



## **AppBank 株式会社**

2024 年 12 月期第 3 四半期決算説明会

2024 年 11 月 15 日

白石：皆さん、AppBank 代表取締役の白石充三です。今日は、2024 年 12 月期第 3 四半期決算についてご説明をいたします。どうぞ、よろしくお願いいたします。

まず、私達が掲げてきた成長戦略である、この IP×地方×インバウンドを掛け合わせた成長戦略、構想の実現に向けて、提携やシナジー創出がこの第 3 四半期大変進捗いたしました。とても手応えを感じている状況ですので、皆さんにご説明させていただきたいと思います。

今日、お話しさせていただくテーマは、こちらの 4 点ですね。

では、まず 1 点目、エグゼクティブ・サマリーです。日本一の IP コンテンツ・コラボレーション企業になるべく、AppBank は今期成長戦略を進めておりますが、確実にそのステップが進んでいると感じています。

Strategic Partners  
新経営陣のご紹介 & 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

創業者である“マックスむらい”からバトンを引き継ぎ、代表取締役に就任した白石です。

村井さんとは、私が前職のJAFCOで投資担当を務めていた際に会いました。ガイアックス社から独立する際も担当者として携っており、創業来の歴史や事業に関して、熟知しております。変わらず根付いている「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。

その理念に賛同してくれた、クオンタムリープ、PLANA、SSHDの3社と戦略的業務提携を締結し、新たな経営体制で、AppBankの第二創業期を推し進める体制を整えました。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へ、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**

© AppBank Inc. All rights reserved.

4

まず、新経営陣のご紹介です。

何度かご説明させていただいておりますが、今年の 3 月に新経営体制が発足し、私も創業者のマックスむらいこと、村井智建から代表を引き継ぎし、この新経営体制を進めております。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、この資本業務提携先の新しい経営陣の下、協力して日々事業を進めております。

## 上場後のAppBankの変遷

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月期を「第二創業期」とし、収益のV字回復を進める。**



上場後の私達の変遷です。

私達は、2015年10月に上場しましたが、その後、不祥事やコロナの影響もあり、売上高が減少を続けております。その間、様々な事業的なチャレンジを進めてまいりましたが、それを前期、2023年度に抜本的に事業整理を行いまして、ポートフォリオの整備が完了いたしました。

それをもって今期、新しい戦略的なパートナーを迎え入れ、新経営体制で第二創業期ということで、業績のV字回復にコミットしています。現時点で、そのV字回復に向けた歩みは順調に進捗していると考えています。

## 四半期業績の実績推移

新事業のメディア共創企画が収益貢献を拡大し、売上高はQoQで2.0倍、売上総利益は2.5倍、営業利益は先行投資もあり赤字が継続。V字回復基調で順調に進捗し、今後も継続見込み。



\*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。

© AppBank Inc. All rights reserved.

6

第3四半期の業績についてご報告をいたします。

売上高は3億5,800万円で、QoQで2倍と非常に伸びております。また、売上総利益は2,700万円となり、これもQoQで2.5倍となりました。

売上が伸びた主な要因は、メディア共創企画事業が継続していること、また、夏休み期間に実施をしたイベントによる増収効果があります。費用については、戦略的なコスト投下もあり、一時的にコストが増えたこともありまして、営業利益は赤字が続いており、横ばいとなっております。

第4四半期においては、赤字幅は縮小する見込みです。また、中期経営計画で掲げております、売上高CAGRプラス70%年率については、こちらを超えるペースで足元、進捗しています。

## 成長戦略の全体像

当社と資本業務提携先との強みを相互に活かし、シナジーを創出することで、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。



成長戦略の全体像です。

基本的な成長戦略は、私達と資本業務提携先との強みを相互に生かして、シナジーを創出していくことで、この成長性、収益性の高いユニークなビジネスモデルを確立し、より広いマーケットに進出していくというものです。

具体的には、私達が持つ、IPとサービス、IPと商品を掛け合わせることによって、より規模の面、あるいはスピードといった面で、加速化していき、IPとコラボレーションすることで、より収益を拡大していく事業化のノウハウが、AppBankの持つ強みです。

ここに、資本業務提携先である SUPER STATE HOLDINGS、PLANA、クオンタムリープが持つ、それぞれの強みを掛け合わせるによって、成長事業を作っていくというものです。IPコンテンツを活用した地域活性化の事業モデルを今、構築しようとしています。IPと地方を軸に、インバウンド需要を取り込み、中長期的には全国、そしてアジアを中心とした海外展開も計画しています。

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実施する。

IPホルダー	IP	 <p>YURINAN 原宿</p>	<b>事業内容</b> 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
			<b>特徴</b> 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
			<b>成長性</b> 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
原宿 (自社店舗)			  
地方 (地域)	インバウンド		

具体的な成長戦略の進捗状況について、ご説明をします。

先ほどからご説明しておりますが、この第3四半期、新経営体制が発足して約半年経ちまして、構想実現に向けたシナジー効果の創出の実績が非常に積み上がってきました。

従前から持つ私達の経営資源である、IPをコラボレーションすることで、事業やサービス、商品の売上を最大化していくということを進めております。

現在は、原宿と鎌倉にYURINANというお店をやっておりまして、この店舗そしてその店舗が出店している商店街を舞台に、様々なIPとコラボレーションイベントを展開することによって、商品やいろんなグッズの売上を、よりスケールさせていく、収益を最大化させていくということをやっております。

24/12期 2Q以前 (2/7) 資本業務提携先のユニークネス

APPBANK

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SSHD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**

商品調達/開発 地方/放送ネットワーク 販売力 (EC)

SSH  
**SUPER STATE HOLDINGS**

「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**

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

そこに、資本業務提携先である、PLANA、SUPER STATE HOLDINGS の持つ強みを掛け合わせて、新規事業をつくろうとしているところです。

PLANA は、地方放送局とのネットワークに強みを持つダイレクトマーケティングの専門家です。PLANA との協業によって、メディア共創企画事業をこの5月にスタートしまして、第3四半期まで非常に売上面での貢献が大きいです。

また、SUPER STATE HOLDINGS は、エンタメを360°プロデュースしている企業でして、代表的なグループとして、昨年NHKの紅白歌合戦にも出演した、すとぷりというグループをプロデュースしています。すとぷりをはじめ、多くの人気2.5次元IPをプロデュースしている会社です。このSUPER STATE HOLDINGSとは、コラボイベントなどで協議をし、売上に貢献しています。

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。

この第3四半期以降の新しい動きです。

まず、新しい業務提携先として、CLIMATESTAR'Sさんと業務提携を発表いたしました。

CLIMATESTAR'Sさんとの協業は、私達の目指す地方展開を加速する非常に新しい有力な提携であると考えています。

CLIMATESTAR'Sは、地域ブランディングの専門家です。通常、やはりなかなかリーチし、信頼関係を築いていくところが難しい地方自治体ですとか、地元の商店街と深い信頼関係を結び、町おこし、いろいろなイベント開催などを行っています。

CLIMATESTAR'Sさんとの提携により、私達は、自社がまだ出店をしていない浅草エリアでのイベント開催等が可能になっています。

## 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強化しコラボパターン拡張を図る。

提携発表日 | 24/11/12

3次元IP

海外展開

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

YURINAN  
鎌倉

年間約1,200万人の観光客が訪れる新たな拠点

新規出店日 | 24/9/3

IPホルダー

SSH D  
SUPER  
STATE  
HOLDINGS

IP

H MUSIC Entertainment

CLIMATE STAR'S

H MUSIC

鎌倉 (自社店舗)

原宿 (自社店舗)

地方 (地域)

PLANA

インバウンド

また、直近の動きで言いますと、IP展開の強化、インバウンド需要の取り込みというところで、新しい動きを進めています。今、私達は、世界で人気急上昇中のK-POPアーティストを中心とする海外アーティストの日本進出を支援するという事業を開始しています。

その取り組みの第一弾として、韓国H MUSIC Entertainmentとの取り組みを開始しております。H MUSICは現在、世界で人気急上昇中のK-POP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です。その取り組みの第一弾を、この11月に実施しています。

また、新しい拠点として、鎌倉の小町通りにYURINANを新規出店しました。

IP×地域戦略の一環でSPTR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。



これらの資本業務提携先、あるいは連携先と一緒にシナジー効果がいろいろ創出できています。その事例をご説明します。

例えば、従前からやっているラブライブ! スーパースター!!さんと一緒に、YURINAN 原宿でジャックイベント開催をいたしました。また、通年の連続コラボレーションを開催しているサンリオさんとは、原宿でのコラボレーションだけでなく、鎌倉のお店を舞台に復刻コラボを連続開催しています。

また、11月、SUPER STATE HOLDINGSさんとは、Knight A - 騎士A -というグループとのコラボイベントも開催をしています。また、鎌倉店限定のスペシャルコラボレーションということで、11月下旬に、逃げ上手の若君というジャンプの人気作品とのコラボレーションも開始いたします。

このように、コラボ商品の提供ですとかイベント開催など、提携先とのシナジーによるコラボイベントの開催頻度というのは、前期と比べても回数が増えております。

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。

イベント日 | 24/11/13~

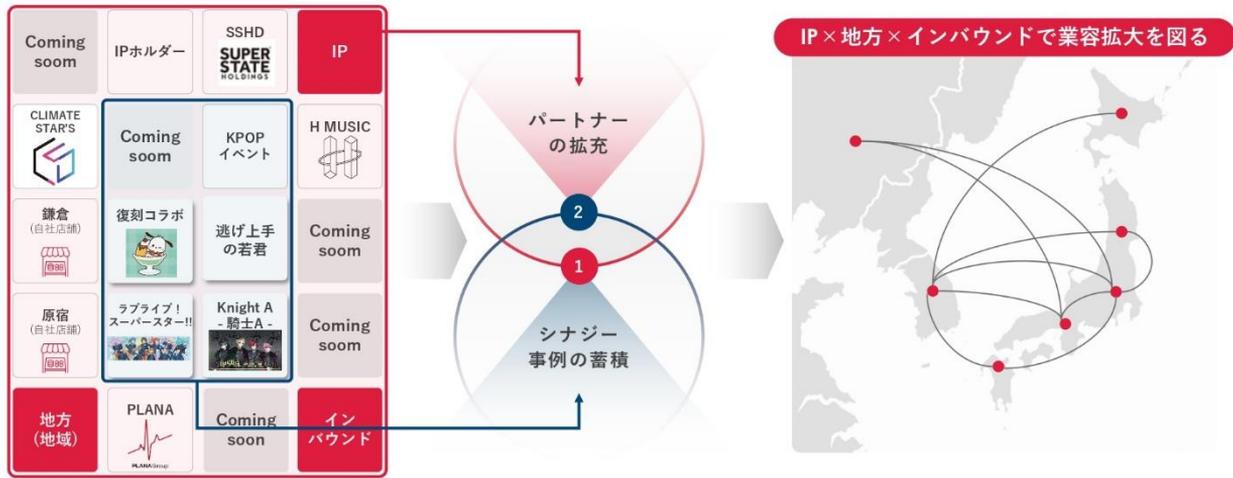
本件を皮切りに、地方活性化コラボの実施を本格化

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

また、シナジー創出事例その2ということで、先ほどご説明をしましたH MUSICとの取り組みです。

H MUSICのアーティストの日本進出支援の第一弾ということで、PLANAとの協業で、福岡の放送局への出演のアレンジをしました。これは、取り組みの第一弾ということで、K-POPスターと地域活性化のコラボレーションの本当にもういい事例になったと考えておりますが、今後、本件を皮切りに、こういう海外アーティストと地方活性化コラボというのは、いろいろな動きをしていこうと思っています。具体的には、水面下で新しい動きの準備をしています。

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。



K-POP アーティストに限りませんが、海外にはまだまだ日本に進出をしたいと考えているアーティストが数多くいらっしゃいます。そういったアーティストの中には、決して東京とか大阪での活動だけではなく、地域に根付く形での地域密着の取り組み、活動もしていきたいと考えているアーティストさんが数多くいます。そういった方々との取り組みを、私達 AppBank がハブになることで、実現していこうと考えています。

今後、先ほどご説明した、2次元、2.5次元のIPとのコラボレーションにとどまらず、3次元のIP、アーティストさん、グループさん等々とのコラボレーションイベントというのは、順次開催していこうと考えておりますので、この事業の発展、広がりについては、とても期待しているところです。

新経営体制が発足してから半年経過しました。これまでもパートナーを拡充し、多方向のシナジーを創出してまいりましたが、今後さらに、この成長を加速させるために、様々な提携関係を広げていこうと考えています。

この提携関係を軸に、地方と海外とIP、エンタメの力でつなぐエンタメツーリズム構想も進めていますので、これからの展開にご期待ください。とても手応えを感じています。自信があるところです。

## 成長戦略の全体像（再掲）

APPBANK

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、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。



成長戦略の全体像の再掲です。

先ほどからここまでご説明しましたとおり、AppBankが元々持っているIPコラボレーションの収益化ノウハウという強みに、資本業務提携先の経営資源を掛け合わせることで、成長事業を作っていくとしています。

IPと地方を軸にインバウンド事業を取り込み、地域活性化事業モデルを作っていきます。そして、そこで作った事業モデルを全国、そしてアジアを中心とする海外に展開していきます。

新中期経営計画



第二創業期として業績をV字回復!!

17

AppBank株式会社  
IR担当 山本 浩一

公開日：2024年7月10日  
URL:[https://note.com/appbank\\_2012/n/na4c25054c74d](https://note.com/appbank_2012/n/na4c25054c74d)

24/12期決算概要



2024年12月期  
第2四半期決算説明資料

2024年12月期「第2創業期」に移行、V字回復への序章が幕を開けた...

公開日：2024年8月14日  
[https://note.com/appbank\\_2012/n/n53c5960fe608](https://note.com/appbank_2012/n/n53c5960fe608)

新経営陣対談 Vol.1



AppBank(6177) | 新経営陣の役割は!? ク  
オンタムリープ流の経営支援について

15

AppBank株式会社  
IR担当 山本 浩一

公開日：2024年8月19日  
[https://note.com/appbank\\_2012/n/n039936452d92](https://note.com/appbank_2012/n/n039936452d92)

新コンテンツ

Coming  
soon!!

ここは、ご参考までというところなんですけれども、IR note マガジンに、私達、AppBank も参画をしていきます。今、いろいろなオリジナルコンテンツを随時発信中です。ここで、Coming soon!!となっている部分ですが、11月13日に第3四半期の決算を発表させていただいたあと、同じ13日にこの第3四半期決算に関する説明の記事を公開しました。

またそのあと、14日と15日に経営陣対談の第二弾、第三弾ということで、第二弾は PLANA さんとの対談、そして第三弾は SUPER STATE HOLDINGS さんとの対談を公開しています。ぜひ、こちらの記事もご確認ください。

## 24/12期 3Qの決算概要

メディア共創企画事業が引き続き収益を拡大し、売上高は前年同期比で大幅に拡大した。



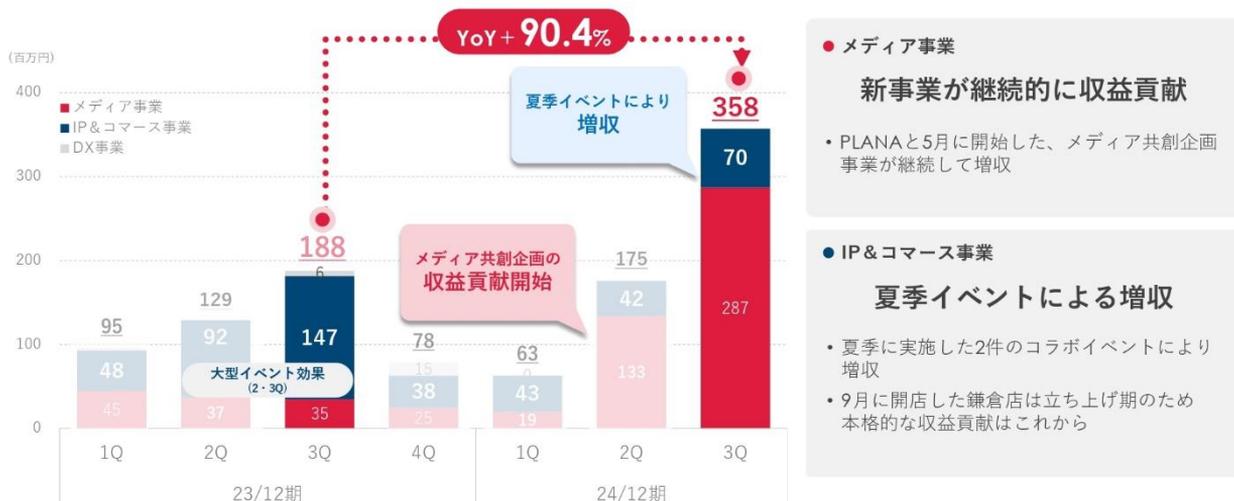
\*23/12期までは連結決算を開示していましたが、3bitter（旧連結子会社）の事業譲渡に伴い、24/12期より単体決算に移行している。本資料では、過去の連結決算と今四半期の単体決算を比較している点に留意されたい。

それでは2点目、第3四半期の決算の概要についてご説明をします。

第3四半期の決算概要です。

メディア共創企画事業は、引き続き収益を拡大しております。売上高は前年同期比で大幅に拡大しました。売上高、YoYで90.4%と増加し、売上高は3億5,800万円となりました。各段階利益は、赤字幅がそれぞれ縮小しています。

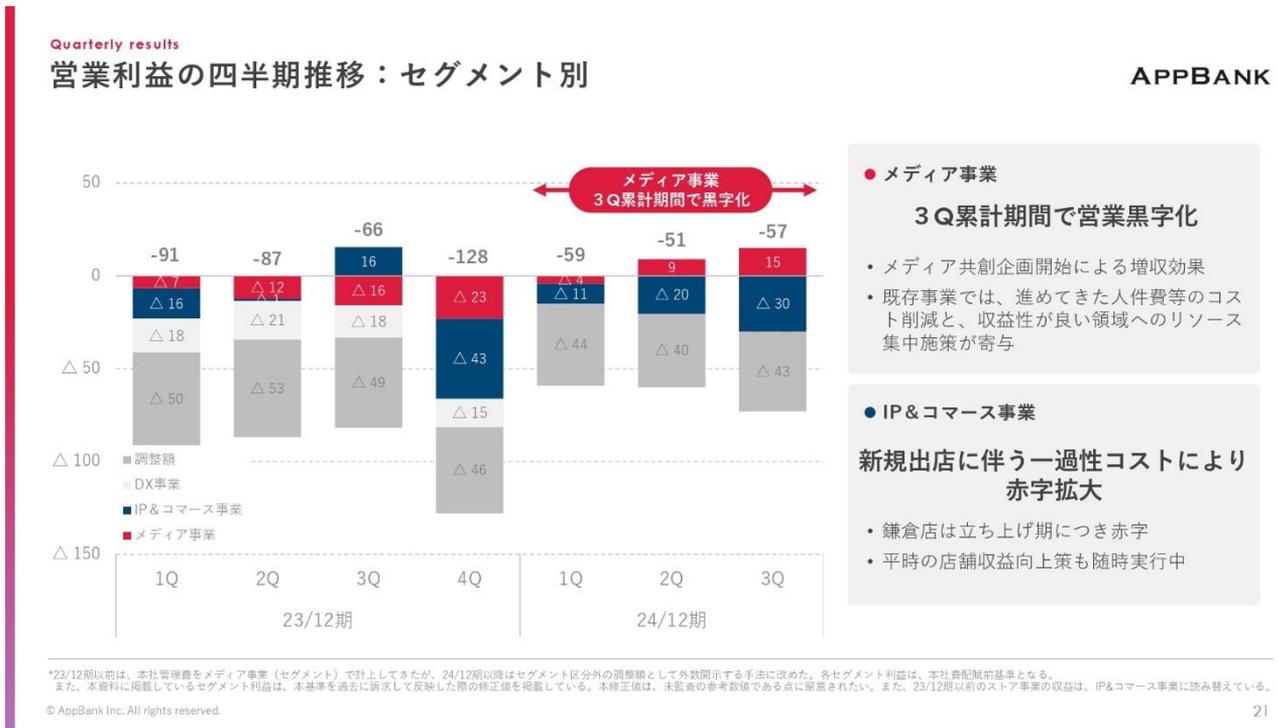
## 売上高の四半期推移：セグメント別



\*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。

セグメント別の売上高です。メディア事業は先ほどご説明しました、メディア共創企画事業が続伸しております。QoQで115%増の2億8,700万円となりました。

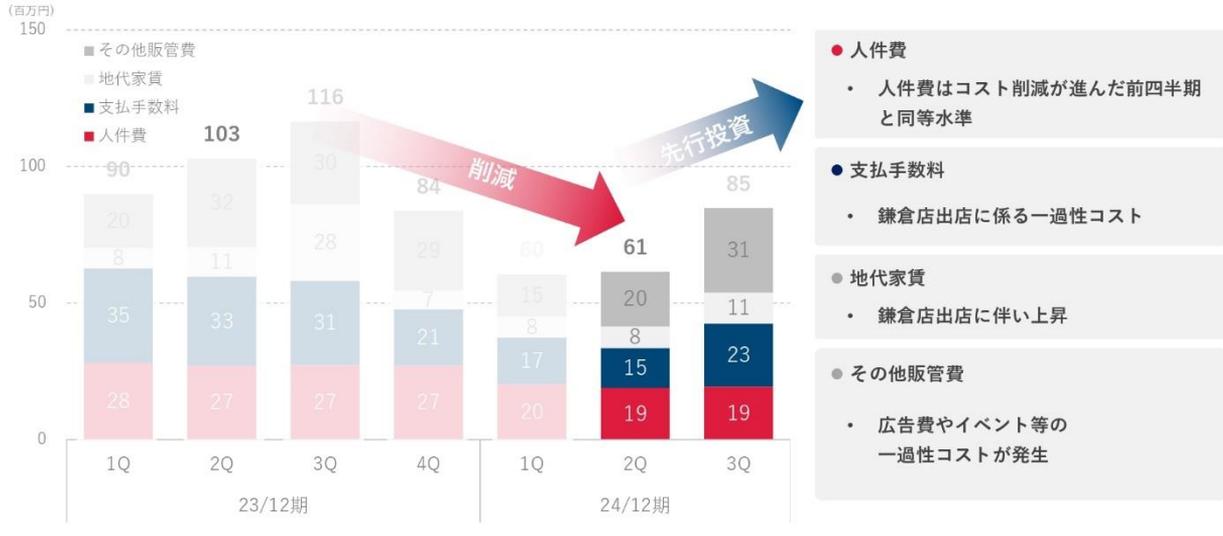
IP&コマース事業は、夏のイベントによる増収があり、QoQで67%増の7,000万円となりました。9月に新規出店しました鎌倉店につきましては、本格的な収益貢献はこれからを見込んでいます。



セグメント別の利益です。

メディア事業は、QoQで67%増の1,500万円となりました。メディア事業は、第3四半期までの累計期間でも黒字化を続けています。IP&コマース事業は、3,000万円の赤字となりました。こちらは、夏のイベントによる増収はありましたが、収益の一部が第4四半期にずれ込んでいる影響もあります。

## 販管費の四半期推移（全社）



販管費につきまして、引き続き低コスト運営を続けております。

第2四半期と比べて、第3四半期、若干増加をしておりますが、これは出店や、夏のイベントの開催に伴う一過性のコストが発生しているためです。このような一過性のコストと戦略的な投資による多少のコスト増になっておりますので、問題はないと考えています。

Roadmap

## 下期以降の施策一覧と業績貢献イメージ

現在

	24/12期 2Q			3Q			4Q			25/12期 1Q		
	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
マイルストーン	▼ 1Q決算 + 新中期経営方針発表			▼ 2Q決算			▼ 3Q決算			▼ 本決算		
メディア	▼ PL上の合理化完了			効率運営継続								
メディア共創企画	▼ 事業開始			← 四半期フル寄与 →			← 原宿 →			← 鎌倉 →		
IPコラボイベント (店舗)				← 原宿 →			← 原宿 →			← 鎌倉 →		
IPコラボイベント (無店舗エリア)				← 浅草 →						← 鎌倉 →		
新コラボプロダクト										← IPを掛け合わせたプロダクトの投入 (4Qローンチに向けて企画・開発を推進中) →		
YURINAN 新規出店							▼ 鎌倉出店			← 四半期フル寄与 →		
その他シナジー施策										← KPOPアーティストの国内活動支援開始 (今期は収益貢献なし) →		
業績貢献イメージ	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 既存メディアの合理化効果享受</li> <li>✓ メディア共創企画事業 1.5ヵ月分の業績貢献</li> </ul>			<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ メディア共創企画事業 3.0ヵ月分の業績貢献 (フル寄与)</li> <li>✓ 浅草・原宿のコラボイベントに係るスポット効果を収益享受</li> <li>✓ 鎌倉店1.0ヵ月分の業績貢献</li> </ul>			<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ メディア共創企画事業 徐々に事業展開パターンを拡張</li> <li>✓ 原宿でコラボイベントによる収益</li> <li>✓ 4Qでコラボイベントを企画</li> <li>✓ 鎌倉店の業績貢献 (フル寄与)</li> <li>✓ KPOPアーティスト支援第一段は試験的のため収益貢献なし</li> </ul>			<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 24/12期に進めた各種施策の継続的な収益貢献に加え、更なる収益・業容拡大を進める</li> <li>✓ 大型IP・アーティストとのコラボ企画</li> </ul>		

今後の施策のアップデートをご報告させていただきます。

第4四半期中のローンチに向けた新プロダクト開発が順調に進んでおります。近々ご報告できると考えています。

鎌倉店については、現状立ち上げ期です。第4四半期以降で業績に影響してくると考えています。先ほどご説明をした、K-POPアーティストを中心とする海外アーティストの日本進出支援事業につきましても、第一弾についてはすぐに業績貢献するものではないと考えておりますが、来年度に向けて、海外アーティストの日本進出支援、あるいは大型IPコラボレーション等々について、いろいろな動きを準備中です。具体的に仕込んでいます。こちらにつきましては今後、具体的な業績貢献も含めて、ご期待いただきたいと思います。

Business Strategy  
**Overview**

当社と資本業務提携先との強みを相互に活かし、シナジーを創出することで、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** (SSHD社)  
IP, クリエイティブ
- PLANA Group** (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**

25

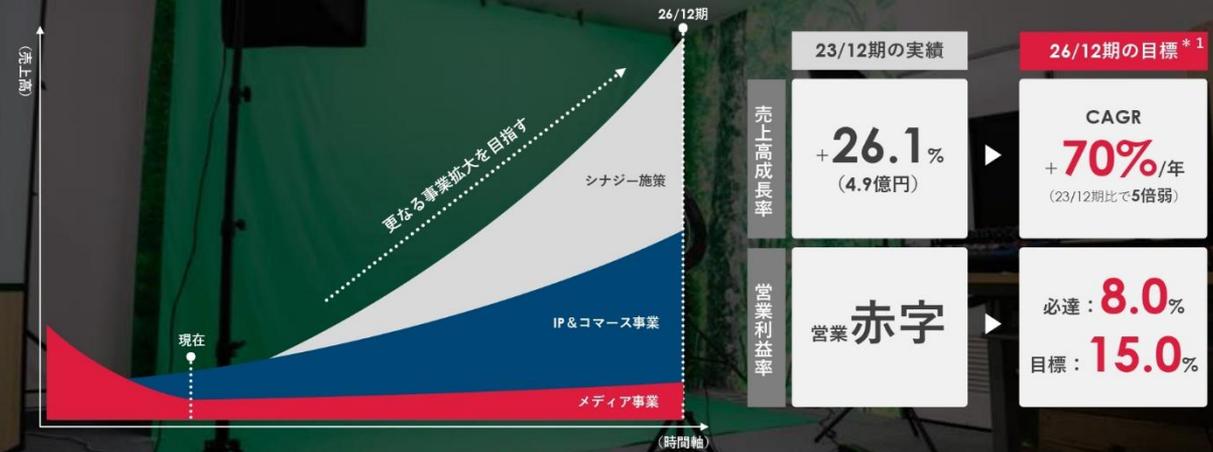
中期経営方針について、あらためてご説明いたします。

私達の中期経営方針、成長戦略の基本的な部分は、このAppBankが持つ強みと資本業務提携先が持つ強みを相互に活かして、シナジーを創出することで成長性、収益性の高いユニークなビジネスモデルを確立すること、それを海外も含めたより広いマーケットに進出していくことを、基本的な成長戦略としています。

AppBankが持つ強みに資本業務提携先の経営資源を掛け合わせることで、IPコンテンツを活用した地域活性化の事業モデルを構築していくこと。そしてそのIPと地方を軸にインバウンド需要を取り込んでいくこと。それらの事業モデルを全国、そしてアジアを中心とする海外に向けて発信していくことを計画しています。

## 中期財務目標

26/12期までの3カ年で、**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。**

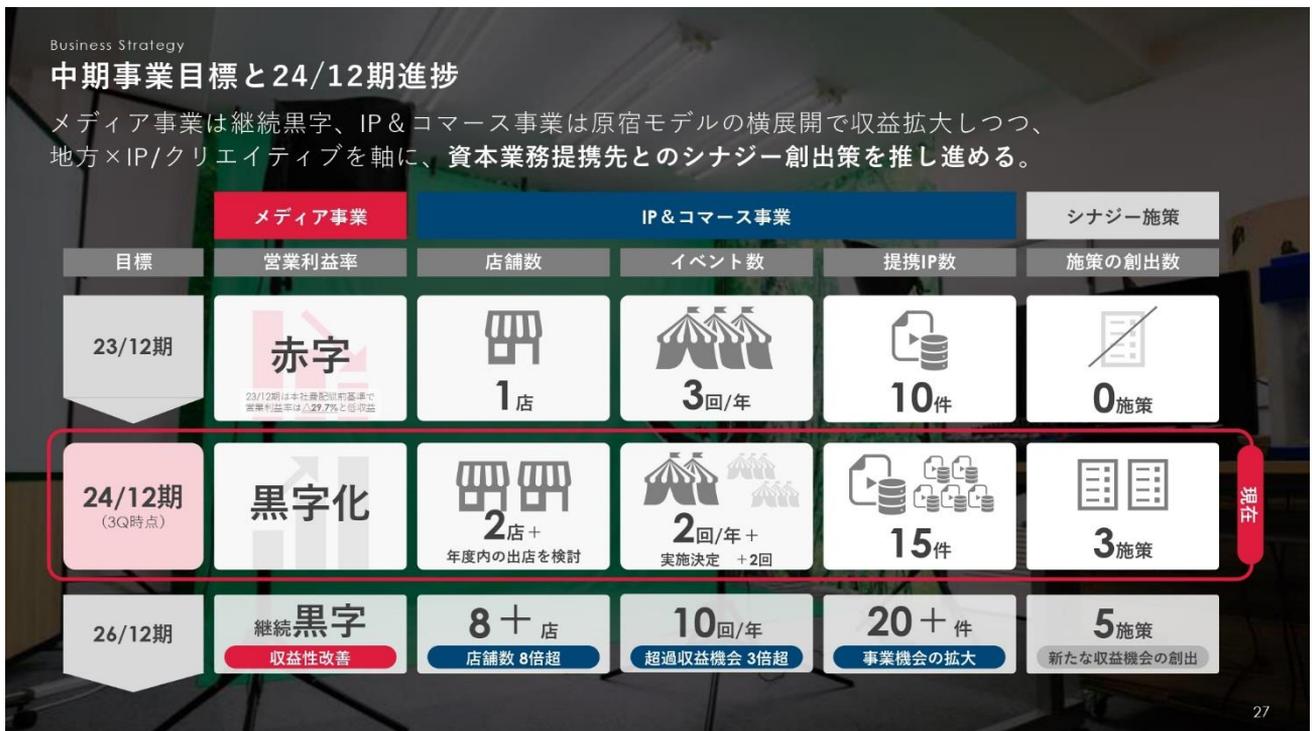


\*1 26/12期の目標値の項目に関しては、水面下で収益拡大に向けた具体的な経営施策を進めているものの、立上期にあたる24/12期は開始時期次第で大きく業績が変動し正確な計画が策定しにくいことから、3カ年の中期目標をコミットする経営方針を採用しております。

26

中期財政目標です。

2026年12月までの3カ年で、CAGR年間プラス70%のトップライン成長を目標に掲げています。こちらは先ほどご説明しましたとおり、ここまでは中計目標を超えるペースで売上高は拡大しています。その上で、この生産性の拡大、そして規模拡大に伴う固定負担の軽減によって、最終年度に営業利益率8%以上の必達を目指しています。目標営業利益率は15%を置いています。こちらの変更はございません。



この中期事業目標を達成するためのKPIについて、ここまでの進捗をご報告します。

元々、目標として、2026年12月期までに、メディア事業については、赤字だったものを継続黒字にしていくということ。

IP&コマース事業においては、店舗数1店舗を8店舗体制にしていく。そして、年間のコラボレーションイベント開催数を、3回だったものを10回超にしていく。提携IP数も、10件を20件超にしていくところを目標にしておりました。

そして、資本業務提携先や業務提携先、様々なパートナーとのシナジー施策を5事業以上作っていくところを目標にしています。

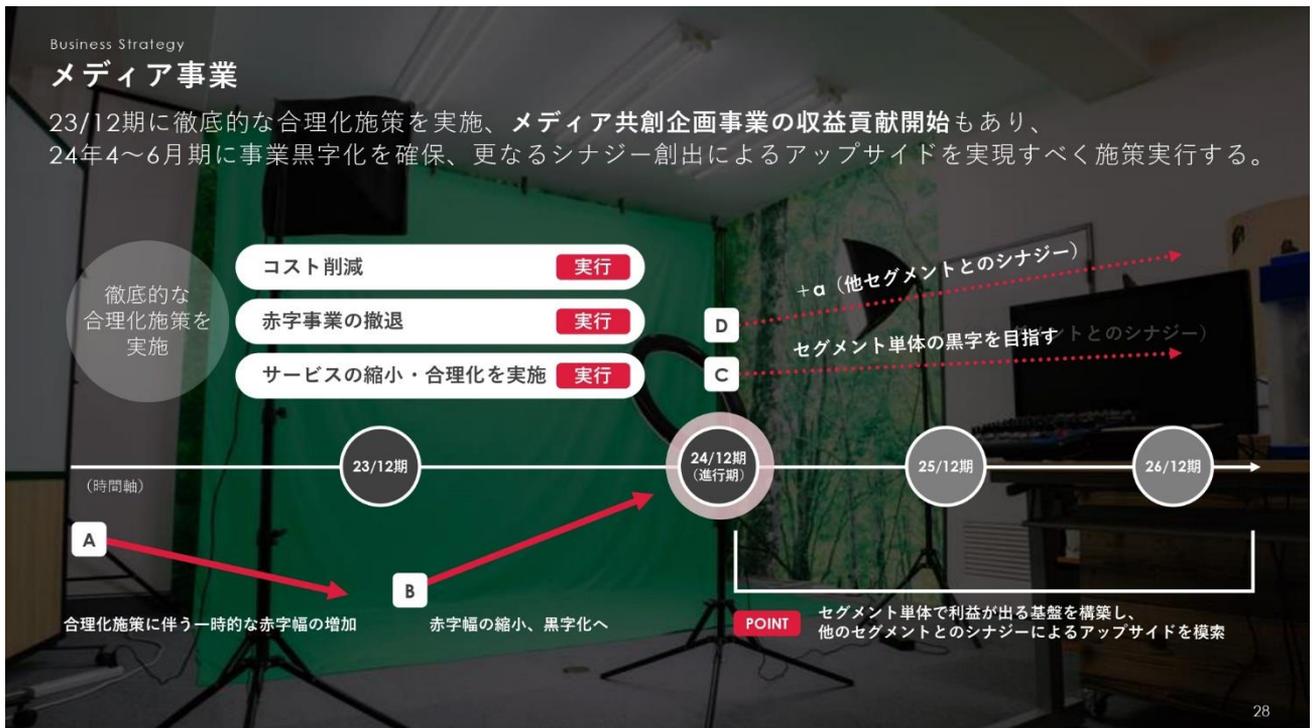
今期、第3四半期時点までの進捗ですが、メディア事業については既に黒字化を果たしております。黒字化基調は、今後も続いていくと見ています。

IP&コマース事業については、店舗数は鎌倉への出店によって2店舗体制となりました。現在、新しい店舗の出店も検討しております。イベント数についても、既に2回開催をしております。今後さらに2回、新たにコラボレーションイベントの実施が決定しております。定期IP数についても、ここまでで15IPとの提携を達成できております。

そして、シナジー施策についても、ここまで既に3施策実現できております。具体的には、ABショッピング、そしてメディア共創企画事業、そしてK-POPアイドルを中心とする海外アーティスト

トの日本進出支援というところ、エンタメツアーリズム事業ですね。この3事業を実現できています。

ここまで順調に進捗していると見えています。先ほどからご説明しますとおり、非常に手応えを感じているところですので、今後の展開にどうぞ、ご期待ください。

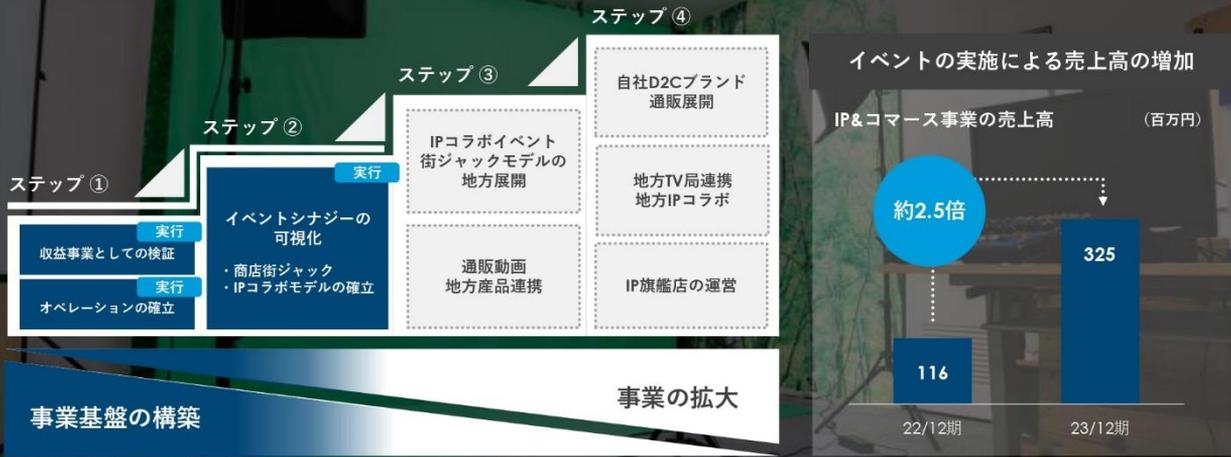


メディア事業については、元々、前期までに実施をした徹底的な合理化施策の下、黒字基調でこの事業を展開していくところを目標として掲げておりましたが、順調に進んでおります。その上で、さらなるシナジー創出によるこのアップサイドを実現するというところを目標にやってきましたが、具体的には、メディア共創企画事業をスタートして、非常に収益貢献してくれています。

こちらは順調に進んでいると考えております。ですので、このままセグメントとして黒字基調で推移させる。その上でシナジー創出によってさらなるアップサイドを目指すという方針を変えずに、今後も突き進めていきたいと考えています。

## IP&コマース事業

注力事業であるIP&コマース事業はステップ②までの検証が完了した。  
 今後は他の地域への横展開や、地方TV局との連携を強化し、収益の最大化を目指す。



IP&コマース事業につきましても、店舗そしてイベントの運営に関する様々なオペレーションの確認ですとか、事業モデルの確認は、既に完了したと考えています。そして、従前目標として掲げてきました、他地域へのビジネスモデルの横展開、そして地域のテレビ局等との連携についても順調に進んでいると考えています。

こちらにつきましても、中期経営計画でお示ししているこの方針を変えずに、今後も突き進めていきたいと考えています。

Business Strategy

## IP&コマース事業

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、団体などと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

イベントシナジー  
提携拡大

商品販売

展開地域

原宿 B店 C店 D店 ...

地方×IP戦略を推進

30

IP&コマース事業については、資本業務提携先を中心とする様々なパートナーのリソースも使いながら、全国そして海外に発信をしていきます。地方とIPのコラボレーション戦略を、変わらず推進していきます。

Business Strategy

## 事業シナジーのイメージ

各社の強みの掛け算で、IPコンテンツを活用した地域活性化事業モデルの開発を本格推進する。

IP/クリエイティブ × 地方リーチ

IPホルダー

アニメ・マンガ版權者

アーティスト・タレント

APPBANK

地方テレビ局

他の地方メディア

地方産品

31

事業シナジーのイメージです。

こちらは、今までご説明してきたことを可視化しております。資本業務提携先を中心とする様々なパートナー、IPホルダー、アニメ・マンガ版權者、そしてアーティストやタレントの皆さん、こういった方々のIP、クリエイティブを使いながら地方にリーチしていくことで、成長事業を作っていくことを進めてまいります。

以上、ここまで、第3四半期までの決算についてご説明をさせていただきました。第4章、Appendix以降、ご興味ある方はぜひご覧くださいませ。

以上、2024年12月期第3四半期の決算説明を終了させていただきます。

ご清聴いただき、ありがとうございました。