

**1) Fanicon の今後の収益はどのようになっていくのでしょうか。**

回答) CEO 平良

Fanicon はアーティスト、タレント、俳優、インフルエンサーなど多くの方にご利用いただいています。Fanicon の市場はまだ大きく認識しており、その市場をいち早くとるため、投資が必要と判断しております。成長の指標としてはアイコン数とファン数が最も重要で、右肩上がりに成長しております。この指標が順調であり続ければ、利益を出すことができると確信しております。今後も見守っていただければ幸いです。

**2) 2022 年度の業績について 第 2 四半期の決算までは順調だったが、第 3 四半期突然の下方修正及び中長期目標も取り下げとなった、その 3 か月の間に何があったのか。**

回答) CFO 森

大型アイコンが第 3 四半期に契約終了となったが、獲得コストは発生しました。その大型アイコンに関して見込んでいた売上高が見込めなくなったこと、また、その大型アイコンに社内のリソースを多くかけていたことにより、社内に若干の混乱を招き、販管費の増加などにもつながったと考えています。昨年度末に業績予想を発表した段階から、第 1 四半期から第 4 四半期に向けて右肩上がりの予算を立てていたこともあり、第 3 四半期までのビハインドを第 4 四半期だけで取り返すのは難しいという判断をしたことから下方修正という結果となりました。

**3) Fanicon 事業の資産を減損 個別注記表の記載によると、Fanicon 事業の将来の事業計画に基づいて作成した割引前の将来キャッシュ・フローがマイナスであるから減損したと記載がありました。Fanicon 事業が収益化するとやっている経営陣の発言とずれがあると考えます。また、本年度人員増でさらに投資をするという計画ですが、将来キャッシュ・フローがマイナスである事業に多額の投資をするのは常識的にはあり得ないのではないかと。将来キャッシュ・フローがマイナスである事業のとりべき第一選択肢は撤退もしくは縮小ではないでしょうか。今後 Fanicon をどのように運営していこうとしているのかももう一度ご説明いただきたい。**

回答) CFO 森

減損損失に関してですが、昨年黒字を目指していた 1 年でありましたが、結果下方修正をし、赤字という結果になりました。その結果に対し経営陣で話し合い、Fanicon の様々な機能でテコ入れをする必要があることが判明、中長期計画も見直しました。今期 5 億の投資をして人材とシステムを強化しなければ今後の成長はない、また、数年後に 100 億円の売上高を本気でとるにあたって投資が必要であると判断。市場は非常に大きいということを我々は確信しており、人材とシステム投資をすることによって基盤をつくり加速度的に Fanicon 事業を成長させたいと考えています。

回答) CEO 平良

アイコン数が増えていけば必ずファンが増えていくビジネスを展開しており、ファンの数が右肩上がりに伸びていけば、売上高は必ず詰みあがっていくストック型のビジネスモデルです。市場がありファン数が伸び、今の ARPU を維持していれば、必ず利益が出ることを見越しています。そのためにもプラットフォームとしての Fanicon を盤石なものにしていき、アイコン数を増やしていくという事が、我々が今考えていることです。広大なマーケットがあることは認識しているので、それをいかに短期間で成し遂げられるかに集中しております。

**4) 大きな赤字であるのだからもう少し具体的な説明をして欲しい。特に上場して 5000 円以上で株価がスタートして今現在 980 円程度。一般の株主から見るとこの会社の中身がまったく見えてこない。アイコンとファンの数が増えれば売上が上がるのは至極当然のことなので、もう少し具体的に説明して欲しい。投資家は投資したものが返ってくることを期待しているのですが、返ってこないような会社であれば株主は離反していくのではないのでしょうか。もっと具体的に戦略を見せていかないといけないのでは。Fanicon をやっているアイコンは皆まったく知らない人です。WBC のように誰もが知っているものを作り出していくぐらいの気概でやらないとダメなのではないのでしょうか。**

回答) CEO 平良

株価については経営陣一同厳粛に受け止めております。また、アイコン数・ファン数がどう増えていくかについてわかりづらいつのご指摘をいただきました。おっしゃるように我々のサービスは、老若男女誰もが知っている人がたくさん使っているようなプラットフォームではございません。1 アイコンのファン数は 100 名前後である方がたくさんいらっしゃいます。ただ、その 100 名が非常に熱量の高いコミュニケーションをしています。ですので、非常に有名な方だけが使っているプラットフォームではなく、これから有名になるであろう方々を支援するプラットフォームになっています。2017 年に Fanicon ができるまでは、そういった方々が簡単に使えるサービスは存在しなかったです。ですから、ファンを大事にする方を支援していきたいという想いでこのサービスをスタートしています。その時からご利用くださっているアイコンの方々のおかげで、現在は有名な方にもご利用いただけるようなサービスに育っています。先ほどのご質問でも、アイコンが増えていくことを確信しているとお伝えした理由は、これからファン数が増えていこう方々を支援していくことが我々の使命であると考えており、そのような方々はきっと今後ファン数を増やし実際に有名になっていくであろうと考えているからです。Fanicon の人員を増やすなど、継続して投資をし、市場を確保し、売上だけでなく、ファンと共に成長していくアイコンを支援していく、彼らを支援していくにふさわしい会社になることを目標にしています。

**5) 減損損失についてですが、そういった将来に向けてのストーリーがあるならば、なぜ将来キャッシュ・フローがネガティブなのでしょう。ネガティブであるから減損をしなければならないのだと思うので、その理由を教えてください。**

回答) CFO 森

Fanicon の収益化を戦略的に遅らせたという背景がございます。大きな市場をとりに行くためにまだ投資が必要であるという判断の元、中長期的に収益化が遅れるという判断をした結果、会計基準に照らした際、スタジオを中心とした減損損失を計上せざるを得なかった状況です。収益化が遅れる理由は、大きなシェアをとっていくためであり、それを経営陣で決断したためです。その為にはまだまだ基盤の整備や、それをつくるエンジニアが必要です。また、Fanicon にはアイコンを支援し、コンサルティングするカスタマーサクセスが多く在籍しております。彼らの増員も行いサービスを充実させていきたいと考えています。そのような投資を行う計画を監査法人と協議した結果、減損損失となったということです。

**6) 大きな投資をするなど言っているわけではなく、その結果マイナスになるのが腑に落ちないだけです。つまり、個別注記表では割引前のキャッシュ・フローがマイナスになる、現在赤字で将来黒字だが現在価値に割り戻したらマイナスになるという話ではなかったと理解しています。トータルで収益化をした後でも尚且つまだマイナスである、これは事業なのか。だから減損したのだとしたらそれは事業なのでしょう。投資をしたとしても、トータルでプラスになるから事業なのであり、プラスになるのであれば減損する必要はなかったのではないのでしょうか。将来キャッシュ・フローがネガティブであるはずはないのではないかと。**

回答) CFO 森

あくまでも今回の減損は期間に区切った判断であり、当社が考える収益化の戦略及び収益化の時期と、会計基準の減損判断の期間とがずれており、後者の会計基準においては、当社が考える収益化計画を採用していただけないということになります。

**7) 減損損失の判断に際して、将来何年まで見てキャッシュ・フローを計算されているのでしょうか。**

回答) CFO 森

15 年です。

**8) Fanicon 事業の 15 年間のトータルキャッシュ・フローがマイナスということは、15 年後にはどういう状況なのでしょう？**

回答) CFO 森

減損損失を計上したのはスタジオ関連となり、会計基準と実際のスタジオがつながりにくいのですが、アイコンがコミュニティを開設したら無料でこのスタジオを使っていただけという形になっているので、効果を数字に落とし込むのは非常に難しい

です。また、スタジオを使いたいという要望をフックに、アイコンがいずれかのタイミングでコミュニティを開設するというパターンもあります。結果的に、Fanicon 内にある機能と同様、スタジオも 1 機能として判断しているため、会計年度と実態のつながりが非常に理解しにくいと思いますが、そのような運用方法としております。

補足)

「Fanicon 事業」に係る割引前将来キャッシュ・フローは、「会計基準」が求める当該資産グループの経済的残存耐用年数の期間内で計算していることに加え、当社の過去の業績下方修正などから保守的に見積もっているため、ネガティブになりますが、あくまで「会計基準」によるものであるため、実際の事業計画とは異なります。

**9) Fanicon を利用しており考えられる機能としてはこれ以上ないサービスだと思っている一方、Web3 の概念が重要になってくると思いますが、どれぐらいのリソースをかけていて、また、いつ頃施策ができるのか教えてください。**

回答) CEO 平良

既に開示しておりますが、Fanicon と Web3 と当社サービスの親和性は高いと考えています。準備はしており構想はある程度固まってきている一方で、ブロックチェーンの通信、仮想通貨等の法整備がまだ行き届いていないということもあり、専門家と話し合いをしております。また、現状エンジニアのリソースをサービスの基盤拡充に費やしていることや、マネタイズに関わる法整備の時期がまだ見えていないことから、時期としてははっきり明言できない状況です。

以上