



**2025年4月期
通期決算説明資料**

2025年6月11日

1. 2025年4月期 第4四半期決算
2. 2025年4月期 通期業績振り返り
3. 2026年4月期業績予想および第1四半期業績見通し
4. 中期的な成長に向けた事業進捗
5. Appendix 1：事業概要
6. Appendix 2：財務データ

2025年4月期 第4四半期決算

2025年4月期 第4四半期決算



単位:百万円	2025年4月期 Q4 実績	2025年4月期 Q4見通し	2024年4月期 Q4 実績	前年 同期比
売上高	13,972	11,800 - 12,800	8,722	+60.2%
(ビジネス領域別内訳)				
ライブストリーミング	1,341	1,200 - 1,300	1,149	+16.7%
コマース	9,358	7,800 - 8,300	5,052	+85.2%
イベント	1,129	800 - 950	831	+35.8%
プロモーション	2,125	2,000 - 2,200	1,610	+32.0%
その他	18	0 - 50	79	(77.2%)
営業利益	5,314	4,400 - 4,900	3,321	+60.0%
営業利益率	38.0%	37.3% 38.3%	38.1%	-0.0pt
当期純利益	3,929	3,000 - 3,350	2,456	+59.9%
当期純利益率	28.1%	25.4% 26.2%	28.2%	

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安定的な推移が継続しており、概ね想定通りの着地

コマース：

- ✓ 「にじさんじ 7th Anniversary」をはじめとした大型施策やVTuberユニット単位での施策が四半期予想時点の想定を上回る反響となった
- ✓ 上記に加えて、ボイス施策や定常的に販売施策しているグッズが想定を大幅に上回る売行きであったことから、四半期見通し対比で大幅に上振れとなり、四半期ベースでは過去最大の売上高で着地

イベント：

- ✓ 「にじさんじフェス」は実施後のネットチケット販売の後伸びが想定以上に強かったこと、それ以外に実施したVTuberユニット、ソロイベントも想定を上回る反響であったことから、四半期見通しを上振れて着地

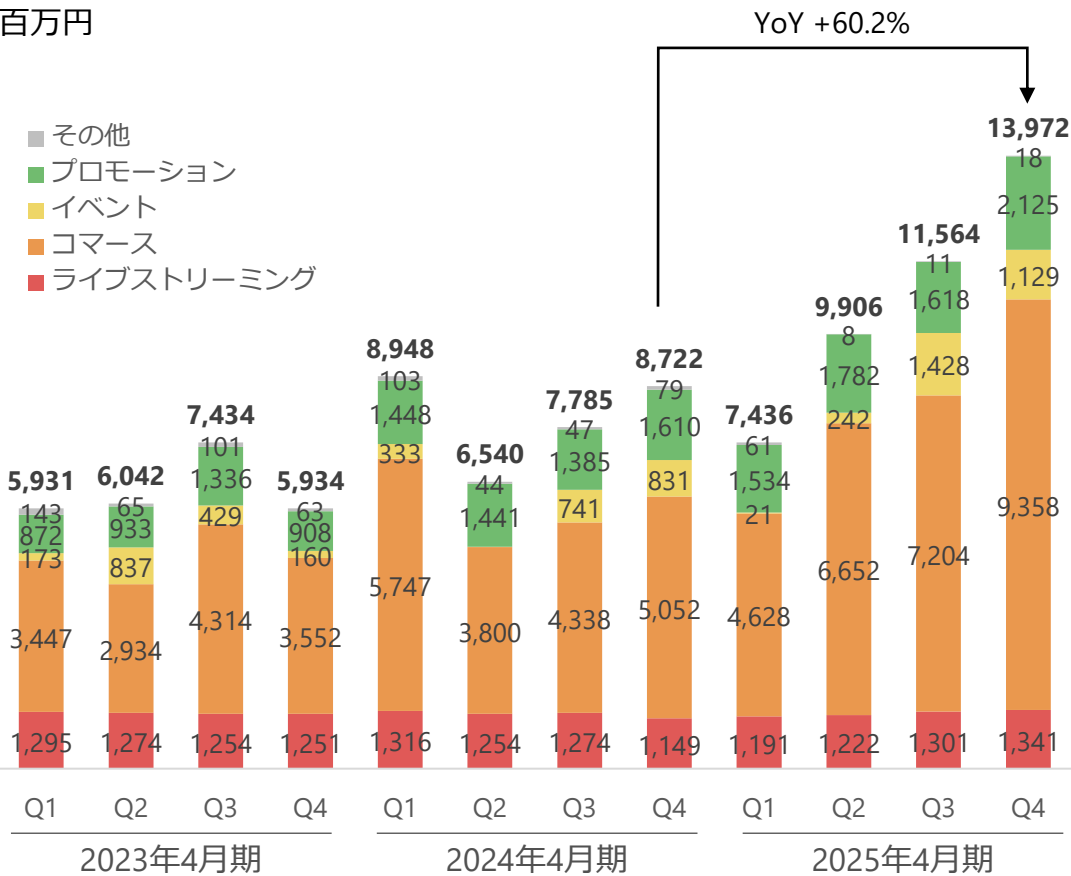
プロモーション：

- ✓ 前年同期比および前四半期比で案件実施数は増加傾向にあり、また大型IPコラボ施策の実施等により平均案件単価も伸長しており、当四半期は概ね想定通りの着地となり、四半期ベースでは過去最大の売上高

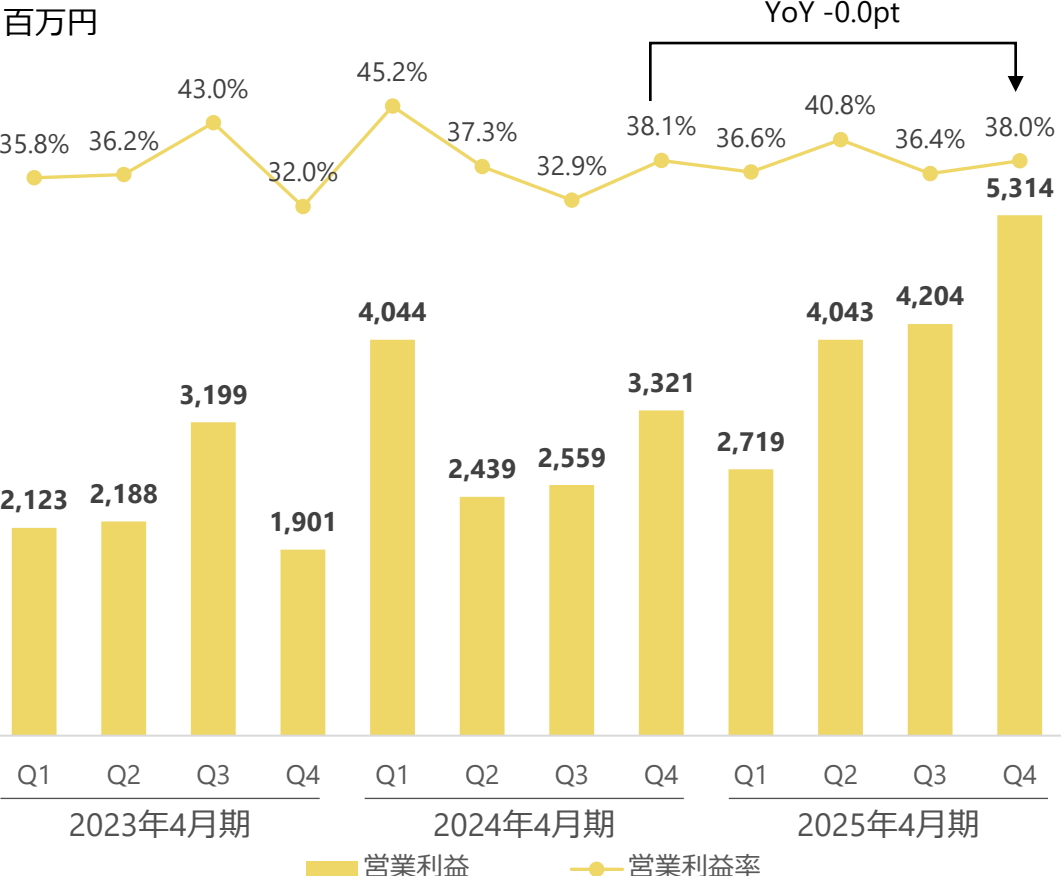
売上高および営業利益推移（四半期）



ビジネス領域別



営業利益



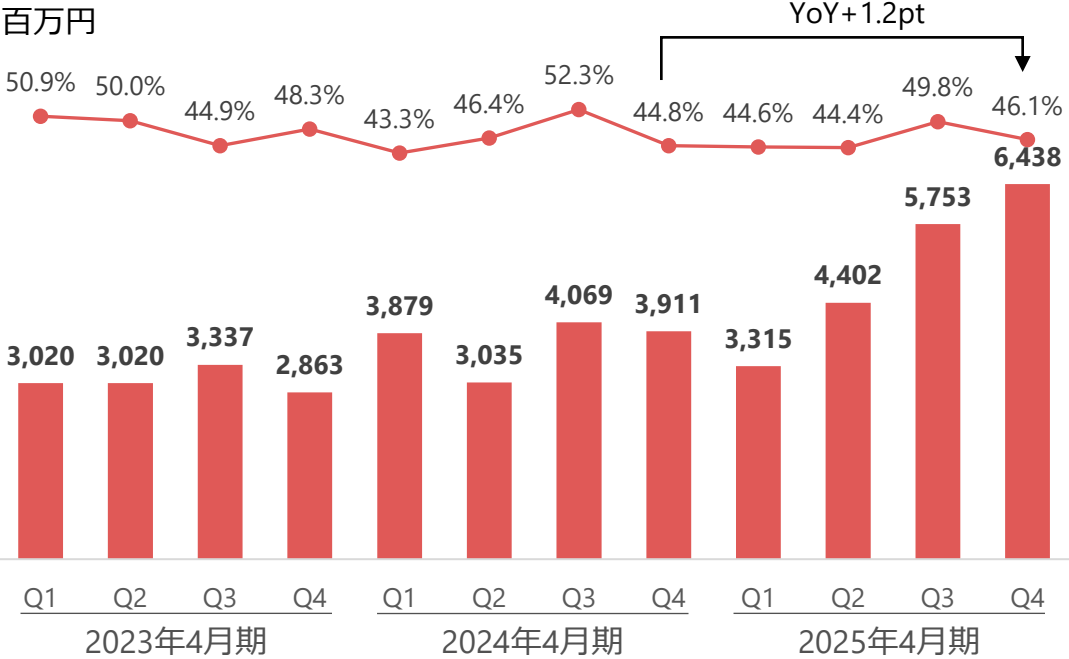
コスト内訳推移（四半期）



直接変動比率は、収益性が比較的低いイベントの実施が原価率の上昇に影響したものの、コマースにおける製造管理の徹底などを通じた原価率の改善や、プロモーション領域の成長などにより、全社としては平常時とそれほど差異のない水準に着地

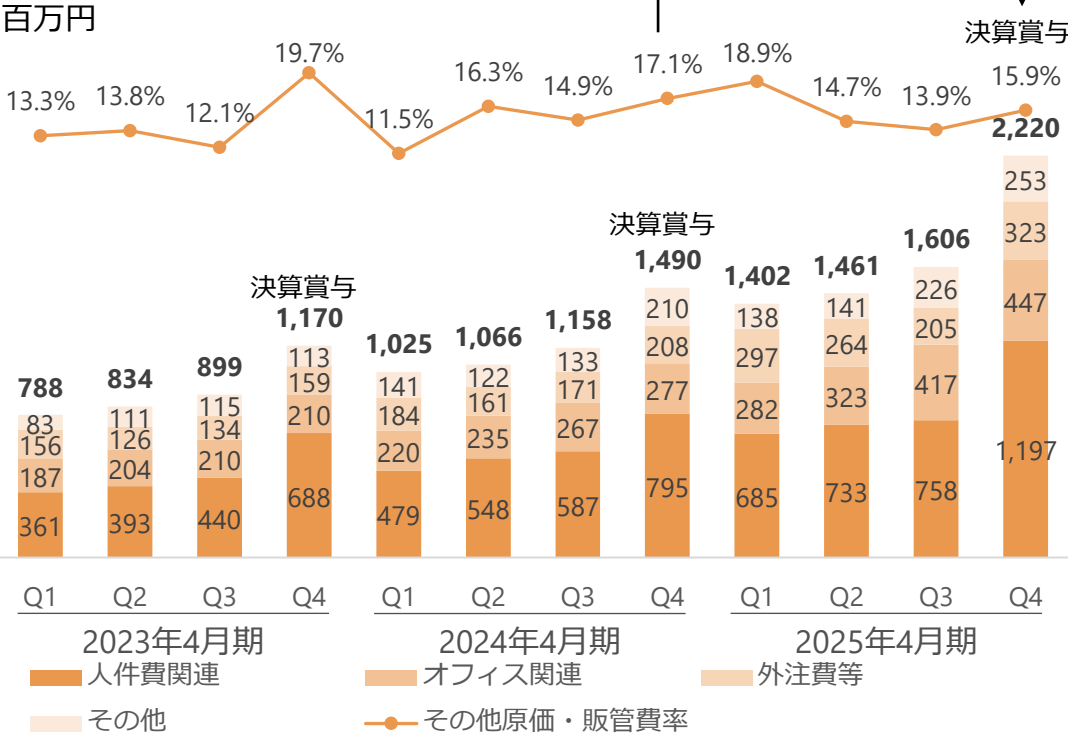
その他原価・販管費は、決算賞与として約4億円を計上したこと、新スタジオに係る減価償却や敷金の償却の修正で4000万円程度の費用を追加計上したことなどで費用額が増加

直接変動費(1)



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. 人件費、地代家賃、外注費、その他の費用等

その他原価・販管費(2)



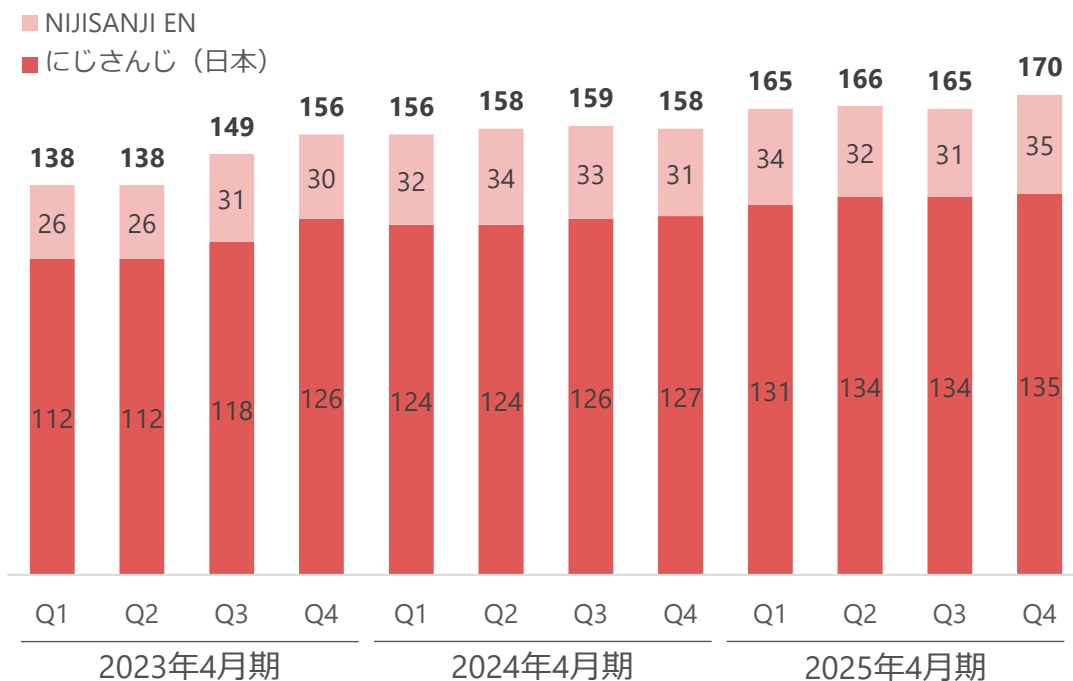
VTuber数およびANYCOLOR IDの推移



第4四半期には、にじさんじから2名の新規デビューと1名の卒業、NIJISANJI ENから4名の新規デビュー
ぬいぐるみ商材などで特色ある商品を企画したことなどが、新規でのグッズ購入者層の拡大に寄与し、ANYCOLOR ID数が増加

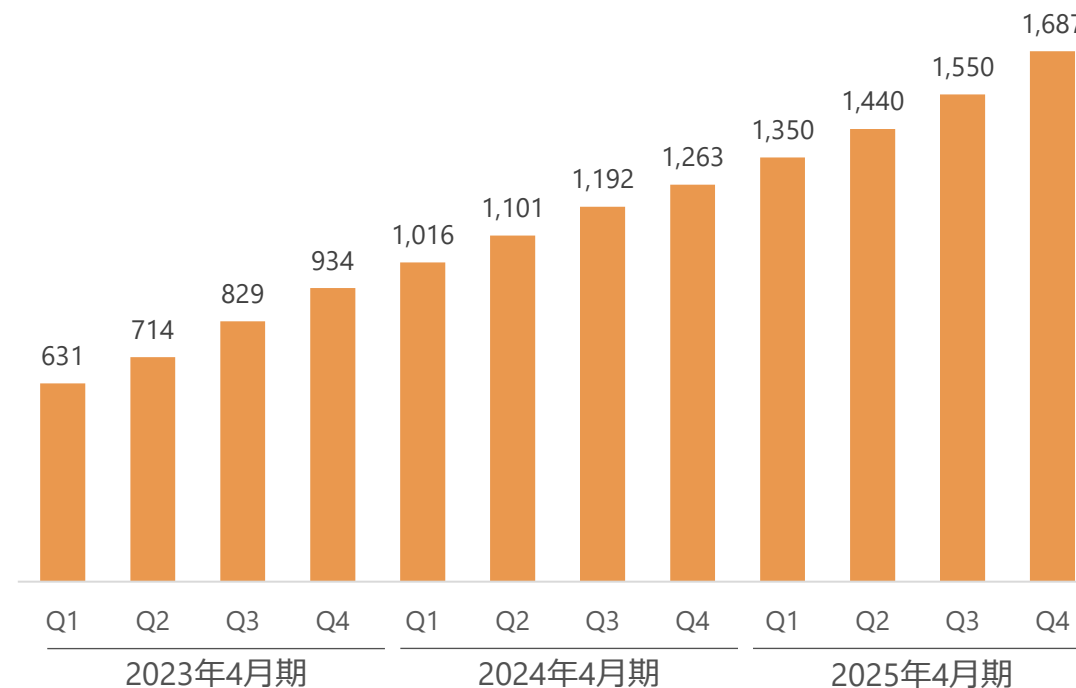
VTuber数⁽¹⁾

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

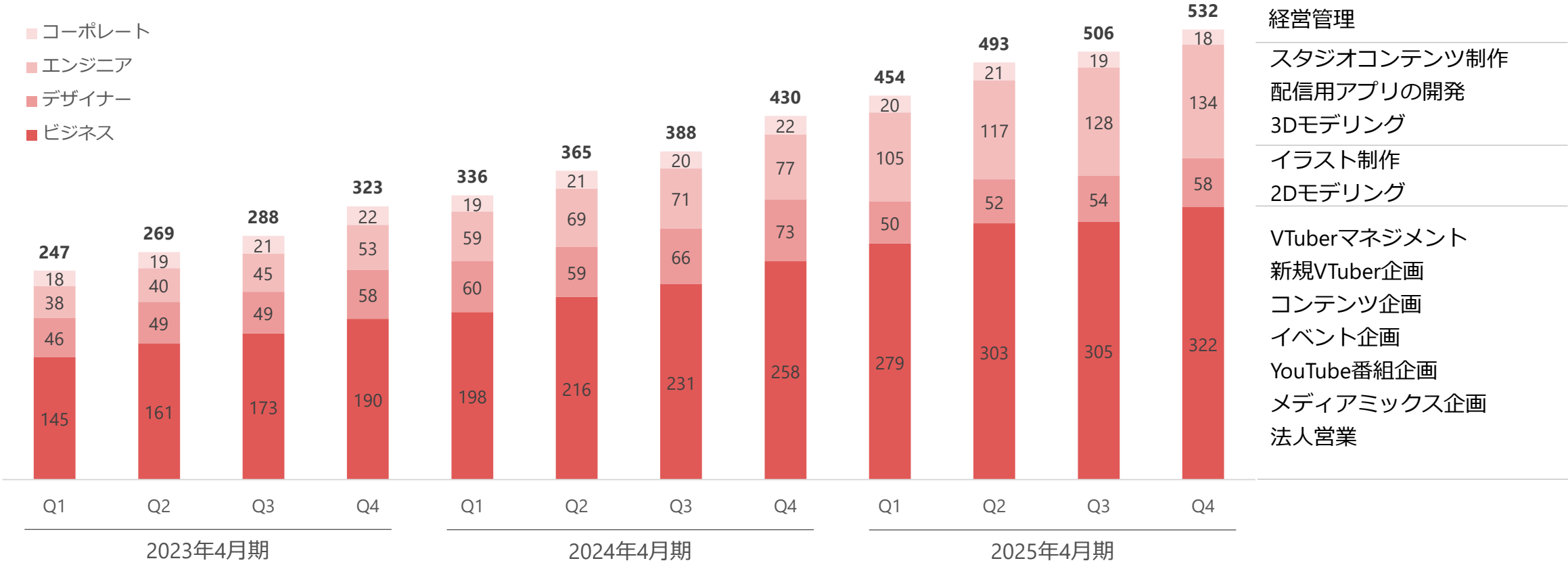
CONFIDENTIAL

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.

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
第4四半期は新卒採用による新入社員が多く入社したことから、従業員数が大きく増加



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 without permission.

第4四半期における主要施策（コマース・プロモーション）

ANY
COLOR

コマース



にじさんじ 7th Anniversary



ART OF NIJISANJI



にじさんじ 東縛ボイス



Oriens 2nd Anniversary



台湾ポップアップストア

4月17日から30日までの期間、
台湾でポップアップストアを展開
初めてのオフィシャルポップアップ
ストアの影響で現地コミュニ
ティ、SNSで話題

プロモーション



デュエル・マスターズTCG
× にじさんじ



Lemino × にじさんじ

第4四半期における主要施策（イベント）

**ANY
COLOR**

にじさんじフェス2025

前夜祭及び後夜祭を含めて2月20日から24日までの期間で、幕張メッセにて開催

イベントホールで実施した6つの公演をはじめ、着ぐるみ&ヒーローショーなどのステージや、アトラクション、展示、協賛企業出展エリアなど多種多様な催しを実施



MECHATU-A
スペシャルヒーローショー



「三菱UFJ銀行× にじさんじ」



全体エリアマップ



6つのホールイベント

CONFIDENTIAL

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

©ANYCOLOR, Inc.

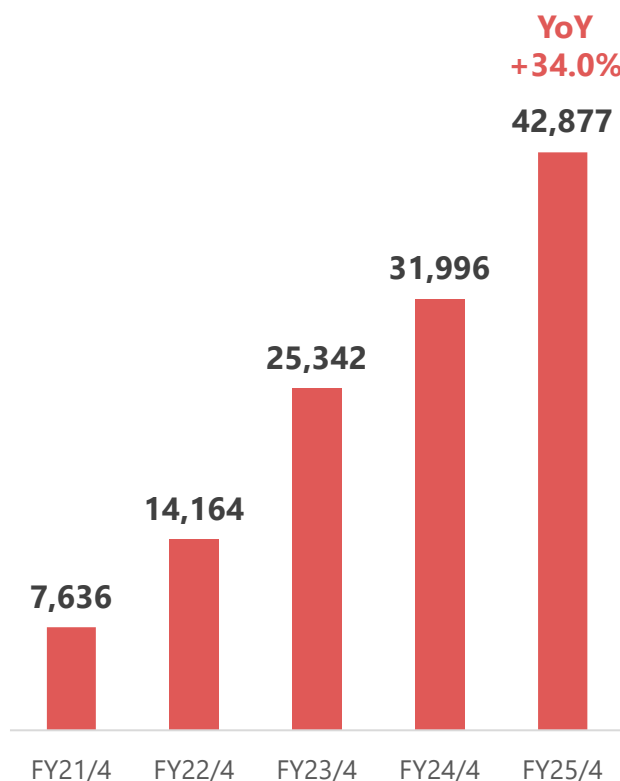
© ANYCOLOR Inc. 10

2025年4月期 通期業績振り返り

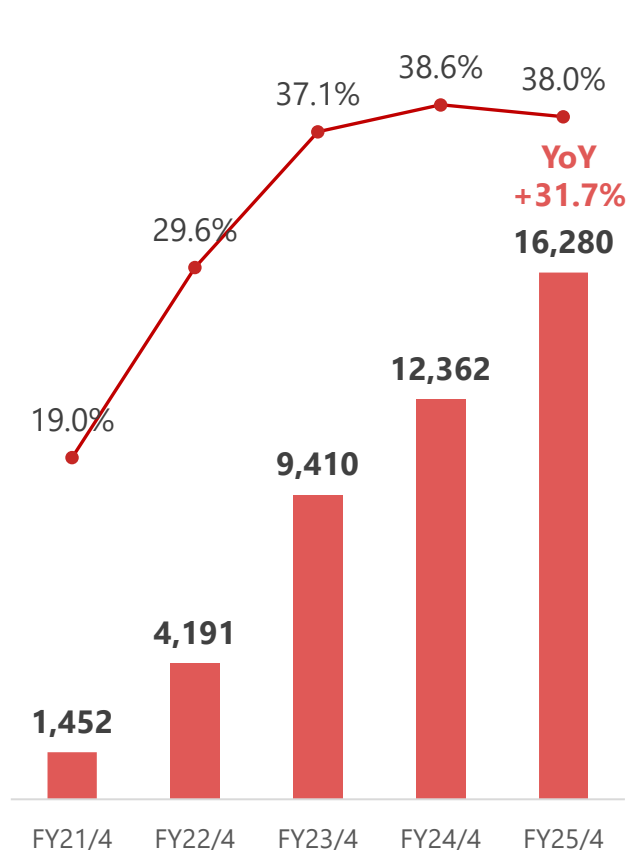
通期業績サマリー

ANY
COLOR

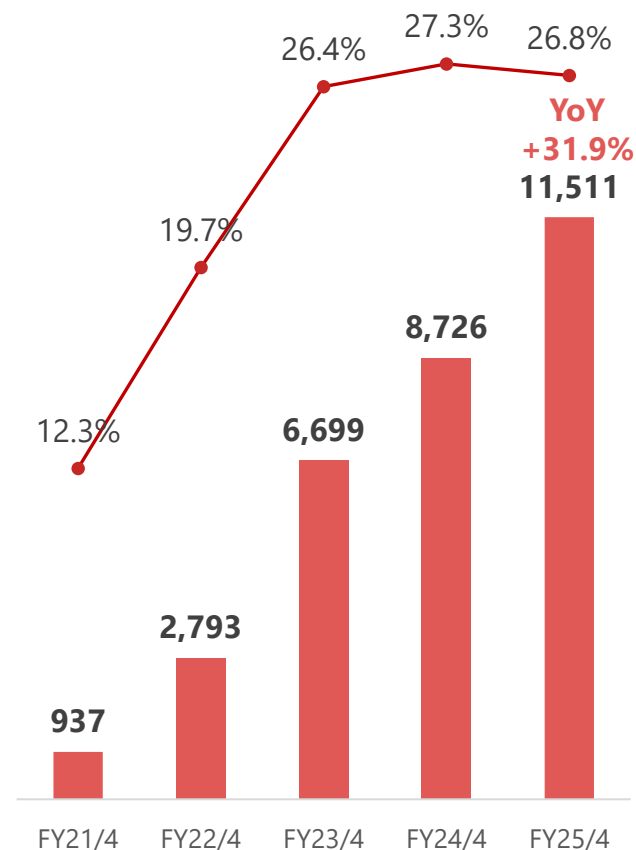
売上高
百万円



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



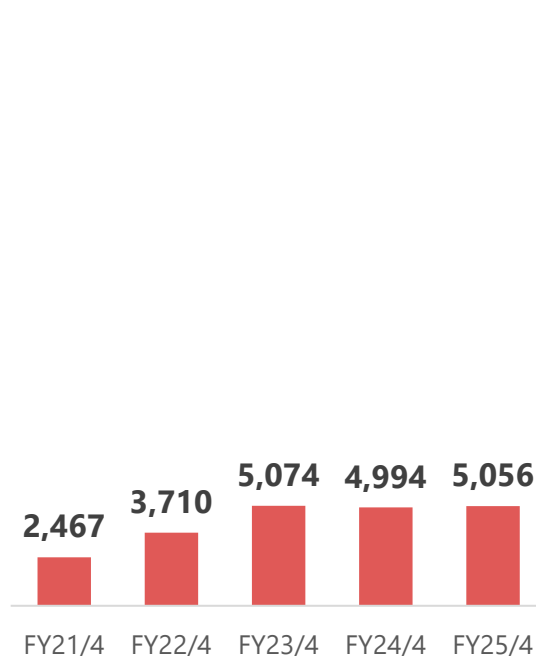
ビジネス領域別の売上高推移

ANY
COLOR

ライブストリーミング

百万円

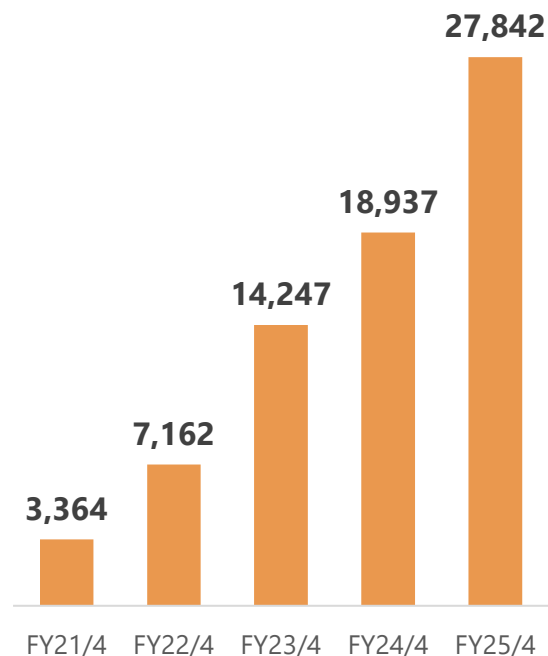
YouTube再生の伸びを背景に、メンバーシップ・広告収益は堅調な一方、スーパーチャットは減少し、全体では横ばいで推移



コマース

百万円

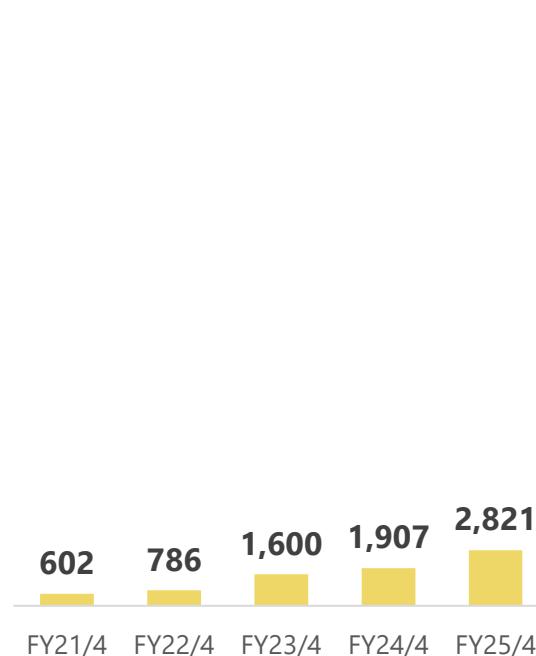
所属VTuberの人気の高まりとグッズ企画自体の魅力によって実施施策数と施策毎での売上が増加し、全社成長を牽引



イベント

百万円

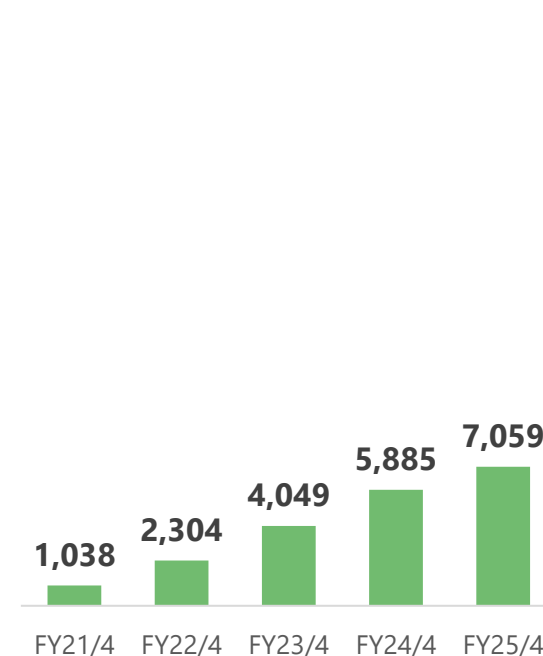
昨年対比で大型イベントの開催数が増加し、またイベント毎での盛り上がりも拡大し、高い増収率



プロモーション

百万円

企業からのVTuber認知の広がりや案件実施時の実際の成果などを背景に、実施案件数や平均案件単価が上昇

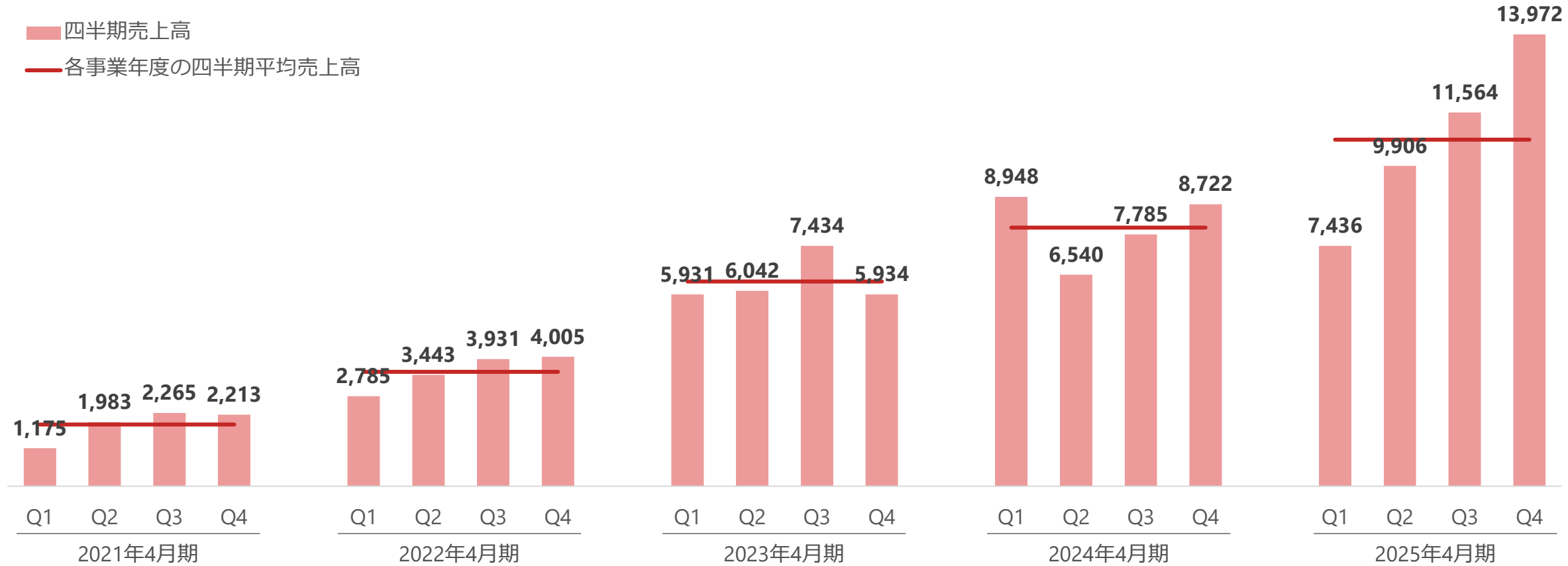


四半期売上高推移



コマース売上高はVTuberの人気の高まりとグッズ企画自体の魅力によって拡大傾向だが、その商品の内訳としては季節性の商品に加えて、その都度で特色ある商品を企画しているものもあり、また商品毎での収益のバラティリティも大きいことから、全社での四半期売上高はコマース領域における売上の多寡により大きく変動

百万円



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.

2026年4月期業績予想および第1四半期業績見通し

2026年4月期 業績予想



期中を通じた「にじさんじ」全体の盛り上がり、デビュー数年程度の比較的活動年数の浅いVTuberの成長度合い、新規デビューの動向などを考慮し、一定のレンジでの業績予想

百万円	2026年4月期 業績予想	2025年4月期 実績	対前年度 増減額	対前年度 増減率
売上高	49,000 - 51,000	42,877	6,123 - 8,123	14.3% - 18.9%
営業利益	19,000 - 20,000	16,280	2,720 - 3,720	16.7% - 22.9%
営業利益率	38.8% 39.2%	38.0%		
経常利益	19,000 - 20,000	16,215	2,785 - 3,785	17.2% - 23.3%
経常利益率	38.8% 39.2%	37.8%		
当期純利益	13,182 - 13,876	11,511	1,671 - 2,365	14.5% - 20.5%
当期純利益率	26.9% 27.2%	26.8%		
1株当たり 当期純利益	215.86 - 227.22	188.57	27.29 - 38.65	14.5% - 20.5%

ライブストリーミング

- 各VTuberの日々の活動のサポート、「にじさんじ」全体として盛り上がりを醸成できる大型配信企画などを通じてYouTube再生回数／時間の成長を基礎とした安定的な事業成長を想定

コマース

- VTuberユニットを中心としながら、多種多様なVTuberを様々な組み合わせで起用し、コンテンツ企画も独自の企画を取り入れた魅力的なグッズ企画を増やすことで、全社成長を牽引

イベント

- 「にじさんじ」7周年を記念したライブツアーを中心に様々なライブ企画を実施予定で、ファンの方々に「にじさんじ」の更なる魅力を提供

プロモーション

- 今期に引き続き、多種多様な業種の案件を実施するとともに大型IPコラボなどを実施することで、コマースとともに全社成長を牽引

2026年4月期 第1四半期業績見通し



現時点での実施予定施策等を踏まえて、第1四半期は以下の通りの業績見通しと主要施策を想定

第1四半期 業績見通し

	2026年4月期	2025年4月期	
百万円	Q1見通し	Q1実績	前年同期比
売上高	13,250 - 14,600	7,436	+78.2% - +96.4%
(ビジネス領域別内訳)			
ライブストリーミング	1,300 - 1,400	1,191	
コマース	9,000 - 10,000	4,628	
イベント	1,250 - 1,350	21	
プロモーション	1,700 - 1,800	1,534	
その他	0 - 50	61	
営業利益	5,200 - 5,750	2,719	+91.3% - +111.5%
営業利益率	39.2% 39.4%	36.6%	
当期純利益	3,608 - 3,989	1,879	+92.0% - +112.3%

主要施策（現時点で公表済み施策例）

コマース



Dytica 2nd Anniversary

プロモーション



くら寿司×にじさんじ



探偵と助手



7大タワー×にじさんじ

イベント



にじさんじ
WORLD TOUR 2025 -
仙台公演

上記以外にも、各領域において様々な魅力的な企画・イベントなどを実施予定！

中期的な成長に向けた事業進捗

2025年4月期の「にじさんじ」

ANY
COLOR

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

ファンコミュニティの拡大

FY25/4 YouTube再生回数⁽¹⁾
52億回 (YoY +26.2%)

ブランド認知度の向上

FY25/4 実施案件数
993件 (YoY +11.4%)

ライブ
ストリーミング
領域

コマー্স領域

エンゲージメントの構築

FY25/4 グッズ施策⁽²⁾
190施策 (YoY +32.9%)

プロモーション
領域

イベント領域

さらなる熱量の高まり

FY25/4 視聴チケット販売枚数⁽³⁾
53.6万枚 (YoY +35.9%)

注：

1. 2025年4月においてはYoutube側の定義変更を受け、エンゲージビューの回数に置き換えた再生回数

2. 音楽CDやライブイベントのブルーレイは含まない、グッズ企画やボイスコンテンツの施策数

3. ライバーカメラチケットは除くイベント視聴チケットの販売枚数

CONFIDENTIAL

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

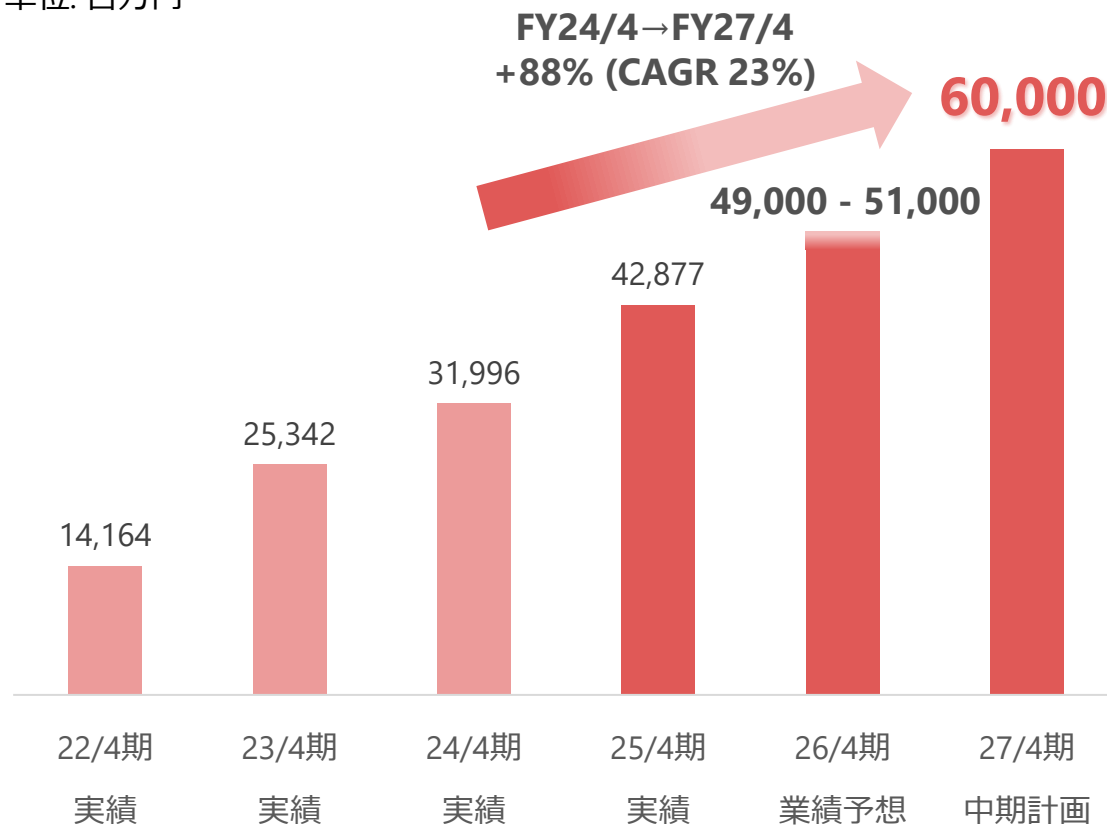
中期経営目標



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

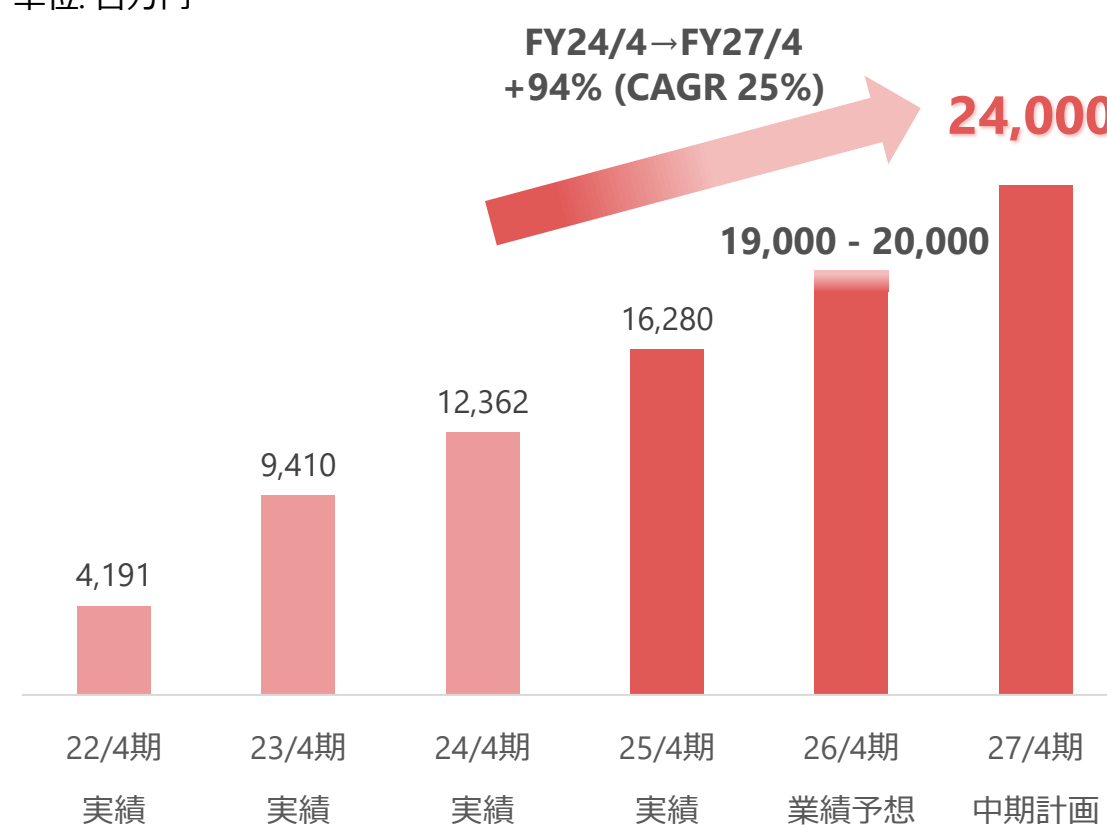
売上高

単位: 百万円



営業利益

単位: 百万円



中期経営目標における主要方針の振り返り（1年目）

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

FY25/4 進捗

- ✓ 100名超の採用を通じたVTuberプロデュース基盤の拡充
- ✓ 新スタジオの開設で、約3倍のスタジオキャパシティ

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

- ✓ FY25/4期は合計19名の新規デビュー
- ✓ 3回のVTAオーディションを開催し、累計4.1万人の応募
- ✓ ペアオーディション、男性アイドル、女性ゲーマー、U21などのオーディションを開催

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

- ✓ 「にじさんじ」全体としての大型企画
- ✓ 様々なVTuberユニットでオリジナル楽曲の発売やライブイベントを実施するなどのユニット展開を推進
- ✓ 魅力的なグッズ企画体制の強化やグッズの生産管理、販売促進の体制強化
- ✓ 幅広い業種での企業案件の取組み

FY26/4以降

- 基本方針はFY25/4同様に、質の高いVTuberのデビューとVTuberの活躍機会の拡大
- 特色あるVTuberデビューを継続し、VTuberのジャンル／属性の面で多様性を促進し、新しいファン層を開拓
- めいぐるみ商材のリアル店舗やVTuberによる音楽活動の更なる拡大など、ファンの方々に魅力的に感じてもらえる施策をさらに充実
- 大型IPコラボなど、企業案件はこれまで以上に大規模なものにも取り組んでいく
- 大型配信企画などもさらに充実させることで、さらなる「にじさんじ」全体の盛り上がりを目指す

VTuberを支える会社基盤の強化

ANY
COLOR

今期を通じて100名超の人材採用を行った中で、VTuber活動のプロデュース・サポート強化およびVTuberの活躍機会の最大化を実現するための体制を強化

VTuber活動のプロデュース・サポート強化

タレントマネジメント（JP/EN）

- ✓ 当社に所属する各VTuberによる日々のVTuber活動をサポート



ビジネス

プロデュース本部

- ✓ VTuberユニットでの展開強化



ビジネス

VTA運営部

- ✓ 中長期で活躍できる次世代VTuberの発掘・育成を強化



ビジネス

デザイン部

- ✓ 多くの所属VTuberの活動を支えるデザイン体制の強化



デザイナー

会社全般を支える機能

VTuberの活躍機会の最大化

IPマーケティング本部

- ✓ 顧客ニーズに応える魅力的なグッズの企画・制作・販促体制の強化



ビジネス

ビジネスマーケティング部

- ✓ 多種多様なクライアント企業の案件を実施するセールス・プランニング体制強化



ビジネス

プラットフォーム戦略本部

- ✓ YouTubeの番組配信の企画やデータ分析など、配信活動をサポート



ビジネス

クリエイティブエクスペリエンス事業本部

- ✓ ファンの方々の熱量に応えるイベントなどを企画



ビジネス・エンジニア

経営企画、経営管理、技術本部など



コーポレート・エンジニア

新スタジオ開設の目的と効果

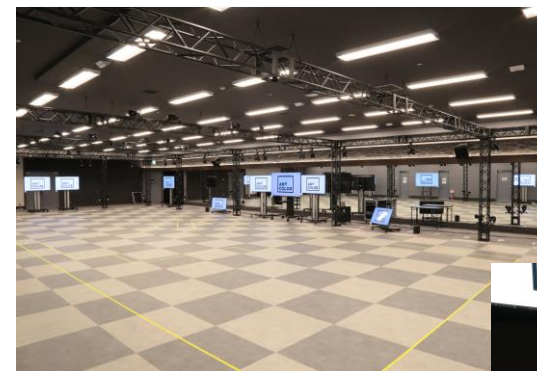
ANY
COLOR

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：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、個人配信ブースなど、スタジオ機能をこれまで以上の規模・クオリティに拡充。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を提供するとともに、より「バーチャルとリアルの垣根がなくなるような演出」が可能なコンテンツの実現に向けて取り組む

配信スタジオ拡大の効果

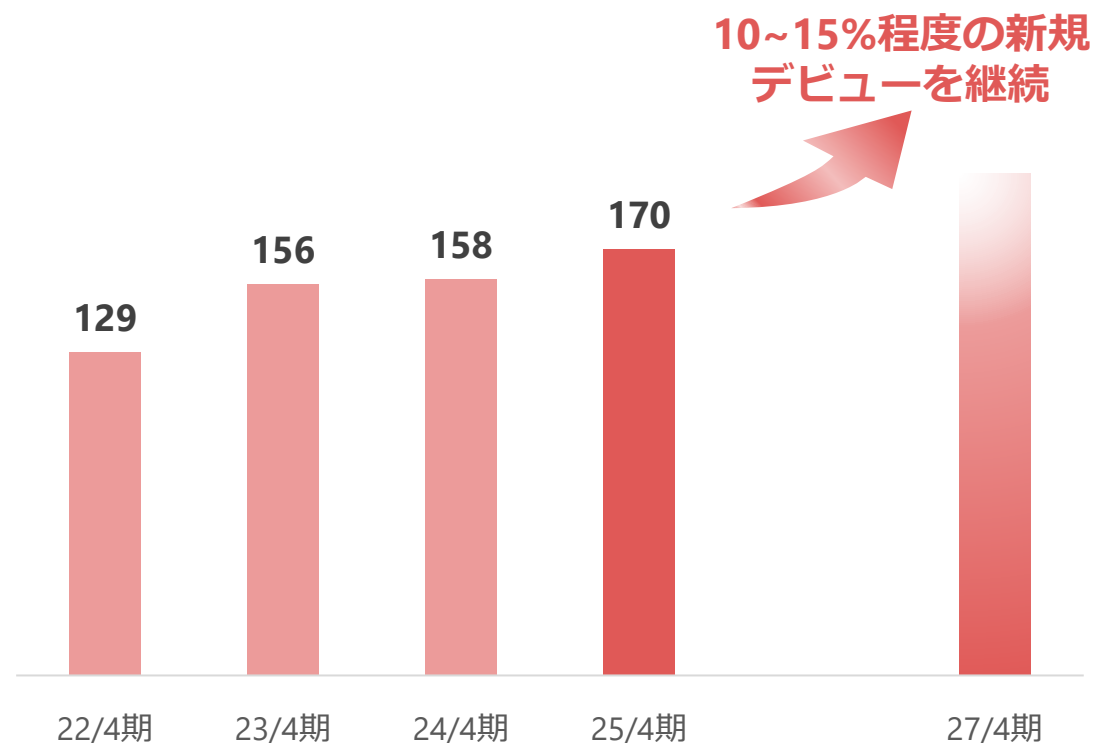
2Dスタジオ	✓ 大人数での配信コンテンツや企業案件などの増加 ✓ 旧スタジオ対比で平均30%超の稼働時間の増加
3Dスタジオ	✓ 3D配信や番組収録など、高クオリティなコンテンツの充実 ✓ 旧スタジオ対比で平均70%超の稼働時間の増加
レコーディングスタジオ	✓ 音楽コンテンツやボイスコンテンツの充実 ✓ 旧スタジオ対比で平均100%超の稼働時間の増加



継続的なVTuberの輩出

ANY
COLOR

所属VTuber数⁽¹⁾



注：
1. 期間比較の観点から、「にじさんじ」および「NIJISANJI EN」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

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.

FY25/4期の主な取り組み

- ✓ FY25/4期は合計19名の新規デビュー
- ✓ 3回のVTAオーディションを開催し、累計4.1万人の応募
- ✓ ペアオーディション、男性アイドル、女性ゲーマー、U21などの多種多様なオーディションを開催

FY26/4期以降の基本方針

- ✓ 特色あるVTuberデビューを継続し、VTuberのジャンル／属性の面で多様性を促進し、新しいファン層を開拓

新規デビューVTuber

ANY
COLOR

2025年4月期には、男性、女性、マスコット、エリートライバーなど、多種多様なデビューを実施

FY23/4

31名デビュー



5月デビュー
壱百満天原サロメ



7月デビュー
VOLTACTION



7月デビュー
ILUNA



12月デビュー
XSOLEIL



1月デビュー
Idios



3月デビュー
Oriens



4月デビュー
Dytica

FY24/4

12名デビュー



6月デビュー
Krisis



10月デビュー
TTT



11月デビュー
みたらし団



3月デビュー
3SKM

FY25/4

19名デビュー



5月デビュー
Denauth



6月デビュー
いずれ菖蒲か杜若



8月デビュー
Speciale



3月デビュー
BY THE BEAT



4月デビュー
一橋綾人・五木左京

VTA (Virtual Talent Academy) の取り組み

ANY
COLOR

長期的な視点からマーケットを拡大するべく、VTAでは通常オーディションに加えて様々なテーマでオーディションを定期的に行き、中長期で活躍できる新規VTuberの発掘・育成に取り組む

1Q (5-7月)

2Q (8-10月)

3Q (11-1月)

4Q (2-4月)

FY23/4
累計応募2.8万人



- ・通常オーディション
(後日、配信者限定の追加オーディションも実施)



- ・通常オーディション



- ・バーチャルアーティスト
オーディション

FY24/4
累計応募3.3万人



- ・通常オーディション



- ・通常オーディション
- ・VTAスーパーエリートライバー
- ・VTAマスコットライバー
- ・NIJISANJI EN Audition



- ・通常オーディション

FY25/4
累計応募4.1万人



- ・通常オーディション
- ・VTAペアオーディション



- ・通常オーディション
- ・VTA男性アイドルオーディション
- ・VTA女性ゲーマーオーディション
- ・U-21向けカリキュラム



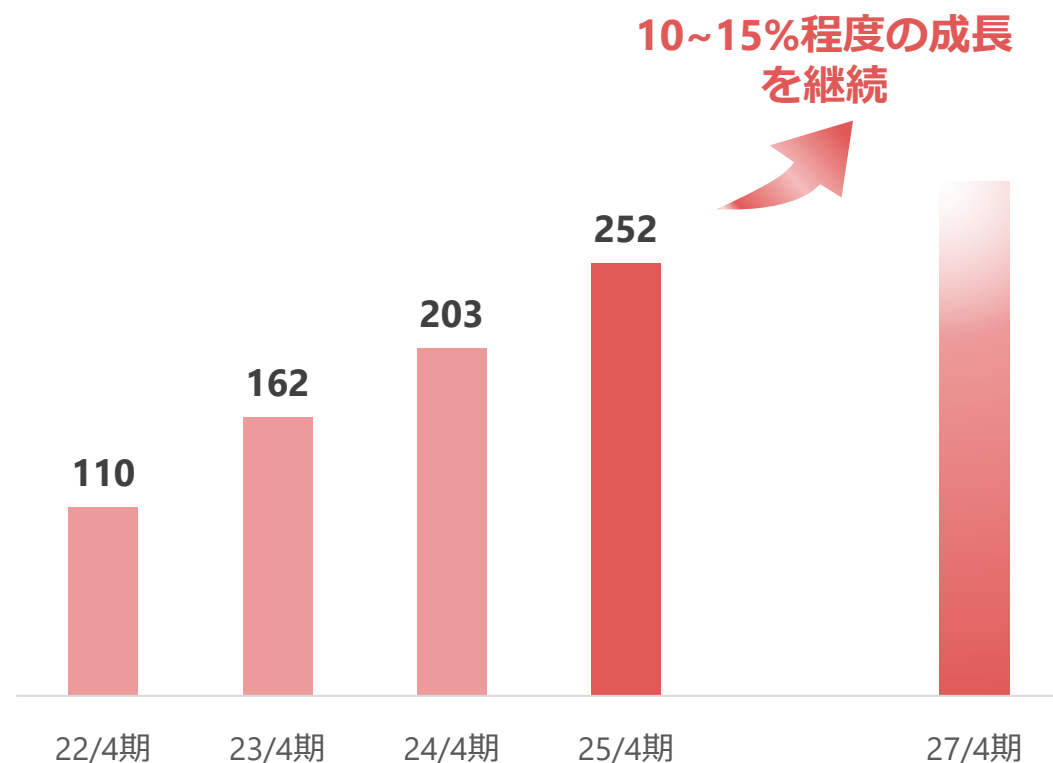
- ・通常オーディション
- ・U-21向けカリキュラム

VTuberあたり収益の拡大

ANY
COLOR

VTuberあたり収益⁽¹⁾

百万円



注：

1. 年間売上高を期末VTuber数で除して算出

FY25/4期の主な取組み

- ✓ 「にじさんじ」全体としての大型企画
- ✓ 様々なVTuberユニットでオリジナル楽曲の発売やライブイベントを実施するなどのユニット展開を推進
- ✓ 魅力的なグッズ企画体制の強化やグッズの生産管理、販売促進の体制強化
- ✓ 幅広い業種での企業案件の取組み

FY26/4期以降の基本方針

- ✓ めいぐるみ商材のリアル店舗やVTuberによる音楽活動の更なる拡大など、ファンの方々に魅力的に感じてもらえる施策を充実
- ✓ 大型IPコラボなど、企業案件はこれまで以上に大規模なものにも取り組んでいく
- ✓ 大型配信企画などもさらに充実させることで、さらなる「にじさんじ」全体の盛り上がりを目指す

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 without permission.

「にじさんじ」全体での大型施策

ANY
COLOR

「にじさんじ」全体としての大型企画を実施しており、そうした企画を通じてファンの方々の熱量がさらに上昇

ライブストリーミング



にじさんじ甲子園



にじさんじ麻雀杯



マリオカート
にじさんじ杯

イベント



にじさんじ歌謡祭



にじさんじフェス



コマーンス



7周年記念グッズ

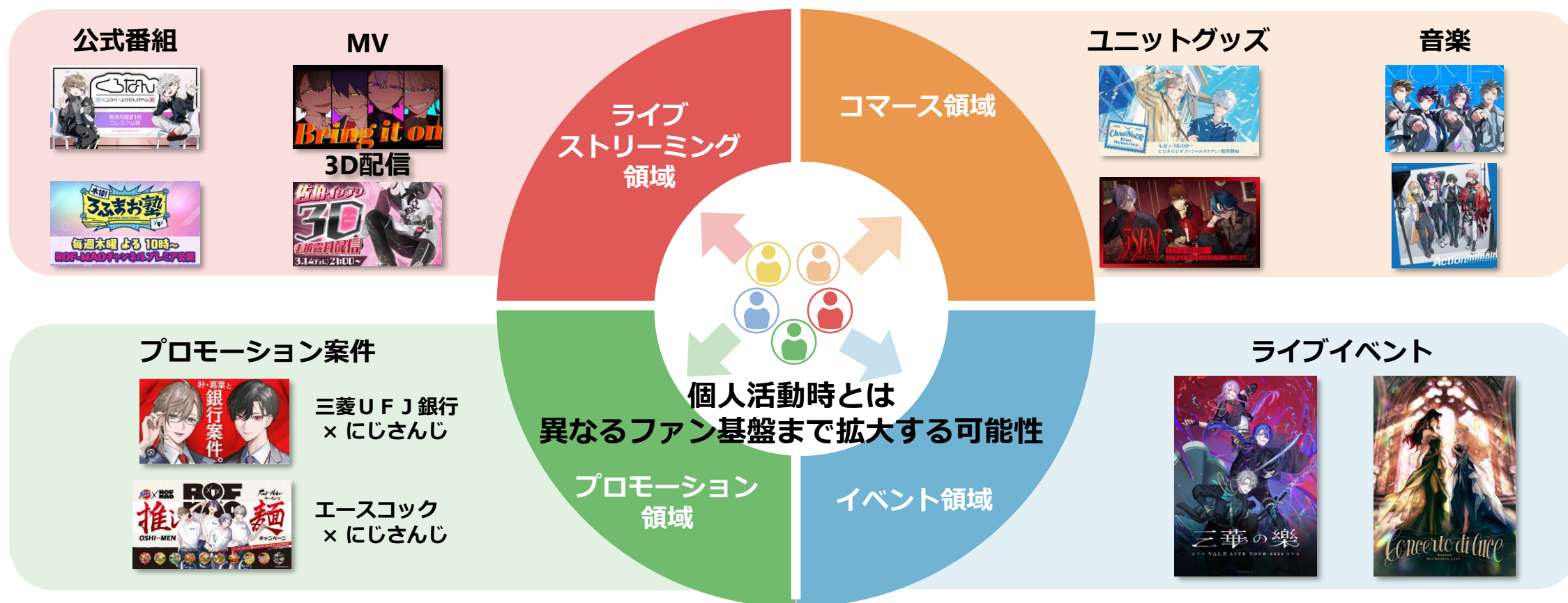


にじぱぺっと

VTuberユニットの展開拡大

ANY
COLOR

2025年4月期も、「にじさんじ」のファン基盤を各VTuberの個人活動を超えて拡大するべく、VTuberユニットとしての活動をさらに強化
音楽・番組の配信や、ライブイベントの実施などをユニット単位で活動し、VTuberそれぞれのファン・ユニットのファン・潜在的なファン
へ魅力的なコンテンツの提供



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.

ファンからのニーズに応えるグッズ企画

ANY
COLOR

多種多様なVTuberを様々な組み合わせで起用し、様々なコンテンツ企画を実施しており、FY25/4期は190施策（合計で4,932 SKU）を展開するなど、毎月継続的に魅力的なグッズ施策を実施できる体制

VTuberとしての人気にくわえて、グッズ企画力によってさらに魅力を向上させることで、ファンの方々のニーズに応える

VTuber



コンテンツ企画

記念日グッズ

イベントグッズ

コンセプトグッズ

音楽CD

季節グッズ

イベントBlu-ray

定番グッズ

デジタルグッズ

オフィシャルストア

小売店など

ぬいストア・ぬいポータルサイトプレオープン

ANY
COLOR

4月25日より、初のリアル常設店舗「にじさんじぬいストア」を横浜ビブレにグランドオープン！

ぬいぐるみ系コンテンツの企画展開および宣伝に注力



にじさんじぬいストア

横浜ビブレ6F
ぬいばぺ専門ショップ



NIJIX BUDDY

ぬいぐるみ関連の
ポータルサイト



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 without permission.

グッズの製造・プロモーションにおける取組み

ANY
COLOR

製造管理



✓ 商材毎に技術面
でのクオリティ
やコストを勘案

✓ 施策毎の予算や
スケジュールを
考慮しながら、
メーカーと折衝

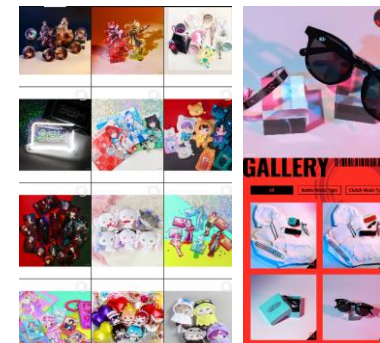
✓ 製造された商品
が品質ガイドラ
インに沿ったも
のかを確認

- ✓ 製造委託先の分散による安定的なグッズ供給体制
- ✓ 製品リリースタイミングを適切に管理し、ファンからのニーズに適切に応える体制を構築

商品プロモーション



Live2Dの活用による
PVプロモーション



グッズの撮影強化



グッズ施策に応じて
特設サイトの開設



販売中のグッズをライブ
配信にて実装

新しい試みを含めた多様なプロモーションを実施

企業案件

ANY
COLOR

幅広い業種の多種多様な案件に対応可能なセールス・プランニング体制の強化

ゲーム



ゼンレスゾーンゼロ

ウェブサービス



ABEMA

店舗・施設



極楽湯

スポーツ



NBA

金融



三井住友カード

食玩



ビックリマン

アパレル



UN-DIMENSION

鉄道



JR東海

自治体



茨城県

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.

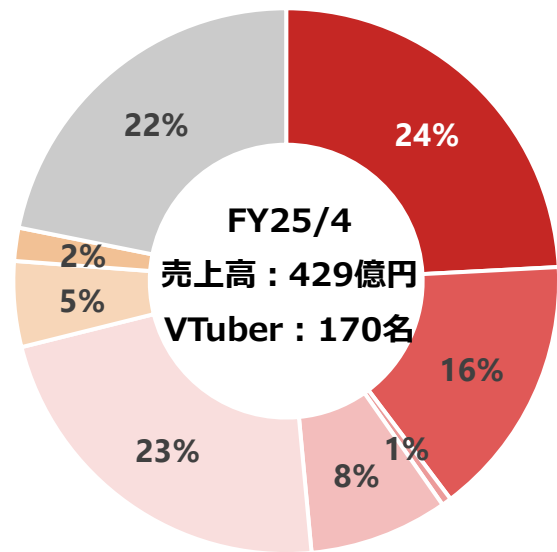
デビュー年度別の収益貢献度とVTuberあたり収益



VTAを通じたデビュー戦略やユニット展開などにより、近年にデビューしたVTuberの平均売上は高い傾向にあり、デビューから収益貢献までの時間軸は早期化傾向

デビュー年度別の収益貢献度⁽¹⁾

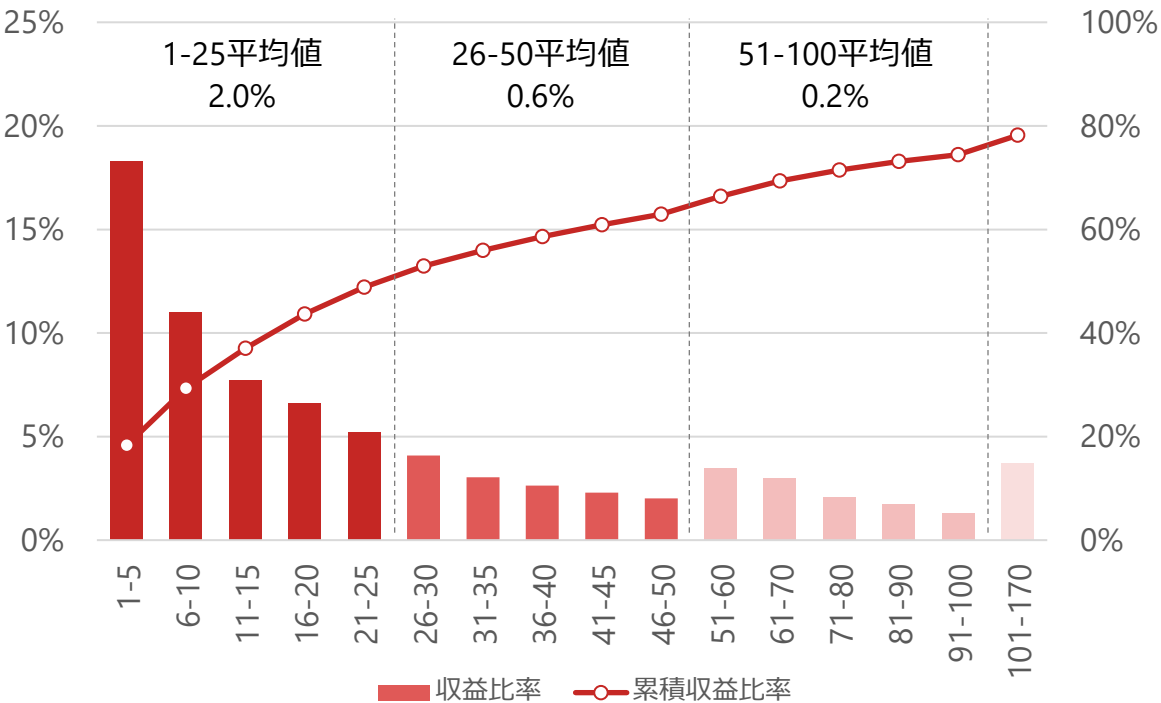
FY25/4収益



FY19/4以前デビュー (54 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 (29 VTubers)	FY24/4デビュー (10 VTubers)	FY25/4デビュー (19 VTubers)	按分対象外

VTuberあたり収益貢献⁽¹⁾

FY25/4収益

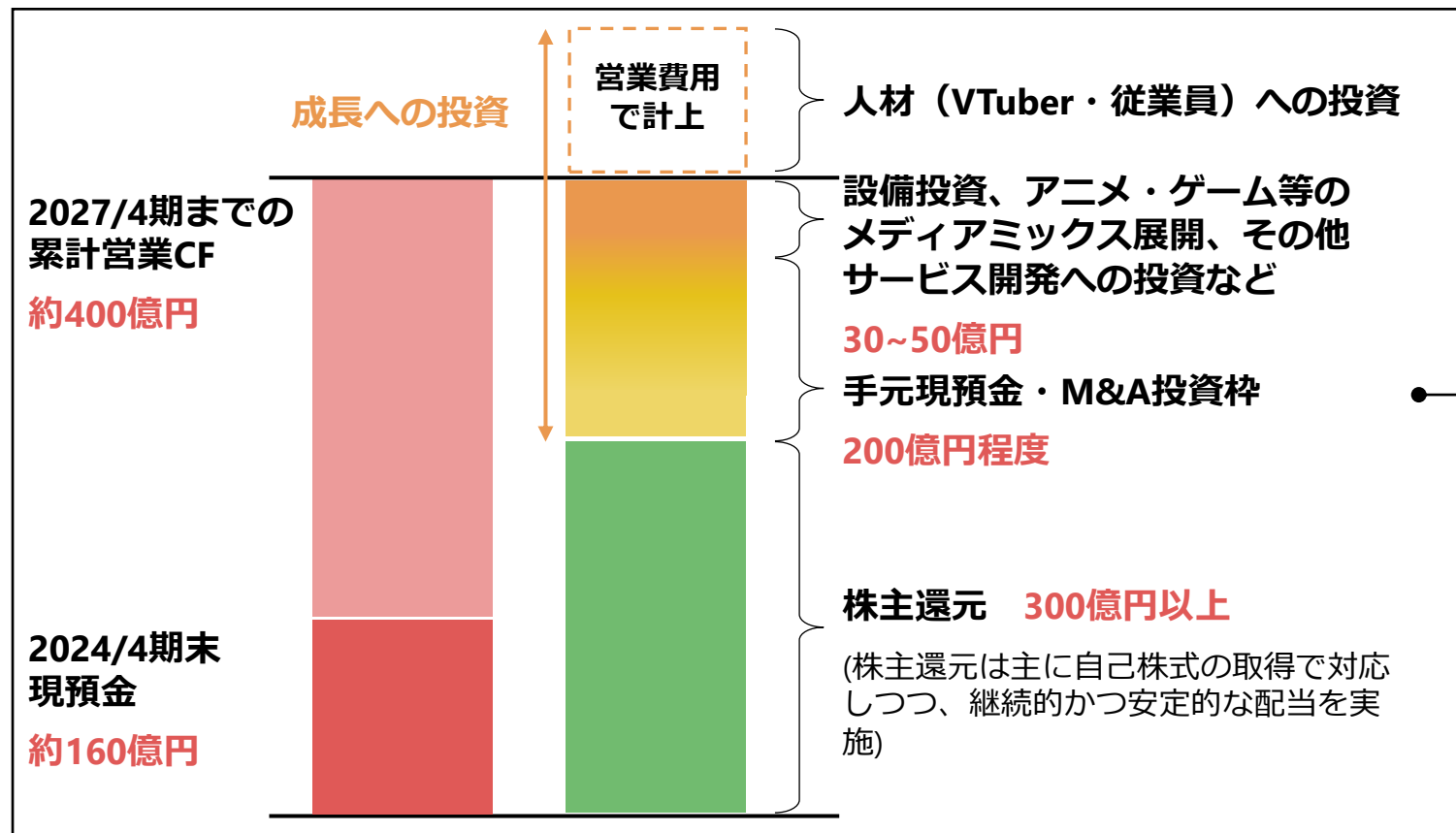


注：
1. 2025年4月期収益のうち、YouTube、にじさんじオフィシャルストア、Booth、Shopify、その他卸販売、ビジネスマーケティング部管轄のプロモーション案件を対象として、各VTuberに収益を按分。按分対象外には、前記の収益のうち個別VTuberに按分ができないもの、イベント収益、インドネシア、韓国で活動するVTuberからの収益などが含まれる

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（2024年6月に開示した資料を再掲）



FY25/4期

- 112億円の営業キャッシュフロー
- 21億円のスタジオ関連投資を中心とした23億円の投資キャッシュフロー
- 75億円の自社株買い
- 1株当たり65円（中間32.5円、期末予定32.5円）の総額40億円の配当

FY26/4期

- FY26/4期より剰余金の配当については、安定的かつ継続的に実施することをより明示するため、**配当性向30%以上**を目安とする方針を開示
- FY26/4期の配当予想は1株当たり70円（中間35円、期末35円）
- 余剰資金を原資として、機動的な自社株買いによる株主還元

Appendix 1 : 事業概要

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」が加速していだろう。

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。

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



事業概要

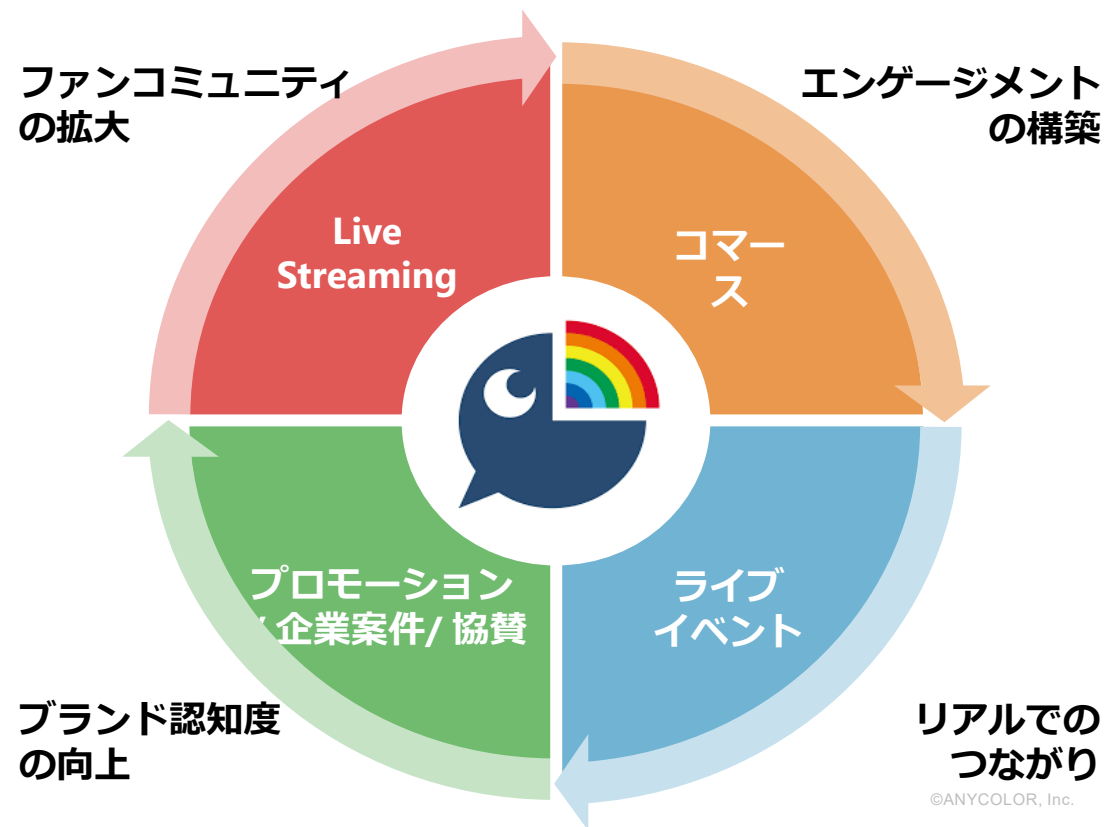


国内最大のVTuberプロダクションであり、VTuberを軸とした複数のサービスを展開

「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



VTuberのデビューまでの総合的なサポート体制

ANY
COLOR



主担当：

ANY
COLOR

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

当社のビジネスモデル

ANY
COLOR

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等を通した VTuber候補生の選出と育成



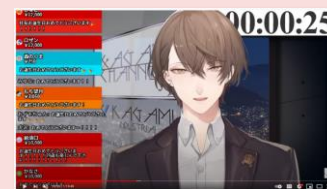
バーチャル・タレント・
アカデミー (VTA)



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⁾
12%



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⁾
16%



企業案件／協賛手数料などから
得られる収益

コマーンス

売上構成比⁽¹⁾
65%



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⁾
7%



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：

- 2025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

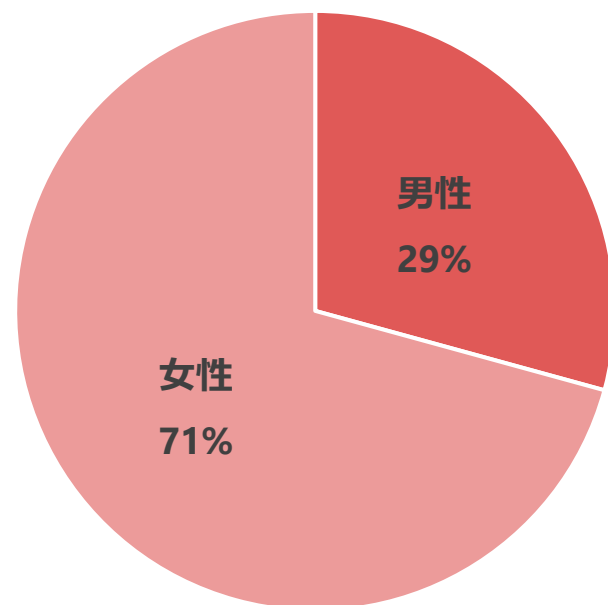
本資料は許可なく複製・配布を行わないようお願いいたします。
Information contained in this document is confidential and property. Please do not reproduce or distribute without permission.

当社の特徴（１） 多様なファンベース

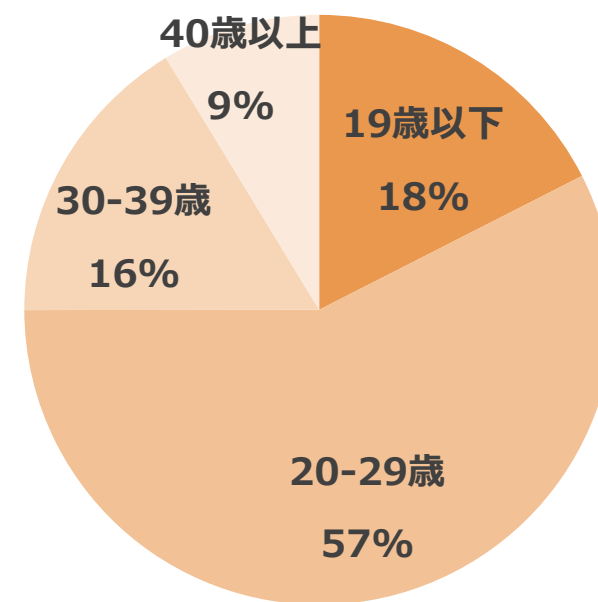


若年層・Z世代を中心に性別・年齢幅広いファン基盤を構築
特に、グッズ購入を中心に女性ファン層が多い点は当社の特徴

性別⁽¹⁾



年齢別⁽¹⁾



注：

1. 2025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

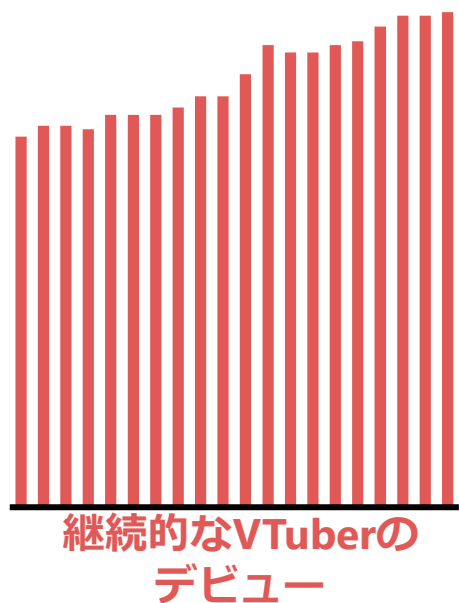
CONFIDENTIAL

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.

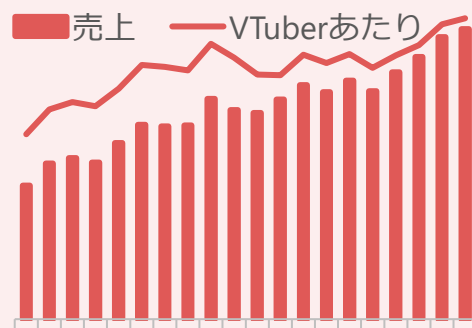
各ビジネスモデルの四半期変動について

コマース領域における企画の内容やイベントのタイミングなど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

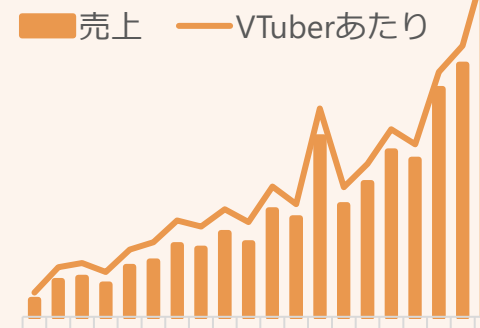


ライブストリーミング



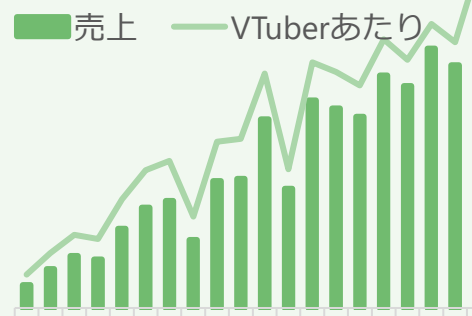
安定的に推移

コマース



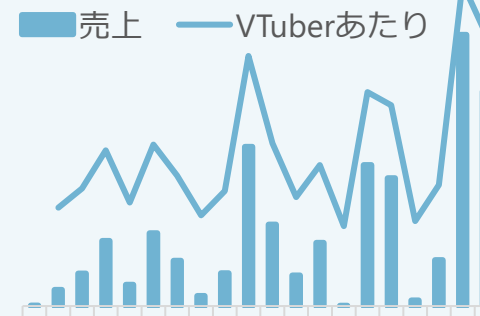
グッズ企画の種
類や内容などで
四半期で変動

プロモーション



季節性あるも
安定的に推移

イベント



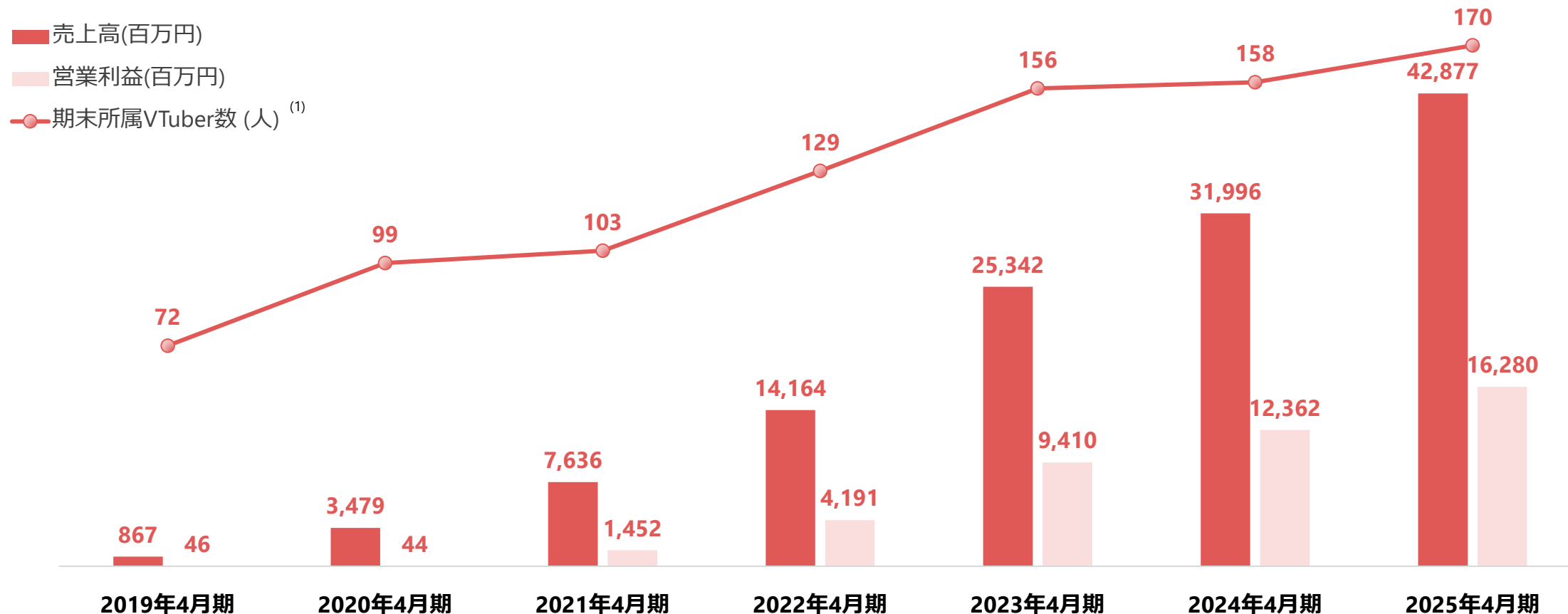
イベントの
タイミングで
四半期で変動

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

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

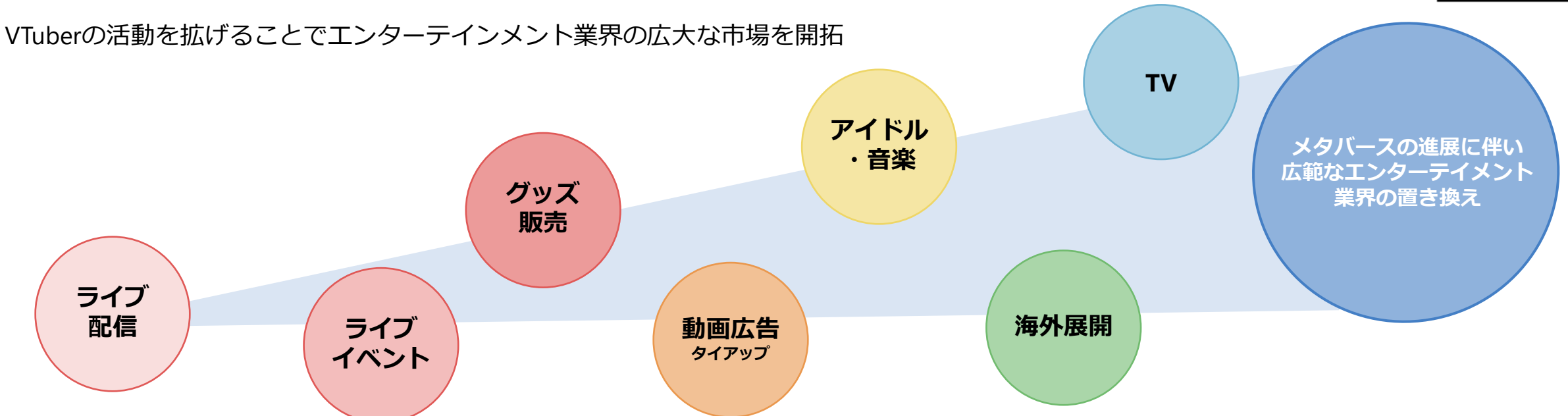
CONFIDENTIAL

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 without permission.

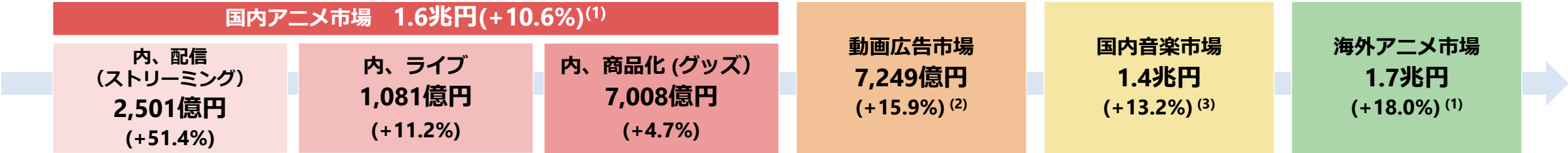
長期ビジョン



VTuberの活動を広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2024、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2023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2024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、2023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

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	◆ 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	◆ 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	◆ 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	◆ 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	◆ 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	◆ 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

当社の対応

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

知的財産の保護

- 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

- 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

- 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

Appendix 2 : 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	Q2	Q3	Q4	通期
売上高	25,342	8,948	6,540	7,785	8,722	31,996	7,436	9,906	11,564	13,972	42,877
成長率	78.9%	50.9%	8.2%	4.7%	47.0%	26.3%	(16.9%)	51.5%	48.5%	60.2%	34.0%
売上原価	13,762	4,284	3,475	4,533	4,497	16,789	3,936	5,030	6,425	7,376	22,767
対売上高比率	54.3%	47.9%	53.1%	58.2%	51.6%	52.5%	52.9%	50.8%	55.6%	52.8%	53.1%
直接変動費 ⁽¹⁾	12,240	3,879	3,035	4,069	3,911	14,894	3,315	4,402	5,753	6,438	19,909
対売上高比率	48.3%	43.3%	46.4%	52.3%	44.8%	46.5%	44.6%	44.4%	49.8%	46.1%	46.4%
上記以外の売上原価 ⁽²⁾	1,521	405	440	464	586	1,895	621	628	671	938	2,858
対売上高比率	6.0%	4.5%	6.7%	6.0%	6.7%	5.9%	8.4%	6.3%	5.8%	6.7%	6.7%
売上総利益	11,580	4,664	3,065	3,253	4,225	15,207	3,499	4,876	5,139	6,596	20,110
売上総利益率	45.7%	52.1%	46.9%	41.8%	48.4%	47.5%	47.1%	49.2%	44.4%	47.2%	46.9%
販管費	2,170	620	626	694	905	2,845	781	833	935	1,281	3,830
対売上高比率	8.6%	6.9%	9.6%	8.9%	10.4%	8.9%	10.5%	8.4%	8.1%	9.2%	8.9%
営業利益	9,410	4,044	2,439	2,559	3,321	12,362	2,719	4,043	4,204	5,314	16,280
営業利益率	37.1%	45.2%	37.3%	32.9%	38.1%	38.6%	36.6%	40.8%	36.4%	38.0%	38.0%
成長率	124.5%	90.5%	11.5%	(20.0%)	74.7%	31.4%	(32.8%)	65.8%	64.3%	60.0%	31.7%
経常利益	9,448	4,027	2,444	2,549	3,321	12,342	2,707	4,045	4,179	5,285	16,215
経常利益率	37.3%	45.0%	37.4%	32.7%	38.1%	38.6%	36.4%	40.8%	36.1%	37.8%	37.8%
税引前当期純利益	9,448	4,027	2,444	2,549	3,321	12,342	2,707	4,045	4,179	5,285	16,215
税引前当期純利益率	37.3%	45.0%	37.4%	32.7%	38.1%	38.6%	36.4%	40.8%	36.1%	37.8%	37.8%
当期純利益	6,699	2,797	1,702	1,771	2,456	8,726	1,879	2,802	2,900	3,929	11,511
当期純利益率	26.4%	31.3%	26.0%	22.7%	28.2%	27.3%	25.3%	28.3%	25.1%	28.1%	26.8%
成長率	139.8%	91.0%	11.7%	(21.2%)	67.8%	30.3%	(32.8%)	64.7%	63.8%	59.9%	31.9%

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

ANY
COLOR

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	Q2	Q3	Q4	通期
にじさんじ(日本) ⁽¹⁾	18,405	7,447	5,200	6,531	7,542	26,721	6,676	9,109	10,924	13,338	40,047
ライブストリーミング	3,381	926	897	943	901	3,666	976	1,037	1,115	1,147	4,274
コマース	9,817	4,861	3,026	3,624	4,481	15,991	4,252	6,171	6,827	9,042	26,292
イベント	1,600	333	1	741	673	1,748	29	242	1,428	1,129	2,829
プロモーション	3,607	1,328	1,277	1,223	1,487	5,315	1,419	1,659	1,553	2,020	6,651
NIJISANJI EN ⁽²⁾	6,404	1,364	1,263	1,165	1,074	4,866	682	771	608	597	2,658
ライブストリーミング	1,566	362	329	303	231	1,226	200	171	169	183	723
コマース	4,396	881	769	700	562	2,911	374	477	374	308	1,534
イベント	0	0	0	0	158	158	(8)	0	0	0	(8)
プロモーション	441	120	165	162	123	570	115	123	65	105	408
その他 ⁽³⁾	533	137	78	89	106	409	78	26	32	36	172
ライブストリーミング	126	28	27	28	17	101	15	14	18	11	58
コマース	34	6	6	13	10	35	2	4	3	7	16
イベント	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
プロモーション	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
その他	371	103	44	47	79	273	61	8	11	18	99
売上高	25,342	8,948	6,540	7,785	8,722	31,996	7,436	9,906	11,564	13,972	42,877

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

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	Q2	Q3	Q4	通期
売上原価	13,762	4,284	3,475	4,533	4,497	16,789	3,936	5,030	6,425	7,376	22,767
対売上高比率	54.3%	47.9%	53.1%	58.2%	51.6%	52.5%	52.9%	50.8%	55.6%	52.8%	53.1%
直接変動費	12,240	3,879	3,035	4,069	3,911	14,894	3,315	4,402	5,753	6,438	19,909
対売上高比率	48.3%	43.3%	46.4%	52.3%	44.8%	46.5%	44.6%	44.4%	49.8%	46.1%	46.4%
人件費関連	702	182	204	209	297	892	285	306	317	517	1,426
オフィス関連	343	95	94	102	124	414	136	161	189	221	707
外注費等	335	77	92	87	98	355	130	114	104	146	494
その他	142	51	50	66	67	234	70	47	61	54	231
販管費	2,170	620	626	694	905	2,845	781	833	935	1,281	3,830
対売上高比率	8.6%	6.9%	9.6%	8.9%	10.4%	8.9%	10.5%	8.4%	8.1%	9.2%	8.9%
人件費関連	1,180	298	344	378	499	1,518	399	427	441	680	1,947
オフィス関連	469	125	141	166	153	586	146	162	228	226	762
外注費等	241	107	70	83	110	370	167	150	101	177	595
その他	280	90	71	66	143	371	68	94	165	199	526
人件費合計	1,883	479	548	587	795	2,410	685	733	758	1,197	3,373
対売上高比率	7.4%	5.4%	8.4%	7.5%	9.1%	7.5%	9.2%	7.4%	6.6%	8.6%	7.9%

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月末
流動資産	17,572	23,630	25,622
現預金等	12,483	16,291	15,819
売掛金	3,578	5,080	5,922
棚卸資産	1,406	2,102	3,609
その他	105	156	273
固定資産	901	1,447	3,522
資産の部	18,474	25,077	29,144
流動負債	5,059	5,315	7,175
買掛金	1,416	1,639	2,483
未払法人税等	2,342	2,349	3,116
有利子負債	159	111	45
その他	1,141	1,215	1,532
固定負債	156	45	0
有利子負債	156	45	0
負債の部	5,215	5,360	7,175
純資産の部	13,259	19,717	21,968

キャッシュフロー計算書

百万円	2023年4月期	2024年4月期	2025年4月期
営業活動による キャッシュ・フロー	6,723	6,904	11,184
投資活動による キャッシュ・フロー	(103)	(659)	(2,277)
財務活動による キャッシュ・フロー	0	(2,437)	(9,380)
現金及び現金同等物に 係る増減額	6,623	3,808	(473)
現金及び現金同等物に 係る期首残高	5,861	12,483	16,291
現金及び現金同等物に 係る期末残高	12,483	16,291	15,819

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。