

# 2025年12月期 通期決算説明会資料

THECOO株式会社 東証グロース：4255

1. エグゼクティブサマリ
2. 会社・ビジネス概要
3. 2025年12月期 通期業績
4. 2026年12月期 通期業績予想
5. 2025年12月期 第4四半期業績
6. 【セグメント別】 2025年12月期 第4四半期業績
  - ファンビジネスプラットフォーム事業
  - デジタルマーケティング事業
7. Appendix

# 1. エグゼクティブサマリ

## 2025年12月期 通期業績の総括

- 対前年で増収増益を達成。営業利益、当期純利益ともに黒字で着地し業績大幅改善。

### 全社

利益改善の取り組みにより、前年比で増収増益を実現。販売管理費では売上拡大に向けて投資を行う一方、その他費用をコントロールし、営業利益は黒字で着地。

売上高	4,831百万円	+499百万円 (+11.5%)	(対前年)
営業利益	197百万円	+265百万円	(対前年)
当期純利益	174百万円	+243百万円	(対前年)

### ファンビジネス プラットフォーム事業

Faniconのファン数、アイコン数ともに堅調に推移。

ファン数	約41.2万人	+19.4%	(対前年)
アイコン数	約3.8千	+18.8%	(対前年)

### デジタルマーケティング 事業

取扱件数は減少したものの、案件単価は前年比で好調に推移。

インフルエンサーセールス取扱件数	△12.5%	(対前年)
案件単価	+4.0%	(対前年)

## 2. 会社・ビジネス概要

# “できっこない”に挑み続ける

なにかを達成するためには、挑戦し続けることが何よりも大切です。  
では、どこで挑戦するのか。

誰もたどり着いたことのない未踏分野こそが、私たちにとっての挑戦の場であると考えています。

「不可能だとされている」から未踏なのかもしれません。

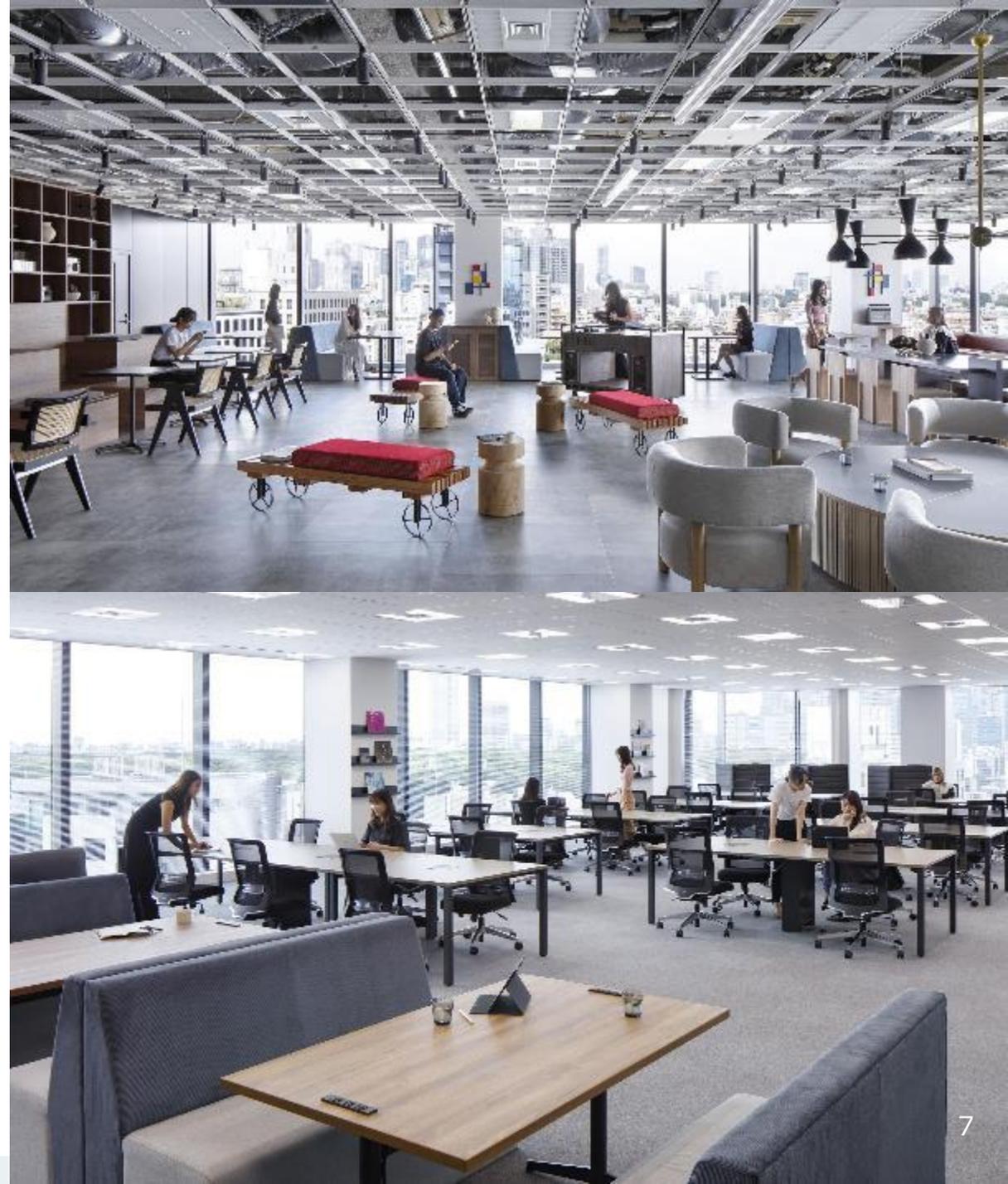
「常識では考えられない」から未踏なのかもしれません。

つまり“できっこない”という思い込みが、未踏を存在させているのです。

私たちはテクノロジーを活かして“できっこない”に立ち向かい、挑戦していく、企業・組織・人をめざします。

## 会社概要

会社名	THECOO株式会社（ザクー）
代表者	代表取締役CEO 平良 真人
設立	2014年1月
資本金	1億15百万円（2025年12月末現在）
上場日	2021年12月22日
所在地	東京都渋谷区神宮前2丁目34-17 住友不動産原宿ビル
役職員数	124名（2025年12月末時点）
事業内容	ファンビジネスプラットフォーム事業 デジタルマーケティング事業
決算期	12月
市場	東証グロース市場



## 2つの主力事業

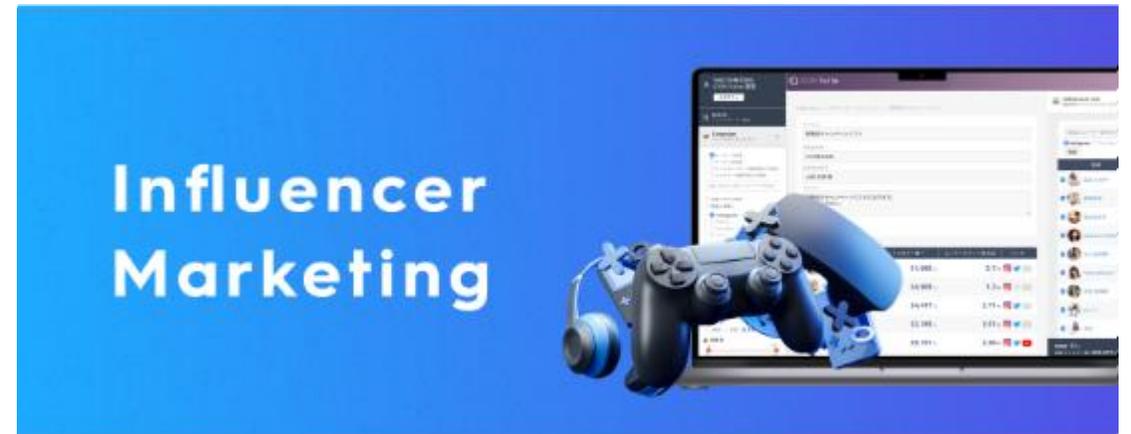
- BtoC、BtoB 2つの主力事業
- 相互にデータ、顧客基盤、ノウハウ等を共有



### ファンビジネスプラットフォーム事業

BtoC

WEB、Android、iOSで提供しているファンビジネスプラットフォーム“Fanicon”を運営。物販やチケット販売など、従来型のファンクラブの機能を搭載しつつ、チャットやライブ配信・オンラインくじ等、独自の機能を提供。



### デジタルマーケティング事業

BtoB

YouTuberやインスタグラマー等を活用したマーケティング支援を行う「インフルエンサーセールス事業」、運用型広告のコンサルティングを行う「デジタル広告事業」などを提供。



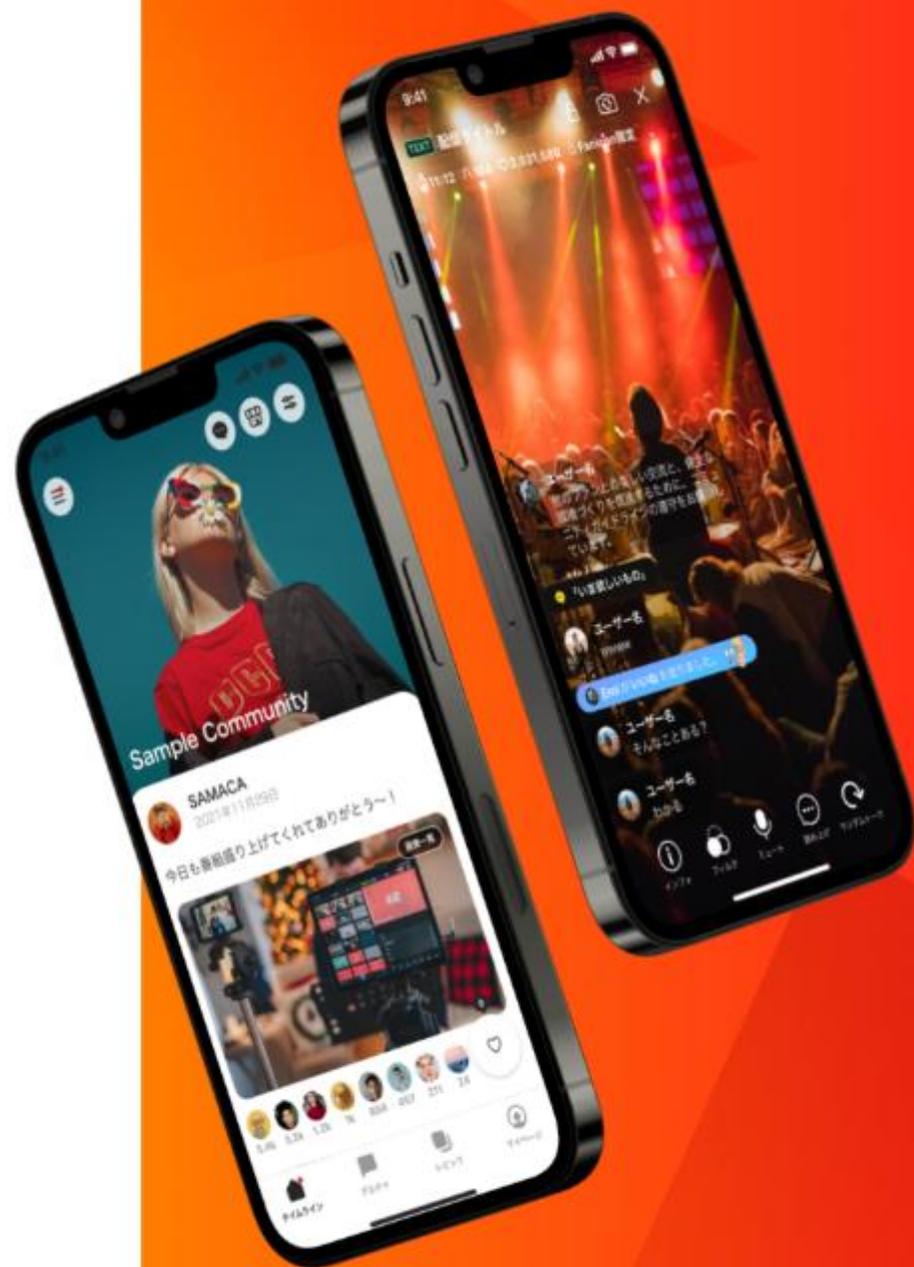
# 新時代のファンコミュニティ

双方向のコミュニティで、  
大好きな人を持続的に支援する。

Fanicon（ファニコン）はTHECOOが開発・運営する、完全有料制かつ、完全会員制のファンコミュニティアプリです。アーティストやインフルエンサーは「アイコン」と呼ばれ、アイコンの設立したコミュニティに、ファンが会費を払って入会します。

特徴は双方向性。従来のファンクラブでは、アイコンが用意した会報誌などのコンテンツを、ファンが一方向的に享受するだけでした。こうした一方向的な発信は、時にアイコンの稼働に負荷をかけ、本来の活動（音楽活動など）の時間を圧迫することにも繋がります。

Faniconはファンとアイコンが相互にコンテンツを発信できる仕組みを設け、真に持続的な活動を支援する場を目指しています。



## 2-4 なぜ完全有料制・完全会員制なのか

- オープンで無料であることが「一般的なサービス」である中、あえて会員制を選択する理由がある。
- 完全有料制、完全会員制にすることが、逆にロイヤリティを高め、持続可能な活動につながる。



### ファンを維持する

コンテンツを享受するだけの「ファン」から、同じコミュニティの一員に。帰属意識の高まりと共に、離脱率も下がります。



### 安定した収益基盤の確保

月額サブスクリプション形式の入会制度により、安定した収益基盤に。従量課金要素も多岐にわたり、収益の最大化が可能。



### 心理的安全性

完全有料制にすることで、熱量が高いファンだけが存在する空間を担保。安心して交流ができ、ファンの熱量が高まります。

## 2-5 ご利用中のアイコン一例（一部抜粋）

- アイドル、アーティスト、俳優、ミュージシャン、タレント、YouTuber、スポーツチーム、スポーツ選手、K-POPアイドルなど、幅広いカテゴリーのアイコンが開設。



MUCC



REAL AKIBA  
BOYZ



ジョシュ・  
ホーキンソン



つるの剛士



ホリエアツシ



高橋みなみ



access



小西成弥



高橋健介



はいだしょうこ



渡辺美里



與真司郎



はじめしゃちょー



須田亜香里



マリーゴールド



全日本プロレス



杉山清貴



YOKARO-MON



小野寺太志



りんご娘



高本彩花



宮川大聖



LOUDNESS

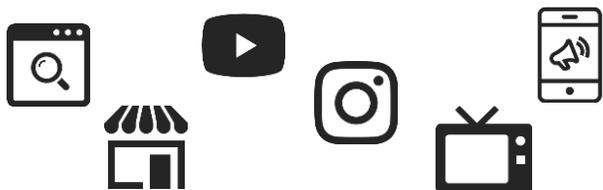


水野美紀

## 【デジタルマーケティング事業】 インフルエンサーセールス事業・デジタル広告事業

- SNS全盛の昨今、企業、ブランドがビジネスの成長を実現するためには、時代にあわせたSNSマーケティングの取り組みが必須。THECOOはSNS時代に対応する広告事業として、インフルエンサーマーケティング、デジタル広告で企業のマーケティング活動を支援。

### SNSの消費者行動を中心にした プロモーション戦略の立案



若者世代は主にSNSを通じて情報を収集しています。この世代の消費者行動を深く理解し、それを基にSNS中心のプロモーション戦略を策定します。

### インフルエンサーマーケティングの エンゲージカ × デジタル広告のリーチ力を組み合わせる



SNS世代は膨大な情報を受け取るため、従来の広告だけでは態度変容を促すのが難しくなっています。インフルエンサーとファンの上に築かれた熱烈な関係性を活かしたインフルエンサーマーケティングを既存の広告戦略と組み合わせることで、相互に効果を向上させます。

# 【デジタルマーケティング事業】インフルエンサーセールス事業の特徴

- インフルエンサーマーケティングのエージェントとして、広告主・広告代理店の要望に合わせてインフルエンサーマーケティングの企画～実行までをサポート。
- 自社が運営するインフルエンサープランニングツール\*等を活用した、データドリブンな提案を実践。
- インフルエンサーを常時3,000名以上ネットワークングし、柔軟な提案が可能。

## データによる定量的なキャストイング

検索データベースにより  
最適なインフルエンサーを定量的に判断



iCON Suite

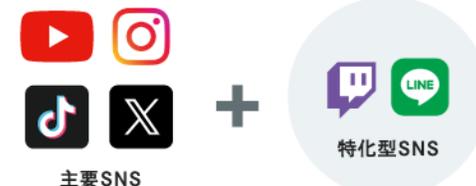
## さまざまなカテゴリに対応

主要なカテゴリ以外にもさまざまなカテゴリでの実施経験



## 主要SNS+特化型SNS

主要なSNSだけでなく、特化型SNSもすべてカバー



## 専任担当による定性的なサポート

データだけでは難しい知見とトレンドを把握した専任担当者



## 幅広いキャストイング

事務所所属や個人インフルエンサーはもちろん、  
芸能事務所もキャストイングが可能



## 独自の市場・競合調査

独自データで他社がどのような施策を行っているか調査可能



\* iCON Suite (アイコンスイート) =約330,000件のインフルエンサーデータを保有し、外部にもサービス提供。  
<https://lp.icon-suite.com/>

### 3. 2025年12月期 通期業績

## 【全社】2025年12月期 通期業績PL

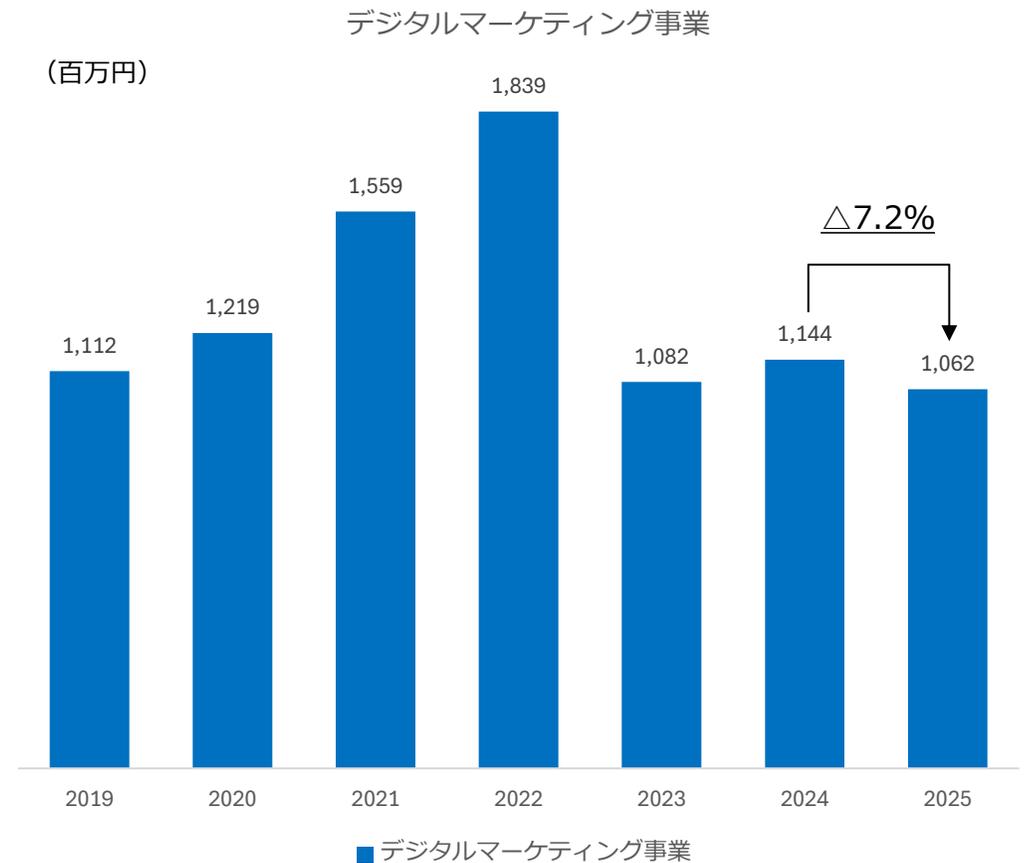
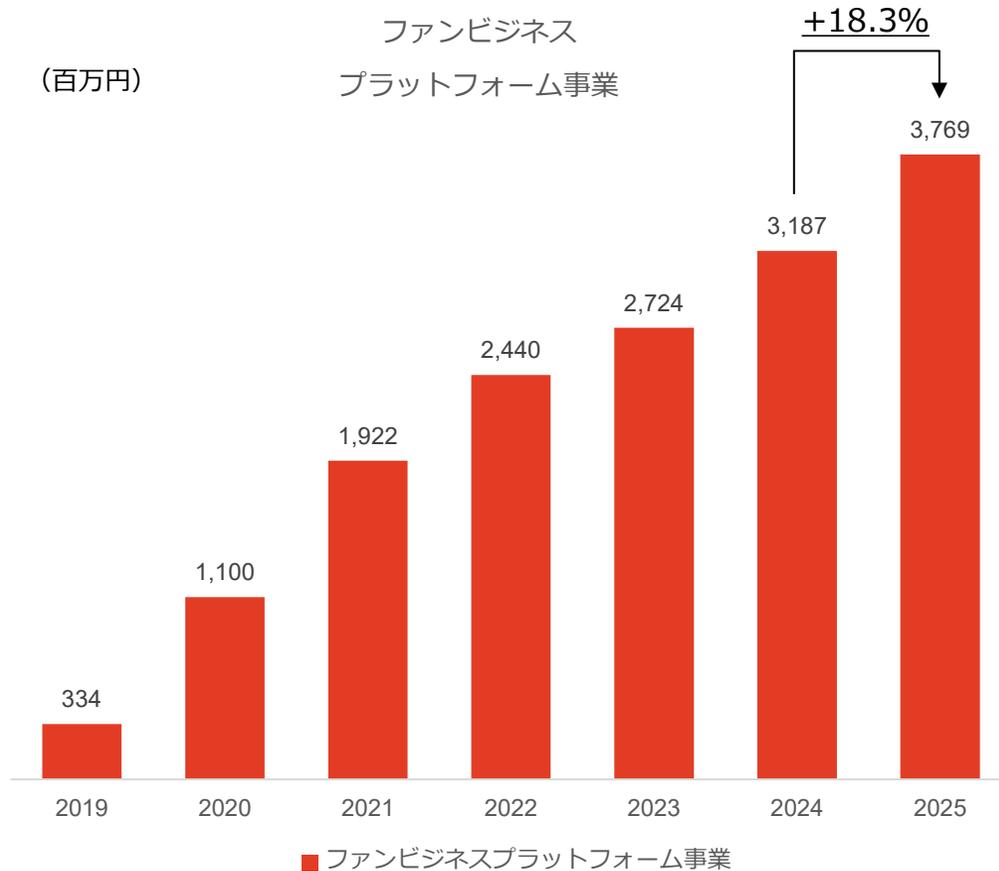
- ファンビジネスプラットフォーム事業が成長し、売上高 +499百万円 売上総利益 +397百万円（対前年）
- 両事業ともに利幅改善の取り組みにより 営業利益 +265百万円、当期純利益 +243百万円（対前年）

(百万円)	2025年12月期	前年2024年12月期	
	実績	実績	YoY
売上高	4,831	4,331	11.5%
ファンビジネスプラットフォーム事業	3,769	3,187	18.3%
デジタルマーケティング事業	1,062	1,144	△7.2%
売上総利益	2,229	1,831	21.7%
売上総利益率	46.1%	42.3%	3.86Pt
販売管理費	2,032	1,899	7.0%
営業利益	197	△68	-
ファンビジネスプラットフォーム事業	294	57	415.8%
デジタルマーケティング事業	△97	△125	-
経常利益	215	△63	-
当期純利益	174	△69	-

## 事業別通期売上高推移

デジタルマーケティング事業は採算性見直しを進め、売上は減少したものの、売上総利益は改善。

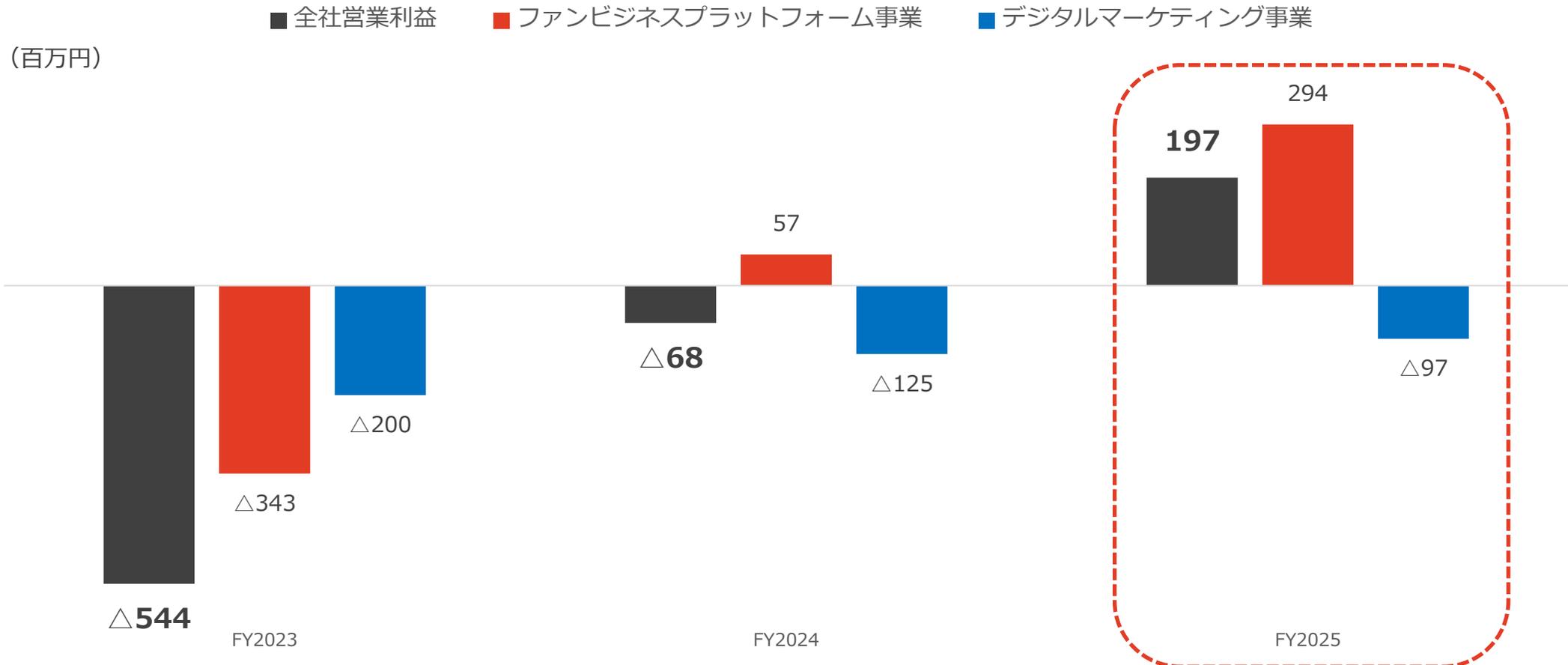
- ファンビジネスプラットフォーム事業：売上高 +582百万 +18.3% (対前年)
- デジタルマーケティング事業：売上高 △82百万 △7.2% (対前年)



## 事業別通期営業利益推移

両事業ともに利幅改善を行い、販売管理費のコントロールをしたことで、全社での黒字化を達成。

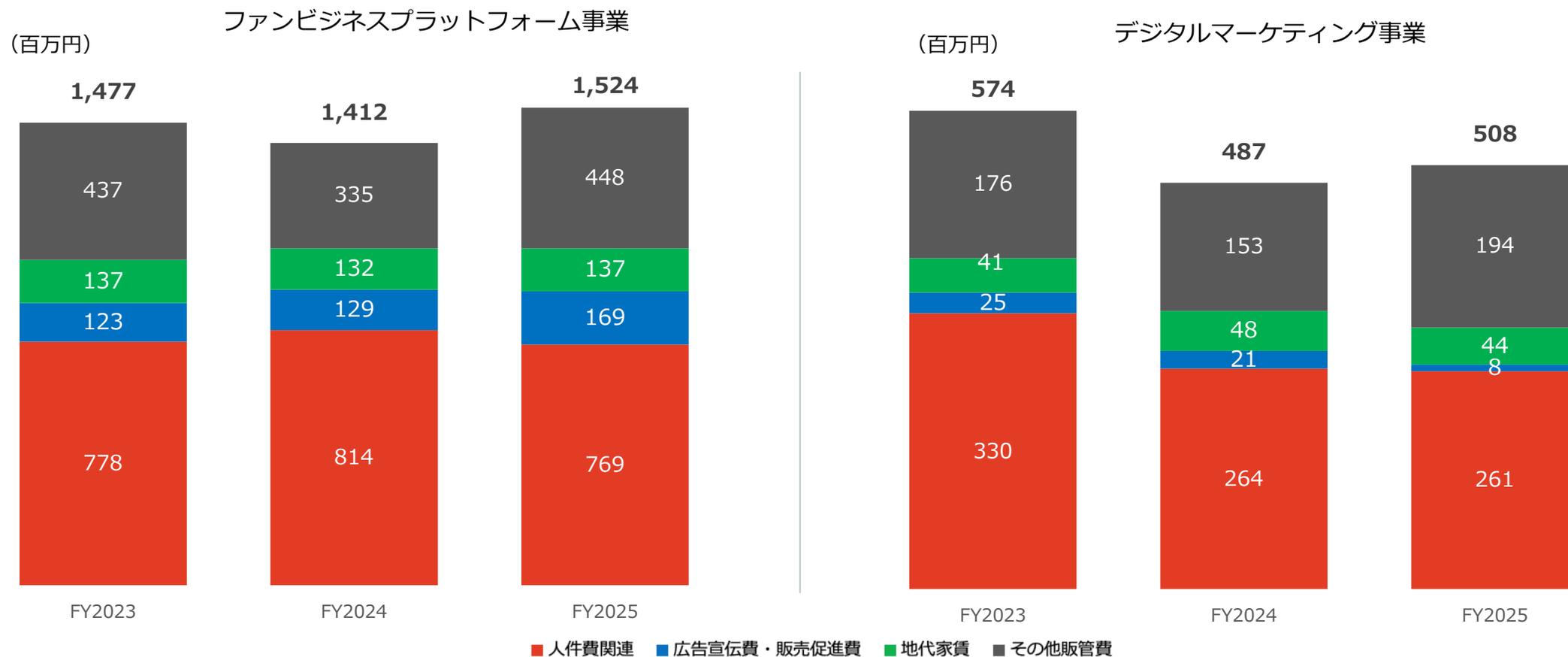
- ファンビジネスプラットフォーム事業：営業利益 +237百万円（対前年）
- デジタルマーケティング事業：営業利益 +28百万円（対前年）



## 事業別通期販売管理費

売上拡大に向けた成長投資の実行と、人件費等の費用コントロールを行い、適正に推移。

- ファンビジネスプラットフォーム事業：1,524百万円 +111百万円 +7.8% (対前年)
- デジタルマーケティング事業：508百万円 +21百万円 +4.3% (対前年)



## 方針

## 【ファンビジネスプラットフォーム事業】

- さらなるファン数増加のため、大型アイコン獲得に注力するとともに、費用構造の見直しを行うことで利益改善を推進する。

## 【デジタルマーケティング事業】

- 新たなインフルエンサーを発掘し、ネットワークを構築。クライアントに対して更なる付加価値を創出し、利益改善を推進する。

## 進捗

- アイコンのファン数増加、付加価値向上に伴うプライシングの最適化を通じて、利益額の増加および利益率が大幅に向上。

- クライアントニーズに即した施策提案により付加価値を創出し、利益額の増加および利益率の改善を実現。



## 4. 2026年12月期 通期業績予想

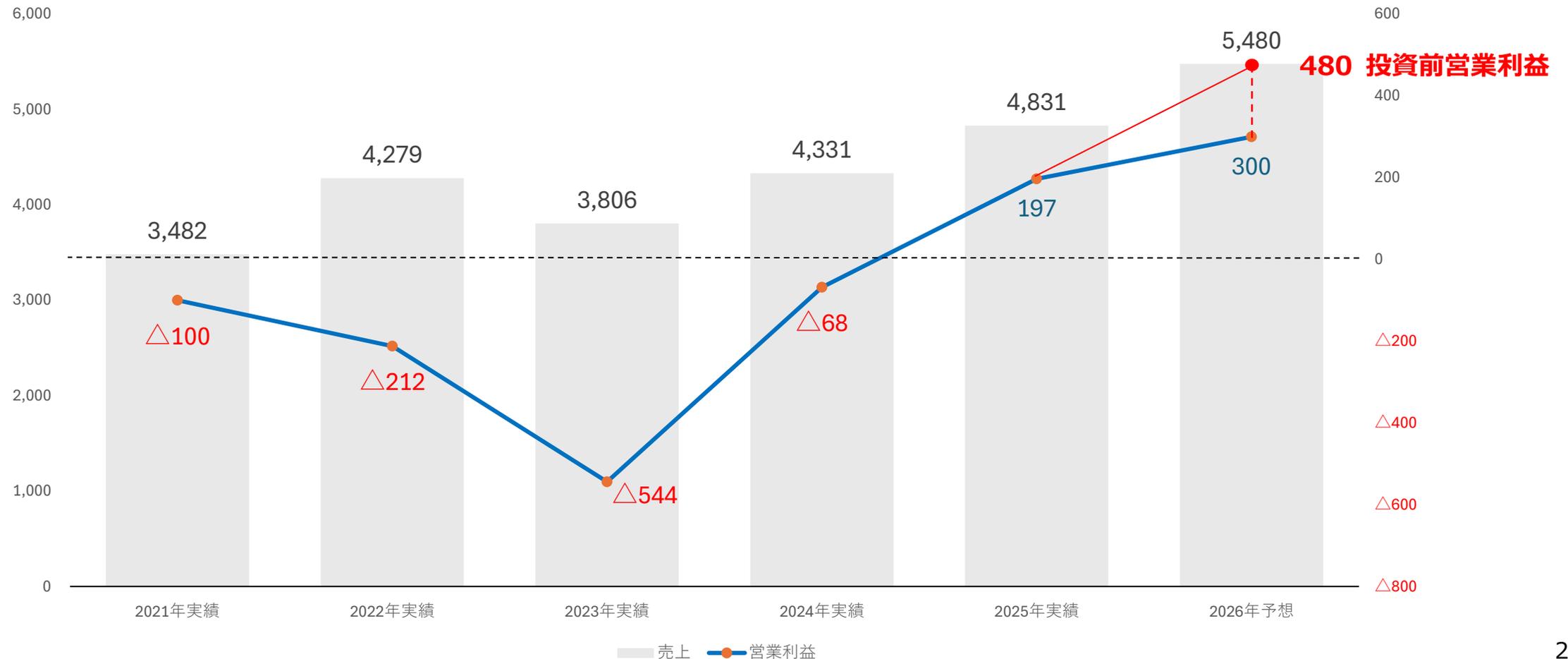
## 【全社】2026年12月期 通期業績予想

- 両事業における売上拡大を前提に、売上高5,480百万円の達成を目指すとともに、新規サービスの探索活動及び追加販路の開拓への投資を推進する計画。
- 投資前の営業利益において480百万円を確保した上で、利益成長のバランスを見ながら、将来に向けた成長への積極的な投資も進める方針。

(百万円)	2025年12月期通期実績		2026年12月期通期予想		増減額	YoY
	金額	構成比	金額	構成比		
売上高	4,831	100.0%	5,480	100.0%	648	113.4%
投資前営業利益	—	—	480	8.8%	—	—
営業利益	197	4.1%	300	5.5%	102	152.2%
経常利益	215	4.5%	300	5.5%	84	139.1%
当期純利益	174	3.6%	250	4.6%	75	143.3%

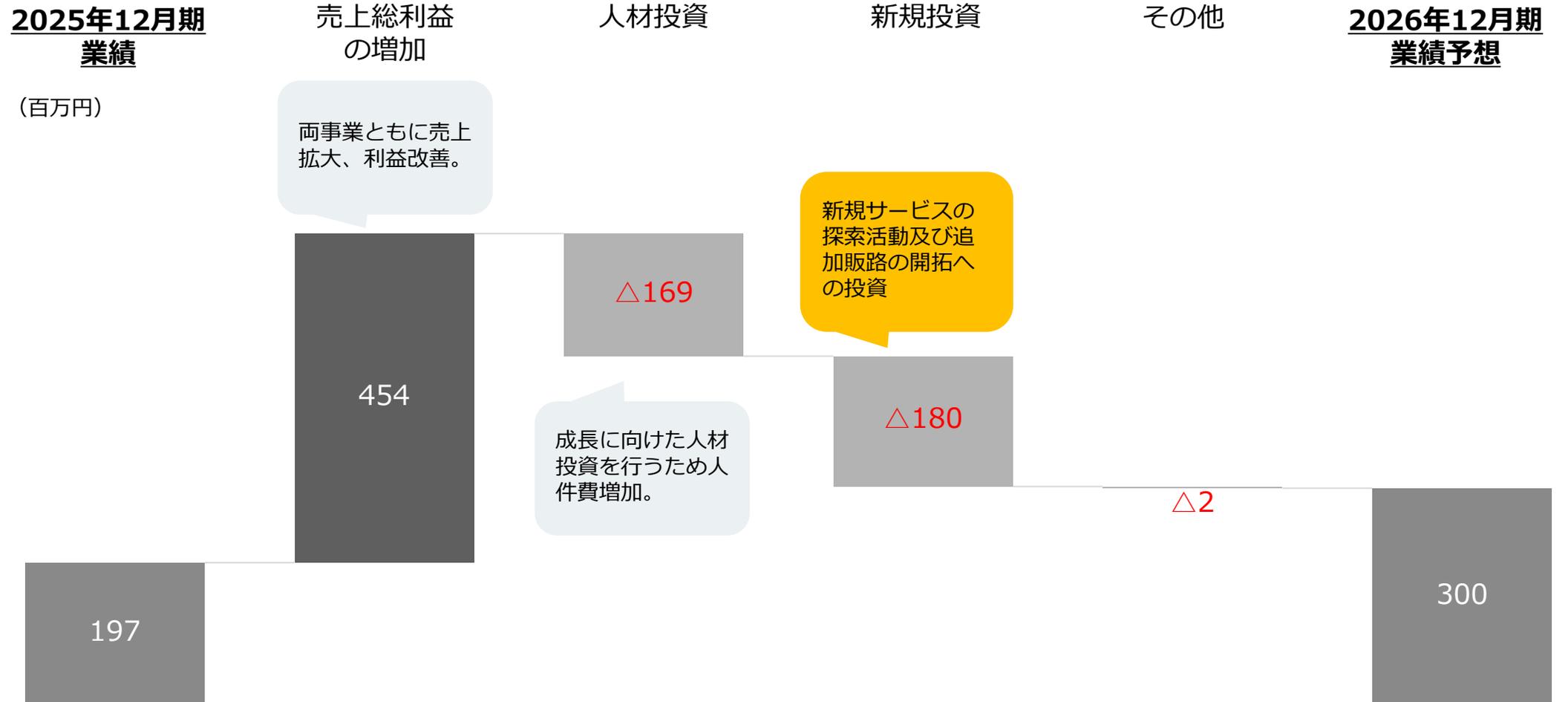
## 【全社】通期業績予想推移

創業以来、成長を優先した先行投資を行い事業拡大を進める過程で、2023年には一時的に収益性が低下したが、2024年の業績改善と2025年からの経営基盤再構築により、収益構造の転換と黒字化を実現。2026年は、再構築した経営基盤を軸に「成長加速フェーズ」へと移行し、180百万円の投資を実行予定。



## 【全社】2026年12月期予想営業利益

- 両事業ともに売上拡大、利益改善を目指す。成長に向けた人材投資、新規サービスの探索及び追加販路の開拓への投資を行っていく。



## 【全社】2026年12月期方針

- これまでの改善プロセスを活かした高収益体質への転換。事業を通じて創出した利益を、中長期的な企業価値向上に直結する領域へ積極的に投資を行い、持続的な成長に向けた土台作りを推進。

### ファンビジネスプラットフォーム事業

- ファン数拡大のドライバーとして新規アイコンの獲得を強化し、並行して費用構造の見直しによる利益改善を進める。さらに中長期の成長に向けた新たなプロダクト創出に取り組む。

### デジタルマーケティング事業

- 利益率を維持しながら利益規模の拡大を実現するため、大口顧客・新規顧客の獲得に向けた組織基盤の構築と営業力の強化に注力する。

## 5. 2025年12月期 第4四半期業績

## 【全社】 2025年12月期 第4四半期業績PL

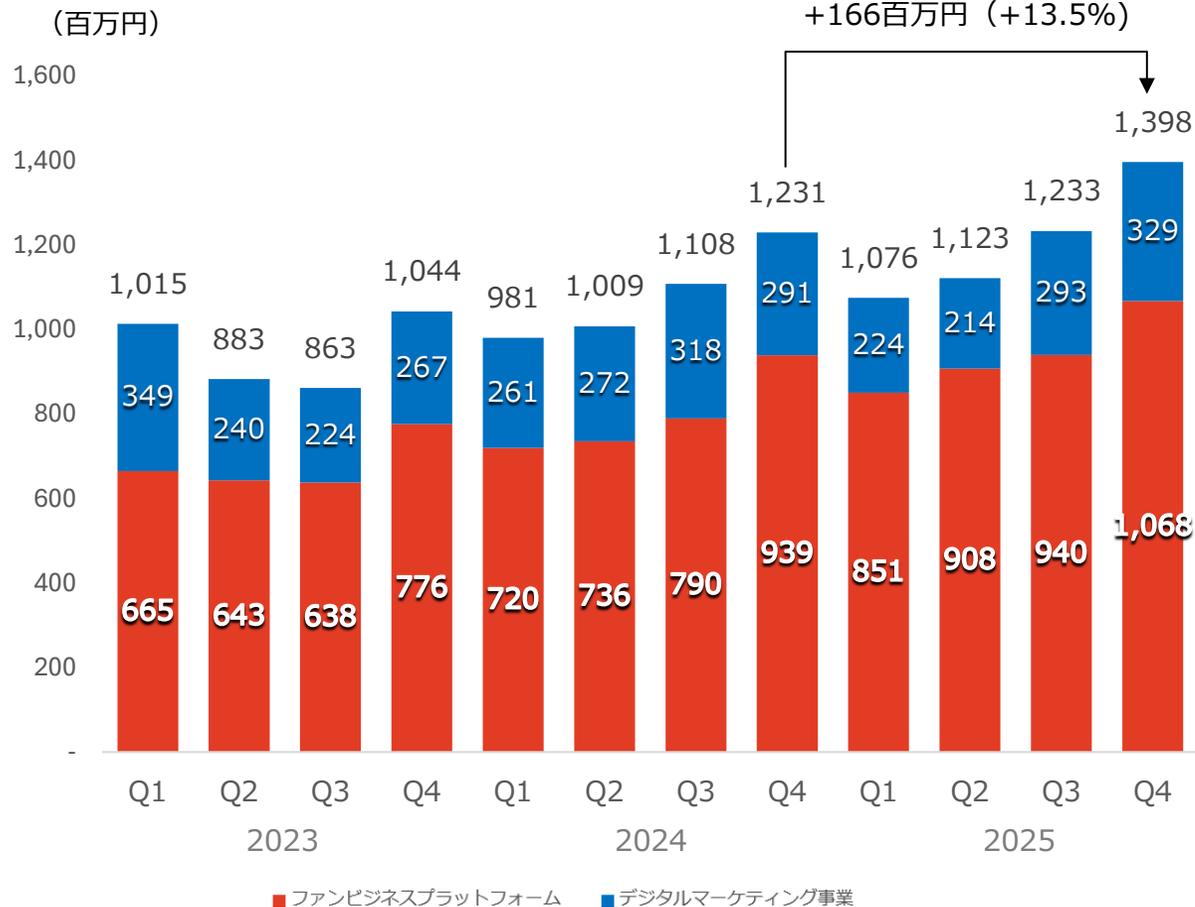
- 両事業が順調に推移し、売上総利益は前年同四半期比で15.9%増と伸長。加えて既存サービスの成長投資および追加販路の探索に伴い販管費が増加したものの、営業利益は黒字で着地。

(百万円)	FY2025-Q4 (2025年10月 - 12月)					FY2025-Q4までの累計 (2025年1 - 12月)		
	実績	前年同四半期比		前四半期比		実績	前年同期比	
		実績	YoY	実績	QoQ		実績	YoY
売上高	1,398	1,231	13.5%	1,233	13.3%	4,831	4,331	11.5%
売上総利益	648	559	15.9%	595	9.0%	2,229	1,831	21.7%
売上総利益率	46.4%	45.4%	0.96Pt	48.3%	△1.87Pt	46.1%	42.3%	3.86Pt
販売管理費	574	476	20.6%	496	15.8%	2,032	1,899	7.0%
営業利益	73	82	-	99	△25.4%	197	△68	-
経常利益	77	86	-	106	△26.9%	215	△63	-
当期純利益	63	80	-	84	△24.8%	174	△69	-

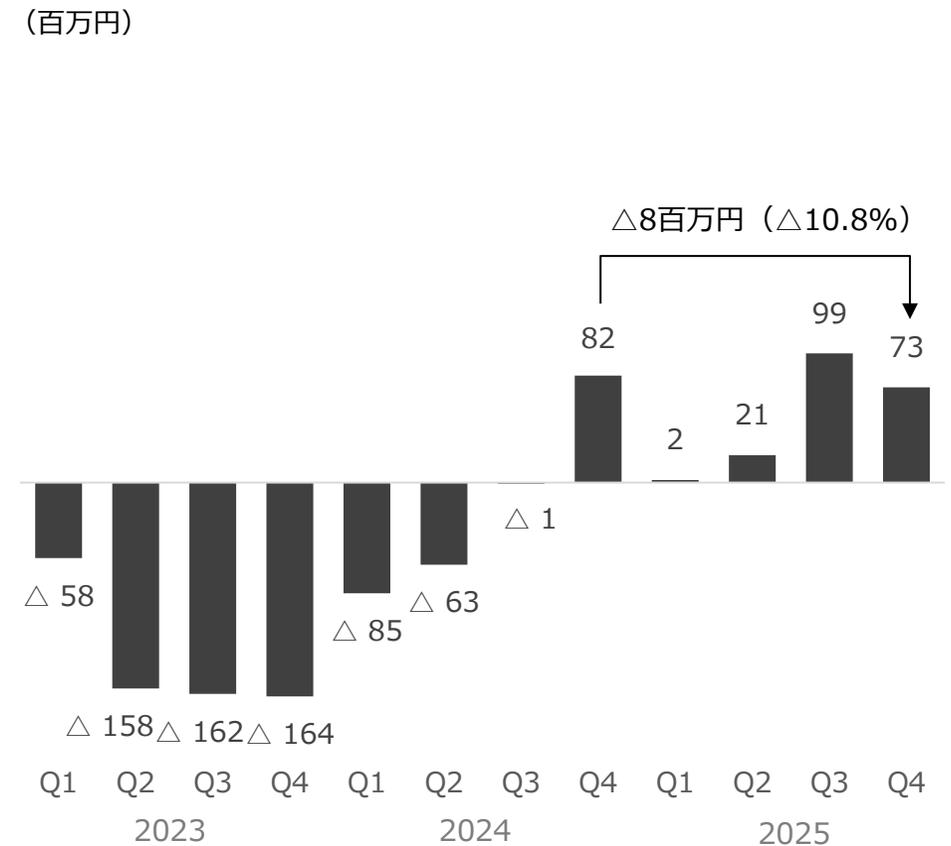
## 【全社】 四半期売上高・営業利益推移

- 第4四半期 売上高 : 1,398百万円 +166百万円 +13.5% (対前年同四半期)
- 第4四半期 営業利益 : 73百万円  $\Delta$ 8百万円  $\Delta$ 10.8% (対前年同四半期)、四半期黒字で推移。

### 事業別四半期売上高



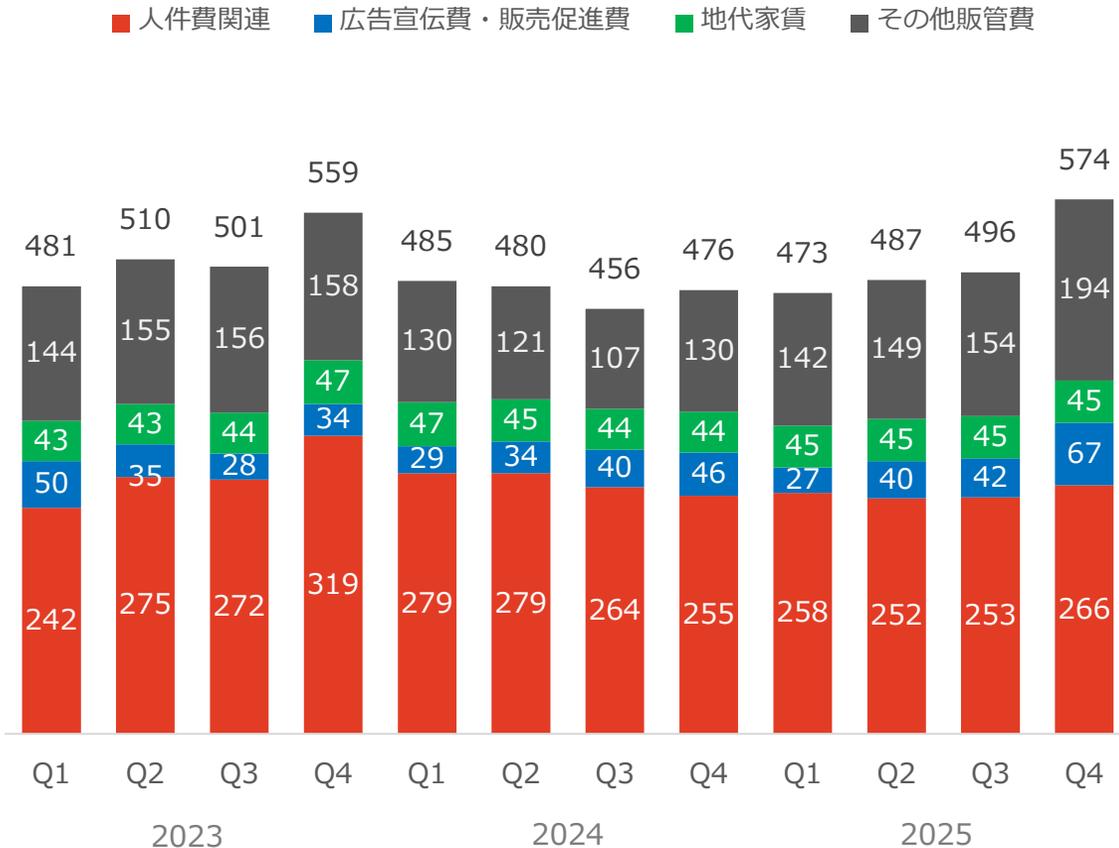
### 四半期営業利益



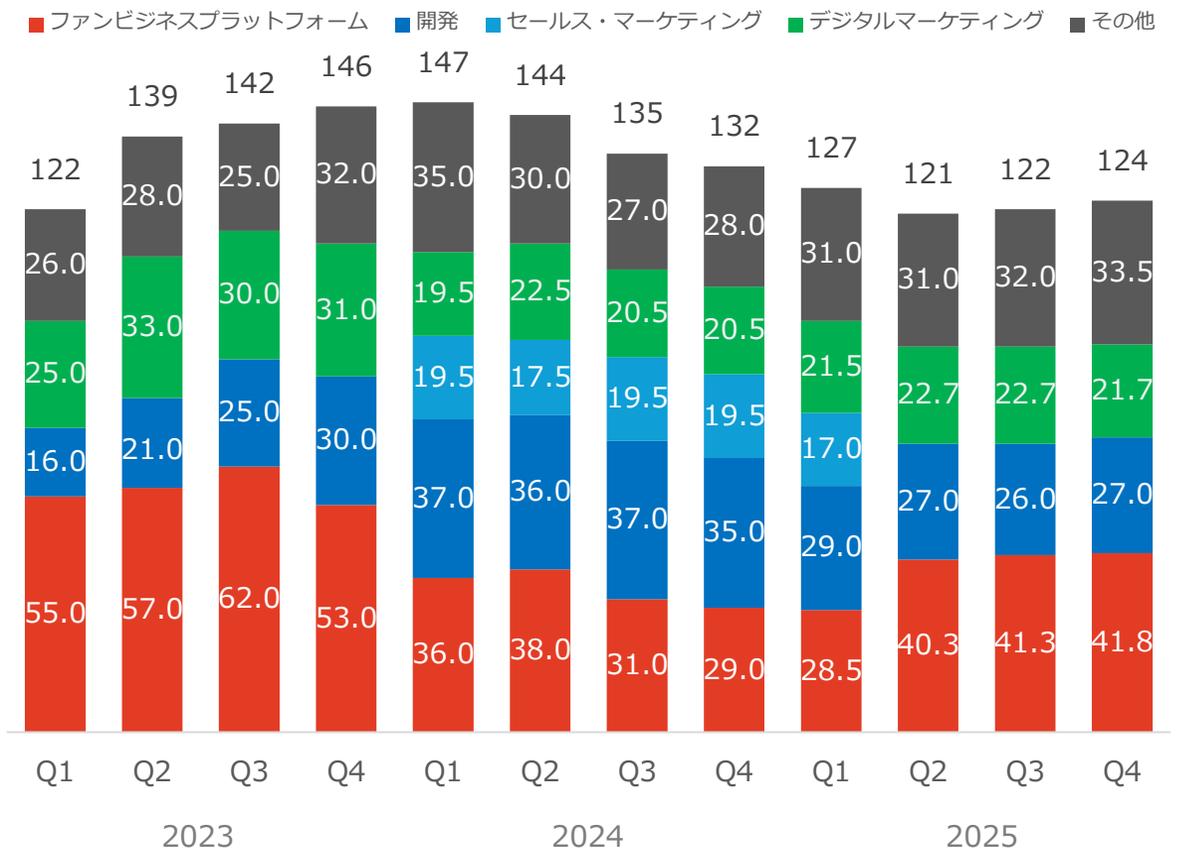
## 【全社】 販売管理費・役職員数

- ・ 売上拡大に向けて投資を行う一方、その他の販管費を抑制し、適正に推移。
- ・ 事業成長を見据えた人員採用を継続。

### 販売管理費



### 役職員数



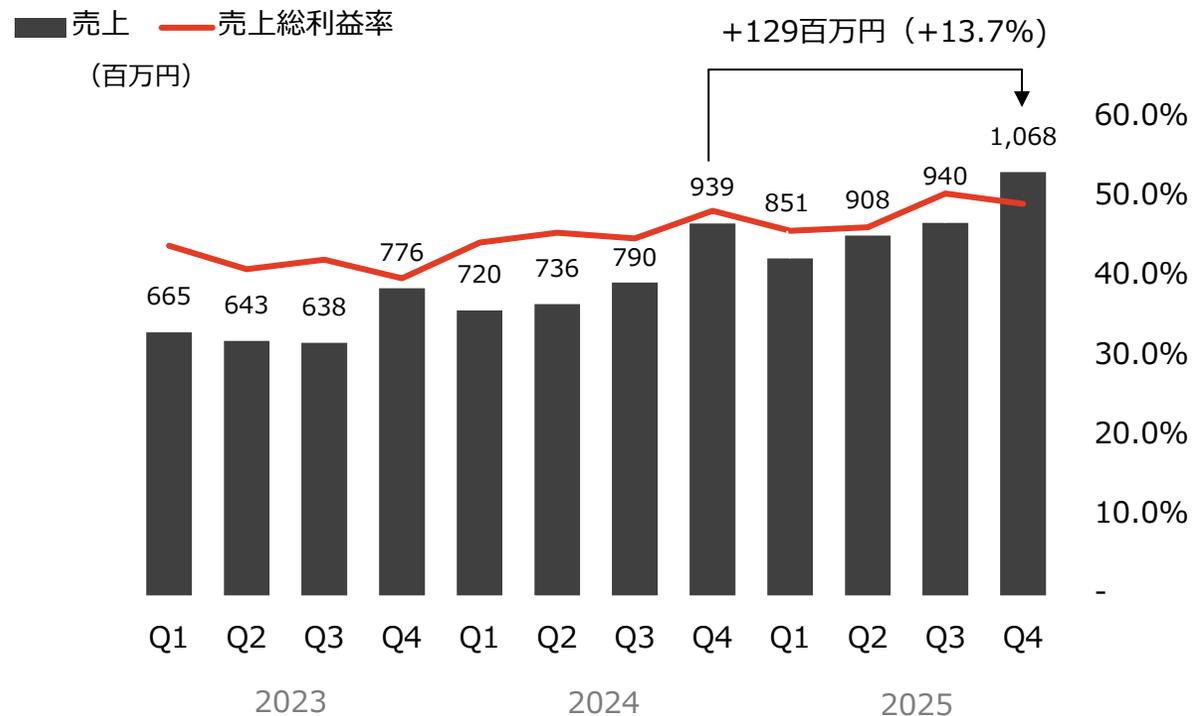
**6. 【セグメント別】 2025年12月期 第4四半期業績**  
**-ファンビジネスプラットフォーム事業**

## 【ファンビジネスプラットフォーム事業】 四半期売上高・売上総利益率、営業利益

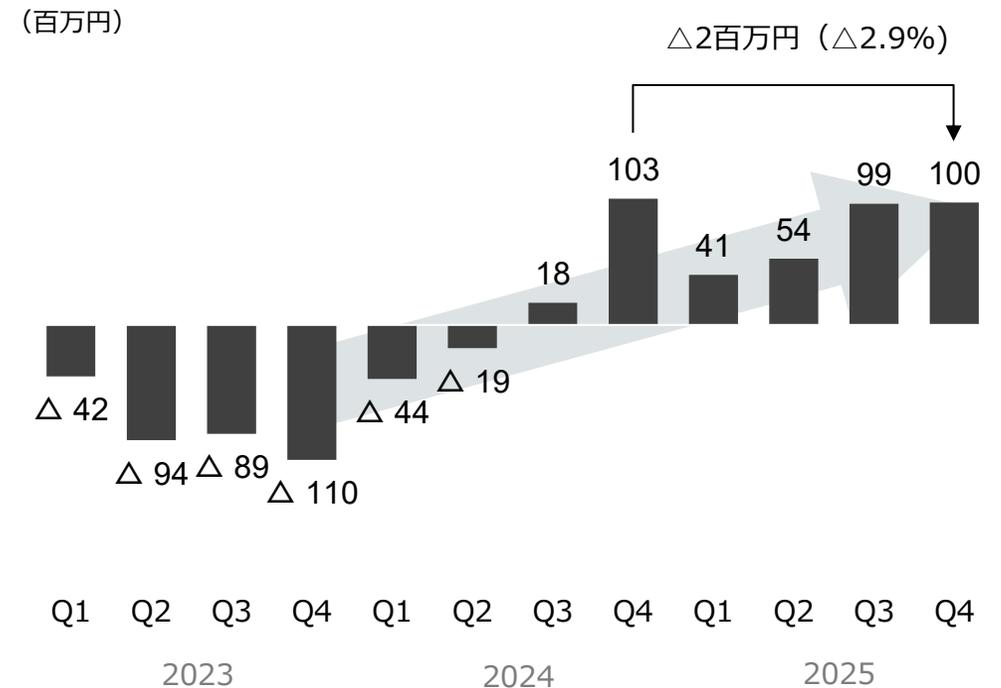
売上および売上総利益が前年同四半期で増収増益を達成し、営業利益は順調に推移。

- 第4四半期 売上高 : 1,068百万円 +129百万円 +13.7% (対前年同四半期)
- 第4四半期 営業利益 : 100百万円  $\Delta$ 2百万円  $\Delta$ 2.9% (対前年同四半期)

### 四半期売上高・売上総利益率



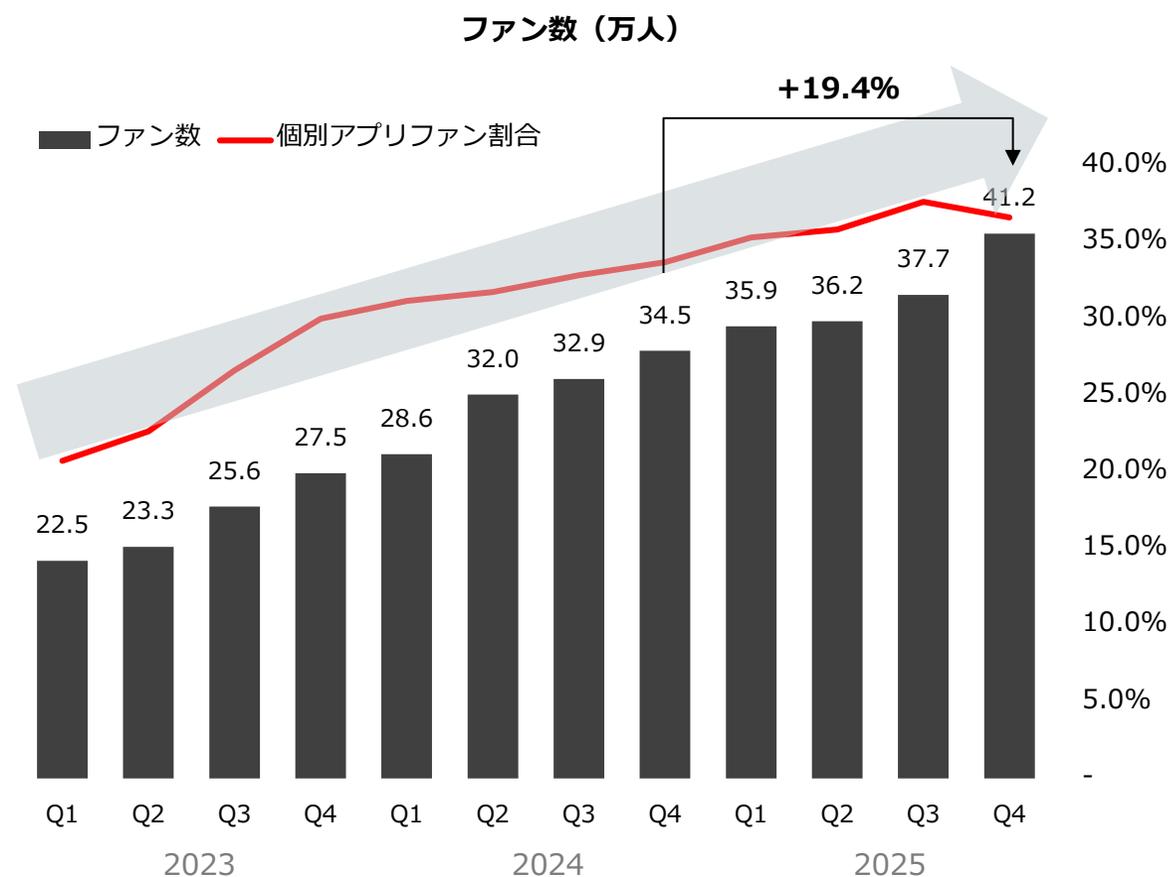
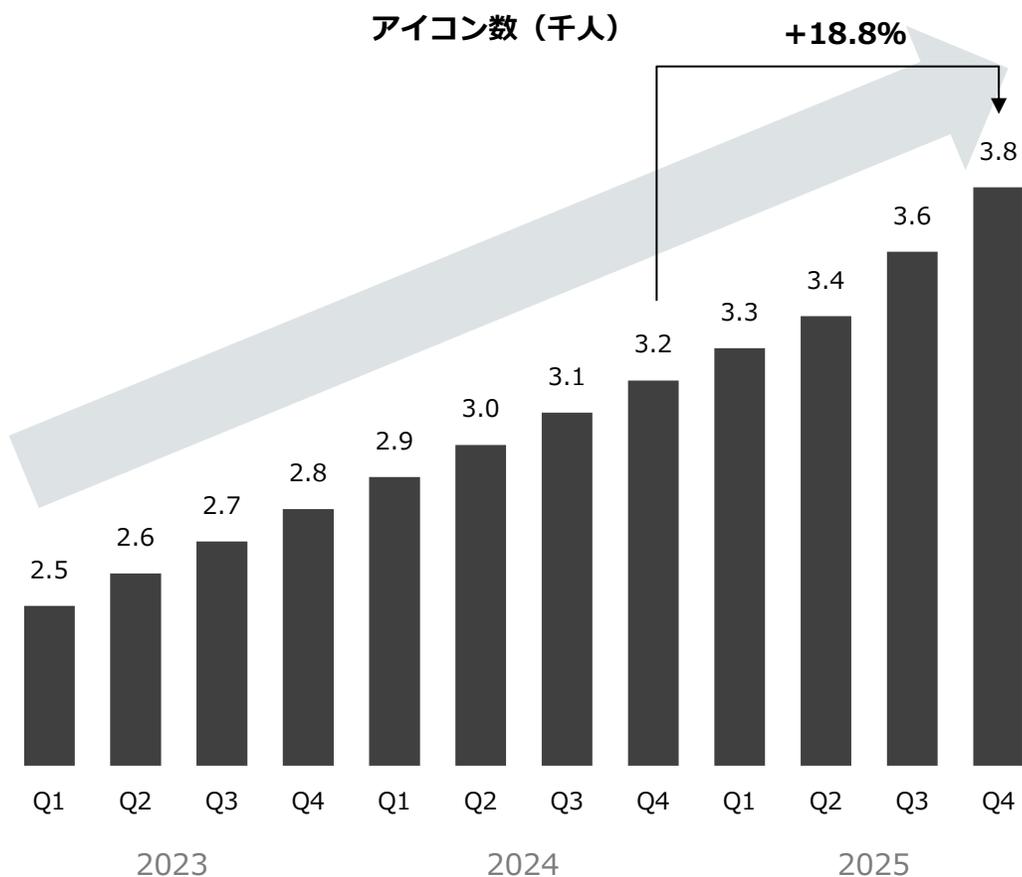
### 四半期営業利益



## 【ファンビジネスプラットフォーム事業】 KPI : アイコン数、ファン数

新規アイコンの獲得がファン数の伸びを牽引。

- アイコン数 : 約3.8千 +18.8% (対前年同四半期)
- ファン数 : 約41.2万人 +19.4% (対前年同四半期)



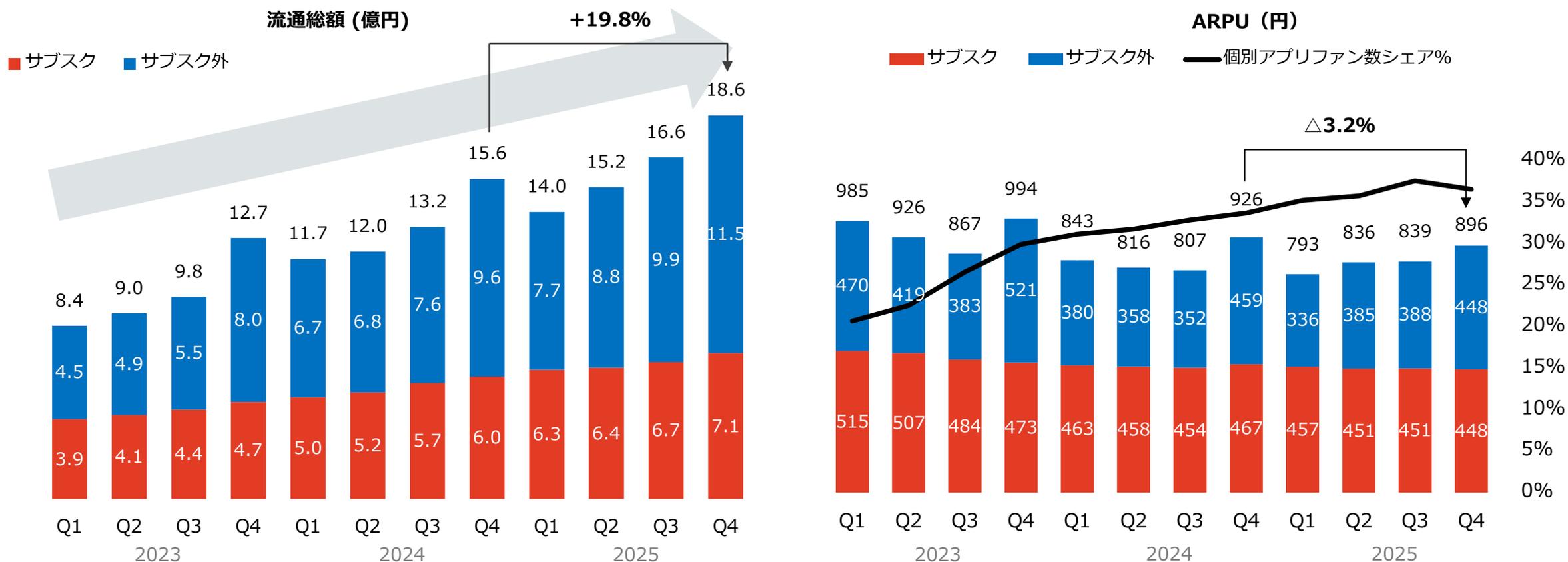
\*個別アプリ: 「Fanicon」同等の機能を持つ別のアプリをOEM提供しているもの。

## 【ファンビジネスプラットフォーム事業】 KPI：流通総額、ARPU

サブスク・サブスク外ともに好調に推移し、流通総額は順調に拡大。

- 流通総額：18.6億円、+19.8%（対前年同四半期）
- ARPU：896円、△3.2%（対前年同四半期）、全ファン数に占める個別アプリのファン数増加によって下降傾向

\*Fanicon は総売上を計上。個別アプリは手数料のみを売上として計上。



\*個別アプリ：「Fanicon」同等の機能を持つ別のアプリをOEM提供しているもの。

**6. 【セグメント別】 2025年12月期 第4四半期業績**  
**-デジタルマーケティング事業**

## 【デジタルマーケティング事業】 四半期売上高・営業利益

採算性強化により収益性は改善した一方、既存サービスの成長投資および追加販路の探索により、営業利益は一時的に減少し、前年同四半期比で△6百万円となった。

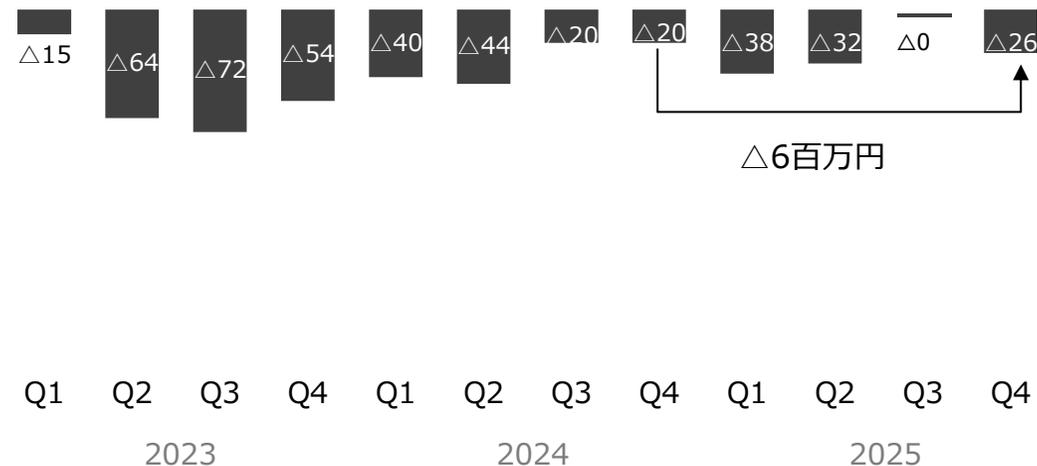
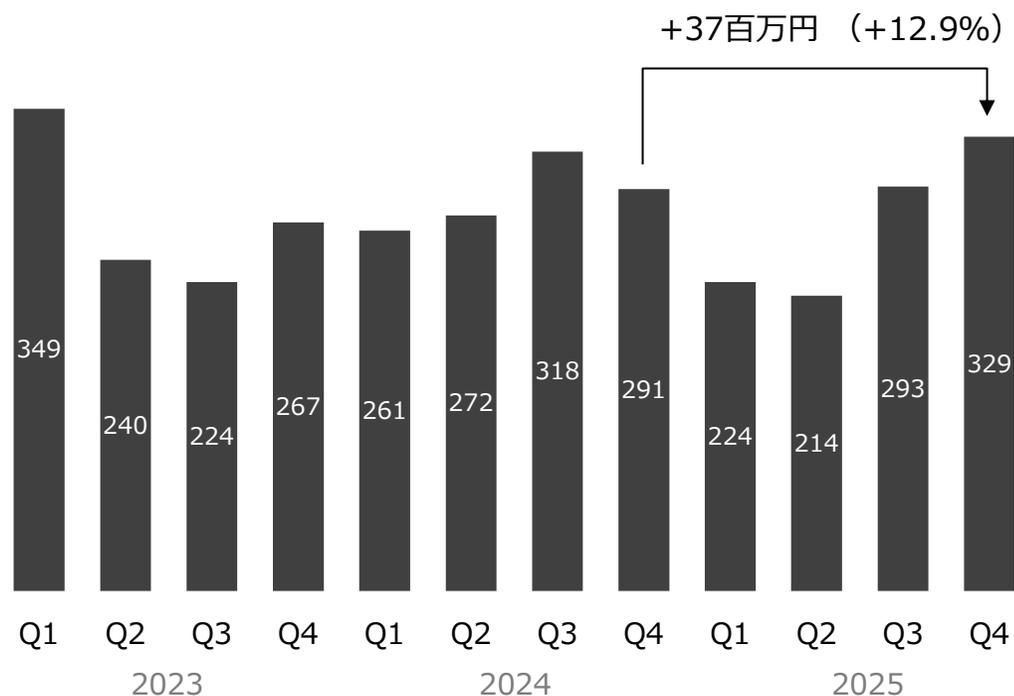
- 第4四半期 売上高 : 329百万円 +37百万円 +12.9% (対前年同四半期)
- 第4四半期 営業利益 : △26百万円 △6百万円 (対前年同四半期)

(百万円)

四半期売上高

(百万円)

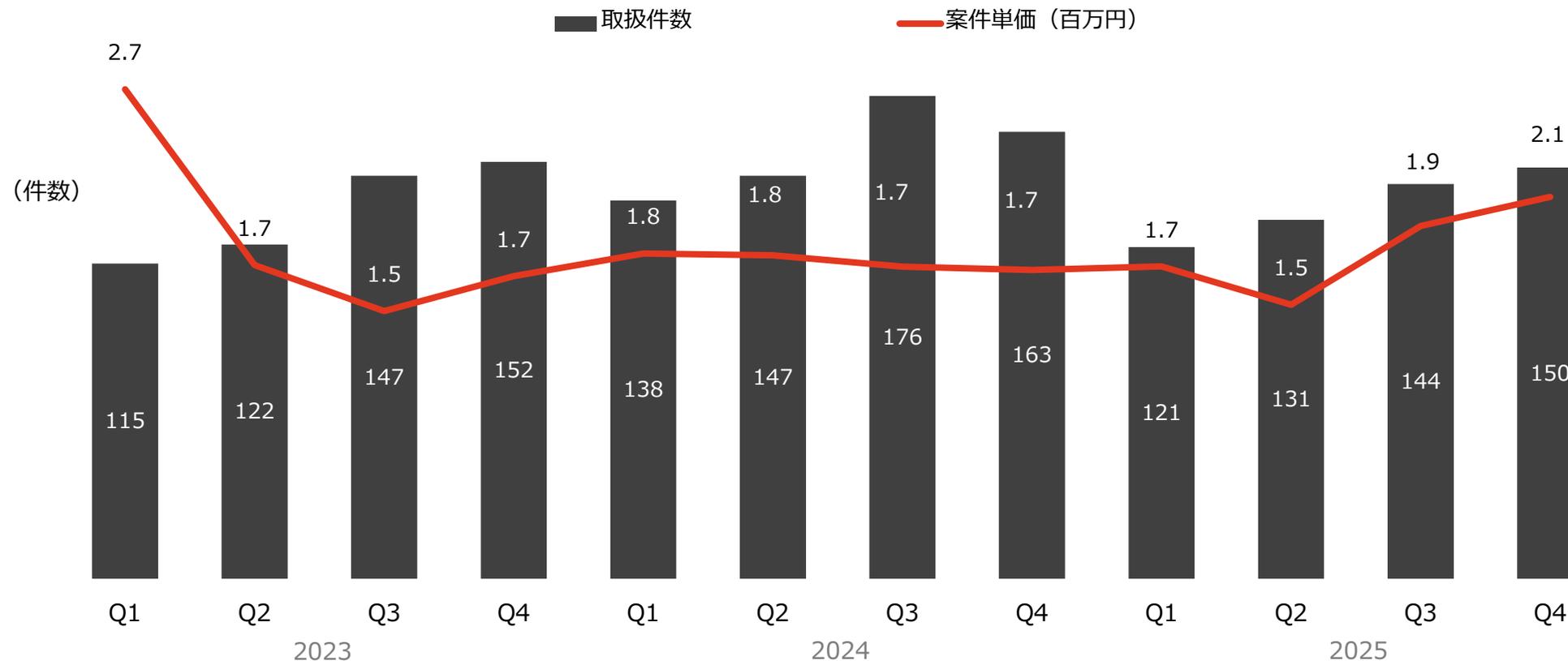
四半期営業利益



## 【デジタルマーケティング事業】 KPI 取扱件数・案件単価

取扱件数は減少したものの、案件単価は前年同四半期比で好調に推移。

- 取扱件数：△8.0%（対前年同四半期）
- 案件単価：+23.7%（対前年同四半期）



# 7. Appendix

7-1 2025年12月期通期 バランスシート

単位：百万円	2025年Q4	2024年Q4	前期末比
流動資産	2,917	2,236	30.4%
現金及び預金	2,044	1,601	27.6%
受取手形及び売掛金	817	570	43.3%
固定資産	432	434	△0.4%
有形固定資産	132	154	△14.2%
無形固定資産	128	108	18.5%
<b>資産</b>	<b>3,349</b>	<b>2,670</b>	<b>25.4%</b>
流動負債	2,728	2,235	22.0%
買掛金	1,024	858	19.3%
前受金	1,345	1,051	27.9%
固定負債	80	80	-
<b>負債</b>	<b>2,808</b>	<b>2,316</b>	<b>21.2%</b>
<b>純資産</b>	<b>540</b>	<b>354</b>	<b>52.5%</b>

## 経営陣

- Google株式会社で所縁のある経営陣で事業を創業・経営
- KPI重視の経営で『個』の充実と顧客満足を追求

### 代表取締役CEO

#### 平良 真人 / Masato Taira

一橋大学社会学部卒。伊藤忠商事、ドコモAOL、SONYにて営業・マーケティング・ビジネス開発に携わる。2007年、Googleに入社し、統括部長として中小企業への営業を強化し、同社の日本市場での成長に尽力。三度の飯よりロックが大好き。

### 取締役

#### 野澤 俊通 / Toshimichi Nozawa

八千代国際大学卒。株式会社リクルート、ダブルクリック株式会社、Google株式会社などを経て、freee株式会社にて執行役員として人事採用部門を統括。2021年8月より当社人事部門の管掌役員に就任。現在はデジタルマーケティング事業本部、ファンビジネスプラットフォーム事業本部を管掌。

### 社外取締役

#### 会田 容弘 / Yoshihiro Aita

上智大学文学部卒。ソニー株式会社に入社後、業務用製品の海外市場向けマーケティングに従事。以降、海外市場での事業企画、中国市場開拓を経て、ソニーコミュニケーションネットワーク株式会社に入社。取締役を歴任し、現在は、AiTIA株式会社を設立し、代表に就任。2022年3月より当社社外取締役に就任。

### 取締役

#### 下川 弘樹 / Hiroki Shimokawa

東京大学法学部卒。NTT東日本・NTTコミュニケーションズを経て、2008年、Googleに入社。6年にわたり、広告営業組織にてGoogle AdWordsの普及に尽力し、退社後、平良と共に当社を創業。

### 取締役

#### 滝島 知樹 / Tomoki Takishima

株式会社エスネットワークスで執行役員を務めた後、株式会社ヴィレッジヴァンガードコーポレーション、株式会社トライグループの取締役を歴任。2025年3月より当社コーポレート部門の管掌役員に就任。

### 社外取締役

#### 久保田 雅也 / Masaya Kubota

リーマン・ブラザーズ株式会社、パークレイズ証券株式会社、SMBC日興証券株式会社にて投資銀行業務に従事後、2014年よりWorld Innovation Lab (WiL) パートナーとしてスタートアップ支援に携わる。2024年よりビットバンク株式会社、株式会社DeNAの社外取締役就任。2025年3月より当社社外取締役に就任。

- 2014年01月 Google株式会社で所縁のある経営陣3名がオンライン広告事業で創業
- 2015年01月 YouTuberと広告主のマッチングプラットフォーム「iCON CAST」提供開始
- 2016年02月 ルビー・マーケティング株式会社からTHECOO株式会社へ社名を変更
- 2016年08月 インフルエンサーマーケティングプランニングツール「iCON Suite」提供開始
- 2017年12月 会員制ファンコミュニティプラットフォーム「Fanicon」事業開始
- 2019年07月 「Fanicon」 ECとチケットサービス機能提供開始
- 2019年10月 「Fanicon」 海外対応開始
- 2021年04月 クリエーター・アーティスト向け配信スタジオ「BLACKBOX<sup>3</sup> -ブラックボックス-」オープン
- 2021年04月 新規ファンを増加させるライブ配信プラットフォーム「Cassette」提供開始
- 2021年05月 NTTドコモとライブビジネスに関する業務提携を締結
- 2021年12月 東京証券取引所マザーズ市場に上場（現：グロース市場）
- 2022年08月 オフィス移転（住友不動産原宿ビル）

# ファンビジネスプラットフォーム事業のSAM (ファンコミュニティ市場規模)

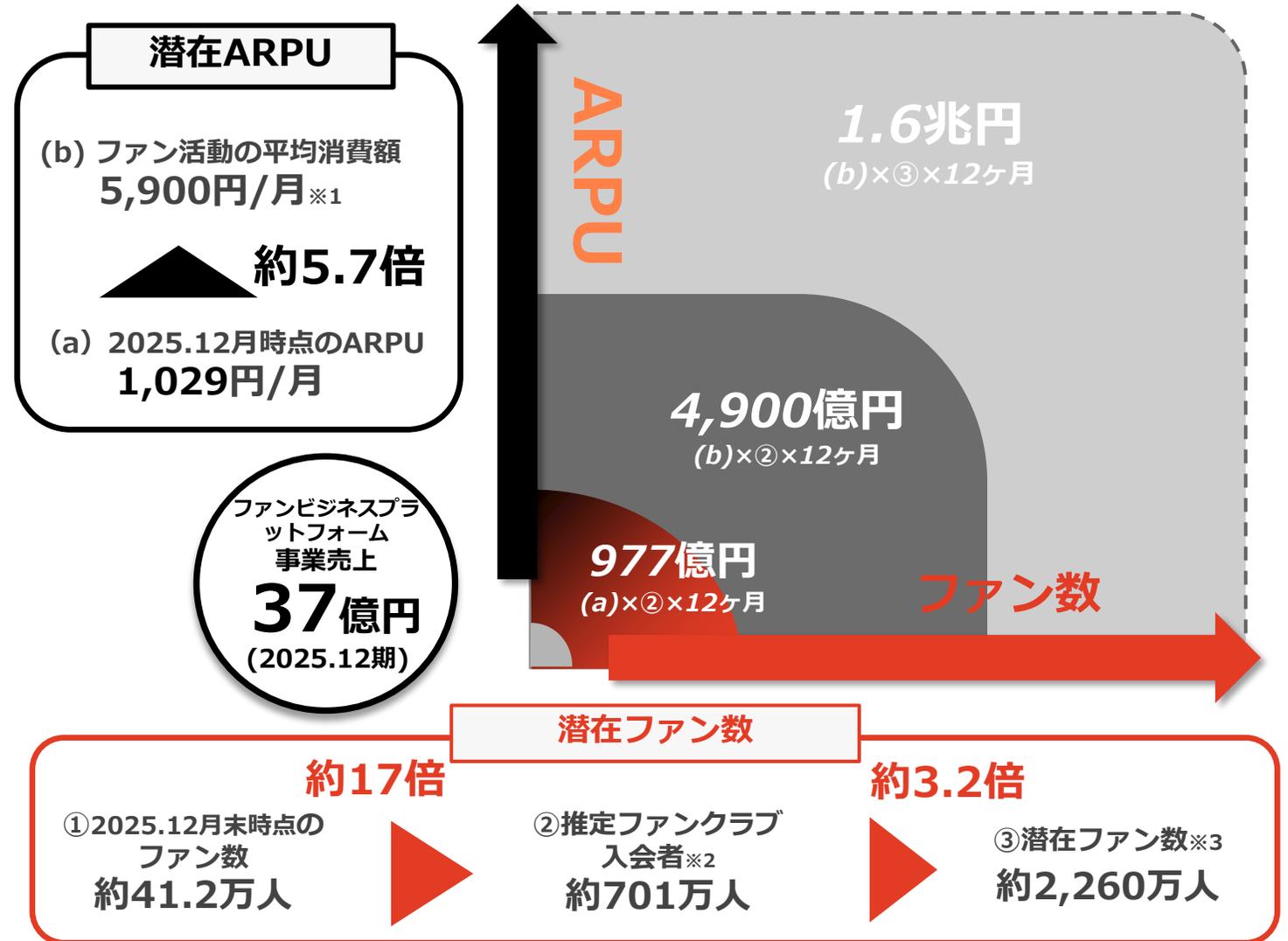
- DX化が進むファンビジネスプラットフォーム事業のSAM
- アイコンのカテゴリー拡充や「Fanicon」の機能充実などの中長期的な施策を積み上げ、プラットフォームとしてのポジショニングの確立を目指す

※「ファン」の定義：矢野経済研究所「ファンの消費行動」より、特定の人物や物を熱烈に支持している人を「ファン」と定義。(2021年6月25日~7月8日に矢野経済研究所がインターネットアンケート調査を15~59歳の日本在住の方を対象に実施。有効回答者数4,293サンプルへ「熱烈に支持している人物(グループ)、物があるか」を問い、「あてはまる」との回答1,196票を「ファン」(特定の人物や物を熱烈に支持している人)と定義。)

※1：出典：矢野経済研究所「ファンの消費行動」より、ファン活動の平均消費額を記載。上記回答1,196票の内、有効回答数870票を母集団として平均消費額を算出

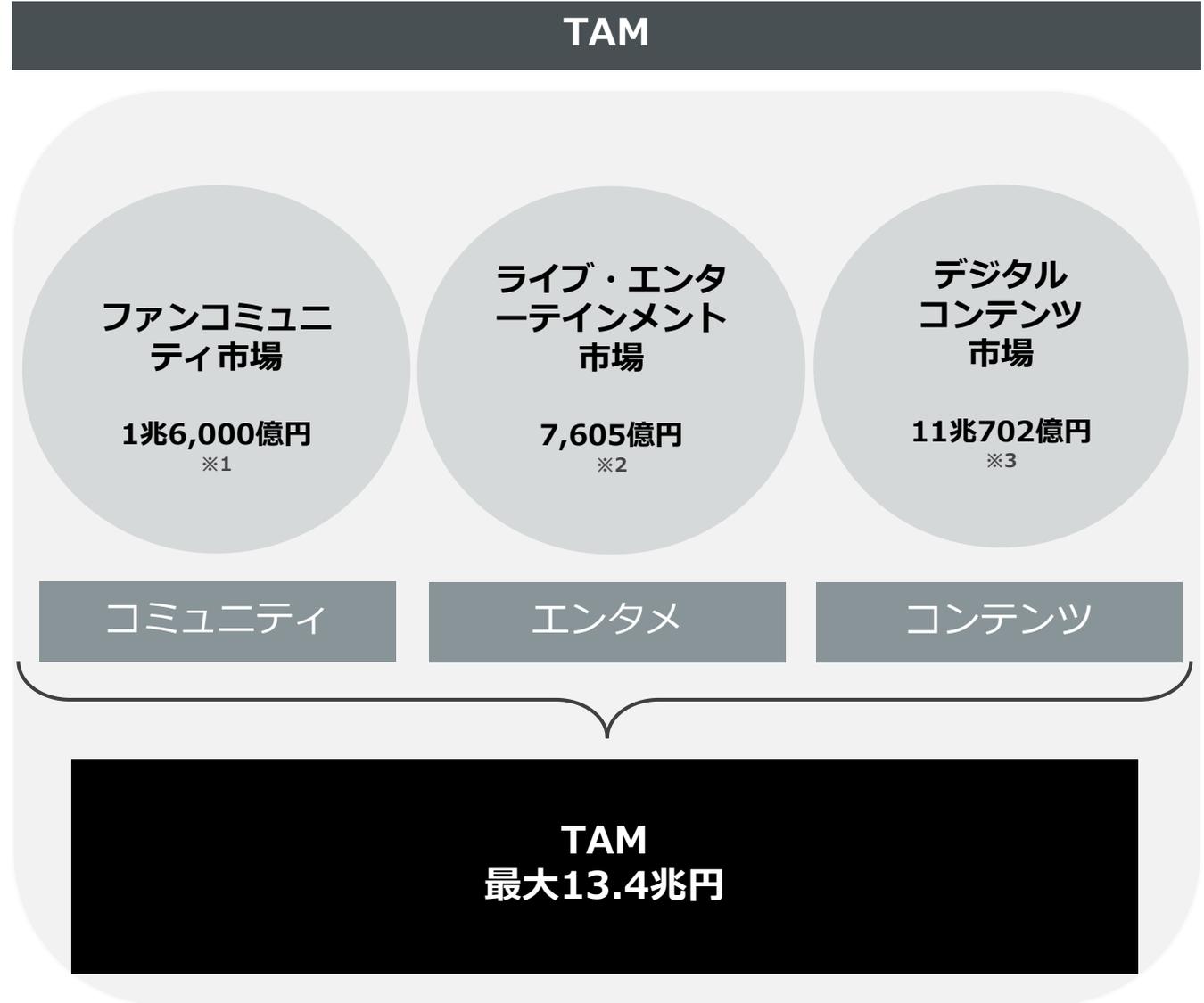
※2：総務省「人口推計」(2021年7月)、矢野経済研究所「ファンの消費行動」より、10代~50代それぞれの「推定人口」×「ファンクラブに入会している割合」より算出。上記回答1,196票の内、有効回答数870票を母集団としてファンクラブに入会している割合を算出

※3：総務省「人口推計」(2021年7月)、矢野経済研究所「ファンの消費行動」より、10代~50代それぞれの「推定人口」×「ファン」の割合より算出。上記回答1,196票を母集団として「ファン」の割合を算出



# ファンビジネスプラットフォーム事業のTAM

- ライブ・エンタメ、デジタルコンテンツ、オンライン広告市場を加えた、DX化が進むエンタメビジネス市場規模
- 今後も事業の拡大が期待出来る、広大なマーケットポテンシャル



※1：自社推計ファンビジネスプラットフォーム事業のSAM（ファンコミュニティ市場規模）による。

※2：ライブ・エンタテインメント白書より当社作成（2024年度を適用）。ライブ・エンターテインメント市場規模=音楽コンサートとステージでのパフォーマンスイベントのチケット推計販売額合計と定義

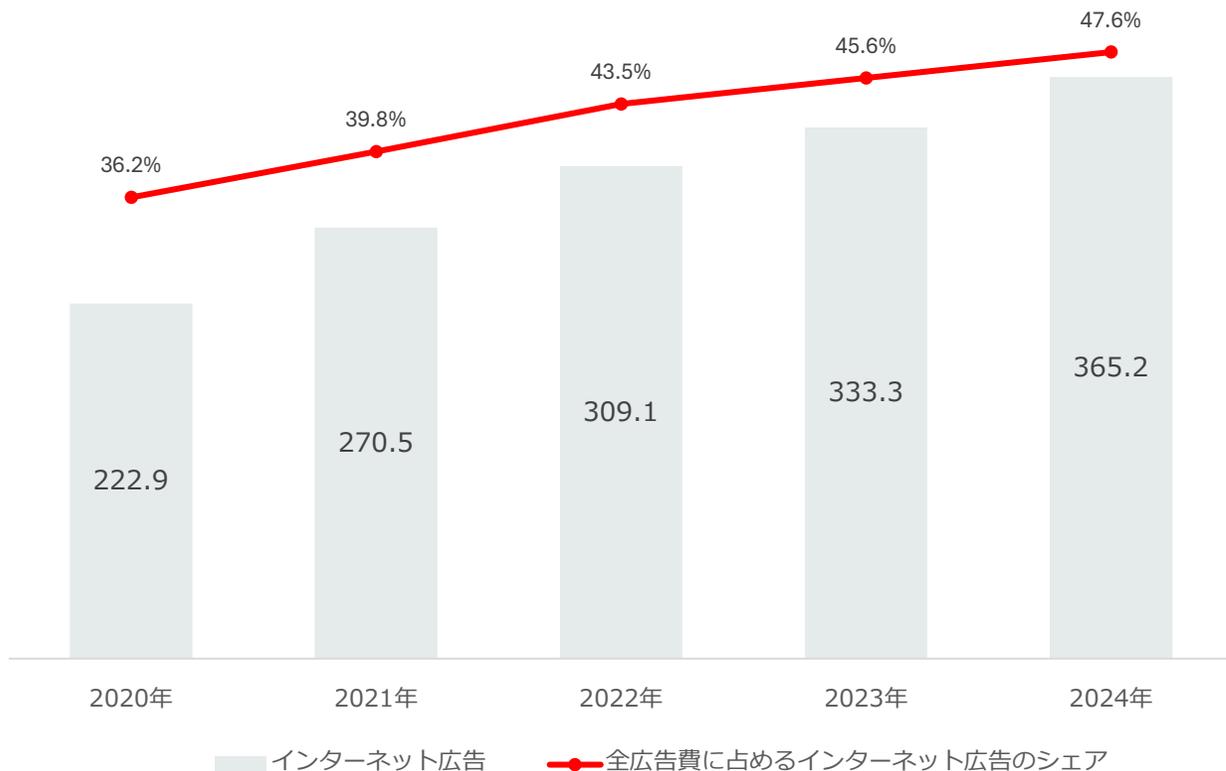
※3：デジタルコンテンツ協会「デジタルコンテンツ白書2025」。音楽（音楽ダウンロード、音楽ストリーミング、広告）映像（動画配信（SVOD）、動画配信（TVOD）、VRビデオ、広告（動画共有サイト等）、ゲーム（コンソールゲーム、PCゲーム（ダウンロード）、モバイルゲーム、VRアプリ、VRゲーム、広告）のデジタルコンテンツ市場の合計と定義

## 7-6 デジタルマーケティング事業の市場規模

- インターネット広告市場：2024年は前年比+9.6%の3兆6,517億円となった
- インフルエンサーマーケティング市場：2025年は前年比+15.7%の995億円の推計

インターネット広告市場とそのシェア

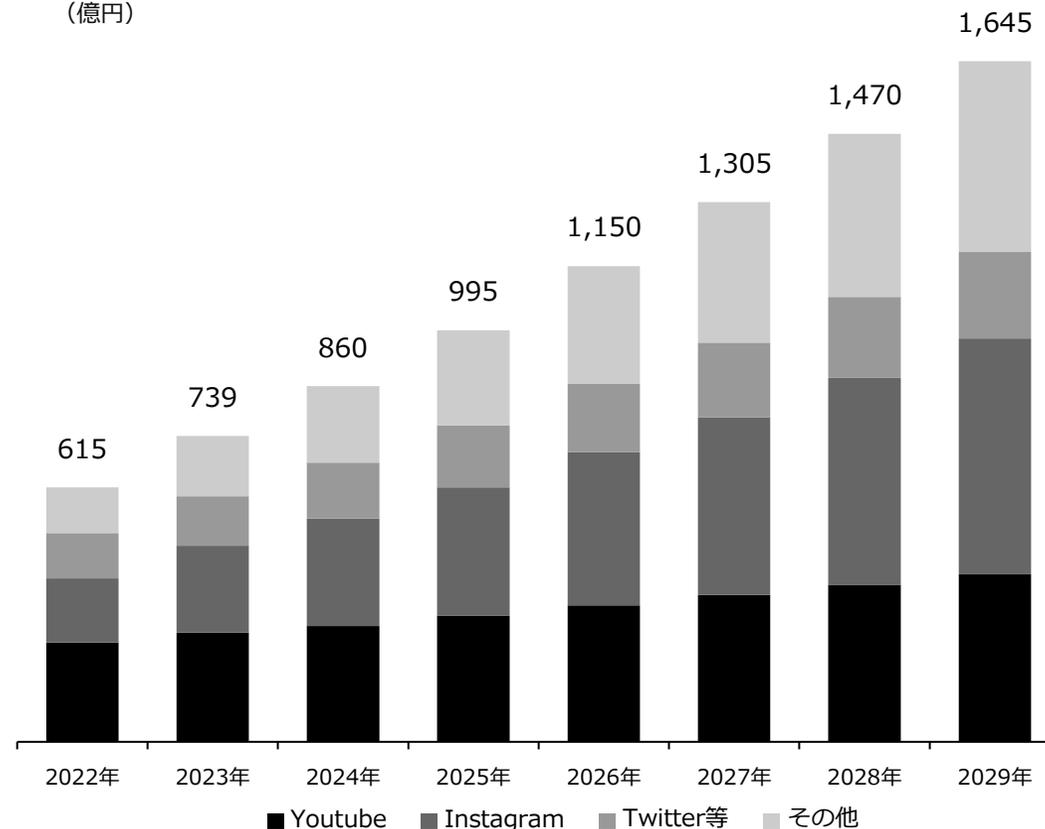
(百億円)



出典：電通「日本の広告費（各年）」を基に制作

インフルエンサーマーケティングの市場規模推計

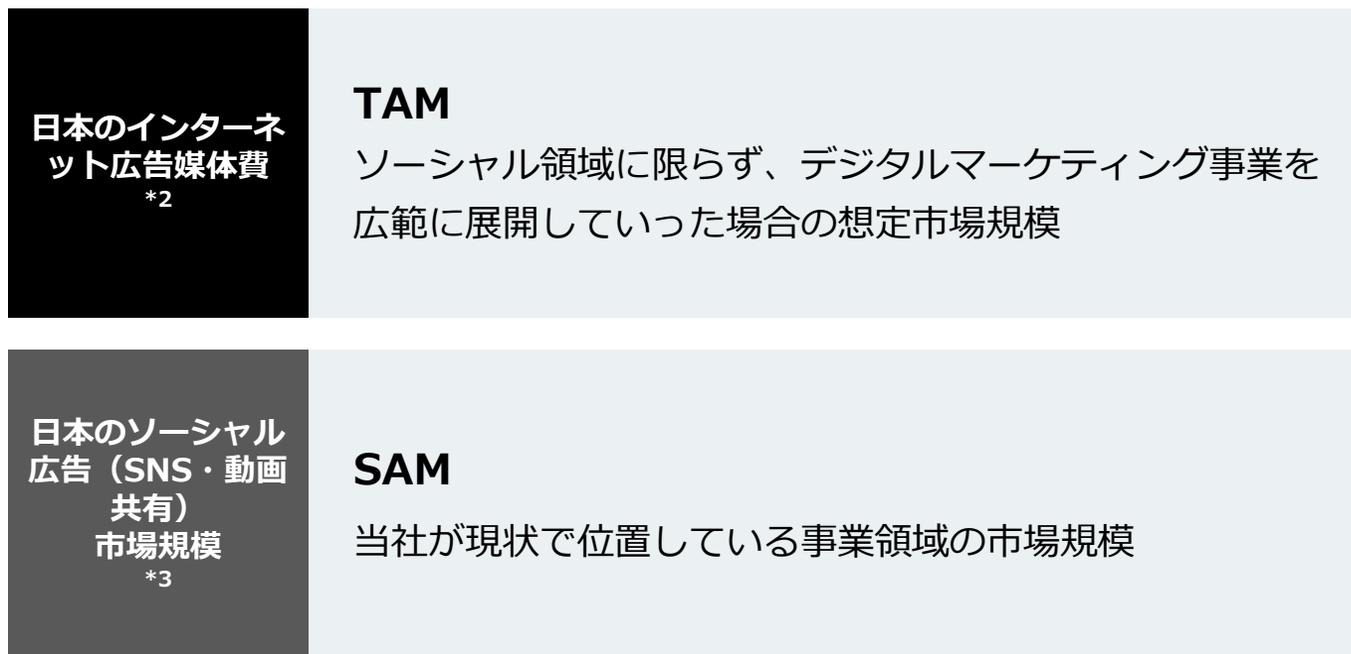
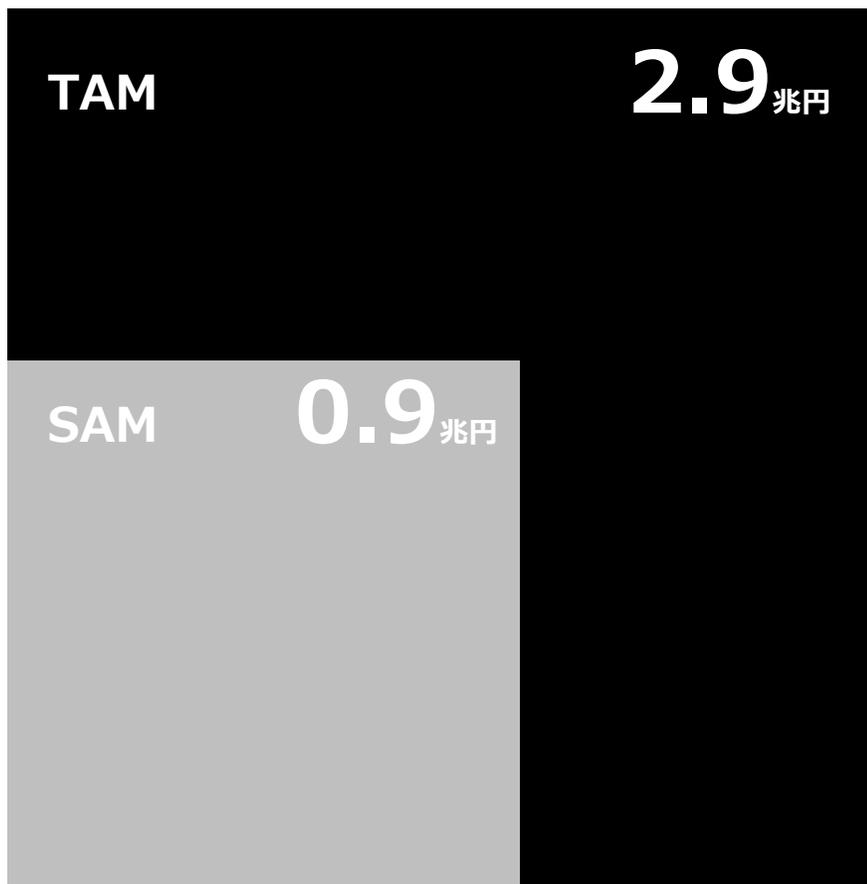
(億円)



出典：サイバー・バズ/デジタルインファクト調べ (2024年11月発表)

## 7-7 デジタルマーケティング事業のSAM・TAM

- 2024年、日本のインターネット広告費における「媒体費」は前年比+10.2%で成長
- ソーシャル広告の媒体費は前年比+13.3%と高い成長率を示す\*1



※1：「2024年 日本の広告費 インターネット広告媒体費 詳細分析」で定義される「ソーシャル広告」の構成比推移による。電通が2025年2月27日に発表した「2024年 日本の広告費」の調査結果を基とする。

※2：電通が2025年2月27日に発表した「2024年 日本の広告費」で定義される「インターネット広告費」のうち「媒体費」に分類されるもの。

※3：「2024年 日本の広告費 インターネット広告媒体費 詳細分析」で定義される「ソーシャル広告」の広告種類別構成のうち、SNS系と動画共有系を合算したもの。電通が2025年2月27日に発表した「2024年 日本の広告費」の調査結果を基とする。

## 本資料の取り扱いについて / ディスクレーマー

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。

また、本資料に記載されている内容につきましては、細心の注意を払っておりますが、その妥当性、正確性、有用性について保証するものではないことをご了承ください。

本資料は、情報提供のみを目的として作成しています。本資料は、日本、米国、その他の地域における有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません。

### お問い合わせ先

コーポレート本部

E-mail : [ir@thecoo.co.jp](mailto:ir@thecoo.co.jp)

IR情報 : <https://ir.thecoo.co.jp/>