



AppBank 株式会社

2024 年 12 月期第 1 四半期決算・中期経営方針説明会

2024 年 5 月 28 日

登壇

AGENDA

- 01 | エグゼクティブサマリー P03
- 02 | 24/12期 1Qの決算概要 P14
- 03 | 中期経営方針 P23

© AppBank Inc. All rights reserved.

白石：代表取締役の白石です。本日はご参加いただき、誠にありがとうございます。それでは、2024年12月期第1四半期決算の概要と、中期経営方針について、ご説明させていただきます。本日のアジェンダは、この3点について、ご説明させていただきます。

サポート

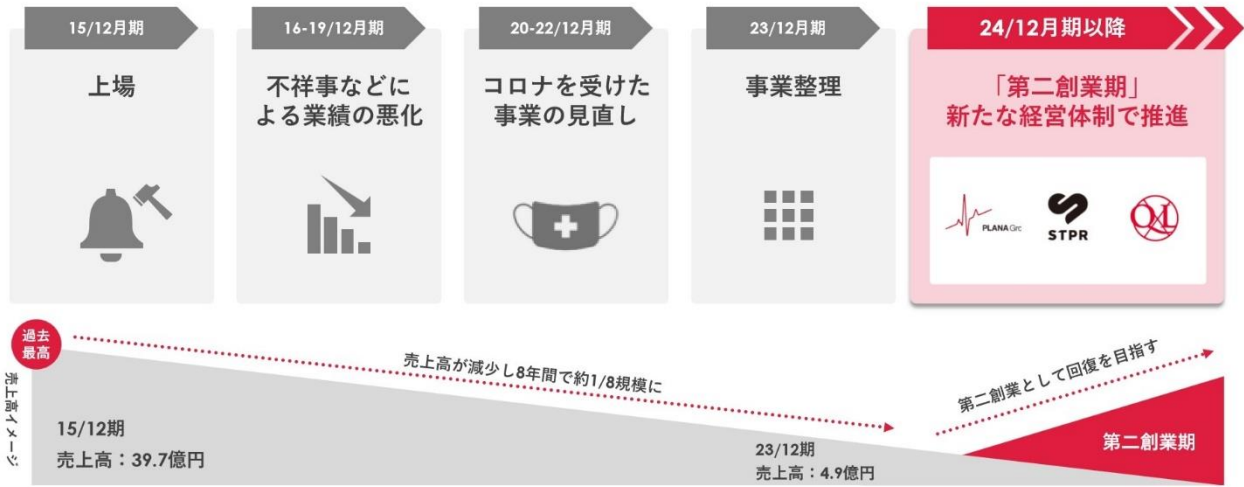
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



上場後のAppBankの変遷

APPBANK

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期を「第二創業期」とし、収益のV字回復を目指す。



1点目、エグゼクティブサマリーです。私達のこれまでとこれからについて、ご説明いたします。

これまでの振り返りです。私達は2015年の10月に上場しました。ただその後、不祥事ですとかコロナの影響を受けまして、売上高は減少を続けています。

その間、さまざまな事業にチャレンジしてきましたが、それらを前期に全て見直しまして、事業整理を行いました。その事業整理を踏まえて、今期第二創業期として、新たな経営体制のもと、業績のV字回復を目指します。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

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。



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

業績のV字回復を目指すために、直近で三つのコーポレートアクションを実施しました。

一つ目、代表取締役の変更と経営陣の刷新です。二つ目、戦略パートナーと資本業務提携を実施いたしました。三つ目、グループ事業を再編し、赤字事業を整理しました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



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。



「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

© AppBank Inc. All rights reserved.



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

6

詳しくご説明していきます。まず経営体制の刷新です。昨年3月末、創業者の村井から私、白石が代表を引き継ぎました。

私は2020年4月にAppBankに入社しましたが、元々、前職のジャフコ時代からAppBankと縁があります。AppBankという会社は2012年にMBOによって作られた会社ですが、私はジャフコ時代にこのMBOスキーム作りから関わっておりまして、創業以来の会社の歴史と事業を熟知していると考えています。

その私が村井から事業を引き継ぎ、AppBankを日本一のIPコンテンツコラボレーション企業に成長させたいと考えています。

村井につきましては、創業者兼事業部長として、これまで以上に事業推進にコミットしておりまして、事業を作り、売上を作るところにフォーカスしております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

A 業務提携を前提とした経営陣の刷新

業務提携先から取締役の派遣を実施。

事業理解及び戦略策定において、密接なコミュニケーションを図り、事業の拡大を目指す。

株式会社STPR	株式会社PLANA	クオインタムリーブ株式会社
 株式会社STPR 会社名 株式会社STPR 設立日 2018年6月 資本金 3,000万円 代表者 代表 柏原真人 動画配信を中心に活動するクリエイターの支援など、エンタメコンテンツの360° 全てのプロデュースを手掛けている。	 株式会社PLANA 会社名 株式会社PLANA 設立日 1981年5月 資本金 4,000万円(グループ) 代表者 代表取締役 三好 正洋 ダイレクトマーケティングを中心にしながらも、広告・販促の枠を飛び越え、自社通販事業や店舗運営などを手掛けている	 クオインタムリーブ株式会社 会社名 クオインタムリーブ株式会社 設立日 2006年10月 資本金 100,000千円 (2023年7月1日時点) 代表者 代表取締役社長 中村 智広 「人」「技術」「資本」を組み合わせ、日本企業の「非連続の改革」を支援している。
↓ AppBank：取締役 (監査等委員) 岡崎 太輔 (STPR：取締役)	↓ AppBank：取締役 (監査等委員) 三好 正洋 (PLANA：代表取締役)	↓ AppBank：取締役 中村智広 (クオインタムリーブ：代表取締役) 萩原一禎 (クオインタムリーブ：パートナー)

© AppBank Inc. All rights reserved.

7

経営体制の刷新という意味で、もう一つ手を打っております。それは資本業務提携先から役員を招聘し、経営体制の強化を図ったことです。

IPとコンテンツに強みを持つSTPR社、マーケティングや地方のネットワークに強みを持つPLANA社、そして経営戦略や海外とのネットワークに強みを持つクオインタムリーブ社、この3社から役員を招聘し、この3社が持つ強みを、私達AppBankが持っている強みと組み合わせることで、新しい会社を作っていきたいと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

B 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


PLANA Group
PLANA 社


STPR
STPR 社


クオンタムリープ社

マイルストーン社

主な資金用途

- 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

コーポレートアクションの二つ目、資本業務提携の概要です。

こちらはリリースさせていただいた内容通りですが、先ほどご説明しました資本業務提携先の3社に加えて、マイルストーン・キャピタル・マネジメント社を加えた4社から合計8.6億円の調達を公表しております。

この調達した資金を、右下の資金用途に書かせていただいているような事業に対して適切に投資していきたいと考えております。

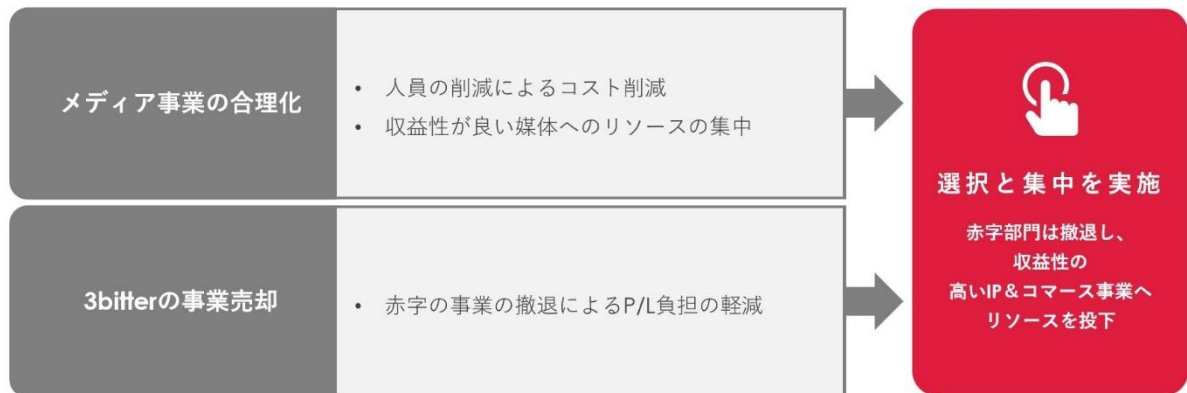
資金を投資して事業を作っていく、その過程でこの3社との資本業務提携関係は確実にプラスに資するものと確信しております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

③ グループ事業の再編（赤字部門の整理）

「メディア事業の合理化」により、低採算分野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、収益構造の強靱化を図った。



コーポレートアクションの3点目、グループ事業の再編です。

まずコスト削減面で、二つの施策を実行いたしました。一つがメディア事業における、採算が取れなくなっていた事業部門を合理化いたしました。また、赤字が続いていた 3bitter 社を売却しております。

これらの経営合理化施策を踏まえて、今後は収益性の高い IP&コマース事業にリソースを投下することで会社の成長を実現していきます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

③ 直近の主力事業となるIP&コマース事業の概要

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。



では、そのIP&コマース事業は何なのかご説明いたします。

この事業は、単なる飲食、あるいは物販事業ではありません。私達が創業から培ってきた、IPを使って事業化していくというノウハウを使って、IPコラボレーションを軸に伸ばしていく事業です。

具体的には、私達は原宿で和カフェを経営しています。この和カフェは、普段は原宿に遊びに来る多くの観光客の方で賑わっていますが、この店舗を舞台に、いろいろなIPとコラボレーションして、コラボレーション商品を販売していく、あるいは店舗を超えて、街や商店街と連携した街ジャックイベントの運営を行っています。

つまり、IPのファンの方が集うリアルな場所、そこに魅力的なIPとのコラボレーションを持ってきて、そこに私達ならではの企画やイベントの運営、オペレーションを組み合わせることで、本当に店舗や街をお祭り状態にしていく。そしてそのお祭りによって人流を最大化し、売上を最大化していく事業を運営しています。

具体的な事例です。昨年の夏休み2か月間は、大人気グループの「すとぷり」と原宿の街ジャックイベントを実施しました。このイベントの軸は、原宿の街中を使った謎解きイベントでした。この謎解きイベントを軸に、原宿の商店街中、例えば商店街のフラッグやBGMなどを「すとぷり」一色に染めました。その中で、私達が企画したオリジナルの商品やグッズの販売を行ったという企画です。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

ここまでイベントを作り込むと、「すとぷり」のファンの皆さん、通称リスナーさんに、「もう絶対に行きたい『すとぷり』の夏祭りだ」と感じていただき、この期間中に万単位で多くのお客さんに来ていただきました。

今後は、このようなイベントを数多く実施していきたいと考えています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



財務ハイライト

23/12期より本格化した不採算事業の整理により、24/12期1Qは、売上高が減収となる一方で、収益構造の強靱化に伴い、各段階利益は、前年同期比・前四半期比ともに改善を果たす。

● 24/12期 1Q

	YoY	QoQ
売上高 62 百万円	△34.1%	△19.4%
営業利益 △59 百万円	赤字幅縮小	赤字幅縮小

メディア事業

サービスの縮小・合理化を実施

メディア事業はサービス縮小・合理化により、売上規模は縮小したが、社内計画（非開示）に対しては概ねインラインで推移

IP&コマース事業

※ 旧ストア事業

新店舗の拡大に向けた動きを開始

原宿店を基軸とした「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」などの検証が概ね完了し、新店舗の出店に向けた動きを加速

それでは、今期 1Q の決算概要について、ご説明いたします。

ハイライトです。売上高は前年同期比の 34.1%減の 6,200 万円、営業利益は赤字幅が縮小いたしまして、マイナス 5,900 万円となっています。売上高は減収となりましたが、各段階利益は前年同期比、前四半期比ともに改善しております。

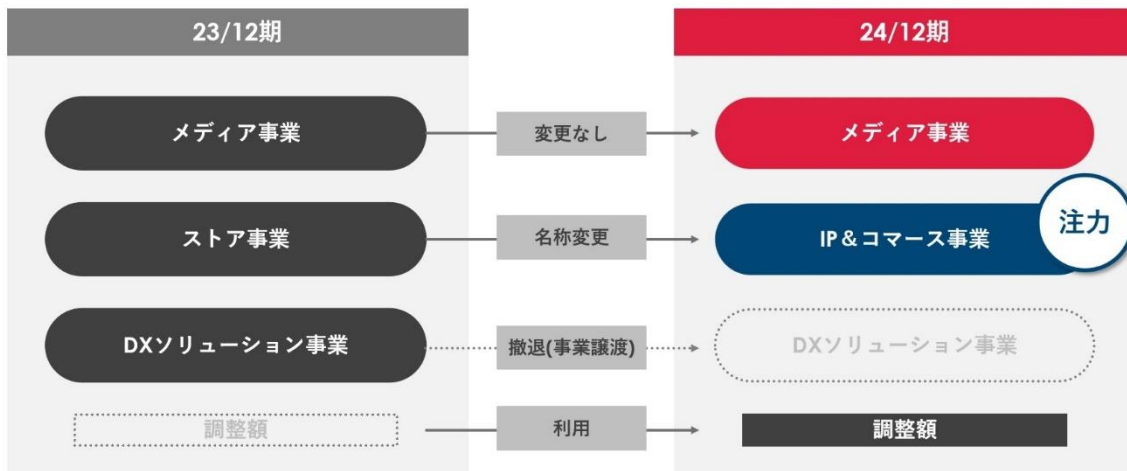
メディア事業は、サービスの縮小と合理化に伴い減収となりましたが、ほぼ予算通り推移しております。また IP&コマース事業は、新店舗の出店に向けた動きを加速しております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

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）で計上していましたが、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、本基準を過去に請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。

© AppBank Inc. All rights reserved.

13

今期からセグメントに関する変更を行っております。

一つ目、ストア事業につきまして、IP&コマース事業と名称を変更いたしました。この事業の今後の事業性、事業展開等を鑑み、より適切に表現するために名称を変更したものであります。

また、DXソリューション事業は、3bitter社の売却に伴い、セグメントから撤退しております。

また、これまで本社の販管費、本社コストは全額をメディア事業につけておりましたが、今期からセグメント区分外の調整額に記載することにいたしました。これに伴い、メディア事業の収益性を、より見やすくできたと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

24/12期 1Qの決算概要

グループ事業の再編や赤字部門の整理を実施した結果、売上高は前年同期比・前四半期比共に減収となるが、収益構造の強靱化に伴い、各段階利益は前年同期比・前四半期比ともに改善を果たす。

(百万円)	24/12期 1Q (24年1月-24年3月)	QoQ 前四半期比	YoY 前年同期比	過去実績	
		増減比	増減比	23/12期 4Q (前四半期)	23/12期 1Q (前年同期)
売上高	62	△19.4%	△34.1%	78	95
売上総利益	1	黒字転換	黒字転換	△44	△1
営業利益	△59	赤字幅縮小	赤字幅縮小	△128	△91
経常利益	△63	赤字幅縮小	赤字幅縮小	△129	△93
当期純利益*	△60	赤字幅縮小	赤字幅縮小	△141	△93

*23/12期までは連結決算を開示してきたが、3bitter（旧通研子会社）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。

© AppBank Inc. All rights reserved.

14

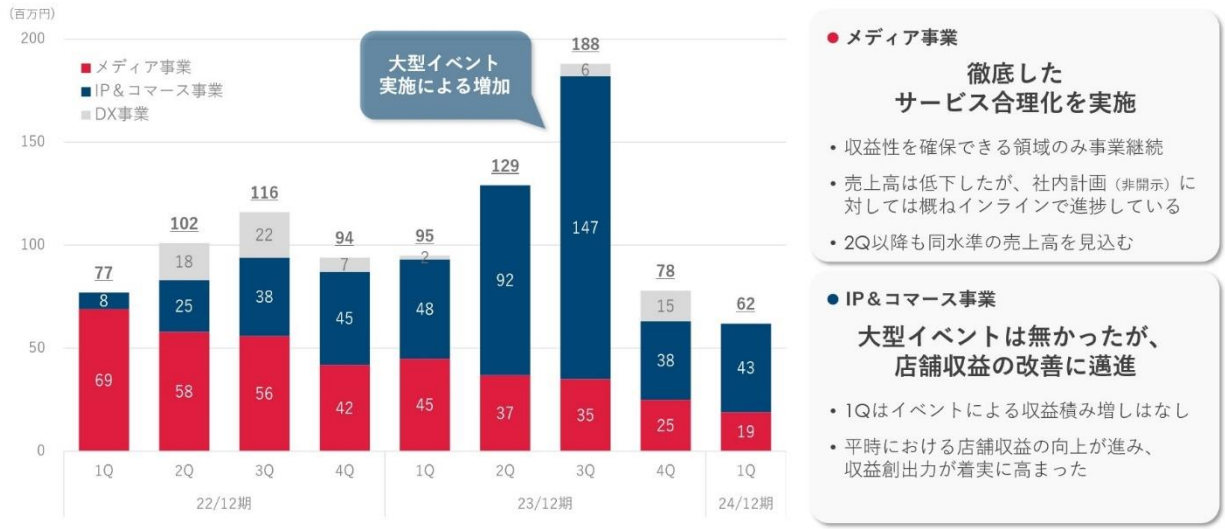
それでは、今期 1Q の決算概要について、改めてご説明いたします。

売上高は 6,200 万円、売上総利益は 100 万円、営業利益はマイナス 5,900 万円となっております。

減収となっておりますのは、前期に不採算部門の合理化等を図ったためであります。その分収益性は改善しております。各段階利益は対前年比、対前四半期比、いずれも改善しております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



セグメント別の売上高推移について、ご説明します。この表は、クォーターごとのセグメント別売上推移について表しております。

メディア事業は、事業の合理化に伴い、対前年の売上 4,500 万円から 1,900 万円と減収となっております。

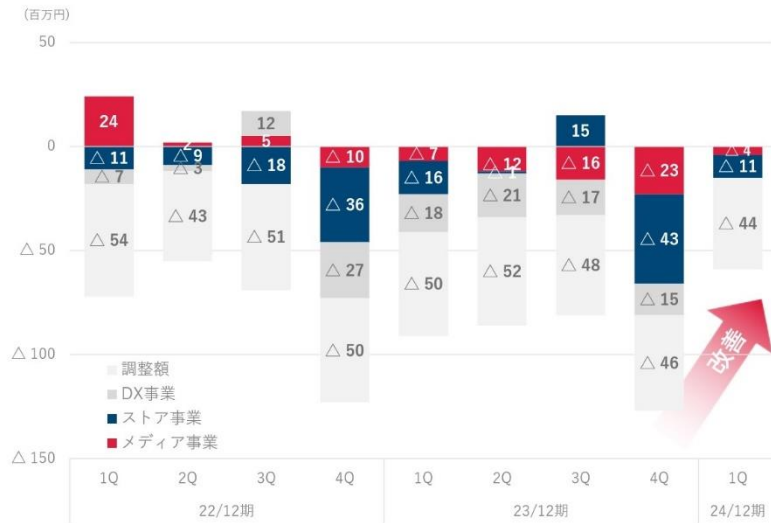
IP&コマース事業は、前年の 4,800 万円から 4,300 万円と微減となっております。これは、前年の 1Q には大型の IP コラボレーションイベントを実施しましたが、この 1Q についてはイベントの実施はありませんでした。その代わりに、足元でイベントがないときの実店舗の日常の売上が急拡大しておりまして、それが相まって売上高としては微減となっております。

改めてここは強調しておきますけれども、現在平時における店舗の収益力というのは、確実に向上しています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

営業利益の四半期推移：セグメント別



● **メディア事業**

QoQで19百万円の赤字幅縮小を実現

- 収益性を確保できる領域のみ事業継続
- 人件費の削減により、コストを削減
- 収益性が良い媒体ヘリソースを集中

● **IP&コマース事業**

QoQで32百万円の赤字幅縮小を実現

- 平時における店舗収益の向上に注力
- 売上高拡大に連れた限界利益拡大と効率経営の推進で、収益の強靱化が進んだ

*23/12期以前は、本社管理費をメディア事業（セグメント）で計上していましたが、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、本基準を過去に遡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。

© AppBank Inc. All rights reserved.

16

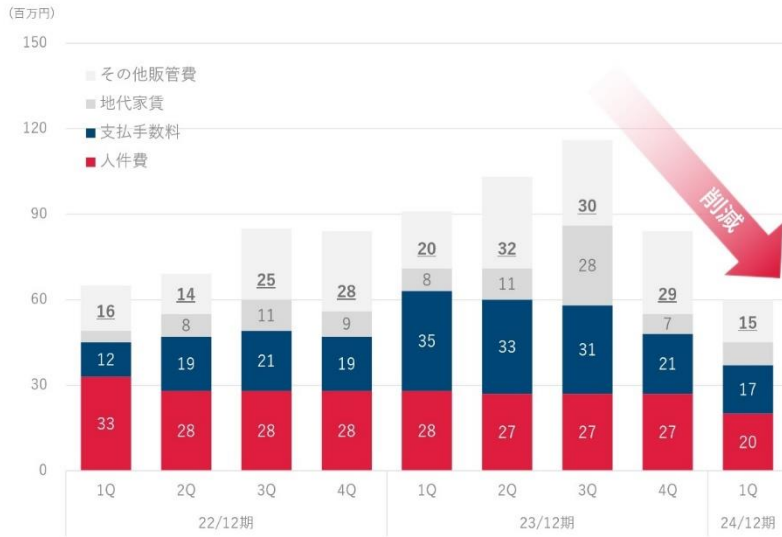
営業利益のセグメント別の推移です。メディア事業、IP&コマース事業、いずれも収益性は改善しております。

メディア事業は、運営の合理化に伴い、収益性が向上しております。IP&コマース事業は、店舗の売上が増えていること、そして運営の効率化が進んでいること、この2点によって収益性が改善しております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

販管費の四半期推移（全社）



● 人件費

人員削減等の合理化策から
24/12期より人件費が減少

● 支払手数料

メディア事業の運営体制縮小や
その他経費削減で水準が減少

● その他販管費

業務委託費や広告宣伝費、
保守料など幅広い科目で削減を実施

販管費についてです。

販管費も全体的に減少しております。これは、運営の合理化に伴う人件費を始めとした各種コストの削減が進んでいるためであります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

テレビ/インターネット連動型の通販動画チャンネル「ABショッピング」を開設。
将来的に1日1商材年間、年間365本の配信を目指していきます。



© AppBank Inc. All rights reserved.

特徴

1. 20代～40代に訴求できるコンテンツの企画、制作し、YouTubeを中心に**各種SNSで同時展開**
2. 全国地方テレビ局とのネットワークを活用し、**テレビ通販番組との連携**
3. 地方産品など魅力ある商品の発掘、紹介

18

ここで直近のトピックスについて、ご紹介させていただきます。

この5月15日に新しいサービスとして、通販動画チャンネルABショッピングを開設いたしました。これはマックスむらいとそのアシスタントが日替わりで全国の魅力的な商品を紹介していく通販動画です。

この番組の特徴としまして、20代から40代に訴求できるコンテンツを作り、YouTubeチャンネルだけではなく、XやTikTokを始めとした各種SNSで同時展開していきます。

また資本業務提携先であるPLANA社との連携により、実際のテレビ通販番組との連携も積極的に進める予定です。

これらの取り組みを通じて、将来的には1日1本、年間365本の配信を目指していきます。テレビとインターネットが連動した、新しい通販動画事業を作っていく予定です。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

今期予定の施策一覧（仮）

APPBANK

資本業務提携先との協業を軸に売上の拡大を目指す。既存事業は、IP & コマース事業におけるIP大型コラボレーションの実施に注力しつつ、「地方」との連携を強化する。

上期

- ネット×TV連携による通販動画シリーズ「ABショッピング」を開始
- 地方産品×AppBankの連携を開始
- 地方放送局向けの広告代理事業を開始

下期

- 大型IPコラボレーション実施、原宿以外の地方／地域での実施も目指す
- 「YURINAN -ゆうりんあん-」新規出店
- 自社D2Cブランドを軸とするEコマース／通販事業の強化

© AppBank Inc. All rights reserved.

ABショッピングを含めて、今期実施予定の施策の一覧について、ご紹介させていただきます。私達は、資本業務提携先との協業を軸に、売上の拡大を目指していきます。

上期は、先ほどご紹介したような PLANA 社との連携によるこの AB ショッピングを開始したり、地方の産品と AppBank の取り組みを深掘りしていきます。また、地方の放送局向けの広告代理事業もスタートいたします。

下期については、原宿における IP コラボレーションイベントの実施を進めていきます。また、原宿以外の地方での実施も進めていきます。

その他に、YURINAN -ゆうりんあん-の新規出店や、自社の D2C ブランドを立ち上げ、E コマース事業を強化する、これらの取り組みも進めてまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



Business Strategy
Overview

当社と資本業務提携先との強みを相互に活かし、
 成長性・収益性の高い事業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

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

21

続きまして、中期経営方針について、ご説明いたします。

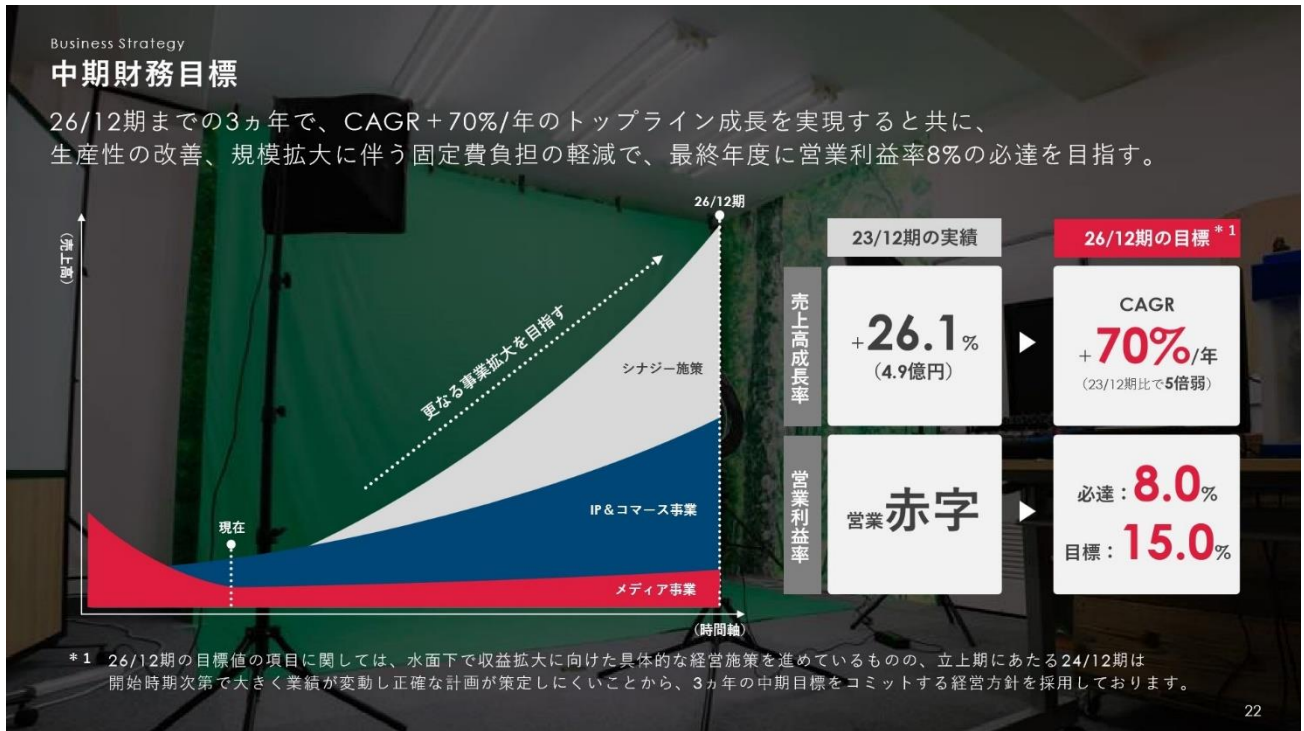
中期経営方針の概要です。私達 AppBank と資本業務提携先の強みを相互に活かすことで、成長性と収益性の高い事業モデルを確立し、より広いマーケットへの進出を目指すことで、会社の再生を図っていきます。

具体的には、私達の強みである IP コラボレーションを収益化していくノウハウ、これと資本業務提携先が持つ、それぞれの強みを組み合わせることで、成長事業を作っていきます。

地方との連携や、インバウンド需要の取り込みによってスケールする事業モデルを開発し、目指す市場としては全国展開、その先にはアジアを中心とする海外展開も視野に、事業を作っていきます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



そのための中期財務目標です。

私達は2026年12月期までの3カ年でCAGR+70%のトップライン成長の実現に対してコミットしていきます。

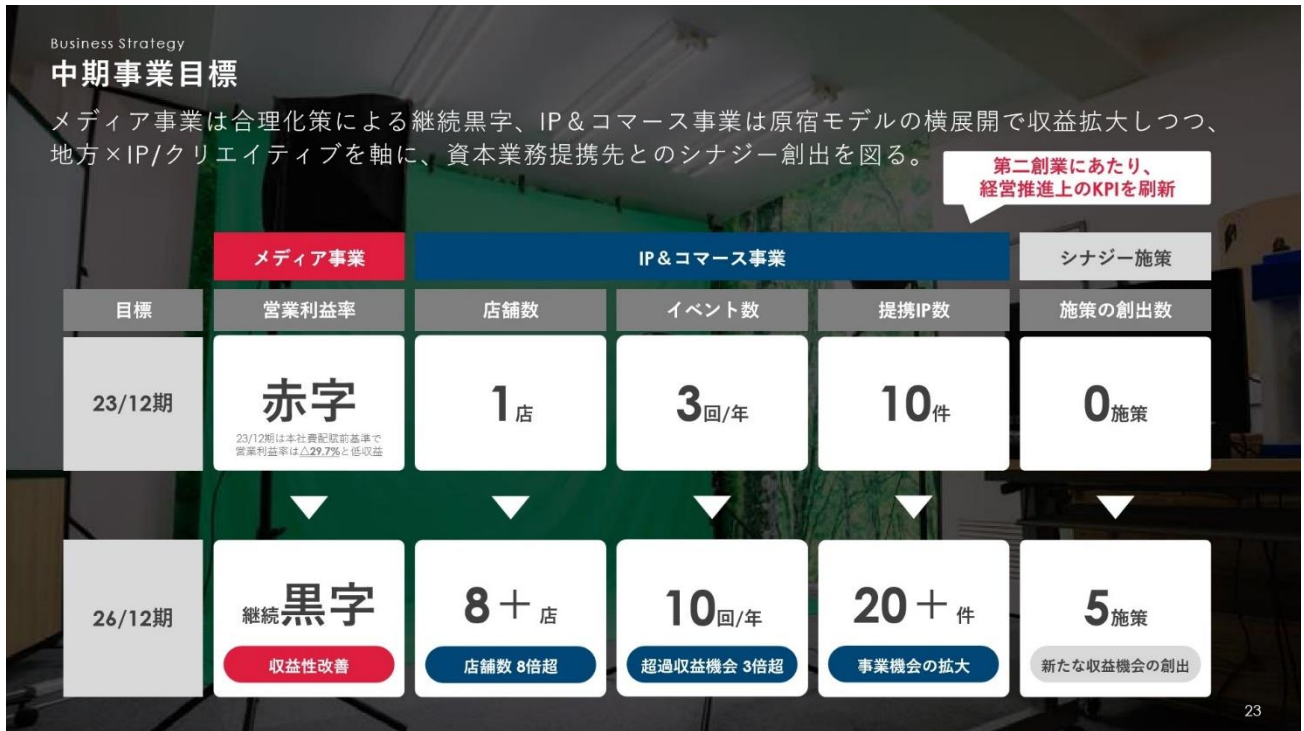
また、生産性の改善や規模拡大に伴う固定費の減少等により、最終年度に営業利益率8%の確保を必達目標としてコミットしていきます。営業利益率の目標数値としては15%を掲げています。

これらの財務目標の達成に向けて、水面下で既にいろいろな動きを進めていますが、今期についてはまだ立ち上げ期ということで、業績への改善が読みづらい部分があります。そのため、私達としては、2026年12月期の業績に対してコミットしていきます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com





各事業の目標設定について、ご説明いたします。第二創業期ということで、経営推進上のKPIを刷新いたしました。

メディア事業は、経営の合理化を図り、黒字体質にしておりますので、今後も安定的な黒字運営を続けていきます。

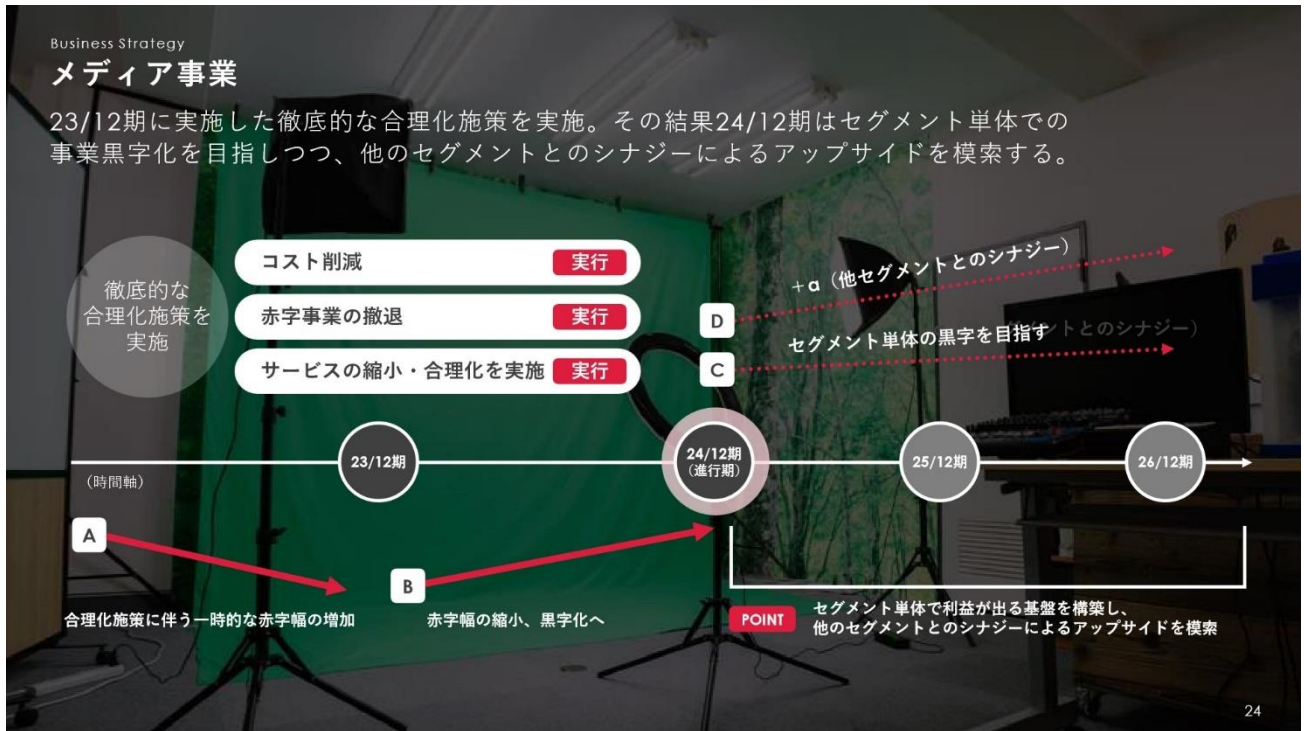
今後の成長の軸であるIP&コマース事業は、店舗数とイベント数、提携IP数を増やすことで、先ほどからご説明している、店舗とIPのコラボレーションイベントによる原宿モデル、この事業モデルの横展開によって、成長を加速していきたいと考えています。

そのためにも、店舗数を8倍超にする、イベント数、提携IP数を増やし、超過収益機会を3倍超にし、事業機会の拡大を図っていく。これらによって、事業の拡大、売上の拡大を図っていきます。

またこれ以外に、資本業務提携先とのシナジー効果による、新しい収益機会の創出も目指していきます。2026年12月期までに、新しく5事業のシナジー事業創出を進めていきます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



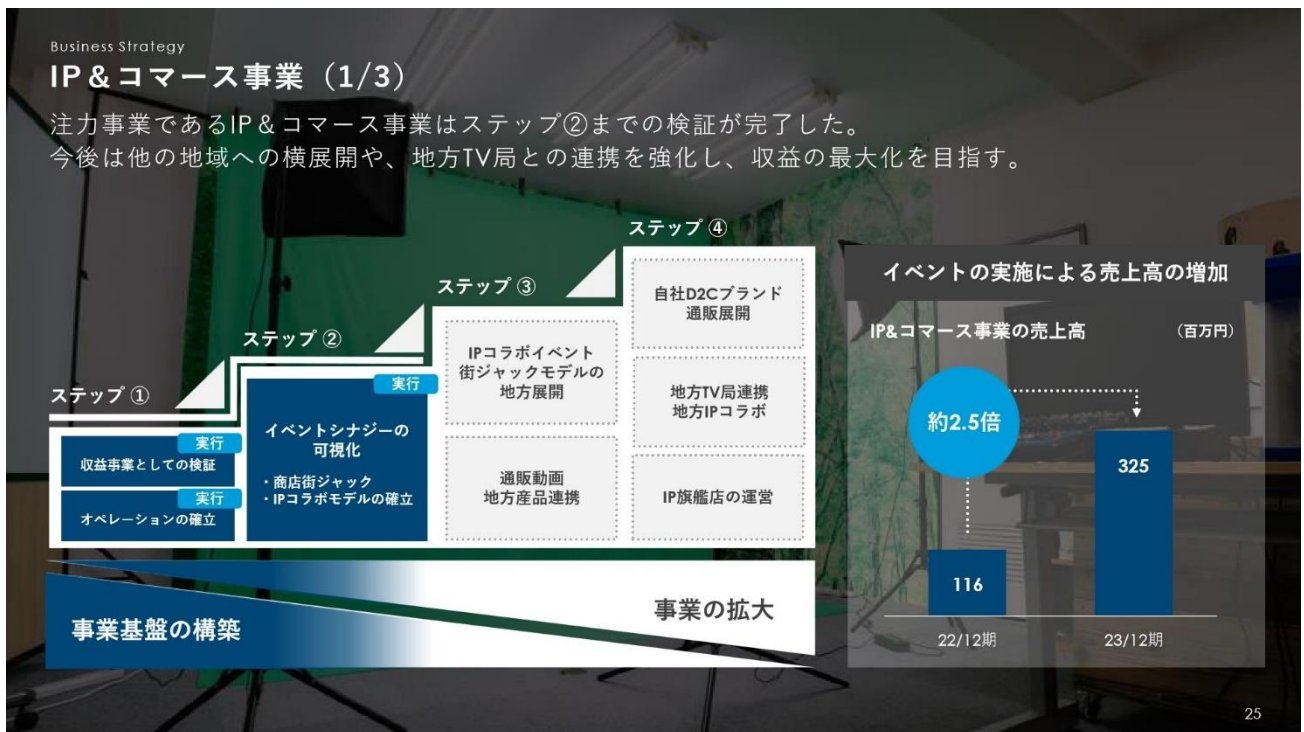
メディア事業について、詳しくお話しします。

メディア事業は前期に徹底的な合理化施策を実施し、黒字化体質とすることができました。そのため業績は底を打ったと考えており、今後はこの低コスト運営を続けたまま売上を増やすことで、収益性の確保を続けていきたいと考えております。

また、IP&コマース事業とのシナジーによるアップサイドも狙っていきます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



IP&コマース事業について、詳しくご説明いたします。この事業は、事業モデルを原宿以外の他地域に横展開していくことで、事業の拡大を目指します。

事業の拡大について、4ステップを置いています。そのうちのステップ1とステップ2は、現段階までで確立できたと考えております。つまり店舗を運営し、収益事業としてオペレーションの確立まで含めて作り込みきるところ。そして店舗を舞台にしたイベントを開催することで、売上のアップサイドを確認していくところ、ここまでは十分確認でき、モデルとして確立できたと考えています。

そこで今後は、このステップ3と4、つまりIPコラボイベントを、地方を含めて横展開していきます。また通販動画を含めて地方産品との連携を強化していきます。

その先に自社のD2Cブランドを立ち上げ、また地方のテレビ局ですとか、いろいろなIPとの関係を深掘りすることで、事業の拡大を目指していきます。

街ジャックイベントをやることによる売上高のアップサイドは、約2.5倍の売上高拡大が見込めると確認できておりますので、先ほどご説明したKPIとして、イベントの実施数を確実に達成していくことが重要であると考えています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



IP&コマース事業 (2/3)

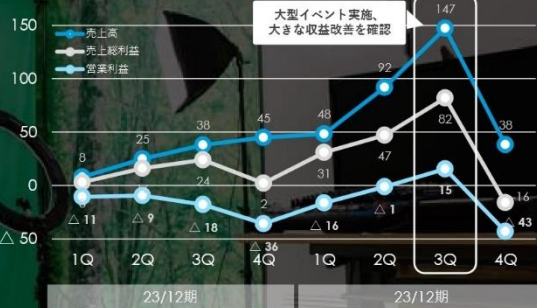
店舗収益（イベント関連除く）の改善状況

友竹庵の店舗売上高の月次推移



イベント実施時のセグメント収益

IP&コマース事業の業績推移



平時の店舗収益構造の強靱化と、イベント実施によるアップサイド確保の型が確立できた

*IP&コマース事業には、友武庵の他にECや卸売売上、その他イベントに係る収入等があるため、友武庵の店舗売上高とIP&コマース事業全体の収益は必ずしも一致しない点に留意されたい。

また IP&コマース事業につきまして、イベントを開催していない、通常期間の店舗収益性も、足元で急改善しております、店舗の営業黒字というのを確保しております。

また、イベントを開催したときの売上のアップサイドについても確認できております。

つまり、通常時の店舗収益構造が強靱化しており、またイベントを実施したときの、売上のアップサイド確保の型も確立できたと考えておりますので、今後はこの事業モデルを横展開していきたいと考えています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

Business Strategy
IP&コマース事業 (3/3)
 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

展開地域

商品販売

IP

イベント
シナジー

提携拡大

都内

地方

和スイーツ

地方の産品

コラボ商品

サンリオ Sanrio

STPR

アニメ・マンガ著作権者

アーティスト・タレント

地方の企業・地域団体などの施策

地方テレビ局・メディア発信

地方商店街とのコラボ等

地方×IP戦略を推進

27

IP&コマース事業は、この事業モデルを横展開していく上で重要なことは、資本業務提携先である STPR 社、PLANA 社との連携だと考えています。

商品開発については、今扱っている和スイーツだけではなく、地方の産品を発掘し、コラボレーションして商品を開発していくことを積極的に進めます。

また、IP との連携については、今さまざまな取り組みをさせていただいていますサンリオ社を始め、アニメや漫画、アーティストやタレントなど、幅広い IP とのコラボレーションを実施していく予定ですが、その中心になるのは、大人気グループを多く抱える STPR 社との連携だと考えています。

また、地方のリーチについては、PLANA 社との連携によって進めていく予定です。地方のテレビ局や地元の商店街、地方の生産者、メーカー、こういった方々の関係性を、PLANA 社を中心に深めていきたいと考えています。

これらの取り組みによって実現する、さまざまなコラボレーションやイベントに対して、全国に対して発信していくことで全国からお客さんに来ていただき、事業成長を果たしていきたいと考えています。

私からの説明は以上とさせていただきます。ご清聴ありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

質疑応答

質問者 [Q]：2026年12月期に2023年12月期比で5倍という目標を掲げているが、計画の前提と達成確度について教えてほしい。

白石 [A]：私達は、2023年12月期比でCAGR70%という売上の成長を目指しております。また営業利益は前期赤字でありましたが、2026年12月期には営業利益率8%、約2億円を必達目標とし、さらに目標としては、営業利益率15%、3億円強を目標に掲げています。

この計画を達成していく上での軸になるのは、IP&コマース事業の成長です。ではそのIP&コマース事業の成長に向けて、これらのKPIを設定しております。特に重要なのは店舗数とイベント数であると考えています。

IPコラボレーションイベントの舞台となる店舗数、出店を増やし、開催するイベント数を増やしていく。そのことによって、業績の拡大を果たしていきたいと考えています。

店舗数の増加は、現在原宿で出店していますが、首都圏あるいは全国含めて出店候補地の選定は終わっており、今鋭意出店先を探しております。場所が見つかり次第、順次出店していくことで、店舗数の8倍超を達成していきたいと考えています。

店舗運営については、足元で収益性の向上は実現できておりますので、出店することで売上、利益ともに拡大していくと考えています。

足元では、店舗の運営だけでなく、コラボイベント、イベント専用の固定の社員を抱えておりますので、その分若干コストが重くなっており、足元のセグメント利益は赤字となっておりますが、出店をし、開催イベントが増えることによって、収益性が改善し、黒字転換していく。さらにその後は高収益化していくと考えています。

イベントにつきましても、イベントを開催すれば大幅な収益増ができることは確認しておりますので、今、年3回程度実施しているイベントを年10回超運営していける体制を作っていきます。これらのように、店舗数と開催イベント数を増やすことで、収益を拡大する計画を立てております。

また、提携するIP数も増やしていくことで、事業機会の拡大も図っていききたいと考えております。例えば、外国人の方に人気の高いIPと提携することによって、インバウンド需要の取り込みなども考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



メディア事業は、基本的には売上の拡大は計画に織り込んでおりません。黒字化体制はずっと続けていくものの、売上については基本的には横ばいプラスアルファ程度で見込んでおります。

ただし、先ほどご説明いたしました上期の施策である AB ショッピング事業、あるいは広告代理事業については一定の業績貢献があると見込んでおりまして、保守的に計画には織り込んでおります。またその他、資本業務提携先とのシナジー事業も着々と準備を進めておりますので、こちらも計画には保守的に織り込んでおります。

これらの取り組みによって、2026年12月期の業績達成に対してコミットしていきたいと考えています。

質問者 [Q]：地方展開を成功させるための鍵は何かを教えてください。現段階で地方産品やエリアなど、目星はついているのでしょうか。また、2026年12月期に8店舗以上にするという事は、今期も2から3店舗出店するという事でしょうか。

白石 [A]：PLANA社は地方の放送局や地元の商店街、地方のメーカーなど、地方に対して幅広くネットワークを持っている会社です。このPLANA社の連携によって、地方産品の取り扱いを強化したり、集客につながる発信力の強化なども期待しております。

また私達が得意とするIPとの連携ノウハウを使うことによって、全国から地方への集客、あるいは地方の良いものを全国に対して発信していく、インターネットを通じて、全国、全世界に対して販売していくこともできると考えています。

出店については、今期2店舗超の計画を予定しております。出店先のエリアについても目星をつけておりますが、現時点でまだ決定していることはありませんので、この場ではこれ以上のご回答は差し控えたいと思います。

質問者 [Q]：メディア事業とIP&コマース事業にはどのようなシナジーがあるのか、具体的に教えてください。KPIのシナジー施策というのがそれに当たるのでしょうか。

白石 [A]：メディア事業については、今期地方局の媒体枠の取り扱いという広告代理事業を開始いたします。その事業単体の収益だけでなく、そこでいただいた地方局、地方メディアとのご縁を活かして、その地方局が持っているIPや地方の産品の取り扱いを開始していきます。

つまり、IP&コマース事業におけるショッピング事業の連携や、あるいは店舗の出店、地方におけるイベントの開催といったところでも、地方のメディアと連携していく余地は大きいと考えています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



質問者 [Q]：IP&コマースセグメントの前年同期比で減収しているが、前期1四半期はイベントがあったのか。もしそうではないとしたら減収要因を教えてください。

白石 [A]：前期の第1四半期にはCSのアニメ専門局ATXさんの開局イベントをご一緒させていただきました。そのため、前期はこのIPコラボレーションイベントがあった。今期についてはそういったイベントを実施しなかった。そのため減収となっております。

質問者 [Q]：メディア事業のサービス縮小と合理化は完了している認識でよろしいでしょうか。今後、メディア事業の黒字化のために必要なことは何でしょうか。

白石 [A]：メディア事業の縮小と合理化は、おおよそ完了しております。今後の基本方針については、メディア事業は現状の低コスト運営体制で売上がいかに増やしていくかというチャレンジを続けてまいります。基本的には、このメディア事業に大きな会社としてのリソースを充てず、成長事業として位置付けるIP&コマース事業の成長にフォーカスしていく予定です。

一方で、メディア事業は現状の運営体制で売上のアップサイドは狙っていきます。また継続的にコスト体制の見直しも続けますので、安定的なセグメントの黒字化を続けていくという方針で運営に臨んでまいります。

質問者 [Q]：第1四半期はイベントによる増収がない平時で、セグメント利益が赤字となっているが、平時における黒字化余地はあるのでしょうか。イベントによる業績インパクトや季節性について教えてください。セグメント全体の黒字化タイミングや条件はどのように考えているか教えてください。

白石 [A]：イベントがない状況でも黒字化は可能だと考えています。この第1四半期についてはイベントの実施がなかったため、セグメントの収益が赤字になっているため、ご心配をいただいていると思いますが、この第1四半期が赤字だった要因というのは、店舗の売上自体は伸びている反面、大きなコラボレーションイベント実施がなかったことが一つの要因です。

またコスト面で言うと、今のIP&コマース事業というのは、大型のイベントを運営する前提でチームを組んでおりますので、その運営チーム分のコストが若干重くなっております。そのために第1四半期はセグメント利益が赤字でありました。

ただ、この運営チームについては、今後店舗数が増えたりイベント開催数が増えたりと、事業が伸びていく中でも、売上の増加に比してコストが増えるとは考えておりません。そのため、今後売上が拡大すると同時に、相対的にこのコスト比率が下がって、収益性が改善し黒字化できると考えています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



仮に平時の店舗売上、この第1四半期の売上を平時の店舗の売上と考えた場合に、今後2店舗出店することで、セグメント自体黒字化が可能であると考えております。

また、今後イベントの開催数も増やしていく計画ですので、今後のこのセグメントの利益成長に、ぜひご期待いただければと思います。

質問者 [Q]：5月15日に開始されたABチャンネルの収益モデルについて教えてほしい。また、中期経営計画には織り込んでいるのでしょうか。

白石 [A]：このABチャンネルの収益モデルは、動画を通じて販売した商品の売上に比例したレベニューシェアモデルを考えています。ですが、事業を今始めたばかりで、細かい座組はまだ固まりきっていないため、固まった段階でご説明していきたいと考えています。

将来的には1日1本の動画の配信体制を作って、マックスむらい以外の演者の出演も積極的に進めていく予定です。ご期待ください。

計画への売上の織り込みについてですが、事業を立ち上げたばかりで、今後の算定は困難な部分がありますので、この中期経営計画には保守的に織り込んでおります。

質問者 [Q]：社長交代の背景と狙いについて教えてほしい。

白石 [A]：私達は2015年に上場しましたが、このままの業績、株価ですと、2026年末に上場廃止となってしまいます。それは絶対に避けたいという思いがあり、昨年からは資本業務提携先とAppBankの再生に向けて、さまざまな議論を続けてきました。

その議論の中で、資本業務提携先であるクオンタムリープ社から経営体制の刷新を含む、当社の再生プランに関する提案をもらいました。その提案を検討し、その提案を受け入れる形で、今回この代表の交代、経営体制の刷新を行っております。

この経営体制のもと、第二創業に本気で取り組んでおります。新しい挑戦を続けておりますので、ぜひご支援くださいませ。

IRについても、これまでほとんどできていなかったのが正直なところです。ですが、今後IRについても、しっかり取り組んでいきたいと考えています。業績の向上だけでなく、株主様、投資家様とのコミュニケーションも積極的に図り、改善していき、私達の会社の将来にしっかり期待していただけるような体制を作っていきたいと考えております。

引き続きご支援のほど、よろしくお願いいたします。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



坂田 [M]：ありがとうございました。それではお時間となりましたので、質疑応答を終わらせていただきます。

以上で、AppBank 株式会社 2024 年 12 月期第 1 四半期決算説明会を終了いたします。ご視聴いただき、誠にありがとうございました。それでは失礼いたします。

白石 [M]：失礼いたします。

サポート

日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptasia.com

