

2019年1月期第2四半期

決算説明資料

株式会社SKIYAKI

2018年9月12日

証券コード：3995

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	553百万円 2018年7月末現在
連結従業員数	69名 2018年7月末現在
主な株主	カルチュア・コンビニエンス・クラブ 株式会社

役員構成

代表取締役 宮瀬 卓也
 取締役 戸崎 勝弘
 取締役 呉島 孟倉
 取締役 酒井 真也
 取締役 那須 淳
 取締役 菅沼 博道
 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

関係会社

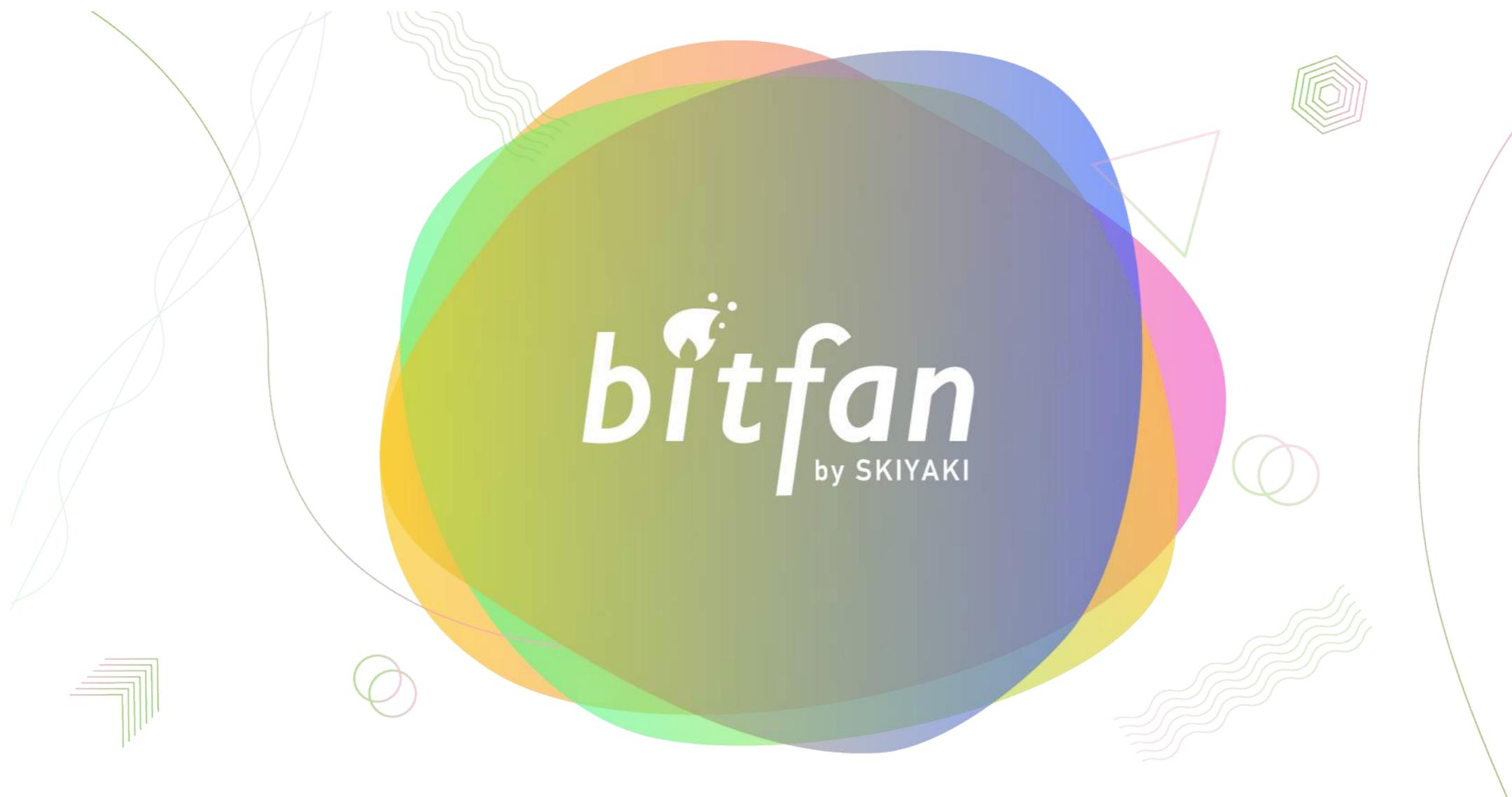
■ 連結子会社

株式会社ロックガレージ
 株式会社リアニメーション
 株式会社MSエンタテインメント・プランニング
 株式会社SKIYAKI APPS

■ 持分法適用関連会社

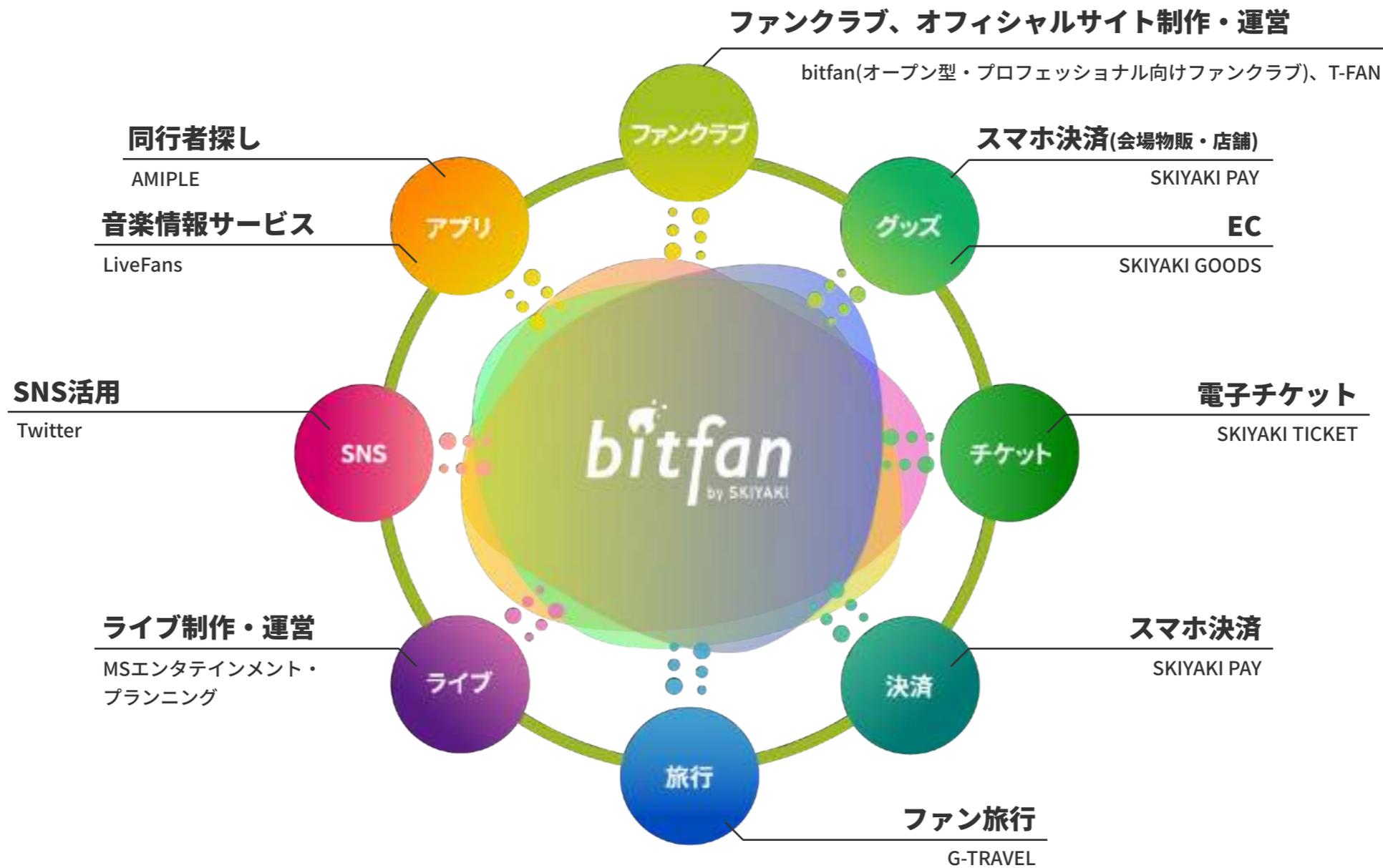
Remember株式会社
 株式会社ピーリンク





ファンのアクション（ファンクラブ入会、イベント参加、グッズ購入など）を計測し、「熱量」として可視化

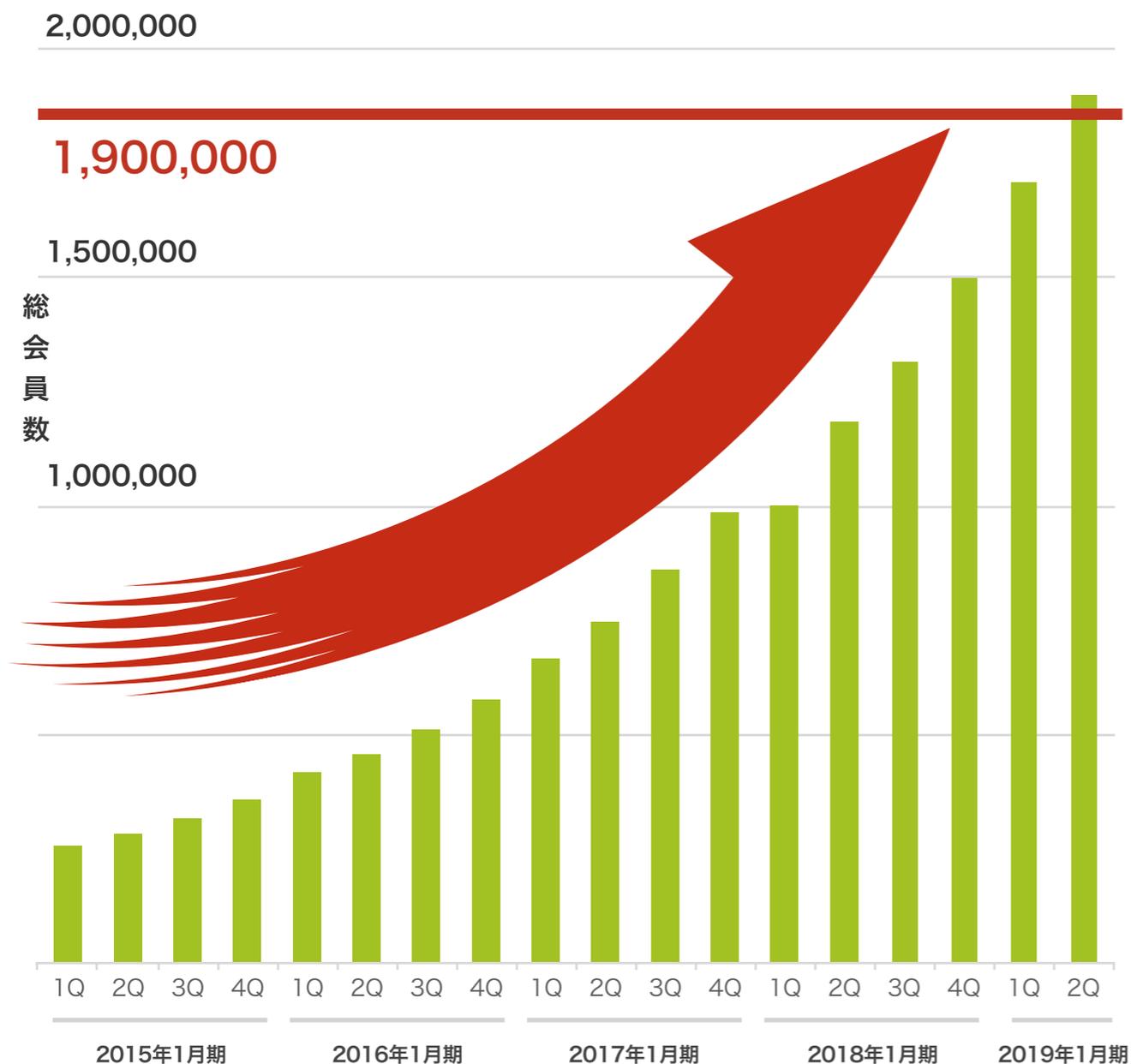
オムニチャンネル



様々な関連性の高いチャンネルを連携

オムニチャンネル × 熱量 = bitfan(ファンの熱量を可視化)

2Qトピックス



総会員数

※2018年7月末日現在

190万以上

※AMIPLE5万7千人を含む

有料会員数

※2018年7月末日現在

75万以上

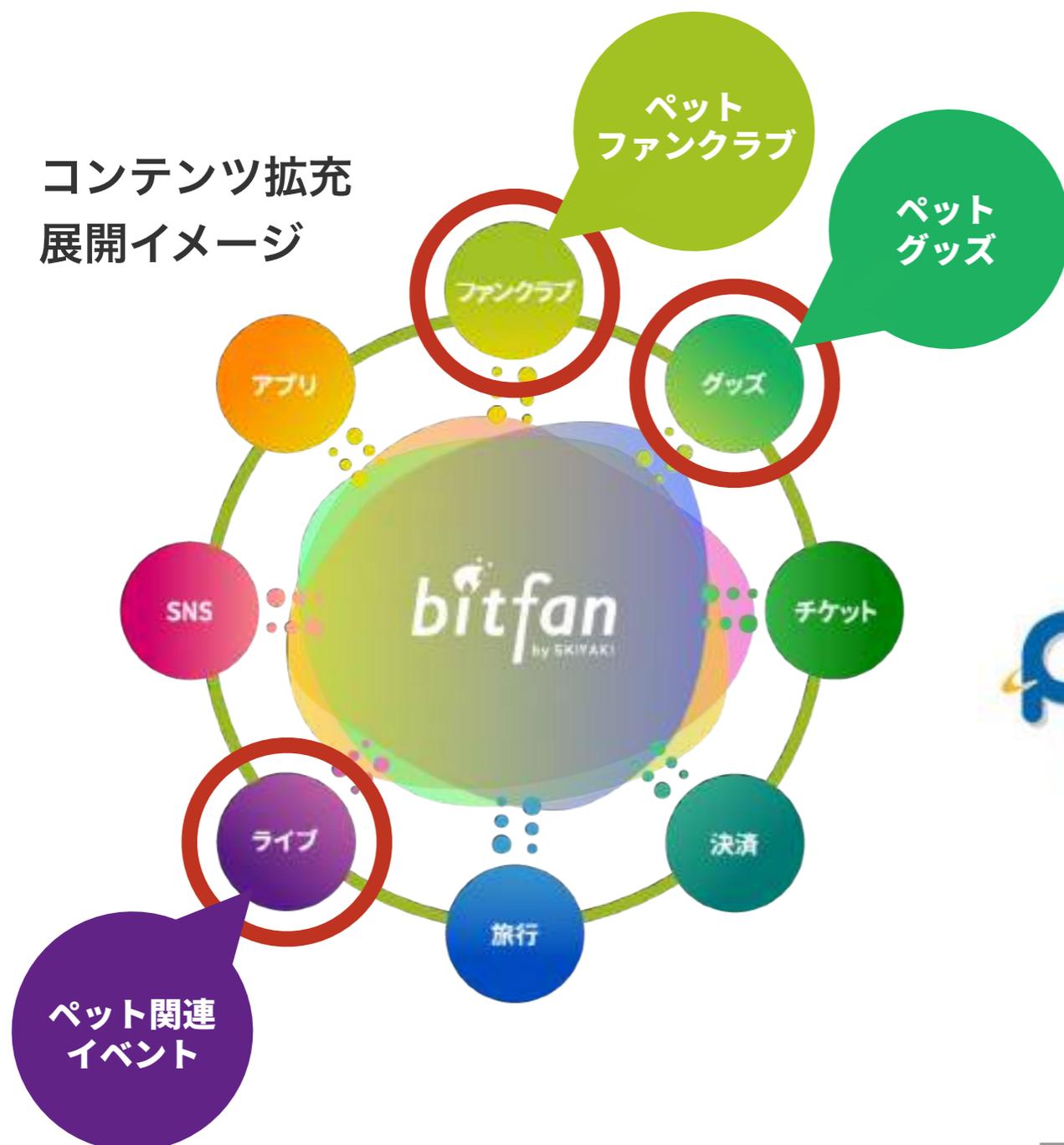
(※)総会員数とは、FC・ECサービス、AMIPLE、T-FANの会員数の合計です。

コンテンツの拡充

『株式会社ピーリンクとの資本・業務提携（6月）』

ペットの飼い主やペットのファンの熱量をbitfanで可視化し、ペット関連分野への新たな価値の提供を目指す

コンテンツ拡充
展開イメージ



bitfanによる熱量の可視化を図る



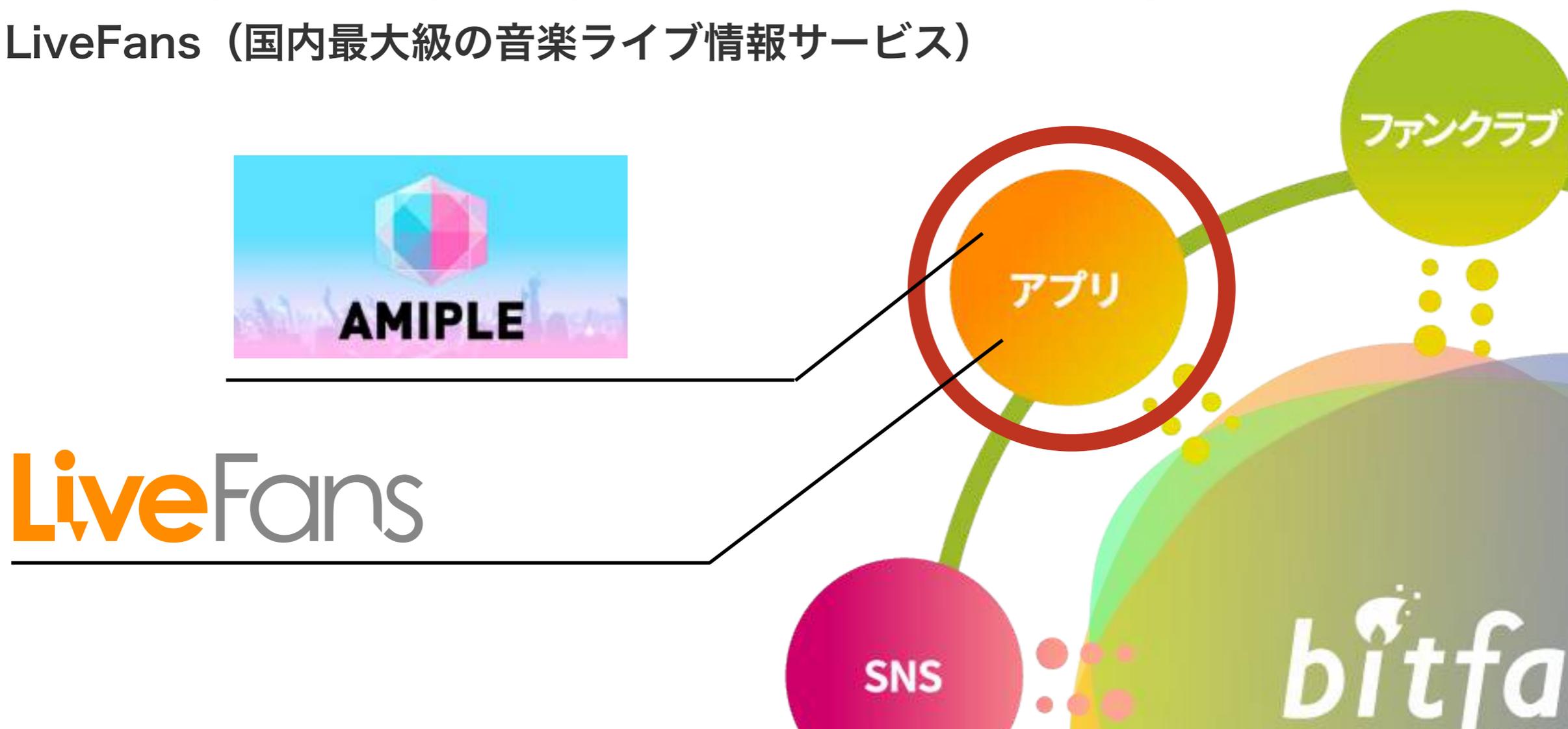
⑤ アライアンスチャネル拡大戦略

■ SKIYAKI APPS (7月) 子会社化

O2O(Online to Offline)分野に関する事業を集約

主軸事業

- ・ AMIPLE (イベント同行者を探ることができるSNSサービス)
- ・ LiveFans (国内最大級の音楽ライブ情報サービス)



🌀 サービスのオープン化の加速



bitfanのオープン型ファンクラブサービスをリリース。

より広い業界・業態でも利用可能に!
ファンの熱量を見える化するFCをオープン化!

- TWIN PLANETと業務提携
(エンターテインメント分野において幅広い事業を展開)
- Frekulと業務提携
(音楽活動支援サービス)



TWIN PLANET 

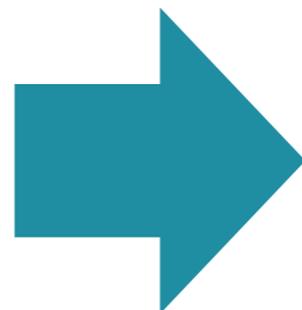
Frekul
フリクル

■ 株式分割

株式の流動性の向上及び投資家層・株主数の拡大のため、2018年8月1日に株式分割(5分割)を実施いたしました。

※基準日：2018/7/31 効力発生日：2018/8/1

分割前発行済株式総数
2,080,400 株



分割後発行済株式総数
10,402,000株

■ M&A

日本を代表するコンサート・イベント制作会社“MSエンタテインメント・プランニング”を子会社化(2018年5月)

2019年1月期第2四半期
業績ハイライト

業績サマリー (2Q)

(単位：百万円)

	2018年1月期 第2四半期(累計)	2019年1月期 第2四半期(累計)	前年同四半期比
売上高	1,191	1,682	+ 41.2%
営業利益	139	75	△ 45.9%
経常利益	137	69	△ 49.2%
親会社に帰属する 四半期純利益	115	8	△ 92.3%

- FCサービスの好調及びMSエンタテインメント・プランニング社の連結子会社化等に伴い、前連結会計年度比で売上高大幅増
- ECサービスにおける商品の保管・配送料の値上げ及び事業拡大に向けた投資のための人件費増等に伴い、原価・販管費が増加

業績サマリー (2Q)

(単位：百万円)

	2018年1月期 第2四半期(累計)	2019年1月期 第2四半期(累計)	対前年同四半期 増減額	対前年同四半期 増減率	主な変動要因
売上高	1,191	1,682	491	41.2%	FC有料会員の増加 MSエンタテインメント・プランニングの連結子会社化
売上原価	732	1,175	443	60.5%	FC売上増に伴うロイヤリティの増加 商品の保管・配送料の値上げによる原価増
売上総利益	459	506	47	10.4%	
販管費	319	431	111	35.0%	
人件費	158	213	54	34.4%	新規サービス・社内システムの開発体制を強化するため、エンジニアを中心に増員を実施
回収手数料	105	112	7	6.9%	売上高の増加に比例して増加
その他	55	105	49	89.8%	事業拡大に伴う本社移転による家賃増 チャンネル拡大のためのM&Aに伴うデューデリジェンス費用等 子会社取得に伴うのれん償却額の増加等
営業利益	139	75	△ 63	△ 45.9%	
経常利益	137	69	△ 67	△ 49.2%	
特別損失	3	35	32	866.7%	一部連結子会社及び投資先に関する減損処理に伴う特別損失を計上
親会社に帰属する 四半期純利益	115	8	△ 106	△ 92.3%	税務上の繰越欠損金減少により法人税等の負担増加

⑤ キャッシュ・フロー (2Q)

(単位：百万円)

	2018/1期 2Q(累計)	2019/1期 2Q(累計)	補足
自己資本比率	23.7%	42.6%	IPO公募増資により自己資本増加
営業キャッシュ・フロー	281	△ 413	前期末時点の預り金の支払に伴い減少
投資キャッシュ・フロー	△ 55	△ 214	bitfanチャンネル拡大のため、積極的なM&Aを実施
財務キャッシュ・フロー	—	△ 31	1株当たり15円の配当金支払を実施
フリーキャッシュフロー	226	△ 627	
EBITDA	148	93	EBITDA = 営業利益 + 減価償却費
EBITDAマージン	12.4%	5.6%	

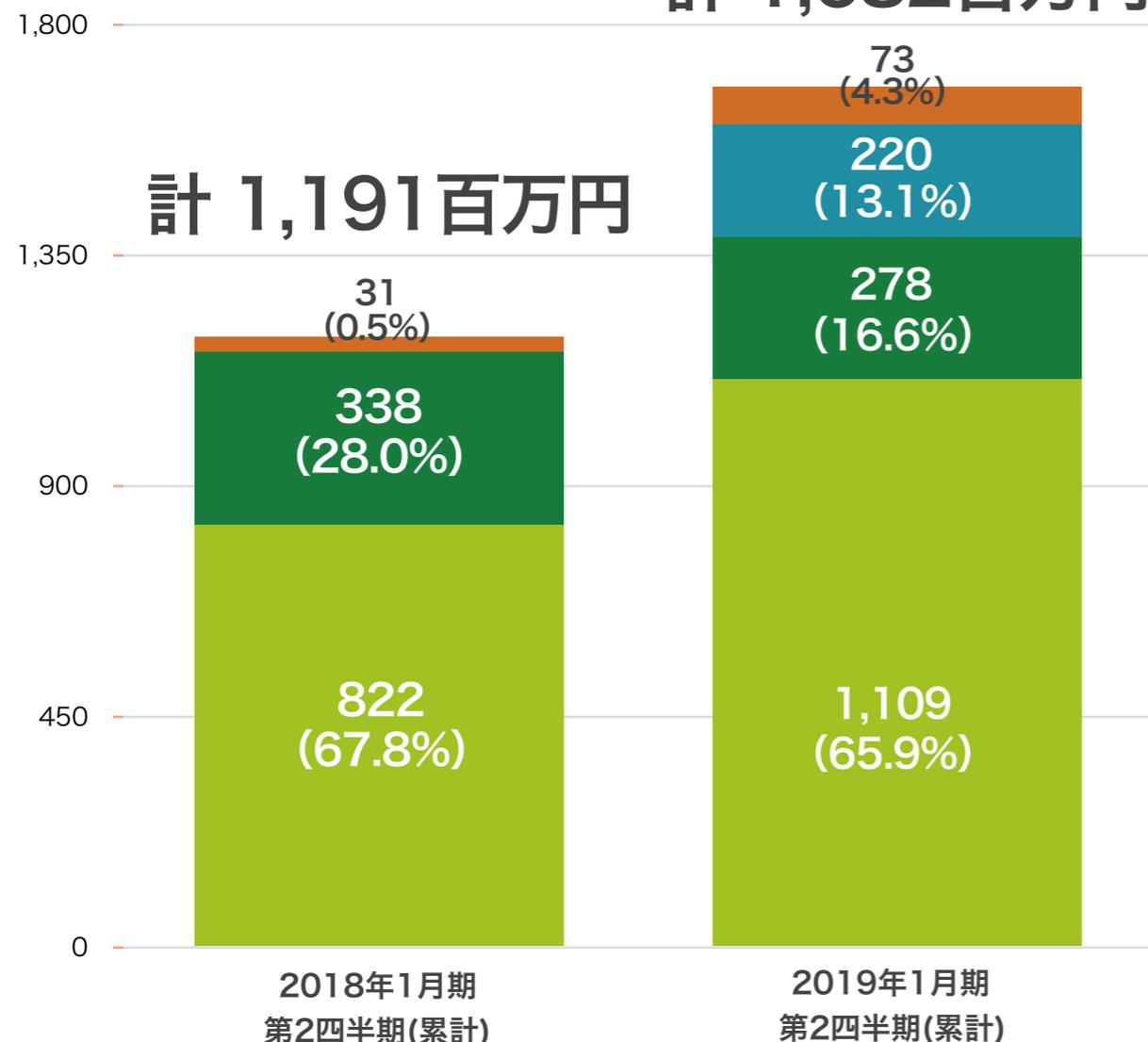
サービス別売上高 (2Q)

FC EC ライブ制作 その他

売上高合計：1,682百万円

(単位：百万円)

計 1,682百万円



前年同期比
+41.2%

FCサービス
売上1,109百万円
前年同期比
+34.9%

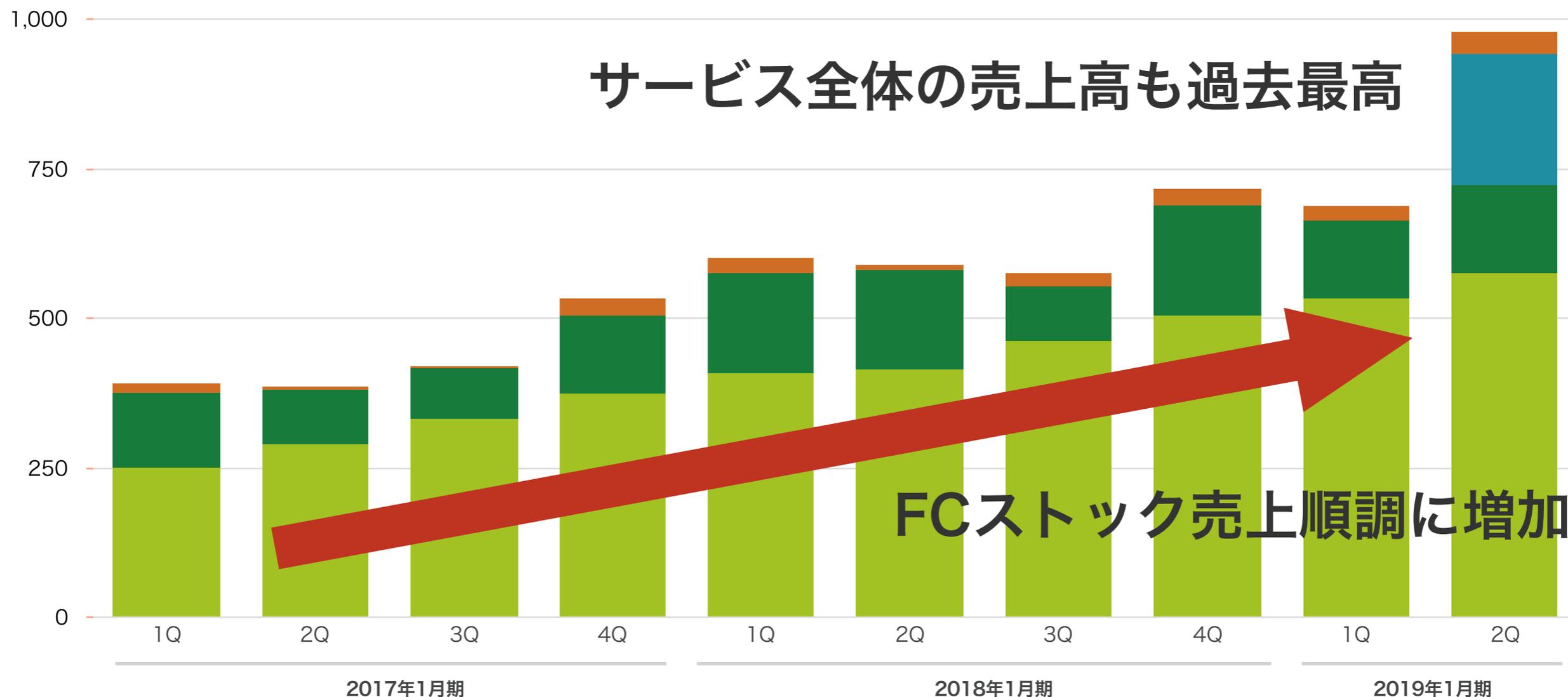
ECサービス
売上278百万円
前年同期比
△17.5%

ライブ制作
売上220百万円
当第2四半期
連結会計年度
より連結対象

- FCサービス有料会員数の順調な増加（2018年7月末日時点で75万以上）が売上増に貢献
- ECサービスは前年同期と比較して大型商品が乏しかった影響で伸び悩む
- ライブ制作事業を営むMSエンタテインメント・プランニング社の連結子会社化が売上増に貢献

サービス別売上高の推移

(単位：百万円) FC EC ライブ制作 その他



- ・ FCサービス有料会員数が順調な増加（2018年7月末日時点で75万以上）を続けており、継続的・安定的な売上増に貢献
- ・ ECサービスは下半期に売上が集中する傾向があり、今期も同様の傾向と見込む
- ・ MSエンタテインメント・プランニング社の連結子会社化に伴い、売上が大きく増加



販管費と販管費率の推移

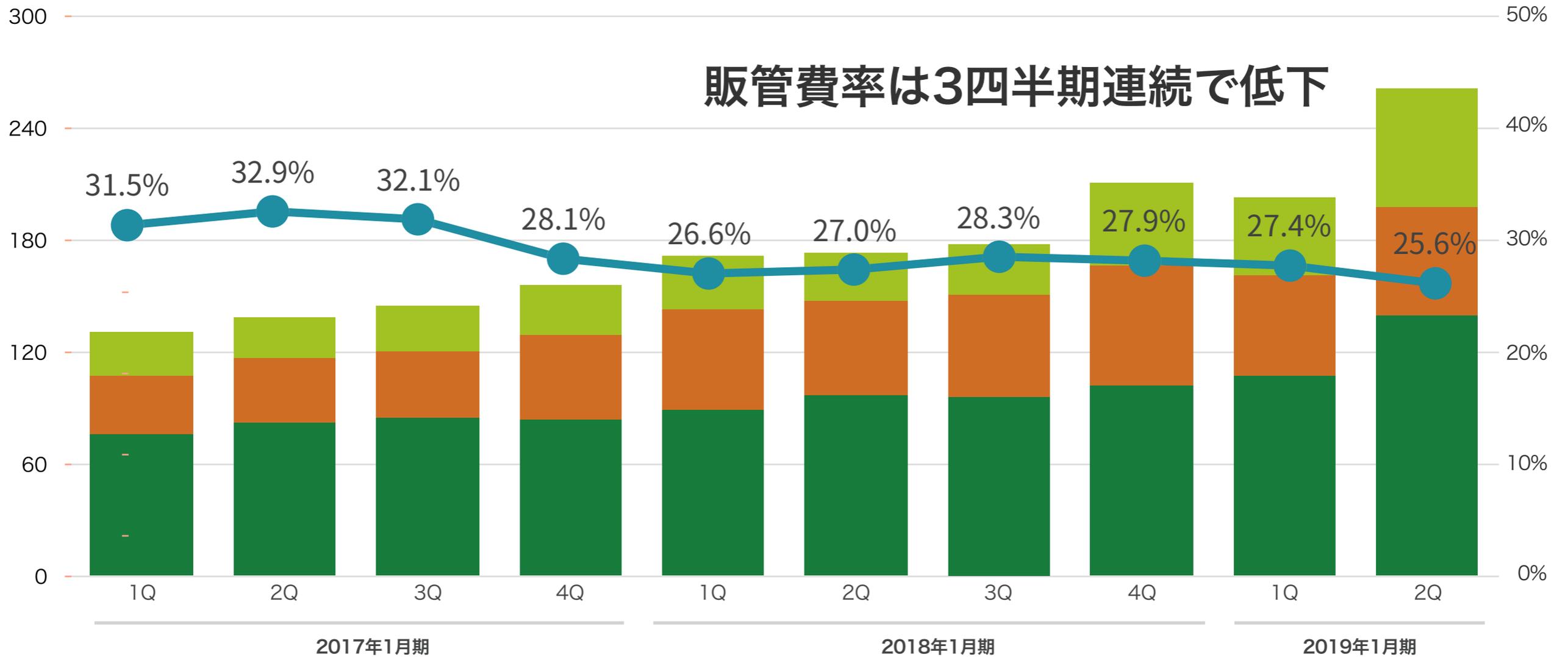
(単位：百万円)

■ 人件費

■ 回収手数料

■ その他販管費

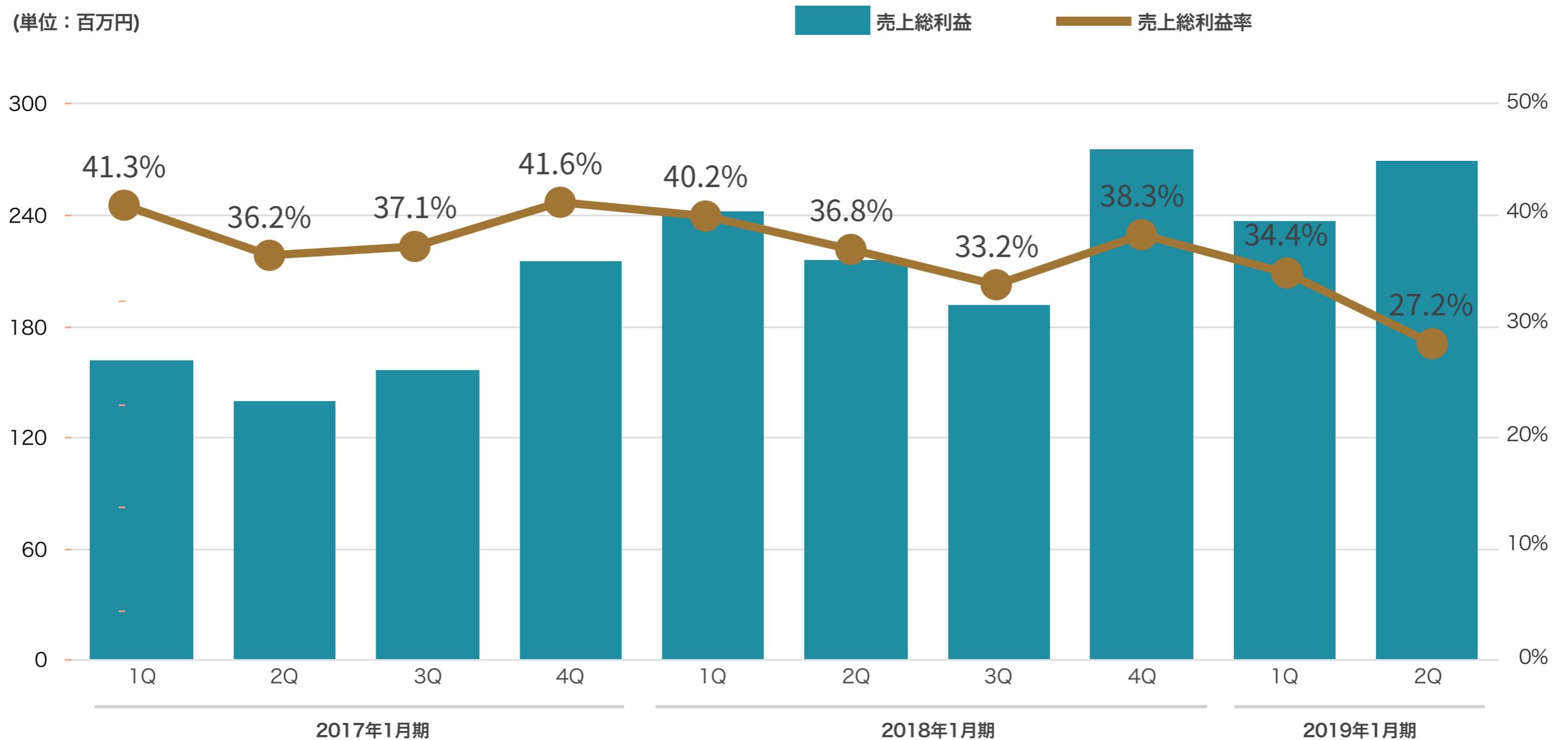
— 売上高販管費率



人件費及びその他販管費（本社移転に伴う家賃増、M&Aに伴うデューデリジェンス費用等、及び子会社取得に伴うのれん償却額の増加等）が増加したものの、売上高の着実な増加により売上高販管費率は低下

売上総利益と売上総利益率の推移

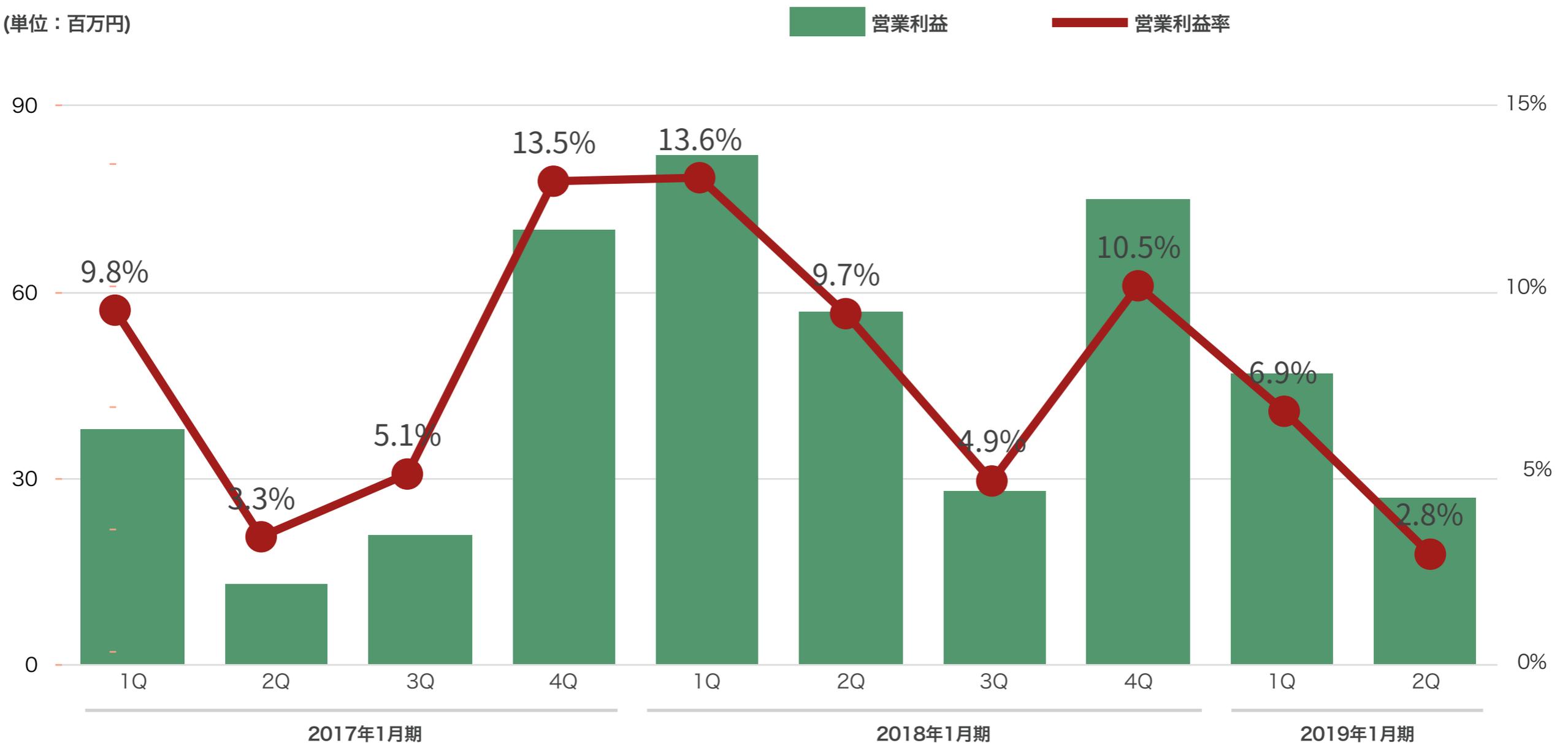
(単位：百万円)



- 前年同期比の売上総利益は引き続き増加傾向にある
- EC売上減少及び倉庫費用増加により売上総利益率は低下
- 例年、EC商品の需要が高まる第4四半期に売上総利益が増加する傾向あり

営業利益と営業利益率の推移

(単位：百万円)



- ・ EC売上減少及び倉庫費用増加、積極的なM&A、人材への投資による販管費増加に伴い、営業利益・営業利益率は減少
- ・ 例年、EC商品の需要が高まる第4四半期に営業利益が増加する傾向あり

⑤ 戦略的投資の実行

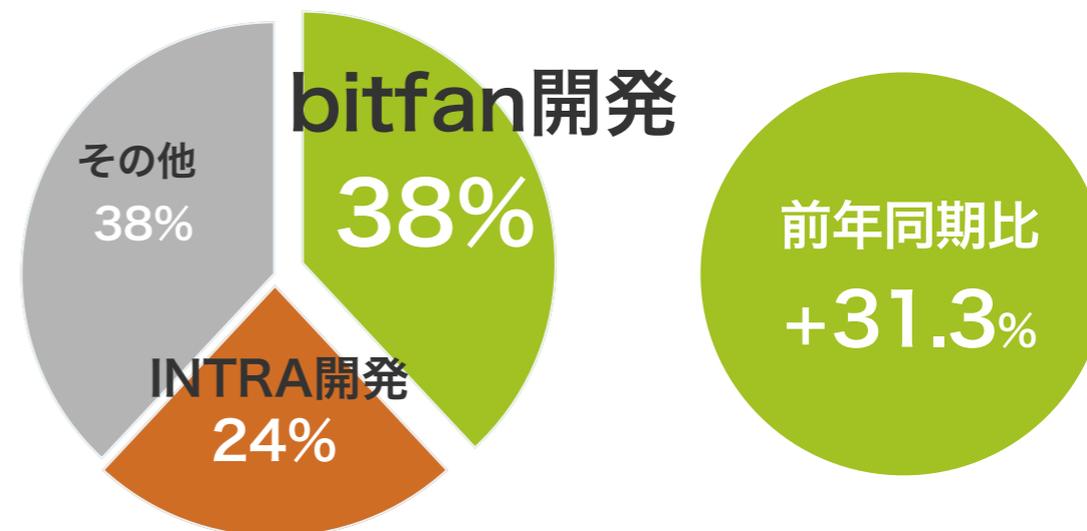
① M&A

年月	会社・事業名	金額	アクション
2018年4月	AMIPLE	10百万円	事業譲受
2018年5月	株式会社MSエンタテインメント・プランニング	250百万円	連結子会社化
	デューデリジェンス関連費用	7百万円	
2018年6月	株式会社ピーリンク	29百万円	持分法適用 関連会社化
2018年7月	LiveFans 株式会社SKIYAKI APPS	33百万円	グループ再編・ 事業譲受
	合計	331百万円	

新規サービス開発強化・積極的なM&A
→ bitfanチャネルの拡大

② インフラ・人件費

エンジニアの人員比



エンジニアを大幅増員

→ サービス開発力の強化

③ キャッシュコンバージョンサイクル (CCC)

当期平均
△ 22.0日

FC会費・EC商品代金の前受けによりCCCはマイナス、手元資金の効率的な運用が可能に

通期見通し

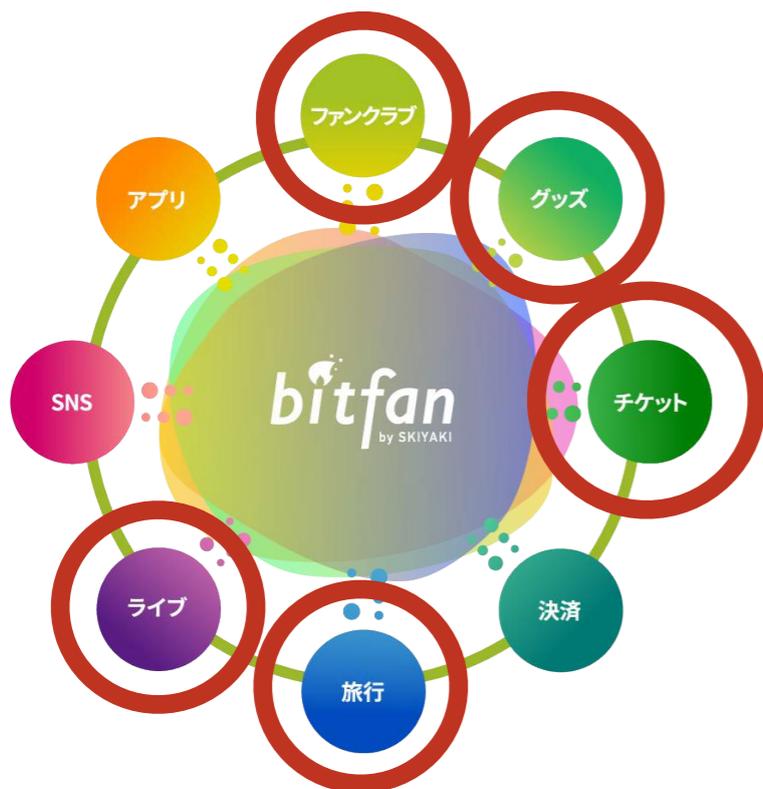
(単位：百万円)

	2019年通期見通し (3月公表)	2019年通期見通し (今回)	増減額	増減率(%)	※参考 2018年通期実績
売上高	3,075	3,756	680	22.1%	2,487
営業利益	300	111	△ 188	△ 62.8%	242
経常利益	307	117	△ 190	△ 61.7%	216
親会社株主に帰属 する当期純利益	206	41	△ 164	△ 79.9%	181

- ・ 主な売上高増減要因： 新規連結による増加（MSエンタテインメント・プランニング +750、SKIYAKI APPS +66）、ECサービス出荷減少△164（△ 22.4%）
- ・ 主な営業利益増減要因： ECサービス売上高の減少及び倉庫物流費用の増加、その他投資関連費用等の増加等

事業トピックス

⑤ 複数のチャネルを活用した実績事例①



『堂珍嘉邦』

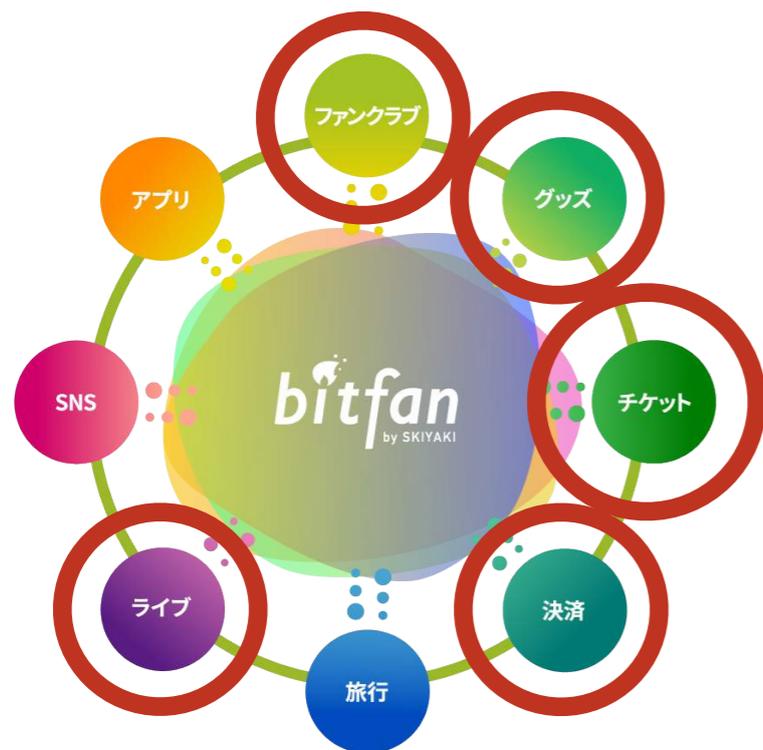
<活用チャネル>

ファンクラブ、グッズ、チケット、ファン旅行、ライブ制作



ファンクラブ会員限定の旅行を2年連続実施し、2018年も6月の販売開始後、昨年同様即完売。今年9月の旅行先は、堂珍の地元の広島。5月のファンクラブ限定イベントはMSエンタテインメント・プランニングとSKIYAKI合同で企画・運営し、SKIYAKI TICKETも導入。2月に会員限定グッズも制作しており、今後もシーズン毎に展開していく予定。ファンクラブサイト・旅行・ライブなどを包括して運営。

② 複数のチャネルを活用した実績事例②



『Re:animation12』

<活用チャネル>

オフィシャルサイト、グッズ、チケット、
スマホ決済、ライブ制作

イベント参加人数

参加アーティスト数

約1万4,000人 (2日間延べ)

95組 (2日間延べ)



イベント開催情報などのオフィシャルサイトから、当日のライブ運営、電子チケットや物販のスマホ決済まで一括して活用。クラウドファンディングも1,100万円以上を達成。参加費後払い方式のチップングもスマホ決済に対応。



【チャンネル】 ファンクラブ・EC

2019年1月期2Q (2018年5月1日～7月31日) 実績

[ALEXANDROS]



[ALEXANDROS]のオフィシャルファンクラブ
「[ALEXANDROS] CREW」をシステムリニューアルオープン!!

大橋彩香



声優、アーティストとして活躍する 大橋彩香の公式ファンクラブ
がオープン!!

BAND-MAID



メイド姿をした5人組ロック・バンドBAND-MAIDの公式ファン
クラブがオープン!!

VOICE OVER



男性声優ライフスタイルマガジンのファンクラブサイトがオープン!!本誌編
集部と連動したファンクラブ限定企画も検討中!



【チャンネル】 ファンクラブ・EC

2019年1月期2Q (2018年5月1日~7月31日) 実績

高野洸



ミュージカル『刀剣乱舞』や八王子ゾンビーズなど人気舞台で活躍している高野洸の公式サイト&ファンクラブがオープン!!

DRUM TAO



TAOプレミアムクラブ限定のブログや動画、オフショット画像、ミニゲーム、メールマガジンなどのオリジナルコンテンツ満載!!

東雲めぐ(ファンクラブ)

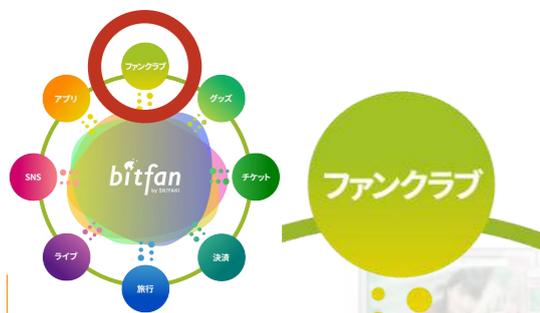


©うたっておんぷっコ♪/©Gugenka®

SHOWROOMER「東雲めぐ」の公式ファンサイト! グッズストアやファンアート、ファンクラブ会員限定コンテンツを提供。同時に、東雲めぐをはじめとするSHOWROOMERなどのファングッズ通販サイト「Gugenka shop(グゲンカ ショップ)」もオープン!!

東雲めぐ(EC)





【チャンネル】 ファンクラブ・EC

サービス数

490

サイト数

前年同期比

132.8%

FC

EC

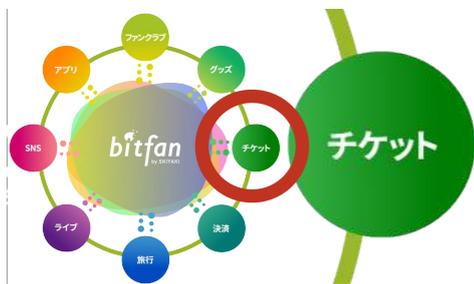
その他

322 サイト

145 サイト

23 サービス

※2018年7月末日現在



【チャンネル】 チケット - 実績 -



電子発券

転売抑止

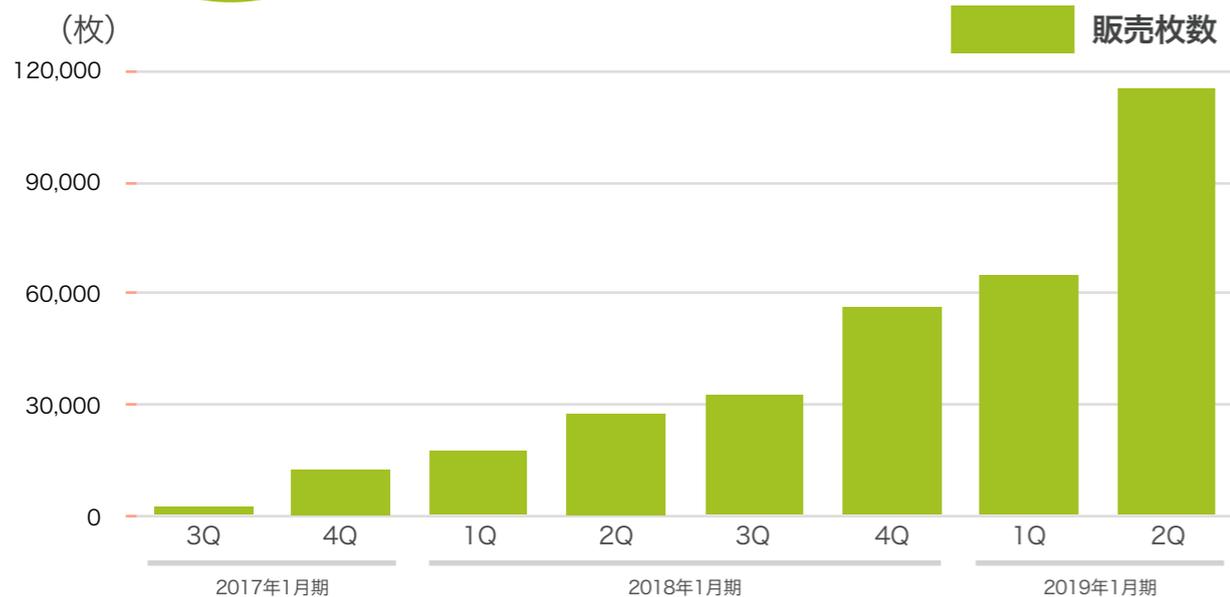
公式二次流通可

『HYDE』の全国ツアー「HYDE LIVE 2018（販売元：チケットぴあ）」にて、一部チケットを「SKIYAKI TICKET」で発券。ROTTENGRAFFTYの全国ツアーチケットでも利用。

前年同期比
416.0%

累計販売枚数

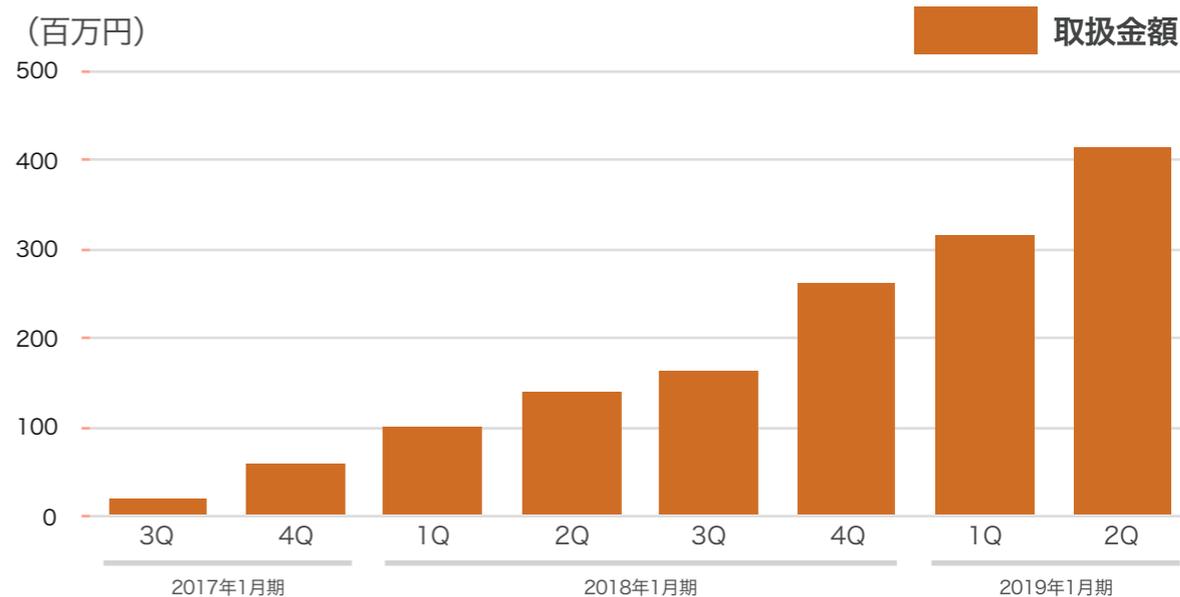
11万5,308枚

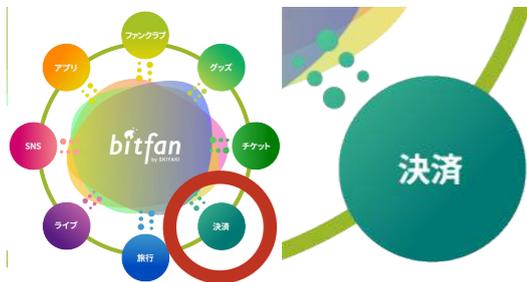


前年同期比
297.8%

累計流通金額(手数料含む)

4億1,418万円





【チャンネル】 スマホ決済 - 実績 -

SKIYAKI PAY
イベントこそキャッシュレス

現金を持ち歩く必要はもうありません。
SKIYAKI PAYなら、スマートフォンで
QRコードをスキャンするだけ。

CASHLESS

お会計はスマホひとつ

SPEEDY

時間をムダにしない

SECURITY

安心 & セキュリティ

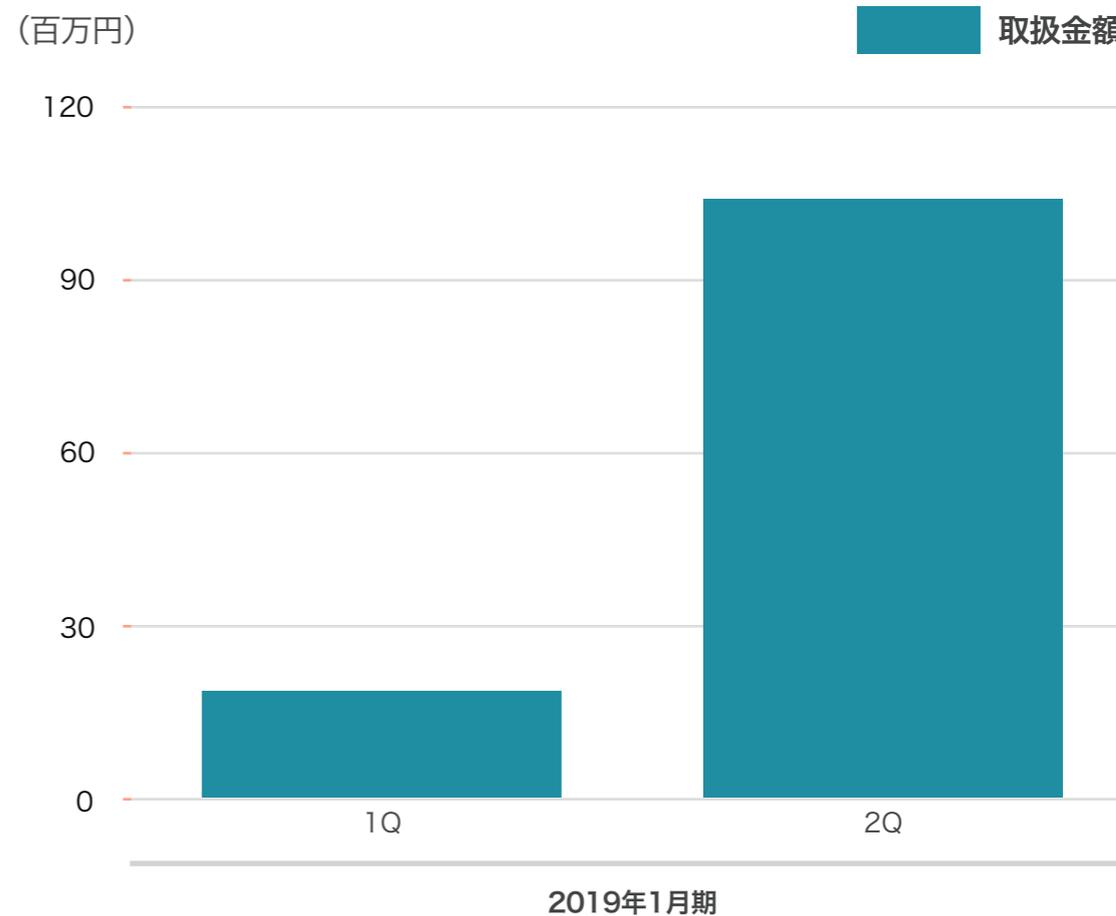
アニソン系野外音楽フェスティバル「Re:animation12」や各種イベントなどに導入。また、販売者側の利便性向上のため改良した「SKIYAKI PAY +Regi」を新たにリリース。

第1四半期比
546.3%

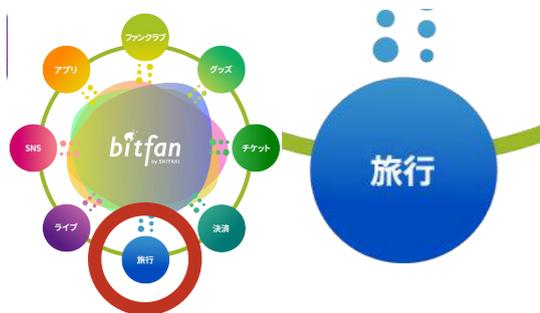
流通金額(現金含む)

1億451万円

※2018年2月よりリリース



グループ会社関連



【株式会社ロックガレージ】 ファン旅行



ファンクラブ会員限定の旅行を開催。上地雄輔との台湾旅行や、バス旅行などを受託販売。



【MSエンタテインメント・プランニング】ライブ制作

日本を代表するコンサート・イベント制作会社“MSエンタテインメント・プランニング”



＜主な制作・運営実績＞

財津和夫、稲垣潤一、イルカ、平原綾香、岩崎宏美、寺井尚子、小野リサ、伊勢正三、etc.

イベント開催数

54回

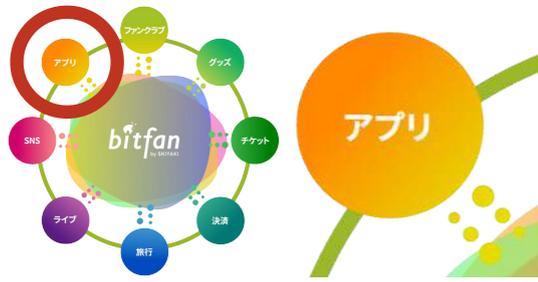
各動員数、及び総動員数

約5万人

取扱アーティスト数

15アーティスト

2019年1月期2Q (2018年5月1日～7月31日) 実績



【株式会社SKIYAKI APPS】 SNSアプリ



ライブやスポーツ観戦などの
イベント同行者を探せるサービス

→ 8月より有料会員サービスを開始

会員数

約5万7,000人

登録イベント数

約20万件

アプリダウンロード数

約9万ダウンロード

※2018年7月末日現在

今後の展開

1 コンテンツビジネスの拡大及びコンサルティングを展開

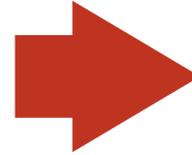
2 オムニチャネル戦略

3 サービスのオープン化の加速

① コンテンツビジネスの拡大及びコンサルティングを展開

1. 取り扱いコンテンツ分野の拡大

(例：企業やブランド等のファンクラブ)



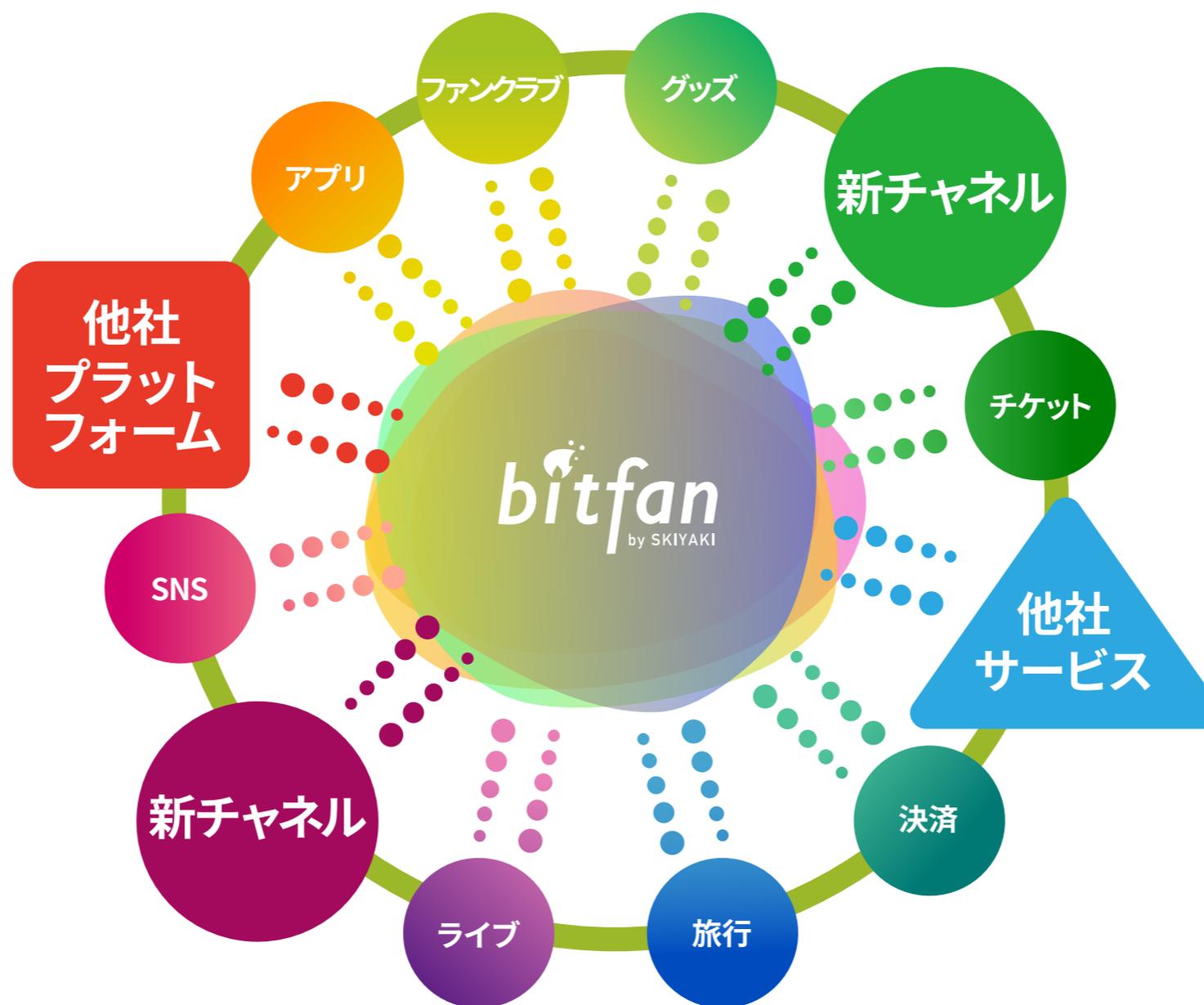
2. データ分析や解析に基づく コンサルティング

図：ファンクラブの場合



ユーザーの行動履歴や当社の持つ運用ノウハウに基づき、最適なマーケティング手法をコンサルティング

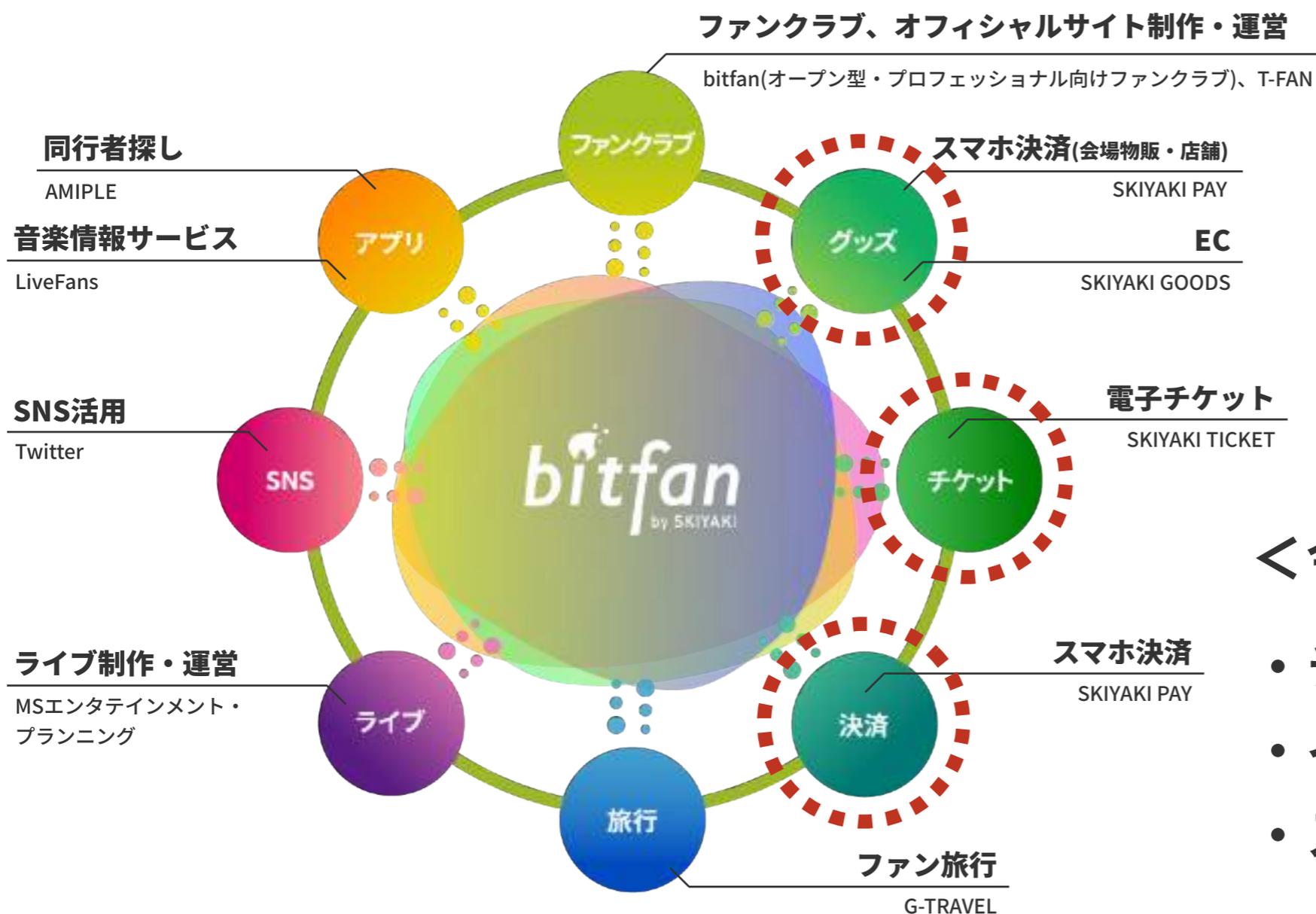
② オムニチャネル戦略



積極的なM&Aや業務提携、及びサービスの新規自社開発に加え、他社プラットフォームや他社サービスとの連携を加速し、bitfanに対応したサービスチャンネルを拡大します。

③ サービスのオープン化の加速

bitfanを軸にした、各チャンネルのオープン化を準備中



<今後の検討例>

- チケット
- インスタントコマース
- スマホ決済

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。