

株主還元政策の考え方
－営業黒字化後、株主還元を再開する

AppBank株式会社 | 2026.11.16

© AppBank Inc. All rights reserved.

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

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.

参考｜過去の株主還元政策

APPBANK

2015年12月末基準で株主優待制度を導入し、子会社が運営するAppBank Storeで利用できる優待券等を進呈していた。
2019年12月末基準の進呈を最後に、2020年10月の取締役会で制度の廃止を決議していた。

株主優待制度の経緯

導入

2015年12月末 基準

AppBank Storeの割引クーポン等を進呈

最終進呈

2019年12月末 基準

1,000円商品券を保有株式数に応じ3～80枚進呈

廃止決議

2020年10月

2020年12月末基準以降の優待は実施せず

廃止直前の制度（2017～2019年12月末基準）

額面1,000円の商品券を保有株式数に応じて進呈（年1回）

100株以上500株未満	3,000円（3枚）
500株以上2,000株未満	10,000円（10枚）
2,000株以上5,000株未満	30,000円（30枚）
5,000株以上10,000株未満	50,000円（50枚）
10,000株以上	80,000円（80枚）

利用条件

- AppBank StoreのECサイト・各店舗で利用可、有効期間1年、枚数制限なし
- 対象：毎年12月末時点で100株以上保有の株主
- ㈱AppBank Storeは2020年に譲渡*しているため、今後、仮に株主優待制度を再度導入するとしても、**過去同様の還元設計にはならない**点に留意されたい。

株主優待費用（決算期）

17/12期	18/12期	19/12期
12.4 百万円	18.2 百万円	21.5 百万円

注：株主優待費用・株主数は2020年10月14日付開示の数値である。AppBank Storeは20/12期に株式を譲渡し連結対象外となっており、本頁は過去の制度内容を記載したものである。

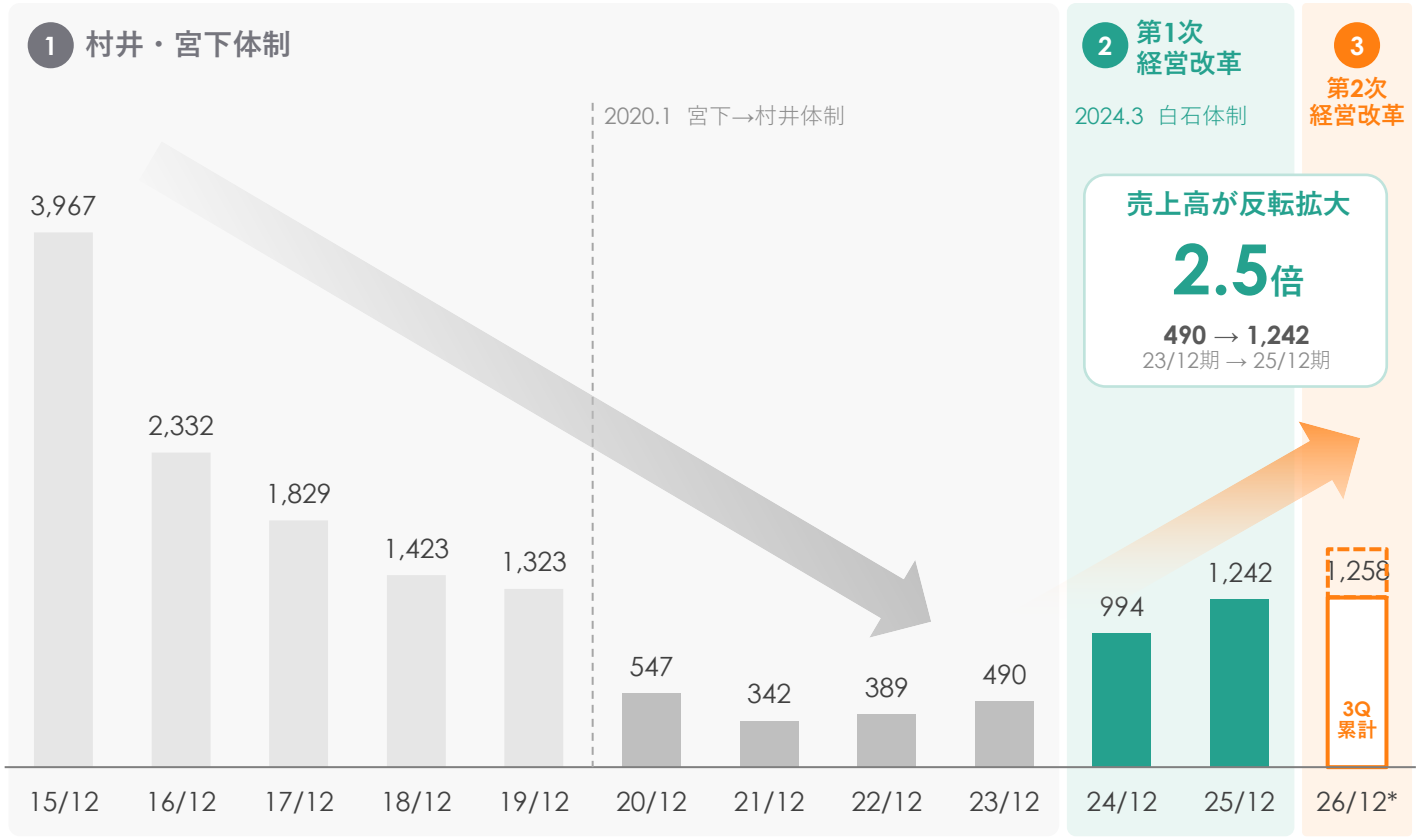
© AppBank Inc. All rights reserved.

参考｜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3Q累計実績を実線、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.

参考｜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.

参考｜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。

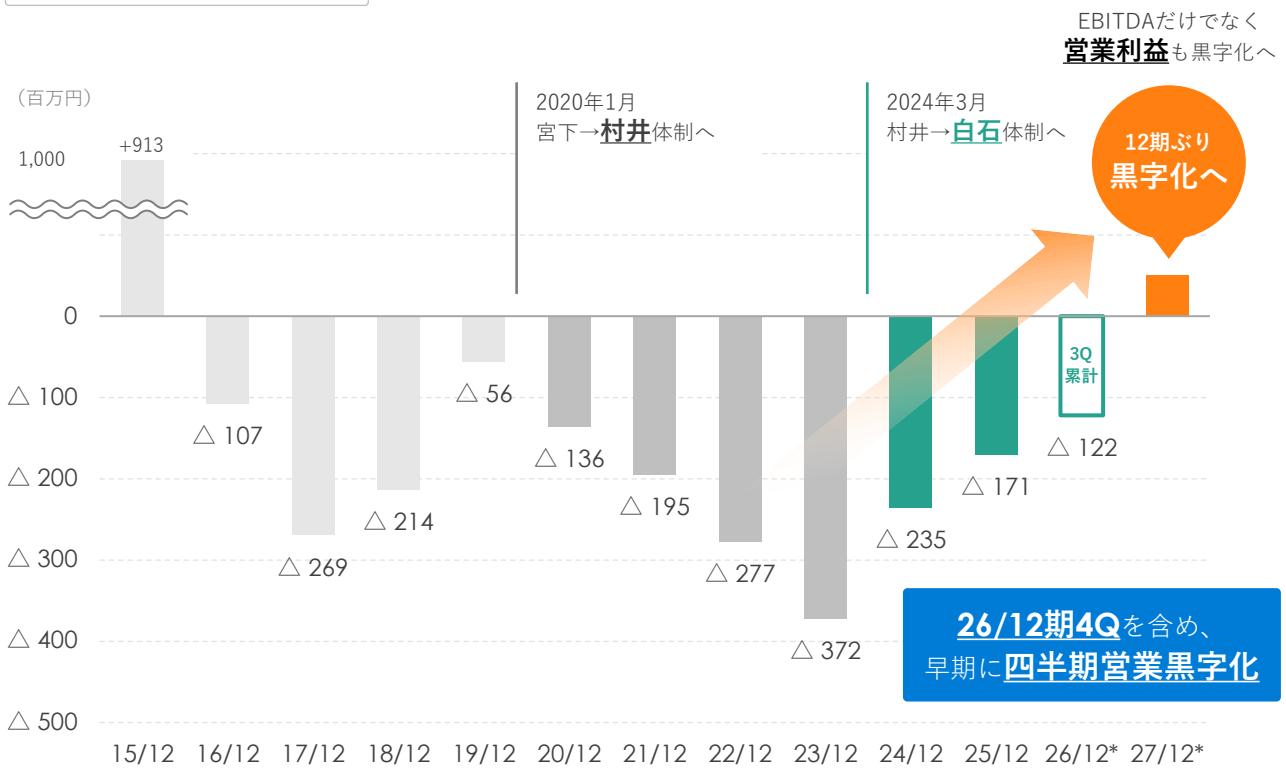
© AppBank Inc. All rights reserved.

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

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

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.

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.