

事業計画及び 成長可能性に関する事項

2026.5.14



COVER

01

イントロダクション

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。

VTuberとは

- VTuberとは、リアルとデジタルを融合し、ファンと双方向にコミュニケーションをする新時代のクリエイター

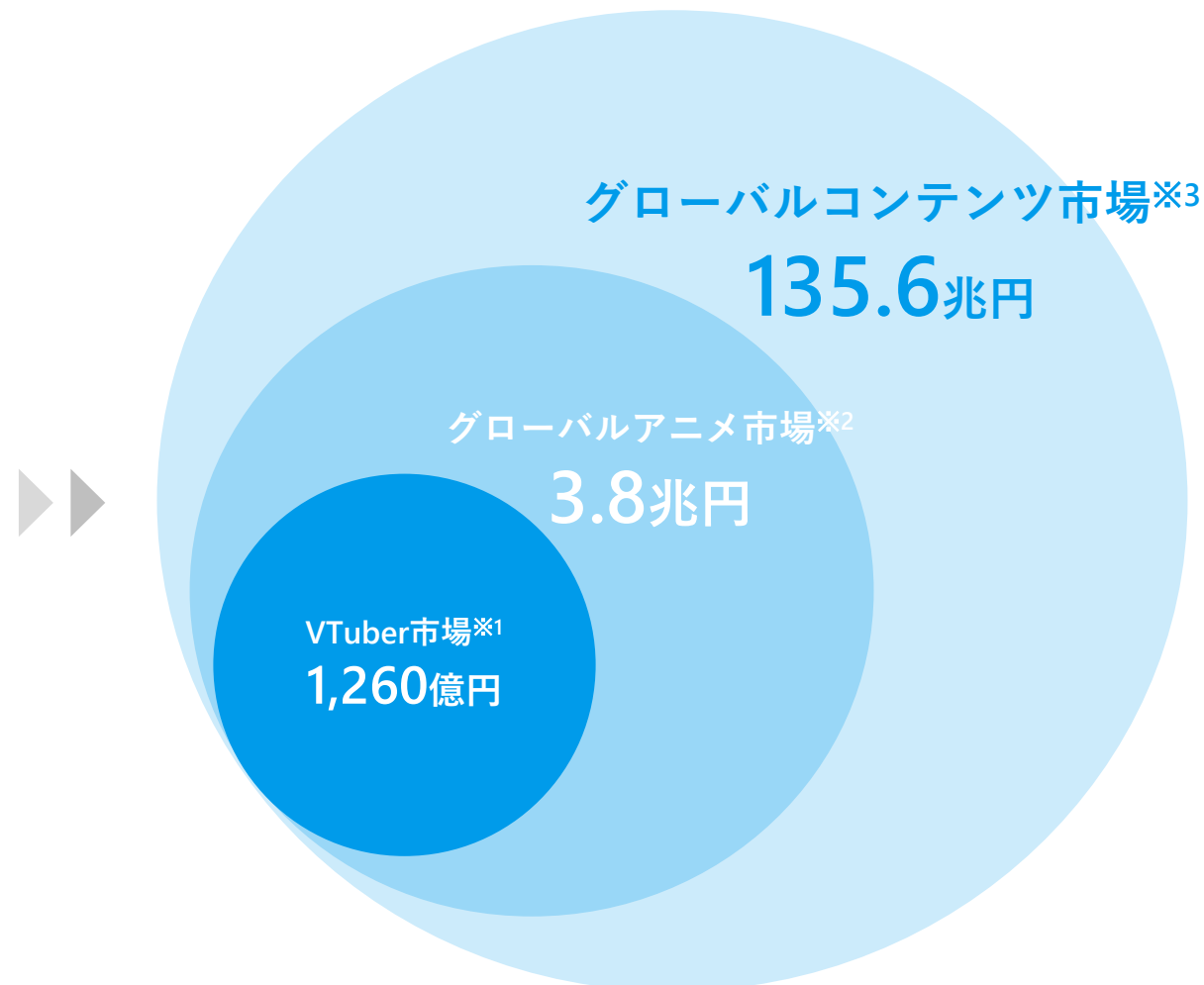
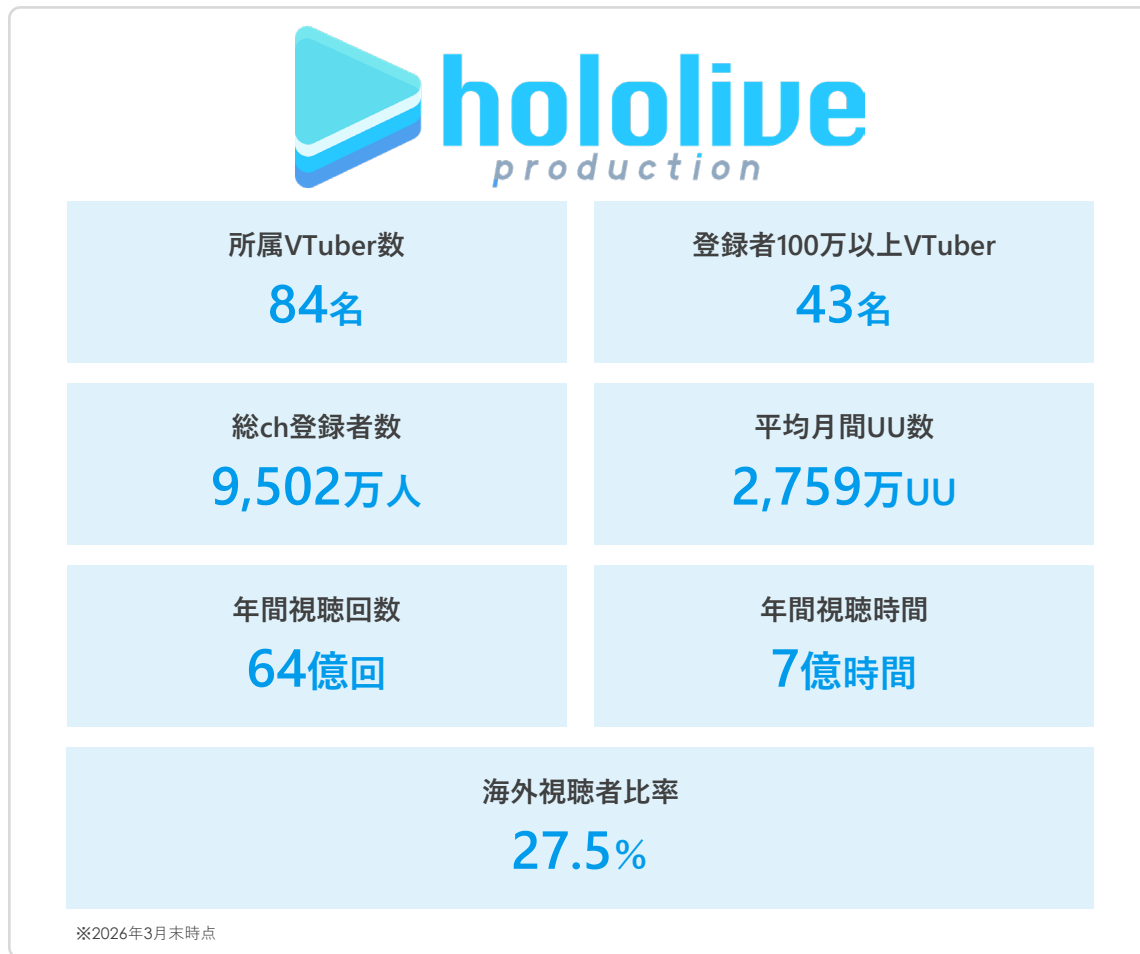


生身のクリエイターが、配信プラットフォームなどのオンライン空間やライブ会場といったオフライン空間において、バーチャルアバターを介したパフォーマンスを行う

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



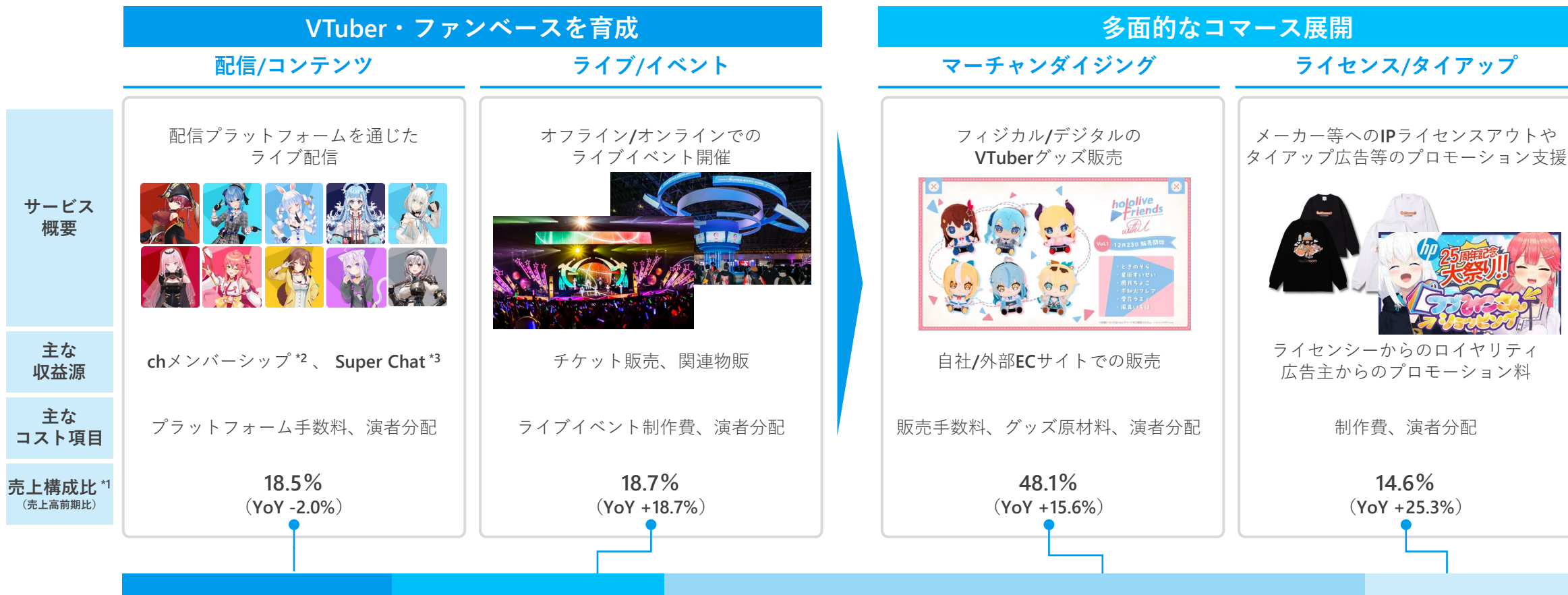
- タレントの創作活動とファンの継続的な支持により、VTuber領域において世界有数の事業基盤を構築



※1：株式会社矢野研究所『2025年 VTuber市場の徹底研究～市場調査編～』より、2025年度のVTuber市場規模見込みを参照
※2：一般社団法人日本動画協会『アニメ産業レポート2025』より、2024年 アニメ産業市場（広義のアニメ市場）を参照
※3：経済産業省『エンタメ・クリエイティブ産業戦略～コンテンツ産業の海外売上高20兆円に向けた5ヵ年アクションプラン～』にて記載の2022年のコンテンツ産業の世界市場規模を参照

VTuberの可能性を広げる、多角的なエンターテインメント展開

- 日々の配信やライブイベントを通じて、ファンとの強い絆を築き、熱量の高いコミュニティを形成
- タレントの個性や世界観をバーチャルから現実へ広げ、グッズやタイアップを通じてファンの日常に彩りを提供する



※1：2026年3月期売上高に占める内訳

※2：月額料金を支払いチャンネルメンバーになり、バッジ・絵文字、限定動画視聴等の特典を得られる制度

※3：YouTubeのライブチャットを利用したライブ配信動画の公開時に視聴者が有料課金を行うことでチャットメッセージを目立たせることができる機能

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

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

- 盤石なサポート体制によって継続的にトップタレントを輩出し、その熱量を多様な事業展開へと繋げることで、タレント・ファン・企業が共に成長し続ける強固なエコシステムの構築を目指す

日本発の新たな
コンテンツカルチャー・
グローバル経済圏を創出

Step
01

再現性を確立

VTuberビジネスの確立

- 動画メディア・SNS等を活用したVTuberの企画・制作・ヒットプロセスの型化
- ホロライブプロダクションの認知・ブランド確立
- 熱量の高いファンコミュニティの醸成

Step
02

注力領域

VTuberビジネスの深化

- ライブ、イベント、UGC参加などを通じたファン体験の深化
- TCG、ゲーム、アニメ等のメディアミックス展開によるブランド接触点の拡大
- アニメ文化や推し活文化に馴染む世代・地域への幅広い浸透

Step
03

中期的なゴール

クリエイター経済圏の拡大

- 地域拡大と事業の多面化による、グローバルなクリエイター経済圏の確立
- 継続的な投資による制作・表現の高度化と、世界基準のタレント育成
- 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

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

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

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

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



グローバル経済圏の拡大と収益構造の最適化

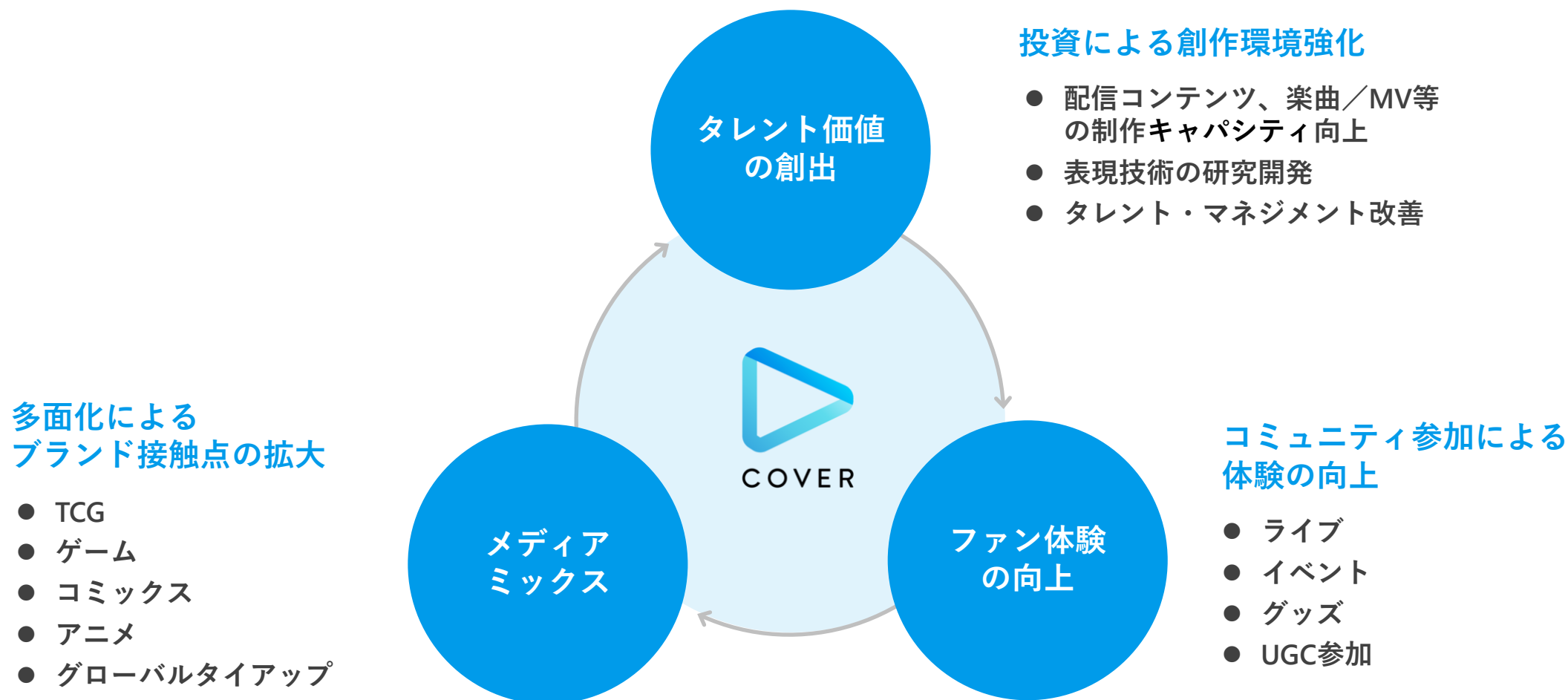


タレント価値創出への集中的な資本投下

- 持続可能性の強化
- VTuber事業を核とする成長基盤

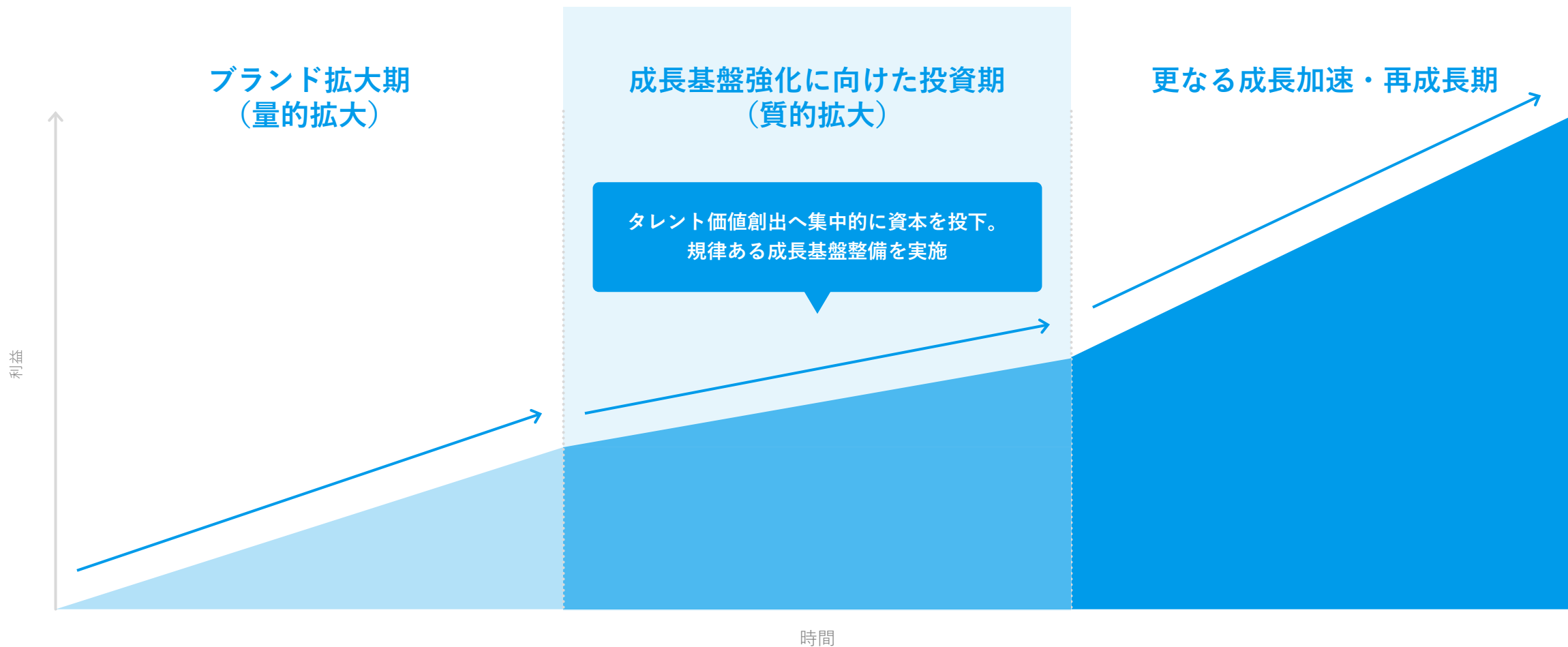
タレント価値の創出を起点とした循環構造型のビジネスモデル

- 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

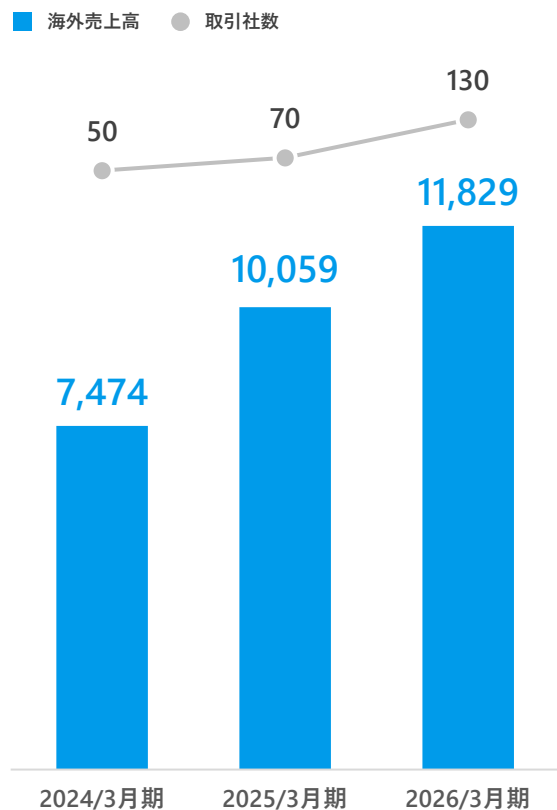


- 「hololive Dreams」
2027年3月期には、初の大型スマートフォンゲームタイトルhololive Dreamsのリリースを予定 (事前登録は既に90万登録を突破)
- その他ゲーム開発
2026年3月期では、外部企業との共同開発による中小型の関連ゲームタイトルが4本リリースされ、16万本以上の販売実績を記録*

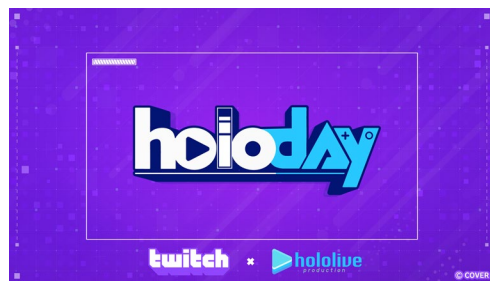
グローバル展開の基盤強化とサプライチェーン・マネジメントの最適化

- 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>

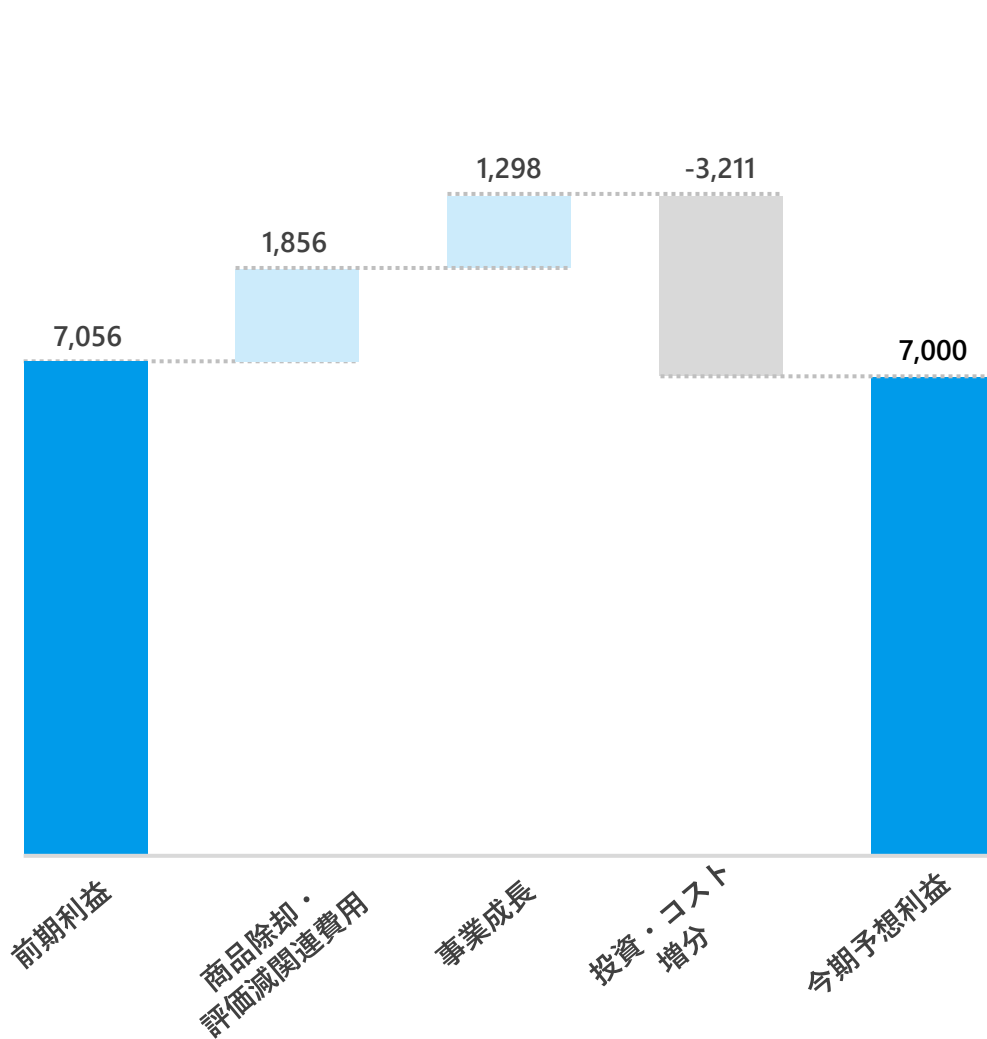
- 年度内に発売を予定している、大型スマートフォンゲームのヒット
- 新規タレントデビューによる新規ファン層の増加
- 調達・物流コスト最適化の進捗

<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

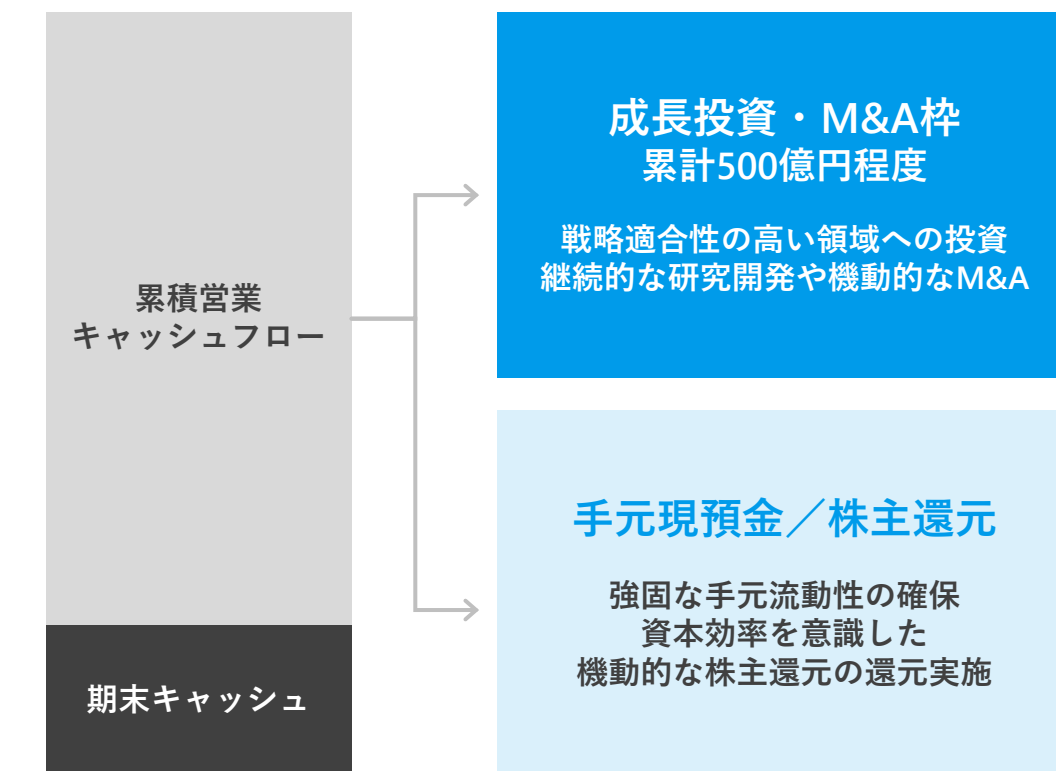
- 2030年の財務目標※およびビジョンに大きな変更は無し
- 引き続きグローバルなクリエイター経済圏の確立を目的とした持続可能な成長を企図

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

主要なリスク及び対応策

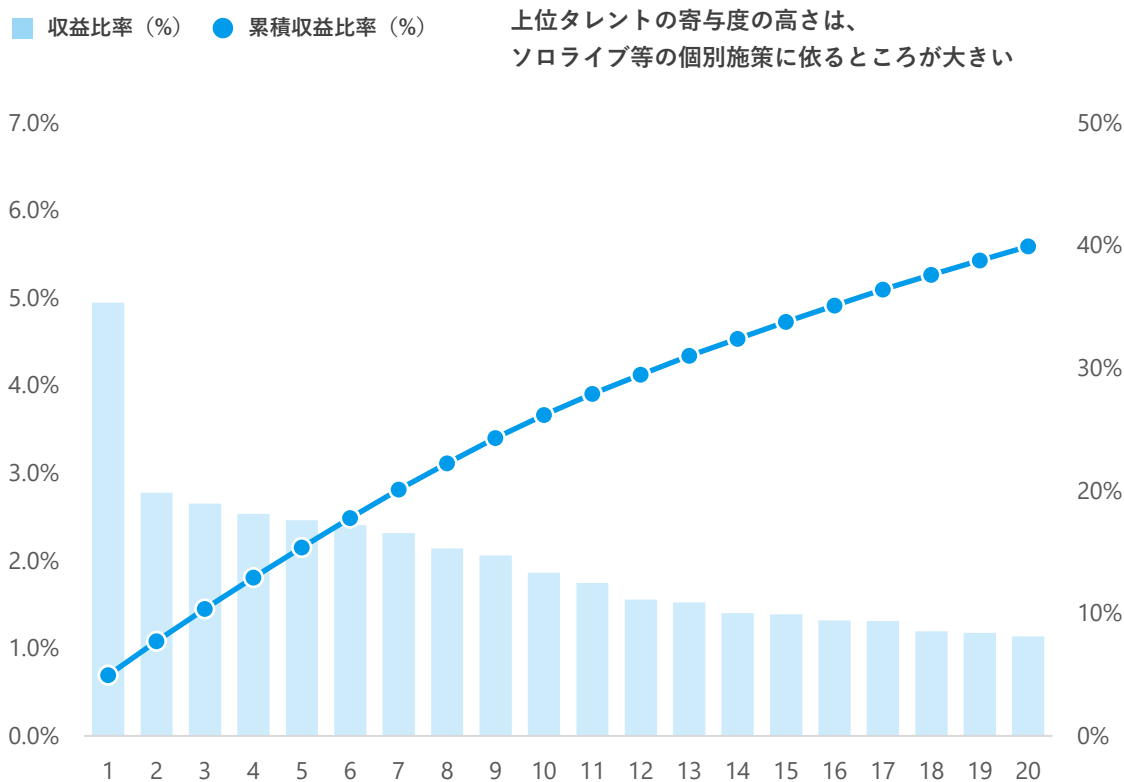
リスク概要	対応策	顕在化可能性	影響度	顕在化の時期
<p>外部の動画配信プラットフォームへの依存について</p> <p>当社はYouTube等の動画配信プラットフォームを通じて視聴者にライブ配信コンテンツを提供しております。これらの動画配信プラットフォーム事業者の動向及び事業戦略並びに当社との関係の変化等により、当社のライブ配信コンテンツ提供の継続が困難になった場合、又は経済条件に大幅な変更があった場合には、当該プラットフォーム経由で当社のコンテンツを消費していた顧客層からの収益の減少を通じて当社の事業、業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>当社では、ライブ配信のみに依存せず、マーチャンダイジング、イベント、ライセンスアウトといった収益機会の多様化が進んでいる他、コンテンツ・クリエイターの活動もYouTube以外を含む複数の動画配信プラットフォーム上で行われており、また開発中の自社プラットフォームでの活動も予定されていることから、単一のプラットフォームのみに依存することの無い体制となっております。</p>	中	中	長期
<p>所属VTuberの人気、活動頻度、活動継続等に係るリスクについて</p> <p>当社の業績は、当社所属のVTuberの人気及びコンテンツ供給頻度に一定程度依存しております。当社は平時から、当社所属のVTuberに関するスキャンダル、炎上、誹謗中傷等に対処し、健康的な活動をサポートする技術的、組織的体制の拡充等を通じて対策を図っておりますが、VTuberの活動内容や頻度はアニメルック・アバターを用いて活動するコンテンツ・クリエイターの動向に依存しており、不適切なコンテンツの配信、スキャンダル、炎上、誹謗中傷、その他健康上の理由等により、当社所属コンテンツ・クリエイターが視聴者からの継続的な支持を得ることができなくなった場合、活動頻度が著しく低下した場合、又は活動の継続が困難になった場合等には、関連するIP、コンテンツ又は商品等の付加価値の低下を通じて当社のレピュテーション、事業、業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>個別のコンテンツ・クリエイターを見た場合、これらのリスクは一定の頻度で顕在化する可能性があります。当社では健全なコンテンツ配信を推進し、スキャンダル、炎上、誹謗中傷等に対処し、コンテンツ・クリエイターの健康的な活動をサポートする技術的、組織的体制の拡充、関連する業界団体との連携、及び多様な人気VTuberによるプロダクション全体としてのコンテンツ供給の安定化等により対策を図っております。</p>	中	中	中期
<p>外的要因による消費者需要動向の変化について</p> <p>当社は動画配信プラットフォーム上でのVTuberによるライブ配信、関連グッズ及びコンテンツの販売等を主な収益としております。</p> <p>物価・為替変動、法制度・税制度を含む各種規制、景気動向、個人の嗜好等の変化等により、関連市場の成長が鈍化し、それに伴い、当社コンテンツの視聴者数の減少が起きる等、当社のビジネスモデルを長期的に維持できない場合や、これらの変化に対応した新しいビジネスモデルを十分に構築できない場合には、顧客数の減少を背景とした売上高成長の鈍化等を通じて当社の事業、業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>当社では、事業展開を行う領域の多面化、及び地域の多様化を行うことにより、当該リスクの軽減を企図しております。</p>	中	中	中期

※上記以外のリスクについては、有価証券報告書等における「事業等のリスク」をご参照ください

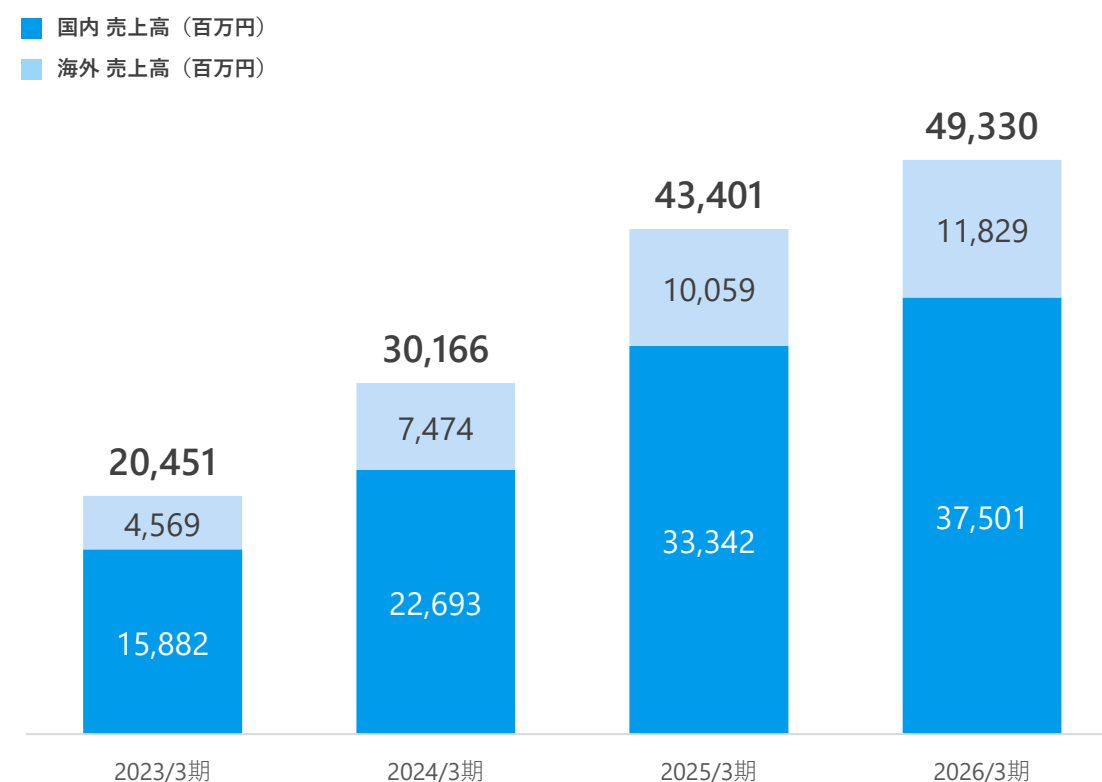
在籍VTuberの収益分散と海外売上の状況

- 多様なタレントが広く活躍し、次なるトップタレントを持続的に排出するための強固な事業基盤を形成

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

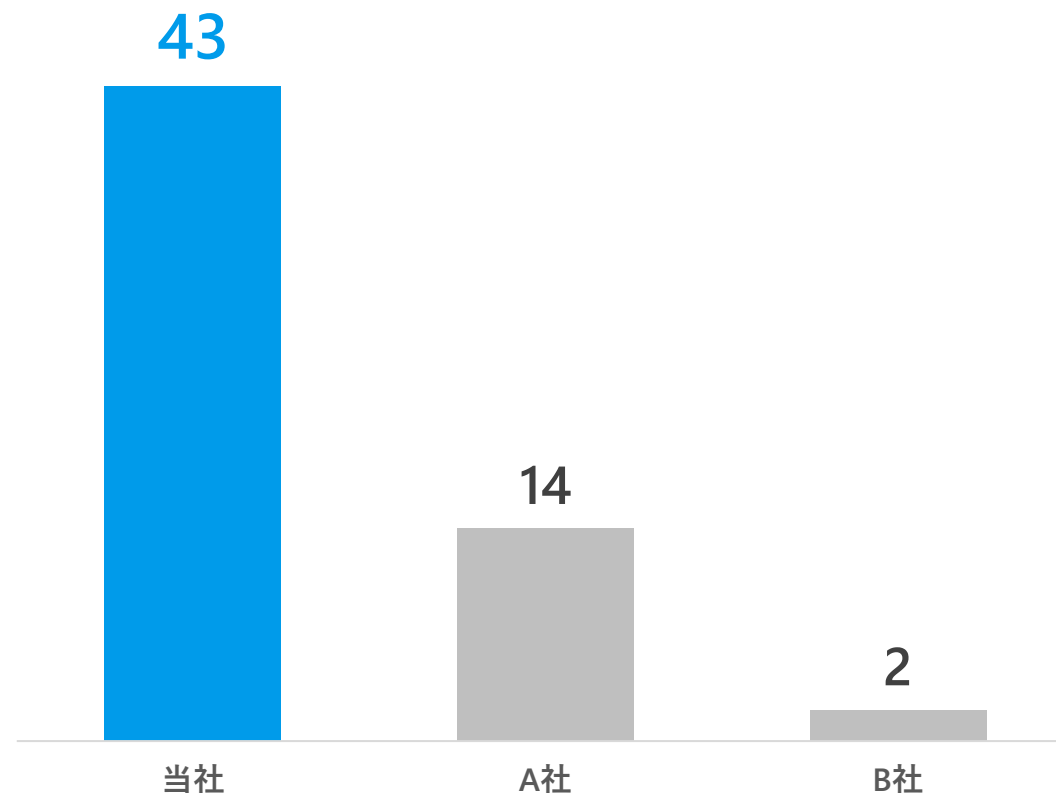
プロダクションとして高い認知度・ブランドを獲得

VTuber領域のトッププロダクションとして、業界最上位の規模

VTuberチャンネル登録数ランキング

No	名前	チャンネル登録数
1	宝鐘マリン	4,330,000
2	キズナアイ	3,090,000
3	星街すいせい	2,870,000
4	兎田ぺこら	2,770,000
5	こぼ・かなえる	2,750,000
6	白上フブキ	2,650,000
7	森カリオペ	2,610,000
8	さくらみこ	2,430,000
9	猫町アケミ	2,410,000
10	しぐれうい	2,270,000

登録者100万以上VTuber数



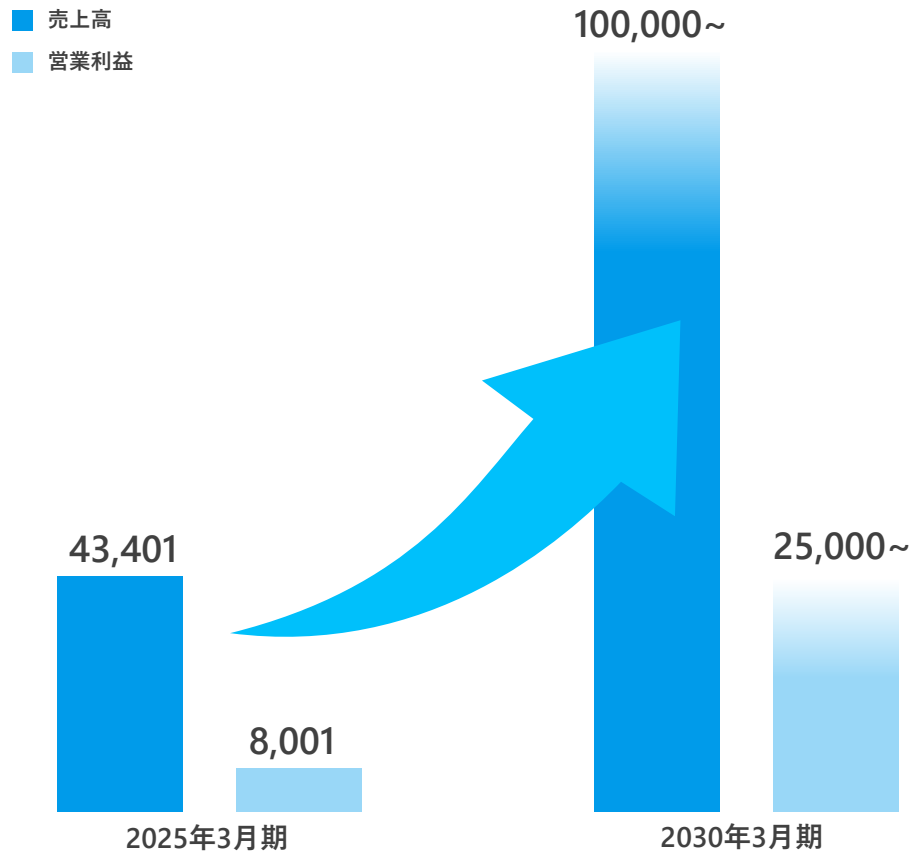
※現在活動中のVTuberにおける、2026年3月31日時点の登録数の集計（出典：ユーザーローカル）

※2026年4月末現在の状況

(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・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

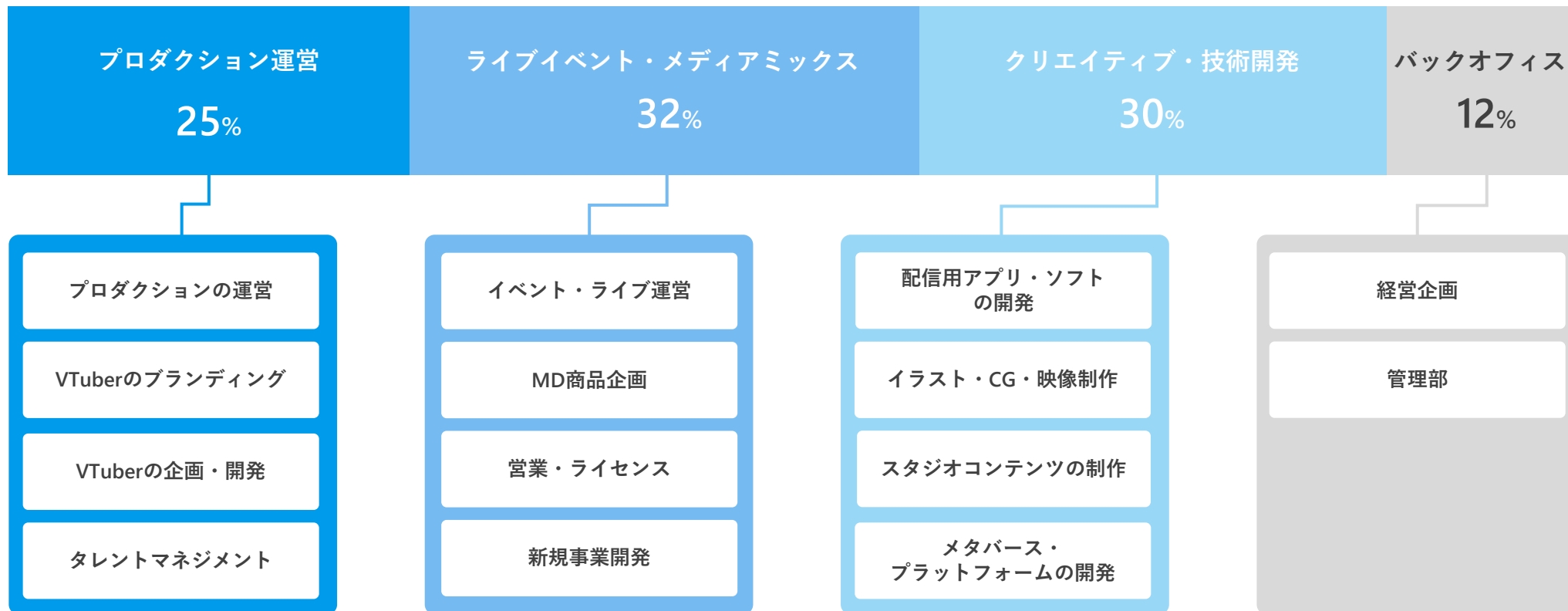
中期展望

<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

共創を支える組織体制

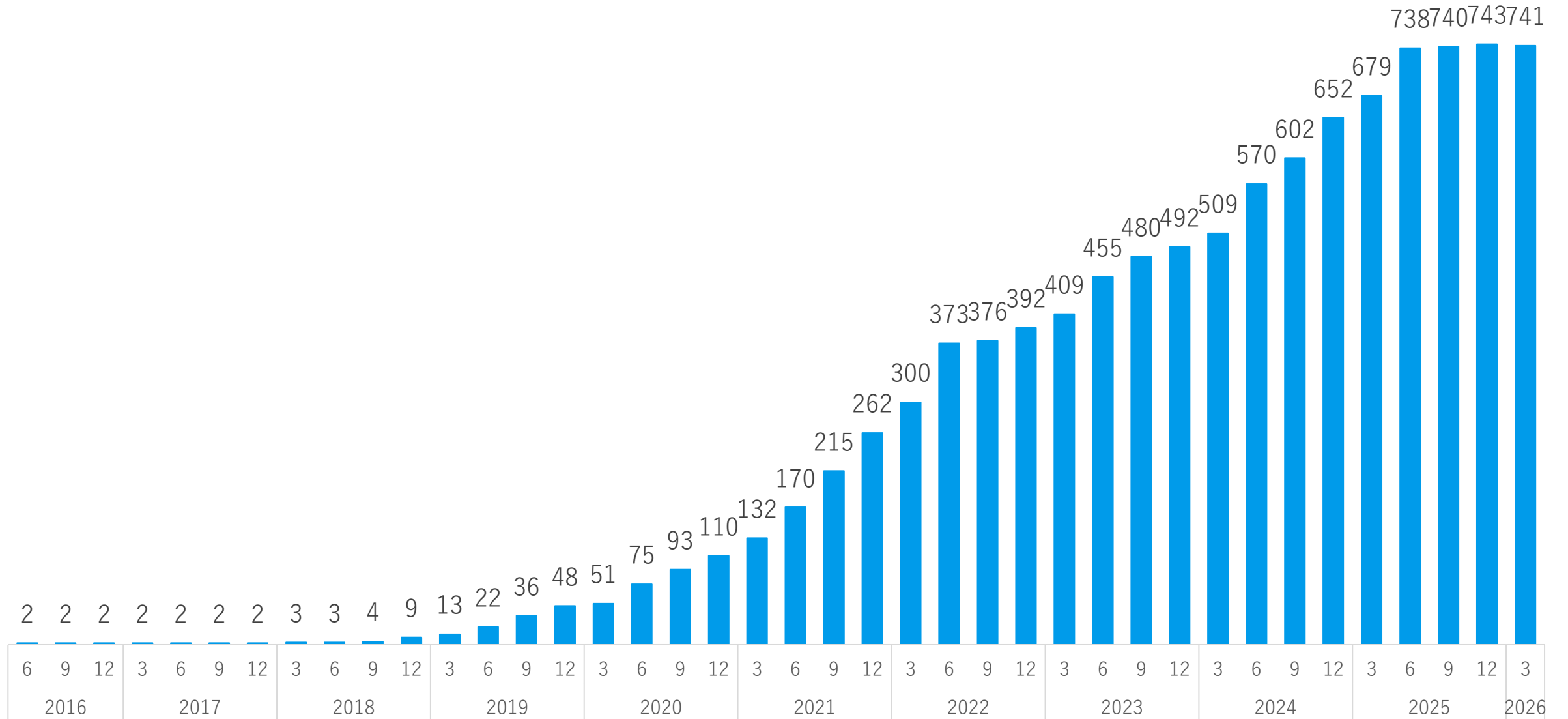
業界トップクラスかつ多様な人材が集結

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

会社名	カバー株式会社 COVER Corporation
資本金	1,093百万円
設立	2016年6月13日
代表取締役	谷郷 元昭
取締役	福田 一行、植田 修平、金子 陽亮、須田 仁之、 和田 洋一、鈴木修、宮島 功、小倉 親子、新井 健一郎
社員数	741 名
事業内容	VTuberプロダクション事業 配信/コンテンツ、ライブ/イベント、マーチャндаイジング及びライセンス/タイアップ

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。

2027年3月期事業計画については、「2026年3月期決算説明資料」をご確認ください。

次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示時期は、2027年3月期の通期決算発表時期を予定しております。



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



つくろう。世界が愛するカルチャーを。

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