

APPBANK

事業計画及び 成長可能性に関する事項

AppBank株式会社
東証グロース6177

2025年3月27日

AGENDA

- 01 | イントロダクション P03
- 02 | 事業内容 P08
- 03 | 当社の強み、及びマーケット環境 P13
- 04 | “新”事業領域 P20
- 05 | 中期経営目標と戦略の進捗 P29

1 | イン트로ダクション

Introduction

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

AppBank株式会社、代表取締役の白石です。
創業者である”マックスむらい”からバトンを引き継ぎ、2024年3月に新経営体制が発足して、約1年が経過しました。

日本一のIPコンテンツ・コラボレーション企業を目指すために、戦略的パートナーから取締役を迎えた新経営体制の元、積極的な事業拡大を図りました。

この1年間に新規事業の立ち上げと売上高の拡大をテーマに挑戦し、売上高は約2倍となる等、一定の成果を出せた手応えを感じています。

今こそ再飛躍の準備が整いました。
既存事業の成長、2024年に立ち上げた新規事業の成功に向け、全社一丸となって取り組んでいきます。
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**

上場後のAppBankの変遷

- 上場直後の15/12月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、**24/12期を「第二創業期」とし、収益のV字回復を進めた。**
- 24/12月期は新経営体制の元で新規事業も立ち上がり、23/12月期比で**売上高が倍増。**



24/12期の業績サマリー

今期開始したメディア共創企画が収益貢献し、売上高は**YoYで2.0倍**、営業利益は先行投資もしながら**赤字幅を縮小**。25/12期の新規事業も始動し、中期経営計画目標の達成確度は上昇。

● 24/12期 実績

・メディア事業

2024年5月に開始したメディア共創企画事業が牽引し前期比で**売上高5.6倍、通期で黒字化**

・IP&コマース事業

イベントがない平時の収益力は改善するも新店出店もあり、赤字が継続

・営業利益は、赤字幅縮小

中期経営目標の26/12期まで年平均成長率+70%に向けて投資が先行

● 売上高

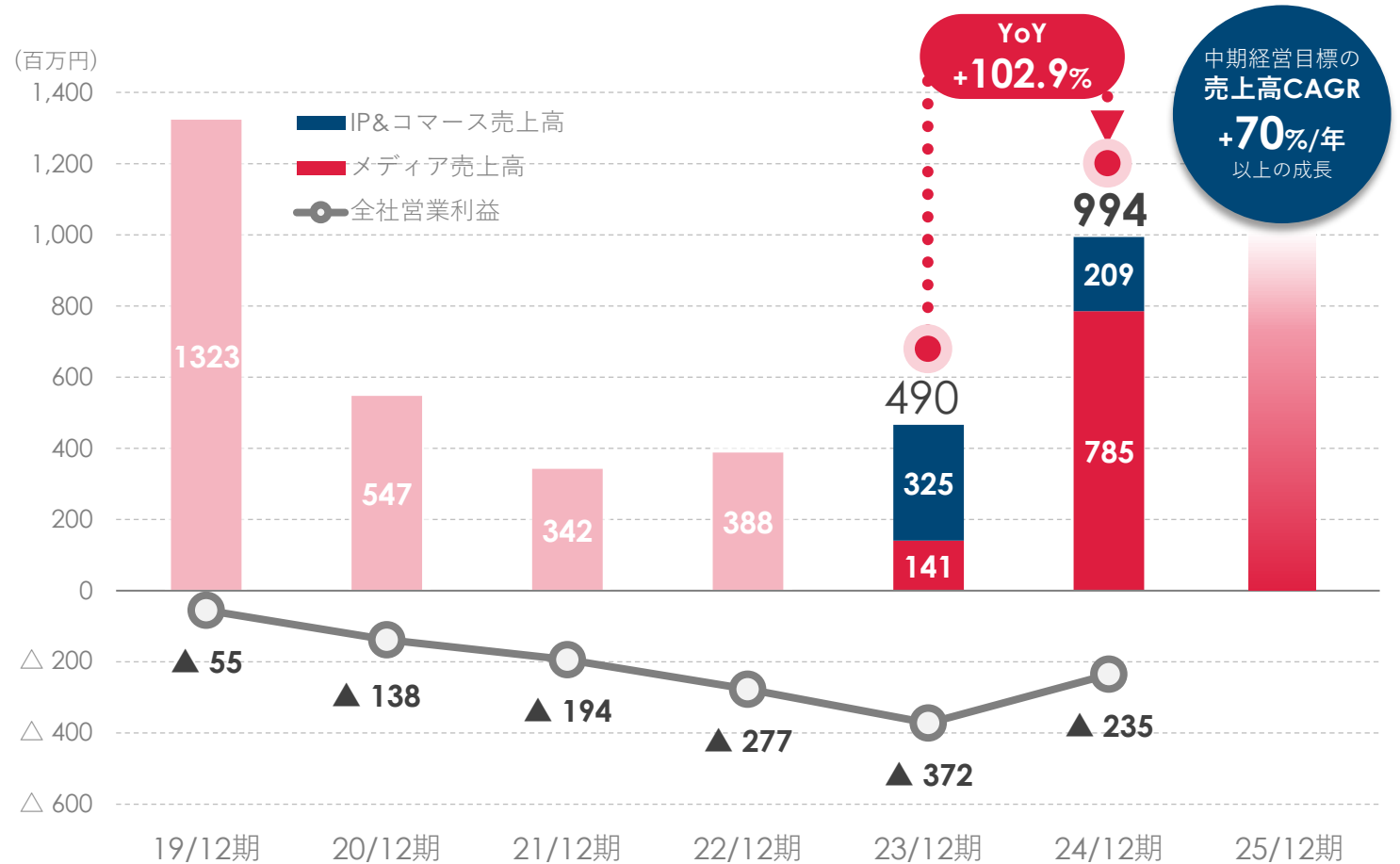
994百万円

YoY
2.0倍

● 営業利益

△235百万円

YoY
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。

*グラフ内の24/12～4Qはイメージ。

24/12期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

既存事業の成長
戦略パートナーとの
新規事業創出

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

2 | 事業内容

AppBankの事業

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	418,528千円（2024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	11.33%
株式会社PLANA	8.09%
SUPER STATE HOLDINGS株式会社	8.01%
マイルストーン・キャピタル・マネジメント株式会社	5.43%
楽天証券株式会社	3.85%

* 2024年12月31日時点



*YURINAN - 原宿竹下通り

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。
- 戦略的パートナーとのシナジー効果により、既存事業の強化と新規事業の創出を行う。

展開している事業

売上高構成比

1

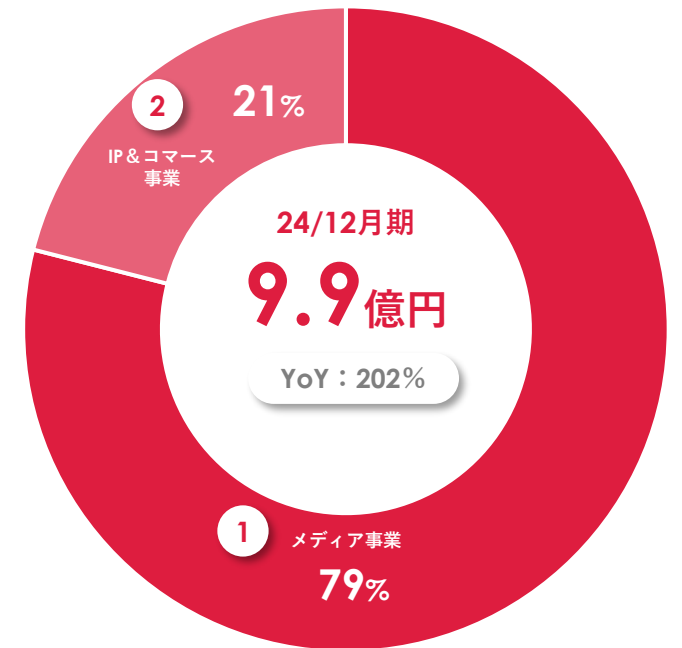
メディア事業

メディアサイト「AppBank.net」運営
YouTube、ニコニコ等での動画チャンネルの運営
メディア共創企画事業

2

IP&コマース事業

店舗および周辺地域におけるIPコンテンツとの
コラボレーションイベントの実施
コラボレーショングッズや飲食品の企画販売



■ メディア事業 ■ IP&コマース事業

① メディア事業

- 自社メディアサイト「AppBank.net」や他社媒体の販売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「AppBank.net」の運営
 当社メディアにおける広告枠を販売し、広告収益を獲得

B メディア共創企画事業

他社メディアとの事業開発

放送局等の他社メディアと事業開発を行うほか、他社メディアにおける
 広告枠を販売し、広告収益を獲得

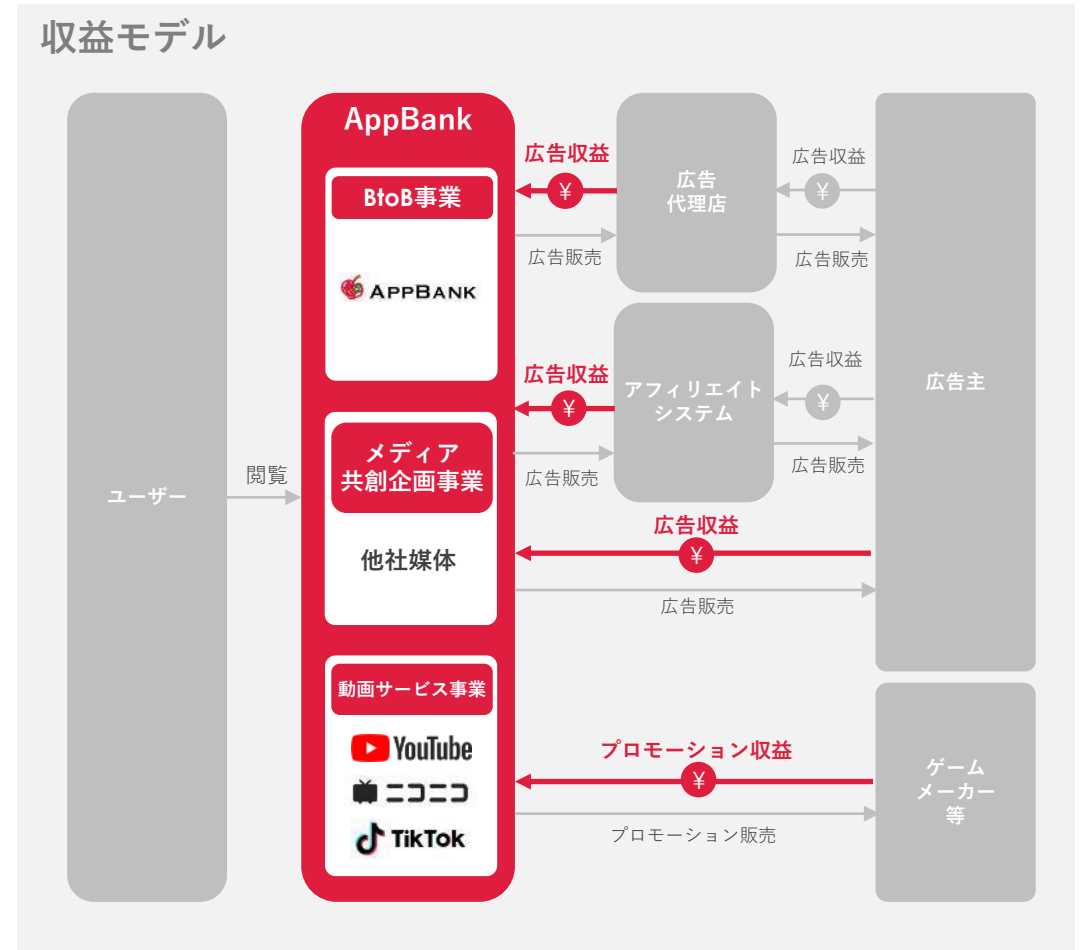
C 動画サービス事業

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

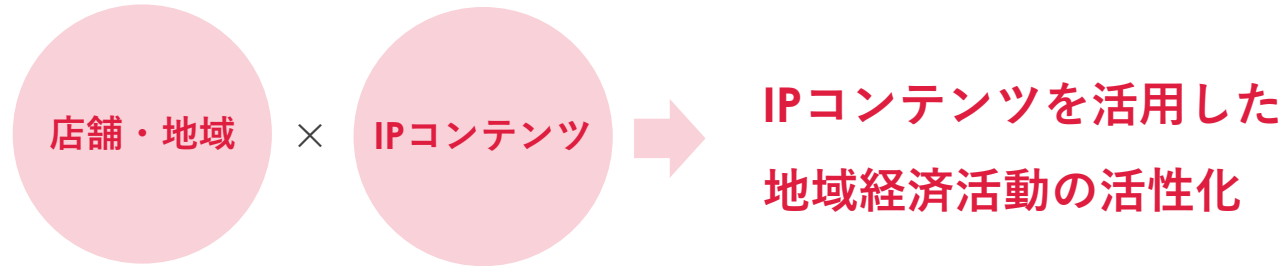


② IP&コマース事業

- IPコンテンツとのコラボレーションイベントを実施し、高付加価値の商品提供と集客の拡大を図ることで、収益を最大化する。
- 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

店舗や地元商店街などの地域を舞台に、
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
イベント事業を行う



店舗

自社店舗や地域商店街を舞台に、
IPコンテンツとのコラボレーション
イベントの開催やコラボレーション
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

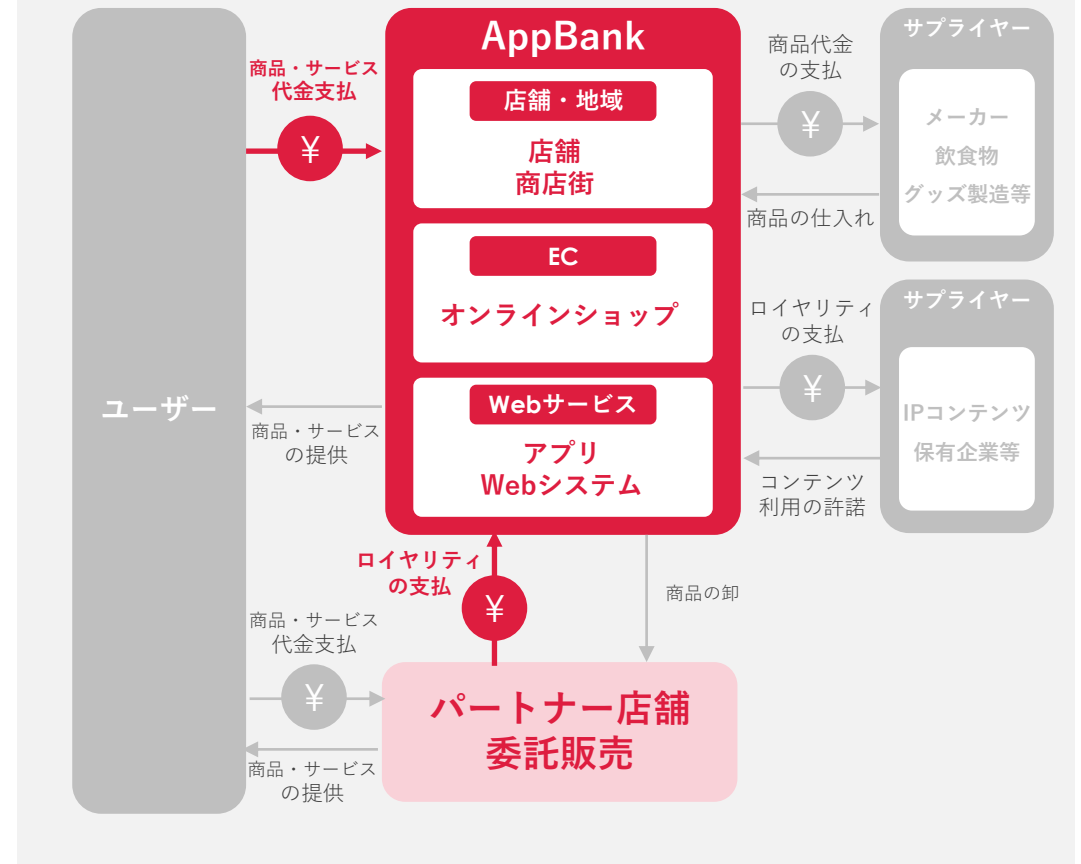


Webサービス

イベントの特性にあわせて、事前の
予約販売システムなどのWebやア
プリアプリサービスを提供



収益モデル



3

当社の強み、及びマーケット環境

これまで培ってきた強み、業務提携先との連携によるユニークネス

AppBankが培ってきた強み

- これまでの事業運営を通じて、IPコンテンツの発掘・管理・マネタイズまで、一気通貫したノウハウを蓄積。
- 資本業務提携先「チームAppBank」の強みを掛け合わせ、成長性・収益性の高いビジネスモデルを確立する。

01

IPの発掘・
ソーシング

将来性のあるIPコンテンツの発掘

02

IPの管理・運用

知的財産権制約の強い
IPコンテンツ監視・管理等の
内部統制の徹底

03

IPを活用した
マネタイズ

多様なマネタイズ
ソリューションを保有

04

PLANA

ダイレクトマーケティング
のエキスパート
地方放送局ネットワーク

05

SUPER STATE
HOLDINGBS

エンタメコンテンツ360°
のプロデュース企業
IPコラボと活用支援

06

クオンタム
リープ

ビジネスエグゼキューション
経営戦略、アライアンス構築
海外展開



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

「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、

エンタメコンテンツの360° プロデュース企業



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

SSHD : 取締役
AppBank : 社外取締役(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SUMER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

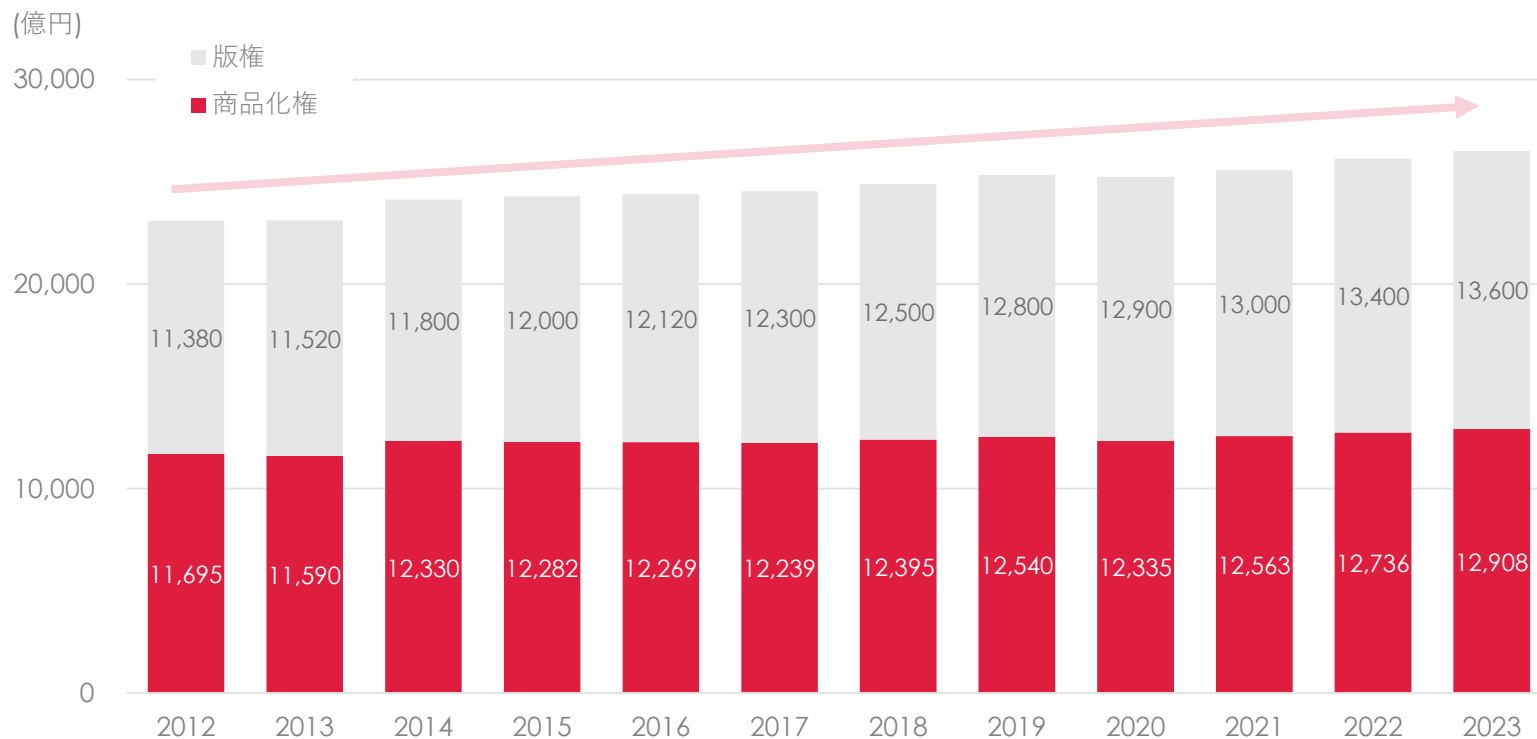
クオンタムリープ：パートナー
AppBank：取締役

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。

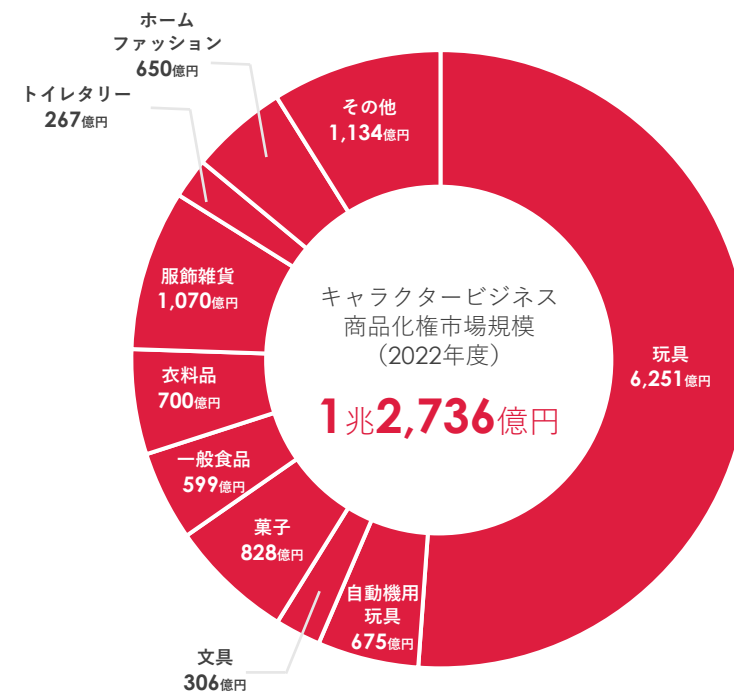
IP市場推移

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

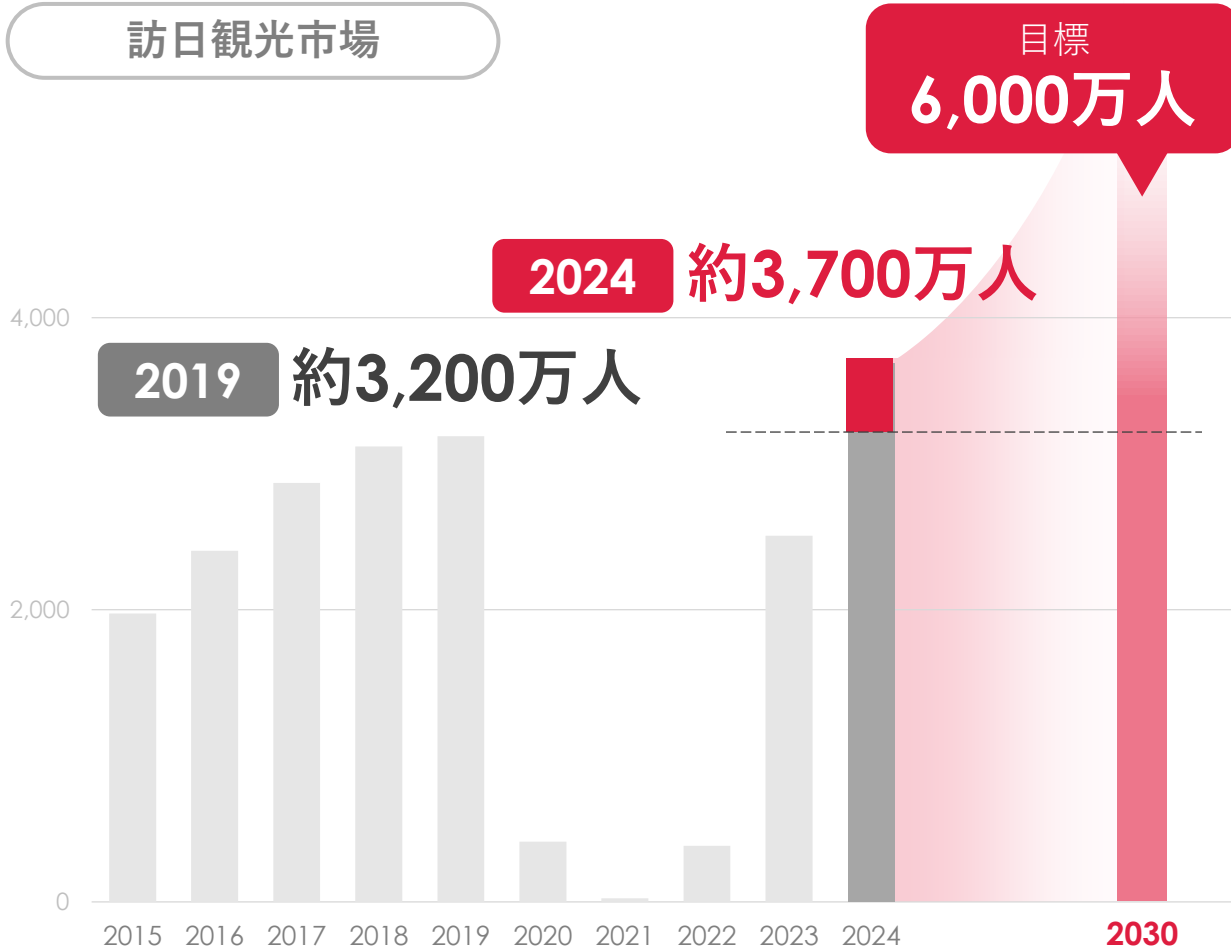


注釈：図表は株式会社矢野経済研究所『キャラクタービジネスに関する調査（2023年）』におけるデータをもとに、当社計算。尚、商品化権とは、商品に付帯してキャラクターを使用する権利であり、小売金額ベースにて算出。著作権とは、出版権、広告宣伝やイメージキャラクターとしての使用権などであり、契約金額ベースにて算定。尚、2023年度は予測値。

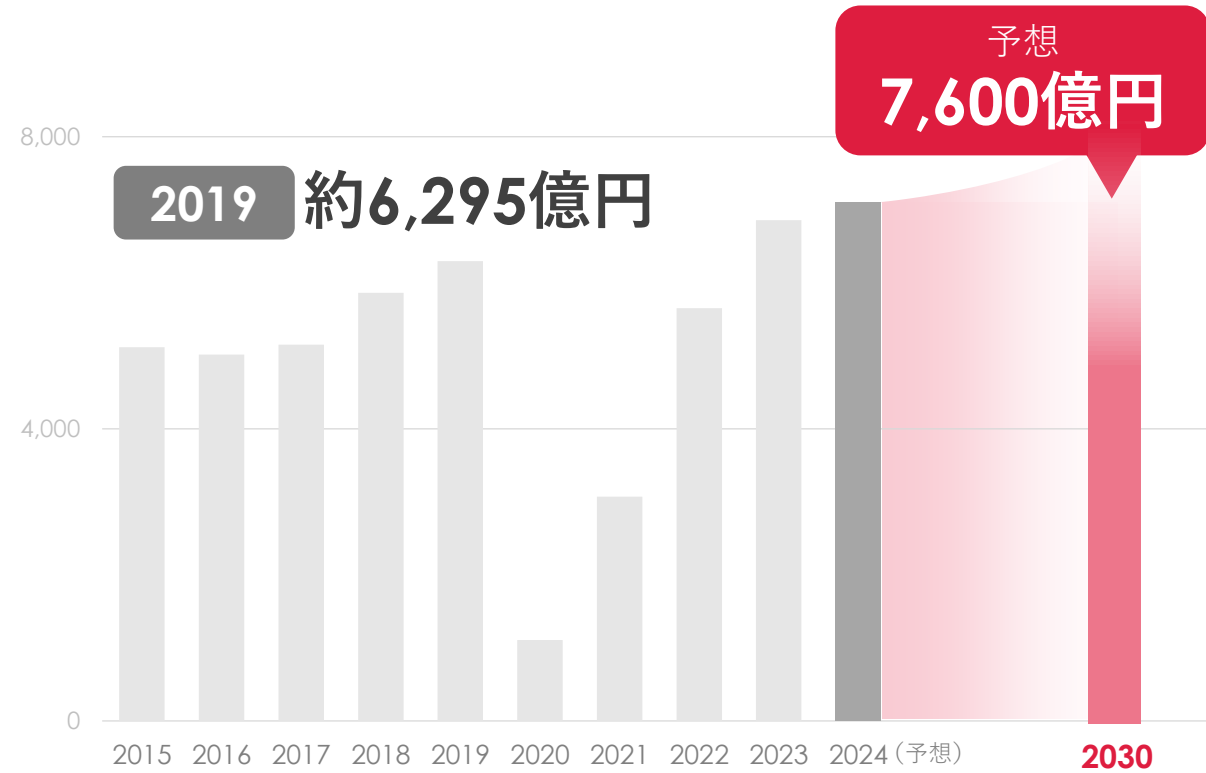
訪日観光市場、ライブエンターテインメント市場推移

- ・ 訪日外客数は2024年に訪日外客数はコロナ前のピークを更新し、3,700万人・8兆円市場まで成長。2030年に6,000万人が目標。
- ・ ライブエンターテインメント市場は2030年には7,600億円まで拡大すると予測されているが、地域格差が課題となってきた。

訪日観光市場



ライブエンターテインメント市場



注釈：訪日観光市場については、日本政府観光局（JNTO）「訪日外客統計」より作成。ライブエンターテインメント市場については、ぴあ総研『2024ライブ・エンタテインメント白書』

1

“新”事業領域

New Business

成長戦略の全体像

- AppBankが培ってきた強みに掛け合わせる、パートナーの拡充とシナジー事例の蓄積を強力に推進。
- 「掛け算の付加価値」を追求することで、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

**SUPER
STATE
HOLDINGS**

SSHHD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



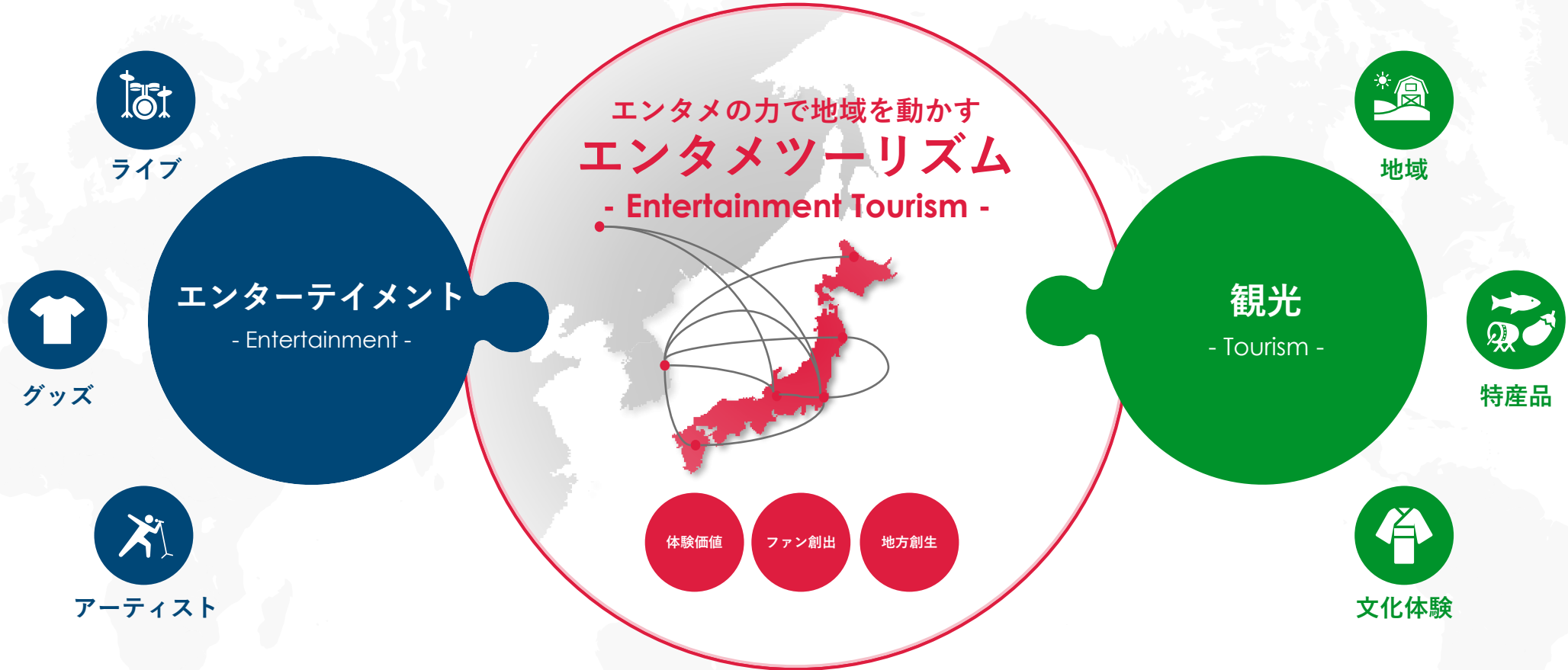
世界中のファンを動かす

『エンタメツーリズム』始動。

日本の観光市場はコロナ後、再び世界から注目を浴びています。
次の観光トレンドを創る鍵はエンタメツーリズム。私たちは、エンタメと観光を結びつけ、
地域経済を活性化しながら世界中のファンを動かす新しい旅行体験を提供します。

世界中のファンを動かす『エンタメツーリズム事業』

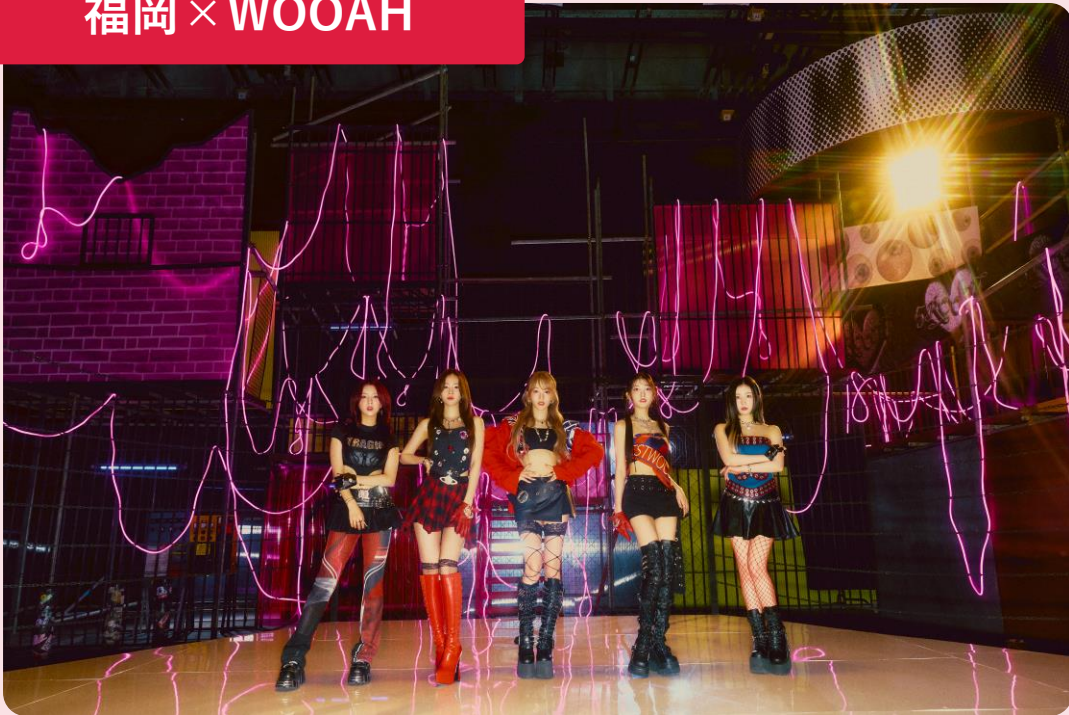
拡大してきたパートナーがもつエンターテイメント力と、豊富な観光資源を持つ地方とのネットワークを活かし、「エンタメ」×「観光」で世界中のファンを地方に呼び、新たな旅行体験を提供する次世代の観光事業を開始。



エンタメツーリズム事業の初動実績

地方放送局でのテレビ出演をアレンジ。芸能事務所からは日本進出のパートナーとして信頼を得ることができ、放送局との関係も深耕。今後の展開をスムーズに進められる足掛かりとなった。

福岡×WOOAH



TV出演をアレンジ

アジアで人気のKPOPグループ“WOOAH”の日本進出をサポート。福岡のテレビへの出演をアレンジし、実績ができたことで、所属するH MUSIC ENTERTAINMENT社や放送局からの信頼を獲得。

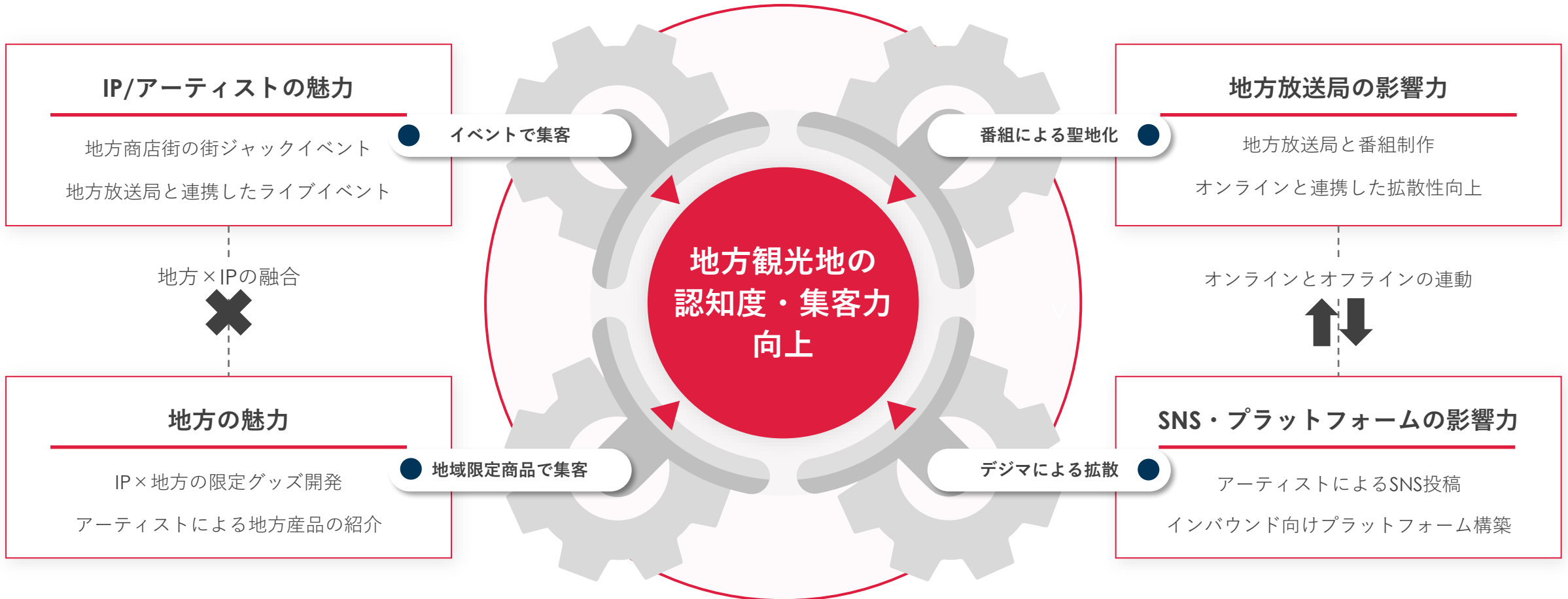
放送局・KPOP事務所と
関係構築ができたことで

番組制作やイベント企画の
協働が可能に



「IP × 地方 × デジタル」のハイブリッド戦略

人気KPOPアーティストや、2.5次元アーティスト等の魅力を活かして、地域と融合したイベントや限定商品を企画。地方放送局のネットワークを活かした新たな地方の魅力創出とSNSやプラットフォームによる拡散により地方観光地の認知度・集客力を向上する。



エンタメツーリズム事業によるエコシステム

地方とエンタメを融合したコンテンツを展開することで、地方に経済的な価値だけではなくファンにも新たな体験的価値を提供し、地方とエンタメの融合によるツーリズムを観光トレンドにする。



エンタメツーリズム事業の収益化モデル

資本業務提携先のネットワークやIPを活かし、短期的には収益を確保しつつ、パートナー拡充を図りながら中長期でさらなる成長を目指す。

	短期 即収益化	中期 領域拡大・オンライン化	長期 市場拡大
イベント収益	地方で街ジャック・施設とのコラボイベント開催	人気アーティスト/IPのイベント開催 オンライン×オフライン連動イベント	日本各地～アジア進出
グッズ販売	イベント会場でのグッズ販売	インバウンド向けECでの販売	ECでのグローバル展開
メディア収益	メディア共創企画事業	メディア共創事業の全国展開 地方放送局との番組制作	インバウンド向けメディア拡大
広告収益	タイアップスポンサー獲得	広告配信による収益	国内外の大手スポンサー獲得
ライセンス収益	IPコラボライセンス契約	地方自治体や企業とのIP利用契約	海外企業との長期ライセンス契約
インバウンド集客	インバウンド集客イベントの企画	インバウンド向けプラットフォーム アーティストによるSNS拡散や 番組制作等による観光地化・聖地化	対象エリアの拡大

ビジョンを実現するチームAppBank

APPBANK

エンタメ領域のあらゆる領域で事業展開するSSHDと、強固な地方ネットワークを有するPLANAとの協働はもちろん、海外とのリレーションを持つクオンタムリープにより、ビジョン実現に必要なパートナーとの連携をさらに進め、ビジョンを実現する。

エンタメ/IP



- ・超人気2.5次元アイドル所属
- ・エンタメに関するあらゆる領域でエンタメ超大国目指す



- ・KPOPアーティストの芸能事務所

Coming Soon!!

【国内外】
某芸能事務所

- ・KPOPアーティスト
- ・人気の国内アーティスト
- ・国際的IP

地方



- ・全国地方放送局との信頼関係
- ・地方産品生産者との信頼関係



- ・地方商店街との信頼関係

パートナーのさらなる拡充



- ・アライアンス構築
- ・海外展開

インバウンドマーケティング

Coming Soon!!

PLAT
FORM

- ・訪日観光客向けの旅行プラットフォーム

EC

- ・訪日観光客向けのインターネット通販サイト

検討!

PLAT
FORM

- ・訪日観光客向けの旅行プラットフォーム

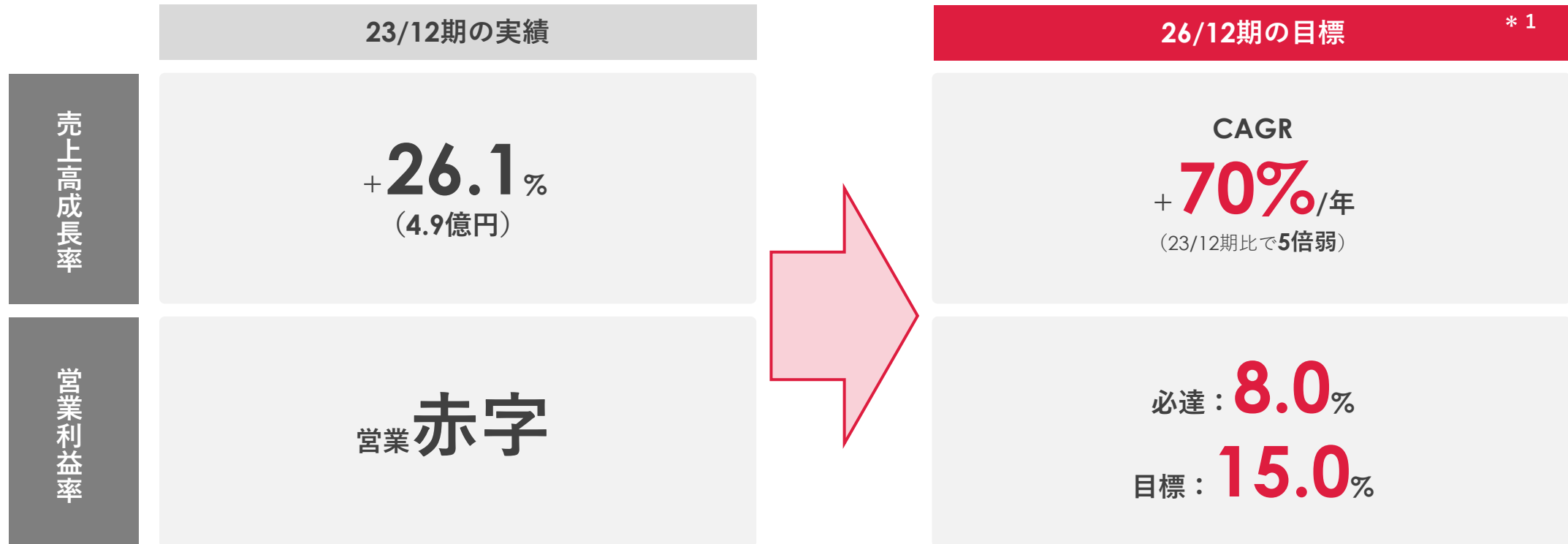
4

中期経営目標と戦略の進捗

Business Strategy

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推し進める。

	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	黒字化	2店	4回/年	16件	3施策
26/12期	継続黒字 収益性改善	80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

24/12期 2Q以前 (1/7) 従来から持つ経営資源

創業から培ってきたIPに関する知見を最大限に活用するオフラインの場として和スイーツを販売する「YURINAN」を運営、IPの持つポテンシャルを活用すべくコラボ・イベント等を定期的的に実施する。

	IPホルダー		IP
原宿 (自社店舗)			
地方 (地域)			イン バウンド



YURINAN 原宿

事業内容

IPのオフラインの場として和スイーツを販売

原宿の竹下通りにて、オフラインを活用したIPとのコラボの提供の場として「YURINAN」を運営し、どら焼きをはじめとしたスイーツを販売

特徴

IPとのコラボによる付加価値の創出

創業時より培ってきたIPとのコラボによる付加価値を提供することにより、高い収益性の担保を実現

成長性

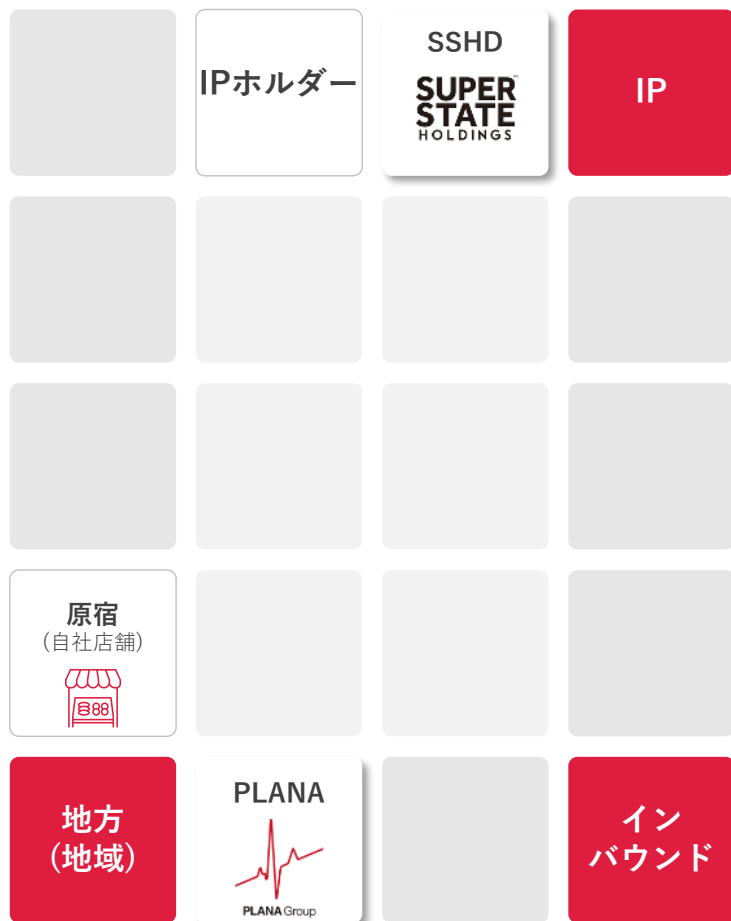
他店舗の出店・イベントによる集客増加

「オペレーションの改善・コラボイベント施策、本社機能の最適化」による、店舗の横展開による成長性

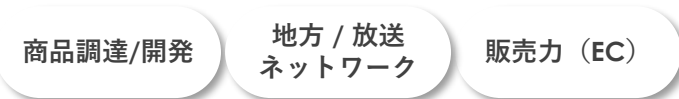


24/12期 2Q以前 (2/7) 資本業務提携先のユニークネス

全国47都道府県の地方放送局とネットワークを持つPLANA、2.5次元アイドルを軸とした「360° 総合エンタメプロデュースカンパニー」であるSSH Dと、戦略的パートナーとして事業推進する。



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**



「クリエイティビティと情熱で、世界をもっと楽しくする。」
エンタメコンテンツの360° プロデュース企業



24/12期 3Q以降 (3/7) 新たな業務提携先

APPBANK

地域や商店街を活性化する地域ブランディングに強みを持つクライメートスターズと新たに業務提携、原宿等の自社拠点に依らない、幅広い地域におけるIPコラボレーションの実施可能性が広がった。

	IPホルダー	SSHD SUPER STATE HOLDINGS	IP
CLIMATE STAR'S			
原宿 (自社店舗)			
地方 (地域)	PLANA		インバウンド

提携発表日 | 24/10/18



地域ブランディングのプロフェッショナル

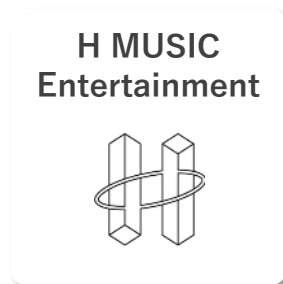
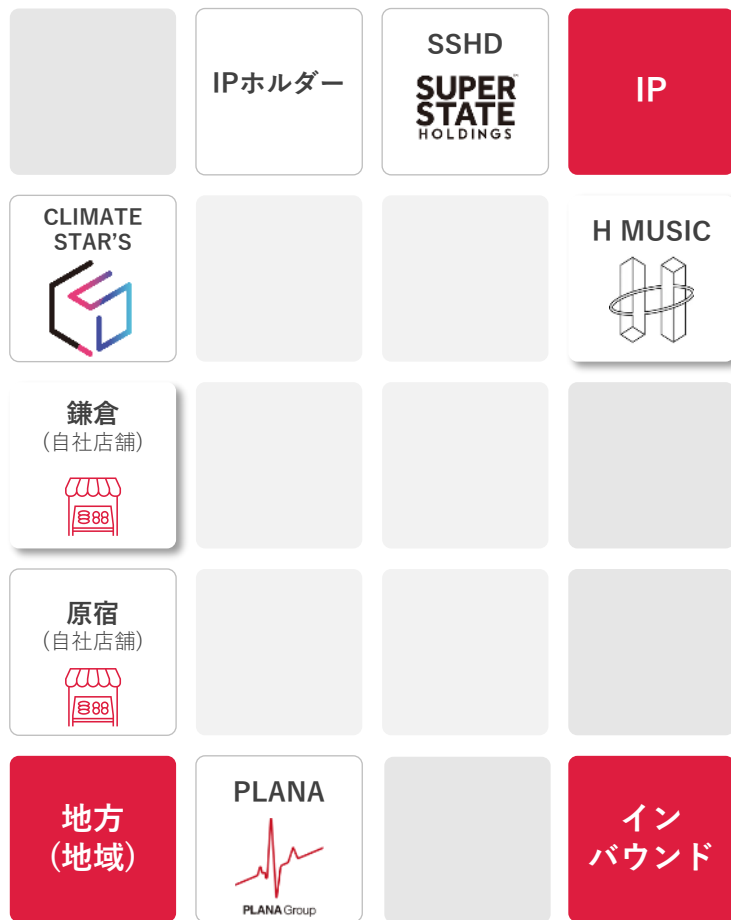
その時限りの一時的なサービス提供に留まらず未来を見据えたプランニングとクリエイティブで地域に寄り添う

- 地方展開加速
- 店舗がないエリアでのイベント
- インバウンド集客

24/12期 3Q以降 (4/7) 新たな業務提携先と新規拠点

APPBANK

韓国アーティストをプロデュースするH MUSICと業務提携、従来コラボ主体だった2次元や2.5次元IPに、新たに3次元IPによる地域活性化策を加えた。鎌倉新店と合わせ基盤を増強しコラボパターン拡張を図る。



3次元IP

海外展開



提携発表日 | 24/11/12

世界で人気急上昇中の
KPOPアーティストをプロデュースする芸能マネジメント企業



新規出店日 | 24/9/3

年間約1,200万人の観光客が訪れる新たな拠点

24/12期 3Q以降 (5/7) シナジー創出事例その1

IP × 地域戦略の一環でSTPRの2.5次元アーティストや、世界で人気のサンリオと復刻イベントを実施、掛け算のパターンを増やししながら、コラボイベントの開催に係る収益拡大及び安定化を進めている。

	IPホルダー	SSHD SUPER STATE HOLDINGS	IP
CLIMATE STAR'S			H MUSIC
鎌倉 (自社店舗)	復刻コラボ	逃げ上手の若君	
原宿 (自社店舗)	ラブライブ! スーパースター!!	Knight A - 騎士A -	
地方 (地域)	PLANA		インバウンド

イベント日 | 24/9/21~

ラブライブ! スーパースター!! × YURINAN 原宿



ラブライブ! スーパースター!!とジャックイベントを開催

イベント日 | 24/10/1~

復刻コラボ × YURINAN 鎌倉



鎌倉店で人気IPとの連続コラボを復刻開催

イベント日 | 24/10/29~

SSHD × YURINAN 原宿



Knight A - 騎士A - とコラボイベントを原宿開催

イベント日 | 24/11/22~

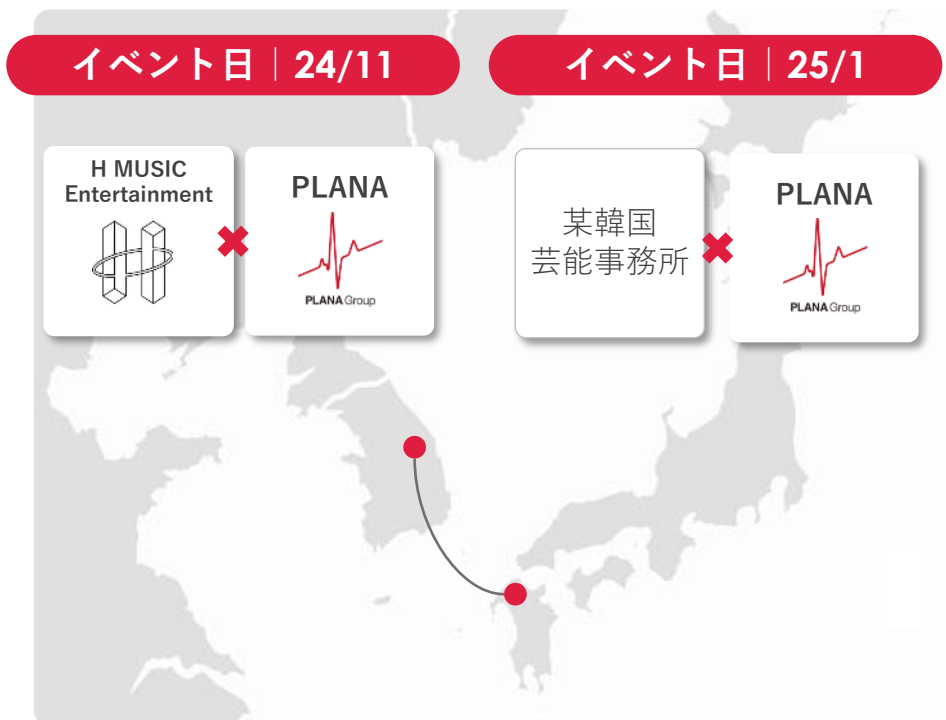
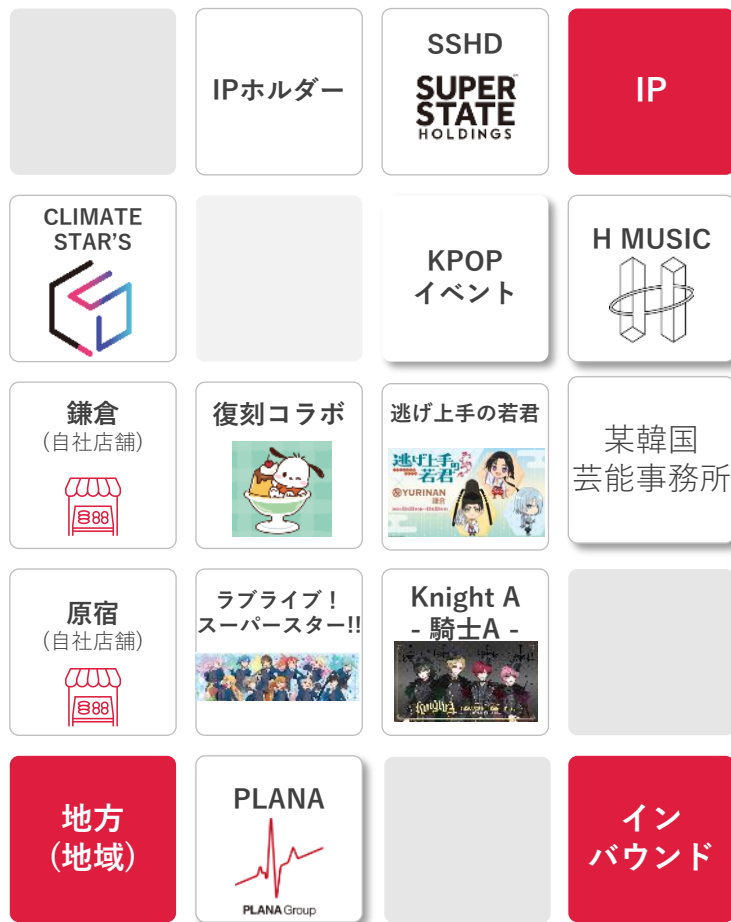
逃げ上手の若君 × YURINAN 鎌倉



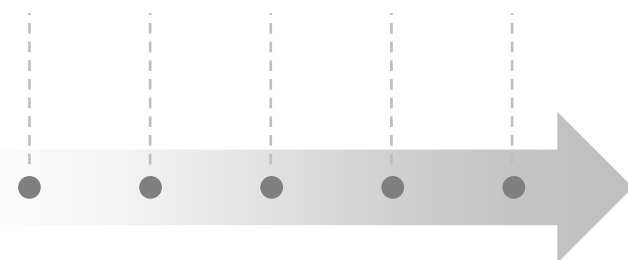
新IP「逃げ上手の若君」の鎌倉コラボイベントに参画

24/12期 3Q以降 (6/7) シナジー創出事例その2

47都道府県の地方放送局とネットワークを有するPLANAと連携し、H MUSICのアーティストの日本進出第一弾として福岡の放送局での出演が実現、KPOPスター×地方活性化コラボの好例となった。



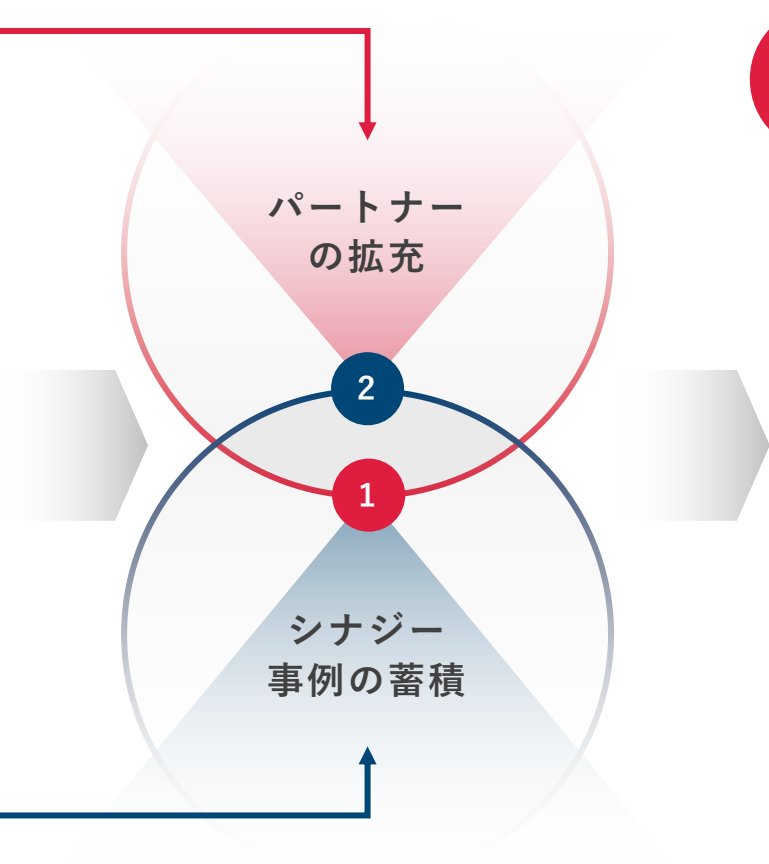
本件を皮切りに、地方活性化コラボの実施を本格化



KPOPスターの日本進出第一弾として
福岡の放送局での出演が実現

24/12期 4Q以降 (7/7) 日本一のIPコラボレーション企業に向けて

引き続き、パートナーの拡充とシナジー事例の蓄積を強力に推進し、「掛け算の付加価値」を追求することで、日本一のIPコラボレーション企業に向け邁進する。



メディア事業における当社のポジショニング

- レガシーメディアからネットメディア（ブログ、YouTube、TikTok）まで幅広くコンテンツを展開。
- 旬のネタから普遍性のある内容まで網羅し、様々な需要に応えるコンテンツを提供。

提供価値

- ①時代やユーザーの需要に応じて多様なコンテンツを提供
 - ・テキスト～動画それぞれで有名メディアを保有
 - ・自社編集するコンテンツは、フロー型～ストック型まで内容を網羅
- ②ライブ配信を通じたファンとの密接なコミュニケーション、コアファン層の形成
- ③テレビコンテンツ制作ノウハウ（ダイレクトマーケティング）、事業領域の拡大とコンテンツ経由の送客力の強化

他社企画商品
他社利用

書籍

雑誌

フロー型

テレビ

メディア
共創企画

マックスむらいち
(YouTubeショート)
(TikTok)
(ゲーム実況・ライブ配信)

AppBank.net

ゲーム
攻略

ブログ系

カジュアル系
情報メディア

SNS

自社企画商品
自社利用

マックスむらいち
(企画動画系)

ストック・ロングテール型



主な事業リスクと対応策（1/2）

- 成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクは以下の通りです。

項目	影響する事業セグメント	主要なリスク	顕在化の可能性/時期	顕在化した場合の影響度	リスク対応策
事業環境： 市場環境について	メディア事業 IP&コマース事業	・対象市場の劇的な環境変化や他社サービスとの競争が激化の中で、当社のサービスが競争力を失う又は形骸化する可能性	中/中長期	・革新的な技術が開発され、当社グループの対応が遅れた場合や、そのような革新的な技術に対応するために多額のシステム開発費用が追加的に発生する場合には、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	<ul style="list-style-type: none"> ・データ解析やユーザートレンドの動向調査等、最新技術や最新のマーケティング手法の導入 ・上記を可能とするための優秀な人材の確保
事業運営： 事業における特定の事業者への依存について	メディア事業	・「YouTube」及び「ニコニコ」等の動画プラットフォームサービスに依存して運営しており、動画プラットフォームサービス運営者において、市場動向の急激な変化や法的規制・緩和等の影響による経営方針の変更、ビジネスモデルの変更が発生する可能性	中/不明	・当社グループの事業の継続的な運営状況と事業の収益性に変更が生じることにより、業績に影響を及ぼす可能性があります。	<ul style="list-style-type: none"> ・メディア運営の収益機会を複数のプラットフォームサービス運営者に設定してリスクヘッジを図る
事業運営： 動画コンテンツ等の出演者への依存及びユーザーの嗜好の変化について	メディア事業	・「AppBank.net」及び動画サービス事業における動画コンテンツがマックスむらいに依拠して事業を運営しており、マックスむらいが諸般の事情により出演ができなくなる可能性や将来ユーザーの嗜好が大きく変化する可能性	中/中長期	・コンテンツ供給の減少とユーザー数の減少に伴う売上の減少、販売不振等が発生した場合には、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	<ul style="list-style-type: none"> ・マックスむらいに依拠しない収益機会の構築 ・ユーザーとのオンラインオフラインでの接触機会を設けてユーザー嗜好の把握

※その他のリスクについては2023年12月期有価証券報告書に記載の「事業等のリスク」をご参照下さい。

主な事業リスクと対応策（2/2）

- 成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクは以下の通りです。

項目	影響する事業セグメント	主要なリスク	顕在化の可能性/時期	顕在化した場合の影響度	リスク対応策
事業環境： 感染症等の影響について	IP&コマース事業	・新型コロナウイルス感染症の流行等を原因とする国内経済の景気悪化やそれに伴う広告市場の停滞、消費の落ち込みが長期化する場合。	中/中長期	・外出の規制が発生する場合には、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	<ul style="list-style-type: none"> ・生産販売管理体制の強化 ・販売チャンネルの多角化を図る
システムトラブルによるリスクについて	全社	急激なアクセスの増加や電力供給の停止等の予測不可能な様々な要因によって当該コンピューターシステム及び周辺システムがダウンする可能性。	中長期	・主要なシステムトラブルが発生する場合には、一時的にシステム・サービスを止めるため事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	安定的なサービス提供のため、サーバー設備の増強や適切なセキュリティ手段を講じることで外部からの不正アクセスの回避を図る
情報価値の低下について	メディア事業	当社グループの運営するメディアの情報価値が相対的に低下し、当社グループの提供するインターネット広告商品の価値が比例して低下する可能性。	中長期	・インターネット広告商品の価値が比例して低下した場合、当社グループの事業及び業績に大きな影響を与える可能性があります。	専門性の高い記事を生産できる人材の確保と育成、仕組み・ノウハウの共有化を通して、コンテンツ品質の維持・向上を図る。

※その他のリスクについては2023年12月期有価証券報告書に記載の「事業等のリスク」をご参照下さい。

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、他社との競争、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2026年2月を目途に開示する予定です。

APPBANK