

# APPBANK

BUSINESS REPORT 第11期 株主通信 2022.1.1 ▶ 2022.12.31

証券コード 6177

# You are my friend!

皆さまの時間と共に、成長していく。

代表取締役社長 CEO  
村井 智建

**Q** > 2022年12月期の総括をお願いします。

**A** | **新たな中核事業が進捗し、  
基盤づくりが着実に進展しました。**

2022年度は、会社として大きくギアチェンジした年度になりました。もっとも大きな動きは、2021年度下半期に会社の中核事業にしていこうと定めた「DXソリューション事業」「コンテンツ・IPコラボレーション事業」に大きな進捗があったことです。

数字的には、売上高388百万円、営業損失が277百万円となりました。前年同期における売上高342百万円、営業損失194百万円と比較すると増収減益となっています。

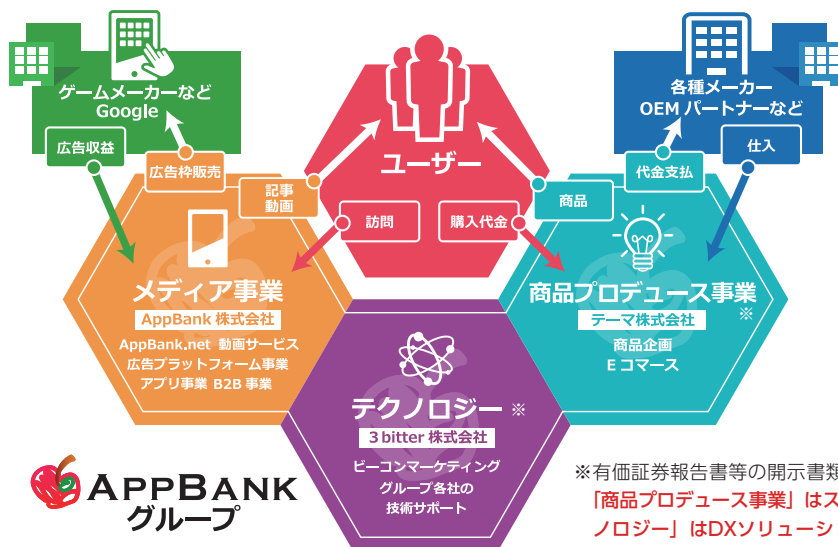
営業損失が拡大した理由は、上記の2事業において、人員採用やシステム開発への積極的な先行投資を行ったため、原価および販管費が増加したことにあります。これは、会社の成長のための“良い意味での赤字”だと捉えています。売上がまだ追いつかず、黒字化には到達できませんでしたが、赤字体質からの脱却に向けた基盤づくりは、着実に進展していると言えます。

2022年度は、私が社長に復帰して3年目の年でした。最初の2年間は、事業の軸も定まらず苦しい時期が続いていましたが、3年目にしてようやく軸が定まり、収益拡

中期の方針

脱マックスむらいにおける収益構造を確立

当社の事業紹介



※有価証券報告書等の開示書類のセグメント区分において、「商品プロデュース事業」はストア事業に含んでおり、「テクノロジー」はDXソリューション事業に区分して開示しております。

大のための積極的な投資を実施できるようになりました。来たる2023年度は、先行投資も一巡し、営業活動も順調に進展していることから、売上・利益ともに拡大を見込んでいます。

当社の事業は大きく3つあります。ゲームやアプリ等の総合情報サイト「AppBank.net」の運営を中核としたメディア事業と、当社独自のBeaconを用いてライブやイベントにおける物販DXサービスを提供するDXソリューション事業、そしてスマホアプリ「HARAJUKU」や実店舗の「原宿竹下通り友竹庵」「原宿friend」を起点としたコンテンツ・IPコラボレーション事業です。今後はメディア事業を基盤としながらも、勢いのあるDXソリューション事業とコンテンツ・IPコラボレーション事業に注力し、大きく成長を遂げたいと考えています。

### Q > DXソリューション事業の進捗について教えてください。

### A | イベント会場物販でデジタル化へのニーズが高まり、サービス需要が増加しています。

DXソリューション事業の運営母体は、連結子会社である「3bitter」です。独自設計による位置情報テクノ

ロジー“BLE Beacon”を用いて、リアルな場所とコンテンツを結びつける物販DXサービスとして、主にイベント・ライブ向けに会場限定のデジタル物販ソリューションを提供しています。

デジタル物販のイメージを説明すると、まずユーザーが会場に入り、アプリを起動してBeaconを検索します。するとBeaconエリア内であれば数秒でBeaconが見つかり、商品購入ページ画面になります。ユーザーはそこで商品の紹介を見ながら購入プランを選択（物販・ガチャ）すると、そのあとは決済選択画面となり、決済を完了するという手順になります。

正確なユーザー位置情報の判定によって、商品やコンテンツの不正取得を防ぐことができ、モバイルオーダー型にすることで行列の消化速度が上がり、販売スタッフとの接点も最小化できます。現在、ウィズコロナの環境下におけるイベント・ライブ運営や物販においては、人との接触を減らすデジタル化に対するニーズが高まっており、サービスの需要が増加しています。2022年度は、有名アーティストの全国アリーナツアーや5万人規模のスタジアムでのコンサートなど、多数のライブ案件にサービスを提供してきました。

たとえば、9月には千葉県・袖ヶ浦海浜公園で開催さ

### > スマートフォン向けアプリ「HARAJUKU」

商品、クーポンが当たる原宿専用アプリ！

**HARAJUKU**  
ダウンロードはこちら



このアプリでは、ログイン、店舗でチェックインいただくと加盟店の商品が当たるくじが引けます。くじを引くまでの流れは以下の通りです。

**毎日ログインくじ**  
ログインすることで1日1回くじが引けます

**店舗紹介+チェックインくじ**  
提携店舗は地図に表示され、来店するとくじが引けます


クーポン利用

手に入れたクーポンは、店舗で提示することで使用できます

<クーポン例>

- 原宿竹下通り友竹庵  
原宿いちご大福  
3個セット無料
- CANDY A☆GO☆GO!  
原宿本店  
量り売り200g無料

### > IPコラボレーション



2022年10月8日～10月30日の期間限定で、スマホアプリ「HARAJUKU」および原宿竹下通り友竹庵が、株式会社サンリオのキャラクター「シナモロール」とコラボいたしました。

本コラボでは、アクリルキーホルダーやクリアファイル、ミニビニールポーチなどが当たるデジタルくじのほか、特製の焼印が押されたどら焼きを販売いたしました。

れた「氣志團万博2022 ～房総魂～」にアプリ「氣志團ガチャ」を提供しました。アプリの利用により、来場者には会場限定のガチャ物販を楽しみつつ、商品購入時の行列を減らして密を回避する安全な環境を提供できました。

当社の強みは、ライブ会場において「人」が携わっていた業務を見直して、イベント運営のオペレーションやバックヤードまで踏み込んだ総合的なソリューション設計を行うこと、そして、コロナ禍でイベントやライブの安心・安全と、運営の効率化を両立できることです。デジタルにシフトすると、余計なオペレーションが発生せず、対応できるユーザーの数が増えることから、純粋に売上も伸びます。そのためお客様には好評をいただいています。

### Q > コンテンツ・IPコラボレーション事業の進捗状況はいかがですか？

#### A | 有名アニメやアイドルグループとのコラボレーションが順調に進んでいます。

コンテンツ・IPコラボレーション事業は、連結子会社の「テーマ」を運営母体に、自社店舗と、他社が保有するコンテンツ・IPとのコラボレーションを軸に展開しています。

IPコラボレーションの拠点としては、原宿竹下通りで唯一の和カフェ「原宿竹下通り友竹庵」と「原宿friend」の2店舗を展開しています。また、モバイルオーダー機能を持つスマホアプリ「HARAJUKU」も運営しています。

「友竹庵」では、「原宿いちご大福」など通常の和スイーツメニューの提供に加え、コラボレーションスイーツやドリンク類を提供、IPの集客力を活かして売上を伸ばしています。「原宿friend」では、「3bitter」が持つ位置情報テクノロジーを用いた物販サービスを利用して、コラボレーショングッズがもらえるエリア限定のデジタルくじの販売やイベントを実施しています。さらにIPコラボレーションの実施地域に来訪できないユーザーのために、デジタルくじの全国通販サイト「Web ROLL」での展開も促進しています。

2022年度は、有名アニメ作品「ラブライブ！スーパースター!!」や「新テニスの王子様」、男性アイドルグループ「VOYZ BOY」等とのコラボレーションを実施しました。たとえば2022年9月には、スマホアプリ「HARAJUKU」内で「ラブライブ！スーパースター!!」作中に登場するス

クールアイドルグループ「Liella!」を起用した「原宿スタンプ」を実施。こうした営業活動が順調に進んだことから、デジタル物販や店舗での売上高が大幅に増加しました。

2023年度は、引き続き“推し活”ブームに沿った展開を行いながら、様々なクリエイターの皆様・VTuberの皆様と一緒に、リアルな物販だけでなく、巨大な市場を持つデジタルコンテンツ（音声コンテンツなど）への対応も強化していく考えです。DXソリューション事業を含め、これまでは、ほぼ口コミで事業を拡大してきましたのですが、2023年度は営業体制を整え、案件獲得に積極的に取り組みたいと考えています。

### Q > メディア事業の現在と、これからの成長戦略を教えてください。

#### A | “脱マックスむらい”事業探しのフェーズは終了し、収益と利益拡大フェーズへ。

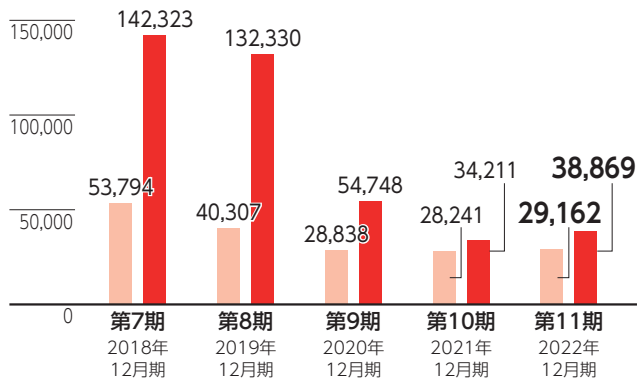
メディア事業では、安定的なPV数増加とPV当たり広告収益の向上に取り組んでいます。自社運営メディアのPV数については、新たなジャンルの記事制作を強化するなど編集体制の見直しを行い、システム面でもSEO対策やサイト内のユーザー回遊の強化を図っていることから、対前年同期比で足元のPV数は増加傾向にあります。PV当たり広告収益についても引き続き高い水準を維持しています。メディア事業は、創業当初からの当社の根幹をなす事業であり、今後も安定成長のために継続的に力を入れていく考えです。

2022年からは、“脱マックスむらいにおける収益構造を確立”を掲げていましたが、各事業分野で、そのテーマはすでに達成したという手応えを感じています。2023年度は、収益と利益の拡大フェーズに入ると考えています。いま当社は、新たな事業の方向性が定まって、再成長軌道に入りつつあります。長年当社を応援してくださっているステークホルダーの方々への期待に応えるためにも、新規の中核事業における施策を着実に実行しながら、グループ全体での売上の拡大と早期黒字化をめざしたいと考えています。

# 財務ハイライト

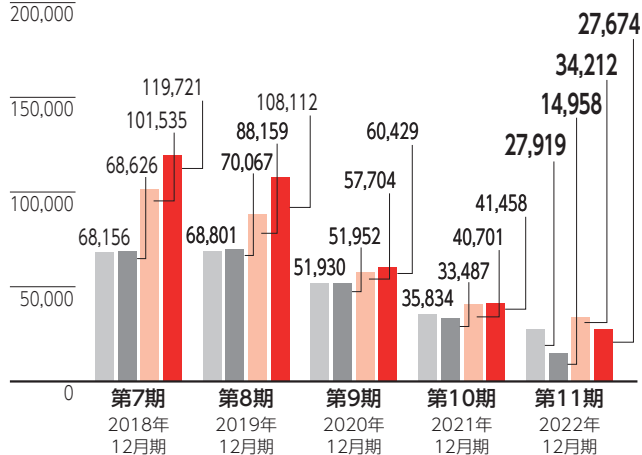
## 売上高

■単体 ■連結  
(万円)  
200,000



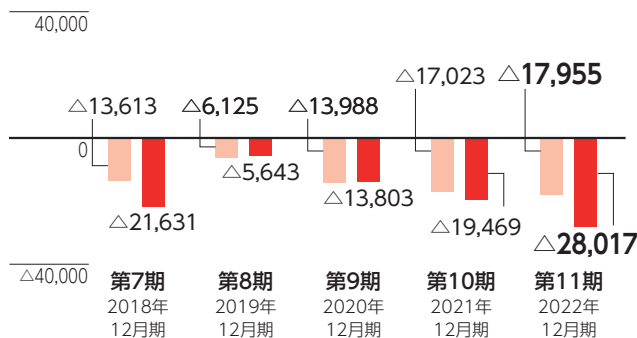
## 純資産／総資産

■単体 ■連結／総資産 ■単体 ■連結  
(万円)  
200,000



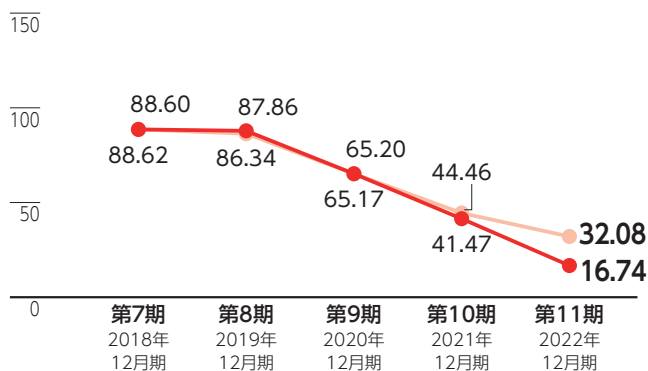
## 経常利益又は経常損失

■単体 ■連結  
(万円)  
80,000



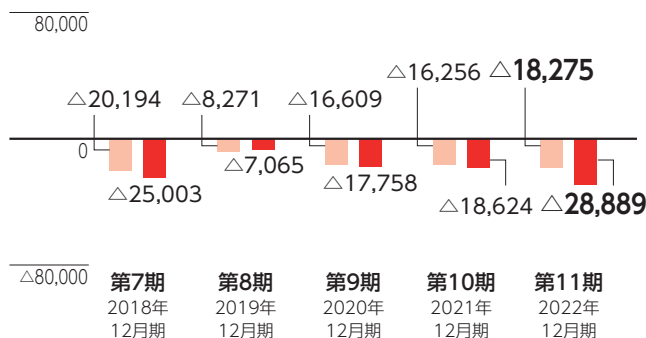
## 1株当たり純資産

●単体 ●連結  
(円)  
200



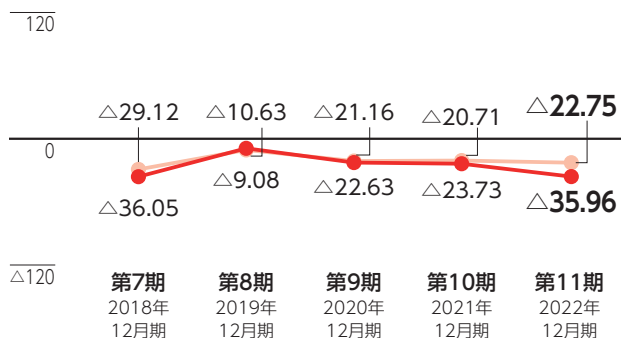
## (親会社株主に帰属する) 当期純利益又は当期純損失

■単体 ■連結  
(万円)  
160,000



## 1株当たり当期純利益金額又は当期純損失金額

●単体 ●連結  
(円)  
240



# 会社データ／株主インフォメーション

## 会社概要 (2022年12月31日現在)

商号 AppBank株式会社  
証券コード 6177  
本社 東京都新宿区新宿2-8-5東弥鋼業ビル4階  
設立 2012年1月  
資本金 152,449,000円  
従業員数 33名 (連結)  
子会社 テーマ株式会社、3bitter株式会社  
加盟団体 一般社団法人日本インタラクティブ広告協会 (JIAA)

## 役員 (2022年12月31日現在)

代表取締役社長CEO 村井智建  
取締役 佐久間諒  
取締役 白石充三  
社外取締役 上田祐司  
社外取締役 (監査等委員) 倉西誠一  
社外取締役 (監査等委員) 秋山政徳  
社外取締役 (監査等委員) 松岡一臣

## 株主メモ

事業年度 1月1日から12月31日まで  
定時株主総会 毎事業年度終了後3ヶ月以内  
定時株主総会基準日 12月31日  
期末配当金受領株主確定日 12月31日  
単元株式数 100株

公告方法 当社の公告方法は、電子公告としています。ただし事故その他やむを得ない事由により電子公告をすることができないときは、日本経済新聞に掲載します。当社の公告掲載URLは次のとおりです。  
<http://www.appbank.co.jp/>

上場証券取引所 東京証券取引所グロース市場 (証券コード: 6177)

株主名簿管理人 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部

## AppBank株式会社

〒160-0022  
東京都新宿区新宿2-8-5東弥鋼業ビル4階  
03-6302-0561 (代表)

## 株式の状況 (2022年12月31日現在)

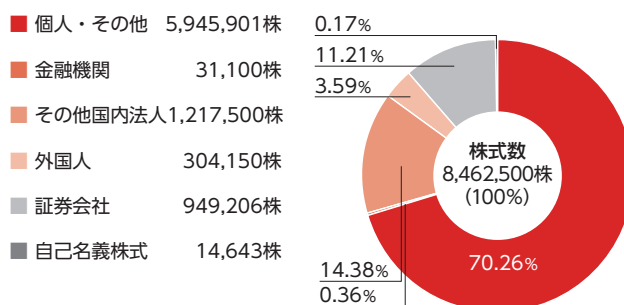
発行可能株式総数 24,000,000株  
発行済株式総数 8,462,500株  
株主数 5,749名

## 大株主 (2022年12月31日現在)

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
村井 智建	953,800	11.29
マイルストーン・キャピタル・マネジメント株式会社	602,900	7.13
株式会社ダイコーホールディングスグループ	584,000	6.91
株式会社SBI証券	381,252	4.51
孫 魏娜	189,500	2.24
楽天証券株式会社	160,100	1.89
松浦 貴美子	130,200	1.54
志村 孝史	116,700	1.38
GMOクリック証券株式会社	84,500	1.00
JPモルガン証券株式会社	83,600	0.98

(注) 当社は自己株式(14,643株)を保有しております。また、持株比率は自己株式を控除した上で小数点第3位を切り捨てて計算しております。

## 株式分布状況 (2022年12月31日現在)



## コーポレートサイトのご紹介



投資家の皆さまに当社の情報をお伝えするために、成長戦略や財務情報などをご提供しております。



URL <http://ir.appbank.co.jp/ir/>

