

事業計画及び成長可能性に関する事項

THECOO株式会社 東証グロース：4255

2026年2月

1. 会社・ビジネス概要
2. 【セグメント別】当社事業と強み
 - 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
3. 市場環境
4. 成長戦略とその進捗
5. 直近の業績
6. リスク情報
7. Appendix

1. 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。

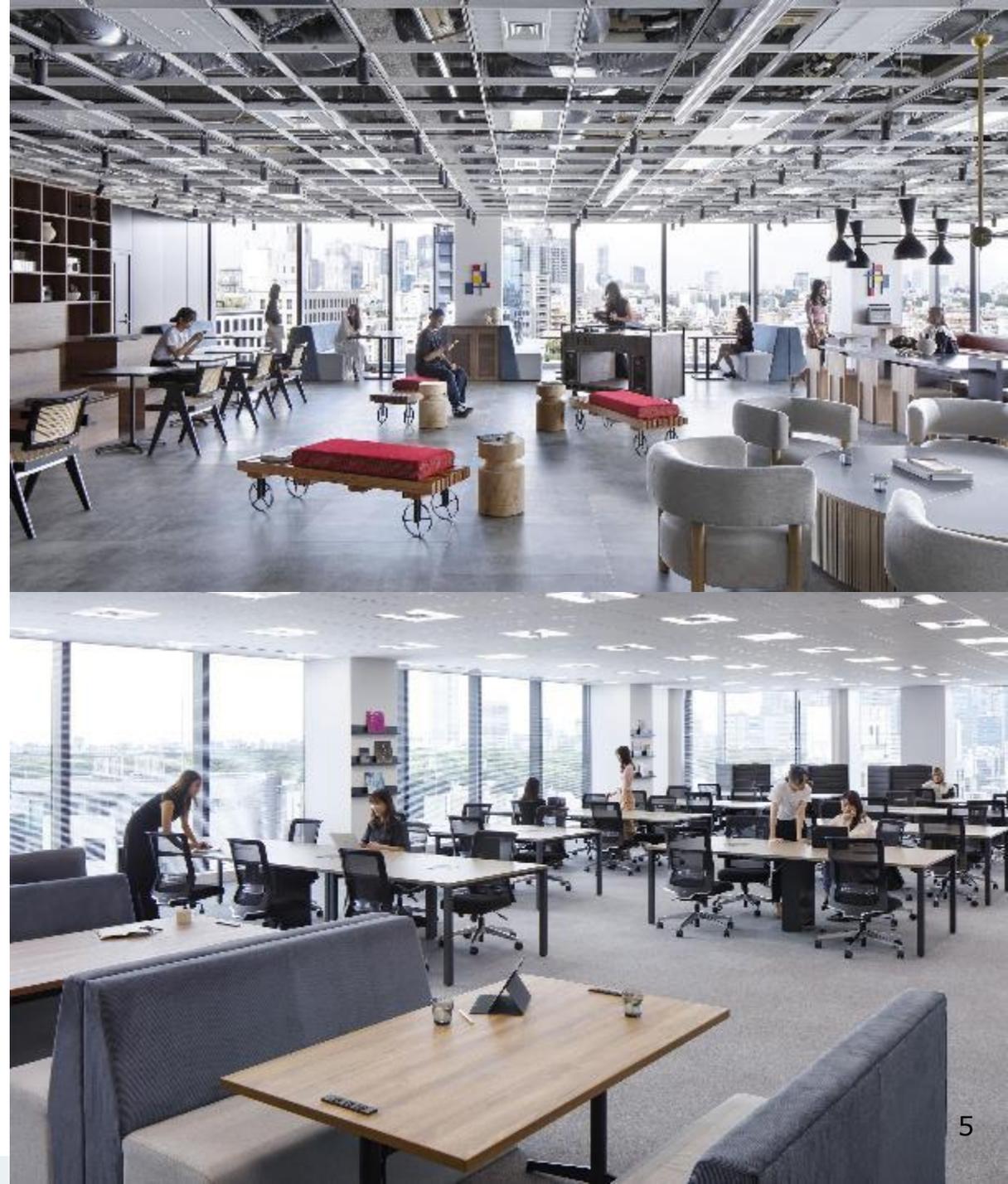
「常識では考えられない」から未踏なのかもしれません。

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。



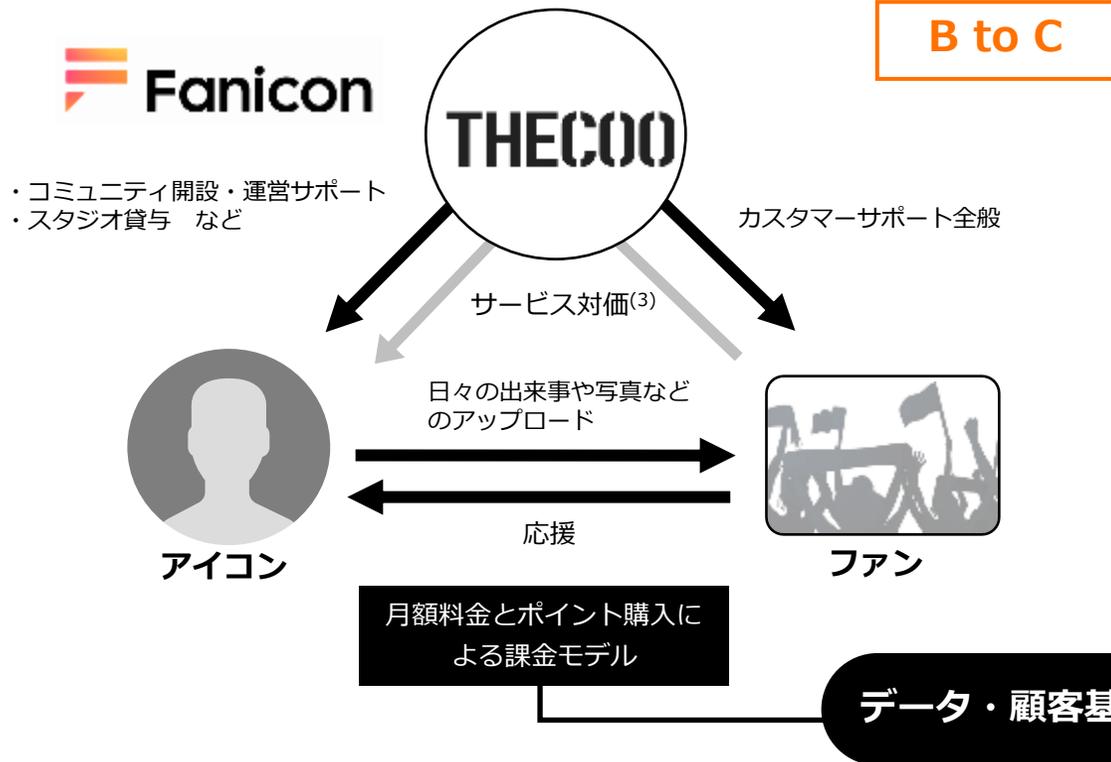
デジタルマーケティング事業

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。

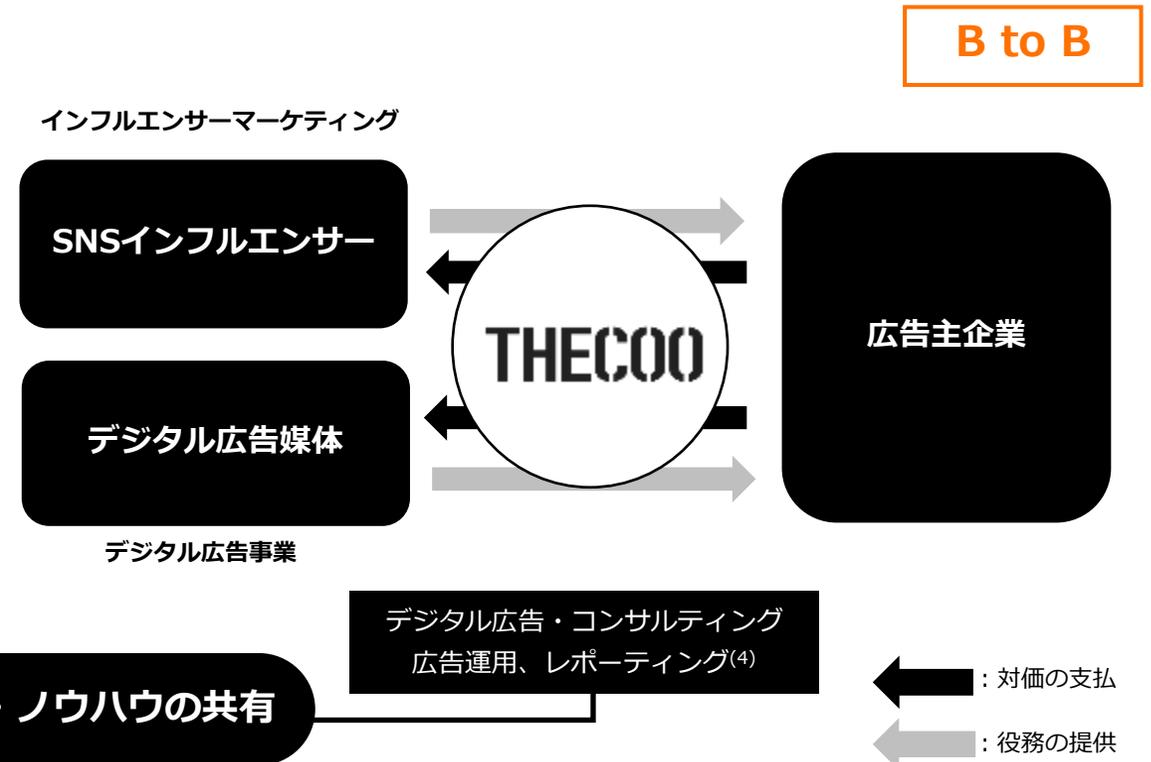
ファンビジネスプラットフォーム事業

Faniconを中心とした、アイコン⁽¹⁾の活動を、彼らとファン⁽²⁾と一緒に盛り上げていく、
会員制のファンコミュニティプラットフォーム運営事業
「Fan」 + 「Icon」 = 「Fanicon」



デジタルマーケティング事業

YouTuberやインスタグラマーを活用したインフルエンサーマーケティング施策を支援するインフルエンサーセールス事業と、リスティング広告をはじめとした運用型広告のコンサルティング・運用支援を行うデジタル広告事業



注(1) アイコンとはコミュニティのオーナー且つ運営主体

(2) ファンとは月額料金を支払い、コミュニティに加入するユーザー

(3) ファンから受け取る収益は、月額利用料金とポイント購入、ECでの物販などで構成

(4) 「レポート」とは広告運用についての定期報告 内容は出稿金額、獲得コスト、広告運用方法等

2. 【セグメント別】 当社事業と強み

-ファンビジネスプラットフォーム事業

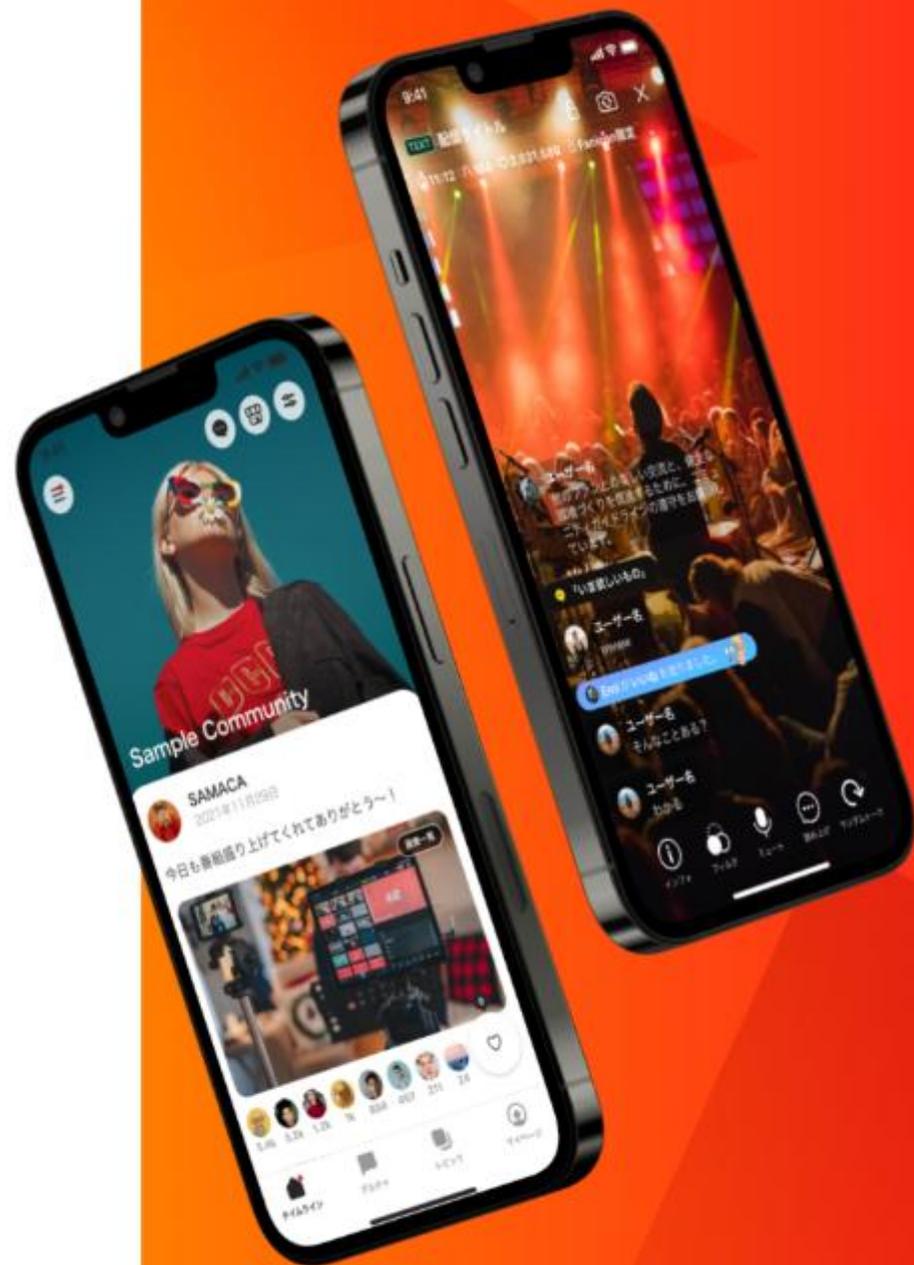
新時代のファンコミュニティ

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。



2-1 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。

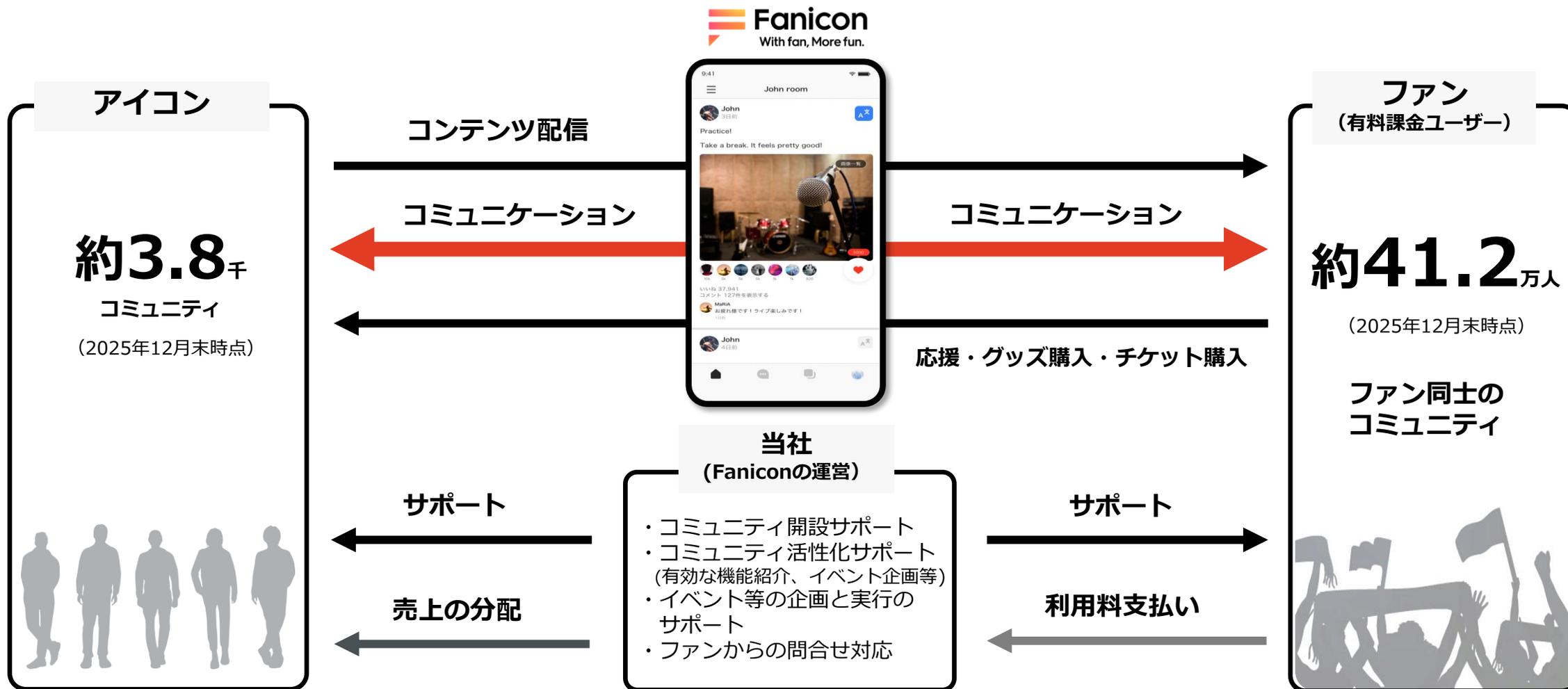


心理的安全性

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。

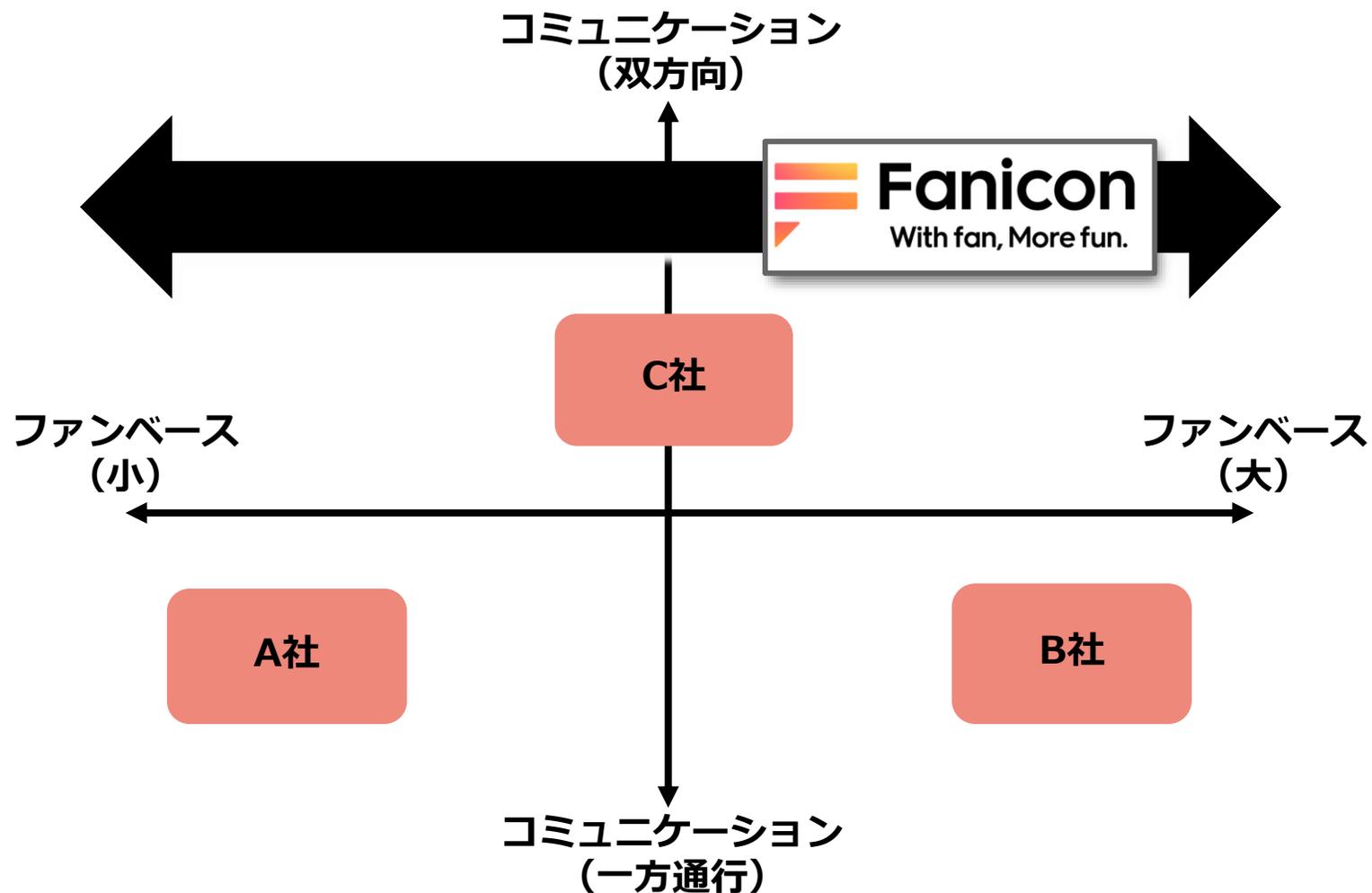
【ファンビジネスプラットフォーム事業】 Faniconのビジネスモデル

ファンとアイコンの双方が繋がる“場”を提供する、ユニークかつ新しいプラットフォーム



【ファンビジネスプラットフォーム事業】 類似サービスとの比較

- 「Fanicon」では、ファンベースのサイズを問わず、ファンコミュニティが気軽に開設可能
- プラットフォームでありながら、ファンコミュニティの目的や位置付けに応じて、機能のカスタマイズが可能



【ファンビジネスプラットフォーム事業】 Faniconの特徴：アイコンとファンをつなぐ配信スタジオ

- アイコンであれば、利用可能な配信スタジオ「BLACKBOX³」、「PeaksStudio」を保有
- アイコンのファンへの価値提供をデジタル、リアルの両面からサポート



アイコン

パフォーマンスを通じて
ファンに思いを伝える機会



ライブ



応援しているアイコンとの
最大の接点



ファン



アイコン・ファンからスタジオを求められる理由

デジタルライブ



最新機材



利用用途

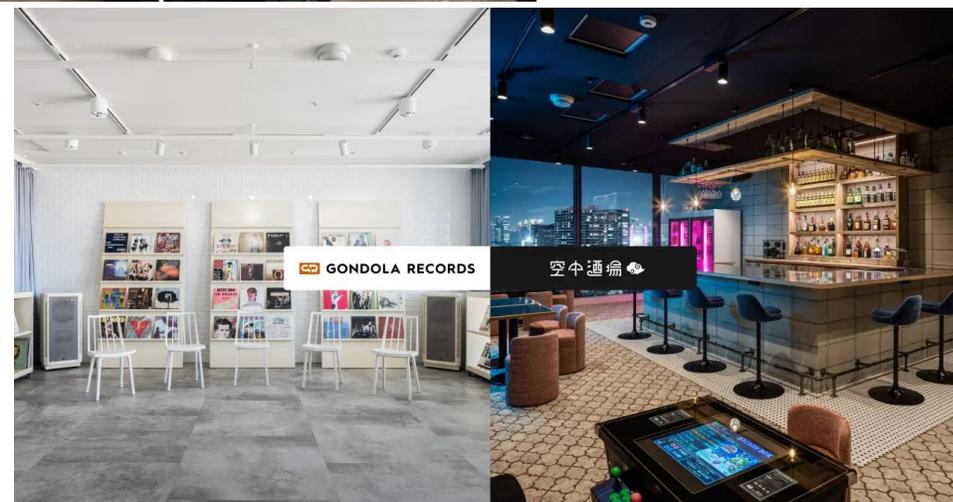
音楽ライブ



トークセッション



プロモーション
ビデオ撮影



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

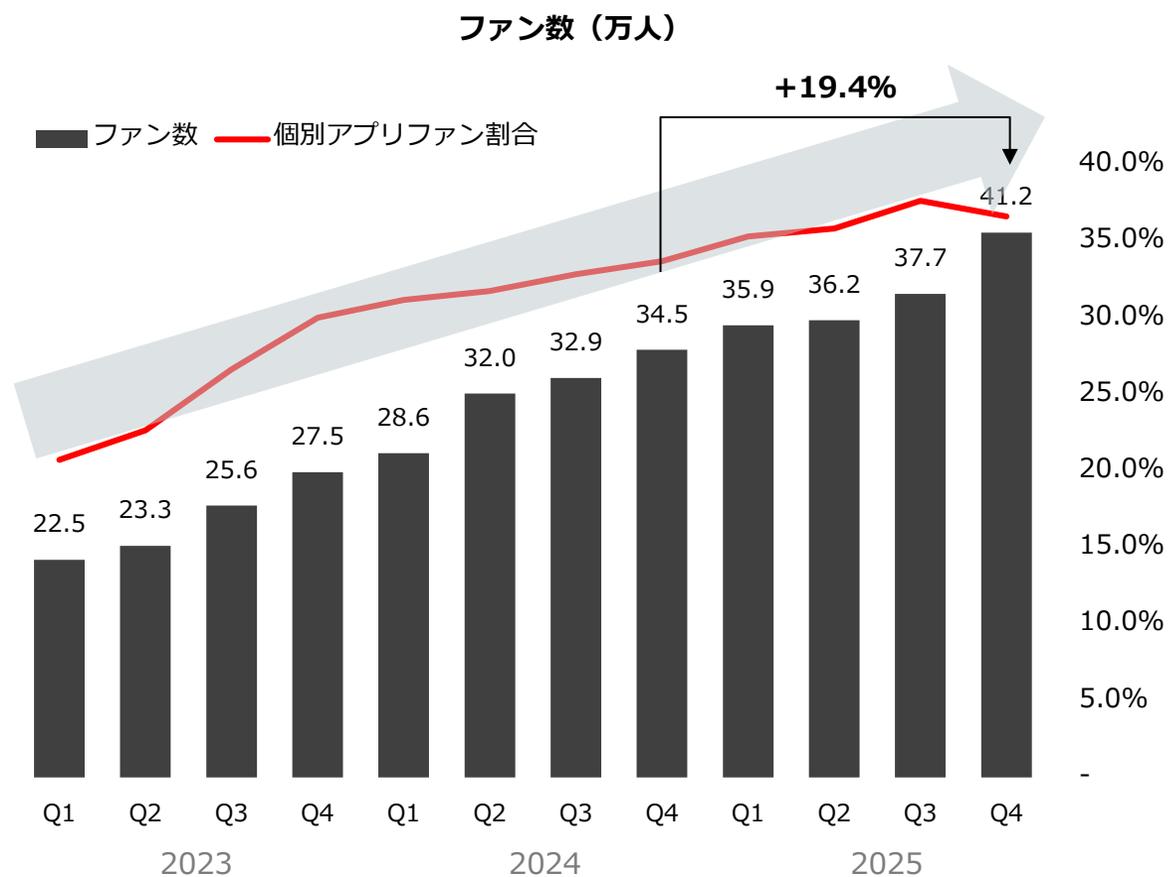
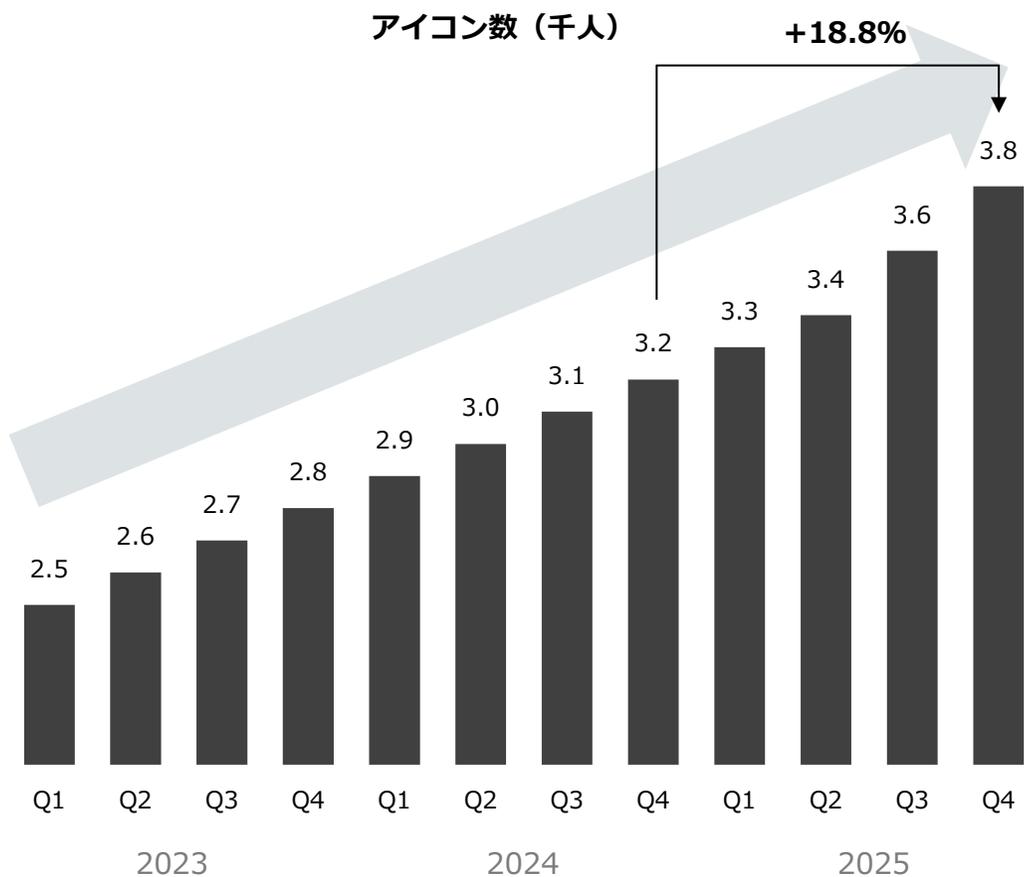


水野美紀

【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)



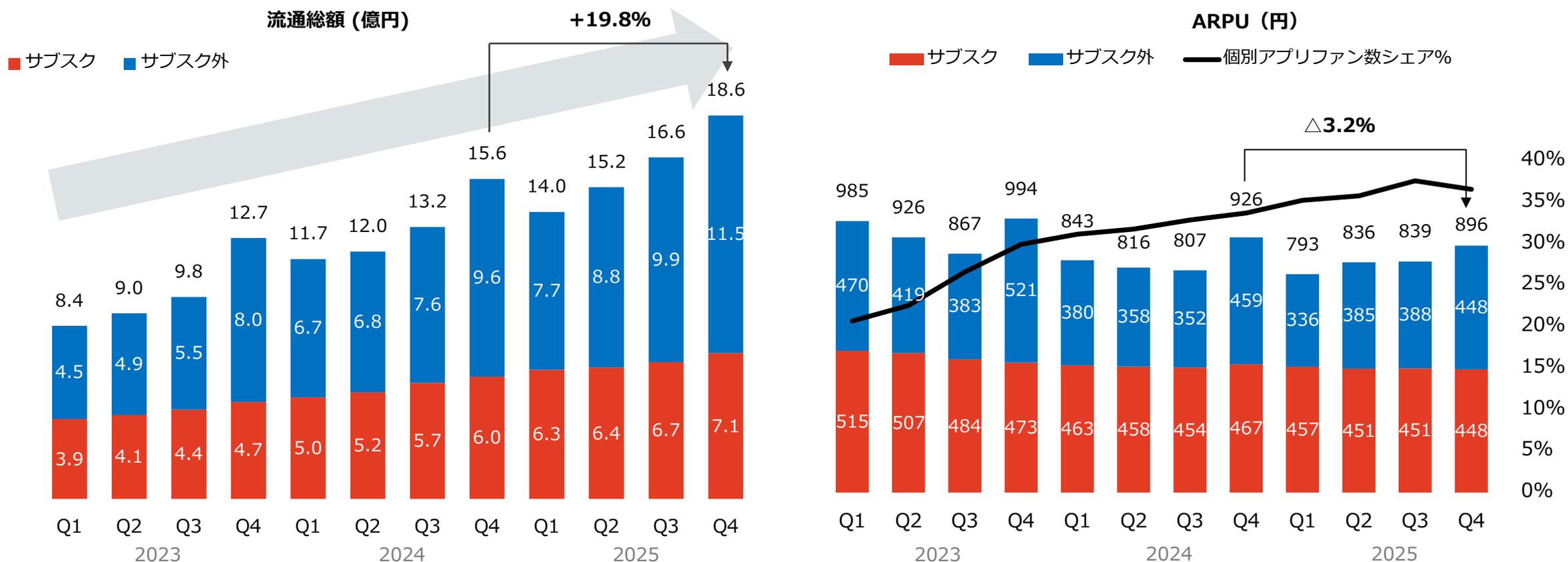
*個別アプリ: 「Fanicon」同等の機能を持つ別のアプリをOEM提供しているもの。

【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。

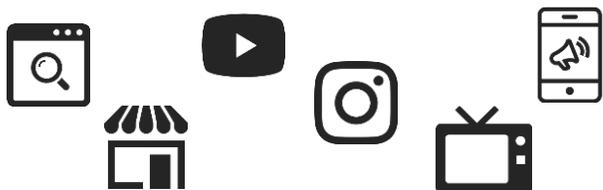
2. 【セグメント別】当社事業と強み

- 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】 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/>

THECOO

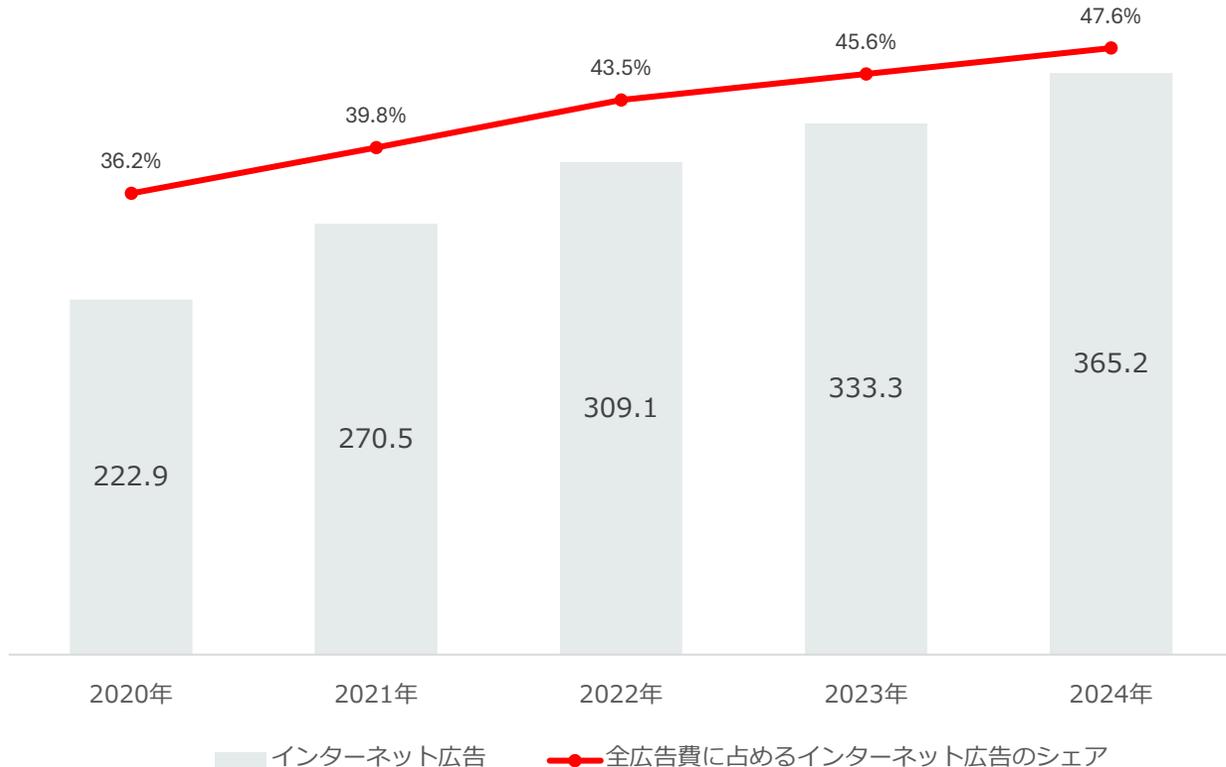
3. 市場環境

3-1 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

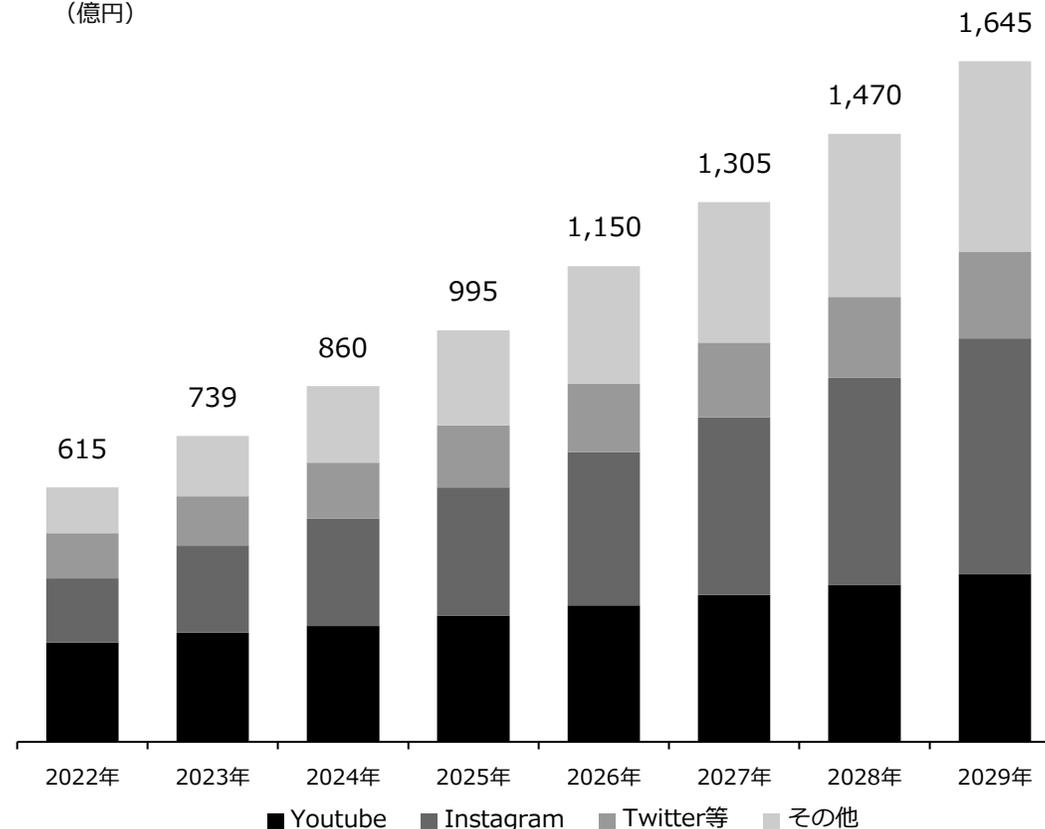
(百億円)



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)

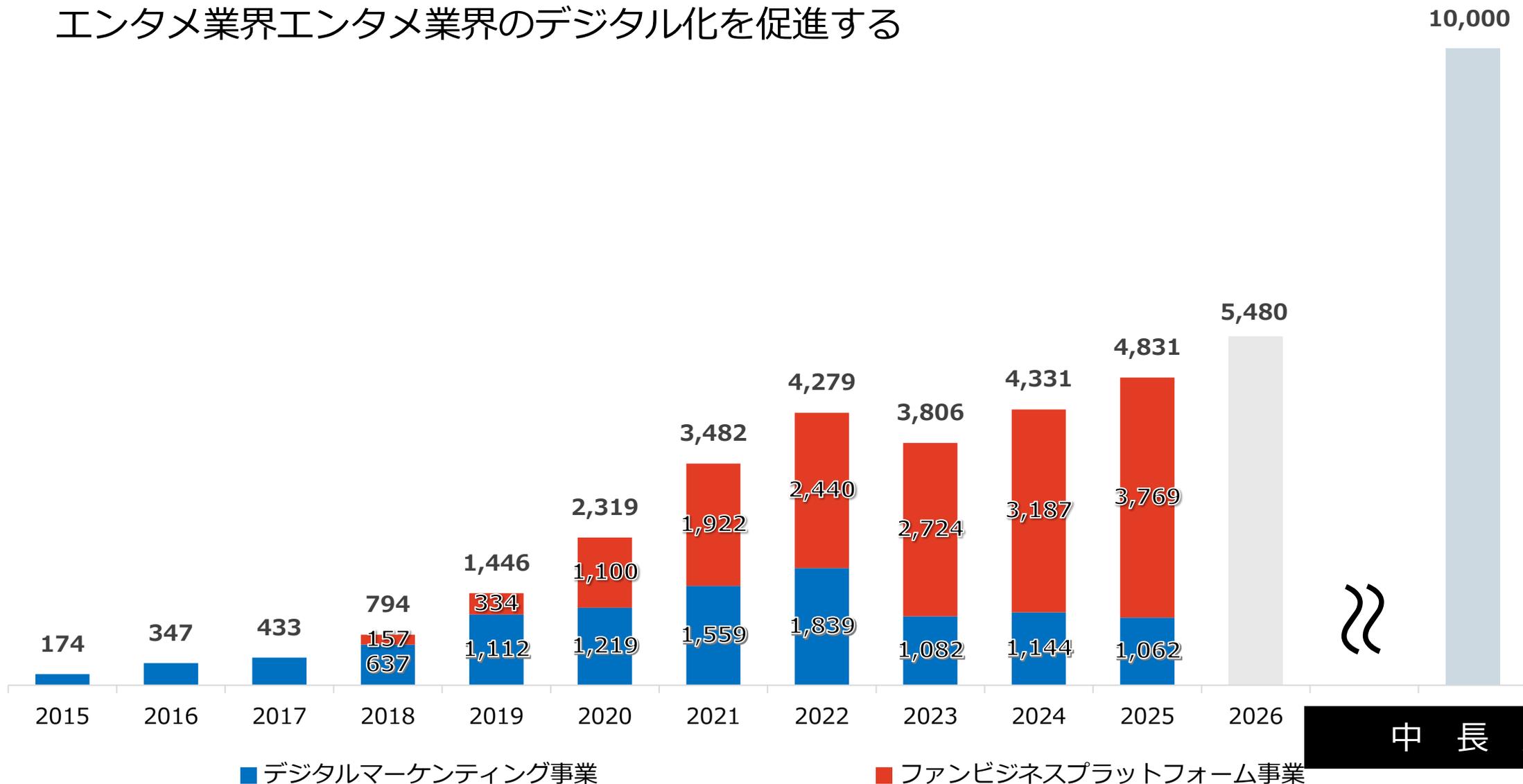


出典：サイバー・バズ/デジタルインファクト調べ (2024年11月発表)

4. 成長戦略とその進捗

4-1 中長期で売上高100億円を目指す

エンタメ業界エンタメ業界のデジタル化を促進する



中長期目標：売上高

100億



① 既存事業の収益性向上

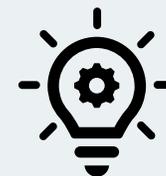
収益基盤を盤石にし、利益率と規模の両面を追求する。

【ファンビジネスプラットフォーム事業】

- ・新規アイコン獲得の強化
- ・収益構造の最適化
- ・追加販路の開拓への投資

【デジタルマーケティング事業】

- ・大口顧客の獲得
- ・利益規模拡大施策の強化



② 新規事業・新領域への積極投資

次なる収益の柱を創出すべく、市場の開拓とプロダクト開発行う。

【全社】

- ・新規サービスの探索活動
- ・事業提携、M&Aの推進

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

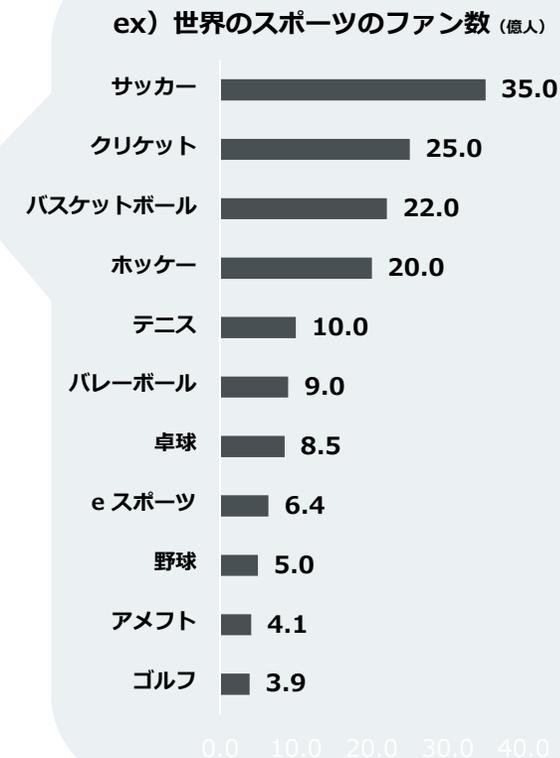
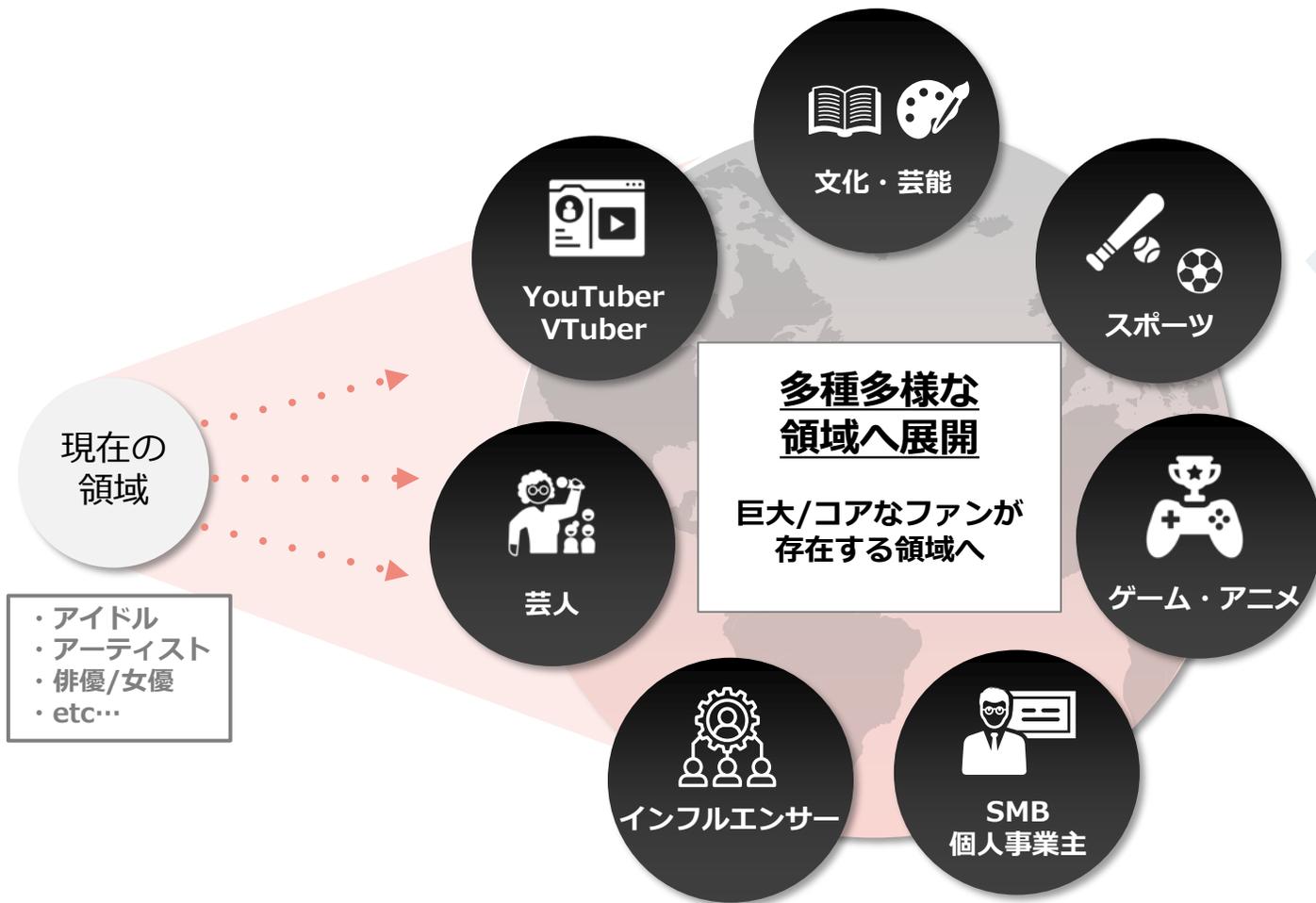
- アイコンのファン数増加、付加価値向上に伴うプライシングの最適化を通じて、利益額の増加および利益率が大幅に向上。

- 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。



【ファンビジネスプラットフォーム事業】 アイコン増加施策①:多種多様な領域への拡大による成長

スポーツ等の熱狂的なファンを抱えるジャンルへ領域を拡大、アイコンの更なる獲得を目指す



出所： eスポーツはNewzoo、その他はSports Show

多種多様な領域への拡大の進捗



水野美紀



チャラン・ポ・ランタン



高本彩花



鈴華ゆう子



ジョシュ・
ホーキンソン



福本大晴



後藤真希



【桂浜水族館】
おとどちゃん

【ファンビジネスプラットフォーム事業】 アイコン増加施策②：海外展開の本格化（韓国展開の進捗）

現在50組以上、K-POPアイドル・俳優・モデルなど様々なジャンルのコミュニティが開設



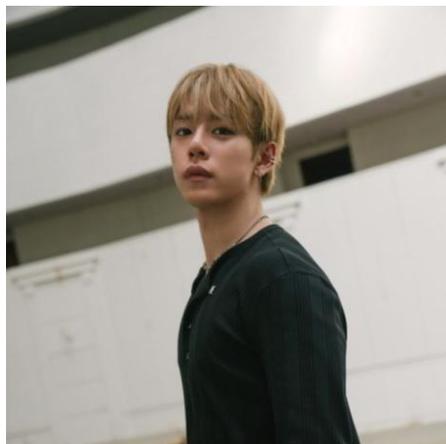
KARA / HUR YOUNG JI



MAMAMOO / Moon Byul



HAN SEUNG WOO



B.A.P / JUNG DAE HYUN



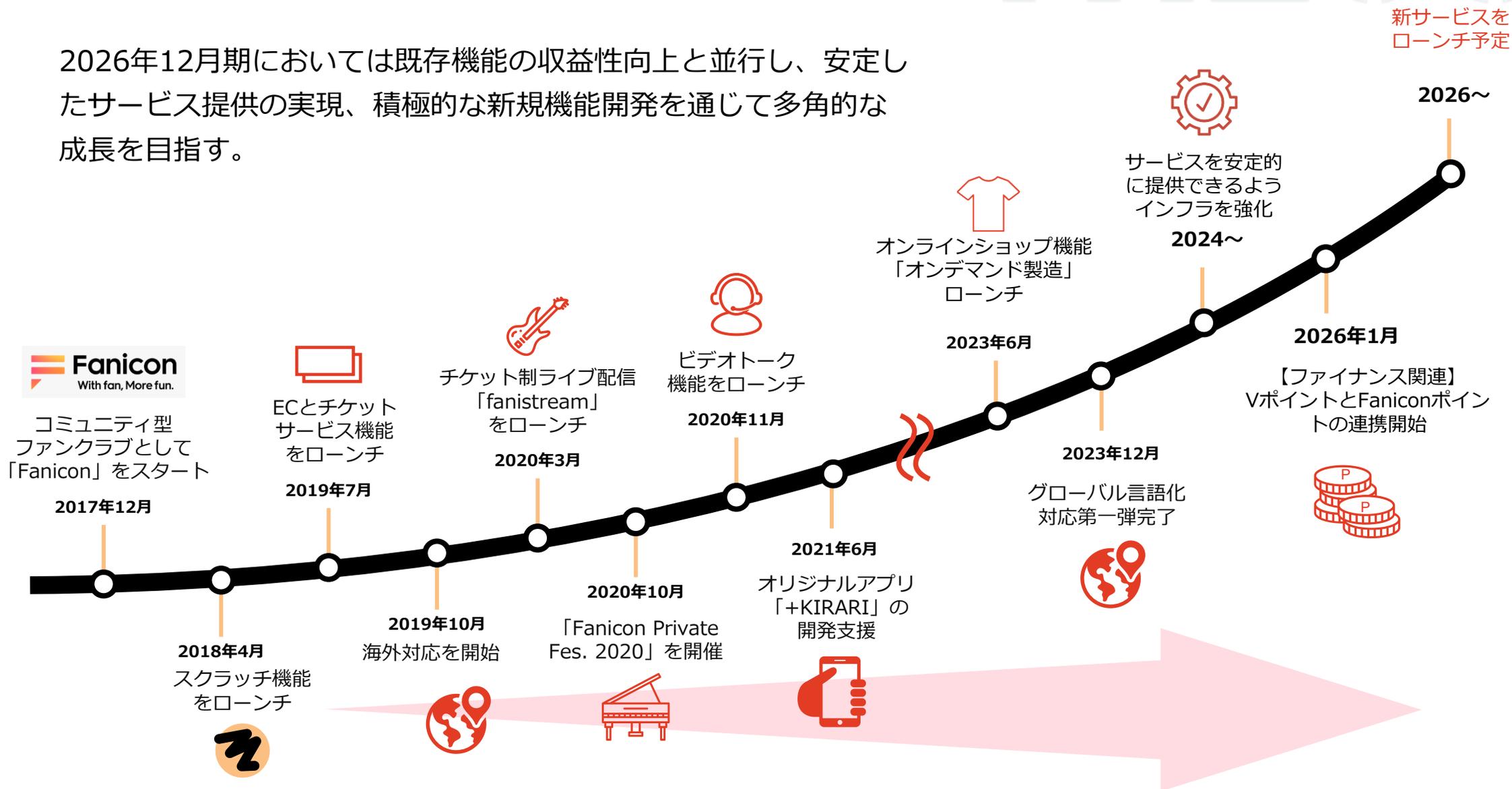
EVERGLOW



Theo Jang

Fanicon プロダクト開発

2026年12月期においては既存機能の収益性向上と並行し、安定したサービス提供の実現、積極的な新規機能開発を通じて多角的な成長を目指す。



5. 直近の業績

【全社】2025年12月期 通期業績PL

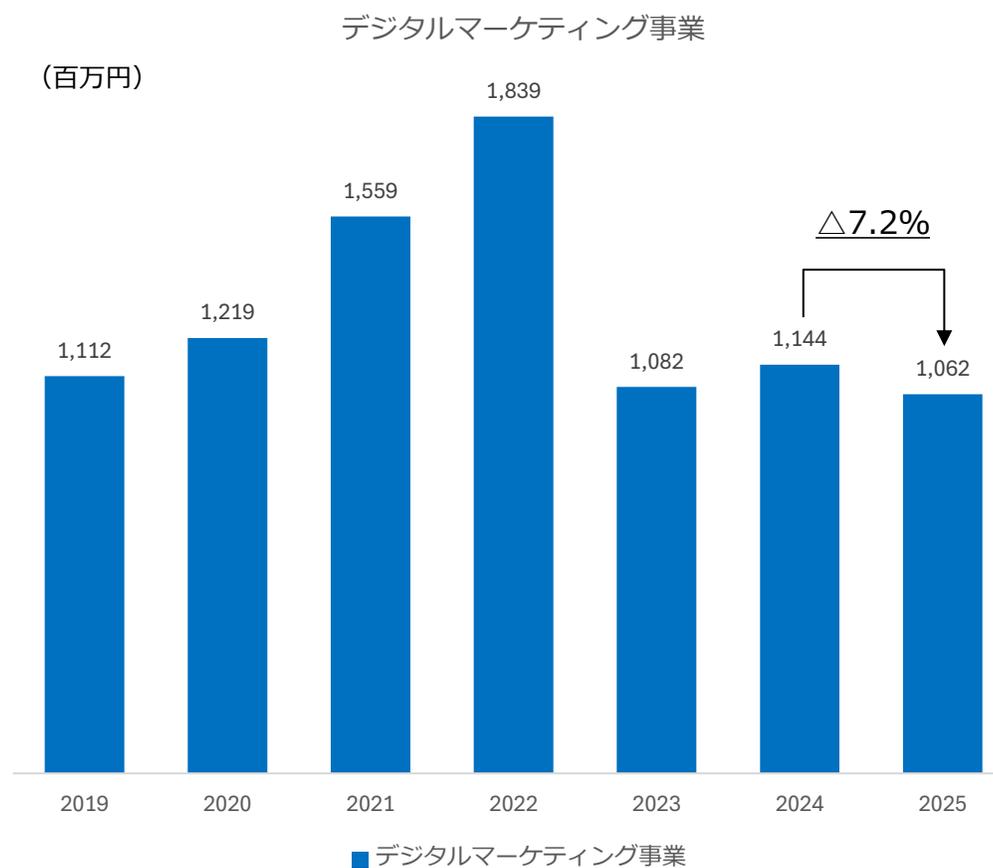
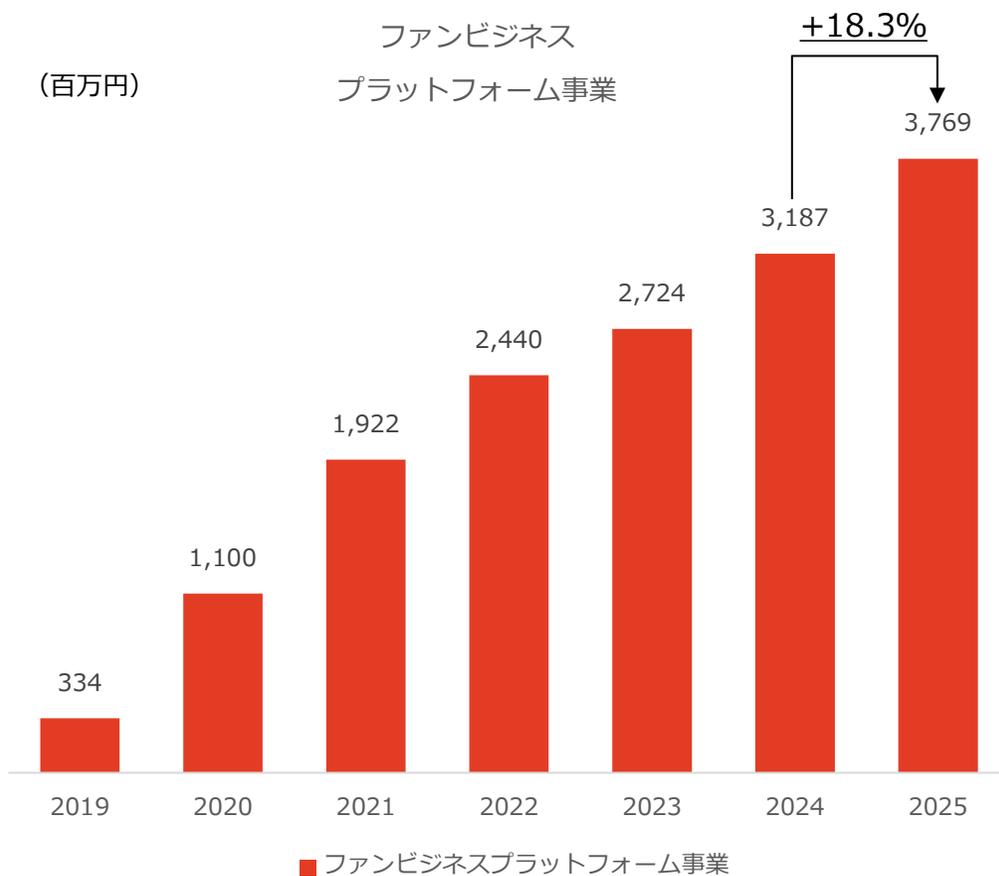
- ファンビジネスプラットフォーム事業が成長し、売上高 +499百万円 売上総利益 +397百万円（対前年）
- 両事業ともに利幅改善の取り組みにより 営業利益 +265百万円、当期純利益 +243百万円（対前年）

(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。

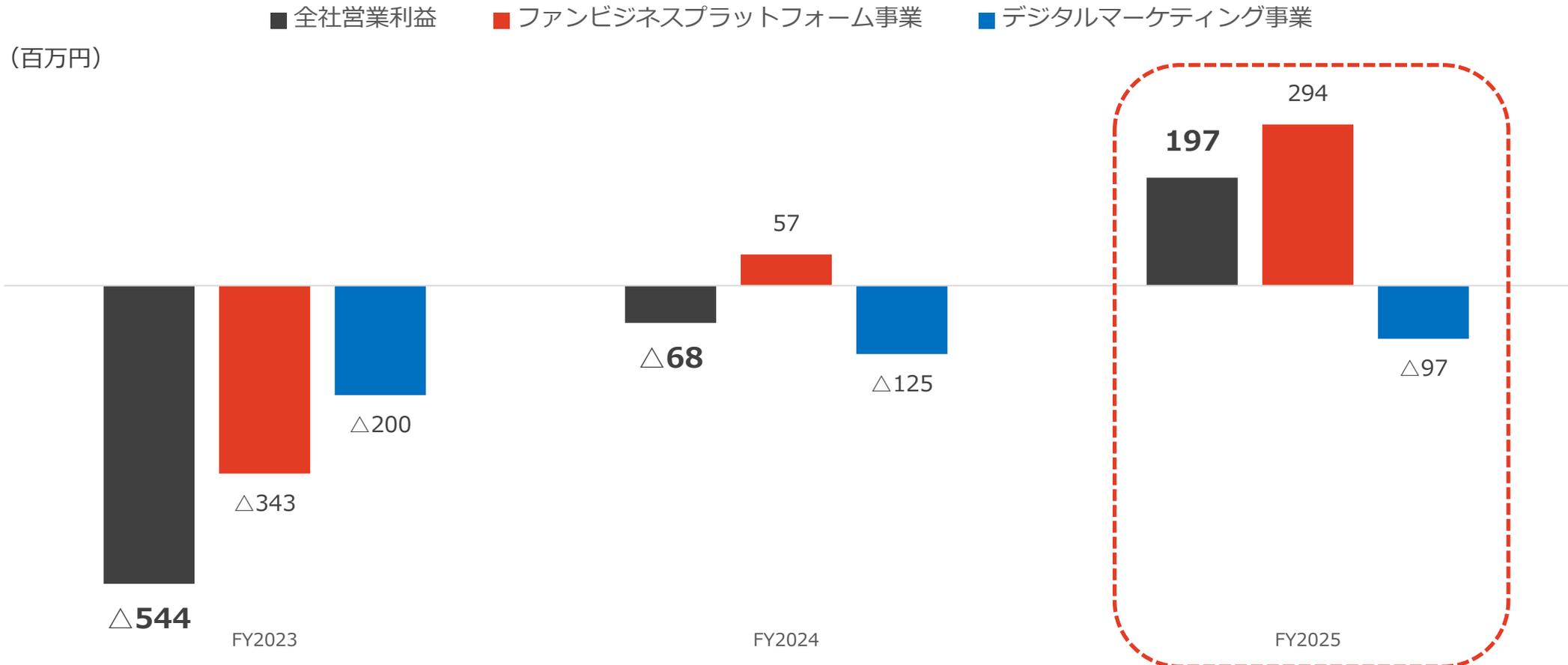
- ファンビジネスプラットフォーム事業：売上高 +582百万 +18.3% (対前年)
- デジタルマーケティング事業：売上高 △82百万 △7.2% (対前年)



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。

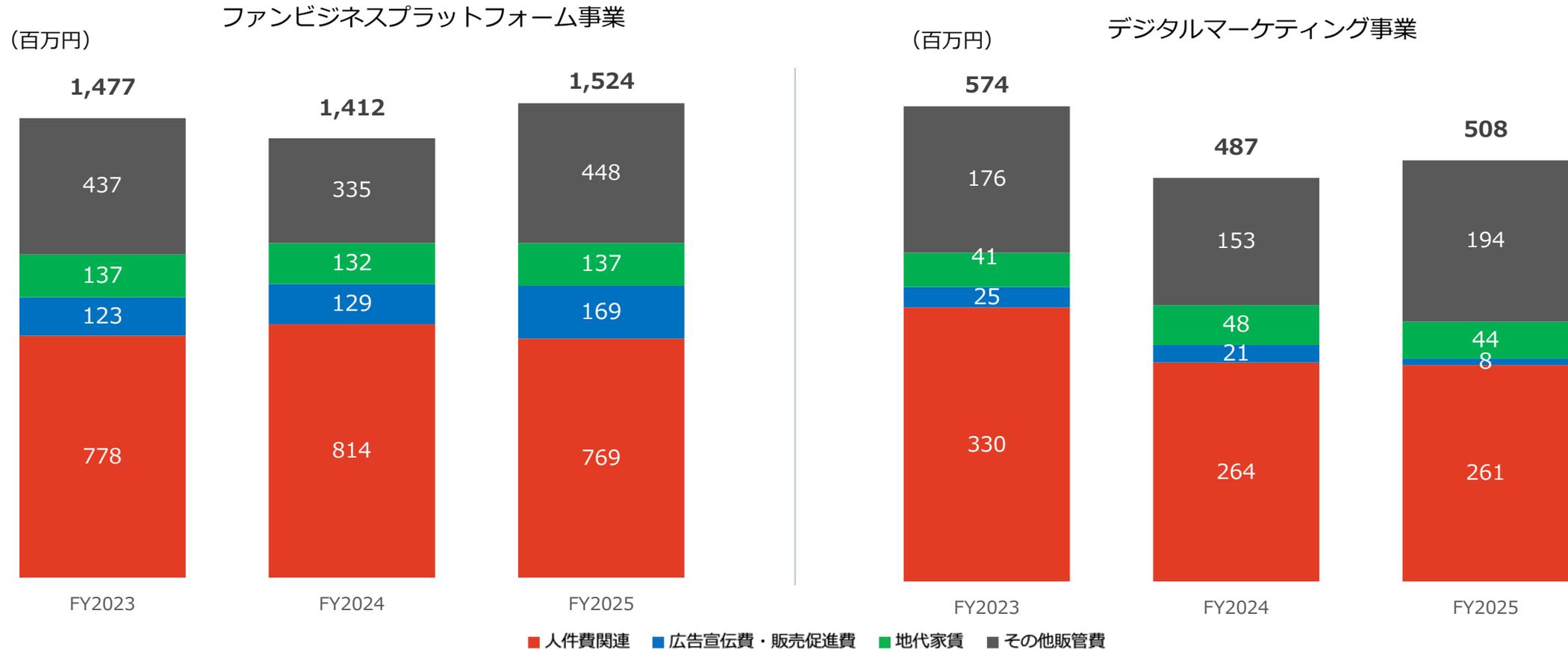
- ファンビジネスプラットフォーム事業：営業利益 +237百万円（対前年）
- デジタルマーケティング事業：営業利益 +28百万円（対前年）



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)



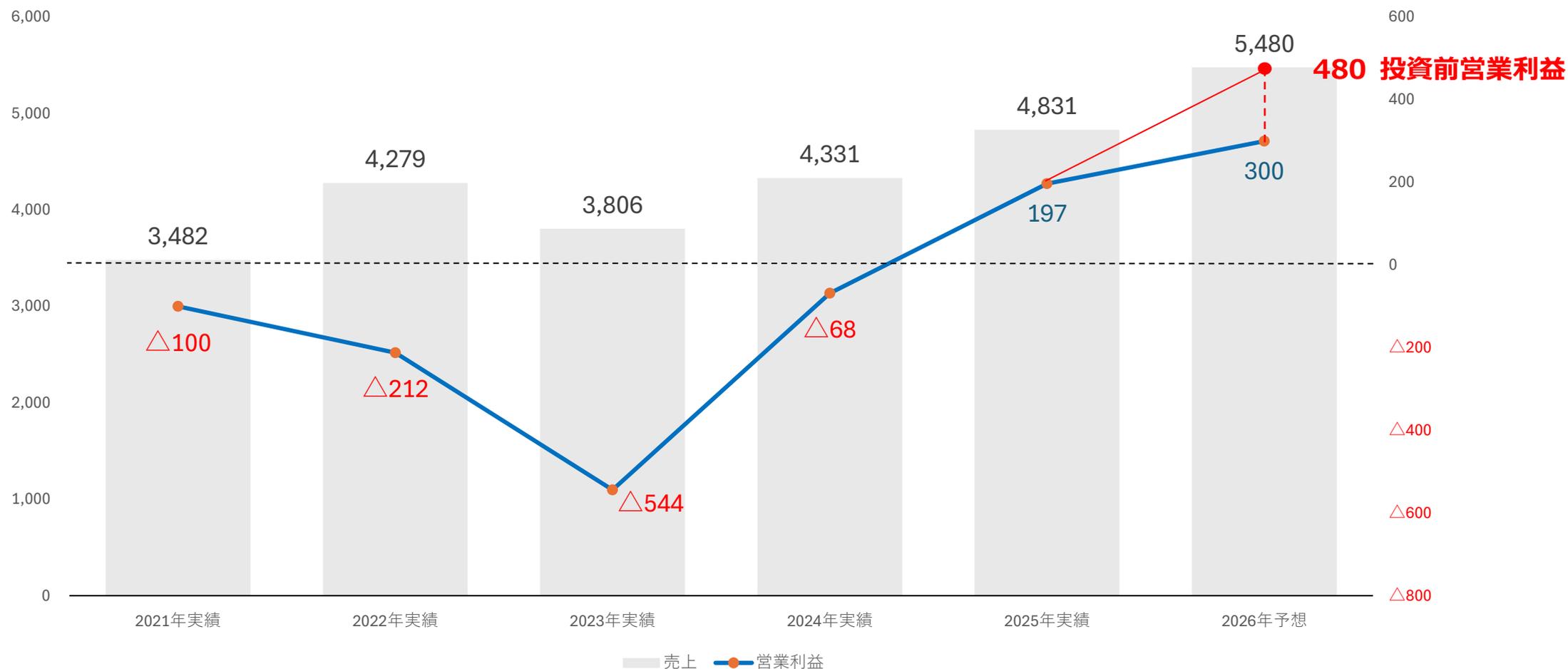
5-5 【全社】 2026年12月期 通期業績予想

- 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%

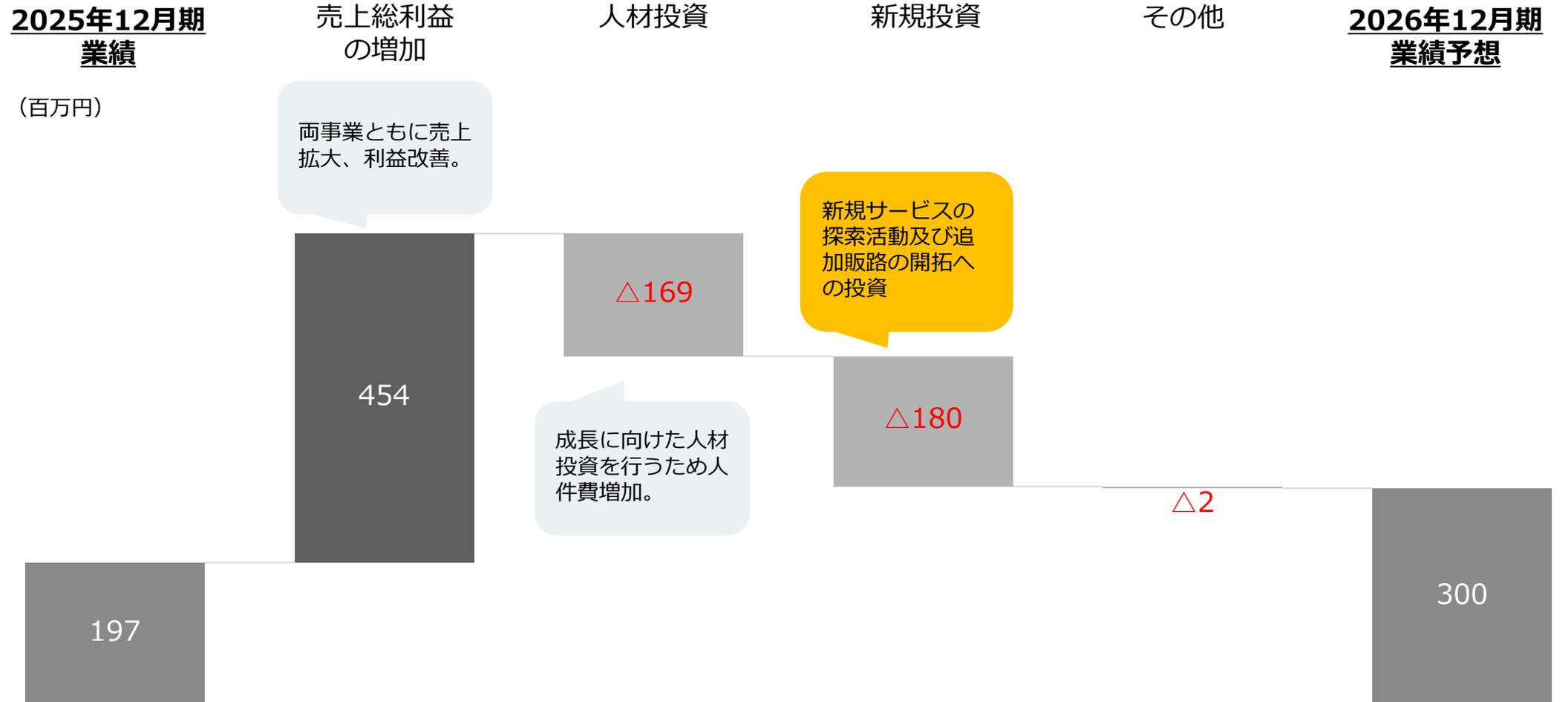
【全社】通期業績予想推移

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、180百万円の投資を執行予定。



【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。

THECOO

6. リスク情報

事業遂行上の重要なリスクと対応方針（1）

以下は、成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクです。その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

事業遂行上の重要なリスク

発生可能性、影響度、リスクへの対応策

「Fanicon」コミュニティ内でのトラブルの発生と炎上の可能性について

当社の「Fanicon」コミュニティ内で何らかのトラブルが発生し、さらに当社の対応が遅れ、また不十分だった場合等によりトラブルの収拾がつかない所謂炎上状態となった場合、「Fanicon」及びその運営者である当社のレピュテーションの低下や、アイコン及びファンが「Fanicon」から離れることに繋がり、当社の事業及び経営成績に影響を与える可能性があります。

発生可能性：中、発生可能性のある時期：特定時期なし、影響度 大

「Fanicon」は、Apple Inc.が運営するApp Store及びGoogle Inc.が運営するGoogle Playといったプラットフォーム上で提供されるアプリケーションであるため、App Store及びGoogle Playにて定められた厳しいコンテンツガイドラインを遵守する必要があり、また、そのコンテンツガイドラインに抵触しないよう監視も行われております。加えて、当社では、コミュニティのオーナーであるアイコン及びそのコミュニティに入会するファンに対して、公序良俗違反や反社会的活動の禁止及びそのような活動をするグループへの加担、関わりを持つことを禁止し、さらにコミュニティ内でのアイコンもしくは他のユーザーへの誹謗中傷を禁止する規約への同意を求めています。また当社は「Fanicon」のプラットフォーム運営者として、社内に「コミュニティガイドライン違反の場合の対応フロー（アイコン側）」と「コミュニティガイドライン違反の場合の対応フロー（ファン側）」を設け、ファンビジネスプラットフォーム事業本部がコミュニティ内のコンテンツ及びチャット内容のチェック・管理を定期的に行う体制を敷いております。さらに、コミュニティ内のファンから直接当社に報告ができるようになっており、当社が報告を受け調査した結果によっては、不適切な発言等をするユーザーをコミュニティから排除できるようにしております。

インフルエンサーとの関係について

当社のデジタルマーケティング事業において、様々な要因の変化により、インフルエンサーとのネットワークを確保・維持することが難しくなった場合や、インフルエンサーの不祥事等により、インフルエンサーマーケティング自体の信頼性が低下したり、当社の広告案件以外において炎上したりするなど、当社が管理することのできない事態が発生した場合、当社の事業及び経営成績に影響を与える可能性があります。

発生可能性：中、発生可能性のある時期：特定時期なし、影響度 大

当社のデジタルマーケティング事業は、広告主のマーケティングに関する多種多様なニーズや市場の変化に応えるために、影響力のあるインフルエンサーや、特定の分野で著名なインフルエンサーと、安定した信頼に基づくネットワークを確保・維持する必要があります。そのために、当社と専属の取引を行うインフルエンサーの場合は、当社の「各種法令遵守等に関するガイドライン」の理解を特に周知徹底し、当該インフルエンサーのSNS上での言動や風評などに問題がないかのリスクモニタリングを日時で実施するなどの社内体制を整えております。

事業遂行上の重要なリスクと対応方針（2）

事業遂行上の重要なリスク

発生可能性、影響度、リスクへの対応策

個人情報管理について

当社は、ファンビジネスプラットフォーム事業においてはアイコン及びファンの、デジタルマーケティング事業においてはインフルエンサーであるクリエイターの個人情報を保有しております。万が一、個人情報漏洩が発生した場合、損害賠償費用の発生、社会的信用の失墜等により、当社の事業、財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローに影響を与える可能性があります。

発生可能性：中、発生可能性のある時期：特定時期なし、影響度 大

当社は、個人情報漏洩による企業経営・信用への影響を十分に認識した上で、全社的な取り組みとして、プライバシーマークを取得し（2025年8月に更新）、コーポレート本部・メンバーサクセス本部を中心に、個人情報保護基本規程及び特定個人情報等取扱規程やPMS（個人情報保護マネジメントシステム）マニュアルを整備するとともに、これら規程及びマニュアルの役職員への周知徹底を行っております。その上で、ファンビジネスプラットフォーム事業本部及びデジタルマーケティング事業本部は、これら規程・マニュアル等に従い、個人情報保護担当者である各部門長が個人情報の特定およびリスク分析等を行い、取り扱う社員を限定した上で、それぞれの事業に関する個人情報の管理を行っております。

機密情報の取り扱いについて

当社は、ファンビジネスプラットフォーム事業のアイコン及びデジタルマーケティング事業の広告主などの顧客より機密情報を受領することがあります。万が一、故意又は過失によって事前に知り得た情報が外部に流出した場合、損害賠償費用の発生、社会的信用の失墜等により、当社の事業、財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローに影響を与える可能性があります。

発生可能性：中、発生可能性のある時期：特定時期なし、影響度 大

当社では、これらの機密情報の取り扱いについて「情報セキュリティ管理規程」に定めるとともに、情報管理統括責任者を代表取締役CEOが指定し、情報セキュリティ担当を情報システム部、情報セキュリティ管理責任者を各部門長とした管理体制を整備しております。情報セキュリティ環境としては、Google Workspace（アメリカ合衆国に本社を置くGoogle LLCが提供するグループウェアツール）等の社内情報システムにおいては、所属部門や役職等に応じてアクセスできる情報を個別に制御すると共に、社外とのファイル共有については、いつ誰とどのようなファイルを共有しているかを把握・管理できる状態にしております。加えて、役職員に対し、定期的な研修を通して情報セキュリティの周知徹底を図っております。

海外展開について

当社の「Fanicon」は、日本語を含む多言語で提供しており、海外のファンにも利用されております。また、韓国のアイコンが開設する等、アイコン側においても海外展開が徐々に広がってきております。デジタルマーケティング事業においては、海外クライアントとの取引が近年増えております。このような状況において、景気変動等の経済情勢、社会情勢及び地政学的な状況によって事業運営に支障をきたす事態が生じた場合や当社の事業に係る法規制等の成立・改正が行われた場合に、当社事業の海外展開に一定の影響が及び、当社の経営成績に影響を与える可能性があります。

発生可能性：小、発生可能性のある時期：特定時期なし、影響度 中

当該リスクがすぐに顕在化する可能性は低いものの、リスクは常に存在すると認識しており、当社は、当該リスクに対する迅速な情報収集と適切な対応を検討する体制を構築し、リスクの軽減を図ってまいります。

事業遂行上の重要なリスクと対応方針（3）

事業遂行上の重要なリスク

発生可能性、影響度、リスクへの対応策

Apple及びGoogleの動向について

当社の「Fanicon」は、ユーザー向けにスマートフォンアプリを提供しており、Apple Inc.が運営するApp Store及びGoogle Inc.が運営するGoogle Playといったプラットフォームを通じてアプリを提供することが、同事業にとって重要な前提条件となっております。従って、これらの事業者の動向、事業戦略及び当社との関係等により、当社の事業及び経営成績に影響を与える可能性があります。

発生可能性：小、発生可能性のある時期：特定時期なし、影響度 大

「スマホソフトウェア競争促進法」の施行に伴う、プラットフォーム事業者の規約や手数料体系の変化を注視しております。本書提出日現在、事業に重大な影響を及ぼす変化は検知しておりませんが、今後変化が発生した場合には、当社事業遂行上の重要なリスクになる得と考えております。万が一当該リスクを検知した場合には、これら事業者の動向を注視しつつ、「Fanicon」を継続的に提供するための対策を早急に取りつてまいります。

決済代行業者が提供する決済プラットフォームのリスク

当社の「Fanicon」は、決済代行業者が提供する決済プラットフォームを利用して、サービスの利用料や販売代金等の回収を行っております。当社は決済代行業者との良好な関係を維持しておりますが、決済代行業者の経営方針等が変更された場合や、当社と決済代行業者との関係が悪化した場合などにより、当社の事業、財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローに影響を与える可能性があります。

発生可能性：小、発生可能性のある時期：特定時期なし、影響度 大

本書提出日現在においてこれらの経営方針及び当社との関係等における変化は発生しておらず、また変化の兆候も検知しておりませんが、今後変化が発生した場合には、当社事業遂行上の重要なリスクになる得と考えております。万が一当該リスクを検知した場合には、これら事業者の方針に従いつつ、「Fanicon」を継続的に提供するための対策を早急に取りつてまいります。

法的リスクやレピュテーションリスクについて

当社のファンビジネスプラットフォーム事業及びデジタルマーケティング事業は、著作権法のほか、肖像権・プライバシー権、特定商取引に関する法律、景品表示法、個人情報保護に関する法律、電気通信事業法、動画配信事業に係る租税法、資金決済法の規制対象となります。ファンビジネスプラットフォーム事業及びデジタルマーケティング事業は新しい業態の事業であるため、現行の法令及び権利内容の解釈適用上で論点が生じる可能性があり、その結果として当社の事業及び経営成績に影響を与える可能性があります。

発生可能性：小、発生可能性のある時期：特定時期なし、影響度 大

当社はこれら法令を遵守するため、コーポレート本部が中心となり、各部署と連携して法令に抵触しない実務運用を整備する他、関連法令等の改廃動向についても常に情報収集を行うとともに、適宜顧問弁護士と連携する体制を整備しております。また、代表取締役CEOを委員長とし、四半期に最低1回開催されるリスク管理委員会においても、これら法令遵守に関するリスクの管理・把握を行っております。

優秀な人材の確保・育成について

当社は、今後の企業規模の拡大に伴い、当社のミッション及びビジョンに共感し高い意欲をもった優秀な人材を継続的に活用し、強固な組織を構築していくことが重要であると考えておりますが、当社の求める人材が十分に確保・育成できなかつた場合や人材流出が進んだ場合、当社の事業及び経営成績に影響を与える可能性があります。

発生可能性：小、発生可能性のある時期：特定時期なし、影響度 中

優秀な人材の確保のため、正社員雇用を基本として、即戦力人材を中途採用にて採用し、次代を担うコア人材を新卒採用にて採用するとともに、ダイレクト・リクルーティング、リファラル（社員紹介）、人材紹介など複数のチャネルを組み合わせた採用アプローチを採っております。採用のミスマッチを防ぐため、明確な採用基準を策定して採用活動を行っております。特に全てのポジションに共通して、どんなにスキル・経験において優秀な人材であっても、当社の企業文化と価値観を十分理解し、当社の企業文化にフィットするかどうかの判断を採用関連部門の部長以上が複数名判断した上で採用可否をつけております。

7. Appendix

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）

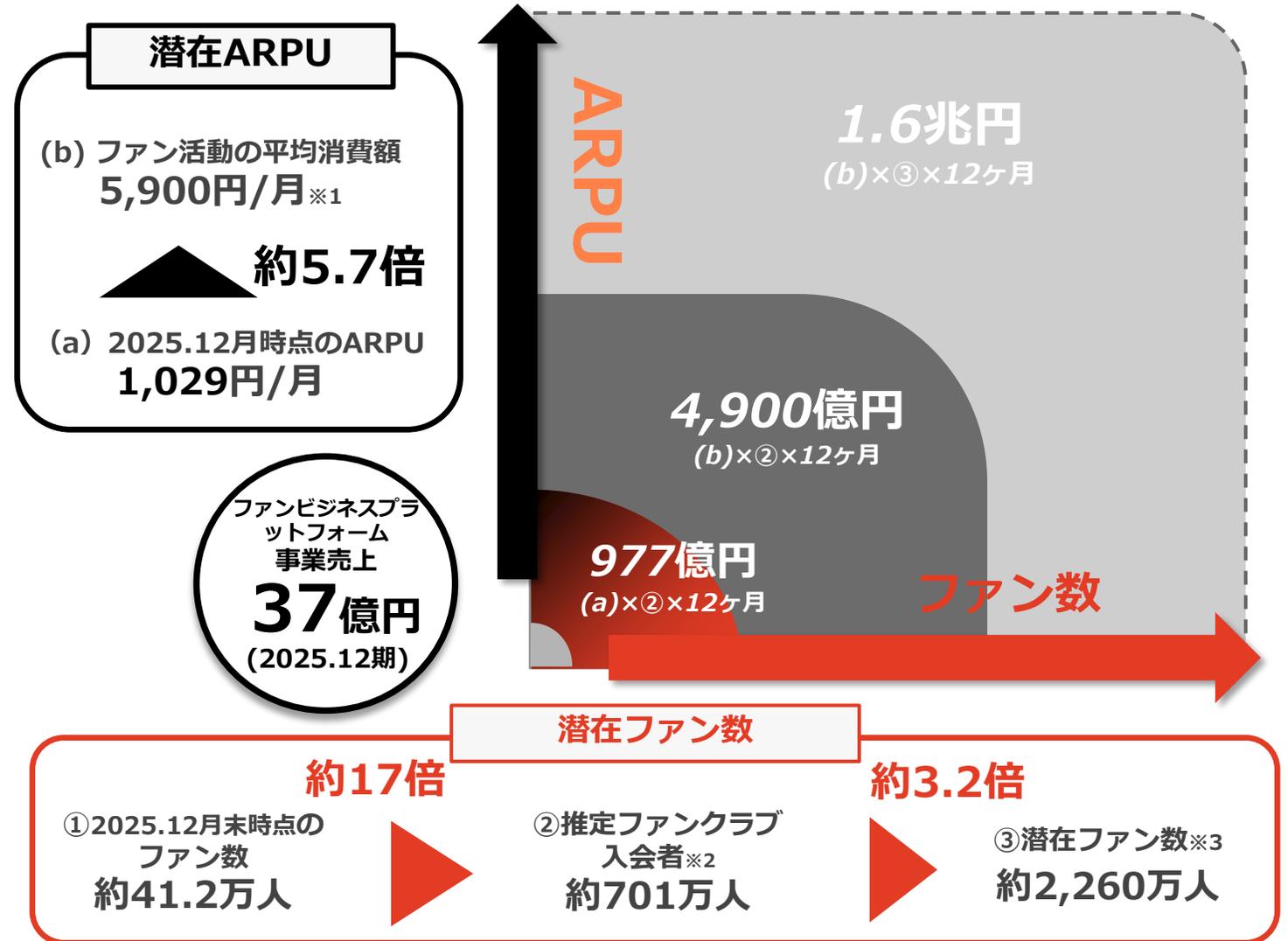
- DX化が進むファンビジネスプラットフォーム事業のSAM
- アイコンのカテゴリー拡充や「Fanicon」の機能充実などの中長期的な施策を積み上げ、プラットフォームとしてのポジショニングの確立を目指す

※「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

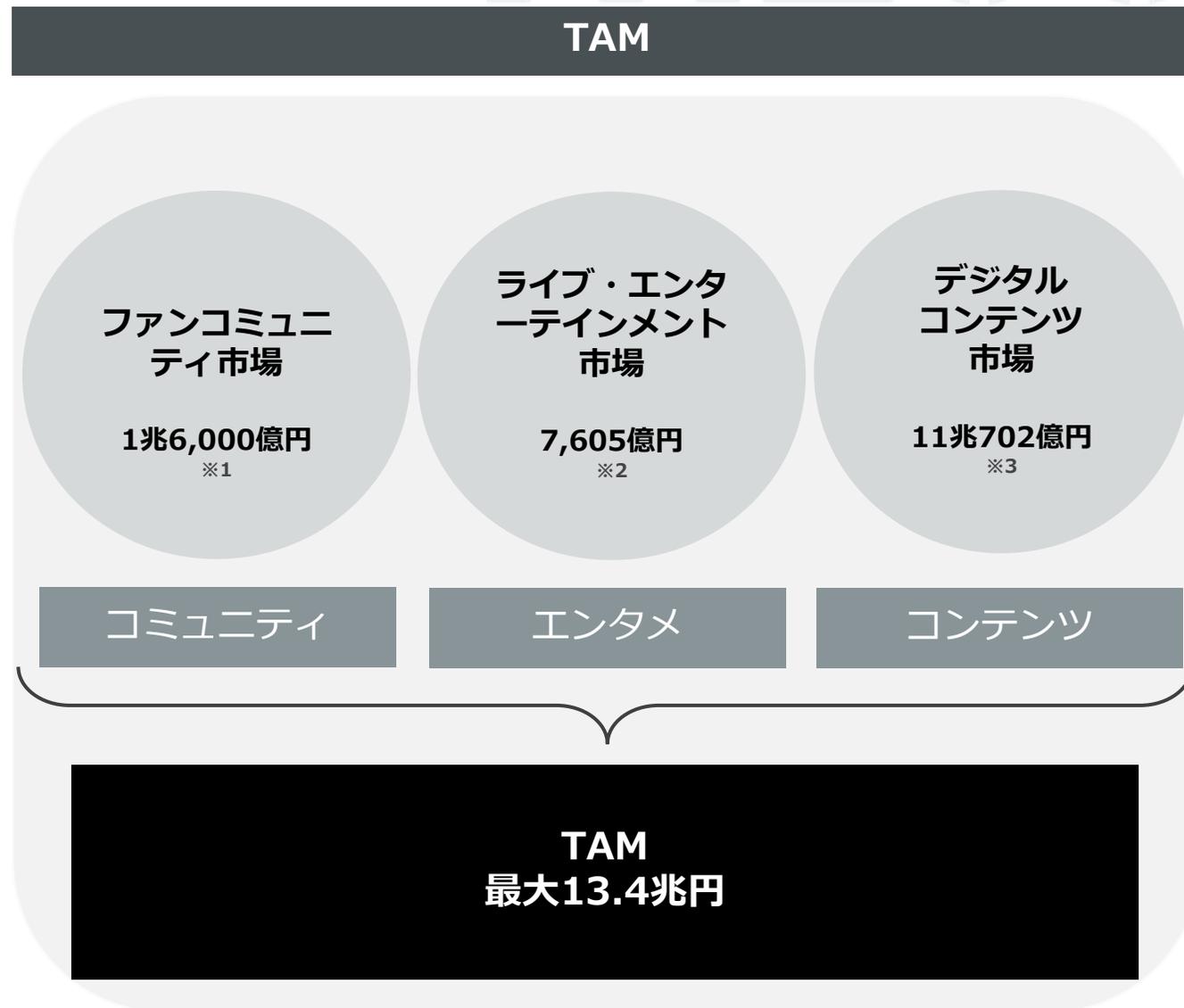
※2：総務省「人口推計」（2021年7月）、矢野経済研究所「ファンの消費行動」より、10代～50代それぞれの「推定人口」×「ファンクラブに入会している割合」より算出。上記回答1,196票の内、有効回答数870票を母集団としてファンクラブに入会している割合を算出

※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



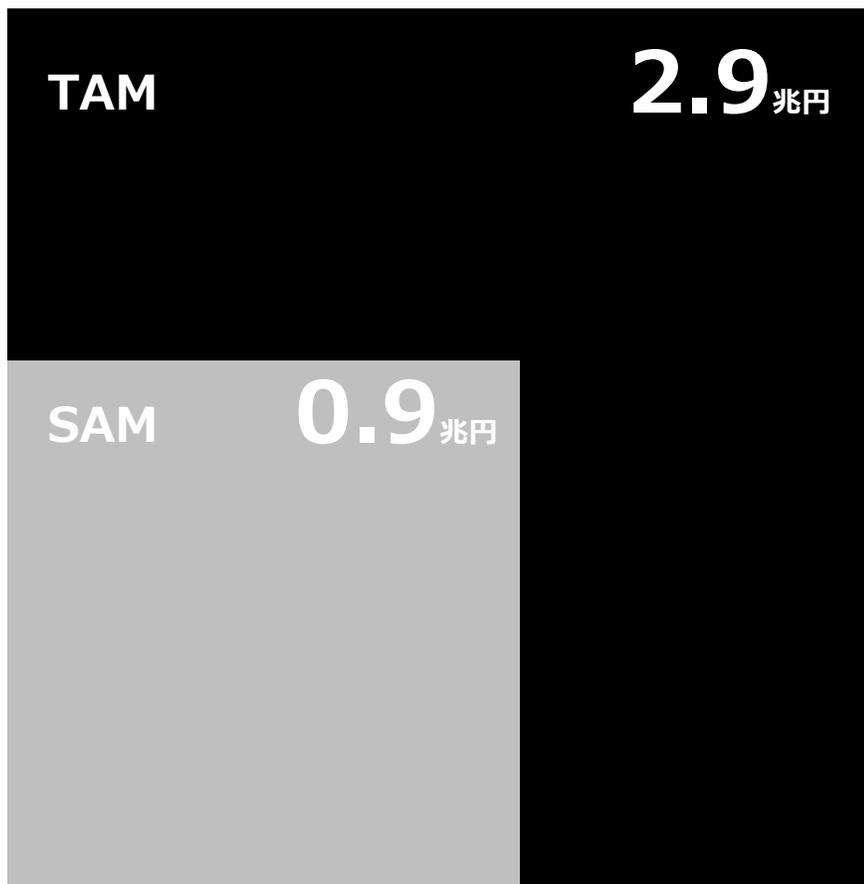
※1：自社推計ファンビジネスプラットフォーム事業のSAM（ファンコミュニティ市場規模）による。

※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

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



日本のインターネット
広告媒体費
*₂

TAM

ソーシャル領域に限らず、デジタルマーケティング事業を
広範に展開していった場合の想定市場規模

日本のソーシャル
広告（SNS・動画
共有）
市場規模
*₃

SAM

当社が現状で位置している事業領域の市場規模

※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 / ディスクレームー

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、必ずしも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。

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。

今後の「事業計画及び成長可能性資料に関する事項」については、本決算後3月を目処として開示する予定です。

本資料に記載するKPI等の進捗状況については、四半期毎の決算説明資料等にて開示する予定です。

お問い合わせ先

コーポレート本部

E-mail : ir@thecoo.co.jp

IR情報 : <https://ir.thecoo.co.jp/>