

2023年3月期
通期決算説明資料
事業計画及び
成長可能性に関する事項

2023年5月12日

 TORICO

会社概要

特徴と強み

市場動向

業績ハイライト(2023年3月期)

業績予想(2024年3月期)

成長戦略

Appendix

会社概要

特徴と強み

市場動向

業績ハイライト(2023年3月期)

業績予想(2024年3月期)

成長戦略

Appendix

会社概要

会社名

株式会社 TORICO

VISION

世界を**虜**にする

MISSION

世界に”**楽しみ**”を増やす

設立

2005年

従業員数

173名^{*1}

売上高

50億円^{*2}

国内店舗数

6^{*3}

海外店舗数

1^{*3}

海外拠点数

2^{*3}

*1 正社員(70名)、アルバイト(103名)の合算(2023年3月末現在)

*2 2023年3月期売上高

*3 2023年3月末時点

沿革

売上高

(百万円)



サービス概要

サービス領域	主なサービス名	販売形態	サービス概要
EC		紙 デジタル	漫画全巻セット販売に特化したECサイト コミックの嗜好に合わせた特化型ECサイト
		デジタル（国内） デジタル（海外）	32,000冊以上の電子コミックを配信 英語版コミックを世界中に配信
イベント	 マンガ展 manga10 東京（池袋、渋谷） 大阪、名古屋、台湾	飲食/グッズ（店舗） グッズ（EC）	マンガ・アニメイベントを企画運営 当社限定グッズを店舗/ECで販売

*デジタルコンテンツ配信サービス及び物流業務委託売上については、中期計画上の成長サービスと位置づけおらず、相対的な売上規模が僅少な為、本資料においては、ECサービスに同売上を含め、成長サービスと位置づけるイベントサービスと2種のサービスに分けて開示しております。

ECサービス概要



概要

- 1巻から最終巻までの全巻セットのみを販売するECサイト
- 最新コミックから往年の名作までを簡単購入
- 最短当日発送

男女比 *1

男性56%

女性44%

会員数

495,699
(2023年3月末時点)

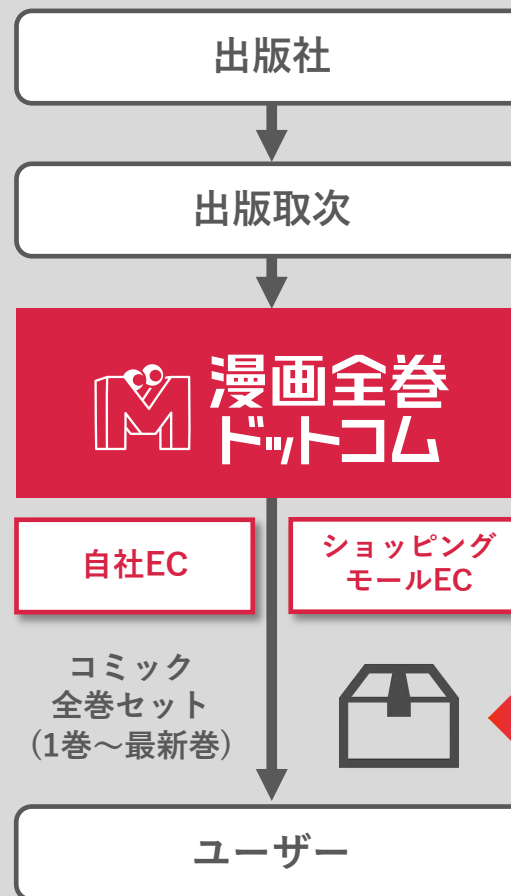
MAU *2

761,683
(2023年3月)

平均購入単価

12,529円
(2023年3月)

事業系統図



出版社とのリレーションを活かした当社限定ノベルティ



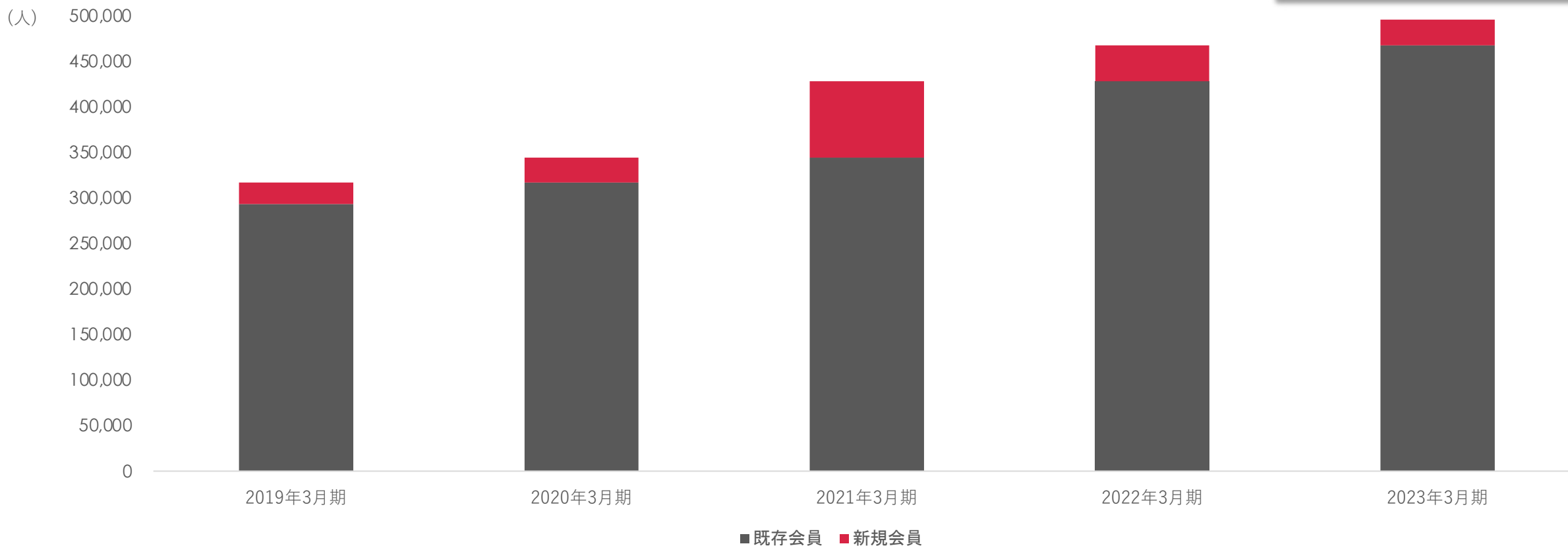
進撃の巨人©諫山創/講談社 宇宙兄弟©小山宙哉/講談社 七つの大罪©鈴木央/講談社 四月は君の嘘©新川直司/講談社
ちはやふる©末次由紀/講談社 のだめカンタービレ©二ノ宮知子/講談社 五等分の花嫁©春場ねぎ/講談社
ザ・ファブル©南勝久/講談社 ダイヤのA©寺嶋裕二/講談社

*1 2023/3期にアクセスしたユーザーから算出 (Google Analytics>ユーザー属性>性別)

*2 「Monthly Active Users」の略で1ヶ月に1回以上サービスにアクセスしたユーザーの数

漫画全巻需要の堅調な拡大

会員数*



会員増加率 (CAGR)

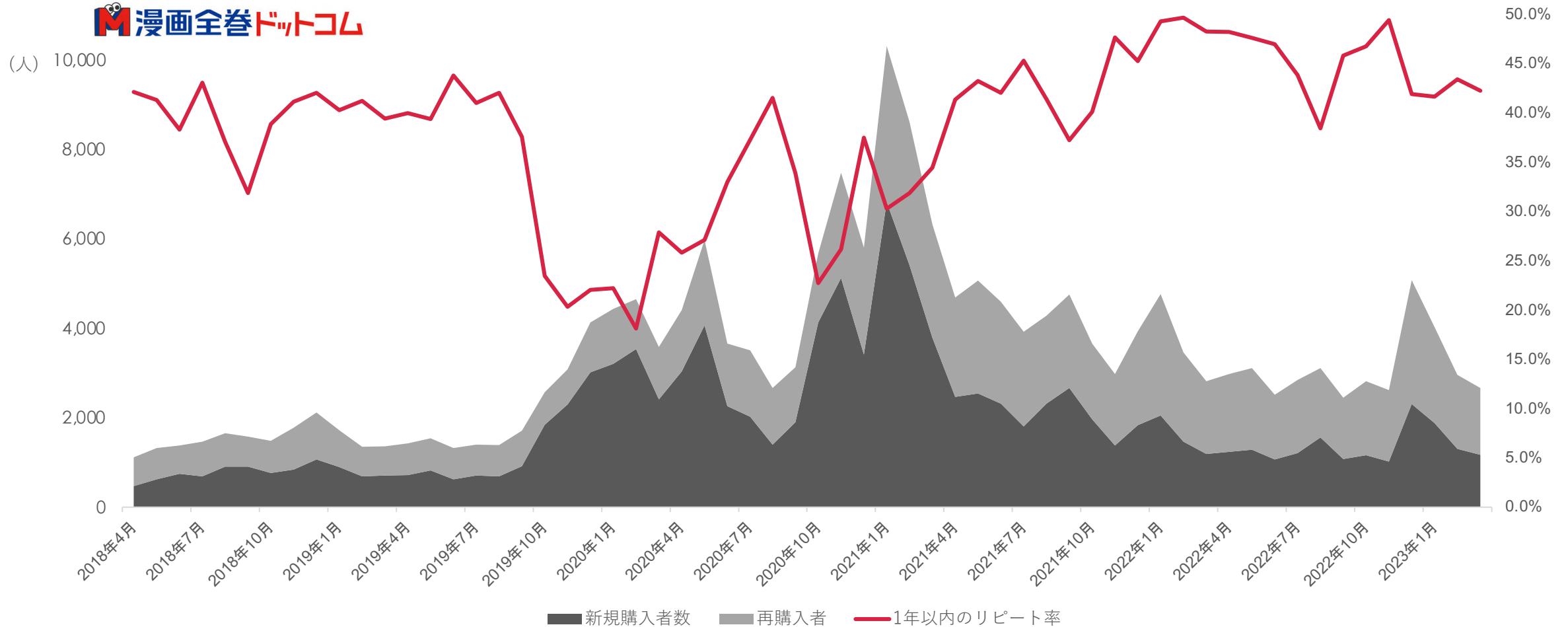
9.4%

2019年3月期-2023年3月期

* 会員登録後、実際に購入を行なったユーザー数

新規購入者増とリピート率向上によるECサービスの拡大

リピート率*



* リピート率：当月購入者の内、その前の12ヶ月以内に1回以上購入履歴のある購入者の割合。計算式は(A-13)月～(A-1)月に購入し且つA月に購入したユーザー数/A月の全購入者数

デジタルサービス概要



概要

- 日本語の電子コミックを配信
- 収益モデル
 - ①無料閲覧 + 広告
 - ②有料配信
- **Read to Earn** 閲覧によってポイントが貯まる機能を追加

男女比*



会員数

3,581,490
(2023年3月末時点)

MAU

434,285
(2023年3月)

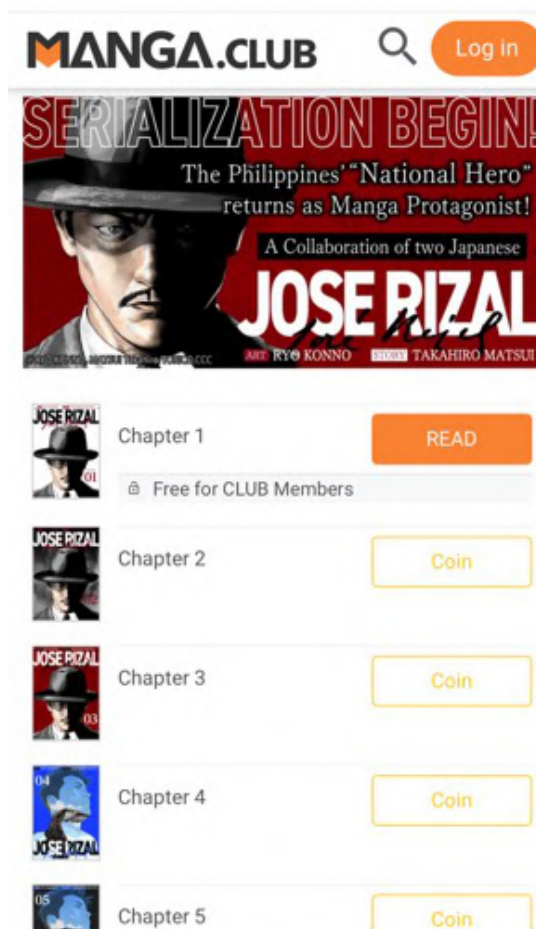
平均購入単価

2,553円
(2023年3月)

閲覧国数

206カ国/地域
(2023年3月期)

MANGA.CLUB



概要

- 英語版の電子コミックを世界中に配信
- 収益モデル
 - ①無料閲覧 + 広告
 - ②有料配信

男女比*



会員数

741,344
(2023年3月末時点)

MAU

127,818
(2023年3月)

平均購入単価

2,208円
(2023年3月)

閲覧国数

237カ国/地域
(2023年3月期)

ザ・ファブル©南勝久/講談社 ウロボロス©神崎裕也/新潮社 いつかティファニーで朝食を©マキヒロチ/新潮社
 宇宙兄弟©小山田哉/講談社 炎炎ノ消防隊©大久保篤/講談社 女子高生に殺されたい©古屋兎丸/新潮社
 ヒル・ツエ©今井大輔/新潮社 グ・ラ・メ〜大宰相の料理人〜©大崎充/新潮社
 青野くんに触りたいから死にたい©椎名うみ/講談社

* 2023/3期にアクセスしたユーザーから算出 (Google Analytics>ユーザー属性>性別)

イベントサービス概要



©タツノコプロ・読売テレビ

コラボカフェ

国内4店舗、海外1店舗の常設店舗にて
1コンテンツ約2週間の
期間限定イベントを毎月2回程度実施
店内にて

- ・マンガ原画展示
- ・コラボフード/ドリンク提供
- ・当社限定グッズ販売

等を実施

EC

限定グッズを国内外に販売/発送

男女比*

男性37%

女性63%

店舗平均顧客単価

2,079円 (2023年3月期)

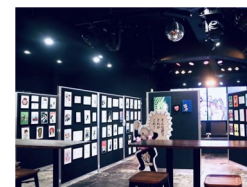
EC平均顧客単価

8,262円 (2023年3月期)

NEW 台湾店



池袋店



渋谷店



大阪店



名古屋店



* 2023/3期にマンガ展サイトにアクセスしたユーザーから算出
(Google Analytics>ユーザー属性>性別)

会社概要

特徴と強み

市場動向

業績ハイライト(2023年3月期)

業績予想(2024年3月期)

成長戦略

Appendix



当社の強み



ロングテール戦略による差別化



販売力と仕入力が生む好循環



サービス間回遊によるシナジー



コミック全巻セットの品揃えによる差別化

購入可能コミック全巻セット作品数

41,465

2023年3月末時点



 漫画全巻
ドットコム

646

外資系大手書籍EC

143

国内大手書籍EC

購入可能コミック全巻セット数を下記方法にて抽出

- ・外資系大手書籍EC：「本」カテゴリー>フォーマット「コミック」>エディション「セット」>コンディション「新品」>明日までにお届け
- ・国内大手書籍EC：「巻セット」で検索>フォーマット「コミック」>ジャンル「漫画（コミック）」>在庫あり



2万セット常時販売を可能にするデータベースと倉庫運営



成長し続ける
当社独自の
データベース

16年間にわたるデータの蓄積、更新をし続けている独自のデータベースにより

- ・年間2万回以上発生するデータ更新(巻数/価格/表紙等)作業のシステム化
- ・人気作品の在庫確保に好影響を与える極めて低い返本率を実現する在庫管理を可能にしています。



全巻セットに
特化した
倉庫運営

一般書籍ECのような1冊単位ではなく全巻セット向けに最適化した倉庫の構築・運営により

- ・巻単位で大量に入荷するコミックの全巻セット化
- ・100万冊以上ある在庫のロケーション管理による最短当日出荷を可能にしています。



一般的なECとは異なる「セット化」に特化した倉庫運用

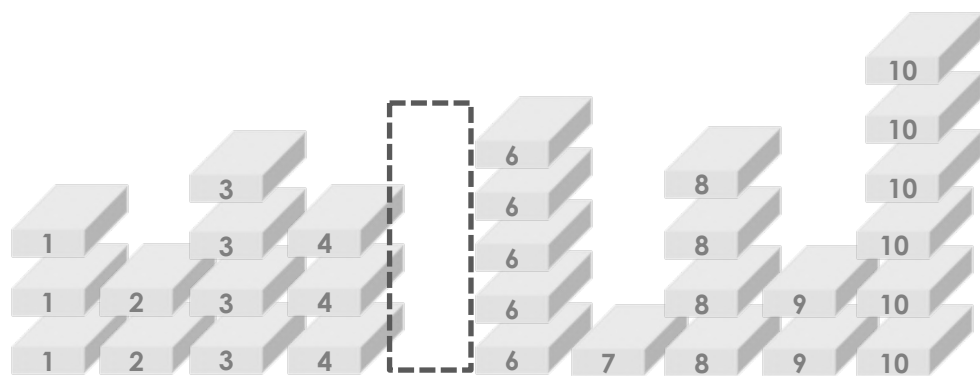
一般EC

「単品商品を単品として販売」を最適化

単品商品として入荷



同一作品内で欠巻があっても全ての在庫が販売可能



単品商品として出荷

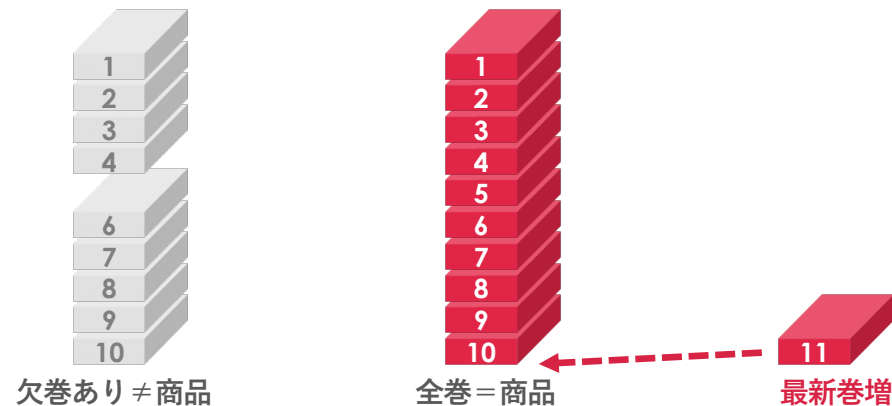


漫画全巻ドットコム 「単品商品をセット化して販売」を最適化

単品商品として入荷



1巻から最新巻までを均等に揃える必要がある



セットで出荷

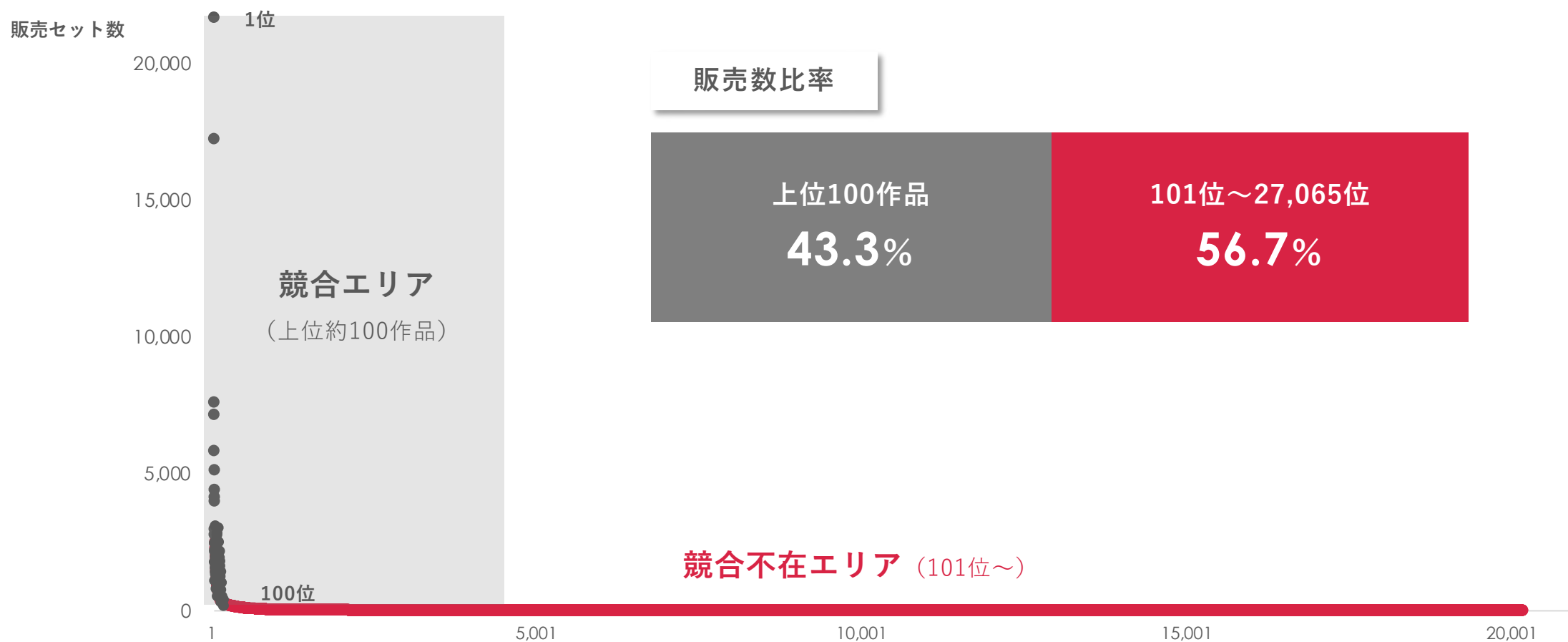


「個別」「セット」の共存は非効率



ロングテール戦略により増え続ける競合不在エリアを深耕

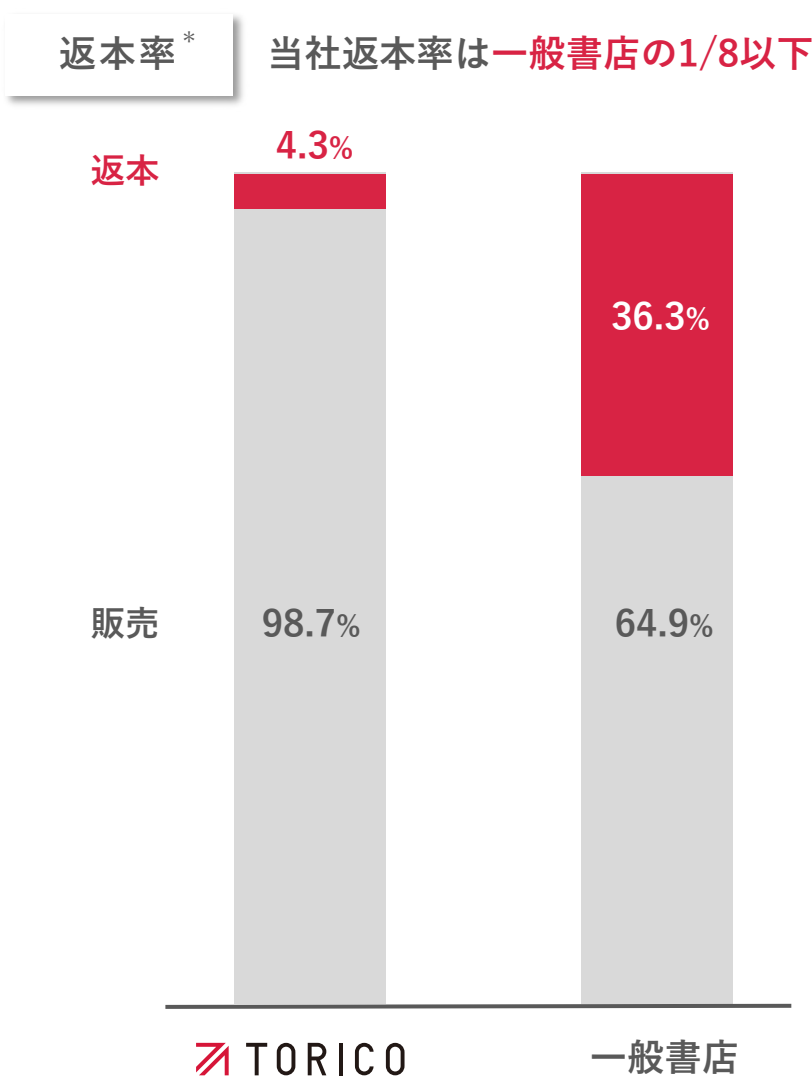
販売数散布図*



* 2023/3期の販売された商品を販売セット数と販売数ランキングで分布

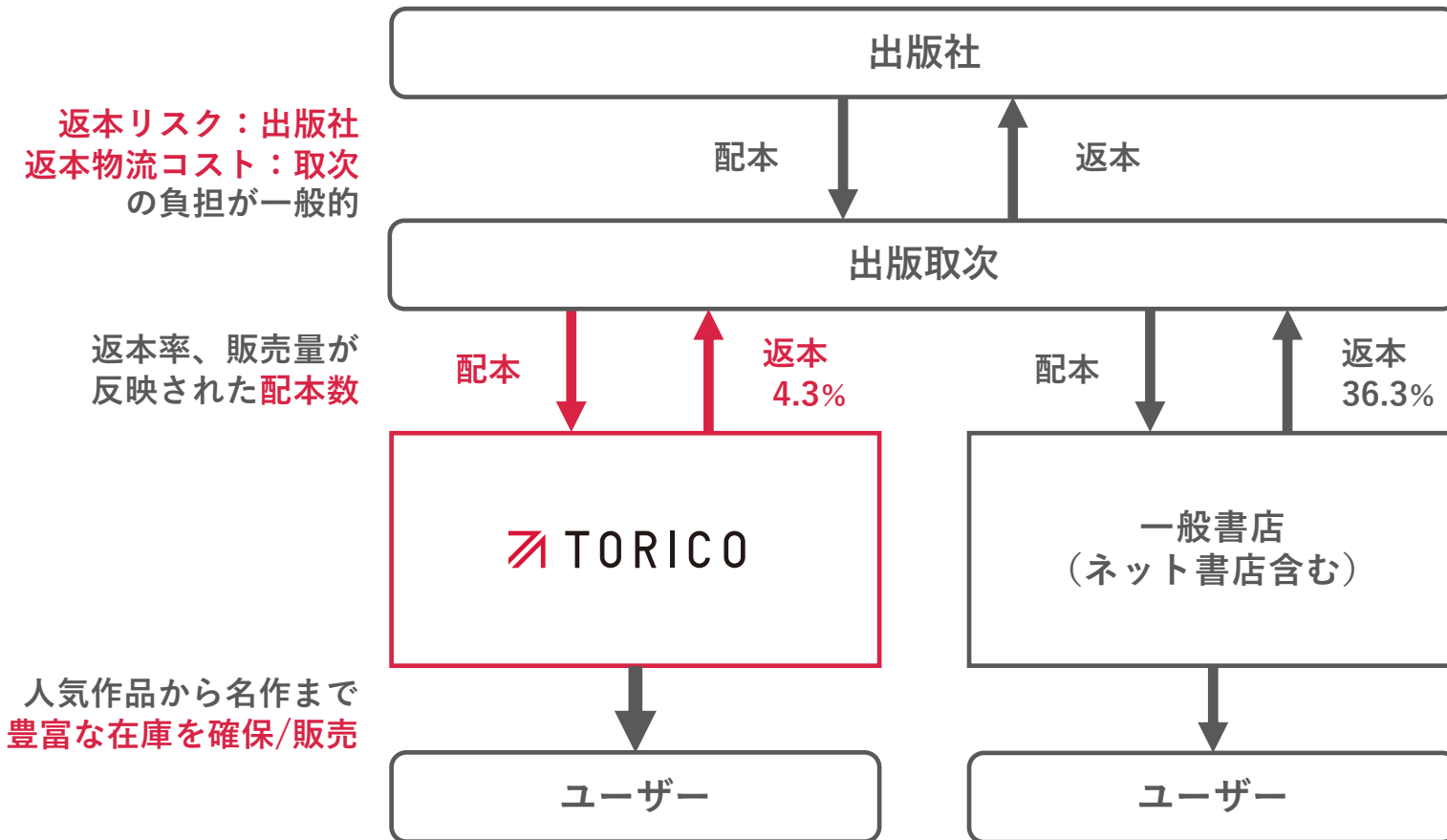


低返本率による豊富な品揃えの実現



商流図

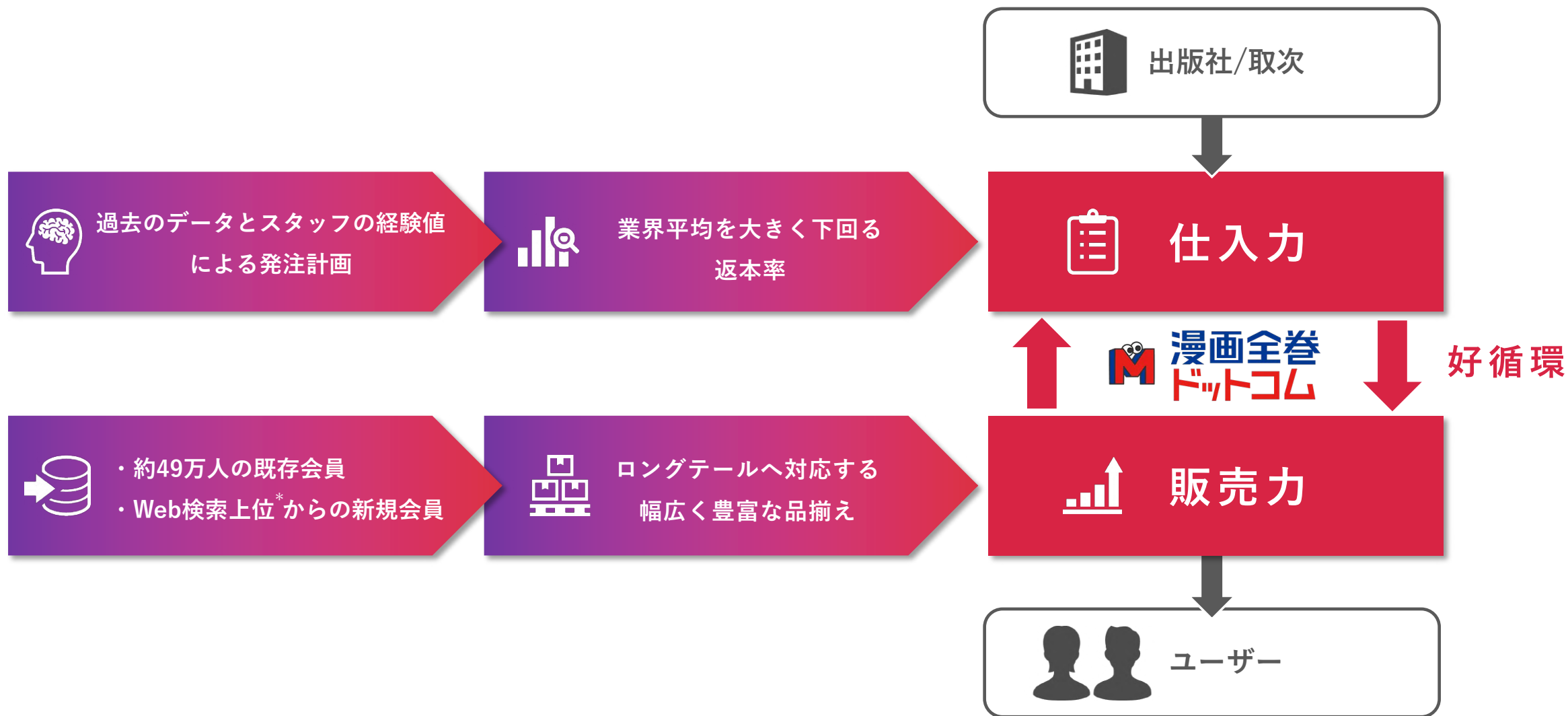
返本率、販売数が人気作品の配本数に影響



* 当社返本率：2023年3月期当社実績
一般書店返本率：日本出版販売株式会社 2022年度 上半期決算報告



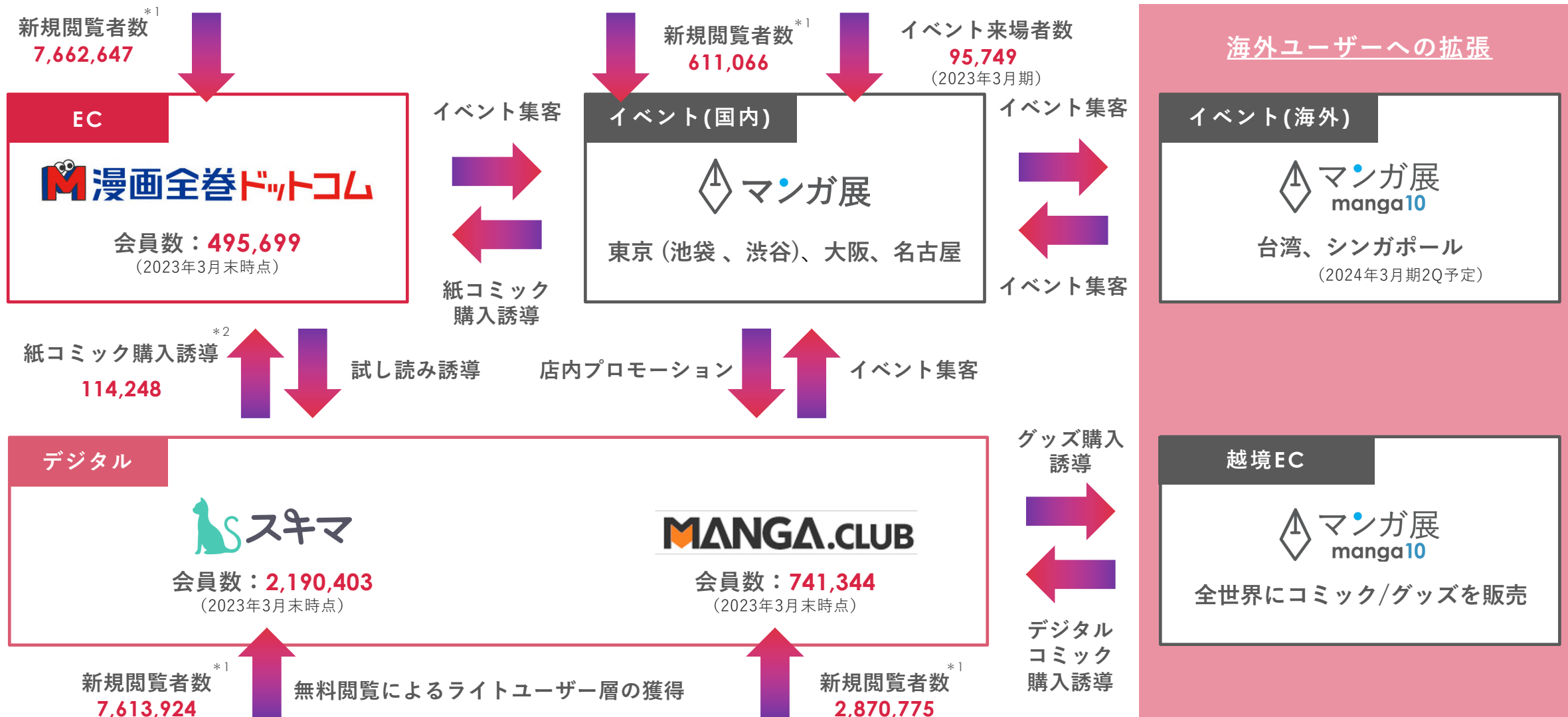
好循環をもたらす販売力と仕入力



*漫画全巻ドットコム年間ランキング2021 <https://www.mangazenkan.com/r/yearly/total/2021/> の上位100作品を「作品名 全巻」にてWeb検索(Google)した際、100作品中94作品が1ページ目(上位10サイト)に表示 (2023年3月末時点/当社調べ)



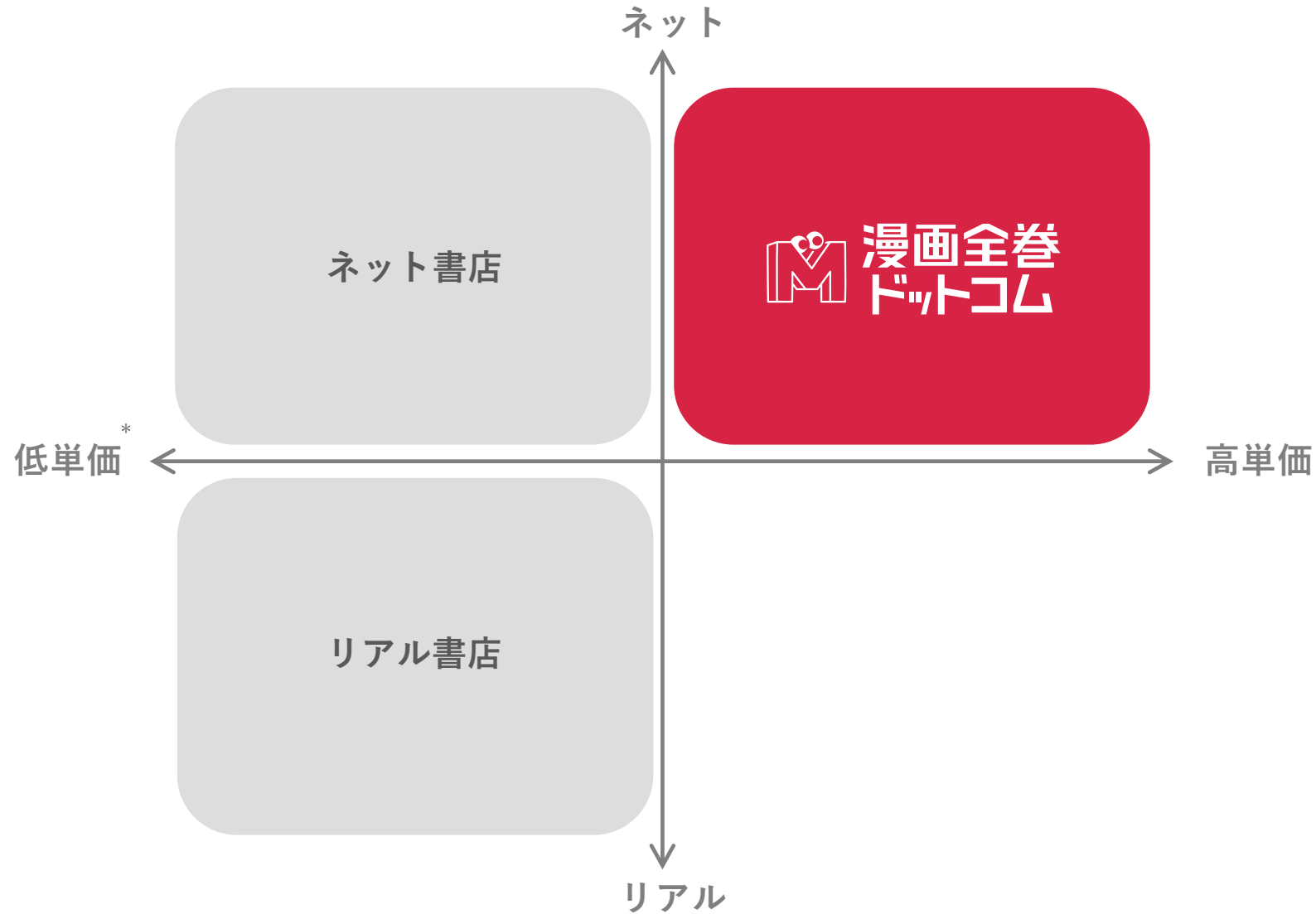
サービス横断によるユーザーの循環



*1 2023年3月期における各数値をGoogle Analyticsにて抽出

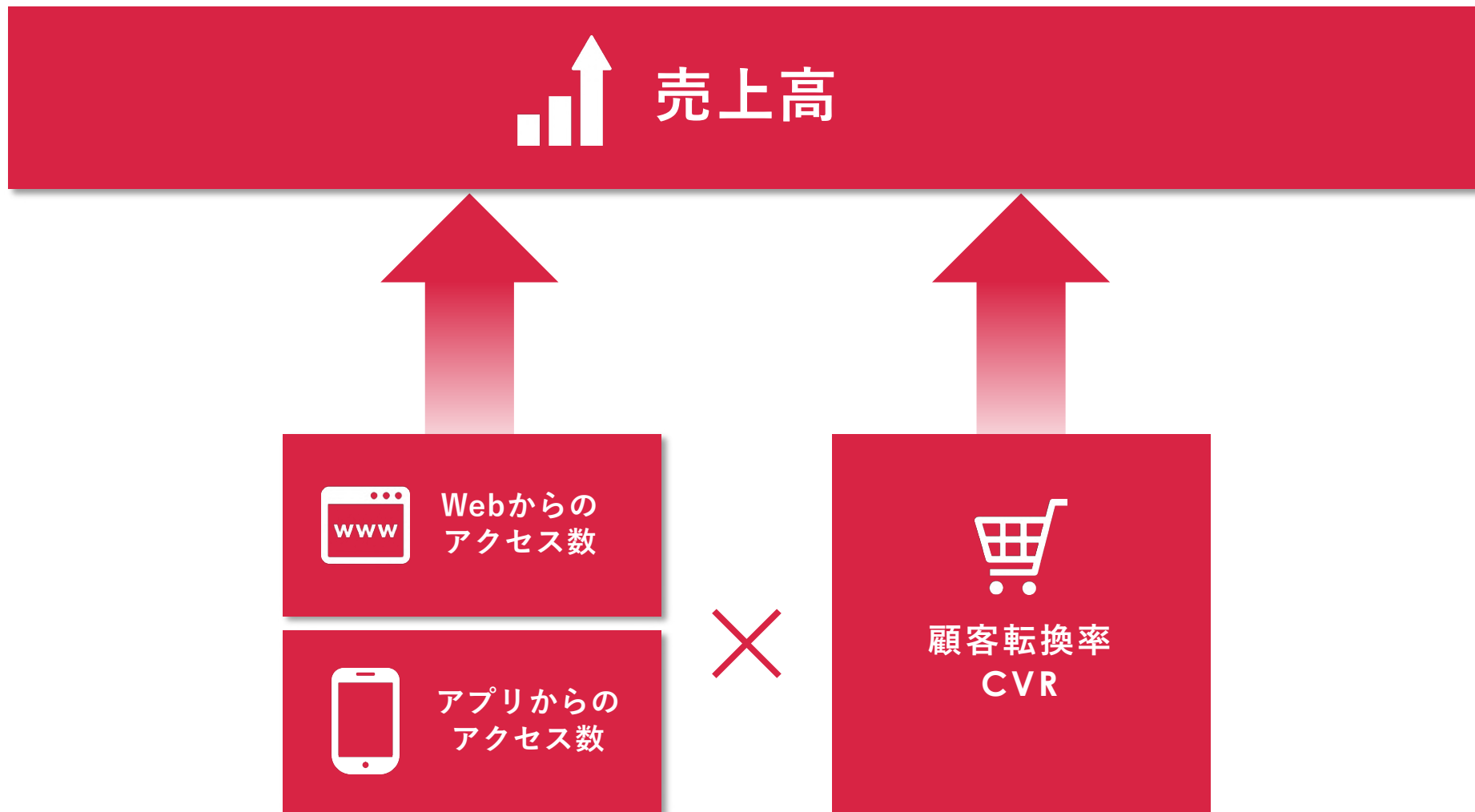
*2 2022/04/01~2023/3/31における数値をGoogle Analyticsにて抽出

リアル書店ともネット書店とも差別化されたユニークなポジション



* 2018年度の書店平均客単価：1,331円（出版流通学院）をもとに当社分析

EC事業の売上高の最大化を重視した重要指標を設定



売上貢献度の高いアプリユーザー

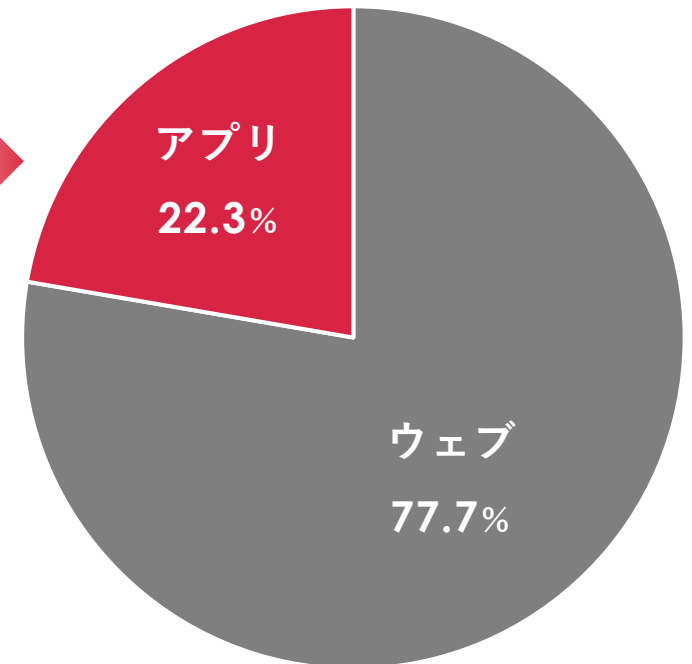
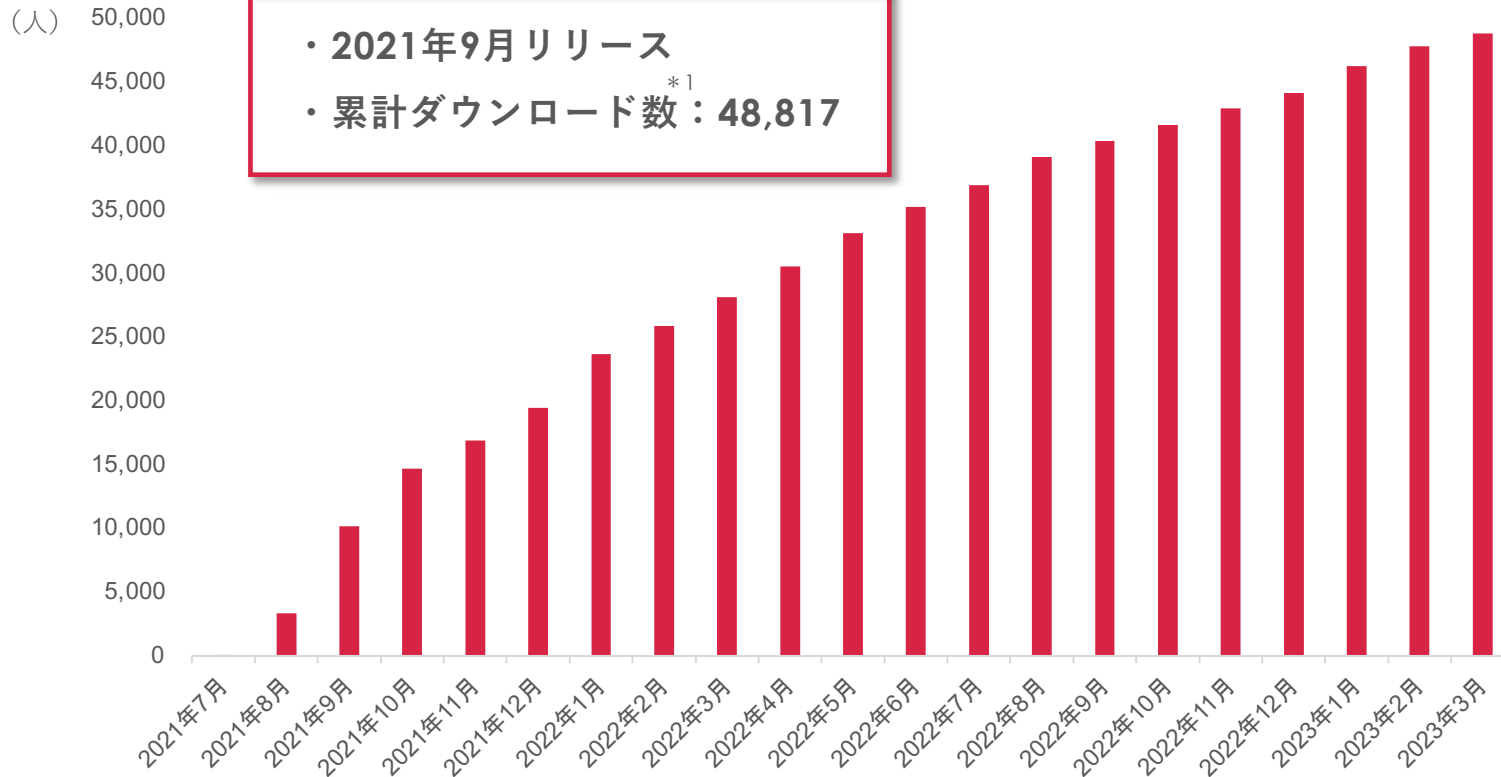
アクティブユーザー数^{*1}

売上高比率^{*2}



漫画全巻ドットコムアプリ

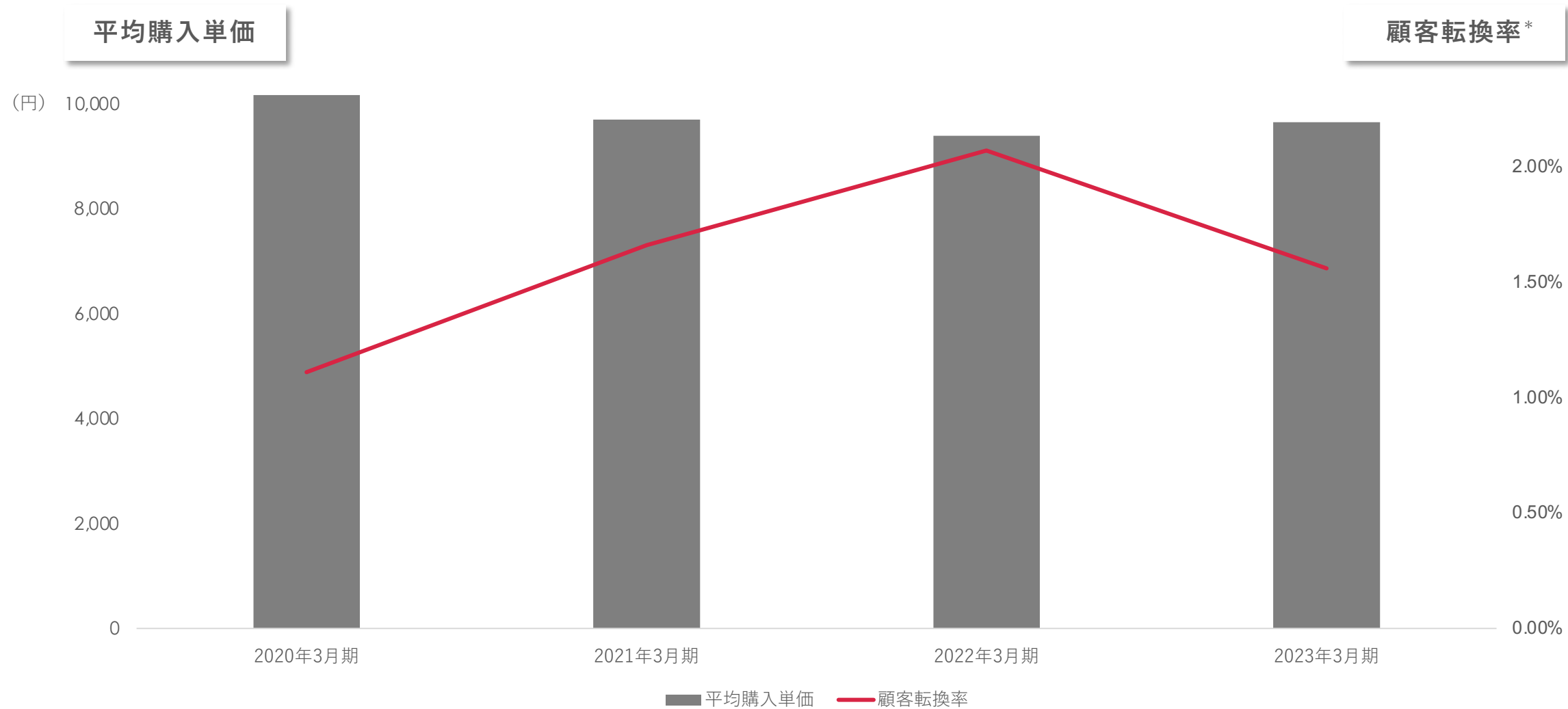
- 2021年9月リリース
- 累計ダウンロード数^{*1}：48,817



*1 2023年3月末時点のiOS、Androidの累計ダウンロード数の合計

*2 2023年3月期におけるウェブ/アプリの売上比率

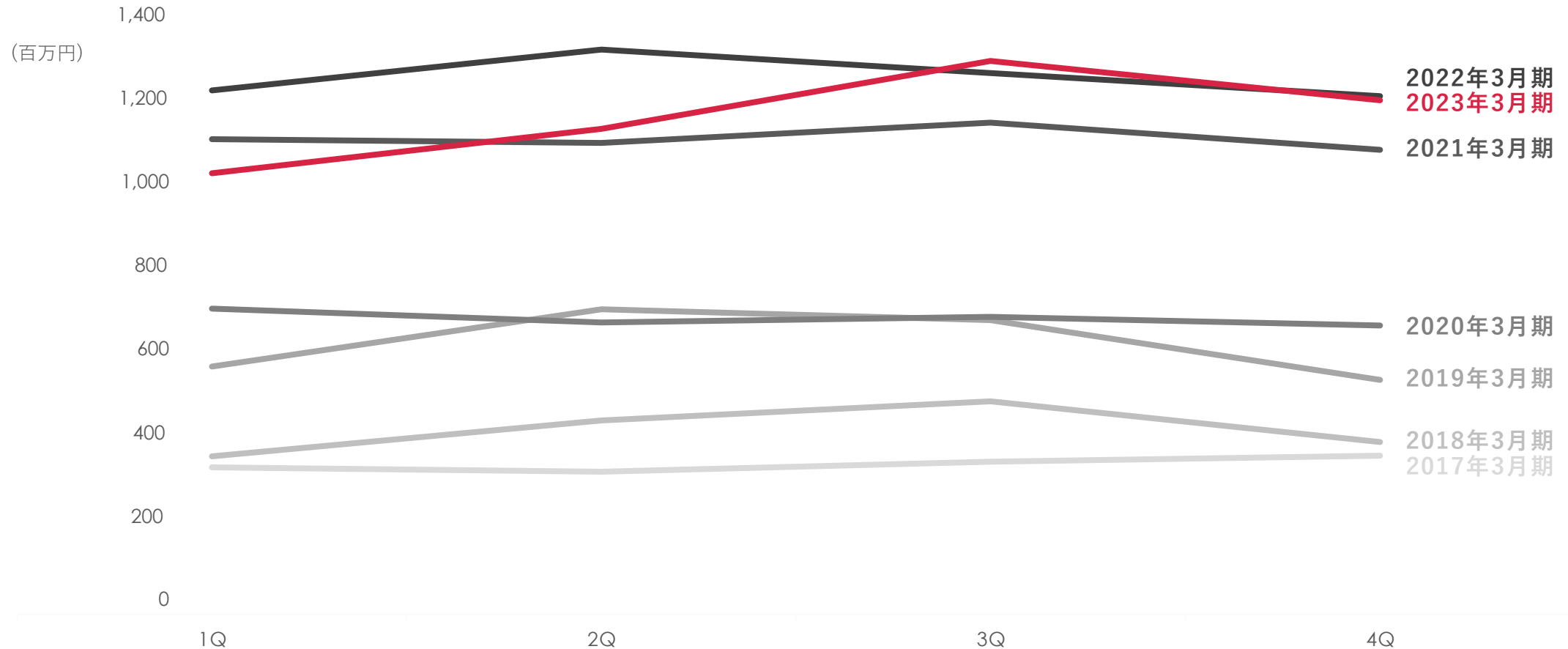
高い購入単価は維持するも顧客転換率は減少



* 顧客転換率 = 当社ECサービスにおける購入回数/アクセス数

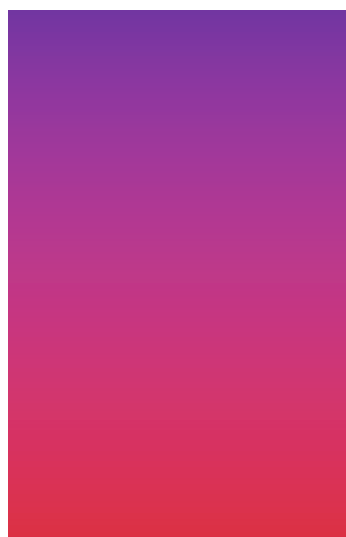
成長率の伸縮を繰り返しつつ2,3年周期で継続的に売上を拡大

年度別月次売上高



各ジャンルの代表的なEC企業を上回る成長性

売上高 平均成長率(CAGR)
12.3%
2019/3期 - 2023/3期



TORICO

9.5%



スポーツ系EC企業

5.4%



ファッション系EC企業

5.2%



ホビー系EC企業

4.2%



リユース系EC企業

*当社と同規模で各業種のEC企業で最もCAGRが高い企業を選択し、各社決算説明資料等により当社試算

会社概要

特徴と強み

市場動向

業績ハイライト(2023年3月期)

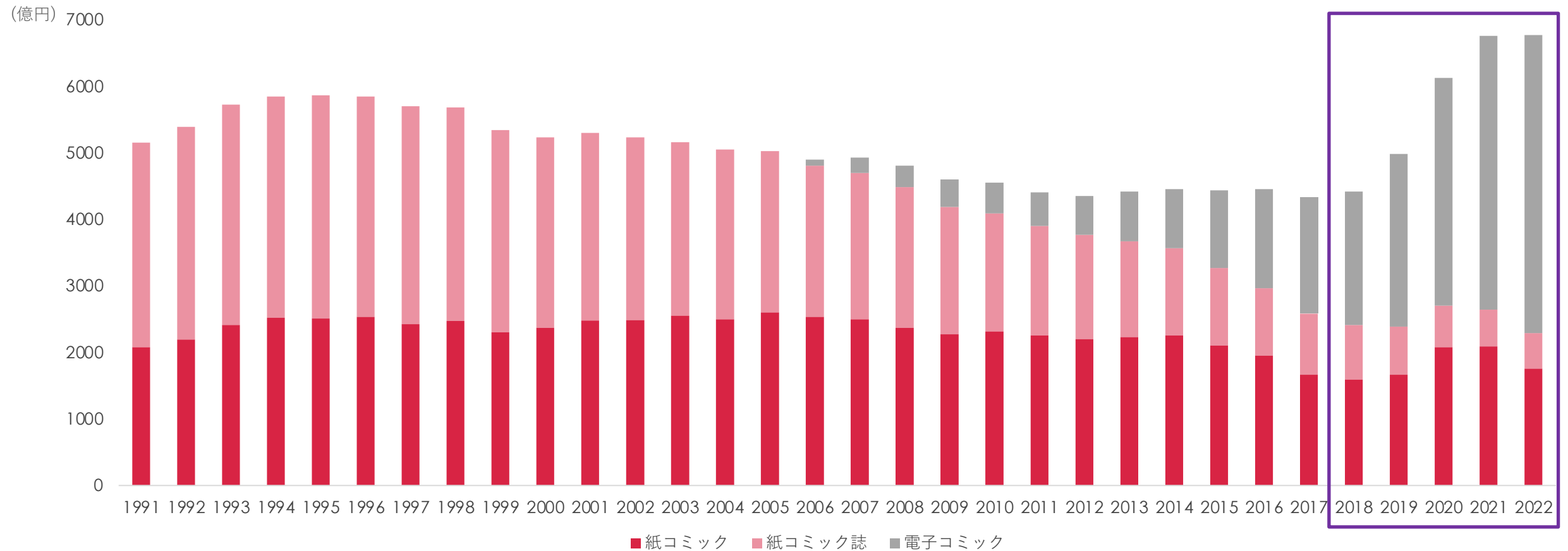
業績予想(2024年3月期)

成長戦略

Appendix

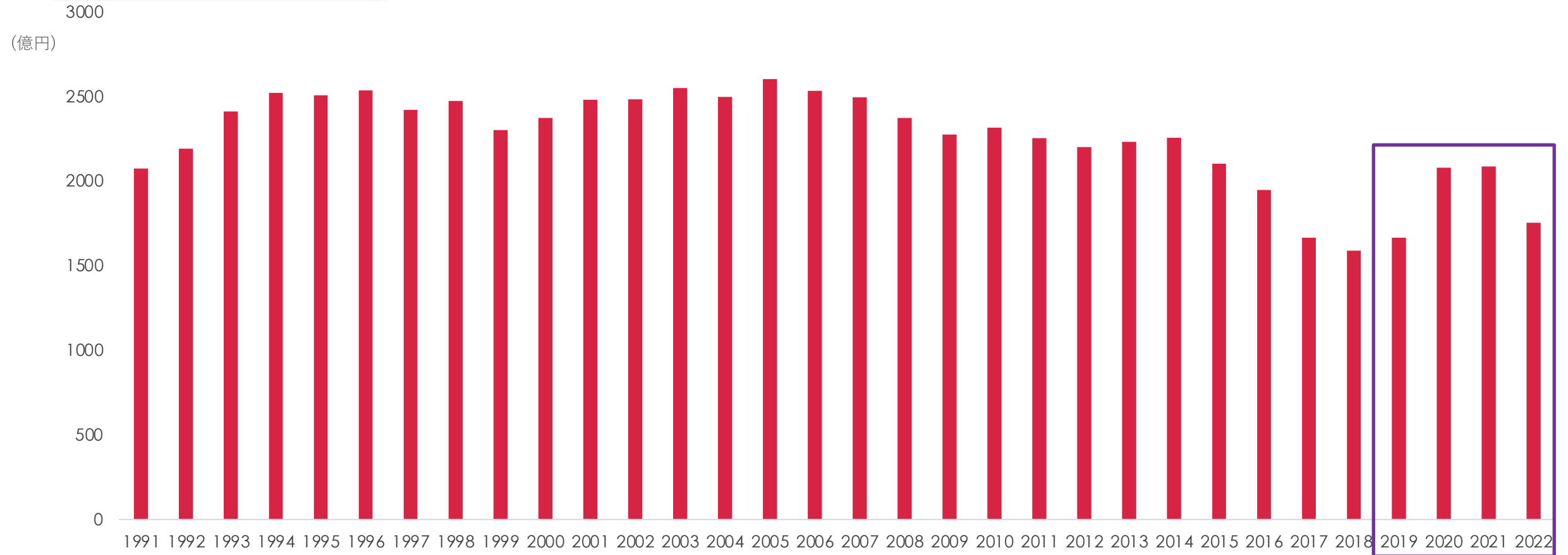
コミック市場は6770億円(前年比0.2%増)/微増ながら5年連続拡大

コミック市場規模(全体)



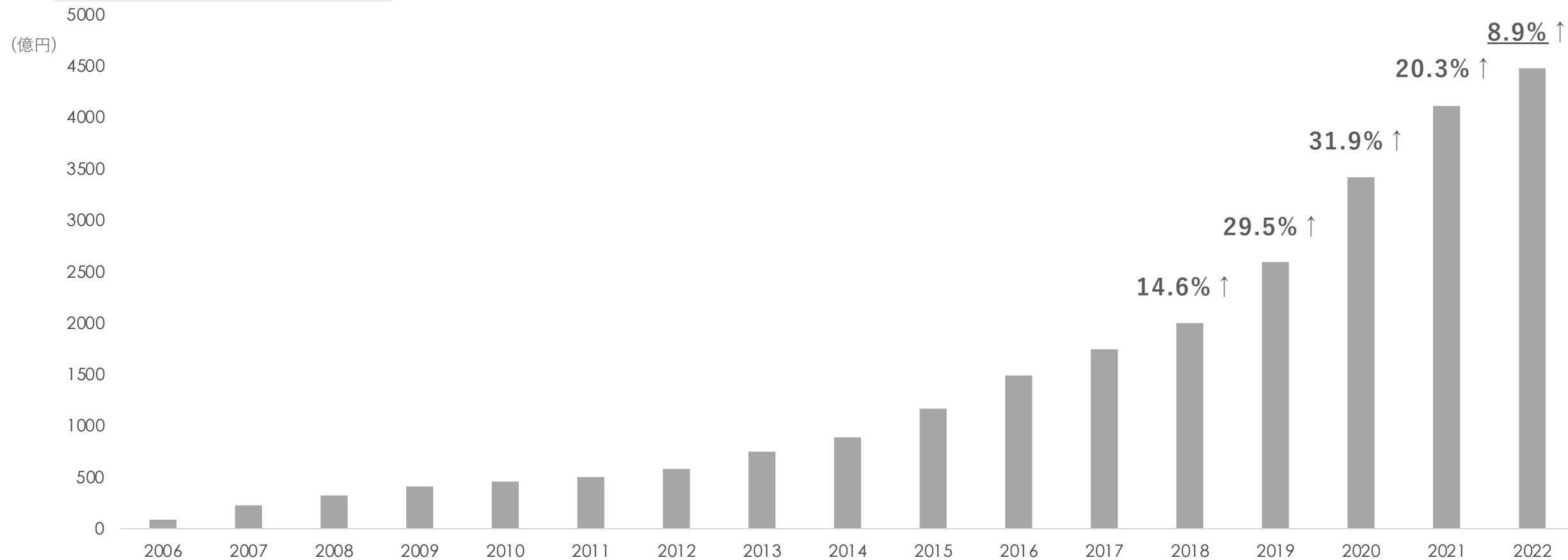
紙コミック市場は1754億円(前年比16.0%減)/巣ごもり需要の収束

コミック市場規模(紙コミック)

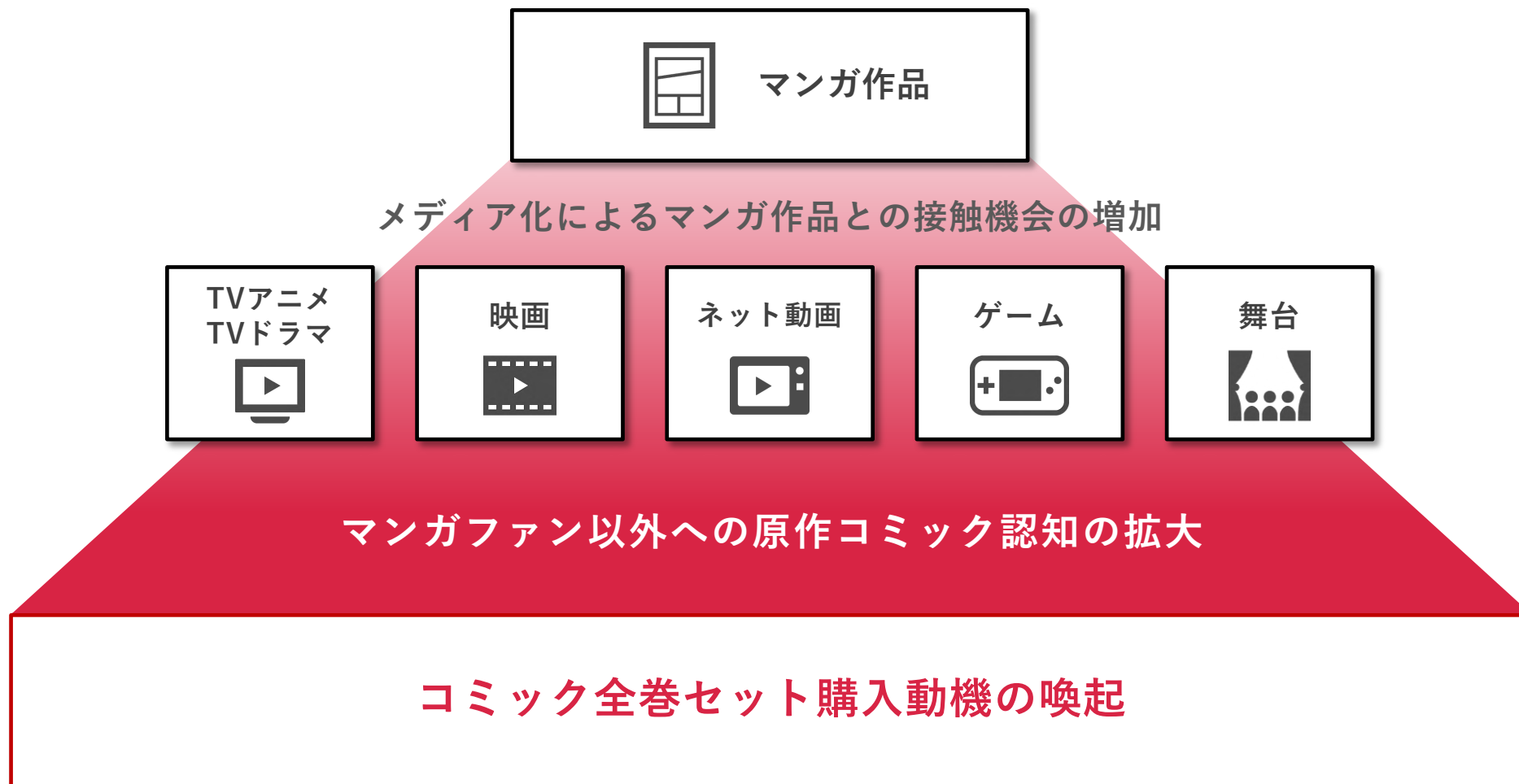


電子コミック市場は4479億円(前年比8.9%増)/伸び率減速

コミック市場規模(電子コミック)



メディアミックスによるマンガ全巻需要の拡大



会社概要

特徴と強み

市場動向

業績ハイライト(2023年3月期)

業績予想(2024年3月期)

成長戦略

Appendix

前期成長戦略の進捗

成長戦略	施策/実績
認知度向上を目的としたマーケティング活動	<p>全国映画館や人気アプリとの連携による新たなユーザー層の掘り起こし →ユーザー数前期比105.4%</p>
開拓余地の大きい中高年齢層への取組み強化	<p>「THE FIRST SLAM DUNK」の影響等による中高年齢層の増加 →ユーザー数(45歳以上)前期比105.3%</p>
アプリ利用者の拡大による顧客転換率の向上	<p>アプリ利用者の拡大(今期新規ダウンロード2万DL)するも全体の顧客転換率は減少(前期比-0.51%)</p>
国内外への新たな出店	<p>台湾店舗開店、シンガポール店舗の開店準備 越境ECサイト、海外ECモールへの出店準備</p>
既存データを活用した海外イベント展開	<p>台湾店での初の海外イベント実施</p>

サービス別施策 [ECサービス/紙]

映画館内でのコミック販売、人気アプリとの連動等、**新たな販売チャネル開拓**によるユーザー認知の拡大

① 映画館 (ユナイテッド・シネマ、松竹マルチプレックスシアターズ)内でのコミック販売



対象映画館数(24館)



対象映画館数(5館)



② 集英社の総合電子書店「ゼブラック」との提携



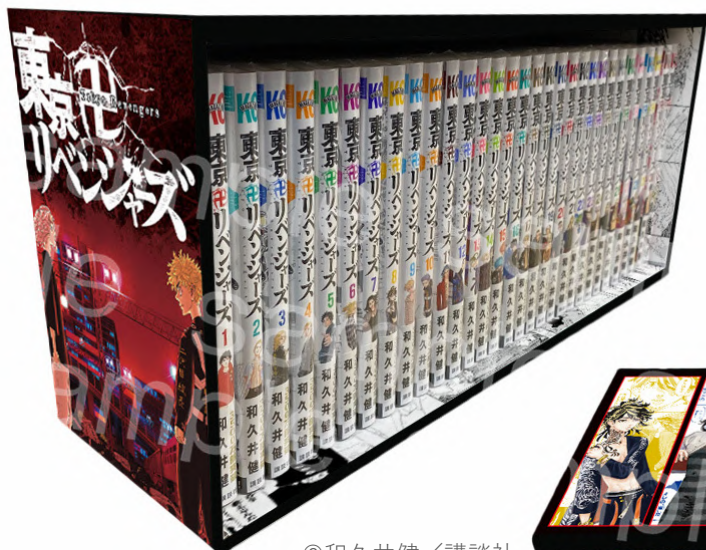
©P98-22/集英社

サービス別施策 [ECサービス/紙]

映画、TVアニメの開始タイミングに合わせた**当社限定ノベルティ**の更なる充実

③ 多くの人気作品における限定ノベルティ付与による他店との差別化

東京卍リベンジャーズ



©和久井健 / 講談社

BLUE GIANT



©石塚真一 / 小学館

うる星やつら



©高橋留美子 / 小学館 35

サービス別施策 [イベントサービス/国内]

国内店舗を受け皿としたインバウンド需要の取り込みと海外ファン獲得に向けた施策の実施

店舗数の増加×イベントジャンル拡大

テレビ東京ドラマ「みなと商事コインランドリー」
を東名阪3店舗で実施

大反響御礼名古屋開催決定!!

みなと商事
コインランドリー
Wash my heart!

ポップアップストア
in マンガ展 渋谷 & マンガ展 大阪 & マンガ展 名古屋

NEW!!

東京会場 2022 8.26 FRI 9.19 MON	大阪会場 2022 9.22 THU 10.10 MON	名古屋会場 2022 10.14 FRI 10.30 SUN
--------------------------------------	---------------------------------------	---

© 缶爪さわ・椿ゆず/KADOKAWA/「みなと商事コインランドリー」制作委員会

© 缶爪さわ・椿ゆず/KADOKAWA/「みなと商事コインランドリー」制作委員会

インバウンド / 海外店舗との連携企画強化

海外のマンガファンへのアクセス

インバウンド

インバウンド需要の取り込み
に向けたイベント企画と
プロモーションの推進



海外店舗との連携

東名阪3店舗と台湾店の
合同イベントを随時実施

紀伊カンナ先生
「春風のエトランゼ」
5巻発売記念
日本&台湾フェア in マンガ展

マンガ展 渋谷
2022.10.25 THU - 11.25 FRI
OPEN 18:00 / CLOSE 21:00

複製原画展示
特大ポスター&スタンディパネル設置
書籍販売(有償特典付き新刊販売あり)

マンガ展 台湾
Coming soon...

「春風のエトランゼ」©KK/S

サービス別施策 [イベントサービス/アジア]

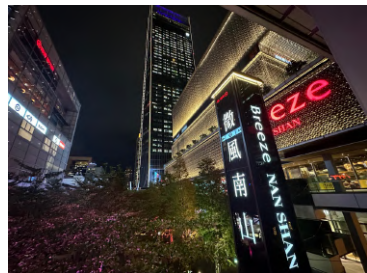
台湾、シンガポールを拠点として東アジア、東南アジアへと事業エリアを拡大

台湾（中華圏）

現地支店設立：日商特樂客股份有限公司

イベント

- ・ 「微風南山」内「atre taiwan」に第一号店オープン



シンガポール（ASEAN）

現地法人設立：TORICO Singapore Pte Ltd.

イベント

- ・ 「マンガ展シンガポール」をASEAN第1号店として出店予定
- ・ シンガポール、マレーシアを中心にASEAN全域からの集客

EC

- ・ シンガポールをEC拠点としてASEAN全体へ出荷

自社越境EC



グッズ、コミック販売の世界展開開始

海外ECモール



東南アジア/台湾における最大のECプラットフォームShopee出店によりASEAN全体及び台湾をカバー

サービス別施策 [イベントサービス/台湾]

海外1号店が順調にスタートし、今後の成長期待の大きい海外展開を加速

店舗

- ・ 渋谷店と同レベルの月間3,000人が来訪
- ・ 当社限定グッズ等、需要が高い商品を随時追加中



イベント

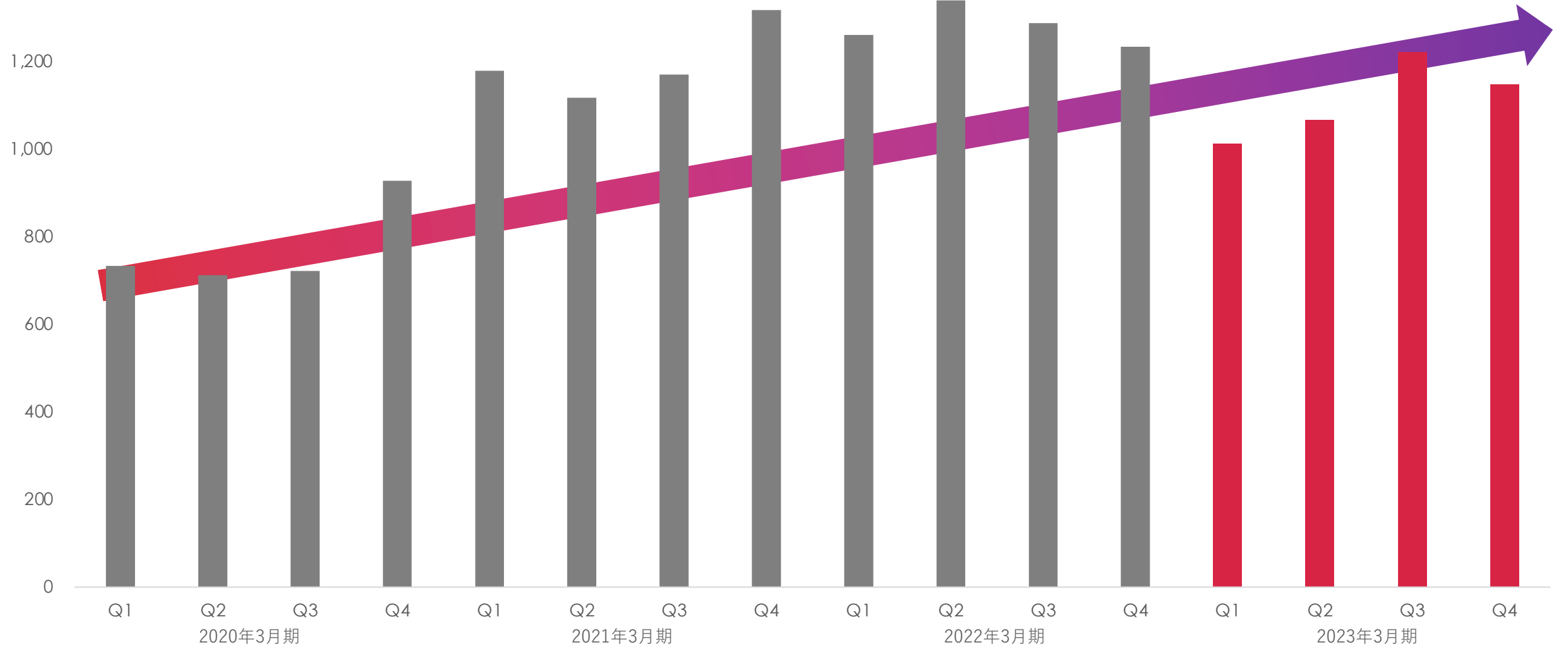
- ・ 当社初の海外でのサイン会を開催
- ・ 定員数100名に対し6倍近い応募があり同地域の可能性を確認



サービス別 売上高 [ECサービス]

コロナ禍による特需は収束したものの、足元は厳しい市場環境において堅調に推移

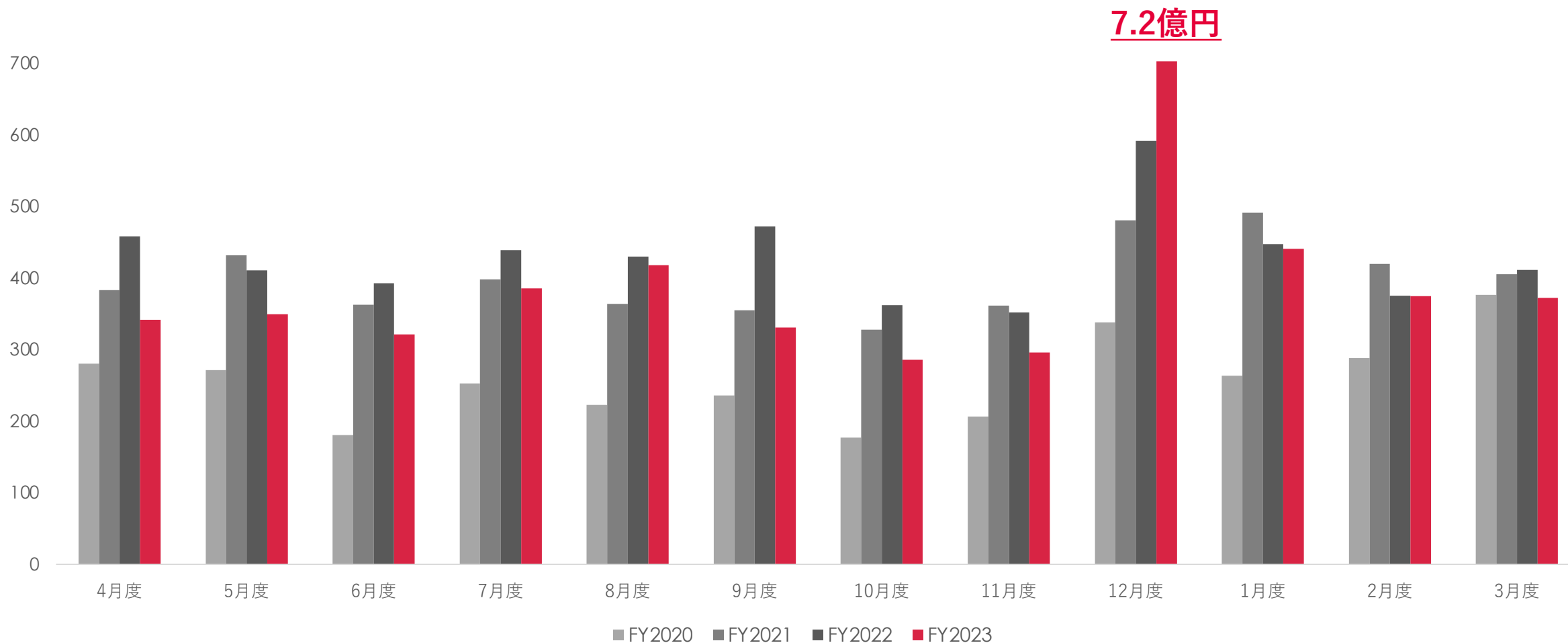
1,400 (単位：百万円)



月次売上高 [ECサービス]

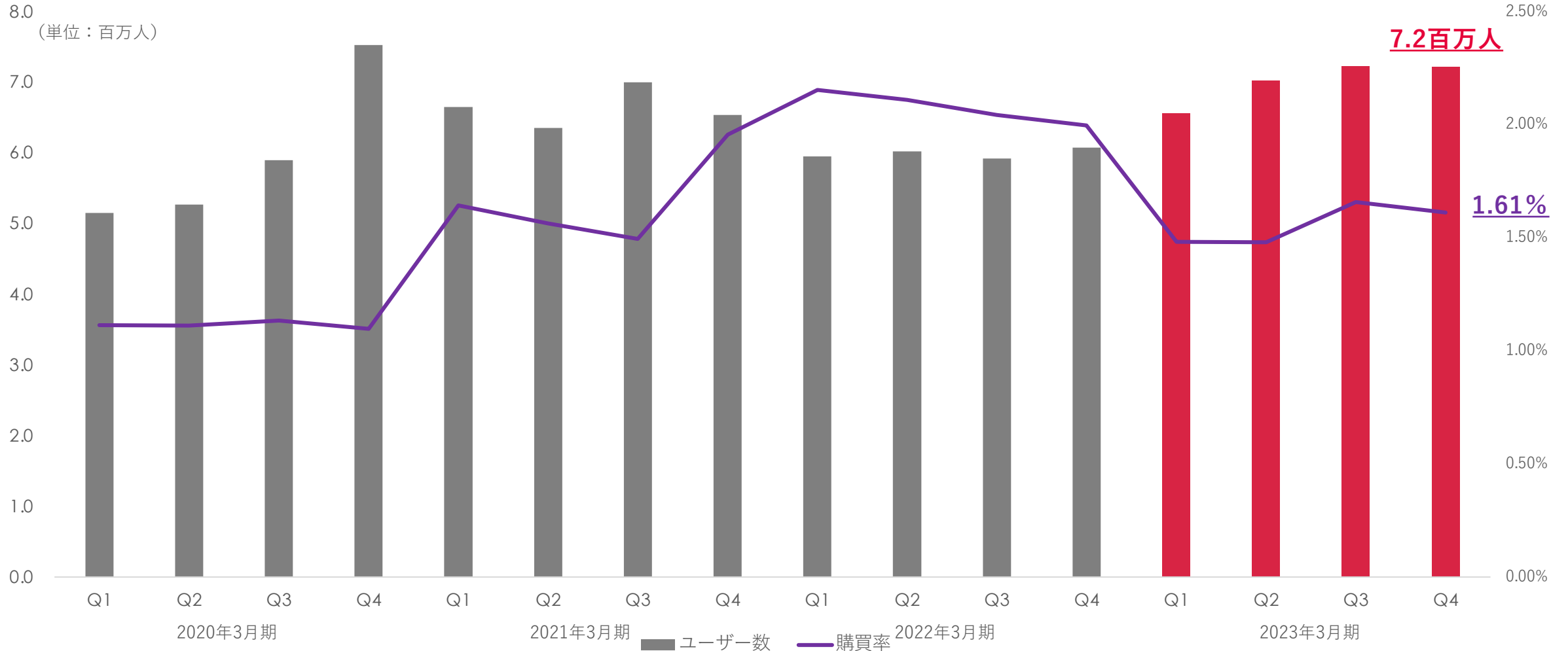
コロナ禍による特需が収束する中、今期12月には単月最高売上を大きく更新

800 (単位：百万円)



KPI ユーザー数 / 購買率 [ECサービス/紙]

当社限定商品の増加や映画「THE FIRST SLAM DUNK」公開にあわせた劇場との連携等による新規ユーザーの獲得で堅調にユーザーは増加したものの、コロナ禍特需期の購買率には至らず



サービス別 売上高 [イベントサービス]

リアル店舗の売上成長とEC売上の積み上げで四半期売上1億円を連続して突破

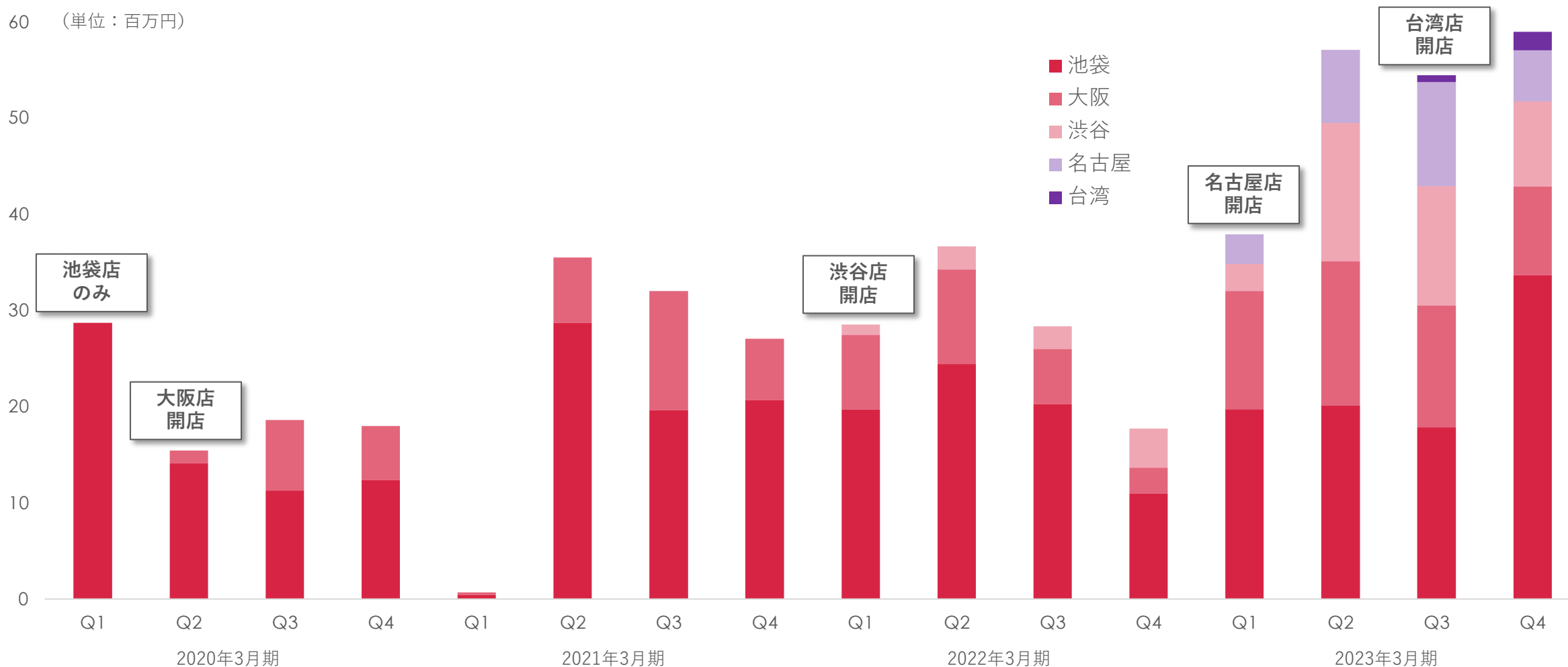
120 (単位：百万円)



サービス別 売上高 [イベントサービス]

好調な渋谷店舗モデルに準拠した台湾店舗の運営開始と集客力が向上した各店舗の売上の積み増し

60 (単位：百万円)



2023年3月期 連結決算概況 [前期比]

イベントサービスは成長を継続するも巣ごもり特需の反動が大きく10期ぶりに前期比減収
 本社移転計画に伴う資産の減損計上により当期純利益も減益で着地

(単位：百万円)	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	前期比
売上高	4,991	5,390	5,004	△7.2%
EC*	4,777	5,123	4,614	△9.9%
イベント	213	267	389	+45.8%
経常利益	273	207	128	△38.2%
経常利益率	5.5%	3.9%	2.6%	△1.3pt
当期純利益	254	152	74	△51.3%

*デジタルコンテンツ配信サービス及び物流業務委託売上については、中期計画上の成長サービスと位置づけおらず、相対的な売上規模が僅少な為、本資料においては、ECサービスに同売上を含め、成長サービスと位置づけるイベントサービスと2種のサービスに分けて開示しております。

2023年3月期 連結決算概況 [予算比]

年末商戦需要とスラムダンク等の映画ヒット作が牽引した12月は予算を超えるも
 巣ごもり特需からの反動を読み切れず**売上、利益共に予算を下回り着地**

(単位：百万円)	2022年3月期 予算	2023年3月期 実績	予算比
売上高	5,398	5,004	△7.3%
EC*	4,966	4,614	△7.1%
イベント	432	389	△9.8%
経常利益	167	128	△23.4%
経常利益率	3.1%	2.6%	△0.5pt
当期純利益	115	74	△35.3%

*デジタルコンテンツ配信サービス及び物流業務委託売上については、中期計画上の成長サービスと位置づけおらず、相対的な売上規模が僅少な為、本資料においては、ECサービスに同売上を含め、成長サービスと位置づけるイベントサービスと2種のサービスに分けて開示しております。

販管費増減サマリー [上位7費目の増減]

前年度比売上高減に伴う主要変動費は減少するも
 将来の事業拡大に向けた **イベントサービスへの投資**（人件費、地代家賃、販促費、海外出店）は継続

(単位：百万円)	2022年3月期	2023年3月期	前期同期比
販管費	1,629	1,609	△1.2%
人件費 (報酬・給与・雑給・法定福利費)	470	483	+2.6%
オンラインショップ運営費	381	367	△3.5%
荷造運賃	251	233	△7.1%
支払手数料	167	147	△11.9%
地代家賃	63	74	+18.1%
サーバー費	28	35	+24.5%
販促費	34	40	+18.4%
その他	235	230	△2.1%

BS・CF概況

自己資本比率50%超を維持しつつ銀行借入により今後の事業拡大に十分な運転資本を確保

(単位：百万円)	2022年3月期末 実績	2023年3月期2Q 実績	2023年3月末期実績	前期末比増減額	備考
流動資産	1,767	1,973	2,074	+ 306	
現金及び預金	737	1,026	1,062	+324	運転資本の増加
売掛金	366	294	322	△44	3月売上微減
商品	613	606	635	+22	在庫微増
固定資産	162	171	172	+ 10	店舗開発投資実施
総資産	1,930	2,145	2,247	+ 317	
負債	858	993	1,082	+ 223	
買掛金	378	283	312	△66	3月仕入微減
有利子負債	179	466	522	+342	銀行借入による増加
純資産	1,071	1,151	1,164	+ 93	
自己資本比率	55.4%	53.6%	51.7%	△3.7pt	50%以上を維持
	2022年3月期	2023年3月期2Q実績	2023年3月末期実績	前期末比増減額	
営業キャッシュフロー	24	△19	14	△10	
投資キャッシュフロー	△78	△22	△50	+28	
財務キャッシュフロー	242	330	361	+119	
現金及び現金同等物	737	1,026	1,062	+324	

会社概要

特徴と強み

市場動向

業績ハイライト(2023年3月期)

業績予想(2024年3月期)

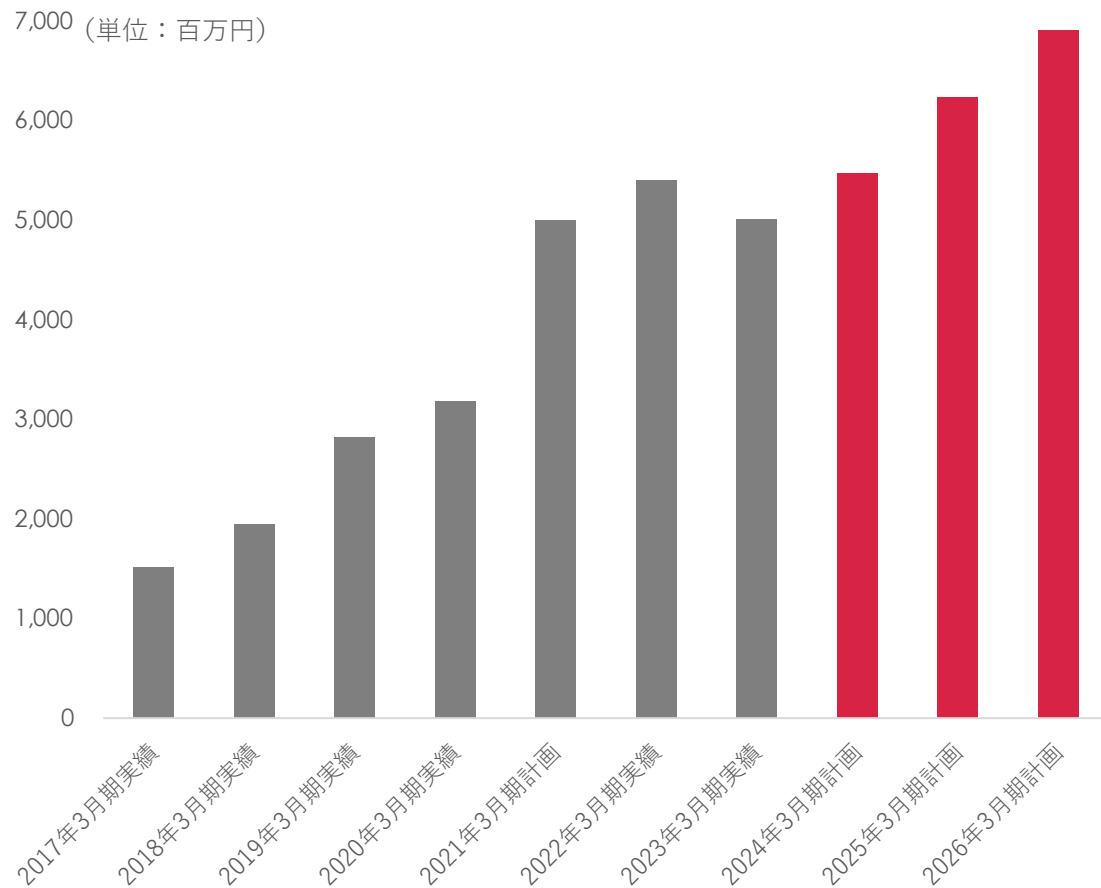
成長戦略

Appendix

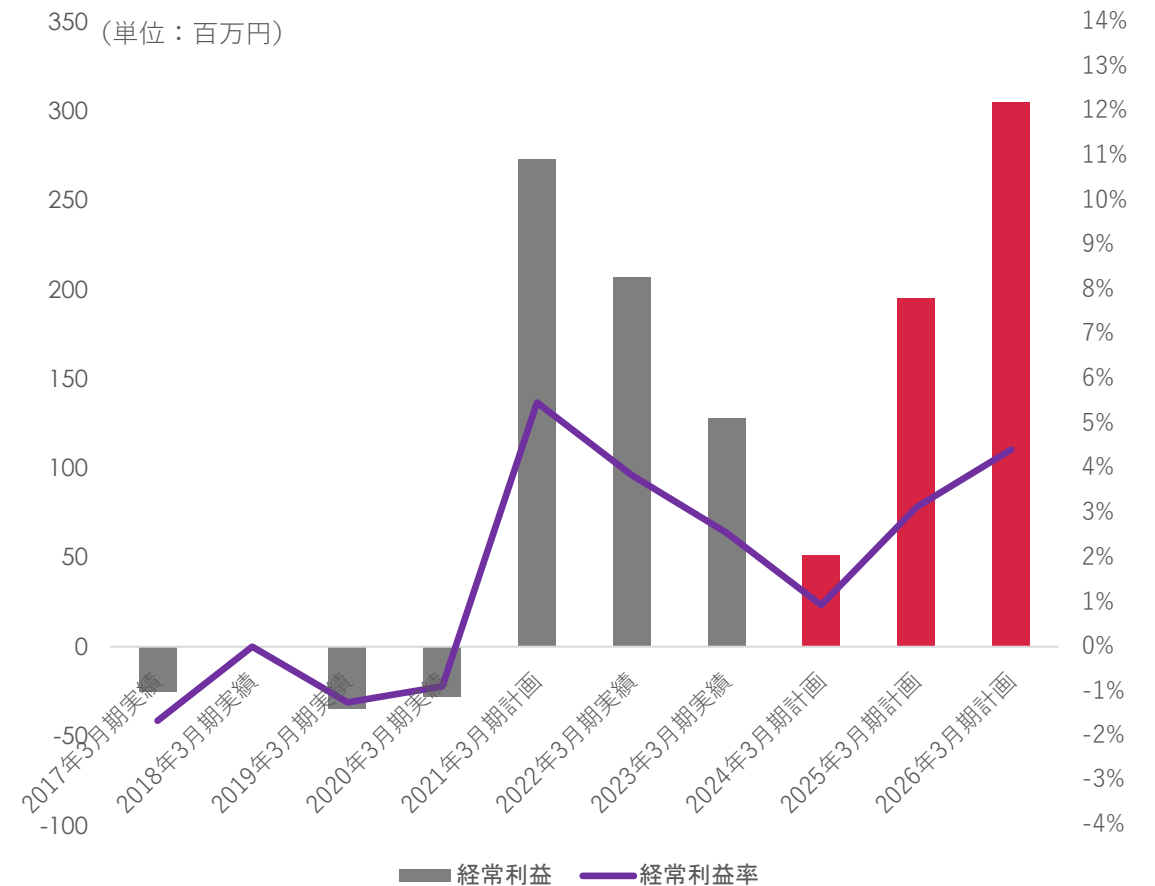
中期計画 [2024年3月期～2026年3月期]

ECのコロナ特需後の堅調な推移とイベントサービスの国内外での展開で再び拡大路線を目指す

売上高



経常利益/経常利益率



2024年3月期連結業績予想

中長期的な成長に向けた投資の継続と本社移転を見込み、利益は減益を予想

(単位：百万円)	2022年3月期実績	2023年3月期実績	2024年3月期予想	前期比	主な要因
売上高	5,390	5,004	5,465	+9.2%	増収
EC*	5,123	4,914	4,917	+6.6%	EC 販売チャネル増、他社サービスとの連携による集客力増
イベント	267	389	548	+40.8%	イベント マンガアニメのオリジナルグッズの世界展開加速
売上総利益	1,828	1,739	1,920	+8.7%	
営業利益	199	127	55	△57.2%	減益
経常利益	207	128	51	△60.5%	・本社オフィス・倉庫移転費用 ・中期成長に向けた人材増強
経常利益率 (%)	3.9%	2.6%	0.9%	△1.7pt	・IP獲得人材 ・海外事業人材
当期純利益	152	74	34	△54.1%	・株式報酬の導入等の報酬改定

*デジタルコンテンツ配信サービス及び物流業務委託売上については、中期計画上の成長サービスと位置づけおらず、相対的な売上規模が僅少な為、本資料においては、ECサービスに同売上を含め、成長サービスと位置づけるイベントサービスと2種のサービスに分けて開示しております。

中期計画概要

付加価値の高いイベントサービスを主体とした利益成長企業に構造転換を図っていく

(単位：百万円)	2023年3月期実績	2024年3月期予想	前期比	2025年3月期予想	前期比	2026年3月期予想	前期比
売上高	5,004	5,465	+9.2%	6,228	+14.0%	6,896	+10.7%
EC*	4,917	4,917	+6.6%	5,085	+3.4%	5,130	+0.9%
イベント	389	548	+40.8%	1,143	+108.6%	1,766	+54.5%
経常利益	128	51	△60.5%	195	+285.4%	305	+56.5%
経常利益率 (%)	2.6%	0.9%	△ 1.7pt	3.1%	+2.2pt	4.4%	+1.3%
当期純利益	74	34	△54.1%	133	+292.3%	205	+58.8%

*デジタルコンテンツ配信サービス及び物流業務委託売上については、中期計画上の成長サービスと位置づけおらず、相対的な売上規模が僅少な為、本資料においては、ECサービスに同売上を含め、成長サービスと位置づけるイベントサービスと2種のサービスに分けて開示しております。

中期計画ローリング概要 [サービス別売上高]

	中期経営計画 2023年3月期			
	2023年3月期実績	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
(単位：百万円)				
売上高	5,004	5,465	6,228	6,896
EC*	4,917	4,917	5,085	5,130
イベント	389	548	1,143	1,766
イベント比率	8%	10%	18%	26%

	中期経営計画 2022年3月期		
	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
(単位：百万円)			
売上高	5,398	7,095	8,428
EC*	4,966	6,379	7,179
イベント	432	715	1,248
イベント比率	8%	10%	15%

見直し事項

外部環境

ECサービス

- ・ 巣ごもり特需の反動の継続懸念
→ 売上計画の見直し

イベントサービス

- ・ インバウンド需要の活性化
- ・ 海外市場でのマンガアニメ活況

売上構成比

イベントサービスの主力化加速
→ イベント比率の拡大

成長戦略/課題

イベントサービス

- ・ 海外展開をより加速
- ・ 人気IPの獲得力をより強化
- ・ 人員増強の更なる必要性

*デジタルコンテンツ配信サービス及び物流業務委託売上については、中期計画上の成長サービスと位置づけおらず、相対的な売上規模が僅少な為、本資料においては、ECサービスに同売上を含め、成長サービスと位置づけるイベントサービスと2種のサービスに分けて開示しております。

会社概要

特徴と強み

市場動向

業績ハイライト(2023年3月期)

業績予想(2024年3月期)

成長戦略

Appendix

成長戦略

- ① 国内事業の深掘り
- ② 海外事業の拡大
- ③ 新規事業の創出

① 国内事業の深掘り

チャンネル増×アライアンス増×認知度向上 = 販売機会の拡大を目指す

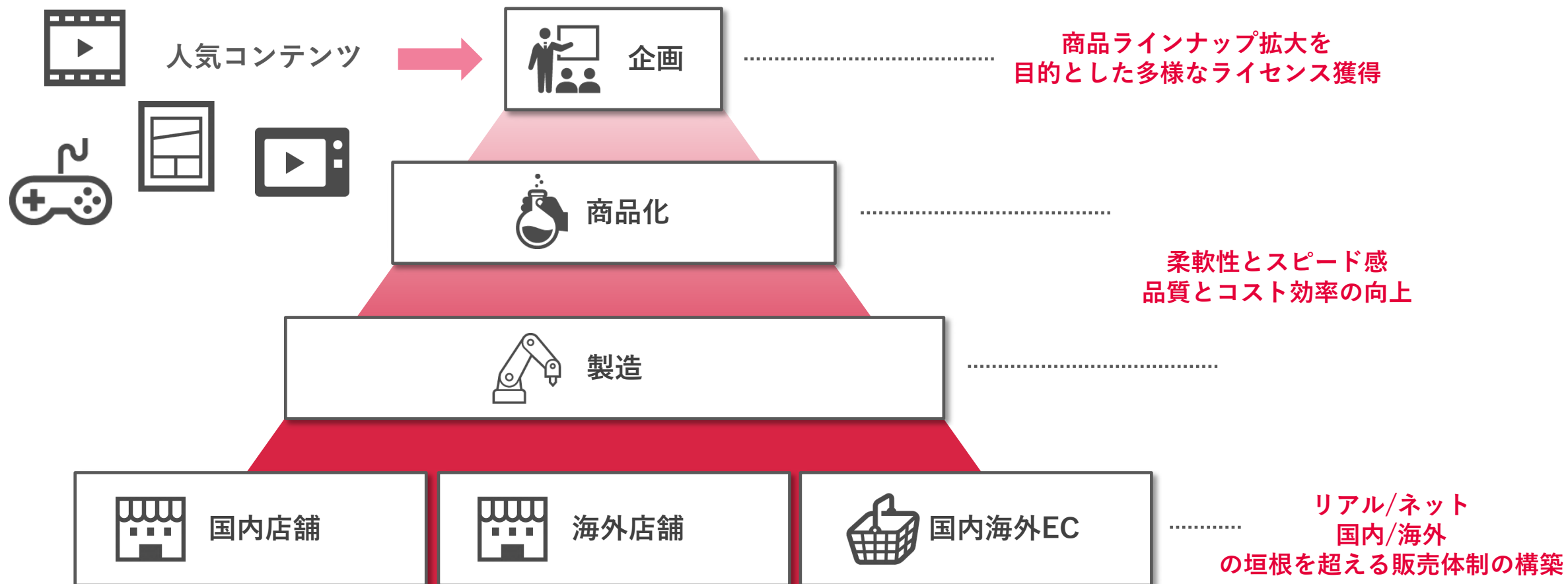


UNITED CINEMAS



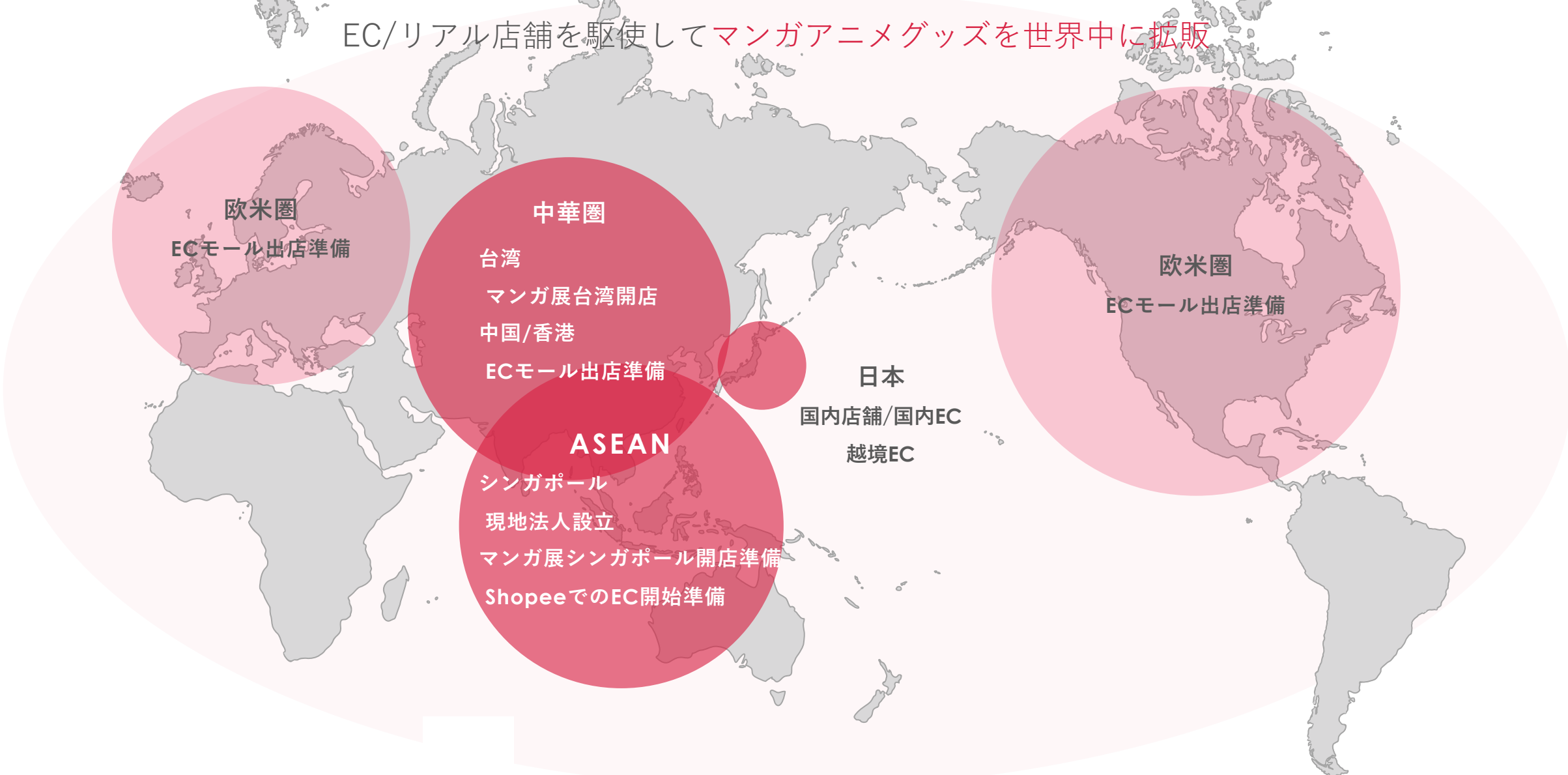
① 国内事業の深掘り / ② 海外事業の拡大

企画、製造、販売の内製化による世界的なグッズ展開を一気通貫で行える体制の確立



② 海外事業の拡大

EC/リアル店舗を駆使してマンガアニメグッズを世界中に拡販



② 海外事業の拡大

世界的にポテンシャルの高いキャラクター市場への挑戦

海外コミック市場^{*}
2,662億円

国内コミック市場^{*}
6,126億円

国内キャラクター物販市場^{*}
9,015億円

世界キャラクター物販市場^{*}
11兆円

EC

デジタル

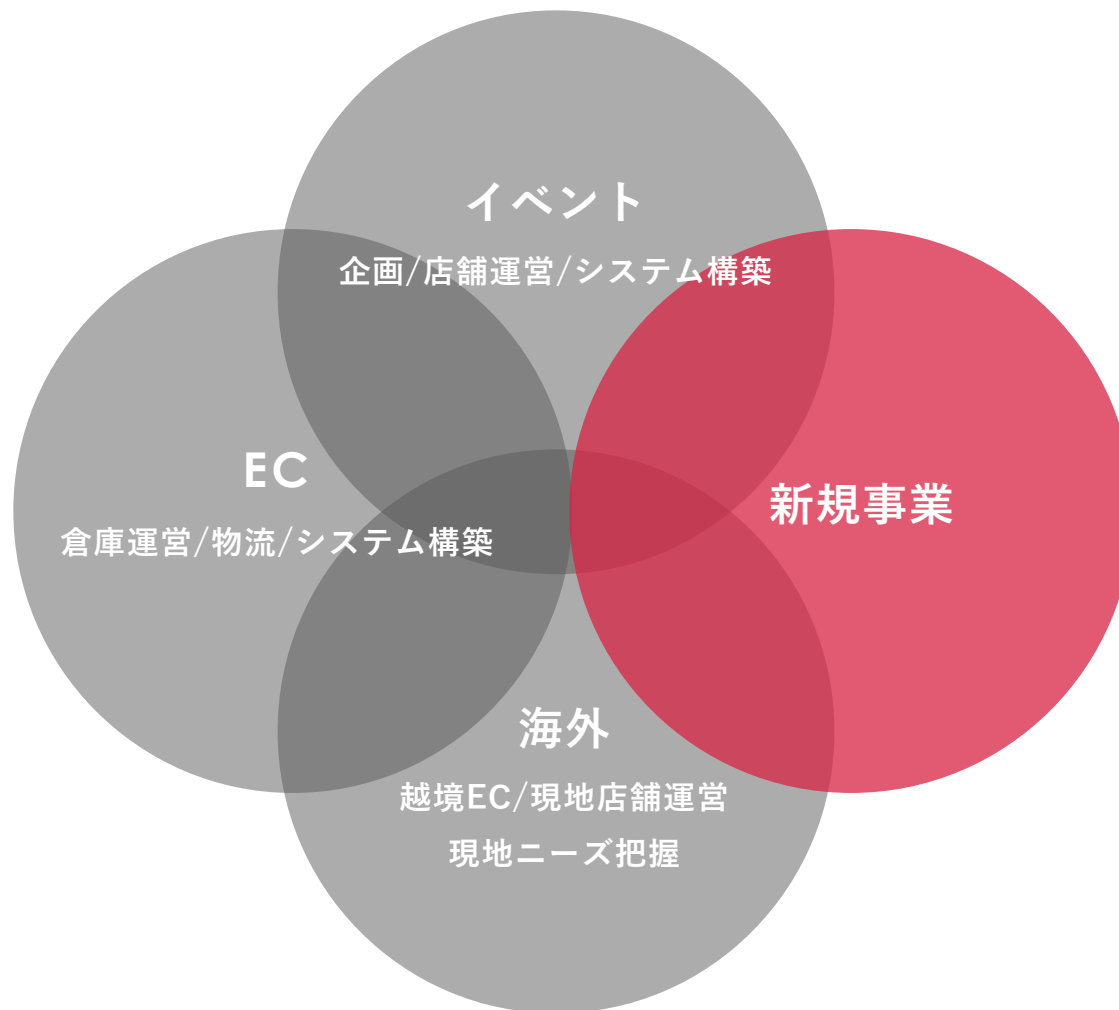
イベント

TORICO売上高 50億円








^{*} コミック市場長期推移（出典：出版科学研究所）、「コンテンツの世界市場・日本市場の概観」商務情報政策局 コンテンツ産業課（2020年）を用いて当社作成

③ 新規事業の創出

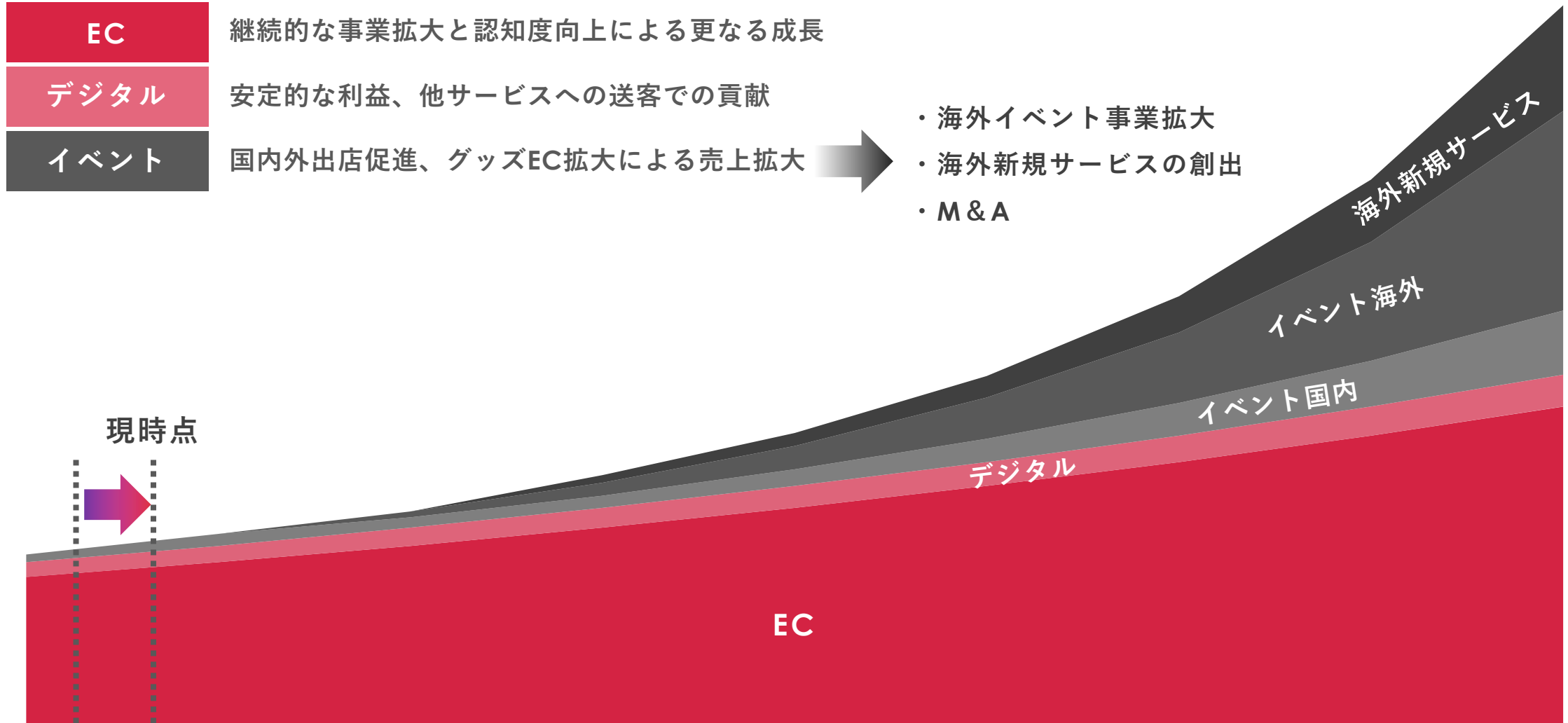
既存事業(EC/イベント)の経験、ノウハウ×海外事業から中長期的に新たな柱を創造



サービスポートフォリオ

	安定成長フェーズ	高成長フェーズ	新規立ち上げフェーズ	
成長率 イメージ	~10%	30%~	50%~	
売上/利益 フォーカス	利益率向上 ←		→ 売上高拡大	
事業エリア	<ul style="list-style-type: none"> 紙コミックEC 電子コミック配信 	<ul style="list-style-type: none"> 国内店舗 イベント/グッズ販売 国内グッズEC 	<ul style="list-style-type: none"> 海外店舗 イベント/グッズ販売 海外グッズEC 越境EC/現地ECモール 	
当社サービス	  	 	 国内  海外	<div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; text-align: center;"> 新規事業 </div>

継続的に拡大するECと海外事業の成長による企業価値の向上



会社概要

特徴と強み

市場動向

業績ハイライト(2023年3月期)

業績予想(2024年3月期)

成長戦略

Appendix

直近発表の株主還元策について

株主優待の実施（2022年12月適時開示）

主旨

- ・株主の皆様の日頃のご支援への感謝
- ・当社サービスに対してご理解を深めていただくきっかけ作り



内容

- ・対象者：2023年3月31日付の株主様（1単元以上保有）
- ・優待内容：「漫画全巻ドットコム」で利用可能な優待ポイント券（1,000ポイント）を贈呈
- ・ポイント贈呈時期：2023年6月上旬に発送予定

今後のお知らせ

- ・優待ポイント券のご利用方法の詳細については、贈呈前に当社WEBサイト「IR投資家情報」ページ内に掲載予定

自己株式取得の実施（2023年4月適時開示）

主旨

- ・株主還元策・経営効率の改善

内容

- ・取得株式の総数：100,000株（上限）
- ・株式取得価格の総額：1億円（上限）
- ・取得期間：2023年1月13日から2023年6月30日
- ・取得の方法：市場買付

進捗状況（2023年3月末迄）

- ・取得株式数：23,400株
- ・株式の取得価格の総額：26,854,800円

資金使途の充当状況

成長戦略実現に向けて、上場時の調達資金（103百万円）を下記使途へ充当を予定。
上場時の新規株式発行による手取り金は、2023年3月31日時点で以下の使途に充当しております。

資金使途		2023/3期予定	2023/3期進捗	2024/3期予定	予定累計
エンジニア増員費用	既存サービス改善 新規サービス開発	16百万円	15.4百万円	16百万円	32百万円
事業拡大に伴う在庫 拡充資金及び運転資金	EC事業拡大に向けた 追加投資	71百万円	71百万円	—	71百万円

上場時に調達する資金使途については、上述の通りですが、経済環境の変化に柔軟に対応するため、上記計画以外の使途に使用する可能性があります。
また、上記計画通りに資金を使用したとしても当初想定していた事業規模の拡大が進まない可能性があります。なお、将来にわたっては、資金調達の使途の前提となっている事業計画・方向性が見直される可能性があります。

主要な事業リスクと対応策(1)

事業等の主要なリスク	発生可能性	時期	影響度	リスクへの対応策
<p>特定事業への依存について</p> <p>当社は、主力サービスであるECサービス「漫画全巻ドットコム」の全体売上に占める比率が大きく、仕入、販売、出荷配送の商流運営において、多くの経営資源を集中させております。事業環境の変化等により、ECサービスが停滞又は縮小した場合、当社業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	中	中長期	中	<p>当社は、付帯する様々なマンガビジネスを展開しており、特定事業への依存を低減させようと努めております。</p> <p>引き続き、イベントビジネス等、新たな柱となるサービスを育成し、収益構造の多様化を図って参ります。</p>
<p>個人情報の保護に関する法律について</p> <p>当社は、サービス提供にあたり、取引先、コンテンツ利用者等の個人情報を取得する場合があります。外部からの不正アクセス、故意または過失等による情報漏洩に関するリスクは完全には排除できないことから、個人情報が流出する可能性があります。損害賠償の請求や信用低下等によって、当社業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	小	中長期	大	<p>個人情報を適切に保護するため、Pマークを取得し、情報へのアクセス制限や不正侵入防止のためのシステム対応、プライバシーポリシー等の情報管理に関する規程の作成等、個人情報保護のための諸施策を講じるとともに、個人情報の取得は必要最小限に留めるよう努めております。</p>
<p>青少年保護に関連する法令について</p> <p>当社は「青少年が安全に安心してインターネットを利用できる環境の整備等に関する法律」等の法令等の遵守に努めております。しかしながら、これらの法令が改正・解釈の変更または新たな法令の制定により、何らかの制約を受けることとなった場合、当社業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	中	中長期	小	<p>当社のデジタルコミック配信サービスは「児童買春、児童ポルノに係る行為等の処罰及び児童の保護等に関する法律」及び各地方公共団体が制定する青少年健全育成条例等が規制対象とする事業に当たりませんが、当社ではコミックを配信する前に、東京都の青少年有害指定図書等における指定状況の確認、各プラットフォーム運営事業者の基準や当社の基準に照らし合わせ、表現の健全性を確保するように努めております。</p>

その他のリスクは有価証券報告書等の「事業等のリスク」を参照ください。当社事業に関する主なリスクは今後も継続的に動向を注視し対応を行う方針です。

主要な事業リスクと対応策(2)

事業等の主要なリスク	発生可能性	時期	影響度	リスクへの対応策
<p>システム障害について</p> <p>当社事業は、スマートフォンやPC、コンピュータ・システムを結ぶ通信ネットワークに依存しており、自然災害や事故（社内外の人的要因によるものを含む）等によって通信ネットワークが切断された場合には、当社業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	中	中長期	中	<p>当社のコンピュータ・システムは、適切なセキュリティ手段を講じて外部からの不正アクセスを回避するよう努めております。</p> <p>また、特定サービスの一時的なシステム障害による業績への影響を軽減すべく、収益構造の多様化を図ってまいります。</p>
<p>自社物流機能の運営について</p> <p>主力ビジネスであるECサービスにおいて、当社は自社で倉庫を持ち、商品の仕入れ納品から、受注後の出荷配送迄の、物流機能を有しておりますが、適切な在庫量の確保、安定した物流機能、十分な人材が確保できない事等が発生した場合には当社業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	小	長期	大	<p>倉庫拡張と設備メンテナンスの実施、適切な在庫予測による在庫量の安定化、労働環境の改善による離職率の低減等により、売上の拡大と季節的な需要に応じた倉庫、物流、人材の適正化を継続的に図ってまいります。</p>
<p>海外展開について</p> <p>当社は、今後の事業展開として、海外のマンガファンを対象にイベントビジネスを展開することを企図しております。しかし、海外におけるユーザーの嗜好や法令等が日本国内と異なり、必要な人材の確保を含め想定通りに事業展開できない場合には、当社業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	中	中長期	中	<p>海外ユーザーの嗜好については、当社サービスにおける既存海外ユーザーの動向分析に加え、現地での継続的な情報収集を行いながら、現地で受け入れられる商品サービスの開発に取り組んでまいります。また専門家の意見を参考にしながら各地域における法令遵守を前提とした事業展開を行なってまいります。</p>

その他のリスクは有価証券報告書等の「事業等のリスク」を参照ください。当社事業に関する主なリスクは今後も継続的に動向を注視し対応を行う方針です。

SDGsへの取り組み

5 ジェンダー平等を
実現しよう8 働きがいも
経済成長も

女性の活躍推進

更なる女性の活躍推進を目指し、女性が能力を十分に発揮できるような職場環境づくり、キャリア支援を実施していきます。

2023年3月末時点で、女性社員比率は50.0%、女性管理職比率は50.0%です。

5 ジェンダー平等を
実現しよう10 人や国の不平等
をなくそう

ジェンダー・ペイ・ギャップ（性別による賃金格差）の解消

全ての従業員に対して年齢、性別、国籍に関わらない公平な賃金の支払いに努めるとともに、ジェンダー・ペイ・ギャップの解消を目指しています。

2023年3月末時点で、ジェンダー・ペイ・ギャップは女性：男性＝1：1.29です。

4 質の高い教育を
みんなに8 働きがいも
経済成長も

公平な成長機会の提供

正社員、非正規社員を含めた全ての従業員に対して、各自の能力を十分に発揮できる成長機会の提供と入社時の雇用形態に捉われない公平な評価を目指しています。

2023年3月末時点で、正社員70名中23名（32.9%）が非正規雇用から正社員雇用に移行しています。

12 つくる責任
つかう責任15 陸の豊かさも
守ろう

持続的な環境への配慮

環境に配慮したサービス・企業活動を通じて、地球環境保全への貢献を目指しています。

商品梱包用に使用している段ボールは原料の93%以上が使用済の段ボールから再利用されており身近なところから実践できる社会貢献を積極的に進めてまいります。

本資料の取り扱いについて

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、保証していません。

なお、当資料のアップデートは2024年5月に開示を行う予定です。

