



2024年2月13日

各位

会社名 株式会社 T O R I C O
代表者名 代表取締役社長 安藤 拓郎
(コード番号: 7138 東証グロース市場)
問合せ先 上級執行役員管理部長 中道 智宏
(TEL. 03-6261-4346)

2024年3月期 連結業績予想の修正に関するお知らせ

当社は、2023年5月12日に公表いたしました、2024年3月期（2023年4月1日～2024年3月31日）の連結業績予想につきまして、下記の通り修正しましたのでお知らせいたします。

1. 2024年3月期通期連結業績予想数値の修正 (2023年4月1日～2024年3月31日)

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属 する当期純利益	1株当たり 当期純利益
前回発表予想 (A)	百万円 5,465	百万円 55	百万円 51	百万円 34	円 銭 27.60
今回修正予想 (B)	3,781	△212	△215	△265	△217.83
増減額 (B - A)	△1,684	△267	△266	△299	—
増減率 (%)	△30.8	—	—	—	—
(参考)前期実績 (2023年3月期)	5,004	130	128	74	60.37

2. 修正の理由

当社グループを取り巻く事業環境としましては、2021年3月期から前連結会計年度迄の過去数年に発生していた、新型コロナウイルス感染症に伴う行動制限に起因する巣ごもり需要の特需効果が、同感染症の感染法上の位置づけの第5類への引き下げと共に経済社会活動への制約がほぼ解消された事で、需要減速の影響を受けております。公益社団法人全国出版協会・出版科学研究所が発刊している出版指標 2024年冬号によると、当第3四半期連結累計期間にあたる2023年4月～2023年12月の書籍雑誌推定販売金額は前年同期比 5.7%減となっており、出版流通業界全体において売上高が前年同期比を下回る状況となっております。

また、当社グループが属する紙コミックス市場についても、同出版指標 2024年冬号によると、当第3四半期連結累計期間の前年同月比の実売金額が9か月連続でマイナス（4月は前年同期比で16%減、5月同11%減、6月同12%減、7月同1%減、8月同15%減、9月同5%減、10月同8%減、11月同11%減、12月同13%減）の状況となっており減少傾向が継続している状況にあります。特に当社グループは、漫画を原作とするアニメ・映画等のメディア化によるヒット作品の有無の影響を受けやすい漫画の全巻売りサービスを主力サービスとして展開している為、当第3四半期連結累計期間においては、大型ヒット作品に乏しい状況と重なった事で、市場全体の減速以上に当社グループの

売上減収幅が拡大する要因となったと捉えております。

主力 EC サービスの主要な KPI については、当第 3 四半期連結累計期間（4 月～12 月）を通して、同サービスの EC サイトに訪れるユーザー数は 12.1 百万人（前年同期間 9.9 百万人、前年同期比 21.4%増）となり、サービスの認知向上については改善が図れております。一方で、EC サービスの購買率については 0.81%（前年同期間 1.20%、前年同期比 0.4pt 減）と前年同期と比較して低下が続いており、前年同期に売上を牽引した「SLAM DUNK」の映画公開とクリスマス商戦が重なり大きく売上増加した前期に比べ受注件数を伸ばすことが出来ず、当第 3 四半期連結累計期間における売上減収となったと考えております。また、顧客単価は 8,263 円（前年同期間 9,892 円、前年同期比 16.5%減）と漫画原作作品の早期メディア化（コミックの発行巻数が少ない段階でのメディア化）の傾向が継続されており、この単価の下落も売上減収の一因となっております。このような背景の結果、当第 3 四半期連結累計期間における同サービスの売上高は、前年同期比で 26.2%減となりました。

一方で、当社グループが今後の成長サービスとして位置付けるイベントサービスについては、当第 3 四半期連結累計期間におきまして、POP UP SHOP やコラボカフェなど自社運営店舗を最大限活用した東名阪での催事巡回が複数 IP で継続的に開催し集客拡大が行われるとともに、IP 商品化と関連グッズの製造販売の推進を行いました。また海外市場に向けては前期に進出した台湾市場に加え、シンガポール市場への参入を行い、アジアを中心に日本マンガ・アニメ IP の商品流通を現地企業からの仕入と現地販路の拡大に向け準備を進めております。このような取り組みの結果、当第 3 四半期連結累計期間における同サービスの売上高は、前年同期比で 29.1%増と成長を持続しました。

このような状況下において当第 3 四半期連結期間（10 月～12 月）は、当社グループの主力 EC サービスである漫画全巻売りサービスの売上減少に少しでも歯止めをかけるべく、年末商戦需要に対する販売促進策として、売上比率の大きい主要 EC サイトを中心に継続的なポイント還元率施策や、EC モール内の競合他社から購入シェア獲得を目指し、送料無料ラインの引下げ、ポイント還元率の増加、販売需要の高いタイトルへの当社限定特典施策の拡大を行い、対前月比では 60%程度の売上増加を達成しましたが、全体の売上進捗はコロナ渦を含む過去 2 期とは異なり、当初の見込みより低い水準で推移しており、10 月から 12 月までのコミック原作テレビアニメの新作放映下でも従来の水準に変化を与えるほどの作品は生まれず、当第 3 四半期累計期間が経過した現時点においても、前年対比での減収傾向に歯止めをかける事が出来ていない状況となっております。このような見通しの結果、成長を持続出来ているイベントサービスにおける引き続きの拡大だけでは、通期を通して、主力の EC サービスでの売上高の減速を補える程までの貢献は現段階で見込み難しく、且つ通期での着地見込み状況もある程度見えてきた事から、通期業績予想を修正する事と致しました。

また利益面につきましても、上記の減速要因を背景とした EC サービス売上高の減収による売上総利益の大幅な低下が最大の要因となりますが、併せて今期に実行している本社オフィス及び倉庫の移転による地代家賃等の固定費ランニングコストの増加（年間約 40,000 千円程度）、また中期計画の骨子として推し進めるイベントサービスの拡大に向けた人員の拡大（同約 40,000 千円程度）等の成長の為の先行投資を実行している状況から、今期は営業損益、経常損益において損失が発生する見込みとなる事から、通期業績予想を修正する事と致しました。また、倉庫移転に関連する引越費用等の特別損失の増加（約 8,800 千円）や、課税所得の赤字見込みに伴う税効果の取り崩し（約 35,000 千円）により、当期純損益においても、通期での損失が発生する見込みとなる事から通期業績予想を修正致します。

（業績予想について）

上記の予想数値は、本資料発表日現在において、入手可能な情報に基づき作成したものであります。実際の業績は今後様々な要因によって上記予想値と異なる可能性があります。

以 上