

2021年11月17日

各位

会社名 T H E C O O 株式会社
代表者名 代表取締役 CEO 平良真人
(コード番号: 4255 東証マザーズ)
問合せ先 取締役 CFO 兼コーポレート本部長 森茂樹
(TEL 03-6420-0145)

2021年12月期の業績予想について

2021年12月期(2021年1月1日から2021年12月31日)における当社の業績予想は、次のとおりであります。

【個別】

(単位:百万円、%)

項目	決算期	2021年12月期 (予想)		2021年12月期 第3四半期累計期間 (実績)		2020年12月期 (実績)	
		対売上 高比率	対前期 増減率	対売上 高比率	対売上 高比率	対売上 高比率	対売上 高比率
売上高	3,392	100.0	46.2	2,452	100.0	2,320	100.0
営業損失(△)	△111	—	—	△59	—	△59	—
経常損失(△)	△113	—	—	△60	—	△60	—
当期(四半期)純損失(△)	△116	—	—	△64	—	△65	—
1株当たり当期 (四半期)純損失(△)	△63円50銭			△35円60銭		△40円19銭	
1株当たり配当金	—			—		—	

(注) 1. 当社は、連結財務諸表及び四半期連結財務諸表を作成しておりません。

2. 2020年12月期(実績)及び2021年12月期第3四半期累計期間(実績)の1株当たり当期(四半期)純損失は、期中平均発行済株式数により算出しております。
3. 2021年12月期(予想)の1株当たり当期純損失は、公募予定株式数(200,000株)を含めた予定期中平均発行済株式数により算出し、オーバーアロットメントによる売出しに関する第三者割当増資分(最大75,100株)を考慮しておりません。

ご注意: この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(並びに訂正事項分)をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。この文書は、米国における証券の募集、購入の勧誘行為の一部をなすものではありません。米国においては、1933年米国証券取引法に基づいて証券の登録を行うか、又は登録義務からの適用除外を受ける場合を除き、証券の募集又は販売を行うことはできません。なお、本件においては米国における証券の募集は行われません。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

【2021年12月期業績予想の前提条件】

1. 当社の見通し

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「Fanicon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オンライン広告コンサルティングを行う「法人セールス事業」を展開しております。

当社の主要なビジネスであるFanicon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。また、法人セールス事業は、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を行うインフルエンサーセールス事業とクライアント企業に対してオンラインマーケティングに関する支援を提供するオンライン広告事業を展開しております。

当社のFanicon事業の市場環境としては、2020年6月30日に公表されたびあ総合研究所株式会社の調査「ライブ・エンタテインメント白書」によると、音楽ライブや舞台ステージ等、ライブエンターテインメントの市場規模は2019年には6,295億円とされておりましたが、2020年は新型コロナウィルス感染拡大に伴い、1,106億円と大幅に下落しました。一方では新しい市場も創出され、2020年7月30日発表された株式会社CyberZ、株式会社OEN、株式会社デジタルインファクトの共同調査「デジタルライブエンターテインメント市場規模予測2020年-2024年」によると、デジタルライブエンターテインメント（注）の市場規模は、2020年は140億円、2021年は前年比2倍以上の314億円、2022年は492億と予測されております。

当社のファンコミュニティプラットフォーム「Fanicon」においても、こうしたデジタルライブエンターテインメント市場の動向を捉え、サービス拡大並びに新型コロナウィルス感染症の影響により活動の縮小を余儀なくされたライブ業界を救うため、2020年3月より開始しているチケット制ライブ配信プラットフォーム「Fanistream」の事業をリニューアルし、2021年4月にチケット制ライブ配信サービスとアーカイブを提供する「Cassette（カセット）」のサービス提供を開始いたしました。さらに2021年4月にオープンしたライブ配信専用スタジオ「BLACKBOX³（ブラックボックス）」を本格稼働させ、より様々な分野のアイコンとファンの交流を可能とすることで、「Fanicon」を通じて新しい価値の提供を進めています。その結果、「BLACKBOX³」は、アーティスト活動を主とするアイコンの新規コミュニティ開設に大きく寄与しております。

また、法人セールス事業の市場環境としては、株式会社電通の「2020年日本の広告費」によると、2020年のインターネット広告市場は2兆2,290億円、前年比105.9%と引き続き高い成長率で推移し、総広告費に占める媒体構成比は前年比5.9ポイント増の36.2%に達しております。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。

法人セールス事業においては、数回に及ぶ緊急事態宣言が発出されたことにより、一部の業界においては広告需要が低迷する中、国内外のクライアントより、インフルエンサーを用いた広告施策等の提案及びオンライン広告の運用・コンサルティングについて高い評価をいただき、着実に成長させてまいりました。

この結果、2021年12月期第3四半期累計実績は好調に推移しました。これを踏まえ、2021年12月期の業績予想は9月までの実績と10月以降の見込み値の合算により算出しており、売上高は3,392百

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。この文書は、米国における証券の募集、購入の勧誘行為の一部をなすものではありません。米国においては、1933年米国証券取引法に基づいて証券の登録を行うか、又は登録義務からの適用除外を受ける場合を除き、証券の募集又は販売を行うことはできません。なお、本件においては米国における証券の募集は行われません。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

円（前事業年度比 46.2%増）、営業損失は 111 百万円（前事業年度は営業損失 59 百万円）、経常損失は 113 百万円（前事業年度は経常損失 60 百万円）、当期純損失は 116 百万円（前事業年度は当期純損失 65 百万円）を見込んでおります。

(注)。「デジタルライブエンターテインメント市場規模予測 2020 年-2024 年」では、アーティストが音楽ライブや演劇などを主にステージ上で演じ、ライブ配信で提供されるコンテンツを、「デジタルライブエンターテインメント」と定義し、その市場規模を推計・予測しております。

(2) 売上高

売上高は、Fanicon 事業及び法人セールス事業の売上高で構成されております。

Fanicon 事業については、新規アイコン獲得数の計画を基に、実績から新規ユーザー増加数と既存コミュニティでのユーザーの増減数を想定したユーザー総数に、サブスク型の月額料金とファニポイント（注 1）利用金額からなる ARPU（1 ユーザーあたりの平均月額売上）を掛けて売上高を算出しています。ARPU のうち、サブスク型の月額料金からなる売上は、新規アイコンがコミュニティを開設する際、通常料金プランに加え、使える機能に差をつけた高価格料金プランの 2 プランを導入し毎月着実に上昇してきていること、また既存アイコンに対してはカスタマーサクセス（注 2）において ARPU 向上の取り組みを続けたことによる上昇を踏まえて策定しております。また、ファニポイント利用金額からなる売上については、過去のトレンドに基づく利用分と、当社のカスタマーサクセスにおいて計画している季節にあわせたクリスマスやバレンタインなどの Fanicon 内イベントによる利用分を考慮して策定しております。

2021 年 12 月期の売上高は、新規アイコンの獲得に伴うユーザー数の増加や上記イベント等の施策によるファニポイント利用ユーザーの増加、ARPU の上昇を想定しており、当事業の売上高は 1,910 百万円（前事業年度比 73.6%増）を見込んでおります。

(注 1) ファニポイントとはアプリ内課金にて購入し、様々な機能の対価として使用できるポイント

(注 2) カスタマーサクセスの役割は、アイコンへのアプリ内の機能説明に留まらず、これまでの経験を通じて得たノウハウをチーム内で共有し、アイコン、ファン共に楽しんで頂ける様々なイベントを企画するなど、より良いコミュニティを作ることです。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仕組みを構築しております。

法人セールス事業は、「インフルエンサーマーケティング事業」及び「オンライン広告事業」にてビジネス展開を行っております。当事業については、事業別に、実績及び市場の成長率を参考に、売上高を策定しております。2021 年 12 月期の売上高は、インフルエンサーマーケティング事業については大型案件に注力する方針であるため、案件数は若干の減少を見込むものの、平均単価は上昇するため、インフルエンサーマーケティング事業全体としては増収を見込み、オンライン広告事業については、微増収となることを見込むことから、法人セールス事業全体としての売上高は 1,482 百万円（前事業年度比 21.5%増）を見込んでおります。

(3) 売上原価、売上総利益

Fanicon 事業の売上原価はアプリ決済手数料やクレジットカード決済手数料、及びアイコンへの分配金で構成されております。2021 年 12 月期においては分配率が相対的に高い大型のアイコンの増加及びアイコン数の増加により、アイコンへの分配金は増加しております。一方で、2018 年 9 月に導入したクレジットカード決済は、そのユーザビリティから利用が増えてきており、クレジットカード決済は、アプリ決済

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。この文書は、米国における証券の募集、購入の勧誘行為の一部をなすものではありません。米国においては、1933 年米国証券取引法に基づいて証券の登録を行うか、又は登録義務からの適用除外を受ける場合を除き、証券の募集又は販売を行うことはできません。なお、本件においては米国における証券の募集は行われません。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

と比べ手数料率が低いことから、売上原価となる決済手数料は低下傾向にあります。その結果、Fanicon 事業の原価率は、2020 年 12 月期より 5.1% 程低下し、61.2% を見込んでおります。なお、サービス開発（保守・運用）にかかる人件費、当事業にかかる販売促進費等その他費用については、販売費及び一般管理費に分類しております。

以上の理由により、Fanicon 事業における売上原価は、前事業年度比 60.3% 増の 1,169 百万円を見込んでおります。

法人セールス事業の売上原価は、外注先であるインフルエンサーへの支払い及び広告媒体費用で構成されており、売上の増加に伴い、前事業年度比 27.2% 増の 973 百万円を見込んでおります。

その結果、2021 年 12 月期の売上原価全体は、前事業年度比 43.3% 増の 2,142 百万円を見込んでおります。

以上の結果から、当社の売上総利益は前事業年度比 51.4% 増の 1,250 百万円を見込んでおります。

(4) 販売費及び一般管理費、営業損失

当社の販売費及び一般管理費の主な構成要素は人件費、広告宣伝費及び販売促進費、地代家賃、減価償却費等となっております。人件費については人員計画に基づき策定しており、人員増強に伴う増加を見込んでおります。広告宣伝費及び販売促進費については、前期実績を基に Fanicon 事業におけるアイコン獲得のための施策等による増加を見込んでおります。地代家賃については、本社オフィスの他、2021 年 12 月期に開設したスタジオにより増加を見込んでおり、また、減価償却費についても同スタジオによる増加を見込んでおります。

その他の経費については、前期実績を基に、2021 年 12 月期において必要とする費用を見積もり、計画上織り込んでおります。

以上の結果、2021 年 12 月期の販売費及び一般管理費は前事業年度比 53.8% 増の 1,361 百万円を予想しており、Fanicon 事業では営業損失 150 百万円、法人セールス事業では営業利益 38 百万円を見込んでおります。また、当社全社の営業損失は 111 百万円（前期は営業損失 59 百万円）を予想しております。

(5) 営業外損益、経常損失

営業外収益は見込んでおりません。

営業外費用については、金融機関からの借入金に係る支払利息等を 2 百万円見込んでおります。

以上の結果、2021 年 12 月期の経常損失は 113 百万円を見込んでおります。

(6) 特別損益、当期純損失

現状、特別利益及び特別損失は見込んでおりません。

税金費用を加味した結果、2021 年 12 月期の当期純損失は 116 百万円を見込んでおります。

【業績予想に関するご留意事項】

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績は様々な要因によって異なる場合がございます。

以上

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。この文書は、米国における証券の募集、購入の勧誘行為の一部をなすものではありません。米国においては、1933 年米国証券取引法に基づいて証券の登録を行うか、又は登録義務からの適用除外を受ける場合を除き、証券の募集又は販売を行うことはできません。なお、本件においては米国における証券の募集は行われません。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。