



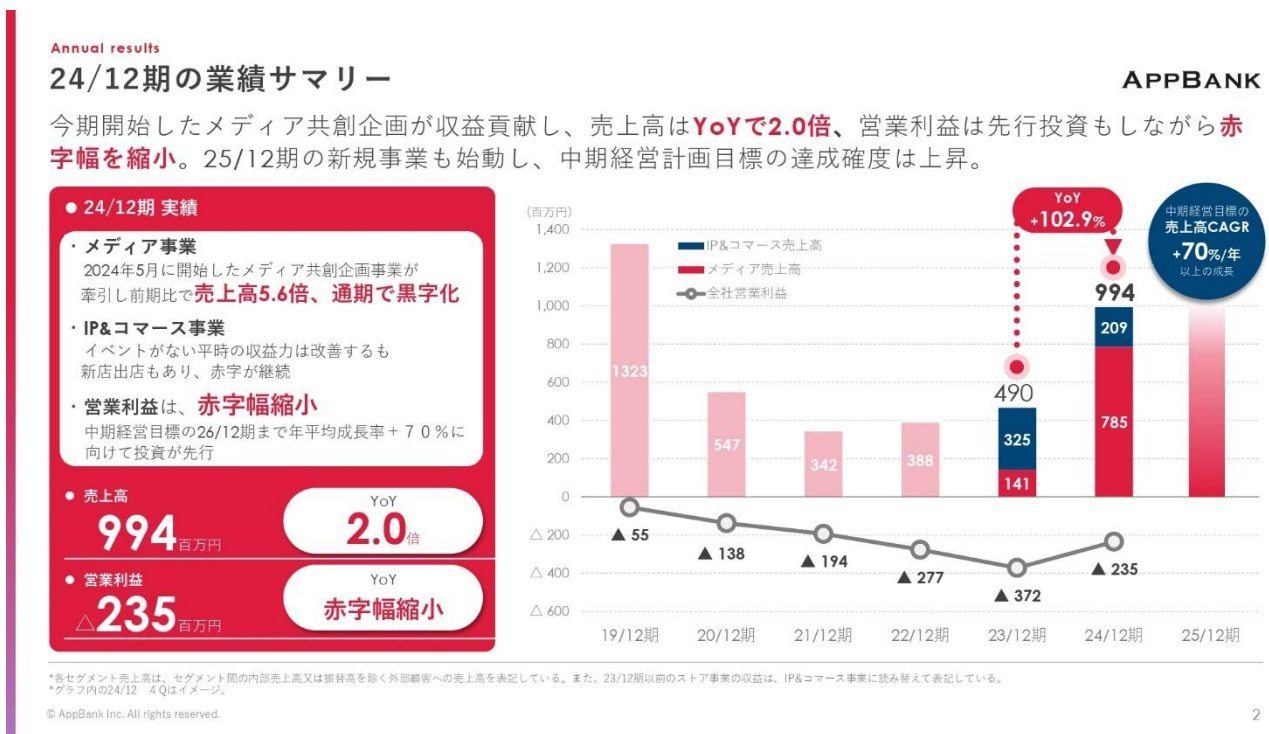
AppBank 株式会社

2024 年 12 月期通期決算説明

白石：皆さん、こんにちは。AppBank 株式会社、代表取締役の白石です。今から 2024 年 12 月期 通期決算説明会を始めさせていただきます。どうぞよろしくお願いいたします。

最初に、今期は新しい新経営体制の下、業績の V 字回復に挑戦をした初年度でした。

今期目指してきたのは、新規事業の立ち上げ、そして売上の拡大、この二つをテーマに挑戦をしてきました。その挑戦に対しては、一定の成果を出したと手応えを感じています。また、こちらの成長戦略で書いている新しいキーワードとして、世界中のファンを動かすエンタメツーリズムという、新しい事業も始動することができました。これらについて、今からご説明をさせていただきます。



2024 年 12 月期の通期の業績のサマリーです。

売上高は、2023 年度の 4 億 9,000 万円から 9 億 9,400 万円、営業損失は、前期の 3 億 7,000 万円から 2 億 3,500 万円となり、増収、赤字幅減少という結果になりました。特に売上高については対前年比で 2 倍となり、大きく成長することができました。

これらの要因は、主にメディア事業において 2024 年の 5 月に開始をいたしましたメディア共創企画事業、こちらが順調に成長しまして、セグメントで言うと、対前年比で売上高が 5.6 倍、そしてメディア事業セグメント全体としても黒字化になったということが大きく寄与しております。

また、IP&コマース事業につきましても、イベントがない平時の店舗の収益力は改善をいたしました。ただし、新規出店があったり、一部イベントの収益が前年よりも減少したというところがありまして、セグメントとしては赤字が継続しております。

また、全体の共通経費につきましても、前年から引き続き、運営の合理化を進め、コストカットを進めております。その結果、全社の営業利益も赤字幅が縮小いたしました。この2024年度の結果をもちまして、私たちが中期経営目標として掲げている売上高CAGR年間70%以上の成長という目標の達成確度は上昇したと考えています。



まず、この新事業領域についてご説明させていただきます。

世界中のファンを動かすエンタメツーリズムを始めます。

こちらは、日本の観光市場が、コロナ禍を経て再び世界から注目を集めています。次の観光トレンドを握る鍵は、まさにエンターテインメントの力、エンタメツーリズムであると考えています。私たちは、これまで培ってきた自社の強みを活かして、エンタメと観光を結びつけて、地域経済を活性化しながら世界中のファンに日本に来てもらう、ファンを動かしていく新しい旅行体験を提供していきたいと考えています。

世界中のファンを動かす『エンタメツーリズム事業』

拡大してきたパートナーがもつエンターテインメント力と、豊富な観光資源を持つ地方とのネットワークを活かし、「エンタメ」×「観光」で世界中のファンを地方に呼び、新たな旅行体験を提供する次世代の観光事業を開始。

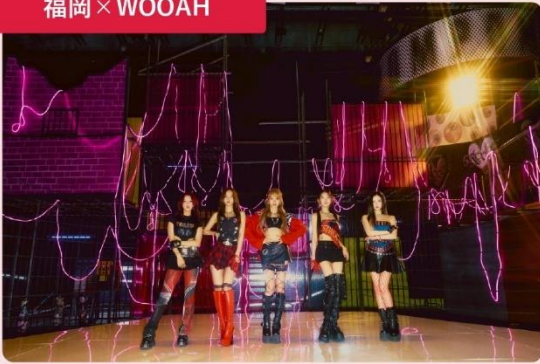


これまで私たちが取り組んできた、AppBank と資本業務提携先を始めとするパートナーが持つ強みをかけ合わせて、成長性・収益性の高い事業を作る取り組みのひとつの形です。地方、海外、エンタメ IP をかけあわせた、新しい観光体験を提供する事業をやっていきます。この事業は原宿や浅草で実践してきた、地域とエンタメ IP コラボレーションの発展型です。ノウハウと実績がある分野ですので、必ず立ち上げて、形にしていきます。

エンタメツアーリズム事業の初動実績

地方放送局でのテレビ出演をアレンジ。芸能事務所からは日本進出のパートナーとして信頼を得ることができ、放送局との関係も深耕。今後の展開をスムーズに進められる足掛かりとなった。

福岡×WOOAH



TV出演をアレンジ

アジアで人気のKPOPグループ“WOOAH”の日本進出をサポート。福岡のテレビへの出演をアレンジし、実績ができたことで、所属するH MUSIC ENTERTAINMENT社や放送局からの信頼を獲得。

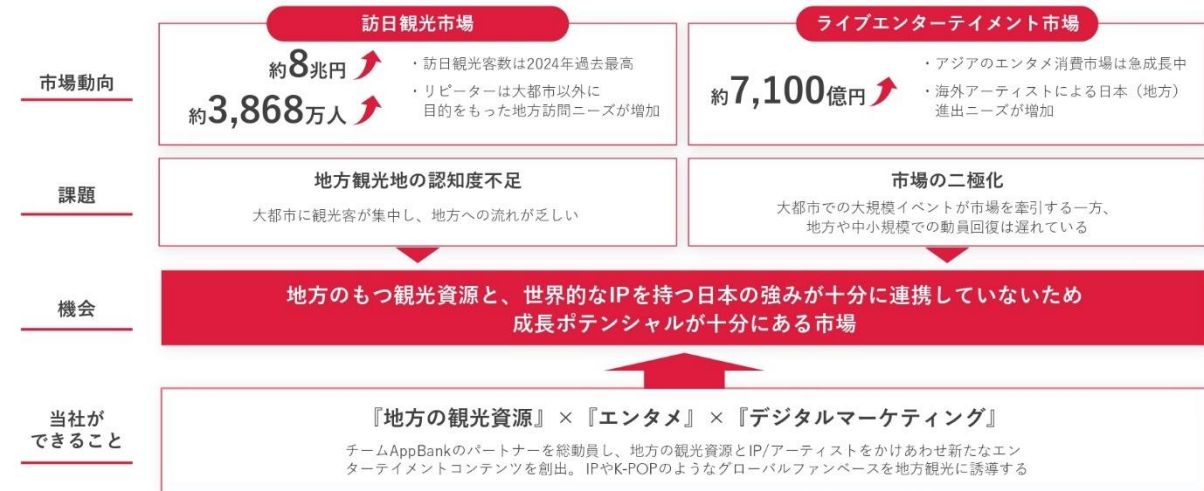
放送局・KPOP事務所と
関係構築ができたことで
番組制作やイベント企画の
協働が可能に



初動の実績として、2024年11月にアジアで人気のKPOPガールズグループWOOAHの福岡でのTV出演をアレンジしました。また、2025年1月にも別のアーティストとのメディア出演アレンジを実施しています。この取り組みを通じて、事務所・放送局との信頼関係を作ることができました。また、その中で事務所や放送局の課題や今後のやりたいことの理解も深めることができました。今後の展開をスムーズに進める足掛かりにできたと考えています。

世界に誇れる日本の観光資源とエンタメ市場

日本の訪日観光市場は回復し、再び世界から注目されているが、その需要は大都市に集中しており、地方観光地の認知度不足が課題。急成長しているエンタメ市場と地方の魅力を連携させ、世界中のエンタメファンを動かし、地方に人流を創出。



では、なぜ今このエンタメツーリズムなのかというところなのですが、まさに市場環境が付いて来たから、そして私たち、チーム AppBank も含めた私たちの強みが活かせるからだと考えています。この国には、世界に誇れる観光資源があると思っています。そして、エンタメ市場の成長というのが付いて来たところが大きいと考えています。

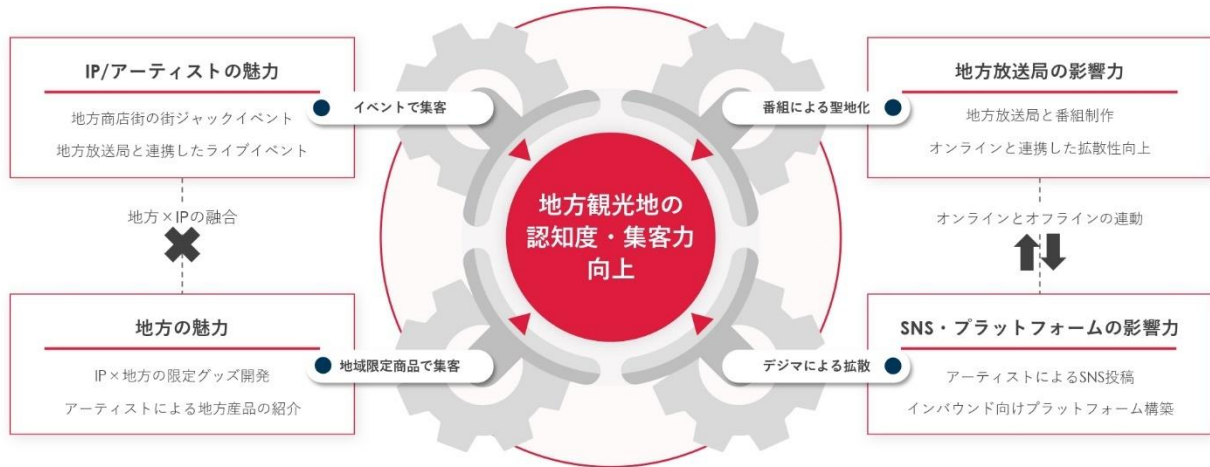
インバウンド市場は8兆円を超え成長中の分野です。ライブエンターテインメント市場も、推し活が文化になってきていますし、また、アジア市場の急成長や日本への進出ニーズが急増しています。一方で課題もあり、インバウンド市場、ライブエンターテインメント市場ともに市場の二極化が進んでいるところが課題だと考えています。

地方の持つ観光資源と世界的なIPを持つ日本の強みが十分に連携していないため、成長ポテンシャルが十分にある、そこが事業機会だと考えています。それに対して、チーム AppBank のパートナーが持つ強みを総動員して、地方の観光資源とIP・アーティストをかけあわせ新しいエンターテインメントコンテンツ体験を作っていきます。そして、国内IPやK-POPが持つグローバルファンベースを地方観光に誘導することで、このエンタメツーリズム事業を立ち上げていきます。

「IP × 地方 × デジタル」のハイブリッド戦略

APPBANK

人気KPOPアーティストや、“すとぷり”の魅力を活かして、地域と融合したイベントや限定商品を企画。地方放送局のネットワークを活かした新たな地方の魅力創出とSNSやプラットフォームによる拡散により地方観光地の認知度・集客力を向上する。



IP×地方×デジタルのハイブリッド戦略です。

日本の人気 K-POP アーティストですとか、2.5次元アーティスト等のコンテンツの持つ魅力を活かしながら、地域と融合したイベントや限定商品を企画していきます。また、そこに地方放送局のネットワークや発信力を活かした新しい地方・地域の魅力創出と、SNS やプラットフォームによる拡散により、地方の観光地の認知度や集客力を向上していくことを狙っていきます。

エンタメツーリズム事業によるエコシステム

地方とエンタメを融合したコンテンツを展開することで、地方に経済的な価値だけではなくファンにも新たな体験の価値を提供し、地方とエンタメの融合によるツーリズムを観光トレンドにする。



© AppBank Inc. All rights reserved.

10

このエンタメツーリズム事業におけるエコシステムを作っていきたいと思っています。

この事業で考えていることは、単発ではなく、長期的な繋がりをつくっていく、エコシステム循環を作ることです。そして、ある地域で作った型を全国で実現していく、横展開していくことを考えています。地元とエンタメ IP を巻き込むことで体験価値を上げてリピートを生んでいくことが狙いです。

私自身も好きなアーティストのライブに、泊りがけで全国色々な場所に行きます。本当に百聞は一見にしかずで、やっぱりその地域に行くと、全然知らなかった地元の美味しいものや、いろんな温泉であったりとか、観光名所であったりとか、あるいはその地域の温かい人達、こういった出会いを通じて、このライブがあって行かなかったら全然知らなかったという、感動体験を何度もしてきました。

今はオンラインの時代ですので、人々が感動したものは必ず SNS などでも情報を発信され、拡散されます。そうすると、それを見て興味を持った新しい方々がその地域に来る。そして1回良い体験をしたその人自身も、何度もその地域に行く。こういうことによって、各地域に対する経済的な貢献が持続的なものになっていく。そういった循環を作っていきたいと考えています。

エンタメツーリズム事業の収益化モデル

資本業務提携先のネットワークやIPを活かし、短期的には収益を確保しつつ、パートナー拡充を図りながら中長期でさらなる成長を目指す。

	短期 即収益化	中期 領域拡大・オンライン化	長期 市場拡大
イベント収益	地方で街ジャック・施設とのコラボイベント開催	人気アーティスト/IPのイベント開催 オンライン×オフライン連動イベント	日本各地～アジア進出
グッズ販売	イベント会場でのグッズ販売	インバウンド向けECでの販売	ECでのグローバル展開
メディア収益	メディア共創企画事業	メディア共創事業の全国展開 地方放送局との番組制作	インバウンド向けメディア拡大
広告収益	タイアップスポンサー獲得	広告配信による収益	国内外の大手スポンサー獲得
ライセンス収益	IPコラボライセンス契約	地方自治体や企業とのIP利用契約	海外企業との長期ライセンス契約
インバウンド集客	インバウンド集客イベントの企画	インバウンド向けプラットフォーム アーティストによるSNS拡散や 番組制作等による観光地化・聖地化	対象エリアの拡大

エンタメツーリズム事業の収益モデルは、こちらに図示しているようなことを考えています。

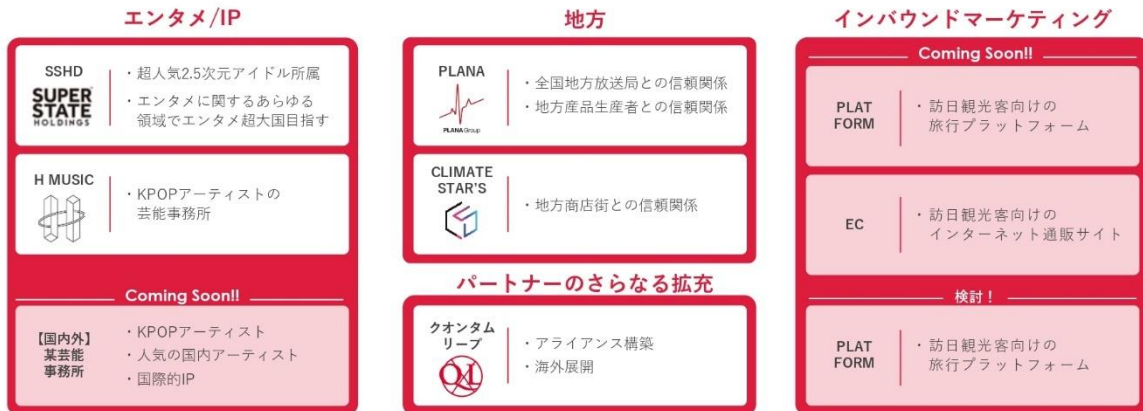
短期的な収益は獲得しつつも、取り組みの中でパートナーを拡充しながら、中長期で更に成長をできるようなビジネスモデルを作っていきます。これらはいずれも、既に私たちが実績とノウハウを持っている分野です。もしくは、パートナーとの協業で十分に実現可能な内容だと考えています。

繰り返しになりますが、この事業は、地元とエンタメ IP を巻き込むことで、丁寧な企画を作り、体験価値を上げて、リピートを生んでいくことが重要な事業です。良い循環を作って、同じ地域で何度も取り組みを実施していきます。そして、その取り組みを別の地域と別の IP とで横展開していきます。事業として、いろいろな地域で継続的な取り組みまで発展させることで、積み上げ型の収益モデルを確立してきます。

ビジョンを実現するチームAppBank

APPBANK

エンタメ領域のあらゆる領域で事業展開するSSHDと、強固な地方ネットワークを有するPLANAとの協働はもちろん、海外とのリレーションを持つクオンタムリープにより、ビジョン実現に必要なパートナーとの連携をさらに進め、ビジョンを実現する。



そのためのパートナーが、アーティスト事務所、地元放送局、そしてクライメートスターズのような地域との信頼関係を有している会社です。そのパートナーを開拓できたのは、チーム AppBank である、PLANA、クオンタムリープ、スーパーステートホールディングスがいたから、パートナーの獲得ができました。パートナーがいるから、この事業をスタートできています。今後も、チーム AppBank の力を総動員しながら、この事業を立ち上げていきます。

24/12期 4Q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。



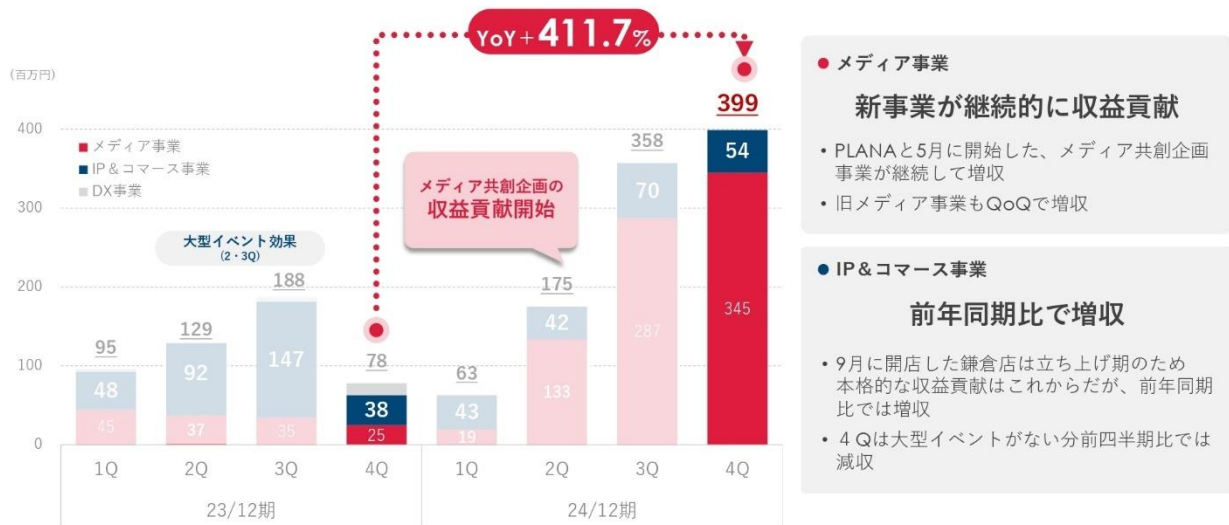
*23/12期までは連結決算を開示してきたが、3bitter（旧連結子会社）の事業譲渡に伴い、24/12期より単体決算に移行している。本資料では、過去の連結決算と今四半期の単体決算を比較している点に留意されたい。

次に2024年12月期の通期決算の概要をご説明いたします。

2024年12月期第4四半期の決算概要です。

第4四半期につきましては、メディア共創企画事業が引き続き収益を拡大し、業績を牽引したことで、対前年比で売上高が411%増の3億9,900万円となりました。また、各段階利益につきましても、それぞれ赤字幅が縮小しています。

売上高の四半期推移：セグメント別



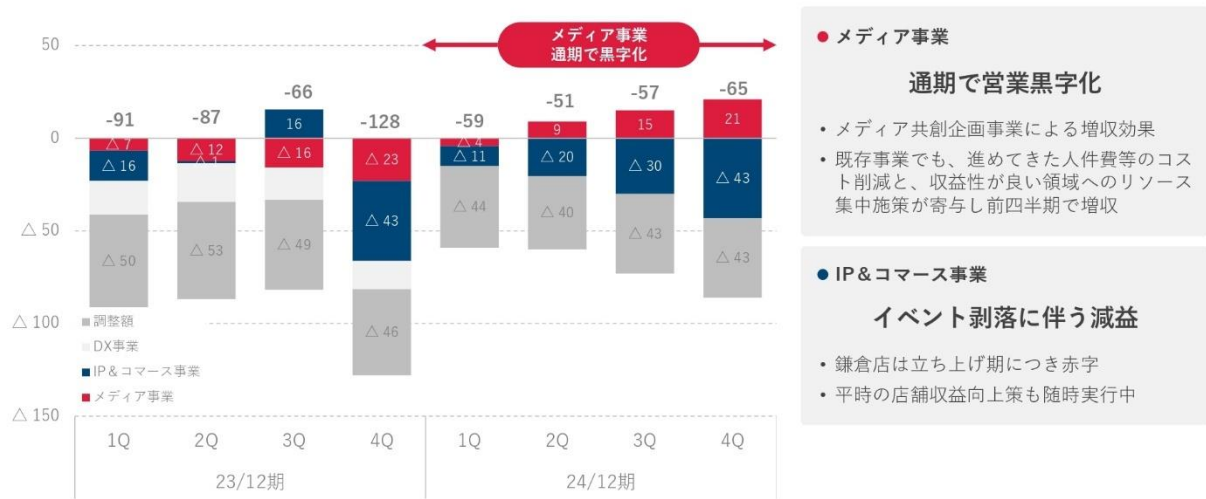
*各セグメント売上高は、セグメント間の内部売上高又は振替高を除く外部顧客への売上高を表記している。また、23/12期以前のストア事業の収益は、IP&コマース事業に読み替えて表記している。

売上高のセグメント別四半期推移です。

メディア事業は、メディア共創企画事業が続伸をしたことで、売上高は前四半期期比で120%増の3億4,500万円となりました。

IP&コマース事業は、コラボイベントの実施等がありましたが、前四半期比で77%の5,400万円となりました。こちらにつきまして、9月に開店した鎌倉のYURINANは、まだ立ち上げ期のため本格的な収益貢献はこれからであると考えております。また、第4四半期にイベントを開催しましたが、第3四半期に開催したような大型のイベントがなかったため、前四半期比で減収となっております。

営業利益の四半期推移：セグメント別



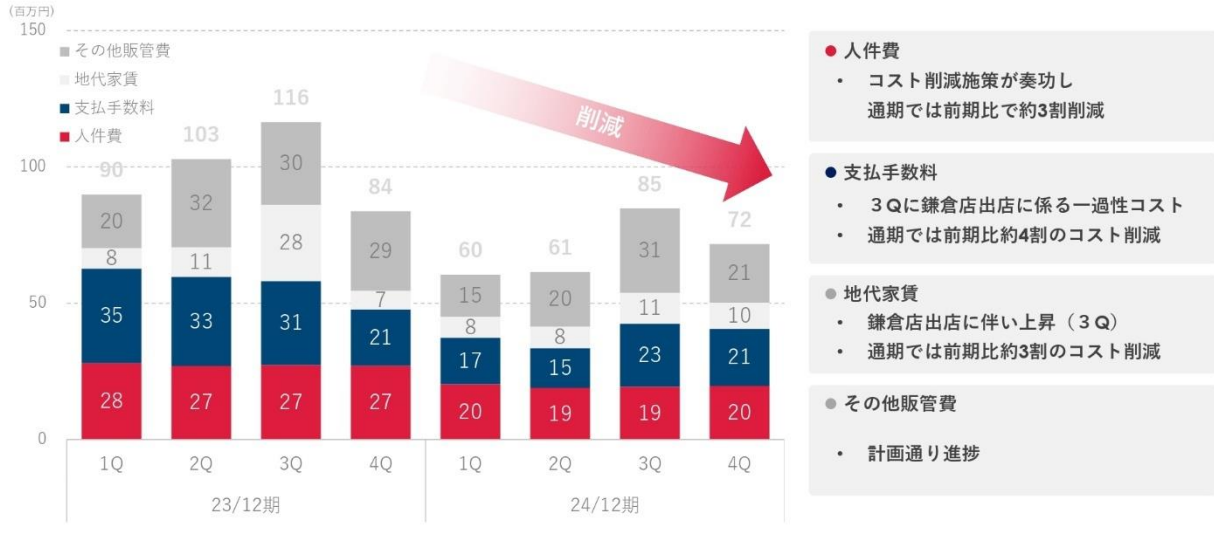
*23/12期以前は、本社管理費をメディア事業（セグメント）で計上していましたが、24/12期以降はセグメント区分外の調整額として外数開示する手法に改めた。各セグメント利益は、本社費配賦前基準となる。
また、本資料に掲載しているセグメント利益は、本基準を過去に遡求して反映した際の修正値を掲載している。本修正値は、未監査の参考数値である点に留意されたい。また、23/12期以前のストア事業の収益は、IP&コマース事業に読み替えている。

営業利益のセグメント別の四半期推移です。

こちらは、メディア事業の利益が前四半期比で40%増の2,100万円となり、セグメントとして通期での黒字化を達成しています。

IP&コマース事業につきましては、4,300万円の赤字となりましたが、こちらは第4四半期に大型イベントを開催しなかったため、減益となっています。

販管費の四半期推移（全社）



販管費の四半期推移です。

全社の販管費につきましては、引き続き抑制して運営しております。出店やイベント開催に伴う一過性のコストは発生していますが、これらは戦略的な投資であり問題ないと考えています。

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を実施する。

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

次の項目です。成長戦略の進捗状況について、ご説明いたします。

構想実現に向けた事業提携とシナジー創出実績が積み上がってきてまいりました。

成長戦略が大きく進捗していますので、振り返りも含めてご説明させていただきます。

AppBank は、IP と場所をかけ合わせたコラボレーション事業を展開しています。これまで、多くの IP とのコラボイベントを自社店舗や商店街を舞台に開催してきました。

成長戦略の進捗状況

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。

	IPホルダー	SSHD SUPER STATE HOLDINGS	IP	PLANA PLANA Group	
				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)
原宿 (自社店舗)				SSHD SUPER STATE HOLDINGS	
地方 (地域)	PLANA PLANA Group		イン バウンド	「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

© AppBank Inc. All rights reserved. 20

当社の強みに、資本業務提携先であるチーム AppBank の強みをかけあわせて、シナジーを創出していくことを戦略として掲げています。

PLANA は、地方放送局ネットワーク、ダイレクトマーケティングの専門家です。PLANA との協業を通じて、2024 年 5 月にメディア共創企画事業を立ち上げ、売上貢献は非常に大きくなっています。

また、SUPER STATE HOLDINGS はエンタメ 360 度プロデュース企業です。同社がプロデュースする代表的なグループ「すとぷり」は、NHK に出演するほど人気の 2.5 次元 IP ですが、「すとぷり」や他のグループとのコラボイベントなどが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。

提携発表日 | 24/10/18

CLIMATE STAR'S

一隅を照らす人。

地域ブランディングのプロフェッショナル

その時限りの一時的なサービス提供に留まらず未来を見据えたプランニングとクリエイティブで地域に寄り添う

地方展開加速 店舗がないエリアでのイベント インバウンド集客

新たな業務提携先として、地方展開を加速する提携を広げています

クライメートスターズは、地域ブランディングに強みを持ち、広告代理店などがリーチできない地方や地元商店街との深い信頼関係を持っています。

クライメートスターズとの協業によって、自社の店舗がないエリアでのイベント開催が可能となり、実際に2024年7月と8月に、私たちが出店していない浅草の商店街と人気アニメ作品「ラブライブ! スーパースター!!」とのコラボレーションイベントを開催することができました。

クライメートスターズとの協業により、浅草をはじめとする各地域でのIPコラボレーションイベントの開催を強化していきます。

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と業務提携、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

H MUSIC Entertainment

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

また、有力なエンターテインメント IP の獲得という点でも取組を広げています。H MUSIC は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企業です。従来のコラボの主体だった 2次元や 2.5 次元 IP に加えて、海外・3次元という新要素を加えることができました。

これらの取り組みにより基盤を強化し、事業展開パターンの拡張を図っていきます。

24/12期 3Q以降 (5/7) シナジー創出事例その1

APPBANK

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、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。

イベント日 | 24/9/21~
ラブライブ! スーパースター!!とYURINAN 原宿
ラブライブ! スーパースター!!とジャックイベントを開催

イベント日 | 24/10/1~
復刻コラボ YURINAN 鎌倉
鎌倉店で人気IPとの連続コラボを復刻開催

イベント日 | 24/10/29~
SSHD SUPER STATE HOLDINGS YURINAN 原宿
Knight A - 騎士A - とコラボイベントを原宿開催

イベント日 | 24/11/22~
逃げ上手の若君 YURINAN 鎌倉
新IP「逃げ上手の若君」の鎌倉コラボイベントに参画

具体的なシナジー創出事例です。

コラボレーション商品の提供やイベントの開催など、提携先とのシナジーによるコラボイベントの開催頻度は、2023年度と比較して大きく増加しています。

これらのコラボレーションの掛け算のパターンを増やしなが、イベント開催に係る収益の拡大と安定化を進めております。

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。

IPホルダー

SSHD SUPER STATE HOLDINGS

IP

CLIMATE STAR'S

KPOP イベント

H MUSIC

某韓国芸能事務所

PLANA

PLANA

24/11

25/1

本件を皮切りに、地方活性化コラボの実施を本格化

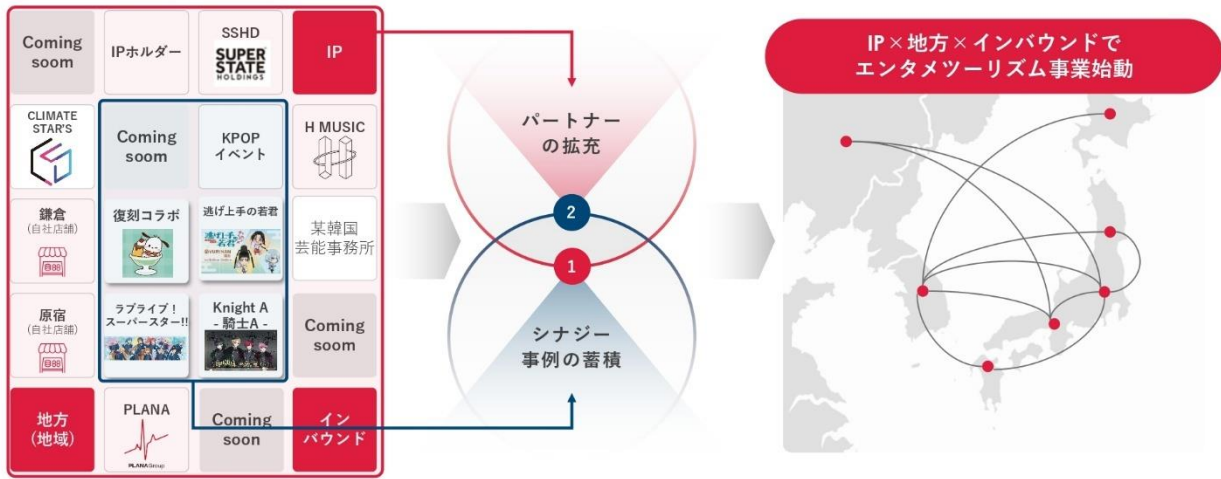
KPOPスターの日本進出第一弾として福岡の放送局での出演が実現

次のシナジー創出事例です。

2024年11月と2025年1月にそれぞれ別のK-POP事務所との協業を実施しました。2024年11月に実施したのは、これまでにご説明したH MUSICのWOOAHとのコラボレーションです。

海外には、日本の東京・大阪といった大都市以外の地域にも進出をしたいアーティストが多く存在しています。こういったアーティストと取り組みを深めながら、世界で人気の3次元IPとのコラボイベント等、イベント規模や広がりなどを作っていきますし、期待しているところです。

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。



日本一のIPコラボレーション企業になるというビジョン実現に向けて、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ます。これらのパートナーとの強みを活かした、掛け算の付加価値の最大化を追求していきます。そのことにより、目標実現に向けて、邁進をしていきます。

今後、さらに成長を加速させるための提携をいくつも検討しています。地方と海外をIP・エンタメの力を繋ぐエンタメツーリズム構想にご期待ください。

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。



これまでご説明してきました成長戦略の全体像です。

AppBank が持っている強みである IP コラボレーションの収益のノウハウと、この上に私たちチーム AppBank である SUPER STATE HOLDINGS、PLANA、そしてクオインタムリープが持つ強みをかけあわせることで、地方、IP・クリエイティブ、そしてインバウンドといった軸で事業を作っていきます。

その事業は日本全国だけでなく、アジアを中心とする海外展開も含めて展開をしていきます。これらの成長性、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きます。

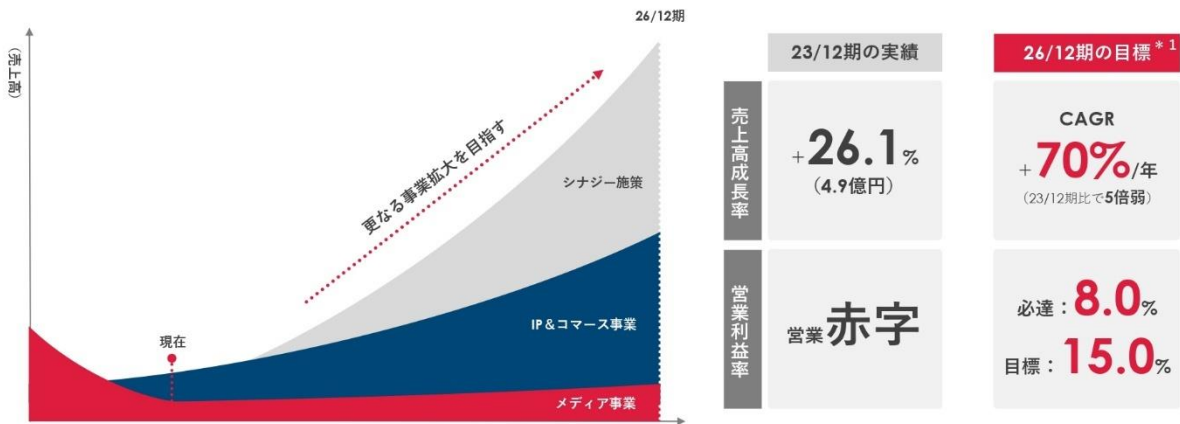
(参考) IR noteにて、オリジナルコンテンツを随時発信中

新中期経営計画	新経営陣対談 Vol.1	新経営陣対談 Vol.2	新経営陣対談 Vol.3
 <p>第二創業期として業績をV字回復!!</p> <p>公開日：2024年7月10日 URL:https://note.com/appbank_2012/n/na4c25054c74d</p>	 <p>投資家向け 経営陣の対談 Vol.1</p> <p>AppBank(6177) 新経営陣の役割は!?クオタムリープ流の経営支援について</p> <p>公開日：2024年8月19日 https://note.com/appbank_2012/n/039936452d92</p>	 <p>投資家向け 経営陣の対談 Vol.2</p> <p>AppBank(6177) 経営陣対談Vol.2 地方の未来を共に創る。PLANA三好代表とAppBank白石が語る、地方から日本を元気に</p> <p>公開日：2024年11月14日 https://note.com/appbank_2012/n/03074d8df7bcf</p>	 <p>投資家向け 経営陣の対談 Vol.3</p> <p>AppBank(6177) 経営陣対談Vol.3 IP・エンタメ業界に革新を。SUPER STATE HOLDINGS岡崎氏とAppBank白石が語る、新たな挑戦と未来への展望</p> <p>公開日：2024年11月15日 https://note.com/appbank_2012/n/96655960933d</p>

IR noteにて、さまざまなオリジナルコンテンツを随時配信中です。ぜひご覧ください。

中期財務目標 (再掲)

- ・ 26/12期までの3ヵ年で、**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。

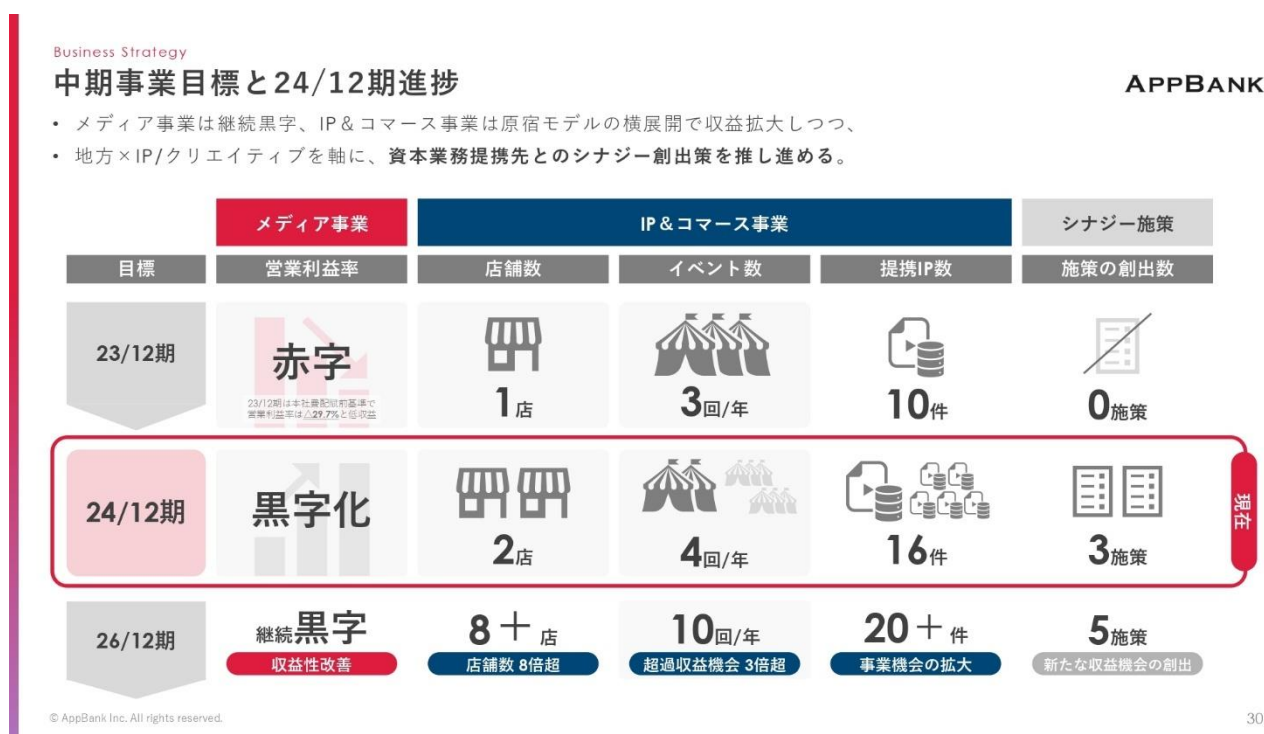


*1 26/12期の目標値の項目に関しては、水面下で収益拡大に向けた具体的な経営施策を進めているものの、立上期にあたる24/12期は開始時期次第で大きく業績が変動し正確な計画が策定しにくいことから、3ヵ年の中期目標をコミットする経営方針を採用しております。

中期経営方針について、ご説明をいたします。

これまでもご説明してきている内容ですが、中期財務目標です。

2026年12月期までの3カ年で、年間CAGR+70%のトップライン成長を実現するとともに、生産性の改善、そして規模拡大に伴う固定費負担の軽減により、最終年度に営業利益率8.0%の必達を目指します。目標としては15.0%の達成を目指しております。



中期目標の達成に向けてKPIを設定しています。2024年12月期の進捗についてご説明をいたします。

メディア事業は2023年度の赤字から黒字化を達成することができました。今後も成長させる手応えがあります。

IP&コマース事業についても、イベントやコラボIP数の拡大など順調に進んでいます。またチームAppBankでのシナジー創出も、メディア共創企画事業やエンタメツールズ立ち上げなど、順調に進んでいます。

2026年12月期までの目標である、売上高が年間CAGR+70%、営業利益率は必達目標8.0%、目標値15.0%の達成に向けて順調進んでいると考えていますし、手応えを感じています。

まず、今期2025年度の黒字化という必達目標に向けて邁進してまいります。

事業シナジーのイメージ（再掲）

APPBANK

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。



最後に、2024年度につきましては、改めて新経営体制の下、新規事業の立ち上げと売上の拡大というものに挑戦をした1年でした。このテーマにつきましては、成果を出したと考えています。

ただ、株主の皆様から一番期待されている黒字化というところに対しては、まだ道半ばです。今期こそ、飛躍に向けた準備はできたと考えております。2025年度の黒字化必達に向けて頑張っております。引き続きご支援のほどよろしくお願いいたします。

[了]