



2022年1月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社SKIYAKI

証券コード：3995 / 2021年6月11日



1. 会社概要
2. エグゼクティブ・サマリー
3. 2022年1月期 第1四半期 連結業績
4. 市場環境及び成長戦略
5. 事業トピックス
6. グループ会社について



1. 会社概要

会社概要



会社名	株式会社SKIYAKI (SKIYAKI Inc.)
本社所在地	東京都渋谷区道玄坂1-14-6 ヒューマックス渋谷ビル 3F
設立	2003年8月
資本金	582百万円
連結従業員数	107名
主な株主	カルチュア・コンビニエンス・クラブ株式会社

役員構成

代表取締役 小久保 知洋
取締役 酒井 真也
取締役 廣田 政智
取締役 那須 淳
取締役 高橋 誉則
取締役（監査等委員） 豊田 洋輔
社外取締役（監査等委員） 井上 昌治
社外取締役（監査等委員） 近田 直裕
執行役員 福池 悟

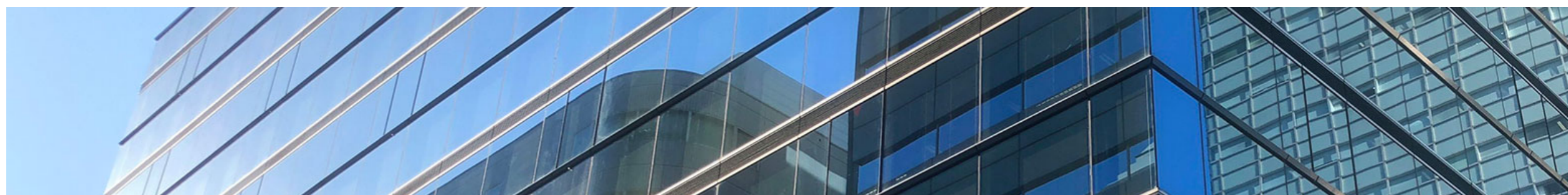
関係会社

連結子会社

株式会社ロックガレージ
株式会社SKIYAKI LIVE PRODUCTION
株式会社SEA Global
SKIYAKI 65 Pte. Ltd.
SKIYAKI 82 Inc.

持分法適用関連会社

Remember株式会社
株式会社3DAY
株式会社コンテンツレンジ
ディグ株式会社



※2021年4月末現在



MISSION

創造革命で
世界中の人々を幸せに

「創造革命」 = 人間が最も力を発揮できる「創造・遊び」の領域における革命的な変化

VISION

FanTech分野で新たな
マーケットを創造し
世の中に価値を提供する

“FanTech” = Fan × Technology

「世界中のファンとクリエイターをつなぐプラットフォームへ」



代表取締役 小久保知洋

1997年 東京大学工学部卒
富士フィルム株式会社（現富士フィルムホールディングス株式会社）入社
2007年 株式会社ライブドア 執行役員就任
2012年 株式会社Cerendip 代表取締役就任
2013年 株式会社Diverse 取締役就任
2019年 当社 技術開発室（現Bitfanグループ）担当取締役就任
2020年 当社 代表取締役社長就任

私たちは創業以来、「創造革命で世界中の人々を幸せに」というミッションを掲げております。その創造革命の担い手となるのは、個々のクリエイターであり、彼らの活動を持続可能にするのは、ファンの存在です。

2008年にWiredの編集長、Kevin Kellyが「1,000 True Fans」というエッセイを書きました。その中で彼は、クリエイターは1,000人の真のファンがいれば生計を立てられるようになるだろうと予言しました。

今まさに、スマートフォンやSNSの普及により、個人の発信が容易になり、そして、テクノロジーの進化により、あらゆる創作活動が個人でも可能になってきました。

そして、2019年にはクリエイター・エコノミーという、新時代の個人ビジネスの潮流が注目され始め、時代に合った様々なマーケットプレイスが登場しております。

私たちはこれまで、アーティストを中心に数多くのファンクラブ運営を支えるプラットフォームを開発してきました。これを更に進化させ、世界中のすべてのクリエイターとファンをつなげるプラットフォームへとアップデートし続けていきます。

事業概要



アーティストを初めとする全てのクリエイター※とファンをつなぐプラットフォームサービスを展開。
ファンクラブ（FC）・EC・チケットなどの各種機能をBitfan ProとBitfanにてオールインワンで提供。

コンサルティング型高機能CMS

bitfan Pro



エンタメ領域No.1のCMSへ

ターゲット：中大型アーティスト
地域：日本

オープン型プラットフォーム

bitfan



誰でもファンビジネスで収益化可能な
プラットフォームへ

ターゲット：あらゆるクリエイター
地域：グローバル

※クリエイター：当社では、アーティストをはじめとしたあらゆる創作活動に従事する人をクリエイターと定義

ビジネスモデル



bitfan Pro

・ コンサルティング型高機能CMS

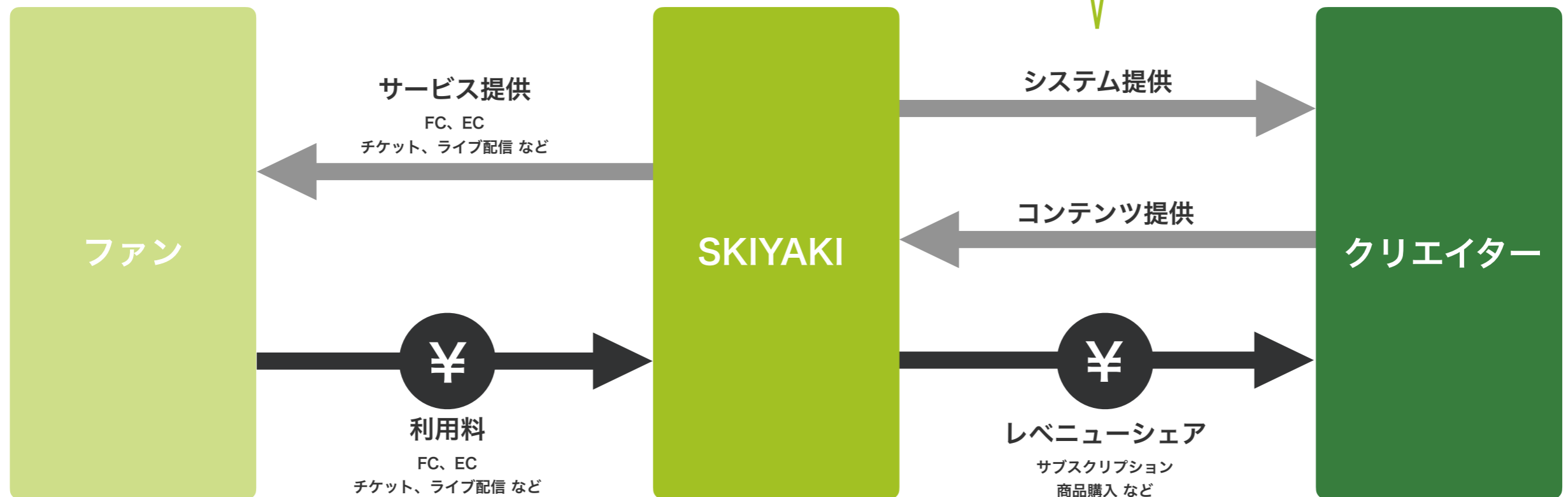
bitfan

・ オープン型プラットフォーム

SKIYAKIの役割

デザイン
サイト立ち上げ
サイト運営
運営コンサルティング
プラットフォーム開発/提供

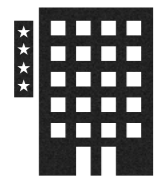
プラットフォーム開発/提供



コンサルティング型高機能CMS

FC・EC・チケットなどの各種サービスをワンストップに利用可能。多数のアーティスト利用実績を誇るFC運営のノウハウが蓄積された高機能CMS。

事務所・レーベル



①契約

bitfan Pro

②当社専任チームによる
サイト立ち上げまでのディレクション
期間：2～3ヶ月



③ファンクラブサイトの完成
クライアントごとに多種多様な
デザインのオリジナルサイトを納品

④契約内容に応じた運用

クライアント単独運用あるいは
当社専任チームによる運用サポート



ファン



ID取得

bitfan Pro

利用



利用可能サービス

- ・無料のコンテンツ閲覧
- ・会員限定コンテンツ閲覧
- ・グッズ&チケット購入
- ・ライブ配信閲覧
など

オープン型プラットフォーム

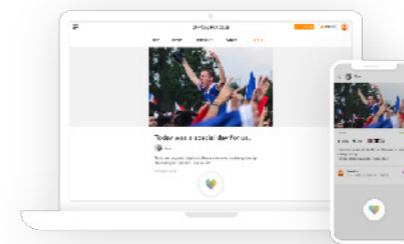
誰でも無料で自分のメディアを作ることができるオープンサービス。ファンマーケティングに必要な機能をオールインワンで提供する全てのクリエイターのためのプラットフォーム。

クリエイター



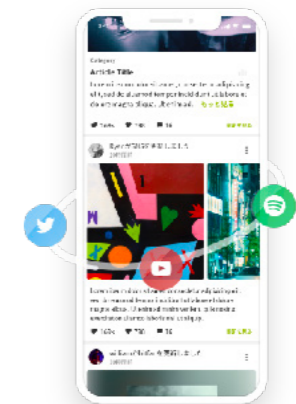
①ID取得

bitfan



②WEBサイト作成 (即日可)

FC、ストア、チケット、ライブ配信などの機能がすぐに利用可能。



③特徴的な提供機能

- ・強力なSNS連携
- ・サブスク課金・コメント課金
- ・海外対応 (自動翻訳・海外決済)
- ・ユーザー行動のポイント化など

ファン



ID取得

bitfan

利用



利用可能サービス

- ・無料のコンテンツ閲覧
- ・会員限定コンテンツ閲覧
- ・グッズ&チケット購入
- ・ライブ配信閲覧
- ・コンテンツへのハート (コメント課金) 送付など



2. エグゼクティブ・サマリー

エグゼクティブ・サマリー



2022年1月期 第1四半期 連結業績

- ・売上高は1,258百万円で前年同期比+2.0%
→**当社の基盤であるストック型収益は過去最高の902百万円で前年同期比+10.9%**
- ・営業利益は前年同四半期48百万円に対して、△23百万円
→**韓国アーティストの契約金一部と追加監査報酬の一時的な支出（計41百万円）**
- ・親会社株主に帰属する**四半期純利益は46百万円**で前年同期比+144.2%

2022年1月期 通期業績予想

- ・売上高は通期業績予想5,068百万円に対し24.8%の進捗、営業利益は通期業績予想105百万円に対しマイナスの進捗であるが、過去の子会社株式評価損等に係る繰延税金資産を計上したことで、親会社株主に帰属する**四半期純利益は通期業績予想55百万円に対し83.6%と大きく進捗**
- ・子会社の株式譲渡によりO2O事業セグメントを当期第2四半期から撤廃予定（※5月10日に適時開示済）
- ・昨年増床したオフィスの解約に伴う一時的な損失を当期第2四半期以降に計上予定（※5月27日に適時開示済）
→2022年1月期の通期業績に与える影響は精査中であり、開示すべき事項が生じた場合速やかに報告予定

主要KPI

- ・総会員数は389.6万人で前年同期比+21.9%
- ・**有料会員数は86.9万人**で前年同期比+5.3%
- ・総サービス数は990で前年同期比+33.2%



3. 2022年1月期 第1四半期 連結業績

1Q業績サマリー



- ・ FCサービスの成長等により、売上高は前期比で+2.0%増加
- ・ アーティストの権利獲得のためのライセンス費用等の一時費用の発生により、営業損失△23百万円を計上
- ・ 持分法による投資利益や繰延税金資産の計上等により、最終利益は+144.2%増加

(単位：百万円)

	2021年1月期 第1四半期	2022年1月期 第1四半期	前年同期比
売上高	1,233	1,258	+2.0%
営業利益	48	△23	-
経常利益	36	△12	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	19	46	+144.2%

1Q業績サマリー



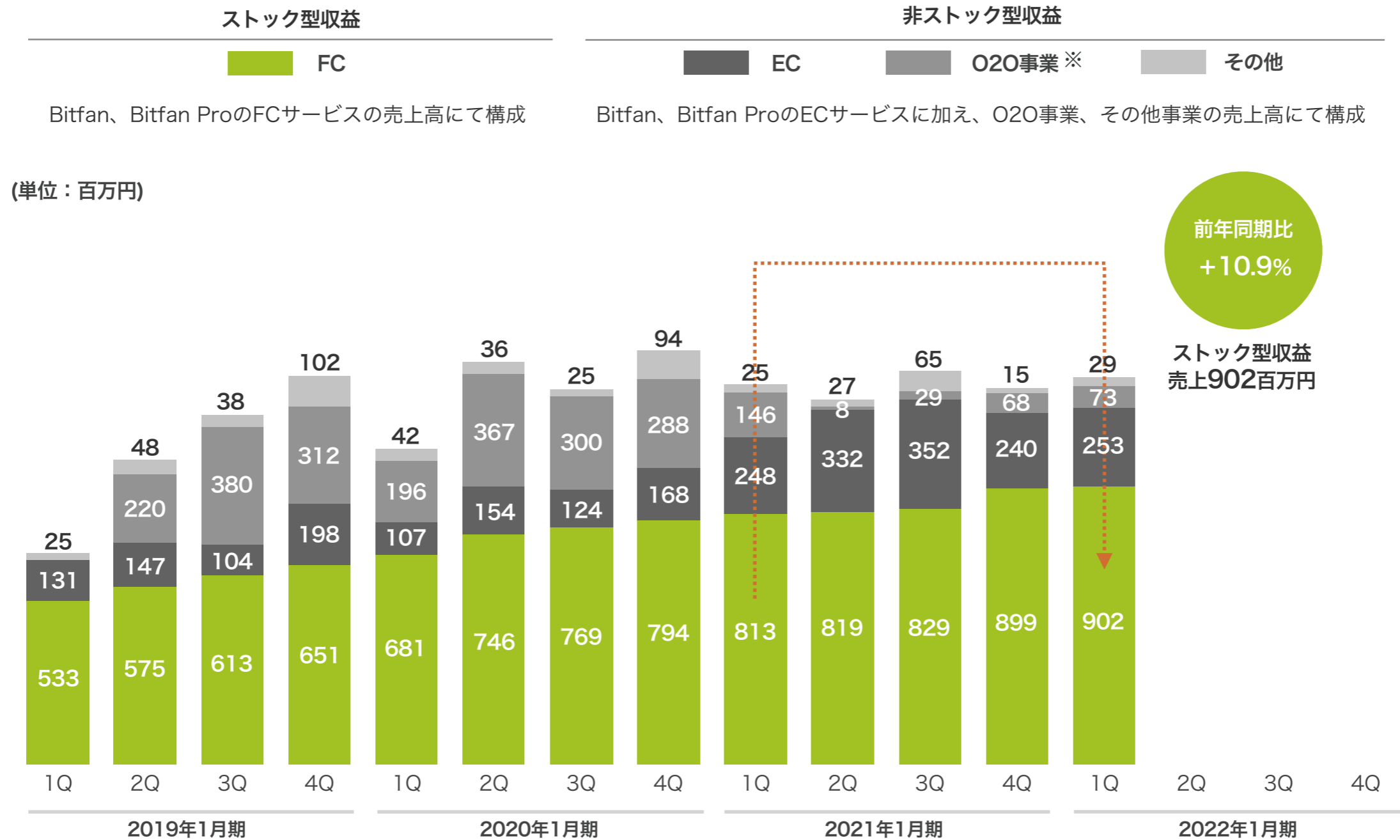
(単位：百万円)

	2021年1月期 第1四半期	2022年1月期 第1四半期	対前年同期比 増減額	対前年同期比 増減率	主な増減理由
売上高	1,233	1,258	24	2.0%	有料会員増加によるFC売上増加(+88百万円)、前期に引き続きオンラインでのグッズ販売好調によるEC売上増加(+3百万円)、ライブ・イベントの自粛によるO2O事業売上減少(△73百万円)
売上原価	824	869	44	5.4%	上記FC売上増に伴うロイヤリティ増加(+74百万円)、EC倉庫物流費用増加(+15百万円)、サーバー費用増加(+19百万円)の一方で、O2O事業売上原価の減少(△65百万円)
売上総利益	409	389	△19	-	
販管費	361	412	51	14.3%	
人件費	178	184	5	3.1%	著増減なし
回収手数料	86	90	4	5.3%	変動費であり、FC売上増に伴う決済代行手数料増加
その他	95	137	41	43.2%	一時費用の増加(案件獲得に係る支払手数料+32百万円、前期監査に係る追加報酬+9百万円)
営業利益	48	△23	△71	-	上記売上原価及び販管費の増加により営業利益減少
経常利益	36	△12	△49	-	営業外収益として受取家賃4百万円、持分法による投資利益7百万円等を計上し、営業外費用として支払利息0.7百万円等を計上
親会社株主に帰属する 四半期純利益	19	46	27	144.2%	税効果会計の適用により過去の子会社株式評価損等に係る繰延税金資産を計上し法人税等△58百万円、最終利益は+27百万円増加

収益モデル別売上高



- ・ 1Q売上高は1,258百万円で前年同期比+2.0%、当社の基盤であるストック型収益は過去最高の902百万円で前年同期比+10.9%となり、安定的な成長を継続



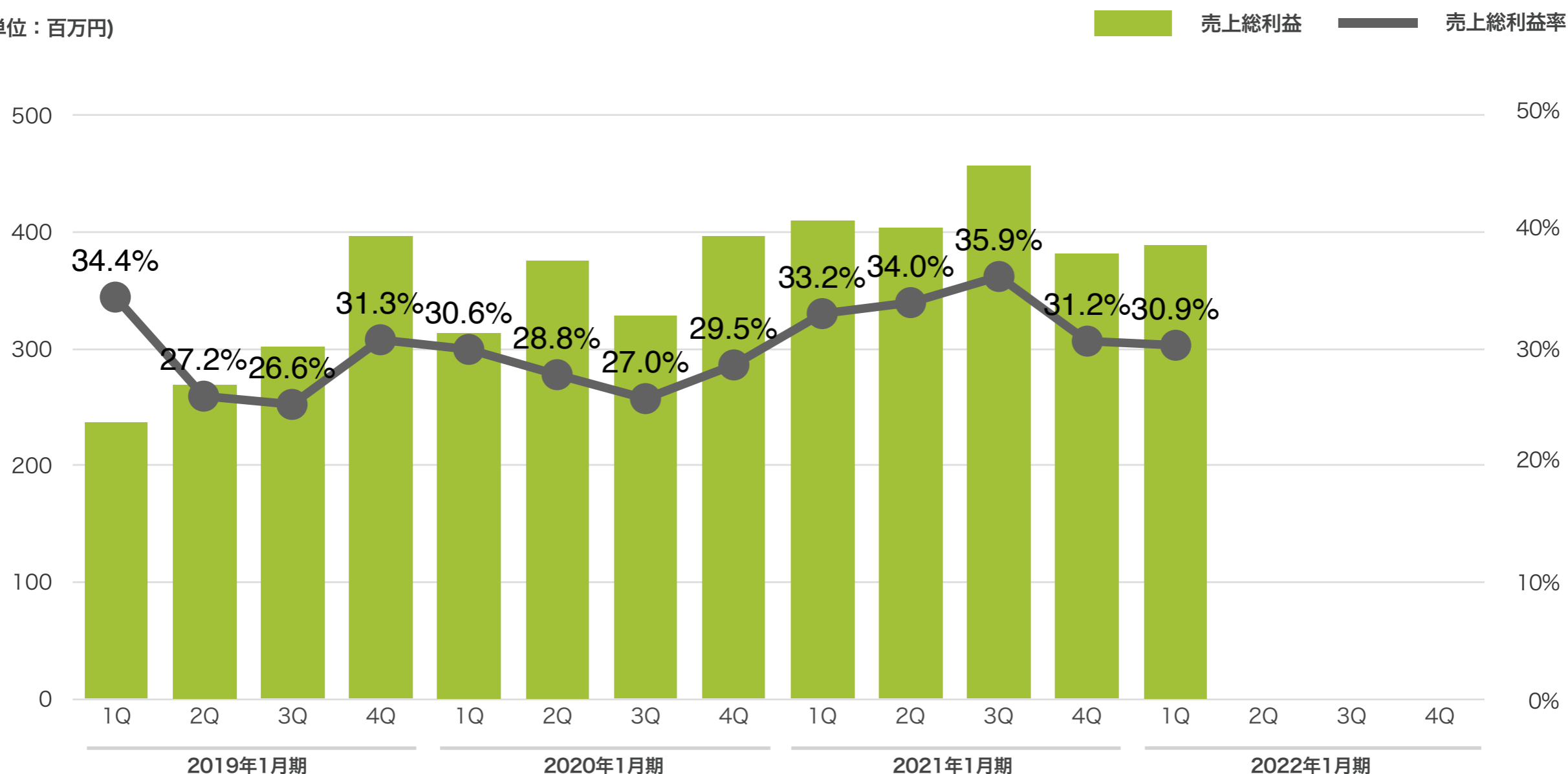
※O2O事業：連結子会社であるSKIYAKI LIVE PRODUCTIONによるライブ制作が主な事業内容

売上総利益と売上総利益率の推移



- 各サービスの売上高の増加により、売上総利益は直前四半期比で7百万円増加 (+1.9%)
 FCサービス売上高2百万円増加 (+0.3%)、ECサービス売上高12百万円増加 (+5.3%)、O2O事業4百万円増加 (+6.8%)、
 アーティスト権利 (ライセンス) 獲得の先行投資費用等 (売上原価) の発生により、売上総利益率は0.3ポイント低下

(単位：百万円)



販管費と売上高販管費率の推移

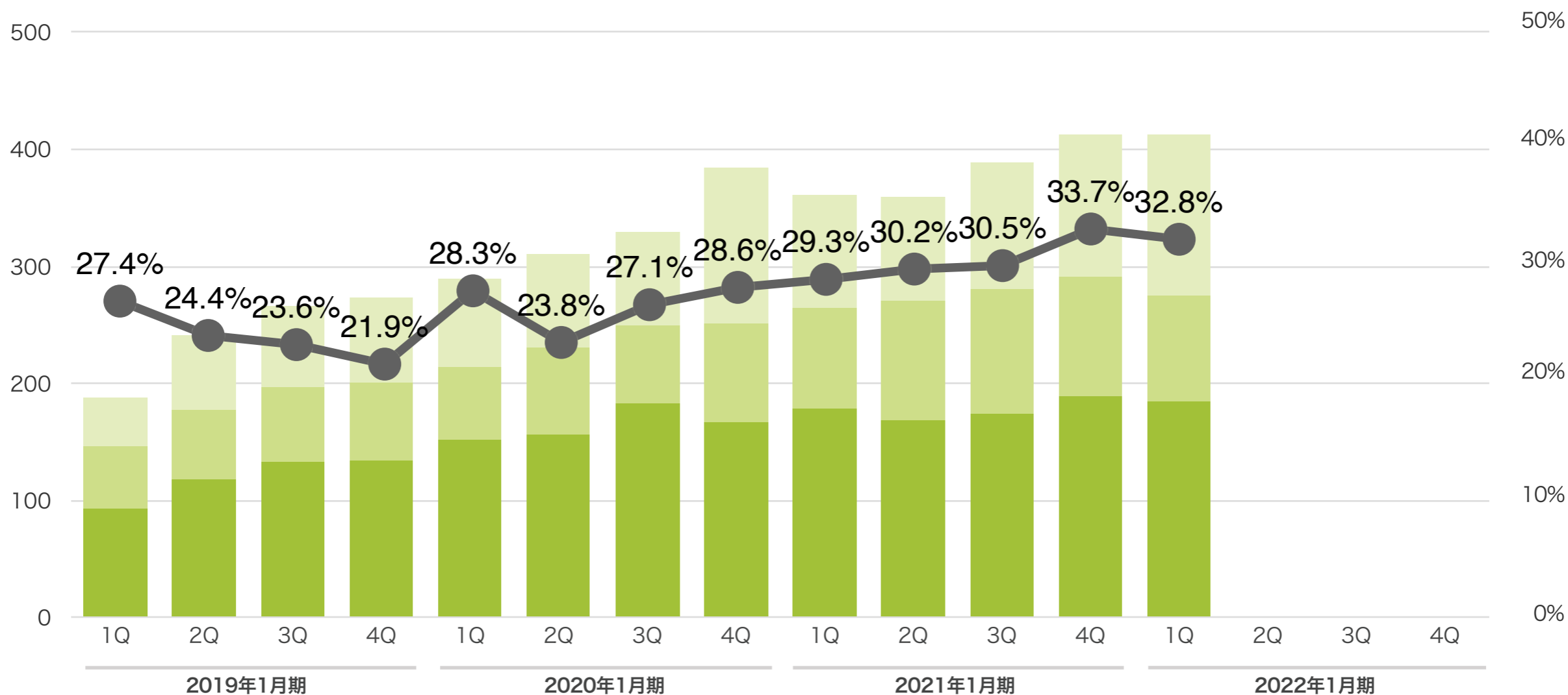


・ 販管費は直前四半期比で△0.6億円 (△0.2%) とほぼ増減なし

人件費は直前四半期比で4億円減少 (△2.6%)、回収手数料は11億円減少 (△11.1%)、その他経費は15億円増加 (+13.0%)、売上高販管費率は0.9ポイント低下

(単位：百万円)

■ 人件費 ■ 回収手数料 ■ その他販管費 — 売上高販管費率



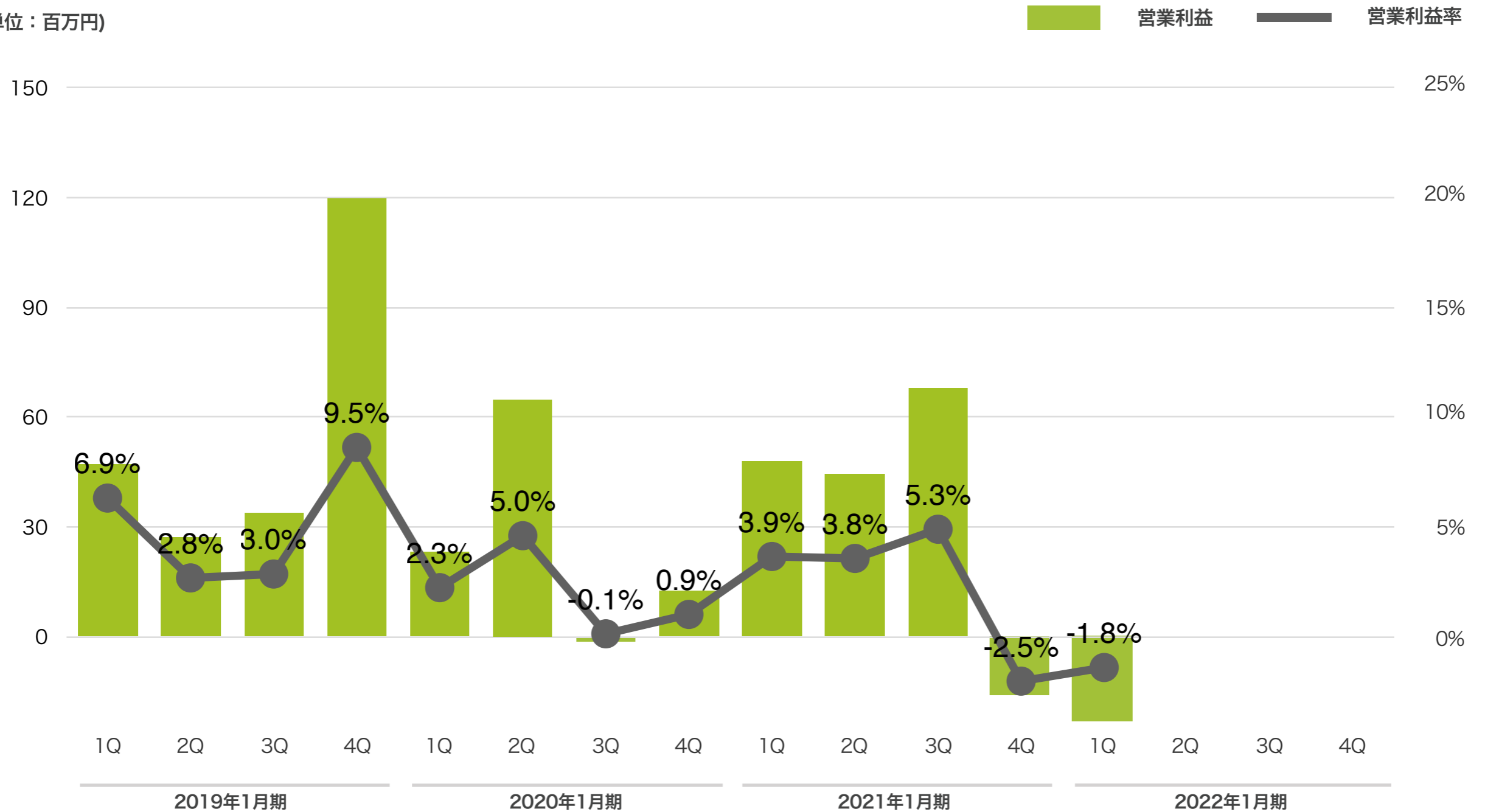
営業利益と営業利益率の推移



・ 主に売上原価及び販管費の増加により、前期4Qに引き続き営業損失を計上

当1Qでは特に販管費において多くの一時費用が発生（案件獲得に係る支払手数料+32百万円、前期監査に係る追加報酬+9百万円）

(単位：百万円)

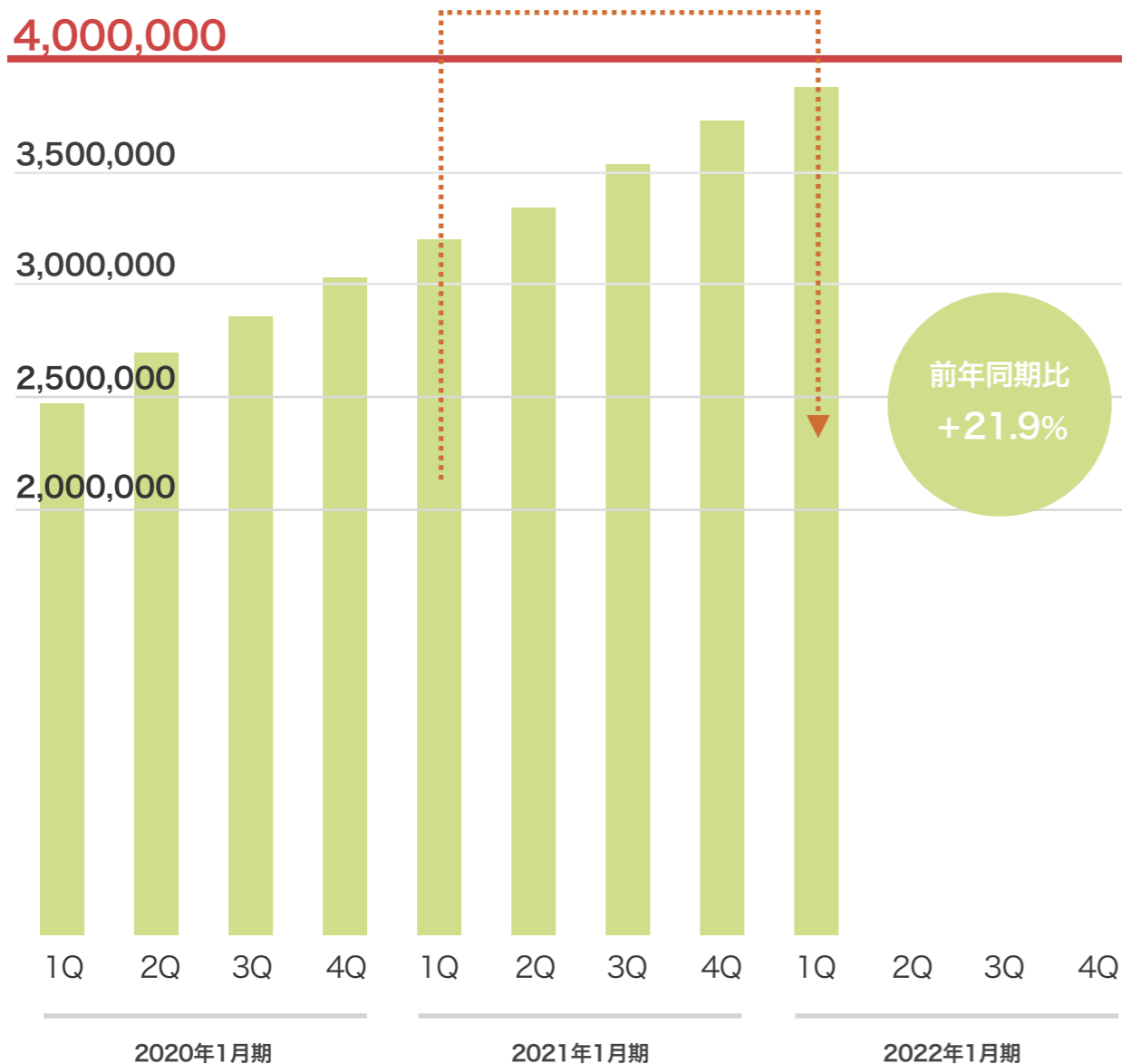


KPI 総会員数の推移



総会員数について

総会員数とは、Bitfan Pro、Bitfan、LiveFans (※1) の有料・無料会員数の合計。無料会員には、EC・チケット利用者も含む。AMIPLE (※2) は4月末にサービス終了したため、過去に遡って集計対象から除外。



総会員数

※2021年4月末日現在

389.6万超

※1. LiveFans：音楽ライブ情報を提供するメディア

※2. AMIPLE：イベントに行く仲間を簡単に探すことができるSNSサービス

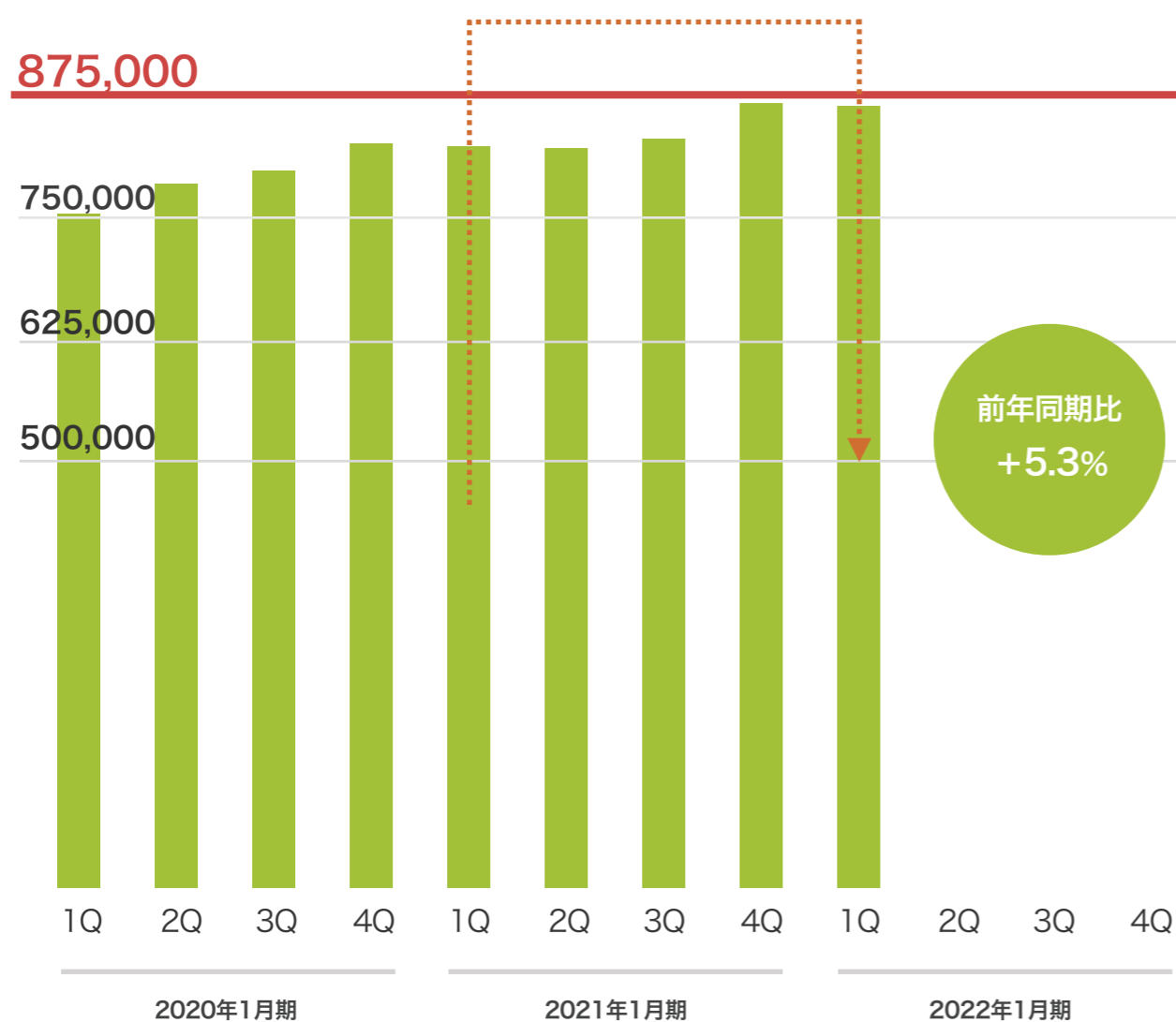


KPI 有料会員数の推移

有料会員数について

Bitfan Pro、Bitfanの有料会員数の合計。当社のストック型収益を維持する上で重要な指標。

直前四半期比では有料会員数は微減となっているものの、前年同期比では有料会員数は増加しており、中長期的には緩やかな会員増加ペースを維持。



有料会員数

※2021年4月末日現在

86.9万超

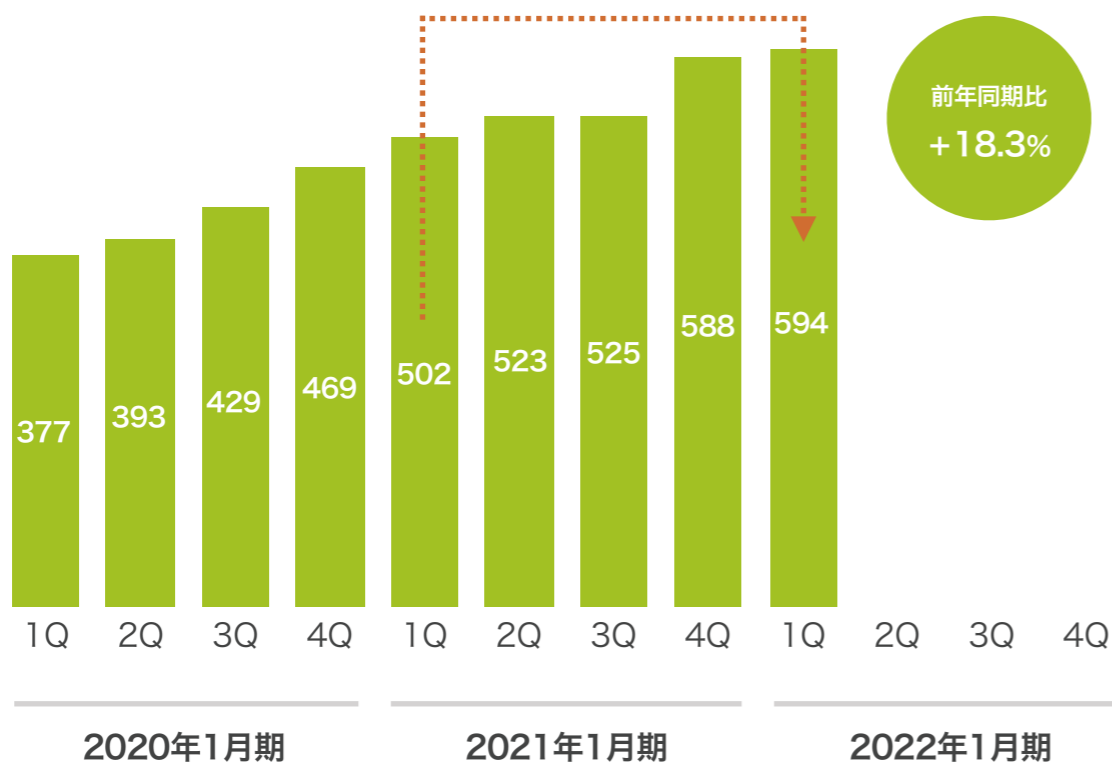
KPI サービス数の推移



<h2>サービス数合計</h2> <hr/> <h1>990</h1>	<h3>ストック型</h3> <hr/> <h2>594</h2>	<h3>非ストック型</h3> <hr/> <h2>396</h2>
-------------------------------------	-----------------------------------	------------------------------------

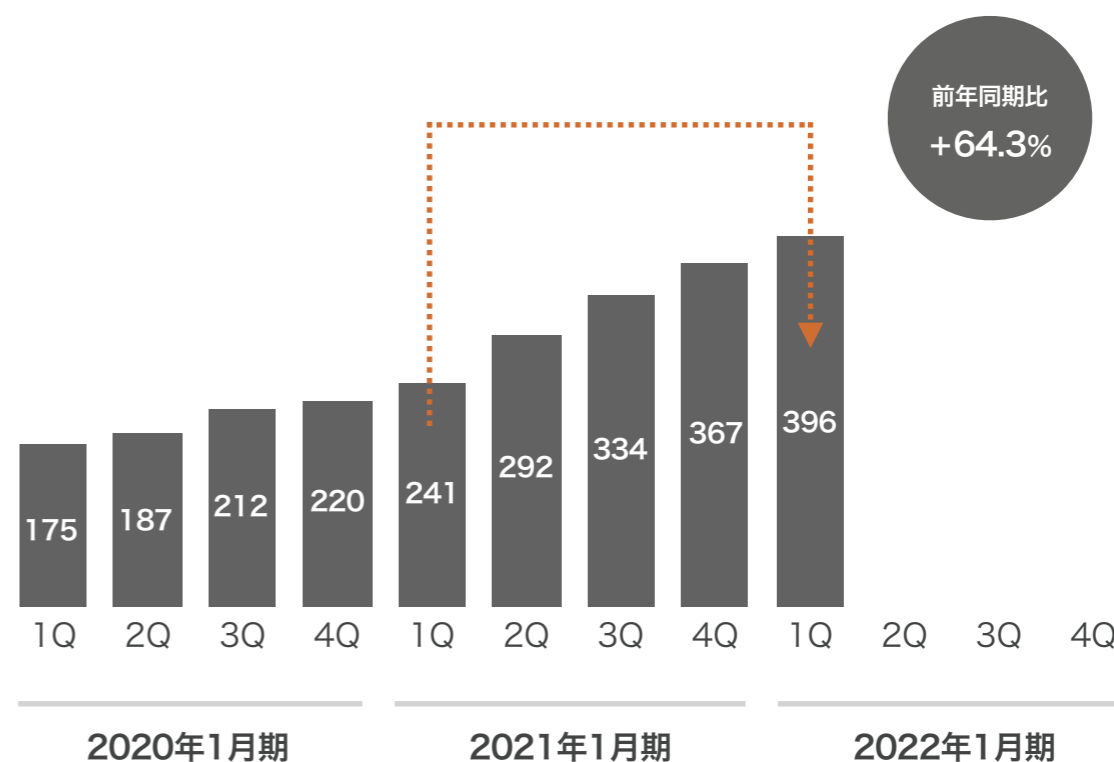
ストック型サービス数

Bitfan、Bitfan ProのFCサービスで構成
(無料サイトは対象外)



非ストック型サービス数

Bitfan、Bitfan ProのECサービスで構成
(無料サイトは対象外)





4. 市場環境及び成長戦略

市場環境：クリエイターエコノミーの世界的トレンド



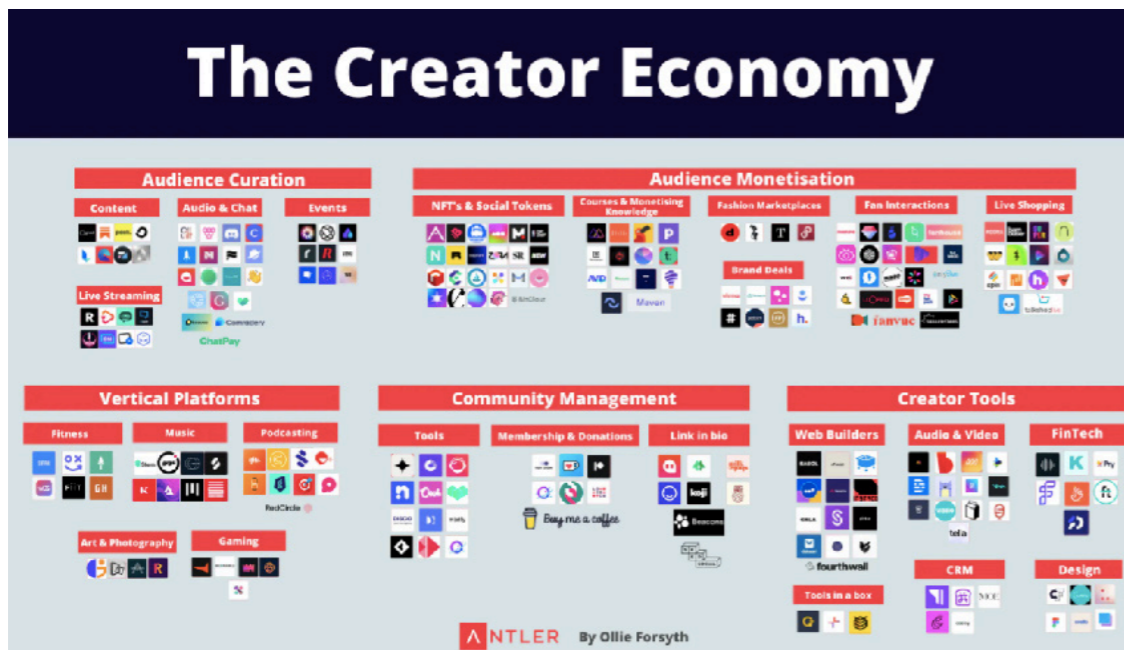
クリエイターエコノミーとは、欧米諸国を中心とした2019年頃からのトレンドで、コロナ禍において、2020年に急速に成長した経済圏。YouTubeやInstagram、Twitchなどのプラットフォームを中心にプロ・アマチュア含め世界で5,000万人（※）のクリエイターがいると推定。

世界的に数多くのスタートアップが登場

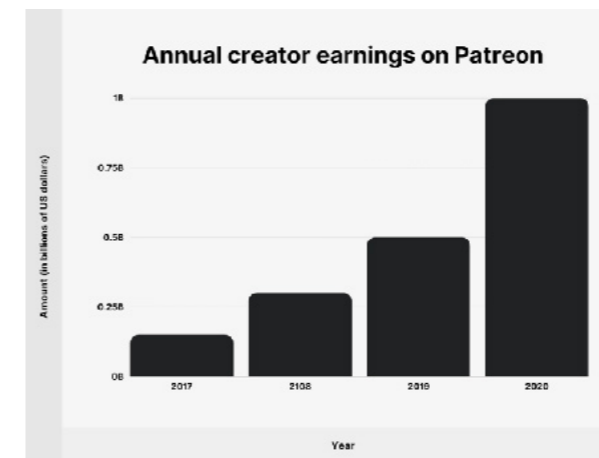
コロナ禍において、クリエイターがオンラインで直接お金を稼ぐニーズが増大し、2020年6月時点で、220を超えるクリエイターエコノミープラットフォームが登場

日本のファンクラブ型サービスも収益が急成長中

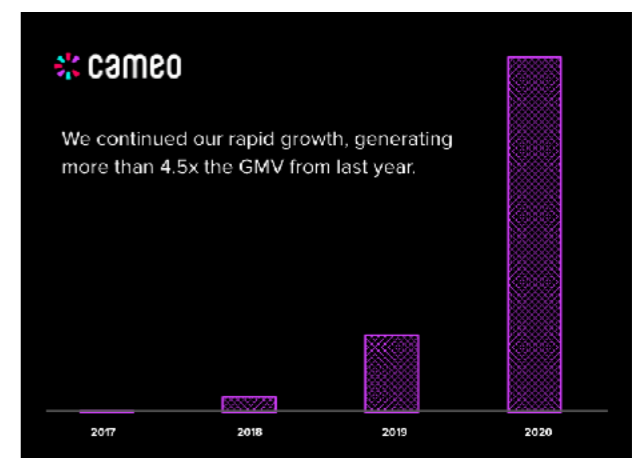
日本のファンクラブに近い、代表的な課金プラットフォームである、Patreonの年間収益は10億ドルで前年比2倍、Cameoの年間収益は前年比4.5倍へと成長



メンバーシップビジネス型プラットフォーム「Patreon」

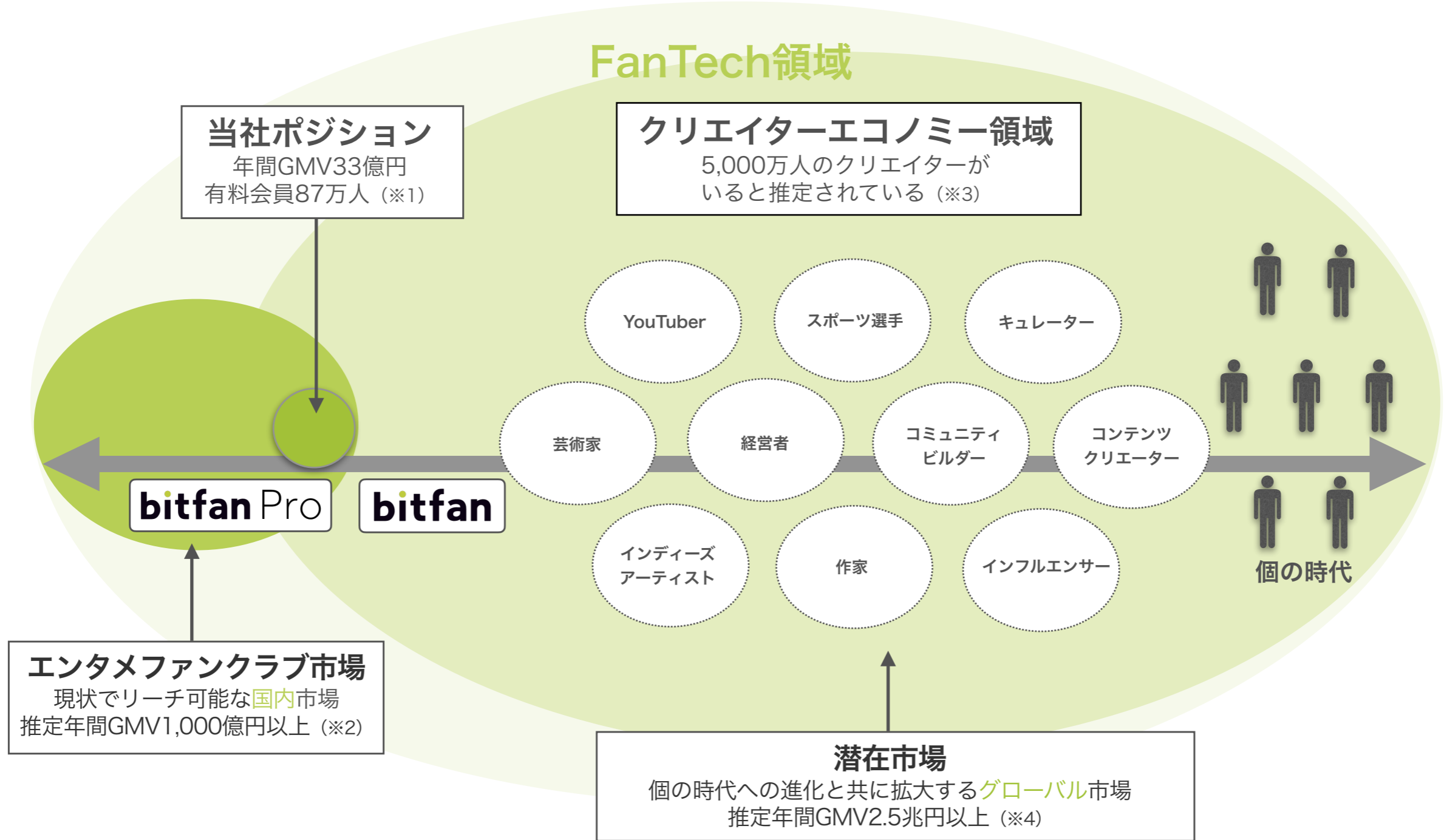


メッセージ動画プラットフォーム「Cameo」



※米国のVCファームSignalFireの記事 (<https://signalfire.com/blog/creator-economy/>) から引用

市場環境と当社のポジションについて



※1. 年間GMVは2021年1月期の数値、有料会員数は2021年4月末時点の数値

※2. 矢野経済研究所の調査結果と当社独自データを基に数値を算出

※3. 米国のVCファームSignalFireの記事 (<https://signalfire.com/blog/creator-economy/>) から引用

※4. 矢野経済研究所の調査結果、SignalFireの記事情報及び当社独自データを基に数値を算出

市場における競争優位性



Bitfan Proの運営で培った3つの強みによって、Bitfanのターゲットとするクリエイターエコノミー市場に対して長期的に向き合い、収益化を実現。





1

クリエイター領域の拡大

2

コンテンツ戦略設計の深掘り

3

プライム（上位）コースの強化

戦略を実行するための具体的な施策



1 クリエイター領域の拡大

bitfan

得意領域（アーティスト）以外での成功事例の構築

領域ごとに必要な機能をロングタームで開発

+ 広告宣伝によるプロモーション

bitfan Pro

得意領域での基盤拡大

会員規模に応じてBitfanに誘導

サイト立ち上げ工数の削減

2 コンテンツ戦略設計の深掘り

bitfan Pro

リッチコンテンツ成功事例の横展開

SNSマーケティングの強化

Omega Xでのコンテンツ戦略設計の深掘り

PDCA

チケット先行に依存しない有料会員モデルへの転換

3 プライム（上位）コースの強化

bitfan
×
bitfan Pro

通常のファンクラブの単価（300円～500円）に加えて
動画を中心としたプライムコース（1,000円～10,000円）の強化



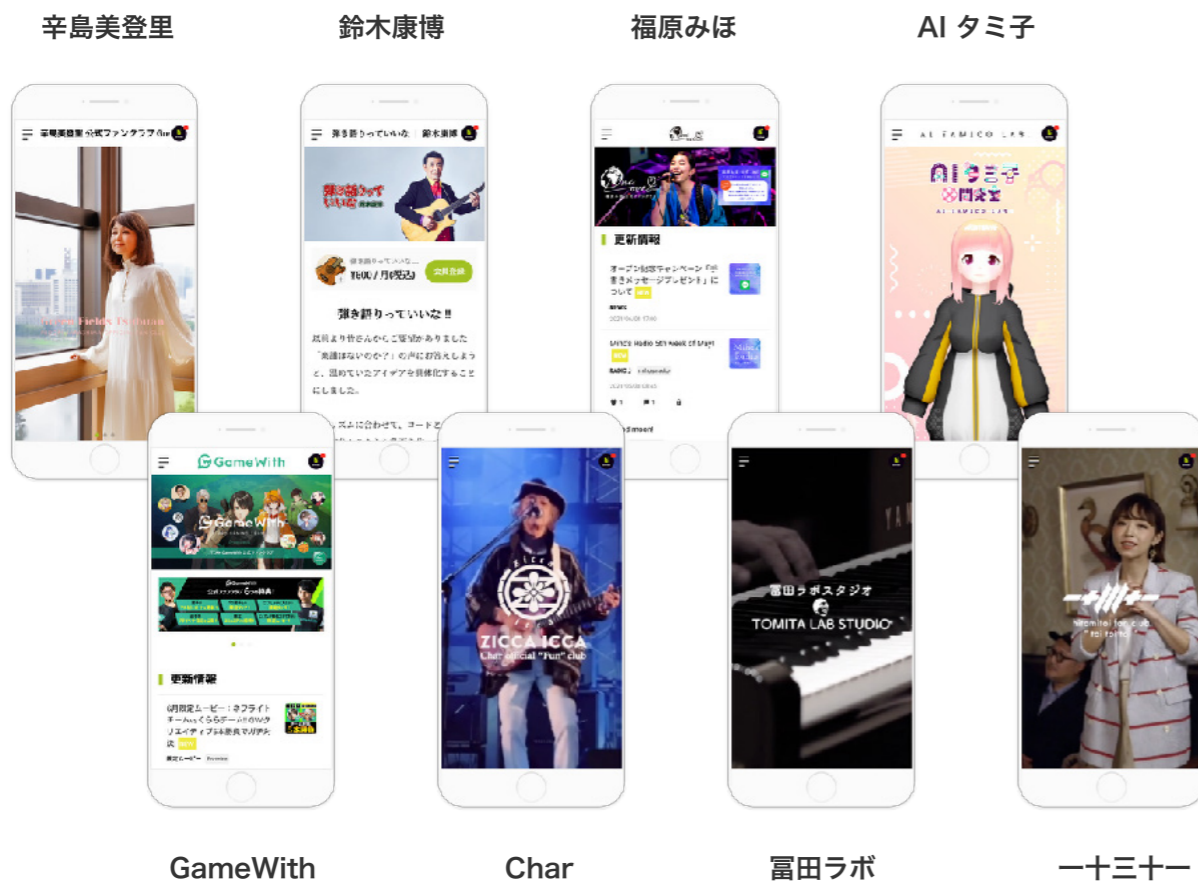
5. 事業トピックス

リリース実績



bitfan

esportsチームの『TEAM GameWith』、テレビ東京『今日からやる会議』発のAIタミ子など、新たなジャンルにも拡大。



bitfan Pro

ラジオ番組オールナイトニッポンで初となるFCサイトの開設をはじめ、音楽アーティスト以外にも複数のジャンルへ展開。





Payoneerと連携し、海外クリエイター向けの送金を可能に

✓ 世界各国の銀行口座への出金や、海外通貨での受け取りに対応



● Bitfanのグローバル対応状況

【アプリ対応】 多言語対応し、55ヶ国のアプリストアで配信（Google Play store、Apple Store）

【自動翻訳】 英語、韓国語、中国語（繁体字）に自動翻訳対応（Google Cloud Translation APIと連携）

【ロゴデザイン】 Bitfanロゴ、シンボルマークをグローバルデザインにリニューアル

【多通貨決済】 USD、KRW、TWDの多通貨決済に対応（オンライン決済Stripe導入）

【海外口座連携】 日本の銀行口座を持たない海外クリエイターにも収益が出金できるように対応 **New!**

bitfan アプリのライブ配信機能追加&メッセージ機能強化

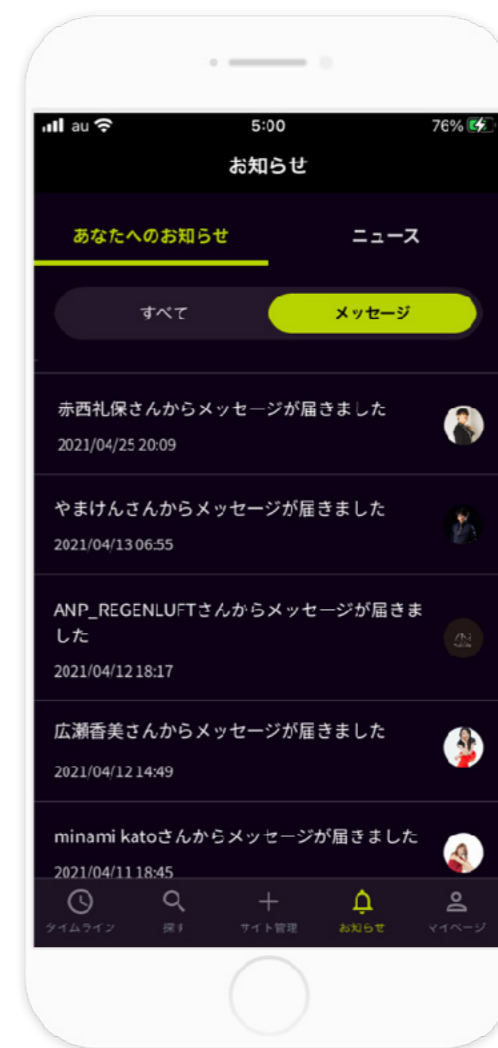
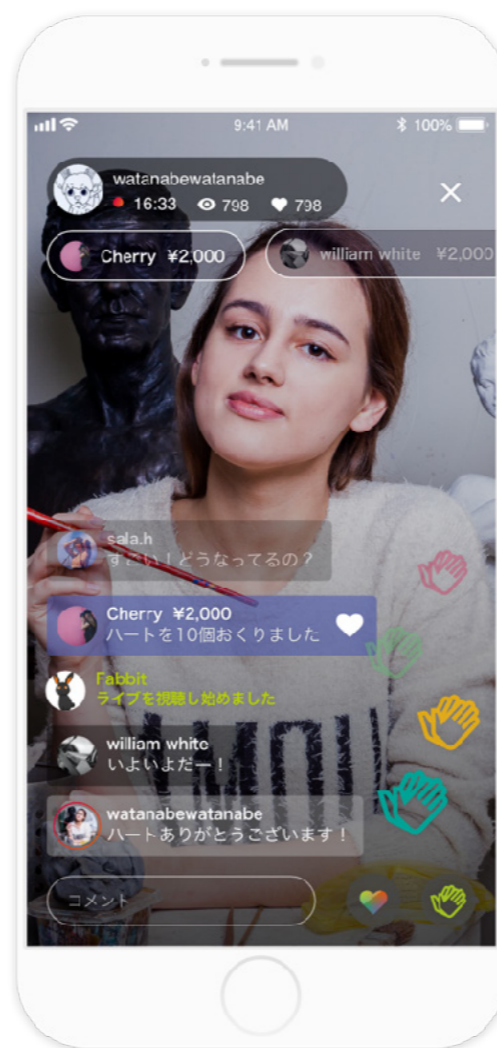


アプリの会員向けライブ配信対応、メッセージ機能の強化

- ✓ 会員向けのライブ配信/視聴がアプリで可能に、プッシュ通知も対応
- ✓ メッセージ機能、バースデーメッセージ機能のアプリ対応
- ✓ 今後もアプリのコミュニケーション機能を強化予定



ライブ配信機能



メッセージ機能

記事投稿で外部サービスの埋め込みが簡単にできる機能を追加

✓ 記事投稿のリッチ表示を、より簡単に実現

タイトル

記事投稿において、特定のリンクが自動で埋め込まれるようになりました!

本文

16 ▾ B I U S A ▾ ≡ ① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨ ⑩ ⑪ ⑫ ⑬ ⑭ ⑮ ⑯ ⑰ ⑱ ⑲ ⑳ ㉑ ㉒ ㉓ ㉔ ㉕ ㉖ ㉗ ㉘ ㉙ ㉚ ㉛ ㉜ ㉝ ㉞ ㉟ ㊱ ㊲ ㊳ ㊴ ㊵ ㊶ ㊷ ㊸ ㊹ ㊺ ㊻ ㊼ ㊽ ㊾ ㊿ </>



Bitfanガイド
Guide @BitfanGuide

【オーナー（アーティスト）向け】
✨ Bitfanアプリからライブ配信ができるようになりました ✨
ちょっとしたスキマ時間に、もっと手軽にファンの皆さんとの交流しませんか？ 🌸
詳しくはこちら↓

<対応サービス>

動画

- YouTube
- Vimeo
- TikTok

音声

- Apple Music
- Spotify
- Voicy

SNS

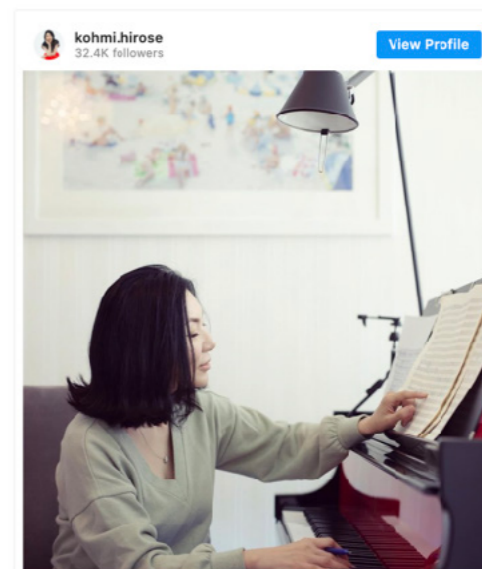
- Twitter
- Instagram

記事

- Bitfan記事/ページ
- note記事

その他

- Googleフォーム
- Googleスライド



bitfan オーナー向けダッシュボード機能追加



オーナー向けダッシュボードにアクセス数等の機能追加

- ✓ アクセス数、最新のコメント、ハートを追加
- ✓ サイト設定にSEO向け設定を追加
- ✓ メニュー設定に公開日時設定とセクションタイトル表示切り替えを追加



bitfan Pro プライム（上位）コース事例紹介



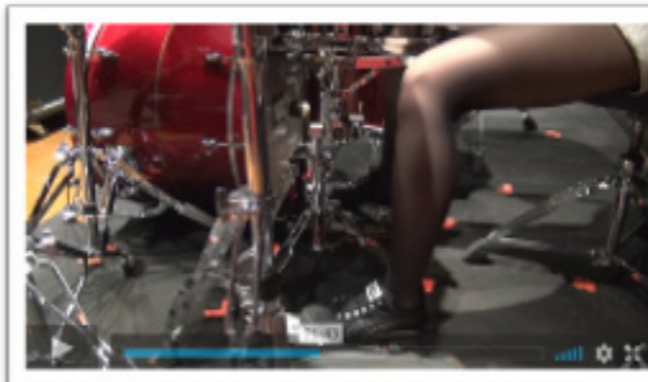
プレミアム動画サブスクリプション

オフラインのライブ開催が難しい中、オンラインでの新たなファンとの接点を創出するべく、通常のFCサイトとは別にアーティストの独自の世界観で構成されたプレミアム動画サブスクリプションサイトを展開。

POINT①：メンバー本人目線



POINT②：機材詳細まで見える独自の構図



BAND-MAID PRIME



メイド姿の5人組ハードロックバンド・BAND-MAIDのサブスクリプション型の動画配信サイト「BAND-MAID PRIME」
【利用料】1,100円（税込）/月 あるいは12,100円（税込）/年

bitfan Pro ライブ配信事例紹介



FC会員限定のライブ配信動画

MAN WITH A MISSIONが「ONE WISH TOUR」(2021年3月～5月@全国7会場)にて、FC会員限定の独自アングル構図でリアルタイムのライブ配信を実施。

通常ライブアングル



FC会員限定アングル
(ステージ頭上)



bitfan × bitfan Pro 複合コース事例紹介



Bitfan × Bitfan Pro 複合コース展開

ビジュアル系ロックバンドDaizyStripperがBitfan Proでの従来のFCサイトに加え、Bitfanにて、ソロサイト、ブランドサイト、動画サブスクなどの複合コースを展開。

bitfan Pro

OFFICIAL FC
(月額330円)



bitfan

ソロサイト
(TICKET)



ブランドサイト
(EC)



動画サブスク
(月額3,300円)



ユーザー参加型生配信や未公開ライブ映像など、レアな動画が見放題のサブスクリプションサイトとして、2021年5月よりスタート

Other OMEGA X プロジェクト進捗状況



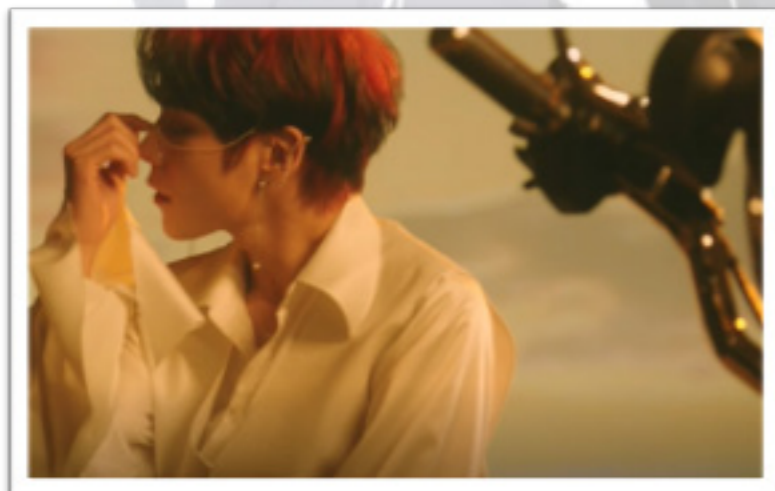
独占的マネジメント契約 OMEGA X

韓国の芸能プロダクションSPIRE ENTERTAINMENT Co., Ltd.との間で、超大型ボーイズグループOMEGA Xの日本市場での独占的マネジメント契約を締結。



【4～5月】

デビュー密着型リアリティ番組 (YouTube)

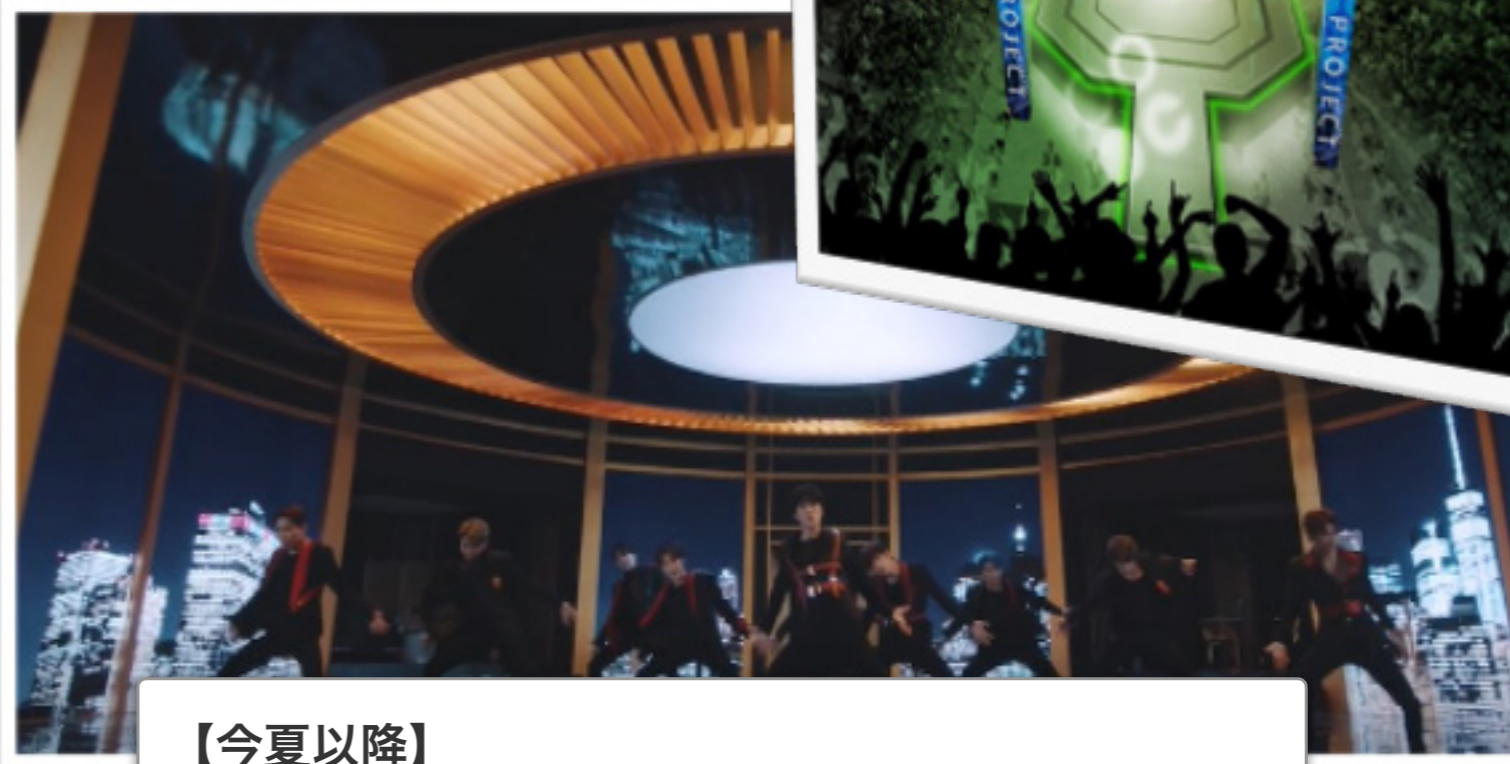


【6月30日】

韓国メジャーデビュー
オリジナルMV「VAMOS」

【6月28日】

韓国メジャーデビュー&
ショーケースを予定



【今夏以降】

日本国内でFC、ECなどのサービスを展開予定





6. グループ会社について

グループ会社概要 (2021年4月末現在)



連結子会社



SKIYAKI 65 Pte. Ltd.
事業内容: シンガポールにおける当社プラットフォームのプロモーション及びサービス提供



SKIYAKI 82 Inc.
事業内容: 韓国におけるメディア・マネジメント・eコマース運営事業



株式会社SKIYAKI LIVE PRODUCTION
事業内容: コンサート・イベント制作事業



株式会社SEA Global
事業内容: スポーツマーケティング事業



株式会社ロックガレージ
事業内容: 旅行・ツアー事業

持分法適用関連会社



Remember株式会社
事業内容: クラウドエージェントサービス



株式会社3DAY
事業内容: ペット関連各種サービス



株式会社コンテンツレンジ
事業内容: アーティストマネジメント事業



ディグ株式会社
事業内容: 人材紹介・就活支援事業

グループ会社の今後の方針



新型コロナウイルスによる不況が続く中、今期を目処にグループ全体収益の最適化に向けて抜本的な再編を検討。当社事業への寄与や連結会計に与える影響を鑑み判断していく。なお、再編にあたって一時的な損失計上の可能性などの不確定要素はあるが、重要性基準に照らし合わせて速やかに開示予定。

【TOPICS】 SKIYAKI LIVE PRODUCTIONの株式売却

2021年5月10日付で適時開示済の連結子会社であるSKIYAKI LIVE PRODUCTIONの株式の一部売却によって、同社は当社グループの連結対象から除外される見込み。また、当該連結範囲の変更に伴い、第2四半期会計期間以降の報告セグメントも変更される予定。

連結の範囲変更



連結子会社



持分法適用関連会社

セグメントの変更

当第1四半期会計期間

- ・プラットフォーム事業（SKIYAKI）
- ・O2O事業（SKIYAKI LIVE PRODUCTION）
- ・その他事業（その他連結子会社等）



当第2四半期会計期間以降（予定）

- ・プラットフォーム事業（SKIYAKI）
- ・その他事業（その他連結子会社等）

本資料の取り扱いについて



- 本資料には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。
これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により実際の業績が本資料の記載と著しく異なる可能性があります。
- 別段の記載がない限り、本資料に記載されている財務データは日本において一般的に認められている会計原則に従って表示されています。
- 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示原則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。
- なお、本資料のいかなる部分も一切の権利は当社に帰属しており、電子的または機械的な方法を問わず、いかなる目的であれ、無断で複製または転送等を行わないようお願いいたします。

