



事業計画及び成長可能性に関する事項

2022年6月



Introduction

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。

ANYCOLOR

2018 サービスローンチ
206 従業員数⁽¹⁾
107 VTuber数⁽²⁾

にじさんじプラットフォーム

4.96億時間⁽³⁾ にじさんじ総再生時間
43万 登録ID数⁽⁴⁾ にじさんじユーザー数

84% 29歳以下のユーザー⁽⁵⁾
44% : 56% にじさんじユーザー男女比⁽⁵⁾

財務情報 (FY22/4 第3四半期累計)

102億円
売上高

31億円
営業利益

31%
営業利益率

Growth Profile (FY20/4-FY21/4)

+119.5%
売上高成長率

+75.3%
VTuberあたり再生時間成長率⁽⁶⁾

ANYCOLORはVTuberチャンネル「にじさんじ」の運営を起点に
テクノロジーを使って新しいユーザー体験を創出するエンターテインメント企業です

Notes

- 2022年1月31日時点
- 2022年1月31日時点のにじさんじVTuber数。2022年4月に「NIJISANJI ID」に所属する19名及び「NIJISANJI KR」に所属する19名の統合を公表
- FY21/4におけるYouTube上の国内にじさんじVTuber動画の総再生時間

- 「にじさんじオフィシャルストア」や「にじさんじFAN CLUB」の利用の際に必要なID登録であり、2020年9月より運用開始
- 2022年1月31日時点残高の内訳であり、それぞれ性別・年齢について登録されているアカウントの内訳
- 各期間の月間平均売上高を各会計期間末時点でのVTuber数で割って算出したVTuberあたり売上高のFY20/4～FY21/4の成長率

VTuberを通じて新しいメディア／コンテンツ体験を提供



バーチャル世界／メタバースにおける有名人としてのVTuberの
知名度・ブランド力を活かして独自のエンターテインメント経済圏を拡大

VTuber (Virtual YouTuber)とはなにか

ANY
COLOR

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

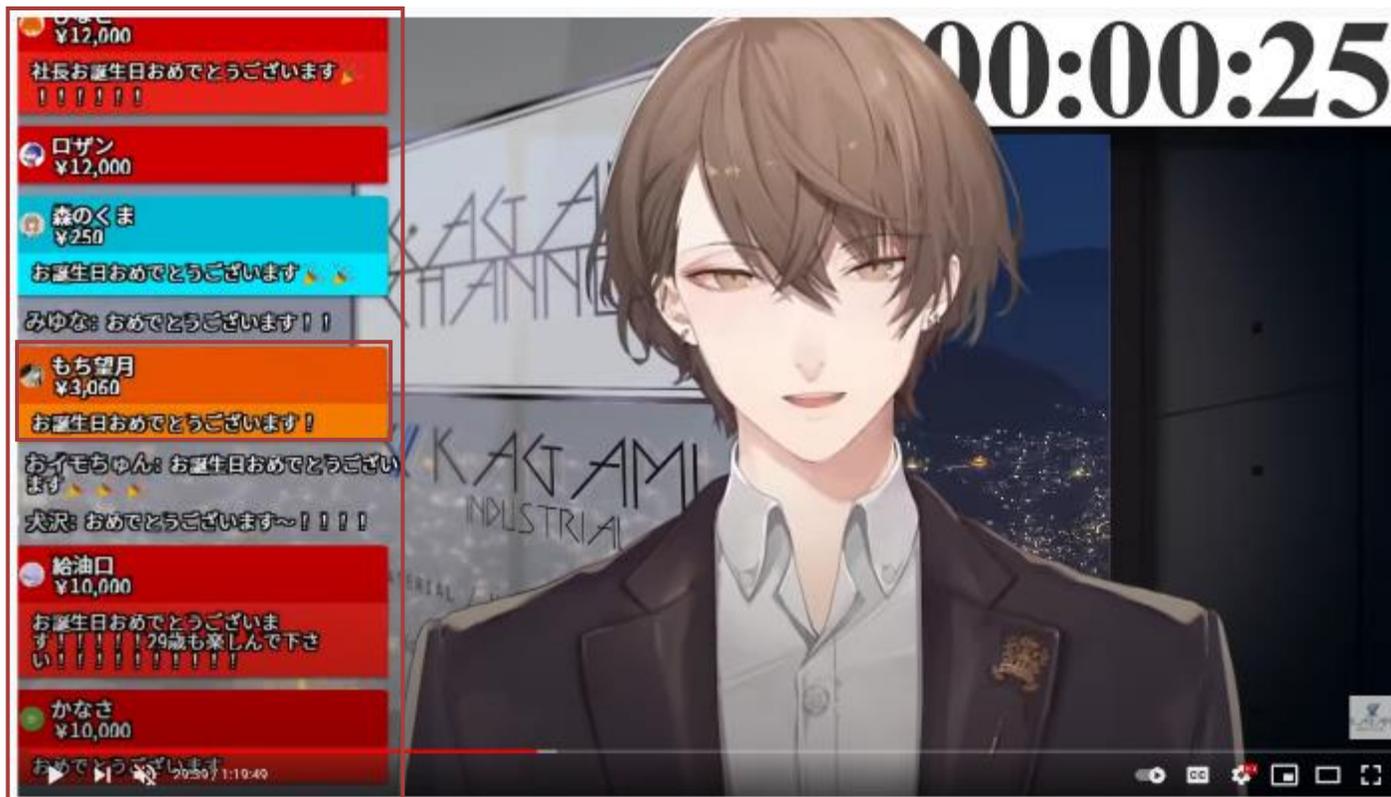
Not
YouTuber

- ✓ 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



ライブストリーミングを通じたVTuberとの交流

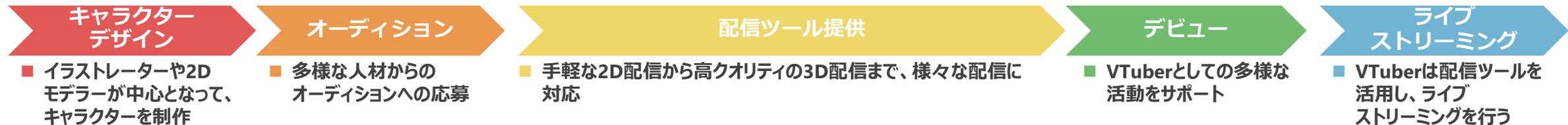
ANY
COLOR



- ✓ VTuberとのシームレスな会話体験
- ✓ コミュニケーションとしての“Super Chat”（YouTubeライブ動画チャット内の有料課金機能）
 - ✓ コメントがハイライトされることでVTuberや他のユーザーからの認知度向上

VTuberとのコミュニケーションというリアルタイムの体験を通じて、
ユーザーの高いエンゲージメントを獲得

事業内容：VTuberのデビューまでの総合的なサポート体制



主担当：



VTubers

事業内容：VTuberのデビュー以降における顧客接点の拡大



ライブストリーミングを起点に複数のサービスに事業/活動を拡大

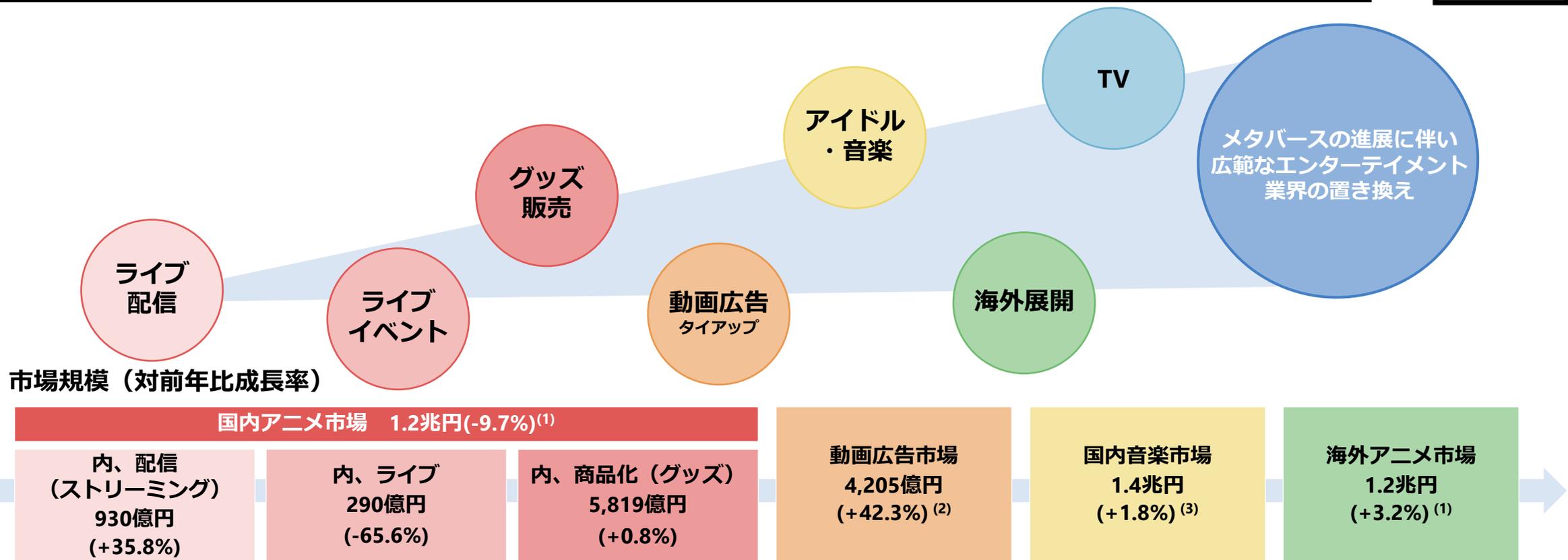
Notes

- 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

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の活動の拡がりに伴うTAMの拡大



VTuberの活動領域の拡がりと共に、広大なエンタメ市場の一部を置き換えていく

出所:一般社団法人日本動画協会 アニメ産業レポート2021、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

Notes

1. アニメ市場には2020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2020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、2019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

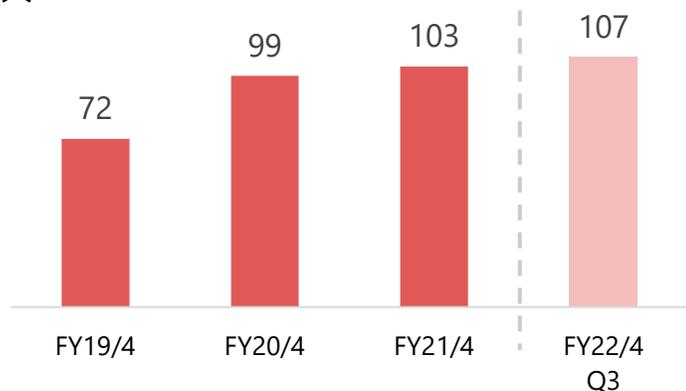
本資料は許可なく複製・配布を行わないようお願いいたします。
Information contained in this document is confidential and property. Please do not reproduce or distribute with out permission.

「にじさんじ」のユーザー基盤



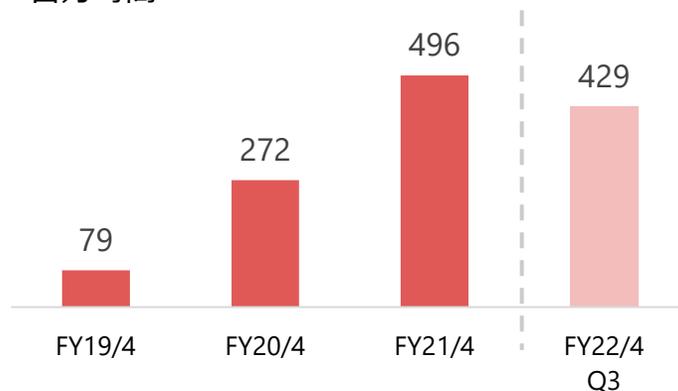
にじさんじVTuber数⁽¹⁾

人



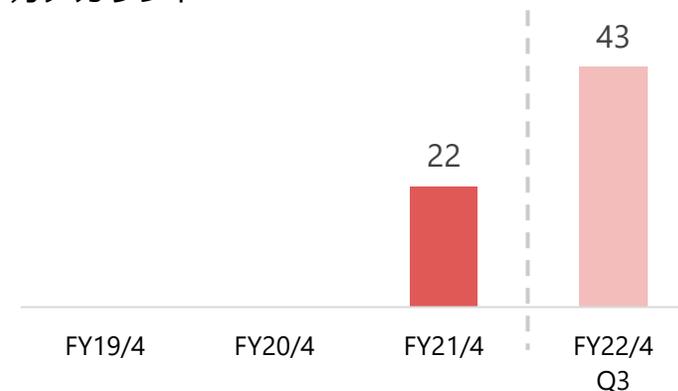
YouTube再生時間

百万時間

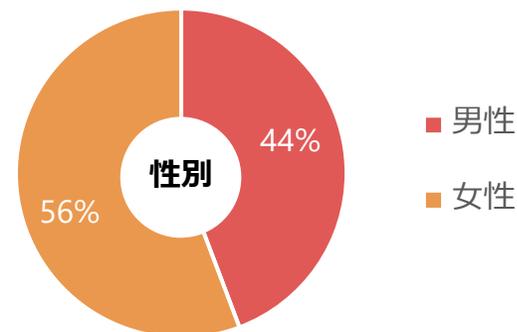
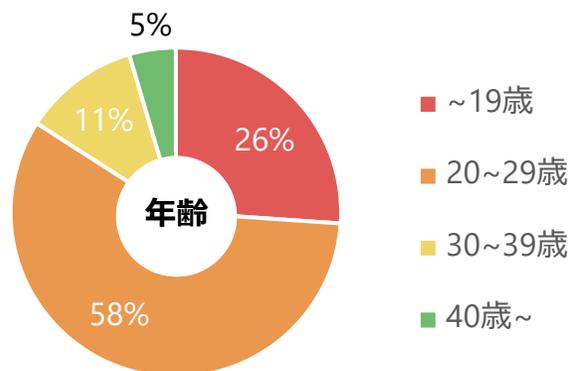


ANYCOLOR IDアカウント数⁽²⁾

万アカウント



ANYCOLOR IDアカウント内訳⁽³⁾



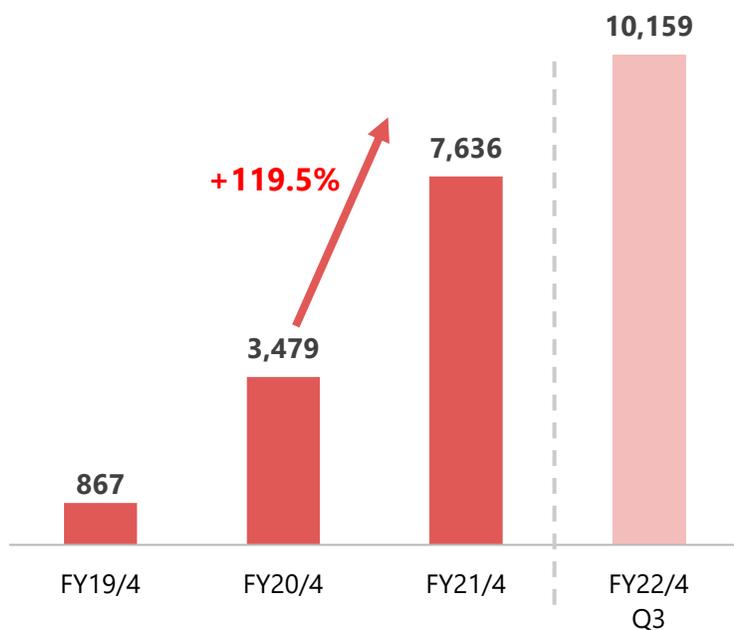
Notes

1. FY22/4 Q3は2022年1月31日時点のにじさんじVTuber数。2022年4月に「NIJISANJI ID」に所属する19名及び「NIJISANJI KR」に所属する19名の統合を公表
2. 「にじさんじオフィシャルストア」や「にじさんじFAN CLUB」の利用の際に必要なID登録であり、2020年9月より運用開始
3. 2022年1月31日時点残高の内訳であり、それぞれ性別・年齢について登録されているアカウントの内訳

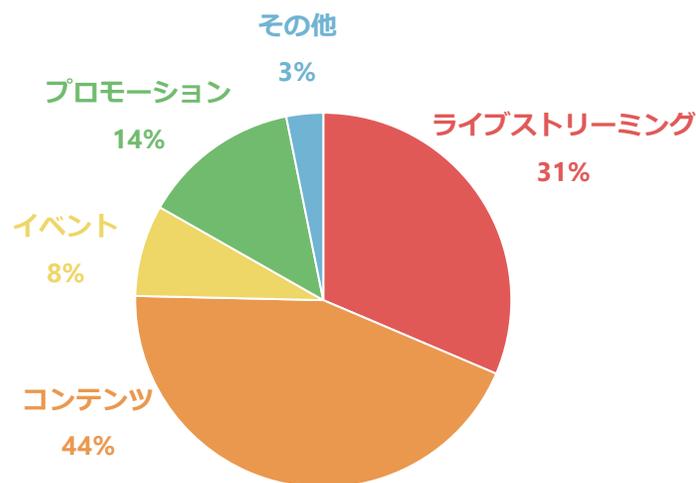
サービスローンチ以降の成長



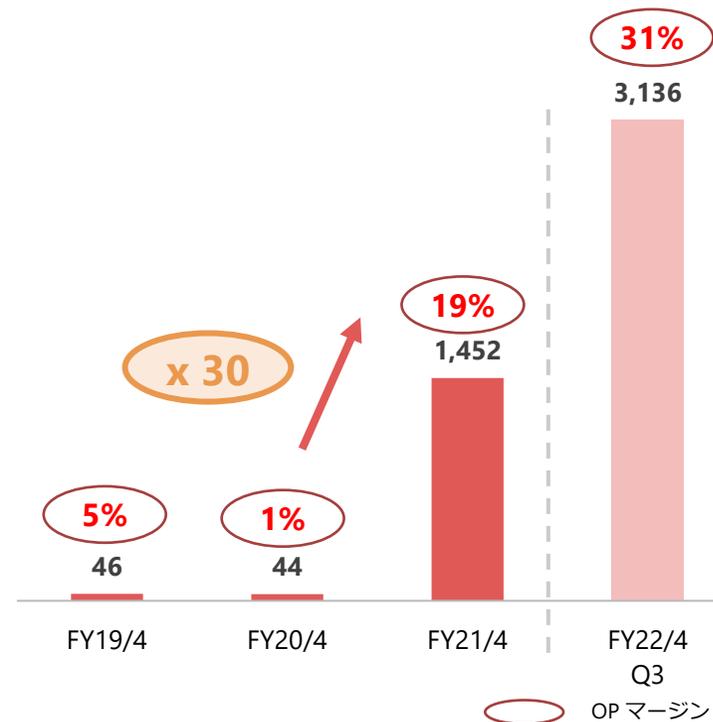
売上高
百万円



売上構成比(FY21/4)



営業利益／マージン
百万円



「にじさんじ」のユーザー基盤の拡大を通じて高い成長性を実現

Investment Highlights

Investment Highlights

ANY
COLOR

1 VTuber業界におけるパイオニア

2 バーチャル世界における競争優位性の構築

3 にじさんじブランドの魅力

4 持続的可能な成長モデル（質・コンテンツ・地域）

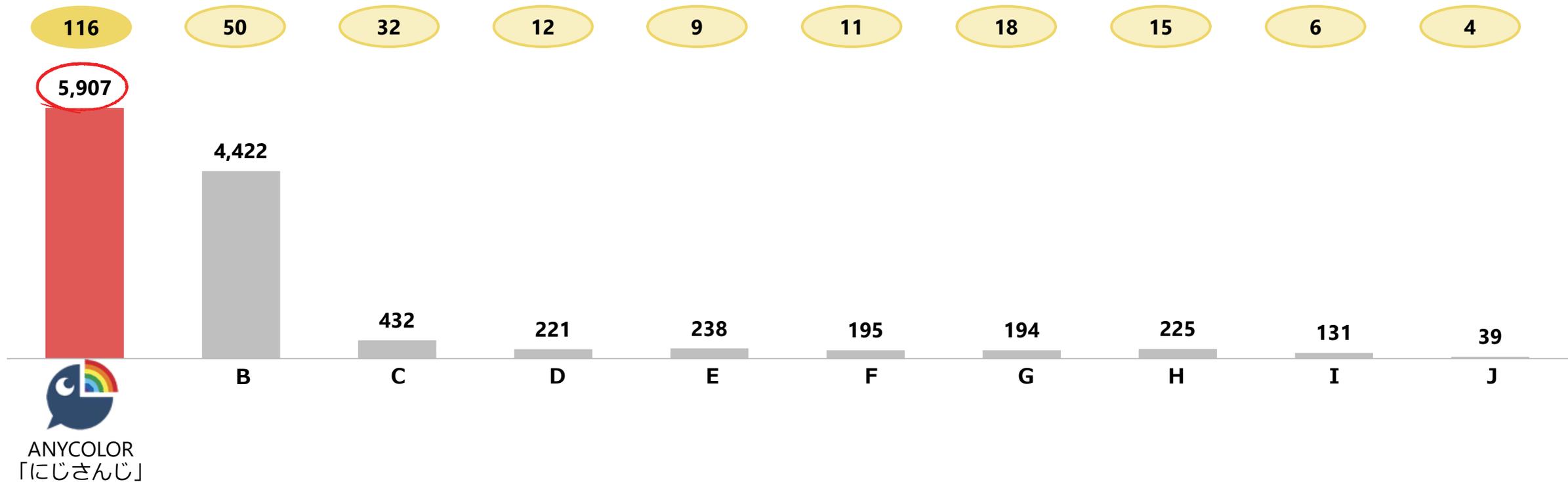
5 高い成長性と収益性の実現

1 VTuber業界のパイオニアとしてのポジショニング



VTuberチャンネル数及びYouTube総再生回数^{(1) (2)}

百万回



VTuber市場の黎明期よりいち早く事業を拡大させることでパイオニアとしての地位を確立

出所: User LocalバーチャルYouTuberランキング(<https://virtual-youtuber.userlocal.jp/>)

Notes

- 1. 2022年1月10日時点、サブチャンネルや公式チャンネル等もカウントした数値 (再生回数が0回のチャンネルを除く)
- 2. 各VTuberチャンネル開設以降の総再生回数

VTuberチャンネル数

CONFIDENTIAL

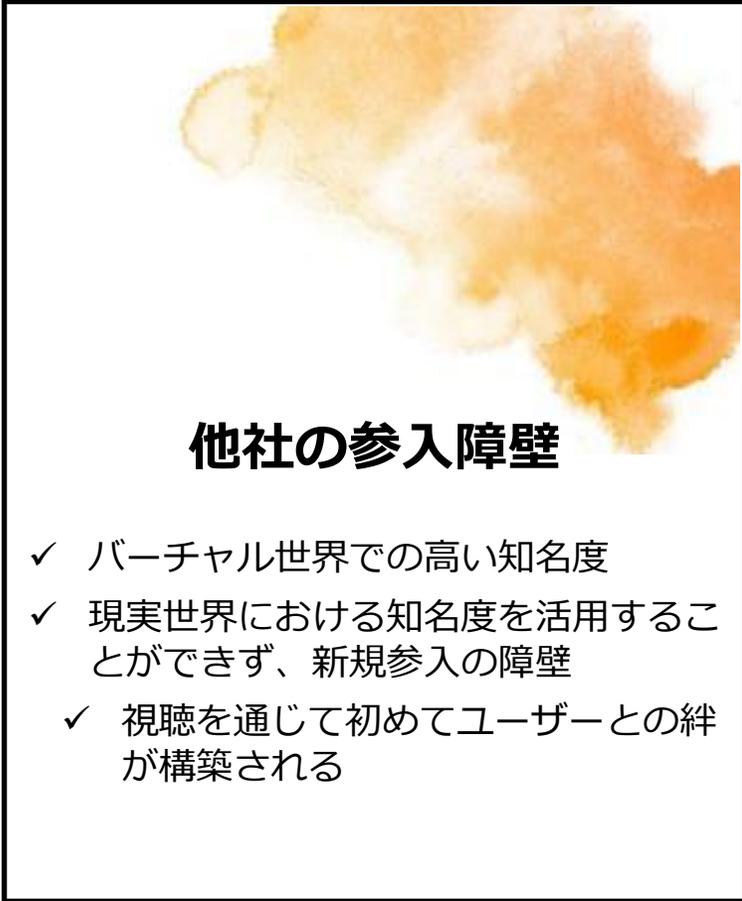
本資料は許可なく複製・配布を行わないようお願いいたします。
Information contained in this document is confidential and property. Please do not reproduce or distribute without permission.

2 バーチャル世界における競争優位性の構築



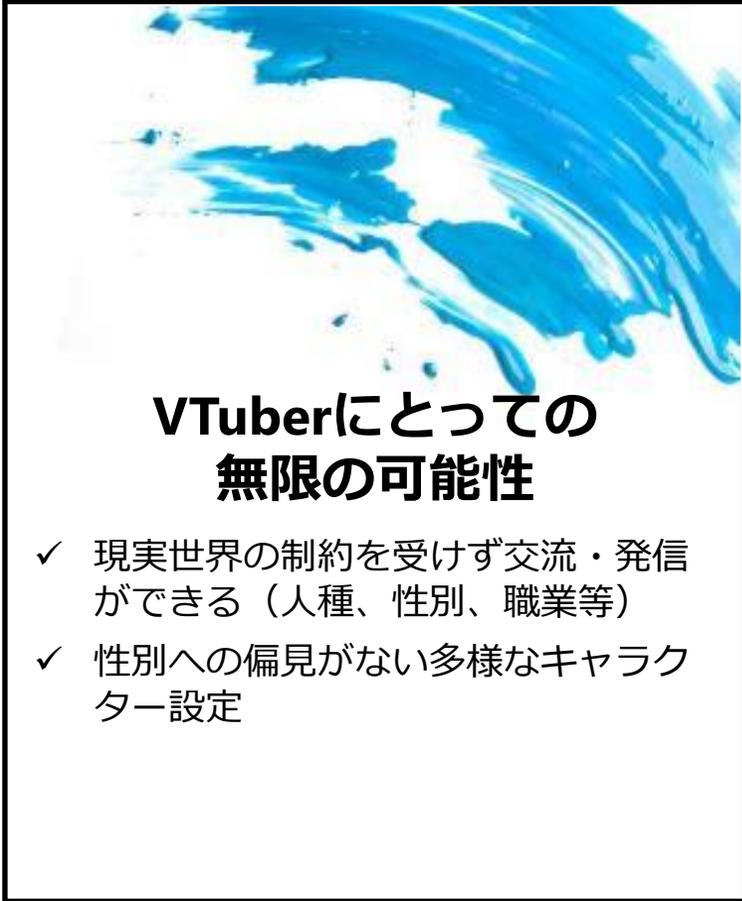
会社がVTuberのIPを保有

- ✓ 多様な収益源の確保
- ✓ VTuberの高いリテンション率
 - ✓ **リテンション率97%⁽¹⁾**



他社の参入障壁

- ✓ バーチャル世界での高い知名度
- ✓ 現実世界における知名度を活用することができず、新規参入の障壁
- ✓ 視聴を通じて初めてユーザーとの絆が構築される



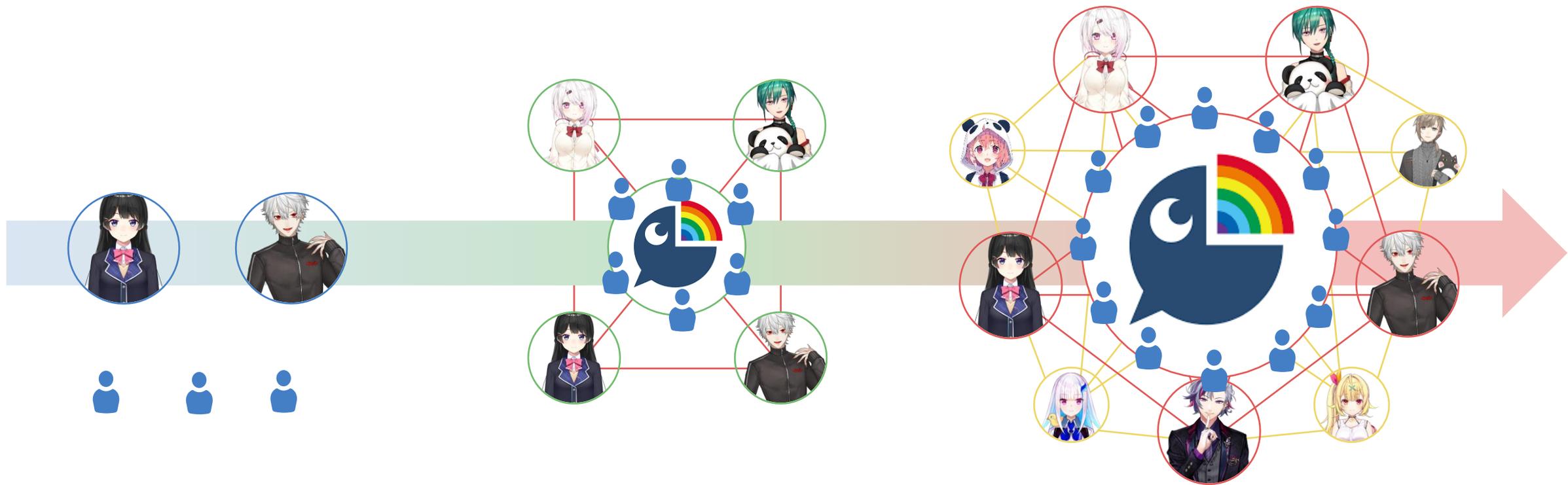
VTuberにとっての無限の可能性

- ✓ 現実世界の制約を受けず交流・発信ができる（人種、性別、職業等）
- ✓ 性別への偏見がない多様なキャラクター設定

Note

1. 2020年4月時点の国内VTuber数からFY21/4期間中に卒業した国内VTuberを除き、2020年4月時点での数で割って算出

3 にじさんじブランド価値の強まり

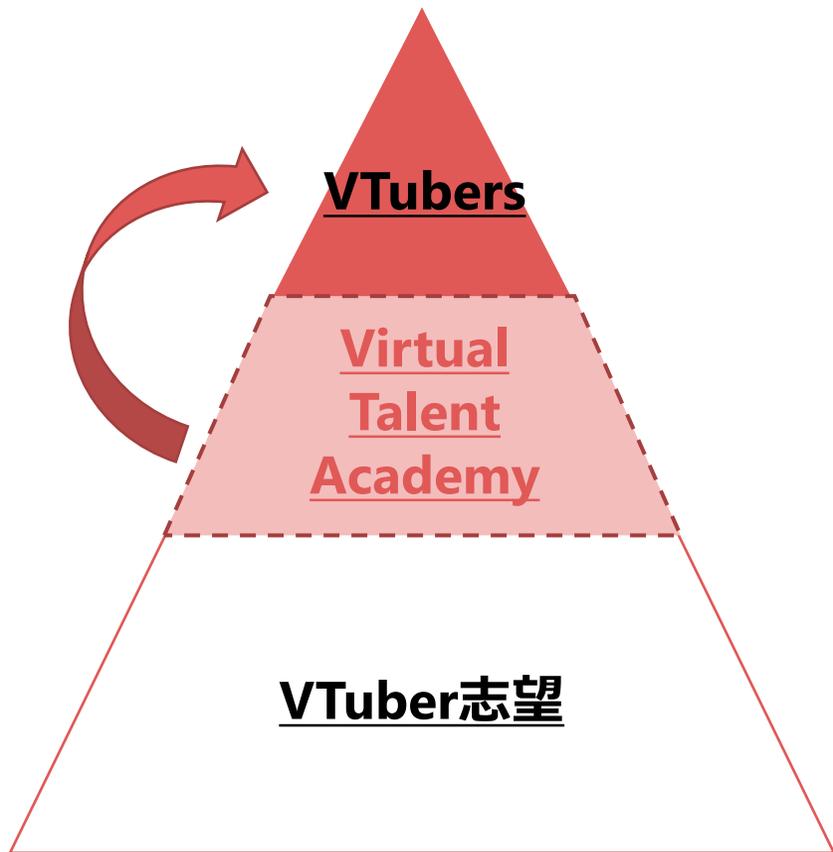


にじさんじの認知度・ブランド力が向上することで、VTuberとファンの1対1の関係からにじさんじ上における複数のVTuberと多面的な交流が可能に

3 にじさんじコミュニティの構築



安定的なVTuberデビューのための育成システム



WHAT'S VTA? バーチャル・タレント・アカデミーとは?

バーチャルライバー（VTuber）として活躍するための新たなタレント育成プロジェクト「バーチャル・タレント・アカデミー」では、国内最大級のVTuberグループ「にじさんじ」のノウハウを存分に活かし、バーチャルライバーとして必要なスキル向上と、才能を活かす活動機会の提供を行います。研修中のプログラム受講費、入学金等の費用は弊社が負担いたします。バーチャル世界へ繋がる新たな学びの場で、「いつか出会う誰かの、思い出を作る仕事」にチャレンジしませんか。

1 バーチャルの世界で羽ばたく「タレント」として学ぶ。

ライブ配信は勿論のこと、歌やダンスも学んでいただけます。タレントとしての基本スキルを身に付け、バーチャルの世界で羽ばたく準備をしてもらいます。

2 アカデミーで学び、全世界へデビュー。

アカデミーで学び、所属中に才能が認められた方は弊社所属のタレントとしてデビューしていただけます。主な活動場所はYouTube。あなたの才能と魅力を武器に、未来のファンに会いに行きましょう。

3 アカデミー入学に際しては入学金・受講料はかかりません。

学ぶための費用は弊社が負担します。あなたの本気と、やり抜く決意を準備してください。

4 受講中はマネージャーがサポート。

受講中はマネージャーが付き、あなたをサポートいたします。「配信は初めてだから分からない……」「芸能活動って全く経験ないし不安……」経験の無い方でも分かりやすく、マネージャーがサポートしますので、ご安心ください。

LECTURE

ライブライティング研修やSNSの活用講座を始めた学生を通して、活動の楽しさを学びます。

LIVE STREAMING

配信未経験でも安心。機材の使い方から指導します。実際に配信してもらうことで、配信を好きに、そして得意に。

LESSON

ボーカル・ダンスレッスンを会社負担で受講。タレントとしてのスキルを磨けるプログラムを実施します。

WORK

モノづくりに関する様々な課題をクリアすることで、案件の経験を、大層に手を動かして学びます。

バーチャル・タレント・アカデミー（VTuber養成所）の開設により、質の高いVTuberの安定的なデビューを実現

4 にじさんじエコシステムの更なる深化



VTuber×テクノロジー: MRライブ

21年夏リアルタイムARライブ「にじさんじ AR STAGE "LIGHT UP TONES"」を実施。VTuberと生バンドのコラボをAR技術を通じて実現することで、全く新しいライブ体験を提供



にじさんじのメディアミックス戦略

ライブストリーミングに加えて、声優や音楽といった様々なメディアミックスにおいてVTuberの活動の幅を拡大



4 英語圏（北米）における新たな成長可能性の補足



ビジネス開始後1年間のYouTube視聴時間推移の比較

1stデビュー: 「LazuLight」

2ndデビュー 「OBSYDIA」

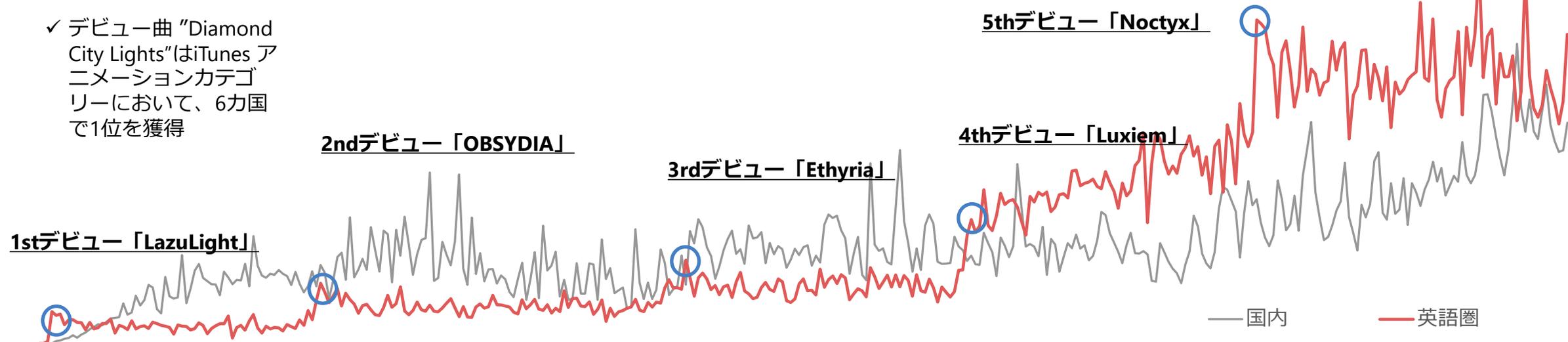
3rdデビュー 「Ethyria」

4thデビュー 「Luxiem」

5thデビュー 「Noctyx」



✓ デビュー曲 “Diamond City Lights” はiTunes アニメーションカテゴリーにおいて、6カ国で1位を獲得

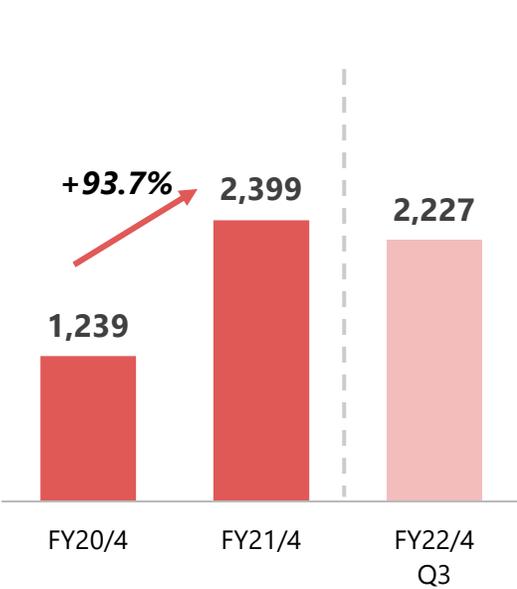


英語圏におけるVTuberの積極デビューを通じて、国内と同様の立ち上がり時のモメンタムを確認

5 多様な事業ポートフォリオにより高成長を実現



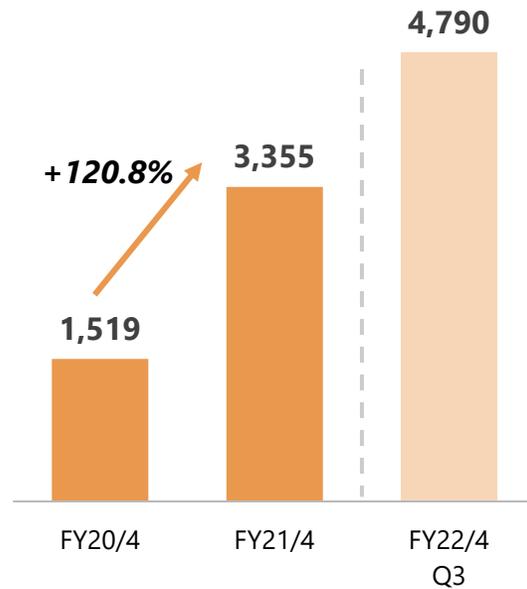
Live Streaming売上高
百万円



主要コスト項目

- VTuberとのレベニューシェア
- プラットフォーム手数料

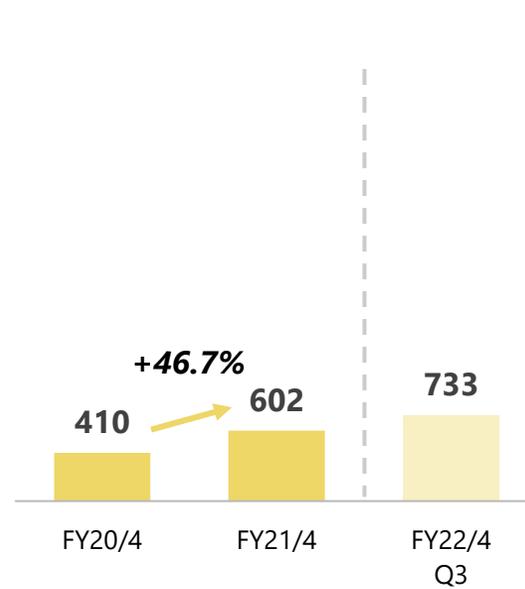
コンテンツ売上高
百万円



主要コスト項目

- VTuberとのレベニューシェア
- プラットフォーム手数料
- コンテンツ (グッズ) 原価

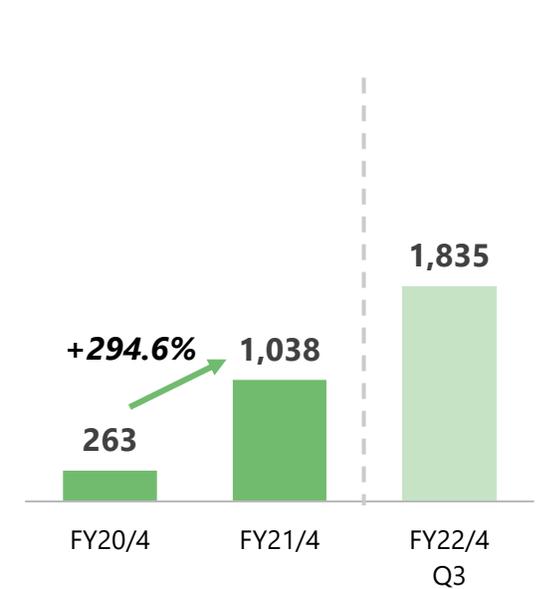
イベント売上高
百万円



主要コスト項目

- VTuberとのレベニューシェア
- プラットフォーム手数料
- イベント開催関連費用

プロモーション売上高
百万円



主要コスト項目

- VTuberとのレベニューシェア

対売上高比率の推移

単位: 百万円

実績

	FY20/4	FY21/4	FY22/4 Q3
売上高	3,479	7,636	10,159
売上原価	2,525	4,700	5,795
売上総利益	953	2,936	4,365
売上総利益率	27.4%	38.5%	43.0%
販売費及び一般管理費	909	1,484	1,229
販管费率	26.1%	19.4%	12.1%
営業利益	44	1,452	3,136
営業利益率	1.3%	19.0%	30.9%

・前頁下段の費用等が含まれる

・サービスミックス変化による
売上総利益率の改善

・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

2022年4月期（2021年5月1日 - 2022年4月30日）の業績予想



単位：百万円	2021年4月期	2022年4月期
	(実績)	(予想)
売上高	7,636	13,259
前年比成長率	-	73.6%
営業利益	1,452	3,785
前年比成長率	-	160.7%
営業利益率	19.0%	28.6%
経常利益	1,451	3,753
前年比成長率	-	158.6%
経常利益率	19.0%	28.3%
当期純利益	937	2,497
前年比成長率	-	166.5%
当期純利益率	12.3%	18.8%
1株当たり当期純利益	30円97銭	83円40銭

ライブストリーミング領域

- ✓ 活動するVTuber数の増加、グループ力を活かした配信コンテンツの拡充等を通じて、前期比で23%程度の成長を見込む

コマース領域（コンテンツ）

- ✓ コンテンツプランナーの増強や魅力的なコンテンツの提供、イベントビジネスやその他の企画を通じたコンテンツ販売等を通じて、コマースのうちコンテンツ販売に関して、前期比で88%程度の成長を見込む

コマース領域（イベント）

- ✓ 年度予算期間中に実施を予定しているイベントからの見込収益を通じて、前期比で22%程度の成長を見込む

プロモーション領域

- ✓ リピート案件の獲得の更なる積み上げ、社内セールスやプランナーの増員による積極的な案件獲得に向けた営業活動、大手企業等を中心とした大型の企業案件の獲得を通じて、前期比で134%程度の成長を見込む

その他領域（海外VTuberビジネス）

- ✓ 引き続き事業の立ち上げ期であり、各地域における認知拡大施策、興味関心の誘引施策、継続市長施策等を通じた拡大を目指す

Notes

- 2021年4月期（実績）の1株当たり当期純利益は期中平均発行済株式数により算出しております。
- 2022年1月4日付で普通株式1株につき15株の株式分割を行っております。
- 上記では2021年4月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して1株当たり当期純利益を算出しております。

主要なリスク及び対応策

主要なリスク

対応策

他社が運営している動画配信プラットフォームへの依存について

当社のライブストリーミング領域はYouTube等の他社が運営する動画配信プラットフォーム上において、サービスを提供しております。しかしながら、当社が動画配信プラットフォームの運営会社の利用規約等に違反すること等に起因して先方との契約関係が終了し、当社のサービスが当該動画配信プラットフォーム上で展開できなくなった場合、または当該動画配信プラットフォームが利用者の減少により、動画配信媒体としての価値が低下した場合には、当社事業にも影響が生じ、当社の事業展開、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性がある、特に重要なリスクと認識しておりますが、顕在化のリスクは高くないと認識しております。

当社では、動画配信ビジネス以外にも、コンテンツ販売やイベント等を通じて、動画配信プラットフォームのみに依存することなく、ファンの蓄積や収益の確保に努めており、当社の収益全体に占める動画配信ビジネスの比率は過度に高い状況にはないと認識しております。また、単一のプラットフォームのみに依存することなく、ファンをSNS等の様々な箇所に蓄積しており、動画配信プラットフォームを移行する等の対応も可能な体制となっております。

人気VTuberへの依存について

人気VTuberのライバーが活動を休止・停止した場合や、スキャンダルや炎上によりVTuber活動に影響が生じた場合、当社がマネジメント戦略上の理由でVTuber活動を抑制した場合、ライバーとの間での業務委託契約はその期間が限定されており、毎回更新できる保証はなく、上記のような人気ライバーとの業務委託契約が更新に至らなかった場合、新規の人気VTuberを生み出すことができなかった場合等には、当社又は「にじさんじ」のレピュテーションや、当社の事業展開、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があり、特に重要なリスクと認識しておりますが、顕在化のリスクは高くないと認識しております。

VTuberの活動を幅広くサポートしており、ライバーの方々に安心して活動していただける体制の構築に努めております。また、ライバーは「にじさんじ」所属VTuberとしての活動を当社から独立して行うということは困難であり、2021年4月期の「にじさんじ」VTuberの引退はごく少数となっております。

動画内容に不適切な内容が入ることによるレピュテーションリスク

当社では所属するライバーに対して公序良俗の違反や知的財産権の侵害につながるような動画配信や活動をしないよう指導に努めております。また、第三者からの指摘等により所属ライバーが不適切な活動を行っていることを認識した場合はすみやかに対処するように努めております。しかしながら、当社の対応が不十分だった場合には、当社や所属ライバーのレピュテーション低下や訴訟、訴訟に至らないまでも紛争につながることで、当社の事業展開、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性がある、特に重要なリスクと認識しておりますが、顕在化のリスクは高くないと認識しております。

当社では、健全なコンテンツを発信していくことが、中長期的にはファンや顧客企業の獲得・蓄積に資すると考えており、当社に所属するライバーに対するコンプライアンス研修やコンテンツ管理に注力しております。当社では引き続き、当社や所属するライバーを不適切な内容の動画を配信することによるレピュテーション低下から保護するための体制の強化を進めてまいります。

成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクを記載しております。

上記の主要なリスクは、顕在化の可能性は低～中程度、また顕在化する時期は中長期と推定しています。いずれも現段階において危急のリスクではなく、掲載した対応策により日常的にリスク管理しています。詳細、その他のリスクについては、有価証券届出書の「事業等のリスク」に記載しております。

財務の状況

損益計算書



損益計算書

単位:百万円

	実績			
	FY19/4	FY20/4	FY21/4	FY22/4 Q3
売上高	867	3,479	7,636	10,159
前年比成長率	5212.8%	301.5%	119.5%	-
売上総利益	311	953	2,936	4,365
売上総利益率	35.9%	27.4%	38.5%	43.0%
営業利益	46	44	1,452	3,136
営業利益率	5.3%	1.3%	19.0%	30.9%
当期純利益	30	32	937	2,060
当期純利益率	3.4%	0.9%	12.3%	20.3%

- Notes
- 各期間におけるYouTube上の国内にじさんじVTuber動画の総再生時間
 - 国内にじさんじVTuber数を使用
 - 「にじさんじオフィシャルストア」や「にじさんじFAN CLUB」の利用の際に必要なID登録であり、2020年9月より運用開始

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.

KPI及び事業別売上高

単位:百万円

	実績			
	FY19/4	FY20/4	FY21/4	FY22/4 Q3
総視聴時間(百万時間) ⁽¹⁾	79	272	496	429
VTuber数 ⁽²⁾	72	99	103	107
にじさんじユーザー数(千人) ⁽³⁾	-	-	216	428
ライブストリーミング	308	1,239	2,399	2,227
前年比成長率	-	302.5%	93.7%	-
コマース(コンテンツ)	375	1,519	3,355	4,790
前年比成長率	-	305.4%	120.8%	-
コマース(イベント)	28	410	602	733
前年比成長率	-	1388.3%	46.7%	-
プロモーション	150	263	1,038	1,835
前年比成長率	-	75.1%	294.6%	-
その他	6	47	241	574
前年比成長率	-	658.5%	411.3%	-
売上高合計	867	3,479	7,636	10,159
前年比成長率	5212.8%	301.5%	119.5%	-

貸借対照表およびキャッシュフロー



貸借対照表

単位: 百万円

	実績			
	FY19/4	FY20/4	FY21/4	FY22/4 Q3
現預金等	65	2,492	3,628	5,473
流動資産合計	230	3,334	5,221	7,543
固定資産合計	47	257	1,009	808
資産合計	278	3,591	6,230	8,352
流動負債合計	164	670	2,134	2,405
固定負債合計	24	217	570	361
負債合計	188	887	2,704	2,766
純資産合計	90	2,704	3,526	5,585

キャッシュフロー計算書

単位: 百万円

	実績	
	FY20/4	FY21/4
営業活動によるキャッシュ・フロー	(205)	1,350
投資活動によるキャッシュ・フロー	(260)	(758)
財務活動によるキャッシュ・フロー	2,892	544
現金及び現金同等物に係る増減額	2,426	1,137
現金及び現金同等物に係る期首残高	65	2,492
現金及び現金同等物に係る期末残高	2,492	3,628

その他参考情報

2017-2018年



- 2017年5月
 - 創業
- 2017年11月
 - 東京都新宿区から東京都渋谷区に本店移転
- 2018年2月
 - 国内VTuberグループ「にじさんじ」が活動を開始
- 2018年5月
 - ゲーム配信者に特化したVTuberグループ「にじさんじゲーマーズ」が活動を開始
- 2018年6月
 - 「にじさんじ」の候補生により構成される「にじさんじSEEDs」が活動を開始
- 2018年12月
 - 「にじさんじ」、「にじさんじゲーマーズ」、「にじさんじSEEDs」の3グループを「にじさんじ」に統合

2019年



- 2月
 - 「にじさんじ」の配信スケジュールサイト「いつから.link」の提供を開始
- 5月
 - Bilibiliとの合弁で、中国におけるVTuberグループ「VirtuaReal Project」が活動を開始
- 9月
 - インドネシアにおけるVTuberグループ「NIJISANJI ID」が活動を開始

2020年



- 1月
 - 韓国におけるVTuberグループ「NIJISANJI KR」が活動を開始
- 3月
 - 東京都渋谷区から東京都千代田区に本店移転
- 6月
 - 「にじさんじ」の英語圏公式YouTubeチャンネルを開設
- 9月
 - 「にじさんじ」専用のオンラインショップ「にじさんじオフィシャルストア」を開設
- 10月
 - 「にじさんじ」公式のファンクラブ「にじさんじ FAN CLUB」の提供を開始

2021年



- 5月
 - 東京都千代田区から東京都港区に本店移転
 - 商号をいちから株式会社からANYCOLOR株式会社に変更
 - 英語圏におけるVTuberグループ「NIJISANJI EN」が活動を開始
- 6月
 - VTuberとして活躍するための新たなタレント育成プロジェクト「バーチャル・タレント・アカデミー」を始動

2022年



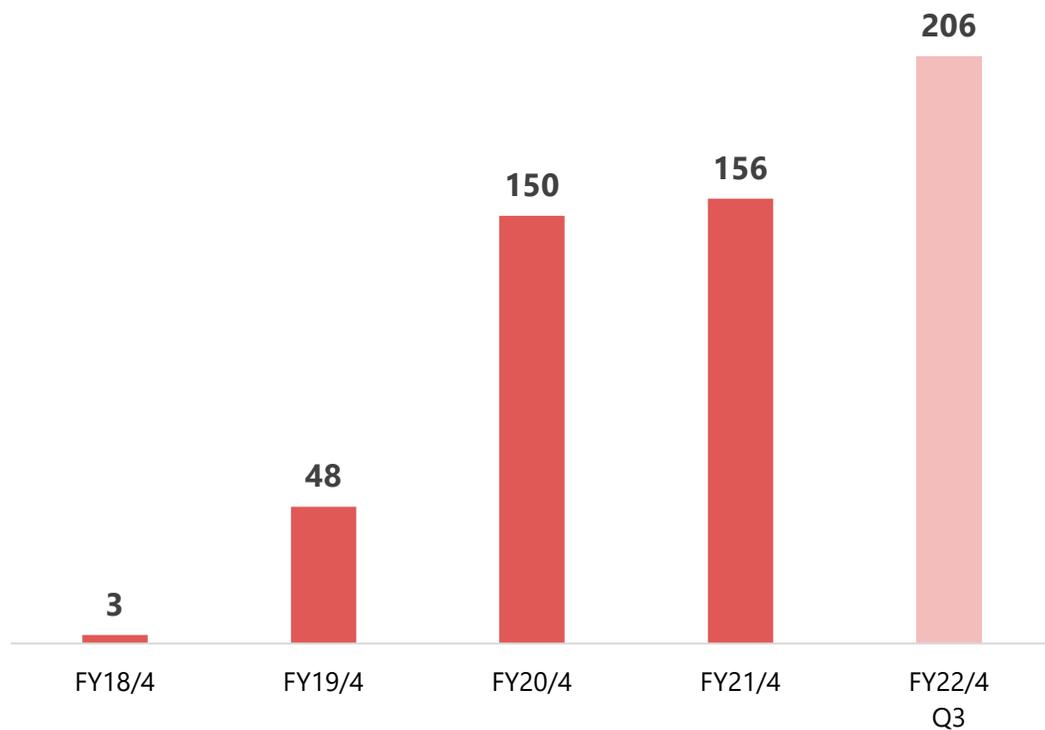
- 4月
 - インドネシアにおけるVTuberグループ「NIJISANJI ID」と韓国におけるVTuberグループ「NIJISANJI KR」を、VTuberグループ「にじさんじ」に統合

従業員の状況



従業員数の推移(1)

人



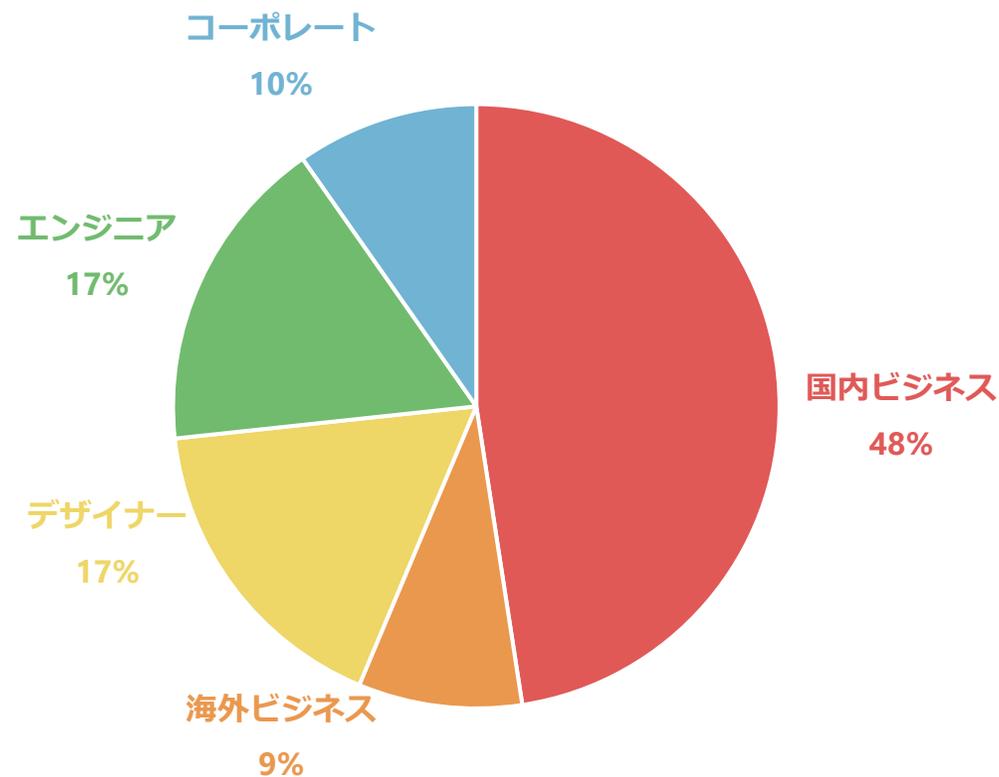
Note
1. 正社員及び契約社員の合計

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.

職種別従業員の構成状況

2022年1月31日時点



平均年齢：30歳
男性69%/女性31%

「にじさんじ」のライブストーリーミング事業

ANY
COLOR

トーク・コラボ配信



音楽



3D配信



短編動画 (“切り抜き”)



国内VTuberグループ「にじさんじ」の運営を中心に、VTuberとの双方向のコミュニケーションを通じて熱量の高いファンコミュニティの創出を図る

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.

「にじさんじ」の番組制作・出演



当社では自社制作の番組や動画を公式YouTubeチャンネル等にて放送。



ゲーム実況番組「レバガチャダイバン」
「にじさんじのB級バラエティ(仮)」



公式クイズ番組「にじクイ」
情報バラエティ「ツキイチ！にじさんじ」



「にじさんじのハッピーアワー!!」
各種特番放送



にじさんじ漫画「ぷちさんじ」
3D掌編アニメーション「ちょこさんじ」



文化放送 超! A&G
「だいたいにじさんじのらじお」



TOKYO MX1 / 公式YouTube CH
「年またぎにじさんじ」

地上波TV（NHK・民放）、ラジオ、インターネットTV等にて、様々なレギュラー番組や特番に出演。

「にじさんじ」のコマース（イベント）領域



Virtual to LIVE in 両国国技館 2019



にじさんじ単独の大規模ライブイベント
15名のライバーが3Dにて出演

開催日：2019年12月8日(日)
会場：両国国技館
動員数：約5,500人(完売)

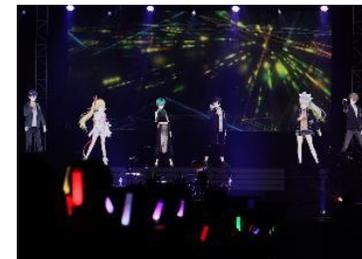
にじさんじ JAPAN TOUR 2020 Shout in the Rainbow !



初の全国Zeppツアー、全国5都市6公演にて
ツアー実施（※新型コロナウイルスの影響により、うち1
公演は翌年開催・1公演無観客にて実施）

開催日：2020年2～4月、2021年2月
会場：札幌/福岡/名古屋/大阪/東京
動員数：約10,000人(完売・5公演分)

にじさんじ Anniversary Festival 2021



3周年を記念した大規模フェスイベント
東京ビッグサイトにて前夜祭含め3日間、ライブ・メ
インスタージ・ライバー企画等を実施

開催日：2021年2月26日(金)～28日(土)
会場：東京ビッグサイト 青梅展示棟
ステージ：メインステージ全8公演
(ニコ生ネットチケット数万枚)

にじさんじ所属のVTuberが出演するライブイベントを主催
バーチャルではなくリアル世界における接点を提供

「にじさんじ」のCOMMERCE (コンテンツ) 領域



様々なグッズ・ボイス企画を定期的を実施



にじさんじオフィシャルストア等を通じた
常設コンテンツPFの活用



魅力的なコンテンツ制作を目指しています



数多くのグッズやボイスコンテンツ等を制作し、ECプラットフォームや各イベントにて販売
ライブストリーミング/ライブといった視聴とは異なる顧客接点を提供

「にじさんじ」のプロモーション領域



株式会社タカラトミー
WIXOSS(ウィクロス)
キャラクターコラボ、YouTubeLIVE配信、動画制作



レノボ・ジャパン株式会社
Lenovoゲーミングデバイス
YouTube LIVE配信 タイアップ



明聖高校
動画作成&YouTubeタイアップ



株式会社Yostar
雀魂
YouTube LIVE配信 タイアップ



株式会社エイチーム
ヴァルキリーコネクト
キャラクターコラボ、YouTube LIVE配信 タイアップ

若い世代を中心としたVTuberの認知度を活かし商品やサービスのプロモーション・タイアップ広告を実施／テレビやラジオ等へのメディア出演を通じてより幅広い層への認知度向上に寄与

話題性の「にじさんじ」



Twitter
トレンドランキング
世界1位獲得！(1)

YouTubeライブ
最高同時視聴者数
20万人超(2)



※2021年8月15日「にじさんじ甲子園 決勝」より

Notes
1. 2019年12月8日時点
2. 2020年3月2日時点

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.

「にじさんじ」VTuberによる音楽活動



楽曲制作やCD・配信による販売、レーベル活動など、にじさんじの音楽にまつわる様々なプロデュースを行う

メジャーデビュー 続々登場！にじさんじのレーベル活動

CD/配信事業 にじさんじ自社レーベル



Rain Drops

ライバー6名による人気ユニット
毎楽曲ランキング入り、MVはミリオン達成。

所属：Virgin Music
発表楽曲：『シナスタジア』『オントロジー』など
ライバー：緑仙/三枝明那/童田明治/鈴木勝/える/ジョー・カー

月ノ美兔

(ソニー・ミュージックレーベルズ)



©ANYCOLOR, Inc.

樋口楓

(Lantis)

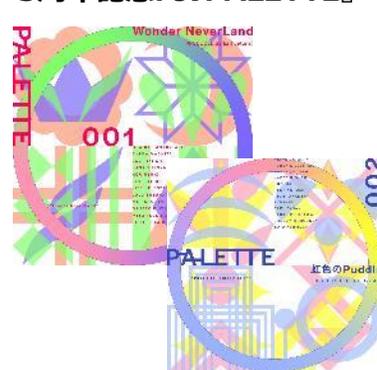


▽▲TRiNITY▲▽

(NBCユニバーサル・エンターテイメント)



3周年記念PJ『PALETTE』



カバーソングアルバム

『Prismatic Colors』

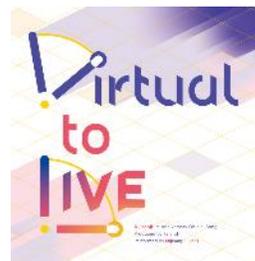


オリジナルフルアルバム

『SMASH The PAINT!!』



『Virtual to LIVE』



『にじさんじ Music

MIX UP!!』



✓ 自社レーベル「にじさんじレコード」運営
(子会社「Atelier colors株式会社」)

本資料の取り扱いについて

- 本資料は、情報提供のみを目的として作成しています。本資料は、日本、米国、その他の地域における有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません。
- 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。これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、必ずしも既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。
- これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。
- また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証しておりません。
- 次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示時期は、2023年4月期の通期決算発表時期を予定しております。