ILLUMINATE IP VALUE

LUM/LO

COMPANY INTRODUCTION

会社紹介資料

IP企画｜商品開発｜体験設計｜ライセンス・共創



日本語版｜2026年10月

CONTENTS

目次

01	LUMILOについて	社名に込めた想い／LUMILOを形づくる6つの価値	P. 03
02	課題と私たちの役割	IP事業の課題／LUMILOの役割	P. 05
03	事業モデル	版元様と／日本のライセンシー様と／各地域のパートナー網／監修と販売管理	P. 07
04	事業領域	商品化／コラボカフェ・ポップアップ／ライセンス支援・ブランド協業	P. 11
05	強みと体制	短期施策中心の運営との違い／グローバルな販売網	P. 12
06	参画・支援事例	中国本土での全国展開／海外市場での展開／上海での開催	P. 14
07	協業モデル	版元様と／日本のライセンシー様と／ご要望に応じたご支援	P. 29

01 ILLUMINATE IP VALUE

IPの価値を、構想から市場へ。

社名のLumiは「光・ひらめき」、Loは「持続・循環」を意味します。

Lumi の意味 **光・ひらめき**

Lo の意味 **持続・循環**

LUMILO

ILLUMINATE IP VALUE

長期的な視点でIPの生命力を照らし出し、
大きく育てていく意志を表しています。

01 OUR VALUES

LUMILOを形づくる6つの価値

L	LICENSE **権利活用による価値創出**	優れたIPを起点に、企画・クリエイティブを核として、戦略設計、コンテンツ開発、商品・体験の実装までを一貫して担い、事業化への第一歩を切り拓く姿勢を表しています。
U	UNIVERSE **世界観**	かわいさや目を引く外見にとどまらず、作品の世界観とストーリーを深く理解し、その魅力を損なわない企画・デザインに落とし込みます。
M	MARKET **市場展開**	商品化戦略、商品開発、流通、ファンコミュニティ運営、ブランドプロモーションを通じて、IP／キャラクターを市場へ広げ、ファンの日常へ届けます。
I	INSPIRE **創造的インスピレーション**	企画力、アートディレクション、ブランド体験設計によって、IP／キャラクターに新鮮さと創造のエネルギーを注ぎ続けます。
L	LIGHT **光／情熱／輝き**	IP／キャラクターならではの魅力と輝きを見いだし、体感できるコンテンツ・商品・体験へと転換して、より多くのファンに届けます。
O	ORBIT **エコシステムの循環**	長期的なIP運営、商品開発、生産・実装、異業種とのコラボレーションを通じて、IP／キャラクターの持続的な成長軌道を築きます。

02 MARKET ISSUES

IPのライフサイクル全体を支える事業者が不足しています

IP事業では、次の3つの課題が起こりやすい状況にあります。

01

IPの短命化

話題性や集客を優先し、長期計画のないIP運営が多いため、ライフサイクルが短くなっています。ブランド価値やファンの愛着が蓄積されにくい状況です。

02

リスク管理不足

IP企画から事業化まで、リスク評価・管理の体制が十分ではなく、著作権やコンテンツ管理のトラブルを招きやすい状況です。

03

運営モデルの再現性不足

成功が偶発的な要因や単発のヒットに左右され、標準化・再利用できる運営の仕組みが確立されていません。複数のIPを継続的に育て、成功を再現する仕組みが不足しています。

LUMILOは、IPのライフサイクル全体を支える事業者として、これらの課題の解決に取り組んでいます。

02 OUR ROLE

LUMILOは、IPのライフサイクル全体を支えるパートナーです

IPの長期的な価値を引き出し、構想を事業成果へとつなげます。

IP
構想

→

LUMILO
IPと市場をつなぐ架け橋として、
ライフサイクル全体を体系的かつ専門的に支援します

→

市場
事業成果

01 中長期の価値創造

短期収益だけでなく、作品の世界観とキャラクターを大切にした企画で、ファンとの情緒的なつながりを育みます。継続的な展開により、IPの価値を長期的に高めます。

02 全工程のリスク管理

IP企画、著作権管理、コンテンツ審査から市場戦略の策定まで、包括的なリスク評価・対応体制を整備し、IPの健全な成長を支えます。

お客様に最も信頼されるIP運営パートナーとなり、共に成長することを目指します。

03 BUSINESS MODEL 1 / WITH LICENSORS

LUMILOがライセンシーとなり、複数の地域へ展開します

版元様と許諾契約を結び、各地域のパートナーへ商品を卸す、LUMILOの中心となる事業モデルです。

■ LUMILO □ 版元様 □ 各地域のパートナー

1 **企画のご提案**
参加パートナーを募集

› 2 **企画のご承認**
版元様のご確認

› 3 **各地域の発注確定**
数量と前受金

› 4 **ご契約・MGのお支払い**
発注確定の後

› 5 **監修**
各段階でご確認

› 6 **生産**
承認された商品のみ

› 7 **各地域で販売**
卸売・現地での販売

› 8 **売上報告**
ロイヤリティのお支払い

01 MGを、契約時にお支払い

各地域の発注が確定した段階でご契約を結び、MGを先にお支払いします。

02 窓口ひとつで、複数の地域へ

中国本土・台湾・東南アジア・北米のパートナーとの調整は、LUMILOが一括で担います。版元様の窓口はLUMILOひとつです。

03 実施が確定した案件だけが動く

発注と前受金がそろってから契約に進むため、契約後に計画が崩れることを防ぎます。

1回の許諾・監修・生産を複数の地域で分け合い、単独では実施が難しい市場にも、正規商品を届けます。

03 BUSINESS MODEL 2 / WITH LICENSEES

日本で実施した企画を、日本のライセンシー様と海外へ展開します

日本で実施したコラボカフェ・ポップアップ・商品を、LUMILOの販売パートナー網を通じて、各地域へ展開します。

役割
版元様
- 海外での実施の許諾
- 地域ごとの変更の監修

›

役割
日本のライセンシー様
- 日本で実施した企画・デザイン・商品のご提供
- 海外での実施について、版元様へのご相談

›

役割
LUMILO
- 各地域のパートナーの募集・調整
- 商品の卸売と進行管理
- 販売地域の管理と販売報告

›

役割
各地域のパートナー
- 商品の買取（発注・入金）
- 出店・在庫・販売

01 日本での企画を、そのまま活かせる

日本で実施した企画・デザイン・商品を活かし、新たな制作の負担を抑えて海外へ展開できます。

02 出店・在庫は、各地域のパートナーが担う

各地域のパートナーが商品を買い取り、出店と在庫を担います。

03 条件が整った案件だけを実施

許諾・発注・入金がそろった案件だけを、実施へ進めます。

単発の輸出ではなく、各地域での継続的な事業として展開します。

03 PARTNER NETWORK

中国本土からアジア・北米まで、各地域のパートナーと展開します

各地域の運営会社・販売パートナーと連携し、企画ごとに参加する地域を組み合わせて展開します。

中国本土
MAINLAND CHINA

形式

コラボカフェ / ポップアップストア / 店舗販売

主な会場・販売先

- 上海：静安大悦城、百聯ZX造趣場
- 北京：微博IN
- 広州：時尚天河
- 成都・天津・長沙：カフェ店舗
- 中国本土の23店舗（商品販売）

台湾
TAIWAN

形式

コラボカフェ

主な会場・販売先

- 台北：台科大 KIRABASE
- 台北：Cayenne Café 忠孝店

東南アジア
SOUTHEAST ASIA

形式

コラボカフェ

主な会場・販売先

- シンガポール：Suntec City
- バンコク：MBK Center
- クアラルンプール：LaLaport BBCC

北米
NORTH AMERICA

形式

コラボカフェ

主な会場・販売先

- ニューヨーク：Dimension Poptown

各地域のパートナーが担うこと

1. 発注数量の確定と、前受金のお支払い
2. 各地域での販売・店舗運営
3. 販売実績の報告

03 APPROVAL & SALES MANAGEMENT

監修・販売地域・売上報告を、LUMILOが一括で管理します

版元様の世界観と権利を守るため、監修の進め方、販売地域の管理、売上の報告をルールとして定めています。

01 監修
APPROVAL

- デザイン、サンプル、量産前の各段階で監修をお受けし、承認を得た商品だけを生産します。
- 地域ごとの変更（表記の言語、価格表示など）も、事前に監修をお受けします。

デザイン / サンプル / 量産前

02 販売地域の管理
TERRITORY CONTROL

- 各パートナーとの契約で、販売できる地域と販路（店舗・オンライン）を定めます。
- 許諾地域外での販売や転売、越境ECでの販売を禁止し、違反した場合の対応も契約で定めます。

販売地域 / 販路 / 転売・越境EC

03 売上報告
REPORTING

- 地域・商品ごとの販売数量と売上を集計し、ロイヤリティの計算書とあわせてご報告します。
- 飲食を伴う企画では、各会場の飲食売上もあわせてご報告します。

地域別 / 商品別 / 飲食売上

各地域での販売まで、LUMILOが責任を持って管理します。

04 BUSINESS DOMAINS

版元様の世界観に沿って、商品と体験を企画・実現します

作品の世界観とキャラクター設定を起点に、3つの領域で、企画・デザインから実行までを担います。

01 PRODUCT DEVELOPMENT

商品化

作品の世界観とトーンに沿って、
商品企画から量産・納品までを一貫して
担います。

主な内容

- 市場調査と商品企画（SKU構成）
- デザイン・試作と、監修への対応
- 生産スケジュール・品質・納期の管理
- 発売後の販売データの検証

02 CAFES & POP-UP STORES

コラボカフェ・ポップアップ

作品の世界観を、空間・メニュー・
限定商品で体感できる場にします。

主な内容

- カフェ・ポップアップ・展示の企画
- 空間演出・フォトスポット・メニュー
- 特典・抽選などの参加型企画
- 施工・人員・会場運営の管理

03 LICENSING & COLLABORATION

ライセンス支援・ブランド協業

版元様の方針に基づき、異業種ブランドとの
コラボを、提携先の選定から支援します。

主な内容

- 協業の目的と許諾範囲の整理
- 提携先ブランドの選定・交渉
- コラボ商品・販促の企画と監修対応
- 契約・権利関連の管理と効果検証

いずれの領域も、作品の世界観とキャラクター設定を尊重し、版元様の監修のもとで進めます。

05 WHY LUMILO

短期施策中心の運営と、LUMILOの違い

運営モデル、リスク管理、IP理解、チーム体制、リソース・ネットワークの5つの観点で比較しています。

比較項目	短期施策中心の運営	LUMILO
運営モデル	短期的な成果を優先し、施策単位で収益化を図る	**IPのライフサイクル全体を管理し、収益化と中長期的な価値の蓄積を両立**
リスク管理	管理が工程ごとに分かれ、問題発生後の対応になりやすい	**全プロセスでリスクを管理し、先回りして予測・回避**
IP理解	コンテンツへの理解が、施策に十分反映されにくい	**コンテンツとビジネスを両立し、IPへの深い理解に企画力と審美眼を融合**
チーム体制	工程ごとに窓口が分かれ、調整の手間がかかる	**LUMILOが窓口となり、企画から販売まで一貫して担当**
リソース・ネットワーク	リソースが分散し、案件ごとの個別調整が必要	**日本・中国本土・アジア・北米のネットワークで、企画から各地域での販売までをカバー**

05 OUR STRENGTHS

世界各地へ届けられる販売網が、LUMILOの強みです

企画・生産・店舗運営に加えて、中国本土・台湾・東南アジア・北米に販売パートナー網を持つことが、LUMILOの特長です。

GLOBAL SALES NETWORK

グローバルな販売網

1つの企画
企画・監修・
生産は1回で

中国本土	上海・北京・広州・成都・天津・長沙 全国23店舗での商品販売
台湾	台北
東南アジア	シンガポール・バンコク・ クアラルンプール
北米	ニューヨーク

6
国・地域で展開

11
都市で開催

40件以上
の企画を実施（2024年以降）

01 販売先を、世界に広げられる

中国本土・台湾・東南アジア・北米の販売パートナーと連携し、
コラボカフェ・ポップアップ・店舗販売で展開します。

02 1回の企画・生産で、複数の市場へ

各地域の発注をまとめることで、1つの市場だけでは難しい企画も
実現できます。窓口はLUMILOひとつです。

03 中国・アジア・北米での実績

2024年以降、中国本土・台湾・シンガポール・タイ・
マレーシア・米国（ニューヨーク）で、40件以上の企画を
実施してきました。

06 PROJECT CASES

中国本土の全国展開から海外市場まで、実績を重ねています

2024年以降に参画した40件以上の企画から、展開の形ごとに一部をご紹介します。





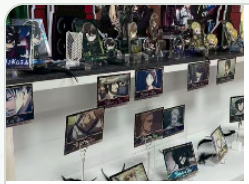
中国本土での複数都市・全国展開

上海・北京・広州など6都市での展開や、全国の店舗での商品展開を進めてきました。

主な事例

- 『呪術廻戦』カフェ（4都市） P.16
- SEVENTEEN CAFE（5都市） P.17
- 『NANA』カフェ（3都市） P.18
- 『しゅごキャラ！』カフェ（5都市） P.19
- Vox Akuma カフェ（上海・長沙） P.20
- 『ブルーロック』原画の商品化（全国） P.21

このほか：『ガールズバンドクライ』、ENHYPEN CAFE、『家庭教師ヒットマンREBORN!』（各3都市）など





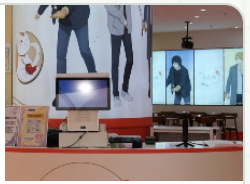
海外市場での展開

台湾・シンガポール・タイ・マレーシア・米国で、各地域のパートナーとテーマカフェを展開してきました。

主な事例

- 『進撃の巨人』カフェ（6市場） P.22
- 『薬屋のひとりごと』カフェ（4市場） P.23
- 『ハイキュー!!』カフェ（上海・台北） P.24
- 『ブルーロック』カフェ（3市場） P.25





上海での開催

静安大悦城をはじめとする上海の大型商業施設で、ポップアップストアやテーマカフェを開催してきました。

主な事例

- 『ハイキュー!!』ポップアップストア P.26
- 『葬送のフリーレン』カフェ P.27
- 『夏目友人帳』カフェ P.28

このほか：『銀魂』ポップアップストア、『鬼滅の刃』『黒執事』【推しの子】のカフェ など

06 CASE LIST

主な参画・支援事例の一覧

区分	事例	形式	開催地・会場	時期	掲載
中国本土での複数都市・全国展開	A 『呪術廻戦』カフェ	テーマカフェ（3回）	上海／広州／天津／成都	2024年7月〜12月	P.16
	B SEVENTEEN CAFE	テーマカフェ（5都市）	上海／広州／天津／成都／長沙	2025年5月	P.17
	C 『NANA』カフェ	テーマカフェ（3都市）	北京／広州／上海	2025年9月〜11月	P.18
	D 『しゅごキャラ！』カフェ	テーマカフェ（5都市）	上海／天津／成都／北京、クアラルンプール	2025年8月〜2026年7月	P.19
	E Vox Akuma カフェ	テーマカフェ（2都市）	上海／長沙	2024年9月〜10月	P.20
	F 『ブルーロック』原画の商品化	商品化	中国本土（全国23店舗）	2025年4月〜2026年3月	P.21
海外市場での展開	A 『進撃の巨人』カフェ	テーマカフェ（6市場）	中国本土／台湾／東南アジア3市場／米国	2025年5月〜2026年8月	P.22
	B 『薬屋のひとりごと』カフェ	テーマカフェ（4市場）	中国本土／タイ／台湾／シンガポール	2025年8月〜12月	P.23
	C 『ハイキュー!!』カフェ	テーマカフェ（2市場）	上海／台北	2025年8月〜10月	P.24
	D 『ブルーロック』カフェ	テーマカフェ（3市場）	米国／シンガポール／マレーシア	2026年1月〜7月	P.25
上海での開催	A 『ハイキュー!!』ポップアップストア	ポップアップストア	上海／静安大悦城 南館3階	2024年6月〜7月	P.26
	B 『葬送のフリーレン』カフェ	テーマカフェ	上海／静安大悦城 北館8階	2026年1月〜2月	P.27
	C 『夏目友人帳』カフェ	テーマカフェ	上海／静安大悦城 北館6階	2026年3月	P.28

※2024年以降に参画した40件以上の企画から、一部を掲載しています。時期は月単位で記載しています。会場・期間の詳細は各事例のページをご覧ください。

06 PROJECT CASES

『呪術廻戦』カフェ

中国本土での複数都市・全国展開事例 ｜ 上海での開催から、4都市での同時展開へ

中国本土の主な事例 A B C D E F

形式	テーマカフェ（2024年に3回開催）
開催都市	中国・上海／広州／天津／成都
期間	2024年7月27日～8月31日（上海） 2024年9月28日～10月27日（上海） 2024年11月15日～12月15日（4都市）

概要

上海で「懐玉・玉折」と『劇場版 呪術廻戦 0』のカフェを開催した後、「CAFE2024 第2弾」では上海・広州・天津・成都の4都市で同時に展開した事例です。



「懐玉・玉折」上海


『劇場版 呪術廻戦 0』上海


「CAFE2024 第2弾」

06 PROJECT CASES

SEVENTEEN CAFE

中国本土での複数都市・全国展開事例 | 中国本土5都市での連動展開

中国本土の主な事例 A **B** C D E F

形式	複数都市でのテーマカフェ
開催都市	中国・上海／広州／天津／成都／長沙
期間	2025年5月1日～5月25日

概要

限定ビジュアルとファンの来店ニーズを軸に、統一したテーマ設計、都市別の最適化、複数都市での運営体制を組み合わせ、5都市で連動展開した事例です。







06 PROJECT CASES

『NANA』カフェ

中国本土での複数都市・全国展開事例 | 北京・広州・上海の3都市で展開

中国本土の主な事例 A B **C** D E F

形式	複数都市でのテーマカフェ	
開催都市・期間	北京	2025年9月6日～9月25日
	広州	2025年9月5日～9月25日
	上海	2025年9月19日～11月30日

概要

描き下ろしイラスト「霧都心」を使ったテーマカフェを、
北京・広州・上海の3都市で開催し、テーマメニューと
関連商品を展開した事例です。



上海会場・店舗外観



上海会場・物販展示

06 PROJECT CASES

『しゅごキャラ!』カフェ

中国本土での複数都市・全国展開事例 ｜ 中国本土の4都市から、マレーシアへ展開

中国本土の主な事例 A B C **D** E F

形式	複数都市でのテーマカフェ	
開催都市	中国・上海／天津／成都／北京 マレーシア・クアラルンプール	
期間	中国本土	2025年8月9日～9月15日
	マレーシア	2026年5月20日～7月9日

概要

描き下ろしイラスト「仲夏茶会」を使ったメニューと
商品を企画し、中国本土の4都市で展開しました。
2026年には、同じ企画をマレーシアでも展開した
事例です。



中国会場・店内装飾


中国会場・グッズ展示


マレーシア会場・提供メニュー

06 PROJECT CASES

Vox Akuma カフェ

中国本土での複数都市・全国展開事例 ｜ 上海・長沙の2都市で展開

中国本土の主な事例 A B C D **E** F

形式	テーマカフェ
開催都市	中国・上海／長沙（各地カフェ店舗）
期間	2024年9月6日～10月7日

概要

VTuberコンテンツとファンコミュニティを基盤に、
テーマメニュー、空間デザイン、参加型企画で、世界観を
リアル空間へ広げた事例です。







06 PROJECT CASES

『ブルーロック』原画を活用した商品化

中国本土での複数都市・全国展開事例 | 中国本土の全国チャネルで商品展開

中国本土の主な事例 A B C D E **F**

形式	商品化
展開地域	中国本土（全国23店舗）
販売期間	2025年4月19日～2026年3月31日

概要

作品ビジュアルを活用し、キャラクター、チーム、競技要素を軸に
商品体系を構築して、全国の販売チャネルで継続展開した事例です。





06 PROJECT CASES

『進撃の巨人』カフェ

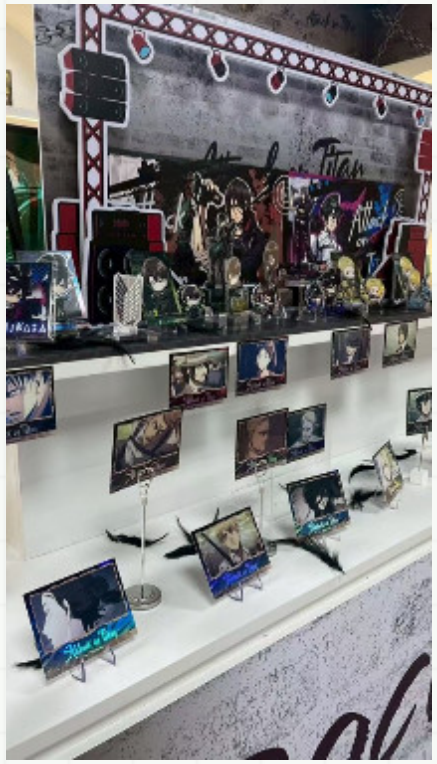
海外市場での展開事例 ｜ 中国本土から、アジア4市場と米国へ展開

海外市場の主な事例 A B C D

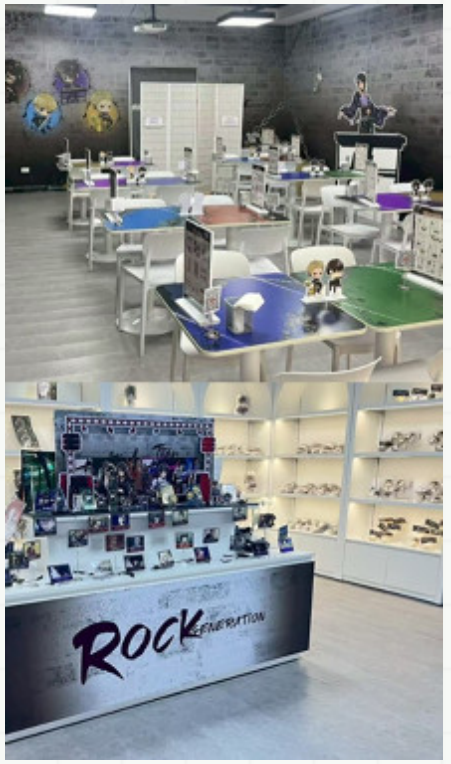
形式	複数市場でのテーマカフェ	
開催地・期間	中国本土	2025年5月31日～7月12日
	シンガポール	2026年2月11日～3月15日
	マレーシア	2026年2月13日～3月23日
	タイ	2026年2月15日～3月29日
	台湾	2026年3月18日～5月3日
	米国	2026年6月～8月

概要

中国本土（上海・北京）で開催した「RockGeneration」を、アジア4市場と米国（ニューヨーク）へ展開した事例です。







06 PROJECT CASES

『薬屋のひとりごと』カフェ

海外市場での展開事例 ｜ 中国本土・タイ・台湾・シンガポールで展開

海外市場の主な事例 A **B** C D

形式	複数市場でのテーマカフェ	
開催地・期間	中国本土	2025年8月2日～9月21日
	タイ	2025年8月22日～10月15日
	台湾	2025年11月19日～12月14日
	シンガポール	2025年11月

概要

2025年8月から12月にかけて、中国本土（上海・長沙）、
バンコク、台北、シンガポールで、テーマメニューと
関連商品を展開した事例です。



台北会場・店内



中国会場・店内


バンコク会場・グッズ展示

06 PROJECT CASES

『ハイキュー!!』カフェ（上海・台北）

海外市場での展開事例 ｜ 上海に続き、台北でも開催

海外市場の主な事例 A B **C** D

形式	テーマカフェ	
会場	上海：静安大悦城 北館 台北：台科大 KIRABASE	
期間	上海	2025年8月23日～9月14日
	台北	2025年9月20日～10月26日

概要

「ゴミ捨て場の決戦」をテーマにしたカフェを、上海に続いて台北でも開催し、両会場でテーマメニューと関連商品を展開した事例です。



上海会場・物販展示


台北会場・店内


台北会場・物販

06 PROJECT CASES

『ブルーロック』カフェ

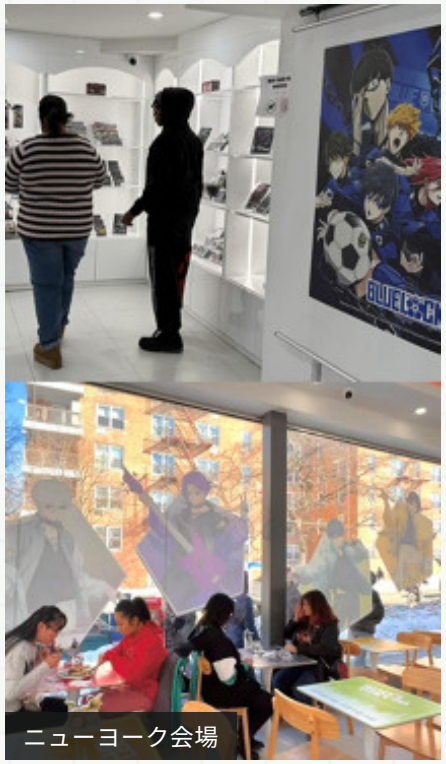
海外市場での展開事例 ｜ ニューヨークから、東南アジアへ展開

海外市場の主な事例 A B C **D**

形式	複数市場でのテーマカフェ	
開催地・期間	米国	2026年1月24日～3月8日
	シンガポール	2026年5月～6月
	マレーシア	2026年5月20日～7月9日

概要

スポーツ作品としての魅力と海外のファン層を起点に、
ニューヨークでテーマフード、空間体験、情報発信を
展開しました。その後、シンガポールとマレーシアでも
展開した事例です。


ニューヨーク会場


ニューヨーク会場


マレーシア会場・提供メニュー

06 PROJECT CASES

『ハイキュー!!』上海 ポップアップストア

上海での開催事例

上海の主な事例 A B C

形式	ポップアップストア
会場	中国・上海／静安大悦城 南館3階
期間	2024年6月14日～7月7日

概要

劇場版の話題性とファンの来店ニーズを起点に、
テーマ空間、フォトスポット、限定商品を展開し、来店・
購買につなげた事例です。







06 PROJECT CASES

『葬送のフリーレン』カフェ（上海）

上海での開催事例

上海の主な事例 A **B** C

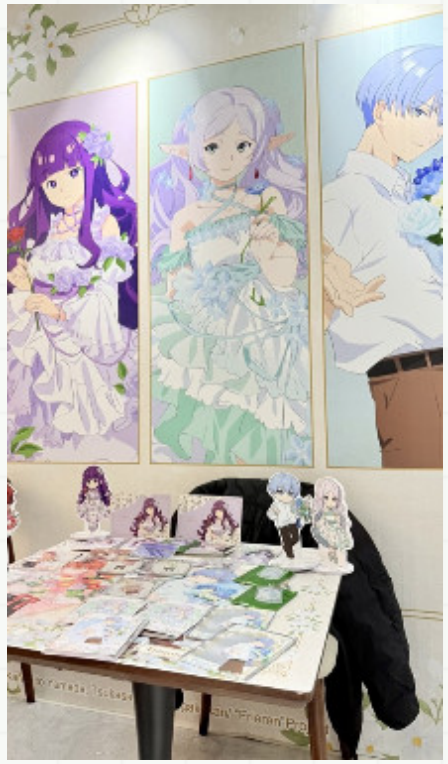
形式	テーマカフェ
会場	中国・上海／静安大悦城 北館8階
期間	2026年1月16日～2月15日

概要

作品の静謐さと癒やしを軸に、空間演出、テーマメニュー、
ビジュアルを通じて、作品の世界観を体験できる場を
つくった事例です。







06 PROJECT CASES

『夏目友人帳』カフェ（上海）

上海での開催事例

上海の主な事例 A B C

形式	テーマカフェ
会場	中国・上海／静安大悦城 北館6階（611号）
期間	2026年3月6日～3月24日

概要

作品に流れる温かな日常と、心に寄り添う雰囲気を軸に、
空間演出、テーマメニュー、限定企画で、
心安らぐファン体験を創出した事例です。







07 ENGAGEMENT MODELS

パートナーに合わせて、協業の形をご提案します

版元様、日本のライセンシー様のそれぞれと協業し、ご要望に応じた個別のご支援にも対応します。

版元様と LUMILOがライセンシーとして展開

LUMILOが版元様と許諾契約を結び、MGをお支払いします。企画・商品化から、各地域での販売と売上報告までを担います。

- **MGを、契約時にお支払い**
- **版元様の窓口は、LUMILOひとつ**
- **実施が確定した案件だけが動く**

流れの詳細は **P.07**

日本のライセンシー様と 日本で実施した企画を、海外へ

日本で実施した企画・デザイン・商品を、LUMILOの販売パートナー網で、中国本土・台湾・東南アジア・北米へ展開します。

- **日本での企画・商品を活かせる**
- **出店・在庫は、各地域のパートナーが担う**
- **許諾・発注・入金がそろった案件だけを実施**

詳しくは **P.08**

ご要望に応じたご支援

01 IP事業の一貫支援
企画から販促・収益化まで一貫して支援

02 ライセンス業務支援／共同開発
版元様の方針に沿った管理・交渉・共同開発

03 フェーズ別の企画・実行支援
イベント・商品開発などを個別に設計

ご要望に合わせたプランをご提案します。まずはお気軽にご相談ください。

ILLUMINATE IP VALUE

LUM/LO

THANK YOU

ご覧いただき、
ありがとうございました。

