2025年３月期
決算補足説明資料

2025年5月15日
株式会社エムアップホールディングス

目次

- 2025年３月期
- 決算概要 ・・・・・・・ 2
- コンテンツ事業 ・・・・・・・ 11
- 電子チケット事業 ・・・・・・・ 16
- コンテンツ事業（その他） ・・・・・・・ 27
- ご参考 ・・・・・・・ 49

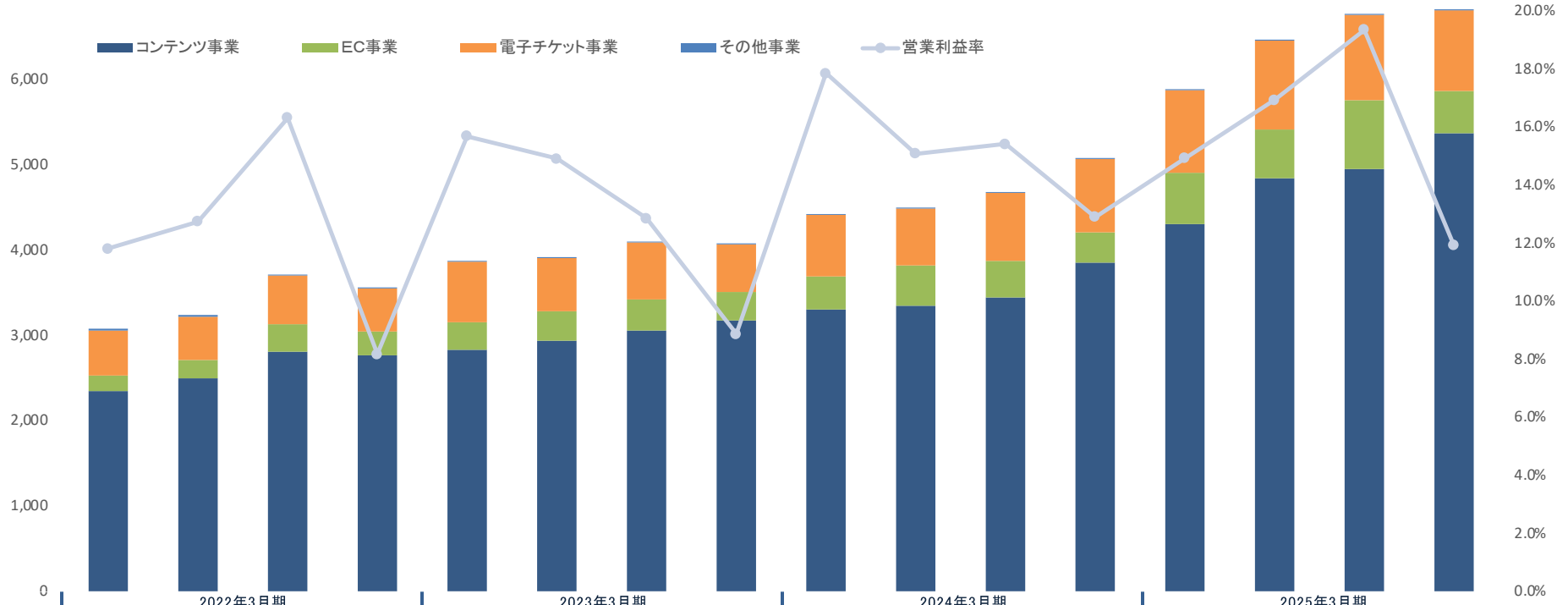
2025年３月期 決算概要

25年３月期 連結業績ハイライト

（百万円）	2024年3月期（実績）	2025年3月期（実績）	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
売上高	18,574	25,782	7,208	138.8%
コンテンツ事業	13,867	19,349	5,481	139.5%
EC事業	1,648	2,488	840	151.0%
電子チケット事業	3,028	3,921	892	129.5%
その他	30	23	△7	76.6%
売上総利益	6,054	7,819	1,765	129.2%
販売費及び一般管理費	3,229	3,753	524	116.2%
（のれん償却額）	218	109	△109	50.0%
営業利益	2,824	4,065	1,240	143.9%
経常利益	2,867	4,113	1,245	143.4%
税引前当期純利益	2,798	3,238	440	115.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,481	1,664	182	112.3%

- 事業の基盤となる有料会員数が想定以上に増加したことで、売上高は38.8%の大幅な増収を達成
- 円安に伴うAWSサーバー代の上昇、新規事業へ向けた投資などの費用増加をこなし、営業利益も43.9%の増益
- 保有する提携先企業の有価証券評価損等を特別損失として計上し、税引前当期純利益は12.3%の増益

事業別推移（四半期推移）



（百万円）	2022年3月期 1Q	2Q	3Q	4Q	2023年3月期 1Q	2Q	3Q	4Q	2024年3月期 1Q	2Q	3Q	4Q	2025年3月期 1Q	2Q	3Q	4Q
コンテンツ事業	2,343	2,488	2,803	2,761	2,821	2,935	3,048	3,169	3,295	3,339	3,437	3,841	4,295	4,830	4,937	5,358
EC事業	180	223	321	275	331	343	367	328	395	471	426	357	608	576	810	494
電子チケット事業	523	505	568	514	706	618	673	568	712	673	805	868	959	1,040	998	953
その他事業	30	22	10	7	2	5	8	10	11	9	7	9	4	10	2	8
営業利益	363	412	604	290	605	581	526	361	783	674	718	650	870	1,087	1,300	809

- コンテンツ事業は、引き続き有料会員数が大きく増加したことで前年同期比で売上高は約140%の増収
- EC事業についてもコンテンツ事業に牽引され、また商品取り扱いも順調に拡大したことから売上高は約1.5倍に
- 電子チケット事業は、チケット取り扱い枚数の増加とチケット周辺領域の事業拡大により過去最高の売上に

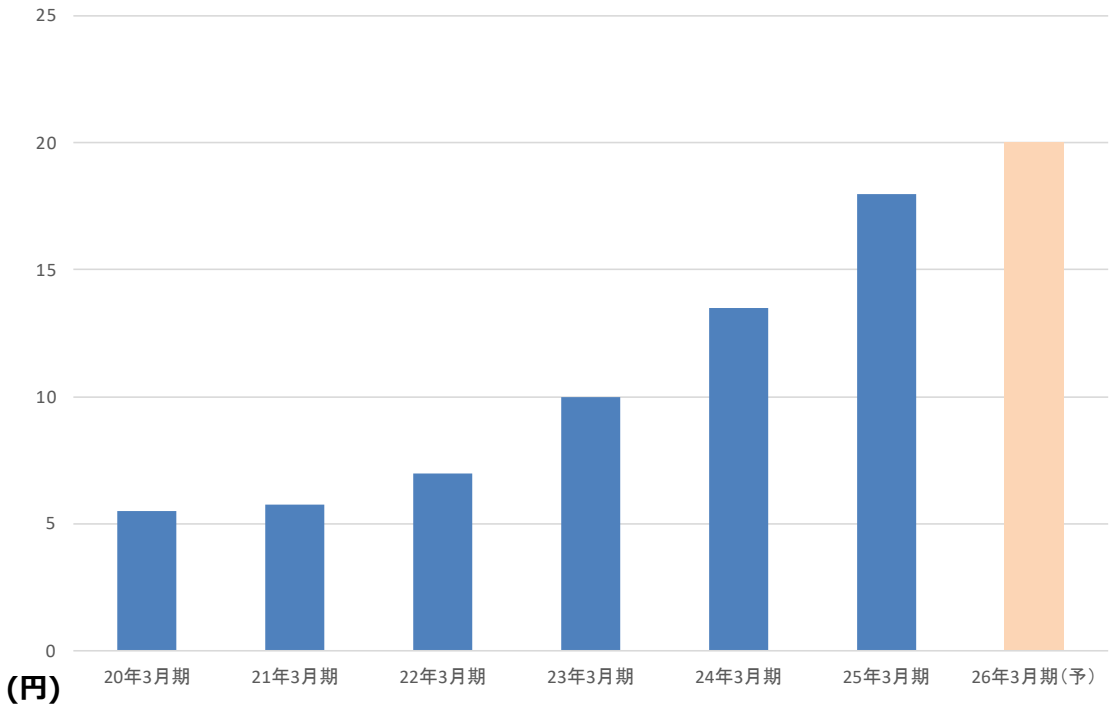
26年３月期業績見通しについて

（百万円）	2025年3月期（通期）（実績）	構成比	2026年3月期（通期）（予想）	構成比	増減額	前期比
売上高	25,782	100%	28,000	100%	2,218	108.6%
売上総利益	7,819	30.3%	8,700	31.1%	881	111.3%
販売費及び一般管理費	3,753	14.6%	4,000	14.3%	247	106.6%
営業利益	4,065	15.8%	4,700	16.8%	635	115.6%
経常利益	4,113	16.0%	4,700	16.8%	587	114.3%
税引前当期純利益	3,238	12.6%	4,600	16.4%	1,362	142.1%
親会社に帰属する当期純利益	1,664	6.5%	2,500	8.9%	836	150.2%

- 特殊要因の剥落により増加率は減少するものの、引き続き会員増及び増収を見込む
- より収益性の高い売上高の比率が高まることで、利益率は向上する見通し
- 特別損失等の発生は見込まず、当期純利益は大幅な増益へ
- トランプ政権の関税政策による業績への直接的な影響は認められない

株主還元

積極的な事業投資を行いつつ継続的な増配へ



電子チケットや海外展開など新規事業への投資は継続するも、25年３月期の配当は18円へと増配、
26年３月期は1株あたり20円へとさらに増配の予定

配当性向30%を目安に業績の進捗にあわせて配当予想は見直しを行う

海外展開等の新規事業への投資やM&Aの状況も考慮しながら、引き続き自社株買いによる株主還元も実施予定

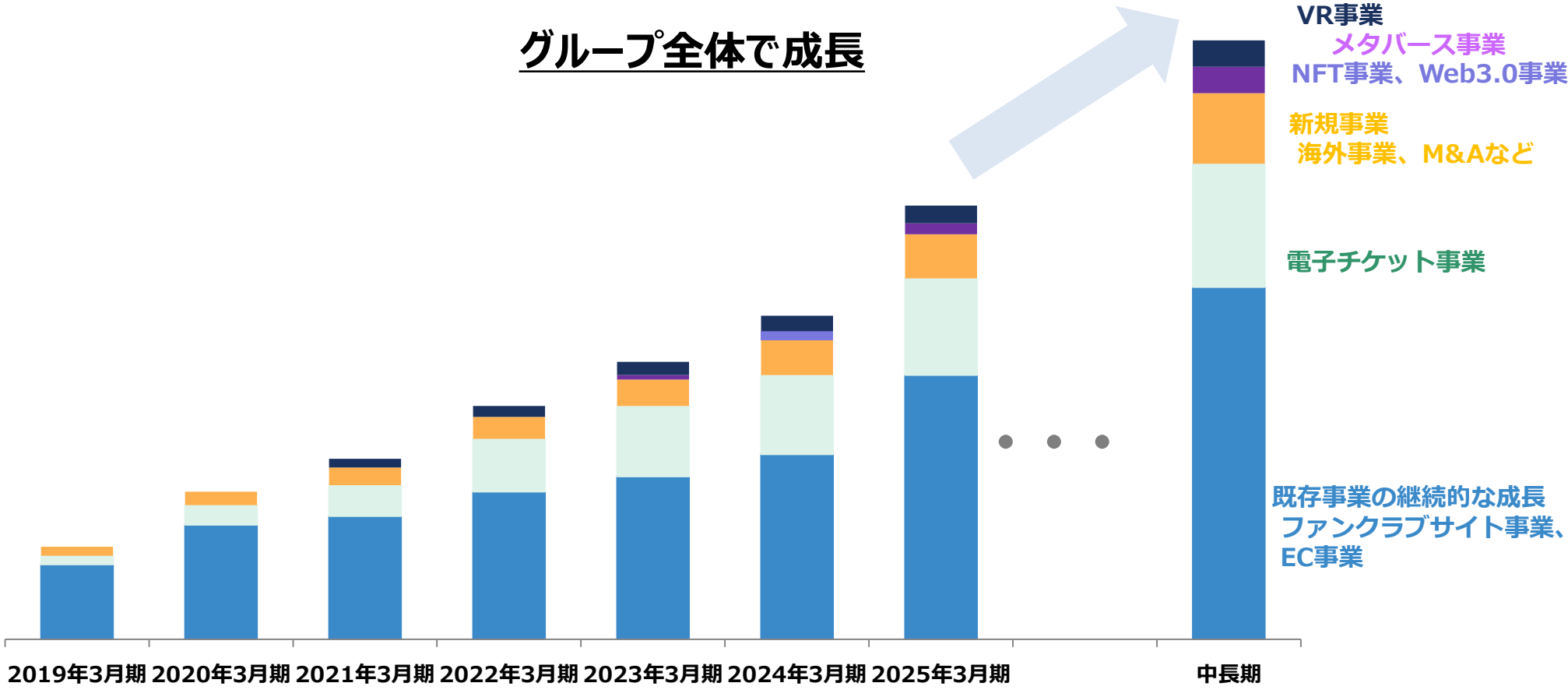
要約貸借対照表

	24年3月期（実績）	25年3月期（実績）	前期末比増減額
流動資産	14,861	**21,059**	6,197
預金	8,780	**12,327**	3,547
売上債権	2,561	**3,579**	1,018
棚卸資産	42	**67**	25
その他	3,478	**5,084**	1,606
固定資産	4,688	**4,923**	235
有形固定資産	1,204	**1,318**	113
無形固定資産	699	**276**	△422
のれん	109	**-**	△109
投資その他の資産	2,784	**3,329**	544
資産合計	19,549	**25,983**	6,434

	24年3月期（実績）	25年3月期（実績）	前期末比増減額
流動負債	12,196	**17,023**	4,827
買掛債務	4,853	**6,957**	2,103
有利子負債	0	**0**	0
未払金・契約負債	5,962	**7,672**	1,709
その他	1,381	**2,394**	997
固定負債	211	**174**	△36
負債合計	12,407	**17,198**	4,791
純資産	7,141	**8,785**	1,659
株主資本	7,468	**8,343**	890
その他	△327	**441**	768
負債・純資産合計	19,549	**25,983**	6,434

- **有利子負債は、創業以来ゼロを継続**

今後のグループ成長イメージ



- 会員基盤を拡大させることで、既存事業は安定的かつ継続的な成長を見込む

- 電子チケット事業の収益力の向上、M&A等の投資による新規事業の育成、
  海外事業展開によって成長を見込み、関税等の影響もないことから、
  営業利益ベースでは、年間20%以上の成長とを維持することを目指す

組織体制

グループ会社一覧



組織体制-2

株式会社Fanplus（セグメント：コンテンツ、EC）

事業内容：ファンクラブ/ファンサイトの企画、開発、運営
アーティストグッズオンライン販売システムの開発・運営

役員構成：代表取締役 佐藤元
取締役 斎藤磨悟、的場真吾、山内良、美藤宏一郎

出資割合：当社100%

株式会社Tixplus （セグメント：電子チケット）

事業内容：電子チケット及びトレードサービスの企画、開発、運営
アプリの開発・運営

役員構成：代表取締役 池田宗多朗
取締役 飯沼裕樹、安井透（株式会社イープラス）、他

出資割合：当社54.6%、株式会社イープラス34.0%、その他

株式会社Dear U plus（セグメント：コンテンツ）

事業内容：「DearU bubbleプラットフォームサービス」の
日本事業の運営及び管理

役員構成：代表取締役 山内 良

出資割合：当社51%、Dear U Co., Ltd44%、株式会社Ligareaz5%

株式会社Creative Plus（セグメント：コンテンツ）

事業内容：コンテンツ制作および配信事業、アニメーション制作、
ゲーム系グラフィック制作、IP海外展開事業

役員構成：代表取締役 加藤周太郎
取締役 坂野和之、安田茂雄

出資割合：当社100%

株式会社VR MODE（セグメント：コンテンツ）

事業内容：ＶＲコンテンツ制作、360 度動画の撮影/配信、
ＶＲプラッ トフォームの運営

役員構成：代表取締役 樋口愛史
取締役 立花伸吾、的場真吾

出資割合：当社63.5%、株式会社Jストリーム8.5% 、その他

株式会社THE STAR JAPAN（セグメント：コンテンツ）

事業内容：韓流アーティストのファンクラブ事業、Eコマース事業等

役員構成：代表取締役 樋口愛史、他

出資割合：当社50%、THE STAR PARTNER25%、STARNEWS25%

株式会社Roen Japan（セグメント：その他）

事業内容：Roenブランドの企画・製作・運営業務

役員構成：代表取締役 美藤宏一郎
取締役タウンセン タイローン 竜也

出資割合：当社100%

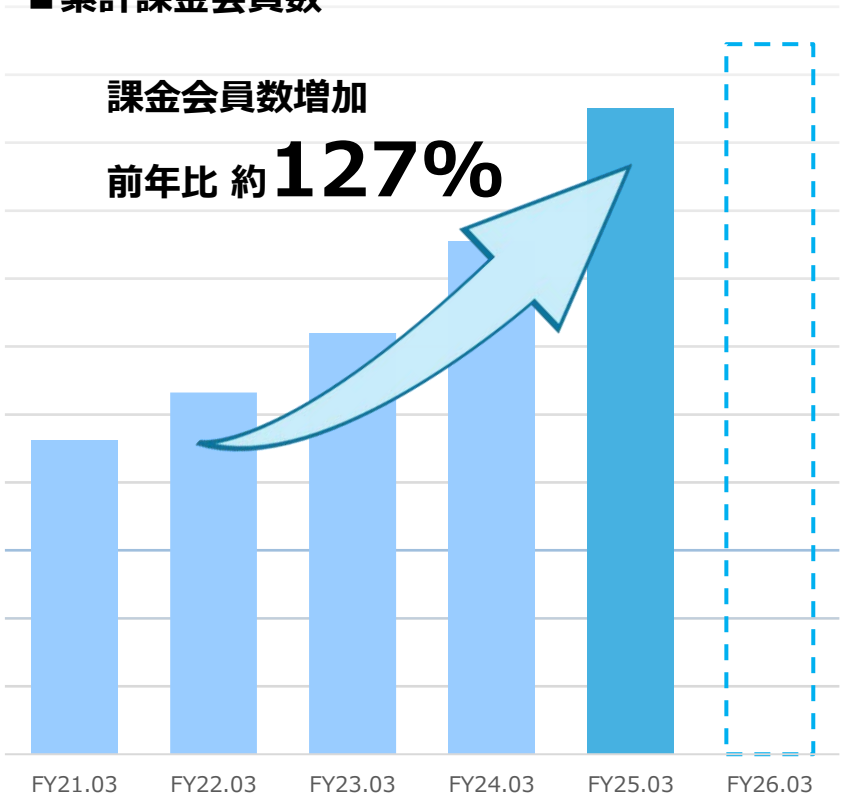
コンテンツ事業（Fanplus）

◇ファンサイト事業実績（Fanplus）

◎新規案件の獲得、既存案件の継続的な成長、海外会員獲得施策が好影響

トレンドアーティストの新規獲得、独自かつ網羅的な運用システムを活用した既存案件の会員施策等により大きく達成。
アーティストの海外公演に合わせた海外会員先行を実施し新規会員獲得に成功。同時に会員コンテンツの多言語化も推進。

■累計課金会員数



会員数増加要因のハイライト

◎新規FC開設数：前年比 約118%

<新規アーティスト例>
菊池風磨、IS:SUE、渡辺直美、CUTIE STREET、Sou、
山下智久(動画サービス) 、ファントムシータ、imase、
ハルカミライ、きゃりーぱみゅぱみゅ など

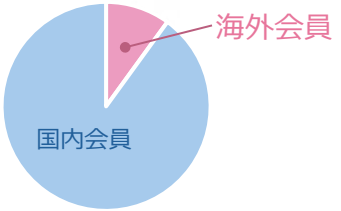
ファンクラブプラットフォーム
FanplaKit 利用アーティスト：前年比 約137%

◎会員獲得も好調

<既存アーティスト例>
あいみょん、Official髭男dism、
サカナクション、JO1、
Vaundy、back number、
FRUITS ZIPPER、
Mrs. GREEN APPLE など

◎海外会員施策で増加

海外公演で海外会員先行を実施後、
会員の海外割合が約10%になった例も。



◇FY25 新規導入アーティスト一例（Fanplus）

各世代から人気の様々なジャンルのアーティストを獲得。アーティストの活動にマッチした最適なサービスや機能を実装。



菊池風磨



IS:SUE



ハルカミライ



きゃりーぱみゅぱみゅ



imase



CUTIE STREET

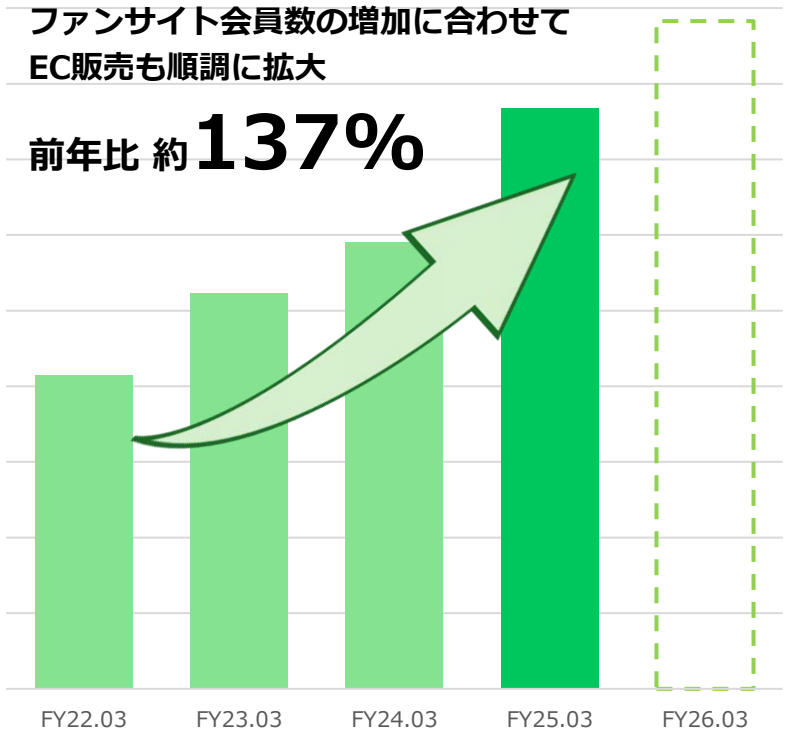
他多数

◇EC事業実績（Fanplus）

◎高アクセス対応のストアを構築し、人気アーティストの大規模販売を実現

「Shopify」を活用しアクセス集中時でもストレスなく商品閲覧や購入が可能なストアを構築。大規模販売による売上拡大に貢献。
オンラインくじは売上規模・取扱案件数の両面で成長。公式ECサイトと「YouTube」の連携も開始し、販売チャネルの拡大を図る。

■営業利益推移



EC販売実績のハイライト

◎ EC実施例



LAPONEエンタテインメント所属アーティスト合同イベント
「LAPOSTA2025」グッズ事前販売

◎オンラインくじ実績

ITZY、n.SSign、OCTPATH、
Official髭男dism、くるり、
原因は自分にある。、
ナイトメア、BUCK-TICK、
FUNKY MONKEY BΛBY'S、
MISAMO、ME:I、
TWICE、山下智久 など

◎YouTube連携



YouTubeと日向坂46公式ストアを直接連携。
生配信と連動した商品訴求を実施

◇Fanplus中長期戦略

前期の好調な事業活動から得られた利益を、新たなファン体験や価値創出のために投資し、エンターテインメント業界の未来に還元。



Web3技術を活用した次世代ファン体験の創造

コインチェック社でのIEOを通じてアーティストとファンをWeb3領域に接続し、アーティスト、ファンクラブ会員およびクリプト・投機層が活用するトークンの流通を目指す。



画面は開発中のメタバースアプリ。
第1Qに第一弾サービス開始予定。

推し活の進化を見据えたメタバース等の研究開発

2Dでのファンクラブの楽しみをインタラクティブな体験にアップデート。Web3事業との連携も視野に入れながらアバターに紐づくデジタルアセットの課金モデルを構築。



グローバル視点でのファンダム基盤の拡充

日本アーティストのグローバル展開や、海外アーティストの日本進出を支援。「Weverse」等の有力サービスや現地パートナーと積極的に連携し、グローバルファンダムを構築。

今後も、新たな可能性を模索しながら、変化を機敏に捉え、先進的な取り組みをいち早く実行に移すことで、エンターテインメント業界の持続的な成長に貢献していきます。

電子チケット事業（Tixplus）

◇電子チケット事業（Tixplus）

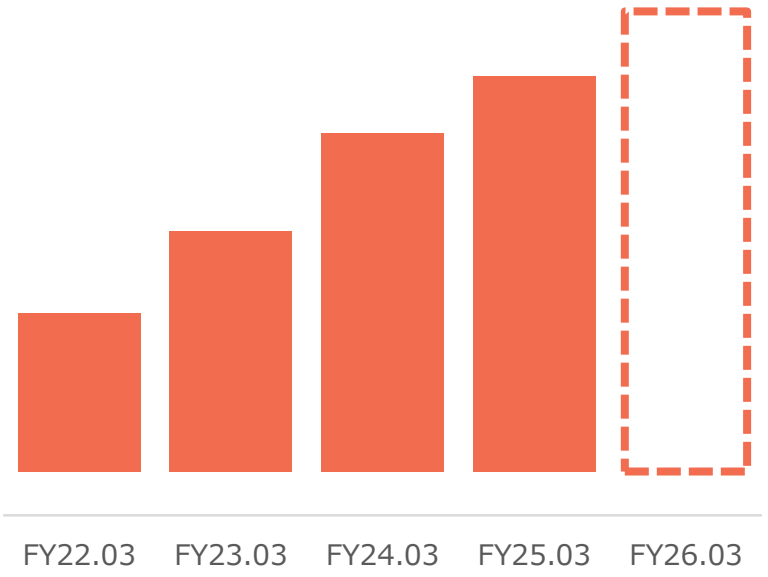
発券

◎取り扱いアーティストも着実に増加し、順調に推移

⇒ 通期で過去最高枚数を達成。既存案件の安定的な獲得と新規案件により成長。

チケプラ

【電子チケット事業売上高推移】



売上高 前年比116%

FY25 実績



Mrs. GREEN APPLE



菊池風磨



にじさんじ

FUKUOKA MUSIC FES. 2025
2025 1.25[SAT] / 1.26[SUN]
みずほPayPayドーム福岡

FUKUOKA MUSIC FES

他多数取り扱い中

◇電子チケット事業（Tixplus）

発券

◎電子チケット機能の外部提供が拡大し、新規案件が着実に増加

⇒業界で培った知見をもとに最適なソリューションを展開し、電子チケットの普及拡大に貢献

チケプラKit (SDK)

新規案件



TOTTEI KOBE

FUKUOKA MUSIC FES



LAPOSTA



・神戸アリーナ公式アプリにてチケプラSDKが採用

・フェスアプリでも利用拡大中

継続案件

Mrs. GREEN APPLE



Vaundy



アーティストアプリ
(・INI・あいみょん・Official髭男dism
・JO1 ・サカナクション・超特急 他）／
FUKUOKA MUSIC FES等フェス公式アプリ　他多数

◇電子チケット事業（Tixplus）

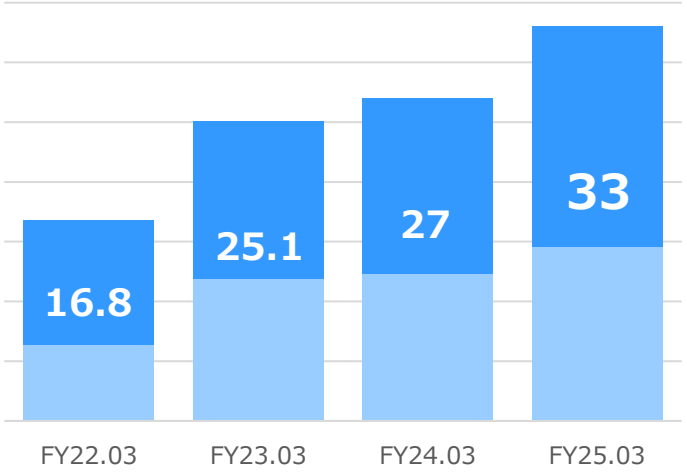
トレード

◎成立数・案件数ともに堅調に推移、右肩上がりの成長トレンド

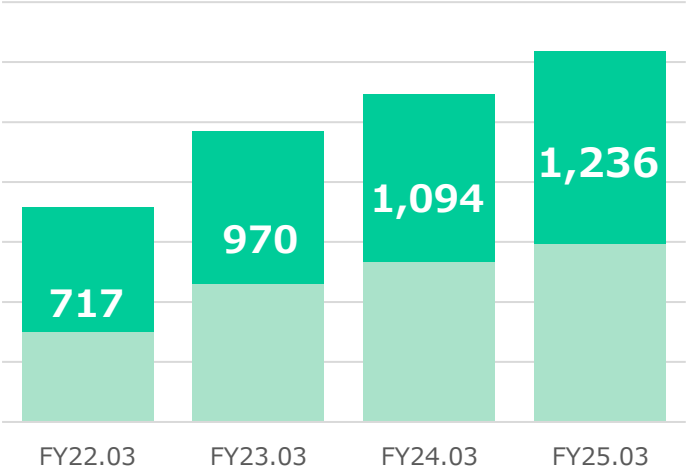
⇒幅広いニーズに対応。公式二次流通サービスとして市場から高い評価を獲得

チケプラTrade

【チケットトレード成立枚数】（単位：万枚）



【チケットトレード実施案件数】（単位：件）



多様なニーズに応える公式リセールサービスとして評価を高め、継続的な取引と新規案件が増加し、成立枚数は昨対比122%の成長。取扱実績は過去最高に達する

◇電子チケット事業（Tixplus）

トレード

◎音楽領域に加え、スポーツ・演劇・イベント領域も導入拡大

⇒安全性・公平性・利便性の高い公式リセールを実現し、健全なチケット二次流通に寄与

チケプラTrade

FY25 実績



BUMP OF CHICKEN



INI



あいみょん



玉置浩二



レ・ミゼラブル



びわ湖花火大会



東京ヤクルトスワローズ



読売ジャイアンツ

サカナクション／Saucy Dog／西野カナ／A3!　他多数取り扱い中

◇電子チケット事業（Tixplus）

◎ニーズに応える機能進化により、公式リセール市場での優位性を加速

チケプラ

市場ニーズで既存機能が大きく評価

アプリの海外言語対応

インバウンド需要や国内アーティストの海外公演が増加。
国内外でスムーズな入場を提供



顔認証による強固な本人確認

チケット不正転売が改めて深刻になっており、導入増。



チケプラTrade

スポーツ・イベント分野などに最適なニーズに応える拡張版のリセールサービスを新たに提供開始

プロ野球 ３球団 で採用



読売ジャイアンツ



ヤクルトスワローズ



中日ドラゴンズ

外部サービスアカウント連携

他社のIDでリセールが利用できる

先着販売形式

スポーツ観戦の即時性に対応

席番を確認して購入できる

好きな座席位置をみて応援

価格変動

主催の指定範囲内で価格変動

チケットの適正な流通と活性化を実現し、公式リセールの利用率向上と市場シェアを拡大

◇電子チケット事業（Tixplus）

くじ ◎チケットやスポーツIP事業と連携し新たな収益モデルを創出

⇒スポーツ領域でのオンラインくじの採用が拡大し、顧客単価も向上

くじプラ（オンラインガチャ）

FY25 実績

140 案件



RIZIN



WATWING



EVNNE



ジュジュン



乃木坂46



B.LEAGUE



サカナクション

他多数取り扱い中

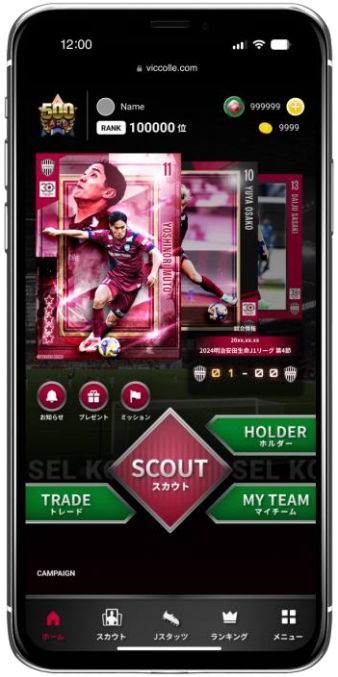
◇電子チケット事業（Tixplus）

スポーツ

◎プロスポーツにおける興行外収益の定番サービスに成長

⇒バスケットボール、野球、バレーボール、卓球に続き、サッカーファンに向けて
デジタルカードコレクションサービスを拡大

サッカー新規サービス



ヴィッセル神戸



アビスパ福岡



ガンバ大阪



サンフレッチェ
広島



北海道
コンサドーレ札幌



モンテディオ
山形



柏レイソル

ヴィッセル神戸、アビスパ福岡、ガンバ大阪、サンフレッチェ広島、
北海道コンサドーレ札幌、モンテディオ山形、柏レイソルを加え、
Jリーグ案件は前期３クラブから10クラブに。今後更に拡大を継続。

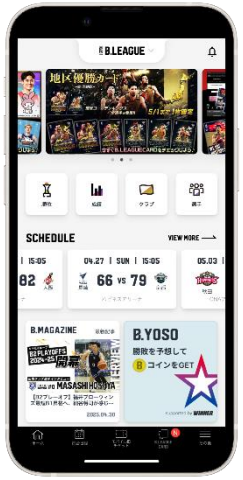
◇電子チケット事業（Tixplus）

スポーツ

◎スポーツ領域のDX支援を通じて課題を解決

⇒電子チケットの発券から入場、来場促進、収益拡大までトータルサポート

オフィシャルアプリ



B.スマチケ



スマートV





B.LEAGUE（男子プロバスケ）、SVリーグ（バレーボール）ともに公式スポンサーとして更に連携を強化。B.スマチケはUIをリニューアル、スマートVはカレンダー機能を追加してユーザー体験を向上。

来場施策・PR



B.LEAGUEやSVリーグのオールスター戦で現地来場施策を実施し、集客に貢献。





コンビニプリント

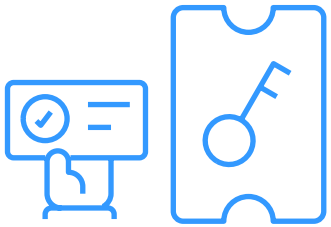


デジタルカードをコンビニのマルチコピー機でプリント。B.LEAGUE 、SVリーグのオールスター限定カードのデザインを特別仕様にして販売。

◇電子チケット事業（Tixplus）今後の事業戦略

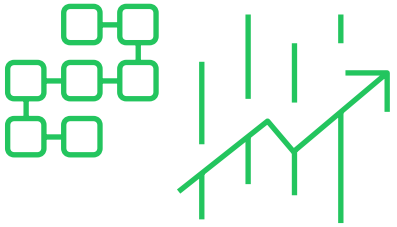
◎多様な領域への展開を見据えた柔軟なサービス基盤の強化

チケプラ　チケプラTrade



高精度な本人確認チケット

マイナンバーを活用した公的個人認証により、本人確認精度と転売対策を大きく強化した電子チケットの提供



価格変動型サービス

需要と供給に応じた価格変動設計と主催者への還元を可能にする、ブロックチェーン活用型チケットサービス



多機能販売基盤の構築

主催者・ユーザー双方の利便性を高めながら、収益最大化を実現する次世代型の電子チケットプラットフォームの開発

◇電子チケット事業（Tixplus）今後の事業戦略

◎デジタル領域を活用した顧客接点や事業収益モデルの拡大

スポーツ領域

デジタルカードコレクション
サッカークラブ拡大と新しいスポーツへの展開

⇒サッカークラブは引き続き拡大、RIZIN（格闘技）等、他スポーツへの展開を強化。

引き続きスポーツDX推進サポートの強化

⇒自社サービスとの連携を強化、デジタルの強みを活かした
顧客接点を構築。現地施策も継続的に実施。
リーグ・クラブ・球団、各スポーツの構想・戦略に沿った
オフィシャルアプリの提案を実施。



コンテンツ事業（Dear U plus）

◇コンテンツ事業（Dear U plus）

ファンエンゲージメントアプリ「bubble for JAPAN」を展開

2025年6月にローンチ。韓国を代表するファンエンゲージメントアプリ「Dear U bubble」を展開するDear U社との協業、Fanplusとの共同開発により実現。強固なファンダム基盤構築に最適なアプリとして導入が加速。



◇「bubble」導入事例（Dear U plus）

◎アーティスト、タレント、モデル、俳優、YouTuberと多ジャンルで導入！

Fanplus運営のファンクラブと連携したファンクラブ会員割引販売、Tixplusの「チケプラ」と連携したbubble購読者限定チケット先行やチケットトレードを実施。エムアップグループのシナジーを活かして、新しいファンエンゲージメントの構築を提案。



あの



Mrs. GREEN APPLE



MIYAVI



渋谷すばる



EXIT



藤田ニコル



SKE48



かす

コンテンツ事業（VR MODE）

◇コンテンツ事業（VR MODE）

◎『VR一斉配信システム』を活用したVR体験型イベントが堅調

180°立体視映像によるVRの没入感や臨場感が大きな話題となり、
VR映像を目玉企画とした体験型イベントを全国で開催（映画館、ライブハウス、催事場）

2024年7月～　HYDEPARK2024@Zepp Yokohama / Nagoya / Osaka Bayside



2024年9月　チャン･グンソク@ユナイテッド･シネマ アクアシティお台場（東京）





2024年9月　GLAY 30th Anniversary Museum@三越前福島ビル（東京）





2024年10月～　L'Arc~en~Ciel LIVE VR@マルイ（東京/大阪/福岡）





撮影･編集、配信システム開発～イベント運用までを一気通貫でサポート
新規アーティストの導入機会も増え、VR利用ユーザーが大きく拡大

◇コンテンツ事業（VR MODE）

◎『VR一斉配信システム』を活用したVR体験型イベントを加速

新規導入アーティストの獲得に向けた営業強化、
VRイベントを起点にマネタイズポイントを増やし事業規模の拡大を目指す

【今後の導入アーティスト】



4月）7ORDER
ユナイテッド･シネマ（東京）



5月）宮野真守
CLUB MIXA（東京）



5月）東山奈央
ユナイテッド･シネマ（東京･大阪）

⇒5.1ch音響による更なる臨場感を追求したシアター上映の積極導入、
レコード店やポップアップストアなどイベント実施会場も継続して拡大

⇒イベントで活用したVR映像の２次利用による売上基盤の拡大
・自社アプリでのオンデマンド販売によるVR利用促進
・商品化･･･VRギアと視聴カードのセット販売（会場販売、EC販売）
・VR上映イベントの海外展開

◇コンテンツ事業（VR MODE）

◎ 今後の注力ポイント（開発）

1.自社アプリ VR MODEの機能拡張・安定性の向上

一斉配信イベントの拡大に併せ、需要拡大の見込めるアプリの機能拡張・安定性の向上への取り組み
・高画質、高効率コーデックへの対応や映像再生エンジンの最適化と安定化
・多様な販売スタイルに対応する為、販売方式の拡張
・安定性の向上と低スペックスマートフォンでの再生の安定化

2.一斉配信システムの機能拡張･安定性の向上

需要拡大への対応として回転効率向上による売り上げ拡大に向けたシステムの拡張
・HMDの電源管理、アプリ起動、アップデートなどを一括管理するシステム拡張
・コンテンツの準備時間や上映前のシステム準備時間を最適化
・ネットワークの最適化による配信システム安定性の向上

3.対応デバイスの拡張

iOS、Android、Meta Quest 2/3、に加え、HTC Viveシリーズ、PICOシリーズなど対応デバイスを順次拡張

コンテンツ事業（Creative Plus）

◇コンテンツ事業（Creative Plus）

◎人気メタバーズプラットフォーム『Roblox』向けゲームコンテンツ配信

⇒全世界ユーザー約3.5億人、デイリーアクティブユーザー約8,500万人に向け展開。





●ゲームコンテンツ「GEEEEET!! THE SOULS!!」とは？
全世界のプレイヤーとリアルタイムにオンライン対戦できる、オリジナルパーティーアクションゲームです。

●本取り組みの狙い
アニメやキャラクターIPを活用したゲーム開発に強みを持つちゅらっぷす株式会社、AIを活用したゲームやゲーミフィケーションを活用した課題解決に強みを持つ株式会社UNBALANCEとの３社協業で、開発、マーケティングノウハウの蓄積、主にIPを活用したメタバースの開発など、各社の強みを生かした事業展開を目指します。

◎ポイ活アプリ「アルプスの少女ハイジとくとくウォーキング」配信中

⇒IPを活用した初のポイ活アプリ。アプリ内イベントと公式施設でのキャンペーンを実施。









●「アルプスの少女ハイジとくとくウォーキング」とは？
スマートフォンと連携し、歩数や移動距離に応じてたまったアプリ内ポイントを、各種電子マネーなどと交換できるポイ活アプリです。

●「アルプスの少女ハイジとくとくウォーキング」の特徴
・放送50周年を迎えた「アルプスの少女ハイジ」初、かつIPを活用した初のポイ活アプリ
・広告収益でのマネタイズを実施
・公式展示会や公式施設にて、プロモーション･キャンペーンを実施
・毎月イベントを実施し、新規イラストが多数登場。

©ZUIYO

◇コンテンツ事業（Creative Plus）

◎ソーシャルゲーム「えとはなっ！～干支っ娘・花札バトル～」配信中

⇒「２周年感謝祭」や リアル「花札」グッズ化 ほか、季節イベントを続々実施中。







●「えとはなっ！」とは
複数プラットフォーム(iOS/Android/DMM)で展開する新ジャンル「花札×美少女」のソーシャルゲームです。

●「えとはなっ！」の特徴
・全国のプレイヤーとオンライン対戦が楽しめる
・干支っ娘ごとに用意されたサブスク「応援団」と「ガチャ」の二軸でのマネタイズ
・干支などの動物の擬人化した「干支っ娘」が多数登場
・多くのVtuberによってゲーム配信

©えとはなっ！製作委員会

◎ PSYCHO-PASSのFC「PSYCHO-BOX」にて初のファンミーティング開催

⇒FC５周年記念プロジェクトの集大成。約1200枚のチケット完売。





●『PSYCHO-PASS OFFICIAL FANCLUB 5TH ANNIVERSARY FANMEETING：PSYCHO-PARTY』２０２５年６月１５日 開催決定！
・豪華声優、塩谷監督登壇イベント
・FC会員のみが参加可能でチケットは完売
・チケット購入特典あり
・ゆーぽん先生の描き下ろしミニキャラで限定グッズも販売
・ノイタミナショップ＆カフェとの連動施策も実施中
・限定デジタルコンテンツ配信

◇コンテンツ事業（Creative Plus）

◎オンラインくじ「くじプラ」にてアニメ系くじを多数実施
◎ ECサイト「ココアニ」でのアニメ・キャラIP限定グッズ順次販売

⇒スタジオ描き下ろしイラストや描き起こしミニキャライラストを使用した限定グッズを多数展開



©kimihana
©しょたん／小学館／君は冥土様。製作委員会

●きみはな―君に届ける花ことば―
初の実写IPをオンラインくじにて実施。
直筆サイン入りクリア色紙やチェキ風カードなど、
作品のフレーバーを生かしたグッズ展開を実施。

くじプラ



©空知英秋･大崎知仁／集英社･「3年Z組銀八先生」製作委員会

●3年Z組銀八先生
人気漫画「銀魂」番外編スピンオフ小説を、新規描き起こしイラストにてグッズ化。

当サイト限定で、クリアボトルやクリアファイルなど、作品の世界観に沿った魅力的な商品を多数展開。



「WIND BREAKER」×「パンダたいそう」
©S,K/WBP ©Satoshi Iriyama / KODANSHA

ココアニ

◇コンテンツ事業（Creative Plus）

◎話題のアニメのLINEスタンプ・着せかえ配信

⇒トップクラスのリリース数とクオリティをキープ。

















TVアニメ「チ。―地球の運動について―」
© U/S/Chi.

TVアニメ「メダリスト」Score 1
©T,K/MP



星屑の王子様
©Kurese Kayahara/Shogakukan





PUI PUI モルカー ザ・ムービー MOLMAX
©MT/PMC









TVアニメ「悪役令嬢転生おじさん」
©M,S/ V, M

TVアニメ「ギルます」
©2024 Mato Kousaka/KADOKAWA/Iffole Labor Union





映画「パディントン 消えた黄金郷の秘密」
© P&Co. Ltd./SC2025



「ローゼンメイデン」20周年記念
©PEACH-PIT･Shueisha/Rozen Maiden PROJECT



TVアニメ「夏目友人帳」
©Y,H/NYP

「旬な作品」を獲得。「クオリティ」「企画力」と「スピード感」を重視した制作。
そして、アニメ放映期間内にリリースをし、売上増に繋げた。

他多数

◇ コンテンツ事業（Creative Plus）

◎コンテンツ関連ビジネスの領域を拡大

・アニメIP、キャラクターIPなどヒットコンテンツの獲得に引き続き注力
・アニメIPコラボや聖地巡礼など、リアル領域での取り組みも積極的に実施
・数々のIPに携わってきたノウハウを生かし、自社IPの創出へのチャレンジ
・ゲーム領域やメタバースにも引き続き注力。
・新しいテクノロジーやデバイス、グローバル向けなど、時流に乗った領域へのチャレンジ

◎クライアントの要望を直ぐにカタチに出来る制作体制の強化。

・アイデアとクオリティ、スピード感を武器にデジタルクリエイティブ事業の拡大
・ニーズの高まるAIやメタバースなどの新しいマーケットへの領域拡大
・札幌事業所も含めた制作チームの連携とディレクションの質の向上
・ファンが喜ぶコンテンツづくりを目指す
・クリエイターが重要なので、クリエイターの教育、囲い込みを実施

◇デジタルクリエイティブ事業（Creative Plus）

◎ゲームアセット制作（IP関連）

ゲームアセットはIP関連を中心に、絵柄似せ＆寄せを基本に
様々なイラスト、ゲーム内素材を量産可能な体制に。

◎定期発注イラスト制作

定期的にニーズのあるキャラクター系やアイテムイラストの
量産ラインを増やしクライアントの求める質、
スピード感を出すように体制強化。

◎IPコラボ用イラスト制作

有名アニメIP×ゲーム。更に飲食店×ゲームコラボのイラストなど、
ユーザーニーズにマッチした特別感のあるイラストを制作。

◎アニメーション制作の強化

spineアニメーションやLIVE2Dなどを中心に、After Effectsや
Lottieアニメーション等、クライアントが求めるハードルの高い
クオリティをさらに強化。

◎LIVE配信アプリの2D/3D素材・アニメーション制作

ふわっち　muchU LIVE

- ふわっち（A inc.）
- MuchU LIVE（株式会社MuchU LIVE）
- 他＋多数展開中。

◎動画制作（広告用ゲームPV他）

エンターテインメント企業のイベント用アニメーション動画や、
サービスのHOW TO動画、ゲームのPVやTVCM用の動画制作
（XDCAM出力やハーディングチェック等）
ゲーム以外の動画領域にも拡大。
IP関連のゲームPVなども制作を強化。

コンテンツ事業（THE STAR JAPAN）

◇コンテンツ事業（ THE STAR JAPAN ）

◎新規FC

韓国俳優 FC開設



キム・ジョンヒョン
日本公式ファンクラブ開設（5月）



イ・ジェフン
日本公式ファンクラブ開設（8月）

◎新規無料会員サイト



チャ・ウミン
無料会員サイト開設（2月）



NouerA
無料会員サイト開設（3月）

有料化を見据えた早期立ち上げにより、ファンの囲い込みを実施

→コアファンのため、有料化で入会が見込める

◎今後の事業展開

来日に合わせた、FCプロモーションを定期的に実施



BTOB
@Zepp Diver city/
zepp Osaka bayside（5月）



EVNNE
@大阪・愛知・東京・神奈川
（6月）



イ・ジュンギ
@パシフィコ横浜
（6月）

FC限定特典付商品の販売強化



BTOB
韓国公式
ペンライト販売



イ・ジュンギ
写真集発売(2ショット撮影会付)



EVNNE
韓国発売CD輸入(イベント応募券付)



NouerA

その他事業（Roen Japan）

◇RIZIN関連事業（Roen Japan）

◎国内最大級格闘技イベント「RIZIN」との業務提携

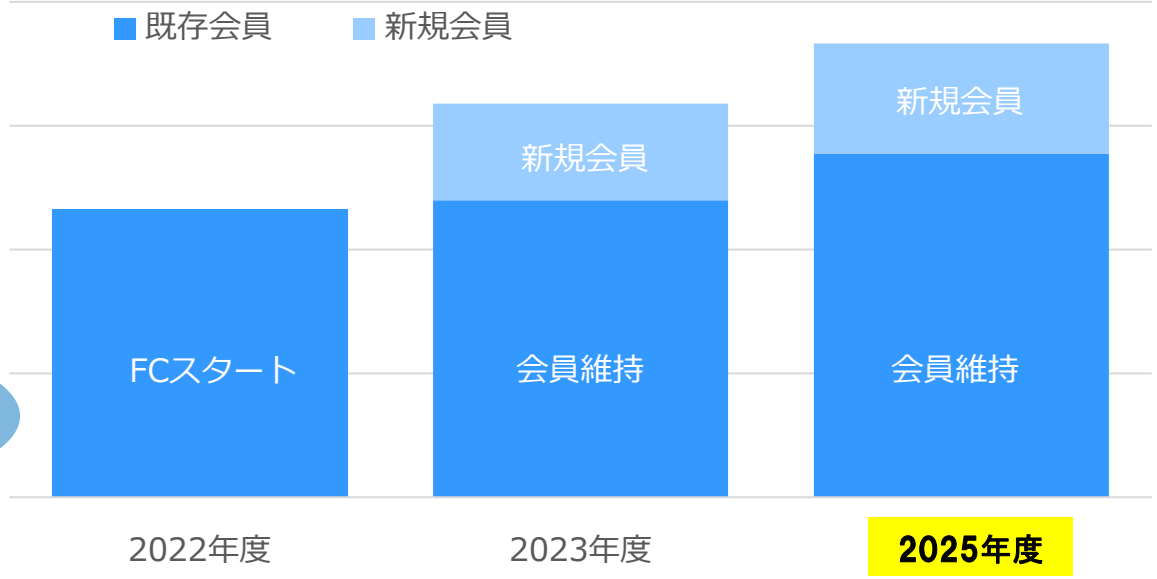
「RIZIN」オフィシャルファンクラブ【RIZIN100CLUB】の運営

「RIZIN」Official　FCとして、既存FCサービスに加えオリジナル動画制作やストリーミングサービスなどを融合させた、新しいデジタルファンクラブ

RIZIN FIGHTING FEDERATION 100CLUB STREAMING & DIGITAL FANCLUB

▪RIZIN100CLUBでは
チケット最速販売、PPV価格最安
PPV完全フル配信

コロナ禍で休止していた「RIZIN」大会は2022年度より大会を徐々に再開し、2024年度は大会数もに増加し、定番となっている年末大会や、超BIGマッチなどSNSで話題の選手や実績のある選手の対戦カードも多く新規会員の獲得や配信の売り上げ増加が見込める。



今後、オリジナル番組の制作配信や選手別サロンなどの運営も予定

◇RIZIN関連事業（Roen Japan）

◎RIZINオフィシャルグッズに関連する業務を展開

グッズ企画及び製造








■年約10大会毎にデザイン～納品
■VIP客専用グッズの制作などもOEM受託

会場物販運営業務






■最大約30,000人来場の大会での販売実績

オフィシャル通販サイト業務



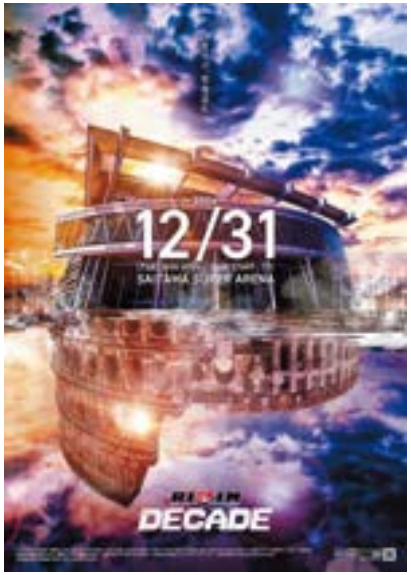




◇総合格闘技「RIZIN」配信事業

◎RIZINのPPV(ペイパービュー)配信事業

⇒配信代理店として 大手配信会社と連携して 配信売上を最大化



RIZIN DECADE
鈴木 千裕 VS ｸﾚﾍﾞﾙ・ｺｲｹ
（フェザー級タイトルマッチ）他



RIZIN.50
元谷 友貴 VS 井上 直樹
(ﾊﾞﾝﾀﾑ級ﾀｲﾄﾙﾏｯﾁ)他



RIZIN男祭りTOKYO DOME
朝倉 未来 VS鈴木 千裕
ｸﾚﾍﾞﾙ・ｺｲｹ VS ｼｪｲﾄﾞﾗｴﾌ（ﾌｪｻﾞｰ級ﾀｲﾄﾙﾏｯﾁ）他

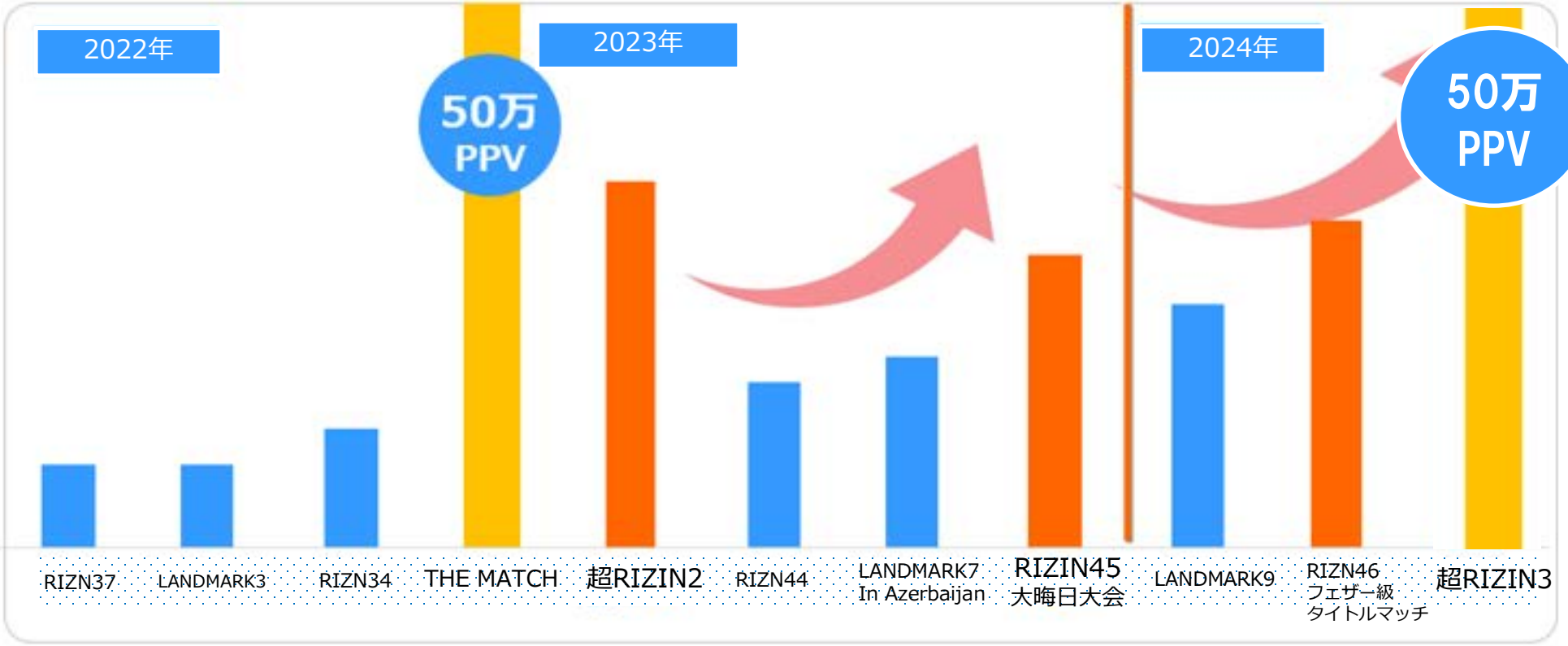


RIZIN WORLD SERIES In Korea
対戦カード調整中

◇総合格闘技「RIZIN」配信事業

◎RIZINのPPV(ペイパービュー)配信事業

⇒2024年、超RIZIN３ではこれまで積み上げてきた実績を見て
「THE MATCH 2022」那須川天心 vs 武尊　50万超のPPVに迫る見込み



ファンクラブやチケット事業のノウハウを生かして PPV配信事業が成長

◇その他事業（Roen Japan）

アパレル事業　Roen 2025 A/W COLLECTION

特殊加工やハンドメイド製法を中心としたデザイン性の高い商品を展開





コラボにより他社とは一線を画す、ディープなファン向けの作りこんだ製品展開




Roen
x
SHOHEI TAKAMIYA



Roen UndērGround（2nd LINE）の展開

Roen UNDERGROUND

Roen本ラインよりもさらに異なるジャンルや世代へアプローチ。
デイリーに着用できるストリートテイストを提案。

インフルエンサーやアーティストに協力を経てブランド拡散中。本ラインにでは獲得しにくい客層へのアプローチになっている。





Roen衣装リース



L’arc~en~Ciel
アー写にて着用



BREAKERZ
アー写にて着用

ご参考

無料のオフィシャルサイトと有料のスマートフォンサイト・ファンクラブサイトが、低コストかつスピーディに提供できるクラウドシステムを自社開発。
J-POP・ロック・アイドル・声優・俳優とジャンルを問わず、有名アーティストから話題の若手アーティストまで幅広く展開しています。



INI





あいみょん





THE YELLOW MONKEY





UVERworld



無料のオフィシャルサイトと有料のスマートフォンサイト・ファンクラブサイトが、低コストかつスピーディに提供できるクラウドシステムを自社開発。
J-POP・ロック・アイドル・声優・俳優とジャンルを問わず、有名アーティストから話題の若手アーティストまで幅広く展開しています。



Official髭男dism



菊池風磨

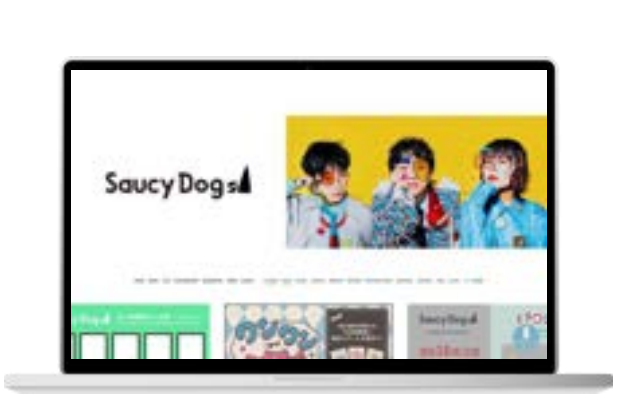


GLAY



コブクロ

無料のオフィシャルサイトと有料のスマートフォンサイト・ファンクラブサイトが、低コストかつスピーディに提供できるクラウドシステムを自社開発。
J-POP・ロック・アイドル・声優・俳優とジャンルを問わず、有名アーティストから話題の若手アーティストまで幅広く展開しています。





Saucy Dog





サカナクション





JO1





ZEROBASEONE

無料のオフィシャルサイトと有料のスマートフォンサイト・ファンクラブサイトが、低コストかつスピーディに提供できるクラウドシステムを自社開発。
J-POP・ロック・アイドル・声優・俳優とジャンルを問わず、有名アーティストから話題の若手アーティストまで幅広く展開しています。



TWICE



Vaundy





back number





FRUITS ZIPPER



無料のオフィシャルサイトと有料のスマートフォンサイト・ファンクラブサイトが、低コストかつスピーディに提供できるクラウドシステムを自社開発。
J-POP・ロック・アイドル・声優・俳優とジャンルを問わず、有名アーティストから話題の若手アーティストまで幅広く展開しています。



ME:I



Mrs. GREEN APPLE



ヨルシカ



ONE OK ROCK

無料のオフィシャルサイトと有料のスマートフォンサイト・ファンクラブサイトが、低コストかつスピーディに提供できるクラウドシステムを自社開発。
J-POP・ロック・アイドル・声優・俳優とジャンルを問わず、有名アーティストから話題の若手アーティストまで幅広く展開しています。



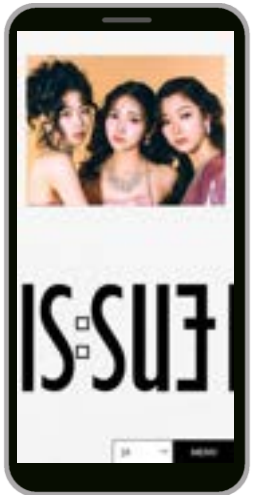
家入レオ



EXIT



=LOVE



IS:SUE



SKE48



STU48



NMB48



THE ORAL CIGARETTES



木梨憲武



クリープハイプ

無料のオフィシャルサイトと有料のスマートフォンサイト・ファンクラブサイトが、低コストかつスピーディに提供できるクラウドシステムを自社開発。
J-POP・ロック・アイドル・声優・俳優とジャンルを問わず、有名アーティストから話題の若手アーティストまで幅広く展開しています。



渋谷すばる



SUPER BEAVER



高橋優



Tani Yuuki



ちゃんみな



手越祐也



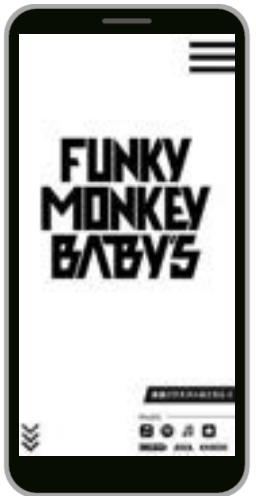
≠ME



Novelbright



hide



FUNKY MONKEY BABY'S

無料のオフィシャルサイトと有料のスマートフォンサイト・ファンクラブサイトが、低コストかつスピーディに提供できるクラウドシステムを自社開発。
J-POP・ロック・アイドル・声優・俳優とジャンルを問わず、有名アーティストから話題の若手アーティストまで幅広く展開しています。



04 Limited Sazabys


僕が見たかった青空



マルシィ


三浦大知



矢沢永吉



山下智久



山本彩



吉井和哉



渡辺直美

他 ファンサイト数

約 500

※Fanpla Kit含む

コンテンツ事業　定額制サービス提供実績

NTTドコモ「スゴ得コンテンツ®」のマーケット向け、複数サイト／アプリの提供を行っています。

スゴ得コンテンツ®



マチ★キャラとり放題



ご当地キャラコレクション



マクロス公式



人気動画



ちびまる子ちゃん＆コジコジ



TBS



PSYCHO-PASS



お笑い落語ライブ



韓流大好き！



声優グランプリ

コンテンツ事業　月額制モバイルサイト・アプリ運営実績

メジャー＆大人気のアニメやキャラクターＩＰを活用したデジタルコンテンツ提供サイトを多数運営しています。

モバイルサイト・アプリ



しゃべってｄキャラとり放題



TBS公式★キャラコンシェル



テレ東★アニメコンシェル



Cent.FORCE☆コンシェル



えとはなっ！
～千支っ娘花札バトル～



GACKT★コンシェル



タツノコ★キャラクターズ



PSYCHO-BOX



アルプスの少女ハイジ
とくとくウォーキング

他 運営サービス数

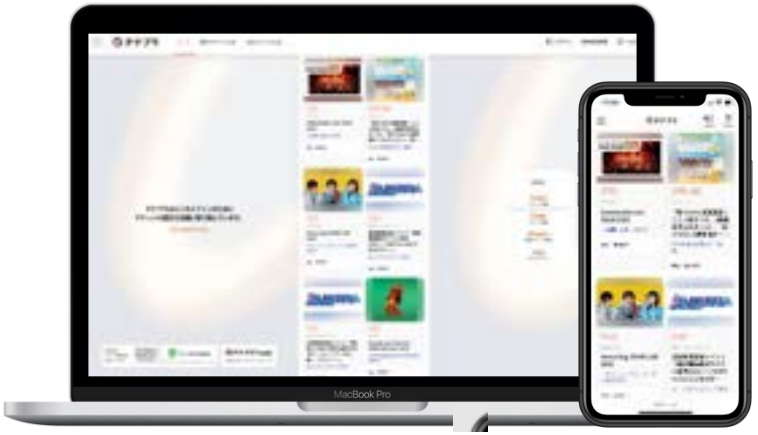
約 50

電子チケット関連サービス

不正転売を防止できる電子チケットアプリを軸に定価取引のトレードセンターを展開。
また、電子チケットアプリに様々なコンテンツやゲームなど新しい価値を付加することでファンサービスの拡充にも貢献しています。



チケプラ



チケプラTrade/チケプラTrade Premium



Meet Pass



メモコレ



くじプラ

外部提供チケットアプリ



各種アーティストアプリのチケットSDK



TOTTEI KOBE



© Yomiuri Giants
GIANTS APP



FUKUOKA MUSIC FES

スポーツIP　デジタルトレーディングカード

シーズン中の様々なシーンを選手カードに仕立てて配信。毎月増えていく選手カードをスカウトしたり、
他のプレイヤーとトレードしたりすることでコレクションできます。



福岡ソフトバンクホークス



読売ジャイアンツ



B.LEAGUE



W LEAGUE



SV.LEAGUE WOMEN / MEN



Tリーグ

And more…

スポーツIP　デジタルトレーディングカード

シーズン中の様々なシーンを選手カードに仕立てて配信。毎月増えていく選手カードをスカウトしたり、
他のプレイヤーとトレードしたりすることでコレクションできます。



浦和レッズ



名古屋
グランパス



セレッソ
大阪



ヴィッセル神戸



アビスパ福岡



ガンバ大阪



サンフレッチェ
広島



北海道
コンサドーレ札幌



モンテディオ
山形



柏レイソル

And more…