



APPBANK

BUSINESS REPORT 第9期 株主通信 2020.1.1 ▶ 2020.12.31

証券コード 6177

You are my friend!

皆さまの時間と共に、成長していく。

代表取締役社長 CEO 村井 智建



3つの方針

- 1.コンテンツで人を動かす。
- 2.ビジネスは新たなコンテンツになる。
- 3.企業体制の整備。

Q > 2020年12月期の総括をお願いします

A 当期は投資フェーズ、成長への基礎づくりでした。

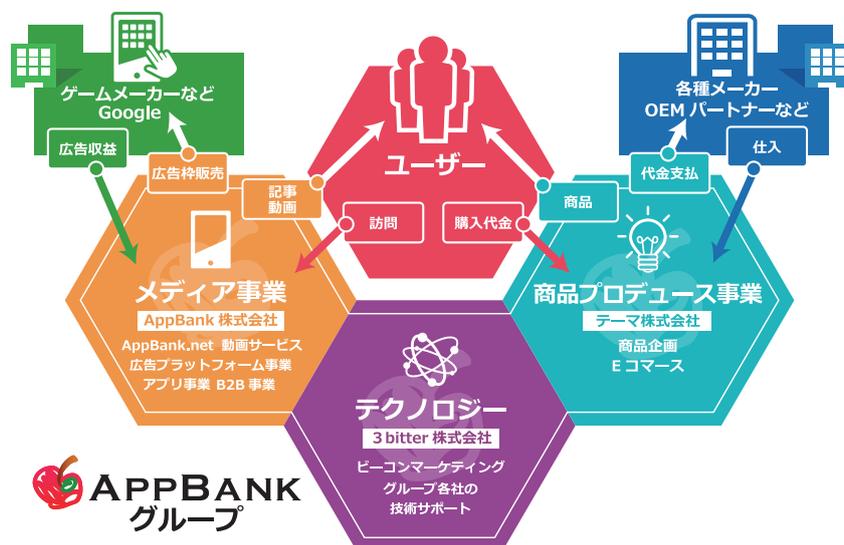
数字的には、営業損失が136百万円となり、前年同期営業損失55百万円と比較して損失が拡大しています。またメディア事業においても、売上高は288百万円で、前年同期における売上高405百万円と比較して大幅な減収となり、厳しい状況が続いています。これは、2019年度に行ったコスト削減により、事業部の活動抑制が行き過ぎてしまった影響を引きずりました。

ただし現在、会社は黒字化に向けて着実に動き始めています。

私が社長に就任したのは昨年1月で、この1年間でやってきたことは、幹部陣のリクルーティングを含めて主力事業であるメディア事業への積極的な投資、そして管理部門を強くすることでした。いわば、会社として前を向いて動き始める仕掛けです。

メディア事業の中核になっているのは、スマートフォンに関する総合情報サイトである「AppBank.net」ですが、まずここに力を入れ、コンテンツ制作体制の再構築を行いました。その結果、1Q・2QからPV数は上昇トレンドになり、現在PV単価も回復傾向にあります。

当社の事業紹介



また「AppBank.net」では、システム面の改善と収益化を重視して、長年手をつけていなかったシステムのチューニングとアップデートを実施しました。裏側で運営しているシステムで、見た目はそれほど変わらないのですが、システムの安定性や表示スピードは格段に向上。広告運用能力も向上し、現在1ページあたりの収益性は、当社の歴史の中で最も高い水準で推移しています。

また、管理本部業務や外注費などの見直しを行い、本社オフィスの移転によって固定費を大幅に削減するなど、1年を通じて組織のコストダウンは非常に上手くできたと思います。販管費の削減については、引き続き努力を続けていきたいと考えています。

Q > ストア事業から撤退、株主優待を廃止しています。この理由は？

A | 黒字化を見据え、事業ポートフォリオを再構築したためです。

2020年1Qに、ストア事業セグメントを構成していた「AppBank Store」の株式を譲渡し、連結の範囲から除外しました。同ストアでは、スマホケースやモバイルバッテリーなど、スマホに特化したガジェットの小売を行っていたのですが、同市場は過当競争が激しく、将来性を

見い出せなかったため、経営判断として譲渡を決定しました。同時に、株主優待に関しても、販管費に占める割合が無視できない水準となっていたため、黒字化をめざす観点から廃止させていただきました。

物販販売については、後で説明するようにD2Cビジネスを立ち上げたこともあり、オンラインショップ「友竹商店」を開設するなど、新しいかたちで再参入しています。

また積極的な投資の一環として、2020年5月に「3bitter」社を買収しました。同社は、ビーコンによるエリア測定でリアルな場所とコンテンツを結びつける「SWAMP」を運営、同技術はゲーム・コンテンツ領域における新しいマーケティング手法として注目されています。今後は同社との密接な事業連携で、メディア事業の集客や広告単価の拡大をめざす考えです。

ちなみに同社は、インターネット広告にかかわる高い技術や知見を有しており、経営メンバーやエンジニアが当社グループに加わったことで、システム面の強化が実現したのです。

さらに同5月には、商品プロデュース事業を行う「テーマ」という会社を新設。こちらはD2Cビジネスの商品開発を始めとする物販販売を担っていく会社としてスタートしています。このようにAppBankグループの事業ポートフォリオは、前年と比べて大きく変化しています。

> 「マックスむらい SEASON2」がスタート！



この度リニューアルした「マックスむらい SEASON2」では、これまでの多くの企画から一線を画し、より自由度が高く、魅力的な企画を実現するための山を探し出し、その山での生活や、特産品の開発などを一から視聴者の方にお届けし、スケールアップした様々な企画を楽しんでいただけるようにいたします。



> ブランド商品の開発に向けて



静岡県の山を舞台に山で育てた作物をもとにした特産品の開発を着々と進めています。

> マックスむらいがD2C事業へ参入！



農と食のプラットフォームを運営する一般財団法人 興農学園と提携・共同運営し、ブランド商品の企画、開発、販売を行ってまいります。

Q > 「マックスむらいチャンネル」の挑戦とは？

A | 山を舞台にD2C事業に参入、動画の可能性を広げます。

動画配信の分野では、従来からYouTubeで「マックスむらいチャンネル」を提供しており、登録者は約150万人に及びます。2020年7月にいったん休止したのですが、9月から「マックスむらい SEASON2」として再開、静岡県のを舞台にした企画をスタートしました。日本で唯一、海の向こうに富士山を望めるとても素敵な場所です。

「マックスむらいチャンネル」では、長らくソーシャルゲームなどを中心とした動画の公開をしてきたのですが、「SEASON2」では、それまでの企画とは一線を画し、農と食のプラットフォームを運営する一般財団法人「興農学園」とタッグを組み、泥臭く舞台をつくりこみながら、農業分野におけるブランド商品の開発に取り組みました。

私自身が、実際に週3日ほど山での生活を実践。草むしりや地ならしなど山を一から整備する様子や、山で出会った素材をもとにした特産品の開発プロジェクトを、ドキュメンタリーとして動画で発信し、できた商品を自社メディアで販売するD2Cビジネスを始めたのです。

すでにクラウドファンディングで資金を集めて、地元農事組合法人とのコラボで「手むき究極のみかんジュース」を開発し、山に自生する竹を使った竹炭の製造や販売にもチャレンジしています。

なぜ山なのか？とよく聞かれますが、日本が誇る富士山を背景に、SDGsや地方創生をテーマに、多くの人たちを巻き込みながら、メイドイン・ジャパンの優れた商品を開発し、それをインターネットで展開することに可能性を感じたからです。動画のマーケットはいま、芸能人を含めて大勢の人たちが参入し、いわゆるレッドオーシャン状態ですが、動画で「山をブランディング」して、独自のネットワークで商材を流すD2Cビジネスは未知の世界であり、近い将来ここからホームラン級のヒット商品を生み出したいと考えています。

2021年1月からは、山チャンネル「KUZRAの山」を独立させ、これまでの路線を継承する「マックスむらいチャンネル」等との3チャンネル体制とし、新たなスタートを切っています。

Q > これからの成長戦略を教えてください

A | メディア事業を軸に営業利益の黒字化をめざします。

当期は市場拡大に向けて、足腰を固める“投資フェーズ”と考え、新たな成長機会のための基礎づくりを行ってきました。2021年12月期に向けての1年間は、収益拡大フェーズと位置付け、安定的な収益構造の確立と、赤字体質からの脱却、通期での黒字をめざします。

「AppBank.net」では、継続してコンテンツ内容とシステム面の充実をはかり、収益性の成長とPV数のさらなる増加をめざします。メディア事業全体としては、成長が期待されるPV数と営業体制の拡充をベースに、新規の広告主の獲得を狙います。さらに「マックスむらいチャンネル」は3チャンネル体制でリスタート、D2Cビジネスの本格的な展開で利益の創出をはかります。

中期的なテーマは、あえて言えば、“脱マックスむらいにおける収益構造の拡大”です。「マックスむらいチャンネル」も山の事業も、私がトップセールスで立ち上げますが、将来的には私に依存しないかたちの事業にしたいと考えています。なぜなら、私のパフォーマンスに依存し続けていては、上場会社としてスケールアップができないからです。それを実感しているからこそ、足元のメディア事業で着実に黒字化をはかり、投資に対する精度を高めて、新しい事業をブレイクさせたいと考えているのです。

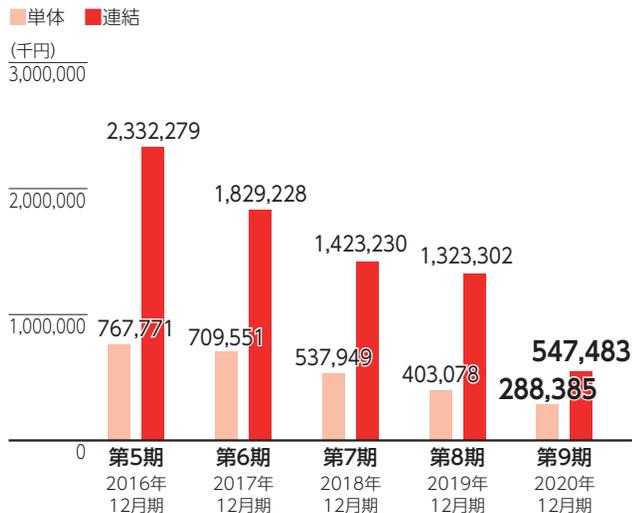
昨年の社長就任以来、社内の風通しが良くなり、前を向いて頑張ろうという空気がみなぎっています。なによりも、経営陣を含めて社員一同が、売上や成果に対して“飢えている”。今まさに、AppBankの第2創業というステージに立っているという感じがします。

当社は創業以来、「You are my friend!」を理念として活動してきました。私たち自身が楽しみながら、遊びながら、ユーザーやお客様と共に、新しい価値を創造してきました。その姿勢はいまも変わりません。これからもその理念を追求しながら、企業活動を通じて社会に貢献し、ステークホルダーの方々に認められ、成長する企業をめざしたいと考えています。

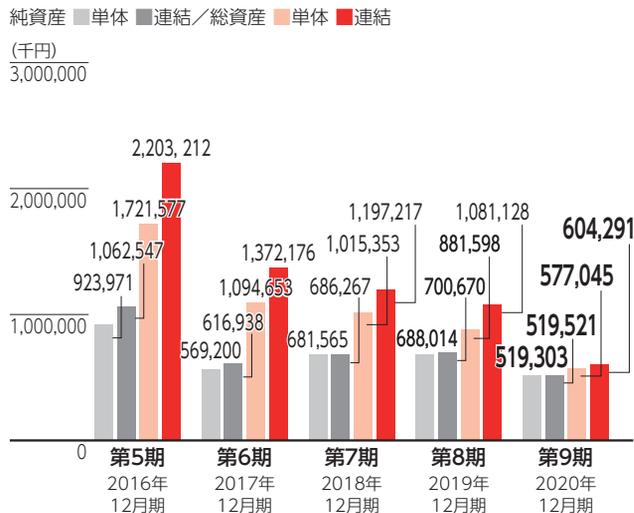
株主の皆さまには、引き続き当社を応援していただき、あわせて本株主総会におきまして議決権を行使くださいますよう、よろしくお願い申し上げます。

財務ハイライト

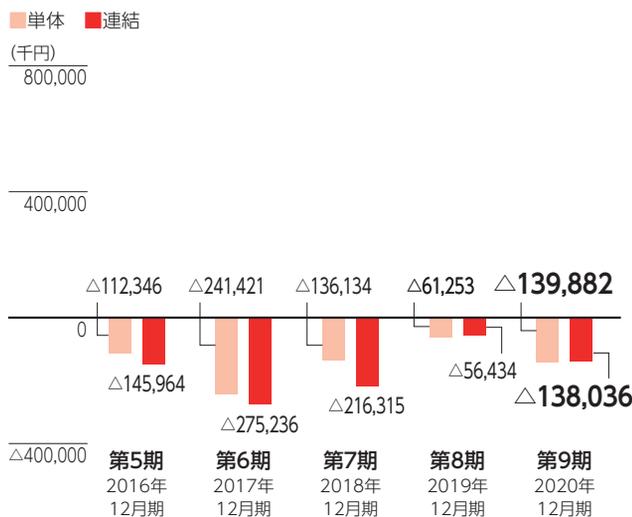
売上高



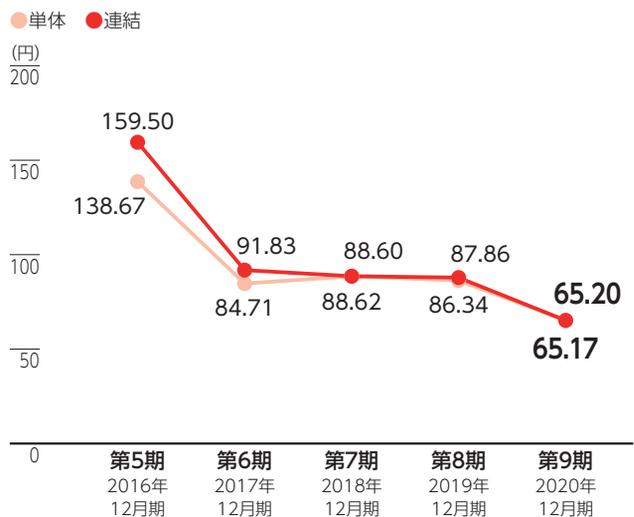
純資産／総資産



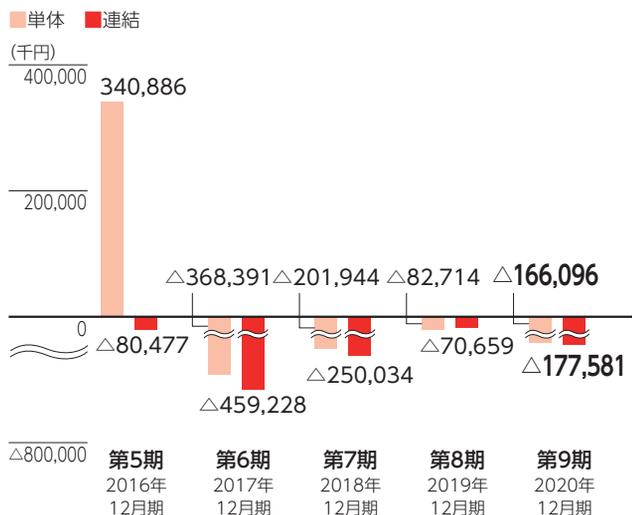
経常損失



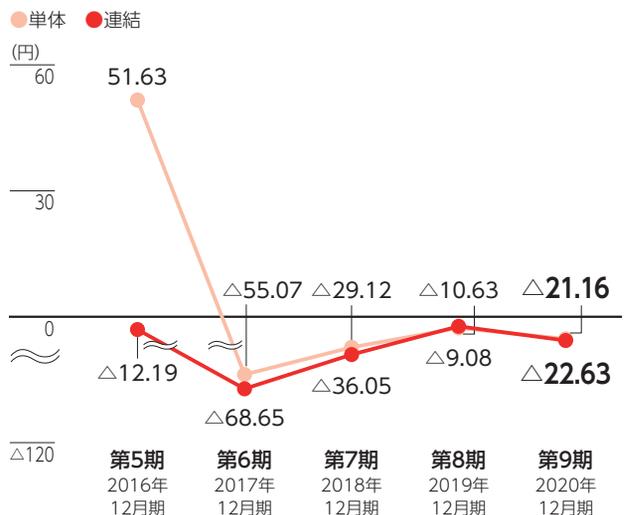
1株当たり純資産



(親会社株主に帰属する) 当期純利益又は当期純損失



1株当たり当期純利益金額又は当期純損失金額



会社データ／株主インフォメーション

会社概要 (2020年12月31日現在)

商号 AppBank株式会社
証券コード 6177
本社 東京都千代田区平河町二丁目5番3号
設立 2012年1月
資本金 287,298,760円
従業員数 25名 (連結)
子会社 テーマ株式会社、3bitter株式会社
加盟団体 一般社団法人日本インタラクティブ広告協会 (JIAA)

役員 (2020年12月31日現在)

代表取締役社長CEO 村井智建
取締役 染谷光廣
社外取締役 倉西誠一
社外取締役 秋山政徳
社外取締役 上田祐司
常勤監査役 鈴木佐知子
社外監査役 松岡一臣
社外監査役 高橋裕次郎

株主メモ

事業年度 1月1日から12月31日まで
定時株主総会 毎事業年度終了後3ヶ月以内
定時株主総会基準日 12月31日
期末配当金受領株主確定日 12月31日
単元株式数 100株

公告方法 当社の公告方法は、電子公告としています。ただし事故その他やむを得ない事由により電子公告をすることができないときは、日本経済新聞に掲載します。当社の公告掲載URLは次のとおりです。
<http://www.appbank.co.jp/>

上場証券取引所 東京証券取引所マザーズ (証券コード：6177)

株主名簿管理人 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部

AppBank株式会社

〒102-0093
東京都千代田区平河町二丁目5番3号
03-6302-0561 (代表)

株式の状況 (2020年12月31日現在)

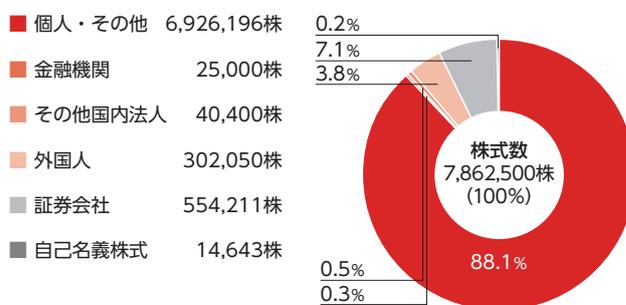
発行可能株式総数 24,000,000株
発行済株式総数 7,862,500株
株主数 6,278名

大株主 (2020年12月31日現在)

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
村井 智建	1,563,000	19.87
宮下 泰明	696,300	8.85
楽天証券株式会社	141,200	1.79
株式会社SBI証券	134,242	1.70
松浦 貴美子	130,200	1.65
J.P.MORGAN SECURITIES PLC	90,400	1.14
山本 大助	80,000	1.01
JPモルガン証券株式会社	62,100	0.78
GMOクリック証券株式会社	50,800	0.64
功刀 文宏	50,600	0.64

(注) 当社は自己株式(14,643株)を保有しております。また、持株比率は自己株式を控除した上で小数点第3位を切り捨てて計算しております。

株式分布状況 (2020年12月31日現在)



コーポレートサイトのご紹介



投資家の皆さまに当社の情報をお伝えするために、成長戦略や財務情報などをご提供しております。



URL <http://ir.appbank.co.jp/ir/>

