



**2025年4月期
第1四半期決算説明資料**

2024年9月11日

目次

1. 2025年4月期 第1四半期決算
2. 第2四半期業績見通し
3. 財務データ
4. 事業概要
5. 中期的な成長に向けて
6. Appendix

2025年4月期 第1四半期決算

2025年4月期 第1四半期決算



単位: 百万円	2025年4月期	2025年4月期			2024年4月期	
	Q1 実績	Q1 見通し ⁽¹⁾			Q1 実績	前年同期比
売上高	7,436	8,100	-	8,300	8,948	(Δ16.9%)
(ビジネス領域別内訳)						
ライブストリーミング	1,191	1,154	-	1,182	1,316	(Δ9.5%)
コマース	4,628	5,025	-	5,150	5,747	(Δ19.5%)
イベント	21	476	-	488	333	(Δ93.6%)
プロモーション	1,534	1,367	-	1,401	1,448	(+5.9%)
その他	61	77	-	79	103	(Δ40.4%)
営業利益	2,719	3,000	-	3,100	4,044	(Δ32.8%)
営業利益率	36.6%	37.0%		37.3%	45.2%	
当期純利益	1,879	2,100	-	2,170	2,797	(Δ32.8%)
当期純利益率	25.3%	25.9%		26.1%	31.3%	

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しており、概ね計画通りの着地

コマース:

- ✓ VTuberユニット関連のグッズ施策は引き続き好調。第1四半期でデビュー1周年を迎えたユニット「HEROES」の人气が拡大しており、グッズ収益にも大きく貢献。一方で、第1四半期中のグッズ発送スケジュール遅延の影響で数億円程度が翌四半期以降に繰り延べられていることを一因として、第1四半期業績の予想対比では下振れ
- ✓ 下記のイベント2件の未実施に伴い、当該イベントに関するグッズの販売ができなかったことも、コマース領域の下振れ要因

イベント:

- ✓ 期初に計画をしていた3つのイベントのうち、1件を延期、1件を中止したことにより、Q1業績予想に対して大きく下回る結果となった。公演を延期しているイベントについては、12月に開催を予定

プロモーション:

- ✓ 前年同期比で案件実施数については横ばいであるものの、案件単価が大きく伸長しており、特に7月単月では案件の大型化等で過去最大の収益となるなど、好調な状況

注:
1. 各ビジネス領域別の売上高見通しは前回決算発表時に開示したライブストリーミング14%、コマース62%、イベント6%、プロモーション17%、その他1%より算出

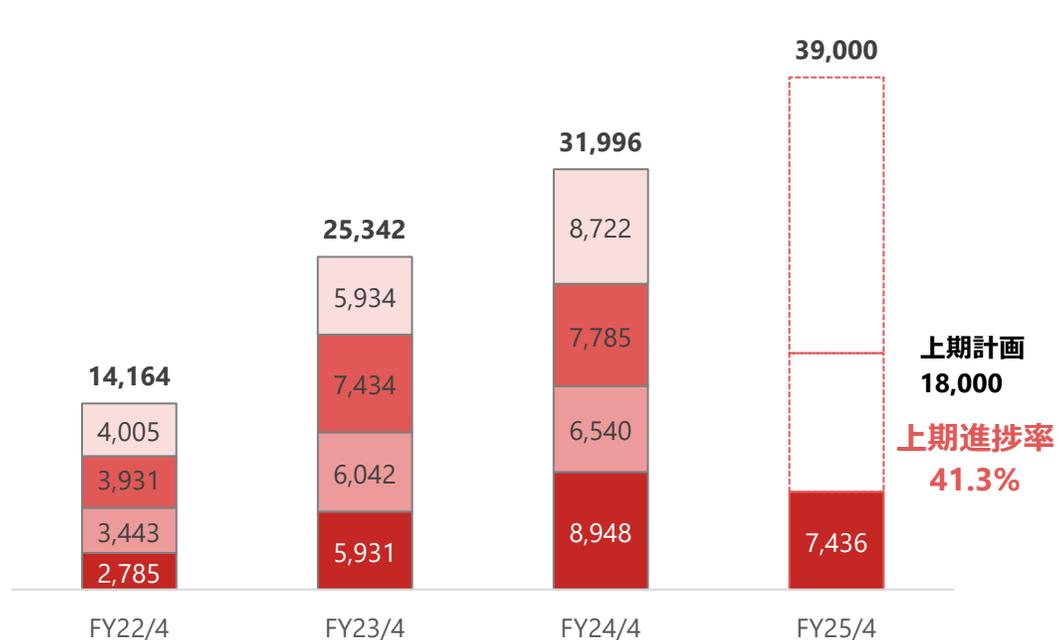
業績サマリー



第1四半期業績は計画を下回る結果となったものの、次四半期以降への繰延べや追加施策等により上期業績予想および通期業績の見通しは変更なし

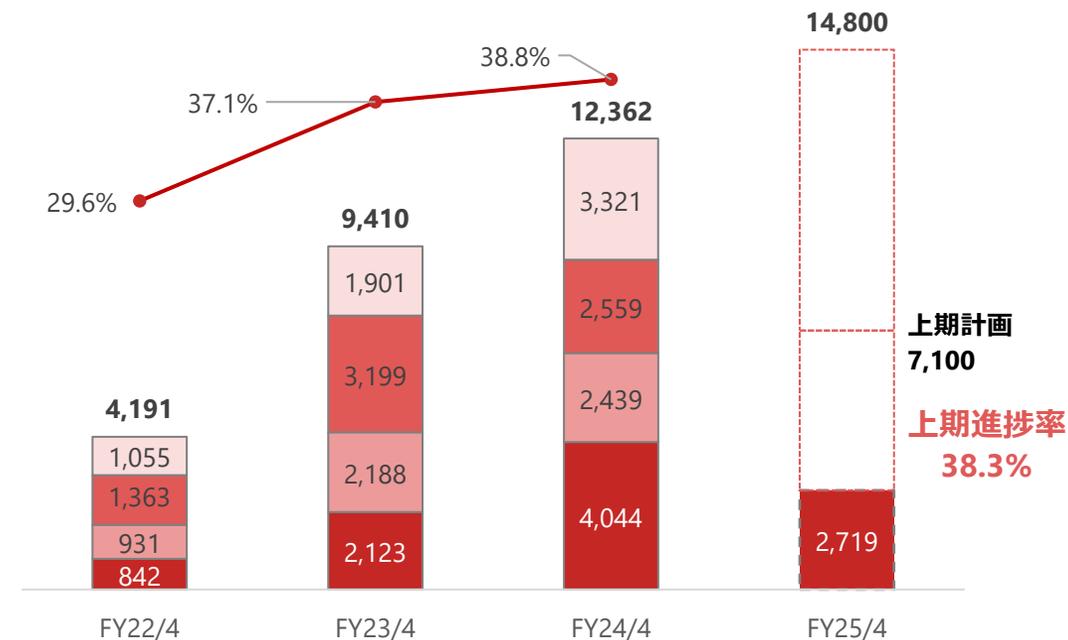
売上高

百万円



営業利益／営業利益率

百万円



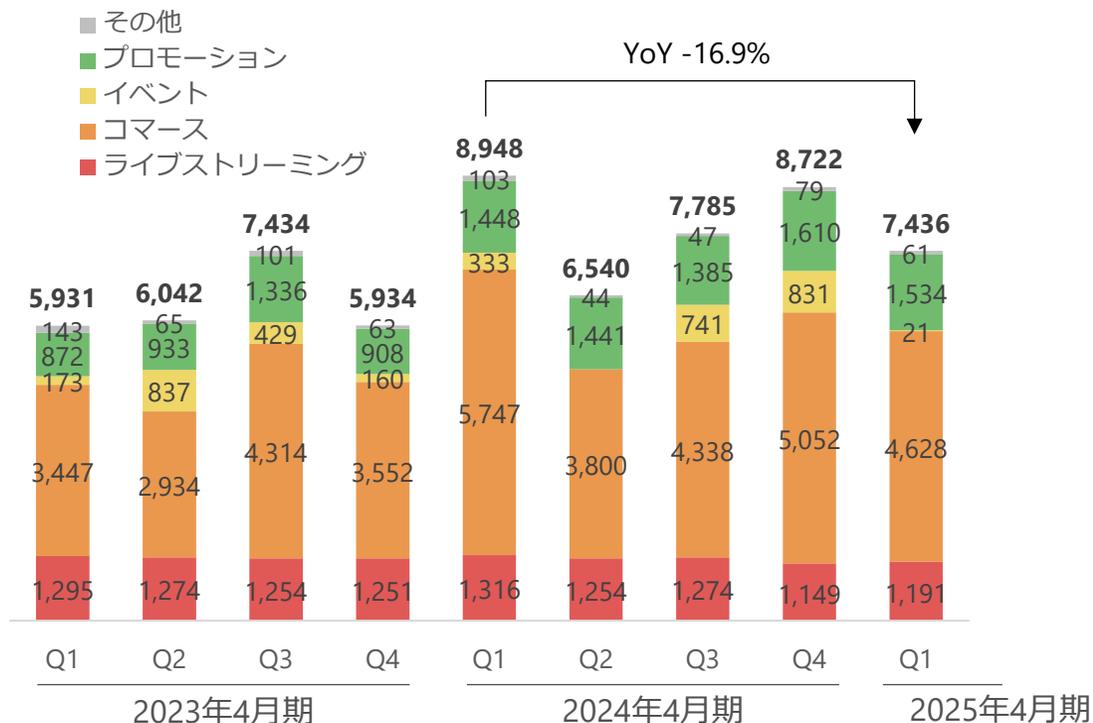
売上高および営業利益推移（四半期）



前年度は第1四半期におけるコマース施策の集中により第1四半期偏重の業績であったが、今期は四半期間のバランスを平準化したことを背景に、前年同期比では減収・減益で着地

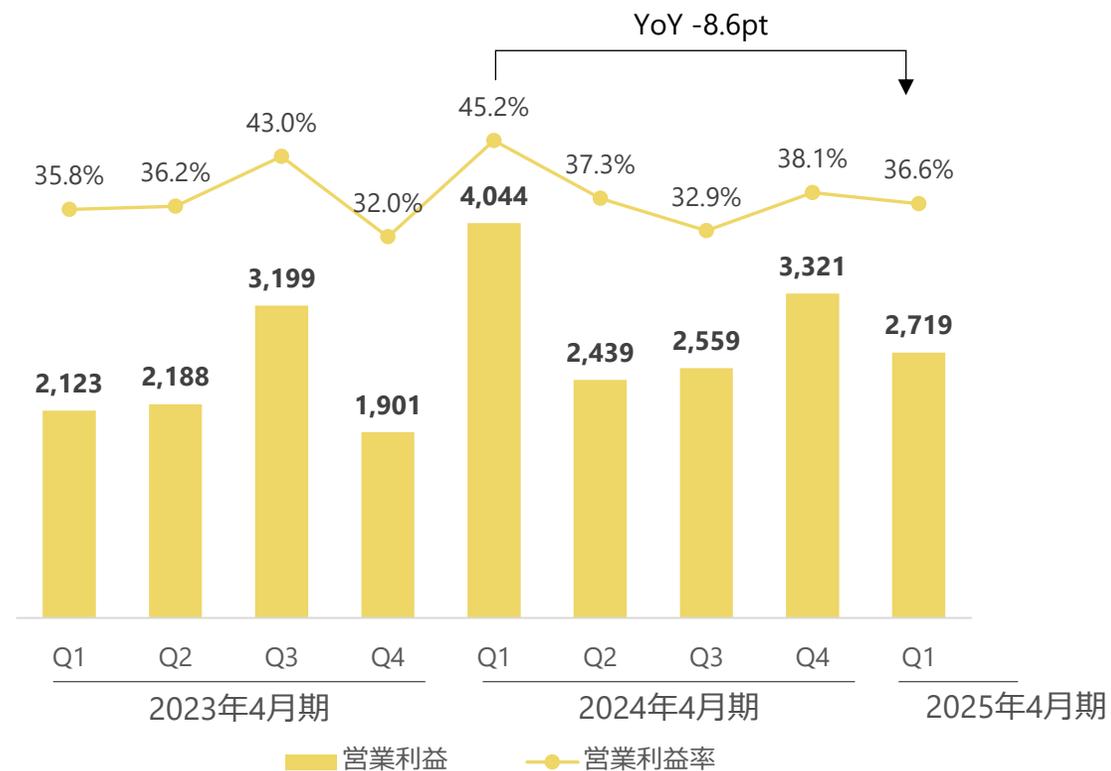
ビジネス領域別

百万円



営業利益

百万円



コスト内訳推移（四半期）

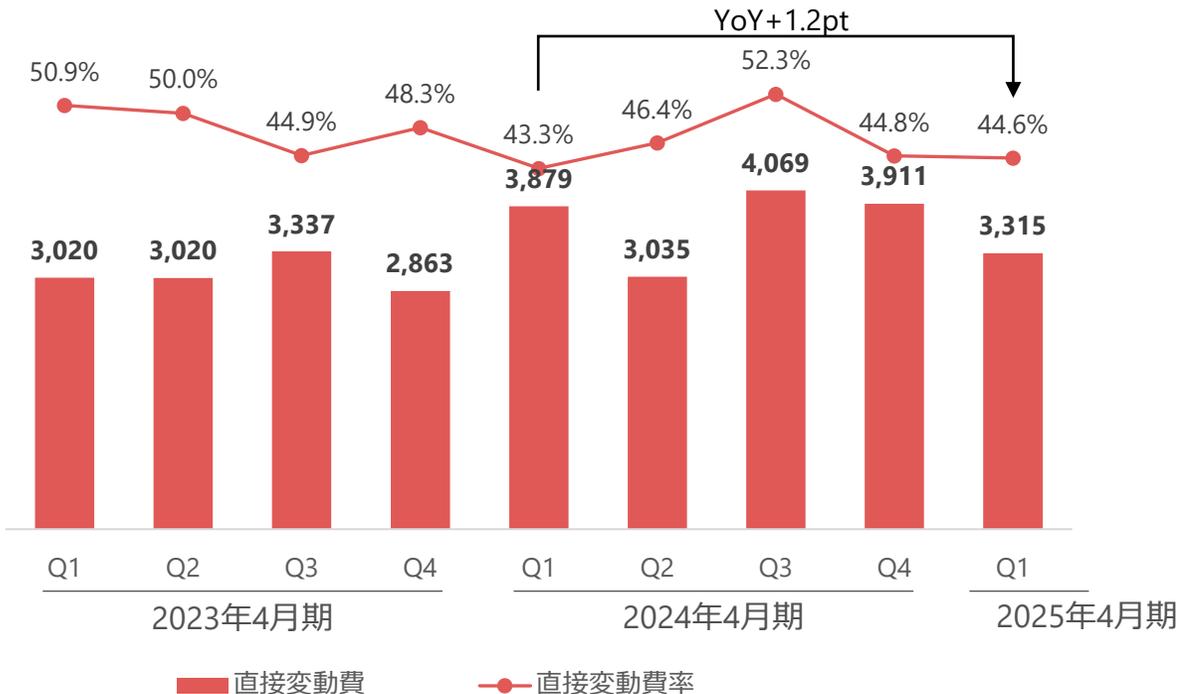


第1四半期の直接変動比率は、概ね想定通りの推移で着地

継続した人員採用により、第1四半期は売上高に対するその他原価・販管費の比率が上昇。また、一過性のプロモーション関連費用が増加

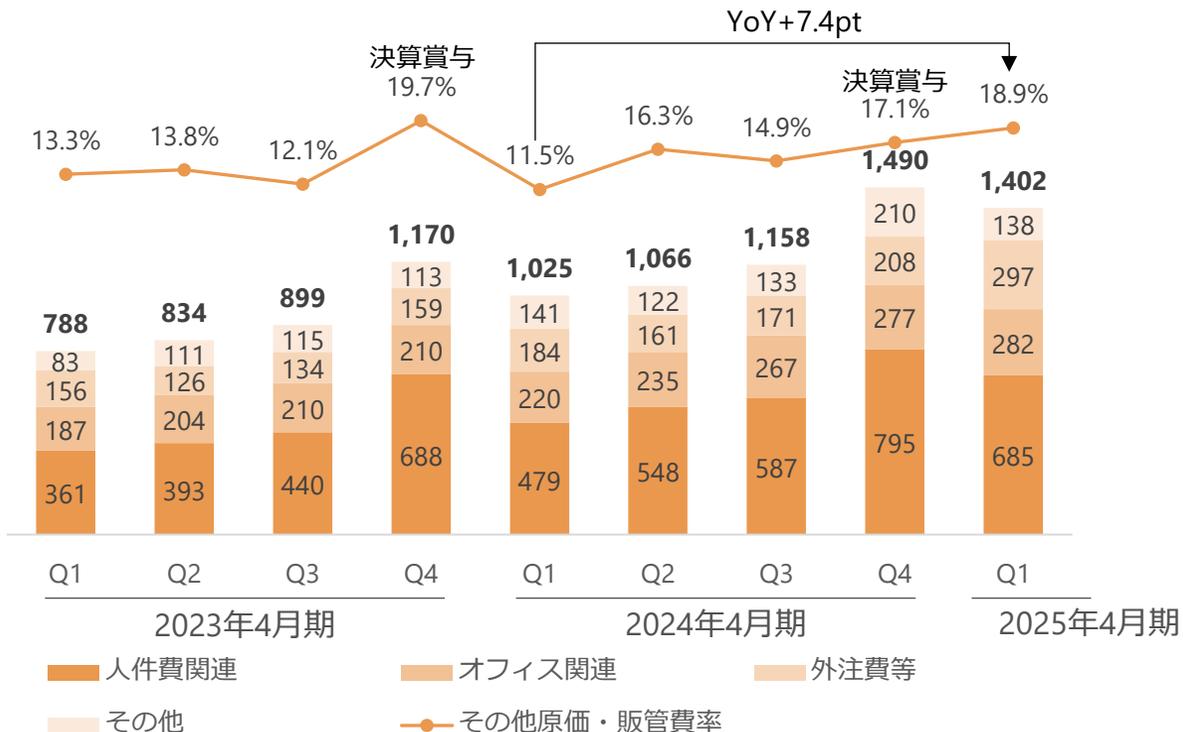
直接変動費(1)

百万円



その他原価・販管費(2)

百万円



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
- 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.

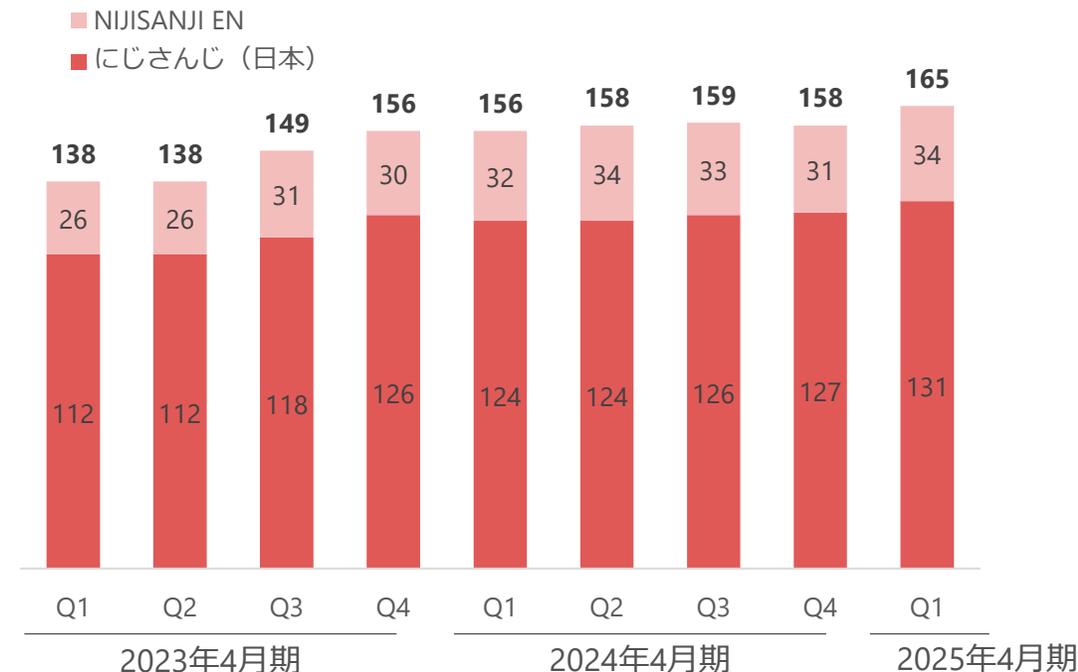
VTuber数およびANYCOLOR IDの推移



第1四半期には、「にじさんじ」から5名の新規デビューと1名の卒業、NIJISANJI ENから3名の新規デビュー

VTuber数⁽¹⁾

人



ANYCOLOR ID数⁽²⁾

千アカウント



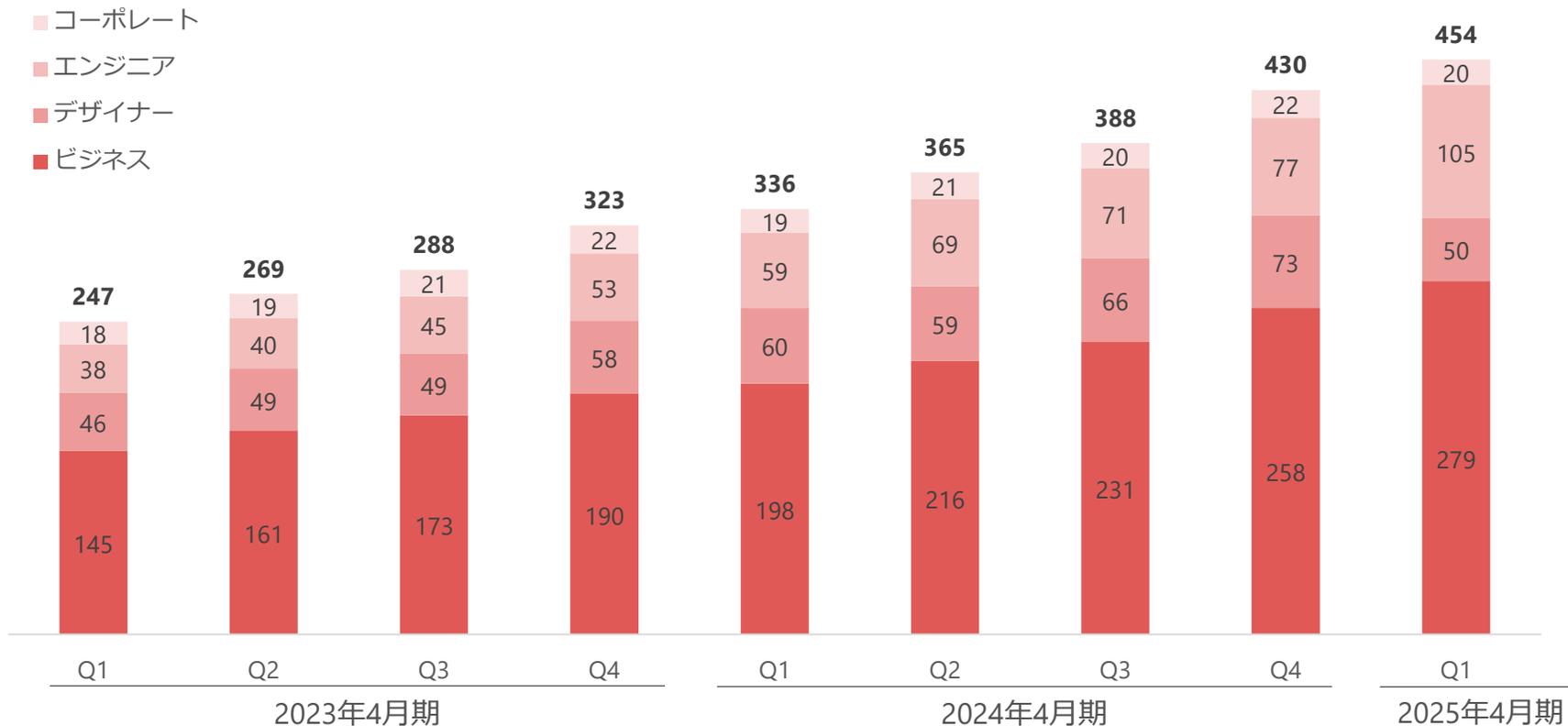
注:

1. 期間比較の観点から、「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

従業員数の推移



将来のビジネス機会拡大に向けた重要な事業投資として、規律のある採用計画に基づき採用活動を継続
 期初に組織体制の変更を実施したことにより、一部デザイナー人員のエンジニア部署への異動が発生



- 経営管理
- スタジオコンテンツ制作
- 配信用アプリの開発
- 3Dモデリング
- イラスト制作
- 2D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.

継続的な新規デビュー

ANY
COLOR

新規デビュー



いずれ菖蒲か杜若

2024年6月ににじさんじからデビューした女性4名と1匹のユニット



Denauth (ディノース)

2024年5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

主要施策



コマース



「ChroNoiR 6th ANNIVERSARY」



「NIJISANJI & NIJISANJI EN HEROES 1st Anniversary」



「ジュンブライド2024」



「NIJISANJI Battle Mode Type : Kuzuha & Ibrahim」

プロモーション



Google Pixel × にじさんじ



NBA × にじさんじ

イベント



ジョー・カー1st LIVE

第2四半期業績見通し

2025年4月期 第2四半期業績見通し



第2四半期は現時点で以下の通りの業績見通しと主要施策を想定

前年度は第2四半期よりも他の四半期におけるコマース施策の集中により、第2四半期は落ち着いた結果であったが、今期の第2四半期は四半期間のバランス調整などにより、前年同期比では大幅な増収・増益を見込む

主要施策（現時点で公表済み施策例）

百万円	2025年4月期		2024年4月期		前年同期比	
	Q2見通し		Q2実績			
売上高	10,070	-	10,570	6,540	+54.0%	+61.6%
(ビジネス領域別内訳)						
ライブストリーミング	1,200	-	1,200	1,254		
コマース	7,200	-	7,500	3,800		
イベント	300	-	400	1		
プロモーション	1,300	-	1,400	1,441		
その他	70	-	70	44		
営業利益	4,100	-	4,460	2,439	+68.1%	+82.9%
当期純利益	2,870	-	3,122	1,702	+68.6%	+83.4%

コマース

周年グッズ、楽曲コンテンツ、季節コンテンツなどを中心に発売予定



ROF-MAO トランプモチーフグッズ



七次元生徒会！

プロモーション

新規・リピート含め、様々な企業案件を実施



三井住友カード × にじさんじ

イベント

中規模イベント複数を開催予定



VALZ LIVE TOUR 2024 『三華の樂』



Nornis LIVE TOUR 2024 -Tensegrity-

2025年4月期 業績予想



第1四半期業績は計画を下回る結果となったものの、次四半期以降への繰延べや追加施策等により上期業績予想および通期業績の見通しは変更なし

百万円	2025年4月期業績予想			2024年4月期実績			増減額			増減率		
	上期予想	下期予想	通期予想	上期実績	下期実績	通期実績	上期	下期	通期	上期	下期	通期
売上高	18,000	21,000	39,000	15,488	16,508	31,996	2,512	4,492	7,004	16.2%	27.2%	21.9%
営業利益	7,100	7,700	14,800	6,482	5,879	12,362	618	1,821	2,438	9.5%	31.0%	19.7%
営業利益率	39.4%	36.7%	37.9%	41.9%	35.6%	38.6%	-	-	-	-	-	-
経常利益	7,100	7,700	14,800	6,471	5,871	12,342	629	1,829	2,458	9.7%	31.2%	19.9%
経常利益率	39.4%	36.7%	37.9%	41.8%	35.6%	38.6%	-	-	-	-	-	-
当期純利益	5,000	5,360	10,360	4,499	4,227	8,726	501	1,133	1,634	11.1%	26.8%	18.7%
当期純利益率	27.8%	25.5%	26.6%	29.0%	25.6%	27.3%	-	-	-	-	-	-

財務データ

損益計算書



百万円	2023年4月期	2024年4月期				2025年4月期	
	通期	Q1	Q2	Q3	Q4	通期	Q1
売上高	25,342	8,948	6,540	7,785	8,722	31,996	7,436
成長率	78.9%	50.9%	8.2%	4.7%	47.0%	26.3%	(16.9%)
売上原価	13,762	4,284	3,475	4,533	4,497	16,789	3,936
対売上高比率	54.3%	47.9%	53.1%	58.2%	51.6%	52.5%	52.9%
直接変動費 ⁽¹⁾	12,240	3,879	3,035	4,069	3,911	14,894	3,315
対売上高比率	48.3%	43.3%	46.4%	52.3%	44.8%	46.5%	44.6%
上記以外の売上原価 ⁽²⁾	1,521	405	440	464	586	1,895	621
対売上高比率	6.0%	4.5%	6.7%	6.0%	6.7%	5.9%	8.4%
売上総利益	11,580	4,664	3,065	3,253	4,225	15,207	3,499
売上総利益率	45.7%	52.1%	46.9%	41.8%	48.4%	47.5%	47.1%
販管費	2,170	620	626	694	905	2,845	781
対売上高比率	8.6%	6.9%	9.6%	8.9%	10.4%	8.9%	10.5%
営業利益	9,410	4,044	2,439	2,559	3,321	12,362	2,719
営業利益率	37.1%	45.2%	37.3%	32.9%	38.1%	38.6%	36.6%
成長率	124.5%	90.5%	11.5%	(20.0%)	74.7%	31.4%	(32.8%)
経常利益	9,448	4,027	2,444	2,549	3,321	12,342	2,707
経常利益率	37.3%	45.0%	37.4%	32.7%	38.1%	38.6%	36.4%
税引前当期純利益	9,448	4,027	2,444	2,549	3,321	12,342	2,707
税引前当期純利益率	37.3%	45.0%	37.4%	32.7%	38.1%	38.6%	36.4%
当期純利益	6,699	2,797	1,702	1,771	2,456	8,726	1,879
当期純利益率	26.4%	31.3%	26.0%	22.7%	28.2%	27.3%	25.3%
成長率	139.8%	91.0%	11.7%	(21.2%)	67.8%	30.3%	(32.8%)

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

ビジネス領域別・グループ別売上高



百万円	2023年4月期	2024年4月期				2025年4月期	
	通期	Q1	Q2	Q3	Q4	通期	Q1
にじさんじ(日本) ⁽¹⁾	18,405	7,447	5,200	6,531	7,542	26,721	6,676
ライブストリーミング	3,381	926	897	943	901	3,666	976
コマース	9,817	4,861	3,026	3,624	4,481	15,991	4,252
イベント	1,600	333	1	741	673	1,748	29
プロモーション	3,607	1,328	1,277	1,223	1,487	5,315	1,419
NIJISANJI EN ⁽²⁾	6,404	1,364	1,263	1,165	1,074	4,866	682
ライブストリーミング	1,566	362	329	303	231	1,226	200
コマース	4,396	881	769	700	562	2,911	374
イベント	0	0	0	0	158	158	(8)
プロモーション	441	120	165	162	123	570	115
その他 ⁽³⁾	533	137	78	89	106	409	78
ライブストリーミング	127	28	27	28	17	101	15
コマース	34	6	6	13	10	35	2
イベント	0	0	0	0	0	0	0
プロモーション	0	0	0	0	0	0	0
その他	371	103	44	47	79	273	61
売上高	25,342	8,948	6,540	7,785	8,722	31,996	7,436

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

売上原価・販管費

百万円	2023年4月期	2024年4月期				2025年4月期	
	通期	Q1	Q2	Q3	Q4	通期	Q1
売上原価	13,762	4,284	3,475	4,533	4,497	16,789	3,936
対売上高比率	54.3%	47.9%	53.1%	58.2%	51.6%	52.5%	52.9%
直接変動費	12,240	3,879	3,035	4,069	3,911	14,894	3,315
対売上高比率	48.3%	43.3%	46.4%	52.3%	44.8%	46.5%	44.6%
人件費関連	702	182	204	209	297	892	285
オフィス関連	343	95	94	102	124	414	136
外注費等	335	77	92	87	98	355	130
その他	142	51	50	66	67	234	70
販管費	2,170	620	626	694	905	2,845	781
対売上高比率	8.6%	6.9%	9.6%	8.9%	10.4%	8.9%	10.5%
人件費関連	1,180	298	344	378	499	1,518	399
オフィス関連	469	125	141	166	153	586	146
外注費等	241	107	70	83	110	370	167
その他	280	90	71	66	143	371	68
人件費合計	1,883	479	548	587	795	2,410	685
対売上高比率	7.4%	5.4%	8.4%	7.5%	9.1%	7.5%	9.2%

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	2023年4月末	2024年4月末	2025年4月期 Q1末
流動資産	17,572	23,630	15,734
現預金等	12,483	16,291	9,098
売掛金	3,578	5,080	4,339
棚卸資産	1,406	2,102	2,170
その他	105	156	127
固定資産	901	1,447	1,773
資産の部	18,474	25,077	17,507
流動負債	5,059	5,315	3,252
買掛金	1,416	1,639	1,358
未払法人税等	2,342	2,349	789
有利子負債	159	111	109
その他	1,141	1,215	996
固定負債	156	45	18
有利子負債	156	45	18
負債の部	5,215	5,360	3,270
純資産の部	13,259	19,717	14,237

キャッシュフロー計算書

百万円	2023年4月期	2024年4月期
営業活動による キャッシュ・フロー	6,723	6,904
投資活動による キャッシュ・フロー	(103)	(659)
財務活動による キャッシュ・フロー	0	(2,437)
現金及び現金同等物に係る 増減額	6,623	3,808
現金及び現金同等物に係る 期首残高	5,861	12,483
現金及び現金同等物に係る 期末残高	12,483	16,291

事業概要

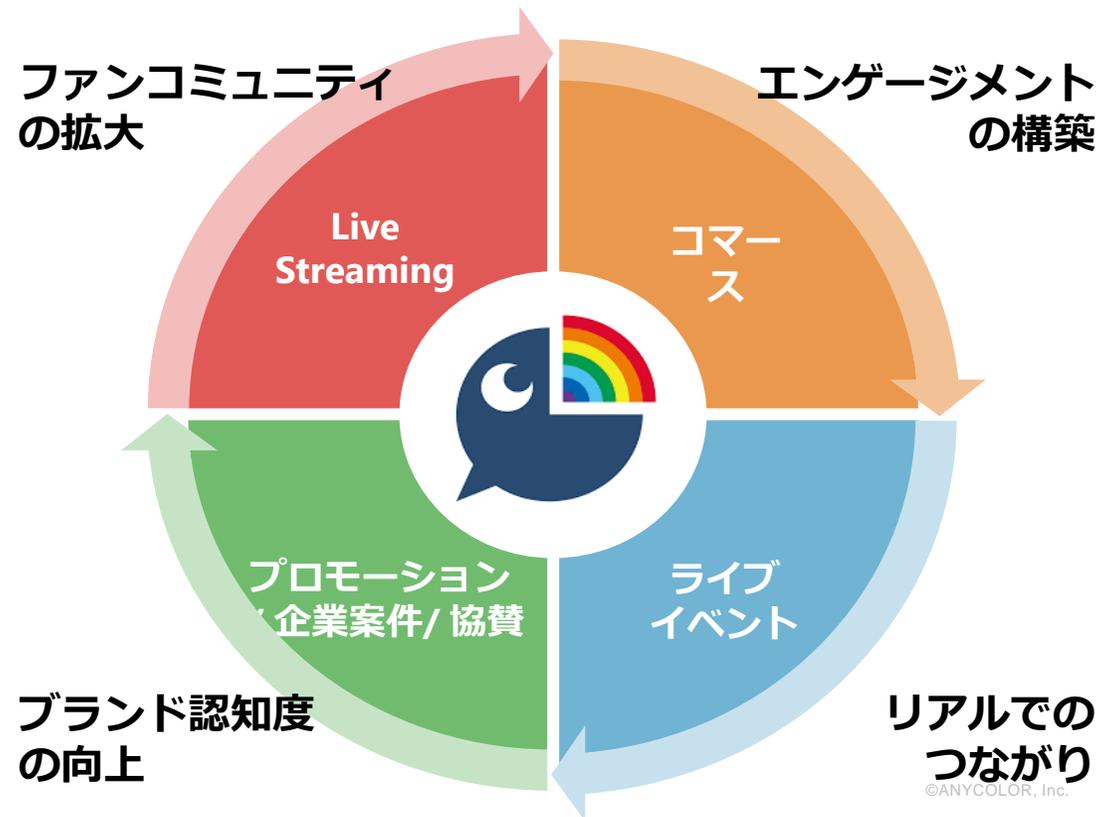
事業概要



国内最大のVTuberプロダクションであり、VTuberを軸とした複数のサービスを展開

「にじさんじ」プロジェクトを中心に
国内外で活躍する多種多様なVTuberを擁する
国内最大のVTuberプロダクション

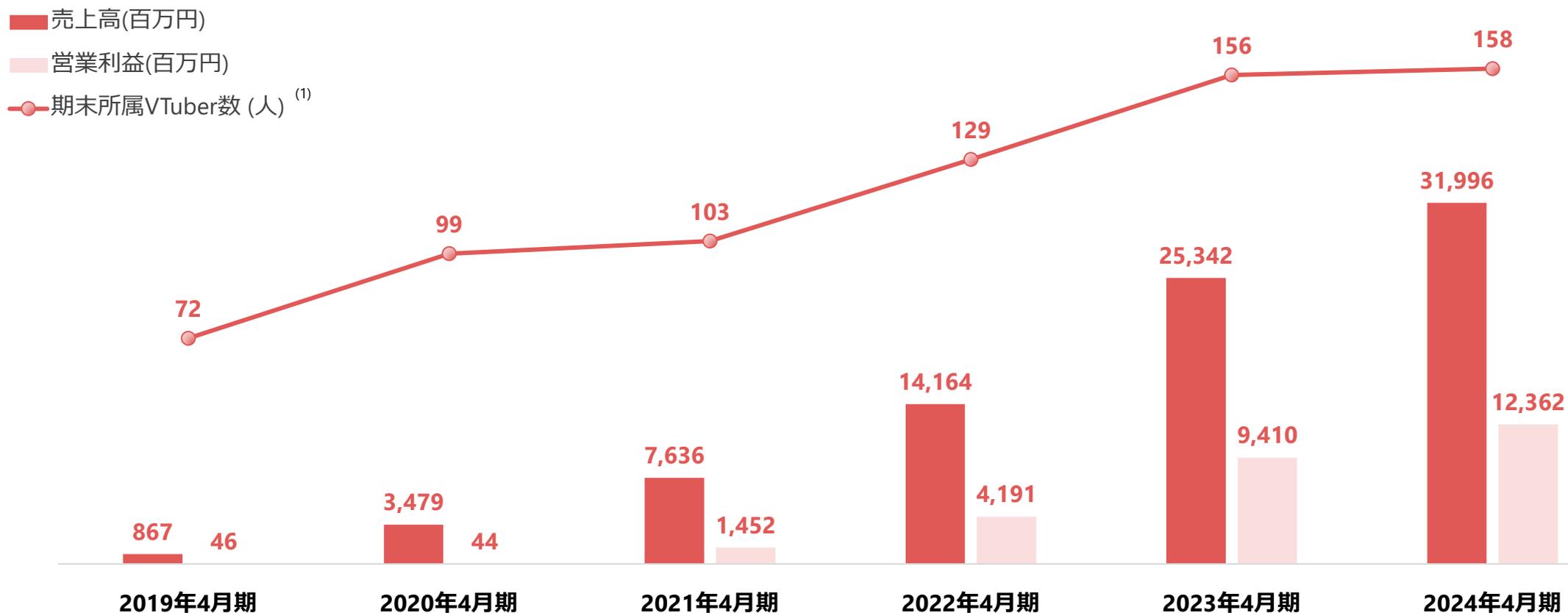
ライブストリーミングを起点に
複数のサービスを展開し
独自のエコシステムを構築



長期業績推移



VTuberの黎明期に当たる2017年の創業以来堅調に業績を伸ばし、国内最大規模のVTuberプロダクションに成長



注：
1. 「にじさんじ」所属VTuberのうち、日本国内で活動するVTuberおよび「NIJISANJI EN」に所属するVTuberの人数

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 with out permission.

当社のビジネスモデル



およそ1万人のオーディションから選ばれ、半年～1年半程度の育成期間を経て数人がデビュー

デビュー後はライブ配信等を通してファンコミュニティを醸成し、それぞれのVTuberに合ったエコシステムを構築

VTA等を通じた VTuber候補生の選出と育成



バーチャル・タレント・
アカデミー (VTA)



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

ライブストリーミング

売上構成比⁽¹⁾
16%



Super Chat⁽²⁾、YouTubeメンバーシップ⁽³⁾、
Google AdSense⁽⁴⁾などから得られる収益

プロモーション

売上構成比⁽¹⁾
18%



企業案件／協賛手数料などから
得られる収益

コマース

売上構成比⁽¹⁾
59%



グッズ / デジタルコンテンツの販売
から得られる収益

イベント

売上構成比⁽¹⁾
6%



にじさんじフェス等のイベントの
チケット販売などから得られる収益

注：

- 2024年4月期売上高に占める割合
- 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
- 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
- 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.

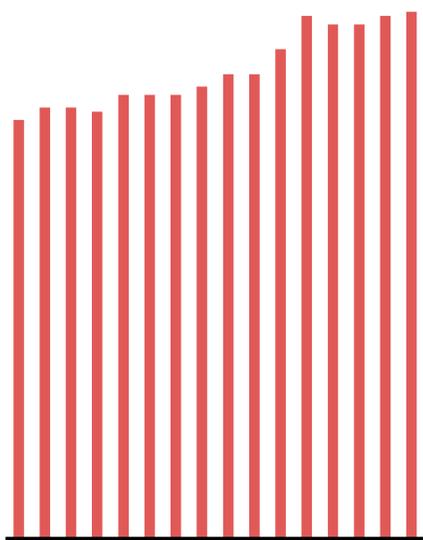
各ビジネスモデルの四半期変動について



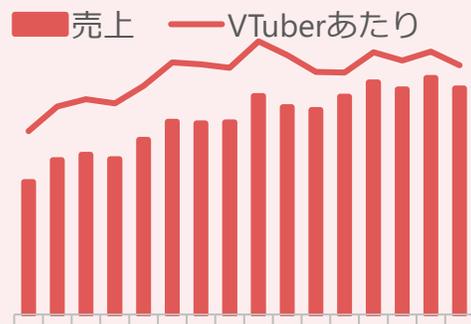
イベント等のタイミングやスマッシュヒットの有無で四半期単位の売上では変動が生じる

短期的な売上変動以上に、継続的なVTuberの成長を通じて収益基盤を拡大していくことで長期的な成長を実現

VTuber数



ライブストリーミング



安定的に推移

コマース



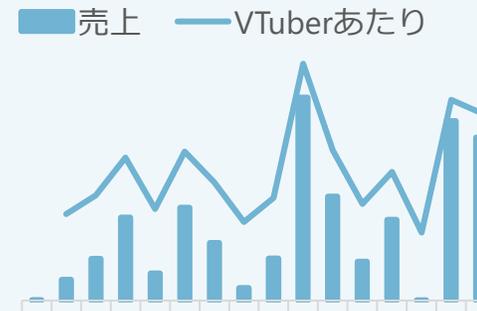
グッズの種類やヒットの差で四半期で変動

プロモーション



季節性あるも安定的に推移

イベント



イベントの有無タイミングで四半期で変動

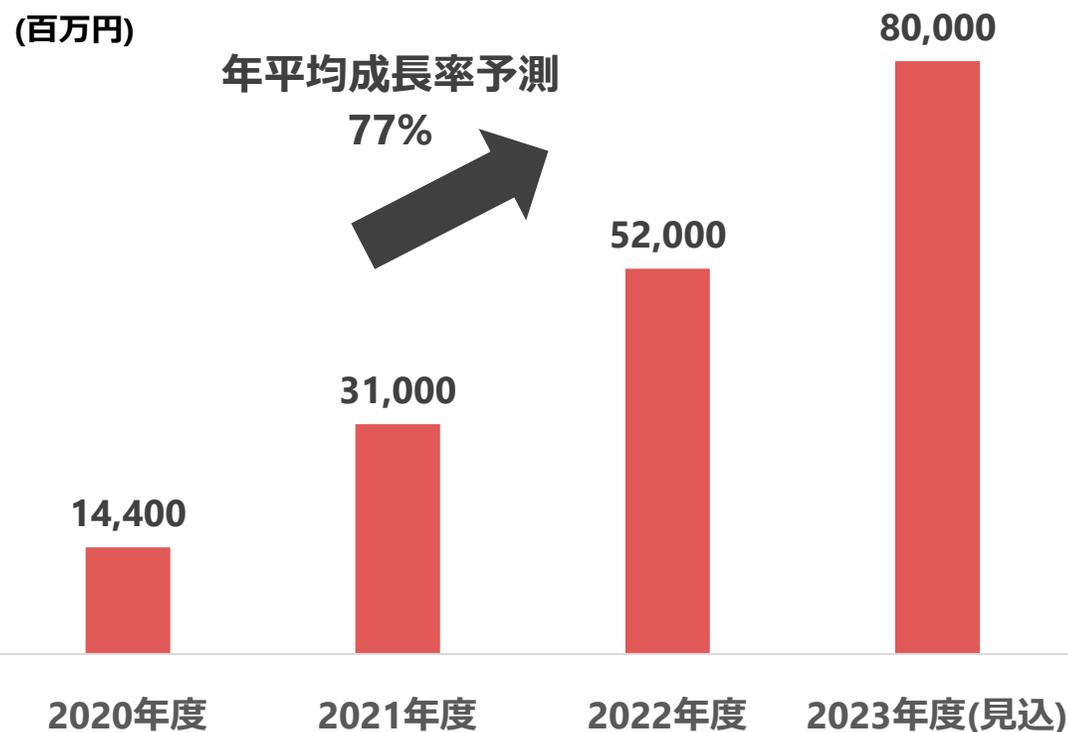
注：
1. 2021年4月期第1四半期より各四半期の「にじさんじ（日本）」における売上とVTuberあたり売上を集計

当社が属するマーケットの環境（1）



アニメや動画配信コンテンツが親しまれる中、特に若年層・Z世代における従来のメディアからのシフト等を背景としてVTuberがインフルエンサーとして様々な市場を開拓

国内VTuber市場規模予測

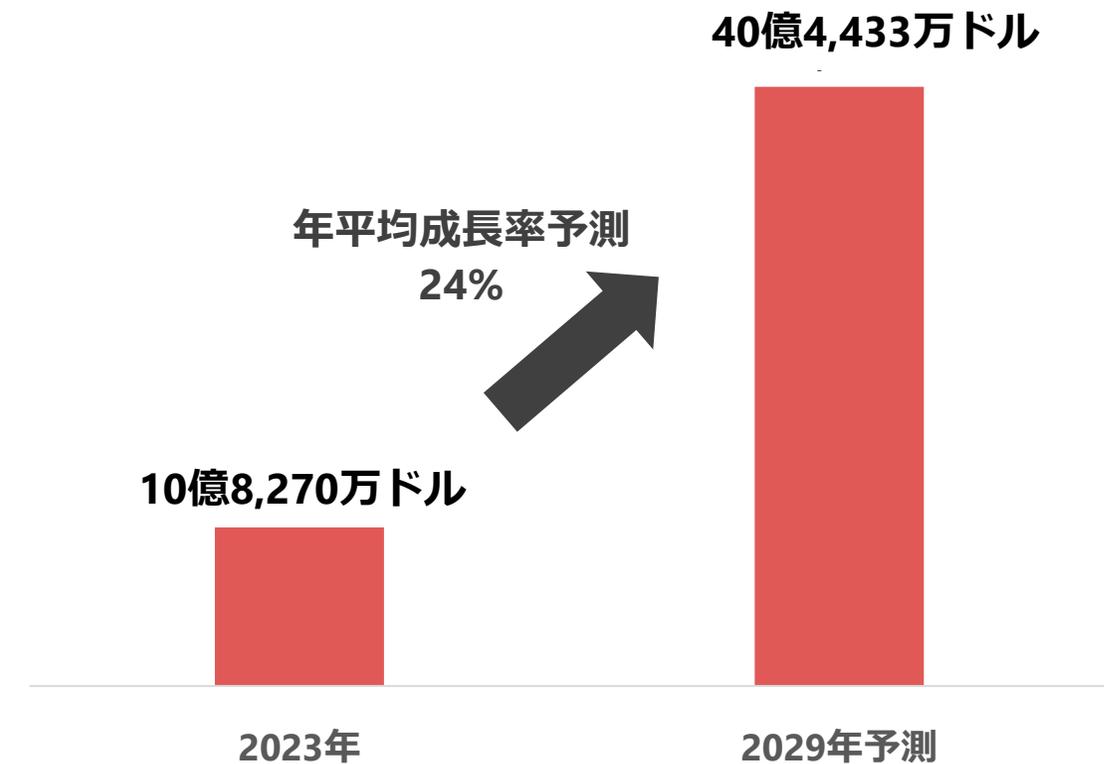


出所: 矢野経済研究所

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.

バーチャルアイドル・VTuberの市場規模予測 (世界)



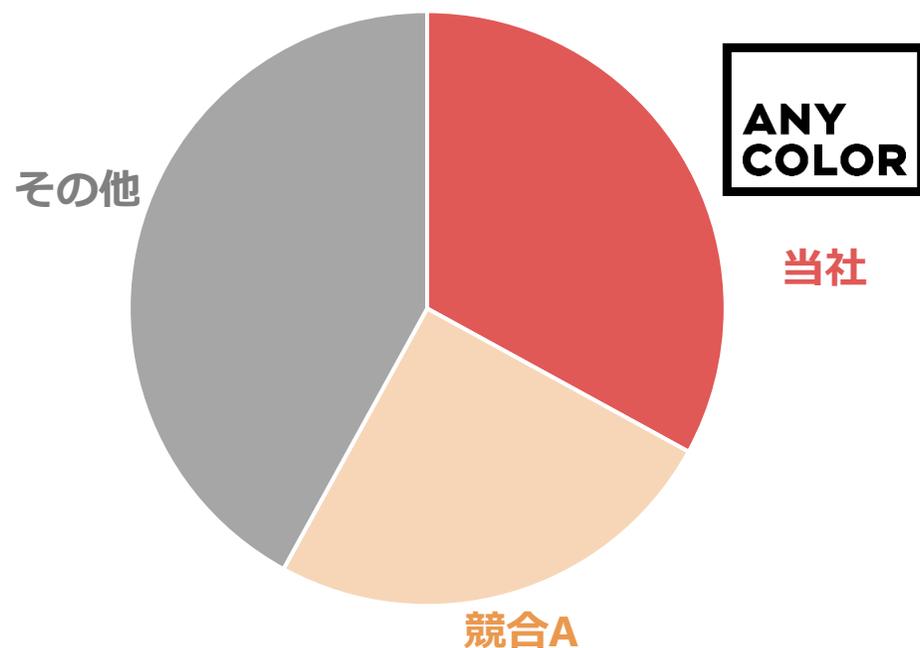
出所: グローバルインフォメーション『バーチャルアイドルとVTuberの世界市場:2029年までの予測』

当社が属するマーケットの環境（2）



市場が成長する中、市場の売上は当社を含む上位2社が半分超を占めており、大手がインフラ面や既存コミュニティの活用を通し、優位性を発揮し易い状況

国内VTuber市場シェアイメージ

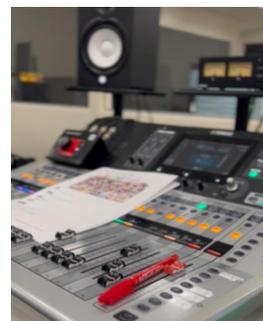


市場シェアの半分超を2社で占めている市場

大手VTuber事務所に集中が見られる背景



既存のコミュニティを活用した新人VTuberの垂直的な立ち上げや、複数人の同時育成・デビューが可能



配信に際してのネットワークエンジニアやモーションキャプチャー等機材の揃った自社スタジオなど、インフラで優位性を築き高品質なコンテンツを提供可能

大手が既存コミュニティの活用を通して優位性を発揮し易い市場

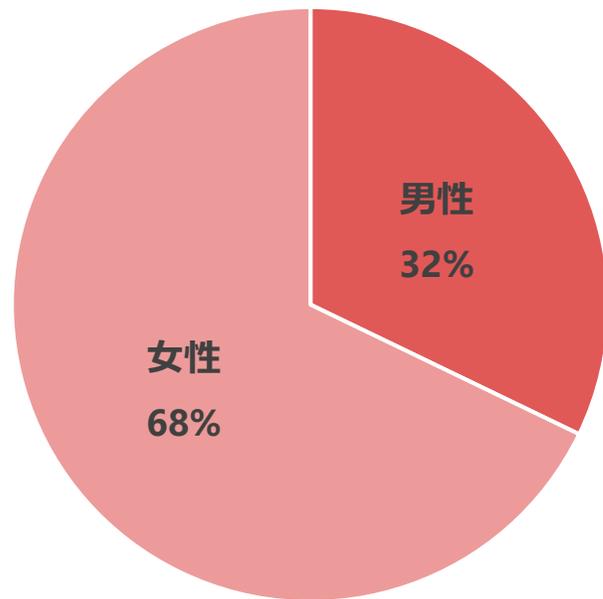
当社の特徴（１） 多様なファンベース



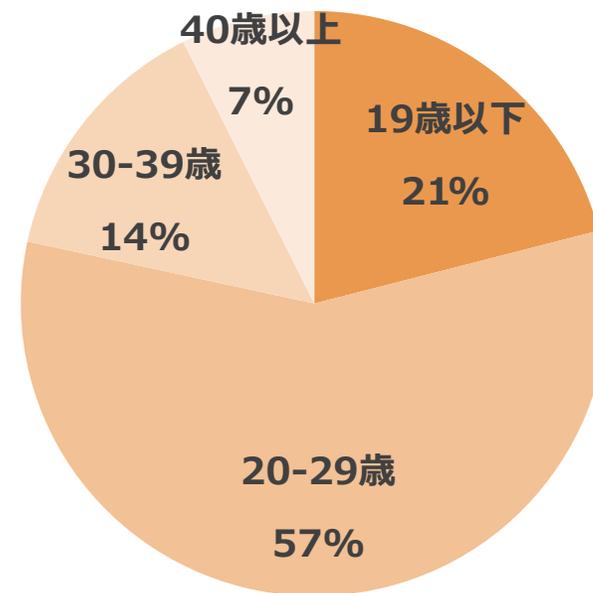
若年層・Z世代を中心に性別・年齢幅広いファン基盤を構築

特に、グッズ購入を中心に女性ファン層が多い点は当社の特徴

性別⁽¹⁾



年齢別⁽¹⁾



注：

1. 2024年4月末時点における、「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ANYCOLOR IDの内訳

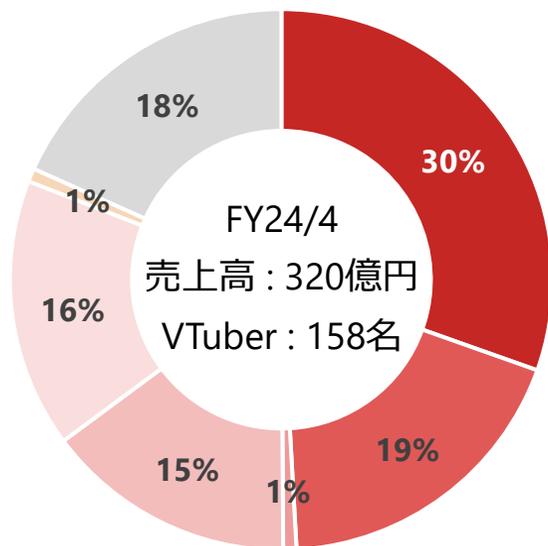
当社の特徴（２） 幅広いVTuberに収益が分散



業界に多く見られる突き抜けたトップ層への依存度が高い状況ではなく、幅広いVTuberに収益が分散した安定的な体制

デビュー年度別の収益貢献度(1)

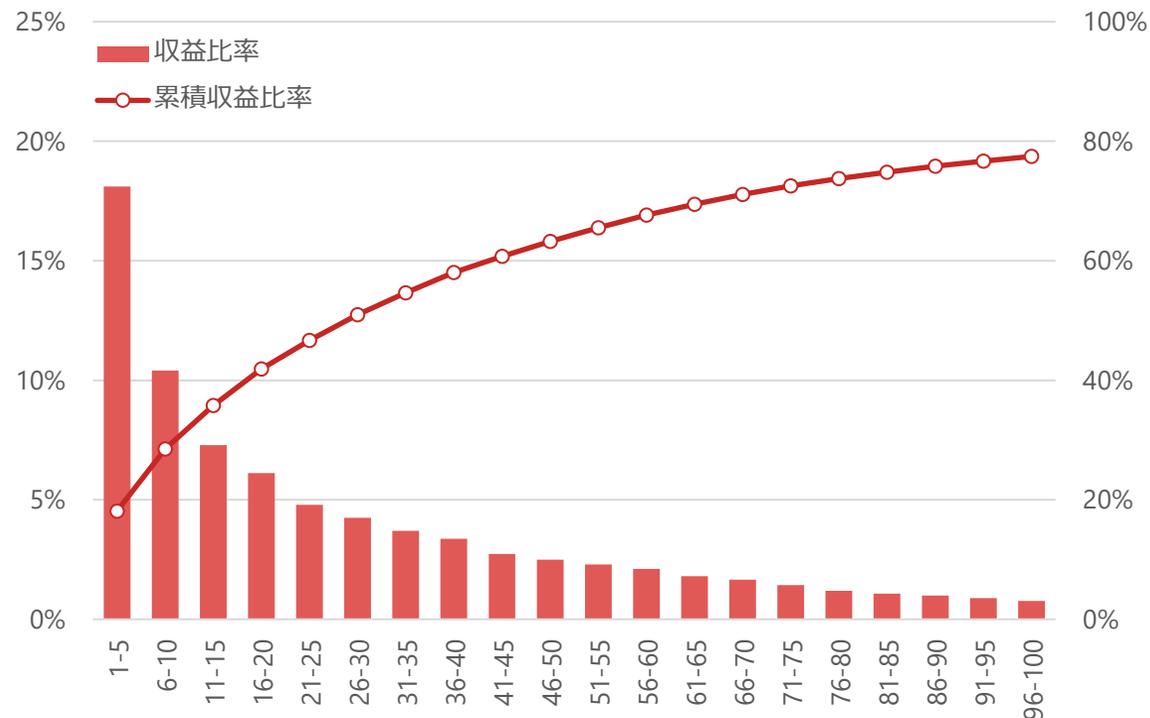
FY24/4収益



■ FY19/4以前デビュー (58 VTubers)	■ FY20/4デビュー (31 VTubers)	■ FY21/4デビュー (5 VTubers)	■ FY22/4デビュー (22 VTubers)
■ FY23/4デビュー (30 VTubers)	■ FY24/4デビュー (12 VTubers)	■ 按分対象外	

VTuber当たり収益貢献(1)

FY24/4収益



注：

1. 2024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に按分ができないもの、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

中期的な成長に向けて

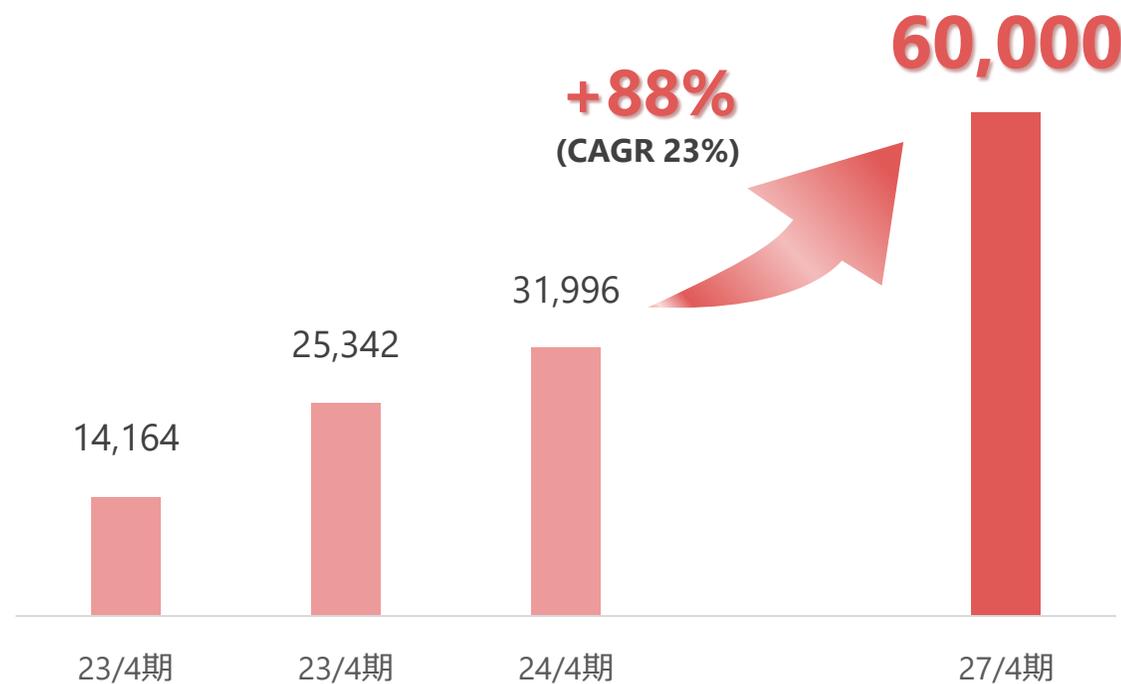
中期経営目標



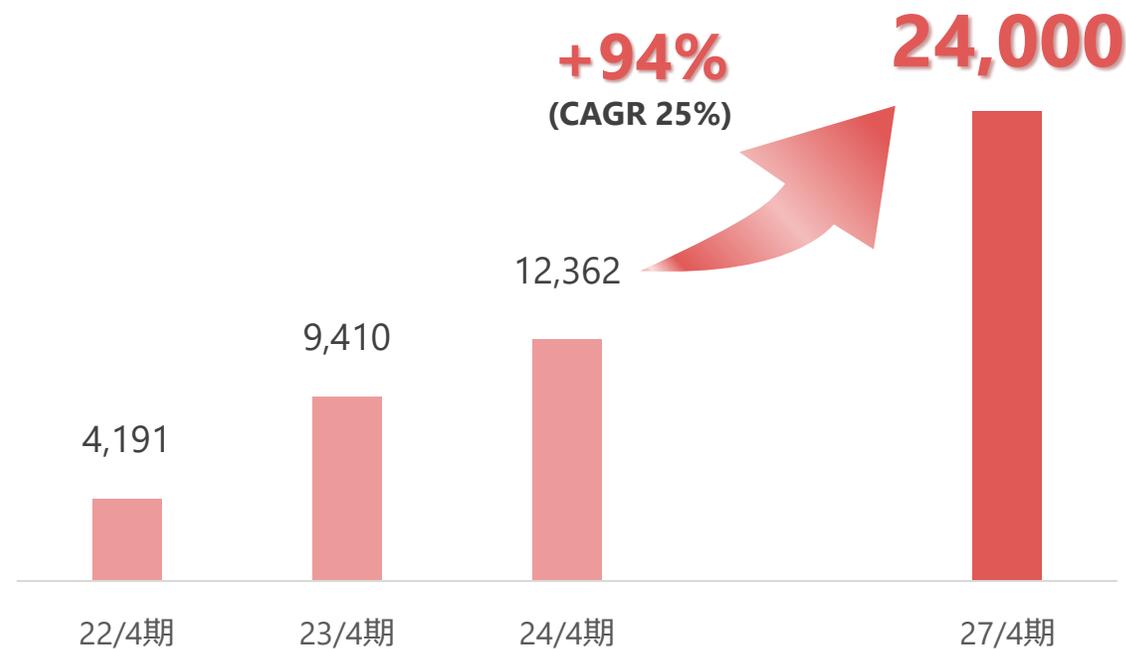
2027年4月期は、2024年4月期対比で売上で+88% (CAGR23%)、営業利益で+94% (CAGR 25%) の増収増益を目指す

単位: 百万円

売上高



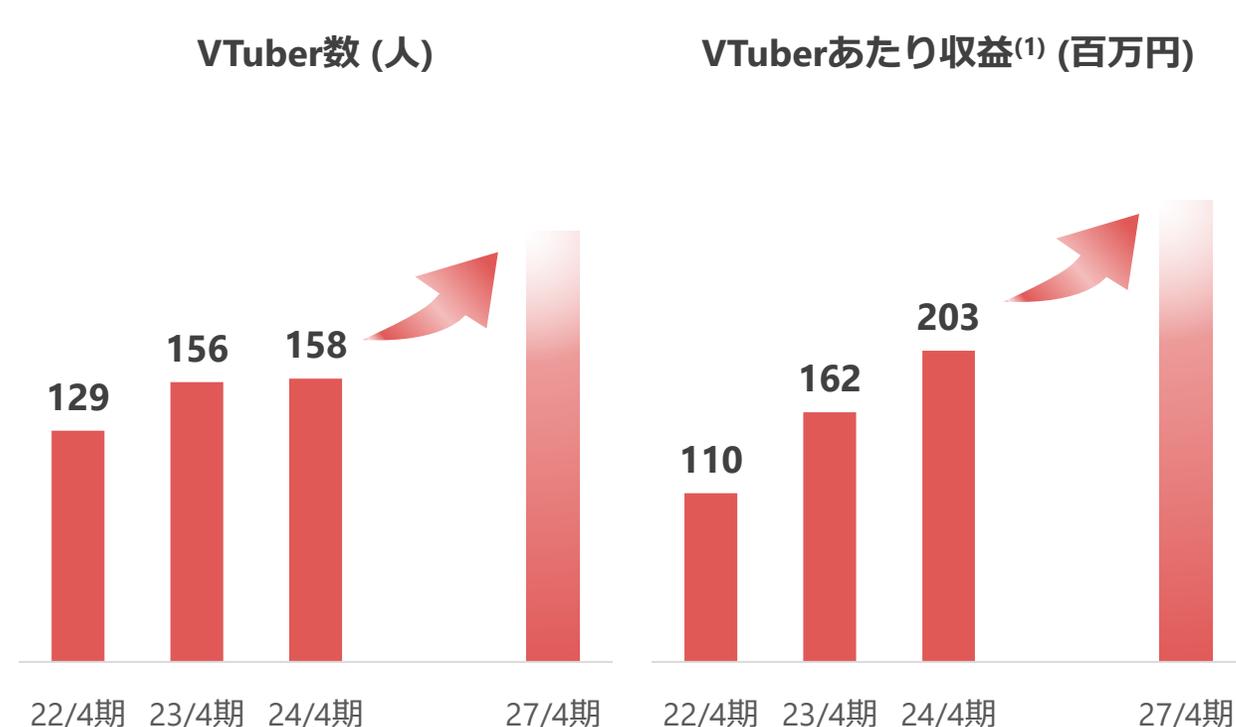
営業利益



中期経営目標における主要方針

ANY
COLOR

引き続きVTuberの育成・デビューに取り組むとともに、エコシステムの強化を通してVTuber1人あたりの収益を拡大



**VTuber数、VTuberあたり収益は
ともにCAGRで10~15%程度の成長を継続**

事業基盤の強化

- マネジメントや企画を行うビジネス領域の従業員の増員
- マネジメント体制の強化及びスタジオへの投資

継続的なVTuberの輩出

- 年平均10~15%程度の新規デビューによるVTuber数の増加を計画
- バーチャル・タレント・アカデミーの取組強化
- 長期的なファン層の拡大を目指した、今までに無い領域の個性豊かなVTuberの増員

VTuberあたり収益の拡大

- 年平均10~15%程度の成長を見込む
- ユニットプロデュースの展開と成長を通じて、業界を牽引するようなTOP VTuberへの投資と育成
- コマース領域での企画充実による各VTuberのファンコミュニティ拡大、スケジュール管理による機会損失の回避と販売機会の拡大

注：

1. 年間売上高を期末VTuber数で除して算出

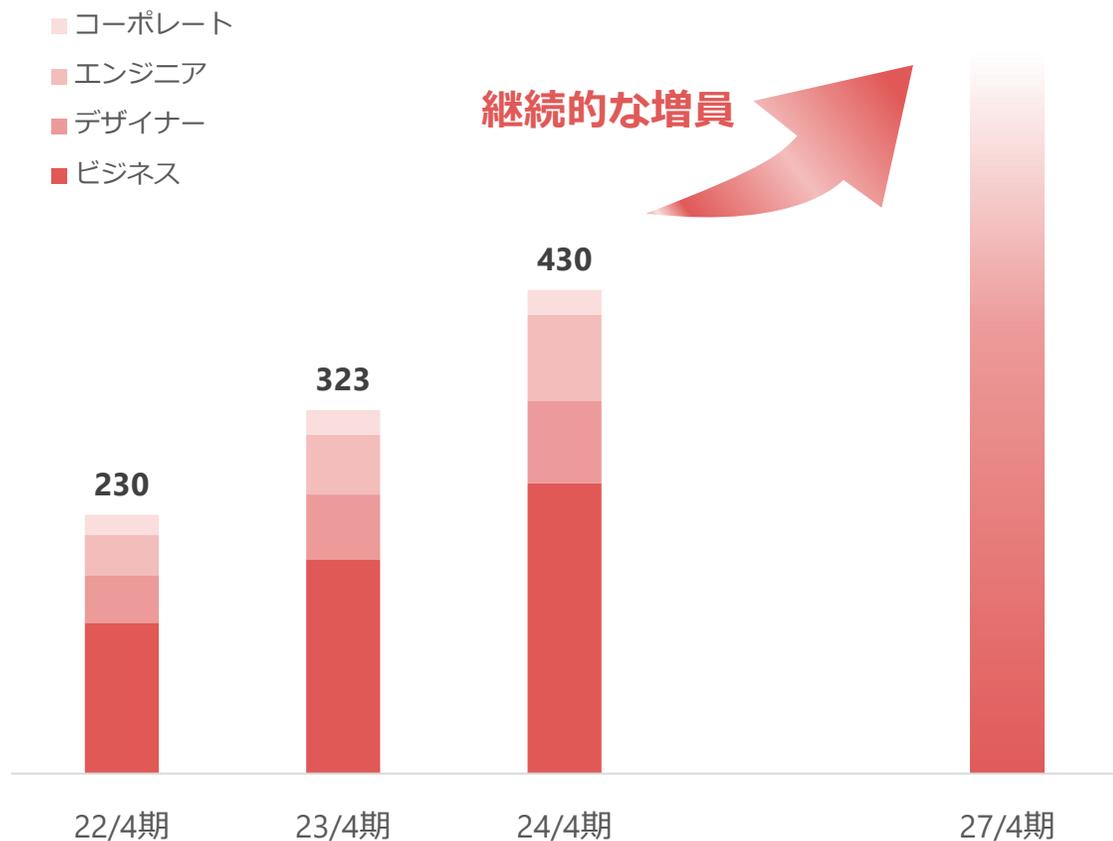
CONFIDENTIAL

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 without permission.

VTuberを支える会社基盤の強化



新規VTuberのデビューに加えて、既存VTuberの強化やユニットプロデュースの促進に合わせ各領域の増員を継続



継続的な増員

必要な人材例

ビジネス



タレントマネージャー

ライバーの活動をサポートし、出演するリアルライブをライバーと一緒に作り上げる

など

デザイナー



イラストレーター

デザイン力×自社IPによって、ファンの方々へ質の高いコンテンツをデザインする



3Dモデルデザイナー

ライバーの3D配信や、社内外含む大型イベントに使用する3Dのキャラクターモデル、もしくは小物・背景を制作する

など

エンジニア



スタジオエンジニア

スタジオにて配信/収録業務の映像、音声オペレーションを担当する

など

採用広報の強化など組織的に採用戦略を展開

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.

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途として、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

VTA (Virtual Talent Academy) の取り組み強化



発掘・育成に取り組むVTAにおいてはスタンダードなオーディションに加えて長期的な視点からマーケットを拡大するべく、様々なテーマでオーディションを開催し、多種多様な候補生を選出



継続的なVTuberの輩出に向けた
幅広い才能を集めるオーディション

よりユニークな才能を持った
VTuberの輩出に向けたオーディション

年平均10~15%程度の新規デビューによるVTuber数の増加
に向けて、年間で50~60人の候補生を選定

長期的な視点から、現在所属するVTuberとは
異なるファン層の開拓に繋がり得る人材を発掘

ユニットプロデュースの強化



多様なVTuberが所属する当社の強みを活かしたユニット展開を加速

既存ユニットの成長と新規ユニットの輩出を通してファンコミュニティのさらなる拡大を目指す

ユニット展開施策の例 ROF-MAO

個人としての活動



- ✓ それぞれのVTuberの自然な個性の発揮
- ✓ 個々人の予定に合わせた機動的な活動

↓ ↑ ファン層の還流などポジティブなフィードバック

ユニットとしての活動



ユニット活動を通じた掛け合いなどから新たな方向性や特徴が生まれることで従来とは違うファン層の開拓に繋がる



2021年
結成
2022年
ミニアルバム
『Crack Up!!!!』発売



2023年
フルアルバム
『Overflow』発売



2024年
1st ワンマンライブ
『New street, New world』
@大阪城ホール



個人として活動する時とは異なるファン基盤まで拡大する可能性

新たなファン層に向けユニットとしての活動やグッズの販売が拡大

コマースの展開強化



人員拡充を通し、ファンコミュニティが求めるアイテムをより幅広く企画・供給出来る体制を整備

コマースのポテンシャルを最大化することでよりVTuberあたりの売上を拡大

製品の企画・製造ラインの拡大



- ✓ 製品を企画・進行出来る人員の拡大
(製造キャパシティは確保可能)
- ✓ ユニットや同期などの観点でシナジーがあるような製品展開の強化

ニーズのある製品を毎月安定的に
供給できる体制を構築

適切な販売スケジュールの管理



- ✓ ファンの需要に応じたグッズ供給
- ✓ 売れる製品とするための
十分なリードタイムの確保
- ✓ CDの販売やライブのイベント、
他社コラボ品のリリースなど
との調整

製品リリースのタイミング等を
適切に管理し機会損失を低減

時流に合わせた商品企画



ぬいぐるみの流行に合わせて
所属VTuberのぬいぐるみ
"にじばぺっと"を販売



従来チェキ風カード (¥300)
のみだったところに加えて
ファン層に合わせて
本物のチェキカードを販売
(¥700)

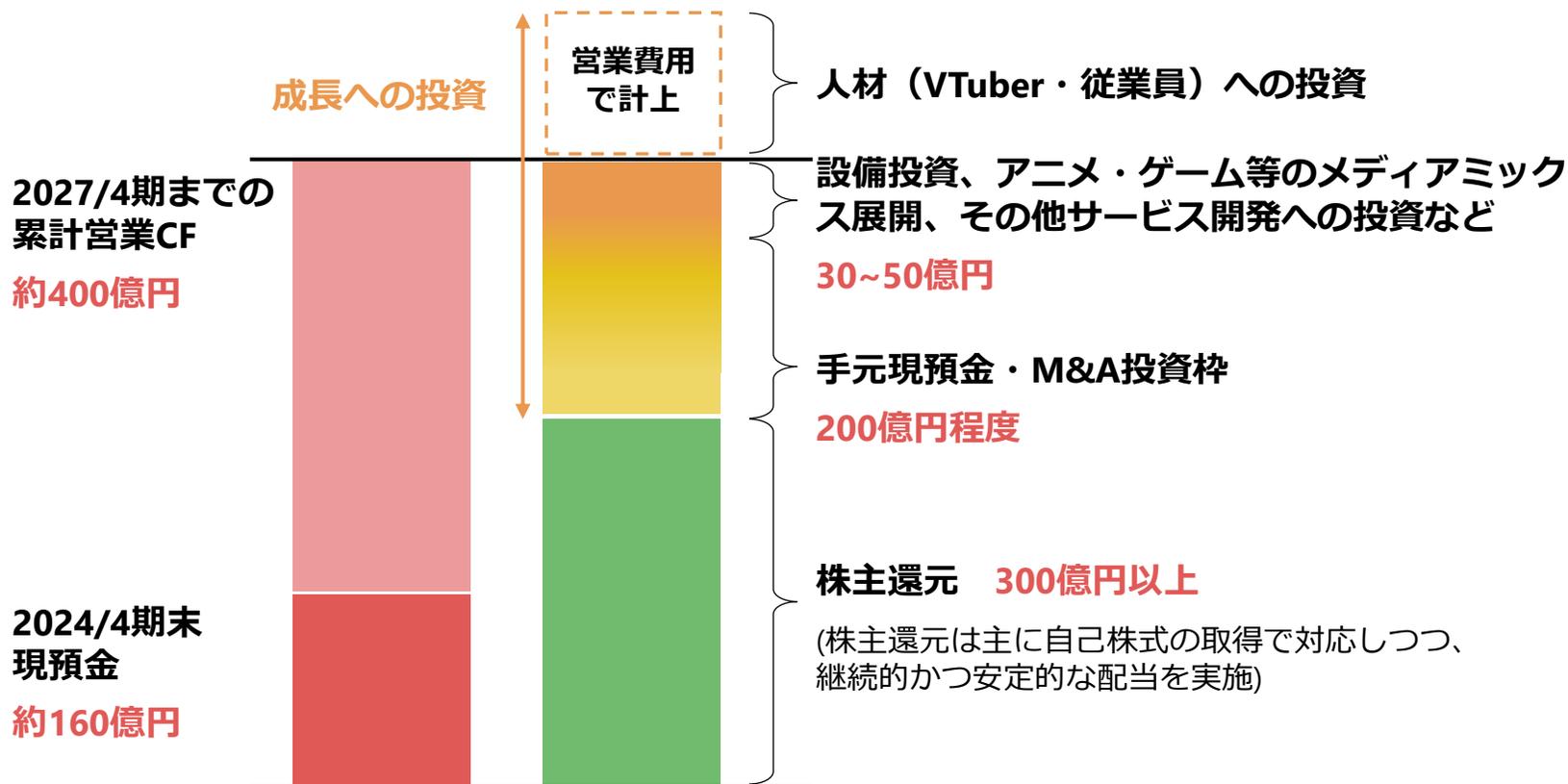
ファンがより求める
新製品や高品質な製品の企画・提供

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

キャピタル・アロケーションのイメージ



M&Aに関する方針

◆ M&Aに関する財務方針

- ✓ 自己資金に加えて負債の活用
- ✓ 負債の活用も含めて最大500億程度のM&A予算を想定

◆ M&Aの想定対象

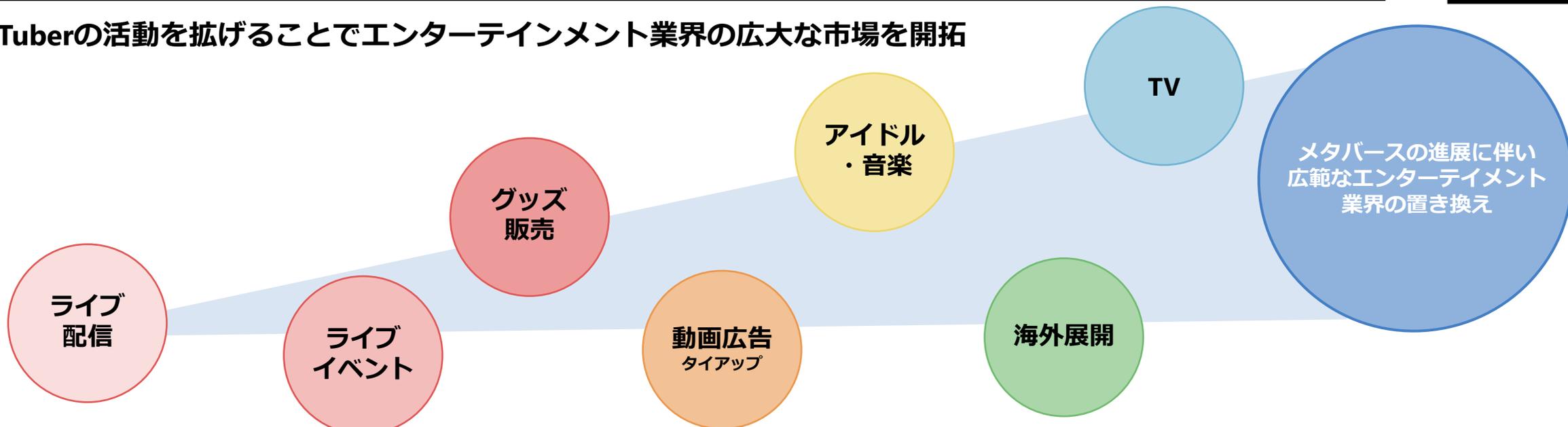
1. 当社のマネタイズ機能が活用できるIPパイプラインの獲得
2. 新しいIPマネタイズ機能の獲得
3. 当社IPを成長させ得る機能の獲得

etc.

長期ビジョン



VTuberの活動を拡げることでエンターテインメント業界の広大な市場を開拓



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 with out permission.

Appendix

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。

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



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・配布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 with out permission.

VTubers

事業リスクと対応策



リスク	リスクの概要	対応方針
人材に関するリスク	<ul style="list-style-type: none">◆ 当社の継続的な成長には事業拡大に応じた優秀な人材の採用が重要◆ 獲得競争の激化や市場のニーズの変化等により、想定通りの採用が進まない可能性が存在◆ 現在在職する人材の社外への流出可能性が存在	<ul style="list-style-type: none">◆ 積極的な採用活動を行っていくとともに、従業員が働きやすい環境の整備や人事制度の構築に取り組む◆ 採用後も当社で存分に力を発揮出来るよう業務を通じたトレーニングの他、研修制度等の充実に邁進
人気VTuberへの依存	<ul style="list-style-type: none">◆ VTuberを軸とするコンテンツ・IPサービスを展開する中で、特定のVTuberの人気に収益を依存し得るような構造が存在◆ 人気VTuberのライバーが活動を休止（卒業・引退など）した際に当社業績への影響が出る可能性が存在	<ul style="list-style-type: none">◆ 当社事業の特徴として逃れられない点ではあるものの、実際は当社の売上は多くのVTuberに分散しており、特定VTuberへの依存によるリスクが顕在化する可能性は高い認識◆ その他サポート体制の充実や、ライバーが望むような幅広い活動支援出来る体制を充実させることで卒業等のリスクに対処
レピュテーションに関するリスク	<ul style="list-style-type: none">◆ コンテンツ・IPサービスを展開する中で、公序良俗の違反や知的財産権の侵害に繋がるような動画配信や活動が行われる可能性が存在◆ 所属ライバーのスキャンダルや炎上によりVTuberの活動や当社レピュテーションに影響が出る可能性が存在	<ul style="list-style-type: none">◆ 所属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の徹底、第三者からの指摘に基づく対処等の内部統制の強化など、不適切な活動に対し迅速に対応し、レピュテーション低下から保護するための体制を強化

その他一般的なリスクにつきましては有価証券報告書をご参照ください。

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.

マテリアリティの特定

知的財産の保護
配信者の健康で持続可能な活動
配信者の育成・発掘
責任あるコンテンツ制作
人権
従業員の人材開発
ダイバーシティ&インクルージョン
従業員エンゲージメント
組織文化の醸成と向上
コーポレートガバナンス
データプライバシー&セキュリティ
廃棄物
エネルギー管理
水インパクトの改善

当社の対応

知的財産の保護	<ul style="list-style-type: none"> ● 当社は、所属VTuberなどのビジュアル等の知的財産権を多数有しており、これらの権利を適切に保護するため「知的財産取扱規程」を策定 ● 第三者による当社の知的財産権に対する侵害行為を適時に発見し、当該侵害行為に対して有効な対応を機動的に実施できる体制を整備 ● 「二次創作ガイドライン」を制定し、一定の範囲でファンによる当社著作物を利用した二次創作活動を許容
誹謗中傷問題への対応	<ul style="list-style-type: none"> ● 当社に所属するVTuberに対する誹謗中傷行為及び攻撃的行為に適切に対応するため、「攻撃的行為及び誹謗中傷行為対策チーム」を立ち上げ、組織的に誹謗中傷行為及び攻撃的行為への対策を実施 ● 動画配信・投稿プラットフォームの運営事業者、クリエイター所属企業、有識者らとともに「誹謗中傷対策検討会」を設立し、各ステークホルダー間での情報の共有、政府への政策提言などを実施
タレント人材開発	<ul style="list-style-type: none"> ● 長期で活躍するVTuberを継続的に輩出するための機関として、2021年6月より「バーチャルタレントアカデミー」を運営しており、VTuberとして活躍するための各種技能の育成やノウハウ等の提供を実施 ● デビュー後はマネージャーによる日々のサポートに加え、定期的なコンプライアンス研修、健康診断の費用補助制度の整備やカウンセリングの受診支援等のサポート体制を整備

Environment Social Governance

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。