

## 【17LIVE】

**2023年度の売上は2億7,890万米ドル、売上総利益は1億1,490万米ドルを計上  
～売上総利益率は41.2%に上昇、営業利益は前年比35.8%増～**

- 引き続き高収益体質への施策に重点を移しているため、2023年度の売上は、2022年度の3億6,370万米ドルに対して2億7,890万米ドルとなった
- 高収益体質へのシフトの結果、2023年度の売上総利益率は41.2%と、前年度の34.7%から改善
- FY2023の営業利益は、営業利益率がFY2022の2.8%から4.9%に改善したことにより、35.8%増の1,380万米ドルとなった
- 2023年度の純損失は2億4,790万米ドル。2億5,870万米ドルの営業外費用によるものであるが、これは主に現金支出を伴わない会計処理としての金融負債の再評価損(優先株および新株予約権を含む)および一過性のDe-SPAC関連費用によるもの
- 一過性費用の影響を除くと、2023年度の調整後営業利益は前年度比40.1%増の1,540万米ドル、調整後EBITDAは同26%増の2,000万米ドル、調整後純利益は同93.9%増の1,100万米ドル
- 2023年12月31日現在、借入金はなく、1億270万米ドルの現金および現金同等物を保有する強固な財務基盤により、グループは買収による成長に向けて十分な態勢に

【資料】主にSPAC完了(De-SPAC)に関連する営業外費用および現金支出を伴わない再評価による損失を除いた、当グループの調整後財務数値表:

(単位: 1000米ドル)	2023年度 実績	株式報酬費用	De-SPAC	再評価	2023年度 調整後	2022年度 実績	2022年度 調整後	差異	差異 (%)
売上高	278,927	0	0	0	278,927	363,718	363,718	(84,791)	-23.3%
営業利益	13,750	1,609	0	0	15,359	10,124	10,964	4,395	40.1%
EBITDA	18,369	1,609	0	0	19,978	15,016	15,856	4,122	26.0%
純利益	(247,915)	1,609	11,609	245,681	10,984	(51,017)	5,683	5,301	93.3%

17LIVE Group Limited(以下「17LIVE」、「当グループ」または「当社」)は本日、2023年12月31日に終了した通期(以下「2023年度」)の決算を発表しました。

当グループは、上場企業として新たな成長段階へと移行し、2023年度の売上を2億7,890万米ドルと発表しました。今後、強固な財務基盤と1億270万米ドルの現預金および現金同等物を基に、有機的成長と買収による非連続的成長の双方を追求してまいります。

グループがより利益率の高い収益と投資利益率に重点を移したため、2023年度の売上は、前年度の3億6,370万米ドルに対して2億7,890万米ドルとなりました。

2023年度のリアルライバーとVライバーによるライブ配信の売上はそれぞれ2億6,580万米ドルと500万米ドル。ライブコマースや新規事業を含むその他の売上は810万米ドルで、前年度の年間600万米ドルから35%増加。ライブコマースやアプリ内ゲームなどグループの新たな収益源が堅調に成長を見せました。また、当グループの台湾におけるEコマースサービスである「OrderPally(オーダーパリー)」が、年間GMV(流通取引総額)で前年度比で約2倍となるなど好業績をあげ、堅実な利益をもたらしたことも重要な成果のひとつです。順調な成長に伴い、パートナーシップや買収を含むさまざまな方法を通じて、東南アジア全域で「OrderPally」をさらに展開する計画が進んでいます。

2023年度の売上総利益は1億1,490万米ドルで、当グループが質の高いユーザーをターゲットにすることで収益性を重視する戦略にシフトしたため、売上総利益率は前年同期の34.7%から41.2%に改善を見せました。2023年度の売上総利益率の拡大も、利益率の高いアプリ内ゲーム収益の貢献が大きく寄与し、ライブ配信分野の利益は3,280万米ドル、その他のセグメントにおける利益は50万米ドルを記録。それぞれ12%、7%の健全な利益率を誇っています。

また、引き続きコスト管理に焦点を当て、スケールメリットによる営業効率の向上に努めたことにより、2023年度の営業費用は前年同期の1億1,600万米ドルから12.8%減の1億120万米ドルまで減少。2023年下半期の営業費用は、前年同期の5,170万米ドルに対し、5,110万米ドルに抑えられました。

当グループの営業利益は、2022年度の1,010万米ドルに対し、2023年度は35.8%増となる1,380万米ドルを記録しました。

当グループの新規株式公開(「IPO」または「De-SPAC」)関連費用1,160万米ドルおよび現金支出を伴わない金融負債再評価損2億4,480万米ドルを含め、当グループは営業外費用として2億4,570万米ドルを計上しました(2022年度は5,300万米ドル)。IPO関連費用および金融負債(優先株と新株予約権で構成)の再評価損は、2023年度にほぼ処理済みであり、今後の計上は大幅に減少する見込みです。

その結果として、当グループの2023年度の純損失は2億4,790万米ドル、基本的1株当たり利益を(6.14米ドル)と報告しました。

## 非IFRS財務指標

当グループの2023年財務諸表は国際財務報告基準(IFRS)(※1)に準拠して作成・表示されており、当グループの業績を示すものではないさまざまな一過性項目および非現金項目が含まれています。

当社は、グループの連結財務諸表を補足するため、IFRSでは要求されておらず、またIFRSに準拠して表示されていない調整後当期純損失、EBITDA(※2)および調整後EBITDAも追加的な財務指標として使用しています。これらのIFRS非適用の財務指標は、当グループの業績を示さない項目の影響を排除しており、当グループの経営陣の事業運営に役立つのと同様に、株主が当グループの連結財務業績を理解し評価する上で有用な情報を提供するものです。

2023年度の調整後EBITDAは2022年度の1,590万米ドルから26.0%増の2,000万米ドルと伸長し、調整後純利益は2022年度の570万米ドルから93.3%増の1,100万米ドルを記録しました。

2023年度の営業キャッシュフローは1,260万米ドルの黒字となり、営業活動によるキャッシュフローは引き続き強化されています。2023年12月にSGX-ST(シンガポール証券取引所)に上場したことにより、17LIVEは資金調達を行い、Vライバー、ライブコマース、地域拡大といった中核的な成長施策に戦略的に資金を投入し続けることができます。また、アジア全域でプレゼンスを拡大し、ライブ配信業界の成長を活用するとともに、ライバーやVライバーと緊密に連携し、17LIVEをアジアでトップのライブ配信プラットフォームとして強化するため、M&Aや買収による成長機会を追求する体制も整えています。

#### 【17LIVE 取締役会長兼 CEO ジョセフ・ファのコメント】

「当グループの上場企業への移行により、2023年度の業績には一過性の非現金項目が含まれ複雑なものとなりましたが、アジアにおけるライブ・ストリーミング・エンタテインメントのリーダーとして確固たる地位を確立するための事業戦略を実行することで、2024年度の成長軌道の先陣を切ることができたと考えています。重要なことは、売上総利益率が引き続き上昇し、EBITDAが目覚ましい伸びを示したことです。SGXへの上場により、当グループの強固な財務基盤は、域内で成長を続けるための強固な基盤となっています。当グループは引き続き投資を行い、新たな技術を活用し、事業全体でスケールメリットを引き出すことで、高まるデジタル・エンタテインメントのトレンドを追い風にライブ配信の新たな機会を捉える準備が整っています。私たちは、17LIVEが成長への正しい道歩んでいると確信しており、今後も慎重な財務管理を続け、コストと業務の効率化を実現するための施策を実施するとともに、グループ固有の強みと資金を活用する戦略的選択肢を模索し、ステークホルダーの皆様に価値を創造してまいります」

※1 非IFRS財務指標には分析手法としての限界があり、IFRSに基づき報告される当グループの経営成績または財務状況の分析から切り離して、またはその代用として考慮されるべきではありません。

※2 当グループは、EBITDAを減価償却前営業利益、調整後EBITDAを株式報酬控除後のEBITDAと定義しています。当グループは、調整後当期純利益/(損失)を2023年3月期以降に再発が見込まれない金融負債評価損益を除いた当期純利益/(損失)と定義しています。当グループの財務諸表における金融負債の評価額の変動は、主に優先株式の評価額の変動に起因するものであり、この評価額はマーケットアプローチにより算出されました。調整後当期純利益/損失、EBITDAおよび調整後EBITDAの表示は、他社が表示する同様の名称の指標と比較できない場合があります。

※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 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。