



APPBANK

2026年12月期
第1四半期 決算説明資料

AppBank株式会社 | 2026.5.14

(百万円)	25/12				26/12	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	QoQ
売上高	388	270	217	353	384	+31
メディア	337	268	213	152	223	+70
IP&コマース	51	2	5	192	152	△40
その他	0	0	0	9	12	+3
調整額	0	0	0	0	△2	△2
売上原価	358	259	203	287	333	+46
売上総利益	29	12	14	66	51	△15
販管費	72	50	59	110	123	+12
うち、一過性費用	1	4	16	4	27	+23
営業利益	△43	△39	△45	△45	△72	△27
EBITDA	△42	△39	△45	△30	△57	△27

実績の背景と今後の見通し

- メディアは、**一部顧客のインシデント影響が一巡**し収益回復した。2Q以降も、1Q同水準以上を確保する見通しである。
- IP&コマースは、子会社musica labのIPグッズ販売が振るわなかったことを主因に減収した。サッカー秋春制移行に伴い、現在は昇降格のない特別シーズンを実施中だが、平時と比較して集客力を見込みにくいことから**各クラブが予算を絞り気味**であることの影響を受けた。2Qも同様に落ち込む可能性があるが、**3Q以降は逆に大きく収益拡大**すると見ている。他方、バスケットボールは2桁成長を継続できている。
- IP/AX共に新規事業の開発を進めており、順次収益貢献を進める。
- 総じて、収益性はメディアよりもIP&コマースの方が高いため、全社売上高は増加したものの、**ミックス悪化**から売上総利益は減少した。
- 営業利益はQoQで△27百万円だったが、これは**一過性費用27百万円**を計上したことが主因である。内訳は注釈を参照されたい。
- これを調整すると、サッカーのシーズン移行に伴う**一時的な収益悪化影響を受けてなお、全社利益水準は横ばい圏をキープ**できた。新シーズンに移行する秋からは、再び収益をドライブする見込みである。

注： EBITDAは、営業利益+各種償却費にて算出している。各種償却費には①減価償却費（売上原価）、②減価償却費（販管費）、③のれん償却費の3項目を集計している。

一過性費用の内訳は①韓流専門チャンネル「KNTV」の事業譲受の検討にかかるDD費用=6百万円、②子会社2社の連結化に伴う25/12期監査費用の追加請求分の一括計上=13百万円、③株主総会関連費用=6百万円、④その他=2百万円、である。

AGENDA

1. **カンパニーハイライト**
2. **26/12期 1Q決算概要**
3. **戦略的パートナー**
4. **Appendix**



カンパニーハイライト

1

2024年から抜本的な事業再編に着手した。25/12期は、2期前比で売上高が**2.5倍**、営業損失は**2.0億円削減**できた。
25年9月にmusica lab/PWANの**2社がグループイン**、現在は、①AX/DX、②IP&コマース、③メディアの3事業を手掛ける。

会社情報

会社名	AppBank株式会社
子会社	株式会社PWAN / musica lab株式会社
本社所在地	〒160-0022 東京都新宿区新宿1-19-10
設立日	2012年1月
資本金	772,274千円（2025年12月31日時点）
事業内容	AX/DX事業、IP&コマース事業、メディア事業

役員紹介

AppBank株式会社



代表取締役会長
町田 央衡

執行役員副社長
稲田 光造

社外取締役(監査等役員)
三好 正洋



代表取締役社長
白石 充三

取締役
萩原 一禎

社外取締役(監査等役員)
岡崎 太輔

取締役
中村 智広

社外取締役(監査等役員)
井尾 仁志

子会社

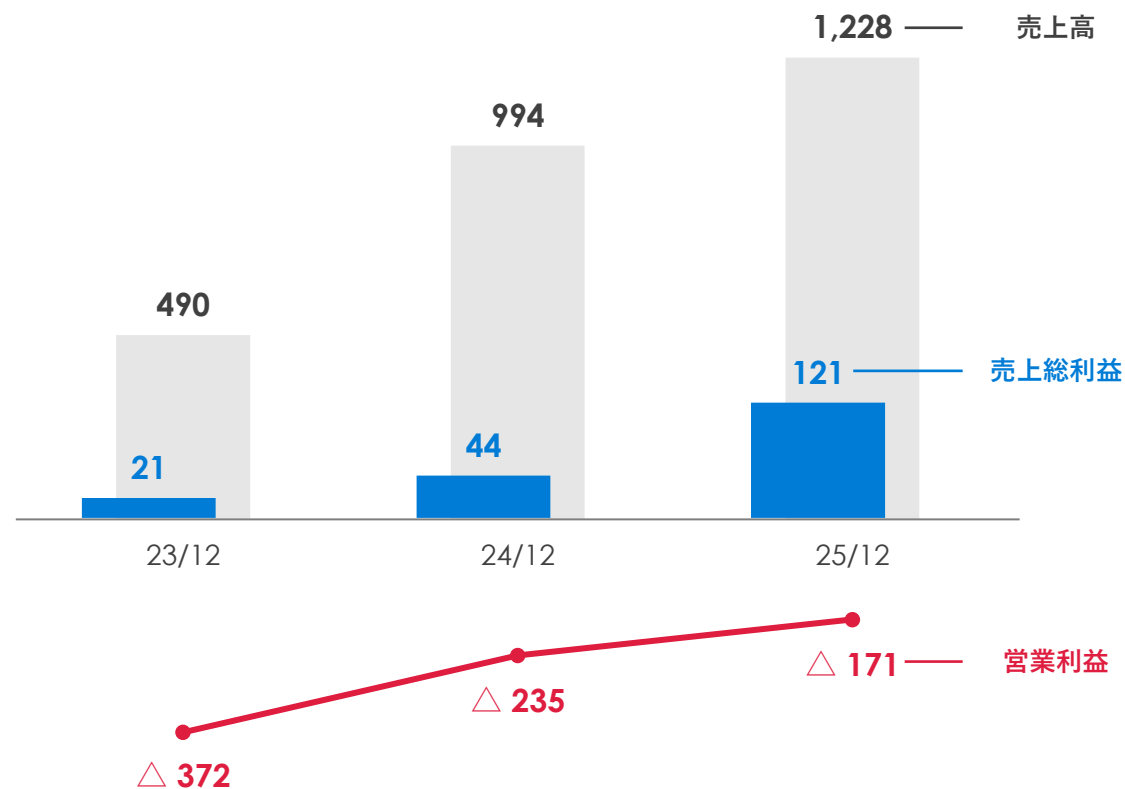
musica lab株式会社

代表取締役社長
萩原 一禎

株式会社PWAN

代表取締役社長
黒佐 誠

各段階収益の年次推移 (百万円)



注：各段階収益は連結優先で表記している。旧DXソリューション事業がある23/12期、およびmusica lab / PWANを連結開始した25/12期は連結決算、24/12期は単体決算業績である。

これまで培ったIPコラボレーション力や豊富な地域接点と、戦略的パートナーが持つビジネス基盤構築力を掛け合わせ、IPとAXで、まちの魅力を世界へをTeam VISIONに、ひと・まち・文化がめぐる新たな経済循環を創出する事業を展開する。

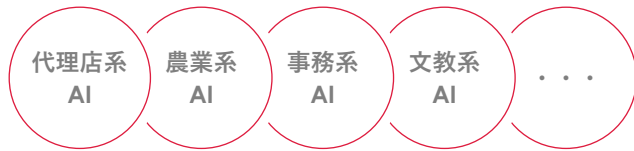
AX/DX事業

AX = AI Transformation (AI × DX)

AIソリューション事業

業態特化型 AIの開発・拡販

業態/職種に特化したAXソリューションを開発/拡販



AIマーケティング事業

次世代マーケティング基盤を企業に提供

支援内容

- 1 コンサルティング AIO・AI検索最適化
- 2 メディア構築 AIO/SEO特化
- 3 CAPS AIメディア自動化

IP&コマース事業

MD企画/制作/PB商品

IPグッズを企画し、連携体制で高品質商品を提供。

musica lab

ポップアップストア ライブイベント

ポップアップやイベントを企画し、ファンエンゲージメントを高める。

ZAIKO

IP
BANK

IPマッチング/協賛

IPと企業を結び、コラボで新たな価値を創出。

PLANA Group SEMAgency

Eコマース マーケットプレイス

自社の集客力を活かし、ECでIPの魅力を届け流通を最大化。

ABジョーピンガ

メディア事業



AppBank.netの運営

スマホ情報サイト「AppBank.net」を運営し、広告枠販売で収益を獲得。2008年の開設以来、市場動向やアプリ情報など幅広いコンテンツを発信。



動画サービス事業

YouTubeやTikTokなどで動画コンテンツを配信。「マックスむらい」チャンネルは登録者141万人（2024年9月時点）。



メディア共創企画事業

全国47都道府県の地方放送局と接点を持つ資本業務提携先のPLANAと協業し、地域企業のPR・マーケティングを支援しております。

注：詳細は「[事業紹介](#)」を参照されたい。

新たな取り組みへのチャレンジと経営資源の選択と集中を繰り返し、事業ポートフォリオ改革を進めてきた。
25年9-10月に戦略的パートナーを拡充、26年4月には新たな経営監督・執行体制へと移行し、更なる収益拡大を目指す。

▼ 第1次 経営改革(24/4~)

▼ 第2次 経営改革(26/4~)

		23/12期	24/12期	25/12期	26/12期		
組織	経営改革		<ul style="list-style-type: none"> ・24/1 人員削減/退職勧奨 ・24/4 代表取締役および経営陣の交代 		<ul style="list-style-type: none"> ・26/1 代表取締役の追加専任 ・26/4 経営陣の拡充、副社長の選任、PWAN新代表取締役の選任など 		
	子会社/事業異動		<ul style="list-style-type: none"> ・24/1 3bitter(株)の全株式売却 	<ul style="list-style-type: none"> ・25/4 YURINAN事業の事業譲渡 ・25/9 100%子会社化 musica lab PWAN 			
	資本業務提携等		<ul style="list-style-type: none"> ・24/4 資本業務提携  	<ul style="list-style-type: none"> ・25/10 資本業務提携 光造パートナーズ ダブルアール musica ・25/10 協業開始 ZAIKO SEMAgency 			
事業	AX/DX事業	AIソリューション		<ul style="list-style-type: none"> ・25/8 開発開始 ・AIスタートアップ(株)2WINSと協業開始(25/8) 	注力中		
		AIマーケティング			<ul style="list-style-type: none"> ・26/3 事業開始 APPBANK × musica 		
	IP&コマース事業	店舗運営		<ul style="list-style-type: none"> ・24/9 「YURINAN鎌倉」 	<ul style="list-style-type: none"> ・25/4 「YURINAN」事業撤退 ・25/7 原宿friend閉店 		
		IPコラボレーション/マッチング		<ul style="list-style-type: none"> ・24/7 原宿以外でコラボイベント 	<ul style="list-style-type: none"> ・25/1 KPOPスター×地域コラボ実施 ・26/4 事業強化 × SEMAgency PLANA ZAIKO 	注力中	
		IPグッズ制作/販売			<ul style="list-style-type: none"> ・25/9 事業開始 × musica lab 		
		ポップアップストア/ライブイベント			<ul style="list-style-type: none"> ・26/4 事業強化 × ZAIKO 		
	メディア事業	AppBank.netの運営		<ul style="list-style-type: none"> ・24/1 運営縮小 			
		動画サービス		<ul style="list-style-type: none"> ・24/1 運営縮小 			
		ABショッピング		<ul style="list-style-type: none"> ・24/5 事業開始 	<ul style="list-style-type: none"> ・25/2 非注力化 	<ul style="list-style-type: none"> ・26/4 リニューアル計画中 	注力中
		メディア共創企画		<ul style="list-style-type: none"> ・24/5 事業開始 × PLANA 			

Team AppBankが持つ①ビジネス基盤構築力、②豊富な地域企業接点、③IPコラボレーション力、④行動力・やりきり力が、日本国内の眠れるアセットを再活用し、ひと・まち・文化がめぐる新たな経済循環を共創するためのコア・バリューである。

ビジネス基盤構築力



カスタマーサポート
システム基盤構築



グッズの企画・製造
EC支援・アプリ開発



電子チケット販売PF



製造/販売パートナー



運用型広告コンサル



IPコンサルティング
エージェント



戦略策定/執行支援



テレビ通販/マーケティング

地域団体とマイクロ・エコノミーをマネタイズ化するための基盤構築手段を持つ

豊富な地域企業接点



PLANA Group

47都道府県の
地方放送局ネットワーク



サッカー/バスケットボール
/野球などのスポーツクラブ、
そのスポンサー企業との接点



これまでの地域との
コラボレーションで
培った接点



コールセンターのある
青森や地盤の北九州
における企業接点

ビジネスを共創し、相互送客から経済循環を実現する豊富な取引関係先がある

IPコラボレーション力

エンタメ・ツーリズム × APPBANK



K-POPアーティストの
地方放送局でのテレビ出演をアレンジ

地域×IPイベント × APPBANK



IPを軸に地域の魅力を最大限引き出すための、掛け算の企画力がある

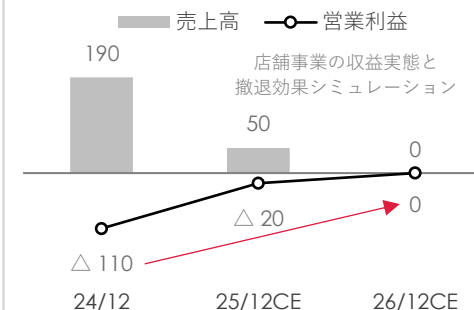
行動力・やりきり力



年間営業移動距離
=10,000km/人

APPBANK

24/12期に全社売上高の2割を占めた店舗事業、
短期的な利益改善が望めず、**事業撤退を選択**

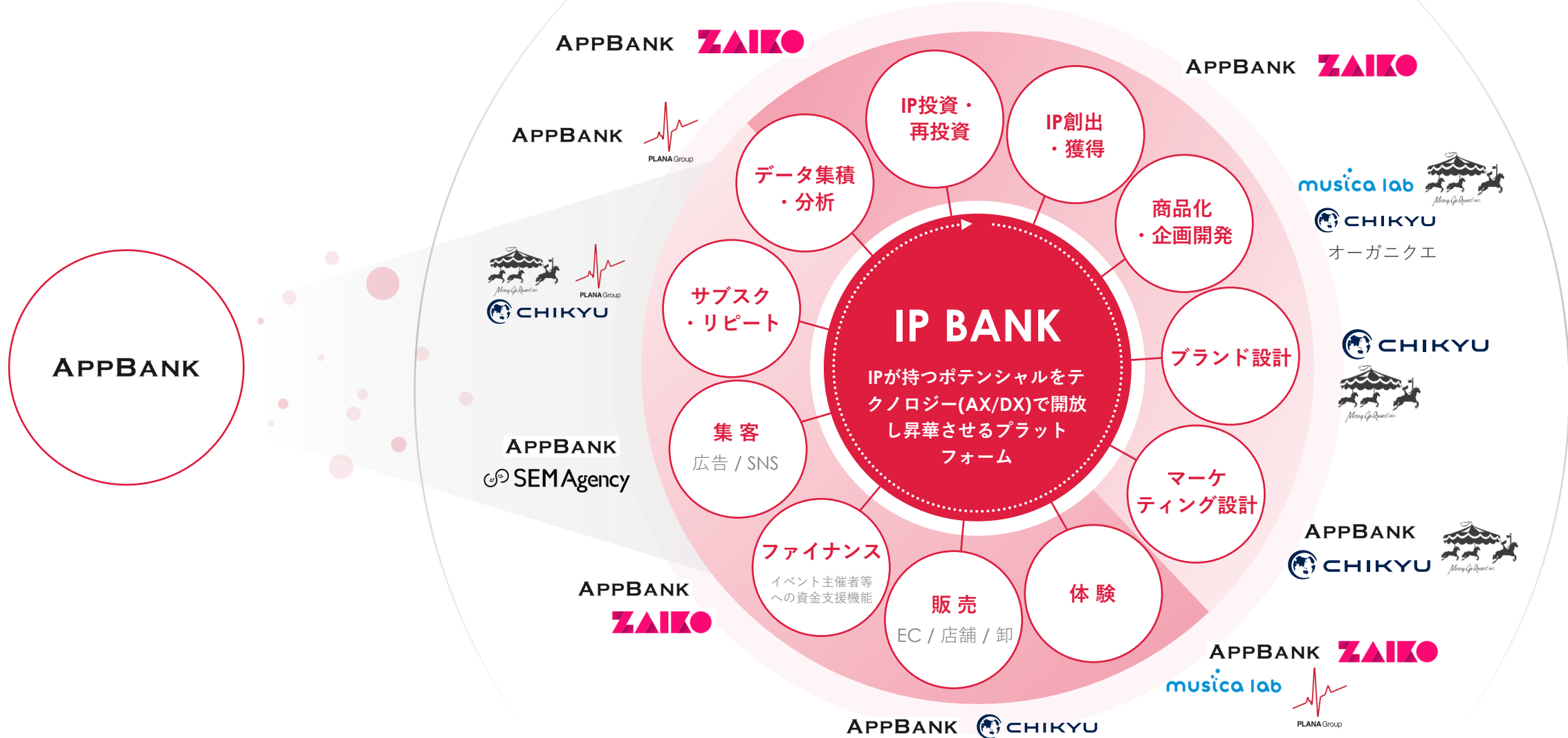


とにかく行動・挑戦し、引くべき時は合理的に判断するカルチャーがある

注：新たに子会社化したmusica labおよびPWAN、および資本提携先の協業範囲におけるコア・バリューを一部含む点に留意されたい。

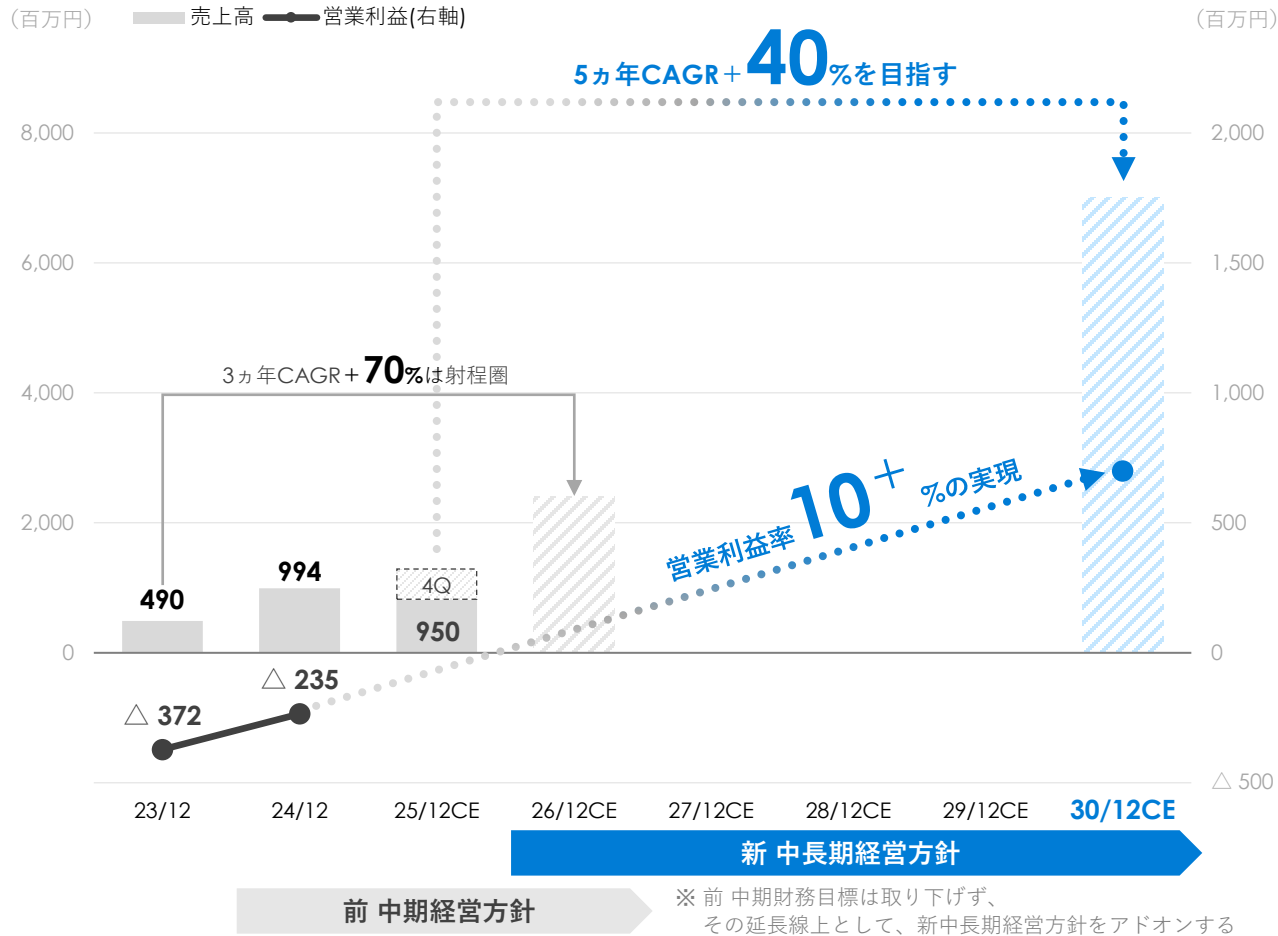
拡張可能性

IP BANKを軸とした一気通貫ソリューションの確立に向け、戦略的パートナーと共に歩を進めることで、プラットフォームのハブとして複層的なキャッシュポイントを確保しつつ、更なる収益拡大を実現する。



中長期経営方針

時価総額100億円超の定着を大目標に、30/12期までの5ヵ年で売上高「**CAGR+40%**」、営業利益率「**10+%**」を実現する。
地域の魅力を、時に**IPコラボ**で、時に**AX**でドライブするビジネスを共創しつつ、**マイクロ・エコノミーの活性化に貢献**する。



2030年までに時価総額**100億円超**の定着を実現

財務目標

売上高 5ヵ年CAGR
+40%

30/12期 営業利益率
10+%

事業目標

マイクロ・エコノミー支援実績数
期間累計 **100** 件

事業コンセプトは、**日本国内の眠れるアセットを再活用し、ひと・まち・文化がめぐる新たな経済循環を創出**するとした。

2024年2月の新経営体制の発足以降、地域・IP・インバウンドをキーワードに事業展開してきた。トライ&エラーを繰り返す中で見えてきたのは「地域課題の解決は事業になる」との実感だった。

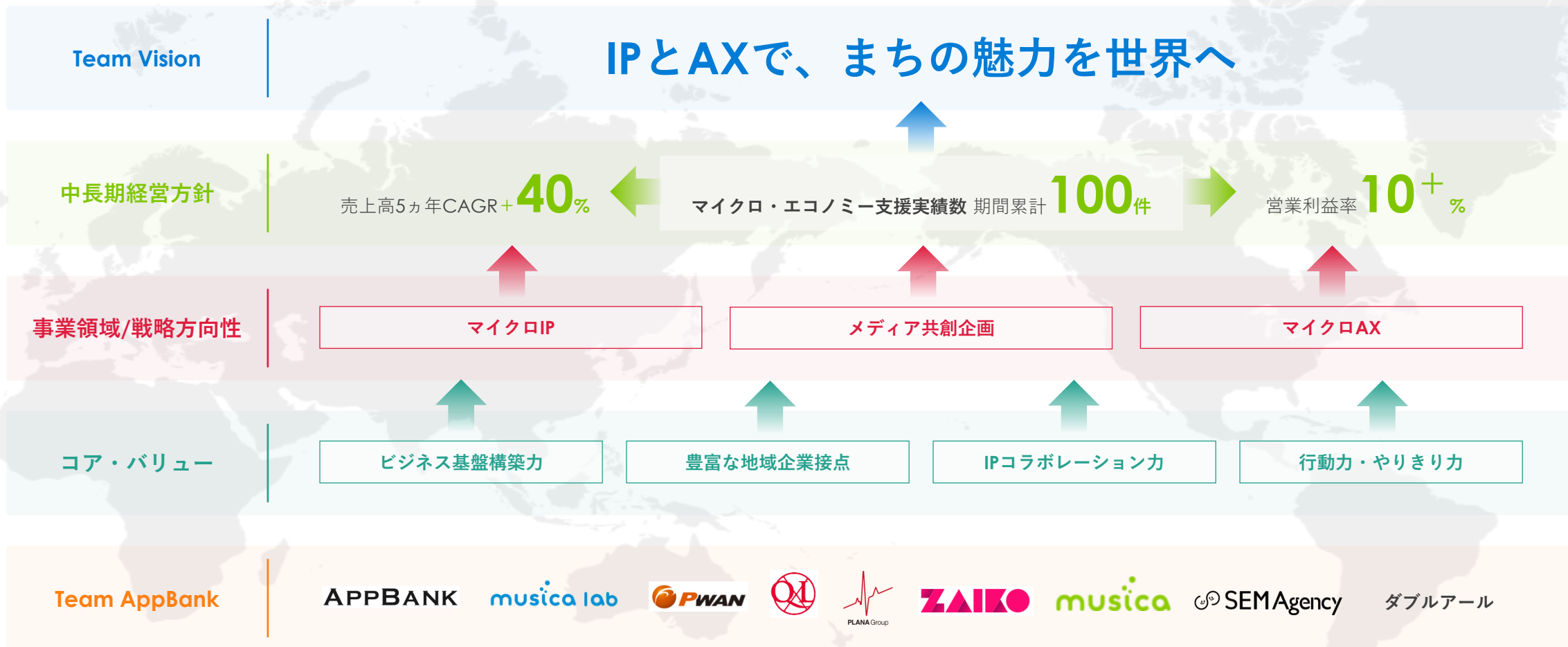
地域の産品や文化、ご当地を含む多彩なエンタメ・IPなど価値あるアセットは全国各地に豊富に点在している。イベント・ツーリズムやインバウンドをはじめ、国内外の潜在需要も強い。

ただし、一つ一つの経済圏は小さくなく、大手企業の参入は限定的である。地域企業や学校/自治体が活性化を図ろうとしても、基盤構築や生産性改善に向けたDX化が限定的でハードルは高い。

このような、価値あるけれども魅力をマネタイズできていない**マイクロ・エコノミー** (= ホワイトスペース) を、時にIPコラボレーションやマーケティング力で、時にAXソリューションの開発・提供で支援し、経済活性化を図るビジネスを構築していく。

注：25/12期は3Q累計業績+4Q単体のイメージを表記している。水面下で収益拡大に向けた具体的な経営施策を進めているものの、25/12期以降の各年度においては、各施策の立上期にあたり開始時期次第で大きく業績が変動し正確な計画が策定しにくいことから、30/12期までの中期目標をコミットする経営方針を採用した。

価値はあるけれども魅力をマネタイズし切れないマイクロ・エコノミー (=ホワイトスペース) に対し、Team AppBankが持つコア・バリューを起点に、地域団体と共に価値協創を進め、Team Visionの実現に邁進する。





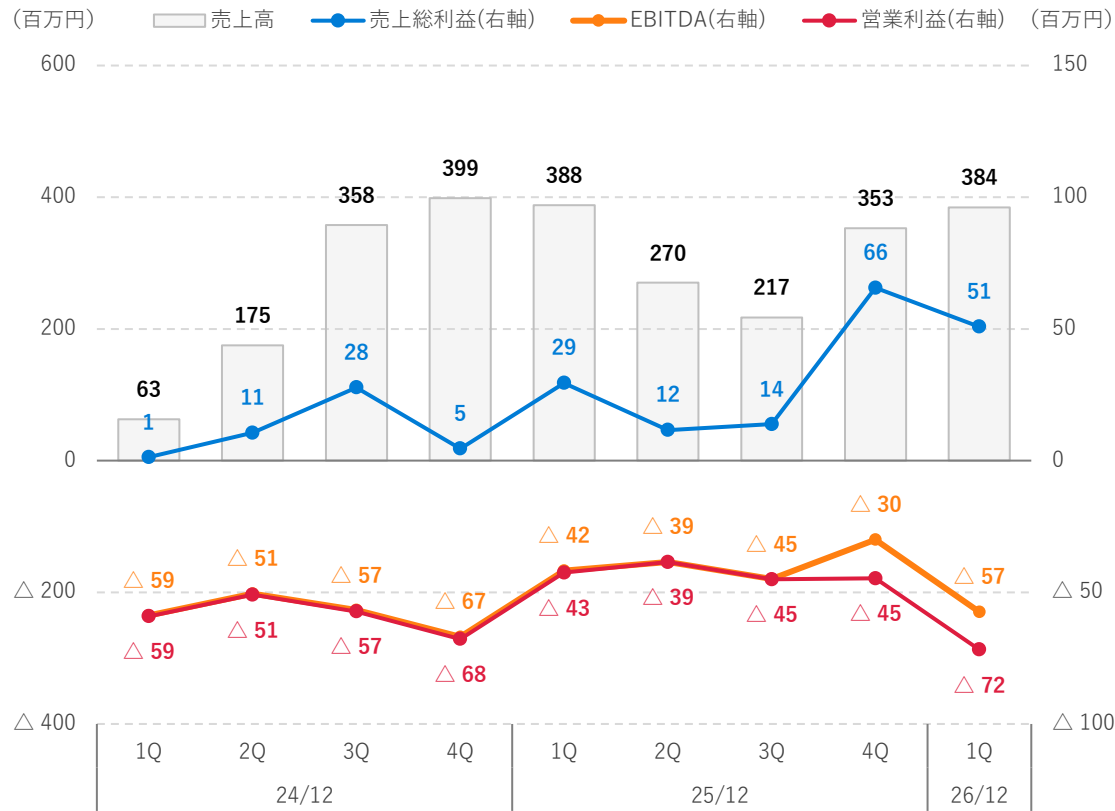
26/12期 1Q決算概要

2

四半期業績 | サマリー

売上高はQoQ +31百万円と**増収**だった一方、営業利益は同△27百万円の**減益**だった。子会社musica labのIPグッズ販売で、サッカー秋春制シーズン移行影響を受け**粗利ミックスが一時的に悪化**した他、販管費では**27百万円の一過性費用**があった。

各段階収益の四半期推移



損益計算書の四半期推移数表

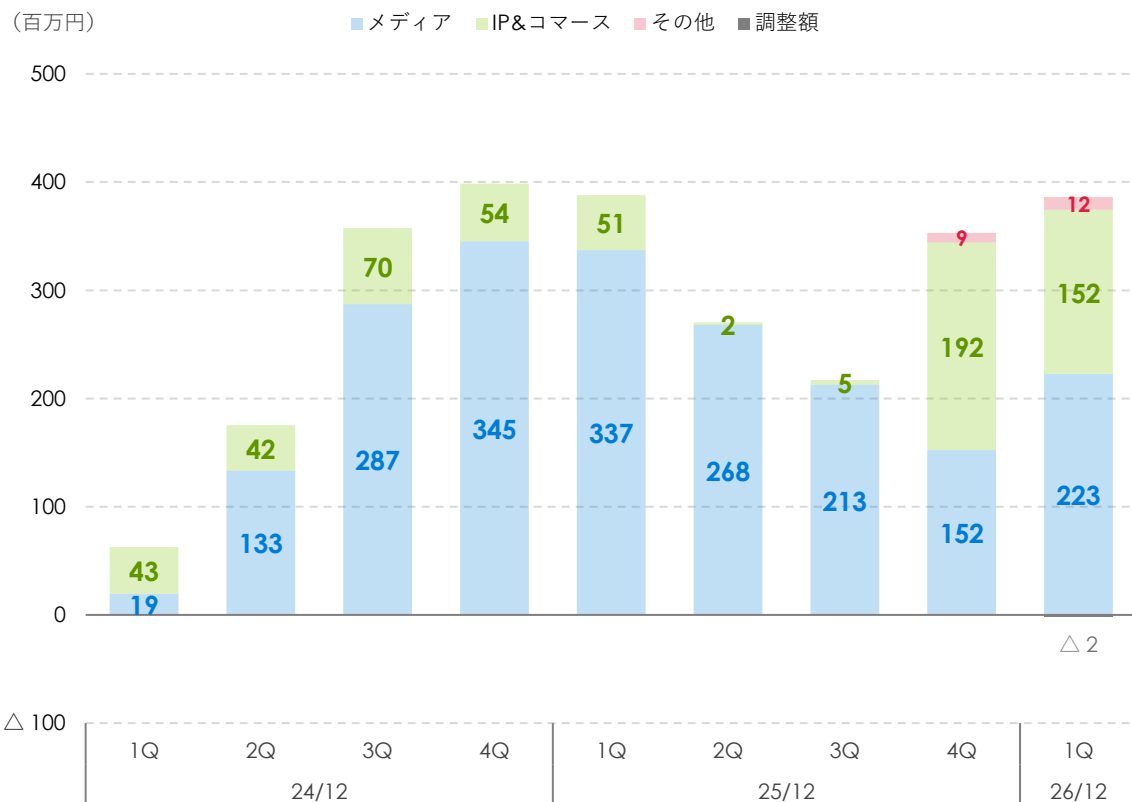
	24/12				25/12				26/12
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
売上高	63	175	358	399	388	270	217	353	384
売上原価	62	165	330	394	358	259	203	287	333
売上総利益	1	11	28	5	29	12	14	66	51
販管費	60	61	85	72	72	50	59	110	123
人件費	20	19	19	20	21	17	17	42	34
支払手数料	17	15	23	21	18	14	24	14	30
地代家賃	8	8	11	10	10	3	1	4	4
その他	15	20	31	21	23	16	17	50	54
営業利益	△59	△51	△57	△68	△43	△39	△45	△45	△72
経常利益	△64	△52	△58	△68	△42	△41	△45	△58	△71
当期利益*	△61	△52	△58	△68	△42	△41	△370	△64	△74
EBITDA	△59	△51	△57	△67	△42	△39	△45	△30	△57
各種償却費*	0	0	1	1	1	0	0	15	14

注：当期利益は、単体決算時は当期純利益、連結決算時は親会社株主利益（連結優先）を参照している。また、各種償却費には①減価償却費（売上原価）、②減価償却費（販管費）、③のれん償却費の3項目を集計している。EBITDAは、営業利益+各種償却費にて算出している。

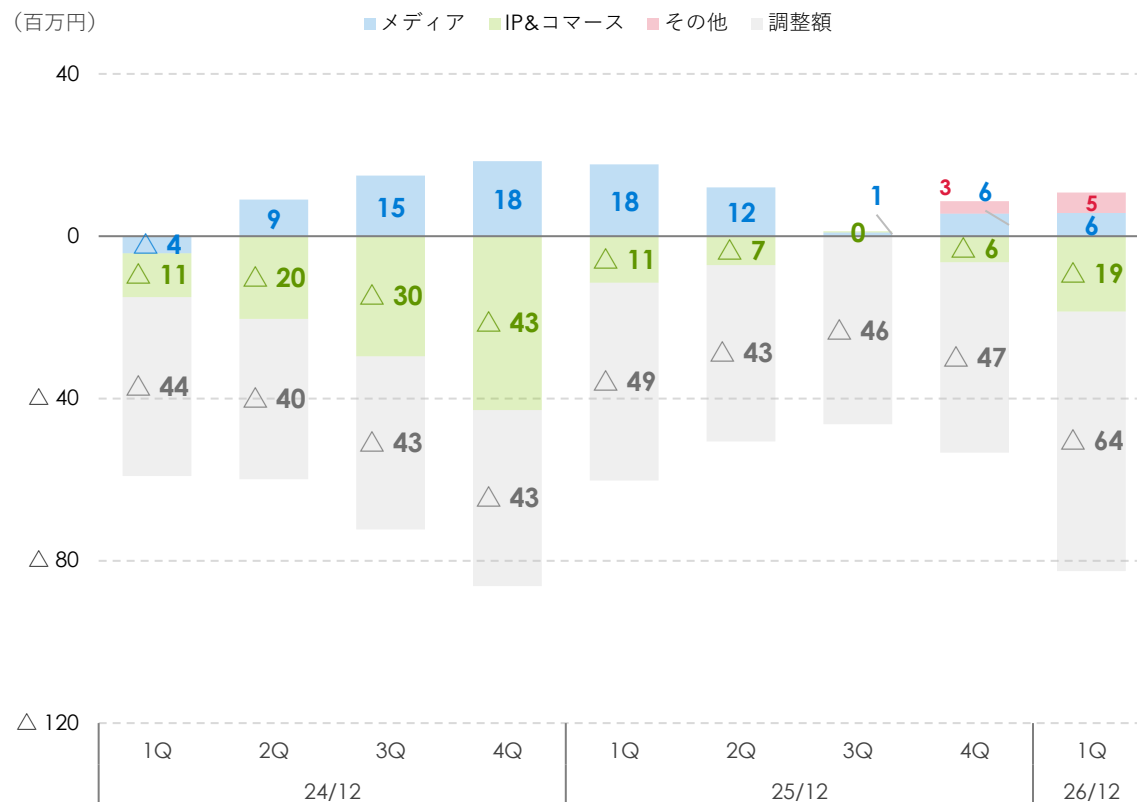
四半期業績 | セグメント概況

メディアは一部顧客のインシデント影響が落ち着き、QoQ+71百万円と回復した。一方、IP&コマースは、特別シーズンで各サッカークラブが予算を押さえ運営している影響からIPグッズ販売が振るわず、同△40百万円だった。

セグメント売上高の四半期推移



セグメント営業利益の四半期推移

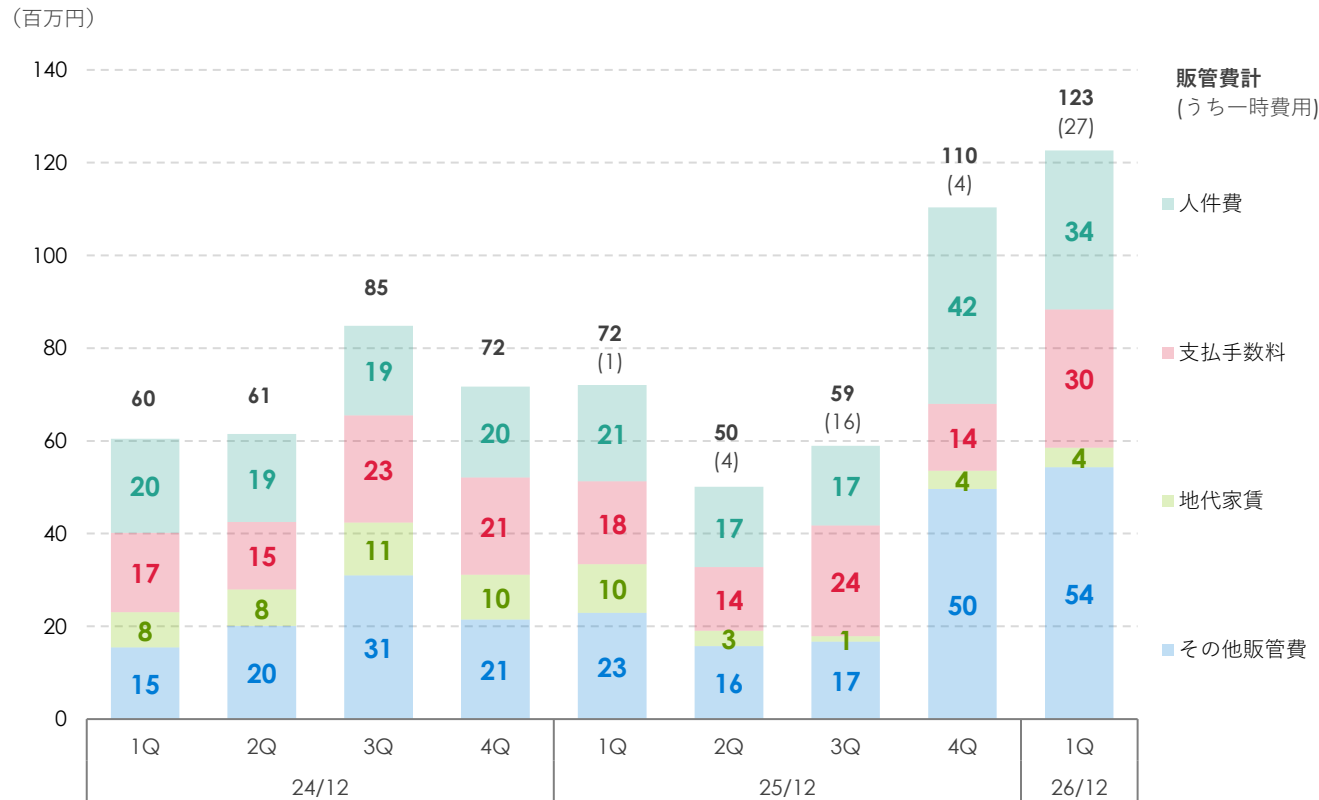


注：musica lab単体およびPWANの収益の多くは「IP&コマース」セグメントで収益認識している。また、PWANの一部事業は「その他」セグメントで収益認識している。

四半期業績 | 販管費明細

販管費は、計27百万円の一過性費用が影響し、QoQ + 12百万円と増加した。
 ただし一過性費用を控除すると、4Qの106百万円に対し1Qは96百万円で、実態としては**更なる費用合理化が進んだ**。

販管費明細の四半期推移



- 一過性費用**27百万円**が影響し販管費はQoQで増加した。
- 一過性費用の内訳は、①韓流専門チャンネル「KNTV」の事業譲受の検討にかかるDD費用=**6百万円**、②子会社2社の連結化に伴う25/12期監査費用の追加請求分の一括計上=**13百万円**、③株主総会関連費用=**6百万円**、④その他=**2百万円**、である。
- 逆に、役員報酬をはじめ圧縮できる費用の合理化も進んでいる。一過性費用調整後の販管費は、25/12期4Q=106から、26/12期1Q=96百万円となった。
- 今後も、成長に資する費用投下は一定継続しつつも、総じてコストコントロールを徹底していく。

注：musica labおよびPWANのPLは2025年10月1日から連結開始している。

No.	公表日	IRニュース
1.	2025/2/13	IP & コマース事業の収益改善を目的とする「原宿friend」閉店のお知らせ
2.	2025/2/27	IP & コマース事業部門の一部（YURINAN事業）事業譲渡に関する基本合意書締結のお知らせ
3.	2025/6/30	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
4.	2025/7/7	農林水産省「鳥獣被害防止総合対策交付金（全国ジビエプロモーション事業）」のうち「ジビエ需要拡大・普及推進事業」実施事業者に選定のお知らせ
5.	2025/8/18	株式会社2WINS及び株式会社PLANAとのAIソリューション開発契約締結及び企業・教育機関向けAIサービスパッケージプロジェクト開始に関するお知らせ
6.	2025/9/1	株式交換に係る事後開示書類（musica lab(株)および(株)PWAN)
7.	2025/10/30	第三者割当による募集株式及び第13回新株予約権の資金使途変更に関するお知らせ
8.	2025/10/30	資本業務提携契約の締結、第三者割当により発行される新株式及び第15回新株予約権の発行、引受契約・割当契約の締結に関するお知らせ
9.	2025/11/10	株式会社2WINS及び株式会社PLANAとのAIソリューション事業第1弾「メディア・広告代理店向け業務効率化ソリューション」ローンチに関するお知らせ
10.	2025/12/17	韓国Beyond Music とのMOU締結 及び日本国内における音楽IP投資および音楽コンテンツ関連事業支援のお知らせ
11.	2025/12/18	株式会社2WINSとのAIソリューション開発基本契約締結のお知らせ
12.	2026/1/16	代表取締役の異動（追加選定）及び取締役候補者の決定に関するお知らせ
13.	2026/2/20	「静岡マラソン2026」への協賛及びPR施策の実施に関するお知らせ
14.	2026/2/24	『アイドルマスター シンデレラガールズ』POP UP STREET in 奥山おまいりまち・浅草西参道 開催に関するお知らせ
15.	2026/3/10	「CHIKYU」×「AppBank」でのAIを活用したコンテンツ・マーケティングの開始 及び2027年度新1年生ランドセル選び応援キャンペーンに関するお知らせ
16.	2026/4/6	新たな執行役員（副社長）の選任及び新経営体制に関するお知らせ
17.	2026/5/7	株式会社2WINS及び株式会社コメプロとの大規模農場経営支援AIソリューションローンチに関するお知らせ

注：詳細は、当社[IRニュースページ](#)を参照されたい。

2025年は、M&Aによる**AppBankグループの強化**、第三者割当を通じた**Team AppBankの和の広がり**が大きく進展した。戦略的パートナーの強み/特徴や、Team AppBankとして共に価値向上するプロセスを、note記事として書き起こしている。

戦略的パートナーとの対談記事



当社の公式
noteに遷移

戦略的パートナーの特徴や競争優位性、Team AppBankとしての連携を通じた価値協創プロセスやビジョンを公開！

注：当社公式note = https://note.com/appbank_2012



戦略的パートナー


3

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

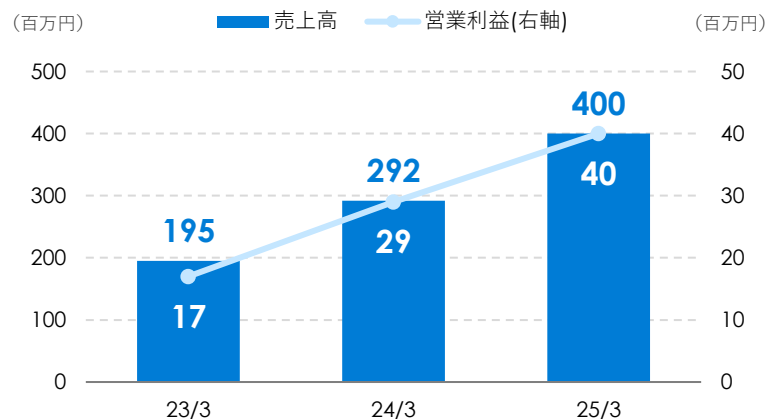
国内外

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	杉本敬治
事業概要	<ul style="list-style-type: none"> ① システム開発/支援 <ul style="list-style-type: none"> ↳ 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)

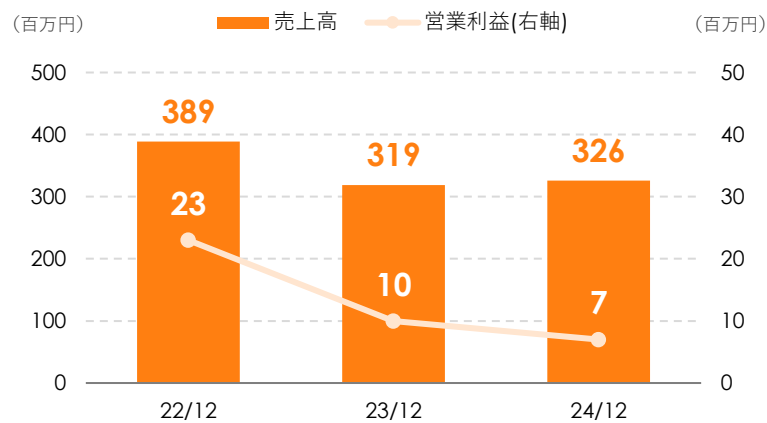


APPBANK

- IPの活用を軸としたコラボレーション力が強みである。IP活用のインフラ基盤としてのPWANがグループに加わることで、業容拡張を推進させる。

PWAN

- システム開発/支援が主軸である。将来的には、AI活用を前提としたソリューション開発も検討している。
- コールセンター等のカスタマーサポート機能も有している。



<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)

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。

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

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。

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。

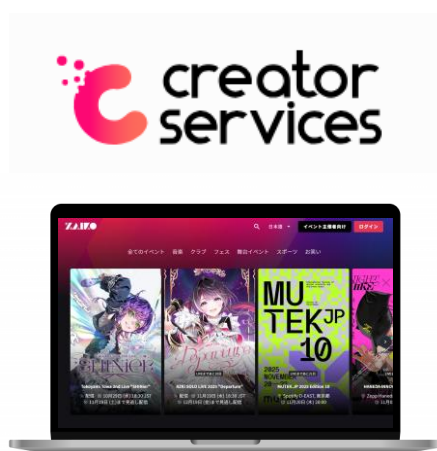
会社名	ZAIKO株式会社 
設立年月	2019年1月
本社所在地	東京都港区西麻布二丁目
代表取締役	島田和大
事業概要	アーティストやイベント主催者向けの電子チケット販売プラットフォーム「ZAIKO」の運営 デジタルイベント、動画配信、データアナリティクス領域におけるプロダクト・サービスの展開

Collaboration

- ・ ZAIKO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 **「ZAIKO」**



- ・ 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

メディア事業

インフルエンサー事業

IRプロモーション事業

合同会社ダブルアールの概要 (資本業務提携先)

複数社の創業・経営を通じて、事業開発やエージェント業務で長年の経験と実績を持つメンバーを中心に設立された IPコンサルティング を目的とした持株会社である。

会社名	合同会社ダブルアール
設立年月	2020年4月
本社所在地	神奈川県川崎市中原区
代表社員	山本貴也
事業概要	事業開発、コンサルティング事業

Feature

エンターテインメント領域、デジタルマーケティング領域、
フード・カフェ事業の領域まで幅広く関与。

関与先

複数企業の創業・運営に関与。



ベースメントファクトリープロダクショングループのマーケティングを担うベースメントファクトリーアソシエイツの創業及び運営に関与。

Web制作会社でトヨタのディーラー全店のCMS提供及び資生堂、ソニー等の大手クライアントを多数持つ



フード&カフェ事業を展開。当事業をベースにIPコラボレーションイベント等を構想。



NFCを利用した次世代コミュニケーションツール[MEET]の創業及び運営に関与。

大手生命保険会社の営業支援ツールや、アーティストの会員証活用など、toB、toCに幅広く提供。

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

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

出所：[会社ホームページ](#)

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	① AIソリューション事業
従業員数	30名（業務委託含む）

Mission

勝たせるAIで
全ての企業を新たな姿へ

VISION

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AI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。

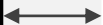
チームアップと主な役割

AIソリューションの開発

地方企業の課題抽出・体系化と販売支援活動



- 先端AI技術を活かした地方企業・教育機関の生産性改善に資するAIソリューションの開発



APPBANK

資本業務提携

PWAN
2025/9/1子会社化

PLANA Group

- 地方企業との接点を活かした課題及びフィードバック抽出
- システム開発やサービスのパッケージ化
- 全国47都道府県の地方放送局ネットワークや広告出稿企業など豊富な接点を活かした課題特定および販売支援活動



地方企業や教育機関



出所：[株式会社2WINS及び株式会社PLANAとのAIソリューション開発契約締結及び企業・教育機関向けAIサービスパッケージプロジェクト開始に関するお知らせ](#)



4 Appendix

IPとAXで、まちの魅力を世界へ

日本各地には、まだ日の目を見ていないマイクロ・エコノミーが数多く存在します。
一つひとつは小規模でも、そこに住む人、訪れる人、旅立つ人に、楽しみと誇りを生み出す力を秘めています。

私たちは、それらを「まち」という文脈で、IPとAXの力で、磨き上げていきます。
やがて「あのまちの取り組みを、自分たちもやってみたい！」という動きへと連鎖し、全国に広がるうねりへと拡げていきます。

地域イベントやIPグッズ、業界特化型AXソリューションといった小さな取り組みも、束ねれば確かな収益源となります。
また、まちを活性化させることで、地域全体として大きな稼ぎをもたらすムーブメントにもなり得ます。

AppBank自身もまた、まだ小さな存在にすぎません。
しかし、このうねりの中心に立ち、共創の過程で自らも成長し続けることで、価値創造と収益拡大を両立させ、日本の経済に新しい可能性を拓く企業へと進化してまいります。

注：AX = AIトランスフォーメーション(=AI×DX)の略称である。

これまで培ったIPコラボレーション力や豊富な地域接点と、戦略的パートナーが持つビジネス基盤構築力を掛け合わせ、IPとAXで、まちの魅力を世界へをTeam VISIONに、ひと・まち・文化がめぐる新たな経済循環を創出する事業を展開する。

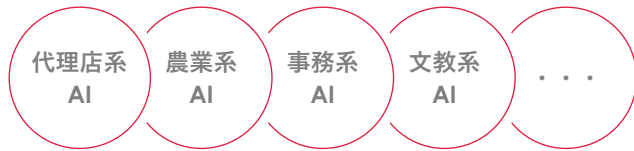
AX/DX事業

AX = AI Transformation (AI × DX)

AIソリューション事業

業態特化型 AIの開発・拡販

業態/職種に特化したAXソリューションを開発/拡販



AIマーケティング事業

次世代マーケティング基盤を企業に提供

支援内容

- 1 コンサルティング AIO・AI検索最適化
- 2 メディア構築 AIO/SEO特化
- 3 CAPS AIメディア自動化

IP&コマース事業

MD企画/制作/PB商品

IPグッズを企画し、連携体制で高品質商品を提供。

musica lab

ポップアップストア ライブイベント

ポップアップやイベントを企画し、ファンエンゲージメントを高める。

ZAIKO

IP
BANK

IPマッチング/協賛

IPと企業を結び、コラボで新たな価値を創出。

PLANA Group SEMAgency

Eコマース マーケットプレイス

自社の集客力を活かし、ECでIPの魅力を届け流通を最大化。

ABジョーピンガ

メディア事業



AppBank.netの運営

スマホ情報サイト「AppBank.net」を運営し、広告枠販売で収益を獲得。2008年の開設以来、市場動向やアプリ情報など幅広いコンテンツを発信。



動画サービス事業

YouTubeやTikTokなどで動画コンテンツを配信。「マックスむらい」チャンネルは登録者141万人（2024年9月時点）。



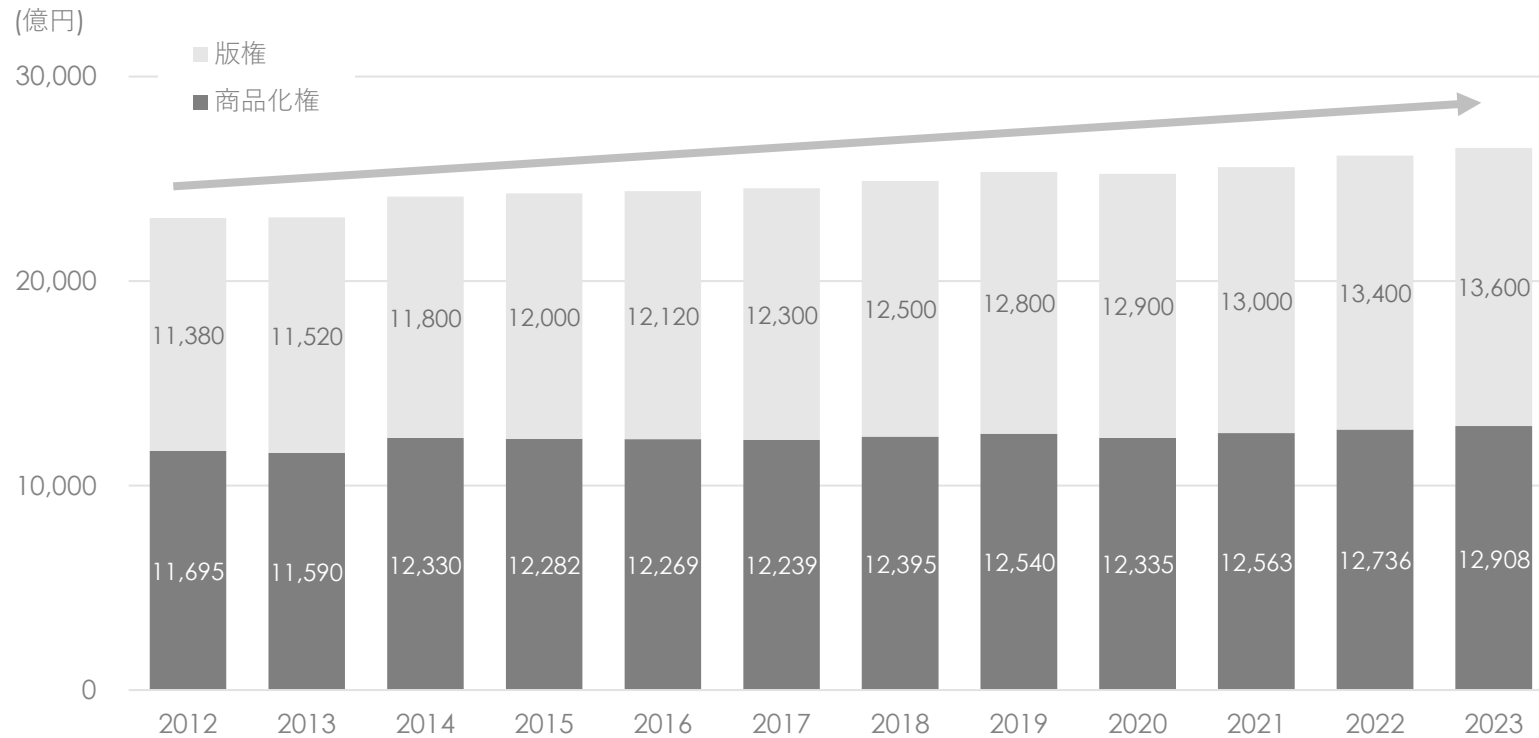
メディア共創企画事業

全国47都道府県の地方放送局と接点を持つ資本業務提携先のPLANAと協業し、地域企業のPR・マーケティングを支援しております。

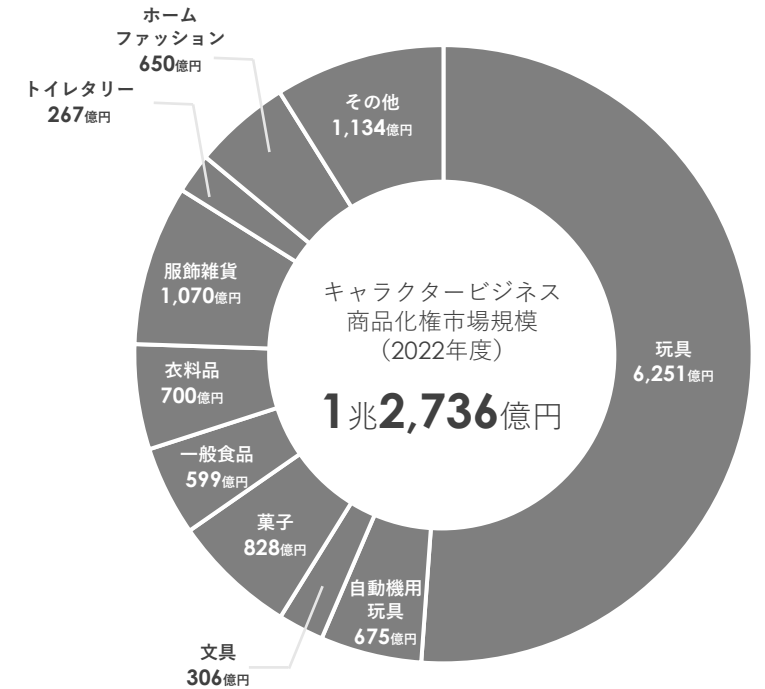
注：詳細は「[事業紹介](#)」を参照されたい。

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



市場構成比



注：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。

訪日観光市場、ライブエンターテインメント市場推移

訪日外客数は2025年に訪日外客数はコロナ前のピークを更新し、4,268万人・9兆円市場まで成長。2030年に6,000万人が目標。ライブエンターテインメント市場は2030年には7,600億円まで拡大すると予測されているが、地域格差が課題となっている。

訪日外客数の実績と予想



ライブエンターテインメント市場



注：訪日観光市場については、日本政府観光局（JNTO）「訪日外客統計」より作成。ライブエンターテインメント市場については、びあ総研『2024ライブ・エンターテインメント白書』

- 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。

