

【17LIVE 2025 年度決算発表】**2025 年度下半期に黒字転換 — 税引後利益 370 万米ドルを記録**

- 2025 年度の売上は 1 億 5,880 万米ドルに到達。為替変動の影響を受けつつも、コア事業の安定化により堅調な業績を維持。
- SGX(シンガポール証券取引所)上場以来初となる通期税引前利益(120 万米ドル)の黒字化を達成し、グループの財務健全化における大きな節目を迎えた。
- 継続的なコスト管理の徹底により、2025 年度下半期の税引後利益は 370 万米ドルを記録。営業キャッシュフロー黒字を背景に、7,340 万米ドルの強固な手元資金を確保。これにより「Forward Strategy」の次なる成長フェーズを力強く推進する。
- AI 主導のイノベーションと収益源の多角化を加速させ、2025 年度には新規事業の売上貢献比率が 12.0%に達した。さらに、2026 年度上半期には日本市場において「ショートドラマ」事業のリリースを予定しており、さらなる事業拡大を目指す。

SGX 上場企業である 17LIVE Group Limited(以下「17LIVE」、「当社」、または「当社グループ」、SGX 証券コード:LVR)は、本日、2025 年 12 月 31 日を期末とする 2025 年度の通期決算を発表いたしました。当年度、当社は収益構造の抜本的な黒字化を実現するとともに、新たなコンテンツ分野における持続的な成長に向けた事業転換を成功させました。

2025 年度 財務ハイライト**収益化に向けた節目となる 1 年に**

2025 年度は、グループの財務健全性において決定的な転換点となりました。これは、徹底したコスト管理と、主要市場におけるユニットエコノミクス(1 顧客あたりの採算性)の最適化に注力した成果です。その結果、通期税引前利益は 120 万米ドルとなり、SGX 上場以来初となる黒字化を達成いたしました。

この実績は、2025 年度下半期における対米ドルでの大幅な円安進行など、厳しいマクロ経済の逆風下で成し遂げられたものであり、極めて重要な意味を持ちます。グループの本質的な事業回復力は強い勢いを見せており、下半期のみで 370 万米ドルの税引後利益を計上いたしました。

強固な財務基盤(バランスシート)

当社は引き続き、極めて強固な財務体制のもとで事業を推進しており、680 万米ドルの自己株式取得(自社株買い)および 200 万米ドルの配当(2025 年度上半期分)支払い後でも、2025 年 12 月 31 日時点で、7,340 万米ドルの潤沢な手元資金を維持しています。この安定した財務状況は、営業キャッシュフローの黒字によって支えられており、グループは、次なる成長戦略である「Forward Strategy」への投資、および自律的成長と非連続成長の両面において、機会を追求できる十分な体制を整えています。

新たな成長エンジンの拡大

2025 年度、当社は主力であるライブ配信事業の枠を超えた収益源の多角化を継続的に推進しました。新規事業の売上貢献比率は、2024 年度の 10.0%から 12.0%へと上昇しており、事業規模の拡大と収益力の向上が着実に進んでいます。この勢いを背景に、当社は 2026 年度上半期より日本市場において「ショートドラマ」事業へと参入いたします。当社の強みであるクリエイターベース、ジャンルを横断したコンテンツ制作力、そしてプラットフォーム運営能力を最大限に活用することで、ライブ配信という枠組みを超えた収益化を実現し、さらなる収益ポートフォリオの多角化を図ってまいります。

株主価値の向上に向けた取り組み

グループでは、株主価値創造へのコミットメントの一環として、2025 年度において総額 880 万米ドル(1,160 万シンガポールドル)にのぼる規律ある資本政策を継続して実行いたしました。主な内訳は以下の通りです。

- 自己株式の取得：現在の承認された枠の範囲内で、計 900 万株を取得。総額は 680 万米ドル (890 万シンガポールドル)。
- 中間配当：2025 年度上半期分として、1 株当たり 1.5 シンガポールセントの中間配当を実施。総額は 200 万米ドル (270 万シンガポールドル)。
- 期末配当：本日、グループは 1 株当たり 0.5 シンガポールセントの期末配当を決定いたしました。これにより、2025 年度の年間配当金は計 2.0 シンガポールセントとなります。

これらの施策は、当社の持続的な営業キャッシュフロー創出力、および長期的な成長戦略の達成に対する取締役会の強い自信を裏付けるものです。

プロダクトと技術の革新:最先端の生成 AI 技術によるライブ配信エンゲージメントの進化

「17LIVE Forward Strategy」の一環として、当社はエンゲージメントの質と収益力を高めるべく、AI 活用技術への投資を継続しています。その主要な成果として、V ライバー向け AI サポートアニメーション機能である「イチナナアニメーター (17Animaker)」をローンチしました。本機能は、制作の複雑さやリソース負担を軽減しながら、バーチャルアバターにインタラクティブな動きを吹き込み、V ライバーの表現力を飛躍的に向上させるものです。

「イチナナアニメーター」により、V ライバーはカスタムアニメーションを手軽に生成できるようになりました。これには、豊かな表情や動き、インタラクティブなライブエフェクト、感情豊かな演出などが含まれ、ギフトイング (投げ銭) やイベント参加中などにライバーとリスナーのコミュニケーションを活性化させるのに有効な機能です。初期導入実績では約 70% という高い利用率を記録しており、オーディエンスとの交流やギフトイングの熱量が顕著に向上するというデータも出ています。この成功を背景に、当社グループは 2026 年、この技術を「デジタルツイン (Digital Twin) AI アシスタント」としてバーチャル以外のライバーにも拡大展開いたします。ライバーの表情やスタイルを反映した人間らしいカスタムアバターを作成することで、ライブ配信ルーム内におけるリアルタイムのコミュニケーション体験をさらに高めてまいります。

これらの成果は、ライブ配信アプリにおけるエンゲージメント向上に向けた、当社のプロダクト革新に対する献身的な姿勢によってもたらされました。今後も、オーディエンスの娯楽性と収益化の質を高める、拡張性の高いプロダクトツールの開発に注力してまいります。

今後の見通し

2025 年度に達成した事業の勢いと構造的な黒字化を基盤として、17LIVE は引き続き「Forward Strategy」を推進し、コア事業の強化、収益源の多角化、そして持続可能な利益成長に注力してまいります。

グループのプラットフォーム進化の核心は、ユーザーに「最高に楽しく、夢中になれるインタラクティブな体験」を提供することです。同時に、ライバーがより効果的にコンテンツを制作し、ファンとつながり、収益化できるツールを提供してまいります。「AI アシスタント」、「V クリエイト」、「イチナナアニメーター」といった AI 活用機能の導入成功を受け、今後はこれらの実績ある AI 技術やエンゲージメント機能を、V ライバーから人間のライバーへと段階的に拡大展開する計画です。この進化により、リアルタイムのインタラクティブ性を高めるとともに、クリエイターの技術的・制作的なハードルを下げ、より幅広い層の参入と効率的なライバー育成 (オンボーディング) を支援します。

また、洗練された育成プロセス、段階的なインセンティブプログラム、幅広いパートナーシップ提携、そしてコミュニティ主導の取り組みを通じて、ライバーのエコシステムをさらに強化します。これらは、人間同士のつながりを深めるという当社の継続的なコミットメントに裏打ちされたものです。

並行して、17LIVE は収益多角化戦略を前進させます。これには、日本での「ショートドラマ」事業のローンチや、アジアの主要市場における「ライブコマース・トータルソリューション」の継続的な開発が含まれます。強力なクリエイターベース、テクノロジー・インフラ、そして強固なバランスシートを活用し、当社グループは持続的な収益成長と利益率の向上を実現できるものと確信しております。

※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 Limited 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。

「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。