



**2023年4月期
第1四半期決算説明資料**

2022年9月14日

目次



1. 2023年4月期 第1四半期決算
2. 会社概要
3. ビジネスハイライト
4. Appendix

2023年4月期 第1四半期決算

決算ハイライト



FY23/4 第1四半期業績

売上高	59.3 億円	前年同期比 +113%
売上総利益 (売上総利益率)	25.9 億円 (43.6%)	前年同期比 +110% (-0.6pts)
営業利益 (営業利益率)	21.2 億円 (35.8%)	前年同期比 +152% (+5.6pts)
当期純利益 (当期純利益率)	14.7 億円 (24.7%)	前年同期比 +149% (+3.6pts)

VTuber数

112名 (日本) (前年同期比 +5名)	26名 (英語圏) (前年同期比+20名)
--------------------------	--------------------------

YouTube再生時間

152百万時間 (日本) (前年同期比 +11%)	37百万時間 (英語圏) (前年同期比 +1,226%)
------------------------------	---------------------------------

ANYCOLOR ID⁽¹⁾

631千ID (前年同期比 +123%)	83% 29歳以下 ⁽²⁾	38% : 62% 男女比 ⁽²⁾
-------------------------	-----------------------------	---------------------------------

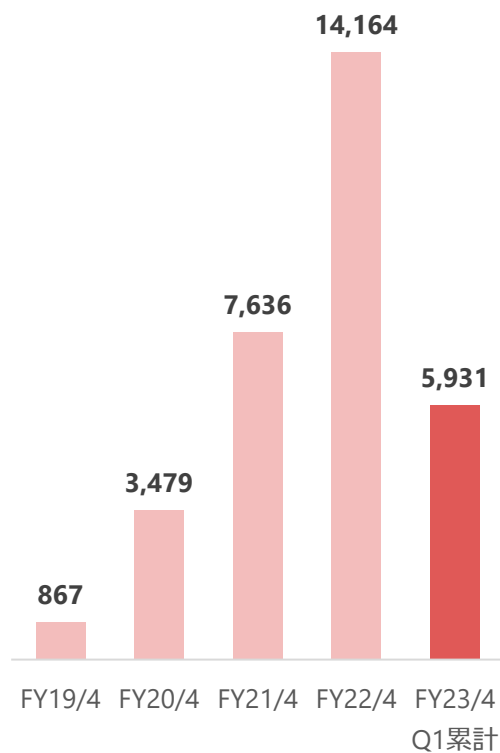
注：
1. 「にじさんじオフィシャルストア」や「にじさんじFAN CLUB」の利用の際に必要となるID登録であり、2020年9月より運用開始
2. 性別・年齢について登録されているアカウントの内訳

通期業績推移



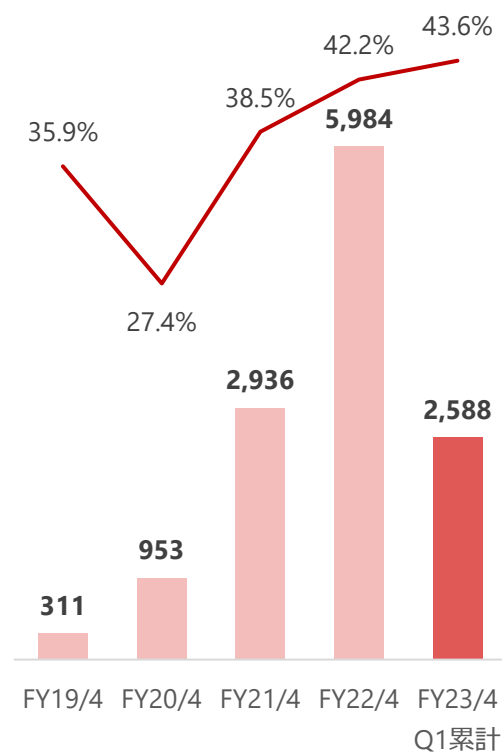
売上高

百万円



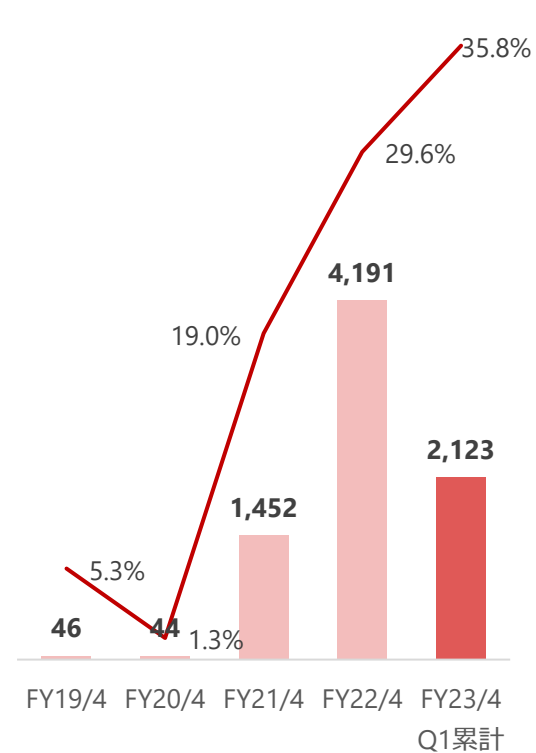
売上総利益 / 売上総利益率

百万円



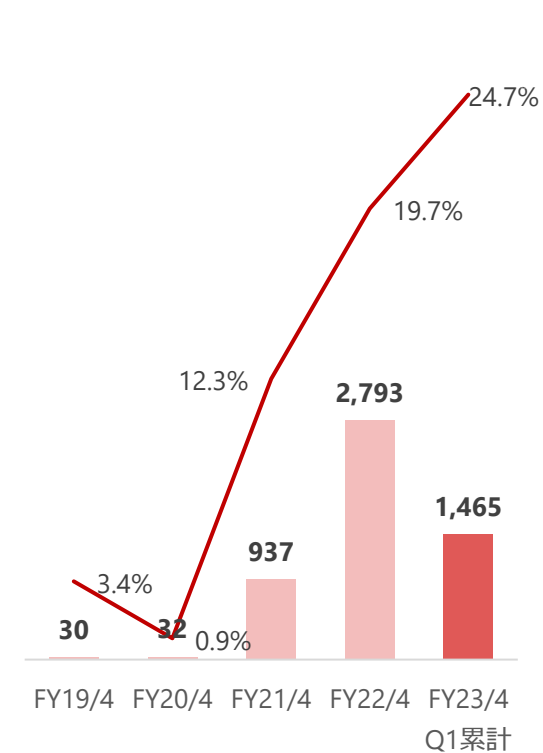
営業利益 / 営業利益率

百万円



当期純利益 / 当期純利益率

百万円



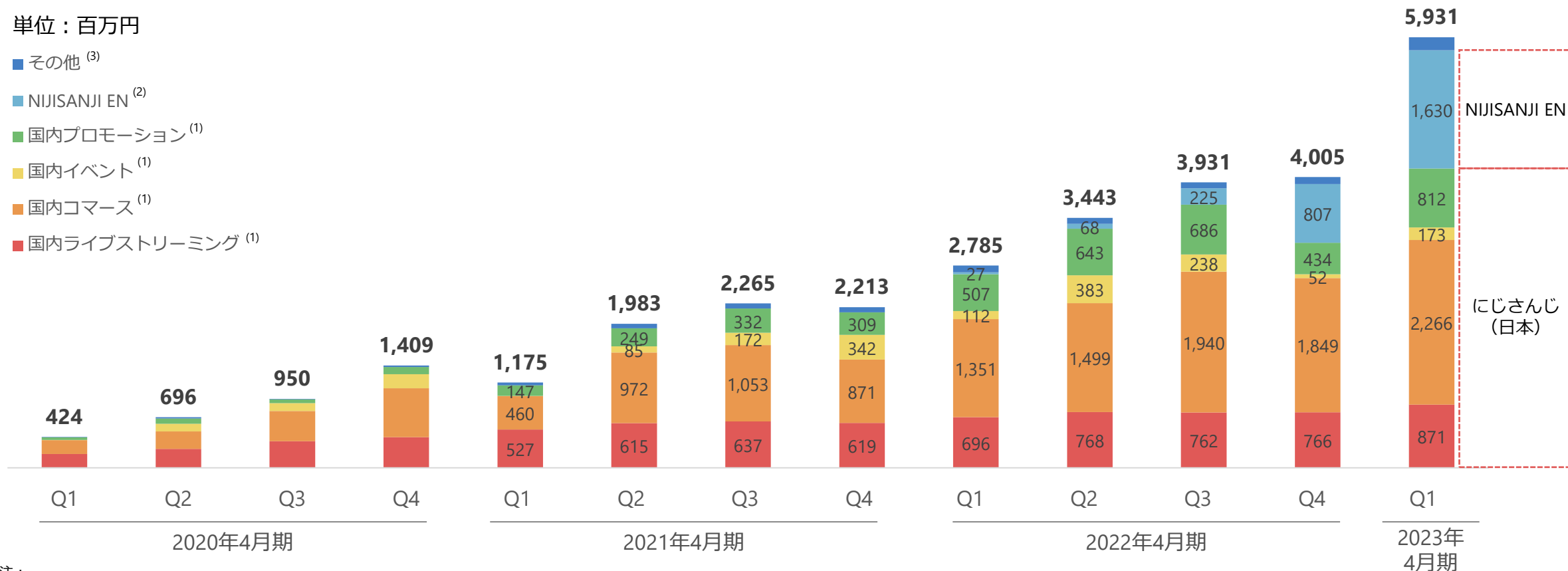
売上高（四半期）推移



- ✓ にじさんじ（日本）については全領域で堅調に推移
- ✓ NIJISANJI ENについても引き続き高い成長を持続（NIJISANJI EN内での各領域毎の内訳は次頁を参照）

単位：百万円

- その他⁽³⁾
- NIJISANJI EN⁽²⁾
- 国内プロモーション⁽¹⁾
- 国内イベント⁽¹⁾
- 国内コマース⁽¹⁾
- 国内ライブストリーミング⁽¹⁾



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

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.

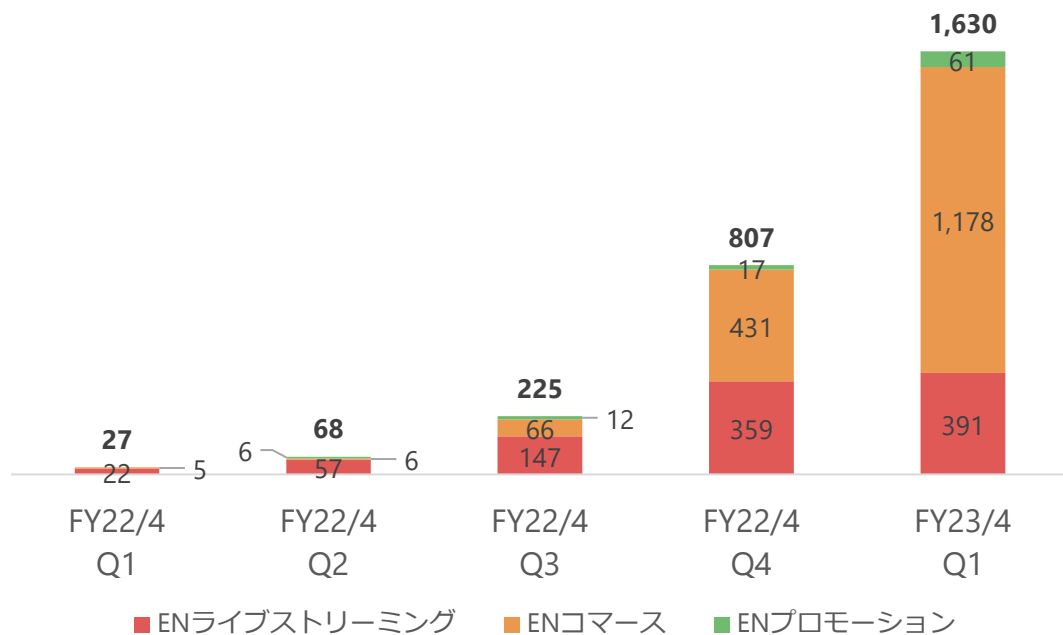
売上高 (NIJISANJI EN)



- ✓ NIJISANJI ENについては、特にコマース売上の成長が売上高の成長を牽引
- ✓ VTuber当たり売上高はにじさんじと比較して高い水準

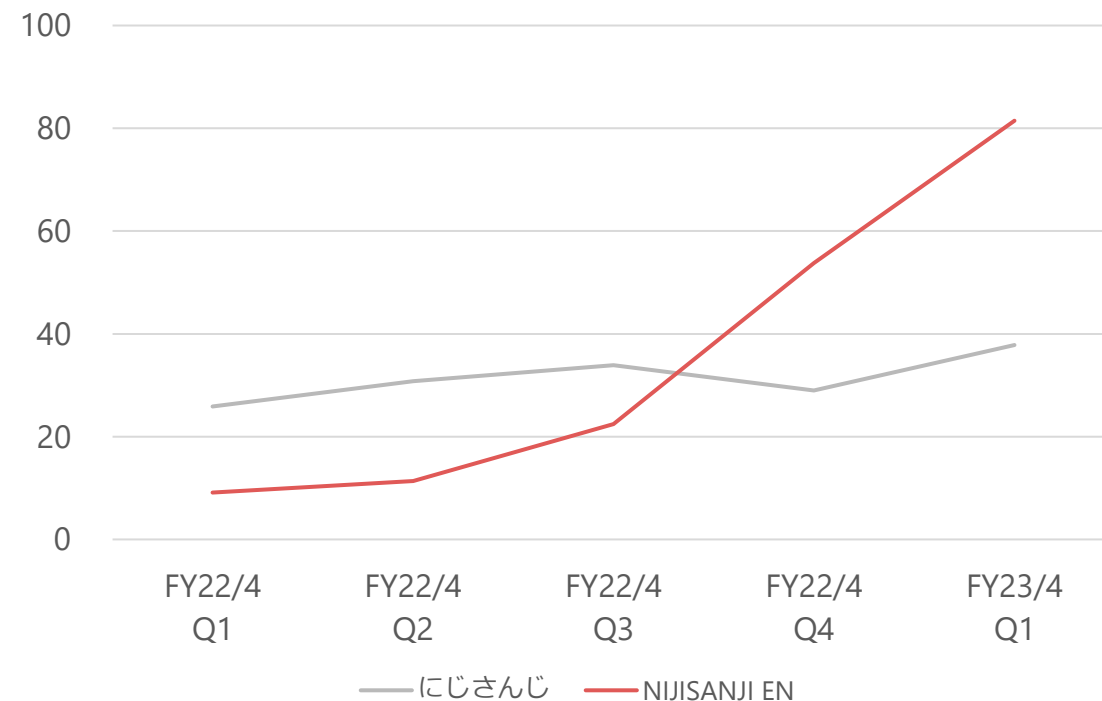
NIJISANJI EN売上高推移

百万円



VTuber当たり売上高(1)

百万円



注：
1. 各四半期の売上高を各四半期初のVTuber数で割って算出

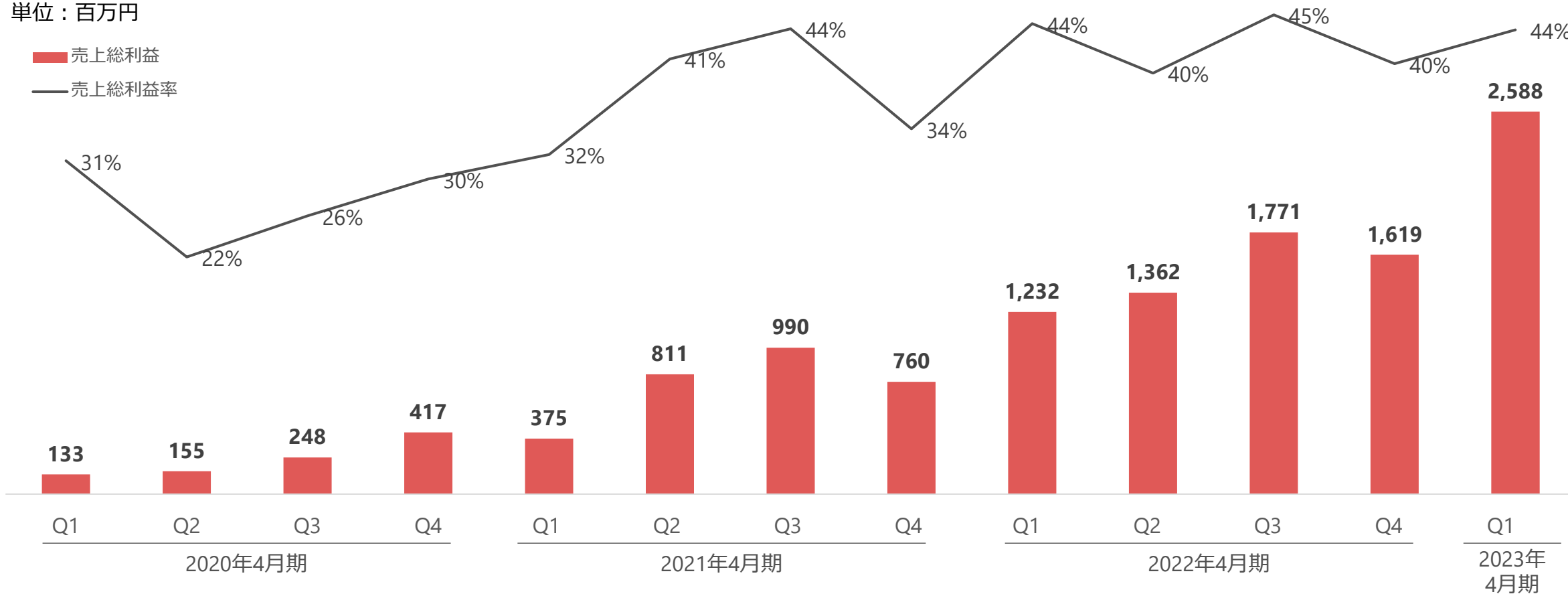
売上総利益（四半期）推移



✓ 売上総利益率は概ね想定通りの着地

単位：百万円

■ 売上総利益
— 売上総利益率

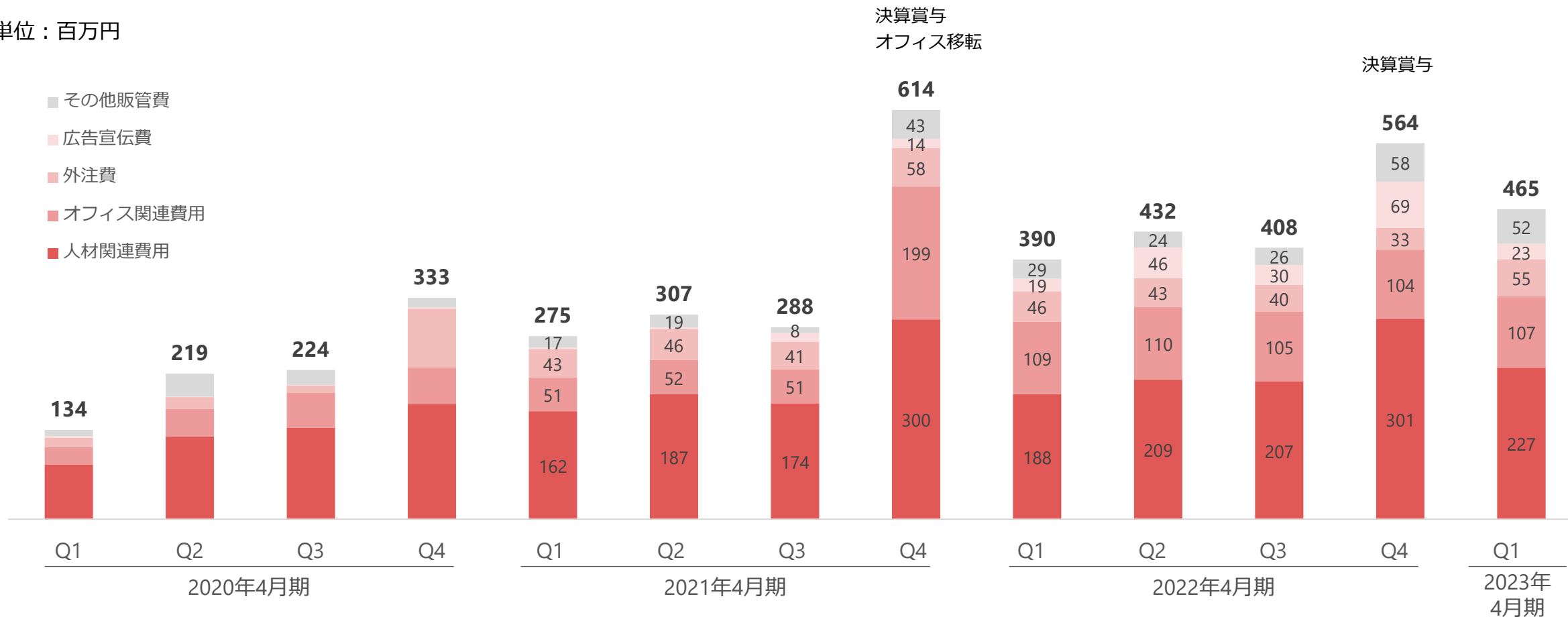


販管費（四半期）内訳



✓ 販管費の増加要因は主には人員の増加

単位：百万円



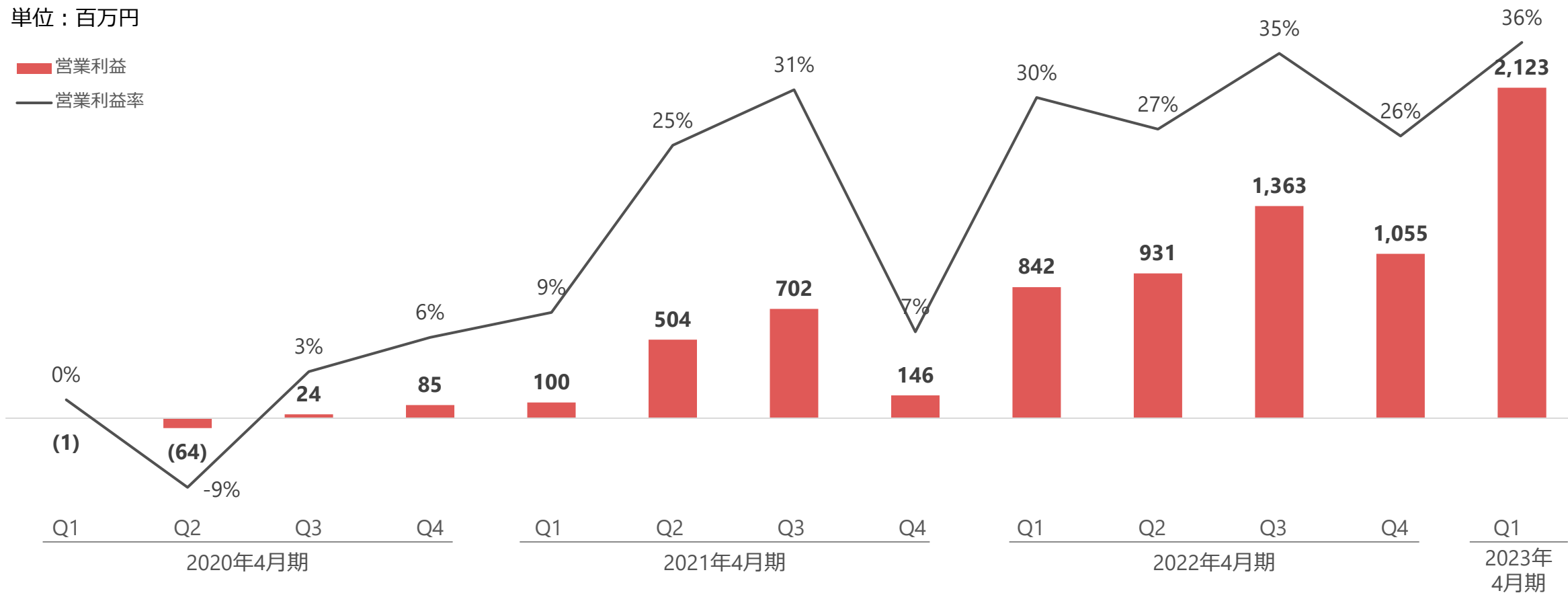
営業利益（四半期）推移



✓ 売上高成長に伴うオペレーティングレバレッジにより、営業利益率が改善

単位：百万円

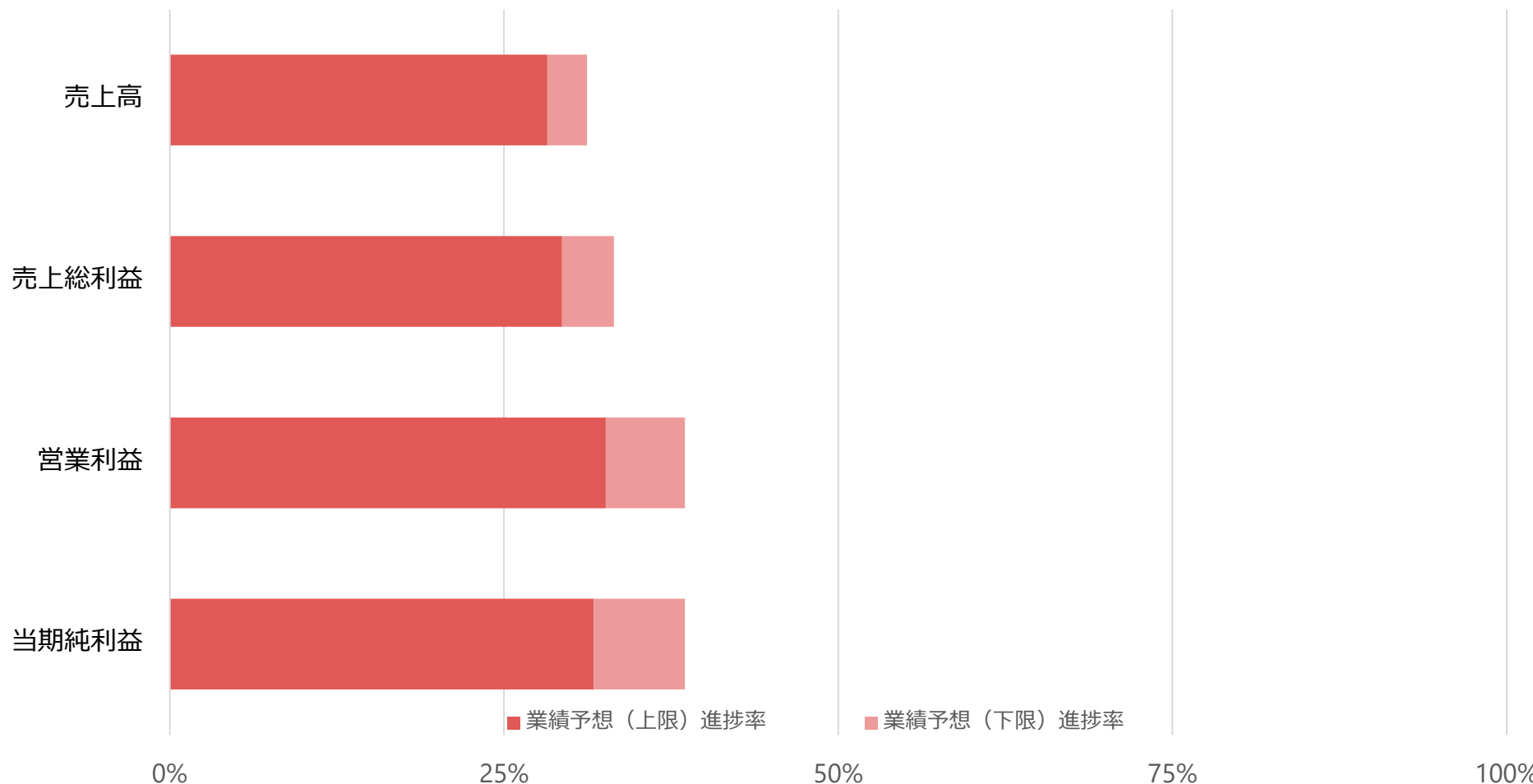
■ 営業利益
— 営業利益率



2023年4月期 業績予想進捗率



FY23/4 業績予想



190 - 210億円
(進捗率 : 28.2-31.2%)

77.9 - 88.2億円
(進捗率 : 29.3-33.2%)

55.1 - 65.1億円
(進捗率 : 32.6-38.5%)

38.0 - 46.2億円
(進捗率 : 31.7-38.5%)

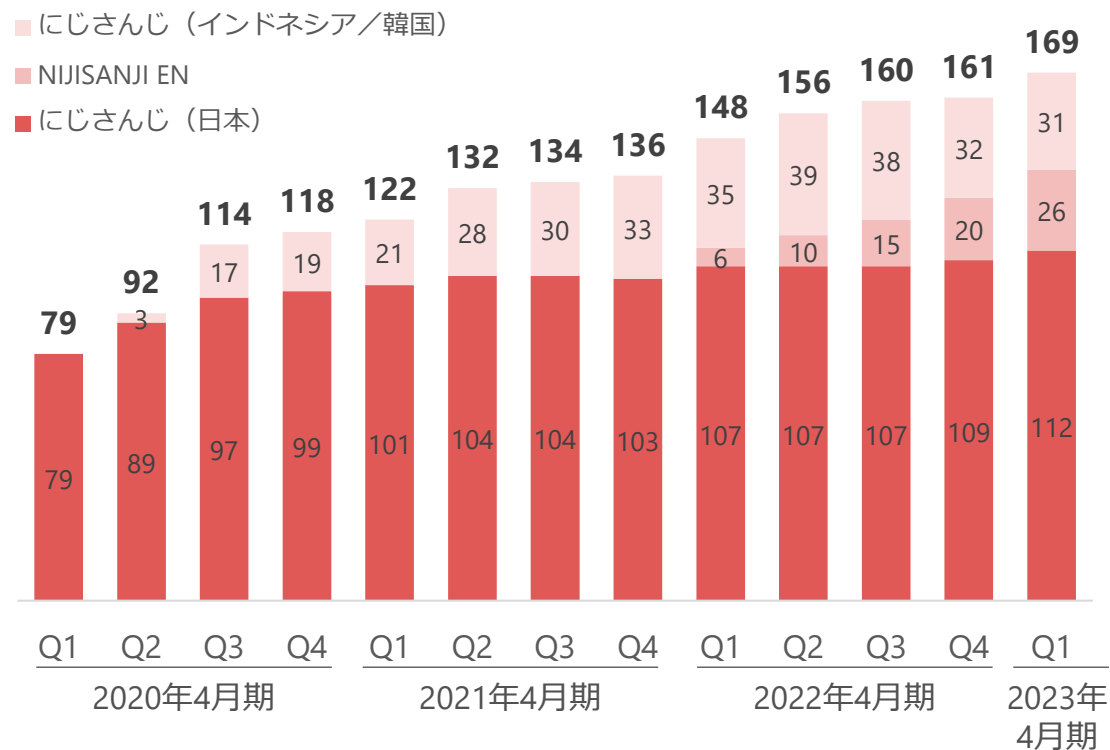
所属VTuber数とYouTube再生時間（四半期）推移



- ✓ にじさんじからは単独デビューとして「壱百満天原サロメ」が5月に、VTuberユニット「VOLTACTION」として4名が7月にそれぞれデビュー
- ✓ NIJISANJI ENからはVTuberユニット「ILUNA」として6名が7月にデビュー

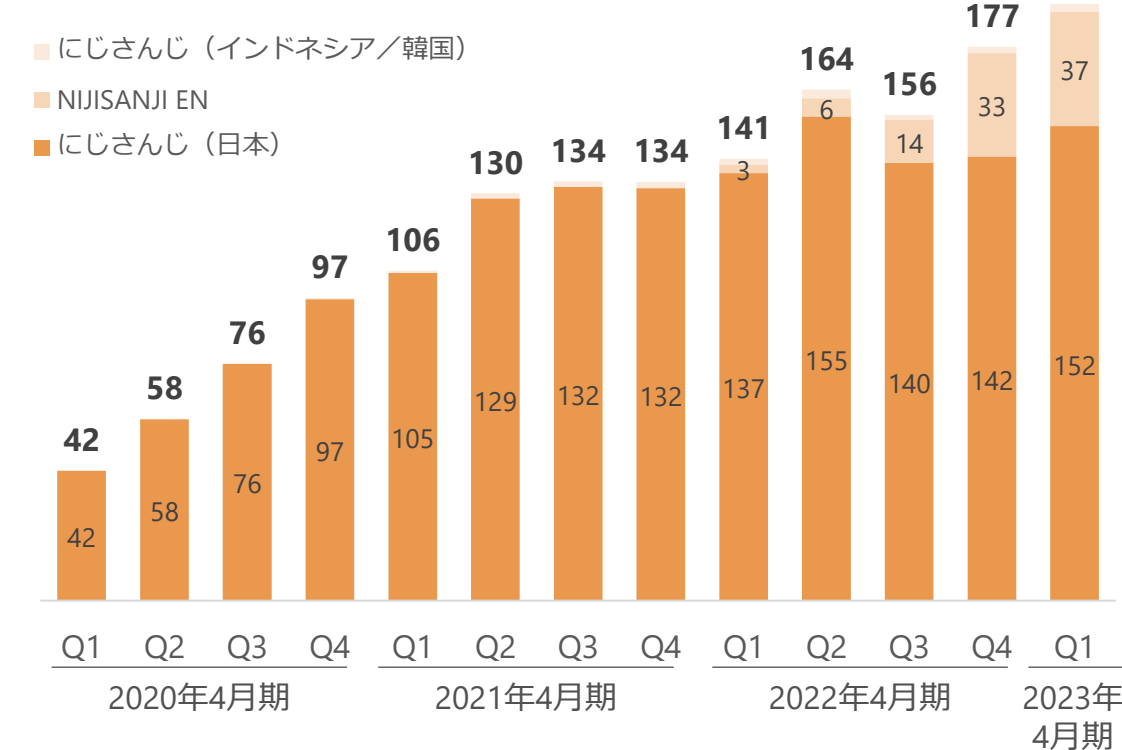
四半期末時点の所属VTuber数⁽¹⁾

人



YouTube再生時間⁽¹⁾

百万時間



注：

1. 2022年4月15日に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」に統合しているものの期間比較の観点から統合後も区分して掲載

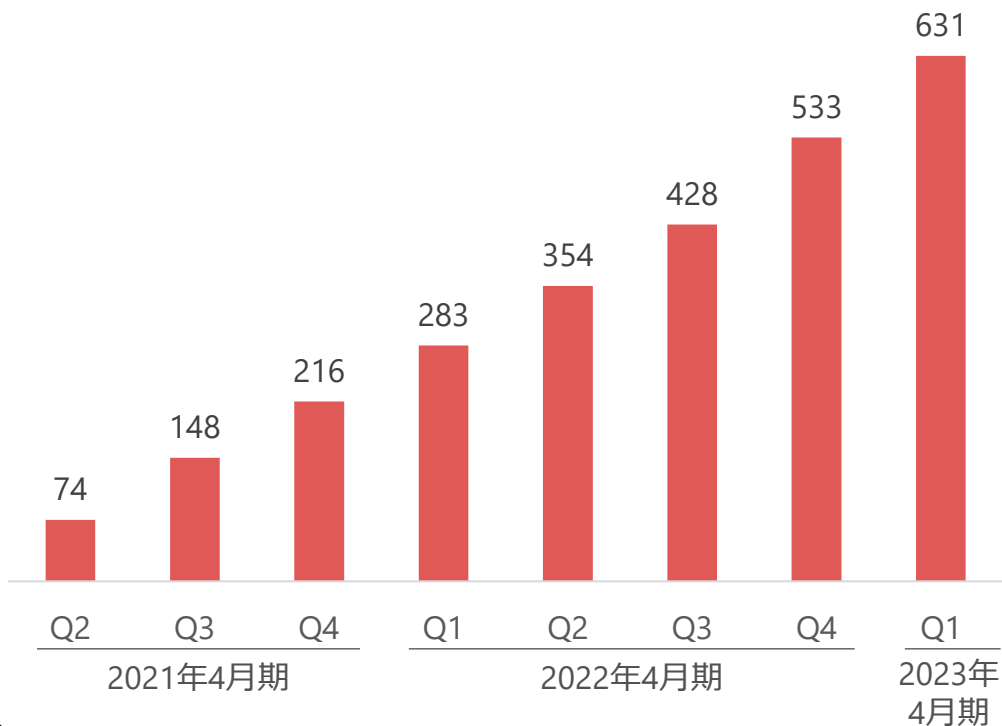
ANYCOLOR ID（四半期）推移



- ✓ 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
- ✓ アカウント数は堅調に増加しており、男女別・年齢層ともにバランスのよい構成

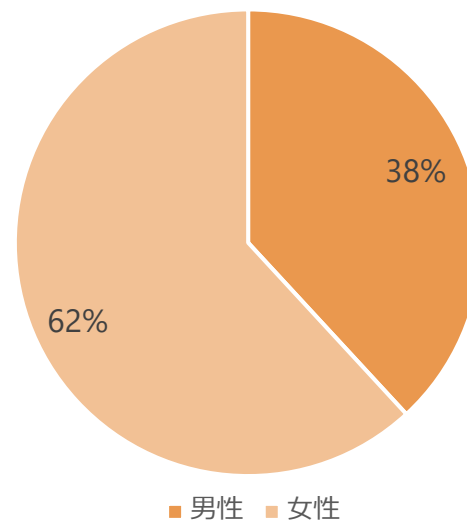
四半期末時点のANYCOLOR ID数

千アカウント

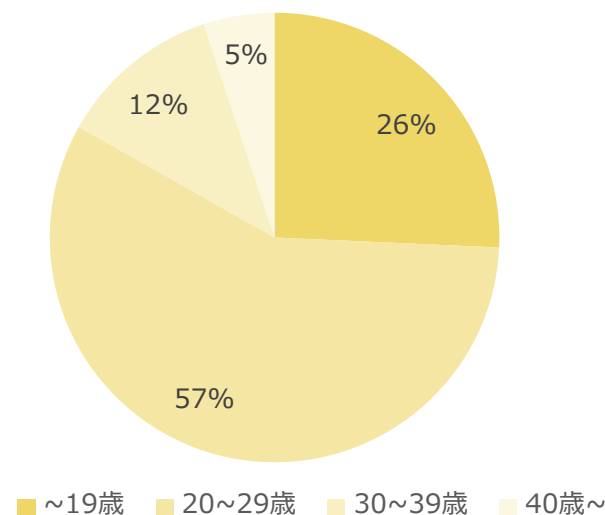


ANYCOLOR IDの属性別内訳⁽¹⁾

<性別>



<年齢>



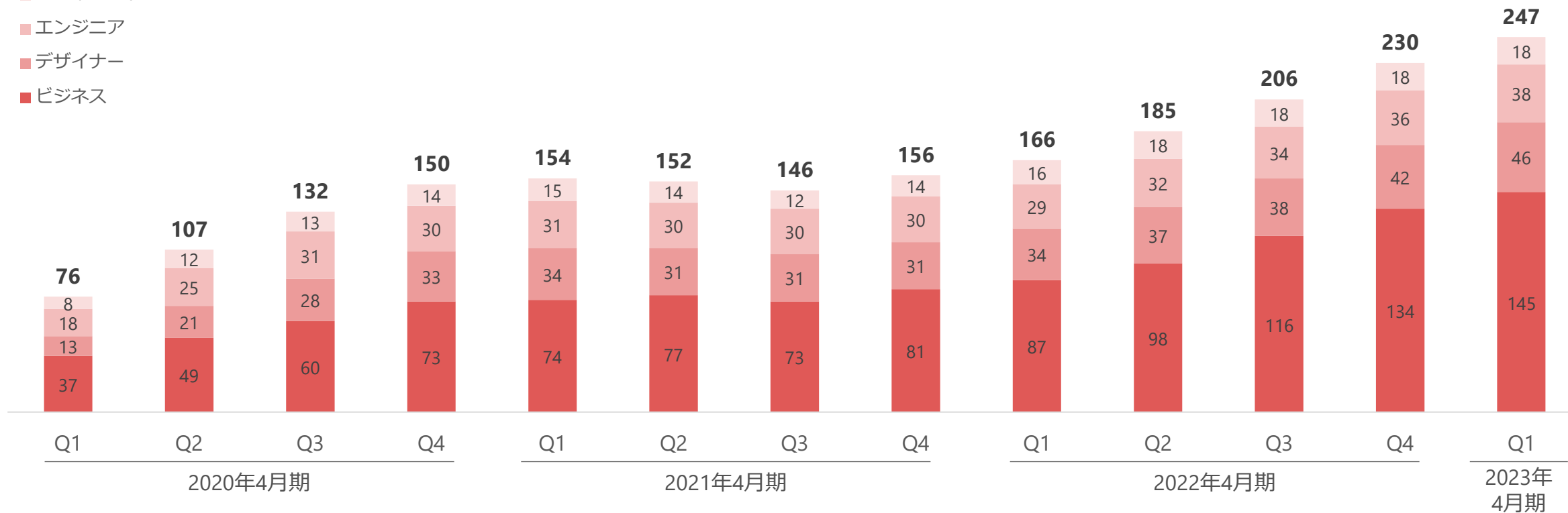
注：
1. 2022年4月期 Q4末時点におけるANYCOLOR IDのうち、年齢・性別について登録のあるユーザーのみを母数として集計した中での内訳

従業員数⁽¹⁾（四半期）推移



単位：人

- コーポレート
- エンジニア
- デザイナー
- ビジネス



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.

事業アップデート：新規VTuberデビュー

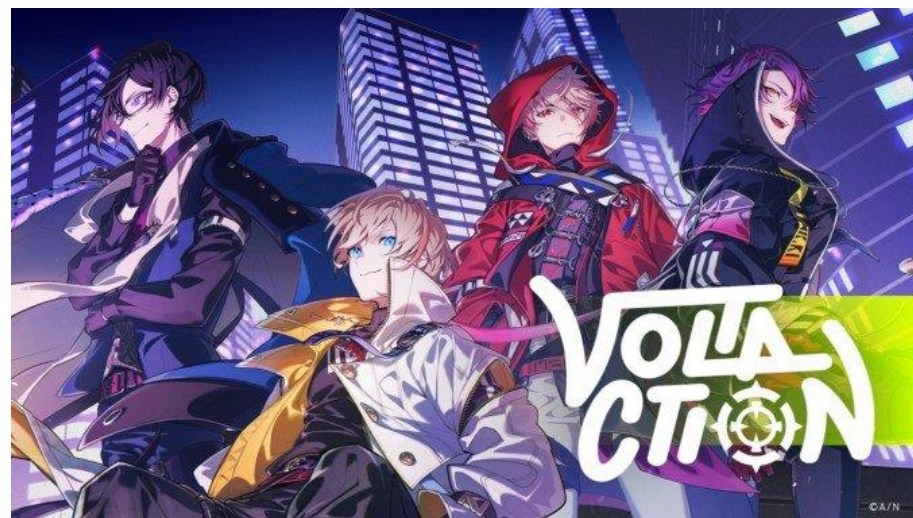
ANY
COLOR

にじさんじ



©ANYCOLOR, Inc.

2022年5月21日より
「壱百満天原サロメ」
がデビュー



©A/N

2022年7月13日よりVTuberグループ
「VOLTACTION」として4名がデビュー

NIJISANJI EN



©ANYCOLOR, Inc.

2022年7月20日よりVTuberグループ
「ILUNA」として6名がデビュー

事業アップデート：新規ユニット「Nornis」



「にじさんじ」に所属する、町田ちま / 戌亥とこ / 朝日南アカネの女性3人組ボーカルユニット3人にしか作り出せないハーモニーを届けるため、2022年6月にユニットとして活動開始

事業アップデート：メディアミックス作品「Lie:verse Liars」

ANY
COLOR



- 株式会社KADOKAWAおよび有限会社BALCOLONY. との3社共同事業として、メディアミックス作品「Lie:verse Liars」（リーバース・ライアーズ）の制作を決定
- 本作品のキャストには「声優」に加え、「にじさんじ」所属VTuberを「俳優」として起用しています。
- 本作品は、VTuberが「俳優」として演じるキャラクターのデザインに彼らの姿を取り入れながら制作することで、キャストと作品の親和性をより一層高めた、次世代エンタメコンテンツとして展開していきます。

事業アップデート：ライブイベント「Aim Higher」

ANY
COLOR



葛葉、叶、ROF-MAOによる3マンライブ「Aim Higher」を7月27日(水)ぴあアリーナMMにて開催
ライブイベント当日はTwitterトレンドランキングで「#AimHigher」が世界1位を獲得

会社概要

魔法のような、新体験を。

NEXT ENTERTAINMENT FACTORY

私たちは、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。

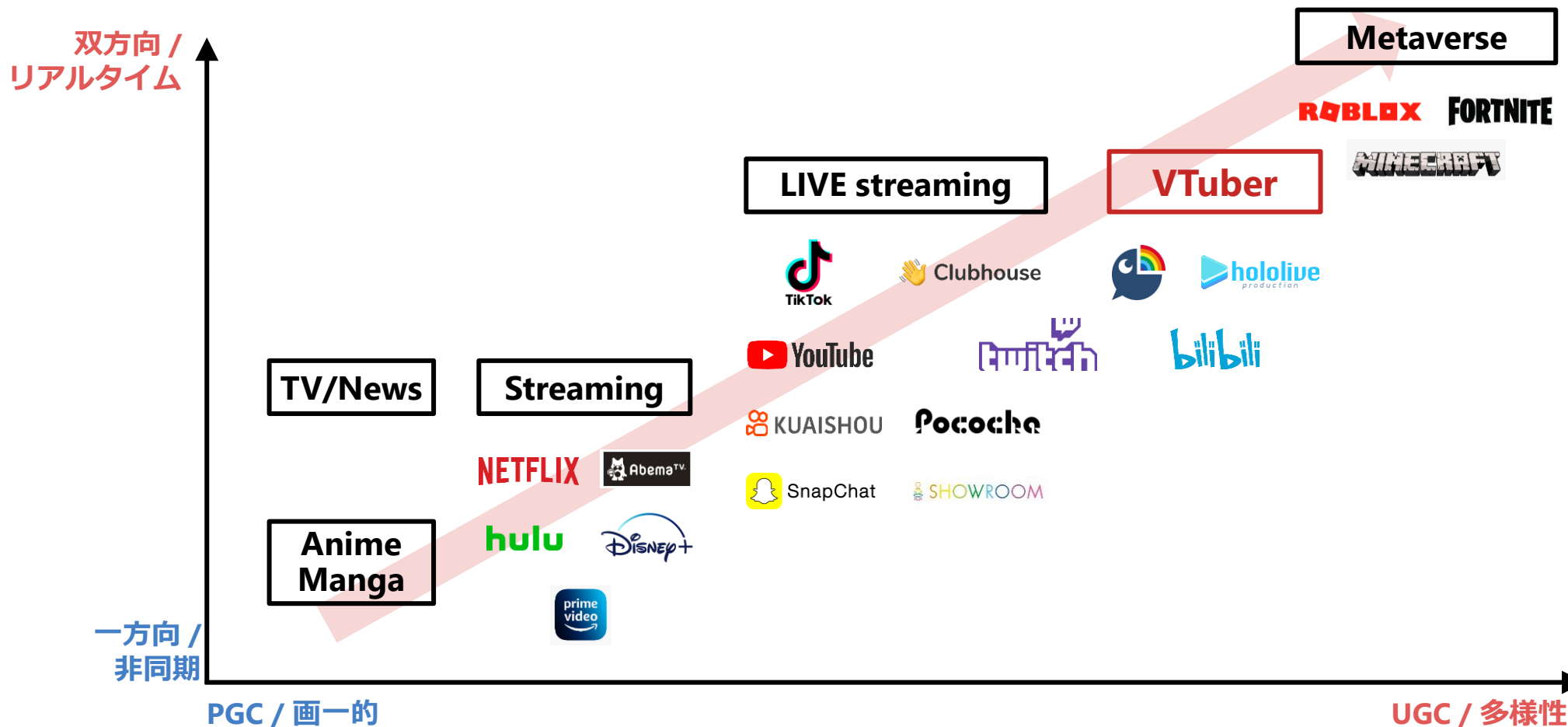
そして、その先に見つめるのは、新たな「**エンタメ経済圏**」だ。

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。

私たちは、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

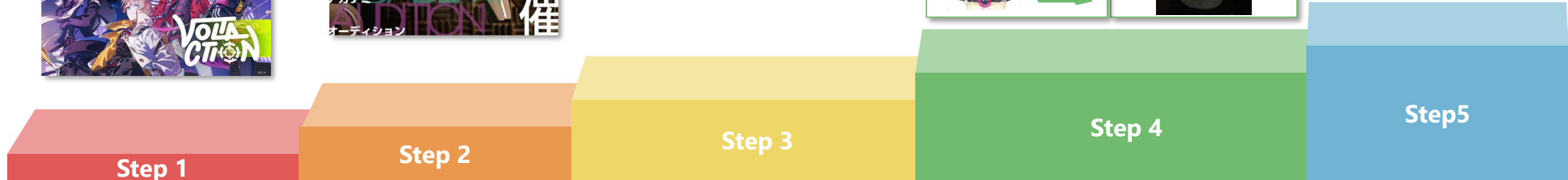
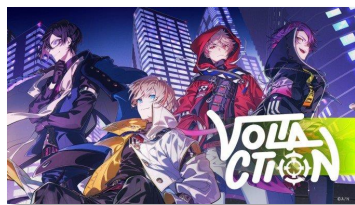
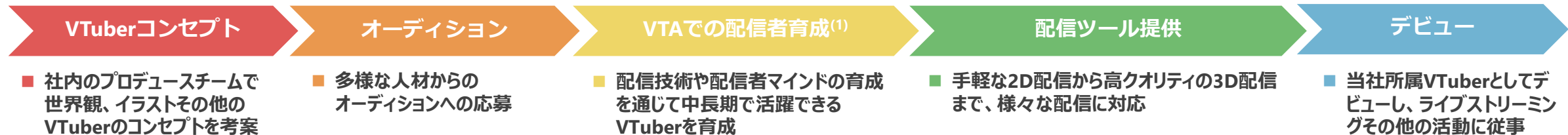


バーチャル／メタバースにおける有名人／芸能人



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



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

CONFIDENTIAL

VTubers

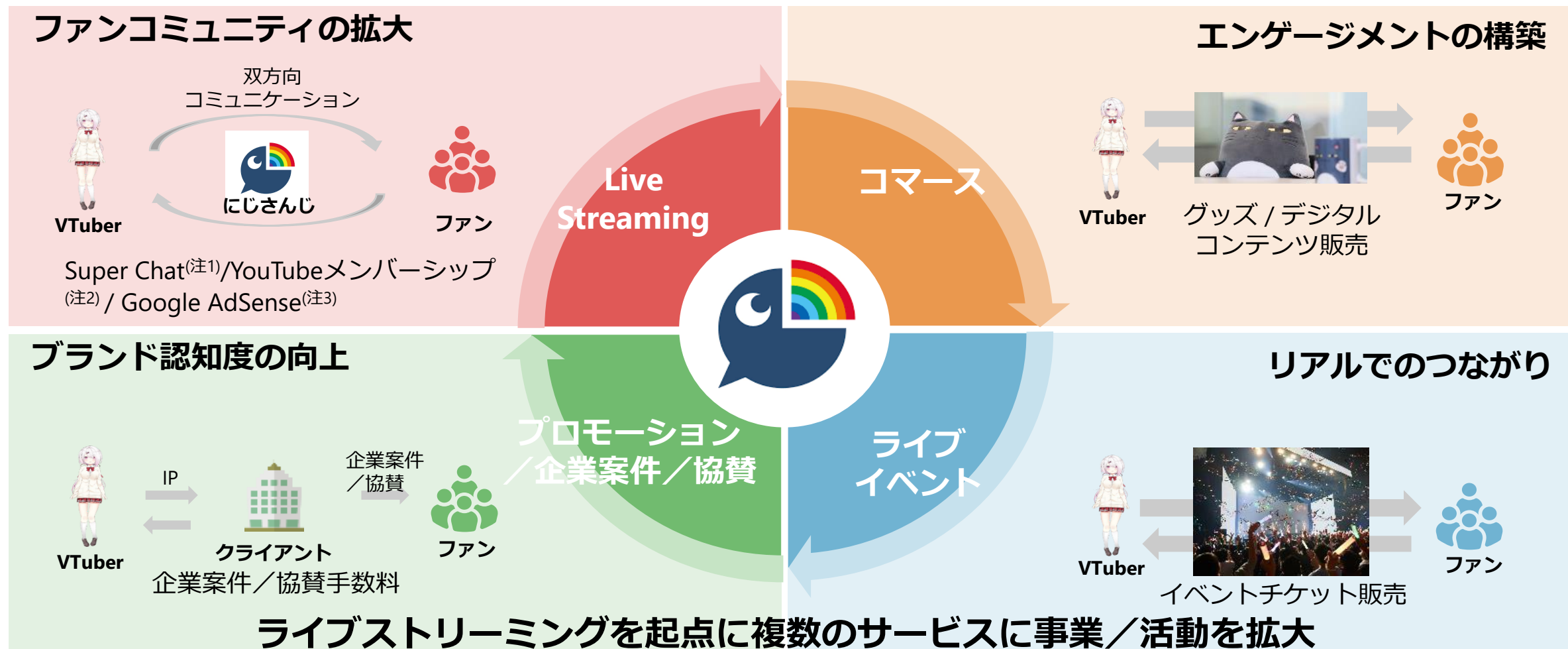
エンゲージメントの高いコミュニティの創出

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

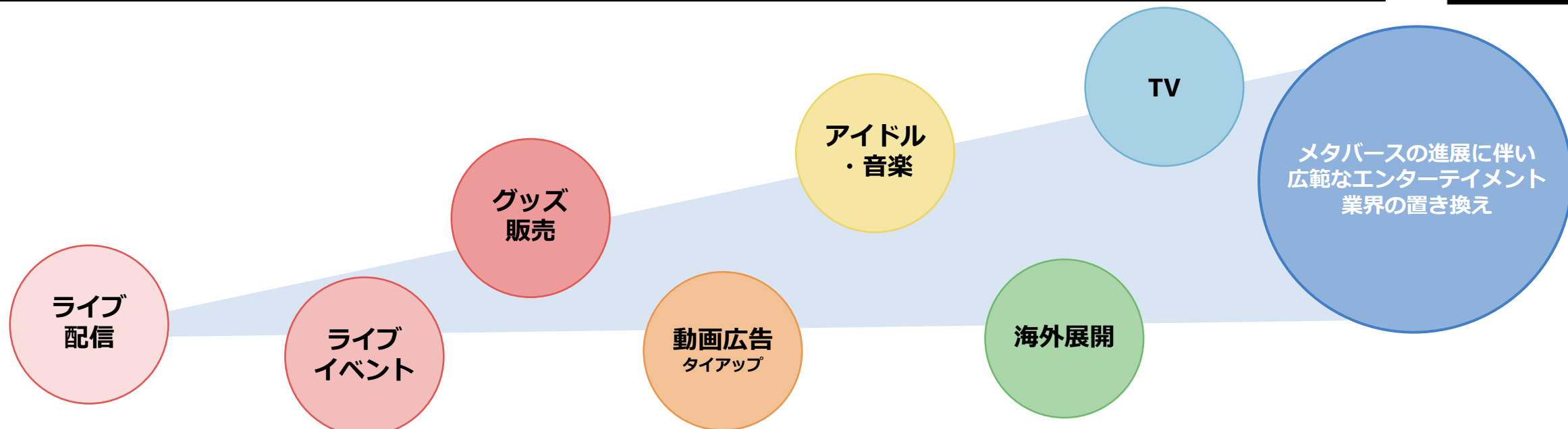


注:

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 without permission.

VTube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

注:

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

ビジネスハイライト

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

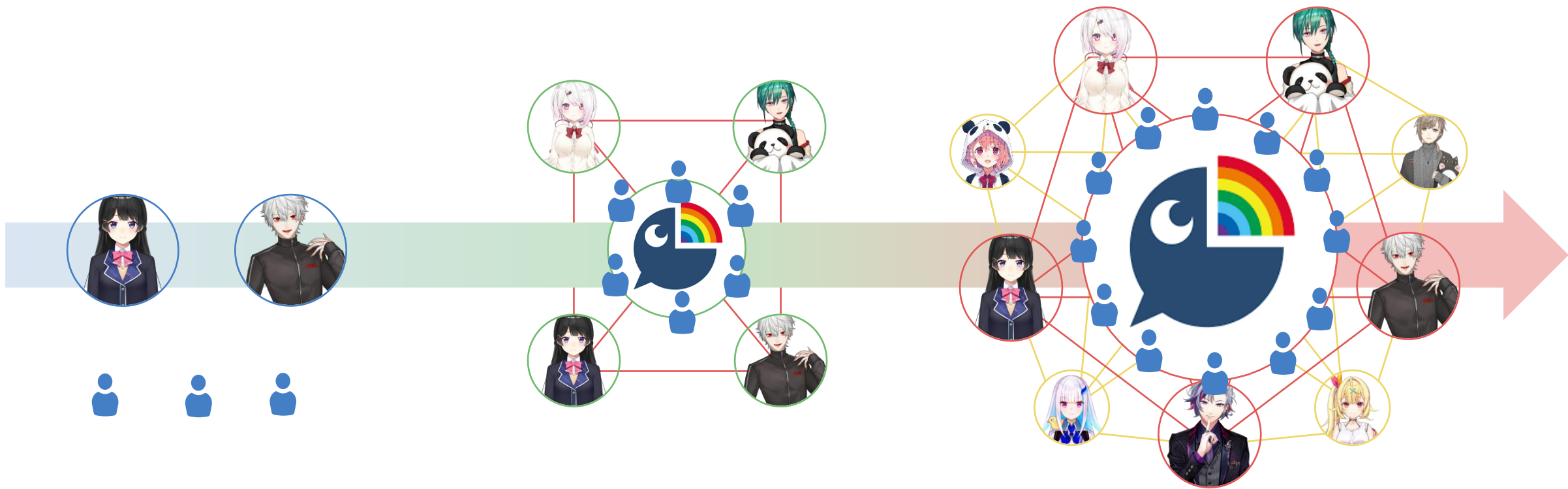
バーチャル文化

- ✓ 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98 %⁽¹⁾**
- ✓ 会社プロデュースでのVTuber設定
 - トレンド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. 2021年4月時点の国内VTuber数からFY22/4期間中に卒業した国内VTuberを除き、2021年4月時点での数で割って算出

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



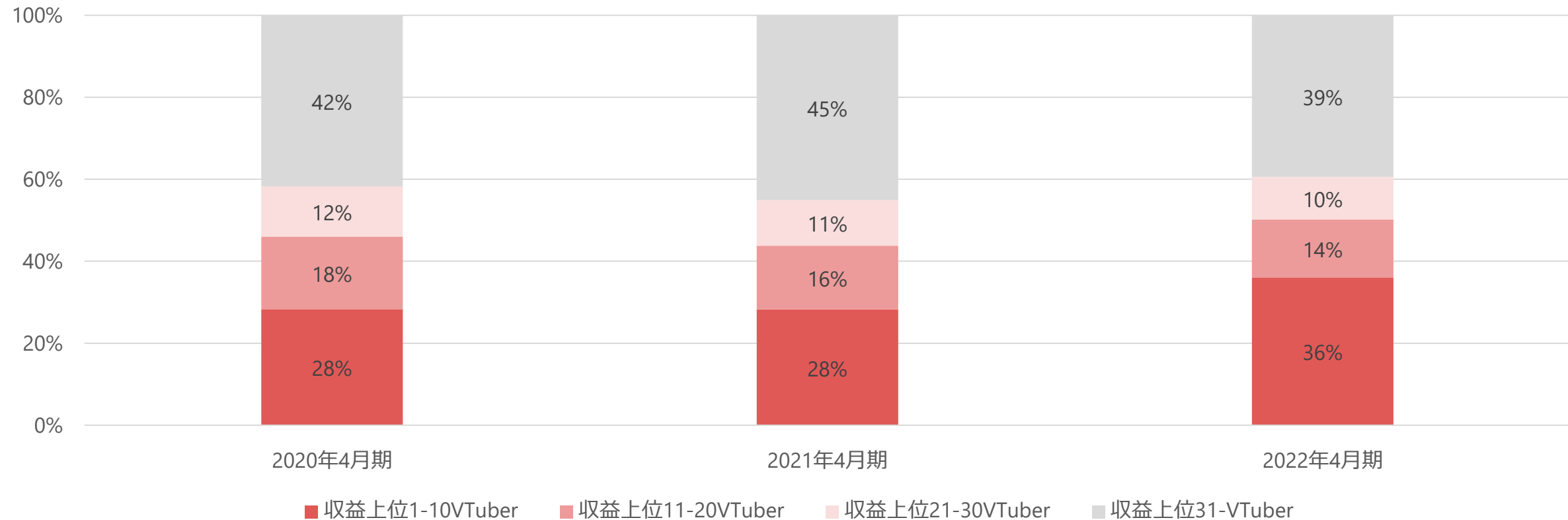
ユーザーの二次創作がにじさんじコミュニティ構築と
ブランド拡大に寄与

2 幅広いVTuberに収益が分散した安定的な事業基盤



✓ 各VTuberがそれぞれにファンを抱えることで、幅広く各VTuberに収益基盤が分散している

全社収益への貢献割合⁽¹⁾

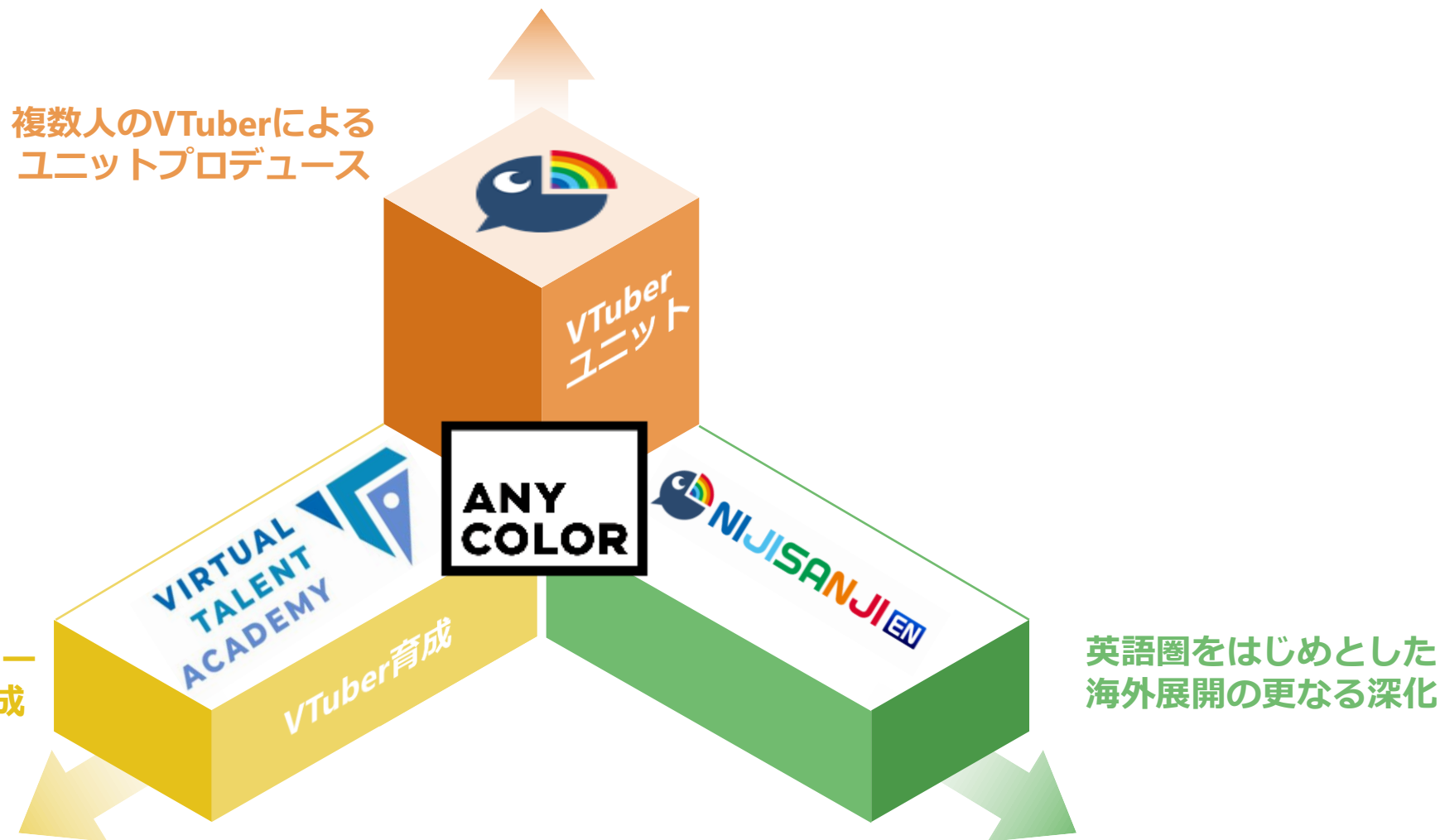


注：

1. 各VTuber別の収益の按分は、ビジネス領域別に以下の前提に基づき計算

- ライブストリーミング収益：各VTuberのYouTubeチャンネルの売上
- コマース：対象コンテンツに起用されているVTuberに按分（複数VTuberの場合は人数按分）。但し、イベントグッズについては下記イベントと同様の方法で按分
- イベント：出演する各VTuber毎に設定された出演単価に基づき按分
- プロモーション：対象案件毎に出演VTuberに按分（複数VTuberの場合は設定された出演単価に基づき按分）

3 持続的に顧客層を惹きつける成長モデル



複数のVTuberでユニットを組成し、ユニット活動を通じてVTuberあたりの魅力の向上し、新規ファンの獲得及び既存ファンのエンゲージメント向上を図る

音楽コンテンツ



番組コンテンツ



多様なコンテンツ



接触回数の増加による認知の拡大



接触時間の増加による視聴者及びファンの獲得

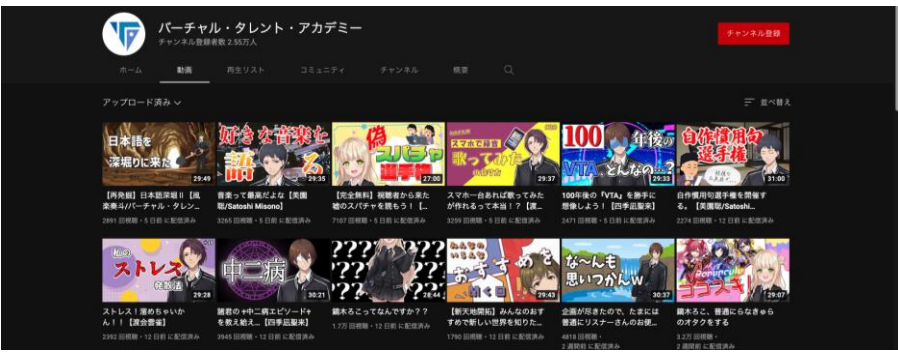


ファンエンゲージメントの更なる向上

3 バーチャルタレントアカデミー



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を通じて
中長期で活躍できるVTuberをプロデュース



新人VTuberユニット、既存VTuberユニットの状況

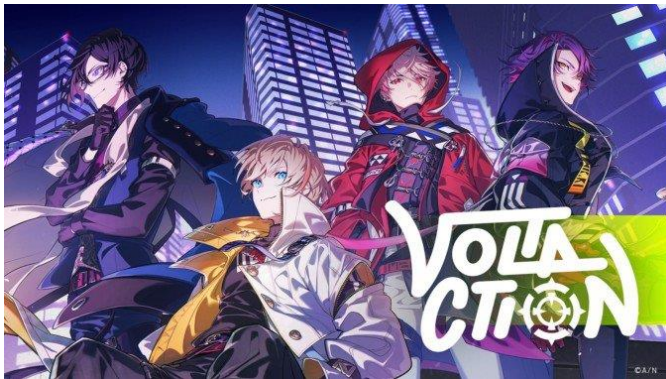
ANY
COLOR

国内新人VTuberユニット

Ranunculus



Voltaction



国内既存VTuberユニット

ROF-MAO



Nornis



英語圏VTuberユニット

LazuLight



Ethyria



Noctyx



OBSYDIA



Luxiem



ILUNA



今後も新人・既存VTuberとともに積極的にユニット展開を実施

英語圏向けVTuberグループ「NIJISANJI EN」

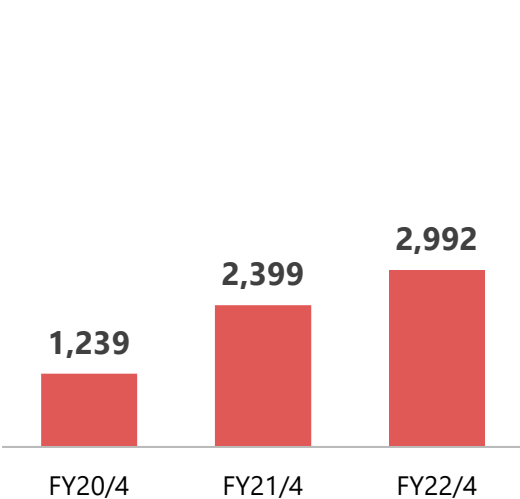


2021年5月より、主に英語を用いて活動するVTuberグループ「NIJISANJI EN」が活動を開始
サービス開始以降、高い成長性を継続

4 多様な事業ポートフォリオにより高成長を実現



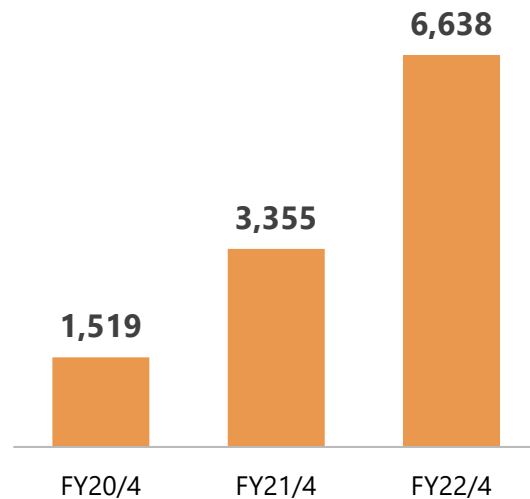
国内Live Streaming売上高
百万円



主要コスト項目

- VTuberとのレベニューシェア
- 配信プラットフォームへの手数料

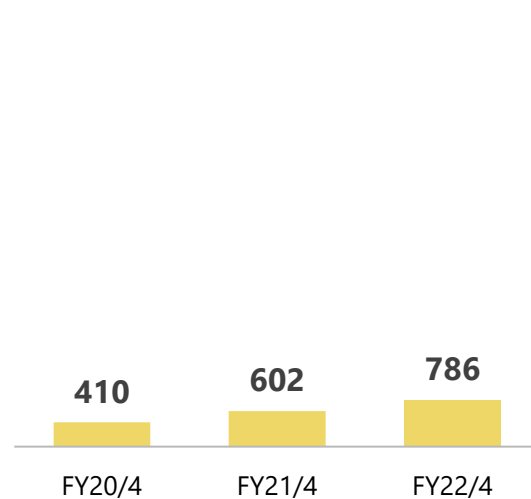
国内コマース売上高
百万円



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

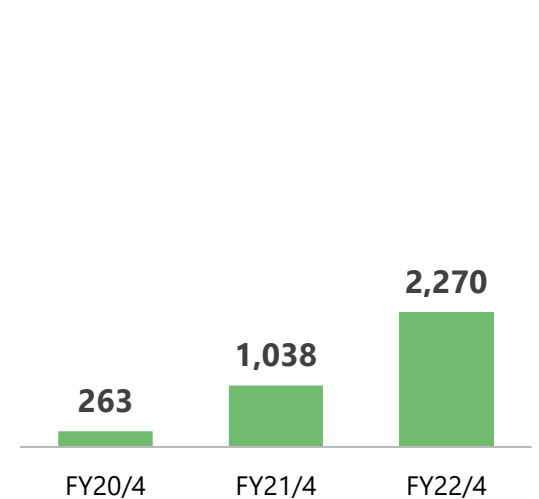
国内イベント売上高
百万円



主要コスト項目

- VTuberとのレベニューシェア
- 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

国内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
売上高	3,479	7,636	14,164
売上原価	2,525	4,700	8,180
売上総利益	953	2,936	5,984
売上総利益率	27.4%	38.5%	42.2%
販売費及び一般管理費	909	1,484	1,793
販管费率	26.1%	19.4%	12.7%
営業利益	44	1,452	4,191
営業利益率	1.3%	19.0%	29.6%

・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

Appendix

2017-2018年



- 2017年 5月
 - 田角陸が早稲田大学在学中に当社を創業
- 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との合併で、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

「にじさんじ」の動画コンテンツ



それぞれのVTuberによる日々のライブストリーミングやファンによる二次創作コンテンツに加えて、当社にて各種番組の企画 / 制作を行い、さらにファンエンゲージメントの向上を目指す

レギュラー番組



ユニット番組



特番



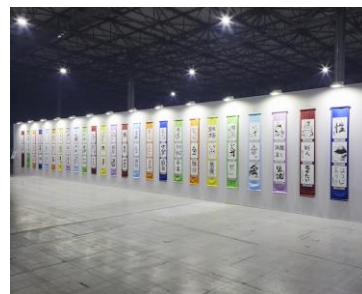
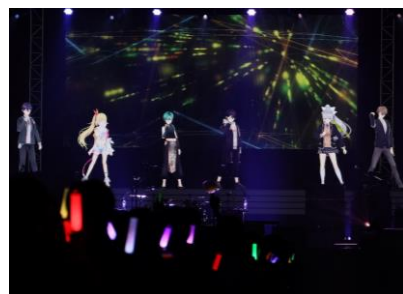
3Dお披露目配信



「にじさんじ」のイベントビジネス

ANY
COLOR

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
テージ・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 青海展示棟
ステージ：メインステージ全8公演

にじさんじ “LIGHT UP TONES”



初の完全AR生バンドライブ。全47都道府県・75会場
でのライブビューイング、およびニコ生にて中継。

開催日：2021年7月31日(土)～8月1日(日)
会場：全国ライブビューイング
ニコニコ生放送 配信



今後も様々なイベントを
展開予定！

「にじさんじ」のコマースビジネス



当社では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を行っています。



様々なグッズ・ボイス企画を定期的 to 実施

魅力的なコンテンツ制作を目指しています

「にじさんじ」のプロモーションビジネス



配信／出演によるPR事例



スマホ契約促進



アプリゲーム大会



商品プロモーション

IPコラボレーション事例



お菓子コラボ案件



香水コラボ案件



インゲーム案件

「にじさんじ」の話題性



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
30万人超(2)



※2022年8月14日「にじさんじ甲子園 決勝」より

注：
1. 2019年12月8日時点
2. 2022年8月14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.

損益計算書

ANY
COLOR

百万円	2020年4月期	2021年4月期	2022年4月期	2021年4月期 Q1累計	2022年4月期 Q1累計
売上高	3,479	7,636	14,164	2,785	5,931
成長率	301.5%	119.5%	85.5%	137.0%	112.9%
売上原価	2,525	4,700	8,180	1,554	3,343
対売上高比率	72.6%	61.5%	57.8%	55.8%	56.4%
直接変動費 ⁽¹⁾	2,074	3,993	7,155	1,360	3,020
対売上高比率	59.6%	52.3%	50.5%	48.8%	50.9%
上記以外の売上原価 ⁽²⁾	452	706	1,025	193	323
対売上高比率	13.0%	9.3%	7.2%	6.9%	5.4%
売上総利益	953	2,936	5,984	1,232	2,588
売上総利益率	27.4%	38.5%	42.2%	44.2%	43.6%
販管費	909	1,484	1,793	390	465
対売上高比率	26.1%	19.4%	12.7%	14.0%	7.8%
営業利益	44	1,452	4,191	842	2,123
営業利益率	1.3%	19.0%	29.6%	30.2%	35.8%
経常利益	42	1,451	4,149	842	2,112
経常利益率	1.2%	19.0%	29.3%	30.2%	35.6%
税引前当期純利益	42	1,261	3,999	842	2,112
税引前当期純利益率	1.2%	16.5%	28.2%	30.2%	35.6%
当期純利益	32	937	2,793	588	1,465
当期純利益率	0.9%	12.3%	19.7%	21.1%	24.7%

注：

- 39頁下段に掲載した費用等
- 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.

貸借対照表およびキャッシュフロー計算書



貸借対照表

百万円	2020年4月末	2021年4月末	2022年4月末	2023年4月期 Q1末
流動資産	3,334	5,671	8,498	10,145
現預金等	2,492	3,628	5,861	6,134
売上債権	705	1,395	2,070	3,285
固定資産	257	1,009	856	817
資産の部	3,591	6,680	9,353	10,962
流動負債	670	2,584	2,724	2,846
有利子負債	152	443	247	228
固定負債	217	570	310	263
有利子負債	217	570	310	263
負債の部	887	3,155	3,035	3,109
純資産の部	2,704	3,526	6,319	7,854

キャッシュフロー計算書

百万円	2020年4月期	2021年4月期	2022年4月期
営業活動による キャッシュ・フロー	(205)	1,350	2,718
投資活動による キャッシュ・フロー	(260)	(758)	(35)
財務活動による キャッシュ・フロー	2,892	544	(456)
現金及び現金同等物に 係る増減額	2,426	1,137	2,232
現金及び現金同等物に 係る期首残高	65	2,492	3,628
現金及び現金同等物に 係る期末残高	2,492	3,628	5,861

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。