



**2017年12月期 第2四半期**  
**決算説明&中期経営計画2019**  
**策定のお知らせ**

**2017年8月22日**

# 資料取扱い上のご注意

このプレゼンテーションで述べられているAppBank株式会社の業績予想、計画、事業展開等に関しましては、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき判断したものです。

マクロ経済や当社の関連する業界の動向、新たな技術の進展等によっては、大きく変化する可能性があります。

従いまして、実際の業績等が本プレゼンテーションと異なるリスクや不確実性がありますことをご了承下さい。また、大きな変更がある場合は、その都度発表していく所存です。

**I. 2017年12月期上半期 業績実績**

**II. 2017年12月期通期 業績予想**

**III. 中期経営計画2019**

# I. 2017年12月期上半期 業績実績

## II. 2017年12月期通期 業績予想

## III. 中期経営計画2019

# 2017年12月期上半期 損益状況



単位：百万円 下段：構成比	2016年12月期 上半期実績	2017年12月期上半期			
		実績	前年同期比	増減額	予想比
売上高	<b>1,154</b> (100%)	<b>893</b> (100%)	△ <b>22.5%</b>	△ <b>261</b>	△ <b>25.5%</b>
メディア事業	<b>464</b> (40.3%)	<b>399</b> (44.7%)	△ <b>14.0%</b>	△ <b>64</b>	△ <b>16.4%</b>
ストア事業	<b>710</b> (61.6%)	<b>514</b> (57.6%)	△ <b>27.6%</b>	△ <b>196</b>	△ <b>28.7%</b>
売上総利益	<b>449</b> (38.9%)	<b>284</b> (31.8%)	△ <b>36.7%</b>	△ <b>165</b>	—
販管費	<b>487</b> (42.3%)	<b>479</b> (53.6%)	△ <b>1.7%</b>	△ <b>8</b>	—
営業利益	△ <b>38</b> (-%)	△ <b>194</b> (-%)	—%	△ <b>156</b>	—
経常利益	△ <b>70</b> (-%)	△ <b>197</b> (-%)	—%	△ <b>126</b>	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△ <b>29</b> (-%)	△ <b>266</b> (-%)	—%	△ <b>236</b>	—

- ・ メディア事業、ストア事業とも売上は前年同期を下回る
- ・ 特別損失として本社の移転及びストア3店舗の閉店費用を計上

## 業績トピックス

### メディア事業

#### 【既存事業】

売上の減少が続く。

広告売上は前年同期比で微減も、製作費の増加により採算性が悪化。

広告プラットフォーム事業は単価の下落により売上減少傾向が続く。

#### 【新規事業】

『ringolf』は堅調に推移。

『麻雀ツモツモ』はダウンロード数等が想定を下回っており、売上は想定を下回る。

『漫画プロジェクト』は掲載本数のコントロールを行い、コスト削減を実施。また、6月よりアプリからブラウザに掲載プラットフォームを変更。

### ストア事業

#### 【Eコマース】

主カメディアのトラフィック及び流入の減少が続いた影響により販売実績が前年同期を下回る。

#### 【店舗】

渋谷パルコ店閉店（2016年8月）の影響と既存店の販売伸び悩みにより販売実績が前年同期を下回る。

#### 【修理事業】

サービス事業は他社との協業を中心に展開するもEコマース、店舗の赤字を埋めるには至らず。

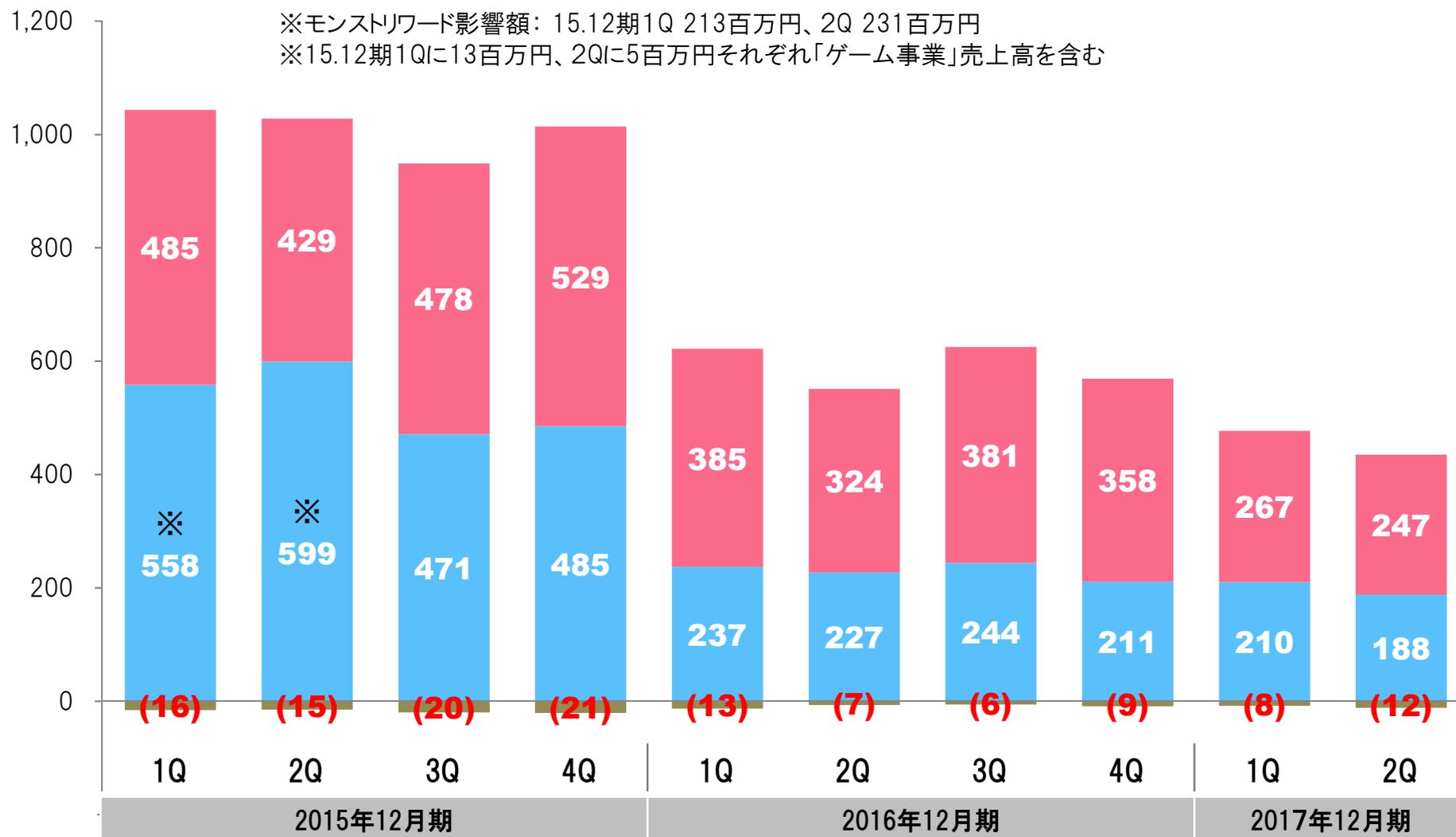
# 連結売上高 四半期推移



単位：百万円

■メディア事業      ■ストア事業      ■調整

※モンストワード影響額：15.12期1Q 213百万円、2Q 231百万円  
 ※15.12期1Qに13百万円、2Qに5百万円それぞれ「ゲーム事業」売上高を含む



# 連結営業利益 四半期推移

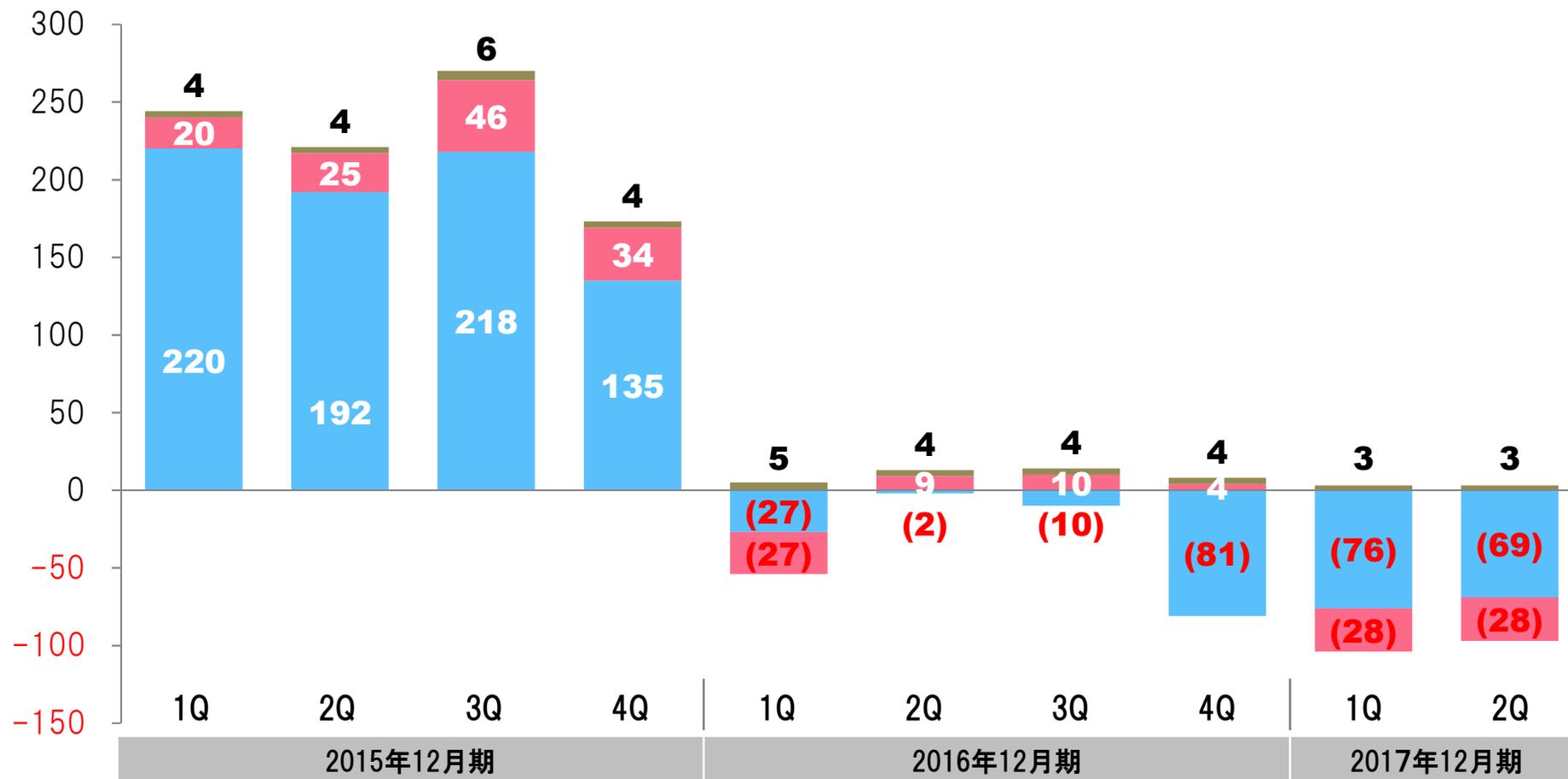


単位：百万円

■メディア事業      ■ストア事業      ■調整

※モンスターワード影響額：15.12期1Q 110百万円、2Q 119百万円

※15.12期1Qに△12百万円、2Qに△4百万円それぞれ「ゲーム事業」営業利益を含む



# 2017年12月期上半期 メディア事業の状況



単位：百万円 下段：構成比	2016年12月期 上半期実績	2017年12月期上半期			
		実績	前年同期比	前年増減額	予想比
売上高	<b>464</b> (100%)	<b>399</b> (100%)	△14.0%	△64	△16.4%
売上総利益	<b>150</b> (32.5%)	<b>78</b> (19.7%)	△52.1%	△72	—
販管費	<b>180</b> (38.9%)	<b>224</b> (56.1%)	+24.0%	+43	—
営業利益	△29 (-%)	△145 (-%)	-%	△116	—

- ・ 売上高：
  - 【既存事業】 広告売上は微減も、広告プラットフォーム事業売上の不振の影響大
  - 【新規事業】 ringolf、マーケティング支援については立ち上がりつつあるものの、麻雀ツモツモ及び Denesy-デネシー-（旧：漫画プロジェクト）については収益貢献なし
- ・ 売上原価：
  - 【既存事業】 コンテンツ制作人件費増加の影響
  - 【新規事業】 麻雀ツモツモ、漫画プロジェクトの開発費負担増加
- ・ 販管費：
  - 役員報酬削減も、コンプライアンス関連のアドバイザリー費用が増加し前年比増

## 2017年12月期上半期 ストア事業の状況



単位：百万円 下段：構成比	2016年12月期 上半期実績	2017年12月期上半期			
		実績	前年同期比	増減額	予想比
売上高	<b>710</b> (100%)	<b>514</b> (100%)	△ <b>27.6%</b>	△ <b>196</b>	△ <b>28.7%</b>
売上総利益	<b>314</b> (44.3%)	<b>222</b> (43.2%)	△ <b>29.4%</b>	△ <b>92</b>	—
販管費	<b>332</b> (46.8%)	<b>278</b> (54.2%)	△ <b>16.2%</b>	△ <b>53</b>	—
営業利益	△ <b>18</b> (-%)	△ <b>56</b> (-%)	-%	△ <b>38</b>	—

- ・ 売上高 : Eコマース、店舗とも前年同期比で売上減。店舗については渋谷PARCO店舗閉店と既存店の伸び悩みが続く
- ・ 売上原価 : Eコマースでは、売れ筋商品が原価率の高いガジェット系商材中心となり、利幅が低下
- ・ 販管費 : 店舗閉鎖に伴う家賃の減少はあったが、変動費の抑制には至らず

## 2017年12月期上半期 財務状況



単位：百万円	2016年12月期末		2017年12月期上半期末	
				前期末増減額
流動資産	<b>1,957</b> (88.9%)	<b>1,465</b> (85.4%)		△492
固定資産	<b>245</b> (11.1%)	<b>251</b> (14.6%)		+6
資産合計	<b>2,203</b> (100%)	<b>1,716</b> (100%)		△486
流動負債	<b>582</b> (26.4%)	<b>476</b> (27.8%)		△105
固定負債	<b>558</b> (25.3%)	<b>430</b> (25.1%)		△127
負債合計	<b>1,140</b> (51.8%)	<b>907</b> (52.9%)		△233
純資産合計 (自己資本比率)	<b>1,062</b> (48.2%)	<b>808</b> (47.1%)		△253
負債純資産合計	<b>2,203</b> (100%)	<b>1,716</b> (100%)		△486

- ・ 流動資産：現預金の減少と売掛金、未収還付法人税等により減少
- ・ 負債：借入金の返済により減少
- ・ 純資産：四半期純損失により減少

## 2017年12月期上半期キャッシュ・フロー状況



単位：百万円	2016年12月期上半期	2017年12月期上半期
営業活動によるキャッシュ・フロー	△311	△6
投資活動によるキャッシュ・フロー	△235	154
フリー・キャッシュ・フロー	△546	148
財務活動によるキャッシュ・フロー	81	△169
現金及び現金同等物の増減額	△464	△21
現金及び現金同等物の期首残高	1,960	1,166
現金及び現金同等物の四半期末残高	1,495	1,144

- ・ 営業活動によるCF：四半期純損失（250百万円）あるものの、法人税等の還付などにより微減
- ・ 投資活動によるCF：出資案件（50百万円）あるものの、定期預金の払い戻し（238百万円）により増加
- ・ 財務活動によるCF：借入金の返済（182百万円）により減少

I. 2017年12月期上半期 業績実績

**II. 2017年12月期通期 業績予想**

III. 中期経営計画2019

# 2017年12月期通期 業績予想



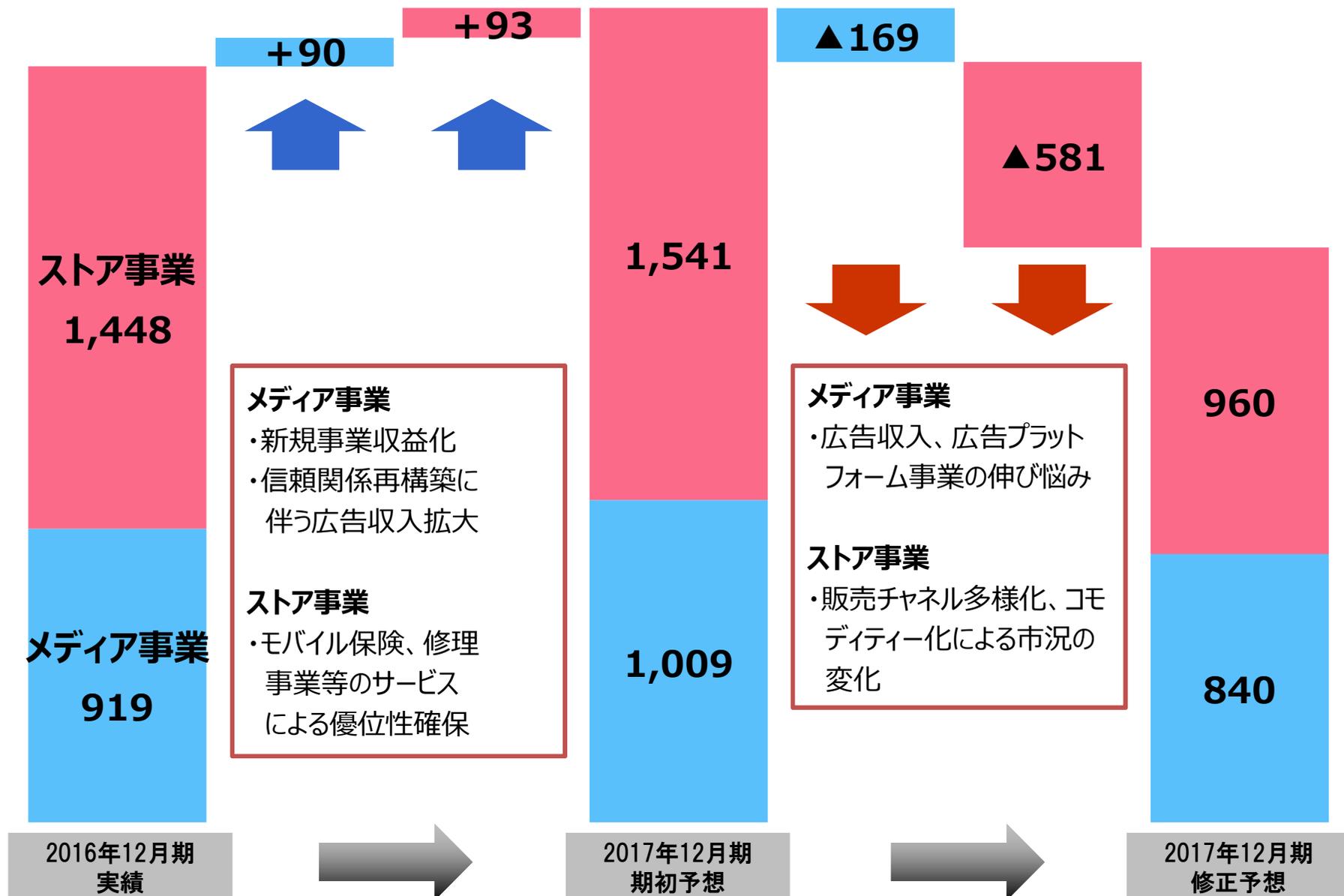
単位：百万円 下段：構成比	2016年12月期 実績	2017年12月期			
		期初予想	修正予想	前期比	増減額
売上高	<b>2,332</b> (100%)	<b>2,550</b> (100%)	<b>1,800</b> (100%)	△22.8%	△532
メディア事業	<b>919</b> (39.4%)	<b>1,009</b> (39.6%)	<b>840</b> (46.7%)	△7.7%	△70
ストア事業	<b>1,448</b> (62.1%)	<b>1,541</b> (60.4%)	<b>960</b> (53.3%)	△33.7%	△488
売上総利益	<b>871</b> (37.4%)	<b>1,115</b> (43.7%)	<b>860</b> (47.8%)	△1.7%	△11
販管費	<b>978</b> (42.0%)	<b>1,065</b> (41.8%)	<b>1,150</b> (63.9%)	17.6%	172
営業利益	△107 (△4.6%)	<b>50</b> (2.0%)	△290 (16.1%)	—%	△183
経常利益	△145 (△6.3%)	<b>40</b> (1.6%)	△310 (△17.2%)	—%	△155
親会社株主に帰属する 当期純利益	△80 (△3.5%)	<b>25</b> (1.0%)	△410 (△2.3%)	—%	△300

上期：メディア、ストア事業ともに減収減益

下期：メディア事業は広告営業強化、開発費先行の新規事業収益化による業績回復、ストア事業は不採算事業見直しで、収益改善見込む

販管費は構造改革に要する一過性費用は増加

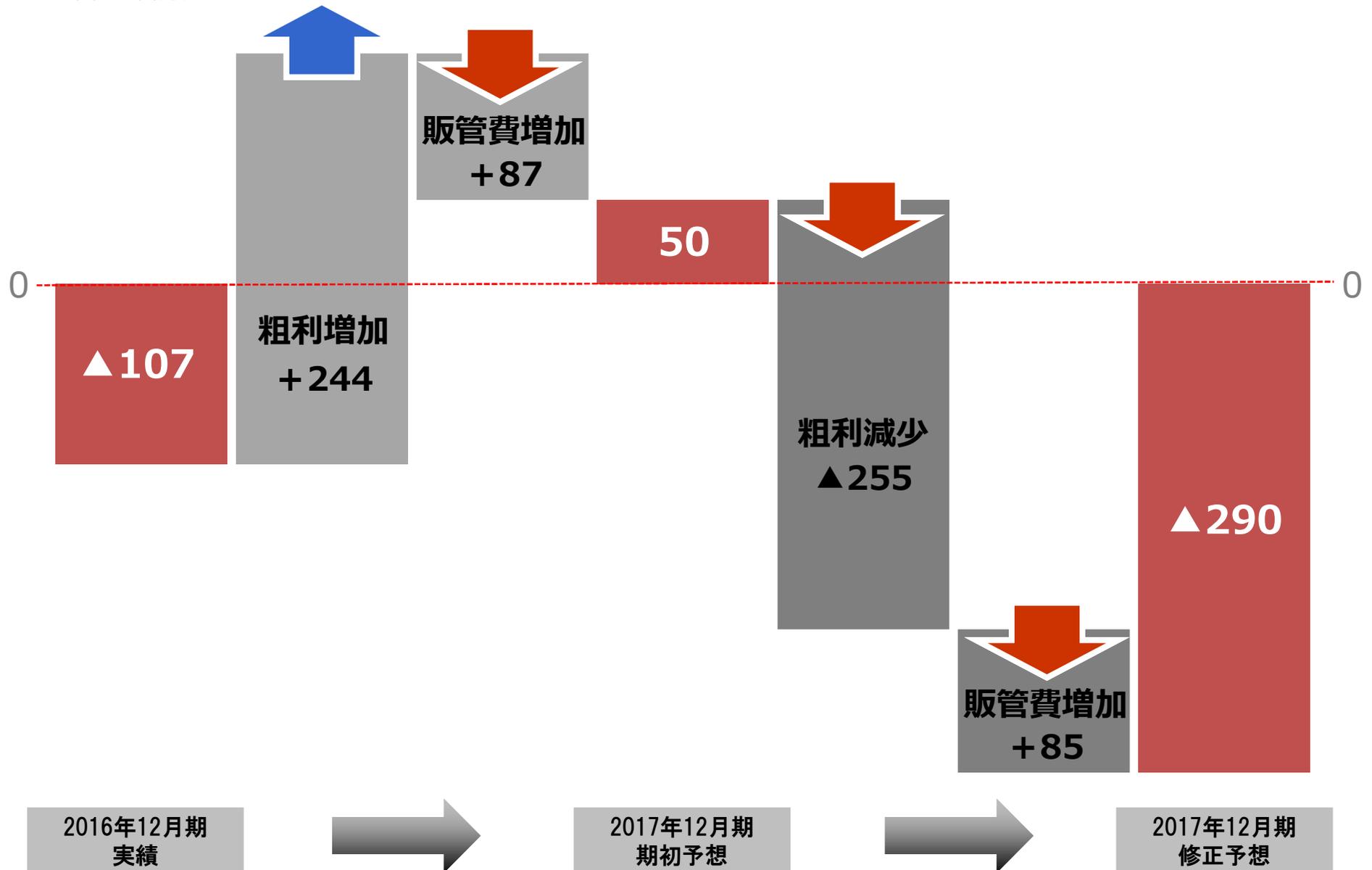
# 2017年12月期通期 業績予想 売上高増減要因分析



# 2017年12月期通期 業績予想 営業利益増減要因分析



単位：百万円



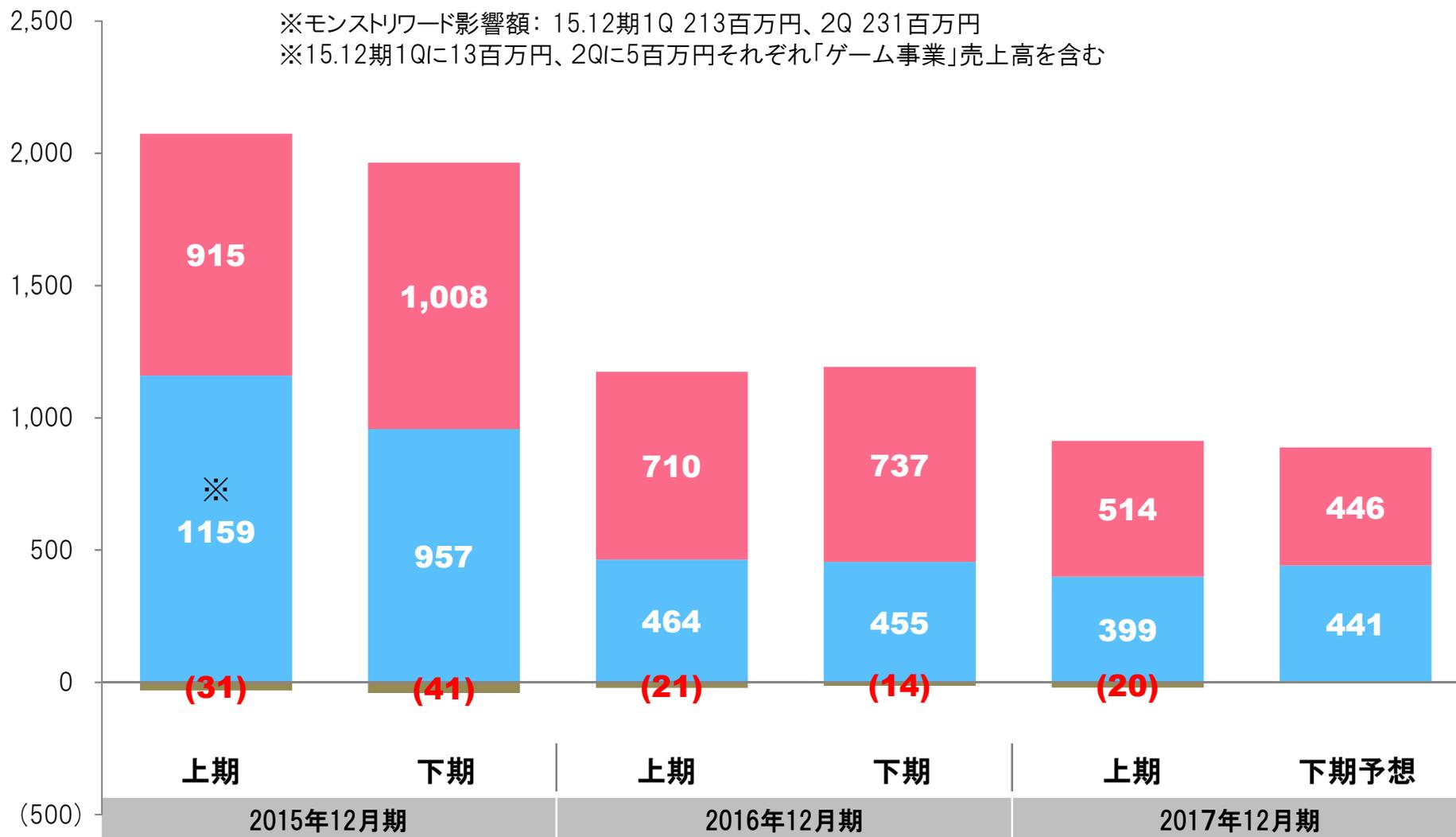
# 連結売上高 半期推移



単位：百万円

■メディア事業 ■ストア事業 ■調整

※モンストワード影響額：15.12期1Q 213百万円、2Q 231百万円  
 ※15.12期1Qに13百万円、2Qに5百万円それぞれ「ゲーム事業」売上高を含む



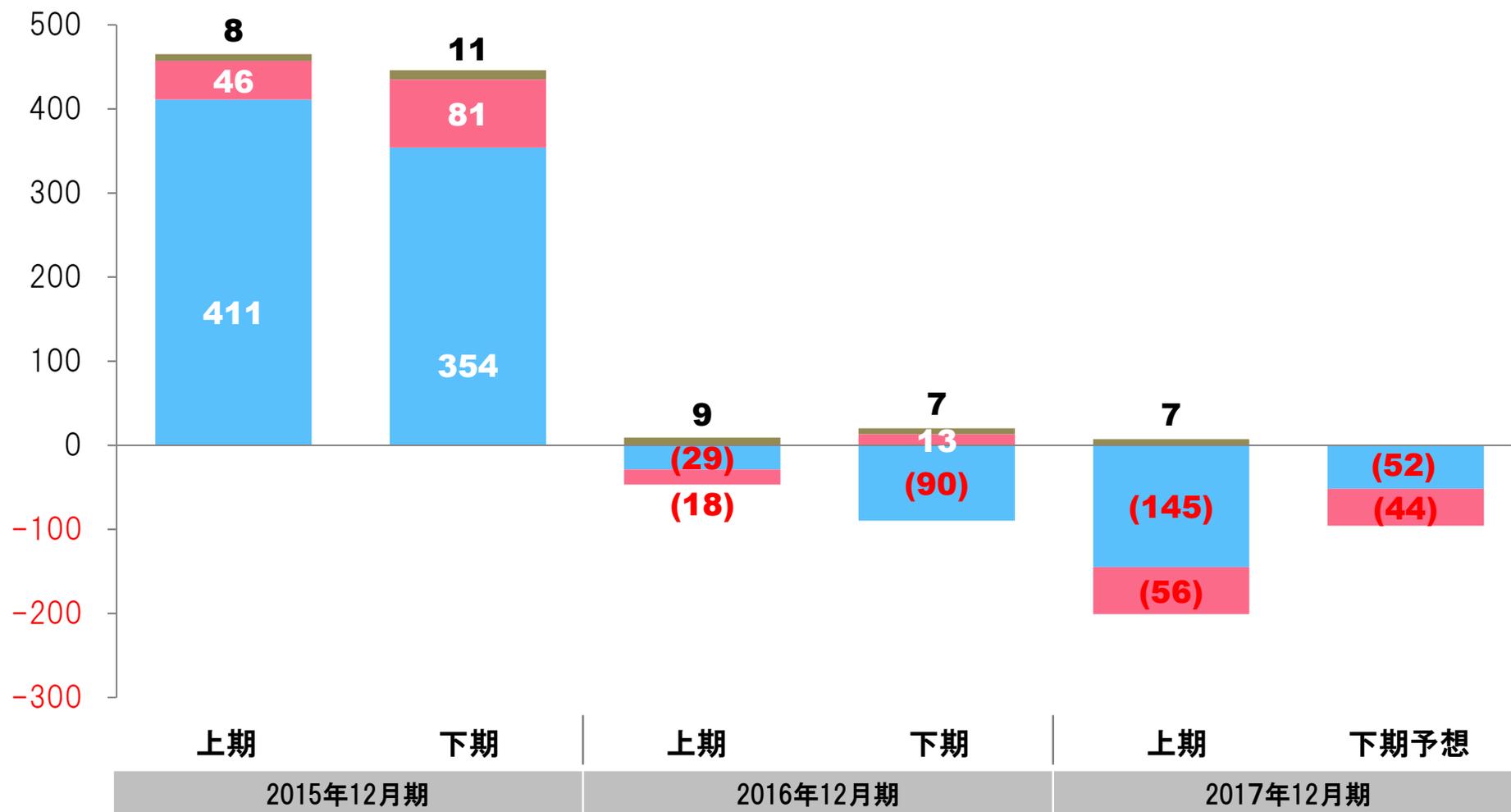
# 連結営業利益 推移



単位：百万円

■メディア事業      ■ストア事業      ■調整

※モンストワード影響額：15.12期1Q 110百万円、2Q 119百万円  
 ※15.12期1Qに-12百万円、2Qに-4百万円それぞれ「ゲーム事業」営業利益を含む



I. 2017年12月期上半期 業績実績

II. 2017年12月期通期 業績予想

**III. 中期経営計画2019**

## Strengths (強み)

- ・メディアと直結した事業
- ・新規事業開拓による新規顧客の獲得
- ・チームワークの良さ
- ・個々がもつ柔軟な発想

## Weaknesses (弱み)

- ・競合他社との差別化
- ・即時性を重視するゆえの企画力の弱さ
- ・AppBankを知らないユーザーへのアプローチの弱さ
- ・管理職不足

## Opportunities (機会)

- ・メディアで取り上げられる可能性の高いコンテンツ
- ・近未来ガジェットの流行
- ・トレンドの上昇や市場の成長

## Threats (脅威)

- ・iPhoneの販売台数減少
- ・他社のIP事業参入
- ・AppBankファンの減少
- ・人気ゲームの流行の衰え

## Politics (政治)

- ・著作権、薬事法の厳格な運用
- ・時短社員の雇用増加
- ・増税による消費意欲低下
- ・スマホ端末の値引き規制

## Economy (経済)

- ・送料の値上げ
- ・販売経路の多様化によるスマホでの商品購入者増加
- ・海外政治・経済動向の影響

## Society (社会)

- ・人口減少とスマホを持つシニア増加
- ・YouTuber増加による情報過多
- ・スマホ保有期間の長期化
- ・スマホアクセサリ市場の成熟によるコモディティ化

## Technology (技術)

- ・インターネット利用環境の向上
- ・ゲーム専用機の復活によるコンソールゲーム会社のソフト開発
- ・VR端末を応用した施設

AppBankグループ  
(メディア事業・ストア事業)

## 業績の振り返り

### メディア事業

売上の基となる営業・メディア運営において大きな体制強化を行っているが、始動の遅れにより、1Q、2Qの予算の達成には至らず

### ストア事業

新規端末契約の低下、携帯電話端末の長期保有化、競合店の乱立により事業環境が厳しく、EC・実店舗ともに既存店の売上が前年同期比で落ち込む。特に主力かつトレンドの目安であったスマホケースの売上が低下

### 経費

役員報酬の削減などの、販売管理費の削減に努めたものの、訴訟費用及び商標権取得費用の発生などにより、支出額の圧縮は限定的なものに止まる

基礎収益力拡大  
+

計画立った新規事業開発

リスク  
マネジメント

リスクの極小化/Exit rule徹底

ビジネスモデル

内部統制

コンプライアンス違反ゼロ化

業務効率

BPR全面实施

資本政策

上位市場への指定替  
配当政策の見直

組織改革

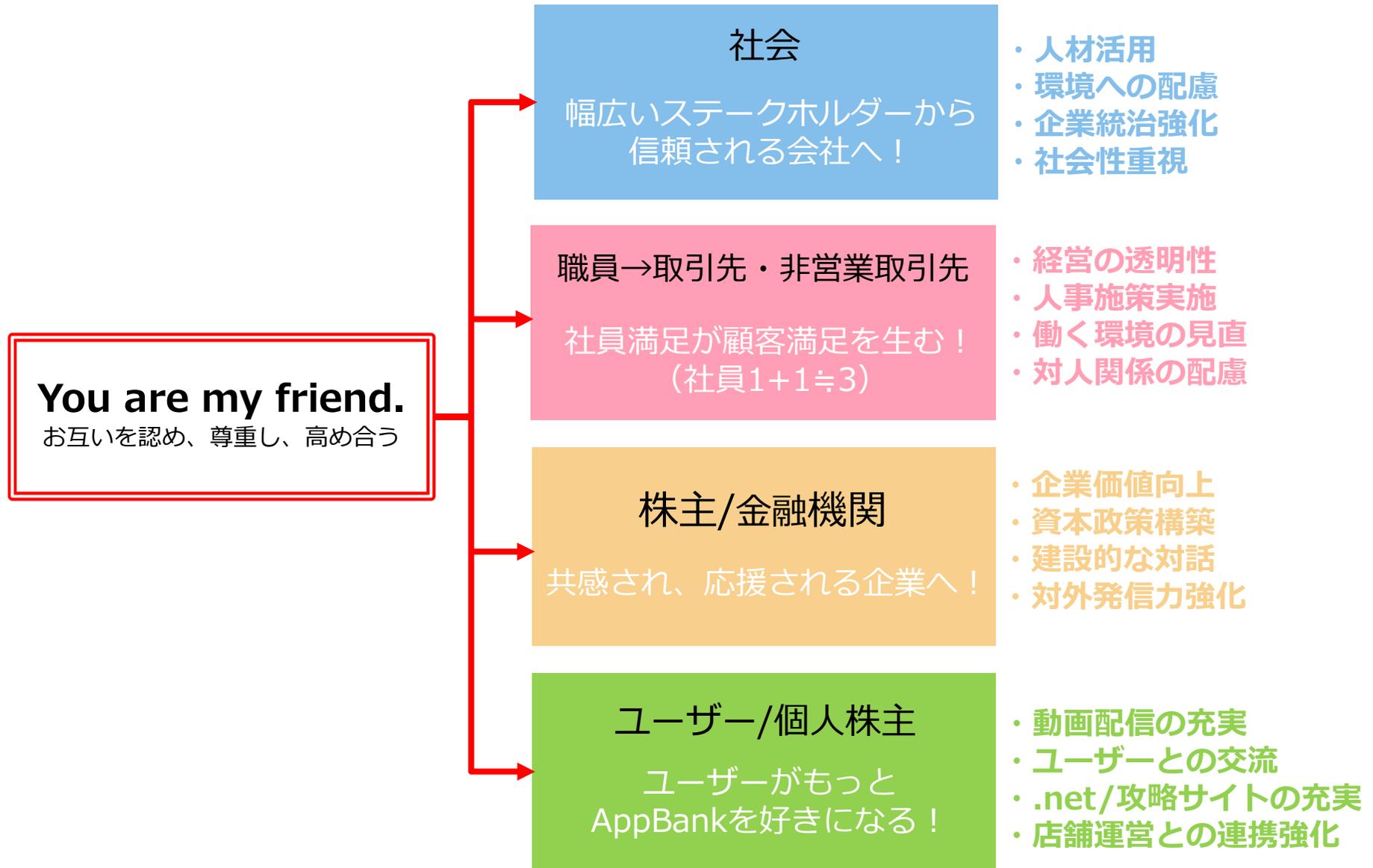
中経目標達成可能な  
組織構築

資産

資産リサイクル

人財

社員の総戦力化/活性化 (1+1≧3)



売上	20～22億円
営業利益	1～3億円
ROE	16%以上

## 既存事業

ゲーム会社をはじめとする、更なる広告主の拡大に努め、大幅増益を目指す

## 新規事業

ゲームや動画以外の非エンターテインメントを早急に立ち上げ果実化させることにより、大幅増益を目指す

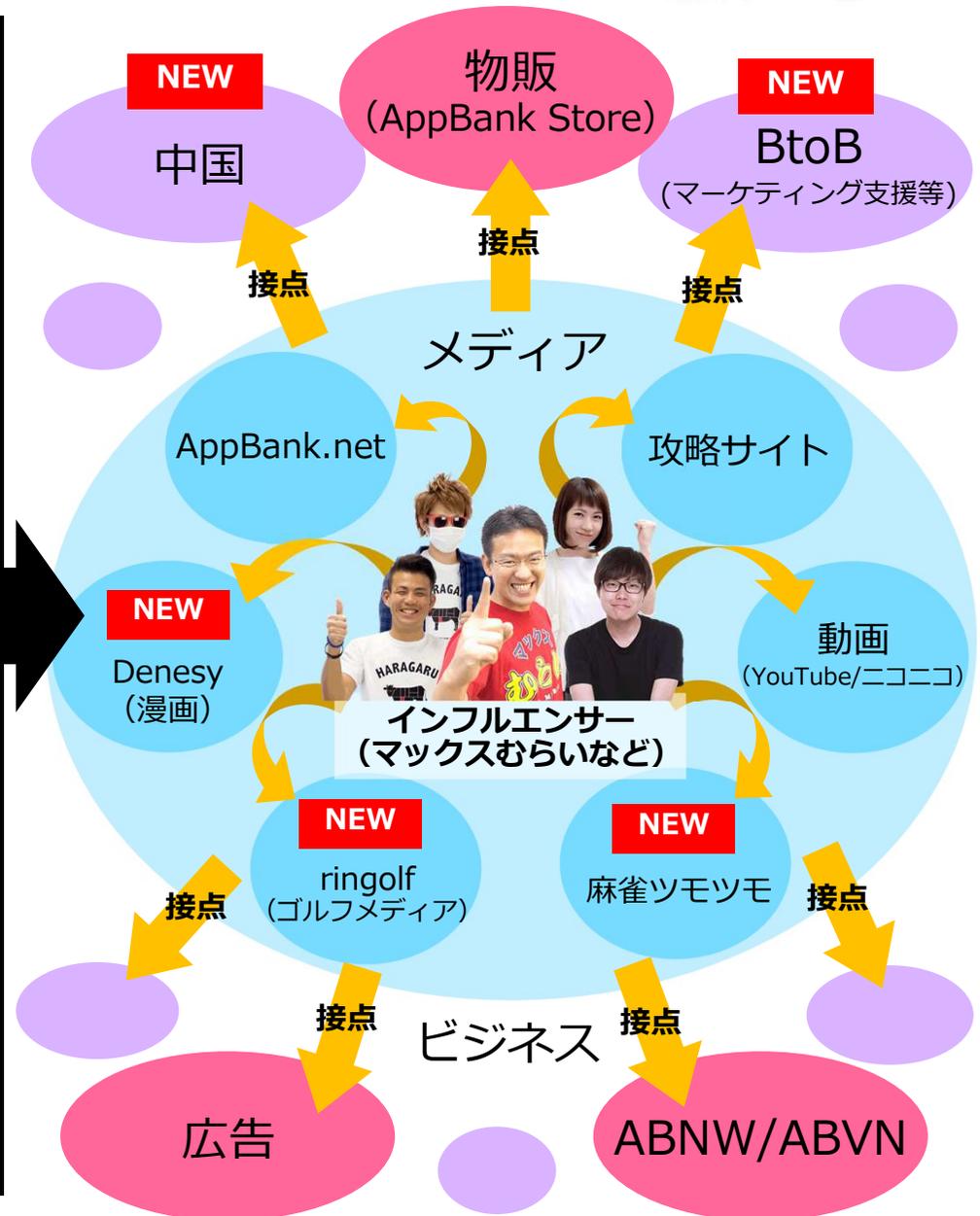
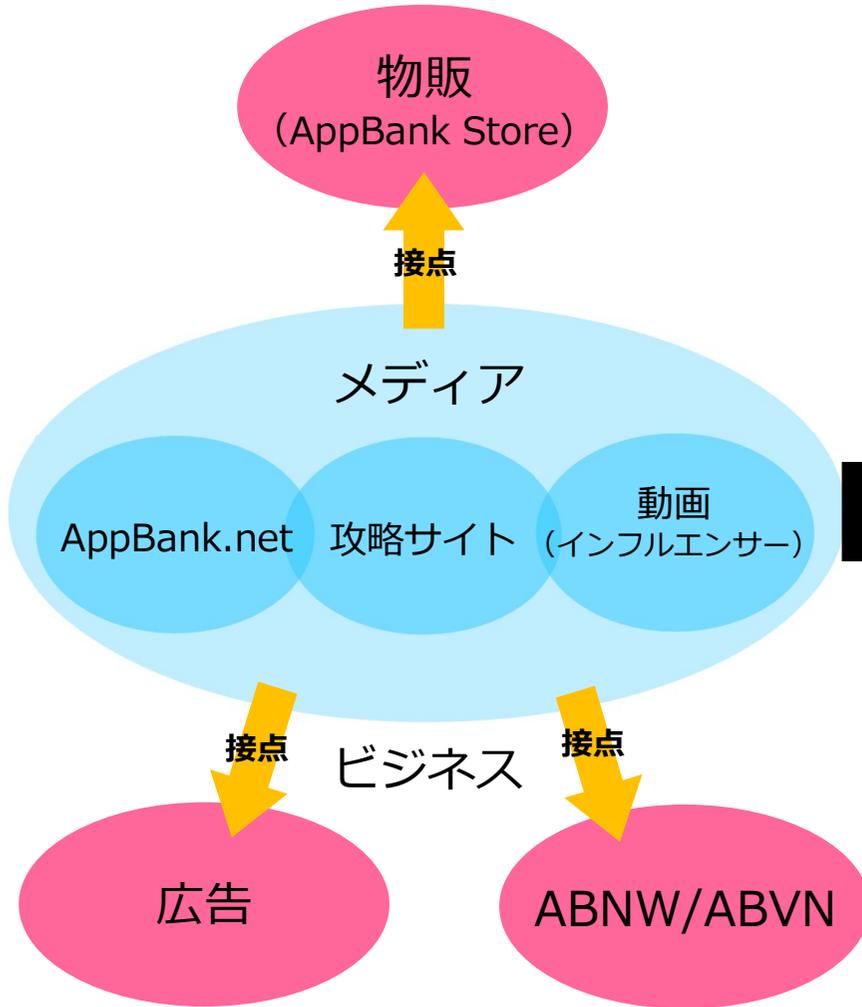
## ストア事業

赤字店舗閉鎖効果等により赤字額の圧縮を目指す

※カッコ内：開示用数値

# 更なる成長に向けて

今までのメディアとビジネスの接点はそのままに、さらにその接点を増やしていく。



## 麻雀ツモツモ

片手での操作性にこだわった縦画面で遊べる麻雀アプリで、リリース後1カ月で37,000超のダウンロード！

今後は、有名YouTuberとのコラボや、ポイントサービスとの連携など、ユーザーの皆さまがより楽しんでいただける新しい取り組みを予定！



## Denesy-デネシー-

2017年6月に『漫画プロジェクト』（アプリ）から『Denesy』（WEBサイト）に移行し、オリジナル漫画だけでなく、電子書籍に関する様々な情報を毎日お届けできるサイトへ！

また、WEBサイトへ移行したことにより、サイトオープンから3カ月弱にもかかわらず、利用者が月間約1.5倍に増加！

今後は、日本漫画のニーズの高い海外への展開も視野に入れている！



## ringolf

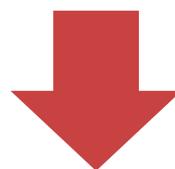
「ワンランク上のゴルフ女子へ！」をコンセプトに、YouTube、Instagram、Facebook、WEBサイトを通じて、初心者も上級者もお楽しみいただける情報を配信し、今までリーチできていなかった新しいユーザー層へのアプローチを実施。

今後は、メディアコンテンツの拡充し、関東だけにとどまらず、日本各地のゴルフ場でのプレー動画も検討中！



## 基本方針

財務基盤を強固なものとしつつ、持続的な成長・企業価値の最大化を図ります。新規事業投資は利益と資産入替の範囲内で積み上げます。また、Exit ruleの導入、徹底を図ります。



### 職員への利益還元

- A)業績連動賞与支給
- B)社員持株制 + SO導入



### 株主への利益還元

配当ルールの方策



### 社会への利益還元

経常利益比率1.5%