

**2025年3月期第2四半期  
決算説明資料**

2024.11.12



**COVER**

# つくろう。 世界が愛するカルチャーを。

個性の光るクリエイターが集まり、その表現力を発揮できる舞台を。

先端技術を注ぎ、クオリティにこだわり抜いた新体験を。

国境を超え、世代さえも超えて、

愛される二次元エンターテインメントをつくる。

ただ、そのために、私たちは挑戦をつづけます。

# 2025年3月期第2四半期決算概況

# 決算ハイライト 2025年3月期Q2のサマリー①

## ■ 業績概況

- MDおよびライセンス/タイアップを中心とした各分野の事業拡大を背景として、2024年10月29日に上半期の業績予想を上方修正。同時に、Q2期間において、諸外国間接税引当金を特別損失として計上することを発表
- 結果として、Q2単体では、売上高 **10,688百万円**(前年同期比+49.8%)、売上総利益 **5,757百万円**(前年同期比+72.8%)、限界利益 **4,865百万円**(前年同期比+63.6%)、営業利益 **2,537百万円**(前年同期比+80.2%)、純利益 **1,500百万円**(前年同期比+44.9%)を記録

## ■ サービス別売上の概況

配信/コンテンツ：**2,184百万円**(前年同期比+21.4%)

- 昨年デビューの新規タレントの収益貢献などにより順調に進捗

ライブ/イベント：**1,144百万円**(前年同期比-11.0%)

- 海外ライブコンサートの好調などにより計画を上振れたものの、Q2期間は昨年度対比のコンサート件数の少なさから減収
- 今期はQ3期間に中・大型のライブを実施する計画であり、通年計画は順調に進捗

マーチャンダイジング：**5,879百万円**(前年同期比+79.8%)

- 「hololive OFFICIAL CARD GAME」等の新規施策が想定を超える販売を記録し、大きく伸長

ライセンス/タイアップ：**1,480百万円**(前年同期比+90.1%)

- 年初からの営業組織の刷新の効果が見え始めたほか、海外案件の獲得など取引パイプラインが順調に拡大

## ■ 事業開発の進捗状況

- Q2において、国内外の新規タレントの3D配信を実施。ReGLOSSの3D配信ライブでは、最大同時接続数20万を記録するなど好評を博したほか、Unreal Engineを利用した新しい3Dプロジェクトも開始するなど、当社の技術力を活かした配信コンテンツを継続的に開発
- 2024年7月より、COVER USAの営業を開始。財務的な貢献は一定期間かかる想定ではあるものの、この期間においてロサンゼルス・ドジャースとのコラボ、ニューヨークでのライブ開催、ワールドツアーの実施等の施策とともに、新規タレントデビューによって、海外のモメンタムが飛躍的に向上

# 決算ハイライト 2025年3月期Q2のサマリー②

百万円	2024/3期Q2 実績	2025/3期Q2 実績	前年同期比	2025/3期 上期業績予想 [修正予想]	2025/3期Q2累計 実績	上期 進捗率 (対期初予想)	通期 進捗率
売上高	7,133	10,688	+49.8%	14,426 [16,500]	17,104	118.6%	46.9%
配信/コンテンツ	1,799	2,184	+21.4%	-	4,219	-	-
ライブ/イベント	1,285	1,144	-11.0%	-	1,493	-	-
マーチャンダイジング	3,269	5,879	+79.8%	-	8,810	-	-
ライセンス/タイアップ	778	1,480	+90.1%	-	2,581	-	-
売上総利益	3,331	5,757	+72.8%	-	9,083	-	-
参考：限界利益	2,974	4,865	+63.6%	6,195	7,832	126.4%	49.9%
営業利益	1,408	2,537	+80.2%	2,401 [3,100]	3,372	140.5%	46.2%
純利益	1,036	1,500	+44.9%	1,665 [1,900]	2,120	127.4%	41.9%

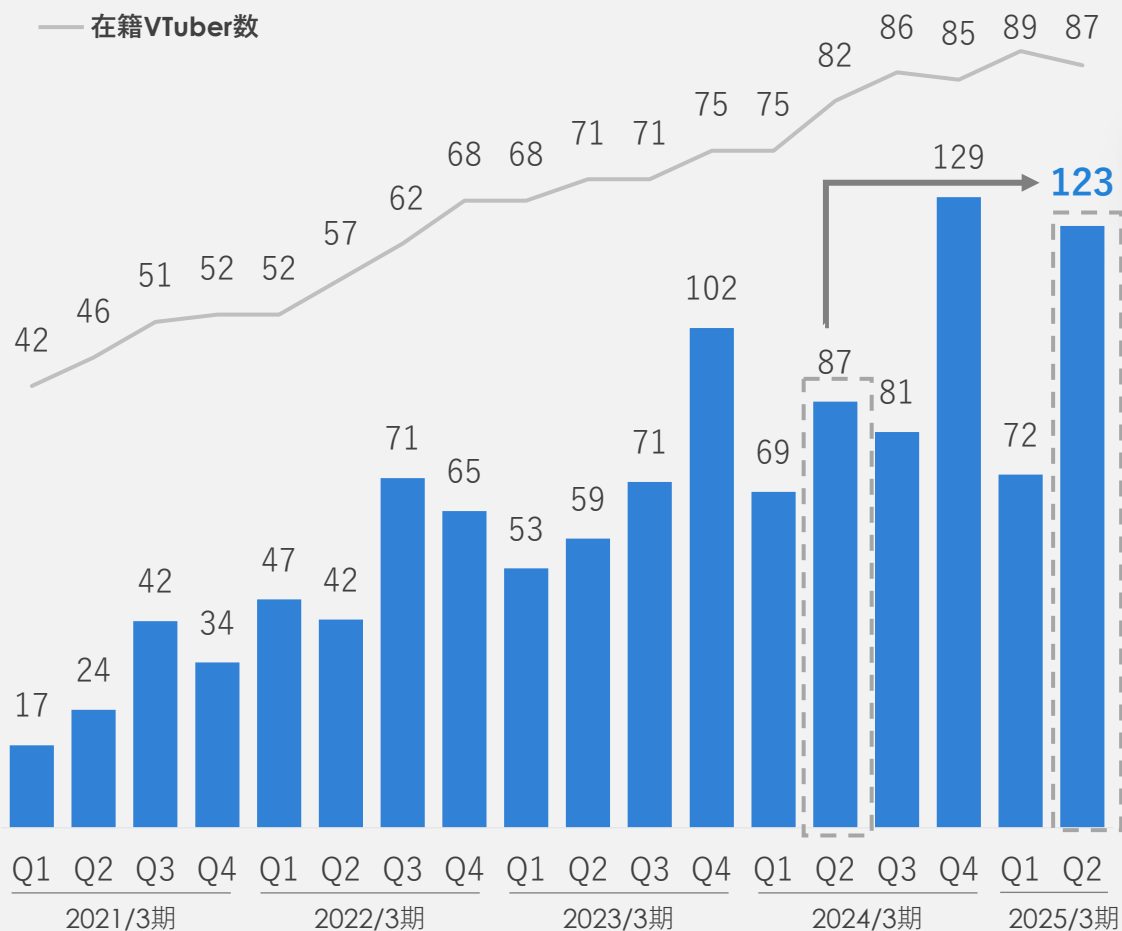
# VTuberあたり収益の状況

トレーディングカードゲーム等のIPの多面展開により、  
VTuberあたりの収益は引き続き大きく伸長

■ 在籍VTuberあたり四半期収益※<sup>1</sup>、在籍VTuber数※<sup>2</sup>

■ 在籍VTuberあたり四半期収益 (百万円)

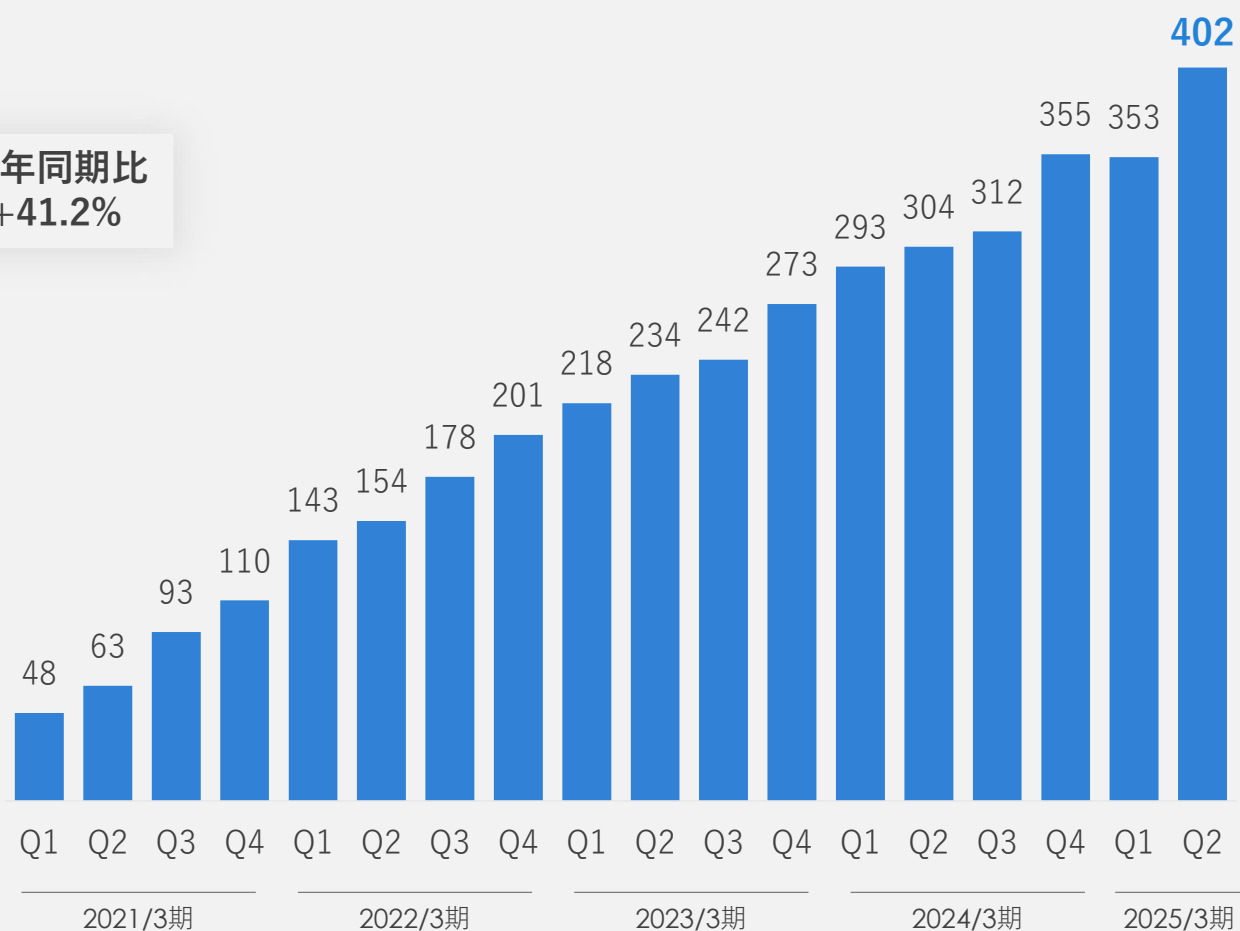
— 在籍VTuber数



前年同期比  
+41.2%

■ 在籍VTuberあたり年間収益※<sup>3</sup>

(百万円)



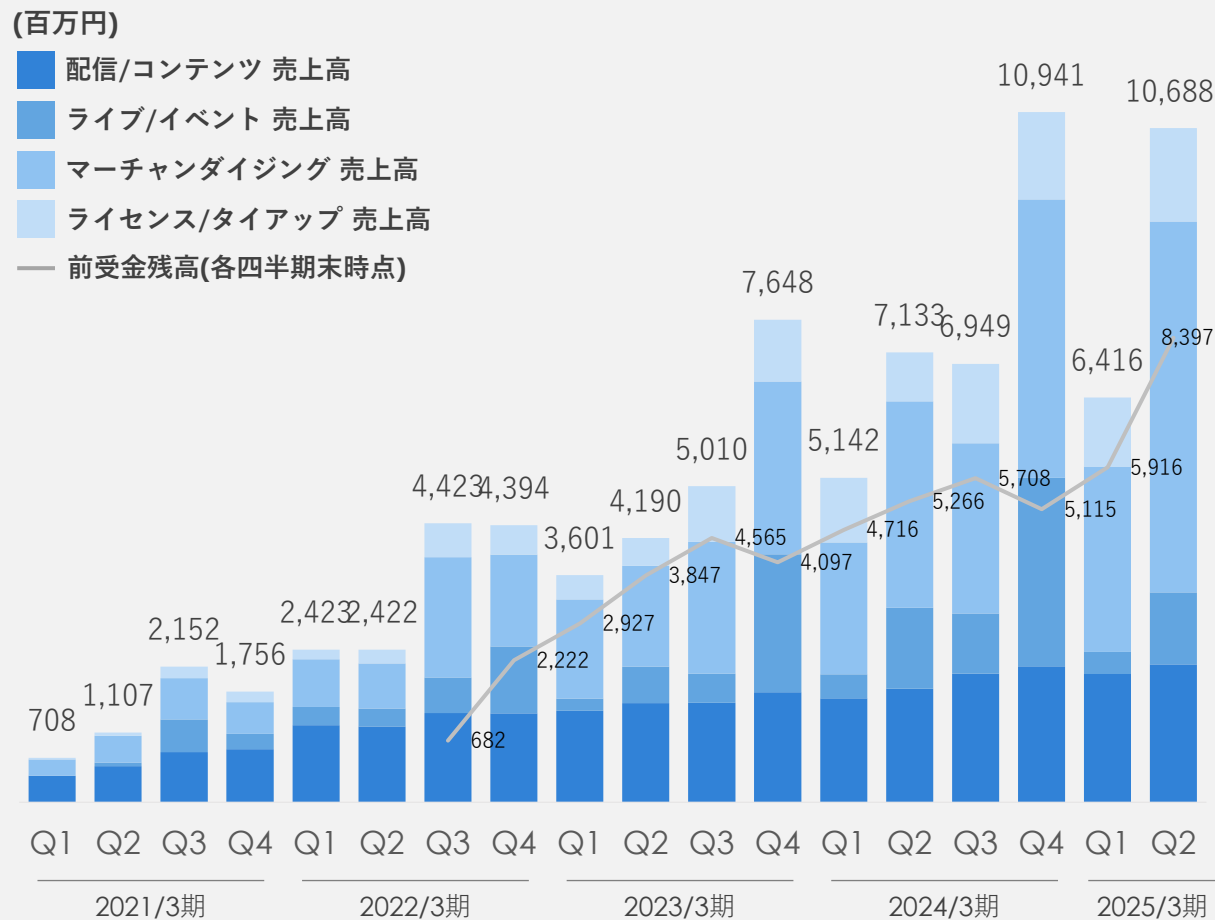
※<sup>1</sup>: 各四半期の売上高を各四半期末の在籍VTuber数で除して算出

※<sup>2</sup>: chを共有しているフワフワ・アビスガードとモココ・アビスガードについては1名とみなし集計

※<sup>3</sup>: 当該四半期から直近4四半期分の年間売上高を当該四半期末の在籍VTuber数で除して算出

# 売上高の推移

MD及びライセンス/タイアップ分野の事業拡大により、  
売上高は前年同期比+49.8%まで成長



## ■ マーチャンダイジング分野の順調な拡大

- 販売チャネルの拡充を背景として、小売売上高が着実に拡大
- 受注生産商品も好調が継続し、前受金残高は約84億円まで増加

## ■ ライセンス/タイアップ

- 年初からの組織改革の効果が出始め、国内外で取引クライアント数や案件数が増加

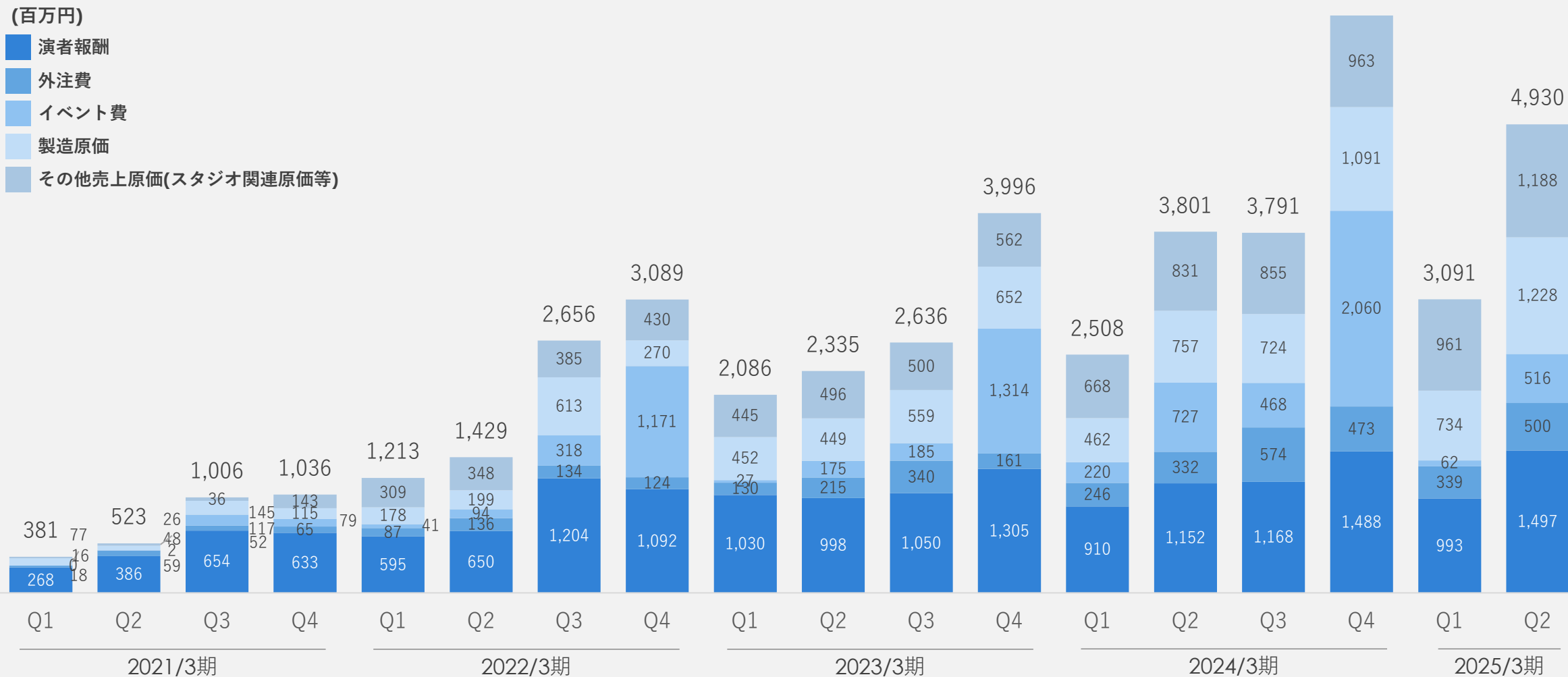
## ■ 受注販売商品および大型イベントによる季節性

- 受注商品は受注時点で決済金を前受金としてBS計上し、3~6か月程度後の発送時点でPL上の売上高として計上
- 受注商品はタレントのアニバーサリー等の記念日商品が多く、現状では売上高がQ3~Q4に立ちやすい
- Q4には大型イベントを実施しているため、他の四半期よりも収益規模が大きい

※1 サービス別の四半期売上高の内訳についてはAppendixに記載  
 ※2 前受金数値は、現行EC体制となった2022/3期Q3以降の数値を記載

# コスト推移（売上原価）

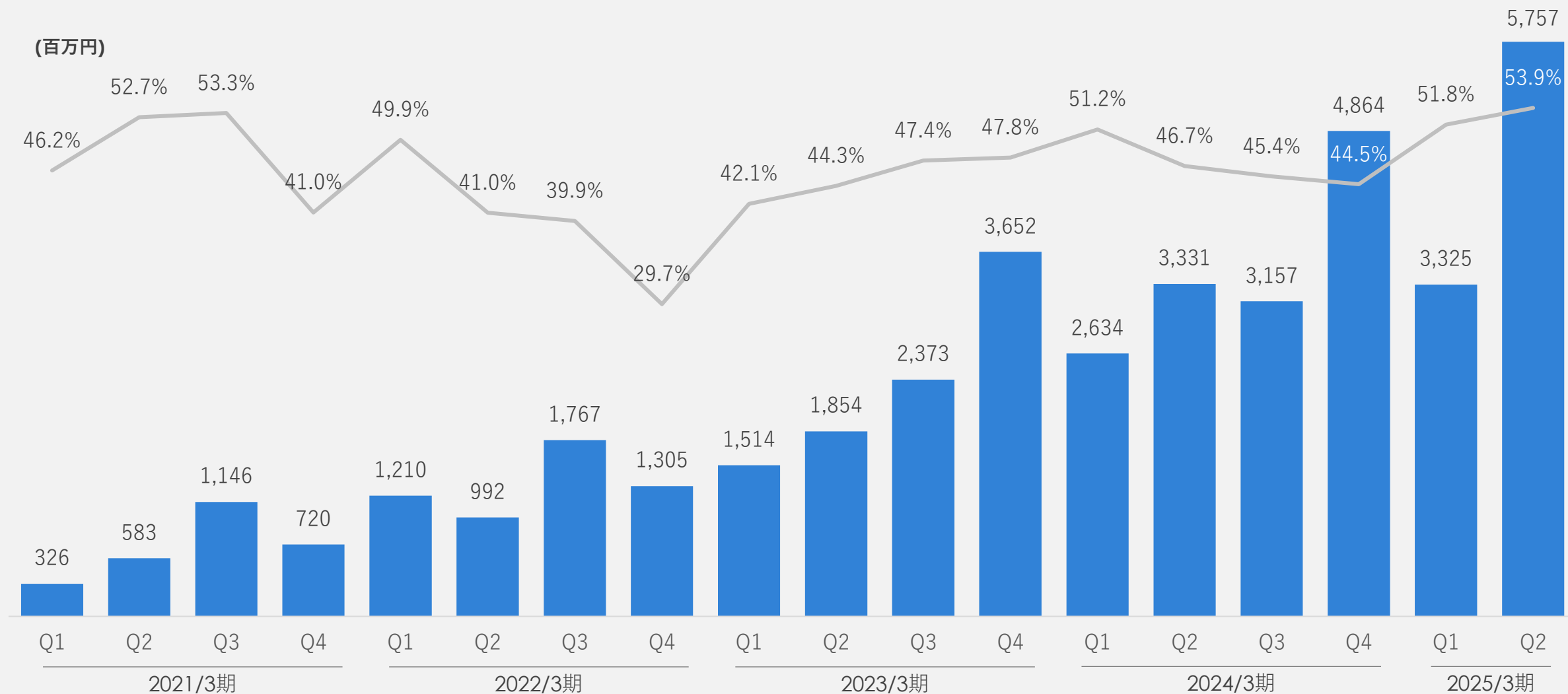
Q2期間は、MD取引の増加を背景とした製造原価の増加およびコンテンツ増加に伴うスタジオ関連費用の増加が確認された一方で、イベント費が前年同期比で限定的な水準に留まった





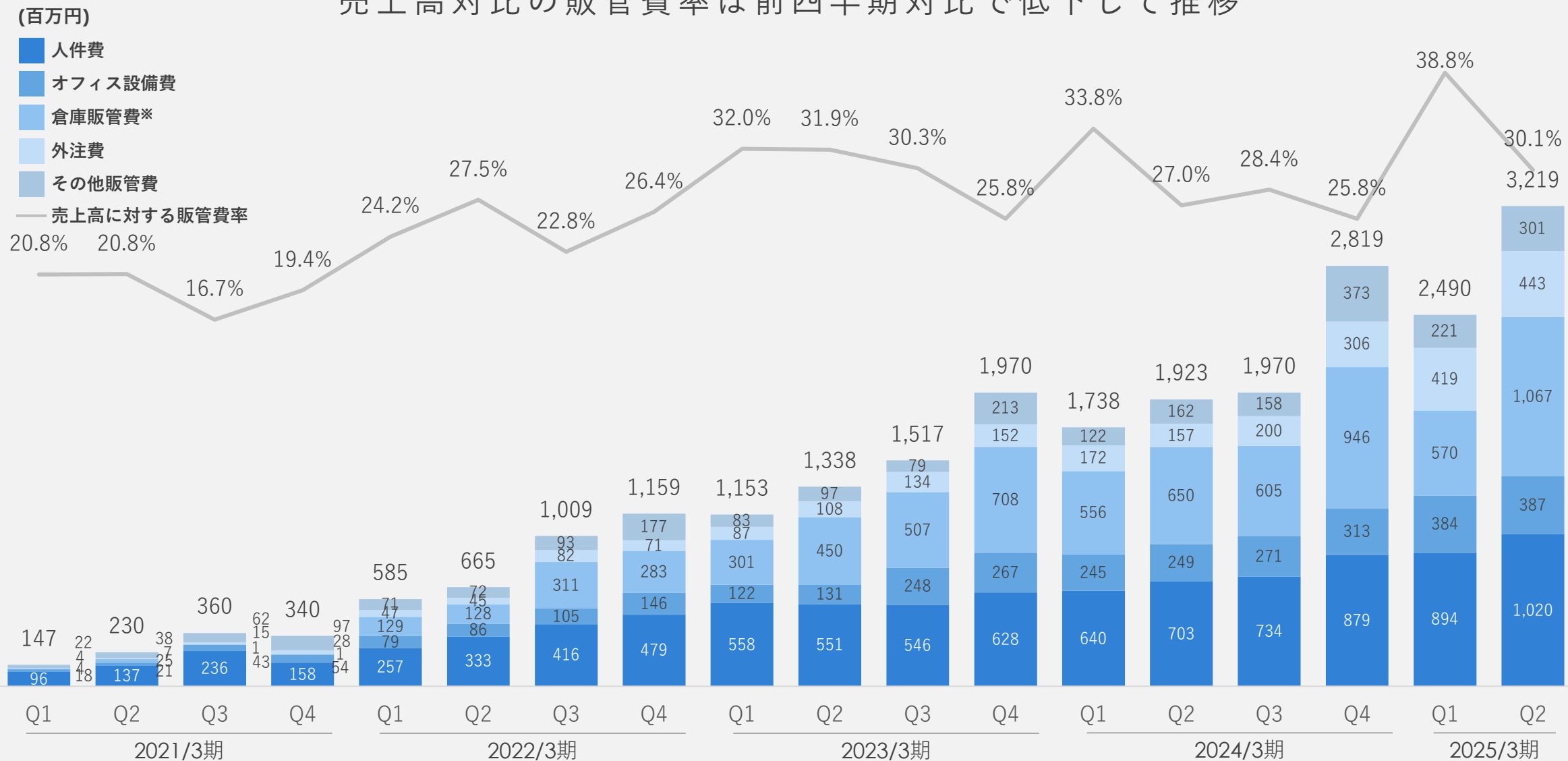
# 売上総利益及び売上総利益率の推移

Q2期間はトレーディングカードゲーム等の収益性が高い商品が売上高を牽引した結果、粗利率及び粗利水準が過去最高値を更新



# コスト推移（販管費および販管費率）

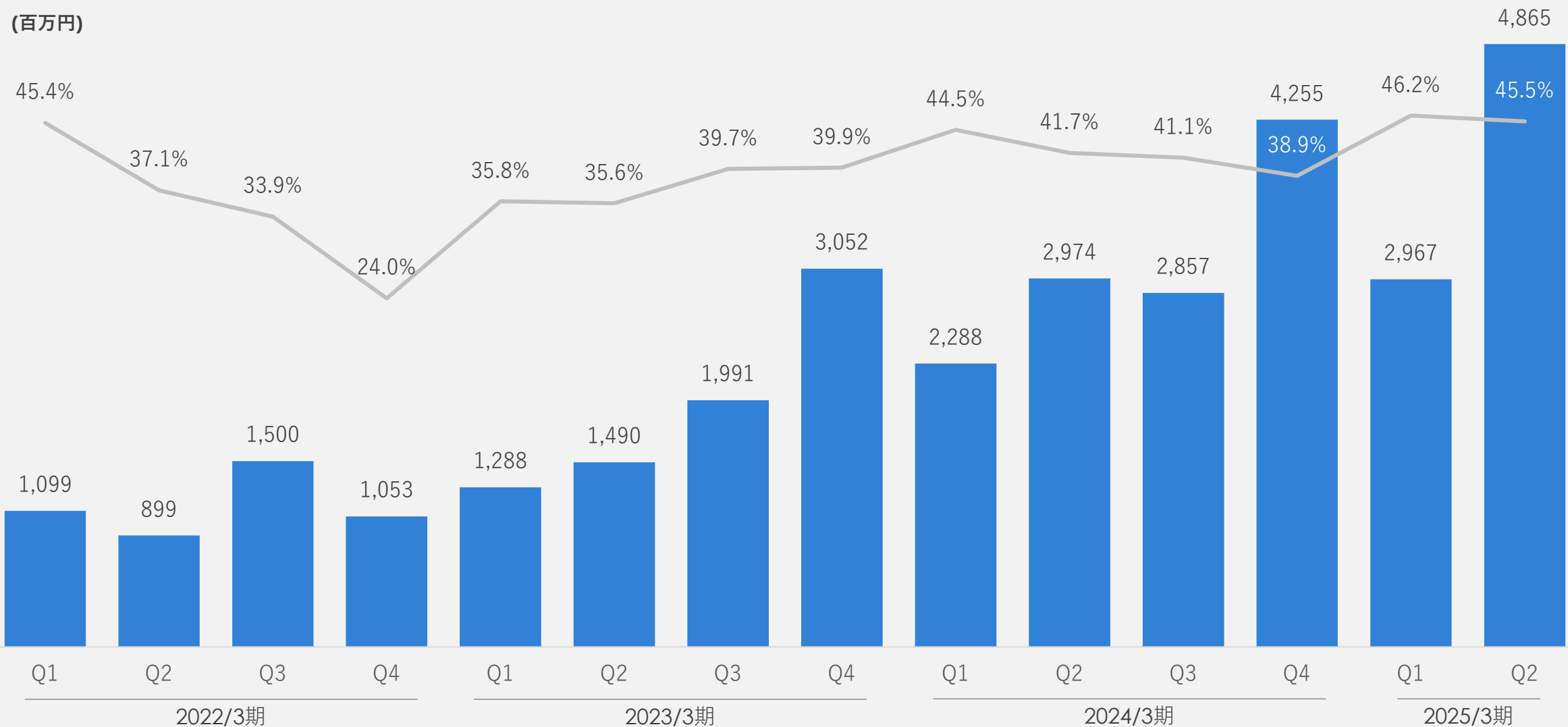
Q2期間はMD売上の増加に伴い、前四半期対比で倉庫販管費が増加したものの、売上高対比の販管費率は前四半期対比で低下して推移



※：物流・販売手数料等のECに係る販管費を含む

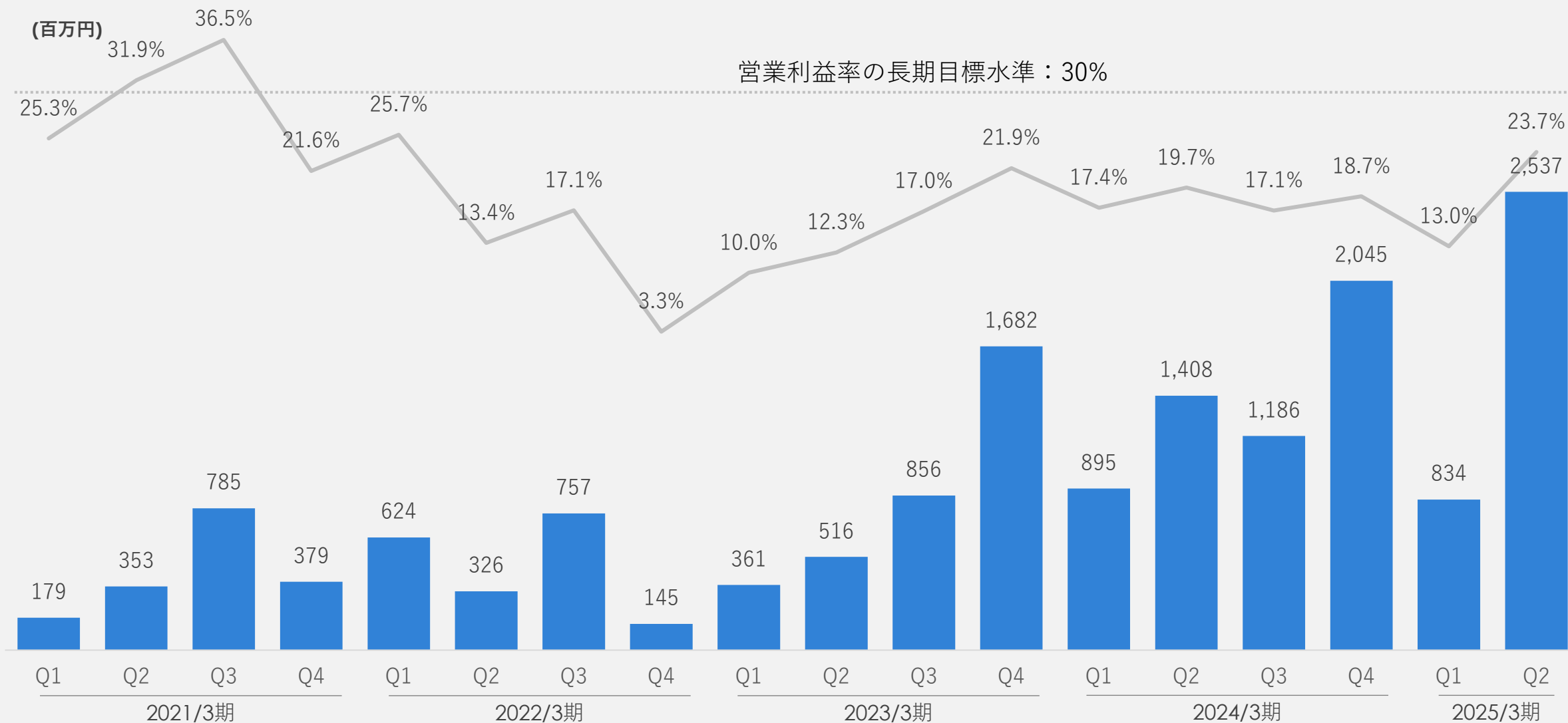
# 限界利益及び限界利益率の推移

非労働集約的なコマース領域が売上高を牽引していることを背景に、限界利益水準は前年同期比+63.6%まで拡大し、過去最高値を更新



# 営業利益及び営業利益率の推移

限界利益の継続的な改善により、営業利益水準は前年同期比+80.2%まで拡大。  
 将来の事業拡大に向けた人員拡大を継続しつつ、営業利益率は2022/3期以来の高水準を記録



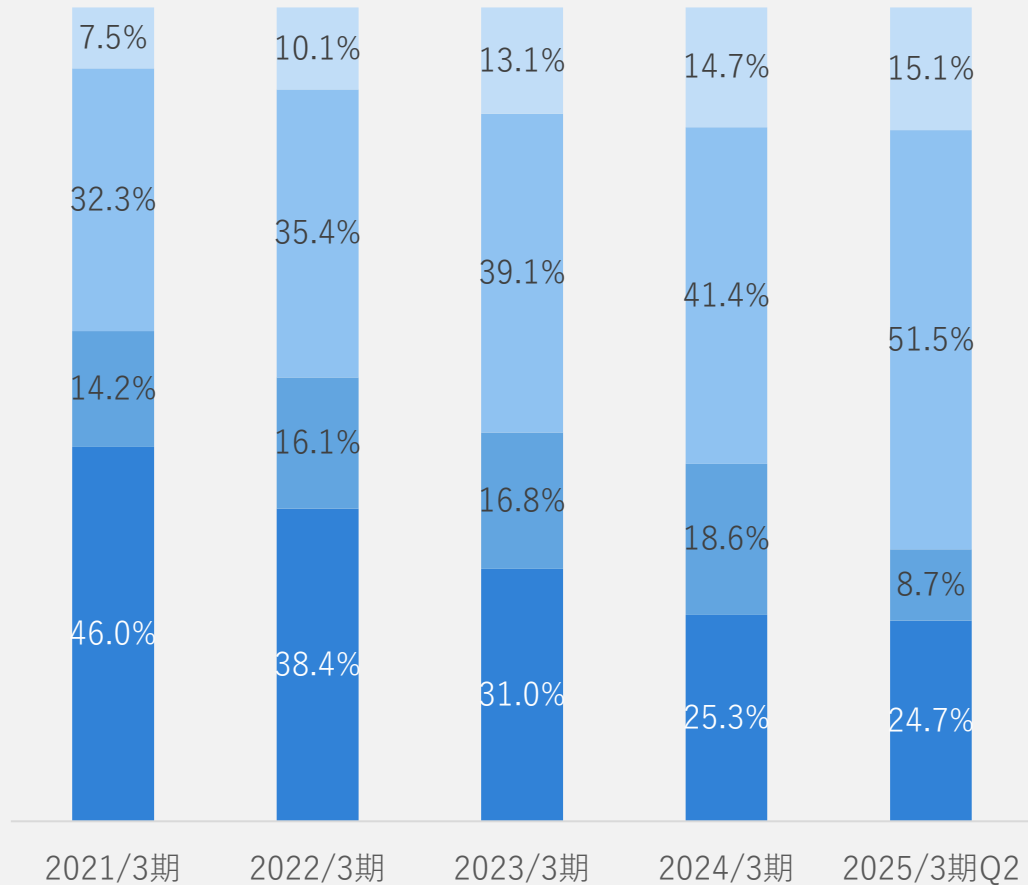
# サービスミックス及びプロダクトミックスの概観

Q2累計期間で売上高全体に占めるコマース領域の構成比は66.6%まで上昇。

小売流通による卸売が大部分を占めるトレーディングカードゲームの展開開始により、商品カテゴリ及び販路の拡大も大きく進捗

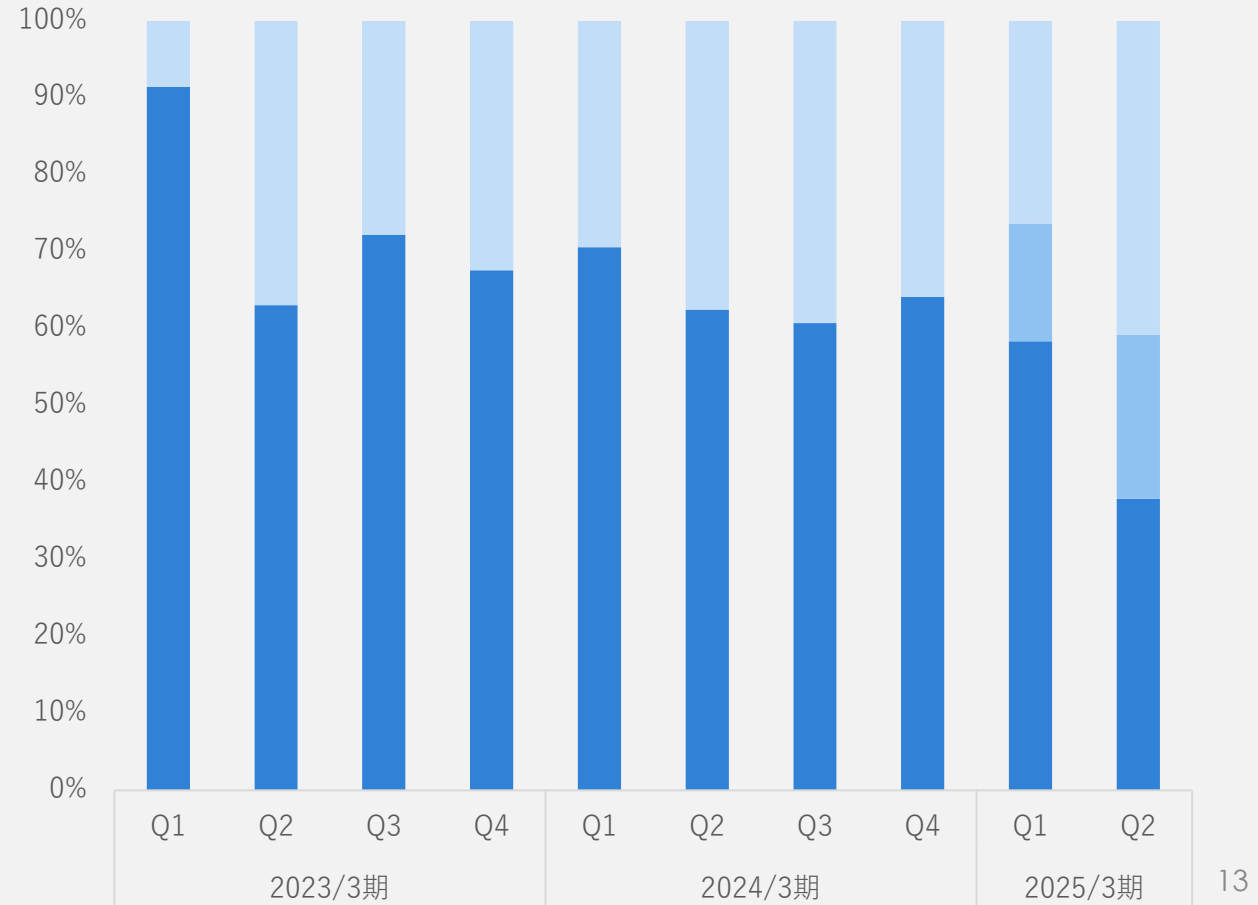
■ サービス別売上高比率

- 配信/コンテンツ
- ライブ/イベント
- マーチャンダイジング
- ライセンス/タイアップ



■ MD各プロダクト・販路別の月次売上比率の推移

- 記念日受注販売グッズ(EC)
- その他会社企画グッズ(小売)
- その他会社企画グッズ(EC)



※1: 「ホロライブプロダクション公式ショップ」およびGeek Jackでの販売分を含む  
 ※2: その他会社企画グッズ(小売)については、2024/3期以前は僅少であるため、2025/3期より集計

# 2025年3月期下半期にかけてのサービス分野別の事業展開

年度後半の事業展開に向けた準備は順調に進行中

サービス分野	準備中の施策
配信/コンテンツ	<ul style="list-style-type: none"><li>2024年11月9日にhololive DEV_ISより新規ユニット「FLOW GLOW」がデビュー</li><li>音楽を起点とした商品・サービスの拡充</li><li>海外タレントをフィーチャーしたコンテンツの拡充</li></ul>
ライブ/イベント	<ul style="list-style-type: none"><li>2024年10月に有明アリーナでさくらみこのソロライブ、11月～12月にかけて星街すいせいの国内ライブツアー、12月にKアリーナ横浜で宝鐘マリンのソロライブ、25年2月にぴあアリーナMMで白上フブキのソロライブの開催など、中・大型ライブを複数本実施予定</li><li>2025年3月8日、9日に、「hololive Super EXPO/hololive Fes.」の開催を予定</li></ul>
マーチャンダイジング	<ul style="list-style-type: none"><li>9月からトレーディングカードゲームが販売開始</li><li>コンテンツの拡充にあわせた商品企画・生産及び物流キャパシティの拡大</li><li>国内・海外における商品販路の拡大</li></ul>
ライセンス/タイアップ	<ul style="list-style-type: none"><li>営業組織再編による収益力強化（大型新規顧客開拓、取引代理店拡充、新規プロダクト開発チームの組成）</li><li>北米現地拠点や各地域の現地代理店等を介した海外BtoB取引の拡大</li></ul>

# 中長期事業開発の進捗状況について

# タレントの開発

タレントの成長とともにファンの熱量を高め、ホロライブブランドを強化

## デビュー

- コンセプトに沿ってオーディションを実施
- アバター制作やデビュー前マーケティング
- hololiveのブランド化により、デビュー時から注目を集める



タレント5名全員とも初配信にて  
最大同時接続数が10万を超える

## 育成

- 周年記念などのマイルストーンに大型オンライン企画を実施
- 最新のモーションキャプチャスタジオを用いたコンテンツ制作や、3Dモデルの開発能力がタレントの多様な活動に貢献



## 次のステージへ

- タレントの個性に応じて、さらなる飛躍に向けた機会を提供
- TCGやゲームのようなIP露出によりファンダムの拡大および回遊
- 事業収益の再投資による大型施策の実現



音楽  
(ライブツアー)



ゲーム  
(ストリーマー大会開催)



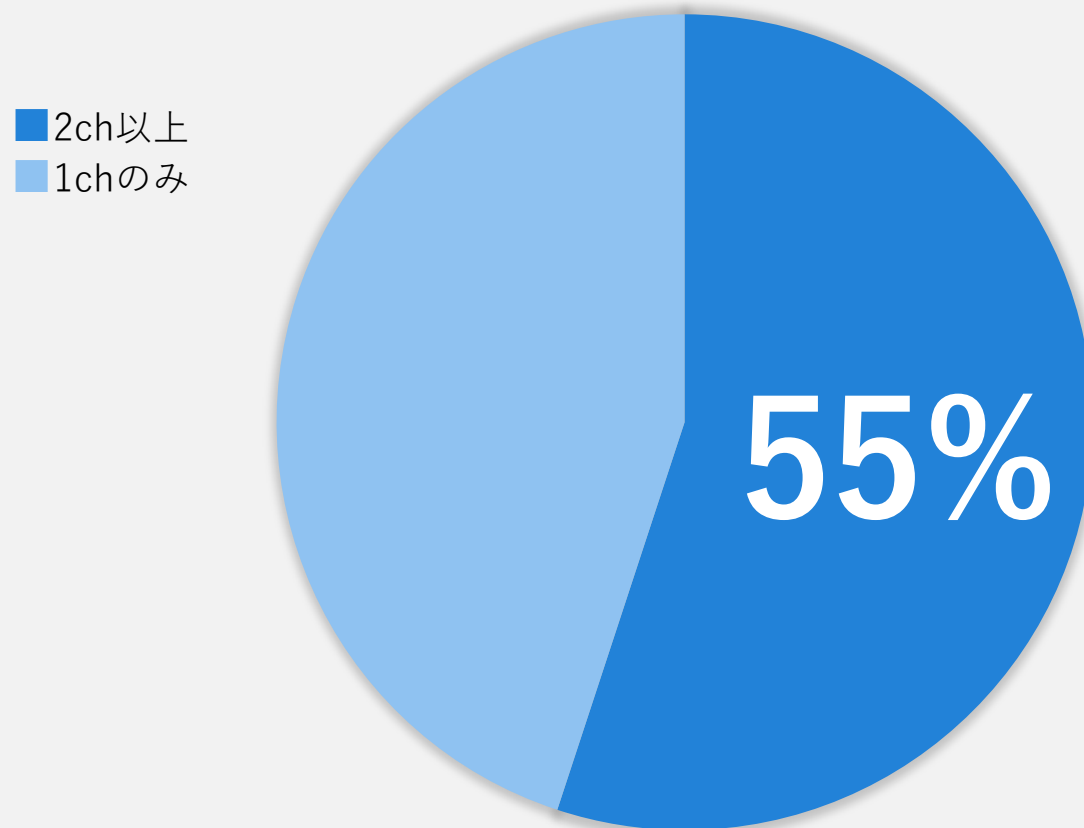
TCG



# ホロライブ内でのファンの回遊・メンバーシップ加入の状況

約55%のユーザーが、ホロライブ内で複数チャンネルのメンバーシップに加入。  
ブランド内でのファンの回遊がファンコミュニティのリテンションの高さや  
新規タレントの立ち上げに寄与

ホロライブプロダクションにおけるメンバーシップ複数加入ユーザーの比率



# ReGLOSS – 初の3Dライブ開催 –

自社保有のモーションキャプチャスタジオの運用能力や表現技術の向上により、  
臨場感のあるライブコンサート演出を実現



デビュー1周年を経て行われた初の3Dライブ

最大同時接続数  
約20万を記録



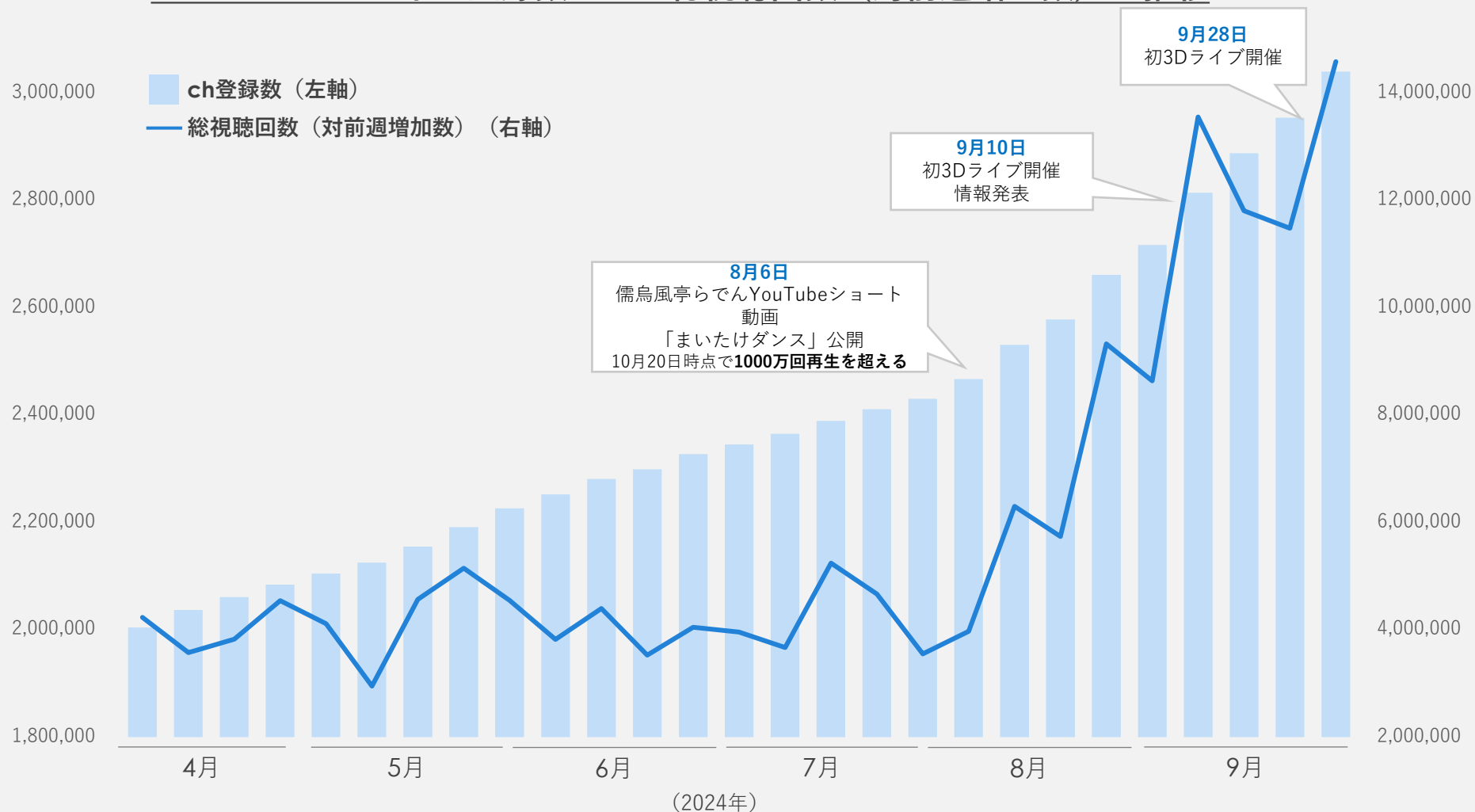
轟はじめのダンススキルの高さが話題に  
「番長のダンス」がXでトレンド入り（日本）

Xトレンド1位

# ReGLOSS - ファン数の増加 -

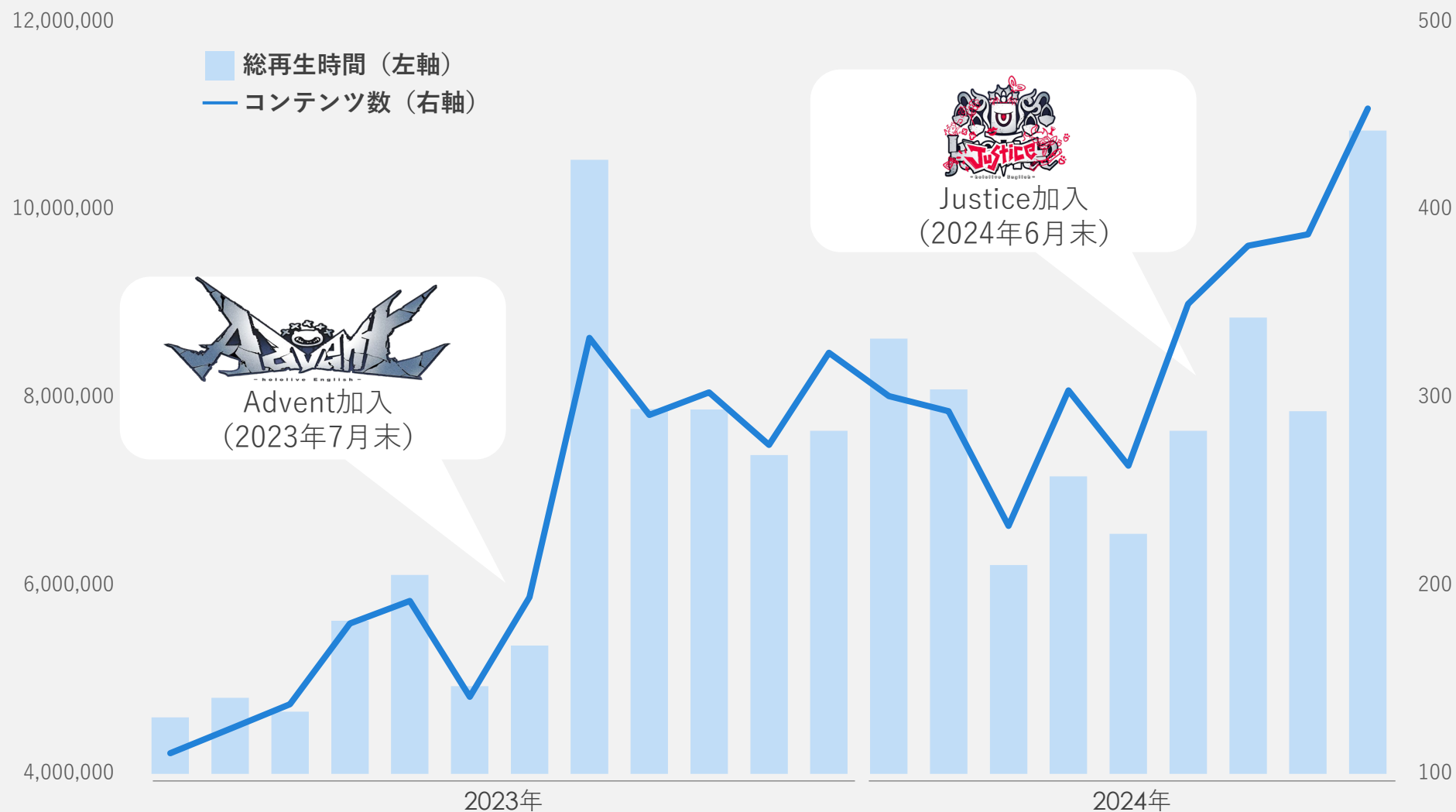
ショート動画のヒットや3Dライブの盛況などを経て、  
8月頃からファン数が顕著に増加

## YouTubeチャンネル登録数および総視聴回数（対前週増加数）の推移



# ホロライブEnglishのモメンタム向上

2023年以降はメンバーの増員により配信コンテンツ数のフローが顕著に拡大。  
これに伴い、ファンのエンゲージメント（総視聴時間）も増加



# 今年度の海外イベント出展について

世界各地のイベント出展を通じ、現地のファンコミュニティの拡大とエンゲージメントの向上を図る



## ■ 直近の主な出展イベント・コンサート

- **hololive STAGE World Tour'24 -Soar!-** (2024/8 - )  
米国ニューヨークを皮切りに順次ジャカルタ、シンガポール、米国アトランタ、クアラルンプールでの公演を予定
- **hololive English 2nd Concert -Breaking Dimensions-** (2024/8/24-25)  
アメリカ・ニューヨーク
- **Anime NYC 2024** (2024/8/23-25)  
アメリカ・ニューヨーク
- **Seoul POPCON 2024** (2024/8/18)  
韓国・ソウル
- **SMASH! Sydney Manga and Anime Show** (2024/7/21-22)  
オーストラリア・シドニー
- **BilibiliMacroLink/BilibiliWorld** (2024/7/12-14)  
中国・上海
- **Japan Expo 2024** (2024/7/11-14)  
フランス・パリ
- **Anime Expo 2024** (2024/7/4-7)  
アメリカ・カルフォルニア

# 自社企画TCG「hololive OFFICIAL CARD GAME」の販売開始

販売前より全国での試遊会やルール講習会などを通じプロモーションを実施した結果、2024年9月20日より販売開始したブースターパック第1弾やスタートデッキの販売は好調



ブースターパック第2弾は2024年12月20日に発売予定。収録タレントの追加を伴って新たなカードを拡充し、デッキ構築や対戦の幅を拡大。今後も継続的にブースターパックの発売を計画



発売後にも、「hololive OFFICIAL CARD GAME」を利用した大型イベントを開催し、実際にカードで遊ぶTCGユーザーのコミュニティを広げ、継続的にプロモーションを実施

# マーチャндаイジング分野における物流改善について

段階的な倉庫移転と物流効率改善を来年度にかけて実施予定

---

## 物流生産性の改善

- 来期に新物流センターの立ち上げを計画
  - 複数稼働している倉庫を一箇所へ集約し、生産性を高める
- 

## サプライチェーン最適化への取組み

- 生産販売計画の合理化を推進し、期間を通じた取扱物量の変化にも柔軟に対応可能な体制を構築する
-

# ホロアース/ゲームの開発状況について

中長期の事業拡大に向けた新規サービス開発も着実に進捗

## ■ ホロアース



2024年8月～10月のアップデートにおいて、ボスバトルコンテンツのテスト実装をはじめ、アバターアイテムやスタンプ、エモート等のアイテムの追加等を実施。

また、この下半期より一部開発資産の償却を開始予定  
(2025年3月期は償却含め約3.5億円程度の費用を見込む)

## ■ ゲーム開発



- holo Indie  
このQ2期間において、4本の新規タイトルを公開し、未発売の公表済タイトルをあわせ、14本のゲームを発表・発売
- ライセンスゲーム開発  
ゲームディベロッパー企業とのゲーム開発は継続進行中



# その他財務状況に関わる事項に関して

## ■公正取引委員会からの下請代金支払遅延等防止法に基づく勧告について

- 2024年10月25日に公正取引委員会からの下請代金支払遅延等防止法に基づく勧告が発表
- 当該事項については、同日の「公正取引委員会からの下請代金支払遅延等防止法に基づく勧告について」のリリースにて言及しているとおり、クリエイターの皆様や各お取引先様との取引を円滑かつ安心して進められるよう、役員及び従業員に対する社内研修を実施するなど、各法令の遵守とともに社内体制の強化とモニタリング等の未然の対策を整備し、引き続きコンプライアンスの強化と再発防止に向け、改善を図る方針
- 直接の財務的影響は限定的であるが、今後も改善に向けて対応を進める

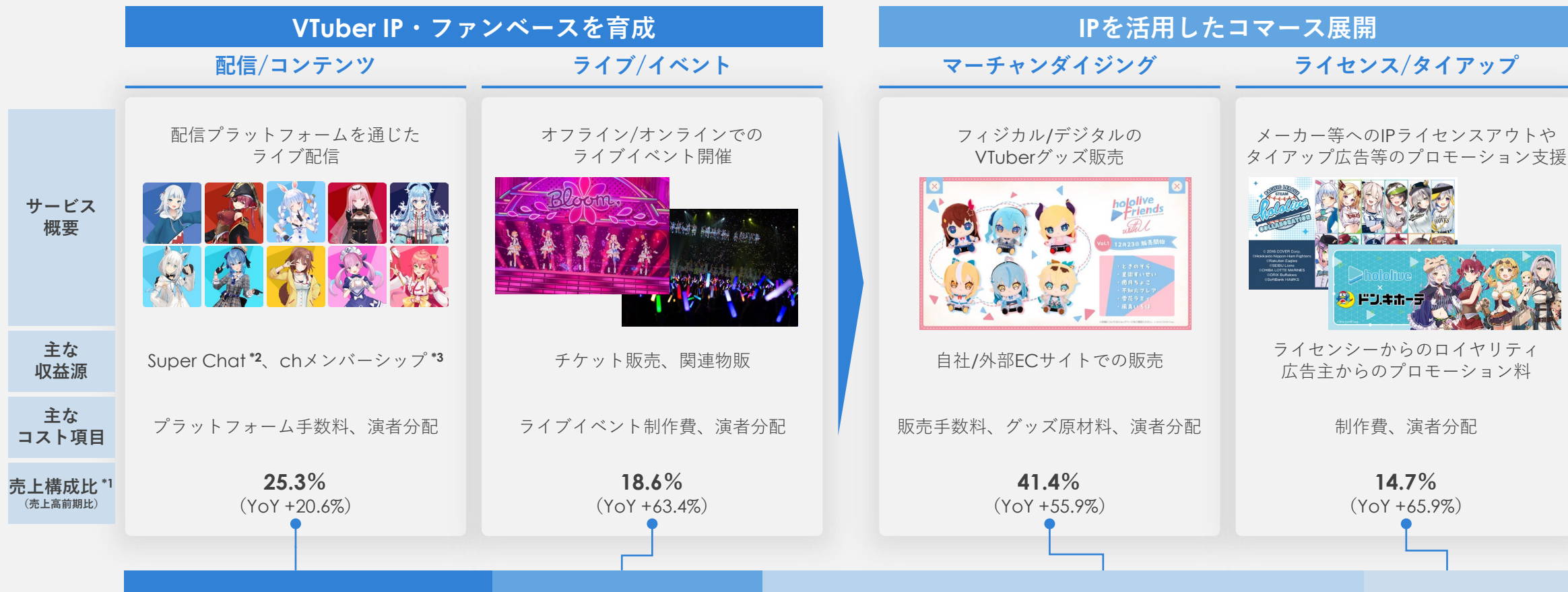
## ■諸外国間接税引当金の特別損失の計上について

- 2024年10月29日に「2025年3月期第2四半期（累計）業績予想の修正および特別損失の計上に関するお知らせ」において開示
- 米国における売上税をはじめとしてユーザーから徴収していなかった諸外国間接税を見積もり、当社の責任において、当該諸外国間接税の納付見積金額を諸外国間接税引当金繰入額として450百万円の特別損失を計上
- 各税務論点を税務アドバイザーとともに精査し、今回のみの一過性の計上となる見通し
- 現状の最大の見積金額を引当金として計上しているため、今後においては戻入等が発生する可能性がある

# Appendix

# VTuberの多面的な特性を活かした事業展開（2024年3月期）

日々の配信やライブイベントを通じて認知度・ファンコミュニティを獲得し、大規模な集客と多面的な展開を可能とするIPとしてコマース事業を展開



※1：2024年3月期売上高に占める内訳

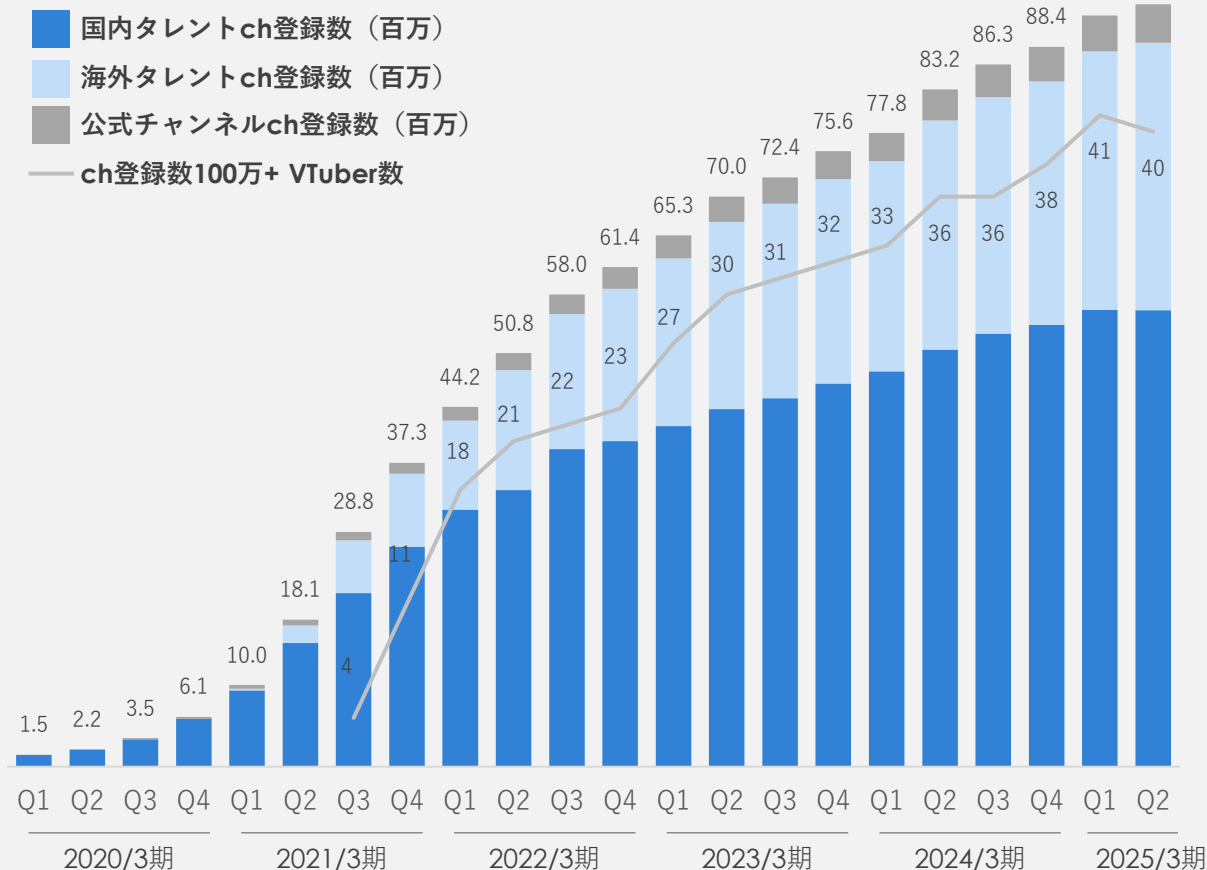
※2：YouTubeのライブチャットを利用したライブ配信動画の公開時に視聴者が有料課金を行うことでチャットメッセージを目立たせることができる機能

※3：月額料金を支払いチャンネルメンバーになり、バッジ・絵文字、限定動画視聴等の特典を得られる制度

# YouTubeにおけるch登録数の拡大状況

YouTube以外にもX、TikTok、Spotify、TV等の流入経路が多面化する一方で引き続きYouTubeのch登録数は成長

■ ch登録数／登録数100万+ VTuber数推移 ※1



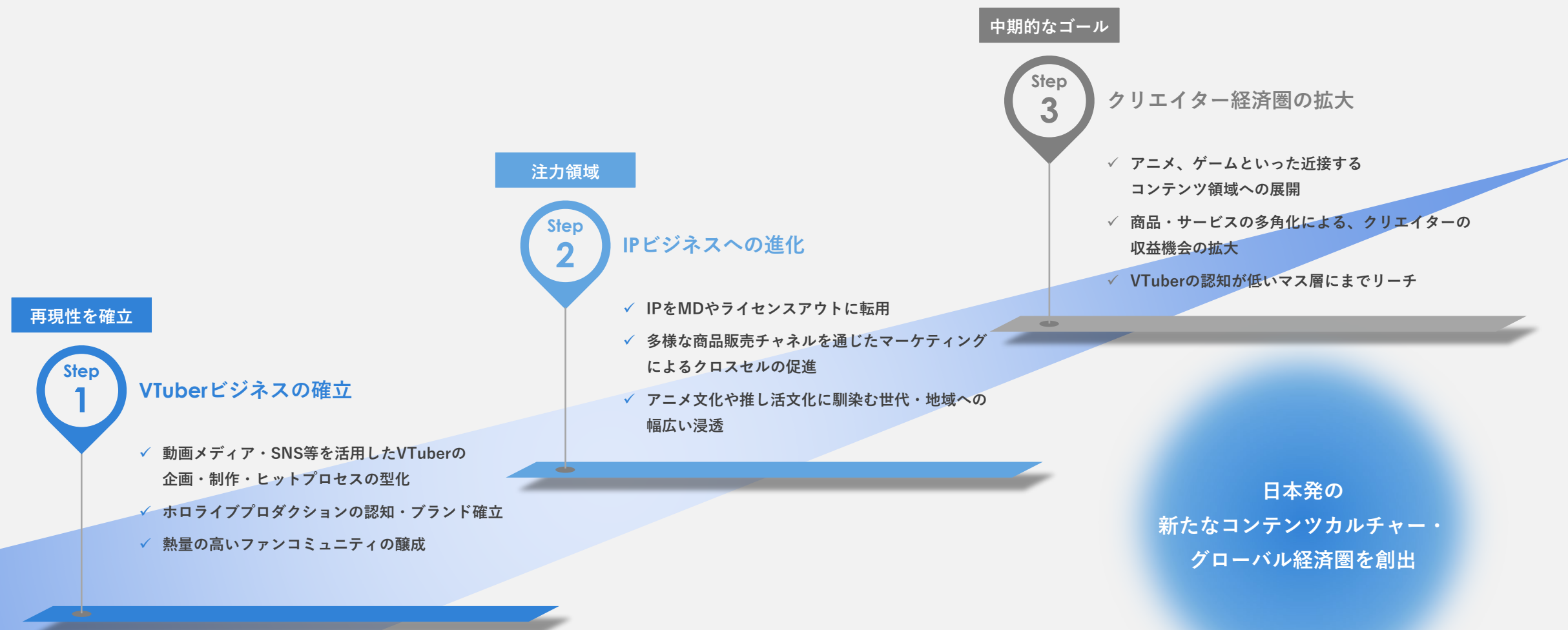
■ 地域別タレントch登録数(2024年9月末時点)

日本	5,607万人 (前年同月比+9.4%)
海外	3,287万人 (前年同月比+16.9%)
海外内訳	
英語圏	2,271万人 (前年同月比+20.7%)
インドネシア	1,016万人 (前年同月比+9.2%)

※1: YouTubeチャンネル登録数

# ミッション達成に向けたマイルストーン

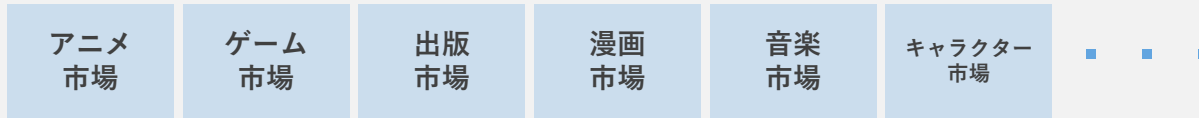
これまで掲げていた中長期戦略を発展させる形で、新たな3段階の事業戦略を策定。再現性を担保しながら徐々にスケールの大きなIPビジネスに拡大していくことを目指す



# VTuber経済圏拡大のイメージについて

アニメ文化がある国を中心にVTuberを若者世代のカルチャーに昇華させ、  
国や世代を越えていくグローバルコンテンツ市場に浸透していく

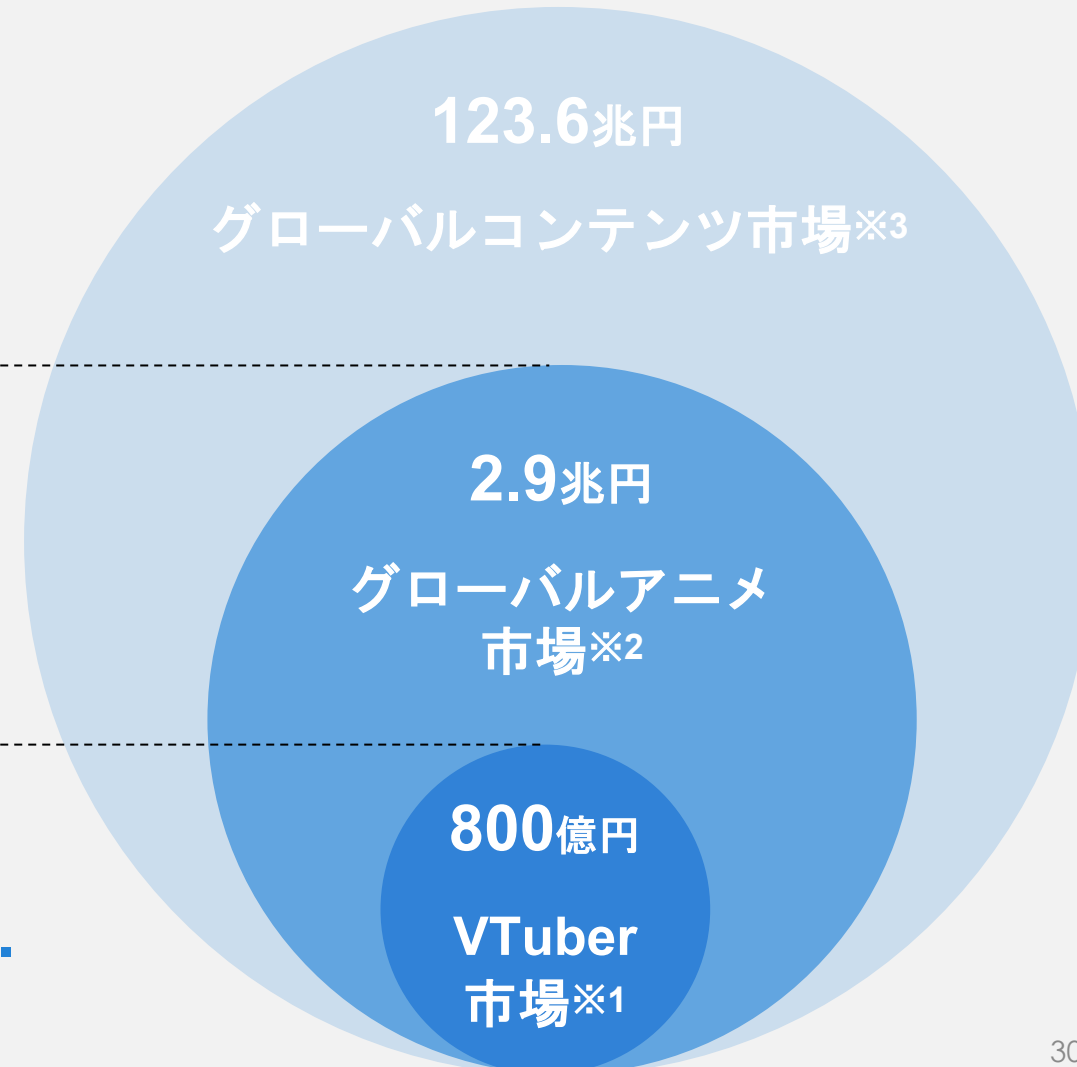
VTuberコンテンツが地域・世代を超え独自の経済圏をつくり、  
各市場に対して浸透していく



アニメやIPコンテンツと親和性の高い国を中心に、  
VTuberビジネスがアニメ市場に拡大



様々なコンテンツの集合群として、  
日本におけるVTuberビジネスが確立



※1：株式会社矢野研究所『2023年VTuber市場の徹底研究～市場調査編～』より、2023年度のVTuber市場規模見込みを参照  
※2：一般社団法人日本動画協会『アニメ産業レポート2023』より、2022年アニメ産業市場（講義のアニメ市場）を参照  
※3：内閣官房『第23回新しい資本主義実現会議の基礎資料』にて記載の2019年のコンテンツ産業の世界市場規模を参照

# holo Indieプロジェクトについて



2023年11月に、世界中のファンやクリエイターと共創するべく、新たに二次創作ゲーム向けのゲームブランド「holo Indie」を立ち上げ。

二次創作ゲームクリエイターに継続的な活動をサポートするための還元エコシステムとして、ゲームクリエイター・サポートプログラム※を提供。

これにより、通常は無償で制作する二次創作ゲームの市場において、有償での配布を許可し、二次創作ゲームの創作活動を支援。

※当社の子会社である株式会社CCMC（本社：東京都港区）を通じ、Steamアカウント上をはじめとしたウェブサイト等への掲載・審査・管理その他必要な管理業務を担うことで、二次創作ゲームのパブリッシングを集約し、クリエイターに還元するシステム。

## ■ holo Indie 直近リリース実績



ホロポップ  
発売日：2024年9月5日



一伊那尔栖の冒険  
発売日：2024年9月12日



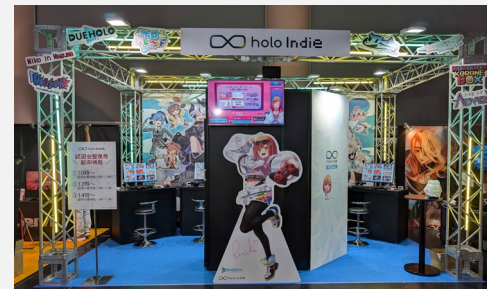
Protostar Twilight  
発売日：2024年10月17日



FLARE NUINUI QUEST  
発売日：2024年10月24日

## ■ 直近の活動実績

2024年7月19～21日に京都で開催された日本最大級のインディーゲームの祭典「BitSummit」に、holo Indieとして出展。



# ESG関連の活動について

クリエイターの活動支援に向けて、業界団体を通じた環境整備や  
各種誹謗中傷対策等を実施

## ■ 所属団体及び活動

### 日本オンラインゲーム協会(JOGA)

ゲーム配信およびメタバース開発に関わる業界団体として加入。  
ガイドラインの整備や勉強会などに参加。

### クリエイターエコノミー協会(CEA)

誹謗中傷や投げ銭などクリエイター周りの問題に取り組む業界団体として加入。クリエイターに関する意見交換や調査などに協力。

### 日本音楽出版協会(MPA)

音楽周りの権利処理や分配に関わる業界団体として加入。

### セーフティーインターネット協会(SIA)

誹謗中傷や未成年保護などインターネットトラブルに取り組む業界団体として加入。当社サービスに関わる様々な問題に対する意見交換や調査などに協力。

## ■ 誹謗中傷に係る活動について

2023年1月から2023年12月までの1年間における活動実績

所属タレントに対する誹謗中傷行為の対応件数：**116件**

- ・ SNS投稿及び掲示板の書き込みにおける権利侵害行為への対応
- ・ 海外における当社所属タレントに対する迷惑行為への対応
- ・ まとめサイトに対する法的措置

そのほか、2023年6月にグーグル合同会社・note株式会社・UUUM株式会社・ANYCOLOR株式会社・当社及び誹謗中傷問題の有識者から構成される「誹謗中傷対策検討会」を設立

等

## ■ 当社の配信モデレーター体制について

約70名のモデレータースタッフにより、24時間体制で日・英・インドネシア語による配信モデレーション業務を実施。

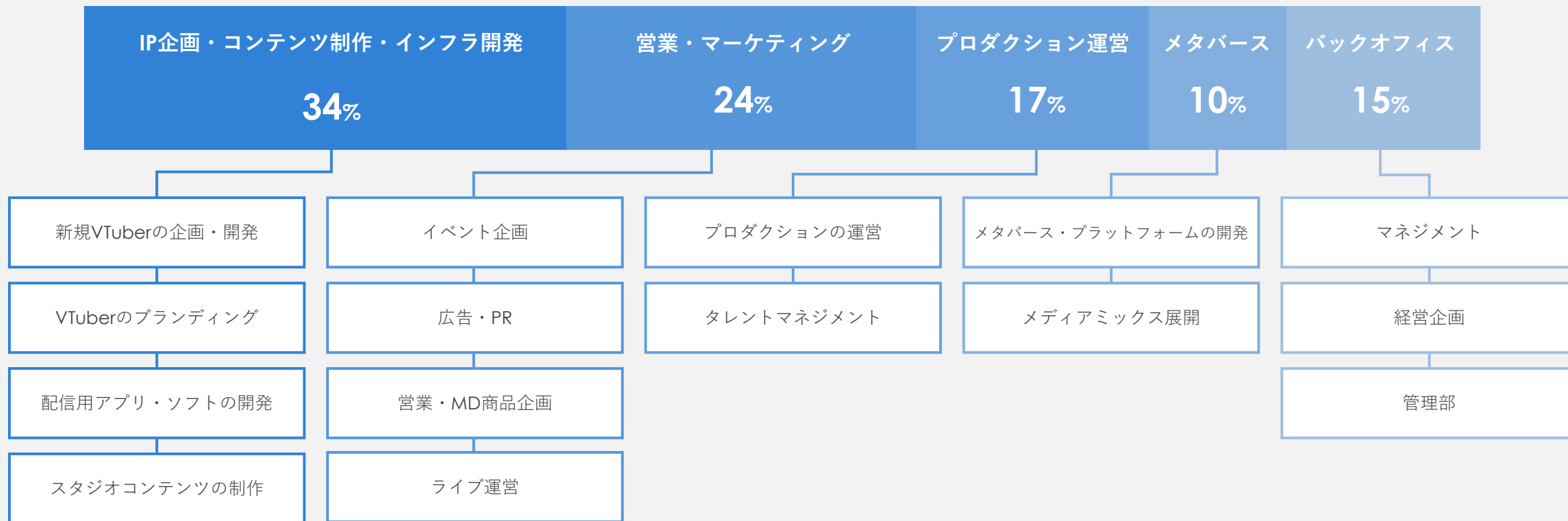
※2024年3月31日時点



# 共創を支える組織体制

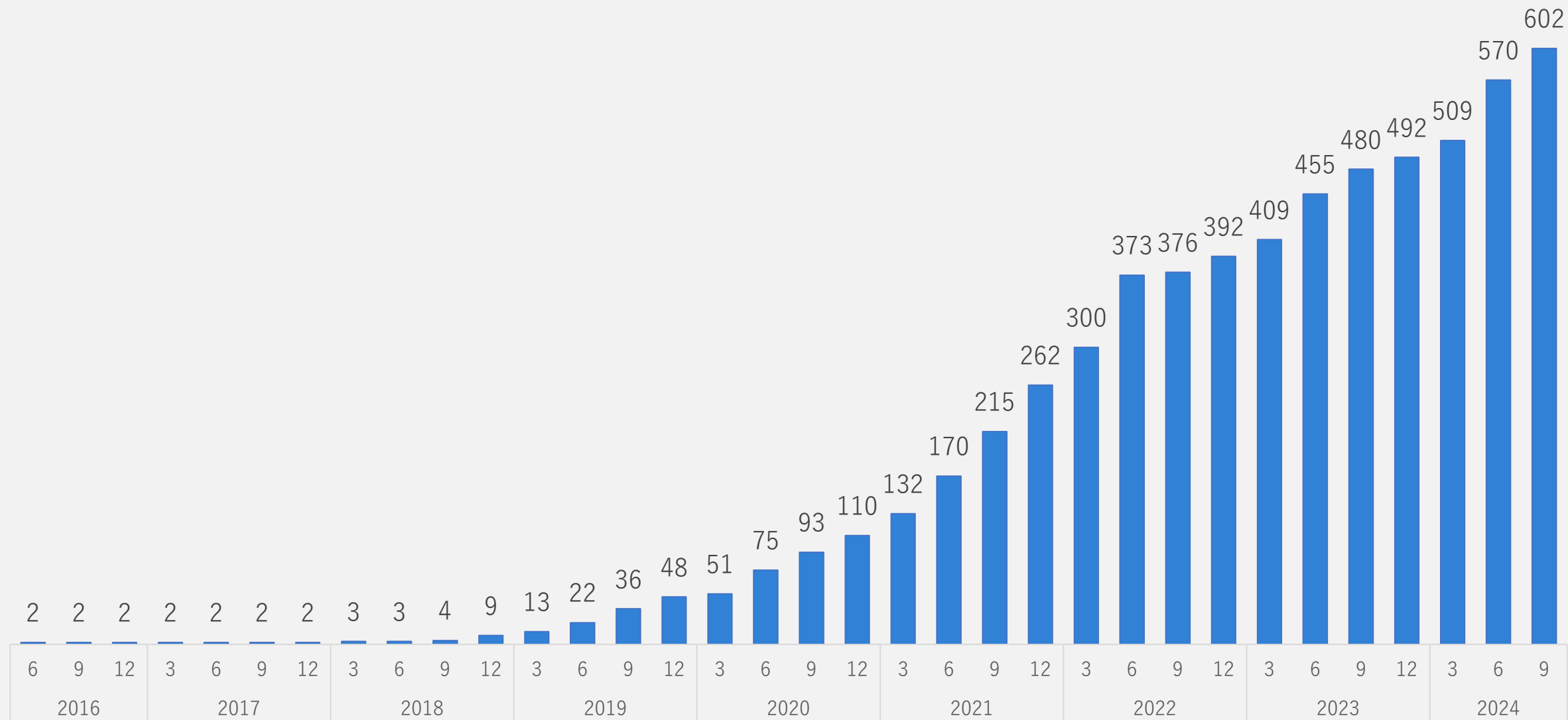
業界トップクラスかつ多様な人材が集結

## ■ 人員構成内訳 \*1 (2024年9月30日時点)



\*1: 正社員における人員構成

# 従業員数の推移



## 経営上の目標の達成状況を判断するための客観的な指標等

当社はVTuberのファン数の直接的な指標である「YouTubeチャンネル登録数」、並びに魅力的なコンテンツ制作の原資となる「売上高」及び「サービス別売上高」を重要な経営指標と位置づけ、企業価値の向上を図って参ります

	2021/3期				2022/3期				2023/3期				2024/3期				2025/3期	
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
YouTubeチャンネル登録総数(万)	1,003	1,808	2,884	3,733	4,418	5,081	5,799	5,986	6,525	7,002	7,238	7,558	7,782	8,319	8,625	8,841	9,225	9,362
売上高(百万円)	708	1,107	2,152	1,756	2,423	2,422	4,423	4,394	3,601	4,190	5,010	7,648	5,142	7,133	6,949	10,941	6,416	10,688
配信/コンテンツ	420	571	797	844	1,220	1,200	1,416	1,412	1,450	1,572	1,575	1,744	1,651	1,799	2,038	2,157	2,034	2,184
ライブ/イベント	0	58	515	240	293	287	563	1,059	193	581	466	2,187	376	1,285	954	2,985	349	1,144
マーチャндаイジング	262	424	656	503	756	713	1,904	1,457	1,574	1,597	2,090	2,740	2,091	3,269	2,701	4,414	2,931	5,879
ライセンス/タイアップ	24	52	182	168	152	220	540	464	382	439	878	976	1,023	778	1,254	1,383	1,100	1,480

# 損益計算書の概要

百万円	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期 Q2
売上高	5,724	13,663	20,451	30,166	17,104
成長率	+287%	+138%	+49%	+48%	+39%
売上総利益	2,777	5,274	9,396	13,988	9,083
対売上高比率	48%	38%	45%	46%	53%
営業利益	1,698	1,855	3,417	5,536	3,372
対売上高比率	29%	13%	16%	18%	20%
当期純利益	1,220	1,244	2,508	4,137	2,120
対売上高比率	21%	9%	12%	14%	12%

# 貸借対照表の概要

百万円	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期 Q2
流動資産合計	3,048	7,168	11,740	14,798	18,157
現金及び現金同等物	1,899	4,644	7,793	8,666	10,312
固定資産合計	467	1,069	4,146	7,914	9,259
<b>資産合計</b>	<b>3,516</b>	<b>8,238</b>	<b>15,887</b>	<b>22,713</b>	<b>27,417</b>
<b>負債合計</b>	<b>1,303</b>	<b>4,780</b>	<b>8,880</b>	<b>11,569</b>	<b>14,093</b>
<b>純資産合計</b>	<b>2,212</b>	<b>3,457</b>	<b>7,006</b>	<b>11,143</b>	<b>13,323</b>

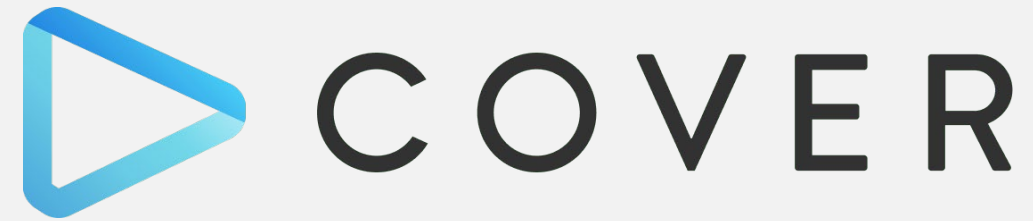
# キャッシュ・フロー計算書の概要

百万円	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期 Q2
営業活動による キャッシュ・フロー	1,419	3,537	4,866	4,765	2,903
投資活動による キャッシュ・フロー	△402	△793	△2,759	△3,893	△1,315
財務活動による キャッシュ・フロー	526	-	1,040	△0	59
現金及び現金同等物の 増減額	1,543	2,745	3,148	873	1,646
現金及び現金同等物の 期首残高	356	1,899	4,644	7,793	8,666
現金及び現金同等物の 期末残高	1,899	4,644	7,793	8,666	10,312

## 本資料の取り扱いについて

本資料は、情報の開示のみを目的として当社が作成したものであり、米国、日本国又はそれ以外の一切の法域における有価証券の買付け又は売付け申し込みの勧誘を構成するものではありません。本資料に記載された記述のうち、過去又は現在の事実に関するもの以外は、将来予想に関する記述です。将来予想に関する記述には、「信じる」、「目指す」、「予想する」、「予測する」、「想定する」、「確信する」、「継続する」、「試みる」、「見積もる」、「予期する」、「施策」、「期待する」、「意図する」、「企図する」、「可能性がある」、「計画」、「戦略」、「潜在的な」、「蓋然性」、「企画」、「リスク」、「追求する」、「はずである」、「努力する」、「目標とする」、「予定である」又は将来の事業活動、業績、出来事や状況を説明するその他の類似した表現を含みますが、これらに限りません。将来予想に関する記述は、本資料作成時点において入手可能な情報をもとにした当社の経営陣の判断に基づいて作成しており、これらの記述の中には、様々なリスクや不確定要素が内在します。そのため、これらの将来に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の将来における事業内容や業績等が、将来に関する記述に明示又は黙示された予想とは大幅に異なることとなる可能性があります。したがって、将来予想に関する記述に依拠することのないようご注意ください。

当社は、本資料の日付後において、本資料を更新する義務を負いません。



つくろう。世界が愛するカルチャーを。