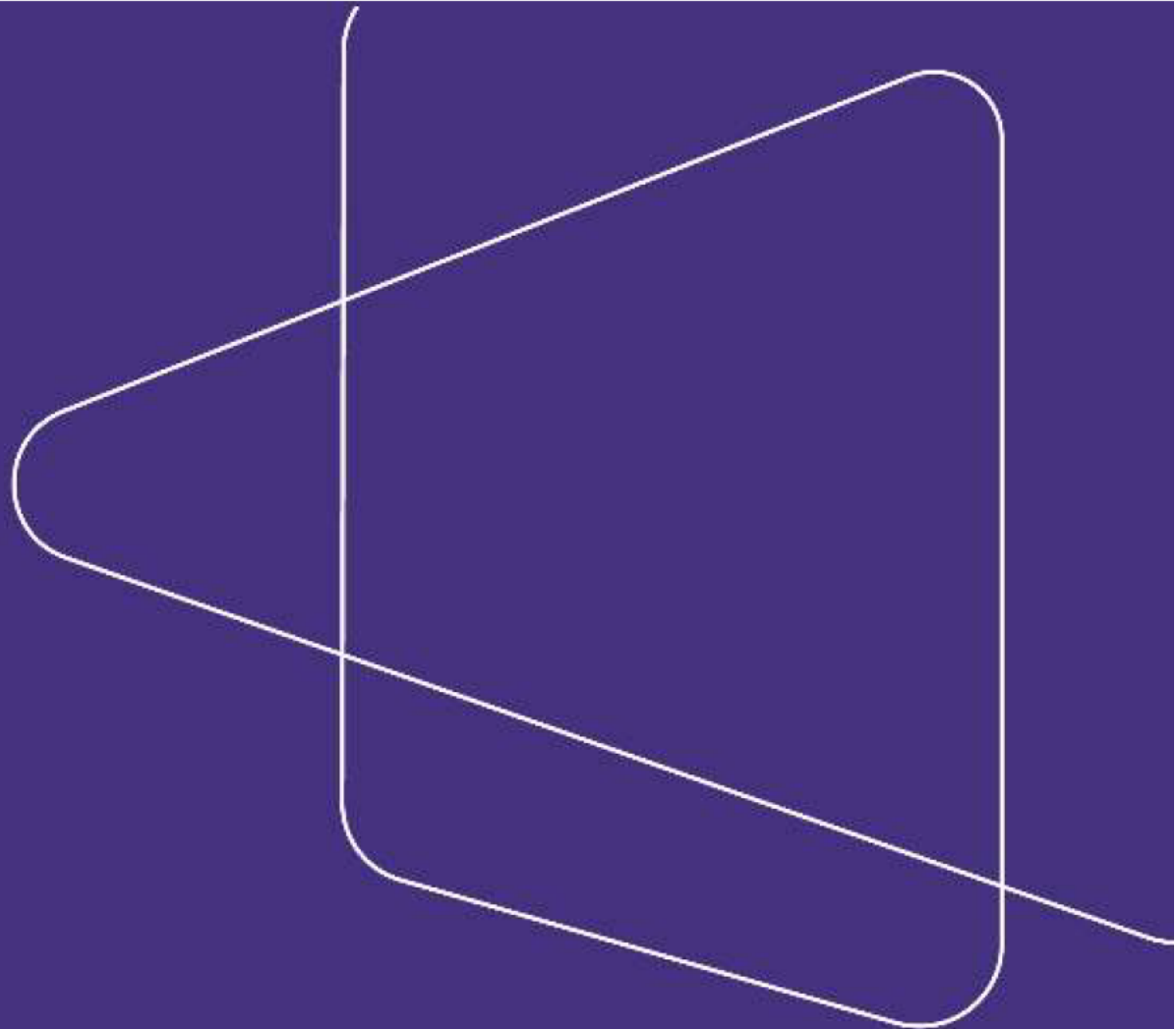




Stream
Media
Corporation



ストリームメディアコーポレーション (4772)
2023年12月期決算説明資料

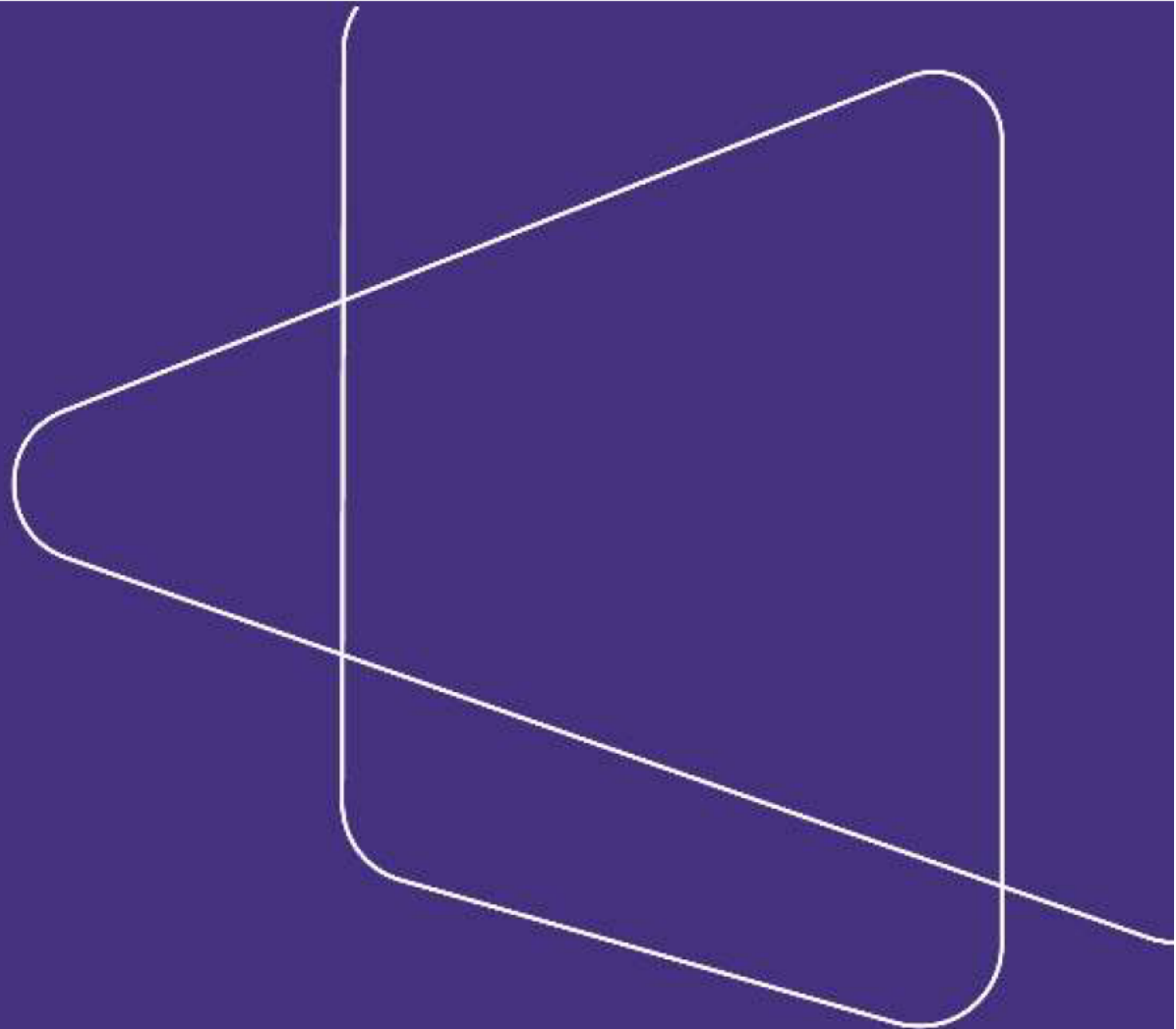
ストリームメディアコーポレーション(SMC) 2023年12月期決算説明資料

1. 2023年12月期の業績 P 3
2. 2023年12月期通期のハイライト P 6
3. 来期の実績予想 P 11
4. 来期以降における事業の方向性 P 13

Appendix



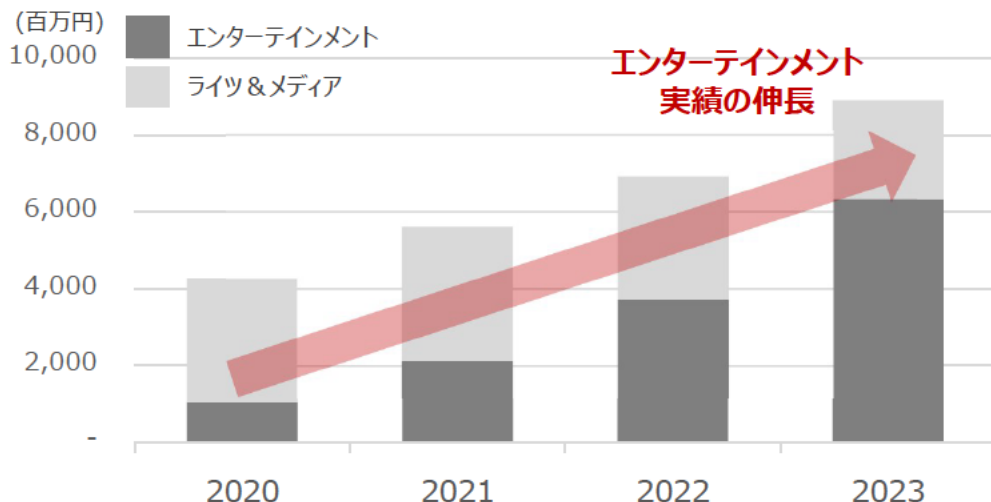
Stream
Media
Corporation



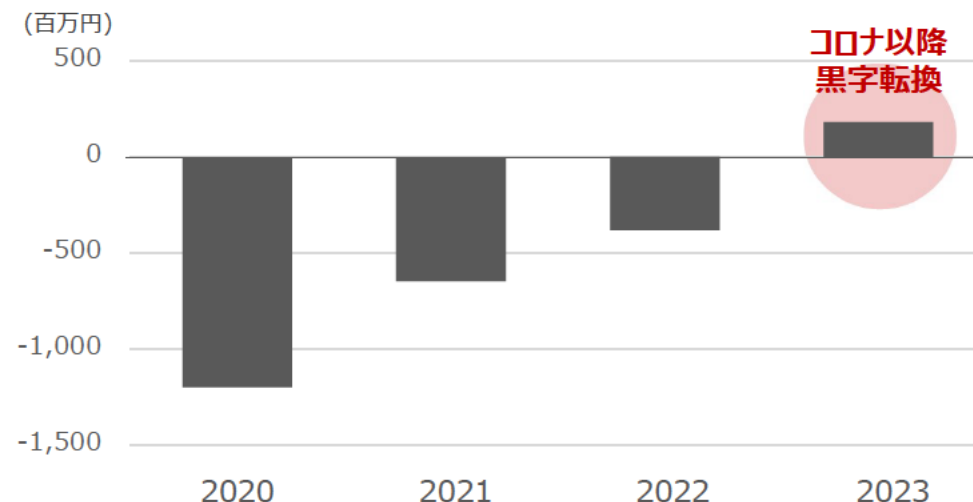
2023年12月期の業績

2023年12月期の業績

■ 売上高



■ 営業利益



■ セグメント別業績 (累計)

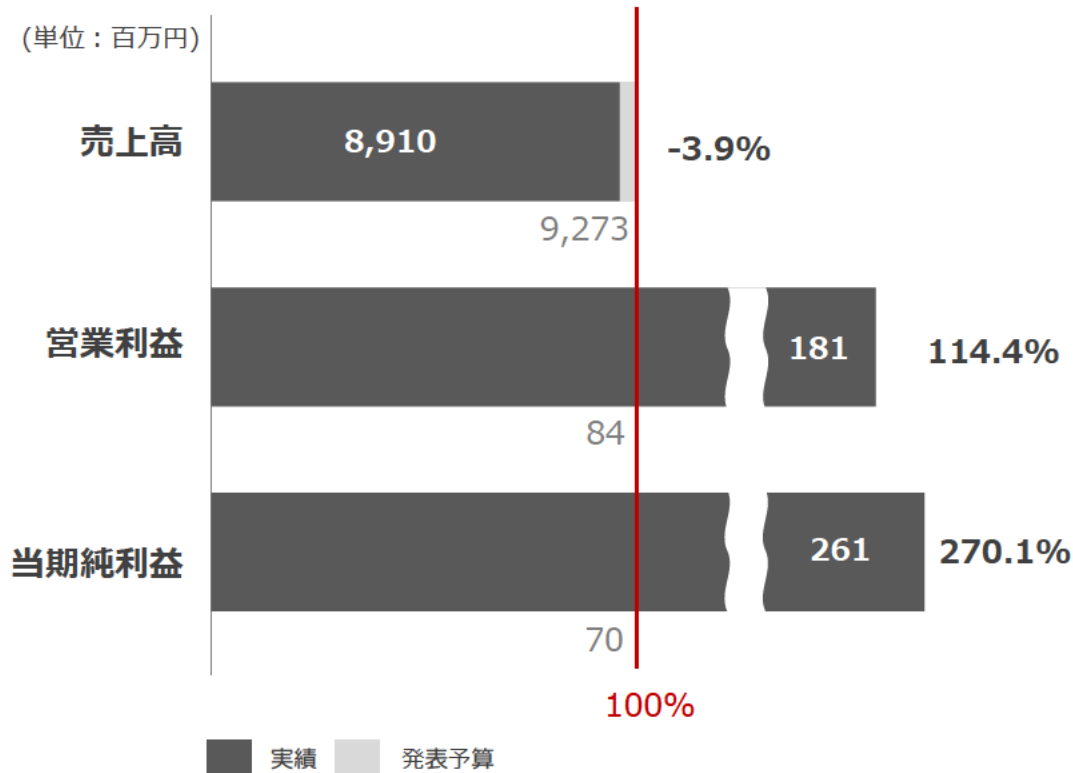
区分	売上高	YoY	営業利益	YoY	前期比較
FY2023 業績合計	8,910百万円	+1,832百万円 (+25.9%)	181百万円	+562百万円	ライツ&メディア部門の売上高は縮小したものの、 <u>エンターテインメント事業の回復により、売上と営業利益が共に改善</u>
エンターテインメント	6,330百万円	+2,618百万円 (+70.5%)	541百万円	+468百万円 (+635.2%)	大規模コンサート、イベント開催が回復し、動員数規模が前期に比べ倍増 (約75万→約155万人)
ライツ&メディア	2,579百万円	-781百万円 (-23.2%)	328百万円	+180百万円 (+121.0%)	<u>ライツ事業において、アーカイブ作品の販売増加により計画外の利益が発生</u> 前期に子会社 (Beyond Live Corporation) の連結解除を行ったことで、売上高において前期比約2億円の差異が反映

*コンサート売上の認識方法：コンサート売上=(チケット売上)-(制作費等諸費用)

*アーカイブ作品：当社が既に権利を保有している作品

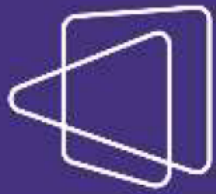
計画通りにコンサートの開催ができたことから、エンターテインメント部門の実績が大幅に伸長しました
 ライツ事業においては、アーカイブ作品の販売が好調だったため、当初計画を超える利益を上げることができました

■ 2023年業績予想及び進捗推移

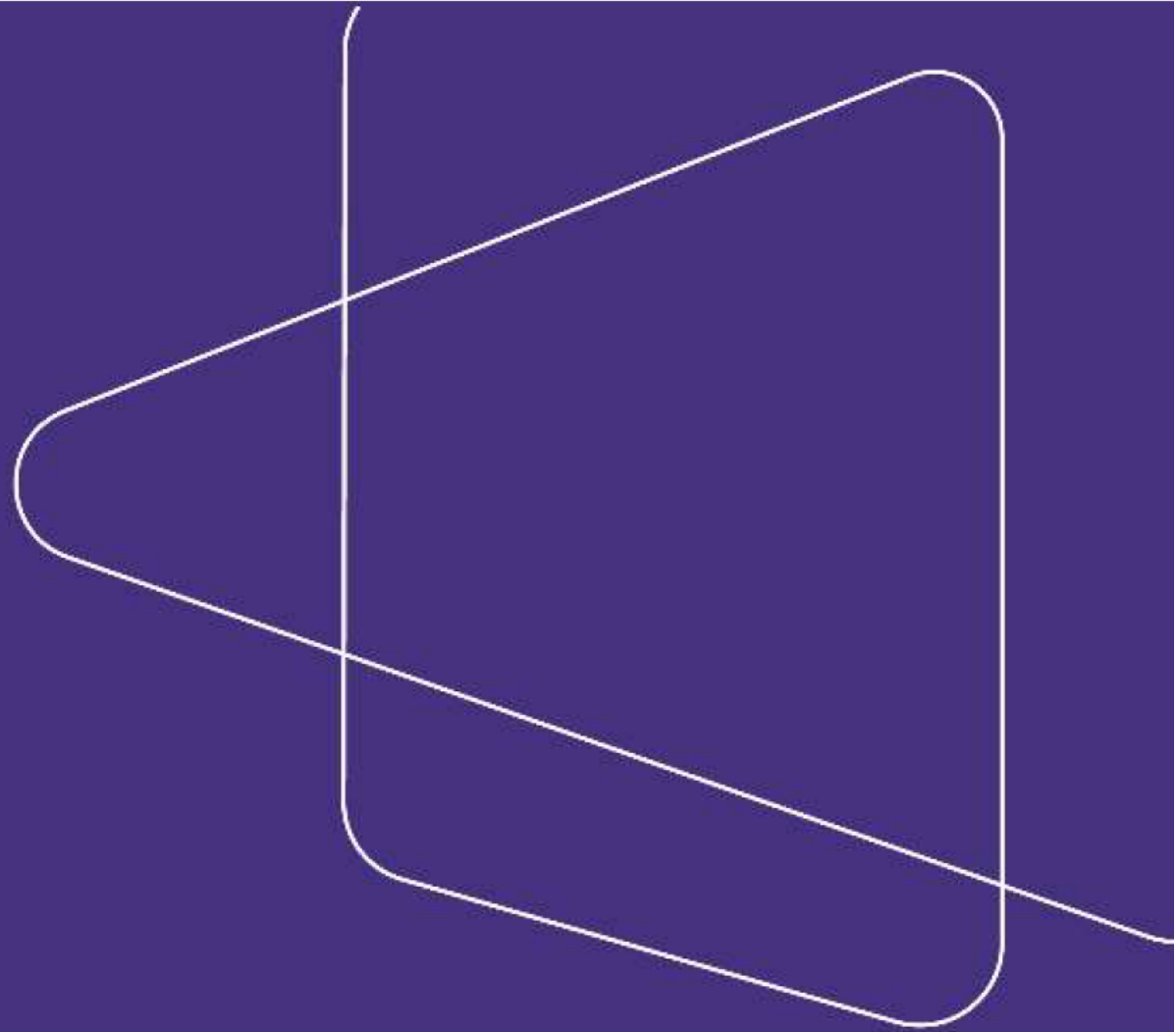


■ 2023年12月期の業績トピック

- 当連結会計年度の売上高は8,910百万円（予想比▲3.9%）、営業利益は181百万円（予想比+114.4%）
- エンターテインメント事業では、**計128公演のコンサートを開催し約155万人を動員**
 - NCTグループによるスタジアムコンサートでは4日間で約22万人動員した他、東方神起やaespaによるコンサートツアーではそれぞれ20万人以上を動員
- 日テレ、Hulu等にて放送されたのサバイバルオーディション番組から新人アーティストNCT WISHのデビューが決定
- ライツ事業では、**アーカイブ作品をOTTサービス事業者へ大型納品した**他、地上波およびBS・CS放送への販売も強化
- KNTVでは、K-POPプレミアムコンテンツ編成を強化し12月には開局以来最多の純増数を達成したが、年間では予想値に至らなかった



Stream
Media
Corporation



2023年12月期ハイライト

1. エンターテインメント事業のハイライト

コンサートを含む既存事業を正常化した他、ドラマやCM出演を増やし国内でのアーティストの人気をさらに向上させたほか、新規IPのデビューも発表しアーティストラインナップの強化も図っています

既存ビジネスの強化

■ コン서트事業

- コンサート制作原価上昇によるチケット価格の見直しを実施

■ MD事業

- ライブイベントの開催有無に関わらずに利益を創出できるポップアップストアの開催

ポップアップ空間
「NCT@XYZ」
@原宿(9月~11月)



■ コン서트事業

22万人動員



全128公演 約155万人を動員

20万人動員



■ 音楽事業

オリコン週間
ランキング1位



NCT DREAM
「Best Friend Ever」

■ 新規IP

NCT WISHがプレデビュー
全国9都市24公演プレデビューツアーを盛り



■ 音楽外事業



YUTA (NCT 127)
地上波ドラマ「クールドジ男子」主演
@テレビ東京(4/14~6月下旬)



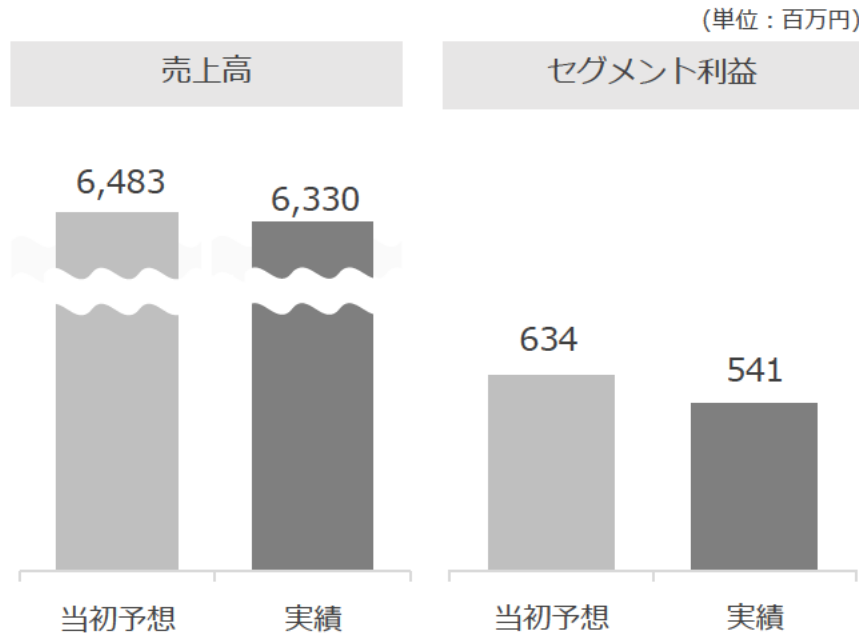
NCT 127
CM出演
大塚製薬「ボディメンテ」

ビジネスポートフォリオ拡張

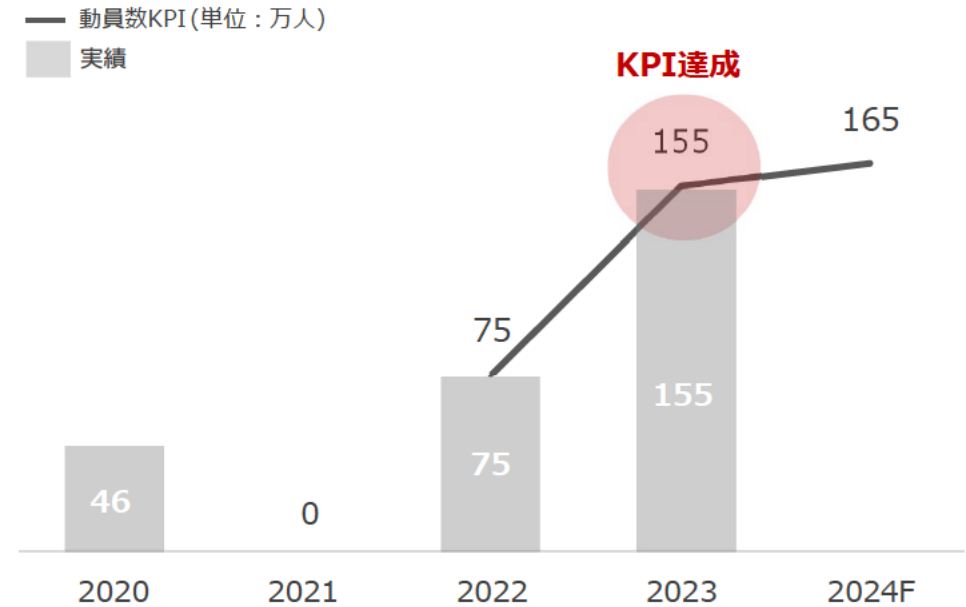
1. エンターテインメント事業の業績

今期は計画通りに1年中コンサートを開催した結果、累計約155万人を動員しKPIを達成しました
公演制作費の高騰や新規IP開発への投資などにより、売上と利益は当初予想を僅かに下回りました

■ 実績状況



■ 動員数KPI及び実績



- コンサートは計画通りに開催できたものの、**公演制作費の高騰によりコンサート事業の売上は未達、大型公演開催に伴いグッズ販売が好調**
- ファンミーティングやショーケース等のチケット価格が低いイベントを行い来期の大型公演へ向けたプロモーションに注力
- 他社アーティスト（俳優等）のファンクラブ運営事業から、計画通りにイベントの開催ができなかったため、売上が予想に未達
- **日本オリジナルIPの開発など新規事業への先行投資**が行われ、当初予算より費用が計上

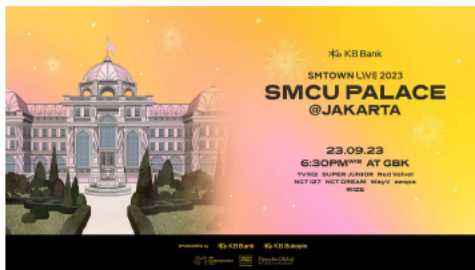
- 大型コンサートを含む計128公演を開催し、約155万人を動員
 - 東方神起 LIVE TOUR 2023 ~CLASSYC~ 30万人
 - NCT DREAM TOUR 'THE DREAM SHOW2: In A DREAM' 12万人
 - aespa LIVE TOUR 2023 'SYNK : HYPER LINE' 20万人
 - NCT STADIUM LIVE 'NCT NATION : To The World' 22万人等

2. ライツ&メディア事業のハイライト

KNTVは今期からK-POPプレミアムコンテンツの編成を強化し、ドラマファンのみならずK-POPファンの新規獲得を図りました
韓国ドラマの価格上昇により、新作の版權獲得は厳しい状況が続いておりますが、アーカイブ作品の販売が好調でした

■ KNTVが放送したK-POPプレミアムコンテンツ

- SMTOWN LIVEなど、SMグループ主催のライブコンテンツを生放送する等、**K-POPプレミアムコンテンツの強化による加入者獲得を推進**
- 今期は17作品のK-POPプレミアムコンテンツを放送しKPIを達成



SMTOWN LIVE 2023 : SMCU
PALACE@JAKARTA with KB Bank



2023 東方神起コンサート [20&2]



NCT 127 3RD TOUR
'NEO CITY : SEOUL - THE UNITY'



2023 SBS芸能大賞、他多数の年末授賞式

■ ライツ事業ハイライト

- **新規OTT事業者への大型納品などの好材料により、計画外の営業利益が大幅に発生**



夫婦の世界 (原題)
©JTBC studios & Jcontentree corp



御史(オサ)とジョイ(原題)
© STUDIO DRAGON CORPORATION

- 韓国ドラマは版權獲得競争が激しく、価格が高騰しているため、国内でのファン層が厚い時代劇やグループ制作のバラエティーを中心に投資を継続



aespaのSynk Road
©2022-2023 Wavve, SM Culture & Contents
Co., Ltd. All Rights Reserved.

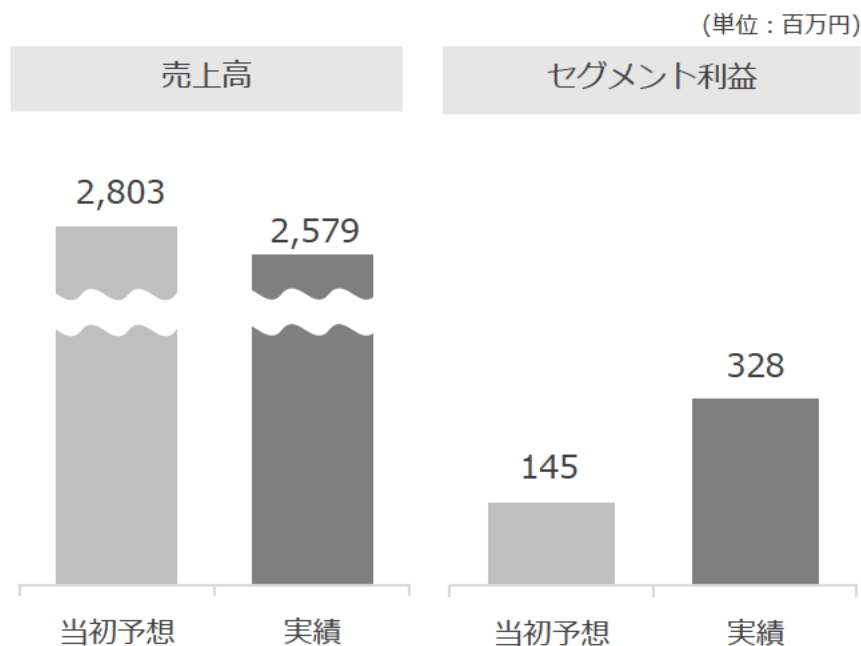


朝鮮弁護士 (原題)
©2023 MBC

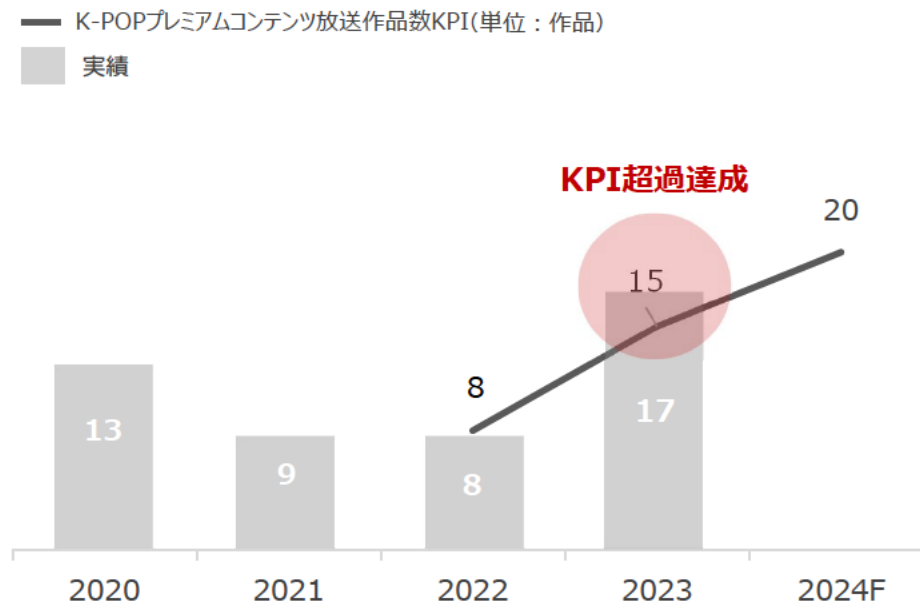
2. ライツ&メディア事業の業績

KNTVではK-POPプレミアムコンテンツを17作品放送し、前期末比の加入者数は純増しましたが通年実績では予想を下回りました
 ライツ事業においては、アーカイブ作品の販売が好調に推移したことにより、想定を超える利益を計上しました

■ 実績状況



■ KNTVのKPI及び実績推移



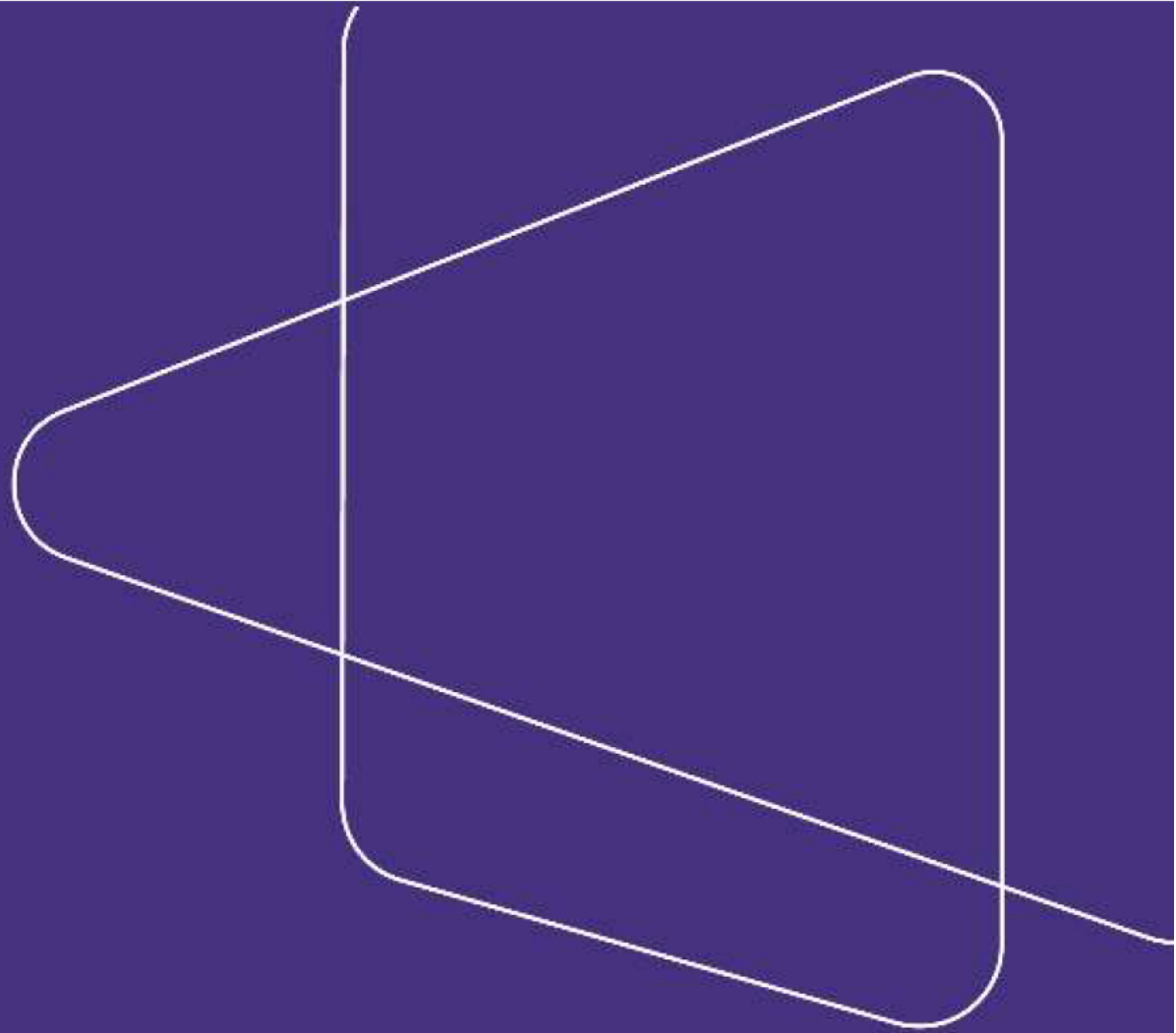
- KNTVは多チャンネルサービス加入世帯の減少傾向にも関わらず、12月には開局以来最多の純増数を達成し、前期末比で加入者数が純増
- しかし加入者数は編成により月ごとの変動が激しいため、通年実績としては売上、利益共に減少
- ライツ事業においては、新作の獲得環境が厳しい中、**利益率の高いアーカイブ作品のOTTへの大量納品があったため、利益が大きく発生**

- SMTOWN LIVEなど、SMグループ主催のライブコンテンツを生放送する等、**K-POPプレミアムコンテンツの強化によって加入者を獲得**
- コンサート放映権は、高費用で数が少ないため獲得が難しいコンテンツであるが、グループシナジーを活かして効率的な編成が可能



Stream
Media
Corporation

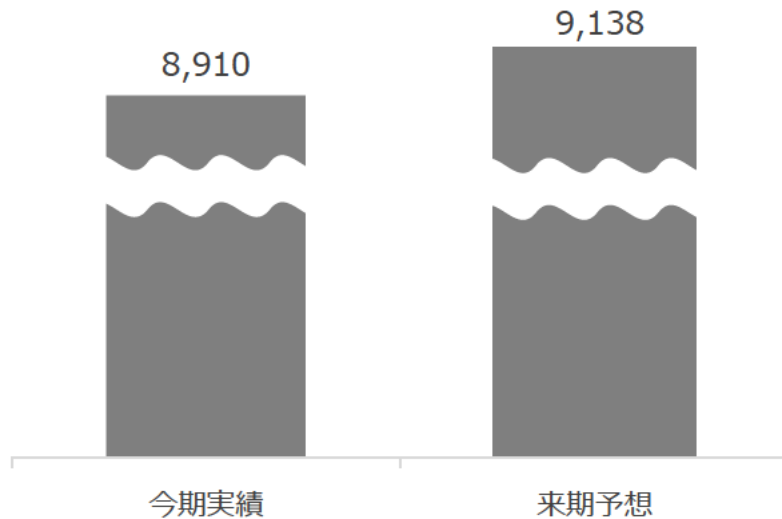
来期の実績予想



来期は中長期的な成長のために、エンターテインメント事業において新規事業への投資を行うため営業利益は減少する見込みです

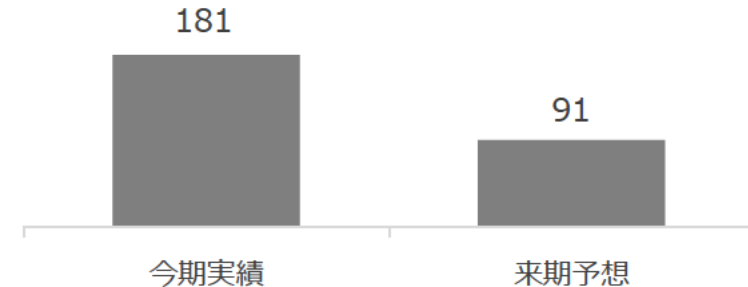
■ 売上

(単位：百万円)



■ 営業利益

(単位：百万円)

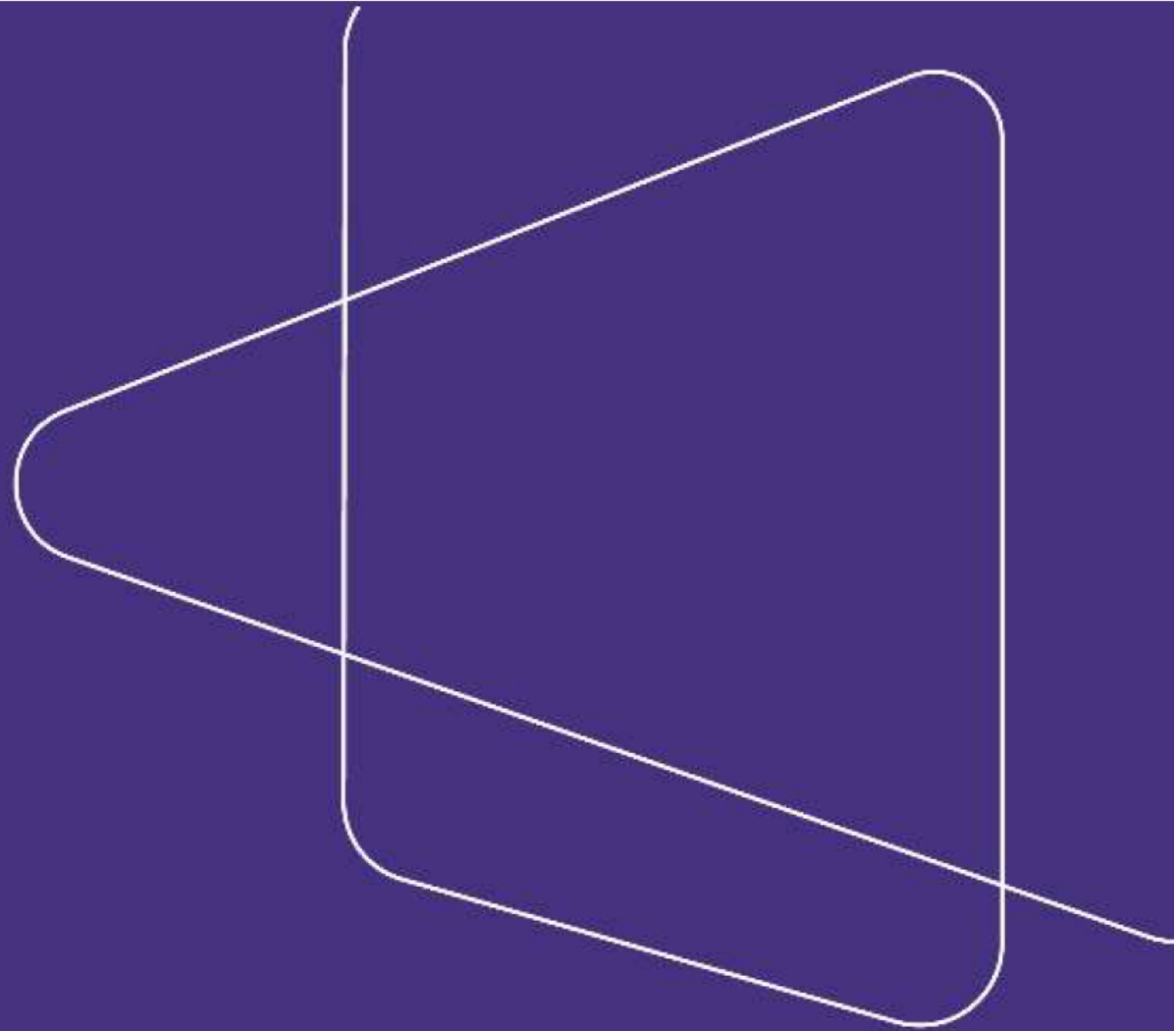


- コンサート動員数165万人を目標している等、**エンターテインメント事業においては既存事業はより堅固に運営**
- 今期計画通りに実施ができなかった他社アーティストのファンミーティングの開催や**新規ビジネスからの売上も生じ始めることでエンターテインメントのセグメント売上は伸長を予想**
- KNTVは、K-POPプレミアムコンテンツの編成をさらに強化し、通年にかけて加入者純増を目指す

- ライツ事業においては、現在新規OTT事業者の参入や大量納品の計画がないため、来期予想を保守的に策定
- 新規事業として手掛けている**日本オリジナルIPの発掘、育成や関連事業のシステム化に資金の投入が欠かせない**ことから、エンターテインメント部門のセグメント利益は減少を予想



Stream
Media
Corporation



来期以降における事業の方向性

既存事業で実績を確報しつつ、新規IPの開発等今後の成長事業への投資を行ってまいります

既存事業の
強化

コンサートの継続開催により売上高を安定的に確保

事業拡大

エンターテインメント事業におけるポートフォリオ強化

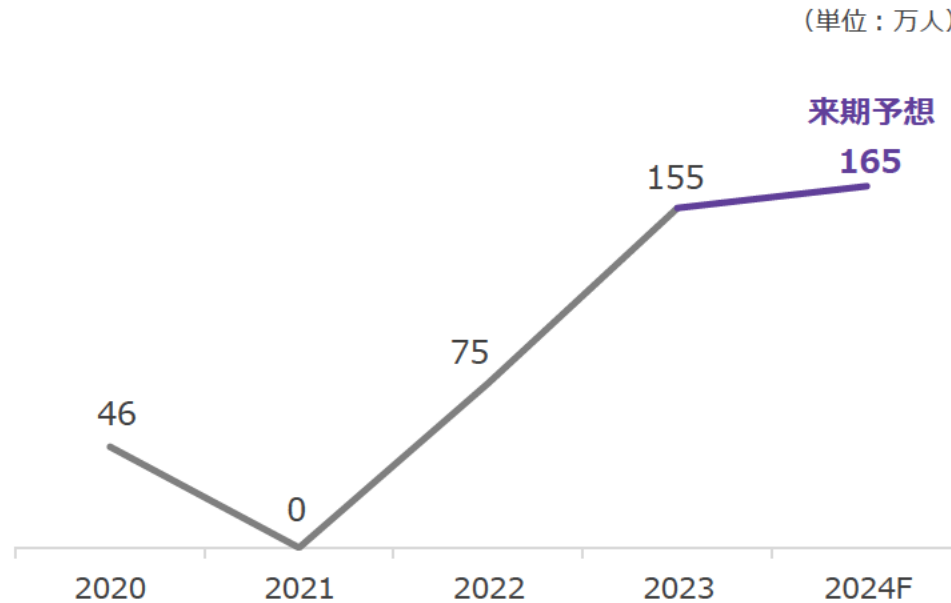
シナジー拡大

K-POPコンテンツ放送によるKNTVの競争力強化

1. コンサート事業の来期予想

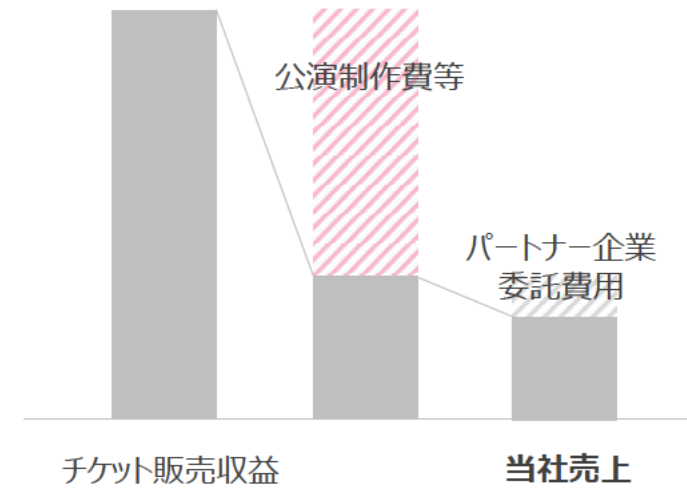
来期には約165万人動員を予想しており、売上ボリュームを保ちながら新規領域へのビジネス拡張を支えてまいります

■ 動員数KPI



- 今期全128公演、155万人の動員を達成しており、来期にはそれを上回る165万人動員を予想
- **2組の新人アーティストが2024年日本デビューを予定している等、新規IPの活躍予想を反映**

■ コンサート事業の売上認識方法

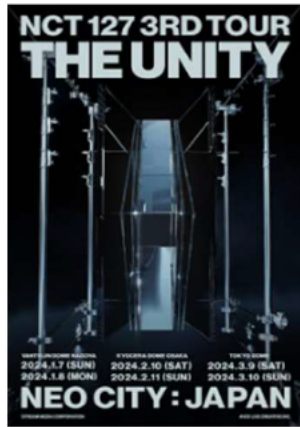


- 人手不足や物価上昇による公演製作費の高騰が継続しており、動員数を増やしても当社実績への影響が低い
- **今後、日本オリジナルのIPを育成し、MD等周辺ビジネスを拡張することで収益構造を改善していく**

※グラフは理解を容易にするためのもので、実際の割合とは異なる

1. エンターテインメント | 主要スケジュール

NCT 127の東名阪ドームツアーをはじめ大型公演を多数開催予定のほか、ポップアップストアの展開も行います
新規アーティストIPであるNCT WISHの正式デビューが発表され、今後は日本を中心に活動を予定しています



NCT127
@東京ドーム等(1~3月計6公演)



SUPER JUNIOR
@さいたまスーパーアリーナ(1月計2公演)



NCT WISH
2月28日正式デビュー
1st SINGLE「WISH」リリース



TAEMIN (SHINee)
@日本武道館 (3月3公演)

2024年1月

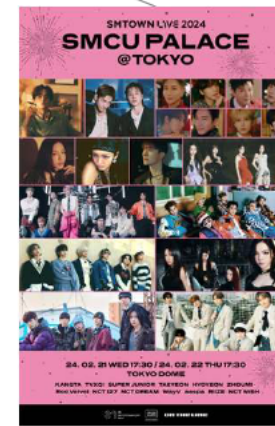
4月



NCT127
ポップアップストア「NCT 127 POP-UP STORE」
@SHIBUYA109渋谷店他 (1月)



RIIZE
ポップアップストア「RIIZE UP@TOKYO」
@渋谷 (1月)



SMTOWN LIVE
@東京ドーム (2月計2公演)
約一年半ぶりの開催



SHINee
@東京ドーム (2月計2公演)

2. エンターテインメント事業におけるポートフォリオの強化

SMアーティストラインナップを強化すると共に、日本オリジナルIPの発掘による事業構造改革に挑みます
 アーティストIPを活用したビジネスポートフォリオの拡張を行い、収益源の拡大を図ります

■ アーティストIPを拡大



今期日テレ、Hulu等で放送のサバイバルオーディション番組からデビューが決まり、全国プレデビューツアーを盛了した **NCT WISHが2024年2月デビューシングルを発売予定**
 来期から多数の国内活動を予定



NHK番組のレギュラー出演、渋谷宮下パーク等にて単独ポップアップストアを開催、コスメブランドの日本アンバサダー就任など、日本デビュー前から注目を集めている **RIIZEが2024年日本デビュー予定**

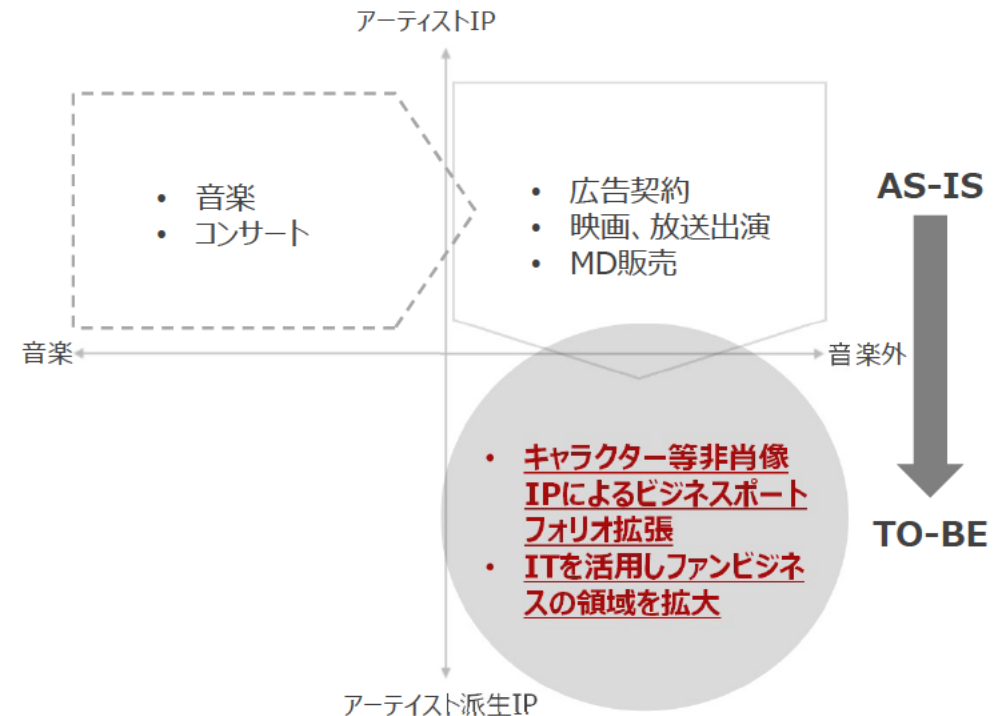


日本オリジナルIP発掘及び育成

- 多数のアーティストの国内マネジメント経験やノウハウ、パートナーシップを活かし、SMCオリジナルのアーティストを発掘・育成
 - オーディション、キャスティングによる練習生制度導入
 - 新人アーティストの育成、トレーニングシステム構築
- 今後SMグループアーティストのみならず、日本オリジナルIPを開発することで、グループ依存度を改善
- **当社独自のビジネスモデルを強化することにより、収益構造の改革を推進**

■ ビジネスポートフォリオの拡張

今期にはCM・ドラマ・バラエティーなどのテレビ出演や国内イベント・フェスへの参加等、メディア露出を増やし始めており、来期にはラインアップ拡大と共にIPの活用範囲をより拡張していく



3. K-POPコンテンツ放映による競争力の強化

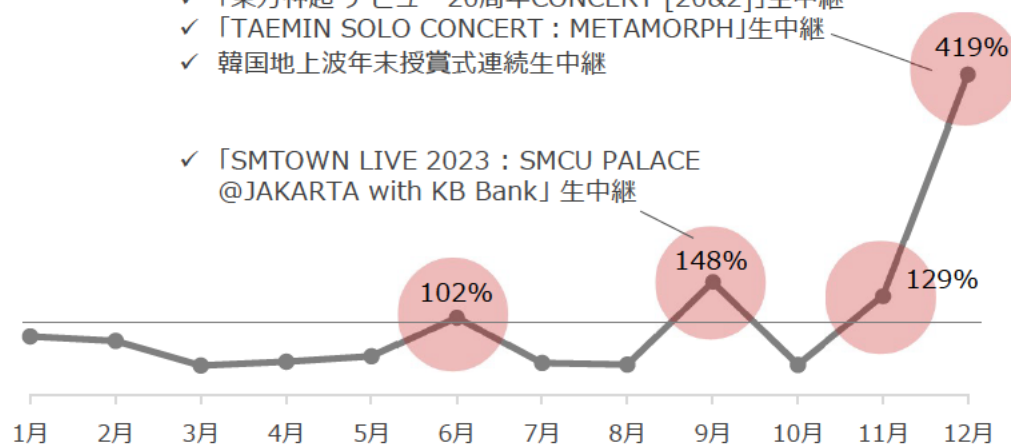
KNTVでは、SMグループ主催のコンサート等K-POPプレミアムコンテンツの編成をさらに強化し、今期に続き新規加入促進と解約防止に注力します

■ K-POPコンテンツの編成強化による事業シナジー強化

- ・ 今期には計17作品のK-POPプレミアムコンテンツを放送
- ・ 特に12月には、韓国の上波放送局の年末音楽授賞式やSMアーティストの韓国コンサートを生中継したことにより、開局以来最多の新規加入者を獲得する等、K-POPプレミアムコンテンツの集客力については検証済

・ 2023年のKNTV月別新規加入者推移※

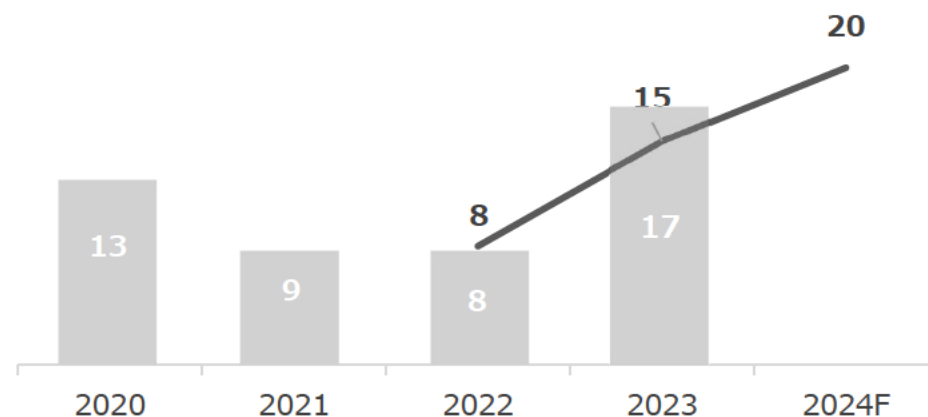
- ✓ 「東方神起 デビュー20周年CONCERT [20&2]」生中継
- ✓ 「TAEMIN SOLO CONCERT : METAMORPH」生中継
- ✓ 韓国地上波年末授賞式連続生中継
- ✓ 「SMTOWN LIVE 2023 : SMCU PALACE @JAKARTA with KB Bank」生中継



※パーセンテージは'23年平均月別新規加入者数を基準に算出

■ KNTVのK-POPプレミアムコンテンツ放送(KPI)

- K-POPプレミアムコンテンツ放送作品数KPI(単位：作品)
- 実績



- ・ 今後もキラーコンテンツの編成を増やし新規加入者獲得及び解約防止に挑む
- ・ 来期1Q放送予定のK-POPプレミアムコンテンツ
 - SHINee KEY「2024 KEYLAND ON : AND ON」生中継 (1/28)
 - SUPER JUNIOR-L.S.S. 韓国コンサート生中継 (2/4)
 - SMTOWN LIVE 2024 : SMCU PALACE@TOKYO生中継 (2/22)

■ 「合併等による実質的存続性の喪失に係る猶予期間」の解除

2020年8月に実施した株式会社SMEJの吸収合併に対し、当時SMEJの規模、利益率等が当社より大きかったこと等により、健全な企業再編の阻害の観点から実質的存続性の審査が必要となったため合併と同時に猶予期間に入りました。

上場会社としての独立性を含む実質的存続性の確保、ガバナンスの強化、会計処理の透明性等において新規上場に準ずる基準を満たしていたことから、6月15日東証より解除の承認を得ております。

■ コーポレートガバナンス推進部の新設

上記の猶予期間審査終了後も、上場企業としての高いガバナンス水準をさらに強化していくため、8月1日付でコーポレートガバナンス推進部を新設しました。

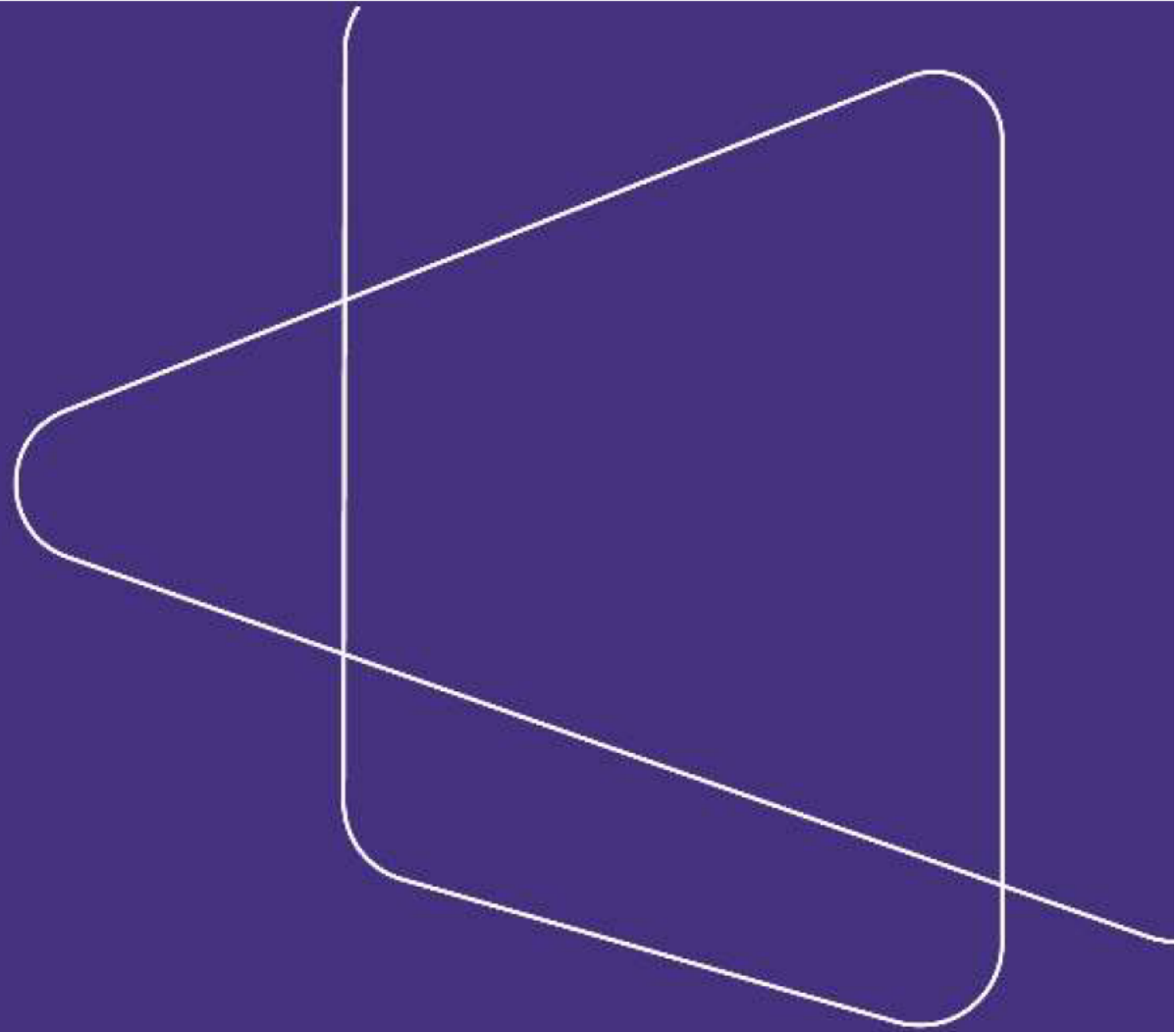
今後スタンダード、プライム市場への移行も視野に入れて、コーポレートガバナンスの向上と企業価値の最大化及び少数株主の保護を図ってまいります。

■ カラオケアプリ「everysing」のサービス終了について

連結子会社である株式会社エブリシングジャパンが運営していたカラオケアプリ「everysing」は、11月6日をもってサービス終了いたしました。不採算が続いていた本サービスを終了することで来期以降の連結実績の改善が予想されます。



Stream
Media
Corporation



Appendix

■ 売上高（年度別累計）

（単位：百万円）

セグメント	2021				2022				2023				前年比
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	
エンターテインメント	480	1,076	1,472	2,124	277	1,279	2,972	3,712	2,001	3,405	5,507	6,330	+2,618
ライセンス&メディア	1,048	1,840	2,709	3,498	892	1,810	2,528	3,360	746	1,458	1,992	2,579	-781
全社	1,529	2,917	4,183	5,631	1,174	3,094	5,506	7,078	2,747	4,864	7,499	8,910	+1,832

■ 営業利益（年度別累計）

（単位：百万円）

セグメント	2021				2022				2023				前年比
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	
エンターテインメント	-141	-141	-198	-161	-55	-12	138	73	235	363	596	541	+523
ライセンス&メディア	31	65	115	40	66	146	177	148	115	271	293	328	+180
全社費用	-115	-229	-357	-491	-126	-262	-405	-561	-153	-339	-493	-656	-95
全社	-233	-320	-466	-648	-124	-147	-118	-381	188	276	366	181	+484

※各セグメントの合算と「全社」の差分はその他となっております

【本資料についての注記事項】

本資料に記載されている意見や予測などは、資料作成時点での当社の見解であり、リスクや不確実性を含んでいるため、その情報の正確性、完全性を保証または約束するものではありません。

**ご覧いただき、ありがとうございました。
今後とも変わらぬご愛顧とご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。**