

2023年2月17日

各位

会社名 カバール株式会社
代表者名 代表取締役社長 谷郷 元昭
(コード番号：5253 東証グロース市場)
問合せ先 執行役員経営企画室長 金子 陽亮
(TEL 03-6280-4036)

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)における当社の業績予想は、次のとおりであります。

【個別】

(単位：百万円、%)

項目	決算期	2023年3月期 (予想)		2023年3月期 第3四半期累計期間 (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	18,056	100.0	32.1	12,802	100.0	13,663	100.0
営業利益	2,169	12.0	16.9	1,734	13.5	1,855	13.5
経常利益	2,136	11.8	15.2	1,727	13.4	1,853	13.5
当期(四半期)純利益	1,427	7.9	14.7	1,281	10.0	1,244	9.1
1株当たり当期 (四半期)純利益	23円93銭		21円49銭		20円87銭		
1株当たり配当金	0円00銭		-		0円00銭		

- (注) 1. 当社は、連結財務諸表及び四半期連結財務諸表を作成しておりません。
2. 2022年12月14日付で、普通株式1株につき100株の株式分割を行っておりますが、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)純利益を算出しております。
3. 2022年3月期(実績)及び2023年3月期第3四半期累計期間(実績)の1株当たり当期(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。
4. 2023年3月期(予想)の1株当たり当期純利益は、公募予定株式数(1,500,000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。

ご注意：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一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行う際には、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(並びに訂正事項分)をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。この文書は、米国における証券の募集、購入の勧誘行為の一部をなすものではありません。米国においては、1933年米国証券取引法に基づいて証券の登録を行うか、又は登録義務からの運用除外を受ける場合を除き、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。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

【2023年3月期業績予想の前提条件】

1. 当社全体の見通し

当社は「つくりろ。世界が愛するカルチャーを。」を企業ミッションとしております。日本発のエンターテインメント・カルチャーを作り出し世界中のユーザーに広めていくことにより、日本のユニークな強みであるアニメ、ゲームといった文化に関わるクリエイターの活動の場を増やしていくことを目指しております。

当社はモーション・キャプチャー技術（注1）とアニメルック・アバター（注2）を用いて活動するバーチャル・エンターテイナー「VTuber」のキャラクターIP（Intellectual Property：知的財産）開発、及びVTuberプロダクション「hololive production（以下、ホロライブプロダクション）」の運営を行っております。当社のVTuberは当社が開発した配信アプリケーションとアニメルック・アバターを用いて、YouTubeを中心とした動画配信プラットフォームでゲーム実況や歌唱等のライブ配信を主とした活動を行います。

2022年12月末時点でホロライブプロダクションのVTuber在籍数は71名（言語地域別で日本が48名、インドネシアが9名、英語圏が14名）となっており、そのうち31名はYouTubeのチャンネル登録者数が100万登録を超える等幅広い支持を得ていると認識しております。ホロライブプロダクション所属VTuberのYouTubeチャンネル登録総数は延べ7,200万登録（注3）を超えており、日本、北米、東南アジア地域における登録者数トップのVTuberをはじめ、登録者数ランキング上位のVTuberが数多く所属しております（注4）。

VTuber IPはライブ配信をコンテンツ供給の媒体とすることにより、ゲームやアニメといった媒体のキャラクターIPと比較して相対的に低コストで継続的な視聴者との接点を持つことができる独自性を有していると考えられます。これにより高まったIPの影響力をより多様で収益性の高い関連商品・サービスの提供に繋げていくことにより、今後も継続的な事業の成長と収益性の向上の両面を目指します。

このような状況のもと、2022年9月までの当社の実績を踏まえた2022年10月時点の修正予算に基づき、当社の2023年3月期の業績は、売上高18,056百万円（前期比32.1%増）、営業利益2,169百万円（前期比16.9%増）、経常利益2,136百万円（前期比15.2%増）当期純利益1,427百万円（前期比14.7%増）を見込んでおります。

- (注) 1. モーション・キャプチャー技術とは、カメラ等を使って人やモノの動きをデジタル化する技術のことです。
2. アニメルック・アバターとは、デフォルメされた色調の2Dアニメのような3Dモデル制作技法等を使って作られた、アニメのような外見のキャラクターモデルのことです。
3. YouTubeチャンネル登録数の総数は所属VTuberのYouTubeチャンネル登録数の総和として算出。2022年12月31日時点。
4. 出所：ユーザーローカル。2023年1月11日時点、VTuberランキング（ファン数ランキング）、現在活動休止中のVTuberを除く順位。

2. 業績予想の前提条件

(1) 売上高

当社の事業は、VTuber事業並びにその付帯業務の単一セグメントで構成されております。事業分野別では、配信/コンテンツサービス、ライブ/イベントサービス、マーチャンダイジングサービス、ライセンス/タイアップサービスを展開しており、事業分野ごとに予算を策定しております。

ご注意：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一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。この文書は、米国における証券の募集、購入の勧誘行為の一部をなすものではありません。米国においては、1933年米国証券取引法に基づいて証券の登録を行うか、又は登録義務からの運用除外を受ける場合を除き、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。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

a. 配信/コンテンツ

予算策定においては、申請期の実績を踏まえて「VTuber 数×VTuber 毎の配信/コンテンツ分野における収益計画」の積み上げで策定しております。

同事業分野では、YouTube を中心とした動画配信プラットフォームや各種 SNS 等を通じて、VTuber によるライブ配信を主とした動画コンテンツを提供している他、音楽ストリーミングサービスでの楽曲コンテンツの提供も行っており、主な収益項目は視聴者からのメンバーシップ加入、Super Chat、動画配信プラットフォーム上での広告収益、及び音楽ストリーミングサービス上での楽曲コンテンツの配信収益等となっております。

メンバーシップは、ユーザーが一定の月額料金を支払うことによって YouTube 等の動画配信プラットフォームのチャンネルのメンバーとなり、メンバーシップに加入したユーザー向けの限定動画視聴や絵文字利用等のメンバーシップ限定の特典を得られる制度のことであり、Super Chat は、YouTube のライブ配信動画におけるライブチャットの利用時に視聴者が有料課金を行うことでチャットメッセージを目立たせることができる機能で、視聴者の課金金額はプラットフォームから一定の金額が控除された後に当社及び配信者に収益として払込まれております。

申請期においては、2022 年 7 月に 4 名、2023 年 1 月に更に 4 名の海外圏 VTuber を増員していることに加え、当社主導企画による配信・楽曲コンテンツの拡大等を背景に、同事業分野について前期比で 14.0%程度の成長を見込んでおり、今後もホロライブプロダクションのブランドとコミュニティを拡大させながら、オーディションにより選抜された演者、影響力の大きい外部クリエイター等との共創を通して、国内外のユーザーに向けて付加価値の高い IP を継続的に生み出してまいります。

b. ライブ/イベント

予算策定においては、個々のライブやイベントの規模や実施方式に基づく収益計画の積上げで策定しております。

同事業分野では、所属 VTuber のライブコンサート及び、ファンミーティング、並びに当社 IP の国内外出展等のイベントをオフラインまたはオンラインで提供しており、主な収益項目はオフライン、オンラインでのチケット販売収益、イベントに際した物販収益、及びイベントの様子を収録した映像ソフトウェアの販売収益等となっております。

申請期においては、海外イベントへの出展や、新型コロナウイルス感染症によるイベント会場への入場制限緩和等に鑑みたライブ/イベント規模の拡大、及び 2023 年 3 月 18 日に予定している大型のプロダクション全体イベントの収益の一部期中計上を通じて、前期比で 13.1%程度の成長を見込んでおり、オフライン、オンライン両面からのイベント開催を通じたユーザー同士の交流を促進してまいります。

c. マーチャндаイジング

予算策定においては、申請期の商品受注販売実績や個々の商品開発計画の積み上げで策定しております。

同事業分野では、当社の VTuber IP をベースにしたキャラクターグッズ及びデジタルコンテンツの販売を行っており、主な収益項目は EC (Electronic Commerce : 電子商取引) での商品販売収益

ご注意：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一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。この文書は、米国における証券の募集、購入の勧誘行為の一部をなすものではありません。米国においては、1933 年米国証券取引法に基づいて証券の登録を行うか、又は登録義務からの運用除外を受ける場合を除き、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。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

となっております。

申請期においては、ファン数の拡大により個別 VTuber グッズの売上が堅調に推移していることに加え、新たに企画しているプロダクション主導グッズの販売促進を反映して前期比で 60.0%程度の成長を見込んでおり、今後は自社 EC サイトの販売可能地域の拡大や当社主導企画グッズのラインナップ拡充を通じて、国内外のユーザーに自社グッズを提供してまいります。

d. ライセンス/タイアップ

予算策定においては、申請期前期及び申請期の案件獲得件数や案件あたりの規模を踏まえて策定しております。

同事業分野では、外部商品またはコンテンツのメーカー等に対する当社保有 IP の使用権利の提供（以下、ライセンスアウト）またはタイアップ広告を通じた当社所属 VTuber による他社企業のプロモーションやメディア出演を提供しており、主な収益項目はライセンスアウトの対価としてのロイヤリティ収益及び、広告出稿企業やメディアからのプロモーション料・出演料収益となっております。

申請期においては、当社保有 IP の強化に伴う、ライセンス/タイアップの案件数の増加及び案件規模の拡大を反映して、前期比で 34.1%程度の成長を見込んでおり、今後も配信やイベントによるファンの拡大を通じて BtoC 領域のみならず、BtoB 領域における単価拡大を図ると共に、積極的な案件獲得のための営業活動強化を行ってまいります。

以上を踏まえ、2023 年 3 月期の売上高を 18,056 百万円（前期比 32.1%増）と見込んでおります。

(2) 売上原価、売上総利益

売上原価は配信/コンテンツサービス、ライブ/イベントサービス、マーチャンダイジングサービス、ライセンス/タイアップサービスの区分で計上されており、主要項目としては、VTuber 等に支払う報酬、配信に伴うプラットフォーム手数料及びスタジオ稼働等に伴う人件費、グッズ製造原価、イベント原価等で構成されております。

予算策定においては、変動費項目が多いため、売上の成長に合わせて所属 VTuber との契約に基づいた報酬分配率や、過去の製造原価・経費の発生実績に基づいて算定された、一定の目標原価率を乗じて策定しております。

以上を踏まえ、2023 年 3 月期の売上総利益を 7,155 百万円（前期比 35.7%増）と見込んでおります。

(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の主な内訳は人件費全般、採用教育費、業務委託費、ソフトウェア利用料等の人的リソースの増減に応じて発生するもの、マーチャンダイジングサービスにおけるグッズ販売に関連して生じる物流関連費用、オフィス等の地代家賃、広告宣伝費等であり、その他経費も併せて積み上げで算出しております。

人件費については人員計画を基に算出しており、事業規模の拡大を反映して前期比 57.6%増を想

ご注意：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一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。この文書は、米国における証券の募集、購入の勧誘行為の一部をなすものではありません。米国においては、1933 年米国証券取引法に基づいて証券の登録を行うか、又は登録義務からの運用除外を受ける場合を除き、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。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

定しております。物流関連費用についてはグッズ販売計画を基に算出しており、ECサイトの切り替えに付随して、2022年1月より増加した自社提携倉庫によるグッズ出荷開始に伴い、前期比493.3%増を想定しております。地代家賃については計画期間中のオフィス移転等の予定はないことから、据え置きの水準としている一方で、それ以外の費用については計画期間を通じて一定の増加を見込んでおります。

以上を踏まえ、2023年3月期の営業利益を2,169百万円（前期比16.9%増）と見込んでおります。

(4) 営業外収益・費用、経常利益

営業外費用について、主に上場関連費用を見込んでおります。

以上を踏まえ、経常利益は2,136百万円（前期比：15.2%増）を見込んでおります。

(5) 特別利益・損失、当期純利益

2023年3月期において特別利益・損失の発生見込みはありませんが、2022年3月期は特別損失項目として2024年3月期中に行われる予定であるオフィス・スタジオ移転に伴って、現オフィス・スタジオの設備に関する減損損失が211百万円発生しております。

以上の結果、2023年3月期の当期純利益は1,427百万円（前期比14.7%増）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業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績は様々な要因によって異なる場合がございます。

以 上

ご注意：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一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。この文書は、米国における証券の募集、購入の勧誘行為の一部をなすものではありません。米国においては、1933年米国証券取引法に基づいて証券の登録を行うか、又は登録義務からの運用除外を受ける場合を除き、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。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。