

【17LIVE 2026 年度上半期 決算発表】 2026 年第 2 四半期に EBITDA 黒字化を達成 – グループ主導の AI 革新とともに上半期は堅調に推移

- 2026 年上半期売上高は 6,540 万米ドルを計上。第 1 四半期 (3,250 万米ドル) から第 2 四半期 (3,290 万米ドル) へ前四半期比で増収を示し、日本市場を中心とするグループ中核事業の堅調な安定化傾向に
- 増収と無駄のないコスト管理により、第 2 四半期の EBITDA*は 20 万米ドルの黒字に転換
- 現金および現金同等物は 6,690 万米ドルと高水準を維持。戦略的な投資や将来のビジネス拡大を支える強固な財務基盤
- 「AI アシスタント」の導入や「イチナナアニメーター」の機能強化など、AI 搭載プロダクトの拡張を継続。ユーザーエンゲージメント向上とライバーの生産性強化を実現
- 「17LIVE Forward Strategy」の着実な実行を通じた、売上成長および収益性改善への継続的注力

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、2026 年 6 月 30 日を期末とする中間会計期間 (2026 年上半期) の財務実績を発表いたしました。当社グループは 2026 年上半期、安定した事業パフォーマンスをキープしつつ、第 2 四半期に入って業績の勢いをさらに強めました。売上高は第 1 四半期から第 2 四半期へと着実に増加し、増収と徹底したコスト削減により、第 2 四半期の EBITDA も黒字へと回復しています。あわせて、「17LIVE Forward Strategy」に基づき、AI を活用した新しいプロダクト開発も順調に進めております。

2026 年度上半期 財務ハイライト

四半期ごとの業績回復に伴う安定した事業推移

消費の停滞感が続く環境下において、当社グループの 2026 年上半期における売上高は 6,540 万米ドルを計上いたしました。当社グループは、補完的事業や新規コンテンツ施策を通じた収益の多角化を継続しつつ、マネタイズの質の向上およびプラットフォームの長期的な価値創出に引き続き注力いたしました。

第 2 四半期における事業業績は改善傾向を示しており、売上高は第 1 四半期の 3,250 万米ドルから第 2 四半期には 3,290 万米ドルへと前四半期比で増収いたしました。これにより、当社グループの事業業績の安定化が着実に進展していることが実証されました。

また、増収と徹底したコスト管理により、EBITDA は 2026 年第 1 四半期のマイナス 40 万米ドルから第 2 四半期には 20 万米ドルの黒字へと回復しました。2026 年上半期通期の EBITDA はマイナス 20 万米ドルとなり、AI 機能や新規コンテンツ事業などの戦略的成長施策への投資を継続する一方で、厳格なコスト管理と事業実行力を維持した結果を反映したものです。

長期的な成長を後押しする強固な財務基盤

2026 年 6 月 30 日時点で、当社グループは 6,690 万米ドルの手元資金を維持しており、新たなプロダクトの開発や戦略的投資、および長期的な成長施策を強力に後押しする財務基盤を整えています。この健全な財政状態により、規律ある資本配分と事業運営の機動性を保ちつつ、AI 技術への継続的な投資が可能となっております。

ユーザー体験の向上に向けた AI 機能の拡張

当社グループは、過去 1 年間にわたり構築してきた AI 基盤をもとに、AI 搭載プロダクトのエコシステム拡張およびプラットフォーム全体への AI 機能の統合を継続して進めてまいりました。

2026 年上半期には「AI アシスタント (AI Co-Host)」の展開をさらに推進しました。ライバーは自分専用の AI パートナーを

作成できるようになり、ライブ配信のハードルが下がると同時に、リスナー（視聴者）との交流も一段と活性化しています。こうした機能によってライバーの作業効率が上がるとともに、より盛り上がりやすく、広がりのある配信環境が実現しています。

さらに、当社グループはもともと V ライバー向けに開発された AI アニメーション制作プラットフォーム「イチナナアニメーター」の強化を行い、一般のライバーも含めた幅広いユーザーが使えるよう開発を推進しました。新機能によって、アニメーションや視聴者参加型コンテンツの手軽な作成が可能となり、ライバーは手軽に映える配信コンテンツを制作し、リスナーとの絆を深められるようになっていきます。これらの施策は、AI を活用することでライバーの配信活動をサポートし、アプリ全体の盛り上がりと将来的な収益化につなげるという当社の大きな戦略に基づいています。

今後の見通し

当社グループは、以下の 3 つの戦略的重点分野に明確な軸足を置き、「17LIVE Forward Strategy」を引き続き実行してまいります。

- **基幹事業であるライブ配信事業の強化：**売上のさらなる安定化とプラットフォーム競争力の向上を推進
- **規律あるコスト管理と事業実行の徹底：**2026 年下半期における収益性改善に継続的に注力
- **AI 活用プロダクトおよび新規コンテンツ事業の拡張：**収益源の多角化を図り、新たな成長機会を開拓

当社グループは、「AI アシスタント」や「イチナナアニメーター」といった AI 活用プロダクトおよび新規コンテンツ施策の推進を通じ、収益基盤の多角化とビジネスモデルの強靱化を図ってまいります。これにより、ライバーのマネタイズ強化、ユーザーエンゲージメントの向上、および運営効率化を実現し、中核であるライブ配信プラットフォームの強化を継続いたします。これらの取り組みが順次定着・成熟するにつれ、長期的な売上成長へ段階的に寄与していくものと見込んでおります。

当社グループは、「17LIVE Forward Strategy」を着実に実行することで、2026 年下半期における売上成長と収益性改善に引き続き注力してまいります。堅実な財務基盤、規律ある資本配分、および AI 技術への継続的投資を背景に、当社グループはユーザーエンゲージメントの向上とマネタイズの質の改善を図り、株主の皆様に対して持続的な長期価値を提供できるよう取り組んでまいります。

※ 当グループは、EBITDA を減価償却前営業利益と定義しています。

※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 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。