

【表紙】

【提出書類】	有価証券報告書
【根拠条文】	金融商品取引法第24条第1項
【提出先】	関東財務局長
【提出日】	2024年3月27日
【事業年度】	第10期（自 2023年1月1日 至 2023年12月31日）
【会社名】	THECOO株式会社
【英訳名】	THECOO Inc.
【代表者の役職氏名】	代表取締役CEO 平良 真人
【本店の所在の場所】	東京都渋谷区神宮前二丁目34番17号 住友不動産原宿ビル
【電話番号】	03-6420-0145（代表）
【事務連絡者氏名】	取締役CFO兼コーポレート本部長 森 茂樹
【最寄りの連絡場所】	東京都渋谷区神宮前二丁目34番17号 住友不動産原宿ビル
【電話番号】	03-6420-0145（代表）
【事務連絡者氏名】	取締役CFO兼コーポレート本部長 森 茂樹
【縦覧に供する場所】	株式会社東京証券取引所 （東京都中央区日本橋兜町2番1号）

第一部【企業情報】

第1【企業の概況】

1【主要な経営指標等の推移】

回次	第6期	第7期	第8期	第9期	第10期
決算年月	2019年12月	2020年12月	2021年12月	2022年12月	2023年12月
売上高 (千円)	1,447,986	2,320,058	3,482,025	4,279,916	3,806,595
経常損失() (千円)	211,843	60,667	119,690	210,452	553,866
当期純損失() (千円)	243,975	65,673	109,200	488,468	764,260
持分法を適用した場合の投資利益 (千円)	-	-	-	-	-
資本金 (千円)	204,197	90,000	752,400	758,963	759,128
発行済株式総数					
普通株式	893,000	893,000	2,021,355	2,073,555	2,075,955
A種類株式 (株)	107,000	107,000	-	-	-
B種優先株式	160,000	160,000	-	-	-
C種優先株式	236,566	236,566	-	-	-
D種優先株式	-	424,789	-	-	-
純資産額 (千円)	156,130	480,807	1,696,406	1,188,995	423,492
総資産額 (千円)	685,317	1,718,273	3,220,120	3,004,395	2,367,229
1株当たり純資産額 (円)	346.94	302.08	838.39	572.65	204.00
1株当たり配当額 (円)	-	-	-	-	-
(1株当たり中間配当額) (円)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)
1株当たり当期純損失() (円)	174.70	40.19	59.78	237.37	368.38
潜在株式調整後1株当たり当期純利益 (円)	-	-	-	-	-
自己資本比率 (%)	22.8	27.9	52.6	39.5	17.9
自己資本利益率 (%)	-	-	-	-	-
株価収益率 (倍)	-	-	-	-	-
配当性向 (%)	-	-	-	-	-
営業活動によるキャッシュ・フロー (千円)	163,490	24,259	275,365	188,655	267,438
投資活動によるキャッシュ・フロー (千円)	52,883	162,679	127,993	344,906	28,089
財務活動によるキャッシュ・フロー (千円)	169,004	606,949	1,298,382	55,922	29,103
現金及び現金同等物の期末残高 (千円)	130,651	599,181	2,044,935	1,832,762	1,508,130
従業員数 (名)	51	76	95	115	142
[外、平均臨時雇用者数] (名)	[18]	[18]	[19]	[25]	[23]
株主総利回り (%)	-	-	-	17.8	8.8
(比較指標：配当込み TOPIX) (%)	(-)	(-)	(-)	(97.5)	(125.1)
最高株価 (円)	-	-	6,400	5,530	1,110
最低株価 (円)	-	-	5,100	933	466

- (注) 1. 当社は連結財務諸表を作成しておりませんので、連結会計年度に係る主要な経営指標等の推移については記載しておりません。
2. 「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日)等を第9期の期首から適用しており、第9期以降に係る主要な経営指標等については、当該会計基準等を適用した後の指標等となっております。
3. 持分法を適用した場合の投資利益については、当社は関連会社を有していないため記載しておりません。
4. 1株当たり配当額及び配当性向については、配当を実施していないため、記載しておりません。
5. 潜在株式調整後1株当たり当期純利益については、潜在株式は存在するものの1株当たり当期純損失であるため記載しておりません。
6. 自己資本利益率については、当期純損失が計上されているため、記載しておりません。
7. 第6期から第7期の当社株式は非上場であるため、第8期から第10期は当期純損失であるため、株価収益率を記載しておりません。
8. 第7期は、D種優先株式による有償第三者割当により資本金及び資本剰余金が増加したため、財務活動によるキャッシュ・フローが増加しております。
9. 従業員数は、就業人員であり、臨時従業員数(契約社員、パート社員)及び派遣社員数は、〔 〕内に外数で記載しております。
10. 第6期の数値は、各期の定時株主総会において承認された数値について、誤謬の訂正による修正再表示を反映しております。
11. 2021年7月26日開催の取締役会において、A種類株式、B種優先株式、C種優先株式、D種優先株式のすべてにつき、定款に定める取得条項に基づき取得することを決議し、2021年8月11日付で自己株式として取得し、対価としてA種類株式、B種優先株式、C種優先株式、D種優先株式1株につき、それぞれ普通株式1株を交付しております。また、当社が取得したA種類株式、B種優先株式、C種優先株式、D種優先株式のすべてについて、同日付で消却しております。なお、当社は、2021年8月16日開催の臨時株主総会により、同日付で種類株式を発行する旨の定款の定めを廃止しております。
12. 2021年12月22日付をもって東京証券取引所マザーズ(現グロース)に株式を上場いたしましたので、第6期から第8期までの株主総利回り及び比較指標については記載しておりません。
13. 最高・最低株価は、2022年4月4日より東京証券取引所グロース市場におけるものであり、それ以前は東京証券取引所マザーズにおける株価を記載しております。なお、2021年12月22日付をもって同取引所に株式を上場いたしましたので、それ以前の株価については記載しておりません。

2【沿革】

年月	概要
2014年 1月	東京都品川区上大崎二丁目にてデジタル広告事業を行うルビー・マーケティング株式会社設立
2014年 3月	東京都港区南麻布二丁目に本社を移転
2014年 9月	東京都港区芝二丁目に本社を移転
2015年 1月	インフルエンサーセールス事業を開始
2015年 1月	YouTubeクリエイターと広告主企業のマッチングサービス「iCON CAST」の提供開始
2016年 2月	THECOO株式会社に社名変更
2016年 2月	マーケティングとインフルエンサーについて考えるオウンドメディア「RIPPLY」の運営開始
2016年 7月	東京都目黒区目黒二丁目に本社を移転
2016年12月	美容ファッション・ライフスタイルに焦点をあてたインフルエンサーマネジメント事業を行うため、子会社HUITMORE株式会社（所有持分51%）を設立
2017年 3月	インフルエンサーマネジメント事業として当社内にゲーム実況者に特化した事務所「Studio Coup」を立ち上げ
2017年12月	ファンビジネスプラットフォーム事業を開始 ファンコミュニティプラットフォームであるアプリ「Fanicon」をリリース
2018年 3月	東京都渋谷区神宮前三丁目に本社を移転
2019年 3月	HUITMORE株式会社の全株式を取得
2019年 5月	HUITMORE株式会社を吸収合併
2020年 3月	チケット制ライブ配信サービス「Fanistream」の提供開始
2021年 4月	チケット制ライブ配信サービス「Fanistream」をリニューアルし、「Cassette」の提供開始
2021年 4月	新宿御苑にスタジオ「BLACKBOX ³ 」をオープン
2021年 5月	株式会社NTTドコモとライブ配信事業に関する業務提携契約を締結
2021年12月	東京証券取引所マザーズに上場
2022年 4月	東京証券取引所の市場区分の見直しにより、東京証券取引所のマザーズ市場からグロース市場に移行
2022年 8月	東京都渋谷区神宮前二丁目に本社を移転
2023年 6月	Faniconプラットフォームにおけるオンデマンド製造サービスを新たにリリース

3【事業の内容】

当社は、一般ユーザー向けのファンコミュニティプラットフォーム「Fanicon」の提供を行う「ファンビジネスプラットフォーム事業」及びクライアント企業向けにインフルエンサーを用いたマーケティング施策支援やデジタル広告コンサルティングを行う「デジタルマーケティング事業」を展開しております。

当社は、「“できっこない”に挑み続ける」ことを掲げ、インフルエンサーセールスやデジタル広告、ファンコミュニティビジネスに限定することなく、テクノロジーの力を最大限に活かして、公序良俗に反することなく“できっこない”に立ち向かい、挑戦し続ける企業・組織・人を目指します。

「Fanicon」は2017年12月の提供開始以降、インフルエンサーだけでなく、アーティストや著名人の方々に幅広く利用いただき、ファンコミュニティだけでなく、EC、チケットなどを統合して扱えるファンビジネスプラットフォーム事業へと拡大してまいりました。

また、当事業年度より、従来「Fanicon事業」としていたセグメント名称を「ファンビジネスプラットフォーム事業」に、「法人セールス事業」としていたセグメント名称を「デジタルマーケティング事業」に変更しております。当該セグメントの名称変更によるセグメント情報に与える影響はありません。

各事業の詳細は以下のとおりです。

(1) ファンビジネスプラットフォーム事業

当事業は、ファンコミュニティプラットフォーム「Fanicon」の提供及び運営管理を行っております。

「Fanicon」はアーティスト、インフルエンサー、タレント等（ファンコミュニティのオーナーであり、ファンの熱量の対象となるもので、以下「アイコン」という。）とそのファンが集い、アイコンとしての「価値」を提供したいアイコン側のニーズと、アイコンや共通の目的を持ったファンと「つながりたい」というファン側のニーズをマッチングさせるプラットフォームであります。「Fanicon」は従来のアイコン側（所属事務所も含む）からの一方通行のコミュニケーションがメインのファンクラブとは異なり、ファンコミュニティのオーナーであるアイコンと、そのファンコミュニティに属するファンが一緒になってコミュニティを盛り上げ、ファンコミュニティを通じて共感したファン同士も繋がり、アイコンとファン、ファンとファンが双方向でコミュニケーションを可能にしたアイコンとファンのためのサービスです。ファンビジネスプラットフォーム事業のSAM（ファンクラブ市場規模）は1.6兆、TAM（ファンクラブ市場規模を含むエンタメビジネス市場規模）は4.2兆とそれぞれ推定しており、今後も拡大余地のある広大なマーケットポテンシャルがあると当社は考えております。

「Fanicon」はセルフサインアップ型のサービスで、アイコンやアイコンの所属事務所がコミュニティの運営やコンテンツの提供などを独自に行っておりますが、当社はカスタマーサクセスチームを設置し、アイコンにファンの熱量を維持するために有効な機能の使用手法や、ファンに喜んでもらえるコミュニティ作りをコンサルティングサポートしております。現在、国内においてはインフルエンサーやタレントだけでなく、アーティストや俳優、スポーツ選手といった幅広いジャンルのファンコミュニティが存在しており、また韓国でもいくつかのアイコンがコミュニティを開設しております。



「Fanicon」の主な機能は、以下となります。

- ・「シーン投稿」や「ライブ配信」といった「Fanicon」限定の情報発信
「シーン投稿」は、オープンなSNSでは見ることのできない特別な画像・映像をコメント付きでアイコンが投稿する、タイムライン投稿です。アイコンが近況やつぶやき等を投稿することで、クローズドなコミュニティの中で普段他のSNSでは聞けないような本音や、アイコンのプライベートな素顔を見ることができます。
「ライブ配信」は、アイコンがスマートフォンやPC等を使用し、カメラを使用した映像LIVE配信と、音声のみを使用したRADIO配信の2つから配信方法を選択することができます。
- ・「1 on 1 チャット」や「グループチャット」
アイコンとファンが1対1でチャットできる「1 on 1 チャット」やアイコンと複数のファン又はファン同士がチャットできる「グループチャット」の機能を提供しております。当社はアイコンに有効な機能の使用方法を伝授することで、よりファンに喜んでもらえるコミュニティ作りをサポートしております。
- ・「スクラッチくじ」
ファニポイント（アプリ内課金にて購入することで様々な機能の対価として使用できる。）を使用することでスクラッチくじをすることができ、くじに当たればアイコンの限定グッズなどを入手することができます。当社の業務は、スクラッチくじの企画提案、スクラッチくじ実施までのサポート、景品発送の補助を行っています。
- ・「EC（Eコマース）機能」
当社はプラットフォーム型(SaaS)をアイコンに対して提供しており、その開発・運用を行っています。2023年6月にFaniconプラットフォーム上でデザインを制作・販売登録ができ、ユーザーが購入したタイミングで生産工場に制作・配送指示が行われるオンデマンド製造(無在庫)をリリースいたしました。
- ・「チケットティング」
アイコンが出演するライブや舞台などのチケットを購入できるサービスを提供しております。当社はアイコンがアプリ内でチケット販売を行うための販売機能の提供等を行っています。
- ・「音楽配信等のイベント」
当社はスタジオを所有しており、スタジオには照明、カメラ、映像などの設備を完備しているため、音楽配信やミュージックビデオ撮影など様々な用途に利用することが可能となっております。
アイコンになることでスタジオ及び最新の機材を無料で利用できます。ファンがアイコンとの距離をより身近に感じることでできるインフラを当社は整えております。

当事業の収益構造としては、サブスクリプション型の月額料金及び購入されたファニポイントの利用分の売上を収益として認識しております。なお、クレジットカード決済に対応しており、3ヶ月、6ヶ月、12ヶ月といった期間設定（期間に応じて割引率が異なる）で前払いによる月額料金の一括支払いにも対応しております。

その他収益が生じる機能として、以下の機能があります。

- ・EC（Eコマース）機能では、当社が販売したグッズ等の販売額に応じ、一定の販売手数料を受領しております。
- ・チケットティングでは、当社が販売したチケットの販売金額に応じた一定の管理手数料を受領しております。

(2) デジタルマーケティング事業

当事業は、クライアント企業に対し、インフルエンサーを用いたマーケティング施策の実施支援及びデジタルマーケティングに関する支援を行っております。

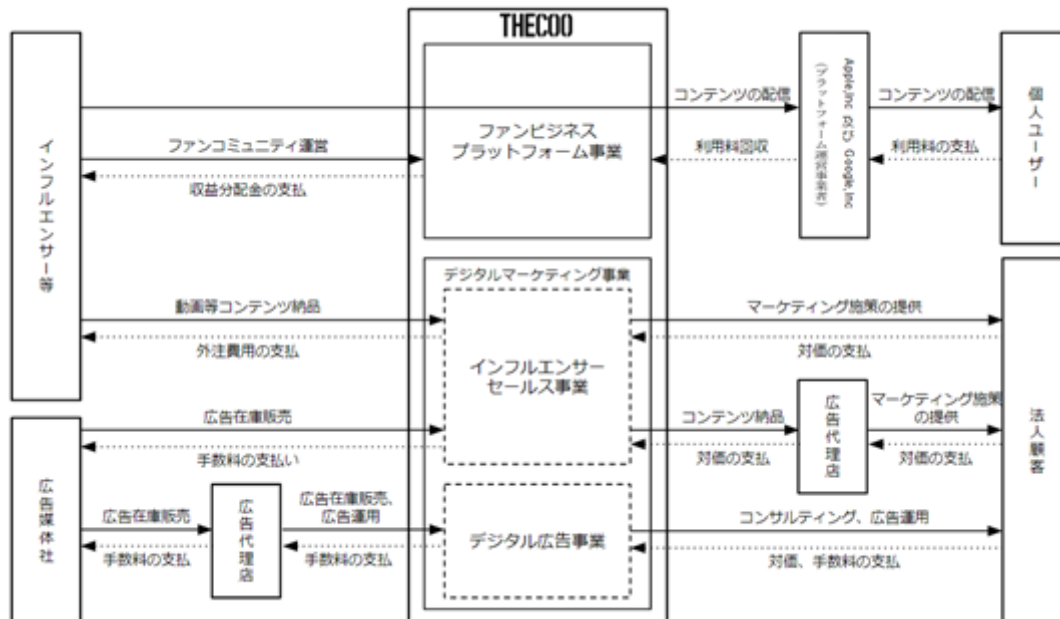
インフルエンサーとは「influence」（影響、感化、効果作用の意）を語源とする言葉で、YouTube、X（旧Twitter）、TikTok、InstagramといったSNS（ソーシャル・ネットワーキング・サービス）において、他者の購買行動に強い影響力を及ぼす者を指します。インフルエンサーを用いたマーケティング施策とは、クライアント企業の製品やサービスをインフルエンサーが制作する動画等を通じてプロモーションする手法となり、インフルエンサーを用いたマーケティング施策は、インフルエンサーの持つ属性（コスメ系、ゲーム系など）によってフォロワー（インフルエンサーのファン）にターゲティングしやすく、クライアント企業の商品のブランディングや認知度向上、購買意欲の向上を効率的に行うことが期待できるため、その手法の活用に対するニーズが高まっております。

デジタルマーケティングとは、形式を問わず、ウェブ上で行われる広告活動やマーケティングを指し、自社のブランド、製品・サービス等に関するメッセージを潜在的な顧客に広めることを目的としております。

当事業では、クライアント企業や広告代理店からプロモーションの依頼を受けて、最適なインフルエンサーの提案・選定及び施策内容の企画立案を行い、インフルエンサーが作成するクリエイティブ（制作物）の進捗や内容確認を実施して、インフルエンサー自身のSNSへの投稿を支援しております。特に当社が強みとしているのがデータを活用した提案であり、特定のメディアを持たず、またあらゆる分野をカバーする膨大なインフルエンサーネットワークを用いることで、クライアントの課題に寄り添った最適なソリューションを提供しております。

当事業の収益は、主にクライアント企業並びに広告代理店より、契約に基づき収受する出稿料となります。

(事業系統図)



4【関係会社の状況】

該当事項はありません。

5【従業員の状況】

(1) 提出会社の状況

2023年12月31日現在

従業員数（名）	平均年齢（歳）	平均勤続年数（年）	平均年間給与（千円）
142 (23)	32.6	1.4	6,123

セグメントの名称	従業員数（名）
ファンビジネスプラットフォーム事業	56 (8)
デジタルマーケティング事業	30 (7)
全社（共通）	56 (8)
合計	142 (23)

- (注) 1. 従業員数は、就業人員であり、臨時従業員数（契約社員、パート社員）及び派遣社員数は、（ ）内に外数で記載しております。
2. 平均年間給与は、賞与及び基準外賃金を含んでおります。
3. 全社（共通）は、開発人員及び人事、総務及び経理等のコーポレート部門の従業員であります。
4. 当事業年度において従業員数が27名増加しておりますが、これは主に開発業務強化に伴う採用の強化により、全社（共通）において開発人員12名、その他15名が増加したことによるものであります。

(2) 労働組合の状況

当社において労働組合は結成されておりませんが、労使関係は円満に推移しております。

(3) 管理職に占める女性労働者の割合、男性労働者の育児休業取得率及び労働者の男女の賃金の差異

当事業年度		労働者の男女の賃金の差異（%） （注）1.			補足説明
管理職に占める女性労働者の割合（%） （注）1.	男性労働者の育児休業取得率（%） （注）2.	全労働者	うち正規雇用労働者	うちパート・有期労働者	

- (注) 1. 「女性の職業生活における活躍の推進に関する法律」（平成27年法律第64号）の規定に基づき算出したものであります。
2. 「育児休業、介護休業等育児又は家族介護を行う労働者の福祉に関する法律」（平成3年法律第76号）の規定に基づき、「育児休業、介護休業等育児又は家族介護を行う労働者の福祉に関する法律施行規則」（平成3年労働省令第25号）第71条の4第1号における育児休業等の取得割合を算出したものであります。

第2【事業の状況】

1【経営方針、経営環境及び対処すべき課題等】

当社の経営方針、経営環境及び対処すべき課題等は、以下のとおりであります。

なお、文中の将来に関する事項は、当事業年度末現在において当社が判断したものであります。

(1) 会社の経営の基本方針

当社は同じ想いを持つ仲間が集まって創業しました。当社は「 ”できっこない” に挑み続ける」を会社として最も重要な価値観と捉えおります。これは、創業者達が「失敗するかもしれない」と不安になることで挑戦を諦めてしまい、一步を踏み出せば物事が進むにも関わらず、踏み出すことを止めてしまっている現状を多く見てきたためです。人々が自分自身で可能性の芽をつむことをやめ、第一歩を踏み出すことで自ずと道は開ける、という想いを広く実現するため、当社は存在しております。

当社はインフルエンサーセールスやデジタル広告、ファンコミュニティビジネスに限定することなく、テクノロジーの力を最大限に活かして、公序良俗に反することなく“できっこない”に立ち向かい、挑戦し続ける企業・組織・人を目指します。

(2) 中長期的な会社の経営戦略

当社の中長期的な経営戦略は、デジタルマーケティング事業に加え、成長事業としてファンビジネスプラットフォーム事業を中心に据え、エンターテインメント市場において、アイコンとファンにとってなくてはならないプラットフォームとしての地位を国内、そして国外（特に韓国）において築きあげることです。そのために、スポーツなどのより広いカテゴリーにおいてアイコン獲得を進めるだけでなく、魅力的なプラットフォームであり続けるために積極的に開発を進め、また、カスタマーサクセスをより強化してマネタイズの機会を創出してまいります。

(3) 経営上の目標の達成状況を判断するための客観的な指標等

ファンビジネスプラットフォーム事業においては、ストック型の収益モデルとなっており、主な収益はファン（ユーザー）からの月額課金によるストック売上と購入されたポイントの消費によるフロー売上から構成されております。ファン（ユーザー）数については、「Fanicon」の売上構成要素のひとつではありますが、アイコン自身が行うコミュニティ開設の告知活動に影響される傾向があります。そのため、当社がファン（ユーザー）のコミュニティ加入に直接的に関わる機会が少ないため、ファン数同様にアイコン数も主要なKPIとして位置付けております。加えて、「Fanicon」のもうひとつの売上構成要素である、ARPU（Average Revenue Per Userの略称であり、1ファンあたりの平均売上金額を指します）は主要な経営指標と位置付けております。

また、デジタルマーケティング事業においては、インフルエンサーセールス事業の取扱件数及び案件単価を重要な経営指標として捉えております。

(4) 経営環境・市場の拡大について

当社の主要なビジネスであるファンビジネスプラットフォーム事業では、ファンコミュニティアプリ「Fanicon」を提供し、アーティストや俳優、インフルエンサー、スポーツ選手など幅広いジャンルのアイコンが、熱量の高いコアなファンとオンライン上の安心できる空間で交流できるサービスを提供しております。

ファンビジネスプラットフォーム事業の市場環境としては、株式会社矢野経済研究所の調査「ファンコミュニティビジネス2022」によると、月額課金型オンラインコミュニティプラットフォームサービス市場規模（会員費取扱高ベース）は、2020年度は24,800百万円（実績）、2021年度は41,500百万円（見込）（前期比167.3%）、2022年度は58,000百万円（前期比139.8%）と予測されております。新型コロナウイルス感染症による行動制限や海外渡航制限が解除されたことから個人の消費活動や企業による設備投資を中心に経済活動は持ち直しの方向に向かい始めたことやプラットフォーム上で全て一元管理できるサービスが増加し、コミュニティ開設者が芸能活動や創作活動に専念できるようになったことにより、年々市場が大きく成長しております。

ファンビジネスプラットフォーム事業においては、スマホアプリである「Fanicon」は、ライブ配信機能、グループチャット機能、シーン投稿機能、スクラッチ（オンラインくじ）機能等、アイコンとファンとの双方向のコミュニケーションを促進する機能を有しております。また、従来のファンクラブが有していた機能として、グッズ、チケット販売などの機能も併設した完全会員制、完全有料制のファンビジネスプラットフォームとなっております。当プラットフォームは、ファンがいる方であればファン数の大小に左右されることなく誰でも（Fanicon利用規約の遵守が前提条件）「Fanicon」を開設することができ、多数の機能の中から、自分のファン層にあった機能だけを選択してファンコミュニティを運営することができます。なお、「Fanicon」を利用中のアイコンであれば大型の4面LEDパネルと最新の音楽配信機材をそろえ、アイコンとファンのコミュニケーションをデジタル・リアル両面からサポートしております配信スタジオ「BLACKBOX³」を、無料で利用可能です。

コミュニティごとにその規模や特色は異なりますが、有名無名を問わず、アイコンの世界観をファンとともに分かち合う場を提供することはファン拡大につながるものであり、当社の成長のためにはアイコンに対する収益化のサポートだけでなく、アイコンの活躍の場を広げていくことが重要であると考えております。

当社のもう一つの主要事業であるインフルエンサーセールス事業は、クライアント企業に対して、影響力のあるインフルエンサーを活用したマーケティング施策のサポートを提供しています。株式会社電通が発表した「2023年日本の広告費」によると、2023年のインターネット広告市場は前年比107.8%の3兆3,330億円と堅調に増加を示し、その中で総広告費に占める媒体構成比は前年比2ポイント増の45.5%に達しています。この市場の動向から、当社は今後も同市場が着実に推移すると予測しています。また、サイバー・バズ/デジタルインファクトの調査によれば、2023年の国内インフルエンサーマーケティング市場は前年比120.5%の741億円と推計されており、ここ数年で市場規模が著しく成長しています。この背景から、インフルエンサーのソーシャルメディア上の影響力が増している中、クライアント企業もますますインフルエンサーを活用したマーケティング手法に注目しています。しかしながらインフルエンサーセールス事業においては、当社従業員の不祥事により、業績と信用力が大きく落ちてしまいました。これを受けてマーケティングやインサイドセールスの取組みを強化しつつ、従業員の不祥事により毀損した信用を回復すべく従業員の倫理と透明性に焦点を当てることで、既存案件の取引再開に留まらず、国内外の顧客との新規案件も獲得を目指してまいります。

(5) 優先的に対処すべき事業上及び財務上の課題

サービスと保守運用人材の強化

当社が今後も高い成長率を持続していくためには、ファンビジネスプラットフォーム事業においては、ファンコミュニティアプリ「Fanicon」の認知度を向上させ、ファンにとって魅力ある新規アイコンの獲得に継続して取り組むことが必要不可欠であると考えております。そのためには、「Fanicon」でのサービスをより魅力的なものとし、保守運用体制の強化を通じて、顧客満足度を高めていくことが重要と考えております。

また、当社がファンビジネスプラットフォーム事業で築いた芸能事務所やレーベル、テレビ局、制作会社などとの人脈、さらにはデジタルマーケティング事業で築いたネットワークを活かして、ジャンルやカテゴリー、年代を問わず、多くの方々に「Fanicon」を楽しんでいただけるように、より多くの新規アイコンを獲得し、更なるサービス成長を図ります。

デジタルマーケティング事業においては、インフルエンサーセールス事業をさらに強化し、当社のインフルエンサーセールス事業の強みであるサービスのクオリティを高く維持しながら、変化する市場にてクライアントのニーズを満たすべく邁進してまいります。人員・組織体制を継続して強化し、メンバー各々がデジタルマーケティングのプロフェッショナルとして成長・変化し続けることで、新しい価値の創造を実現いたします。

機能とユーザビリティ向上のための開発体制の構築

アプリ開発の技術革新のスピードは非常に早く、消費者の嗜好も日々変化し、また新たなサービスや競合他社が次々と現れます。当社では、競合優位性の確保及び事業の拡大を図り、よりクリエイティブなサービスを展開するために、「Fanicon」において新機能の追加開発、ユーザビリティの向上のために投資を継続してまいります。当該開発に際しては、システム開発や開発プロジェクトの指揮管理役であるプロダクトマネージャー、そして保守運用体制の強化が必要不可欠と考えており、優秀な人材の確保を行ってまいります。

情報管理体制の強化

当社は、インフルエンサーの個人情報に加え、「Fanicon」を利用する多数の会員の個人情報を取り扱っており、その数はサービスの拡大に比例して増加しております。そのため、今後個人情報の管理体制をより一層厳格に行うことを重要な課題として認識しており、対策として、プライバシーマークを取得し、情報の取扱いに関する社内規程を定めております。情報セキュリティに関する社内教育・研修を定期的実施し、引き続き従業員の情報管理意識を高めてまいります。

組織体制の整備

当社の継続的な成長には、事業拡大に応じて優秀な人材を採用し、組織体制を整備していくことが重要であると考えております。当社の理念に共感し、高い意欲を持った優秀な人材を確保し、その人材が活躍するために、当社は従業員が働きやすい環境の整備を促進し、人事制度の構築を進めてまいります。

グローバルな事業展開

「Fanicon」は国内外のアイコンが運営するコミュニティ開設が進んでおり、現在アプリ内でのコミュニケーションは日本語だけでなく多言語での対応が可能となっております。また、現在グローバルなエンターテインメント市場にて大きな影響力を持つ、韓国アイコンが開設するコミュニティも徐々に増加しております。今後は更に多くのアイコンとファンに国境を越えて「Fanicon」を楽しんでいただけるように、現地法人設立の検討、採用、パートナー企業の選定等も重要な経営課題として認識しております。

デジタルマーケティング事業は、近年、国外のクライアントからのニーズも高まりつつあり、特に中国及び米国のクライアントとの取引が大きく拡大しております。今後は継続して国内外のクリエイターの起用が可能なネットワークの構築と、ボーダレスでの支援が可能な社内体制を構築してまいります。

財務上の課題

2023年12月期においても営業損失を計上しております。そのため、利益剰余金がマイナスとなっており、全社での黒字化が課題と認識しております。一方、資金繰りに関しては、ファンビジネスプラットフォーム事業において前受金収入の割合が大きいことから、現時点において財務上の課題は認識しておりません。

利益及びキャッシュ・フローの創出（収益化）

当社は、事業拡大を目指し、人材獲得等への先行投資を積極的に進めており、継続して営業損失を計上しております。当社の収益は、デジタルマーケティング事業の法人顧客を取引先とした収益と、ファンビジネスプラットフォーム事業においては、ユーザーが利用期間に応じて利用料金を支払うサブスクリプション方式等による継続的な収益、ポイント使用に応じて認識する収益によっております。今後は売上高の拡大を目指す一方で、オペレーション改善や収支管理に取り組み、収益性の改善に努めてまいります。

内部管理体制の強化

2023年5月8日付「当社従業員による不正行為及び特別調査委員会の設置に関するお知らせ」にて公表いたしましたとおり、当社元従業員3名が、2019年度以降、自身らと関連を有する会社等に対して架空発注や水増発注による不適切な発注（以下「本件不正発注行為」といいます。）を行っていたことが発覚しました。当社は、本件不正発注行為の事実関係の全容解明、原因究明、類似事案の有無の確認及び再発防止策の検討を行うことを目的として特別調査委員会を設置し（その後、委員の構成を変更して独立調査委員会を組成しております。）、2023年6月26日に独立調査委員会より調査報告書を受領しました。

当社では、独立調査委員会による再発防止策の提言等を踏まえ、法令遵守・コンプライアンス意識の向上や内部監査の強化、部門間の相互チェック機能の強化、社内規程の改訂や内部通報制度の実効性確保等を当社の最優先事項として2023年第3、4四半期に注力してまいりました。特に、不正問題を招いたインフルエンサーへの発注・納品のプロセス、取引先の登録プロセスについては販売管理システムの設定と運用を一から見直し、3線防御による強固な内部統制を導入致しました。また、特にデジタルマーケティング事業本部所属のスタッフへの教育や提案活動の強化を進め、組織を変更し、顧客に対してより質の高いサービスの提供を可能とする体制を構築してまいります。

2【サステナビリティに関する考え方及び取組】

当社のサステナビリティに関する考え方及び取組みは、次の通りであります。

なお、文中の将来に関する事項は、当事業年度末現在において当社が判断したものであります。

(1) サステナビリティに関するガバナンス及びリスク管理

ガバナンス

当社は、「“できっこない”に挑み続ける」姿勢によって、継続的な成長と企業価値の最大化を目指しています。この過程で、株主、顧客、従業員を含む全ての利害関係者からの継続的な信頼獲得が不可欠であると認識しています。この目標を達成するためには、コーポレート・ガバナンスの強化が極めて重要です。そのため、透明性の確保と法令遵守の徹底を推進し、同時に経営環境の変化に柔軟に対応し効率的な経営を実現する組織体制の強化に注力しております。サステナビリティに関するリスク及び機会に対してもコーポレート・ガバナンス体制と同様の体制です。体制図については、「第4 提出会社の状況 4 コーポレート・ガバナンスの状況等 (1)コーポレート・ガバナンスの概要」をご覧ください。

リスク管理

当社では、リスクの未然防止と早期かつ適切な対応を通じて損失を最小限に抑えることを目指し、組織的かつ計画的な取組みを進めています。この目的の下、代表取締役CEOを委員長とするリスク管理委員会を設置しております。サステナビリティに関連するリスクおよび機会についても、四半期ごとに開催される当委員会での議論を通じて、認識し管理しています。詳細は、「第2 事業の状況 3 事業等のリスク」をご覧ください。

(2) 重要項目と定める人的資本に関する戦略

当社は、「“できっこない”に挑み続ける」姿勢によって、継続的な成長とともに社会の持続可能な発展に貢献することが可能だと考えています。この目標を実現するためには、当社の理念を体現する人材が最も重要であり、そのような人材の獲得と育成に対する投資を特に重視しています。人材育成及び社内環境整備に関する当社の方針は、以下の通りです。

人材の多様性の確保を含む人材の育成に関する方針

当社は創業以来の理念、「“できっこない”に挑み続ける」という姿勢を「THECOO DNA」として概念化しています。THECOO DNAに基づき、「知的好奇心を持つ」「個性を受け入れる」「楽しみ続ける」という3つの行動指針を役員及び従業員が実践すべき核心原則として定義しています。当社はこれらTHECOO DNAを具現化する人材の確保と育成に積極的に取り組んでいます。

THECOO DNAに沿って、「個性を受け入れる」という価値観を軸に、従業員の多様性を確保し、組織の革新性と競争力を向上させることを目指しています。性別や国籍などの属性に捉われず、多様な人材を受け入れることで、幅広い視点からのアイデアやスキルを組織に取り入れています。

この多様性の促進の一環として、2023年度は特に国籍に関わらず、幅広いバックグラウンドを持つ人材の採用に注力しました。結果として、アジア圏はもちろんのこと、アメリカ、イギリス、デンマークなど、多岐にわたる国籍の社員を迎え入れることができ、在籍社員の国籍数は10カ国に拡大しました。(2023年度の新規採用における外国籍人材比率は19.7%)。これにより、当社はよりグローバルな視点を持つ組織へと成長を遂げています。

社内環境整備に関する方針

当社は人材の多様性を確保し、全従業員が快適に働ける環境整備に力を入れています。フレックスタイム制をはじめとする柔軟な働き方を基本に、時短勤務など、各従業員のライフスタイルに合わせた働き方を支援しています。また、リモートワーク時の生産性を高めるため、必要に応じて自宅のインターネット環境の補助を行っています。育児休暇の取得を積極的に奨励し、その結果取得率は100%を達成しています。

さらに、従業員が最新のテクノロジーを理解し、仕事に活かすための機会提供にも注力しています。2023年度には、技術進歩に適應するための教育プログラムとして社内ハッカソンを開催しました。AIツールの勉強会や成果発表会を通じ、社員に大きな学習機会を提供しました。また、早稲田大学マーケティング研究会と共同で2世代の購買行動に関する調査を実施し、社員の知識を深め、新しいアイデアの創出を促進しました。グローバルなビジネス環境でのコミュニケーション能力を高めるため、英語学習の補助も実施しています。

社内コミュニケーションと健康促進のために、シャッフルランチ（異なる第一言語を持つ有志社員同士が文化や言語を交換し合うランチ）、フットサル大会（部署を超えたスポーツイベント）、社内部活（ジム部や登山部など、多彩な趣味を楽しむ活動）を実施しています。これらの活動は、社員同士の交流を促進し、働く上でのモチベーション向上に寄与するだけでなく、多様性の理解を深める上で重要な役割を担っています。

(3) 指標及び目標

当社では、人的資本に関する重要な戦略として、人材の多様性確保を含む人材育成及び社内環境整備に関する方針を策定しております。この方針に沿って、以下の指標を定め、それぞれの目標を設定しています。

特に、女性管理職の比率に関しては、2021年度の8%からスタートし、2022年度には11%へ、2023年度には20%へと年々顕著に向上しています。この進歩の傾向に鑑み、2024年度に向けては女性管理職比率のさらなる上昇を目標に掲げています。なお、THECOO DNAの体現度合いに関しては、2024年度には人事評価制度に組み込み、人事評価を通じてその可視化を図っていく予定です。

指標	目標	実績
育児休業比率	男女ともに100%	2022年度：100% 2023年度：100%
新規採用における ジェンダー比率 エンジニア除く	男性：女性 比率 50%：50%	男性：女性 比率 60%：40%
管理職における 女性比率	管理職の25%以上	2022年度：11% 2023年度：20%
障がい者雇用率	法定雇用率以上の雇用人数拡大	2023年度：0.96%

3【事業等のリスク】

有価証券報告書に記載した事業の状況、経理の状況等に関する事項のうち、経営者が提出会社の財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況に重要な影響を与える可能性があると認識している重要なリスクは、以下のとおりであります。また、必ずしもリスク要因に該当しない事項についても、投資者の投資判断上、重要であると考えられる事項については、投資者に対する積極的な情報開示の観点から開示しております。

なお、文中の将来に関する事項は、当事業年度末現在において当社が判断したものであり、将来において発生の可能性のあるすべてのリスクを網羅することを保証するものではありません。当社は、これらのリスク発生の可能性を認識したうえで、発生の回避及び発生した場合の対応に努めてまいります。

(1) 事業環境に関するリスク

業界動向について

(ファンビジネスの業界動向)

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、ファンビジネスプラットフォーム事業において、オンラインのファンコミュニティプラットフォーム「Fanicon」を提供しております。当事業が関連するファンビジネスの市場は、「第2 事業の状況 1 経営方針、経営環境及び対処すべき課題等 (4) 経営環境・市場の拡大について」に記載のとおり、大きく広がっていることが想定され、「Fanicon」の今後の成長余地も大きいものと考えております。

また、当社は、「Fanicon」のアイコンの獲得及びファン数の拡大に向けた取り組みを継続的に実施・強化しております。特に「Fanicon」の特徴でもある、そのコミュニティの大きさに関係なく、あらゆる人がアイコンとしてファンと一緒に楽しめ、またファン同士も繋がることで、アイコンとファン双方が楽しんでいただけるオンラインのコミュニティを作ることの出来るユニークな仕組みを構築しております。そのために、従業員一人一人を中心とした組織力を強化し、創業以来培ってきたノウハウを生かすことでサービス機能の追加・強化に取り組んでいくほか、当社の強みでもある、ネイティブアプリ（注）の特徴を生かした技術力及び企画力で、アイコンとファン双方の満足度を高めるサービスを引き続き開発することで差別化を図ってまいります。その一方で、当社と同様のサービスを提供する事業者の参入増加や、資本力、ブランド力、技術力を持つ大手企業等の参入やコアコンピタンスを掛け合わせた企業間の事業提携、価格競争、サービス開発力または全く新しいビジネスモデルや技術によるサービスを提供する事業者の参入等により、当社が「Fanicon」の特徴をアイコン並びにファンに伝えきれず、優位的に事業を展開出来ない場合、財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローに影響を及ぼす可能性があります。加えて、アイコンの所属する芸能事務所等の変更、アイコンの引退、活動休止、グループの場合は解散といった事象が生じた場合や、ファンの嗜好の変化等によりアイコンの人気低下が発生した場合、当事業に係る収益が減少し、当社の財政状態、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。

(注) ネイティブアプリとは、スマートフォン等にアプリケーションストアを介してインストールして使用するアプリのこと

(インフルエンサーマーケティングの業界動向)

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

当社のインフルエンサーセールス事業が関連するインフルエンサーマーケティングの市場は、「第2 事業の状況 1 経営方針、経営環境及び対処すべき課題等 (4) 経営環境・市場の拡大について」に記載しましたように、今後も堅調に推移すると予想しております。また、株式会社博報堂DYメディアパートナーズが発表した「メディア定点調査2023」によると、携帯電話/スマートフォンのメディア接触時間が、メディア総接触時間の1/3を初めて超え、テレビとの差が昨年度の調査と比較し、更に広がっております。加えて、高速・低遅延の5G通信の普及に伴い、スマートフォン向けのオンライン動画コンテンツはさらに増加し、当事業において用いられる主要なマーケティング施策であるインフルエンサーによる動画プロモーションに関しても、今後より身近なコンテンツになると予想しております。

当社はこうした市場及び業界のトレンドについて、第三者の客観的な市場調査結果及び海外での動向などを注視することに加え、クライアント、インフルエンサー双方からのヒアリングを通して随時キャッチしながら、クライアント企業へのインフルエンサーを用いたプロモーションの提案に活かしております。しかしながら、消費者行動の変化により、視聴するサービスへの嗜好の変化や、それによって消費者の動画視聴回数や視聴時間の変化、また、当市場が立脚するSNSユーザーの増加傾向の鈍化などが生じた場合、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。

サービスの陳腐化について

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

当社のデジタルマーケティング事業が関連するインターネット広告業界においては、日々新たな技術革新や新サービスの提供が行われており、競合する各社から、よりクオリティの高いアウトプットを提供する商品や新しい技術を採用したサービスが生まれています。このような状況に対し、当社では常にサービス機能の追加・強化や、優秀な人材の確保に努めておりますが、当社サービスが陳腐化し、市場の求める変化への十分な対応が困難となった場合、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。

(2) 事業展開または事業体制に関するリスク

「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

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「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「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。

しかしながら、これらの対策を講じているにも拘らず、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。

インフルエンサーとの関係について

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

当社のインフルエンサーセールス事業は、クライアント企業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、イー・ガーディアン株式会社と密に連携し、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実施するなどの社内体制を整えております。しかしながら、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。

個人情報管理について

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、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、インフルエンサーセールス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。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（2023年8月に更新）、コーポレート本部を中心に、個人情報保護等取扱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及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。

しかしながら、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。

機密情報の取り扱いについて

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、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クライアント企業などの顧客より機密情報を受領することがあります。当社では、これらの機密情報の取り扱いについて「情報セキュリティ規程」に定めるとともに、情報管理統括責任者を取締役CFO、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、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。

しかしながら、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。

法的リスクやレピュテーションリスクについて

(知的財産権を侵害するリスク及び侵害されるリスク)

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：中

当社のインフルエンサーセールス事業において、当社のクリエイターが制作する動画や著作権を保有する動画について、第三者から意図せずに著作権を侵害される可能性や第三者の権利を侵害してしまう可能性があります。当社は、当社の事業に関する知的財産権の獲得に努めるとともに、第三者が保有する知的財産権を侵害することのないよう、第三者の商標権や著作権等の知的財産権への抵触の有無について必要と考えられる調査を実施しておりますが、当該侵害のリスクを完全に排除することは極めて困難であると考えられます。

当社において、第三者が保有する知的財産権の侵害が生じた場合には、当該第三者より使用差止及び損害賠償等の訴えを起こされる可能性や知的財産権の使用にかかる対価等の支払いが発生する可能性等があり、そうした場合、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。

(インターネット、アプリ等についての法令の解釈適用に関するリスク)

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

当社のファンビジネスプラットフォーム事業及びインフルエンサーセールス事業は、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、個人情報の保護に関する法律、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。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。

当社は上記のような取り組みを行っておりますが、ファンビジネスプラットフォーム事業及びインフルエンサーセールス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ます。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。

重要な訴訟等について

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、本書提出日現在において、当社の経営成績等に重要な影響を与えうる訴訟等には関与していません。しかしながら、当社の事業活動等が今後重要な訴訟等の対象となった場合、その結果によっては、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。

システム障害について

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「Fanicon」は、自社でサーバーを持たず、Google Cloud Platform（アメリカ合衆国に本社を置くGoogle LLCが提供するクラウドコンピューティングサービス）及びAmazon Web Services（アメリカ合衆国に本社を置くAmazon Web Services Inc.が提供するクラウドコンピューティングサービス）を利用して、24時間365日安定したサービスを提供しております。

しかしながら、災害や事故等の発生により通信ネットワークが切断された場合、急激なアクセス数の増大によりサービス提供のためのサーバーが一時的に作動不能になった場合、又はサーバーハードウェアに不具合が発生した場合には、安定したサービス提供ができなくなる可能性があります。この場合、「Fanicon」のアイコン及びファンに直接的な障害が及び、「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。

Apple及びGoogleの動向について

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。

決済代行事業者が提供する決済プラットフォームのリスク

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

当社の「Fanicon」は、決済代行事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。当社は決済代行事業者との良好な関係を維持しておりますが、決済代行事業者の経営方針等が変更された場合や、当社と決済代行事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。

固定資産の減損に係るリスク

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：中

当社は、有形固定資産等の固定資産を保有しています。これらの資産については、減損会計を適用し、減損の兆候がある場合には当該資産から得られる将来キャッシュ・フローによって資産の帳簿価額を回収できるかを検証しており、減損処理が必要な資産については適切に処理を行っております。

しかし、将来の環境変化により将来キャッシュ・フロー見込額が減少した場合、当社の財政状態、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。

損失の継続計上について

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

当社の注力事業「Fanicon」の成長の鍵は、アイコンの獲得及びファン数の拡大、コミュニティ開設後のアイコンへのサポート、そして「Fanicon」の機能の拡充やユーザビリティなどのサービスの向上と考えております。そのためには、優秀な人材の確保が重要と捉え、「Fanicon」のローンチ以降、システム開発人員の採用及びコミュニティ開設後のコンサルティングとサポートを担当するカスタマーサクセスチームスタッフの採用を継続的に進めてまいりました。これらの活動を積極的に進め、継続的に投資を行ってきたこともあり、創業以来、当事業年度である2023年12月期（第10期）まで損失を計上しております。

今後においては、事業計画に必要な人員は概ね充足しており、既存の経営リソースを効率よく運用し、収支管理を徹底してまいります。

しかしながら、想定通りに事業展開が進まず、先行投資を上回る収益が十分に創出できない場合は、当社の財政状態及び経営成績に影響を与える可能性があります。

新規事業創出について

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、「“できっこない”に挑み続ける」ことを掲げ、挑戦し続ける企業・組織・人を目指しております。従って、特に人と組織の成長を会社として後押しするためにも、新規事業を継続して創出してまいります。

費用対効果及び収支予測を立てた上で、新しく生まれる事業を適切に管理してまいります。これらの新規事業が想定通りに推移しなかった場合、中長期的な経営成績に影響を与える可能性があります。

(3) 会社組織に関するリスク

特定人物への依存について

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

代表取締役CEOである平良真人は、当社の創業者であり、創業以来代表を務めております。同氏は、当社の事業領域に関する豊富な経験と知識を有しており、当社の経営方針や事業戦略の決定及びその遂行において極めて重要な役割を果たしております。当社は、取締役会等における役員及び幹部社員との情報共有や経営組織の強化を図り、同氏に過度に依存しない経営体制の整備を進めておりますが、何らかの理由により同氏が当社の業務を継続することが困難となった場合、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。

優秀な人材の確保・育成について

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

当社は、今後の企業規模の拡大に伴い、当社の理想とする考え方やマインド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、以下のような取り組みを行っております。

- ・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、候補者が当社の企業文化にフィットするであろうと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。

しかしながら、当社の求める人材が十分に確保・育成できなかっ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。

内部管理体制の構築について

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、継続的な成長のために、コーポレート・ガバナンスが有効に機能することが必要不可欠であると認識しております。特に、2023年第3、4四半期では優先事項として、法令遵守・コンプライアンス意識の向上や内部監査の強化、部門間の相互チェック機能の強化、社内規程の改訂や内部通報制度の実効性確保等に注力してまいりました。しかしながら、事業の急拡大等によりコーポレート・ガバナンスが有効に機能しなかった場合、適切な業務運営を行うことができず、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。

(4) その他のリスクについて

税務上の繰越欠損金について

発生可能性：中、発生可能性のある時期：数年以内、影響度：中

当社は、2023年12月期末時点において、税務上の繰越欠損金を有しております。当社の経営成績が事業計画に比して順調に推移することにより、繰越欠損金が解消した場合には、通常の税率に基づく法人税、住民税及び事業税が計上されることとなり、当期純損益及びキャッシュ・フローに影響を与える可能性があります。

ストック・オプション行使による株式価値の希薄化について

発生可能性：大、発生する可能性のある時期：1年以内、影響度：中

当社では、取締役、従業員等に対するインセンティブを目的としたストック・オプション制度を採用しております。当事業年度末における新株予約権における潜在株式数は34,250株であり、発行済株式総数2,075,955株の1.6%に相当しますが、権利行使期間において段階的に行使が可能となる条件を付与することで、希薄化の影響が分散するようにしております。なお、新株予約権の詳細については、「第4 提出会社の状況 1 株式等の状況 (2) 新株予約権等の状況」に記載のとおりであります。

また、今後においてもストック・オプション制度を活用していくことを検討しており、現在付与している新株予約権に加え、今後付与される新株予約権について行使が行われた場合には、保有株式の価値が希薄化する可能性があります。

ベンチャーキャピタル等の当社株式保有割合について

発生可能性：大、発生する可能性のある時期：1年以内、影響度：中

当事業年度末における当社の発行済株式総数は2,075,955株であり、このうちベンチャーキャピタル及びベンチャーキャピタルが組成した投資事業有限責任組合（以下、「VC等」という。）が保有する株式数は324,129株と、当社株式の発行済株式総数に対する割合は15.6%となっております。一般に、VC等が未上場会社の株式を取得する場合、上場後に保有株式を売却しキャピタルゲインを得ることがその目的のひとつであり、VC等が保有する当社株式の一部または全部を市場にて売却した場合には、当社株式の需給バランスが短期的に損なわれ、株価の形成に影響を与える可能性があります。

配当政策について

発生可能性：中、発生する可能性のある時期：特定時期なし、影響度：中

株主への利益還元的重要性を認識しておりますが、当社は成長過程にあると考えていることから、競争力の確保とさらなる成長の継続を経営上の最重要課題としております。また、内部留保の充実を図り、それを原資として中長期的な事業拡大のための投資に充当していくことが、将来的な株主への利益還元につながると思っております。以上の理由から、当社は創業以来配当を実施しておりません。

将来的には、財政状態、経営成績、事業計画等を勘案し、株主への利益還元策を決定していく所存ではありますが、配当実施の可能性及びその時期等については現時点で未定であります。

海外との取引について

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。

このような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。

4【経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析】

文中の将来に関する事項は、当事業年度末において当社が判断したものであります。

(1) 経営成績等の状況の概要

経営成績の状況

当事業年度末におけるわが国経済は、新型コロナウイルス感染症による行動制限や海外渡航制限が解除されたことから個人の消費活動や企業による設備投資を中心に経済活動は持ち直しの方向にむかっています。しかしながら、ウクライナ情勢の長期化、パレスチナ自治区ガザでの紛争、原材料価格の高騰及び円安の進行、海外景気の下振れなど、世界情勢は依然として不透明な状況が続いております。

一方で当社を取り巻く音楽・エンターテインメント業界は、ストリーミング配信などを発端とするデジタル化へのシフトが進み業界構造の変革が進みつつあります。また、サブスクリプションサービスやライブ配信サービスの発達を背景に、アーティストや著名人が配信プラットフォームサービスを活用し、グローバルに向けてのコンテンツ提供が可能となってきました。また、ライブ・イベント市場については、びあ総研が毎年行っているライブ・エンターテインメント市場の調査結果によると、アフターコロナの状況においてファンやユーザーの行動変容が見られ、コロナ禍で抑制された供給・需要の双方における反動増が、市場回復を促しました。

このような環境のもと、当社は「“できっこない”に挑み続ける」を掲げ、SNS（ソーシャル・ネットワーキング・サービス）全盛期の現在、1対Nの時代から大きく変化した、N対Nの潮流をとらえ、Fan（ファン）+Icon（アイコン）（注）を起源とした完全会員制、完全有料制のファンコミュニティプラットフォーム「Fanicon（ファニコン）」を提供するファンビジネスプラットフォーム事業と、祖業であるデジタルマーケティング事業の2つの事業を展開しております。

（注）アーティスト、インフルエンサー、タレント等、ファンコミュニティのオーナーであり、ファンの熱量の対象となるもの

ファンビジネスプラットフォーム事業の市場環境としては、株式会社矢野経済研究所の調査「ファンコミュニティビジネス2022」によると、月額課金型オンラインコミュニティプラットフォームサービス市場規模（会員費取扱高ベース）は、2020年度は24,800百万円（実績）、2021年度は41,500百万円（見込）（前期比167.3%）、2022年度は58,000百万円（前期比139.8%）と予測されております。

ここ数年、エンターテインメント業界は新型コロナウイルス感染症の影響を受け、オフラインでの活動を制限されたアーティストやクリエイター等が、新たな活動の場としてオンラインによる活動を求める機会が増加しました。それに呼応するようにデジタル化した配信プラットフォームが多数出現し、アーティストやクリエイター等が、そのプラットフォームを活用し自らの情報発信を一元管理することが可能になりつつあります。加えて、当社が提供するプラットフォーム「Fanicon」が進化することで、アーティストやクリエイターとファンの間のコミュニケーションの促進・発展が進んでいます。その結果、マネタイズの機会が増えたことも影響し、市場成長が継続しております。

また、当社が想定するファンクラブの市場規模（SAM：Service Available Market）は約1兆6,000億円であり、これは、総務省の「人口推計」と、矢野経済研究所が実施したインターネットアンケート調査「ファンの消費行動」に基づく1人当たりの消費額と潜在層を含めたファン数を基に、当社が想定するファンクラブ市場規模を算出したものであります。

また、デジタルマーケティング事業の市場環境としては、株式会社電通が発表した「2023年日本の広告費」によると、2023年のインターネット広告市場は前年比107.8%の3兆3,330億円と堅調に増加を示し、その中で総広告費に占める媒体構成比は前年比2ポイント増の45.5%に達しています。当社としては今後も同市場は堅調に推移すると予想しております。また、サイバー・パズ/デジタルインファクト調べによる「国内インフルエンサーマーケティングの市場規模推計・予測 2020年-2027年」によると、2023年の国内インフルエンサーマーケティング市場は前年比120.5%の741億円が推計されており、2020年は332億円だったことから、ここ数年で大幅に市場規模が拡大しております。

両事業を合わせた市場規模（TAM：Total Addressable Market）は約6兆8,000億円と試算しており、その内訳は、当社想定ファンクラブ市場規模1兆6,000億円（上述）、ライブ・エンターテインメント市場6,295億円（ライブ・エンターテインメント白書より当社推計。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）、デジタルコンテンツ市場2兆384億円（経済産業省「コンテンツの世界市場・日本市場の外観」2019年度市場規模より推計。1\$＝100円で試算。音楽（音楽ダウンロード、音楽ストリーミング、広告）、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）、日本のインターネット広告媒体費2兆6,870億円（株式会社電通「2023年日本の広告費」のインターネット広告媒体費を参照）となっております。

a 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は、ファンコミュニティプラットフォーム「Fanicon」の提供及び運営管理を行っております。

「Fanicon」はアイコンとそのファンが集い、アイコンとしての「価値」を提供したいアイコン側のニーズと、アイコンと「つながりたい」というファン側のニーズをマッチングさせるプラットフォームです。また、従来のファンクラブとは異なり、ファンコミュニティのオーナーであるアイコンと、そこに属するファンが共にコミュニティを盛り上げ、共感したファン同士も繋がること可能なネットワーク効果のある、アイコンとファンのためのサービスです。

Faniconの会員（ファン）はすべて有料会員となっており、ファンビジネスプラットフォーム事業の売上高は、会員より受領するサブスクリプションフィーを売上高として計上するストック型のビジネスモデルとなっています。また、昨今はポイント課金型の売上高も伸びており、安定的、継続的な収入を見込んでおります。

会員数を安定的に成長させるためには、新規アイコンの獲得が不可欠です。新規アイコンを獲得するための営業活動は専属チームが継続的に実施しておりますが、一部大型アイコンの獲得に関しては、パートナー企業等の協力を得ており、その結果、コミュニティ開設数は堅調に成長を続けております。

また、アイコンの解約率は、アイコンに対する季節や個人イベントに応じた施策の提案やファン体験の価値を高めるカスタマーサクセスの実施により、前事業年度に引き続き低水準で推移しております。

以上の結果、当事業の売上高は2,724,485千円（前年対比11.6%増加）、セグメント損失は337,099千円（前年同期はセグメント損失345,012千円）となりました。

b 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においては、従業員の不祥事により業績と信用力が落ちたものの、下期に入り着実な回復が見られています。マーケティングやインサイドセールスの取組みを強化し、従業員の倫理と透明性に焦点を当てることで、既存案件の継続的な受注に留まらず、国内外の顧客との新規案件も増加しました。

この結果、当事業の売上高は1,082,110千円であり、前年対比で41.1%減少しました。また、セグメント損失は207,084千円となり、前年対比で損失に転じる結果となりました。不祥事の影響を受けながらも、従業員の改善策やマネジメントの強化により、信頼回復と業績の向上が着実に進んでいます。今後も組織全体での努力と改善を続け、再び安定的な発展を目指してまいります。

以上の結果、当事業年度末の売上高は3,806,595千円（前年対比11.1%減少）、営業損失は544,183千円（前事業年度末は営業損失212,572千円）、経常損失は553,866千円（前事業年度末は経常損失210,452千円）、当期純損失は764,260千円（前事業年度末は当期純損失488,468千円）となりました。

財政状態の状況

（流動資産）

当事業年度末における流動資産は、前事業年度末に比べ614,833千円減少し、2,009,048千円となりました。主な要因は、現金及び預金の減少324,631千円、売上高の減少に伴う売掛金の減少269,186千円であります。

（固定資産）

当事業年度末における固定資産は、前事業年度末に比べ22,333千円減少し、358,180千円となりました。主な要因は、建物の減価償却費17,020千円であります。

（流動負債）

当事業年度末における流動負債は、前事業年度末に比べ149,921千円増加し、1,859,766千円となりました。主な要因は、買掛金の増加127,650千円、賞与引当金の増加1,335千円であります。

（固定負債）

当事業年度末における固定負債は、前事業年度末に比べ21,585千円減少し、83,970千円となりました。主な要因は、リース債務の流動への振替及びリース債務の返済4,548千円、1年内返済予定の長期借入金への振替及び長期借入金の返済16,800千円であります。

（純資産）

当事業年度末における純資産は、前事業年度末に比べ765,503千円減少し、423,492千円となりました。主な要因は、当期純損失を764,260千円計上したことによるものであります。

キャッシュ・フローの状況

当事業年度末における現金及び現金同等物（以下「資金」という）の残高は1,508,130千円（前事業年度比324,631千円減少）となりました。各キャッシュ・フローの状況とその主な要因は以下のとおりであります。

（営業活動によるキャッシュ・フロー）

営業活動の結果使用した資金は267,438千円（前事業年度は188,655千円の収入）となりました。これは主にファンビジネスプラットフォーム事業におけるファン数の増加等に伴う前受金の増加額179,554千円、売上債権の減少額279,014千円、仕入債務の増加額127,650千円、未払金の減少額90,294千円、税引前当期純損失の計上757,533千円によるものであります。

（投資活動によるキャッシュ・フロー）

投資活動の結果使用した資金は28,089千円（前事業年度は344,906千円の支出）となりました。これは主に有形固定資産の取得による支出22,698千円によるものであります。

（財務活動によるキャッシュ・フロー）

財務活動の結果使用した資金は29,103千円（前事業年度は55,922千円の支出）となりました。これは主に長期借入金の返済による支出24,960千円によるものであります。

生産、受注及び販売の実績

a 生産実績

当社で行う事業は、提供するサービスの性格上、生産実績の記載になじまないため、当該記載を省略しております。

b 受注実績

当社で行う事業は、提供するサービスの性格上、受注実績の記載になじまないため、当該記載を省略しております。

c 販売実績

当事業年度における販売実績をセグメントごとに示すと、次のとおりであります。

セグメントの名称	金額（千円）	前年同期比（％）
ファンビジネスプラットフォーム事業	2,724,485	11.6
デジタルマーケティング事業	1,082,110	41.1
合計	3,806,595	11.1

(2) 経営者の視点による経営成績等の状況に関する分析・検討内容

経営者の視点による当社の経営成績等の状況に関する認識及び分析・検討内容は、次のとおりであります。なお、文中の将来に関する事項は、本書提出日現在において判断したものであります。

重要な会計上の見積り及び当該見積りに用いた仮定

当社の財務諸表は、わが国において一般に公正妥当と認められている会計基準に基づき作成されております。この財務諸表の作成にあたり、資産、負債、収益及び費用の報告額に不確実性がある場合、作成時に入手可能な情報に基づいて、その合理的な金額を算出するために見積り及び仮定を用いておりますが、これらの見積り及び仮定に基づく数値は実際の結果と異なる可能性があります。

当社の財務諸表作成のための会計方針については、「第5 経理の状況 1 財務諸表等 (1) 財務諸表 注記事項 (重要な会計方針)」に記載しております。

また、財務諸表の作成に当たって用いた会計上の見積り及び当該見積りに用いた仮定については、「第5 経理の状況 1 財務諸表等 (1) 財務諸表 注記事項 (重要な会計上の見積り)」に記載しております。

経営成績等の状況に関する認識及び分析・検討内容

a 財政状態

財政状態の分析については、「第2 事業の状況 4 経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析 (1) 経営成績等の状況の概要」に含めて記載しております。

b 経営成績

(売上高)

当事業年度における売上高は、3,806,595千円(前年同期比11.1%減少)となりました。

セグメントごとの状況及び分析・検討内容は次のとおりであります。

(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においては、サービス開始以来の地道なマーケティング及び営業活動の結果、順調にアイコンの獲得が進み、2023年12月末時点において、アイコン数は2,866(前事業年度末は2,474)、ファン数(有料課金ユーザー数)は275,844(前事業年度末は211,821)となりました。新規開設コミュニティにおいて、月額500円前後の通常サービス機能を利用できるプランに加え、プレミアムサービスがついた高価格料金プランの2種類の価格プランを設定し、サブスク料金の月額単価向上を図りつつ、サブスク外売上においてもポイント購入だけでなく季節的なイベント等の施策が牽引し、当事業の売上増加に繋がっております。

この結果、売上高は2,724,485千円(前年同期比11.6%増加)と伸長いたしました。

(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においては、従業員の不祥事により業績と信用力が落ちたものの、下期に入り着実な回復が見られています。マーケティングやインサイドセールスの取組みを強化し、従業員の倫理と透明性に焦点を当てることで、既存案件の継続的な受注に留まらず、国内外の顧客との新規案件も増加しました。

この結果、当事業の売上高は1,082,110千円であり、前年対比で41.1%減少しました。

(売上原価、売上総利益)

デジタルマーケティング事業での売上高減少に伴う原価の減少により、売上原価は2,298,883千円(前事業年度比11.9%減)となりました。この結果、売上総利益は1,507,712千円(前事業年度比9.8%減)となりました。

(販売費及び一般管理費、営業損失)

販売費及び一般管理費は2,051,896千円(前事業年度比8.9%増)となりました。主な要因としては、人員拡大に伴い人件費が増加したこと、オフィス移転に伴い賃料が増加したことにより、この結果、営業損失は544,183千円(前事業年度は営業損失212,572千円)となりました。

(営業外収益、営業外費用、経常損失)

営業外収益は役員報酬返納額により3,058千円(前事業年度比6.5%減)、営業外費用は貸倒引当金繰入額により12,741千円(前事業年度比1,007.1%増)となり、この結果、経常損失は553,866千円(前事業年度は経常損失210,452千円)となりました。

(特別利益、特別損失、当期純損失)

特別利益は新株予約権戻入益により1,573千円、特別損失は不正発注に関する調査費用により205,240千円(前事業年度21.1%減)となり、その結果、税引前当期純損失は757,533千円(前事業年度は税引前当期純損失470,574千円)となりました。

法人税、住民税及び事業税並びに法人税等調整額を加減した、当期純損失は764,260千円(前事業年度は当期純損失488,468千円)となりました。

c キャッシュ・フローの状況の分析

キャッシュ・フローの状況の分析については、「第2 事業の状況 4 経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析 (1) 経営成績等の状況の概要 キャッシュ・フローの状況」に含めて記載しております。

d 経営上の目標の達成状況を判断するための客観的な指標等について

経営上の目標達成状況を判断するための客観的な指標(以下KPIと呼ぶ。KPIは、Key Performance Indicatorの略称であり、重要業績指標を意味する)については、「第2 事業の状況 1 経営方針、経営環境及び対処すべき課題等 (3) 経営上の目標の達成状況を判断するための客観的な指標等」をご参照ください。注力事業であるファンビジネスプラットフォーム事業のKPIの推移は以下のとおりとなっており、当事業の成長が当社全体の成長ドライバーとなっていることから、当該KPIの進捗を週次ベースで注視し、経営上の目標達成状況を判断しております。

KPIのひとつであるアイコン数はローンチ以来の地道な営業活動を通じ、下記のとおり順調に増加しており、その結果ファン数も順調に増加しております。

	アイコン数	ファン数 (有料課金ユーザー数)
2023年12月期第1四半期	2,472	225,427
2023年12月期第2四半期	2,608	233,910
2023年12月期第3四半期	2,748	256,508
2023年12月期第4四半期	2,866	275,844

デジタルマーケティング事業においては、「第2 事業の状況 1 経営方針、経営環境及び対処すべき課題等 (3) 経営上の目標の達成状況を判断するための客観的な指標等」に記載のとおり、インフルエンサーセールス事業の取扱件数及び案件単価を重要な経営指標としております。当該指標の推移は以下のとおりであります。

	インフルエンサーセールス事業 取扱件数	インフルエンサーセールス事業 案件単価 (千円)
2023年12月期第1四半期	115	2,677
2023年12月期第2四半期	122	1,717
2023年12月期第3四半期	147	1,466
2023年12月期第4四半期	152	1,657

資本の財源及び資金の流動性

当事業年度のキャッシュ・フローの分析については、「第2 事業の状況 4 経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析 (1) 経営成績等の状況の概要 キャッシュ・フローの状況」に記載のとおりであります。

当社は、当社の資本の財源及び資金の流動性については、事業運営上必要な流動性と資金の源泉を安定的に確保することを基本方針としております。運転資金は自己資金及び必要に応じて銀行からの借入金を基本としており、借入実績もあることから、過去借入実行した金額の範囲は可能と考えております。運転資金需要のうち主なものは、販売費及び一般管理費等の営業費用であります。これらの必要な資金については、必要に応じて多様な資金調達を実施してまいります。

5 【経営上の重要な契約等】

該当事項はありません。

6 【研究開発活動】

該当事項はありません。

第3【設備の状況】

1【設備投資等の概要】

当事業年度において実施した設備投資等の総額は26,204千円であり、その主なものは、人員増加に伴うPC購入等の費用となります。

また、当事業年度において減損損失を11,041千円計上しております。
セグメントごとの設備投資について示すと、次のとおりであります。

(1) ファンビジネスプラットフォーム事業

当事業年度の主な設備投資は、スタジオに係る造作工事等5,545千円であります。

固定資産につきまして、減損損失を11,041千円計上しております。減損損失の内容は「第5 経理の状況 1 財務諸表等 (1)財務諸表 注記事項(損益計算書関係) 2 減損損失」に記載のとおりです。

なお、重要な設備の除却及び売却はありません。

(2) デジタルマーケティング事業

当事業年度の主な設備投資は、PCの購入等113千円であります。

なお、重要な設備の除却及び売却はありません。

(3) 全社共通

当事業年度の主な設備投資は、PCの購入等21,771千円であります。

なお、重要な設備の除却及び売却はありません。

2【主要な設備の状況】

2023年12月31日現在

事業所名 (所在地)	セグメントの 名称	設備の内容	帳簿価額(千円)				従業員数 (名)
			建物	機械及び 装置	その他	合計	
本社 (東京都渋谷区)	-	本社機能	113,514	594	71,733	185,842	140(23)
スタジオ (東京都新宿区)	ファンビジネス プラットフォーム フォーム事業	配信スタジオ	-	-	-	-	2(-)

(注) 1. 現在休止中の主要な設備はありません。

2. 従業員数の()は、臨時従業員を外書きしております。

3. 帳簿価額のうち「その他」は工具、器具及び備品、ソフトウェア及びリース資産の金額であります。

4. 本社及びスタジオの建物を賃借しております。年間賃借料は175,576千円であります。

5. 減損損失計上後の帳簿価額を記載しております。なお、減損損失の内容につきましては、「第5 経理の状況 1 財務諸表等 (1)財務諸表 注記事項(損益計算書関係) 2 減損損失」に記載のとおりであります。

3【設備の新設、除却等の計画】

(1) 重要な設備の新設等

該当事項はありません。

(2) 重要な設備の除却等

該当事項はありません。

第4【提出会社の状況】

1【株式等の状況】

(1)【株式の総数等】

【株式の総数】

種類	発行可能株式総数(株)
普通株式	7,285,420
計	7,285,420

【発行済株式】

種類	事業年度末現在発行数 (株) (2023年12月31日)	提出日現在発行数 (株) (2024年3月27日)	上場金融商品取引所名 又は登録認可金融商品 取引業協会名	内容
普通株式	2,075,955	2,080,555	東京証券取引所 グロース市場	権利内容に何ら限定のない当社における標準となる株式です。なお、1単元の株式数は100株となります。
計	2,075,955	2,080,555	-	-

(注) 提出日現在の発行数には、2024年3月1日からこの有価証券報告書提出日までの新株予約権の行使により発行された株式数は、含まれておりません。

2020年11月30日付の取締役会で決議いたしました第6回新株予約権のうち当社元従業員1名に付与された100個のストックオプションについて、当社は、2023年6月2日に、同人からの行使請求に基づき株式100株を発行いたしましたが、その後、同発行が第6回新株予約権発行要領記載の行使条件に違反した法的に無効なものであることが判明いたしました。この100株については、無効な株式発行によるものであるとして、現在登記の是正(抹消)のための手続を進めております。従いまして、上記100株は発行済株式数から除外しておりません。

(2) 【新株予約権等の状況】

【ストックオプション制度の内容】

a 第1回新株予約権

2015年8月18日 臨時株主総会決議

決議年月日	2015年8月18日
付与対象者の区分及び人数(名)	当社従業員 8(注)4
新株予約権の数(個)	1,350(注)1
新株予約権の目的となる株式の種類、内容及び数(株)	普通株式 1,350(注)1
新株予約権の行使時の払込金額(円)	60(注)2
新株予約権の行使期間	2017年8月19日～2025年8月18日
新株予約権の行使により株式を発行する場合の株式の発行価格及び資本組入額(円)	発行価格 60 資本組入額 30
新株予約権の行使の条件	(注)3
新株予約権の譲渡に関する事項	新株予約権の譲渡については、取締役会の承認を要するものとする。
組織再編成行為に伴う新株予約権の交付に関する事項	-

当事業年度の末日(2023年12月31日)における内容を記載しております。提出日の前月末現在(2024年2月29日)において、記載すべき内容が当事業年度の末日における内容から変更がないため、提出日の前月末現在に係る記載を省略しております。

(注)1. 新株予約権1個につき目的となる株式数は、1株であります。

ただし、新株予約権の割当日後、当社が株式分割、株式併合を行う場合は、次の算式により付与株式数を調整、調整の結果生じる1株未満の端数は、これを切り捨てる。ただし、当該調整は当該時点において未行使の新株予約権の付与株式数についてのみ行われる。

$$\text{調整後付与株式数} = \text{調整前付与株式数} \times \text{分割・併合の比率}$$

2. 新株予約権の割当日後、当社が株式分割、株式併合を行う場合は、次の算式により払込金額を調整し、調整により生じる1円未満の端数は切り上げる。ただし、当該調整は当該時点において未行使の新株予約権についてのみ行われる。

$$\text{調整後払込金額} = \text{調整前払込金額} \times \frac{1}{\text{分割・併合の比率}}$$

また、新株予約権の割当日後に、()行使価額を下回る払込金額で普通株式の新規発行または自己株式の処分を行う場合、()行使価額を下回る価額をもっては普通株式の交付を請求できる新株予約権(新株予約権付社債に付されたものを含む。)を発行する場合、次の算式により払込金額を調整し、調整により生じる1円未満の端数は切り上げる。ただし、当該調整は当該時点において未行使の新株予約権についてのみ行われる。

$$\text{調整後払込金額} = \frac{\text{既発行株式数} \times \text{調整前払込金額} + \text{新規発行株式数} \times \text{1株あたり払込金額}}{\text{既発行株式数} + \text{新規発行(処分)株式数}}$$

3. 新株予約権の行使の条件

- (1) 新株予約権を保有する者（以下「新株予約権者」という。）は、以下のいずれかの事由に該当した場合、新株予約権を行使することができない。

新株予約権の行使時において、当社又は当社の子会社の取締役、監査役又は従業員のいずれの地位をも喪失した場合。但し、任期満了により退任した場合、その他当社が特別にその後の新株予約権の保有及び行使を認めた場合はこの限りでない。

補助開始、保佐開始または後見開始の審判を受けた場合

当社の就業規則に定める減給以上の懲戒処分を受けた場合

当社と競業関係にある会社の役員、従業員又はコンサルタントに就いた場合。但し、当社が事前に書面により承認した場合はこの限りでない。

法令又は当社の社内規程等に違反するなどして、当社に対する背信行為があったと認められる場合

死亡した場合（新株予約権者の相続人による新株予約権の行使は認めない）

- (2) 新株予約権者は、1個の新株予約権を分割して行使することはできない。
(3) 新株予約権者は、以下の区分に従い、各区分に定める相当数を上限として、新株予約権の全部又は一部を行使することができる。

2017年8月19日より2018年10月10日まで 割当数の50%相当数

2018年10月11日より2019年4月10日まで 割当数の62.5%相当数

2019年4月11日より2019年10月10日まで 割当数の75%相当数

2019年10月11日より2020年4月10日まで 割当数の87.5%相当数

2020年4月11日より2025年8月18日まで 割当数

4. 付与対象者の退職等による権利の喪失により、提出日の前月末現在の「付与対象者の区分及び人数」は、当社従業員2名となっております。

b 第2回新株予約権

2016年12月16日 臨時株主総会決議

決議年月日	2016年12月16日
付与対象者の区分及び人数(名)	当社従業員 11(注)4
新株予約権の数(個)	5,500(注)1
新株予約権の目的となる株式の種類、内容及び数(株)	普通株式 5,500(注)1
新株予約権の行使時の払込金額(円)	60(注)2
新株予約権の行使期間	2019年2月2日～2026年12月15日
新株予約権の行使により株式を発行する場合の株式の発行価格及び資本組入額(円)	発行価格 60 資本組入額 30
新株予約権の行使の条件	(注)3
新株予約権の譲渡に関する事項	新株予約権の譲渡については、取締役会の承認を要するものとする。
組織再編成行為に伴う新株予約権の交付に関する事項	-

当事業年度の末日(2023年12月31日)における内容を記載しております。提出日の前月末現在(2024年2月29日)において、記載すべき内容が当事業年度の末日における内容から変更がないため、提出日の前月末現在に係る記載を省略しております。

(注)1. 「第1回新株予約権」の注1に記載のとおりであります。

2. 「第1回新株予約権」の注2に記載のとおりであります。

3. 新株予約権の行使の条件

(1) 新株予約権を保有する者(以下「新株予約権者」という。)は、以下のいずれかの事由に該当した場合、新株予約権を行使することができない。

新株予約権の行使時において、当社又は当社の子会社の取締役、監査役又は従業員のいずれの地位をも喪失した場合。但し、当社が取締役会の決議により特別に新株予約権の保有及び行使を認めた場合はこの限りでない。

補助開始、保佐開始または後見開始の審判を受けた場合

当社の就業規則に定める減給以上の懲戒処分を受けた場合

当社と競業関係にある会社の役員、従業員又はコンサルタントに就いた場合。但し、当社が事前に書面により承認した場合はこの限りでない。

法令又は当社の社内規定等に違反するなどして、当社に対する背信行為があったと認められる場合
死亡した場合(新株予約権者の相続人による新株予約権の行使は認めない)

(2) 新株予約権者は、1個の新株予約権を分割して行使することはできない。

(3) 新株予約権者は、以下の区分に従い、各区分に定める相当数を上限として、新株予約権の全部又は一部を行使することができる。

2019年2月2日より2020年2月1日まで 割当数の50%相当数

2020年2月2日より2021年2月1日まで 割当数の62.5%相当数

2021年2月2日より2022年2月1日まで 割当数の75%相当数

2022年2月2日より2023年2月1日まで 割当数の87.5%相当数

2023年2月2日より2026年12月15日まで 割当数

4. 付与対象者の退職等による権利の喪失により、提出日の前月末現在の「付与対象者の区分及び人数」は、当社従業員6名となっております。

c 第4回新株予約権

2017年12月22日 臨時株主総会決議

決議年月日	2017年12月22日
付与対象者の区分及び人数(名)	当社従業員 21(注)4
新株予約権の数(個)	12,450(注)1
新株予約権の目的となる株式の種類、内容及び数(株)	普通株式 12,450(注)1
新株予約権の行使時の払込金額(円)	60(注)2
新株予約権の行使期間	2019年12月26日～2027年12月21日
新株予約権の行使により株式を発行する場合の株式の発行価格及び資本組入額(円)	発行価格 60 資本組入額 30
新株予約権の行使の条件	(注)3
新株予約権の譲渡に関する事項	新株予約権の譲渡については、取締役会の承認を要するものとする。
組織再編成行為に伴う新株予約権の交付に関する事項	-

当事業年度の末日(2023年12月31日)における内容を記載しております。提出日の前月末現在(2024年2月29日)において、記載すべき内容が当事業年度の末日における内容から変更がないため、提出日の前月末現在に係る記載を省略しております。

(注)1. 「第1回新株予約権」の注1に記載のとおりであります。

2. 「第1回新株予約権」の注2に記載のとおりであります。

3. 新株予約権の行使の条件

(1) 新株予約権を保有する者(以下「新株予約権者」という。)は、以下のいずれかの事由に該当した場合、新株予約権を行使することができない。

新株予約権の行使時において、当社又は当社の子会社の取締役、監査役又は従業員のいずれの地位をも喪失した場合。但し、当社が取締役会の決議により特別に新株予約権の保有及び行使を認めた場合はこの限りでない。

補助開始、保佐開始または後見開始の審判を受けた場合

当社の就業規則に定める減給以上の懲戒処分を受けた場合

当社と競業関係にある会社の役員、従業員又はコンサルタントに就いた場合。但し、当社が事前に書面により承認した場合はこの限りでない。

法令又は当社の社内規定等に違反するなどして、当社に対する背信行為があったと認められる場合
死亡した場合(新株予約権者の相続人による新株予約権の行使は認めない)

(2) 新株予約権者は、1個の新株予約権を分割して行使することはできない。

(3) 新株予約権者は、以下の区分に従い、各区分に定める相当数を上限として、新株予約権の全部又は一部を行使することができる。

2019年12月26日より2020年12月25日まで 割当数の50%相当数

2020年12月26日より2021年12月25日まで 割当数の62.5%相当数

2021年12月26日より2022年12月25日まで 割当数の75%相当数

2022年12月26日より2023年12月25日まで 割当数の87.5%相当数

2023年12月26日より2027年12月21日まで 割当数

4. 付与対象者である従業員の取締役就任及び退職等による権利の喪失により、提出日の前月末現在の「付与対象者の区分及び人数」は、当社取締役1名、当社従業員11名となっております。

d 第5回新株予約権

2018年12月27日 臨時株主総会決議

決議年月日	2018年12月27日
付与対象者の区分及び人数(名)	当社従業員 22(注)4
新株予約権の数(個)	14,950(注)1
新株予約権の目的となる株式の種類、内容及び数(株)	普通株式 14,950(注)1
新株予約権の行使時の払込金額(円)	600(注)2
新株予約権の行使期間	2020年12月29日～2028年12月26日
新株予約権の行使により株式を発行する場合の株式の発行価格及び資本組入額(円)	発行価格 600 資本組入額 300
新株予約権の行使の条件	(注)3
新株予約権の譲渡に関する事項	新株予約権の譲渡については、取締役会の承認を要するものとする。
組織再編成行為に伴う新株予約権の交付に関する事項	-

当事業年度の末日(2023年12月31日)における内容を記載しております。提出日の前月末現在(2024年2月29日)において、記載すべき内容が当事業年度の末日における内容から変更がないため、提出日の前月末現在に係る記載を省略しております。

(注)1. 「第1回新株予約権」の注1に記載のとおりであります。

2. 「第1回新株予約権」の注2に記載のとおりであります。

3. 新株予約権の行使の条件

(1) 新株予約権を保有する者(以下「新株予約権者」という。)は、以下のいずれかの事由に該当した場合、新株予約権を行使することができない。

新株予約権の行使時において、当社又は当社の子会社の取締役、監査役又は従業員のいずれの地位をも喪失した場合。但し、当社が取締役会の決議により特別に新株予約権の保有及び行使を認めた場合はこの限りでない。

補助開始、保佐開始または後見開始の審判を受けた場合

当社の就業規則に定める減給以上の懲戒処分を受けた場合

当社と競業関係にある会社の役員、従業員又はコンサルタントに就いた場合。但し、当社が事前に書面により承認した場合はこの限りでない。

法令又は当社の社内規定等に違反するなどして、当社に対する背信行為があったと認められる場合
死亡した場合(新株予約権者の相続人による新株予約権の行使は認めない)

(2) 新株予約権者は、1個の新株予約権を分割して行使することはできない。

(3) 新株予約権者は、以下の区分に従い、各区分に定める相当数を上限として、新株予約権の全部又は一部を行使することができる。

2020年12月29日より2021年12月28日まで 割当数の50%相当数

2021年12月29日より2022年12月28日まで 割当数の62.5%相当数

2022年12月29日より2023年12月28日まで 割当数の75%相当数

2023年12月29日より2024年12月28日まで 割当数の87.5%相当数

2024年12月29日より2028年12月26日まで 割当数

4. 付与対象者の権利行使及び退職等による権利の喪失により、提出日の前月末現在の「付与対象者の区分及び人数」は、当社従業員10名となっております。

【ライツプランの内容】

該当事項はありません。

【その他の新株予約権等の状況】

第6回新株予約権はすべて消滅しており、現在、登記の是正(抹消)のための手続きをすすめております。

(3) 【行使価額修正条項付新株予約権付社債券等の行使状況等】

該当事項はありません。

(4)【発行済株式総数、資本金等の推移】

年月日	発行済株式 総数増減数 (株)	発行済株式 総数残高 (株)	資本金増減額 (千円)	資本金残高 (千円)	資本準備金 増減額 (千円)	資本準備金 残高 (千円)
2020年5月11日 (注)1	D種優先株式 188,886	普通株式 893,000 A種類株式 107,000 B種優先株式 160,000 C種優先株式 236,566 D種優先株式 188,886	155,830	360,028	155,830	335,028
2020年5月29日 (注)2	D種優先株式 33,580	普通株式 893,000 A種類株式 107,000 B種優先株式 160,000 C種優先株式 236,566 D種優先株式 222,466	27,703	387,731	27,703	362,731
2020年7月17日 (注)3	D種優先株式 202,323	普通株式 893,000 A種類株式 107,000 B種優先株式 160,000 C種優先株式 236,566 D種優先株式 424,789	166,916	554,648	166,916	529,648
2020年12月1日 (注)4	-	普通株式 893,000 A種類株式 107,000 B種優先株式 160,000 C種優先株式 236,566 D種優先株式 424,789	464,648	90,000	439,648	90,000

年月日	発行済株式 総数増減数 (株)	発行済株式 総数残高 (株)	資本金増減額 (千円)	資本金残高 (千円)	資本準備金 増減額 (千円)	資本準備金 残高 (千円)
2021年8月11日 (注)5	普通株式 928,355 A種類株式 107,000 B種優先株式 160,000 C種優先株式 236,566 D種優先株式 424,789	普通株式 1,821,355	-	90,000	-	90,000
2021年12月21日 (注)6	普通株式 200,000	普通株式 2,021,355	662,400	752,400	662,400	752,400
2022年1月1日～ 2022年12月31日 (注)7	普通株式 52,200	普通株式 2,073,555	6,563	758,963	6,563	758,963
2023年1月1日～ 2023年12月31日 (注)8	普通株式 2,400	普通株式 2,075,955	165	759,128	165	759,128

(注)1. D種優先株式による有償第三者割当

割当先 NVCC 8号投資事業有限責任組合、YJ 2号投資事業組合、D4V1投資事業有限責任組合、有限会社 YARD、エスファイブ1号投資事業有限責任組合

発行価格 1,650円

資本組入額 825円

2. D種優先株式による有償第三者割当

割当先 YJ 2号投資事業組合、株式会社MBSイノベーションドライブ

発行価格 1,650円

資本組入額 825円

3. D種優先株式による有償第三者割当

割当先 株式会社ソニー・ミュージックエンタテインメント、i-nest 1号投資事業有限責任組合、YJ 2号投資事業組合、ダ・ヴィンチ・プロジェクト株式会社、株式会社ドロキア・オラシタ

発行価格 1,650円

資本組入額 825円

4. 今後の資本政策の柔軟性及び機動性を確保することを目的とした、株式数の変更を行わない無償減資の決議に基づく資本金及び資本準備金の減少であり、その他資本剰余金に振り替えたものであります。なお、資本金の減資割合は83.8%、資本準備金の減資割合は83.0%となっております。

5. 2021年7月26日開催の取締役会において、A種類株式、B種優先株式、C種優先株式、D種優先株式のすべてにつき、定款に定める取得条項に基づき取得することを決議し、2021年8月11日付で自己株式として取得し、対価としてA種類株式、B種優先株式、C種優先株式、D種優先株式1株につき、それぞれ普通株式1株を交付しております。また、当社が取得したA種類株式、B種優先株式、C種優先株式、D種優先株式のすべてについて、同日付で消却しております。

6. 有償一般募集(ブックビルディング方式による募集)

発行価格 7,200円

引受価額 6,624円

資本組入額 3,312円

7. 新株予約権の権利行使による増加であります。

8. 新株予約権の権利行使による増加であります。2020年11月30日付の取締役会で決議いたしました第6回新株予約権のうち当社元従業員1名に付与された100個のストックオプションについて、当社は、2023年6月2日に、同人からの行使請求に基づき株式100株を発行いたしました。その後、同発行が第6回新株予約権発行要領記載の行使条件に違反した法的に無効なものであることが判明いたしました。この100株については、無効な株式発行によるものであるとして、現在登記の是正(抹消)のための手続を進めております。従いまして、上記100株は発行済株式数から除外しております。

(5)【所有者別状況】

2023年12月31日現在

区分	株式の状況（1単元の株式数100株）								単元未満株式の状況（株）
	政府及び地方公共団体	金融機関	金融商品取引業者	その他の法人	外国法人等		個人その他	計	
					個人以外	個人			
株主数（人）	-	1	19	57	9	4	1,072	1,162	-
所有株式数（単元）	-	58	518	7,798	554	15	11,804	20,747	1,255
所有株式数の割合（%）	-	0.28	2.50	37.59	2.67	0.07	56.89	100.0	-

(6)【大株主の状況】

2023年12月31日現在

氏名又は名称	住所	所有株式数 (株)	発行済株式 (自己株式を 除く。)の 総数に対する 所有株式数の 割合(%)
株式会社ハイアンドドライ	東京都港区南青山3丁目8-40 青山センタービル2F	419,000	20.18
YJ2号投資事業組合	東京都千代田区紀尾井町1-3	113,970	5.49
平良 真人	東京都渋谷区	112,200	5.40
NVCC8号投資事業有限責任組合	東京都千代田区丸の内2丁目4-1	89,250	4.29
武井 哲也	山梨県甲府市	82,000	3.94
HSアセットマネジメント株式会社	東京都港区赤坂6丁目19-54	71,200	3.42
DX Ventures株式会社	東京都世田谷区玉川1丁目15-3	71,200	3.42
山家 秀一	東京都江戸川区	68,600	3.30
エスファイブ1号投資事業有限責任組合	東京都渋谷区恵比寿1丁目19-19	60,606	2.91
株式会社ソニー・ミュージックエンタテインメント	東京都千代田区六番町4-5	60,606	2.91
計	-	1,148,632	55.33

(注) 1. 株式会社ハイアンドドライは、当社代表取締役CEOである平良真人氏が株式を保有する資産管理会社であります。

2. HSアセットマネジメント株式会社は、当社取締役である下川弘樹氏が株式を保有する資産管理会社であります。

3. DX Ventures株式会社は、当社取締役である野澤俊通氏が株式を保有する資産管理会社であります。

(7)【議決権の状況】

【発行済株式】

2023年12月31日現在

区分	株式数(株)	議決権の数(個)	内容
無議決権株式	-	-	-
議決権制限株式(自己株式等)	-	-	-
議決権制限株式(その他)	-	-	-
完全議決権株式(自己株式等)	-	-	-
完全議決権株式(その他)	普通株式 2,074,700	20,747	権利内容に何ら限定のない当社における標準となる株式です。なお、1単元の株式数は100株となります。
単元未満株式	普通株式 1,255	-	-
発行済株式総数	2,075,955	-	-
総株主の議決権	-	20,747	-

(注) 2020年11月30日付の取締役会で決議いたしました第6回新株予約権のうち当社元従業員1名に付与された100個のストックオプションについて、当社は、2023年6月2日に、同人からの行使請求に基づき株式100株を発行いたしました。その後、同発行が第6回新株予約権発行要領記載の行使条件に違反した法的に無効なものであることが判明いたしました。この100株については、無効な株式発行によるものであるとして、現在登記の是正(抹消)のための手続を進めております。従いまして、上記100株は発行済株式数から除外しております。

【自己株式等】

該当事項はありません。

2【自己株式の取得等の状況】

【株式の種類等】

該当事項はありません。

(1)【株主総会決議による取得の状況】

該当事項はありません。

(2)【取締役会決議による取得の状況】

該当事項はありません。

(3)【株主総会決議又は取締役会決議に基づかないものの内容】

該当事項はありません。

(4)【取得自己株式の処理状況及び保有状況】

該当事項はありません。

3【配当政策】

当社は、株主に対する利益還元を経営上の重要課題の一つとして認識しておりますが、財務体質の改善に加えて事業拡大のための内部留保の充実等を図り、収益力強化と事業拡大のための投資に充当していくことが株主に対する最大の利益還元につながると考えております。このことから、創業以来配当は実施しておらず、今後についても現時点において配当実施の可能性及び実施時期は未定であります。

なお、内部留保資金については、財務体質の強化と人員の拡充・育成をはじめとした収益基盤の多様化や収益力強化のための投資に活用する方針であります。将来的には、収益力の強化や事業基盤の整備を実施しつつ、内部留保の充実状況及び企業を取り巻く事業環境を勘案したうえで、株主に対して安定的かつ継続的な利益還元を実施する方針であります。本書提出日現在において配当実施の可能性及びその実施時期等については未定であります。

なお、当社の剰余金の配当については、期末配当及び中間配当の年2回を基本的な方針としております。期末配当は株主総会が、中間配当は取締役会が決議機関となっております。また、中間配当については、毎年6月30日を基準日として中間配当をできる旨を定款にて定めております。

4【コーポレート・ガバナンスの状況等】

(1)【コーポレート・ガバナンスの概要】

コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

当社は、「“できっこない”に挑み続ける」という理念に基づき、挑戦をしつづけることで継続的に成長し企業価値を最大化するためには、株主、顧客、従業員をはじめとする利害関係者から継続的な信頼を得ることが重要であると認識しております。

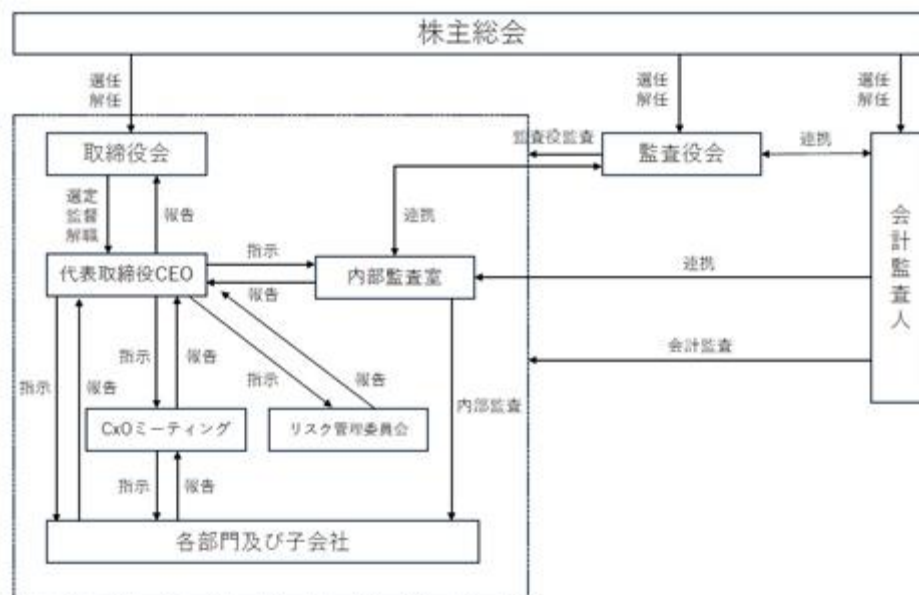
そのためには、コーポレート・ガバナンスの充実が極めて重要であり、透明性の確保並びに法令遵守の徹底を進め、同時に、経営環境の変化に対応し、効率的な経営を推進するための組織体制の強化に努めてまいりたいと考えております。

企業統治の概要と当該体制を採用する理由

当社は会社法に基づく機関として、株主総会、取締役会、監査役会及び会計監査人を設置するとともに、日常的に業務を監査する役割として、内部監査室を設置しております。

これら各機関の相互連携によって、経営の健全性・効率性を確保することが可能になると判断し、当該体制を採用しております。

当社のコーポレート・ガバナンス体制の概要は以下のとおりであります。



() 取締役会

当社の取締役会は、代表取締役CEO平良真人が議長を務め、取締役下川弘樹、取締役CF0森茂樹、取締役野澤俊通、社外取締役である取締役柄澤哲夫、取締役会田容弘の計6名で構成されております。原則として月1回開催される定時取締役会のほか、効率的かつ迅速な意思決定を行えるよう、必要に応じて臨時取締役会を開催しております。取締役会は、取締役及び監査役が出席し、法令、定款及び取締役会規程等に定められた事項の審議・決定並びに取締役の業務執行状況を監督・監視しております。また、社外取締役は、社外の第三者の視点で取締役会への助言及び監視を行っております。

() 監査役会

当社の監査役会は、社外監査役市川昇が議長を務め、社外監査役佐藤大輔及び社外監査役五十嵐沙織の監査役3名で構成され、市川昇が常勤監査役であります。原則として月1回開催し、法令、定款及び監査役会規程等に従い、監査役の監査方針、年間の監査計画等を決定しております。なお、監査内容につきましては、各監査役が毎月、監査役会に報告し、情報の共有化及び監査計画の進捗確認を行っております。

() 会計監査人

当社は、会計監査人として、PwC Japan有限責任監査法人と監査契約を締結しており、会計監査を受けております。

() 内部監査室

内部監査室は、内部統制に関する基本方針及び各種規定に基づき内部監査を実施しております。事業の適正性を検証し、業務の有効性及び効率性を担保することを目的として、計画に基づいて内部監査を実施し、監査結果を代表取締役CEOへ報告するとともに、監査対象に対し改善のための指摘等を行い、改善状況について、後日フォローアップすることを確認しております。

() CxOミーティング

CxOミーティングは、代表取締役CEO平良真人が議長を務め、常勤取締役4名（代表取締役CEO平良真人、取締役下川弘樹、取締役CFO森茂樹、取締役野澤俊通）で構成され、常勤監査役である社外監査役市川昇も出席しております。原則として毎週1回開催し、「会議運営規程」及び「職務権限規程」等の社内規程に定められた事項について、議論・決定を行っております。CxOミーティングの構成員は、業務執行状況を報告するとともに、共通の課題などを意見交換し、情報の共有を図っております。また、隔週で顧問榎本和友氏も同席し、特にファンビジネスプラットフォーム事業全般についての助言をいただいております。

() リスク管理委員会

当社では、代表取締役CEO平良真人を委員長とし、常勤取締役、法務担当者の他、必要に応じて代表取締役CEOが指名する者を委員とするリスク管理委員会を設置し、原則として四半期に1回以上の頻度で開催しており、当該委員会におきましては、当社のリスク管理に関する重要事項の審議及び方針決定を行っております。また、当社役職員のコンプライアンス遵守に係る取り組みの推進及びコンプライアンス違反事項の調査等に関しましては、担当する部署との連携を行っております。

その他の企業統治に関する事項

a．内部統制システムの整備の状況

当社は、会社法に基づく業務の適正性を確保するための体制として、以下のとおり「内部統制に関する基本方針」を定め、当該基本方針に基づき内部統制システムの整備・運用を行っております。

1．取締役及び使用人の職務の執行が法令及び定款に適合することを確保するための体制

- (1) 取締役及び使用人が法令・定款及び当社の企業理念を遵守することが企業経営における最優先事項と位置づけ、取締役及び使用人の職務の執行が法令及び定款に適合するよう周知徹底する。
- (2) 代表取締役CEOを委員長とするリスク管理委員会を設置し、適法かつ公正な企業活動の推進やリスク対策を実施する。
- (3) 法令違反行為等に関する通報に対して適切な処理を行うため、「内部通報規程」を定め、これに基づき、法令・定款その他社内規則に対する違反事実やその恐れがある行為等を早期に発見し是正する。
- (4) 取締役及び使用人の業務の適法性・妥当性については、監査役及び内部監査担当が、「監査役会規程」「監査役監査基準」「内部監査規程」等の社内規程に従って監査を行い、その指摘に基づいて各部の業務管理・運営制度を整備・拡充する。監査役会は、独立した立場から、内部統制システムの整備・運用状況を含め、「監査役監査基準」及び「監査計画」に従い、取締役の職務執行状況を監査する。

2．取締役の職務執行に係る情報の保存及び管理に関する体制

- (1) 取締役の職務の執行に係る情報については、法令及び「文書保管管理規程」を含む社内規程に従い、文書（電磁的記録含む）により作成、保存、管理する。
- (2) 取締役及び監査役が、その職務上必要あるときは直ちに上記文書等を閲覧できる保存管理体制とする。

3．損失の危険管理に関する規程その他の体制

- (1) 事業に関わるリスクは「リスク管理規程」に基づき、リスク管理委員会において、各リスクについて網羅的かつ体系的な管理を実施し、必要に応じて取締役会に報告を行う。
- (2) リスク情報等については各部門責任者にて取り纏めの上、リスク管理委員会に対して報告を行う。
- (3) 緊急事態が発生した場合には、代表取締役CEOの指揮下に緊急事態対応体制を取り、リスクの大きさに応じて「対策本部」、「対策プロジェクト」、「対策チーム」などレベル別の組織を編成し、必要に応じて顧問弁護士事務所等の外部専門機関とともに、迅速かつ確な対応を実施する。

4．取締役の職務の執行が効率的に行われることを確保するための体制

- (1) 取締役の職務の執行が効率的に行われることを確保するための体制構築の基礎として、「取締役会規程」を遵守して、毎月1回定時取締役会を開催する他、必要に応じて臨時取締役会を開催することで、取締役の職務の執行を図る。
- (2) 取締役の職務の執行に必要な組織及び組織の管理、並びに職務権限、責任については、「取締役会規程」「職務権限規程」「業務分掌規程」等の社内規程に従って定め、業務の組織的かつ能率的な運営を図る。
- (3) 中長期の経営方針の下で、年度計画を立案し、月次で予算管理を行いながら、当該計画達成に向けて社内意思統一を図る。

5．当社並びにその子会社からなる企業集団における業務の適正を確保するための体制

当社に親会社又は子会社が存することとなったときは、当該親会社又は子会社の機関構成、組織体制等を考慮して、当社並びにその親会社及び子会社から成る企業集団の業務の適正を確保するための体制の構築を行う。

6. 監査役の職務を補助すべき使用人に関する事項並びに当該使用人の取締役からの独立性及び指示の実効性の確保に関する事項
 - (1) 監査役がその職務を補助する使用人（以下「補助使用人」）を置くことを求めた場合においては適切な人員配置を行う。
 - (2) 補助使用人の人選は、監査役の職務遂行上必要な知識・能力を勘案し、監査役と協議のうえ決定する。
 - (3) 補助使用人は、独立性を確保するため、監査役の指示による職務に関して、取締役及び補助使用人の属する組織の上長の指揮命令は受けないものとする。
 - (4) 補助使用人は、当社の就業規則に従うが、当該職務に関する指揮命令権は監査役に属するものとし、異動・評価・懲戒等の人事事項については監査役と事前に協議し、監査役の同意を得たうえ実施する。
7. 取締役及び使用人が監査役に報告をするための体制
 - (1) 各監査役は、原則として取締役会に出席し、また取締役会以外の重要な会議体にも出席し、取締役及び使用人から職務執行状況の報告を必要に応じて求めることができる。
 - (2) 取締役及び使用人は、法令・定款及び社内規程、その他重大な倫理に違反したと認められる行為を発見した場合には、直ちに書面もしくは口頭にて監査役に報告する。
8. 前号の報告をした者が当該報告をしたことを理由として不利な扱いを受けないことを確保するための体制
監査役への報告を行った取締役及び使用人に対し、当該報告をしたことを理由として不利な扱いを行うことを禁止し、「内部通報規程」で定める通報者の保護に基づき、当該報告をした者の保護を行う。
9. 監査役の職務執行について生ずる費用又は債務の処理に係る方針に関する事項
当社は、監査役の職務執行に協力し監査の実効性を担保するため、監査費用のための予算措置を行い、監査役の職務執行に必要でないと認められる場合を除き、監査役の職務執行に係る費用の支払いや債務の処理を行う。
10. その他監査役の監査が実効的に行われることを確保するための体制
 - (1) 監査役は、取締役会などの重要会議へ出席し、経営における重要な意思決定及び業務の執行状況を把握し、意見を述べるることができる。
 - (2) 企業経営に精通した経験者・有識者や公認会計士等の有資格者を、社外監査役として招聘し、代表取締役CEOや常勤取締役等、業務を執行する者からの独立性を保持する。
 - (3) 監査役は、内部監査室長・会計監査人と意見交換の場を持ち、定期的または随時情報交換を実施し、必要に応じて顧問弁護士との意見交換等を実施するものとする。
11. 財務報告の適正性を確保するための体制
財務報告の適正を確保するための必要な内部統制を整備する。
12. 反社会的勢力排除に向けた体制
社会の秩序や企業の健全な活動に脅威を与える反社会的勢力に対しては、会社全体で毅然とした態度で臨むものとし、反社会的勢力とは一切の関係を遮断する。また、警察や関係機関並びに弁護士等の専門機関と連携を図りながら、反社会的勢力を排除するための体制の整備を推進する。

b. リスク管理体制の整備状況

当社は、当社の経営に悪影響を及ぼす恐れのあるリスクの軽減、回避等の危機管理体制を構築し、かつ、すべての役職員等が法令等を遵守しながら業務を遂行し、当社の適正な事業運営と健全な発展を図ることを目的として、「コンプライアンス規程」及び「リスク管理規程」に基づき、リスク管理委員会を設置しております。同委員会においては、代表取締役CEOを委員長として、常勤取締役及び法務担当者に加え、各事業本部長、事業部長、内部監査室、及び常勤監査役その他出席が必要と認められた者により構成されており、原則として四半期に1回以上の頻度で開催しております。

c. 責任限定契約の内容の概要

当社は、会社法第427条第1項に基づき、業務執行取締役等でない取締役及び監査役との間において、同法第423条第1項の損害賠償責任を限定する契約を締結しております。当該契約に基づく損害賠償責任限度額は、法令が定める額としております。なお、当該責任限定が認められるのは、当該業務執行取締役等でない取締役及び監査役が責任の原因となった職務の遂行について善意かつ重大な過失がないときに限られます。

d. 役員等賠償責任保険契約の内容の概要

当社は、会社法第430条の3第1項に規定する役員等賠償責任保険契約を保険会社との間で締結し、被保険者が負担することになる被保険者がその職務の執行に関し責任を負うこと、又は当該責任の追及に係る請求を受けることによって生ずることのある損害を当該保険契約により填補することとしております。

ただし、被保険者が法令に違反することを認識しながら行った行為に起因する損害は填補されない等、一定の免責事由があります。

当該役員等賠償責任保険契約の被保険者は当社取締役及び当社監査役等であり、すべての被保険者について、その保険料を全額当社が負担しております。

e. 取締役の定数

当社の取締役は8名以内とする旨を定款で定めております。

f. 取締役の選任の決議要件

当社は取締役の選任決議については、株主総会において決議権を行使することができる株主の決議権の3分の1以上を有する株主が出席し、その決議権の過半数をもって行う旨を定款で定めております。なお、取締役の選任決議は累積投票によらないものとする旨を定款で定めております。

g. 株主総会決議事項のうち取締役会で決議できる事項

() 中間配当

当社は、株主への機動的な利益還元を可能とするため、会社法第454条第5項の規定により、取締役会の決議によって毎年6月30日を基準日として中間配当を行うことができる旨を定款に定めております。

() 自己の株式の取得

当社は、自己の株式の取得について、経済情勢の変化に対応して財務政策等の経営諸施策を機動的に遂行することを可能とするため、会社法第165条第2項の規定に基づき、取締役会の決議によって市場取引等により自己の株式を取得することができる旨を定款で定めております。

() 取締役及び監査役の責任免除

当社は、職務の遂行に当たり期待される役割を十分に発揮できるようにするため、会社法第426条第1項の規定により、同法第423条第1項の任務を怠ったことによる取締役（取締役であった者を含む。）及び監査役（監査役であった者を含む。）の損害賠償責任を、法令の限度において、取締役会の決議によって免除することができる旨を定款で定めております。

h. 株主総会の特別決議要件の変更

当社は、株主総会の円滑な運営を行うことを目的として、会社法第309条第2項に定める特別決議について、議決権を行使することができる株主の議決権の3分の1以上を有する株主が出席し、その議決権の3分の2以上をもって行う旨を定款に定めております。

(2) 【 役員の状況】

役員一覧

男性 8名 女性 1名 (役員のうち女性の比率11.1%)

役職名	氏名	生年月日	略歴	任期	所有株式数 (株)
代表取締役CEO	平良 真人	1973年12月22日	1997年4月 伊藤忠商事株式会社入社 2001年10月 株式会社ドコモAOL入社 2003年9月 ソニー株式会社(現ソニーグループ株式会社)入社 2007年8月 グーグル株式会社(現グーグル合同会社)入社 2014年1月 当社代表取締役CEO(現任)	(注)3	531,200 (注)5
取締役 メンバーサクセス本部長	下川 弘樹	1979年12月19日	2005年4月 東日本電信電話株式会社入社 2006年8月 NTTコミュニケーションズ株式会社入社 2008年2月 グーグル株式会社(現グーグル合同会社)入社 2014年1月 当社取締役COO法人セールス事業本部長 2023年3月 当社取締役(現任)	(注)3	107,000 (注)6
取締役CFO コーポレート本部長	森 茂樹	1970年5月7日	1994年4月 UBS銀行入社 1995年5月 日本ゼネラルモーターズ株式会社入社 2001年1月 ダウケミカル日本株式会社入社 2004年5月 アップルコンピュータジャパン株式会社入社 2005年2月 日本ガイダント株式会社入社 2006年10月 フィデリティ投信株式会社入社 2009年2月 マッチ・ドットコムジャパン株式会社入社 2010年8月 ダイアンプラッドストリートTSR株式会社入社 2012年5月 グラムメディア・ジャパン株式会社(現MODE MEDIA株式会社)入社 2013年8月 ルビー・グループ株式会社入社 2017年12月 当社入社 コーポレート本部長 2018年11月 当社取締役CFO(現任)	(注)3	10,000
取締役 デジタルマーケティング 事業本部長 兼 ファンビジネスプラット フォーム事業本部長	野澤 俊通	1972年1月7日	1996年7月 株式会社リクルート入社 1999年10月 ダブルクリック株式会社入社 2003年3月 グーグル株式会社(現グーグル合同会社)入社 2005年11月 株式会社ALBA入社 2007年8月 グーグル株式会社(現グーグル合同会社)入社 2014年6月 フリー株式会社入社 2015年6月 当社取締役 2016年11月 株式会社イーエムネットジャパン社外取締役 2021年8月 当社取締役(現任) 2023年12月 株式会社フィックスターズ社外取締役	(注)3	107,600 (注)7

役職名	氏名	生年月日	略歴	任期	所有株式数 (株)
取締役	柄澤 哲夫	1947年2月13日	1969年4月 バイオニア株式会社入社 1988年4月 バイオニアレーザーエンタテインメント株式会社 President&CEO 1994年6月 ミュージックチャンネル株式会社 (現パイアコム・ネットワークス・ジャパン株式会社) 取締役経営企画室長 2001年5月 ミュージックチャンネル株式会社 (現パイアコム・ネットワークス・ジャパン株式会社) 会長 2002年4月 株式会社ララ・メディア代表取締役社長 2002年11月 株式会社ジュピターTV執行役員制作本部長 2002年12月 ジュピターブロードキャストイングサービス株式会社 (現株式会社スカパーJSATホールディングス) 社長&CEO 2005年3月 ジュピターエンタテインメント株式会社代表取締役社長 2008年6月 K.CASA(株)代表取締役就任 (現任) 2008年10月 株式会社GONZO執行役員社長 2013年6月 同社会長 2017年6月 シネマクラブ株式会社代表取締役社長 2019年11月 当社取締役 (現任)	(注) 3	-
取締役	会田 容弘	1961年8月27日	1984年4月 ソニー株式会社入社 2001年4月 ソニーコミュニケーションネットワーク株式会社 (現ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社) 入社 2007年6月 同社取締役執行役員 2008年6月 同社取締役執行役員専務 2021年10月 AiTIA株式会社設立 代表取締役 (現任) 2022年3月 当社取締役 (現任) 2023年3月 富士ソフトサービスビューロ株式会社社外取締役 (現任) 2023年3月 株式会社closip社外取締役 (現任)	(注) 3	1,000
常勤監査役	市川 昇	1952年12月16日	1978年4月 株式会社大沢商会入社 1984年5月 日本ケミコン株式会社入社 2013年6月 同社常勤監査役 2018年4月 株式会社フロンティアコンサルティング監査役 (現任) 2020年10月 当社常勤監査役 (現任)	(注) 4	-
監査役	佐藤 大輔	1977年10月7日	2002年4月 株式会社ジェイティービー (現株式会社JTB) 入社 2006年12月 株式会社大原出版入社 2008年10月 新日本監査法人 (現EY新日本有限責任監査法人) 入所 2015年8月 株式会社イトクロ入社 2017年11月 株式会社イトクロ 執行役員 経営管理部長 2019年3月 当社監査役 (現任) 2020年11月 株式会社イトクロ 執行役員CFO 2023年1月 株式会社イトクロ 取締役CFO (現任)	(注) 4	-

役職名	氏名	生年月日	略歴	任期	所有株式数 (株)
監査役	立川 沙織 (五十嵐 沙織)	1986年10月29日	2012年11月 最高裁判所司法研修所入所 2013年12月 弁護士登録(第一東京弁護士会所属) 2013年12月 熊準人法律事務所入所 2015年2月 株式会社野村総合研究所入社 2018年11月 フリー株式会社入社 2021年1月 TECRA株式会社 社外監査役 2021年4月 当社監査役(現任) 2022年2月 株式会社ビビットガーデン 社外監査役 2023年3月 Cellid株式会社 常勤監査役(現任)	(注)4	-
計					756,800

- (注) 1. 取締役柄澤哲夫、会田容弘は、社外取締役であります。
2. 監査役市川昇、佐藤大輔、立川沙織(旧姓:五十嵐沙織)は、社外監査役であります。
3. 2023年3月28日開催の定時株主総会終結の時から選任後2年以内に終了する事業年度のうち、最終のものに関する定時株主総会終結の時までであります。
4. 2021年8月16日開催の臨時株主総会終結の時から選任後4年以内に終了する事業年度のうち、最終のものに係る定時株主総会終結の時までであります。
5. 代表取締役CEO平良真人の所有株式数は、同氏の資産管理会社である株式会社ハイアンドドライが所有する株式数を含んでおります。
6. 取締役下川弘樹の所有株式数は、同氏の資産管理会社であるHSアセットマネジメント株式会社が所有する株式数を含んでおります。
7. 取締役野澤俊通の所有株式数は、同氏の資産管理会社であるDX Ventures株式会社が所有する株式数を含んでおります。
8. 当社は、法令に定める監査役の数に欠けることになる場合に備え、会社法第329条第3項に定める補欠役員1名を選任しております。補欠監査役の略歴は次のとおりであります。

氏名	生年月日	略歴	所有株式数 (株)
飯田 花織	1989年2月23日	2015年12月 弁護士登録(第二東京弁護士会) 2015年12月 弁護士法人法律事務所オーセンス(現弁護士法人Authense法律事務所)入所 2019年4月 表参道パートナーズ法律事務所 代表パートナー(現任) 2019年4月 Hmcomm株式会社 社外監査役(現任) 2019年11月 株式会社メイキップ 社外監査役(現任) 2020年6月 株式会社Warranty technology 社外監査役(現任) 2022年7月 株式会社フィット 社外取締役(監査等委員)(現任) 2023年11月 株式会社Chairs 代表取締役(現任)	-

社外役員の状況

本書提出日現在、当社は社外取締役を2名、社外監査役を3名選任しております。

社外取締役及び社外監査役は、社外の視点を踏まえた客観的な立場から、経営者や専門家として豊富な経験や幅広い見識に基づき、経営上の助言を行い、また、取締役の業務執行に対する監督機能及び監査役の監査機能を強化し、コーポレート・ガバナンスを健全に機能させることが役割と考えております。

当社は、社外取締役及び社外監査役の独立性に関する具体的基準または方針は定めていないものの、株式会社東京証券取引所の定める独立役員に関する判断基準等を勘案した上で、コーポレート・ガバナンスの充実・向上に資する者を選任することとしております。

社外取締役の柄澤哲夫と当社との関係には、特別な人的関係、資本的关系又は重要な取引関係その他の利害関係はありません。なお、同氏は音楽等のエンターテインメント業界における長年の経験を有しており、それらを当社の経営に生かしていただいております。

社外取締役の会田容弘と当社との関係には、特別な人的関係、資本的关系又は重要な取引関係その他の利害関係はありません。なお、同氏は企業経営に関する豊富な知識と経験を有しており、それらを当社の経営に生かしていただいております。

社外監査役の市川昇と当社との関係には、特別な人的関係、資本的关系又は重要な取引関係その他の利害関係はありません。なお、同氏は東証一部上場企業における子会社経営経験や常勤監査役としての経験、及び上場準備企業における常勤監査役の経験を有しており、当社の経営及び監査体制の強化に生かしていただいております。

社外監査役の佐藤大輔と当社との関係には、特別な人的関係、資本的关系又は重要な取引関係その他の利害関係はありません。なお、同氏は監査法人での企業監査の経験、及び上場企業における経営企画・経営管理等の管理業務全般の経験を有しており、当社の経営及び監査体制の強化に生かしていただいております。

社外監査役の五十嵐沙織と当社との関係には、特別な人的関係、資本的关系又は重要な取引関係その他の利害関係はありません。なお、同氏は弁護士資格を有するほか、事業会社における企業法務の実務経験等を有しており、当社の経営及び監査体制の強化に生かしていただいております。なお、同氏は旧姓の五十嵐で弁護士業務を行っております。

社外取締役又は社外監査役による監督、監査と内部監査、監査役監査及び会計監査との相互連携並びに内部統制部門との関係

社外取締役及び社外監査役は、経営者、公認会計士、弁護士等としての豊富な経験と高い見識に基づき、当社の経営全般に対して、独立した客観的な観点からの助言・提言を行うことで、取締役等の職務執行の監督を行っております。また、社外取締役及び社外監査役は、取締役会又は監査役会を通じて、会計監査人及び内部監査室との連携状況や監査結果について報告を受けると共に、必要に応じて情報交換を行うことで、経営監査・監督機能の強化を図っております。

(3) 【監査の状況】

監査役監査の状況

a 監査役監査の組織、人員及び手続

当社における監査役監査は、社外監査役である常勤監査役1名及び非常勤監査役2名により実施しており、監査役会が定めた監査方針及び監査計画に基づき、監査を行っております。このうち非常勤監査役佐藤大輔は公認会計士資格を有し、財務及び会計に関して相当程度の知見を有しており、非常勤監査役五十嵐沙織は弁護士資格を有し、法務に関して相当程度の知見を有しております。

常勤監査役を中心に、各取締役の業務執行が法令及び定款等に基づき行われているかの適法性監査を行い、内部監査室との緊密な連携により、適法かつ社内規程どおりに業務がとり行われているか否かの監査も行っております。

会計監査人と監査役は、適宜意見交換を行い、情報の収集及び監査の環境整備に努めております。

なお、監査役は原則としてすべての取締役会に出席して、意見を述べ、経営の適法性・妥当性について確認しております。その他、Cx0ミーティング及びリスク委員会等の重要な会議又は委員会に出席し、必要があると認めるときは意見を述べております。

b 当事業年度における監査役及び監査役会の活動状況

当事業年度において、当社は監査役会を16回開催しております。個々の監査役の出席状況は以下のとおりです。

氏名	開催回数	出席回数
市川 昇	16	16
佐藤 大輔	16	16
五十嵐 沙織	16	16

監査役会においては、主に、監査計画及び監査方針の策定、重要会議への出席及び重要書類の閲覧に基づく監査上の重要事項についての協議及び検討、監査報告書の作成、会計監査人の監査の方法及び結果の相当性の評価等を行っております。

常勤監査役の活動としては、重要会議への出席、重要書類の閲覧を行うとともに、代表取締役CEOとの定期的な会合及び取締役との面談を実施する他、全社会議等にも出席し、当社の意思決定や業務遂行状況の適切性の確認を行っております。特に管理部門であるコーポレート本部については、取締役CFO（兼コーポレート本部長）へのヒアリングを通して、全社管理・統制の認識と整備・運用状況の確認を行っております。さらに、内部監査室及び会計監査人との連携を図ることで、会計監査、各部署の往査を効果的に実施しております。

なお、当事業年度においては、企業の土台として極めて重要かつ基本であるコンプライアンスとガバナンスの構築・運用状況に重点を置いた監査を行っております。具体的には、取締役等の業務執行が法令及び定款に適合しているか否かの「適法性」の判断、会社の経営目的と合致し、合法、かつ合理的、効率的に遂行されているか、業務の改善の必要性はないか、金融商品取引法において決算・財務報告プロセスの信頼性は構築されているか、また当社の事業の関係上、労働基準法・個人情報保護法・特定商取引法・資金決済法・著作権等、関係法令の遵守状況及び取り組み状況等を重点監査項目として監査を実施しました。その中で、主に下記の事項に関して、懸念点の表明や改善への提言を行っております。

1) コーポレート本部機能の継続的拡充（経理財務・労務・法務）

内部管理体制を強化するため、コーポレート本部の人員体制を拡充し、経理財務・労務・法務等それぞれの専門性を持つ人材を確保すべきであることを提言しました。

2) コンプライアンス適応状況の改善と対応

当社の急速な事業拡大や事業内容の変化により発生する新たなコンプライアンス・リスクへの対応状況の確認を実施しております。

3) 予算統制の強化 / 収益性確保

予算統制の強化及び財務報告の信頼性・十分性を確保するため、経理部門の人員強化、職務担当・権限の明確化、IT部門による経理部門への側面支援強化などの提言を行いました。収益性確保については、ファンビジネスプラットフォーム事業本部における売上拡大による販管費比率の低減及び粗利率（原価）改善による売上利益率の向上など、事業経営効率改善への提言を行いました。

4) 固定資産管理の強化

当事業年度において、本社移転に伴い新たに固定資産を取得したため、リスク管理項目として取締役会・監査役会でも適宜確認を行うとともに、コーポレート本部における資産設備の管理運営及び財務諸表における固定資産関連表示の正確性の確保に向けた対応状況の確認を行いました。

内部監査の状況

当社は独立した内部監査室を設け、内部統制に関する基本方針及び各種規定に基づき内部監査を実施しております。内部監査室は、内部監査計画を作成し、代表取締役CEOの承認を得た上で、全部門を対象として網羅的に内部監査を実施し、業務活動が法令及び社内規程等に準拠し、適性かつ効率的に行われているかについて代表取締役CEOに対して監査結果を報告しております。代表取締役CEOは、監査結果の報告に基づき、被監査部門に対して改善を指示し、その結果を報告させることで内部統制の維持改善を図っております。

また、内部監査室、監査役及び会計監査人は、相互に連携して、三者間で定期的に会合を開催し、課題・改善事項等の情報共有を図っており、効率的かつ効果的な監査を実施するように努めております。なお、内部監査室におきましては、当社の業容拡大に伴い、当事業年度において1名増員を図り、計2名体制にて活動を行っております。

会計監査の状況

a 監査法人の名称

PwC Japan有限責任監査法人

(注) 会計監査人PwC京都監査法人は、2023年12月1日付でPwCあらた有限責任監査法人与合併して消滅し、存続監査法人であるPwCあらた有限責任監査法人は同日付でPwC Japan有限責任監査法人に名称変更しました。

b 継続監査期間

6年

c 業務を執行した公認会計士

岩崎 亮一

田村 仁

d 監査業務に係る補助者の構成

当社の会計監査業務に係る補助者は、公認会計士4名、その他12名であります。

e 監査法人の選定方針と理由

会計監査人の選任・再任については、当社の業務内容に対応して効率的かつ効果的な監査業務を実施することができる一定の規模を持つこと、審査体制が整備されていること、監査計画、具体的な監査実施要領及び監査費用が合理的かつ妥当であること、過去の監査実績等により総合的に判断しております。

また、監査役会は、会計監査人が会社法第340条第1項各号に定める項目等に該当すると認められる場合は、監査役全員の同意に基づき、会計監査人を解任いたします。この場合、監査役会が選定した監査役は、解任後、最初に招集される株主総会において、会計監査人を解任した旨及びその理由を報告いたします。

PwC Japan有限責任監査法人の選定理由については、独立性、専門性、効率性などを総合的に勘案した結果、当社の会計監査が適正に行われる体制を備えていると判断したためであります。

f 監査役又は監査役会による監査法人の評価

当社の監査役及び監査役会は、公益社団法人日本監査役協会が公表する「会計監査人の評価及び選定基準策定に関する監査役等の実務指針」を踏まえ、会計監査人の品質管理体制、独立性、専門性、職務遂行状況等を確認し、また、会計監査人が当社の事業に対する十分な理解を有していると判断し、適正であると評価しております。

監査報酬の内容等

a 監査公認会計士等に対する報酬の内容

前事業年度		当事業年度	
監査証明業務に基づく報酬 (千円)	非監査業務に基づく報酬 (千円)	監査証明業務に基づく報酬 (千円)	非監査業務に基づく報酬 (千円)
20,000	-	67,000	-

b 監査公認会計士等と同一のネットワークに対する報酬（aを除く）

該当事項はありません。

c その他の重要な報酬の内容

該当事項はありません。

d 監査報酬の決定方針

当社の監査公認会計士等に対する監査報酬の決定方針は定めておりませんが、過年度の会計監査の職務遂行状況及び報酬額の推移などを確認し、当事業年度の監査計画及び報酬額の妥当性を検討したうえで、会計監査人の報酬額を決定しております。

e 監査役会が会計監査人の報酬等に同意した理由

当社監査役会は、会計監査人の監査契約の内容、報酬額の見積の妥当性、監査役会との連携状況を含む職務執行状況等を総合的に勘案した結果、当事業年度の会計監査人の報酬等について適切であると判断し、会社法第399条第1項及び同条第2項の同意を行っております。

(4) 【役員の報酬等】

役員の報酬等の額又はその算定方法の決定に関する方針に係る事項

当社は「役員報酬に関する内規」において、役員の報酬等の額の決定に関する方針を定めております。なお、現在は固定報酬のみで、業績連動報酬は導入していません。

役員の報酬等の決定方法については、株主総会の決議により役員報酬の限度額を決定し、その限度額の範囲内において、各役員の報酬額を決定いたします。

各取締役の報酬については、「役員報酬に関する内規」をもとに、それぞれの職務、実績、会社への貢献度及び当社業績等を総合的に勘案して、取締役会の決議により決定しております。

監査役の報酬は、毎月定額で支給する基本報酬のみで構成されております。各監査役の報酬については、監査役の協議により決定しております。

また、2020年11月30日開催の臨時株主総会において、取締役の役員報酬の限度額を年額100,000千円以内、2018年9月28日開催の臨時株主総会において、監査役の役員報酬の限度額を年額30,000千円以内とすることについて決議しております。なお、決議時点の取締役は6名（うち社外取締役3名）、監査役は2名（うち社外監査役2名）であります。

役員区分ごとの報酬等の総額、報酬等の種類別の総額及び対象となる役員の員数

役員区分	報酬等の総額 (千円)	報酬等の種類別の総額 (千円)	対象となる役員の員数 (名)
		固定報酬	
取締役 (社外取締役を除く。)	58,800	58,800	4
監査役 (社外監査役を除く。)	-	-	-
社外役員	22,800	22,800	5

役員ごとの報酬等の総額等

報酬等の総額が1億円以上である者が存在しないため、記載していません。

使用人兼務役員の使用人給与のうち重要なもの

該当事項はありません。

(5) 【株式の保有状況】

該当事項はありません。

第5【経理の状況】

1. 財務諸表の作成方法について

当社の財務諸表は、「財務諸表等の用語、様式及び作成方法に関する規則」（昭和38年大蔵省令第59号）に基づいて作成しております。

2. 監査証明について

当社は、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づき、事業年度（2023年1月1日から2023年12月31日まで）の財務諸表について、PwC Japan有限責任監査法人の監査を受けております。

なお、当社が従来監査証明を受けているPwC京都監査法人は、2023年12月1日付でPwCあらた有限責任監査法人と合併して消滅し、存続監査法人であるPwCあらた有限責任監査法人は同日付でPwC Japan有限責任監査法人に名称変更しました。

3. 連結財務諸表について

当社は子会社がありませんので、連結財務諸表を作成しておりません。

4. 財務諸表等の適正性を確保するための特段の取組みについて

当社は、財務諸表等の適正性を確保するための特段の取組みを行っております。具体的には会計基準等の内容を適切に把握できる体制を整備するため、公益財団法人財務会計基準機構へ加入しております。また、社内規程やマニュアルを整備し、セミナーへの参加や参考図書により情報収集を行っております。

1【財務諸表等】

(1)【財務諸表】

【貸借対照表】

(単位：千円)

	前事業年度 (2022年12月31日)	当事業年度 (2023年12月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	1,842,762	1,518,130
受取手形	10,224	396
売掛金	705,808	436,621
商品	-	3,862
前渡金	31,889	-
前払費用	30,815	36,992
その他	10,428	17,371
貸倒引当金	8,046	4,328
流動資産合計	2,623,881	2,009,048
固定資産		
有形固定資産		
建物	265,228	267,568
減価償却累計額	137,033	154,053
建物(純額)	128,195	113,514
機械及び装置	160,904	160,904
減価償却累計額	160,178	160,310
機械及び装置(純額)	726	594
車両運搬具	-	3,713
減価償却累計額	-	3,713
車両運搬具(純額)	-	-
工具、器具及び備品	107,610	124,597
減価償却累計額	41,187	64,264
工具、器具及び備品(純額)	66,423	60,332
リース資産	17,486	17,486
減価償却累計額	2,428	8,257
リース資産(純額)	15,057	9,228
有形固定資産合計	210,402	183,670
無形固定資産		
ソフトウェア	-	2,172
無形固定資産合計	-	2,172
投資その他の資産		
敷金	170,110	171,337
長期未収入金	-	74,489
その他	1	1,001
貸倒引当金	-	74,489
投資その他の資産合計	170,111	172,338
固定資産合計	380,514	358,180
資産合計	3,004,395	2,367,229

(単位：千円)

	前事業年度 (2022年12月31日)	当事業年度 (2023年12月31日)
負債の部		
流動負債		
買掛金	572,885	700,536
1年内返済予定の長期借入金	24,960	16,800
リース債務	4,475	4,548
未払金	250,439	160,486
未払費用	97,311	58,369
未払法人税等	8,463	5,360
前受金	702,457	882,012
預り金	36,758	24,107
賞与引当金	-	1,335
その他	12,093	6,211
流動負債合計	1,709,844	1,859,766
固定負債		
長期借入金	16,800	-
リース債務	9,061	4,513
繰延税金負債	2,073	1,412
資産除去債務	77,620	78,044
固定負債合計	105,555	83,970
負債合計	1,815,400	1,943,736
純資産の部		
株主資本		
資本金	758,963	759,128
資本剰余金		
資本準備金	758,963	759,128
その他資本剰余金	189,893	189,893
資本剰余金合計	948,856	949,022
利益剰余金		
その他利益剰余金		
繰越利益剰余金	520,398	1,284,658
利益剰余金合計	520,398	1,284,658
株主資本合計	1,187,421	423,492
新株予約権	1,573	-
純資産合計	1,188,995	423,492
負債純資産合計	3,004,395	2,367,229

【損益計算書】

(単位：千円)

	前事業年度 (自 2022年1月1日 至 2022年12月31日)	当事業年度 (自 2023年1月1日 至 2023年12月31日)
売上高	4,279,916	3,806,595
売上原価	2,608,762	2,298,883
売上総利益	1,671,153	1,507,712
販売費及び一般管理費	¹ 1,883,726	¹ 2,051,896
営業損失()	212,572	544,183
営業外収益		
受取利息	17	18
広告収入	194	64
消費税差額	-	181
為替差益	3,011	-
役員報酬返納額	-	2,610
その他	47	183
営業外収益合計	3,270	3,058
営業外費用		
支払利息	1,150	672
貸倒引当金繰入額	-	11,775
為替差損	-	293
営業外費用合計	1,150	12,741
経常損失()	210,452	553,866
特別利益		
新株予約権戻入益	-	1,573
特別利益合計	-	1,573
特別損失		
減損損失	² 260,077	² 11,041
特別調査費用	-	³ 191,434
その他	44	2,765
特別損失合計	260,121	205,240
税引前当期純損失()	470,574	757,533
法人税、住民税及び事業税	2,700	2,700
過年度法人税等	-	4,688
法人税等調整額	15,194	661
法人税等合計	17,894	6,726
当期純損失()	488,468	764,260

売上原価明細書

区分	注記 番号	前事業年度 (自 2022年1月1日 至 2022年12月31日)		当事業年度 (自 2023年1月1日 至 2023年12月31日)	
		金額(千円)	構成比 (%)	金額(千円)	構成比 (%)
商品売上原価					
期首商品棚卸高		-		-	
当期商品仕入高		-		82,673	
小計		-		82,673	
期末商品棚卸高		-		3,862	
商品売上原価		-		78,810	3.4
経費	1	2,608,762	100.0	2,220,073	96.6
売上原価		2,608,762	100.0	2,298,883	100.0

(注) 1 主な内訳は、次のとおりであります。

項目	前事業年度(千円)	当事業年度(千円)
Fanicon仕入原価	1,099,478	1,182,406
外注費	1,193,297	696,239

(原価計算の方法)

原価計算は、個別原価計算による実際原価計算を採用しております。

【株主資本等変動計算書】

前事業年度（自 2022年1月1日 至 2022年12月31日）

（単位：千円）

	株主資本			
	資本金	資本剰余金		
		資本準備金	その他資本剰余金	資本剰余金合計
当期首残高	752,400	752,400	904,296	1,656,696
会計方針の変更による累積的影響額				
会計方針の変更を反映した当期首残高	752,400	752,400	904,296	1,656,696
当期変動額				
新株の発行	6,563	6,563	-	6,563
当期純損失（ ）				
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）				
欠損填補			714,402	714,402
当期変動額合計	6,563	6,563	714,402	707,839
当期末残高	758,963	758,963	189,893	948,856

	株主資本			新株予約権	純資産合計
	利益剰余金		株主資本合計		
	その他利益剰余金	利益剰余金合計			
	繰越利益剰余金				
当期首残高	714,402	714,402	1,694,693	1,713	1,696,406
会計方針の変更による累積的影響額	31,929	31,929	31,929		31,929
会計方針の変更を反映した当期首残高	746,331	746,331	1,662,764	1,713	1,664,477
当期変動額					
新株の発行			13,126		13,126
当期純損失（ ）	488,468	488,468	488,468		488,468
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）				139	139
欠損填補	714,402	714,402			-
当期変動額合計	225,933	225,933	475,343	139	475,482
当期末残高	520,398	520,398	1,187,421	1,573	1,188,995

当事業年度（自 2023年1月1日 至 2023年12月31日）

（単位：千円）

	株主資本			
	資本金	資本剰余金		
		資本準備金	その他資本剰余金	資本剰余金合計
当期首残高	758,963	758,963	189,893	948,856
当期変動額				
新株の発行	165	165	-	165
当期純損失（ ）				
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）				
当期変動額合計	165	165	-	165
当期末残高	759,128	759,128	189,893	949,022

	株主資本			新株予約権	純資産合計
	利益剰余金		株主資本合計		
	その他利益剰余金	利益剰余金合計			
	繰越利益剰余金				
当期首残高	520,398	520,398	1,187,421	1,573	1,188,995
当期変動額					
新株の発行			331		331
当期純損失（ ）	764,260	764,260	764,260		764,260
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）				1,573	1,573
当期変動額合計	764,260	764,260	763,929	1,573	765,503
当期末残高	1,284,658	1,284,658	423,492	-	423,492

【キャッシュ・フロー計算書】

(単位：千円)

	前事業年度 (自 2022年1月1日 至 2022年12月31日)	当事業年度 (自 2023年1月1日 至 2023年12月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前当期純損失()	470,574	757,533
減価償却費	74,572	39,274
減損損失	260,077	11,041
貸倒引当金の増減額(は減少)	4,263	3,718
賞与引当金の増減額(は減少)	-	1,335
受取利息及び受取配当金	17	18
支払利息	1,150	672
有形固定資産除却損	44	-
新株予約権戻入益	-	1,573
特別調査費用	-	191,434
売上債権の増減額(は増加)	121,828	279,014
棚卸資産の増減額(は増加)	607	3,862
前払費用の増減額(は増加)	7,503	6,177
前渡金の増減額(は増加)	31,889	31,889
仕入債務の増減額(は減少)	125,755	127,650
前受金の増減額(は減少)	230,037	179,554
未払金の増減額(は減少)	117,483	90,294
未払費用の増減額(は減少)	1,148	41,376
前受収益の増減額(は減少)	2,200	-
預り金の増減額(は減少)	14,772	12,651
その他	9,873	12,621
小計	192,421	67,961
利息及び配当金の受取額	15	16
利息の支払額	1,150	672
法人税等の支払額	2,630	2,697
過年度法人税等の支払額	-	4,688
特別調査費用の支払額	-	191,434
営業活動によるキャッシュ・フロー	188,655	267,438
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の取得による支出	188,312	22,698
無形固定資産の取得による支出	32,032	3,163
定期預金の預入による支出	10,000	-
敷金及び保証金の差入による支出	151,186	47,226
敷金及び保証金の回収による収入	36,839	45,000
その他	215	-
投資活動によるキャッシュ・フロー	344,906	28,089
財務活動によるキャッシュ・フロー		
長期借入金の返済による支出	64,960	24,960
リース債務の返済による支出	3,949	4,475
株式の発行による収入	12,987	331
財務活動によるキャッシュ・フロー	55,922	29,103
現金及び現金同等物に係る換算差額	-	-
現金及び現金同等物の増減額(は減少)	212,173	324,631
現金及び現金同等物の期首残高	2,044,935	1,832,762
現金及び現金同等物の期末残高	1,832,762	1,508,130

【注記事項】

(重要な会計方針)

1. 棚卸資産の評価基準及び評価方法

商品・・・・・・・・・・個別法による原価法(貸借対照表価額は収益性の低下に基づく簿価切下げの方法により算定)

2. 固定資産の減価償却の方法

(1)有形固定資産(リース資産を除く)

定率法を採用しております。ただし、建物(建物附属設備を含む。)については、定額法を採用しております。

なお、主な耐用年数は次のとおりであります。

建物	8～15年
機械及び装置	6～11年
工具、器具及び備品	3～10年

(2)無形固定資産(リース資産を除く)

定額法を採用しております。

なお、主な耐用年数は次のとおりであります。

ソフトウェア	5年
--------	----

(3)リース資産

所有権移転外ファイナンス・リース取引に係るリース資産

リース期間を耐用年数として、残存価額を零とする定額法を採用しております。

3. 引当金の計上基準

(1)貸倒引当金

債権の貸倒損失に備えるため、一般債権については貸倒実績率により、貸倒懸念債権等特定の債権については個別に回収可能性を検討し、回収不能見込額を計上しております。

(2)賞与引当金

従業員の賞与支給に備えるため、賞与支給見込額のうち当事業年度に負担すべき額を計上しております。

4. 外貨建ての資産及び負債の本邦通貨への換算基準

外貨建金銭債権債務は、決算日の直物為替相場により円貨に換算し、換算差額は損益として処理しております。

5. 収益及び費用の計上基準

当社の主要な事業における主な履行義務の内容及び当該履行義務を充足する通常の時点（収益を認識する通常の時点）は以下のとおりであります。

なお、本人としての性質が強いと判断される取引については、顧客から受領する対価の総額を収益として認識しております。他方、顧客への財又はサービスの提供において当社がその財又はサービスを支配しておらず、代理人に該当すると判断した取引については、顧客から受領する対価から関連する原価を控除した純額、あるいは手数料の金額を収益として認識しております。

また、約束した対価の金額は、概ね1年以内に受領しており、重要な金融要素は含まれておりません。

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における主な履行義務は、ファンコミュニティプラットフォーム「Fanicon」の提供及び運営管理をすることであり、大きくサブスク（月額利用料金）売上高と、サブスク外（ポイント購入、EC、チケットその他）売上高に分類されます。サブスク売上の履行義務は運営管理期間にわたって充足されるため、顧客との各契約条件に応じて収益を認識しております。また、サブスク外売上の履行義務は販売時に一時点で充足されるため、顧客との各契約条件に応じて収益を認識しております。

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における主な履行義務は、インフルエンサーを用いた広告施策等の提案及びデジタル広告の運用とコンサルティングをすることであり、当該履行義務は広告施策実施時、広告運用期間にわたって充足されるため、顧客との各契約条件に応じて収益を認識しております。

6. キャッシュ・フロー計算書における資金の範囲

手許現金、随時引き出し可能な預金及び容易に換金可能であり、かつ、価値の変動について僅少なりリスクしか負わない取得日から3ヶ月以内に償還期限の到来する短期的な投資からなっております。

（重要な会計上の見積り）

（固定資産の減損）

1. 当事業年度の財務諸表上に計上した金額

（単位：千円）

科目	残高
有形固定資産	183,670
無形固定資産	2,172

2. 識別した項目に係る重要な会計上の見積りの内容に関する情報

(1) 算出方法

当社は、固定資産を事業部単位（「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」）でグルーピングしております。また、特定の事業に関連しない資産については共用資産として全社にグルーピングしております。

当事業年度末において貸借対照表に計上している固定資産は主に共用資産であり、当該資産グループは営業損益が継続してマイナスとなったことから減損の兆候があると判断しておりますが、減損損失の認識の判定において、割引前将来キャッシュ・フローの総額が資産の帳簿価額を上回ったことから、減損損失を認識しておりません。

(2) 主要な仮定

割引前将来キャッシュ・フローの見積りは、将来の事業計画に基づいて算定しております。将来の売上については、「ファンビジネスプラットフォーム事業」のARPU（1ユーザー当たりの平均単価）及びファン数（会員数）の増加、並びに「デジタルマーケティング事業」は売上成長率に基づいて算定しております。なお、「ファンビジネスプラットフォーム事業」のARPU及びファン数の増加は当事業年度までの実績や傾向に基づき設定し、「デジタルマーケティング事業」の売上成長率は第三者の公表されている調査結果による市場予測並びに当事業年度までの実績に基づいて設定しております。また、費用については、当事業年度の実績をもとに将来の変動要因を加味したものにより算定しております。

(3) 翌事業年度の財務諸表に与える影響

翌事業年度以降の営業損益の算定に用いた主要な仮定は、見積りの不確実性を伴い、市場環境が変化した場合や、将来の経済状況の変動等が生じた場合には、翌事業年度の財務諸表において減損損失が発生する可能性があります。

(会計方針の変更)

該当事項はありません。

(表示方法の変更)

(損益計算書関係)

前事業年度において、(損益計算書関係)注記の「販売費及び一般管理費のうち主要な費目及び金額」に表示していた「販売促進費」は、販売費及び一般管理費の100分の10以下となったため、当事業年度より注記を省略しております。

この結果、前事業年度の(損益計算書関係)注記の「販売費及び一般管理費のうち主要な費目及び金額」に表示していた「販売促進費」305,961千円は記載を省略しております。

(貸借対照表関係)

1 担保に供している資産は次の通りであります。

	前事業年度 (自 2022年1月1日 至 2022年12月31日)	当事業年度 (自 2023年1月1日 至 2023年12月31日)
現金及び預金	10,000千円	10,000千円
計	10,000千円	10,000千円

2 不適切発注事案に関連して発生したものが、次のとおり含まれております。

長期未収入金	74,489千円
貸倒引当金	74,489千円

(損益計算書関係)

1 販売費及び一般管理費のうち主要な費目及び金額並びにおおよその割合は、次のとおりであります。

	前事業年度 (自 2022年1月1日 至 2022年12月31日)	当事業年度 (自 2023年1月1日 至 2023年12月31日)
給料及び手当	590,241千円	755,985千円
貸倒引当金繰入額	4,263 "	3,435 "
減価償却費	72,358 "	39,274 "
賞与引当金繰入額	- "	1,335 "
おおよその割合		
販売費	54%	43%
一般管理費	46 "	57 "

2 以下の資産グループについて減損損失を計上しております。

(1) 減損損失を認識した主な資産 (単位：千円)

場所	用途	種類	前事業年度 (自 2022年1月1日 至 2022年12月31日)	当事業年度 (自 2023年1月1日 至 2023年12月31日)
東京都渋谷区、新宿区	事業用資産	建物	119,940千円	7,374千円
東京都渋谷区、新宿区	事業用資産	機械及び装置	94,872千円	- 千円
東京都渋谷区、新宿区、 その他	事業用資産	車両運搬具	- 千円	3,404千円
東京都渋谷区、新宿区	事業用資産	工具、器具及び備品	15,446千円	261千円
-	事業用資産	ソフトウェア	24,376千円	- 千円
-	事業用資産	ソフトウェア仮勘定	5,440千円	- 千円
計			260,077千円	11,041千円

(2) 減損損失の認識に至った経緯

ファンビジネスプラットフォーム事業に係る事業用資産については、今後ファンビジネスプラットフォーム事業の成長は見込まれるものの、営業活動から生ずる損益が継続してマイナスであるため、帳簿価額を回収可能価額まで減額し、当該減少額を減損損失として特別損失に計上いたしました。

(3) 資産のグルーピングの方法

当社は、減損会計の適用に当たり、事業用資産については継続的に収支の把握を行っている管理会計上の区分を基礎としてグルーピングを行っております。

(4) 回収可能価額の算定方法

当社の回収可能価額は使用価値を使用しております。将来キャッシュ・フローがマイナスであるため具体的な割引率の算定は行っておりません。

3 特別調査費用

当社従業員3名が架空発注や水増発注による不適切な発注を行っていたことに関して、取引内容の詳細及び影響額等の事実関係の確認等を目的として、外部の専門家により構成される特別調査委員会等を設置し、調査を実施いたしました。これに伴い特別調査委員会等による調査費用等(2023年6月26日に調査報告書を受領)が発生し、当会計年度に特別損失として191,434千円を計上しております。

(株主資本等変動計算書関係)
前事業年度(自 2022年1月1日 至 2022年12月31日)

1. 発行済株式に関する事項

株式の種類	当事業年度期首	増加	減少	当事業年度末
普通株式(株) (注)	2,021,355	52,200	-	2,073,555
合計	2,021,355	52,200	-	2,073,555

(注) 普通株式の発行済株式総数の増加は、新株予約権行使52,200株によるものであります。

2. 自己株式に関する事項
該当事項はありません。

3. 新株予約権等に関する事項

内訳	目的となる株式の種類	目的となる株式の数(株)				当事業年度末残高(千円)
		当事業年度期首	増加	減少	当事業年度末	
ストックオプションとしての新株予約権	-	-	-	-	-	1,573
合計		-	-	-	-	1,573

4. 配当に関する事項
該当事項はありません。

当事業年度(自 2023年1月1日 至 2023年12月31日)

1. 発行済株式に関する事項

株式の種類	当事業年度期首	増加	減少	当事業年度末
普通株式(株) (注)	2,073,555	2,400	-	2,075,955
合計	2,073,555	2,400	-	2,075,955

(注) 普通株式の発行済株式総数の増加は、新株予約権行使2,400株によるものであります。

2023年11月30日付の取締役会で決議いたしました第6回新株予約権のうち当社元従業員1名に付与された100個のストックオプションについて、当社は、2023年6月2日に、同人からの行使請求に基づき株式100株を発行いたしました。その後、同発行が第6回新株予約権発行要領記載の行使条件に違反した法的に無効なものであることが判明いたしました。この100株については、無効な株式発行によるものであるとして、現在登記の是正(抹消)のための手続を進めております。従いまして、上記100株は発行済株式数から除外しております。

2. 自己株式に関する事項
該当事項はありません。

3. 新株予約権等に関する事項

内訳	目的となる株式の種類	目的となる株式の数(株)				当事業年度末残高(千円)
		当事業年度期首	増加	減少	当事業年度末	
ストックオプションとしての新株予約権	-	-	-	-	-	-
合計		-	-	-	-	-

4. 配当に関する事項
該当事項はありません。

(キャッシュ・フロー計算書関係)

現金及び現金同等物の期末残高と貸借対照表に掲記されている科目の金額との関係は、次のとおりであります。

	前事業年度 (自 2022年1月1日 至 2022年12月31日)	当事業年度 (自 2023年1月1日 至 2023年12月31日)
現金及び預金	1,842,762千円	1,518,130千円
預入期間が3か月を超える定期預金	10,000 "	10,000 "
現金及び現金同等物	1,832,762千円	1,508,130千円

(金融商品関係)

1. 金融商品の状況に関する事項

(1) 金融商品に対する取組方針

当社は、資金計画に基づき、必要な資金を調達しております。また、資金運用に関しては短期的な預金等に限定しております。デリバティブ取引は行わない方針であります。

(2) 金融商品の内容及びそのリスク

営業債権である受取手形、売掛金は、顧客の信用リスクに晒されておりますが、一部の取引については前受金を受領し信用リスクの軽減を図っております。

営業債務である買掛金、未払金、預り金は短期の支払期日であります。

敷金は、本社及びスタジオの賃貸借契約によるものであり、賃貸人の信用リスクに晒されております。

未払法人税等は2ヶ月以内に納付期限が到来するものであります。

借入金は、運転資金の確保等を目的としたものであり、金融機関からの借入により調達しております。

営業債務や借入金は流動性リスクに晒されております。

(3) 金融商品に係るリスク管理体制

信用リスク(取引先の契約不履行等に係るリスク)の管理

当社は、与信管理規程に従い、営業債権について、主要な取引先の状況を定期的にモニタリングし、取引相手ごとに期日及び残高を管理するとともに、財務状況等の悪化等による回収懸念の早期把握や軽減を図っております。

当期の貸借対照表日現在における最大信用リスク額は、信用リスクにさらされる金融資産の貸借対照表価額により表わされています。

資金調達に係る流動性リスク(支払期日に支払いを実行できなくなるリスク)の管理

当社は、営業債務や借入金について、各部署からの報告に基づき、コーポレート本部にて適時に資金繰表を作成・更新することにより流動性リスクを管理しております。

(4) 金融商品の時価等に関する事項についての補足説明

金融商品の時価の算定においては変動要因を織り込んでいるため、異なる前提条件等を採用することにより、当該価額が変動することもあります。

2. 金融商品の時価等に関する事項

貸借対照表計上額、時価及びこれらの差額については、次のとおりであります。なお、「現金及び預金」、「受取手形」、「売掛金」、「買掛金」、「未払金」、「未払費用」、「未払法人税等」並びに「預り金」については、現金であること、及び短期間で決済されるため時価が帳簿価額に近似するものであることから、記載を省略しております。

リース債務については、重要性が乏しいことから注記を省略しております。

前事業年度（2022年12月31日）

	貸借対照表計上額 (千円)	時価 (千円)	差額 (千円)
(1) 敷金	170,110	146,112	23,998
(2) 長期借入金	41,760	39,345	2,414

当事業年度（2023年12月31日）

	貸借対照表計上額 (千円)	時価 (千円)	差額 (千円)
(1) 敷金	171,337	149,143	22,193
(2) 長期未収入金	74,489	74,489	-
貸倒引当金	74,489	74,489	-
	-	-	-
(3) 長期借入金	16,800	16,612	187

長期未収入金に係る貸倒引当金を控除しております

(注1) 金銭債権及び敷金の決算日後の償還予定額

前事業年度（2022年12月31日）

	1年以内 (千円)	1年超 5年以内 (千円)	5年超 10年以内 (千円)	10年超 (千円)
現金及び預金	1,842,762	-	-	-
受取手形	10,224	-	-	-
売掛金	705,808	-	-	-
敷金	-	-	-	170,110
合計	2,558,794	-	-	170,110

当事業年度（2023年12月31日）

	1年以内 (千円)	1年超 5年以内 (千円)	5年超 10年以内 (千円)	10年超 (千円)
現金及び預金	1,518,130	-	-	-
受取手形	396	-	-	-
売掛金	436,621	-	-	-
敷金	-	-	-	171,337
合計	1,955,148	-	-	171,337

(注2) 長期借入金の決算日後の返済予定額
前事業年度(2022年12月31日)

	1年以内 (千円)	1年超 2年以内 (千円)	2年超 3年以内 (千円)	3年超 4年以内 (千円)	4年超 5年以内 (千円)	5年超 (千円)
長期借入金	24,960	16,800	-	-	-	-
合計	24,960	16,800	-	-	-	-

当事業年度(2023年12月31日)

	1年以内 (千円)	1年超 2年以内 (千円)	2年超 3年以内 (千円)	3年超 4年以内 (千円)	4年超 5年以内 (千円)	5年超 (千円)
長期借入金	16,800	-	-	-	-	-
合計	16,800	-	-	-	-	-

3. 金融商品の時価のレベルごとの内訳等に関する事項

金融商品の時価を、時価の算定に用いたインプットの観察可能性及び重要性に応じて、以下の3つのレベルに分類しております。

レベル1の時価：同一の資産又は負債の活発な市場における(無調整の)相場価格により算定した時価

レベル2の時価：レベル1のインプット以外の直接又は間接的に観察可能なインプットを用いて算定した時価

レベル3の時価：重要な観察できないインプットを使用して算定した時価

時価の算定に重要な影響を与えるインプットを複数使用している場合には、それらのインプットがそれぞれ属するレベルのうち、時価の算定における優先順位が最も低いレベルに時価を分類しております。

時価をもって貸借対照表計上額としない金融資産及び金融負債

前事業年度(2022年12月31日)

区分	時価(千円)			
	レベル1	レベル2	レベル3	合計
敷金	-	146,112	-	146,112
長期借入金	-	39,345	-	39,345

当事業年度(2023年12月31日)

区分	時価(千円)			
	レベル1	レベル2	レベル3	合計
敷金	-	149,143	-	149,143
長期未収入金	-	-	74,489	74,489
貸倒引当金	-	-	74,489	74,489
長期借入金	-	16,612	-	16,612

(注) 時価の算定に用いた評価技法及びインプットの説明

(1) 敷金

敷金の時価については、将来キャッシュ・フローを国債の利回り等適切な指標で割り引いた現在価値により算定しており、レベル2の時価に分類しております。

(2) 長期未収入金

長期未収入金の時価については、当事業年度末における貸借対照表価額から現在の貸倒見積高を控除した金額をもって時価としており、レベル3の時価に分類しております。

(3) 長期借入金

元利金の合計額を、新規に同様の借入を行った場合に想定される利率で割り引いた現在価値により算定しており、レベル2の時価に分類しております。なお、1年内返済予定の長期借入金も含めて表示していません。

(退職給付関係)

当社は退職金制度を採用していませんので、該当事項はありません。

(ストック・オプション等関係)

1. スtock・オプションにかかる費用計上額及び科目名
該当事項はありません。

2. 権利不行使による失効により利益として計上した金額

	前事業年度 (自 2022年1月1日 至 2022年12月31日)	当事業年度 (自 2023年1月1日 至 2023年12月31日)
新株予約権戻入益	- 千円	1,573千円

3. スtock・オプションの内容、規模及びその変動状況

(1) スtock・オプションの内容

	第1回 ストック・オプション	第2回 ストック・オプション	第3回 ストック・オプション
決議年月日	2015年8月18日	2016年12月16日	2016年12月16日
付与対象者の区分及び人数(名)	当社従業員 8	当社従業員 11	外部協力者 2
株式の種類別のストック・オプションの数(株)(注)1	普通株式 5,000	普通株式 31,400	普通株式 4,000
付与日	2015年8月18日	2017年2月1日	2017年2月1日
権利確定条件	(注)2	(注)2	(注)2
対象勤務期間	定めておりません。	定めておりません。	定めておりません。
権利行使期間	自 2017年8月19日 至 2025年8月18日	自 2019年2月2日 至 2026年12月15日	自 2019年2月2日 至 2027年1月15日

	第4回 ストック・オプション	第5回 ストック・オプション	第6回 ストック・オプション
決議年月日	2017年12月22日	2018年12月27日	2020年11月30日
付与対象者の区分及び人数(名)	当社従業員 21	当社従業員 22	受託者 1(注)3
株式の種類別のストック・オプションの数(株)(注)1	普通株式 46,400	普通株式 32,000	普通株式 90,000
付与日	2017年12月25日	2018年12月28日	2020年12月4日
権利確定条件	(注)2	(注)2	(注)2
対象勤務期間	定めておりません。	定めておりません。	定めておりません。
権利行使期間	自 2019年12月26日 至 2027年12月21日	自 2020年12月29日 至 2028年12月26日	自 2020年12月4日 至 2030年12月3日

(注)1. 株式数に換算して記載しております。

2. 「第4 提出会社の状況 1 株式等の状況 (2) 新株予約権等の状況 スtockオプション制度の内容」の「新株予約権の行使の条件」に記載しております。
3. 本新株予約権は、原田潤を受益者とする信託に割り当てられ、信託期間満了日時時点の当社役員等のうち指定された者に交付されます。

(2) ストック・オプションの規模及びその変動状況

当事業年度（2023年12月期）において存在したストック・オプションを対象とし、ストック・オプションの数については、株式数に換算して記載しております。

ストック・オプションの数

	第1回 ストック・オプション	第2回 ストック・オプション	第3回 ストック・オプション
権利確定前（株）			
前事業年度末	-	3,425	375
付与	-	-	-
失効	-	-	300
権利確定	-	912	75
未確定残	-	2,513	-
権利確定後（株）			
前事業年度末	1,350	3,875	225
権利確定	-	912	75
権利行使	-	1,800	-
失効	-	-	300
未行使残	1,350	2,987	-

	第4回 ストック・オプション	第5回 ストック・オプション	第6回 ストック・オプション
権利確定前（株）			
前事業年度末	3,250	6,875	50,000
付与	-	-	-
失効	-	-	50,000
権利確定	1,606	1,944	-
未確定残	1,644	4,931	-
権利確定後（株）			
前事業年度末	9,600	8,675	30,800
権利確定	1,606	1,944	-
権利行使	400	200	-
失効	-	400	30,800
未行使残	10,806	10,019	-

単価情報

	第1回 ストック・オプション	第2回 ストック・オプション	第3回 ストック・オプション
権利行使価格(円)	60	60	60
行使時平均株価(円)	-	802	-
付与日における公正な評価単価(円)	-	-	-

	第4回 ストック・オプション	第5回 ストック・オプション	第6回 ストック・オプション
権利行使価格(円)	60	600	795
行使時平均株価(円)	596	891	-
付与日における公正な評価単価(円)	-	-	-

4. スtock・オプションの公正な評価単価の見積方法

ストック・オプション付与日時点においては、当社は未公開企業であったことから、ストック・オプションの公正な評価単価の見積方法を、単位当たりの本源的価値の見積によって算定しております。また、単位当たりの本源的価値の算定基礎となる自社の株式の評価方法は、DCF法(ディスカウント・キャッシュフロー法)(第3回を除く)、第3回は一般的なオプション価格算定モデルであるモンテカルロ・シミュレーションにより算出した価格を基礎として決定しております。

5. スtock・オプションの権利確定数の見積方法

将来の失効数の合理的な見積りは困難であるため、実績の失効数のみ反映させる方法を採用しております。

6. スtock・オプションの単位当たりの本源的価値により算定を行う場合の当事業年度末における本源的価値の合計額及び当事業年度において権利行使されたストック・オプションの権利行使日における本源的価値の合計額

当事業年度末における本源的価値の合計額	8,376千円
当事業年度において権利行使されたストック・オプションの権利行使日における本源的価値の合計額	1,607千円

(税効果会計関係)

1. 繰延税金資産及び繰延税金負債の発生の主な原因別の内訳

	前事業年度 (2022年12月31日)	当事業年度 (2023年12月31日)
繰延税金資産		
税務上の繰越欠損金(注)	259,483千円	471,702千円
減損損失	77,020 "	56,659 "
資産除去債務	23,767 "	23,897 "
貸倒引当金	2,463 "	24,134 "
その他	681 "	3,617 "
繰延税金資産小計	363,417千円	580,010千円
税務上の繰越欠損金に係る評価性引当額(注)	259,483 "	471,702 "
将来減算一時差異等の合計に係る評価性引当額	85,820 "	92,499 "
評価性引当額小計	345,304 "	564,201 "
繰延税金資産合計	18,113千円	15,809千円
繰延税金負債		
資産除去債務に対応する除去費用	20,187千円	17,221千円
繰延税金負債合計	20,187千円	17,221千円
繰延税金負債の純額	2,073千円	1,412千円

(注) 税務上の繰越欠損金及びその繰延税金資産の繰越期限別の金額

前事業年度(2022年12月31日)

	1年以内	1年超 2年以内	2年超 3年以内	3年超 4年以内	4年超 5年以内	5年超	合計
税務上の繰越欠損金 ()	4,324	257	7,919	13,952	57,831	175,198	259,483千円
評価性引当額	4,324	257	7,919	13,952	57,831	175,198	259,483 "
繰延税金資産	-	-	-	-	-	-	- "

() 税務上の繰越欠損金は、法定実効税率を乗じた額であります。

当事業年度(2023年12月31日)

	1年以内	1年超 2年以内	2年超 3年以内	3年超 4年以内	4年超 5年以内	5年超	合計
税務上の繰越欠損金 ()	257	7,919	13,952	57,656	3,082	388,833	471,702千円
評価性引当額	257	7,919	13,952	57,656	3,082	388,833	471,702 "
繰延税金資産	-	-	-	-	-	-	- "

() 税務上の繰越欠損金は、法定実効税率を乗じた額であります。

2. 法定実効税率と税効果会計適用後の法人税等の負担率との間に重要な差異があるときの、当該差異の原因となった主要な項目別の内訳

前事業年度及び当事業年度は、税引前当期純損失を計上しているため、注記を省略しております。

(資産除去債務関係)

資産除去債務のうち貸借対照表に計上しているもの

1. 当該資産除去債務の概要

本社事務所建物及びスタジオの不動産賃貸借契約に伴う原状回復義務等であります。

2. 当該資産除去債務の金額の算定方法

使用見込期間を取得から15年と見積り、割引率は0.366%～0.567%を使用して資産除去債務の金額を計算しております。

3. 当該資産除去債務の総額の増減

	前事業年度 (自 2022年1月1日 至 2022年12月31日)	当事業年度 (自 2023年1月1日 至 2023年12月31日)
期首残高	14,785千円	77,620千円
有形固定資産の取得に伴う増加額	68,904 "	- "
時の経過による調整額	171 "	423 "
見積りの変更による減少額	- "	- "
資産除去債務の履行による減少額	6,240 "	- "
期末残高	77,620千円	78,044千円

(収益認識関係)

1. 顧客との契約から生じる収益を分解した情報

顧客との契約から生じる収益を分解した情報は、以下のとおりであります。

(単位：千円)

	前事業年度	当事業年度
ファンビジネスプラットフォーム事業	2,440,614	2,724,485
月額利用料金	1,283,891	1,449,724
ポイント収益及びその他売上	1,156,723	1,274,760
デジタルマーケティング事業	1,839,301	1,082,110
顧客との契約から生じる収益	4,279,916	3,806,595
その他の収益	-	-
外部顧客への売上高	4,279,916	3,806,595

2. 顧客との契約から生じる収益を理解するための基礎となる情報

「重要な会計方針」の「5. 収益及び費用の計上基準」に記載のとおりであります。

3. 顧客との契約に基づく履行義務の充足と当該契約から生じるキャッシュ・フローとの関係並びに当事業年度末において存在する顧客との契約から翌事業年度以降に認識すると見込まれる収益の金額及び時期に関する情報

(1) 契約資産及び契約負債の残高等

前事業年度(自 2022年1月1日 至 2022年12月31日)

(単位：千円)

	前事業年度	
	期首残高	期末残高
顧客との契約から生じた債権		
受取手形	12,595	10,224
売掛金	825,266	705,808
契約負債		
前受金	440,491	702,457

当事業年度(自 2023年1月1日 至 2023年12月31日)

(単位：千円)

	当事業年度	
	期首残高	期末残高
顧客との契約から生じた債権		
受取手形	10,224	396
売掛金	705,808	436,621
契約負債		
前受金	702,457	882,012

(2) 残存履行義務に配分した取引価格

当社において、当初の予想契約期間が1年を超える重要な取引を認識していないため、残存履行義務に関する情報は開示しておりません。また、顧客との契約から生じる対価の中に、取引価格に含まれていない重要な金額はありません。

(セグメント情報等)

【セグメント情報】

1. 報告セグメントの概要

(1) 報告セグメントの決定方法

当社の報告セグメントは、当社の構成単位のうち分離された財務情報が入手可能であり、取締役会が、経営資源の配分の決定及び業績を評価するために、定期的に検討を行う対象となっているものであります。

当社は、本社にサービス別の事業本部を置き、各事業本部は取り扱うサービスについて包括的な戦略を立案し、事業活動を展開しております。

従って、当社は事業本部を基礎としたサービス別セグメントから構成されており、「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」の2つを報告セグメントとしております。

(2) 各報告セグメントに属する製品及びサービスの種類

「ファンビジネスプラットフォーム事業」は、ファンコミュニティアプリ「Fanicon」の配信・運営を行っております。

「デジタルマーケティング事業」は、主にインフルエンサーセールス事業、デジタル広告事業を行っております。

2. 報告セグメントごとの売上高、利益又は損失の金額の算定方法

報告されている事業セグメントの会計処理の方法は、財務諸表を作成するために採用される会計方針に準拠した方法であります。報告セグメントの利益又は損失は、営業損益ベースの数値であります。なお、セグメント間の内部取引は発生しておりません。

3. 報告セグメントの変更等に関する事項

当事業年度において、従来「法人セールス事業」としていた報告セグメントの名称を「デジタルマーケティング事業」に「Fanicon事業」としていた報告セグメントの名称を「ファンビジネスプラットフォーム事業」に変更しております。この変更はセグメント名称の変更であり、セグメント情報に与える影響はありません。

なお、前事業年度のセグメント情報についても変更後の名称で記載しております。

4. 報告セグメントごとの売上高、利益又は損失の金額に関する情報
前事業年度(自 2022年1月1日 至 2022年12月31日)

(単位:千円)

	報告セグメント			合計
	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	計	
売上高				
外部顧客への売上高	2,440,614	1,839,301	4,279,916	4,279,916
セグメント間の内部売上高又は振替高	-	-	-	-
計	2,440,614	1,839,301	4,279,916	4,279,916
セグメント利益又は損失()	345,012	132,439	212,572	212,572
その他の項目				
減価償却費	63,064	9,293	72,358	72,358
減損損失	260,077	-	260,077	260,077

- (注) 1. セグメント資産及び負債については、事業セグメントに資産及び負債を配分していないため記載しておりません。ただし、配分されていない資産の減価償却費等は、合理的な配賦基準で各事業セグメントへ配賦しております。
2. セグメント利益又は損失の合計は、損益計算書の営業損失と一致しております。
3. 「ファンビジネスプラットフォーム事業」セグメントにおいて、事業用資産に係る固定資産の減損損失を260,077千円計上しています。

当事業年度(自 2023年1月1日 至 2023年12月31日)

(単位:千円)

	報告セグメント			合計
	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	計	
売上高				
外部顧客への売上高	2,724,485	1,082,110	3,806,595	3,806,595
セグメント間の内部売上高又は振替高	-	-	-	-
計	2,724,485	1,082,110	3,806,595	3,806,595
セグメント損失()	337,099	207,084	544,183	544,183
その他の項目				
減価償却費	27,558	11,715	39,274	39,274
減損損失	11,041	-	11,041	11,041

- (注) 1. セグメント資産及び負債については、事業セグメントに資産及び負債を配分していないため記載しておりません。ただし、配分されていない資産の減価償却費等は、合理的な配賦基準で各事業セグメントへ配賦しております。
2. セグメント損失の合計は、損益計算書の営業損失と一致しております。
3. 「ファンビジネスプラットフォーム事業」セグメントにおいて、事業用資産に係る固定資産の減損損失を11,041千円計上しています。

【関連情報】

前事業年度（自 2022年1月1日 至 2022年12月31日）

1．製品及びサービスごとの情報

セグメント情報に同様の情報を開示しているため、記載を省略しております。

2．地域ごとの情報

(1) 売上高

本邦の外部顧客への売上高が損益計算書の売上高の90%を超えるため、記載を省略しております。

(2) 有形固定資産

本邦に所在している有形固定資産の金額が貸借対照表の有形固定資産の金額の90%を超えるため、記載を省略しております。

3．主要な顧客ごとの情報

外部顧客への売上高のうち、損益計算書の売上高の10%以上を占める相手先がないため、記載を省略しております。

当事業年度（自 2023年1月1日 至 2023年12月31日）

1．製品及びサービスごとの情報

セグメント情報に同様の情報を開示しているため、記載を省略しております。

2．地域ごとの情報

(1) 売上高

本邦の外部顧客への売上高が損益計算書の売上高の90%を超えるため、記載を省略しております。

(2) 有形固定資産

本邦に所在している有形固定資産の金額が貸借対照表の有形固定資産の金額の90%を超えるため、記載を省略しております。

3．主要な顧客ごとの情報

外部顧客への売上高のうち、損益計算書の売上高の10%以上を占める相手先がないため、記載を省略しております。

【報告セグメントごとの固定資産の減損損失に関する情報】

前事業年度（自 2022年1月1日 至 2022年12月31日）

（単位：千円）

	報告セグメント			合計
	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	計	
減損損失	260,077	-	260,077	260,077

当事業年度（自 2023年1月1日 至 2023年12月31日）

（単位：千円）

	報告セグメント			合計
	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	計	
減損損失	11,041	-	11,041	11,041

【報告セグメントごとののれんの償却額及び未償却残高に関する情報】

該当事項はありません。

【報告セグメントごとの負ののれん発生益に関する情報】

該当事項はありません。

【関連当事者情報】

1．関連当事者との取引

該当事項はありません。

2. 親会社又は重要な関連会社に関する注記
該当事項はありません。

(1 株当たり情報)

	前事業年度 (自 2022年1月1日 至 2022年12月31日)	当事業年度 (自 2023年1月1日 至 2023年12月31日)
1株当たり純資産額	572.65円	204.00円
1株当たり当期純損失()	237.37円	368.38円

(注) 1. 潜在株式調整後1株当たり当期純利益については、潜在株式は存在するものの、1株当たり当期純損失であるため記載しておりません。

2. 1株当たり当期純損失の算定上の基礎は、以下のとおりであります。

項目	前事業年度 (自 2022年1月1日 至 2022年12月31日)	当事業年度 (自 2023年1月1日 至 2023年12月31日)
1株当たり当期純損失()		
当期純損失()(千円)	488,468	764,260
普通株主に帰属しない金額(千円)	-	-
普通株式に係る当期純損失()(千円)	488,468	764,260
普通株式の期中平均株式数(株)	2,057,872	2,074,681
希薄化効果を有しないため、潜在株式調整後1株当たり当期純利益の算定に含まれなかった潜在株式の概要	-	-

3. 2020年11月30日付の取締役会で決議いたしました第6回新株予約権のうち当社元従業員1名に付与された100個のストックオプションについて、当社は、2023年6月2日に、同人からの行使請求に基づき株式100株を発行いたしました。その後、同発行が第6回新株予約権発行要項記載の行使条件に違反した法的に無効なものであることが判明いたしました。この100株については、無効な株式発行によるものであるとして、現在登記の是正(抹消)のための手続を進めております。従いまして、上記100株は発行済株式数から除外しております。

(重要な後発事象)

該当事項はありません。

【附属明細表】

【有形固定資産等明細表】

資産の種類	当期首残高 (千円)	当期増加額 (千円)	当期減少額 (千円)	当期末残高 (千円)	当期末 減価償却 累計額又は 償却累計額 (千円)	当期償却額 (千円)	差引当期末 残高 (千円)
有形固定資産							
建物	265,228	2,340	-	267,568	154,053	17,020 (7,374)	113,514
機械及び装置	160,904	-	-	160,904	160,310	132	594
車両運搬具	-	3,713	-	3,713	3,713	3,713 (3,404)	-
工具、器具及び備品	107,610	16,987	-	124,597	64,264	23,077 (261)	60,332
リース資産	17,486	-	-	17,486	8,257	5,828	9,228
有形固定資産計	551,229	23,040	-	574,270	390,599	49,772 (11,041)	183,670
無形固定資産							
ソフトウェア	26,591	2,715	26,591	2,715	543	543	2,172
ソフトウェア仮勘定	5,440	448	5,889	-	-	-	-
無形固定資産計	32,032	3,163	32,480	2,715	543	543	2,172

(注) 1. 当期増加額及び減少額のうち、主なものは次のとおりであります。

工具、器具及び備品	人員増加に伴うPC等の購入による増加	12,365千円
ソフトウェア	除却による減少	26,591千円

2. 「当期償却額」のうち()内は内書きで、減損損失の計上額であります。

なお、「当期末減価償却累計額又は償却累計額」には、減損損失累計額が含まれております。

【社債明細表】

該当事項はありません。

【借入金等明細表】

区分	当期首残高 (千円)	当期末残高 (千円)	平均利率 (%)	返済期限
1年内返済予定の長期借入金	24,960	16,800	1.61	-
1年内返済予定のリース債務	4,475	4,548	-	-
長期借入金(1年内返済予定のものを除く)	16,800	-	-	-
リース債務(1年内返済予定のものを除く)	9,061	4,513	-	2025年1月31日～ 2025年7月31日
合計	55,296	25,861	-	-

(注) 1. 「平均利率」については、借入金の期末残高に対する加重平均利率を記載しております。なお、リース債務については、リース料総額に含まれる利息相当額を控除する前の金額でリース債務を貸借対照表に計上しているため、記載を省略しております。

2. リース債務(1年以内に返済予定のものを除く。)の貸借対照表日後5年間の返済予定額は以下のとおりであります。

区分	1年超2年以内 (千円)	2年超3年以内 (千円)	3年超4年以内 (千円)	4年超5年以内 (千円)
リース債務	4,513	-	-	-

【引当金明細表】

科目	当期首残高 (千円)	当期増加額 (千円)	当期減少額 (目的使用) (千円)	当期減少額 (その他) (千円)	当期末残高 (千円)
貸倒引当金	8,046	78,818	-	8,046	78,818
賞与引当金	-	1,335	-	-	1,335

(注) 貸倒引当金の「当期減少額(その他)」欄の金額は一般債権の貸倒実績率による洗替額であります。

【資産除去債務明細表】

明細表に記載すべき事項が財務諸表等規則第8条の28に規定する注記事項として記載されているため、記載を省略しております。

(2) 【主な資産及び負債の内容】

現金及び預金

区分	金額(千円)
預金	
普通預金	1,508,130
定期預金	10,000
合計	1,518,130

受取手形

相手先別内訳

相手先	金額(千円)
TOPPAN株式会社	396
合計	396

期日別内訳

期日	金額(千円)
2024年4月満期	396
合計	396

売掛金

相手先別内訳

相手先	金額(千円)
ストライプジャパン株式会社	99,361
株式会社SDR	51,986
Apple Inc.	34,170
Hong Kong NetEase Interactive Entertainment Limited	29,884
株式会社パルシステム・リレーションズ	19,070
その他	202,148
合計	436,621

売掛金の発生及び回収並びに滞留状況

当期首残高 (千円)	当期発生高 (千円)	当期回収高 (千円)	当期末残高 (千円)	回収率(%)	滞留期間(日)
(A)	(B)	(C)	(D)	$\frac{(C)}{(A) + (B)} \times 100$	$\frac{(A) + (D)}{2}$ $\frac{(B)}{365}$
705,808	6,730,650	6,999,836	436,621	94.12	30

商品

区分	金額(千円)
イベント企画商品	3,862
合計	3,862

敷金

相手先	金額(千円)
住友不動産株式会社	151,186
サンフロンティア不動産株式会社	19,516
Re loRedac, Inc.	635
合計	171,337

買掛金

相手先	金額(千円)
株式会社もちまる	11,000
株式会社ReM	10,352
株式会社コチ	5,694
株式会社STRING WORKS	4,950
株式会社バーチャルエンターテイメント	4,944
その他	663,594
合計	700,536

未払金

相手先	金額(千円)
グーグル合同会社	32,468
アメリカン・エクスプレス・インターナショナル, Inc.	12,432
日本年金機構	11,191
株式会社オープンロジ	8,943
Studio PIZZO株式会社	8,844
その他	86,607
合計	160,486

前受金

相手先	金額(千円)
ストライプジャパン株式会社	843,005
その他	39,006
合計	882,012

(3)【その他】

当事業年度における四半期情報等

(累計期間)	第1四半期	第2四半期	第3四半期	当事業年度
売上高 (千円)	1,015,156	1,898,676	2,762,411	3,806,595
税引前四半期(当期)純損失() (千円)	77,944	430,858	590,298	757,533
四半期(当期)純損失() (千円)	77,923	431,512	596,316	764,260
1株当たり四半期(当期)純損失() (円)	37.58	208.04	287.48	368.38

(会計期間)	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期
1株当たり四半期純損失() (円)	37.58	170.45	80.46	80.90

第6【提出会社の株式事務の概要】

事業年度	毎年1月1日から同年12月31日まで
定時株主総会	毎年3月
基準日	毎年12月31日
剰余金の配当の基準日	毎年6月30日 毎年12月31日 上記のほか、基準日を定めて剰余金の配当をすることができる旨、定款に定めております。
1単元の株式数	100株
単元未満株式の買取り	
取扱場所	東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
株主名簿管理人	東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社
取次所	-
買取手数料	無料
公告掲載方法	電子公告とする。ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子公告による公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載する方法により行う。 公告掲載URL https://thecoo.co.jp/
株主に対する特典	なし

(注) 当社の株主は、その有する単元未満株式について次に掲げる権利以外の権利を行使することができない旨を定款に定めております。

- ・会社法第189条第2項各号に掲げる権利
- ・会社法第166条第1項の規定による請求をする権利
- ・株主の有する株式数に応じて募集株式の割当及び募集新株予約権の割当を受ける権利

第7【提出会社の参考情報】

1【提出会社の親会社等の情報】

当社には、金融商品取引法第24条の7第1項に規定する親会社等はありません。

2【その他の参考情報】

当事業年度の開始日から有価証券報告書提出日までの間に、次の書類を提出しております。

(1) 有価証券報告書及びその添付書類並びに確認書

事業年度 第9期(自 2022年1月1日 至 2022年12月31日) 2023年3月29日 関東財務局長に提出。

(2) 内部統制報告書及びその添付書類

2023年3月29日 関東財務局長に提出。

(3) 訂正内部統制報告書及びその添付書類

事業年度 第8期(自 2021年1月1日 至 2021年12月31日) 2023年6月30日 関東財務局長に提出。

事業年度 第9期(自 2022年1月1日 至 2022年12月31日) 2023年6月30日 関東財務局長に提出。

(4) 四半期報告書及び確認書

第10期第1四半期(自 2023年1月1日 至 2023年3月31日) 2023年6月30日 関東財務局長に提出。

第10期第2四半期(自 2023年4月1日 至 2023年6月30日) 2023年8月10日 関東財務局長に提出。

第10期第3四半期(自 2023年7月1日 至 2023年9月30日) 2023年11月14日 関東財務局長に提出。

(5) 臨時報告書

企業内容等の開示に関する内閣府令第19条第2項第9号の2(株主総会における決議) 2023年3月29日
関東財務局長に提出。

企業内容等の開示に関する内閣府令第19条第2項第9号の4(監査公認会計士等の異動) 2023年12月1日
関東財務局長に提出。

第二部【提出会社の保証会社等の情報】

該当事項はありません。

独立監査人の監査報告書

2024年3月26日

THECOO株式会社

取締役会 御中

PwC Japan有限責任監査法人
東京事務所

指定有限責任社員
業務執行社員 公認会計士 岩崎 亮一

指定有限責任社員
業務執行社員 公認会計士 田村 仁

< 財務諸表監査 >

監査意見

当監査法人は、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査証明を行うため、「経理の状況」に掲げられているTHECOO株式会社の2023年1月1日から2023年12月31日までの第10期事業年度の財務諸表、すなわち、貸借対照表、損益計算書、株主資本等変動計算書、キャッシュ・フロー計算書、重要な会計方針、その他の注記及び附属明細表について監査を行った。

当監査法人は、上記の財務諸表が、我が国において一般に公正妥当と認められる企業会計の基準に準拠して、THECOO株式会社の2023年12月31日現在の財政状態並びに同日をもって終了する事業年度の経営成績及びキャッシュ・フローの状況を、全ての重要な点において適正に表示しているものと認める。

監査意見の根拠

当監査法人は、我が国において一般に公正妥当と認められる監査の基準に準拠して監査を行った。監査の基準における当監査法人の責任は、「財務諸表監査における監査人の責任」に記載されている。当監査法人は、我が国における職業倫理に関する規定に従って、会社から独立しており、また、監査人としてのその他の倫理上の責任を果たしている。当監査法人は、意見表明の基礎となる十分かつ適切な監査証拠を入手したと判断している。

監査上の主要な検討事項

監査上の主要な検討事項とは、当事業年度の財務諸表の監査において、監査人が職業的専門家として特に重要であると判断した事項である。監査上の主要な検討事項は、財務諸表全体に対する監査の実施過程及び監査意見の形成において対応した事項であり、当監査法人は、当該事項に対して個別に意見を表明するものではない。

共用資産を含むより大きな単位における固定資産の減損損失の認識の判定 注記事項（重要な会計上の見積り）	
監査上の主要な検討事項の内容及び決定理由	監査上の対応
<p>会社は当事業年度末の貸借対照表において、有形固定資産183,670千円を計上しており、これは総資産の7.8%を占めている。有形固定資産の主な内訳は本社ビルなどの共用資産である。</p> <p>会社はこの共用資産について、各資産グループに共用資産を加えたより大きな単位である全社で減損の兆候判定を行っている。当事業年度末において、全社で継続して営業損失を計上していることから、減損の兆候を識別し、減損損失の認識の判定を行っている。</p> <p>減損損失の認識の判定の結果、全社の割引前将来キャッシュ・フローの総額は、帳簿価額を上回ったため減損損失を認識していない。</p> <p>全社から生じる割引前将来キャッシュ・フローの総額は、取締役会によって承認された事業計画に基づいて予測されている。当該事業計画で使用された重要な仮定は、ファンビジネスプラットフォーム事業のARPU（1ユーザー当たりの平均売上高）及びファン数の増加、並びにデジタルマーケティング事業の売上成長率、全社の人件費である。</p> <p>上記の重要な仮定は見積りの不確実性及び経営者による判断を伴う。また、共用資産にかかる減損損失の認識の判定を誤った場合には、財務諸表全体に重要な影響を及ぼすこととなる。以上から、当監査法人は、当該事項を監査上の主要な検討事項と判断した。</p>	<p>当監査法人は、共用資産を含むより大きな単位における固定資産の減損損失の認識の判定の検討にあたり、主として以下の監査手続を実施した。</p> <p>（1）内部統制の評価 固定資産の減損損失の認識の判定に関連する内部統制の整備及び運用状況の有効性を評価した。</p> <p>（2）固定資産の減損損失の認識の判定に関する判断の妥当性の評価 減損損失の認識の判定における割引前将来キャッシュ・フローの総額の基礎となる事業計画について、以下の監査手続を実施した。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・減損損失の認識の判定に用いられた事業計画が、会社の取締役会において承認されたものと整合していることを検証した。 ・過年度に作成された事業計画と当事業年度の実績とを比較し、経営者による見積りの精度を評価した。 ・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における現状の認識、および将来の見通しについて、経営者に質問するとともに、外部機関による市場予測に関する資料と重要な仮定が整合するかを確認し、経営者による見積りの合理性を検証した。 ・事業計画の見積りに使用された重要な仮定（ファンビジネスプラットフォーム事業におけるARPU及びファン数の増加、デジタルマーケティング事業の売上成長率、全社の人件費）について、経営者に質問するとともに、経営者が実施した感応度分析で利用されたシナリオを入手し、重要な仮定の将来の変動リスクが考慮されているか評価した。

その他の記載内容

その他の記載内容は、有価証券報告書に含まれる情報のうち、財務諸表及びその監査報告書以外の情報である。経営者の責任は、その他の記載内容を作成し開示することにある。また、監査役及び監査役会の責任は、その他の記載内容の報告プロセスの整備及び運用における取締役の職務の執行を監視することにある。

当監査法人の財務諸表に対する監査意見の対象にはその他の記載内容は含まれておらず、当監査法人はその他の記載内容に対して意見を表明するものではない。

財務諸表監査における当監査法人の責任は、その他の記載内容を通読し、通読の過程において、その他の記載内容と財務諸表又は当監査法人が監査の過程で得た知識との間に重要な相違があるかどうか検討すること、また、そのような重要な相違以外にその他の記載内容に重要な誤りの兆候があるかどうか注意を払うことにある。

当監査法人は、実施した作業に基づき、その他の記載内容に重要な誤りがあると判断した場合には、その事実を報告することが求められている。

その他の記載内容に関して、当監査法人が報告すべき事項はない。

財務諸表に対する経営者並びに監査役及び監査役会の責任

経営者の責任は、我が国において一般に公正妥当と認められる企業会計の基準に準拠して財務諸表を作成し適正に表示することにある。これには、不正又は誤謬による重要な虚偽表示のない財務諸表を作成し適正に表示するために経営者が必要と判断した内部統制を整備及び運用することが含まれる。

財務諸表を作成するに当たり、経営者は、継続企業の前提に基づき財務諸表を作成することが適切であるかどうかを評価し、我が国において一般に公正妥当と認められる企業会計の基準に基づいて継続企業に関する事項を開示する必要がある場合には当該事項を開示する責任がある。

監査役及び監査役会の責任は、財務報告プロセスの整備及び運用における取締役の職務の執行を監視することにある。

財務諸表監査における監査人の責任

監査人の責任は、監査人が実施した監査に基づいて、全体としての財務諸表に不正又は誤謬による重要な虚偽表示がないかどうかについて合理的な保証を得て、監査報告書において独立の立場から財務諸表に対する意見を表明することにある。虚偽表示は、不正又は誤謬により発生する可能性があり、個別に又は集計すると、財務諸表の利用者の意思決定に影響を与えると合理的に見込まれる場合に、重要性があると判断される。

監査人は、我が国において一般に公正妥当と認められる監査の基準に従って、監査の過程を通じて、職業的専門家としての判断を行い、職業的懐疑心を保持して以下を実施する。

- ・不正又は誤謬による重要な虚偽表示リスクを識別し、評価する。また、重要な虚偽表示リスクに対応した監査手続を立案し、実施する。監査手続の選択及び適用は監査人の判断による。さらに、意見表明の基礎となる十分かつ適切な監査証拠を入手する。
- ・財務諸表監査の目的は、内部統制の有効性について意見表明するためのものではないが、監査人は、リスク評価の実施に際して、状況に応じた適切な監査手続を立案するために、監査に関連する内部統制を検討する。
- ・経営者が採用した会計方針及びその適用方法の適切性、並びに経営者によって行われた会計上の見積りの合理性及び関連する注記事項の妥当性を評価する。
- ・経営者が継続企業を前提として財務諸表を作成することが適切であるかどうか、また、入手した監査証拠に基づき、継続企業の前提に重要な疑義を生じさせるような事象又は状況に関して重要な不確実性が認められるかどうか結論付ける。継続企業の前提に関する重要な不確実性が認められる場合は、監査報告書において財務諸表の注記事項に注意を喚起すること、又は重要な不確実性に関する財務諸表の注記事項が適切でない場合は、財務諸表に対して除外事項付意見を表明することが求められている。監査人の結論は、監査報告書日までに入手した監査証拠に基づいているが、将来の事象や状況により、企業は継続企業として存続できなくなる可能性がある。
- ・財務諸表の表示及び注記事項が、我が国において一般に公正妥当と認められる企業会計の基準に準拠しているかどうかとともに、関連する注記事項を含めた財務諸表の表示、構成及び内容、並びに財務諸表が基礎となる取引や会計事象を適正に表示しているかどうかを評価する。

監査人は、監査役及び監査役会に対して、計画した監査の範囲とその実施時期、監査の実施過程で識別した内部統制の重要な不備を含む監査上の重要な発見事項、及び監査の基準で求められているその他の事項について報告を行う。

監査人は、監査役及び監査役会に対して、独立性についての我が国における職業倫理に関する規定を遵守したこと、並びに監査人の独立性に影響を与えると合理的に考えられる事項、及び阻害要因を除去するための対応策を講じている場合又は阻害要因を許容可能な水準にまで軽減するためのセーフガードを適用している場合はその内容について報告を行う。

監査人は、監査役及び監査役会と協議した事項のうち、当事業年度の財務諸表の監査で特に重要であると判断した事項を監査上の主要な検討事項と決定し、監査報告書において記載する。ただし、法令等により当該事項の公表が禁止されている場合や、極めて限定的ではあるが、監査報告書において報告することにより生じる不利益が公共の利益を上回ると合理的に見込まれるため、監査人が報告すべきでないと判断した場合は、当該事項を記載しない。

<報酬関連情報>

当監査法人及び当監査法人と同一のネットワークに属する者に対する、会社及び子会社の監査証明業務に基づく報酬及び非監査業務に基づく報酬の額は、「提出会社の状況」に含まれるコーポレート・ガバナンスの状況等(3)【監査の状況】に記載されている。

利害関係

会社と当監査法人又は業務執行社員との間には、公認会計士法の規定により記載すべき利害関係はない。

以 上

- (注) 1. 上記の監査報告書の原本は当社(有価証券報告書提出会社)が別途保管しております。
2. XBRLデータは監査の対象には含まれていません。