

白石：皆さん、こんにちは。AppBank 代表の白石です。本日は 2025 年 12 月期第 2 四半期の決算説明を行わせていただきます。どうぞよろしくお願いいたします。

ハイライト

株式交換の手段により、(株)PWANと musica lab(株)の2社を、2025/10/1より新規PL連結開始する。
IP活用のインフラ基盤としてのシステム開発力や、IPグッズの企画/販売力を強化し、IPコラボの収益強化に取り組む。

株PWAN New!

システム開発/カスタマーサポート等の
インフラ基盤

- 主に広告代理店向けにシステム開発/支援やコールセンター等の各種カスタマーサポートサービスを提供している。
- グループのネットワークを活用し、今後は地域の放送局や広告代理店向けのAIソリューションの開発・提供に注力する。



期	売上高 (百万円)
22/12	389
23/12	319
24/12	326

AppBank(株)

IPコラボレーション実現のための
接点と活用ノウハウ

- IPコラボレーション力を軸に提携関係を拡大、新たなチャレンジと経営資源の選択と集中を繰り返し、事業ポートフォリオ改革を進めている。
- 地方/エンターテインメント/グローバルをキーワードに、日本国内の眠れるアセットの再活用を推し進める。



期	売上高 (百万円)
22/12	389
23/12	490
24/12	994
25/12 2Q集	658

musica lab(株) New!

プロスポーツクラブ等の
IPグッズ企画/製造/販売

- JリーグやBリーグ等、全国各地のプロスポーツクラブや各種スポーツ競技団体等のオフィシャルグッズ開発等を手掛ける。
- 近年はECやアプリ等のデジタルソリューションの提供も進めており、日本全国で約130以上の競技団体等の収益化を支援している。



期	売上高 (百万円)
23/3	195
24/3	292
25/3	400

注：(株)PWANおよびmusica lab(株)に係る事業概況は、「株式会社PWAN及びmusica lab(株)株式会社の株式交換（子会社化）に関する基本合意書締結に関するお知らせ（2025/6/30）」および開示事項の経過情報をご参照ください。当社の下期売上高は、上期実績を踏まえたイメージである。25/12期業績予想は開示しておりませんが、また(株)PWANとmusica lab(株)の新規PL連結効果は反映していない点に留意されたい。

© AppBank Inc. All rights reserved.

まず、第 2 四半期のハイライトです。この第 2 四半期に取り組んできた大きなテーマは、PWAN、と musica lab、2 社の M&A です。この 2 社を 9 月 1 日付で AppBank の子会社に迎え、10 月 1 日から新たに P/L の連結を開始していきます。

この数年間、私たちがやってきた体制変更、事業整理を通じて赤字事業をなくしていくこと、そして株主との協業で売上を増やすといった取り組みに加えて、ここから先は M&A も活用して本格的に業績のプラスオンをつくりしていくという、次のフェーズに移行したと考えております。

この 2 社については、後でまた詳細をご説明いたしますが、PWAN は、システム開発やカスタマーサポート機能等を企業に提供している会社です。musica lab は、主に全国のプロスポーツクラブ向けにグッズの企画製造をしている会社です。

この 2 社を AppBank グループに迎えることで、AppBank がこれまでやってきたメディア共創企画事業、IP コラボレーション、地方創生事業といった事業を強化していきたいと考えています。

例えば PWAN については 8 月 18 日、8 月 19 日にそれぞれリリースを出しておりますが、東京大学松尾研究室発の気鋭の AI スタートアップである 2WINS と連携して、AI ソリューションを開発・販売していくプロジェクトを、具体的にスタートしています。

この2社をグループに迎えることで、さまざまなシナジー事業をつくり、AppBankの業績、そして株価を向上させていきたいと考えております。どうぞご期待ください。

AGENDA

1. 25/12期 2Q決算概要
2. 新たな提携企業の概要
3. Appendix

2

本日、説明するアジェンダはこちらのページのとおりです。

まず、2025年12月期第2四半期の決算概要についてご説明します。

四半期業績 | サマリー

APPBANK

25/12期2Qは、売上高が前四半期比118百万円減の270百万円、営業利益が同4百万円増の△39百万円と減収増益だった。2025/4/1のYURINAN事業譲渡、メディア共創企画の売上高減少で、トップラインは水準を落としたが収益性は改善した。

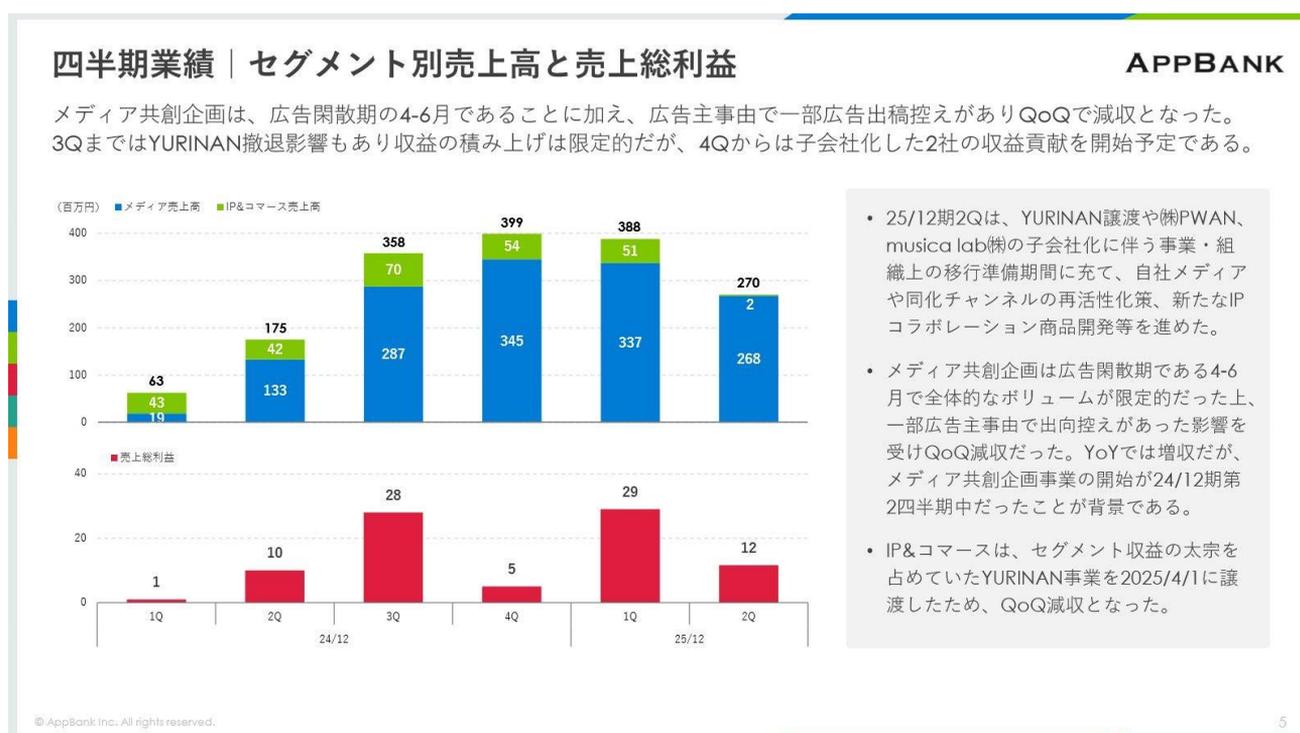
項目 (百万円)	24/12				25/12		増減額	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	YoY	QoQ
売上高	63	175	358	399	388	270	+95	△118
売上総利益	1	11	28	5	29	12	+1	△18
営業利益	△59	△51	△57	△68	△43	△39	+12	+4
経常利益	△64	△52	△58	△67	△42	△41	+11	+1
当期純利益	△61	△52	△58	△68	△42	△40	+11	+1



まず、四半期の業績のサマリーです。この第2四半期は売上高が2億7,000万円、営業損失が3,900万円となりました。この数字、対前年比でいうといずれも伸びていますが、今期の第1四半期との比較では減収増益となっております。

その要因としまして、4月1日に実施したYURINANの事業譲渡や、メディア共創企画における売上高の減少で、トップラインは少し落としていますが、赤字事業の事業譲渡等をしたことによって、収益性は改善しております。

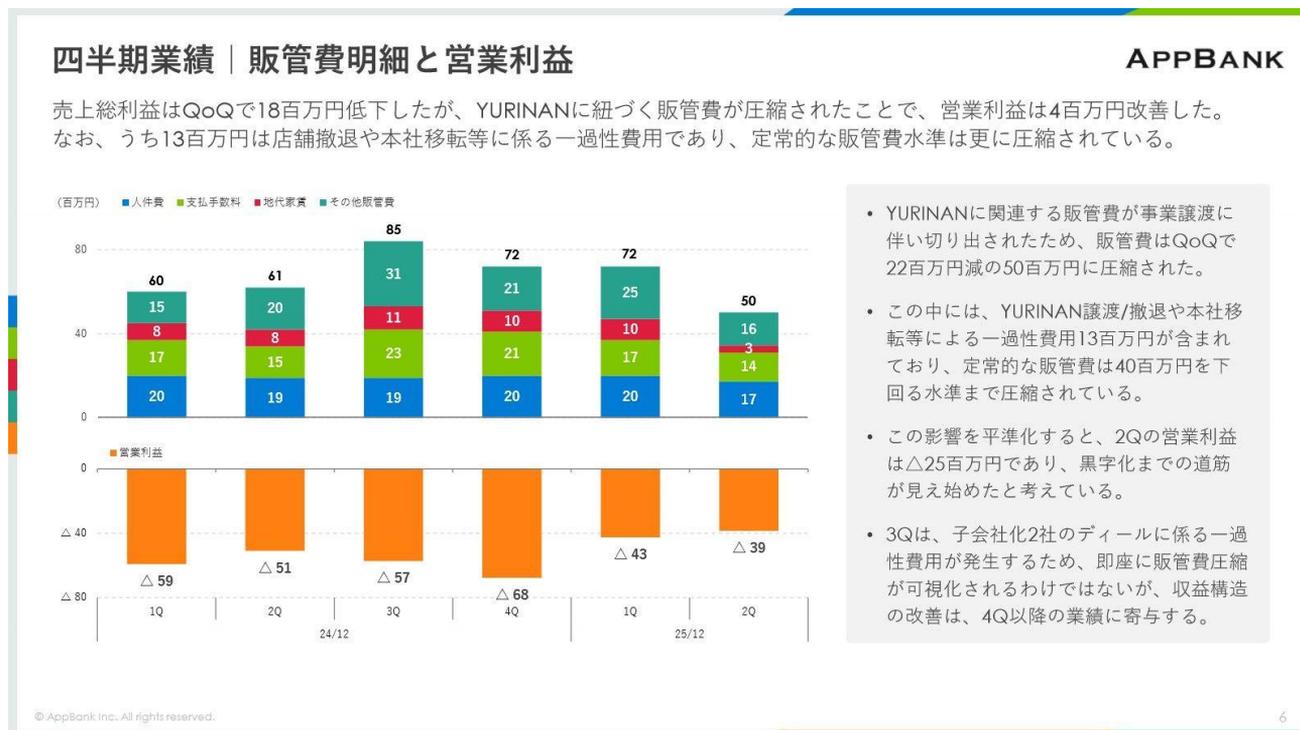
この第2四半期までの累計は、売上高は前期の2億3,800万円から今期6億5,800万円と、約2.7倍まで拡大しています。また営業損失も前期の1億1,000万円から、今期の8,100万円まで縮小しています。また後ほどご説明いたしますが、今回のこの第2四半期の営業損失の3,900万円は、事業譲渡等にかかわるスポット費用1,300万円が含まれていますので、実態の営業損失としてはこの第2四半期、2,500万円まで赤字が縮小してきていると考えております。



次に、四半期ごとのセグメント別売上と売上総利益についてご説明いたします。第2四半期についてはYURINAN事業の譲渡に伴い、IP&コマース事業は一時的に売上を落としています。またメディア事業も、メディア共創企画の広告売上が下がったことから、減収となっております。

第3四半期まではYURINANの撤退の影響等もあり、収益的には積み上げは限定的になると思っておりますが、現在、M&Aも含めて、事業上、組織上のいろいろな移行準備や仕込みをやっております。また、一時的に下がっている売上もこれから回復してくると見ています。何か根本的な問題が起こっているわけではなく、あくまで一時的な問題だと考えておりますので、売上も上がってき

て、この第4四半期以降、収益がもう1回伸びてきて、業績貢献が始まっていくことを見込んでおります。



四半期ごとの販管費と営業利益についてです。販管費についてはご説明しておりますとおり、YURINANの事業譲渡や店舗の閉店に伴って、販管費が圧縮されております。また赤字についても、赤字事業がなくなったこと等により縮小できております。

先ほどもご説明しましたが、この第2四半期、営業赤字額が3,900万円となっておりますが、うち1,300万円は事業譲渡や店舗の閉店等に伴うスポットの費用です。実態の実力としての第2四半期の営業赤字は、2,500万円まで縮小してきていると考えております。

営業赤字について、経営体制を変更する直前の2023年度は、通期で約3.7億円の赤字でした。四半期に平準しますと、四半期の営業赤字は約9,300万円でした。ですので、この1年半でさまざまな取り組みの結果、四半期ごとの営業赤字額が4分の1まで圧縮できたと考えております。

第4四半期からは、先ほど申し上げたM&Aによる子会社2社のP/L連結開始と合わせて、売上、利益ともに第4四半期以降は収益構造の改善が具体化してくると思っております。

トピックス

APPBANK

2025/7/4付で、農林水産省が実施する「ジビエ需要拡大・普及促進事業」の令和7年度実施事業者に選定された。同事業の推進で収益を確保しつつ、「地方」軸での更なる知見獲得や当社他事業とのシナジー創出を模索する。

事業概要	ジビエ需要拡大・普及促進事業
管轄省庁	農林水産省
目的と取組	捕獲鳥獣を利用した食肉（ジビエ）、フード又は皮革等の全国的な消費拡大を図ることを目的に、キャンペーン期間を設定した協賛飲食店等でのフェア開催やジビエ関連情報の発信等の取組を実施する。
事業実施期間	2025年7月4日～2026年3月31日
参考URL	ジビエポータルサイト「ジビエト」
具体的な取組内容（一例）	<ol style="list-style-type: none">ジビエ関連情報の発信等 ジビエ情報ポータルサイト「ジビエト」の運営を中心に、ジビエ関連の情報発信を行う。また、全国プロモーション事業にて公募された「ジビエフェア開催事業」との連携も行う予定である。消費者向けプロモーション動画作成および発信等 農林水産省公式YouTubeチャンネル、「ジビエト」Instagram等の各種SNS上で動画を活用した情報発信を行う。日本全国の地域、施設、関係者や、ジビエを使った料理動画等をテーマに、様々なコンテンツを制作・公開していく予定である。イベントでのPR、体験コンテンツの開発 ジビエ関連商品の利用シーンやターゲット層の拡大、それらを通じた需要開拓を目的として、ジビエツアーズの実施や各種体験イベント等の開催を計画する。

注：農林水産省「令和7年度鳥獣被害防止総合対策交付金（全国ジビエプロモーション事業）」のうち「ジビエ需要拡大・普及促進事業」実施事業者に選定のお知らせ

© AppBank Inc. All rights reserved.



ここで一つ、トピックスをご紹介させていただきます。私たちがここ数年取り組んできた、自社のメディアの発信力を使った事業、あるいはIP コラボレーションで地域を盛り上げていく事業の取り組みを評価いただき、7月4日に、農林水産省が実施するジビエ需要拡大・普及促進事業の令和7年度の実施事業者として、AppBank が選定されました。

この事業を簡単にご説明しますと、皆さんここ数年、特にこの1年半くらい、クマやイノシシが畑に出てきて、農作物を荒らしてなどの、いわゆる鳥獣被害に関するニュースを耳にする、目にする機会が増えてきたと思います。今、この鳥獣被害の問題が日本の社会課題として、全国的にも大きな課題の一つになってきています。

その課題を解決するために、そういった鳥獣被害の問題があるという課題自体の啓蒙と、そして鳥獣被害を減らすために鳥獣をわなにかけて捕まえたり、場合によっては駆除したりということがあります。そうしていただいた命はきちんと利活用しましょう、そのためには消費拡大をしていきましょうとたことを目的にプロモーションをやっていく取り組みです。

具体的にはこのスライドに書いていますが、ジビエ情報ポータルサイト「ジビエト」の運営と動画を通じての情報発信や、実際にイベントをやったり体験コンテンツを提供することで、さまざまな実体験を伴ったプロモーションをやっていきます。こういうことによって、課題の啓蒙であったり、消費拡大を図っていくことをやっていこうという事業です。

この事業で収益を確保するのもそうですが、もう一つはこの農水省の事業をやっていることで出会える方々、つながる方々が多くいらっしゃいます。こういった方々とのつながりを、私たちがそも

そもやっている地方事業におけるさらなる知見の獲得につなげていったり、私たちの他の事業とのシナジー創出につなげていきたいと思っております。

(株)PWANの概要

株式交換の手段により、システム開発/支援等を手掛ける(株)PWANを、2025/10/1よりP/L連結開始する。同社のシステム開発力やカスタマーサポート機能をIP活用のインフラ基盤とし、ソリューション拡張を本格化する。

会社名	株式会社PWAN
設立年月	2007年3月15日
本社所在地	福岡市博多区博多駅前 四丁目17番15号
代表取締役	三好 正洋
事業概要	① システム開発/支援 ↳ 自社オリジナルDB開発 ↳ 業務管理系DB開発/支援 ② 通信支援 ③ コールセンター ④ その他販促支援
売上高	326百万円 (24/12期)
資本金	10百万円
従業員数	12名 (単体)

インフラ基盤
システム開発/カスタマーサポート等

期	売上高 (百万円)	営業利益 (百万円)
22/12	389	23
23/12	319	10
24/12	326	7

<株式交換による子会社化のスケジュール>

- 基本合意書締結日 | 2025/6/30
- 臨時株主総会基準日 | 2025/6/30
- 株式交換契約締結日 | 2025/8/4
- 株主総会決議日 | 2025/8/29 (予定)
- 株式交換の効力発生日 | 2025/9/1 (予定)

注：(株)PWANに係る事業概況や株式交換による子会社化の詳細は、「株式会社PWAN及びmusica lab株式会社との株式交換（子会社化）に関する基本合意書締結に関するお知らせ（2025/6/30）」および開示事項の経過情報を参照されたい。

© AppBank Inc. All rights reserved. 9

次に、今回 M&A をする 2 社についてご紹介させていただきます。

まず、PWAN です。PWAN はシステム事業、コールセンター事業を通じて、各企業のインフラ部分を支えている会社です。PWAN の強みは地方企業を多く顧客として持っていて、そういった顧客のつながりや販売ネットワークに強みを持っている会社です。

AppBank が PWAN を取得したいと思った理由は、AppBank が去年から始めてきたメディア共創企画事業がきっかけです。メディア共創企画事業でさまざまな地域の企業や団体、組織の方とお話をさせていただく機会が増えています。その中で、やはり地方特有の課題を多く抱えていらっしゃいます。その課題に対して、AppBank として大きな事業機会を発見してきております。

その課題に対して、私たちとしては一つ、システムの面からアプローチをして解決をサポートしていきたいと考えていまして、そのシステム面での事業を仕掛けていく主軸として、PWAN を取得することにしました。

先ほどもご説明しましたとおり、具体的に東京大学松尾研究室発の AI スタートアップの 2WINS と連携して、地方の企業、あるいは教育機関向けに AI ソリューションの開発をスタートしています。第 1 弾の商品はこの秋頃にリリースしたいと思っておりますが、こういったシステム面から、AI も使って、新しいプロダクト展開の垂直立上げを図っていきたいと考えています。

こういったシステム面の取り組みをやることで、メディア共創企画や地方創生事業をさらに加速していきたいと思っております。

musica lab(株)の概要

株式交換の手段により、IPグッズの企画/開発/販売等を手掛けるmusica lab(株)を、2025/10/1よりPL連結開始する。同社はこれまでプロスポーツクラブ等のグッズ開発が主力だったが、今後はスポーツ以外のIP活用にも幅を広げる。

会社名	musica lab株式会社
設立年月	2007年10月11日
本社所在地	大阪府大阪市北区梅田3丁目3番45号 マルチ西梅田ビル3F
代表取締役	萩原 一禎
事業概要	① プロスポーツチームのオフィシャルグッズの企画/製造/販売、及びスポーツに関連したブランディング/クリエイティブ作成 ② IPを利用したコンテンツ企画/開発/運用の立案
売上高	400百万円 (25/3期)
資本金	30百万円
従業員数	15名 (単体)

これまで
これから

手段

- ・ オフィシャルグッズの企画・開発・販売
- ・ 新規商品の企画や仕入/流通など商流構築
- ・ オリジナルアプリ開発
- ・ ECや物販の受託
- ・ アニメ・キャラクターのライセンス事業
- ・ ブランディング支援

対象

- ・ Jリーグなどプロサッカー=約50のクラブ
- ・ WEリーグ/なでしこリーグ=10クラブ超
- ・ Bリーグ=20クラブ超
- ・ NPBなど野球チーム=10クラブ超
- ・ その他のジャンルのスポーツクラブ/協会等

<株式交換による子会社化のスケジュール>

基本合意書締結日	2025/6/30
臨時株主総会基準日	2025/6/30
株式交換契約締結日	2025/8/4
株主総会決議日	2025/8/29 (予定)
株式交換の効力発生日	2025/9/1 (予定)

期	売上高 (百万円)	営業利益 (百万円)
23/3	195	17
24/3	292	29
25/3	400	40

注：musica lab(株)に係る事業概況や株式交換による子会社化の詳細は、「株式会社PWAN及びmusica lab株式会社との株式交換（子会社化）に関する基本合意書締結に関するお知らせ（2025/6/30）」および開示事項の経過情報を参照されたい。

© AppBank Inc. All rights reserved. 10

次に musica lab です。musica lab は全国約 200 を超えるプロ、アマを問わず、多くのスポーツクラブや競技団体を顧客に、グッズの製造を行っている会社です。この musica lab のお客様はプロスポーツでいうとプロ野球やJリーグ、Bリーグなど、いろいろなスポーツジャンルで、全国に取引先があります。

musica lab の特徴としては、単にグッズを製造して納品するだけではなくて、マーチャンダイジングの部分で販売戦略を立てる、一緒に考えるところから製造まで、上流から下流まで対応できるところが特徴で、小ロット短納期で対応可能という製造体制が、取引先に好評を博している会社です。

事業上の特徴としては、どこか大口の取引先に依存していることはなく、収益先が比較的分散しておりますので、収益的に結構底堅く、コロナ禍以降も順調に業績を伸ばしている会社になります。

musica lab を AppBank として取得したいと思った理由は、AppBank はこれまで IP コラボレーションでさまざまなグッズをつくったりイベントをやったりとやってきましたが、グッズの製造にかかわるところで、これまでは全て社外のメーカーにつくってもらっていました。そういったグッズの製造にかかわる費用を内製化していくことで、IP コラボレーション事業の収益性を大きく高めることができると期待しています。

また musica lab が AppBank グループ傘下に入ること、逆に musica lab 自身の業績も大きく伸ばしていけるのではないかと考えています。musica lab はスポーツ業界に強い会社なんです、一方で AppBank はアニメ、漫画、YouTuber、VTuber、そしてアーティストなど、さまざまな分野のエンタメ IP と一緒に仕事をしてきましたので、そういった先との接点を豊富に持っています。

ですので、AppBank グループになることで、musica lab がスポーツ業界以外のグッズ製造にもかかわることができるのではないかと考え、そういった動きをしていきたいと思っています。

また musica lab がグループに入ること、私たちの地方創生事業と、地方×IP コラボレーションの事業も非常に加速するのではないかと期待しています。具体的には、musica lab の取引先は、先ほど申し上げたように全国のプロスポーツクラブが多いんですが、そういった地域のプロスポーツクラブのオーナー、経営陣、スポンサーは、各地域の有力企業だったり、地元の名士の方が関わっていらっしゃるというケースが多いです。

ですので、musica lab を通じて、そういった方々と連携する機会を作っていく、私たちがやっている地域×IP コラボレーションですとか、エンタメツーリズム事業の立上げにつなげていきたいとも考えています。

2社の子会社化により実現できるグループシナジー

PWANの業務支援ノウハウとmusica labの地域ネットワークを活用し、メディア共創企画とIP&コマース両面で新たな収益機会を創出、チームAppBankのビジネスモデルを多角化・強靱化する。

APPBANK

コラボパターン/顧客層

APPBANK

IP活用のインフラ基盤

相互送客

- musica labが持つ、スポーツクラブに関わる地元企業ネットワークを活かした地方創生事業の強化
- AppBankが手掛けるIPコラボレーションイベントのIPグッズ企画/販売面でのサポート強化

機能内製化

- IPグッズ等の企画/開発/販売機能の内製化による収益機会の取り込み
- システム開発/カスタマーサポートオペレーション機能の内製化による収益性向上

業容拡大

- 放送局/通販業界/地方企業や大学向けAIソリューションの開発/提供
- IPグッズの企画/販売や商流構築、ブランディングなど他分野への事業拡張

注：musica lab㈱に係る事業概況や株式交換による子会社化の詳細は、「株式会社PWAN及びmusica lab株式会社との株式交換（子会社化）に関する基本合意書締結に関するお知らせ（2025/6/30）」および開示事項の経過情報を参照されたい。

© AppBank Inc. All rights reserved.

ここまでご説明してきましたとおり、この2社の子会社化により、私たち AppBank がやってきたメディア共創企画、IP&コマース、地方創生事業、それぞれでシナジー効果があると見込んでいます。AppBank がやってきたこれまでの既存事業の強化、そしてグループシナジーによる2社

自身の業績の向上、またグループシナジーによって新しい事業を生み出していく。これらのことを全てやりながら、AppBank グループのビジネスモデルの多角化、強靱化を図っていきたいと思っております。

まさにその取り組みの第1弾が、PWAN を主軸にしてやっていく、東大松尾研究の AI ベンチャーである 2WINS との協業ですが、こういった事業を多く仕込んでいきたいと思っています。それぞれお伝えできる時期になりましたら、皆さんにニュースリリース等でお伝えしていきたいと思っておりますので、どうぞご期待ください。

以上、この第2四半期までのご説明、終わらせていただきます。

ここまで、ご清聴ありがとうございました。