



各 位

2026年4月27日
CRAVIA 株式会社
代表取締役社長 藤原 宏樹

STU48 リアルイベント運営支援・ゲーム連動プロモーション支援実施結果に関するお知らせ

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「スマートフォンゲーム「STU48の7ならべ」8周年を記念したゲーム内イベントと連動したリアルイベントにおいて、当社グループが運営支援を実施し、高い集客および収益性を実現いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。



1. 本取り組みの位置付け

本施策は、「ゲーム × アイドル IP × リアルイベント」を融合した統合型プロモーションモデルの実証案件として実施したものであり、オンラインユーザーをリアルイベントへ転換課金行動を体験価値へ昇華し、地方都市での収益化モデル確立を目的としております。



2. 実施概要

当社グループは本件において以下を一体的に提供いたしました。

- (1) リアルイベントの企画および運営支援
- (2) ゲーム内ランキング連動型特典設計
- (3) 北海道旅行パッケージの企画・運営
- (4) ゲーム・SNS・リアル統合プロモーション設計

3. イベント実施結果

(1) 開催概要

- イベント名称：<STU48の7ならべ>ミニライブ&13thシングル「好きすぎて泣く」
発売記念イベント in BiVi 新さっぽろ(北海道)
- 開催日：2026年4月25日
- 会場：BiVi 新さっぽろ（北海道札幌市）
- 内容：STU48 選抜メンバーによるミニライブおよび特典会（握手会・撮影会）

(2) 来場・参加実績

- 来場者数：約 350 名 特典会参加者数：約 200 名

4. 本施策の成果

本施策の実施により、以下の成果を確認しております。

- (1) ゲームとリアルイベントの連動による相乗効果の創出
ゲーム内ランキングとリアルイベント特典を連動させることで、ユーザーの継続率および課金率の向上に寄与いたしました。
- (2) 高付加価値体験の提供による顧客単価の向上
旅行企画およびメンバーとの直接交流を組み合わせた体験価値の提供により、従来のイベントと比較して顧客単価の向上を実現いたしました。
- (3) 地方開催における収益モデルの有効性の確認
札幌での開催においても高い集客および収益性を確保し、地方都市における IP イベントの事業モデルとしての有効性を確認いたしました。
- (4) 統合型プロモーションモデルの確立
ゲーム、SNS およびリアルイベントを統合することにより、単発的な施策にとどまらない継続的な収益創出モデルの構築に向けた有効性を確認いたしました。

5. 今後の展開

当社グループは、本取り組みにより確立した「ゲーム・アイドル・リアルイベントを融合した統合型プロモーションモデル」を基盤として、以下の施策を推進してまいります。

- (1) 他アイドルグループ、キャラクターIP およびインフルエンサーへの横展開
- (2) ポップアップストア、物販およびイベントの連動による収益機会の拡大
- (3) 地域商業施設や流通企業との連携による開催エリアの拡大および定期開催化
- (4) イベント運営ノウハウの蓄積による高付加価値サービスの提供および収益性の向上

当社グループは、IP コンテンツとリアルイベントを軸とした統合型プロモーション事業を成長戦略の一つとして位置付け、当該モデルの横展開および継続的な実施を通じて、中長期的な収益拡大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