



**2026年4月期
通期決算説明資料**

2026年6月10日

1. 2026年4月期 第4四半期決算
2. 2026年4月期 通期業績振り返り
3. 2027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取り組み
5. Appendix 1 : 事業概要
6. Appendix 2 : 財務データ

2026年4月期 第4四半期決算

2026年4月期 第4四半期決算



単位:百万円	2026年4月期	2026年4月期		2025年4月期	
	Q4 実績	Q4見通し		Q4 実績	前年同期比
売上高	13,662	12,710	- 13,610	13,972	(2.2%)
(ビジネス領域別内訳)					
ライブストリーミング	1,403	1,450	- 1,450	1,341	
コマース	10,422	9,050	- 9,750	9,358	
イベント	69	100	- 100	1,129	
プロモーション	1,761	2,100	- 2,300	2,125	
その他	5	10	- 10	18	
営業利益	3,263	2,914	- 3,449	5,314	(38.6%)
営業利益率	23.9%	22.9%	25.3%	38.0%	-14.1pt
四半期純利益	2,298	2,222	- 2,593	3,929	(41.5%)
四半期純利益率	16.8%	17.5%	19.1%	28.1%	-11.3pt

ライブストリーミング:

- ✓ メンバーシップ、広告収益が安定的な推移を継続しており、スーパーチャット収益は減少
- ✓ YouTubeの視聴時間は堅調に推移しており、第4四半期中ではゲーム企画への参加などが盛り上がり、視聴時間の増加に貢献

コマース:

- ✓ 大規模施策を中心に当初見通し対比で上振れで着地したものが多くあり、第4四半期全体ではにじさんじ8周年施策、にじフェス2026の事前グッズ販売、VTuberの周年施策、CDやライブBlu-rayなどの施策が売上に寄与
- ✓ 第4四半期より、棚卸資産の回転日数なども考慮しながら、会計上は一定の基準で評価損を計上する基準を導入しており、約18億円の棚卸資産評価損を計上

イベント:

- ✓ 第4四半期は「にじさんじ WORLD TOUR 2025」の追体験型公演である「Encore公演」のみ実施

プロモーション:

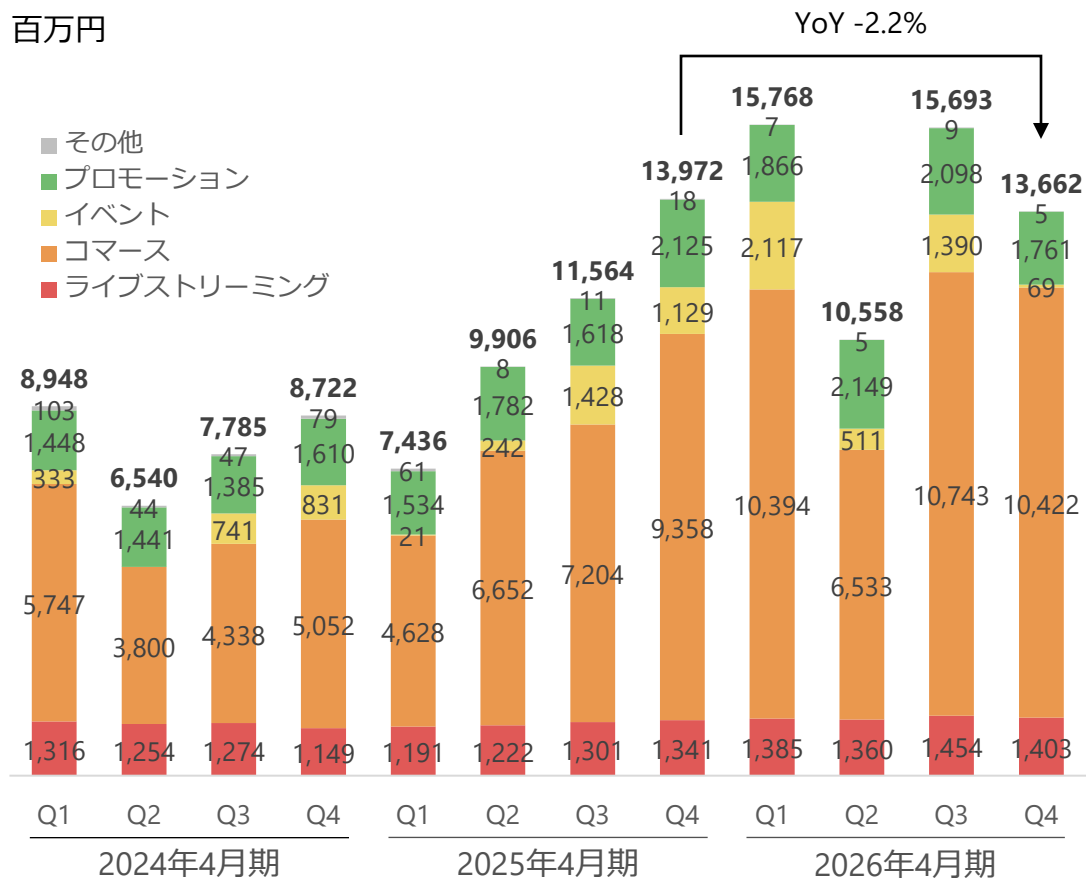
- ✓ 見通し開示時点では第4四半期計上を見込んでいた案件のいくつかについて計上時期が後ろ倒しになる等により、当初見通しから売上高は下振れでの着地

売上高および営業利益推移（四半期）



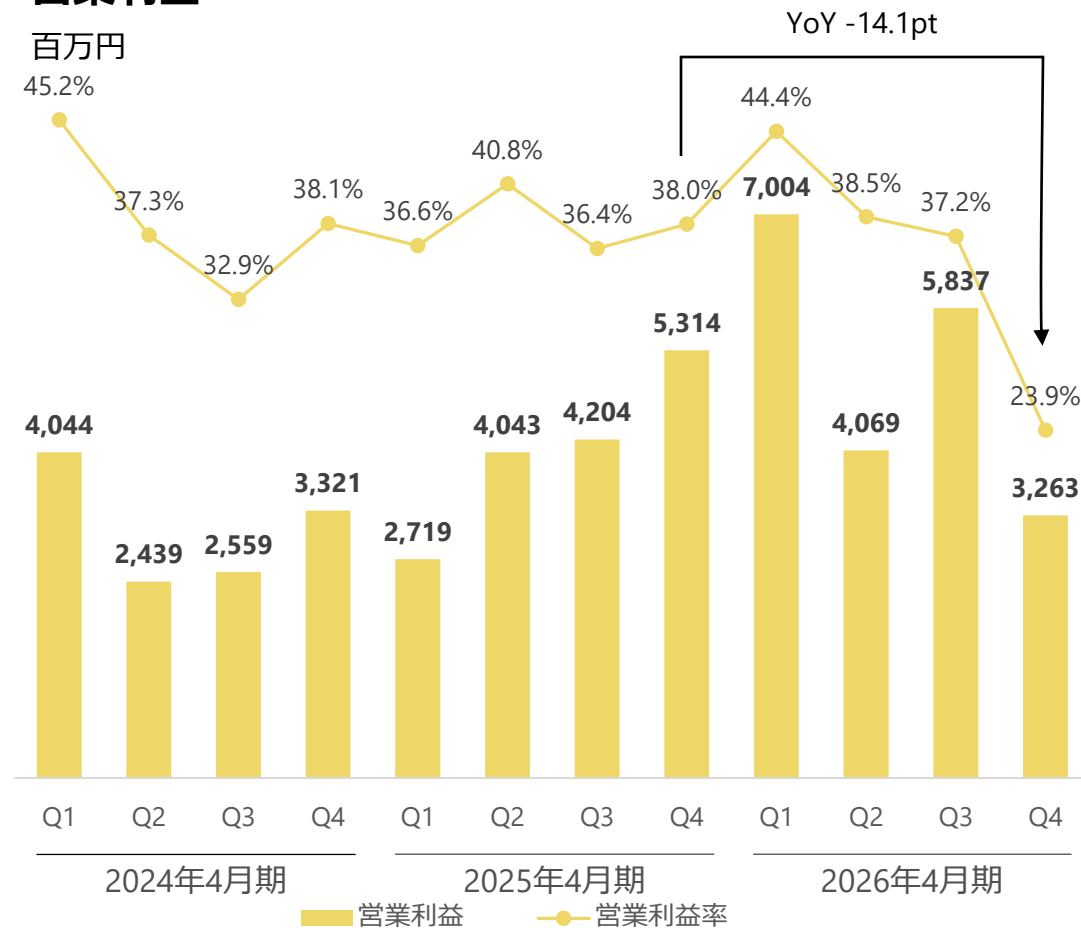
ビジネス領域別売上高

百万円



営業利益

百万円



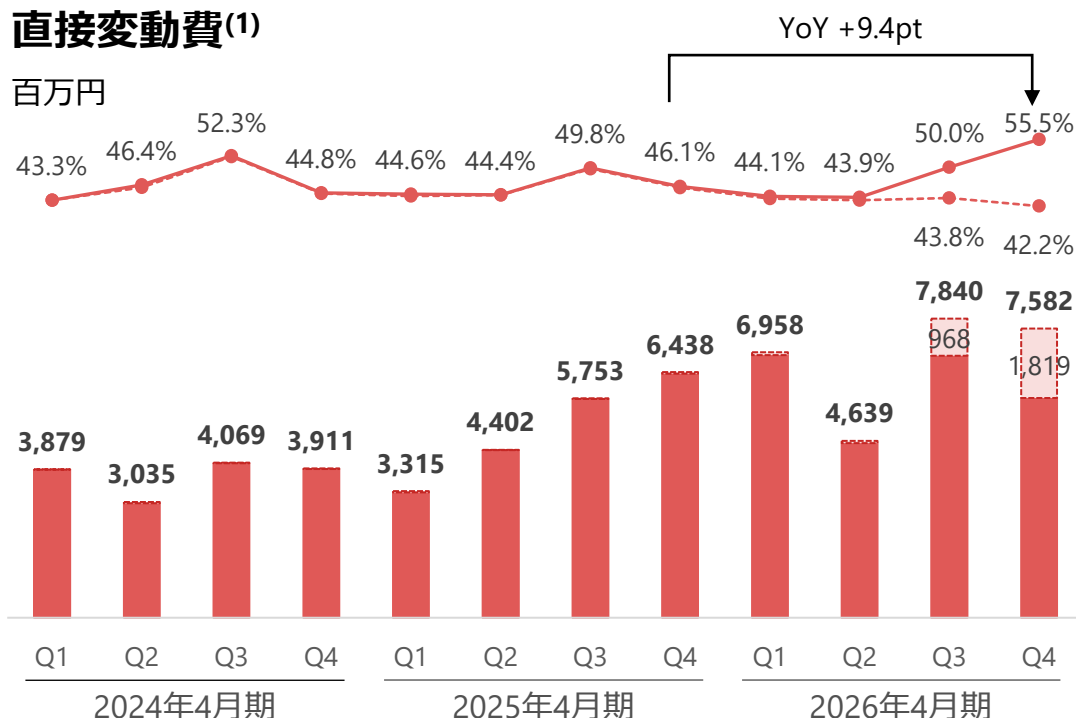
コスト内訳推移（四半期）



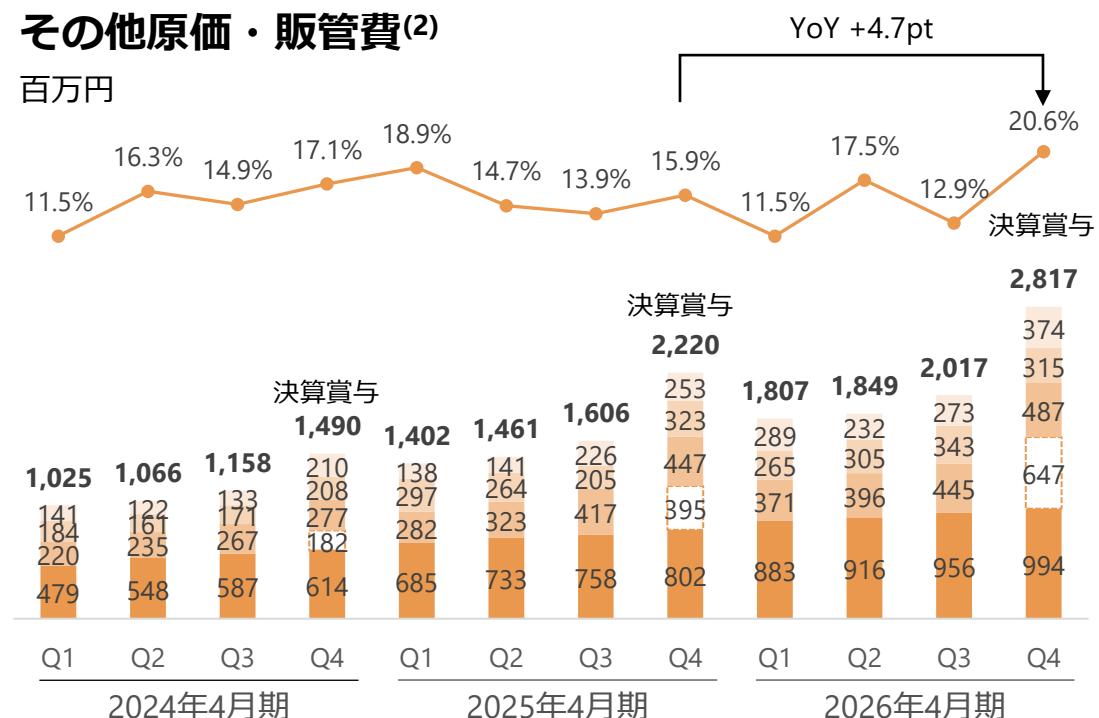
直接変動費比率は約18億円の棚卸資産評価損の計上により上昇しているものの、当該費用以外の面では安定的な推移。棚卸資産については過去在庫の滞留状況なども勘案しながら、適切な仕入水準などを継続的に検討

その他原価・販管費は、中途採用に加えて新卒入社があったことや決算賞与として約6.5億円を計上したことなどで増加

直接変動費(1)



その他原価・販管費(2)



 棚卸評価損
● 直接変動費率（棚卸評価損計上前）
 直接変動費（棚卸評価損計上前）
● 直接変動費率

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

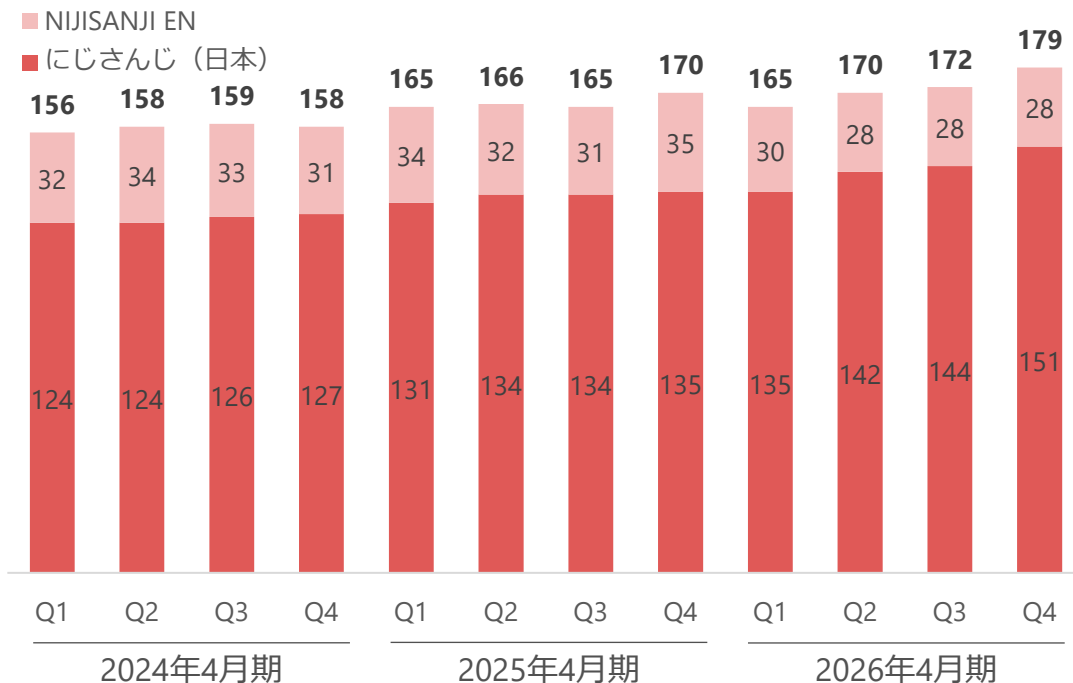
VTuber数およびANYCOLOR IDの推移



第4四半期には、にじさんじから8名の新規デビューと1名の卒業。NIJISANJI ENからデビュー・卒業はなし

VTuber数⁽¹⁾

人



ANYCOLOR ID数⁽²⁾

千アカウント



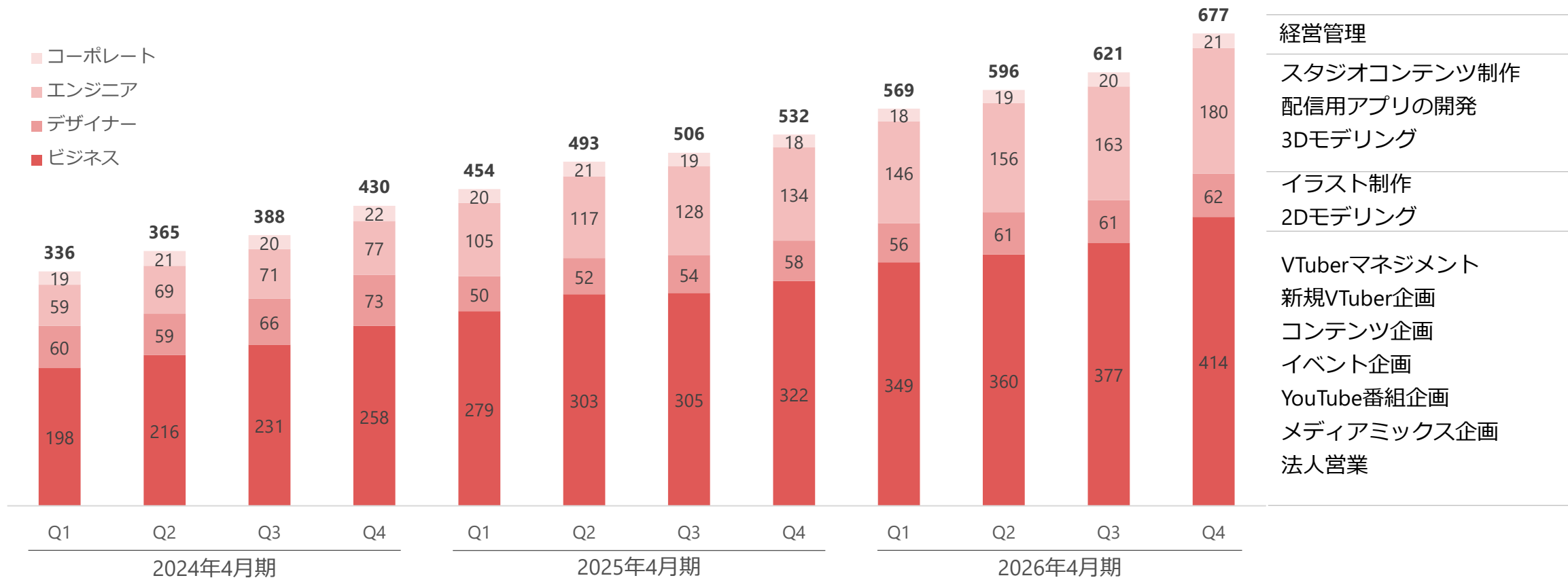
注:

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の際に利用する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
 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



- 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.

第4 四半期の主要施策

ANY
COLOR

ライブストリーミング



8th Anniversary
にじさんじ大感謝祭



にじさんじ 8th Anniversary

コマース



Oriens 3rd Anniversary



Rose Valentine

イベント



にじさんじ WORLD TOUR 2025
Singin' in the Rainbow! - Encore



アークナイツ:エンドフィールド
× にじさんじ

プロモーション



Zoff × にじさんじ



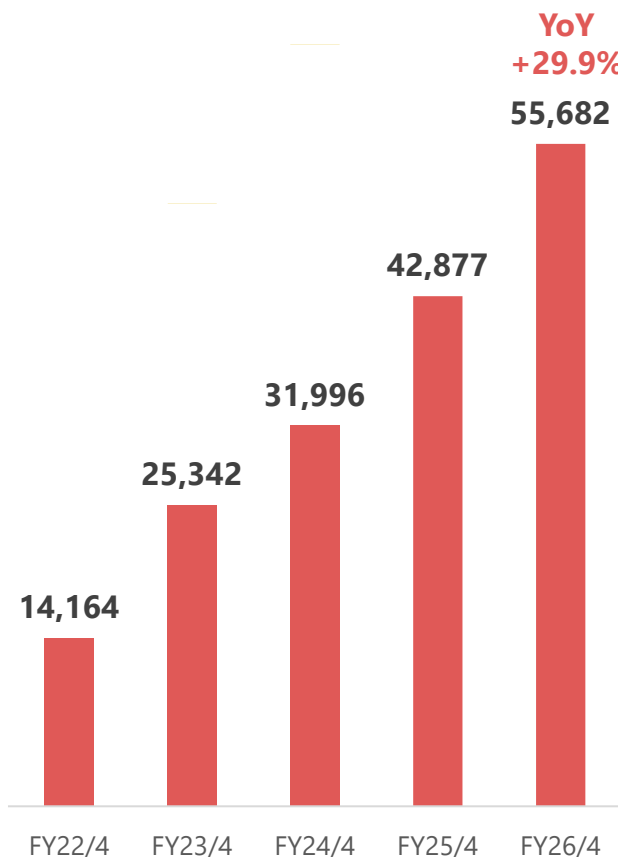
成田空港 × にじさんじ

2026年4月期 通期業績振り返り

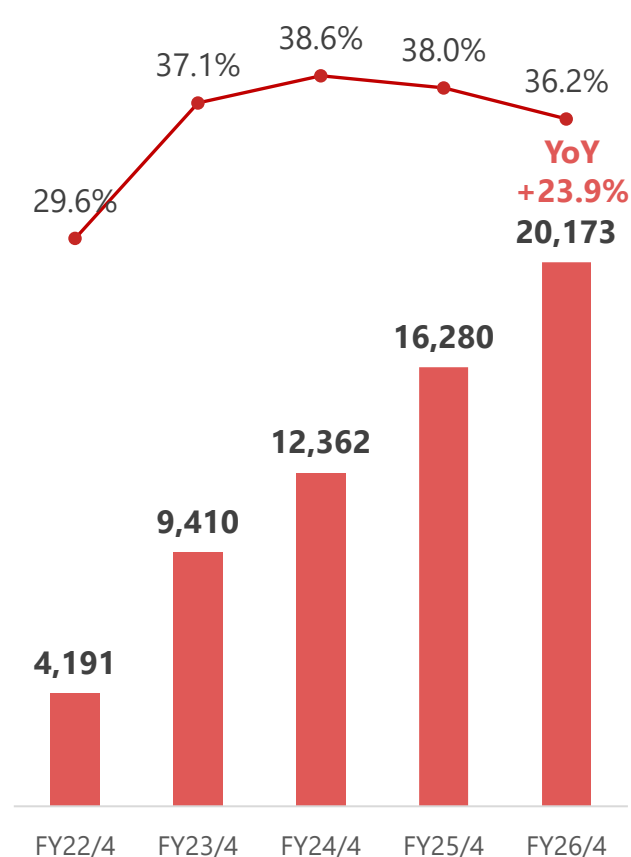
通期業績サマリー



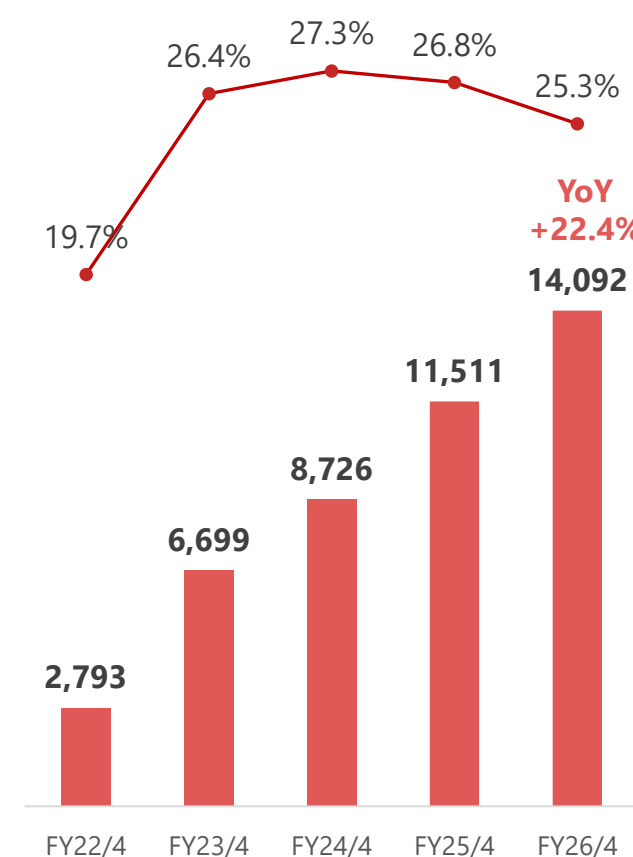
売上高
百万円



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



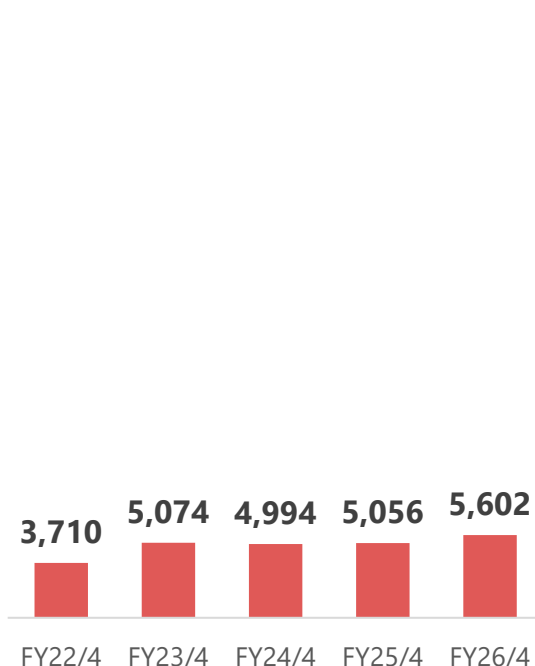
ビジネス領域別の売上高推移



ライブストリーミング

百万円

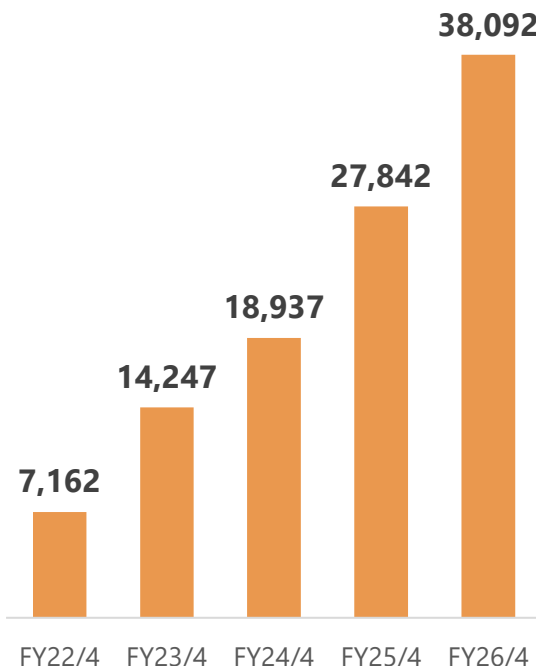
YouTube再生の伸びを背景に、メンバーシップ・広告収益は堅調な一方で、スーパーチャット収益は減少し、全体では安定的な増収



コマース

百万円

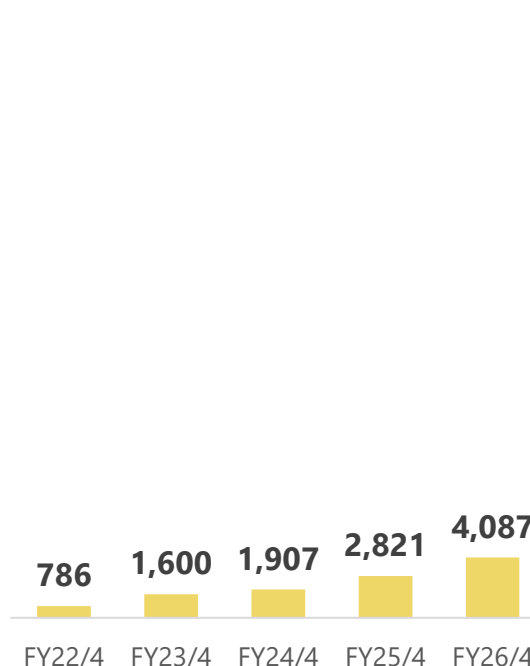
所属VTuberの人気の高まりとグッズ企画自体の魅力によって実施施策数と施策毎での売上が増加し、全社成長を牽引



イベント

百万円

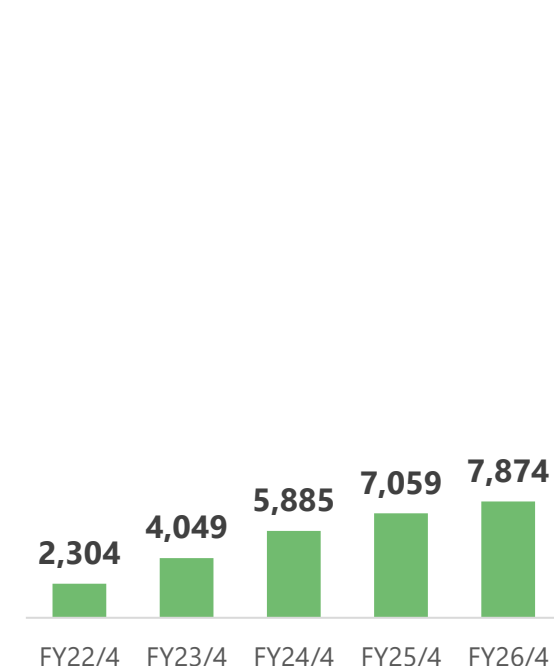
昨年対比で大型イベントの開催数が増加し、またイベント毎での盛り上がりも拡大し、高い増収率



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

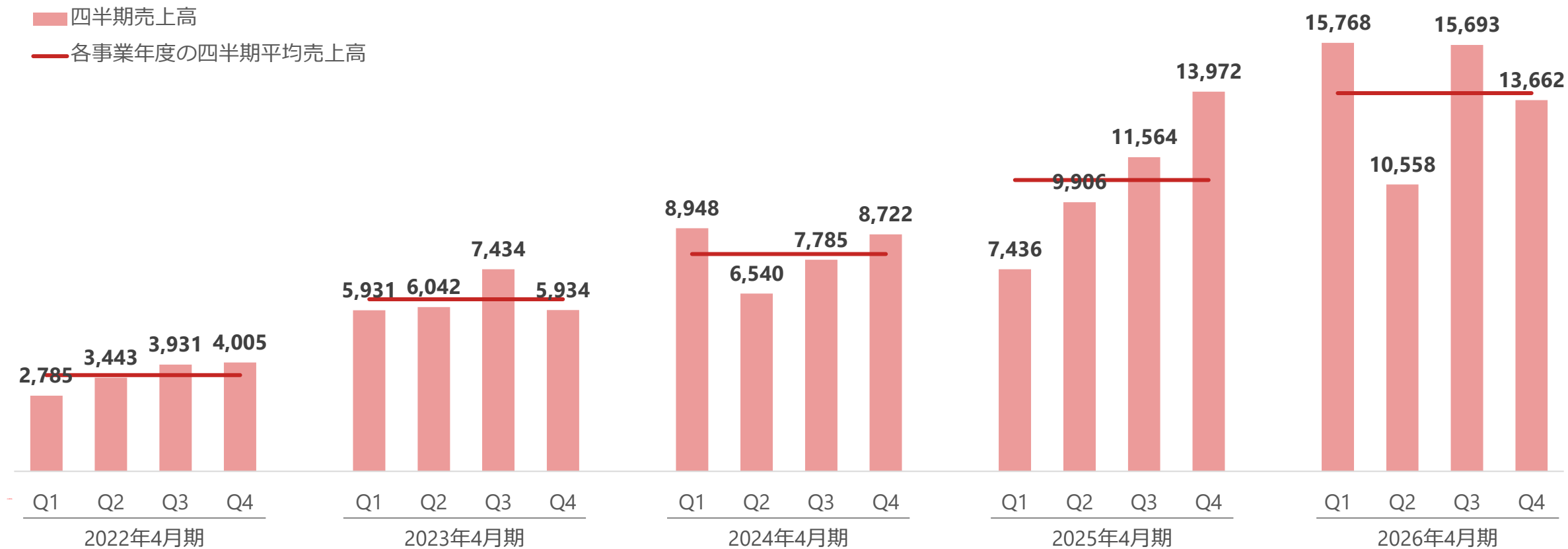


四半期売上高推移



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である中で、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ボ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

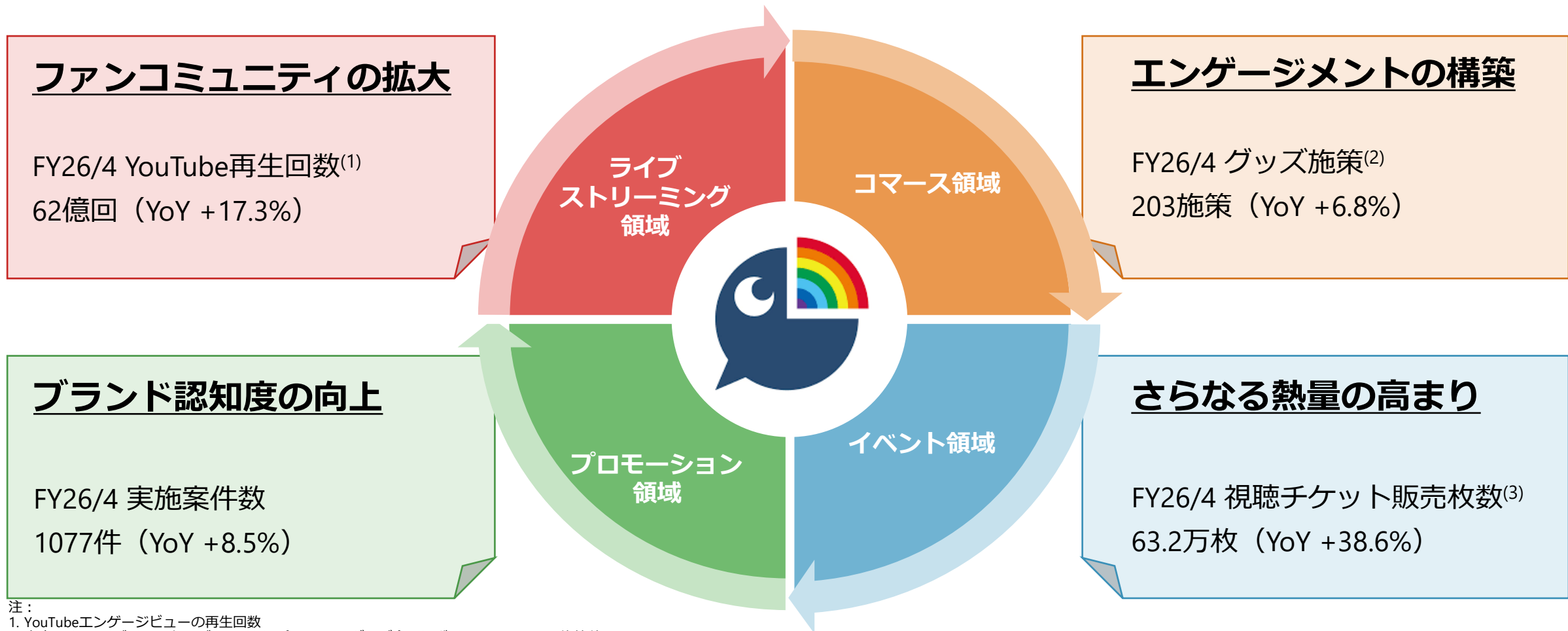
本資料は許可なく複製・配布を行わないようお願いいたします。
Information contained in this document is confidential and property. Please do not reproduce or distribute with out permission.

©ANYCOLOR, Inc.

領域別での「にじさんじ」



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



注:

1. YouTubeエンゲージビューの再生回数
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. イベント視聴チケットの販売枚数

CONFIDENTIAL

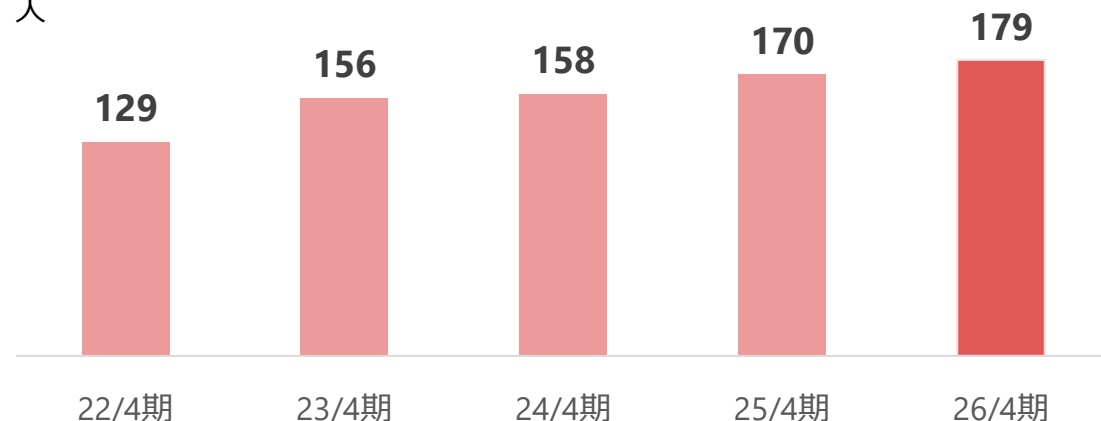
本資料は許可なく複製・配布を行わないようお願いいたします。
Information contained in this document is confidential and property. Please do not reproduce or distribute without permission.

VTuber数とVTuber当たり売上の推移



所属VTuber数⁽¹⁾

人

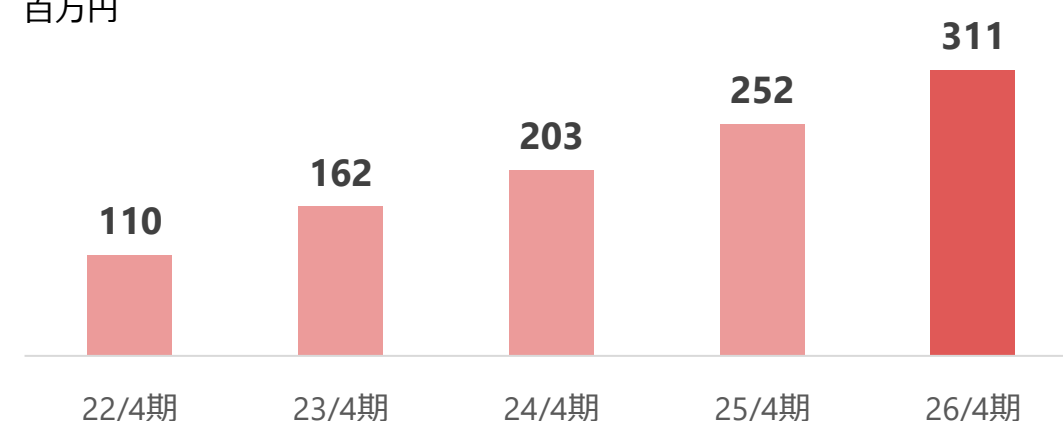


FY26/4期の主な取組み

- ✓ にじさんじからは18名の新規デビューと1名の活動復帰、3名の卒業があり、NIJISANJI ENからは7名の卒業で、VTuber数は9名の純増
- ✓ 新しいファン層の開拓のため、多種多様なVTAオーディションを複数開催し、累計4.6万人の応募

VTuberあたり収益⁽²⁾

百万円



FY26/4期の主な取組み

- ✓ 近年にデビューしたVTuberの積極的なコンテンツ起用
- ✓ 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
- ✓ 大型配信企画などの充実と、それに連動するグッズ販売を実施
- ✓ IPコラボのみではなく、それに関連したPR配信や出演を実施し、1つの企業案件あたりの売上最大化を実現

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「NIJISANJI ID」と「NIJISANJI KR」のメンバーを除いて掲載
2. 年間売上高を期末VTuber数で除して算出

新規デビューVTuber



2026年4月期には、ガールズバンド、男子高校生、女子高校生コンビ、ストリーマーチームなど、多種多様なデビューを実施

FY23/4
31名デビュー



FY24/4
12名デビュー



FY25/4
19名デビュー



FY26/4
18名デビュー



2025年8月デビュー
今宵、××と夢を見る。
(女性4名)



2025年9月デビュー
すぷれあ
(男性4名)



2026年1月デビュー
うみやみー
(女性2名)



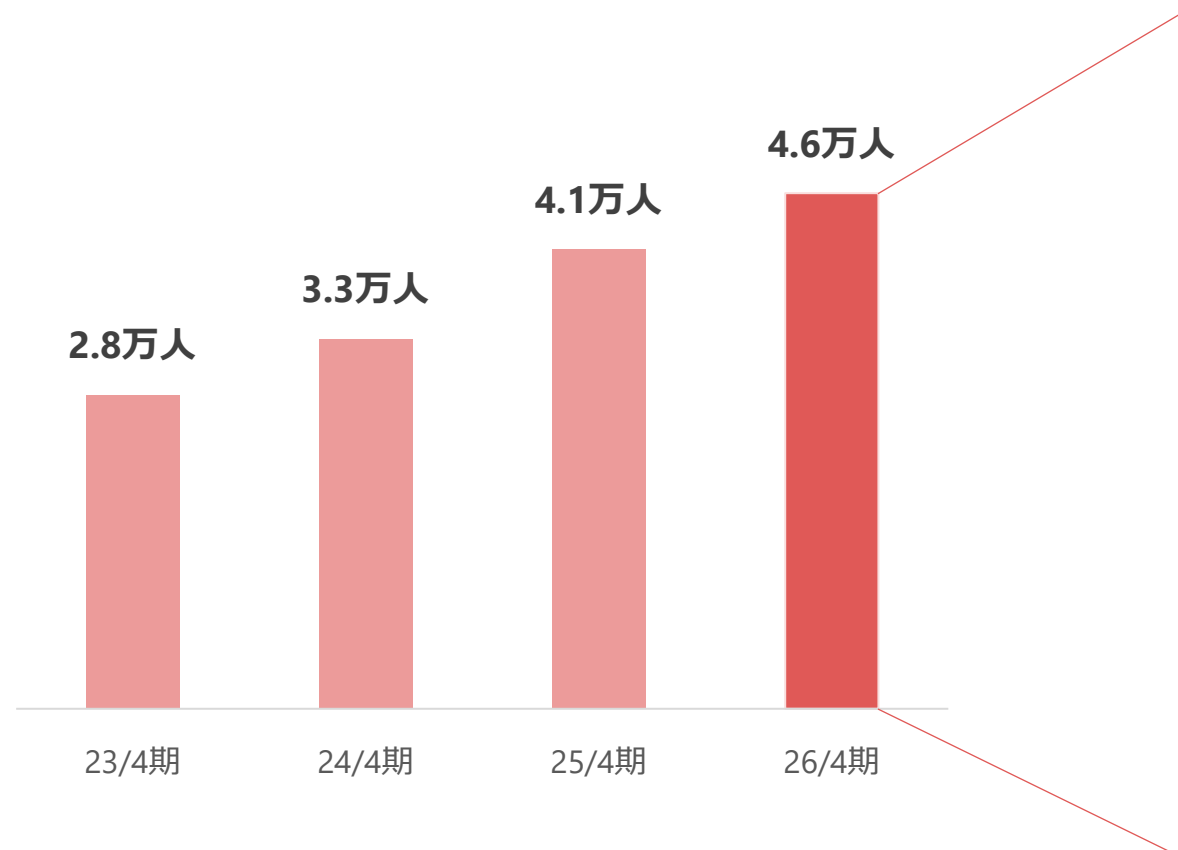
2026年4月デビュー
Y4T4
(男性4名、女性4名)

VTA (Virtual Talent Academy) の取り組み



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定期的に行い、中長期で活躍できる新規VTuberの発掘・育成に取り組み、累計の応募者数は過去最大

VTAオーディションへの応募者数推移



FY26/4に開催したオーディション

- ストリーマーオーディション
- ゆめかわライバーオーディション
- バーチャルお笑いコンビオーディション
- 双子/兄弟オーディション
- マスコットライバーオーディション
- 通常オーディション
- 関西オーディション

「にじさんじ」全体での大型施策



「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

にじさんじ学院

イベント

7周年ライブツアー

COUNTDOWN LIVE



コマース

8th with cake !

IMPACT

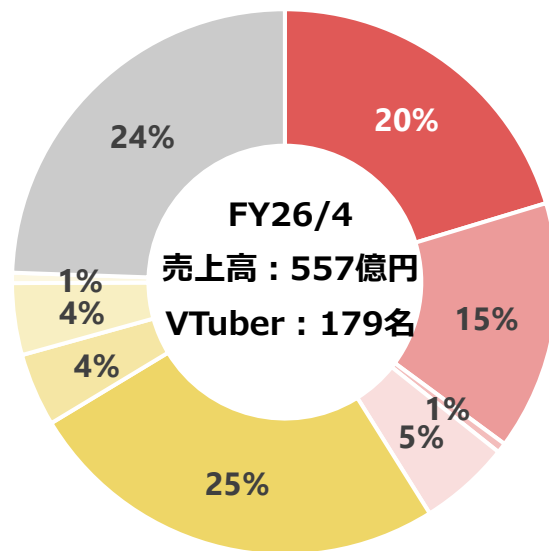
FY26/4 VTuberあたり収益の状況



VTAを通じたデビュー戦略やユニット展開などを本格化したFY23/4期以降にデビューした新しい世代のVTuberの成長が顕著

デビュー年度別の収益貢献度(1)

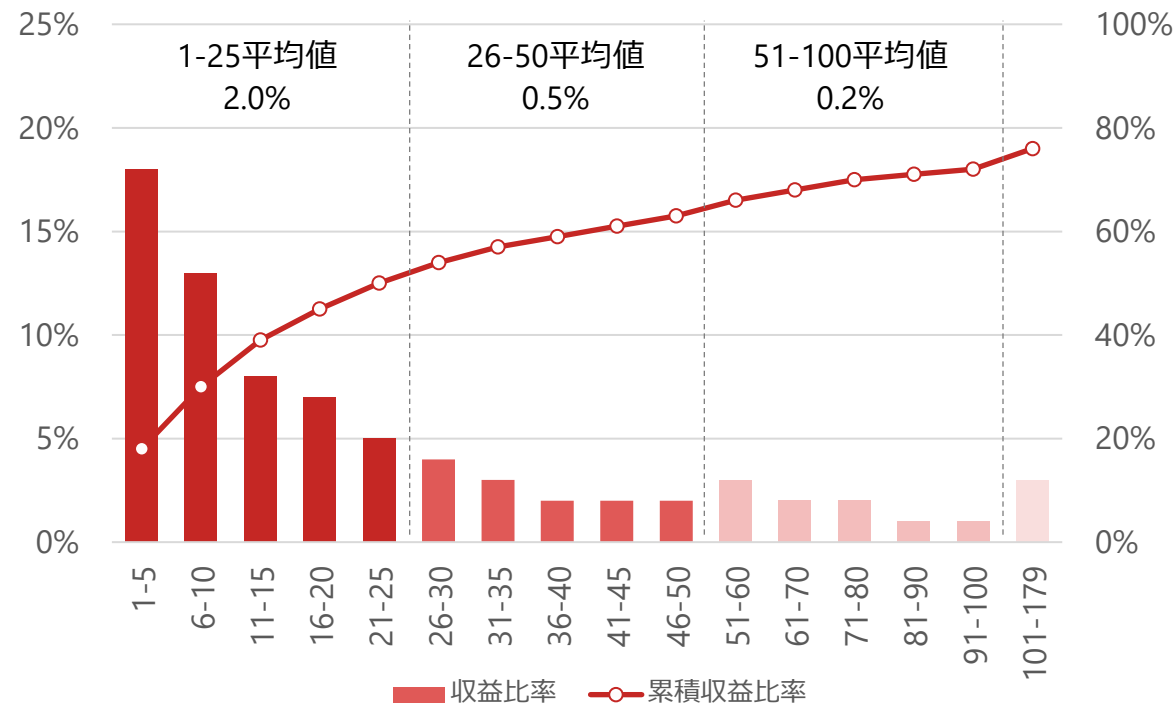
FY26/4収益



■ FY19/4以前デビュー (54 VTubers)	■ FY20/4デビュー (29 VTubers)	■ FY21/4デビュー (5 VTubers)	■ FY22/4デビュー (18 VTubers)	■ FY23/4デビュー (27 VTubers)
■ FY24/4デビュー (10 VTubers)	■ FY25/4デビュー (18 VTubers)	■ FY26/4デビュー (18 VTubers)	■ 按分対象外	

VTuber当たり収益貢献(1)

FY26/4収益



注：

1. 2026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

2027年4月期 業績予想および第1四半期業績見通し

2027年4月期 業績予想



当事業年度は、VTuberの起用頻度などの面でこれまで以上に規律をもった運用を行う方針であることなどを考慮して、業績については慎重な見通し。コスト面では従業員数の増加などにより人件費関連の費用が増加する見込みであり、前期対比で利益面では調整する見通し

百万円	FY27/4 業績予想		FY26/4 前期実績	対前年度 増減額		対前年度 増減率	
売上高	56,000	- 60,000	55,682	318	- 4,318	0.6%	- 7.8%
営業利益	18,000	- 20,000	20,173	(2,173)	- (173)	-10.8%	- -0.9%
営業利益率	32.1%	33.3%	36.2%	--	--	--	--
経常利益	18,000	- 20,000	20,198	(2,198)	- (198)	-10.9%	- -1.0%
経常利益率	32.1%	33.3%	36.3%	--	--	--	--
当期純利益	12,326	- 13,696	14,092	(1,766)	- (396)	-12.5%	- -2.8%
当期純利益率	22.0%	22.8%	25.3%	--	--	--	--
1株当たり 当期純利益	205.60	- 228.45	231.61	--	--	--	--

各領域別での以下の方針にて取組んでいき、業績のさらなる上振れを目指す

ライブストリーミング：

VTuberの日々の活動のサポート、ライブ配信以外の動画やShortsなども含めて魅力的なコンテンツを届けることで、ファン層の拡大を目指す

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：

にじさんじフェスなどグループ全体を挙げてのイベントや、VTuberユニットやソロでのライブなど様々な企画を実施予定で、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：

多種多様な業種の案件を実施するとともに、今期後半にはライセンスアウト案件としてトレーディングカードを販売開始予定で、コマースとともに全社売上・利益を牽引

2027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

	2027年4月期 Q1見通し	2026年4月期 Q1実績	前年同期比
百万円			
売上高	15,600	15,768	-1.1%
(ビジネス領域別内訳)			
ライブストリーミング	1,400	1,385	
コマース	10,800	10,394	
イベント	1,400	2,117	
プロモーション	2,000	1,866	
その他	0	7	
営業利益	5,690	7,004	-18.8%
営業利益率	36.5%	44.4%	
四半期純利益	3,897	4,884	-20.2%
四半期純利益率	25.0%	31.0%	

主要施策⁽¹⁾

コマース



Luminous Marriage

プロモーション



よこはまコスモワールド
× にじさんじ

イベント



にじさんじフェス
2026



にじさんじ ぬいもーど



PUBG MOBILE
× にじさんじ

実施予定イベント

- 甲斐田晴 1st One-Man Live - 足跡 -
- ローレン・イロアス 1st LIVE "FACE"
- 叶 2nd LIVE 孤独 -solitude-

中期的な成長に向けた取り組み

『VTuberを「文化」にする』

誕生から約10年、VTuber市場は急速な成長を遂げてきました。次の10年、そしてその先の未来に向けて、私たちが目指すのは単なる規模の拡大だけではありません。

日本が誇る漫画やアニメといったIPが、世代や国境を超えて世界中で愛される普遍的な文化となったように、VTuberという存在もまた、「誰もが当たり前を楽しむ文化」となる確かなポテンシャルを秘めています。

私たちのビジョンは、まさに『VTuberを「文化」にする』ことです。

この実現に向け、短期的な利益追求に偏ることなく、また現状維持に留まることもなく、事業基盤の盤石化を図りながら、「中長期にわたる持続的な企業価値向上」を力強く推進してまいります。

これまでの振り返りと中期での経営目標



FY26/4実績

成長の背景

- ✓ VTA導入以降の新しい世代のVTuberの活躍や、ユニット活動などにより、新たなファン層を開拓
- ✓ VTuberの各ビジネス領域における活躍機会の増加などで、ファン当たりでの消費金額も成長

FY27/4業績予想

現在の課題

- ✓ 持続的かつ安定的な事業成長のために、VTuberの起用頻度などの面では、これまで以上に規律をもった運用が必要
- ✓ ライブ配信に限らず様々なコンテンツを通じて、新たなファンの獲得やファンの熱量拡大を目指すことが必要

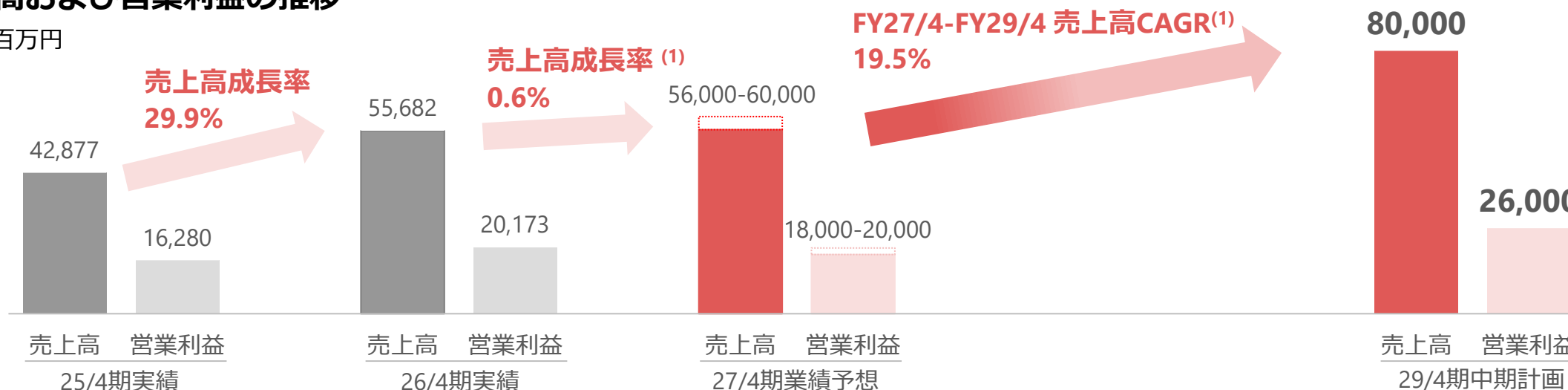
FY29/4中期目標

持続的かつ安定的な成長に向けた取組み

1. コンテンツの供給体制を強化
2. 既存施策の強化によるファン層の拡大
3. 当社IPに触れる人口の拡大
4. 多様な需要に応えるコンテンツ展開
5. 海外VTuber市場の開拓

売上高および営業利益の推移

単位: 百万円



注:

1. 2027年4月期の売上高560億円を基礎に算出

持続的かつ安定的な成長に向けた5つの取組み



当社がこれまで培ってきた組織基盤と「にじさんじ」で様々な取組みをさらに強化するとともに、新たな領域での施策にも取り組むことで、強固なIPポートフォリオを構築し、持続的で安定的な企業成長を目指す

組織基盤の強化

コンテンツの供給体制を強化

- スタジオ増床
- 人材の採用強化
- 生産性の向上

✓ 当社全体の活動を支える基盤としての位置付け

中核領域

(これまで培ってきた当社の強みを伸ばす施策)

既存施策の強化によるファン層の拡大

- VTuberのユニット展開のさらなる強化
- 番組、イベントなどを通じたVTuber全体での活躍機会の増加
- 継続的なヒット商材の創出と販売機会の拡大

- ✓ FY29/4売上高で、既存VTuberの活躍機会やファン層拡大でFY26/4から120-150億円の増収を目指す
- ✓ FY29/4売上高で、計画期間中の新規デビューVTuberで50-80億円の収益貢献を目指す

当社IPに触れる人口の拡大

- ファンの裾野を広げる新人デビュー
- 音楽など配信以外のコンテンツの充実
- メディア露出の強化

育成領域・新領域

(当社ビジネスの新たな可能性を広げる施策)

多様な需要に応えるコンテンツ展開

- 新しい需要を意識した商品やIPの展開

- ✓ FY29/4売上高で50億円程度を目指す

海外VTuber市場の開拓

- 国内/海外VTuberともに海外市場へ展開
- 海外イベントへの露出の強化
- 音楽や大会企画などのコンテンツの拡充

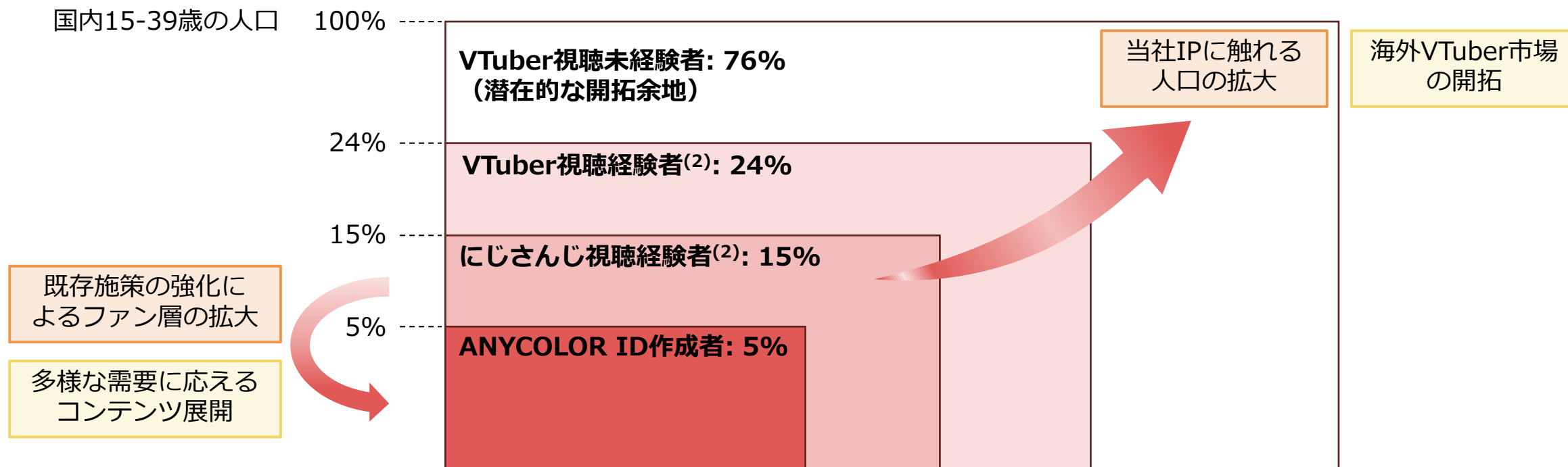
FY29/4までの中期計画ではアップサイドとしての位置付け

主要顧客世代における「にじさんじ」の浸透度と成長可能性



幅広い層の方々に楽しんでいただけるコンテンツを拡充することで「にじさんじ」の認知度を拡大していくことと、ファンの方々に喜んでいただける様々な商品展開を行うことの2軸で中長期的な成長を目指す

国内15-39歳のにじさんじ視聴経験率⁽¹⁾とANYCOLOR ID作成率



注:

1. 外部委託により当社が実施した2025年2月の独自調査結果
2. これまでに配信や動画等の視聴を経験したことがあるとアンケートで回答した人の割合からの推計

若い世代に向けたコンテンツの充実

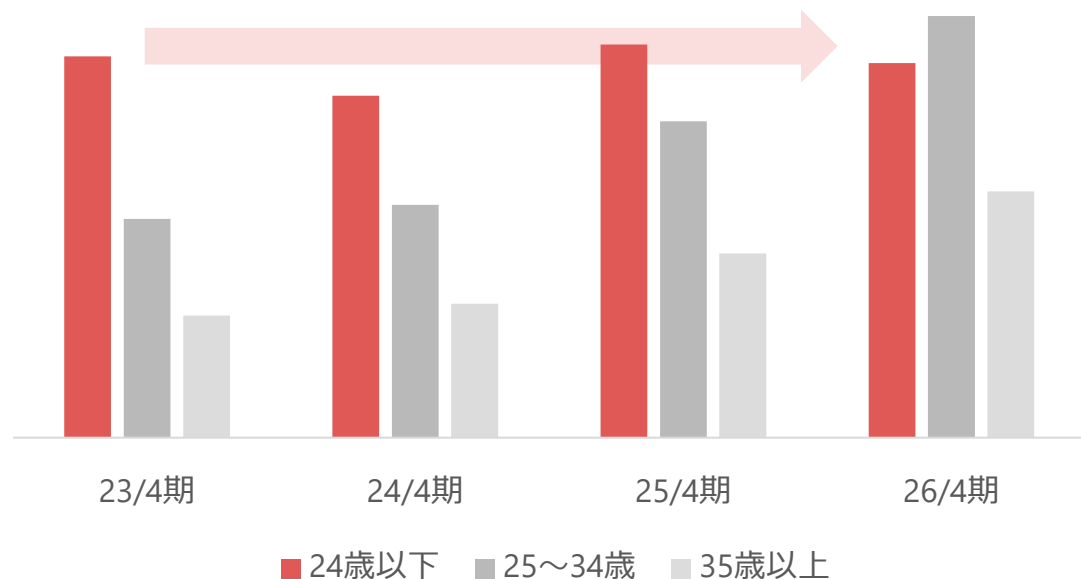
当社IPに触れる
人口の拡大



現在および将来の主要顧客世代である10代から20代前半の若い世代ではコンテンツの楽しみ方が多様化しており、当社としてもYouTubeでのライブ配信に限らず様々なコンテンツを届け、若年層の更なる流入・定着を狙うことが重要

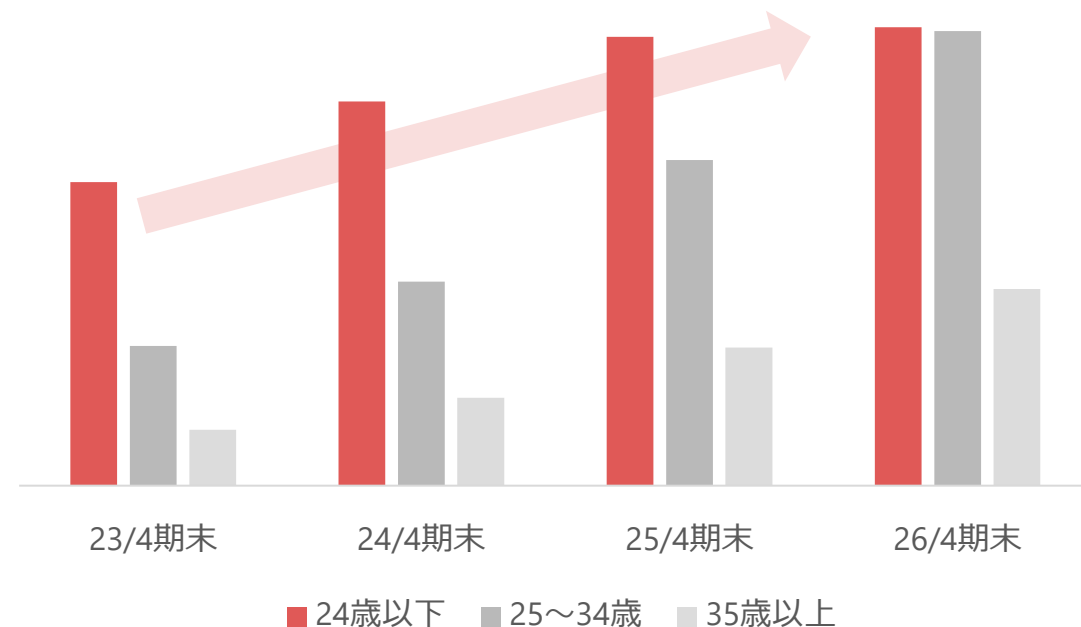
YouTube再生回数（年齢別）

YouTube以外にも含めてコンテンツの楽しみ方が多様化していることを背景に、10代から20代前半の若い世代の再生回数は横ばい



ANYCOLOR ID数（年齢別）

引き続き10代から20代前半の若い世代は、ANYCOLOR ID数の内訳では最も大きな割合を占める主要な顧客世代



幅広いファン層に向けた商品展開

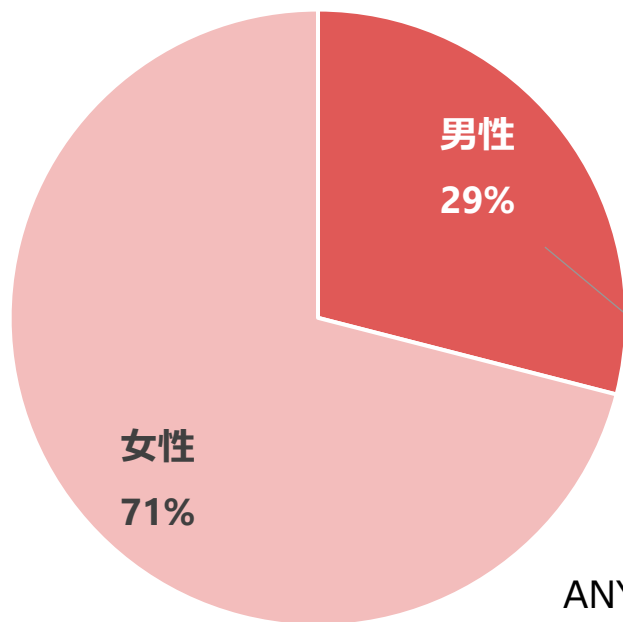
既存施策の強化によるファン層の拡大

多様な需要に応えるコンテンツ展開

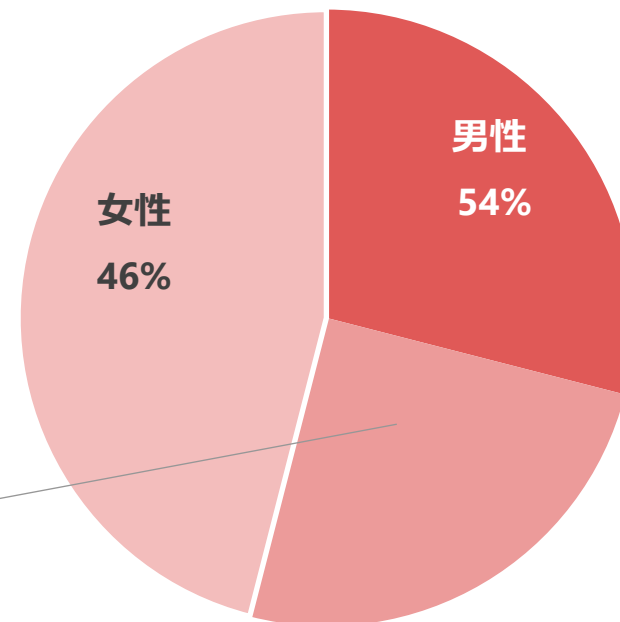


ANYCOLOR ID登録者とYouTube視聴者のデモグラフィックの差異を踏まえて、様々なファンの需要を捉えた商品展開を企画

ANYCOLOR ID数（性別）（1）



YouTube再生時間（性別）（2）



ANYCOLOR IDとYouTube再生で、男性割合に約25%の差異

注：
1. 2026年4月末時点の数値であり、性別不詳のデータは除外
2. 2026年4月期の数値

各重点領域における具体的な取り組み事例

ANY
COLOR

コンテンツの
供給体制を強化

スタジオ増床



FY28/4期中の運用開始を目指して、現スタジオの増床による機能強化を検討中

既存施策の強化による
ファン層の拡大

ユニット展開事例



2026/1実施
VOLTACTION x 3SKM
FUSION LIVE "IMPACT"

当社IPに触れる
人口の拡大

新人デビューに向けた施策



定期的なVTAオーディション
の開催

多様な需要に応える
コンテンツ展開

トレーディングカードゲーム



2027年新春予定
タカラトミーとの共同施策
として、「にじさんじ」の
カードゲームの発売

海外VTuber市場の
開拓

国内VTuberの海外展開事例



2025年7月出演
VOLTACTIONによる2025
漫画博覧会にステージ出演

新卒採用や研修体制の強化



2026年4月には、新卒で29名
が入社するなど、新卒採用を
強化

VTuber全体での活躍機会事例



2026/12実施予定
にじさんじ Girls Idol
Festival～虹をつないで、未
来を見つけ～

音楽など配信以外のコンテンツ



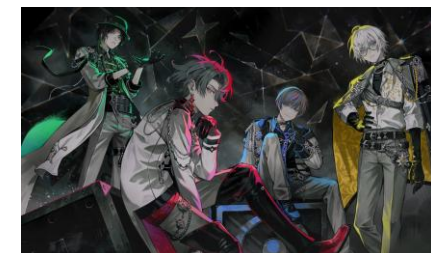
2026/4公開
にじさんじ体操第一

代替現実ゲームとのコラボ



2026/5公表
クリエイター集団「第四境
界」がコラボレーションす
るコンテンツ「PARALLEL
CASE: 2434」の製作

NIJISANJI ENライバーの 音楽プロデュース事例



2026/3公表
Virgin Musicと共同で「BY
THE BEAT」の育成、音楽
プロデュース

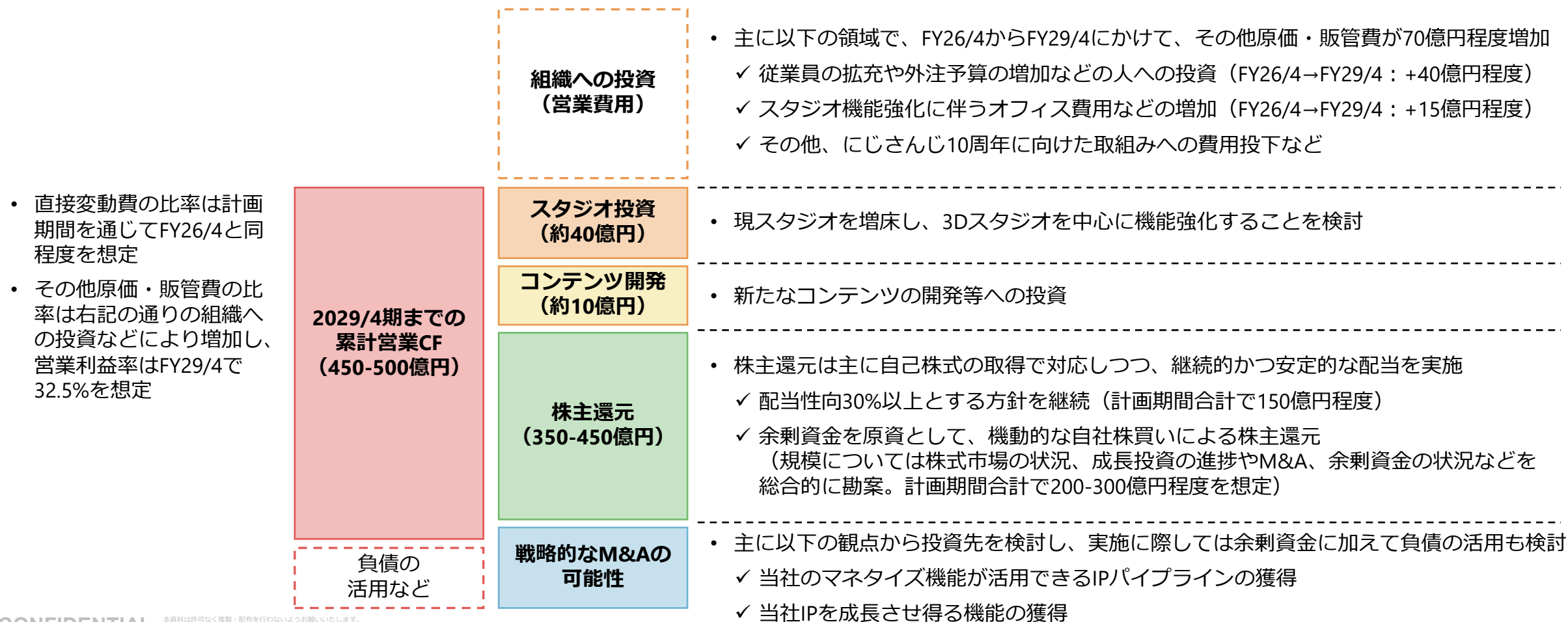
CONFIDENTIAL

本資料は許可なく複製・配布を行わないようお願いいたします。
Information contained in this document is confidential and property. Please do not reproduce or distribute, with out permission.

事業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



人材を中心とする組織への投資



VTuber文化の持続的発展を支えるべく、既存従業員の定着に加え、育成・新領域を牽引するスペシャリスト人材の獲得および組織拡大に対応するためのマネジメント基盤の構築に注力

組織基盤の強化

次世代マネジメント基盤の構築

組織拡大への適応とリスク管理を目的として、以下の取組みを実施

- ✓ 次世代リーダー育成および採用
- ✓ 組織文化の言語化とコンプライアンスの再徹底

中核領域の強化

次世代への文化継承と エンゲージメントの深化

既存IP維持とスタッフの安定化を目的として、以下の取組みを実施

- ✓ 新卒採用の戦略的拡充
- ✓ インナーブランディングの推進
- ✓ 技術投資と連動した効率化によるスタッフの負荷軽減

育成領域・新領域の 強化

多角化を加速させる 「特化人材」の獲得と統合

TCG・音楽・海外などの領域での事業推進を目的として、以下の取組みを実施

- ✓ 育成領域、新領域における専門スキルを持つ人材の採用
- ✓ 早期活躍のためのオンボーディング支援体制の強化

Appendix 1 : 事業概要

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



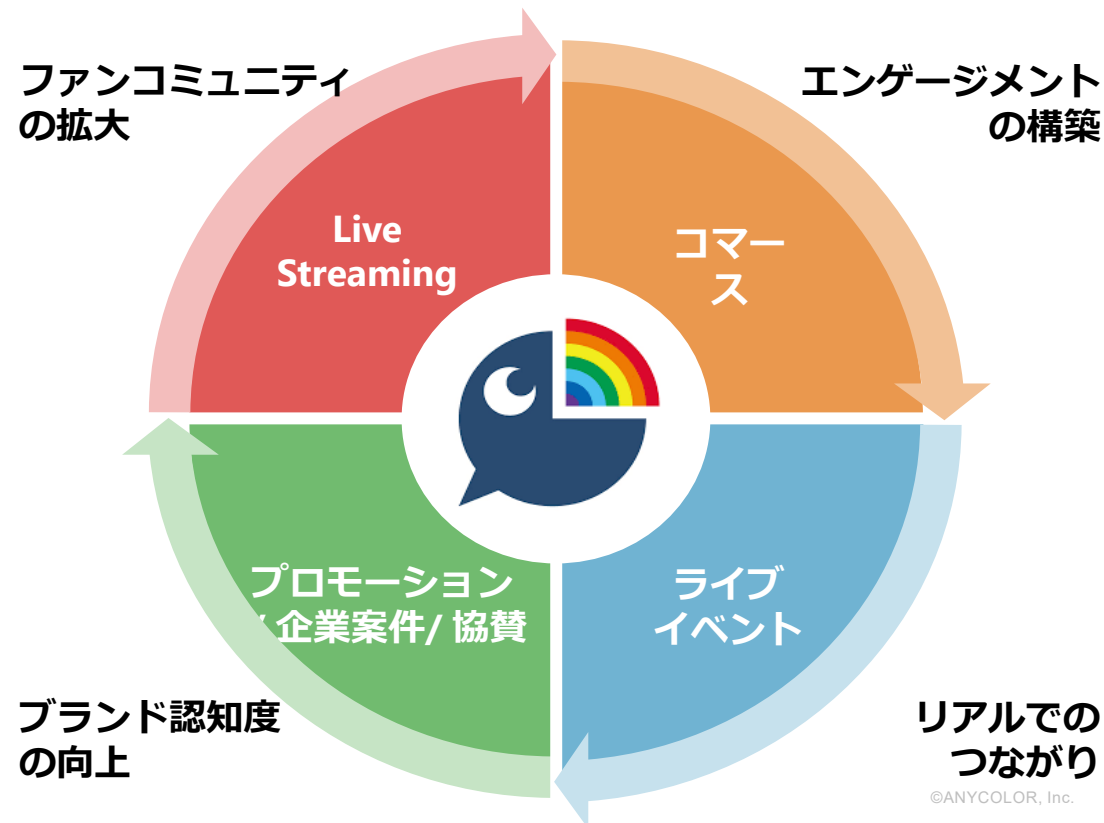
事業概要



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



主担当：



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

©ANYCOLOR, Inc.

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



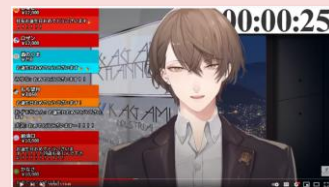
バーチャル・タレント・
アカデミー (VTA)



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⁾
10%



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⁾
14%



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⁾
68%



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：

- 2026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

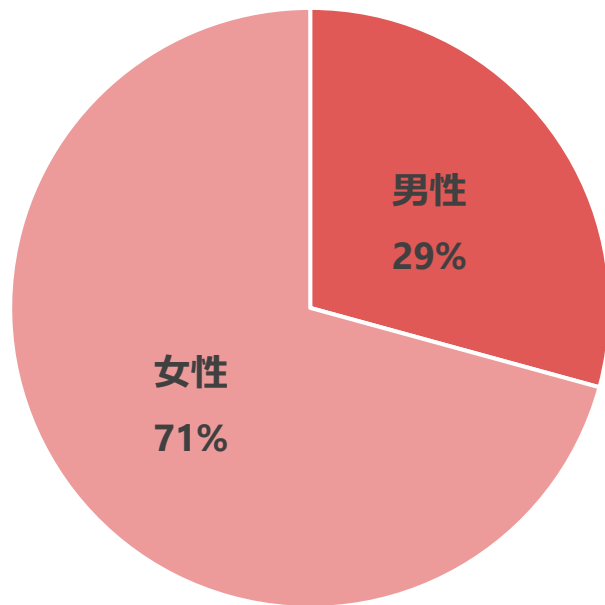
本資料は許可なく複製・配布を行わないようお願いいたします。
Information contained in this document is confidential and property. Please do not reproduce or distribute with out permission.

多様なファンベース

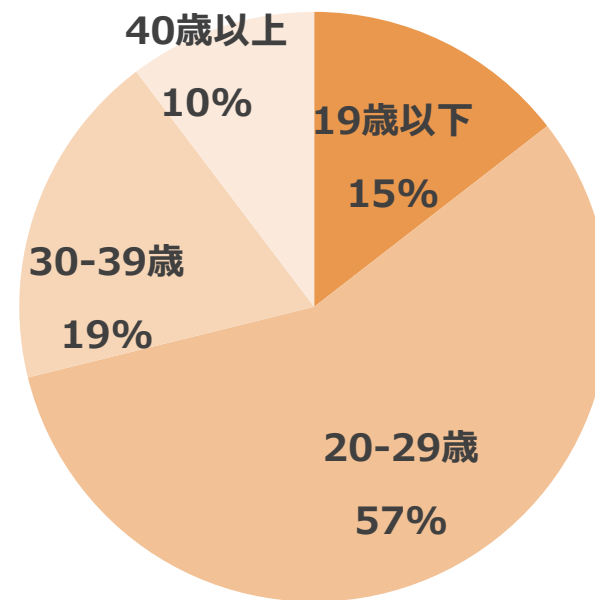


若年層・Z世代を中心に性別・年齢幅広いファン基盤を構築
特に、グッズ購入を中心に女性ファン層が多い点は当社の特徴

性別(1)



年齢別(1)



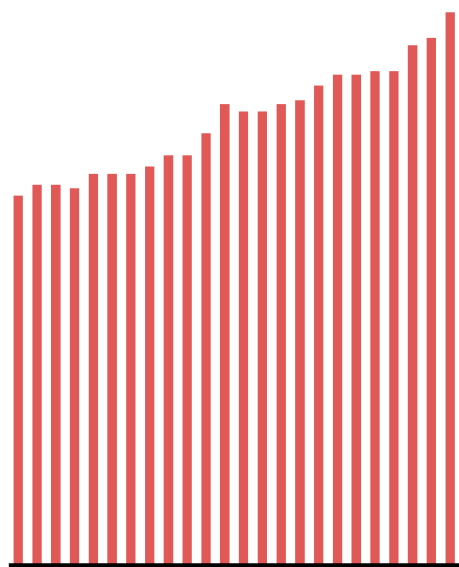
注：
1. 2026年4月末時点における、「にじさんじオフィシャルストア」でのコンテンツ購入や「にじさんじFAN CLUB」への加入、イベントチケットの購入等に際して利用するANYCOLOR IDの内訳

各ビジネスモデルの四半期変動について



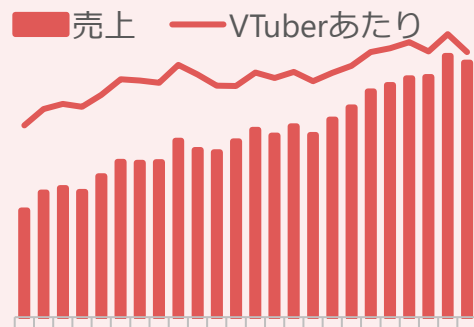
コマース領域における企画の内容やイベントのタイミングなどで四半期単位の売上では変動が生じる
短期的な売上変動以上に、継続的なVTuberの成長を通じて収益基盤を拡大していくことで長期的な成長を実現

VTuber数



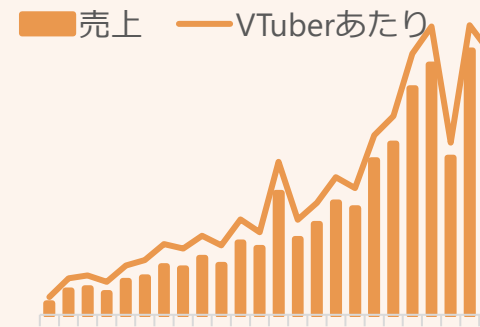
継続的なVTuberの
デビュー

ライブストリーミング



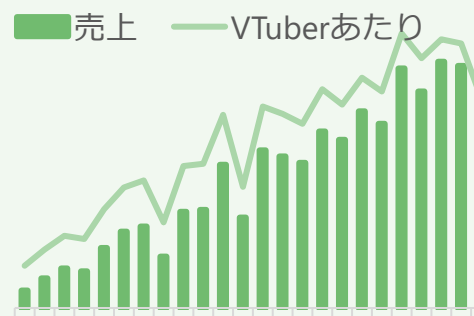
安定的に推移

コマース



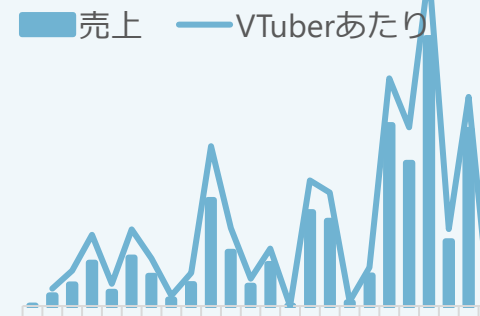
グッズ企画の種
類や内容などで
四半期で変動

プロモーション



季節性あるも
安定的に推移

イベント



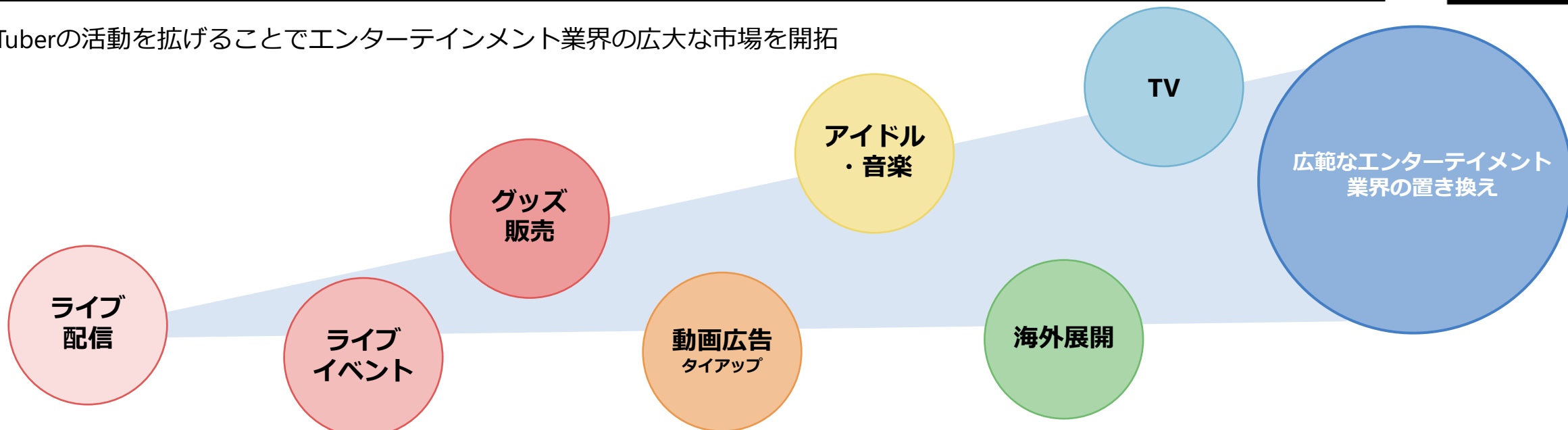
イベントの
タイミングで
四半期で変動

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

関連市場の市場規模



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2025、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2024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2025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、2024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.

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

Appendix 2 : 財務データ

損益計算書



百万円	2024年4月期	2025年4月期					2026年4月期				
	通期	Q1	Q2	Q3	Q4	通期	Q1	Q2	Q3	Q4	通期
売上高	31,996	7,436	9,906	11,564	13,972	42,877	15,768	10,558	15,693	13,662	55,682
成長率	26.3%	(16.9%)	51.5%	48.5%	60.2%	34.0%	112.1%	6.6%	35.7%	(2.2%)	29.9%
売上原価	16,789	3,936	5,030	6,425	7,376	22,767	7,768	5,516	8,726	8,806	30,815
対売上高比率	52.5%	52.9%	50.8%	55.6%	52.8%	53.1%	49.3%	52.2%	55.6%	64.5%	55.3%
直接変動費 ⁽¹⁾	14,894	3,315	4,402	5,753	6,438	19,909	6,958	4,639	7,840	7,582	27,019
対売上高比率	46.5%	44.6%	44.4%	49.8%	46.1%	46.4%	44.1%	43.9%	50.0%	55.5%	48.5%
上記以外の売上原価 ⁽²⁾	1,895	621	628	671	938	2,858	810	877	886	1,224	3,796
対売上高比率	5.9%	8.4%	6.3%	5.8%	6.7%	6.7%	5.1%	8.3%	5.6%	9.0%	6.8%
売上総利益	15,207	3,499	4,876	5,139	6,596	20,110	8,001	5,042	6,968	4,856	24,867
売上総利益率	47.5%	47.1%	49.2%	44.4%	47.2%	46.9%	50.7%	47.8%	44.4%	35.5%	44.7%
販管費	2,845	781	833	935	1,281	3,830	997	973	1,131	1,593	4,694
対売上高比率	8.9%	10.5%	8.4%	8.1%	9.2%	8.9%	6.3%	9.2%	7.2%	11.7%	8.4%
営業利益	12,362	2,719	4,043	4,204	5,314	16,280	7,004	4,069	5,837	3,263	20,173
営業利益率	38.6%	36.6%	40.8%	36.4%	38.0%	38.0%	44.4%	38.5%	37.2%	23.9%	36.2%
成長率	31.4%	(32.8%)	65.8%	64.3%	60.0%	31.7%	157.6%	0.7%	38.8%	(38.6%)	23.9%
経常利益	12,342	2,707	4,045	4,179	5,285	16,215	6,999	4,083	5,844	3,272	20,198
経常利益率	38.6%	36.4%	40.8%	36.1%	37.8%	37.8%	44.4%	38.7%	37.2%	24.0%	36.3%
税引前当期純利益	12,342	2,707	4,045	4,179	5,285	16,215	6,999	4,083	5,844	3,272	20,198
税引前当期純利益率	38.6%	36.4%	40.8%	36.1%	37.8%	37.8%	44.4%	38.7%	37.2%	24.0%	36.3%
当期純利益	8,726	1,879	2,802	2,900	3,929	11,511	4,884	2,838	4,071	2,298	14,092
当期純利益率	27.3%	25.3%	28.3%	25.1%	28.1%	26.8%	31.0%	26.9%	25.9%	16.8%	25.3%
成長率	30.3%	(32.8%)	64.7%	63.8%	59.9%	31.9%	159.9%	1.3%	40.4%	(41.5%)	22.4%

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

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

ビジネス領域別・グループ別売上高



百万円	2024年4月期	2025年4月期					2026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⁾	26,721	6,676	9,109	10,924	13,338	40,047	15,100	10,045	15,268	13,244	53,657
ライブストーリーミング	3,666	976	1,037	1,115	1,147	4,274	1,180	1,186	1,290	1,257	4,913
コマース	15,991	4,252	6,171	6,827	9,042	26,292	9,978	6,270	10,546	10,223	37,017
イベント	1,748	29	242	1,428	1,129	2,829	2,117	511	1,390	69	4,087
プロモーション	5,315	1,419	1,659	1,553	2,020	6,651	1,825	2,078	2,042	1,695	7,640
NIJISANJI EN ⁽²⁾	4,866	682	771	608	597	2,658	647	495	404	401	1,946
ライブストーリーミング	1,226	200	171	169	183	723	195	164	153	138	649
コマース	2,911	374	477	374	308	1,534	410	260	195	197	1,063
イベント	158	(8)	0	0	0	(8)	0	0	0	0	0
プロモーション	570	115	123	65	105	408	41	71	56	66	235
その他 ⁽³⁾	409	78	26	32	36	172	22	18	22	17	79
ライブストーリーミング	101	15	14	18	11	58	10	10	11	9	40
コマース	35	2	4	3	7	16	6	3	2	2	13
イベント	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
プロモーション	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
その他	273	61	8	11	18	99	7	5	9	5	26
売上高	31,996	7,436	9,906	11,564	13,972	42,877	15,768	10,558	15,693	13,662	55,682

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。にじさんじ及びNIJISANJI ENの両方に係る収益については、上記では「にじさんじ」として区分して計上
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	2024年4月期	2025年4月期					2026年4月期				
	通期	Q1	Q2	Q3	Q4	通期	Q1	Q2	Q3	Q4	通期
売上原価	16,789	3,936	5,030	6,425	7,376	22,767	7,768	5,516	8,726	8,806	30,815
対売上高比率	52.5%	52.9%	50.8%	55.6%	52.8%	53.1%	49.3%	52.2%	55.6%	64.5%	55.3%
直接変動費	14,894	3,315	4,402	5,753	6,438	19,909	6,958	4,639	7,840	7,582	27,019
対売上高比率	46.5%	44.6%	44.4%	49.8%	46.1%	46.4%	44.1%	43.9%	50.0%	55.5%	48.5%
人件費関連	892	285	306	317	517	1,426	386	400	433	734	1,952
オフィス関連	414	136	161	189	221	707	199	208	238	243	888
外注費等	355	130	114	104	146	494	138	174	134	167	613
その他	234	70	47	61	54	231	87	95	81	80	342
販管費	2,845	781	833	935	1,281	3,830	997	973	1,131	1,593	4,694
対売上高比率	8.9%	10.5%	8.4%	8.1%	9.2%	8.9%	6.3%	9.2%	7.2%	11.7%	8.4%
人件費関連	1,518	399	427	441	680	1,947	497	516	523	906	2,442
オフィス関連	586	146	162	228	226	762	172	188	206	244	811
外注費等	370	167	150	101	177	595	127	131	209	148	616
その他	371	68	94	165	199	526	201	137	192	294	825
人件費合計	2,410	685	733	758	1,197	3,373	883	916	956	1,640	4,395
対売上高比率	7.5%	9.2%	7.4%	6.6%	8.6%	7.9%	5.6%	8.7%	6.1%	12.0%	7.9%
オフィス関連合計	1,000	282	323	417	447	1,469	371	396	445	487	1,699
対売上高比率	3.1%	3.8%	3.3%	3.6%	3.2%	3.4%	2.4%	3.8%	2.8%	3.6%	3.1%
外注費等合計	725	297	264	205	323	1,089	265	305	343	315	1,229
対売上高比率	2.3%	4.0%	2.7%	1.8%	2.3%	2.5%	1.7%	2.9%	2.2%	2.3%	2.2%
その他合計	606	138	141	226	252	757	289	232	273	374	1,168
対売上高比率	1.9%	1.9%	1.4%	2.0%	1.8%	1.8%	1.8%	2.2%	1.7%	2.7%	2.1%

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	2024年4月末	2025年4月末	2026年4月末
流動資産	23,630	25,622	32,099
現預金等	16,291	15,819	22,050
売掛金	5,080	5,922	5,301
棚卸資産	2,102	3,609	4,225
その他	156	273	522
固定資産	1,447	3,522	4,404
資産の部	25,077	29,144	36,502
流動負債	5,315	7,175	9,539
買掛金	1,639	2,483	1,947
未払法人税等	2,349	3,116	5,112
有利子負債	111	45	0
その他	1,215	1,532	2,481
固定負債	45	0	0
有利子負債	45	0	0
負債の部	5,360	7,175	9,539
純資産の部	19,717	21,968	26,963

キャッシュフロー計算書

百万円	2024年4月期	2025年4月期	2026年4月期
営業活動による キャッシュ・フロー	6,904	11,184	15,678
投資活動による キャッシュ・フロー	(659)	(2,277)	(280)
財務活動による キャッシュ・フロー	(2,437)	(9,380)	(9,166)
現金及び現金同等物に 係る増減額	3,808	(473)	6,232
現金及び現金同等物に 係る期首残高	12,483	16,291	15,819
現金及び現金同等物に 係る期末残高	16,291	15,819	22,050

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。