



2023年 3月期
第3四半期決算説明資料

株式会社 TORICO

2023年2月13日

会社概要

業績ハイライト (2023年3月期 第3四半期)

業績予想 (2023年3月期)

成長戦略

Appendix

会社概要



会社名：株式会社TORICO

設立：2005年7月29日

事業内容：マンガに特化した各種サービスの提供

従業員数：社員/68名、アルバイト/102名（2022年12月末現在）

VISION

世界を**虜**にする

MISSION

世界に**”楽しみ”**を増やす

会社概要

業績ハイライト (2023年3月期 第3四半期)

業績予想 (2023年3月期)

成長戦略

Appendix

2023年3月期第3四半期 連結決算サマリー [前期比]

成長を目指すイベントサービスは店舗/ECいずれも前期を上回る形で推移し引き続き**大幅売上増**
 主力のECサービスは12月の好調で減少幅は改善するも巣ごもり需要の反動が影響し**減収**

(単位：百万円)	2022年3月期 3Q	2023年3月期 3Q	前期比
売上高	4,090	3,713	△9.2%
EC*	3,890	3,427	△11.9%
イベント	200	286	+43%
経常利益	182	90	△50.5%
経常利益率	4.4%	2.4%	△2.0pt
当期純利益	120	63	△47.5%

* ECサービスには、デジタルコンテンツ配信サービス（スキマ等）、物流業務委託売上を含めております。

2023年3月期第3四半期 連結決算サマリー [予算比]

年末需要とスラムダンク等ヒット作の牽引で12月は予算を超える過去最高の売上高となったが10月、11月の売上の影響が響き、売上・利益共に予算をやや下回って推移

(単位：百万円)	2022年3月期 3Q 予算	2023年3月期 3Q 実績	予算比
売上高	3,911	3,713	△5.1%
EC*	3,614	3,427	△5.2%
イベント	296	286	△2.4%
経常利益	112	90	△19.6%
経常利益率	2.8%	2.4%	△0.4pt
当期純利益	77	63	△18.1%

* ECサービスには、デジタルコンテンツ配信サービス（スキマ等）、物流業務委託売上を含めております。

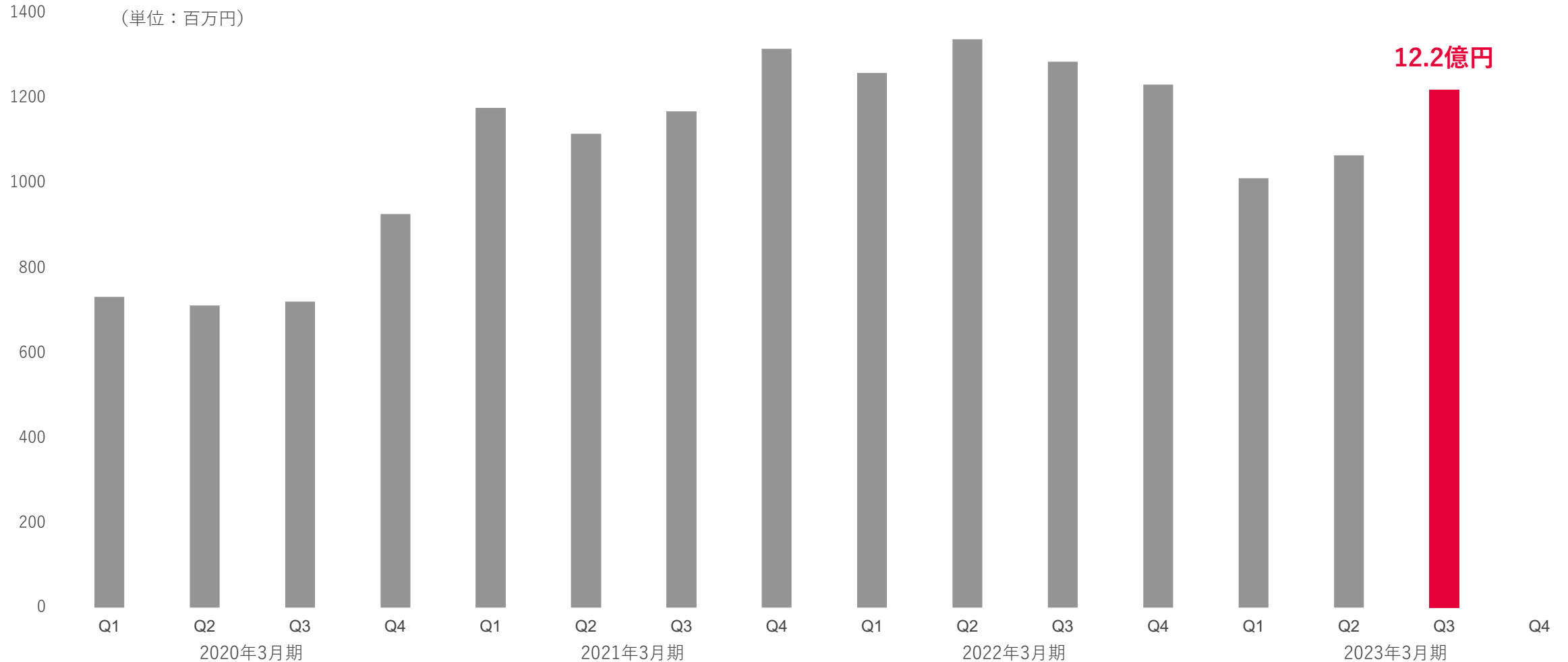
BS・CF サマリー

過去最高売上となった12月の売上により当四半期末の運転資本は増加、海外進出の準備も計画に沿い進捗

(単位：百万円)	2022年3月期末実績	2023年3月期2Q実績	2023年3月期3Q実績	前期末比増減額	備考
流動資産	1,767	1,973	2,160	+187	
現金及び預金	737	1,026	892	△134	運転資本の増加
売掛金	366	294	626	+332	12月売上増加による増加
商品	613	606	587	△19	12月売上増加による減少
固定資産	162	171	195	+24	店舗、開発投資実施
総資産	1,930	2,145	2,355	+210	
負債	858	993	1,176	+183	
買掛金	378	283	437	+154	12月売上増加による増加
有利子負債	179	466	444	△22	
純資産	1,071	1,151	1,179	+28	
自己資本比率	55.4%	53.6%	50.1%	△3.5pt	50%以上を維持
	2022年3月期	2023年3月期2Q実績			
営業キャッシュフロー	24	△19			
投資キャッシュフロー	△78	△22			
財務キャッシュフロー	242	330			
現金及び現金同等物	737	1,026	892	△134	

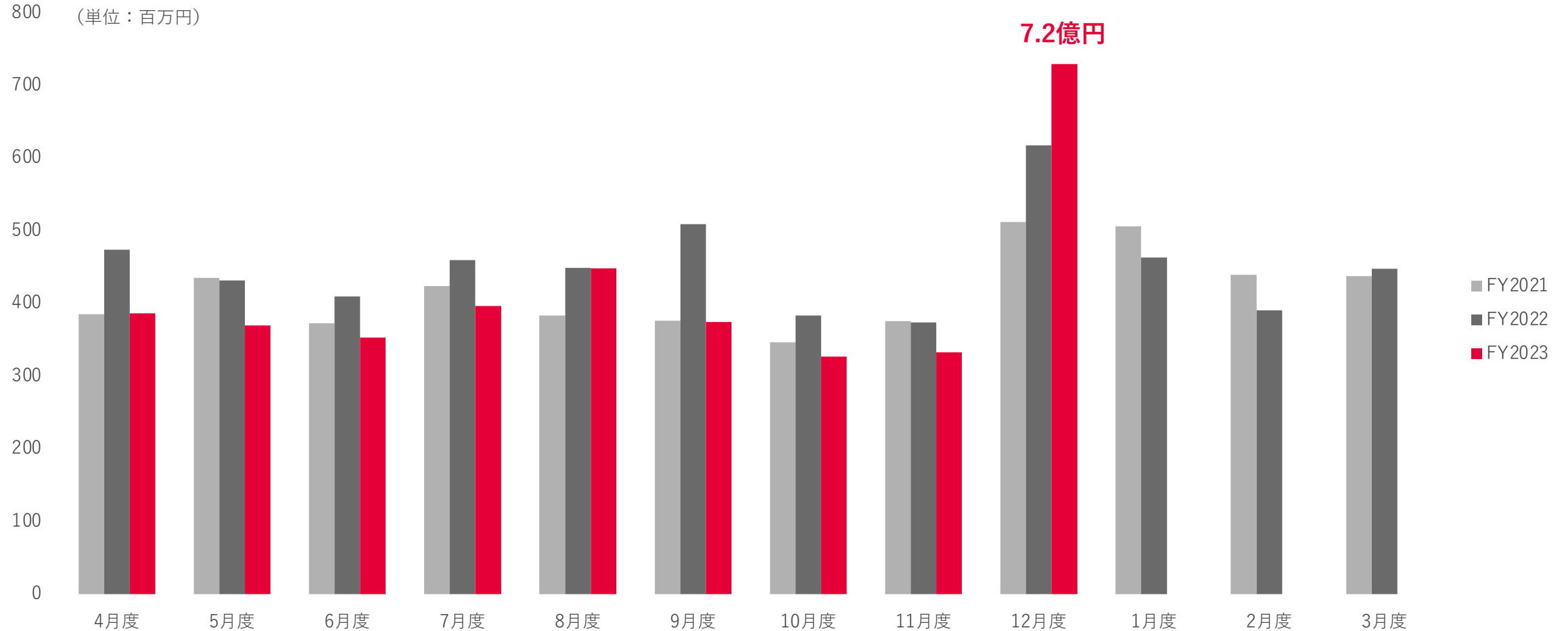
サービス別 売上高 [ECサービス]

コロナ禍での巣ごもり需要の影響が大きい過去2期の売上水準まで売上回復



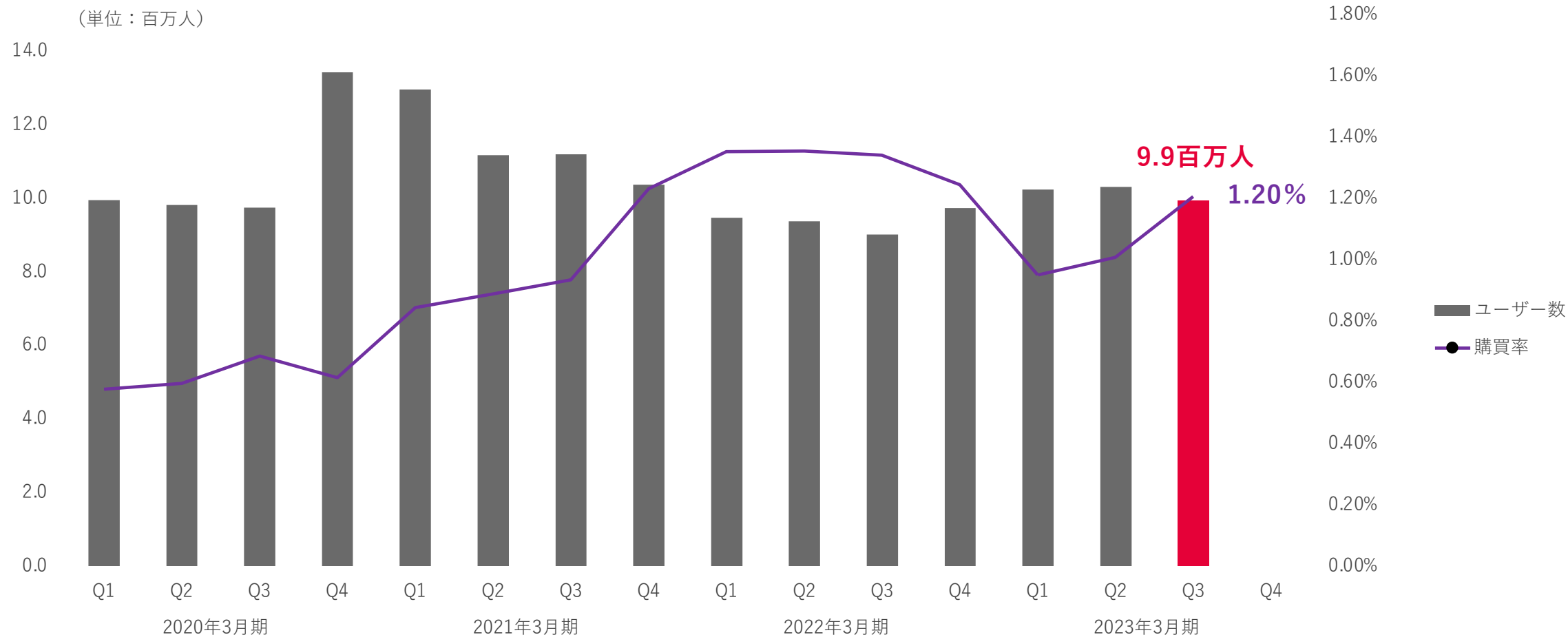
月次売上高 [ECサービス]

最高売上を達成した前期12月からさらに18.1%増で単月最高売上を大きく更新



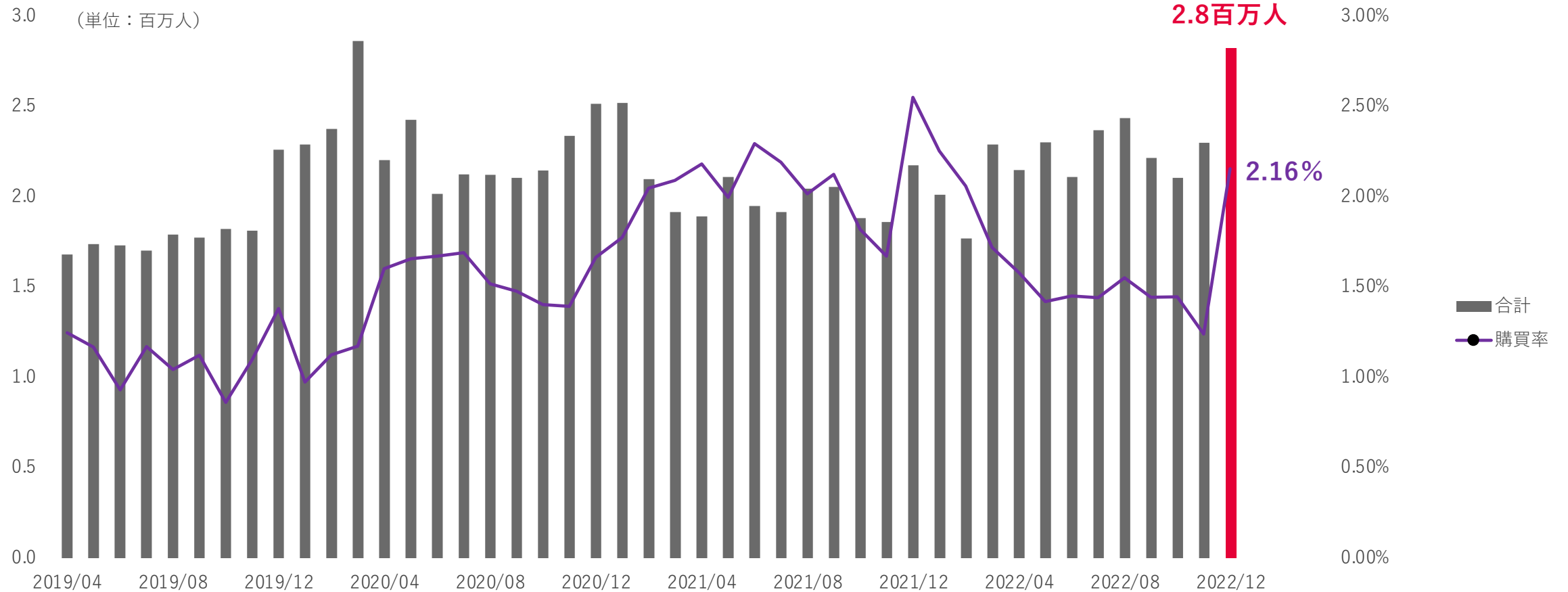
KPI ユーザー数 / 購買率 [ECサービス・紙]

アニメ・ドラマ等メディア化作品の自社限定施策による差別化が**購買率上昇**を促進



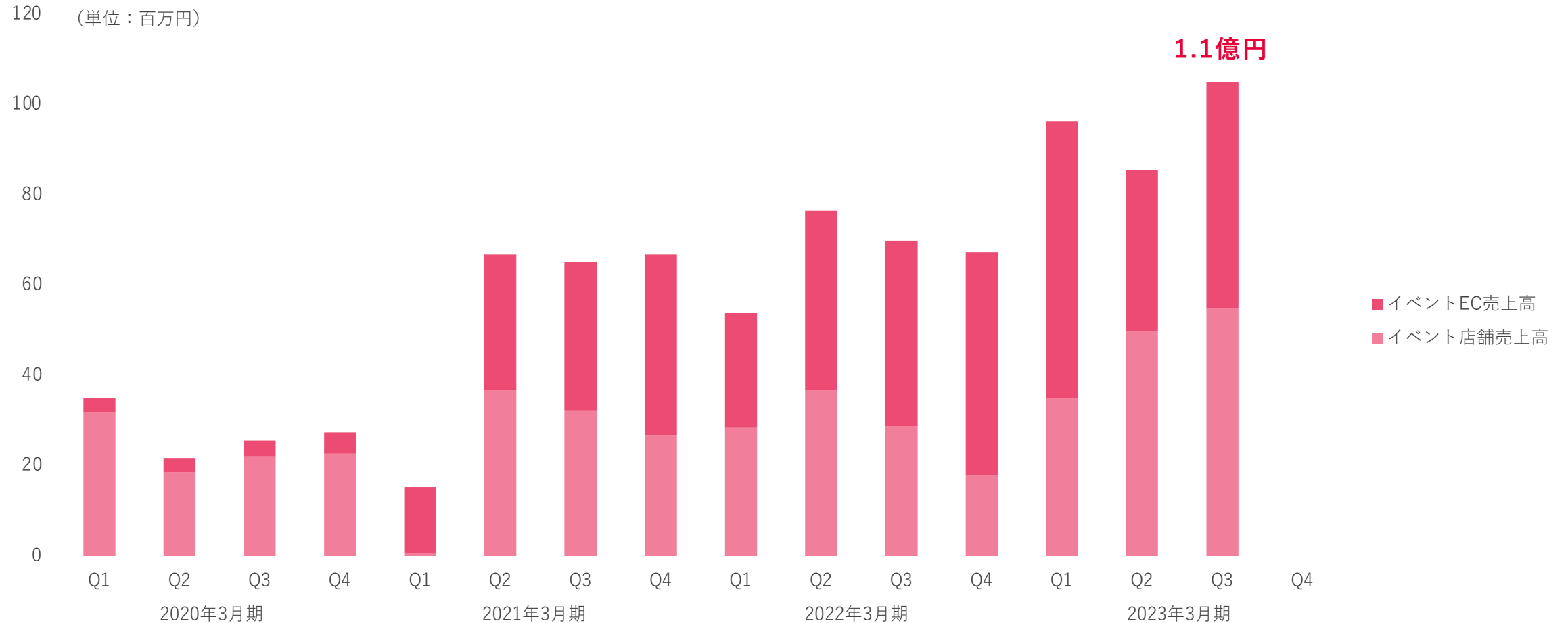
KPI 月間ユーザー数 / 購買率 [ECサービス・紙]

映画館との連携等継続的で多様な施策により過去最高レベルのユーザー数を獲得



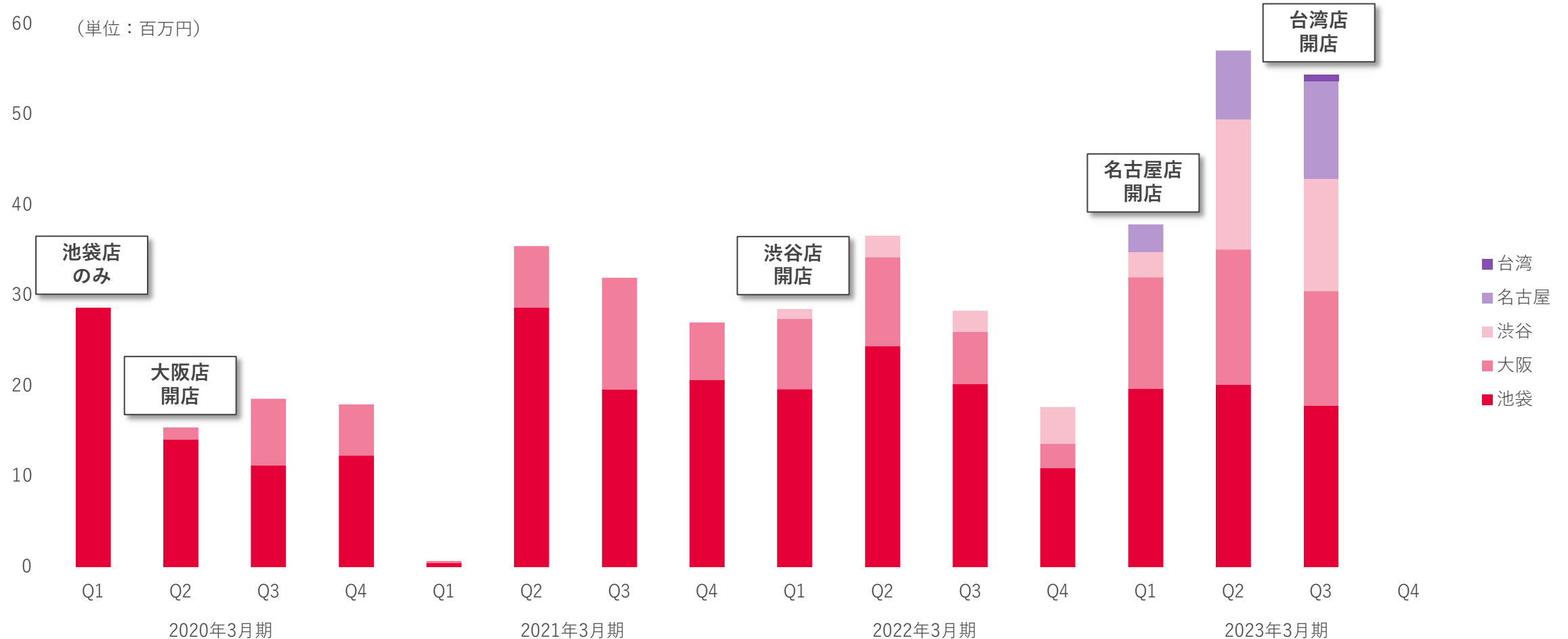
サービス別 売上高 [イベントサービス]

リアル店舗売上成長とEC売上の積み上げで初の四半期売上1億円を突破



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各店舗の売上積み増しを促進



会社概要

業績ハイライト (2023年3月期 第3四半期)

業績予想 (2023年3月期)

成長戦略

Appendix



**ECサービスの持続的な成長
イベントサービスの海外展開
に挑戦する1年**

2023年3月期連結業績予想の進捗

進捗状況はやや遅れているものの、年末の好調を維持し4Qの積上げで通期予想の達成を目指す

(単位：百万円)	2022年3月期実績	2023年3月期修正予想	前期比	2023年3月期3Q実績	進捗率
売上高	5,390	5,398	+0.2%	3,713	68.8%
EC*	5,123	4,966	△3.1%	3,427	69.0%
イベント	267	432	+61.8%	286	66.2%
売上総利益	1,828	1,902	+4.0%	1,312	69.0%
営業利益	199	167	△16.0%	92	55.0%
経常利益	207	168	△19.1%	90	53.6%
経常利益率 (%)	3.9%	3.1%	△2.6pt	2.4%	△0.7pt
当期純利益	152	115	△24.5%	63	54.8%

* ECサービスには、デジタルコンテンツ配信サービス（スキマ等）、物流業務委託売上を含めております。

サービス別施策 [ECサービス]

映画館内でのコミック販売等、新たな販売チャネルの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]

映画化、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

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

サービス別施策 [イベントサービス]

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



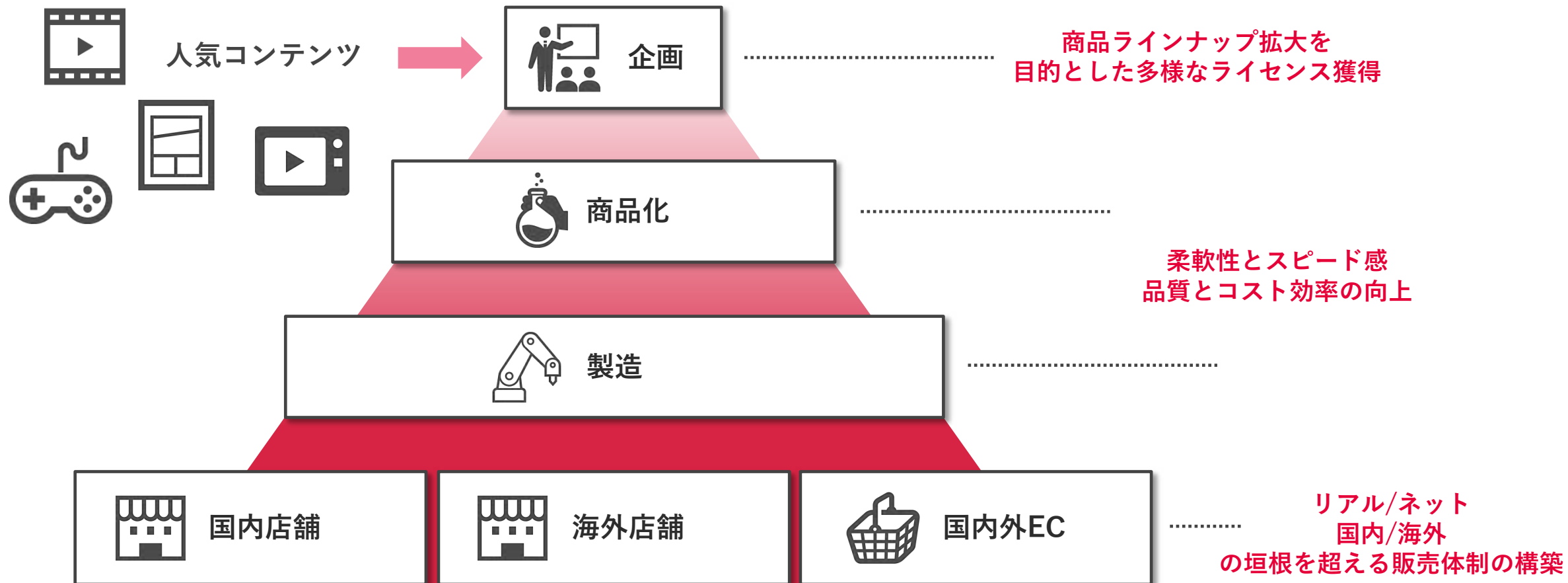
イベント

- ・ 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



サービス別施策 [イベントサービス]

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



会社概要

業績ハイライト (2023年3月期 第3四半期)

業績予想 (2023年3月期)

成長戦略

Appendix

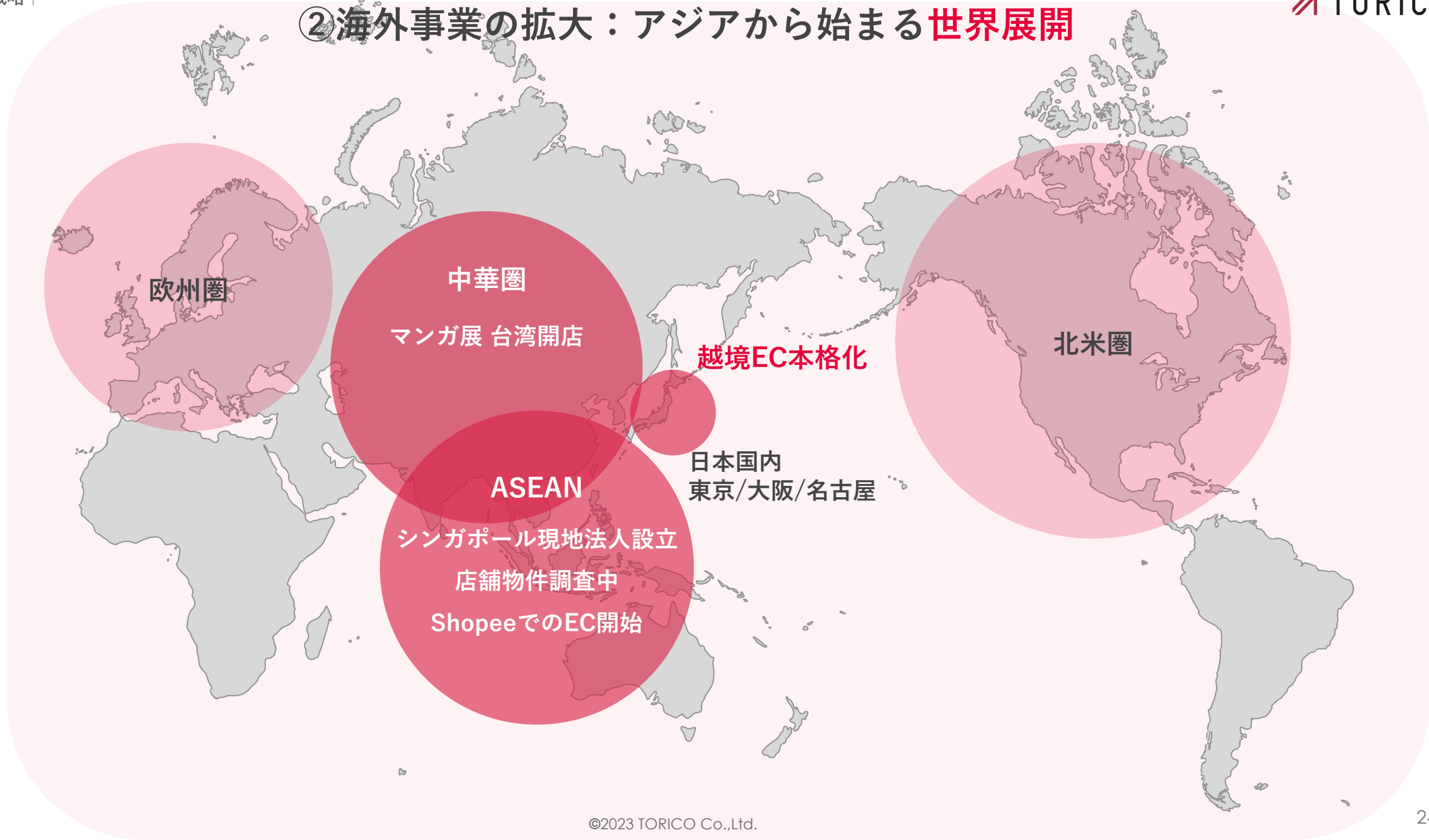
成長戦略

- 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＝カバレッジ拡張



②海外事業の拡大：アジアから始まる世界展開



ECを基盤として海外/新規事業の成長による**企業価値の向上**

EC

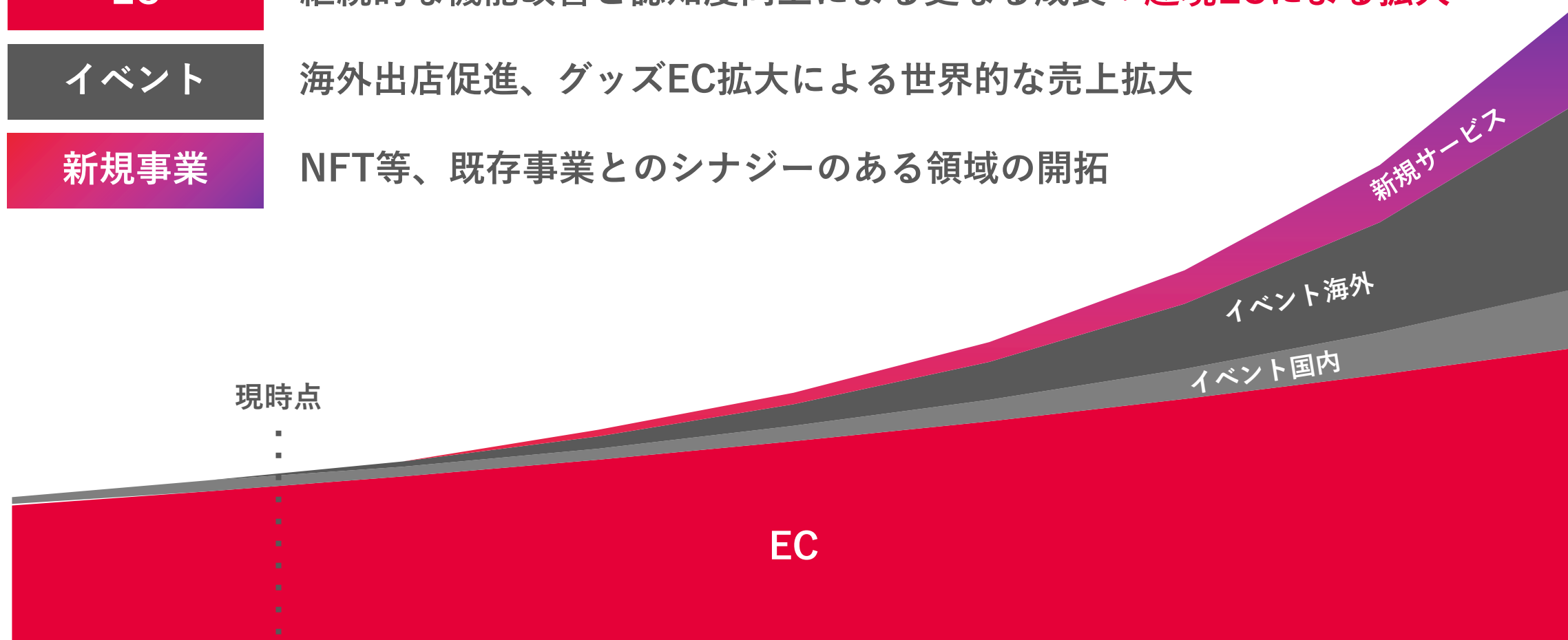
継続的な機能改善と認知度向上による更なる成長 + **越境ECによる拡大**

イベント

海外出店促進、グッズEC拡大による世界的な売上拡大

新規事業

NFT等、既存事業とのシナジーのある領域の開拓



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1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1月末迄）

- ・取得株式数：13,500株
- ・株式の取得価格の総額：16,228,700円

会社概要

業績ハイライト (2023年3月期 第3四半期)

業績予想 (2023年3月期)

成長戦略

Appendix

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 同一アカウントでデジタルコミックも購入可能
		デジタル（国内） デジタル（海外）	10,000冊以上の電子コミック が読み放題 英語版コミック を世界中に配信
イベント	 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

* デジタルサービスは売上比率低下によりECサービスへ統合

ECサービス概要



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

デジタルコミックも配信

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
ちはやぶる©末次由紀/講談社 のためカンタービレ©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 ダイアのA©寺嶋裕二/講談社



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©小山宙哉/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・ツー©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



日本語の電子コミックを配信

ウェブ/アプリ、スマートフォン/タブレット/PCを問わない柔軟な閲覧が可能

収益モデル
①無料閲覧+広告
②有料配信



英語版の電子コミックを世界中に配信

海外のマンガファンからの閲覧

収益モデル
①無料閲覧+広告
②有料配信

Jose Rizal©Takahiro Matsui Ryou Konno/TORICO

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

NEW 台湾店



池袋店

渋谷店

大阪店

名古屋店

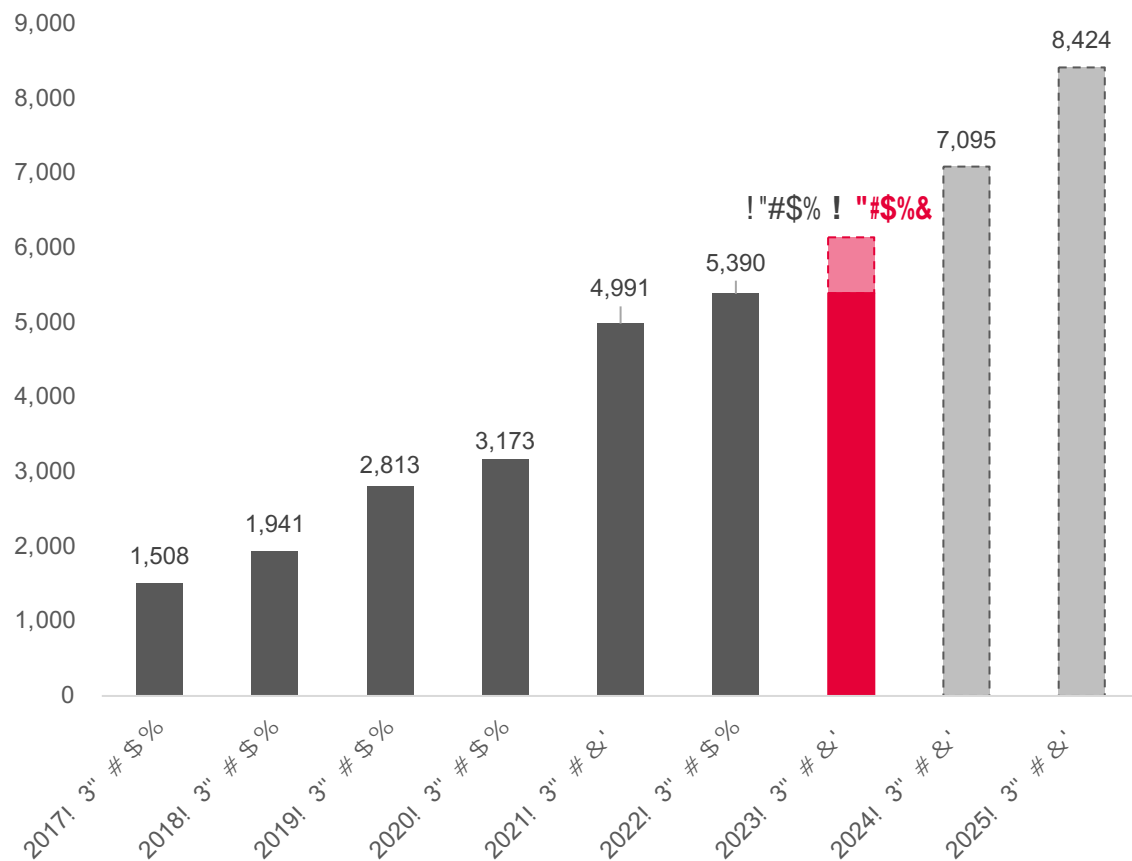


中期計画（2023年3月期～2025年3月期）

今期通期予想の修正を受け、来期以降の計画についても見直しを検討
 下半期の状況を鑑み、精査後に開示予定

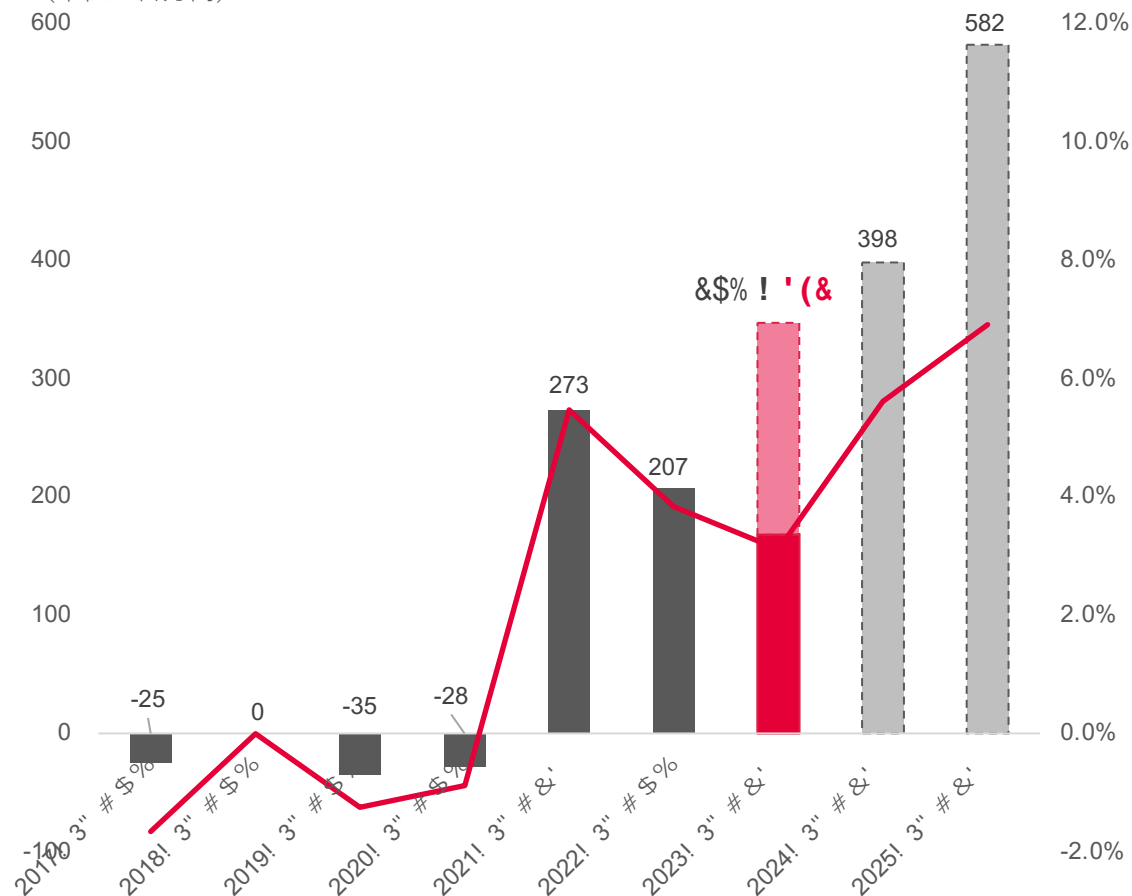
売上高

(単位：百万円)



経常利益/経常利益率

(単位：百万円)



販管費増減サマリー（上位7費目の増減）

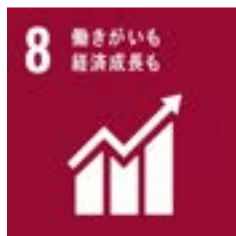
成長投資（人員増強と海外出店の為の投資）の推進により販管費は前年同期比で増加

（単位：百万円）	2022年3月期 3Q	2023年3月期 3Q	前期同期比
販管費	1,203	1,220	+ 1.4%
人件費 （報酬・給与・雑給・法定福利費）	350	381	+ 8.9%
オンラインショップ運営費	272	271	△0.4%
荷造運賃	189	175	△7.4%
支払手数料	126	111	△11.9%
地代家賃	45	57	+ 26.6%
サーバー費	21	28	+ 33.3%
販促費	26	29	+ 11.5%
その他	174	168	△3.4%

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。

2022年12月末時点で、女性社員比率は51.5%、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

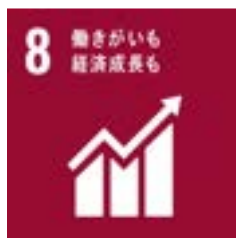
ジェンダー・ペイ・ギャップ（性別による賃金格差）の解消

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。

2022年12月末時点で、ジェンダー・ペイ・ギャップは女性：男性=1：1.14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。

2022年12月末時点で、正社員68名中18名（26.5%）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、国内及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。

