

【17LIVE 2025 年度上半期 決算発表】 2025 年第 2 四半期は再び増収基調に転じ、 1 株あたり 0.015 シンガポールドルの中間配当を発表

～17LIVE Forward Strategy の遂行により、主力であるライブ配信事業が回復～

- 2025 年第 2 四半期の四半期売上高は、2025 年第 1 四半期の 4,010 万米ドルから増加し、4,100 万米ドルに達し、上場以降初となる四半期比での増収
- 2025 年第 2 四半期の営業利益は 150 万米ドルに増加 (2025 年第 1 四半期は 90 万米ドル)。2025 年上半期の営業利益は 240 万米ドルに増加 (2024 年上半期は 130 万米ドル)
- コスト管理の強化と効率的なマネタイゼーションによって、2025 年上半期の売上総利益率は 44.3% (2024 年上半期は 41.2%) に改善、営業利益率は 3.0% (2024 年上半期は 1.3%) に上昇
- 2025 年上半期において、1 株あたり 0.015 シンガポールドルの中間配当を発表。事業基盤への自信と株主価値向上へのコミットメントを強調
- 2024 年 12 月 31 日時点の 7,920 万米ドルから、2025 年 6 月 30 日時点では 8,220 万米ドルへとネットキャッシュポジションが強化。自己株式取得費用として 230 万シンガポールドルを割り当てたにもかかわらず、バランスシートの継続的な強靱性を示している
- 日本でライブコマース・トータルソリューションの提供を開始。SNS におけるライブコマースの急拡大を捉え、中核であるライブ配信事業からの多角化を実現

SGX 上場企業である 17LIVE Group Limited (以下「17LIVE」、「当社」、または「グループ」、SGX 証券コード:LVR) は、本日、2025 年 6 月 30 日までの 6 ヶ月間 (以下「2025 年上半期」) における未監査の財務および事業ハイライトを発表し、2025 年 6 月 30 日終了の 3 ヶ月間 (以下「2025 年第 2 四半期」) において四半期売上高の成長回復を表明しました。2025 年第 2 四半期の売上高は、2025 年 3 月 31 日に終了した 3 ヶ月間 (「2025 年第 1 四半期」) の 4,010 万米ドルから、4,100 万米ドルに増加しました。

これは、グループにとって上場以降初めての前期比増収であり、2024 年 8 月に始動した 17LIVE Forward Strategy のもと、業績が回復基調にあることを示すものです。また、当グループは 2025 年上半期について、1 株あたり 0.015 シンガポールドルの初の配当を発表しました。

2025 年上半期の財務状況

2025 年上半期において、当グループの売上は 8,110 万米ドルとなり、営業利益率と営業効率の面で著しい改善を実現しました。

売上総利益率は 2024 年上半期の 41.2% から 2025 年上半期の 44.3% に上昇し、同期間の営業利益率は 1.3% から 3.0% へと倍増しました。この結果、営業利益は 2024 年上半期の 130 万米ドルから 2025 年上半期には 240 万米ドルに増加し、これらの利益改善はコスト管理の強化とプラットフォーム全体での収益化の効果向上を反映しています。

グループは、当該期間において 460 万米ドルの純損失を計上しました。これは主に、キャッシュフローに影響を及ぼさない未実現の為替差損に起因するものです。為替換算調整勘定における利益を反映した結果、2025 年上半期の包括利益は 260 万米ドルの黒字となりました。

2025 年 6 月 30 日時点で、グループのネットキャッシュは 8,220 万米ドルに改善しました。これは、2024 年度末の 7,920 万米ドルから増加しており、継続的な財務の回復力を示しています。

「2025 年上半期は、17LIVE にとって転換点となるでしょう。私たちは、事業運営と財務基盤の強化を続けながら、再び成長の勢いを取り戻しています。クリエイターエコシステム、事業効率、そして新たな収益源という領域の全てが改善しており、当社は今後の展望について前向きに捉えています。私たちは今後も製品とサービスの革新、事業の成長と持続可能性、そして長期的な株主価値の創造に、より一層注力してまいります」【17LIVE Group Limited 取締役 兼 CEO ジャン・ホンフィのコメント】

初の配当で株主価値を向上

株主価値向上のため、当グループは 2025 年上半期について、1 株あたり 0.015 シンガポールドルの初の配当を発表しました。これは、当社の事業基盤と業績回復に対する自信を示すものであり、また同時に持続的な株主還元の実現と株主価値の向上に対する当グループのコミットメントを明確にするものでもあります。

「困難な時期にもわが社を支え続けてくださった株主の皆様へ、心より感謝申し上げます。苦境を乗り越えつつある今、成長の勢いを維持しながら、継続的なご支援に報いることができることを大変嬉しく思います」【17LIVE Group Limited 取締役 兼 CEO ジャン・ホンフィのコメント】

さらにグループは、2024 年 12 月より発行済株式総数の最大 10%を買い戻すことを目的とした自己株式取得プログラムを開始しました。2025 年 6 月 30 日現在、2,826,800 株の買い戻しを実施しており、これは自己株式取得枠 18,182,098 株の約 15.6%に相当します。引き続き、資本市場での機会や機関投資家との提携の可能性を評価し、取引の流動性と株主価値の向上を支援してまいります。

ビジネスアップデート

当グループは引き続き、17LIVE Forward Strategy に沿った主要な施策を展開しました。この戦略は、「中核事業の強化」「収益の多様化」「戦略的パートナーシップ」という 3 つの柱に焦点を当てています。

コアビジネスの強化

2025 年上半期、17LIVE は新規のライバーがより参加しやすくなる、リアルタイムでのユーザーとの交流をサポートしながらコンテンツ管理を支援する「AI アシスタント」をリリースしました。また、ライブ配信の質と収益化を向上させるため、アプリ内でライバーが見つかりやすくなる機能やギフティングのアルゴリズムに関するアップグレードも行いました。

当グループでは「雑談」「ゲーム」「音楽」「ライフスタイル」「スポーツ」「バーチャル」といった様々な配信コンテンツジャンルにおいて、効率的なコンテンツ主導型マーケティングに継続して注力しています。厳選されたキャンペーンや季節ごとのライブ配信イベントによってこれらの取り組みが支えられ、その結果、視聴時間の延長、クリエイターの認知度向上、そしてユーザーエンゲージメントの深化に貢献しました。

補完的な事業による収益の多様化

17LIVE Forward Strategy に基づき、当グループはデジタルコンテンツとコマースの多角的なプラットフォームとなるべく、収益源の多様化にも取り組んでいます。

2025 年上半期の V ライバー配信事業からの売上は、2024 年上半期の 480 万米ドルから 16.7%増の 560 万米ドルを記録し、一方ライブコマースと WAVE からの売上は 380 万米ドルで横ばいの推移となりました。その結果、コアのリアルライブ事業以外の売上は、2024 年上半期の 8.6%から、2025 年上半期には 11.6%に増加しました。当グループは、単一の収益源への過度な依存を軽減するために、今後も他の収益源を多様化および強化してまいります。

2025 年 7 月、ソーシャルプラットフォーム上でのリアルタイムな商品紹介を通じて収益化を目指すクリエイターや企業向け

の統合サービスとして、ライブコマース・トータルソリューションを日本で開始しました。より多くのプラットフォームにおける、ライブコマース導入から目的達成まで伴走型のソリューションを提供するこの取り組みは、日本で急成長するライブコマース市場を開拓するものであり、収益の多様化に向けた重要な一歩となります。

今後の展望

17LIVE は、2025 年上半期に確立した事業の勢いを土台に、プラットフォームの革新、エコシステムの拡大、そして持続可能な成長により一層注力してまいります。

<主な戦略的優先事項>

- VOC(お客様のご意見箱)インフラの強化: ユーザー、ライバー、社内のプロダクト開発チームの間でリアルタイムなフィードバックループを強化することで、機能開発を加速させ、収益化ツールを最適化し、より一人ひとりに最適化された応答性の高いユーザー体験を提供することを目指します。
- ライバーおよびVIP パートナシッププログラム、オンライン・オフラインのコミュニティ活動、そして長期的なロイヤリティを育む段階的なインセンティブ制度を引き続き開発することで、クリエイター(ライバー)とのエンゲージメントをさらに深めていきます。
- 地域に特化したキャンペーン、コンテンツにおける地域提携、そして文化に根ざしたコラボレーションを通じて、細分化されつつも急速に成長しているアジアのクリエイター市場における 17LIVE の地位を一層強固なものにします。
- プロダクト・イノベーションは、グループのロードマップの中心であり続けます。17LIVE は、今後も AI を活用した機能を拡大し、AI 搭載の「アシスタント」の機能を拡張していきます。さらに、バーチャルギフティング、デジタルコマース、そしてダイナミックなコンテンツキュレーションにおける新たな機会を探索します。これらの機能強化は、利用時間の増加、ライバーの定着率向上、そしてプラットフォーム体験を常に新しく、多様で、技術的に最先端なものに保つことを目的としています。
- ライブコマース事業においては、日本、台湾、その他のアジア市場で引き続き注目を集める中、当グループはユーザーの行動やコンバージョン動向を綿密にモニタリングし、クライアントに提供するサービス内容をさらに洗練させ、将来の成長機会を捉えるための体制を整えます。

強固なバランスシート、拡大するクリエイターエコシステム、そして改善された収益基盤を背景に、当グループには確固たる基盤が備わり業績回復への勢いがあります。良好な事業の見通し、規律ある戦略の実行、そして強化された事業運営に支えられ、当社は今後さらなる売上と利益の成長に向けて進展していくことに引き続き自信を持っています。17LIVE は、2025 年上半期に達成した好調な業績を土台に、アジアのダイナミックなクリエイターエコノミーにおける長期的な成長を捉えるための好位置につけています。

※本プレスリリースは、SGX-ST ウェブサイトおよび当社のウェブサイト上で入手可能な 17LIVE Group Ltd の SGX 関連資料に詳述されている詳細な開示と併せてご覧ください。

※DBS Bank Ltd.は、Vertex Technology Acquisition Corporation Ltd.と 17LIVE Inc.の経営統合において、単独発行管理人を務めました。

「17LIVE(イチナナ)」について

“人と人のつながりを豊かにすること。”をミッションに掲げる「17LIVE(イチナナ)」は、世界で 5,000 万以上のユーザーを有する日本最大級のライブ配信プラットフォームです(2023 年 2 月時点)。ひとつの空のもと、七つの大陸を舞台に、ライバー(配信者)とリスナー(視聴者)が「今この瞬間」を共有し、リアルタイムで喜びや感動を分かち合える世界を目指しています。詳細な情報は、ウェブサイト <https://about.17.live> よりご確認いただけます。