

The logo for TORICO, featuring a stylized white symbol resembling a double slash or a chevron on the left, followed by the word "TORICO" in a bold, white, sans-serif font. The background is a lush green forest with sunlight filtering through the trees.

TORICO

**2026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)**

2026年5月14日

▶ 2026年3月期 業績レビュー

成長戦略

業績ハイライト (2026年3月期)

業績予想 (2027年3月期)

Appendix

2年間の構造改革（選択と集中）の完了

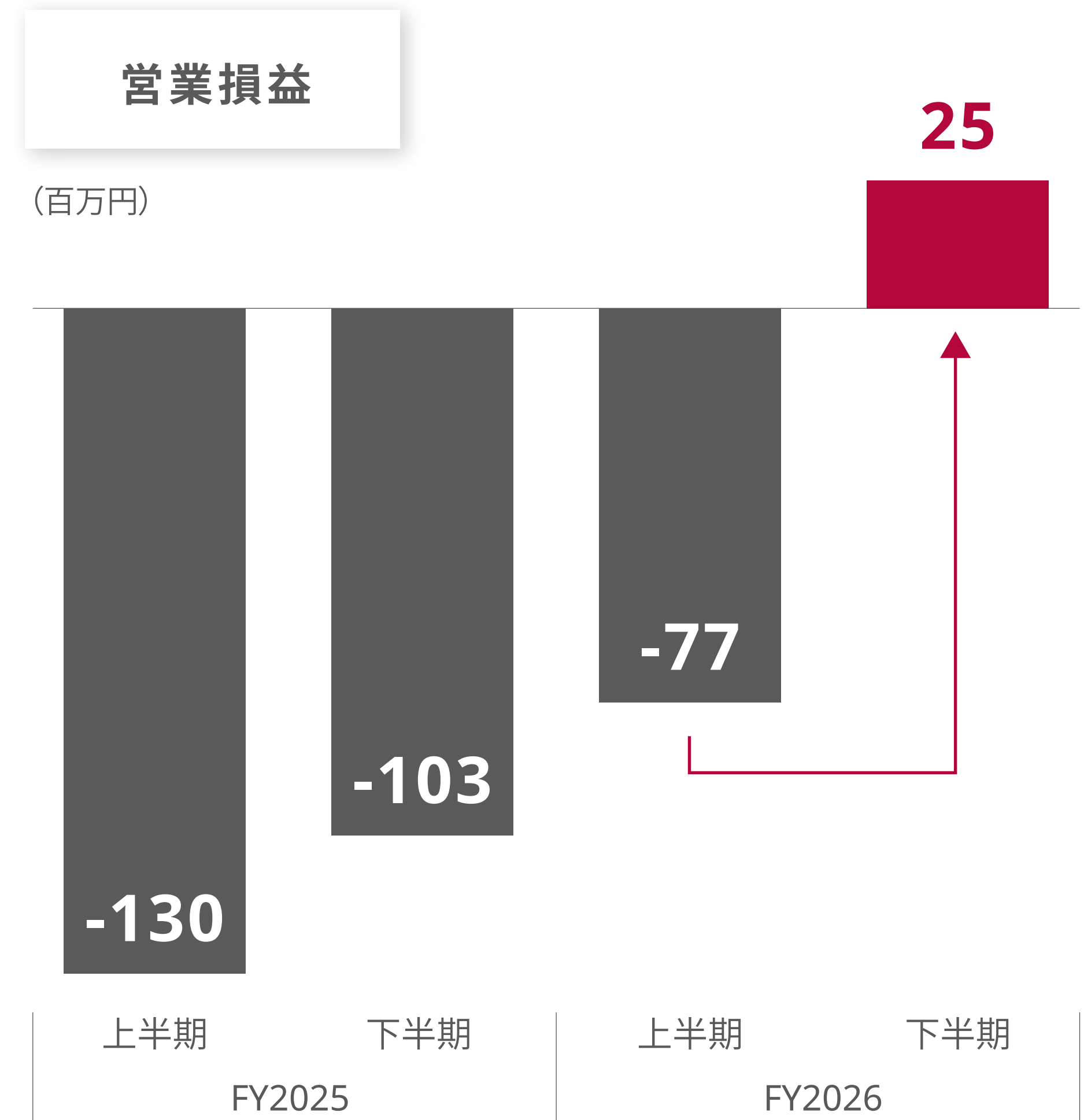
下半期 黒字化達成

【選択】全社的な聖域なきコスト削減

【集中】イベント事業の着実な成長により

前下半期比1.2億円超の収益改善を実現し、

下半期で25百万円の営業黒字を達成



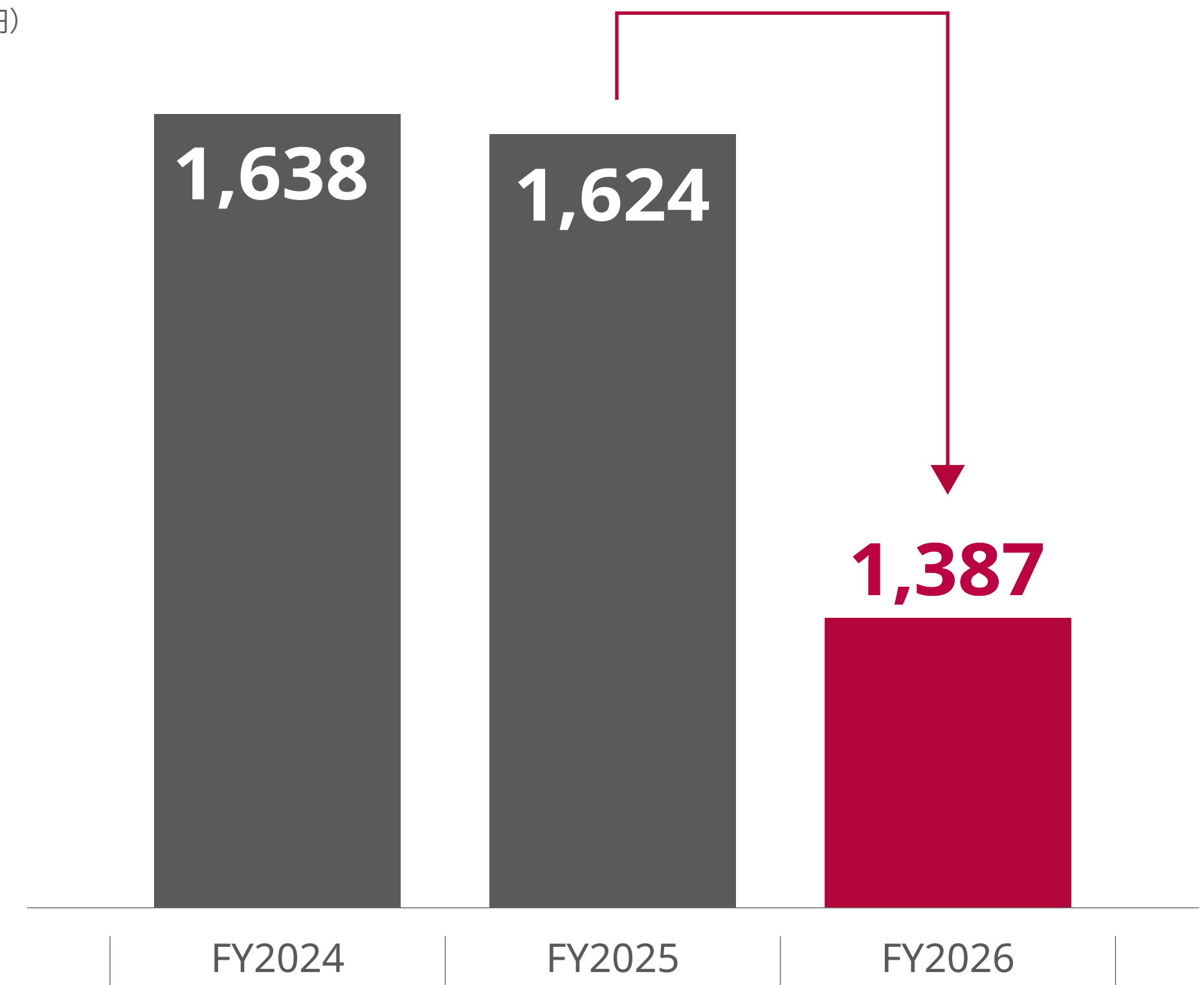
【選択】全社的な聖域なきコスト削減

販管費 2.6億円削減

- 不採算サービスの停止：**2サービス、2店舗の撤退**
- 販促施策の効率化：**販売促進費33%減**
- 人員配置の最適化：**人件費17%減**

全社販管費

(百万円)



※2026年3月期中にスキマを漫画全巻ドットコムに統合、MANGA.CLUBのサービス終了、
コラボカフェ店舗のマンガ展 池袋・マンガ展 大阪の営業終了

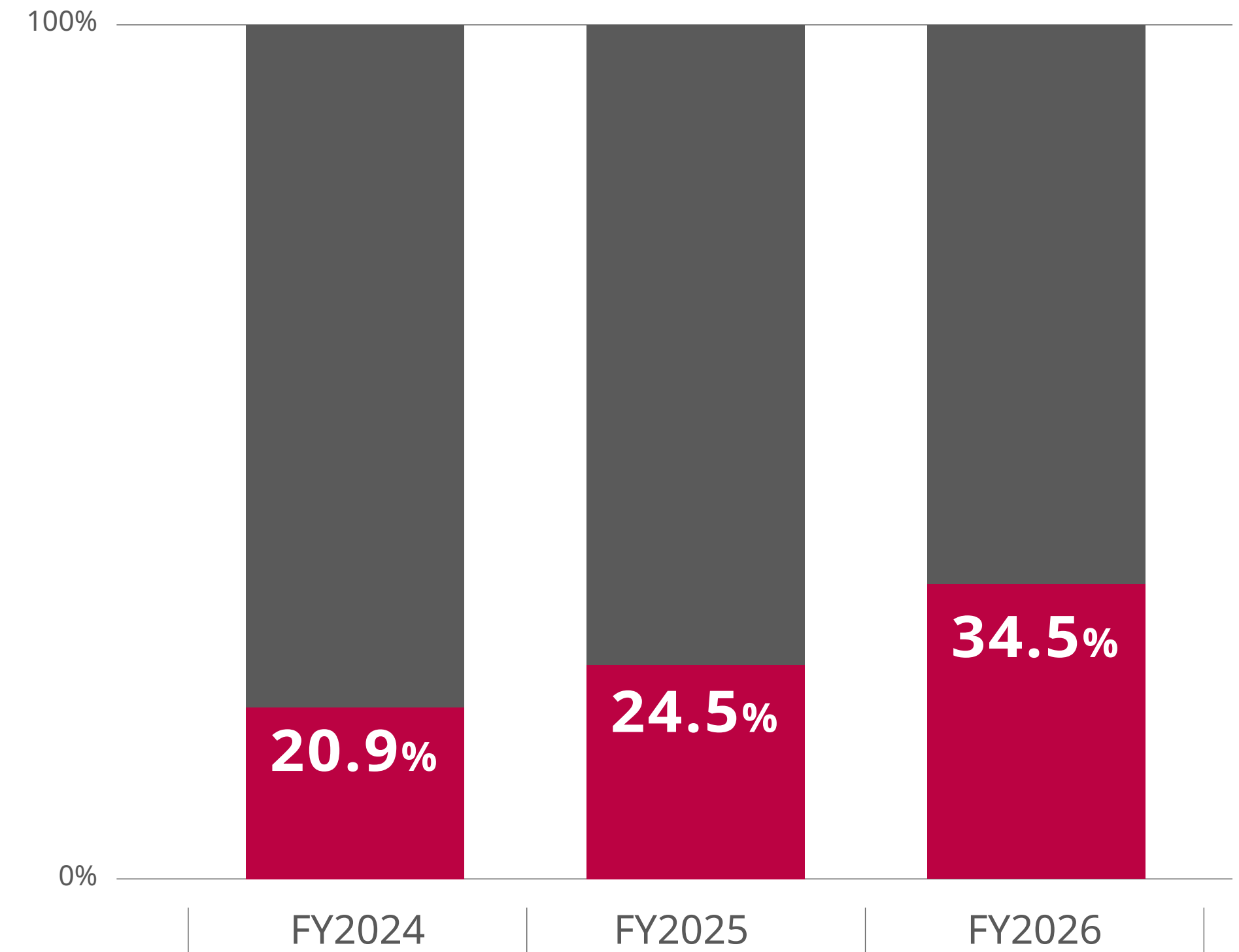
【集中】イベント事業の着実な成長

EC事業依存 からの脱却

- 高収益なイベント事業へ戦略的にリソースを集中、
売上高は7億円を突破
- **売上総利益構成比も1/3超まで拡大し、**
EC事業依存からの脱却が着実に進行
- 事業ポートフォリオの転換を通じて、
全社的に**収益性の高い事業構造への進化**を実現

イベント事業総利益構成比

■ イベント事業売上総利益



2026年3月期 業績レビュー

▶ 成長戦略

業績ハイライト (2026年3月期)

業績予想 (2027年3月期)

Appendix

イベント事業の着実な成長

売上高7億円突破
年平均成長率 36.3%*

アニメ
・
マンガ IP

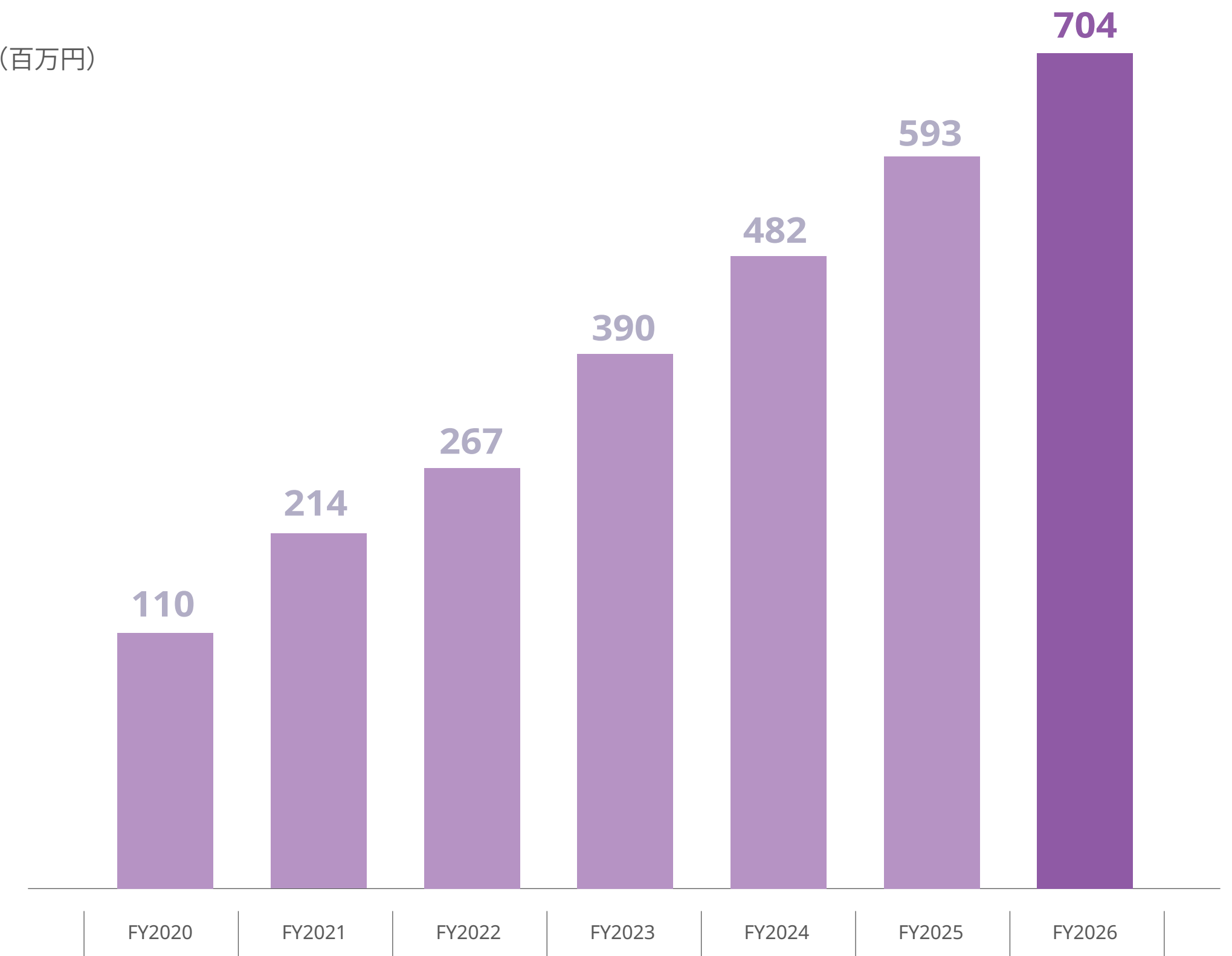
BL 原作
&
ドラマ化作品

VTuber IP

独自性の高い商品化企画・ポップアップ催事の展開により、成長ドライバーとして収益拡大を牽引

イベント事業売上高

(百万円)



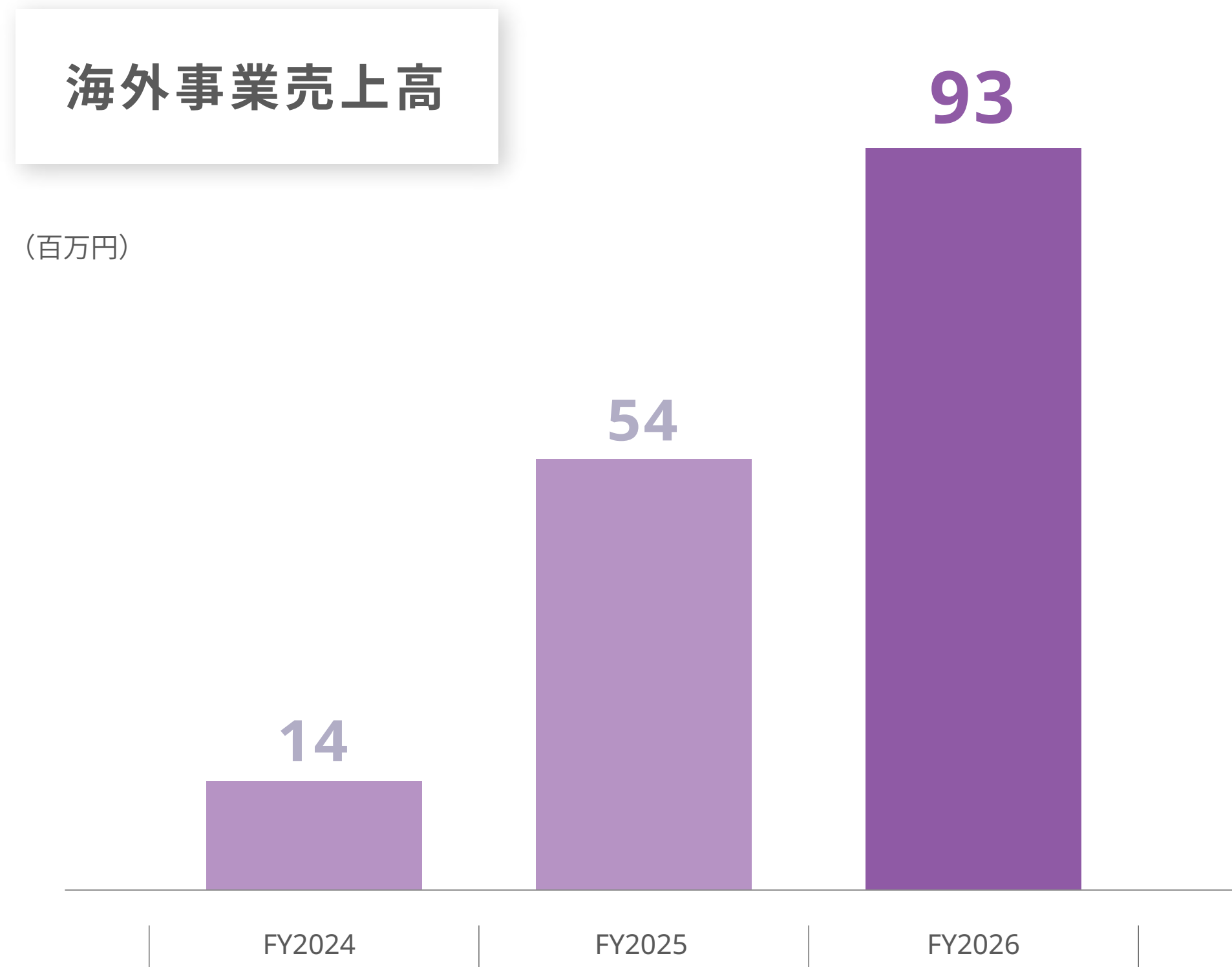
*FY2020からFY2026の期間におけるイベント事業の年平均成長率(CAGR)

イベント事業における海外興行の加速

**海外売上高
前年同期比 172%**



ドラマ「修学旅行で仲良くないグループに入りました」ファンミーティング in 台湾 (2026年4月18日)



- 中華圏を中心に海外連携を強化し、日本IP作品の台湾現地興行を初開催
- 複数国展開に向けた作品・現地パートナー拡大を推進

暗号資産事業の展望

BENEFIT 01

ETH価格上昇のUpside

2,617ETH → **6,000ETH**

Ethereum現物の価格上昇をダイレクトに享受。
最速で6,000ETHの保有を目指す。

BENEFIT 02

運用利回りの最大化

3% → **10%**

単純ステーキングに加え、Active Yield等の高度な
運用手法を導入。利回りの最大化を追求。

BENEFIT 03

自社知見の事業収益化

Consulting事業

ETHの社会実装

自社運用の知見を外販するコンサルティング事業
を開始。将来的には自社資産以外の受託運用
(AUM)による手数料収入等の収益拡大施策を計画。

暗号資産事業の成長を定義する「方程式」

収益 = (ETH保有量 × ETH価格) × 運用利回り

保有量 6,000ETH ~ (目標) | 価格上昇 Upside | 利回り 5%~10%

イーサリアム運用のロードマップ

運用の高度化により、段階的に利回りのベースラインを引き上げ

本格運用開始済み (4月～)

イーサリアム プットオプションの売却

価格変動を活用した
プレミアム収益の獲得。
下落時の買い増し。

~3.0%

本格運用開始済み (2月～)

ステーキングによる 安定的なインカム収益

ネットワーク参加による
ベース利回りの確保。
低リスクなインカム。

3.0%

1Q中に実行予定

高度な運用手法を活用した 運用利回りの最大化

レバレッジ運用・
デルタニュートラル戦略
等の高度運用の導入。

5~10%

プットオプション戦略の本格開始

プットオプション戦略とは

- 1 ETH プットオプションの売却**
将来、特定の価格で ETH を「売却できる権利」を相手方に提供
- 2 プレミアム(対価)の獲得**
権利提供の対価として、即座に売却益(プレミアム)を運用収益として確保
- 3 権利行使時の割安取得**
価格下落時は、あらかじめ定めた割安な水準で ETH を自動的に買い増し
- 4 非行使時の収益確定**
価格維持・上昇時は、プレミアム収益のみがそのまま純利益に

STRATEGIC SIGNIFICANCE

ETH取得過程の収益化

円資金をETHへ転換する過程において、追加利回りを創出

ETH取得価格の実効的抑制

ETHの取得価格は、行使価格から受け取ったオプションプレミアムを控除した水準となるため、実質的な取得コストを抑制する効果が期待される

「取得」×「運用」の両立

市場価格に近い行使価格のプットオプションを売却することで、ETHの計画的な取得を進めながら、オプションプレミアムの獲得を図る

構造改革の完了と「稼ぐ」フェーズへの移行

2年間の「選択と集中」を経て、**利益を着実に創出する経営ステージへ**

【フェーズ1】～FY2026

構造改革の完了

既存事業の収益性改善

黒字化
下半期黒字化

全社的な聖域なきコスト削減

販管費 △2.6億円削減
収益体質強化に向けたコスト改善

【フェーズ2】FY2027～

「稼ぐ」フェーズへ

高収益事業の成長加速

- イベント事業：年平均成長率 36.3%
- 海外事業：売上高前期比 172%

暗号資産事業による非連続成長

- ETH保有量：2,700→6,000 (目標)
- 運用利回り：3%→5～10% (目標)

2026年3月期 業績レビュー

成長戦略

▶ 業績ハイライト (2026年3月期)

業績予想 (2027年3月期)

Appendix

2026年3月期累計 サマリー

売上高

3,187百万円 前年同期比 Δ 489百万円 (Δ 13.3%)

営業利益

Δ 67百万円 前年同期 +192百万円

トピック

- EC事業では市場停滞環境下においても、下半期は繁忙期を中心に**修正予算超で推移し収益性の改善が進展**
- イベント事業は下半期に店舗催事が大幅伸長し、**成長ドライバーとして増収着地**

2026年3月期 連結決算サマリー [前期比]

販管費最適化による利益確保施策と、イベント・海外事業の好調な伸長が奏功し、
営業利益は赤字ながらも前期比1.9億円の大幅な赤字額縮小を達成

(単位：百万円)	2025年3月期	2026年3月期	前期差	前期比
売上高	3,677	3,187	△489	△13.3%
EC	3,007	2,364	△642	△21.4%
イベント	593	704	+111	+18.8%
新規・海外 ^{*1}	77	118	+41	+53.2%
営業利益	△260	△67	+192	—
経常利益 ^{*2}	△264	△340	△75	—
当期純利益	△445	△364	+80	—

*1 暗号資産運用にかかる売上については相対的な売上規模が僅少な為、本資料においては、新規・海外事業に含めて開示しております。

*2 Q4で暗号資産(イーサリアム)評価損として営業外費用254百万円を計上

2026年3月期 連結決算概況 [予算比]

国内イベント（店舗・EC）は上半期で苦戦するも、**3Q以降力強く巻き返し当初予算を達成**
 EC事業も市場縮小と販管費抑制の中、修正予算をクリアし、**営業利益の赤字額を修正予算比で大幅に縮小**

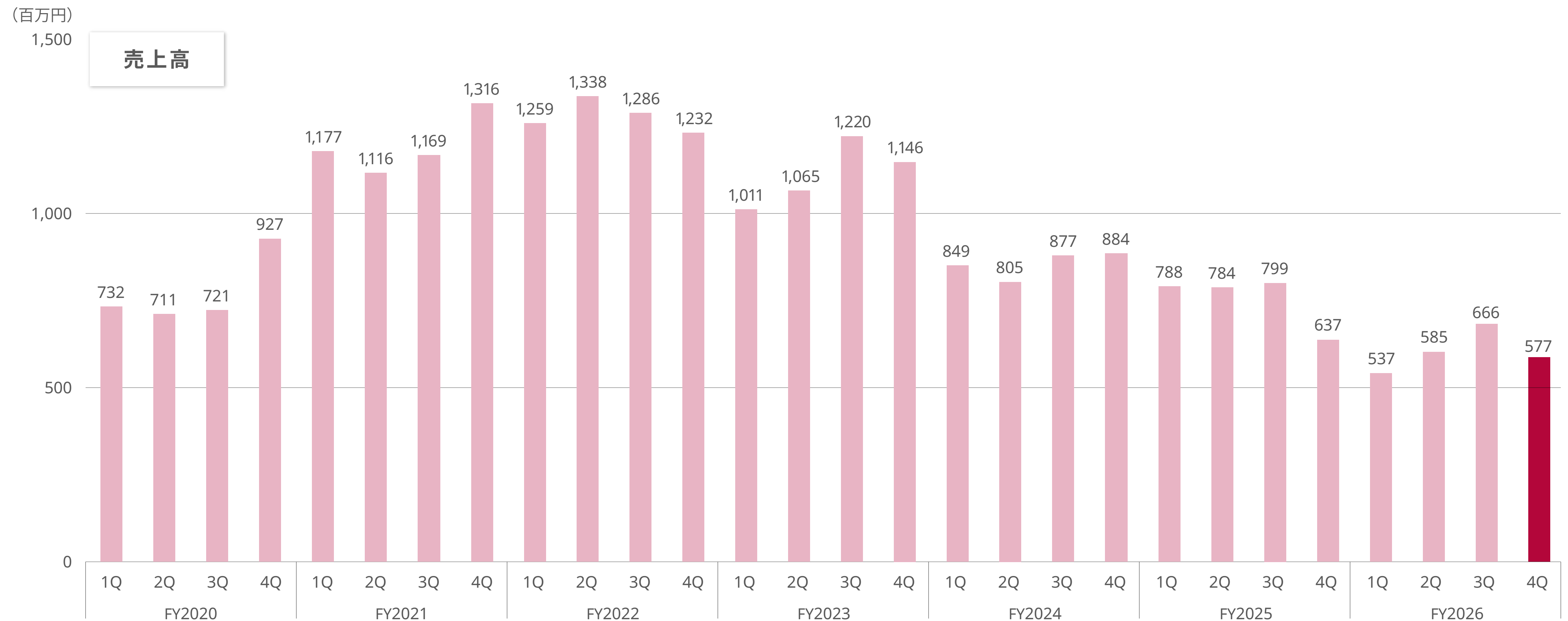
(単位：百万円)	2026年3月期 予算		2026年3月期 修正予算*2	2026年3月期実績	予算差 (修正予算比)
売上高	3,750		3,002	3,187	△15.0% (+6.2%)
EC	2,721		2,305	2,364	△13.1% (+2.6%)
イベント	695		589	704	+1.4% (+19.6%)
新規・海外*1	334		107	118	△64.7% (+9.9%)
営業利益	△5		△134	△67	—
経常利益	△15	△137	△340	—	
当期純利益	△22	△148	△364	—	

*1 暗号資産運用にかかる売上については相対的な売上規模が僅少な為、本資料においては、新規・海外事業に含めて開示しております。

*2 2025年12月5日開示 2026年3月期 連結業績予想の修正に関するお知らせ

サービス別 売上高 [EC事業]

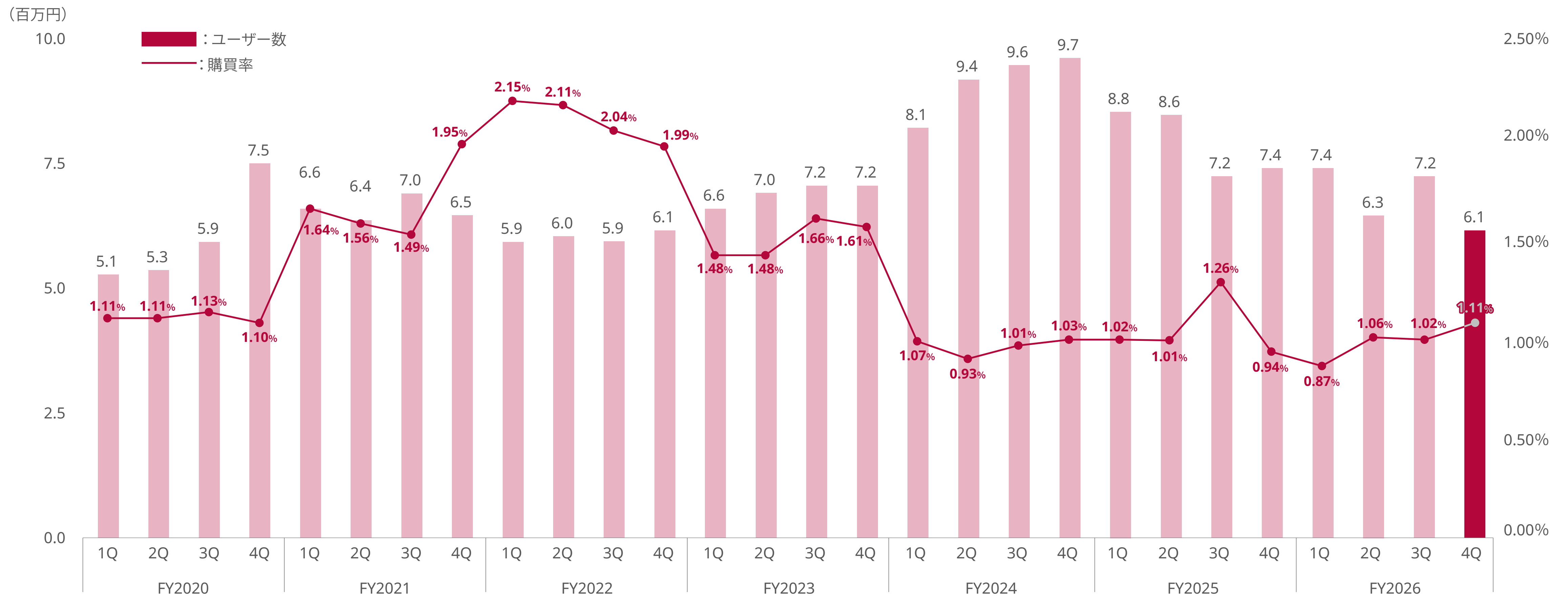
利益確保に向けた販管費の戦略的削減により、売上高は減少したものの収益基盤を強化



KPI ユーザー数 / 購買率 [EC事業/紙]

利益重視の集客・販促コスト最適化を継続

年末商戦においてユーザー集客を強化しつつ、購買率1%台を維持し、売上増加に貢献



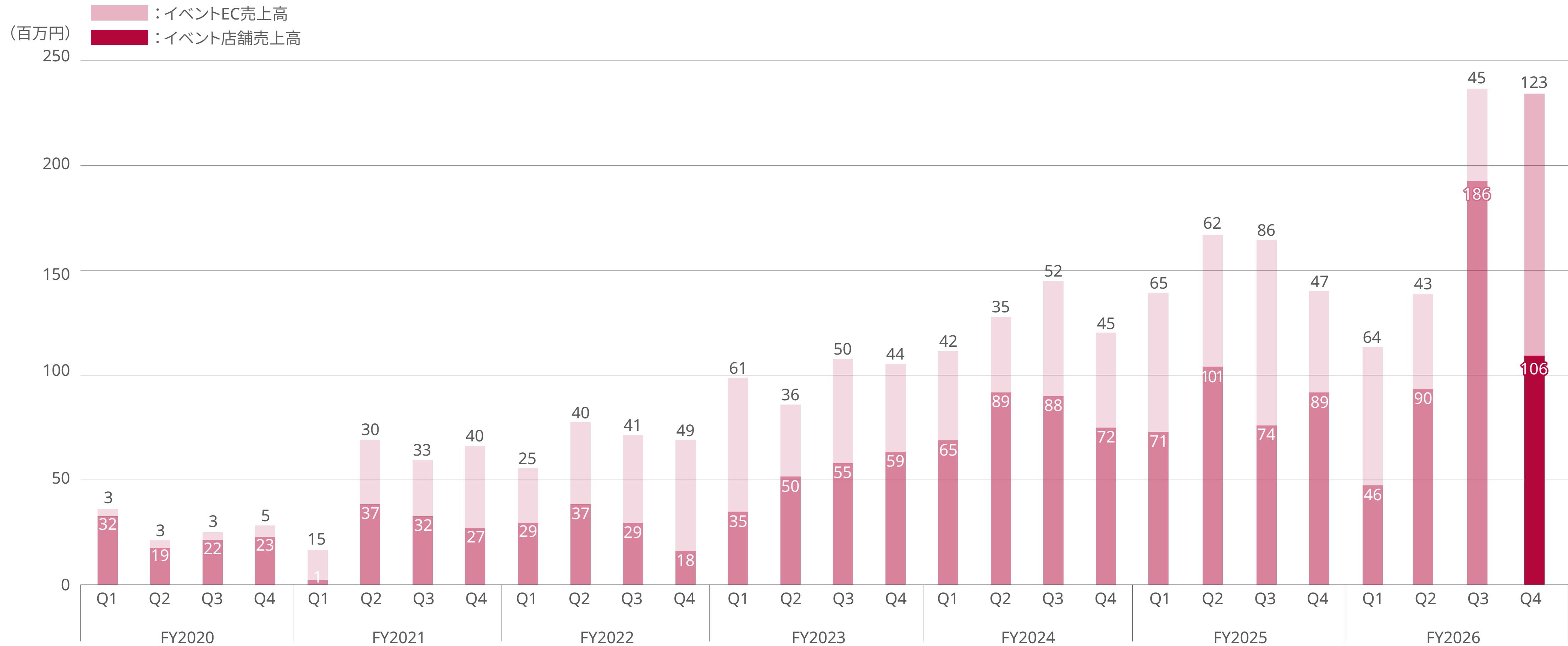
重要指標評価 [EC事業/紙]

利用者数			購買率			購買単価		
710万人			1.0%			8,500円		
	未達成	620万人 -90万人		達成	1.11% +0.11pt		未達成	7,811円 -689円
<p>売上高販売促進費* 比率 5.5%未満 ※広告宣伝費+購入時付与ポイント</p>								
			達成			5.18% -0.32pt		
		2026/01			2026/02			2026/03
売上高販売促進費率		5.49%			5.30%			5.23%
YoY		-1.06pt			+0.27pt			+0.05pt

サービス別 売上高 [イベント事業]

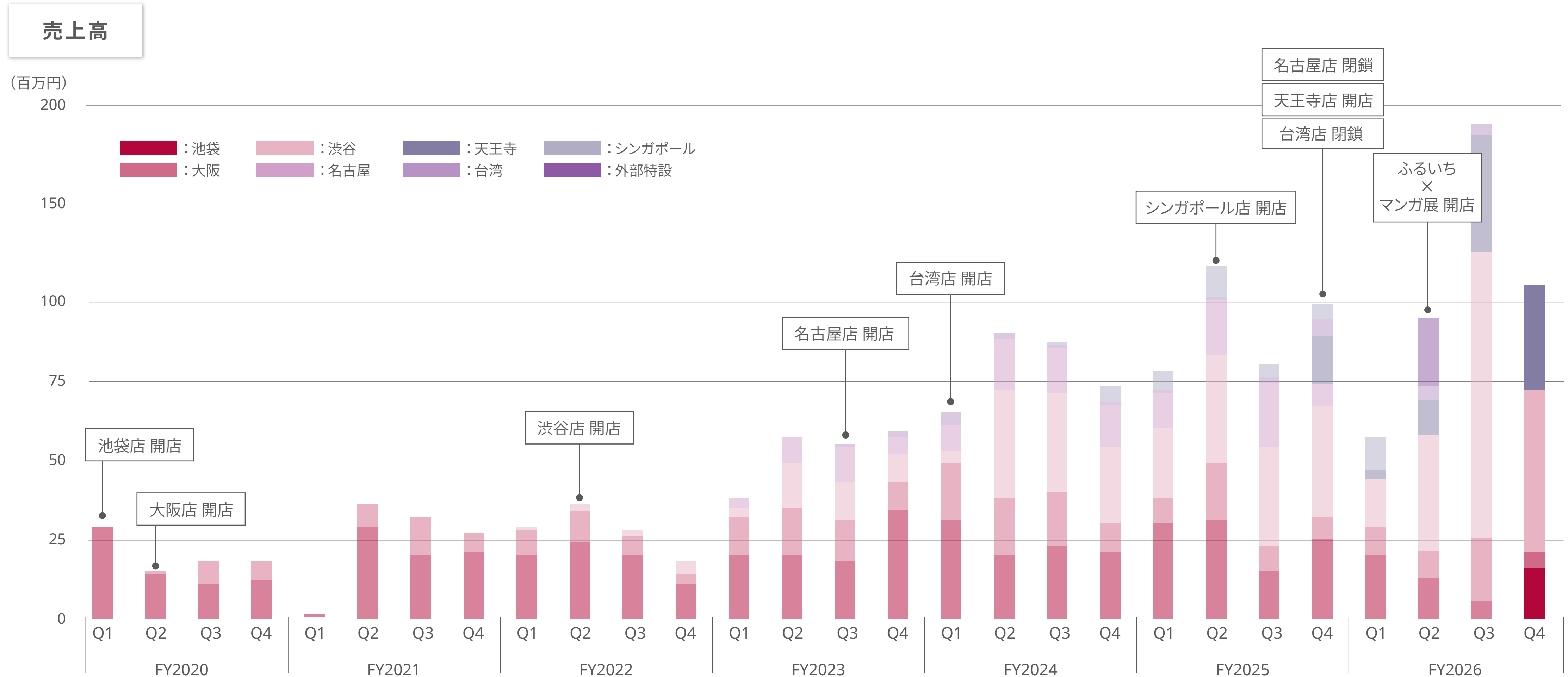
売上高

イベントEC・店舗売上高ともに1億円を突破し、3Qに続き4Q売上も2億円を継続達成



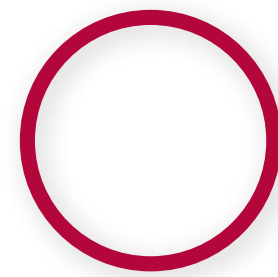
店舗別 売上高 [イベント事業]

前四半期比から減少するも、国内店舗売上高では前四半期を除く過去最高売上を達成



重要指標評価 [イベント事業]

店舗



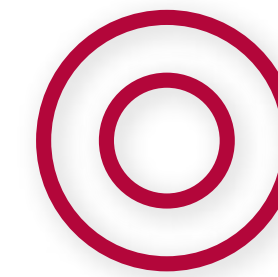
QonQ -43.1%

YonY +19.2%

収益性の高いイベントを複数実施したことにより四半期売上1億円を維持。

池袋店・大阪店の閉店により店舗数が半減する中、採算性の大幅な改善を進め、好調を続ける渋谷店・天王寺店をモデルとした物販催事店舗の出店を目指す。

EC



QonQ +164.5%

YonY +171.2%

店舗売上が好調だった複数のIPにおいてオンライン販売も堅調に推移し、過去四半期最高売上を大幅に更新し、四半期売上1.2億円を達成。

重要指標評価 [新規・海外]

新規事業



収益貢献が限定的だった下記2サービスについて、事業終了を判断。
今後は成長性と収益性の高いイベント事業および海外事業に経営リソースを集中させ、事業全体の効率化と収益力強化を進める。

トレカ事業

2026年5月末をもって事業終了

買取サービス

2026年4月末をもって新規査定受付を終了し、サービス終了

海外



商品化催事の巡回運営に加え、海外興行の継続開催と複数国展開を視野に入れ、イベント事業に経営リソースを集中。

当社主力催事である「BL映像化作品」を中心に、台湾を拠点とした東アジア・東南アジアへの展開を加速。台湾においては提携企業の拡大により販路の強化と取扱作品数の増加を見込む。

さらに、当社主催による日本放映作品の現地チケット興行を初開催。今期は継続的な実施実績の積み上げを図るとともに、近隣アジア各国での複数国開催を実現し、海外事業のさらなる成長を目指す。

販管費増減サマリー [上位7費目の増減]

利益構造改善により、主たる流動費（人件費、オンラインショップ運営費、荷造運賃等）を前年比で大幅に削減し、販管費全体の前年同期比減少を実現

(単位：百万円)	2025年3月期	2026年3月期	前期同期比
販管費	1,593	1,326	△16.8%
人件費 <small>(報酬・給与・雑給・法定福利費)</small>	532	441	△17.1%
オンラインショップ運営費	292	175	△40.1%
荷造運賃	182	154	△15.4%
地代家賃	121	127	5.0%
支払手数料	115	108	△6.1%
支払報酬料	48	46	△4.2%
広告宣伝費	33	45	36.4%
その他	266	227	△14.7%

BS概況

前期8.2億円分のイーサリアムを取得、自己資本比率は72.3%へ上昇

(単位:百万円)	2024年3月期末 実績	2025年3月期末 実績	2026年3月期 実績	前期末比増減額	備考
流動資産	1,593	1,408	1,358	△49	
現金及び預金	606	634	660	+25	新株予約権行使により増加
売掛金	294	207	215	+8	
商品	589	512	435	△76	在庫減少
固定資産	260	64	881	+816	
暗号資産	—	—	826	+826	イーサリアム購入
総資産	1,853	1,473	2,239	+766	
負債	957	667	605	△62	
買掛金	285	199	186	△13	仕入増加
有利子負債	416	259	162	△97	銀行借入返済
純資産	896	805	1,634	+829	
自己資本比率	48.2%	54.6%	72.3%	+17.7pt	社債償還、第三者割当増資
	2024年3月期末 実績	2025年3月期末 実績	2026年3月期 実績	前期末比増減額	
営業キャッシュフロー	△187	△140	49	+189	
投資キャッシュフロー	△136	△26	1,089	△1,062	イーサリアム購入
財務キャッシュフロー	△134	195	1,063	+868	第三者割当増資、SO行使による
現金及び現金同等物	606	634	660	+25	

2026年3月期 業績レビュー

成長戦略

業績ハイライト (2026年3月期)

▶ 業績予想 (2027年3月期)

Appendix

2027年3月期連結業績予想

- 収益構造の抜本的な見直しと、成長性・収益性の高いイベント事業へのリソース集中により、確実な黒字体質の構築を最優先とした保守的な業績予算を策定
- 暗号資産事業については、現保有資産（8.2億円*）の収益貢献のみを織込み、追加取得・運用状況等により重要な影響が生じる場合には、適時かつ追加的な情報開示を実施する方針
- 暗号資産の期末時価評価による影響が大きく、合理的な数値の算定が困難であるため、今期より経常利益以降の予想は非開示とする方針
- 既存事業における構造改革の進捗および暗号資産事業の方針を踏まえ、中期経営計画を今期中に開示予定

	FY2026 実績		FY2027 予想
売上高	3,187百万円	→	2,910百万円
営業利益	△67百万円	→	0百万円

*2026年3月末時点の暗号資産（イーサリアム）期末評価額：826百万円

2026年3月期 業績レビュー

成長戦略

業績ハイライト (2026年3月期)

業績予想 (2027年3月期)

▶ Appendix

会社概要

会社名

株式会社 TORICO

株式情報

東京証券取引所 グロース市場
証券コード 7138

所在地

東京都千代田区九段南2-1-30
イタリア文化会館ビル9F



設立

2005年7月29日

従業員数

138名*

サービス

 漫画全巻ドットコム

 HorIn Love Books

 MANGAOH まんが王

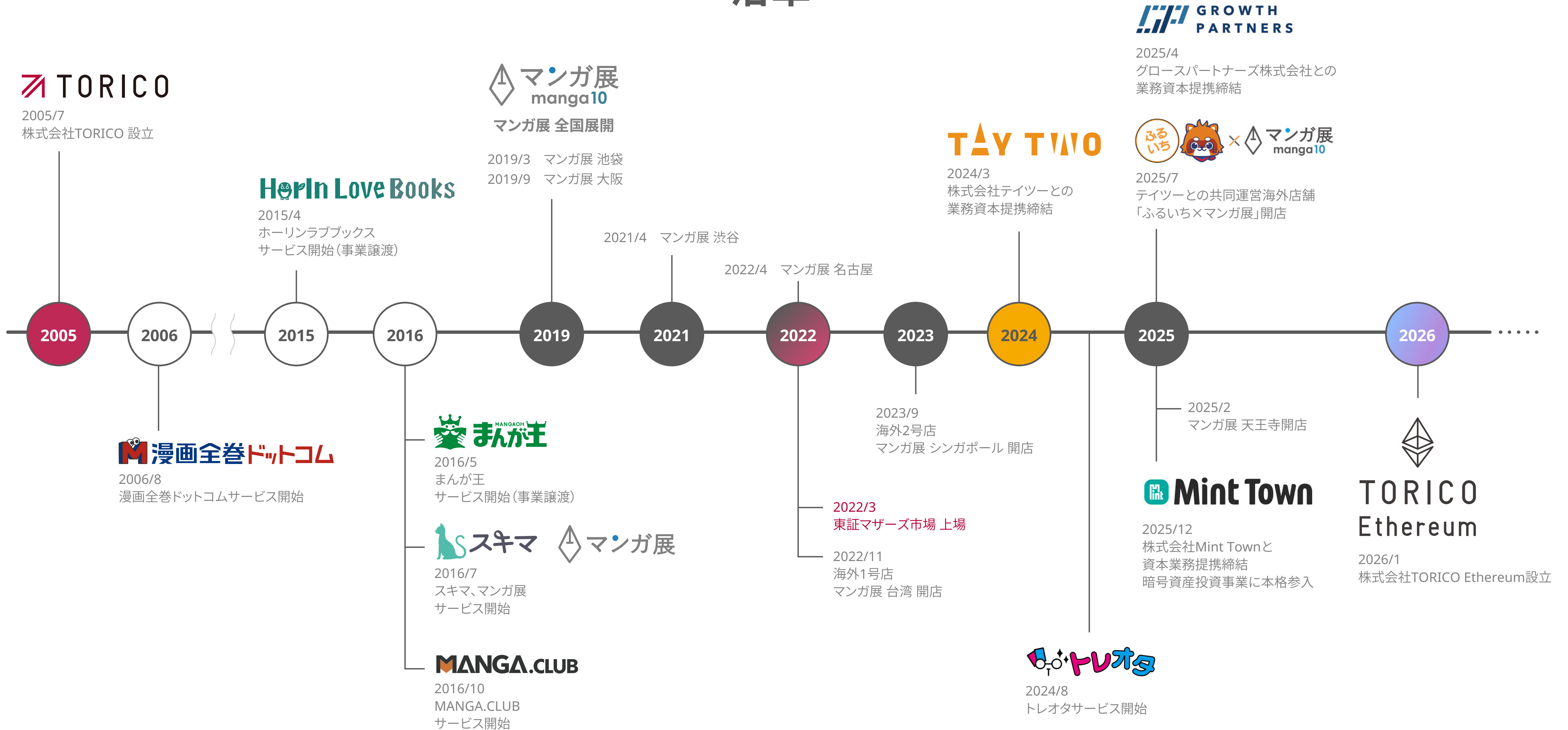
 マンガ展

 TORICO Ethereum



*2026年3月末時点、契約社員・アルバイト等の臨時雇用者を含む

沿革



事業概要

<p>EC事業</p>	  	<p>漫画全巻セットに特化したECサイトや コミックの嗜好に合わせた特化型ECサイトを運営</p>
<p>イベント事業</p>		<p>マンガ・アニメ・ドラマ等イベントを企画運営 当社限定グッズを店舗、ECで販売</p>
<p>暗号資産事業</p>		<p>イーサリアム(ETH)の戦略的な保有と運用を通じて 幅広い層がイーサリアムの成長にアクセスできる世界を目指す</p>

※「スキマ」は2025年9月30日、「MANGA.CLUB」は2025年10月31日をもって、それぞれサービスを終了いたしました。
 ※「トレオタ」は2026年5月29日をもってサービスを終了する予定です。

当社の強み

EC事業

ロングテール戦略による差別化

イベント事業

差別化されたイベント企画と海外展開

暗号資産事業

稼ぐトレジャリー 2.0に

市場停滞の中でも漫画全巻購入需要を捉え会員数増加を継続

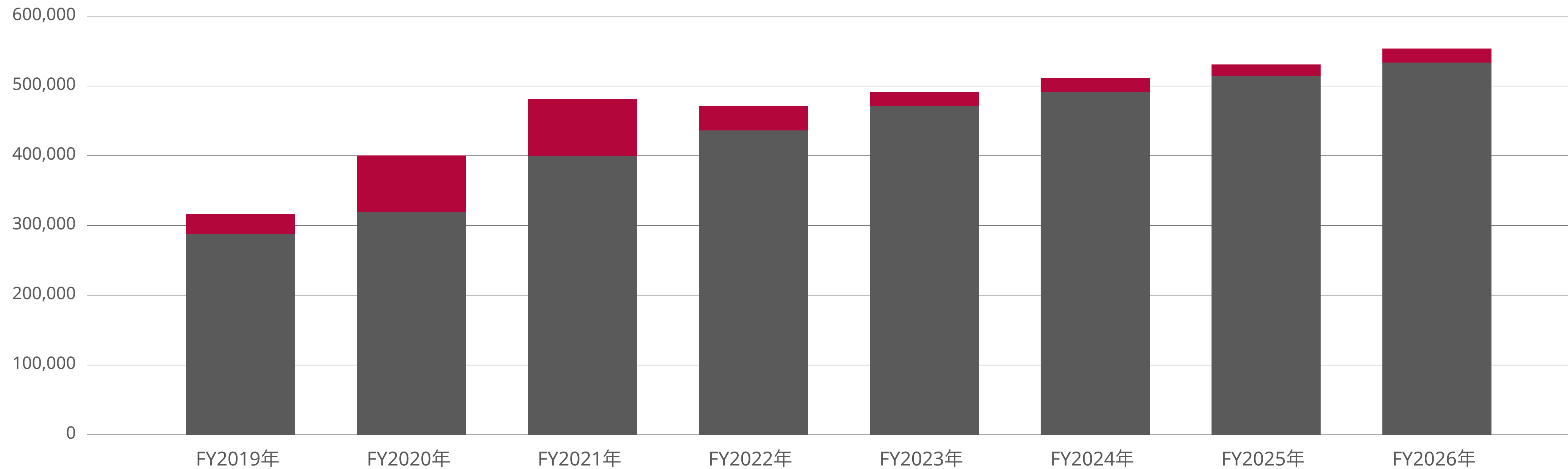
会員数



■ 新規会員 ■ 既存会員

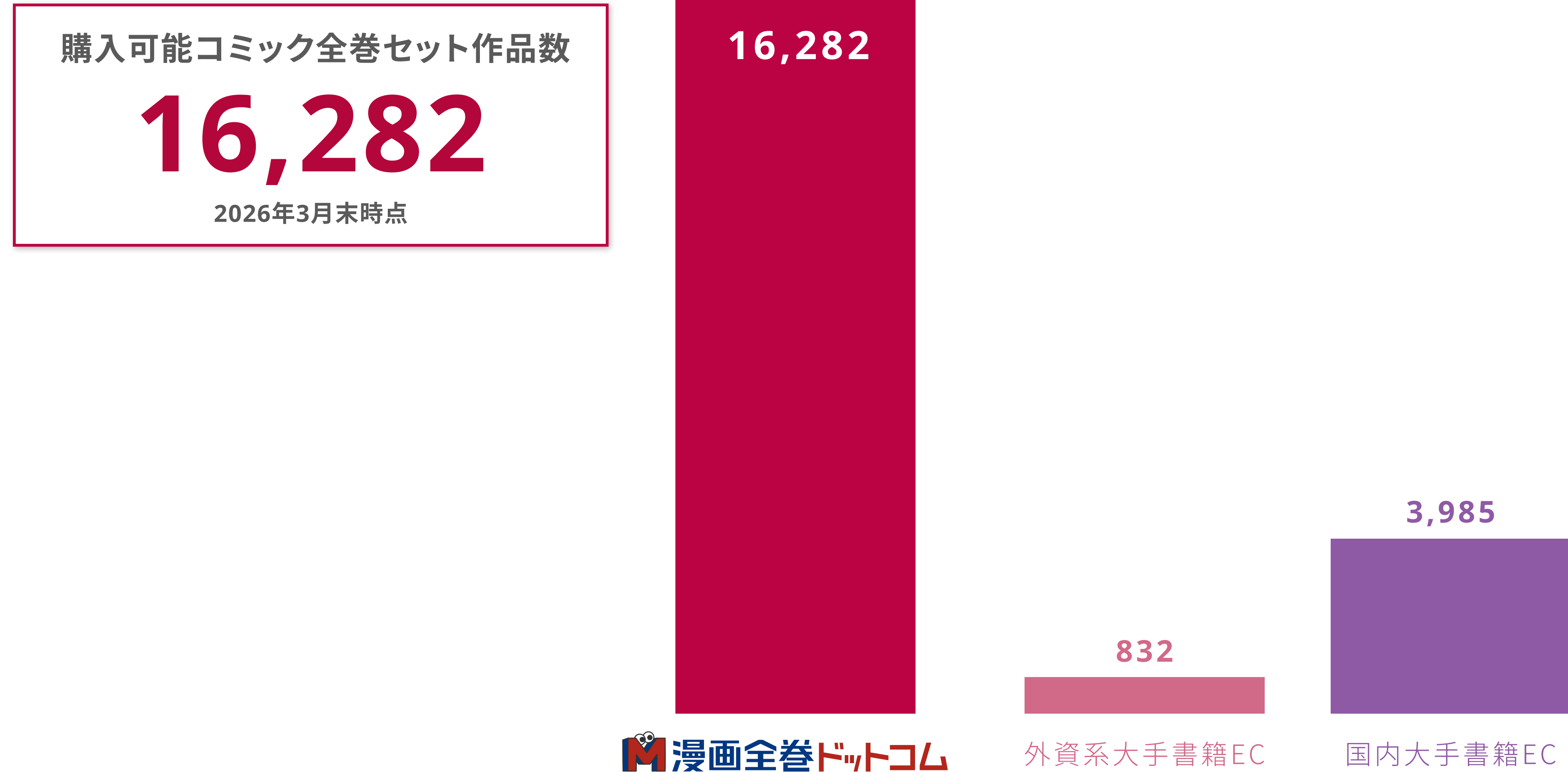
会員増加率 (CAGR)
7.6%
2019年3月期-2026年3月期

(単位：人)



* 会員登録後、実際に購入を行なったユーザー数

コミック全巻セットの品揃えによる差別化



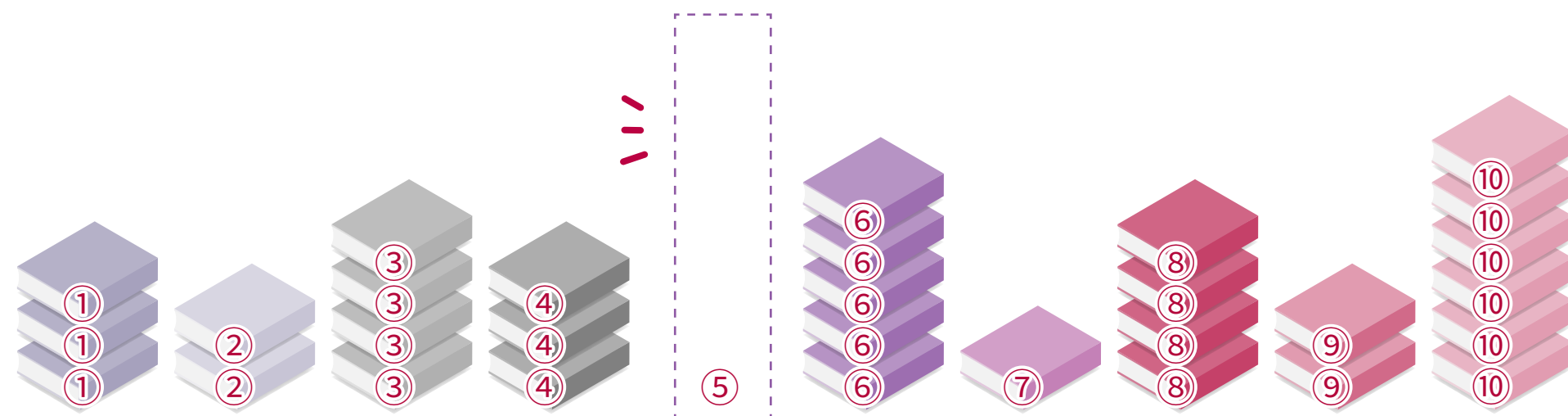
一般的なECとは異なる「セット化」に特化した倉庫運用

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

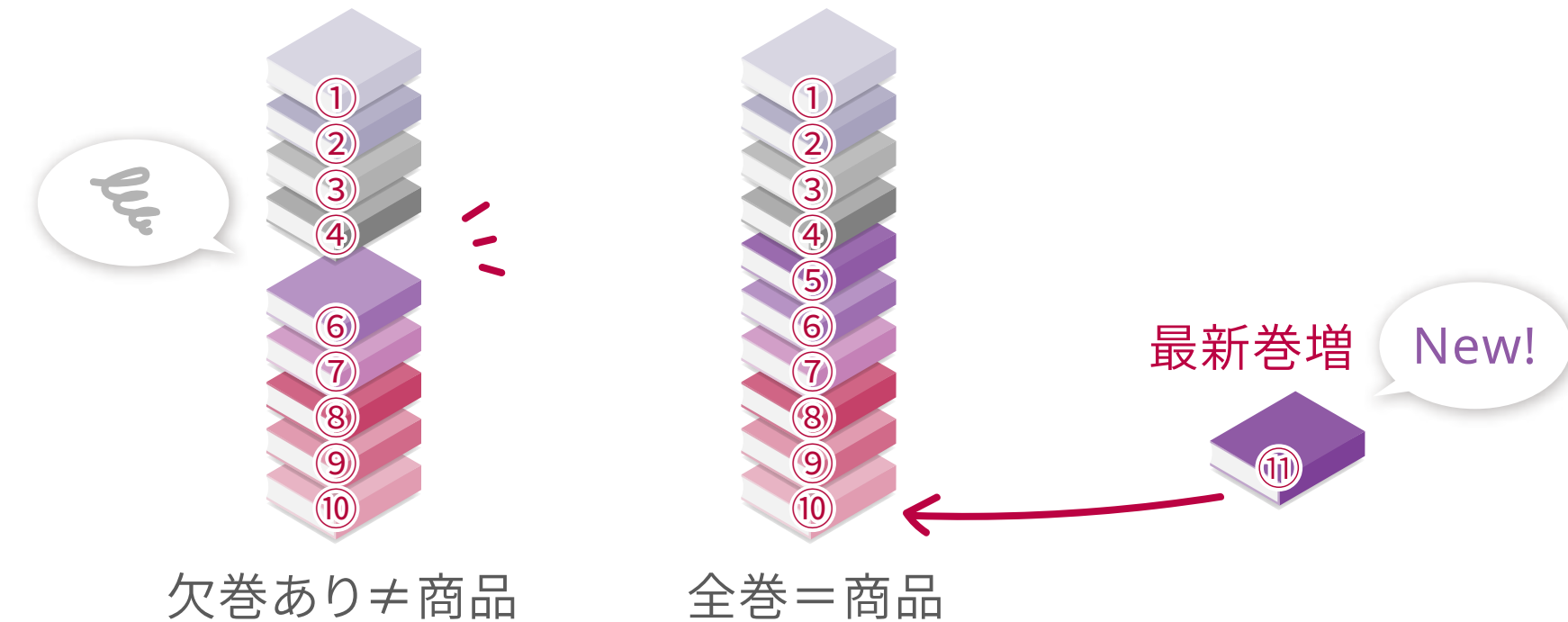
「個別」「セット」の共存は非効率

M 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

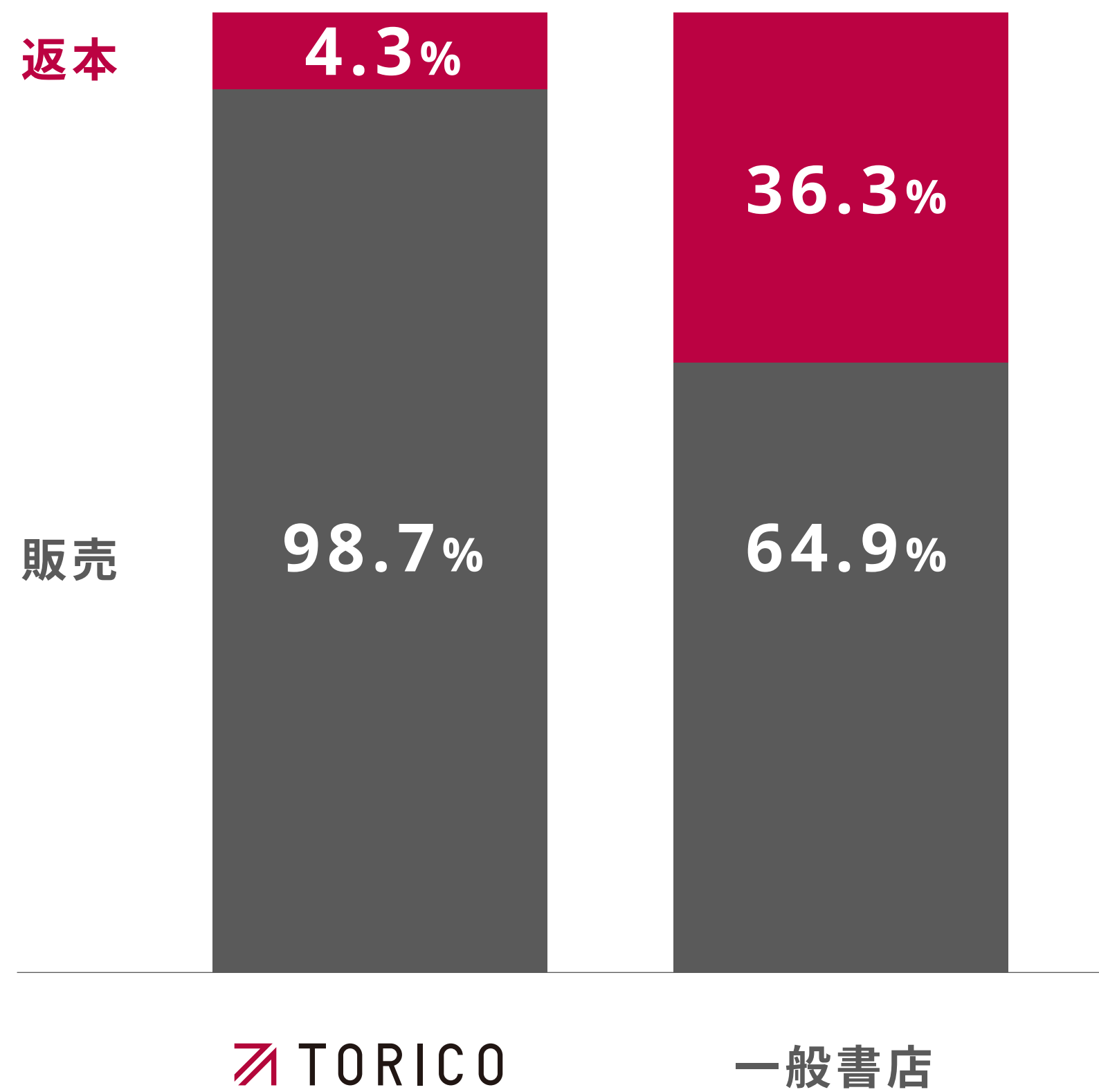


セットで出荷

低返本率による豊富な品揃えの実現

返本率*

当社返本率は一般書店の1/8以下



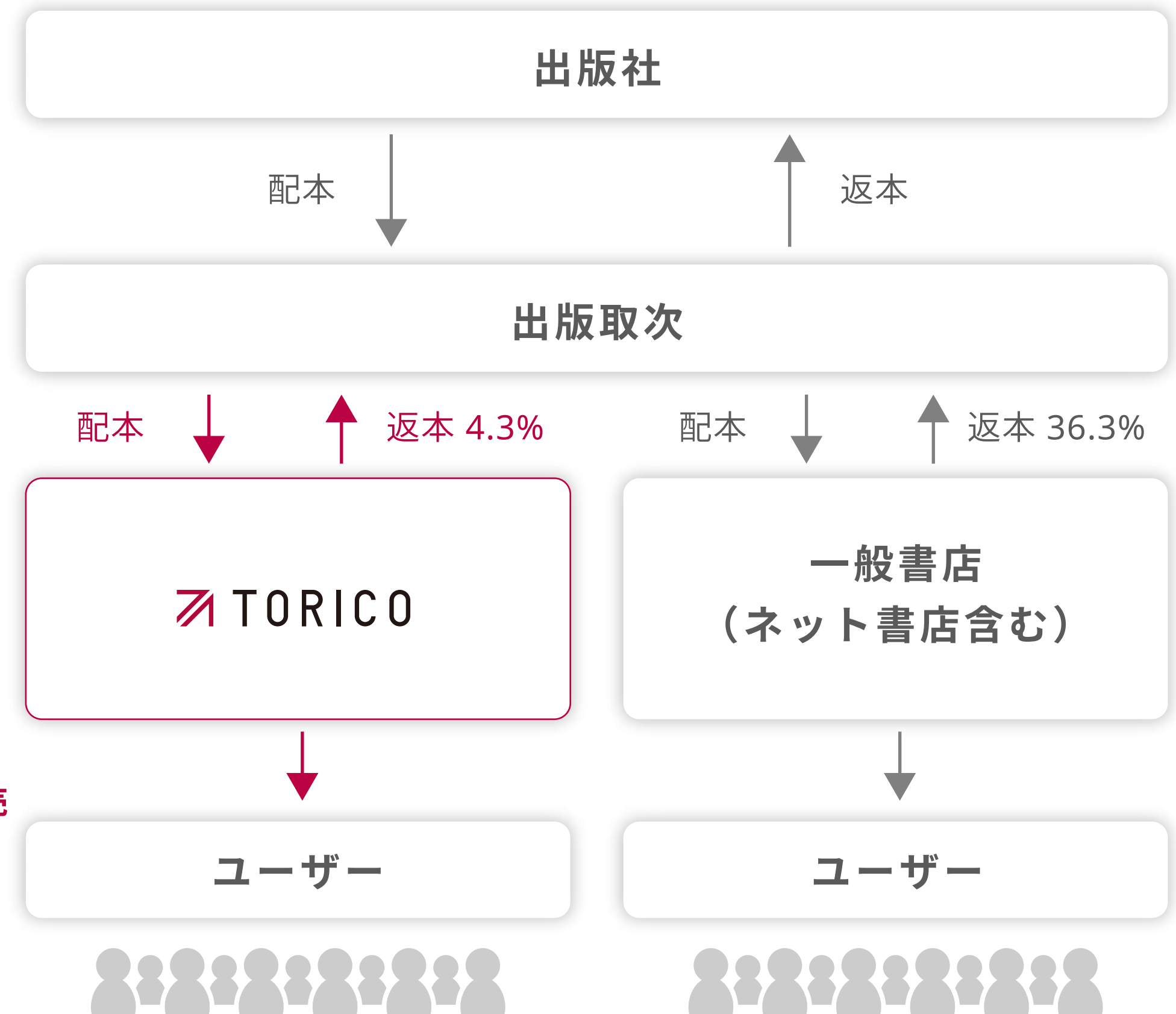
商流図

返本率、販売数が人気作品の配本数に影響

返本リスク＝出版社
返本物流コスト＝取次
の負担が一般的

返本率、販売量が
反映された配本数

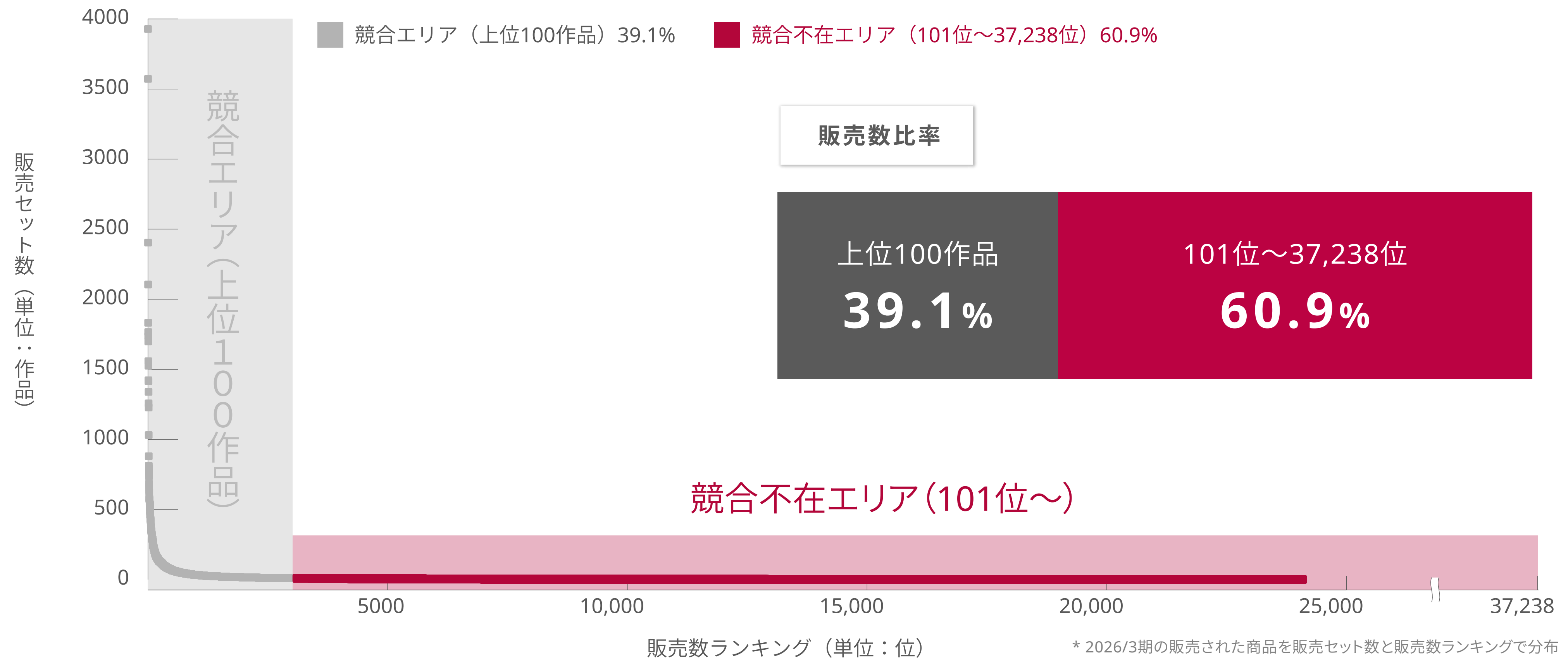
人気作品から名作まで
豊富な在庫を確保・販売



* 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

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*



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



*1: 出版科学研究所調べ (2025年) *2: 矢野経済研究所「キャラクタービジネスに関する調査 (2024年)」 *3: Global Licensed Entertainment and Character Merchandise Market Research Report 2025

差別化されたイベント企画と海外展開

コミック原作×実写ドラマ化作品を中心に独自性のあるイベントの実施拡大



強み・差別化

展開ジャンルを拡大



「配信者・ゲーム実況者企画」
「アニメ」
「キャラクター」

集客力の高い企画

社内外ディレクション

市場需要と連動し
売上最大化

首都圏+WEBへの注力

集客力の高い店舗立地

企画・製造・販売を自社で完結

東京・渋谷

実写ドラマ化作品イベントの
企画実績と運営能力

同時複数イベント開催による
収益最大化

大阪・天王寺

WEB通販

各放映クール内での商品販売開始、
出演者協力の告知販促によるイベント展開を実現

アジア圏にイベント
を拡大

国内イベント巡回

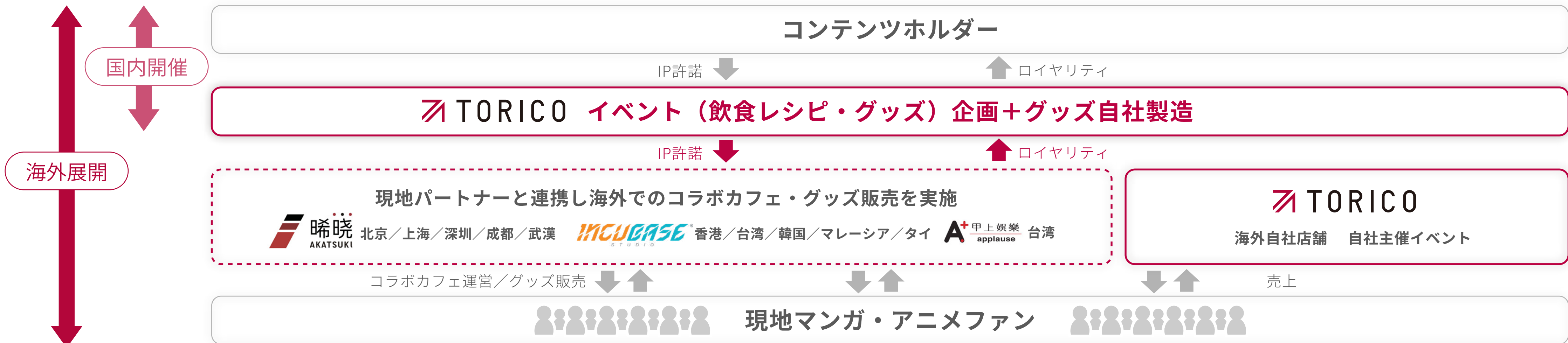
東アジアでの開催

東南アジアでの開催

グローバルパートナーシップによるアジア地域の販路拡大

現地パートナーとの連携により、アジア主要都市でのコラボカフェ・物販事業を継続展開。

海外現地で当社主催イベント開催も可能な体制を整備し、国内クオリティの催事を海外でも展開可能。



現地パートナーとの連携よりスピード、利益率を両立



当社主催イベント(ファンミーティング等)を海外現地で展開



自社店舗保有によりアジア市場におけるブランドの認知向上とプレゼンス強化



「稼ぐトレジャリー」というコンセプト

ETH価格上昇 + 運用収益 + 事業収益の3層を積み上げる、TORICO独自のトレジャリーモデル

TORICO TORICO Ethereum



IRトピックス

東証グロース市場 上場維持基準 全項目適合を達成

2025年9月30日時点において、流通株式時価総額がグロース市場基準(5億円)を大きく上回る19.0億円に改善。
株式分割・第三者割当増資・積極的なIR活動が奏功。
2030年に予定されている上場維持基準の見直しを見据え、事業環境の変化を踏まえた「中期経営計画の見直し」を進行中。

株主数 | 3,255人

流通株式時価総額 | 19.0億円

流通株式比率 | 61.7%

※2025年9月30日時点で把握している当社の株券等の分布状況等を基に算出を行ったものです

① 創業20周年記念優待

権利確定済み

対象株数：1,500株以上

継続保有要件：2025年9月末 + 2026年3月末（同一株主番号で2回）

優待内容：QUOカード 30,000円分

贈呈時期：2026年6月（定時株主総会書類に同封）

費用影響（見込）：最大 約15百万円

2026年3月31日が最終基準日。権利は確定済みのため、現時点からの新規取得では本優待の対象となりません。

② ETHトレジャリー事業開始記念優待

継続保有期間中

対象株数：1,500株以上 / 3,000株以上（2区分）

継続保有要件：2026年3月末 + 2026年9月末（同一株主番号で2回）

優待内容：デジタルギフト®（5,000円 または 75,000円）

贈呈時期：2026年11月下旬～12月頃

費用影響（見込）：最大 約60百万円（2027年3月期計上）

次回基準日は2026年9月30日。2026年3月末時点で1,500株以上保有開始していれば新規でも対象。
ETH運用益不足時も手元資金より実施。

※ ①②いずれも今回のみの特別優待 ※ ②交換先予定：PayPay、Amazon、QUOカードPay、dポイント、auPAY等 ※ ①は現時点からの新規取得では対象外

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 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。 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 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 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	小	<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>

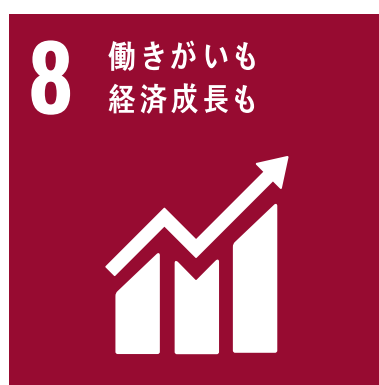
その他のリスクは有価証券報告書等の「事業等のリスク」を参照ください。当社事業に関する主なリスクは今後も継続的に動向を注視し対応を行う方針です。

主要な事業リスクと対応策 (3)

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>暗号資産の価格変動・市場リスクについて 当社は新規事業として暗号資産の保有・運用を行っております。暗号資産の市場価格は、需給動向、各国の規制状況、経済情勢など様々な要因により短期間で大きく変動する可能性があり、価格の急落等によって多額の評価損が発生した場合、当社の業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>	中	中長期	大	<p>当社は、ドルコスト平均法 (DCA) を採用することで取得価格の平準化を図っております。また、運用先の資産状態や流動性状況を常時モニタリングし、担保運用時にはリアルタイムで監視を行い、異常や制限が確認された場合には即時撤退するなど、適切なリスクコントロールに努めております。</p>
<p>暗号資産のセキュリティ・オペレーションリスクについて 暗号資産の管理・運用において、外部からのサイバー攻撃やハッキングによる不正アクセス、秘密鍵の紛失・漏洩、誤送金、またはスマートコントラクトのバグや脆弱性などにより、保有する暗号資産が流出・消失する可能性があります。このような事態が発生した場合、当社の業績に甚大な影響を及ぼす可能性があります。</p>	小	長期	大	<p>国内のカストディ (秘密鍵管理) 業者を利用し、複数署名を前提としたワークフローの設定や、送金前の社内ダブルチェック体制など、厳格な管理体制を構築しております。また、DeFi等の運用前にはスマートコントラクトの脆弱性レビューを実施し、パラメータ監視ツールにより異常検知時に資金を即時撤退できるモニタリング体制を整備しております。</p>
<p>法規制・税制・会計基準等の変更リスクについて 暗号資産に関する事業環境は現在も整備・成長の過程にあり、国内外の法令、規制、税制、会計基準等が今後変更される可能性があります。新たな規制の導入や税務解釈の変更等が行われた場合、事業の制限やコンプライアンス対応コストの増加等により、当社の事業活動や業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	中	中長期	中	<p>各国の暗号資産関連の規制・ガイドラインの動向を継続的にモニタリングしております。また、監査法人や法務・外部専門家から適宜助言を受け、運用スキームの適法性の確認、PE認定・CFC等の国際税務の論点整理、および会計手法の妥当性の検証を継続的に実施する体制を構築しております。</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



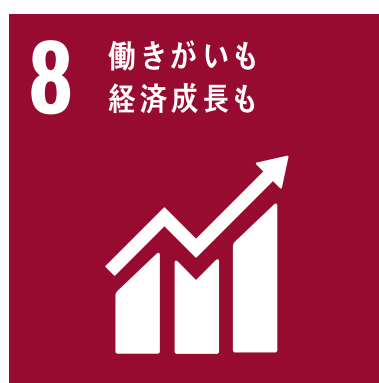
女性の活躍推進

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。
2026年3月末時点で、女性社員比率は54%です。



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。2026年3月末時点で、ジェンダー・ペイ・ギャップは女性：男性＝1：1.28です。



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。2026年3月末時点で、正社員59名中17名（28.8%）が非正規雇用から正社員雇用に移行しています。



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、本資料のアップデートは2027年5月に開示を行う予定です。

