



2027年3月期 第1四半期決算説明資料

2026年8月13日



▶ 業績ハイライト (2027年3月期 第1四半期)

成長戦略

各事業の状況

業績予想 (2027年3月期)

Appendix



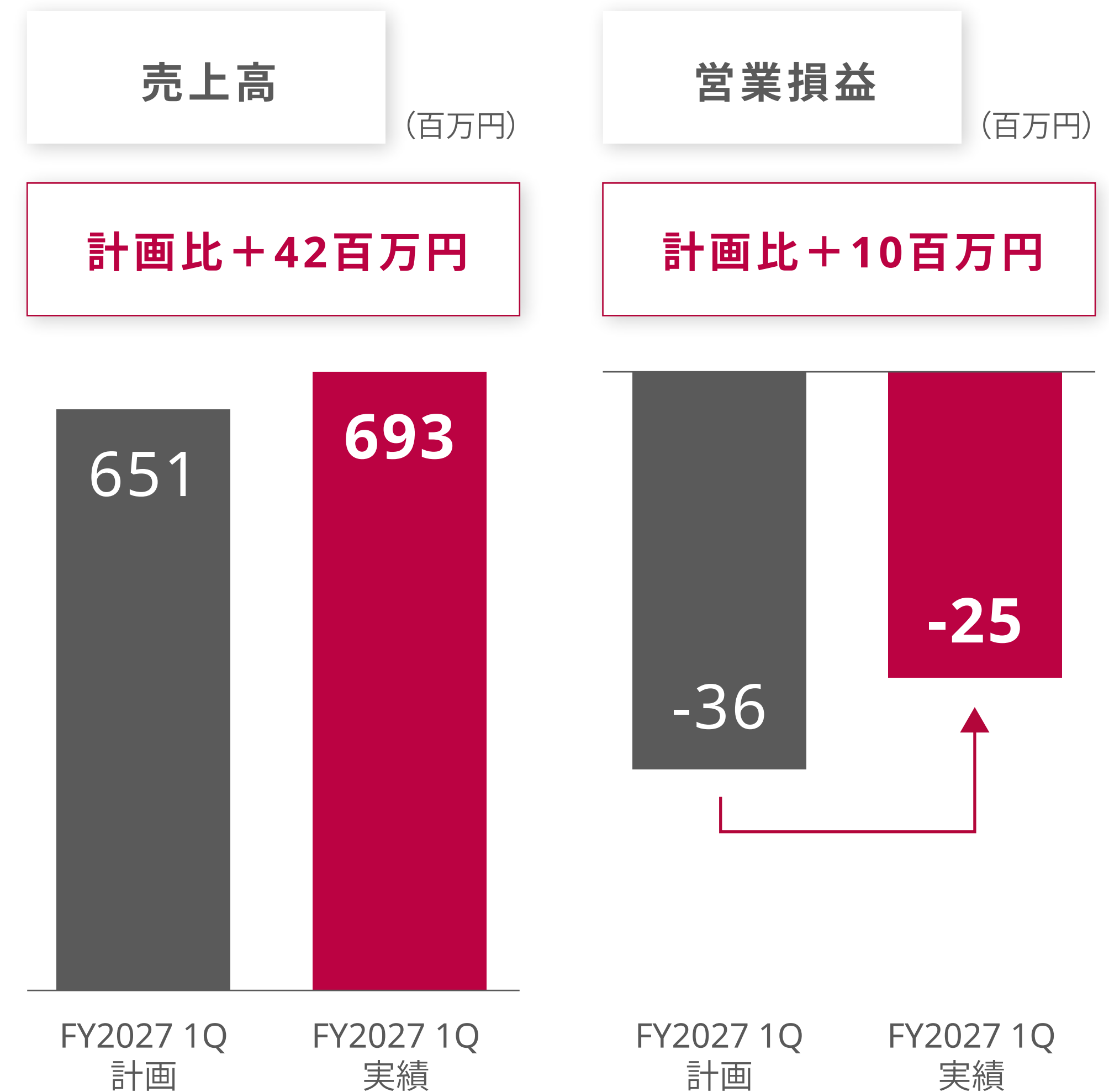
構造改革が本格寄与、計画を上回るスタート

売上利益とも 計画を上振れ

【売上】693百万円（予算比＋42百万円（+6.5%））

【利益】▲25百万円（予算比＋10百万円）

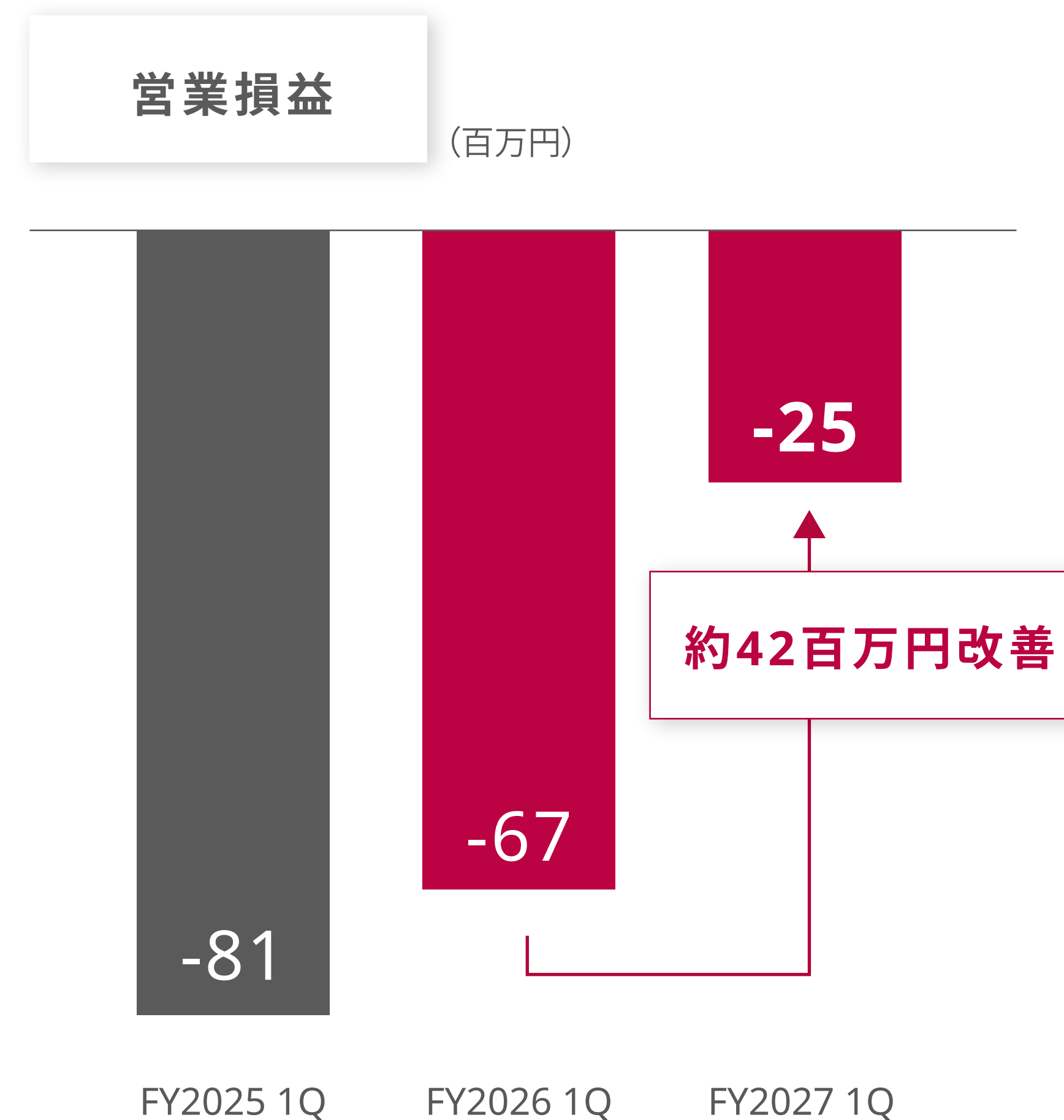
売上・利益ともに期初計画を上回る
順調な立ち上がり



収益性向上の取り組みが奏功し、収益改善が継続

営業損益 大幅改善

イベントサービスの利益貢献と
コミックECの収益性重視施策により
例年最も売上の低い第1四半期において
黒字転換目前まで収益改善



粗利率向上により営業損失は前年同期比**41.8百万円改善**

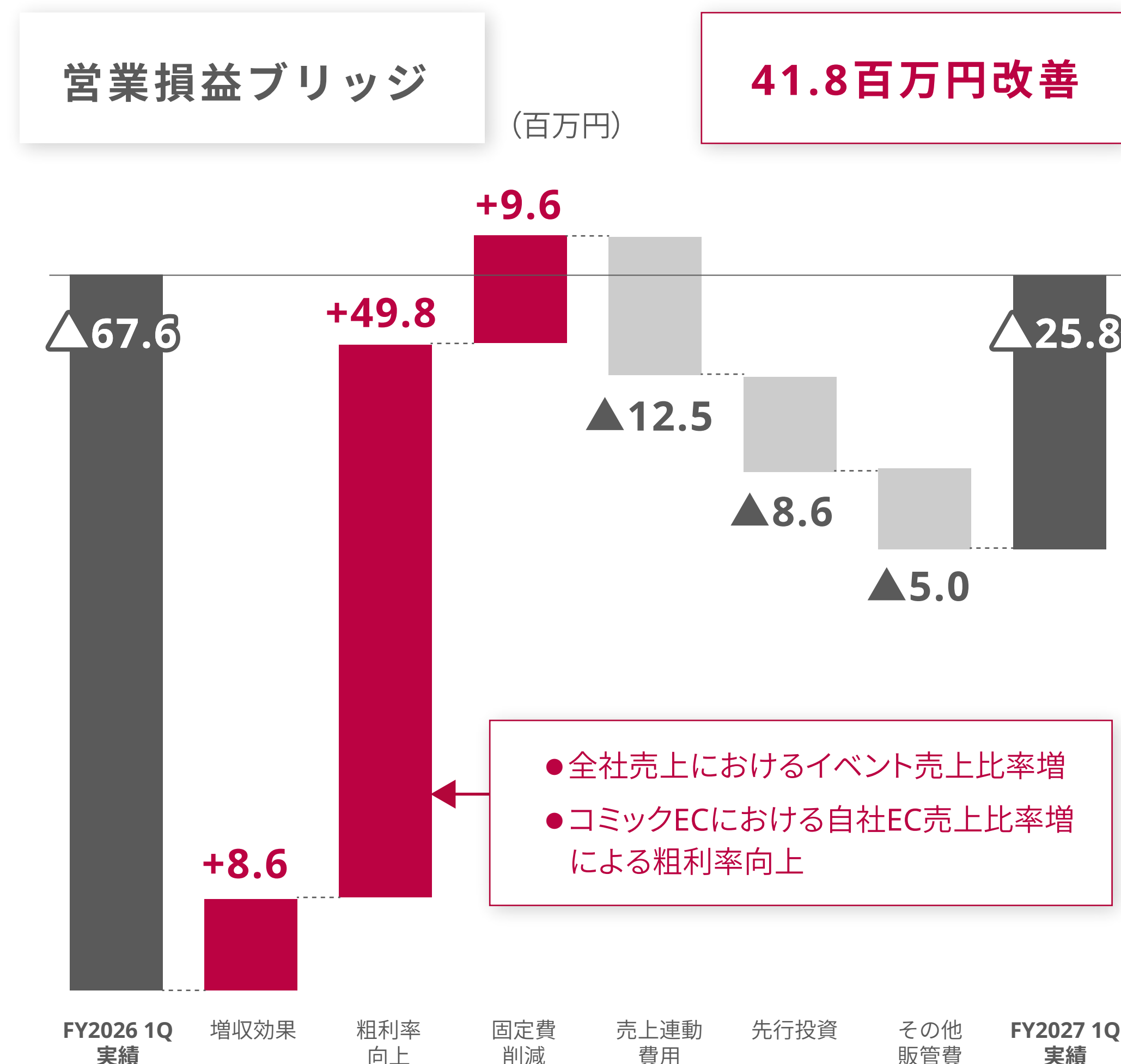
粗利率改善 の進展

営業損益は▲67.6百万円から▲25.8百万円へ
粗利率改善（+49.8百万円）が牽引。

増収効果・固定費削減も収益改善に寄与。

先行投資等の費用増を吸収し

大幅な改善を実現。



2027年3月期 第1四半期 連結決算サマリー

- 出版市場縮小の傾向が続く出版業界において、**ECは前年同期比1.7%増とプラス成長へ転換**
- **全国大手リテール企業を販路とする業務提携先との協業展開**により、第2四半期以降のイベント事業規模の拡大を目指す
- 構造改革が売上総利益の向上とコスト適正化に寄与し、**例年最も売上の低い第1四半期において黒字転換目前まで収益改善**
- ETH(イーサリアム)の市場価格下落に伴い、保有するETHの**暗号資産評価損として216,793千円を計上**

(単位：千円)	FY2026 1Q	FY2027 1Q	YoY	通期業績予想	進捗率
売上高	681,260	693,027	+1.7%	2,910,000	23.8%
EC	536,209	545,197	+1.7%	2,100,000	26.0%
イベント	145,051	141,597	-2.4%	750,000	18.9%
暗号資産	0	6,234	—	60,000	10.4%
売上総利益	247,673	289,112	+16.7%	1,240,000	23.3%
販売費及び一般管理費	315,274	314,863	-0.1%	1,240,000	25.4%
営業利益	▲67,601	▲25,751	+41,850	0	—
経常利益	▲59,479	▲240,594	-181,115	非開示	—
当期純利益	▲61,858	▲241,951	-180,093	非開示	—

※FY2026 1Q イベント売上高には、FY2026中に終了した新規事業サービス売上を含んでおります。イベントサービスのみで比較するとYoY+28.6%となります。

販管費、BS | サマリー

- [販管費] 売上増加に連動する販管費増もあるものの、「選択と集中」の成果により全体的なコストダウンが進行
- [販管費] 自社EC売上増によるオンラインショップ運営費の削減で、収益性の向上に寄与
- [BS] 新株予約権行使もあり自己資本比率は前期末から引き続き高い水準を維持

販管費			
(単位：千円)	FY2026 1Q	FY2027 1Q	YoY
人件費	112,384	109,174	-2.9%
オンラインショップ運営費	44,169	41,500	-6.0%
荷造運賃	35,957	35,419	-1.5%
支払手数料	23,105	27,303	18.2%
地代家賃	27,897	26,246	-5.9%
支払報酬	15,679	17,212	9.8%
広告宣伝費	6,485	8,753	35.0%
その他	49,599	49,257	-0.7%
販管費合計	315,274	314,863	-0.1%
対売上販管費比率	46.28%	45.43%	

BS			
(単位：千円)	FY2026 期末	FY2027 1Q	前期末比増減額
流動資産	1,358,563	1,266,453	-92,110
現金及び預金	660,604	564,233	-96,371
売掛金	215,686	198,543	-17,143
商品	435,735	464,715	28,980
固定資産	881,414	755,982	-125,432
暗号資産	826,198	707,931	-118,267
総資産	2,239,977	2,022,435	-217,542
負債	605,010	543,394	-61,616
買掛金	186,306	169,481	-16,825
有利子負債	162,683	138,433	-24,250
純資産	1,634,967	1,479,041	-155,926
自己資本比率	72.3%	72.3%	0.0%

業績ハイライト (2027年3月期 第1四半期)

▶ 成長戦略

各事業の状況

業績予想 (2027年3月期)

Appendix



FY2027 成長戦略

- 1 既存事業の収益化
- 2 海外事業の拡大
- 3 暗号資産事業の進展

コミックECが再成長、収益基盤を強化

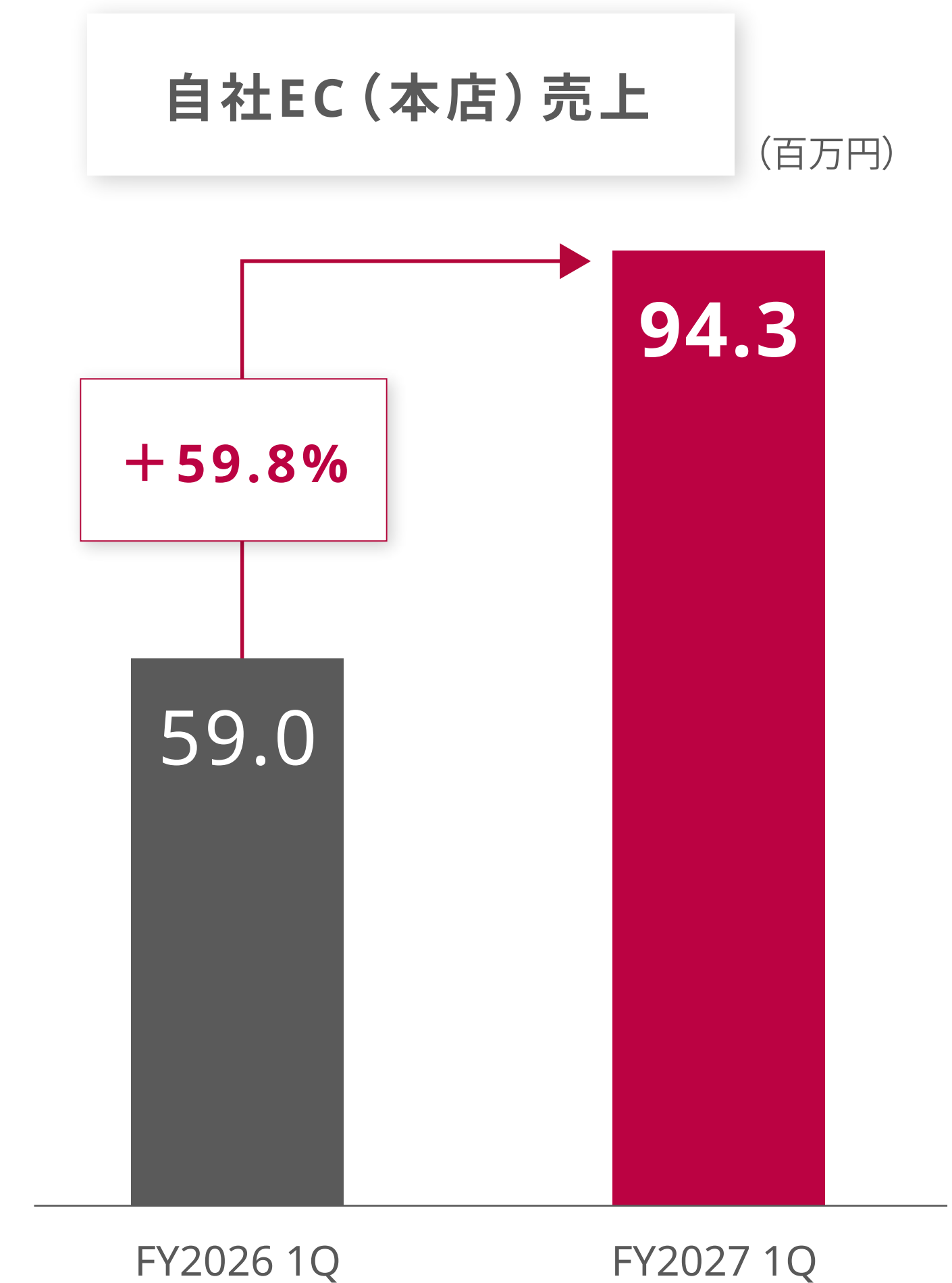
自社EC売上 再成長を実現

収益性の高い自社EC（本店）の強化により

本店売上高は前年同期比 +59.8%の94百万円に拡大。

開示予算比でも161.4%と大幅な計画超過を達成し

ECモール依存からの脱却と収益性の改善が着実に進行。



イベント事業の海外展開が加速

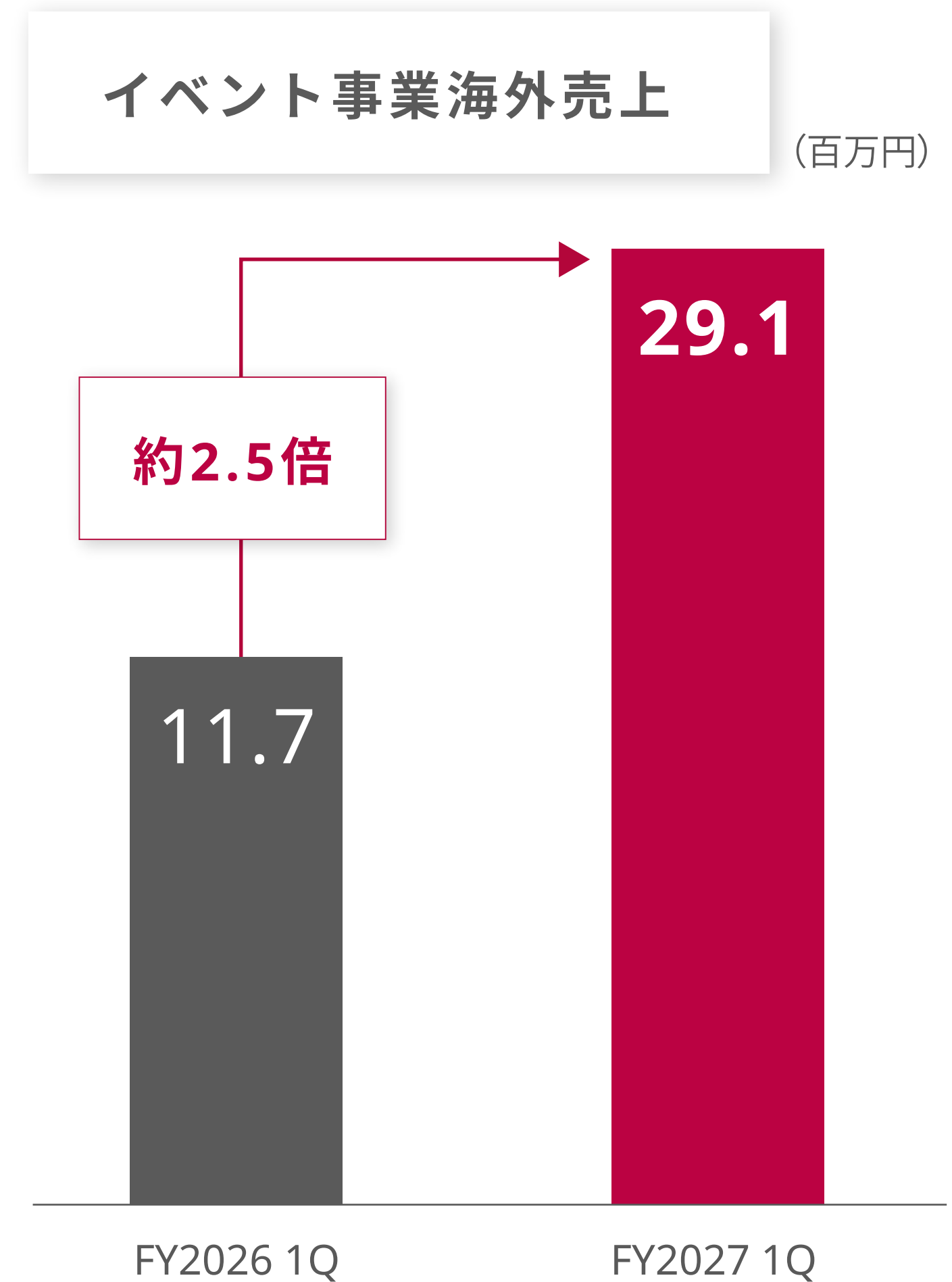
海外売上 順調に拡大

海外イベントの積極展開により

海外売上高は前年同期比 約2.5倍の29百万円に拡大。

イベント事業における売上海外比率は20.6%に上昇し

国内依存からの脱却と収益源の多角化が着実に進行。



急拡大するグローバルBL市場

グローバルBL市場の急拡大

想定市場規模

3,000億円+※

●アジアを中心とする「BL」ブーム

BL（ボーイズラブ）は、書籍・マンガ・アニメ・ドラマ・グッズを含む一大エンタメ領域へ。中華圏だけでも市場規模は数千億円規模に。

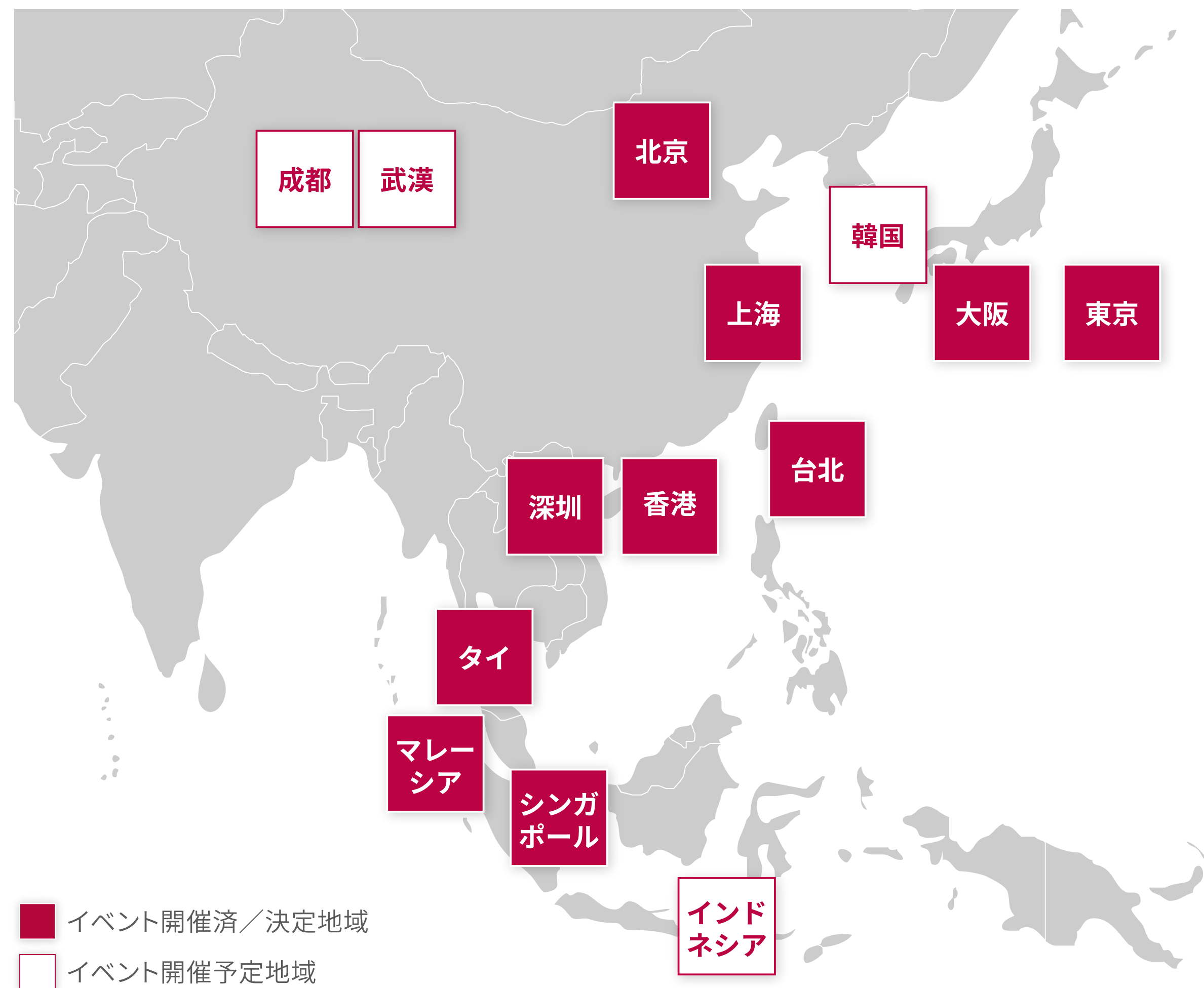
●日本発BLドラマのグローバルヒット

日本発のBLドラマが動画コンテンツとして世界80カ国以上に配信・拡散。配信プラットフォームやSNSを通じて国境を越えて視聴される巨大なファンダムを形成。

●当社は世界最大級のBLファンダムを有するプラットフォーマー

当社は長年にわたりBLファンとの接点を積み上げ、10万人を超えるファンダムを構築。急拡大するグローバルBL市場において、コンテンツ・グッズ・イベントを横断的に展開できるポジションを確立。

※当社推計。矢野経済研究所「オタク市場に関する調査」（国内BL市場）、SCB EIC推計（タイYシリーズ市場：2025年 約49億バーツ）、智研諮詢等（中国耽美文学市場：100億元超）ほか第三者調査および自社調べに基づき、BL関連コンテンツ（書籍・映像・グッズ・イベント等）の世界市場を合算・推計



当社における国内外BLファン向けイベント企画例

BLコミック



BLドラマ



ETH（イーサリアム）建てヘッジファンドへ出資

利回り最大化へ
アクティブ運用始動

保有ETH運用のさらなる高度化を目的として、

ETH建てヘッジファンドへの出資を決議。

運用状況をモニタリングしつつ、新規投資、

追加投資を検討しポートフォリオの最適化を図る。



ファンド名称	Hyperithm Arbitrage Fund SP
組成地	ケイマン諸島
アドバイザー	Hyperithm LLC
運用会社	Incu Capital Management Limited（ケイマン諸島）
事業内容	暗号資産を含むアービトラージ、アルゴリズム、自動売買
出資金額	当社保有ETHを原資とする出資

※詳細については2026年8月13日付「ETH建てヘッジファンドへの出資に関するお知らせ」をご参照ください。

業績ハイライト (2027年3月期 第1四半期)

成長戦略

▶ 各事業の状況

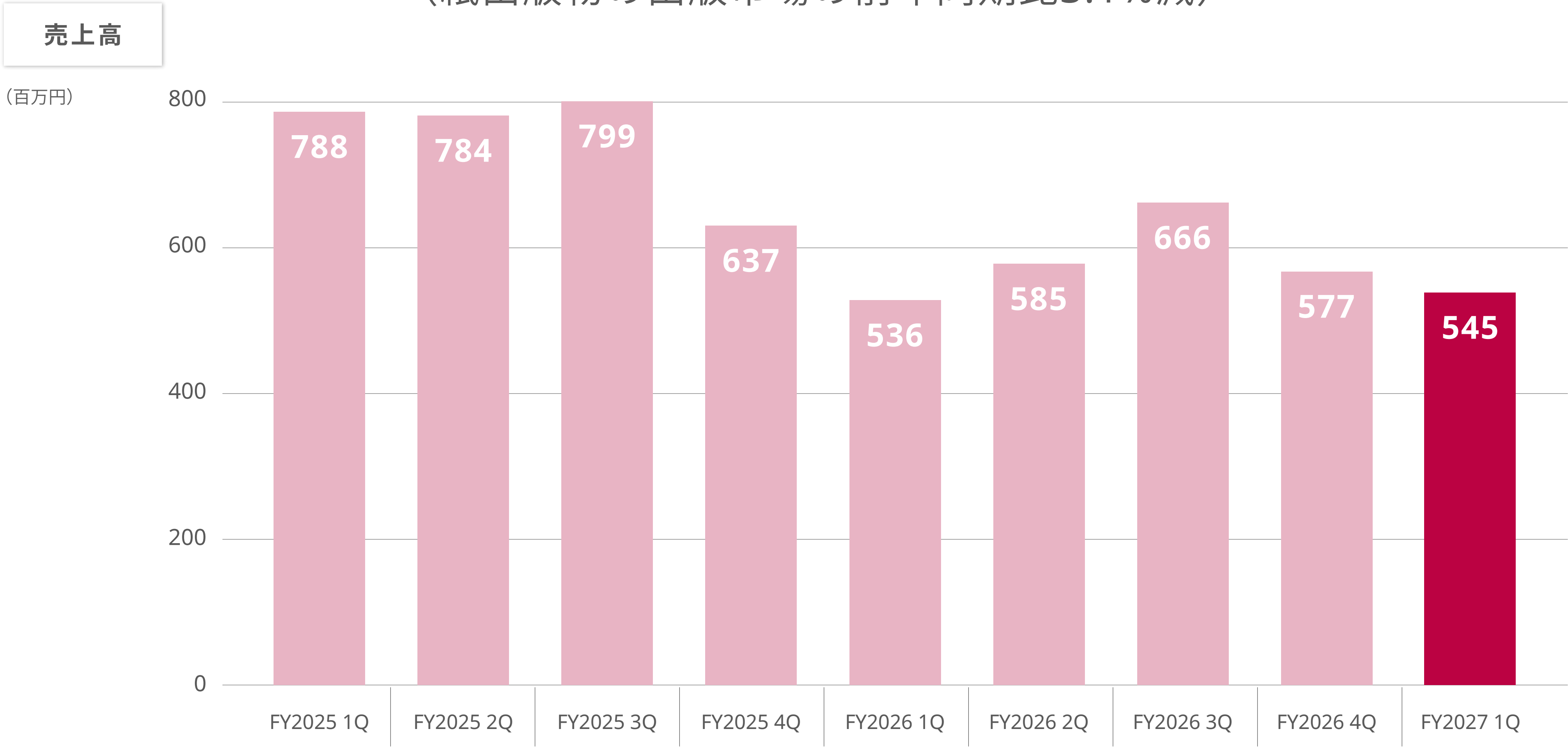
業績予想 (2027年3月期)

Appendix



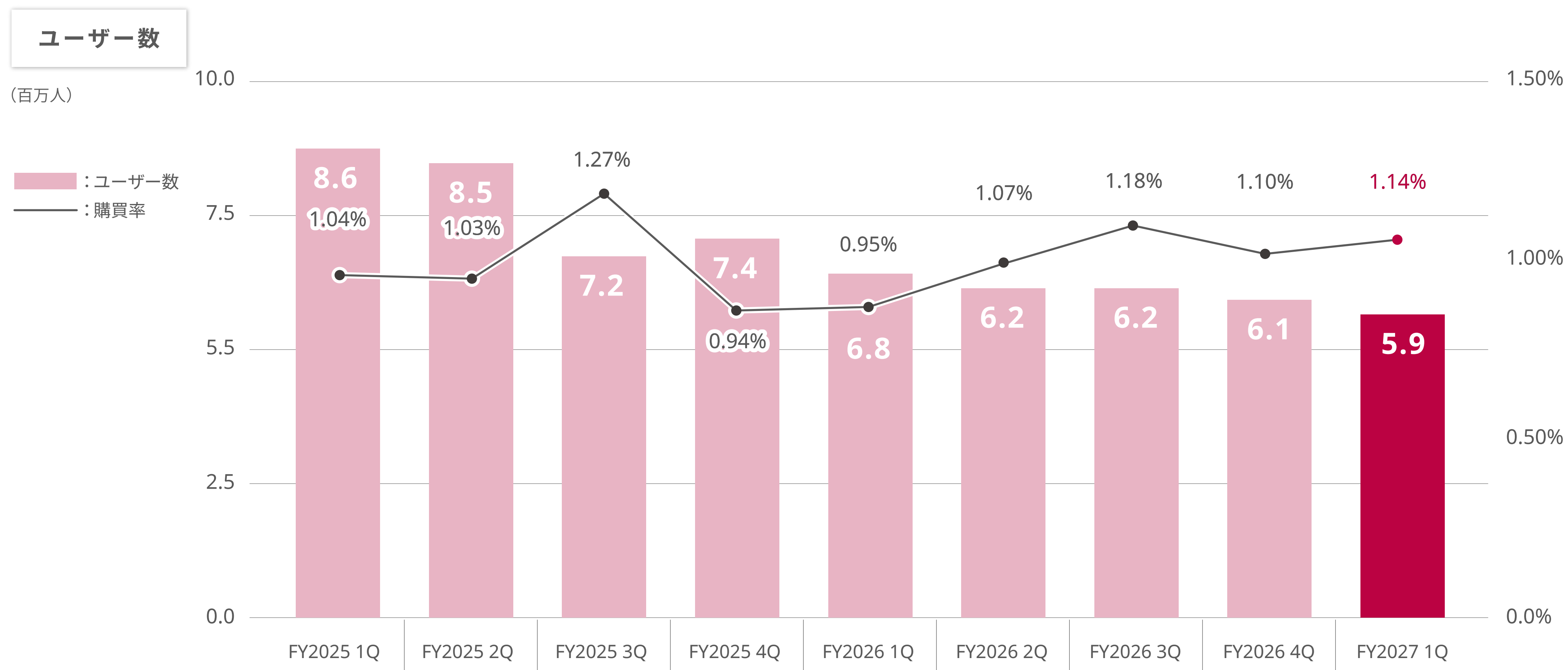
マンガ事業（ECサービス） | サービス別売上高

FY2025第4四半期から利益重視の営業方針を継続しつつ、前年同期比1.7%増。
（紙出版物の出版市場の前年同期比3.1%減）



マンガ事業（ECサービス） | ユーザー数／購買率

広告費を含む販促費を抑制し利用ユーザー数は減少も、
取扱タイトルならびに在庫供給による優位性により購買率が上昇。



※過去実績は閉鎖済みサービスの利用ユーザー数も含む。海外からの購入目的外アクセス増により国内ユーザーに限定

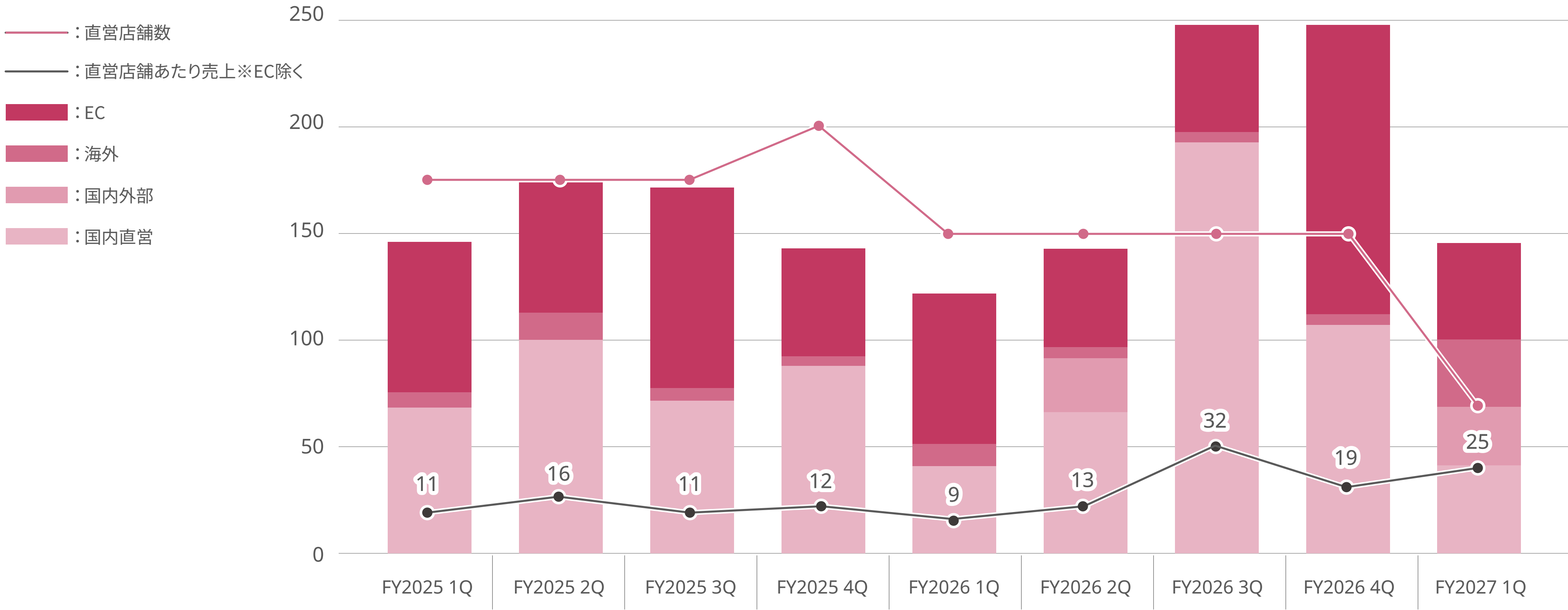
マンガ事業（ECサービス） | 重要指標

利用者数	590万人	前年同期比 -13.2%	販売促進費抑制のためコロナ禍以前の利用者数水準に戻る
購買率	1.14%	前年同期比 +0.2pt	取扱タイトルならびに在庫供給による優位性により購買率が上昇
購買単価	7,401円	前年同期比 -0.22%	早期メディアミックス化影響により購買単価低下傾向
売上高 販売促進費率	5.05%	前年同期比 +0.23pt	前年同期比から微増も想定値内でコントロール

マンガ事業（イベントサービス） | サービス別売上高

コラボカフェ常設店を含む3店舗を閉鎖し、6→3店舗となり固定費を大きく削減。
四半期売上は前年同期比28.6%増、店舗あたり売上高も高水準を維持。

(売上高:百万円)



マンガ事業（イベントサービス）｜重要指標

国内

112百万円 前年同期比
-15.7%※

店舗閉鎖等により前年同期比減も、前期第3四半期（2025年10月-12月）に次ぐ店舗あたり売上高で売上水準100百万円台を維持

※2026年3月期中にマンガ展 池袋、マンガ展 大阪の閉店、マンガ展 渋谷の区画減あり

海外

29百万円 前年同期比
+149.4%

海外直営企画催事に加え、BL映像化作品催事の海外巡回により過去最高水準売上達成

暗号資産事業 ｜ ハイライト

売上高

6,234千円

ステーキング報酬及びターゲットバイイング戦略による
オプション報酬を売上に計上。

ETH保有量

2,773_{ETH}

※FY2026 1Q末日時点

新株予約権の行使等にあわせETH（イーサリアム）を戦略的に購入・蓄積。
国内企業では第3位の保有規模。

※coingecko「イーサリアムの財務保有量」調べ

取得平均単価

425千円

ETH価格が下がったタイミングでの追加購入が進まず。
ターゲットバイイング戦略による実質的な実行取得単価の引き下げに留まる。

累計取得価格

1,178百万円

現在のETH価格は当社取得平均単価を下回っているものの、引き続き戦略的に
ETH取得を進めるとともに、運用によって保有するETH枚数を増やす。

暗号資産事業の展望（再掲※）

BENEFIT 01

ETH価格上昇のUpside

2,781ETH → **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%

※前回決算説明資料掲載スライドを再現。ETH保有量のみ2026年8月13日の時点の数値に更新しています（前回公表時：2,617ETH）。

業績ハイライト (2027年3月期 第1四半期)

成長戦略

各事業の状況

▶ 業績予想 (2027年3月期)

Appendix



2027年3月期 通期連結業績予想／進捗

- 売上高、営業利益は年末繁忙期を含む下期偏重の中、期初計画を上回り順調な立ち上がり
- ETH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、経常利益以降の予想は非開示



第1四半期実績

693百万円

進捗率

23.8%



第1四半期実績

▲240百万円

進捗率

—%



第1四半期実績

▲25百万円

進捗率

—%



第1四半期実績

▲241百万円

進捗率

—%

業績ハイライト (2027年3月期 第1四半期)

成長戦略

各事業の状況

業績予想 (2027年3月期)

▶ Appendix



株式会社TORICO沿革

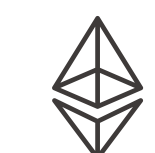
- 2005年 ● オリジナルスニーカーの製造販売で創業
- 2006年 ● 漫画全巻ドットコム開始
- 2015年 ● Horin Love Books事業譲受
- 2016年 ● まんが王事業譲受
- 2016年 ● マンガ展開始
- 2022年 ● 東証マザーズ上場
- 2025年 ● 暗号資産事業開始



 漫画全巻ドットコム

 Horin Love Books



 TORICO Ethereum

独自性を有する3事業による中長期的な企業価値の向上

コミックEC事業

 漫画全巻ドットコム

 HerIn Love Books

 MANGAOH
まんが王

安定した収益性を起点とした再成長戦略

倉庫効率、広告費改善を通じ、収益性を維持しながら持続的な成長を実現

イベント事業

 マンガ展

10万人超のBLファンダムを基盤に、海外展開による事業規模拡大

国内で構築したファンダム基盤を活用し、IP展開の拡大と海外市場の開拓を推進

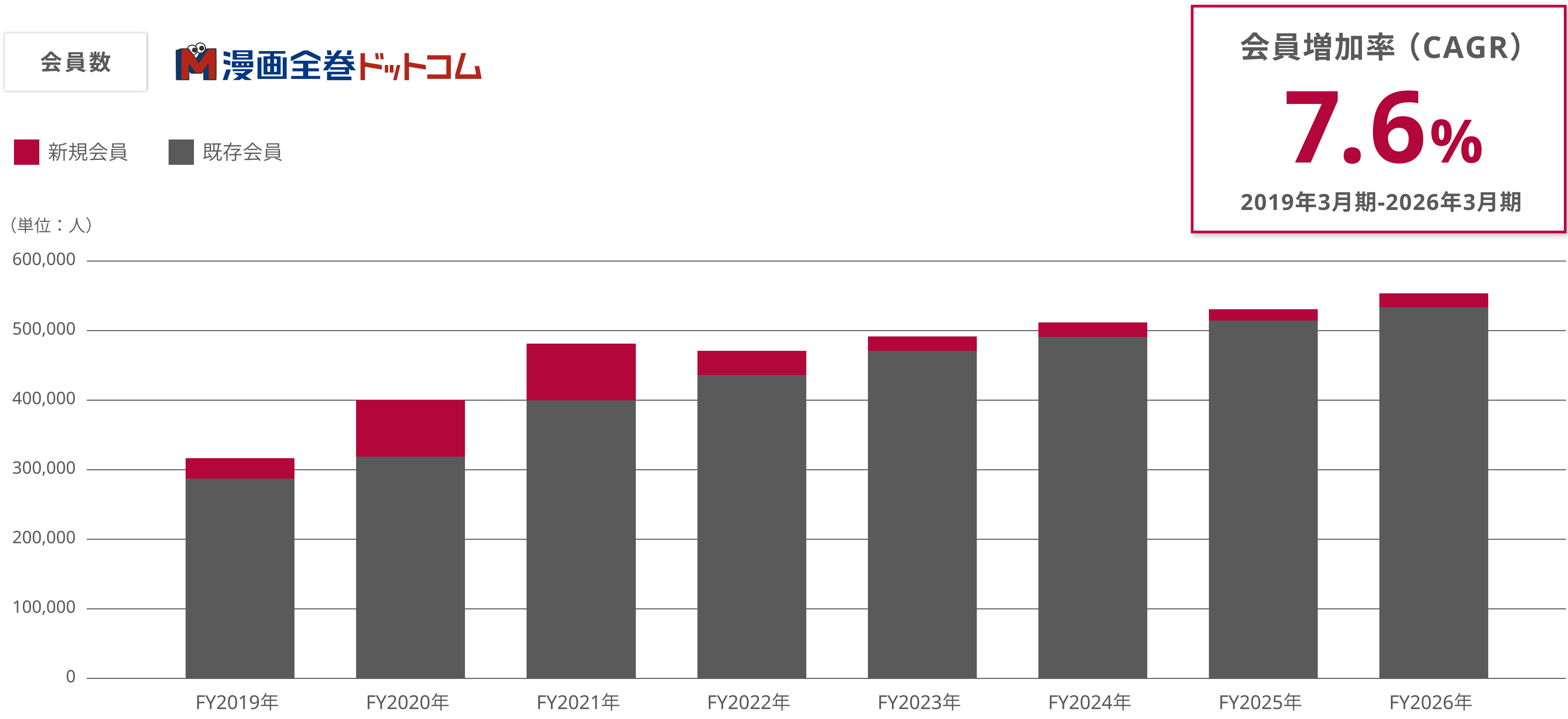
暗号資産事業

 TORICO Ethereum

資産効率の最大化と事業価値向上

ETHの運用にとどまらない暗号資産活用領域の拡大

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

購入可能コミック全巻セット作品数

16,282

2026年3月末時点



 M漫画全巻ドットコム



外資系大手書籍EC



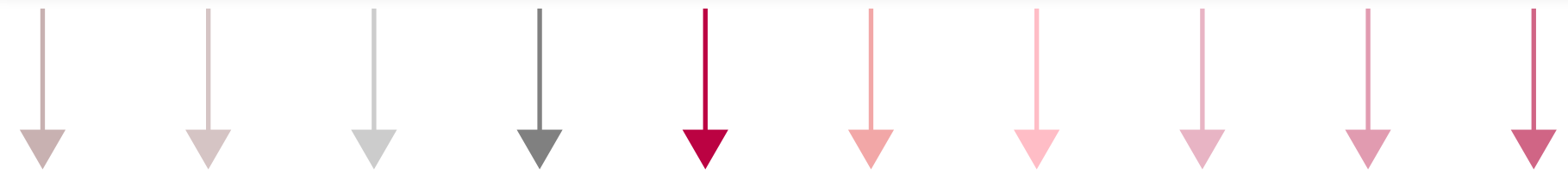
国内大手書籍EC

一般的なECとは異なる「セット化」に特化した倉庫運用

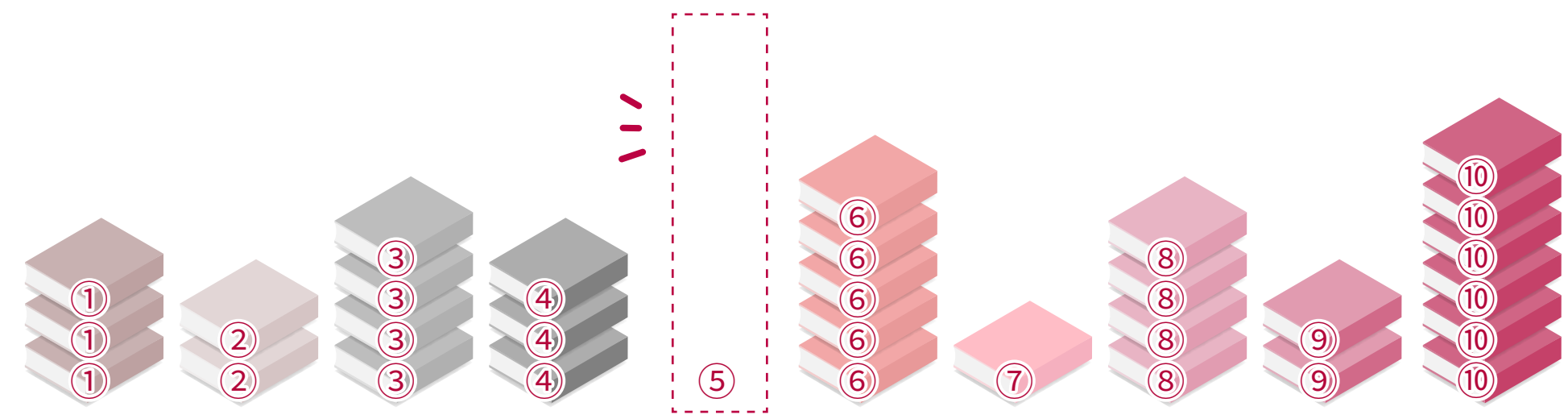
一般EC

「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

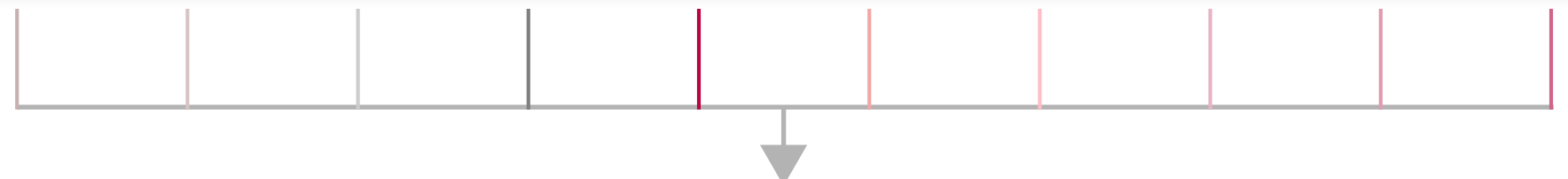


「個別」「セット」の共存は非効率

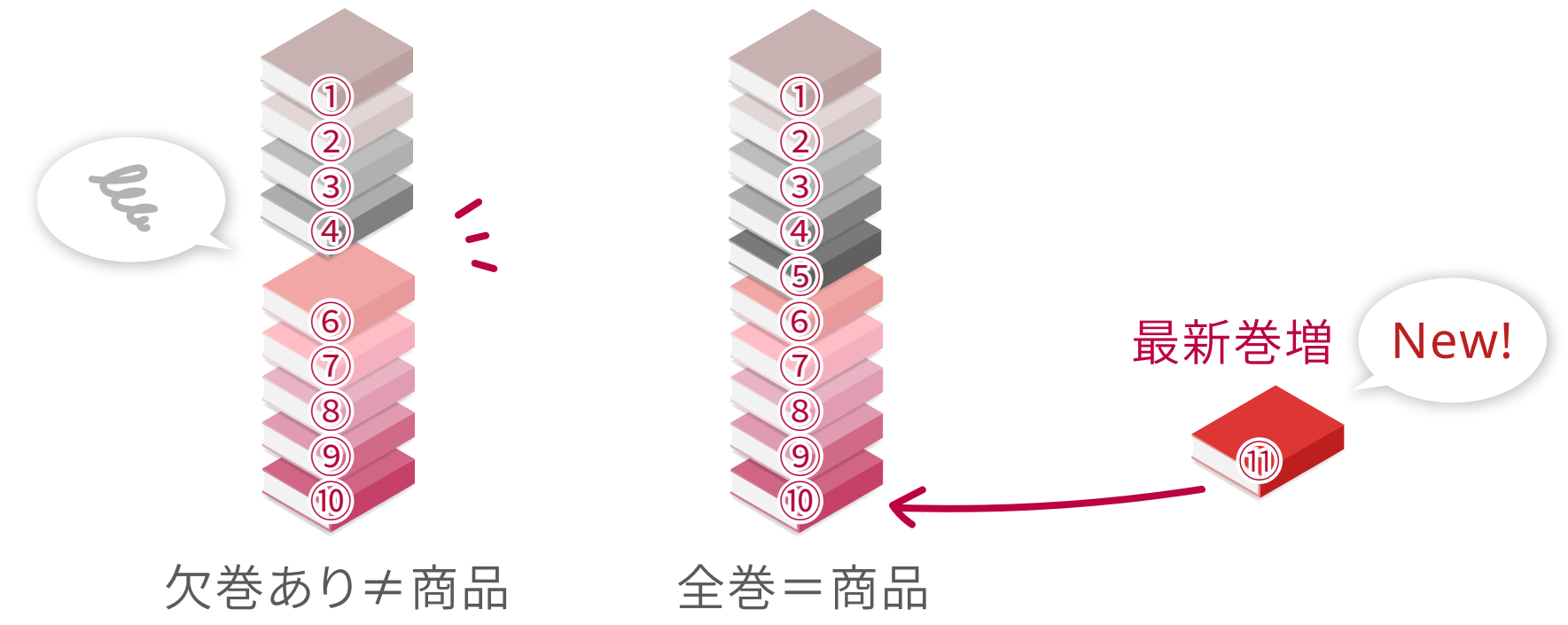
 漫画全巻ドットコム

「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



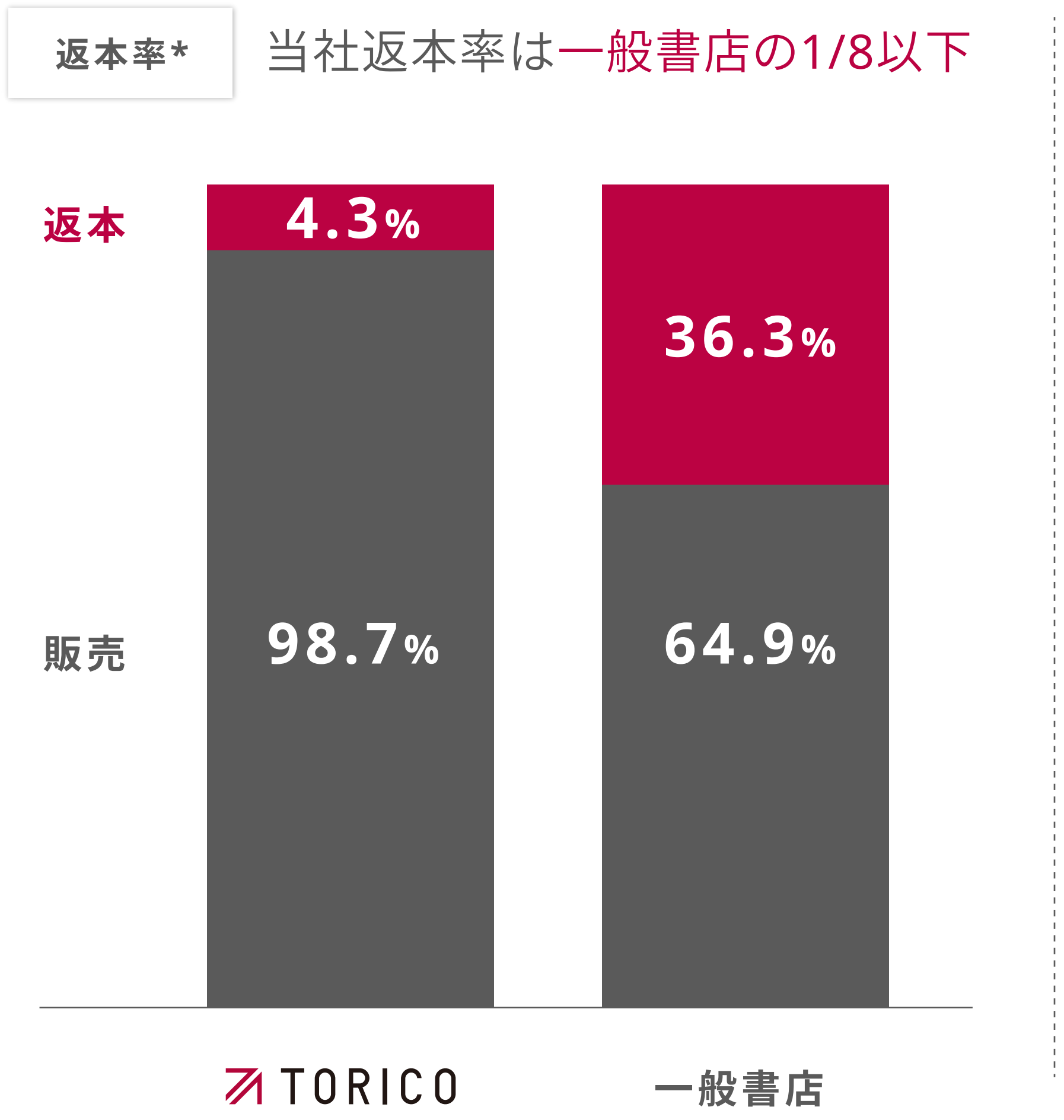
1巻から最新巻までを均等に揃える必要がある



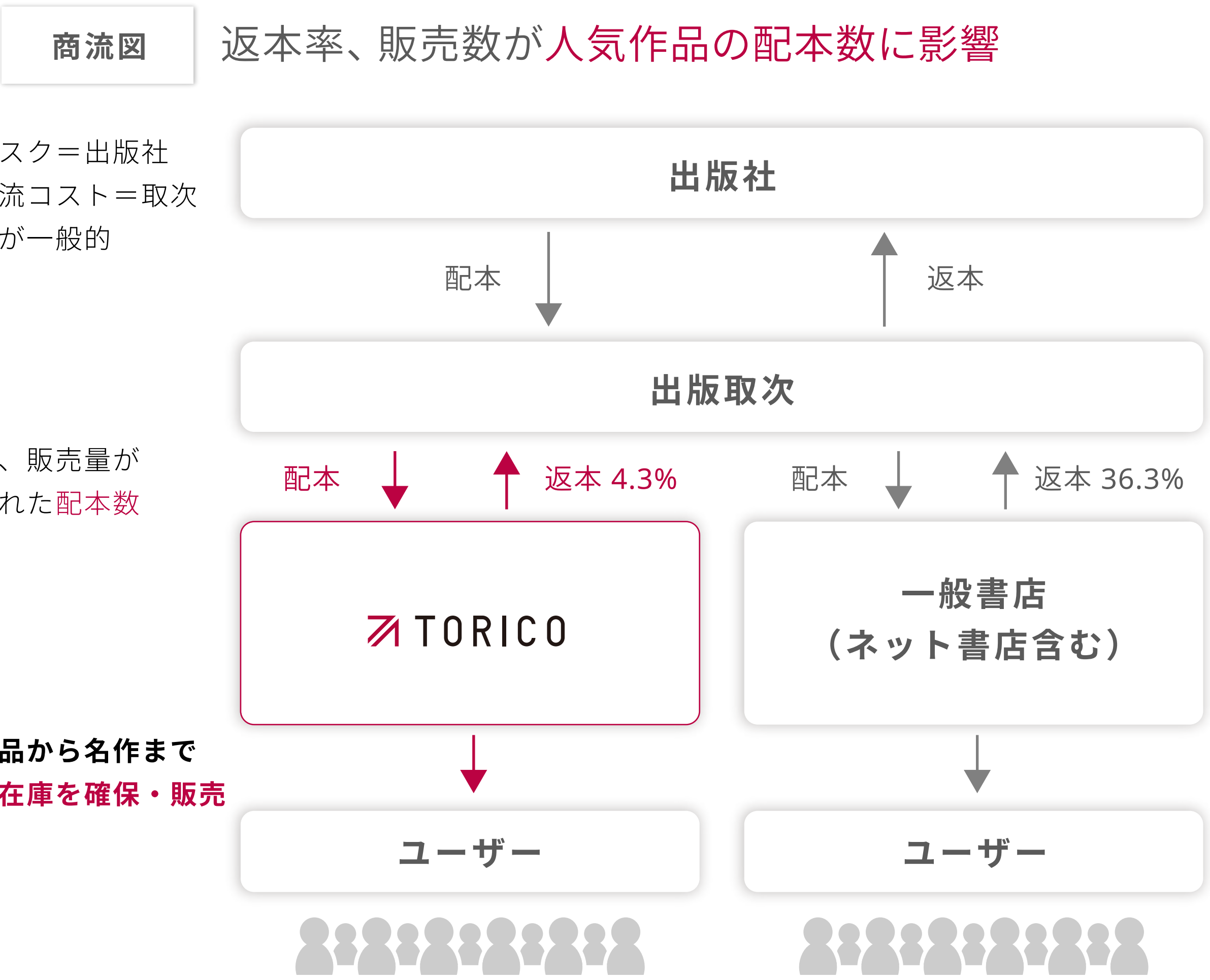
セットで出荷



低返本率による豊富な品揃えの実現

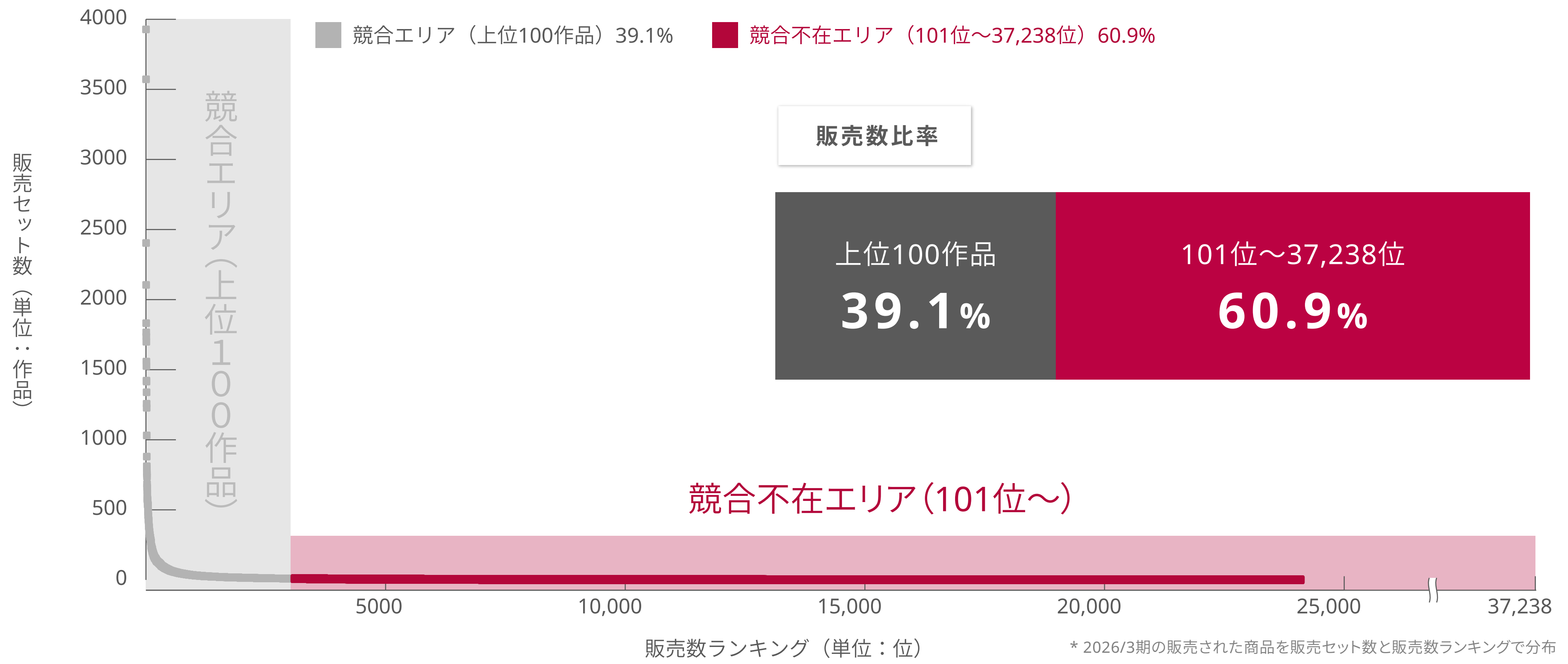


* 当社返本率：2023年3月期当社実績
一般書店返本率：日本出版販売株式会社 2022年度 上半期決算報告



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* 



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



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



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

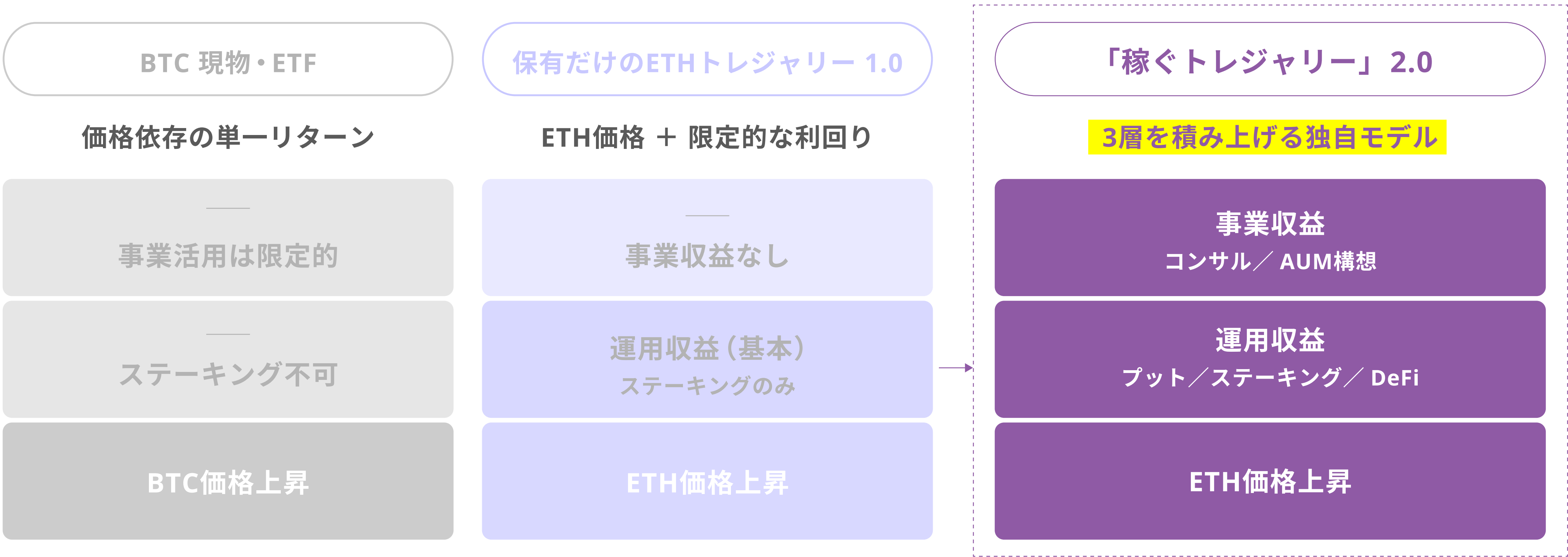


*1：出版科学研究所調べ（2025年）*2：矢野経済研究所「キャラクタービジネスに関する調査（2024年）」*3：Global Licensed Entertainment and Character Merchandise Market Research Report 2025

「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

特別記念優待(創業記念優待、ETHトレジャリー開始記念優待)、公式LINE開設、IRセミナー登壇等積極的にIRアクションを実施

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

- 2026年2月17日に開示しております「『イーサリアム (ETH) トレジャリー事業』開始特別株主優待の実施に関するお知らせ」をご参照ください。



logmi Finance

ログミー IR Meet 2026夏

IRセミナー③
株式会社TORICO

15:35～16:15

個人投資家
1UP投資部屋
Ken 氏

 TORICO

安藤 拓郎 氏

尾下 順治 氏



 TORICO

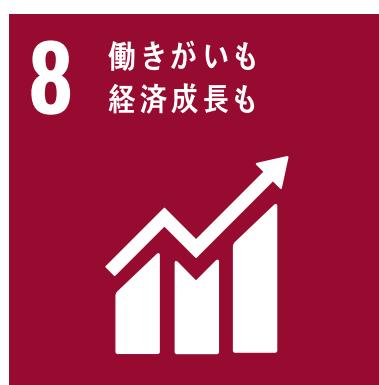
LINEで
TORICOを
知る



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。
2026年3月末時点で、女性社員比率は54%です。



5 ジェンダー平等を
実現しよう



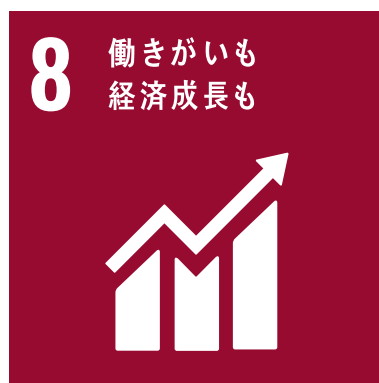
10 人や国の不平等
をなくそう

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。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。



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。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。



12 つくる責任
つかう責任



15 陸の豊かさ
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、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。

