

# APPBANK

## 2024年12月期 第2四半期決算説明資料

中期  
経営計画

2Qより”新経営体制”に移行、V字回復への序章が幕を開けた

P22

AppBank株式会社  
東証グロース6177

2024年8月13日

# AGENDA

01		エグゼクティブ・サマリー .....	P03
02		戦略的パートナーのご紹介 .....	P09
03		24/12期 2Qの決算概要 .....	P14
04		中期経営方針 .....	P22
05		参考資料 .....	P30

# 1 | エグゼクティブ・サマリー

2Qより”新経営体制”に移行、V字回復への序章が幕を開けた

# 上場後のAppBankの変遷

上場直後の15/12期をピークに不祥事・コロナ等の影響を受け収益は減少。抜本的な事業整理を進め、23/12期にポートフォリオの整備が完了。**24/12月期を「第二創業期」とし、収益のV字回復を進める。**



# 四半期業績の実績と見通し

新事業のメディア共創企画が収益貢献を開始、QoQで売上高は2.8倍、営業利益は赤字幅を縮小した。24年4～6月期に同効果は1.5ヵ月分しか取り込まれておらず、**3Qにはフル寄与効果が期待**できる。

● 24/12期 4～6月期実績

2024年5月に開始した

## メディア共創企画事業

が収益貢献を開始

新事業の  
収益化  
開始

● 売上高

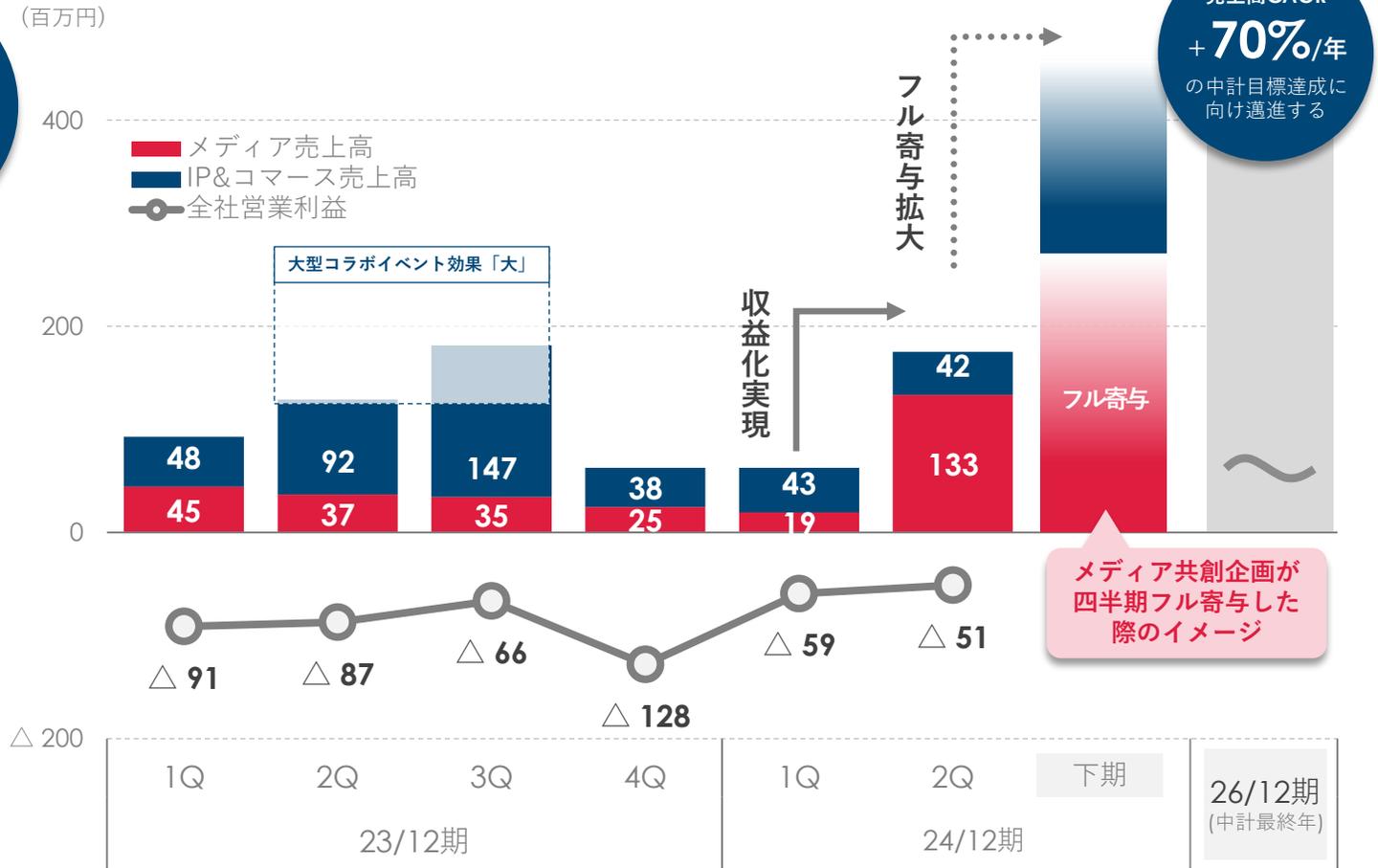
175 百万円

QoQ  
2.8 倍

● 営業利益

△51 百万円

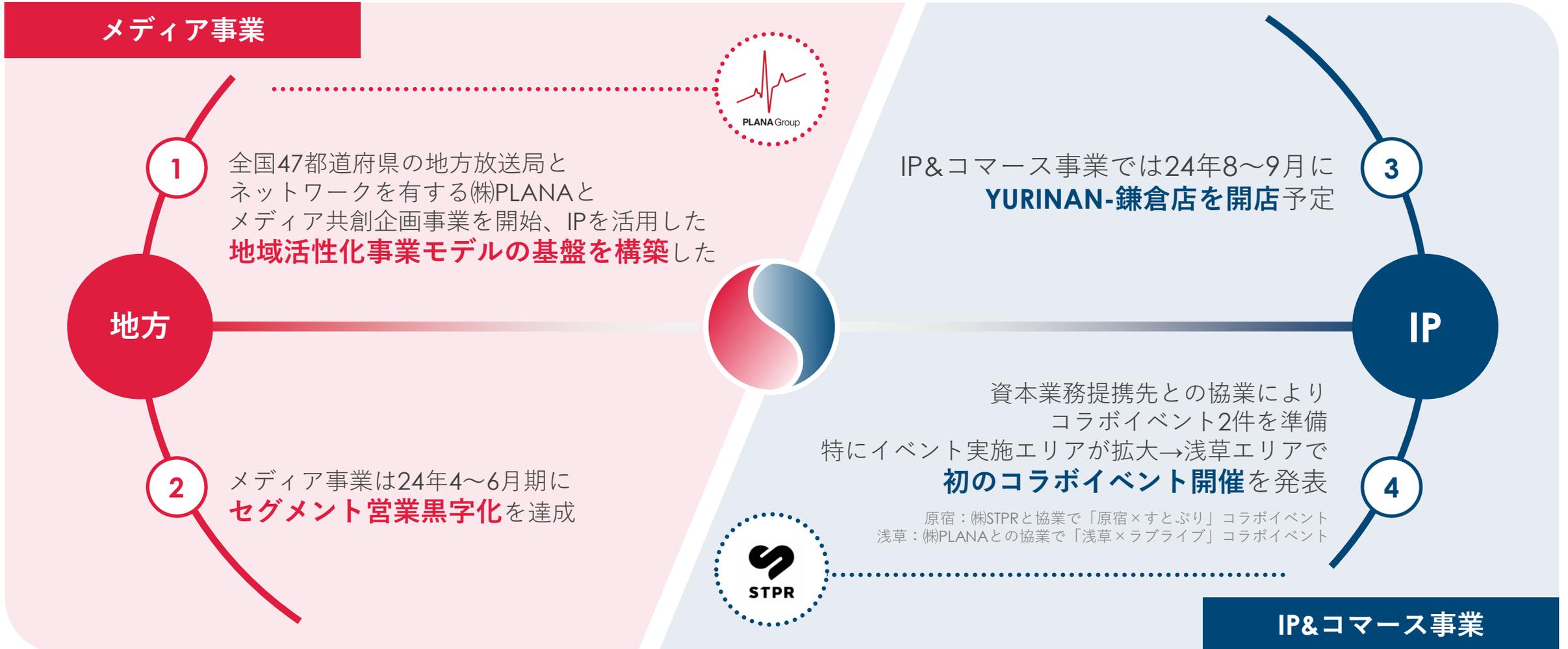
QoQ  
赤字幅縮小



\*各セグメント売上高は、セグメント間の内部売上高又は振替高を除く外部顧客への売上高を表記している。また、23/12期以前のストア事業の収益は、IP&コマース事業に読み替えて表記している。

# ビジネスハイライト

メディア事業はメディア共創企画の収益貢献開始もありセグメント営業黒字化を達成、  
IP&コマースでは**7~8月実施の2コラボイベント**、近日開店予定の**新店舗が次四半期の業績を牽引**する。



# 成長戦略の全体像

当社と**資本業務提携先との強みを相互に活かし、シナジーを創出**することで、成長性・収益性の高いユニークなビジネスモデルの確立と、より広いマーケットへの進出を目指す。

目指す市場

全国展開～海外展開（アジア）

スケールする  
事業モデル開発

**地方×IP/クリエイティブ**  
IPコンテンツを活用した地域活性化事業モデルの開発



**インバウンド需要の取り込み**  
海外人気の高いIPを活用したインバウンド市場における事業モデルの開発



資本業務提携によって注入する  
経営資源

**STPR社**



IP    クリエイティブ

ファンベース

**PLANA社**



商品調達/開発    販売力（EC）

地方 / 放送ネットワーク

**クオンタムリープ社**



経営力    海外展開

アライアンス構築

AppBankが  
持つ強み

事業運営の中で培ってきた  
**IPコラボレーションの収益化ノウハウ、営業力・企画力・オペレーション力・発信力**

## 新経営陣のご紹介 & 代表メッセージ



社外取締役  
岡崎 太輔

社外取締役  
三好 正洋

取締役  
中村 智広

代表取締役社長  
白石 充三

取締役  
萩原 一禎

社外取締役  
井尾 仁志

### 代表メッセージ

創業者である”マックスむらい”からバトンを引き継ぎ、代表取締役に就任した白石です。

村井さんとは、私が前職のJAFCOで投資担当を務めていた際に出会いました。ガイアックス社から独立する際も担当者として携わっており、創業来の歴史や事業に関して、熟知しております。

変わらず根付いている「みんなの“好き”を応援する」企業として、日本一のIPコンテンツ・コラボレーション企業を目指します。

その理念に賛同してくれた、クオンタムリープ、PLANA、STPRの3社と戦略的業務提携を締結し、新たな経営体制で、AppBankの第二創業期を推し進める体制を整えました。株主の皆様を初めとした、全てのステイクホルダーの皆様に、魅力的な価値を提供できるよう、日々事業を推進してまいります。

**日本一のIPコンテンツ・  
コラボレーション企業を目指して**

# 2 | 戦略的パートナーのご紹介

チーム AppBankとは



PLANA Group

売上高：155億円（2022年度）

メディア共創企画  
を共に推進

# 地方放送局と連携し、 地方産品のEC、地方都市 でのイベントを企画推進

地方放送局とのネットワークを強みとするダイレクトマーケティングのエキスパートグループ、IPを梃としたクライアント企業の地方深耕・需要創出支援の領域で、協業を進める。

商品調達/開発

地方 / 放送  
ネットワーク

販売力 (EC)

## 全国47都道府県の地方放送局とネットワークを持つ、 ダイレクトマーケティングエキスパート



広告・販促

通販事業

フルフィルメント

海外進出支援

新規顧客獲得  
プラン策定

コンテンツ  
作成

メディア  
バイイング

オンエア  
/ 受注

フォロー  
プラン作成

クリエイ  
ティブワーク

フォロー  
ツール発想



三好 正洋

PLANA : 代表取締役

AppBank: 取締役(監査等委員)

大学卒業後、株式会社プラナコーポレーションに入社。広告会社の営業として、主に通信販売を行う企業の支援並びに、媒体買付を担当しダイレクトマーケティングに従事。2011年2月に、販促分野以外での通信販売支援を行う株式会社PWAN(パン)を設立と同時に代表取締役に就任。グループの成長戦略と地方創生を視野に入れ、2018年3月、株式会社北海道産地直送センターをグループ化すると同時に代表取締役に就任。「ダイレクトマーケティング」と「技術」と「DX」で、一次生産者支援事業・地方創生に取り組んでいる。



## コラボイベント等 ビジネスの掛け算による 地域活性化支援

2.5次元アイドル「すとぷり」をはじめとしたクリエイターを支援する総合プロデュースカンパニー、コラボイベント等ビジネスの掛け算による地域活性化支援の領域で、協業を進める。

IPを活用した  
マネタイズ

IPの管理・運用

IP発掘・  
ソーシング

APPBANK

「クリエイティビティと情熱で、  
世界をもっと楽しくする。」をパーパスに掲げる、

## 360° 総合エンタメプロデュースカンパニー



ライブ & イベント | MD & ライセンス | プラットフォーム | ミュージック

マルチチャネルネットワーク | コンテンツ | STPR スタジオ | . . . . .

★ 2.5次元アイドル史上初となる紅白出場を果たした「すとぷり」が象徴的な人気ユニット



岡崎 太輔

STPR : 取締役

AppBank : 取締役(監査等委員)

1994年東京都民銀行(現きらぼし銀行)入行。2000年カルチュア・コンビニエンス・クラブにて財務経理部マネジメント、M&A、Tポイント事業新規立ち上げを経て、数社のベンチャー企業に経営参画。その後、2011年エスクリ、2017年鉄人化計画など上場会社の取締役を歴任。エンタメ、IT、レジャーなど幅広い業種でコーポレート部門マネジメント、ファイナンス、M&A等を推進。



## クオンタムリープ

(=非連続の飛躍)

## 実現に向けた経営支援

非連続な成長加速のための座組構築力と実行支援力を強みとするビジネスエグゼキューション企業、App Bank取締役として、同社代表取締役とパートナーの2名が参画し経営を推進している。

ネットワーク

アライアンス

海外展開

## APPBANK

アライアンス構築力／海外リレーション／戦略立案・伴走支援を強みとする、

## ビジネスエグゼキューションカンパニー

### ビジネスエグゼキューションのステップ

01

コミュニティを通じて、個々の企業のビジョンを理解し、**成長するための潜在的ニーズをくみ取り**、必要な要素を顕在化させる。

02

成長を加速するための**提携の枠組（Business Executionの座組）を構想**し、事業に関わるメンバーが取組みやすい環境を整備する。

03

ビジネスを効果的に実行するための**ネットワークのかけ合わせ**を行う。

04

**仲間とともにBusiness Execution**を実行し、成長する。



### 中村 智広

クオンタムリープ：代表取締役  
AppBank：取締役

同志社大学、英国ヨーク大学大学院終了後、1990年にソニー創業者・盛田昭夫会長（当時）のスタッフとしてソニー入社。財務、So-net事業、VAIO事業を経て、ソニー韓国にて社長（コンシューマー商品統括）に就任。クロスボーダーマネジメントを20年経験。クオンタムリープにてアジア事業を立ち上げ。2022年6月代表取締役就任。



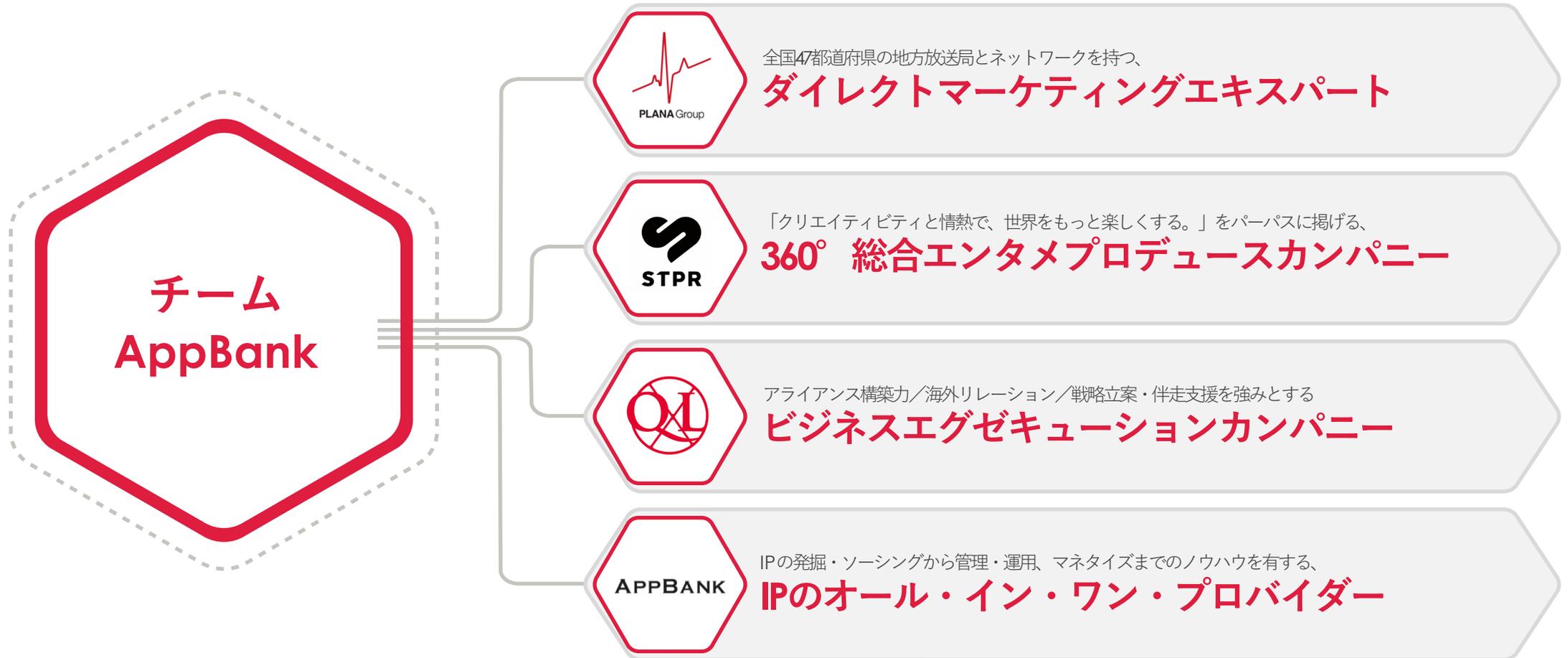
### 萩原 一禎

クオンタムリープ：パートナー  
AppBank：取締役

早稲田大学商学部卒業後、三菱商事株式会社を経て、ソニー株式会社にてインターネット事業のアジア展開を手動。中国・アジア市場の開拓を陣頭指揮し、事業経営の経験と10年以上の中小企業経営の実務に携わる。

# シナジー創出イメージ

各社の強みの掛け算で、**IPコンテンツを活用した地域活性化事業モデル**の開発を本格推進する。



# 2 | 24/12期 2Qの決算概要

Quarterly results

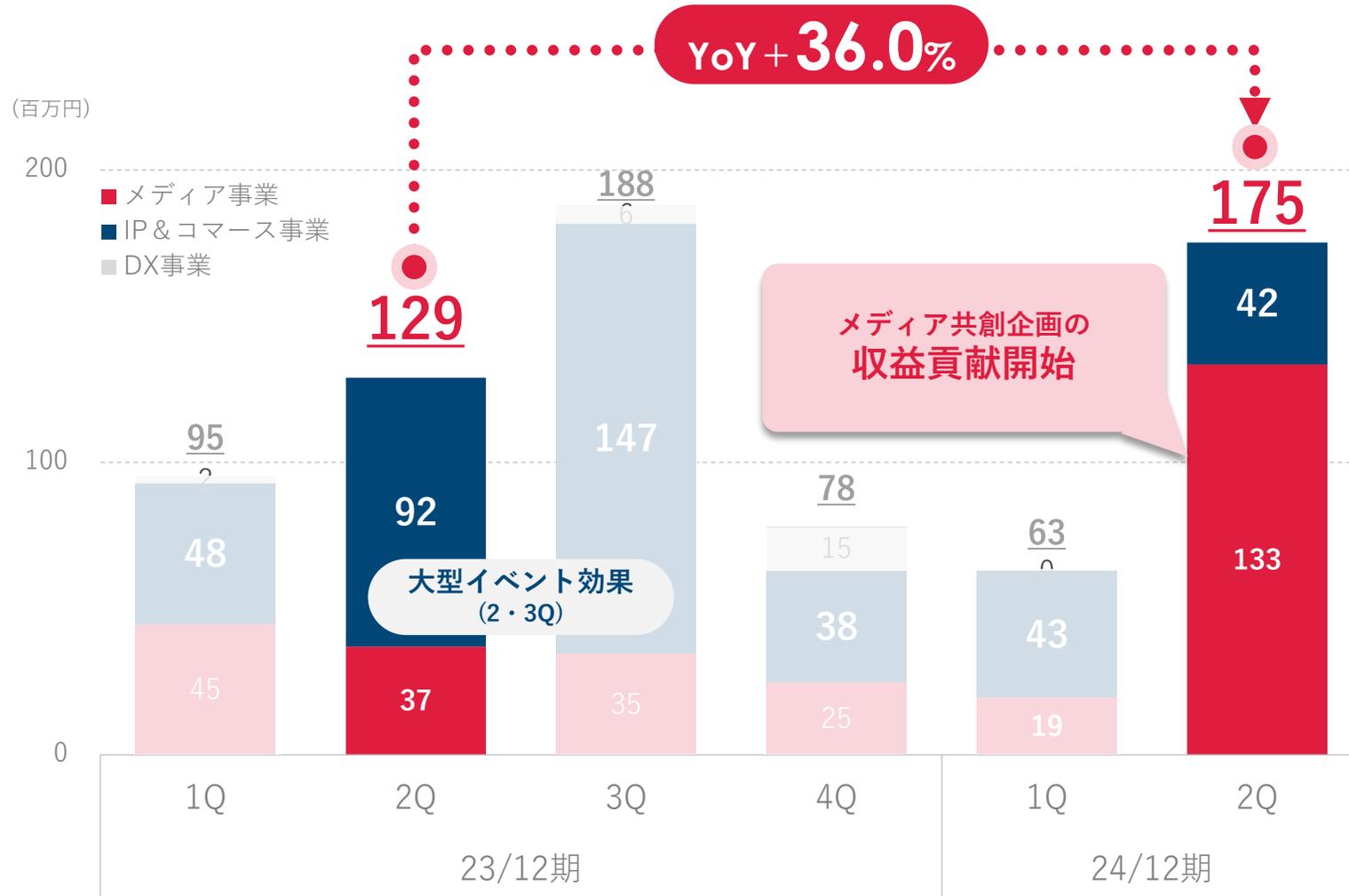
# 24/12期 2Qの決算概要

メディア共創企画事業が収益貢献を開始し、売上高は前四半期比で大幅に拡大した。

(百万円)	24/12期 2 Q (24年4月-24年6月)	QoQ 前四半期比		YoY 前年同期比	
		24/12期 1 Q (前四半期)	増減比	23/12期 2 Q (前年同期)	増減比
売上高	175	63	+179.0%	129	+35.8%
営業利益	△51	△59	赤字幅縮小	△87	赤字幅縮小
経常利益	△52	△64	赤字幅縮小	△89	赤字幅縮小
当期純利益*	△52	△61	赤字幅縮小	△89	赤字幅縮小

\*23/12期までは連結決算を開示してきたが、3bitter（旧連結子会社）の事業譲渡に伴い、24/12期より単体決算に移行している。本資料では、過去の連結決算と今四半期の単体決算を比較している点に留意されたい。

# 売上高の四半期推移：セグメント別



## ● メディア事業

### 新事業の収益貢献開始で大幅増収

- PLANAと協業、地方放送局を活かしたメディア共創企画事業を開始
- 24年5月に開始したためフル寄与は3Q決算

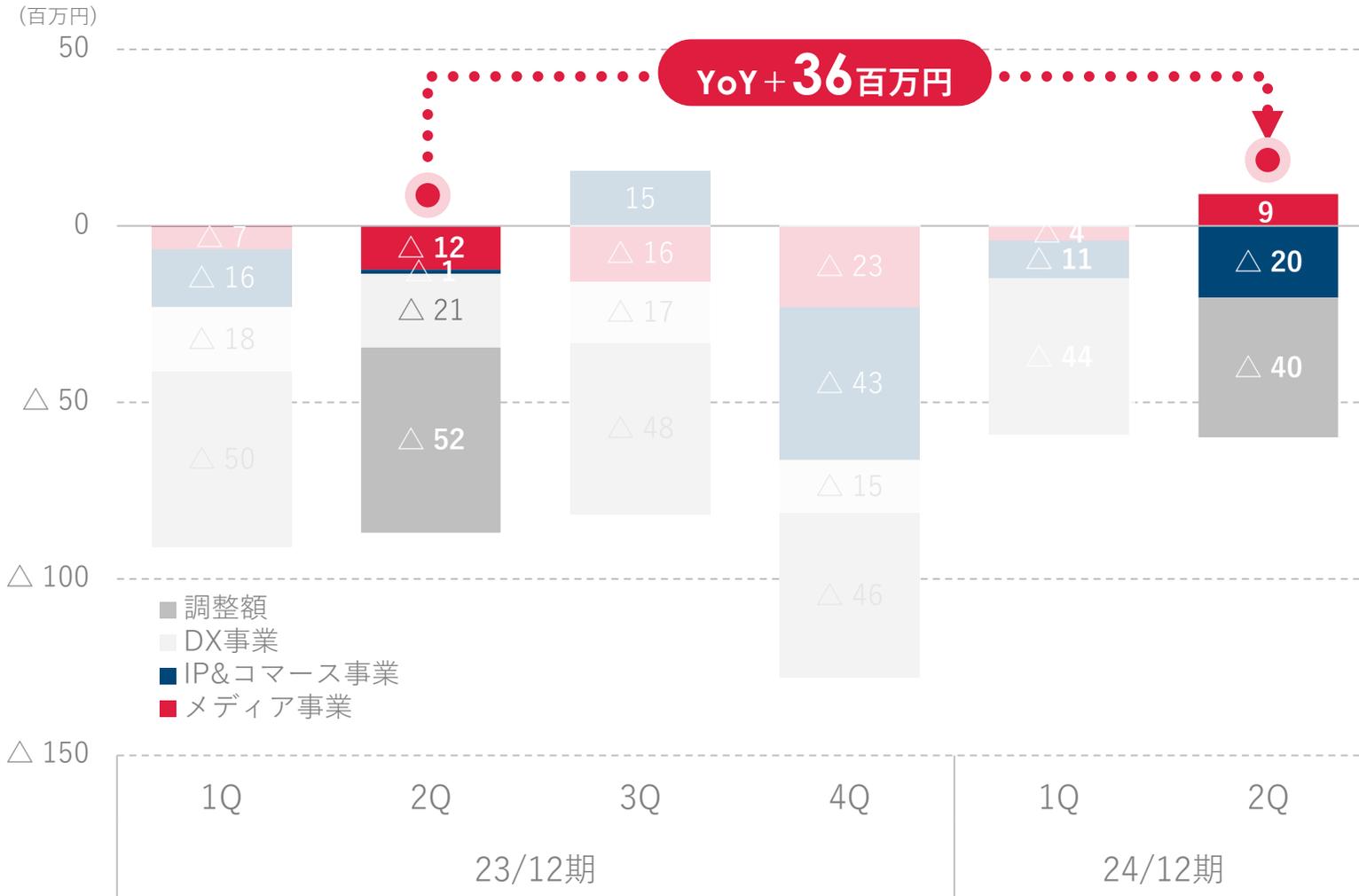
## ● IP&コマース事業

### 大型イベントと新規出店を計画

- 上期は大型イベントの実施によるセグメント収益の大幅積み増しは無かった
- 2024年8月28日に鎌倉店を出店予定、**3Q決算から収益貢献**の開始を予定
- 24年7-8月に**2つの大型イベント**を実施
- 地方製品のPoC販売を開始

\*各セグメント売上高は、セグメント間の内部売上高又は振替高を除く外部顧客への売上高を表記している。また、23/12期以前のストア事業の収益は、IP&コマース事業に読み替えて表記している。

# 営業利益の四半期推移：セグメント別



● **メディア事業**

## 4～6月期にセグメント 営業黒字化

- メディア共創企画開始による増収効果
- 既存事業では、進めてきた人件費等のコスト削減と、収益性が良い領域へのリソース集中施策が寄与

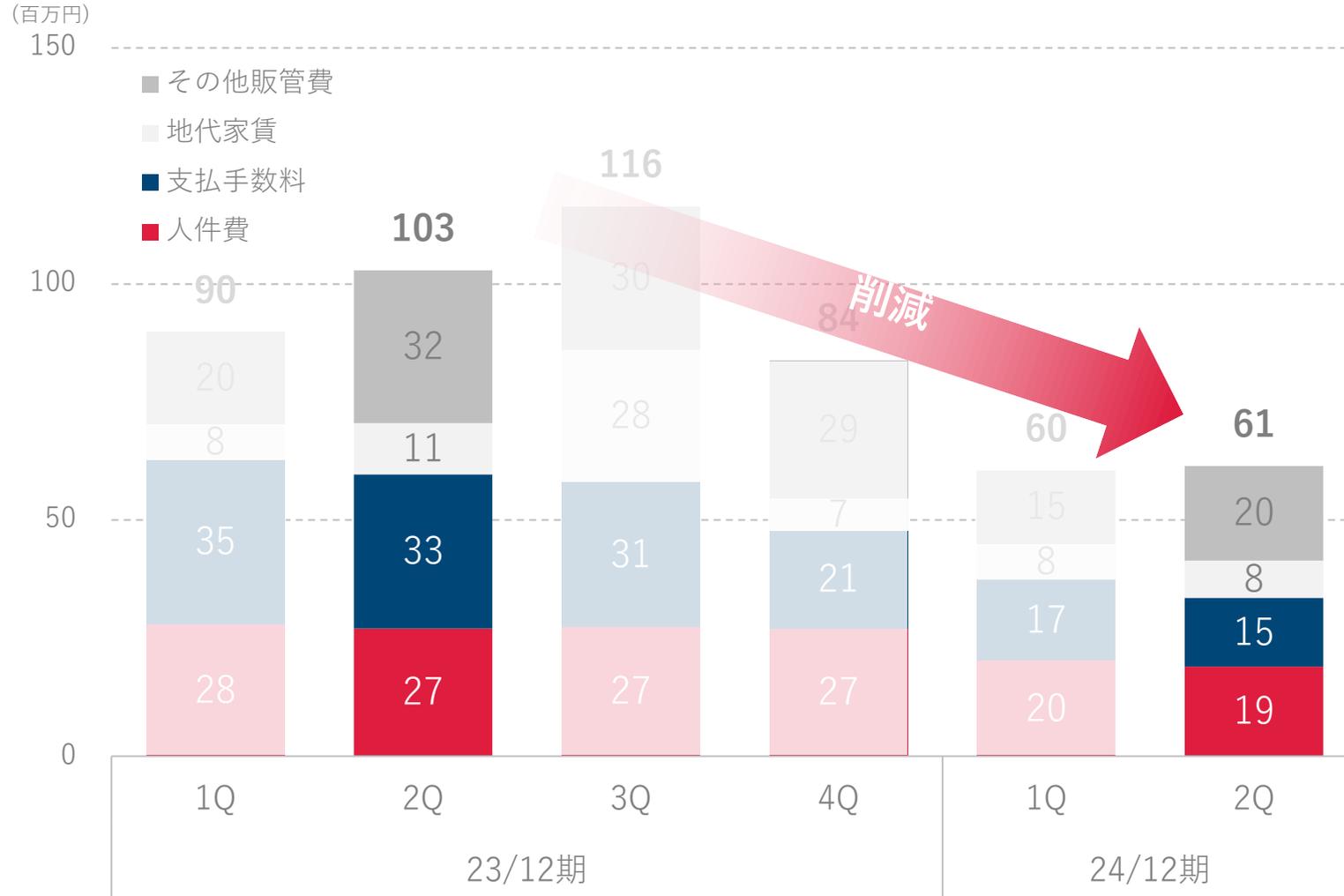
● **IP&コマース事業**

## 投資が先行し赤字継続

- IPコラボイベントの安定開催に向け体制構築のための費用が先行
- 3Qに予定している2イベントの準備に注力
- 平時の店舗収益向上策も随時実行中

\*23/12期以前は、本社管理費をメディア事業（セグメント）で計上してきたが、24/12期以降はセグメント区分外の調整額として外数開示する手法に改めた。各セグメント利益は、本社費配賦前基準となる。  
また、本資料に掲載しているセグメント利益は、本基準を過去に訴求して反映した際の修正値を掲載している。本修正値は、未監査の参考数値である点に留意されたい。また、23/12期以前のストア事業の収益は、IP&コマース事業に読み替えている。

# 販管費の四半期推移（全社）



- 人件費
 

合理化策により人件費が減少
- 支払手数料
 

メディア事業の運営体制縮小や  
その他経費削減で減少
- その他販管費
 

3Qは出店に伴う  
一時費用が発生予定

# トピックス (1/2) | 大型コラボイベントを開催

YURINAN-ゆうりんあん-原宿竹下通りでの大型イベントに加え、**原宿以外でのイベントを初開催**する。他地域でのイベント開催にむけた実績とノウハウを蓄積する。**24年7～9月期(3Q)に収益貢献**する。

## 浅草×ラブライブ



**かっぱ橋本通り公西会商店街 × ラブライブ! スーパースター!!**

★ 期間：7月1日(月)～7月24日(水) ★

- 1 フォトスポットとして通りにLiella!の**灯籠**が登場! 夜はライトアップされます!
- 2 夏制服新イラストを使用した**等身大パネル**が登場!
- 3 先着でオリジナルうちわがもらえる「**Liella!Water**」が販売!
- 4 **かっぱ橋 POP UP** が期間限定オープン! 「Liella! どちら焼きサンド」も7/6、7の2日間限定で登場!
- 5 商店街の対象店舗にて**500円ごとに1枚!**スクラッチキャンペーン開催!

©2022 プロジェクトラブライブ! スーパースター!!

開催期間：7月1日(月)～7月24日(水)  
 場所：かっぱ橋本通り公西会商店街  
 HP：<https://www.asakusakappawest.com/>

## 原宿×すとぷり



劇場版すとぷり  
**はじまりの物語**  
Strawberry School Festival!!!

劇場公開記念!  
**すとぷりと原宿竹下通りがコラボ!**  
期間：7月19日(金)～8月15日(木)

**すとぷりと原宿竹下通りがコラボ!**  
竹下通りのフラッグ / 横断幕 / BGM がすとぷりに!  
劇場版すとぷり公開を記念し、「すとぷり」×「原宿竹下通り」コラボ開催が決定!  
原宿竹下通りがすとぷり1色になります!

**原宿限定の「謎解きグッズ」「ロリポップキャンディー」が登場!**  
昨年引き続き原宿限定販売の「謎解きグッズ」イベントも開催!  
謎解きグッズ、ロリポップキャンディー、劇場版グッズなどの取り扱いは原宿アルタ POP UP、原宿 friend にて販売!

**すとぷりコラボフードが登場!**  
すとぷりマシュマロ棒がGO☆GO☆CAFE! に登場!  
新しくなったコラボどら焼き / ドリンクがYURINAN-ゆうりんあん-に登場!

**すとぷり巨大フォトスポットが登場!**  
WITH HARAJUKU や CUTE CUBE HARAJUKU 壁面に特大スポットが登場!

※物販会場(原宿アルタ POP UP / 原宿 friend)、GO☆GO☆CAFE! は混雑が予想される時間帯は整理券入場とさせていただきます。  
 ※YURINAN のコラボメニューはイベント期間中はご予約制となります。

入場整理券取得、  
コラボメニューご予約はこちら!  
7/13(土) 18:00～受付開始



開催期間：2024年7月19日(金)～8月15日(木)  
 場所：原宿竹下通り  
 HP：<https://yoyaku.gogocafe.jp/>

# トピックス (2/2) | YURINAN-ゆうりんあん-鎌倉店を新規出店

原宿店運営で得た「オペレーション改善・コラボイベント施策による収益化」ノウハウを活かし、鎌倉小町通に新店舗を展開。8月末オープン予定で**24年7~9月期(3Q)に収益貢献**する。

所在地：鎌倉市小町二丁目（小町通）



## YURINAN-ゆうりんあん-原宿店と比較した際のポテンシャルは高い

	鎌倉店	原宿店
所在地	小町通	竹下通り
観光客数	約1,200万人/年*	約1,700万人/年*
賃料指数 (原宿=100)	25	100

※賃借料が原宿の約1/4になるため損益分岐点比率は低く、高い収益性が望める

\* 出所：鎌倉市役所「観光客数及び海水客数」、JR東日本「各駅の乗車人員2023年度」より作成

## 下期以降の施策一覧と業績貢献イメージ

現在 

		24/12期 2Q			3Q			4Q			25/12期 1Q		
		4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
マイルストーン		▼ 1Q決算 + 新中期経営方針発表			▼ 2Q決算			▼ 3Q決算			▼ 本決算		▼ 総会
メディア	既存メディア	▼ PL上の合理化完了			効率運営継続								
	メディア共創企画事業	▼ 事業開始			← 四半期フル寄与 →			事業展開パターンを拡張					
IP & コマース	IPコラボイベント				← 浅草 →				原宿・鎌倉でのIPコラボイベント及び運営店舗がないエリアでの街ジャックイベント企画 (年合計5~6回)				
	新コラボプロダクト				← 原宿 →				IPを掛け合わせたプロダクトの投入 (4Qローンチに向けて企画・開発を推進中)				
	YURINAN 新規出店							▼ 鎌倉出店		常に候補地を探索中			
その他								資本業務提携先との連携及びその他企業とのアライアンス検討中					
業績貢献イメージ		<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 既存メディアの合理化効果を受</li> <li>✓ メディア共創企画事業 1.5ヵ月分の業績貢献</li> </ul>			<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ メディア共創企画事業 <b>3.0ヵ月分の業績貢献</b> (フル寄与)</li> <li>✓ 浅草・原宿の<b>コラボイベントに係るスポット効果</b>を収益享受</li> <li>✓ 鎌倉店<b>1.0ヵ月分の業績貢献</b></li> </ul>			<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ メディア共創企画事業 徐々に<b>事業展開パターンを拡張</b></li> <li>✓ 前四半期の浅草・原宿効果が剥落 ※次なるコラボイベントを企画中</li> <li>✓ <b>鎌倉店</b>の業績貢献 (<b>フル寄与</b>)</li> </ul>			<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 24/12期に進めた各種施策の継続的な収益貢献に加え、更なる収益・業容拡大を進める</li> </ul>		

注：表記は本資料開示時点の経営戦略に基づき作成しているが、予告なく方針変更する可能性がある点に留意されたい。

# 3

## 中期經營方針

Business Strategy

# Overview

当社と資本業務提携先との強みを相互に活かし、シナジーを創出することで、成長性・収益性の高いユニークなビジネスモデルの確立と、より広いマーケットへの進出を目指す。

目指す市場

全国展開～海外展開（アジア）

スケールする  
事業モデル開発

## 地方×IP/クリエイティブ

IPコンテンツを活用した地域活性化事業モデルの開発

## インバウンド需要の取り込み

海外人気の高いIPを活用したインバウンド市場における事業モデルの開発

資本業務提携に  
よって注入する  
経営資源



STPR社

IP

クリエイティブ



PLANA社

商品調達/開発

販売力（EC）

地方 / 放送ネットワーク



クオンタムリープ社

経営力

海外展開

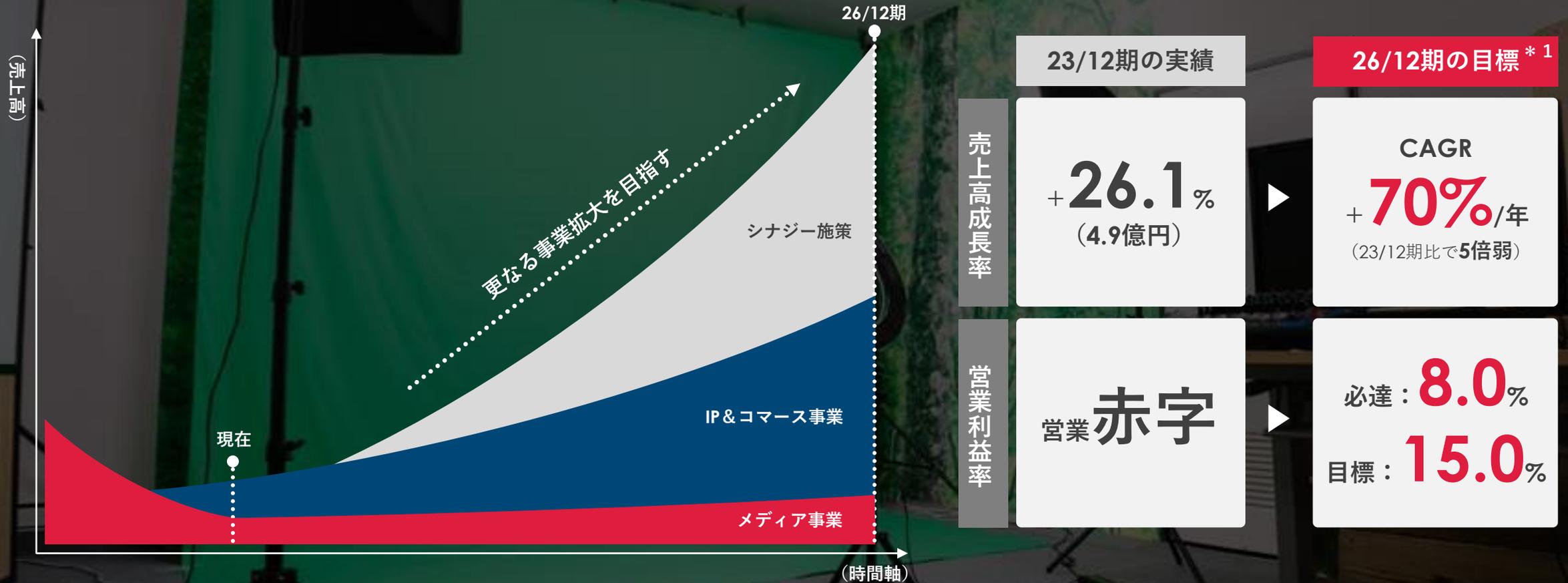
事業運営の中で培ってきた

IPコラボレーションの収益化ノウハウ、営業力・企画力・オペレーション力・発信力

AppBankが  
持つ強み

# 中期財務目標

26/12期までの3ヵ年で、**CAGR +70%/年のトップライン成長を実現すると共に、生産性の改善、規模拡大に伴う固定費負担の軽減で、最終年度に営業利益率8%の必達を目指す。**



\*1 26/12期の目標値の項目に関しては、水面下で収益拡大に向けた具体的な経営施策を進めているものの、立上期にあたる24/12期は開始時期次第で大きく業績が変動し正確な計画が策定しにくいことから、3ヵ年の中期目標をコミットする経営方針を採用しております。

# 中期事業目標と24/12期進捗

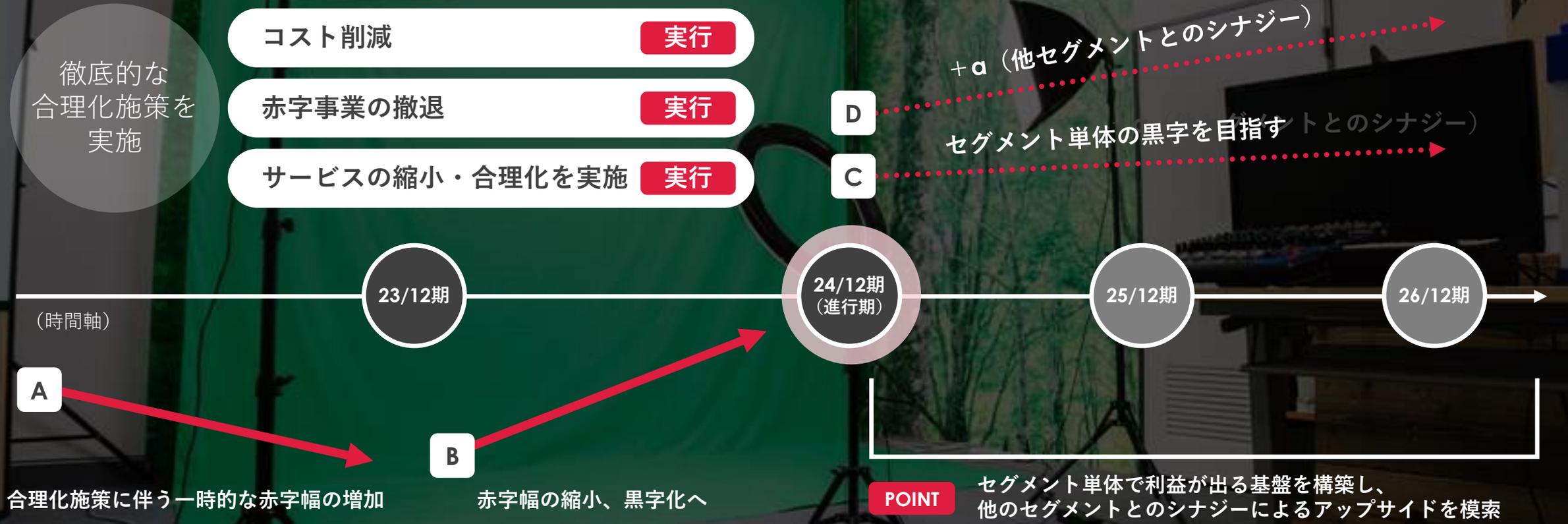
メディア事業は継続黒字、IP&コマース事業は原宿モデルの横展開で収益拡大しつつ、地方×IP/クリエイティブを軸に、資本業務提携先とのシナジー創出策を押し進める。

	メディア事業	IP&コマース事業			シナジー施策
目標	営業利益率	店舗数	イベント数	提携IP数	施策の創出数
23/12期	赤字 <small>23/12期は本社費配賦前基準で営業利益率は△29.7%と低収益</small>	1店	3回/年	10件	0施策
24/12期 (2Q時点)	黒字化	1店 + 1店	2回/年 + 計5~6回企画	15件	2施策
26/12期	継続黒字 収益性改善	8 + 1店 店舗数 8倍超	10回/年 超過収益機会 3倍超	20 + 件 事業機会の拡大	5施策 新たな収益機会の創出

現在

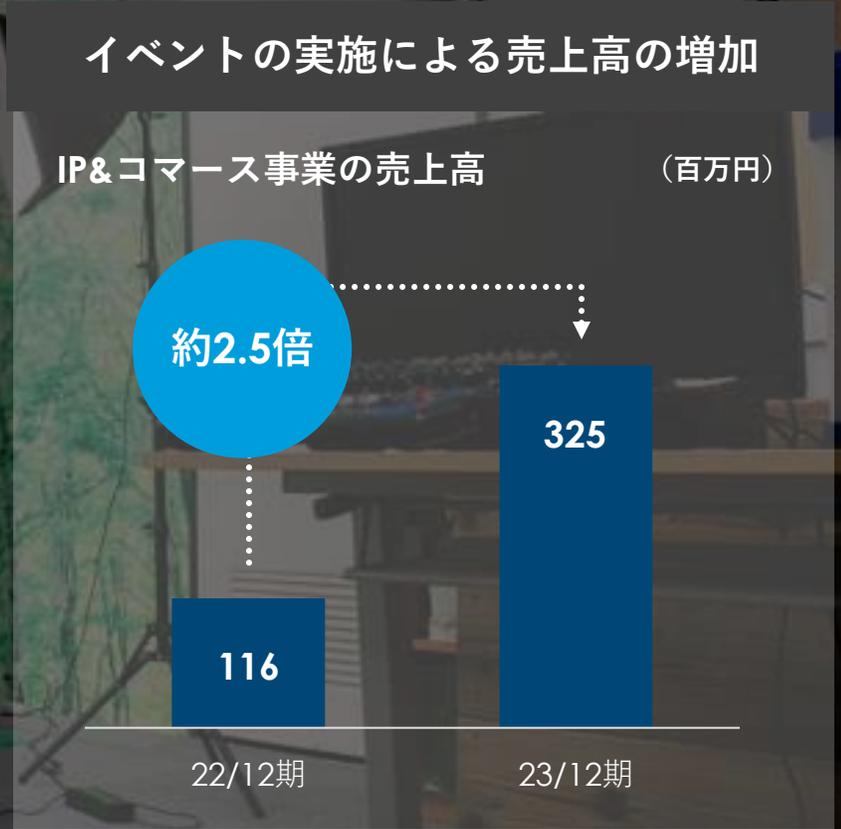
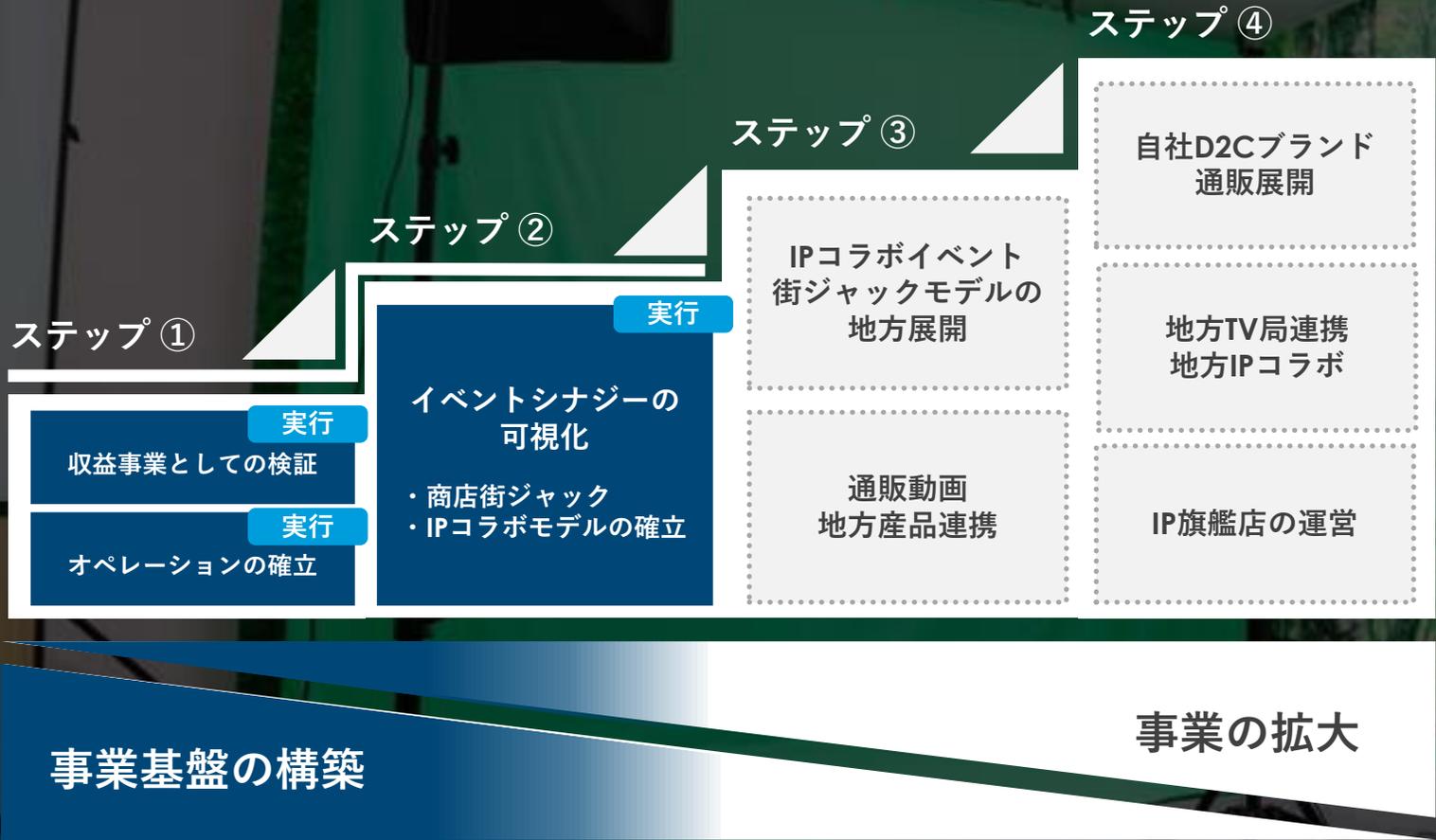
# メディア事業

23/12期に徹底的な合理化施策を実施、**メディア共創企画事業の収益貢献開始**もあり、  
24年4~6月期に事業黒字化を確保、更なるシナジー創出によるアップサイドを実現すべく施策実行する。



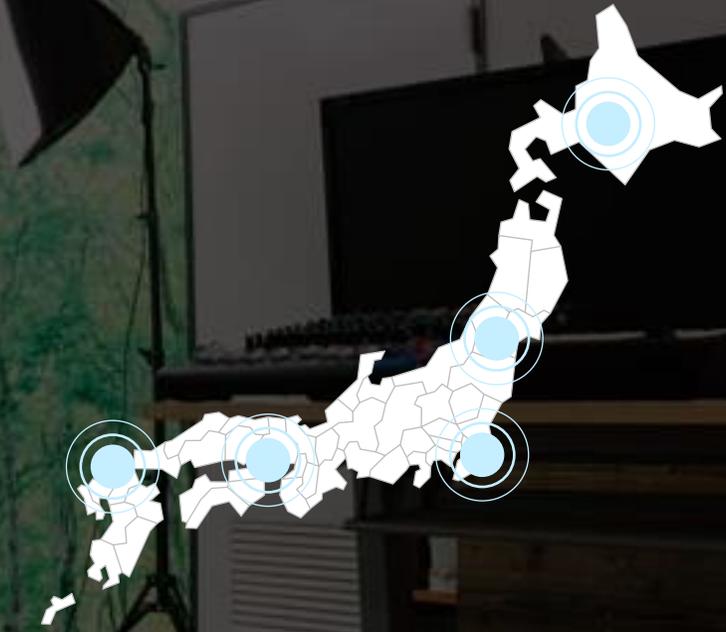
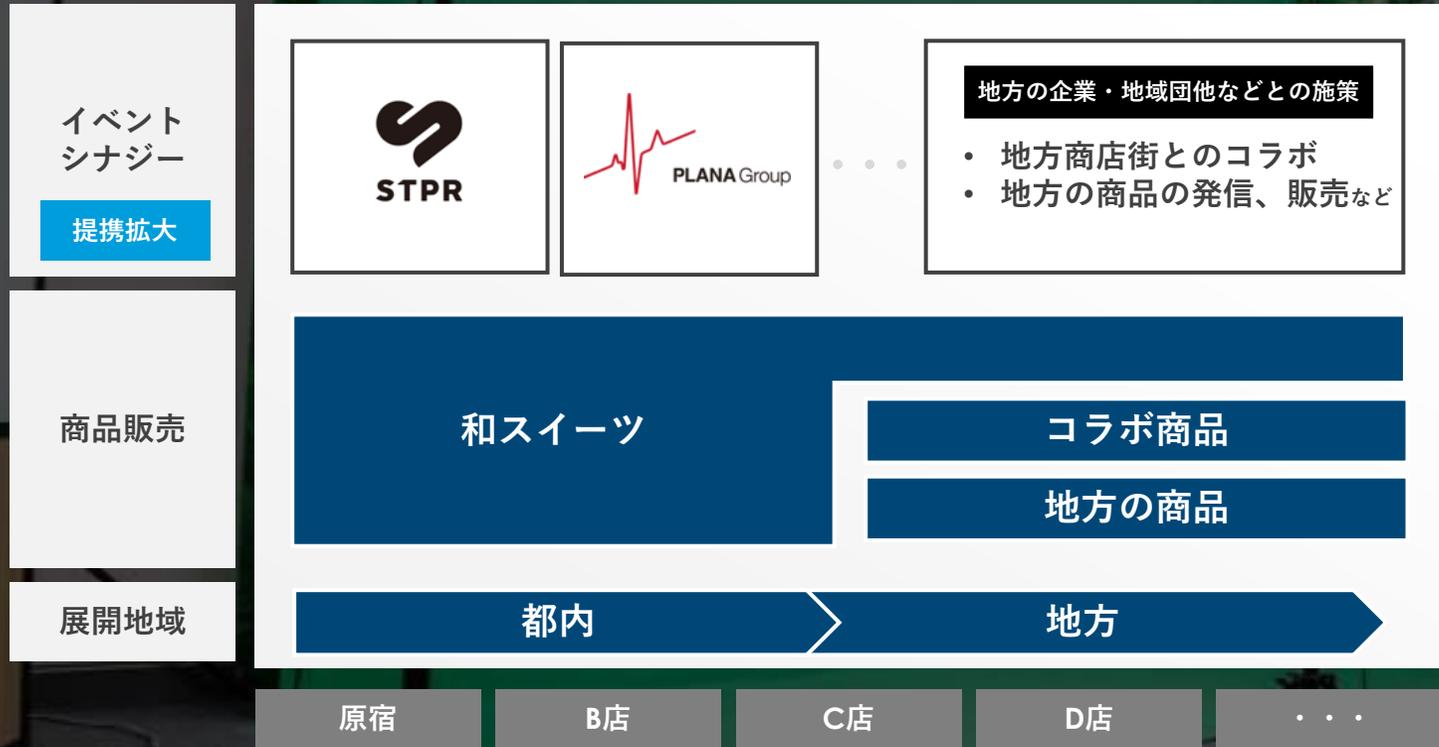
# IP & コマース事業

注力事業であるIP & コマース事業はステップ②までの検証が完了した。  
今後は他の地域への横展開や、地方TV局との連携を強化し、収益の最大化を目指す。



# IP & コマース事業

地方への出店を実施する上で、協業先の企業のネットワークを活用し、地域に根付いた商品、団体などとのコラボを積極的に実施することで、「地方×IP戦略」を推進していく



地方×IP戦略を推進

# 事業シナジーのイメージ

各社の強みの掛け算で、IPコンテンツを活用した地域活性化事業モデルの開発を本格推進する。

IP/クリエイティブ

×

地方リーチ

サンリオ Sawrio

アニメ・マンガ版權者

アーティスト・タレント



APPBANK



地方テレビ局

他の地方メディア

地方産品

# 4 | 參考資料

Appendix

# 基本情報

## ● 会社情報

会社名	AppBank株式会社
本社所在地	〒160-0022 東京都新宿区新宿2-8-5 東弥鋼業ビル 4階
設立日	2012年1月
資本金	302,874千円（2023年12月31日時点）
事業内容	IP&コマース事業、メディア事業
代表者	代表取締役社長 白石 充三
加盟団体	一般社団法人 日本インタラクティブ広告協会（JIAA）

## ● 主要株主

株主	株式保有率
村井 智建	14.12%
株式会社STPR	9.98%
株式会社SBI証券	5.97%
マイルストーンキャピタルマネジメント株式会社	3.68%
JPモルガン証券株式会社	2.41%

\* 2023年12月31日時点



\*YURINAN - 原宿竹下通り

## 直近の主なコーポレートアクション

新たな経営体制におけるAppBankの「第二創業期」として3つのアクションを実施。

A

代表取締役の変更  
経営陣の刷新

B

戦略パートナーと  
資本業務提携

C

グループ事業を再編  
赤字部門の整理

多くのステークホルダー様と、これまで培ってきた実績・ノウハウを糧に、  
24/12月期をAppBankの第二創業期とし、3つのコーポレートアクションを実施

## A 新代表のご紹介



代表取締役社長

### 白石 充三

関西学院大学大学院を修了後、株式会社ジャフコ（現ジャフコグループ株式会社）に入社。一貫して投資業務に従事し、多くの成長企業に対する投資、IPOに関わる。2016年からグループリーダーも経験。

2020年4月、AppBank株式会社に管理部長CFOとして入社。

2021年3月、取締役管理本部長CFOに就任。

2024年3月、代表取締役社長に就任。

2006年

株式会社ジャフコ  
(現ジャフコグループ株式会社)入社

2020年

AppBank株式会社  
管理部長CFO

2021年

AppBank株式会社  
取締役

2024年

AppBank株式会社  
代表取締役社長

「みんなの“好き”を応援する」企業として  
日本一のIPコンテンツ・コラボレーション企業を目指します



旧任：代表取締役社長

### 村井 智建

これまで：代表取締役社長

これから：事業推進部長 兼 動画事業部長

これまで

主な役割  
経営全般

これから

主な役割  
事業推進

## ⑧ 資本業務提携の概要（2024/02/16開示分）

AppBankの企業価値の向上を目的とした、戦略的な資本業務提携を実施。  
資金の調達だけにとどまらず、中長期的な目線での事業の成長のための基盤の再構築を図る。

### 第三者割当による資金調達

累計8.6億円の資金調達を実施

#### • 新株の発行

約1億円

行使価格 85円（前日終値の90%）

割当日 2024/04/01

#### • 新株予約権の発行

約7.6億円

行使可能期間 2024/04/01～2026/03/31

行使価格 85円（前日終値の90%）

### 割当先

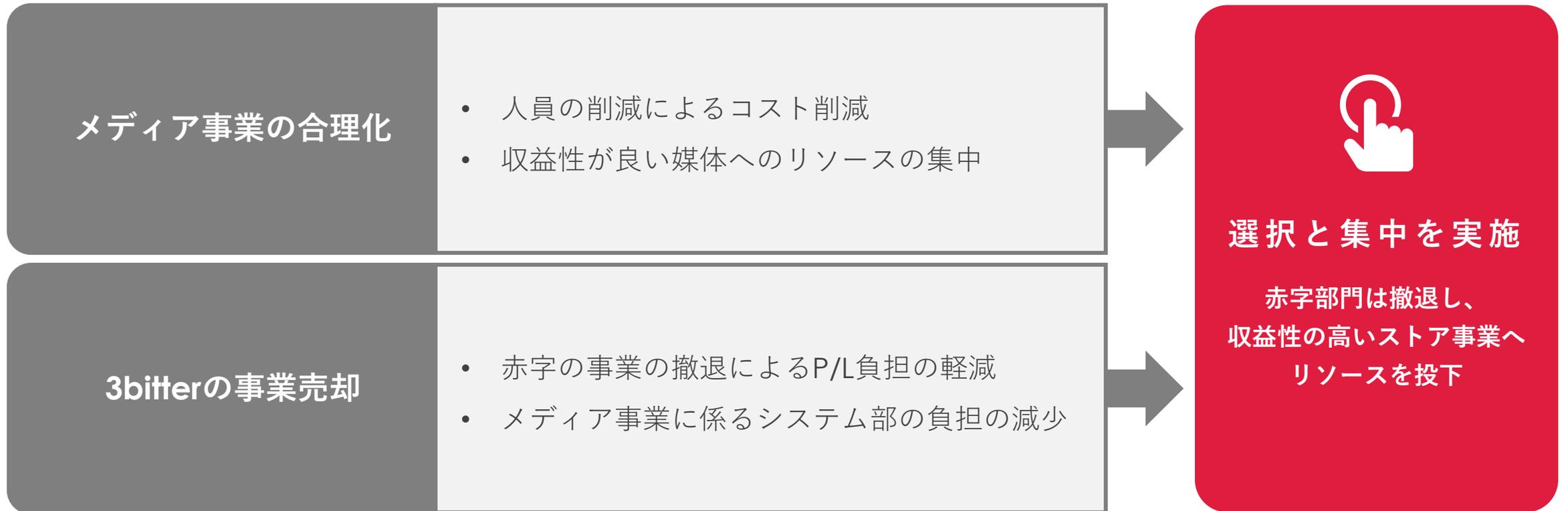


### 主な資金使途

- ① IP&コマース事業における新規出IP&コマース事業 : 約230百万円
- ② 「IP×地方」等をコンセプトとした商品製造費用 : 約251百万円
- ③ メディア事業における広告代理事業の事業運転資金 : 約279百万円

## ③ グループ事業を再編赤字部門の整理

「メディア事業の合理化」により、それに係るコストの削減を実施。  
また、赤字事業であった「3bitterの売却」を実施しによりシステム部の負担が減少



# 事業概要

当社の強みである「IP」×「クリエイティブの収益化ノウハウ」を活用し、オンライン・オフライン両輪にて事業を推進する。

## 展開している事業

### 1 メディア事業

スマートフォン向け総合情報サイト  
「AppBank.net」、動画チャンネルの運営

### 2 IP&コマース事業

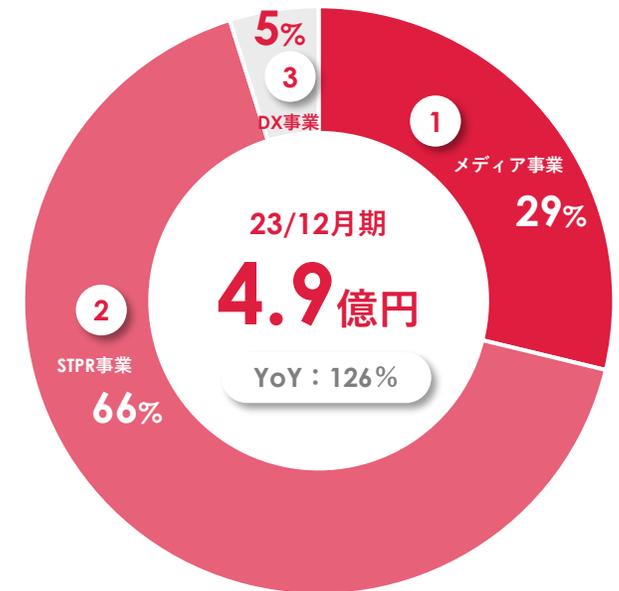
直営店舗および周辺地域における  
IPコンテンツとのコラボレーションの実施

### 3 DX事業

モバイルオーダー、デジタルくじシステム等の  
提供を通じた物販DXソリューションの提供

事業譲渡済み

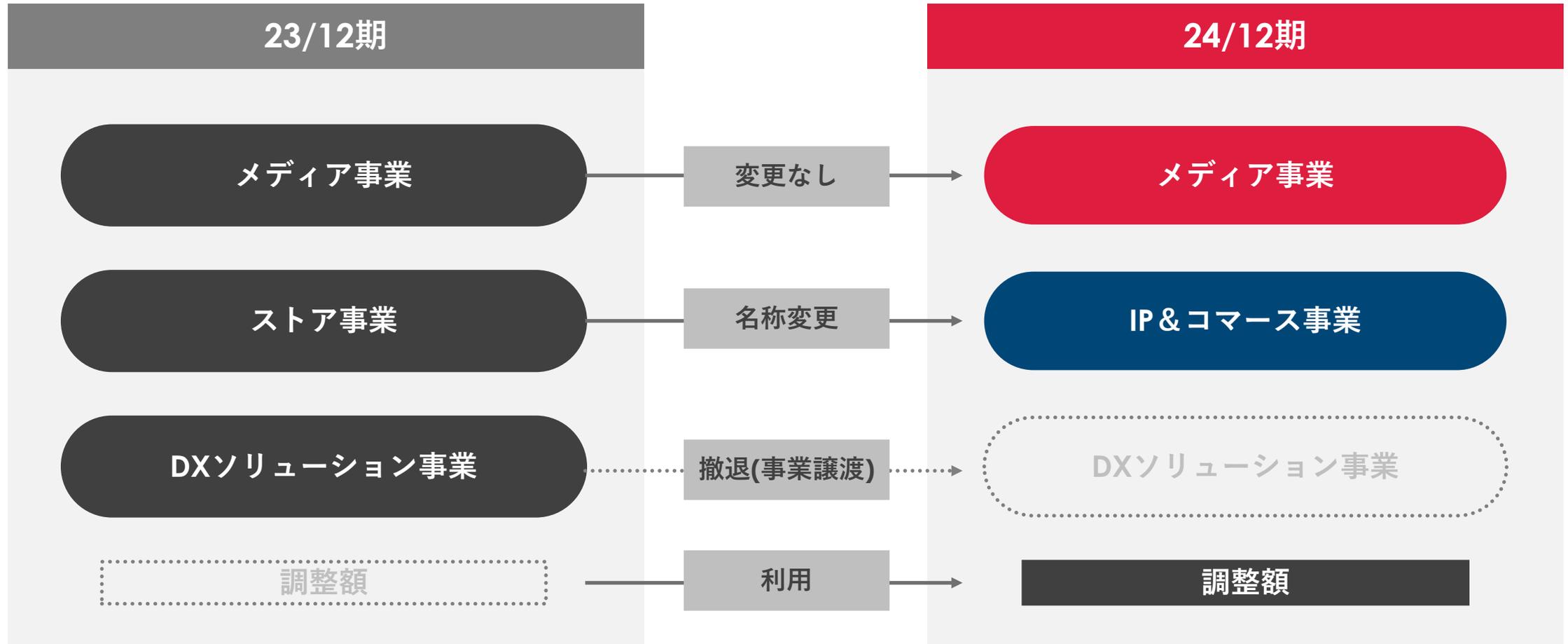
## 売上高構成比



■ メディア事業 ■ ストア事業 ■ DX事業

# セグメント名称と区分の変更

旧DXソリューション事業の撤退に伴い、24/12期より「メディア事業」と「IP&コマース事業」の2つにセグメントを変更する。合わせて、これまでメディア事業に計上してきた本社管理費を、セグメント区分外の調整額に再整理した開示手法に改める。



\*23/12期以前は、本社管理費をメディア事業（セグメント）で計上してきたが、24/12期以降はセグメント区分外の調整額として外数開示する手法に改めた。各セグメント利益は、本社費配賦前基準となる。また、本資料に掲載しているセグメント利益は、本基準を過去に訴求して反映した際の修正値を掲載している。本修正値は、未監査の参考数値である点に留意されたい。

# ① メディア事業

自社メディアサイト「AppBank.net」の運営及び動画プラットフォームにおけるコンテンツ提供を通じて、広告収益や会費収益を獲得する。

## A BtoB事業

### 「AppBank.net」の運営

スマートフォン関連の総合情報サイトである「AppBank.net」の運営  
当メディアにおける広告枠を販売し、広告収益を獲得



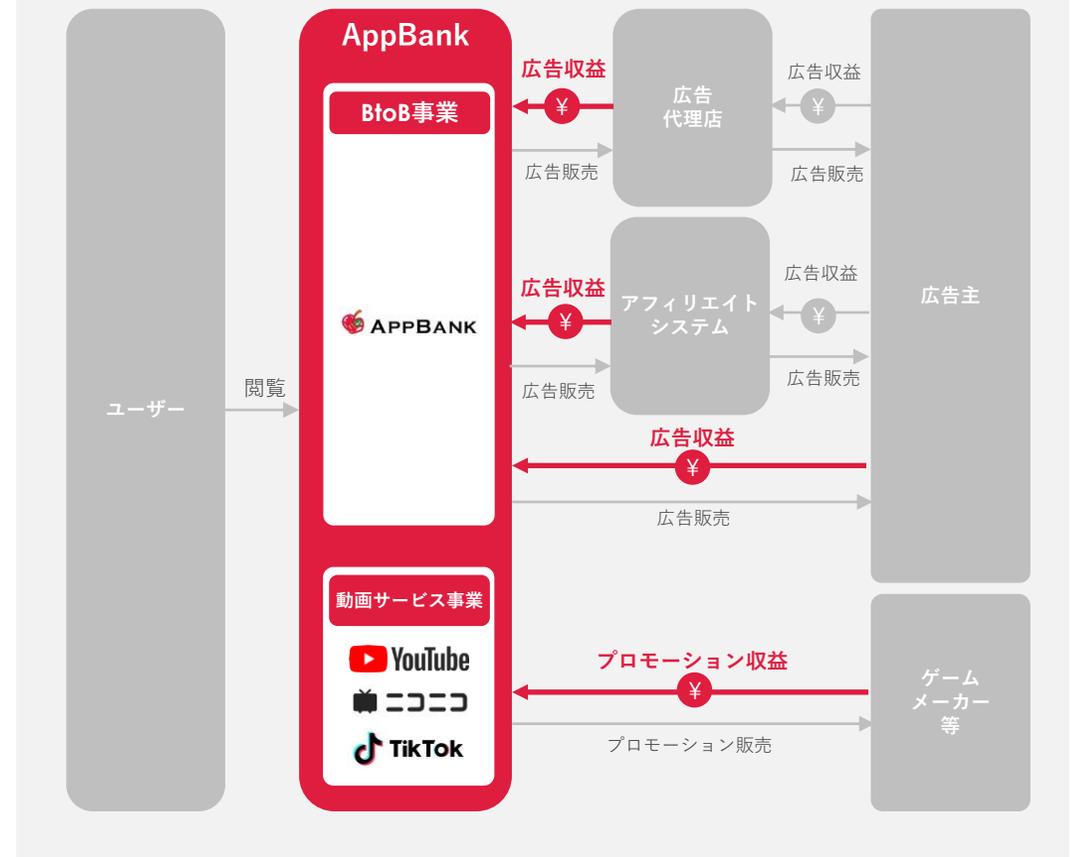
## B 動画サービス事業

### 自社制作の動画コンテンツの提供

「Youtube」「ニコニコ」「TikTok」などの  
動画プラットフォームにおける自社制作の動画コンテンツの提供  
視聴回数に応じた広告収益や有料会員数に応じた月額会費収益を獲得



## 収益モデル

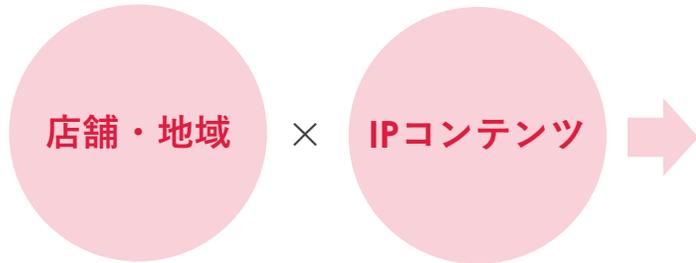


## ② IP&コマース事業 (1/2)

IPコンテンツとコラボレーションした魅力的な商品をテイクアウト特化型モデルで展開、リアル空間とIPコンテンツを掛け合わせた地域一体型の経済活動の活性化を目指す。

### 店舗×IPコンテンツのコラボレーション

原宿竹下通りで運営する「YURINAN-ゆうりんあん-」を中心として、店舗・EC・WebサービスなどでIPコンテンツとコラボレーションした飲食・物販事業を行う



IPコンテンツを活用した  
地域経済活動の活性化

#### 店舗

「YURINAN-ゆうりんあん-」  
「原宿friend」で、IPコンテンツ  
とのコラボレーション商品を提供



#### EC

IPコンテンツとのコラボレー  
ション商品をECサイトやWeb  
サービスを通じて全国のファン  
に提供

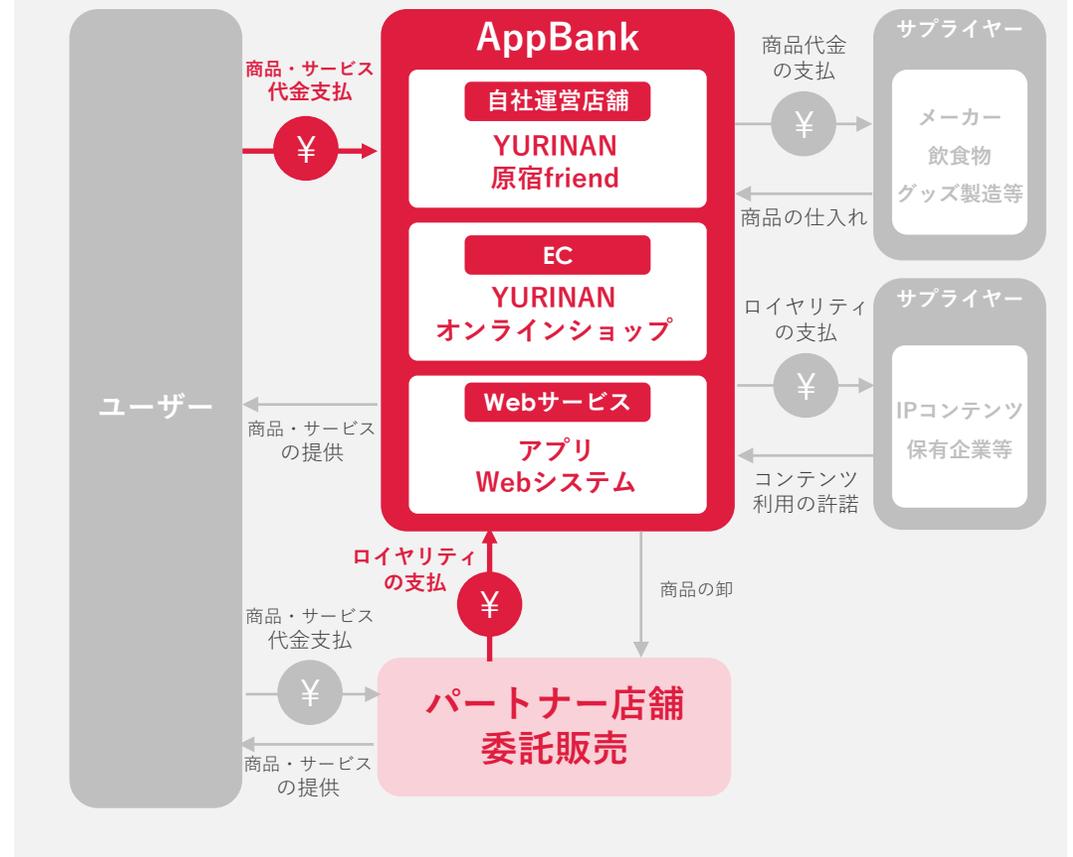


#### Webサービス

混雑緩和のための人流コントロール  
を目的とした予約販売システムや、  
チェックインすることでイベント参  
加可能なWebサービスを提供



### 収益モデル



## ② IP&コマース事業 (2/2)

和スイーツを販売する「YURINAN」を運営。創業から培ってきたIPに関する知見を最大限に活用し、コラボ商品の開発・販売、コラボイベントの実施により、付加価値を提供する。

オンラインだけでは実現できない付加価値を創造し、人流を生み出す

オフライン店舗の運営

IPとのコラボの場の提供として  
「YURINAN」を運営



IPとのコラボによる  
付加価値の創出

IPが刻印された  
和スイーツの販売



イベントの実施による  
集客増加

オフラインで人々を動かす  
イベントの企画



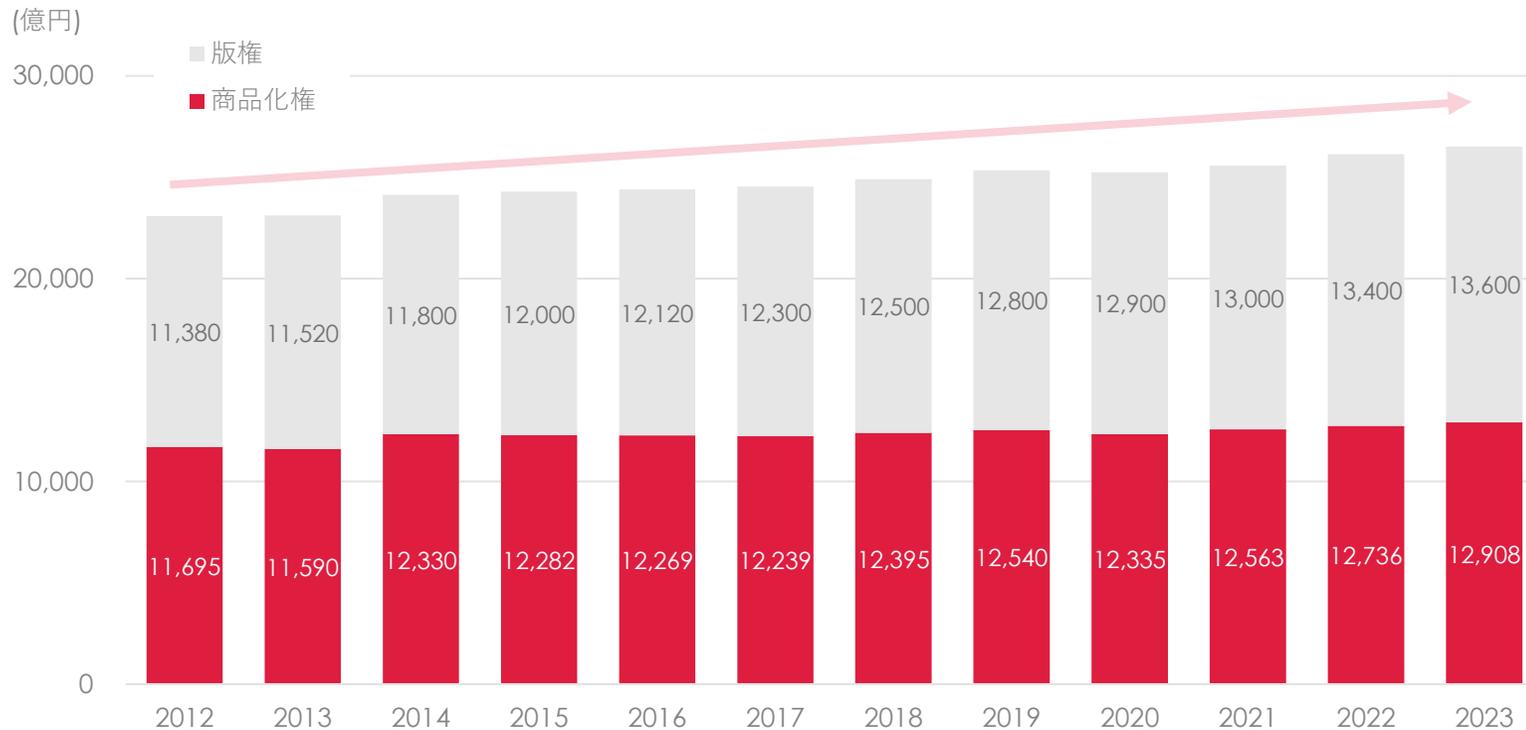
原宿ジャック(弊社運営の店舗)にてSNSで人気を博す大人気歌手グループ「すとぶり」の謎解きイベントなどを実施、多くのファンのオフライン集客を実現

実施期間：2023年8月2日～8月29日

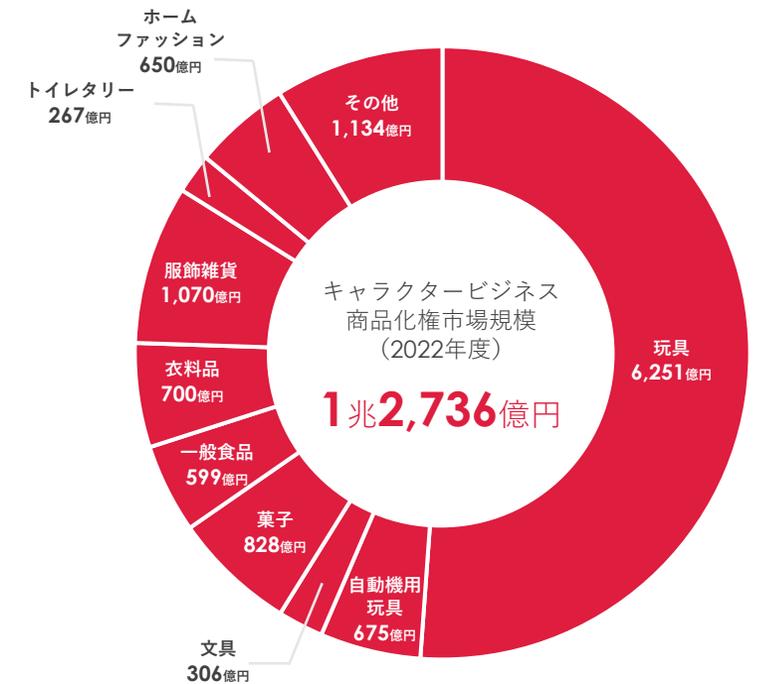
## IP市場推移

当社の事業領域であるキャラクタービジネス市場は、著作権市場・商品化権市場を合わせ、国内で2.5兆円市場を形成。

キャラクタービジネス市場規模の推移



キャラクタービジネス商品化権市場構成比



注釈：図表は株式会社矢野経済研究所『キャラクタービジネスに関する調査（2023年）』におけるデータをもとに、当社計算。尚、商品化権とは、商品に付帯してキャラクターを使用する権利であり、小売金額ベースにて算出。著作権とは、出版権、広告宣伝やイメージキャラクターとしての使用権などであり、契約金額ベースにて算定。尚、2023年度は予測値。

# 本資料の取り扱いについて

- 本資料の作成に当たり、当社は当社が入手可能な統計等第三者情報についての正確性や完全性に依拠し、前提としていますが、その正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。
- 発表日現在の将来に関する前提や見通し、計画に基づく予想が含まれている場合がありますが、これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社としてその達成を約束するものではありません。
- 当該予想と実際の業績の間には、経済状況の変化やお客様のニーズ及び嗜好の変化、他社との競合、法規制の変更等、今後のさまざまな要因によって、大きく差異が発生する可能性があります。
- 今後の当資料のアップデートは、年度決算の発表予定時期である毎年3月頃を目途に開示する予定です。

**APPBANK**