



各 位

2026年4月23日

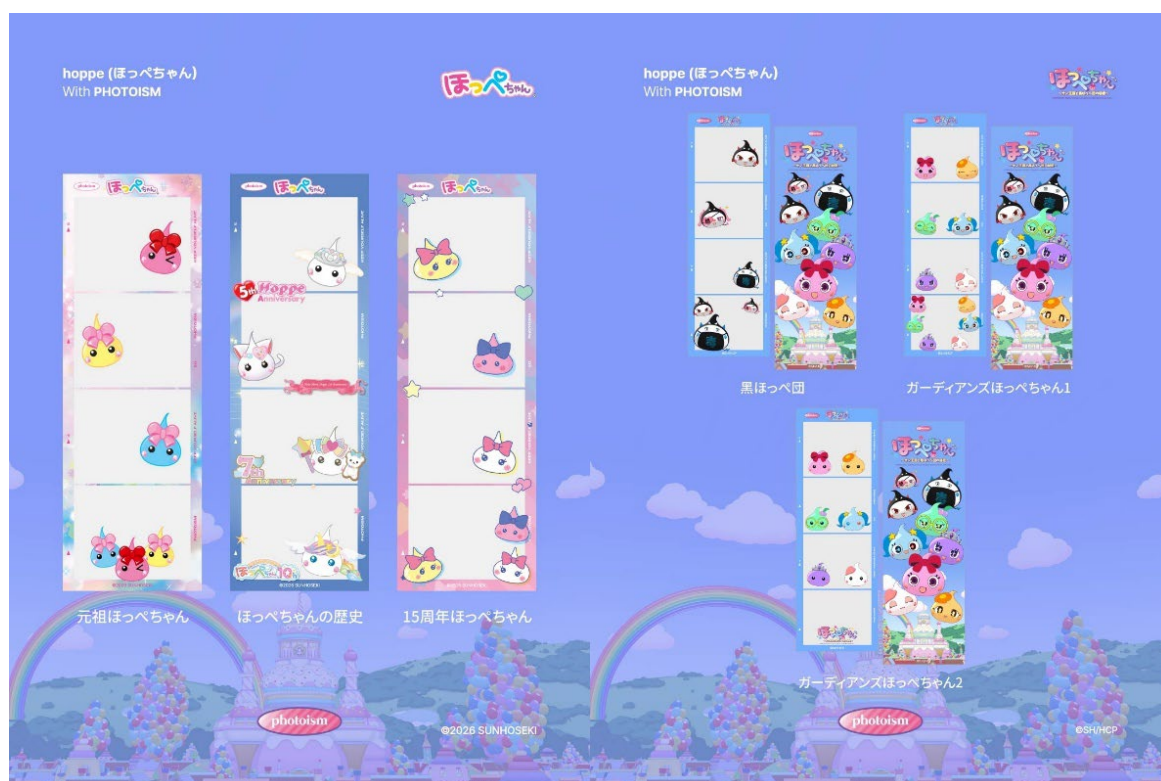
CRAVIA 株式会社

代表取締役社長 藤原 宏樹

韓国で大人気のプリントシール機「Photoism」×「ほっぺちゃん」IP ビジネスの新領域へ —IP とプリントシール機のコラボレーションによる“体験型 IP 収益モデル”の確立—

メモリーテックつくば株式会社インタラクティブコンテンツ事業部（以下「サン宝石」）が展開する人気キャラクターIP「ほっぺちゃん」と、韓国発の人気プリントシール機ブランド「Photoism」とのコラボレーション施策が実施されています。

CRAVIA 株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長：藤原宏樹、以下「当社」）は「ほっぺちゃん」の IP に関するライセンス業務窓口を一元的に統括し、EC、卸売、小売等の事業を展開しており、今回の施策に参加すること契機として、“体験型 IP 収益モデル”をベースとした、自社の IP ビジネス領域における新たな成長モデル構築を推進いたします。



1. 背景：モノ消費から“体験型 IP” への転換

近年、IP ビジネスは従来の「グッズ販売中心」から、「体験・参加型コンテンツ」へと大きく進化しています。

特に Z 世代においては、

- 推しと“共演できる体験”
- SNS で共有される瞬間価値
- リアル空間でのコミュニケーション

といった要素が、購買行動に直結する傾向が強まっています。

韓国発のプリントシール機ブランド「Photoism」は、アイドル、俳優、アニメ・キャラクターなど幅広い IP とのコラボレーションを強みに、世界的に展開する韓国プリントシールブランドであり、上述した「体験型」への潮流の中で急速に拡大し、現在では世界 20 カ国・830 店舗超えと展開されるグローバルプラットフォームへと成長しています。

本施策は、2026 年 4 月 23 日から 6 月 14 日までの期間、国内約 105 店舗に設置される「Photoism」により、「ほっぺちゃん」のオリジナルフレームを活用した体験型コンテンツとして提供されます。

2. 施策のポイント：IP × リアル体験 × SNS 拡散

本取り組みは、以下 3 つの価値創出を目的としています。

(1) IP の“体験化”による新たな収益機会

「ほっぺちゃん」は従来、グッズとしての人気を中心に展開してきましたが、本施策では“撮影体験そのものが商品”となる新たなマネタイズモデルを構築。

(2) 世代横断型の再活性化

2009 年に誕生し、ティーン層を中心に支持を得てきた IP を、韓国カルチャーと掛け合わせることで、

- 懐かしさを感じる既存ファン
- 韓国トレンドに敏感な新規層

の双方にリーチ可能な設計となっています。

(3) SNS 連動による拡散設計

撮影された素材は SNS 上で拡散されることを前提としており、広告費に依存しないオーガニックな認知拡大が期待されます。



3. 当社における戦略的位置付け

当社は本件を、単なるコラボレーション施策ではなく、以下の戦略領域における重要な一歩と位置付けています。

- IPの“リアル接点プラットフォーム化”
 - ・ 店舗・イベント・デジタルを横断したIP接点の構築
- 韓国カルチャー連携の強化
 - ・ K-POP・韓国雑貨・韓国体験コンテンツとの統合展開
- 即時マネタイズモデルの確立
 - ・ コンテンツ接触から収益化までのリードタイム短縮

4. 今後の展望

当社は今後、本施策で得られるユーザー動向データや収益モデルを基盤に、

- IP×体験型コンテンツの横展開
- 商業施設・リテールとの連携強化
- インバウンド需要を見据えたグローバル展開

を加速させてまいります。

また、「ほっぺちゃん」をはじめとするIPを軸に、“所有から体験へ”という市場トレンドに適応した新たなビジネスモデルを構築し、持続的な成長を目指してまいります。

なお、本件が当社業績に与える影響は軽微と見込んでおります。

【本件に関するお問い合わせ】

CRAVIA 株式会社

担当：藤原 宏樹

E-mail：info@cravia.jp

Tel：03-6435-7130