

Birdman

2024年6月期 第1四半期
決算説明資料

株式会社Birdman【7063】

©Birdman Inc. All rights reserved.

2024年6月期 第1四半期業績サマリー

**2024年6月期
第1四半期****【売上高595百万円(前期比▲30.9%)】 【営業利益▲90百万円(前期比-%)】**

1Qでは大型ライブイベントやツアーも無く WATERBOMBの一部中止による想定外の損失計上もあったことにより、売上高は595百万円、営業利益は▲90百万円で着地。

MX事業**【売上高439百万円、セグメント利益17百万円】**

MXの1Qは前期から継続して、案件獲得能力の組織的強化、各案件の収益性向上及び社員の生産性向上に取り組み、社員数を抑えつつ、社外パートナーと協力体制を構築することによりサービスを提供。

EX事業※エンタメネクスト
除く**【売上高111百万円、セグメント利益▲21百万円】**

EXの1Qはアーティストの個人活動の強化に注力しつつ、「7ORDER LIVE TOUR 2023 DUAL」のフォトブックを2023年9月にファンクラブ向けに先行発売した他、クレジットカード会社と7ORDERのコラボレーションカードの発行等に取り組む。また、ファンの皆様に7ORDERのパフォーマンスを届けるため、2023年12月8日開催の福岡サンパレス ホテル&ホール公演を皮切りに、2024年1月1日開催の東京国際フォーラムホール公演まで「7ORDER LIVE [ONE,]- DUAL Endroll」の開催を決定。

**エンタメ
ネクスト****【売上高44百万円、セグメント利益▲25百万円】**

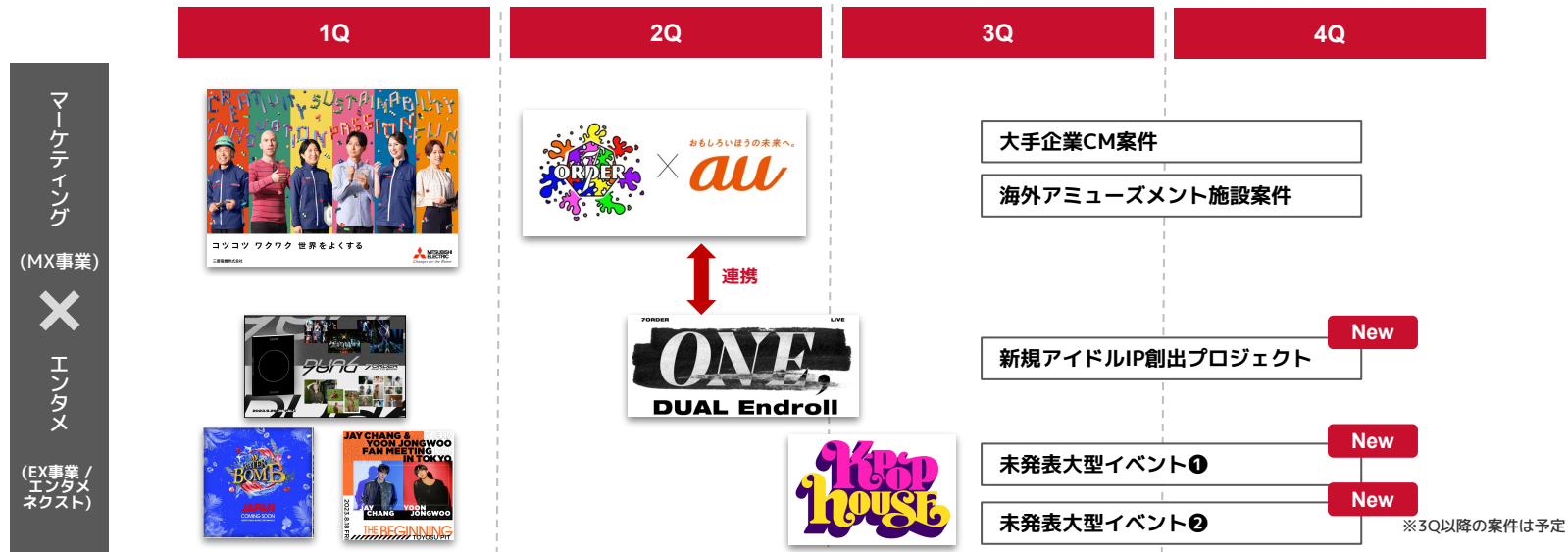
エンタメネクストの1Qは韓国の夏を代表する大型音楽フェス「WATERBOMB」の日本版「WATERBOMB JAPAN 2023」を、Birdmanは共同主催者として運営業務を受託することにより、2023年7月22日と23日に名古屋、7月29日と30日に東京での開催を全面支援。また、グローバルボーイズオーディション番組「BOYS PLANET」に参加していたアーティストとの日本初のファンミーティングを、2023年8月18日に豊洲PITで開催。

Marketing × Entertainment × Digital

当社の持ち味である3つの領域を掛け合わせ、引き続き、従来の広告業界・エンタメ業界にない独自ポジションを確立する

第1四半期に関しては、大型ライブイベントやツアーも無く、WATERBOMBの一部中止による想定外の損失計上もあり、結果として営業利益・純利益がマイナスとなったが、第2四半期でMX事業では戦略パートから関わるプロジェクトやセールスプロモーション案件のほか、EX事業とのシナジー案件の受注を見込む。また、EX事業では7ORDERプロジェクトの再開によりライブ関連収益増が予定されている。

加えて、第三四半期以降には複数の未発表の大型イベントの進行・新規アイドルIP創出プロジェクト始動があり、業績は大きく回復を見込んでいる。



**エンタメ事業においては、クライアント・ファンと共に、
自社興行ブランド・自社IPを育成、成長させることに注力。**

NEW

複数の未発表大型イベント

興行事業の閑散期にあたる年始以降(第3四半期以降)に
有力アーティストのキャスティングを実現させ、
大型イベントを複数開催予定。

チケットの販売数増大を見込むと共に、協賛プランを拡販予定。
自社興行ブランドを成長させていく。



NEW

新規アイドルIP創出プロジェクト

昨今エンターテインメント業界で大きな地殻変動が起き、新たなスターの誕生が
待望されている。

また、企業の推し活マーケティングが活発化しているトレンドを
捉え、強力な連携先と共にグローバルで活躍する新規アイドル創出プロジェクト
を始動予定。自社保有IPとして運営し、BtoB、BtoC両面から収益化を見込む。

1. プロジェクト採算管理の徹底とスタッフ一人当たりの売上高・生産効率向上により筋肉質な体制に移行中（継続課題）
2. 戦略パートから関わる中堅～大手企業のプロジェクト件数が上昇傾向
3. コロナ禍が収束しつつあり、屋外イベントやサンプリングなどセールスプロモーション案件が復活傾向に

引き続き、生産性の向上を目的としたカイゼンを続ける一方、エンタメ事業とのシナジーで協賛プランや連動プロモーションなどを活用し提案力を強化。両事業の規模拡大を図る。

1Q PROJECT

三菱電機グループ 約15万人のパーパスプロジェクト

三菱電機の企業理念と、三菱電機従業員の仕事に対する姿勢を社内外に伝えるために発足されたプロジェクト。

三菱電機グループ従業員が持つモチベーションの源泉や、仕事に対する姿勢を言語化・視覚化した。キービジュアル開発のほか、TVCM、WEBサイトなどの企画・制作をおこなった。



コツコツ ワクワク 世界をよくする

三菱電機株式会社



1Q PROJECT

明治 江ノ島海の家 牛乳サンプリング

昨今の牛乳廃棄問題が社会課題に対して、学校給食がない夏休みに牛乳の消費量を上げ酪農家を支援したい。という思いから明治様を取り組んだプロジェクト。

全体企画・プロデュースのほか運営、デザインを手がけた。



COLD
MILK
STAND
Summer 2023

8.22# 23# ANYONE'S HOUSE ENOSHIMA



1. 引き続き、個人活動を強化しつつ、**グループ活動の再開に向けて始動!**
2. 9月より**クレディセゾンタイアップが開始!** SAISON CARD Digital x 7ORDER コラボカードの展開。
3. 前回ツアー「**7ORDER LIVE TOUR 2023 DUAL**」の**フォトブック**が9月にFC先行発売。

露出
実績

メディア・出演実績

8月 | TSKさんいん中央テレビ

大根島産野菜をふるさと納税返礼品に!(安井・萩谷)

CBCテレビ

『地名しりとり~旅人ながつをみんなで応援する会~』(長妻)

リーディングシアター「四つの署名」

長妻怜央と矢崎広の2名の組み合わせ上演 (長妻)

9月 | 『ヒプノシスマイク-Division Rap Battle-』Rule the Stage -Battle of Pride 2023 (安井・顕嵐)

2Q以降
PROJECT

グループ活動の再開に向けて

★TOPIC

『7ORDER LIVE [ONE,] - DUAL Endroll』の開催が決定!!

【公演スケジュール】

2023年12月08日(金) 福岡・福岡サンパレスホテル&ホール

2023年12月13日(水) 愛知・名古屋国際会議場センチュリーホール

2023年12月28日(木) 大阪・オリックス劇場

2023年12月30日(土) 東京・LINE CUBE SHIBUYA

2024年01月01日(月) 東京・東京国際フォーラムホールA(追加公演)



1. 規模の大きいライブ興行を収益軸とする方針
2. 韓国最大級、体感型フェス「WATERBOMB JAPAN 2023」を開催。名古屋・東京公演にて、国内上陸を支援！
3. 8月18日に豊洲PITでJAY CHANG & YOON JONG WOO FAN MEETING IN TOKYO「THE BEGINNING」を開催

1Q
PROJECT

「WATERBOMB」日本初開催

韓国の夏を代表する大型音楽フェス「WATERBOMB」の日本版「WATERBOMB JAPAN」を開催。本イベントは東京、大阪、名古屋の3都市での開催を予定していましたが、事故により大阪公演は中止となりました。



2018年～韓国ではチケット完売が続き、女性Z世代を中心にムーブメントを巻き起こしている「WATERBOMB」の日本上陸を当社が全面支援。

1Q
PROJECT

「THE BEGINNING」開催

グローバルボーイズオーディション番組『BOYS PLANET』（通称ボイプラ）に参加したジェイとユン・ジョンウの日本初ファンミーティングを2023年8月18日（金）に豊洲PITにて開催いたしました。

韓国の大人気グローバルオーディション番組の「BOYS PLANET」ファイナリストによるファンミーティングの開催

ジェイとユン・ジョンウは最終回で惜しくもデビューメンバーには選ばれませんでした。日本で初開催となった本イベントでは平日の昼間と夕方の開催にも関わらず約4,600人を超える想定以上の多くのファンの皆さまに駆けつけていただきまして、本コンテンツの事業可能性を感じさせるイベントとなりました。

前年同期と比較し当期では大型ライブイベントやツアーも無く、
WATERBOMBの一部中止による想定外の損失計上もあり、1Qとしての売上総利益は71百万円で着地

単位：百万円

| | 23/6期1Q(連結) | 24/6期1Q(連結) | 増減額 | 前期比 |
|-------|-------------|-------------|------|--------|
| 売上高 | 862 | 595 | ▲266 | ▲30.9% |
| 売上総利益 | 217 | 71 | ▲145 | ▲67.0% |
| 販管費 | 146 | 162 | 16 | 11.0% |
| 営業利益 | 71 | ▲90 | ▲161 | -% |
| 営業利益率 | 8.2% | ▲15.2% | - | -% |
| 経常利益 | 65 | ▲92 | ▲157 | -% |
| 当期純利益 | 48 | ▲70 | ▲119 | -% |

積極的に借入金を利用し成長事業であるエンタメ事業への投資を継続。

単位：百万円

| | 23/6期末 | 24/6期1Q末 | 増減額 |
|----------------|--------------|--------------|------|
| 流動資産 | 2,642 | 2,331 | ▲311 |
| 現金及び預金 | 1,196 | 487 | ▲709 |
| 固定資産 | 269 | 188 | ▲81 |
| 資産合計 | 2,912 | 2,519 | ▲392 |
| 流動負債 | 1,650 | 1,426 | ▲224 |
| 短期借入金+1年内長期借入金 | 734 | 1,149 | 414 |
| 固定負債(長期借入金) | 749 | 651 | ▲97 |
| 純資産 | 512 | 442 | ▲70 |
| 負債純資産合計 | 2,912 | 2,519 | ▲392 |

単位：百万円

| | 第10期 22/6期 | | | | 第11期 23/6期 | | | | 第12期 24/6期 |
|-------|---------------|------------|------------|------------|---------------|------------|------------|------------|---------------|
| | 1Q (単体) | 2Q (単体) | 3Q (単体) | 4Q (単体) | 1Q (連結) | 2Q (連結) | 3Q (連結) | 4Q (連結) | 1Q (連結) |
| 売上高 | 454 | 975 | 1,265 | 672 | 862 | 1,000 | 1,631 | 989 | 595 |
| 売上総利益 | 146 | 225 | 268 | 206 | 217 | 217 | 183 | 102 | 71 |
| 営業利益 | 9 | 63 | 116 | 42 | 71 | 69 | 37 | ▲122 | ▲90 |
| 経常利益 | 8 | 62 | 116 | 41 | 65 | 67 | 34 | ▲124 | ▲92 |
| 四半期利益 | 12 | 45 | 89 | 39 | 48 | 51 | 27 | ▲136 | ▲70 |

セグメント別分析

MX事業では大型案件の納品等あり外注費が増加したが、プロジェクト採算管理の徹底とスタッフ一人当たりの売上高・生産効率向上により、当期1Qはセグメント利益を計上

単位：百万円

| | | 第10期 22/6期 | | | | 第11期 23/6期 | | | | 第12期 24/6期 |
|------|--------------------|---------------|------------|------------|------------|---------------|------------|------------|------------|---------------|
| | | 1Q (単体) | 2Q (単体) | 3Q (単体) | 4Q (単体) | 1Q (連結) | 2Q (連結) | 3Q (連結) | 4Q (連結) | 1Q (連結) |
| MX事業 | 売上高 | 446 | 684 | 601 | 345 | 512 | 681 | 353 | 239 | 439 |
| MX事業 | セグメント利益 | 128 | 119 | 123 | 85 | 107 | 106 | 88 | ▲89 | 17 |
| EX事業 | 売上高 | 7 | 290 | 664 | 327 | 349 | 318 | 1,278 | 750 | 156 |
| EX事業 | セグメント利益 | 1 | 53 | 99 | 64 | 43 | 47 | 31 | 51 | ▲47 |
| 全社 | 全社費用 | ▲120 | ▲109 | ▲106 | ▲107 | ▲79 | ▲83 | ▲82 | ▲84 | ▲61 |
| 全社 | セグメント利益 (=営業利益) | 9 | 63 | 116 | 42 | 71 | 69 | 37 | ▲122 | ▲90 |

※セグメント情報は、2022年6月期第1四半期より開示

1Qは大型ライブイベントも無く、WATERBOMBの一部中止による想定外の損失計上もあり、エンタメネクストでセグメント損失を計上。

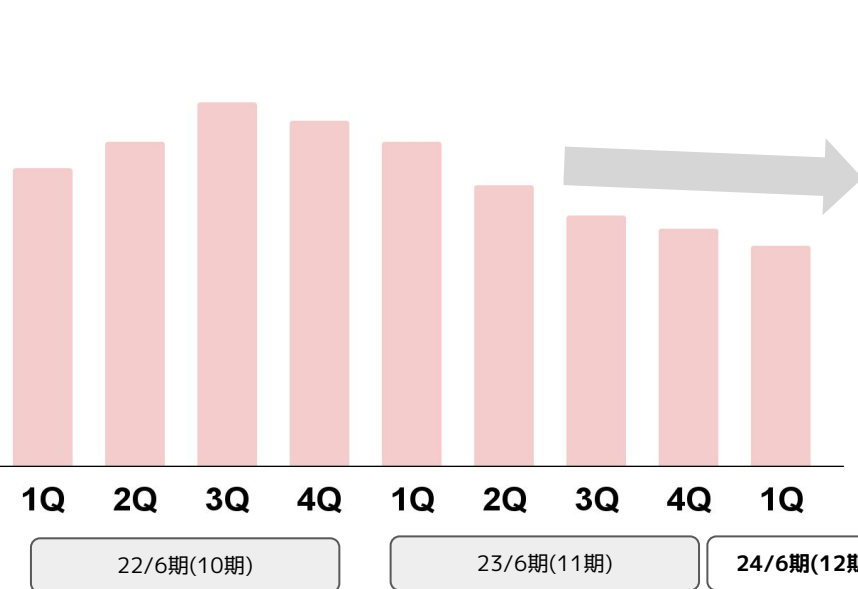
単位：百万円

| | | 第10期 22/6期 | | | | 第11期 23/6期 | | | | 第12期 24/6期 |
|----------|---------|---------------|------------|------------|------------|---------------|------------|------------|------------|---------------|
| | | 1Q (単体) | 2Q (単体) | 3Q (単体) | 4Q (単体) | 1Q (連結) | 2Q (連結) | 3Q (連結) | 4Q (連結) | 1Q (連結) |
| EX事業 | 売上高 | 7 | 290 | 664 | 327 | 349 | 318 | 1,278 | 750 | 156 |
| EX事業 | セグメント利益 | 1 | 53 | 99 | 64 | 43 | 47 | 31 | 51 | ▲47 |
| (内訳) | | | | | | | | | | |
| EX | 売上高 | 7 | 290 | 664 | 327 | 216 | 291 | 108 | 567 | 111 |
| EX | セグメント利益 | 1 | 53 | 99 | 64 | 29 | 36 | ▲3 | 39 | ▲21 |
| エンタメネクスト | 売上高 | — | — | — | — | 133 | 27 | 1,169 | 182 | 44 |
| エンタメネクスト | セグメント利益 | — | — | — | — | 13 | 10 | 34 | 11 | ▲25 |

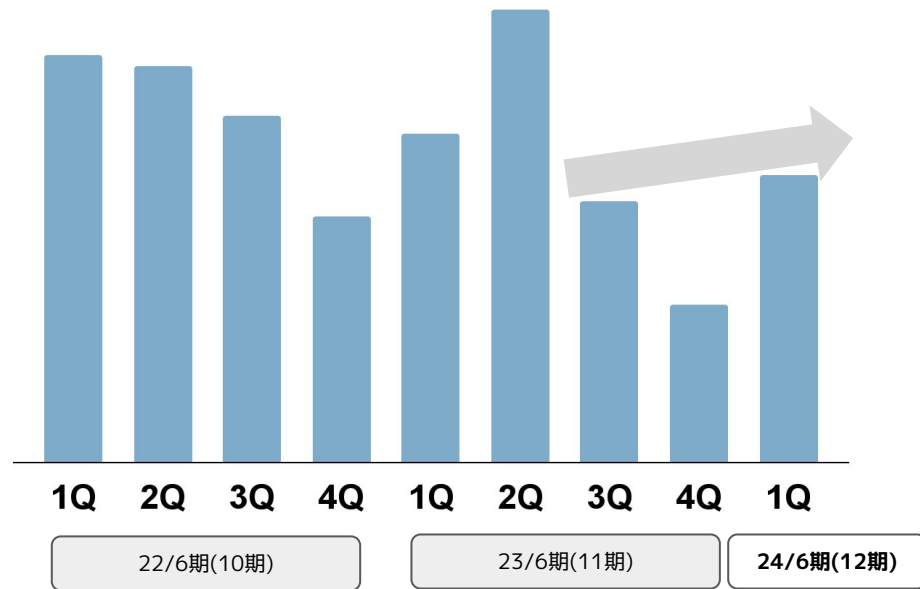
1Qは前期3Q,4Qと同程度のクライアント数に留まったが、大型案件の納品もありクライアント平均粗利高は上昇。
 現状、大型案件の競合プレゼンにおける案件獲得率が高い状況にあるため、継続してクライアント平均粗利高向上を目指す。

※粗利高 = 売上高 - 外注費
 比較可能性の観点から収益認識に関する会計基準の影響は除外

| クライアント数



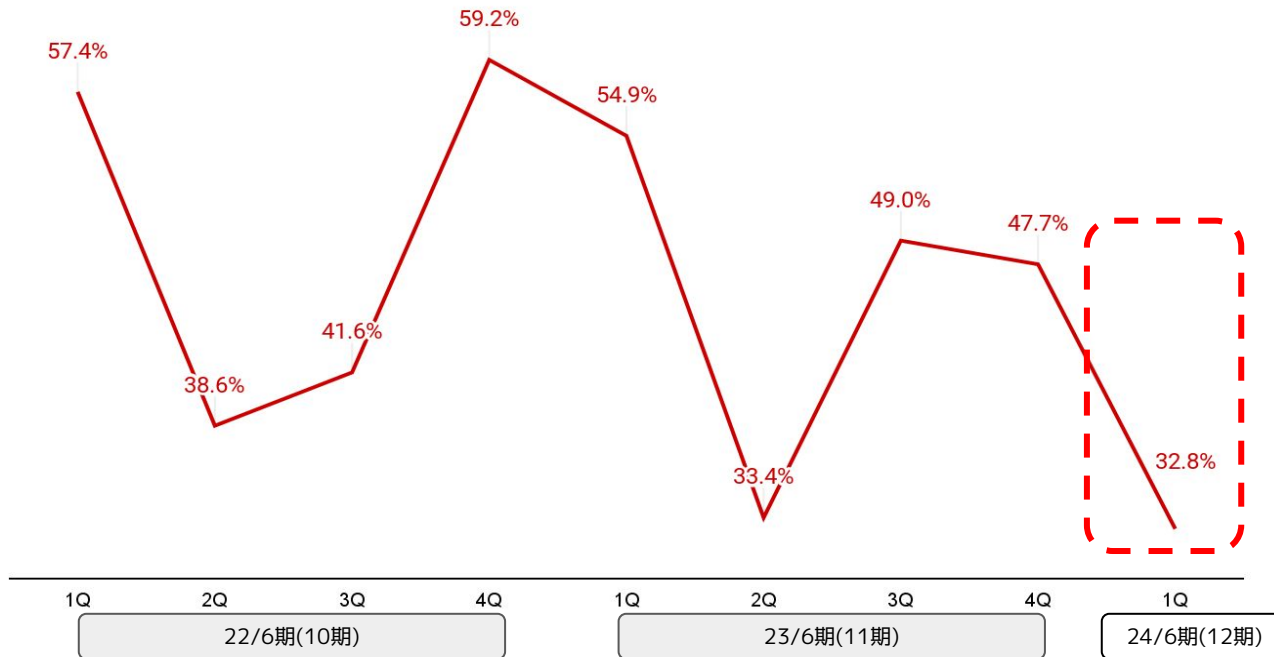
| クライアント平均粗利高



1Qに大型案件の納品もあったため外注費が増加し、
案件と社内体制の状況に応じて外部パートナーを利用したことから粗利率は下落

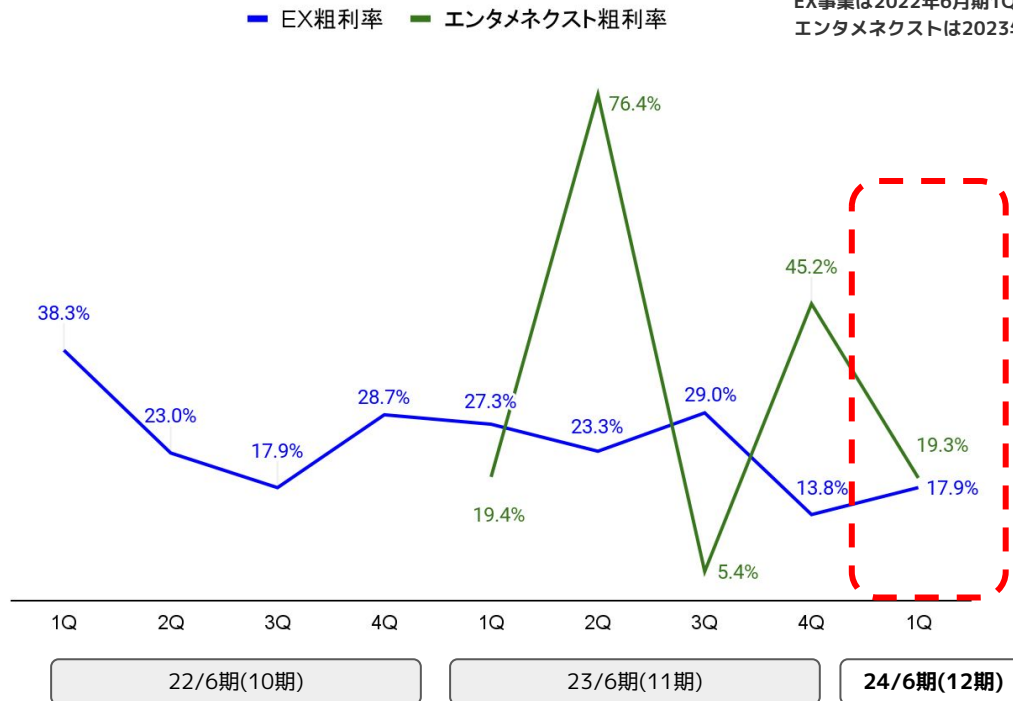
※粗利率 = (売上高 - 外注費) / 売上高

比較可能性の観点から収益認識に関する会計基準の影響は除外

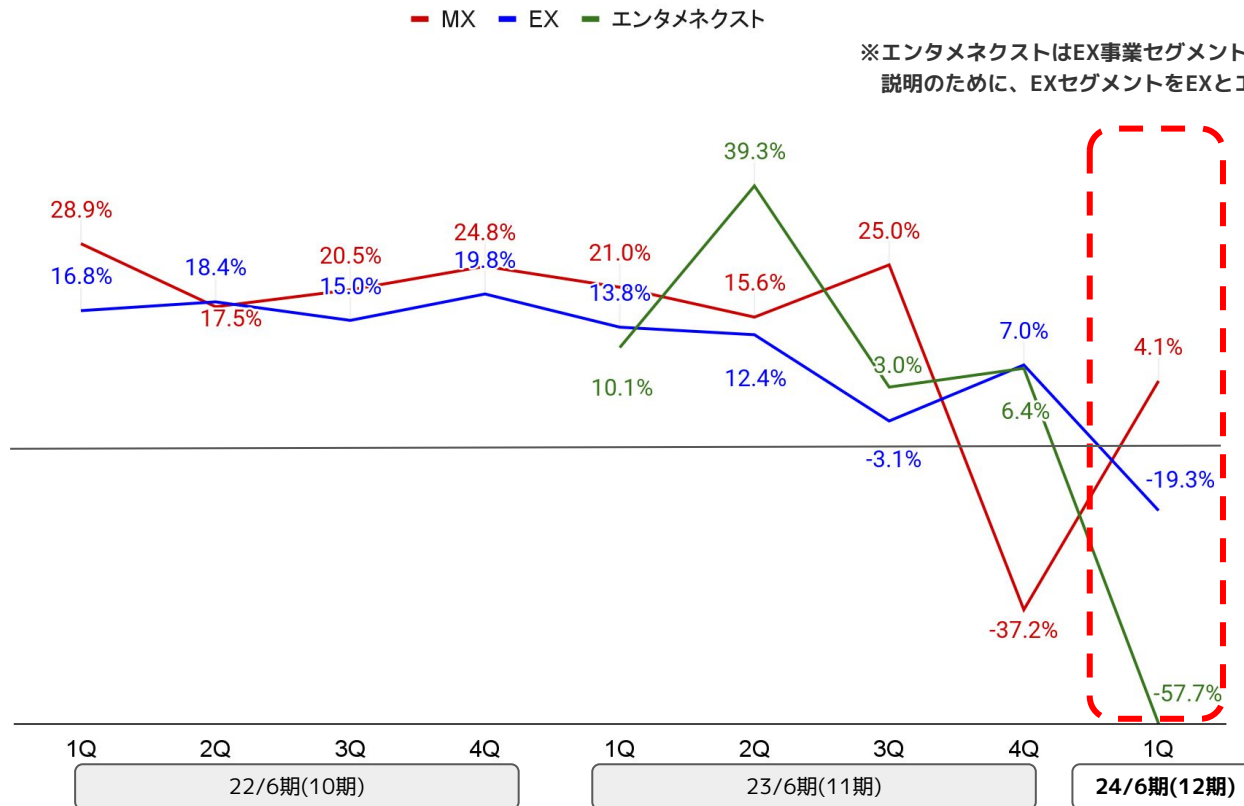


EXはツアー開催等は無かったがコスト管理の徹底により粗利率は17.9%に改善。
 エンタメネクストはWATERBOMBの一部中止による想定外の損失計上の影響を除くと、
 8月に開催したイベントの成功等により粗利率は19.3%となる。

※粗利率 = (売上高 - 外注費(含むグロースパートナーシップに伴う費用)) / 売上高
 EX事業は2022年6月期1Qから開始。
 エンタメネクストは2023年6月期1Qから開始。



1QではEX、エンタメネクスト共にセグメント損失を計上したが、
MXは各案件の収益性向上及び社員の生産性向上等に取り組むことによりセグメント利益を計上



会社概要

WHO WE ARE

Birdmanの事業

Birdman

企業と人の

「変わりたい。」を実現し、

共創するプロデュースカンパニー

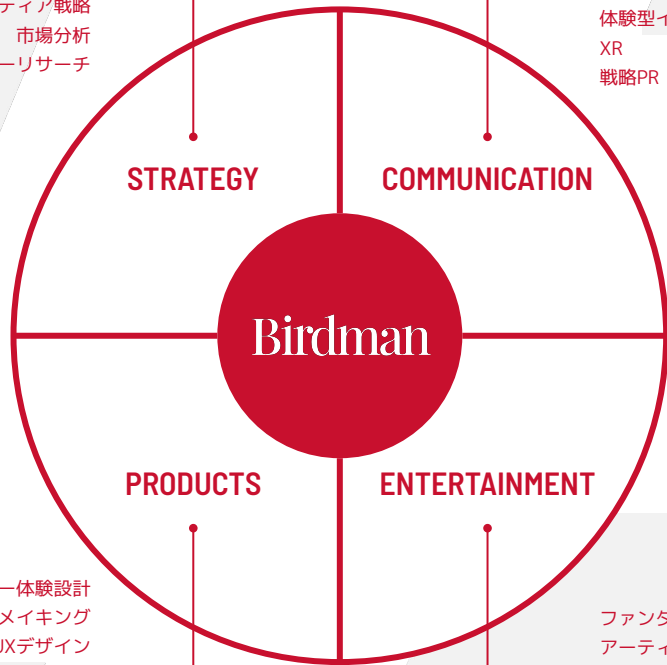
「変わりたい」と願う、すべての企業や人と共に。
新しい可能性を見つけ、クリエイティビティと
エンターテインメントの力で具現化する。
誰も体験したことのない未来を創り上げていく。

成功のカタチは一つじゃなく、WILLの数だけあるはず。
そう考える私たちは、フィールドや手段を問うことなく、
時代の声を聞きながら、一つひとつの「変わりたい」を
実現させていきます。

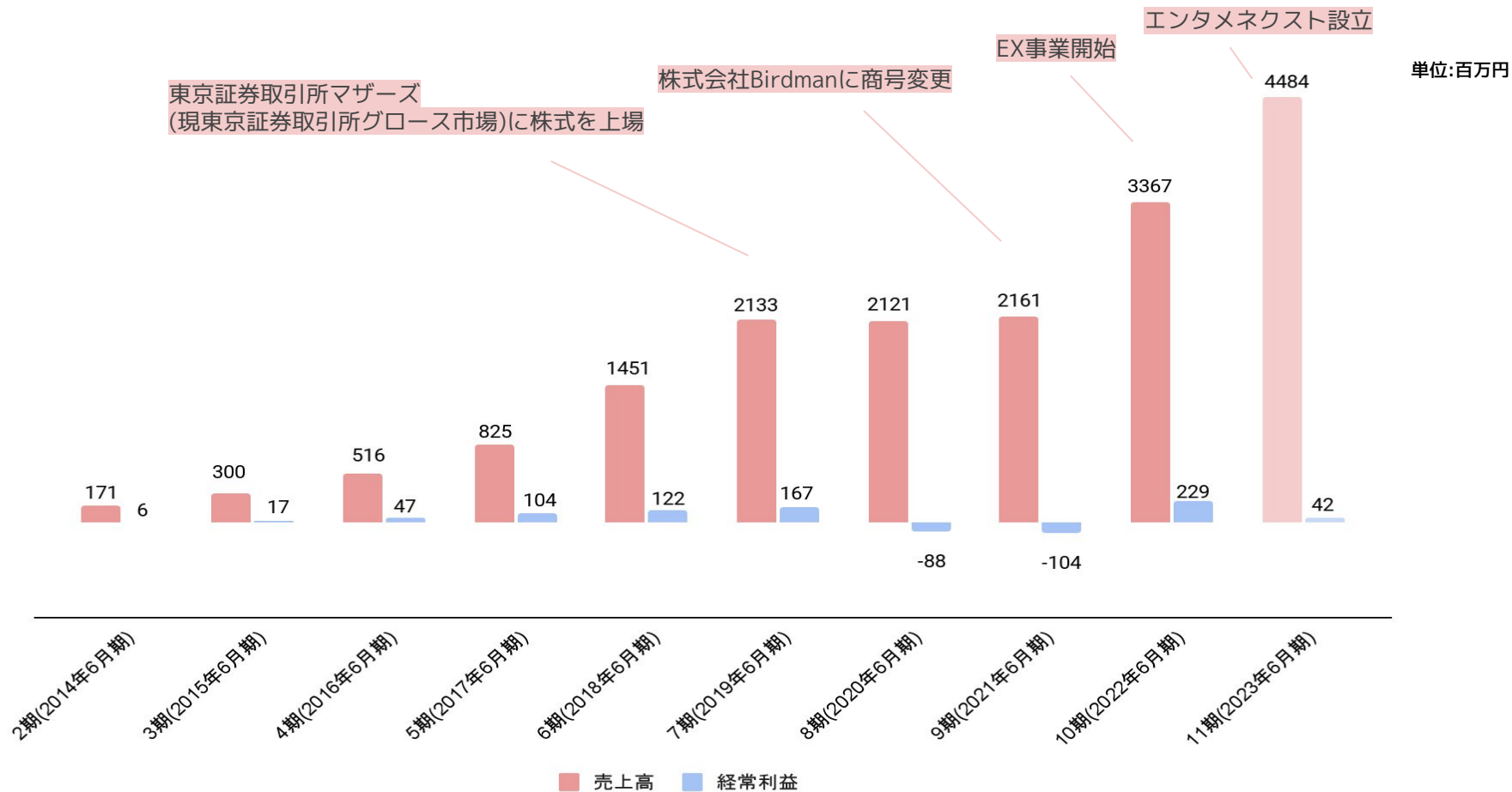
共に成長し、世界を前進させ、ワクワクする未来を。

事業戦略
マーケティング戦略
コミュニケーション戦略
メディア戦略
市場分析
ユーザーリサーチ

ブランディング
各種広告クリエイティブ
SNSマーケティング
メディアバイイング
体験型イベント
XR
戦略PR

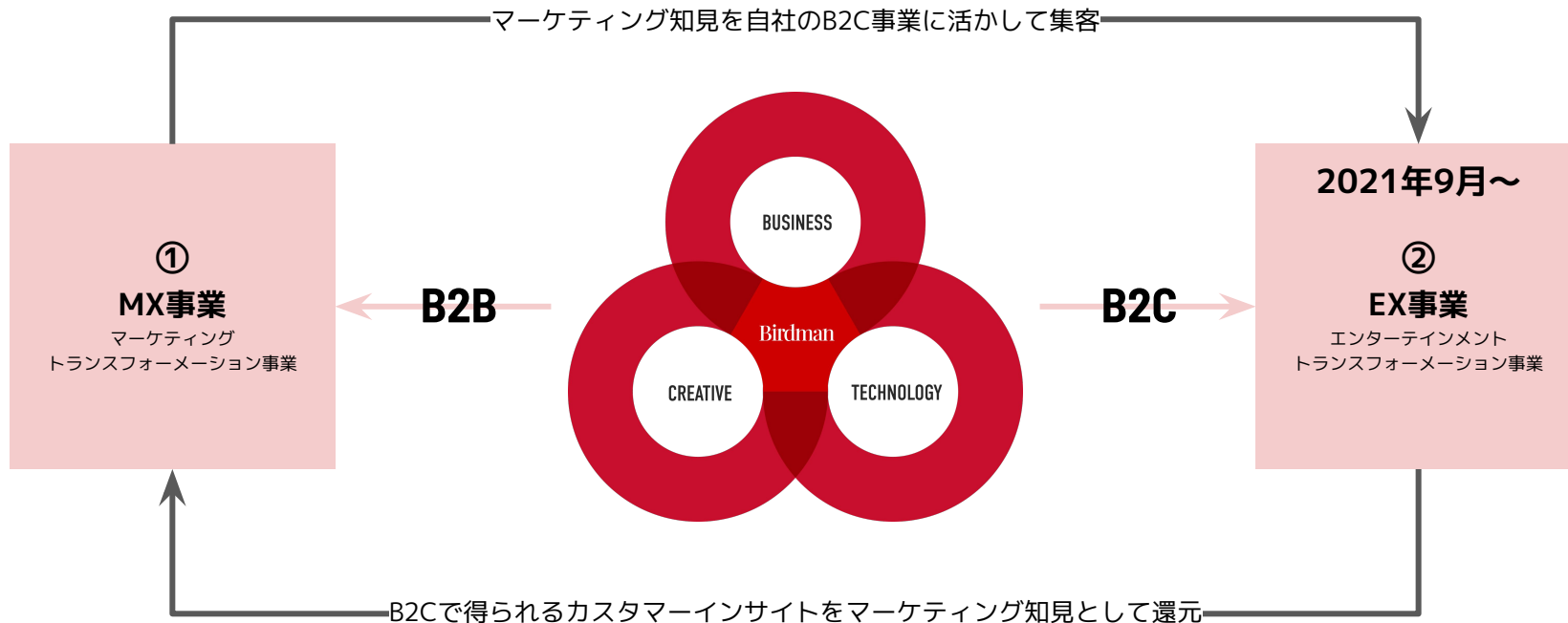


| | |
|------------|--|
| 【会社名（英文名）】 | 株式会社Birdman（Birdman Inc.） |
| 【設立】 | 2012年7月26日 |
| 【資本金】 | 397,905千円（2023年9月30日現在） |
| 【代表取締役】 | 代表取締役社長 伊達 晃洋 |
| 【従業員数】 | 52名（2023年6月末現在）※アルバイト・契約社員含む |
| 【本店所在地】 | 東京都渋谷区松濤一丁目5番3号 |
| 【電話番号】 | 03-6865-1320（代表） |
| 【事業内容】 | <p>【MX事業】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 実行まで見据えたデジタルコアな戦略立案や事業企画 ・ 広告キャンペーンおよび戦略的PRの企画遂行 ・ 社会課題解決を目的としたコミュニケーション ・ メタバース型バーチャルプラットフォーム「さわれるライブ™ 5D LIVE™」 <p>【EX事業】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ アーティストのマネジメント及びプロデュース ・ マーチャンダイジング及びコンサートやイベントの企画・制作・運営 ・ ファンクラブ運営 ・ デジタルコンテンツの企画・制作・販売・配信 |

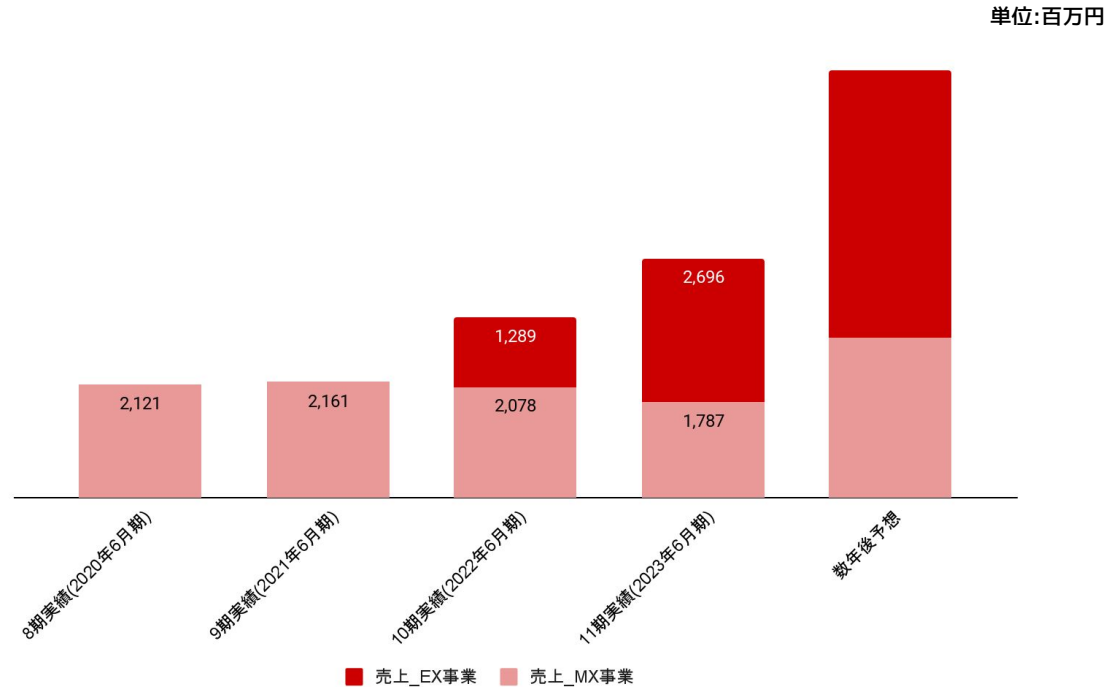


※第9期の2020年7月1日から2020年12月31日は連結実績

マーケティング・デジタル・クリエイティブのコアアセットを生かして、
B2B=マーケティング、B2C=エンターテインメントのそれぞれに変革（トランスフォーメーション）を起こす。

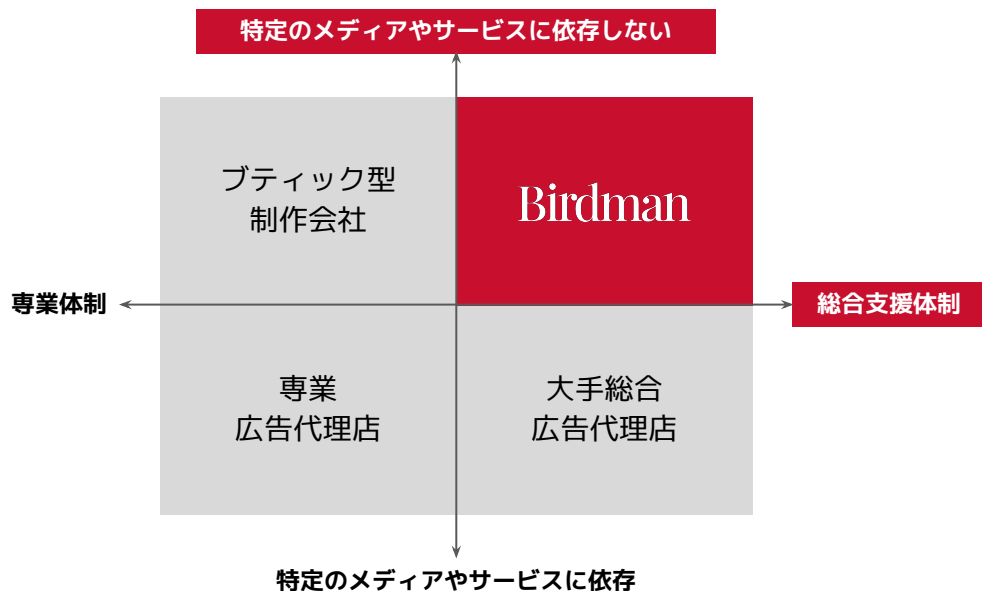


第10期よりEX事業を開始。
2022年7月に設立したエンタメネクストを加えたEX事業は、
11期にはMX事業の売上を超える規模に成長。



※2021年1月1日に全ての子会社を吸収合併し連結財務諸表非作成会社となったが、経済的実態は従前の連結財務諸表作成会社と大きな差異は無し
※セグメント開示は10期から開始。9期以前は現在のMX事業と同様の事業のため、簡便的にMX事業として比較。

特定のメディアやサービスに依存しない総合支援体制により、
従来型の広告代理店・制作会社とは異なるポジショニングを実現している。

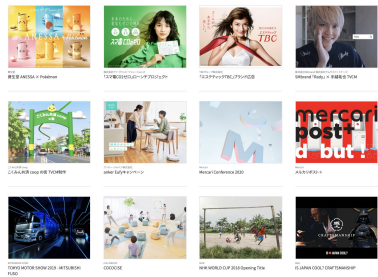


- 01 特定のメディアやサービスに依存しない事業モデル
- 02 インサイトの発見→制作までを一気通貫支援
- 03 商材の差別化を実現する世界水準のクリエイティブ
- 04 クライアントの「挑戦」「変化」を先端技術で実現

マーケとエンタメの事業シナジーにより、素早く規模を拡大

Birdman

マーケティング事業



エンタメ事業



①ファイナンス力

事業収支の徹底管理。大型フェス買付のための資金調達能力。

②マーケティング力

アーティストやイベント集客増加のための、
マーケティング戦略立案。
協賛スポンサー集めなど。

③企画・クリエイティブ力

デジタルを軸にした、戦略実行。

④スポンサー獲得機会の創出（アーティストタイアップやイベント協賛）

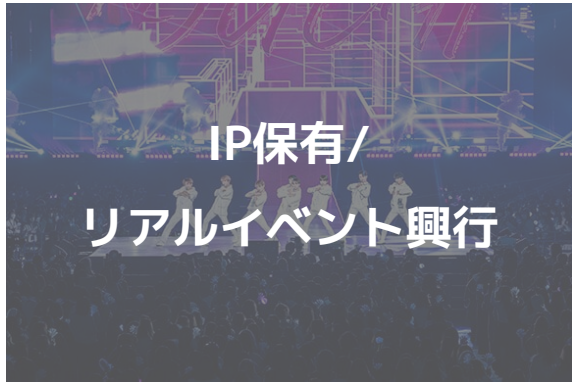
スピード感あるプロデュースで、自社エンタメ事業を1.5年で垂直立ち上げ。

また、XRなどデジタルへの知見と次世代エンタメへのナレッジを保有。

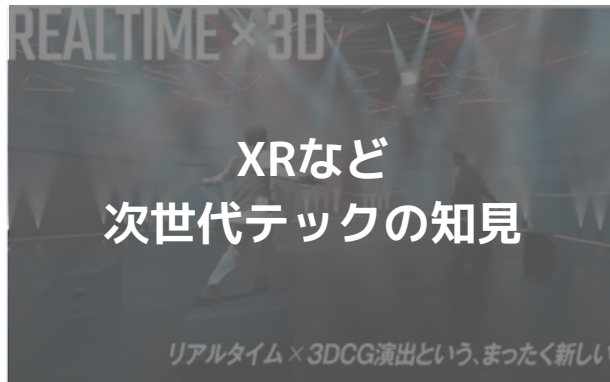
エンタメ領域において、上流から下流までビジネスを手掛けています。



大物アーティストブックイングから
海外の“黒船的”大型フェスの興行権買付。



アリーナ規模のアーティストから、
ドーム規模のイベントIPの自社保有。
ホール/アリーナ規模の
自社開催の興行を50回超開催。



5G普及時代を見据えたXR、バーチャルラ
イブなど次世代エンタメテックの知見。

今後の展開

現状の基盤収益源である広告・マーケティング、エンタメマーケットにおいて、各事業がマーケットの成長領域に挑戦。

それらを強く推進することで、来期以降の新たな成長源泉を創り出す期と位置付ける。

MX事業、EX事業、エンタメネクストは事業間のシナジーも生みやすく、Birdmanグループとして更なる成長を目指す。

MX事業

中長期のブランディングやマーケティング支援領域に加え、DX、Web3といった“トレンド”を活用したデジタルマーケティング支援領域の拡張。

アーティスト/イベントと連携した当社ならではのタイアップ企画などエンタメを組み込んだ提案力の強化でクライアントを獲得する。

EX事業

ライブ収入、グッズ販売収入、ファンクラブ収入等の収入の創出と利益率の改善。

デジタルマーケティング知見を活かして当社契約アーティストのファン育成・拡大。

エンタメネクスト

国内外問わず、新たなアーティスト・IPの獲得。エンタメマーケットにおける存在感の強化。

他のエンタメ企業とのアライアンス推進による新規事業および成長機会の創出。

MX事業とEX事業で利益と実績を積み上げ、
エンタメネクストで、エンターテインメント領域の
新規事業を推進する

Birdman

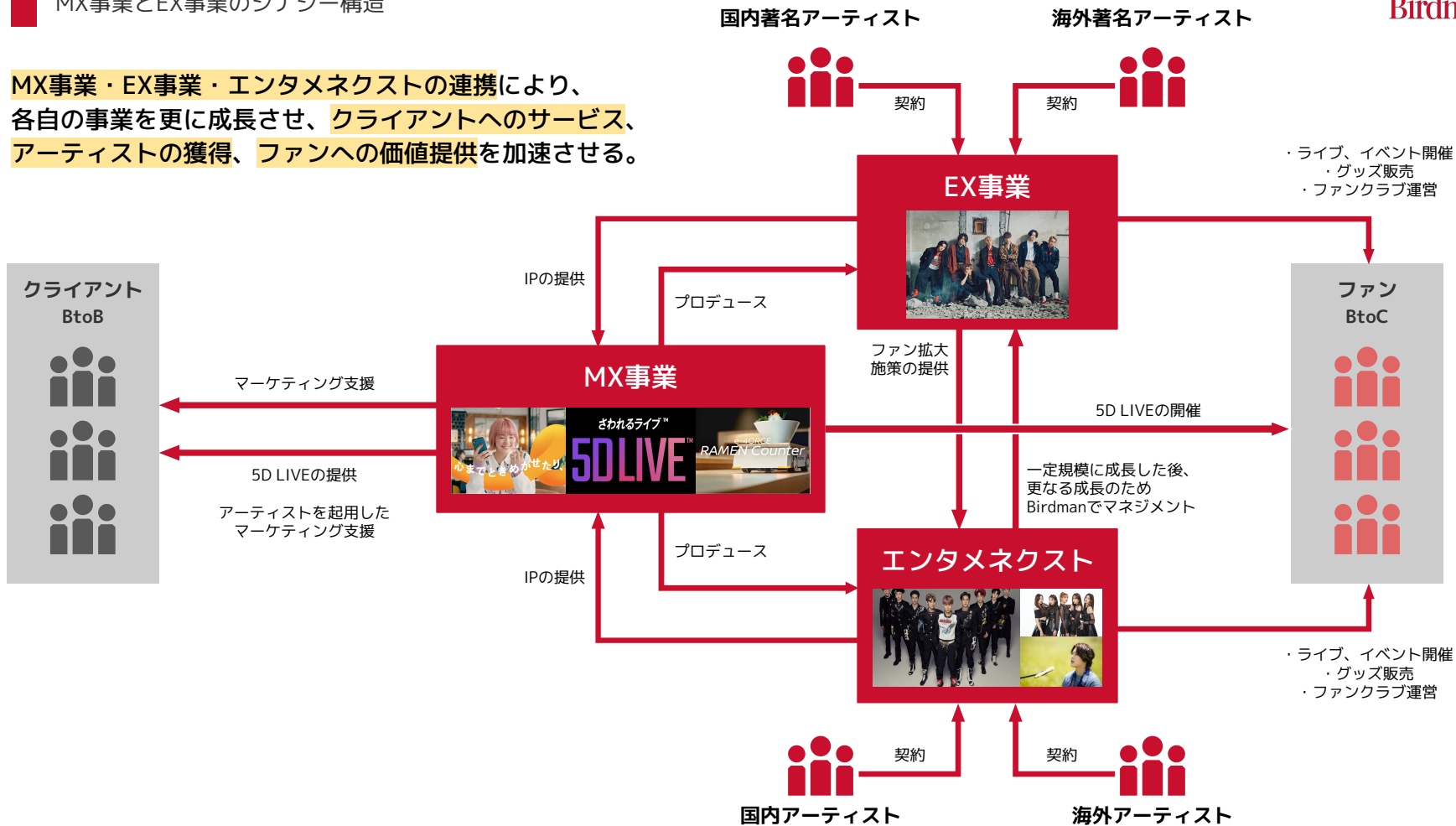
Marketing × Entertainment × Digital

エンタメ
ネクスト

EX事業

MX事業

MX事業・EX事業・エンタメネクストの連携により、
各自の事業を更に成長させ、クライアントへのサービス、
アーティストの獲得、ファンへの価値提供を加速させる。



THANK YOU.

Birdman inc.

1-5-3 Shoto Shibuyaku Tokyo 1500046

birdman.tokyo

