



2021年1月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社SKIYAKI

証券コード：3995 / 2020年9月11日



連結業績ハイライト

2Q業績サマリー



(単位：百万円)

	2020年1月期 第2四半期	2021年1月期 第2四半期	前年同期比
売上高	2,332	2,421	+3.8%
営業利益	88	92	+5.1%
経常利益	90	80	△11.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	52	38	△27.4%

- ・ FC（ファンクラブ）サービスの成長とECサービスの売上増加により、売上高が前年同期比で+3.8%増加
- ・ 人件費への積極投資を中心とした販管費の増加をカバーし、営業利益が+5.1%増加
- ・ 持分法による投資損失の計上及び法人税等の増加等により、経常利益と最終利益は前年同期比で減少

2Q業績サマリー



(単位：百万円)

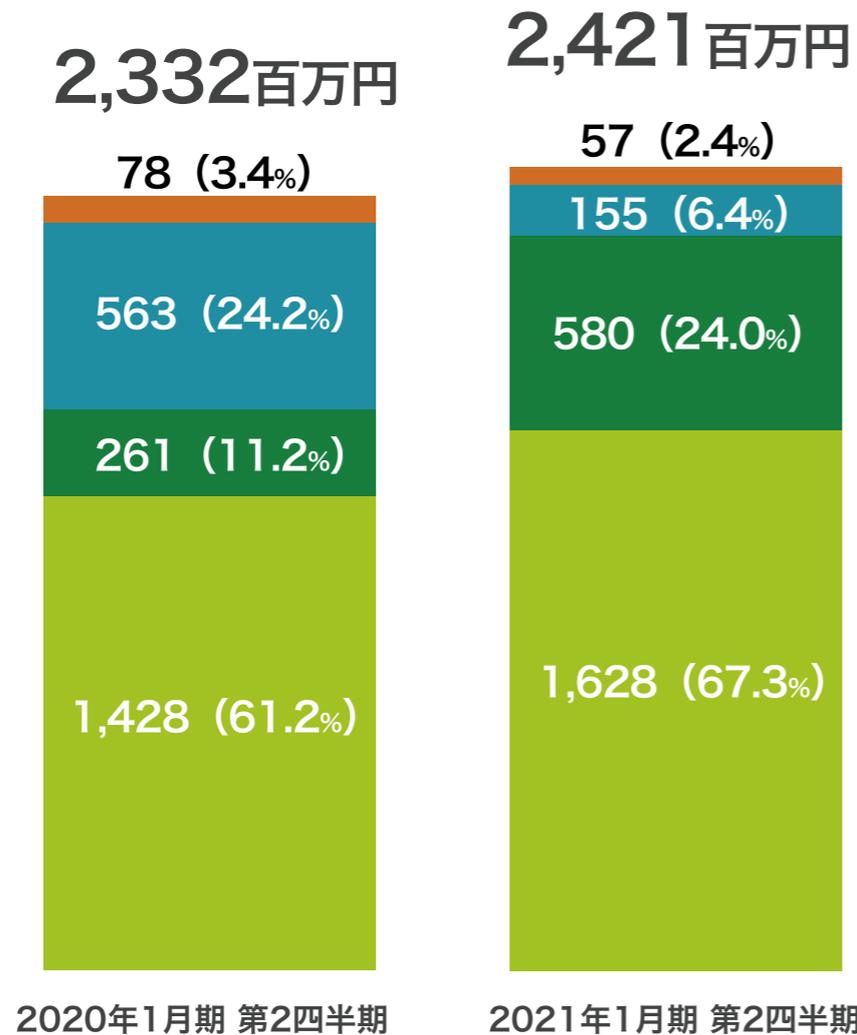
	2020年1月期 第2四半期	2021年1月期 第2四半期	対前年同期比 増減額	対前年同期比 増減率	主な増減理由
売上高	2,332	2,421	89	3.8%	有料会員増加によるFC売上増加(+200百万円)、オンラインでのグッズ販売好調によるEC売上増加(+318百万円)、ライブ・イベントの中止又は延期によるO2O事業売上減少(△408百万円)
売上原価	1,643	1,608	△34	△2.1%	上記売上増に伴うFCロイヤリティ増加(+144百万円)及びEC倉庫物流費用増加(+135百万円)の一方で、O2O事業売上原価の減少(△306百万円)
売上総利益	689	812	123	17.9%	
販管費	601	720	119	19.8%	
人件費	308	346	37	12.3%	前期よりエンジニアを中心に増員、連結正社員数13名増加、その他連結子会社増加の影響等(前期4Qに2社増加)
回収手数料	137	189	52	38.1%	FC及びEC売上増に伴う決済代行手数料増加
その他	155	184	28	18.7%	開発等業務委託費+11百万円、本社オフィス増床により地代家賃+18百万円等
営業利益	88	92	4	5.1%	
経常利益	90	80	△10	△11.1%	営業外収益として受取家賃9百万円等を計上し、営業外費用として持分法による投資損失24百万円等を計上、前期2Qは還付消費税等9百万円を含む
親会社株主に帰属する 四半期純利益	52	38	△14	△27.4%	法人税等55百万円を控除し、非支配株主に帰属する四半期純損失△14百万円を加味

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
2,421百万円



FCサービス
売上1,628百万円



ECサービス
売上580百万円



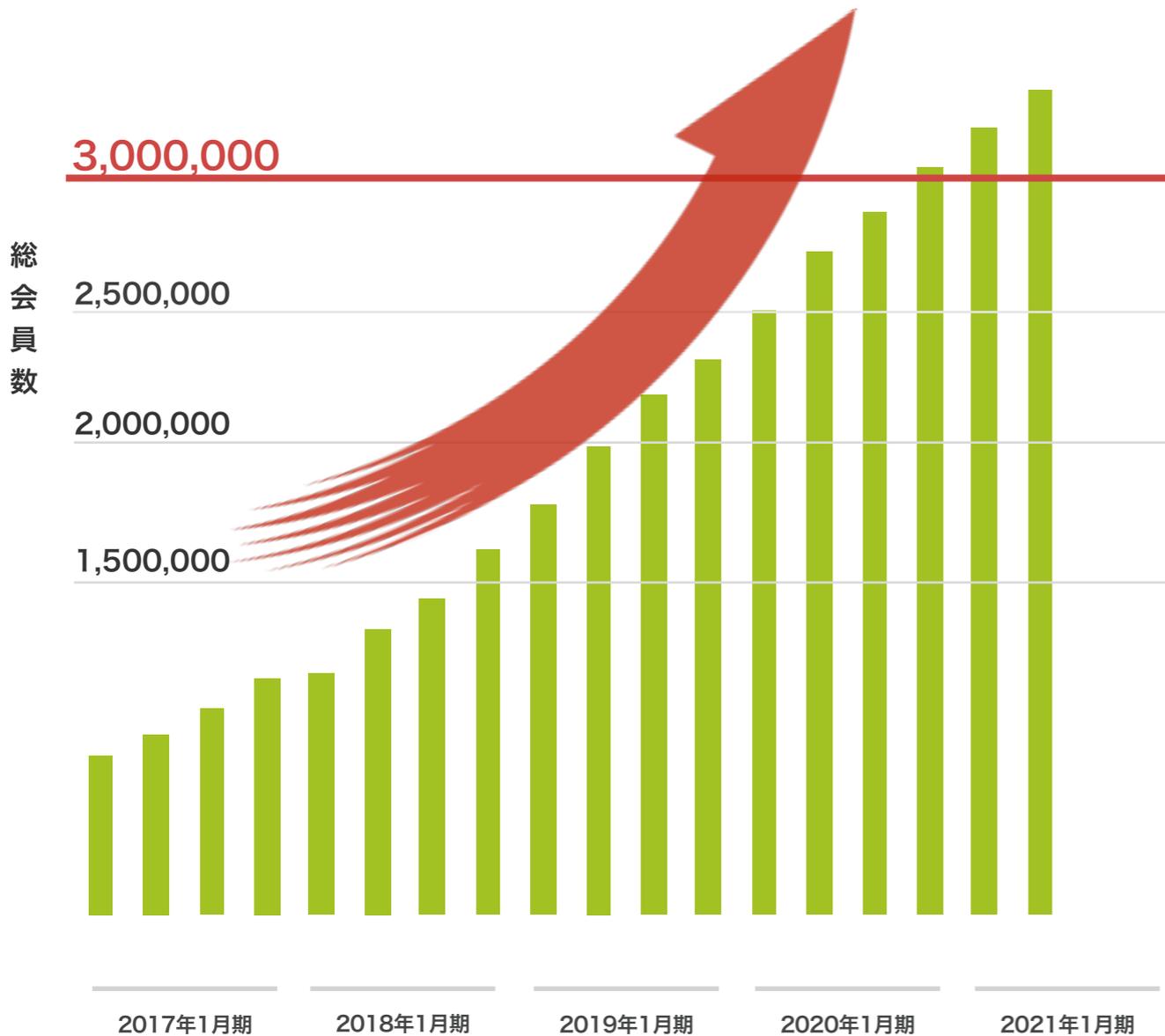
O2O事業 (注)
売上155百万円



- ・ FCサービスは有料会員数が前年同期比 +3.8万人 (+4.9%) 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

※2020年7月末日現在

342.2万超

有料会員数

※2020年7月末日現在

82.3万超

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



サービス数

724



FC

EC

その他

450 サービス

243 サービス

31 サービス

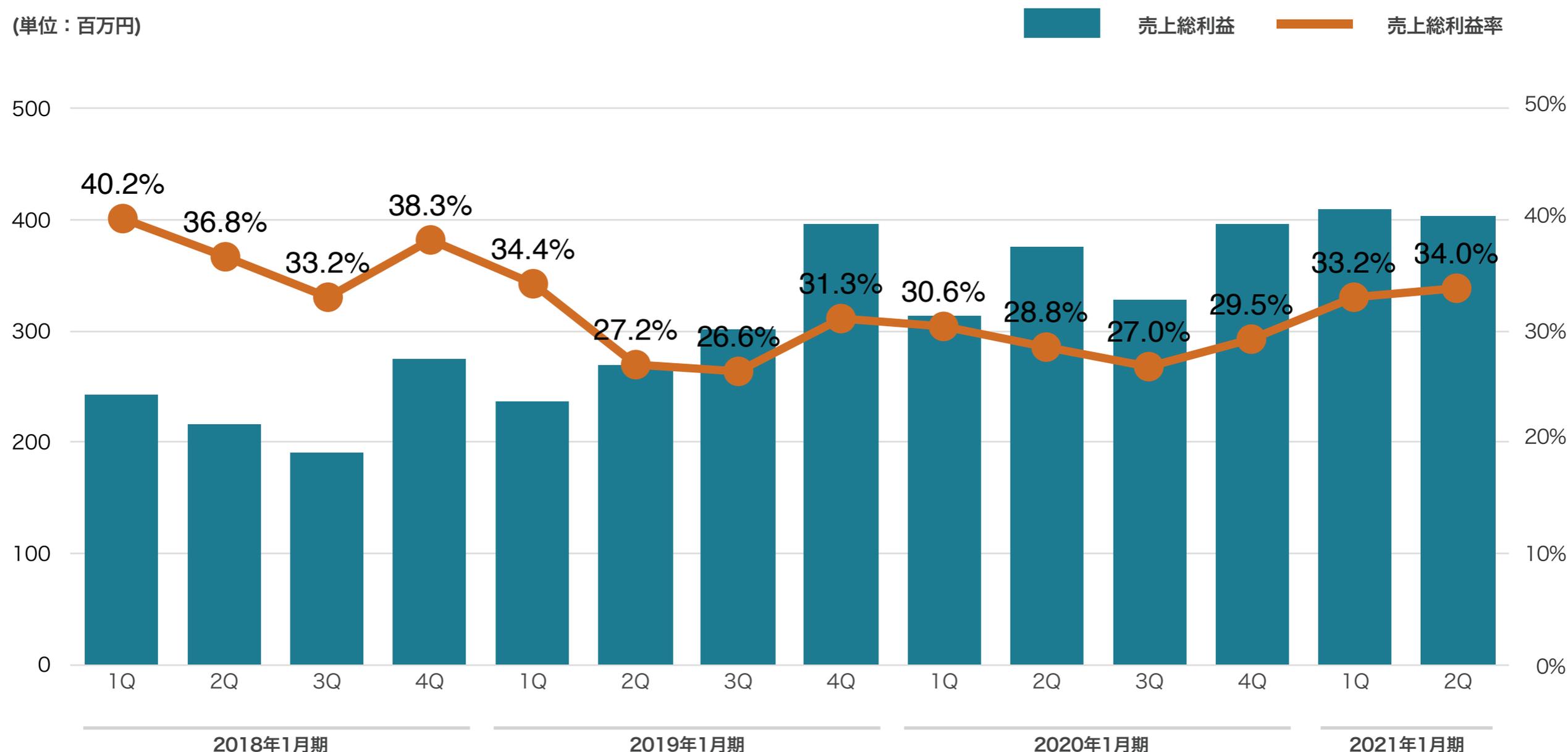


※2020年7月末日現在

売上総利益と売上総利益率の推移



(単位：百万円)



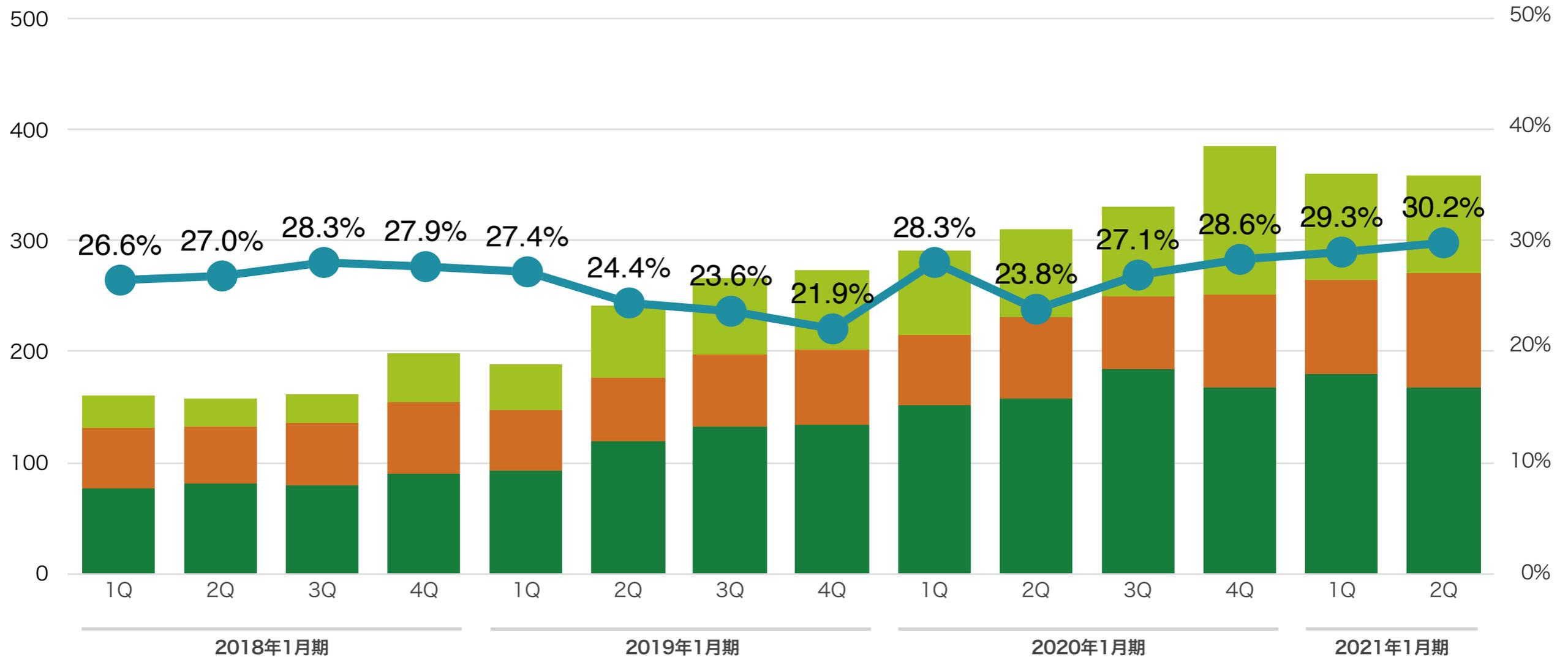
- ・ 季節変動はあるものの、売上総利益金額は売上高の増加により継続して増加傾向にあり
- ・ 当期2Q 会計期間（3ヶ月間）においては、ECサービス売上高が直前四半期比で83百万円増加（+33.6%）の一方、ライブ制作を含むO2O事業の売上高が同138百万円減少（△94.2%）した影響等により、売上総利益金額は5百万円減少、利益率の高いECサービスの売上増加により、売上総利益率は+0.8ポイント上昇

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

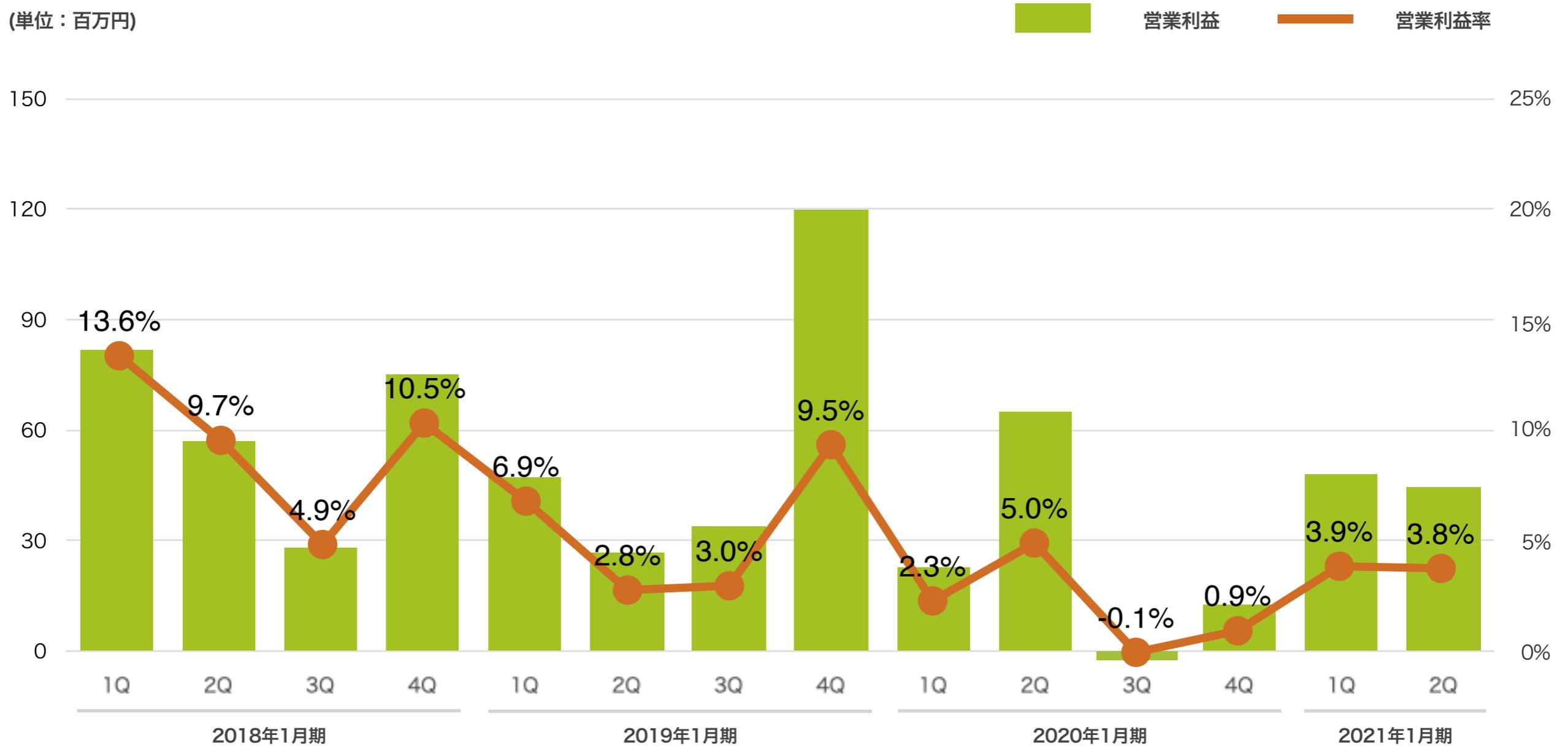


- ・ グループ全体での積極的な人材採用及び連結子会社の増加等を経て、人件費は直前四半期比で微減、変動費である回収手数料はFC及びECサービスの売上増により直前四半期比で+19.4%、その他経費は著増減なく、販管費全体で1百万円減少(△0.5%) とほぼ横ばい
- ・ 前述のとおり販管費は著増減なしの一方で、売上高は直前四半期比で46百万円減少(特にライブ制作売上減少138百万円)の影響により、売上高販管費率は直前四半期比で+0.9ポイント上昇

営業利益と営業利益率の推移



(単位：百万円)



- ・ ECサービス売上増加の影響とライブ制作を含むO2O事業売上減少の影響が相殺され、直前四半期比で営業利益は3百万円減少 ($\Delta 7.3\%$)、営業利益率は3.8%と同水準を維持

新型コロナウイルスの事業への影響状況



GOOD



EC

ライブの中止や延期を受けて、アーティストのオンライングッズ販売が更に加速、ECサービスの売上高が1Q~2Qで大幅に増加。(前年同期比+121.9%)



今後の見通し VERY GOOD



EC

×



MD

MD事業(商品企画製造)の本格的な稼働が開始。複数アーティストのグッズ製作を予定しており、下期に向けて一層の売上増を目指す。

NORMAL



FC

ライブのチケット先行予約中止等による影響(会員減)は受けているが、新規案件(2Q累計で38件)はリモート下でもオープン(会員増)できており、有料会員数は横ばい。



今後の見通し GOOD



FC

×



ライブ配信

新規サイトオープンのペースは維持。ライブ配信の実績を積み上げており、今後も会員限定ライブ視聴・限定チケット購入目的での入会者数の増加を目指す。

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、直接的な影響を受けている。(前年同期比△72.5%)



今後の見通し NORMAL



ライブ配信

×



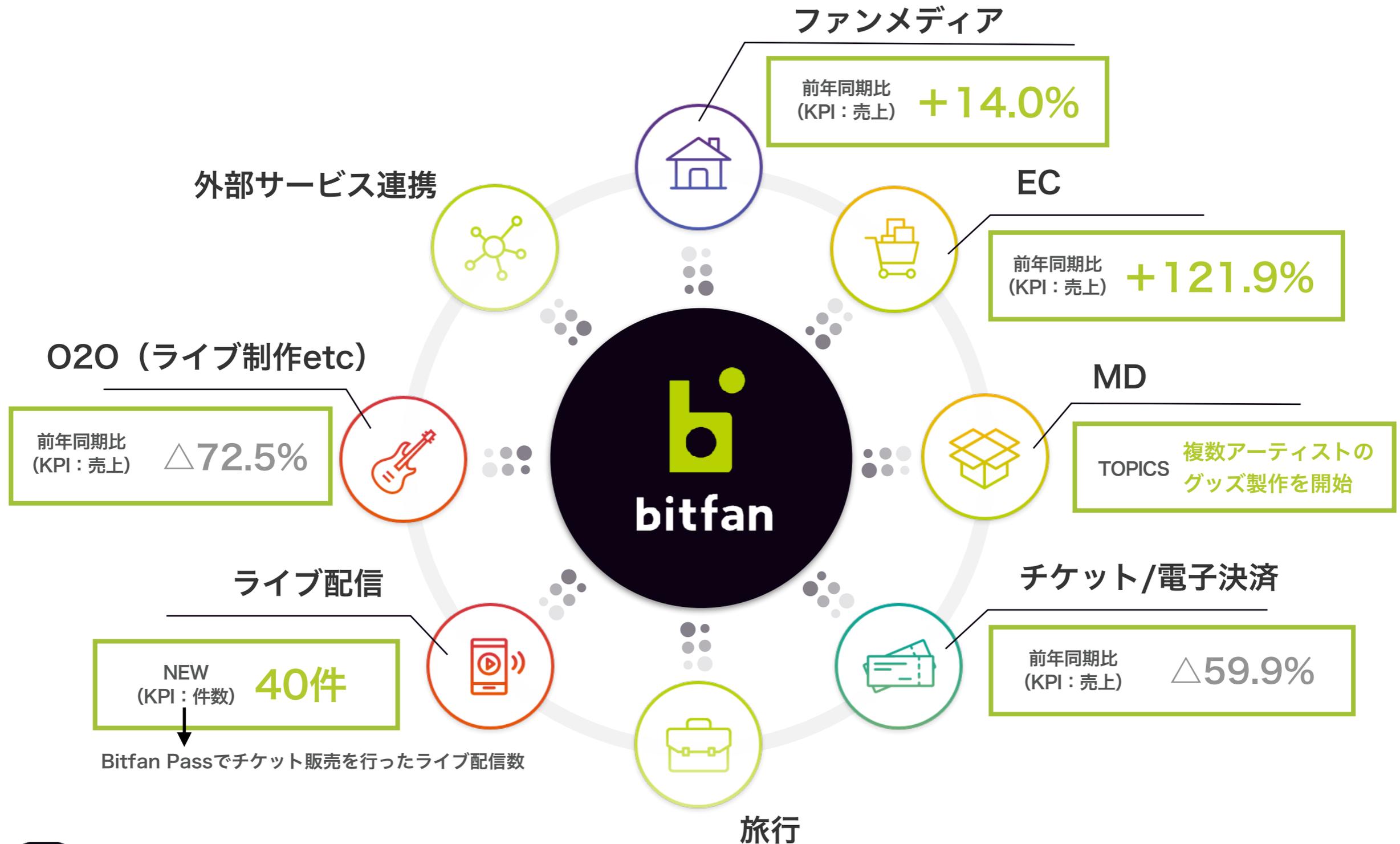
MD

延期したライブ・コンサートの収入により、長期的には売上が回復する。一方、エンタメ業界のパラダイムシフトを前提に、オンラインライブ制作とMD事業にサービス軸を移し、新たな収益源の確保を目指す。



事業トピックス

オムニチャネル展開進捗状況



 bitfan Pass : SKIYAKI社が提供する電子チケットアプリ



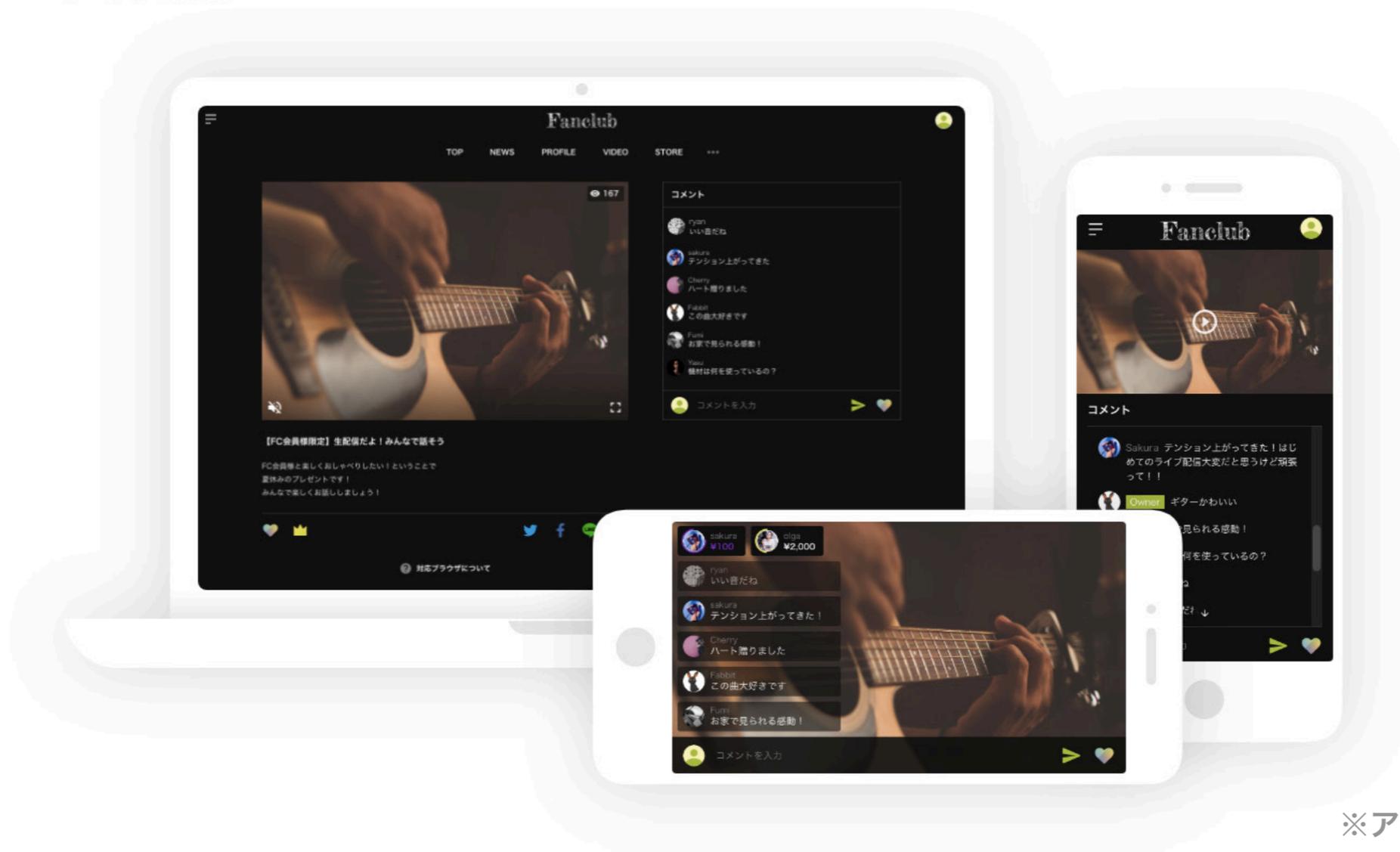
会員限定ライブ配信機能をリリース



PCやスマートフォン（WEB）で簡単に会員限定のライブ配信ができる新機能をリリース。従量課金のハート機能も対応。

Broadcasting

ライブ配信



※アプリ版は現在開発中



アプリのオーナー機能を統合



Bitfanアプリに、オーナー向けアプリの機能を統合完了。
誰でもオーナーになれるアプリへとアップデート。



<フィード一覧>



<オーナー機能>



メニュー追加



デザインリニューアルと機能強化



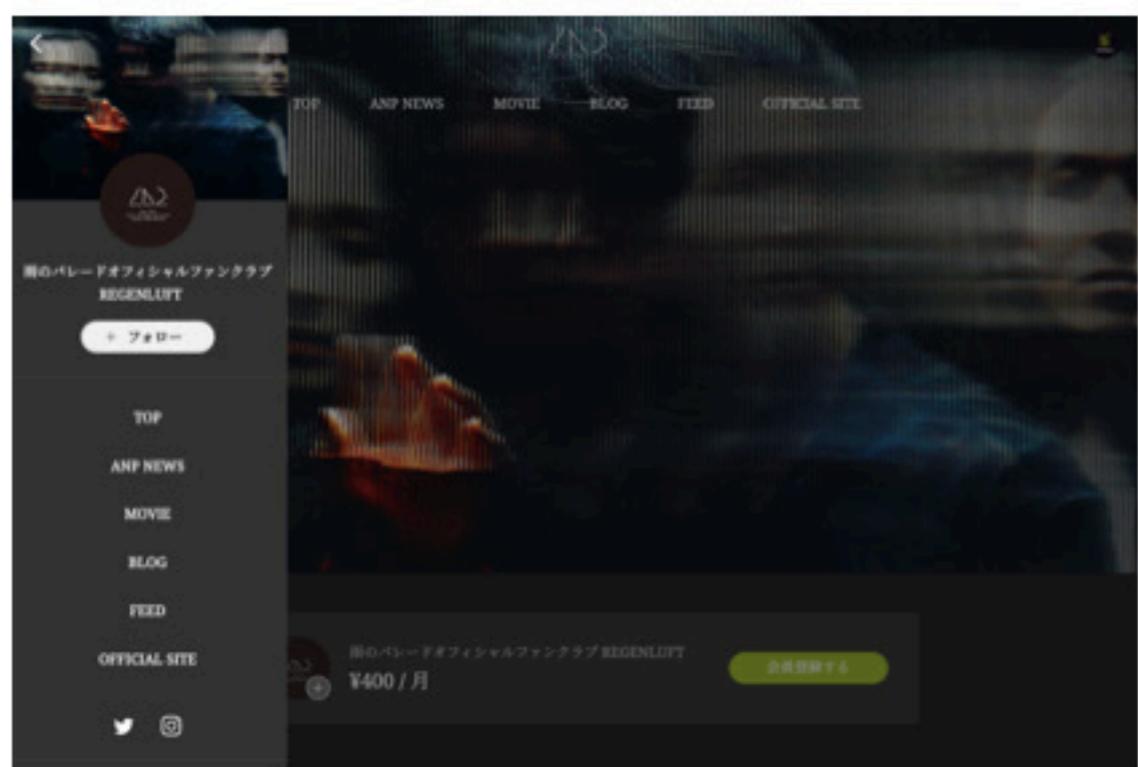
Bitfanのデザインリニューアルと、デザインレイアウトの選択機能をリリース。今後もデザイン面の機能強化を予定。

<デザインリニューアル>

メイン画像UI、ナビゲーションの刷新

<レイアウト選択機能>

3つのレイアウトから選択可能に





ファンメディア

- ・ SNSフィード連携のWEB対応
- ・ ハート機能のUI統合
- ・ コメントのミュート機能

FEED一覧



ハート機能のUI統合



チケット

- ・ ライブ配信チケットのWEB購入
- ・ PayPal決済対応

ライブ配信チケットのWEB購入



EC

- ・ 予約販売機能のリリース



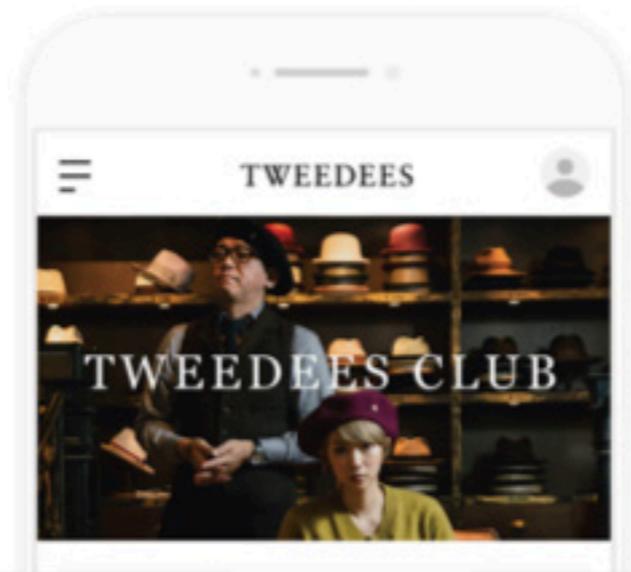
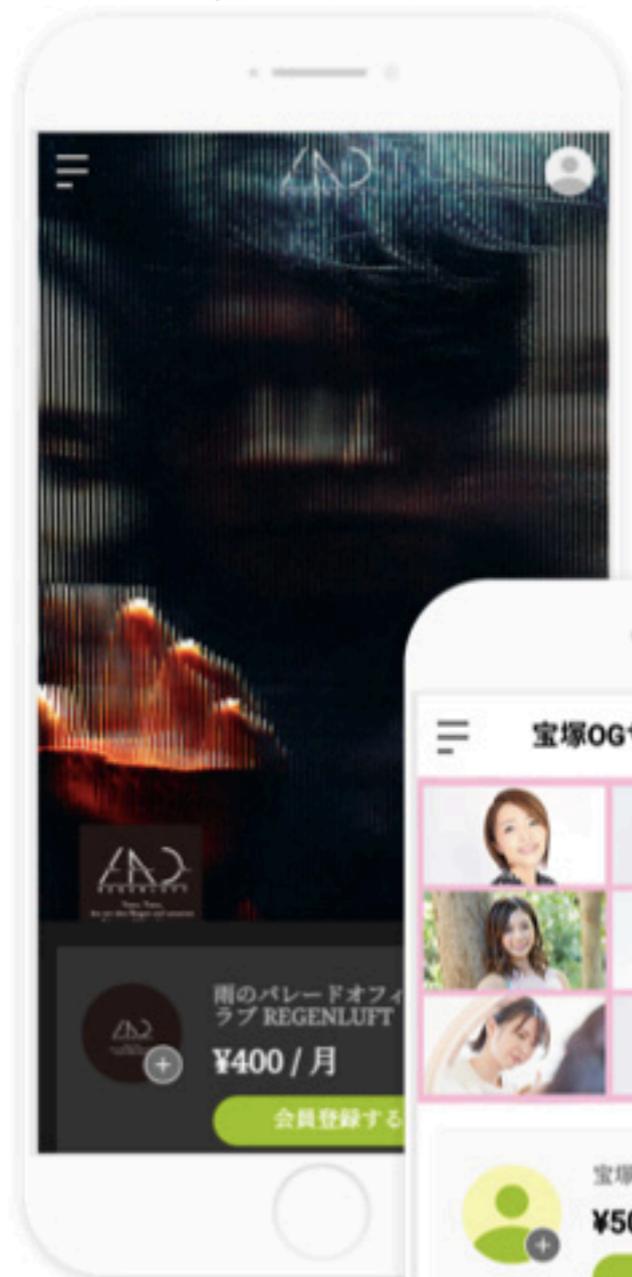
Bitfanのオーナー拡大



雨のパレード

TWEEDEES

キノコホテル



宝塚OGサポーターズクラブ

松原凜子

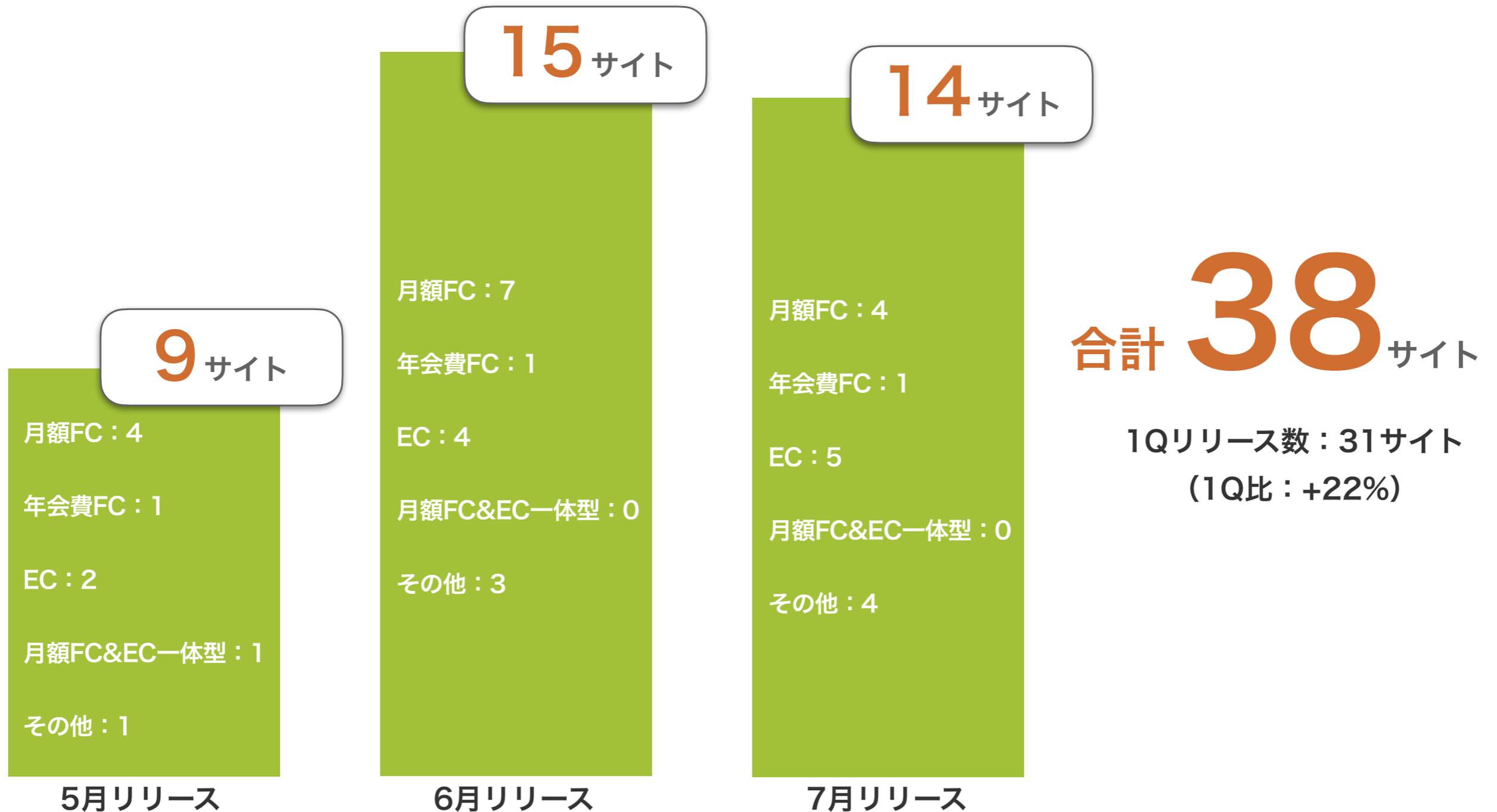
大久保樹



Bitfan Proサービスリリース



新型コロナウイルス禍においても、1Q以上にサービスをリリース



2021年1月期 第2四半期 (2020年5月1日~2020年7月31日) 実績



Bitfan Proジャンル展開①

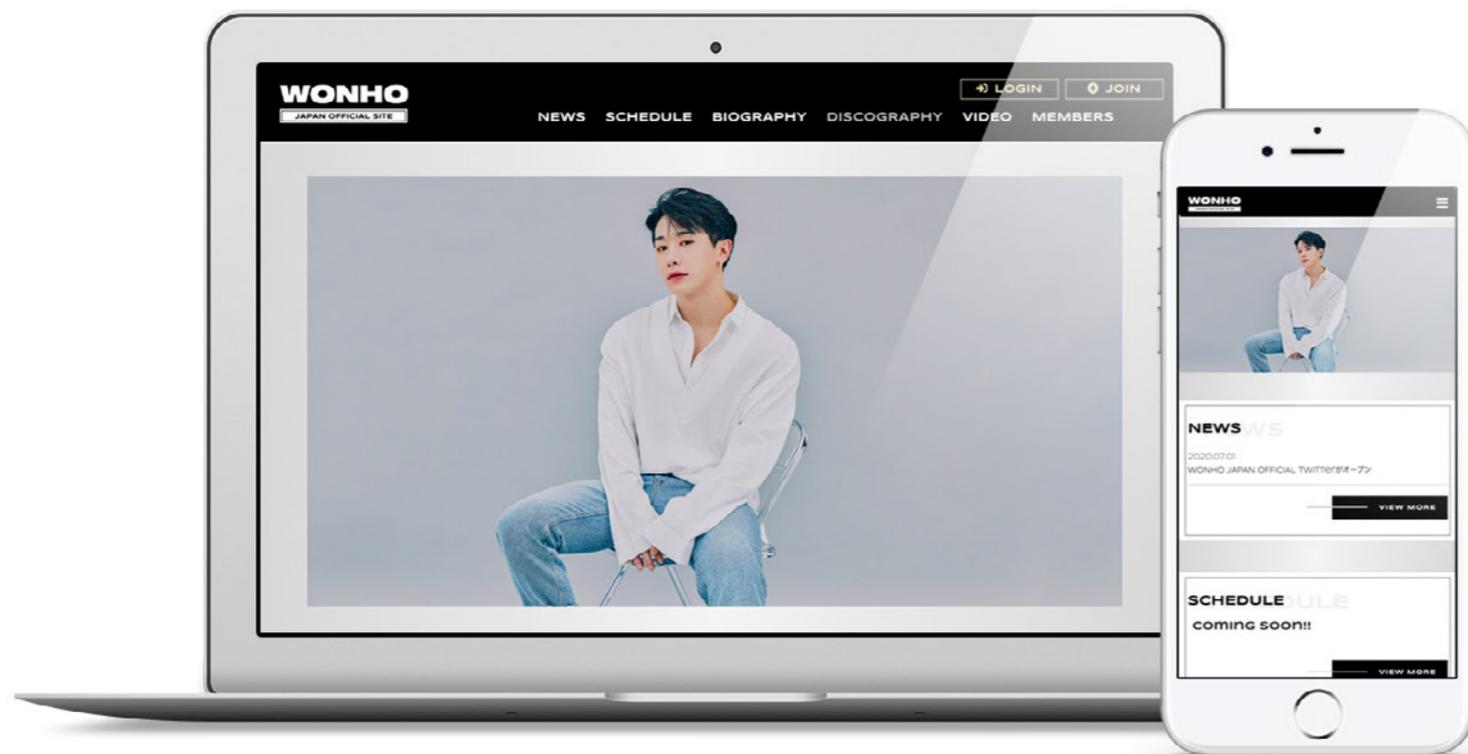


韓流

1Qに引き続きNEXTブレイクが期待されるグループを多数リリース

WONHO

MONSTA Xの元メンバーで、2020年4月よりソロデビュー



LIKE A MOVIE



VANNER



N.CUS



2021年1月期 第2四半期（2020年5月1日～2020年7月31日）実績



Bitfan Proジャンル展開②



GAME & SPORTS

人気ゲーム番組やオリンピック候補現役アスリートのファンメディアをリリース

ゲームセンターCX

2003年から続く人気長寿番組「ゲームセンターCX」ファンクラブ



CARINO DEA REIKA&KAHO

日本トップクラスの実力を持つビーチバレーボールチーム CARINO DEA REIKA&KAHO (村上礼華と坂口佳穂) のファンクラブ



2021年1月期 第2四半期 (2020年5月1日~2020年7月31日) 実績



LIVE配信実績（Bitfan Pro利用アーティスト）



5月～7月で**30件**以上の配信実績

（会員限定配信・限定チケット購入）

韓流グループ

VICTON



アイドル・タレント

指原莉乃



▼実施アーティスト

指原莉乃/VICTON/Pile/新田恵海/小西遼生/Task have Fan/輝馬/劇団ひまわり/君沢ユウキ/輝馬/
DaizyStripper/北園涼/WILL-O'/nano/Wakana/FIVE NEW OLD/上西恵/佐伯大地/大橋彩香/仙名彩世

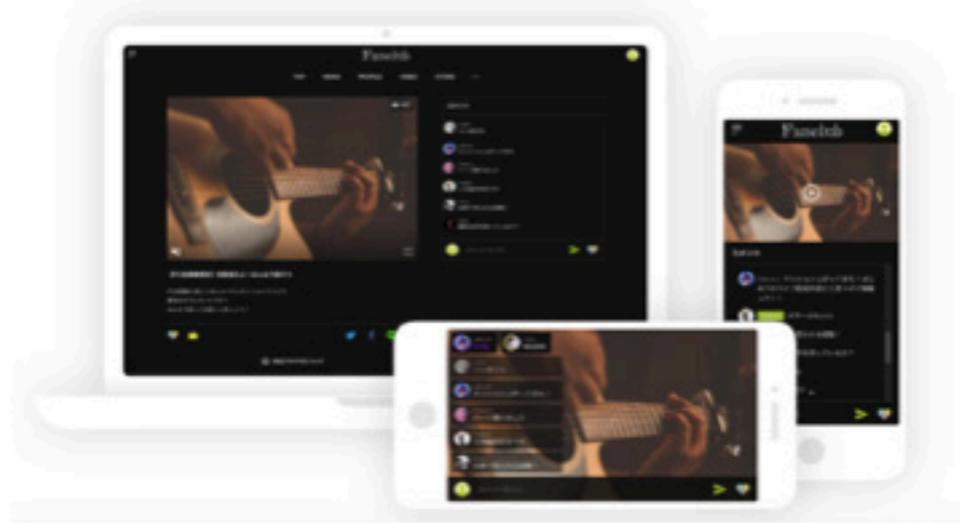


Bitfan Liveについて



bitfan Live

【LIVE配信イメージ】



【コメント/ハート機能イメージ】



【チケット販売制ライブ配信】

チケット販売制のインターネットライブ配信

電子チケットアプリ「Bitfan Pass」や「SKIYAKI TICKET」と連携

サービス手数料

チケット売上の5%

(2020.9.11現在の手数料、今後変更の可能性あり)

【有料会員限定ライブ配信】

ファンメディア有料会員限定ライブ配信

Bitfanで開設されたファンメディアの限定コンテンツの一つとして、インターネットライブ配信が実施可能

ライブ配信の撮影方法は、①スマートフォンを利用して手軽に撮影できる方法と②撮影機材等を用いて本格的なライブ演奏を撮影する方法の2パターンを用意



事業戦略

事業概要



Bitfanをベースに、ファンメディア・EC・チケットなどオムニチャンネルにサービスを展開



Bitfan Pro (従来型)

Bitfan (オープン型)



- ・ 都度契約が必要なサービス
- ・ コンサルティング担当有り



- ・ 「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

ファンマーケティングプラットフォームの確立を目指す

Bitfanのロゴをリニューアル



ファンマーケティングのグローバルプラットフォーム構想を前進させるべく、和色を用いた普遍的なデザインにリニューアル

【ロゴタイプ】



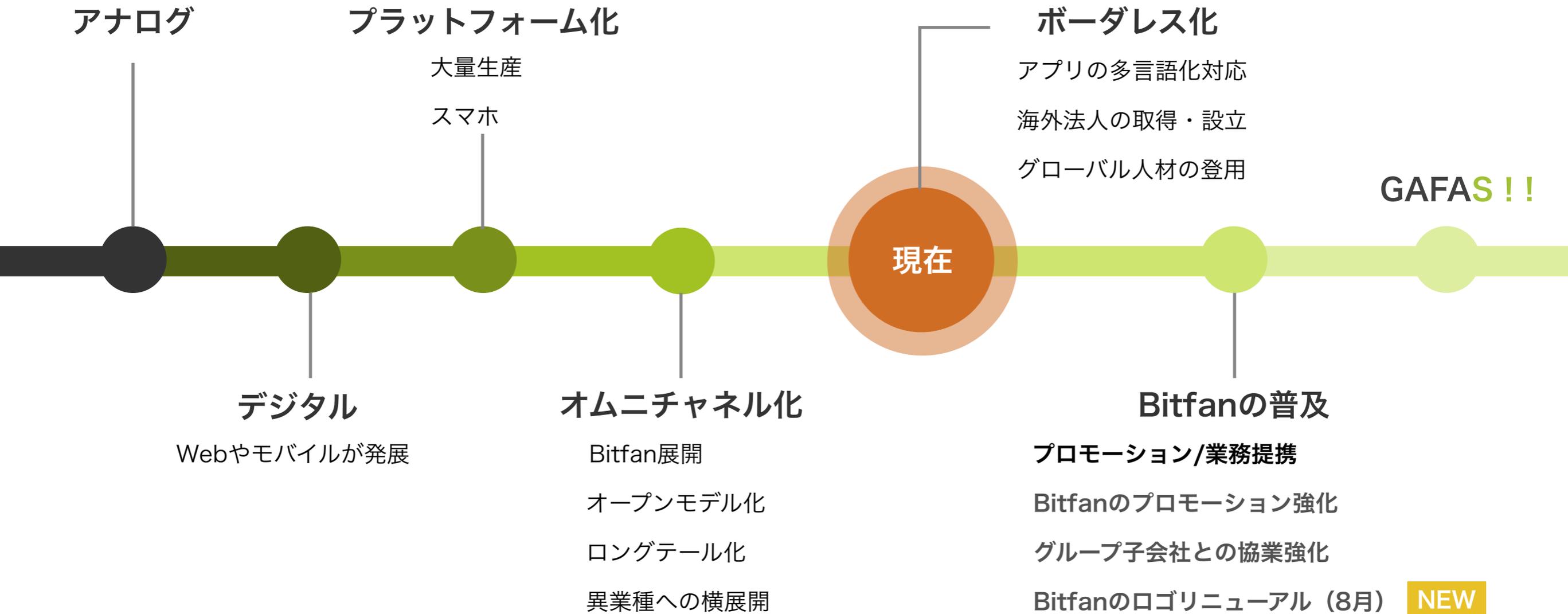
【シンボルマーク】



ファンビジネス ロードマップ



時代の潮流に沿って集中と選択で事業を拡大 → グローバル展開に注力

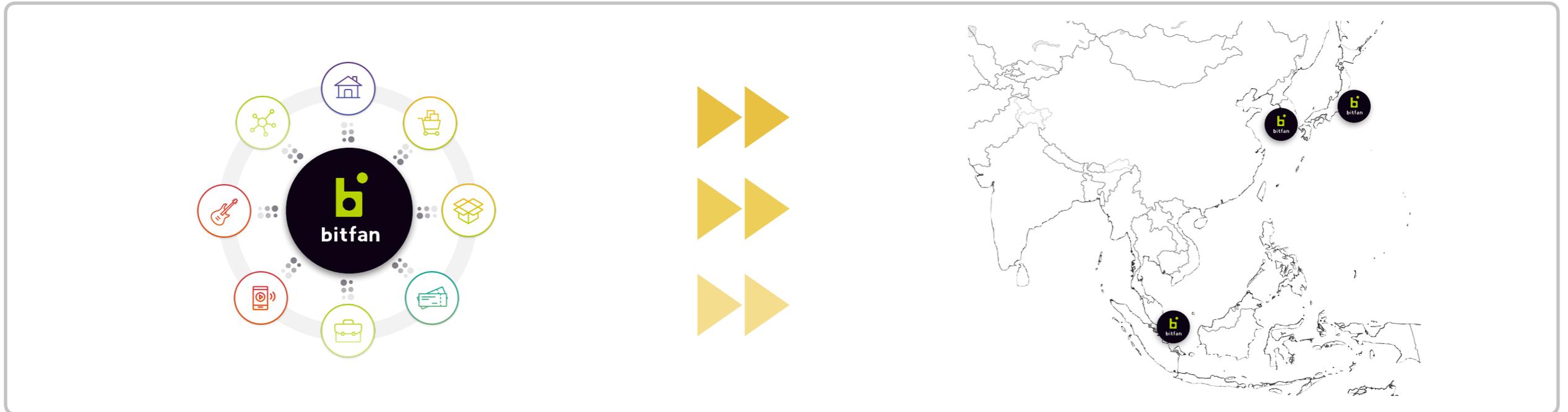


グローバルなファンマーケティングのリーディングカンパニーを目指す

Bitfanグローバル戦略



Bitfanを中心とした3つの戦略



ヒト



グローバル人材の登用



モノ



海外アーティストのファンメディア展開



カネ



M&Aによるチャンネル拡大・キャッシュ状況



グローバル人材の登用



グループ会社のDIG社が韓国多言語人材と日本企業を繋げるオンラインマッチングサービスをリリース予定

オンラインマッチングサービス「BATTEKI」

ディグ株式会社（グループ会社）が株式会社モザイクワークと業務提携し、11月2日（月）に共同リリース予定



【サービス概要】

逆求人型のサービスで、日本企業に就職を希望している多言語人材にスカウトを送信することによって、企業の方から多言語人材へのアプローチが可能



海外アーティストのファンメディア展開



在外子会社のSKIYAKI82が韓流アーティストのファンメディア獲得活動を本格化させ、Bitfan Proにて3件のサービスをリリース

今後、多数の韓流アーティストのファンメディアリリースを予定

The image displays the 'bitfan Pro' branding and three service examples: 'LIKE A MOVIE', 'VANNER', and 'N.CUS'. Each service is shown on a laptop and a smartphone. To the right is a map of East and Southeast Asia with the bitfan logo, the South Korean flag, and the SKIYAKI82 logo overlaid.



M&Aによるチャンネル拡大& キャッシュ状況



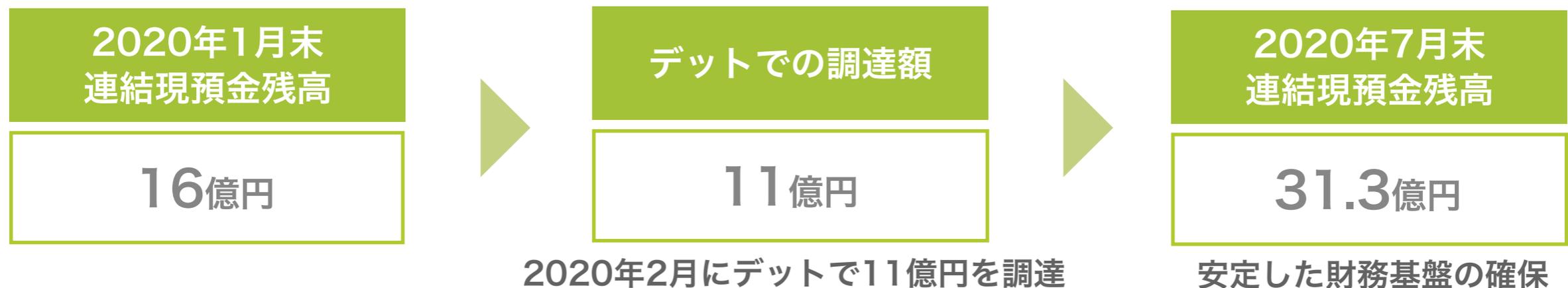
【M&A方針】 Bitfanのチャンネル拡大（グローバル）を目的とした事業投資

■ 中国大陸でのエンタメ展開に知見があるグローバル企業との事業提携を検討中

■ 海外のインフルエンサーネットワークを有するMCN企業との事業提携を検討中

MCN（マルチチャンネル ネットワーク）：YouTuberのタレントマネジメントおよびメディア制作・配信をサポートする組織の総称

【TOPICS】 新型コロナウイルス影響下でのキャッシュ状況



通期業績予想の修正



	2021年1月期 業績予想 (2020/3/13発表)	2021年1月期 業績予想 (今回修正予想)	増減額	増減率
売上高 (百万円)	5,507	4,950	△557	△10.1%
営業利益 (百万円)	71	150	79	111.3%
経常利益 (百万円)	57	120	63	110.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益 (百万円)	5	35	30	600.0%
1株当たり当期純利益 (円)	0.48	3.27	2.79	581.3%

- ・ 主な売上高の減少要因：ECサービス好調（前回予想比で売上高500百万円増加）の一方で、COVID-19の影響の長期化に伴うO2O事業におけるライブ制作売上の減少（△600百万円）、FCサービス（オープン型の課金収入等を含む）売上高の減少（△400百万円）、その他連結子会社の売上高の減少等。
- ・ 主な営業利益の増加要因：ECサービス利益増加、O2O事業及びFCサービス利益の減少に加え、人件費、広告宣伝費、決済手数料、のれん償却額等の販管費の減少。
- ・ 主な経常利益の増加要因：営業利益の増加に加え、持分法による投資損失の増加を考慮。
- ・ 親会社株主に帰属する当期純利益の増加要因：経常利益の増加に加え、法人税等の増加等を考慮。なお、当社グループは連結納税制度を適用しておらず、連結子会社の欠損金を当社の課税所得から控除できず、節税効果を得られないこと、また、連結子会社では繰延税金資産を計上していないことから、税金等調整前当期純利益に対する法人税等の負担率が高くなる点に留意。

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	93名
主な株主	株式会社蔦屋書店

役員構成

代表取締役 宮瀬 卓也
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 玉上 宗人
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



※2020年7月末現在

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。

