

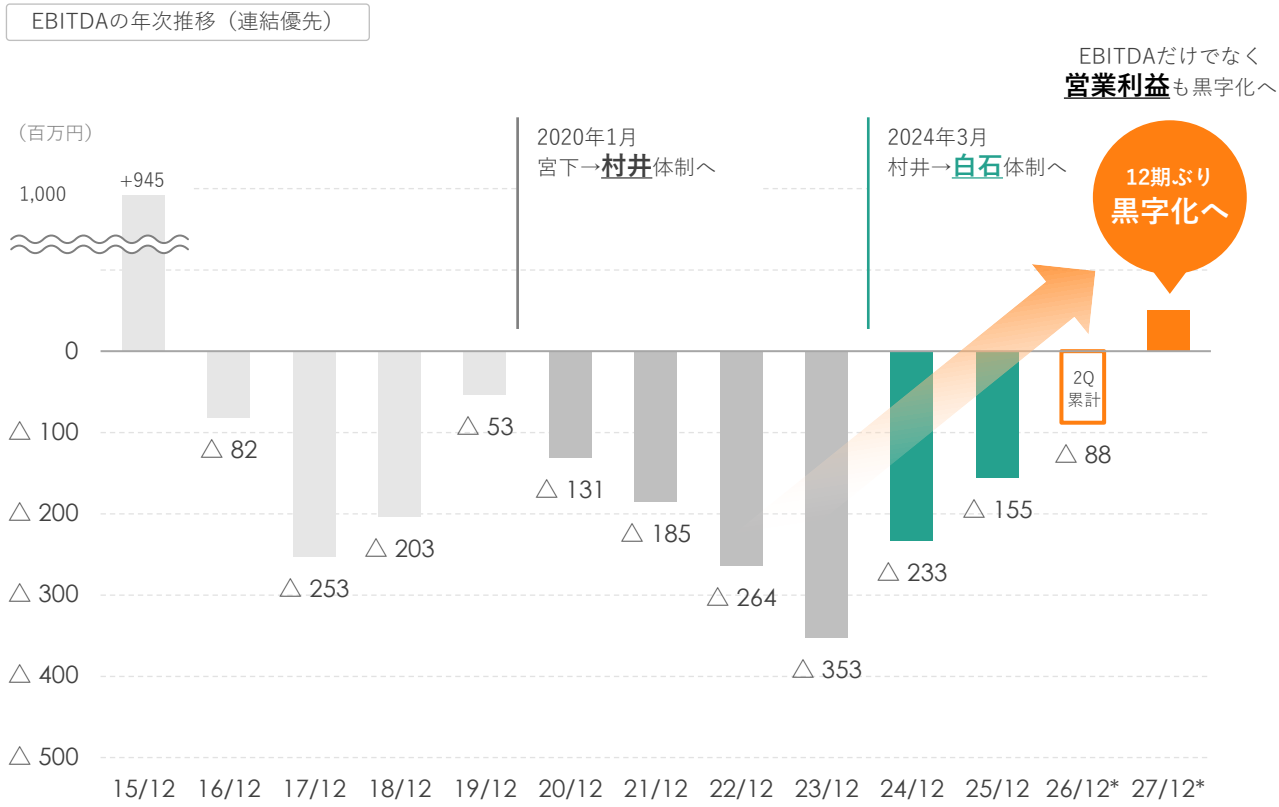


APPBANK

27/12期、12期ぶりの通期黒字化へ。
AppBankが描く「再復活」への道しるべ。

AppBank株式会社 | 2026.10.14

16/12期以降EBITDAベースで赤字を計上し続けてきたが、白石体制に移行して以降は、段階的に赤字幅を縮小*してきた。
26/12期3Qは単四半期でEBITDA黒字となる見込みで、27/12期は、12期ぶりに通期黒字を確保する蓋然性が高まっている。



守り 27/12期の黒字化

01 黒字化は、足元のPL改善で射程圏

既存事業の回復（サッカー新シーズン・インシデント影響の改善）と、のれん償却の縮小が後押し
新規事業の成功を前提とせずに、黒字転換が射程圏にある。

直近2期のEBITDA赤字幅
△238百万円 縮小

26/12期3Q（単体）
EBITDA 黒字化（見込み）

攻め その先の再成長を、2本柱で取りに行く

02 AXソリューション | 2WINSの技術 × 広範な販路

意味で読むAI-OCR「SCR」を、SaaS型とカスタム型で全国の企業・工場へ展開する。

SaaS型の売上高ポテンシャル
年7～23億円

カスタム型の売上高ポテンシャル
初期8～38億円 + 保守 年1～7億円

03 IP BANK構想 | IPマッチングを仕組みにする

9/24に「IP CROSS」をリリース。
人手の営業が上限だった4商材の件数を、AIで集めて自動でつなぐことで伸ばす。

IP CROSS
2026/9/24 リリース

稼働中の4商材の利益率
5～30%

中期目標*
30/12期までの5カ年

売上高 CAGR **+40%**

営業利益率 **10%+**

時価総額 **100**億円超の定着

注：売上高ポテンシャルの試算値詳細は後段資料を参照されたい。当社は本資料開示時点で、2026年12月期の連結業績予想については、業績に影響を与える不確定要素が多く、合理的な業績予想の算定が困難であるため開示していない。
一方で、26/12期3Q単四半期のEBITDAが黒字転換する見込みであることや、今後の事業パイプラインの積み上がりを鑑みるに、27/12期 黒字転換については見通しがたったため、その背景について本資料で体系的に整理・開示している。

01

過去のAppBank

何がうまくいかなかったのか

過去の経営改革

過去の経営戦略

過去から現在へ

02

現在のAppBank

何が変わり、何が積み上がったのか

現在の事業概要

現在の執行体制

現在までの成果

現在から将来へ

03

将来のAppBank

何で、どれだけ稼ぐのか

本資料の中心

Vision & Mission

将来の収益ドライバー

AXソリューション

IP BANK構想

30/12期へのロードマップ

経営陣より

04

戦略的パートナー

誰と組んで実行するのか

子会社・パートナー

ディスクレーマー

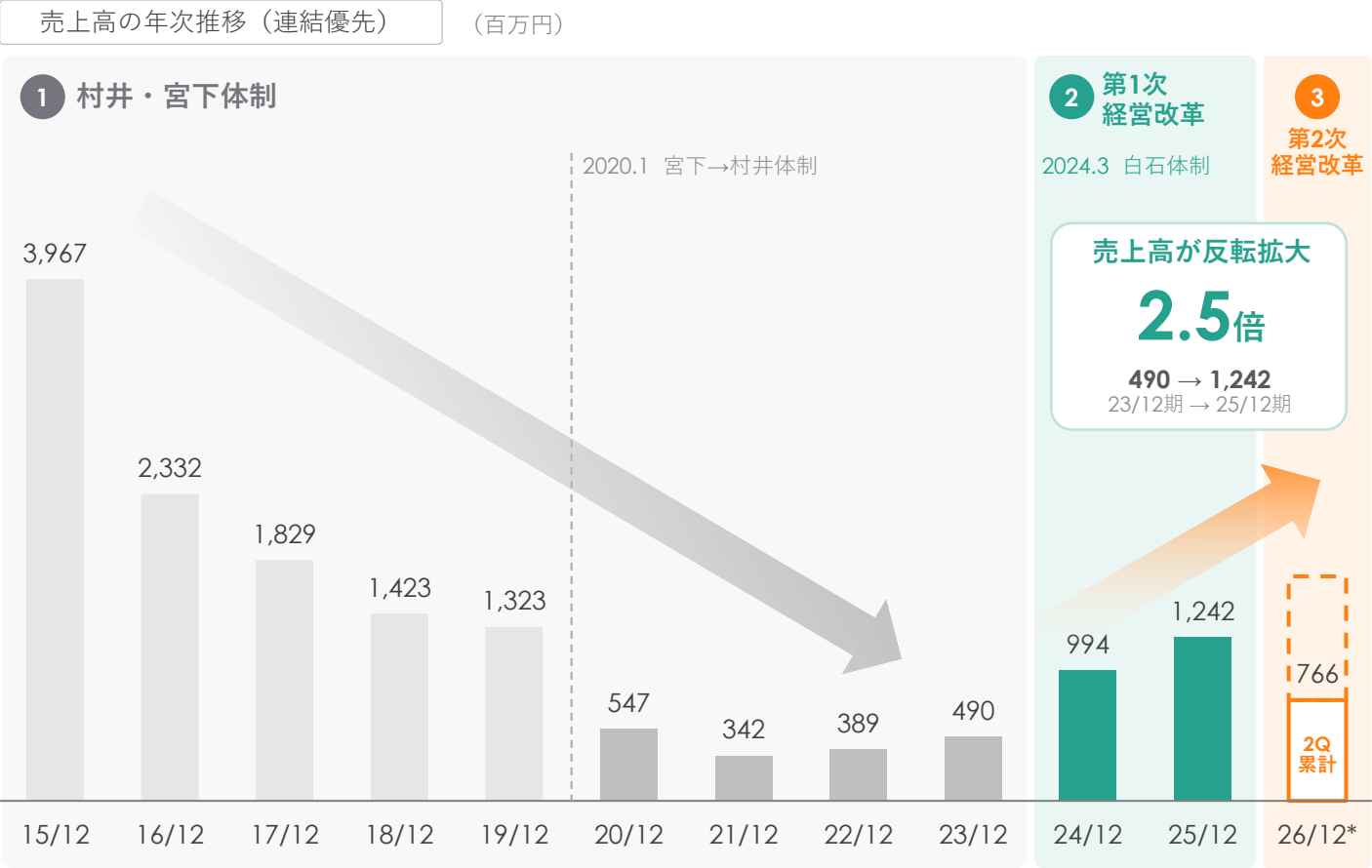


過去のAppBank

1

過去の経営改革

2024年からの第1次 経営改革では、ボードメンバーを刷新すると共に、musica lab・PWANの完全子会社化を実施した。
2026年からの第2次 経営改革では、町田・稲田・黒佐を加え、収益改善・早期黒字化のための布石を積み上げてきた。



1 村井・宮下体制

～2024.3

- 創業メンバーが事業を牽引し、メディア・動画・ストアなどを軸にAppBankの礎を築いた

2 第1次 経営改革

2024.3～

- 代表取締役社長および経営陣を刷新し、白石体制へ
- PLANA・クオインタムリープ等の資本業務提携先との再建を開始し、三好・中村・萩原を取締役に迎えた
- 不採算部門の売却・体制縮小等の赤字削減施策を実施した
- musica lab・PWANを株式交換で完全子会社化し、収益基盤の獲得とともに、IP・DX文脈のソリューションを拡充した

3 第2次 経営改革

2026～

- 旧 富士ゼロックス出身の町田が代表取締役会長に就任、代表取締役2名体制となった
- ZAICO CSO／SEMエージェンシーCEOの稲田が執行役員副社長に、旧 富士ゼロックス出身の黒佐がPWANの代表取締役に就任した

狙い：収益改善・早期黒字化のための事業推進体制の強化

注：26/12期の売上高は2Q累計実績を実線、3Qおよび4Qを加算したイメージを点線で表記している。

トライ&エラーを繰り返し、都度IR発信を更新したため、投資家の皆さまに一貫性が伝わりにくかった点を反省している。
ただし、隣接領域へのピボットを含め事業開発に愚直に取り組んできたからこそ、事業基盤が整ってきたと実感している。



限られた事業リソースを基に、資本業務提携でヒト・モノ・カネを段階的に拡充し、AI実装可能な隣接領域へ事業をピボットしながら、事業基盤を整えてきた

注：詳細は過去のIR開示資料を参照されたい。

過去から現在へ

戦略の打ち出し方は変遷したが、提携・子会社化等で積み上げた「手札」の多くは、現在の3事業に引き継がれている。
2026年からは徐々に手札の活用が本格化し、IR発信できる事業案件は7～9月の3カ月で15件（月5件ペース）に達した。





現在のAppBank

2

現在の事業概要

これまで培ったIPコラボレーション力や地域接点、戦略的パートナーのビジネス基盤構築力を掛け合わせ、AX/DX事業とIP&コマース事業を成長ドライバー、メディア事業を収益基盤と位置づけ、事業展開を加速している。

01 BUSINESS

成長ドライバー



AX/DX事業

AXソリューションとAIマーケティングで
企業と地域の変革を支援



AXソリューション

業態・職種に特化したAXソリューションを開発・拡販

SCR (AI-OCR) 販売促進系AI オンプレミスAI基盤



AIマーケティング

次世代マーケティング基盤を企業に提供

AIO/SEO対策 特化メディア構築 AIメディア自動化

99.3%
SCR導入事例の読取精度

5件
新フォーマット対応のサンプル数

主な戦略パートナー・子会社

2WINS PWAN (子会社)

02 BUSINESS

成長ドライバー



IP&コマース事業

IPコラボ・イベント・ECで
「好き」を新しい価値に

ブランド設計・
グッズ企画開発
musica lab

イベント・ライブ・
ファンミーティング
ZAIKO

IPコラボ・集客・
マーケティング設計
PLANA / SEM Agency

マーケットプレイス
(EC・ポップアップ)
PLANA他

280工場
musica labの製造委託網

160+社
musica labの販路

IP BANK
IP CROSS

主な戦略パートナー・子会社

musica lab (子会社) ZAIKO PLANA SEM

03 BUSINESS

収益基盤



メディア事業

AppBank.netと動画で
価値ある情報を届ける



AppBank.netの運営

スマホ情報サイト他を運営し、広告枠販売で収益化

アプリ・市場動向情報 動画 出版



メディア共創企画事業

PLANAと協業し、地域企業のPR・マーケティングを支援

地方放送局ネットワーク 地域企業のPR支援

2008年~
AppBank.netを運営

47都道府県
地方放送局との接点

主な戦略パートナー・子会社

PLANA (資本業務提携)

注：詳細は会社HP (<https://www.appbank.co.jp/service/>) を参照されたい。

© AppBank Inc. All rights reserved.

8

現在の執行体制

APPBANK

2026年から第2次 経営改革を推進する体制へ移行、成長ドライバーと位置付ける2事業については、事業ごとに責任者・実行者を置き、リレーションや事業知見を踏まえ専門性と実行力の両面から収益拡大を推進している。

OVERALL 全体統括 経営監督・執行体制を統括	01 BUSINESS AX/DX事業 責任者+実行者 AXソリューションとAIマーケティングで 企業と地域の変革を支援		02 BUSINESS IP&コマース事業 責任者+実行者 IPコラボ・イベント・ECで 「好き」を新しい価値に	
				
全体統括	推進責任者	推進実行者	推進責任者 兼 実行者	推進実行者
代表取締役社長 白石 充三 JAFCO (旧 ジャフコ グループ) 出身 2024年3月より現職	代表取締役会長 町田 央衡 旧 富士ゼロックス出身 法人営業基盤に精通	(株)PWAN 代表取締役 黒佐 誠 旧 富士ゼロックス出身 システム開発・CSを担当	執行役員副社長 稲田 光造 ZAICO(株) 最高戦略責任者／ (株)SEMエージェンシー 代表取締役社長	取締役／musica lab(株) 代表取締役 萩原 一禎 musicaグループ代表取締役 IPグッズの企画・製造・販売を担当

注：社外取締役（監査等委員）三好正洋氏は(株)PLANAの代表取締役を兼務している。

現在までの成果

新たな取り組みへの挑戦と、経営資源の選択と集中を繰り返し、「できること」と「稼ぐ力」を一つずつ積み上げてきた。
失敗や反省も多かったものの、徐々にスモール・サクセスが寄り集まり、持続的な収益拡大に向けた原動力となっている。



「できる」が増えた

提携先と組んで、新しい提供価値を獲得

大規模コメ農場の経営診断AIを提供

2WINS・コメプロ | 先行導入で作業時間 約70%削減

町田

代理店向け業務効率化AIをローンチ

2WINS・PLANA | AXソリューション第1弾

黒佐

AIでIPを採点し、企業と結ぶ基盤を構築

IP CROSS | IPの影響力・トレンド・熱量をスコア化

稲田

AI検索時代の企業支援メニューを整備

AI BANK・AppBank.Pub | AI診断・AIO記事・出版

萩原

Personal AI「Money Twin」を共同企画

ジャスミー | 当社は企画・UI/UX・マーケを担う

萩原

台湾の商業施設でIP POP UPが可能に

台湾パルフィラー | 台湾全域の出店網を活用

稲田



トップラインを確保

手札を使った案件が、売上として立ち上がる

地方局との共創企画が売上として定着

PLANA・奈良テレビ | メディア事業の黒字化に寄与

白石

IPグッズの企画・製造・販売を内製化

musica lab | 製造網280工場・販路160+社

萩原

チケット・デジタル広告の案件を積み上げ

ZAIKO・SEM | イベント共催・スポンサー獲得へも拡張

稲田

人気IPのPOP UPを浅草で連続開催

POP UP STREET | アイマス・文スト・進撃の巨人ほか

稲田

プロスポーツ会場の物販を受託

茨城ロボッツ | ホーム戦のカプセルトイブースを企画・運営

萩原

業種特化メディアで企業集客を支援

AIマーケティング | CNC自動旋盤ナビほか稼働

萩原



収益性を改善

赤字の源泉を断ち、固定費を軽くする

白石

年間営業損失 △103百万円が消滅

YURINAN事業譲渡 | 事業を33百万円で譲渡

DXの赤字事業を切り離し

3bitter株式譲渡 | 以降の損失計上を停止

地代家賃 10→4百万円／四半期

原宿friend閉店 | 店舗固定費を圧縮

特別利益を計上し事業を整理

動画サービス事業譲渡 | 脱マックスむらいが名実ともに完結

役員報酬を削減し販管費を圧縮

役員報酬を削減 | 26/12期は23/12期と比較して従来比48%減

今後の償却費を縮小

のれんの一部減損 | 2026.8に減損損失を計上

担い手
新経営体制



白石
全体統括



町田
AX/DX責任者



黒佐
AX/DX実行者



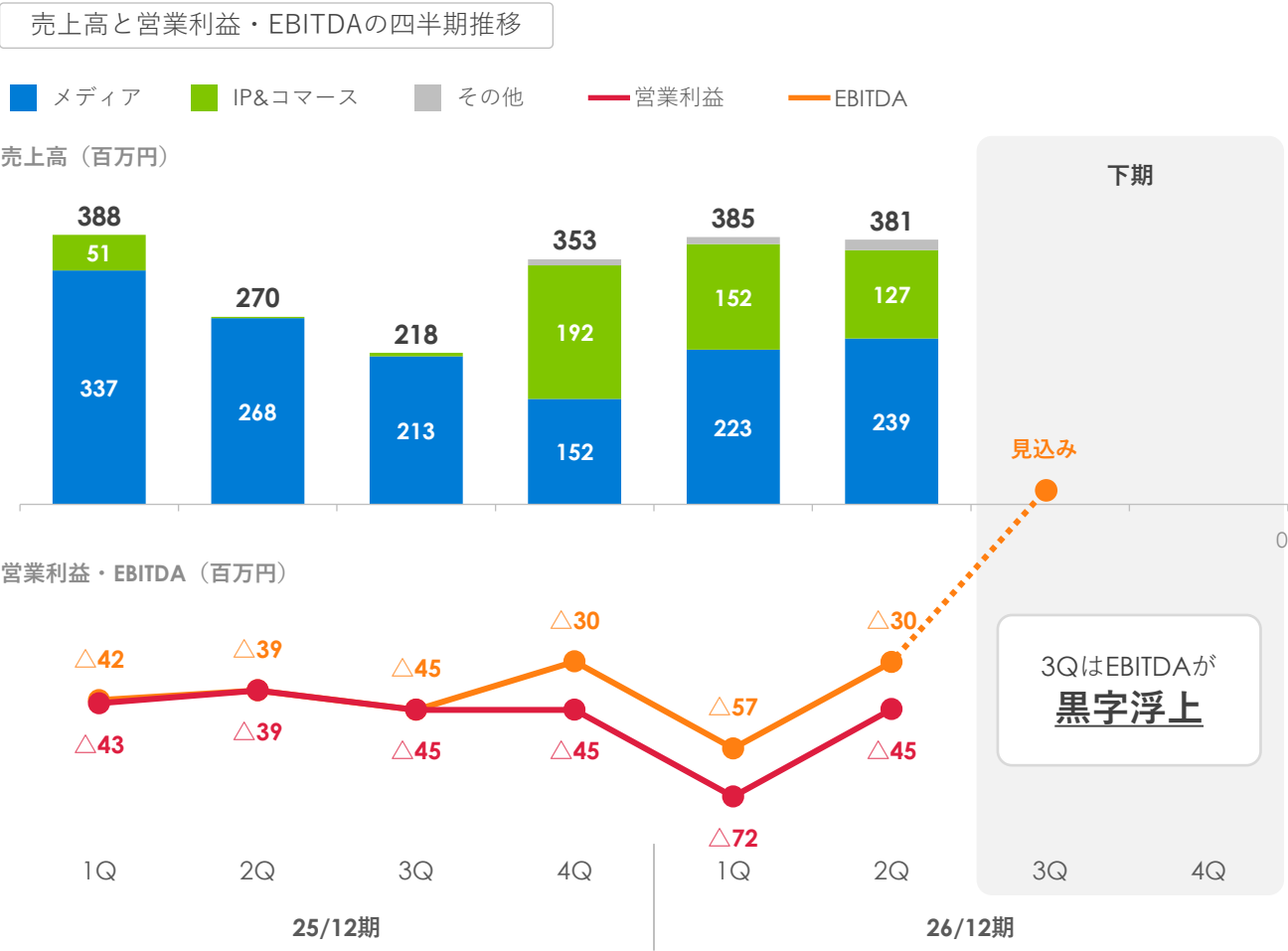
稲田
IP&コマース 責任者・実行者



萩原
IP&コマース 実行者／AIマーケ責任者

注：詳細は過去の会社IRニュース (<https://ir.appbank.co.jp/ir/news.html>) を参照されたい。

26/12期3Qは単四半期でEBITDA黒字となる見込みで、来期12期ぶりの通期黒字化を確保する蓋然性が高まっている。
事業開発の初期段階にあった各種施策が徐々に本格化し始めており、コスト合理化と合わせ収益改善に寄与し始めている。



下期以降の収益改善ドライバー

- 売上高↑ 過去2四半期の減収圧力だったサッカー新シーズン移行影響が反転
- 売上高↑ 25/12期以降の減収圧力だった一部顧客のインシデント影響が改善
- コスト↓ 26/8発表に発表した、のれんの一部減損により、今後の償却費は縮小

上記を主因に赤字幅が縮小 3Q EBITDA 黒字転換（見込み）

構造的な回復要因

01 PLANAとのメディア共創企画事業の進展

02 musica lab / PWANの新規連結とシナジー創出

03 ZAIKO / SEM エージェンシーとの協業強化

04 2WINSとのAI事業の立ち上げ



将来のAppBank

3

VISION

社会のさまざまなリソースを、わたしたちの経験と技術で「つなぎ」、あらたな価値を創出する。
その価値は人々の次なるアクションを導き、広く社会の発展に寄与する。

MISSION

眠れる価値を、稼ぐ力に変える。

01 見つけ出す

十分に活かされていない「眠れる価値」

日本各地のまち

IP

ファンコミュニティ

企業の業務データ

02 磨き上げる

2つの力を掛け合わせる

AXの力

共創パートナーとの実行力

03 稼ぐ力に変える

一つひとつを収益として積み上げる

商品

サービス

体験

仕組み

反省と決意 挑戦を“言葉”で終わらせず、一つひとつを収益として積み上げ、再現可能な事業へ。 **小さな経済を動かし、束ね、持続的な利益へ**変換します。

AXソリューションとIP BANK構想

APPBANK

当社の将来の収益ドライバーは「**AXソリューション**」と「**IP BANK構想**」の2本柱である。
施策ごとの収益モデルと現在地、数量前提を置ける施策から想定される売上高ポテンシャルを、以降で体系整理する。

施策	収益モデル	現在地	ポテンシャル（当社試算）	詳細
AXソリューション 紙・FAXのデータ化（AI Ready）から、データ活用・AI基盤まで				
SCR SaaS型 書式がバラバラな書類を、月額定額で	月額定額（従量課金なし）	拡販中	年間売上 7～23億円 対象約9,700社 × 導入率3～10%、うち一定割合を当社の収益に	p.17
SCR カスタム型 製造業の図面・技術文書に作り込む	テーマ単位の初期開発＋年間保守	営業中	初期8～38億円＋保守 年1～7億円 大型工場約1,900 × 導入率1～5%	p.19
AIマーケティング AIO／SEO・業種特化メディア	メディアの構築・運用を受託	稼働中	事例を順次開示 製造業向け専門メディアなど	p.20
販売促進系AI DMのリスト作成と自動送付	ツール提供（PLANA＋パートナー経由で販売）	開発中	数量前提を示せる段階で開示 年内に開発完了予定	p.20
オンプレミスAI基盤 クラウドを使えない市場向け	基盤の構築・運用	開発中	数量前提を示せる段階で開示 9/28 ジャスミーとMOU	p.20
IP BANK構想 IPを集め、つなぎ、稼ぐ				
IP BANK AIでIP・トレンド情報を自動収集	IP情報と取引データを蓄積するDB	開発中	送客・LTV向上で件数を底上げ IP CROSSの取引データで育てる	p.21
IP CROSS IPと企業を自動でマッチング	成功報酬：ライセンス料の一定割合（更新時も継続）	9/24リリース	KPIで積み上げるストック収益 登録IP数・マッチング件数・成約件数を今後開示	p.23
4商材 グッズ・コラボ・イベント・マーケットプレイス	企画・製造の受託／手数料／主催・販売収益	稼働中	件数 × 案件規模で積み上げ IP CROSSで件数の上限を外す	p.22

いずれも、技術・販路・実行をパートナーと分担し、アセットライトに積み上げる（パートナーの全体像は p.28）

注：ポテンシャルは公開統計等に基づく当社試算であり、業績見通しではない。前提・出所は各詳細ページを参照。現在地は2026年9月末時点の当社の認識である。

AI活用が広がる一方、その手前の「デジタル化」の段階で止まっている企業は少なくない。
当社は紙・FAXをデータに変える「AI Ready」を入口に、データ活用（AX）とAI基盤まで一貫して支援する。

なぜ「AI Ready」が入口なのか

当社の入口

① AI Ready

データにする

SCR | SaaS型

書式の違いを意味で読み替え、
そのまま業務データへ

技術 2WINS

② データ活用AX

業務を変える

SCR | カスタム型

販売促進系AI

AIマーケティング

図面の流用設計、DMの自動化、AI検索への
対策など、データを使って業務を変える

実装・保守 PWAN（子会社）

1

紙・FAXの業務は、まだ多い

製造業の受注担当者の73.3%が、注文書をFAXで受け取っている
（AI inside調べ、2024年6月）。

2

紙の入口と組み合わせて売れる

例えば複合機などの紙文化と密接に紐づく商材と組み合わせ、
エンドユーザーとの継続接点を軸に営業展開する。

3

データ化の先に、次の取引が続く

SaaS型で入り、図面のカスタム開発や販促AIへと、
顧客あたりの取引を広げる。



③ AI活用基盤 オンプレミスAI基盤

クラウドを使えない、セキュリティ要件の厳しい企業・団体向け

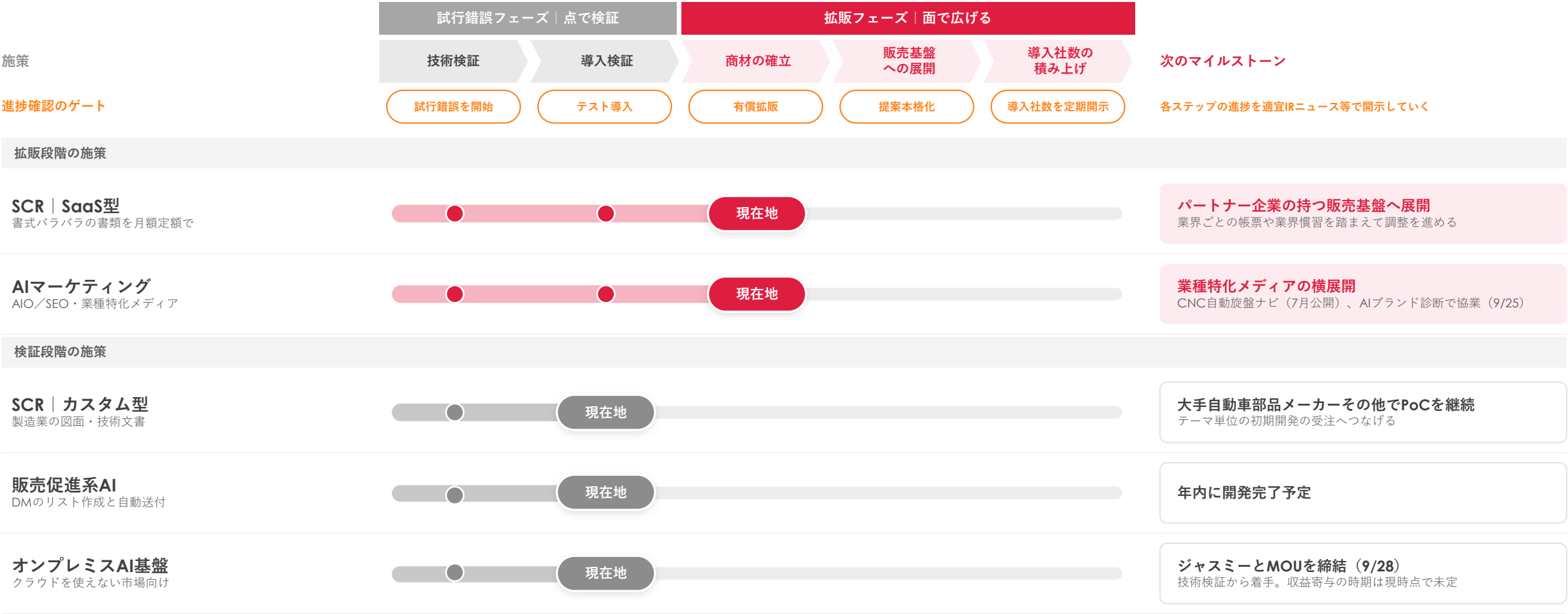
ジャスミー（MOU済）

SCR = Semantic Character Recognition

位置だけではなく意味で読む、2WINSのAI-OCR技術の固有名義

注：FAX受領率はAI inside株式会社の調査（2024年6月、製造業の受注担当者329名）。ジャスミー株式会社とは2026年9月28日に基本合意書を締結した。

SCR（SaaS型）とAIマーケティングは試行錯誤を終えて拡販フェーズに入り、他3施策は商材の確立に向けて検証中である。徐々に試行錯誤→拡販フェーズへと移行するラインナップが整いつつあり、27/12期以降の収益貢献を見込んでいる。



注：各施策の現在地とマイルストーンは2026年9月末時点の当社の認識であり、時期は変更となる可能性がある。

AXソリューション | SCRの優位性と拡販戦略

フォーマットの数だけ初期設定が必要となる画像認識技術「OCR」に対し、2WINSの「SCR」は、AIを用いて資料が持つ“意味付け”を学習でき汎用可能性が高い。当社は各業界へのマイナーチェンジと拡販のための営業設計・推進の役割を担う。

OCR Optical : 位置で読む

S

SCR Semantic : 意味で読む | OCR+LLM+AIエージェント

Technology by 2WINS

紙の書類や画像、PDF等に含まれる文字をスキャナーやカメラで読み取り、システムで編集・検索可能なテキストデータに変換する技術を指す。
読む前に「どの位置に何があるか」を帳票ごとに覚えさせる必要がある。



×190

放送局が約190あれば、約190通りの初期設定が必要となる

書式の数だけ、人手の設定と保守が要る
読む前に「どの位置に何があるか」を帳票ごとに覚えさせる

応用の広がり 書式が揃わない書類ほど効く

広告枠のPDF 運用中

受発注の帳票 運用中

FAXの発注書 開発中

領収書・明細 開発中

技術図面 PoC

UPDATE



by 2WINS

位置ではなく意味で読み、同じ項目に読み替えて統合

統一フォーマットで出力

放送日 開始・終了時刻 尺 放映料

追加・消去	放送局	放映日	CM放送開始時刻	CM放送終了時刻	尺(分)	放映料
	106	2025/6/6	10:00	10:30	29	1500000
	106	2025/6/9	10:00	10:30	29	1500000
	106	2025/6/24	10:00	10:30	29	1500000
	106	2025/6/26	10:00	10:30	29	1500000
	106	2025/6/3	17:00	17:30	29	1500000

入力作業 (月6,000枠) ▲90%
140時間 → 14時間 PLANA想定

複合機 × SCR の掛け算で拡販する

複合機(例)

×

SCR 2WINSの技術

=

紙・FAXのまま 業務データへ

活きるのは、旧 富士ゼロックス出身2名の力

町田 央衛 推進責任者

黒佐 誠 推進実行者

営業設計

現場適合

既存接点

注：OCR=Optical Character Recognition、SCR=Semantic Character Recognitionの略称である。SCRの仕組みや導入事例は株式会社2WINSの提供資料に基づく。
広告枠の工数(月6,000枠・約190局)は株式会社PLANAの想定値である。画面は開発中のデモである。

AXソリューション | SCRのポテンシャル (SaaS型)

顧客は、零細の取引先から書式バラバラの注文を受け、それを束ねる中堅企業である。
導入率3～10%で年間売上7～23億円の規模となり、その一定割合を当社の収益として享受する。

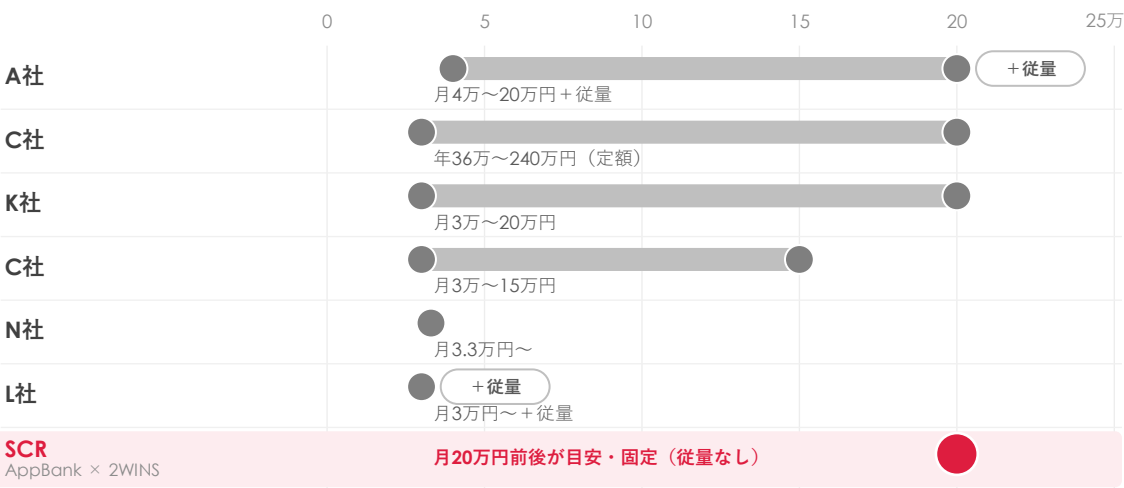


誰が顧客か 零細の集合を、少数の企業が束ねている業界

発注側（零細が多数）	事業者数	束ねる側＝SCRの顧客
 工務店・専門工事業者 注文書・図面・見積依頼	48.4万	住設・建材メーカー／建材商社
 不動産仲介会社 入居申込書・契約書類	13.2万	不動産管理会社／賃貸保証会社
 診療所・病院 注文書・貸出依頼	11.3万	医療機器・材料メーカー／卸 PoC予定
 自動車整備工場 部品注文書	9.2万	自動車部品商社・卸
 歯科診療所 注文書・技工指示書	6.6万	歯科材料商社／歯科技工所
 薬局 発注書・返品伝票	6.3万	医薬品卸

6業種だけで発注側 **約95万事業者**。モデルケースでは受注対応が**25名→5名（▲80%）**

いくらで売るか 他社AI-OCRの月額

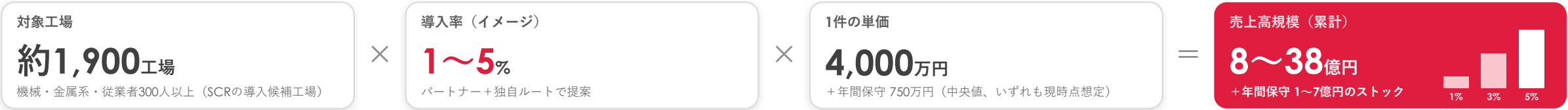


上位プランと同じ価格帯 多書式を標準で扱い、件数が増えても定額

注：事業者数は国土交通省（2025年3月末）、厚生労働省（2024年）、日本自動車整備振興会連合会（2025年3月末）の公表値、対象社数は経済センサス・活動調査（2016年・2021年）等に基づく当社推計である。
FAX受領率はAI inside株式会社の調査（2024年6月）、他社価格は各社の公開情報（2026年9月時点、税抜、代表的なプラン）、モデルケース・SCRの価格・導入率は当社の想定であり、実績・見通しを示すものではない。

AXソリューション | SCRのポテンシャル（カスタム型）

製造業の図面・技術文書にテーマごとに作り込むカスタム型でも販売を検討、数社と共同開発を進めている。
大型工場約1,900の1～5%で、初期売上8～38億円＋年間保守1～7億円のストック収益の確保も長期的に視野に入る。

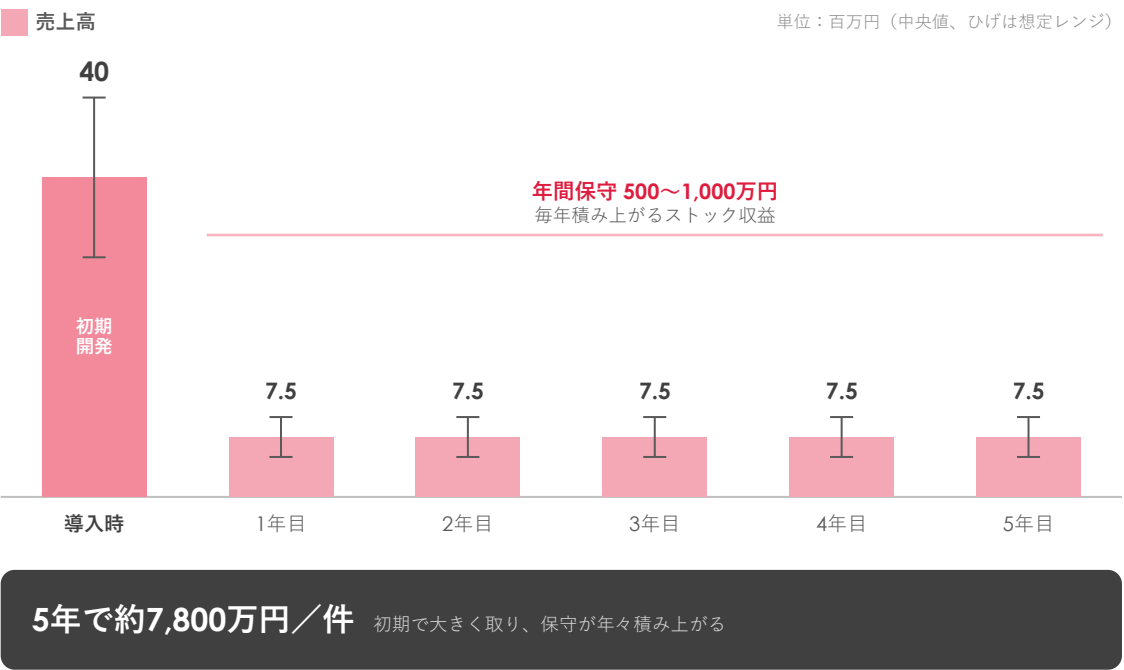


どこに売るか 図面を多用する大型工場（機械・金属系8業種）

業種	100人以上の工場数（うち300人以上）	図面・技術文書の使い道（想定）
 輸送用機械	 1,615 572	部品図面の類似検索・流用設計
 生産用機械	 1,064 257	装置図面からの派生設計・見積
 電気機械	 934 282	筐体・配線図と部品表の照合
 金属製品	 877 110	加工図面の読取と工程設計
 電子部品・デバイス	 780 287	仕様書・検査成績書の構造化
 はん用機械	 587 180	旧型図面を基にした新型設計
 業務用機械	 434 128	図面と仕様書の突合
 情報通信機械	 209 75	試験記録・仕様書の構造化

8業種で100人以上の工場 **約6,500**、うち300人以上 **約1,900**（全製造事業所21.5万）

いくらで売るか 1件（1テーマ）あたりの収益



注：工場数は総務省・経済産業省「2025年経済構造実態調査（製造業事業所調査）」の事業所数（2025年6月1日現在、個人経営を除く）。機械・金属系8業種は、金属製品、はん用・生産用・業務用・電気・情報通信・輸送用の各機械器具、電子部品・デバイス・電子回路の各製造業。単価（初期は1テーマあたり）・導入率は当社の想定で、1工場1テーマ・単価は中央値で試算しており、実績・見通しを示すものではない。事例は株式会社2WINSの提供資料に基づく。

SCR以外にも、AIマーケティング、販売促進系AI、オンプレミスAI基盤の3施策を進めている。
AIマーケティングは稼働中、販売促進系AI・オンプレミスAI基盤は検証段階で、数量前提を示せる段階で開示する。

 AIマーケティング

AI検索時代の集客を支援

稼働中

何を

AIO（AI検索最適化）／SEO、業種特化メディアの構築・運用、AIメディアの自動化

事例

 スター精密

掲載可否を確認中

 株式会社 コメプロ

URLを確認中

 CNC

CNC自動旋盤ナビ

製造業向け専門メディア（2026年7月公開）

次の一手

エスリーブランディングと、AIブランド診断～マーケティング支援で協業（2026/9/25）

 販売促進系AI

DMのリスト作成と自動送付

開発中（年内完了予定）

何を

DMのターゲットリストを作成し、自動で送付するAIツール。年内に開発完了予定

BtoC

PLANAやその他事業提携先との連携を踏まえ、面でアプローチ

BtoB

自社販売は営業リソースがネックのため、事業提携先との連携強化

課題

見込み客の精度をどこまで高められるか（難易度：中）

 オンプレミスAI基盤

クラウドを使えない市場へ

技術検証中

狙う市場

インフラ企業・官公庁など、セキュリティ要件が厳しくクラウドを利用できない市場

技術基盤

ジャスミーとAI・データ領域の共同事業でMOU（2026/9/28）。ローカルLLM・GPU環境・データ管理基盤を活用

第1弾

Personal AI「Money Twin」の実現可能性と技術の検証から着手

位置づけ

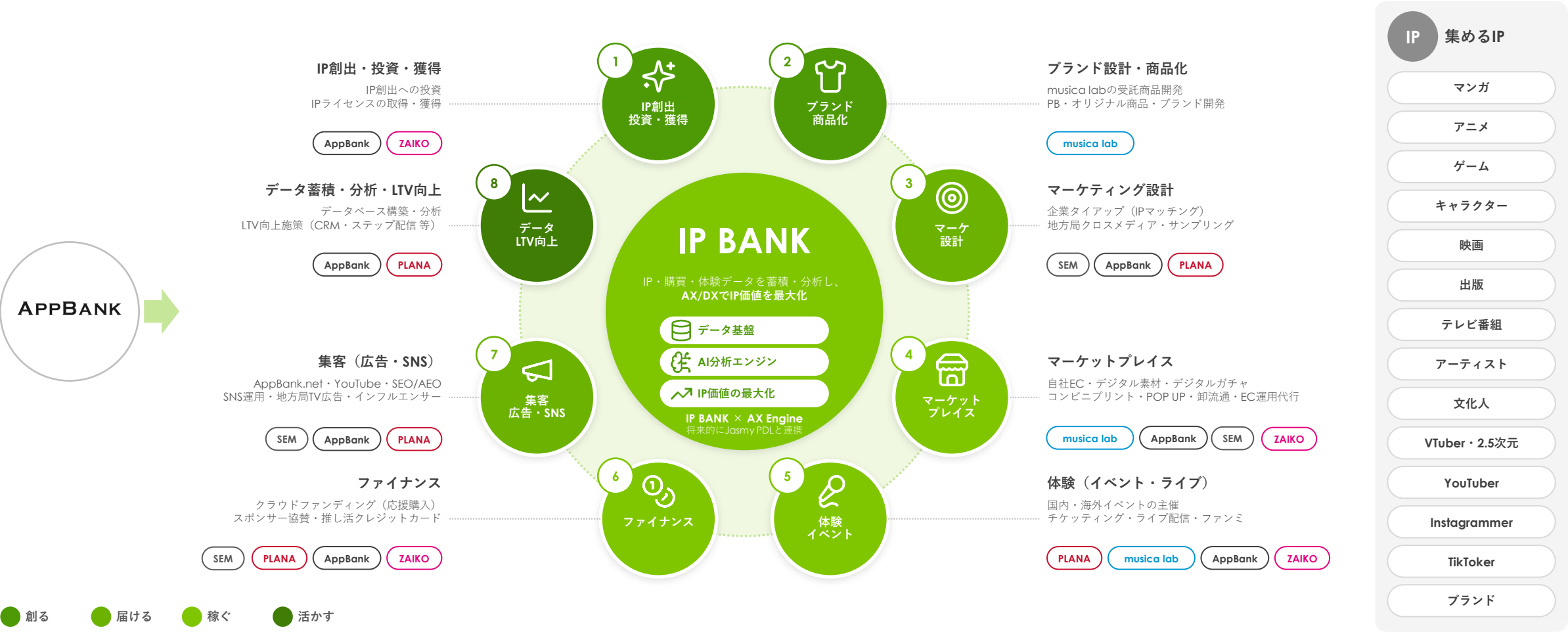
案件のリードタイムが長く、収益寄与の時期は未確定

注：販売促進系AI・オンプレミスAI基盤は、現時点で数量前提を提示できないため業績見通しには織り込んでいない。事例の企業名は先方の同意を得たうえで確定させる。ジャスミー株式会社との基本合意の詳細は2026年9月28日の開示を参照されたい。

IP BANK構築 | IPデータベースを軸にトータル提案

APPBANK

IP BANKとは、AIによって世の中のIPやトレンド情報を収集したデータベースで、8つの機能をパートナーと連携して提供し、トータル提案を行うための当社プラットフォームを指す。



注：本構想図は当社作成の事業外観図である。musica lab は連結子会社、ZAIKO・PLANA・SEM Agencyは資本業務提携先およびその関係会社である。

IP BANK構想 | IPを集め、つなぎ、4つの収益機会で稼ぐ

IP BANKは、AIでIPを自動的に集め「IP CROSS」で企業とつなぎ、4つの収益機会で稼ぐ構想である。
4つの収益機会にはそれぞれ実行パートナーを配置しており、つなぐ件数が増えるほど収益が積み上がる。

集める・蓄積する

**IP BANK**

開発中

AIで集めたIP・トレンド情報に、
IP CROSSと4商材の取引データを蓄積して育てる

マンガ

アニメ

ゲーム

キャラクター

アーティスト

VTuber

スポーツ

ブランド

インフルエンサー

つなぐ（入口）

**IP CROSS**

9/24リリース

入口。IPの影響力・トレンド・熱量をAIでスコア化し、
企業とIPホルダーを自動でマッチング（詳細 p.23）

稼ぐ | 4つの収益機会 単価・利益率は p.24

**① ブランド設計・グッズ商品化・企画開発**

IPを活かしたグッズやPB商品を企画。子会社musica labの製造網（協力工場280社）で、企画から製造・販売までワンストップで提供。

実行パートナー 

**② イベント・ライブ・ファンミーティング**

地方施設・イベント会場で、ライブやサイン会・トークショー・ファンミーティングを企画・主催。チケットはZAIKOと連携。

実行パートナー 

**③ IPコラボ・集客・マーケティング設計**

企業とIPホルダーを結ぶタイアップ・協賛・サンプリング・コラボ商品に加え、テレビからSNS・インフルエンサーまでの集客を提案。

実行パートナー  

**④ マーケットプレイス（EC・店舗）**

自社EC、デジタルガチャ・くじ・コンビニプリントなどのデジタル販売から、国内・アジアのPOP UPストアまで展開。
「日本アニメーション ONLINE SHOP」等、IP関連ECサイトの運用代行も実施。

実行パートナー   他、社外のサービス提供パートナー

さらなる提携で商材を拡張 台湾パルフィラー（アジアでのIPイベント、8/28）／KIRINZ（地方創生・インフルエンサーマッチング、7/16）／Nudge（次世代型クレジットカード、6/18）ほか

注：本構想図は当社作成の事業外観図である。musica lab は連結子会社、ZAIKO・PLANA・SEM Agencyは資本業務提携先およびその関係会社である。

現在のIPマッチングは1件ずつ人手でつなぐ労働集約型で、営業の稼働が事業の天井となる。
「IP CROSS」（9/24リリース）で転換し、収益を登録IP数・成約件数などのKPIで積み上げる。

① パラダイムシフト

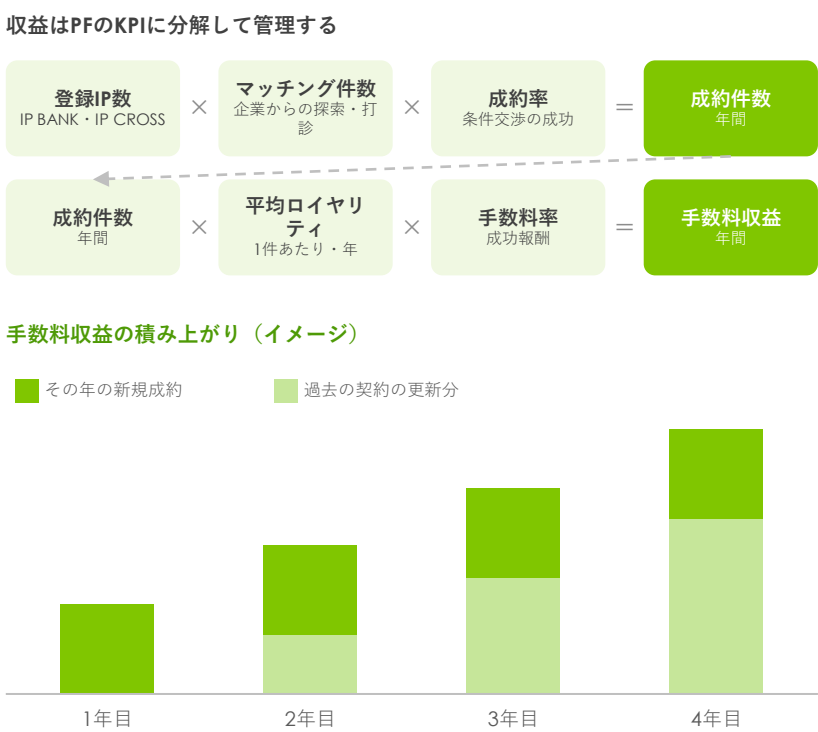
	現在	IP CROSS
獲得手法	1件ずつ人手で接続	オンラインで自動登録・自動マッチング
拡張性	人数・稼働時間に依存	上限なし
データ	担当者の頭の中にある	市場データを蓄積し、AX/DXで分析
コア資産	個人の営業スキル・人脈	IPデータベース+マッチングアルゴリズム
収益源	単発の案件手数料	マッチング手数料+自社エコシステムでLTV最大化

労働集約型のIPマッチングをPF型へ転換し、**件数の上限を外す**

② 収益モデルと拡張ステップ



③ 収益の積み上げ方



注：積み上がりのグラフは、毎年同数の新規成約があり、既存契約が更新されると仮定した場合のイメージであり、実績・見通しを示すものではない。

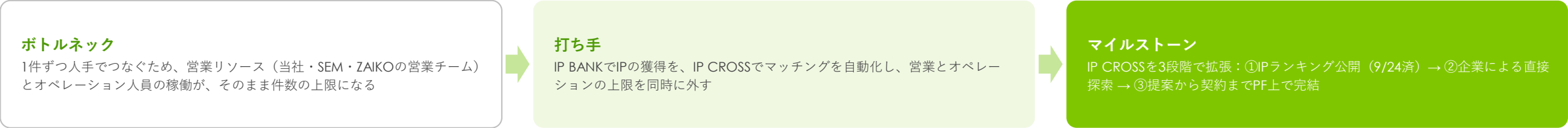
IP&コマース事業 | 主力4商材の単価・利益率・オペレーション

APPBANK

当事業の収益は、①グッズ制作 ②IPコラボ・マッチ ③イベント主催 ④マーケットプレイス の4商材で構成される。
いずれも1件ずつ人手でつなぐため、営業の稼働が件数の上限であり、IP BANK・IP CROSSでこの上限を外す。

商材	内訳	提供内容	収益の形	案件規模の目安	営業	オペレーション
① グッズ制作	IPへの直接アプローチ	IPホルダーからグッズの企画・製造を受託	企画・製造の受託	●●●	当社・SEM	musica lab
	イベントからのアプローチ	イベント会場で販売するグッズを受託	企画・製造の受託	●●●	ZAICO	musica lab
② IPコラボ・マッチ	企業タイアップ	企業のプロモーションにIPを起用	マッチング手数料	●●●	当社・SEM・PLANA	当社・SEM・PLANA
	コラボ商品・サービス	IPを使った商品・サービスを企業と共同開発	マッチング手数料	●●●	当社・SEM・PLANA	当社・SEM・PLANA
	イベントスポンサー	イベントに企業の協賛を組成	マッチング手数料	●●●	当社・SEM・PLANA	当社・SEM・PLANA
③ イベント主催	ライブ・配信・ファンミ	ライブ・配信・ファンミーティングを主催	主催収益（チケット等）	●●●	当社・SEM・ZAICO	当社・外部
④ マーケットプレイス	ポップアップストア	商店街・商業施設でIPのPOP UPを開催	販売・紹介収益	●●●	当社・SEM・ZAICO	当社
	デジタルガチャ・eプリント	デジタル商品の販売チャンネルを紹介	販売・紹介収益	●●●	当社・SEM・ZAICO	当社
	ECサイト運用代行	IP関連ECサイトの運用を受託	運用の受託	●●●	当社・SEM・ZAICO	musica lab

● 数百万円 ●● 千万円前後 ●●● 数千万円以上（1件あたり売上の目安）



注：案件規模の目安は直近の受注実績および現時点の想定に基づく当社の区分であり、確定した契約条件ではない。SEM＝SEMエージェンシー。

30/12期へのロードマップ

30/12期の中期目標に向けて、数値予想ではなく各年に達成すべきマイルストーンを示す。
27/12期は足元のPL改善で黒字化し、28/12期以降は2本柱の拡大で再成長を取りにいく。



注：本ロードマップは現時点の計画に基づく目標であり、その達成を約束するものではない。中期目標は2026年12月期第2四半期決算説明資料に記載した30/12期までの目標である。



代表取締役会長

町田 央衡

Nakahira Machida

これまでのAppBankは、可能性に挑みながらも、その多くを収益として結実させることができませんでした。しかし、私がこの会社に加わったのは、AIという技術が、当社が長年築いてきた地域と法人の接点と結びついたときに、確かな事業になると考えたからです。

そしてこの半年、様々なお客様やアライアンス先と会話をし、AI活用を図る前の課題とAI活用そのものの課題が見えて参りました。組織の大小に関わらず情報のデジタル化・構造化が遅れていること。AI活用が、技術だけの活用にとどまり抜本的な改革につながっていないこと。

私たちのAXソリューションは、技術を持つ2WINSと、ビジネスデベロップメントを図ることができ、かつ販路を持つ我々の役割分担が明確です。構想ではなく、既に動き始めている事業として、責任を持ってお客様価値を向上し、当社の収益へ変えてまいります。



代表取締役社長

白石 充三

Juzo Shiraishi

2024年に経営を引き継いで以降、AppBankを再び力強い成長軌道に乗せるために、私たちは新たな成長の柱となる事業の立ち上げにチャレンジしてきました。

その過程で、撤退と再構築を繰り返してまいりましたので、投資家の皆様に申し上げたことを回収できないまま次へ進んでしまった施策があったことは、事実として受け止め、深く反省しております。

昨年9月のmusica labとPWANの子会社化、そして今年4月に、町田、稲田、黒佐が当社グループに参画したことで、ようやく体制と方向性が定まり、事業が力強く前進している結果、赤字幅は急速に縮小しております。27/12期、12期ぶりの黒字化。これを、言葉ではなく結果としてお示しすることが、私たちが果たすべき責任だと考えております。

注：本資料に記載の将来に関する記述は、本日現在において当社が入手可能な情報および合理的であると判断する一定の前提に基づくものであり、その達成を約束するものではありません。



戦略的パートナー

4

子会社・パートナー企業の全体像

当社は、技術・販路・実行力を持つパートナーと役割を分担し、アセットライトに事業を展開している。
子会社2社と資本業務提携先・事業連携先が、事業ごとに実行を担う（各社の概要は次ページ以降）。



注：関係会社＝資本業務提携先の関係会社。ジャスミー株式会社とは2026年9月28日に基本合意書を締結した。合同会社ダブルアールとの資本業務提携は2026年9月2日に解消した。

musica lab(株)の概要 (100%子会社)

株式交換の手段により、IPグッズの企画/開発/販売等を手掛けるmusica lab(株)を、2025/10/1よりPL連結開始した。同社はこれまでプロスポーツクラブ等のグッズ開発が主力だったが、今後はスポーツ以外のIP活用にも幅を広げる。

会社名	musica lab株式会社
設立年月	2007年10月11日
本社所在地	大阪府大阪市北区梅田3丁目3番45号 マルイト西梅田ビル3F
代表取締役	萩原一禎
事業概要	① プロスポーツチームのオフィシャルグッズの企画/製造/販売、及びスポーツに関連したブランディング/クリエイティブ作成 ② IPを利用したコンテンツ企画/開発/運用の立案
売上高	400百万円 (24/12期)
資本金	30百万円
従業員数	15名 (単体)

これまで



プロスポーツチームのオフィシャルグッズの企画/製造/販売が主体

これから

ご当地キャラ

アニメキャラ

アーティスト
韓流アイドル

伝統文化・地元企業コラボ

販売先数

160⁺社

プロサッカーWEリーグ/なでしこリーグBリーグ/NPBなど野球チーム/その他のジャンルのスポーツクラブ/協会等

協力製造工場

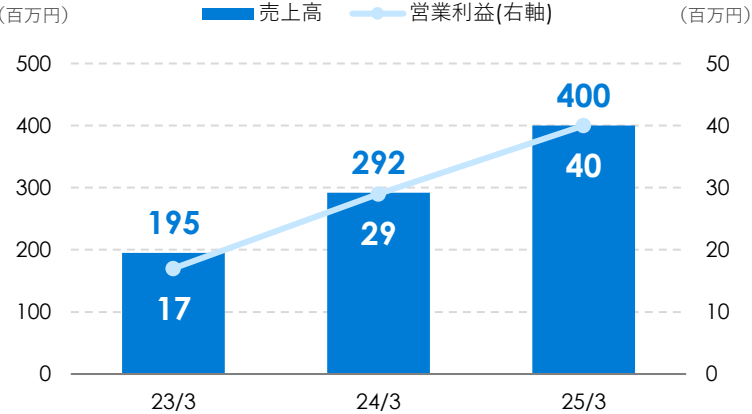
国内外

280社

営業の年間移動距離

平均

10,000km/人



<株式交換による子会社化のスケジュール>

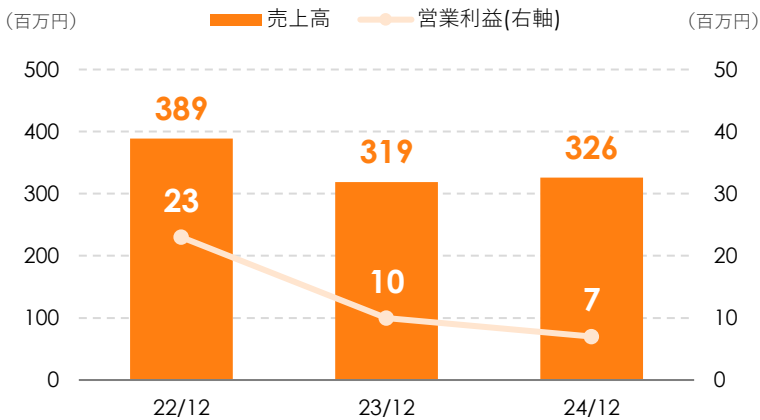
- 基本合意書締結日 | 2025/6/30
- 臨時株主総会基準日 | 2025/6/30
- 株式交換契約締結日 | 2025/8/4
- 株主総会決議日 | 2025/8/29
- 株式交換の効力発生日 | 2025/9/1

注：musica lab(株)に係る事業概況や株式交換による子会社化の詳細は、「株式会社PWAN及びmusica lab株式会社との株式交換（子会社化）に関する基本合意書締結に関するお知らせ（2025/6/30）」および開示事項の経過情報を参照されたい。

(株)PWANの概要 (100%子会社)

株式交換の手段により、システム開発/支援等を手掛ける(株)PWANを、2025/10/1よりPL連結開始した。
同社のシステム開発力やカスタマーサポート機能をIP活用のインフラ基盤とし、ソリューション拡張を本格化する。

会社名	株式会社PWAN
設立年月	2007年3月15日
本社所在地	福岡市博多区博多駅前 四丁目17番15号
代表取締役	黒佐誠
事業概要	① システム開発/支援 └ 自社オリジナルDB開発 └ 業務管理系DB開発/支援 ② 通信支援 ③ コールセンター ④ その他販促支援
売上高	326百万円 (24/12期)
資本金	10百万円
従業員数	12名 (単体)



<株式交換による子会社化のスケジュール>

- 基本合意書締結日 | 2025/6/30
- 臨時株主総会基準日 | 2025/6/30
- 株式交換契約締結日 | 2025/8/4
- 株主総会決議日 | 2025/8/29
- 株式交換の効力発生日 | 2025/9/1

注：(株)PWANに係る事業概況や株式交換による子会社化の詳細は、「株式会社PWAN及びmusica lab株式会社との株式交換（子会社化）に関する基本合意書締結に関するお知らせ（2025/6/30）」および開示事項の経過情報を参照されたい。

全国**47都道府県**の**地方放送局**と連携し、地方産品のEC・地方都市でのイベントを企画推進する戦略的パートナーである。IPを梃としたクライアント企業の地方深耕や需要創出支援、地方放送局との事業開発等の領域で、協業を進めている。

会社名	株式会社PLANA
設立年月	1981年5月1日
本社所在地	福岡市博多区博多駅前 四丁目17番15号
代表取締役	三好正洋
事業概要	① 通信販売に特化した番組企画・制作及び媒体計画・販売促進企画及びレスポンス検証、顧客フォロー計画、クリエイティブ業務その他関連業務

Feature

全国47都道府県の地方放送局とネットワークを持つ、
ダイレクトマーケティングエキスパート



出所： [会社ホームページ](#)

クオンタムリープ[°](株)の概要 (資本業務提携先)

APPBANK

非連続な成長加速のための座組構築力と実行支援力を強みとするビジネスエグゼキューション企業である。
アライアンス構築力／アジアを中心とした海外リレーション／戦略立案・伴走支援を強みとする。

Feature

アライアンス構築力／海外リレーション／戦略立案・伴走支援を強みとする、

ビジネスエグゼキューションカンパニー

ビジネスエグゼキューションのステップ

01

コミュニティを通じて、
個々の企業のビジョン
を理解し、**成長するた
めの潜在的ニーズをく
み取り**、必要な要素を
顕在化させる。

02

成長を加速するための
**提携の枠組（Business
Executionの座組）**を
構想し、事業に関わる
メンバーが取組みやす
い環境を整備する。

03

ビジネスを効果的に実
行するための**ネット
ワークのかけ合わせ**を
行う。

04

**仲間とともにBusiness
Execution**を実行し、
成長する。

会社名

クオンタムリープ株式会社

設立年月

2006年10月

本社所在地

東京都港区赤坂

代表取締役

中村智広

事業概要

- ① ビジネスエグゼキューション事業
- ② コミュニティ事業

出所：[会社ホームページ](#)

ZAICO(株)の概要 (資本業務提携先の関係会社)

APPBANK

光造パートナーズグループ稲田光造氏が取締役CSO、元ワーナーミュージック代表取締役COO島田和大氏が代表を務める、アーティストやIPとファンをつなぐ電子チケット販売・配信プラットフォームである。

Collaboration

- ・ ZAICOが持つIPや地域イベントとのネットワークを活用したIPコラボレーション事業の拡大
- ・ 地域フェスやお祭り等のイベントに関する運営DX支援
- ・ IP開発やイベント運営、ライブや地域イベントへのインバウンド集客サービス、IP流通サービス等、IPコラボレーション事業における新規事業開発

Service

アーティストやイベント主催者向けの電子チケット販売プラットフォーム 「ZAICO」

creator
services



- ・ クリエイターとファンが直接つながれるプラットフォーム（Direct to Fan= D2Fモデル）がコンセプト。
- ・ 日本から全世界に向けて、常に進化し続ける100%内製システムを開発



ライブ配信



チケット販売

出所：[会社ホームページ](#)

(株)SEMエージェンシーの概要 (資本業務提携先の関係会社)

光造パートナーズ稲田氏が代表を務めるデジタルマーケティング・インフルエンサーマーケティング・広告代理業である。
営業力とデジタルマーケティング運用ノウハウに強みを持つ。

会社名	 株式会社SEMエージェンシー
設立年月	2005年9月
本社所在地	東京都渋谷区渋谷二丁目
代表社員	稲田光造
事業概要	デジタルマーケティング事業 インフルエンサー事業 メディア事業

出所：[会社ホームページ](#)

Feature

リスティング広告・運用型広告を軸に、デジタルマーケティングをトータルサポート

業種特化運用

流通・小売

総合流通、衣服・服飾、
食品・生鮮、住生活、自
動車関連等

サービス業(BtoC)

飲食・外食、レジャー・
サービス関連、日用サー
ビス、教育知育・スクー
ル、美容・施設・サロン、
医療・介護等

サービス業(BtoB)

広告・印刷・ソフトウェ
ア、運輸・物流・交通士
業・専門サービス、住
宅・不動産、建設・工事、
エネルギー関連等

豊富なノウハウと経験・専門知識を用いて幅広い業界・業種に対応

Service

デジタルマーケティング事業

インフルエンサー事業

メディア事業

IRプロモーション事業

2008年スポーツマーケティング事業への出資から始まり、多領域への販売チャネル、商品企画・開発力を持つ。

会社名	musica株式会社
設立年月	1998年3月
本社所在地	大阪府大阪市北区梅田三丁目
代表取締役	萩原 一禎
事業概要	グループ企業の持株会社、資産管理会社、経営コンサルティング

出所：[会社ホームページ](#)

Feature

コスメ・スポーツマーケティング・システム開発・事業再生など多角的に事業を展開

投資/運営先



メリーゴーラウンド株式会社

オーガニックコスメ等エシカル商材の輸入卸・販売



nulo株式会社

【カンボジア】オフショアにてアプリ開発・EC支援事業を運営



CHIKYU株式会社

1922年創業、老舗ランドセル製造・販売



華日国際マーケティング有限公司

【台湾】通販事業を軸にコスメ卸・直営事業

東京大学大学院やインド工科大学など、世界トップレベルのAI研究者が集う東大発のAIスタートアップである。
国内最先端の言語系・画像系AIを強みに、課題発見から解決までを一気通貫で支援するソリューションを提供している。

会社名	株式会社2WINS
設立年月	2022年2月
本社所在地	東京都文京区本郷二丁目
代表取締役	小川 椋徹
事業概要	AIソリューション事業
従業員数	30名（業務委託含む）

出所：[会社ホームページ](#)

Mission	VISION
勝たせるAIで 全ての企業を新たな姿へ	次代の覇者たちを 生み出すエンジンとなる

アカデミアとビジネスをつなぐ	
導入事例	
東京瓦斯株式会社	プライバシーを最重視したLLM技術を活用し、社内業務の大幅な効率化と、9割以上の工数削減を実現する。
Astemo株式会社	開発の高度化のために、既存資産である図面の再活用を目指し、図面の特徴量抽出と構造化研究開発を行う。
三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社	人口減少に伴う自治体職員の負担増加という課題に対し、2WINSのLLM技術とMURCのノウハウを組み合わせ、自治体業務の効率化の向上を目指す。
株式会社アクセル	ローカルLLMを活用したDXツールの開発において、最先端の音声解析技術を取り入れ、リアルタイムでの文字起こしと話者の識別を実現する。
株式会社アペルザ	製造業向けDXプラットフォームを、LLMとAI OCR技術によって強化し、ユーザー体験の大幅な向上と性能の改善を実現する。

2WINS & PLANAとの協業PJ関係図

地方企業の課題抽出や接点を活かした販売支援活動を当社グループおよび(株)PLANAで担い、課題解決のためのAXソリューション開発は2WINSが、体系化後のパッケージ化は9/1に子会社化したPWANが手掛ける。



- 本資料の作成に当たり、当社は当社が入手可能な統計等第三者情報についての正確性や完全性に依拠し、前提としていますが、その正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。
- 発表日現在の将来に関する前提や見通し、計画に基づく予想が含まれている場合がありますが、これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社としてその達成を約束するものではありません。
- 当該予想と実際の業績の間には、経済状況の変化やお客様のニーズ及び嗜好の変化、他社との競争、法規制の変更等、今後のさまざまな要因によって、大きく差異が発生する可能性があります。