



# 2024年1月期 通期 決算説明資料

株式会社SKIYAKI

証券コード：3995 / 2024年3月15日



1. エグゼクティブ・サマリー
2. 会社概要
3. 2024年1月期 通期 連結業績
4. 当期の成長戦略と事業トピックス
5. 株式会社スペースシャワーネットワークとの経営統合について
6. Appendix



# 1. エグゼクティブ・サマリー

# エグゼクティブ・サマリー



<b>売上高</b>	<table><tr><td><b>4Q実績</b></td><td><b>749百万円</b></td><td><b>前年同期比 +5.3%</b></td></tr><tr><td>ストック収益 (※1)</td><td>426百万円</td><td>前年同期比 +18.8%</td></tr><tr><td>フロー収益 (※2)</td><td>322百万円</td><td>前年同期比 △8.5%</td></tr><tr><td><b>通期実績</b></td><td><b>2,751百万円</b></td><td><b>前期比 +12.1%</b></td></tr><tr><td>ストック収益</td><td>1,583百万円</td><td>前期比 +12.6%</td></tr><tr><td>フロー収益</td><td>1,167百万円</td><td>前期比 +11.4%</td></tr></table>	<b>4Q実績</b>	<b>749百万円</b>	<b>前年同期比 +5.3%</b>	ストック収益 (※1)	426百万円	前年同期比 +18.8%	フロー収益 (※2)	322百万円	前年同期比 △8.5%	<b>通期実績</b>	<b>2,751百万円</b>	<b>前期比 +12.1%</b>	ストック収益	1,583百万円	前期比 +12.6%	フロー収益	1,167百万円	前期比 +11.4%
<b>4Q実績</b>	<b>749百万円</b>	<b>前年同期比 +5.3%</b>																	
ストック収益 (※1)	426百万円	前年同期比 +18.8%																	
フロー収益 (※2)	322百万円	前年同期比 △8.5%																	
<b>通期実績</b>	<b>2,751百万円</b>	<b>前期比 +12.1%</b>																	
ストック収益	1,583百万円	前期比 +12.6%																	
フロー収益	1,167百万円	前期比 +11.4%																	
<b>営業利益</b>	<table><tr><td><b>4Q実績</b></td><td><b>118百万円</b></td><td><b>前年同期比 +57.2%</b></td></tr><tr><td><b>通期実績</b></td><td><b>373百万円</b></td><td><b>前期比 +65.9%</b></td></tr></table>	<b>4Q実績</b>	<b>118百万円</b>	<b>前年同期比 +57.2%</b>	<b>通期実績</b>	<b>373百万円</b>	<b>前期比 +65.9%</b>												
<b>4Q実績</b>	<b>118百万円</b>	<b>前年同期比 +57.2%</b>																	
<b>通期実績</b>	<b>373百万円</b>	<b>前期比 +65.9%</b>																	
<b>主要KPI</b>	<table><tr><td><b>有料会員数</b></td><td><b>134.2万人</b></td><td><b>前期比 +27.9%</b></td></tr></table>	<b>有料会員数</b>	<b>134.2万人</b>	<b>前期比 +27.9%</b>															
<b>有料会員数</b>	<b>134.2万人</b>	<b>前期比 +27.9%</b>																	
<b>2025年3月期 通期業績予想</b>	<table><tr><td><b>売上高</b></td><td rowspan="2">株式会社スペースシャワーネットワークとの 経営統合の影響を鑑み、現時点では非開示</td></tr><tr><td><b>営業利益</b></td></tr></table>	<b>売上高</b>	株式会社スペースシャワーネットワークとの 経営統合の影響を鑑み、現時点では非開示	<b>営業利益</b>															
<b>売上高</b>	株式会社スペースシャワーネットワークとの 経営統合の影響を鑑み、現時点では非開示																		
<b>営業利益</b>																			

※1. ストック収益：Bitfan Pro、BitfanのFCサービスにて構成される売上高

※2. フロー収益：Bitfan Pro、BitfanのECサービスとその他サービスにて構成される売上高



## 2. 会社概要

# 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	31百万円
連結従業員数	108名
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 小久保 知洋 取締役 酒井 真也 取締役 廣田 政智 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 社外取締役（監査等委員） 丸山 聡 執行役員 竹川 記央 執行役員 那須 淳 執行役員 武田 健志
関係会社	<b>連結子会社</b> 株式会社ロックガレージ 株式会社SEA Global  <b>持分法適用関連会社</b> 株式会社3DAY



※2024年1月末現在



## MISSION

創造革命で  
世界中の人々を幸せに

「創造革命」 = 人間が最も力を発揮できる「創造・遊び」の領域における革命的な変化

## VISION

FanTech分野で新たな  
マーケットを創造し  
世の中に価値を提供する

“FanTech” = Fan × Technology

# 事業概要

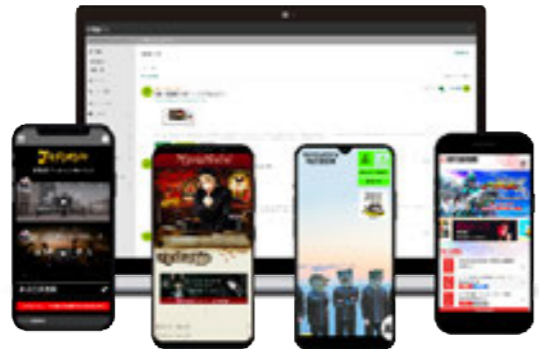


アーティストをはじめとする全てのクリエイター※とファンをつなぐプラットフォームサービスを展開。  
ファンクラブ（FC）・EC・チケットなどの各種機能をBitfan ProとBitfanにてオールインワンで提供。

エンタープライズ向け

カスタム型ファンプラットフォーム

## bitfan Pro



エンタメ領域No.1のCMSへ

対象：中大型アーティストなど  
地域：日本

誰でも無料で使える

オールインワン型ファンプラットフォーム

## bitfan



誰でもファンビジネスで収益化可能な  
プラットフォームへ

対象：あらゆるクリエイター  
地域：グローバル

※クリエイター：当社では、アーティストをはじめとしたあらゆる創作活動に従事する人をクリエイターと定義



# ビジネスモデル



## bitfan Pro

・ カスタム型ファンプラットフォーム

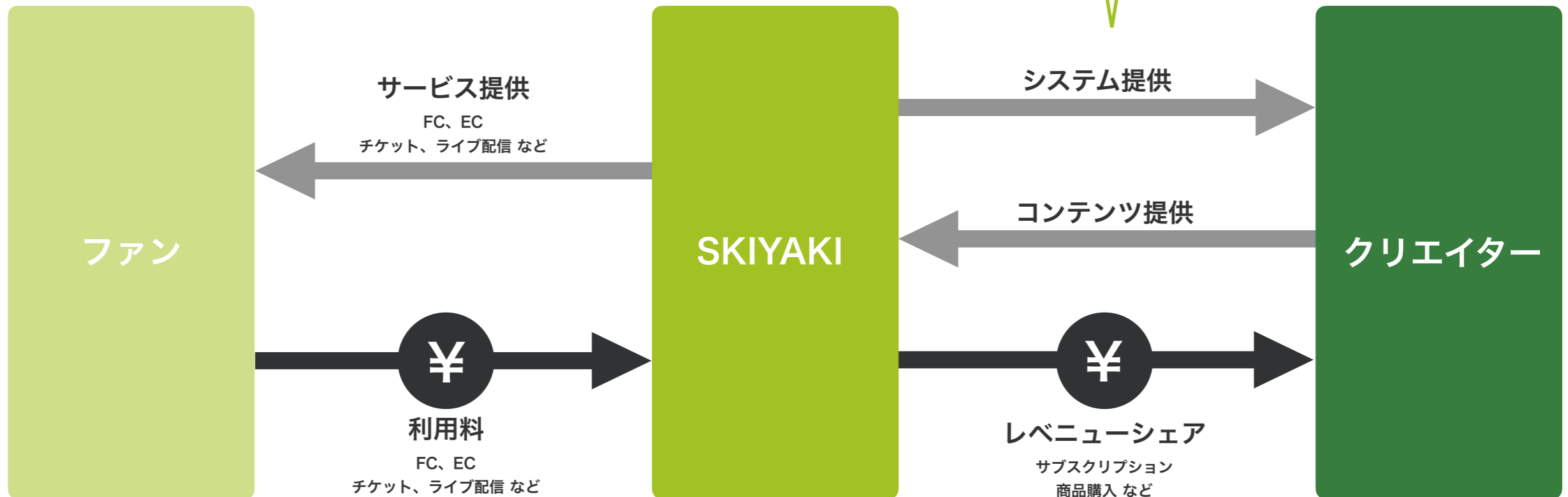
## bitfan

・ オールインワン型ファンプラットフォーム

### SKIYAKIの役割

デザイン  
サイト立ち上げ  
サイト運営  
運営コンサルティング  
プラットフォーム開発/提供

プラットフォーム開発/提供



# プロダクトの特徴



		bitfan Pro	bitfan	
ターゲット		中大型アーティスト	あらゆるクリエイター	
契約・条件	契約	案件ごとに都度契約が必要	利用規約への同意	
	初期導入費用	0円	0円	
	専任チームによるディレクション・運用サポート	契約内容次第	×	
	デザイン環境	自由度が高い	テンプレートに依存	
	サービスリリースまでの期間	約3ヶ月	即日	
収益内容	ストック	FCサービス	○	
		レベニューシェア率 (当社収益)	契約内容によって異なる	GMVの20%
	非ストック	ECサービス	○	
		レベニューシェア率 (当社収益)	契約内容によって異なる	GMVの5%
		チケットサービス	○	
		レベニューシェア率 (当社収益)	契約内容によって異なる	GMVの4.8%あるいは8% (ライブ配信時)
		ハート (コメント課金) ・ライブ配信	△ (外部サービス連携での対応)	○
		レベニューシェア率 (当社収益)	-	ハート (コメント課金) : GMVの20%
各種対応	グッズ制作	○	○	
	アプリ対応	×	○	
	海外対応	△ (多言語対応のみ)	○	

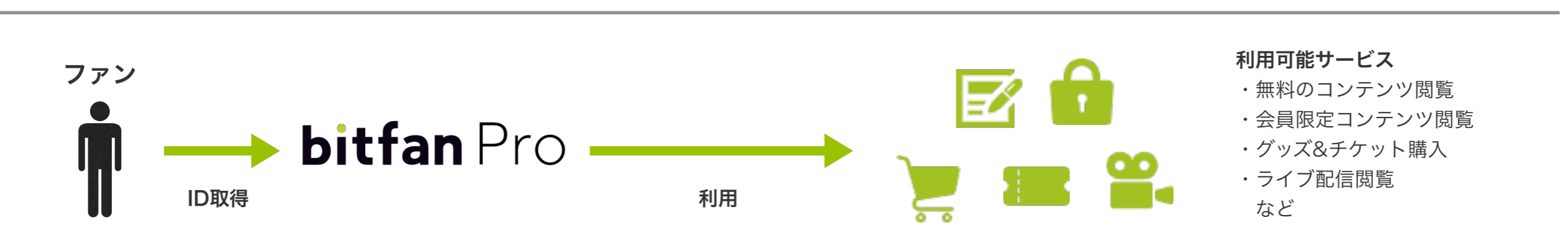
※Bitfanの手数料はWEBサイト版のものであり、決済手数料を包含

# bitfan Pro 事業モデル



## カスタム型ファンプラットフォーム

FC・EC・チケットなどの各種サービスをワンストップに利用可能。多数のアーティスト利用実績を誇るFC運営のノウハウが蓄積された高機能CMS。





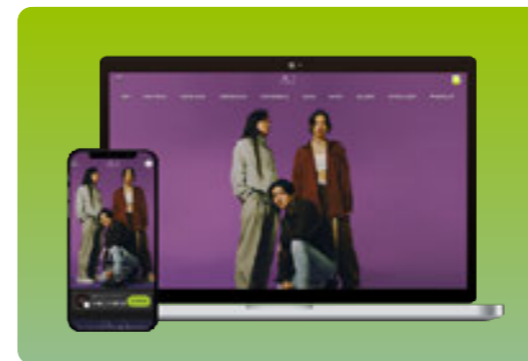
## オールインワン型ファンプラットフォーム

誰でも無料で自分のメディアを作ることができるオープンサービス。クリエイター活動に必要な機能をオールインワンで提供する全てのクリエイターのためのプラットフォーム。

クリエイター



①ID取得



②WEBサイト作成（即日可）

FC、ストア、チケット、ライブ配信などの機能がすぐに利用可能。



③特徴的な提供機能

- ・強力なSNS連携
- ・サブスク課金
- ・コメント課金
- ・海外対応（翻訳機能・海外決済）
- ・ユーザー行動のポイント化など

ファン



ID取得

bitfan



利用



利用可能サービス

- ・無料のコンテンツ閲覧
- ・会員限定コンテンツ閲覧
- ・グッズ&チケット購入
- ・ライブ配信閲覧
- ・コンテンツへのハート（コメント課金）送付など

# グループ会社概要 (2024年1月末現在)



## 連結子会社

---



株式会社ロックガレージ  
事業内容: 旅行・ツアー事業



株式会社SEA Global  
事業内容: スポーツマーケティング事業

## 持分法適用関連会社

---

# 3DAY

株式会社3DAY  
事業内容: ペット関連各種サービス

※株式会社shabellと株式会社SKIYAKI LIVE PRODUCTIONについては  
当期末に保有株式を売却したことより、持分法適用の範囲から除外。



### 3. 2024年1月期 通期 連結業績

# 収益構造について



	収益名	サービス名	構成要素	売上高の計算式
売上高	ストック収益	FC	Bitfan Pro	有料会員数×単価×手数料率
			Bitfan	
	フロー収益	EC	Bitfan Pro	販売数×単価×手数料率
			Bitfan	
		その他	Bitfan (チケット、ハート)	販売数×単価×手数料率
			SKIYAKI TICKET	
			MDサービス	販売数×販売価格 など
			上記以外のサービス	販売数×単価 など
			グループ会社収益	グループ会社のサービスにより異なる

# 通期業績サマリー



- ・売上高はストック収益好調により会計期間で前期比+5.3%、累計期間で+12.1%増加。
- ・営業利益は主に売上高の増加により会計期間で前期比+57.2%増加、経常利益も+45.0%増加と好調に推移。
- ・親会社株主に帰属する当期純利益は67百万円、累計期間で230百万円（前期比+322.6%）と過去最高益を達成。

(単位：百万円)	2024年1月期 4Q会計期間 (2023年11月-2024年1月)					2024年1月期 通期 (2023年2月-2024年1月)		
	実績	前年同四半期 (前期4Q)		直前四半期 (当期3Q)		実績	前年同期 (前期)	
		実績	YoY	実績	QoQ		実績	YoY
売上高	749	711	+5.3%	717	+4.5%	2,751	2,454	+12.1%
ストック収益	426	359	+18.8%	404	+5.6%	1,583	1,406	+12.6%
フロー収益	322	352	△8.5%	313	+3.0%	1,167	1,048	+11.4%
売上総利益	531	467	+13.5%	494	+7.3%	1,960	1,671	+17.3%
営業利益	118	75	+57.2%	79	+48.8%	373	225	+65.9%
経常利益	107	74	+45.0%	85	+26.2%	390	236	+65.3%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	67	△60	-	60	+12.2%	230	54	+322.6%



# 通期業績予想と実績の差異について



- ・ **売上高**：前回発表の業績予想（2023年12月13日）に対し、ストック収益及びフロー収益ともに実績が好調に推移したため、業績予想に対して90百万円増加の2,751百万円で着地。
- ・ **営業利益**：業績予想に対し、売上総利益の増加と販管費及び一般管理費が減少した影響等により、業績予想に対して68百万円増加の373百万円で着地。

(単位：百万円)	2024年1月期 通期実績	2024年1月期 通期業績予想	達成率
売上高	2,751	2,661	103.4%
(ストック収益)	1,583	1,539	102.9%
(フロー収益)	1,167	1,122	104.0%
売上総利益	1,960	1,911	102.6%
(売上総利益率)	71.3%	71.8%	-
営業利益	373	305	122.3%
(営業利益率)	13.6%	11.5%	-
経常利益	390	335	116.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	230	200	115.0%
(当期純利益率)	8.4%	7.5%	-

# 通期業績の推移

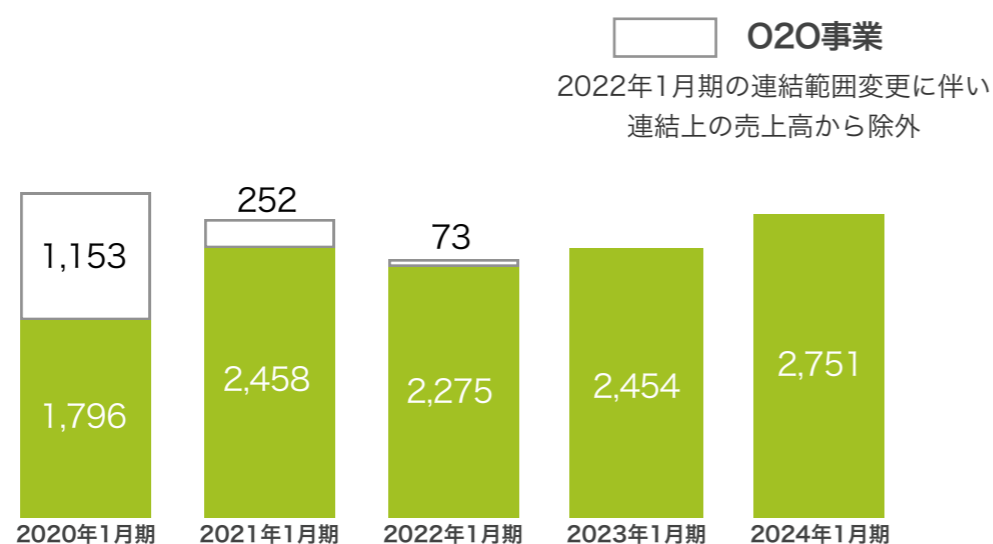


- ・売上高については、O2O事業を除いたストック収益・フロー収益の合計で過去最高を記録し、前期から続く利益改善の結果、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益も共に過去最高を記録。

※グループ会社の連結範囲変更に伴い、O2O事業による売上は2022年1月期2Q以降消滅。

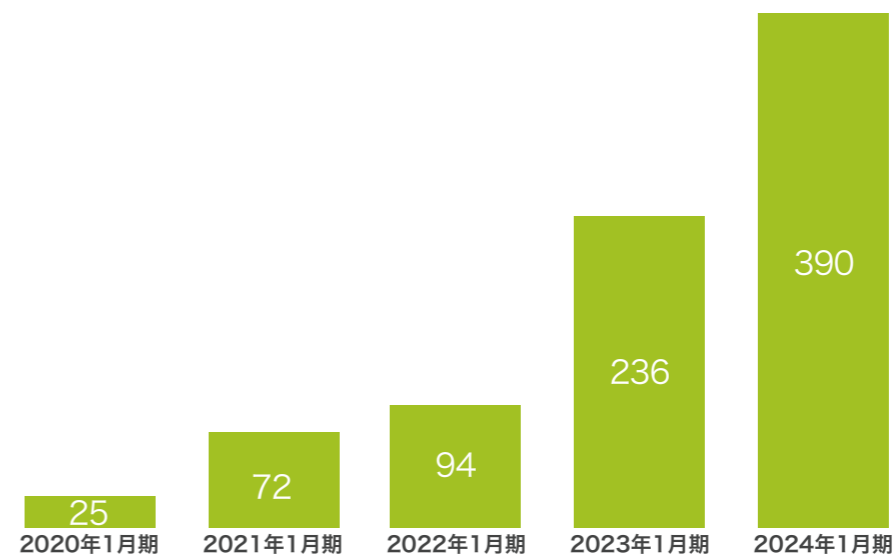
## 売上高

(単位：百万円)



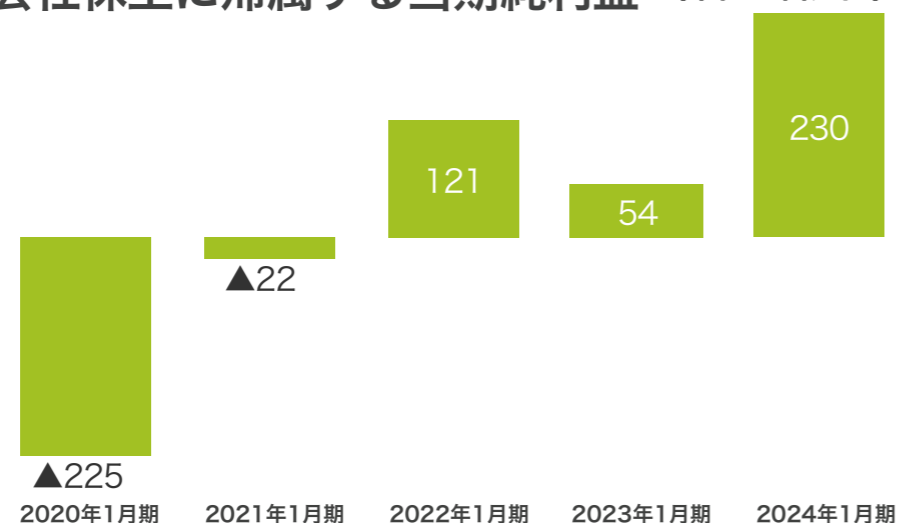
## 経常利益

(単位：百万円)



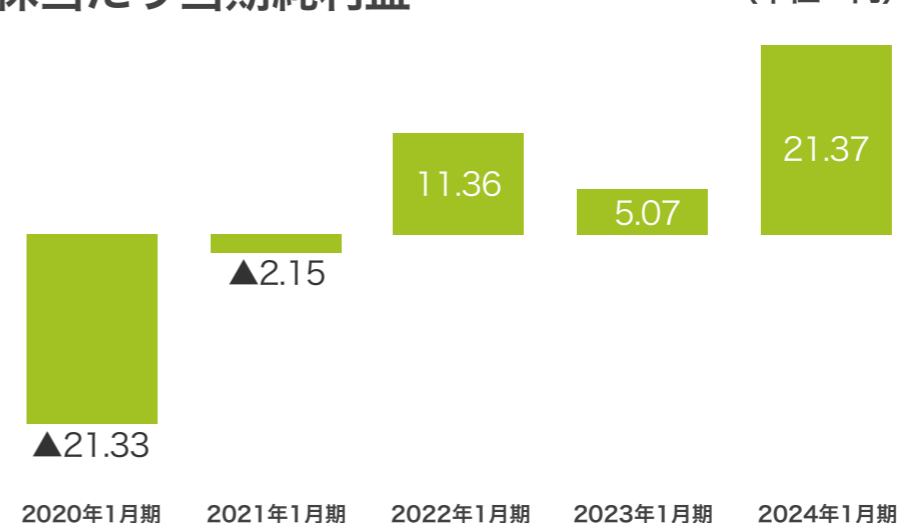
## 親会社株主に帰属する当期純利益

(単位：百万円)



## 1株当たり当期純利益

(単位：円)

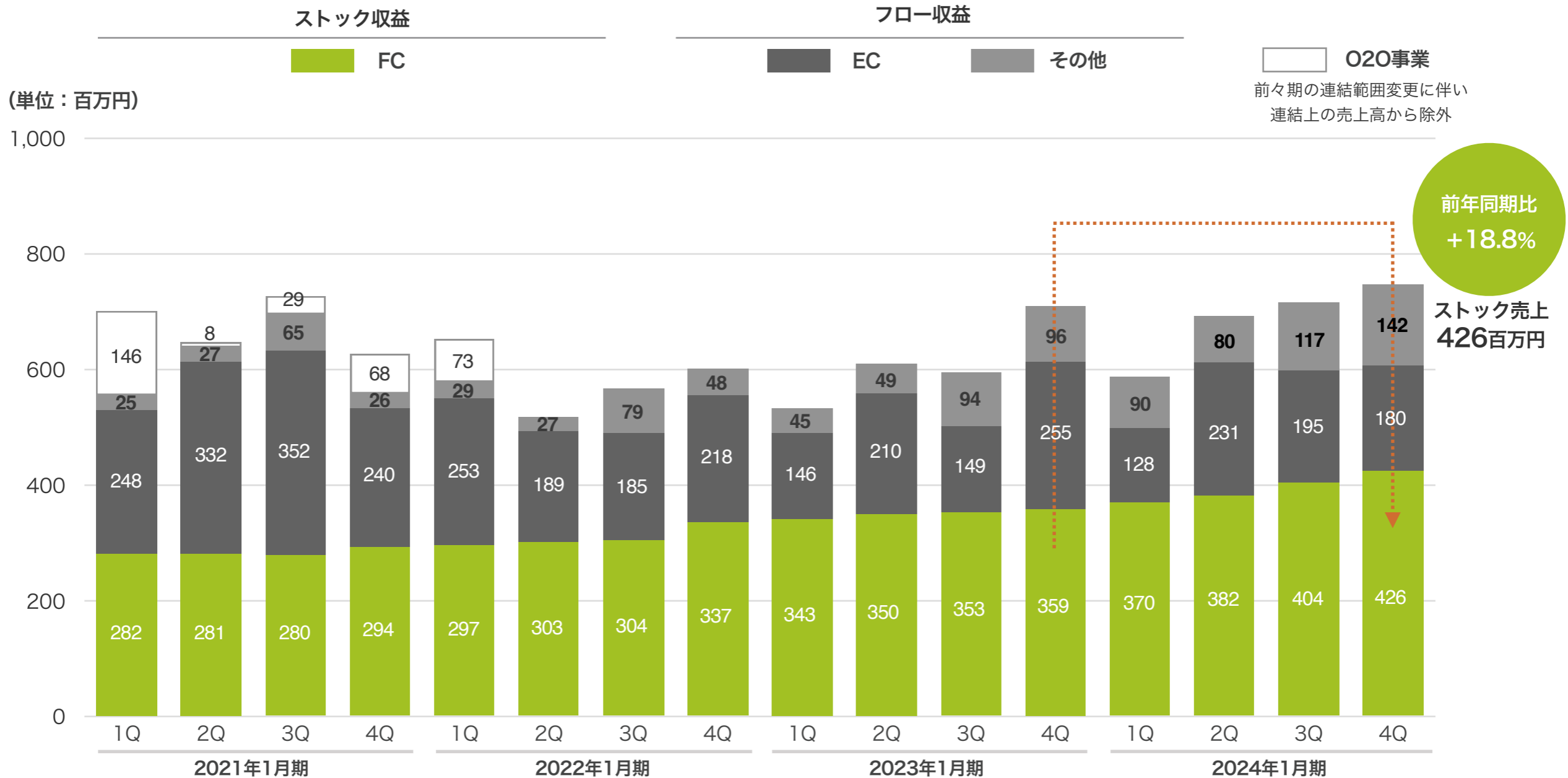


(注) 2023年1月期の期首より「収益認識に関する会計基準」等を適用しており、2020年1月期から2022年1月期については、当該会計基準等を遡及適用した後の数値を記載。

# 収益モデル別売上高



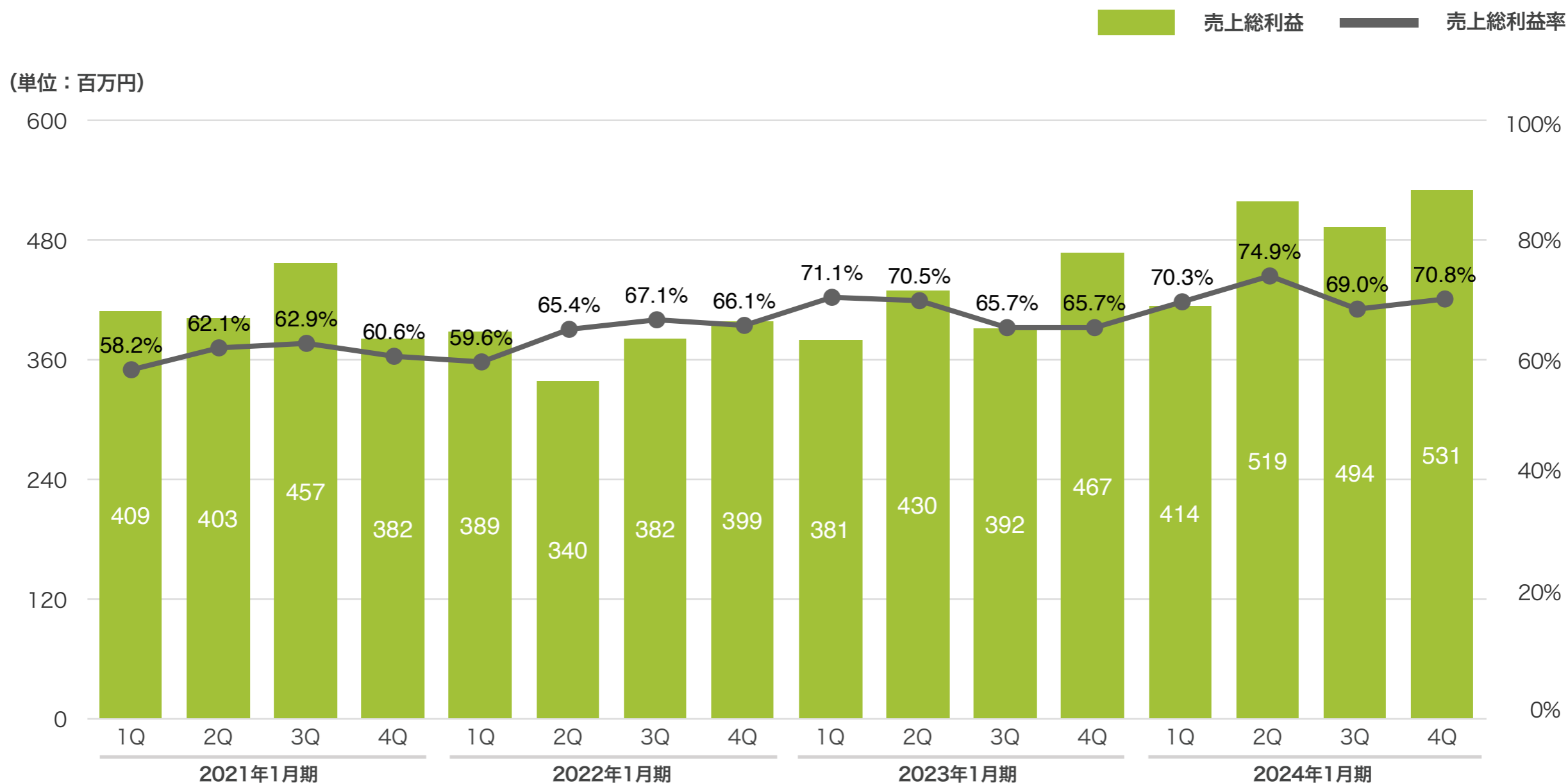
- ・ 4Q売上高は749百万円で前年同期比+5.3%、フロー収益は322百万円で直前四半期比+3.0%。  
当社の基盤であるストック収益は過去最高の426百万円、前年同期比+18.8%と安定的な成長を継続。  
※グループ会社の連結範囲変更に伴い、O2O事業による売上は2022年1月期2Q以降消滅。



# 売上総利益と売上総利益率の推移



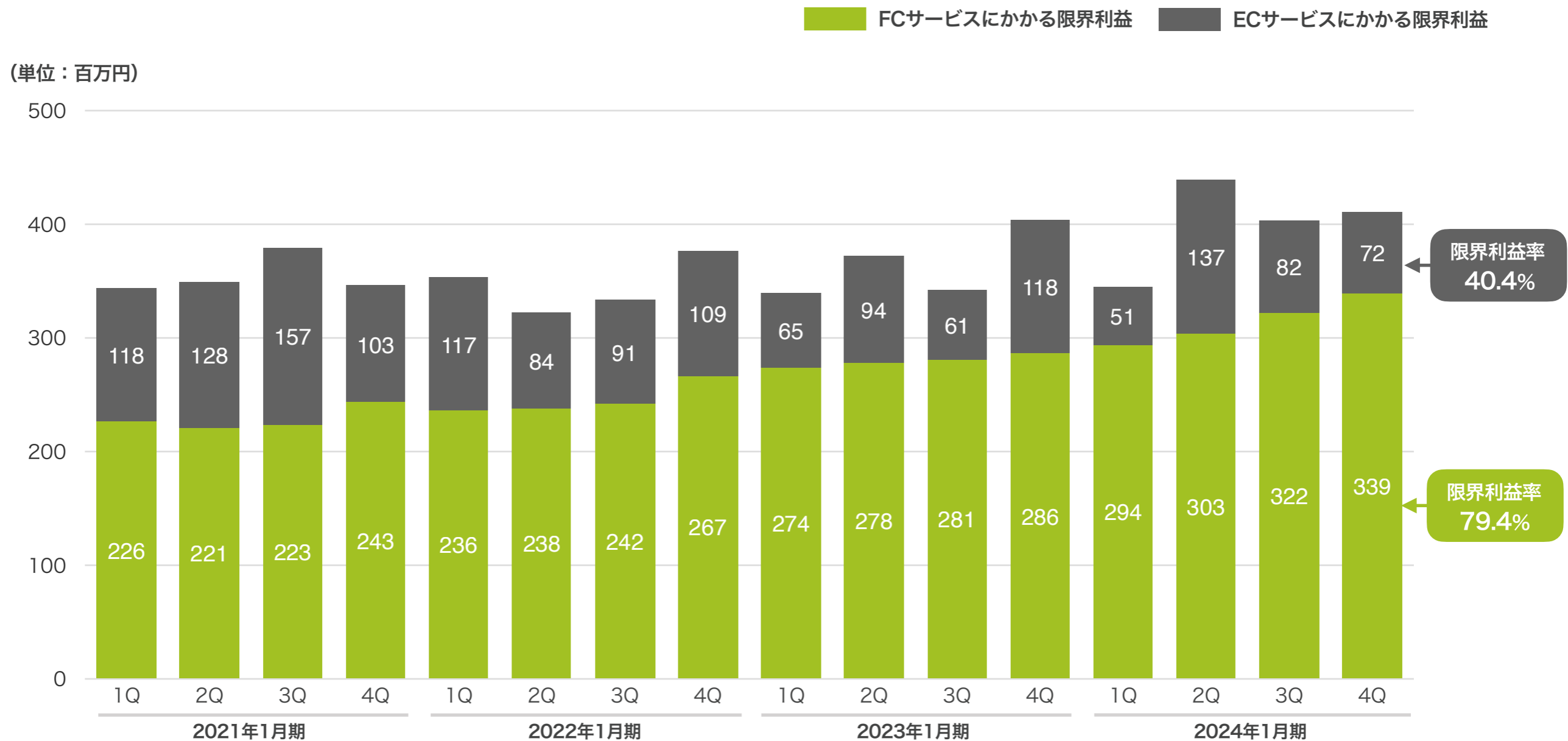
- ・主に直前四半期比でのストック・フロー売上増加により、売上総利益は36百万円増加。
- ・特に利益率の高いストック収益の売上増加により、売上総利益率も70.8%と引き続き高い水準を維持。



# 限界利益の推移



- ・ 有料会員数の増加により、FCサービスにかかる限界利益は339百万円で前年同期比+18.4%と増加。
- ・ ECサービスは四半期ごとの変動が大きく、当4Qでは前期比・直前四半期比で売上が減少したためECサービスにかかる限界利益は72百万円で前年同期比△38.2%と減少。

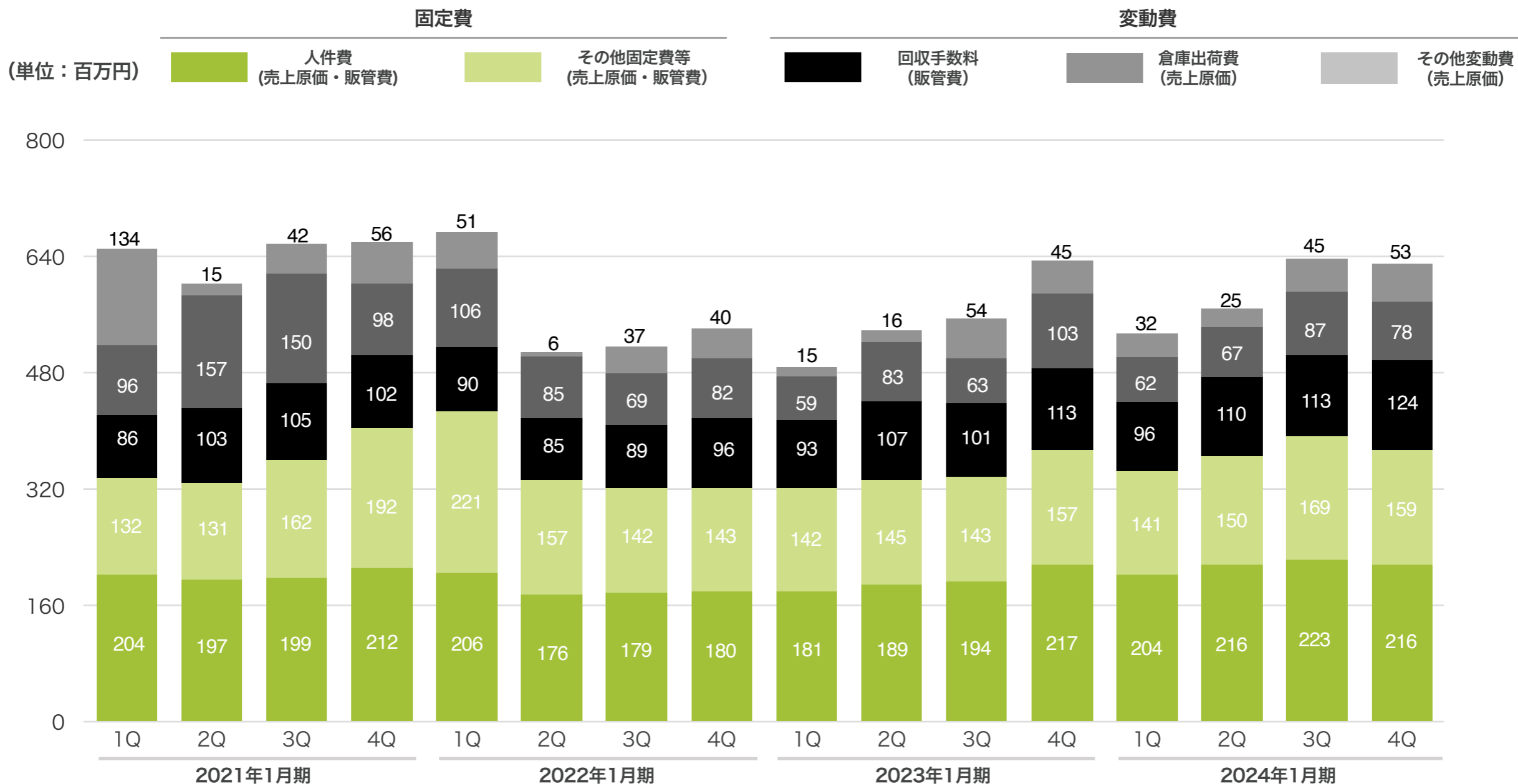




# 固定費と変動費の推移

- 固定費は直前四半期比で16百万円減少（△4.3%）、変動費は10百万円増加（+4.2%：内訳はFC及びECサービスにかかる決済手数料及びMD商品製造原価等の増加）。

固定費のうち、人件費は直前四半期比△7百万円（△3.1%、主に株式報酬費用減少の影響）、その他固定費等は△10百万円（△5.8%、減資により事業税の外形標準課税の適用対象から除外されたことによる税金費用（販管費）減少の影響12百万円含む）。

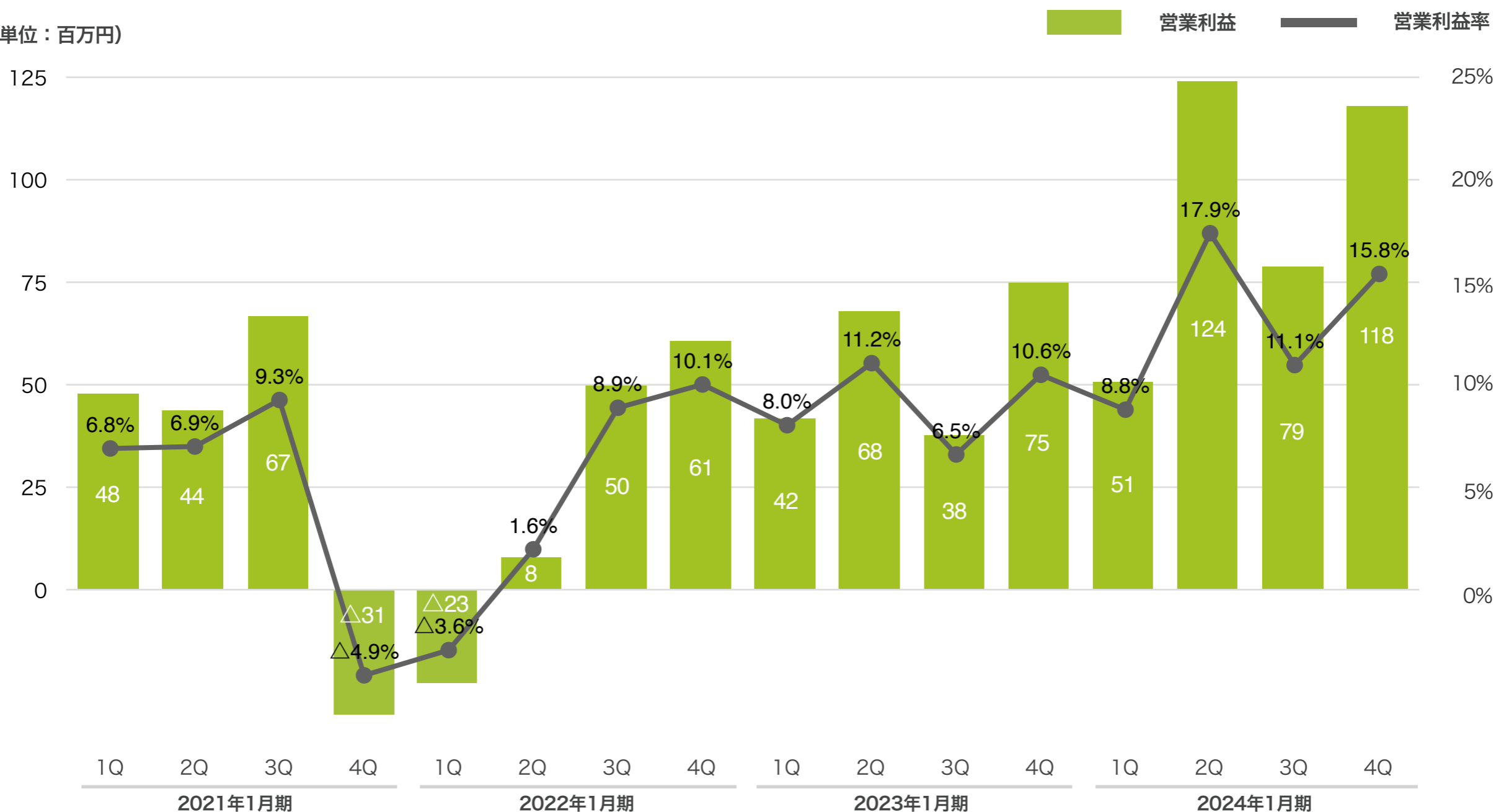


# 営業利益と営業利益率の推移



- 営業利益は118百万円と直前四半期比で38百万円増加（+48.8%）、前年同期比では43百万円増加し（+57.2%）、4Qも引き続き好調を維持。
- 当期2QにEC高単価商品の出荷増により利益率が急上昇し、3Qに11.1%と通常の水準に落ち着いたが、4Qでは利益率の高いストック収益増加の影響により15.8%と再び上昇。

(単位：百万円)



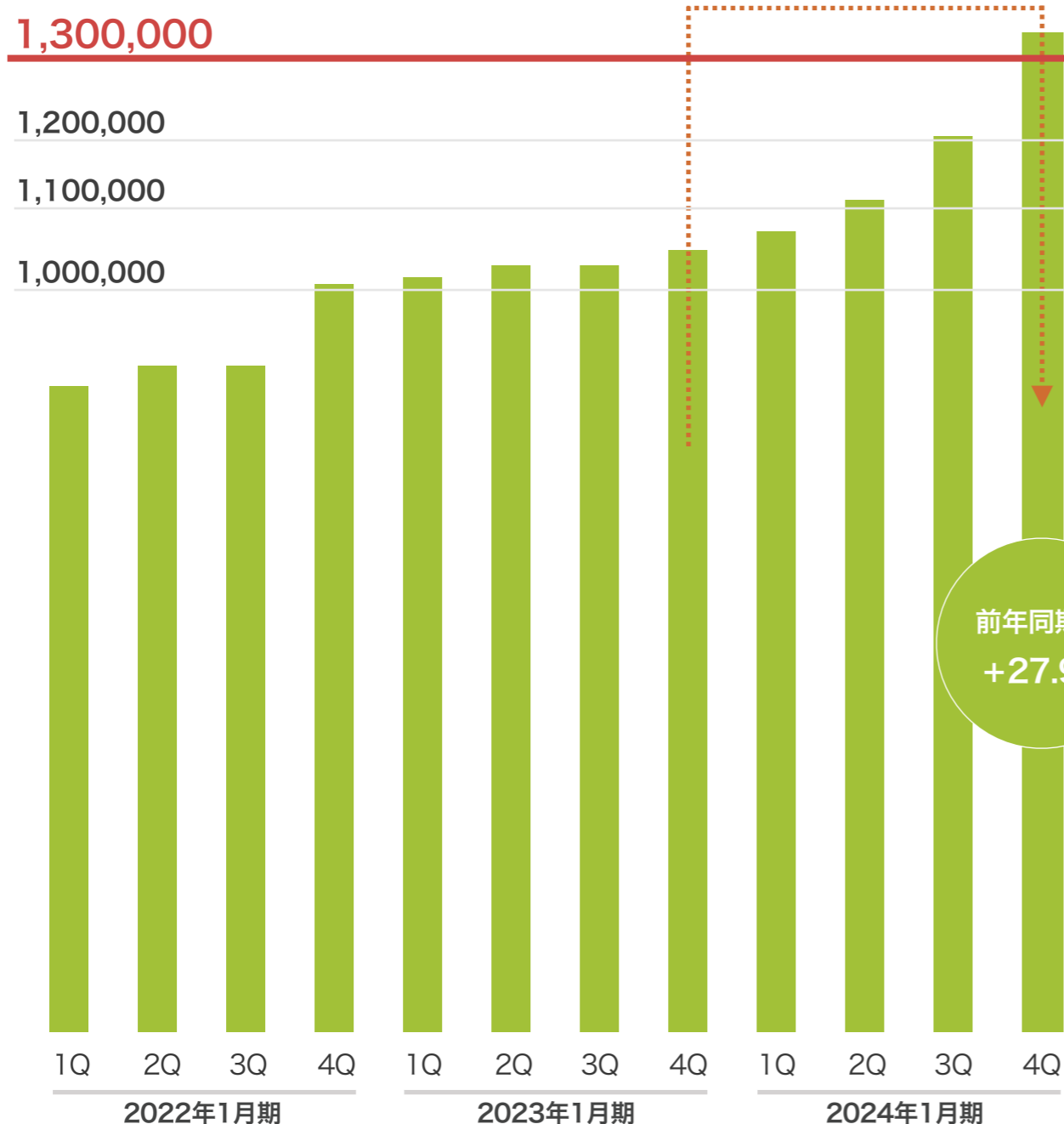


# KPI 有料会員数の推移

有料会員数について

Bitfan Pro、Bitfanの有料会員数の合計。

当社のストック収益を維持する上で重要な指標。



## 有料会員数

※2024年1月末日現在

# 134.2万超

前年同期比  
+27.9%

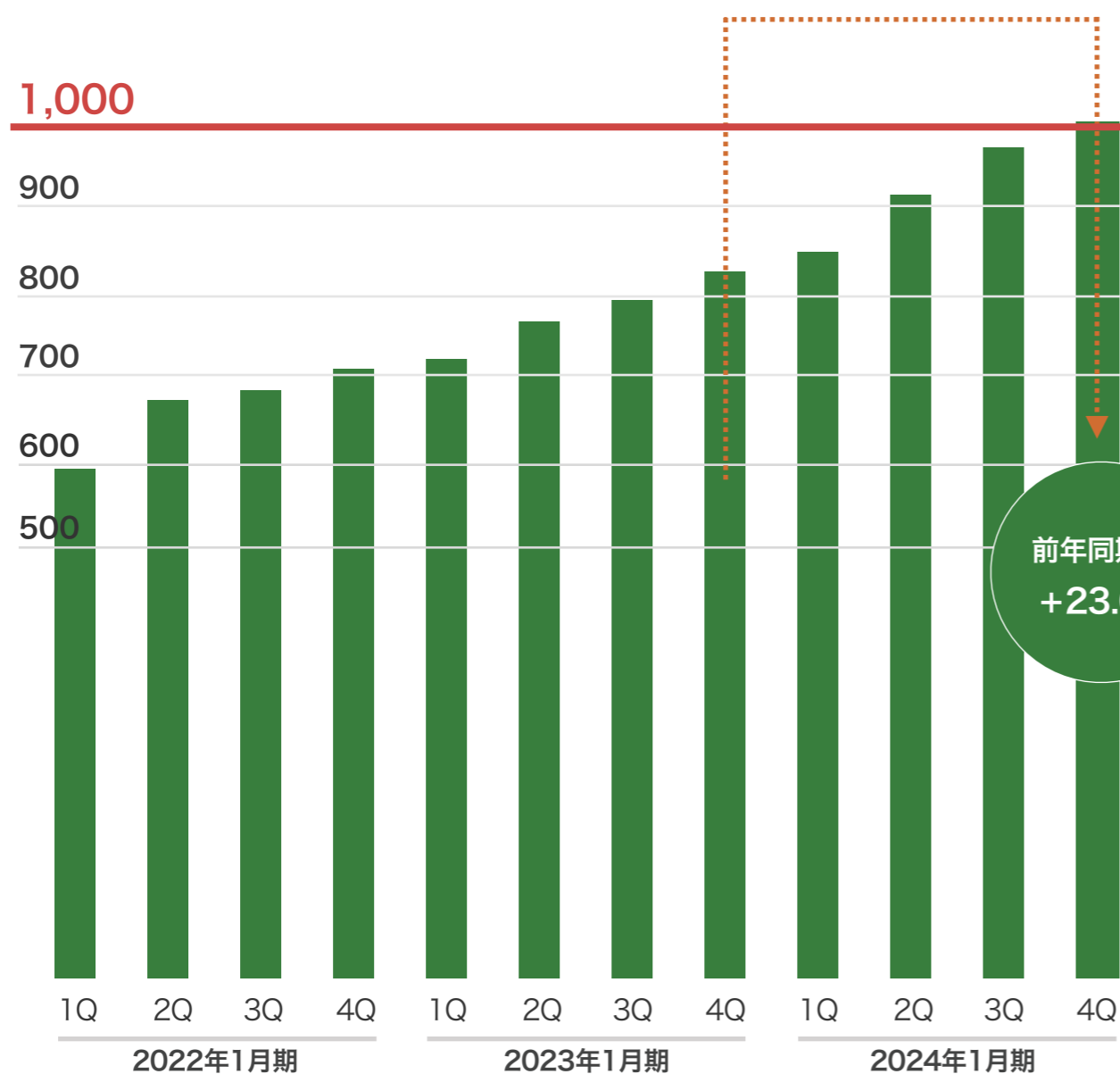




# KPI FCサービス数の推移

## FCサービス数について

Bitfan Pro、BitfanのFCサービス数合計。  
集計対象は有料会員が存在するFCサービス。



## FCサービス数

※2024年1月末日現在

1,016

前年同期比  
+23.0%

※2023年1月期より、FCサービスのみをカウントする方法に変更済



## 4. 当期の成長戦略と事業トピックス



「世界中のクリエイターとファンを  
つなぐプラットフォームを提供する」



クリエイターを経済的に支え、  
長期に渡る活動を可能にする。

クリエイター  
に対して

ファン  
に対して

ファンの毎日を彩るサービスを  
提供する。

ジャンル毎にチームを編成し、  
クリエイターのニーズを  
的確に吸い上げる。

営業方針

開発方針

あらゆるクリエイターにとって  
最もマネタイズのしやすい  
プロダクトを開発する。



1

## クリエイター領域の拡大

- ・ **FCサービス数**  
営業部門を10%程増員し、ストック収益の拡大を図る。
- ・ **クリエイターのジャンル**  
営業組織をジャンルごとに細分化。各領域に特化したチームを編成し、ジャンル毎の取引深耕を行う。

2

## 有料会員一人あたりGMVの向上

- ・ **有料会員一人あたりGMV**  
ストック収益のみならず、フロー収益の拡大を促す新機能を実装予定。
- ・ **トータルサポート**  
FCサイト開設、イベント運営、グッズ販売など、一気通貫のトータルサポートを引き続き実行。

3

## クリエイター支援の実行

- ・ **オウンドメディア&SNS運営**  
Be independent!に加えて、SNS (YouTube&Twitter) を活用した、クリエイターのPR支援を継続。
- ・ **当期実装予定の新機能**  
スクラッチ機能や1on1トーク機能のリリースに加えて、ファンクラブxメタバースのPoCを実施予定。
- ・ **積極的なM&A**  
自社アセット以外のソリューション提供も視野に入れ、必要に応じてM&Aを検討。

# 1 クリエイター領域の拡大



アーティスト、俳優、格闘技団体、歌手、プロダクション、吹奏楽部など、様々なジャンルにおいて新規のFCサイトや公式サイトがオープン。

## bitfan Pro

	<p>女優 タレント</p>		<p>格闘技 団体</p>
<p>横山由依</p>		<p>TOP BRIGHTS</p>	
	<p>シンガー ソング ライター</p>		<p>プロダク ション</p>
<p>菅原圭</p>		<p>ホリプロ・スクエア</p>	
	<p>俳優</p>		<p>バンド</p>
<p>蒼木陣</p>		<p>BREIMEN</p>	

## bitfan

<p>渋谷天笑</p>	<p>クレベル・コイケ</p>	<p>市立 船橋高等学校 吹奏楽部</p>	<p>Jazztronik</p>	<p>JTO</p>	<p>Kenta Dedachi</p>
<p>宮城紘大</p>	<p>まみすけ。</p>	<p>SINON</p>	<p>tayori</p>	<p>とっこのなか</p>	<p>SeKiA!<sup>∞</sup>*</p>

2024年1月期 第3四半期（2023年11月1日～2024年1月31日）実績



# クリエイター領域拡大のための施策

1. クリエイター領域の拡大



アイドルを中心とした音楽イベントへの協賛に加え、アーティストのオーディション企画への協賛と関係者向けセミナーも実施。

女性アイドルが出演する「EDOCCO祭り」へ協賛



オーディション「ARTISTS LEAGUE」への協賛・セミナー開催





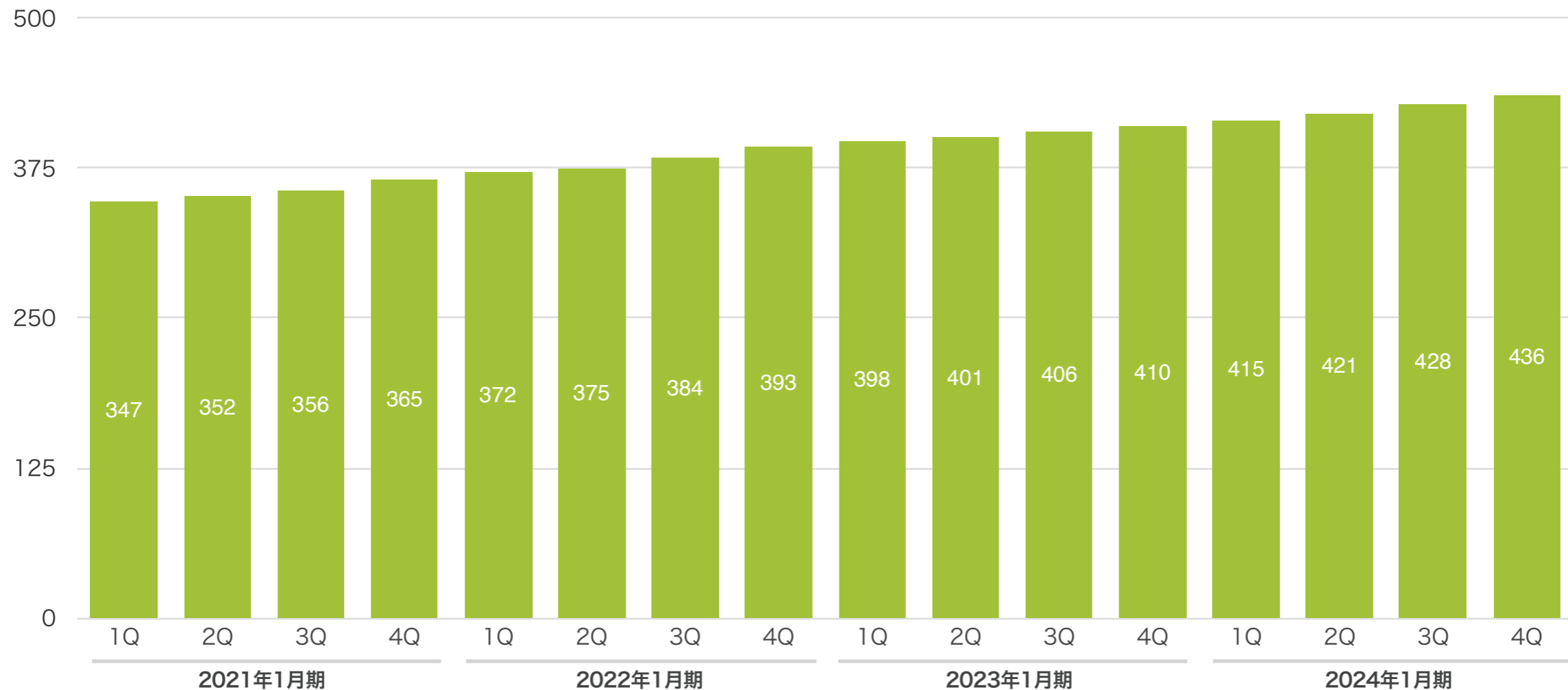
安定的な財務基盤であるストック収益の継続的な増加を目指し、複数コース導入や動画を中心としたプライムコース導入を推進。GMVベースでの有料会員一人あたりの単価向上を指標に設定。

今期にオープンした新規FCサイトの一人あたりGMVは539円となり、期末での全FCサイトの一人あたりGMVは436円に上昇。

### 【ストック収益】有料会員一人あたりGMVの推移

全FCサイトを対象とし、右記方法にて算出 :  $GMV \div \text{有料会員数}$  (6ヶ月の移動平均値)

(単位：円)



※当社の契約にて決済処理を実施し、正確なGMVを把握できるFCサイトのみで算定。  
 ※当該数値については監査法人監査の対象外。



# 複数コース、MD&EVENT、その他事例

2. 有料会員一人あたりGMVの向上



複数コースの導入提案に加え、MDやEVENTをトータルサポートすることで、クリエイターの収益獲得に貢献。4Qのフロー収益に占めるMDとEVENTの売上は78百万円と、前年同期比+189.9%を達成。本格的に開始したスクラッチ機能とビデオトーク機能も複数のオーナーにて利用開始。

## 複数コース

### 歌手「tayori」



<p>★ Standard Plan</p> <p>¥ 440 / 月 (税込)</p> <p>会員登録する</p> <p>・ライブチケット先行・限定グッズ・パースデーメッセージ・メンバー全員による...<a href="#">詳細を見る</a></p>	<p>★ Premium Plan</p> <p>¥ 1,080 / 月 (税込)</p> <p>会員登録する</p> <p>・ライブチケット先行・限定グッズ・パースデーメッセージ・メンバー全員によるブログ・ラジオ (音声)・フォトギャラリー (写真)・Vlog (動画)・アレンジカバー...<a href="#">詳細を見る</a></p>
---	--

### シンガーソングライター「Kenta Dedachi」



<p>★ standard plan</p> <p>¥ 700 / 月 (税込)</p> <p>会員登録する</p> <p>・グループチャット：限定ルームでライブ後の感想などを共有しましょう・Behind the Scenes：ライブや制作の裏側を写真や動画で見せます・kd Journal：月1回、<a href="#">1記事を見る</a></p>	<p>★ grand plan</p> <p>¥ 1,200 / 月 (税込)</p> <p>会員登録する</p> <p>・配信ライブ：月1回、会員限定のオンラインライブを行います・グループチャット：限定ルームでライブ後の感想などを共有しましょう・Behind the Scenes：ライブ...<a href="#">詳細を見る</a></p>
--	---

## MD&EVENT事例



### ROTTENGRAFFTY MD

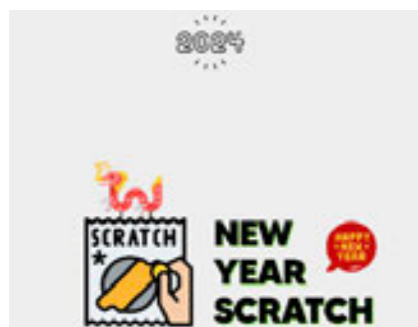
ロックバンド ROTTENGRAFFTYのFC会員限定グッズを当社製造で販売。



### 仲村宗悟 FC EVENT+MD

声優・シンガーソングライター 仲村宗悟のFC限定イベント「いちゃり場2023」を開催。当日の現地物販も当社製造で併せて実施。

## スクラッチ&1on1トーク事例



### スクラッチ事例

YouTube登録者40万人「in living.」

- A賞：SPECIAL BOX
- B賞：ポチ袋入りチェキ&おみくじ付き
- C賞：ニューイヤーカード&おみくじ付き
- D賞：in living. グッズ
- E賞：B5クリアファイル&ステッカー
- F賞：ノベルティセット



### ビデオトーク事例

シンガーソングライター「さとうもか」

1回5分のファンとのトークを複数回に分けて実施。



### 3 クリエイター支援の実行



カスタマーサポートチームの強化に加え、メディアを通じたインタビューや各種企画を実施することで、クリエイターのPR活動をサポートしながら、プロダクトに対する要望を的確にヒアリング。プラットフォーム主導ではなく、クリエイターファーストであることを重視。

#### カスタマーサポート体制の強化

ガイドラインの充実  
問い合わせ対応の強化

#### メディアタイアップ

オウンドメディアでのインタビュー  
外部音楽メディアでの取材

#### クリエイターファーストな開発

クリエイターと共にプロダクトを進化  
スクラッチ、1on1、メタバース等

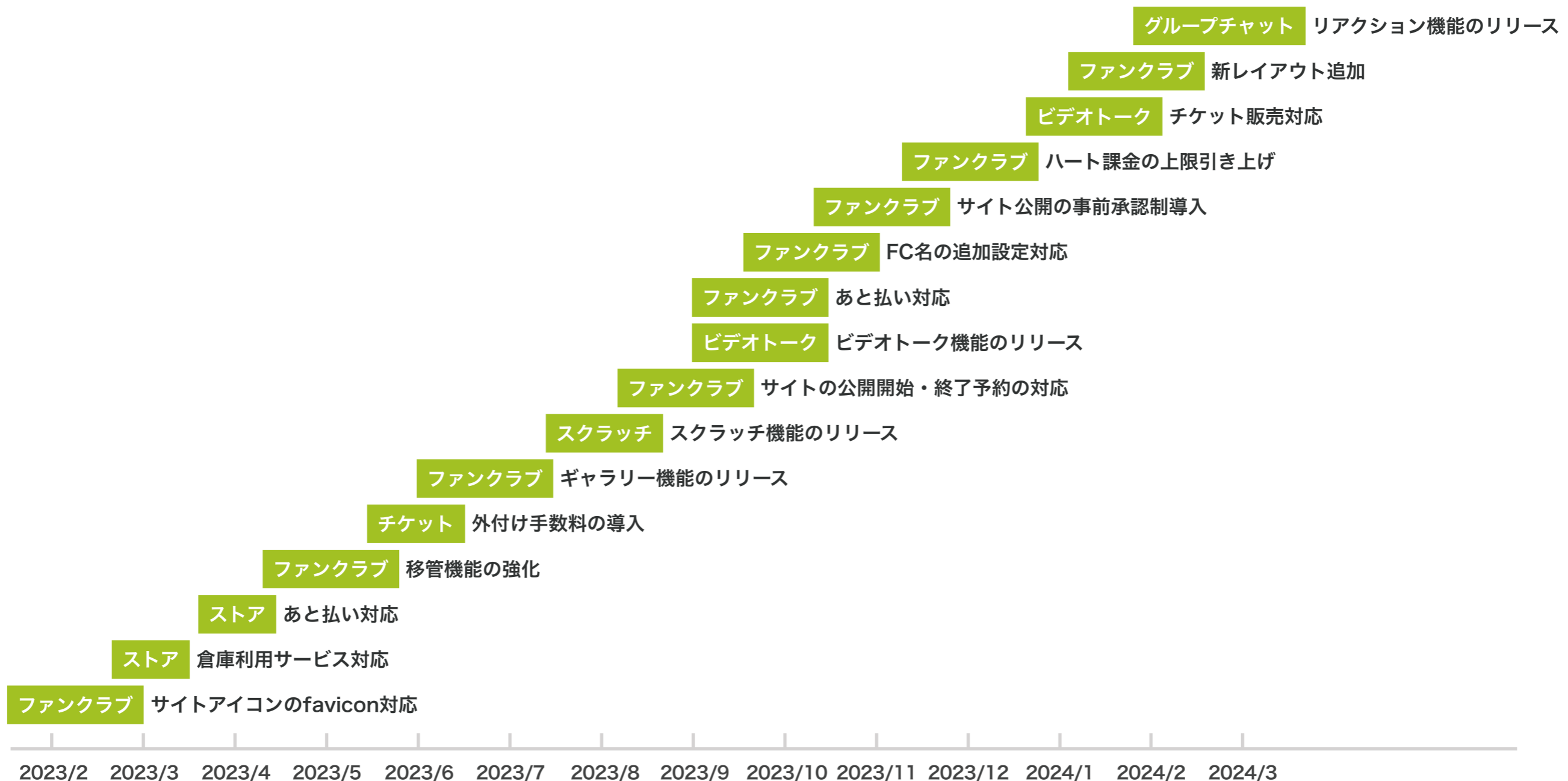
#### クリエイター向けの企画

Bitfanオーナー向けの動画配信  
セミナーの開催





今期はフロー収益向上のための新機能開発に注力し、スクラッチ機能、ビデオトーク機能をリリース。その他、移管対応の強化や、倉庫対応など、サイト規模の拡大に伴い、各種機能をアップデート。





## ビデオトークのチケット販売対応 & 全体公開

3Qに限定公開したビデオトーク機能を、チケット販売に対応。また、全オーナーが利用できるように機能を全体公開。



## ファンクラブに新たなデザインレイアウトを追加

新規レイアウト「スタイリッシュ」の追加。既存デザインに比べて、画像や動画の表示領域が広がり、コンテンツを大きく表示できるのが特徴のレイアウト。今後もデザインレイアウトの拡充を予定。



レイアウトを適用する



## グループチャットにリアクション機能を追加

グループチャットにリアクション機能を追加。チャットルームメンバーの発言やおくられたハートに対して、手軽にリアクションが可能に。



## ハート機能の上限引き上げ

一度に送れるハートの数が最大100個から、Webでは500個（¥55,000）、アプリでは300個（¥48,000）まで送ることが可能に。



Web版



アプリ版





自分らしくクリエイティブに生きるクリエイターを応援するメディア『Be independent!』、BitfanのYouTube公式チャンネル内の企画『Our Bitfan』にて、様々なジャンルのオーナーへのインタビューを実施。

## Be independent!

花\*花  
女性デュオ



三村遙佳  
声優・女優



## Our Bitfan



なもなき  
男性デュオ



一華ひかり  
シンガーソングライター



# 5. 株式会社スペースシャワーネットワーク との経営統合について

# ホールディングスのロゴタイプとミッション



## ホールディングスのロゴタイプ

**SPACE SHOWER**  
**SKIYAKI HOLDINGS**

### 主要なグループ会社



## ホールディングスのミッション

### EMPOWER ARTISTS & CREATORS, ENRICH FAN EXPERIENCE

我々が住むこの社会を持続可能なものにするために、文化や価値観の多様性を育むことが求められています。

音楽をはじめとしたエンタテインメント業界で活動する当社グループは、さまざまなバックグラウンドを持つアーティストやクリエイターたちと共に、豊穡な文脈をもった良質なコンテンツを提供し、ユーザーの心に感動を生み出すことで、人々の内面世界に彩りを与え、文化・芸術、そして社会の多様性の実現に貢献してまいります。

また、個人へのパワーシフトが進む社会の変化に対応して、幅広いジャンルで活躍するアーティストやクリエイターたちが、豊かにそして長くその活動を続けられるように、利便性の高いソリューションを360°で提供し、表現活動をする人たちの裾野を広げ、その価値を高めていくことが我々の社会的使命だと考えています。



# 経営統合に関する進捗状況（スケジュール）



スケジュール	実施事項	補足
2023年11月10日	株式交換契約 締結	
2024年1月26日	経営統合に関する臨時株主総会 可決	
2024年1月31日	期末日・配当基準日	
2024年3月15日（本日）	2024年1月期 通期決算発表	SKIYAKI株主への一株当たり5円の配当を決定
2024年3月28日	上場廃止	SKIYAKI株主は4月1日以降ホールディングスの株主へと移行
2024年4月1日	株式交換・経営統合に係る効力発生	ホールディングスの成立
2024年8月頃	ホールディングス1Q決算発表	SKIYAKIは決算期を1月から3月へ変更
2024年7月～9月頃	オフィス統合・移転	渋谷道玄坂通りビルへ移転

実施済み

実施予定

経営統合の詳細や経緯については、以下の資料やインタビューをご参照ください。

## 経営統合に関する説明資料



<https://ssl4.eir-parts.net/doc/4838/tdnet/2359901/00.pdf>

## 『IRTV』対談動画

【IRTV interviews～Pickup!Release～】



<https://youtu.be/Mabwttty-Jro>

## 『Musicman』インタビュー

音楽とファンダムの結婚。  
スペースシャワーとSKIYAKIが経営統合した理由



<https://www.musicman.co.jp/interview/590402>



# 6. Appendix

# bitfan Pro 主な導入実績



ミュージカル『刀剣乱舞』



ゆず



MAN WITH A MISSION



7ORDER



Top Coat



[Alexandros]



HYDE



C&K



MILK



MY FIRST STORY



ベリーグッドマン



WANIMA



10-FEET



渡邊美穂



上白石萌音



# bitfan Pro 主な導入実績



美少女戦士セーラームーン



ゴールデンボンバー



ATEEZ



天月-あまつぎ-



指原莉乃



すみっこぐらし



ソ・イングク



優里



さだまさし



ヒメヒナ



ジェイテクトSTINGS



アルビレックス新潟



日本相撲協会

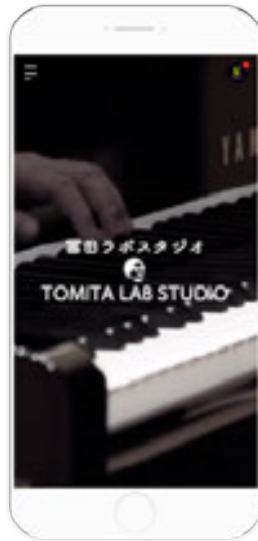


和楽器バンド



三四郎のオールナイトニッポン

# bitfan 主な導入実績



富田ラボ



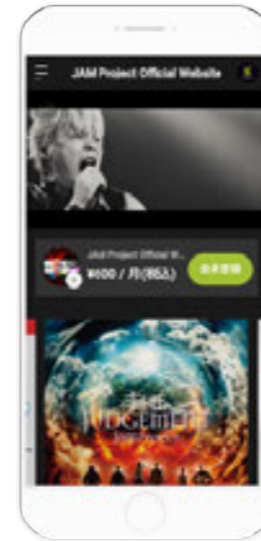
五条院凌



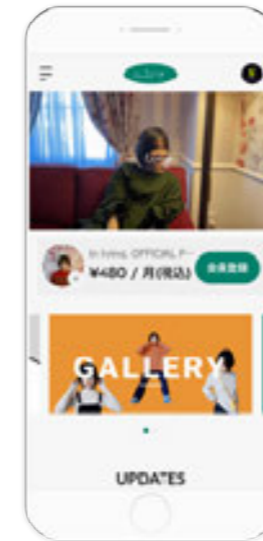
LACCO TOWER



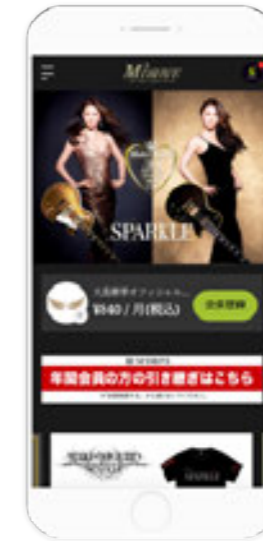
なすお☆



JAM Project



in living.



大黒摩季



大家志津香



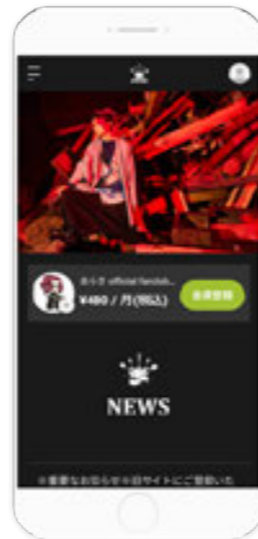
真っ白なキャンバス



羊文学



橋本祥平



あらき



堀口恭司



Char



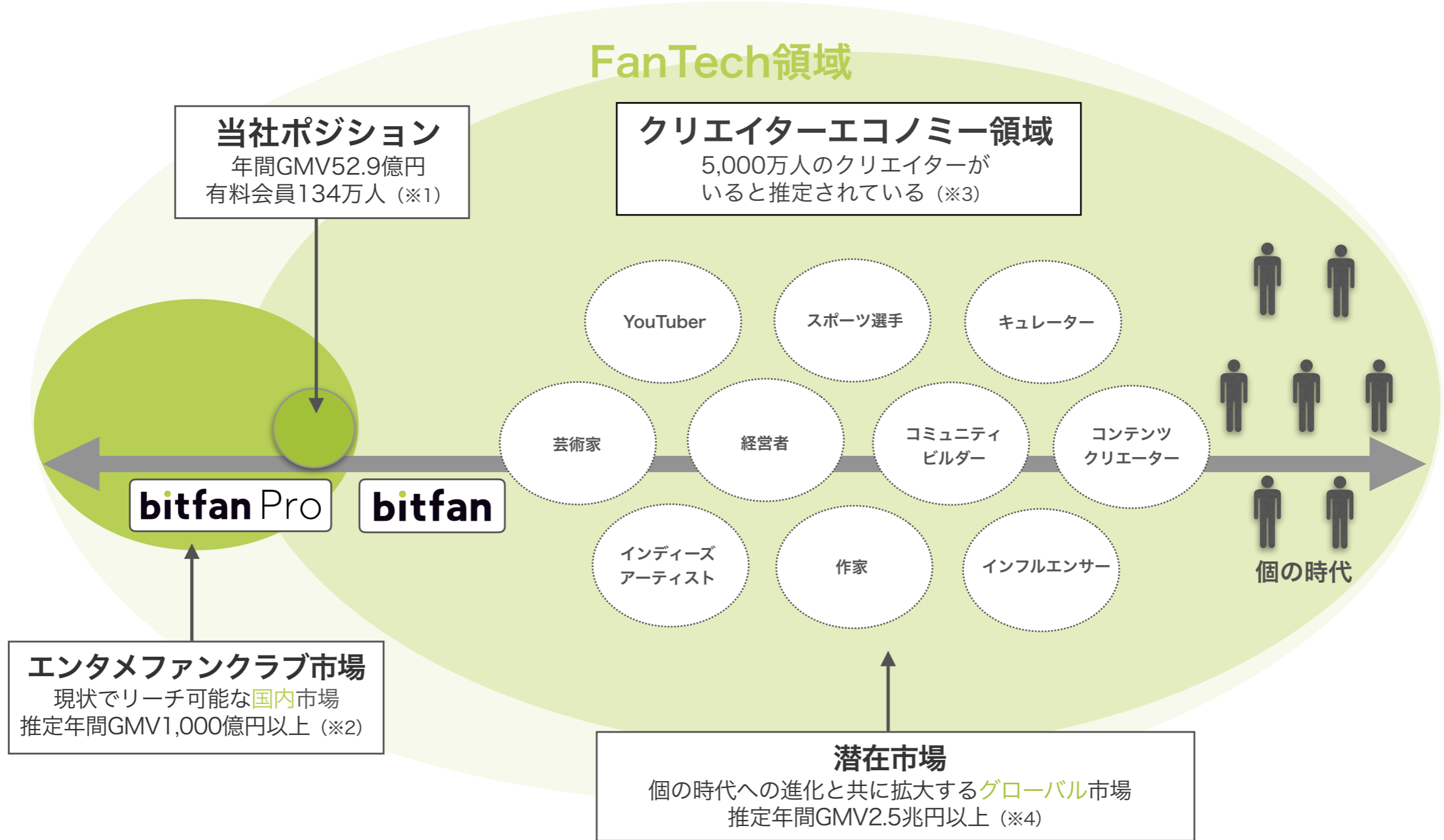
DFM CREW



堀込泰行



# 市場環境と当社のポジションについて



※1. 年間GMVは2023年2月から2024年1月末、有料会員数は2024年1月末時点の数値

※2. 矢野経済研究所の調査結果と当社独自データを基に数値を算出（推定年間GMV=推定エンタメファンクラブ数×1ファンクラブあたりの平均ファン数×平均単価）

※3. 米国のVCファームSignalFireの記事（<https://signalfire.com/blog/creator-economy/>）から引用

※4. 矢野経済研究所の調査結果、SignalFireの記事情報及び当社独自データを基に数値を算出（推定年間GMV=クリエイター数×クリエイター1人あたりの平均ファン数×平均単価）



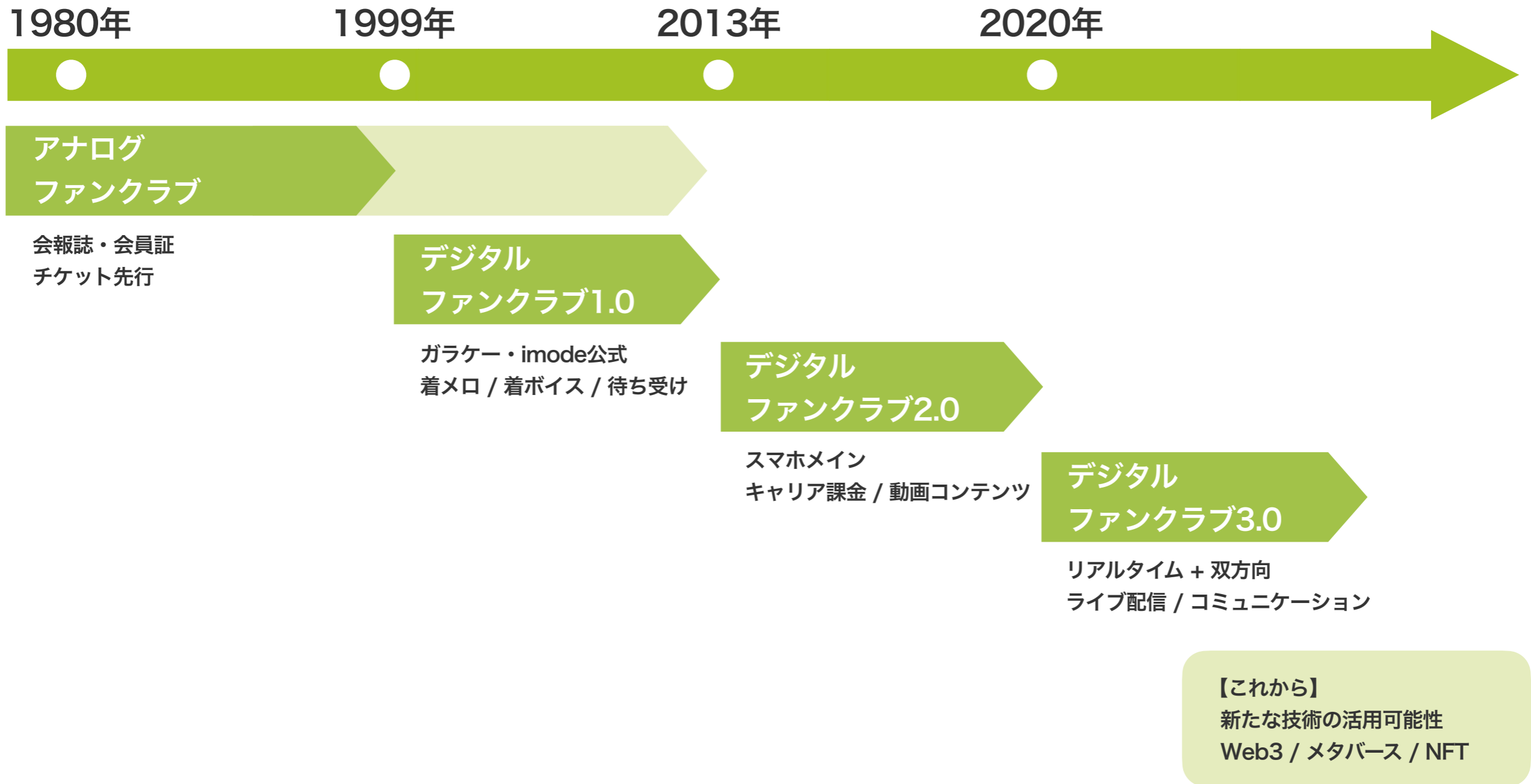
# 市場における競争優位性



Bitfan Proの運営で培った3つの強みによって、Bitfanのターゲットとするクリエイターエコノミー市場に対して長期的に向き合い、収益化を実現。



# 国内ファンクラブの変遷



2010年 ファンクラブ事業開始

bitfan

2018年 リリース  
2020年 全面リニューアル

# 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。

