

APPBANK

2026年12月期
第3四半期 決算説明資料

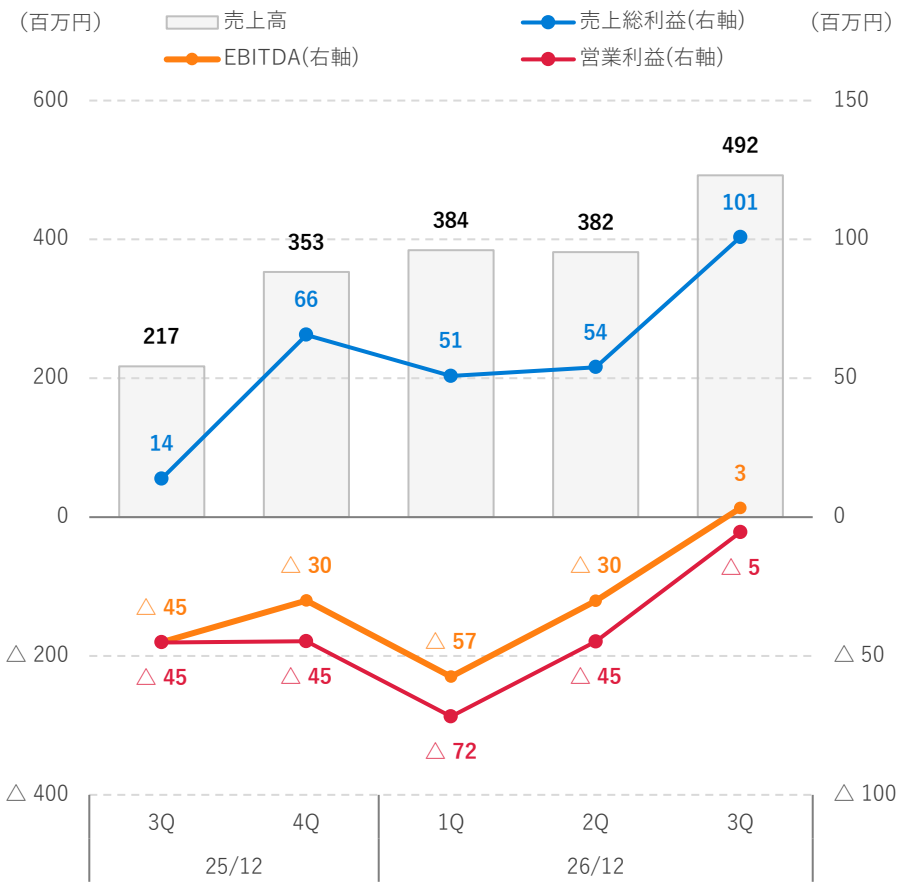
AppBank株式会社 | 2026.11.13

© AppBank Inc. All rights reserved.

エグゼクティブ・サマリー

APPBANK

各段階収益の四半期推移



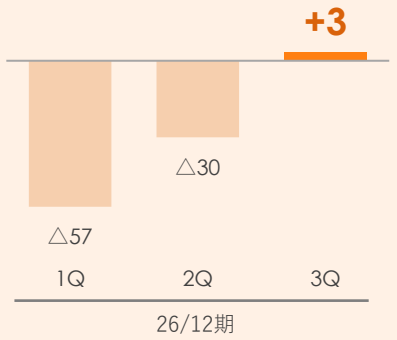
26/12期3Q決算ハイライト

● EBITDA（四半期）

黒字転換

＋3百万円

QoQ ＋33百万円



● 売上高	492百万円	YoY 2.3倍
● 売上総利益	101百万円	YoY 7.2倍
● 営業利益	△5百万円	YoY ＋40百万円

到達点と次のマイルストーン

達成
26/12期 3Q
EBITDA
黒字転換

NEXT
早期に（26/12期 4Qを含む）
四半期
営業黒字化

目標
27/12期
12期ぶりの
通期営業黒字化

方針
黒字化達成後
株主還元を
再開

© AppBank Inc. All rights reserved.



AGENDA

1. 26/12期 3Q決算概要
2. 会社概要
3. 成長戦略
4. 戦略的パートナー



1

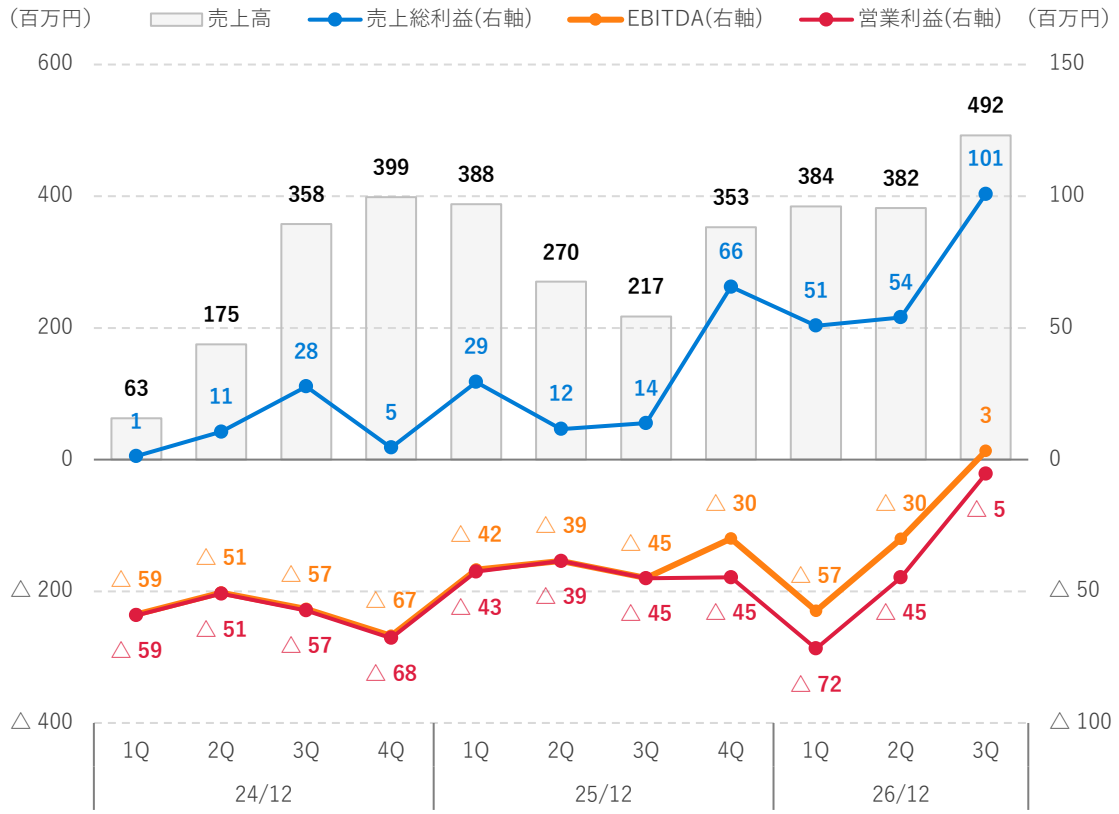
26/12期 3Q決算概要

© AppBank Inc. All rights reserved.

四半期業績｜サマリー

売上高はQoQ＋**110百万円**伸び、**EBITDAは黒字転換**を実現、営業利益も同＋**40百万円**と大きく伸長した。
Jリーグシーズン移行影響を受けていたmusica labの収益改善に加え、第2次 経営改革の仕込みが収益実現し始めている。

各段階収益の四半期推移



損益計算書の四半期推移推移表

（百万円）	25/12				26/12		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
売上高	388	270	217	353	384	382	492
売上原価	358	259	203	287	333	328	391
売上総利益	29	12	14	66	51	54	101
販管費	72	50	59	110	123	99	106
人件費	21	17	17	42	34	35	44
支払手数料	18	14	24	14	30	12	15
地代家賃	10	3	1	4	4	4	4
その他	23	16	17	50	54	48	43
営業利益	△43	△39	△45	△45	△72	△45	△5
経常利益	△42	△41	△45	△58	△71	△45	△4
当期利益	△42	△41	△370	△64	△74	△152	△4
EBITDA	△42	△39	△45	△30	△57	△30	3
各種償却費	1	0	0	15	14	15	9

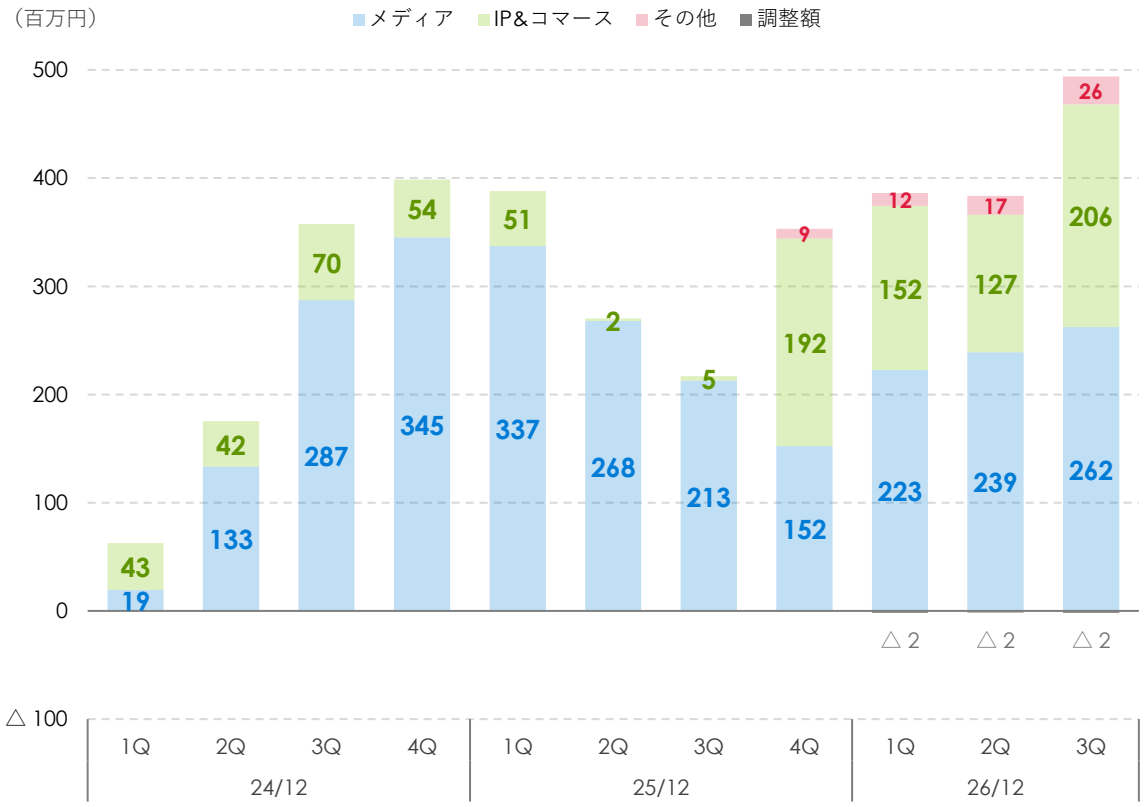
注：当期利益は、単体決算時は当期純利益、連結決算時は親会社株主利益（連結優先）を参照している。また、各種償却費には①減価償却費（売上原価）、②減価償却費（販管費）、③のれん償却費の3項目を集計している。
EBITDAは、営業利益＋各種償却費にて算出している。

© AppBank Inc. All rights reserved.

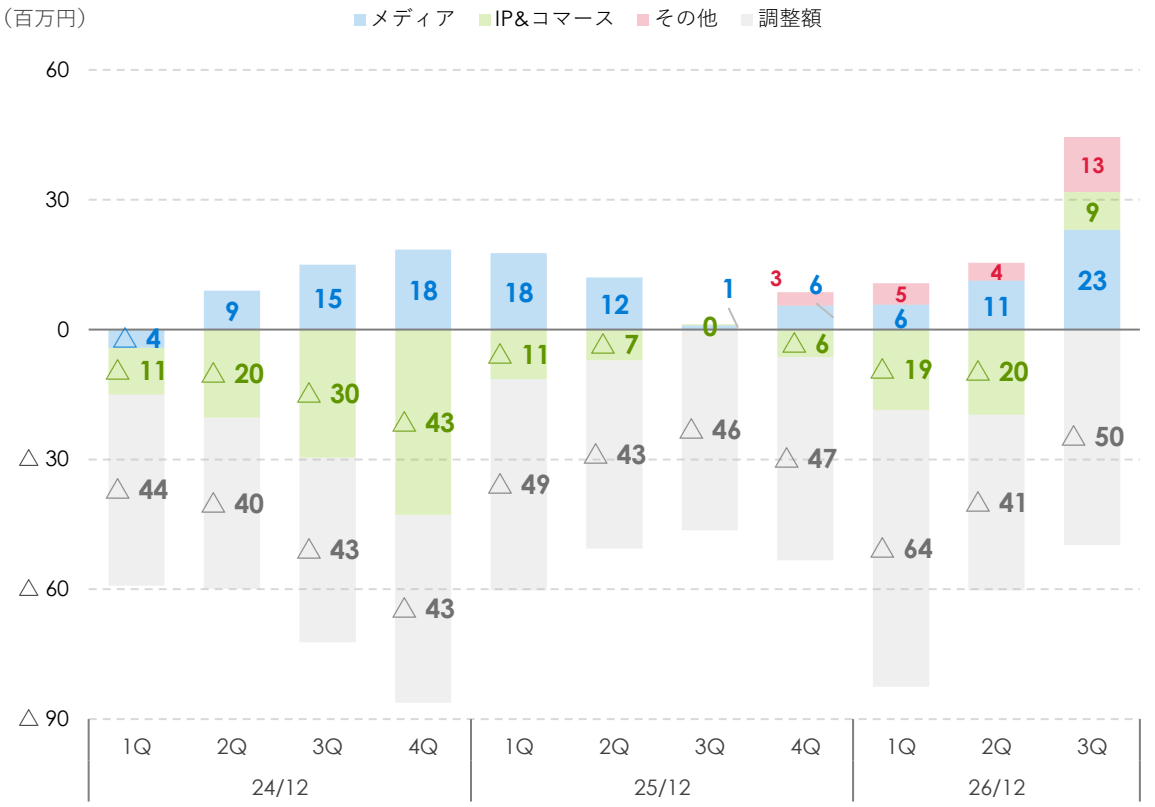
四半期業績｜セグメント概況

メディア事業は、メディア共創企画などのテレビ/ネットを融合した**PR広告領域**が拡大し、QoQで増収増益だった。
IP&コマースは**Jリーグシーズン開幕効果**に加え、**イベント企画や仲介/グッズ販売**等を積み上げ、大幅に増収増益した。

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。

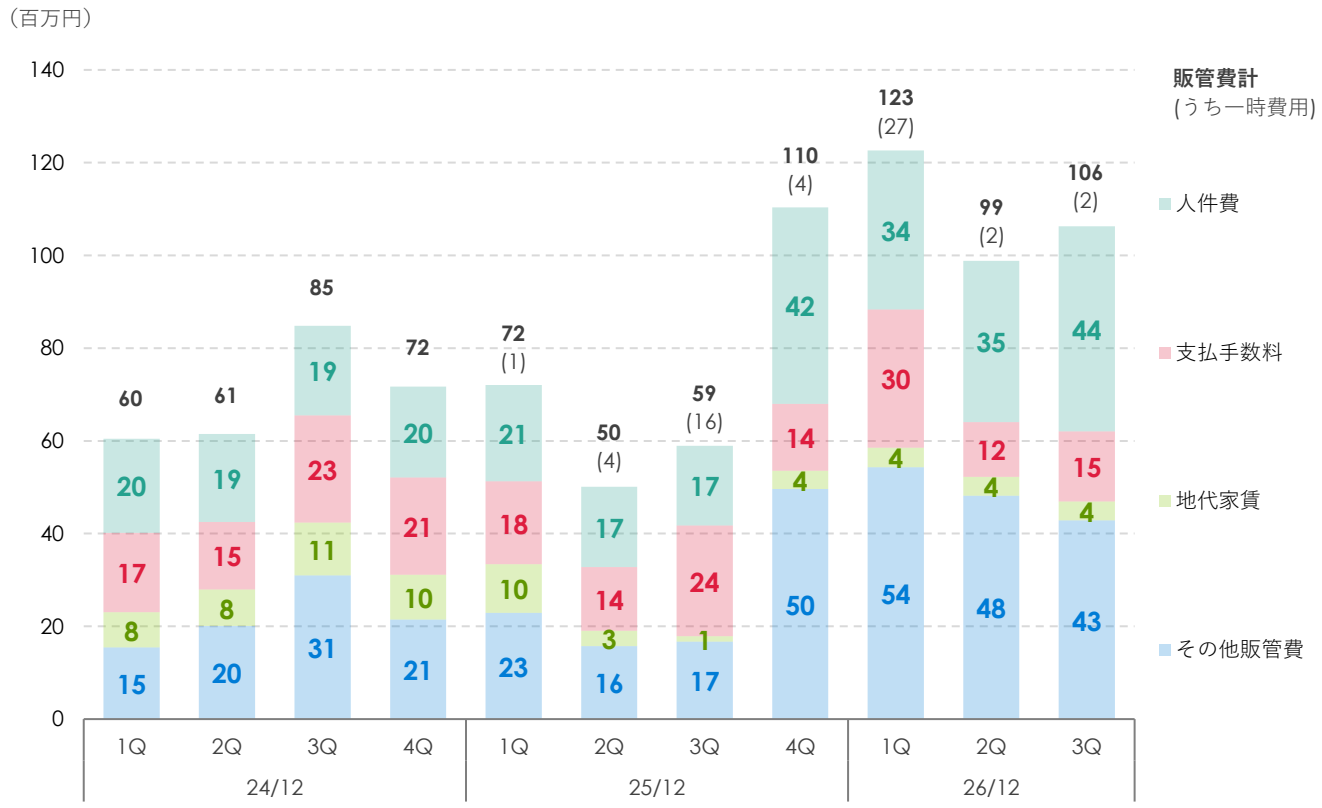
© AppBank Inc. All rights reserved.

四半期業績｜販管費明細

APPBANK

販管費はQoQ＋**7百万円**の106百万円だった。売上高が同＋**110百万円**と大きく増加する中、**費用増を適切に抑制**できた。
IP&コマースで案件対応が増えたことで人件費が嵩んだ一方、2Qに実施したのれん減損からのれん償却費が圧縮された。

販管費明細の四半期推移



- 販管費はQoQ＋**7百万円**の106百万円だった。
- 動画チャンネルの譲渡やのれんの減損判定といったコーポレートアクションにかかる一過性費用が発生したが、**総額は2百万円**と大きくなかった。
- 人件費はQoQ＋**9百万円**の44百万円だった。Jリーグのシーズン開幕に伴い、musica labで取り扱いが拡大し、出荷業務をはじめとした人的リソースを要したため、**社員の稼働が増加した**ことが主因である。
- その他販管費はQoQ△**5百万円**の43百万円だった。主因は、のれん償却費の一部剥落である。2Q決算時に、musica labに係るのれんを減損しており、1四半期あたり**6百万円**ののれん償却費が圧縮されている。

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。

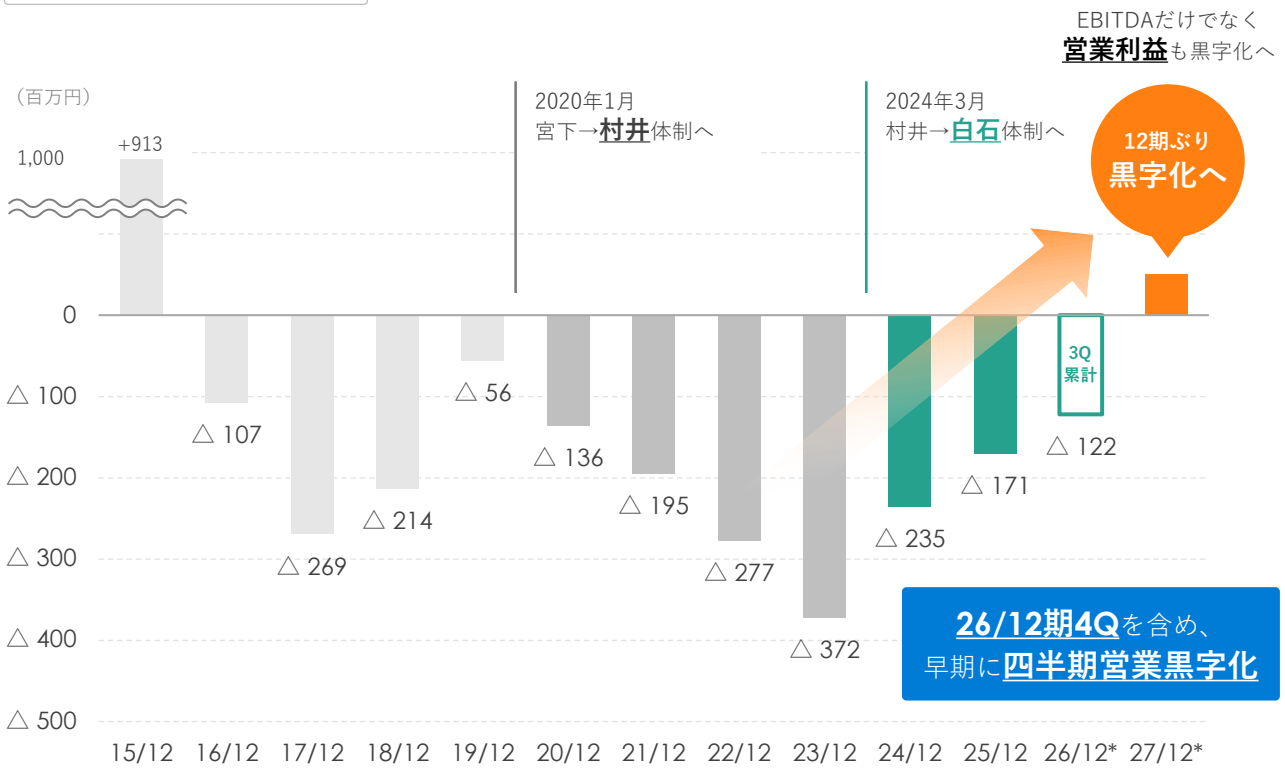
© AppBank Inc. All rights reserved.

トピックス｜短中期的な業績見通し

APPBANK

26/12期3Qに**EBITDA黒字を実現**した。次は、早期の**四半期営業黒字化**、および**27/12期の通期営業黒字化**を実現する。
成長ドライバーである①AXソリューション、②IP BANK構想を軸に成長加速し、中期目標の達成に向け経営推進する。

営業利益の年次推移（連結優先）



以下2つの成長ドライバーで**27/12期の通期営業黒字化**を実現する

AXソリューション
2WINSの技術 × 広範な販路

- **SCR｜SaaS型**（拡販中）
  書式バラバラの書類を、月額定額で
- **SCR｜カスタム型**（営業中）
  製造業の図面・技術文書を活用する
- **AIマーケティング**（稼働中）
  AIO／SEO対策、業種特化メディア
- **販促AI／オンプレミスAI基盤**（開発中）
  DM自動送付／クラウド不可市場深耕

実行パートナー

- 2WINS：AI技術開発
- PWAN（子会社）：実装・保守
- PLANA Group：販売支援
- ジャスミー：AI基盤

IP BANK構想
IPマッチングを仕組みにする

- **IP BANK**（開発中）
  IP情報と取引データを蓄積するDB
- **IP CROSS**（9/24リリース）
  IPと企業を自動でマッチング
- **4商材**（稼働中）
  グッズ・コラボ・イベント・EC

実行パートナー

- musica lab（子会社）：グッズ製造
- ZAIKO：イベント
- SEMAgency：集客・営業
- PLANA Group：コラボ・EC

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が黒字転換したことや、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、その背景について資料化している。

© AppBank Inc. All rights reserved.

トピックス｜株主還元政策の考え方

APPBANK

創業以来、配当は実施しておらず、株主優待も2020年に廃止したが、黒字化達成後は**株主還元を再開する方針**である。
利益剰余金がマイナスのため、資本剰余金の活用による配当原資の確保や販管費計上する株主優待の導入を検討している。

これまでの株主還元

配当

創業以来 **実施なし**

成長と財務体質の強化に向け、内部留保を優先してきた

株主優待

2020年に **廃止**

以降、株主優待制度は設けていない

転換点　26/12期3Q EBITDA黒字を実現

これから：黒字化達成後、株主還元を再開する方針

27/12期 通期営業黒字化　→　株主還元の再開

① 配当

論点
利益剰余金がマイナス

検討
資本剰余金で配当原資を確保

② 株主優待

特徴
販管費として費用計上
剰余金の配当ではない

検討
販管費計上する株主優待の導入
配当原資に依らない還元手段

© AppBank Inc. All rights reserved.

トピックス｜主なIR/PRニュース

APPBANK

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.	2025/8/18	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
5.	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
6.	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
7.	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
8.	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
9.	2026/6/11	ZAIKO 株式会社とのエンターテインメント業界のイベント価値最大化に向けた 協業開始のお知らせ
10.	2026/6/18	ナッジ株式会社が提供する次世代型クレジットカード「Nudge（ナッジ）」との 協業開始のお知らせ
11.	2027/7/2	子会社musica lab 株式会社とスポーツ大会エントリーサービス「エントリープラス」 及び中国輸入仕入プラットフォーム「CiLEL」との協業開始のお知らせ
12.	2026/7/9	AI 検索時代に対応した新しい出版サービス「AppBank.Pub」提供開始のお知らせ
13.	2026/7/16	株式会社KIRINZとの地方創生および次世代PR・インフルエンサーマッチング に関する協業開始のお知らせ
14.	2026/7/17	AI マーケティング事業における製造業向け専門情報メディア 「CNC 自動旋盤ナビ」公開のお知らせ

No.	公表日	IRニュース
15.	2026/7/27	動画サービス事業譲渡契約締結及び特別利益計上のお知らせ
16.	2026/8/4	奈良テレビ放送株式会社との協業開始のお知らせ
17.	2026/8/10	『MILGRAM -ミルグラム-』 POP UP STREET in 花川戸助六商店街 開催に関するお知らせ
18.	2026/8/28	台湾パルフィラー社とのアジアでのIPイベント開催に関する協業開始のお知らせ
19.	2026/9/10	子会社musica labとプロバスケットボールチーム「茨城ロボッツ」とのカプセルトイブース企画運営等における協業開始のお知らせ
20.	2026/9/24	IP＆コマース事業での新規プラットフォームサービス「IP CROSS」リリースのお知らせ
21.	2026/9/25	株式会社エススリーブランディングとのAIを活用したブランド診断～マーケティング支援における協業開始のお知らせ
22.	2026/9/28	ジャスミー株式会社とのAI・データ領域における共同事業推進に関する基本合意書締結のお知らせ
23.	2026/9/30	富士フイルムビジネスイノベーション株式会社が企画・開発支援する「StanShot」における協業のお知らせ
24.	2026/10/1	「日本アニメーション ONLINE SHOP」運営継承のお知らせ
25.	2026/10/6	「手塚治虫ワールド公式オンラインSHOP」運営継承のお知らせ
26.	2026/10/15	中長期経営戦略説明資料～27/12期、12期ぶりの通期黒字化へ
27.	2026/10/22	複数エンターテインメントイベントにおけるZAIKOを用いたチケッティングサービス導入支援のお知らせ
28.		

注：詳細は、当社IRニュースページを参照されたい。

© AppBank Inc. All rights reserved.



2

会社概要

© AppBank Inc. All rights reserved.

基本情報

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



代表取締役社長
白石 充三

執行役員副社長
稲田 光造

取締役
萩原 一禎

取締役
中村 智広

社外取締役(監査等役員)
三好 正洋

社外取締役(監査等役員)
岡崎 太輔

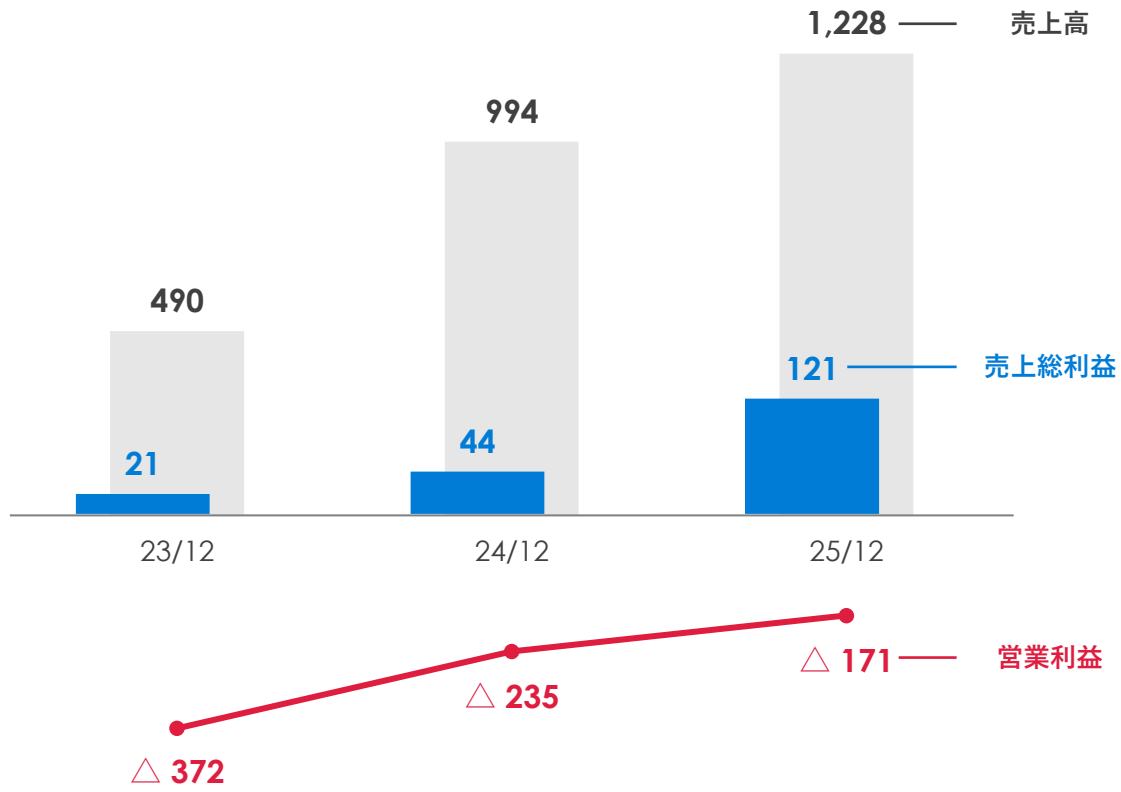
社外取締役(監査等役員)
井尾 仁志

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。

© AppBank Inc. All rights reserved.

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 AX/DX事業

成長ドライバー

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 IP&コマース事業

成長ドライバー

IPコラボ・イベント・ECで
「好き」を新しい価値に

IP BANK
IP CROSS

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

主な戦略パートナー・子会社

musica lab（子会社） / ZAIKO / PLANA / SEM

03 BUSINESS メディア事業

収益基盤

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.

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



全体統括

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

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



推進責任者

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



推進実行者

㈱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

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



推進責任者 兼 実行者

執行役員副社長

稲田 光造

ZAIKO㈱ 最高戦略責任者／
㈱SEMエージェンシー 代表取締役社長



推進実行者

AIマーケティング推進実行者

取締役／musica lab㈱ 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㈱PLANAの代表取締役を兼務している。

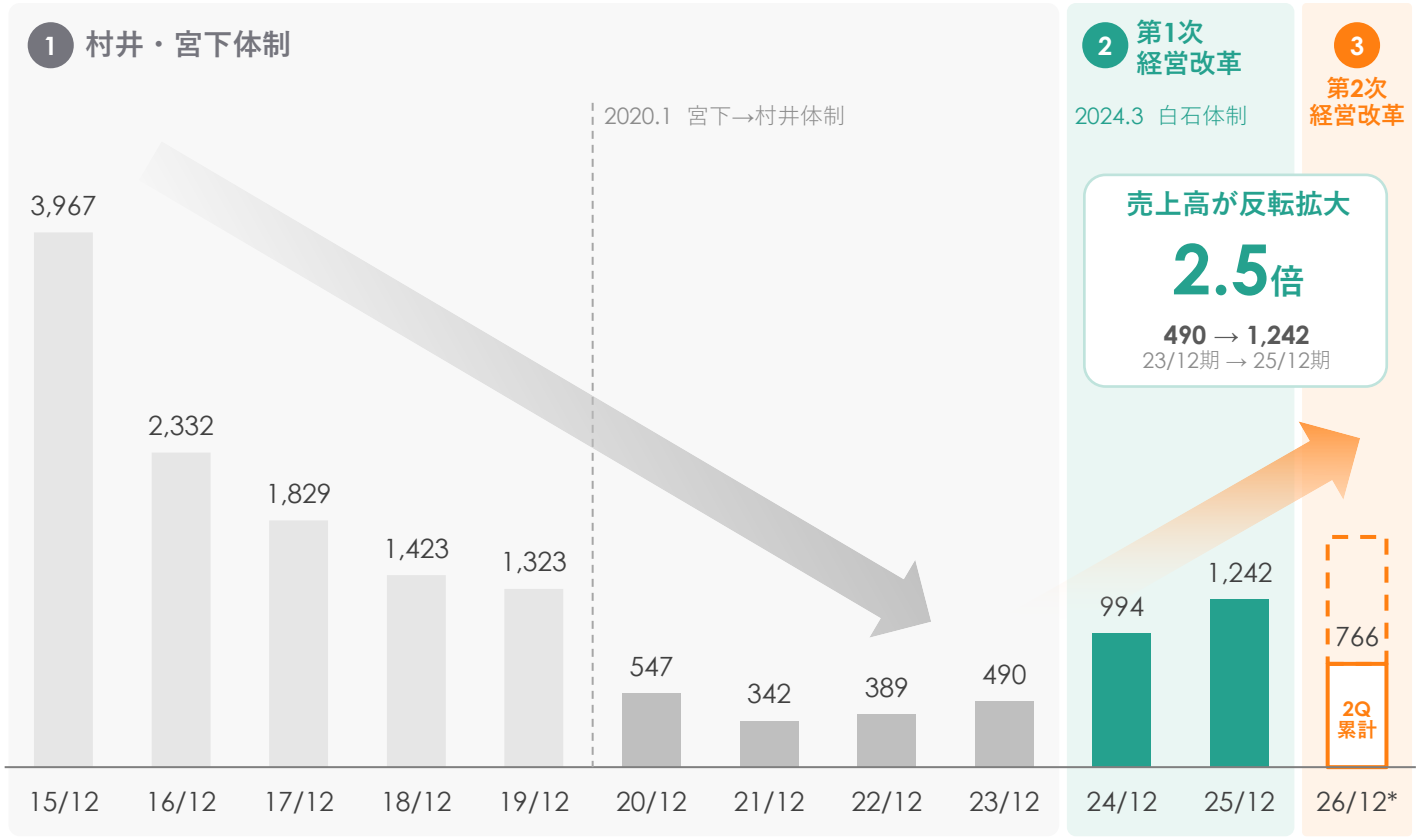
© AppBank Inc. All rights reserved.

経営変革（1/3）

APPBANK

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。

売上高の年次推移（連結優先）　（百万円）



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
- ZAIKO 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。

© AppBank Inc. All rights reserved.

経営変革（2/3）

APPBANK

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、更なる収益拡大を推し進める。



© AppBank Inc. All rights reserved.

経営変革（3/3）

APPBANK

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自動旋盤ナビほかが稼働	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。

© AppBank Inc. All rights reserved.

競争優位性

APPBANK

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

PWAN カスタマーサポート システム基盤構築	musica lab グッズの企画・製造 EC支援・アプリ開発
ZAIKO 電子チケット販売PF	musica 製造/販売パートナー
SEM Agency 運用型広告コンサル	ダブルアール IPコンサルティング エージェント
QL 戦略策定/執行支援	PLANA Group 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

musica lab
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

APPBANK
これまでの地域との
コラボレーションで
培った接点

PWAN
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



地域×IPイベント × APPBANK

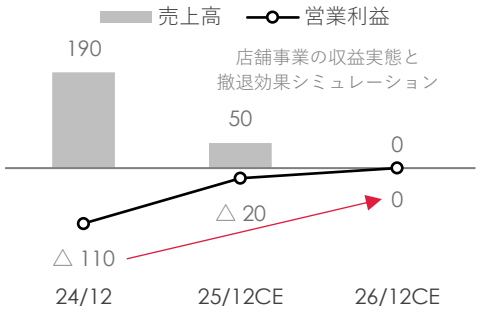


IPを軸に地域の魅力を最大限引き出すための、掛け算の企画力がある

行動力・やりきり力

musica lab
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

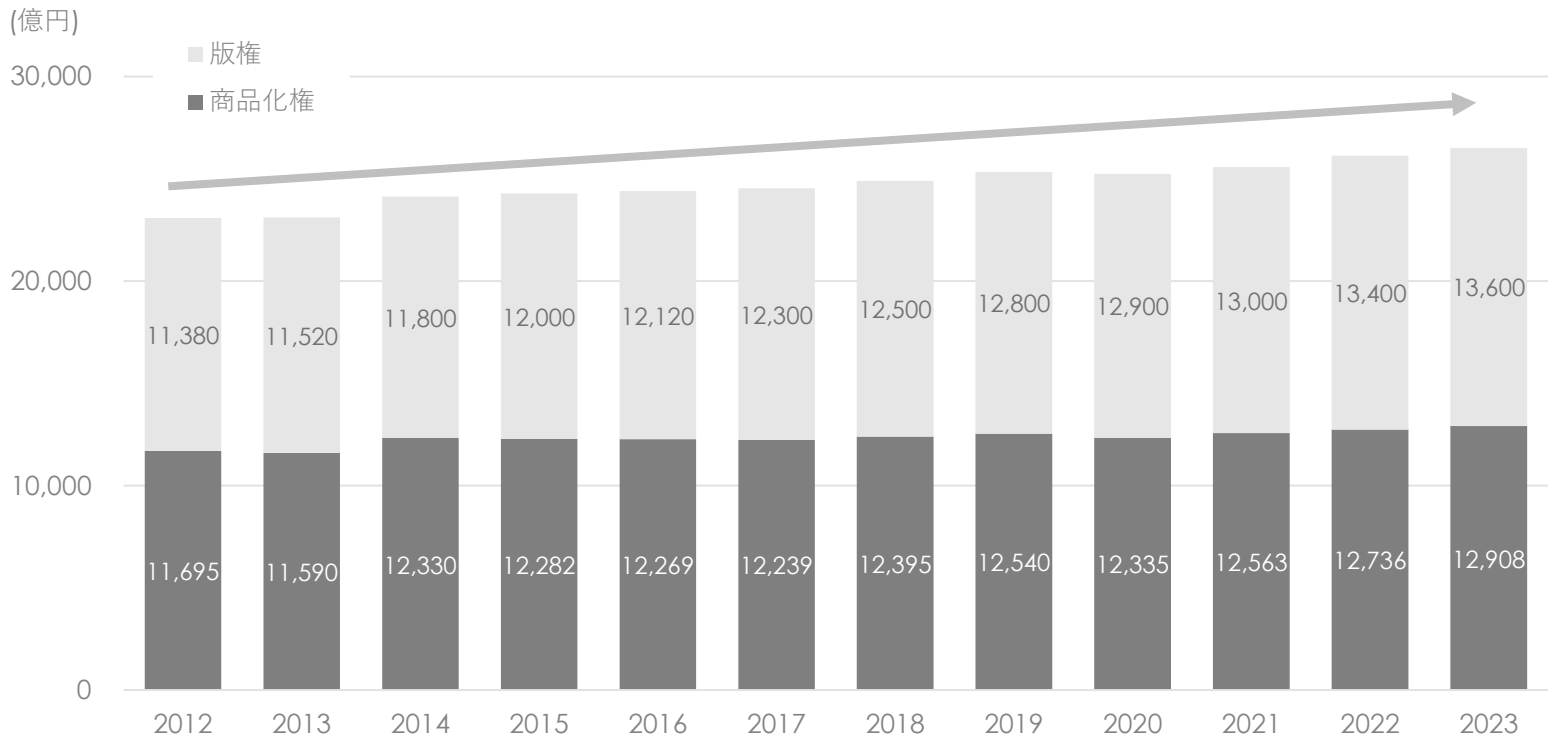
注：新たに子会社化したmusica labおよびPWAN、および資本提携先の協業範囲におけるコア・バリューを一部含む点に留意されたい。

© AppBank Inc. All rights reserved.

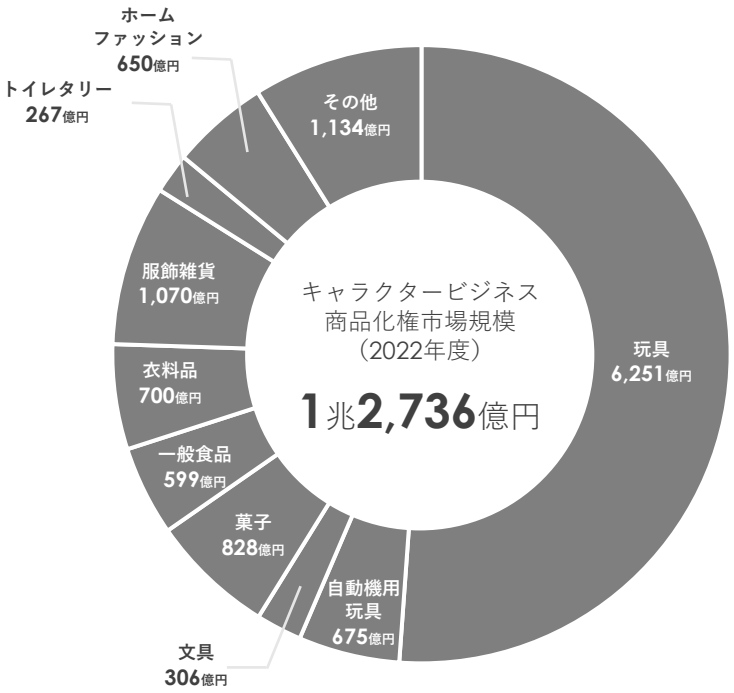
市場環境（1/2）

当社の事業領域であるキャラクタービジネス市場（IP市場）は、
版権市場・商品化権市場を合わせ、国内で**2.5兆円**と市場規模は大きい。

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。版権とは、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。

© AppBank Inc. All rights reserved.

市場環境（2/2）

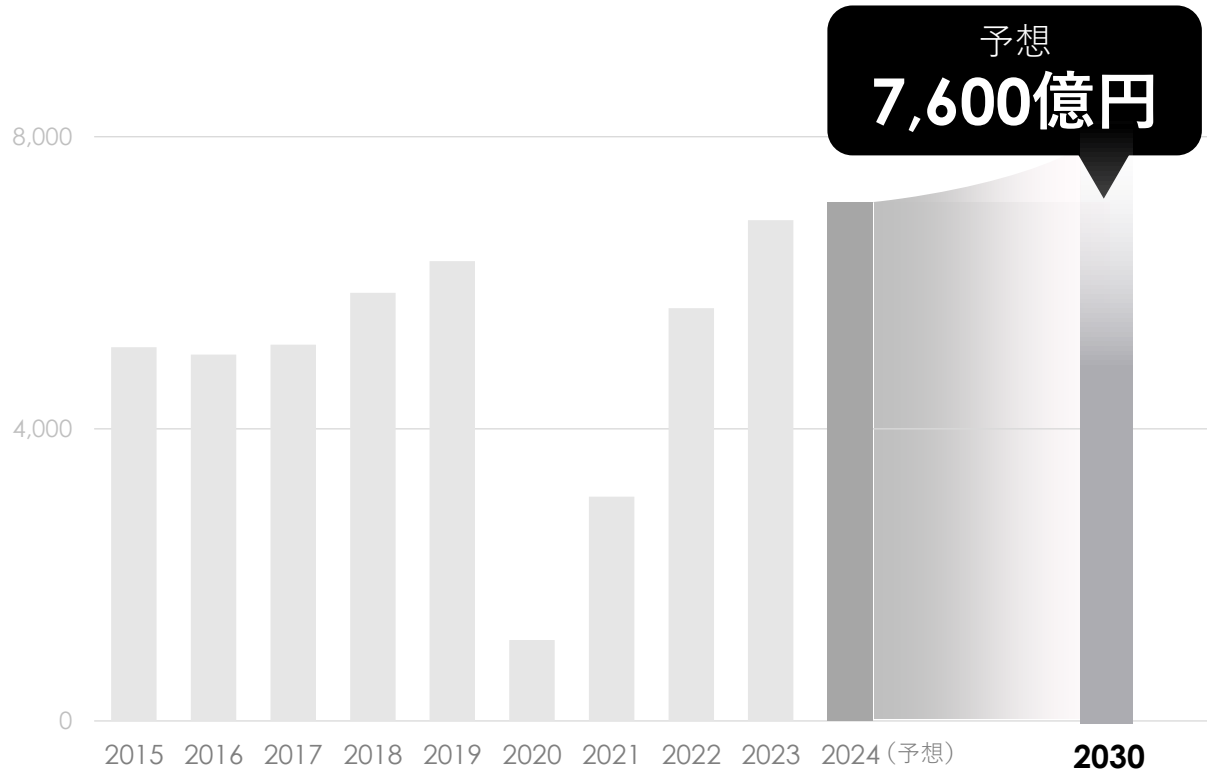
APPBANK

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**まで成長した。
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

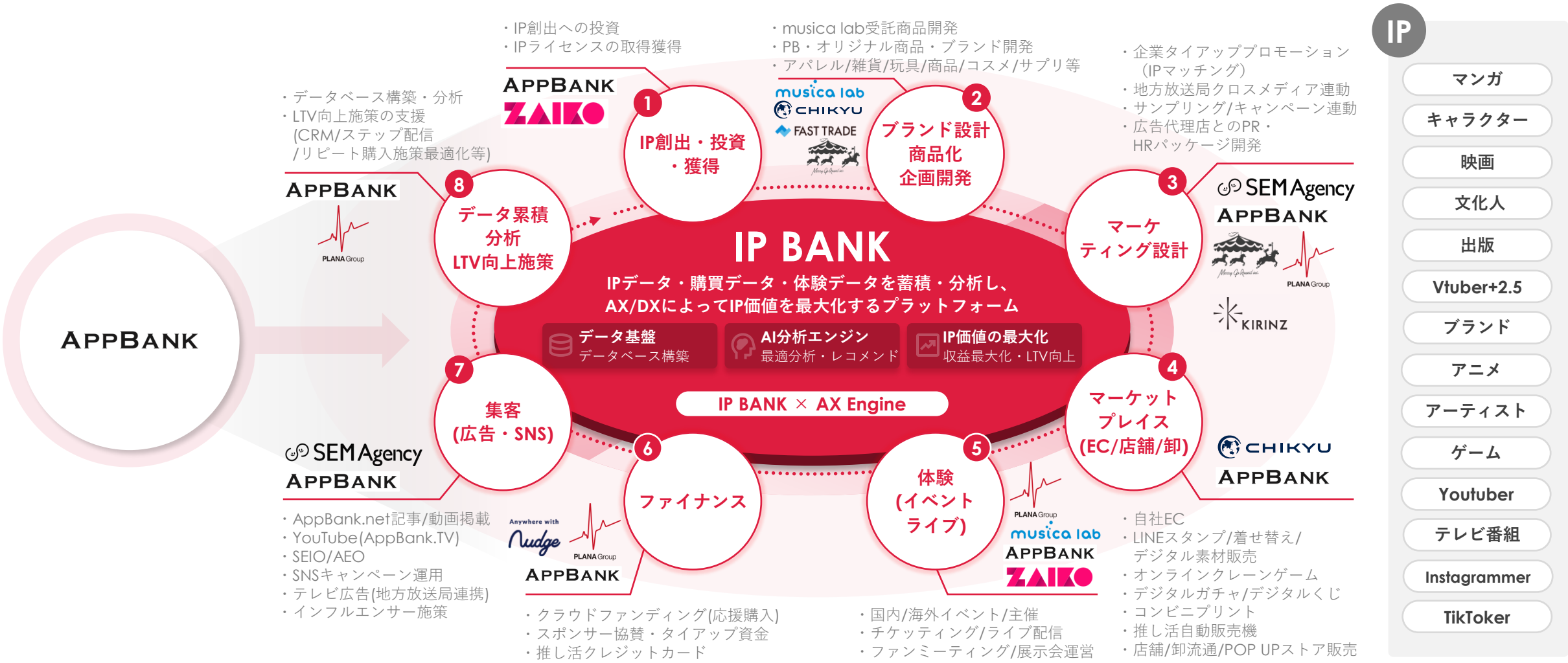


注：訪日観光市場については、日本政府観光局（JNTO）「訪日外客統計」より作成。ライブエンターテインメント市場については、ぴあ総研『2024ライブ・エンタテインメント白書』

© AppBank Inc. All rights reserved.

拡張可能性

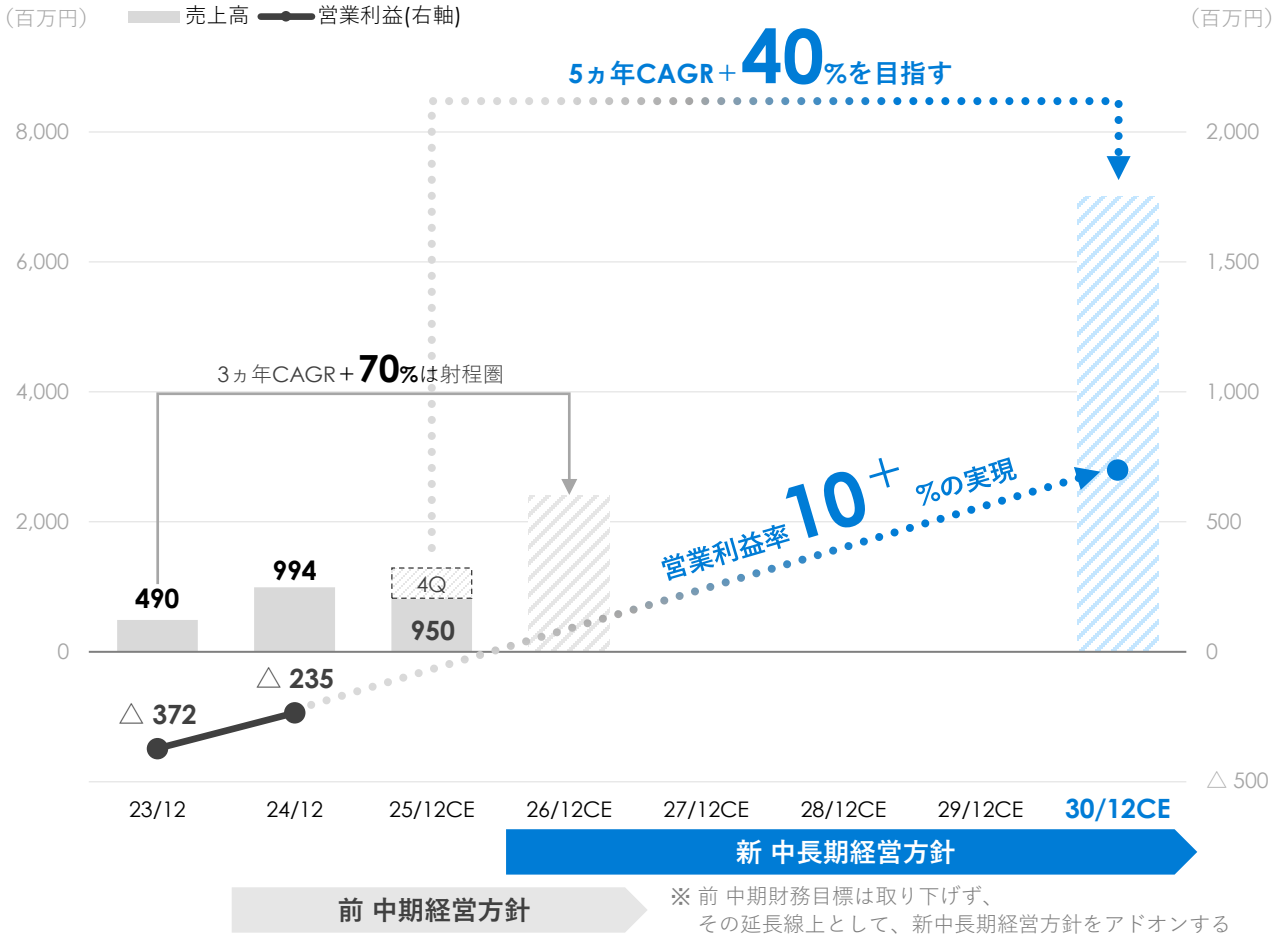
IPの購買・体験データを蓄積し、協業パートナーと共に**AX/DX**によってIP価値を最大化する「IP BANK構想」を推進、
事業提携先の拡充、各社の役割分担や事業化が徐々に進んでおり、短中期的な収益拡大に向けた素地を構築してきている。



© AppBank Inc. All rights reserved.

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	30/12期 営業利益率
＋40%	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大きくなく、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。

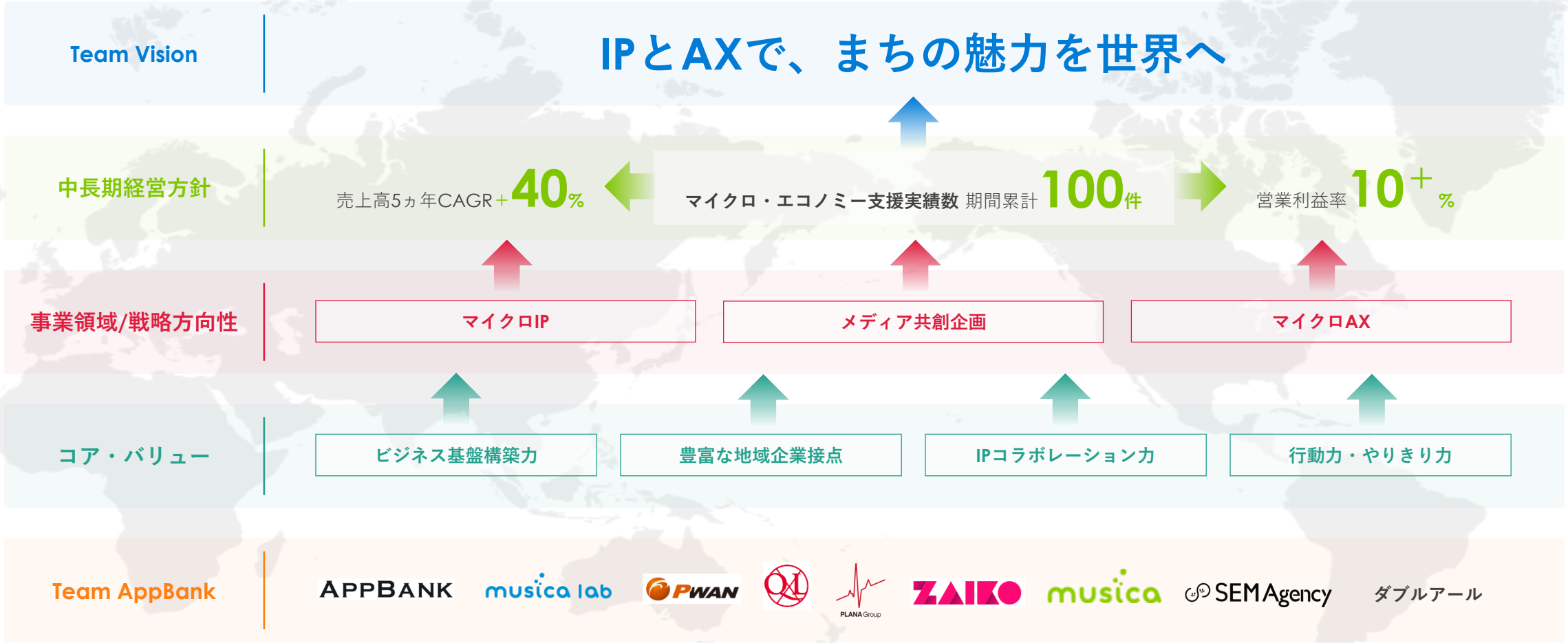
注：25/12期は3Q累計業績＋4Q単体のイメージを表記している。水面下で収益拡大に向けた具体的な経営施策を進めているものの、25/12期以降の各年度においては、各施策の立上期にあたり開始時期次第で大きく業績が変動し正確な計画が策定しにくいことから、30/12期までの中期目標をコミットする経営方針を採用した。

© AppBank Inc. All rights reserved.

価値協創プロセス

APPBANK

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。



© AppBank Inc. All rights reserved.



3 成長戦略

© AppBank Inc. All rights reserved.

Vision & Mission

APPBANK

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。

© AppBank Inc. All rights reserved.

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）
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
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%
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
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
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
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
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
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

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

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。

© AppBank Inc. All rights reserved.

AXソリューション｜AI Ready・データ活用・AI基盤

APPBANK

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。

いまの現場（アナログが少なくない）
紙・FAX・PDF



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）



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）

なぜ「AI Ready」が入口なのか

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。

SCR＝Semantic Character Recognition
位置だけではなく意味で読む、2WINSのAI-OCR技術の固有名称

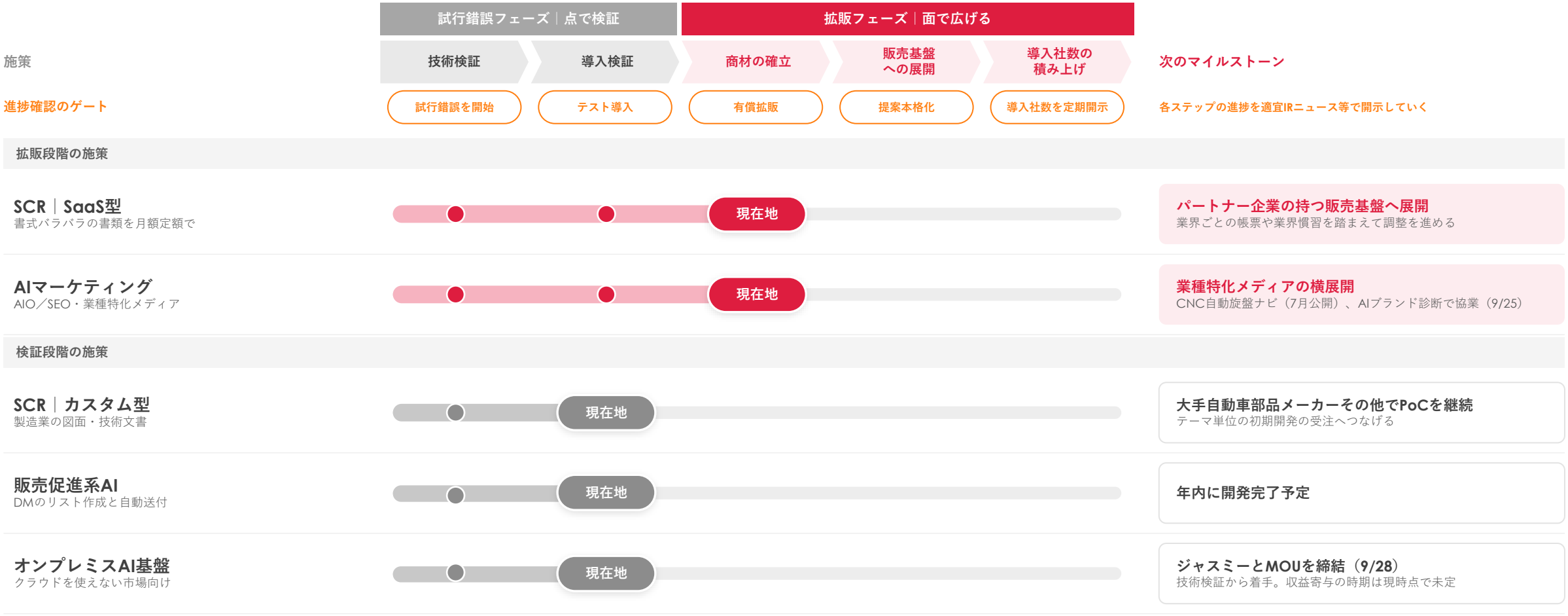
注：FAX受領率はAI inside株式会社の調査（2024年6月、製造業の受注担当者329名）。ジャスミー株式会社とは2026年9月28日に基本合意書を締結した。

© AppBank Inc. All rights reserved.

AXソリューション｜拡販プロセスと現在地

APPBANK

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。

© AppBank Inc. All rights reserved.

AXソリューション｜SCRの優位性と拡販戦略

APPBANK

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

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

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

Technology by 2WINS

O → S　UPDATE



放送局ごとに形式がバラバラ（約190局）

SCR
位置ではなく意味で読み、同じ項目に読み替えて統合

by 2WINS

統一フォーマットで出力

放送日　開始・終了時刻　尺　放映料



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

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

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 央衡　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。

© AppBank Inc. All rights reserved.

AXソリューション｜SCRのポテンシャル（SaaS型）

APPBANK

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。

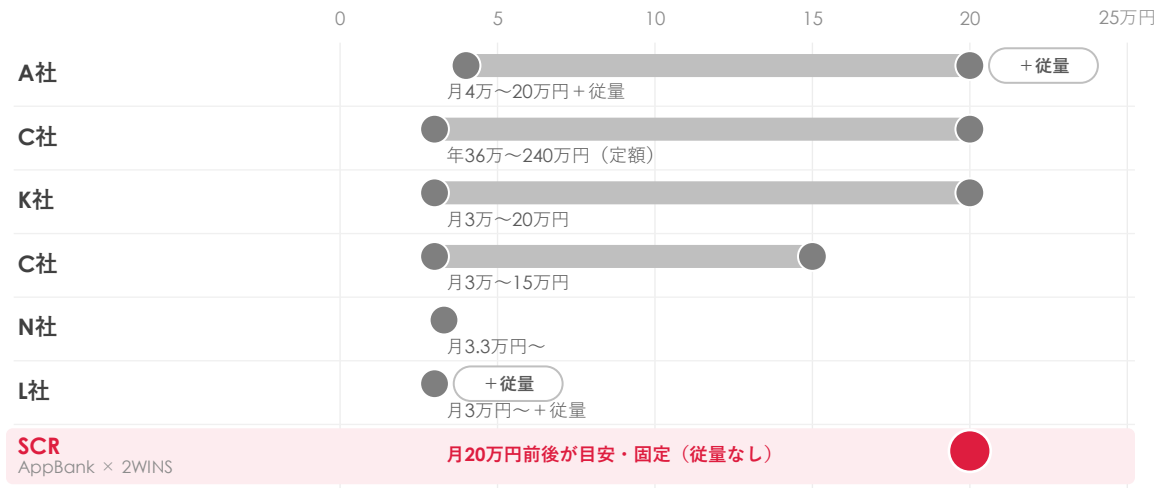
対象社数	×	導入率（イメージ）	×	年間単価	=	売上高規模（年間）
約9,700社		3〜10%		240万円		7〜23億円
束ねる側の中堅企業（SCRの導入候補企業群）		パートナー企業の販売網から提案		月額20万円・定額（現時点想定）		※ うち一定割合を当社の収益に 3% 5% 10%

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。

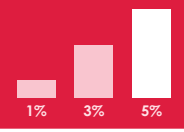
© AppBank Inc. All rights reserved.

AXソリューション｜SCRのポテンシャル（カスタム型）

APPBANK

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。

対象工場		導入率（イメージ）		1件の単価		売上高規模（累計）
約1,900工場	×	1〜5%	×	4,000万円	=	8〜38億円
機械・金属系・従業者300人以上（SCRの導入候補工場）		パートナー＋独自ルートで提案		＋年間保守 750万円（中央値、いずれも現時点想定）		＋年間保守 1〜7億円のストック

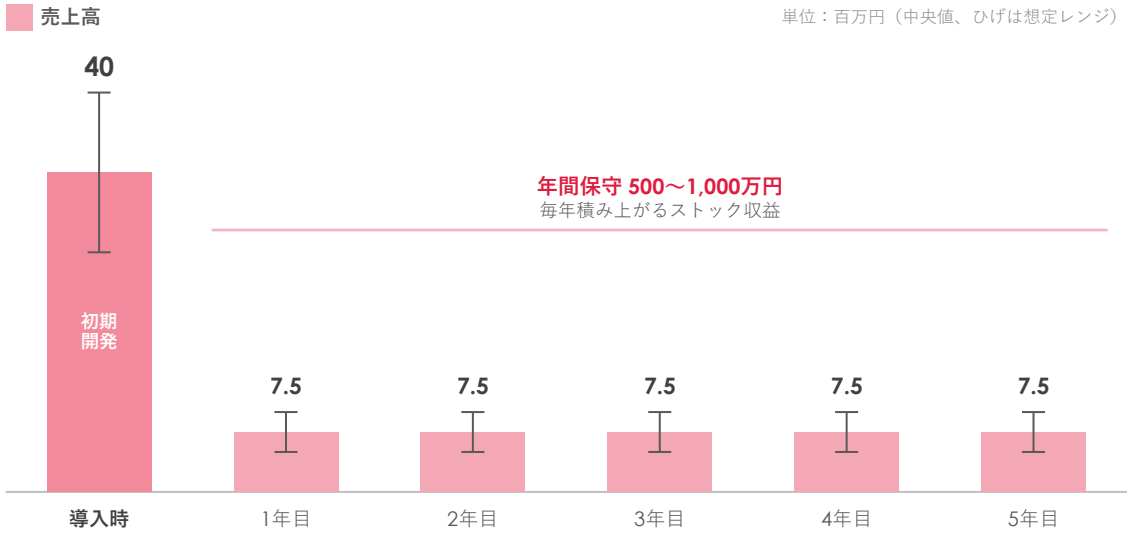


どこに売るか　図面を多用する大型工場（機械・金属系8業種）

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



5年で約7,800万円／件　初期で大きく取り、保守が年々積み上がる

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。実例は株式会社2WINSの提供資料に基づく。

© AppBank Inc. All rights reserved.

AXソリューション｜SCR以外の3施策

APPBANK

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
- ㈱コメプロ URLを確認中
- 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

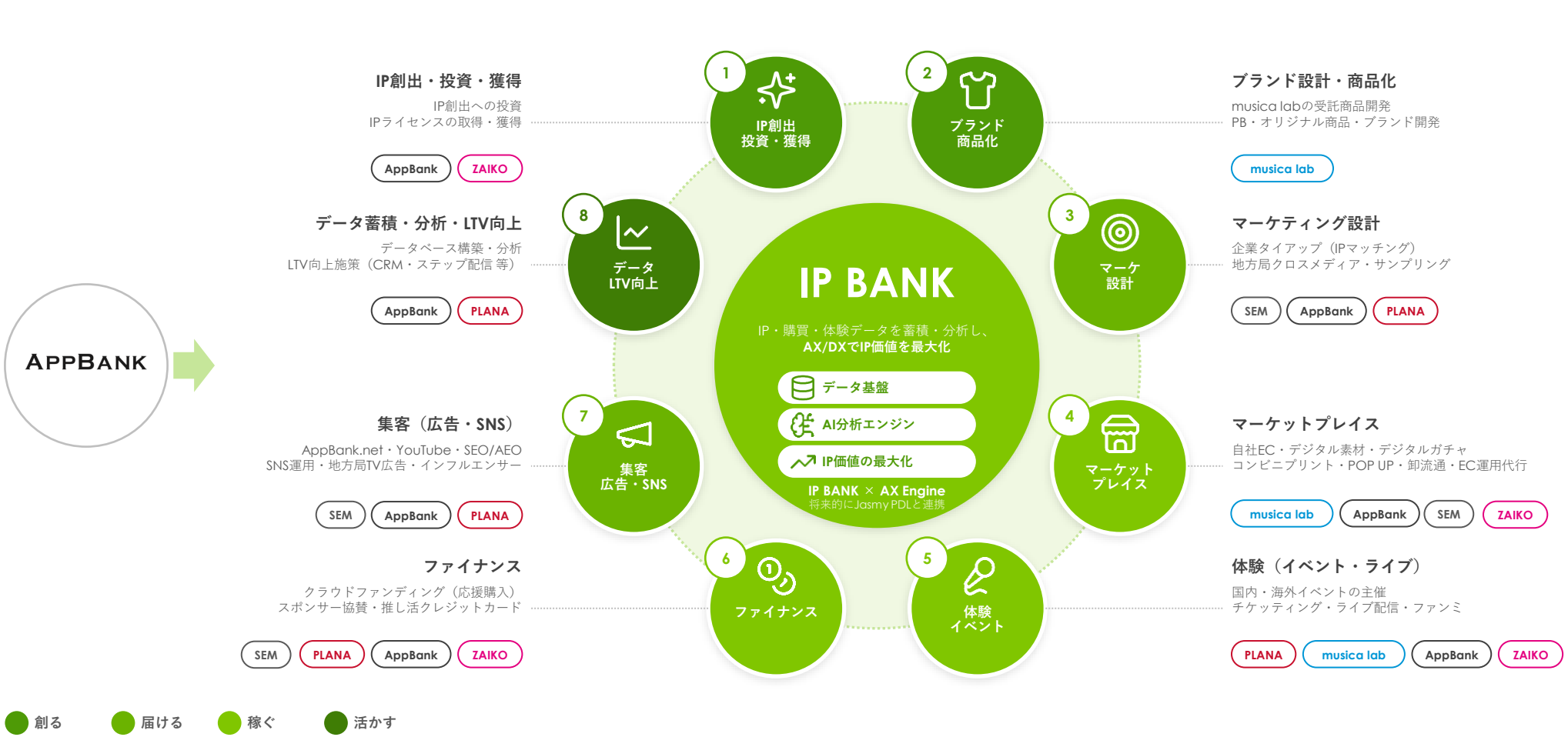
注：販売促進系AI・オンプレミスAI基盤は、現時点で数量前提を提示できないため業績見通しには織り込んでいない。事例の企業名は先方の同意を得たうえで確定させる。
ジャスミー株式会社との基本合意の詳細は2026年9月28日の開示を参照されたい。

© AppBank Inc. All rights reserved.

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。



IP 集めるIP

- マンガ
- アニメ
- ゲーム
- キャラクター
- 映画
- 出版
- テレビ番組
- アーティスト
- 文化人
- VTuber・2.5次元
- YouTuber
- Instagrammer
- TikToker
- ブランド

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。

© AppBank Inc. All rights reserved.

IP BANK構想｜IPを集め、つなぎ、4つの収益機会で稼ぐ

APPBANK

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　musica lab

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。チケッティングはZAIKOと連携。

実行パートナー　ZAIKO

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　PLANA Group　SEM Agency

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　PLANA Group　musica lab　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。

© AppBank Inc. All rights reserved.

IP CROSS｜日本のIPマッチングを、プラットフォームへ

APPBANK

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



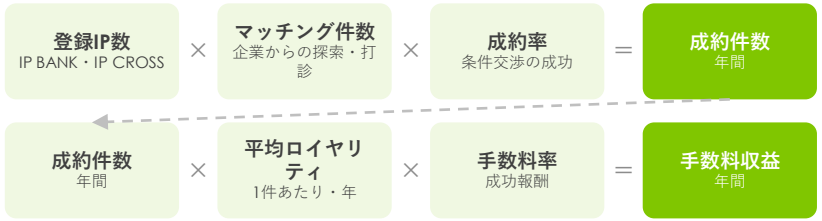
IP側・企業側とも無料。成約したときだけ手数料が発生

初回契約	成約時に、ライセンス料の一定割合を手数料として受領
契約更新	更新のたびに手数料が発生し、ストック化

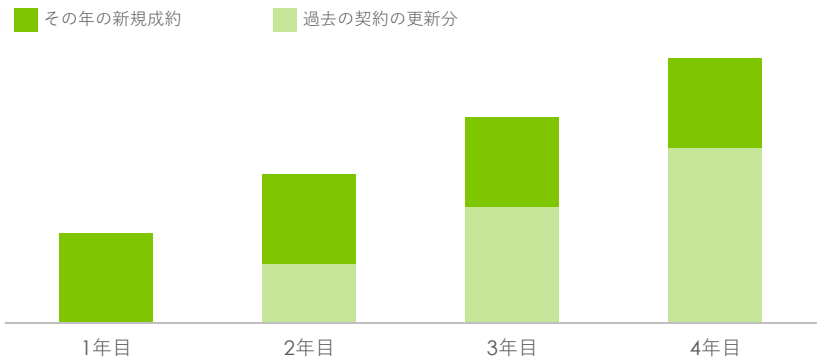
STEP 1 2026/9/24	**AIスコア（影響力・トレンド・熱量）でIPをランキング公開**
STEP 2 次の段階	企業がデータでIPを探し、直接アプローチ
STEP 3 最終形	提案書・見積・ライセンス料の分配・契約までPF上で完結

③ 収益の積み上げ方

収益はPFのKPIに分解して管理する



手数料収益の積み上がり（イメージ）



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。

© AppBank Inc. All rights reserved.

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	●	ZAIKO	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・ZAIKO	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・ZAIKO	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ネルを紹介	販売・紹介収益	●	当社・SEM・ZAIKO	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・ZAIKO	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）

ボトルネック
1件ずつ人手でつなぐため、営業リソース（当社・SEM・ZAIKOの営業チーム）とオペレーション人員の稼働が、そのまま件数の上限になる

打ち手
IP BANKでIPの獲得を、IP CROSSでマッチングを自動化し、営業とオペレーションの上限を同時に外す

マイルストーン
IP CROSSを3段階で拡張：①IPランキング公開（9/24済）→②企業による直接探索 →③提案から契約までPF上で完結

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。

© AppBank Inc. All rights reserved.

30/12期へのロードマップ

APPBANK

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。

	26/12期 足元	27/12期 黒字化	28/12期 拡大	29/12期 積み上げ	30/12期 中期目標
全社PL	実績 **3Q単体のEBITDA** 黒字化（見込み）	**12期ぶりの営業黒字化**	**増収・増益の** 基調を定着	**ストック収益の** 比率を高める	売上高 CAGR +40% 営業利益率 10%+ 時価総額 100億円超の定着
AXソリューション	実績 **SCRが拡販フェーズへ** ジャスミーとMOU（9/28）	**SCR SaaS型の有償導入** カスタム型の初期開発受注	**建材・医療・不動産など** 複数業界へ展開	**SaaS月額・保守の** ストック収益を積み上げ	
IP BANK構想	実績 **IP CROSSをリリース（9/24）** IPランキングを公開	**企業による直接探索を開始** PFのKPIを開示	**契約までPFで完結** IP CROSSの本格収益化	**取引データでIP BANKを強化** 4商材への送客を拡大	

M&Aの活用も前向きに継続検討

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。

© AppBank Inc. All rights reserved.



4 戦略的パートナー

© AppBank Inc. All rights reserved.

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を参照されたい）。

APPBANK

AX/DX事業

2WINS	事業連携 SCRなどAIの技術開発	p.36
PWAN	子会社 パッケージ化・実装・保守	p.30
販売パートナー	販売基盤 パートナーの販売網等を活用した拡販	
ジャスミー	MOU AI基盤・データ管理（9/28）	
PLANA Group	資本業務提携 AXソリューションの販売支援	p.31

IP&コマース事業

musica lab	子会社 グッズの企画・製造・販売	p.29
ZAIKO	関係会社 イベント・チケッティング	p.34
SEM Agency	関係会社 4商材の営業・集客	p.35
PLANA Group	資本業務提携 IPコラボ・マーケットプレイス	p.31
musica	資本業務提携 販売チャネル・商品企画	p.33

メディア事業

PLANA Group	資本業務提携 地方放送局との共創企画	p.31
SEM Agency	関係会社 広告商品の開発・販売	p.35
地方放送局	事業連携 事例：奈良テレビ放送㈱との協業（2026/8/4）	

全社　**クオンタムリープ**　資本業務提携｜アライアンス構築・海外展開の支援　p.32

子会社　資本業務提携　関係会社　事業連携　MOU　販売基盤

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。

© AppBank Inc. All rights reserved.

musica lab㈱の概要（100%子会社）

APPBANK

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㈱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活用にも幅を拡げる。

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

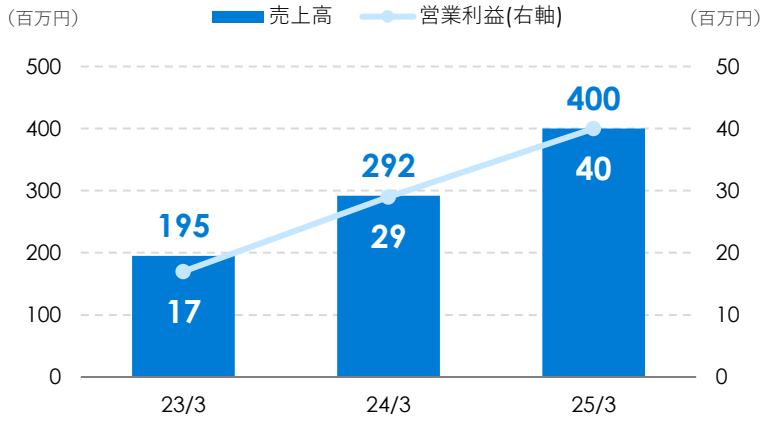
国内外

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㈱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。

© AppBank Inc. All rights reserved.

㈱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㈱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。

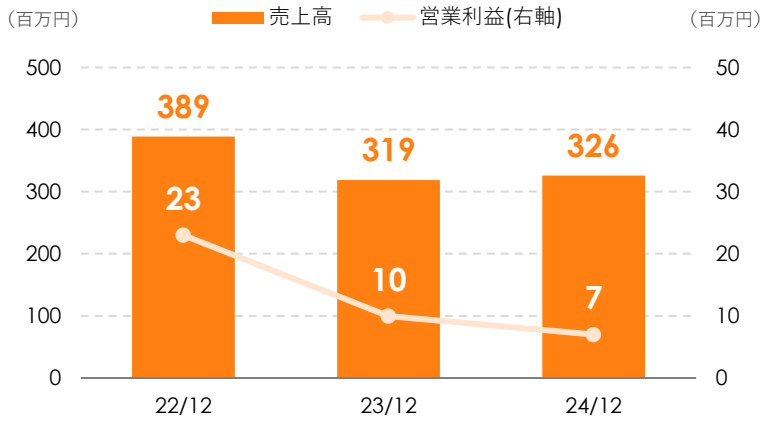
会社名	株式会社PWAN
設立年月	2007年3月15日
本社所在地	福岡市博多区博多駅前 四丁目17番15号
代表取締役	黒佐誠
事業概要	① システム開発/支援 └自社オリジナルDB開発 └業務管理系DB開発/支援 ② 通信支援 ③ コールセンター ④ その他販促支援
売上高	326百万円（24/12期）
資本金	10百万円
従業員数	12名（単体）



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、業容拡張を推し進める。

×

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：㈱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。

© AppBank Inc. All rights reserved.

㈱PLANAの概要（資本業務提携先）

APPBANK

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



広告・販促 | 通販事業 | フルフィルメント | 海外進出支援

新規顧客獲得プラン策定 → コンテンツ作成 → メディアバイイング → オンエア／受注 → フォロープラン作成 → クリエイティブワーク → フォローツール発想

出所：会社ホームページ

© AppBank Inc. All rights reserved.

クオンタムリープ㈱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。

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

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。

© AppBank Inc. All rights reserved.

ZAIKO㈱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。

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

出所：会社ホームページ

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」

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

© AppBank Inc. All rights reserved.

㈱SEMエージェンシーの概要（資本業務提携先の関係会社）

APPBANK

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	SEM Agency 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	サービス業(BtoC)	サービス業(BtoB)
総合流通、衣服・服飾、食品・生鮮、住生活、自動車関連等	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	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

© AppBank Inc. All rights reserved.

musica㈱の概要（資本業務提携先）

APPBANK

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会社

【台湾】通販事業を軸にコスメ卸・直営事業

© AppBank Inc. All rights reserved.

㈱2WINSの概要（事業連携先）

APPBANK

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

アカデミアとビジネスをつなぐ

VISION

次代の覇者たちを
生み出すエンジンとなる

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。

出所：会社ホームページ

© AppBank Inc. All rights reserved.

2WINS & PLANAとの協業PJ関係図

APPBANK

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㈱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。

2WINS　事業連携

AXソリューションの開発

先端AI技術を活かし、地方企業・教育機関の生産性改善に役立つAIを開発する

APPBANK PWAN　当社グループ

課題の体系化・パッケージ化

地方企業との接点から課題とフィードバックを抽出し、PWAN（2025/9/1子会社化）がシステム開発・パッケージ化を担う

PLANA Group　資本業務提携

接点づくりと販売支援

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との接点を活かし、課題の特定と販売を支援する

地方企業・教育機関

人手不足・紙中心の業務など、生産性の課題を抱える現場

この座組から生まれた成果

2025/11　代理店向けAXソリューション第1弾

放送局ごとに形式が異なる広告枠PDFを自動で統一データに変換。入力作業は▲90%（PLANA想定）

2026/5/7　大規模農場経営支援AI

2WINS・コメプロと、大規模コメ農場の経営診断AIをローンチ。先行導入で作業時間を約70%削減

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

© AppBank Inc. All rights reserved.

参考｜戦略的パートナーとの対談記事

APPBANK

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

© AppBank Inc. All rights reserved.

ディスクレーマー

APPBANK

- 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、他社との競合、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。

© AppBank Inc. All rights reserved.