

APPBANK

AppBank 株式会社

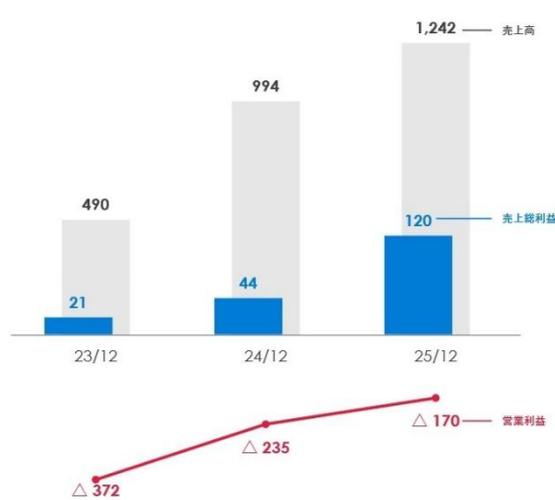
2025 年 12 月期通期決算説明会

2026 年 2 月 20 日

エグゼクティブ・サマリー

APPBANK

各段階収益の年次推移 (百万円)



25/12期 通期業績動向

- 25/12期は、売上高が前期比**24.9%増**の1,242百万円、営業利益が同**64百万円改善**の△170百万円だった。メディア共創企画の拡大や不採算事業の撤退で収益改善しつつ、**AIやM&Aといった次の成長の種**を仕込んだ。
- 25/12期4QからPWANおよびmusica labのPLを新規連結開始、四半期売上高は前四半期比で**68.9%増**の367百万円だった。一方、子会社2社単体では利益貢献したものの、のれん償却費14百万円もあり、連結営業利益は**同横ばい**で推移した。
- メディア共創企画は一部顧客のインシデント影響から25/12期は減収傾向だったが**4Qは月次単位で底打ち・反転**し始めた。ただし、回復の程度は**慎重に見定める必要がある**。

26/12期 アクションプラン

- 26/12期は、新たな戦略的パートナーとの協業案件を相次ぎ開発・上市し、収益の積み上げを推し進める、**攻めの期**となる。
- AXソリューション**については、代理店系/農業系/事務系/文教系の各種パイプラインについて、潜在需要に鑑みながらPoC、拡販を進める。
- また、PLANAやmusica lab等と連携し、地方放送局向け、または**地方放送局と連携した新たなビジネスモデル**の開発・展開を加速する。
- ZAICOやダブルアールとは、**IPを軸としたプラットフォーム/インフラ事業**の開発や事例作りに注力する。
- 株式会社SM ENTERTAINMENT JAPANからの韓流専門チャンネル「KNTV」の事業譲受は最終段階で折り合いがつかず白紙となったが、引き続き、M&Aを含む収益拡大を積極的に模索する。

© AppBank Inc. All rights reserved.

1

白石：皆さん、こんにちは、AppBank 代表の白石です。今日は、2025年12月期通期の決算説明会を開催します。どうぞよろしくお願いいたします。

最初に、エグゼクティブ・サマリーです。

2025年12月期通期に関しまして、売上高は前期比24.9%増の12億4,200万円、営業利益は同じく6,400万円赤字が縮小し、マイナス1億7,000万円となりました。これは主にメディア共創企画の拡大や、不採算事業の撤退で収益改善したことによって実現した数字です。またこの期を通じて、AIソリューション事業の立ち上げや、M&Aといった次の成長の種を仕込んでおります。

第4四半期については、M&AをしたPWAN、そしてmusica labという2社の子会社を、新たにP/Lの連結を開始いたしました。そのことによって、四半期の売上高は前四半期比で68.9%増の3億6,700万円となりました。この子会社2社について、それぞれ単体では営業利益に貢献しておりますが、のれんの償却費が1,400万円かかっておりますので、連結の営業利益としては、前四半期比横ばいで推移をしております。

またメディア共創企画について、通期では業績に貢献をしていますが、第4四半期については一部顧客のインシデントが起こった影響で、減収傾向となっております。ですが、この第4四半期で月次単位では底打ちをして、反転をし始めておりますので、今後の回復については期待をしているところです。ただその回復の程度については、慎重に見定める必要がございます。

次に、2026年12月期のアクションプランです。2026年12月期については、2025年度に新たに拡張しました戦略的パートナーとの協業案件の開発をスピードアップしていきます。そして具体的にリリースしていきます。そのことによって、収益の積み上げを進めます。攻めていきます。

またAIソリューション事業については、いくつか具体的なパイプラインを既にお示ししておりますが、それらの開発を順次進めていきます。またそれ以外に、新しい事業ネタがどんどん出てきておりますので、それぞれの事業の事業性や、潜在的な需要を鑑みながら、順次PoCや外販の開始を進めていきます。

またPLANA、そしてmusica lab等と連携しまして、地方放送局と一緒に新しいビジネスモデルの開発を進めております。こちら、具体的に今期進めていきたいと考えています。

また、新たな戦略的パートナーのZAIKO、そしてダブルアールと一緒に、IPを軸としたプラットフォーム/インフラ事業の開発に注力をしていきます。こちらはサービスのローンチだけでなく、具体的な事例作りまで、今期、皆様にお示ししていきたいと考えています。

この第4四半期については、SM ENTERTAINMENT JAPANから韓流専門のCSチャンネルであるKNTV事業の事業取得の準備を進めていたのですが、最終段階で折り合いがつかず、白紙となってしまいました。非常に残念ではありますが、会社としては引き続き、このようなM&Aを含めた収益拡大を積極的に模索していきます。

2026年度は攻めて、業績という形で皆様にお示ししていきたいと考えています。ご期待ください。

AGENDA

1. 25/12期 決算概要
2. 中長期経営方針
3. 戦略的パートナー
4. Appendix

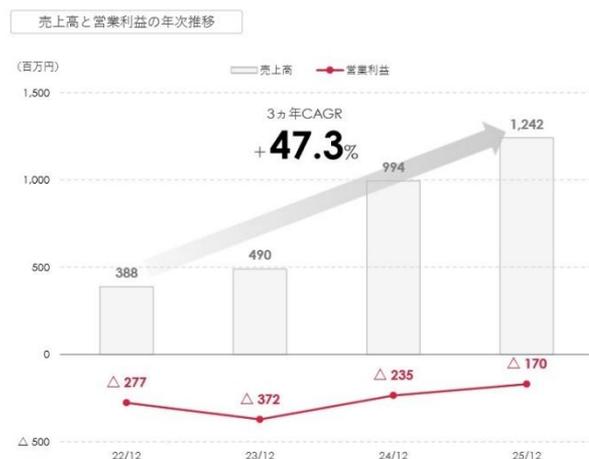
2

本日のアジェンダは、こちらの4点となっております。

通期業績 | サマリー

APPBANK

25/12期は、売上高が前期比**24.9%増**の1,242百万円、営業利益が同**64百万円改善**の△170百万円だった。メディア共創企画の拡大や不採算事業の撤退で収益改善しつつ、AIやM&Aといった次の成長の種を仕込んだ。



25/12期 通期業績と前期比増減率

	売上高	売上総利益	EBITDA	営業利益	経常利益	当期利益*
24/12	994	44	△233	△235	△241	△239
25/12	1,242	120	△155	△170	△185	△519
YoY,%	+24.9	+173.0	赤字縮小	赤字縮小	赤字縮小	赤字拡大

25/12期 通期業績の主な増減要因

	増収	減収	増益	減益
1. メディア共創企画の通期フル寄与 (25年1月～)	●		●	
2. YURINANの事業譲渡 (25年4月～)		●	●	
3. 原宿friendの閉店 (25年7月～)		●	●	
4. AIソリューション開発に係る先行費用 (25年8月～)				●
5. 株式会社PWANの事業譲受 (25/10～)	●		●	
6. musica labの事業譲受 (25/10～)	●		●	
7. 事業撤退/M&A/資金調達に係る一時費用*				●

* 営業利益段階で**29百万円**、経常利益段階で**36百万円**

注：25年7-9月期に減損損失326百万円を認識した。6/30に基本合意書締結、9/1に効力発生したmusica labおよび株式会社PWANの株式交換の手法による100%子会社化 (PI新規連結は10/1開始) のディールに際し、当社普通株式の1株あたり株式価値につき、第三者特定機関であるアルファ・コンサルティングが市場株価法に基づき算出した算定書および基準日終値を参考に105円と定め取引実行していた。一方、BSの新規連結を開始した9/30終値時点の株価は219円となり、のれんの算定に用いる基準株価が当初想定を大きく上回った。これを受け、当該2社の将来業績見直しを精査し回収可能性が見込まれないのれんの減損処理を行った。会計的にテクニカルなツノンキャッシュ処理であり、実質的な経営上の影響は極めて限定的である。

© AppBank Inc. All rights reserved.

4

まず1点目。2025年12月期の決算概要です。通期業績のサマリーです。

先ほどご説明しましたとおり、2025年12月期は、売上高が前期比24.9%増の12億4,200万円。営業利益は同6,400万円改善しまして、マイナス1億7,000万円となっております。

こちらは2025年12月期に行ったいくつかのイベントが、それぞれどう収益に影響を与えているのかをご説明したいと思います。

まず1番目、メディア共創企画事業です。これは2024年5月から始めた事業ですけれども、今期については、1年を通じてフルで業績に寄与しております。そのため、増収増益に寄与しております。

また、2番目と3番目、YURINANの事業譲渡、そして原宿 friendの閉店です。こちらは不採算事業の整理で、この事業が持っていた売上がなくなったという意味では、減収効果となりました。ただ、不採算事業を整理したことで、収益性は向上しておりますので、増益効果となりました。

AIソリューション事業開発です。こちらは前期から今期にかけて順次進めてまいりますが、開発費用が先行投資でどうしても先にかかってしまうというところで、前期については減益の効果をもたらしておりますが、今期、売上利益、それぞれ増収増益要因につなげてまいります。

5番目と6番目、PWANとmusica labの2社です。株式交換によって子会社化して、この第4四半期からP/Lの連結も開始しております。この2社については、それぞれ非常に業績が堅調に伸びている会社ですので、それぞれ増収増益の効果をもたらしています。

前期は、ここまで述べてきました事業撤退ですとか、M&A、そして約19億円規模の新しい資金調達プログラムもスタートいたしました。これらの施策に、それぞれスポットで一時費用が発生しております。営業利益段階で言いますと前期は2,300万円、経常利益段階まで含めると3,600万円の一時費用がかかっております。

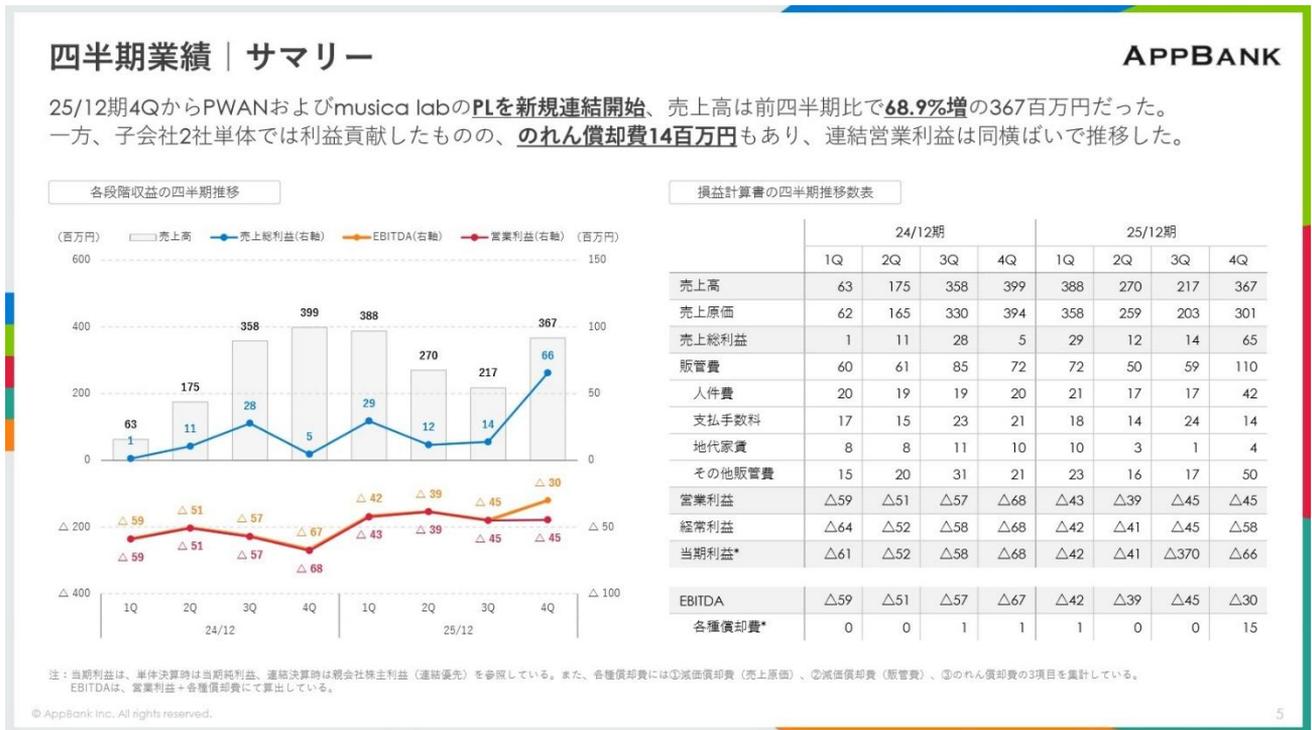
ですので、2025年は営業損失が1億7,000万円となっておりますが、実力ベースで言いますと、前期の営業利益は、1億5,000万円弱まで損失が縮小していると捉えていただきたいと思います。

前期、売上高は増収となりました。粗利益も増益となっております。またEBITDA以下、経常利益までは赤字が縮小をしております。

ただ当期利益に関しては、赤字が拡大していますが、これについてご説明をさせていただきます。この当期利益の赤字が拡大したのは、前第3四半期に減損損失3.2億円を計上したことによります。

の減損損失については、このPWANとmusica labの2社の取得に関わるものです。取得したときに1株105円という株価で株式交換を実行したんですが、株式交換してから、B/Sの連結処理が開始されるまでの非常に短い間に、弊社の株価が非常に急騰いたしました。株式交換した株価の105円に対して、B/Sの連結が開始されるときに株価が219円ということで、2倍以上に株価が上がっております。

そのことによって、最終的に、弊社ののれんとして計上される金額が非常に過大になり、会計ルールに則り、この過大に計上されている分について、減損処理を行いました。ですが、これはノンキャッシュの処理で、会計的にも非常にテクニカルな処理にですので、実質的な計上の影響は、極めて限定的になっております。



では、四半期の業績のサマリーです。

この第4四半期については、このPWANとmusica labの2社のP/L連結が開始されましたので、売上高は第3四半期比で、68.9%増の3億6,700万円となりました。

のれん償却費が1,400万円ありますので、2社の貢献があっても、連結の営業利益は第3四半期と比べて横ばいで推移をしております。ですが、この2社は業績が堅調に推移している、利益も出ている会社ですので、今のグループ業績の実態を皆さんにお伝えするために、今回からEBITDAベースの利益額をお示ししたいと考えております。

そしてEBITDAで見ますと、2024年度は平均すると約6,000万円内外のEBITDAだったのが、2025年度第3四半期まででは、平均4,000万円前後まで赤字幅を縮小しております。

2025年度第4四半期は、2社の営業利益が貢献をすることで、EBITDAがそれまでの4,000万円内外から3,000万円まで赤字幅が縮小しております。2026年度は、攻めの施策も含めて、早期黒字化を目指して頑張っております。

四半期業績 | セグメント概況

APPBANK

メディア共創企画は一部顧客のインシデント影響から25/12期は減収傾向だったが4Qは月次単位で底打ち・反転し始めた。IP&コマース収益の多くは子会社2社のもので、のれん償却費も同事業で計上しているため、セグメント赤字となっている。

セグメント売上高の四半期推移



セグメント営業利益の四半期推移



注：musica lab単体およびPWANの収益の多くは「IP&コマース」セグメントで収益認識している。また、PWANの一部事業は「その他」セグメントで収益認識している。

© AppBank Inc. All rights reserved.

6

では、事業セグメント別の四半期の業績の概況です。

第4四半期から、従来のメディア事業セグメントとIP&コマースセグメントに加えて、「その他」セグメントを新しく加えました。新たに子会社化したPWANのシステム関連の売上を「その他」セグメントとして表記をしております。

メディア事業については、第4四半期は減収となっておりますが、これは先ほどご説明しました、一部顧客のインシデントの影響から、このメディア共創企画事業の売上が、一時的に減少したために減収となっておりますが、これについては既に底を打って、反転をし始めております。IP&コマース事業は大きく増収となっておりますが、これは子会社2社の売上が貢献をしております。

セグメント別の四半期ごとの利益では、メディア事業、そしてその他事業は、引き続き黒字で推移をしております。IP&コマース事業はマイナス600万円と赤字になっておりますが、これはこの子会社2社ののれんの償却費の影響によるものです。

四半期業績 | 販管費明細

APPBANK

4Qの販管費は、PWANおよびmusica labの新規連結に伴い110百万円（前四半期比51百万円増）となった。AppBank単体の販管費は3Q同水準だったが、子会社2社の販管費とのれん償却費14百万円が積み上がった。



- 販管費は前四半期比**51百万円増**の110百万円となった。
- 一時費用は、PWANおよびmusica labの事業譲受に係る諸経費（=**16百万円**）を計上した3Qと比較して減少した一方、子会社2社のPL取込開始に伴い、販管費全体は大きく拡大した。
- AppBank単体の従業員数は前四半期から変わらないが、子会社2社を含め連結従業員数が**計39名**となったため、連れて人件費およびその他販管費が拡大している。
- AppBank単体の販管費は、3Q実績（一時費用を除く）と概ね同水準で着地した。
- 子会社2社に係るのれん償却費として、1四半期で**14百万円**を計上している。

注：musica labおよびPWANのPLは2025年10月1日から連結開始している。

© AppBank Inc. All rights reserved.

7

四半期ごとの販管費の明細です。

この第4四半期から子会社2社の連結が開始されたことによりまして、販管費は前四半期比で5,100万円増の1億1,000万円と、大きく増加をしております。ですが、これはあくまで子会社2社の販管費がプラスになっているから増えているだけで、AppBank単体の販管費は、引き続きコストコントロールしながら、同水準で推移をしております。

こちらは、コストコントロールを全社的に進めながら、いち早く黒字化を目指してまいります。

No.	公表日	IRニュース
1.	2025/2/13	IP & コマース事業の収益改善を目的とする「原宿friend」閉店のお知らせ
2.	2025/2/27	IP & コマース事業部門の一部（YURINAN事業）事業譲渡に関する基本合意書締結のお知らせ
3.	2025/6/30	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
4.	2025/7/7	農林水産省「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・普及推進事業」実施事業者に選定のお知らせ
5.	2025/8/18	株式会社2WINS及び株式会社PLANAとのAIソリューション開発契約締結及び企業・教育機関向けAIサービスパッケージプロジェクト開始に関するお知らせ
6.	2025/9/1	株式交換に係る事後開示書類（musica lab㈱および㈱PWAN）
7.	2025/10/30	第三者割当による募集株式及び第13回新株予約権の資金使途変更に関するお知らせ
8.	2025/10/30	資本業務提携契約の締結、第三者割当により発行される新株式及び第15回新株予約権の発行、引受契約・割当契約の締結に関するお知らせ
9.	2025/11/10	株式会社2WINS及び株式会社PLANAとのAIソリューション事業第1弾「メディア・広告代理店向け業務効率化ソリューション」ローンチに関するお知らせ
10.	2025/12/12	株式会社SM ENTERTAINMENT JAPANからの韓流専門チャンネル「KNTV」の事業譲受に向けた基本合意書締結に関するお知らせ
11.	2025/12/17	韓国Beyond Music とのMOU締結 及び日本国内における音楽IP投資および音楽コンテンツ関連事業支援のお知らせ
12.	2025/12/18	株式会社2WINSとのAIソリューション開発基本契約締結のお知らせ
13.	2026/1/16	代表取締役の異動（追加選定）及び取締役候補者の決定に関するお知らせ
14.	2026/2/10	韓流専門チャンネル「KNTV」の事業譲受に向けた基本合意書の解約に関するお知らせ

注：詳細は、当社IRニュースページを参照されたい。

© AppBank Inc. All rights reserved.

8

主な IR/PR のトピックスです。

この第4四半期につきましては、資本業務提携先の拡充を含めた約19億円の大型の資金調達プログラムの開始を発表させていただいております。また具体的にAIソリューション事業の進展についても、発表させていただきました。

今後の経営力の拡充、組織の拡大、そしてAIソリューション事業の立ち上げ。これを見据えて、新しい代表取締役の選定についても発表させていただいております。

トピックス | 代表取締役の追加選定

APPBANK

2024年3月から代表取締役社長を務める白石に加え、新たに町田を代表取締役会長（候補者）とする。
これまでの職歴で蓄積した経験や人脈をもとに、**AXソリューションの開発/拡販を中心に白石と共に経営の陣頭指揮**を執る。

代表取締役（候補）2名の略歴と新任コメント



代表取締役社長

白石 充三

2006年4月	㈱ジャフコ入社
2020年4月	当社入社 管理部長CFO 就任
2020年7月	当社 管理本部長CFO 就任
2021年3月	当社 取締役就任
2024年3月	当社 代表取締役就任



代表取締役会長

町田 央衡

みなさま、はじめまして。この度、代表取締役会長（候補者）となりました。町田と申します。

私は長年、富士フイルムビジネスイノベーション（旧 富士ゼロックス）および同社関連会社で九州地域の営業部門を統括しておりました。AppBankの資本業務提携先であるPLANAとは当時からお付き合いがあり、そのご縁や私が持つ経験・人脈への期待から、この度、代表取締役会長への就任を打診されたものと認識しております。

Team AppBankは、多様な「つながり」のある非常に潜在力が高い企業グループであると考えております。新たに子会社として迎えたPWANやmusica labのメンバーはもちろんのこと、PLANA、ZAIKO、SEMエージェンシー、ダブルアール、musicaと、特徴的な強み・強敵を有する戦略的パートナーが多数ございます。

私自身も、これまでの職務で培ってきた「つながり」や「経験」がございます。AIを核にそれらを「つなげ」、AXで地域のお客様の悩みや課題を解決していきたいと考えております。

1987年4月	富士ゼロックス(株)入社
2000年4月	同社 システム営業グループ長（福岡・北九州地区担当）就任
2001年4月	同社 アカウント営業グループ長（北九州地区担当）就任
2005年10月	同社 大手営業グループ長（福岡地区）就任
2007年4月	富士ゼロックス福岡株式会社（現 富士フイルムビジネスイノベーション株式会社福岡支社）転籍 同社 民間大手営業部長（福岡地区）就任
2014年4月	同社 ソリューション営業部長就任
2020年4月	同社 福岡官民大手営業統括部長就任
2025年2月	同社を定年退職後、同社嘱託社員

注：代表取締役の異動（追加選定）及び取締役候補者の決定に関するお知らせ

© AppBank Inc. All rights reserved.

9

新しい代表取締役の追加選定について、ご説明をさせていただきます。

これまでAppBankの代表取締役は、私、白石が務めてまいりましたが、今回新しく代表取締役会長候補として、町田さんを招聘いたしました。

町田さんは、経歴を見ていただければわかるように、富士フイルムビジネスイノベーションに所属をしています。この会社は、旧富士ゼロックスと言うほうが皆様にはイメージが付きやすいかと思いますが、町田さんは、旧富士ゼロックスで法人営業に長年従事してきた、営業、事業開発、組織開発のプロフェッショナルです。

町田さんを招聘することで、AppBankの今後の前向きな組織開発、そして事業面では、主にAIソリューション事業の立ち上げ、ここにコミットしていただきたいと考えています。

AIソリューション事業については、昨年の弊社の株価推移を見ても、非常に株主の皆様にご期待いただいている重要事業だと捉えています。ですので、AIソリューション事業の立ち上げ、そして今後、弊社の事業の新しい柱の一つまで育て上げていくべく、町田さんの力を借りて、ここにコミットして、AIソリューション事業の立ち上げをやり切りたいという狙いです。

また組織開発という面でも、AppBankはここ数年、さまざまな事業にチャレンジしてきましたけれども、それ以上に、不採算事業の撤退、事業縮小によって、組織をシュリンクしてきた歴史があります。

ですが、新経営体制になってこの2年間の取り組みで、ようやく新しい事業の芽が出てきて、注力すべき事業領域が見えてきました。事業開発も進んでいます。ですので、ようやく攻めの組織開発、採用も含めた組織拡大、ここに取り組みでいけるフェーズに来ました。この攻めの組織拡大、組織開発を、町田さんの力を借りながら、やり切っていきたいと考えています。

トピックス | 戦略的パートナーとの対談記事

2025年は、M&Aによる**AppBankグループの強化**、第三者割当を通じた**Team AppBankの和の広がり**が大きく進展した。戦略的パートナーの強み/特徴や、Team AppBankとして共に価値向上するプロセスを、note記事として書き起こしている。

戦略的パートナーとの対談記事



戦略的パートナーの特徴や競争優位性、Team AppBankとしての連携を通じた価値協創プロセスやビジョンを公開！

注：当社公式note = https://note.com/appbank_2012

© AppBank Inc. All rights reserved.

10

ここ数カ月取り組んできました Team AppBank の拡充、そして、子会社の取得による AppBank グループの強化。この内容について、note で対談記事を多くリリースしております。

こちらをぜひご覧いただきまして、Team AppBank の輪の広がりを、皆さんにもご理解いただきたいと思います。

IPとAXで、まちの魅力を世界へ

日本各地には、まだ日の目を見ていないマイクロ・エコノミーが数多く存在します。一つひとつは小規模でも、そこに住む人、訪れる人、旅立つ人に、楽しみと誇りを生み出す力を秘めています。

私たちは、それらを「まち」という文脈で、IPとAXの力で、磨き上げていきます。やがて「あのまちの取り組みを、自分たちもやってみたい!」という動きへと連鎖し、全国に広がるうねりへと拡げていきます。

地域イベントやIPグッズ、業界特化型AXソリューションといった小さな取り組みも、束ねれば確かな収益源となります。また、まちを活性化させることで、地域全体として大きな稼ぎをもたらすムーブメントにもなり得ます。

AppBank自身もまた、まだ小さな存在にすぎません。しかし、このうねりの中心に立ち、共創の過程で自らも成長し続けることで、価値創造と収益拡大を両立させ、日本の経済に新しい可能性を拓く企業へと進化してまいります。

注：AX = AIトランスフォーメーション(=AI×DX)の略称である。

© AppBank Inc. All rights reserved.

12

中長期経営方針、改めてご説明をさせていただきます。

昨年、2025年11月に、新しい中長期経営方針を発表いたしました。そのチームビジョンとして、「IPとAXで、まちの魅力を世界へ」というメッセージを掲げております。

私たちはこの新経営体制が発足してから、メディア共創企画事業を通じて、さまざまな地方の方と対話をしてきました。地域にはまだ活用されていない、魅力的なアセットがたくさん眠っています。この地域が持つ、まだ活用されていないアセットをマイクロIPとして開発をして、事業化をしていく取り組みを進めていきます。

また、地域のアセットを活用して、事業化していく、マネタイズしていく。それをやるためには、地域で働く皆様とのパートナーシップが欠かせません。

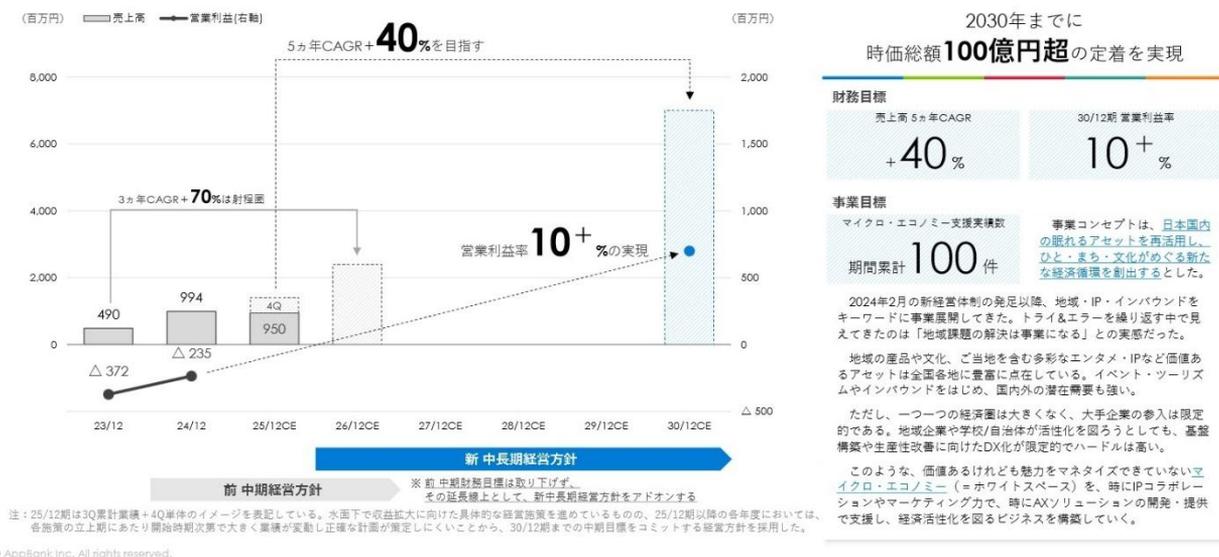
ただ地域で働く皆様方の現場の生産性に非常に大きな課題を抱えていらっしゃることも、同時にわかりました。ですので、地域の持つアセットをマイクロIPとして開発していく、事業化していく。同時にそのパートナーである地域の皆様の働く力、現場の生産性の改善についても、AIソリューション事業の提供を通じて取り組んでいきます。

このように、IPコラボレーション、そしてAIソリューションを通じたAX。この2本柱の事業をぐるぐる回しながら、地域アセットを活用した事業開発を進めてまいります。

新中長期経営方針

APPBANK

時価総額100億円超の定着を大目標に、30/12期までの5カ年で売上高「CAGR+40%」、営業利益率「10+%」を実現する。地域の魅力を、時にIPコラボで、時にAXでドライブするビジネスを共創しつつ、マイクロ・エコノミーの活性化に貢献する。



では、その新中長期経営方針についてご説明いたします。

新経営体制が2024年3月に発足をしてから、2024年5月に、従前の「前」中期経営方針を発表いたしました。ここで発表した内容につきまして、2023年12月期を起点として、2026年12月期までの3カ年で、売上高がCAGRプラス70%という目標については、達成が射程圏内に入っていると考えています。

またその中で、財務目標を達成するための施策をいくつか計画の中でお示しをしてきましたが、いろいろな事業が進捗をしてきた中、また一部の事業については事業整理を行った中で、事業目標については、前向きな意味で、いい意味で、お示した従前の計画と乖離が生じてきました。

この財務目標達成の目処が立ってきたこと、そして事業目標については、前向きな意味でお示した計画から乖離が生じてきたことから、昨年2025年11月に、従来の中期経営方針をアップデートする形で、「新」中長期経営方針を発表いたしました。

その内容は、2030年までに、時価総額100億円超の定着を実現させていく。そのために財務目標として、2025年12月期を起点として、2030年度までに売上高が5カ年で年間CAGRプラス40%の達成。そして、2030年度に営業利益率10%超の達成。これを財務目標として掲げてまいります。

それを実現するための事業目標としまして、マイクロ・エコノミーの支援実績数について、期間累計で100件を掲げております。これらにつきまして、先ほどご説明しました、地方IPを活用した

マイクロ IP マネタイズ、そして AI ソリューションの提供を通じた AX。これらの取り組みで、この目標を達成していきたいと考えております。

収益をドライブするコア・バリュー

APPBANK

Team AppBankが持つ①ビジネス基盤構築力、②豊富な地域企業接点、③IPコラボレーション力、④行動力・やりきり力が、日本国内の眠れるアセットを再活用し、**ひと・まち・文化がめぐる新たな経済循環を共創するためのコア・バリュー**である。

ビジネス基盤構築力

PWAN カスタマーサポート システム基盤構築	musica lab グッズの企画・製造 EC支援・アプリ開発
ZAICO 電子チケット販売PF	musica 製造/販売パートナー
SEMAgency 運用型広告コンサル	ダブルアール IPコンサルティング エージェンツ
戦略策定/執行支援	テレビ通販/マーケティング

地域団体とマイクロ・エコノミーをマネタイズするための基盤構築手段を持つ

豊富な地域企業接点

PLANA Group
47都道府県の
地方放送局ネットワーク

musica lab
サッカー/バスケットボール/
野球などのスポーツクラブ、
そのスポンサー企業との接点

APPBANK **PWAN**

これまでの地域との
コラボレーションで
培った接点

コールセンターのある
青森や地盤の北九州
における企業接点

ビジネスを共創し、相互送客から経済循環を実現する豊富な取引関係先がある

IPコラボレーション力

エンタメ・ツーリズム **APPBANK**

K-POPアーティストの
地方放送局でのテレビ出演をアレンジ

地域×IPイベント **APPBANK**

IPを軸に地域の魅力を最大限引き出すための、掛け算の企画力がある

行動力・やりきり力

musica lab
年間営業移動距離
=10,000km/人

APPBANK
24/12期に全社売上高の2割を占めた店舗事業、
短期的な利益改善が望めず、**事業撤退を選択**

売上高 — 営業利益

店舗事業の収益実績と
撤退効果シミュレーション

期	売上高	営業利益
24/12	190	△110
25/12CE	50	△20
26/12CE	0	0

とにかく行動・挑戦し、引くべき時は合理的に判断するカルチャーがある

注：新たに子会社化したmusica labおよびPWAN、および資本提携先の営業範囲におけるコア・バリューを一部含む点に留意されたい。

© AppBank Inc. All rights reserved.

これらの目標を達成に向けて、引っ張っていくためのコア・バリューです。私たちはここ数年間、資本業務提携先の拡充を通じて、Team AppBank の力の底上げを図ってまいりました。

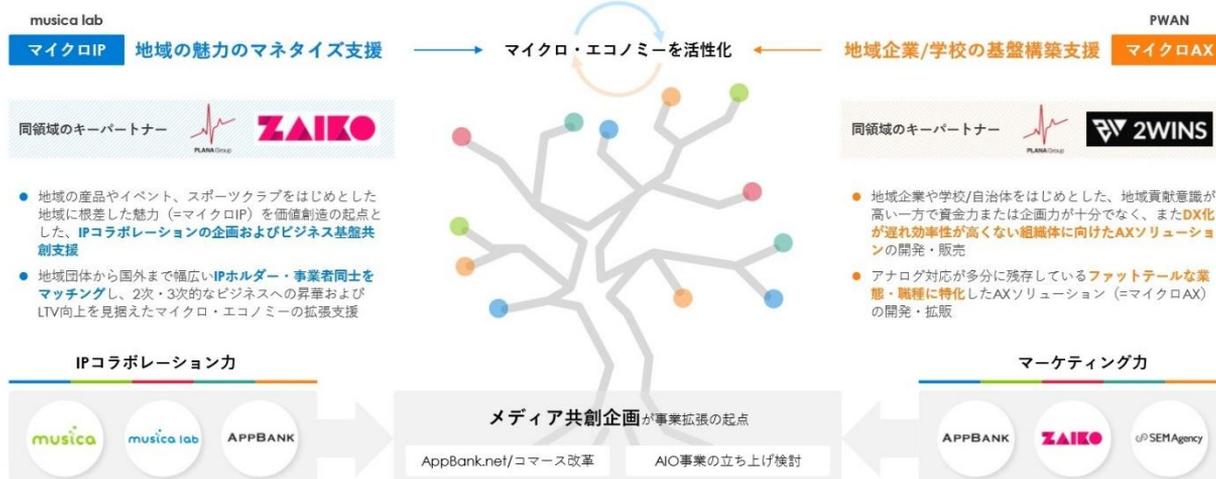
ですので、この Team AppBank、資本業務提携先の、それぞれの強みを集結しまして、ビジネス基盤の構築をしていく。そして豊富な地方企業との接点によって、事業開発をしていく場を広げていく。私たちの強みでもあります IP コラボレーションの力を増加させていく。そして、それらをやり切っていく。ただ前に進むだけではなく、合理的に判断をして、やるやらないを適切に判断していく。

これらの施策をやり切ることによって、先ほど掲げた新中長期経営方針を達成していきたいと考えています。

事業領域と戦略方向性

APPBANK

IPコラボレーション力とマーケティング力を土台に、地域の魅力を共創して価値に変える「**マイクロIP**」はmusica labが、地域企業や学校/自治体の生産性改善を支援する「**マイクロAX**」はPWANが核となり、収益拡大・事業拡張を進める。



15

では具体的に何をやっていくのかを、こちらの図でお示しをしております。

私たちは社内で、真ん中の軸、そして右の戦略、左の戦略という言い方をしているんですけど、私たちが取り組んでいくこと、真ん中の軸はメディア共創企画事業が起点となっています。そこに私たちが従前培ってきたメディア運営や、マーケティング、プロモーションの力を使って、右の戦略、左の戦略を実現していくという考え方です。

右の戦略であるAXについては、PLANAと2WINSを主なパートナーとして、企業の現場生産性の向上を生成AIの力を使って解決していくというところに、フォーカスをして取り組んでいきます。

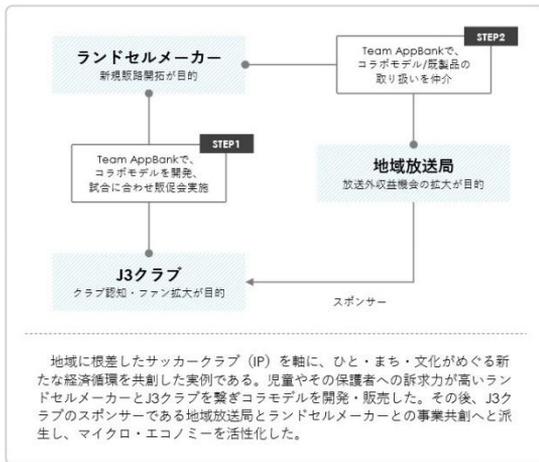
左の戦略であるマイクロIPの開発による地域のマネタイズ支援は、PLANAとZAIKOを主なパートナーとしながら、IPを開発して、それをマーケティングの力によって、きちんと情報を広めていく、伝えていく。そして販売等によってマネタイズしていく。ここを、一気通貫で提供してまいります。

真ん中のメディア共創企画事業を軸に、右の戦略であるAX、左の戦略であるIPコラボレーション。これらをやりきることによって、目標を達成していきたいという考え方です。

ビジネスケース (1/2)

APPBANK

核となるIPを起点に、地域企業/自治体を巻き込み、ビジネスを共創企画+開発/製造+販売支援し、2次的なビジネスに繋げた事例は既に複数ある。多彩なステークホルダー接点を活かし、共創パターンを拡張していく。



注：表記はmusica labの事例である。

© AppBank Inc. All rights reserved.

Zweigen x CHIKYU
地球 NASA ランドセル®
ツエーゲン金沢 x CHIKYU コラボモデル販売開始!!

同クラブのスポンサーである地域放送局との取引を開始
マイクロ・エコノミーを活性化

16

具体的なビジネスケースとしまして、先ほどの IP 戦略については、金沢で実績を作っています。ツエーゲン金沢という地元のサッカークラブと、ランドセルメーカーの CHIKYU のコラボレーションを行いました。

そして私たちがこの企画を作り、働きかけることで、ツエーゲン金沢のスポンサーでもあった地方放送局との取引も生まれまして、これは私たちが関わったことによって、新しい取引、新しい価値を生み出すことができた事例になっています。こういった取り組みを、日本全国で数多く取り組んでいきたいと考えています。

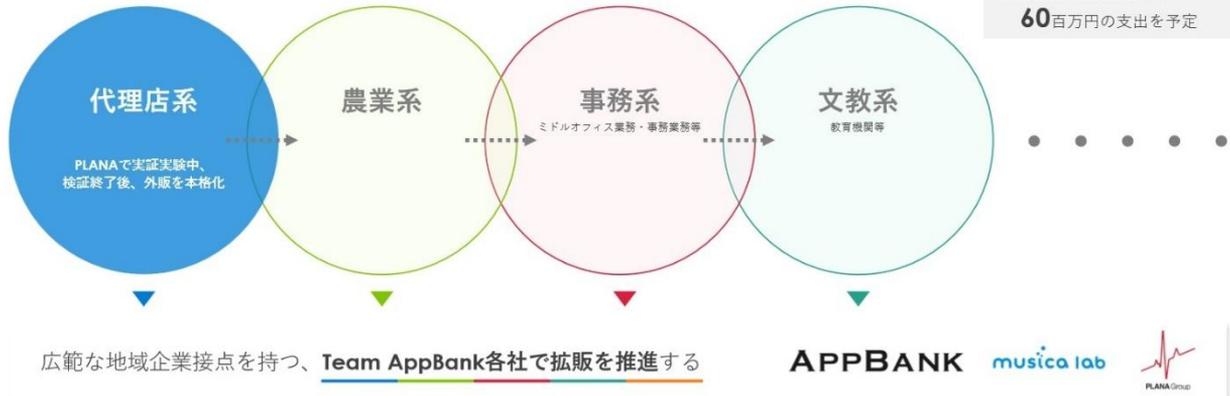
ビジネスケース (2/2)

APPBANK

4つのAXソリューション開発パイプラインを立ち上げ、順次検証→拡販のステップを進めていく。

1つ目の代理店系は、資本業務提携先のPLANAで実証実験中であり、検証終了後、外販を本格化する予定である。

AXソリューションの開発パイプライン



2025/12~2026/10の期間に
AIソリューション開発費として
60百万円の支出を予定

注：今後のAXソリューションの開発進捗やニーズヒアリング・PoCの状況次第で、スケジュールは前後する可能性がある点に留意されたい。

© AppBank Inc. All rights reserved.

17

またAIソリューション事業、AXについては、既にいくつか具体的なパイプラインをお示しておりますが、ここに加えて、いくつも新しい事業ネタの開発も進めておりますので、こちらについては事業性を見ながら、順次、開発とリリースを進めていきたいと考えています。

2026年10月までの間に、具体的にこれらのAIソリューションの開発として、6,000万円の支出を予定している旨を公表しております。この投資予算をしっかりと投下して、ソリューションを作り上げて、外販開始まで進めてまいります。

共創パターンの横展開

APPBANK

一つ一つの事業は小規模であっても、ひと・まち・文化の繋ぎ込み方を工夫し、同パターンを別地域へ展開することで、スケールメリットを活かした事業拡大は可能と見ている。日本全国における**マルチニッチトップ戦略**を推し進める。



© AppBank Inc. All rights reserved.

18

これらのIP戦略、そしてAX戦略、それぞれきちんと実績を作りながら、その実績を日本全国に横に広げていく。また施策同士を掛け合わせて、縦にも深めていく。それらを通じてAppBankらしい、AppBankならではの事業形態に育て上げていきたいと考えています。

私たちは一つ一つの実績を縦と横に積み上げることで、マルチニッチトップ戦略を推進してまいりたいと思います。これをやり切った暁には、非常に大きな収益と、そして一つ一つ施策を積み重ねてきた信頼と実績による参入障壁を獲得していけると見ております。

Teamの和を広げるM&A戦略の推進

APPBANK

musica labやPWANのような買収・子会社化の他、資本の受け入れをはじめとした資本・業務提携でもTeamの和を広げ、**株価上昇でリターンを得られる一つの船に皆が乗る**ことができる枠組みで、モチベーション高く、事業推進していく。



資本の受け入れ

- 2025/10/30、合同会社光造パートナーズ、合同会社ダブルアール、musica株式会社の3社との、新たな資本業務提携を締結した。
- 株式（予約権を含む）の割り当てを内包する資本提携に関しては、単なる成長投資資金の出し手としてではなく、共に事業を共創し、成長していくパートナーとしてTeamにジョイン頂いている。

買収・子会社化

- Musica lab及びPWANの子会社化を、2025/8/4に発表、9/1に実行した。
※PL貢献開始は2025/10/1から
- 今後も、当社事業規模を拡大するための有力な手段として、マイクロ・エコノミーの活性化に資するサービスや技術、ネットワーク等を有する企業の子会社化（M&A）を積極的に模索する。

注：これまでの資本業務提携等に関する情報は、当社IRニュース一覧を参照されたい。

© AppBank Inc. All rights reserved.

19

これらを実現していくための一つの基盤となる Team AppBank の力を広げるために、資本業務提携先の拡充であったり、M&A を推進してきましたが、これらについては今後も積極的に考えていきたいと考えております。

価値協創プロセス

APPBANK

価値はあるけれども魅力をマネタイズし切れないマイクロ・エコノミー（=ホワイトスペース）に対し、Team AppBankが持つコア・バリューを起点に、地域団体と共に価値協創を進め、Team Visionの実現に邁進する。



© AppBank Inc. All rights reserved.

20

これらの Team AppBank の力を拡充して、それぞれの持つ強みを集めることでコア・バリューとして、それをこのマイクロ IP、メディア共創企画、マイクロ AX といった事業領域、戦略に乗せて、それぞれ事業として展開をしていきます。

その結果、この中長期経営方針で示した財務目標を達成し、その先に私たちがやりたいチームビジョンであります「IP と AX で、まちの魅力を世界へ」という、この理念を実現していきたいと考えています。

musica lab(株)の概要 (100%子会社)

APPBANK

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連結開始した。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	これまで		これから			
設立年月	2007年10月11日	 プロスポーツチームのオフィシャルグッズの企画/製造/販売が主体		ご当地 キャラ	アニメ キャラ		
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			アーティスト 韓流アイドル	伝統文化・地 元企業コラボ		
代表取締役	萩原一禎	販売先数 160+ 社	プロサッカーWEリーグ/なでしこリーグ Bリーグ/NPBなど野球チーム/その他の ジャンルのスポーツクラブ/協会等		協力製造工場 国内外 280 社		
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	営業の年間移動距離 平均 10,000 km/人		<株式交換による子会社化のスケジュール> <ul style="list-style-type: none"> • 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 • 株式交換の効力発生日 2025/9/1 			
売上高	400百万円 (24/12期)						
資本金	30百万円						
従業員数	15名 (単体)						

注：musica lab(株)に係る事業概要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. 22

では、先ほどからご説明しています Team AppBank の戦略的パートナーについて、改めてご説明したいと考えています。

まず、子会社 musica lab です。musica lab は全国 160 超のプロアマ含めたスポーツクラブ向けに、グッズの企画開発、販売をしている会社です。

私たちは従前から IP コラボレーションを展開してきましたが、この IP 戦略において、地域 IP の開発やマネタイズでは、いずれもモノを作って販売するところが不可欠です。ですので、そのメーカー機能、物販機能をグループの中に持つことにしました。

そのことによって、より多くの事業機会を捉えることもできると思いますし、またメーカー機能を内部に持つことによって、収益性も高められると考えております。

(株)PWANの概要 (100%子会社)

APPBANK

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PL連結開始した。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	杉本敬治
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)



<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
- 株式交換の効力発生日 | 2025/9/1

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ご参照ください。

© AppBank Inc. All rights reserved.

23

PWAN は主にシステム、そしてコールセンターの提供等を通じて、地域のさまざまな企業の運営インフラを提供している会社です。

PWAN のネットワークを使って、各地域との事業開発を進めていきます。何より、AIソリューション事業・AX 事業の展開の母体として、PWAN を活用していきます。

(株)PLANANAの概要 (資本業務提携先)

APPBANK

全国47都道府県の地方放送局と連携し、地方製品のEC・地方都市でのイベントを企画推進する戦略的パートナーである。IPを核としたクライアント企業の地方深耕や需要創出支援、地方放送局との事業開発等の領域で、協業を進めている。

会社名	株式会社PLANANA
設立年月	1981年5月1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 通信販売に特化した番組企画・制作及び媒体計画・販売促進企画及びレスポンス検証、顧客フォロー計画、クリエイティブ業務その他関連業務

Feature

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



出所：会社ホームページ

© AppBank Inc. All rights reserved.

24

ここからは、資本業務提携先のご紹介になります。

PLANA につきましては、もともとは通販領域に特化した広告代理店です。今は広告領域から、さまざまな分野に事業を拡大している、ダイレクトマーケティングに関するエキスパートの会社です。

PLANA の持つ全国 47 都道府県の地元メディアとの関係性や、各地域のメーカーとの関係性等を活用しながら、AppBank の地域戦略、IP 戦略を展開していきたいと考えています。

クオンタムリープ(株)の概要 (資本業務提携先)

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である。
アライアンス構築力/アジアを中心とした海外リレーション/戦略立案・伴走支援を強みとする。

会社名	クオンタムリープ株式会社
設立年月	2006年10月
本社所在地	東京都港区赤坂
代表取締役	中村智広
事業概要	① ビジネスエグゼキューション事業 ② コミュニティ事業

Feature

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。

出所: [会社ホームページ](#)

© AppBank Inc. All rights reserved.

25

クオンタムリープは、企業のビジネスエグゼキューションを支援する会社です。

クオンタムリープから 2 名、AppBank にも役員派遣してもらっていますが、こういった事業戦略ですとか、具体的な執行部分の組み立てを考えて、実行するところまでを伴走してくれています。

ZAICO(株)の概要 (資本業務提携先の関係会社)

APPBANK

光造パートナーズグループ稲田光造氏が取締役CSO、元ワーナーミュージック代表取締役COO島田和大氏が代表を務める、アーティストやIPとファンをつなぐ**電子チケット販売・配信プラットフォーム**である。

会社名	ZAICO株式会社 ZAICO
設立年月	2019年1月
本社所在地	東京都港区西麻布二丁目
代表取締役	島田和大
事業概要	アーティストやイベント主催者向けの電子チケット販売プラットフォーム「ZAICO」の運営 デジタルイベント、動画配信、データアナリティクス領域におけるプロダクト・サービスの展開

Collaboration

- ・ ZAICOが持つIPや地域イベントとのネットワークを活用したIPコラボレーション事業の拡大
- ・ 地域フェスやお祭り等のイベントに関する運営DX支援
- ・ IP開発やイベント運営、ライブや地域イベントへのインバウンド集客サービス、IP流通サービス等、IPコラボレーション事業における新規事業開発

Service

アーティストやイベント主催者向けの電子チケット販売プラットフォーム「ZAICO」



- ・ クリエイターとファンが直接つながれるプラットフォーム (Direct to Fan= D2Fモデル) がコンセプト。
- ・ 日本から全世界に向けて、常に進化し続ける100%内製システムを開発

ライブ配信

チケット販売

出所: 会社ホームページ

© AppBank Inc. All rights reserved.

26

ZAICO はさまざまなライブ・イベントの電子チケット販売、配信のプラットフォームです。

年間で多くのイベントの取り扱いをしている非常に大きなプラットフォームになっております。

ZAICO が持つ販売プラットフォームとしての力、そして IP との関係性を活用しながら、AppBank の IP 事業開発を進めていきたいと考えています。

(株)SEMエージェンシーの概要 (資本業務提携先の関係会社)

APPBANK

光造パートナーズ稲田氏が代表を務める**デジタルマーケティング・インフルエンサーマーケティング・広告代理業**である。営業力とデジタルマーケティング運用ノウハウに強みを持つ。

会社名	SEMAgency 株式会社SEMエージェンシー
設立年月	2005年9月
本社所在地	東京都渋谷区渋谷二丁目
代表社員	稲田光造
事業概要	デジタルマーケティング事業 インフルエンサー事業 メディア事業

Feature

リスティング広告・運用型広告を軸に、デジタルマーケティングをトータルサポート

業種特化運用

流通・小売

総合流通、衣服・服飾、食品・生鮮、住生活、自動車関連等

サービス業(BtoC)

飲食・外食、レジャー・サービス関連、日用サービス、教育知育・スクール、美容・施設・サロン、医療・介護等

サービス業(BtoB)

広告・印刷・ソフトウェア、運輸・物流・交通士業・専門サービス、住宅・不動産、建設・工事、エネルギー関連等

豊富なノウハウと経験・専門知識を用いて幅広い業界・業種に対応

Service

デジタルマーケティング事業

メディア事業

インフルエンサー事業

IRプロモーション事業

出所: 会社ホームページ

© AppBank Inc. All rights reserved.

27

SEM エージェンシーは、デジタルマーケティングの専門家企業です。

SEM エージェンシーの持つデジタルマーケティング領域のノウハウや営業力を活用しながら、AppBank のマーケティング事業を伸ばしていきたいと考えています。

合同会社ダブルアールの概要 (資本業務提携先)

複数社の創業・経営を通じて、事業開発やエージェント業務で長年の経験と実績を持つメンバーを中心に設立された **IPコンサルティング** を目的とした持株会社である。

会社名	合同会社ダブルアール
設立年月	2020年4月
本社所在地	神奈川県川崎市中原区
代表社員	山本貴也
事業概要	事業開発、コンサルティング事業

APPBANK

Feature
エンターテインメント領域、デジタルマーケティング領域、
フード・カフェ事業の領域まで幅広く関与。

関与先 複数企業の創業・運営に関与。

BASEMENT FACTORY PRODUCTIONS
ベースメントファクトリープロダクショングループのマーケティングを担うベースメントファクトリーアソシエイツの創業及び運営に関与。
Web制作会社でトヨタのディーラー全店のCMS提供及び資生堂、ソニー等の大手クライアントを多数持つ

Swell Coffee Roasters
フード&カフェ事業を展開。当事業をベースにIPコラボレーションイベント等を構想。

MEET
NFCを利用した次世代コミュニケーションツール[MEET]の創業及び運営に関与。
大手生命保険会社の営業支援ツールや、アーティストの会員証活用など、toB、toCに幅広く提供。

© AppBank Inc. All rights reserved. 28

ダブルアールについては、IP コンサルティングに強みを持つ専門家集団です。

ここにつきましても、ダブルアールの強みを活かしながら、AppBank の IP 事業、またマーケティング事業の強化につなげていきたいと考えています。

musica(株)の概要 (資本業務提携先)

2008年スポーツマーケティング事業への出資から始まり、**多領域への販売チャネル、商品企画・開発力**を持つ。

会社名	musica株式会社
設立年月	1998年3月
本社所在地	大阪府大阪市北区梅田三丁目
代表取締役	萩原 一禎
事業概要	グループ企業の持株会社、資産管理会社、経営コンサルティング

出所：[会社ホームページ](#)

APPBANK

Feature
コスメ・スポーツマーケティング・システム開発・事業再生など多角的に事業を展開

投資/運営先



メリーゴーラウンド株式会社
オーガニックコスメ等エシカル商材の輸入卸・販売



nulo株式会社
【カンボジア】オフショアにてアプリ開発・EC支援事業を運営



CHIKYU株式会社
1922年創業、老舗ランドセル製造・販売



華日国際マーケティング有限公司
【台湾】通販事業を軸にコスメ卸・直営事業

© AppBank Inc. All rights reserved. 29

musica は、傘下にさまざまなメーカーやシステム開発企業、販売会社を持つ会社です。

彼らとの連携を通じて、AppBank の各地域でのマイクロ IP を使った事業開発、そしてその物販、マネタイズ部分等について、一緒に協力して進めていきたいと考えています。

(株)2WINSの概要 (事業連携先)

APPBANK

東京大学大学院やインド工科大学など、世界トップレベルのAI研究者が集う東大発のAIスタートアップである。国内最先端の言語系・画像系AIを強みに、課題発見から解決までを一気通貫で支援するソリューションを提供している。

会社名	株式会社2WINS
設立年月	2022年2月
本社所在地	東京都文京区本郷二丁目
代表取締役	小川 隼
事業概要	① AIソリューション事業
従業員数	30名（業務委託含む）

Mission

勝たせるAIで
全ての企業を新たな姿へ

VISION

次代の覇者たちを
生み出すエンジンとなる

アカデミアとビジネスをつなぐ

導入事例

東京瓦斯株式会社	プライバシーを最重視したLLM技術を活用し、社内業務の大幅な効率化と、9割以上の工数削減を実現する。
Astemo株式会社	開発の高度化のために、既存資産である図面の再利用を目指し、図面の特徴量抽出と構造化研究開発を行う。
三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社	人口減少に伴う自治体職員の負担増加という課題に対し、2WINSのLLM技術とMURCのノウハウを組み合わせ、自治体業務の効率化の向上を目指す。
株式会社アクセル	ローカルLLMを活用したDXツールの開発において、最先端の音声解析技術を取り入れ、リアルタイムでの文字起こしと話者の識別を実現する。
株式会社アベルザ	製造業向けDXプラットフォームを、LLMとAI OCR技術によって強化し、ユーザー体験の大幅な向上と性能の改善を実現する。

出所：会社ホームページ

© AppBank Inc. All rights reserved.

30

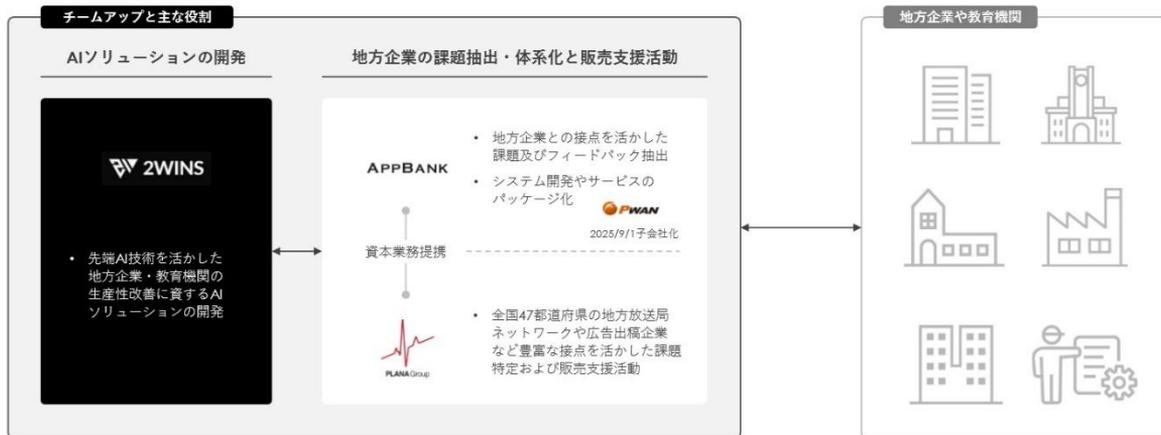
2WINS は、事業連携先になります。

2WINS は東京大学・松尾開発スタートアップにも認定されている、成長中の AI スタートアップです。彼らの開発力は、非常に優れたところがあります。彼らとがっぷり四つで AI ソリューションの開発を進めているところです。

2WINS & PLANAとの協業PJ関係図

APPBANK

地方企業の課題抽出や接点を活かした販売支援活動を当社グループおよび(株)PLANAで担い、課題解決のためのAIソリューション開発は2WINSが、体系化後のパッケージ化は9/1に子会社化したPWANが手掛ける。



出所：株式会社2WINS及び株式会社PLANAとのAIソリューション開発契約締結及び企業・教育機関向けAIサービスパッケージプロジェクト開始に関するお知らせ

© AppBank Inc. All rights reserved.

31

具体的に AI ソリューションの第一弾として、メディアや広告代理店向けの SCR ソリューションの開発を進めているところです。こういった 2WINS の持つシステム開発力に、私たちの Team AppBank が持つ「解像度の高い」現場生産性に関する具体的な課題をぶつけることで、マーケットインの形で AI ソリューション開発を進めています。

以降、Appendix になりますので、資料をご確認いただければと思います。

ここまで、ご静聴ありがとうございました。