エンターテインメントIPプラットフォーム

# CROOVA

## 世界と日本をクロスさせ、熱狂をIPにする。

CROOVAは、世界のスポーツ、日本の音楽、日本のアニメ・キャラクター、アジアの才能、国内外の都市を掛け合わせ、新しいエンターテインメントのIP（知的財産）を生み出すプラットフォームです。

つながる › 掛け合わせる › つくる › 広げる › 収益にする › 資産にする

© Five Hangouts Group Inc. All Rights Reserved. | CONFIDENTIAL

01 / 概要

# 興行会社ではなく、
# エンターテインメントIPプラットフォーム。

CROOVAはイベントを開催して終わる会社ではありません。生み出した熱狂やコンテンツを一度きりで終わらせず、次の都市、次の市場、次の作品へ展開し、継続的な事業資産に変えていきます。

> IP（知的財産）とは、作品・キャラクター・イベントの企画など、繰り返し使える権利のことです。

事業の領域

**ライブ** **コンテンツ** **人材育成** **プラットフォーム**

リアルな興行だけではなく、コンテンツ・人材育成・プラットフォームまでを一つの事業として設計します。

CROOVAの事業の流れ

**つながる**
世界と日本の才能・作品・都市とつながる

›

**掛け合わせる**
異なる強みを組み合わせる

›

**つくる**
ライブとコンテンツをつくる

›

**広げる**
次の都市・市場・作品へ展開する

›

**収益にする**
複数の収益に変える

›

**資産にする**
権利やデータとして積み上げる

© Five Hangouts Group Inc. All Rights Reserved. | CONFIDENTIAL

# 6つの強みを掛け合わせ、新しいエンターテインメントIPを生む。

それぞれがすでに大きな価値を持つ6つの強みを、CROOVAが一つのプロジェクトに掛け合わせます。




© Five Hangouts Group Inc. All Rights Reserved. | CONFIDENTIAL

# 4つの事業の柱。

熱狂をつくるライブ、物語をつくるコンテンツ、才能を育てる人材育成、そしてすべてを資産として積み上げるプラットフォーム。

01

## ライブ

**熱狂をつくる。**

スポーツ × 音楽 × アニメ × 都市

- レジェンドマッチ
- アーティストライブ
- アニメライブ
- アイスショー
- フェスティバル
- スタジアムでの興行
- アリーナでの興行

02

## コンテンツ

**物語をつくる。**

日本の作品 × アジアの才能 × 音楽 × 海外の文化

- ドラマ
- ショートドラマ
- アニメ
- 映画
- ドキュメンタリー
- 音楽コンテンツ
- デジタルコンテンツ

03

## 人材育成

**才能を見つけ、育てる。**

WEBオーディション → 育成

- キャスティング
- コンテンツへの出演
- ライブへの出演
- 企業ブランドへの起用

04

## プラットフォーム

**事業を資産として積み上げる。**

積み上がる資産

- IP（知的財産）
- タレントのデータベース
- 権利
- 会場とのつながり
- 現地との合弁会社
- 配信・流通網
- 来場者・視聴者のデータ

© Five Hangouts Group Inc. All Rights Reserved. | CONFIDENTIAL

04 / ライブ事業

# 世界の才能と都市を、リアルな熱狂へ。

CROOVAのライブ事業は、既存のスポーツ大会や音楽ライブをそのまま開催するものではありません。海外スポーツ、日本の音楽、日本のアニメ・キャラクター、地域の文化を組み合わせ、CROOVA独自の催しの型（フォーマット）を開発します。

収益

チケット　協賛　VIP席・おもてなし　グッズ　飲食　メディア　制作　ライセンス

**一つのイベントで終わらせず、**
**次の都市でも開催できる「イベントの型」として**
**資産にする。**

© Five Hangouts Group Inc. All Rights Reserved. | CONFIDENTIAL

05 / 長崎 旗艦イベント ● 事業計画

# 長崎
# CROOVA最初の旗艦イベント

国内最初の旗艦モデルとして、CROOVA独自の催しの型を実証します。

## 海外スポーツ × 日本の音楽 × 長崎の街

### スタジアム

- サッカーを軸にした興行
- 世界のレジェンド選手 ● 候補
- 著名人・アーティストとの共演 ● 候補
- ミニライブ ● 候補

### アリーナ

- 日本のアーティストによるライブ ● 候補

### 街での体験

- フードフェスティバル
- VIP席・おもてなし
- グッズ販売
- 協賛企業の企画

出演者・レジェンド選手・アーティストはすべて候補の段階です。出演契約を結んだあとに確定として表示します。

© Five Hangouts Group Inc. All Rights Reserved. | CONFIDENTIAL

06 / 日本からアジアへ

# 国内で実証し、アジアへ展開する。

## 長崎

国内での実証

● 事業計画

国内最初の旗艦イベントで、催しの型を実証する

## ベトナム

アジアへの入口

● 事業計画

合弁会社を視野に、アジアでの興行の基盤をつくる

## 海南（中国）

中国での拡大

● 構想

中国市場への展開候補

## その他のアジア

さらなる展開

● 構想

アジア各都市への巡回

# 一つのイベントを、巡回できるIPへ。

© Five Hangouts Group Inc. All Rights Reserved. | CONFIDENTIAL

07 / ベトナム合弁会社 ● 事業計画

# イベントから、興行の基盤へ。

ベトナムでは、自社イベントを開催するだけでなく、現地の有力企業・財閥などとの合弁会社（JV）を視野に、企画からライセンスまでを一貫して手がける興行会社をつくります。

企画 › キャスティング › ライブ制作 › 興行運営 › ライセンス

### 現地パートナーの役割

- 資本
- 会場とのつながり
- 行政・地域との関係
- 協賛企業のネットワーク
- メディア
- チケット販売
- 現地での制作

**CROOVA**
**ベトナム合弁会社**

日本のエンターテインメントがベトナムへ進出する際の入口を目指す

**進出の入口**

### CROOVAの役割

- 日本のアーティストとのつながり
- 世界のスポーツとのつながり
- 日本のアニメ・キャラクター
- キャスティング
- 企画
- ライブ制作
- 海外での事業開発

合弁会社は設立を視野に入れた事業計画であり、パートナー・出資比率・契約条件は確定していません。

© Five Hangouts Group Inc. All Rights Reserved. | CONFIDENTIAL

 • 中期事業仮説

# 売上の大きさだけではなく、「収益の質」を変える。

企画からライセンスまで5つの段階で収益を持つことで、資本の負担が小さく、安定した収益の割合を高めていきます。売上・粗利率は「ベトナム合弁会社（成熟期のモデル）」の中期事業仮説の値です。

01

### 企画

イベントを企画する

企画料／プロデュース料／成功報酬

中期モデルの粗利率 • 中期事業仮説

**75%**

中期モデルの売上 0.30億

資本の負担

**低**

収益の安定性

**高**

02

### キャスティング

出演者を手配する

キャスティング料／調整料／仲介手数料

中期モデルの粗利率 • 中期事業仮説

**70%**

中期モデルの売上 0.50億

資本の負担

**低**

収益の安定性

**中〜高**

03

### ライブ制作

公演をつくる

制作料／管理料／制作の利益

中期モデルの粗利率 • 中期事業仮説

**30%**

中期モデルの売上 1.00億

資本の負担

**低〜中**

収益の安定性

**高**

04

### 興行運営

公演を主催する

チケット／協賛／VIP席／グッズ／メディア／収益の分配

中期モデルの粗利率 • 中期事業仮説

**22%**

中期モデルの売上 2.50億

資本の負担

**高**

収益の安定性

**中〜低**

05

### ライセンス

権利を提供する

ライセンス料／ロイヤリティ（使用料）／最低保証料／収益の分配

中期モデルの粗利率 • 中期事業仮説

**85%**

中期モデルの売上 0.50億

資本の負担

**低**

収益の安定性

**非常に高い**

収益の質の変化

**イベントの利益** → **手数料** → **仲介料** → **ライセンス料** → **ロイヤリティ（使用料）**

© Five Hangouts Group Inc. All Rights Reserved. | CONFIDENTIAL

09 / アジアツアー ● 構想

# ベトナムから、アジアへ。

日本のアーティストと日本のアニメ作品を組み合わせ、一つのエンターテインメントのパッケージとして展開します。出演者を招くだけではなく、複数の都市を巡回できる公演の型そのものを資産（IP）にします。

**日本のアーティスト**

×

**日本のアニメ・キャラクター**

→

**一つのパッケージにする**

- アーティストのライブ
- アニメの映像演出
- 主題歌
- ステージショー
- グッズ
- 企業とのコラボ

**ベトナム**
入口

›

**海南（中国）**
拡大

›

**その他のアジア**
展開

›

**アジアツアーのIP**
巡回できる公演の型そのものを資産にする

© Five Hangouts Group Inc. All Rights Reserved. | CONFIDENTIAL

# ライブだけではない。
# コンテンツでも、世界と日本を掛け合わせる。

**掛け合わせるもの**

- 日本の作品
- アジアの才能
- 海外の出演者
- 音楽
- 文化

→ **作品（IP）** →

**形式 → 世界への配信**

- ドラマ
- ショートドラマ
- アニメ
- 映画
- ドキュメンタリー
- 音楽
- デジタルコンテンツ

## 一つの作品 → いろいろな形式 → いろいろな市場

© Five Hangouts Group Inc. All Rights Reserved. | CONFIDENTIAL

11 / ニコラ学園物語 ● 構想

# ニコラ学園物語

アジア各国から集まった10代の若者たちが通う「ニコラ学園」。言葉、恋愛観、家族、学校生活、ファッション、SNS、食文化など、それぞれの「普通」の違いから生まれる違和感を、笑いと友情へ変える異文化コメディです。

## 言葉は違う。
## 文化も違う。
## でも、青春はだいたい同じ。

**CROOVAのコンテンツ事業 第一弾の候補**

「普通」の違いが生まれる場面

言葉 / 恋愛観 / 家族 / 学校生活 / ファッション / SNS / 食文化




## 違いを笑うのではなく、
## 違いから仲良くなる。

© Five Hangouts Group Inc. All Rights Reserved. | CONFIDENTIAL

# 一つの本編から、
# 市場ごとの形式へ。

元になる作品

**ニコラ学園物語**

## 世界

長編・シリーズ

Netflix等のグローバル配信プラットフォームへの企画・ライセンス展開を目指す。

## 中国

ショートドラマ

約50分相当の本編を、

**30〜40話**

程度のショートドラマに作り直す

● 構想

**引きつける導入**

↓

**文化の違い**

↓

**笑いとドラマ**

↓

**次が気になる終わり方**

収益の候補

- 定額課金
- 話ごとの課金
- 広告
- 企業とのタイアップ
- 通販・グッズ

## SNS

短い動画・SNS

- 短い動画
- SNSでの発信
- キャラクターの発信
- ファンづくり

キャラクターを起点に、作品の外でもファンをつくる。

© Five Hangouts Group Inc. All Rights Reserved. | CONFIDENTIAL

# アジアの未来の才能を、見つけて終わらない。

## アジアの人材育成

アジアの才能を見つけ、育て、コンテンツやライブにつなげる仕組みです。

### nicola ASIA

アジアの人材育成の、具体的な入口の一つ

nicola ASIAの名称・ブランド・権利・事業主体・対象地域については、権利者との必要な協議・許諾を前提とします。

WEBで応募 › 選考 › 育成 › キャスティング › コンテンツ・ライブへ出演 › ファンが生まれる

© Five Hangouts Group Inc. All Rights Reserved. | CONFIDENTIAL

 ● 開発中

# TalentPassport
# 人材を、データという資産へ。

アジア各国からWEBで応募した将来のタレント候補を、継続的に登録・育成するデータベースです。







**オーディションから、**
**アジアの人材育成の基盤へ。**

© Five Hangouts Group Inc. All Rights Reserved. | CONFIDENTIAL

 ● 開発中

# TalentPassport
# 人材を、データという資産へ。（続き）

登録するデータの例

国　言語　プロフィール　写真　動画　特技　モデル／俳優／アーティスト／クリエイター　オーディション歴　レッスン歴　起用歴　出演歴　評価　ファンの反応

未成年者を含むデータの取り扱いで重視すること

**保護者の同意**

**個人情報の保護**

**肖像権**

**閲覧権限の管理**

**未成年者の保護**

© Five Hangouts Group Inc. All Rights Reserved. | CONFIDENTIAL

# 4つの収益の種類。

イベントの利益だけに頼らず、サービス・コンテンツ・IPの収益を積み重ねる構造です。

| イベント収益 | サービス収益 | コンテンツ収益 | IP収益 |
| --- | --- | --- | --- |
| 公演から得る収益 | 手数料として得る収益 | 作品から得る収益 | 権利から得る収益 |
| チケット | 企画料 | コンテンツ制作 | ライセンス料 |
| 協賛 | キャスティング料 | 配信 | ロイヤリティ（使用料） |
| VIP席 | 制作料 | 定額課金 | 最低保証料 |
| グッズ | 興行運営料 | 話ごとの課金 | フォーマット権 |
| 飲食 | | 広告 | |
| メディア | | 企業とのタイアップ | |

イベントの利益だけではなく、

**手数料 ＋ 仲介料 ＋ コンテンツ ＋ ライセンス料 ＋ ロイヤリティ**

へ。

© Five Hangouts Group Inc. All Rights Reserved. | CONFIDENTIAL

# 売上を生むだけではない。
# 次の事業に使える資産を残す。

| | | |
|---|---|---|
| **イベントの型**<br>他の都市でも開催できる企画 | **作品の権利**<br>いろいろな形に展開できる作品 | **タレントのデータ**<br>育成・起用の記録を持つ人材情報 |
| **権利**<br>ライセンス・フォーマット権 | **つながり**<br>アーティスト・スポーツ・アニメとの関係 | **会場**<br>国内外の会場との関係 |
| **現地の合弁会社**<br>海外パートナーとの事業体 | **配信・流通網**<br>作品を届ける経路 | **お客様のデータ**<br>来場・視聴・参加の記録 |

案件 › 売上 › 資産 › 次の案件 › さらに売上 › さらに資産

次の案件へ循環 ↺

## 一つの案件が、
## 次の案件を生み出す。

© Five Hangouts Group Inc. All Rights Reserved. | CONFIDENTIAL

# 案件と、その進み具合。

確定・計画・構想を区別して表示しています。

## 国内

### 長崎
国内の旗艦イベント
● 事業計画

### 神戸
● 候補地域

### 広島
● 候補地域

### 茨城
● 候補地域

## アジア

### ベトナム
アジアでの興行の基盤
● 事業計画

### 海南（中国）
中国での拡大の候補
● 構想

### その他のアジア
● 構想

## コンテンツ

### ニコラ学園物語
異文化コメディ
● 構想

### 異文化コンテンツ
● 開発領域

### TalentPassport
人材のデータベース
● 開発中

© Five Hangouts Group Inc. All Rights Reserved. | CONFIDENTIAL

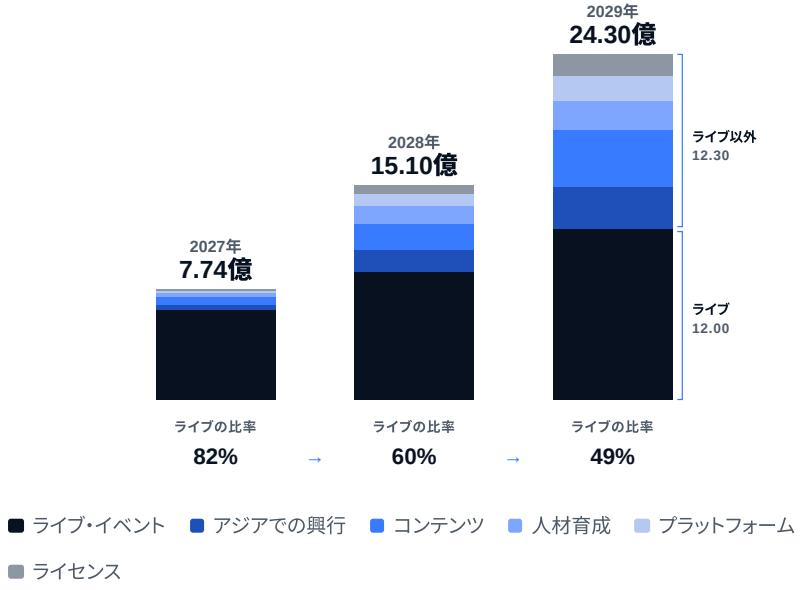
18 / 財務の概要　• 事業計画

# 売上を3倍にする計画ではない。収益構造そのものを変える3年間。

基本ケース｜2027〜2029年の連結損益（単位：億円）

## イベント会社 → エンターテインメントIPプラットフォーム

売上の内訳（2027〜2029年）




**2029年**｜ライブ以外 12.30億 ＞ ライブ 12.00億　ライブ以外の売上が、ライブの売上を上回ります

**24.30億円**

**2029年の売上**　• 事業計画
7.74 → 24.30億円｜**3.1倍**

**28.5%**

**営業利益率**　• 事業計画
6.9% → 28.5%｜**+21.6ポイント**

**43.4%**

**粗利率**　• 事業計画
30.1% → 43.4%｜**+13.3ポイント**

**49.4%**

**ライブ売上の比率**　• 事業計画
81.9% → 49.4%｜**▲32.5ポイント**

© Five Hangouts Group Inc. All Rights Reserved. | CONFIDENTIAL

# 売上を3倍にする計画ではない。
# 収益構造そのものを変える3年間。（続き）

**2027年 実証**
ライブで実証する

›

**2028年 拡大**
興行・コンテンツ・人材育成を広げる

›

**2029年 プラットフォーム化**
権利・データ・IPを収益にする

**イベントの利益** → **手数料・コンテンツ** → **プラットフォーム・ライセンス**

3年間の累計

売上
**約47.1億円**

営業利益
**約10.7億円**

● 事業計画

© Five Hangouts Group Inc. All Rights Reserved. | CONFIDENTIAL

# 数字を、仮説のままにしない。

精密に見せることと、確定しているように見せることは違う。すべての数値は一つの財務データから表示・計算し、その確からしさ（ステータス）を併記します。

## 3年間の連結損益

| 基本ケース（単位：億円） • 事業計画 | 2027年 | 2028年 | 2029年 | 3年間の累計 |
|---|---|---|---|---|
| **損益（連結）** | | | | |
| **売上高** | **7.74** | **15.10** | **24.30** | **約47.1億** |
| 売上原価 | **5.41** | **9.38** | **13.77** | |
| 売上総利益（粗利） | **2.33** | **5.72** | **10.54** | |
| 粗利率 | **30.1%** | **37.9%** | **43.4%** | |
| 販売管理費・開発費 | **1.80** | **2.50** | **3.60** | |
| **営業利益** | **0.53** | **3.22** | **6.94** | **約10.7億** |
| 営業利益率 | **6.9%** | **21.3%** | **28.5%** | |
| 金融費用 | **0.30** | **0.22** | **0.15** | |
| 税引前利益 | **0.23** | **3.00** | **6.79** | |

© Five Hangouts Group Inc. All Rights Reserved. | CONFIDENTIAL

# 数字を、仮説のままにしない。（続き）

| ● 確定 | ● 事業計画 | ● 仮説 |
|---|---|---|
| 契約・正式見積・実績等に基づく数値 | 現在の事業計画上の数値 | 条件を変えて試算するための前提 |

| 基本ケース（単位：億円） ● 事業計画 | 2027年 | 2028年 | 2029年 | 3年間の累計 |
|---|---|---|---|---|
| **売上の内訳** ● 事業計画 | | | | |
| ライブ・イベント | **6.34** | **9.00** | **12.00** | |
| アジアでの興行 | **0.30** | **1.50** | **3.00** | |
| コンテンツ | **0.60** | **1.90** | **4.00** | |
| 人材育成 | **0.30** | **1.20** | **2.00** | |
| プラットフォーム（TalentPassport） | **0.10** | **0.90** | **1.80** | |
| ライセンス・使用料 | **0.10** | **0.60** | **1.50** | |
| **合計** | **7.74** | **15.10** | **24.30** | |
| **ライブ売上の比率** | **81.9%** | **59.6%** | **49.4%** | |
| ライブ以外の売上 | **1.40** | **6.10** | **12.30** | |

単位：億円。比率は財務データの記載値です。慎重ケース・強気ケースは、数値が設定され次第、同じ表に反映されます。

© Five Hangouts Group Inc. All Rights Reserved. | CONFIDENTIAL

# 事業ごとの収支モデル。

各事業の基本ケースです。いずれも事業計画・仮説・構想の段階にあり、それぞれの確からしさを併記しています。

● 事業計画 ● 仮説

### 長崎ライブ

**3.54億** 売上

| | |
|---|---|
| スタジアムのチケット | 1.00 |
| アリーナのチケット | 0.48 |
| 協賛 | 1.50 |
| VIP席 | 0.30 |
| グッズ | 0.20 |
| 飲食の売上歩合 | 0.06 |

| | |
|---|---|
| 直接費 | **約1.76億** |
| 粗利 | **約1.78億** 粗利率 約50% |
| 追加の管理費・予備費 | **約0.30億** |
| **営業利益** | **約1.48億** 営業利益率 約42% |

● 事業計画 ● 仮説

### ベトナム 2027年 参入プロジェクト

**約2.80億** 売上

| | |
|---|---|
| 費用 | **約2.71億** |
| **営業利益 約0.09億** 営業利益率 約3% | |

> **2027年のベトナムは、利益を最大化する案件ではなく、アジアでの興行の基盤をつくるための参入プロジェクト。**

得られる資産

- 会場とのつながり
- 協賛企業のネットワーク
- 制作のネットワーク
- チケット販売
- 現地パートナー
- 興行の運営力
- 売上債権

● 中期事業仮説

### ベトナム合弁会社（成熟期のモデル）

**4.80億** 売上

| | |
|---|---|
| 企画｜粗利率 75% | 0.30 |
| キャスティング｜粗利率 70% | 0.50 |
| ライブ制作｜粗利率 30% | 1.00 |
| 興行運営｜粗利率 22% | 2.50 |
| ライセンス・使用料｜粗利率 85% | 0.50 |

| | |
|---|---|
| 粗利 | **約1.85億** 粗利率 約39% |
| 合弁会社の本社・人件費・営業・法務 | **約0.60億** |
| **営業利益** | **約1.25億** 営業利益率 約26% |

● 構想 ● 仮説

### アジアツアーIP

日本のアーティスト × 日本のアニメ・キャラクター｜ベトナム → 海南（中国）→ その他のアジア

**5.00億** 売上

| | |
|---|---|
| チケット | 2.80 |
| 協賛 | 1.00 |
| VIP席 | 0.40 |
| グッズ | 0.50 |
| メディア・ライセンス・ブランド | 0.30 |

| | |
|---|---|
| 直接費 | **約3.70億** |
| 粗利 | **約1.30億** 粗利率 約26% |
| 本社・海外の管理費 | **約0.40億** |
| **営業利益** | **約0.90億** 営業利益率 約18% |

© Five Hangouts Group Inc. All Rights Reserved. | CONFIDENTIAL

# 事業ごとの収支モデル。（続き）

構想 仮説

## コンテンツ事業

**1.90億** 売上

| | |
|---|---|
| 世界への配信・ライセンス | 0.80 |
| 中国のショートドラマ | 0.60 |
| 企業とのタイアップ | 0.30 |
| 二次利用の権利・グッズ | 0.20 |

| | |
|---|---|
| 制作の直接費 | **約1.20億** |
| 粗利 | **約0.70億** 粗利率 約37% |
| 作品の開発・営業 | **約0.20億** |
| **営業利益** | **約0.50億** 営業利益率 約26% |

> Netflix等を含むグローバル配信への企画・ライセンス展開を目指す。配信プラットフォームとの契約に基づく確定売上ではありません。

仮説

## 人材育成

**1.20億** 売上

| | |
|---|---|
| 企業の協賛 | 0.45 |
| キャスティング・マネジメント | 0.25 |
| 企業向けコンテンツ | 0.25 |
| 育成・スクール | 0.15 |
| ライセンス・コラボ | 0.10 |

| | |
|---|---|
| 直接費 | **約0.65億** |
| 粗利 | **約0.55億** 粗利率 約46% |
| 販売管理費 | **約0.20億** |
| **営業利益** | **約0.35億** 営業利益率 約29% |

開発中 仮説

## TalentPassport

**0.90億** 売上

| | |
|---|---|
| 企業向けデータベース利用料 | 0.30 |
| キャスティング料 | 0.30 |
| 企業向けの閲覧権 | 0.15 |
| 他社サービスへの提供 | 0.10 |
| タレント向けサービス | 0.05 |

| | |
|---|---|
| 直接費 | **約0.40億** |
| 粗利 | **約0.50億** 粗利率 約56% |
| 販売管理費 | **約0.20億** |
| **営業利益** | **約0.30億** 営業利益率 約33% |

初期の開発投資：0.30〜0.50億円

© Five Hangouts Group Inc. All Rights Reserved. | CONFIDENTIAL

# 資金計画は、
# 個別にご案内しています。

調達の条件や返済の仕組みなど、資金計画の詳細は、投資家・金融機関の皆さまに限定してご案内しています。

> 詳しい資料をご希望の方は、Five Hangouts Groupのお問い合わせ窓口よりご連絡ください。

© Five Hangouts Group Inc. All Rights Reserved. | CONFIDENTIAL

# リスクと、その対応。

### 出演者・権利

出演や使用許諾が想定どおりに成立しない。

対応策 契約締結までは候補として扱い、代替案と権利範囲を事前に整理する。

### 協賛

協賛の獲得額・時期が計画とずれる。

対応策 契約と入金条件を確認したものだけを計画値に反映する。

### チケット

販売数が計画を下回る。

対応策 価格帯を分け、販売の推移に応じて段階的に施策を調整する。

### 制作費

制作費が見積を超える。

対応策 正式見積と予備費を前提に、承認済み予算内で発注する。

### ベトナム・海外事業

許認可・会場・現地の商習慣への対応。

対応策 現地の有力パートナーと役割を分担し、行政・会場対応を共同で進める。

### 中国の規制

配信・興行に関する規制と審査。

対応策 現地の専門家と要件を確認し、公開前に審査要件を満たす。

### 為替・送金・税務

為替の変動・送金・課税の関係。

対応策 契約通貨・送金経路・税務を専門家と事前に設計する。

### 未成年のタレント

未成年者の起用に伴う保護の責任。

対応策 保護者の同意を必須とし、活動時間と連絡経路をルール化する。

### 個人情報・肖像権

個人情報・肖像の取り扱い。

対応策 取得目的と利用範囲を明示し、肖像の利用は個別に許諾を得る。

### データ管理

タレントやお客様のデータの管理と漏えい。

対応策 権限を分けたアクセス管理、記録の保存、保管期間を設定する。

© Five Hangouts Group Inc. All Rights Reserved. | CONFIDENTIAL

# CROOVAが目指すもの。

| 存在意義 | 使命 | 目指す姿 |
| --- | --- | --- |
| 才能と文化を交差させ、<br>世界に新しい熱狂を生み出す。 | 熱狂をつくり、<br>熱狂をIPにし、世界へ届ける。 | 世界の都市をつなぐ、<br>アジア発のエンターテインメント・プラットフォームへ。 |

大切にする5つの価値（5C）

### CROSS（クロス）

境界を越えて、掛け合わせる。

### CREATE（クリエイト）

まだない体験を、つくる。

### CONNECT（コネクト）

人と才能と都市を、つなぐ。

### CIRCULATE（サーキュレート）

熱狂を、次の価値へ循環させる。

### CHALLENGE（チャレンジ）

まだ誰も取っていない市場へ、先に行く。

© Five Hangouts Group Inc. All Rights Reserved. | CONFIDENTIAL

# 掛け合わせを、資産へ。

世界のスポーツ。

日本の音楽。

日本のアニメ・キャラクター。

アジアの才能。

国内の地域。

海外の都市。

それぞれは、すでに大きな価値を持っている。

CROOVAは、それらを掛け合わせる。

ライブをつくる。

コンテンツをつくる。

才能を育てる。

作品と権利を世界へ届ける。

一度のイベントで終わらせない。

一つのコンテンツで終わらせない。

© Five Hangouts Group Inc. All Rights Reserved. | CONFIDENTIAL

つながる > 掛け合わせる > つくる > 広げる > 収益にする > 資産にする

# CROOVA

エンターテインメントIPプラットフォーム

## 世界と日本をクロスさせ、熱狂をIPにする。

**事業のご相談**

**CROOVAとの事業共創について相談する**

連絡先を設定すると有効になります

**資金調達・投資のご相談**

**資金調達・金融提携について相談する**

連絡先を設定すると有効になります

本サイトに記載する将来計画、プロジェクト、出演者候補、IP、提携、海外展開、財務数値等には、現在協議中または構想段階の内容が含まれます。

実施には、各権利者、事業パートナー、会場、行政・関係機関、金融機関等との契約・許諾・各種条件の成立を要します。

本サイトに記載する事業計画・試算は、将来の業績や収益を保証するものではありません。

CROOVA — エンターテインメントIPプラットフォーム

データ更新日 2026-10-19

© Five Hangouts Group Inc. All Rights Reserved. | CONFIDENTIAL