



APPBANK

決算説明資料

2023年12月期 第3四半期

2023年11月10日

注意事項

資料取扱い上のご注意

このプレゼンテーションで述べられているAppBank株式会社の業績予想、計画、事業展開等に関しましては、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき判断したものです。

マクロ経済や当社の関連する業界の動向、新たな技術の進展等によっては、大きく変化する可能性があります。

従いまして、実際の業績等が本プレゼンテーションと異なるリスクや不確実性がありますことをご了承下さい。

また、大きな変更がある場合は、その都度発表していく所存です。

目次

1. ミッションビジョン

2. 会社概要

3. 2023年12月期第3四半期 業績実績

4. 成長戦略

5. 進捗状況

6. その他

You are my friend!

インターネット産業はスマートフォンの登場により、これまで以上に変化のスピードを早めています。そんな中、最先端の情報と技術が集まるこの場所でAppBankは『You are my friend!』を理念として活動しています。非連続的な変化や、はやりすたりが激しい世界だからこそ、ユーザーのみなさま/お客さまとの関係を最も大切にしたいと考えています。

私たちは楽しみながら、遊びながら創造してきました。従業員一人ひとりがユーザーのみなさま/お客さまと共に価値を創り、成長していきたいと考えています。

その実現のために、私たちはみなさまに最も近い存在となったスマートフォンとその周辺分野において人と情報と技術を結びつけ、インターネットが持つ価値をより豊かに実感していただきたくメディアとコンテンツ、そして物販に注力してまいりました。

これからも私たちはこの理念を追求しながら、企業活動を通じて社会に貢献しステークホルダーをはじめ、関わるみなさまに認められ、成長する企業を目指してまいります。

目次

1. ミッションビジョン

2. 会社概要

3. 2023年12月期第3四半期 業績実績

4. 成長戦略

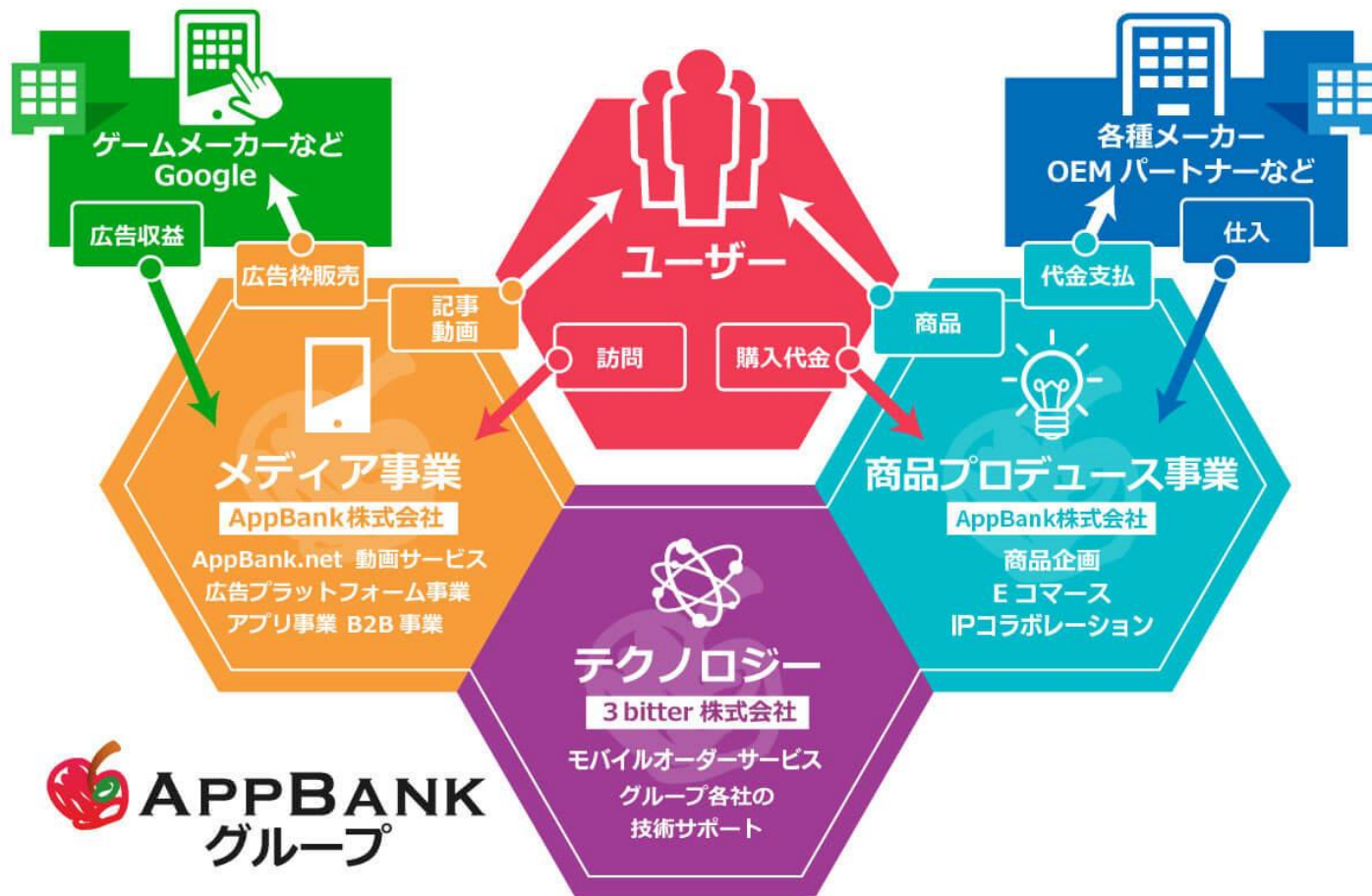
5. 進捗状況

6. その他

会社概要

会社名	:	AppBank株式会社	
所在地	:	東京都新宿区	
設立	:	2012年1月23日	
経営陣	:	代表取締役社長CEO	村井 智建
		取締役	佐久間 諒
		取締役CFO	白石 充三
		社外取締役	上田 祐司
		社外取締役（監査等委員）	倉西 誠一
		社外取締役（監査等委員）	秋山 政徳
		社外取締役（監査等委員）	井尾 仁志
従業員数	:	39名（2023年9月30日時点）	

事業概要



※有価証券報告書等の開示書類のセグメント区分において、「商品プロデュース事業」はストア事業に含んでおり、「テクノロジー」はDXソリューション事業に区分して開示しております。

サービス説明

メディア事業

■メディアサイト運営

「AppBank.net」

2008年のサイト開設以来、iPhoneやアプリ、その他iPhone関連ニュースを中心に配信。

■アプリ運営

「パズドラ究極攻略」

「モンスター攻略」

有名ゲームのファン向けアプリにて、豊富なキャラクターデータベースやダンジョン情報を提供。

■動画配信

「YouTube」及び「niconico」を通じて動画コンテンツの提供・公開。うちYouTubeでは、チャンネル登録者約141万人の「マックスむらいチャンネル」を中心に展開中。

ストア事業

■スマホアプリ+店舗運営

IPコラボレーションの拠点として、和カフェ「原宿竹下通り友竹庵」、グッズ販売「原宿friend」を展開。

スマホアプリ「HARAJUKU」でデジタルくじ、モバイルオーダー機能、エリア限定コンテンツを提供。

■コンテンツ・IPコラボレーション事業

ストア事業の「原宿竹下通り友竹庵+原宿friend+パートナー店舗」を起点に、テクノロジー事業の「場所限定デジタル物販」を組み合わせた発展形として、**IPと店舗・地域のコラボレーション事業**を展開。

イベント会場への来場者だけが購入できる**限定グッズのデジタル物販サービス**、**店舗でのコラボレーション商品**の販売を皮切りに、全国展開も含めた企画を実施・運営。

DXソリューション事業

■イベント・ライブ物販DXソリューション

リアルな場所とコンテンツを結びつける**イベント・ライブの運営DX+エリア限定デジタル物販ソリューション**や、**モバイルオーダーシステム**等を提供。

サービス説明(メディア事業)



- ・中核メディアサイト「AppBank.net」

2008年のサイト開設以来、iPhoneや、iPhone関連ニュースを中心に提供。

- ・攻略サイト「[パズドラ究極攻略](#)」「[モンスター攻略](#)」

『パズドラ』や『モンスター』のファン向けアプリにて、豊富なキャラクターデータベースやダンジョン情報を提供。



- ・動画配信の分野

「YouTube」及び「niconico」を通じて動画コンテンツの提供・公開。

うちYouTubeでは、チャンネル登録者約141万人の「[マックスむらいチャンネル](#)」を中心に展開中。

サービス説明（DXソリューション事業）

■ イベント・ライブ物販DXソリューション

・ BLE Beacon、アプリ等を用いて **新型コロナ下に最適化された** イベント・ライブ会場物販のDXソリューション、モバイルオーダーサービスを提供。

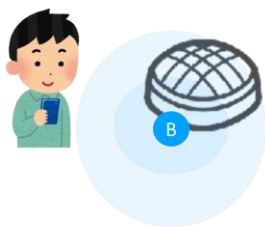
・ ライブ会場において「人」が携わっていた業務を見直し、イベント運営のオペレーション、バックヤード部分まで踏み込んだ、総合的なソリューション設計が特長。

新型コロナ禍におけるイベントやライブの「より安心・安全な運営」と「運営の効率化」を両立。

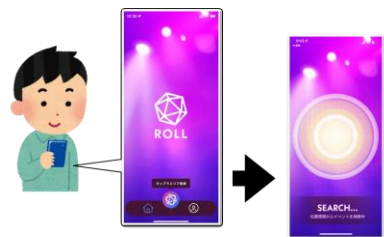
・ デジタル物販の決済金額に応じた手数料、もしくは定額ソリューション利用料が収入となる。

<デジタル物販イメージ>

① ユーザが会場に入る



② アプリを起動しBeaconを検索



※ beaconエリア内であれば数秒でbeaconが見つかり、商品購入プラン画面へ遷移します。

③ 商品の紹介と購入プランの選択（物販・ガチャ）



サービス説明（コンテンツ・IPコラボレーション事業）

■コンテンツ・IPコラボレーション事業

- ・自社店舗「原宿竹下通り友竹庵」の運営、DXソリューション事業（+エリア限定デジタル物販ソリューション）の提供実績を積み、その発展形として2022年4月からスタートした事業。
- ・「原宿竹下通り友竹庵」「原宿friend」や近隣のパートナー店舗、特定エリアを舞台に、IPとのコラボレーションイベントを開催。
- ・イベント来場者だけが購入できる限定グッズのデジタル物販、店舗におけるコラボレーション商品の販売が収入となる。コラボレーションによっては、Webサイト経由で全国通販も可能。
※デジタル物販は、当社グループが運営するアプリ（HARAJUKU、ROLL等）、Webサイト（Web ROLL、ECサイト）上での購入となります。



※引用 2023年4月24日 ニュースリリース
<https://www.appbank.co.jp/news/3507/>



※引用 2023年5月1日 ニュースリリース
<https://www.appbank.co.jp/news/3520/>

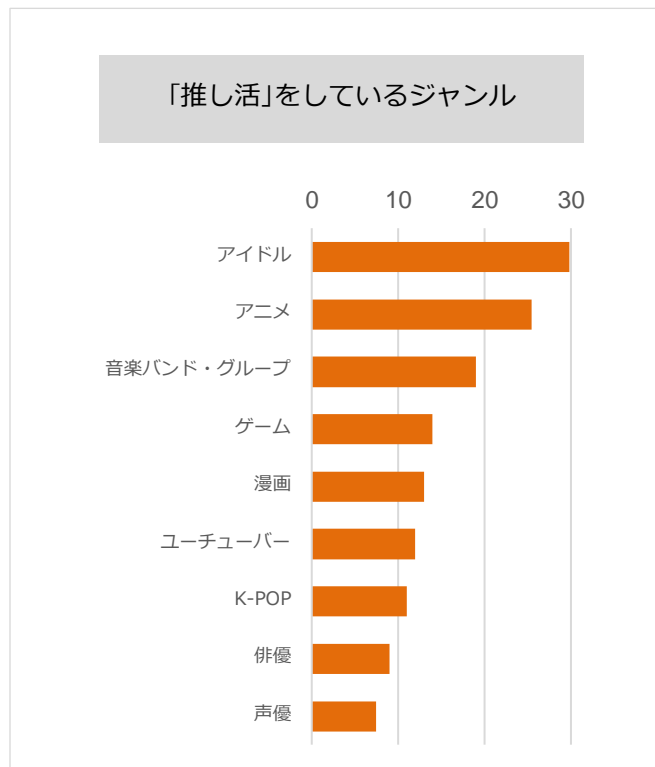
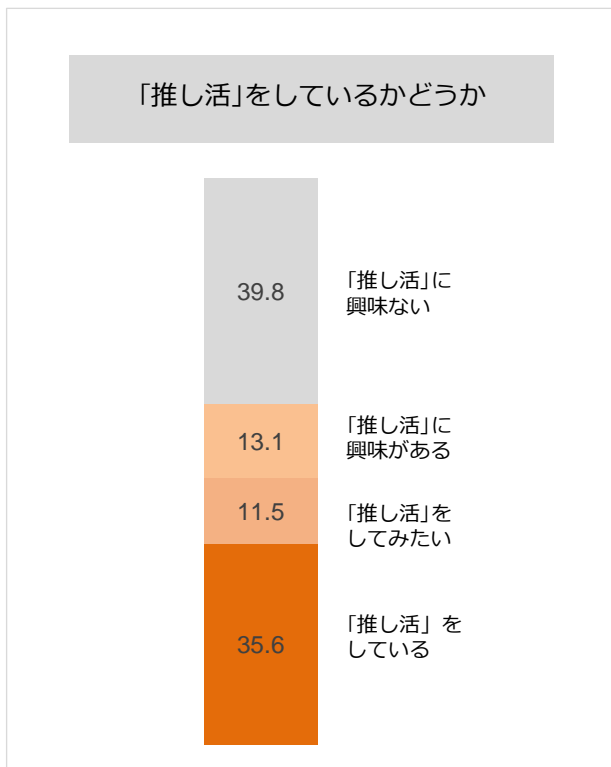


※引用 2023年6月5日 ニュースリリース
<https://www.appbank.co.jp/news/3554/>

対象市場

対面市場 「推し活」市場

- ・当社ストア事業は、当社が運営する「友竹庵」「原宿friend」スマホアプリ「HARAJUKU」では、IPコラボレーションにより集客し収益を獲得しているため、いわゆる「推し活」市場を体面市場として位置付け。
- ・調査によると、いわゆるZ世代で「推し活」をしている人は35.6%、「推し活」をしてみたいと思っている人は11.5%、「推し活」に興味がある人は13.1%。最も大きい分野の「アニメ」で2,800億円次いで「アイドル」で1,500億円と、その他12分野合計では**7,164億円**。



出所：日経リサーチ調べ日経MJ2022/11、日経マイクロトレンド2022/1/13
：矢野経済研究所「オタク」市場に関する調査(2022年)

目次

1. ミッションビジョン

2. 会社概要

3. 2023年12月期第3四半期 業績実績

4. 成長戦略

5. 進捗状況

6. その他

2023年12月期第3四半期決算 総括

1 売上高412百万円、営業損失が244百万円となり、前年同期における売上高294百万円、営業損失153百万円と比較して増収減益

2

- ・ストア事業が大きく増収となり、四半期ベースでは3Qは黒字化
- ・ただし、3Qに実施した「すとぷり」コラボレーションにおける猛暑対策費用が上振れし、想定した利益を下回る
- ・メディア事業、DXソリューション事業は減収減益

3

- ・メディア：検索エンジンのロジック変更によるPV数減少に加えて、継続案件の終了で、売上高が減少
- ・ストア：大人気エンタメユニット「すとぷり」コラボレーション実施等で、売上高が増加
- ・DXソリューション：3Q～4Qに開始予定の新案件向けシステム開発に注力した一方、3Qまでの売上に寄与する大型案件受注はなく、売上高が減少。

ただし、営業は順調であり、複数の案件が進行中

2023年12月期第3四半期決算 損益状況

単位：百万円 下段：売上高比		2022年12月期 第3四半期	2023年12月期 第3四半期		
			前年同期比	増減額	
売上高		294	412	+39.8%	+117
	メディア事業	218 (74.1%)	159 (38.6%)	△31.8%	△69
	ストア事業	70 (24.0%)	287 (69.7%)	+319.6%	+226
	DXソリューション事業	44 (15.2%)	20 (5.0%)	△54.0%	△24
	セグメント間取引消去	△39 (△13.4%)	△54 (△13.3%)	-%	△13
売上総利益又は損失		66 (22.5%)	64 (15.8%)	△2.2%	△1
販管費		220 (74.7%)	309 (75.0%)	+40.3%	+88
△：営業損失		△153 (-%)	△244 (-%)	-%	△90
△：経常損失		△157 (-%)	△249 (-%)	-%	△91
親会社株主に帰属する △：四半期純損失		△152 (-%)	△280 (-%)	-%	△128

- ・売上高：ストア事業において売上高が増加、メディア事業・DXソリューション事業において売上高が減少
- ・売上総利益：主に製造費用の増加により、売上総利益が減少
3Qに実施した大型コラボレーションに関するスポット費用として、人件費が増加
- ・販管費：ストア事業の増収に伴う、著作権元へのロイヤリティ、決済手数料等が増加
3Qに実施した大型コラボレーションに関するスポット費用として、地代家賃等が増加
- ・営業損失：売上原価・販管費の増加により、営業損失が増加
- ・四半期純損失：3Qにて、特別損失として賃貸借契約解約損31百万円が発生

2023年12月期第3四半期決算 メディア事業

単位：百万円 下段：売上高比	2022年12月期 第3四半期	2023年12月期 第3四半期		
		前年同期比	増減額	
売上高	218	159	△27.2%	△59
売上総利益又は損失	30 (13.9%)	△34 (-%)	-%	△65
販管費	147 (67.6%)	150 (100.0%)	+2.0%	+2
△：営業損失	△117 (-%)	△185 (-%)	-%	△68

- ・売上高：ネットワーク広告、主力ゲーム関連におけるBtoB案件、動画広告でそれぞれ売上高が減少
- ・売上総利益：売上高の大幅な減少・新規事業における人件費等の増加により、収益性が悪化
- ・販管費：監査報酬等の増加により、若干増加
- ・営業損失：売上高の減少・売上原価及び販管費の増加により、営業損失が大幅に増加

2023年12月期第3四半期決算 ストア事業

単位：百万円 下段：売上高比	2022年12月期 第3四半期	2023年12月期 第3四半期		
			前年同期比	増減額
売上高	70	287	305.6%	+216
売上総利益	43 (61.6%)	160 (53.0%)	+267.1%	+116
販管費	81 (114.9%)	162 (56.0%)	+99.3%	+80
△：営業損失	△37 (-%)	△2 (-%)	-%	+35

- ・売上高：IPコラボレーション事業における多数のコラボレーション実施により、売上高が大幅に増加
- ・売上総利益：売上高が増加したことにより、売上総利益が増加。3Qに開催したコラボレーションイベント開催にあたり、猛暑・熱射病対策で人件費（スポット費用を含む）が増加
- ・販管費：家賃・ロイヤリティ・人件費等の運営費用の増加により、販管費が増加。3Qに開催したコラボレーションイベント開催にあたり、猛暑・熱射病対策で地代家賃（スポット費用）が増加
- ・営業損失：売上高が増加したことにより、損失額が減少

2023年12月期第3四半期決算 DXソリューション事業

単位：百万円 下段：売上高比	2022年12月期 第3四半期	2023年12月期 第3四半期		
			前年同期比	増減額
売上高	44	20	△54.0%	△24
売上総損失	31 (70.7%)	△5 (-%)	-%	△37
販管費	30 (68.0%)	51 (246.8%)	+67.0%	+20
△：営業損失	1 (2.6%)	△56 (-%)	-%	△57

- ・売上高：今期は前年同期のような大型ライブ案件へのサービス提供がなく、4Q以降の新案件向けシステム開発にリソースを割いた結果、売上高が減少
営業は順調であり、複数の新案件が進行中。主に2024年度からの収益貢献を見込む
- ・売上総利益：サーバ関連費用の増加により、売上原価が増加
- ・販管費：エンジニア人件費、業務委託費を中心に販管費が増加
- ・営業損失：事業拡大に向けて費用が増加した一方、売上高の増加は4Q以降となるため、損失額が拡大

2023年12月期第3四半期 財務状況

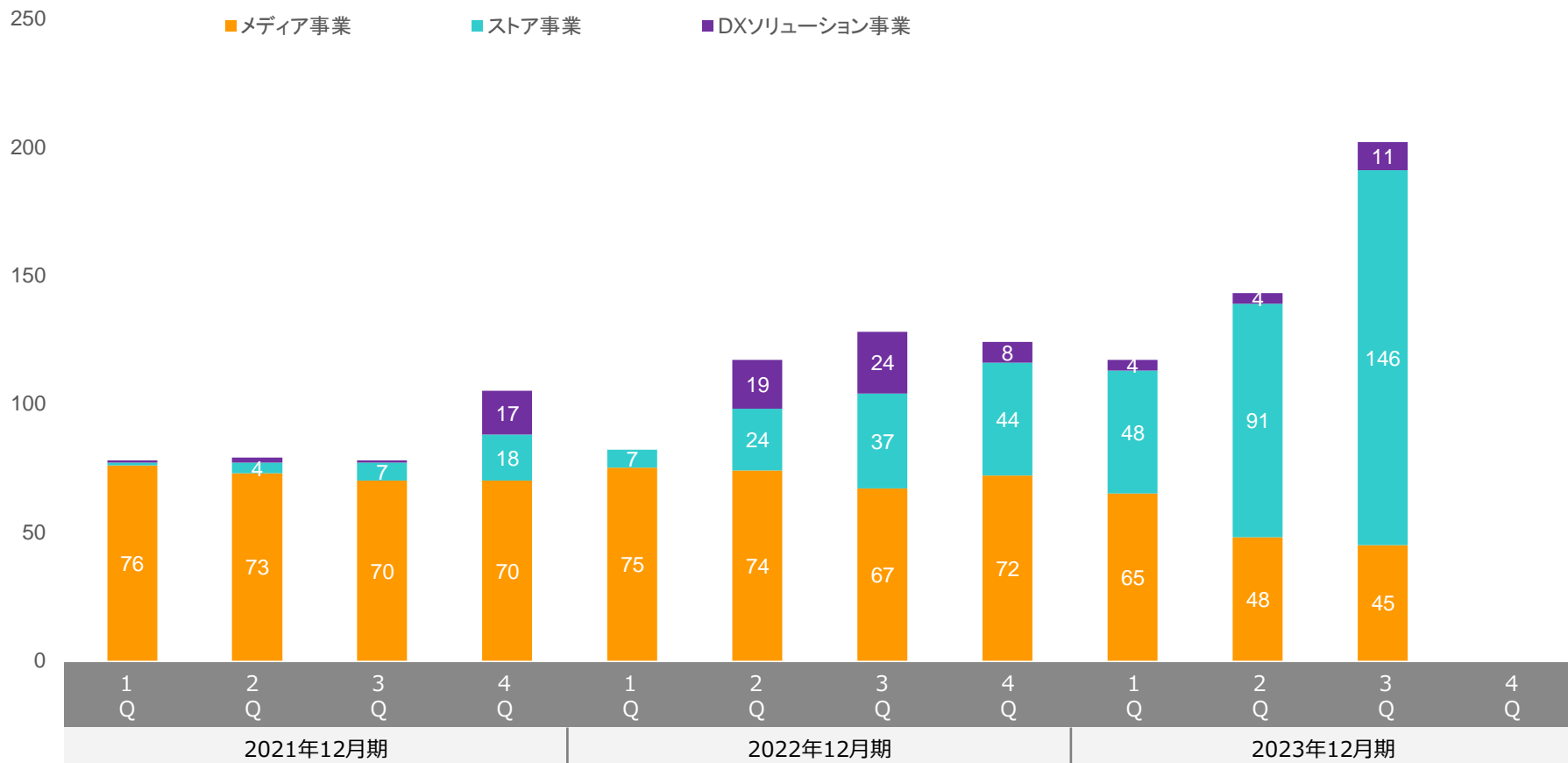
単位：百万円 下段：構成比		2022年12月期末	2023年12月期 第3四半期末	
				前期末比
資産	流動資産	211 (76.3%)	362 (89.7%)	+151
	固定資産	65 (23.7%)	41 (10.3%)	△24
資産合計		276 (100%)	403 (100%)	+127
負債	流動負債	117 (42.3%)	251 (62.79%)	+134
	固定負債	9 (3.6%)	6 (1.6%)	△3
負債合計		127 (45.9%)	257 (64.5%)	+130
純資産合計		149 (54.1%)	145 (35.5%)	△3
負債純資産合計		276 (100%)	403 (100%)	+127

- ・ 資 産： 現預金+150／前払費用+15／商品+10／原材料及び貯蔵品+8／敷金△34／未収入金△12
- ・ 負 債： 未払金+136／仮受金+3／未払消費税△3／長期借入金△3
- ・ 純資産： 資本金及び資本準備金+277／親会社株主に帰属する四半期純損失計上△280

事業別状況：売上高 四半期推移

ストア事業の成長により、四半期売上高は直近3期において最高額を計上

単位：百万円



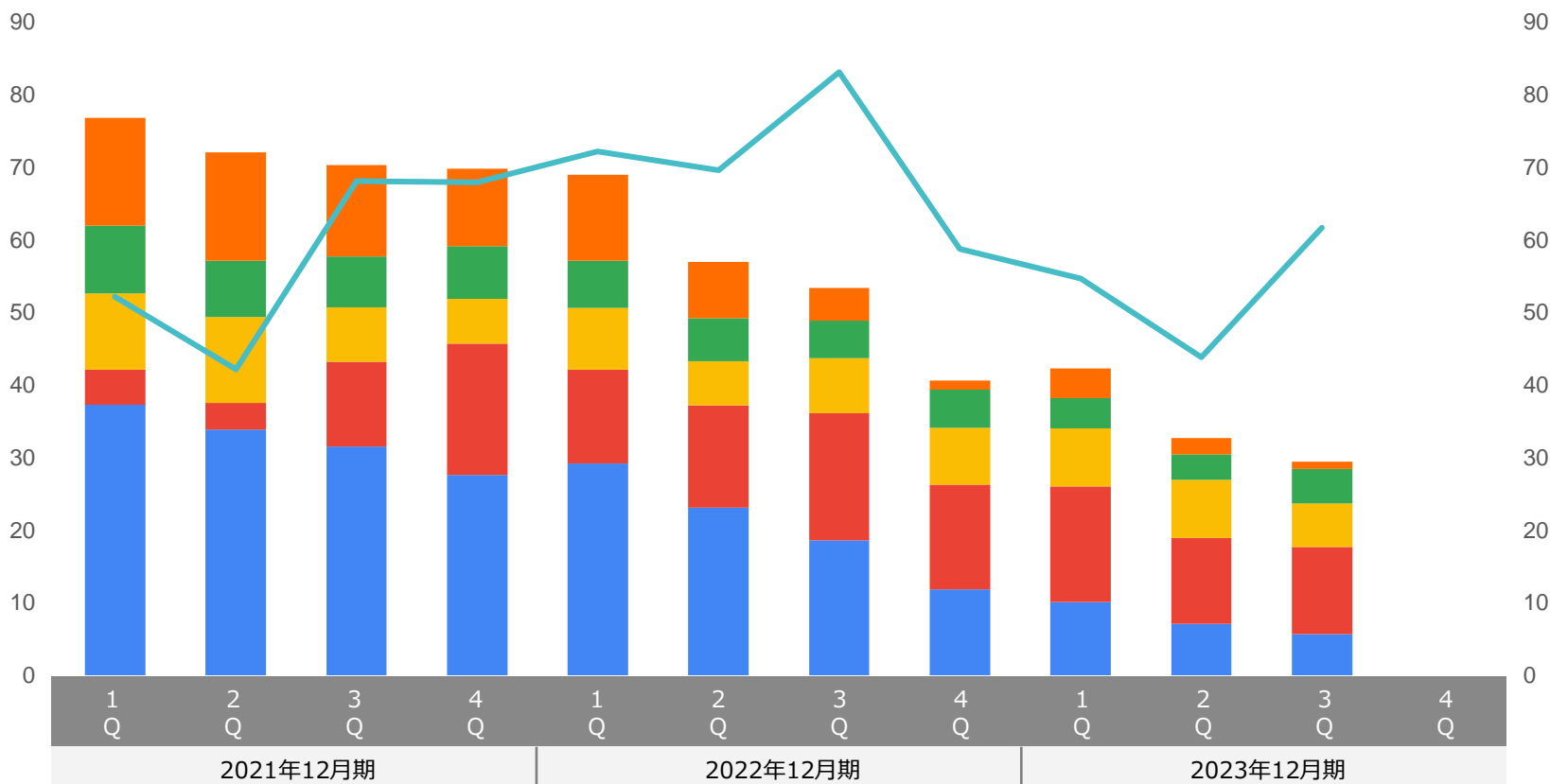
事業別状況：メディア事業 売上高 四半期推移

YonYで72.8%。 主カゲーム関係のBtoB売上高 + PV減による広告売上高減少が要因
 3Qの「AppBank.net」PV数は回復したが、YonYでは71.2%に留まる

■ 主カゲーム関係 ■ 主カゲーム以外のコンテンツ ■ タイアップ広告 ■ 動画関連 ■ その他売上 ▲ PV数

単位：百万円

単位：百万PV

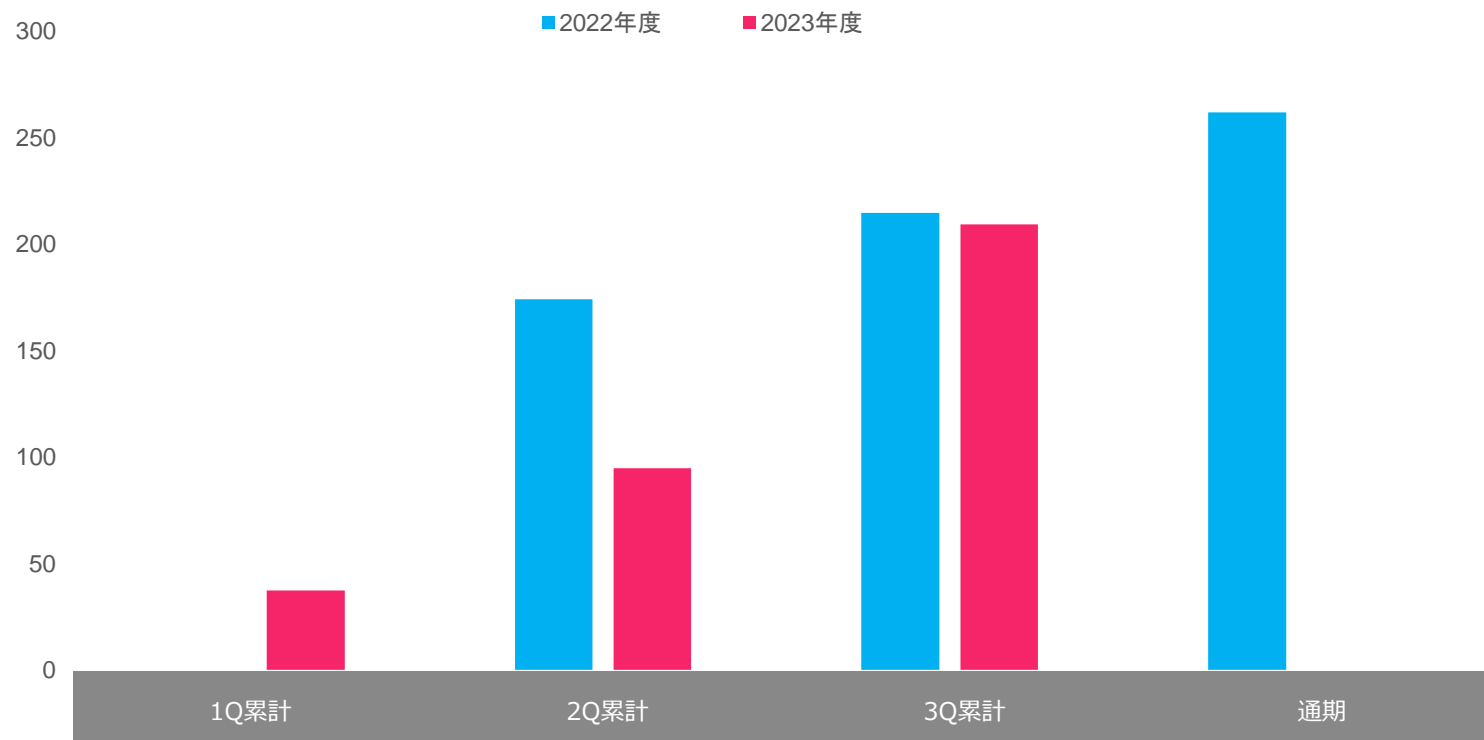


※グラフはグループ間の取引を除く

事業別状況：DXソリューション事業 決済額 推移

- ・ストア事業で3Qに実施した「すとぷり」コラボレーション向けに、事前決済+予約システムを提供。それらの影響で、当社システム経由の決済額は大きく増加
- ・ドーム会場での大型ライブ案件があった前年同期とほぼ同水準まで伸長
- ・他社へのシステム提供も進み、来期初からの本格的な決済額増加に向けた見通しは良好

単位：百万円



目次

1. ミッションビジョン

2. 会社概要

3. 2023年12月期第3四半期 業績実績

4. 成長戦略

5. 進捗状況

6. その他

成長戦略：中期目標

達成

脱マックスむらいにおける
収益構造を確立



今

収益構造としての
脱マックスむらいを完了
会社は次のステージへ明確に移行

成長戦略：短期目標

- ・ 2023年12月期は、**収益拡大の実現フェーズ**と位置付け。
- ・ 第3四半期以降の「**売上拡大・四半期黒字化**」を目指す。
- ・ 同時に、**収益拡大のため実施してきた投資について全面的に見直しを行い、収益性の向上を図る。**

資本業務提携パートナーとの

シナジーの具現化による収益拡大を実現

成長戦略：重点成長施策

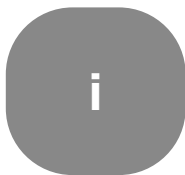
① 位置情報技術・ モバイルオーダーシステム を用いた新規サービスの 拡大	進捗 ストア事業	<ul style="list-style-type: none">・スマホアプリ「HARAJUKU」を起点としたIPコラボレーションによる収益拡大・(株)STPRがサポート・プロデュースする人気クリエイターとの大型コラボレーションの実施（2023年7月～）
	営業 順調 DXソリューション事業	<ul style="list-style-type: none">・モバイルオーダーサービス、物販DXソリューションの導入促進
② メディア事業の再成長	苦戦	<ul style="list-style-type: none">・「AppBank.net」のPV当たり広告単価を維持した上でPV数の増加
	進捗	<ul style="list-style-type: none">・新マーケティングサービス（新たな収益源）の立ち上げ

成長戦略：重点成長施策詳細

①位置情報技術・モバイルオーダーシステムを用いた新規サービスの拡大

目標：次の成長の柱と定め、案件数の拡大に努める

地域・イベント会場と連携したプラットフォーム構築と運営



- IPとコラボレーションしたデジタル物販+コラボ商品の販売等による収益拡大
- 「HARAJUKU」「原宿竹下通り友竹庵」「原宿friend」と拠点とした『原宿発』の展開
- 案件数の拡大のみならず、案件規模の拡大・実施地域の拡充を進める

イベント・ライブの物販DXソリューションの導入促進



- 自社開発のBeaconを用いて、場所を限定した物販やコンテンツ配布が可能となるサービス
- 新型コロナ下におけるイベント・ライブ運営に最適化された物販ツールであり、運営のオペレーション、バックヤード部分まで踏み込んだ設計が特長
- 様々な利用用途（ライブ物販・決済、常設型案件）、様々な規模の案件を実施して実績を作る
- 「原宿竹下通り友竹庵」等、具体的な「場所」「地域」との連携を進めて事業領域の拡大を図る

成長戦略：重点成長施策詳細

②メディア事業の再成長

目標：「AppBank.net」のPV数の成長

iii

AppBank.netの新たなユーザー層の開拓とユーザー満足度の向上

- PV当たり広告単価を維持しつつ、新しい記事カテゴリーの立ち上げ
- 編集部機能と記事制作の分業推進による、記事企画力とタイムリーな記事制作&発信力を強化

iv

ネットワーク広告以外の広告売上高獲得による収益性の向上

- 自社メディアにおけるBtoBタイアップ広告の獲得
- AppBank.netのSEO力を生かして、新たなマーケティングサービスを展開

目次

1. ミッションビジョン

2. 会社概要

3. 2023年12月期第3四半期 業績実績

4. 成長戦略

5. 進捗状況

6. その他

進捗状況：2023年12月期第3四半期までの振り返り

全体の振り返り

- ・次代の成長の柱と定めたストア事業の売上高が伸長
- ・DXソリューション事業の営業状況も順調であり、今後の売上高拡大と四半期黒字化に向けた手応えはあるが、メディア事業の売上減少が継続しており、対応を検討中
- ・収益拡大のための投資は一巡。4Q以降に投資内容を精査→選択と集中を進めて収益性の向上を目指す

(メディア事業)

- ・検索エンジンのロジック変更が続
き、検索エンジン経由の集客が低
迷。その結果、「AppBank.net」
の広告売上高が減少
- ・検索エンジン対応の最適化を進め
てPV数の増加を目指す。同時に、
アフィリエイト広告の強化等によ
って、PV数当たり広告単価の向上
にも務める

(ストア事業)

- ・IPコラボレーション事業が拡大。
3Qには大人気エンタメユニット
「すとぷり」とコラボを実施
- ・「すとぷり」コラボに多くのリス
ナー（ファン）が来場し売上増。
しかし、猛暑・熱中症が集客・コ
ストに影響。収益性を押し下げた
- ・4Q以降のコラボ案件は順調に積
み上がっている

(DXソリューション事業)

- ・有名アーティストのライブ等への
サービス提供は進んだが、大型ラ
イブ案件がなく前年同期比で減収
- ・営業パイプラインの拡充は堅調。
3Q末～4Qにかけてライブ案件以
外へのサービス提供（継続収入
型）もスタート。今後の収益拡大
を見込む

2023年12月期業績予想について

引き続き2023年12月期の業績予想は非開示

インターネット広告業界に軸足を置く、当社メディア事業は不確定な要素が多く、

今後とも新興領域で様々なチャレンジを実施していくため、合理的な見込みを算出するこ

とは困難であると判断し、業績見込みを非開示としています。

今後とも、四半期ごとに実施する決算業績及び事業の概要のタイムリーな開示に努めると

共に業績予想は、合理的な業績予想が開示できる状況になる場合に速やかに開示すること

を予定しております。

目次

1. ミッションビジョン

2. 会社概要

3. 2023年12月期第3四半期 業績実績

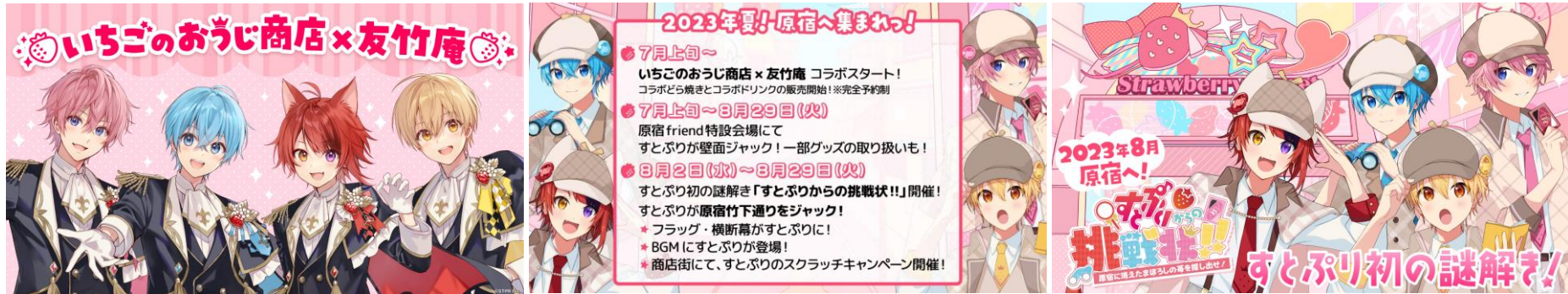
4. 成長戦略

5. 進捗状況

6. その他

コンテンツ・IPコラボレーション事業 事例①

2023年夏は原宿へ！「いちごのおうじ商店×友竹庵」オープン！ すとぷり初の謎解き「すとぷりからの挑戦状！！」（2023.6）



2023年4月に発表した株式会社STPRとの業務提携における取り組みとして、2023年夏に大人気アイドルユニット「すとぷり」とのイベントを原宿で開催することをお知らせしました。

「すとぷり」と新店舗「友竹庵はなれ」のコラボレーション企画、「いちごのおうじ商店×友竹庵」及び「原宿friend 特設会場」を7月上旬から運営しました。

あわせて、8月2日（水）～29日（火）の期間に、原宿竹下通りを舞台にすとぷり初の謎解きイベント「すとぷりからの挑戦状!!」も実施しました。

引用元：<https://www.appbank.co.jp/news/3554/>

コンテンツ・IPコラボレーション事業 事例②

ラブライブ！スーパースター!! × Shibuya Pixel Art 2023 コラボ決定&展示会開催のお知らせ！(2023.8)



弊社企画にて、ピクセルアートの祭典「SHIBUYA PIXEL ART 2023～HAKKO～」と「ラブライブ！スーパースター!!」のコラボレーション実施と展示会を開催することをお知らせしました。

9月16日(土)～9月24日(日)の期間、渋谷キャストスペースにて、展示会「HAKKO YUKI powered by LoveLive! Superstar!!」を開催し、来場者に対して、描きおろしイラストを使用した様々なグッズの販売を実施しました。

引用元：<https://hrjk.tokyo/blogs/news/loveliveshibuyapixelart2023>

コンテンツ・IPコラボレーション事業 事例③

Knight A - 騎士A - 2023 Autumn ハロウィン原宿ジャック決定!! (2023.10) ※第3四半期外



2023年4月に発表した株式会社STPRとの業務提携における取り組みの第2弾として、2023年秋に、大人気の5人組ユニット「Knight A - 騎士A -」とのイベントを原宿で開催することをお知らせしました。

「Knight A - 騎士A -」と「友竹庵」との飲食コラボレーションを始め、「原宿friend」で公式グッズ販売やオリジナル商品の販売を実施する旨などを発表しました。

引用元: <https://hrjk.tokyo/pages/knights2023>

