

1) 様々な課題があると思うが、現時点で最も重要視する KPI は何か。

回答) CEO 平良

成長事業ファンビジネスプラットフォーム事業の最も重要な KPI は、アイコン数、つまりファン数の伸びとなります。Fanicon を開設するアイコンの数が伸びれば、それに付随してファンの数も伸びるということがわかっているので、新しいアイコンの皆様にも Fanicon をご活用いただき、ユーザーの皆様にもご利用いただけるようにしていきたいと考えています。

2) 主力事業のファンビジネスプラットフォーム事業について詳しくご説明ください。

回答) CEO 平良

Fanicon は、有料会員制のファンコミュニティプラットフォームです。すべてのユーザーは月額会費をお支払いいただくことで入会が可能。ファンは、それぞれのお気に入りのコミュニティに入り、アイコンとコミュニケーションをはかり、アイコンもしくはファン同士とより一層深いコミュニケーションが可能となっています。

ビジネスモデル的には月額課金にプラスし、スタンプやクジ（スクラッチ）を購入するために必要なポイント課金も可能。両方の金額を合算し、アイコンと当社がレベニューシェアをするビジネスモデルです。アイコンの種類は多岐にわたり、インフルエンサー、アーティスト、シンガーソングライター、アイドル、俳優、スポーツ選手、スポーツチーム団体、その他含め、現在 2,900 組以上のアイコンがコミュニティを開設しています。

Fanicon のもう 1 つの特長は、従来型のファンクラブと異なり、月額課金と、ポイント課金でアイコンの日々の活動の収益を支えることができる点にあります。

また、プラットフォームなので 1 つ 1 つのコミュニティの開設に大きなリソースを必要とせず、ファンベースの大小に関わらずすぐに開設が可能。これらが優位性となりここまで成長させることができ、また、今後も成長が見込まれると考えております。

3) 3 月 21 日に発表された発行済み株式総数の誤把握について、発生理由、原因は。

回答) CFO 森

ヒューマンエラーが原因です。私の管轄コーポレート本部は、法務総務・財務経理・広報 IR の部署がありますが、横の連携があつてしかりですが、決算作業のあわただしい中、ダブルチェック等を怠ったが故に起こってしまったと認識しております。

CEO 平良

大変恥ずかしい話ではありますが、部署間の関係不足であつたと認識しております。改めて謝罪申し上げます。

4) Fanicon と類似したビジネスモデルである SKIYAKI さんは THECOO と同じぐらいの売上高であるにも関わらず利益が出ているが、なぜ御社は赤字なのか。

回答) CEO 平良

他社の状況の開示状況を分析し、現場メンバーからのヒヤリング情報を基に回答いたします。SKIYAKI さんとはよく比較されるのですが、Fanicon はプラットフォームであるため、1つのコミュニティ開設に大きな労力が必要ない。一方で、我々の考えるようなプラットフォームではない、従来型のファンクラブを運営している会社は多数あります。我々の強みとしては、ファンベースの大きさに関わらず、すぐにコミュニティを開設できることと考えており、1コミュニティ当たりのコストは少なくなっています。一方で1コミュニティあたりの売上高も大きく見込めないことも事実です。

つまり、当社は数多くのコミュニティにリソース配分をして運営しているかたちです。その中でも収益の大きな柱の一つが、スクラッチで、ポイントを消費することでファンはくじ引きを楽しむことができ、その売上高をアイコンに還元できる体制が整っています。それらファンコミュニティの機能について、自社エンジニアを抱えることで投資をしてきましたが、その投資回収に少し時間がかかっている状況と認識。アイコンが増えユーザー数が増えていくことによって利益の出る体制になると考えております。

5) 債務超過が心配される状況。新しい株式の発行などが考えられるかと思いますがどのような対策を考えているか。今後の資本政策は。

回答) CEO 平良

債務超過に陥る可能性があるというリスクに関しては認識しております。まずは、前期のような予期せぬ支出がないよう、攻めと守りのバランスをとりながら、業績予想を着実に達成することが重要です。達成すれば今期中に債務超過になることはございません。とはいえ、財務的な対応策に関しては、様々な角度から検討しているところです。

6) 補欠監査役候補の飯田氏の適正について。かなり多くの職務を兼任されており、多忙すぎるのではないかと。

回答) CFO 森

飯田氏に関しては、今期のみ特に補欠監査役としてお願いしているわけではなく、2021年上場前から依頼をして、ご準備をお願いしています。もちろん多忙ではいらっしゃいますが、弊社をよくご理解いただけており、いざというときには、その役割を担っていただけるものと我々は考えています。

7) 2024年12月期売上高業績予想45億円の内訳を教えてください。デジタルマーケティング事業の復調が前提になっていると思いますが、足元の状況を教えてください。

回答) CEO 平良

デジタルマーケティング事業、ファンビジネスプラットフォーム事業のそれぞれの予想売上高は開示しておりませんので大変申し訳ございませんが、ご了承いただければ幸いです。

2024年12月期は昨対比両事業ともに2桁パーセントの成長を目指しているため、この後も両事業ともその勢いを保って成長させていければと思います。

デジタルマーケティング事業の足元の状況ですが、2023年4Qは、前Qから比べて復調していることは事実です。重要なKPIである取引件数が順調に増加しているため復調しています。新規のクライアントとの取引が増えていると考えていただいて問題ないかと思えます。今後は、そのトレンドを引き継いで、達成していきたいと考えています。

8) ファンビジネスプラットフォーム事業は売上高がどのぐらいの規模になった時に黒字化するのでしょうか。

回答) CEO 平良

具体的な数字、時期に関しては明言はできませんが、順調な成長を見せているため、近い将来黒字化を達成できると考えています。

以上