



2027年1月期第1四半期 決算説明資料

モイ株式会社
2026年6月

ツイキャス

ライブ配信コミュニケーションプラットフォーム

目次

- 1 2027年1月期 1Q決算概要
- 2 2027年1月期 業績予想
- 3 成長戦略
- 4 Appendix



1 2027年1月期 1Q決算概要

2027年1月期1Q 主なトピック: ユーザー満足度の向上

人気キャラクターとのコラボレーションキャンペーンを実施。



©ちみたん



©'26 SANRIO CO., LTD. APPR. NO. G670005

季節のイベントやテーマに連動した限定アイテムの展開。



多様なジャンルの人気映画作品の共同視聴イベントを開催。



© 2020 LOTTE ENTERTAINMENT All Rights Reserved.



©松竹ブロードキャスト



©2016 LA HABITACION CERRADA A.I.E., ATRESMEDIACINE S.L., THINK STUDIO S.L.U., COLOSÉ PRODUCCIONES S.L., Todos los derechos reservados.



©2009「鶴川ホルモー」フィルムパートナーズ



© 2016 SHOWBOX, ANOTHER SUNDAY, HISTORY E&M AND B.A. ENTERTAINMENT ALL RIGHTS RESERVED.

2027年1月期1Q 主なトピック：プラットフォームの規模拡大

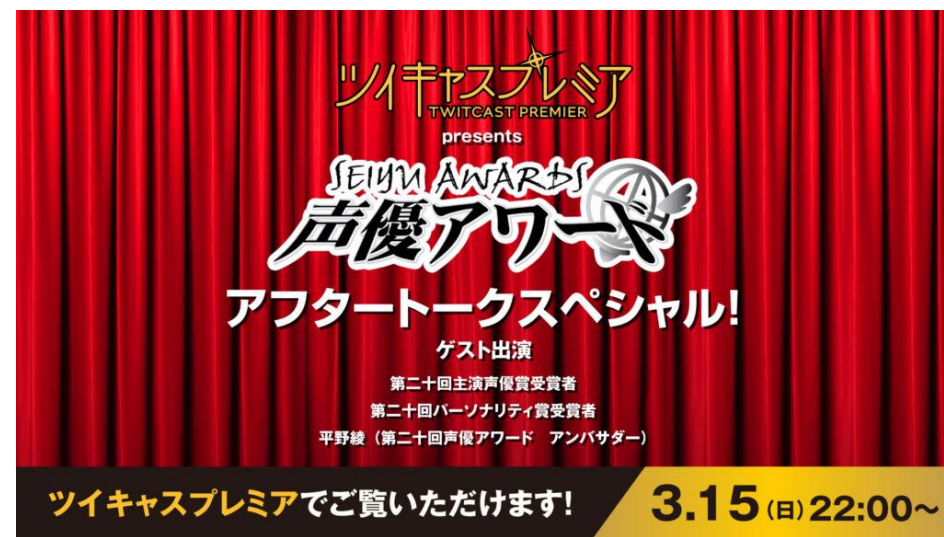
- 「プレミア配信」の累計チケット流通総額が2026年3月末時点で150億円を突破。



- 配信予告やお知らせなど様々な場面で利用される「コミュ」機能をアップデート。



- その年度に「最も印象に残る」声優を表彰する声優界最大イベント「声優アワード」の第二十回に協賛し、授賞式後に「ツイキャストプレミア」独占で、受賞者等によるアフタートークを配信。



業績ハイライト

2027年1月期1Q	累計実績	YoY	計画比
ポイントPU	58千	- 14.0%	- 8.8%
ポイントARPPU	8,005円	+ 15.3%	+ 5.5%
ポイント販売売上	1,403百万円	- 0.9%	- 3.8%
売上高	1,607百万円	+ 0.0%	- 3.8%
実質売上総利益	481百万円	+ 9.4%	- 8.6%
営業利益	61百万円	+ 19.1%	- 5.6%

■ 競合環境変化による一部カジュアル層の動向変化により、ポイントPU、ポイント販売売上は減少したものの、ロイヤル層の利用が堅調に推移した結果、ポイントARPPUはYoY・計画比ともに増加し、より高収益なユーザー基盤の定着が進行。

■ 売上高は、ポイント販売売上微減の影響を受けつつ、戦略的に注力しているメンバーシップ売上の成長が牽引し、YoYプラスで着地。

■ 決済業者取分率の低下等による収益構造の良化が継続し、実質売上総利益と営業利益は、YoYで増加。主に売上総利益の下振れの影響で計画は下回ったものの、利益率の改善は着実に進展中。

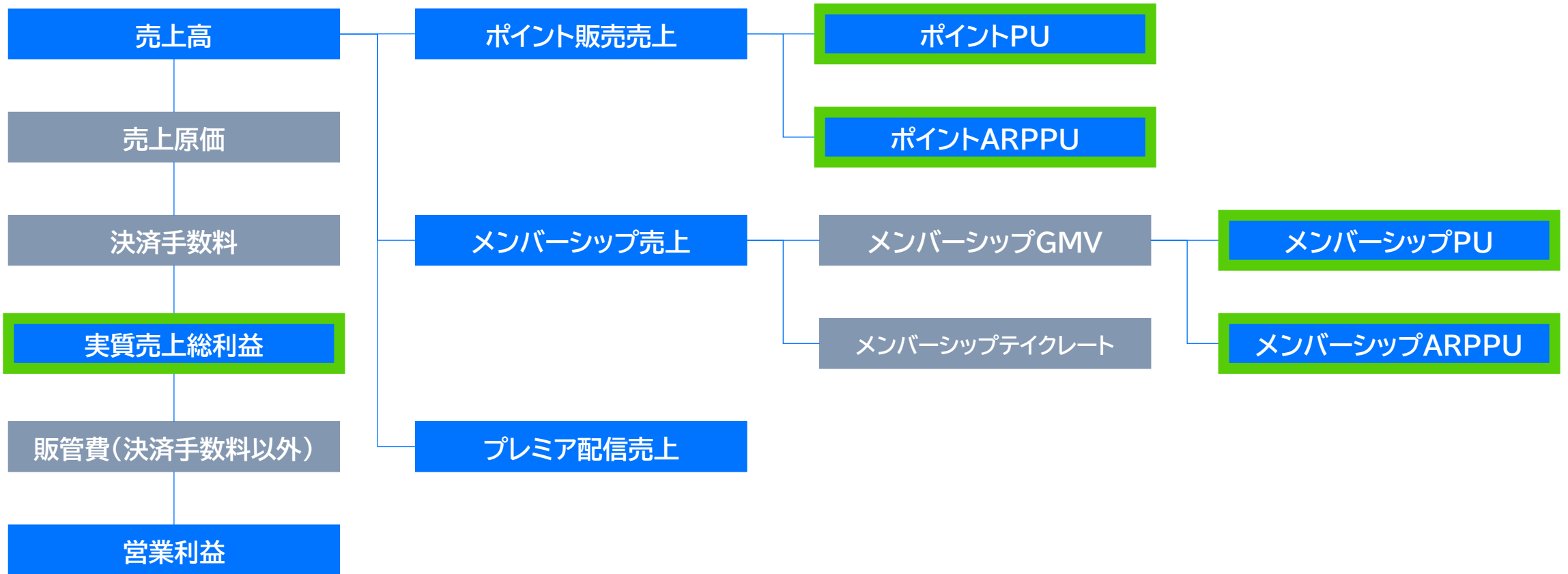
主なコストの推移

2027年1月期1Q	累計実績	YoY
売上原価 (ユーザー報酬)	805百万円	+ 3.9%
手数料	320百万円	- 18.1%
インフラ	116百万円	- 17.2%
体制強化	160百万円	+ 6.8%
マーケティング	39百万円	+ 17.2%
その他	103百万円	+ 61.3%

- 配信者取分率の上昇が継続し売上原価は増加。
- アプリ決済比率の低下に伴い手数料費用は減少。
- ピーク時トラフィックの平準化によるデータトラフィックの圧縮が継続し、インフラ費用は減少。
- 従業員の昇給やSBIホールディングスとの資本業務提携に係る専門家報酬の増加等の影響で、体制強化費用は増加。
- 自社イベントの駅広告掲載や声優イベントの協賛など、新規ユーザー獲得のための新たな取組を推進した結果、マーケティング費用は増加。
- 株主優待費用の計上と音楽著作権使用料の増加により、その他費用は増加。

主な指標

- ポイント販売売上とメンバーシップ売上におけるPU・ARPPUを、事業KPIとして重視。
- 売上高から売上原価と決済手数料を差し引いた実質売上総利益が、当社の実質的な取分＝粗利。



売上高とポイント販売売上の推移

売上高

ポイント販売売上

メンバーシップ売上

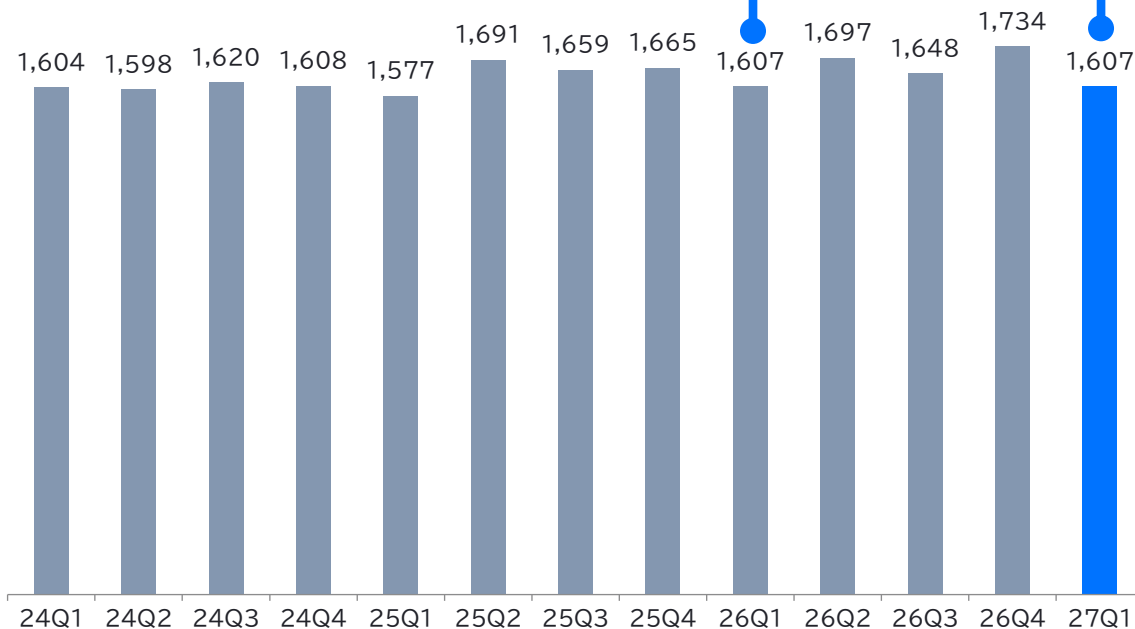
プレミアム配信売上

- 売上高は、YoY +0.0%(+0百万円)の1,607百万円に。
- ポイント販売売上は、YoY -0.9%(-12百万円)の1,403百万円に。

売上高

(単位:百万円)

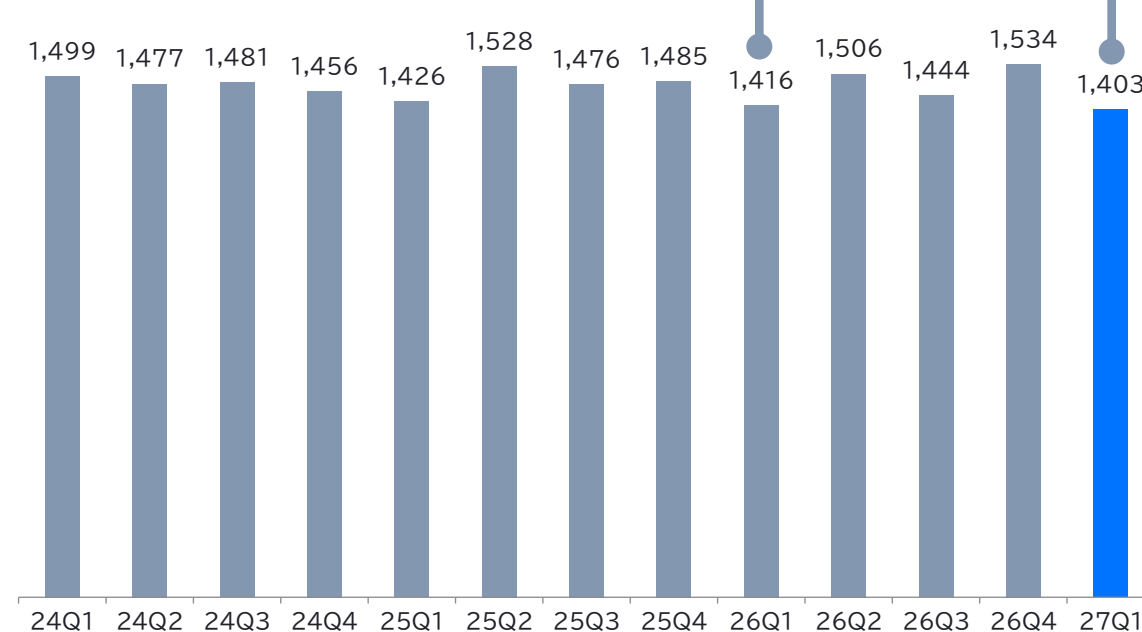
YoY
+ 0.0%



ポイント販売売上

(単位:百万円)

YoY
- 0.9%



ポイントKPI(PU&ARPPU)の推移

ポイント販売売上

=

ポイントPU

×

ポイントARPPU

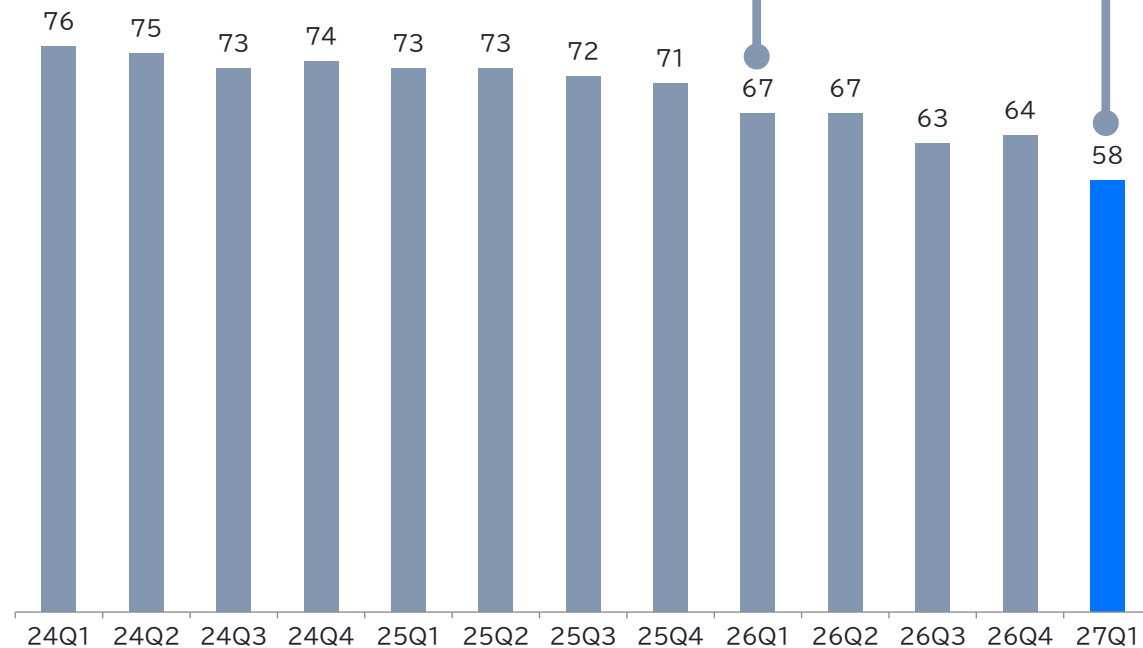
-

未使用ポイント

- 月間平均ポイントPUは、YoY -14.0%(-9千)の58千に。
- 月間平均ポイントARPPUは、YoY+15.3%(+1,063円)の8,005円に増加。

ポイントPU

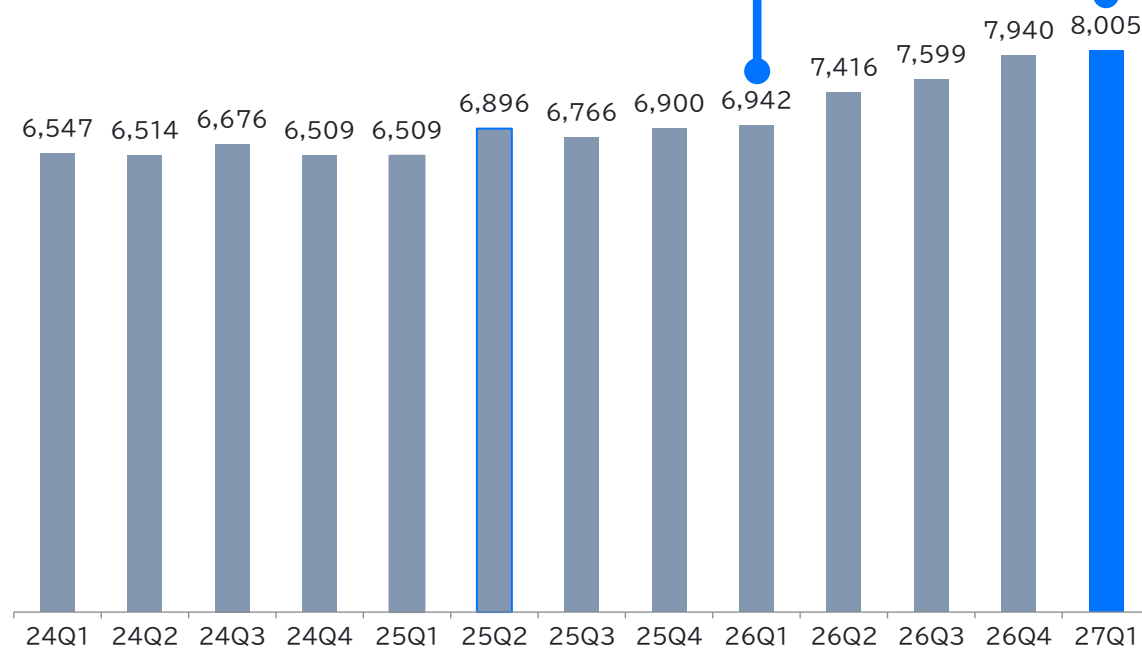
(単位:千)



YoY
- 14.0%

ポイントARPPU

(単位:円)

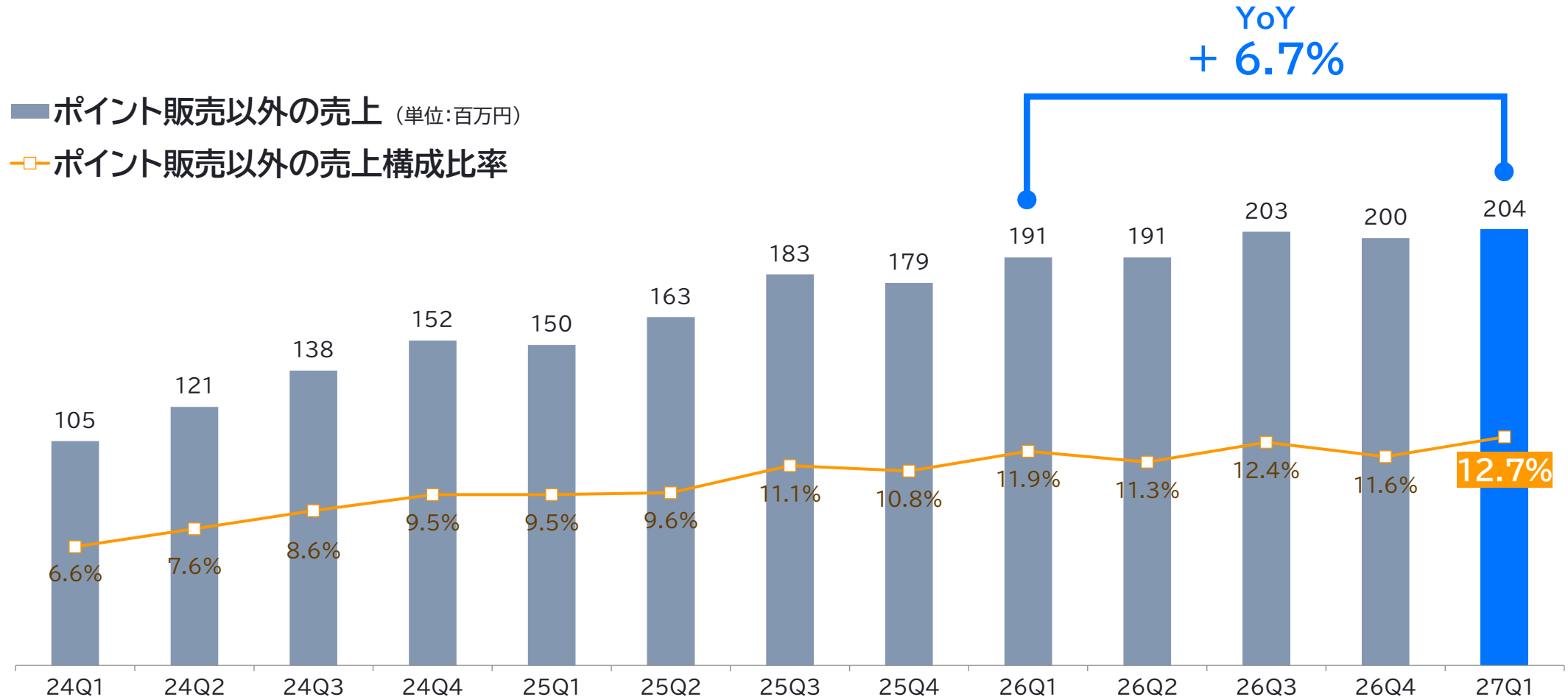


YoY
+ 15.3%

ポイント販売以外の売上合計の推移

売上高 = ポイント販売売上 + メンバーシップ売上 + プレミア配信売上

- ポイント販売以外の売上合計は、YoY+6.7%(+12百万円)の204百万円に増加。
- ポイント販売以外の売上構成比は、12.7%(YoY+0.8pt)に。



メンバーシップ売上とプレミアム配信売上の推移

売上高

=

ポイント販売売上

+

メンバーシップ売上

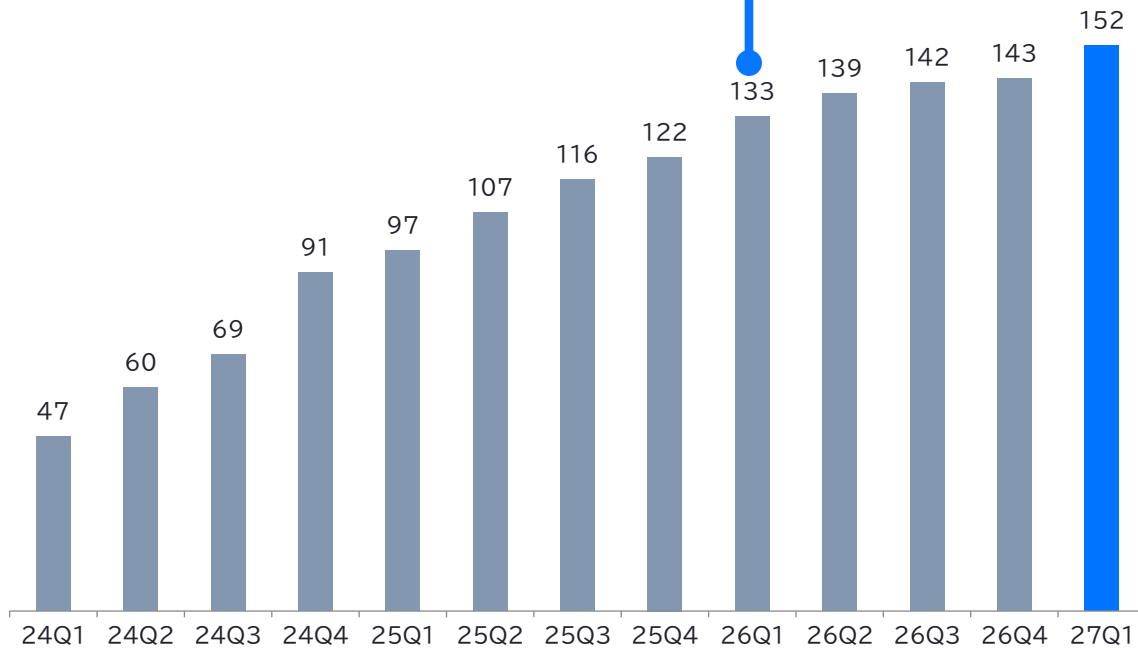
+

プレミアム配信売上

- メンバーシップ売上は、YoY+14.5%(+19百万円)の152百万円に増加。
- プレミア配信売上は、YoY -5.2%(-2百万円)の51百万円に。

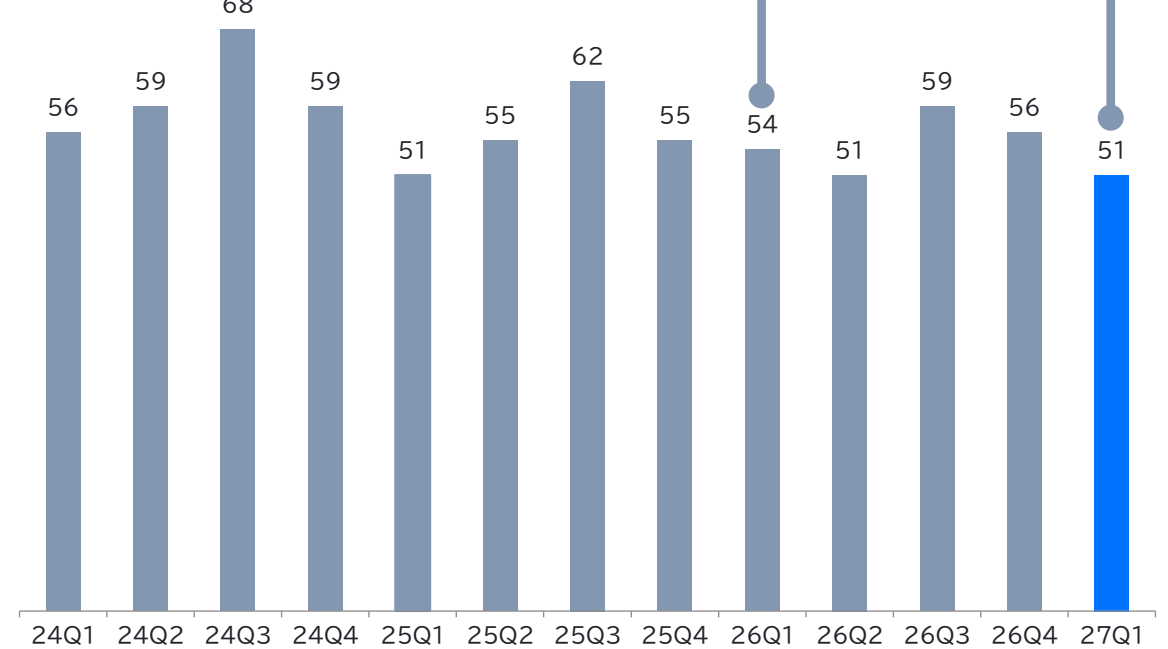
メンバーシップ売上 (単位:百万円)

YoY
+ 14.5%



プレミアム配信売上 (単位:百万円)

YoY
- 5.2%



メンバーシップ GMVの推移

メンバーシップ売上

=

メンバーシップGMV

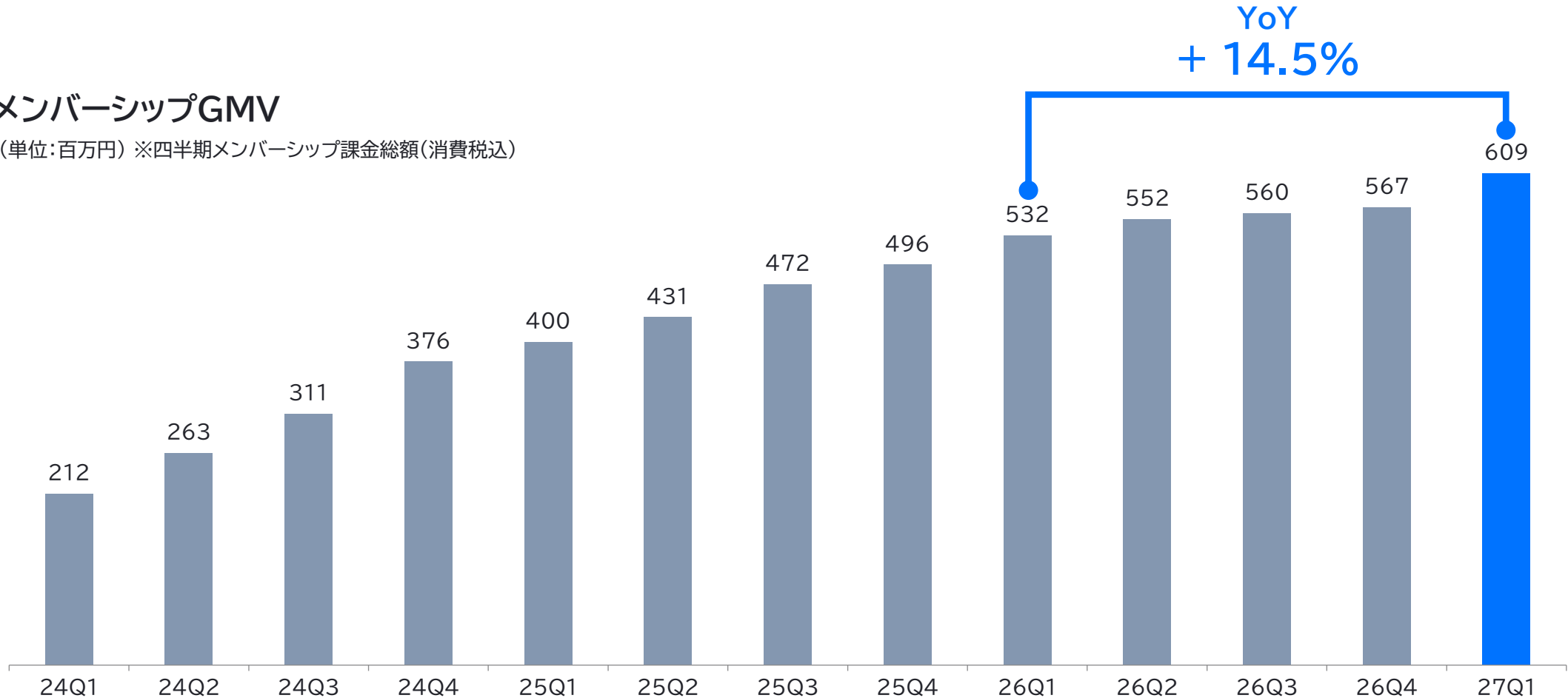
×

メンバーシップチケットレート

■ メンバーシップGMVは、YoY+14.5%(+77百万円)の609百万円に増加。

メンバーシップGMV

(単位:百万円) ※四半期メンバーシップ課金総額(消費税込)



メンバーシップ KPI (PU & ARPPU) の推移

メンバーシップGMV

=

メンバーシップPU

×

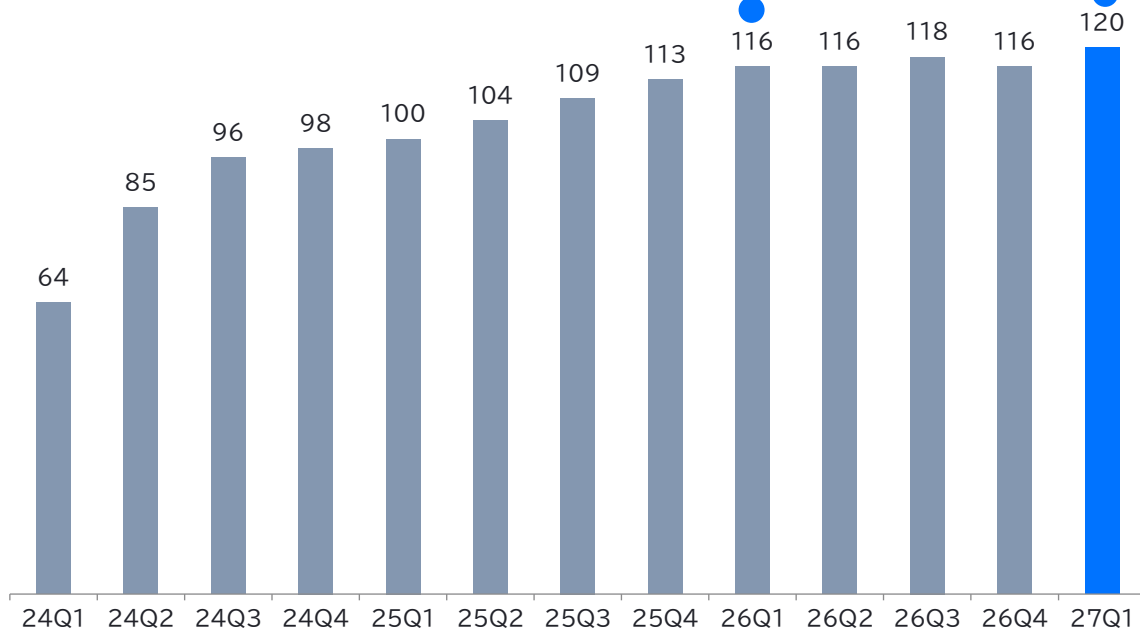
メンバーシップARPPU

- 月間平均メンバーシップPUは、YoY + 3.8% (+4千) の120千に。
- 月間平均メンバーシップARPPUは、YoY + 10.4% (+158円) の1,683円に増加。

メンバーシップPU

(単位:千)

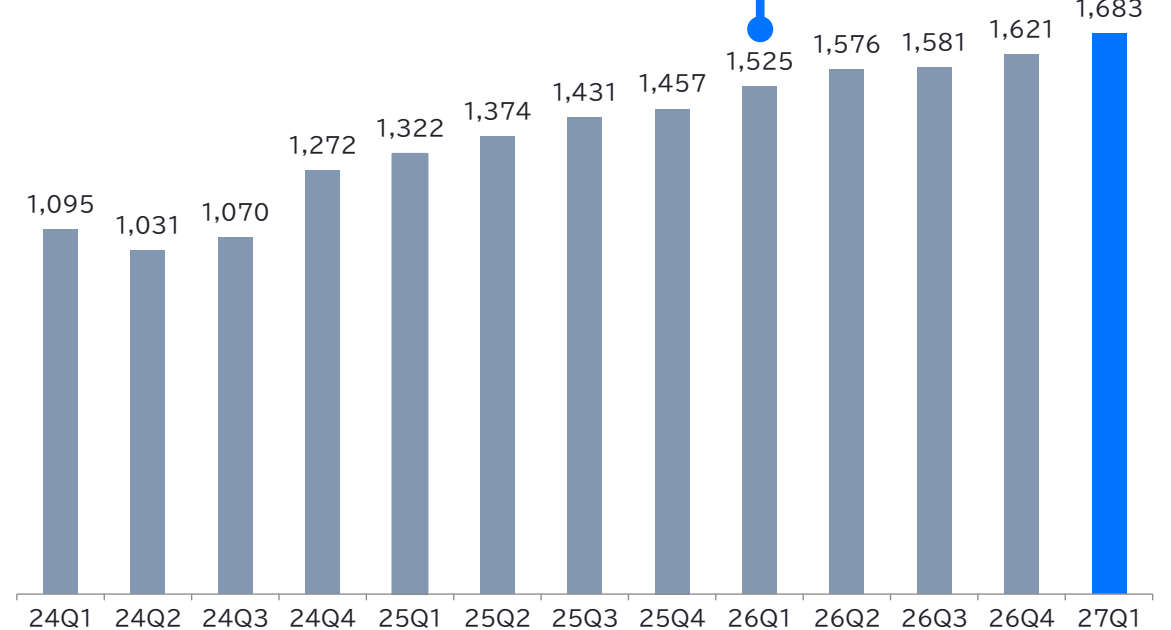
YoY
+ 3.8%



メンバーシップARPPU

(単位:円)

YoY
+ 10.4%



実質売上総利益の推移

実質売上総利益

=

売上高

-

売上原価

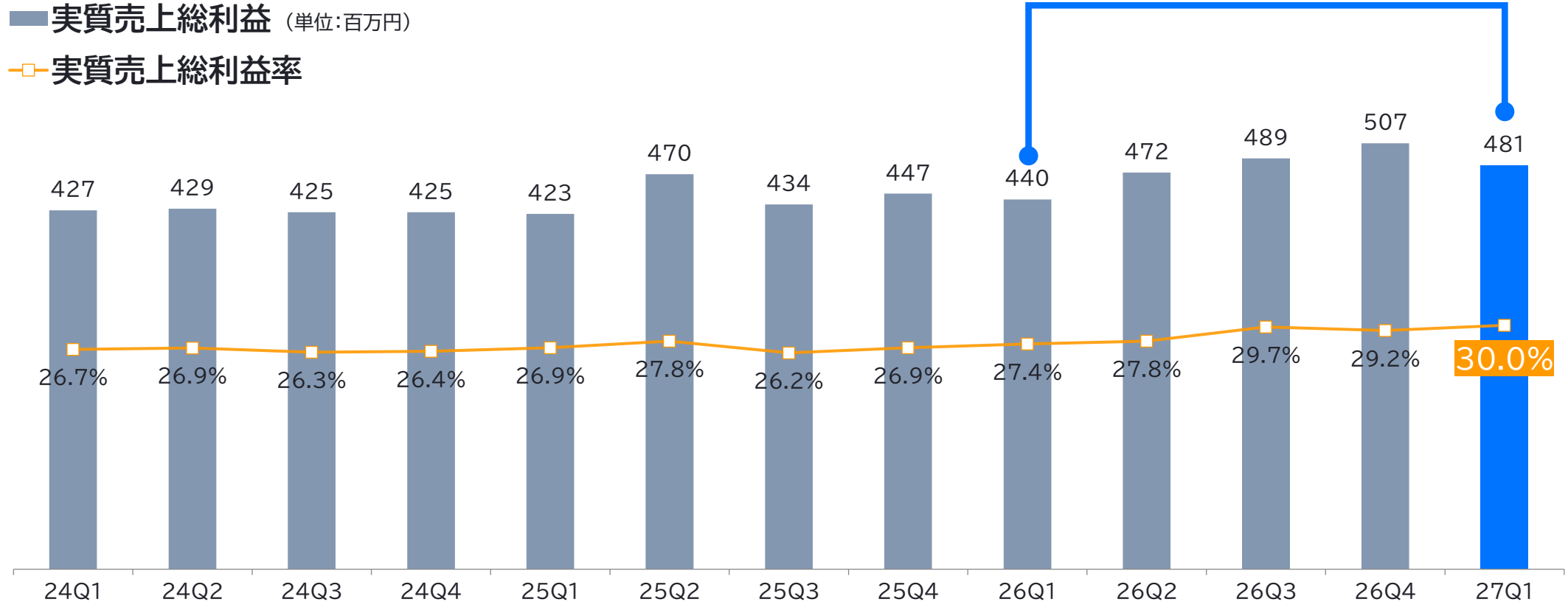
-

手数料

- 実質売上総利益は、YoY+9.4%(+41百万円)の481百万円に。
 - 収益構造の変化とメンバーシップ売上の成長が貢献。
 - 実質売上総利益率は、YoY+2.6ptの30.0%で過去最高に。

YoY
+ 9.4%

■ 実質売上総利益 (単位:百万円)
- 実質売上総利益率



営業利益の推移

営業利益

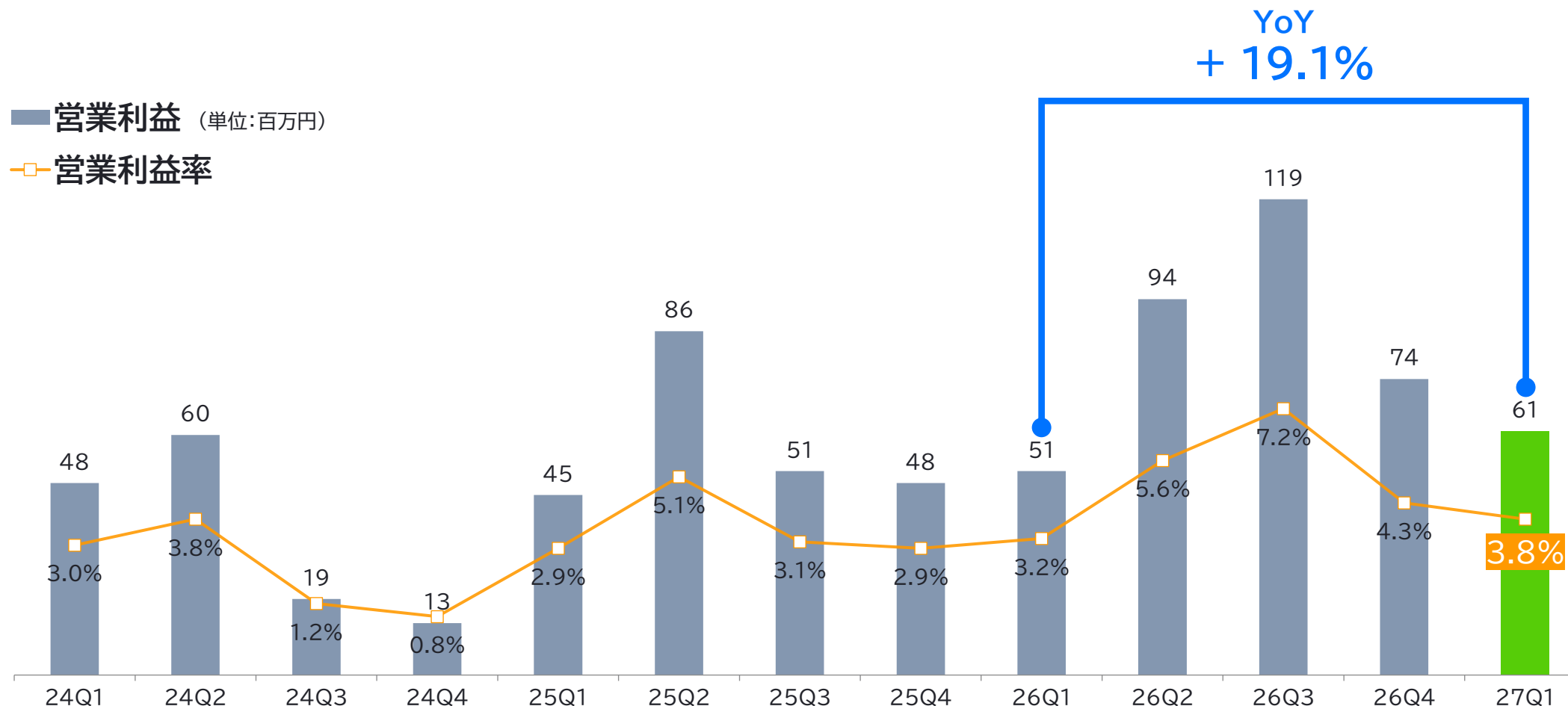
=

実質売上総利益

-

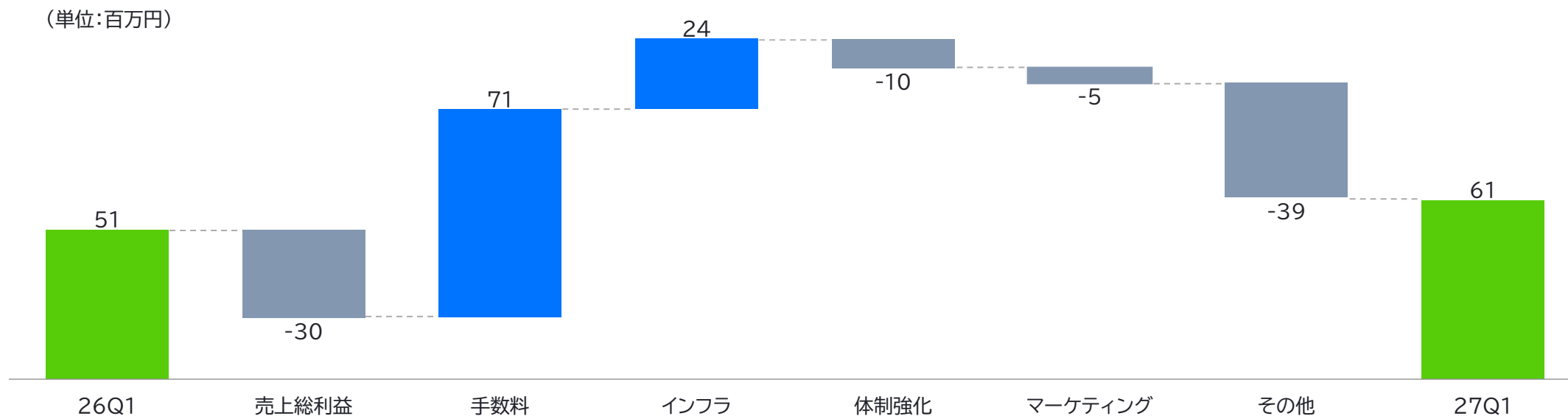
販管費(手数料以外)

- 営業利益は、YoY+19.1%(+9百万円)の61百万円に増加。
- 営業利益率は、YoY+0.6ptの3.8%に上昇。



営業利益の増減分析(会計期間)

- 配信者取分率の上昇に伴い売上原価が増加し、売上総利益が減少(-30百万円)。
- 昇給と一時的な報酬支払増加により体制強化費用は増加(+10百万円)、新たな施策への挑戦等によりマーケティング費用は増加(+5百万円)し、その他費用も株主優待費用計上と音楽著作権使用料増加の影響を受けて増加(+39百万円)。
- ポイント販売のアプリ決済比率がさらに低下し手数料が減少(-71百万円)、ピーク時トラフィックの平準化による通信費の圧縮によりインフラ費用は減少(-24百万円)。



損益計算書サマリ

- 経常利益は、音楽著作権使用料収益の増加により、99百万円(YoY+47.8%)と大きく増加。
- 当期純利益は、62百万円(YoY+13.6%)で想定範囲内での着地。

単位:千円	2026年1月期1Q	2027年1月期1Q	増減	前年同期比
売上高	1,607,559	1,607,741	182	0.0%
売上原価	774,881	805,229	30,348	3.9%
売上総利益	832,677	802,512	-30,165	-3.6%
販売費及び一般管理費	780,823	740,757	-40,066	-5.1%
営業利益	51,853	61,754	9,901	19.1%
経常利益	67,045	99,090	32,045	47.8%
税引前当期純利益	67,045	99,090	32,045	47.8%
当期純利益	54,885	62,353	7,467	13.6%

貸借対照表サマリ

■ 純資産2,035百万円、自己資本比率49.4%と、財務基盤として健全な水準を継続。

単位:千円	2026年1月期4Q末	2027年1月期1Q末	増減
流動資産	3,874,069	3,754,695	-119,374
現金及び預金	2,983,238	2,709,406	-273,831
売掛金	799,281	928,753	129,472
固定資産	375,578	369,424	-6,154
流動負債	2,276,052	2,088,170	-187,881
買掛金	808,556	687,419	-121,136
預り金	682,036	740,034	57,998
純資産	1,973,595	2,035,949	62,353
負債純資産	4,249,647	4,124,119	-125,528
(自己資本比率)	46.4%	49.4%	2.9%

2 2027年1月期 業績予想

2027年1月期の経営方針

- 2027年1月期における当社事業は、AIの活用を伴うライブ配信サービス市場の競争環境変化とクリエイターの活動多様化による影響を一定程度受けることを想定する。
- 持続的な事業成長を実現するための取り組みにより一層注力する。

プラットフォームの規模拡大	収益基盤の強化
<ol style="list-style-type: none">1. コミュニティによって生み出される配信文化の多様性と寛容性の拡大を促進2. ユーザーによる経済行動の多角化及び活性化を推進	<ol style="list-style-type: none">1. 収益構造変化を推進し、配信者への還元と自社利益率の向上を両立2. メンバーシップのさらなる成長により、収益モデルの多角化を推進

2027年1月期業績予想サマリ

- ポイント販売売上とプレミアム配信売上の堅調な増加をベースとして、メンバーシップ売上のさらなる成長を見込んで、売上高は増加。
- 持続的成長のための基盤強化に向けて、体制強化とマーケティングは積極的に投資する一方、収益構造変化が継続し決済手数料がもう一段階減少することを想定して、営業利益と経常利益は大幅に増加。
- 繰延税金資産の回収可能性を適正かつ合理的に見積もるための時間を要するため、当期純利益は未定。

単位:百万円	2026年1月期 実績	2027年1月期 予想	増減	前年同期比
売上高	6,688	6,829	141	2.1%
営業利益	339	409	70	20.5%
経常利益	389	461	72	18.4%
当期純利益	101	—	—	—

主なコストの推移見込

- アプリ決済比率の低下による配信者取分率の上昇を想定して、売上原価は増加し、手数料は大きく減少。
- インフラは、データトラフィックの平準化が継続することを想定して微減。
- 定期昇給や新規採用を推進することで、体制強化は増加。
- マーケティングは、ユーザー満足度向上とプラットフォーム規模拡大のための投資を見込んで大きく増加。
- 音楽著作権使用料の適正化、オフィス移転、株主優待開始等の影響で、その他費用は増加。

単位:百万円	2026年1月期 実績	2027年1月期 予想	増減	前年同期比
売上原価(ユーザー報酬)	3,340	3,451	111	3.3%
手数料	1,437	1,222	-215	-15.0%
インフラ	507	503	-4	-0.8%
体制強化	615	681	66	10.8%
マーケティング	122	227	105	85.6%
その他	326	333	7	2.3%

2027年1月期業績予想に対する進捗

- 売上高は、事業環境の変化を受けつつもメンバーシップが下支えし、想定範囲内の進捗。
- 営業利益は下期偏重の計画であるため1Qの進捗率は低調であるものの、通期での達成に向けた各種施策を着実に推進中。
- 経常利益は、著作権使用料収益の増加が寄与して、想定範囲内にて着地。
- 当期純利益の予想値と進捗率は非開示であるものの、想定範囲内で堅調に推移中。

単位:百万円	2027年1月期 予想	2027年1月期1Q実績	進捗率
売上高	6,829	1,607	23.5%
営業利益	409	61	15.1%
経常利益	461	99	21.5%
当期純利益	—	62	—

3 成長戦略

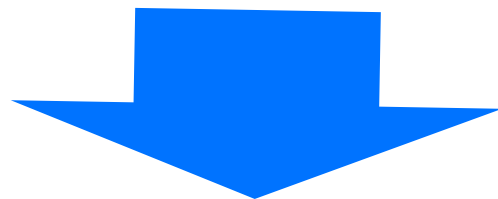
SBIホールディングスとの資本業務提携が実現



- ▶ 銀行・証券・保険を中核に広範囲に渡る国内最高峰の金融サービスと、26か国・地域に及ぶ多様な海外事業体
- ▶ 「ネオメディア生態系」(メディア・エンタテインメント事業)におけるIPを核にした有力なメディアミックス機能



- ▶ 国内有数のライブ配信コミュニケーションプラットフォーム「ツイキャス」
- ▶ オンラインコミュニティ発の文化・IP創出を支援する仕組み・取り組み



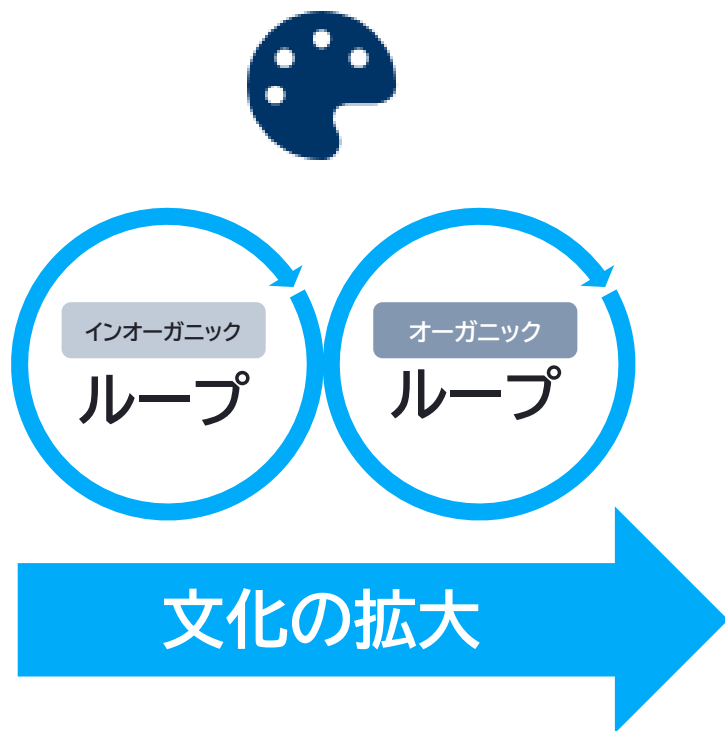
両社の強みを融合させることで、「ネオメディア生態系」の構築・拡大を推進

目指す成長の方向性：文化 × 経済によるライブコミュニティ・エコシステムの拡大

文化で人を集め、熱量を高める。経済で収益化インフラを整備し、マネタイズを拡張する。
インオーガニック施策を起点に、オーガニック成長を再加速する。



人が集まり、安心して表現し、応援し、成長を共有できる文化をつくる。



インオーガニック

次世代クリエイターの獲得と育成支援
クリエイター事務所等との戦略的提携を通じた、次世代クリエイター・アーティストの共同発掘及び育成プログラムの構築・強化を推進

外部エコシステムとの連携拡大
外部サービスとの連携を強化するAPI基盤の構築・運用と、それによる協業エコシステムの拡充を推進

オーガニック

ユーザー満足度の深化
体験価値(UX)を高めるコミュニティ活性化と、ユーザーファーストなマーケティング施策の推進

AIによるプラットフォームの次世代化
クリエイターの活動を支援するAIエージェント機能の拡充と、プラットフォーム運営の高度化・自動化を推進

コミュニティのボーダレス化
シームレスな多言語コミュニケーション支援機能の実装と、世界中のユーザーがリアルタイムに繋がるコミュニティの構築を推進

コミュニティの熱量を、継続収益・IP価値・地域展開・海外展開・金融サービスへ変換する。

オーガニック

ファンエンゲージメントの拡充

有力IP・クリエイターとの連携を通して当社ファンコミュニティ機能を活用した収益機会の最大化を推進

海外現地決済システムとの接続

グローバル展開を見据えた海外現地決済基盤との接続システムの開発と接続先決済システムの拡充

デジタルアセット管理基盤の構築

外部IPホルダーとの連携を見据えたデジタルアセット管理&収益分配システムを構築・運用

インオーガニック

金融・決済API基盤の構築

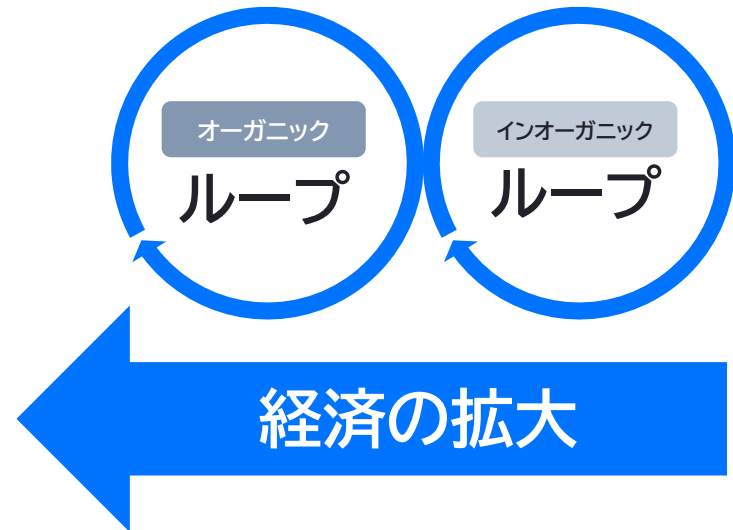
SBIグループの金融ソリューションと当社決済システムを連携しファンコミュニティ向け金融サービスを構築

地方創生モデルの創出

SBIグループが提携する地域金融機関やクリエイターとの連携を通して、ライブ配信を活用した地域経済活性化モデルの共同創出を推進

オンラインコミュニティ発文化・IPの海外展開支援

当社プラットフォームから生まれる文化・IP・コンテンツを、SBIグループのグローバルネットワークを活用して世界へ展開



中長期成長イメージ

SBIグループとのインオーガニック施策を推進力として、短期のインフラ構築から、中期のエコシステム確立、長期のグローバル展開へとフェーズを進め、非連続な事業成長を実現する。

短期：インフラの構築

文化

- ・ユーザー満足度の深化
- ・次世代クリエイターの獲得と育成

経済

- ・ファンエンゲージメントの拡充
- ・金融・決済API基盤の構築

中期：エコシステムの確立

文化

- ・AIによるプラットフォームの次世代化
- ・外部エコシステムとの接続

経済

- ・地方創生モデルの創出
- ・デジタルアセット管理基盤の構築

長期：グローバル化

文化

- ・コミュニティのボーダレス化

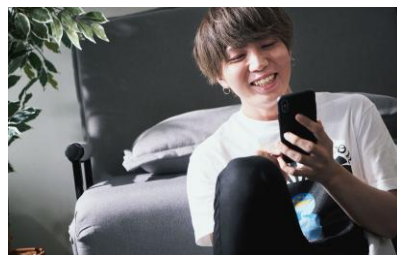
経済

- ・IP・コンテンツの海外展開支援
- ・海外現地決済システムとの接続

4 Appendix

会社概要

会社名	モイ株式会社 (Moi Corporation)
設立年月日	2012年2月29日
代表者名	赤松洋介
事業内容	ライブ配信コミュニケーションプラットフォーム「ツイキャス」の企画、開発、運用
従業員	43名 (2026年4月末)



Mission

ミッション

人と人をつなげて
世界中の人々の生活を豊かに変えます

Vision

ビジョン

心地よいコミュニケーション空間 = 健全なコミュニティ
を創造し世界中の人々をダイレクトにつなぐ

マネジメントチーム – 取締役・監査役

代表取締役社長

赤松洋介

サイボウズ株式会社で事業責任者を経験後、サイドフィード株式会社を設立し、ライブ配信サービス「ツイキャス」をリリース。2012年にモイ株式会社を設立し、当社代表取締役就任。

取締役 サービス運用本部長

芝岡寛之

サイボウズ株式会社でWebアプリエンジニアを経験。サービス黎明期から当社に参画し、2013年に当社取締役就任。

取締役 経営管理本部長

入山高光

サイボウズ株式会社で海外事業立上げに従事後、ヤフー株式会社で新規事業開発等を担当。2020年に当社取締役就任。

社外取締役

本田謙

株式会社フリークアウト代表取締役就任等を経て、2018年株式会社フリークアウト・ホールディングス代表取締役社長 Global CEO就任。2019年当社社外取締役就任。

常勤監査役(社外)

石崎文雄

Korea University 招聘准教授、南山大学教授等を経て、株式会社 Orchestra Holdings常勤監査役などを歴任。2019年に当社監査役就任。

監査役(社外)

竹内亮

朝日新聞を経て、2008年に弁護士登録後、2019年鳥飼総合法律事務所パートナー就任。2020年より当社監査役就任。

監査役(社外)

伊藤耕一郎

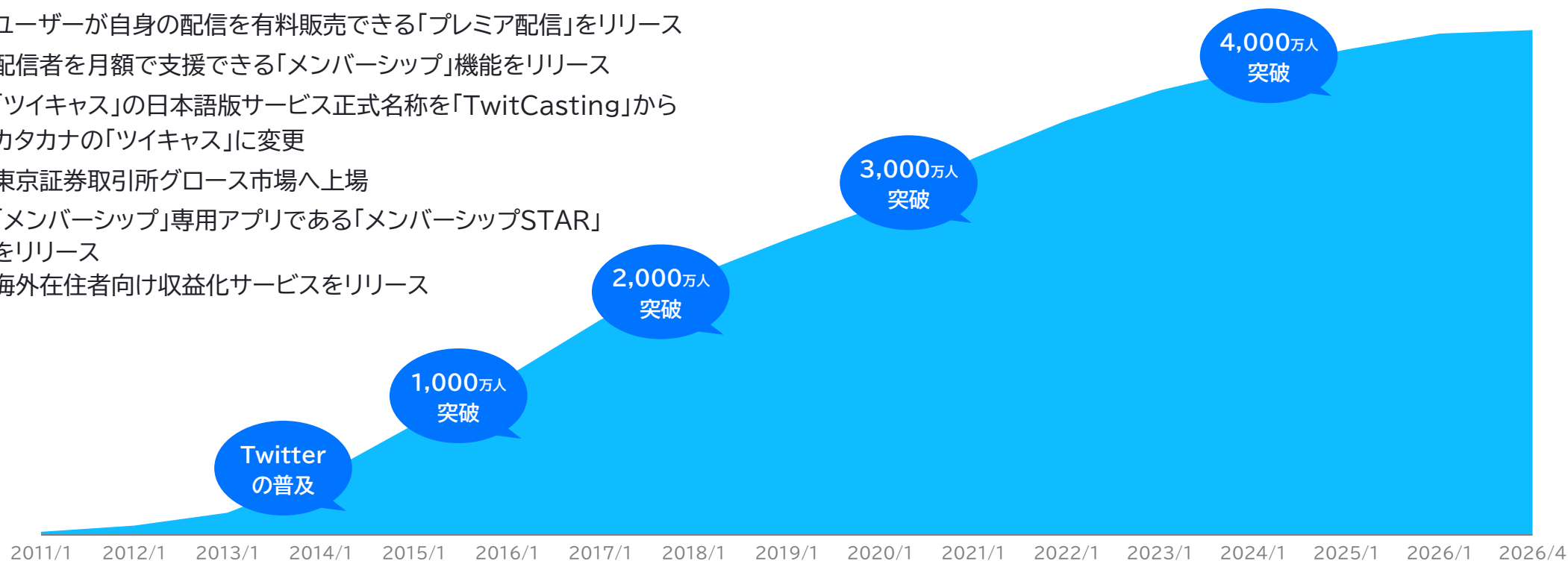
ゴールドマン・サックス証券株式会社、税理士法人プライスウォーターハウスクーパーズを経て独立し、2011年伊藤国際会計税務事務所開業。2020年より当社監査役就任。

沿革とツイキャストの成長

スマホ・SNSと共に成長 / 若年層・女性が安心 / コミュニケーションにフォーカス


- 2012年2月 サイドフィード株式会社からの会社分割にてモイ株式会社を設立
- 2015年4月 有料チケット販売サービス「キャストマーケット」(現:ツイキャストプレミア)をリリース
- 2018年6月 ユーザーが「ツイキャスト」を通じて収益化できる「ツイキャスト・マネタイズ」機能をリリース
- 2020年3月 ユーザーが自身の配信を有料販売できる「プレミア配信」をリリース
- 2020年11月 配信者を月額で支援できる「メンバーシップ」機能をリリース
- 2021年8月 「ツイキャスト」の日本語版サービス正式名称を「TwitCasting」からカタカナの「ツイキャスト」に変更
- 2022年4月 東京証券取引所グロース市場へ上場
- 2022年8月 「メンバーシップ」専用アプリである「メンバーシップSTAR」をリリース
- 2023年8月 海外在住者向け収益化サービスをリリース

ツイキャスト
累計登録ユーザー数*



* サービス開始から2026年4月末までの累積登録ユーザー数。

ライブ配信コミュニケーションプラットフォーム「ツイキャス」の運営

サービス	プラットフォーム	概要
ツイキャス 	iOS ・ Android ・ Web (ブラウザ)	スマホ1台で、誰でも、簡単に、無料で、生放送を配信・視聴できるライブ配信サービス。
ツイキャスプレミア 		有料のオンラインライブを手軽に開催できる「プレミア配信」機能を備えたオンラインストア。
メンバーシップ 		視聴者が毎月定額で継続的に配信者を応援できるサブスクリプションサービス。

ツイキャス

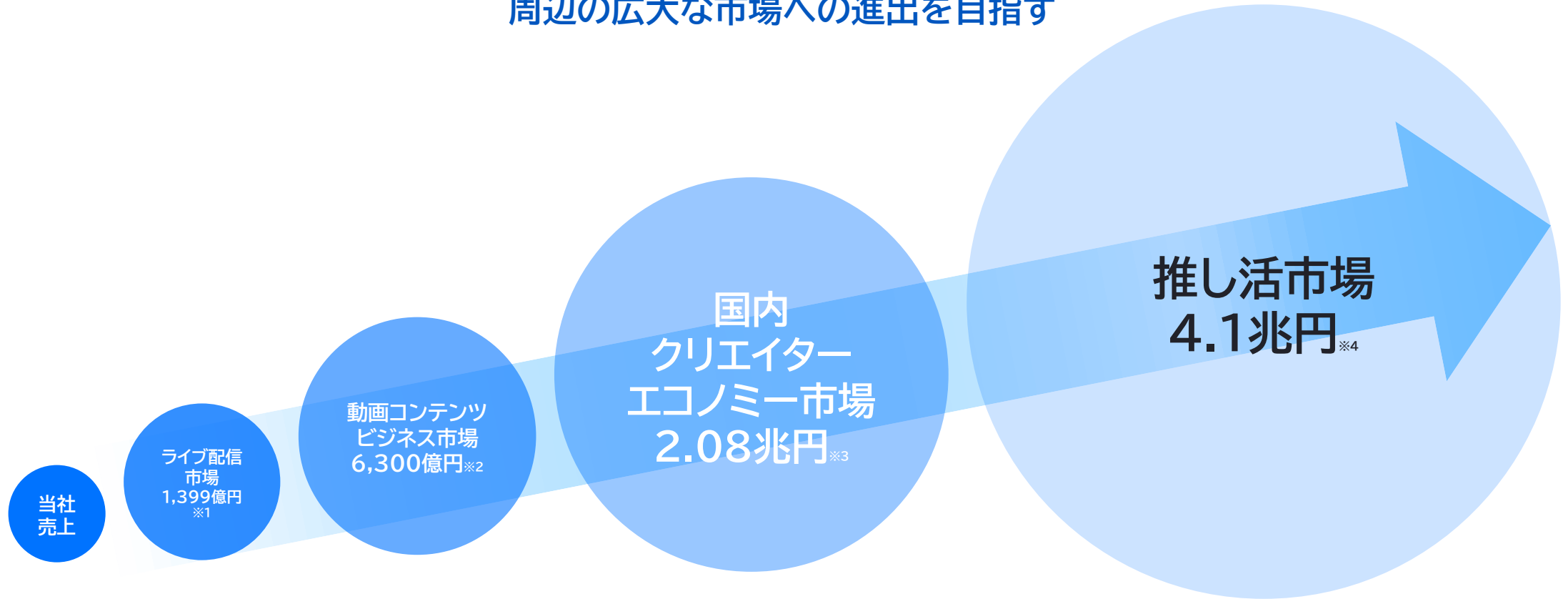
ツイキャスとは？

あらゆる人の集まりをオンライン化し、
快適なコミュニケーションを発生させるプラットフォーム



当社が見据える関連市場の市場規模

ライブ配信コミュニケーションプラットフォームとして規模を拡大することで
周辺の広大な市場への進出を目指す



*1 2020年12月17日発行の株式会社野村総合研究所「ITナビゲータ2021年版」による2021年度当該市場規模推計値を前提として、ライブ配信アプリ市場における月間アクティブユーザー数(自社調査による2021年8月時点での集計値)をもとに自社で試算した推計値。

*2 出所:株式会社矢野経済研究所「ショートレポート 動画コンテンツビジネス(2025年)」

*3 出所:三菱UFJリサーチ&コンサルティング「国内クリエイターエコノミーに関する調査結果(2025年)」

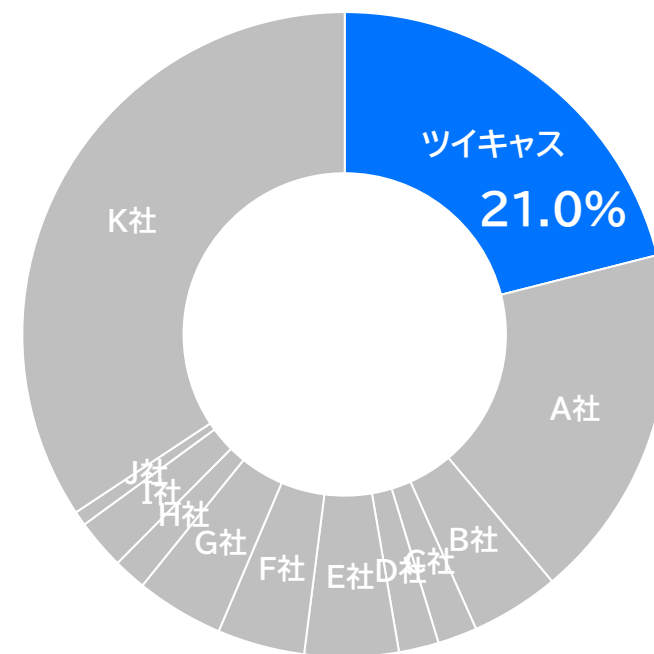
*4 出所:押し活総研「【押し活総研2万人調査】押し活人口2000万人へ、最新レポートを公開」

国内ライブ配信アプリ市場における当社サービスのポジション

国内ライブ配信アプリMAU^{*1}シェア21.0%^{*2*}



主要12アプリにおけるMAUシェア



*1 MAU:月間アクティブユーザー数。

*2 国内ライブ配信アプリ各社のMAU比率は、フラール株式会社が提供するアプリ分析サービスApp Apeから入手した2026年1月末時点の情報を元に自社で集計しております。なお各比率を計算する際に使用した母数は、対象とした12アプリの各MAUの合計となります。

*3 スマートフォンなどを使った動画の生配信及びそれらの視聴を主目的としたアプリが対象となります。YouTube、Instagram、TikTok等、ライブ配信機能を有するSNSサービスについては、対象に含まれておりません。

サービス特徴

エンターテイメント

ゲーム性の高いイベントに課金

当社が得意とする領域

コミュニケーション

「快適」な交流から
生まれる満足度に課金

コンテンツ

著名人・コンテンツの価値に課金

サービスの成長を支える仕組みを構築

- ユーザー基盤拡大に貢献する多様な配信文化
- 「快適」を支えるコミュニティ運営と独自インフラ
- コミュニケーションから収益が生まれる仕組み

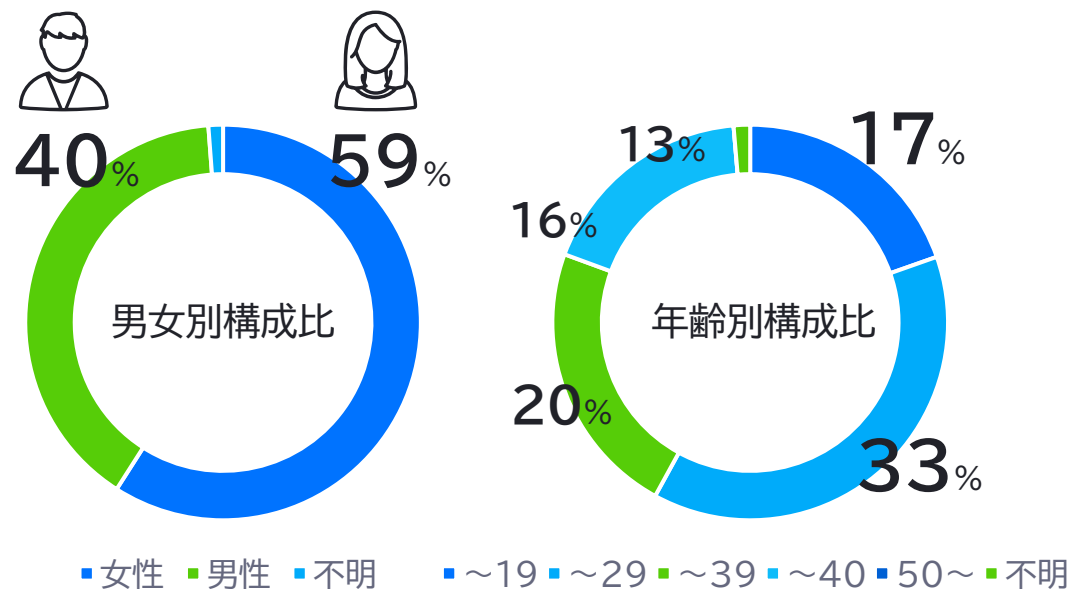
「快適」を支えるコミュニティ運営

15年以上の運営ノウハウと仕組みのシステム化により、女性・若年層が安心できるコミュニティを構築

ユーザーが安心して使えるコミュニティとそれを支える健全な運営システム



10代・20代及び女性からの強い支持を獲得しつつ、幅広い世代での利用拡大が進行



* ユーザーの性別分布及び年齢分布は、2025年2月1日から2026年1月31日までの1年間を対象とした実績値を集計しております。集計データは全て、フラール株式会社が提供するアプリ分析サービスApp Apeから入手したものを利用しております。

「快適」を支える独自インフラ

大規模な双方向コミュニケーションを低遅延で実現

- 1 オンプレミスによる大規模&低コスト運用の実現
- 2 クラウド併用による柔軟な拡張性
- 3 スマホ・遅延に特化した独自のシステム設計
- 4 配信システムのBCP対応による事業継続性の強化



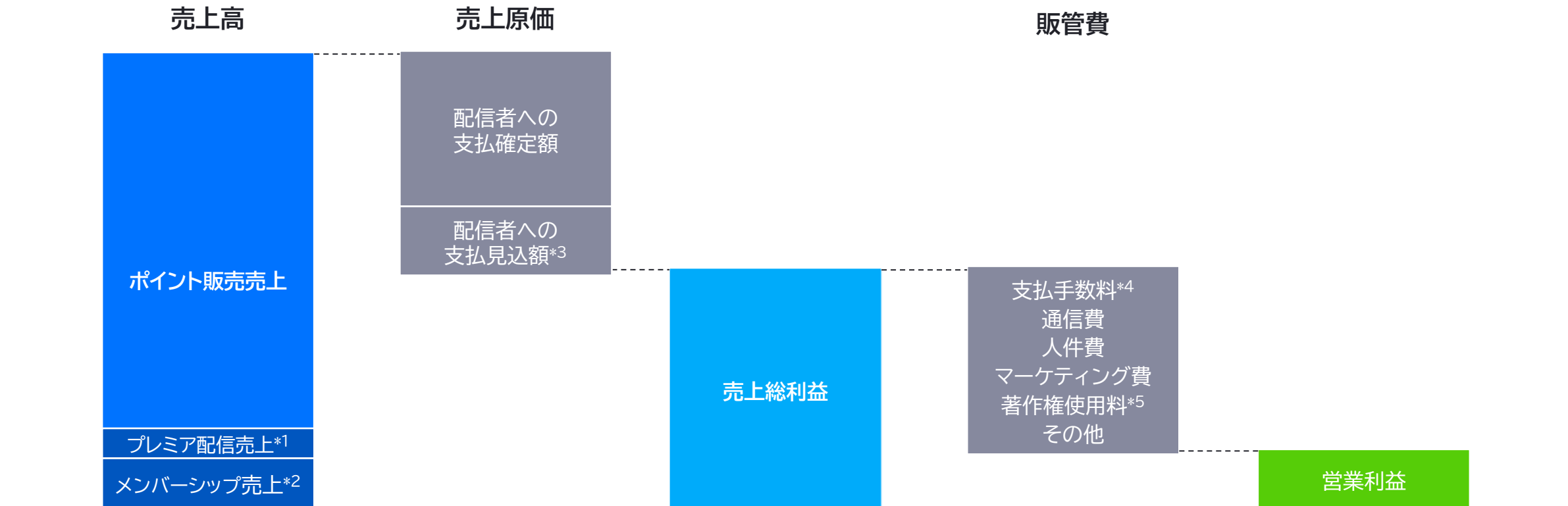
低コスト



大規模

低遅延 = 快適なコミュニケーション
による満足度の向上

収益構造



*1 ツイキャストプレミアムにおけるチケット・コンテンツ販売手数料等売上となります。2026年1月期における売上高全体に占める割合は3.3%となります。
*2 メンバーシップ販売手数料売上となります。2026年1月期における売上高全体に占める割合は8.4%となります。
*3 将来に配信者へ支払を行う可能性の高い金額のうち、一定額を見込額として売上原価計上しております。
*4 Apple、Googleなどのプラットフォームに対して支払う決済手数料になります。
*5 音楽やゲーム著作物の利用に伴い著作権を有する法人や管理団体等に対して支払う使用料等になります。

業績の実績推移

単位:千円	第10期 (実績)	第11期 (実績)	第12期 (実績)	第13期 (実績)	第14期 (実績)
	2022年1月	2023年1月	2024年1月	2025年1月	2026年1月
売上高	6,552,032	6,607,710	6,433,375	6,592,963	6,688,610
売上原価	3,313,094	3,304,754	3,221,159	3,230,726	3,340,312
売上総利益	3,238,937	3,302,955	3,212,216	3,362,237	3,348,298
販売費及び一般管理費	3,036,833	3,198,601	3,069,557	3,129,669	3,008,872
営業利益	202,103	104,354	142,658	232,568	339,425
経常利益	206,214	105,310	156,724	256,180	389,632
税引前当期純利益	206,176	105,310	148,646	96,180	104,564
当期純利益	246,652	53,425	194,105	27,830	101,687

主要KPI(実質売上総利益・ポイント販売売上・ポイントPU・ポイントARPPU)



主要KPI(メンバーシップ売上・メンバーシップGMV・メンバーシップPU・メンバーシップARPPU)



主な事業等のリスクについて

リスク	リスク概要	顕在化の可能性／影響度	当社対応方針
業界の成長性	当社の属するインターネット業界におけるライブ配信市場は、日々進化しており、国内外の経済状況はもとより、関連する法規制や新たな法規制等の出現や個人の嗜好等の変化に大きな影響を受ける傾向にあります。これに伴い、当該市場の成長が鈍化した場合、当社の事業、業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	小／中	市場調査やユーザー問合せ対応等を通して、本リスクが顕在化する可能性、時期、程度等を早期に把握し、必要な対応を適宜適切に行うことに努めております。
売りにかかる第三者への依存	当社が提供するスマートフォン用アプリは、Apple Inc.及びGoogle Inc.といったプラットフォーム運営事業者を介して一般ユーザーに提供されており、代金回収やシステム利用、ユーザー獲得等において、かかるプラットフォーム運営事業者と相当程度依存しております。これらの事業者との契約継続が困難となった場合、当社の事業、業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	小／大	本リスクの顕在化を防止するために、かかるプラットフォーム運営事業者との良好な関係構築や適時な情報収集及び対応に努めております。
サービスの健全性の維持	当社の提供するサービスは、不特定多数のユーザーが、配信者と視聴者、それぞれの立場から、リアルタイムでオンラインコミュニケーションを行うプラットフォームを提供することをその基本的性質としています。そのため、ユーザー間のコミュニケーションや行為等で発生した諸問題により、当社及び当社が提供するサービスに対する信頼性が低下し、ユーザー離れにつながる可能性があります。更に、当社もプラットフォームを提供する者としての責任を問われた場合、当社の企業イメージ、信頼性の毀損、ひいては当社の事業、業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	中／大	サービスの利用規約において、ユーザーが各種の問題行為、違法行為を当社サービスで行うことを禁止しております。また、通報制度の整備・運用、機能面では、特定のユーザーや単語をブロックする機能、特定のユーザーのみが視聴できる機能等の提供をしております。さらに、ユーザー間のコミュニケーションに対するモニタリング体制を構築しており、社内でのユーザーサポート人員の確保・教育、及び外部監視委託業者を利用し、監視体制の強化を図っております。
一部機能にかかる第三者への依存	当社は、ユーザーの利便性向上を目的とし、X Corp.及びGoogle Inc.といった第三者が提供する複数のAPIサービスを利用しており、その一つとして、ユーザーが第三者の提供するサービスのアカウントの情報を利用して当社サービスにログインできる機能を提供しております。従来通り当社が第三者のAPIサービスを利用したアカウントの登録機能・ログイン機能を提供できなくなった場合、ユーザーはポイントを購入しにくくなり、ひいては、当社の事業、業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	中／大	当社では、第三者のAPIサービスに依らない当社サービス独自のアカウント登録・ログイン方法の提供、第三者のAPIサービスが利用できなくなった場合に備えた当該第三者サービスのアカウント情報及び当社サービスに登録した方法によりログイン可能とする方法の提供をしております。
システムトラブル	当社サービスへのアクセスの急増などの一時的な過負荷、外部連携システムにおける障害、自然災害、DDoS攻撃等の悪意のある第三者によるサイバー攻撃など、当社の予測不可能な様々な要因によってコンピュータシステムがダウンした場合、復旧等に際して特別な費用負担を強いられることにより、当社の利益が減少する可能性があります。	中／大	システムトラブルの発生可能性を低減するために、安定的運用のためのシステム強化、冗長化、セキュリティ強化を徹底しており、継続的なシステム等への設備投資を行っております。また、当社は、事業を運営するためのシステムを外部事業者が保有するデータセンターに設置し、セキュリティ強化による不正アクセス対策や、データのバックアップ、冗長化の体制を構築しております。

※事業等のリスクについて、有価証券報告書に掲載のリスクの中から、当社が特に重要と考えているリスクを抽出して記載しております。その他の事業等のリスクについては、有価証券報告書「第一部【企業情報】第2【事業の状況】3【事業等のリスク】」に記載しております。

本資料の取り扱いについて

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。

本資料は当社についての情報提供を目的とするものであり、当社株式の購入や売却等の勧誘を目的としたものではありません。投資に関する決定はご自身の判断において行っていただくよう、お願いいたします。