



**2024年4月期
第3四半期決算説明資料**

2024年3月14日

目次



1. 2024年4月期 第3四半期決算
2. ビジネスハイライト
3. 会社概要
4. Appendix

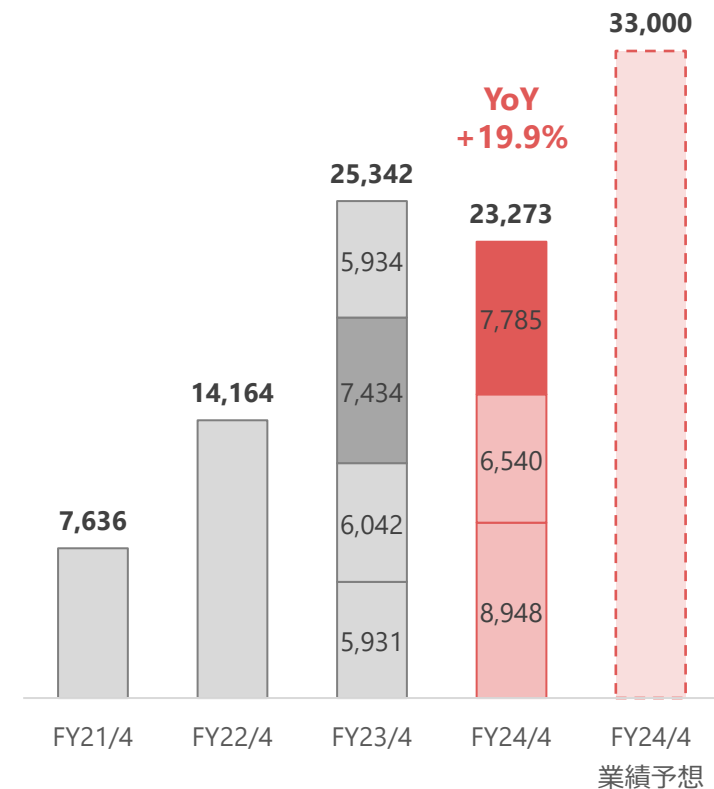
2024年4月期 第3四半期決算

業績サマリー

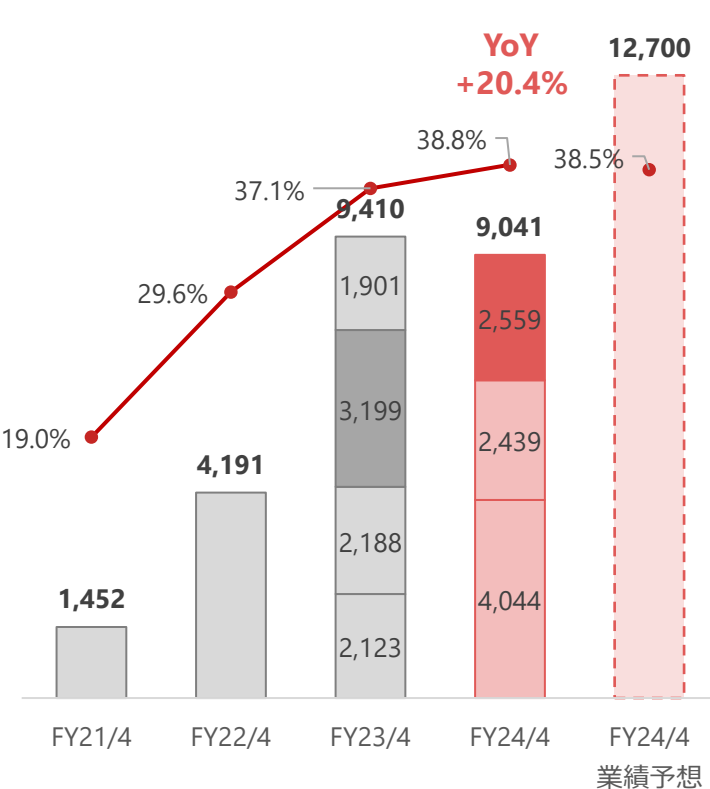


VTuberのユニット展開や、にじさんじの大規模施策が成長を牽引し、売上高・利益ともに計画通りの水準で着地
 第4四半期業績はコマースやイベントの施策スケジュールから今期四半期で最大となる見通し

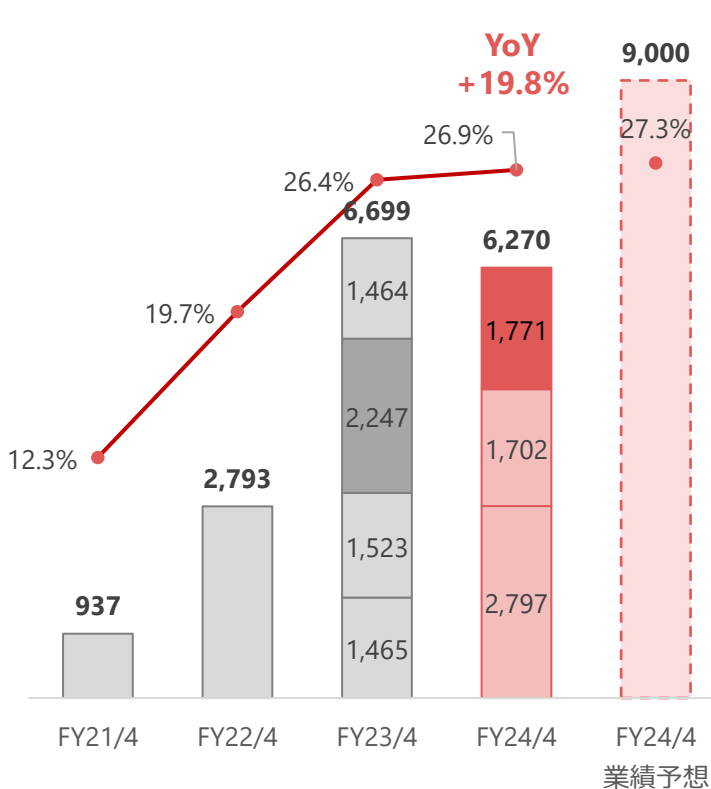
売上高
百万円



営業利益／営業利益率
百万円



当期純利益／当期純利益率
百万円



2024年4月期 第3四半期決算



単位:百万円	FY24/4	FY23/4		FY24/4	FY23/4	
	Q3累計	Q3累計	前年同期比	Q3	Q3	前年同期比
売上高	23,273	19,407	+19.9%	7,785	7,434	+4.7%
にじさんじ ⁽¹⁾	19,179	13,943	+37.6%	6,531	5,338	+22.4%
NIJISANJI EN ⁽²⁾	3,792	5,030	△24.6%	1,165	1,952	△40.3%
その他 ⁽³⁾	303	434	△30.2%	89	145	△38.7%
売上原価	12,292	10,419		4,533	3,704	
直接変動費 ⁽⁴⁾	10,983	9,377		4,069	3,337	
対売上高比率	47.2%	48.3%	△1.1pt	52.3%	44.9%	+7.4pt
上記以外の売上原価 ⁽⁵⁾	1,310	1,042		464	368	
売上総利益	10,981	8,989	+22.2%	3,253	3,730	△12.8%
売上総利益率	47.2%	46.3%	+0.9pt	41.8%	50.2%	△8.4pt
販売費及び一般管理費	1,940	1,479		694	531	
人件費関連	1,020	755		378	280	
オフィス関連	432	352		166	121	
外注費等	260	165		83	51	
その他	228	206		66	79	
営業利益	9,041	7,509	+20.4%	2,559	3,199	△20.0%
営業利益率	38.8%	38.7%	+0.2pt	32.9%	43.0%	△10.2pt

2024年4月期 第3四半期決算ハイライト

- ✓ VTuber業界およびにじさんじを取り巻く環境は前四半期時点から大きな変化は生じておらず、会社施策は順調に実施できており、第3四半期売上高は計画通りの着地
 - ライブストリーミング：メンバーシップ中心の収益構造であり、安定的な推移が継続
 - コマース：計画通りに商品展開ができており、販売／受注状況は大型施策を中心に順調
 - イベント：12月実施の「にじさんじフェス」はオンラインチケット収入が想定よりも上振れるなど、にじさんじの更なる盛り上がりを確認
 - プロモーション：第3四半期は「にじさんじフェス」へのVTuberリソースの集中などで大型施策が少ないものの、第4四半期に向けた施策を積み上げた
- ✓ NIJISANJI ENは安定的かつ魅力的なコンテンツ提供の体制構築に向けて、VTuberサポート体制の拡充、公式番組、音楽、グッズ、イベントなど各分野での取組みを強化
- ✓ コスト面では、売上に占めるイベント比率が高さ（セールスマックスの変化）や、「にじさんじフェス」関連の費用が想定以上に大きかったことから、第3四半期は利益率が悪化

注：
 1. 日本国内で活動する「にじさんじ」に所属するVTuberの活動から生じる国内外での各領域の売上を計上
 2. 「NIJISANJI EN」に所属するVTuberの活動から生じる国内外での各領域の売上を計上
 3. 中国ビジネス（にじさんじ、NIJISANJI EN所属VTuberによるビリビリ配信等を含む）、韓国及びインドネシアで活動する「にじさんじ」に所属するVTuberの活動から生じる国内外での各領域の売上を計上
 4. VTuberへの支払報酬、各種プラットフォームへの手数料、グッズやイベントに係る製造原価を含む
 5. 売上原価に計上される人件費、地代家賃、外注費、その他の費用等

売上高推移（四半期）



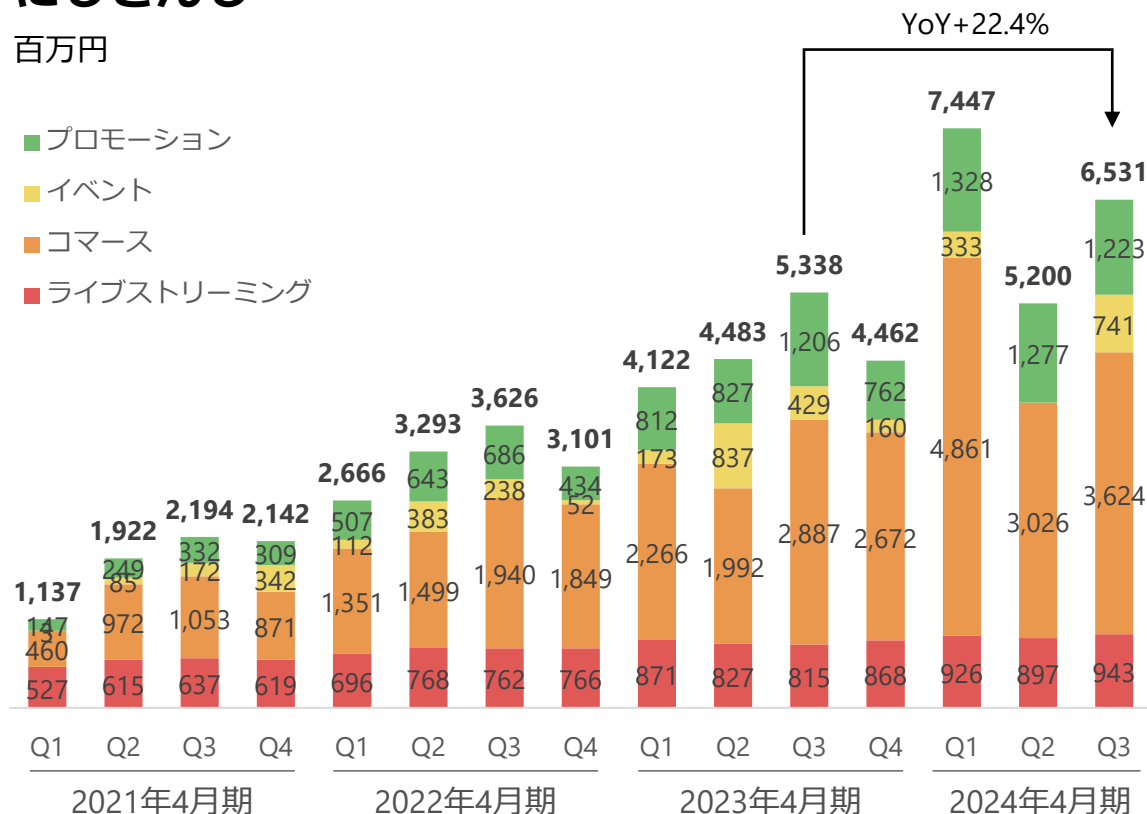
にじさんじは概ね計画通りに会社が取組み施策を実施しており、順調な事業環境が継続

NIJISANJI ENは前年第3四半期に特定商材が大きな売上貢献をした影響から、前年同期比で減収。今後の方針としては、さらなる魅力的なコンテンツの提供に向けて、VTuberサポート体制と各分野での取組みを強化

にじさんじ

百万円

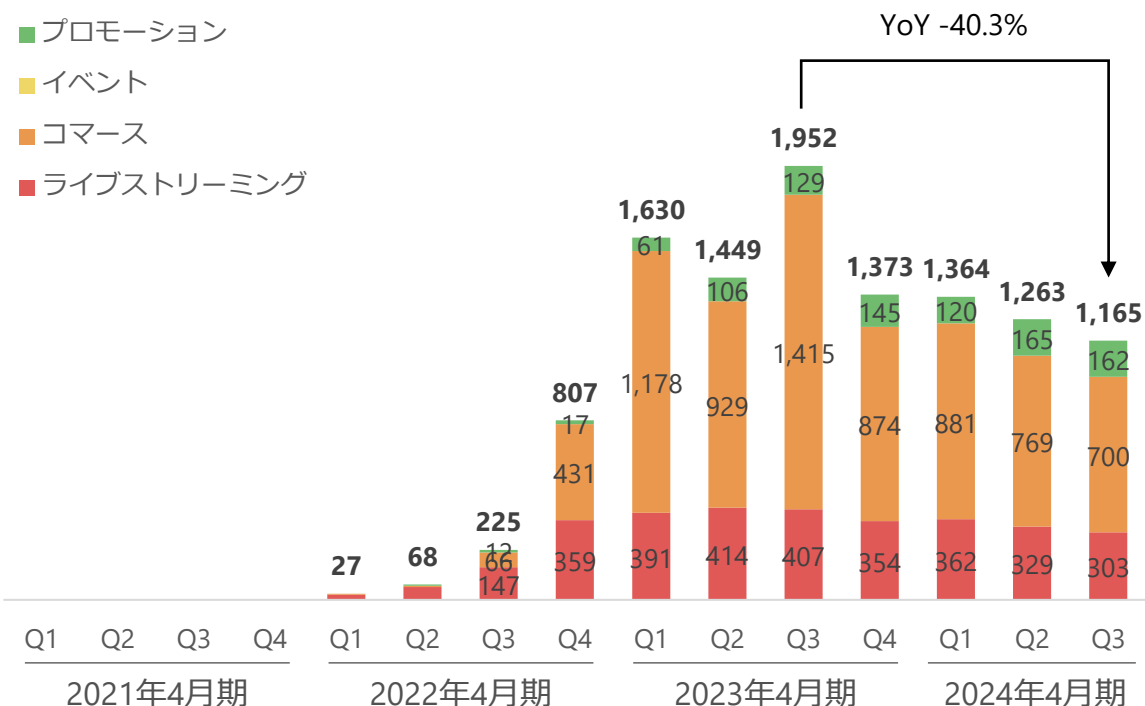
- プロモーション
- イベント
- コマース
- ライブストリーミング



NIJISANJI EN

百万円

- プロモーション
- イベント
- コマース
- ライブストリーミング

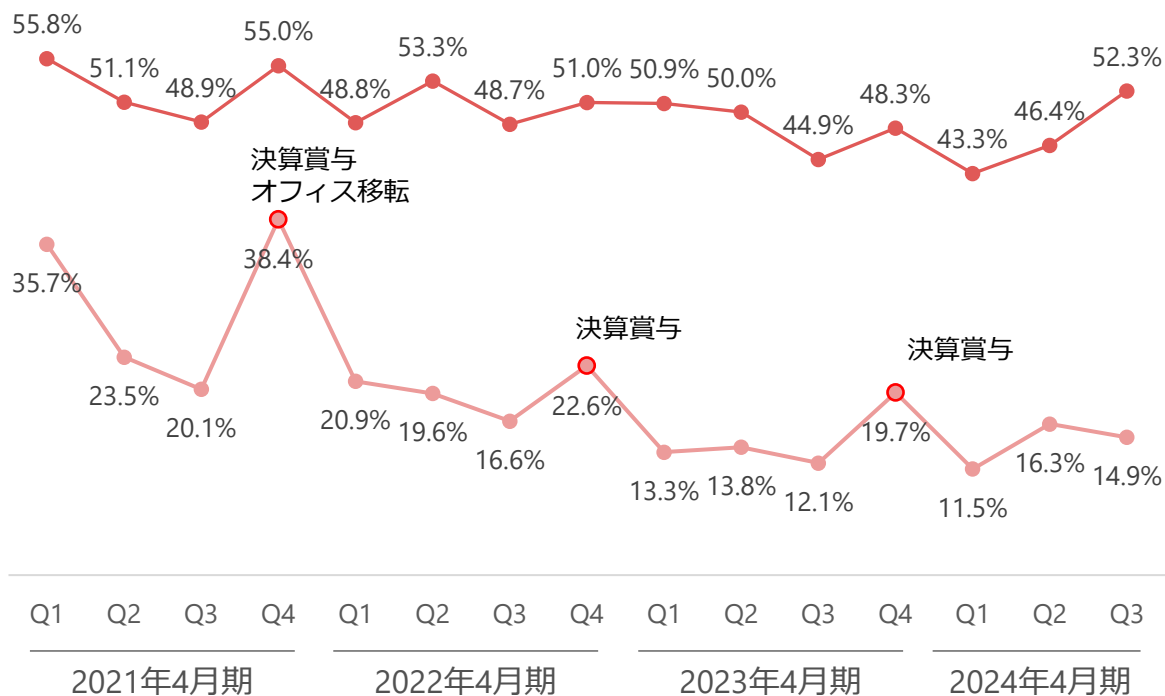


営業利益率推移（四半期）

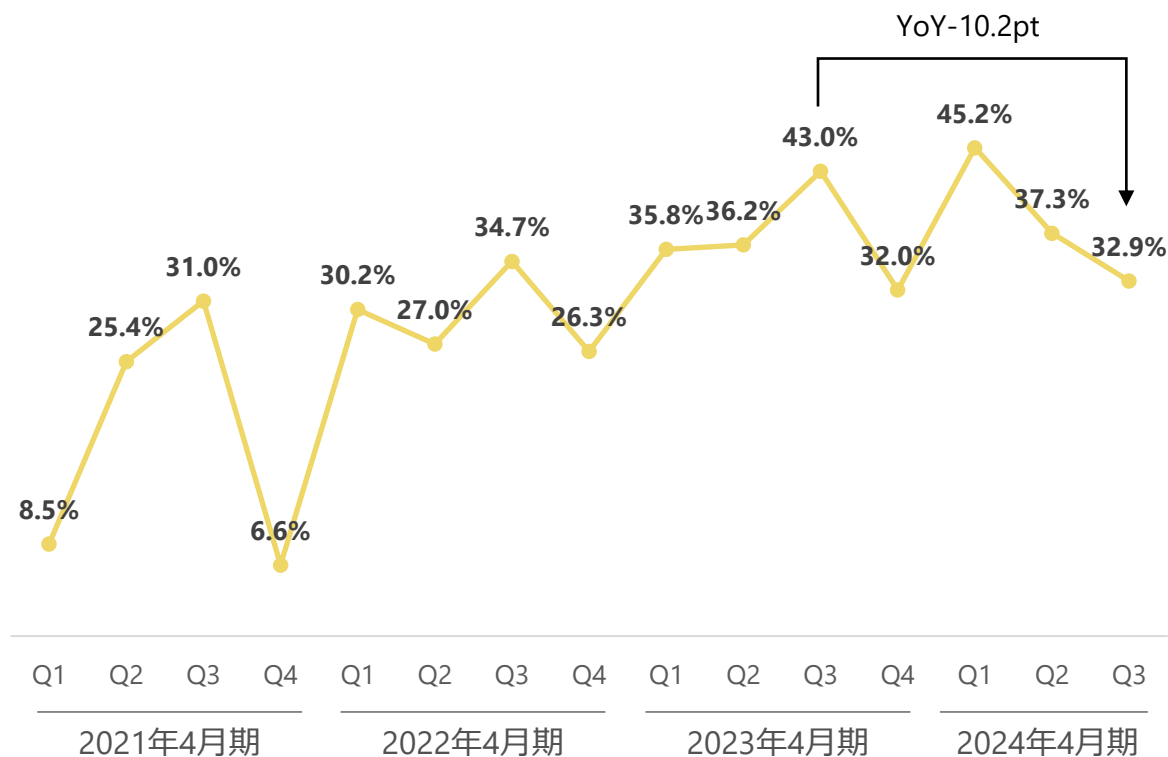


Q3売上に占めるイベント比率が高いこと、「にじさんじフェス」関連費用の想定以上の上振れから直接変動費率が上昇
 イベント費用適正化には継続的に取り組むとともに、2024年2月より一部公式グッズについて値段改訂を実施

直接変動費率および原価・販管費率



営業利益率



● 直接変動費率 ● その他原価+販管費率

● 営業利益率

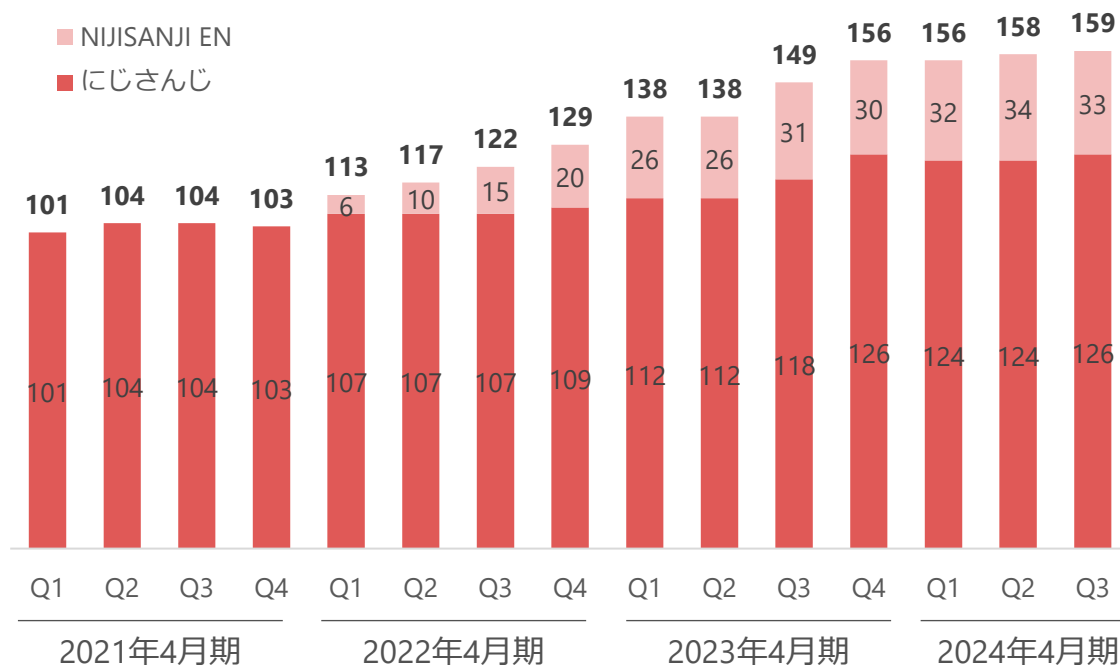
VTuber数およびANYCOLOR IDの推移



第3四半期は、にじさんじから3名の新規デビューと1名の卒業、NIJISANJI ENからは新規デビューはなく1名の卒業

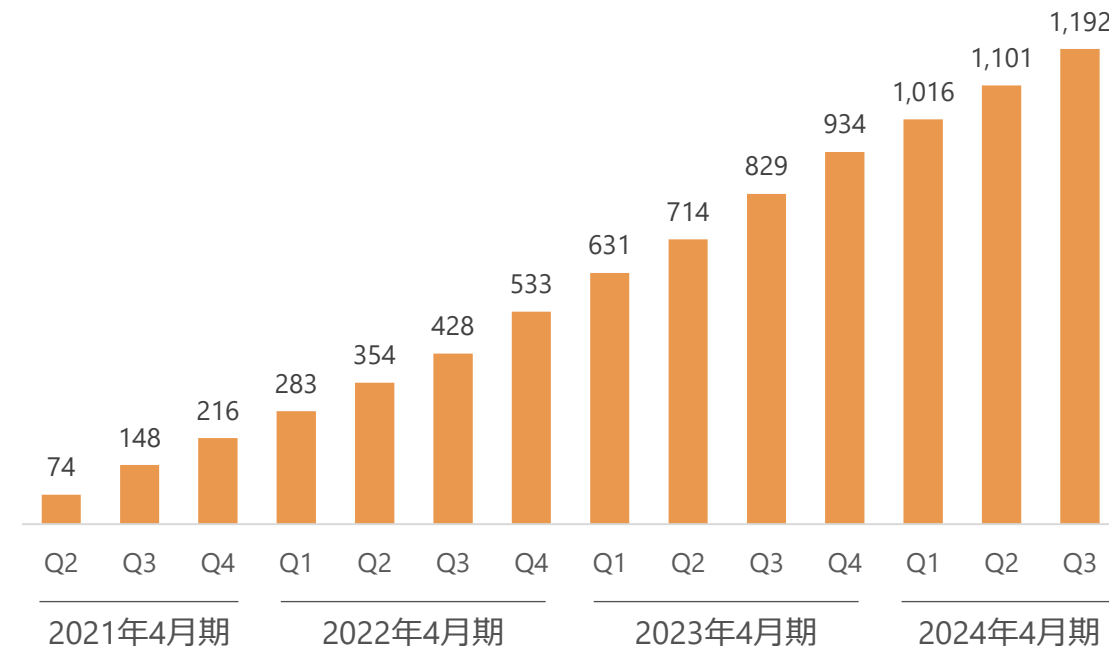
VTuber数⁽¹⁾

人



ANYCOLOR ID数⁽²⁾

千アカウント



注：

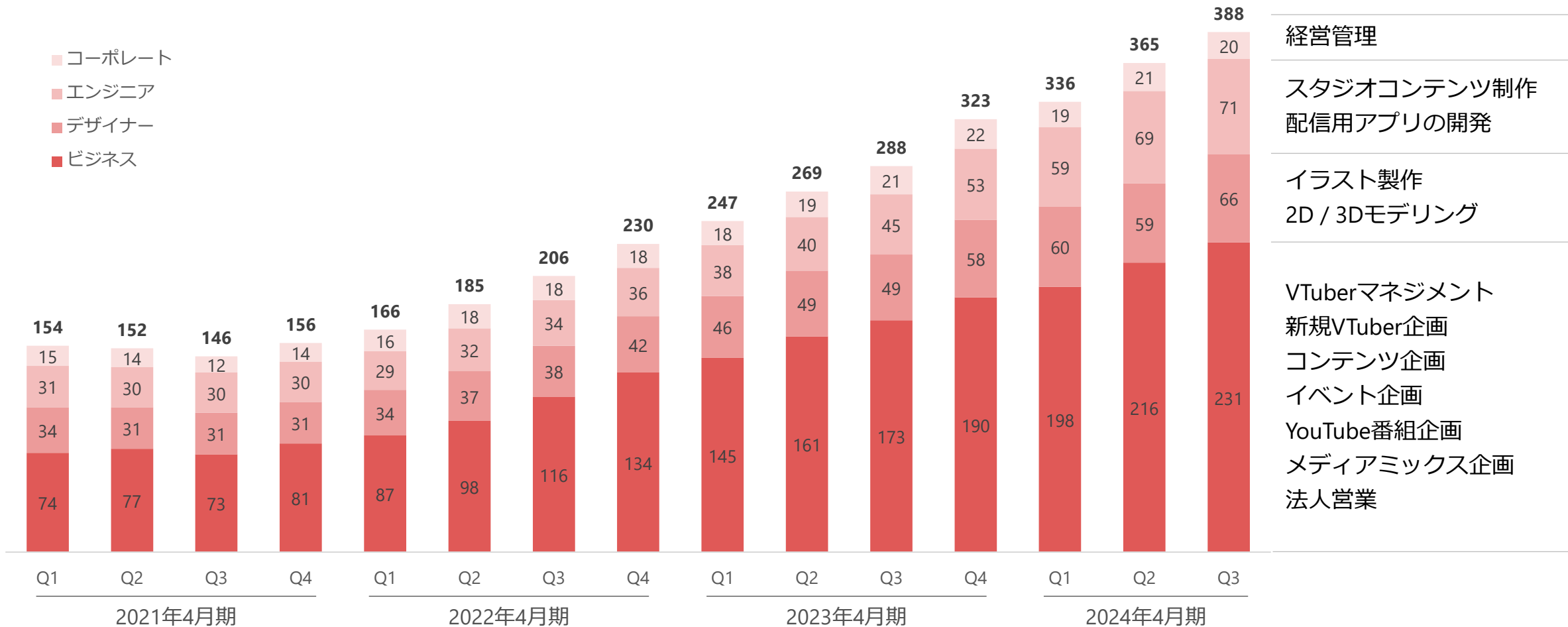
1. 期間比較の観点から、VTuberグループ「にじさんじ」で活動するVTuberのうち2022年4月15日に統合したインドネシアにおけるVTuberグループ「NIJISANJI ID」と韓国におけるVTuberグループ「NIJISANJI KR」のメンバーを除いて掲載
2. ANYCOLOR IDは「にじさんじオフィシャルストア」でのコンテンツ購入や「にじさんじFAN CLUB」への加入、イベントチケットの購入等に際して利用するID

従業員数



将来のビジネス機会拡大に向けて、規律のある採用計画に基づき採用活動を継続

- コーポレート
- エンジニア
- デザイナー
- ビジネス



- 経営管理
- スタジオコンテンツ制作
配信用アプリの開発
- イラスト制作
2D / 3Dモデリング
- VTuberマネジメント
新規VTuber企画
コンテンツ企画
イベント企画
YouTube番組企画
メディアミックス企画
法人営業

注：
1. 正社員及び契約社員の合計

CONFIDENTIAL

本資料は許可なく複製・配布を行わないようお願いいたします。
Information contained in this document is confidential and property. Please do not reproduce or distribute with out permission.

2024年4月期 業績予想の進捗



第4四半期業績はコマースやイベントのスケジュールから今期四半期中で最大となる見通し
中長期での安定的な成長に向けて、IPの拡充とコンテンツの強化に注力

	2024年4月期 第3四半期	2024年4月期 業績予想	進捗率
売上高	233億円	330億円	70.5%
営業利益 営業利益率	90億円 38.8%	127億円 38.5%	71.2%
経常利益 経常利益率	90億円 38.8%	127億円 38.5%	71.0%
当期純利益 当期純利益率	63億円 26.9%	90億円 27.3%	69.7%

第3四半期までの進捗

- 1 IPの拡充：継続的なVTuberデビュー
 - にじさんじから11月に3名、3月に3名が新規デビューし、NIJISANJI ENから6月に3名、10月に3名が新規デビュー
 - 2023年11月より新規オーディションを再開し、今後の新規デビューに向けた準備を加速中
- 2 コンテンツ強化：ユニット展開や、にじさんじの大規模施策が成長を牽引
 - ChroNoiR、ROF-MAO、VOLTACTIONなどをはじめとするVTuberユニットによる各種施策が好調
 - 2023年4月にデビューしたDyticaなどをはじめとする直近での新規デビューユニットの数値も堅調な推移
 - 「にじさんじフェス」や周年企画など、にじさんじとしての大規模施策も好調
 - NIJISANJI ENについても、YouTubeでの番組コンテンツの開始やイベントの開催など魅力あるコンテンツの拡充に向けた取り組みに注力

継続的なVTuberデビュー



2024/4 新規デビュー



Krisis (NIJISANJI EN)
2023年6月デビュー
男性3名



TTT (NIJISANJI EN)
2023年10月デビュー
男性1名、女性2名



みたらし団 (にじさんじ)
2023年11月デビュー
男性1名、女性2名



3SKM (にじさんじ)
2024年3月デビュー
男性3名

新規デビューに向けたオーディション開催状況



にじさんじ

- ・VTAオーディション3種同時開催 (2023/11)
(VTA、VTAスーパーエリートライバー、VTAマスコットライバー)
- ・VTAオーディション (2024/2)

NIJISANJI EN

- ・NIJISANJI EN Acting-focus VTuber Audition (2023/11)

ユニット展開施策の状況

ANY
COLOR

にじさんじのユニット展開施策例



ChroNoiR

- 5th ANNIVERSARY (2023/7 販売開始)
- 2ndフルアルバム CD 「Wonder Wander World」 (2024/2 販売開始)



ROF-MAO

- 四神モチーフグッズ (2023/5 販売開始)
- 1stフルアルバム CD 「Overflow」 (2023/10 販売開始)
- 2nd Anniversary グッズ (2023/11 販売開始)



VOLTACTION

- 1st Anniversary グッズ (2023/7 販売開始)

NIJISANJI ENのユニット展開施策例



公式番組「Noctyx LEVEL UP!」

NIJISANJI EN初の公式番組！Noctyxが2周年を迎えるまでに、更なる高みへ“レベルアップ”するための様々な挑戦への取り組み

- ✓ 番組OP映像ではNoctyxの4人が困難に立ち向かいレベルアップする姿を懐かしのレトロゲーム風に表現し、ファンから大きな評判
- ✓ 楽曲の裏側密着：2周年オリジナル楽曲「BREAK FREE」の制作の裏側に密着し、番組内で楽曲を初公開
- ✓ オリジナルグッズのプロデュース：2周年記念グッズのプロデュースを本人たちが担当し、ファンの声に応えた商品展開

にじさんじフェス2023



「にじさんじフェス」概要

会期：前夜祭(ステージ) 12月22日(金) 18:00～
フェス 12月23日(土)・24日(日) 9:00～18:00

会場：東京ビッグサイト 東展示棟 1-8ホール

主催：にじさんじフェス2023製作委員会

展開内容：スペシャルステージ（5ステージ）、オープンス
テージ、グッズ、フードなど。その他、様々なアトラクショ
ン、展示企画を実施



チケット
収入

来場チケット
販売枚数：約6.5万枚
(当選倍率4.4倍)

オンライン視聴チケット
販売枚数：約18万枚
(5ステージ合計)

チケット収入
昨年比
115%

グッズ
収入

会場購入：3.7万人
事前通販：3.7万件
事後受注：5.4万件

グッズ収入
昨年比
237%

フェス全体での収入は昨年対比+48%の増収

直近での取組み施策



コマース施策



にじさんじ
6th Anniversary Goods
(2024/2 販売開始)



にじさんじ
妖怪イラストグッズ
「妖怪万化」
(2024/2 販売開始)

イベント施策



ChroNoiR One-Man Live
Welcome to Wonder Wander World
(2024年4月20日 大阪城ホール)



ROF-MAO 1st LIVE
New street, New world
(2024年4月21日 大阪城ホール)

その他にも大型施策や受注商品の発送などを予定

CONFIDENTIAL

本資料は許可なく複製・配布を行わないようお願いいたします。
Information contained in this document is confidential and property. Please do not reproduce or distribute with out permission.

プロモーション領域における施策例



幅広い業種のクライアントとPR、出演、IPコラボで協業



くら寿司 x にじさんじ コラボキャンペーン (2023/7)



ahamoオンラインアンバサダー (2023/8-10)



Google Pixel Foldキャンペーン (2023/8-9)



にじさんじ x 極楽湯・RAKU SPA コラボキャンペーン (2023/11-12)



崩壊：スターレール x にじさんじ グローバル配信企画 (2023/4-5)



マスターオブスキル- For the GLORY- 声優出演 (2023/7)



PILOT x にじさんじ コラボレーション (2023/11)



ほけんの窓口 x にじさんじ コラボキャンペーン (2023/11-12)

配信スタジオへの設備投資



配信スタジオ拡大の目的

- 1 IPの拡充：新スタジオは面積規模をこれまでの3倍の規模に拡張し、VTuberの人数増加や、多様なコンテンツ制作ニーズに対応
- 2 コンテンツ強化：新スタジオでは、様々な用途で活用可能な2D/3Dスタジオ、レコーディングスタジオ、個人配信ブースといった各種のスタジオ機能をこれまで以上の規模・クオリティに拡充し、配信コンテンツ、音楽、イベントなどの領域で魅力的なコンテンツの提供を実現



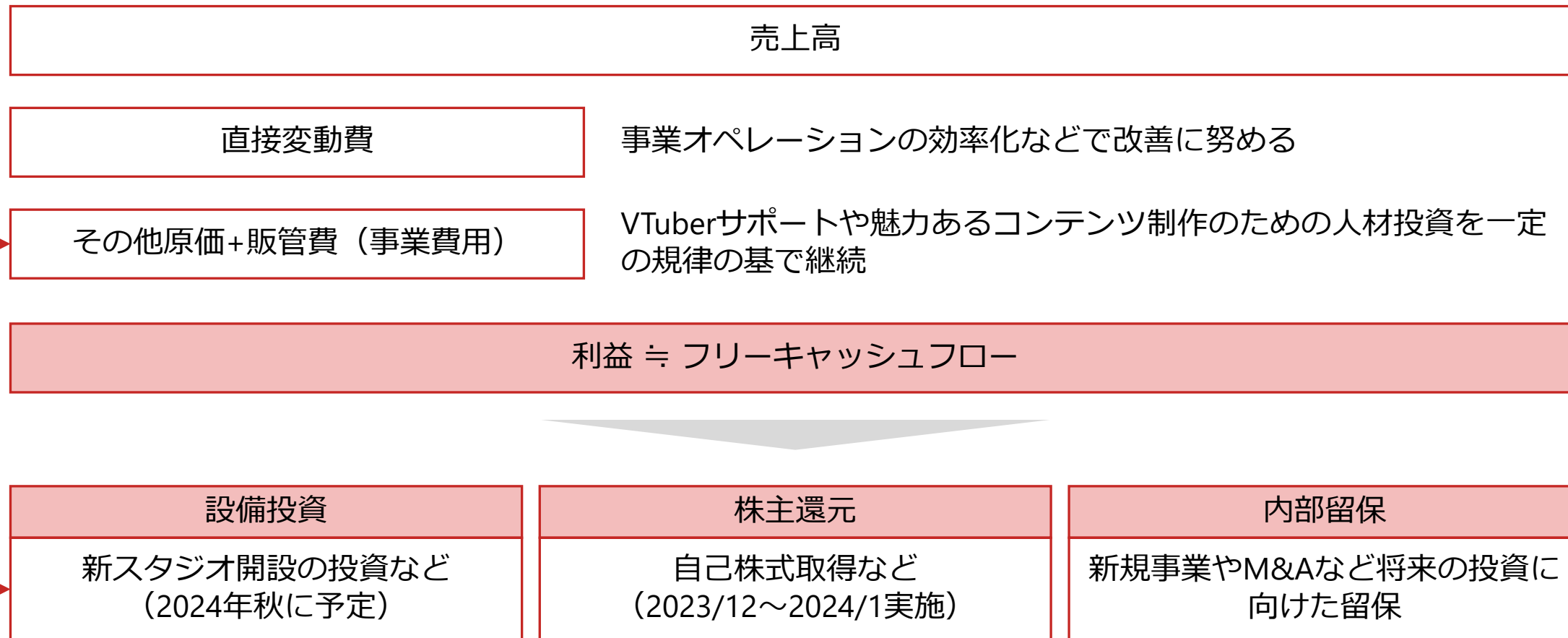
全般	<ul style="list-style-type: none">豊富なスタジオ設計・施工実績を有する国内有数の音響内装設計会社を起用マスターコントロールルームを新設し、スタジオ間における伝送の一括管理を実現するとともに、映像、音声の伝送をIP化し、番組規模に応じた柔軟な伝送を実現2024年秋頃の運用開始を目標として、一定規模の設備投資を実施予定
モーションキャプチャー	<ul style="list-style-type: none">国内有数の規模を誇るモーションキャプチャースタジオを複数実装様々な配信/収録に対応するため、3種類以上のモーションキャプチャー機材を導入AR/クロマキースタジオを新設し、当社独自のAR技術を用いた配信/収録が可能な環境を実現
レコーディング/MA	<ul style="list-style-type: none">「KU100」などの高水準なバイノーラル機材やレコーディング&コントロール機材を導入大人数の同時収録が可能な大型の録音スタジオや、サラウンド音響システムを備えた音声編集スタジオ複数新設MIXスタジオの機能を有し、音楽の編集も可能

事業投資と株主還元の基本的な考え方



事業から生み出される利益については、事業費用や設備投資を通じたVTuber事業の成長、株主への還元、将来の投資を見据えた内部留保のバランスを考慮しながら活用していく方針

全社的な方針の詳細は引き続き検討を重ねており、通期決算のタイミングを目途に開示予定



事業成長
投資



ANY
COLOR

ビジネスハイライト

CONFIDENTIAL

本資料は許可なく複製・配布を行わないようお願いいたします。
Information contained in this document is confidential and property. Please do not reproduce or distribute with out permission.

Business Highlights

ANY
COLOR

1 バーチャル世界における競争優位性の構築

2 にじさんじブランドの強まり

3 持続的に顧客層を惹きつける成長モデル

4 高い成長性と収益性の実現

1 バーチャル世界における競争優位性の構築



会社がVTuberのIPを保有

バーチャル文化

- ✓ 多様な収益源の確保
 - 配信者ビジネス x IPビジネス
 - 高い営業利益率
- ✓ VTuberの高いリテンション率
 - リテンション率97 %⁽¹⁾
- ✓ 会社プロデュースでのVTuber設定
 - トrendを踏まえたキャラクター設定

- ✓ 現実世界の知名度を活用できず、新規参入の障壁
 - バーチャル世界で0からファンを獲得
 - ライブストリーミングを通じたファンとの関係性の構築
- ✓ ファンの熱量に支えられたビジネス
 - 収益に占めるBtoC比率の高さ
 - 露出による認知度ではなく、視聴を通じてファンとの絆を構築することが必要

注：
1. 2022年4月末時点の国内VTuber数からFY23/4期間中に卒業した国内VTuberを除き、2022年4月末時点での数で割って算出

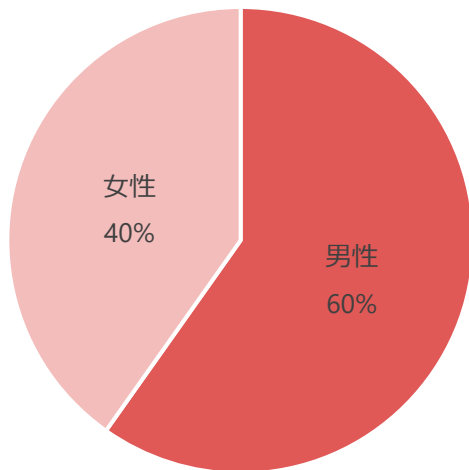
1 にじさんじの多様なファンベース

Z世代を中心に多様なファンに支えられたサービスで、年齢層・性別ともにバランスのよい構成であることが特徴

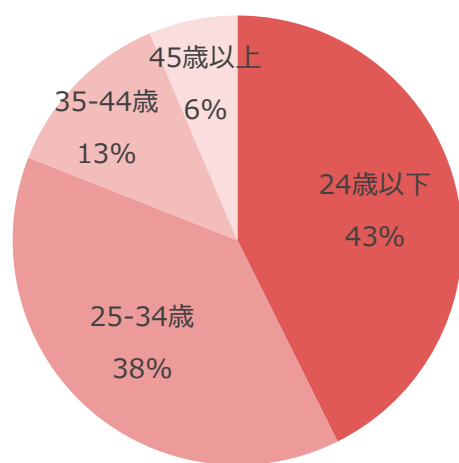
YouTube再生時間

2023年4月期 YouTube再生時間
758百万時間

性別



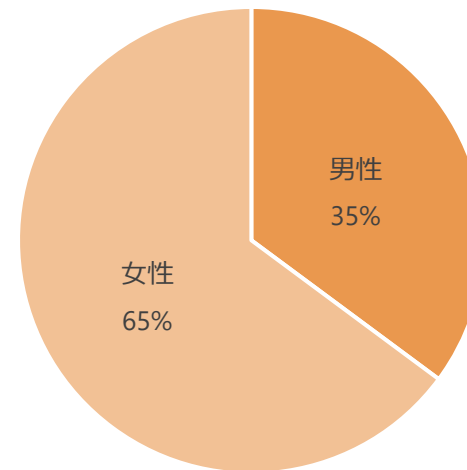
年齢



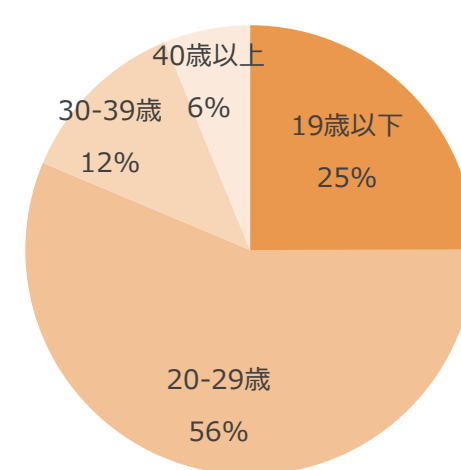
ANYCOLOR ID⁽¹⁾

2023年4月末 ANYCOLOR ID
93.4万アカウント

性別



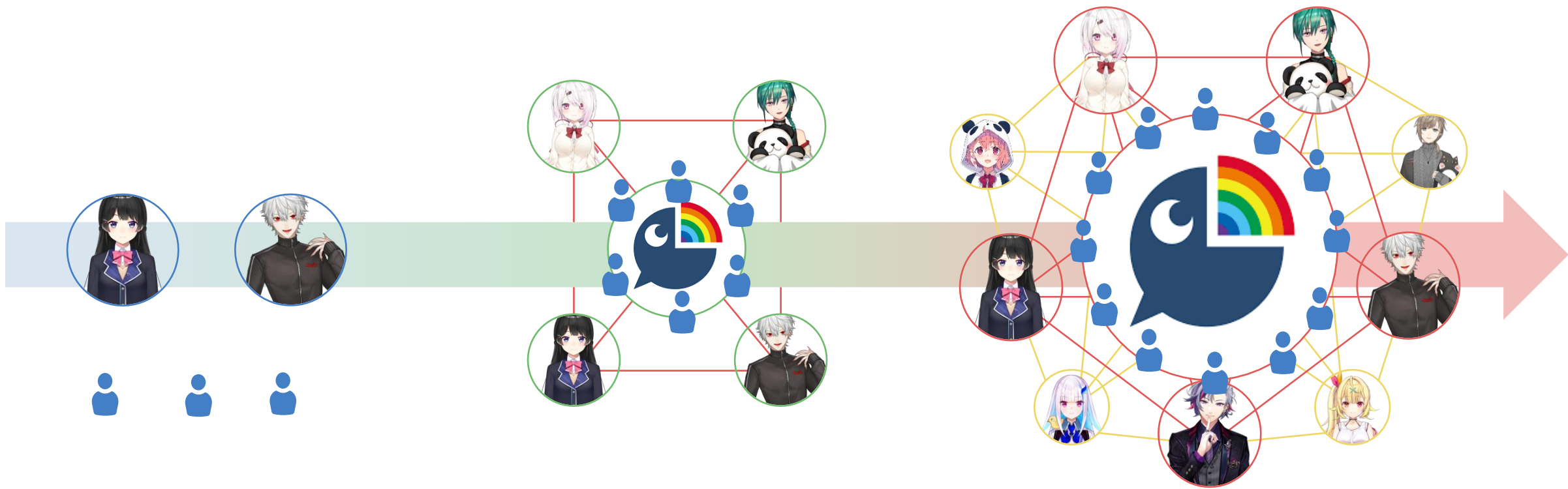
年齢



注:

1. ANYCOLOR IDは「にじさんじオフィシャルストア」でのコンテンツ購入や「にじさんじFAN CLUB」への加入、イベントチケットの購入等に際して利用するID

2 にじさんじブランド価値の強まり



ローンチ～初期

にじさんじを通じたVTuber同士の交流により、ブランド価値が向上

2 にじさんじコミュニティの構築

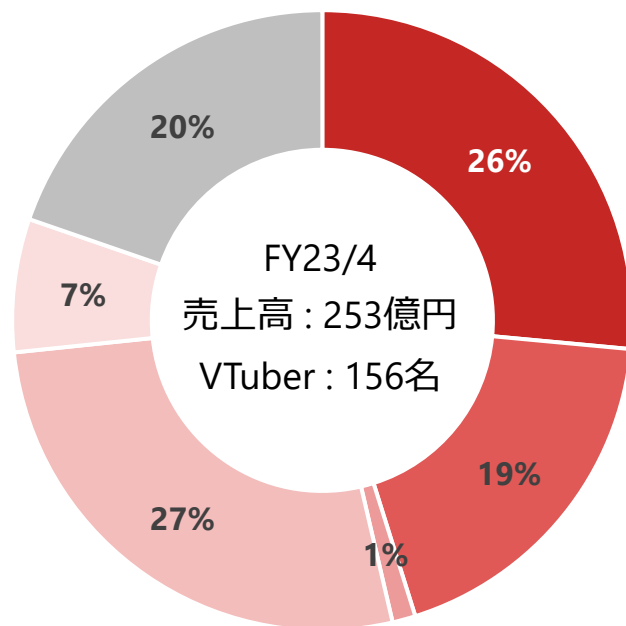


2 幅広いVTuberに収益が分散した安定的な事業基盤



デビュー年度別の収益貢献度⁽¹⁾

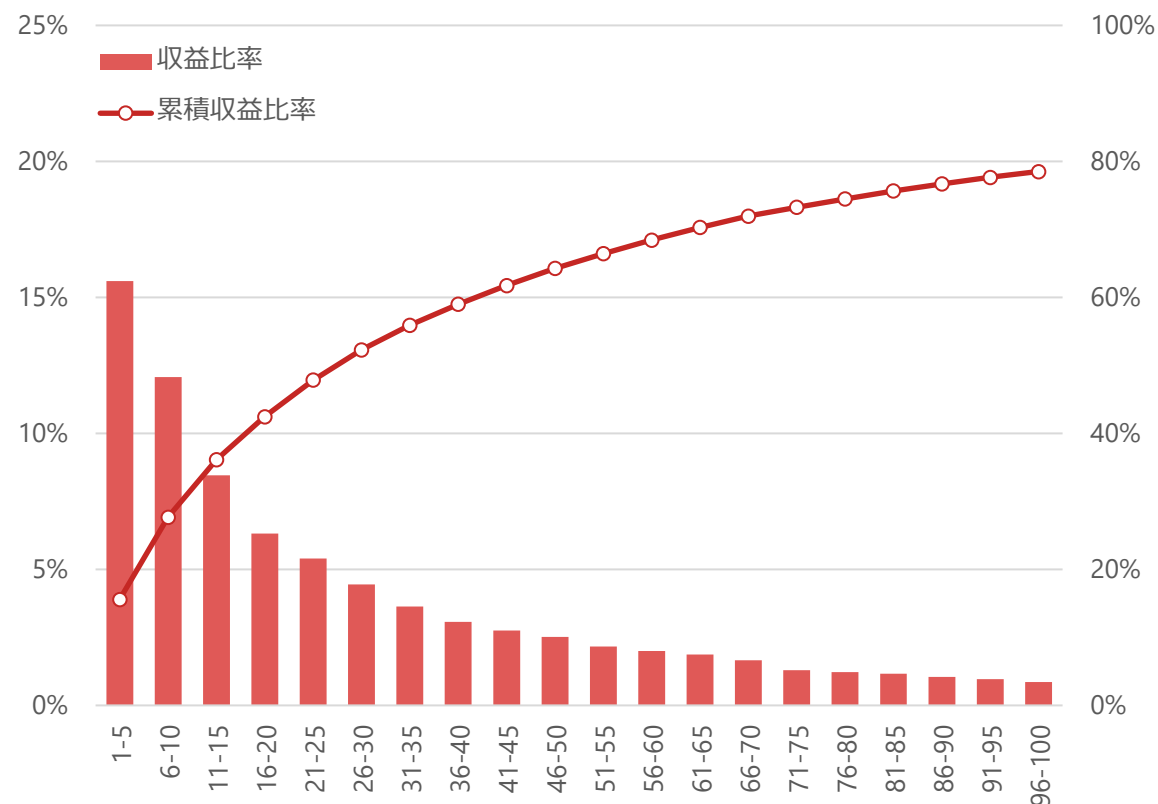
FY23/4収益



■ FY19/4以前デビュー (61 VTubers)	■ FY20/4デビュー (32 VTubers)	■ FY21/4デビュー (6 VTubers)
■ FY22/4デビュー (26 VTubers)	■ FY23/4デビュー (31 VTubers)	■ 按分対象外

VTuber当たり収益貢献 (上位100VTuber)⁽¹⁾

FY23/4収益



注：

1. 2023年4月期収益のうち、YouTube、オフィシャルストア、Booth、Shopify、その他卸販売、営業運用部管轄のプロモーション案件を対象として、各VTuberに収益を按分。按分対象外には、前記の収益のうち個別VTuberに按分できないもの、イベント収益、インドネシア、韓国で活動するVTuberからの収益などが含まれる

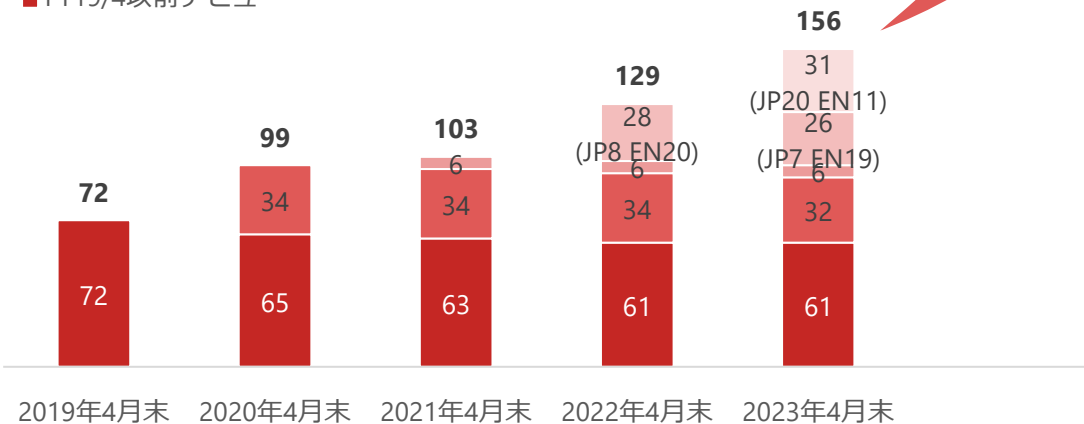
3 持続的に顧客層を惹きつける成長モデル



VTuber数

人

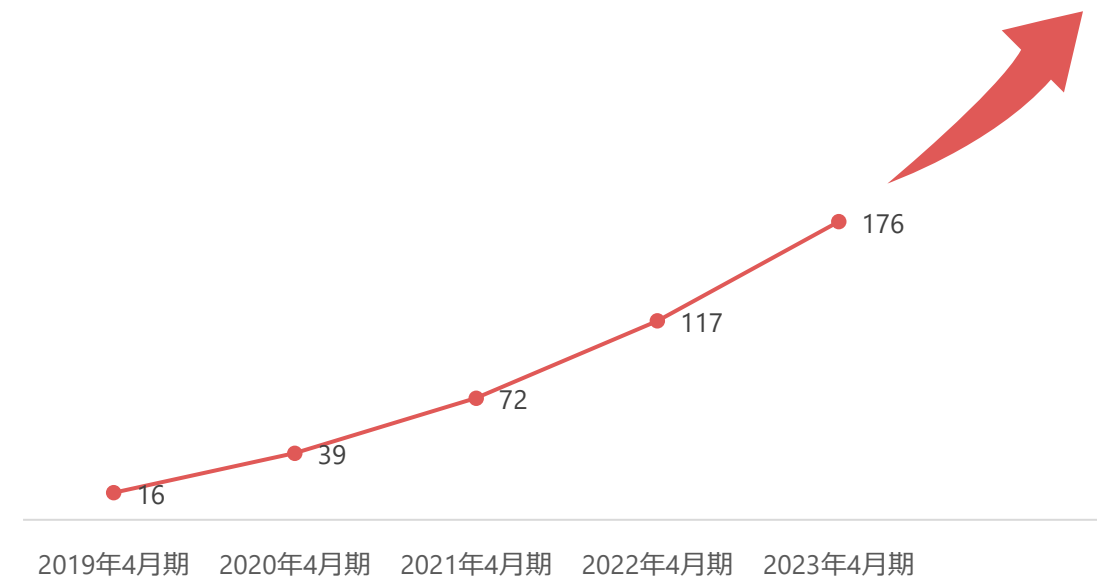
- FY23/4デビュー
- FY22/4デビュー
- FY21/4デビュー
- FY20/4デビュー
- FY19/4以前デビュー



VTuber当たり売上高⁽¹⁾

百万円

質的指標の向上



量的指標と質的指標にバランス良くアプローチ

ユニット展開強化と収益機会の拡大

バーチャルタレントアカデミーの強化

コンテンツ制作強化

注:

1. にじさんじ（日本）およびNIJISANJI ENの収益を期中平均の活動VTuber数で除して算出

CONFIDENTIAL

本資料は許可なく複製・配布を行わないようお願いいたします。
Information contained in this document is confidential and property. Please do not reproduce or distribute with out permission.

ユニット展開強化と収益機会の拡大

複数のVTuberでユニットを組成し、音楽、番組、イベント、グッズなどのコンテンツをプロデュース

- ✓ 1施策で複数VTuberのコンテンツがプロデュースできるため施策効率が高い
- ✓ ユニット毎にターゲットを定めて新規ファン層、収益機会を拡大

ユニット活動事例：ROF-MAO

音楽コンテンツ



接触回数の増加による
潜在的なファンから認知拡大

番組コンテンツ



接触時間の増加による視聴者及び
ファンの獲得

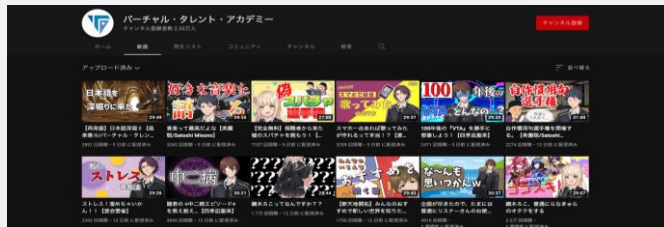
多様なコンテンツ



ファンエンゲージメントの
更なる向上

3 バーチャルタレントアカデミー（VTA）の強化

歌唱、演技、ダンス、企画力などの配信技術や、配信者マインドの育成の期間を経たうえで、にじさんじ所属VTuberとしてデビュー
 ✓ 研修やレッスンを経ることで、中長期で活躍できるVTuberを安定してプロデュースできる体制



2021年6月の開設以来、定期的にオーディションを開催しており、将来のにじさんじVTuber候補生を確保

- 2021年 6月： VTA 1期生募集
- 2021年11月： VTA 2期生募集
- 2022年 3月： VTA 2期生追加募集
- 2022年 6月： VTA 3期生募集
- 2022年10月： VTA 3期生追加募集
- 2022年11月： VTA 4期生募集
- 2023年 3月： VTAバーチャルアーティスト1期生募集
- 2023年 5月： VTA 5期生募集
- 2023年11月： VTAオーディション3種同時開催

3 コンテンツ制作の強化

普段の配信やコンテンツ販売に加えて、VTuberの特徴を活かした様々な形でのVTuberの活躍機会の拡大に注力

- ✓ タレント、インフルエンサーとしての特徴を活かしファン層の拡大、収益機会の拡大
- ✓ IP、キャラクターとしての特徴を活かしファン層の拡大、収益機会の拡大

にじさんじVTuberを活用したコンテンツの広がり（例）

VTuber x ゲーム
(ライセンスアウト)



VTuber x 大会
(30社以上の企業スポンサー)



VTuber x メディア
(ノベル、コミック)



VTuber x 音楽
(シングルCDプロジェクト)



VTuber x リアル集客
(遊園地の集客)



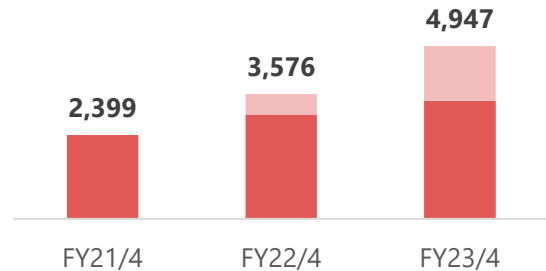
4 多様な事業ポートフォリオにより高成長を実現



Live Streaming売上高

百万円

- NIJISANJI EN
- にじさんじ



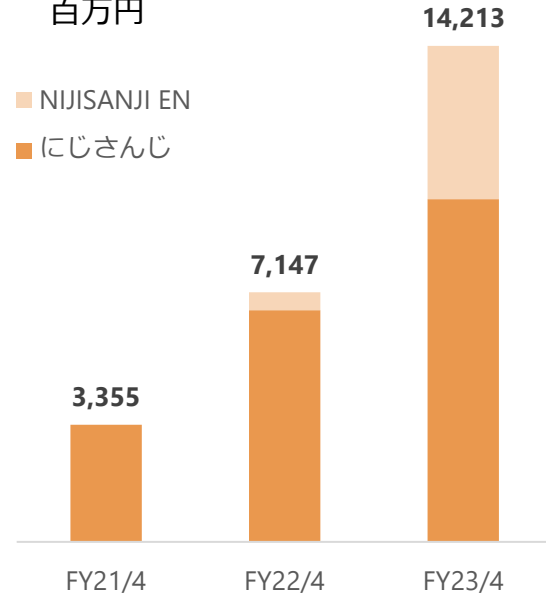
主要コスト項目

- VTuberとのレベニューシェア
- 配信プラットフォームへの手数料

コマース売上高

百万円

- NIJISANJI EN
- にじさんじ



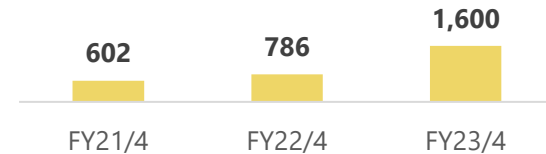
主要コスト項目

- VTuberとのレベニューシェア
- 販売プラットフォームへの手数料
- グッズ原価

イベント売上高

百万円

- NIJISANJI EN
- にじさんじ



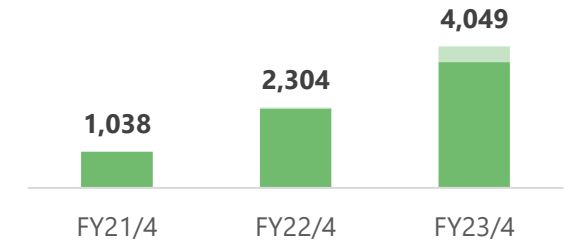
主要コスト項目

- VTuberとのレベニューシェア
- オンライン配信プラットフォーム手数料
- イベント制作原価

プロモーション売上高

百万円

- NIJISANJI EN
- にじさんじ



主要コスト項目

- VTuberとのレベニューシェア

4 ビジネスモデルに基づく優れた収益モデル



各費用の対売上高比率推移

単位: 百万円

	FY21/4	FY22/4	FY23/4
売上高	7,636	14,164	25,342
売上原価	4,700	8,180	13,762
直接変動費	3,993	7,155	12,240
対売上高比率	52.3%	50.5%	48.3%
その他原価	706	1,025	1,521
対売上高比率	9.3%	7.2%	6.0%
売上総利益	2,936	5,984	11,580
売上総利益率	38.5%	42.2%	45.7%
販売費及び一般管理費	1,484	1,793	2,170
対売上高比率	19.4%	12.7%	8.6%
営業利益	1,452	4,191	9,410
営業利益率	19.0%	29.6%	37.1%

・前頁下段の費用等が含まれる
 ・オペレーションの改善による直接変動費率の改善

・人件費やオフィス賃料など、売上高の成長に比例しない固定的な費目が多く含まれる

・オペレーティングレバレッジによる営業利益率の改善

会社概要

魔法のような、新体験を。

NEXT ENTERTAINMENT FACTORY

僕らは、テクノロジーで、**エンタメを変える**。

もっと自由で、もっと多彩で、もっとディープなコンテンツを送り出し、魔法のような新体験を世界に届ける。

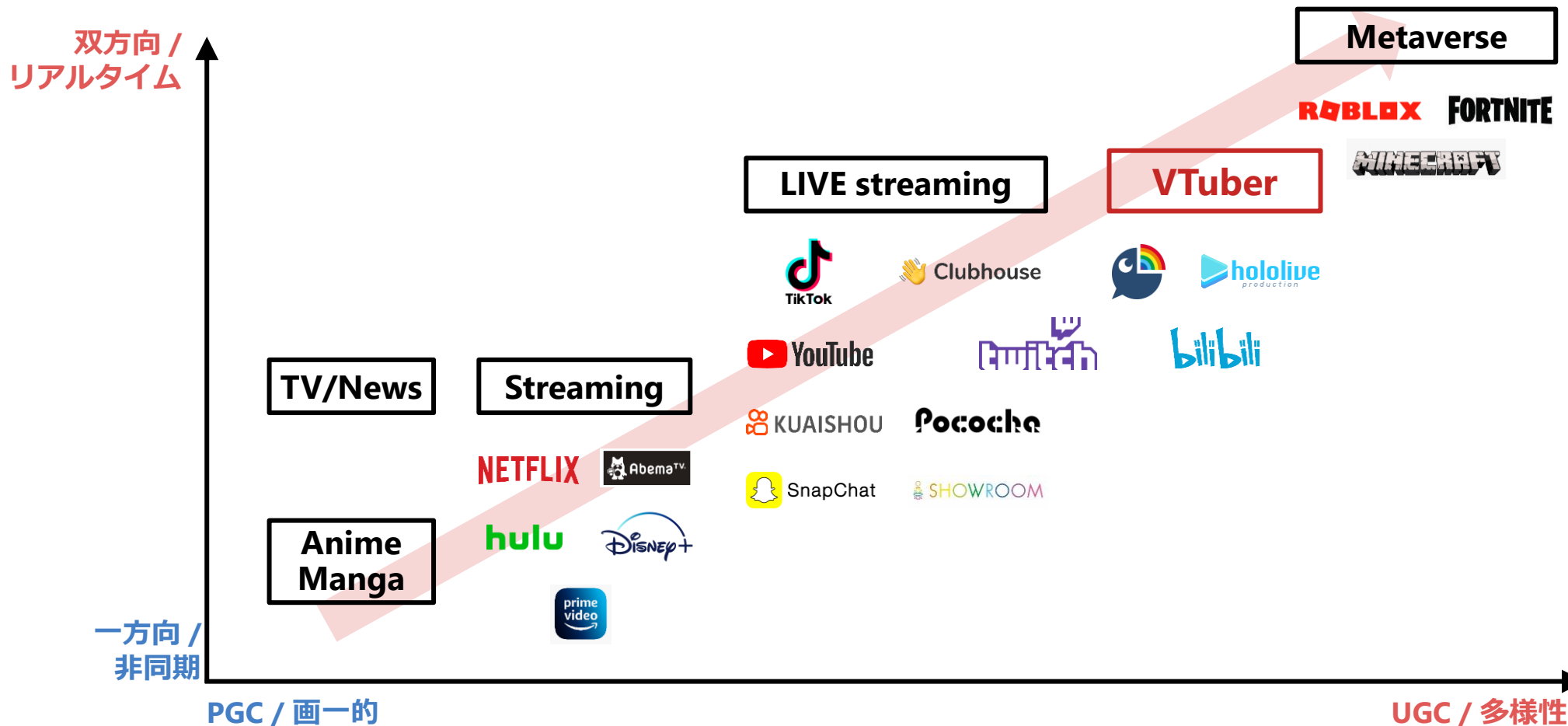
そして、その先に見つめるのは、新たな「**エンタメ経済圏**」だ。

近い将来、**人々の生き方や働き方が大きく変わり**、よりクリエイティブなものに時間を注ぐ時代がやってくる。

それは同時に、**ユーザーとクリエイターの垣根がなくなる時代**で、消費と創作の新たなサイクルのもと、「エンタメ経済圏」が加速していこう。

僕らは、そんな新時代の切り込み役として、世界の人々の日常に魔法をかけていく。

メディア業界におけるパラダイムシフト



注：
1. 上記はメディア業界における各媒体のポジショニングについて当社独自の分析を示したものです

CONFIDENTIAL

本資料は許可なく複製・配布を行わないようお願いいたします。
Information contained in this document is confidential and property. Please do not reproduce or distribute with out permission.

VTuber (Virtual YouTuber) とはなにか



キャラクター

Not
アニメキャラクター

- ✓ モーションキャプチャーの活用により、アニメでは表現できない“人間らしさ”を表現
- ✓ ライブストリーミングを通じて、相互コミュニケーションが可能



配信者

Not
アイドル

- ✓ 現実の容姿や生活と関係なくバーチャル世界で活動が可能
- ✓ 属人的なリスクの排除



VTuber

Not
YouTuber

- ✓ アニメならではのキャラクター・世界観の表現が可能
- ✓ IPとして、コマーシャルやタイアップ広告等の事業展開が可能

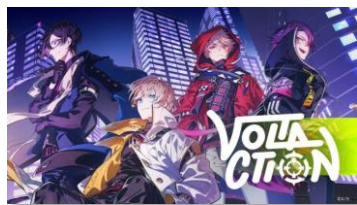


バーチャル／メタバースにおける有名人／芸能人



バーチャル世界でのブランド力を活かした独自のエコシステムを構築

VTuberのデビューまでの総合的なサポート体制



主担当：



注：

1. 現時点ではにじさんじ（日本）のみ実施

本資料は許可なく複製・転載を行わないようお願いいたします。

CONFIDENTIAL

Information contained in this document is confidential and property. Please do not reproduce or distribute without permission.

VTubers

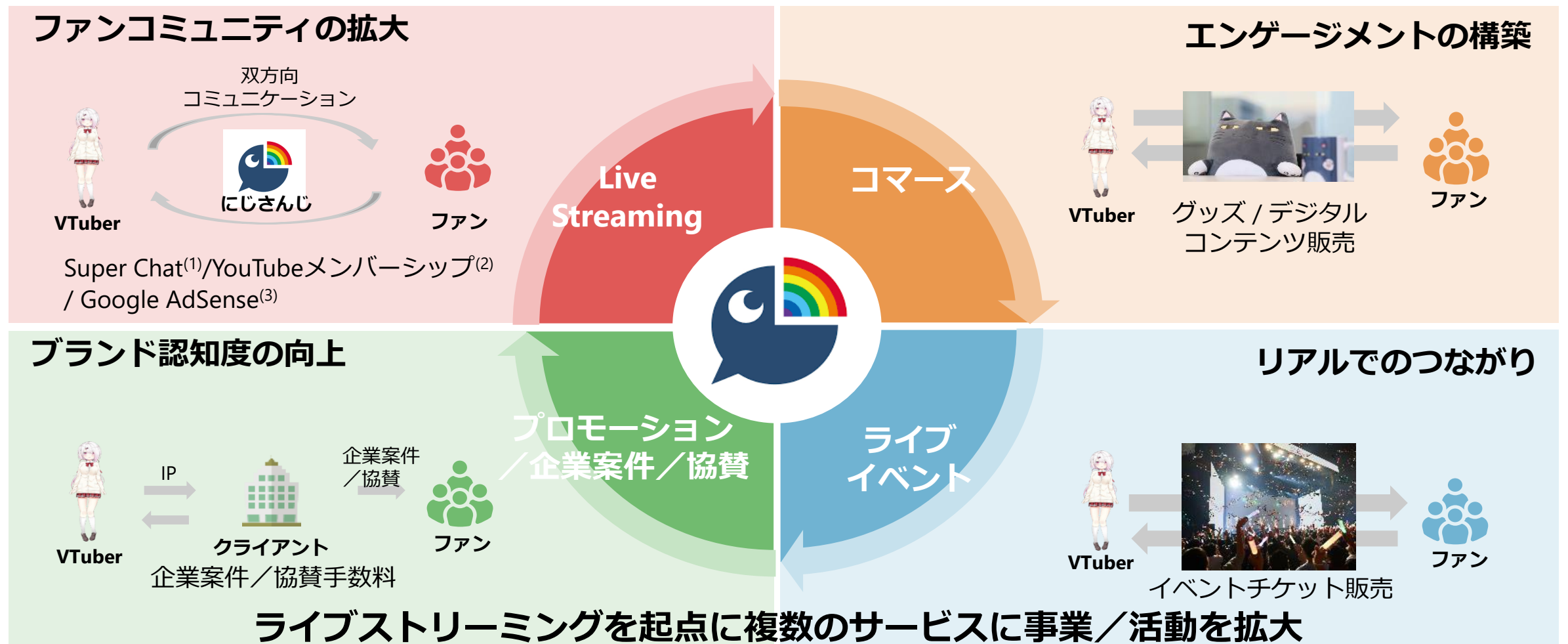
エンゲージメントの高いコミュニティの創出

ANY
COLOR



- ✓ YouTubeを中心に、各VTuberがライブストリーミング配信を実施
- ✓ VTuberによるライブストリーミング配信を通じて、VTuberとのシームレスな会話体験を提供
- ✓ VTuberとのコミュニケーションを通じて、ファンの方々からの高いエンゲージメントを獲得

独自のエコシステムの拡大

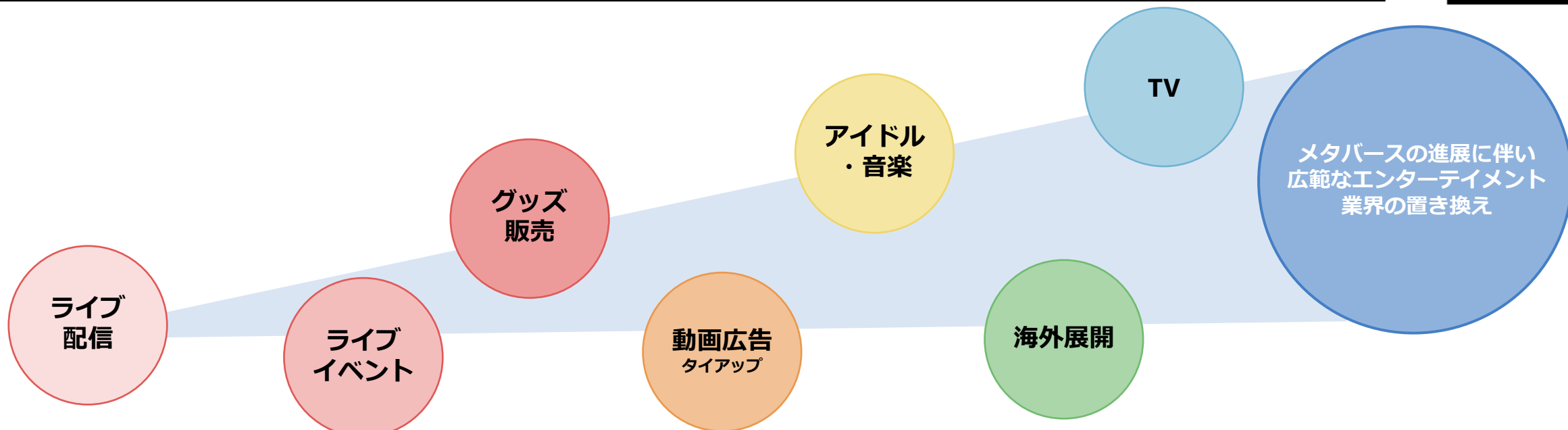


注：

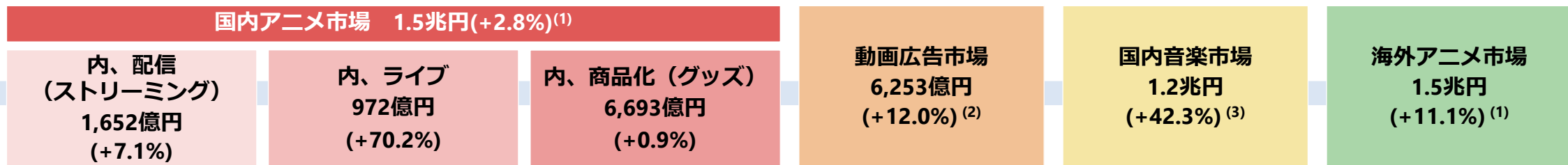
1. YouTubeのライブ配信におけるチャット機能のうち、ユーザーが有料課金を行うことでコメントが目立つように固定表示される機能
2. ユーザーが一定の月額料金を支払うことによってYouTubeチャンネルのメンバーとなり、チャンネル独自の限定動画、その他のアイテム等のメンバー限定の特典を得られる制度
3. YouTube上に流れる広告による収益の一部をGoogle LLCから受領することによる収益

CONFIDENTIAL Information contained in this document is confidential and property. Please do not reproduce or distribute, with out permission.

VTuberの活動の拡がりに伴うTAMの拡大



市場規模（対前年比成長率）



出所:一般社団法人日本動画協会 アニメ産業レポート2023、サイバーエージェント、一般財団法人 デジタルコンテンツ協会

注:

1. アニメ市場には2022年の「TV」、「映画」、「ビデオ」、「配信」、「商品化」、「音楽」、「海外」、「遊興」、「ライブ」各項目のエンドユーザー売上高を含む
2. 動画広告は2023年のインターネットを通して配信される動画広告の年間広告出稿額を推計し市場規模予測を算出（動画広告業界関連事業者へのヒアリング調査ならびに公開情報、調査主体およびデジタルインファクトが保有するデータ等を参考に実施。また、広告主が支出する広告費を対象に市場規模を算出）した数値を使用
3. 国内音楽市場には、2022年の「パッケージソフト売上」、「ネットワーク配信売上」、「フィーチャーフォン向け配信売上」、「カラオケ売上」、「コンサート入場料収入」、「ラジオ放送・関連サービス収入」実績値を含む

CONFIDENTIAL

本資料は許可なく複製・配布を行わないようお願いいたします。 Information contained in this document is confidential and property. Please do not reproduce or distribute without permission.

Appendix

損益計算書



百万円	2021年4月期	2022年4月期	2023年4月期	2023年4月期 Q3	2024年4月期 Q3
売上高	7,636	14,164	25,342	19,407	23,273
成長率	119.5%	85.5%	78.9%	91.0%	19.9%
売上原価	4,700	8,180	13,762	10,419	12,292
対売上高比率	61.5%	57.8%	54.3%	53.7%	52.8%
直接変動費 ⁽¹⁾	3,993	7,155	12,240	9,377	10,983
対売上高比率	52.3%	50.5%	48.3%	48.3%	47.2%
上記以外の売上原価 ⁽²⁾	706	1,025	1,521	1,042	1,310
対売上高比率	9.3%	7.2%	6.0%	5.4%	5.6%
売上総利益	2,936	5,984	11,580	8,989	10,981
売上総利益率	38.5%	42.2%	45.7%	46.3%	47.2%
販管費	1,484	1,793	2,170	1,479	1,940
対売上高比率	19.4%	12.7%	8.6%	7.6%	8.3%
営業利益	1,452	4,191	9,410	7,509	9,041
営業利益率	19.0%	29.6%	37.1%	38.7%	38.8%
経常利益	1,451	4,149	9,448	7,551	9,020
経常利益率	19.0%	29.3%	37.3%	38.9%	38.8%
税引前当期純利益	1,261	3,999	9,448	7,551	9,020
税引前当期純利益率	16.5%	28.2%	37.3%	38.9%	38.8%
当期純利益	937	2,793	6,699	5,235	6,270
当期純利益率	12.3%	19.7%	26.4%	27.0%	26.9%

注：

- VTuberへの支払報酬、各種プラットフォームへの手数料、グッズやイベントに係る製造原価を含む
- 売上原価に計上される人件費、地代家賃、外注費、その他の費用等

CONFIDENTIAL

本資料は許可なく複製・配布を行わないようお願いいたします。
Information contained in this document is confidential and property. Please do not reproduce or distribute without permission.

貸借対照表



貸借対照表

百万円	2021年4月末	2022年4月末	2023年4月末	2024年4月期 Q3
流動資産	5,671	8,498	17,572	20,616
現預金等	3,628	5,861	12,483	14,554
売上債権	1,395	2,070	3,578	3,517
固定資産	1,009	856	901	1,095
資産の部	6,680	9,353	18,474	21,711
流動負債	2,584	2,724	5,059	4,390
有利子負債	443	247	159	114
固定負債	570	310	156	72
有利子負債	570	310	156	72
負債の部	3,155	3,035	5,215	4,462
純資産の部	3,526	6,319	13,259	17,249

ディスクレームー



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が、これらの記述は本資料作成時点において当社が入手している情報に基づいて作成されたものであり、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、経済環境の変化等の様々な要因により、将来の見通し等と異なる場合があることにご留意ください。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合においても、当社は、本資料に含まれる将来に関するいかなる情報についても、更新・改訂を行う義務を負う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。