

## 【17LIVE 2024 年度決算発表】

### 通期の収益性が改善し、900 万米ドルの営業利益を達成

- 前年比での売上減少幅の縮小とコスト効率化により、収益率が向上
- Vライバー事業は2倍以上の増収となり、2024年度には1,100万米ドルに到達
- プラットフォーム・イノベーションや戦略的拡大プロジェクト、パートナーシップ強化に焦点を当てた17LIVE Forward Strategyにより、長期的な成長を促進

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、2024年12月31日に終了した通期(以下「2024年度」)の決算を発表しました。総括すると、収益性の改善、戦略的拡大、革新的なプロダクト強化が見られた1年となりました。

#### 財務ハイライト

17LIVEは、2024年度に900万米ドルの営業利益を達成しました。特に2024年下半期(2024年7月1日～12月31日)の営業利益は、2024年上半期(2024年1月1日～6月30日)の130万米ドルと比較して467.4%増加し、760万米ドルに達しました。また、2023年下半期(2023年7月1日～12月31日)と比較すると、927.9%増加と大幅な伸びを示しています。通期での売上総利益は8,250万米ドルで、売上総利益率は2023年度の41.2%から43.3%に向上しました。これは1億9,080万米ドルの通期売上に対して、積極的な業務の効率化が反映されています。半期ベースでは、売上の減少率は2024年上半期の20.9%から2024年下半期の11.4%へと9.5ポイント縮小しており、2024年下半期には8,970万米ドルの売上を記録し、競争が激化する状況において堅調な回復力を示しています。特に、バーチャルライブ配信事業(以下「Vライバー」)が生み出した売上は、2023年度の500万米ドルから、2024年度には1,100万米ドルへと2倍以上の増加を記録し、この急増は、コンテンツクリエイター(VライバーやVTuber)とユーザーの間でバーチャルライブ配信に対する熱量が依然高まっていること、そして当社の新規事業が順調に成長していることを表しています。なお、2024年12月31日現在、グループの現金および現金同等物は7,920万米ドルとなりました。

#### 17LIVE Forward Strategy の進捗

2024年8月、17LIVEは「17LIVE Forward Strategy」を発表しました。これは、ライブ配信業界における持続的成長を実現しつつ、新規事業を有機的および非連続的に加速することを目的とした3つの主要な柱を掲げています。発表以降、特にプロダクトにおけるイノベーションと戦略的買収の分野で大きな進歩を遂げてきました。

#### プラットフォームの強化: 革新的なプロダクトの拡充

エンゲージメントを一層高めるために、当社はユーザーとライバーのエクスペリエンスを向上させる新たなインタラクティブ機能を実装しました。「AIアシスタント」機能などの導入により、ライバーは人工知能(AI)を活用して斬新な方法で視聴者とコミュニケーションを広げられるようになり、コンテンツ制作と配信のモデレーションの双方を改善することが可能となりました。

#### ライバーの成長をサポート: 17LIVE を始めることへの障壁の引き下げ

17LIVEは、2024年12月に「Vクリエイトモード」を立ち上げました。これは、費用をかけずともバーチャルキャラクターが作成できる機能であり、意欲的なコンテンツクリエイターが最小限の準備でアバターを簡単に開発できるようになりました。この機能により、多様なクリエイターが17LIVEのエコシステムに参加しやすくなり、バーチャルライブ配信市場のさらなる拡大を後押ししています。

## 収益の多様化:IPを活用したエコシステムの構築

バーチャル IP 事業を拡大するという継続的なコミットメントの一環として、17LIVE は、日本の有力な VTuber プロダクションのひとつである「Re:AcT」を運営する日本の大手エンターテインメントスタートアップ企業、株式会社 mikai (以下「mikai」)のグループ化を完了しました。mikai の確立されたブランド力とバーチャルインフルエンサーコンテンツの統合により、17LIVE が視聴者と関わり、視聴者を拡大するための刺激的な新たな機会が提供され、より多様で没入感のあるライブ配信体験の提供が実現します。mikai の確立されたコンテンツとインフルエンサーの基盤は、17LIVE のプラットフォームに幅広いコンテンツを提供し、短期的な成長と長期的な持続可能性の双方を支えています。

### **【17LIVE Group Limited 取締役 兼 CEO ジャン・ホンフィのコメント】**

「2024 年度は、収益性、オペレーショナルエクセレンス(競争力の強化を実現する経営戦略)、継続的なイノベーションに対する当社の揺るぎないコミットメントを示す結果となりました。V ライバー事業が見せた売上における成長は、当社のプラットフォームの可能性を証明するものです。私たちは、長期的な成長の見通しに大変胸躍る思いで、特に最近の mikai のグループ化により、バーチャル IP 事業はさらに拡大していくでしょう」

### **今後の見通し**

今後、17LIVE は持続可能な収益性を維持しつつ、売上成長を再び目指す体制が整っています。AI を駆使した機能の導入、および IP のライブ配信プラットフォーム事業への統合は、当社の進化において中心的な役割を果たします。AI テクノロジーは、視聴者にカスタマイズされたコンテンツを提供したり、ライバーやクリエイターの制作プロセスを合理化することを可能にし、ユーザー体験をさらに進化させることとなります。一方、IP 事業の統合により、17LIVE は他ではみられない革新的なユーザー体験を提供し、エンゲージメントを深めることになるでしょう。ライブ配信の未来は、これらの技術およびコンテンツの進歩と密接に関連しており、17LIVE はこの分野におけるイノベーションをリードしていくことをお約束します。これらの進歩に加えて、17LIVE は、特にアジア市場全体で存在感を高め、サービスを知っていただく機会を拡大するための戦略的パートナーシップ構築に引き続き注力してまいります。ライブ配信業界が進化し続けるなか、テクノロジーの革新、コンテンツのアップグレード、収益の多様化に焦点を当てることで、当社は新しい機会を獲得し、市場におけるリーダーシップを強化します。

※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。