

# APPBANK

## 事業計画及び 成長可能性に関する事項

2024年3月28日

AppBank株式会社  
東証グロース6177



# AGENDA

- 01 | はじめに ..... P03
- 02 | 事業内容、及び業績の推移 ..... P11
- 03 | 当社の強み、及びマーケット環境 ..... P17
- 04 | 成長戦略 ..... P22

1

# はじめに

AppBankのこれまでと、これから

# 基本情報

## ● 会社情報

会社名	AppBank株式会社
本社所在地	〒160-0022 東京都新宿区新宿2-8-5 東弥鋼業ビル 4階
設立日	2012年1月
資本金	302,874千円 (2023年1月31日時点)
事業内容	ストア事業、インターネットメディア事業
代表者	代表取締役社長 村井 智建
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)

## ● 主要株主

株主	株式保有率
村井 智建	14.12%
株式会社STPR	9.98%
株式会社SBI証券	5.97%
マイルストーンキャピタルマネジメント株式会社	3.68%
JPモルガン証券株式会社	2.41%

\* 2023年12月31日時点



\*YURINAN - 原宿竹下通り

# 上場後のAppBankの変遷

上場直後の15/12期をピークに収益は減少傾向。不祥事、コロナなどの影響を受けながらも23/12月期に事業ポートフォリオの整備が完了し24/12月期を「第二創業期」とし収益の回復を目指す。



## 直近の主なコーポレートアクション

新たな経営体制におけるAppBankの「第二創業期」として3つのアクションを実施。

A

代表取締役の変更  
経営陣の刷新

B

戦略パートナー2社と  
資本業務提携

C

グループ事業を再編  
赤字部門の整理

多くのステークホルダー様と、これまで培ってきた実績・ノウハウを糧に、  
24/12月期をAppBankの第二創業期とし、3つのコーポレートアクションを実施

# A 新代表のご紹介



代表取締役社長

## 白石 充三

関西学院大学大学院を修了後、株式会社ジャフコ（現ジャフコグループ株式会社）に入社。一貫して投資業務に従事し、多くの成長企業に対する投資、IPOに関わる。2016年からグループリーダーも経験。

2020年4月、AppBank株式会社に管理部長CFOとして入社。

2021年3月、取締役管理本部長CFOに就任。

2024年3月、代表取締役社長に就任。

2006年

株式会社ジャフコ  
(現ジャフコグループ株式会社)入社

2020年

AppBank株式会社  
管理部長CFO

2021年

AppBank株式会社  
取締役

2024年

AppBank株式会社  
代表取締役社長

「みんなの“好き”を応援する」企業として  
日本一のIPコンテンツ・コラボレーション企業を目指します



旧任：代表取締役社長

## 村井 智建

これまで：代表取締役社長

これから：事業推進部長 兼 動画事業部長

これまで

主な役割  
経営全般



これから

主な役割  
事業推進

## ② 資本業務提携の概要（2024/02/16開示分）

AppBankの企業価値の向上を目的とした、戦略的な資本業務提携を実施。  
資金の調達だけにとどまらず、中長期的な目線での事業の成長のための基盤の再構築を図る。

### 第三者割当による資金調達

累計8.6億円の資金調達を実施

#### ・ 新株の発行

約1億円

行使価格 85円（前日終値の90%）

割当日 2024/04/01

#### ・ 新株予約権の発行

約7.6億円

行使可能期間 2024/04/01～2026/03/31

行使価格 85円（前日終値の90%）

### 割当先



### 主な資金使途

- ① ストア事業における新規出店費用 : 約230百万円
- ② 「IP×地方」等をコンセプトとした商品製造費用 : 約251百万円
- ③ メディア事業における広告代理事業の事業運転資金 : 約279百万円



# © 業務提携を前提とした経営陣の刷新

業務提携先から取締役の派遣を実施。

事業理解、及び戦略策定において、密接なコミュニケーションを図り、事業の拡大を目指す。



## 株式会社STPR

会社名	株式会社STPR
設立日	2018年6月
資本金	3,000万円
代表者	代表 柏原真人

動画配信を中心に活動するクリエイターの支援など、エンタメコンテンツの360°全てのプロデュースを手かっている。

↓

AppBank：取締役（監査等委員）

**岡崎 太輔**（STPR：取締役）



## 株式会社PLANA

会社名	株式会社PLANA
設立日	1981年5月
資本金	4,000万円(グループ)
代表者	代表取締役 三好 正洋

ダイレクトマーケティングを中心にしながらも、広告・販促の枠を飛び越え、自社通販事業や店舗運営などを手掛けている

↓

AppBank：取締役（監査等委員）

**三好 正洋**（PLANA：代表取締役）



## クオンタムリープ株式会社

会社名	クオンタムリープ株式会社
設立日	2006年10月
資本金	100,000千円（2023年7月1日時点）
代表者	代表取締役社長 中村 智広

「人」「技術」「資本」を組み合わせ、日本企業の「非連続の改革」を支援している。

↓

AppBank：取締役

**中村智広**（クオンタムリープ：代表取締役）

**萩原一禎**（クオンタムリープ：パートナー）

# 成長戦略の全体像

当社が持つ強みと資本業務提携によって注入される経営資源を活用し、成長性・収益性の高い事業モデルの確立とより広いマーケットへの進出を目指す。



# 2 | 事業内容、及び業績の状況

AppBankの事業

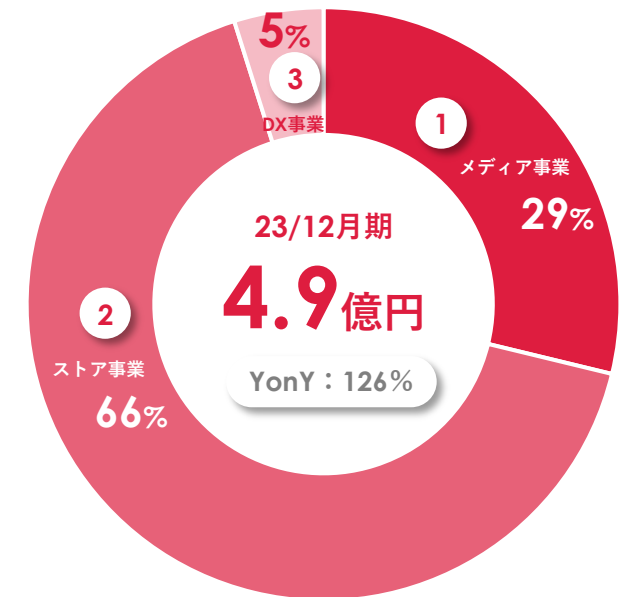
# 事業概要

当社の強みである「IP」×「クリエイティブの収益化ノウハウ」を活用し、オンライン・オフライン両輪にて事業を推進。

展開している事業

<p>1 メディア事業</p>	<p>スマートフォン向け総合情報サイト「AppBank.net」、動画チャンネルの運営</p>
<p>2 ストア事業</p>	<p>直営店舗および周辺地域におけるIPコンテンツとのコラボレーションの実施</p>
<p>3 DX事業</p>	<p>モバイルオーダー、デジタルくじシステム等の提供を通じた物販DXソリューションの提供</p>

売上高構成比



■ メディア事業 ■ ストア事業 ■ DX事業

# ① メディア事業

自社メディアサイト「AppBank.net」の運営及び動画プラットフォームにおけるコンテンツ提供を通じて、広告収益や会費収益を獲得。

## A BtoB事業

### 「AppBank.net」の運営

スマートフォン関連の総合情報サイトである「AppBank.net」の運営  
当メディアにおける広告枠を販売し、広告収益を獲得



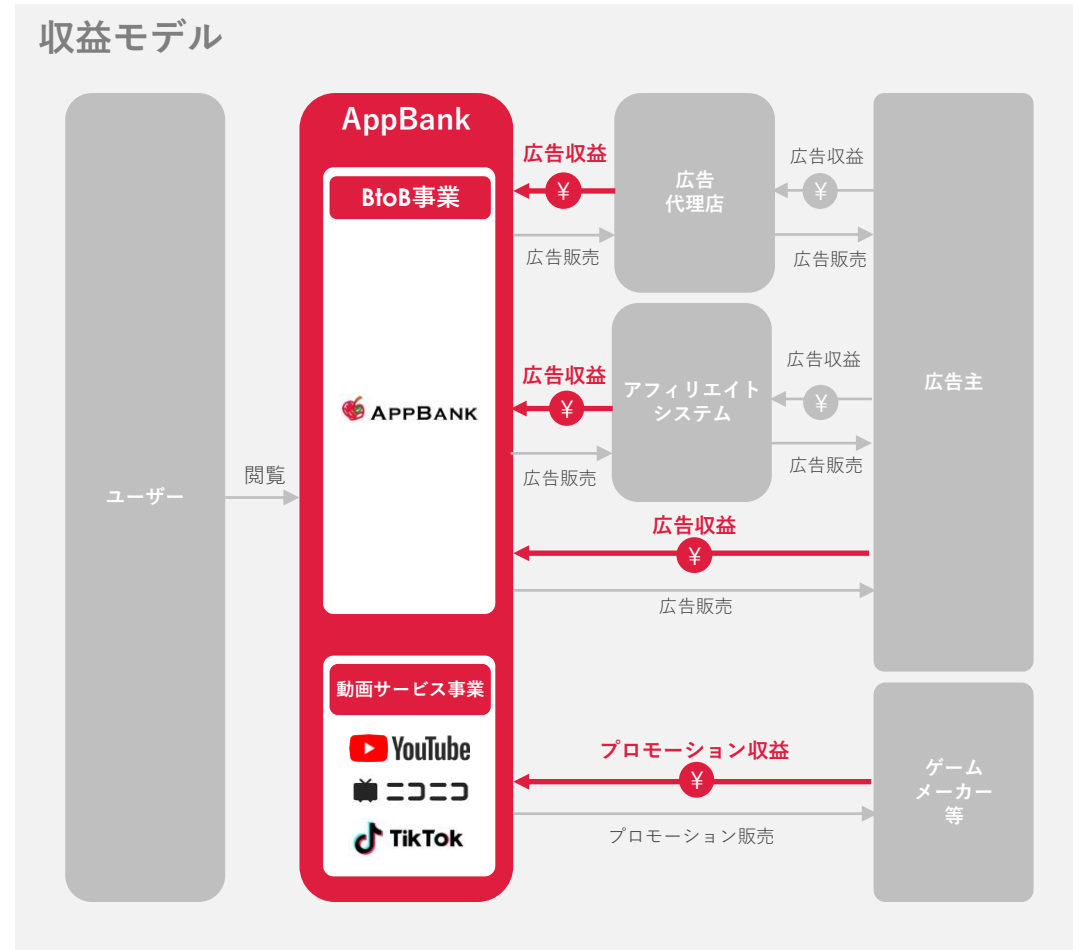
## B 動画サービス事業

### 自社制作の動画コンテンツの提供

「Youtube」「ニコニコ」「TikTok」などの  
動画プラットフォームにおける自社制作の動画コンテンツの提供  
視聴回数に応じた広告収益や有料会員数に応じた月額会費収益を獲得



### 収益モデル

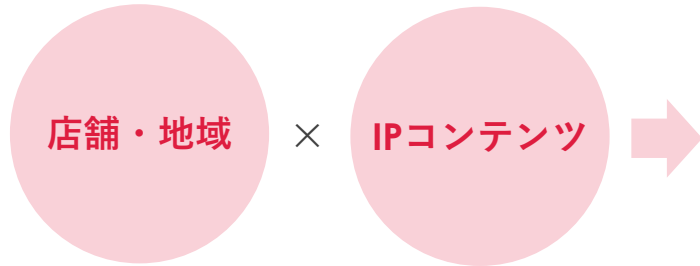


## ② ストア事業

IPコンテンツとコラボレーションした魅力的な商品をテイクアウト特化型モデルで展開  
リアル空間とIPコンテンツを掛け合わせた地域一体型の経済活動の活性化を目指す。

### 店舗×IPコンテンツのコラボレーション

原宿竹下通りで運営する「YURINAN-ゆうりんあん-」を中心として、  
店舗・EC・WebサービスなどでIPコンテンツとコラボレーションした  
飲食・物販事業を行う



IPコンテンツを活用した  
地域経済活動の活性化

#### 店舗

「YURINAN-ゆうりんあん-」  
「原宿friend」で、IPコンテンツ  
とのコラボレーション商品を提供



#### EC

IPコンテンツとのコラボレー  
ション商品をECサイトやWeb  
サービスを通じて全国のファン  
に提供

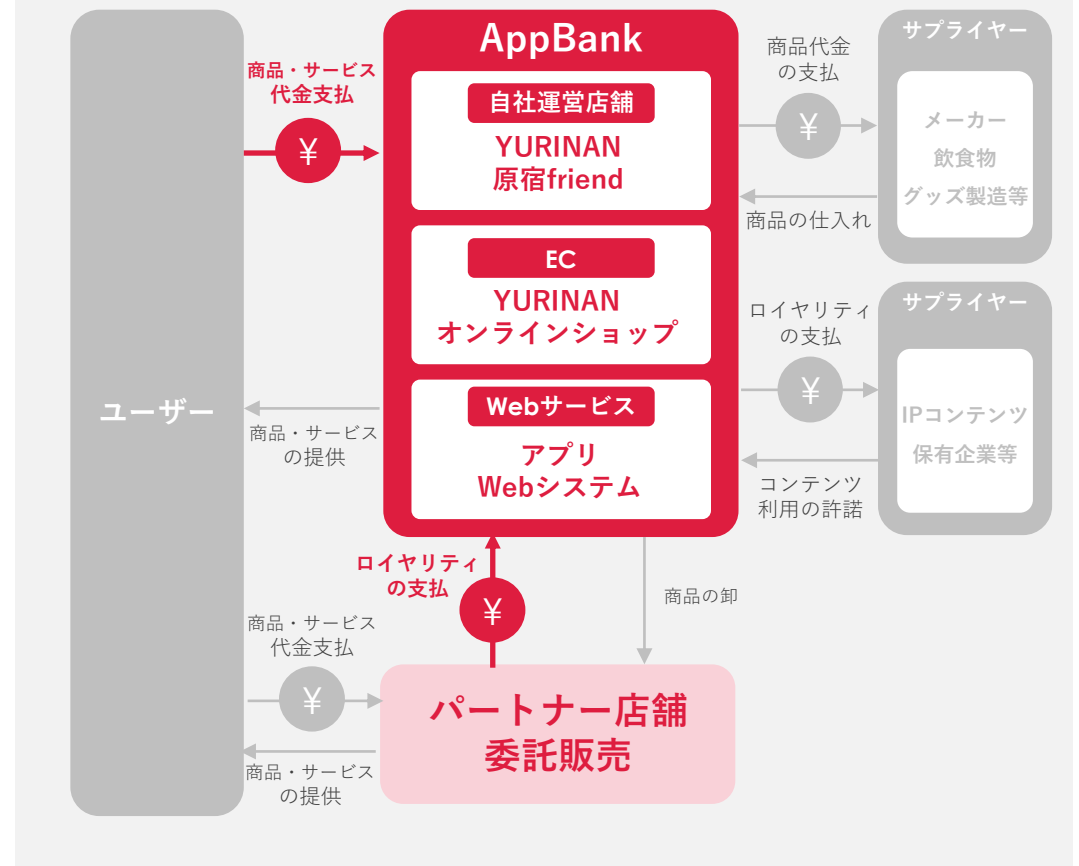


#### Webサービス

混雑緩和のための人流コントロ  
ールを目的とした予約販売シス  
テムや、チェックインすること  
でイベント参加可能なWebサ  
ービスを提供



### 収益モデル



### ③ DXソリューション事業

モバイルオーダー、デジタルくじシステム等の提供を通じた物販DXソリューションの提供を通じて、イベントやライブ会場物販の最大化を実現する。

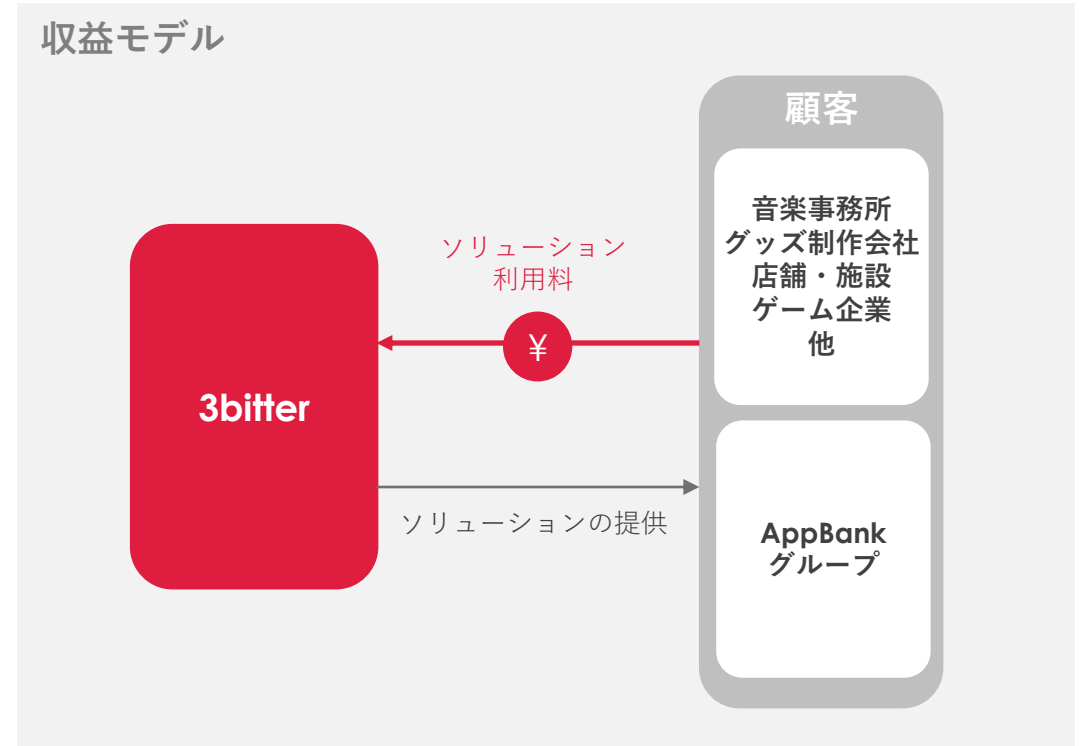
#### 物販業務のDXツールの提供

会場物販において「人」が携わっていた業務を見直し、イベント運営のオペレーション、バックヤード部分まで踏み込んだ、総合的なソリューション設計が特長。



アフターコロナ、大混雑するイベントやライブ物販の「より安心・安全な運営」と「運営の効率化」を両立

#### 収益モデル

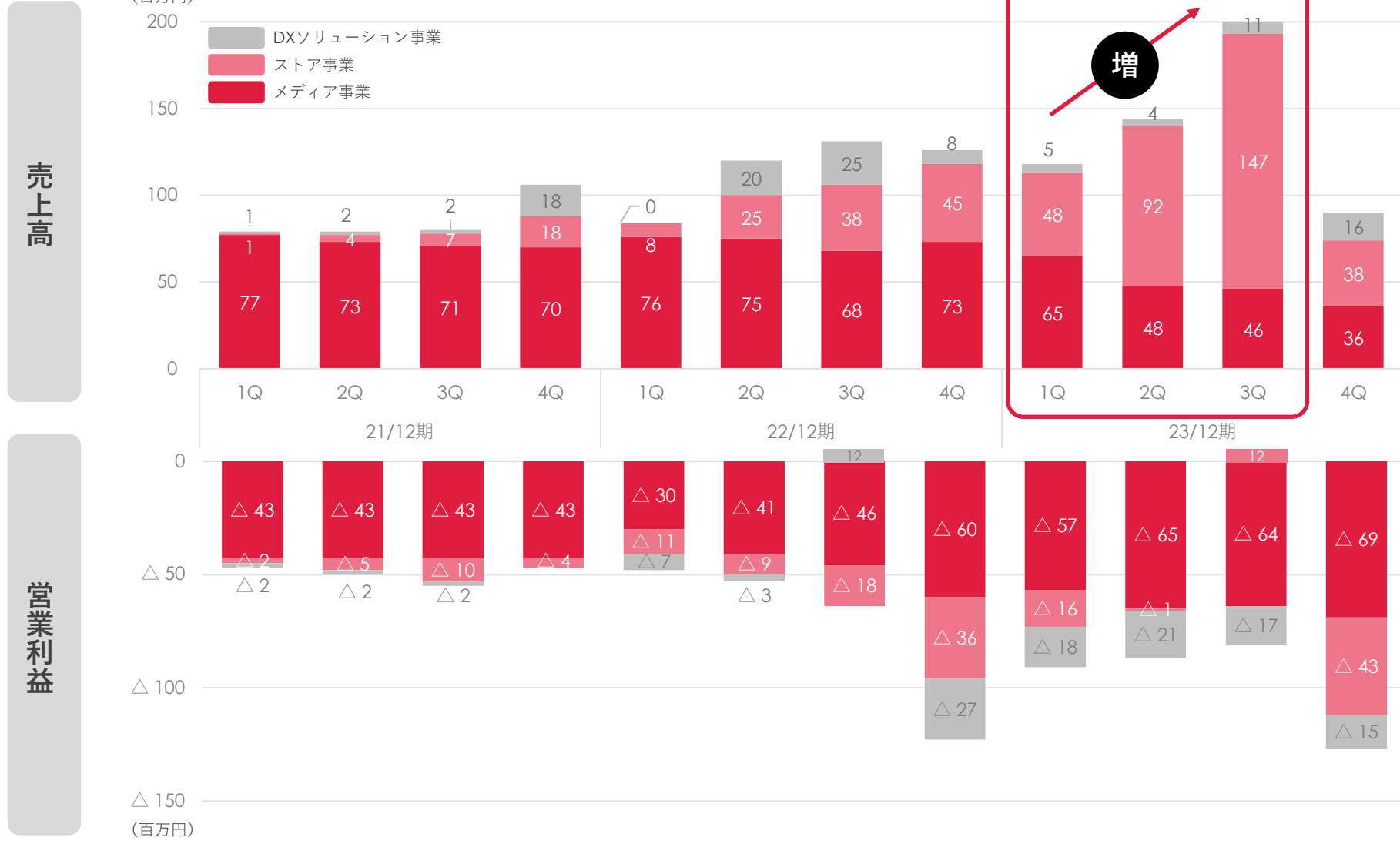


補足

事業ポートフォリオの精査の中で、DXソリューション事業は24年1月1日付、3bitterの全株式の譲渡により、当社グループの連結範囲から除外

# 業績の推移 (セグメント別)

3カ年の動向補足



売上高

- メディア事業
  - 検索エンジンのアルゴリズム変更の影響から売上高が漸減
  - 23/12期は、特に大きな影響を受け「AppBank.net」のPV数と広告収益が大きく減少

- ストア事業
  - 21/12期から本格的に事業開始
  - IPコラボレーションを軸に売上高が大きく成長
  - 23/12期は、大型のIPコラボレーションイベントの実施
  - 23/12期の3Qのコラボレーションが終了し4Qの売上高は減少

営業利益

- 主にストア事業、DXソリューション事業の立ち上げのための投資が高んで赤字が拡大
- 赤字拡大を受け、23/12期4Q以降に子会社売却や事業部における人員削減等の合理化を実施



# 3

## 当社の強み、及びマーケット環境

これまで培ってきた強み、業務提携先との連携によるユニークネス

# AppBankが培ってきた強み

これまでの事業運営を通じて、IPコンテンツの発掘・管理・マネタイズまで、一気通貫したノウハウを蓄積。

01

## IPの発掘・ソーシング

元代表の村井智健のネットワークを中心とした、将来性のあるIPコンテンツの発掘

02

## IPの管理・運用

知的財産権制約の強い  
IPコンテンツ監視・管理等の  
内部統制の徹底

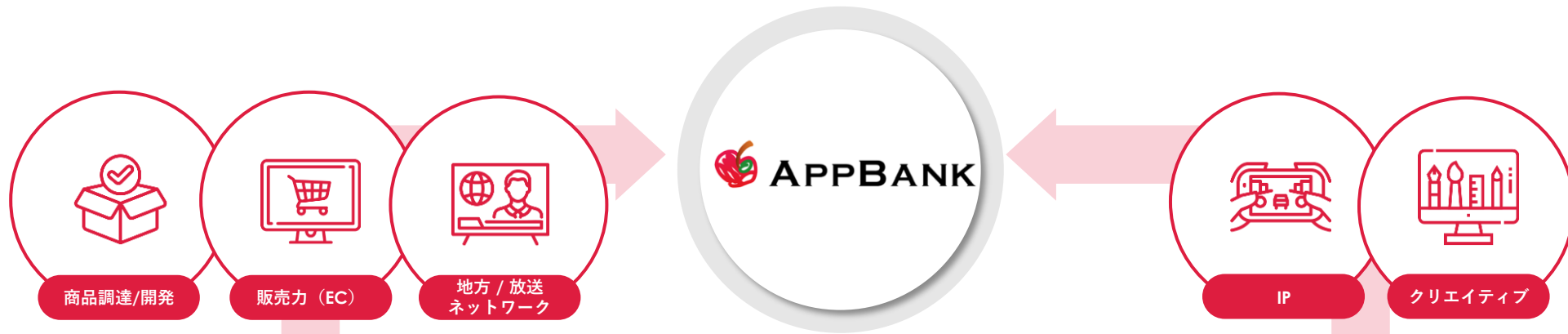
03

## IPを活用した マネタイズ

メディア、動画、店舗、  
イベント等多様なマネタイズ  
ソリューションを保有

# 業務提携先であるPLANA社・STPR社の強み

地方×商品開発・販売に強みを持つPLANA社とIP・クリエイティブに強みを持つSTPR社との資本業務提携を通じて、事業開発・推進を加速。





会社名	株式会社PLANA
設立日	1981年5月1日
資本金	4,000万円 (グループ)
事業内容	通信販売に特化した番組の企画～制作、および販促支援等 各種媒体企画、および各種印刷物の管理 Webによるプロモーション計画 イベント展示会企画など 上記に付帯する顧客フォロー計画、およびクリエイティブ業務など

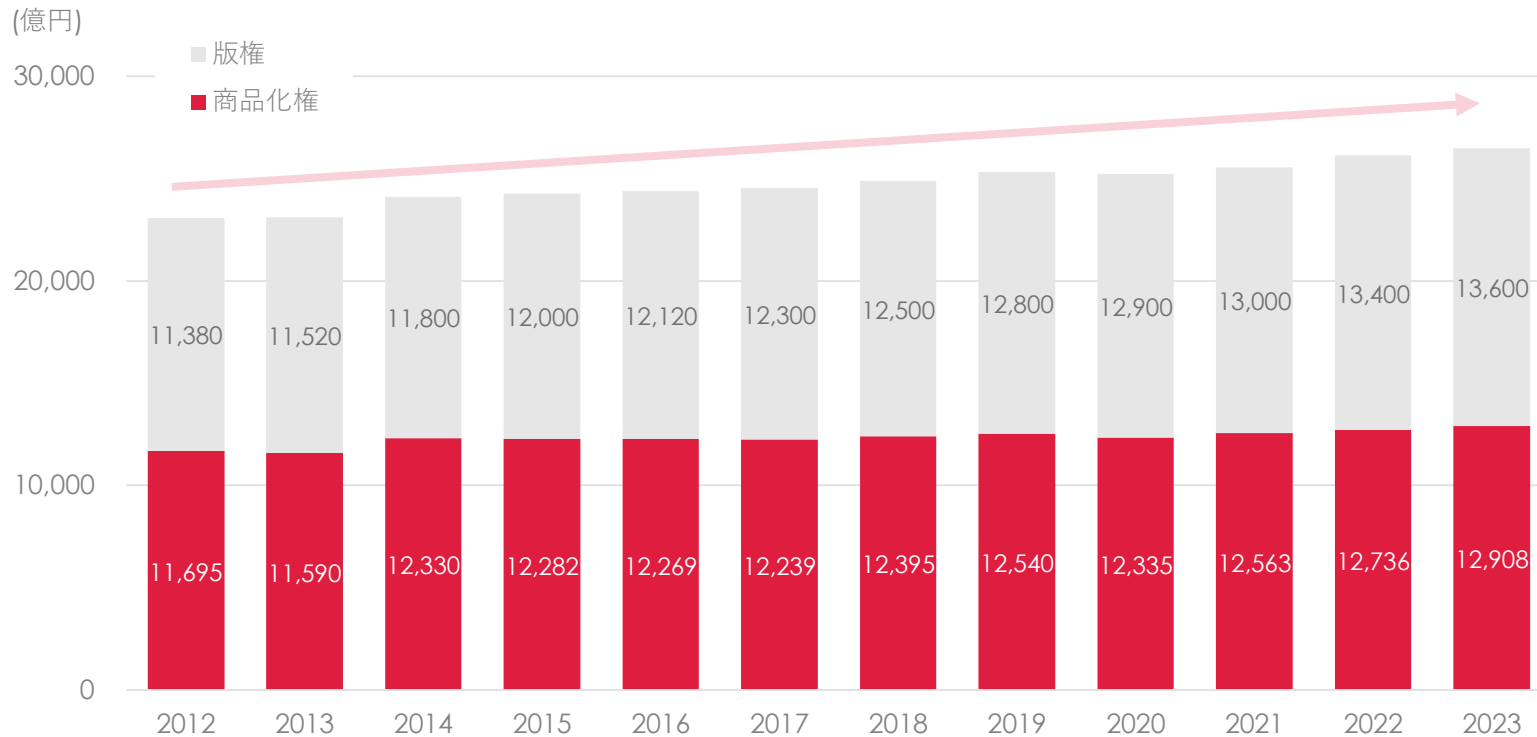


会社名	株式会社STPR
設立日	2018年6月15日
資本金	3,000万円
事業内容	クリエイタープロデュース事業 コンテンツプロデュース事業 クリエイティブプロデュース事業 プロダクトプロデュース事業

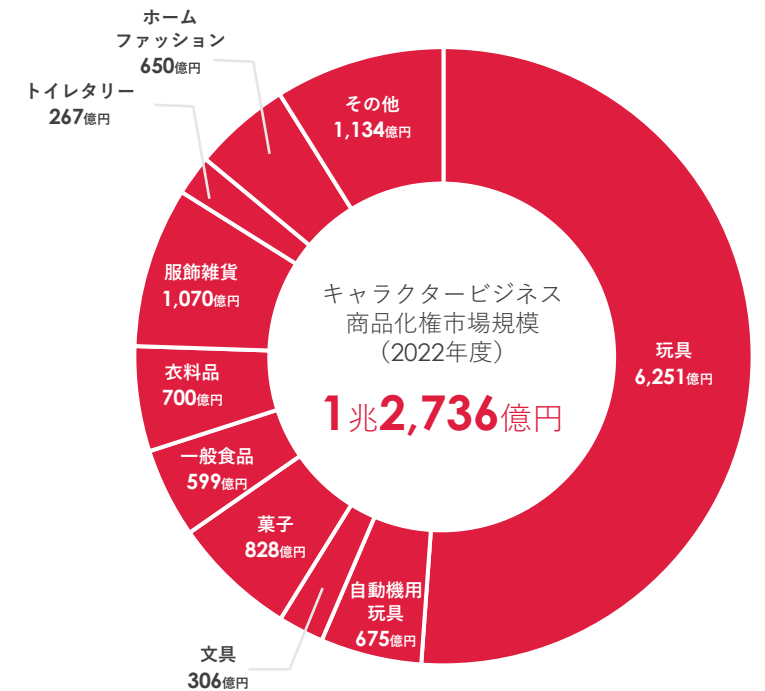
# IP市場推移

当社の事業領域であるキャラクタービジネス市場は、著作権市場・商品化権市場を合わせ、国内で2.5兆円市場を形成。

キャラクタービジネス市場規模の推移



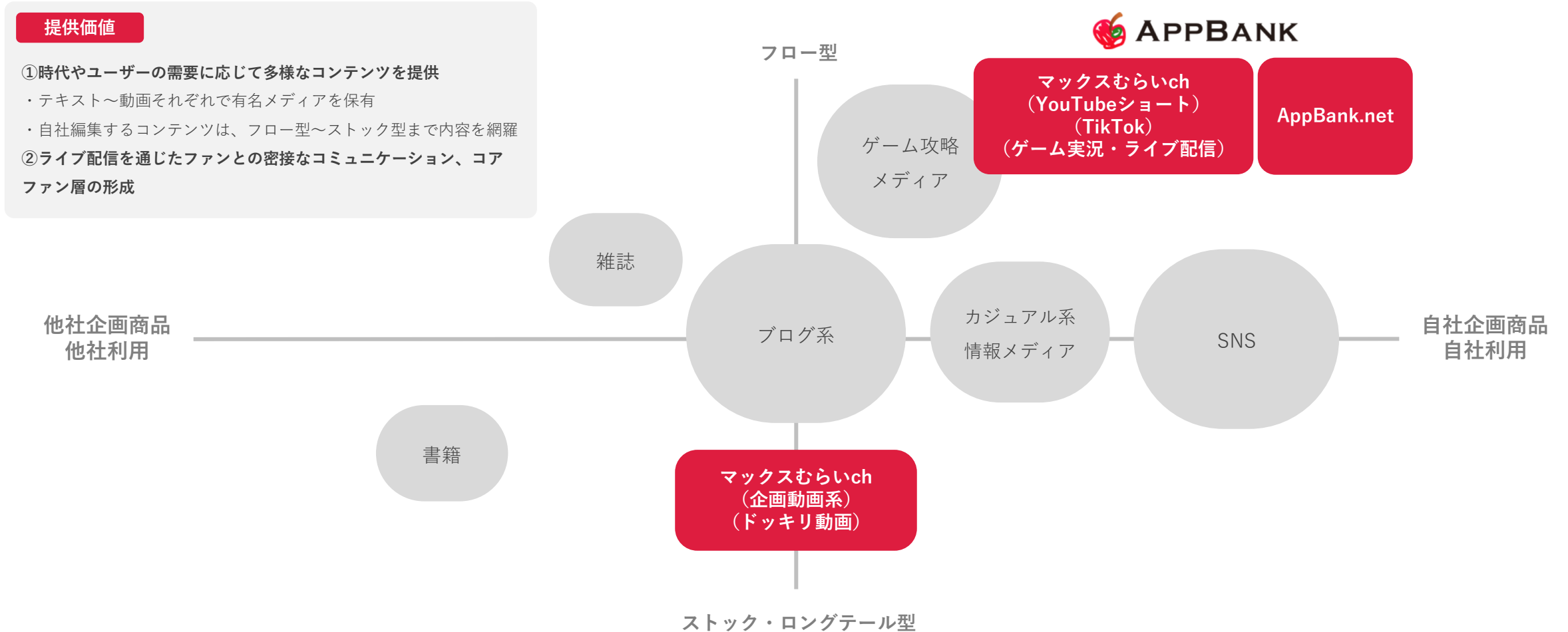
キャラクタービジネス商品化権市場構成比



注釈：図表は株式会社矢野経済研究所『キャラクタービジネスに関する調査（2023年）』におけるデータをもとに、当社計算。尚、商品化権とは、商品に付帯してキャラクターを使用する権利であり、小売金額ベースにて算出。著作権とは、出版権、広告宣伝やイメージキャラクターとしての使用権などであり、契約金額ベースにて算定。尚、2023年度は予測値。

# メディア事業における当社のポジショニング

ブログからYouTube、TikTokまで幅広くコンテンツを展開。  
旬のネタから普遍性のある内容まで網羅し、様々な需要に応えるコンテンツを提供。



# 4

## 成長戦略

株主との事業提携の加速による再成長

# 成長戦略の全体像

当社が持つ強みと資本業務提携によって注入される経営資源を活用し、成長性・収益性の高い事業モデルの確立とより広いマーケットへの進出を目指す。


目指す市場

全国展開～海外展開（アジア）

スケールする  
事業モデル開発




資本業務提携によって注入する  
経営資源



STPR社

IP    クリエイティブ



PLANA社

商品調達/開発    販売力（EC）  
地方 / 放送ネットワーク



クオンタムリープ社

経営力    海外展開

AppBankが  
持つ強み

事業運営の中で培ってきた  
IPコラボレーションの収益化ノウハウ。営業力・企画力・オペレーション力・発信力

成長戦略	戦術	進捗	23/12期のハイライト
<b>1</b> 位置情報技術 モバイルオーダーシステムを用いた新規サービスの拡大	地域・イベント会場と連携したプラットフォーム構築と運営	○	ゴールデンウィーク、夏休み、ハロウィン期間等で、商店街と連携したIPコラボレーションイベントを多数開催 Webサービスやアプリ等のシステム面も拡充し、UX向上を実現
	イベント・ライブの物販DXソリューションの導入促進	×	物販DXサービスの提供件数は増加 ドームクラスのライブなど、大型イベント向けの導入は進まず
<b>2</b> メディア事業の再成長	AppBank.netの新たなユーザー層の開拓とユーザー満足度の向上	△	新カテゴリの開始、外部プラットフォーム向け記事配信は順調 しかし、全体的には検索エンジンのアルゴリズム変更の影響からPV数が大きく減少
	ネットワーク広告以外の広告売上高獲得による収益性の向上	△	アフィリエイト広告収入の強化等を実施 しかし、PV数の減少に伴う売上高の減少により収益性は低下
<b>3</b> 営業利益の改善に関して	メディア事業及び新規事業の売上の拡大を軸に赤字幅を縮小し営業利益の黒字化を目指す	△	ストア事業の売上が前期比+181%と成長し、全体も同+26%と増収 しかし、メディア事業とDXソリューション事業の減収や新規事業に対する投資の影響から、営業損失が拡大



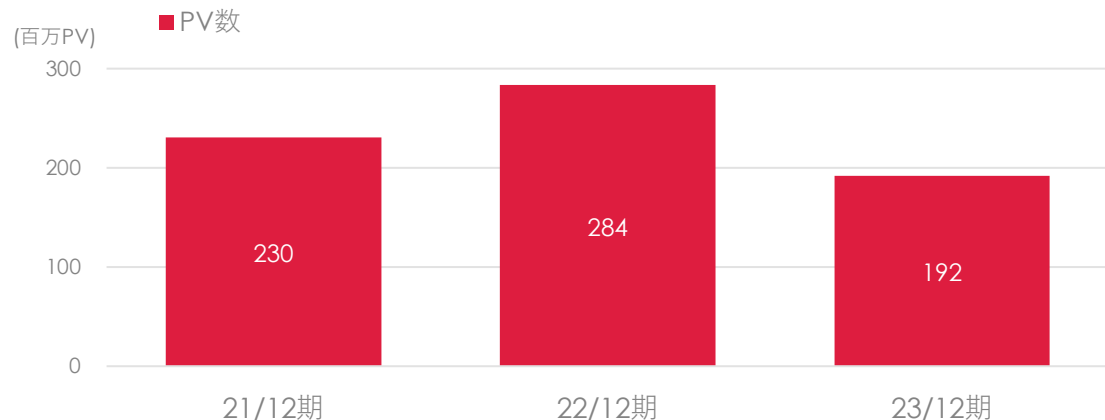
## 23/12期における主要KPIの達成状況

## AppBank.net PV数

計画値

7,500百万PV  
(23/12月期4Q単体)

実績値

**3,250** 百万PV  
(計画比：43.3%)

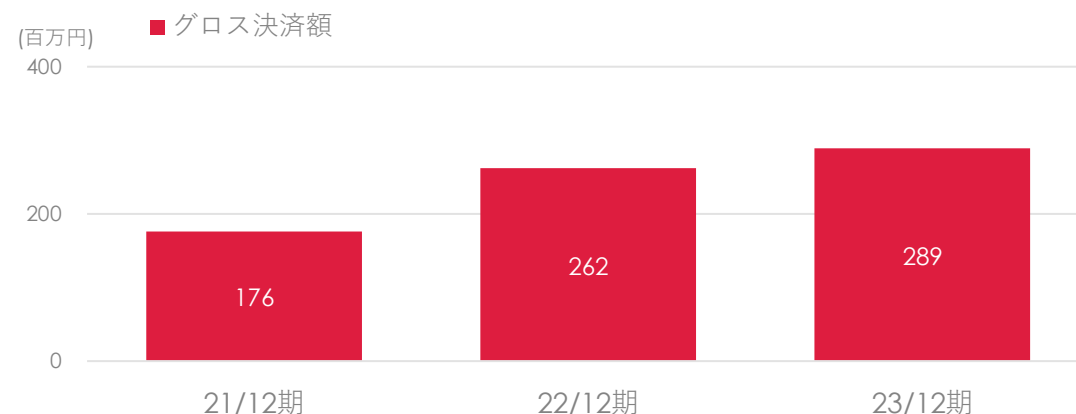
新たな記事カテゴリの開始や記事制作体制の向上を図ったが、検索エンジンのアルゴリズム変更の影響を受け、PV数が大きく減少

ストア・DXソリューション事業 グロス決済額  
(物販DXサービス上の決済額)

計画値

500百万円  
(23/12月期通期累計)

実績値

**289** 百万円  
(計画比：57.8%)

物販DXサービスの提供案件数は増加し、グループ内イベントでの利用も進んだが、ドームクラスの大型ライブ向けの提供がなく、決済額は微増に留まる

## 基本方針

当社が持つ強みと資本業務提携によって注入する経営資源を活用し、成長性の高い事業モデルの確立とより広いマーケットへの進出を目指す

項目	23/12月期	24/12月期		25/12月期以降
		上期	下期	
アクションプラン	<ul style="list-style-type: none"> <li>STPRとの戦略的資本業務提携、資金調達の実施</li> <li>赤字事業の整理、人員削減</li> <li>IPコラボ事業の基盤を構築                             <ul style="list-style-type: none"> <li>企画・運営ノウハウ</li> <li>案件実績・IPホルダーとの関係性</li> </ul> </li> <li>次なる資本業務提携、資金調達の準備</li> </ul>	<p>現在 → ○</p> <ul style="list-style-type: none"> <li><b>上期</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>PLANAとの戦略的資本業務提携、資金調達の実施</li> <li>新経営体制の発足</li> <li>STPRとの資本業務提携の拡大</li> <li>既存事業の推進と同時に、下期への仕込を実施</li> </ul> </li> <li><b>下期</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>本格的に業務提携先との取り組みが開始</li> </ul> </li> </ul>		
構造改革	戦略的資本業務提携、新経営体制の発足			
収益改善	グループ事業・人材の整理によるコスト削減		既存事業の推進、資本業務提携による収益の拡大	
IR	中期経営計画の開示		四半期毎の徹底したコミット & IRコミュニケーション	

## 24/12月期 1Qの決算説明資料の開示（5月中旬）のタイミングで 中期経営計画の開示を想定

当社の諸事情により開示のタイミングが遅れる場合においては速やかに公表いたします

新体制における事業戦略に基づいた経営指標を中期経営計画（事業計画及び成長可能性に関する事項）の開示で実施する方針です

# 主な事業リスクと対応策（1/2）

成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクは以下の通りです。

項目	影響する事業セグメント	主要なリスク	顕在化の可能性/時期	顕在化した場合の影響度	リスク対応策
事業環境： 市場環境について	メディア事業 ストア事業	・対象市場の劇的な環境変化や他社サービスとの競争が激化する中で、当社のサービスが競争力を失う又は形骸化する可能性	中/中長期	・革新的な技術が開発され、当社グループの対応が遅れた場合や、そのような革新的な技術に対応するために多額のシステム開発費用が追加的に発生する場合には、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	<ul style="list-style-type: none"> <li>・データ解析やユーザートレンドの動向調査等、最新技術や最新のマーケティング手法の導入</li> <li>・上記を可能とするための優秀な人材の確保</li> </ul>
事業運営： 事業における特定の事業者への依存について	メディア事業	・「YouTube」及び「ニコニコ」等の動画プラットフォームサービスに依存して運営しており、動画プラットフォームサービス運営者において、市場動向の急激な変化や法的規制・緩和等の影響による経営方針の変更、ビジネスモデルの変更が発生する可能性	中/不明	・当社グループの事業の継続的な運営状況と事業の収益性に変更が生じることにより、業績に影響を及ぼす可能性があります。	<ul style="list-style-type: none"> <li>・メディア運営の収益機会を複数のプラットフォームサービス運営者に設定してリスクヘッジを図る</li> </ul>
事業運営： 動画コンテンツ等の出演者への依存及びユーザーの嗜好の変化について	メディア事業	・「AppBank.net」及び動画サービス事業における動画コンテンツがマックスむらいに依拠して事業を運営しており、マックスむらいが諸般の事情により出演ができなくなる可能性や将来ユーザーの嗜好が大きく変化する可能性	中/中長期	・コンテンツ供給の減少とユーザー数の減少に伴う売上の減少、販売不振等が発生した場合には、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	<ul style="list-style-type: none"> <li>・マックスむらいに依拠しない収益機会の構築</li> <li>・ユーザーとのオンラインオフラインでの接触機会を設けてユーザー嗜好の把握</li> </ul>

※その他のリスクについては2022年12月期有価証券報告書に記載の「事業等のリスク」をご参照下さい。

# 主な事業リスクと対応策（2/2）

成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクは以下の通りです。

項目	影響する事業セグメント	主要なリスク	顕在化の可能性/時期	顕在化した場合の影響度	リスク対応策
事業環境： 感染症等の影響について	ストア事業	・新型コロナウイルス感染症の流行等を原因とする国内経済の景気悪化やそれに伴う広告市場の停滞、消費の落ち込みが長期化する場合。	中/中長期	・外出の規制が発生する場合には、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	・生産販売管理体制の強化 ・販売チャンネルの多角化を図る
システムトラブルによるリスクについて	全社	急激なアクセスの増加や電力供給の停止等の予測不可能な様々な要因によって当該コンピューターシステム及び周辺システムがダウンする可能性。	中長期	・主要なシステムトラブルが発生する場合には、一時的にシステム・サービスを止めるため事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。	安定的なサービス提供のため、サーバー設備の増強や適切なセキュリティ手段を講じることで外部からの不正アクセスの回避を図る
情報価値の低下について	メディア事業	当社グループの運営するメディアの情報価値が相対的に低下し、当社グループの提供するインターネット広告商品の価値が比例して低下する可能性。	中長期	・インターネット広告商品の価値が比例して低下した場合、当社グループの事業及び業績に大きな影響を与える可能性があります。	専門性の高い記事を生産できる人材の確保と育成、仕組み・ノウハウの共有化を通して、コンテンツ品質の維持・向上を図る。

※その他のリスクについては2022年12月期有価証券報告書に記載の「事業等のリスク」をご参照下さい。

# APPBANK

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。