

(株)AViC、「like me」の名称で TikTok LIVE におけるライバーマネジメント事業を営む株式会社 Spica の子会社化を決議

デジタルマーケティング事業を展開する株式会社 AViC（エイビック）（代表取締役：市原創吾、以下 当社）は、「like me」の名称で TikTok LIVE におけるライバーマネジメント事業を営む株式会社 Spica（代表取締役：土井美里、以下 Spica 社）の子会社化を決議しました。



AViC Co., Ltd.

like me

当社は、「Team AViC がビジネスドライバーとなり、世の中に新たな景色を創る」というミッションのもと、デジタルマーケティング事業を運営しております。あらゆる産業界においてデジタルトランスフォーメーションのトレンドが継続しており、インターネットを用いた販促・マーケティング活動が活発となった結果、当社の所属するデジタルマーケティング業界に対する需要はより一層高まっております。

Spica 社は 2022 年に設立され、「like me」の名称で TikTok LIVE におけるライバーマネジメント事業を営んでおります。TikTok LIVE における数少ない一次代理店の 1 社であり、「TikTok LIVE 優良エージェンシー」に認定される等、業界におけるトップティアの一角の地位を確立しております。昨今、個人の発信力が購買行動に与える影響力は増大しており、クリエイター・エコノミー市場は高い成長が見込まれております。TikTok LIVE を中心とした日本のライブ配信プラットフォームの市場規模は、2020 年が 5.67 億ドル、2027 年には 30.28 億ドルに達すると予測されるなど、非常に有望な市場であります。

Spica 社の有する所属ライバー基盤は、当社グループが展開する動画マーケティング事業との高い親和性を有しております。具体的には、動画コンテンツの企画・制作におけるライバーの起用や、今後成長が見込まれるライブコマース領域への展開など、当社グループの既存アセットを活用した事業機会の拡大を見込んでおります。

一方で、Spica 社は、有望なライバーの発掘・プロデュースにおいて独自の実績を有しておりますが、個人の感性や経験則に依存しやすいこれらのプロセスにおいては、データドリブンな経営管理手法の導入による成長余地が大きく残されています。当社が創業以来培ってきたデータ分析力と KPI 管理に基づく PDCA サイクルのノウハウを Spica 社のライバーマネジメント事業に注入することで、ライバーの獲得効率の向上やプロデュース体制の最適化を図ります。

また、本件買収により、当社グループは既存事業とは異なるエンターテインメント及び BtoC 領域における新たな収益基盤を獲得することとなります。これにより、グループ全体の事業ポートフォリオの多角化を進め、より安定した収益構造の構築を目指してまいります。

本件に関する適時開示は以下をご参照ください。

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/9554/tdnet/2744099/00.pdf>

【ライバー事務所 like me での活動にご興味のある方へ】

AViC グループとしての新たな体制のもと、クリエイターの皆様へのバックアップ体制をより一層強化してまいります。like me での配信活動にご興味のある方は、以下よりお気軽にお問い合わせ・ご応募ください。

・ライバー募集用公式 LINE

<https://lin.ee/Wv8QXRL>



・Web サイト

<https://likeme-live.com>

・TikTok アカウント

https://www.tiktok.com/@likeme_live

・Instagram

https://www.instagram.com/likeme_live/

【株式会社 AViC 会社概要】

所在地：〒107-6019 東京都港区赤坂 1-12-32 アーク森ビル 19 階

上場市場：東京証券取引所グロース市場（証券コード：9554）

事業内容：デジタルマーケティング事業

創業：2018 年 3 月

コーポレートサイト：<https://avic.jp/>

お問い合わせ先：<https://avic.jp/contact/contact-service/>