

Osaka, Japan

2025

J-KNOCK

Directory Book



Ministry of Culture, Sports
and Tourism

KOCCA
KOREAN CREATIVE CONTENTS AGENCY

Osaka, Japan



2025
J-KNOCK

Korea Creative Content Agency KOCCAの金融支援システム

韓国コンテンツ振興院（KOCCA）は、放送、ゲーム、音楽、映画、アニメーション、ウェブトゥーン、新技術融合型コンテンツなど、多様なコンテンツ産業のイノベーションと成長を促進することを目的とした政府傘下の機関です。KOCCAは、企画・制作からグローバル流通・海外市場進出、企業育成、人材育成、政策研究に至るまで、幅広い支援を提供しています。

特にKOCCAは、コンテンツ企業の事業化可能性と収益性を評価し、投資機関や金融機関の意思決定を支援します。優れたコンテンツプロジェクトを金融機関や投資家に推薦する架け橋の役割を果たしています。

KOCCAの主な金融支援プログラムは以下の通りです。

- **投資誘致支援：**

コンテンツの商業的な潜在力と市場性を詳細に分析・評価し、投資機関との戦略的マッチングを支援します。

- **IR(投資家向け説明会)イベント：**

国内外の投資家とのネットワーキングおよび投資協議の機会を提供するため、カスタマイズされたIRイベントや1対1の投資相談会を定期的に開催します。

- **融資支援：**

金融機関と協力して、コンテンツ企業が必要な資金を適時に確保できるよう融資斡旋および利子支援を提供します。

KOCCAはこれらのプログラムを通じて、コンテンツ企業と投資機関との信頼性ある協力基盤を築き、コンテンツ産業の持続可能な成長を推進します。



コンテンツ海外IRプラットフォーム U-KNOCK

U-KNOCKは、単なるコンテンツの展示にとどまらず、実効性のある投資成果を創出し、持続的な国際的パートナーシップを実現する、世界有数のコンテンツ産業向け投資プラットフォームです。

本プラットフォームは、次世代の高付加価値コンテンツIPおよび新興企業を投資対象として独占的に提供します。これにより、有望な事業や知的財産を早期に発掘し、戦略的持分の確保、ポートフォリオの多様化、そしてグローバルコンテンツ市場における競争優位性の確立を可能にします。

<プログラム構成>

IRビッチング

選抜企業が自社のビジネスモデル、ビジョン、拡張性を発表

1:1ミーティング

投資家の戦略的優先事項に合致する企業やIPとの個別商談

ネットワーキングセッション

国内外のコンテンツ・メディア業界の主要プレーヤーやディールメーカーとの交流機会



U-KNOCK 2025 in Japan_Osaka

主なスケジュール

※運営時間は現地の状況により変更となる場合がございます。

日付	プログラム	
10月29日 (水)	13:30-17:00	IR ピッチデイ 15社の優秀な韓国コンテンツ企業によるIRピッチセッション
	17:00-19:00	ネットワーキング レセプション 韓国コンテンツ企業と大阪企業とのネットワーキングのための晩餐会
10月30日 (木)	10:00-12:00 13:30-17:00	1:1 ビジネスミーティング 韓国企業と大阪投資家・コンテンツ企業との1:1ミーティングセッション

U-KNOCK 2025 in Japan_Osaka

参加韓国企業のご紹介

 K-POPを基盤とした革新的な統合型エンターテインメント企業	 DOORIBUN バーチャルメディアコンテンツ「V-REAL」	 d'strict Artech factory アルテミュージアム日本展開プロジェクト
 EVENENT Content Cultural Planning Production 温かい物語に技術を加え、感動を広げるコンテンツ制作企業	 HONEYVERSE ウェブトゥーンIPを基盤にしたモバイルおよびソーシャルメディアプラットフォーム・ShorToon	 Imaginus 世界的にヒットするKコンテンツIP開発スタジオ
 Killer Reborn アクションジャンルの王者、「Killer Reborn」「The Executioner」など強力なウェブトゥーン制作会社	 Mr.Romance OTTメディア時代にグローバルヒットコンテンツを制作する映画・ドラマ制作会社	 MSTORYHUB ウェブトゥーン&ウェブ小説IP制作、流通、二次事業展開スタジオ
 NEMOZ TAG & PLAY ICTで認証されたデジタルコンテンツを楽しむプラットフォーム、ネモズアプリとネモアルバム	 The pinkfong Company 「Pinkfong」と「Baby Shark」でグローバルIPを保有するファミリーエンターテインメント企業	 POLARFOX ロマンスウェブ小説およびウェブトゥーンIPを取り扱うクリエイティブスタジオ
 rebel corporation 韓国とベトナムのクロスボーダーウェブトゥーンスタジオ、レブルコーポレーション	 RING GAMES アニメスタイルのサブカルチャーキャラクターコレクションアクションRPG「アビスティア」	 WEMAD WE MAKE DREAM WE MAKE DRAMA ロマンスドラマ専門制作会社、SBS人気歌謡を背景にした熱い物語



詳しい企業情報はこちら

CONTENT

- 10** DOD INC.
- 12** DOORIBUN Co., Ltd.
- 14** d'strict KOREA, INC.
- 16** Evenent Co., Ltd.
- 18** HONEYVERSE
- 20** IMAGINUS Co.,Ltd.
- 22** MONSTER RYOT Corp.

- 24** Mr. Romance
- 26** Mstoryhub Co.,Ltd.
- 28** Nemoz Lab Inc.
- 30** Pinkfong Japan, Inc.
- 32** Polarfox Co., Ltd.
- 34** Rebel Corporation Inc.
- 36** RING GAMES
- 38** WEMAD Co., Ltd.

U-KNOCK
2 0 2 5

DOD INC.

DOD（ディオディ）は、K-POP産業全体の垂直統合を基盤とし、国内最大規模のPre-A投資を誘致した急成長中の統合型エンターテインメント企業です。



代表者	分野	投資段階
イ・ミンヒョン	音楽	Series A

事業紹介 (サービス／製品)	DOD（ディオディ）は、2024年時点で最も急成長を遂げているK-POPベースの統合型エンターテインメント企業です。 同社はK-POP産業のバリューチェーンである ① アーティストの育成・制作、 ② 音源・アルバム制作、 ③ MD（グッズ）企画・制作、 ④ コンサートの演出・企画・制作において垂直統合を成功させました。 当社は、独自のエンターテインメントプラットフォームの拡張性と革新的な事業構造をもとに、2024年にはK-POP業界最大規模となる121億ウォンのPre-Aラウンド資金調達を成功させ、国内外の合併会社および専門子会社を通じて垂直統合を実現しています。
ターゲット市場& 主要顧客	・ TAM（総市場） グローバル投資銀行モルガン・スタンレーの市場レポートによると、世界のK-POP産業全体の市場規模は約130兆ウォンと推定されており、音源・アルバム、コンサート・イベント、MD（グッズ）などを含む複合コンテンツ産業で構成されています。 ・ SAM（有効市場） 2024年時点における日本国内のK-POPコンサートチケット売上およびアルバム輸出額は約3.2兆ウォン、東南アジアにおけるK-POP消費市場は約1.5兆ウォンとされ、DODの主な進出可能市場は合計で約4.7兆ウォンと見込まれます。 ・ SOM（アプローチ可能市場） DODは2025年に日本市場にて自社および新規IPを基盤とした売上を約47億ウォンと予測しており、2026年には126億ウォン、2027年には229億ウォンまでの拡大を目指しています。 ・ 主要顧客（ターゲット顧客層） DODは、中長期的なK-POP IPを活用し、グローバルなコアファンダムおよび日本・東南アジアのライトファン層を主要ターゲットとしています。
ビジネスモデル& 収益モデル	・ B2C 音源、アルバム、コンサート、MD（グッズ）などファンダム向けコンテンツの販売 有料ファンコミュニティ、ティア別サブスクリプション 限定グッズのポップアップストアおよびオンライン販売 ・ B2B 外部IP（BLACKPINK、aespaなど）を活用したMD企画・運営 日本・東南アジアにおけるコンサート共同制作とパートナー連携 エンタメ向けSaaSおよびSTO事業の展開
強みと機会	・ Strength（強み） BTOB・JINI・NANCYなど検証済みのIPポートフォリオ 音源〜MDまで統合した垂直構造とグローバル子会社による展開力 STO・SaaSなどEnt-Techに基づく高い拡張性 ・ Opportunity（機会） 日本・東南アジアでのK-POP需要拡大とWeb3ファンダム市場の成長 グローバルIPのトークン化によるデジタル資産先行市場への参入可能性
投資誘致 & 売上高	・ 希望投資誘致金額 KRW 3,000,000,000 / JPY 300,000,000 ・ 累積投資誘致金額 KRW 13,780,541,180 / JPY 1,378,054,118 ・ 売上高（2024年基準） KRW 13,140,000,000 / JPY 1,314,000,000

Memo

DOORIBUN Co., Ltd.

バーチャルメディアコンテンツおよびバーチャルアイドルの制作を行う企業



代表者	分野	投資段階
ソ・グッカン	先端技術融合コンテンツ・バーチャルアイドル	Pre-A

事業紹介 (サービス/製品)	バーチャルメディアコンテンツ『V-Real』 K-POP専門チームと共に、韓国の「PLAVE」「異世界アイドル」に続くバーチャルボーイズグループを企画・開発中。既存のバーチャルアイドルIPを活用したライブコンテンツ制作と、グローバルライセンス展開も進行中。音楽配信・ライブ・4Dシアターなどの興行や、グッズ・広告・ポップアップストアを通じた二次収益化が可能。
ターゲット市場 & 主要顧客	• TAM (総市場) アイドルファンダム市場 約7兆9,000億ウォン • SAM (有効市場) 20〜30代ファンダム市場 約3兆2,000億ウォン • SOM (アプローチ可能市場) ライトファン・コアファン市場 約7,000億ウォン • 主要顧客 (ターゲット顧客層) 20〜30代のライトファンおよびコアファン (バーチャルファンダム)
ビジネスモデル & 収益モデル	• B2C バーチャルアイドルのデビュー後、コンテンツ広告、グッズ販売、コンサートチケット、音源・アルバム販売などによる収益 • B2B IPを確保し、D2F (Direct to Fan) プラットフォームを通じた収益化
強みと機会	• Strength (強み) バーチャルメディア制作技術およびアイドル制作インフラを保有 • Opportunity (機会) 成長を続けるバーチャルアイドル市場と、K-POPのグローバル化トレンドの波に乗るチャンス
投資誘致 & 売上高	• 希望投資誘致金額 KRW 30億 / JPY 3億 • 累積投資誘致金額 — (未公開) • 売上高 (2024年基準) KRW 30億1,000万 / JPY 3億100万

Memo

U-KNOCK 2025 in Osaka, Japan

d'strict KOREA, INC.

d'strict KOREA, INC.は、デジタルメディア技術を活用したコンテンツ制作を通じて、革新的な空間体験をデザインするデジタルデザイン&アート会社です。



代表者	分野	投資段階
イ・ソンホ	先端技術融合コンテンツ	Series B

事業紹介 (サービス/製品)	ARTE MUSEUM 日本展開プロジェクト ARTE MUSEUM日本展開プロジェクトは、既存のデジタルメディアアート作品を活用し、日本の主要都市や観光地に没入型展示を広げる事業です。日本市場に合わせたローカライズ戦略を通じて、アートとテクノロジーの融合体験を提供し、家族層や文化志向の来場者をターゲットに独自の文化価値を発信します。
ターゲット市場 & 主要顧客	• TAM (総市場) 日本全国のデジタル/体験型メディア展示に関心のある来場者層および訪日外国人観光客 • SAM (有効市場) 日本国内においてデジタルメディア展示コンテンツへの需要が高い地域および来訪者層 • SOM (アプローチ可能市場) 主要観光地を訪れる観光客や地域の文化消費層を中心に構成される実質的なターゲット市場 • 主要顧客 (ターゲット顧客層) 文化消費志向の高いファミリー層や、体験型コンテンツに関心を持つ一般来場者
ビジネスモデル & 収益モデル	• B2C 展示入場料、ARTEカフェ、グッズショップなどの店舗運営による収益 • B2B ブランドとのコラボ展示、展示空間のレンタル、教育機関や自治体との連携による団体観覧・協業、メディアアートのライセンス提供など
強みと機会	• Strength (強み) 韓国で実績を持つ没入型空間の企画力と技術、海外での展示運営経験 • Opportunity (機会) 日本におけるチームラボなど類似展示の成功実績と、ポストコロナによる訪日観光客の増加傾向
投資誘致 & 売上高	• 希望投資誘致金額 KRW 280億 / JPY 28億円 • 累積投資誘致金額 KRW 800億 / JPY 80億円 • 売上高 (2024年基準) KRW 520億 / JPY 52億円

Memo

U-KNOCK 2025 in Osaka, Japan

Evenent Co., Ltd.

Evenent Co., Ltd.は、感性・技術・社会的価値をつなぎ、ストーリーをブランドへと拡張するマルチIPコンテンツ企業です。



代表者	分野	投資段階
キム・ヨナ	放送	Series A

事業紹介 (サービス／製品)	Evenent Co.,Ltdは、常に新たな楽しさを提供するコンテンツ企画・制作スタジオです。社名の由来である「EVEN（バランス）」を大切にしつつ、新たな価値と楽しさを加え、グローバル市場において差別化されたコンテンツを創出しています。単なるドラマやバラエティ制作にとどまらず、その物語を舞台、ミュージカル、音楽、グッズ、そしてバーチャルアイドルといった多様な産業へと拡張し、持続可能な収益モデルを構築しています。 代表作としては、南北の若者たちの愛と和合を描いたドラマ『Love, Andante』1・2、世代をつなぐヒーリングドラマ『Kinis Toy Hospital』、日・中・韓3カ国の一流シェフが競い合うグローバルサバイバルバラエティ『Cooking Three Kingdoms』、そして海洋環境保護のメッセージを発信するバーチャルアイドルプロジェクト『Project Beluga』などがあります。
ターゲット市場 & 主要顧客	・ TAM（総市場） 『Kinis Toy Hospital』：約5兆ウォン規模のグローバル感覚障がい児童およびバリアフリー玩具市場 『Cooking Three Kingdoms』：約3兆ウォン規模のグローバル・フードサバイバルおよびレシビコンテンツ市場 『Project Beluga』：約6兆ウォン規模のグローバル・バーチャルアイドル、SDGsコンテンツ、メタバース市場 ・ SAM（有効市場） 『Kinis Toy Hospital』：約2,000億ウォン規模のアジア（特に韓国・日本）の感覚発達教育／福祉用玩具市場およびバリアフリードラマ流通市場 『Cooking Three Kingdoms』：約1,000億ウォン規模のアジア圏食文化ベースのコンテンツ消費市場および日中韓共同制作バラエティフォーマット市場 『Project Beluga』：約1,500億ウォン規模の日本・韓国を中心としたZ世代バーチャルコンテンツ市場およびNFTグッズ市場 ・ SOM（アプローチ可能市場） 『Kinis Toy Hospital』：約50億ウォン規模（3年以内） — 幼稚園・福祉機関向け感覚玩具供給、放送／OTT版權およびグッズ販売収益 『Cooking Three Kingdoms』：放送フォーマット販売、クッキングクラス連携コンテンツ、料理グッズ販売などにより、年間30億ウォン以上確保可能 『Project Beluga』：音源・公演・NFT、教育コンテンツ収益化により、3年以内に約20～30億ウォン規模を獲得可能 ・ 主要顧客（ターゲット顧客層） 『Kinis Toy Hospital』：感覚障がいのある子どもを育てる保護者、または感性・ヒーリングコンテンツに敏感に反応する30～50代の女性視聴者 『Cooking Three Kingdoms』：伝統料理や美食文化に関心を持つ20～40代のグローバル視聴者 『Project Beluga』：バーチャルコンテンツやSDGsメッセージに共感する10～24歳のZ世代およびMZ世代
ビジネスモデル & 収益モデル	・ B2C 『Kinis Toy Hospital』：感覚玩具および教材キットの販売 『Cooking Three Kingdoms』：レシビ本、クッキングクラス、有料VODなど 『Project Beluga』：OST・グッズ・NFT、バーチャルアイドルの音源、チケット、デジタルメンバーシップ ・ B2B 公共機関・福祉施設への教材・感覚玩具の提供 放送局・OTTへのコンテンツフォーマット販売 日本CSR企業とのキャンペーン・商品共同企画 → 教育機関や企業向けの納品型＋ライセンス型ビジネスモデル
強みと機会	・ Strength（強み） 映像コンテンツと実物商品の連動によるマルチIP構造 SDGs・感性・教育を融合した社会的価値重視の企画力 特別支援教育・感覚教材分野での専門性と差別化 NFTやバーチャルキャラ等、デジタル拡張への柔軟性 ・ Opportunity（機会） アジア市場における障がい児教育・CSR運動需要の拡大 感性系・料理コンテンツへのグローバルな人気の持続 Z世代や企業のバーチャルIP・SDGsコンテンツへの関心上昇
投資誘致 & 売上高	・ 希望投資誘致金額 KRW 30億 / JPY 3億円 (3つのプロジェクトにおける制作・商品化・IP展開・グローバル流通のための統合投資ラウンド) ・ 累積投資誘致金額 KRW 5億 / JPY 5,000万 (初期企画、開発、試作品制作、パウチャーおよび政府支援金を含む) ・ 売上高（2024年基準） KRW 4.5億 / JPY 4,500万 (感覚おもちゃのB2Bテスト販売、音楽IP収益、OTTコンテンツ販売の初期実績を含む)

Memo

HONEYVERSE

ハニーバースは、グローバルIPを発掘・育成し、ウェブトゥーンを中心にアニメ、グッズ、ライセンスおよび二次コンテンツ事業へと展開するOSMU（ワンソース・マルチユース）基盤のIP専門企業です。

HONEYVERSE

代表者	分野	投資段階
キム・ミギョン	マンガ・ウェブトゥーン、 アニメ・キャラクターライセンス、ゲーム	Series A

事業紹介 (サービス／製品)	『K-POPヒーロー、デビューしてしまった』 話数：全100話 ジャンル：アクション／アイドル ログライン：古代デコンドーの秘密を継承した青年「セジョン」が、世界最高のK-POPスターを目指し、芸能界に潜む闇の組織「ブラックリボン（The Black Ribbon）」に立ち向かう物語。
ターゲット市場 & 主要顧客	・TAM（総市場） 約4兆ウォン グローバルなウェブトゥーン、アニメ、ドラマ、OTTなどコンテンツ全般の市場 ◦主要顧客：全世界のデジタルコンテンツ消費者、ウェブトゥーン・アニメファン、グローバルメディア企業 ・SAM（有効市場） 約1兆ウォン 韓国・日本を中心としたウェブトゥーンIPおよび二次コンテンツ消費市場 ◦主要顧客：10代～30代のコンテンツユーザー、プラットフォーム企業およびパブリッシャー、グローバルコンテンツ制作会社 ・SOM（アプローチ可能市場） 約100億ウォン ショートトゥーン、ウェブトゥーンなど実際にアプローチ可能な収益市場 ◦主要顧客：グッズ・ショートトゥーン・ミニドラマを購入するファン層、ライセンス提携を希望する企業、日本の新人／ベテラン作家 ・主要顧客（ターゲット顧客層） -
ビジネスモデル & 収益モデル	・B2C ウェブトゥーンコンテンツの有料配信・販売、IPを活用したグッズ販売、ショートフォーム（ショートトゥーン）広告収益 ・B2B IPライセンス・共同制作契約（ゲーム、ドラマ、映画など）、グローバルプラットフォームおよび出版社とのコンテンツ供給契約
強みと機会	・Strength（強み） SMエンターテインメント、ゲーム、ウェブトゥーン業界出身の専門家チームによる企画力 AIを活用した迅速かつ効率的な制作体制 OSMU戦略を実現できるプロデュース力 ・Opportunity（機会） 日本・北米を中心に急成長するグローバルウェブトゥーン市場 ウェブトゥーンIPを基盤とした二次コンテンツへの需要拡大 AI活用型コンテンツ制作に対するニーズ増加 Kコンテンツへの世界的ファンダム拡大
投資誘致 & 売上高	・希望投資誘致金額 KRW 1,000,000,000 / JPY 100,000,000 ・累積投資誘致金額 KRW 350,000,000 / JPY 35,000,000 ・売上高（2024年基準） KRW 910,000,000 / JPY 91,000,000

Memo

IMAGINUS Co.,Ltd.

IMAGINUS Co.,Ltd.は、国内および世界中の視聴者に向けたプレミアムコンテンツを企画・制作する独立系コンテンツスタジオです。

Imaginus

代表者	分野	投資段階
チェ・ジニ	放送、映画、バラエティ	Series B

事業紹介 (サービス／製品)	全世界でヒット可能なKコンテンツIPの開発（主にドラマ）
ターゲット市場 & 主要顧客	• TAM（総市場） - グローバル映像コンテンツ市場全体：OTT、放送、映画館を含む全世界のコンテンツ消費市場 - 2024年基準で1,000兆ウォン以上の規模（出典：Statista、PwC） • SAM（有効市場） - Kコンテンツおよび海外共同制作を基盤とするグローバル展開可能市場 - IMAGINUSの現在のターゲット市場：東アジア、東南アジア、北米、欧州 - 約50〜70兆ウォン規模（出典：IMARC、InvestKorea、Technavio） • SOM（アプローチ可能市場） - IMAGINUSが実際に目指す市場 - Kコンテンツおよびグローバル共同制作（例：韓国＋日本）による全世界向けの展開 - 年間13作品制作 × 1作品あたり約200億ウォンの売上を想定 - 2027年までに約2,600億ウォンの目標 • 主要顧客（ターゲット顧客層） グローバルOTT、韓国国内の放送局およびOTT、海外現地の放送局・スタジオ・OTTなど、B2Bを中心とした取引先
ビジネスモデル & 収益モデル	• B2C 子会社レーベル「About Film」を通じ、2025年・2026年に劇場映画を各1本公開予定。IMAGINUSは“プレミアムコンテンツスタジオ”としての独自ブランドを構築し、B2C事業の多角化を推進。 • B2B Netflix、Disney+とのオリジナル契約、大手スタジオ（例：Studio Dragon）との共同制作、グローバルスタジオ・放送局との企画開発契約を通じて、現地向けグローバルコンテンツを準備中。
強みと機会	• Strength（強み） Studio Dragon初代表のチェ・ジニによる実績あるリーダーシップ、国内トップクリエイター陣の確保、企画から資金調達・配信まで内製化された独立型スタジオ、日米などグローバル人材を基盤とした海外展開力。 • Opportunity（機会） Kコンテンツ（ドラマ・ウェブトゥーン・ゲームなど）に対するグローバル需要の継続、韓国×グローバル共同制作への関心拡大。
投資誘致 & 売上高	• 希望投資誘致金額 KRW 100億〜300億 / JPY 10億〜30億 • 累積投資誘致金額 KRW 500億 / JPY 50億 • 売上高（2024年基準） KRW 571億 / JPY57.1億

Memo

U-KNOCK 2025 in Osaka, Japan

MONSTER RYOT Corp.

MONSTER RYOT Corp.は、ウェブトゥーンコンテンツの企画・制作スタジオです。ストーリー、作画、グラフィック、デザインの各分野のスペシャリストによる安定した制作力を基盤に、優れた企画力で作品を成功に導きます。



代表者	分野	投資段階
コ・ジンホ	マンガ・ウェブトゥーン	Series A

事業紹介 (サービス／製品)	MONSTER RYOTは、オリジナルWebtoonの企画・制作を中心に、版權事業やマーケティング、グローバル配信を展開するコンテンツスタジオです。ストーリー、デザイン、グラフィックなど多分野の専門人材を結集し、作家と二人三脚でヒットIPを生み出す体制を構築。自社発のIPを基軸に、映画・ドラマ・ゲームなど多メディアへの展開を推進しています。 NAVER WEBTOONやKakao・ビッコマ、Rakutenなど複数の大手プラットフォームで配信実績を持ち、英語・タイ語・フランス語など多言語展開も積極的に実施。韓国のスタートアップ成長技術開発プロジェクト（TIPS）に採択されるなど、グローバル市場で注目を集める新鋭スタジオです。
ターゲット市場 & 主要顧客	• TAM（総市場） グローバルウェブトゥーン市場258億ドルのうち、アクションジャンルは約33%を占め、約85.65億ドル • SAM（有効市場） ネイバーウェブトゥーンが進出している国・地域（全体の87%）を対象とした市場規模：約74.67億ドル • SOM（アプローチ可能市場） ネイバーおよびカカオのプラットフォームにおけるターゲット市場：年間約59.95億ドル • 主要顧客（ターゲット顧客層） - ウェブトゥーンプラットフォーム男性向けアクション・ファンタジーやOL向け作品など、幅広い読者層に向け、IP連載契約による収益。 - IP二次パートナー映像化・ゲーム化契約に基づく契約金およびロイヤリティ収益。
ビジネスモデル & 収益モデル	• B2C - ウェブトゥーン作品読者向けに直接提供するオリジナルコンテンツ。男性向けアクション・ファンタジーやOL向け作品など、幅広いジャンルを展開。 - 単行本・グッズ販売 - 保有IPを活用した単行本・関連グッズを読者に提供し、直接収益を獲得。 - イベント・キャンペーンファン向けイベントやプロモーションを通じて、ブランド認知拡大と収益化を推進。 • B2B - ウェブトゥーンプラットフォーム制作IPを提供し、コンテンツ購入（IP買い取り）を行う顧客と連載・収益を共有。 - ゲーム・OTT企業 - 保有IPを基に、ゲーム化・映像化などの二次事業を展開し、ライセンス契約やロイヤリティ収益を獲得。 - グッズ・単行本販売 - 保有IPを活用したグッズや単行本の販売により収益を獲得。
強みと機会	• Strength（強み） - オリジナルIP制作力：トップクラス作家による幅広いジャンル対応 - 多様な収益チャネル：連載契約、単行本・グッズ販売、ゲーム化・映像化 - IP二次展開実績：映像化・ゲーム化契約による契約金・ロイヤリティ収益 - グローバル展開：日本を含む海外展開・ローカライズ対応 - 一貫体制：制作から事業化まで社内対応 • Opportunity（機会） - グローバルウェブトゥーン市場の継続的成長 - デジタル漫画市場の構造的転換 - プラットフォーム間でのIP獲得競争の激化 - IPを基盤とした二次コンテンツ（映像・ゲーム等）の需要増加 - AI技術の活用拡大による制作効率の向上
投資誘致 & 売上高	• 希望投資誘致金額 KRW 25億 / JPY 約2.6億 • 累積投資誘致金額 KRW 5億231万 / JPY 約5,218万 • 売上高（2024年基準） KRW 16億9,607万 / JPY 約1億7,815万

Memo

U-KNOCK 2025 in Osaka, Japan

Mr. Romance

Mr. Romanceは、OTTメディア時代に適した最高の価値を持つグローバル韓国コンテンツを制作する映画・ドラマ制作会社であり、2024年の最大ヒットシリーズ『ムービング』のIPを保有する制作会社です。



代表者	分野	投資段階
シム・セコン	放送	Pre-IPO

事業紹介 (サービス／製品)	Welcome, Miss Sunflower!
ターゲット市場 & 主要顧客	・ TAM (総市場) 約2,105億ドル グローバルドラマシリーズ市場の規模
	・ SAM (有効市場) 約1,030億ドル 非英語圏のグローバルドラマシリーズ市場の規模
	・ SOM (アプローチ可能市場) 約716億ドル Kドラマ市場の規模
	・ 主要顧客 (ターゲット顧客層) -
ビジネスモデル & 収益モデル	・ B2C 2024年、Amazon Prime Videoにて韓国ドラマ最大のヒット作となった『私の夫と結婚して』の原作者、シン・ユダム氏による待望の新作。また、『社内お見合い』などを手掛け、ロマンティックコメディ分野において卓越した演出力で知られるパク・ソンホ監督が演出を担当いたします。日本人女性と韓国人男性のラブストーリーを描き、グローバルに共感と呼ぶ題材で、世界中の視聴者を魅了し高視聴率を獲得することが期待されるロマンティックコメディ作品です。
	・ B2B グローバルOTT時代に最適化された制作会社Mr. Romanceの注目作であり、オリジナルIPを基盤とした多角的な展開による追加収益が見込まれます。
強みと機会	・ Strength (強み) Mr. Romanceは自社にグローバル配信チームを持ち、地域別の配信権販売が可能。
	・ Opportunity (機会) IPを活用したシーズン制制作および多様な二次ビジネスによる収益拡大のチャンス。
投資誘致 & 売上高	・ 希望投資誘致金額 KRW 50億 / JPY 5億
	・ 累積投資誘致金額 KRW 0 / JPY 0
	・ 売上高 (2024年基準) 約KRW 210億 / 約JPY 21億

Memo

U-KNOCK 2025 in Osaka, Japan

Mstoryhub Co.,Ltd

IPを基盤としたウェブ小説、ウェブトゥーン、ドラマ制作のエコシステムを構築しているコンテンツ制作の専門企業です。



代表者	分野	投資段階
イ・ギス	マンガ・ウェブトゥーン	Series B

事業紹介 (サービス／製品)	エムストーリーハブは、150作品以上のウェブトゥーンと800作品以上のウェブ小説IPを保有しており、国内外で多様な二次展開事業を展開しています。代表的なウェブトゥーン作品には、『再婚承認を要求します』『ありふれた憑依ものだと思った』などがあります。
ターゲット市場 & 主要顧客	• TAM（総市場） 16.83B USD（約168億3,000万ドル） • SAM（有効市場） 11.7B USD（約117億ドル） • SOM（アプローチ可能市場） 7.63B USD（約76億3,000万ドル） • 主要顧客（ターゲット顧客層） 全世界のウェブトゥーン読者（18～45歳）のうち、 月平均1,000円以上を有料課金するユーザー
ビジネスモデル & 収益モデル	• B2C ウェブ小説・ウェブトゥーンプラットフォーム （例：NAVERウェブトゥーン、カカオページなど）を通じたIP閲覧により収益を創出 • B2B 保有IPの二次展開（ライセンス・映像化・商品化等）による収益を創出
強みと機会	• Strength（強み） 150作品以上のウェブトゥーン、800作品以上のウェブ小説IPを保有 • Opportunity（機会） 日本のマンガ市場への本格進出 ― 日本市場向けストーリーIPの現地開発を推進中
投資誘致 & 売上高	• 希望投資誘致金額 KRW 5,000,000,000 / JPY 500,000,000 • 累積投資誘致金額 KRW 41,499,238,049 / JPY 4,149,923,805 • 売上高（2024年基準） KRW 15,902,399,511 / JPY 1,590,239,951

Memo

U-KNOCK 2025 in Osaka, Japan

Nemoz Lab Inc.

実物とデジタルコンテンツをICTで融合させて楽しむプラットフォーム
「ネモズアプリ」および「ネモアルバム」の開発・制作会社



代表者	分野	投資段階
チョン・スジン	音楽	Series A

事業紹介 (サービス/製品)	ネモアルバムとネモズアプリ さまざまな商品をICTで認証し、デジタルコンテンツを自分のスマートフォンで楽しむプラットフォーム「ネモズアプリ」および「ネモアルバム」を発売しました。 「プラットフォームアルバム」や「スマートアルバム」とも呼ばれるネモアルバムは、フォトカードなどのグッズで認証し、自分のスマートフォンでアルバムを聴くことができ、ファンダムから多くの支持を受けています。
ターゲット市場 & 主要顧客	・ TAM (総市場) 296億ドル ・ SAM (有効市場) 48億ドル ・ SOM (アプローチ可能市場) 3億ドル ・ 主要顧客 (ターゲット顧客層) -
ビジネスモデル & 収益モデル	・ B2C ネモアルバムおよび音源の販売 (オンライン・オフラインストア) ・ B2B アーティストのアルバム制作および事務所への納品
強みと機会	・ Strength (強み) 競合他社に対して唯一、SM、YG、JYPなどの韓国大手事務所のアルバム制作を手掛けている ・ Opportunity (機会) ネモアルバムのようなプラットフォームアルバムやスマートアルバムは、まだ韓国中心でのみ発売されており、グローバル展開の機会がある
投資誘致 & 売上高	・ 希望投資誘致金額 KRW 20億 / JPY 2億 ・ 累積投資誘致金額 なし ・ 売上高 (2024年基準) KRW 66億1,767万 / JPY 6億6,176万

Memo

U-KNOCK 2025 in Osaka, Japan

Pinkfong Japan, Inc.

The Pinkfong Companyは、映画やアニメシリーズ、音楽、コンサート、モバイルアプリ、ゲーム、ライセンス製品など、オンライン・オフラインを問わず幅広いコンテンツの制作・配信・サービスを行うグローバルファミリーエンターテインメント企業です。Pinkfong Japanは、日本市場での事業拡大を目的として設立されたThe Pinkfong Companyの現地子会社です。



代表者	分野	投資段階
チュ・ヘミン	アニメ・キャラクターライセンス	-

事業紹介 (サービス／製品)	The Pinkfong Companyは、『Pinkfong』『Baby Shark』『Bebefinn』など、世界的な実績を持つIPを制作・配信してきたグローバル・ファミリーエンターテインメント企業です。現在、25言語・6,000本以上のコンテンツを保有し、YouTube累計再生回数は1,000億回を超えています。 同社は、こうした検証済みの制作力とグローバルな配信インフラを基盤に、ハイティーン向けIP『MOONSHARK』およびノンバーバル・3D観察型コメディショートアニメ『SEALOOK』を通じて、新たなターゲット層への拡張を積極的に進めています。 『MOONSHARK』は、K-POPとファンタジー世界観を融合したストーリーベースのIPとして、楽曲リリース・ミュージックビデオ・ショートフォーム映像によるストーリー展開を通じて10～20代を中心としたファンダム形成を本格化しており、今回のアニメーションプロジェクトによってIPとしての事業領域をさらに拡大してまいります。 また、The Pinkfong Companyが保有するグローバルチャネル運営の実績とノウハウを基盤に、既に検証済みのファンダム形成力を活用し、IPの映像化・音楽・グッズ（MD）など多角的な事業展開を加速してまいります。	
ビジネスモデル & 収益モデル	[『MOONSHARK』 ミュージックアニメーションプロジェクト] ビジネスモデル 音楽 × アニメーション融合型IP戦略 - K-POPプロデューサーとの協業によるオリジナル楽曲リリース - シリーズアニメーション制作・展開によるストーリーテリング強化 - ショートフォームアニメーションによるZ世代・α世代へのグローバルリーチ - YouTubeなど既存のグローバルチャネルを活用した配信とファンダム形成 - MD（グッズ）、イベント、ライセンス、ゲーム等への二次展開	収益モデル 直接収益 - 音源リリース・ストリーミングによる収益 - YouTube等のデジタルプラットフォーム広告収益 二次収益 - MD・グッズ販売（ファッション、玩具、雑貨等） - ブランドコラボレーション・ライセンス料 - イベント・体験型プロモーションからの収益 - ゲーム・アプリ連動コンテンツによる収益化
強みと機会	『MOONSHARK』ミュージックアニメーションプロジェクトは、K-POPという世界的な成長ドライバーとアニメーションを融合したIPであり、グローバルZ世代・α世代を直接ターゲットにできる独自のポジショニングを有しています。K-POPプロデューサーとの協業によるオリジナル楽曲リリースやショートフォームアニメーション展開を通じて、迅速なファンダム形成と高い拡散力を既に実証しており、2025年9月現在でInstagramフォロワー4.7万人、YouTubeチャンネル登録者数8.4万人を達成するなど、初期成果も可視化されています。 さらに、ショートアニメーションの特性を活かし「参加型アイドルサバイバル」フォーマットを導入することで、実際のファン投票によってストーリーが展開される参加・拡散型モデルを構築し、グローバルファンダムのエンゲージメントを最大化してまいります。これにより、楽曲・プラットフォーム広告・MD・イベントなどマルチ収益源の創出機会を確保するとともに、K-POPのグローバルな成長トレンドを追い風に、北米・欧州へと訴求力を拡大できる潜在力を有しています。	
投資誘致 & 売上高	[『MOONSHARK』 ミュージックアニメーションプロジェクト] 希望投資誘致金額（49%）：19億円 売上発生時、出資持分比率に応じた分配 制作完了／ローンチ（2027年）後、2年以内にBEP達成を目標	

Memo

Polarfox Co., Ltd.

当社はウェブトゥーン制作を専門とし、ウェブ小説やグッズ事業も展開しているコンテンツ企業です。

POLARFOX

代表者	分野	投資段階
イ・スジ, アン・ジェグン	マンガ・ウェブトゥーン	Series A

事業紹介 (サービス／製品)	ウェブトゥーン
ターゲット市場 & 主要顧客	• TAM (総市場) 6,770億円 日本の漫画単行本、漫画雑誌、電子出版を含む総市場規模 • SAM (有効市場) 4,479億円 電子出版市場 • SOM (アプローチ可能市場) 1,300億円 • 主要顧客 (ターゲット顧客層) 20代～40代の読者層、特に女性読者
ビジネスモデル & 収益モデル	• B2C グッズ商品の販売 • B2B ウェブトゥーンおよびウェブ小説の企画・提供
強みと機会	• Strength (強み) ロマンスファンタジーや女性向けウェブトゥーンを多数保有・制作中。 安定した財務基盤により、短期・中期的な継続的制作活動が可能。 • Opportunity (機会) 日本市場への進出に向けた適任人材を積極採用中であり、 ウェブトゥーン制作に適した原作IPも多数保有。
投資誘致 & 売上高	• 希望投資誘致金額 KRW 5,000,000,000 / JPY 500,000,000 • 累積投資誘致金額 KRW 0 / JPY 0 • 売上高 (2024年基準) KRW 9,852,635,655 / JPY 985,263,565

Memo

U-KNOCK 2025 in Osaka, Japan

Rebel Corporation Inc.

Rebel Corporation Inc.は、ベトナムの作画スタジオと韓国の企画スタジオを通じて、構造的な優位性を達成しているグローバルウェブトゥーン制作会社です。



代表者	分野	投資段階
キム・ドンリン, チェ・ソンラク	マンガ・ウェブトゥーン	Series A

事業紹介 (サービス/製品)	韓国・ベトナムのクロスボーダーウェブトゥーンスタジオによるグローバル向け制作 自社IPの企画から制作・流通までを内製化した韓国・ベトナム連携のスタジオ体制により、 日・韓・北米向けのグローバルウェブトゥーンを展開中。 ネイバーウェブトゥーンで連載中の作品は各種ランキング上位にランクインしており、日本の制作会社との協業や出資・配信実績も保有。また、ベトナムでは自社運営のウェブ小説プラットフォームを通じて、継続的な原作IPの確保にも注力している。
ターゲット市場 & 主要顧客	• TAM (総市場) グローバルデジタルコンテンツ制作市場 (市場規模: 約35兆9,000億ウォン) • SAM (有効市場) グローバルウェブトゥーン市場 (市場規模: 約11兆600億ウォン) • SOM (アプローチ可能市場) 韓国国内ウェブトゥーン市場 (市場規模: 約2兆1,800億ウォン) • 主要顧客 (ターゲット顧客層) グローバルなウェブトゥーン消費者、およびウェブトゥーン制作会社・プラットフォーム事業者
ビジネスモデル & 収益モデル	• B2C オリジナルIPを活用したウェブトゥーンを制作・連載し、 グローバルプラットフォームにて収益化。ローカライズ連載による追加収益も見込む • B2B 制作会社・プラットフォームとの共同制作や外注、 映像化に伴うライセンス収益を通じて収益を確保。
強みと機会	• Strength (強み) ベトナム・韓国における社内制作体制 (企画〜仕上げ全行程) と多言語対応 (英語・日本語) により、高品質・短納期制作が可能。 • Opportunity (機会) グローバル制作会社・配信事業者との連携により、ローカライズ実績と共同制作プロジェクトを拡大中。
投資誘致 & 売上高	• 希望投資誘致金額 KRW 3,000,000,000 / JPY 300,000,000 • 累積投資誘致金額 KRW 9,200,000,000 / JPY 920,000,000 • 売上高 (2024年基準) KRW 241,134,055 / JPY 23,942,694

Memo

RING GAMES

RING GAMESは、2018年に日本を含むグローバルで年間売上3,500億ウォンを達成し、IPOの成功を収めたモバイルRPG『キングスレイド』の開発および事業を担当した制作陣によって設立されたゲーム開発会社です。



代表者	分野	投資段階
アン・ジンホン	ゲーム	Series A

事業紹介 (サービス/製品)	『アビスディア (ABYSSDIA)』 アニメスタイルのサブカルチャーキャラクターを集めて戦う、コレクション型アクションRPG。
ターゲット市場 & 主要顧客	• TAM (総市場) 約250億ドル • SAM (有効市場) 約40億ドル • SOM (アプローチ可能市場) 約2億ドル • 主要顧客 (ターゲット顧客層) 20代から40代の男性層が中心
ビジネスモデル & 収益モデル	• B2C ゲーム内課金を中心としたビジネスモデル (BM) • B2B グローバルパブリッシング契約を通じた開発資金の投資、レベニューシェア、IPを基盤としたOSMU (ワンソース・マルチユース)
強みと機会	• Strength (強み) 日本市場向けのアートスタイル、RPGジャンルとしての完成度と独自性を備えたゲームプレイ、ハイクオリティなローカライズ対応 • Opportunity (機会) 『キングスレイド』の日本市場での成功ノウハウ、パブリッシャーであるNHN PlayArts日本支社の支援体制
投資誘致 & 売上高	• 希望投資誘致金額 KRW 5,000,000,000 / JPY 500,000,000 • 累積投資誘致金額 KRW 14,100,000,000 / JPY 1,400,000,000 • 売上高 (2024年基準) KRW 11,234,264,281 / JPY 1,1235,000,000

Memo

U-KNOCK 2025 in Osaka, Japan

WEMAD Co., Ltd.

ロマンスジャンルに特化したドラマ制作会社です。



代表者	分野	投資段階
イ・ヒョヌク, キム・ヨンソン	放送	Series A

事業紹介 (サービス/製品)	『どこへ行くの？ イングガヨ！』 SBSの音楽番組『人気歌謡』の舞台裏とその周辺で繰り広げられる若者たちの恋愛、情熱、夢を描いた物語。
ターゲット市場 & 主要顧客	• TAM (総市場) 約13兆ウォン • SAM (有効市場) 約9兆ウォン • SOM (アプローチ可能市場) 約1兆ウォン • 主要顧客 (ターゲット顧客層) 全世界のロマンスドラマを好む女性視聴者
ビジネスモデル & 収益モデル	• B2C 全世界のロマンスドラマを好む女性視聴者 • B2B 全世界のショートフォームプラットフォーム
強みと機会	• Strength (強み) 韓国のロングフォーム・ロマンスドラマNo.1制作会社による企画・制作により、グローバルな女性視聴者をターゲットとしたショートドラマを展開 • Opportunity (機会) 不倫系中心の既存ショートフォームジャンルから脱却し、ロマンスドラマファンの女性層を狙った新たなショートフォーム企画・制作を推進
投資誘致 & 売上高	• 希望投資誘致金額 KRW 3,000,000,000 / JPY 301,956,679 • 累積投資誘致金額 KRW 2,000,000,000 / JPY 201,347,011 • 売上高 (2024年基準) KRW 12,786,441,208 / JPY 1,276,537,833

Memo

U-KNOCK 2025 in Osaka, Japan



発行日：2025年9月
発行元：韓国コンテンツ振興院
代表電話：1566-1114 / 061-900-6264
公式ウェブサイト：韓国コンテンツ振興院 (www.kocca.kr)
U-KNOCK運営事務局：www.uknockjp2025.com



Ministry of Culture, Sports
and Tourism

한국문화재단 **KOCCA**
KOREA CREATIVE CONTENT AGENCY