

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

1 目指す姿と数値目標

コーポレート・ミッション

魔法のような、新体験を。今までにない新しいエンターテインメントの体験を世の中に提供する。

売上高
42,876百万円

営業利益率
38.0%

VTuber数
170名

ANYCOLOR I
169万アカウント

2 中長期の経営戦略

1. 事業基盤の強化

人材採用・配信スタジオ設備投資。2024年10月に新スタジオ開設、面積規模を3倍に拡張。2D/3Dスタジオ、レコーディング、個人配信ブース機能を拡充。

3. VTuber当たり収益拡大

ユニットプロデュース展開。複数VTuberでユニット組成し音楽コンテンツ、グッズ、ライブイベント、YouTube番組提供。既存ユニット成長と新規輩出を加速。

2. 継続的なVTuber輩出

2025年4月期に19名の新規VTuberがデビュー。バーチャル・タレント・アカデミー開設、累計4.1万人が応募。配信・ボイス・ダンスなど多分野でトレーニング実施。

4. 領域別収益拡大

コマース領域・プロモーション領域が売上成長を牽引。コマース27,842百万円、プロモーション7,059百万円（2025年4月期）。セールス・プランニング体制を強化。

3 対処すべき課題

① サービスの健全性確保

- ・コンプライアンス研修・コンテンツ管理強化で健全なコンテンツ発信
- ・SNS等での誹謗中傷からライバー保護する体制強化が必要

② 認知度向上

- ・10代後半～20代の若年層中心から幅広い層へ拡大必要
- ・SNS・マーケティング・広報活動を拡充し新規ファン継続獲得が課題

③ ライバー発掘・育成

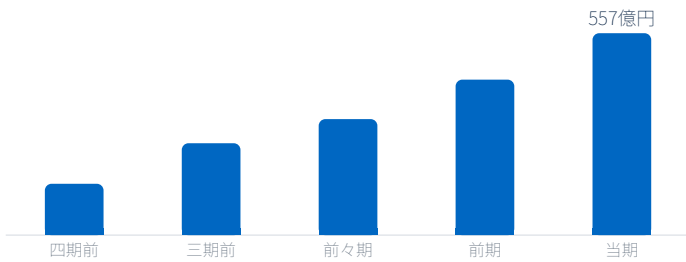
- ・現所属ライバーへ制作支援・企業案件獲得・ファン増加対応を強化
- ・オーディション形式にとらわれず多様な可能性追求で未来人材発掘

面接で使えるポイント

- ・VTuber約170名のコミュニティで、TOP10が売上の30%、TOP30が50%を獲得。
- ・2024年10月に配信スタジオ面積を3倍拡張。音楽・イベント・配信コンテンツなど多領域対応で…
- ・バーチャル・タレント・アカデミーで累計4.1万人応募。歌手デビュー・TV出演など活動領域拡大で…

証券コード 5032

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



暗記する数字3つ

連結売上高
－（未開示）営業利益率
－（未開示）財務健康度
92点 / 100点

要するに

情報・通信業に分類される上場企業で、直近期の連結売上は429億円

主力事業・セグメント

・情報・通信業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

・財務健康度92点と財務基盤が健全

・将来性評価は晴れ

・東証プライム市場上場

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

将来性 晴れ / 就活偏差値 50.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収

540万円

情報・通信業内 503位/592社

平均年齢

31.9歳

情報・通信業内 565位/593社

平均勤続

2.5年

情報・通信業内 566位/593社

女性管理職

13.5%

情報・通信業内 193位/373社

男性育休

－（未開示）

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース一言

