



2023年6月15日

各 位

会社名 ANYCOLOR株式会社  
代表者名 代表取締役CEO 田角 陸  
(コード番号：5032 東証プライム)  
問合せ先 取締役CFO 兼 経営管理部長 釣井 慎也  
(TEL 03-4335-4850)

(訂正)「2023年4月期 決算説明資料」の一部訂正について

2023年6月14日に公表いたしました「2023年4月期 決算説明資料」について一部に訂正を要する箇所がありましたので、お詫び申し上げますとともに、以下のとおり訂正いたします。

1. 訂正の理由

「2023年4月期 決算説明資料」の提出後に、記載内容の一部に誤りがあることが判明したため、これを訂正いたします。

2. 訂正の箇所

2023年4月期 決算説明資料（17ページ） 訂正箇所には下線を付して表示しております。

(訂正前)

## YouTube再生時間

2023年4月期 YouTube視聴時間  
758億時間

(訂正後)

## YouTube再生時間

2023年4月期 YouTube再生時間  
758百万時間

以 上



**2023年4月期  
通期決算説明資料**

2023年6月14日

# 目次

---



1. 2023年4月期通期決算および2024年4月期業績予想
2. ビジネスハイライト
3. 会社概要
4. Appendix

# 2023年4月期通期決算および 2024年4月期業績予想

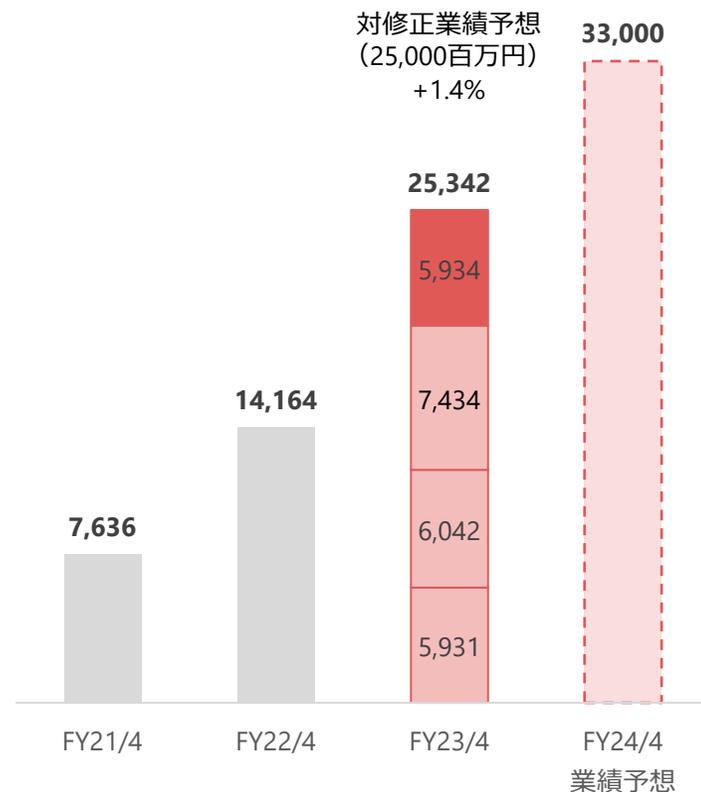
# 業績サマリー



- ✓ 売上高、利益指標ともに2023年3月の修正業績予想通りの着地
- ✓ 2024年4月期は売上・利益ともに引き続きの成長を見込む

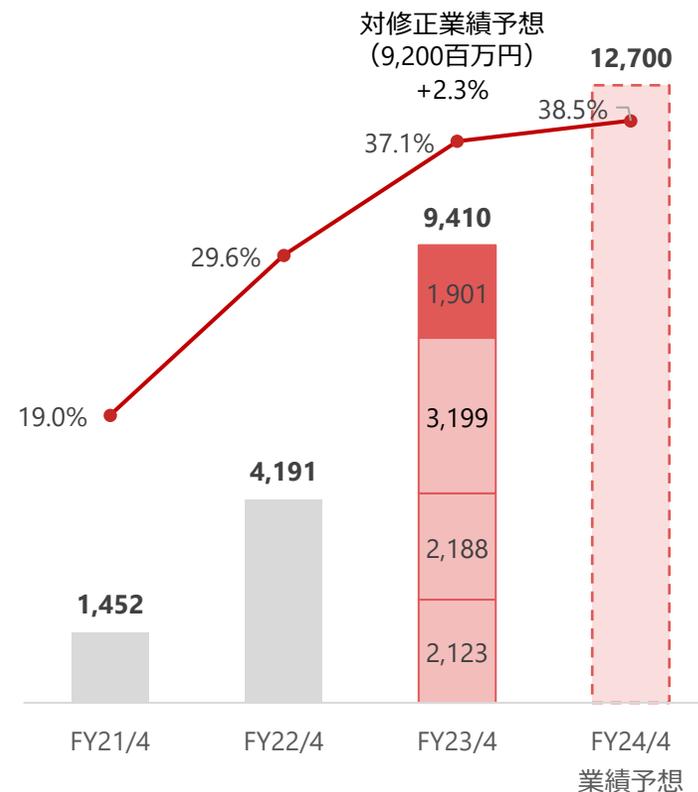
## 売上高

百万円



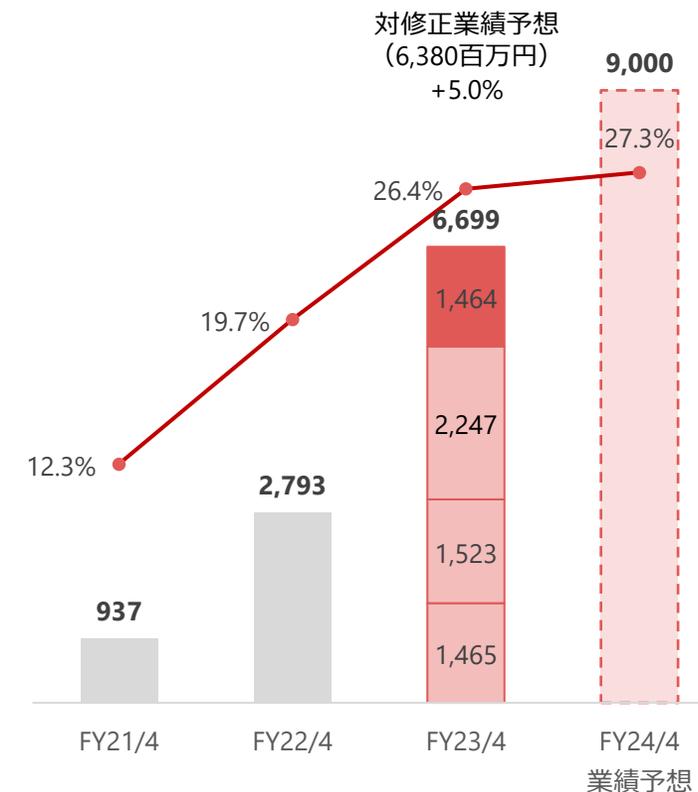
## 営業利益 / 営業利益率

百万円



## 当期純利益 / 当期純利益率

百万円



# 2023年4月期 通期決算



単位:百万円	FY23/4 通期	FY22/4 通期	前年同期比	FY23/4 Q4	FY22/4 Q4	前年同期比
<b>売上高</b>	<b>25,342</b>	<b>14,164</b>	<b>+78.9%</b>	<b>5,934</b>	<b>4,005</b>	<b>+48.2%</b>
にじさんじ <sup>(1)</sup>	18,405	12,686	+45.1%	4,462	3,101	+43.9%
NIJISANJI EN <sup>(2)</sup>	6,404	1,127	+468.3%	1,373	807	+70.2%
その他 <sup>(3)</sup>	533	351	+51.7%	99	97	+1.7%
<b>売上原価</b>	<b>13,762</b>	<b>8,180</b>		<b>3,343</b>	<b>2,385</b>	
直接変動費 <sup>(4)</sup>	12,240	7,155		2,863	2,044	
対売上高比率	48.3%	50.5%	△2.2pt	48.3%	51.0%	△2.8pt
上記以外の売上原価 <sup>(5)</sup>	1,521	1,025		479	341	
<b>売上総利益</b>	<b>11,580</b>	<b>5,984</b>	<b>+93.5%</b>	<b>2,592</b>	<b>1,619</b>	<b>+60.0%</b>
売上総利益率	45.7%	42.2%	+3.4pt	43.7%	40.4%	+3.2pt
<b>販売費及び一般管理費</b>	<b>2,170</b>	<b>1,793</b>		<b>691</b>	<b>564</b>	
人件費関連	1,180	905		425	301	
オフィス関連	469	427		117	104	
外注費・広告費関連	241	325		75	102	
その他	280	136		74	58	
<b>営業利益</b>	<b>9,410</b>	<b>4,191</b>	<b>+124.5%</b>	<b>1,901</b>	<b>1,055</b>	<b>+80.1%</b>
営業利益率	37.1%	29.6%	+7.5pt	32.0%	26.3%	+5.7pt

## 売上高

- ✓ にじさんじ、NIJISANJI ENともに概ね計画通りの進捗となり、通期での売上高は計画通りの着地
- ✓ 第4四半期は、当四半期における積極的な売上拡大よりも、2024年4月期に計上される収益機会の拡大に注力

## 営業利益

- ✓ 前事業年度対比で変動費率は2.2ptの改善し、それ以外の売上原価および販管費は売上高に比して緩やかな増加となり、営業利益率は7.5ptの改善
- ✓ 第4四半期には売上原価および販管費において合計で約2.5億円の決算賞与を計上

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

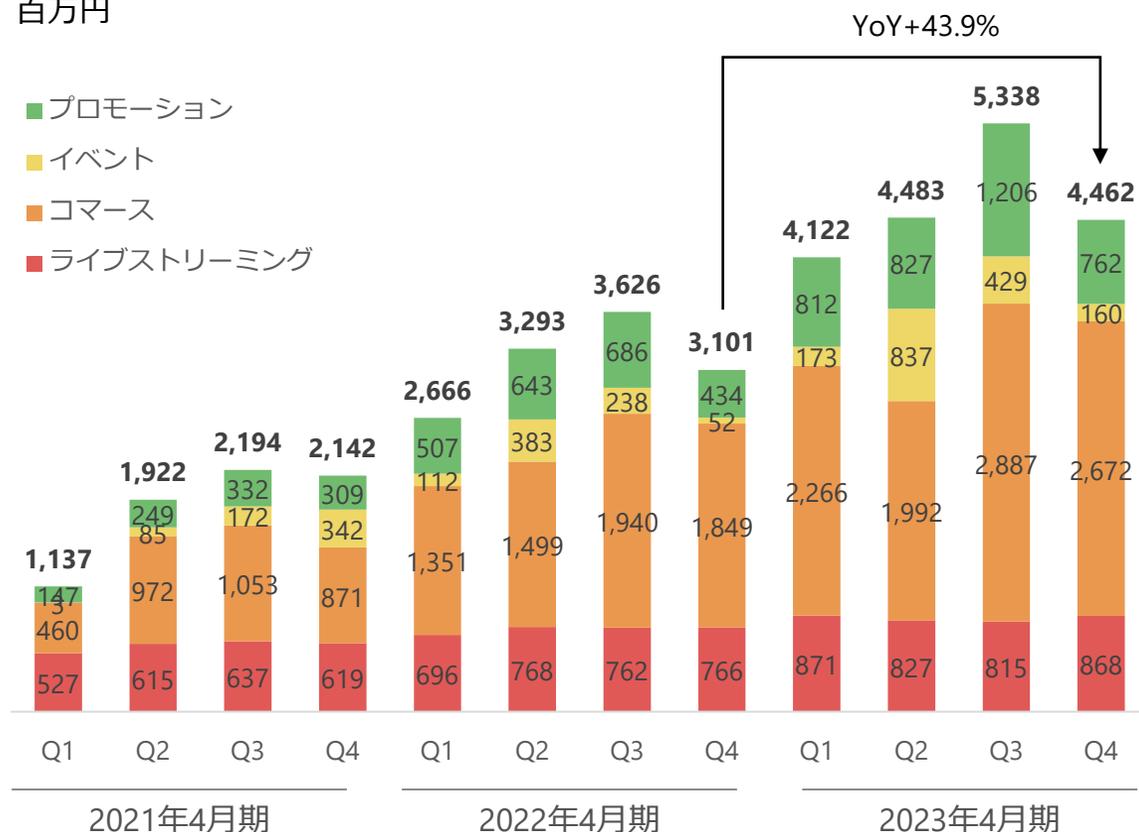
# 売上高推移（四半期）



✓ 第4四半期は昨年までと同様に当四半期における積極的な売上拡大よりも、2024年4月期の収益機会の拡大に注力

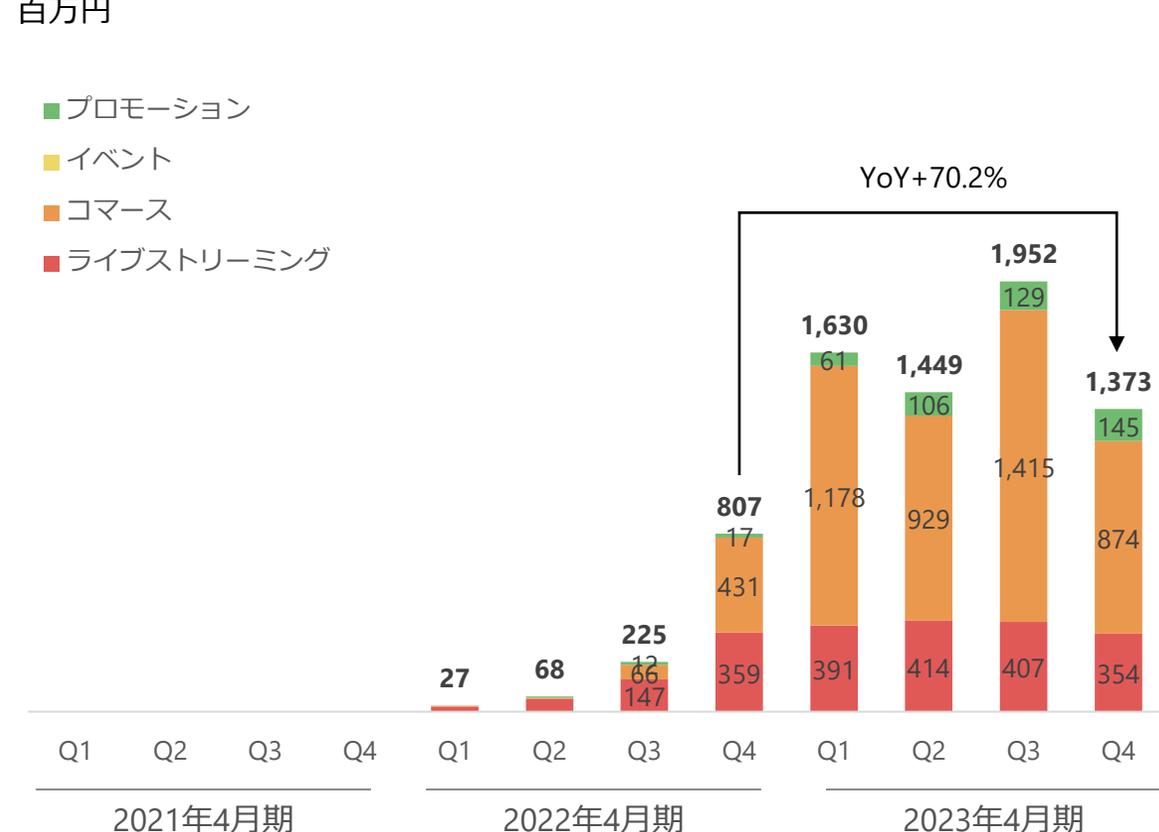
## にじさんじ

百万円



## NIJISANJI EN

百万円

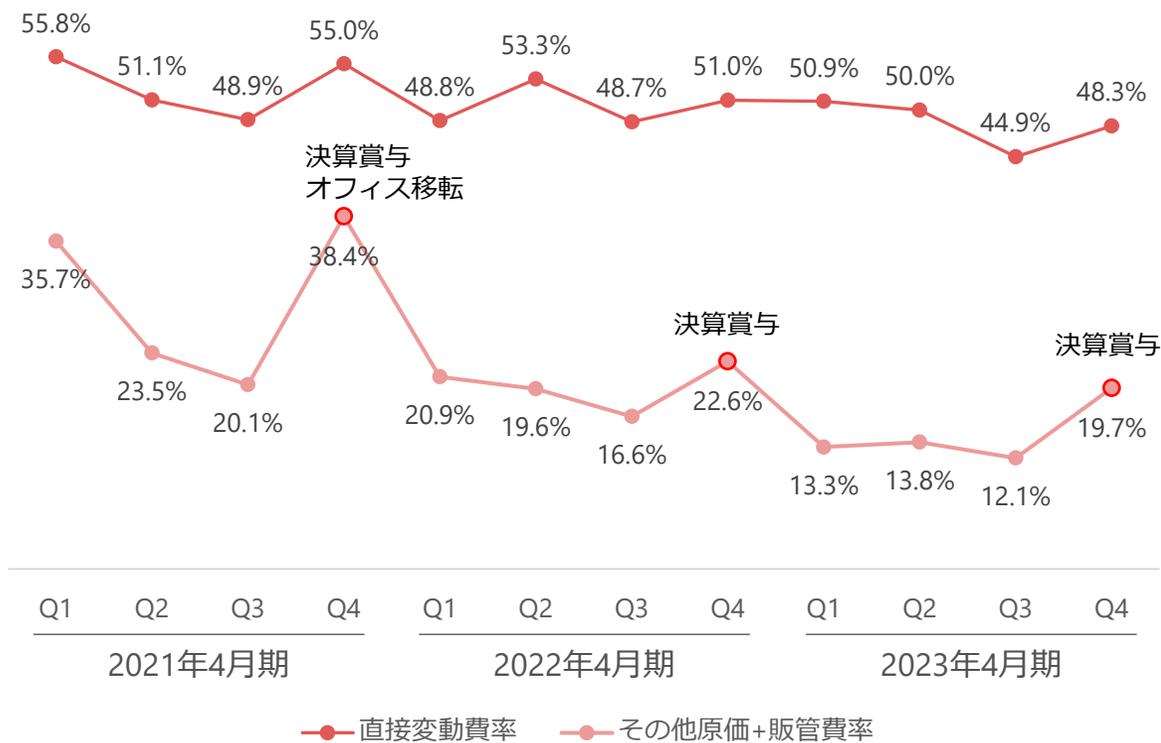


# 営業利益率推移（四半期）

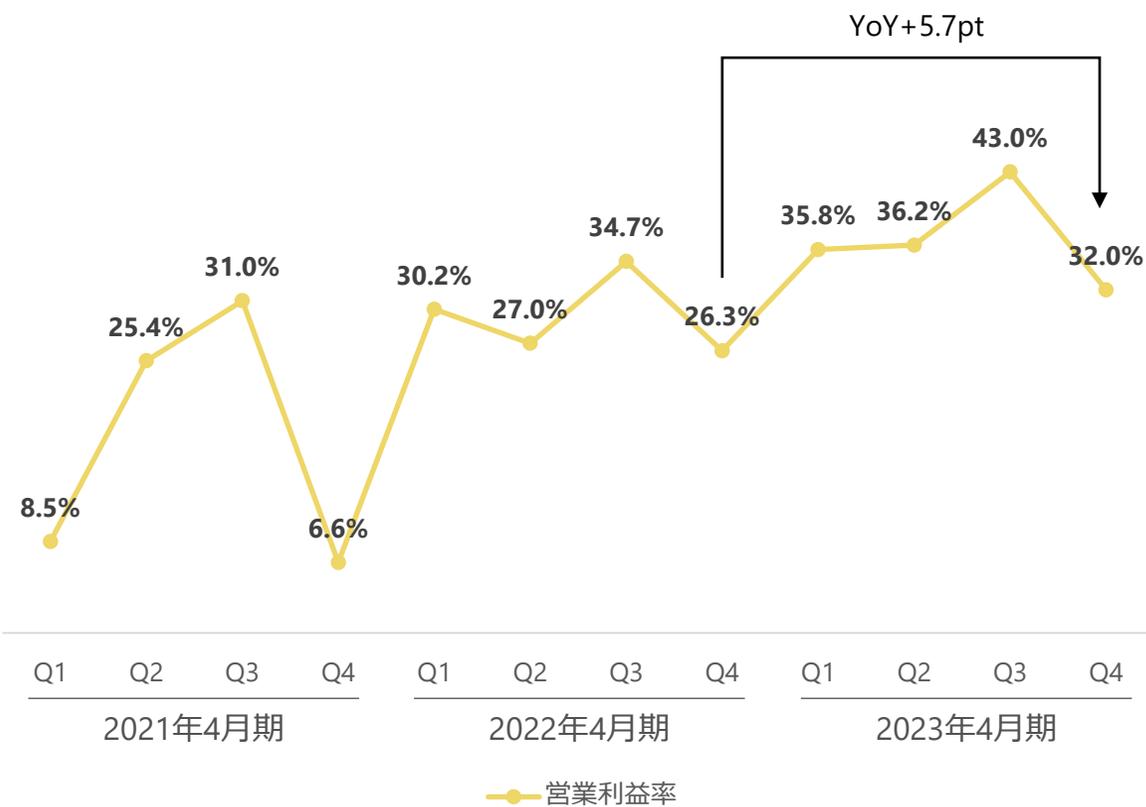


✓ 第4四半期には約2.5億円の決算賞与を計上した影響から、その他原価+販管費の比率が上昇したものの前年同期比で営業利益率は改善

## 直接変動費率および原価・販管費率



## 営業利益率



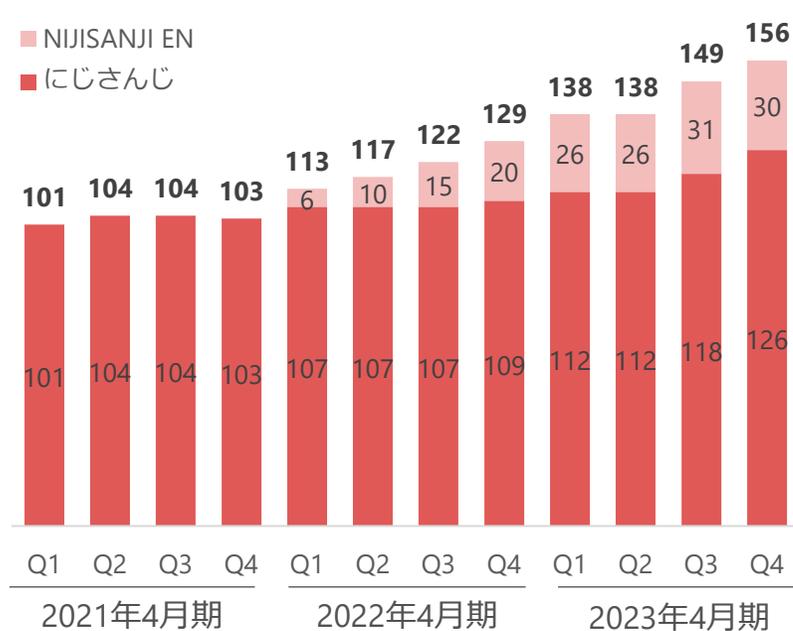
# VTuber数、YouTube再生時間、ANYCOLOR IDの推移



- ✓ 2023年4月期は、にじさんじは20名のデビューと3名の卒業で17名の増加、NIJISANJI ENは12名のデビューと2名の卒業で10名の増加
- ✓ YouTube再生時間については当社収益の多様化やショート動画の隆盛等もあり、収益との関連性は以前よりも弱いと史料
- ✓ ANYCOLOR IDについては順調に増加傾向が継続

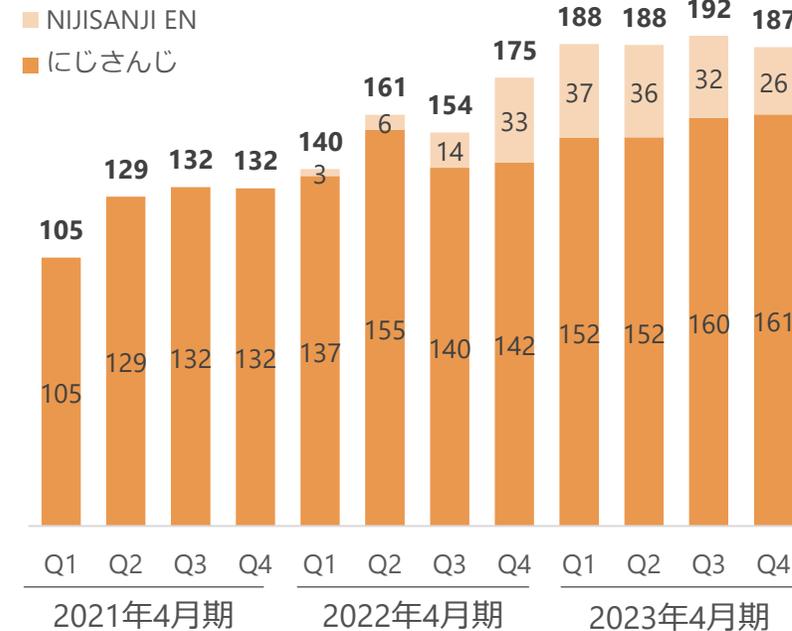
## VTuber数(1)

人



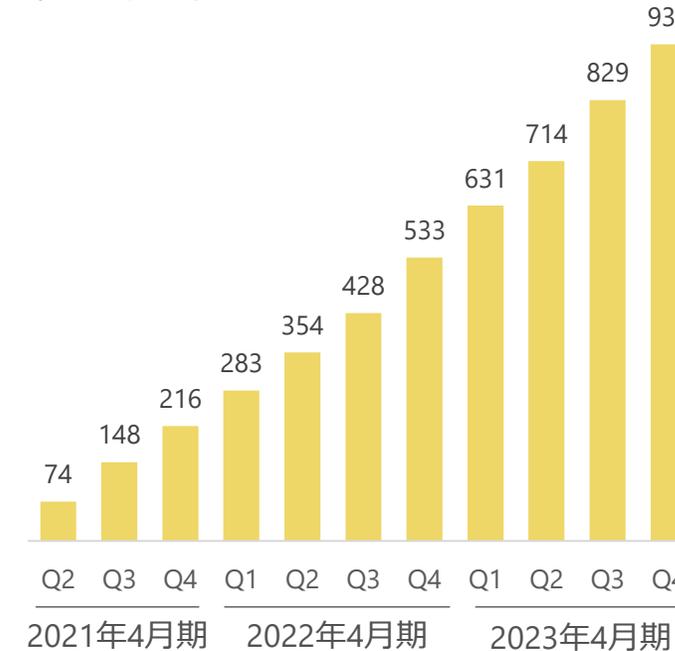
## YouTube再生時間

百万時間



## ANYCOLOR ID数(2)

千アカウント



注:

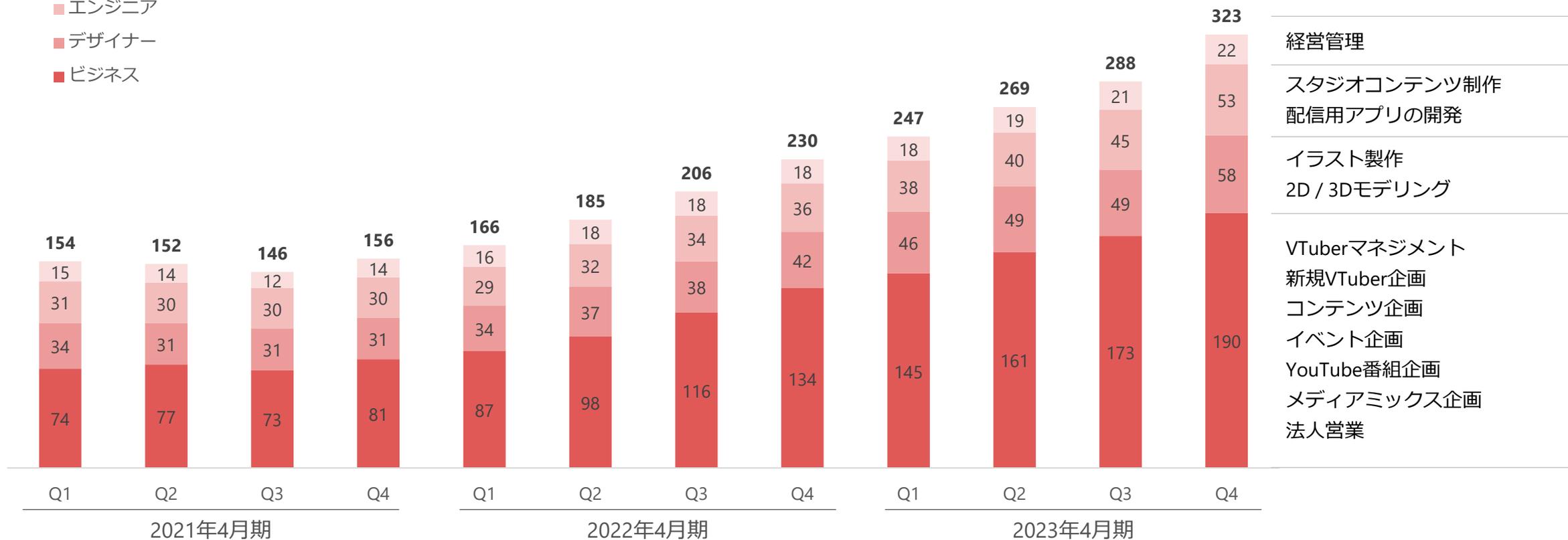
1. 期間比較の観点から、VTuberグループ「にじさんじ」で活動するVTuberのうち2022年4月15日に統合したインドネシアにおけるVTuberグループ「NIJISANJI ID」と韓国におけるVTuberグループ「NIJISANJI KR」のメンバーを除いて掲載
2. ANYCOLOR IDは「にじさんじオフィシャルストア」でのコンテンツ購入や「にじさんじFAN CLUB」への加入、イベントチケットの購入等に際して利用するID

# 従業員数



✓ 事業規模の拡大に応じて従業員数も増加

- 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.

# 2023年4月期 新規VTuberデビュー



- ✓ にじさんじ（日本）については2023年3月にバーチャルアーティストオーディション、5月にバーチャル・タレント・アカデミー5期生のオーディション、NIJISANJI ENも3月に第7回オーディションを開催しており、今後も継続的なデビューを見込む

## にじさんじ（20名）



2022/5/21デビュー



2022/7/13デビュー  
（4名）



2023/1/16デビュー  
（7名）

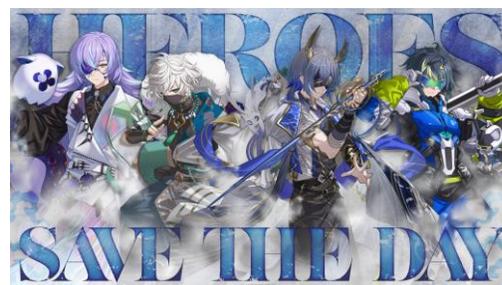
## NIJISANJI EN（12名）



2022/7/20デビュー  
（6名）



2023/3/30デビュー  
（4名）



2023/4/26デビュー  
（4名）



2022/12/6デビュー  
（6名）

# 2023年4月期 第4四半期に販売した主なグッズ等



✓ にじさんじ 5th Anniversaryグッズは、過去最大規模の売上施策となり、当四半期および次四半期の売上に寄与

## にじさんじ

## NIJISANJI EN



にじさんじ 5th Anniversary  
グッズ



にじさんじタロット



葛葉バースデーイベント  
Scarlet Invitation Blu-ray



NIJISANJI EN Valentine's Day  
Goods & Voice 2023



Noctyx 1st Anniversary



バレンタイングッズ&ボイス  
2023



ホワイトデー  
グッズ&ボイス2023



White Day Gift 2023

# 2023年4月期 ライブイベント



**Aim Higher**  
(7月27日@ぴあアリーナMM)



**にじさんじフェス2022**  
(10月1日・2日@幕張メッセ)



**にじさんじユニット歌謡祭2022**  
(12月29日~31日オンライン開催)



**叶 1st Concert 「午前0時の向こう側」**  
**Nornis 1st LIVE - Transparent Blue**  
(3月15日・16日@グランキューブ大阪)



# 2024年4月期 業績予想



✓ 期中の事業進捗に応じて、今回の業績予想から変動が生じる場合には適時に開示予定

	2024年4月期 業績予想	2023年4月期 通期業績	対前年度増減率
売上高	330億円	253億円	+30.2%
営業利益 営業利益率	127億円 38.5%	94億円 37.1%	+34.9% +1.4pt
経常利益 経常利益率	127億円 38.4%	94億円 37.3%	+34.4% +1.2pt
当期純利益 当期純利益率	90億円 27.3%	67億円 26.4%	+34.3% +0.8pt
1株当たり当期純利益	291.29円	221.57円	-

## 売上高

- ✓ にじさんじ、NIJISANJI ENともに継続的な新規デビューと、既存ユニットの更なる強化を積極的に推進
- ✓ ビジネス領域別には引き続きコマースとプロモーションが成長を牽引
- ✓ にじさんじ、NIJISANJI ENともに海外イベントへの出展や海外企業とのビジネス等を通じて、国外でのファン層の拡大に注力

## 営業利益

- ✓ 直接変動費率については売上構成の変化や継続的なコスト改善を通じて引き続きの低減に取り組む
- ✓ その他原価や販管費については、事業規模の拡大に伴う組織や技術、新規事業等への投資と、コスト効率のバランスを取りながら更なる利益率の向上を見込む



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 %<sup>(1)</sup>
- ✓ 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

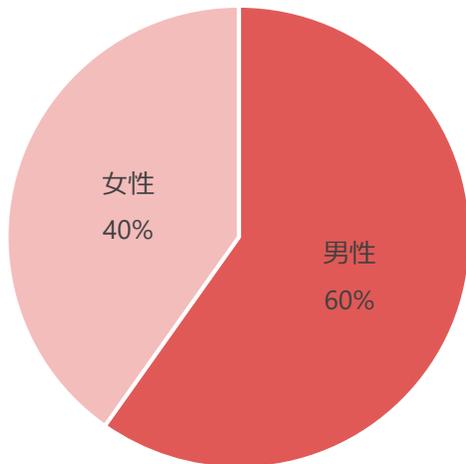
# 1 にじさんじの多様なファンベース

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

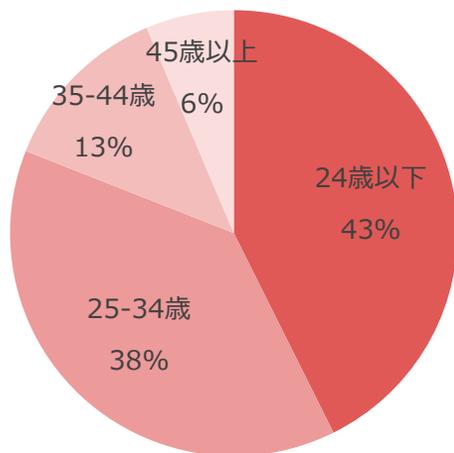
## YouTube再生時間

2023年4月期 YouTube再生時間  
758百万時間

性別



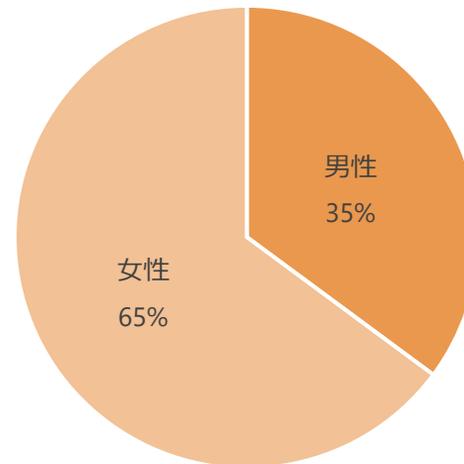
年齢



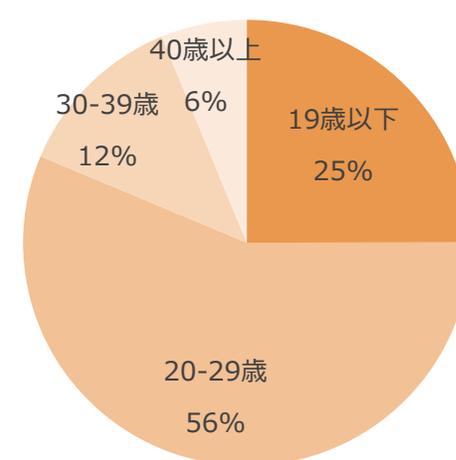
## ANYCOLOR ID<sup>(1)</sup>

2023年4月末 ANYCOLOR ID  
93.4万アカウント

性別



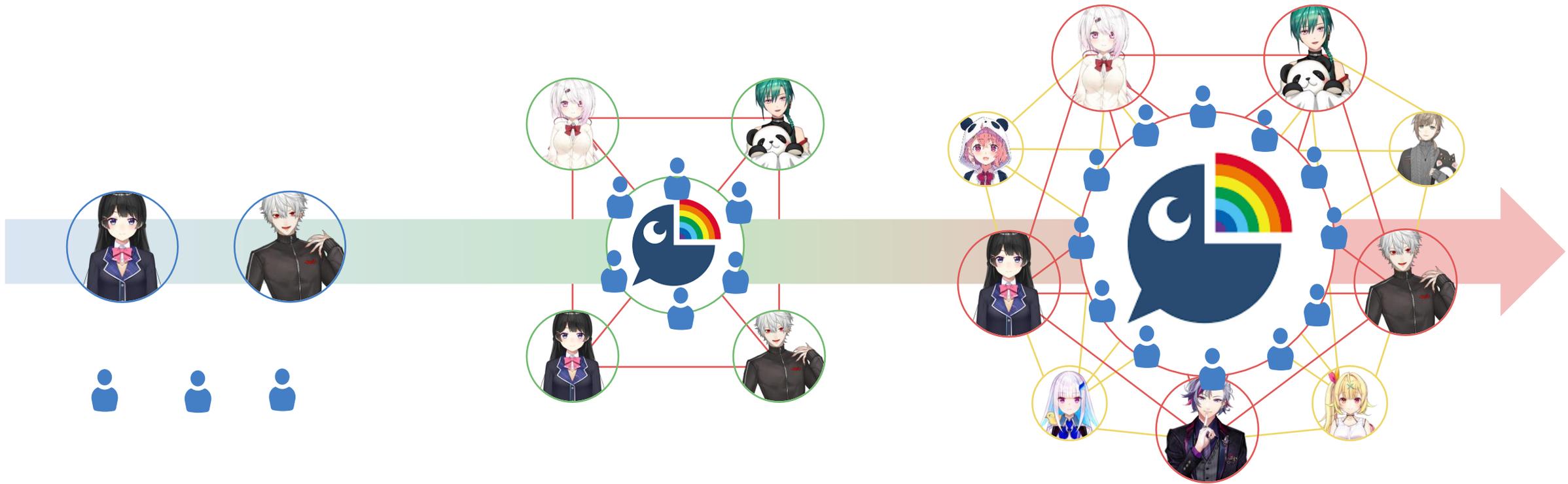
年齢



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



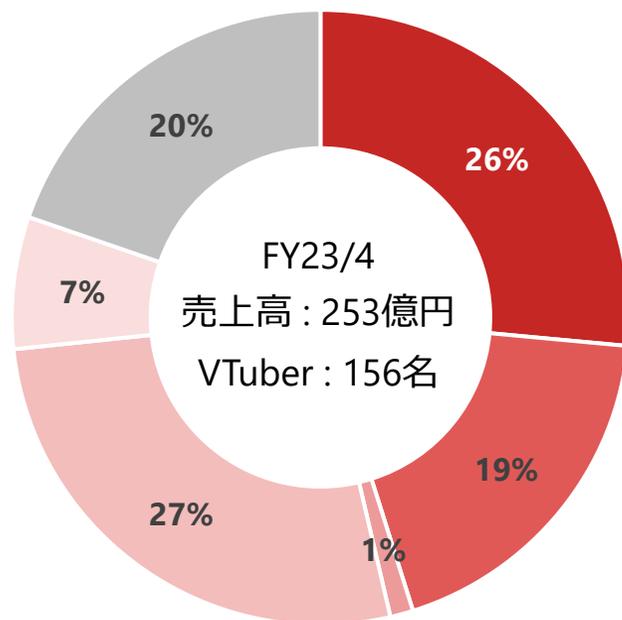
ユーザーの二次創作がにじさんじコミュニティ構築と  
ブランド拡大に寄与

## 2 幅広いVTuberに収益が分散した安定的な事業基盤



### デビュー年度別の収益貢献度<sup>(1)</sup>

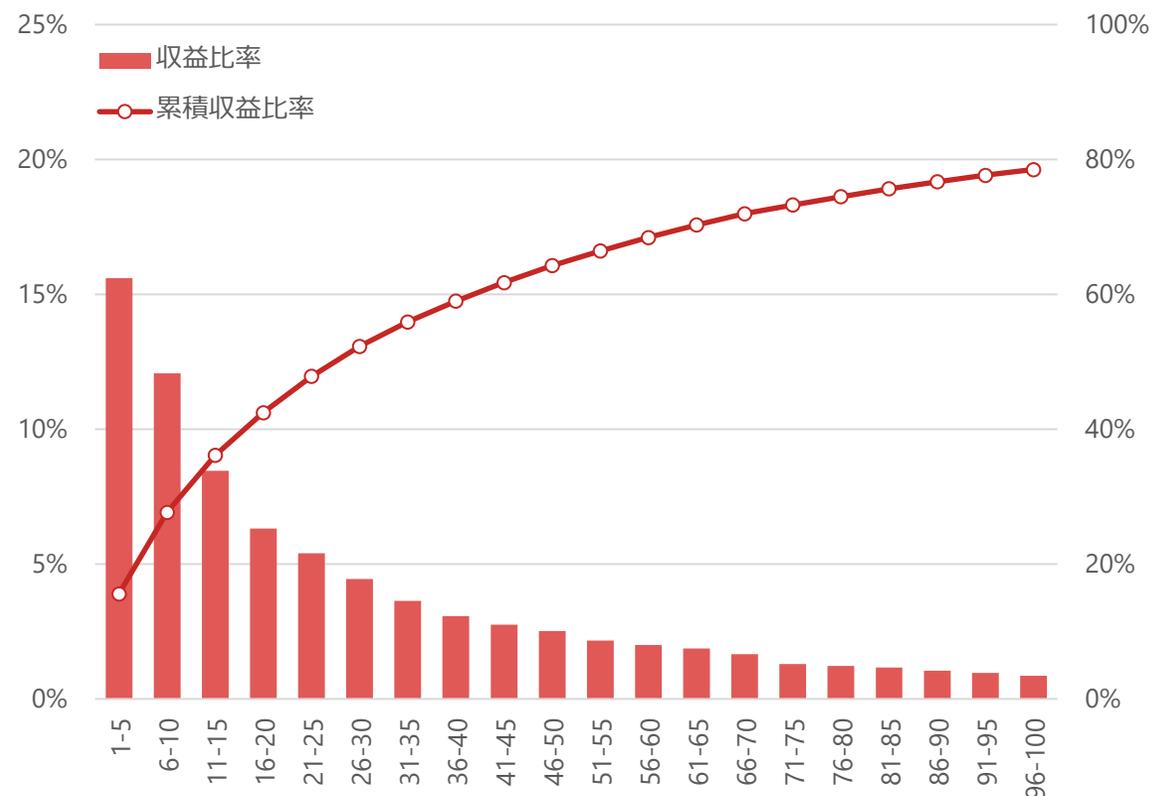
FY23/4収益



■ 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)<sup>(1)</sup>

FY23/4収益



注：

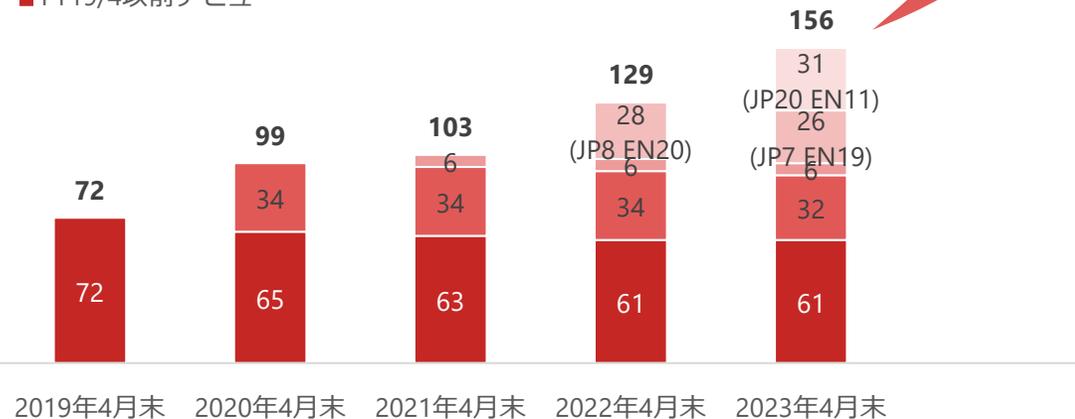
1. 2023年4月期収益のうち、YouTube、オフィシャルストア、Booth、Shopify、その他卸販売、営業運用部管轄のプロモーション案件を対象として、各VTuberに収益を按分。按分対象外には、前記の収益のうち個別VTuberに按分できないもの、イベント収益、インドネシア、韓国で活動するVTuberからの収益などが含まれる

### 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

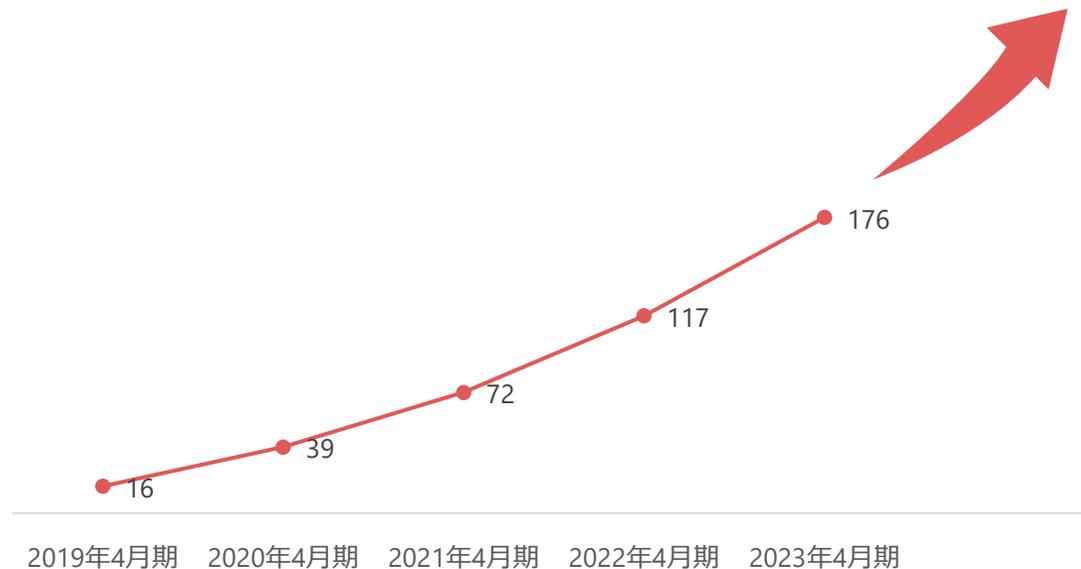


量的指標の向上

#### VTuber当たり売上高<sup>(1)</sup> 百万円

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

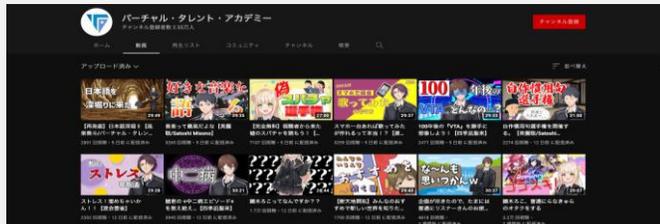
#### 多様なコンテンツ



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

### 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)



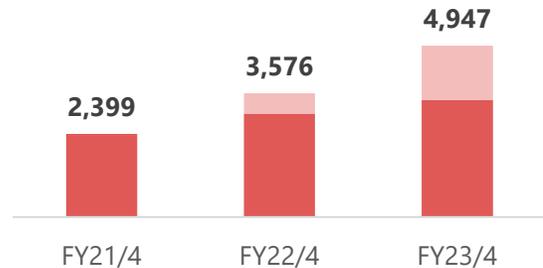
# 4 多様な事業ポートフォリオにより高成長を実現



## Live Streaming売上高

百万円

- NIJISANJI EN
- にじさんじ



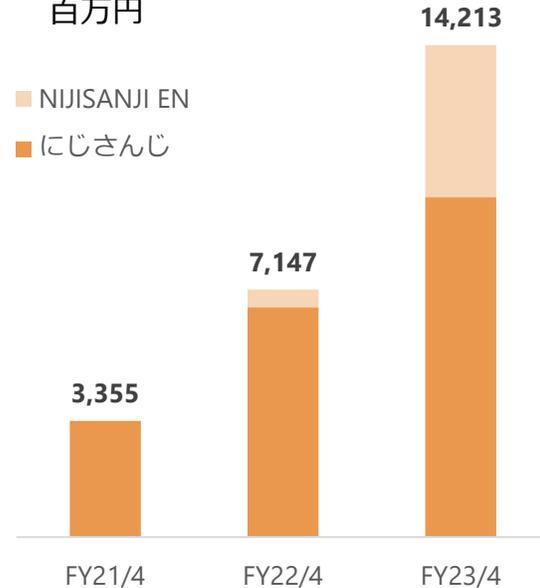
### 主要コスト項目

- 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



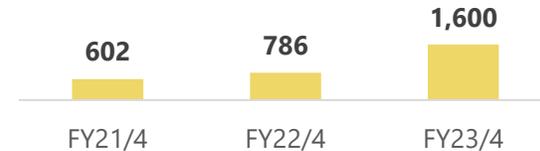
### 主要コスト項目

- 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



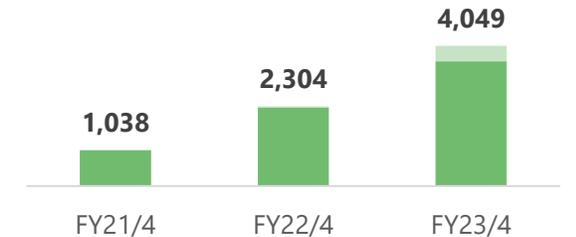
### 主要コスト項目

- 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  
 ・サービスミックス変化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。

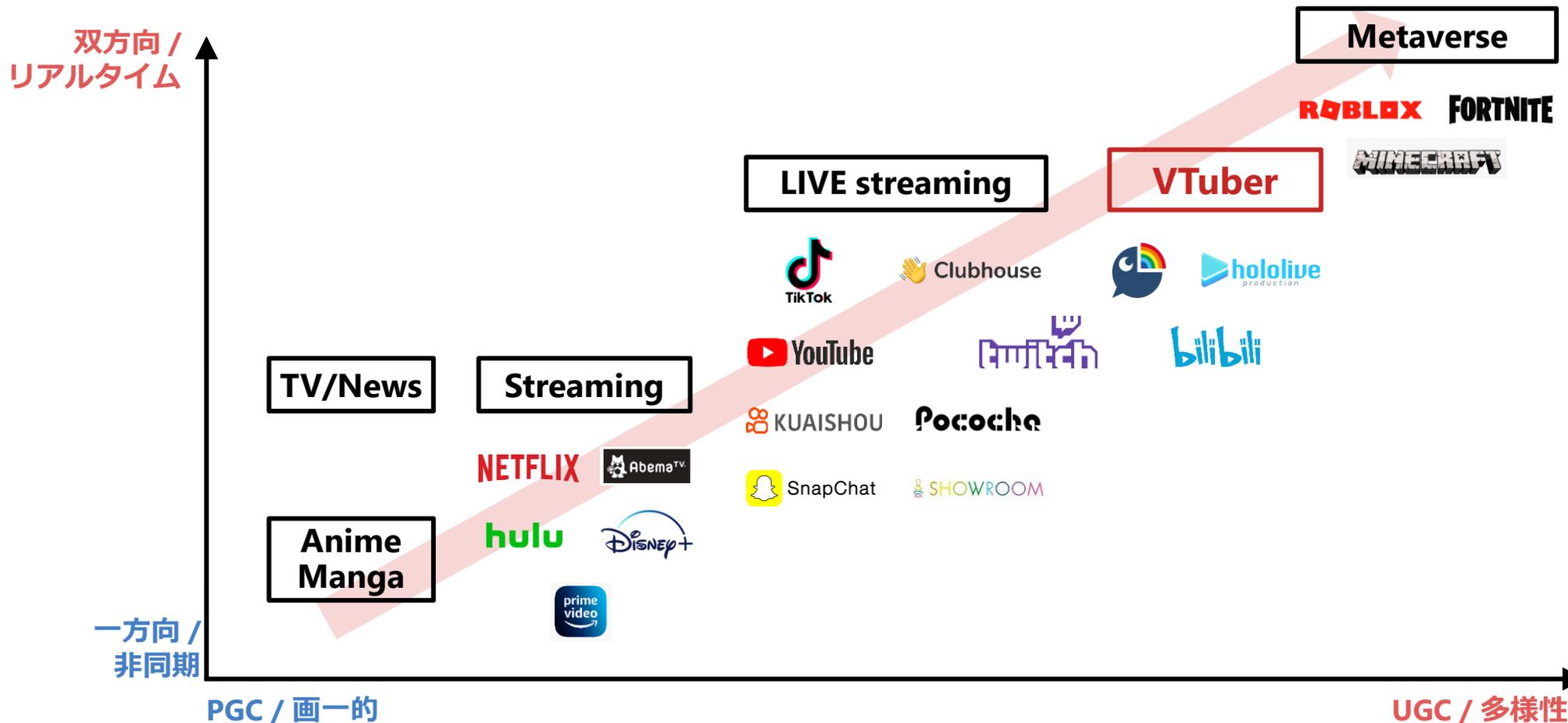
そして、その先に見つめるのは、新たな「**エンタメ経済圏**」だ。

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

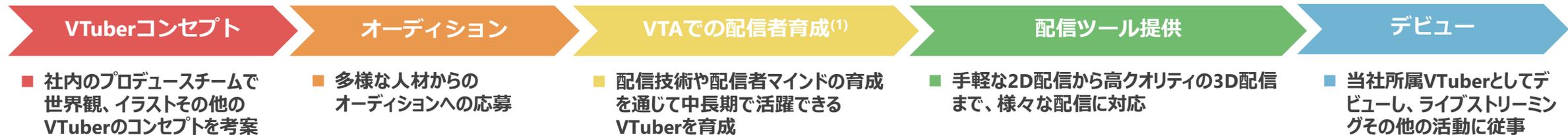


# バーチャル／メタバースにおける有名人／芸能人



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



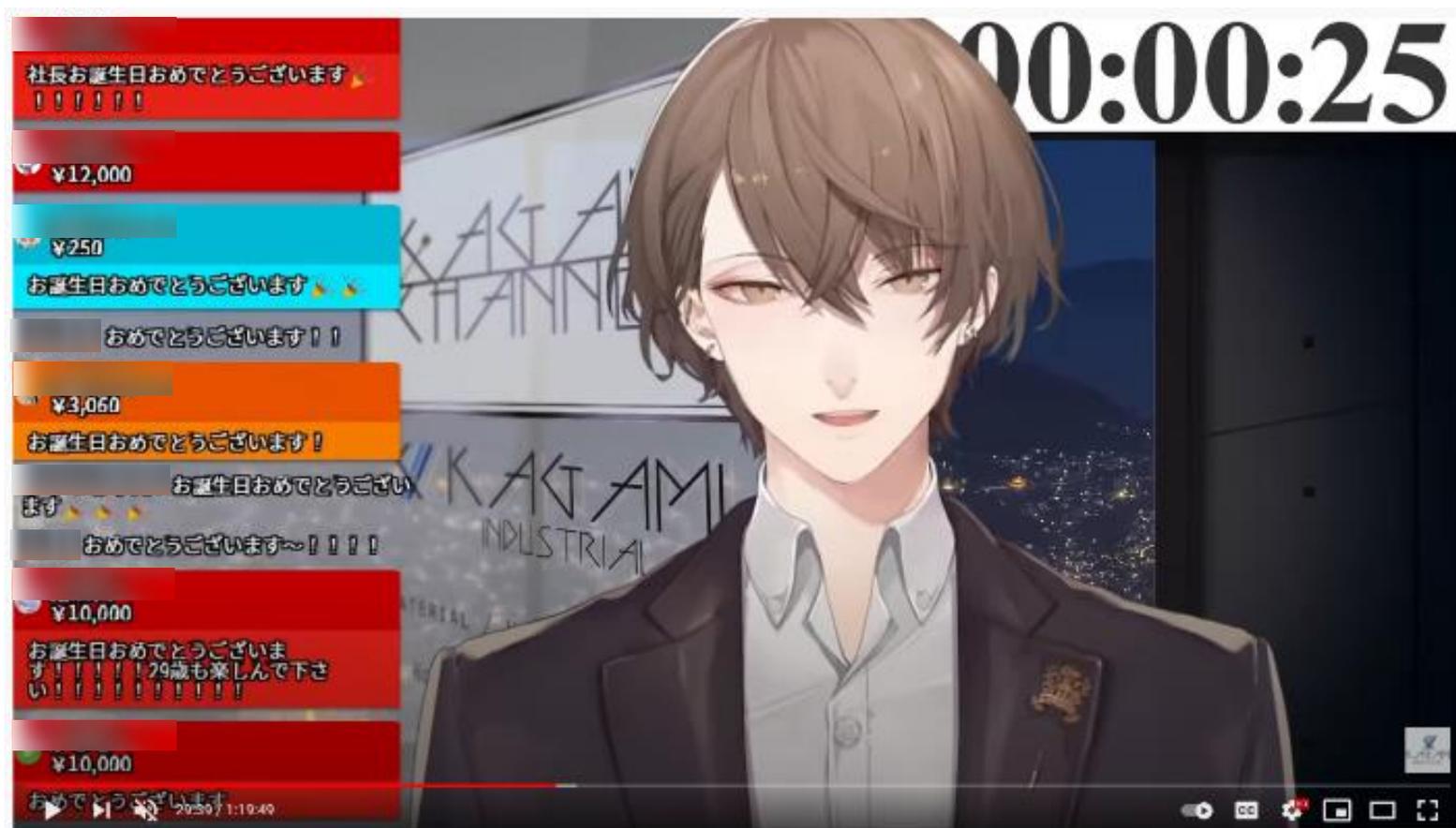
注：  
1. 現時点ではにじさんじ（日本）のみ実施

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

VTubers

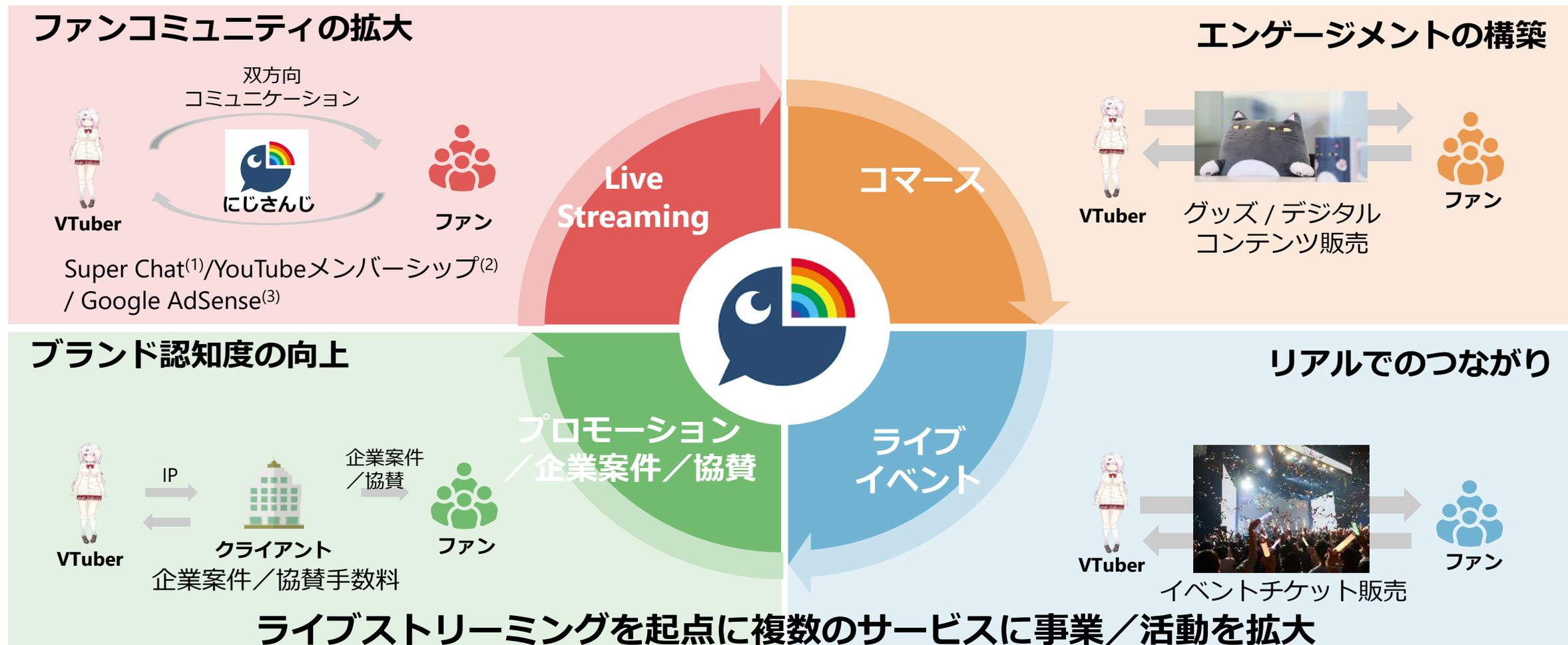
# エンゲージメントの高いコミュニティの創出

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

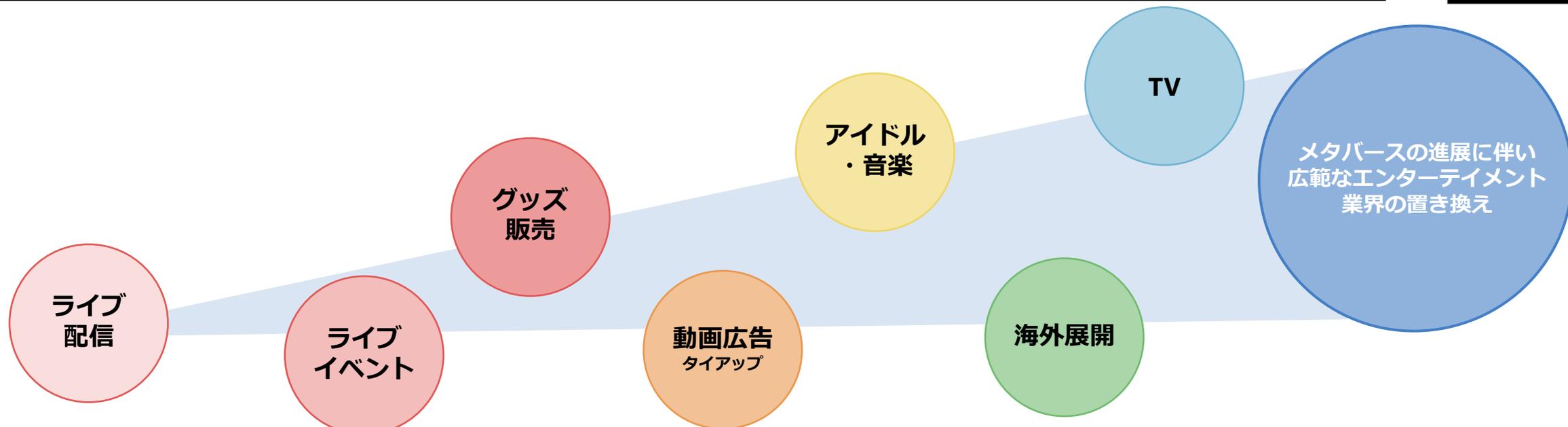


注：

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.

# VTubeer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2022、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2021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2021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、2021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
売上高	7,636	14,164	25,342
成長率	119.5%	85.5%	78.9%
売上原価	4,700	8,180	13,762
対売上高比率	61.5%	57.8%	54.3%
直接変動費 <sup>(1)</sup>	3,993	7,155	12,240
対売上高比率	52.3%	50.5%	48.3%
上記以外の売上原価 <sup>(2)</sup>	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%
販管費	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%
経常利益	1,451	4,149	9,448
経常利益率	19.0%	29.3%	37.3%
税引前当期純利益	1,261	3,999	9,448
税引前当期純利益率	16.5%	28.2%	37.3%
当期純利益	937	2,793	6,699
当期純利益率	12.3%	19.7%	26.4%

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

# 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	2021年4月末	2022年4月末	2023年4月末
流動資産	5,671	8,498	17,572
現預金等	3,628	5,861	12,483
売上債権	1,395	2,070	3,578
固定資産	1,009	856	901
資産の部	6,680	9,353	18,474
流動負債	2,584	2,724	5,059
有利子負債	443	247	159
固定負債	570	310	156
有利子負債	570	310	156
負債の部	3,155	3,035	5,215
純資産の部	3,526	6,319	13,259

## キャッシュフロー計算書

百万円	2021年4月期	2022年4月期	2023年4月期
営業活動による キャッシュ・フロー	1,350	2,718	6,723
投資活動による キャッシュ・フロー	(758)	(35)	(103)
財務活動による キャッシュ・フロー	544	(456)	0
現金及び現金同等物に 係る増減額	1,137	2,232	6,623
現金及び現金同等物に 係る期首残高	2,492	3,628	5,861
現金及び現金同等物に 係る期末残高	3,628	5,861	12,483

# 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。