2027年３月期第２四半期（中間期）決算説明資料

株式会社jig.jp（東証グロース市場：5244）｜2026年11月

Copyright © jig.jp co., ltd. All Rights Reserved.

Copyright © jig.jp co., ltd. All Rights Reserved.

目次

エグゼクティブサマリー P. 02

01 2027年３月期第２四半期業績及び2027年３月期通期業績予想 P. 04

02 会社概要 P. 14

03 各事業の進捗 P. 21

Appendix

Copyright © jig.jp co., ltd. All Rights Reserved.

2027年３月期第２四半期（中間期）決算ハイライト（1/2）

- 2027年３月期第２四半期（中間期）は、増収・減益ながら期初計画どおりに順調に進捗

売上高	営業利益	経常利益	親会社に帰属する当期純利益	EBITDA※
8,625百万円	**1,027**百万円	**950**百万円	**535**百万円	**1,173**百万円
前年同期比＋17.2% 通期予想比 52.3%	前年同期比▲4.4% 通期予想比 51.9%	前年同期比▲3.8% 通期予想比 51.9%	前年同期比▲15.2% 通期予想比 46.1%	前年同期比＋4.2%

※EBITDA＝営業利益＋減価償却費＋のれん償却費

既存・新規事業の成長により収益基盤が着実に拡大

売上高は、既存事業の成長に加え、Miris社の連結子会社化（2026年5～9月の売上高1,019百万円）やスマート眼鏡事業の売上計上等により、前年同期比17.2%増。特に、スマート眼鏡事業は、Makuake先行販売分のうち約160百万円を第２四半期に計上し、事業ポートフォリオが拡大

将来への先行投資の拡大により前年同期比では減益

“ふわっち”における販売促進費・開発原価・人件費等が増加。加えて、スマート眼鏡事業やVTuber事業等への新規事業投資及びMiris社の販管費等が発生し、営業利益は前年同期比48百万円減。
一方、各利益項目の進捗率は約52%と期初計画に沿って順調に進捗

Copyright © jig.jp co., ltd. All Rights Reserved.

2027年３月期第２四半期（中間期）決算ハイライト（2/2）

- 第２四半期は、“ふわっち”のARPPUが高水準で推移するとともに、“topia”・VTuber事業・“SABERA”・“バチェラーデート”の各成長事業も着実に進捗

ライブ配信 “ふわっち”

- **課金UU数**[1]：前四半期比4.9%減（前年同期比7.1%減）。イベントやキャンペーン施策を継続し、新規獲得と課金継続率の向上を推進
- **ARPPU**[2]：前四半期比4.5%増の33,087円（前年同期比8.1%増）と過去２番目の高水準で推移
- **業績進捗**：ブラウザ決済比率の上昇により決済手数料率が低下し、利益率向上に寄与。有力配信UU比率は8.1%（前年同期7.5%）に上昇

バーチャル音楽ライブ配信 “topia”

- **2025年4月**にM&Aにより連結子会社化
- **特徴**：3Dアバターによる顔出し不要の歌唱配信。“ふわっち”とは異なる若年層へのリーチにより、ユーザー基盤を多様化
- **業績進捗**：上期（4～9月）の売上高は前年同期比15.2%増と着実に成長

VTuber事業

- **Brave Group**と2025年11月に業務提携を開始
- **Palette Project**：運営主体を当社へ移管し、ENILIS社との共同運営体制を構築。2025年12月のライブには800名超が参加
- **パレデミア学園**：60名が同時デビュー。2025年12月には第２期生の募集を開始
- **業績進捗**：先行投資を継続しつつ、事業の拡大を推進

スマート眼鏡（ARグラス）“SABERA”

- **一般消費者向けでは国内初**となるプラスチック製ウェイブガイド光学技術を採用した本格ARグラスを開発・販売
- **先行販売**：Makuakeで2,743名・総額1.9億円超の応援購入を獲得（歴代23位）。10月下旬以降は自社EC・眼鏡店・家電量販店等で一般販売を開始
- **業績進捗**：Makuake先行販売分のうち製品発送済みの約160百万円を第２四半期に計上。広告宣伝費等の先行投資も継続

マッチングアプリ “バチェラーデート”

- **2026年4月**に株式会社Miris（旧バチェラーデート社）の全株式を取得し、5月より連結子会社化
- **業績進捗**：連結対象となった5～9月の売上高は1,019百万円、営業利益は239百万円。累計利用者数も順調に拡大

注1：UU数はユニークユーザー数を指し、集計期間内の重複を除いたユーザー数を意味する。また、各四半期連結会計期間の月次課金ユニークユーザー数は、各四半期連結会計期間における月次課金ユニークユーザー数の平均値
注2：ARPPUは課金ユーザー1人当たりの平均課金額を指す。また、各四半期連結会計期間の月次ARPPUは、各四半期連結会計期間における月次ARPPUの平均値

Copyright © jig.jp co., ltd. All Rights Reserved.

01.

2027年３月期第２四半期業績及び2027年３月期業績予想

株式会社jig.jp（東証グロース市場：5244）｜2026年11月

Copyright © jig.jp co., ltd. All Rights Reserved.

Copyright © jig.jp co., ltd. All Rights Reserved.

2027年３月期第２四半期（中間期）業績ハイライト

- 第２四半期は増収・減益となったものの、営業利益及び経常利益の進捗率は約52%と、期初計画どおり順調に進捗
- 売上高　：各事業の成長に加え、Miris社（旧バチェラーデート社）の連結子会社化による収益貢献や
  スマート眼鏡事業の立ち上がりもあり、前年同期比17.2%増の8,625百万円
- 営業利益：増収となった一方、人件費等の固定費や新規事業への先行投資等が増加し、前年同期比4.4%減
- 経常利益：営業利益の減少を主因とし、前年同期比3.8%減の950百万円
- 当期純利益：のれん償却費に係る税務上の取扱いや評価性引当額の増減等の影響により、前年同期比15.2%減

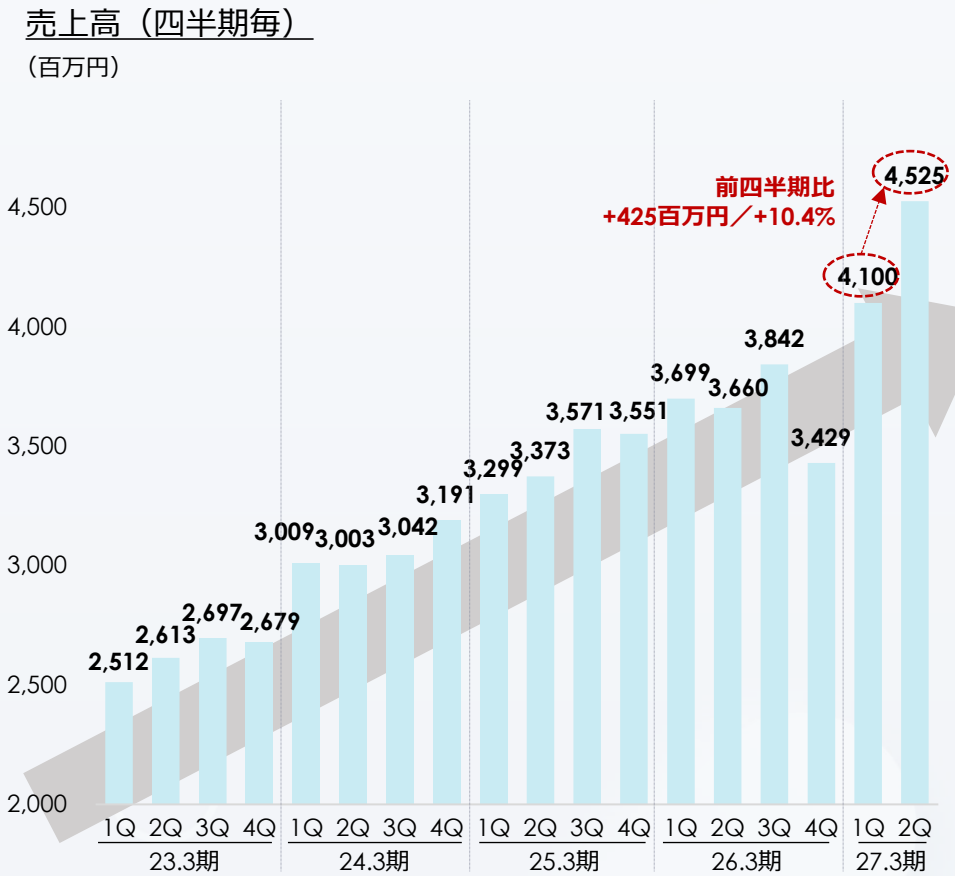
（単位：百万円）	26.3期 2Q累計実績	27.3期 2Q累計実績	対前年同期実績		27.3期通期業績予想	
			増減額	増減率	計画値	進捗率
売上高	7,359	8,625	1,266	17.2%	16,500	52.3%
売上総利益	6,900	7,900	999	14.5%	14,820	53.3%
売上総利益率	93.8%	91.6%	▲2.2pt	-	89.8%	-
営業利益	1,075	1,027	▲47	▲4.4%	1,980	51.9%
営業利益率	14.6%	11.9%	▲2.7pt	-	12.0%	-
経常利益	987	950	▲37	▲3.8%	1,830	51.9%
経常利益率	13.4%	11.0%	▲2.4pt	-	11.1%	-
税金等調整前当期純利益	987	950	▲37	▲3.8%	1,830	51.9%
親会社に帰属する当期純利益	630	535	▲95	▲15.2%	1,160	46.1%
当期純利益率	8.6%	6.2%	▲2.4pt	-	7.0%	-

Copyright © jig.jp co., ltd. All Rights Reserved.

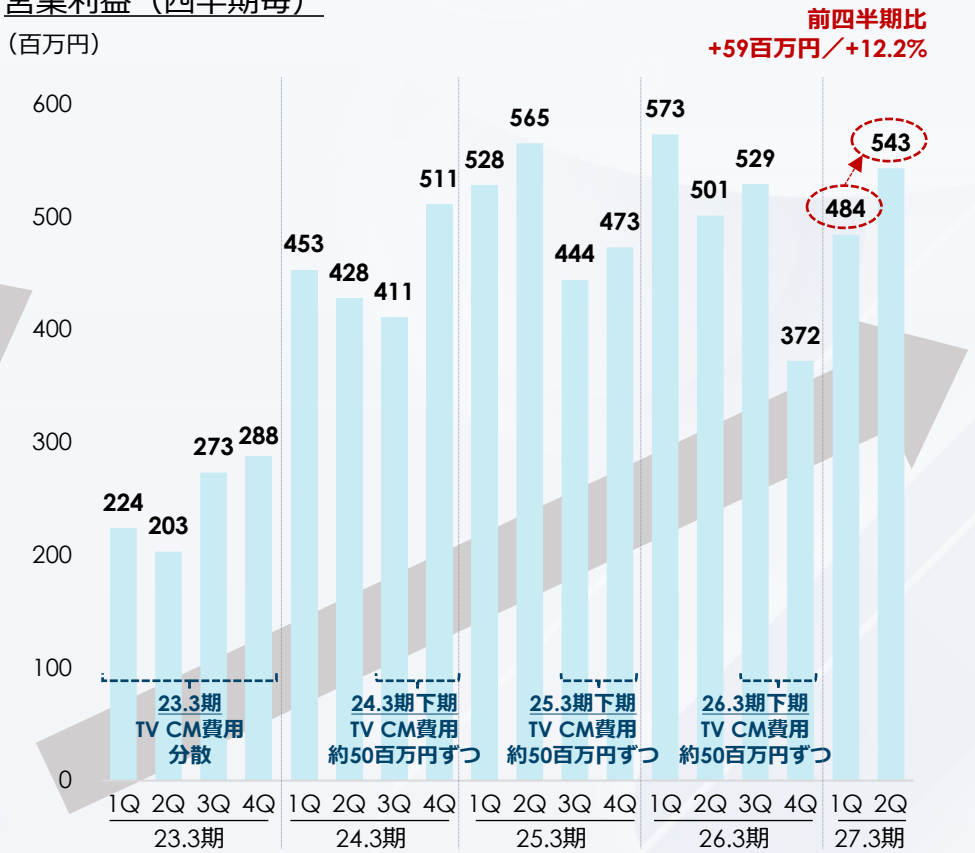
四半期連結業績推移[1]

- 売上高は、中長期的な成長基調を維持し、当第2四半期は前四半期比10.4%増の4,525百万円
- 営業利益は、前四半期対比で売上高増加に加え、“ふわっち”に係る決済手数料圧縮やMiris社の利益貢献等により前四半期比12.2%増の543百万円

売上高（四半期毎）



営業利益（四半期毎）



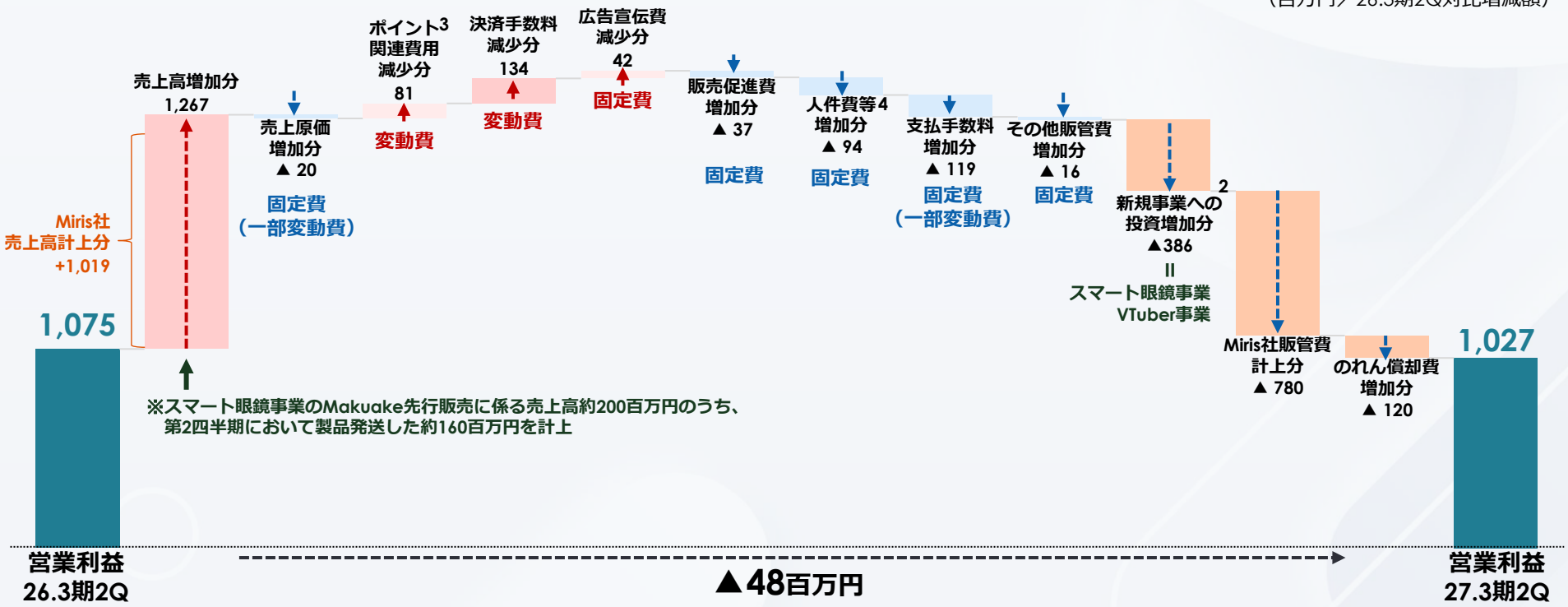
注1：各数値は連結決算数値

Copyright © jig.jp co., ltd. All Rights Reserved.

2027年３月期第２四半期（中間期）営業利益増減要因

- 売上高の増加に伴い、売上原価（サーバー管理費）が増加。一方、ふわっちに係るブラウザ決済比率の上昇により決済手数料率が低下したほか、ポイント関連費用[3]が減少し、利益率の改善に寄与
- 固定費は、販売促進費、支払手数料及び人件費等[4]が増加。加えて、スマート眼鏡事業やVTuber事業等への投資[2]及びMiris社の販管費及びのれん償却費の増加等により、営業利益は前年同期比48百万円減

（百万円／26.3期2Q対比増減額）



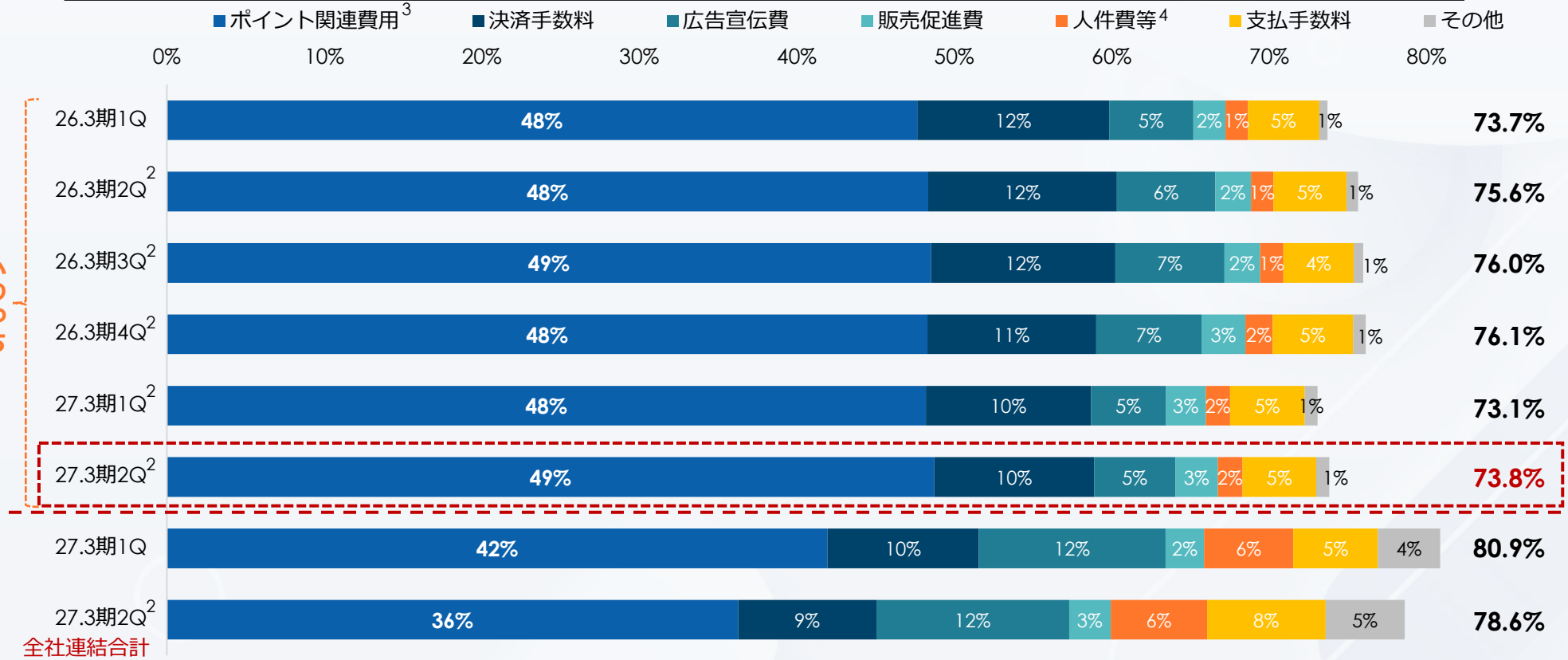
注1：各数値は連結決算数値　注2：新規事業への投資には当該事業の人件費等は含まれない　注3：ふわっちに係る事務所所属の配信者への報酬支払（還元費用）及びアンビリアルに係る配信者への還元費用を含む　注4：中途採用に係る人材紹介料及び福利厚生費を含む

Copyright © jig.jp co., ltd. All Rights Reserved.

”ふわっち”に係る主な販管費の変遷

- 第２四半期は、過去最高のブラウザ決済比率を記録し、決済手数料率の圧縮に成功。一方で、販売促進費や人件費等[4]が増加。その結果、ふわっちに係る売上高対比の販管費全体の割合は前年同期比約1.8%減少

ふわっちに係る販売費及び一般管理費（販管費）の主な項目におけるふわっち売上高比率[1]（各四半期毎[2]及び通期の比較）

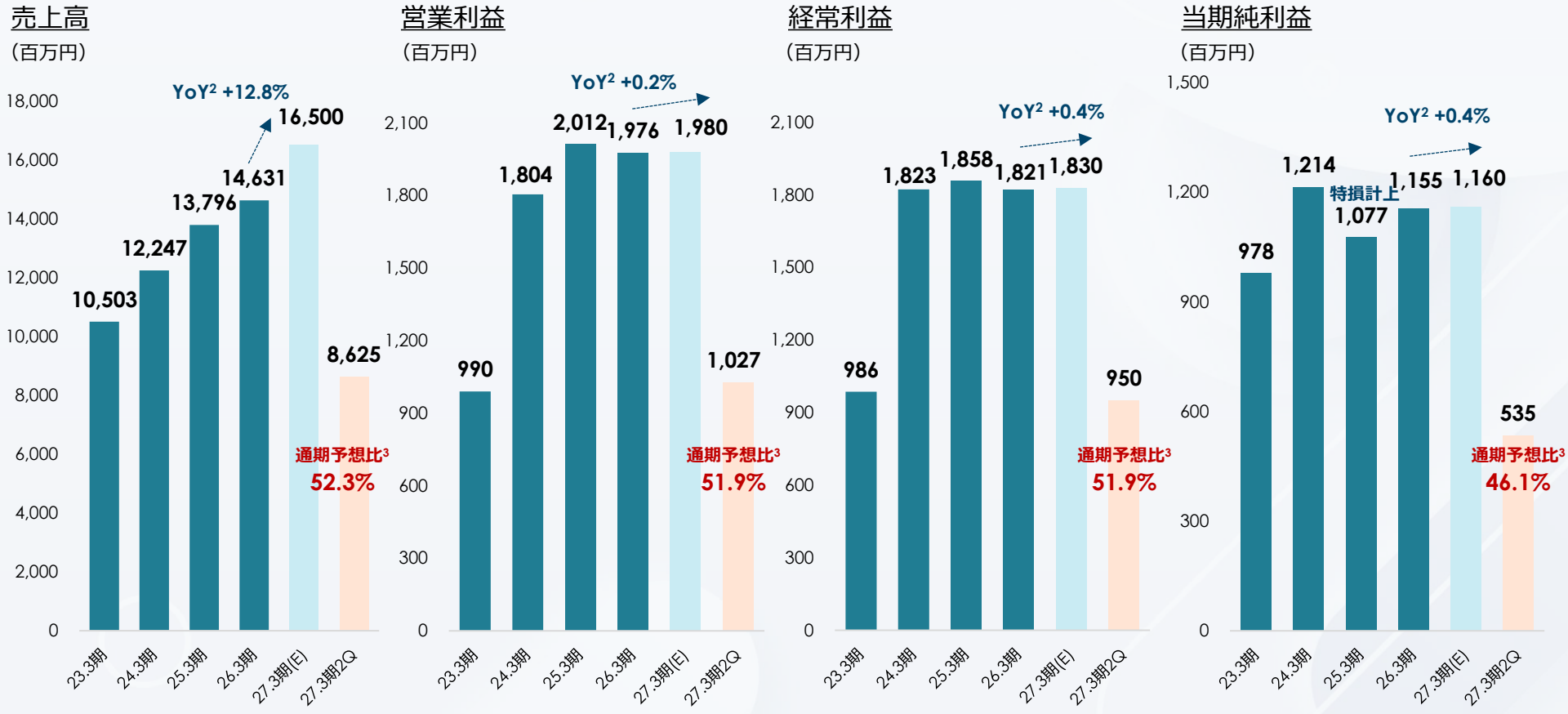


注1：各数値はふわっちに係る決算数値　注2：該当する四半期期間における販管費を指す　注3：ふわっちに係る事務所所属の配信者への報酬支払（還元費用）を含む　注4：中途採用に係る人材紹介料及び福利厚生費を含む

Copyright © jig.jp co., ltd. All Rights Reserved.

通期連結業績推移及び27.3期業績進捗[1]

- 売上高は、過年度より一貫して着実な成長を実現。27.3期は+12.8%の成長を計画
- 利益項目は、売上高が増加する一方で、人的投資や新規事業への投資等を背景に概ね横ばいを計画
- 売上高・利益項目ともに、27.3期2Qは期初計画どおりに進捗



注1：各数値は連結決算数値　　注2：YoYとは、前期通期実績値対比の当期通期予想値ベースの成長率を指す　　注3：2026年5月14日付けで公表した通期連結業績予想値対比の進捗率

Copyright © jig.jp co., ltd. All Rights Reserved.

財務ハイライト

- 現金及び預金は5,405百万円と前期末比556百万円増加。純資産は利益剰余金の増加等を背景に428百万円増加
- M&Aに伴う資産・負債の増加により、自己資本比率は前期末比20.1pt低下の46.8%となったものの、引き続き健全な財務基盤を維持

【連結貸借対照表】
（単位：百万円）

	26.3期末実績	27.3期2Q末実績	対前期末実績	
			増減額	増減率
流動資産合計	6,302	7,020	+717	+11.4%
現金及び預金	4,849	5,405	+556	+11.5%
固定資産合計	1,204	4,628	+3,423	+284.3%
有形固定資産合計	622	1,176	+553	+89.0%
無形固定資産合計	55	2,815	+2,760	+4995.7%
投資その他資産合計	526	636	+109	+20.9%
資産合計	7,506	11,648	+4,141	+55.2%
流動負債合計	2,239	2,712	+473	+21.2%
固定負債合計	243	3,482	+3,239	+1332.9%
負債合計	2,482	6,194	+3,712	+149.6%
自己資本	5,024	5,452	+427	+8.5%
純資産合計	5,024	5,453	+428	+8.5%
負債純資産合計	7,506	11,648	+4,141	+55.2%
（ご参考）自己資本比率	66.9%	46.8%	▲20.1pt	-

Copyright © jig.jp co., ltd. All Rights Reserved.

キャッシュ・フローの状況

【連結キャッシュ・フロー表】　（単位：百万円）	26.3期2Q累計実績	27.3期2Q累計実績	増減額
営業CF	638	901	263
税金等調整前当期純利益	987	950	▲37
減価償却費	23	23	+0
のれん償却額	2	123	+120
株式報酬費用	71	48	▲22
売上債権の増減額（▲は増加）	57	▲91	▲149
ポイント引当金の増減額（▲は減少）	▲30	41	+72
預り保証金の増減額（▲は減少）	▲30	-	+30
法人税等の支払額又は還付額（▲は支払）	▲495	▲396	+99
その他	51	201	+149
投資CF	▲71	▲3,384	▲3,313
固定資産の取得による支出	▲47	▲571	▲523
子会社株式の取得による支出	▲23	▲2,763	▲2,740
投資有価証券の取得による支出	-	▲10	▲10
その他	-	▲39	▲39
FCF	567	▲2,482	▲3,050
財務CF	▲179	3,038	+3,218
長期借入金の返済による支出	▲33	▲240	▲207
長期借入れによる収入	-	3,480	+3,480
自己株式の取得による支出	▲38	▲80	▲42
配当金の支払額	▲107	▲120	▲12
その他	-	1	+1
現金及び現金同等物に係る換算差額	▲179	3,038	+3,218
現金及び現金同等物の中間期末残高	387	556	+168

Copyright © jig.jp co., ltd. All Rights Reserved.

株主還元方針の変更 - 総還元性向40%以上へ還元拡充

- 持続的な成長と中長期的な企業価値向上を目指すとともに、株主の皆様への利益還元を一層強化するため、株主還元方針を変更
- 従来の「総還元性向30%以上」から「総還元性向40%以上」へ変更し、自己株式の取得を含めた機動的な株主還元を実施

株主還元の基本方針

■ **持続的な成長に向けた投資を推進しつつ、安定的な配当に加え、自己株式取得を含む柔軟かつ機動的な株主還元を実施し、株主の皆様への利益還元のさらなる充実を図る**

■ **重視する指標：　総還元性向 40%以上（但し、配当性向10%以上）**

※ 総還元性向（%） ＝（配当金額 ＋ 自己株式取得金額）÷ 連結当期純利益 × 100

【実績】

26.3期実績：総還元性向 33.1%（うち、配当性向10%）

（25.3期実績：総還元性向 33.9%）

（24.3期実績：総還元性向 20.0%）

注：詳細は、2026年8月13日付で公表しましたプレスリリース「株主還元方針の変更（総還元性向の引き上げ）に関するお知らせ」をご参照ください

Copyright © jig.jp co., ltd. All Rights Reserved.

自己株式の取得状況

自己株式取得に係る決定（2026年８月25日付け）

取得の背景	■ 持続的成長と中長期的な企業価値向上を実現するため、安定的な配当の継続に加え、自己株式取得を含めた柔軟かつ機動的な株主還元を図っていく方針 ■ 上記の方針のもと、現在の当社株価水準は将来の収益性が十分に織り込まれていないと認識するとともに、足元の株式市場及び当社株価動向等を総合的に勘案して決定
取得し得る株式の総数	**120万株（上限）** **（発行済株式総数に対する割合2.88%[2]）**
株式の取得価額の総額	**280百万円（上限）**
取得期間	**2026年８月26日～2026年12月24日**
取得方法	**東京証券取引所における市場買付** **自己株式立会外買付取引（ToSTNeT-3）による市場買付け**

【進捗状況（2026年11月12日時点）】

取得株式の総数	**68.49万株（上限対比の進捗率：57.1%）**
取得価額の総額	**約121.8百万円（上限対比の進捗率：43.5%）**

注1. 詳細は、2026年8月25日付けで公表しましたプレスリリース「自己株式取得に係る事項の決定に関するお知らせ」をご参照ください
注2. 2026年８月25日時点の発行済株式総数（自己株式を除く）41,732,600株をベースに算出

Copyright © jig.jp co., ltd. All Rights Reserved.

02. 会社概要

株式会社jig.jp（東証グロース市場：5244）｜2026年11月

Copyright © jig.jp co., ltd. All Rights Reserved.

Copyright © jig.jp co., ltd. All Rights Reserved.

会社概要

会社名	株式会社jig.jp
代表者	代表取締役社長CEO　川股　将
設立年	2003年5月28日
上場市場	東証グロース市場（Code：5244） （2022年12月22日付）
資本金[1]	961百万円
従業員数[2]	165名（2026年３月末時点：131名）
従業員平均年齢[2]	33.0歳
登記上の本店	福井県鯖江市横越町第10号34番地1
東京本社	東京都渋谷区桜丘町1番1号 渋谷サクラステージSHIBUYAタワー33F
主な事業内容	■スマート眼鏡（ARグラス）事業"SABERA" ■VTuber事業 ■ライブ配信事業"ふわっち" ■オープンデータプラットフォーム事業 ■飲食店予約代行事業"ペコッター" ■バーチャル音楽ライブ配信事業"topia" ■マッチングサービス事業
グループ会社	株式会社 A Inc. 株式会社 B Inc. 株式会社 C Inc. 株式会社アンビリアル 株式会社Miris[3]
主要株主[4]（2026年3月末）	福野　泰介　18.9% 赤浦　徹　13.1% 岸　周平　11.5%

主な経営体制



代表取締役社長CEO
川股　将

- ✓2024年6月より現職
- ✓ライブ配信事業の戦略を中心にプロダクトを企画・推進、新規事業開発を牽引。上場時はIPO準備をリードし、当社の組織設計に深く関与する等、経営と事業運営に関して多角的な経験と知見を有する

前職では証券会社にて、企業の経営戦略、ファイナンス、M&Aの助言業務に従事



取締役 創業者
福野　泰介

- ✓デジタル庁オープンデータ伝道師
- ✓福井高専 外部アドバイザー
- ✓神山まるごと高専 技術教育統括ディレクター

全国の高専や地方自治体との豊富なネットワークを有する



取締役CFO
田中　雄一郎

- ✓2024年6月より現職
- ✓金融分野での豊富な知見と経験を有し、会計・財務、資金調達、資本政策、IR・開示、株主還元、M&A等のコーポレートアクション全般を牽引

前職では外資系証券会社にて、国内外のファイナンス・IPO・M&A等を主とした投資銀行業務に従事



社外取締役
赤浦　徹

- ✓日本ベンチャーキャピタル協会特別顧問
- ✓インキュベイトファンド代表
- ✓複数企業における役員経験

長年のベンチャー投資・成長支援実績を有し、また他の会社における役員としての豊富な経験及び幅広い見識を有する

注1：2026年3月31日時点、　注2：2026年11月12日時点のグループ全体の従業員を指す（臨時従業員を含む）　注3：旧株式会社バチェラーデート　注4：自己株式を除く発行済株式総数に対する所有割合

Copyright © jig.jp co., ltd. All Rights Reserved.

主な事業ポートフォリオ

- 既存事業の安定収益を基盤に、M&A及び新規事業開発を通じて事業ポートフォリオを拡大

jig.jp

SABERA



スマート眼鏡（ARグラス）事業



VTuber事業

A Inc.

ふわっち

ライブ配信事業

B Inc.

odp

ODP事業

IchigoJam

こどもパソコン事業

C Inc.

Pecotter

飲食店予約代行事業、その他

UNBEREAL

topia

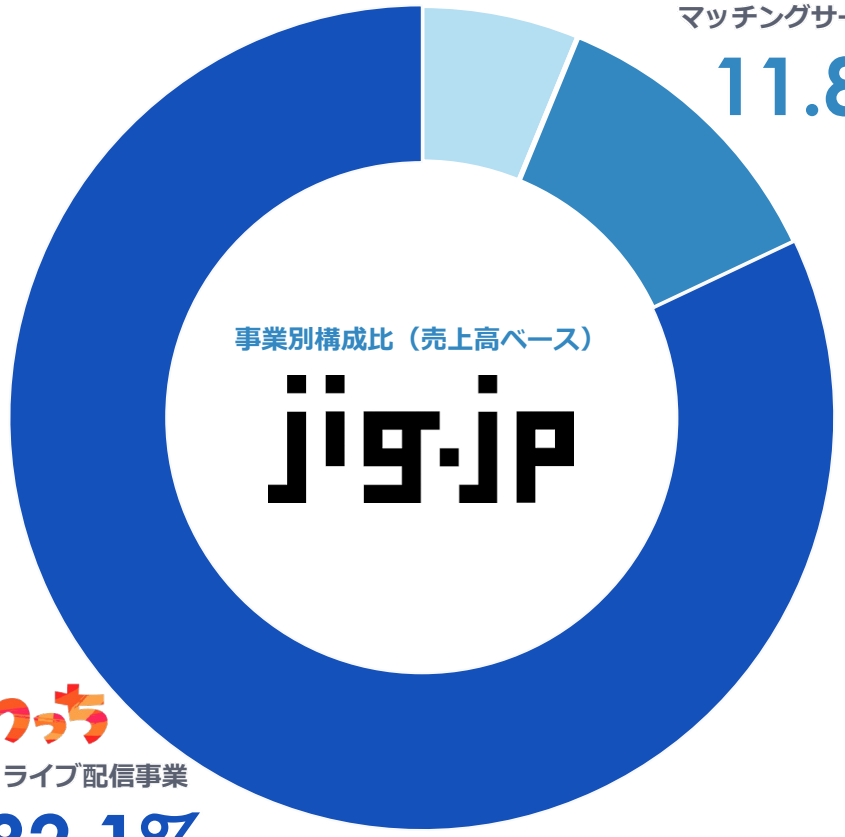
バーチャル音楽ライブ配信事業

Miris

マッチングサービス事業

Copyright © jig.jp co., ltd. All Rights Reserved.

事業別構成比[1]



その他事業[2]
6.2%

マッチングサービス事業
11.8%

ふわっち
ライブ配信事業
82.1%

ライブ配信サービス“ふわっち”を
安定収益基盤としながら、

“時代の変化に合わせた
スピーディーなサービス開発力”を
活かし、新たな事業を創出

注1：2027年3月期第2四半期（中間期）連結売上高をベースに算出
注2：その他事業には、スマート眼鏡（ARグラス）事業、VTuber事業、バーチャル音楽ライブ配信事業、飲食店予約代行事業、こどもパソコン事業、オープンデータプラットフォーム事業、ブラウザ事業等を含む

Copyright © jig.jp co., ltd. All Rights Reserved.

時代の変化に合わせたスピーディーなサービス開発

IT関連サービス ヒストリー

3G携帯電話 サービス開始 (01)
ライブ配信サービス「ニコニコ生放送」リリース (07)
Twitter日本版 サービス開始 (08)
iPhone3GSリリース スマホ普及へ (09)
4G通信 サービス開始 (10)

2000 01 02 03 04 05 06 07 08 09 10 11

jig.jp サービスリリース ヒストリー

2000 03 04 06 07 09 10

- 03: 携帯電話用パケット節減サービス『jigアプリ』（フィーチャーフォン向け）
- 04: 携帯電話用PCサイト閲覧ブラウザ『jigブラウザ』（フィーチャーフォン向け）
- 04: 動画配信サービス事業者向けの視聴システム『jigムービー』（フィーチャーフォン向け）
- 06: 拡張機能である『jigスケジューラ』『jigメーラー』『jigラジオ』『 jigポッドキャスト』等
- 06: ブラウザの機能をカスタマイズできるサービス『待受jiglet for Yahoo! JAPAN』
- 07: 拡張機能である『jigフォト』『GPS位置検索』『jigお店サーチ』等
- 09: ドコモ向け待受サービス『Yahoo! デスクトップ』
- 09: 拡張機能である『jigマルチ検索』等
- 10: 携帯電話用Twitterクライアントアプリ『jigtwi（ジグツイ）』（フィーチャーフォン向け）

フリマアプリ「フリル」リリース (12)
フリマアプリ「メルカリ」リリース (15)
カラオケアプリ「Smule」が話題化 (17)
「VTuber」ブーム到来 (23)
「Vision Pro」販売開始 (24)

12 13 14 15 16 17 18 23 24

12 14 15 18 23 24

- 12: スマートフォン向けに提供（アンドロイド向け）
- 14: "オタク"グッズ専用フリマアプリ『オタマート』
- 15: 『オープンデータプラットフォーム』提供
- 15: こどもパソコン『IchigoJam』販売
- 15: ライブ配信サービス『ふわっち』
- 18: 気軽にカラオケの録音・投稿が楽しめるアプリ『うたオン』
- 23: VTuber事業発足
- 24: VTuber関連サービス『SPOTLIGHTS』リリース
- 24: Vision Pro向けアプリ『Mathquat』／『福井新聞V刊』

Copyright © jig.jp co., ltd. All Rights Reserved.

エンジニア採用・IT人材育成・地域社会との連携

- 全国の高専との長年にわたるネットワークを活かし、継続的に高専卒人材を採用することで、安定的なエンジニア人材の確保を実現
- 地域社会への持続的な貢献を目指し、自治体向けのIT・教育関連事業を展開

福井高専との交流/地域のIT化支援
当社創業者の福野泰介が外部アドバイザーとして福井高専をサポート
その他、福井県情報システム工業会理事として、地域のIT化を支援



高専生向けインターン



インターンの様子

地域の子どもたちが
参加するロボコンを支援



越前がにロボコン

プログラミング専用
こどもパソコン「IchigoJam」を提供し、
地域の小中高でIT人材を育成



中学生への
プログラミングスクール

持続可能な
地域モデル確立への支援

jig.jp

鯖江市をはじめとして
オープンデータプラットフォームを自治体に提供

Copyright © jig.jp co., ltd. All Rights Reserved.

当社強みであるサービス開発力を支える独自の環境

- エンジニアにとって最適な環境を整えた鯖江開発センターによるスピードのあるPoCを実現

全国の高専とのリレーション



高専リレーション
高専プロコン / 高専DCON / 高専WiCON
起業家甲子園ICTなど、
各種メンター&審査員

高専生向けインターンによる全国からの有望人材の採用



高専生向けインターン

最適な環境を整えた開発拠点



鯖江開発センター

“時代の変化に合わせたスピーディーなサービス開発力”

03. 各事業の進捗

株式会社jig.jp（東証グロース市場：5244）｜2026年11月
Copyright © jig.jp co., ltd. All Rights Reserved.

Copyright © jig.jp co., ltd. All Rights Reserved.

M&Aと自社開発の両輪で、収益源の多角化を加速

- 自社のサービス開発力を基盤に、新規事業開発とM&Aの双方を活用し、収益源の多角化とグループ全体の更なる成長を目指す
- M&Aを企業価値向上に向けた重要な成長手段の一つとして継続的に活用する方針
- 2025年11月13日、VTuber事業及びライブ配信事業における連携を強化し双方の事業拡大を推進していくことを目的として、VTuber業界で豊富な実績を誇るBrave Groupとの業務提携を公表
- 2025年12月、創業の地"鯖江"での縁を活かし、スマート眼鏡（ARグラス）事業への参入を決定
- 2026年４月、株式会社Miris（旧バチェラーデート）の全株式を取得し、マッチングアプリ事業への本格参入を決定

01 配信の多様性を強化

競合からのユーザー獲得に加え、
バーチャル配信（Vライバー）やゲーム配信などの新たなジャンルを開拓し、配信の多様性を強化

新しい配信スタイルの確立が、
新たな配信者層の獲得やその配信者を応援する課金者層を獲得することにより、
サービス規模と収益の拡大

02 事業の多角化

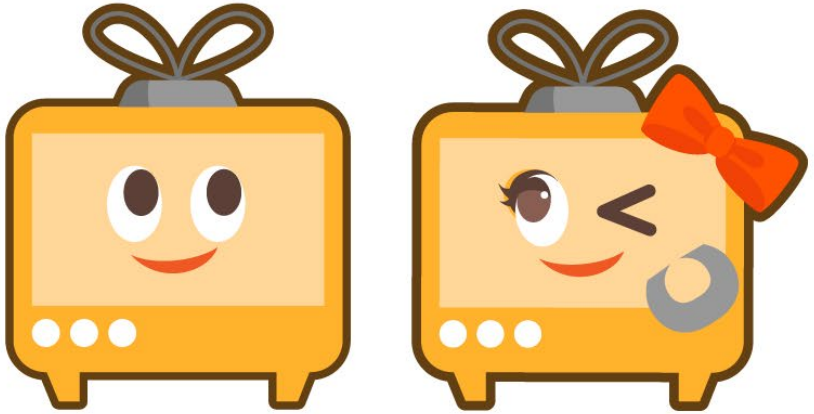
バーチャル音楽ライブ配信"topia"や
VTuber事業、スマート眼鏡(ARグラス)事業、
マッチングアプリ事業、などを始め、
グループ全体で新規事業を推進

ライブ配信事業で培った事業運営・サービス開発のノウハウを活かし、周辺領域及び新たなB2C領域へ展開することで、
収益源の多角化・複層化を推進

Copyright © jig.jp co., ltd. All Rights Reserved.

主力事業

ライブ配信事業



Copyright © jig.jp co., ltd. All Rights Reserved.

ライブ配信サービス“ふわっち”

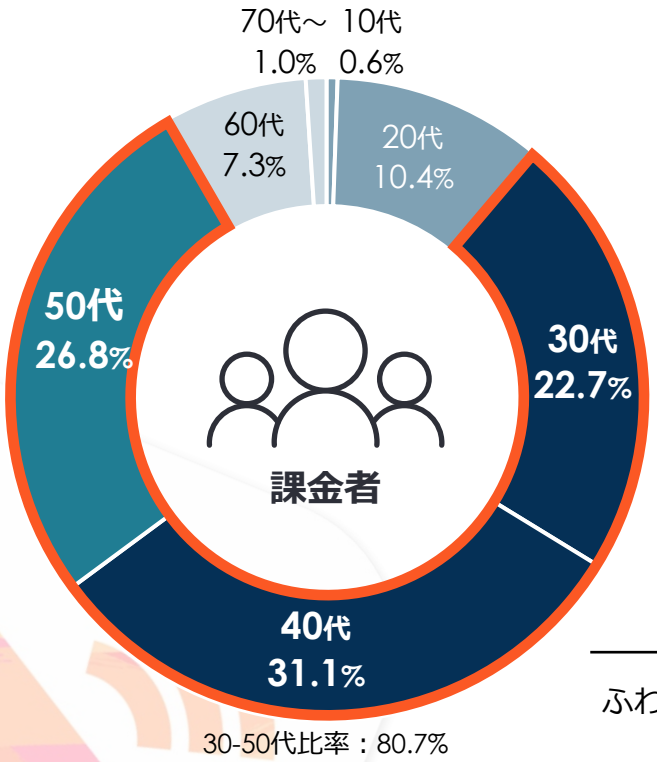
- 気になる配信者のライブをトップ画面から選択して視聴し、コメント送信やアイテム使用によるエフェクトを通じて、配信者とのコミュニケーションを楽しむサービス
- ユーザーの継続利用を促す施策として、幅広い価格帯の多種類の「通常アイテム」の販売に加え、「期間限定アイテム」や「イベント限定アイテム」のような新しいアイテムも考案し、定期的に販売実施



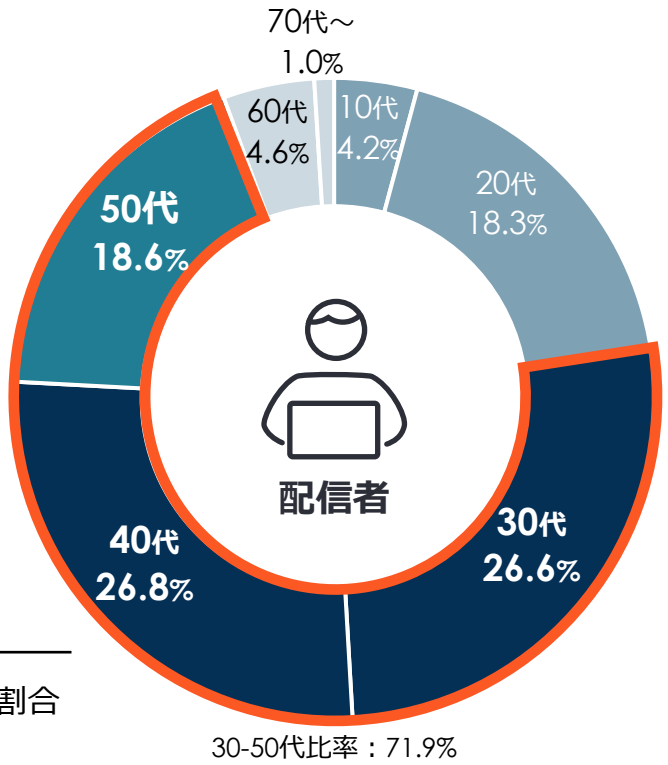
Copyright © jig.jp co., ltd. All Rights Reserved.

”ふわっち“ - ユーザー層

- “ふわっち”を利用する課金者及び配信者の主力世代は30～50代（サービス初期より同世代へリーチを継続）
- 他の主要プラットフォームと異なり、30～50代を中心とする独自のユーザー基盤が差別化要因



ふわっち年齢層別ユーザー割合
（３ヶ月データ）

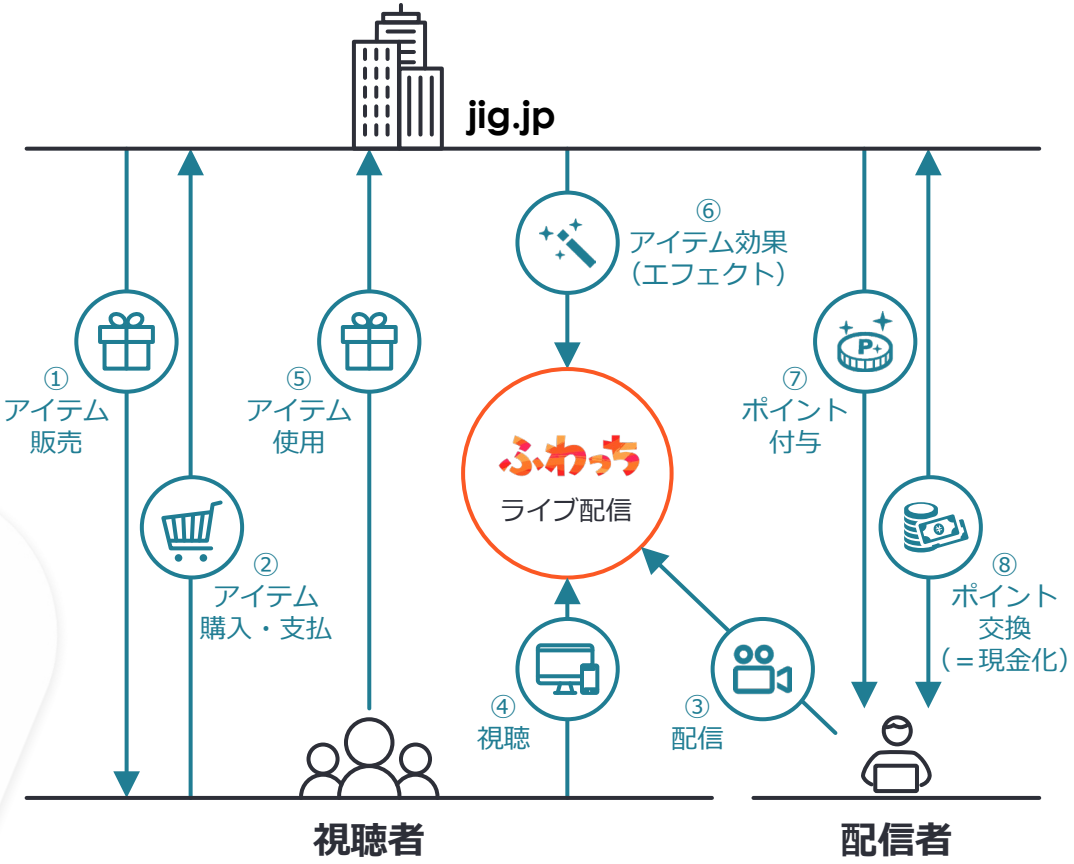


出所：当社ユーザーデータベース
注： 2026年7月１日から2026年9月30日までの期間におけるライブ配信サービス"ふわっち"のアクティブユーザーを対象に集計

Copyright © jig.jp co., ltd. All Rights Reserved.

”ふわっち“ - ビジネスモデル

- ライブ配信中に視聴者が使用するアイテム販売がライブ配信サービス“ふわっち”の主な収益
- 配信者は、各配信においての視聴者数や視聴者からの無料／有料アイテムの受領数を含む配信の盛り上げ貢献に係る報酬としてポイント（１ポイントあたり１円相当）を獲得することが可能



Copyright © jig.jp co., ltd. All Rights Reserved.

”ふわっち“ - ユーザー獲得に向けた広告戦略

- “ふわっち” における広告宣伝媒体は、主に「デジタル広告」と「マスメディア広告」に分類される
- デジタル広告は、課金者の獲得及び認知拡大を目的として実施
- マスメディア広告は、認知拡大とともに、健全で安心感のあるイメージの醸成を目的として実施

デジタル広告

- 運用方針 -

ROI・ROAS等の獲得効率を重視し、投資対効果を踏まえた適正水準で運用。複数チャネルで**課金者の獲得**と**認知拡大**を重視した運用

【30～50代の獲得を企図したデジタル広告素材イメージ】

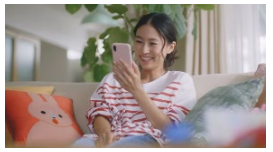




マスメディア広告

- テレビでの取り組み-

①**認知拡大**と**健全で安心感のあるイメージ**の醸成のため、テレビCMを年末年始を中心に集中的に放映



【テレビCMキャプチャ】

②テレビとのタイアップ企画
地上波バラエティ番組において配信者が出演したり、番組ゲストが “ふわっち“ で配信を行なったり、相互の取り組みを継続して実施

- ラジオでの取り組み -

・ラジオとのタイアップ企画
・芸人等をパーソナリティとする番組で配信者の出演やラジオ番組とのコラボグッズを特典とするイベントを定期的に開催



Copyright © jig.jp co., ltd. All Rights Reserved.

”ふわっち“ - 差別化されたポジショニング

- 国内のライブ配信市場は、主に「課金モデル」と「広告モデル」に分類が可能
- また、配信者層の中心が「プロ・セミプロ」であるか、「アマチュア」であるかによっても大別が可能
- “ふわっち”は課金モデルメインのプラットフォーマーの中で、アマチュアの配信者層がマジョリティを占め、かつ30～50代がメインユーザー層であり、競争力のあるポジション

国内のライブ配信事業者における主要競合各社との比較詳細（当社認識）

	課金モデル					広告モデル + 課金モデル	
	ふわっち	A社	B社	C社	D社	E社	F社
成り立ち	課金メイン	課金メイン	課金メイン	視聴メイン	視聴メイン	視聴メイン	視聴メイン
配信あたりの視聴者数	少	少	少	多	多	多	多
配信者層	アマチュア	セミプロ アマチュア	プロ セミプロ	アマチュア	プロ	セミプロ アマチュア	プロ セミプロ アマチュア
配信者の中心年齢層	30～50代	20代	20代	10～20代	10～20代	10～20代	全世代
イベント開催数（相対比較）	普通	多い	多い	少ない	多い	普通	無し

出所 ：data.ai、各社公表資料
注1 ：配信者の中心年齢層は、各社開示資料に加え、不定期で各社の上位配信者の属性の当社調査に基づく推計結果
注2 ：イベント開催数は、一定期間における各社イベント開催数を当社にて調査し、相対比較
注3 ：配信者のうち、プロは大手芸能事務所に所属する配信者、セミプロは大手芸能事務所以外のライバー事務所等に所属する配信者、アマチュアは無所属の配信者を指す

Copyright © jig.jp co., ltd. All Rights Reserved.

”ふわっち“ - ３つの優位性



アマチュアメインの
多様な配信者層と
無理なく配信し続けられる仕組み

配信の敷居が低く、
ライブ配信に慣れていない人も
配信しやすい環境

▼
▼

配信者数の増加



小さなコミュニティが
生み出す熱量

配信者との距離が近く、
応援やアイテム使用が身近で
継続的に行われる風土

▼
▼

課金者数の増加



30～50代中心のユーザー層

生産年齢の中心世代で10～20代に比べて
賃金の多いメインユーザー層

▼
▼

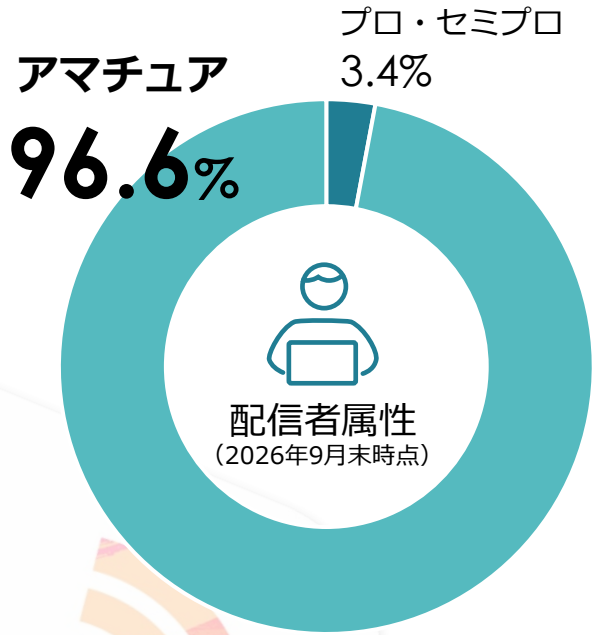
ARPPU[1]の堅調な推移

注1：ARPPUは課金ユーザー１人当たりの平均課金額を指す

Copyright © jig.jp co., ltd. All Rights Reserved.

”ふわっち“ - ユーザーから支持される理由

- アマチュア配信者を中心とした“距離の近いコミュニティ”が、継続的な視聴・応援につながる独自のユーザー体験を形成



1配信あたりの10分以上視聴した視聴者数平均値[1]



13.2人

（2026年9月の１ヶ月間）

アマチュア配信ユーザー中心

ライブ配信に慣れていない人も配信しやすい環境
つくられていない、ありのままの配信内容が受け入れられる風土

小さなソーシャルグラフ

配信者との距離が近く、親しみやすい環境
応援・アイテム使用が行われやすい風土

注1：10分以上視聴した視聴者数平均値は、10分以上の視聴した視聴者の総数を10分以上の視聴時間がある配信の総数で割ることで算出

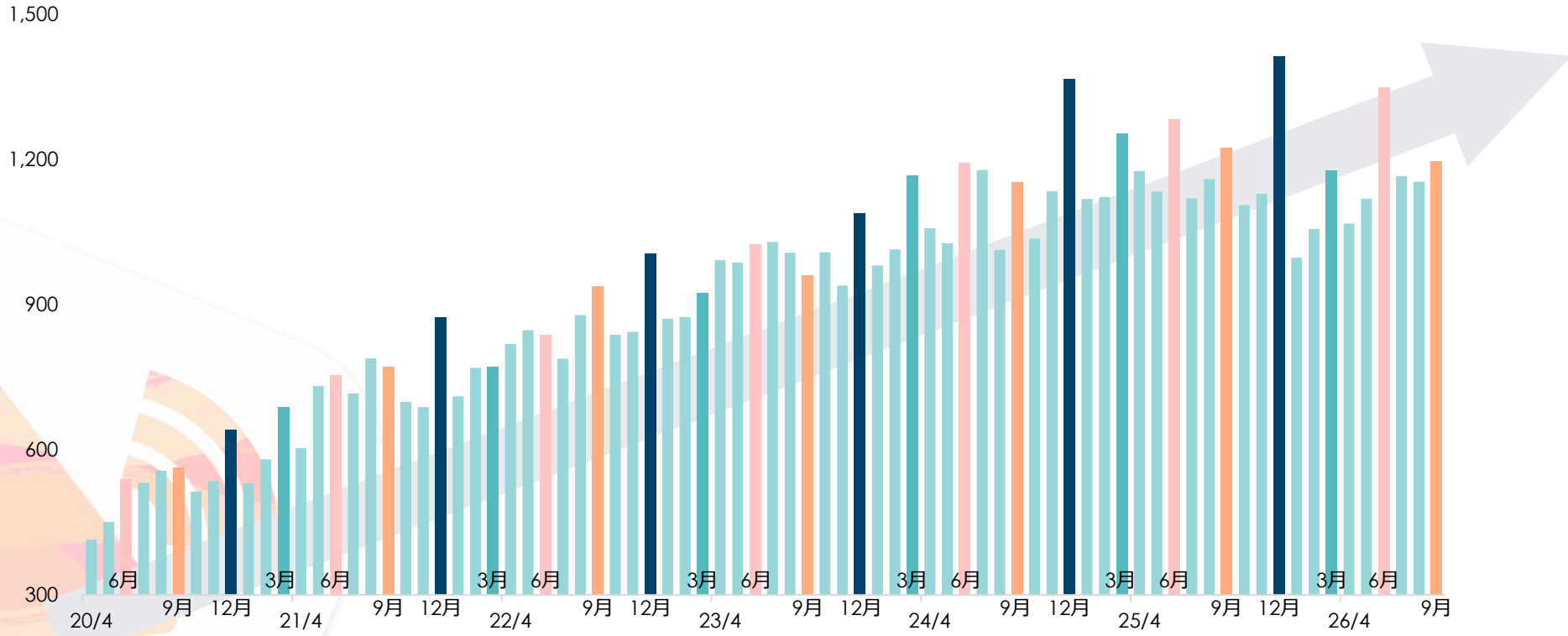
Copyright © jig.jp co., ltd. All Rights Reserved.

着実に成長を遂げる“ふわっち”

- “ふわっち“は、過年度から一貫して右肩上がりに継続して成長
- 例年3月・6月・9月・12月は、年間を通じて比較的イベントが盛り上がる傾向

“ふわっち”月次売上高

（単位：百万円）



注1："ふわっち"売上高とは、ライブ配信サービス"ふわっち" におけるアイテム課金による売上高を指す

Copyright © jig.jp co., ltd. All Rights Reserved.

”ふわっち“ - 収益構造

- “ふわっち”の売上高は、課金UU数[1]とARPPU[2]で構成



ふわっち売上高

課金UU数[1]
（課金ユニークユーザー数）

ARPPU[2]
（課金ユーザー１人あたりの平均課金額）

起動UU数[1]

- ✓ **新規ユーザーの獲得**
  デジタル広告等を用いた、外部からの継続的な獲得
- ✓ **既存ユーザーのリテンション施策**
  新イベント、新アイテム、新機能の継続的な提供により飽きさせない施策を実施

×

課金比率

- ✓ **視聴者の課金転化**
  無料アイテムの付与により、課金に至っていない視聴者がアイテム使用の経験を通して、有料アイテム使用のモチベーションを高め、課金者への転化促進を図る

注1：UU数はユニークユーザー数を指し、「重複込みなしの合計ユーザー数」を意味する　注2：ARPPUは課金ユーザー１人当たりの平均課金額を指す

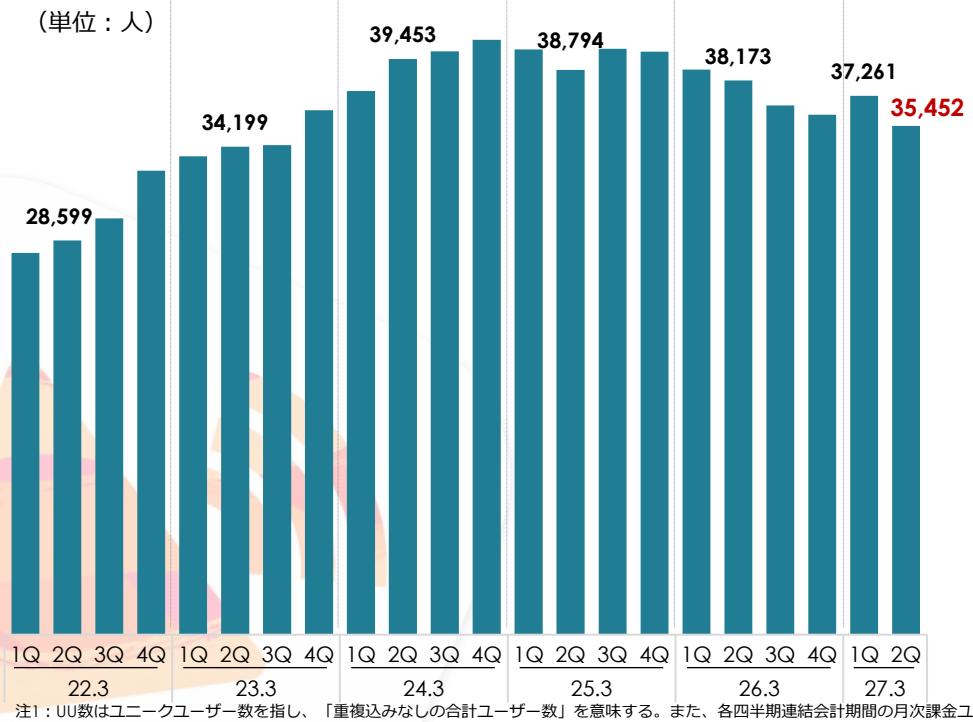
Copyright © jig.jp co., ltd. All Rights Reserved.

”ふわっち“ - 主要KPIのハイライト

- 課金UU[1]数：前四半期は増加に転じたものの、当第２四半期は前四半期比4.9%減少
  イベント施策やキャンペーン施策等を継続し、新規ユーザーの獲得及び課金継続率の向上を狙う
- ARPPU[2]：前四半期比4.5%増の33,087円と、引き続き高水準で推移

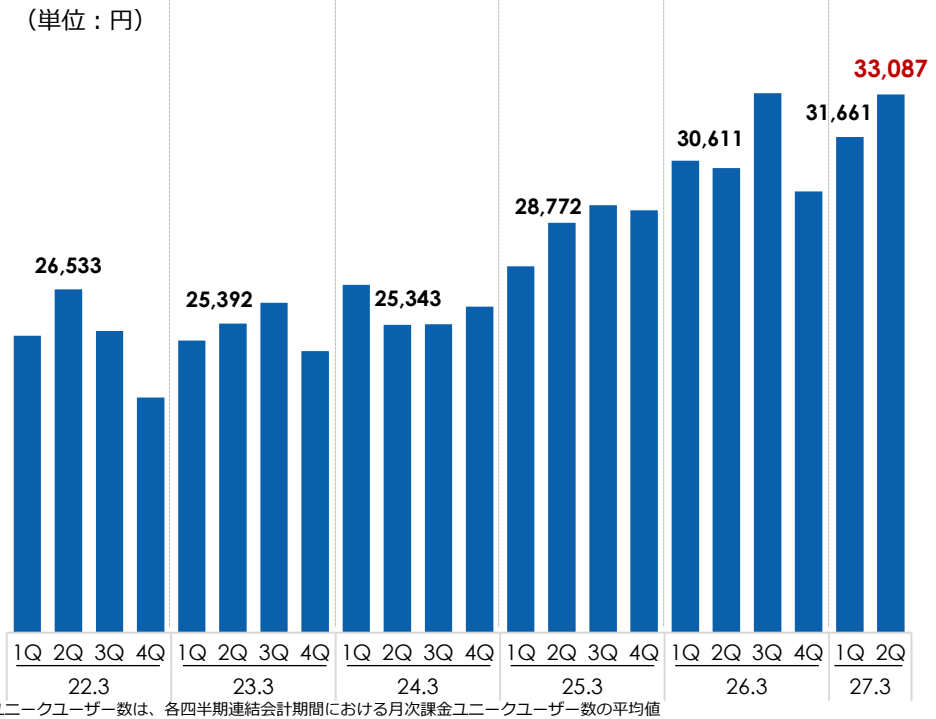
月次課金UU数[1]（四半期平均推移）

対27.3期1Q ▲4.9%
対26.3期2Q ▲7.1%



月次ARPPU[2]（四半期平均推移）

対27.3期1Q +4.5%
対26.3期2Q +8.1%



注1：UU数はユニークユーザー数を指し、「重複込みなしの合計ユーザー数」を意味する。また、各四半期連結会計期間の月次課金ユニークユーザー数は、各四半期連結会計期間における月次課金ユニークユーザー数の平均値
注2：ARPPUは課金ユーザー１人当たりの平均課金額を指す。また、各四半期連結会計期間の月次ARPPUは、各四半期連結会計期間における月次ARPPUの平均値

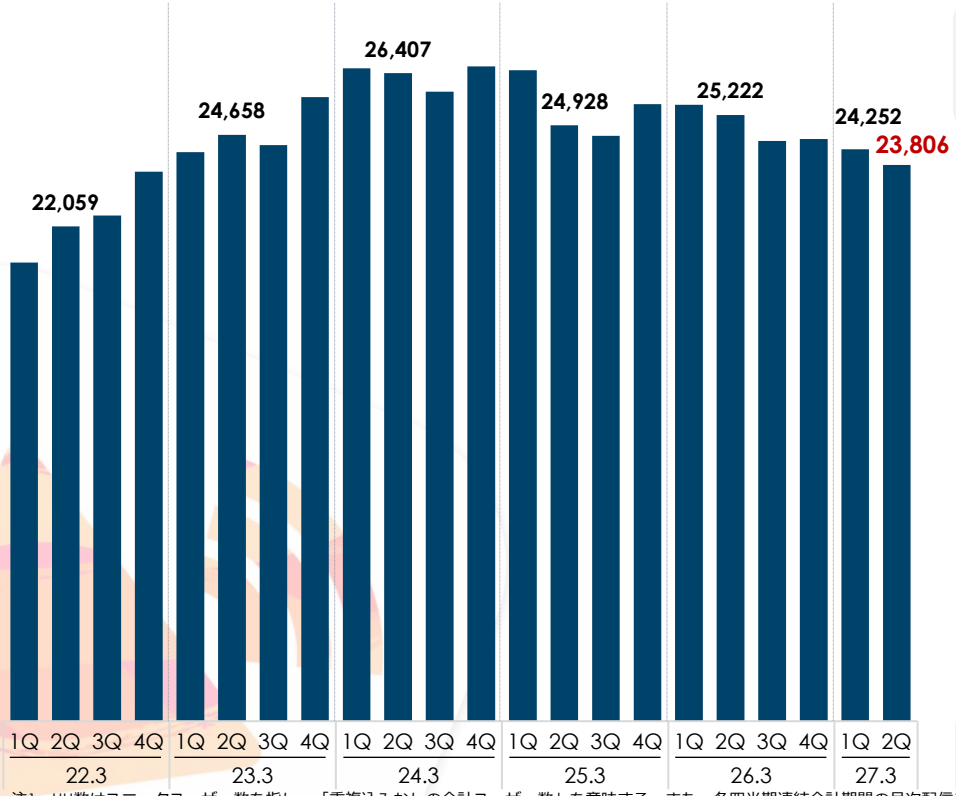
Copyright © jig.jp co., ltd. All Rights Reserved.

”ふわっち“ - 有力配信者層の着実な拡大

- 全体の配信UU数[1]はやや減少傾向であるものの、収益寄与が大きく一定規模のポイントを獲得する有力配信UU数[1]は増加基調で推移。全体の配信UU数[1]を占める割合[2]も高水準を維持
- 有力配信UU数[1]の継続的な育成・拡大と併せて、新規配信者の獲得にも注力していく方針

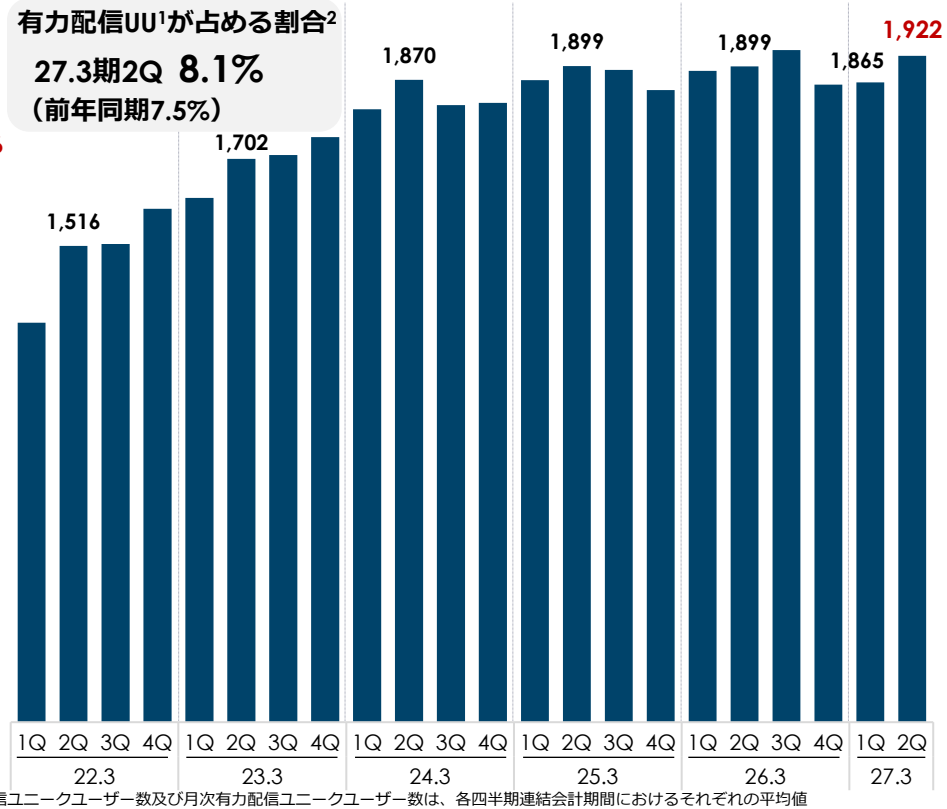
月次配信UU数[1]（四半期平均）

（単位：人）



月間５万ポイント以上獲得する月次有力配信UU数[1]（四半期平均）

（単位：人）



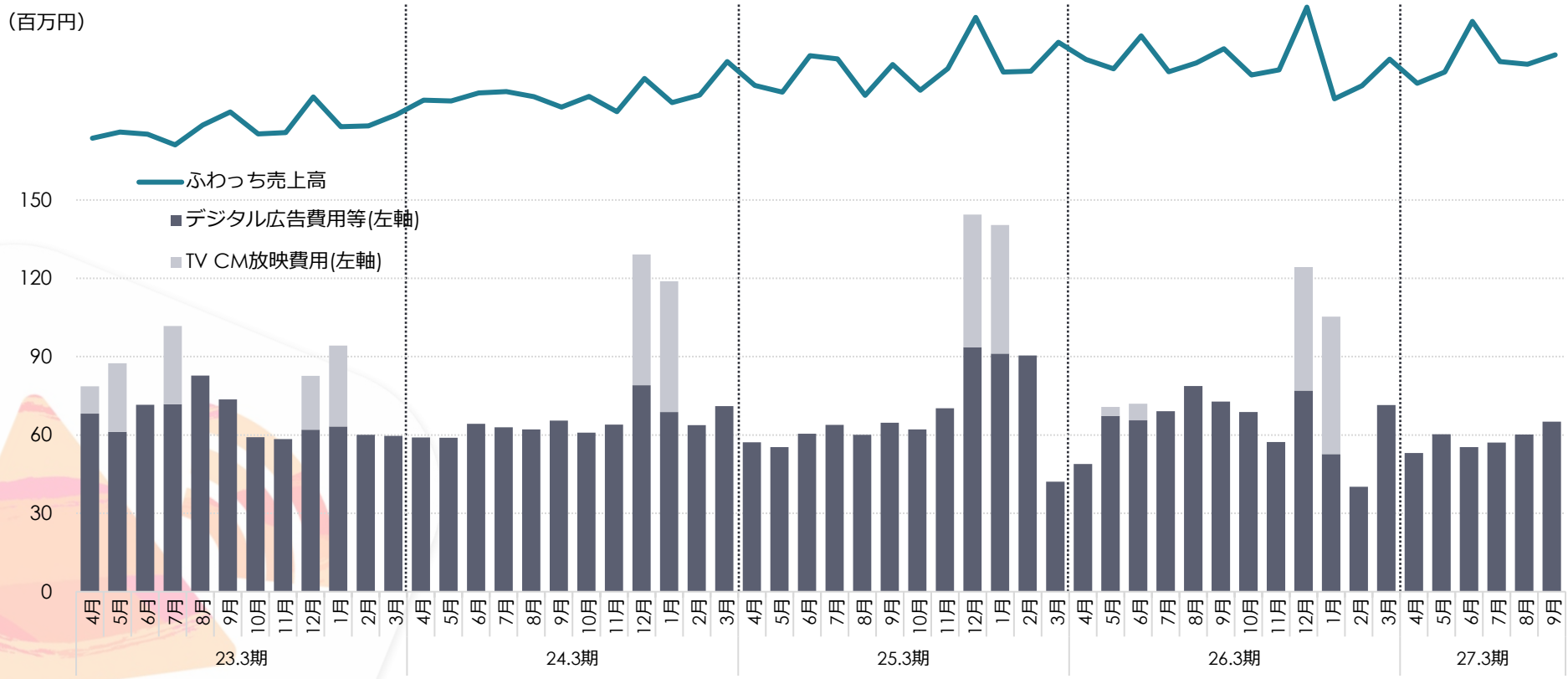
注1：UU数はユニークユーザー数を指し、「重複込みなしの合計ユーザー数」を意味する。また、各四半期連結会計期間の月次配信ユニークユーザー数及び月次有力配信ユニークユーザー数は、各四半期連結会計期間におけるそれぞれの平均値
注2：配信UU全体のうち、有力配信UUが占める割合

Copyright © jig.jp co., ltd. All Rights Reserved.

”ふわっち“ - 広告宣伝費[1]の状況

- 27.3期2Qにおけるデジタル広告は、概ね例年どおりの水準にて投下
- 広告宣伝費の投下や各種キャンペーン施策への投資により、ユーザー獲得を図る方針

広告宣伝費[1]内訳とふわっち売上高[2]



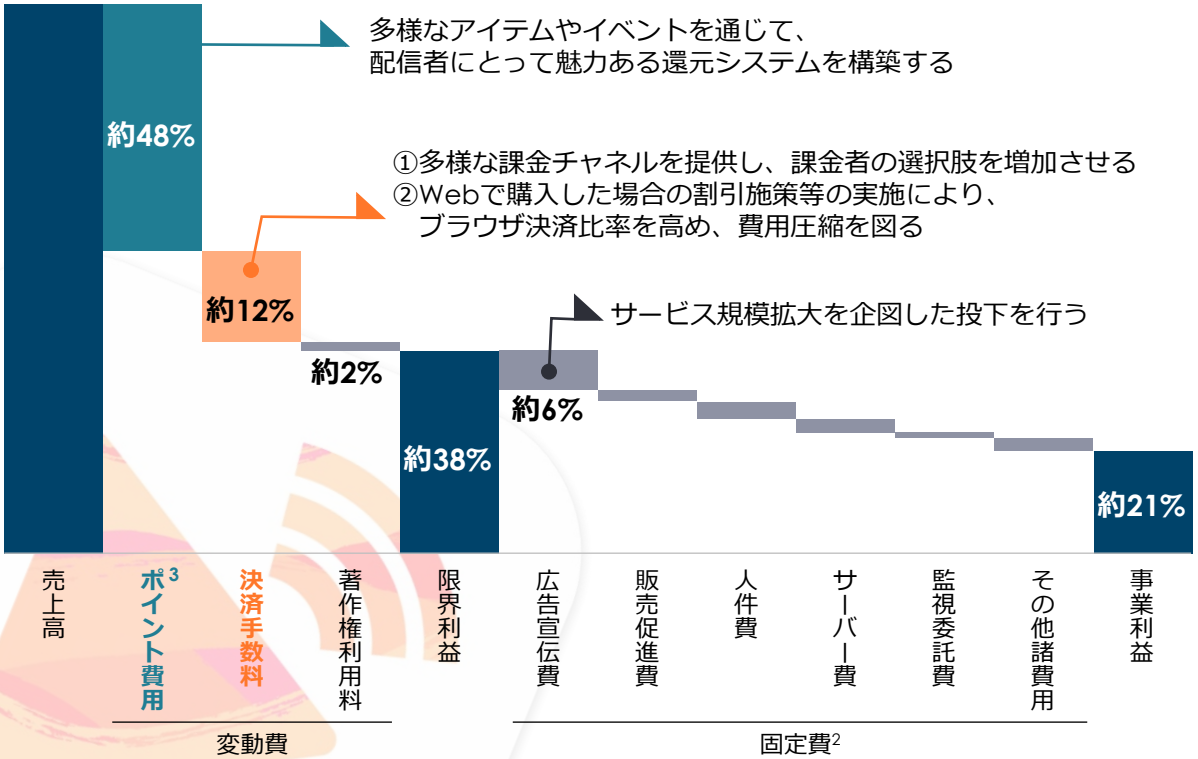
注1：ライブ配信サービス"ふわっち"に係る広告宣伝費を指す　注2： "ふわっち"売上高とは、ライブ配信サービス"ふわっち" におけるアイテム課金による売上高を指す

Copyright © jig.jp co., ltd. All Rights Reserved.

”ふわっち“ - コスト構造及び利益拡大ポテンシャル

- ライブ配信事業における主な費用項目は、ポイント費用[3]、決済手数料、広告宣伝費で構成
- うち、ポイント費用[3]の全体を占める割合が大きく、配信者への高い還元率の実現を示す
- 決済手数料は、収益性向上のために更なる圧縮を目指す方針

ライブ配信事業における各費用項目シェア[1]（26.3期通期実績値をベースに費用概算）



主な費用項目に係る売上高比率の中長期的な方向性

ポイント費用[3] →	配信者への高い還元率が配信者獲得にも寄与するため、現状の水準を維持していく方針
決済手数料 ↘	ブラウザ決済比率向上のための各種施策により将来的な費用圧縮余地あり
広告宣伝費 →	獲得効率を意識しつつ、サービス規模拡大に資する投資も実行
人件費 →	中長期的な売上高比率は横ばいを想定 持続的成長のため、コアコンピタンスとなる人材への投資（人的資本の拡充）及び確保を図る
その他項目 ↘	今後は26.3期同水準程度での推移を想定 削減余地のある項目は継続的に費用圧縮を検討していく方針

注3：現時点における当社の想定を示すものです。

注1：2026年3月期通期実績をベースにしたライブ配信事業"ふわっち"の売上高に対する各費用項目の割合を示す（弊社概算ベース）　注2：費用内容によっては一部変動費を含む　注3：事務所所属の配信者に対するポイント費用相当の報酬支払を含む

Copyright © jig.jp co., ltd. All Rights Reserved.

”ふわっち“ - 既存領域であるライブ配信事業の基本戦略

～課金UU数[1]の増加を基本戦略とし、ARPPU[2]を適切にコントロールすることで持続的な成長を目指す～



課金UU数[1]の今後の戦略

■ **継続して課金UU数[1]の増加を図る**

- デジタル広告を活用した継続的な新規ユーザーの獲得
- 広告以外のキャンペーン施策による新規ユーザー獲得
- 課金未経験の視聴者の課金者への転化
- 事務所所属の配信者を獲得し、そのリスナーも併せて獲得
- バーチャル配信等の既存ユーザーとは異なる視聴ニーズをもった視聴者層へのリーチによる新規課金ユーザーの獲得

ARPPU[2]の今後の戦略

■ **持続可能な成長を実現するため、課金の過熱状況に係るバロメーターとして適正水準にてコントロールする方針**

- 既存課金者が課金疲れを起こさないよう、イベント開催数や販売アイテムの価格、種類等の調整を実施
- 特に比較的可処分所得の大きな30～50代の視聴者層を中心に、持続可能な成長を図る
- 課金UU数[1]の減少（特に少額課金のライトユーザー減少）に伴って、ARPPU[2]は上昇する傾向あり

注1：UU数はユニークユーザー数を指し、「重複込みなしの合計ユーザー数」を意味する　注2：ARPPUは課金ユーザー１人当たりの平均課金額を指す

Copyright © jig.jp co., ltd. All Rights Reserved.

主力事業②

マッチングサービス事業



Copyright © jig.jp co., ltd. All Rights Reserved.

マッチングサービス事業 - Miris社概要

- 審査制マッチングサービス“バチェラーデート”を運営する株式会社バチェラーデートの全株式を取得し、2026年５月より連結子会社化。併せて、株式会社Mirisへ商号変更
- 連結対象となった5月以降の営業利益は239百万円と、買収後直ちに連結収益へ貢献

	株式会社Miris（旧：株式会社バチェラーデート）
代表者	代表取締役　古澤 理一
所在地	東京都品川区西五反田7-16-3
事業内容	マッチングアプリ「バチェラーデート」の開発・運営
資本金	5百万円
設立年月日	2021年７月１日
契約締結日	2026年４月20日
株式取得日	2026年４月30日
取得する株式数	50,000株（取得後の持分比率：100%）
取得価額	3,483百万円（アドバイザリー費用含む）

（単位：百万円）	23.6期	24.6期	25.6期	26.6期	(2026年5~9月) 27.3期2Q
純資産	142	241	412	651	-
総資産	250	360	634	986	-
売上高	728	893	1,395	1,972	1,019
営業利益	127	151	265	350	239
当期純利益	84	99	171	236	155

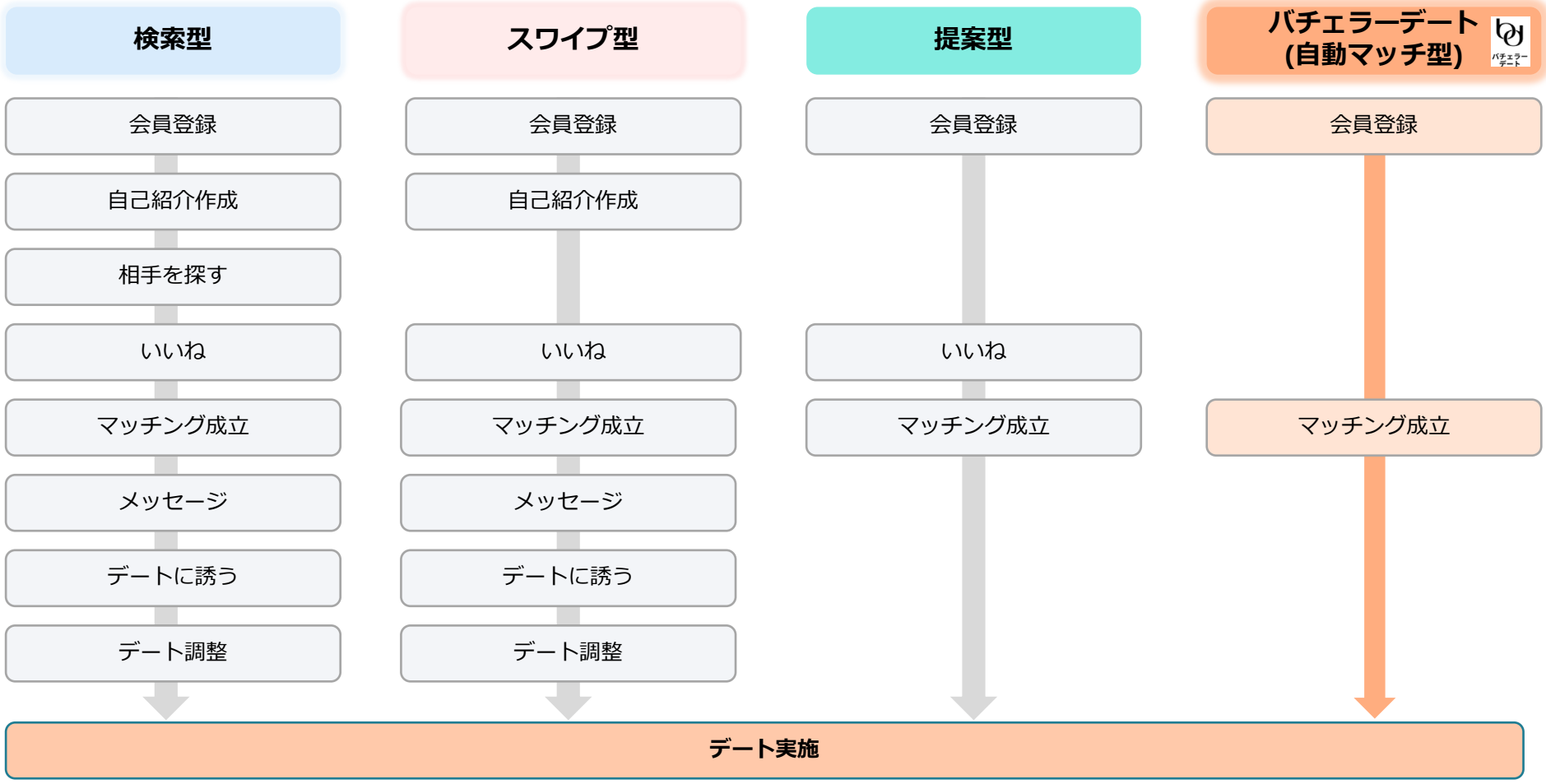
注：27.3期2Qについては連結化以降の2026年5月以降の5か月間の実績値を記載しております。

注1：2026年４月20日付け公表のサービスリリース「株式会社バチェラーデートの株式の取得（完全子会社化）に関するお知らせ」をご参照ください

Copyright © jig.jp co., ltd. All Rights Reserved.

マッチングサービス事業 - ”バチェラーデート”とは①

- 自動マッチ型の“バチェラーデート”では、従来のマッチングアプリで必要だった手間が不要



注. 当社調べによる作成

Copyright © jig.jp co., ltd. All Rights Reserved.

マッチングサービス事業 - ”バチェラーデート”とは②

- ユーザーが日程を選択するだけでデートが設定される”デート保証型”のマッチングアプリ

①条件の入力



②デート日選択



③お相手決定



④お相手の評価



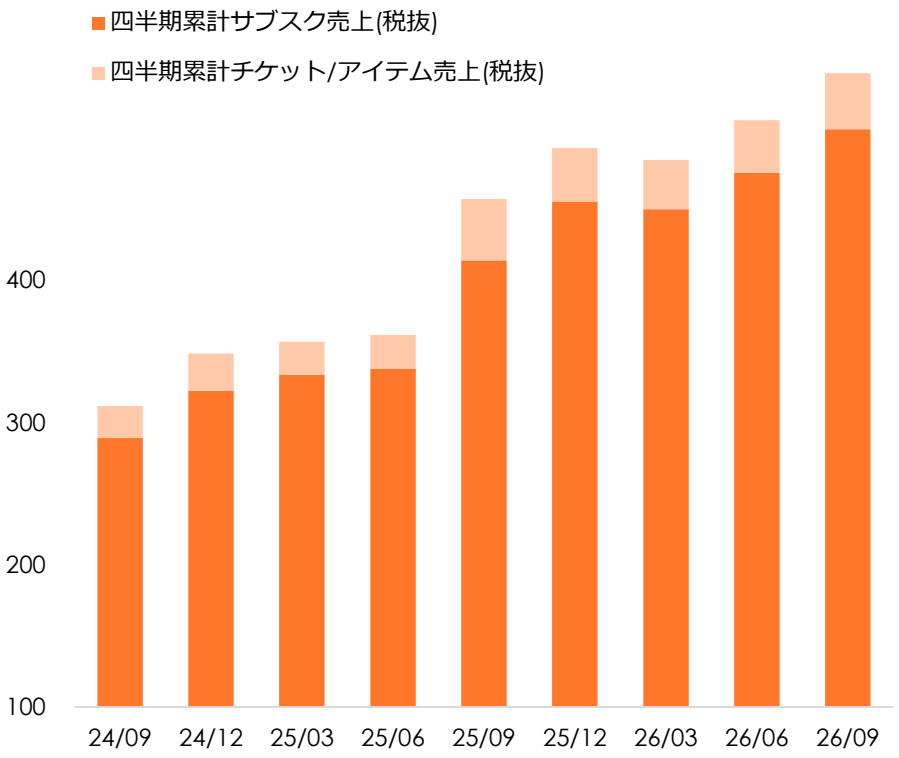
Copyright © jig.jp co., ltd. All Rights Reserved.

マッチングサービス事業 - ”バチェラーデート”の進捗

- サブスクリプション売上を中心に成長を継続し、累計利用者数も着実に拡大
- また、株式取得後も事業計画に沿って順調に推移

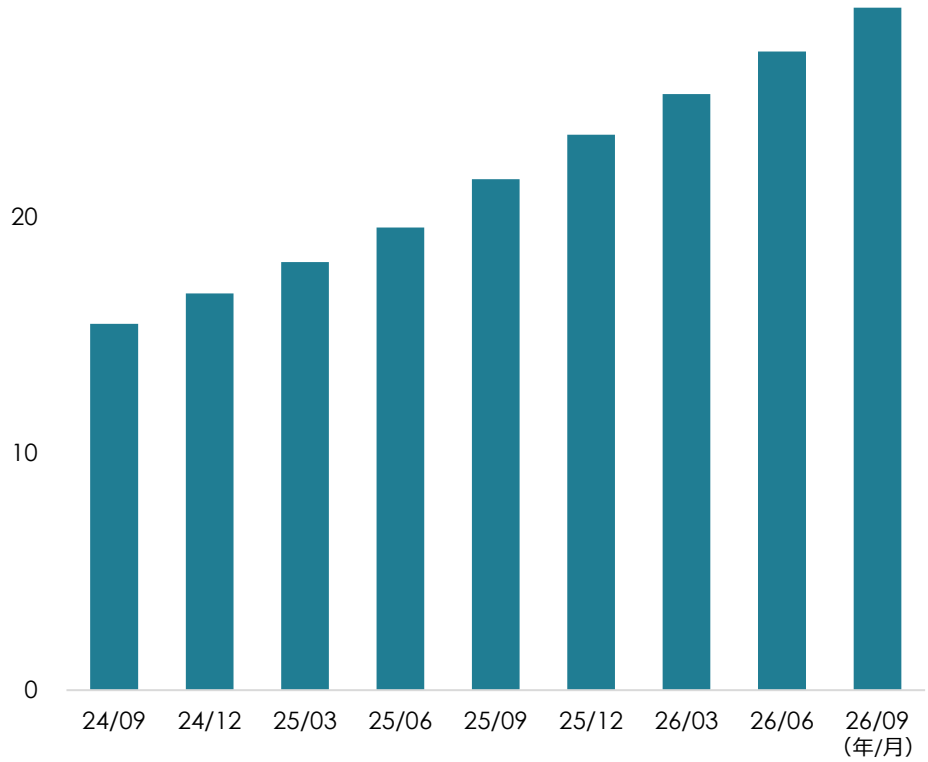
売上高（四半期累計）

（単位：百万円）



累計利用者数

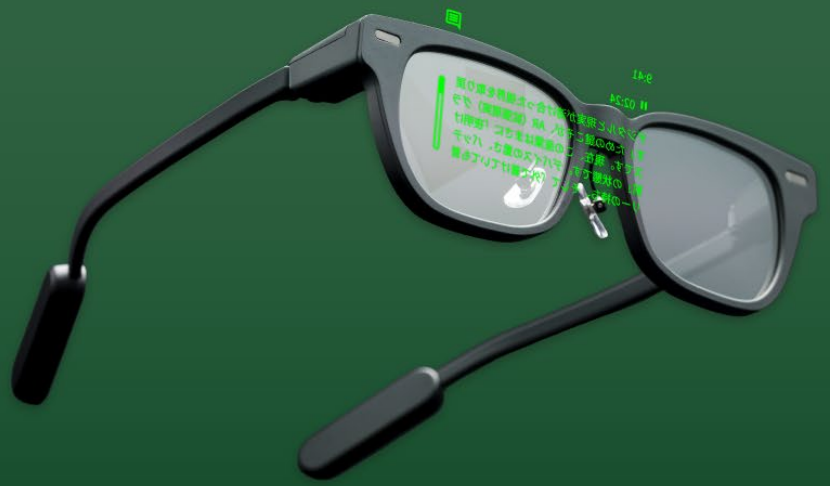
（単位：万人）



Copyright © jig.jp co., ltd. All Rights Reserved.

新規事業

スマート眼鏡(ARグラス)事業



Copyright © jig.jp co., ltd. All Rights Reserved.

スマート眼鏡（ARグラス）事業 - ARグラスとは

- ARグラスは、スマートフォンに次ぐ、新たな情報取得基盤として注目。現実の視界に文字・ナビ・通知等のデジタル情報を重ねて表示し、スマートフォンを取り出すことなく情報へアクセスできる眼鏡型デバイスである

ディスプレイの有無による2つのタイプ

ディスプレイ非搭載型スマートグラス

・カメラ、マイク、スピーカー、AIを中心に利用
・写真、動画撮影や音声操作に強み
・視界内に文字や情報を表示することはできない
・代表例：Meta Ray-Ban(Wayfarer)



ディスプレイ搭載型ARグラス

・視界内にデジタル情報を直接表示
・通知、翻訳、ナビ、原稿、AI回答を視線を落とさず確認
・スマホを取出す回数を減らし、ハンズフリーで情報取得
・ SABERAはウェイブガイド方式のディスプレイを採用

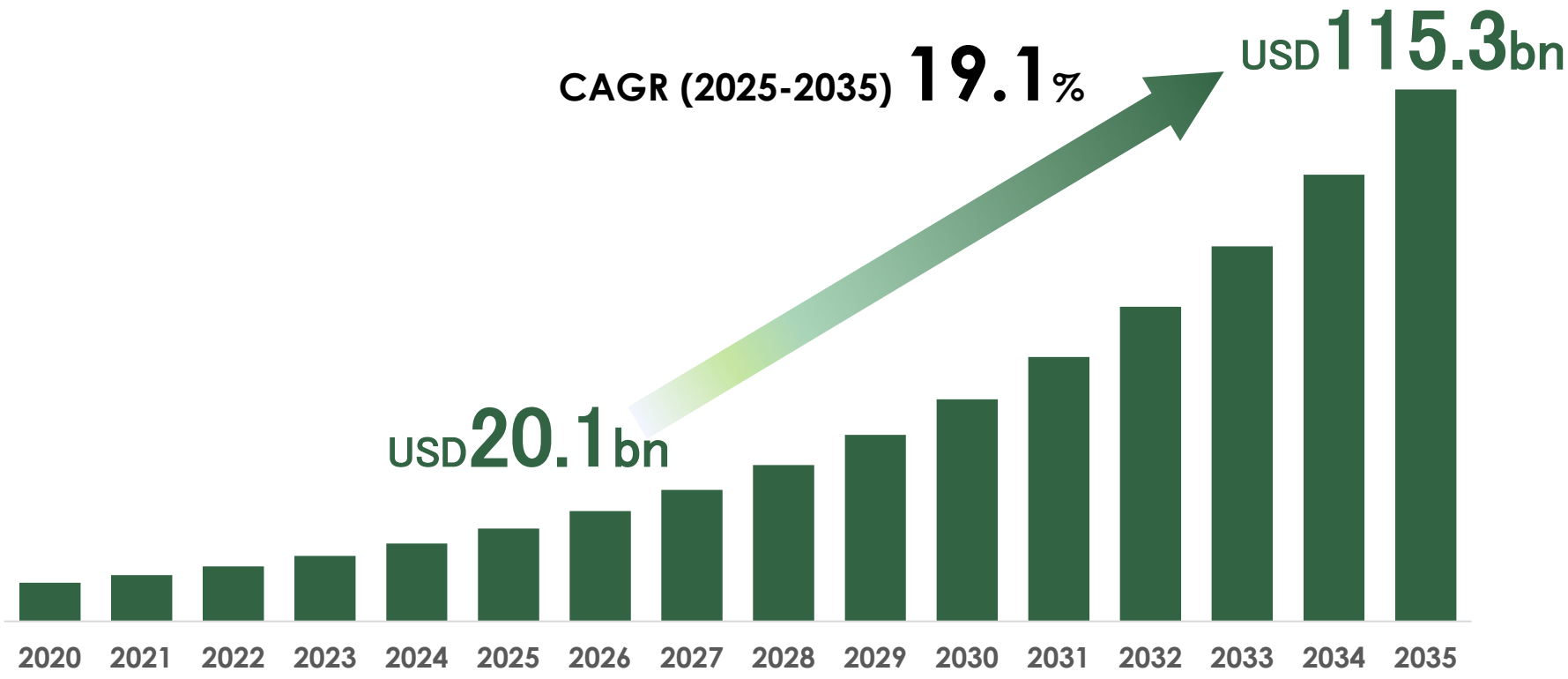


SABERAは、情報を「耳で聞く」だけでなく「視界で見る」ことができるARグラス

Copyright © jig.jp co., ltd. All Rights Reserved.

スマート眼鏡（ARグラス）事業 – 市場規模

- ARグラス市場は、2025年から2035年にかけて年平均成長率19.1%で拡大。2035年には市場規模1,153億米ドル規模へ拡大するとの予測



- ✓ 機能性を絞った製品
- ✓ サングラスに類似した外観・重量
- ✓ ユースケースとしてAIには対応

- ✓ 機能性が向上し、より充実したユースケースの開発
- ✓ プラスチック製のARグラスの普及に伴い、日常使用に適した重量、機能、外観を備える
- ✓ 「見るデバイス」から「使うインターフェース」へ進化

注. Future Market Insights社による「Augmented Reality Glasses Market Size and Share Forecast Outlook 2025 to 2035」レポートを参照

Copyright © jig.jp co., ltd. All Rights Reserved.

スマート眼鏡（ARグラス）事業 - ブランド概要

SABERA

[サベラ]

ブランド由来： **Sabae** × **Era**

- 鯖江（Sabae）と時代（Era）を掛け合わせた造語
- 眼鏡産地・鯖江を起点に、テクノロジーと眼鏡を融合した新しい時代の「見る体験」を創出
- 伝統的なものづくりと先端技術を融合したブランド

Copyright © jig.jp co., ltd. All Rights Reserved.

スマート眼鏡（ARグラス）事業 – SABERA特徴

- 国内初[2]となるプラスチック製ウェイブガイド光学技術を活用し、日常使いを追求した本格ARグラスを開発・販売
- 眼鏡産地・鯖江から生まれたブランドとして、「光学 × 眼鏡 × ソフトウェア」の国内企業3社の強みを結集し、日常的に掛けられるARグラスを実現



jig.jp ソフトウェア開発力 × 販売・サポート体制

20年以上にわたり培ってきたソフトウェア開発力とUI/UX設計力を活かし、直感的で使いやすいスマートグラス体験を実現。
製品開発だけでなく、販売・マーケティング・アフターサポートまで一貫して担い、長期的な製品・サービスの提供を支える

cellid 国内唯一の光学技術

高度なウェイブガイド光学技術により、優れた視野角や解像度などの投影性能を実現。
国内初となるプラスチック製ウェイブガイドを採用

BOSTON CLUB 鯖江が誇る装着性・デザイン

国内屈指の眼鏡産地「鯖江」を拠点とする老舗眼鏡メーカー。
世界的な眼鏡産地として知られる鯖江の高い品質基準と卓越したデザイン・設計力を基盤

注1. 詳細は、2025年12月9日付けで公表しましたプレスリリース「新たな事業の開始に関するお知らせ」をご参照ください　注2. 当社調査に基づく

Copyright © jig.jp co., ltd. All Rights Reserved.

スマート眼鏡（ARグラス）事業 – 主要競合比較

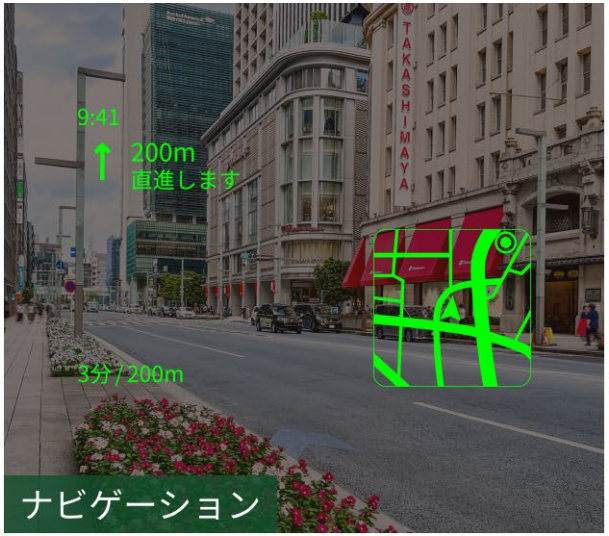
	SABERA jig.jp	Even Realities	Rokid	ThinkAR	INMO	RayNeo	眼鏡市場	Meta
製品名	SABERA スマート眼鏡	Even G2 Smart Glasses	Rokid Glasses	AiLENS V1	INMO GO3	RayNeo iO	Linse Display	Meta Ray-Ban (Wayfarer)
会社本社	日本(福井県鯖江市)	中国	中国	シンガポール	中国	中国	日本(静岡県)	米国
発売開始月	2026/4	2025/11	2026/2	2026/6	2026/7	2026/9	2026/10	2026/6
価格	税込92,400円	税込99,800円	税込109,890円	税込87,780円	税込99,800円	税込89,000円	税込119,000円	税込73,700円～
光学系	Waveguide (プラスチック)	Waveguide	Waveguide	Waveguide	Waveguide	Waveguide	Waveguide (プラスチック)	ディスプレイ無し
カラー	単色	単色	単色	単色	単色	単色	単色	表示無し (ARグラスではない)
表示	片目	両目	両目	両目	両目	両目	両目	
FOV	30°	27.5°	非公開	非公開	30°	23.5°	30°	
解像度	640*480	640*350	640*480	640*480	640*480	640*350	640*480	
重さ	38g	36g	49g	38g	58g	33g	53g	51g～
付属機能	ー	ー	スピーカー・カメラあり	スピーカーあり	スピーカーあり	ー	スピーカー・カメラあり	スピーカー・カメラあり
デザイン	眼鏡型	眼鏡型	サングラス型	サングラス型	眼鏡型	眼鏡型	サングラス型	サングラス型
その他	鯖江眼鏡メーカー監修 日本国内サポートあり クラウドファンディング実施		眼鏡メーカー監修 クラウドファンディング実施				眼鏡メーカー クラウドファンディング実施	サングラスメーカー監修

注. 各社公式Webサイト及び公表資料を基に当社作成（2026年10月末時点）

Copyright © jig.jp co., ltd. All Rights Reserved.

スマート眼鏡（ARグラス）事業 – 機能一覧













注1. 現時点で実装を想定している代表的な機能になります。　注2. あくまで参考としてのイメージ図であるため、実物と異なる可能性があります。

Copyright © jig.jp co., ltd. All Rights Reserved.

スマート眼鏡（ARグラス）事業 – 主な機能紹介

代表的な機能[1]

- 通知機能（メール・SNS・カレンダー等とスマートフォン連携）
- リアルタイム翻訳機能
- テレプロンプト機能（原稿表示機能）
- AI アシスタント機能（生成AIによる情報支援）
- ナビゲーション機能（地図機能）
- 議事録機能（音声をテキスト化して表示・要約する機能）



通知機能のイメージ[2]（SNS通知）

スマートフォンを取り出すことなく、視界内で重要通知を確認可能移動中・業務中の情報取得を効率化



テレプロンプト機能のイメージ[2]

プレゼンテーションやスピーチ時に、視線を落とさず原稿を確認可能原稿を見ながら自然なコミュニケーションを実現



リアルタイム翻訳機能のイメージ[2]

対面会話をリアルタイムで翻訳し、視界内に字幕表示
海外旅行や訪日外国人との交流・海外出張・商談で活用可能

注1. 現時点で実装を想定している代表的な機能になります。　注2. あくまで参考としてのイメージ図であるため、実物と異なる可能性があります。

Copyright © jig.jp co., ltd. All Rights Reserved.

スマート眼鏡（ARグラス）事業 – パートナーシップ締結

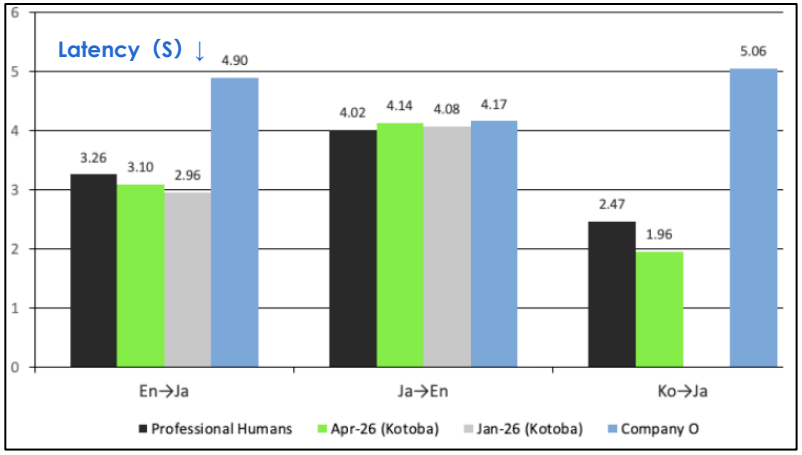
- リアルタイム音声AI分野で世界トップレベルの技術力を有する日米クロスボーダースタートアップの Kotoba Technologies, Incと、世界最高水準の同時通訳体験の実現に向けた戦略的パートナーシップを締結

Kotoba Technologies, Incの概要

- 「最先端のリアルタイム音声生成AIを開発し世界に届ける」をミッションに、米国トップ校のコンピュータサイエンス博士号取得の日本人創業者と、スーパーコンピューター「富岳」を活用したLLM開発経験を持つ国内最高峰のエンジニア陣が集結

- Kotoba社が開発する音声翻訳モデル（2026年4月版／Apr-26）では、翻訳処理速度（Latency）において米国大手であるOpen AI社（Company O）の同種サービスと比較して大幅な高速化を実現

- 日本語、英語、中国語、韓国語、スペイン語を中心に、21の入力言語と13の出力言語に対応。
  また、AIが会話の流れを予測し、話し終わる前に翻訳を先読みして表示。これにより待ち時間を短縮し、自然な会話のリズムを維持





出所：2026年７月時点
Kotoba社リリース（https://site.kotoba.tech/ja/news/announcing-the-kotoba-api-sdk-alpha-speech-to-speech-streaming-stt-and-tts-for-builders）
注1. "Latency"は発話から翻訳結果が表示されるまでの遅延時間を示す指標であり、値が低いほど翻訳処理速度が速いことを意味する
注2. プロの通訳者（ProfessionalHumans）、Kotoba社の最新モデル（Apr-26）・旧モデル（Jan-26）、及びOpen AI社（Company O）を比較

Copyright © jig.jp co., ltd. All Rights Reserved.

スマート眼鏡（ARグラス）事業 – 販売価格・日程

本体販売価格

92,400円（税込）

別売り：クリップオン式サングラス

スケジュール[1]

- **4/20〜6/29** Makuake（クラウドファンディング）にて先行販売
- **8月中旬以降** Makuake購入者へ順次商品発送
- **8月下旬以降** 企業向け導入開始や各種PoCを推進
- **10月下旬以降　一般販売開始**
  自社ECサイト / 眼鏡販売店 / 全国の家電量販店 / その他ECサイト、等

基本セット


眼鏡本体


眼鏡ケース



メガネ拭き



説明書



クイックガイド



Thanks カード



外箱


ケーブル

オプション


クリップオン式サングラス



サングラスケース

注1. 現時点で実装を想定しているスケジュールになります。

Copyright © jig.jp co., ltd. All Rights Reserved.

スマート眼鏡（ARグラス）事業 – Makuake先行販売

- ✓ **2026年4月20日～6月29日にて、Makuakeにて先行販売を実施**
- ✓ **2,743名・総額１億9,000万円超の応援購入を獲得**
  - ➢ プロジェクト終了時点でMakuake歴代23位を記録し、日本・鯖江発のスマート眼鏡として大きな反響を獲得
- ✓ **テレビ・新聞・Webメディアなど多数掲載**
  - ➢ 発売前後から継続的にメディア露出があり、幅広いメディア露出を通じて認知拡大と話題創出に繋がる
- ✓ **眼鏡店・家電量販店等での取扱いに寄与**
  - ➢ 先行販売での実績を背景に、眼鏡店・家電量販店等への販売チャネル拡大が進展



購入総額
1.9 億円超

累計購入
2,743 名

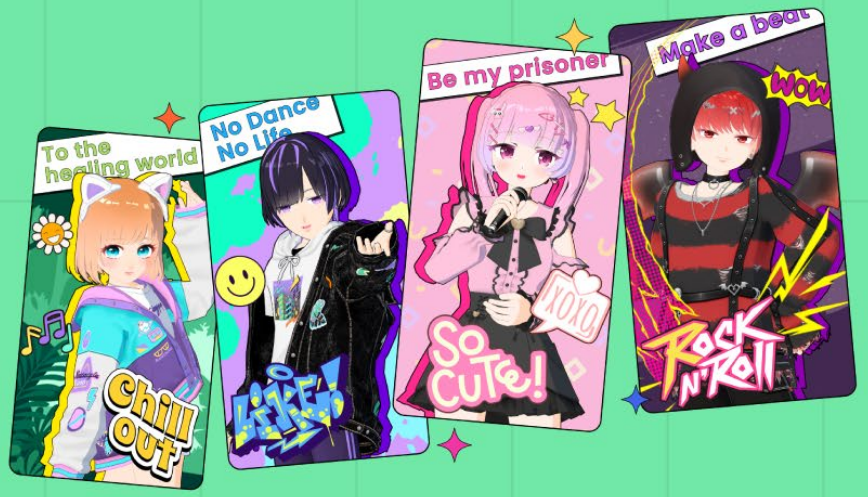
Makuake歴代[1]
23 位

注1. 本プロジェクト終了時点の歴代順位になります。　注2. 当社調査に基づく

Copyright © jig.jp co., ltd. All Rights Reserved.

新規事業

バーチャル音楽ライブ配信事業



Copyright © jig.jp co., ltd. All Rights Reserved.

バーチャル音楽ライブ配信”topia”

バーチャル音楽ライブ配信”topia（トピア）”

概要

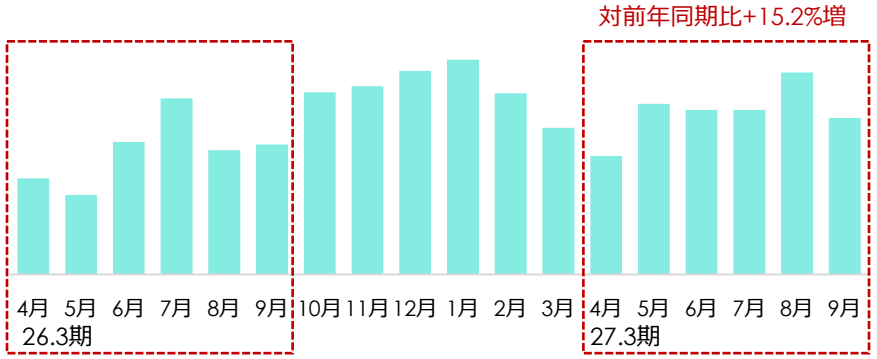
- 2025年4月より、当社連結子会社として参画したサービス”topia（トピア）”
- 顔出し不要で3Dアバターによるライブ配信ができ、JOYSOUNDのカラオケ音源を活用して歌唱配信も楽しめるバーチャル音楽ライブ配信アプリ

方針

- 成長が期待されるバーチャルライブ配信領域において、バーチャル・コミュニティ・音楽という独自の特徴を活かし、持続的なサービス成長を目指す
- topiaのユーザー年齢層はふわっちに比べて若年層が多く、“ふわっち”とは異なる若年ユーザー層へのリーチを通じ、グループ全体としてユーザー基盤の多様化を図る



買収後（26.3期以降）月次売上高推移



Copyright © jig.jp co., ltd. All Rights Reserved.

新規事業

VTuber事業



Copyright © jig.jp co., ltd. All Rights Reserved.

VTuber事業①

Palette Project（パレットプロジェクト）



2018年8月にデビューした女性バーチャルアイドルグループ

- オンラインでの活動に加え、リアル会場でのライブも展開する“歌って踊れる”バーチャルアイドルグループ
- 2025年12月、Palette Project 5th One Man Liveを開催。リアル会場及びオンライン配信を合わせ、800名超が参加
- エンゲージメントの高いコアファン層を有し、グッズ販売やイベント参加等の購買行動につながりやすい点も特徴

Brave Groupとの業務提携契約締結を機に、当社グループ事業として参画

- 2025年11月のBrave Groupとの業務提携契約締結を機に、本事業の運営主体を当社へ移管。Brave Group傘下のENILIS社と共同運営体制を構築
- 本体制では以下を組み合わせ、運営体制を一層強化し、事業拡大を推進
  - 当社による事業基盤・投資・サービス連携面での支援
  - ENILISによるVTuber事業における運営ノウハウの継続的な活用



注1：2026年1月13日付け公表のサービスリリース「事業移管ならびに、運営体制変更に関するお知らせ」をご参照ください。

Copyright © jig.jp co., ltd. All Rights Reserved.

VTuber事業②

パレデミア学園

業界初の60人同時デビューの大型プロジェクト

- 学園をコンセプトに、トップアイドルを目指すVTuberを発掘する
- 2025年4月よりオーディション番組の放映を開始。配信活動による収益だけでなく、自社ECストアにてグッズを販売
- 2025年12月、第2期生を募集し、新たなスタート
- イベント企画や番組放映を通じて、パレデミア学園及び所属アイドルのファン獲得を目指す



Copyright © jig.jp co., ltd. All Rights Reserved.

Appendix

株式会社jig.jp（東証グロース市場：5244）｜2026年11月

Copyright © jig.jp co., ltd. All Rights Reserved.

Copyright © jig.jp co., ltd. All Rights Reserved.

Mission

利用者に最も近いソフトウェアを提供し、
より豊かな社会を実現する。

時代の変化に合わせたスピーディーなサービス開発により、
人々の生活をより便利に、より楽しく。

アイルランドで、テンポの速い、軽快なステップダンスの一種を表す「jig（ジグ）」。
便利で軽快なアプリケーションを日本から世界につくりたい、という想いを込めて社名を「jig .jp」にして創業。
私たちは誰もが便利に利用できるソフトウェアを世の中に創出していきます。

Copyright © jig.jp co., ltd. All Rights Reserved.

サービスの健全性を保持するための主な取り組み

01

未成年ユーザー保護

13歳以上18歳未満

- 月間のアイテム購入金額に上限を設定（月間1万円）し、多額のアイテム購入を未然に防止
- 深夜帯（22時以降翌5時まで）の配信禁止

13歳未満

- サービス利用の全面禁止

02

サービス監視体制の構築

- 24時間365日リアルタイムでの有人監視の体制を整備
- 違反行為に対する配信停止措置、及びそれに伴うアカウント利用規制の実施
- 配信音声のテキスト化とテキスト監視体制
- 定期的なプロフィール画像や文言の検査
- イベントの審査（受賞候補者の配信内容の確認）、イベント参加可否審査（過去の違反行為を勘案し、参加可否を判断）
- 配信停止やアカウント規制の基準とする監視基準の定期評価及び更新

03

高額課金への対応

未成年ユーザー

- 未成年保護の観点から月間購入金額の上限を設定

成人ユーザー

- 違法な金銭の流れ（マネーロンダリング等）が起こりづらい仕組みを構築する観点から、全てのユーザーを対象にポイント交換の要件として本人確認済であることを必須とした
- 課金疲れを起こさないよう、イベント数のコントロールやランキング結果が課金額のみに左右されないような仕組みを構築

注：その他の主な取り組みについては、本資料次項をご参照ください

Copyright © jig.jp co., ltd. All Rights Reserved.

サービスの健全な成長・発展に向けた主な取り組み

未成年ユーザー保護	• ユーザー登録時に年齢確認を実施し、未成年ユーザーに対して月間のアイテム購入金額に上限を設定し、未成年による多額のアイテム購入を未然に防止 • NGワード機能、それに伴う注意喚起やアカウント規制を行うことで、未成年ユーザーが巻き込まれるトラブル発生の防止 • 未成年ユーザーの深夜帯（22時以降翌5時まで）の配信禁止 • 13歳未満の方はサービス利用の全面禁止
サービス監視体制の構築	• 24時間365日リアルタイム監視を行う体制の構築と対応 i) 全配信の画像監視　ii) 視聴者が投稿するコメントに関するNGワードの監視　iii) 通報処理　iv) ソーシャルリスニング（X等の外部サイトでの炎上有無の監視） • 上記リアルタイム監視体制のもと、違反行為に対する配信停止措置、それに伴うアカウント利用規制の実施 • 定期的なプロフィール画像や文言の検査 • サービス内イベントの審査（受賞候補者の配信内容の再確認）、イベント参加可否審査（過去の違反行為の度合いに準じて参加可否を判断） • 配信停止やアカウント規制の基準とする監視基準の定期評価及び更新
ユーザーによる監視の促進	• ユーザーが違反行為を報告しやすくする為のユーザー通報機能の提供 • 配信ガイドライン及び視聴ガイドライン等において違反内容を明示し、違反行為に対するユーザー通報を啓発 • ユーザー通報に対して適切かつ迅速に対応することにより、ユーザー間で違反行為に対する自浄作用の意識を醸成
配信者保護	• ライブ配信中のユーザー間トラブル発生を事前に防止する仕組みとして、配信者が指定した特定のユーザーのブロックや特定のワードを非表示にする機能の提供 • ライブ配信中の配信者、視聴者が不快な気持ちになることを防止する仕組みとして、誹謗中傷、出会い目的、卑猥な内容に代表される不適切なコメントをNGワードとして登録し、配信画面上に非表示とする機能を提供 • ライブ配信中に視聴者による不適切なコメントや迷惑なコメントに対するコメント通報機能の設置とそれに伴うアカウント利用規制の実施 • 居場所の特定につながる配信、安全を確保した配信、プライバシー情報の公開、配信者・視聴者間でのやり取りに関する注意喚起と啓蒙
著作権保護	• 著作権に関するガイドライン、楽曲利用に関する注意喚起、ガイドライン等を公開し、ユーザーに啓蒙 • 著作権者向けの通報窓口の設置。著作権侵害行為に対して迅速に対応できる体制の構築 • 著作権を有する権利団体や会社（一般社団法人日本音楽著作権協会、株式会社NexTone）との間で、サービス上の著作権利用に関する包括契約を締結 • 外部ツールを用いた原盤マッチングによる楽曲使用の監視
ユーザーへの啓蒙活動の推進	• 全ての配信において、毎回配信に訪れた際に、不適切なコメントをしないことを求める内容を注意事項として表示 • 利用規約やサービスを利用する上でのルールや注意事項を記載したガイドラインをはじめとする様々なガイドラインを設け禁止行為を明確にし、ユーザーに周知徹底するための啓蒙活動を継続的に実施

Copyright © jig.jp co., ltd. All Rights Reserved.

主要なリスク及び対応策（1/2）

技術革新への対応について

顕在化の可能性：中　影響度：中

概要

当社グループはインターネット関連技術に基づいて事業を展開しておりますが、インターネット関連分野は新技術の開発及びそれに基づく新サービスの導入が相次いで行われており、非常に変化の激しい業界となっております。また、ハード面においては、スマートフォンの普及が順調に進んでおり、新技術に対応した新しいサービスが相次いで展開されております。しかしながら、かかる知見やノウハウの獲得に困難が生じた場合、また、技術革新に対する当社グループの対応が遅れた場合には、当社グループの競争力が低下する可能性があります。さらに、新技術への対応のために追加的なシステム、人件費などの支出が拡大する可能性があります。このような場合には、当社グループの技術力低下、それに伴うサービスの質の低下、そして競争力の低下を招き、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

対応策

当社グループは、エンジニアの採用・育成や創造的な職場環境の整備、また、特にスマートフォンに関する技術・知見・ノウハウの取得に注力することで、技術革新が発生した場合にも、速やかに対応できる体制を整備しております。

競合

顕在化の可能性：中　影響度：中

概要

今後、高い資本力や知名度を有する企業等の参入による競争の激化とユーザーの流出やユーザー獲得コストの増加等により、当社グループの事業展開に影響を及ぼす可能性があります。そのような場合には、当社グループが今後競争優位性を発揮し、企業価値の維持向上が図れるか否かにつきましては不確実であり、競合他社や競合サービスの状況により当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

対応策

当社グループは、当社グループのライブ動画配信サービスのメインユーザー層である30代～40代のユーザーの離脱を防止する為、飽きさせない取組（新しいアイテムやイベント等の開発）に努めております。

注：その他のリスクについては、有価証券報告書「事業等のリスク」をご参照ください

Copyright © jig.jp co., ltd. All Rights Reserved.

主要なリスク及び対応策（2/2）

サービスの健全性

顕在化の可能性：中　影響度：中

概要

当社グループが提供する一部のサービスは、不特定多数のユーザーが、各ユーザー間において独自にコミュニケーションを取ることを前提としております。しかしながら、急速にユーザー数が拡大しているサービスにおいては、ユーザーによるコンテンツ内の行為を完全に把握することは困難となり、ユーザーの不適切な行為に起因するトラブルが生じた場合に、利用規約の内容にかかわらず、当社グループが法的責任を問われる可能性があります。また、法的責任を問われない場合においても、レピュテーション・リスクを伴って当社グループの事業及び業績に影響を与える可能性があります。なお、事業規模の拡大に伴い、サービスの健全性の維持、向上のために必要な対策を継続して講じていく方針でありますが、これに伴うシステム対応や体制強化の遅延等が生じた場合や、対応のための費用が想定以上に増加した場合には、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

対応策

当社グループは、モニタリングが必要なすべてのサービスにおいて、ユーザー等のモニタリングを常時行っており、規約に違反したユーザーに対しては、改善の要請や退会等の措置を講じるよう努めております。さらに、適切なサービス利用を促進させるためにサービスを利用する上でのマナーや注意事項等をより一層明確に表示し、モニタリング・システム等の強化やサイト・パトロール等のための体制の増強など、システム面、人員面双方において監視体制を強化し、健全性維持の取り組みを継続しております。また、当社グループは、健全なコミュニティを育成するため、利用規約において社会的問題へと発展する可能性のある不適切な利用の禁止を明示しております。

特定のプラットフォーム事業者の動向

顕在化の可能性：小　影響度：大

概要

現状において、当社グループの売上に関しスマートフォンアプリサービスの比率が高いことから、Apple Inc.及びGoogle Inc.の2プラットフォーマーへの収益依存が大きくなっております。しかしながら、これらプラットフォーマーの事業戦略の転換や動向によっては、手数料率の変動等何らかの要因により、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。また、プラットフォーム事業者の方針変更などにより、当社グループの提供するライブ動画配信アプリや当社グループのアカウントがプラットフォーム事業者により削除された場合には、当社グループの事業展開及び業績に影響を及ぼす可能性があります

対応策

当社グループは、特定のプラットフォーム事業者の規約の動向を注視し、アプリ開発において「アプリ審査及びリリースにかかる基本方針」に基づいて適切な運用に努めております。また、ブラウザ課金の比率の向上に努め、収益基盤の分散に努めております。

注：その他のリスクについては、有価証券報告書「事業等のリスク」をご参照ください

Copyright © jig.jp co., ltd. All Rights Reserved.

本資料の取り扱いについて

本資料は、情報提供のみを目的として作成しています。本資料は、日本、米国、その他の地域における有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません。

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、必ずしも既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内および国際的な経済状況の変化や、当社グループが事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。

また、当社グループ以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社グループはそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証しておりません。

Copyright © jig.jp co., ltd. All Rights Reserved.