

2022年11月17日

各位

会社名 株式会社 jig.jp
代表者名 代表取締役社長 占部 哲之
(コード番号：5244 東証グロース市場)
問合せ先 取締役管理本部長 大庭 淳一
(TEL. 03-5367-3891)

2023年3月期の業績予想について

2023年3月期（2022年4月1日から2023年3月31日まで）における当社グループの連結業績予想は以下のとおりであります。

【連結】

(単位：百万円、%)

	2023年3月期 (予想)			2023年3月期 第2四半期累計期間 (実績)		2022年3月期 (実績)	
	対売上 高比率	対前期 増減率		対売上 高比率		対売上 高比率	
売上高	10,198	100.0	13.51	5,126	100.0	8,984	100.0
営業利益又は 営業損失(△)	923	9.06	—	427	8.35	△261	—
経常利益又は 経常損失(△)	921	9.04	—	427	8.33	△253	—
親会社株主に帰属する 当期(四半期)純利益又は 当期純損失(△)	844	8.29	—	468	9.15	△215	—
1株当たり当期(四半期)純 利益又は当期純損失(△)	20.10円			11.16円		△5.35円	
1株当たり配当金	0円00銭			0円00銭		0円00銭	

- (注) 1. 2022年3月期(実績)及び2023年3月期第2四半期累計期間(実績)の1株当たり当期純損失(△)及び四半期純利益は、期中平均発行済株式数により算出しております。
2. 2023年3月期(予想)の1株当たり当期純利益は、公募株式数(57,000株)を含めた予定期中平均発行済株式数により算出しております。
3. 当社は、2022年6月22日付で普通株式1株につき1,500株の株式分割を行っております。上記では、2022年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり当期(四半期)純利益及び当期純損失(△)を算定しております。

ご注意：この文書は、いかなる証券についての投資募集行為の一部をなすものでもありません。この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず投資勧誘を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「自己株式の処分並びに株式売出届出目論見書」(並びに訂正事項分)をご覧ください。また、この文書は、米国における証券の販売の勧誘ではありません。1933年米国証券法に基づいて証券の登録を行うか、又は登録義務からの適用除外を受ける場合を除き、米国においては証券の募集又は販売を行うことはできません。なお、本件においては米国における証券の募集は行われません。

【2023年3月期業績予想の前提条件】

1. 当社グループの全体の見通し

当社グループは、「利用者に最も近いソフトウェアを提供し、より豊かな社会を実現する。」を企業理念として掲げております。

その中で今年度当社グループは、主要事業であるライブ配信事業「ふわっち」について、ユーザー数の増大と収益の拡大を目指してまいります。

「ふわっち」ではスマートフォンやPCを用いて誰でも簡単にライブの視聴、配信を行うことができます。ユーザーは、スマートフォンに搭載されたカメラ等を通じてライブ配信を行う配信ユーザーと、そのライブ配信をスマートフォンやPCを通じてリアルタイムで視聴する視聴ユーザーに大別されます。ユーザーはライブ配信及びライブ配信の視聴を原則として無料で行うことができ、配信ユーザーによるライブ配信は「ふわっち」内で全てのユーザーが自由に視聴することができます。

視聴ユーザーはライブ配信をリアルタイムで視聴するとともに、配信中にスマートフォンやPCの画面内に表示されるコメント欄に自身のコメントを送り配信ユーザーや他の視聴ユーザーとリアルタイムでコミュニケーションを取ることや、無料/有料のアイテムを利用することで、ライブ画面を盛り上げるエフェクトを発動することができます。当社は有料アイテムを視聴ユーザーに販売し対価を受領することで収益を獲得しております。配信ユーザーは自身の行う配信において、視聴ユーザーの数や無料/有料のアイテムを視聴ユーザーからどの程度受け取ったかなどを含む配信の盛り上がりに応じて当社よりポイント（1ポイントあたり1円相当）を付与され、そのポイントをアイテムや他社ポイントサイトのポイント、現金（銀行振込）に交換することが可能です。当社は配信ユーザーが雑誌等の媒体への出演権や「ふわっち」の特製グッズ等の特典を競い合うイベントやランキング戦を設けることや、期間限定アイテムの販売を行う等、配信が盛り上がる企画を提供することにより、新たなユーザーの獲得やユーザー層の拡大に努めております。

「ふわっち」は芸能人や音楽やスポーツ等の特定分野のプロではない一般の配信ユーザー（例えば、普通の会社員、主婦、シニア、学生等）がメインで配信するサービスであることから一般の方が配信を始めることの敷居が低く、また各配信ユーザーのバックグラウンドが多様であることから配信内容に多様性があり、ユーザー層の裾野が幅広いことが特徴です。「ふわっち」は、2015年のサービス開始以来、20代～50代まで幅広い年齢層を中心とした男女にご利用いただいております。

当社グループが事業を展開するライブ配信市場は、新型コロナウイルス感染拡大以前より、急速な市場拡大を続けており、今後も高い市場成長が見込まれております。

このような事業環境のもと、当社グループにおきましては、ライブ配信事業の「ふわっち」は前連結会計年度に引き続きユーザーへの利便性を高めつつ、ユーザーを飽きさせない施策を定期的実施し、加えて規律をもって広告宣伝費を投下することで、配信ユーザー数及び視聴ユーザー数を伸ばしてまいりました。

以上より、2023年3月期においては、売上高 10,198 百万円（前期比 13.51%増）、営業利益 923 百万円、経常利益 921 万円、親会社株主に帰属する当期純利益 844 百万円を予想しております。

ご注意：この文書は、いかなる証券についての投資募集行為の一部をなすものでもありません。この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず投資勧誘を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「自己株式の処分並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧ください。なお、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。

また、この文書は、米国における証券の販売の勧誘ではありません。1933年米国証券法に基づいて証券の登録を行うか、又は登録義務からの適用除外を受ける場合を除き、米国においては証券の募集又は販売を行うことはできません。なお、本件においては米国における証券の募集は行われません。

2. 業績予想の前提条件

(1) 売上高

売上高は、主にライブ配信事業「ふわっち」におけるアイテムの販売により構成されています。なお、「ふわっち」以外の事業につきましては金額が軽微であるため記載を省略いたします。

「ふわっち」の売上高については、月次の課金ユニークユーザー数に ARPPU を乗じることで算出しています。

課金ユニークユーザー数の成長率（年間・月次）は、前期の平均成長率実績を基に、コロナ禍の落ち着きによる巣ごもり需要の剥落を加味して、前期下期平均値から徐々に逡減する想定で保守的に設定し、前月の課金ユニークユーザー数に成長率を乗じて 2023 年 3 月期の月次課金ユニークユーザー数を試算しております。

ARPPU は、課金ユニークユーザー数の増加に伴い、主に新規獲得し利用まもない少額課金のライトな課金ユーザーの比率が増加していく可能性を踏まえ、直近のコロナ禍での巣ごもり需要が落ち着いた水準を基に、半期ごとに逡減する想定として策定しております。なお、ARPPU は成長を目指すものではなく、アイテム課金の過熱状況を測るバロメーターの 1 つとして考えております。

以上により、課金ユニークユーザー数の増加を要因として、2023 年 3 月期の売上高は、10,198 百万円（前期比 13.51%増）を見込んでおります。

(2) 売上原価、売上総利益

売上原価は、サービス提供にかかるサーバー費用、サービスの保守に携わる人員の人件費を計上しております。サーバー費用は配信ユーザー数、視聴ユーザー数の増加を元に、サービスの保守に携わる人件費は 2023 年 3 月期エンジニアの採用増加を元に試算をしております。

以上により、2023 年 3 月期の売上原価は 501 百万円（前期比 15.30%増）、売上総利益 9,697 百万円（前期比 13.42%増）を予想しております。

(3) 販売費および一般管理費、営業利益

販売費および一般管理費は、主にライブ配信事業「ふわっち」における配信者に支払うポイント費用（ポイント引当金繰入）、決済代行会社や Apple Inc.、Google Inc. が運営するプラットフォーム上で発生する決済手数料を主とした売上高と連動とする決済手数料、広告宣伝費、人件費等により構成されています。

計画策定にあたっては、ポイント費用は通常の配信や各種イベントにおける配信のインセンティブとして配信ユーザーへ付与するポイントに、各種ランキング特典として付与するポイント等の加算、保有ポイントと延長チケット等の交換による減算等の加減算により策定しております。決済手数料は予想売上高に対して各決済代行会社およびプラットフォーム等が定める料率を積算して策定しております。広告宣伝費は主にテレビやラジオの CM 費用等とデジタル広告費用等を合算して策定しております。

なお、2023 年 3 月期においては、配信ユーザー数の増加や有料・無料のアイテムの利用増加に伴いポイント引当金繰入は、4,768 百万円（前期比 9.74%増）、売上の増大に伴い変動費である決済手数料は 1,878 百万円（前期比 16.36%増）、規律ある投資を行う広告宣伝費は 1,138 百万円（前期比 40.79%減）、2023 年 3 月期エンジニアの採用増加をふまえて人件費は 326 百万円（前期比 13.19%増）を見込んでおります。

以上により 2023 年 3 月期の販売費及び一般管理費は、8,773 百万円（前期比 0.43%減）、営業利益は 924 百万円を見込んでおります。

ご注意：この文書は、いかなる証券についての投資募集行為の一部をなすものでもありません。この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず投資勧誘を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「自己株式の処分並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいたうえで、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。

また、この文書は、米国における証券の販売の勧誘ではありません。1933 年米国証券法に基づいて証券の登録を行うか、又は登録義務からの適用除外を受ける場合を除き、米国においては証券の募集又は販売を行うことはできません。なお、本件においては米国における証券の募集は行われません。

(4) 営業外損益、経常利益

営業外損益は、雑収入を主な要因として、1百万円を見込んでおります。営業外費用は、貸倒引当金、支払利息を主な要因として3百万円を見込んでおります。なお当社では、新規株式上場に係る諸費用は、営業外費用ではなく、販売費及び一般管理費として計上しています。

以上により、2023年3月期の経常利益は921百万円を見込んでおります。

(5) 特別損益、親会社株主に帰属する当期純利益

特別損益は、2023年3月期においては、特別損益の発生は見込んでおりませんが、繰延税金資産の計上に伴い、法人税等調整額(△は利益)△204百万円を計上する見込です。

以上の結果、2023年3月期の当期純利益は844百万円を見込んでおります。

【業績予想に関するご留意事項】

本資料に記載されている当社の当期業績予想等の将来に関する記述は、本資料の日付時点において当社が入手可能な情報による判断及び合理的であると判断する一定の仮定を前提としており、実際の業績はさまざまな要因によって異なる場合があります。

以上

ご注意：この文書は、いかなる証券についての投資募集行為の一部をなすものでもありません。この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず投資勧誘を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「自己株式の処分並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧ください。また、この文書は、米国における証券の販売の勧誘ではありません。1933年米国証券法に基づいて証券の登録を行うか、又は登録義務からの適用除外を受ける場合を除き、米国においては証券の募集又は販売を行うことはできません。なお、本件においては米国における証券の募集は行われません。