

2026年3月期
決算説明資料

2026.5.14



COVER

つくろう。 世界が愛するカルチャーを。

個性の光るクリエイターが集まり、その表現力を発揮できる舞台を。
先端技術を注ぎ、クオリティにこだわり抜いた新体験を。

国境を超え、世代さえも超えて、
愛される二次元エンターテインメントをつくる。
ただ、そのために、私たちは挑戦をつづけます。

01

2026年3月期 決算概況

2026年3月期通期実績および今後の経営方針

2026/3期 業績概況

- 2026/3期累計では、売上高 49,330百万円 (前年同期比 +13.7%)、売上総利益 23,507百万円 (前年同期比 +7.8%)、限界利益 20,412百万円 (前年同期比 +9.1%)、営業利益 7,056百万円 (前年同期比 -11.8%)、純利益 3,016百万円 (前年同期比 -45.7%)を記録
- ライブ／イベントやTCG、ライセンス／タイアップ各分野において事業規模の拡大が継続した一方で、タレント構成やコミュニティ環境の変化を背景に、配信および自社ECの売上においては短期的な調整局面
- 持続的な成長に向け、早期の資産適正化を図るべく、2023年から2024年のSKU拡大期に生産した商品を中心とする低回転在庫の除却および評価減を実施。加えて、統合的なファン体験を重視した開発プロジェクトの再編を企図してホロアース開発資産の減損を実施（いずれも非資金性コスト）。一過性の影響を除いた本業のキャッシュ創出力は安定成長を継続

成長基盤強化 の状況

- **トップタレントを輩出し続けるための、マネジメントモデルの構築**：活動フェーズに応じた機動的なリソース配分と環境整備を推進。発掘・育成プロセスの強化により、次世代の安定的な輩出と、増員による既存タレントの稼働適正化を企図
- **統合的なファン体験を重視した開発プロジェクトの再編**：メタバース開発で培った技術・知見を既存の配信／コンテンツ等の既存事業へ統合し、ファン体験の核となるタレント支援および表現技術の高度化へリソースを集中
- **グローバル経済圏の拡大と収益構造の最適化**：TCGやゲームなどによるグローバルなメディアミックスの推進に加え、サプライチェーンマネジメントの基盤強化を推進。2027年3月期にリリース予定の大型スマートフォンゲーム『hololive Dreams』の事前登録者数は90万人を突破

2027/3期 事業計画

- **「規律ある成長フェーズ」への移行**：過去の「量的拡大」フェーズから、収益の質と資本効率を意識した「質的拡大」フェーズへ転換し、事業構造を再整備
- **将来の飛躍に向けた「戦略的な土台作り」**：グローバルなクリエイター経済圏の確立に向け、今期を「次なる再成長に向けた基盤強化期間」と位置づけ。創作環境の整備など、タレント価値創出に向けたリソース集中を実施し、外部環境に左右されない成長基盤を構築
- **規律ある資産・資本管理の遂行**：成長投資を優先しつつ、市場環境や財務状況を総合的に勘案し、規律ある資産・資本管理を実施。「資本効率の適正化」の一環として、機動的な自己株式取得を実施

単位：百万円

	2025/3期 Q4	2026/3期 Q4	前年同期比	2025/3期 累計	2026/3期 累計	前期比	通期業績予想 (達成率)
売上高	14,538	14,648	+0.8%	43,401	49,330	+13.7%	52,500 (94.0%)
配信/コンテンツ	2,599	2,158	-17.0%	9,323	9,137	-2.0%	-
ライブ/イベント	3,971	4,867	+22.6%	7,793	9,247	+18.7%	-
マーチャндаイ ジング	6,280	5,429	-13.5%	20,539	23,747	+15.6%	-
ライセンス/タイ アップ	1,687	2,193	+30.0%	5,744	7,198	+25.3%	-
売上総利益	6,859	5,934	-13.5%	21,805	23,507	+7.8%	-
参考：限界利益	5,834	5,332	-8.6%	18,711	20,412	+9.1%	21,714 (94.0%)
営業利益	2,457	1,831	-25.5%	8,001	7,056	-11.8%	8,200 (86.1%)
純利益	1,781	-910	-	5,559	3,016	-45.7%	5,700 (52.9%)

Q4はライブ/イベント、ライセンス/タイアップが好調。一方、戦略的資産整理に伴う一時的な非資金費用を計上

- 大型Fes/EXPOの収支は計画を上回って着地。その他ライブコンサートやBlu-ray販売の好調により、ライブ/イベント分野は大きく拡大
- 将来の成長を見据えた資産効率の最適化および開発戦略の再編により、一過性の非資金性コストを計上
- 売上原価：過去のSKU拡大期に関連する棚卸資産の除却・評価減として13億円(今期累計18億円)を計上
- 特別損失：主にホロアースプロジェクトに係るソフトウェア資産の減損として33億円を計上

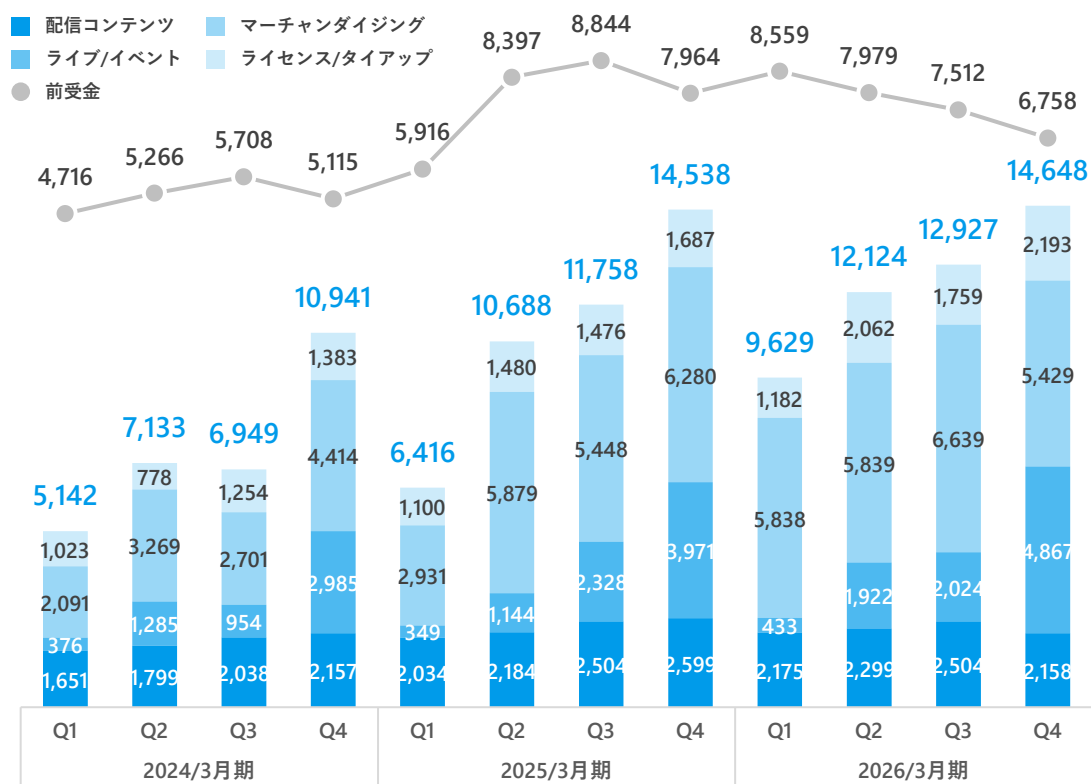
2027/3期 Q1にかけての展開

- 配信/コンテンツ：環境変化に伴う一時的な調整局面にあるが、創作環境の整備およびリソース投入強化により、継続的な改善を図る
- ライブ/イベント：『秘密結社holoX Live 2026「First MISSION」』（びあアリーナMM）の実施など、大型のライブ展開を加速
- マーチャндаイジング：TCGの好調を維持しつつ、原宿の新規公式店舗オープン等を通じタッチポイントを拡大
- ライセンス/タイアップ：『hololive Dreams』（スマホゲーム）が事前登録者90万人を突破するなど、ゲーム市場におけるプレゼンスを本格化

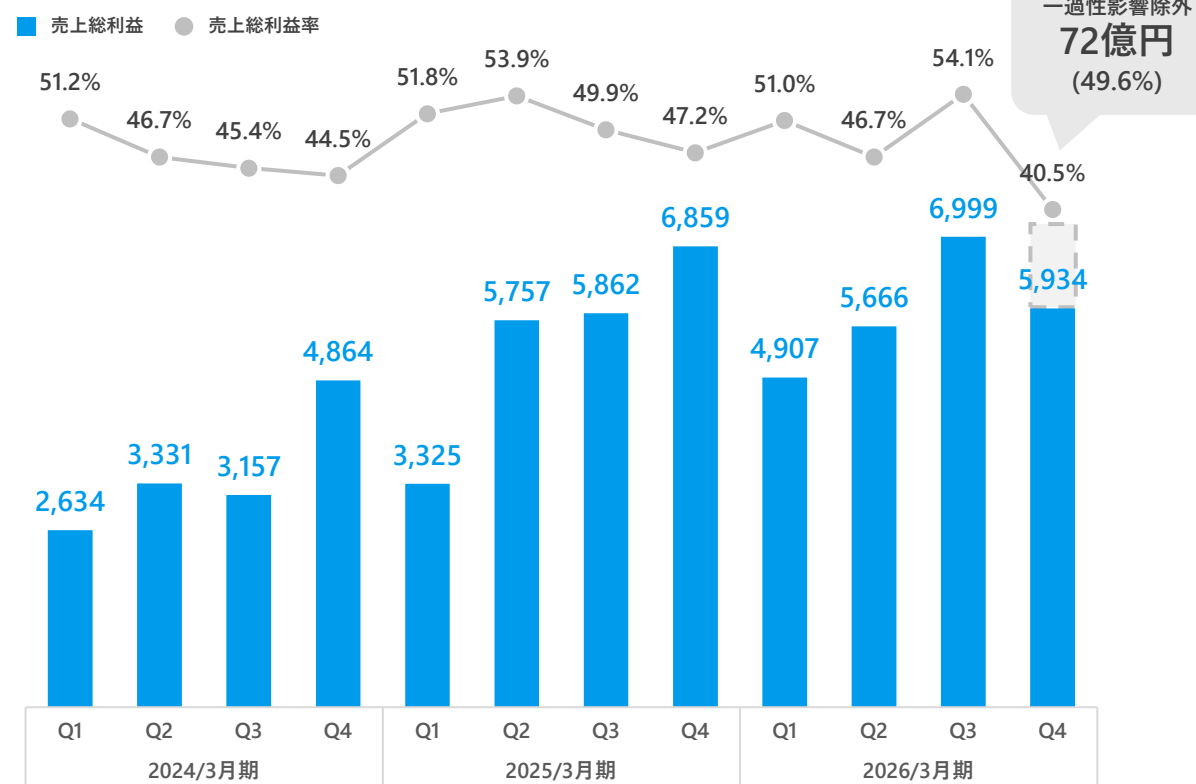
売上・売上総利益の推移

- ライブ/イベント及びライセンス分野が全体を牽引し、売上高は前年同期比で拡大。一方で、タレント構成やコミュニティ環境の変化を背景に、配信およびEC収益の推移は短期的な調整局面
- 売上総利益は、2023-2024年のSKU拡大期に生産した商品群を中心とする棚卸資産の除却・評価減により、一時的に押し下げられているが、一過性の影響を除けば、売上総利益72億円（売上総利益率49.6%）の強固なベースを維持

売上及び前受金の推移 単位：百万円



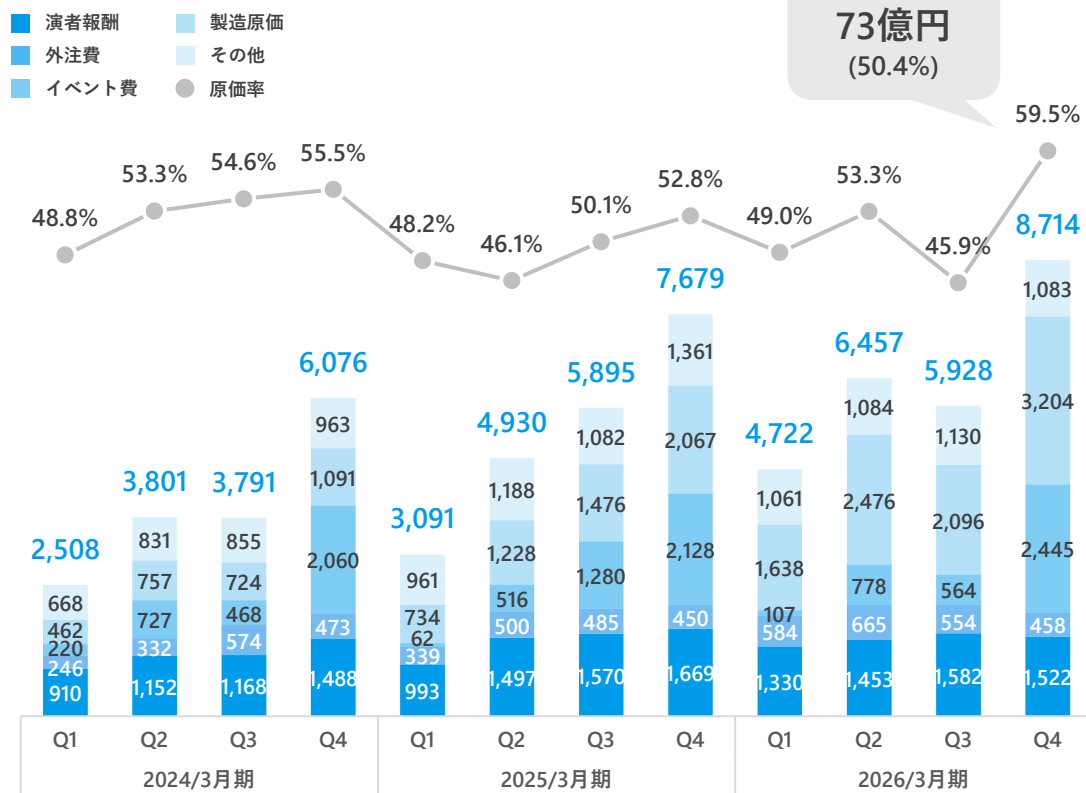
売上総利益及び売上総利益率の推移 単位：百万円



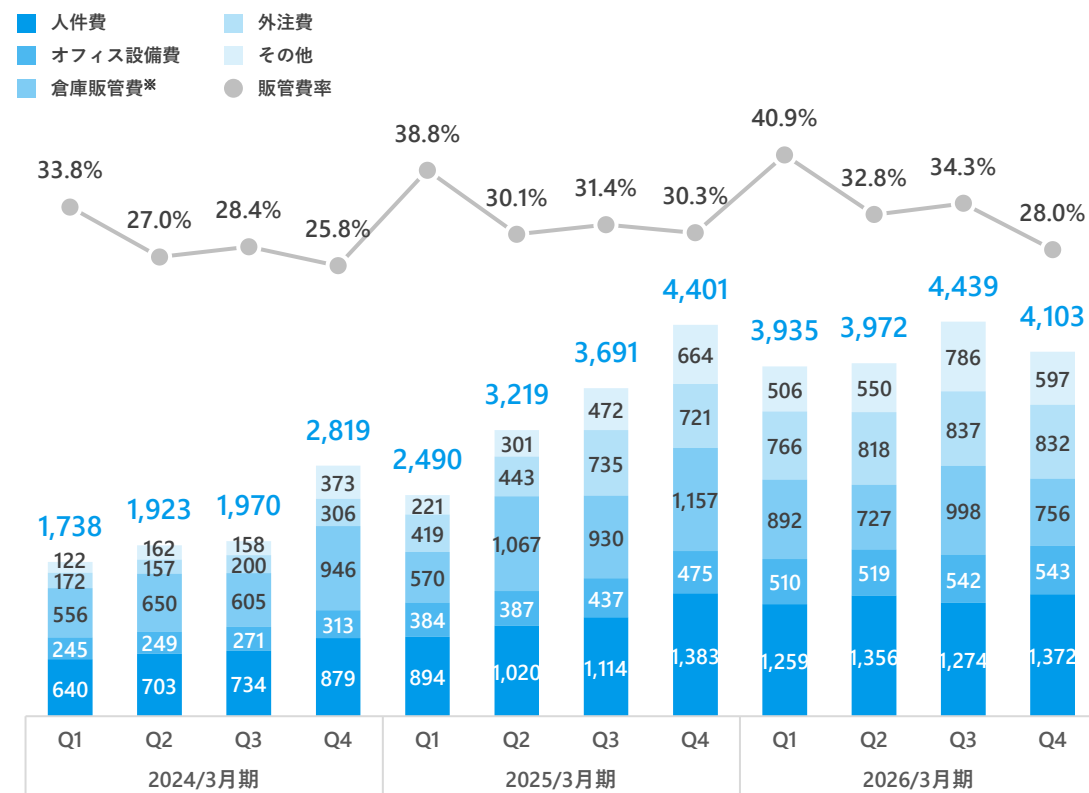
売上原価・販管費の推移

- Q4期間はFes/EXPOを含む中大型イベントの実施により、売上原価（イベント費）が増加。棚卸資産の除却・評価減（製造原価）による一過性の影響を除けば、実質的な売上原価水準は73億円（売上原価率は50.4%）と安定的に推移
- 販管費は、収益構成の短期的な変化を背景とした、倉庫販管費の低下により、前年同期比で抑制的な水準を維持

売上原価及び原価率の推移 単位：百万円



販管費及び販管費率の推移 単位：百万円

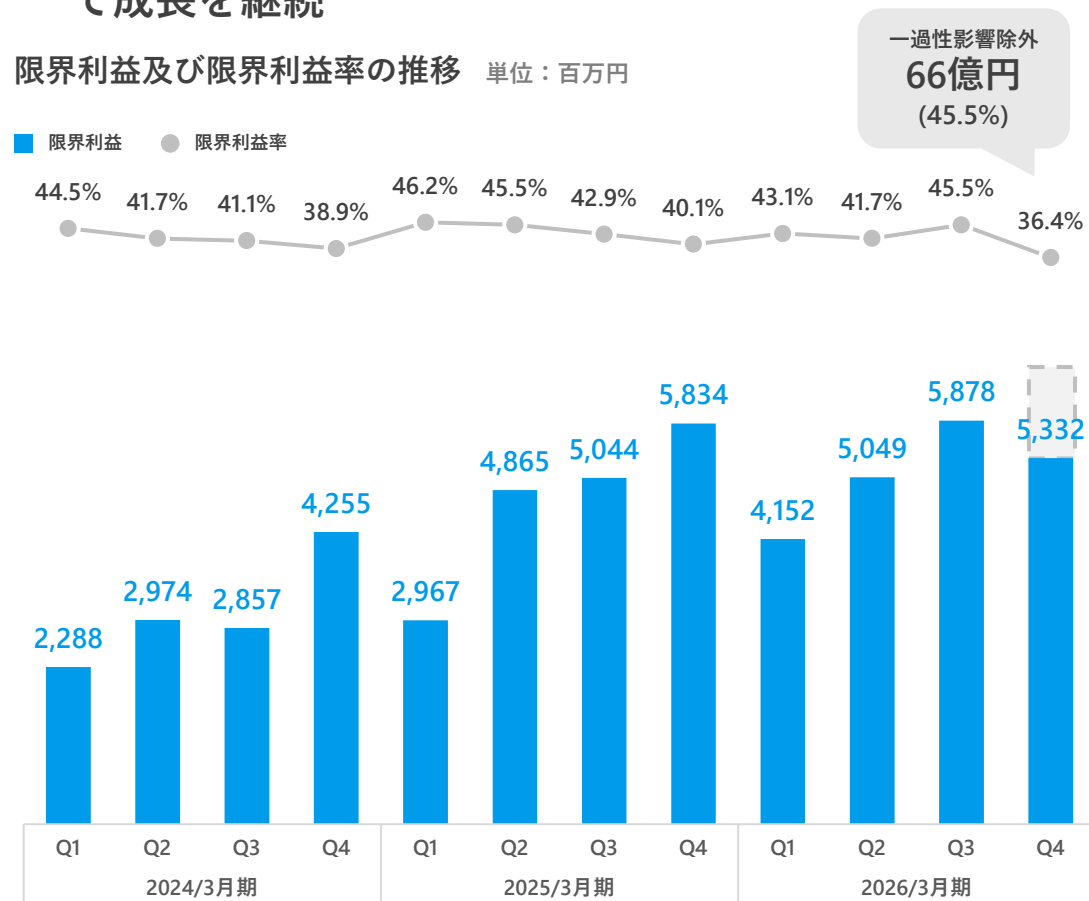


* 物流・販売手数料等のECに係る販管費を含む

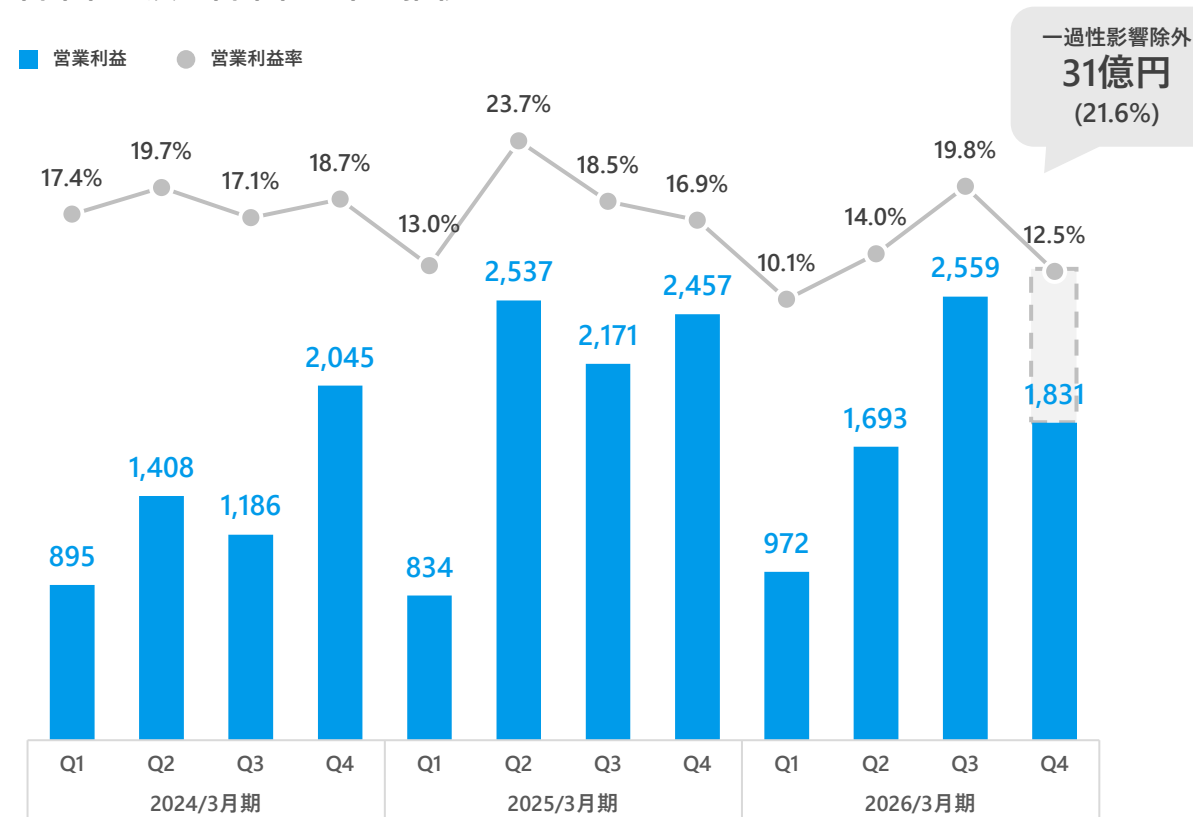
限界利益・営業利益の推移

- 棚卸資産の除却・評価減による一過性の影響を除いた実質利益は、限界利益66億円（限界利益率45.5%）、営業利益31億円（営業利益率21.6%）となっており、ともに拡大基調を維持
- 当該除却・評価減の原価計上は非資金性コスト（ノンキャッシュ）であり、本業におけるキャッシュ創出力は安定して成長を継続

限界利益及び限界利益率の推移 単位：百万円



営業利益及び営業利益率の推移 単位：百万円



02

成長基盤強化の状況

VTuber事業を核とした成長基盤の強化と重点施策

- 継続的なトップタレントの輩出に向けた、事業全体の投資バランスの最適化
- ファン体験に直結する技術開発やタレントのサポート体制へリソースを再配分し、中長期的な事業基盤の強化を図る

持続的成長に向けた課題

トップタレントを輩出し続けるためのマネジメントモデルの構築



対策と今期方針

次世代型タレント・エコシステムの構築

- 活動フェーズに応じた機動的なリソース集中と長期活躍を支える環境整備
- 常設/新規オーディションによる次世代タレントパイプラインの強化

統合的なファン体験を重視した開発プロジェクトの再編



メタバース開発からの戦略的ピボット

- ファン体験向上を軸として、関連技術を配信アプリや3Dアセット制作に統合
- ホロアース開発資産を減損

グローバル経済圏の拡大と収益構造の最適化



成長基盤強化への投資期

- 中長期の価値創出に向けたメディアミックスやグローバル展開の基盤強化
- サプライチェーン・マネジメントの最適化による、サービス/コスト改善

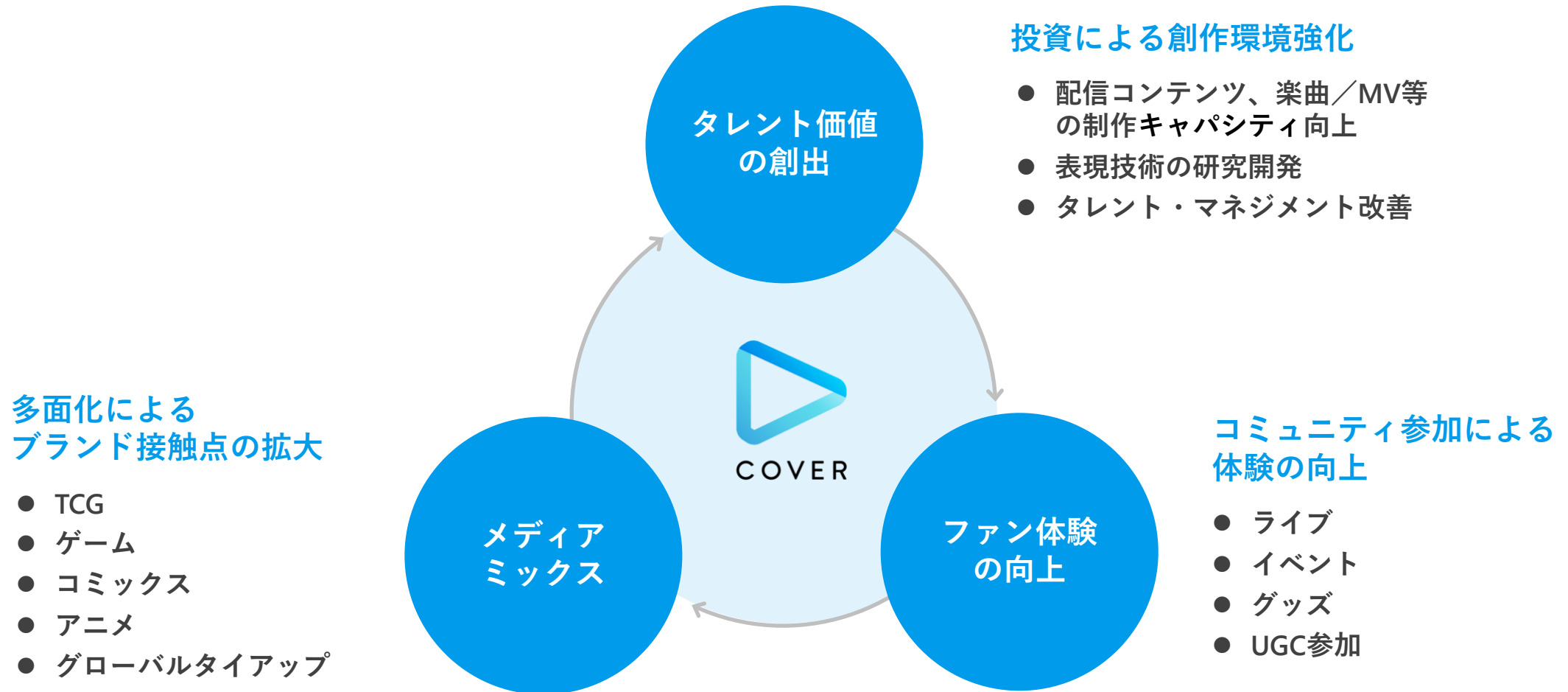


タレント価値創出への集中的な資本投下

- 持続可能性の強化
- VTuber事業を核とする成長基盤

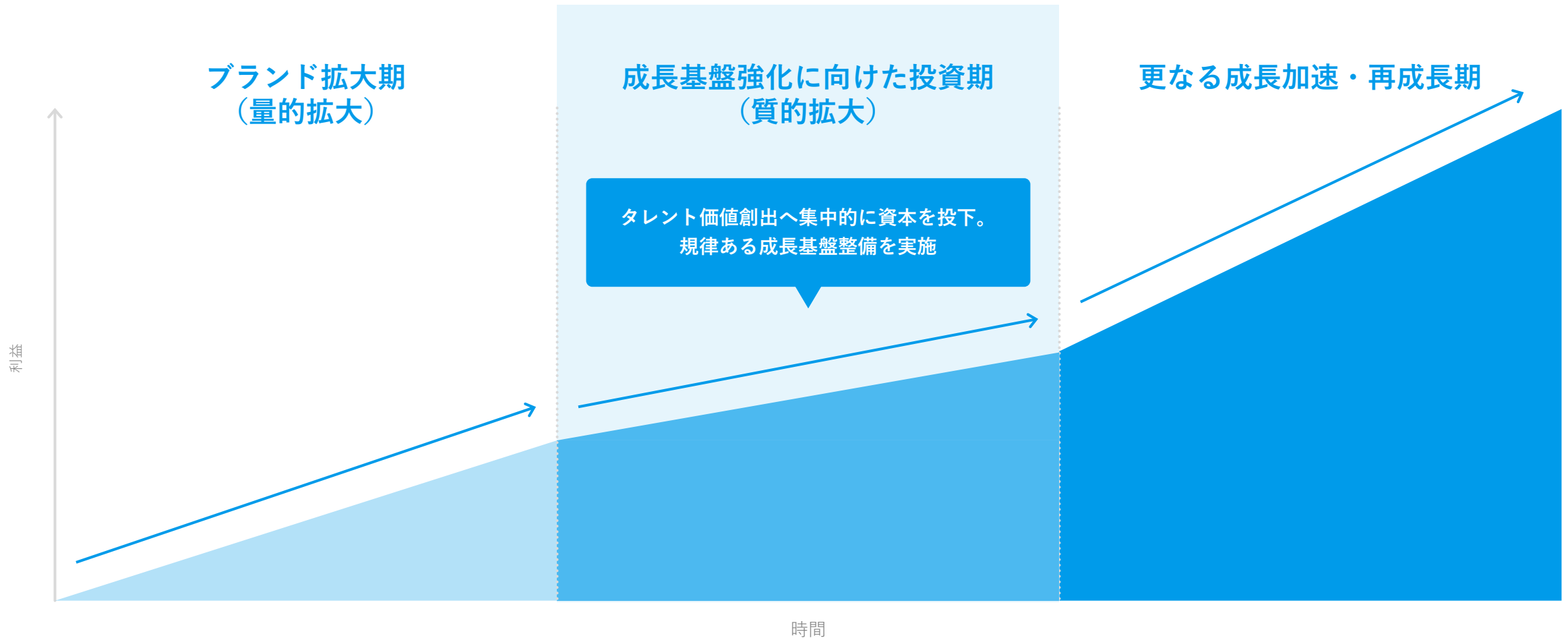
タレント価値の創出を起点とした循環構造型のビジネスモデル

- 当社の価値創出基盤は、タレント価値を起点とした循環構造型のビジネスモデルによって成り立つ
- 成長最大化には、この価値創出基盤の強化が不可欠であり、中でもタレント価値の創出に注力



中長期的な企業価値の最大化に向けた成長ロードマップと現在地

- 当社の成長戦略において、現在は中長期的な収益拡大を見据えた、成長基盤への投資期と位置づけ



タレント価値の持続性を支える基盤強化

- 事業課題を真摯に受け止め、より強固な組織体制へと高度化を図りつつ、タレント価値の持続性を支える基盤強化を継続して推進

創作環境の整備



制作負担の軽減と、クリエイティブ品質の継続的な向上

- 制作プロセス改善による、オペレーション効率化とタレントの負荷軽減
- 業界トップ水準の表現とハイクオリティなコンテンツ創出を可能にする、スタジオ環境や表現技術の研究開発

タレントマネジメントの強化



タレントの持続的な活躍に向けた総合支援

- タレントマネジメント組織強化による個々のフェーズに合わせたサポートの最適化
- オーディションを通じた増員による負荷分散
- 活動休止・復帰も含めた、中長期的なキャリアを見据えた活動支援

コミュニティの健全化



心理的安全性の確保とファンエンゲージメント強化

- 誹謗中傷対策や配信モデレーションの強化
- ファンとの信頼関係を軸にした「共創」の促進

メタバース領域の既存事業および価値創出基盤への統合

- メタバース開発で培った技術および知見を既存事業に集約し、創作基盤を強化
- 今期より、ファン体験の核となるタレント支援および表現技術の高度化へリソースをシフト



統合

- アバターテクノロジー
- バーチャルライブ
- 3Dモーション技術
- バーチャル空間環境の制御技術

配信コンテンツ等の既存事業



- 配信アプリの高度化による表現改善
- ファンとの双方向コミュニケーション
- コンテンツ制作支援の強化
- その他既存事業へのノウハウ移転による創作／体験エコシステム強化

タレントの表現力とファン体験を拡張する研究開発

- VTuber体験のコアとなるアプリやコンテンツ制作は、自社開発による独自の研究開発を推進
- 当社だけでできる体験として、オリジナルな体験価値の創出とファンエンゲージメントの向上を目指す

メタバース技術の統合による新アプリ開発



- 自宅配信環境の大幅アップデートによる、創作環境の向上
- スタジオ専用アセットの統合利用により、自宅簡易設備でも多様な表現が可能に
- ファンとの双方向コミュニケーションを深化させる、インタラクティブ機能も実装予定

Unreal Engineを活用した3D コンテンツ制作



- 実在する建造物と遜色のないような環境再現と照明シミュレーションによる、確かな実在感の創出
- 高精度トラッキング技術により、タレントの生の感情をリアルタイムに表情へ反映
- バーチャルとリアルが融合した、次世代の映像体験を実現

次世代のスターを輩出し続ける育成システムの構築

- 実験的な裾野の拡大から確立された育成トラックまで、突出した才能をスターダムに押し上げるプロセスを構築
- 発掘・育成プロセスを確立することで、次世代の安定的な輩出と、増員による既存タレントの稼働適正化を両立



タレント育成プロジェクト「mekPark」

- 練習生3名とディレクター1名が「1つのユニット」となり、デビューを目指す新しい形の育成プロジェクト
- 活動期間は最長で2年、期間を待たずに早期デビューを掴み取る可能性もある
- 「ユニット単位」での昇格を目指し、信頼、熱量、意思など多角的な指標によって審査を実施
- 5/15(金)に続報を予定のほか、今後も随時オーディションなどを行い、練習生の募集を行う



常設オーディション

- VTuber事務所「ホロライブプロダクション」における、常設型の新人タレントオーディションを実施中
- 各言語圏向けの特設サイトを用意し、配信活動のみに囚われない多彩な才能とエンターテイナーとしての夢や情熱がある方を発掘
- デビュータイミングは未定（未開示）であるものの、オーディション通過者は弊社所属のタレントとしてデビューする為のカリキュラムや育成を通じ、デビューに向けた準備を行う

メディアミックスによるブランド接触点の拡大

- 業界でも先駆けて、メディアミックス展開を推進し、新規市場の開拓と強固な事業基盤の構築を推進
- 今後も、シナジーが高い分野を中心にブランド接触点の拡大を企図した事業開発を展開

TCG



- 2026年3月期は、当社計上売上高で約72億円の売上を達成し、累計2,000万パック以上を販売
- 国内市場シェア2%程度を獲得 (株式会社メディアクリエイイト調べ)
- プレイヤー増加を重視しつつ、国内市場の中堅タイトル内での上位のシェアを強固にしながらグローバル展開を図る

ゲーム開発



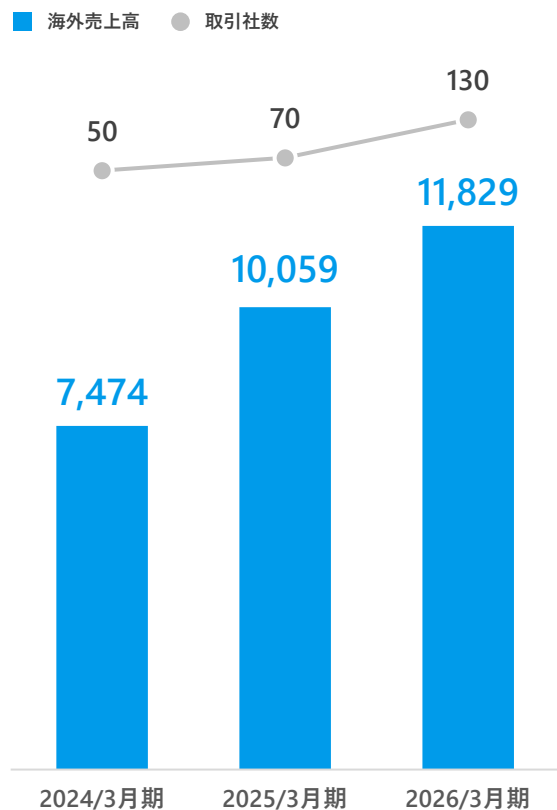
- 「hololive Dreams」
2027年3月期には、初の大型スマートフォンゲームタイトルhololive Dreamsのリリースを予定 (事前登録は既に90万登録を突破)
- その他ゲーム開発
2026年3月期では、外部企業との共同開発による中小型の関連ゲームタイトルが4本リリースされ、16万本以上の販売実績を記録*

*インディーゲームブランドholo Indieの実績を除く

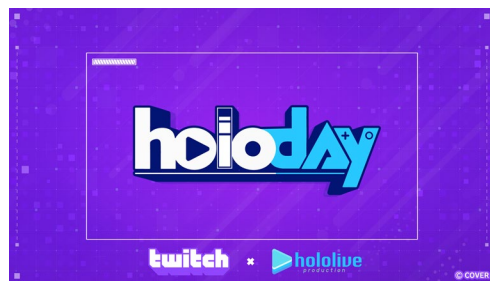
グローバル展開の基盤強化とサプライチェーン・マネジメントの最適化

- グローバルなクリエイター経済圏の確立に向けた基盤整備を推進

グローバル市場におけるファン接点の拡大



東アジア大型タイアップ事例：
『味全ドラゴンズ×ホロライブ』



北米ゲームマーケティング事例：
『holoday: Twitch × hololive』

調達・物流コストの最適化とサービス改善



- 発注プロセスの高度化と調達コストの最適化
- 海外生産地からの物流最適化による効率化



- 倉庫統合による、物流プロセスの最適化
- 低回転在庫精査と再評価（評価減）による、総資産効率の改善



- 越境ECの販売地域拡大、送料固定、UX改善
- オフィシャルショップ、ポップアップショップの国内外での拡大

03

経営基盤の構造改革の進捗

- 組織・経営判断プロセスの再編および投資評価軸の明確化に基づき、過去資産やプロジェクトを再評価

組織・経営判断プロセスの再編

01 意思決定レイヤーの簡素化

02 関連事業軸による既存組織の統廃合

03 評価制度再編による、権限と責任の明確化

04 プロジェクト管理のフォーマット整備
案件進行時のフェーズ管理や撤退条件の明確化等

05 販売／開発計画の評価制度強化

投資評価軸の明確化

01

当社成長戦略との適合性

プロダクション／タレントの持続的な価値向上に資するか

02

投資期間や収益性等を鑑みた経済的合理性

投資対効果や回収期間の妥当性

構造改革に伴う資産の適正化と経営責任の明確化 (PLへの非キャッシュ性インパクト)

	評価	今後の方針
ホロアース 開発資産等	 <ul style="list-style-type: none"> ● 現行サービス終了および当初収益計画の見直しに伴い、ソフトウェア資産の減損として2026年3月期に33億円の特別損失を計上 	 <ul style="list-style-type: none"> ● 開発資産や技術は配信アプリ等に一部統合・継承 ● 並行して大型開発に係るPoC計画、開発進捗評価制度の強化などを実施
過去商品在庫	 <ul style="list-style-type: none"> ● 2023-24年生産のSKUを中心とした低回転在庫について除却・評価減を実施し、製造原価として2026年3月期通期に18億円の原価を計上 	 <ul style="list-style-type: none"> ● 体制強化により、需要予測、生産計画の精度を改善 ● 在庫回転期間を基準指標とした早期評価減の実施を原則とする在庫評価ルールの強化
責任の明確化	-	  <ul style="list-style-type: none"> ● 資産減損等および、これまでご期待いただいたファンの皆様や関係者への影響並びに本決算における財務的影響を重く受け止め、役員報酬の一部返納 ● 経営会議／取締役会への報告プロセスの強化

2027年3月期の業績予想について

参考：2026/3期実績

2027/3期業績予想

百万円	通期実績	上期実績	下期実績	通期予想	上期予想	下期予想
売上高	49,330	21,754	27,576	51,350	22,270	29,080
参考：限界利益	20,412	9,202	11,210	22,381	9,511	12,870
対売上高比率	41.4%	42.3%	40.7%	43.6%	42.7%	44.3%
営業利益	7,056	2,666	4,390	7,000	1,930	5,070
対売上高比率	14.3%	12.3%	15.9%	13.6%	8.7%	17.4%
経常利益	7,068	2,674	4,394	7,000	1,930	5,070
対売上高比率	14.3%	12.3%	15.9%	13.6%	8.7%	17.4%
純利益	3,016	1,999	1,016	4,900	1,350	3,550
対売上高比率	6.1%	9.2%	3.7%	9.5%	6.1%	12.2%

<2027/3期の業績予想について>

- 足許のタレント構成やコミュニティ環境の変化を背景とした調整局面を、保守的に予算へ織り込み
- 業績が下期偏重となる例年の季節性に加え、上期においてタレント支援体制強化のための先行投資（人的投資・基盤整備）が発生することから、利益予想は下期偏重

<アップサイド・カタリスト>

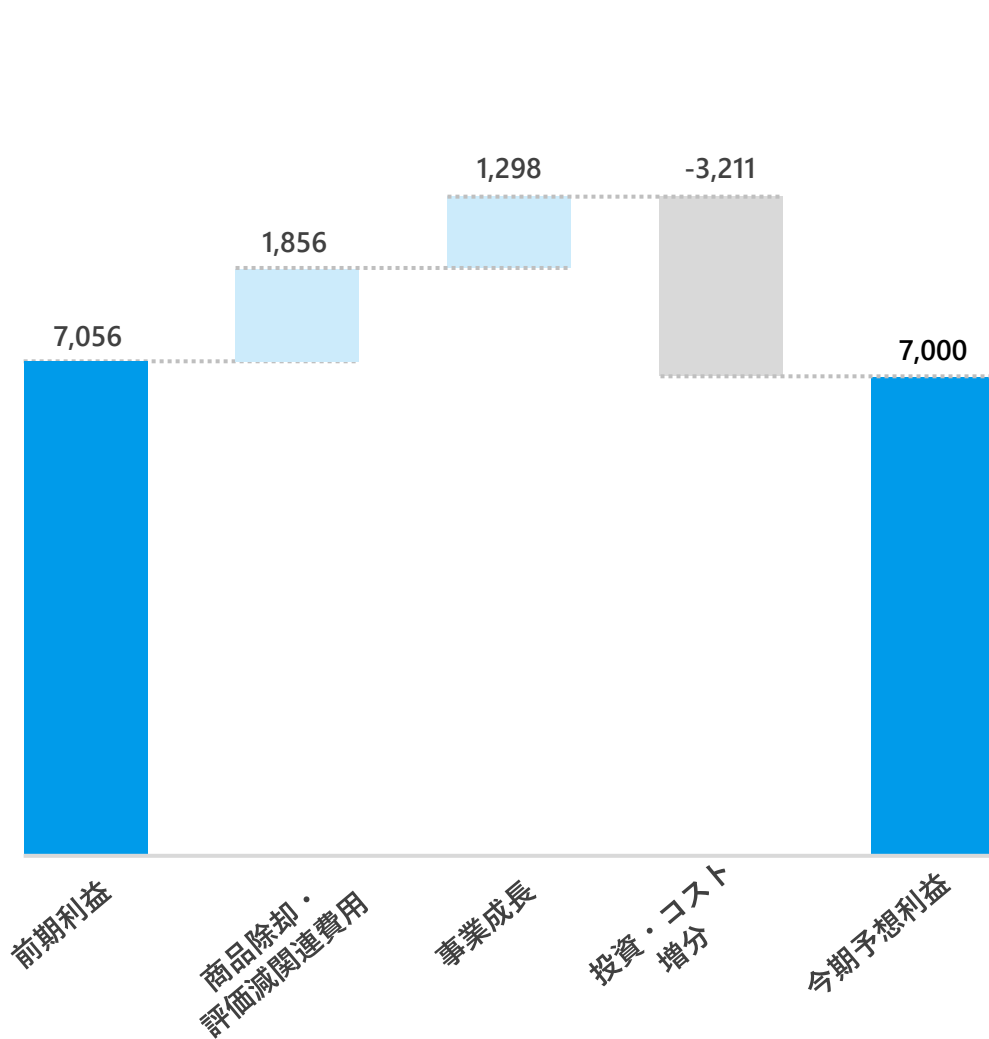
- 年度内に発売を予定している、大型スマートフォンゲームのヒット
- 新規タレントデビューによる新規ファン層の増加
- 調達・物流コスト最適化の進捗

<ダウンサイド・カタリスト>

- 原油価格の上昇などを背景とした、調達コスト高による商品製造原価の上昇
- 関税・物価・為替の変化に関連した海外消費者需要の後退
- タレント構成やコミュニティ環境の変化を背景とした、配信および自社EC売上の減少

タレント価値創出への集中的資本投下の見通しと今年度利益目標

2027/3期業績予想の内訳（利益ブリッジ）



構造改革に伴う商品在庫等の資産関連コスト適正化と事業成長

- **一時的費用の影響解消**： 前期に実施した商品在庫の除却・評価減（約18億円）関連費用の影響解消による利益押し上げ
- **将来コストの軽減**： ホロアース等の開発資産減損に伴う、当期以降の減価償却費負担の軽減効果
- **事業成長**： 既存タレントの堅調な推移、TCG、ライセンス／タイアップ領域の拡大などによるベース収益の底上げ

持続的な成長に向けた「タレント価値創出への集中的資本投下」

タレント価値の持続性を支える基盤強化に向けて、今期はタレントが長期的に活躍できるエコシステムの構築へ集中的に投資を実施

主な投資内訳：

- ・ タレントマネージャーおよびコンテンツディレクターの増員によるサポート体制の拡充
- ・ 表現の高度化に向けたクリエイティブ制作体制・スタジオ環境の強化
- ・ グローバル展開を見据えたサプライチェーン・マネジメント（SCM）の最適化
- ・ 全社オペレーション体制の強化

期待される効果： タレント一人あたりの稼働負荷軽減（心理的安全性の確保）と、高品質なコンテンツの安定供給による中長期的な成長基盤の強化

予算策定における規律（保守的なアプローチ）

- 今期にリリースを控える大型スマートフォンゲームの寄与や、新規タレントのデビューによる影響については、現時点では保守的に予算化
- これらが想定を上回る推移を見せた場合は、業績のアップサイド要因として機能

中期経営目標と資本配分のフレームワーク

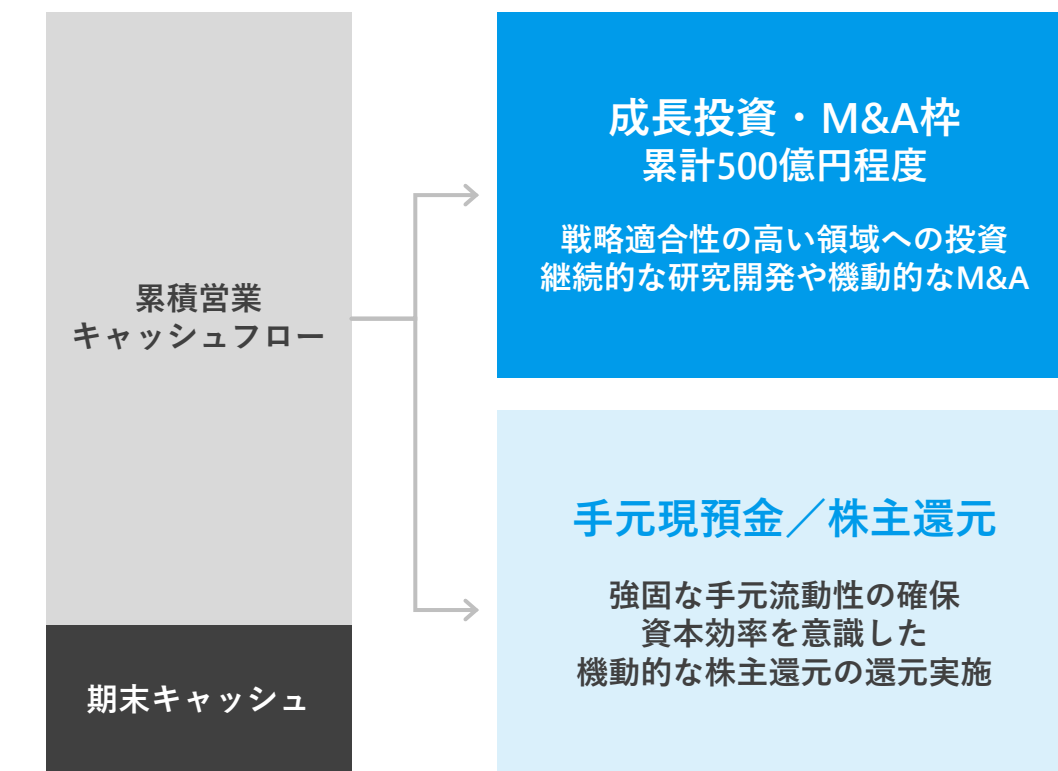
- 2030年の財務目標*およびビジョンに大きな変更は無し
- 引き続きグローバルなクリエイター経済圏の確立を目的とした持続可能な成長を企図

目標の据え置き

- トップタレントを輩出し続ける持続可能なエコシステムの構築を核に、事業の多面展開と収益性の向上を伴う成長を継続
- 目標は維持しつつ、達成プロセスは規律に基づき柔軟に最適化する方針

フェーズ転換

- 中長期の価値創出に向け、「量的拡大」フェーズから、収益の質と資本効率を意識した「質的拡大」フェーズへと移行
- 外部環境を踏まえ、マイルストーン及び投資配分を継続的に見直し
- タレント価値の創出および熱量の高いファンコミュニティを前提とした、プロダクションの持続可能性に基づく成長パスを優先し、ポートフォリオの最適化を行う



*中期目標の発表時詳細はAppendixに記載

持続的な成長に向けた資本政策の考え方

- ミッション達成に向けた投資フェーズを維持しつつ、事業環境に応じた規律ある資本政策を推進
- 資産の適正化と資本構成の柔軟な見直しを通じて、中長期での企業価値の最大化を図る

資産最適化

- ホロアース開発資産の減損
- 低回転商品在庫の除却・評価減
- 中長期戦略との適合性を背景とした、プロジェクト予算の見直し

将来の減価償却費を抑制
&
総資産回転率の向上

資産構成の再定義

- 機動的な自己株取得の実施
- 強力なキャッシュ創出力と市場評価の乖離を背景に、現時点で自己株式の取得はリターンの高い投資とも言える

EPSの向上
&
財務レバレッジの最適化



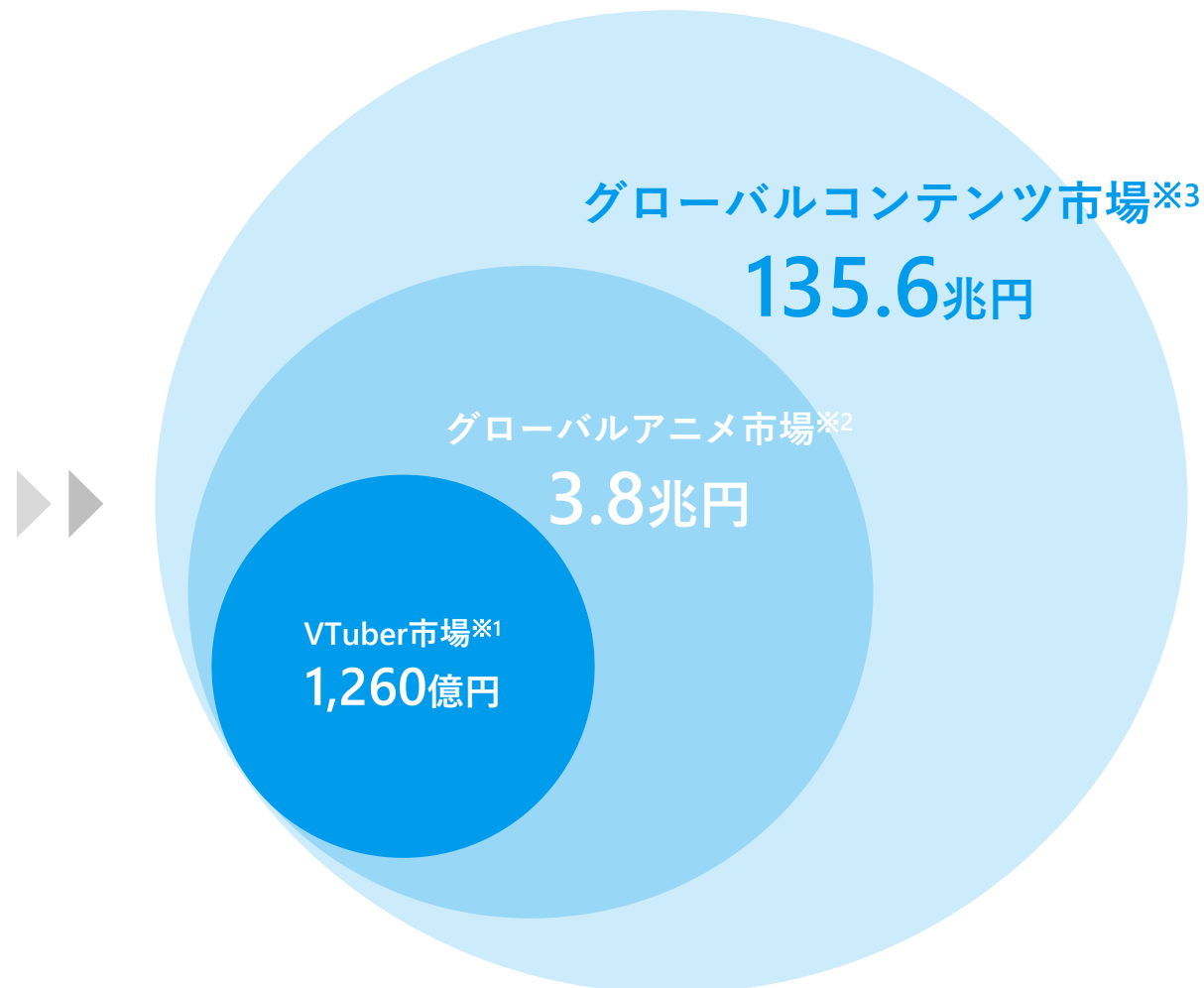
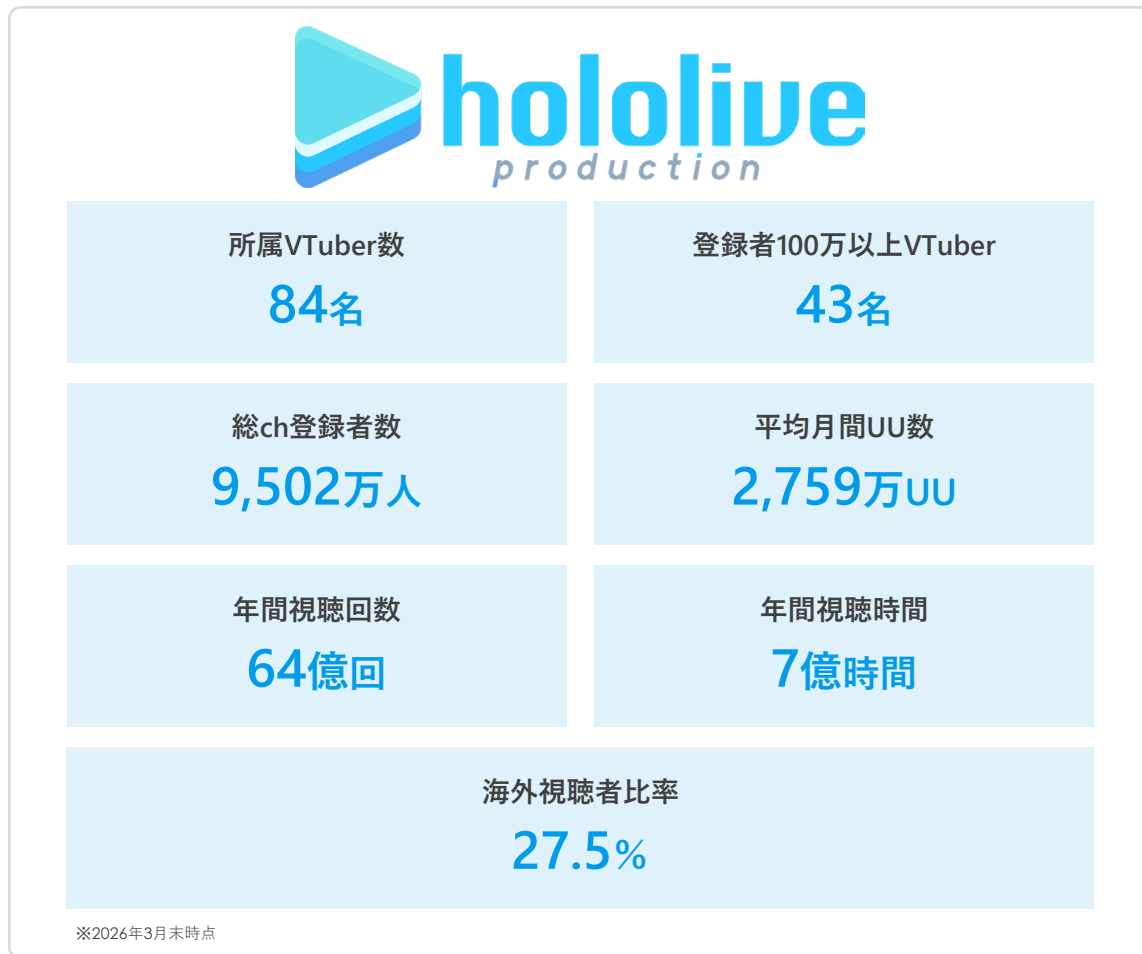
規律ある資産・資本管理を通じた、資本効率の適正化

Appendix

日本発のVTuber文化を世界へ。成長を続ける巨大なポテンシャル



- タレントの創作活動とファンの継続的な支持により、VTuber領域において世界有数の事業基盤を構築



持続的な成長へ向けた、サービス基盤の再強化とファン体験の向上



- 足元のトラフィック変化を真摯に捉えてサービスの磨き上げに取り組むとともに、ライセンスや新規領域への展開を通じて、より強靱で持続性の高い事業構造への転換を推進

サービス分野	売上（百万円）			関連KPI（YoY成長率）				足許の変化
	25年3月期	26年3月期	YoY	指標	25年3月期	26年3月期	YoY	
配信/コンテンツ	9,323	9,137	-2.0%	平均月間UU数(万)	2,792	2,759	-1%	<ul style="list-style-type: none"> ・ 事業環境の変化に応じたタレント価値の持続性を支える基盤強化を推進中 ・ 新世代ユニットの台頭などにより、コンテンツ基盤の強化が継続
				累積動画数(本)	119,000	150,000	+25%	
ライブ/イベント	7,793	9,247	+18.7%	コンサート動員数(人)※1	520,000	450,000	-14%	<ul style="list-style-type: none"> ・ 26年3月期は、過年度対比で新興タレントや海外タレントの育成を優先したコンサート構成となっており、結果として短期的な動員数は減少 ・ 一方でライブコンサート・アセットの二次利用（配信サイト、Blu-ray）による収益多角化が進捗
				ライブ数(本)※1	15	17	+13%	
マーチャндаイジング	20,539	23,747	+15.6%	EC出荷数(万)※2	300	240	-20%	<ul style="list-style-type: none"> ・ 米国の通商政策変更に伴う関税リスク等を背景として、ECの出荷数は短期的な調整局面 ・ 一方で、EC販売地域拡大、国内小売店強化、ならびにTCG分野の拡大を推進し、多様化によって成長を継続
				TCG出荷パック数(百万)	約10	約21	+110%	
				外販販売規模(億円)※3	約29	約37	+27%	
ライセンス/タイアップ	5,744	7,198	+25.3%	取引社数(社)	約370	約500	+35%	<ul style="list-style-type: none"> ・ 営業体制強化により国内外の取引数および規模が拡大 ・ 大型タイアップによる収益向上とタレントのブランド価値向上を両立

※1：各期間における自社主催のライブ公演数の集計

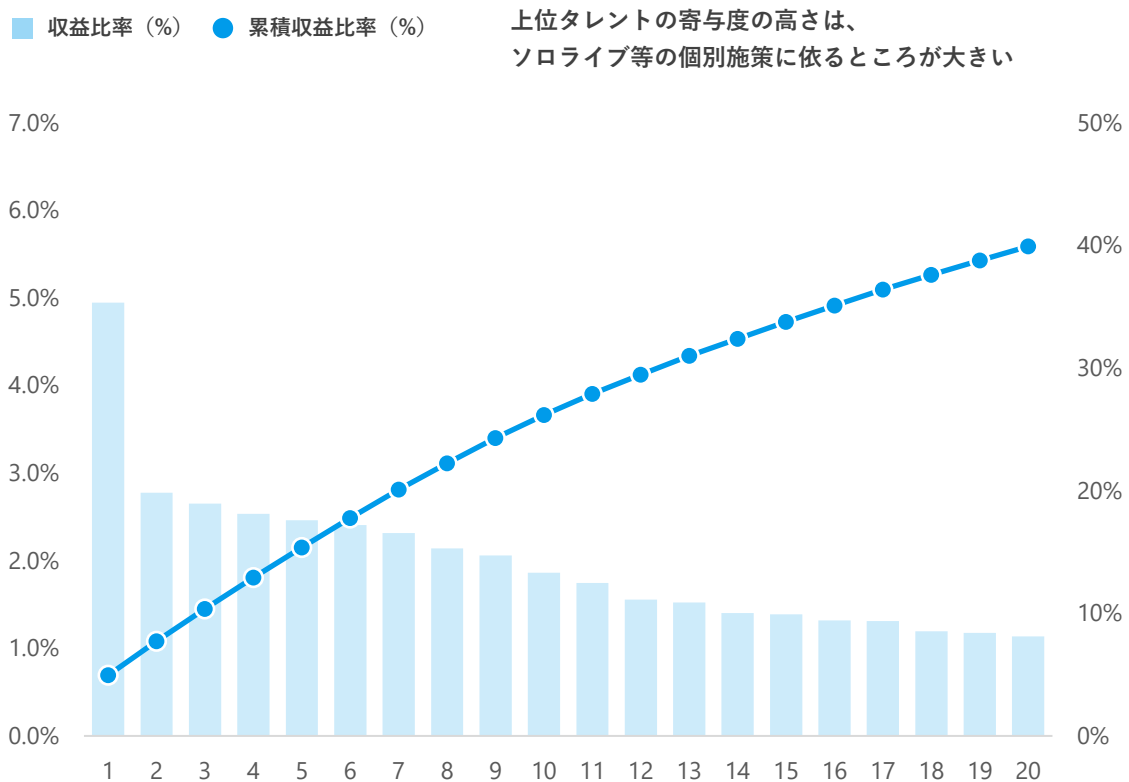
※2：各期間におけるデジタルグッズ以外の出荷点数の集計

※3：各期間における公式リアル店舗を含むEC以外での販売規模（TCGを除く）。小売価格ベースの集計

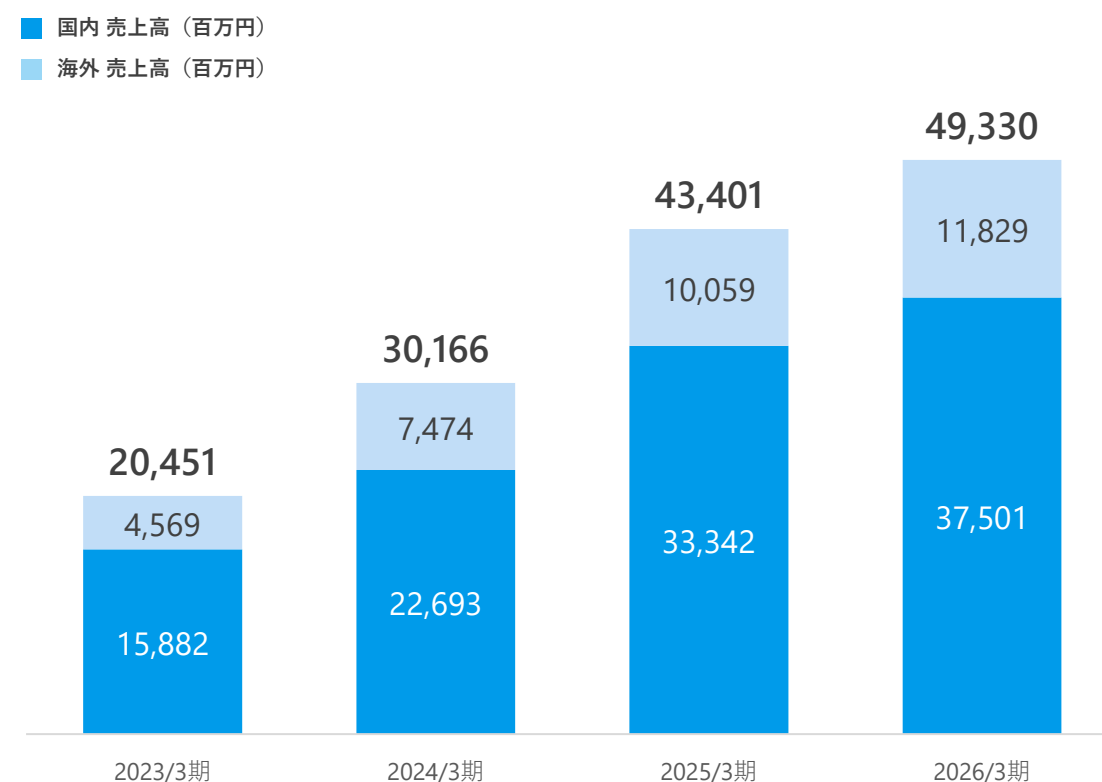
在籍VTuberの収益分散と海外売上の状況

- 特定のVTuber・グループに収益が集中せずグループ全体として稼ぐ構造を醸成

VTuber別の収益比率（上位Top 20）※1



売上推移（国内・海外）※2



※1：収益比率（左軸）は収益上位20位までの各VTuberの収益の当社所属VTuber収益総額対比の構成比。累積収益比率（右軸）は当該収益比率の上位からの累積和を表示

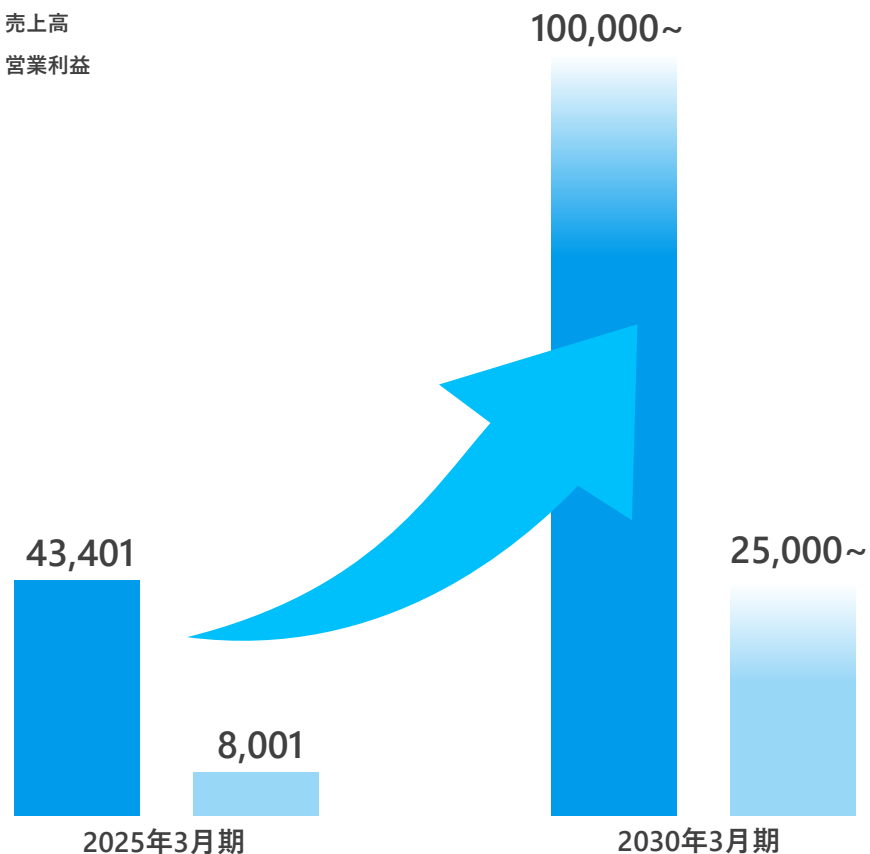
※2：所在地による海外売上とは異なり、各サービス別に海外売上が合理的に推定・集計可能な項目の合算売上。海外取引を推定できない収益を国内売上として集計

(再掲) 中期目標(2026年3月期～2030年3月期)

- 2030年3月期に売上高1,000億円、営業利益250億円以上を達成することを中期経営目標とする

事業の成長イメージ 単位：百万円

■ 売上高
■ 営業利益



売上・売上総利益

- VTuberへの収益分配を確保しつつ、プロダクトの多面展開とセールスマックスの変化により中期的に収益性を改善しながら事業規模を拡大

営業利益





- 制作能力拡充、海外事業開発、デジタルコンテンツ関連事業開発など広範な成長領域への投資と持続的な成長を重視し、現実的かつ中長期での最大価値創出を目指した利益水準を目標とする
- 成長投資と収益機会の多様化を推進する過程においては、期中でのセールスマックスの変動が想定されるため、中期目標としては営業利益率よりも営業利益水準を重視
- 新経営体制のもと、人員再配置や業務プロセスの見直し、販管費の最適化といった構造改革を進め、収益体質の強化も並行して推進する
- 事業基盤の拡張期が一巡すれば、コスト最適化とスケールメリットにより、収益性の更なる改善余地も見込む
- 中期目標はオーガニック成長で到達可能という想定だが、成長の選択肢として戦略的な提携・外部資源の活用も排除しない

中期目標の達成に向けた事業拡大の進捗状況

成長ドライバー

2026/3期Q4進捗

中期展望

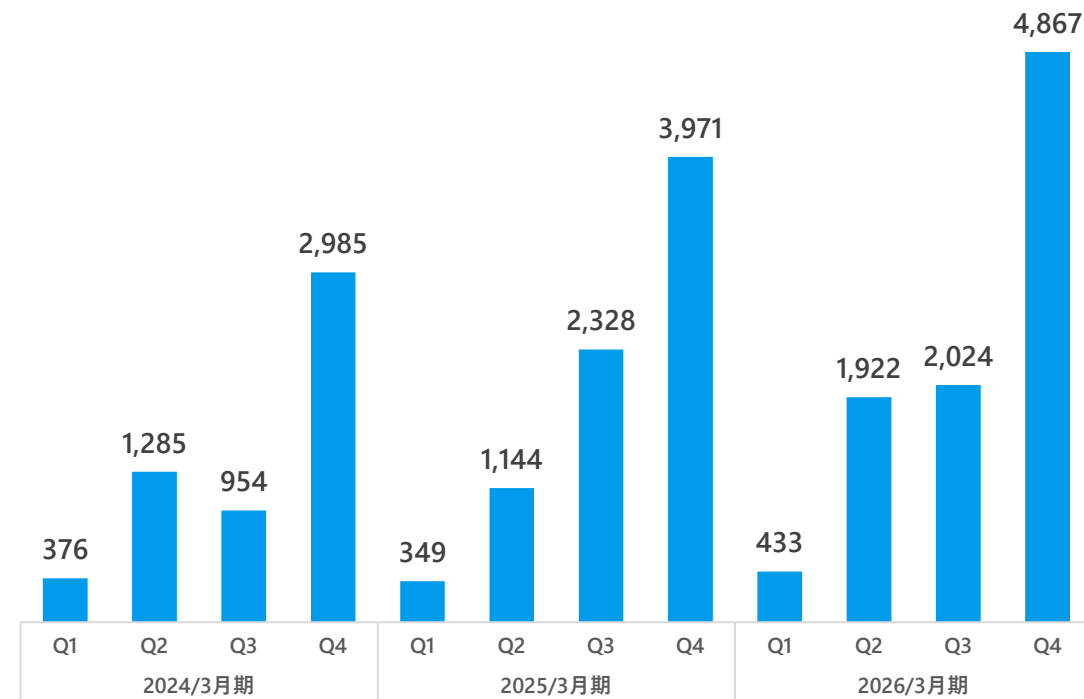
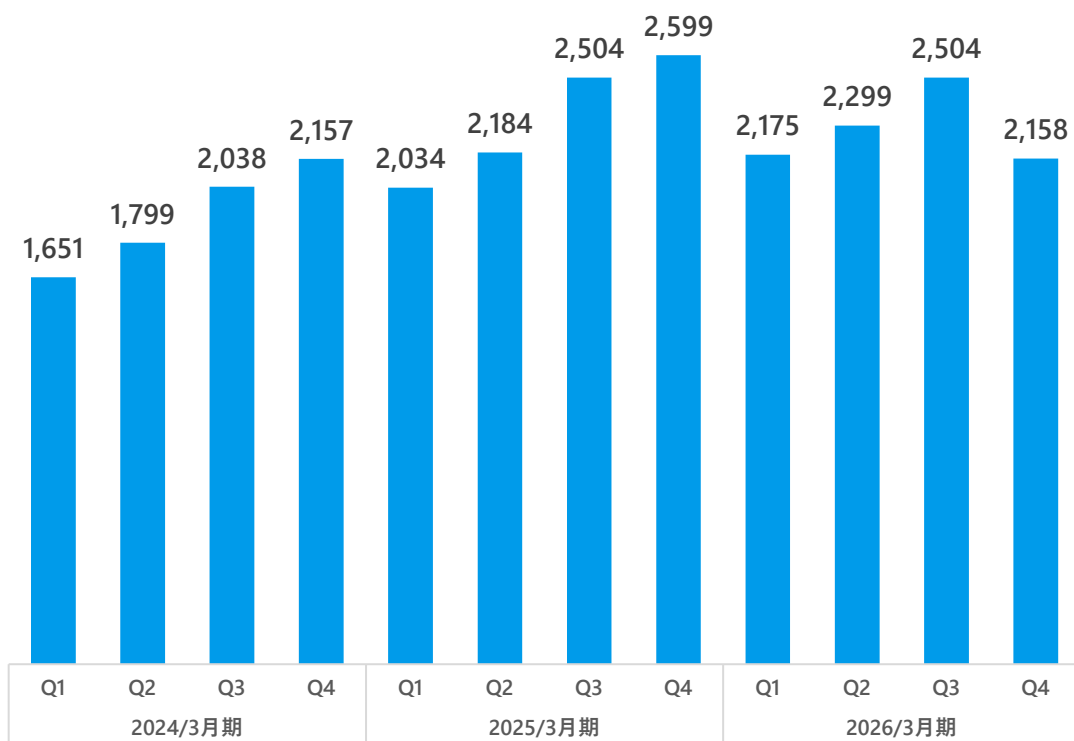
<p>共創による コンテンツ供給の強化</p>	<p></p> <ul style="list-style-type: none"> ● タレントの活動支援と持続可能なプロダクション運営の両立に向け、創作環境やファン体験を起点とした制作・運営オペレーションの強化を引き続き推進 ● Mori CalliopeがApple創立50周年記念東京ライブイベントに出演 ● 次世代型タレント育成プロジェクト『mekPark』のオーディションが『「NEW PROJECT」オーディション』として開始 ● 星街すいせいの活動がホロライブプロダクションに所属するVTuberとしてのコラボやグループ活動と個人事務所を通じたソロアーティスト活動を両立した新体制に移行 	<ul style="list-style-type: none"> ● ライブ配信、音楽、ゲーム、アートなど多様な表現領域でのトップタレント輩出 ● コンテンツ制作体制の高度化と効率改善 ● 他社大型コンテンツ/メディアとのコラボレーションによる認知拡大
<p>グローバル収益基盤 の確立</p>	<p></p> <ul style="list-style-type: none"> ● ロサンゼルスウィルターン・シアターにて、小鳥遊キアラおよび一伊那尔栖のソロライブ「Takanashi Kiara / Ninomae Ina'nis 1st Concert "Drawn to Dawn"」を実施 ● 上述イベントに際して、Official Pre-partyをDodger Stadiumにて実施 ● 「hololive STAGE World Tour '25 -Synchronize!-」が2月にツアーファイナルを迎え、シドニー、香港、バンクーバー、ニューヨーク、ソウル、クアラルンプール、台北の7都市での公演を通じて、各地域のファンのエンゲージメントを強化。台北の公演ではXで地域トレンド1位に 	<ul style="list-style-type: none"> ● 北米・アジアを中心とした海外大消費地におけるグッズ生産流通の確立 ● グローバル・ライセンス取引の拡大
<p>新規事業領域の 収益拡大</p>	<p></p> <ul style="list-style-type: none"> ● ホロライブプロダクション初の大型スマートフォンゲーム「hololive Dreams」について、3月のFes/EXPOでゲーム全貌に関する情報解禁が行われ、全世界同時事前登録が開始。既に登録者数は90万を突破 ● 『hololive OFFICIAL CARD GAME』において、ソニー株式会社が開発中の「トレーディングカードゲームセンシングシステム」を用いたリアルタイムでトレーディングカードゲームにデジタル演出を融合させる初の実証実験を実施 ● Amazonにて『hololive OFFICIAL CARD GAME』ブランドストアを開設 	<ul style="list-style-type: none"> ● TCGのグローバル展開 ● ゲーム等のデジタルコンテンツ収益の拡大
<p>人的資本の高度活用</p>	<p></p> <ul style="list-style-type: none"> ● 新事業年度に向けた、組織再編および評価制度再編が完了。権限と責任の明確化を意図した組織管理体制を強化 ● 販売／開発計画の評価制度の強化が行われ、大型の資産整理の検討が進捗 	<ul style="list-style-type: none"> ● 人材の最適配置および育成を通じたパフォーマンス最大化 ● 持続的な成長に向けた経営基盤の強化

2026/3期Q4の事業分野別の進展①

- タレント構成やコミュニティ環境の変化を背景に、配信/コンテンツ売上は短期的な調整局面
- ライブ/イベント分野では、幕張メッセにて「hololive SUPER EXPO 2026」および「hololive 7th fes. Ridin' on Dreams」をシリーズ初となる3日間開催として実施。両イベント併せての現地動員は延べ10万人を超え過去最大規模

配信/コンテンツの売上推移 単位：百万円

ライブ/イベントの売上推移 単位：百万円

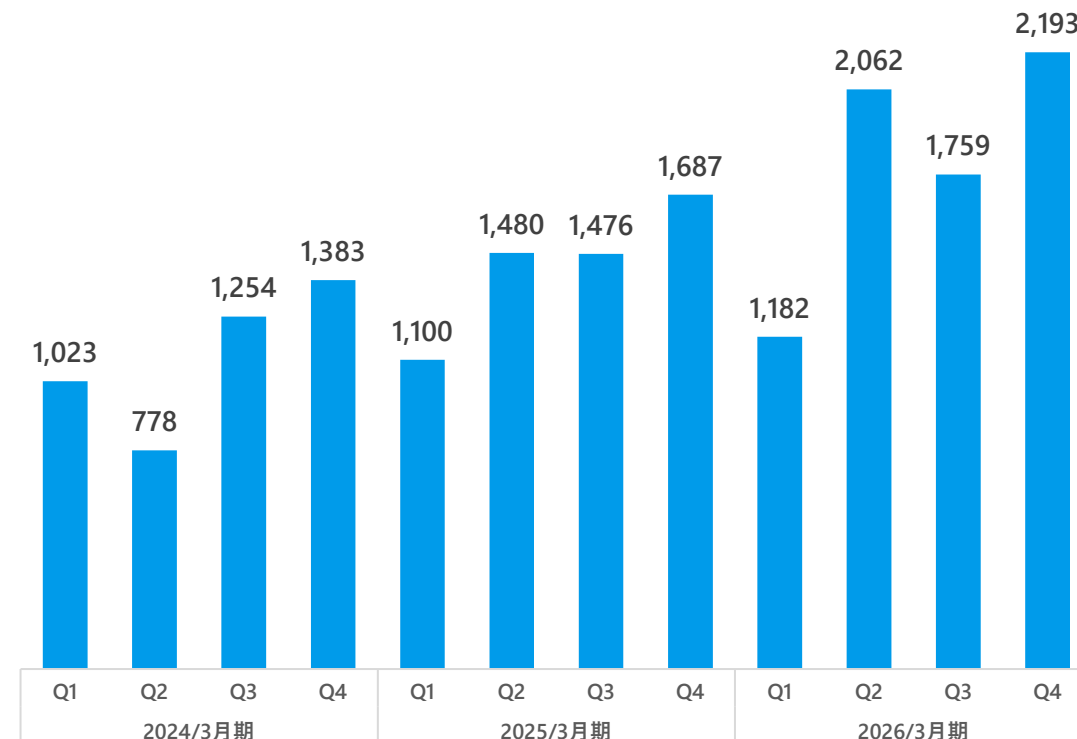
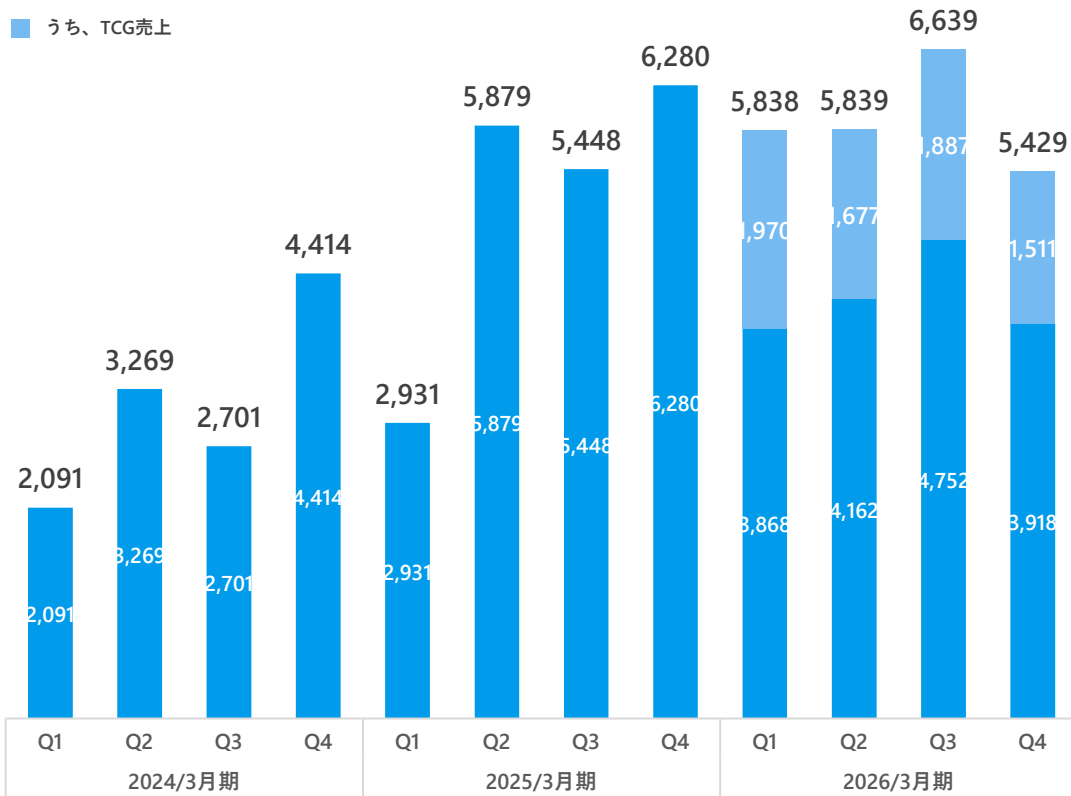


2026/3期Q4の事業分野別の進展②

- マーチャンダイジングは、EC受注販売商品の前年度比反動減を受け、短期的調整局面。TCG売上はイベントや商品販売のスケジュールを背景として四半期ごとに変動するものの新商品の需要は堅調を維持
- ライセンス/タイアップは、取引社数、案件規模の拡大に加え、東アジアなど含む海外展開が加速。さらに、大型Fes/EXPOに関連する季節的な収益増も寄与し、四半期ベースで過去最高の売上規模となった

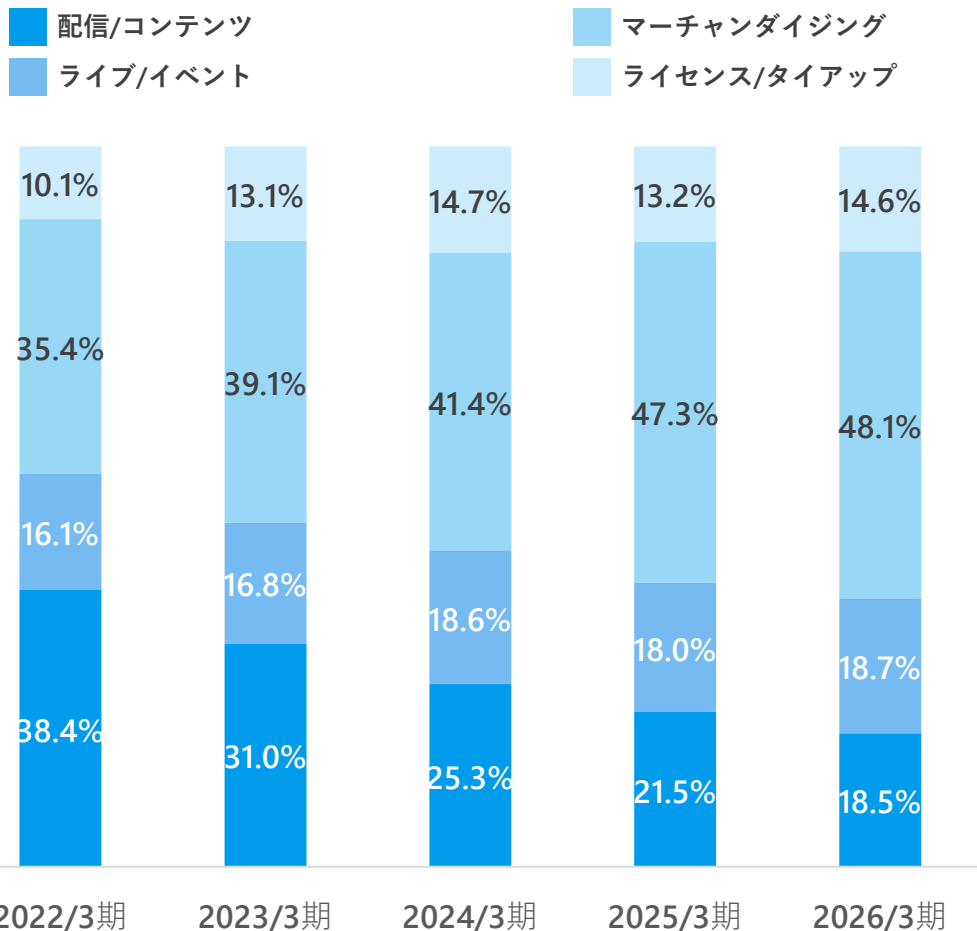
マーチャンダイジングの売上推移 単位：百万円

ライセンス/タイアップの売上推移 単位：百万円

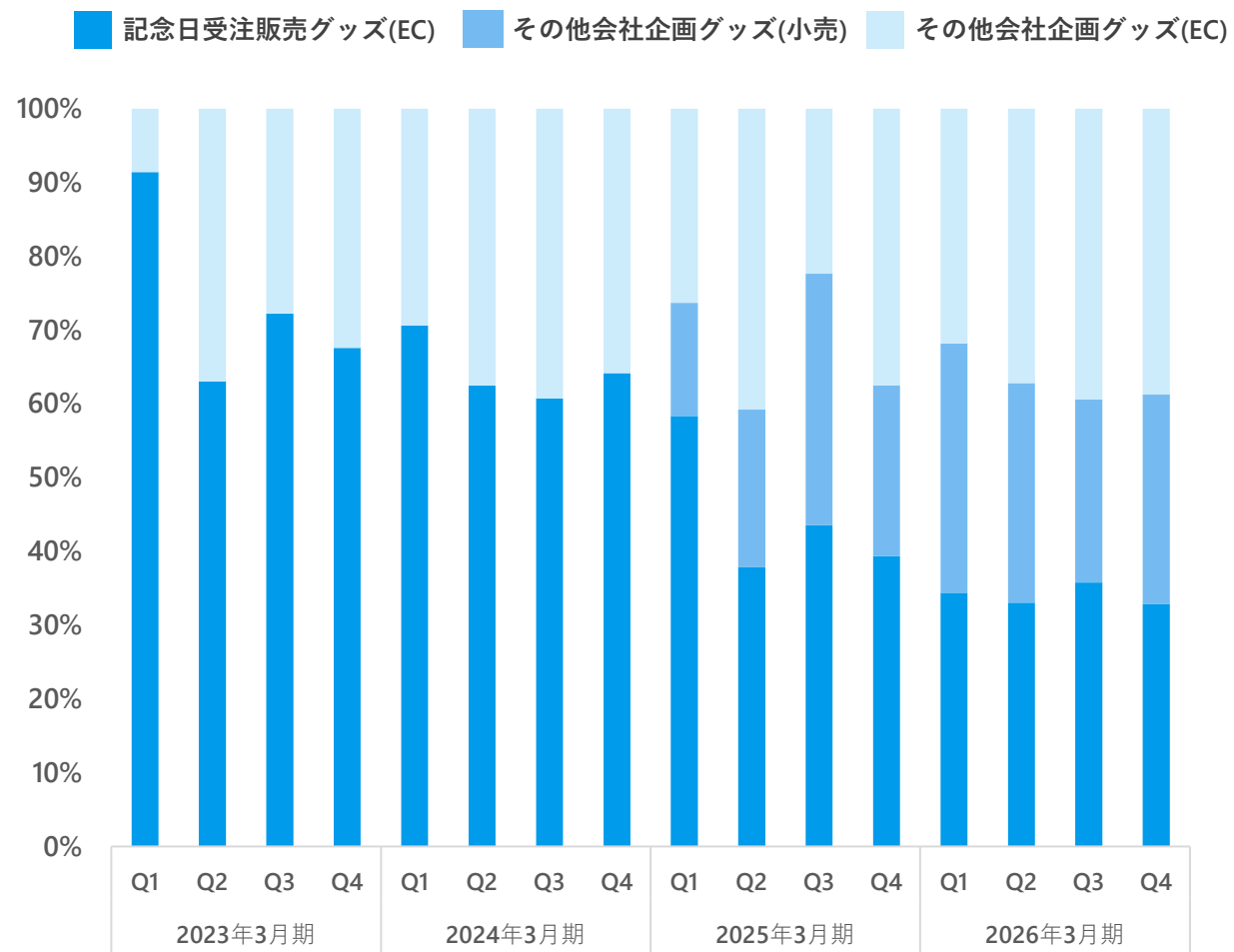


サービスミックス及びプロダクトミックスの概観

サービス別売上高比率



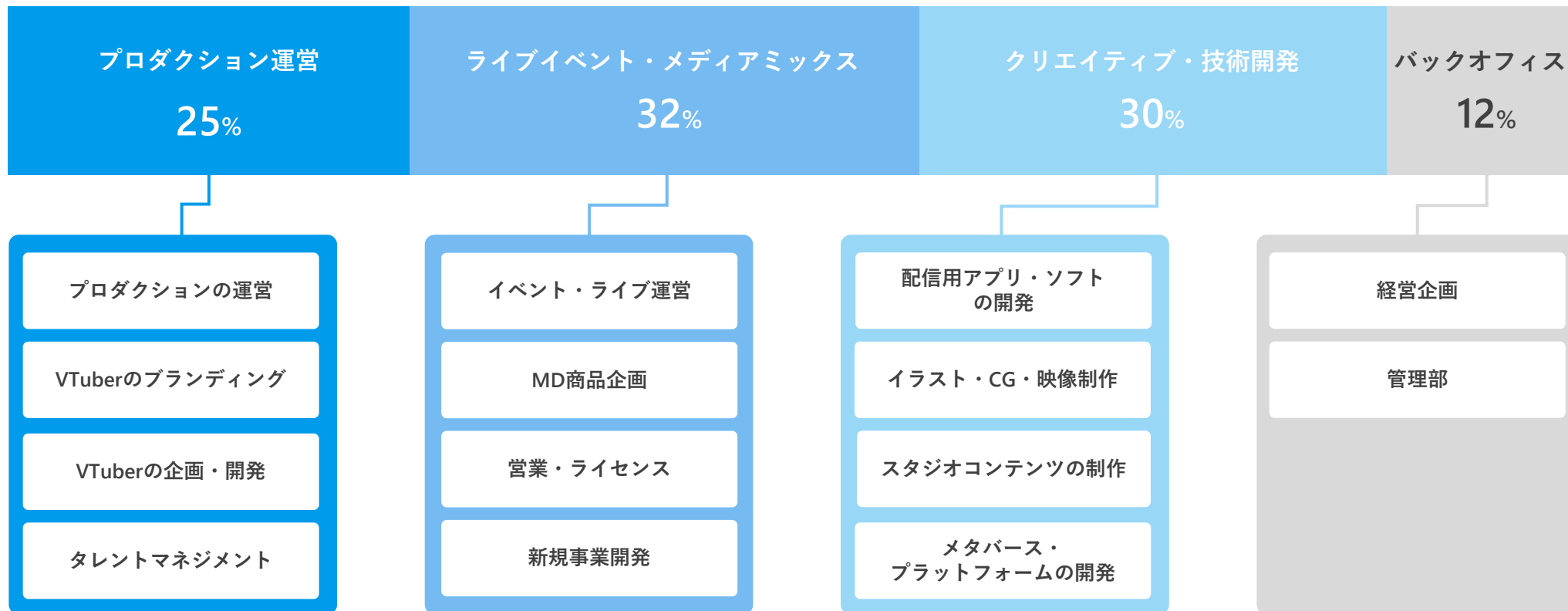
MD各プロダクト・販路別の月次売上比率の推移



共創を支える組織体制

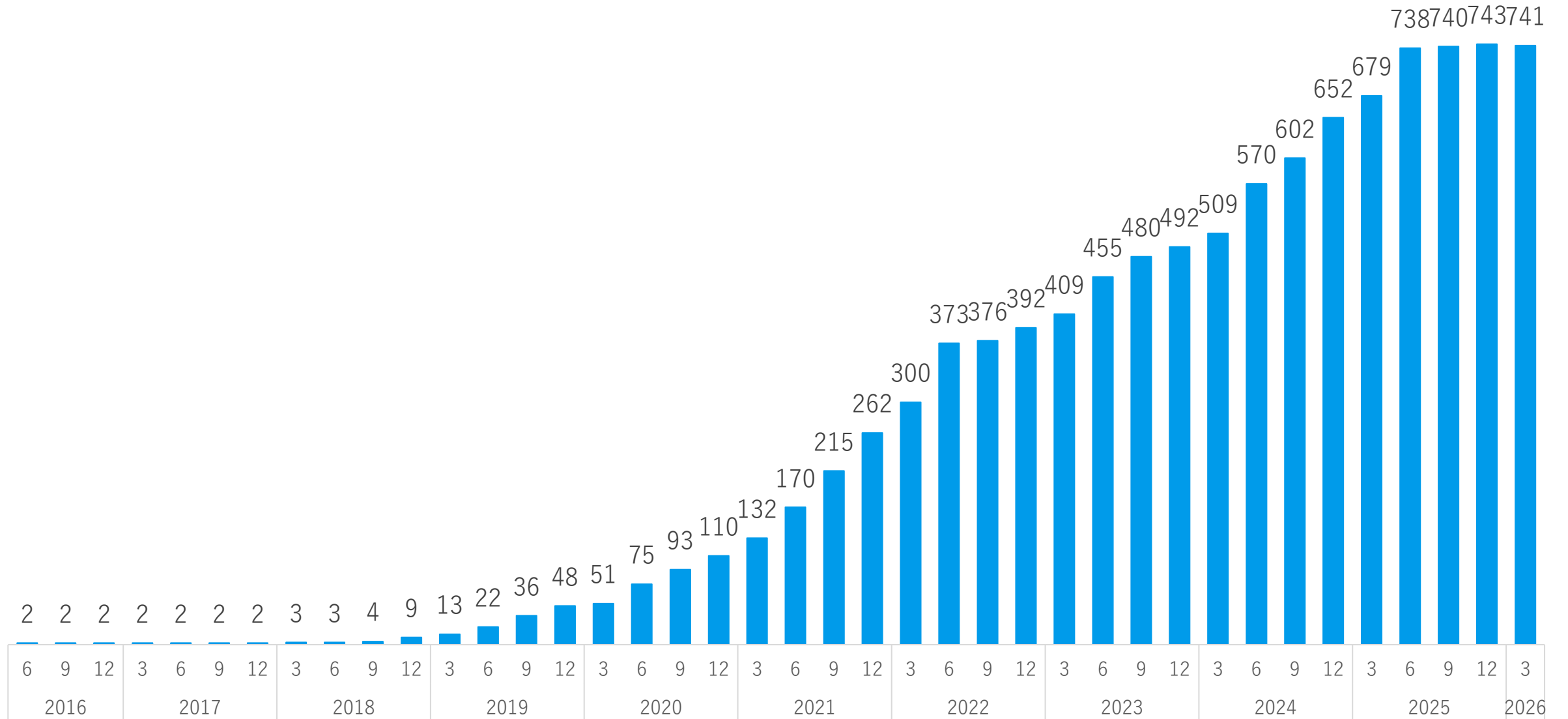
業界トップクラスかつ多様な人材が集結

人員構成内訳 *1 (2026年3月31日時点)



*1: 正社員における人員構成

従業員数の推移



参考資料 (チャンネル登録総数・所属VTuber数・サービス別売上高/営業利益)



	2022/3期				2023/3期				2024/3期				2025/3期				2026/3期			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
YouTubeチャンネル登録総数 (万)	4,418	5,081	5,799	5,986	6,525	7,002	7,238	7,558	7,782	8,319	8,625	8,841	9,225	9,362	9,599	9,715	9,287	9,478	9,394	9,502
所属VTuber数* (100万人+VTuber数)	52 (18)	57 (21)	62 (22)	68 (23)	68 (27)	71 (30)	71 (31)	75 (32)	75 (33)	82 (36)	86 (36)	85 (38)	89 (41)	87 (40)	91 (46)	89 (44)	86 (42)	86 (43)	85 (43)	84 (43)
売上高 (百万円)	2,423	2,422	4,423	4,394	3,601	4,190	5,010	7,648	5,142	7,133	6,949	10,941	6,416	10,688	11,758	14,538	9,629	12,124	12,927	14,648
配信/コンテンツ	1,220	1,200	1,416	1,412	1,450	1,572	1,575	1,744	1,651	1,799	2,038	2,157	2,034	2,184	2,504	2,599	2,175	2,299	2,504	2,158
ライブ/イベント	293	287	563	1,059	193	581	466	2,187	376	1,285	954	2,985	349	1,144	2,328	3,971	433	1,922	2,024	4,867
マーチャндаイジング	756	713	1,904	1,457	1,574	1,597	2,090	2,740	2,091	3,269	2,701	4,414	2,931	5,879	5,448	6,280	5,838	5,839	6,639	5,429
ライセンス/タイアップ	152	220	540	464	382	439	878	976	1,023	778	1,254	1,383	1,100	1,480	1,476	1,687	1,182	2,062	1,759	2,193
営業利益 (百万円)	624	326	757	145	361	516	856	1,682	895	1,408	1,186	2,045	834	2,537	2,171	2,457	972	1,693	2,559	1,831

※chを共有しているフワフワ・アビスガードとモココ・アビスガードについては1名とみなし集計

損益計算書の概要

百万円	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期	2026/3期
売上高	13,663	20,451	30,166	43,401	49,330
成長率	+138%	+49%	+48%	+44%	+13.7%
売上総利益	5,274	9,396	13,988	21,805	23,507
対売上高比率	38%	45%	46%	50%	48%
営業利益	1,855	3,417	5,536	8,001	7,056
対売上高比率	13%	16%	18%	18%	14%
当期純利益	1,244	2,508	4,137	5,559	3,016
対売上高比率	9%	12%	14%	13%	6%

貸借対照表の概要

百万円	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期	2026/3期
流動資産合計	7,168	11,740	14,798	22,872	25,108
現金及び現金同等物	4,644	7,793	8,666	11,498	16,008
固定資産合計	1,069	4,146	7,914	10,187	9,799
資産合計	8,238	15,887	22,713	33,060	34,908
負債合計	4,780	8,880	11,569	16,112	14,944
純資産合計	3,457	7,006	11,143	16,947	19,964

キャッシュ・フロー計算書の概要

百万円	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期	2026/3期
営業活動による キャッシュ・フロー	3,537	4,866	4,765	5,285	7,204
投資活動による キャッシュ・フロー	△793	△2,759	△3,893	△2,696	△2,701
財務活動による キャッシュ・フロー	-	1,040	△0	244	-
現金及び現金同等物の 増減額	2,745	3,148	873	2,831	4,510
現金及び現金同等物の 期首残高	1,899	4,644	7,793	8,666	11,498
現金及び現金同等物の 期末残高	4,644	7,793	8,666	11,498	16,008

本資料は、情報の開示のみを目的として当社が作成したものであり、米国、日本国又はそれ以外の一切の法域における有価証券の買付け又は売付け申し込みの勧誘を構成するものではありません。本資料に記載された記述のうち、過去又は現在の事実に関するもの以外は、将来予想に関する記述です。将来予想に関する記述には、「信じる」、「目指す」、「予想する」、「予測する」、「想定する」、「確信する」、「継続する」、「試みる」、「見積もる」、「予期する」、「施策」、「期待する」、「意図する」、「企図する」、「可能性がある」、「計画」、「戦略」、「潜在的な」、「蓋然性」、「企画」、「リスク」、「追求する」、「はずである」、「努力する」、「目標とする」、「予定である」又は将来の事業活動、業績、出来事や状況を説明するその他の類似した表現を含みますが、これらに限りません。将来予想に関する記述は、本資料作成時点において入手可能な情報をもとにした当社の経営陣の判断に基づいて作成しており、これらの記述の中には、様々なリスクや不確定要素が内在します。そのため、これらの将来に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の将来における事業内容や業績等が、将来に関する記述に明示又は黙示された予想とは大幅に異なることとなる可能性があります。したがって、将来予想に関する記述に依拠することのないようご注意ください。

当社は、本資料の日付後において、本資料を更新する義務を負いません。



つくろう。世界が愛するカルチャーを。

<https://cover-corp.com/>