

2024年3月期 決算補足説明資料



2024年5月15日
株式会社エムアップホールディングス

目次

■ 2024年3月期		
■ 決算概要	2
■ コンテンツ事業	11
■ 電子チケット事業	19
■ コンテンツ事業（その他）	30
■ ご参考	52

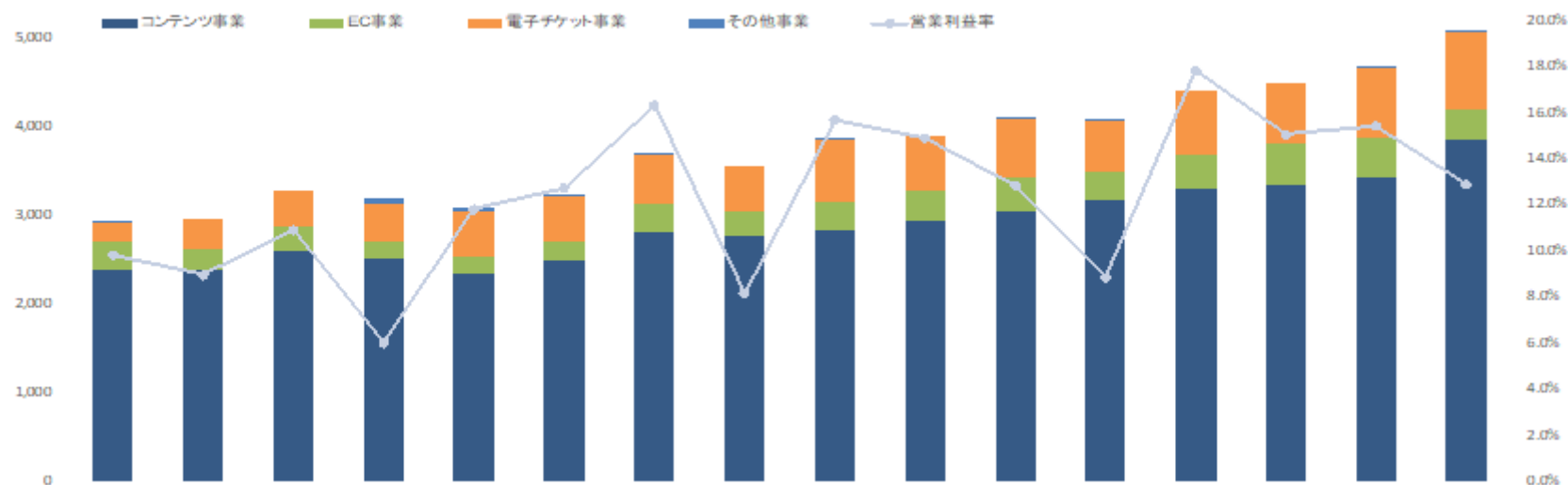
2024年3月期 決算概要

24年3月期 連結業績ハイライト

	2023年3月期 (実績)	2024年3月期 (実績)	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高 (百万円)	15,936	18,574	2,638	116.6%
コンテンツ事業	11,974	13,867	1,893	115.8%
EC事業	1,368	1,648	279	120.4%
電子チケット事業	2,566	3,028	462	118.0%
その他	26	30	3	113.4%
売上総利益	5,033	6,054	1,020	120.3%
販売費及び一般管理費	2,959	3,229	270	109.1%
(のれん償却額)	218	218	—	100.0%
営業利益	2,074	2,825	562	136.2%
経常利益	2,068	2,867	799	138.7%
税引前当期純利益	2,068	2,798	730	135.3%
親会社株主に帰属 する当期純利益	1,093	1,481	372	135.5%

- 会員数やチケット取り扱い数を増加させ、売上高は16.6%の増収
- 円安に伴うAWSサーバー代の上昇などにより費用は想定よりも増加したものの、営業利益は30%超の増益に
- 収益性の向上により、営業利益率は13.0%から15.2%に上昇

事業別推移（四半期推移）



(百万円)	2021年3月期				2022年3月期				2023年3月期				2024年3月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
コンテンツ事業	2,389	2,378	2,604	2,510	2,343	2,488	2,803	2,761	2,821	2,935	3,048	3,169	3,295	3,339	3,437	3,841
EC事業	323	234	269	200	180	223	321	275	331	343	367	328	395	471	426	357
電子チケット事業	209	338	399	426	523	505	568	514	706	618	673	568	712	673	805	868
その他事業	15	14	△2	44	30	22	10	7	2	5	8	10	11	9	7	9
営業利益	288	266	358	189	363	412	604	290	605	581	526	361	783	674	718	650

- コンテンツ事業は、大型アーティストの獲得など会員数を大きく増加させ、継続的な増収に
- EC事業についても、好調なファンクラブ/ファンサイトと歩調を合わせ商品取り扱いが拡大、大幅な増収を達成
- 電子チケット事業は、チケット取り扱い枚数を大きく伸ばし過去最高に

25年3月期業績見通しについて

(百万円)	2024年3月期 (通期) (実績)		2025年3月期 (通期) (予想)		増減額	前期比
		構成比		構成比		
売上高	18,574	100%	20,000	100%	1,426	107.7%
売上総利益	6,054	32.6%	6,700	33.5%	646	110.7%
販売費及び一般管理費	3,228	17.4%	3,300	16.5%	72	102.2%
(うちのれん償却額)	218	1.2%	107	0.5%	-	49.1%
営業利益	2,825	15.2%	3,400	17.0%	575	120.3%
経常利益	2,867	15.4%	3,400	17.0%	533	118.6%
税引前当期純利益	2,798	15.1%	3,400	17.0%	602	121.5%
親会社に帰属する 当期純利益	1,481	6.8%	1,800	8.0%	319	121.5%

- 好調なファンクラブ/ファンサイトの会員数増加に牽引され約10%の増収の見通し
- 売上高の増加により収益性も向上し、営業利益は引き続き約20%の増益を見込む
- 新規事業の立ち上がりを見て、業績予想は適宜見直す予定

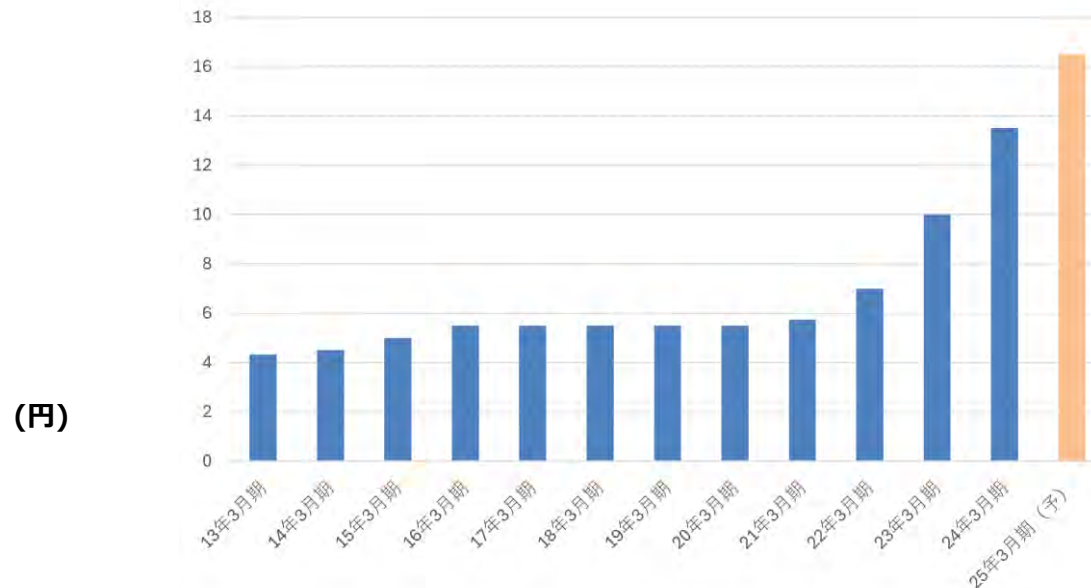
株主還元

積極的な事業投資を行いつつ継続的な**増配**へ

電子チケットや、新規事業への投資は継続するも、
24年3月期の配当は当初予想の1株あたり12円から**13.5円**へと増配、
25年3月期は1株あたり**16.5円**へとさらに増配の予定

配当性向30%を目安に業績の進捗にあわせて配当予想は見直しを行う

海外展開等の新規事業への投資やM&Aの状況も考慮しながら、
引き続き**自社株買い**による株主還元も実施予定



要約貸借対照表

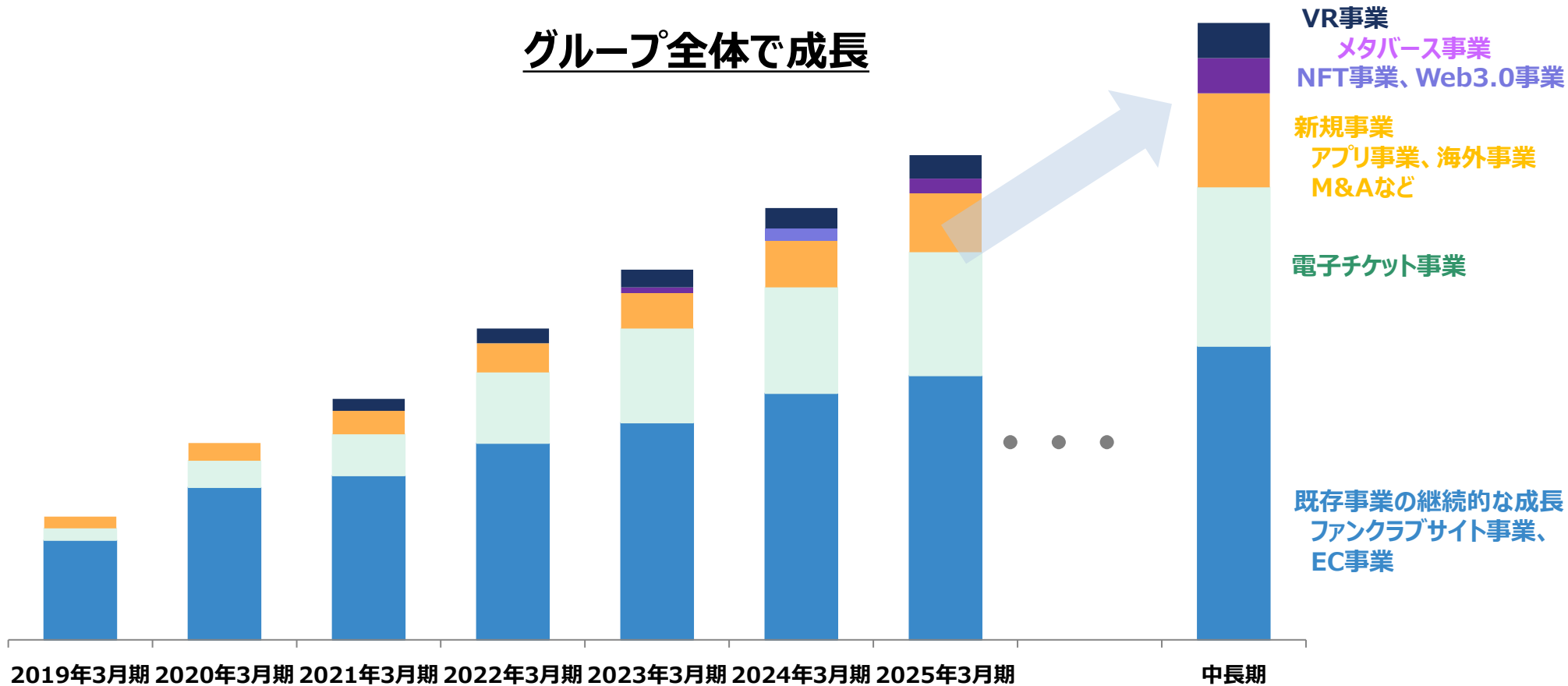
	23年3月期 (実績)	24年3月期 (実績)	前期末比 増減額
流動資産	11,432	14,861	3,429
預金	6,929	8,780	1,850
売上債権	1,866	2,561	694
棚卸資産	27	42	14
その他	2,610	3,478	868
固定資産	5,010	4,688	△ 322
有形固定資産	993	1,204	210
無形固定資産	1,226	699	△ 526
のれん	327	109	△ 218
投資その他の資産	2,790	2,784	△ 6
資産合計	16,442	19,549	3,107

	23年3月期 (実績)	24年3月期 (実績)	前期末比 増減額
流動負債	9,646	12,198	2,550
買掛債務	4,571	4,853	282
有利子負債	0	0	0
未払金・前受金	3,919	5,962	2,042
その他	1,155	1,381	226
固定負債	139	211	71
負債合計	9,785	12,407	2,622
純資産	6,657	7,141	484
株主資本	6,589	7,468	811
その他	67	△ 327	△ 394
負債・純資産合計	16,442	19,549	3,107

- 有利子負債は、創業以来ゼロを継続
- 前受金については、期間に応じて売上高に計上される年会費のファンクラブの会費によるものであり、会員数の増加により前受金も増加

今後のグループ成長イメージ

グループ全体で成長



- 会員基盤を拡大させることで、既存事業は安定的かつ継続的な成長を見込む
- 電子チケットの成長と収益力の向上、海外展開やM&A等の投資による新規事業の育成によって営業利益ベースでは、年間25%の成長を維持することを目指す

組織体制

グループ会社一覧



組織体制-2

株式会社Fanplus (セグメント:コンテンツ、EC)

事業内容:ファンクラブ/ファンサイトの企画、開発、運営
アーティストグッズオンライン販売システムの開発・運営

役員構成:代表取締役 佐藤元
取締役 斎藤磨悟、的場真吾
山内良、美藤宏一郎

出資割合:当社100%

株式会社Tixplus (セグメント:電子チケット)

事業内容:電子チケット及びトレードサービスの企画、開発、運営
アプリの開発・運営

役員構成:代表取締役 池田宗多朗、取締役 飯沼裕樹、
安井透(株式会社イープラス)、他

出資割合:当社54.6%、株式会社イープラス34.0%、その他

株式会社Dear U plus (セグメント:コンテンツ)

事業内容:「DearU bubbleプラットフォームサービス」の
日本事業の運営及び管理

役員構成:代表取締役 山内 良

出資割合:当社51%、Dear U Co., Ltd44%、株式会社Ligareaz5%

株式会社Creative Plus (セグメント:コンテンツ)

事業内容:コンテンツ制作および配信事業、アニメーション制作、
ゲーム系グラフィック制作、IP海外展開事業

役員構成:代表取締役 加藤周太郎 取締役 坂野和之、安田茂雄

出資割合:当社100%

株式会社VR MODE (セグメント:コンテンツ)

事業内容:VRコンテンツ制作、360度動画の撮影/配信、
VRプラットフォームの運営

役員構成:代表取締役 樋口愛史、取締役 立花伸吾、的場真吾

出資割合:当社63.5%、株式会社Jストリーム8.5%、その他

株式会社THE STAR JAPAN (セグメント:コンテンツ)

事業内容:韓流アーティストのファンクラブ事業、Eコマース事業等

役員構成:代表取締役 金振満、樋口愛史、他

出資割合:当社50%、THE STAR PARTNER25%、STARNEWS25%

株式会社WEARE (セグメント:コンテンツ)

事業内容:WEBデザイン・イラスト制作、アプリ制作および運営等

役員構成:代表取締役 小田恒壽、他

出資割合:当社84.6%、東京ニュース通信社6.3%、その他

株式会社Roen Japan (セグメント:その他)

事業内容:Roenブランドの企画・製作・運営業務

役員構成:代表取締役 美藤宏一郎、取締役タウンセン タイローン 竜也

出資割合:当社100%

コンテンツ事業 (Fanplus)

◇ファンサイト事業 (Fanplus)

—長きに渡り築き上げた独自の方法论—

“Fanplus Way”

Fanplusにアーティストが集まり、会員数を伸ばし、売上利益を上げられるファンダムビジネスノウハウ

多ジャンルのアーティスト

ファンサービスの
プロフェッショナルとしての

- ・企画力
- ・開発力
- ・運営力

- ・ 会員増加施策企画～推進力
- ・ ポイントサービスによる会員継続化
- ・ アーティストアプリ ⇨ 電子チケットバンドルによるアクティブ化
- ・ 海外インバウンド対応・中国FC
- ・ 会員限定向け生配信アプリ“FanStream”の活用
- ・ テンポラリーな売上利益を生む“Fanpla Chance”
- ・ スピーディーな立ち上げが可能なファンクラブプラットフォーム“Fanpla kit”

アーティストを支えるファンダムの拡大

Fanplusだけが持つ経験・データの蓄積 ⇨ アーティストからの信頼獲得、次なる強みの源泉に。

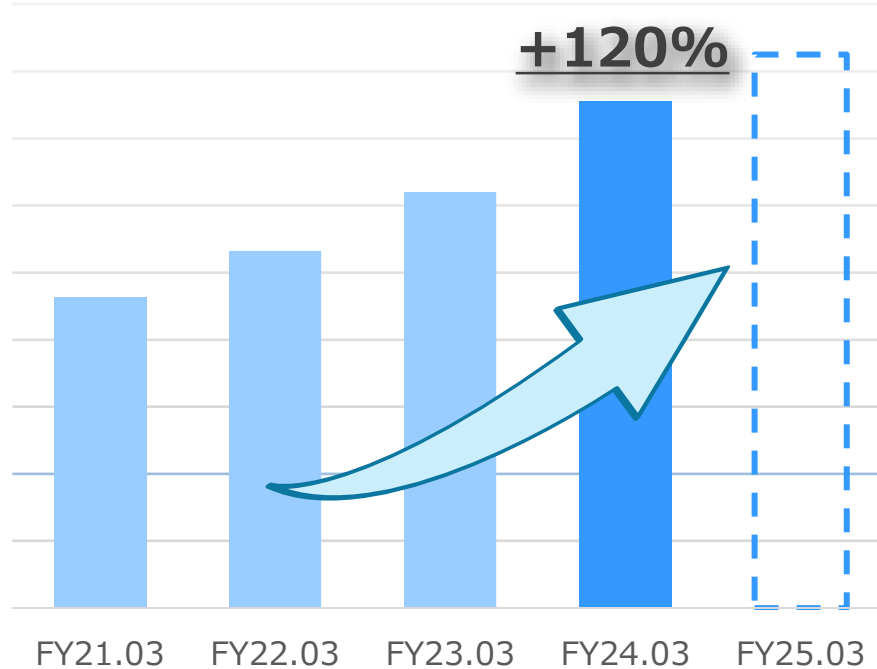
◇ファンサイト事業実績（Fanplus）

◎多くの実績を積み上げた“Fanplus Way”が業界内に伝播し、案件獲得や移管に好影響

大型アーティストの移管獲得や前年より案件獲得数が増加したことにより課金会員数増加を達成。またFanpla Kitの利用アーティストも前年より増加したことも寄与して、前年比を大幅に越えて着地。

■ 累計課金会員数

前年比課金会員数増加



会員数増加要因のハイライト

◆ 移管アーティスト一例：

Mrs. GREEN APPLE、山下智久 etc.

◆ その他アーティスト一例：

ZEROBASEONE、ME:I、FRUITS ZIPPER etc.

◆ 獲得案件数（前年比）：

+127%

◆ FanplaKit 利用アーティスト（前年比）：

+200%強

◇FY24 導入アーティスト一例 (Fanplus)

Z世代から人気の様々なジャンルのアーティストを獲得。課金会員を増加させる最適な機能を組み合わせてサービスを構築。



Mrs. GREEN APPLE



ME:I



ZEROBASEONE



山下智久



マルシイ



FRUITS ZIPPER



Tani Yuuki



Awesome City Club



石崎ひゅーい



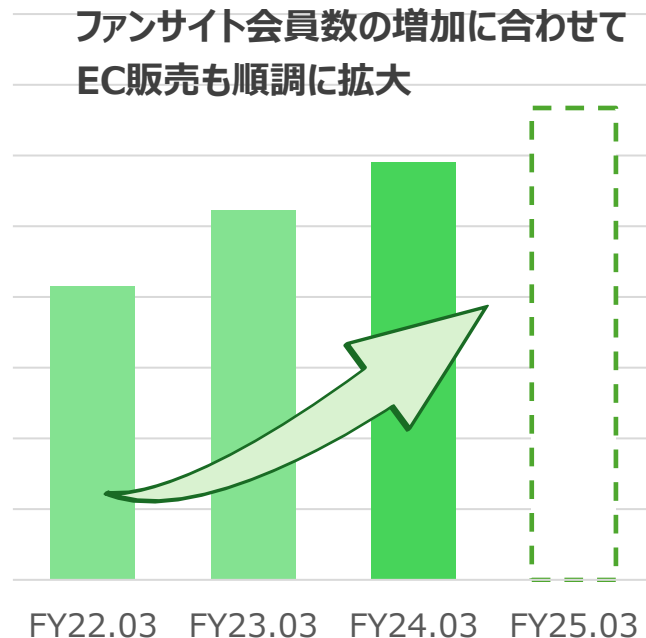
ハシヤスメ・アツコ

◇ EC事業実績 (Fanplus)

◎ グッズ物販とオンラインくじ「Fanpla Chance」のW収益モデルにより安定した事業へと成長

ファンサイト事業と連動し、ファンニーズに寄り添った課金会員でいることのメリットを体感できる販売やオンラインくじを展開。

■ 営業利益推移



EC実績ハイライト

◆ 今期EC実施一例：



購入者特典企画



会場受け取り実施例

取り組み

Plus member ID保有の購入者のみが閲覧できるコンテンツ環境を提供するなど、特別体験の提供を実施。また会場受け取りは利便性が高いことから、利用拡大されている。

◆ くじ導入アーティスト一例：



THE ORAL CIGARETTES



TWICE

取り組み

オンラインミーグリやバックステージツアーなど本人と直接話せたり、プレミアムな体験を提供することで、くじの付加価値向上を実現。

◇今期の取り組み① (Fanplus)

網羅的で安定したコンテンツ基盤とIT技術を駆使した付加価値サービスの提供

当社ファンサイト企画・運営管理

アーティスト/事務所
ファンサイト企画・運営管理

網羅的で安定したコンテンツ基盤

デザイン性の高いオフィシャルサイト・コンテンツ満載のファンサイトの開設はもちろん、電子チケット機能付きのアーティストオリジナルアプリや、ファンサイト運営機能がキット化されたFanpla Kitを提供することで、アーティストの用途や目的に合わせたコンテンツ基盤を提供。



ファンサイト



アーティスト
アプリ



FanplaKit

PPV(有料配信)

ファンサイトIDと連携された世界に一つだけのNFT提供

IT技術を駆使した付加価値サービスの提供

ファンサイト内でのコンテンツ提供だけでなく、IT技術を駆使した付加価値サービスを伴走することで、ファンエンゲージメント強化と体験向上に貢献。



LAPOSTA



MERRY ROCK PARADE THE YELLOW MONKEY



UVERworld



◆今期の取り組み② (Fanplus)

新たな試みによる更なる成長源



アーティストのパーソナリティを押し出す新システム

「推し活」熱量の最大化に向けてグループ全体のコンテンツに加えてメンバーのパーソナルコンテンツを提供。推しメンバー二人目以降は追加課金で推せるシステムを新たに構築。グループのみならず、メンバー個々への熱量を高めることで、コア化を促進。



EVNNE



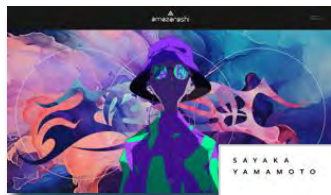
n.SSign



Hi-Fi Un!corn

韓国アーティストの日本FCサポート

ZEROBASEONEをはじめとする、韓国アーティストの日本FCサポートだけでなく、韓国俳優のFCサイトの開設など幅広い案件を担当し、通期で16案件を獲得。



amazarashi



山本彩



GARNiDELiA

中国・その他海外進出のサポート

日本人アーティストの中国・台湾・その他東南アジア進出のサポート。特に中国戦略において、中国FCの開設による海外ファンの獲得に成功。ローカライズされたコンテンツ提供も展開予定。

◇ Fanplus中長期戦略

◎ No.1ファンダム企業を目指し、独自基盤強化+他社との協業推進で加速

① ファンダム変化を予測したアセットの強化・向上

- 時代のニーズをキャッチした当社オリジナルの機能向上による“Fanplus Way”進化の追求
- 既存のファンクラブ概念に捉われずに、Web3技術を活用した新サービスの検討を継続
- 将来の更なる成長を見据えた、高度なIT領域人材と海外事業人材の確保と育成

② 他社との連携・協業による新サービスの拡充

- 日本版「bubble」のサービス始動・認知の拡大
- 当社サービス共通ID「Plus member ID」と他社IDとの戦略的パートナーシップの検討
- 当社300万人超有料会員に流通するトークン発行とIEOの達成

③ 日本と海外のファンダムビジネス融合

- 中国FC&EC事業のパッケージ化と拡張
- 日本アーティストの海外進出、海外アーティストの日本進出におけるサポート
- 信頼度が高く実績のある海外現地企業とのパートナーシップ推進

電子チケット事業 (Tixplus)

◇電子チケット事業 (Tixplus)

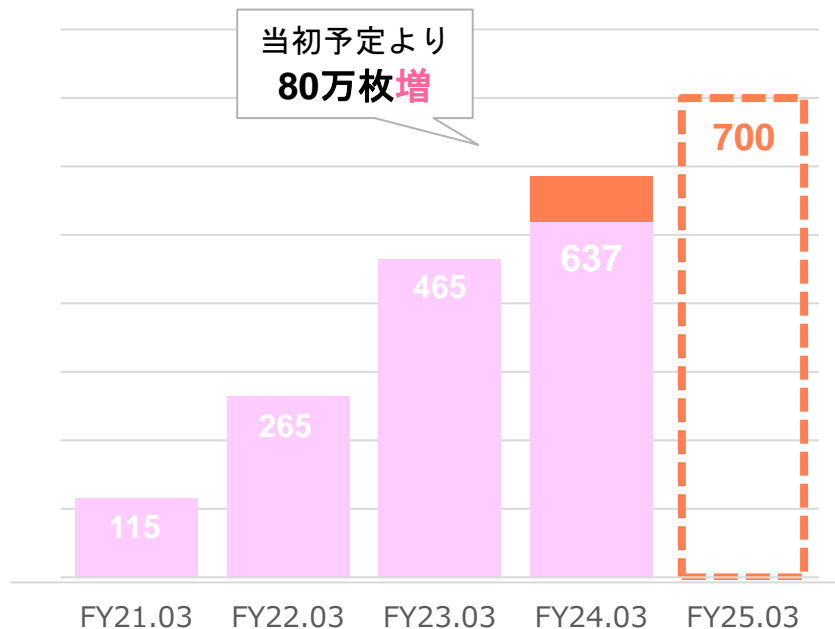
発券

◎ 取り扱いアーティストも着実に増加し、順調に推移

⇒ 通期で過去最高枚数を達成。既存案件の安定的な獲得と新規案件により成長。

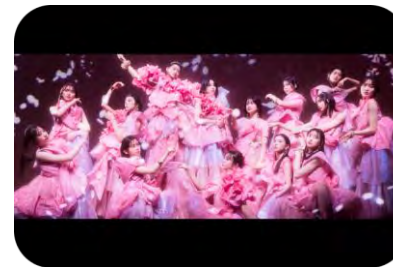


電子チケット発券枚数 (単位：万枚)



FY2024は昨対比で136%増

2024年3月期 実績



櫻坂46



JO1



Saucy Dog



あいみよん

他多数取り扱い中

◇電子チケット事業 (Tixplus)

発券

◎電子チケット機能の外部提供導入拡大。新規案件が増加傾向

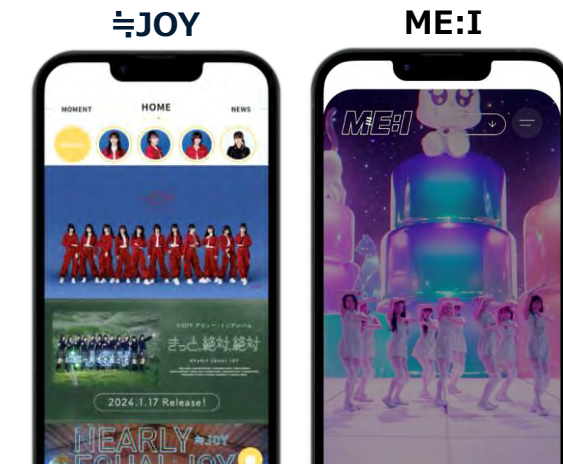
⇒蓄積された知見を基にソリューションを提供。電子チケット普及率に貢献。

 チケプラ Kit (SDK)

新規案件



豊洲サンセット



豊洲サンセット等、フェスアプリに採用。その他、話題のアーティストの公式アプリに多数採用されています。

継続案件



アーティストアプリ (JO1・INI・あいみょん・サカナクション・Official髭男dism 他) / AKB48グループ / TREASURE05X 公式アプリ 他多数

◇電子チケット事業（Tixplus）

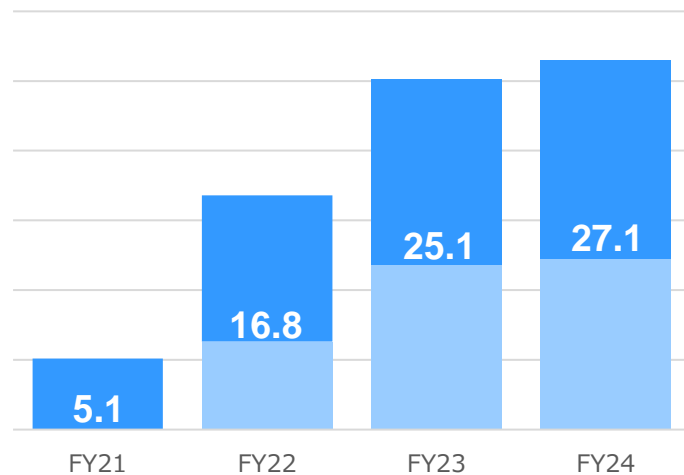
トレード

◎ 成立枚数は想定を下回るも、案件数は継続的に拡大

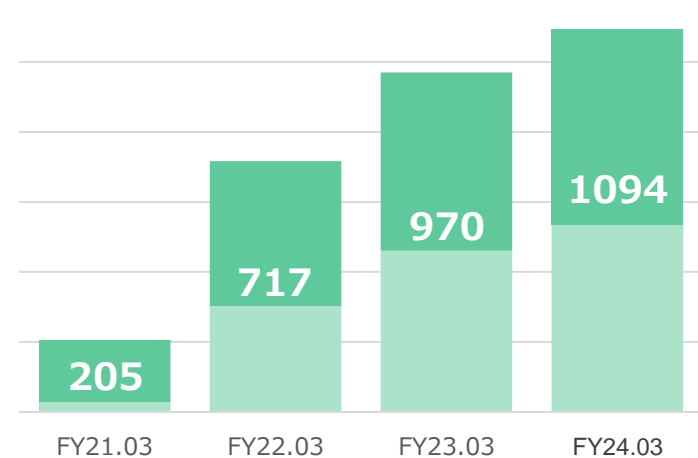
⇒幅広い案件を獲得し、公式二次流通サービスとして高い水準を維持。

チケプラTrade

【チケットトレード成立枚数】（単位：万枚）



【チケットトレード実施案件数】（単位：件）



コロナによる制限が終わり、イベント参加への需要が復活したことにより出品率が減少したため成立枚数が想定を下回るが、案件数は、継続的な取引や新規案件により、
昨対比で **112%成長**

◇電子チケット事業 (Tixplus)

トレード

◎ 音楽系だけでなく、スポーツ・演劇・イベント案件も増加傾向

⇒安全性・公平性・利便性の高い公式リセールサービスを提供。

⇒ チケプラTrade

FY2024 実績



松任谷由実



INI



椎名林檎



STU48



三浦大知



あいみょん



NODA・MAP



ワールドカップバレー2023

Saucy Dog / SUMMER SONIC / ap bank fes / A3! 他多数取り扱い中

◇電子チケット事業（Tixplus）

トレード

◎紙チケット出品対応で、これまで利用のなかった新規案件を獲得

⇒読売ジャイアンツの公式リセールを開始、紙チケット出品対応を舞台公演で拡大。

チケプラTrade

新機能



AIによるエリア内文字認識で、
必要情報が入力される機能を追加。
採用領域拡大に向け、サービスを拡充。

紙チケ対応案件



読売ジャイアンツ初の公式リセールサービス開始。2.5次元舞台等取り扱い増。
様々な案件に幅広く対応。

◇電子チケット事業 (Tixplus)

くじ

◎ 新たな顧客開拓を強化し、実施件数増加傾向

⇒ チケットとの連動で1枚あたりの顧客単価増。スポーツ領域で活発に採用。

くじプラ。 (オンラインガチャガチャ)

FY2024 実績

138 案件

(FY23 126案件)



UVERworld



Produce101 3rd



EVENN



C.I.A.



Lead



B.LEAGUE



V LEAGUE

他多数取り扱い中

◇電子チケット事業 (Tixplus)

スポーツ

◎デジタルカードコレクションは昨年度比で利用者増加

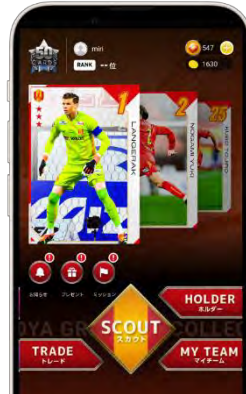
⇒サッカーの新規サービス拡大。リアルカード販売により新たなファンの獲得。

サッカー新規サービス



浦和レッズ
コレクション

名古屋グランパス
コレクション



セレッソ大阪
カードコレクション



浦和レッドダイヤモンドズ、名古屋
グランパスエイト、セレッソ大阪
にて公式カードコレクションを提
供。

リアルカード販売



福岡ソフトバンクホークス、読売ジャイア
ンツにて、リアルカードを販売。今後も継
続的に実施予定。

◇電子チケット事業 (Tixplus)

スポーツ

◎ チケットを絡めたスポーツDX支援を実現

⇒電子チケットの発券から入場、来場促進までトータルサポート

公式アプリ



B.スマチケ

GIANTS APP



スマートV



B.LEAGUE、V.LEAGUEにて
23-24シーズン運用開始。
ジャイアンツは新シーズンに合わせ
てリニューアル。

来場施策



リアルカード含む多数のグッズを用意し
抽選会を実施。
さらにデジタルへの送客を強化。

◇電子チケット事業（Tixplus）今後の事業戦略

◎幅広い領域の新規案件獲得のためのサービスの拡充と営業推進

 チケプラ  チケプラTrade

電子チケットの発券連携を推進し、二次流通を拡大

⇒ 一次流通の発券連携を積極的に実施し、二次流通マーケットの取り扱いを拡大

価格変動チケット二次流通サービスで顧客のニーズを深掘り

⇒ 公式二次流通で定価スタートオークション形式のチケット販売機能の提供開始

スポーツ・イベント・施設系への導入強化

⇒ 音楽領域以外のチケットの取り扱いを増加させ、採用領域拡大を目指す

発券アプリとトレードシステムの統合

⇒ ユーザーの利便性を向上による収益性の強化と、運用効率化による利益率向上

◇電子チケット事業（Tixplus）今後の事業戦略

◎デジタル領域を活用した顧客接点や事業収益モデルの拡大

スポーツ領域

デジタルカードコレクション サッカークラブ拡大と新しいスポーツへの展開

⇒ヴィッセル神戸にて採用。他クラブも複数合意。
手軽に始められるブラウザ版の強化と新規獲得を目指す

引き続きスポーツDX推進サポートの強化

⇒自社サービスとの連携を強化、
デジタルの強みを活かした顧客接点を構築。
リーグ・クラブ・球団公式アプリの提案を実施、
来場促進など、現地での集客施策の継続的实施。

情報を1つのアプリに集約

毎日遊べる要素でサービス利用率向上

応援

楽しい

便利

感染症対策



コンテンツ事業 (VR MODE)

◇コンテンツ事業 (VR MODE)

◎ LIVEコンテンツを事業の柱に、新規アーティスト、レギュラーアーティストを多数配信 (VR生配信、視点切替による8Kマルチアングル配信、高音質ハイレゾ配信など)

- ・VR体験機会の創出のため、VR映像+VRギア (専用視聴機器) のセット販売を継続展開
- ・KORG社の協業により世界初のVRハイレゾ配信を実現、今後は高音質コンテンツの配信にも注力



『HYDE映像商品バンドル (完全予約限定盤)』
(Blu-rayバンドル/VRゴーグルorグラス+VR映像11曲)



『ASKA TOKYO SYMPHONIC WAVE 2022/ASKA VR2020』
(48kHz/24bitロスレス/ハイレゾver.を再配信)



『イ・ジュンギ SPLENDOR Family Day』
(DVDバンドル/VRグラス+VR映像8曲)



『手越祐也 KIZUNA TOUR』
(VR生配信/20曲)



『ゴスペラーズ HERE & NOW TOUR』
(VRマルチアングル映像3カメラ/7曲)



『平野綾 RE:BOOTツアー』
(VRオンデマンド/シリアル連携配信)

◇コンテンツ事業（VR MODE）

◎ 新たな事業収益の基盤作り

VR一斉配信システムの活用による有料イベントの実施

3D立体視映像による、圧倒的な没入感や近接感に加え、リアルタイムでライブを共有しているような一体感も味わえる新感覚イベント



『HYDEPARK2023』



アーティスト「HYDE」の「HYDE LIVE 2023」の各会場のライブ初日の模様を収録し、同会場にて開催されたイベント「HYDEPARK2023」に合わせ、映像を即時編集し、配信を実施。

撮影・編集から来場者への同時配信システムの構築、会場オペレーションまでを全面的に運用
（東京・名古屋・大阪で4日間実施）

2024年7月より、全国のライブハウス、映画館、ポップアップストア等でイベント開催

⇒劇場の音響を活用した爆音上映会など、より迫力のあるVR体験が可能に！

- ・高音質ASMRを活用した月額制サービスの構築
- ・VRギアとのセット展開や、受託案件の獲得など継続的な売上向上を目指す

◇コンテンツ事業（VR MODE）

◎ Apple Vision Proの発売を機に盛り上がるHMD市場への対応

- ・Meta社は、HMDのOSをサードパーティ企業にオープン化し提供
- ・Google&サムスンが協業しVR/XR市場に再参入

※HMD=ヘッドマウントディスプレイ

⇒ 今後発売される各HMD向けのアプリ対応をスピーディーに行い、利用ユーザーの拡大へ



Apple Vision Pro



Meta Quest 3

◎ HMD市場拡大に足並みをそろえ、VR MODEアプリも機能を拡張

・3D立体視映像再生機能

⇒Vision Pro用にiPhone15Proに追加された「空間ビデオ」撮影機能など通常の動画を立体視に拡張した
3D立体視映像市場の発展を見据え再生機能を追加開発

・複数コンテンツ配信機能

⇒従来の4Kや最新の8Kコンテンツ、180度VRや360度VR、「空間ビデオ」や通常の2D映像など、配信形式は異なるが関連するコンテンツをまとめて複数同時に購入し再生できるようにプレイヤーとコンテンツの機能を拡張



出典：MM総研/VRゴーグル国内販売台数推移・予測

コンテンツ事業 (Creative Plus)

◇コンテンツ事業（Creative Plus）

◎ソーシャルゲーム「えとはなっ！～干支っ娘・花札バトル～」配信中

⇒「けものフレンズ」コラボや周年祭など、各種キャンペーンやイベントを実施中



●「えとはなっ！」とは

複数プラットフォーム(iOS/Android/DMM)で展開する新ジャンル「花札×美少女」のソーシャルゲームです。

●「えとはなっ！」の特徴

- ・全国のプレイヤーとオンライン対戦が楽しめる
- ・干支っ娘ごとに用意されたサブスク「応援団」と「ガチャ」の二軸でのマネタイズ
- ・干支などの動物の擬人化した「干支っ娘」が多数登場

◎VTuberプロジェクト「そちらの世界は〇〇ですか？」活動中

⇒グッズやボイスの販売、コラボなども積極的に実施中。



●「そちらの世界は〇〇ですか？」とは？

- ・略称「そちまる」。史上初となる異世界からの配信をコンセプトとしたレベルアップするVTuberプロジェクト。今までのVTuberとは一味違った展開を目指します。1期生4名が毎日活動中です。

ファンとのコミュニケーションも大切に、日々企画運営を行っております。

◇コンテンツ事業 (Creative Plus)

◎ Tixplusとの協業によりオンラインくじ「くじプラ」にてアニメ系くじを実施！

⇒スタジオ描き下ろしイラストを使用したくじプラ限定グッズを多数展開



●くじプラ限定イラスト

メインとなるスタジオ描き下ろしイラストはもちろん、CreativePlus描き起こしミニキャラも用意することで、よりバリエーション豊富なオリジナルグッズ展開が可能に。



©コーエーテクモゲームス/「ライザのアトリエ」製作委員会



←X (旧 : Twitter) アカウント「くじプラ アニメ部」を設立！

限定イラストQUOカードが当たるフォロRTキャンペーンなども実施。

◇コンテンツ事業（Creative Plus）

◎ 当社運営の「スゴ得コンテンツ」サイトにてdポイント施策開始

⇒ dポイント配布でUU数アップの施策を実施。ポイ活ユーザーを取り込む。



● DUU獲得のための取り組み→DUUの大幅アップ

- ・サービスのリテンション率向上のため、毎日確実にdポイントが配布される仕様
- ・ポイ活民を多く獲得するため、広告を実施
- ・獲得したポイ活民が継続するための仕組みも構築
- ・さらに配信コンテンツのIP拡充

◎ 「声優グランプリ for スゴ得」にて限定番組の制作と配信

⇒ 「スゴ得コンテンツ」自体の新規会員獲得にも寄与



● NTTドコモとの取り組み。新規会員獲得施策として実施

- ・人気声優の座談会動画配信（全8回）
↳ 好評につき2回追加配信
- ・サイン入りポラロイドプレゼントキャンペーン
- ・オフショット公開

好評につき、
2024年6月～ 新番組制作予定

◇コンテンツ事業 (Creative Plus)

◎LINEスタンプ・着せかえ制作等

⇒トップクラスのリリース数とクオリティをキープ!



TVアニメ「葬送のフリーレン」
© K.Y,T.A/S/FP

TVアニメ「勇氣爆發バーンレバーン」
©BBB



TVアニメ「ダンジョン飯」
©RK,K/DIDP

動く!アニメ「ぼち・ざ・ろく!」
©AH/H,A



TVアニメ「僕の心のヤバイやつ」
©N.S (AS)/DMHC



アニメ「ゼロ軍曹」1stシーズン©Mine
Yoshizaki/KADOKAWA, BNP, TV TOKYO, NAS, BV



転生したらスライムだった件 コリウスの夢
©T,F,K/TSP



TVアニメ「ホリミヤ -piece-」
©H,DH/SQEX,HPP



TVアニメ「天官賜福 貳」(ミニキャラver)
©bilibili



TVアニメ「MFゴースト」
©Shuichi Shigeno, Kodansha/MF GHOST
Committee.

「クオリティ」「企画力」と「スピード感」を重視した制作により、制作点数も毎月増加。
権利元様との関係性の構築で逆提案も増加。

他多数

◇アウトソーシング事業（Creative Plus）

◎ゲームアセット制作（IP関連）

ゲームアセットはIP関連を中心に、絵柄似せ & 寄せを基本に様々なイラスト、ゲーム内素材を量産中。

◎定期発注イラスト制作

定期的に毎月の発注のあるキャラクター系やアイテムイラストの量産ラインを増やしクライアントの求める質、スピード感を出すように注力。

◎アニメーション制作の強化

以前より注力しているspineアニメーションやLIVE2Dなどクライアントが求めるアニメーションのクオリティをさらに強化。

◎動画制作

AfterEffectsでの動画制作。MAYAでの3DCGアセット他動画系のアニメコンテ～完パケまで網羅出来るような体制の構築。

◎LIVE配信アプリの2D/3D素材・アニメーション制作

17LIVE

ふわっち

yellLive

muchU LIVE

- 17LIVE（ワンセブン）（17LIVE株式会社）
- ふわっち（A inc.）
- yell Live（yell株式会社）
- MuchU LIVE（株式会社MuchU LIVE）
- 他+2サービスの展開中。

LIVE配信系サービスを運営する会社様からのご依頼にてギフト素材制作、2D/3D素材制作、キャラクター制作、アニメーション制作、動画制作、LPページ制作、UIデザイン、パーツ制作、グッズ用デザイン、撮影等多岐に渡る様々な制作にてご協力させて頂いております。

◇ コンテンツ事業（Creative Plus）

◎ コンテンツ関連ビジネスの領域を拡大

- ・アニメIP、キャラクターIPなどヒットコンテンツの獲得に引き続き注力
- ・アニメIPコラボなど、リアルでの取り組みも実施
- ・数々のIPに携わってきたノウハウを生かし、自社IPの創出へのチャレンジ
- ・各事業会社との協業による新規事業の創出に最注力
- ・新しいテクノロジーやデバイス、グローバル向けなど、時流に乗った領域へのチャレンジ

◎ クライアントの要望を直ぐにカタチに出来る制作体制の強化。

- ・アイデアとクオリティ、スピード感を武器にクライアントワーク事業の拡大
- ・ニーズの高まるAIやメタバースなどの新しいマーケットへの領域拡大
- ・札幌事業所も含めた制作チームの連携とディレクションの質の向上
- ・外部登録クリエイターとのコミュニケーション強化によるクオリティUP
(新規商材や最先端コンテンツ制作も視野に入れたクリエイターの確保)

コンテンツ事業 (WEARE)

◇コンテンツ事業（WEARE）

・デザイン受託開発事業

◎大型アニメIP ソーシャルゲーム グラフィック開発受託中

2022年にリリース・運用が開始された、大型アニメIPを原作としたソーシャルゲームの受託開発をしております。UI/UXデザイン、2Dキャラクターデザイン、バナーデザイン、3Dモデリング、アニメーションなど、ゲームに関連するグラフィック全般を、開発期間から現在の運用期間まで引き続き担当しております。

◎その他複数ゲームタイトル グラフィック開発受託中

こちらも受託開発のためタイトル名は記載できませんが、複数のソーシャルゲームにてイラスト制作、3Dグラフィック制作、Live2D制作など、様々なグラフィック開発を受託しております。

◇コンテンツ事業（WEARE）

◎ 豊富なコンテンツ制作経験を活かした開発・運営受託

- ・IPを活用したソーシャルゲームアプリの提案、開発・運用受託
- ・ECサイトやファンサイトなどのWebコンテンツの提案、開発・運用受託
- ・ゲームイラスト、3Dモデル、Live2Dなどのデザイン制作受託

◎ アーティストIP、アニメIPを軸にしたファンアプリ開発

- ・強力なアーティストIP、アニメIPを軸にしたファンアプリの開発
- ・Vtuberやインフルエンサーなど、新規IPによるファンアプリの開発

コンテンツ事業 (THE STAR JAPAN)

◇コンテンツ事業（THE STAR JAPAN）

◎ **通期**：4サイトの新規FC開設により、会員数が順調に増加



(G)I-DLE 日本公式ファンクラブ開設（6月）



BTOB 日本公式ファンクラブ開設（7月）



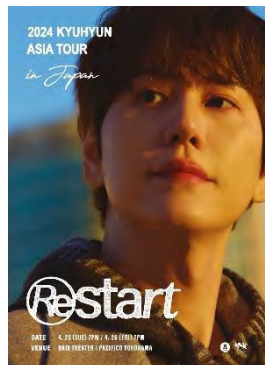
EVNNE 日本公式ファンクラブ開設（9月）



KYUHYUN 日本公式ファンクラブ開設（12月）

◎ 今後の事業展開

- ・来日公演が続々決定、FC施策により会員数も順調に増加
- ・ECサイトにて来日記念グッズやFC限定特典付商品の販売強化（VR MODEとの連携）



KYUHYUN
@オリックス劇場/パシフィコ横浜
（4月）



EVNNE
@オリックスホール/
びあアリーナMM（5月）



BTOB
@Zepp Namba/
Zepp Haneda（5月）



VERIVERY
@品川インターシティホール
（6月）



イ・ジュンギ
@パシフィコ横浜
（6月）



イ・ジュンギ
VR特典封入 スペシャルDVD-BOXセットを販売
（5月）



その他事業 (Roen Japan)

◇ RIZIN関連事業 (Roen Japan)

◎ 国内最大級格闘技イベント「RIZIN」との業務提携

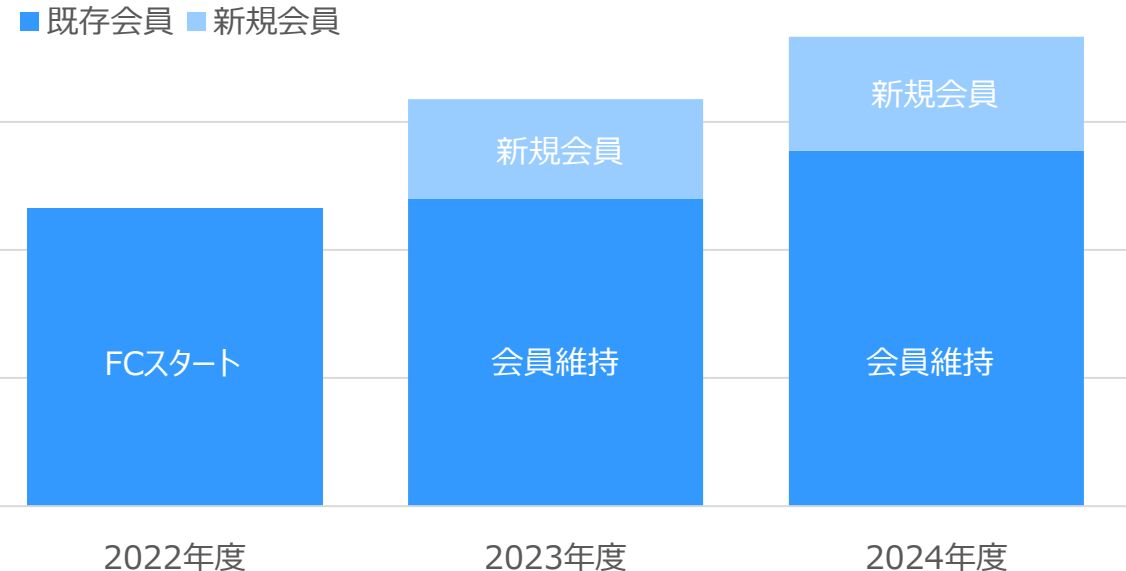
「RIZIN」オフィシャルファンクラブ【RIZIN100CLUB】の運営

「RIZIN」Official FCとして、既存FCサービスに加えオリジナル動画制作やストリーミングサービスなどを融合させた、新しいデジタルファンクラブ



■ RIZIN100CLUBでは
チケット最速販売、PPV価格最安
PPV完全フル配信

コロナ禍で休止していた「RIZIN」大会は2022年度より大会を徐々に再開し、2024年度は大会数も大幅に増加予定。SNSで話題の選手や実績のある選手の対戦カードも多く新規会員の獲得や配信の売り上げ増加が見込める。



今後、オリジナル番組の制作配信や選手別サロンなどの運営も予定

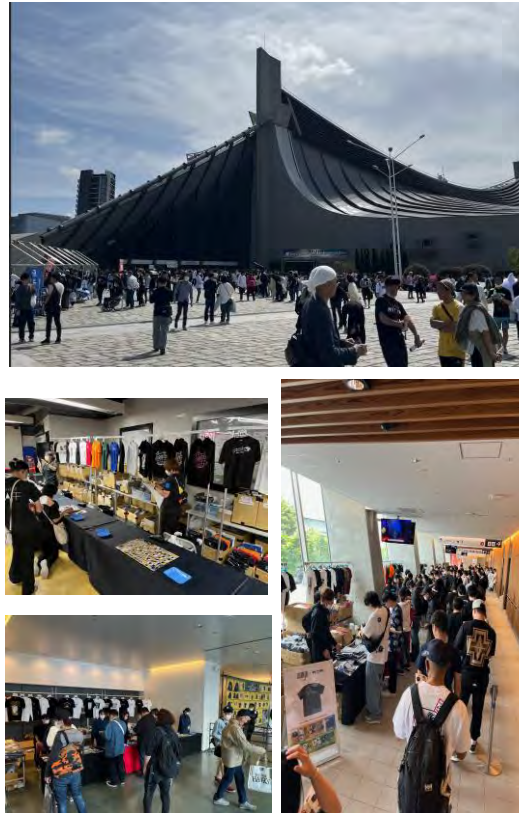
◇ RIZIN関連事業 (Roen Japan)

◎ RIZINオフィシャルグッズに関連する業務を展開

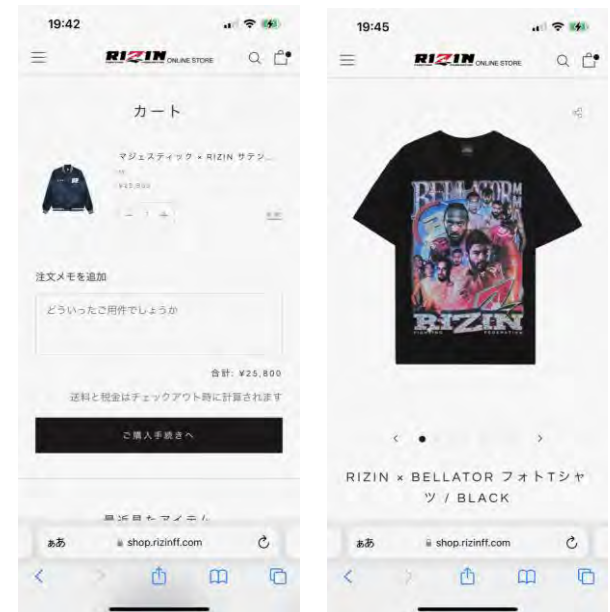
グッズ企画及び製造



会場物販運営業務



オフィシャル通販サイト業務



- 年約10大会毎にデザイン～納品
- VIP客専用グッズの制作などもOEM受託

■ 最大約30,000人来場の大会での販売実績

◇ 総合格闘技「RIZIN」配信事業

◎ RIZINのPPV(ペイパービュー)配信事業

⇒ 配信代理店として 大手配信会社と連携して 配信売上を最大化



LANDMARK 9
ホベルトサトシソウザ VS 中村K太郎
武田光司 VS 萩原京平 他



RIZIN.46
鈴木千裕 VS 金原正徳
(フェザー級タイトルマッチ) 他



RIZIN.47
堀口恭司 VS セルジオ・ペティス
クレベルコイケ VS ファンアーチュレット 他



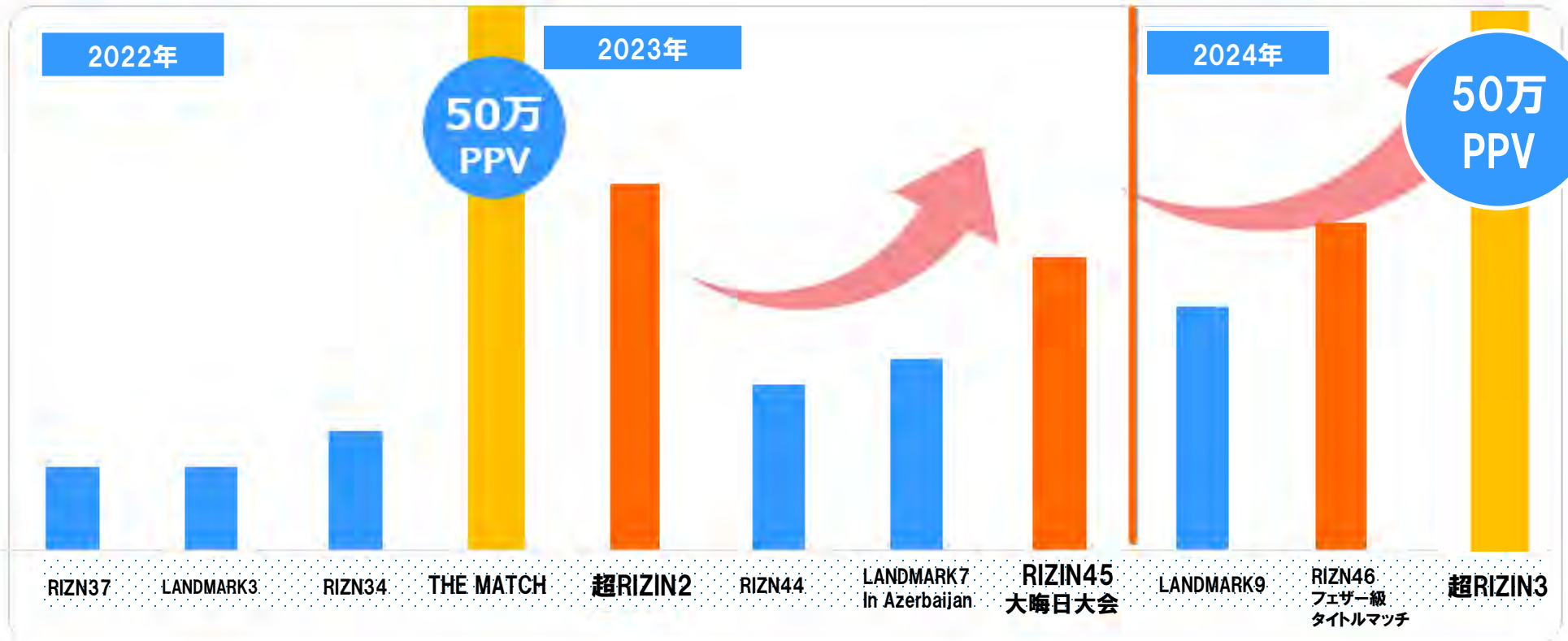
超RIZIN 3
朝倉未来 VS 平本蓮
他

◇ 総合格闘技「RIZIN」配信事業

◎ RIZINのPPV(ペイパービュー)配信事業

⇒2024年、超RIZIN3ではこれまで積み上げてきた実績を見て

「THE MATCH 2022」那須川天心 vs 武尊 50万超のPPVに迫る見込み



ファンクラブやチケット事業のノウハウを生かして PPV配信事業が成長

◇その他事業 (Roen Japan)

アパレル事業

Roen 2024 S/S COLLECTION

他社では表現できない特殊加工技術を用いたアイテムを主とした好評のLIMITEDライン



毎シーズン都内、地方都市の百貨店にてPOP UPを開催



渋谷西武メンズ館



名古屋PARCO



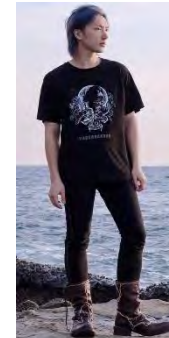
阪急梅田本店



限定ショップ ANRE-R SALONより

Roen UG (2nd LINE) の展開

Roen[®]
UNDERGROUND



Roen本ラインよりデイリーに使用できるストリートテイストがコンセプト。

Roenのアイデンティティを継承しながらコンテンポラリーなアイテムを通じて新しい世代へのメッセージ性を強く打ちだした商品を展開。

Roen衣装リース



L'arc~en~Ciel hyde
ラルクツアーにて着用



Gackt
Youtube チャンネルにて着用

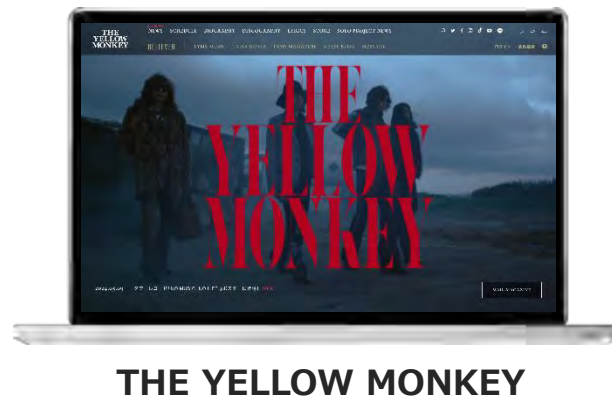
ご参考

コンテンツ事業 ファンサイト

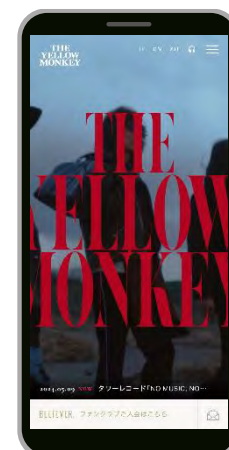
無料の公式サイトと有料のスマートフォンサイト・ファンクラブサイトが、低コストかつスピーディに提供できるクラウドシステムを自社開発。
J-POP・ロック・アイドル・声優・俳優とジャンルを問わず、有名アーティストから話題の若手アーティストまで幅広く展開しています。



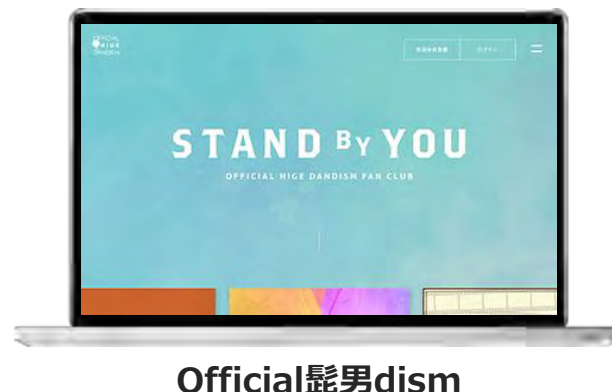
あいみょん



THE YELLOW MONKEY



UVERworld

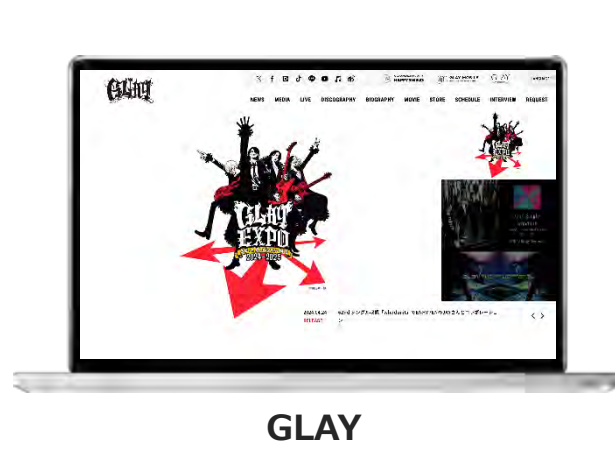


Official髭男dism



コンテンツ事業 ファンサイト

無料のオフィシャルサイトと有料のスマートフォンサイト・ファンクラブサイトが、低コストかつスピーディに提供できるクラウドシステムを自社開発。
J-POP・ロック・アイドル・声優・俳優とジャンルを問わず、有名アーティストから話題の若手アーティストまで幅広く展開しています。



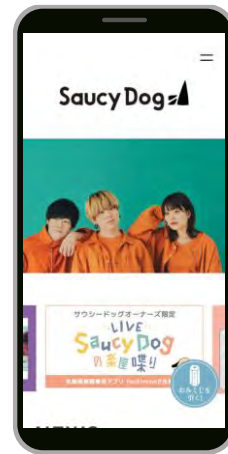
GLAY



コブクロ



Saucy Dog

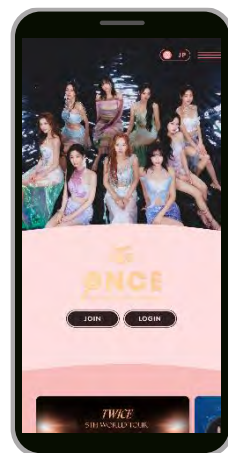
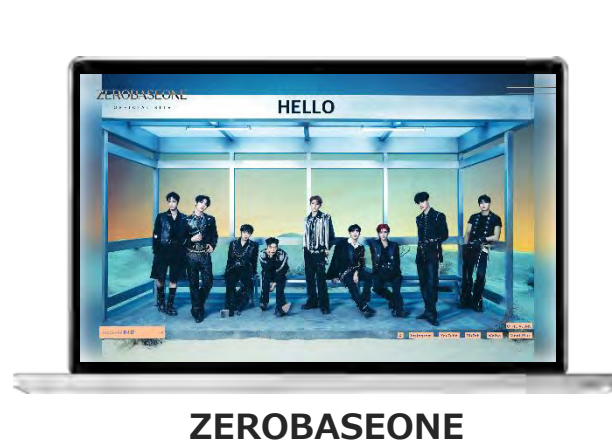
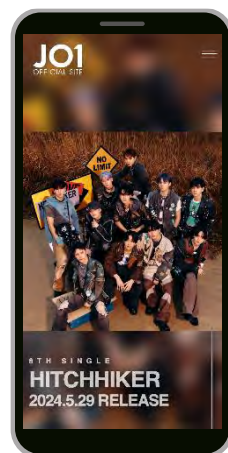


サカナクション



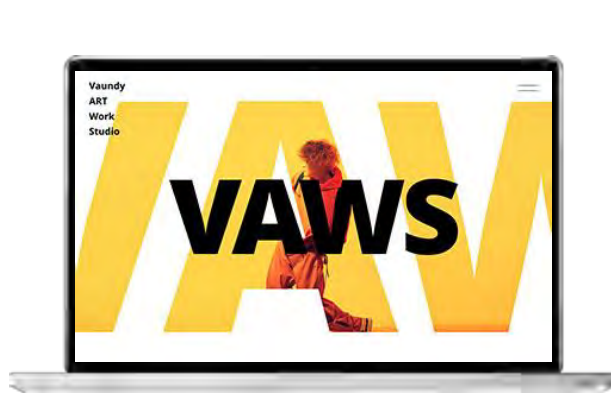
コンテンツ事業 ファンサイト

無料のオフィシャルサイトと有料のスマートフォンサイト・ファンクラブサイトが、低コストかつスピーディに提供できるクラウドシステムを自社開発。
J-POP・ロック・アイドル・声優・俳優とジャンルを問わず、有名アーティストから話題の若手アーティストまで幅広く展開しています。

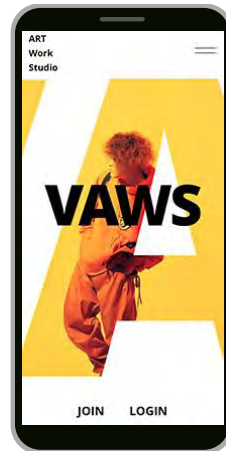


コンテンツ事業 ファンサイト

無料のオフィシャルサイトと有料のスマートフォンサイト・ファンクラブサイトが、低コストかつスピーディに提供できるクラウドシステムを自社開発。
J-POP・ロック・アイドル・声優・俳優とジャンルを問わず、有名アーティストから話題の若手アーティストまで幅広く展開しています。



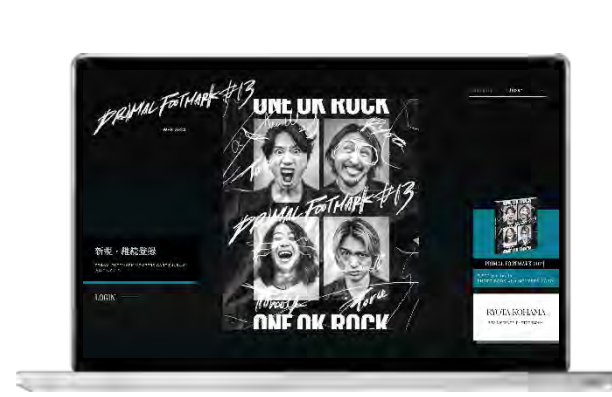
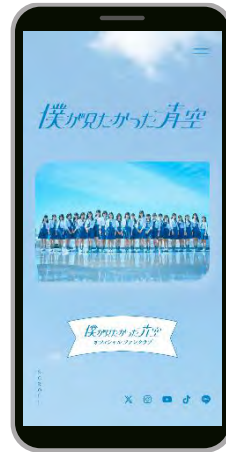
Vaundy



back number



僕が見たかった青空



ONE OK ROCK



コンテンツ事業 ファンサイト

無料のオフィシャルサイトと有料のスマートフォンサイト・ファンクラブサイトが、低コストかつスピーディに提供できるクラウドシステムを自社開発。
J-POP・ロック・アイドル・声優・俳優とジャンルを問わず、有名アーティストから話題の若手アーティストまで幅広く展開しています。



家入レオ



EXIT



=LOVE



SKE48



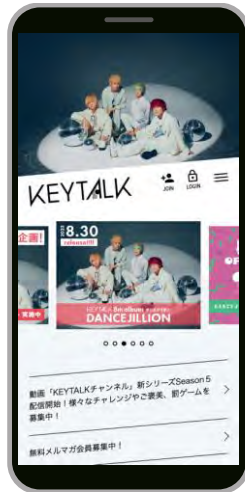
STU48



NMB48



THE ORAL CIGARETTES



KEYTALK



木梨憲武



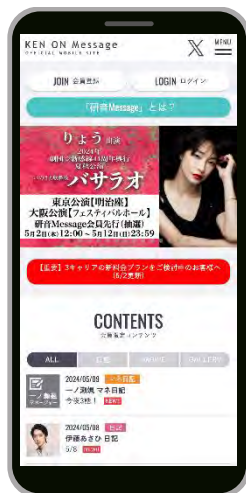
クリープハイブ

コンテンツ事業 ファンサイト

無料のオフィシャルサイトと有料のスマートフォンサイト・ファンクラブサイトが、低コストかつスピーディに提供できるクラウドシステムを自社開発。
J-POP・ロック・アイドル・声優・俳優とジャンルを問わず、有名アーティストから話題の若手アーティストまで幅広く展開しています。



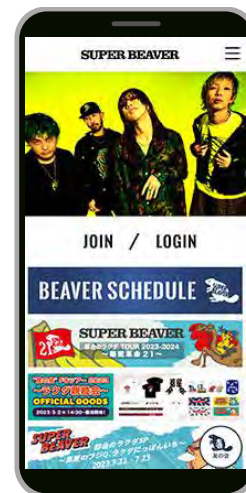
ガスの極み乙女。



研音



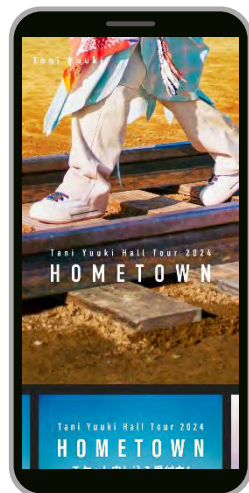
山下智久



SUPER BEAVER



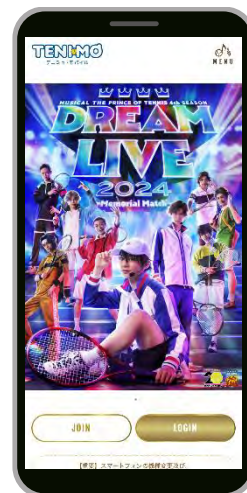
高橋優



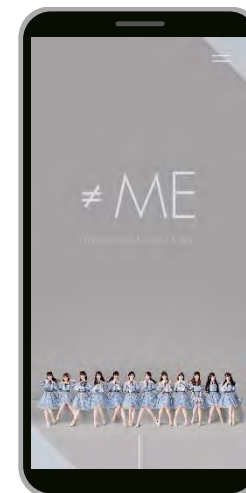
Tani Yuuki



ME:I



テニミュ・モバイル



≠ME



三浦大知

コンテンツ事業 ファンサイト

無料のオフィシャルサイトと有料のスマートフォンサイト・ファンクラブサイトが、低コストかつスピーディに提供できるクラウドシステムを自社開発。
J-POP・ロック・アイドル・声優・俳優とジャンルを問わず、有名アーティストから話題の若手アーティストまで幅広く展開しています。



hide



FUNKY MONKEY BABY'S



04 Limited Sazabys



山本彩



吉井和哉

ファンメールサービス



SKE48 Mail



STU48 Mail



NMB48 Mail



チョコメ! 声優

他 ファンサイト数

約 **500**

※Fanpla Kit含む

コンテンツ事業 定額制サービス提供実績

NTTドコモ「スゴ得コンテンツ®」のマーケット向け、複数サイト／アプリの提供を行っています。

スゴ得コンテンツ®



マチ★キャラとり放題



ご当地キャラコレクション



マクロス公式



人気動画



ちびまる子ちゃん &
コジコジ



TBS



PSYCHO-PASS



お笑い落語ライブ



韓流大好き!

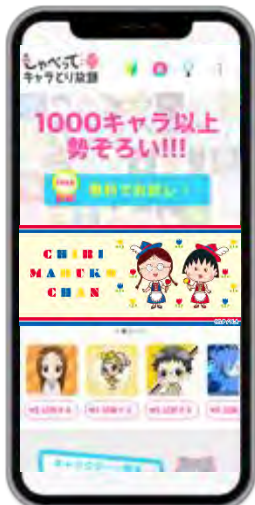


声優グランプリ

コンテンツ事業 月額制モバイルサイト・アプリ運営実績

メジャー & 大人気のアニメやキャラクター I P を活用したデジタルコンテンツ提供サイトを多数運営しています。

モバイルサイト・アプリ



しゃべってdキャラとり放題



TBS公式★キャラコンサル



テレ東★アニメコンサル



Cent.FORCE★コンサル



えとはなっ!
～干支っ娘花札バトル～



マクロス★コンサル



タツノコ★キャラクターズ



PSYCHO-BOX



GACKT★コンサル

他 運営サービス数

約 **50**

電子チケット関連サービス

不正転売を防止できる電子チケットアプリを軸に定価取引のトレードセンターを展開。
また、電子チケットアプリに様々なコンテンツやゲームなど新しい価値を付加することでファンサービスの拡充にも貢献しています。

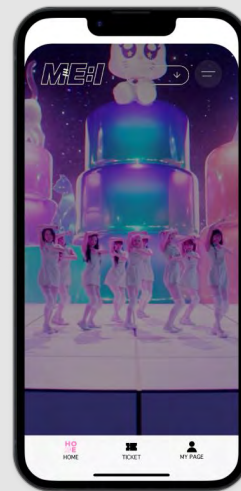


チケプラ



チケプラTrade/チケプラTrade Premium

外部提供チケットアプリ



各種アーティストアプリの
チケットSDK

AKB48グループ



Meet Pass



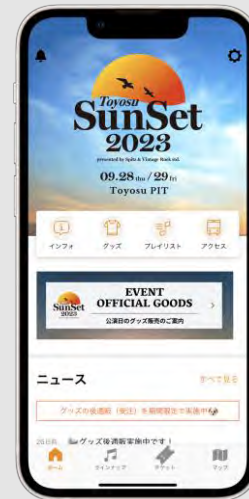
MEMOCRE/MEMOCREKJ



くじプラ



© Yomiuri Giants
GIANTS APP



豊洲サンセット

スポーツIP デジタルトレーディングカード

シーズン中の様々なシーンを選手カードに仕立てて配信。毎月増えていく選手カードをスカウトしたり、他のプレイヤーとトレードしたりすることでコレクションできます。

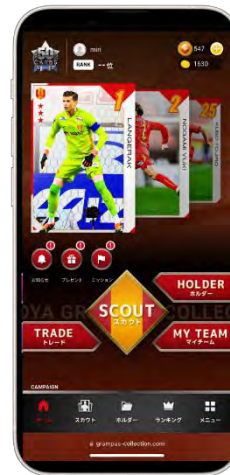
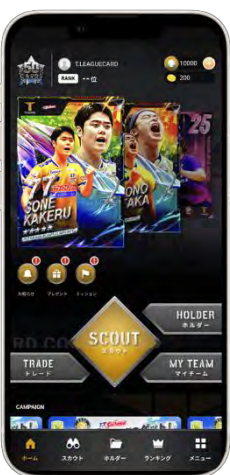


福岡ソフトバンクホークス

読売ジャイアンツ

中日ドラゴンズ

B.LEAGUE



W LEAGUE

V.LEAGUE Man / Woman

T.LEAGUE

浦和レッズ

名古屋グランパス

セレッソ大阪