

各 位

2026 年 1 月 13 日

CRAVIA 株式会社

代表取締役社長 藤原 宏樹

## サン宝石の人気キャラクター「ほっぺちゃん」アニメ化・SNS 影響力拡大を背景とした オリジナル商品の卸売開始に関するお知らせ

CRAVIA 株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長：藤原宏樹、東証グロース：6573、以下「CRAVIA」。）は、グループ会社（持分法適用会社）である株式会社みっとめるへん社（本社：東京都文京区、以下「みっとめるへん社」。）と IP（知的財産）契約を締結し、同社のサン宝石事業部が展開する人気 IP キャラクター「ほっぺちゃん」を用いたオリジナル商品（シール）の卸売販売を、2026 年 1 月 20 日より開始することをお知らせいたします。

なお、本件が当社の連結業績に与える影響は軽微であると見込んでおります。



参考画像：ほっぺちゃんシール

## 1. 取り組みの概要（アニメ化 × SNS 影響力 × グループ IP 活用）

「ほっぺちゃん」は、若年層を中心に長年にわたり支持されてきたサン宝石の代表的 IP キャラクターです。

### ■ アニメ化による IP 価値の顕在化

2026 年 1 月 10 日より、テレビアニメ

『ほっぺちゃん ～サン王国と黒ほっぺ団の秘密～』

が全国 7 局にて放送開始されており、キャラクター IP としての認知度・話題性が大きく向上しています。

### ■ SNS における高い影響力

アニメ放送開始を背景に、公式 SNS アカウントを中心としたデジタル上での接触機会も拡大しており、「ほっぺちゃん」関連公式 SNS のフォロワー数は合計で約 19 万人規模（2026 年 1 月時点、当社調べ）に達しています。

Instagram：約 6.3 万人

X（旧 Twitter）：約 7.6 万人

TikTok：約 5.8 万人

アニメ × SNS × グッズという立体的な IP 展開により、関連商品の需要拡大が見込まれています。

### ■ 持分法適用会社 IP の積極活用

当社は、みっとめるへん社が保有する IP アセットを、グループとして戦略的に活用することで、IP 価値の最大化と収益機会の拡張を図ります。

本取り組みにおいて当社は、自社で商品企画を行い国内外の製造工場で製造卸売事業者として小売事業者へ供給する卸売特化モデルを採用します。

自社小売は行わず、卸売に専念することで、

- ✓ 流通のスケールビリティ
- ✓ 在庫・運営リスクの最小化
- ✓ 販売チャネルの最大化

を同時に実現します。

## 2. 展開商品ラインアップ

以下、3 パターン 24 種類の商品を展開します。

- マシュマロシール：8 種類
- オーロラドロップシール：8 種類
- つるんどロップシール：8 種類



いずれも「ほっぺちゃん」の世界観とキャラクター性を最大限に活かしたデザインとし、コレクション性・リピート性を重視した商品構成となっています。

### 3. 今後の展開

当社は本取り組みを通じて、

- ・ IP × アニメ × SNS × 商品 × 流通を組み合わせた一体型モデルの確立
- ・ 持分法適用会社 IP を活用した資本関係と事業成長のシナジー創出
- ・ ファンマーケティング領域における新たな収益機会の創出
- ・ 継続的な IP 商品展開による中長期的な売上基盤の構築

を図ってまいります。

今後も、当社は様々な IP ホルダーおよび卸先各社との連携を深めながら、卸売事業を軸とした安定的かつ持続可能な事業成長を目指してまいります。

### 4. CRAVIA 株式会社について

CRAVIA 株式会社（2026 年 1 月にアジャイルメディア・ネットワーク株式会社から社名変更）は、「世界中の『好き』を加速する」をミッションに、2007 年の創業以来、日本におけるアンバサダーマーケティングのパイオニアとして、数多くのナショナルクライアントのファンコミュニティ活性化を支援してまいりました。

アンバサダーマーケティングのパイオニアとして培った知見と、IP・EC・エンターテインメント領域を掛け合わせ、ファンを起点とした価値創出モデルを多角的に展開しています。

#### 【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

