



2021 年 3 月 23 日

各 位

会 社 名：株式会社 S K I Y A K I
代表者名：代表取締役社長 小久保 知洋
(コード番号：3995 東証マザーズ)
問合せ先：取締役 酒井 真也
(TEL. 03-5428-8378)

＜マザーズ＞投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

○開催状況

開催日時	2021 年 3 月 23 日 14:30～15:30
開催方法	対面での実開催及びライブ配信による開催
開催場所	東京証券会館 9F 会議室 (東京都中央区日本橋茅場町 1-5-8)
説明会資料名	2021 年 1 月期 通期決算説明資料

【添付資料】

- ・投資説明会において使用した資料

以 上



2021年1月期 通期 決算説明資料

株式会社SKIYAKI

証券コード：3995 / 2021年3月17日



会社概要



MISSION

創造革命で
世界中の人々を幸せに

「創造革命」 = 人間が最も力を発揮できる「創造・遊び」の領域における革命的な変化

VISION

Fantech分野で新たな
マーケットを創造し、
世の中に価値を提供する。

“FanTech” = Fan × Technology

会社概要



会社名	株式会社SKIYAKI (SKIYAKI Inc.)
本社所在地	東京都渋谷区道玄坂1-14-6 ヒューマックス渋谷ビル 3F
設立	2003年8月
資本金	582百万円
連結従業員数	105名
主な株主	株式会社蔦屋書店

役員構成

代表取締役 小久保 知洋
取締役 酒井 真也
取締役 廣田 政智
取締役 那須 淳
取締役（監査等委員） 豊田 洋輔
社外取締役（監査等委員） 井上 昌治
社外取締役（監査等委員） 近田 直裕
執行役員 福池 悟

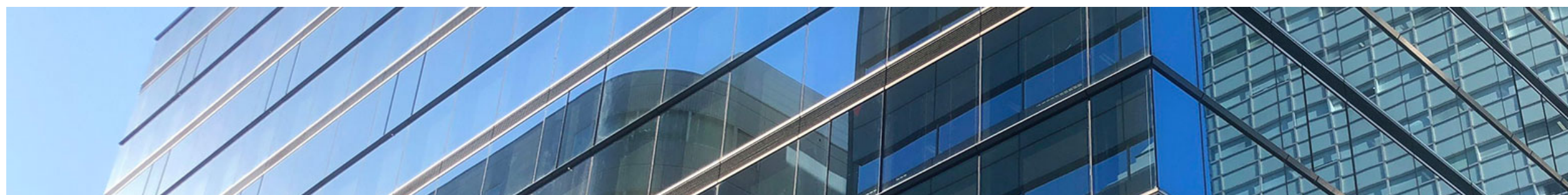
関係会社

連結子会社

株式会社ロックガレージ
株式会社SKIYAKI LIVE PRODUCTION
株式会社SEA Global
SKIYAKI 65 Pte. Ltd.
SKIYAKI 82 Inc.

持分法適用関連会社

Remember株式会社
株式会社3DAY
株式会社コンテンツレンジ
ディグ株式会社



※2021年1月31日現在

グループ会社概要



連結子会社



SKIYAKI 65 Pte. Ltd.

事業内容：シンガポールにおける当社プラットフォームのプロモーション及びサービス提供



SKIYAKI 82 Inc.

事業内容：韓国におけるメディア・マネジメント・eコマース運営事業



株式会社SKIYAKI LIVE PRODUCTION

事業内容：コンサート・イベント制作事業



株式会社SEA Global

事業内容：スポーツマーケティング事業



株式会社ロックガレージ

事業内容：旅行・ツアー事業

持分法適用関連会社



Remember株式会社

事業内容：クラウドエージェントサービス



株式会社3DAY

事業内容：ペット関連各種サービス



株式会社コンテンツレンジ

事業内容：アーティストマネジメント事業



ディグ株式会社

事業内容：人材紹介・就活支援事業



事業概要

事業概要



アーティストを初めとする全てのクリエイターとファンを繋ぐプラットフォームサービスを展開。ファンメディア・EC・チケットなどの各種機能をBitfan ProとBitfanにてオールインワンで提供。

ワンストップ・ソリューションプラットフォーム

bitfan Pro

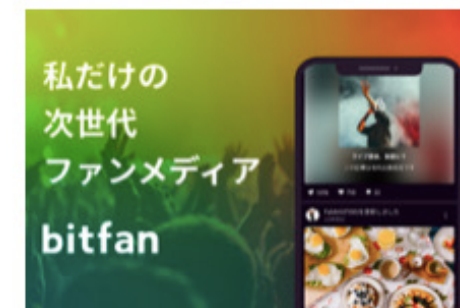


エンタメ領域No.1のCMSへ

ターゲット：中大型アーティスト
地域：日本

次世代ファンメディア

bitfan



誰でもファンビジネスで収益化
可能なプラットフォームへ

ターゲット：独立系アーティスト
地域：グローバル

当社のビジネスモデル



bitfan Pro

- ・ 都度契約が必要なサービス
- ・ コンサルティング担当有り

bitfan

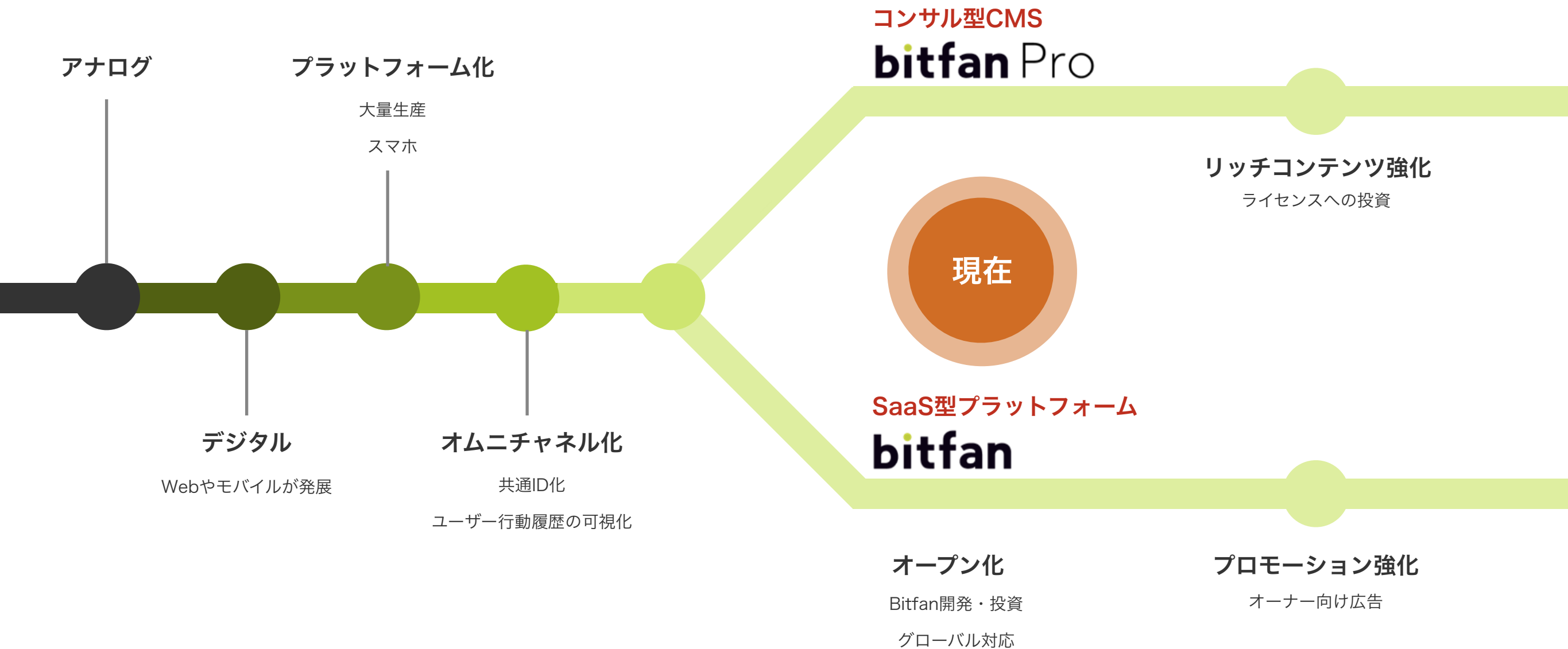
- ・ 誰でもすぐに始められるサービス
- ・ セルフマネジメント型

SKIYAKIの役割

デザイン
サイト立ち上げ
サイト運営
運営コンサルティング
プラットフォーム開発/提供

プラットフォーム開発/提供

ファンビジネス ロードマップ



新たな体制において、プロダクトの役割を明確化

- Bitfan Pro → 中大型アーティスト向けのコンサル型CMSとして、トップラインを牽引
- Bitfan → ロングテール向けのSaaS型プラットフォームとして、高い利益率を確保



連結業績ハイライト

通期業績サマリー



(単位：百万円)

	2020年1月期	2021年1月期	前期比
売上高	4,899	4,922	+0.5%
営業利益	99	129	+29.7%
経常利益	25	72	+190.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	△225	△22	-

- ・ FCサービスの成長とECサービスの売上増加、O2O事業の売上減少により、売上高は前期比で+0.5%増加
- ・ 人件費への積極投資を中心とした販管費の増加やO2O事業のセグメント損失をカバーし、営業利益が+29.7%増加
- ・ 持分法による投資損失や減損損失及び役員退職慰労引当金繰入額等の計上により、最終損失を計上

通期業績サマリー



(単位：百万円)

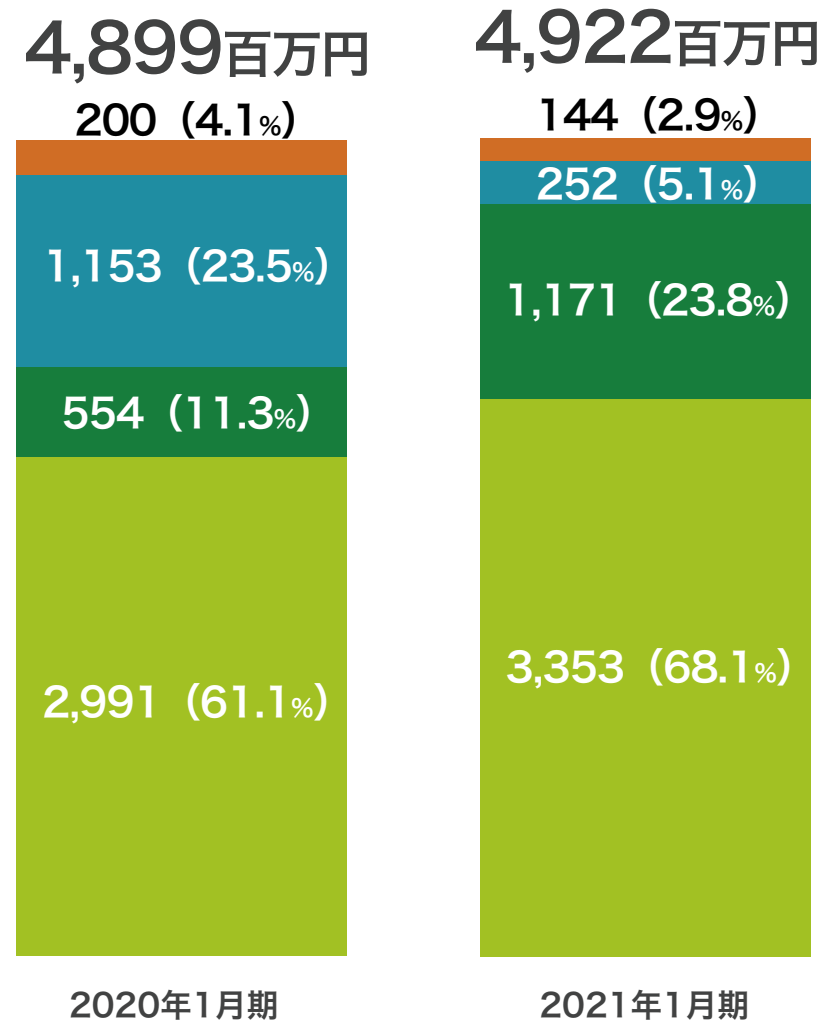
	2020年1月期	2021年1月期	対前期 増減額	対前期 増減率	主な増減理由
売上高	4,899	4,922	23	0.5%	有料会員増加によるFC売上増加（+362百万円）、オンラインでのグッズ販売好調によるEC売上増加（+617百万円）、ライブ・イベントの中止又は延期によるO2O事業売上減少（△900百万円）
売上原価	3,482	3,270	△212	△6.1%	上記売上増に伴うFCロイヤリティ増加（+260百万円）及びEC倉庫物流費用増加（+261百万円）の一方で、O2O事業売上原価の減少（△654百万円）
売上総利益	1,416	1,652	236	16.7%	
販管費	1,316	1,523	206	15.7%	
人件費	659	711	51	7.8%	前期よりエンジニアを中心に増員、その他前期4Qでの連結子会社2社増加の影響等により連結正社員数増加+14名
回収手数料	288	396	108	37.8%	変動費であり、FC及びEC売上増に伴う決済代行手数料増加
その他	368	415	46	12.6%	開発等業務委託費+37百万円、本社オフィス増床に伴う地代家賃・共益費+50百万円、のれん償却額△28百万円、旅費交通費△17百万円等
営業利益	99	129	29	29.7%	
経常利益	25	72	47	190.2%	営業外収益として受取家賃21百万円等を計上し、営業外費用として持分法による投資損失77百万円等を計上（投資に係るのれん相当額の減損処理分含む）
親会社株主に帰属する 当期純利益	△225	△22	202	-	特別利益26百万円、減損損失28百万円、役員退職慰労引当金繰入額70百万円、法人税等45百万円を控除し、非支配株主に帰属する当期純損失△22百万円を加味

サービス別売上高



FC EC O2O事業 その他

(単位：百万円)



売上高合計
4,922百万円

前期比
+0.5 %

FCサービス
売上3,353百万円

前期比
+12.1 %

ECサービス
売上1,171百万円

前期比
+111.4 %

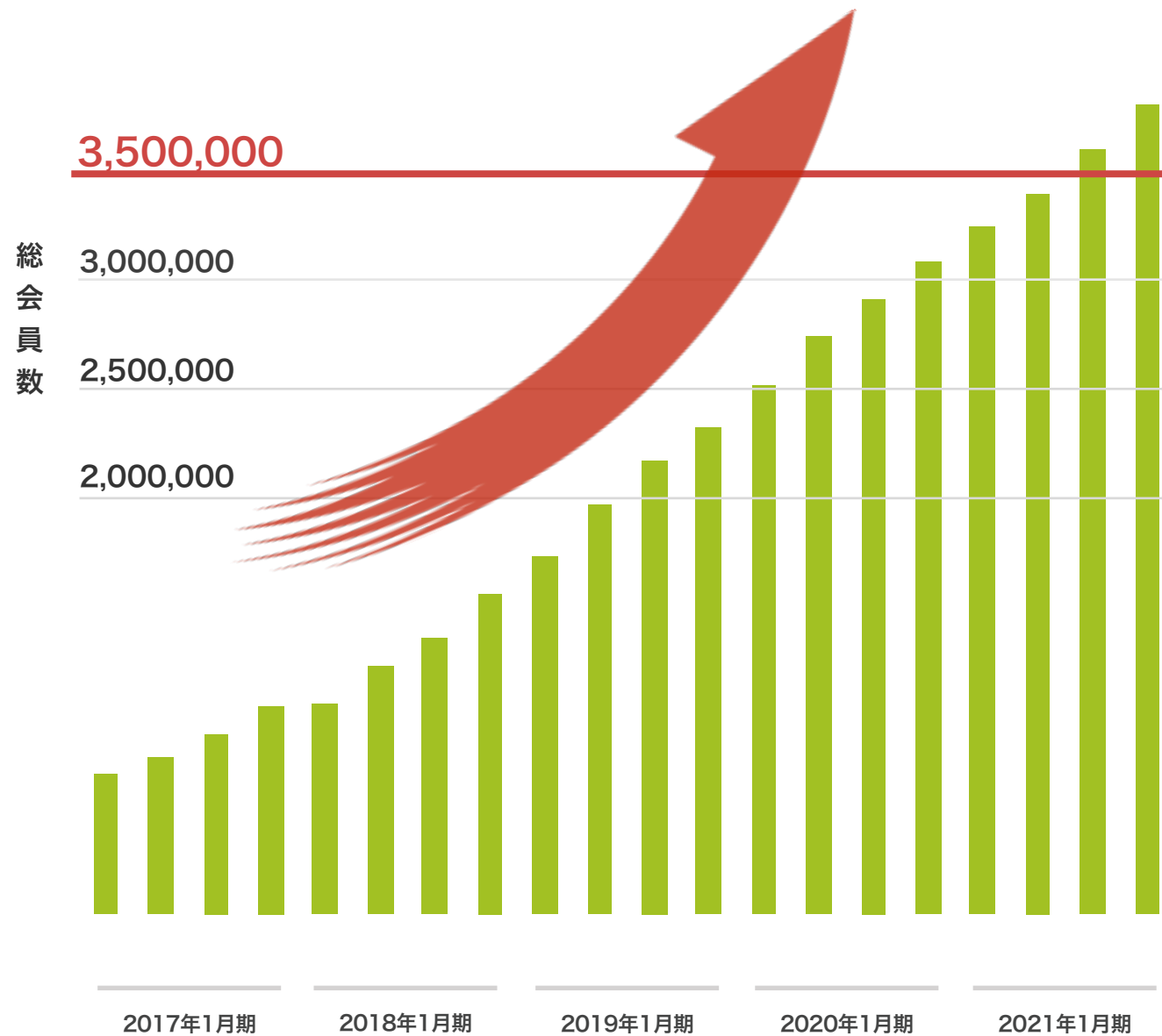
O2O事業 (注)
売上252百万円

前期比
△78.1 %

- ・ FCサービスは有料会員数が前年同期比 +4.3万人 (+5.3%) と堅調に推移し、売上高が増加
- ・ ECサービスはライブ中止等の影響によりオンラインでのグッズ販売が加速、売上高が大幅に増加
- ・ ライブ制作を含むO2O事業はCOVID-19の影響により公演の中止・延期を余儀なくされ、売上高が大きく減少

(注) 1Qにおいて、連結子会社である(株)SKIYAKI LIVE PRODUCTIONを存続会社として、連結子会社である(株)SKIYAKI APPSを消滅会社とする吸収合併を実施したことに伴い、(株)SKIYAKI LIVE PRODUCTIONが行うライブ制作事業を、(株)SKIYAKI APPSが行っていたO2O事業に吸収させる形で、新たに「O2O事業」として両事業を統合しております。

会員数



総会員数

※2021年1月末日現在

383.9万超

有料会員数

※2021年1月末日現在

87.1万超

※総会員数とは、FC・ECサービス、AMIPLE、LiveFansの会員数の合計です。



サービス数

765



FC

EC

その他

463サービス

270サービス

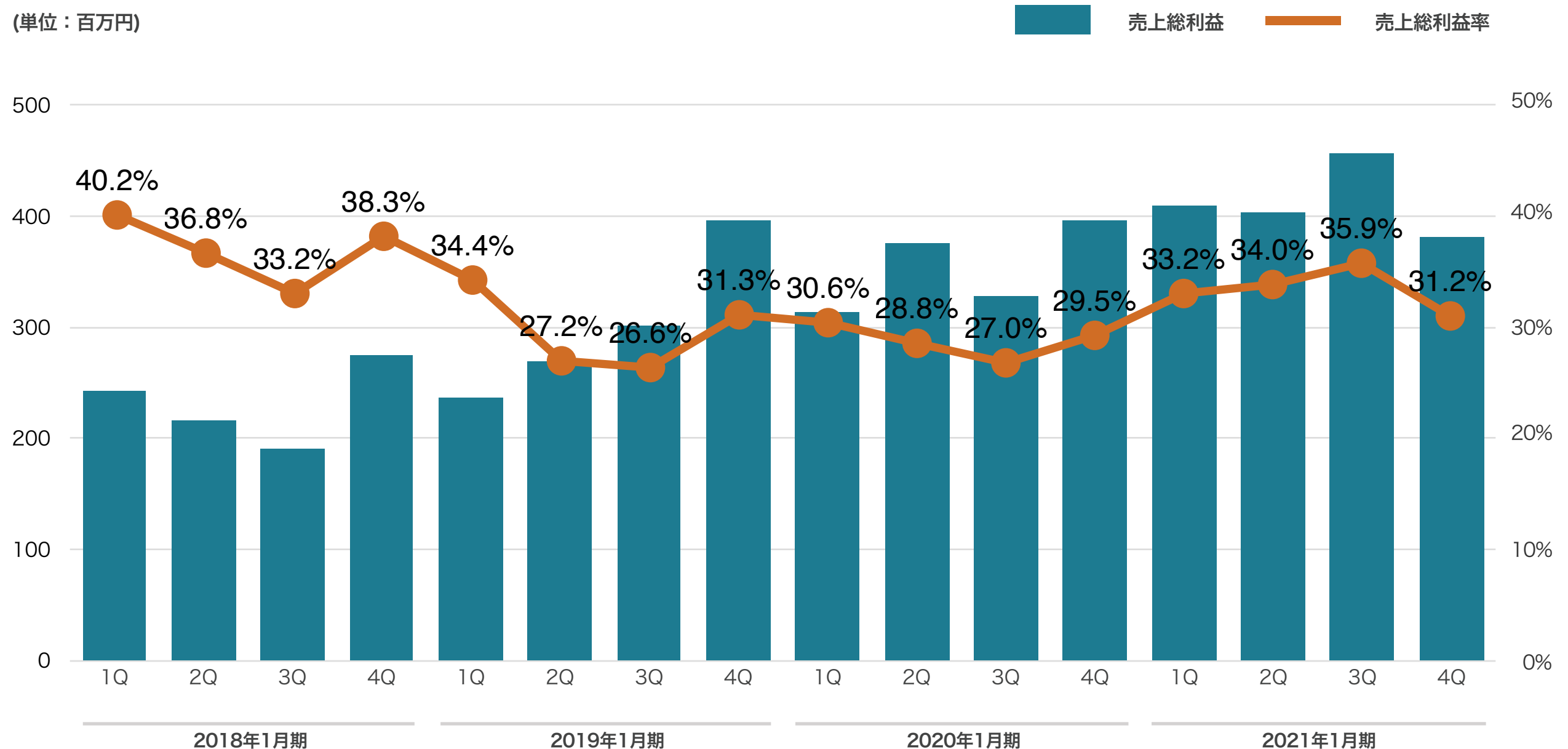
32サービス

※2021年1月末日現在

売上総利益と売上総利益率の推移



(単位：百万円)



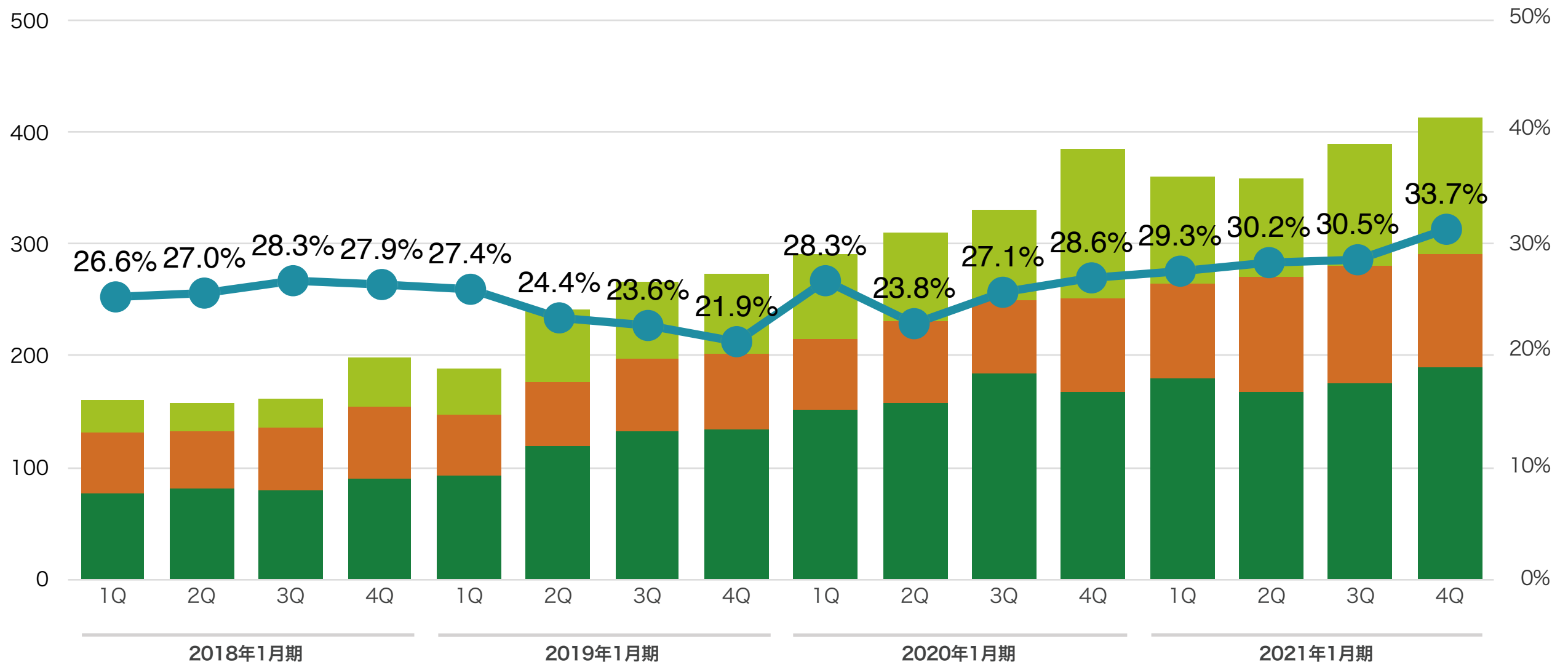
- ・ 季節変動はあるものの、売上総利益金額は売上高の増加により継続して増加傾向にあり
- ・ 当期4Qにおいては、FCサービス売上高が直前四半期比で70百万円増加（+8.5%）した一方、ECサービス売上高が3Q大幅増の反動で112百万円減少（△31.9%）した影響等により、売上総利益金額は75百万円減少（△16.5%）
- ・ 利益率の高いECサービスの売上減により、売上総利益率は4.6ポイント減少

販管費と売上高販管費率の推移



(単位：百万円)

■ 人件費 ■ 回収手数料 ■ その他販管費 — 売上高販管費率

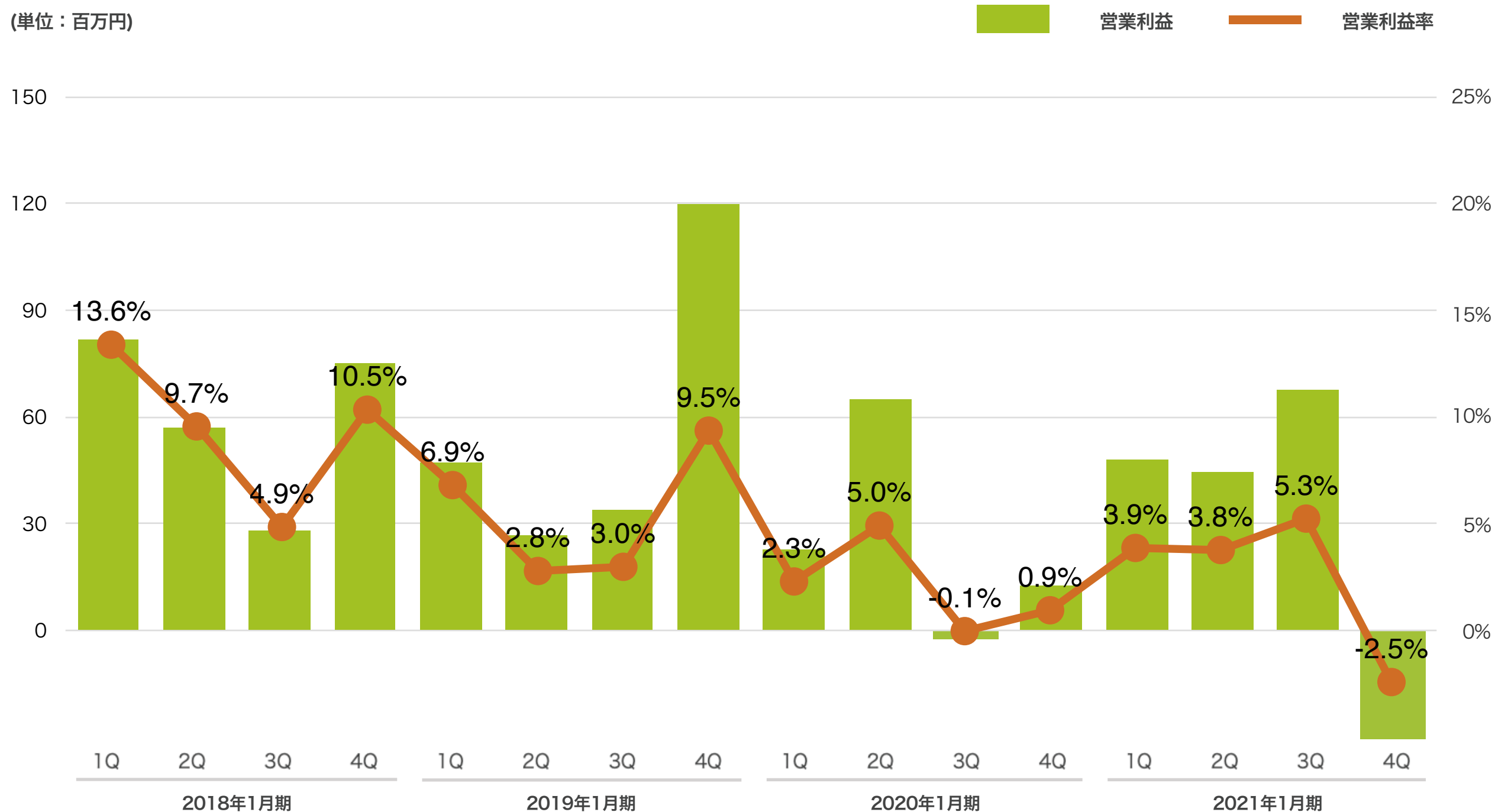


- ・ グループ全体での積極的な人材採用及び連結子会社の増加、当社従業員へのCOVID-19対策支援金の支給等により、人件費は直前四半期比で14百万円増加（+8.3%）、変動費である回収手数料はECサービスの売上増により直前四半期比で3百万円減少（△3.3%）、その他経費は12百万円増加（+11.4%）、販管費全体で23百万円増加（+6.0%）と増加
- ・ 売上高販管費率は直前四半期比で3.2ポイント上昇

営業利益と営業利益率の推移



(単位：百万円)



- ・ ECサービス売上減少及び販管費増加の影響により、直前四半期比で営業利益は98百万円減少 (△145.8%)
- ・ 利益率の高いECサービスの売上減少により、営業利益率も7.9ポイント低下

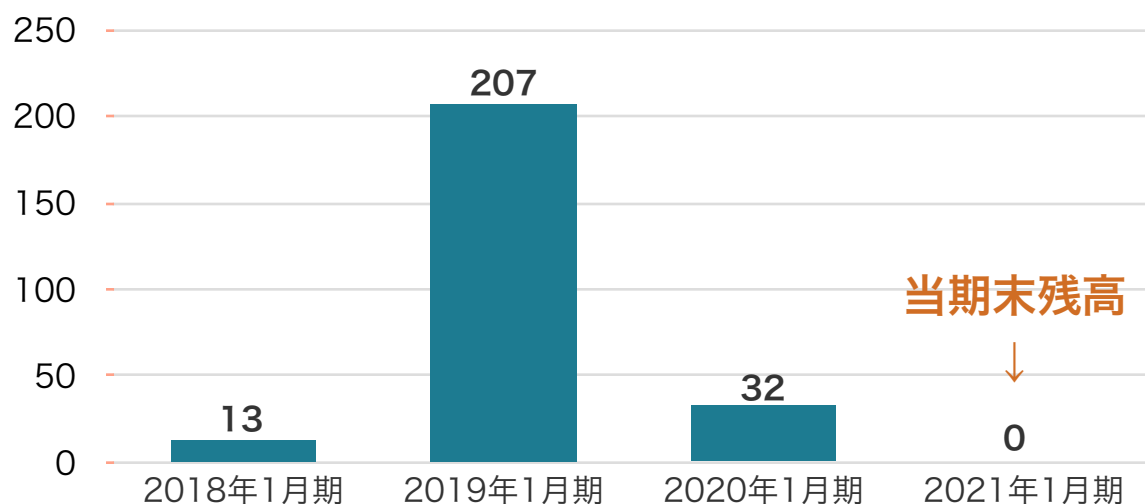
当期の業績について(補足)



経常利益・当期純利益に対する投資関連損失に関して

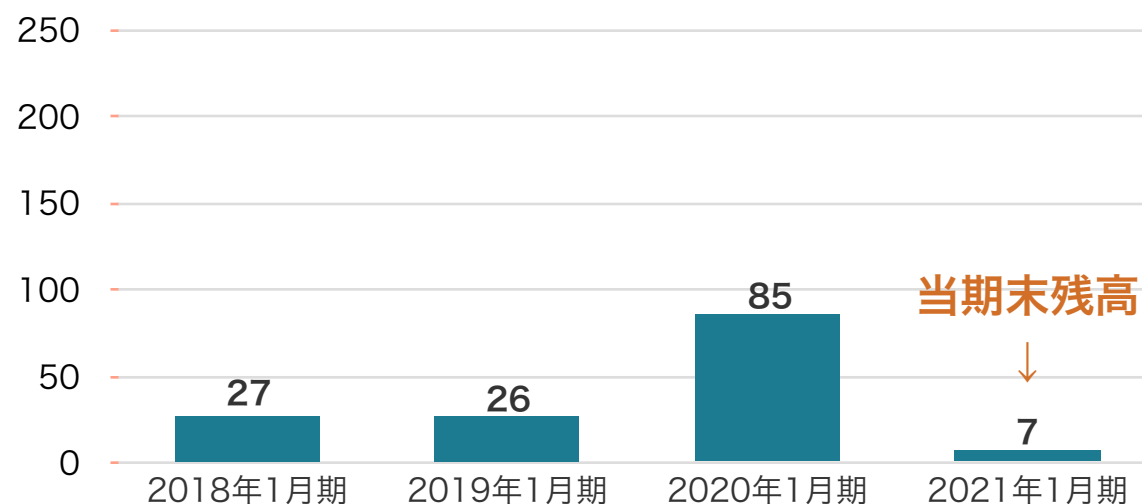
のれんの推移

(単位：百万円)



関係会社株式の推移

(単位：百万円)



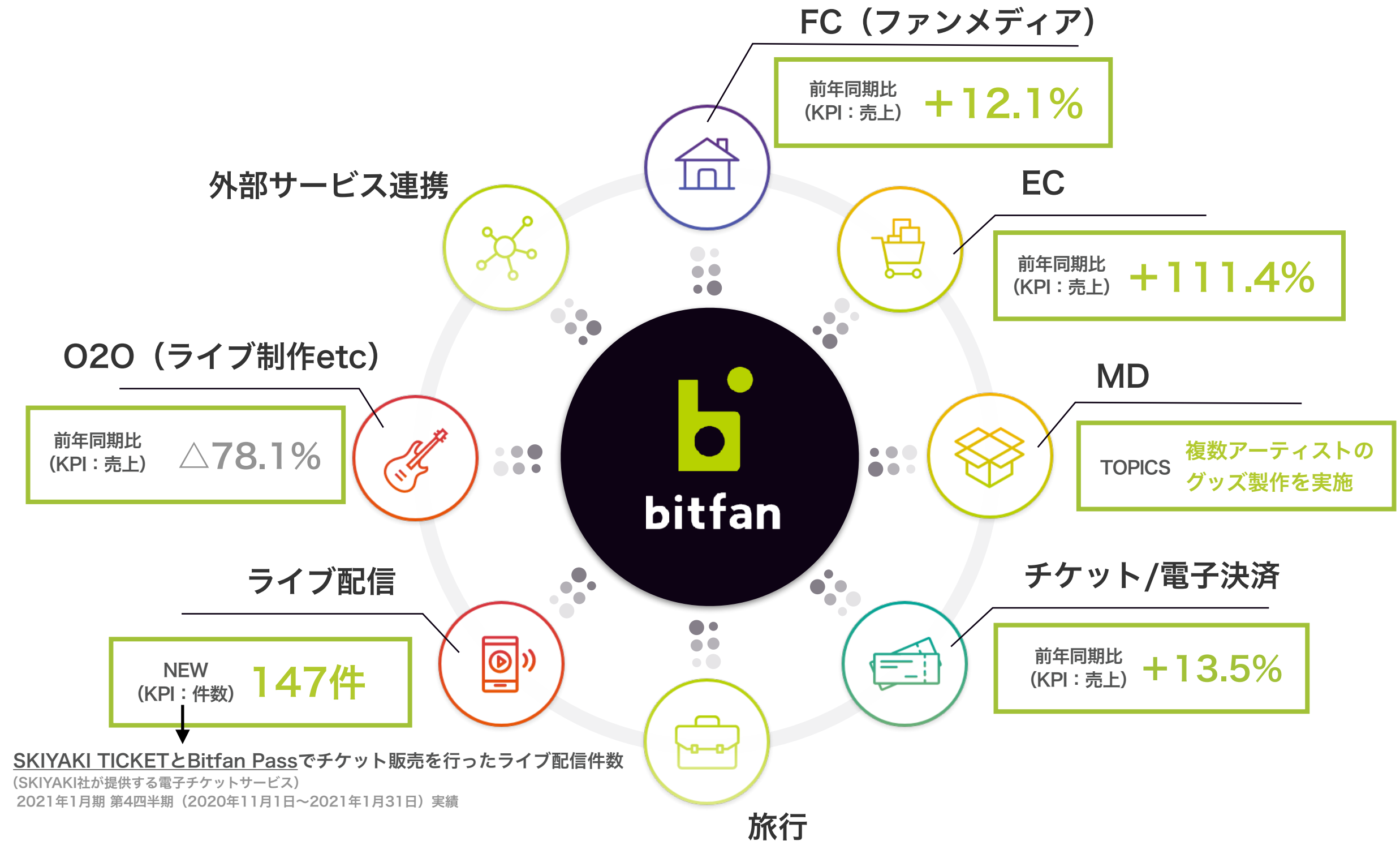
のれんと関係会社株式に対して、合わせて104百万円の損失を計上
(持分法による投資損失＋減損損失)

→ 過去の事業会社投資に関する、将来の潜在的な減損リスクは当期末でほぼ消滅



事業トピックス

オムニチャネル展開進捗状況（通期）



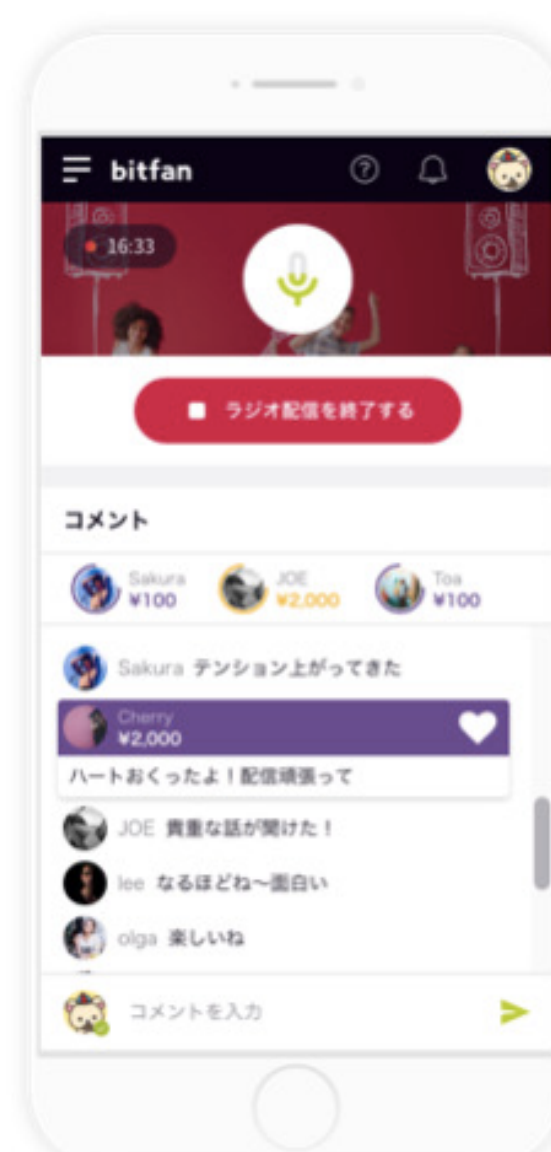
Bitfanのライブ配信サービスに、リアルタイムでファンとトークする「ラジオ配信」機能が新たに追加。



コメント機能



ハート（投げ銭）機能



音声アップロード機能のリリース

Bitfanに音声ファイルのアップロード機能を追加。
ラジオ配信機能とともに、音声メディアの強化が完了。





Bitfanのオーナー拡大



広瀬香美 Music Academy



SOIL&"PIMP"SESSIONS



結木さくら



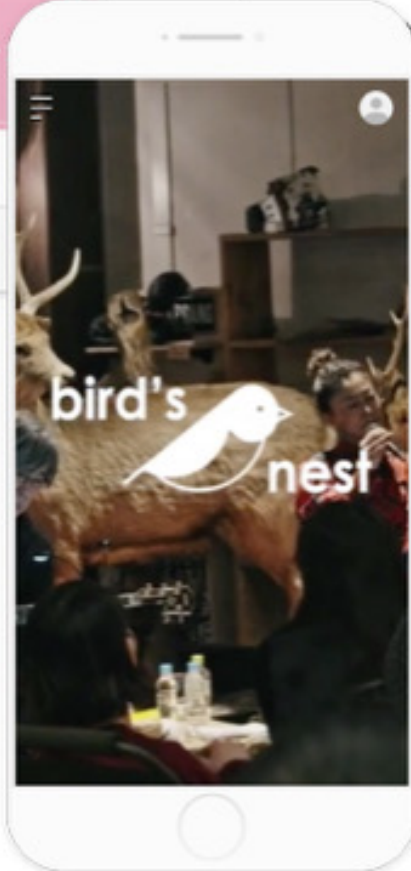
YonYon



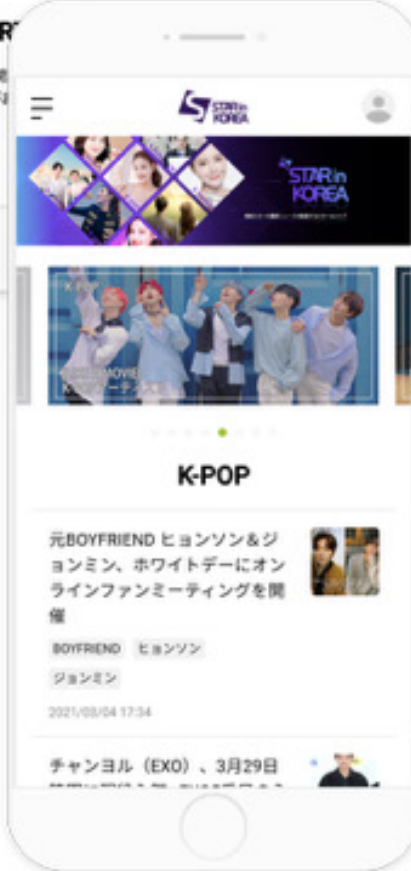
LACCO TOWER



RUI



bird



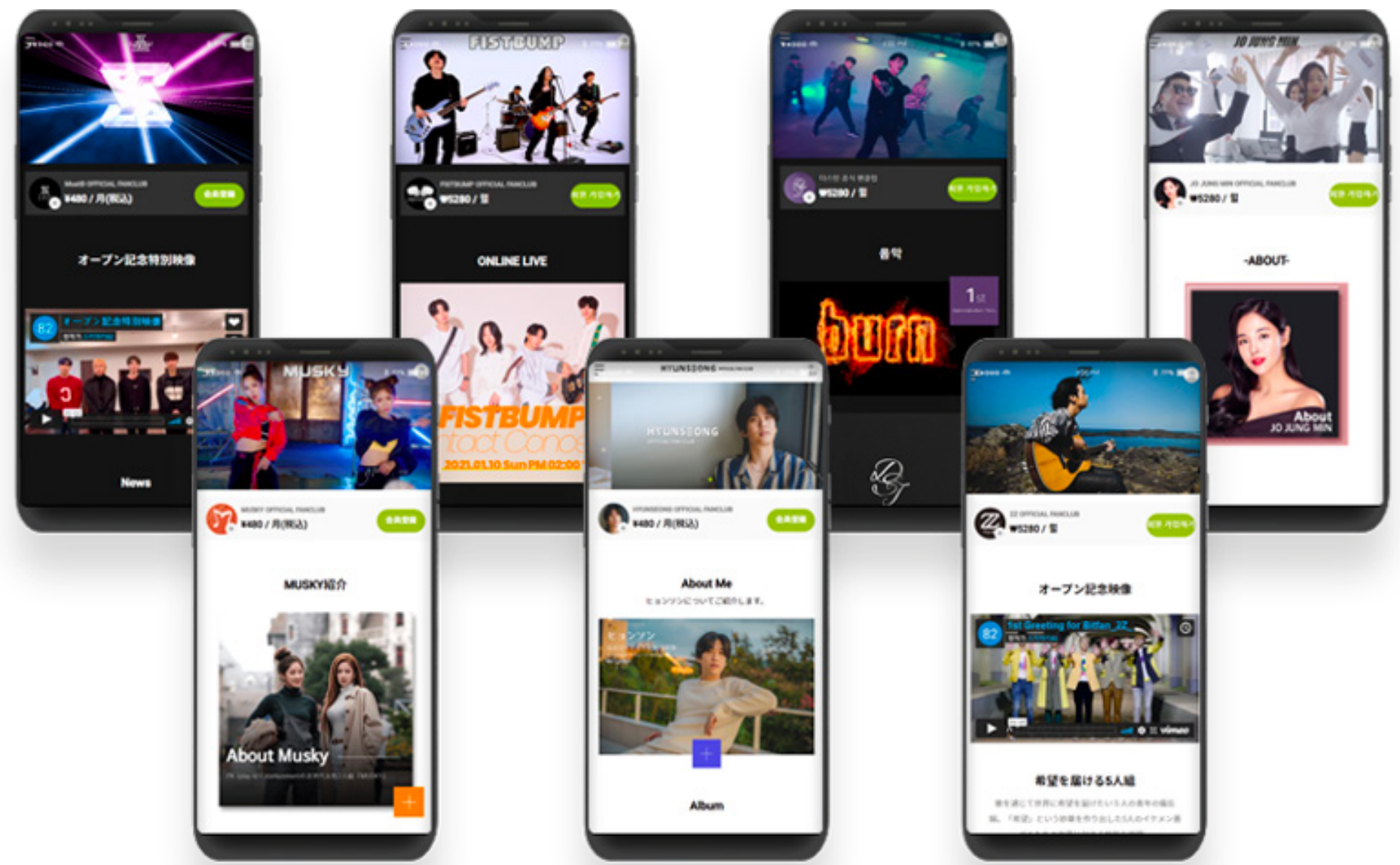
STAR in KOREA



Bitfanのオーナー拡大



注目のK-POPアーティスト7組、「Bitfan」で公式サイト & ファンクラブをオープン。

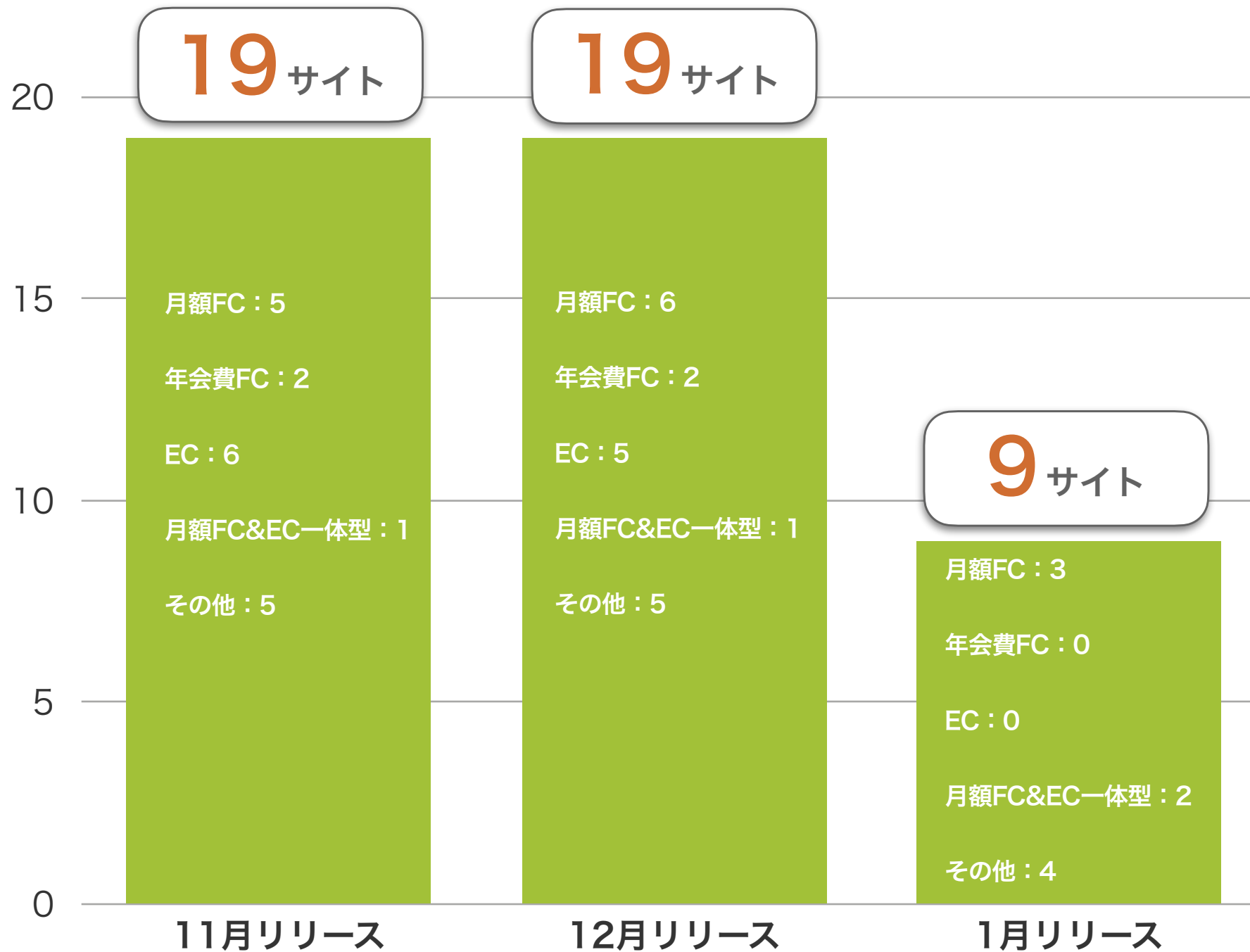




Bitfan Proサービスリリース



4Qは通期で最多のサービスをリリース。



合計 **47** サイト

1Qリリース数：31サイト
2Qリリース数：38サイト
3Qリリース数：44サイト

2021年1月期 第4四半期（2020年11月1日～2021年1月31日）実績



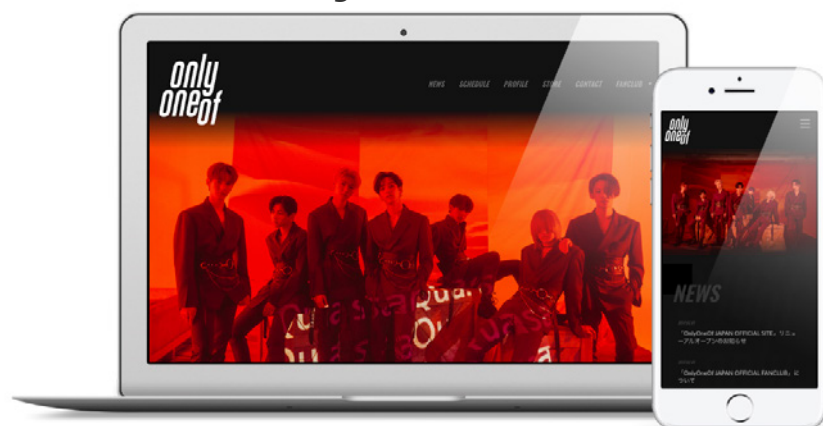
Bitfan Proジャンル展開



韓流

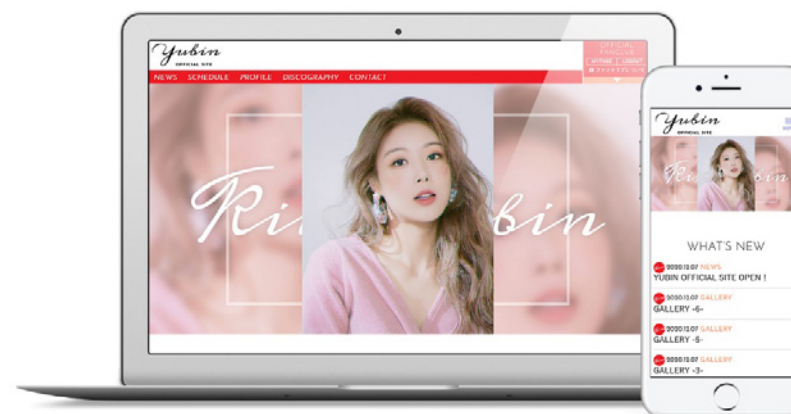
引き続きNEXTブレイクが期待されるアーティストを多数リリース。

Only One Of



イギリスの有名雑誌やアメリカのビルボードなどで
「2020年最も期待されるK-POPグループ」

キム・ユビン



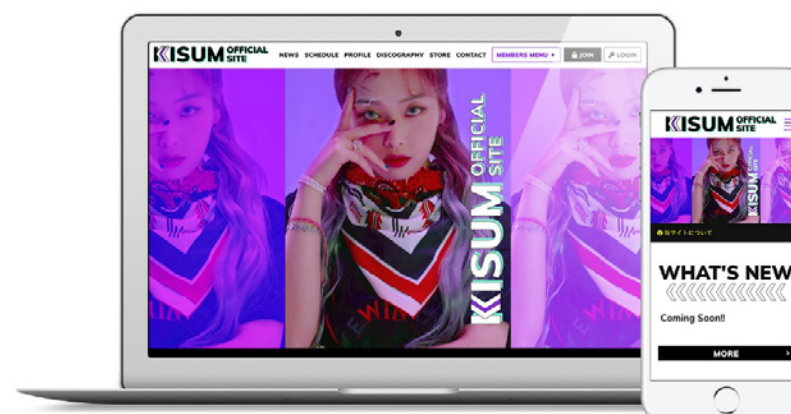
芸能事務所のJYPエンターテインメントが輩出した
韓国の国民的ガールズグループ“Wonder Girls”出身
の歌手・女優

Gaho



韓国ドラマ「梨泰院クラス」挿入歌を担当した
シンガーソングライター

KISUM



韓国のヒップホップの大衆化を牽引する新世代の
女性ラッパー

2021年1月期 第4四半期（2020年11月1日～2021年1月31日）実績



Bitfan Proジャンル展開



俳優

大手プロダクション所属の注目若手俳優の単独ファンクラブを多数リリース。

板垣瑞生



NHK連続テレビ小説『エール』、MBSドラマ特区『社内マリッジハニー』で大きな話題を呼んだ20歳の若手俳優

宮世琉弥



スターダスト所属の若干17歳のネクストブレイク最有力俳優

柳楽優弥



カンヌ映画祭最優秀主演男優賞を日本初、かつ最年少の14歳で獲得した演技派俳優

2021年1月期 第4四半期（2020年11月1日～2021年1月31日）実績



Bitfan Proジャンル展開



大手プロダクション総合サービス

TV・映画の人気俳優が多数所属するTOP COATの総合マンション型サービスをリリース。菅田将暉、中村倫也、松坂桃李、等の超売れっ子俳優陣によるTVでは見れないリッチ番組を会員限定で多数展開。

「トップコートランド」とは

2020年12月1日をもって全面リニューアルした「トップコートランド」では、トップコート所属アーティストの最新情報はもちろん、チケット先行やアーティスト本人のオリジナルコンテンツなど、トップコートランドだけでしか楽しめないスペシャルコンテンツをお届けいたします。

中村倫也、松坂桃李、菅田将暉、杉野遥亮など、これまでご利用いただいていたマネツぶなど、一部リニューアル前のコンテンツも継続してお届け致します。

※当サイトはPC/スマートフォン/タブレットでご利用可能となっております。

※新田真剣佑のコンテンツは、今後トップコートランドでの配信はございません。新田真剣佑のオフィシャルファンクラブ「MackenFamily」でお楽しみください。

サービス内容

トップコートランドに登録頂きますと、下記のコンテンツをご利用頂けるようになります。



サイトOPEN&芸歴15周年を記念して、TV以外では初となる中村倫也のトーク配信イベントを実施



2021年1月期 第4四半期（2020年11月1日～2021年1月31日）実績



【TOPICS】 Bitfan Proコンテンツ強化



リッチコンテンツ事例① TOPCOAT LAND：「佳乃と希と杏。そして中村。」



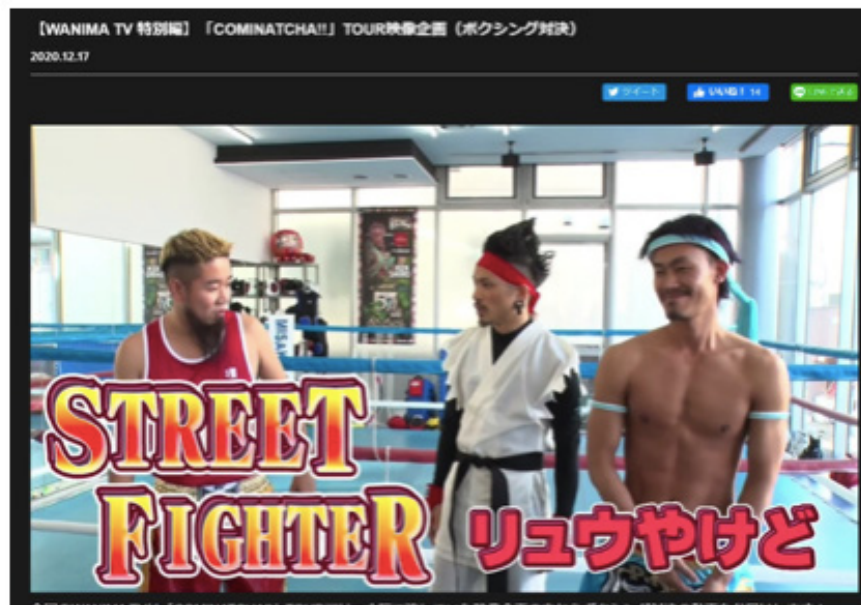
同事務所所属のTOPタレントが一堂にそろってのTVでは話せない「忖度無しの赤裸々トーク」を
上位課金コース登録者限定で配信。



【TOPICS】 Bitfan Proコンテンツ強化



リッチコンテンツ事例② WANIMA：「チャレンジロケシリーズ」



同人気実力派パンクロックバンド”WANIMA”が、ライブステージでは絶対見せない、お笑いタレントさながらの体をはった過酷なロケにチャレンジ。



【TOPICS】 Bitfan Proコンテンツ強化



リッチコンテンツ事例③ 7ORDER：「密着ドキュメンタリーシリーズ」



人気アイドルグループ”7ORDER”が、「寝起き」「入浴シーン」「小競り合いシーン」まで。TVはもちろん特典DVDでも見せてこなかった「完全な素の部分」を見ることができる密着ドキュメンタリー番組を会員限定で展開。



事業戦略

来期の見通しについて（新型コロナウイルスの事業への影響）



今期 VERY GOOD



EC

×



MD

各種イベント中止に伴い、ECでのマネタイズが急増。MD事業部の立ち上げ含め、ECの売上高が前期比**111%**増加。



EC

×



MD

来期の見通し GOOD

夏以降にライブ・コンサート市場が回復し、会場物販が再開することを鑑みると、今期ほどの売上高は期待できないが、イベント会場のキャパも限られるため、引き続き例年以上のEC販売を見込む。

今期 NORMAL



FC

通期での有料会員数は増加しているものの、ライブのチケット先行予約中止等による影響もあり、過去2年と比べて、今期の有料会員数の増加幅は半減。



FC

×



デジコン
強化

来期の見通し GOOD

新規サイトオープンやライブ配信の実績も増加傾向にあるが、それに加えて、来期はコンテンツ強化に重きを置き、魅力あるコンテンツ確保による有料会員増を目指す。

今期 BAD



O2O

ライブ・コンサートの中止又は延期により、ライブ制作収入が減少するなど、引き続き直接的な影響を受けている。
(前年同期比**△78%**)

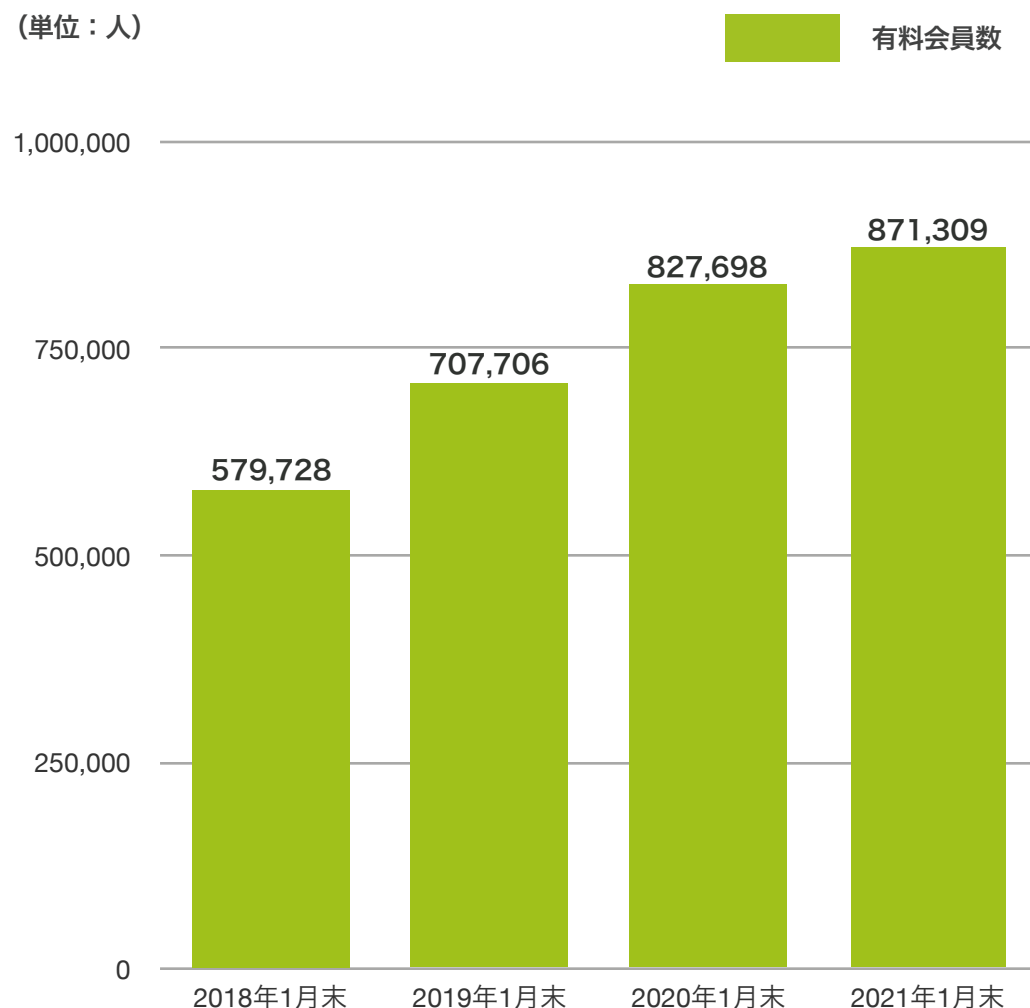


O2O

来期の見通し BAD

ライブ・コンサート市場が順次回復することが予想されるものの、依然として当社O2O事業の復調には時間がかかると判断。来期はコストの見直しを含めて、体制の立て直しを図る。

有料会員数の増加ペースについて



2018年1月末～2019年1月末 有料会員数の増加



ライブ



チケット

+12.7万人

2019年1月末～2020年1月末 有料会員数の増加



ライブ



チケット

+11.9万人

2020年1月末～2021年1月末 有料会員数の増加



ライブ



チケット

+4.3万人

新型コロナウイルスの影響でアーティストによるリアルでのイベント開催が減少。
ファンメディア入会の主な目的である「チケット先行予約」の価値が希薄化しており、
2021年1月期の有料会員数の増加ペースは、前期・前々期に比べ鈍化。

来期の事業戦略について



当期（2021年1月期）

エンタメ領域No.1のCMSへ

bitfan Pro

ターゲット：中大型アーティスト
地域：日本
FC：コロナによるイベント減で会員数の増加ペースが鈍化
EC：コロナ特需により好調

来期（2022年1月期）

ライセンス投資を軸に
デジタルコンテンツを強化

ターゲット：中大型アーティスト
地域：日本・韓国
FC：コロナの影響に左右されることなく
ライセンス投資によるリッチコンテンツ
確保で会員数増加を見込む
EC：MDの拡大で取扱高を維持

bitfan

誰でもファンビジネスで
収益化可能な定番ツールへ

ターゲット：独立系アーティスト
地域：グローバル

オーナー向け広告を強化し
プロダクトの対象領域を拡大

ターゲット：全クリエイター
地域：グローバル
SaaS型PFとして高い利益率を確保していく

投資
グループ会社方針

市況を鑑み慎重な投資姿勢

投資対象を慎重に選定
BitStar社へのマイナー出資のみ実行

投資目的・グループの在り方を明確に

- ・ライセンス獲得やプロダクト強化を目的とした投資は引き続き検討
- ・コロナ禍においてグループ再編も検討



業績予想

【業績予想】 サービス別売上高



FC EC O2O事業 その他

(単位：百万円)



売上高合計
5,068百万円



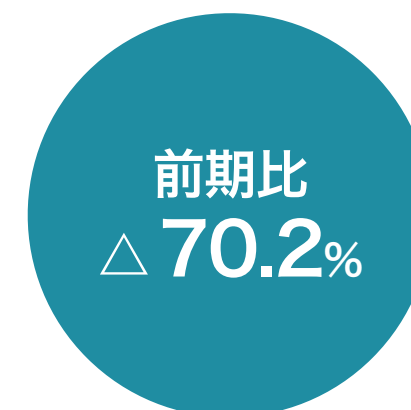
FCサービス
売上3,750百万円



ECサービス
売上900百万円



O2O事業
売上75百万円



FCサービスの有料会員数増加を見込んでいる一方で、ECサービスの当連結会計年度における大幅な売上増加の反動及び、O2O事業におけるライブ自粛の長期化等のマイナス要因を加味し、当連結会計年度比で146百万円の増加を見込んでおります。

連結PL実績・計画



(単位：百万円)

	2021年1月期	2022年1月期予想
連結売上高	4,922	5,068
売上総利益	1,652	1,738
(売上総利益率)	33.5%	34.3%
営業利益	129	105
(営業利益率)	2.6%	2.1%
経常利益	72	93
親会社株主に帰属する 当期純利益	△22	55
(当期純利益率)	-	1.1%

営業利益については、「Bitfan」のオーナー増加目的での広告宣伝費及び新たな収益獲得のためのライセンス投資費用等、アフターコロナを見据えた先行投資による販売費及び一般管理費の増加により、当連結会計年度比で24百万円の減少を見込んでおります。経常利益及び親会社株主に帰属する当期純利益については、当連結会計年度に計上した持分法による投資損失及び特別損失の減少による利益の増加を見込んでおります。

本資料の取り扱いについて



- ・ 本資料には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。
これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により実際の業績が本資料の記載と著しく異なる可能性があります。
- ・ 別段の記載がない限り、本資料に記載されている財務データは日本において一般的に認められている会計原則に従って表示されています。
- ・ 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示原則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- ・ 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。
- ・ なお、本資料のいかなる部分も一切の権利は当社に帰属しており、電子的または機械的な方法を問わず、いかなる目的であれ、無断で複製または転送等を行わないようお願いいたします。

