



APPBANK

BUSINESS REPORT 第10期 株主通信 2021.1.1 ▶ 2021.12.31

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

Q > 2021年12月期の総括をお願いします。

A | 注力すべき事業が定まり、
会社の方向性が明確になりました。

AppBankは2008年の創業以来、「You are my friend!」を理念として活動しています。スマートフォンとその周辺分野において人と情報を結びつけ、インターネットが持つ価値をより豊かに実感してもらうメディアとコンテンツ、そして物販に注力しています。

iPhoneの黎明期から、全国でオフ会を開くなど草の根でイベントを展開し、同じ趣味や目的を持つ人たちとつながって、独自のビジネスを構築してきました。現在はコロナ禍でリアルなイベントは開催しづらい状況にありますが、メディアや物販を通してユーザーやお客様との関係を大切にしながら、変わることなく「You are my friend!!」の理念を追求しています。

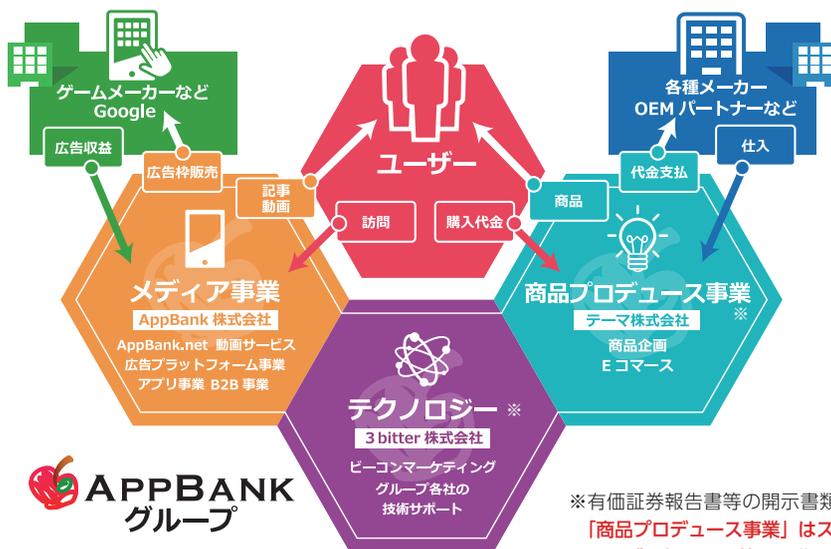
2021年度は、私が社長に就任して2年目の年でした。数字的には営業損失が194百万円となり、前年同期営業損失136百万円と比較して損失額が増加しました。黒字化には到達できませんでしたが、赤字体質からの脱却に向けた基盤づくりは着実に進展しています。

当社の事業は現在大きく3つあります。ゲームやアプ

中期の方針

脱マックスむらいにおける収益構造を確立

当社の事業紹介



※有価証券報告書等の開示書類のセグメント区分において、「商品プロデュース事業」はストア事業に含んでおり、「テクノロジー」はその他に区分して開示しております。

り等の総合情報サイトである「AppBank.net」の運営を中核としたメディア事業、新規開発したブランド「YURINAN-原宿竹下通り友竹庵-」を中心とした商品プロデュース事業、そして当社独自のBLE Beacon技術を用いてイベント運営・物販に関するDXソリューションを提供するテクノロジーの事業です。

メディア事業に関しては一見、派手な動きはないものの、この1年間に取り組んできた分野で順調に数字を伸ばし、商品プロデュース事業では本格的な販売活動がスタートし、テクノロジー事業では新規事業を拡大させる準備が整いつつあります。その意味では、2021年度は注力すべき事業が定まり、会社の方向性が明確になった時期と言えます。今期に向けて、大きな手応えを感じています。

Q > **メディア事業が好調の理由を教えてください。**

A | **運営の体制が整い、新たなユーザー層の取り込みが身を結びはじめたからです。**

当社の屋台骨ともいえるメディア事業は、2021年12月期の売上高が289百万円となり、前年同期における288百万円と比較して微増しています。

メディア事業が好調な理由は、「AppBank.net」にお

けるコンテンツ・システム投資の進捗によって、新たなユーザー層の取り込みが身を結びはじめ、サイトのPV数とPV当たり広告単価が向上したからです。

これまでメディア事業は、業界の風に乗った勢いで伸びてきたが故に、ここ数年は停滞ないし落ち込んでいたという側面がありましたが、2021年度は運営体制を見直し、データ分析やシステム面からのテコ入れを図りました。具体的には、PV当たり広告単価向上のためのマーケティングチームを強化し、足元の数字を細かく見ながら売上をチューニングしていくという体制を整えました。コンテンツに関しても、従来のアプリ紹介にとどまらず、新規ジャンルの開拓を積極的に行うことで新しいユーザー層の取り込みに成功し、PV数の底上げを実現できています。

もともと「AppBank.net」は、外部メディアから記事を集めたキュレーションメディアではなく、すべてがオリジナルコンテンツであることが特徴です。自社の社員を中心とした自前の編集体制を構築しており、時流にあわせたコンテンツ制作のコントロールが可能となっています。

創業以来、ユーザー層とその興味はどんどん移り変わっています。アプリを探していた時代があり、ゲーム攻略記事の時代があり、いまは動画の時代に移行しています。「AppBank.net」では、常に時代に合わせて新たなジャンルを取り入れ、当たったジャンルを深掘りしています。た

> Beaconサービス『SWAMP』の導入促進



bluetooth LEを用いアプリや専用端末が特定のIDを0.1秒～数秒間隔で周りに発信し続けることで、リアルな場所にアプリで測定可能な『エリア(領域)』を作ることができる技術です。



有名アーティストのライブに導入

ライブ会場内において、限定した領域でのデジタルコンテンツを提供します。



友竹庵モバイルオーダー

システムを活用し、リアルな場所を利用した新規ユーザーの獲得、既存ユーザー向けのエリア限定施策を実現可能にします。

> YURINAN-原宿竹下通り友竹庵-がグランドオープン！



マックスむらいのメイドインジャパンを大切にしたいブランド「YURINAN-原宿竹下通り友竹庵-」の旗艦店が原宿に正式オープン(2021年9月9日)。さらに美味しくなった「原宿いちご大福」を目玉商品として、その他に「すずあかねのいちごスムージー」「いちごパルフェ(和・洋)」「竹炭珈琲」などが新たにお買い求めいただけます。

公式サイト <https://yurinan.net/>



例えば最近では、インフルエンサーの動向を追う「YouTuber NEWS」などが人気です。自社編集チームを軸に、移り変わるトレンドを捉えて、独自性の高いコンテンツを迅速かつ継続的に発信できているのが、当社の強みと言えます。

Q > 新規事業の進捗状況を教えてください。

A | 商品プロデュース事業は足元を固め、テクノロジー事業は拡大しています。

商品プロデュース事業では、2021年9月に「YURINAN」ブランドの旗艦店を原宿竹下通りにグランドオープンし、オンラインショップと共に本格的な販売活動を開始しました。

「YURINAN」は、静岡県沼津市にある“山”での活動を通じて、自分たちで一から竹炭製造を行ったことがきっかけとなって生まれたD2Cブランドです。現在は、さまざまな企業や店舗とコラボレーションしながら、炭フードの「原宿いちご大福」や、竹炭フィナンシェ、竹炭珈琲などの販売を行っています。また、地方創生にも関わっていききたいという観点から、地縁のある沼津産みかんジュースなどの販売も行っています。

「YURINAN」はメイドインジャパンを大切にしたブランドで、自社メディアやインフルエンサーネットワークを活用しながら集客を行い、過疎化や高齢化が進む日本の農業が抱える課題の解決に貢献することをめざしています。原宿に旗艦店を構えた理由は、若いユーザーを巻き込みながら情報を発信することができるからです。原宿は、日本全国から「孫」世代が集まっている街でもあり、「YURINAN」は全国の農家さんをはじめ名産品を作る生産者と孫世代のユーザーをつなぐ場所になれると考えています。

テクノロジーの事業では、2020年に子会社化した「3bitter社」のBLE Beaconを用いたサービスが拡大しています。同社が運営する「SWAMP」は、BLE Beacon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技術を用いた、場所を限定した物販やコンテンツ配布が可能になる新たなマーケティング手法として、いま注目を集めています。

「SWAMP」は独自の仕組みで、モバイルオーダーによる“密をつくらない”会場物販や、人流コントロールな

どを実現できることから、コロナ禍における大型の音楽ライブやイベント等への導入が進んでおり、2021年の下半期から急激に採用が増えています。また、音楽ライブやイベント以外の新たな利用方法に関する問い合わせも増えています。

この事業は当社の新規事業として伸びる可能性が大きく、今後は人材などのリソースを投入して拡大する需要に積極的に応えていきたいと考えています。

Q > これからの成長戦略を教えてください。

A | 利益体質とするため、売上の拡大をめざします。

2022年12月期は、収益拡大フェーズと位置づけ、利益体質とするために売上の拡大をめざします。

メディア事業に関しては、PV当たり広告単価を維持しつつ、新しい記事カテゴリーの立ち上げなどを通じて、新たなユーザー層の開拓とPV数の向上を図ります。あわせて、2021年度の活動を通じて伸びしろを発見できた広告事業の深掘りによる収益性の向上もめざします。

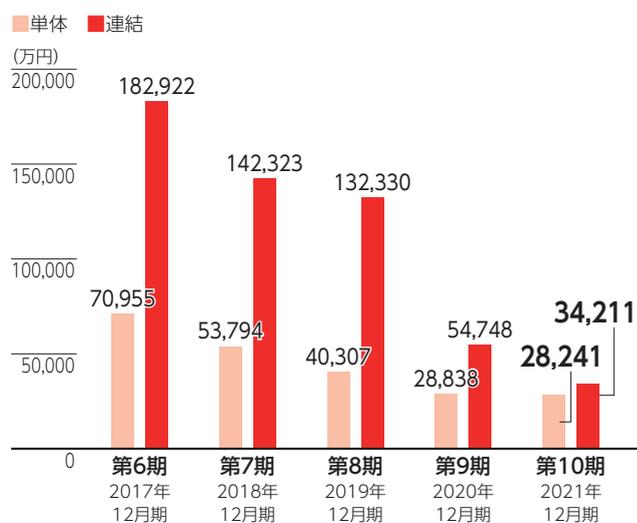
商品プロデュース事業は、オンライン・オフライン双方でのマーケティング活動やインフルエンサーの活用などによって、商品の販売促進とブランド価値の向上を図ります。テクノロジー事業では、音楽系のライブ会場を中心にBLE Beaconサービスの導入を促進し、収益拡大をめざします。

中期的なテーマは“脱マックスむらいにおける収益構造を確立”です。従来のAppBankは、良くも悪くも、私（マックスむらい）のパフォーマンスに大きく依存していました。今期は既にさまざまな事業分野で、“脱マックスむらい”が達成されつつあると感じています。

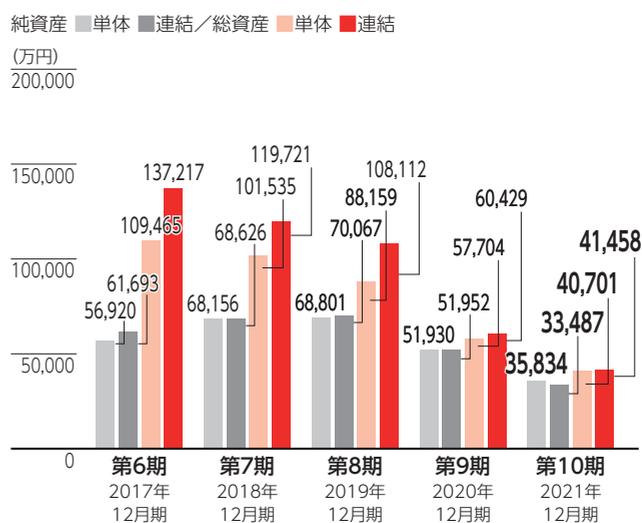
いま社内はとてもいい雰囲気です。2020年の社長復帰以来、AppBankの第2創業というつもりで経営に取り組んできましたが、仕込んでいた種の芽が出はじめています。成果を上げるために皆が前向きで、いよいよ本格的に成長をめざすステージに立つことができたと感じています。これからも「You are my friend!」の理念を追求しながら、企業活動を通じて社会に貢献し、ステークホルダーの方々に認められ、成長する企業をめざしたいと考えています。

財務ハイライト

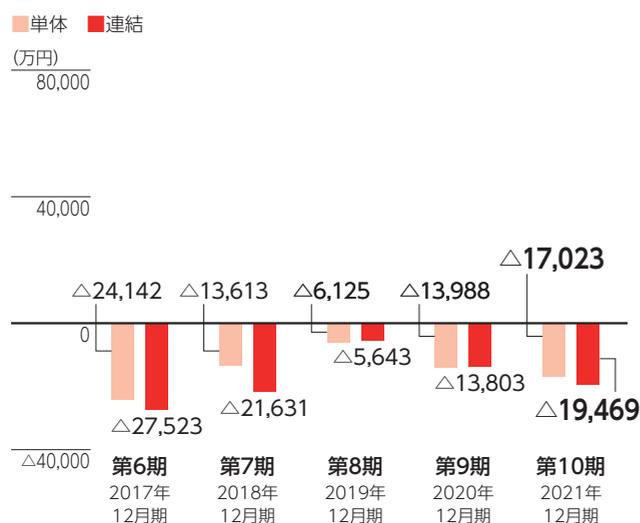
売上高



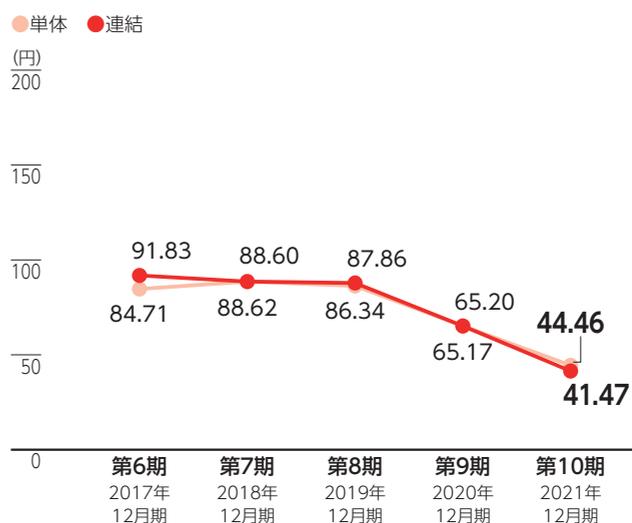
純資産／総資産



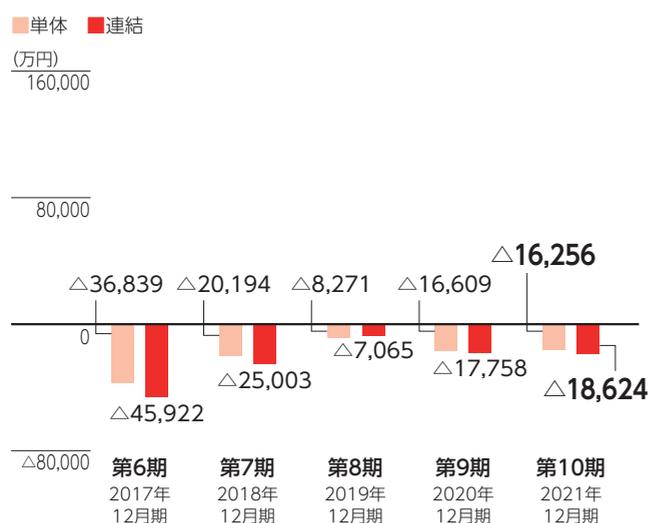
経常利益又は経常損失



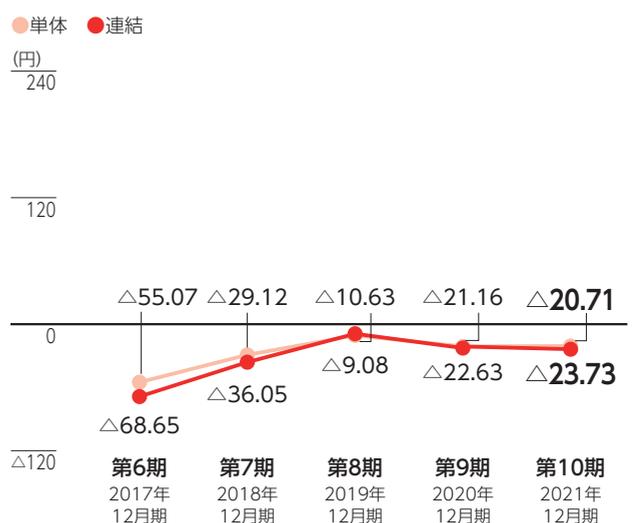
1株当たり純資産



(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 (2021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 100,000,000円
従業員数 30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 (2021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
取締役 佐久間諒
取締役 白石充三
社外取締役 上田祐司
社外取締役(監査等委員) 倉西誠一
社外取締役(監査等委員) 秋山政徳
社外取締役(監査等委員) 松岡一臣

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 (2021年12月31日現在)

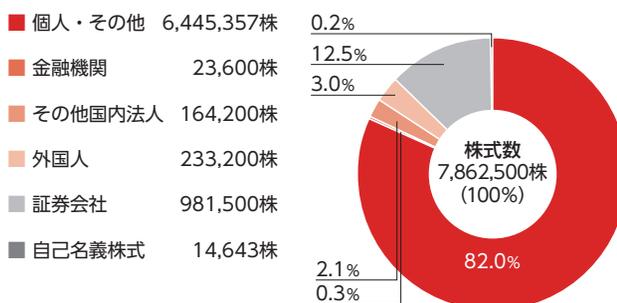
発行可能株式総数 24,000,000株
発行済株式総数 7,862,500株
株主数 5,875名

大株主 (2021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	19.91
株式会社SBI証券	284,926	3.63
楽天証券株式会社	235,500	3.00
サイブリッジ合同会社	132,100	1.68
松浦 貴美子	130,200	1.65
株式会社DMM.com証券	112,400	1.43
SMBC日興証券株式会社	79,400	1.01
功刀 文宏	70,500	0.89
森 亮太	70,000	0.89
田中 俊隆	60,000	0.76

(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 (2021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/>

