

2024年3月期 第1四半期決算説明資料

2023年8月14日



©2023 TORICO Co.,Ltd.

会社概要

業績ハイライト（2024年3月期 第1四半期）

業績予想（2024年3月期）

成長戦略

Appendix

会社概要

業績ハイライト（2024年3月期 第1四半期）

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

設立

2005年

国内店舗数

6 店舗

VISION

世界を**虜**にする

従業員数

184名

海外店舗数

1 店舗

MISSION

世界に“**楽しみ**”を増やす

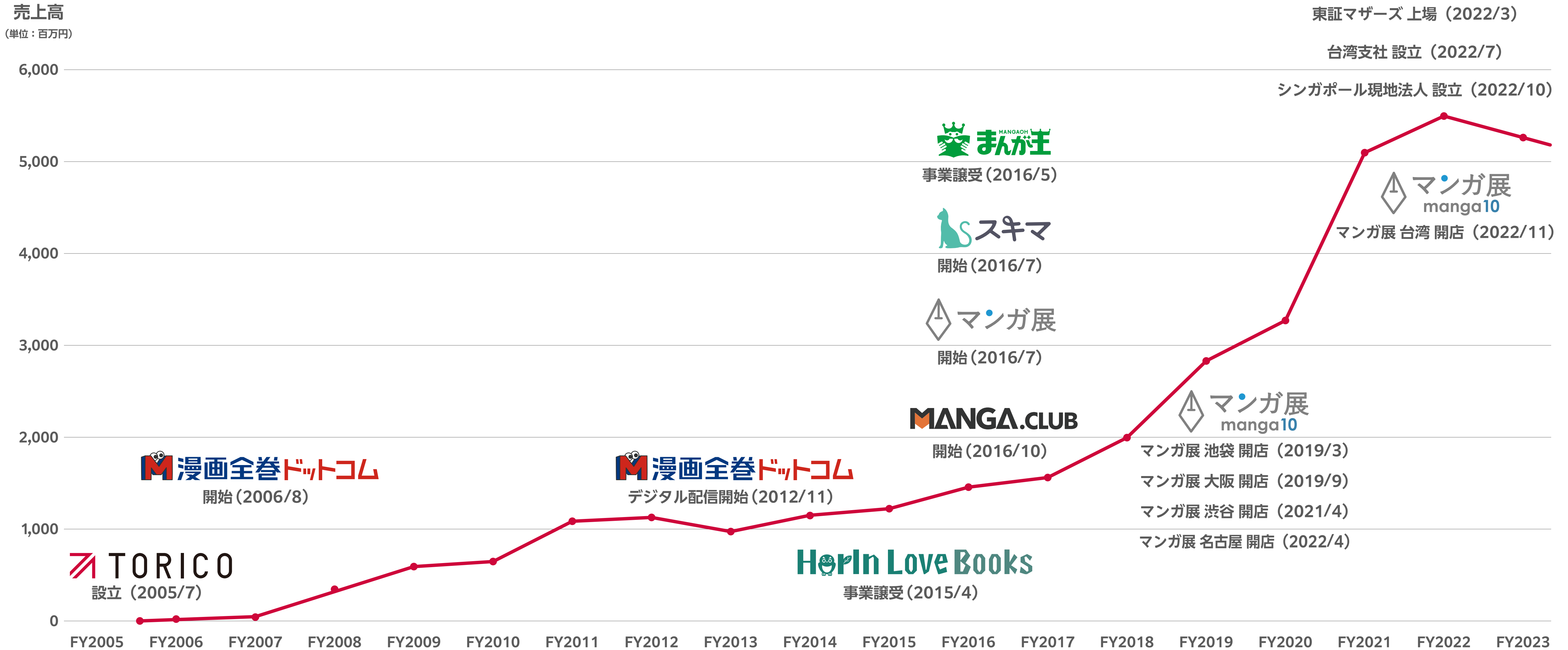
売上高

50億円

海外拠点数

2 拠点

沿革



会社概要

業績ハイライト（2024年3月期 第1四半期）

業績予想（2024年3月期）

成長戦略

Appendix

2024年3月期 第1四半期 連結決算サマリー [前期比]

成長サービスと位置づけるイベントサービスは成長を継続するも
 主力のECサービスは大型ヒット作品が不在となり前期に続き減収傾向を継続
 人件費等の固定費の影響で1Qは経常損失を計上

(単位：百万円)	2023年3月期 1Q	2024年3月期 1Q	前期差	前期比
売上高	1,106	955	△151	△13.6%
EC*	1,010	848	△162	△16.0%
イベント	96	107	+11	+11.8%
経常利益	30	△30	△60	N/A
経常利益率	2.7%	N/A	N/A	N/A
当期純利益	20	△35	△55	N/A

*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ておらず、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。

2024年3月期 第1四半期 連結決算サマリー [予算比]

成長分野のイベントサービスは売上予算を超えるも主力のECは売上予算未達成となった
1Qは赤字予算を組んでいたものの、EC売上の減少で赤字幅は予算を上回り着地

(単位：百万円)	2024年3月期 1Q 予算	2024年3月期 1Q 実績	予算差	予算比
売上高	1,098	955	△143	△13.0%
EC*	1,000	848	△152	△15.2%
イベント	98	107	+9	+9.0%
経常利益	△14	△30	△16	N/A
経常利益率	N/A	N/A	N/A	N/A
当期純利益	△10	△35	△25	N/A

*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ておらず、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]

売上高減に伴い主要変動費は減少するも
 将来の事業拡大に向けた**固定費投資**（人件費、地代家賃、支払報酬）等の継続により
 販管費は前年同四半期比で微増

(単位：百万円)	2023年3月期 1Q	2024年3月期 1Q	前期同期比
販管費	373	375	+0.7%
人件費(報酬・給与・雑給・法定福利費)	119	131	+9.4%
オンラインショップ運営費	79	69	△12.1%
荷造運賃	54	44	△18.6%
支払手数料	32	31	△3.0%
地代家賃	17	18	+4.0%
販促費	8	10	+21.5%
支払報酬費	6	9	+40.4%
その他	53	60	+12.3%

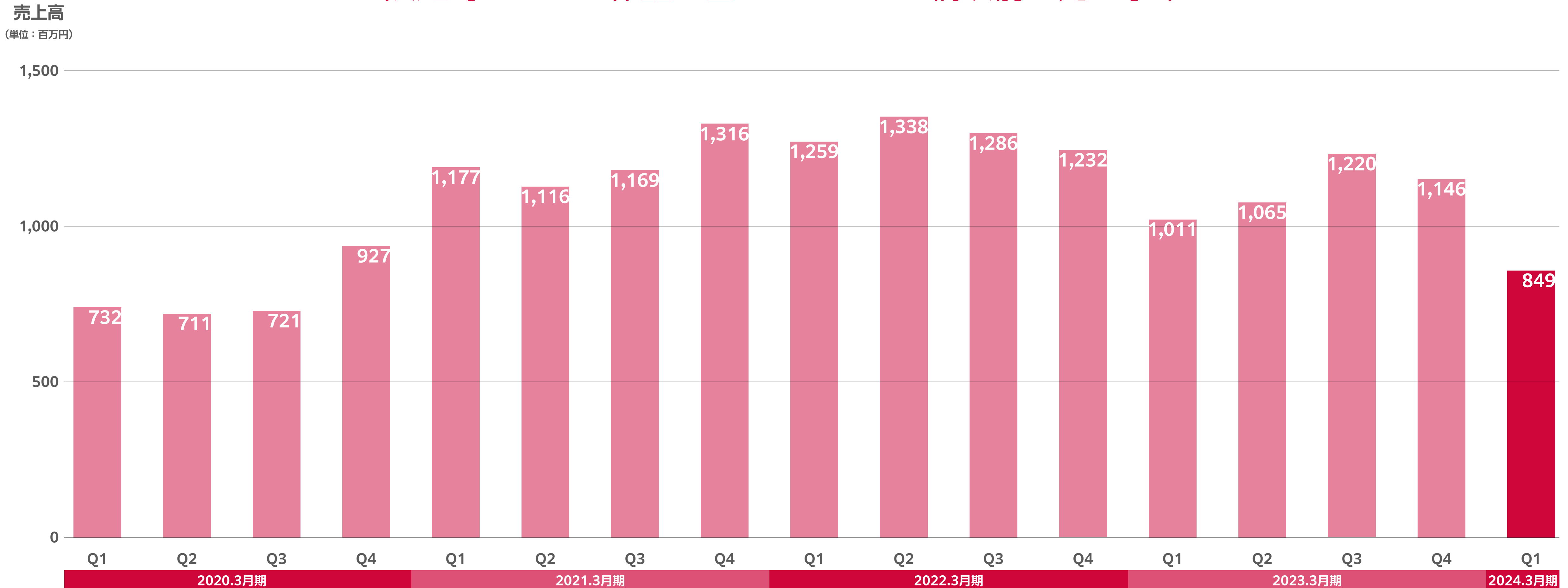
BS・CF概況

売上減少と本社倉庫移転投資等でキャッシュ残高は減少するも十分な運転資本を確保している

(単位：百万円)	2022年3月期末 実績	2023年3月期末 実績	2024年3月期 1Q実績	前期末比増減額	備考
流動資産	1,767	2,074	1,831	△243	
現金及び預金	737	1,062	844	△217	
売掛金	366	322	225	△96	1Q売上減
商品	613	635	704	+68	在庫増
固定資産	162	172	232	+60	店舗開発投資等
総資産	1,930	2,247	2,064	△183	
負債	858	1,082	958	△124	
買掛金	378	312	269	△42	1Q仕入減
有利子負債	179	522	495	△26	銀行借入減
純資産	1,071	1,164	1,105	△59	1Q純損失、自己株取得等
自己資本比率	55.4%	51.7%	53.5%	+1.8pt	50%以上を維持
	2022年3月期	2023年3月期2Q実績	2024年3月期 1Q実績	前期末比増減額	
営業キャッシュフロー	24	14			
投資キャッシュフロー	△78	△50			
財務キャッシュフロー	242	361			
現金及び現金同等物	737	1,062	844	△217	現預金の減少

サービス別 売上高 [ECサービス]

約三年間に渡るコロナ禍且つ多くのアニメ原作コミックの継続的なヒット作品の登場が一段落
限定的なヒット作品に留まり、コロナ禍以前の売上水準

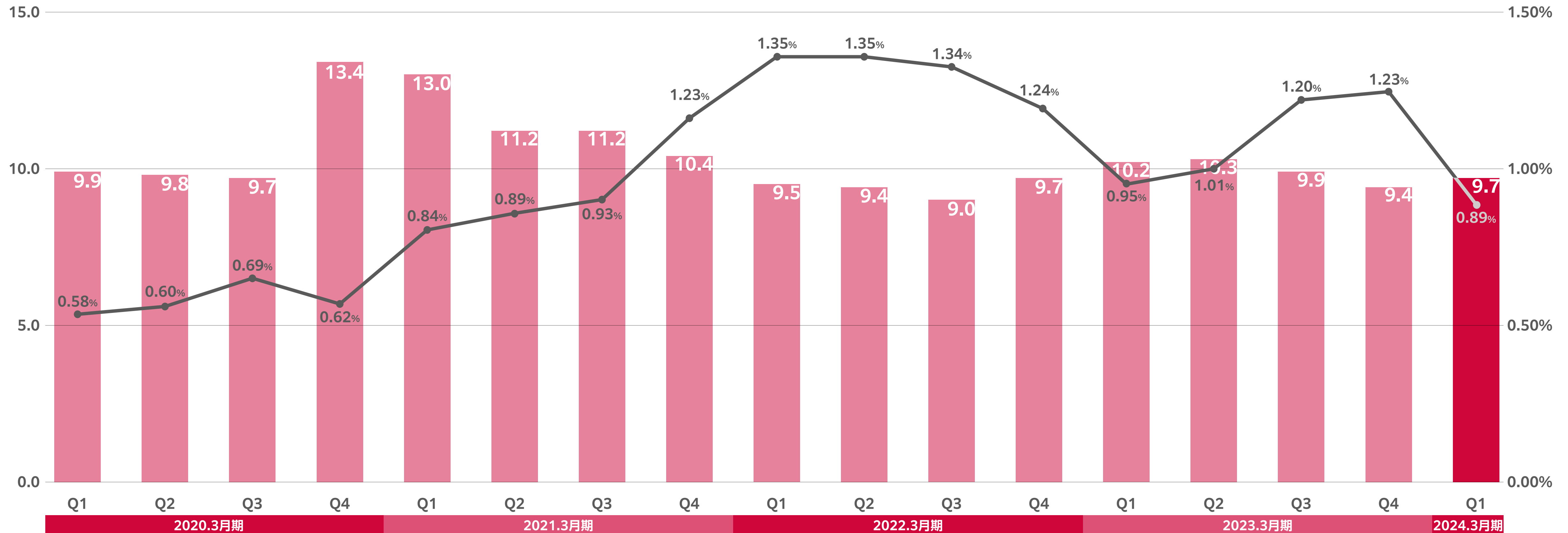


KPI ユーザー数 / 購買率 [ECサービス/紙]

ユーザー数は維持水準にあるが、メディアミックス作品の購買需要タイトルが限定され、購買率の鈍化が注文件数減少の要因となる

売上高
(単位: 百万円)

■ : ユーザー数
■ : 購買率 (ECサービス)



重要指標評価 [ECサービス]

利用者数

主力商材「紙コミックス」
販売サービスにおいて
前年同期比：+24.0%

人気アニメ・実写ドラマ原作話題作
を網羅した限定施策を継続展開

劇場連携によるサービス認知向上映
画館劇場来場者への抽選企画劇場での
限定施策見本展示+リアル劇場販売

購買率

在庫確保含め売り損じなどの
状況はないが、メディア化
ヒット作品が少なく大きく減少
前年同期比：-6.0%

「推しの子」「地獄楽」などの需要の高
まる商品以外は、直近半年間のヒット
作を超える作品は生まれず、全体的な
需要レベルの低下を補えず

顕在層をターゲットをとした広告出
稿においても購買率、費用対効果の維
持に留まる

購買単価

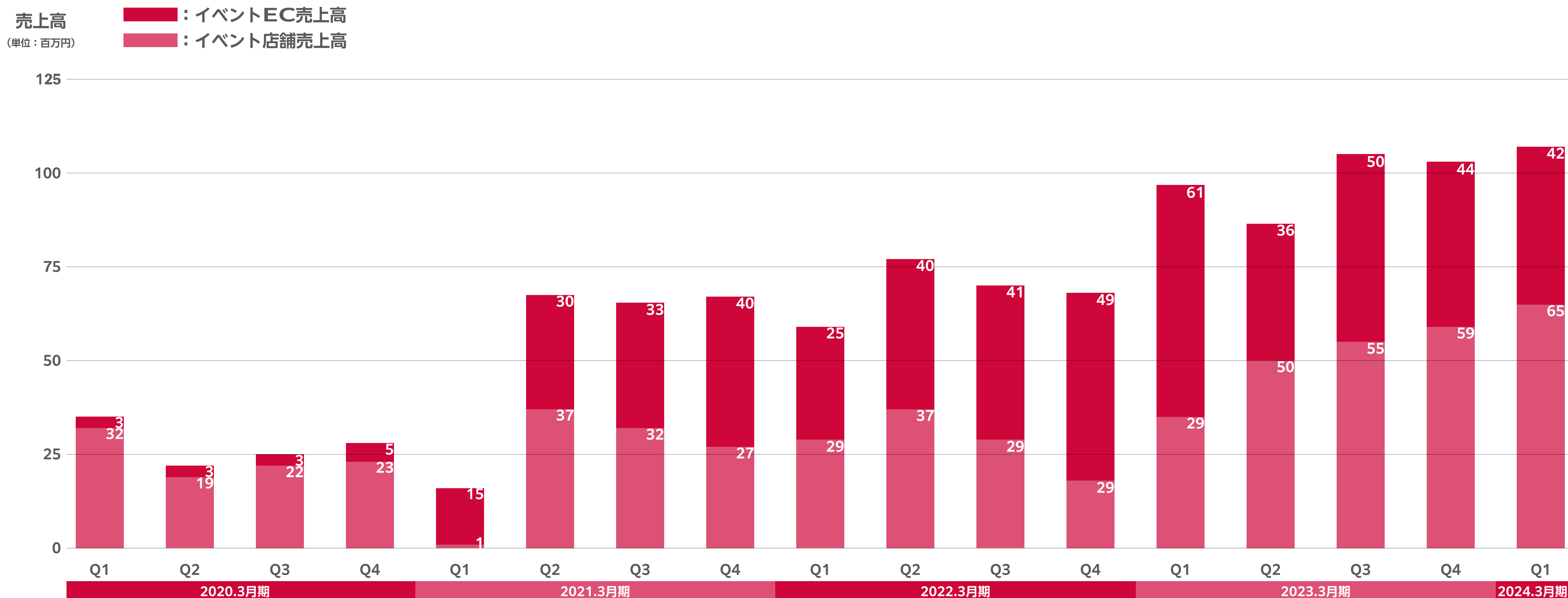
購買率の低下を享受できる
変化はなく従来の
水準を維持に留まっている。
前年同期比：-594円

有償特典施策の増加にて差別化なら
びに購買単価の向上を目的に積極的
に実施展開

既存サービス利用者との親和性の高い
商品ジャンルやサービス開拓が必要

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売上維持により四半期過去最高売上を達成

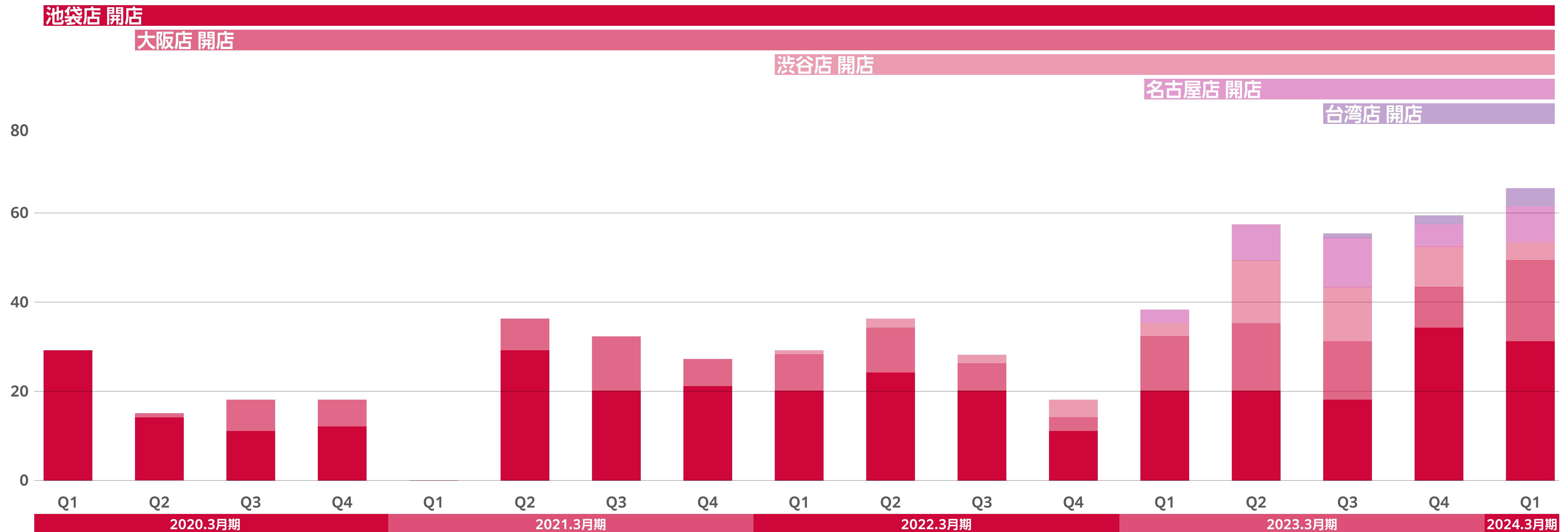


店舗別 売上高 [イベントサービス]

コラボカフェ店舗を軸に売上を伸ばし、**四半期店舗売上過去最高**を更新

売上高 (単位: 百万円)

- 池袋
- 渋谷
- 台湾
- 大阪
- 名古屋



重要指標評価 [イベントサービス]

国内	海外	IP・商品化
<p style="text-align: center;">  店舗累計売上過去最高更新 EC 売上改善余地あり </p>	<p style="text-align: center;">  売上増加の仕込み期間 </p>	<p style="text-align: center;">  自社店舗から EC 展開まで 網羅した案件が多数具体化進行 </p>
<p>直近2年間での四半期店舗平均売上は過去最高を記録</p>	<p>日本開催催事・商品の巡回運用構築期。台湾店舗への月間平均3本程度コ ンスタントに巡回運用実施</p>	<p>注カジャンル実写ドラマレーベルへの制作委員会出資を実施。商品化・ポップアップショップなど事業好影響</p>
<p>アニメ・ドラマ作品のコラボカフェ集客が大きな反響で集客増</p>	<p>7月シンガポール現地イベントにブース出展し事業開始 店舗オープンは8月予定</p>	<p>コラボカフェ好調なアニメIPを中心にアニメ放送開始期からの商品販売展開を10月から本格開始に向け契約・許諾進行中</p>

会社概要

業績ハイライト（2024年3月期 第1四半期）

業績予想（2024年3月期）

成長戦略

Appendix

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 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 マンガアニメのオリジナルグッズの世界展開加速
EC*	5,123	4,914	4,917	+6.6%	
イベント	267	389	548	+40.8%	
売上総利益	1,828	1,739	1,920	+8.7%	
営業利益	199	127	55	△57.2%	減益 ● 本社オフィス・倉庫移転費用 ● 中期成長に向けた人材増強 ● IP獲得人材 ● 海外事業人材 ● 株式報酬の導入等の報酬改定
経常利益	207	128	51	△60.5%	
経常利益率 (%)	3.9%	2.6%	0.9%	△1.7pt	
当期純利益	152	74	34	△54.1%	

*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ておらず、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。

2024年3月期連結業績予想及び第1四半期進捗

1Q時点で主力ECサービス売上の想定以上の減少で予想値から売上・利益共に下振れて推移しているが、利益率の高いイベントサービスの継続拡大による利益回復を想定する

(単位：百万円)	2023年3月期実績	2024年3月期予想	前期比	2024年3月期1Q実績	進捗率
売上高	5,004	5,465	+9.2%	955	+17.5%
EC*	4,914	4,917	+6.6%	848	+17.2%
イベント	389	548	+40.8%	107	+19.5%
売上総利益	1,739	1,920	+8.7%	346	+18.0%
営業利益	127	55	△57.2%	△29	N/A
経常利益	128	51	△60.5%	△30	N/A
経常利益率 (%)	2.6%	0.9%	△1.7pt	N/A	N/A
当期純利益	74	34	△9.2%	△35	N/A

*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ておらず、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


業績ハイライト（2024年3月期 第1四半期）

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

EC

- メディアミックス作品の限定施策
- 限定施策と連動した劇場販路展開の継続



イベント

- BL 作品に加え、人気アニメ作品を東名阪三会場で集客力の高いコラボカフェ展開



2. 海外事業の拡大

EC

- 越境ECサイトのオープン
- 中国、北米ユーザーをターゲットとした既存メガECへの出店準備

イベント

- 国内企画から台湾巡回開催運用
- シンガポール店舗(AFA イベント)



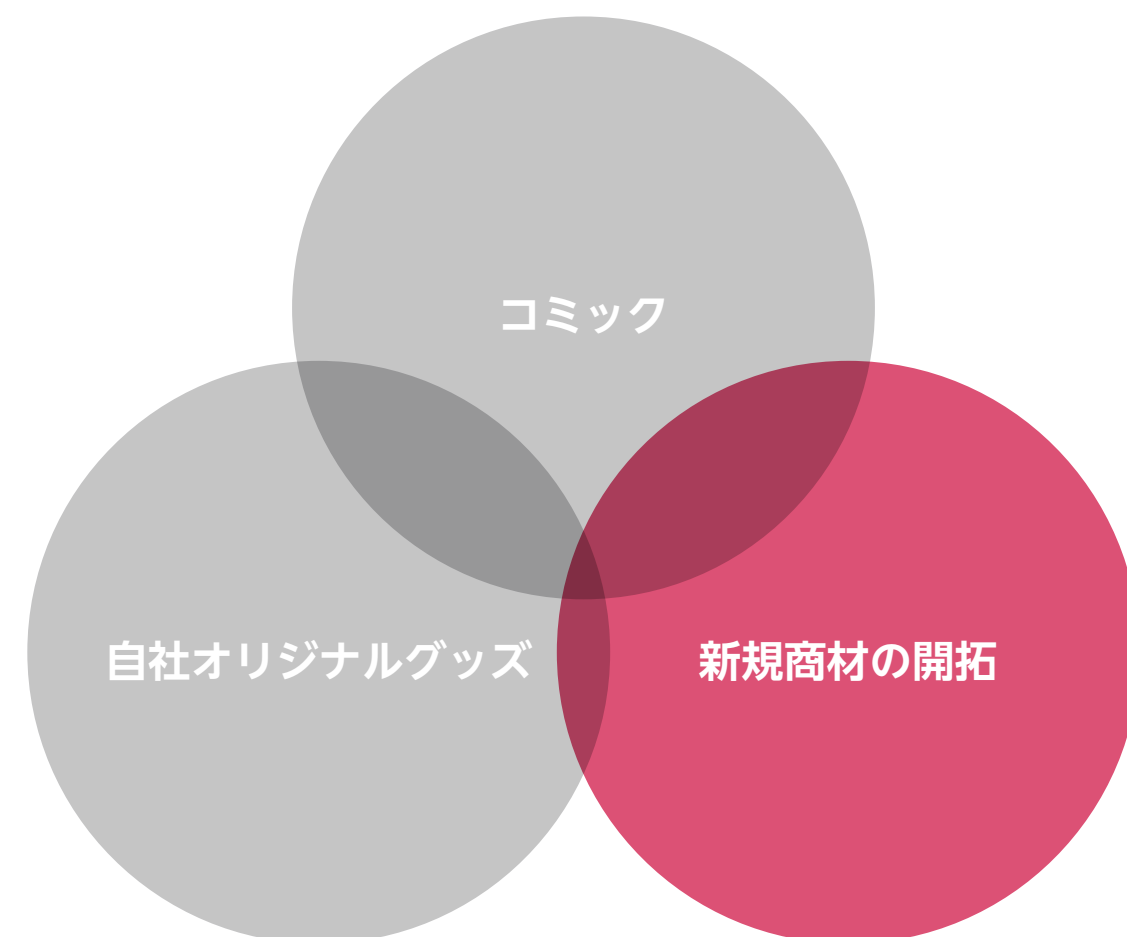
3. 新規事業の創出

EC

- 運営サービスとのシナジーを生み出す取扱い商材開拓 (フィギュア・トイ・トレーディングカード等)

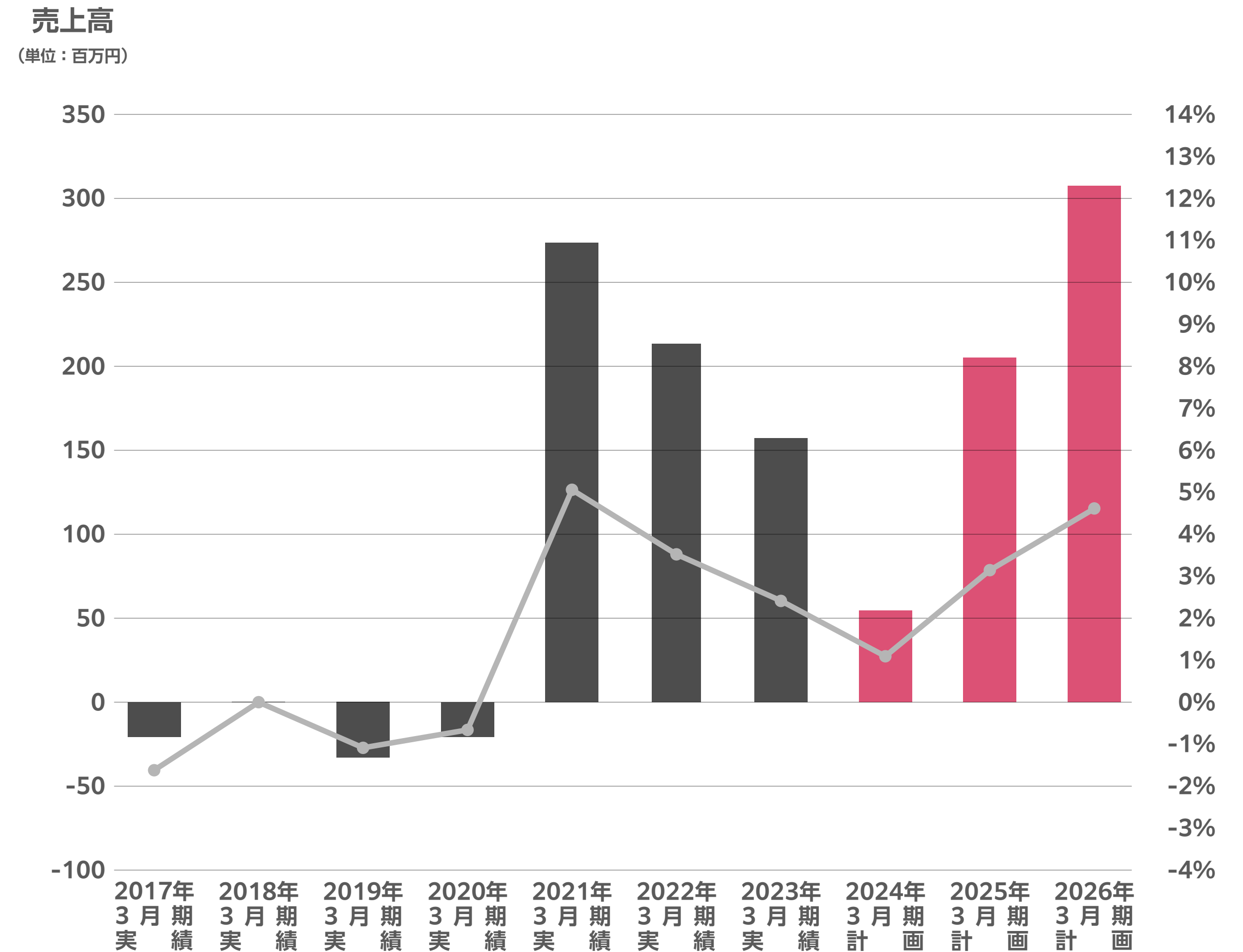
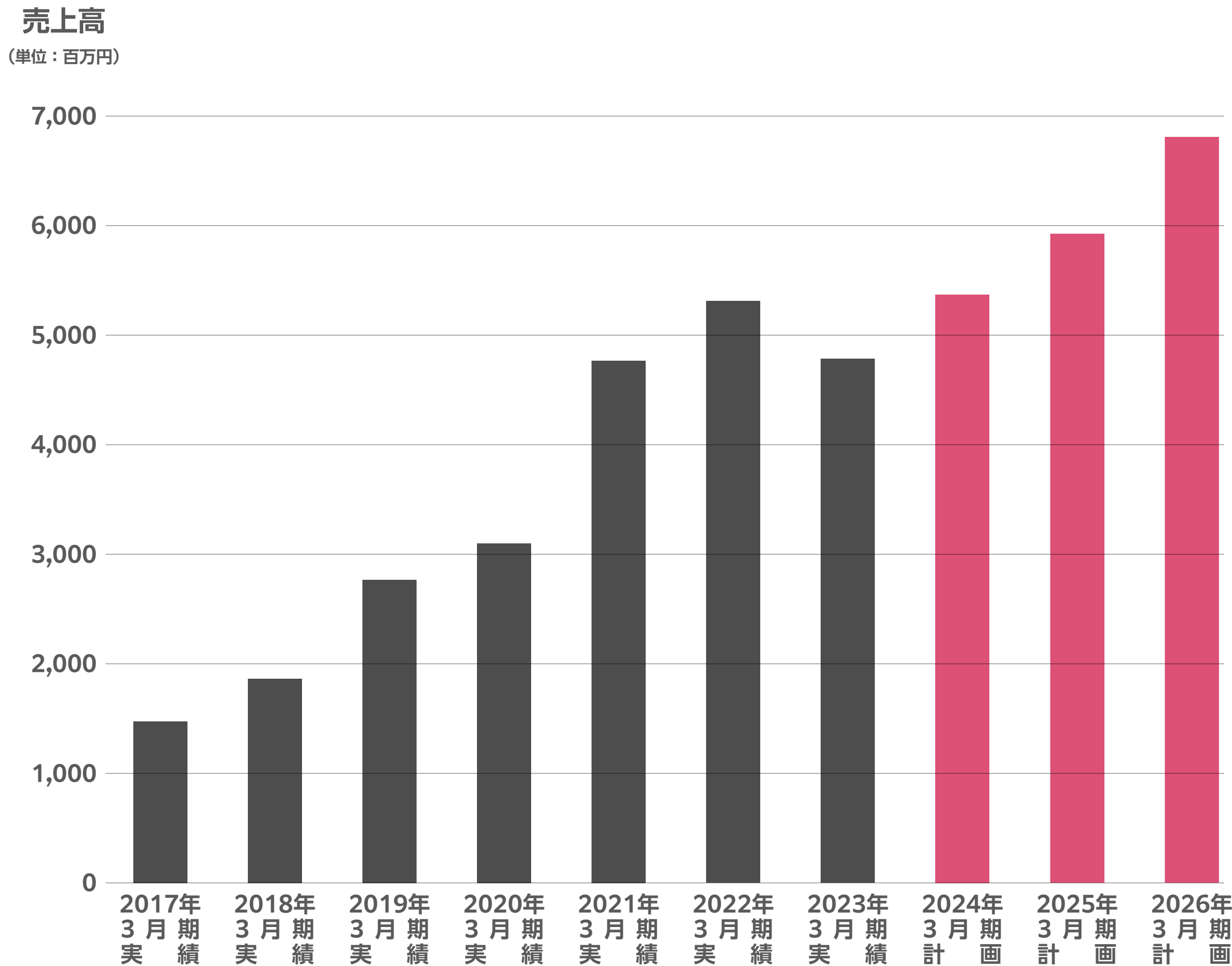
イベント

- IP 商品化・制作委員会出資
- BL 実写ドラマレーベルへ委員会出資
- 公式グッズから POPUPSHOP、イベント展開までをドラマ放送期にオンタイムで展開。番組公式、キャスト協力を得て、宣伝・集客が連動して企画展開が可能



中期計画 [2024年3月期～2026年3月期]

ECの巣ごもり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



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ゆく

(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*	4,914	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 (%)	26%	0.9%	△1.7%	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ておらず、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。

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	1,106	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"> ● 国内店舗 イベント/グッズ販売 ● 越境EC/現地ECモール 	
当社サービス	 漫画全巻ドットコム  HorIn Love Books  まんが王	 スキマ  MANGA.CLUB	 マンガ展 manga10 国内	 マンガ展 manga10 海外 新規事業

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**

EC

継続的な事業拡大と認知度向上による更なる成長

デジタル

安定的な利益、他サービスへの送客での貢献

イベント

国内外出店促進、グッズEC拡大による売上拡大



- 海外イベント事業拡大
- 海外新規サービスの創出
- M&A



会社概要

業績ハイライト（2024年3月期 第1四半期）

業績予想（2024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	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	 <p>東京(池袋・渋谷) 大阪・名古屋・台湾</p>	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

ECサービス概要

M 漫画全巻ドットコム

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しております。

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*

男性：55%	女性：45%
会員数	3,581,490 (2023年3月末時点)
MAU*2	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)

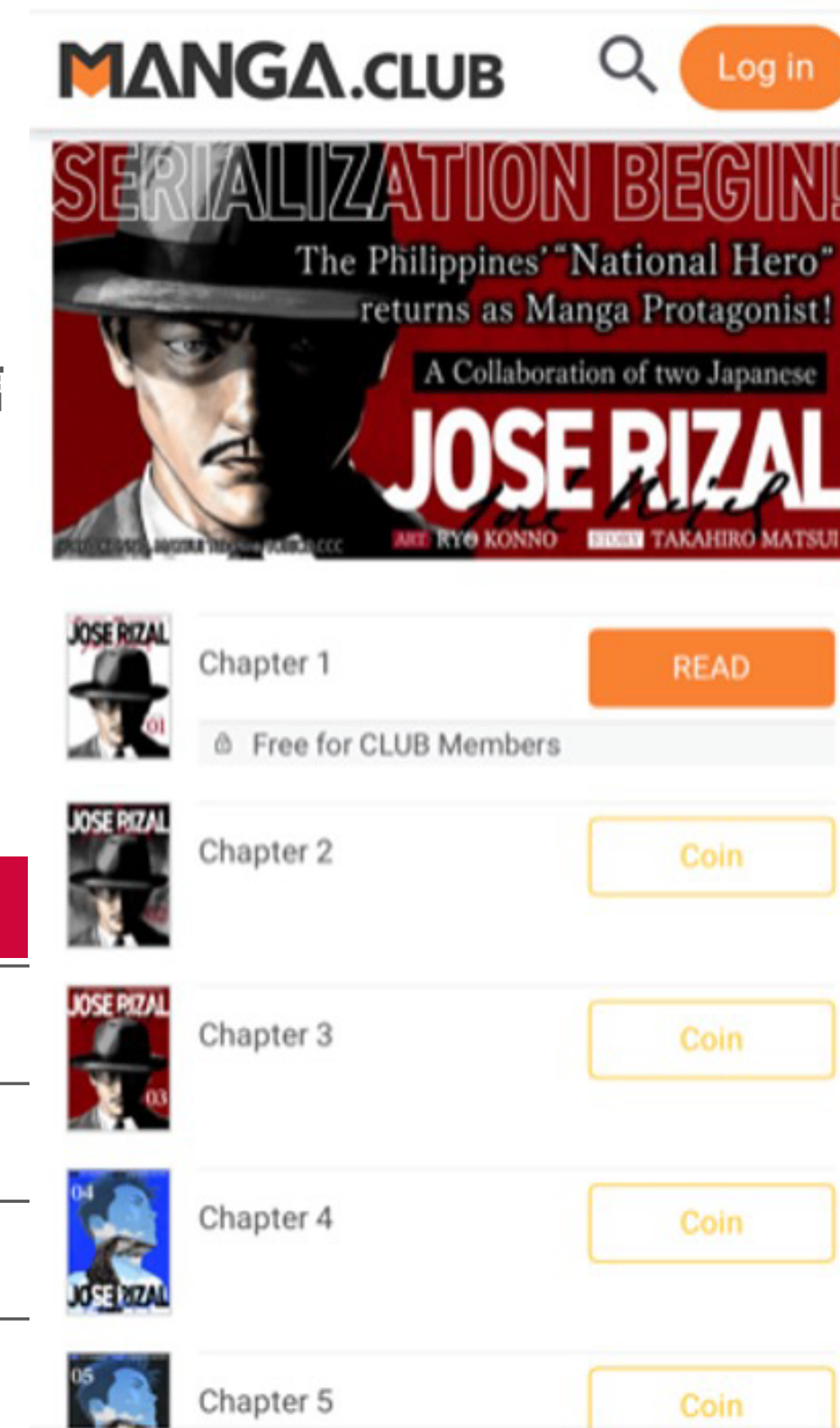


概要

- 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*

男性：37%	女性：63%
会員数	741,344 (2023年3月末時点)
MAU*2	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

* 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



マンガ展

manga10

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

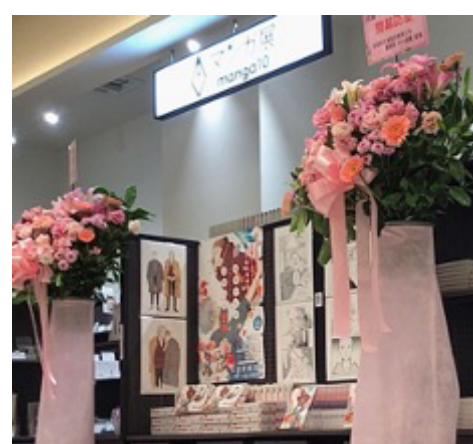
EC

限定グッズを国内外に販売 / 発送

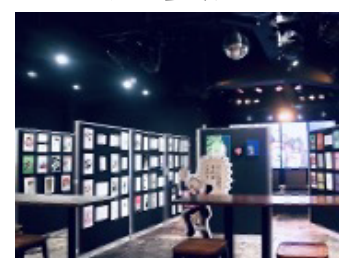
男女比*

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)

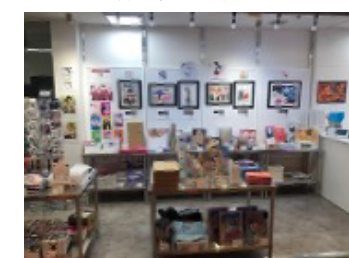
NEW 台湾店



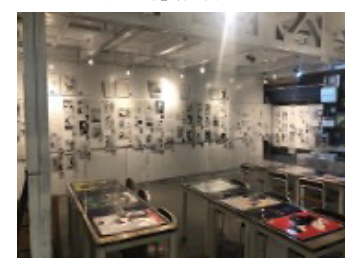
池袋店



渋谷店



大阪店



名古屋店



©タツノコプロ・読売テレビ

* 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)

©2023 TORICO Co.,Ltd.

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月上旬に発送済

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

取得結果（2023年6月末）

- 取得株式数：53,800株
- 株式の取得価格の総額：64,592,400円

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。
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。

ジェンダー・ペイ・ギャップ（性別による賃金格差）の解消

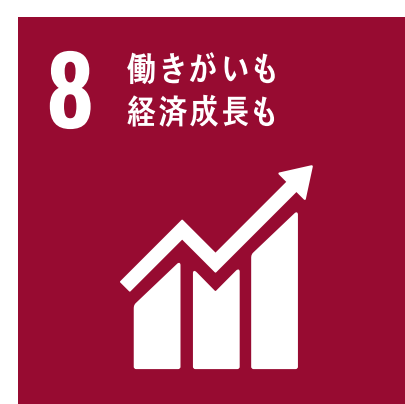
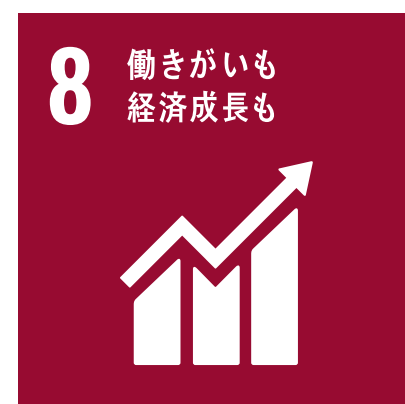
全ての従業員に対して年齢、性別、国籍に関わらない公平な賃金の支払いに努めるとともに、ジェンダー・ペイ・ギャップの解消を目指しています。2023年3月末時点で、ジェンダー・ペイ・ギャップは女性：男性=1：1.29です。

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。

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。

