



**2024年4月期
第2四半期決算説明資料**

2023年12月14日

目次



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

2024年4月期 第2四半期決算

業績サマリー

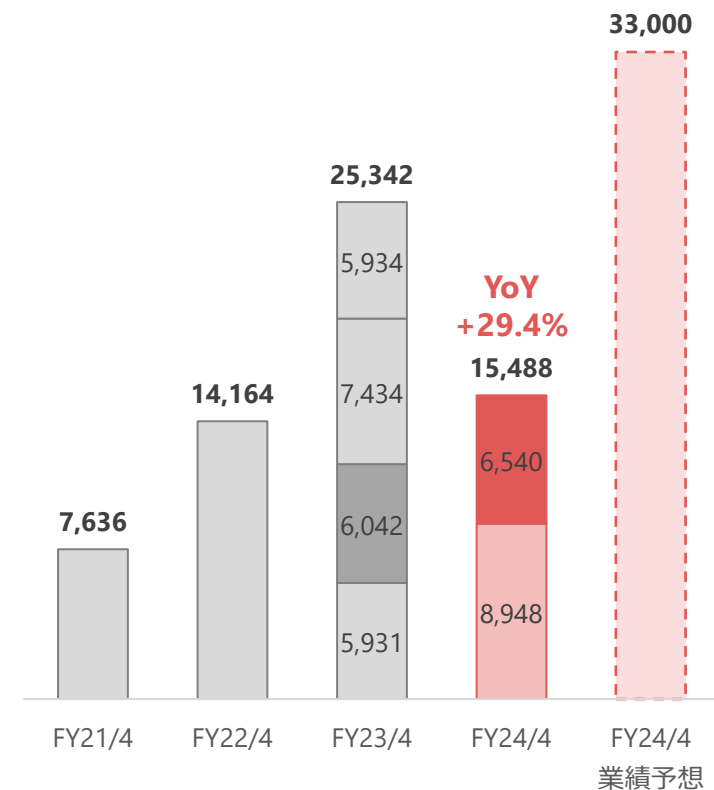


計画を上回る業績進捗で推移しており、2024年4月期業績予想の達成は順調な状況で、引き続き売上高および営業利益の最大化に向けた取組みを継続

売上高

百万円

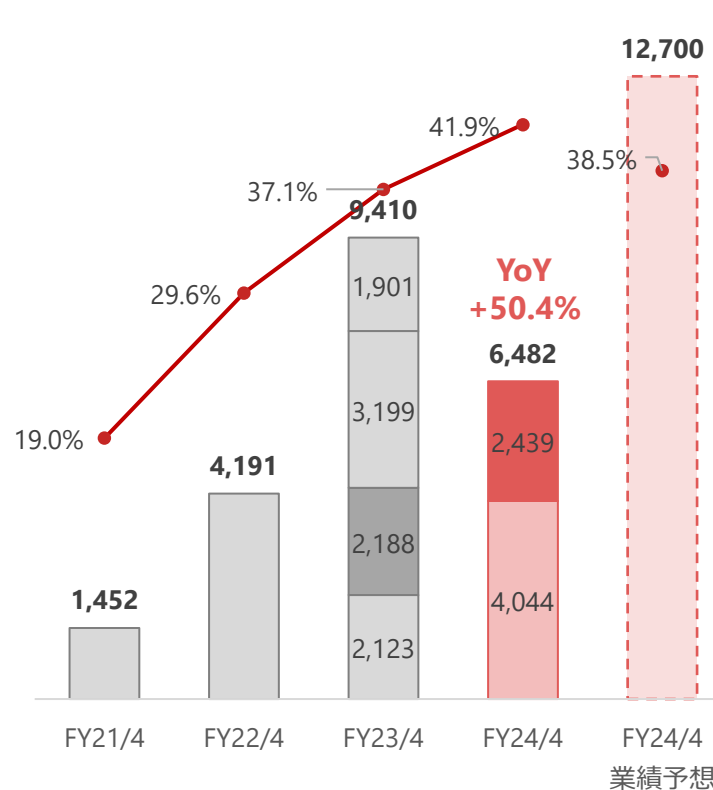
進捗率
46.9%



営業利益 / 営業利益率

百万円

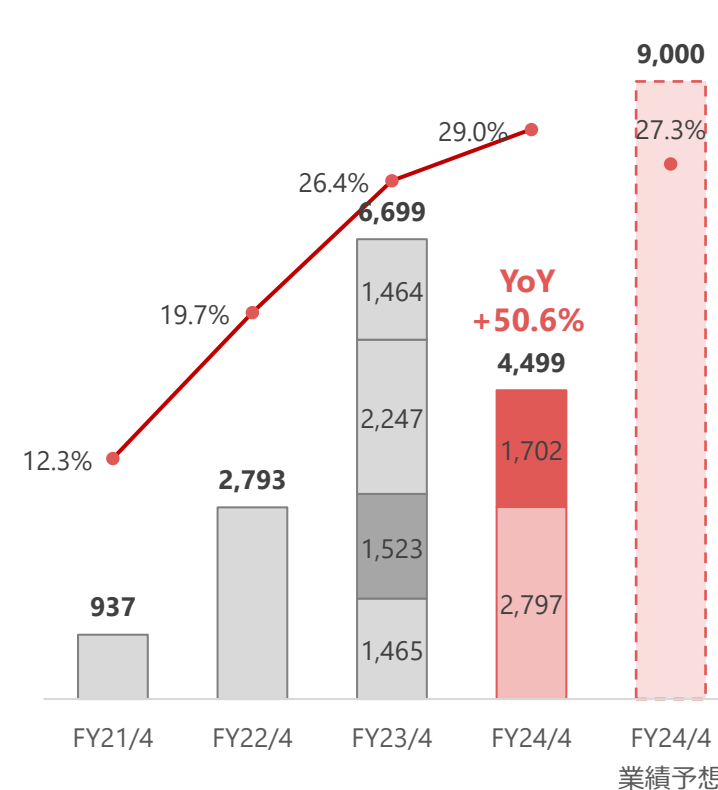
進捗率
51.0%



当期純利益 / 当期純利益率

百万円

進捗率
50.0%



2024年4月期 第2四半期決算



単位:百万円	FY24/4 Q2累計	FY23/4 Q2累計	前年同期比	FY24/4 Q2	FY23/4 Q2	前年同期比
売上高	15,488	11,973	+29.4%	6,540	6,042	+8.2%
にじさんじ ⁽¹⁾	12,647	8,605	+47.0%	5,200	4,483	+16.0%
NIJISANJI EN ⁽²⁾	2,626	3,079	△14.7%	1,263	1,449	△12.8%
その他 ⁽³⁾	214	289	△25.9%	78	110	△29.7%
売上原価	7,759	6,715		3,475	3,372	
直接変動費 ⁽⁴⁾	6,914	6,040		3,035	3,020	
対売上高比率	44.6%	50.4%	△5.8pt	46.4%	50.0%	△3.6pt
上記以外の売上原価 ⁽⁵⁾	846	675		440	352	
売上総利益	7,729	5,258	+47.0%	3,065	2,670	+14.8%
売上総利益率	49.9%	43.9%	+6.0pt	46.9%	44.2%	+2.7pt
販売費及び一般管理費	1,246	948		626	482	
人件費関連	641	475		344	248	
オフィス関連	266	231		141	124	
外注費等	177	114		70	36	
その他	162	128		71	76	
営業利益	6,482	4,311	+50.4%	2,439	2,188	+11.5%
営業利益率	41.9%	36.0%	+5.9pt	37.3%	36.2%	+1.1pt

- 注:
- 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
 - 「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
 - 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
 - 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

2024年4月期 第2四半期決算ハイライト

- ✓ 第2四半期は年間の施策バランスや季節性等を考慮すると落ち着いた結果を予想していた中で計画通りに着地し、第2四半期累計では計画対比で想定を上回る業績進捗が継続
- ✓ にじさんじは、第2四半期累計で前年同期比+47.0%と高い成長を継続。昨年は10月に「にじさんじフェス」を実施し、Q2のイベントおよびコマース領域で売上を計上したが、当期は同イベントを12月に開催する予定で、イベント開催時期のズレが影響し、第2四半期での前年同期比は+16.0%
- ✓ NIJISANJI ENは、第2四半期累計で前年同期比-14.7%と厳しい状況が継続。引き続き日本人ファンの嗜好が国内VTuberに移ることによる国内ファンからの消費の鈍化傾向が続いている。継続的な新規デビューと既存VTuberプロデュースの体制拡充等を通じて、海外ファン層の拡大に取り組む
- ✓ コスト面は、第2四半期には一部原価率の高い商品の販売や第3四半期に開催する「にじさんじフェス」に関連した費用の先行的な計上も発生しているものの、引き続き直接変動費率が低減傾向にあり、営業利益率は改善傾向

売上高推移（四半期）

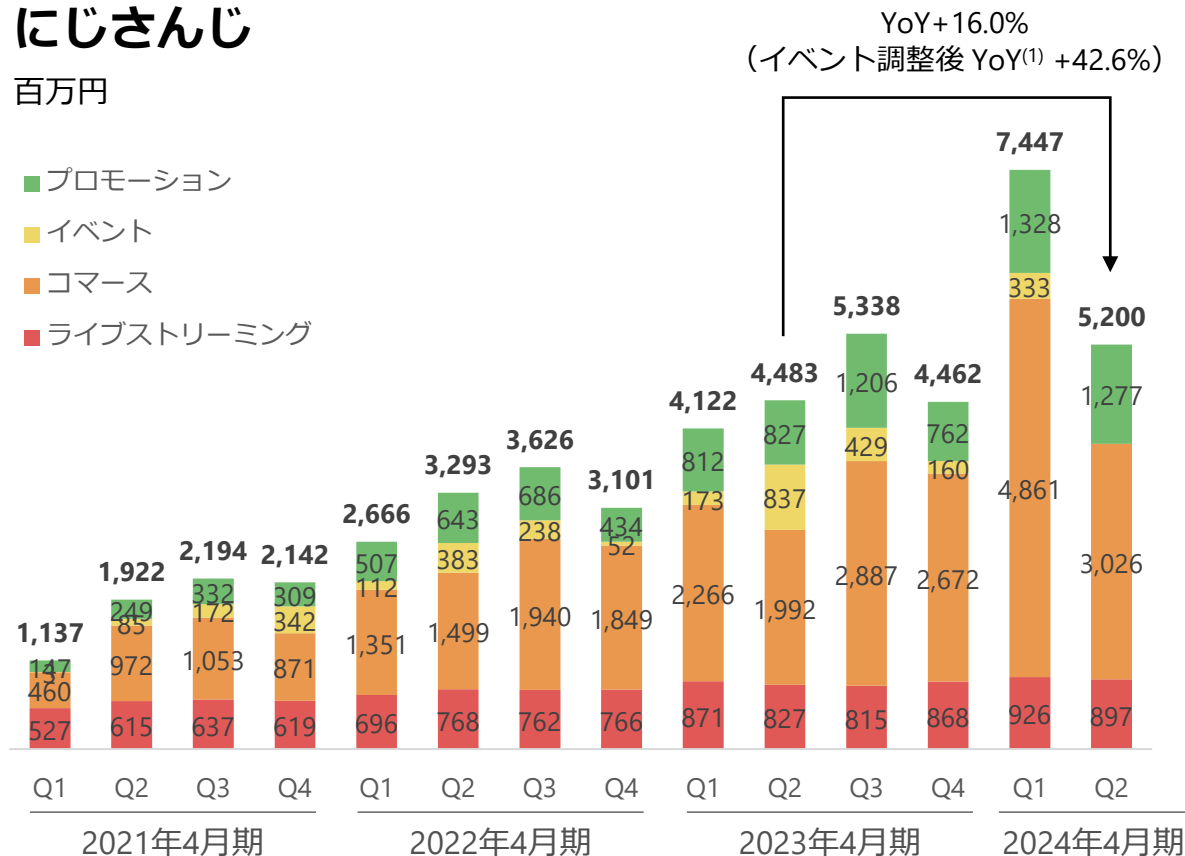


第2四半期は年間の施策バランスや季節性等を考慮すると落ち着いた結果を予想していた中で計画通りの着地

にじさんじ

百万円

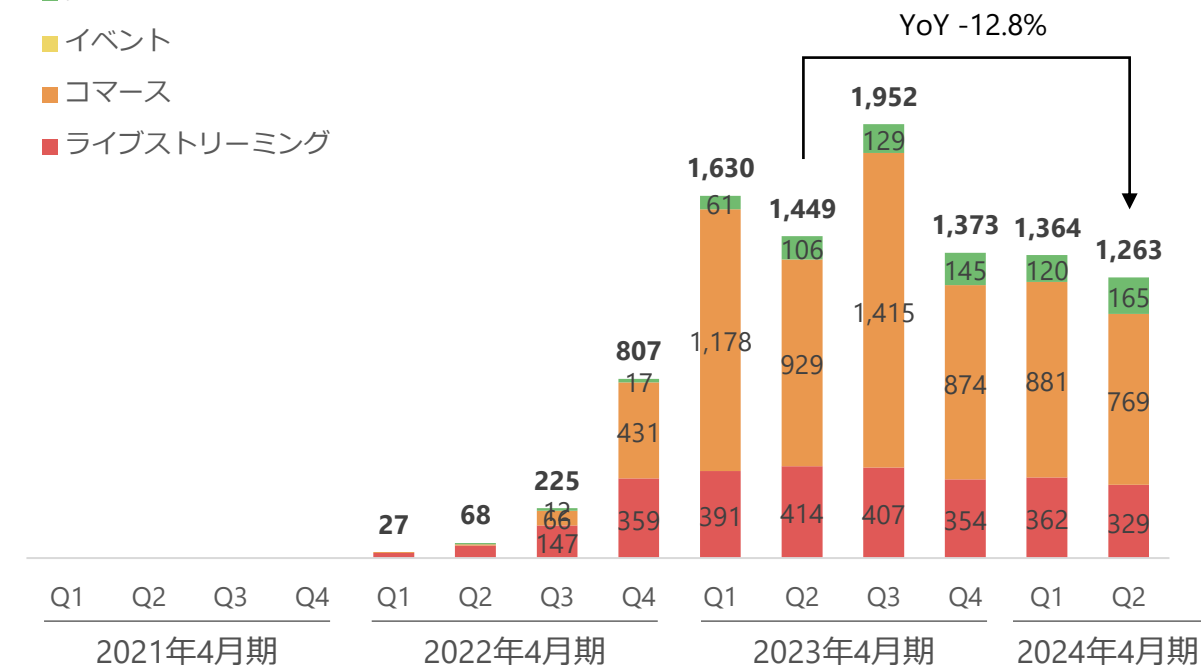
- プロモーション
- イベント
- コマース
- ライブストリーミング



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



注：

- 2023年4月期は10月に「にじさんじフェス」を実施しており、Q2のイベント領域およびコマース領域で売上を計上した一方で、2024年4月期は同イベントを12月に開催することを予定しておりイベント開催時期が相違しているため、2023年4月期売上のうちイベント収益のみを調整して比較した成長率

CONFIDENTIAL

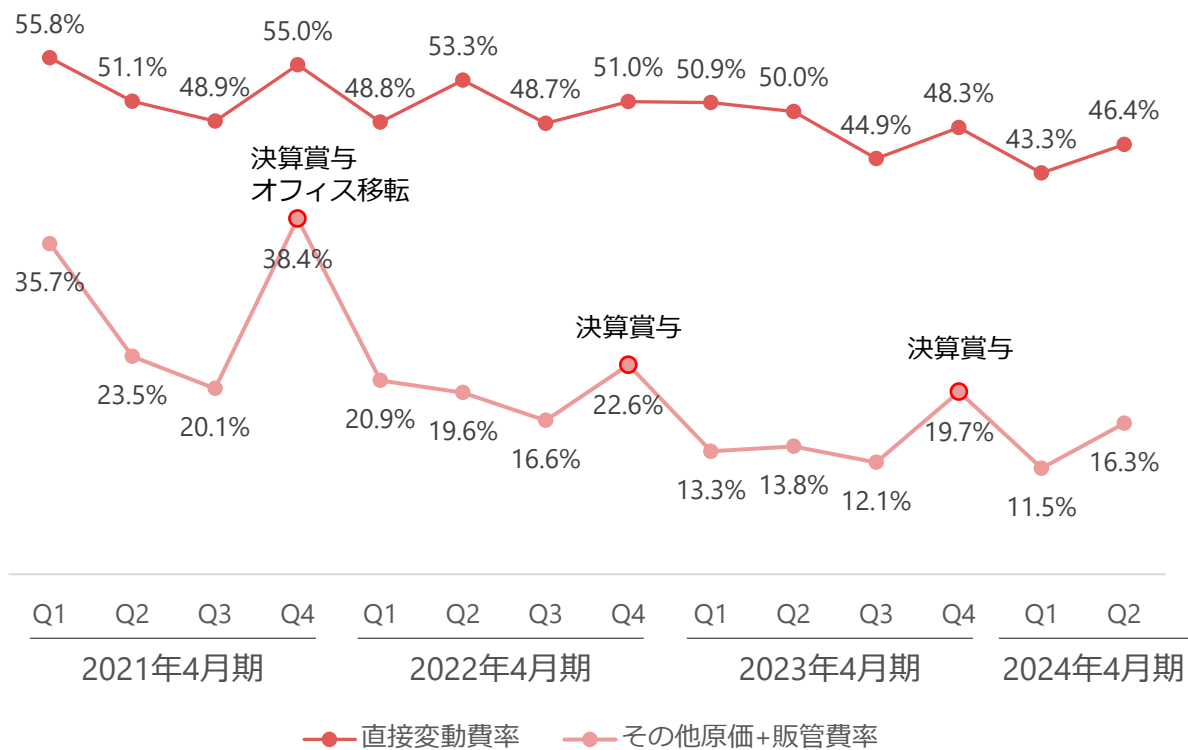
Information contained in this document is confidential and property. Please do not reproduce or distribute without permission.

営業利益率推移（四半期）

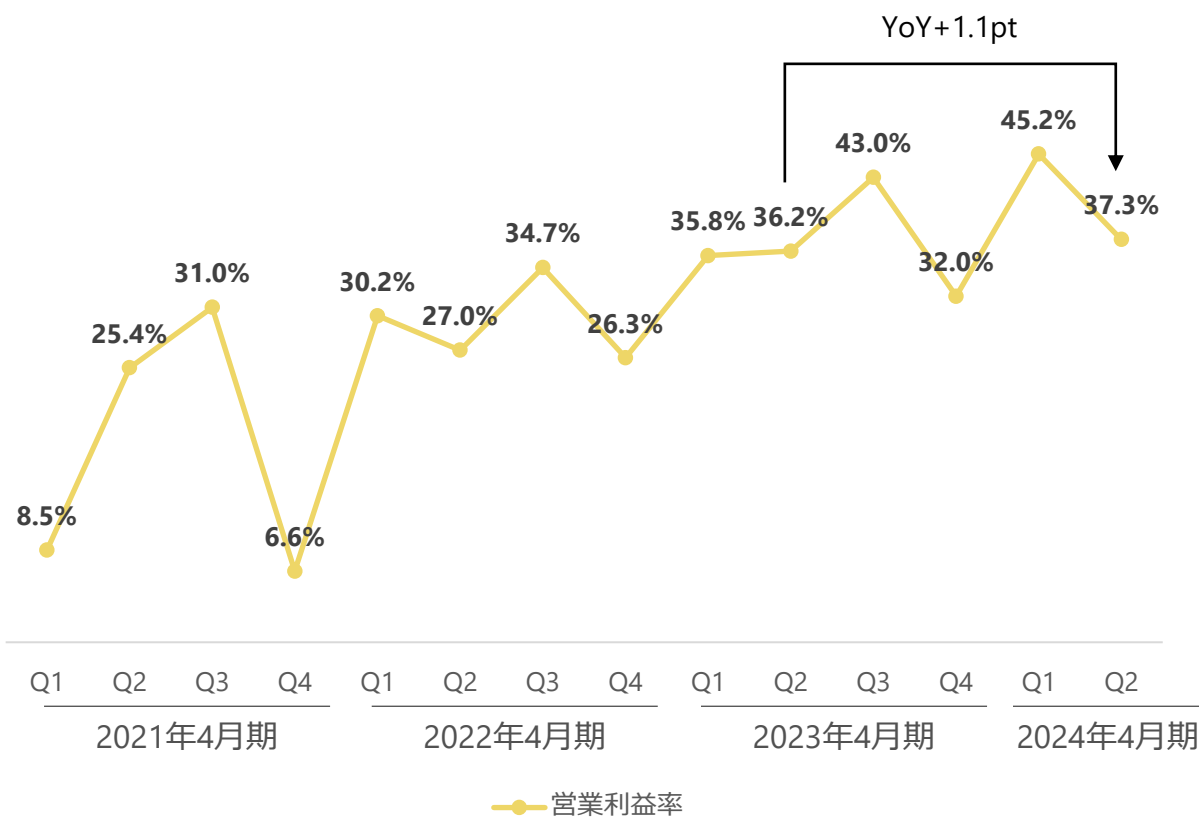


第2四半期は、直接変動費で一部原価率の高い商品の販売や第3四半期に開催する「にじさんじフェス」関連費用の先行的な計上が発生。また、人員の積極採用は継続しており、第2四半期は売上高に対するその他原価および販管費の比率は上昇

直接変動費率および原価・販管費率



営業利益率



VTuber数およびANYCOLOR IDの推移



第2四半期は、にじさんじからはVTA体制の見直し等により新規デビューはなく、NIJISANJI ENからは3名の新規デビューと1名の卒業

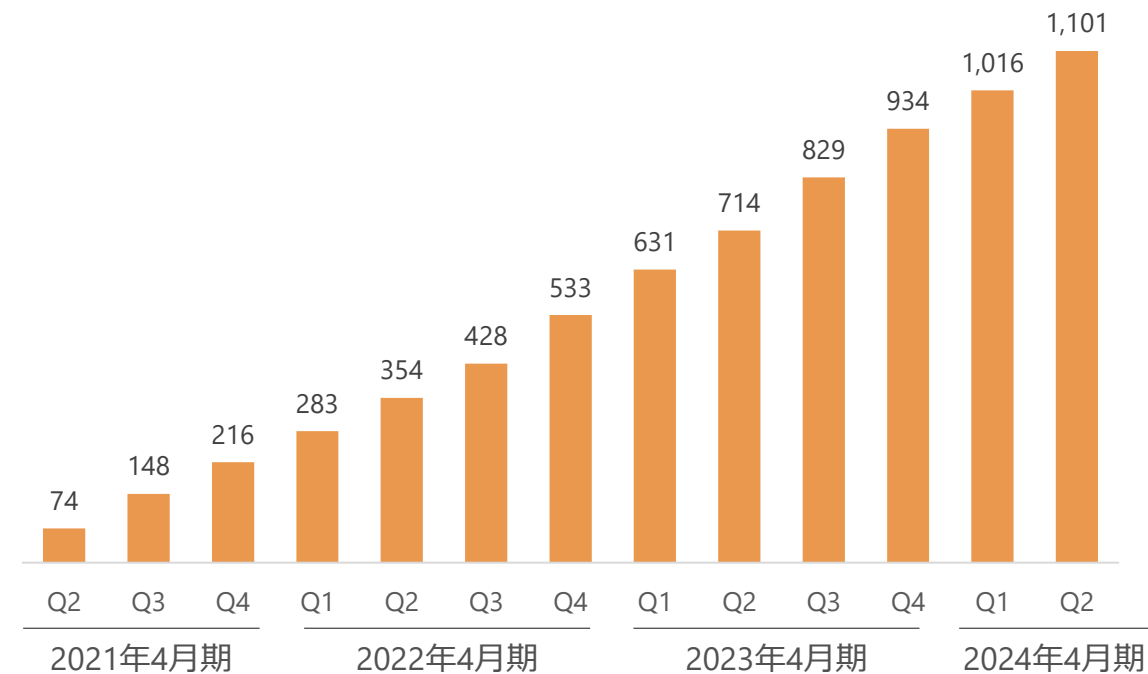
VTuber数⁽¹⁾

人



ANYCOLOR ID数⁽²⁾

千アカウント



注：

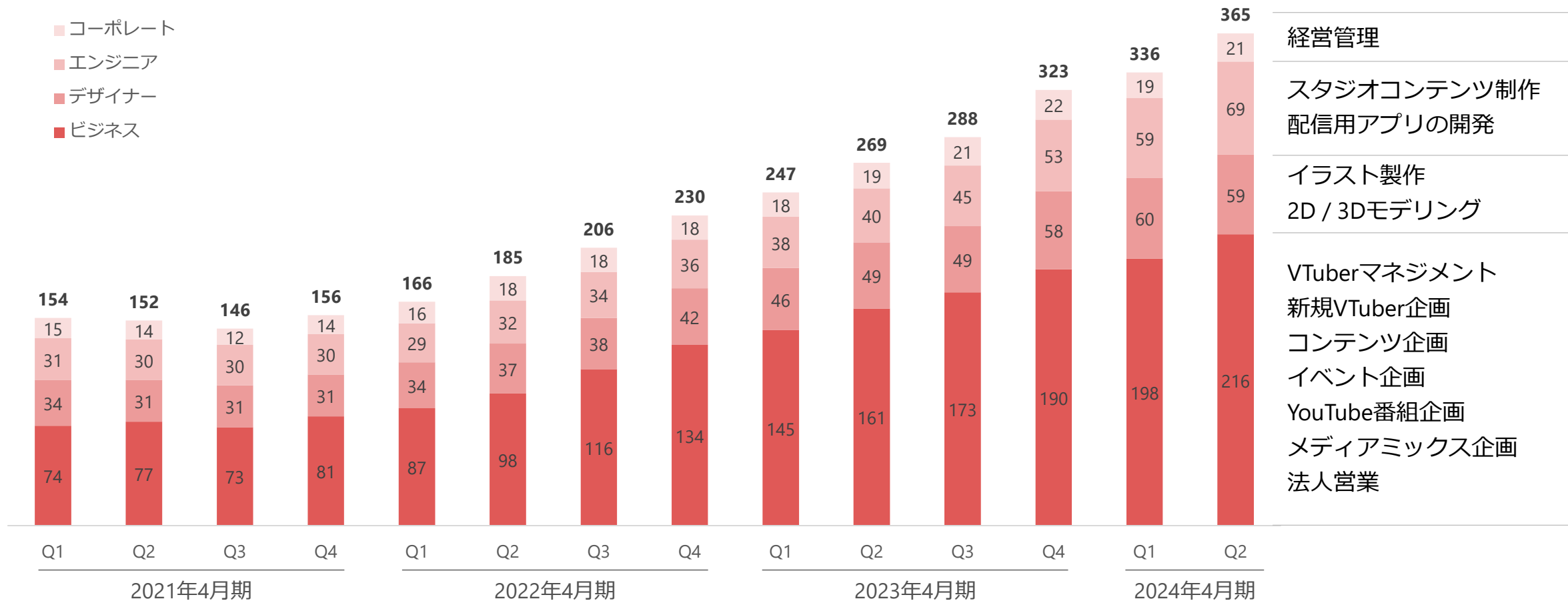
1. 期間比較の観点から、VTuberグループ「にじさんじ」で活動するVTuberのうち2022年4月15日に統合したインドネシアにおけるVTuberグループ「NIJISANJI ID」と韓国におけるVTuberグループ「NIJISANJI KR」のメンバーを除いて掲載
2. ANYCOLOR IDは「にじさんじオフィシャルストア」でのコンテンツ購入や「にじさんじFAN CLUB」への加入、イベントチケットの購入等に際して利用するID

従業員数



将来のビジネス機会拡大に向けて、PM人材やスタジオ・技術系人材の採用等を積極的に推進

- 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



計画を上回る業績進捗であり、2024年4月期業績予想の達成は順調な状況。中長期での安定的な成長に向けて、IP拡充、マネタイズ強化、海外展開に注力

	2024年4月期 第2四半期	2024年4月期 業績予想	進捗率
売上高	155億円	330億円	46.9%
営業利益	65億円	127億円	51.0%
営業利益率	41.9%	38.5%	
経常利益	65億円	127億円	51.0%
経常利益率	41.8%	38.5%	
当期純利益	45億円	90億円	50.0%
当期純利益率	29.0%	27.3%	

第2四半期までの進捗

- 1 IP拡充：継続的なVTuberデビュー
 - NIJISANJI ENから6月に3名、10月に3名が新規デビュー
 - にじさんじからはVTA体制の見直し等により、第2四半期までの新規デビューはなかったものの11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
- 2 マネタイズ：ユニット展開施策が成長を牽引
 - ChroNoiR、ROF-MAO、VOLTACTIONなどのVTuberユニットによる各種施策が好調で、今後も6月に単独イベントを実施したVALZなど、ユニット展開施策を拡大
 - 上記に加えて、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
- 3 海外展開：海外イベントへの出展等を通じて、国外ファン層の拡大
 - アジア、米国、欧州での積極的な海外イベントへの出展を実施

継続的なVTuberデビュー



2024/4 新規デビュー



Krisis (NIJISANJI EN)

2023年6月にNIJISANJI ENからデビューした男性3名のユニット



TTT (NIJISANJI EN)

2023年10月にNIJISANJI ENからデビューした男性1名、女性2名のユニット



みたらし団 (にじさんじ)

2023年11月ににじさんじからデビューした男性1名、女性2名のユニット

新規デビューを支える体制



VTAおよびNIJISANJI ENのオーディション同時開催

2023年11月17日より、にじさんじ / VTAから3種類のオーディション (VTA、VTAスーパーエリートライバー、VTAマスコットライバー) およびNIJISANJI ENオーディションを開催

ユニット展開施策の状況

コマース領域におけるユニット展開施策



ChroNoiR

- 5th ANNIVERSARY (2023/7 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)



VOLTACTION

- 1st Anniversary グッズ (2023/7 販売開始)

直近デビューVTuberによるユニット施策



NIJISANJI & NIJISANJI EN HEROES Half Anniversary (2023/11 販売開始)
にじさんじユニット OriensおよびDytica、NIJISANJI ENユニットKrisisの3ユニット合同での企画で、デビュー半年を記念したグッズ企画

NIJISANJI ENユニット Noctyxの公式番組がスタート



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 × 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)



崩壊：スターレイル 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 × にじさんじ コラボレーション (2023/11)



積極的な海外イベントへの出展によるファン層の拡大



ANIMECON UK 2023



Anime Expo 2023



Virtual Fes 2023 香港



2023 漫画博覧会



Bilibili World 2023



Seoul POPCON 2023



AGF KOREA 2023



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

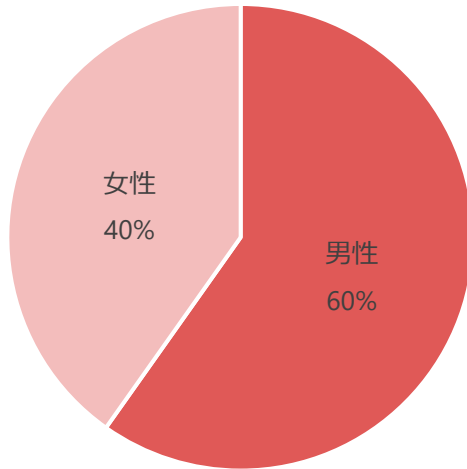
1 にじさんじの多様なファンベース

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

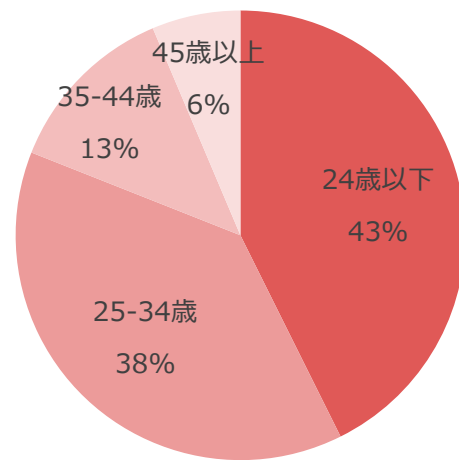
YouTube再生時間

2023年4月期 YouTube再生時間
758百万時間

性別



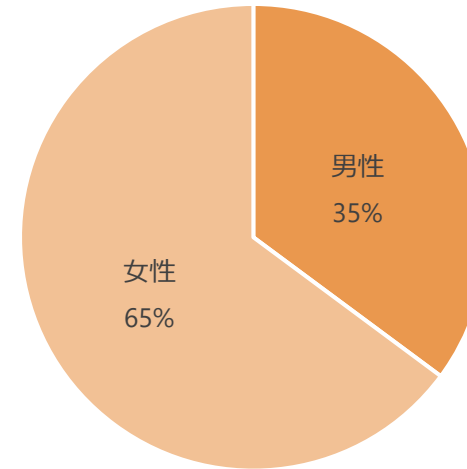
年齢



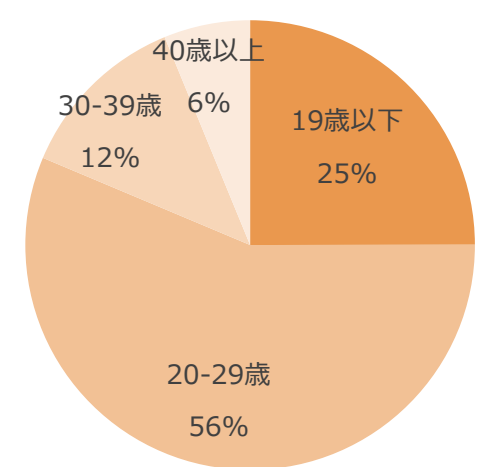
ANYCOLOR ID⁽¹⁾

2023年4月末 ANYCOLOR ID
93.4万アカウント

性別



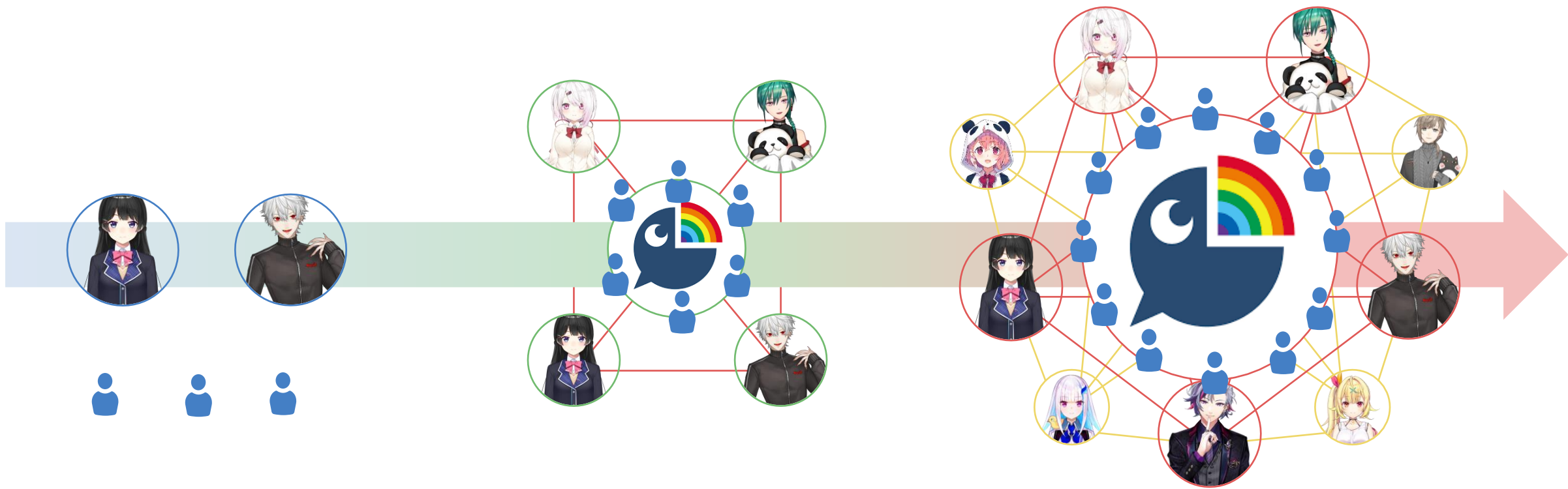
年齢



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



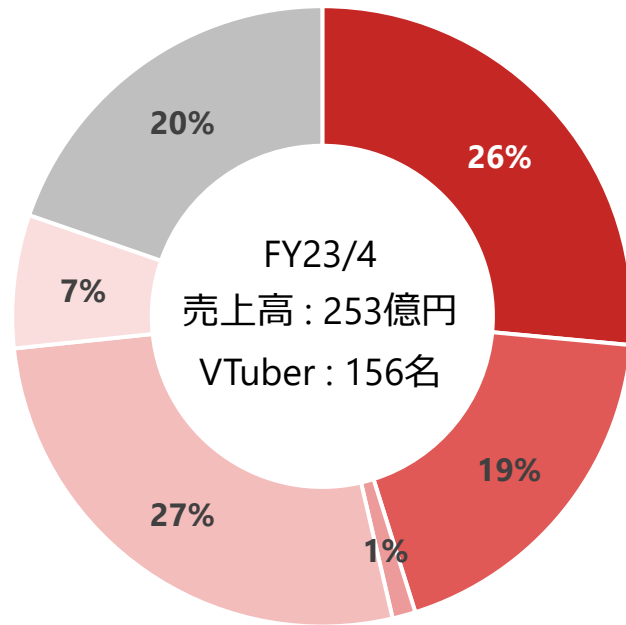
ユーザーの二次創作がにじさんじコミュニティ構築と
ブランド拡大に寄与

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⁽¹⁾

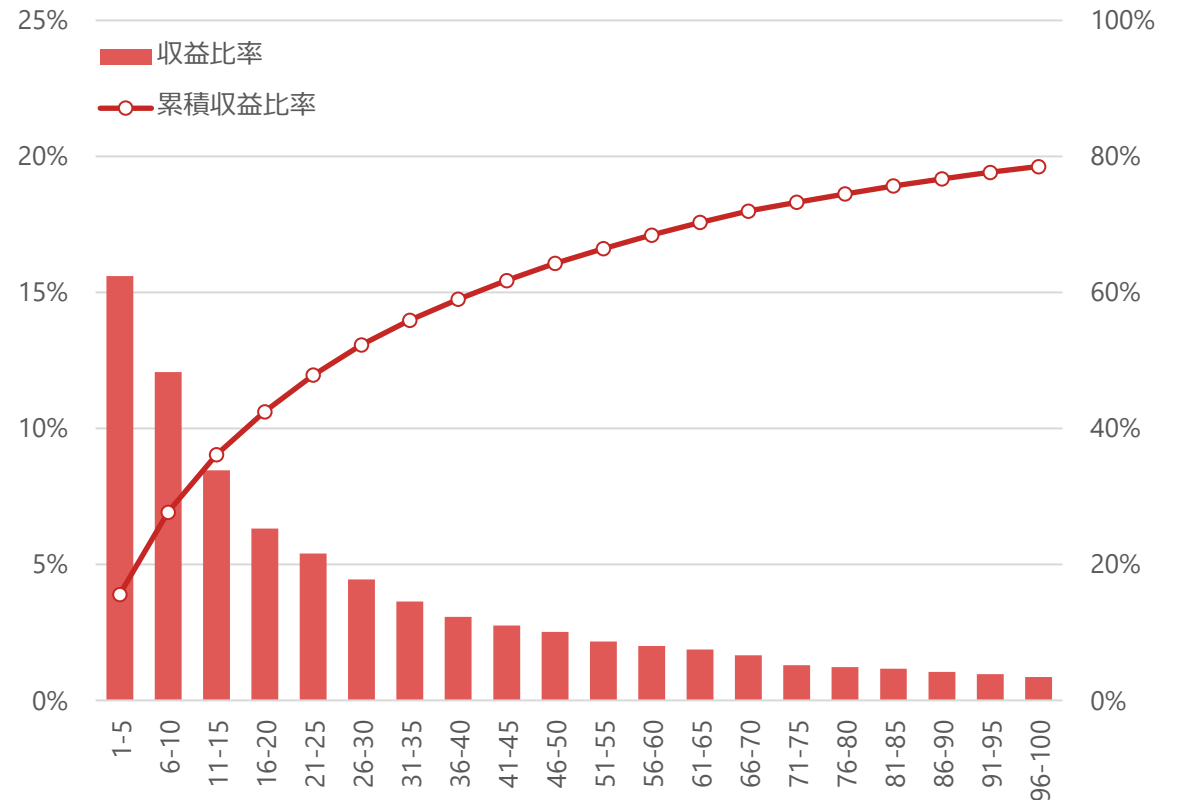
FY23/4収益



■ 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

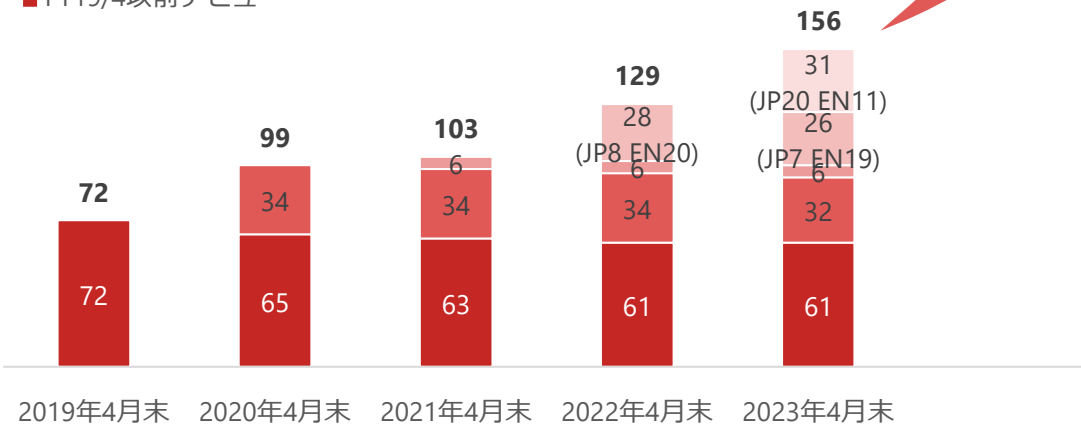
3 持続的に顧客層を惹きつける成長モデル



VTuber数

人

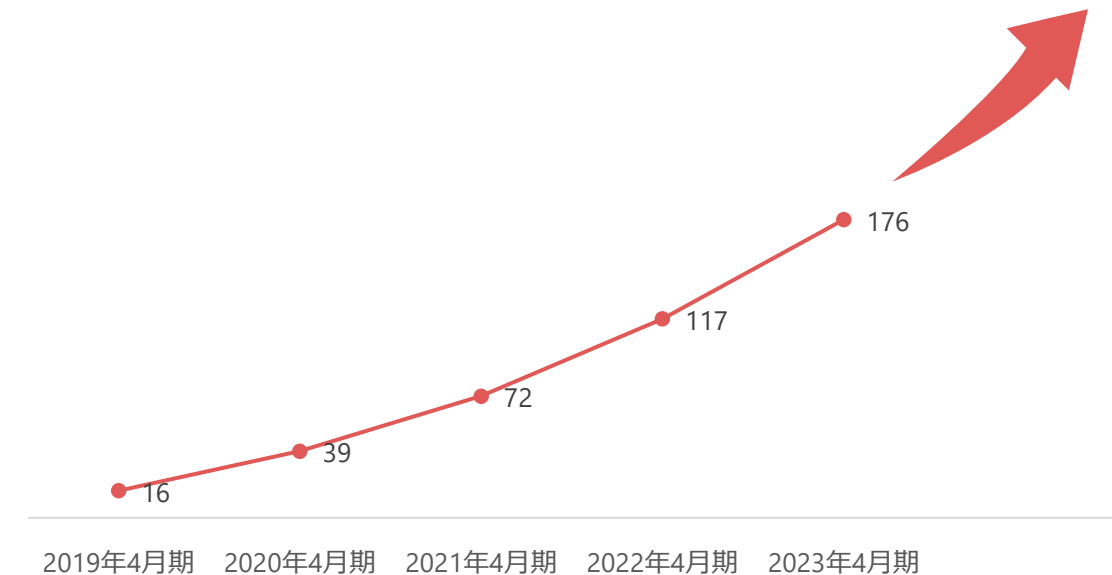
- FY23/4デビュー
- FY22/4デビュー
- FY21/4デビュー
- FY20/4デビュー
- FY19/4以前デビュー



量的指標の向上

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.

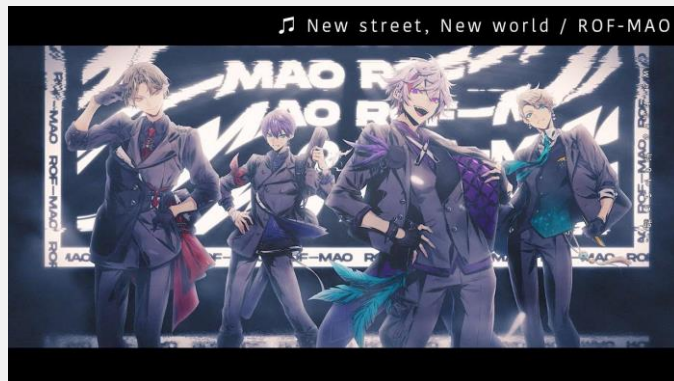
ユニット展開強化と収益機会の拡大

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)



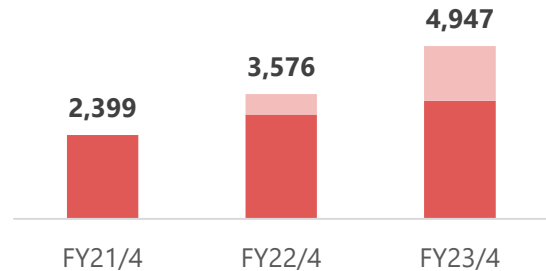
4 多様な事業ポートフォリオにより高成長を実現



Live Streaming売上高

百万円

- NIJISANJI EN
- にじさんじ



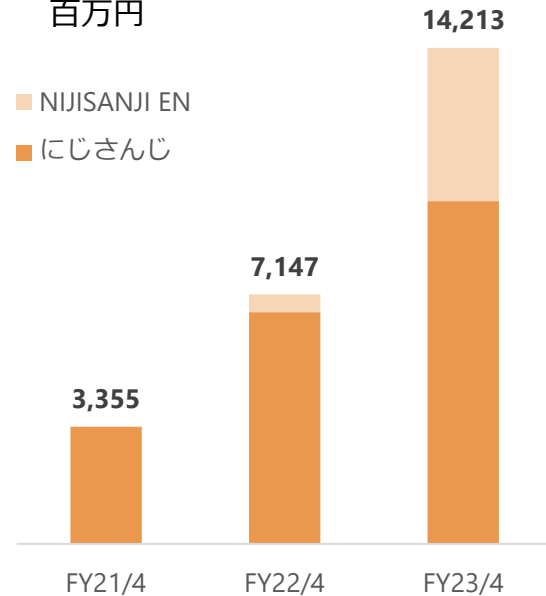
主要コスト項目

- 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



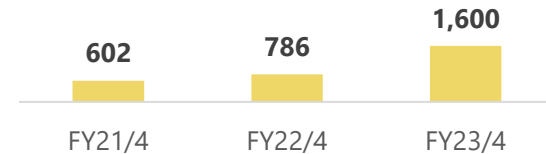
主要コスト項目

- 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



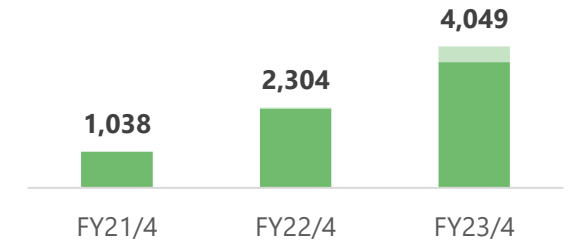
主要コスト項目

- 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

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。

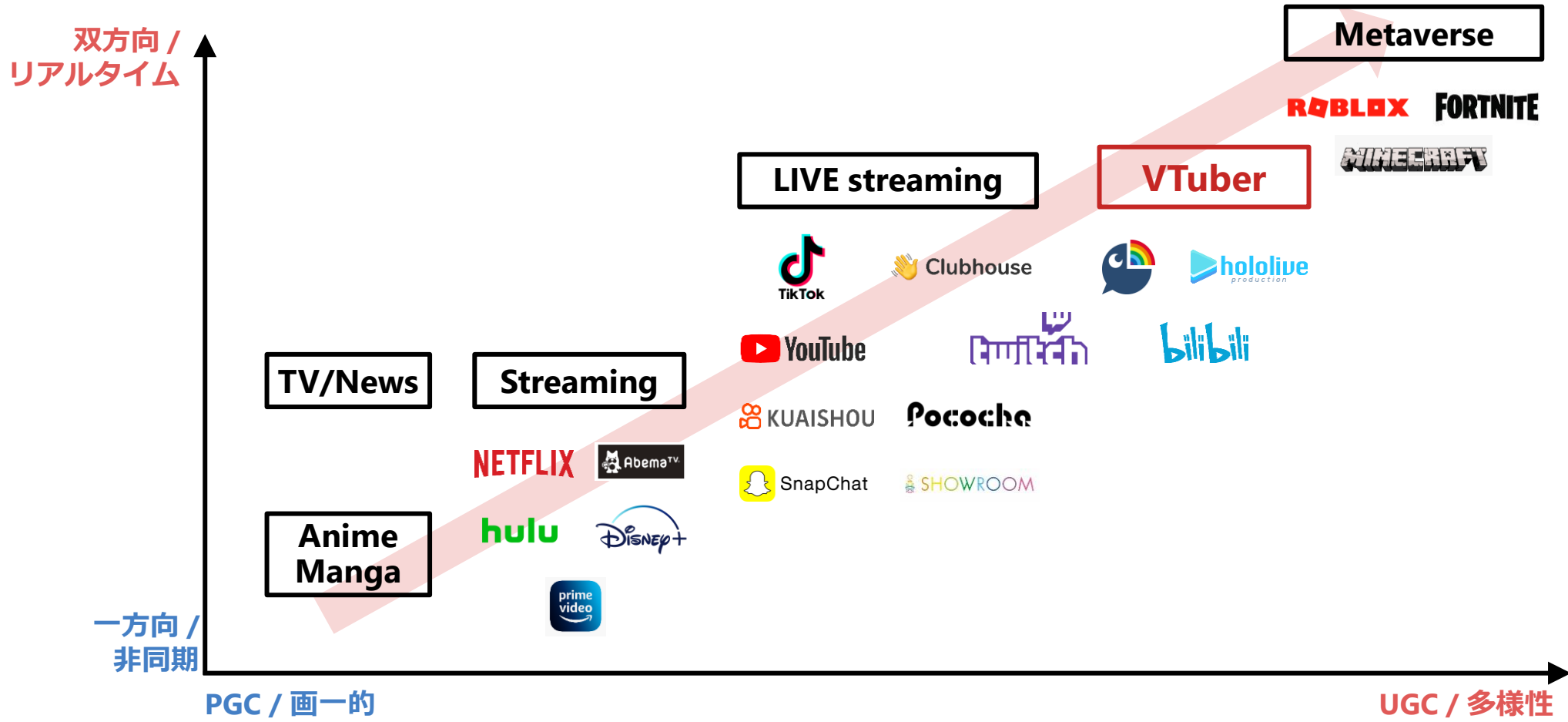
そして、その先に見つめるのは、新たな「**エンタメ経済圏**」だ。

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



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.

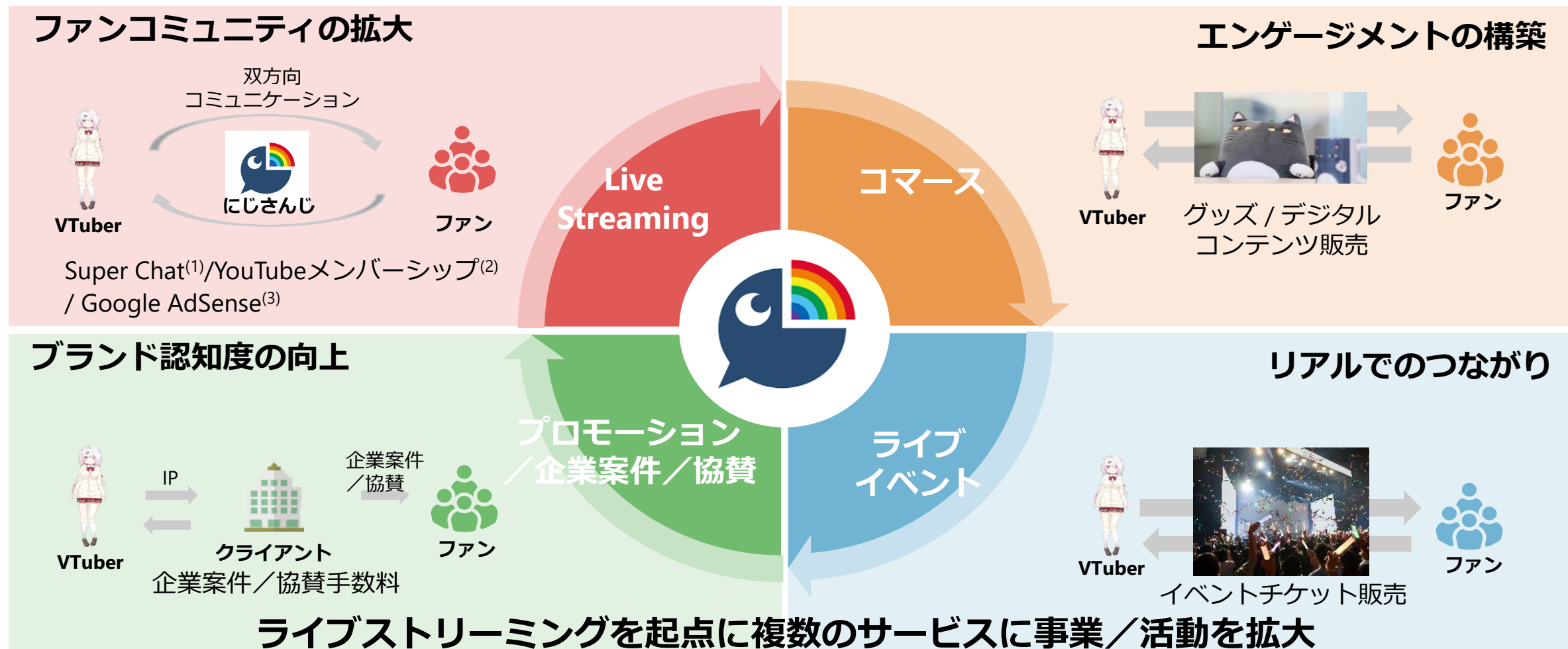
VTubers

エンゲージメントの高いコミュニティの創出



- ✓ 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

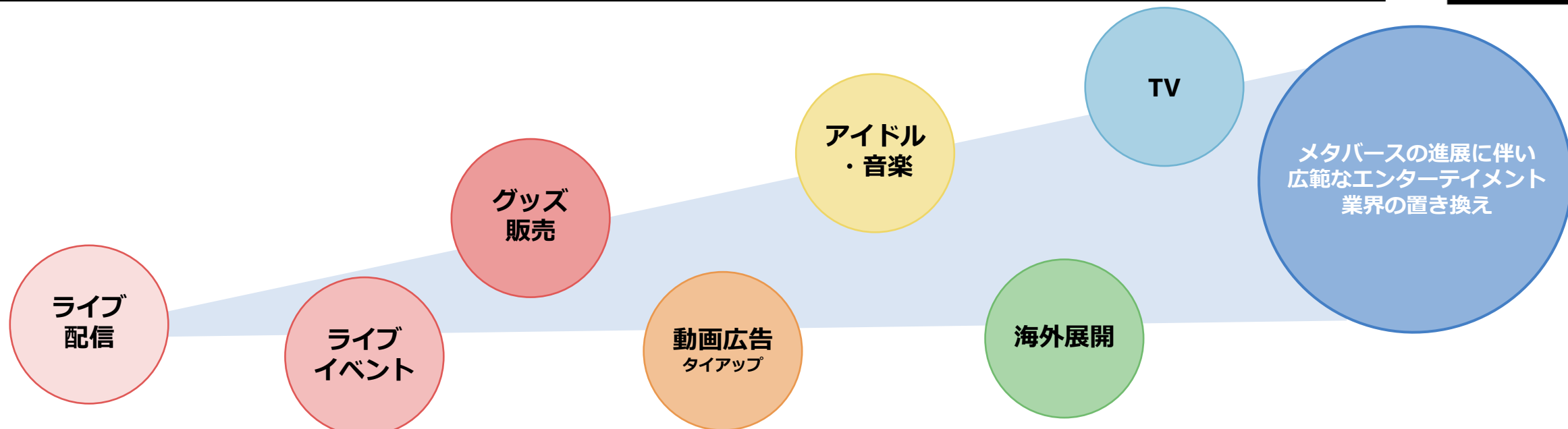


注：

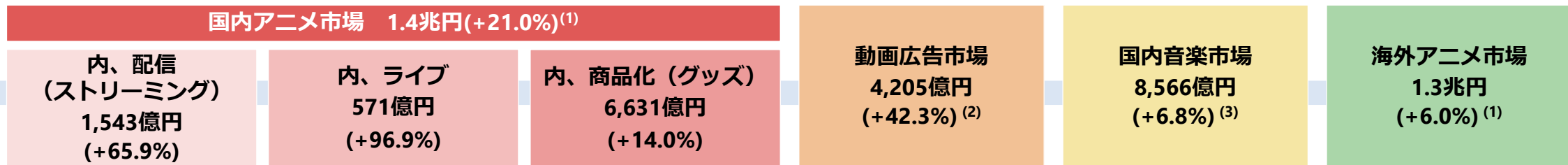
1. YouTubeのライブ配信におけるチャット機能のうち、ユーザーが有料課金を行うことでコメントが目立つように固定表示される機能
2. ユーザーが一定の月額料金を支払うことによってYouTubeチャンネルのメンバーとなり、チャンネル独自の限定動画、その他のアイテム等のメンバー限定の特典を得られる制度
3. YouTube上に流れる広告による収益の一部をGoogle LLCから受領することによる収益

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	2023年4月期 Q2	2024年4月期 Q2
売上高	7,636	14,164	25,342	11,973	15,488
成長率	119.5%	85.5%	78.9%	92.2%	29.4%
売上原価	4,700	8,180	13,762	6,715	7,759
対売上高比率	61.5%	57.8%	54.3%	56.1%	50.1%
直接変動費 ⁽¹⁾	3,993	7,155	12,240	6,040	6,914
対売上高比率	52.3%	50.5%	48.3%	50.4%	44.6%
上記以外の売上原価 ⁽²⁾	706	1,025	1,521	675	846
対売上高比率	9.3%	7.2%	6.0%	5.6%	5.5%
売上総利益	2,936	5,984	11,580	5,258	7,729
売上総利益率	38.5%	42.2%	45.7%	43.9%	49.9%
販管費	1,484	1,793	2,170	948	1,246
対売上高比率	19.4%	12.7%	8.6%	7.9%	8.0%
営業利益	1,452	4,191	9,410	4,311	6,482
営業利益率	19.0%	29.6%	37.1%	36.0%	41.9%
経常利益	1,451	4,149	9,448	4,310	6,471
経常利益率	19.0%	29.3%	37.3%	36.0%	41.8%
税引前当期純利益	1,261	3,999	9,448	4,310	6,471
税引前当期純利益率	16.5%	28.2%	37.3%	36.0%	41.8%
当期純利益	937	2,793	6,699	2,988	4,499
当期純利益率	12.3%	19.7%	26.4%	25.0%	29.0%

注：

1. 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
2. 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	2021年4月末	2022年4月末	2023年4月末	2024年4月期 Q2
流動資産	5,671	8,498	17,572	21,219
現預金等	3,628	5,861	12,483	16,049
売上債権	1,395	2,070	3,578	3,139
固定資産	1,009	856	901	872
資産の部	6,680	9,353	18,474	22,091
流動負債	2,584	2,724	5,059	4,070
有利子負債	443	247	159	117
固定負債	570	310	156	100
有利子負債	570	310	156	100
負債の部	3,155	3,035	5,215	4,169
純資産の部	3,526	6,319	13,259	17,922

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	2024年4月期 Q2
営業活動による キャッシュ・フロー	1,350	2,718	6,723	3,549
投資活動による キャッシュ・フロー	(758)	(35)	(103)	(50)
財務活動による キャッシュ・フロー	544	(456)	0	65
現金及び現金同等物に 係る増減額	1,137	2,232	6,623	3,565
現金及び現金同等物に 係る期首残高	2,492	3,628	5,861	12,483
現金及び現金同等物に 係る期末残高	3,628	5,861	12,483	16,049

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。