

2027年3月期 第1四半期

決算説明資料

2026.8.12



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。

01

# 2027年3月期 第1四半期 決算概況

## 業績概況

- 2027/3期Q1では、売上高8,825百万円(前年同期比-8.3%)、売上総利益4,493百万円(前年同期比-8.4%)、限界利益3,956百万円(前年同期比-4.7%)、営業利益651百万円(前年同期比-33.0%)、純利益415百万円(前年同期比-40.1%)
- タレント構成やコミュニティ環境の変化、トレーディングカードゲームの新商品の販売スケジュールおよび商品構成の差異に加え、EC商品の製造・販売オペレーションの移行過程において欠品や品揃え不足が生じたことなどにより、配信およびマーチャンダイジング収益が前年同期を下回った
- ライブ/イベントはイベントの複数開催や過去イベントのアセット型収益により前年同期比+109.6%と大きく伸長。ライセンス/タイアップも堅調に推移し、多面的な事業展開が業績を下支え

## 事業進展

- 次世代タレント育成プロジェクト「mekPark」を始動し、UNIT B (Pre-Debut)・ACHRORAがユニット活動を開始。中長期のタレント価値創出に向けた新規タレント創出基盤を強化
- 公式店舗原宿店の営業開始・トレーディングカードゲーム新商品発売を通じたモメンタムの維持・海外でのタイアップ/PR案件の拡大など、多面的な事業開発が進展
- 当社初のスマートフォンゲーム「hololive Dreams」を7/23に全世界同時リリース。リリース前には様々なキャンペーン/PRにより事前登録者数100万人をQ1中に達成し、ゲーム領域を通じた新たなファン接点の創出が進展

成長基盤強化  
・構造改革

- 組織再編後の新体制が4/1より始動し、意思決定の迅速化と各事業領域における責任体制の明確化を推進
- タレント価値創出を起点とする成長を支えるため、タレント支援・リレーション強化に向けた社内体制の整備を推進
- 事業ポートフォリオの見直しを継続的に進めるため、戦略適合性および経済合理性に基づくプロジェクト評価プロセスを開始
- ホロアースのサービス終了を決定し、技術・知見を既存事業へ統合するとともに、重点領域への経営資源の再配分を明確化

単位：百万円

|             | 2026/3期 Q1 | 2027/3期 Q1 | 前年同期比   | 上期業績予想<br>(達成率)   |
|-------------|------------|------------|---------|-------------------|
| 売上高         | 9,629      | 8,825      | -8.3%   | 22,270<br>(39.6%) |
| 配信/コンテンツ    | 2,175      | 2,092      | -3.8%   | -                 |
| ライブ/イベント    | 433        | 908        | +109.6% | -                 |
| マーチャンダイジング  | 5,838      | 4,546      | -22.1%  | -                 |
| ライセンス/タイアップ | 1,182      | 1,279      | +8.2%   | -                 |
| 売上総利益       | 4,907      | 4,493      | -8.4%   | -                 |
| 参考：限界利益     | 4,152      | 3,956      | -4.7%   | 9,511<br>(41.6%)  |
| 営業利益        | 972        | 651        | -33.0%  | 1,930<br>(33.8%)  |
| 純利益         | 693        | 415        | -40.1%  | 1,350<br>(30.8%)  |

**Q1は過年度比での卒業タレントの影響を、ライブ/イベントおよびライセンス/タイアップ分野が下支え**

- **配信/MDの減収**：過年度比での卒業タレント分収益の剥落を受けて、同分野の収益は短期的な調整局面。既存タレントの配信・ECトラフィックは復調基調で推移
- **他事業の躍進**：ライブ/イベントが前年同期比+109.6%と大幅に伸長。ライセンス/タイアップも堅調に推移し、多面的な事業展開が業績の安定化に寄与
- **強固な限界利益率**：高利益率のライセンス等の貢献により、全体の限界利益率は44.8%（前年同期43.1%）へ向上

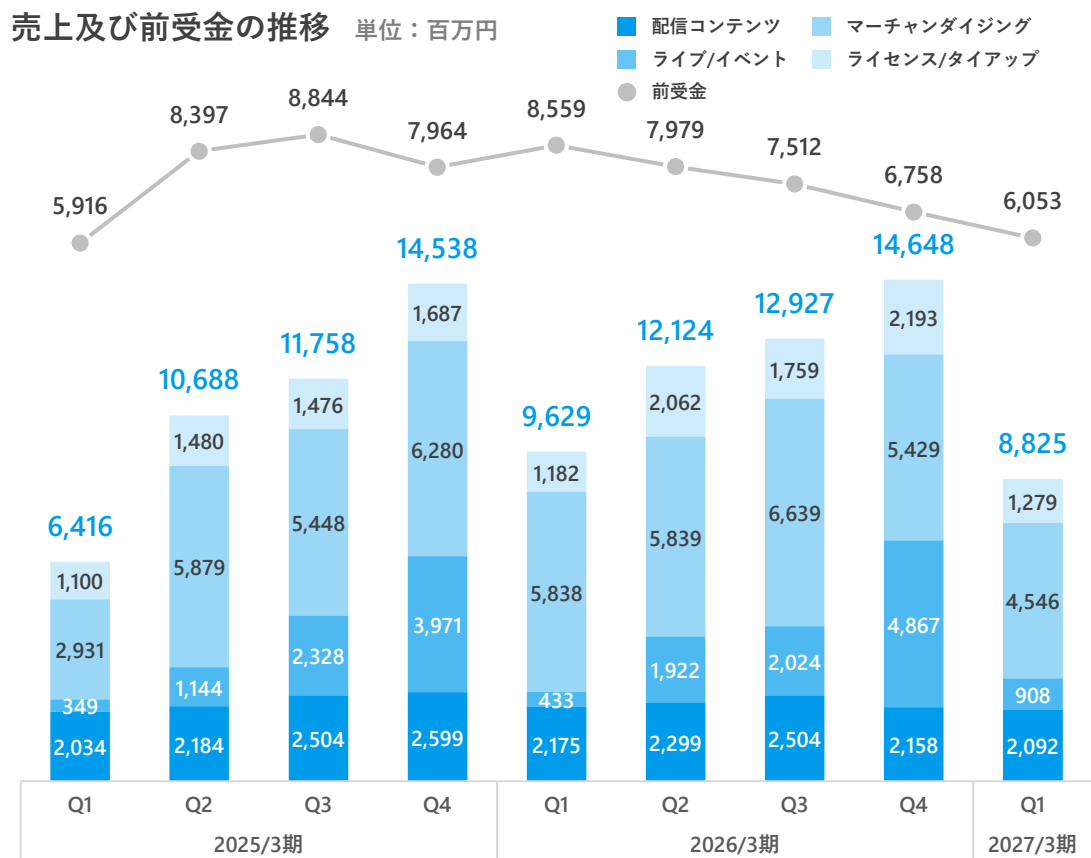
**Q2にかけての展開**

- 配信/コンテンツでは、夏季施策やUNIT B (Pre-Debut)・ACHRORAの本格始動に加え、大型スマートフォンゲーム「hololive Dreams」のリリースに関連したキャンペーンからの新規顧客還流を図る。また、メディアミックス・コンテンツを通じた大規模な接点創出により、一時離脱した休眠層の再アクティブ化、および新規ファン層の開拓を図る
- ライブ/イベントでは、ホロライブEnglish「hololive English 4th Concert -Serendipity-」、桃鈴ねね 1st Live「花咲く＊ねねねねねねね超開花！」に加え、海外でも複数のイベント開催によるブランド露出拡大を図る
- マーチャンダイジングでは、夏季施策連動のグッズ販売、トレーディングカードゲームの海外販売、公式店舗の集客・体験強化を図る
- ライセンス/タイアップでは、「hololive Dreams」の関連収益拡大、アジアおよび北米を中心とした海外ライセンス/タイアップ収益の伸長を図る

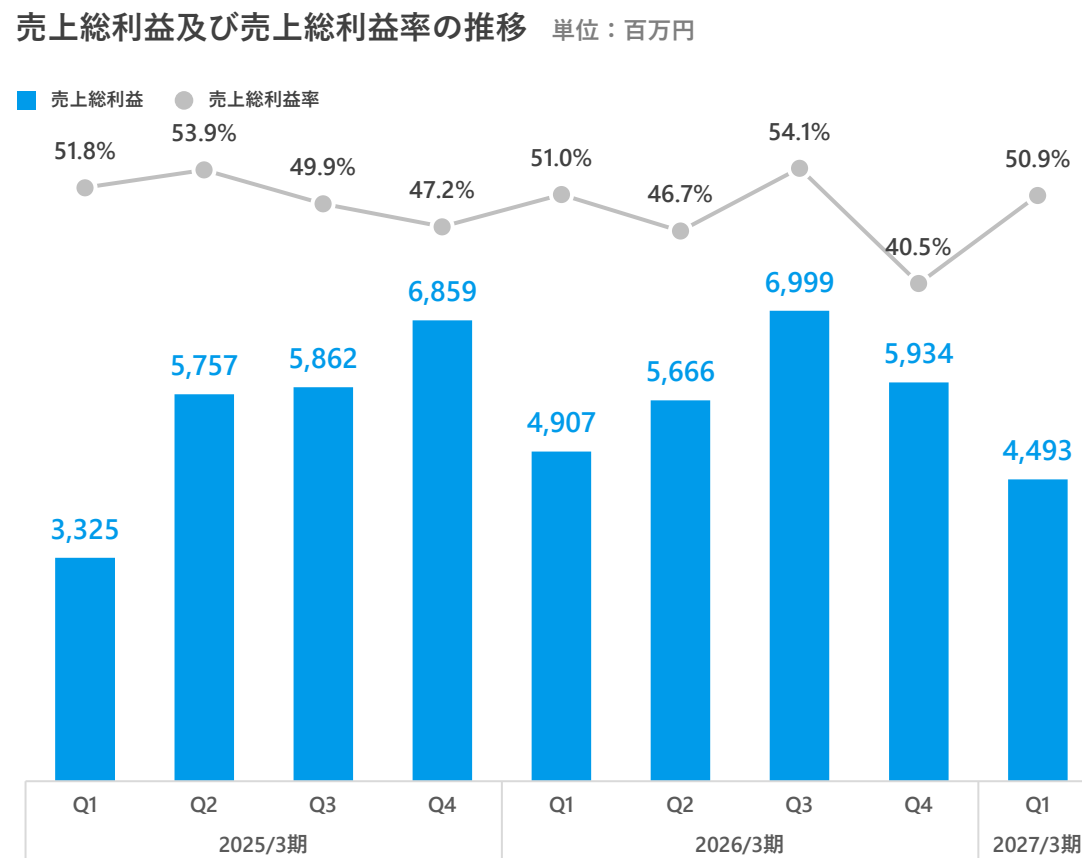
# 売上・売上総利益の推移

- 過年度比での卒業タレント分収益の剥落を受けて、配信・EC売上は短期的な調整局面
- 減収となる一方、一過性在庫整理の反動および事業効率の維持により、売上総利益率は前年同期と同水準を維持

売上及び前受金の推移 単位：百万円



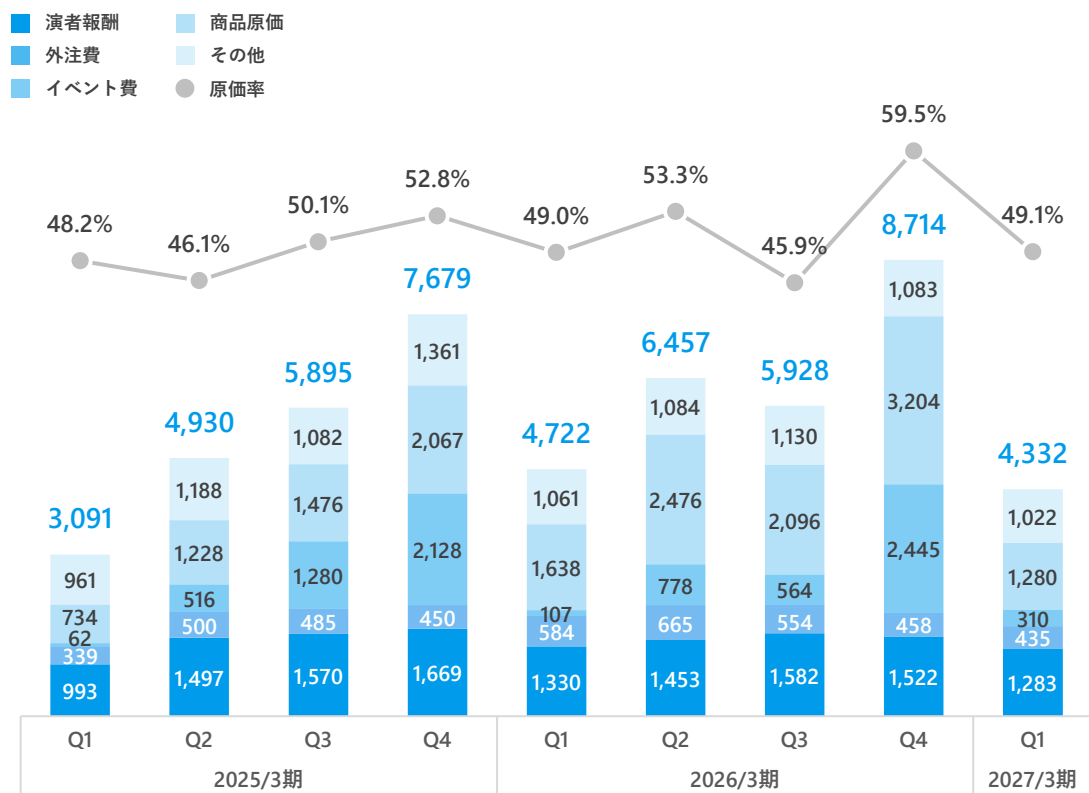
売上総利益及び売上総利益率の推移 単位：百万円



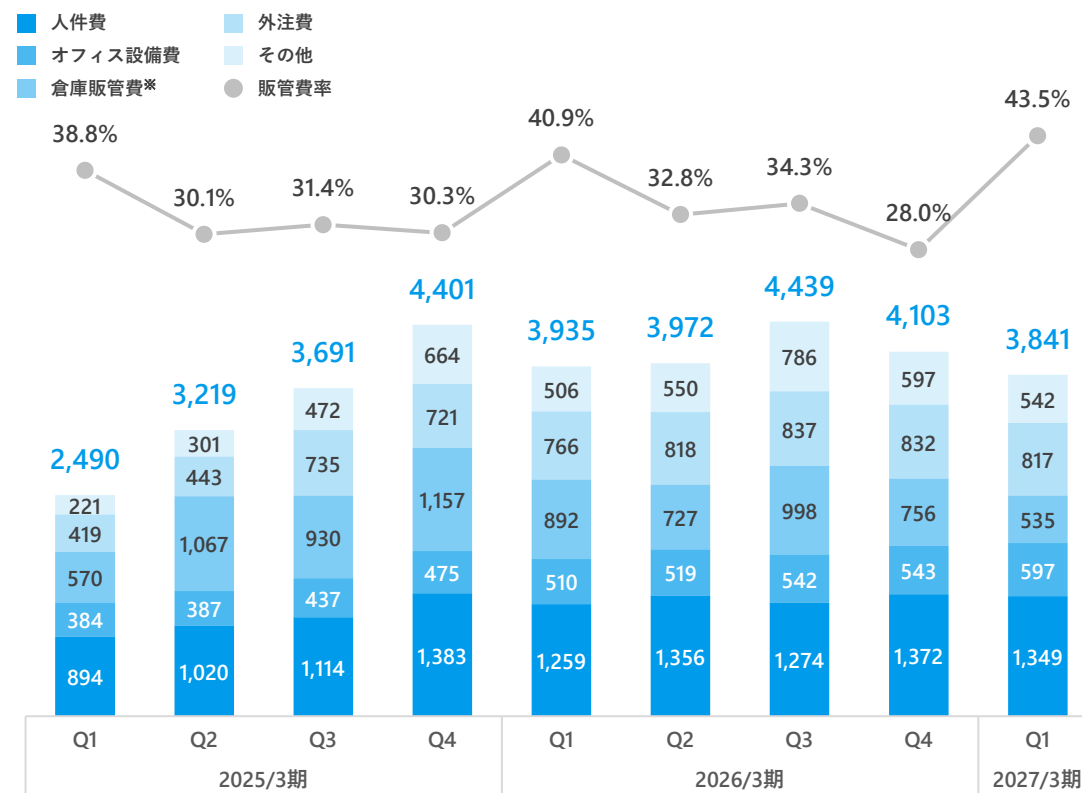
# 売上原価・販管費の推移

- 原価内訳では、Q4に過去商品在庫の整理を行った反動で、製造原価水準が改善
- 販管費項目では、人員増・物価上昇などに伴う人件費およびオフィス設備費が増加した一方で、MD減収に伴う倉庫販管費等の変動費減少や社内リソースの最適配置により、販管費総額は前年同期比・前四半期比ともに減少

売上原価及び原価率の推移 単位：百万円



販管費及び販管費率の推移 単位：百万円

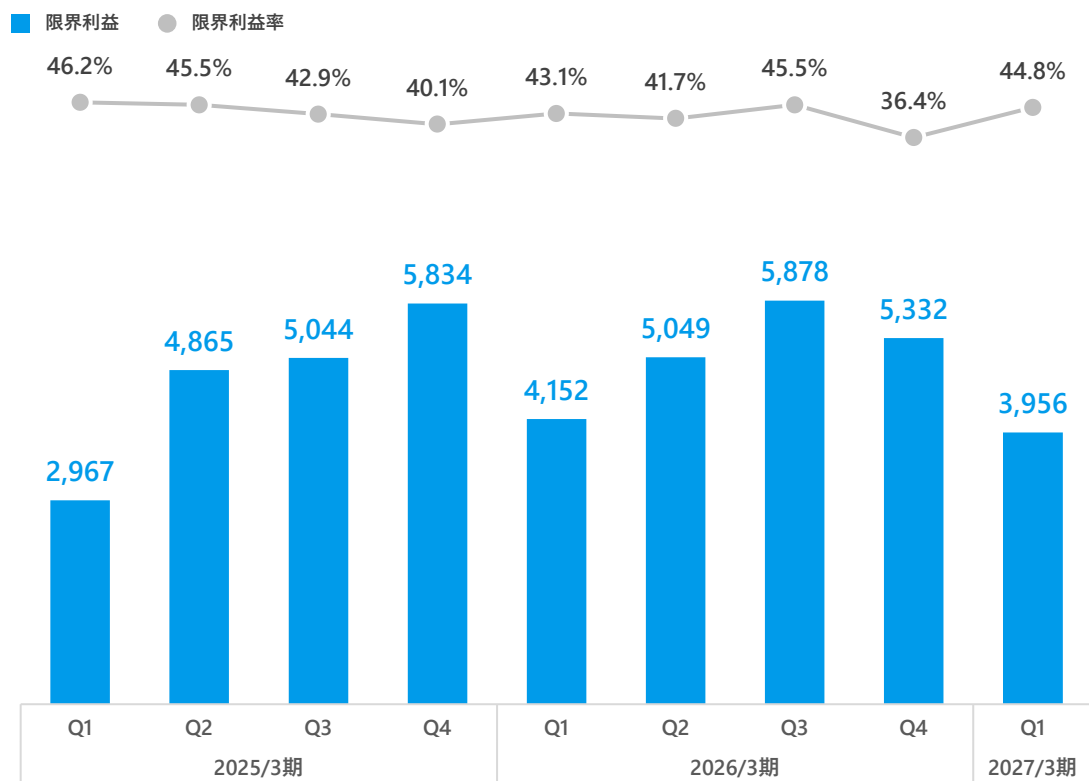


※ 物流・販売手数料等のECに係る販管費を含む

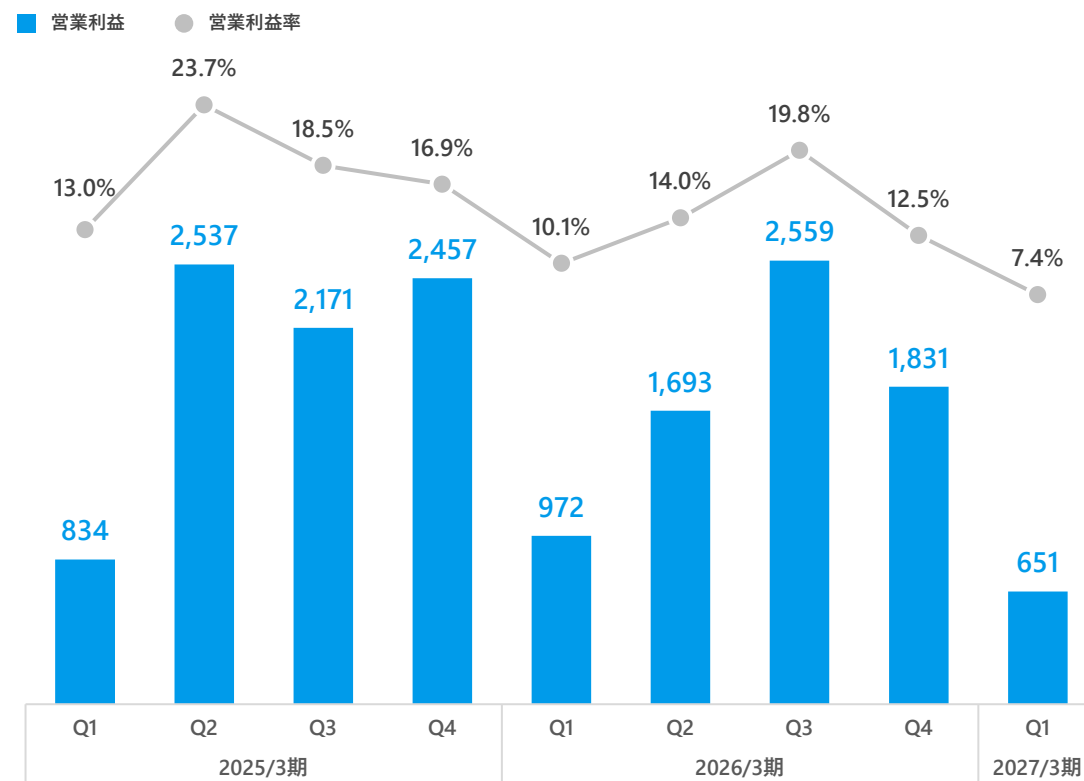
# 限界利益・営業利益の推移

- 収益性の高いライセンス分野の伸長等により、限界利益率は前年同期比+1.7ptの44.8%へ向上
- 営業利益率は成長基盤強化に向けた固定費投資（人件費等）やEC収益の調整等の影響で低下したものの、強固な限界利益構造を背景として、Q2以降の売上拡大を利益成長につなげる

限界利益及び限界利益率の推移 単位：百万円



営業利益及び営業利益率の推移 単位：百万円

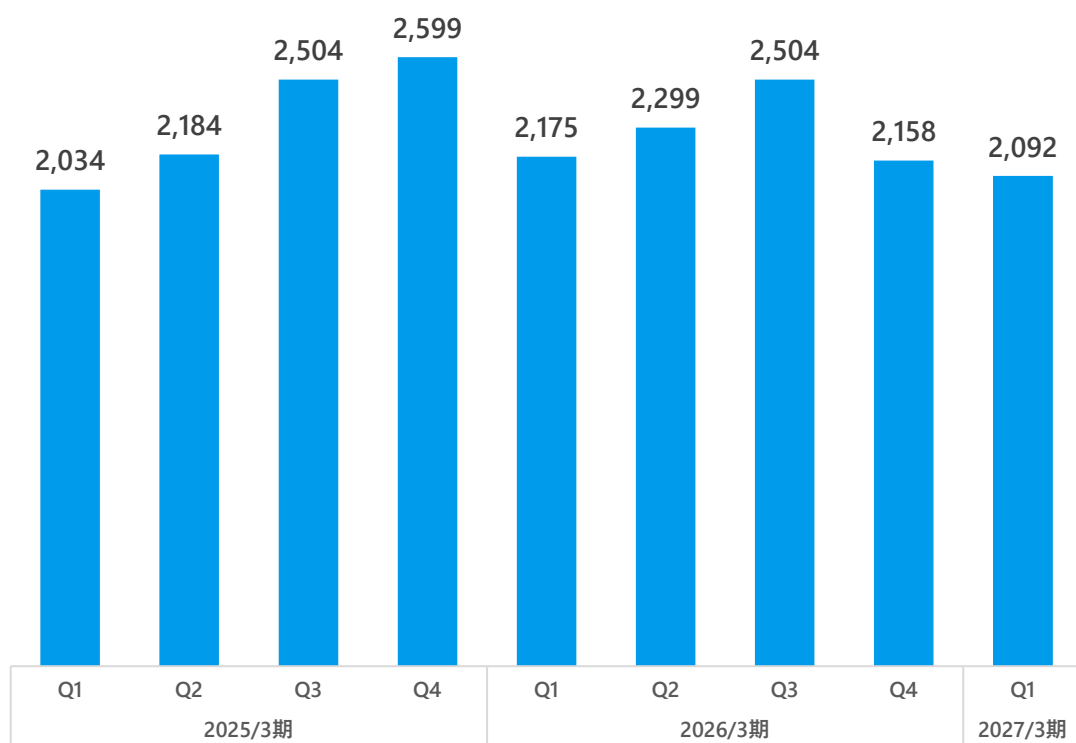


02

# サービス分野別の事業展開

- タレント構成やコミュニティ環境の変化を背景に、ショート動画などを中心とした配信関連指標の軟化が見られた一方で、所属タレントによる多様な配信活動の進展や新興タレントの台頭が底堅い実績推移を支えた
- 次世代タレント育成プロジェクト「mekPark」が始動し、UNIT B (Pre-Debut)・ACHRORAの2ユニットが活動を開始

配信/コンテンツの売上推移 単位：百万円



## ホロライブ歌うま大賞

- 視聴回数：125万回
- 最大同時接続：12.8万人



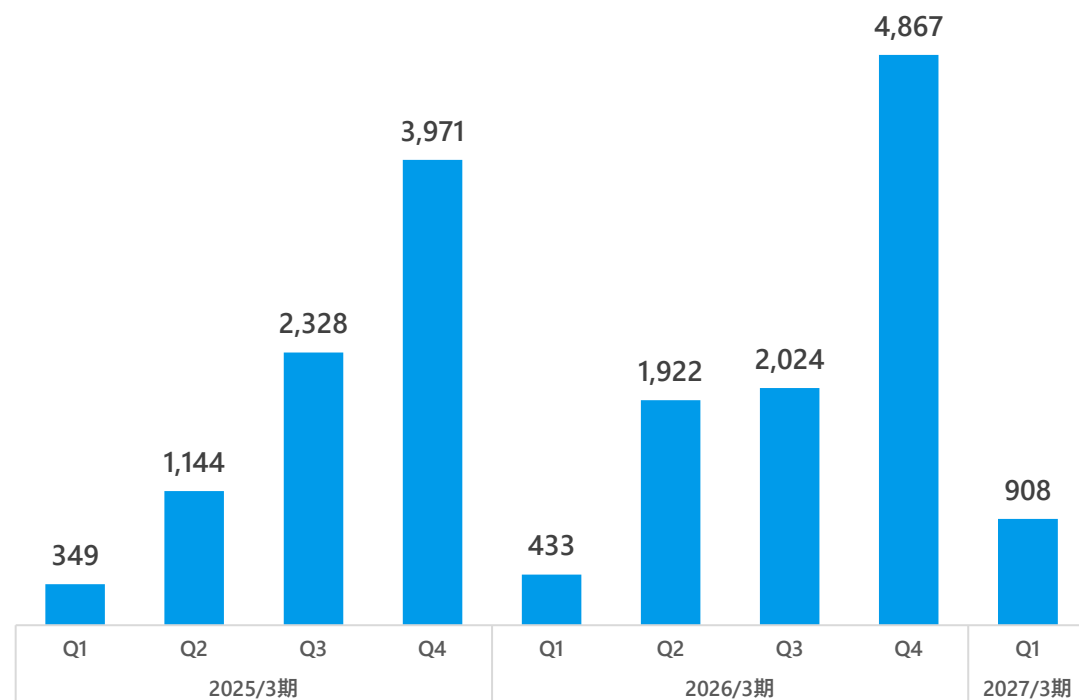
## 次世代タレント育成プロジェクト「mekPark」始動

- UNIT B (Pre-Debut)：2026年5月22日活動開始
- ACHRORA：2026年6月26日活動開始

# 事業分野別の進展 | ライブ/イベント

- Q1期間は例年、Q4の大型イベント制作の反動でイベント実施件数が少なくなるものの、本年度はタレントの個性を活かした複数の大型オフライン施策の実施により前年同期比で実績が拡大
- 過去に実施したライブコンサートに係る映像商品の販売などのアセット型収益も売上に寄与

ライブ/イベントの売上推移 単位：百万円



## 秘密結社holoX Live 2026 「First MISSION」

- 開催日：2026年4月29日
- 会場：ぴあアリーナMM
- 秘密結社holoX初となるオフラインライブ



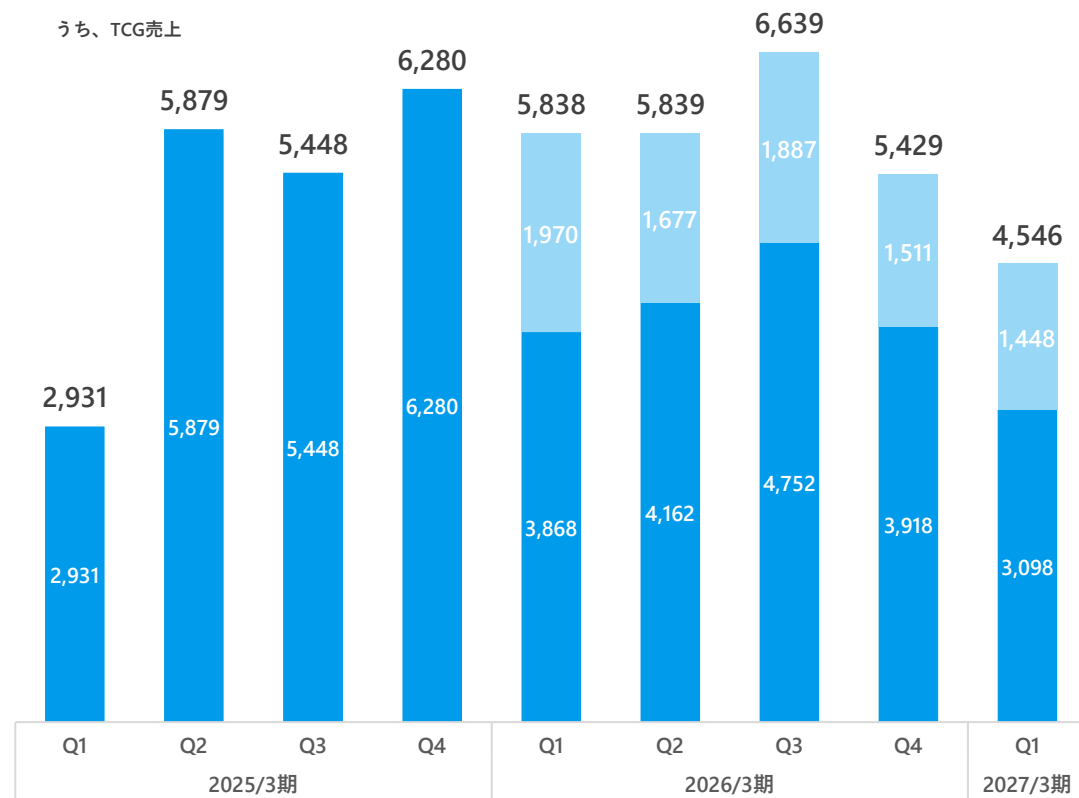
## 獅白杯 -オフライン-

- 開催日：2026年4月11日、12日
- 会場：横浜BUNTAI
- プロ選手も参加する大型eスポーツイベント
- 第4回にして初のオフライン開催



- 公式店舗原宿店の営業を開始し、オムニチャネルでの流通取引総額(GMV)の最大化を推進
- トレーディングカードゲームの新商品の販売スケジュールおよび商品構成の差異に加え、卒業タレント関連商品売上の剥落によりEC売上が調整。また、ECにおける製造・販売オペレーションの移行過程において一部商品の欠品・品揃えの不足による機会損失を認識しており、今後の改善を図る

マーチャンダイジングの売上推移 単位：百万円



## 公式店舗原宿店の営業開始

- hololive production official shop in Harajuku
- 東急プラザ表参道「オモカド」内
- 営業開始日：2026年4月24日



## hololive OFFICIAL CARD GAME

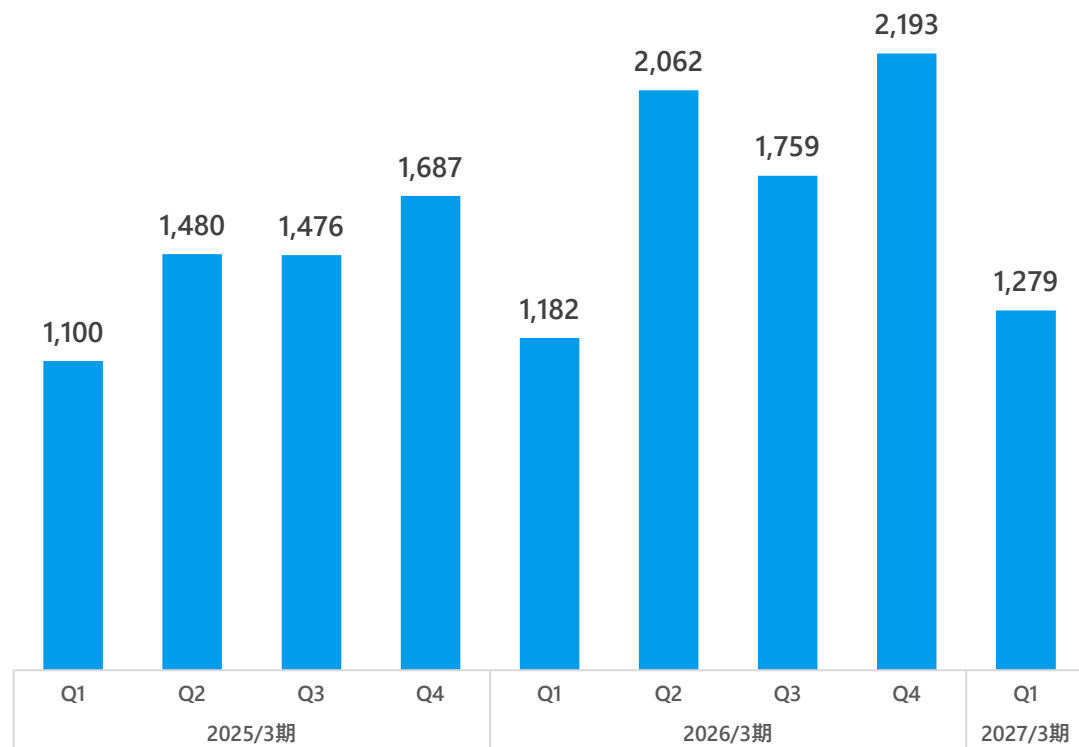
- ブースターパック新商品「バウンサーバウンド」 2026.6.19発売
- 販売スケジュールや商品構成の差異で前年同期比は減収も、新商品投入により基調的なモメンタムは維持



# 事業分野別の進展 | ライセンス/タイアップ

- 国内大手クライアントとのコラボレーション案件を通じた全国での露出拡大が進展
- 北米、東アジア地域を中心とした海外クライアントとの取引拡大が売上を牽引

ライセンス/タイアップの売上推移 単位：百万円



## 国内大手クライアントとのコラボレーション案件

- 京都TSUTAYA IP書店オープン記念「さくらみこ POP UP SHOP」
- 2026年4月28日から7月28日までの約3か月間、京都高島屋 S.C.内の「京都 IP書店」を舞台にしたPOP UP SHOPを開催



- 2026年4月1日から2026年5月31日の間、“いろはにほへと あやふふみ”の新曲公開に合わせたJR東海との「押し旅」コラボを開催



03

# 成長基盤強化および構造改革の進捗

# 成長基盤強化および構造改革に係る重点施策の進捗状況

- 現在を中長期的な成長基盤強化に向けた投資期として、規律ある投資と構造改革を着実に推進

| 重点施策領域                                                                                                                                 | 進捗                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>タレント価値の創出</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- 創作環境の整備</li><li>- タレントマネジメントの強化</li><li>- 新規タレント創出・育成パイプライン</li></ul>         | <ul style="list-style-type: none"><li>● 次世代タレント育成プロジェクト「mekPark」が始動し、UNIT B (Pre-Debut)・ACHRORAが練習生としてユニット活動を開始</li><li>● タレントの創作環境整備を専門とする部署をタレントマネジメント部門配下に新設</li><li>● 今年度中の新規タレントデビュー、下半期のプロダクション全体でのアニバーサリー記念イベントを準備中</li></ul>                                 |
| <b>ファン体験の向上</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- 配信アプリ・表現技術の高度化</li><li>- 双方向コミュニケーションの進化</li><li>- コミュニティの健全化</li></ul>        | <ul style="list-style-type: none"><li>● ホロアースで得た技術・知見を既存事業へ統合</li><li>● 自宅配信システム・新スタジオ技術を下半期リリース予定として開発が進捗</li><li>● 健全なファンコミュニティの維持に向けた法務・CS活動を強化</li></ul>                                                                                                         |
| <b>多面化によるブランド接点の拡大</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- メディアミックス展開</li><li>- グローバルでのファン接点の拡大</li><li>- 販売チャネル・SCMの最適化</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>● スマートフォンゲーム「hololive Dreams」を2026年7月23日に全世界同時リリース</li><li>● トレーディングカードゲームの新商品投入と海外展開を拡大</li><li>● 北米、東アジア地域を中心とした海外クライアントとの取引が拡大</li><li>● 公式店舗原宿店の営業開始によるリアルファン接点拡大と流通取引総額(GMV)最大化を推進</li><li>● 自社ECの納期短縮等のUX改善が進展</li></ul> |
| <b>成長を支える経営基盤の整備</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- 組織・意思決定プロセスの再編</li><li>- 投資評価軸の明確化</li><li>- 資産・資本効率の改善</li></ul>         | <ul style="list-style-type: none"><li>● 意思決定レイヤーの簡素化・関連事業軸での組織統廃合を企図した新組織が4月から運用開始</li><li>● 持続的な成長に向けた各種プロジェクトの定期棚卸しプロセスを通じて、規律ある資源配分を継続</li><li>● 自己株式取得を通じた資本効率のコントロールを実施</li></ul>                                                                               |

# 新たな練習生プロジェクトの始動

- 次世代タレント育成プロジェクトである「mekPark」が始動
- ユニット単位での育成・評価を通じ、タレントを継続的に輩出するパイプラインの構築により持続可能なタレントポートフォリオの構築を目指す



- 活動開始日：2026年5月22日
- YouTubeチャンネル登録者数：103,000人  
※2026年7月末時点



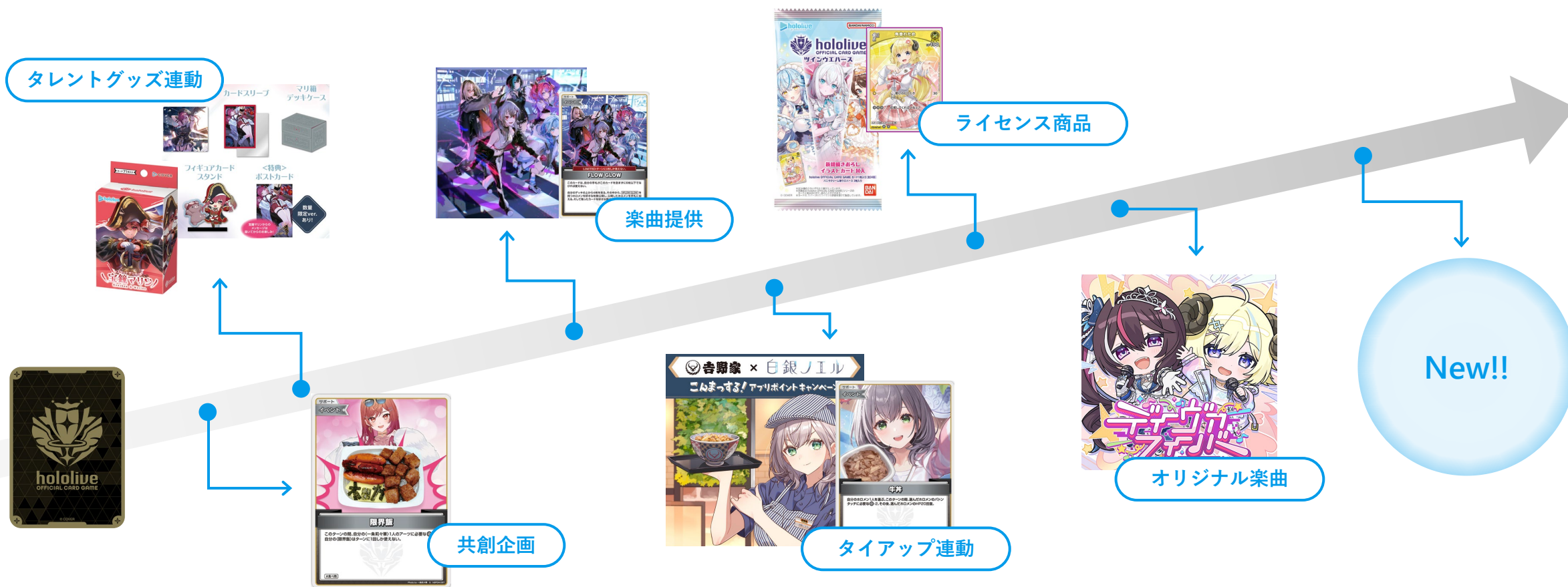
- 活動開始日：2026年6月26日
- YouTubeチャンネル登録者数：53,600人  
※2026年7月末時点



- 第2回オーディションを実施
- 応募期間：2026年6月5日-7月21日

# トレーディングカードゲームの事業展開

- トレーディングカードゲームを主要な事業基盤かつリアルファンのファン接点として育成し、継続的な新商品投入と、配信企画・グッズ・タイアップ等と連動したメディアミックスを展開
- 国内のみならず、北米をはじめとする海外市場での展開の強化により、中長期の成長ドライバー化を促進



# スマートフォンゲーム「hololive Dreams」の正式サービス開始



- 事前登録者数160万人を突破後、7月23日に全世界同時リリースを実施
- 関連実績はすでに期初想定を上振れて推移しており、持続性の高い事業の柱としてゲーム分野の立上がりを確認

## リリースに向けた大型マーケティング施策



- リリースを記念したJR東海との「推し旅」コラボキャンペーン
- 日本・アメリカ・インドネシアの3カ国10都市でのアドトラック走行

## 正式サービス開始後の実績

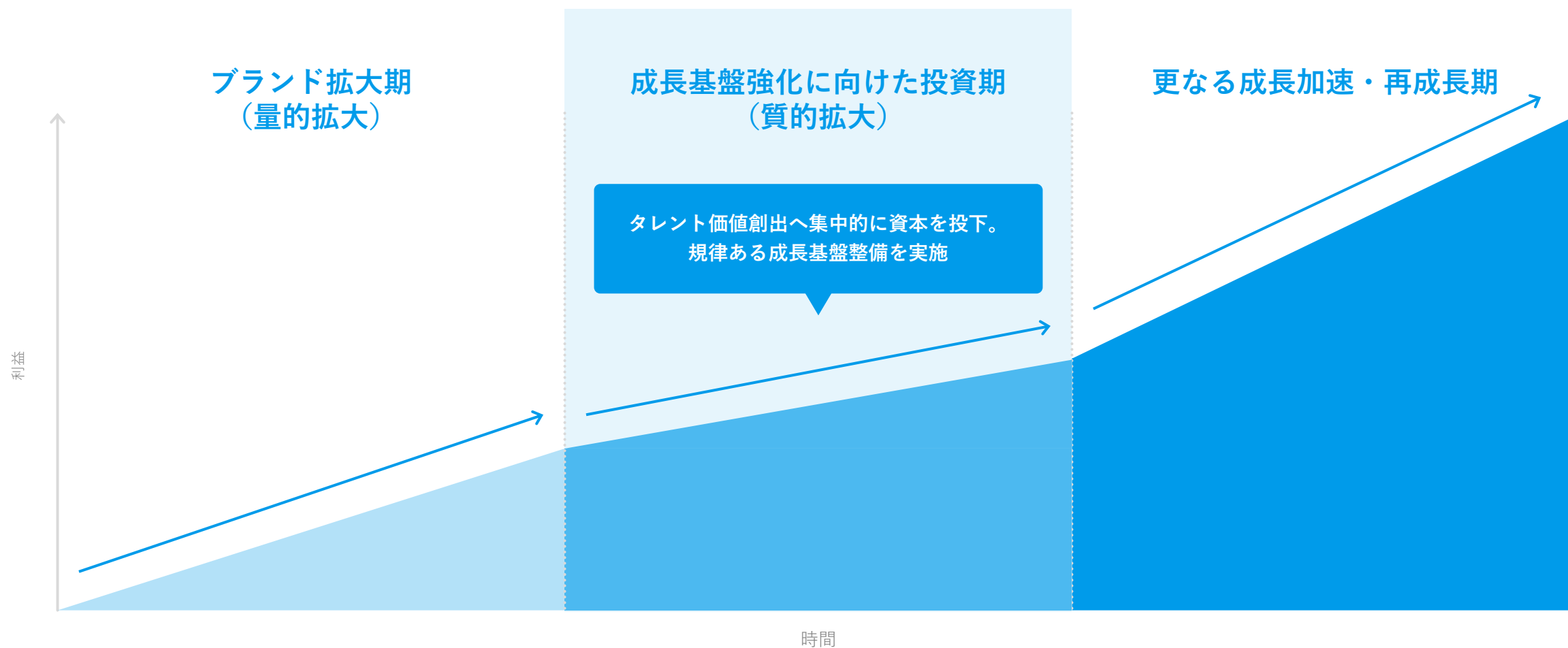


- 初日に100万DLを突破。足下では200万DLを超え、ユーザーレビューも高評価を獲得
- リリースを行った全てのストアのセールスランキングにおいて1位を獲得

# Appendix

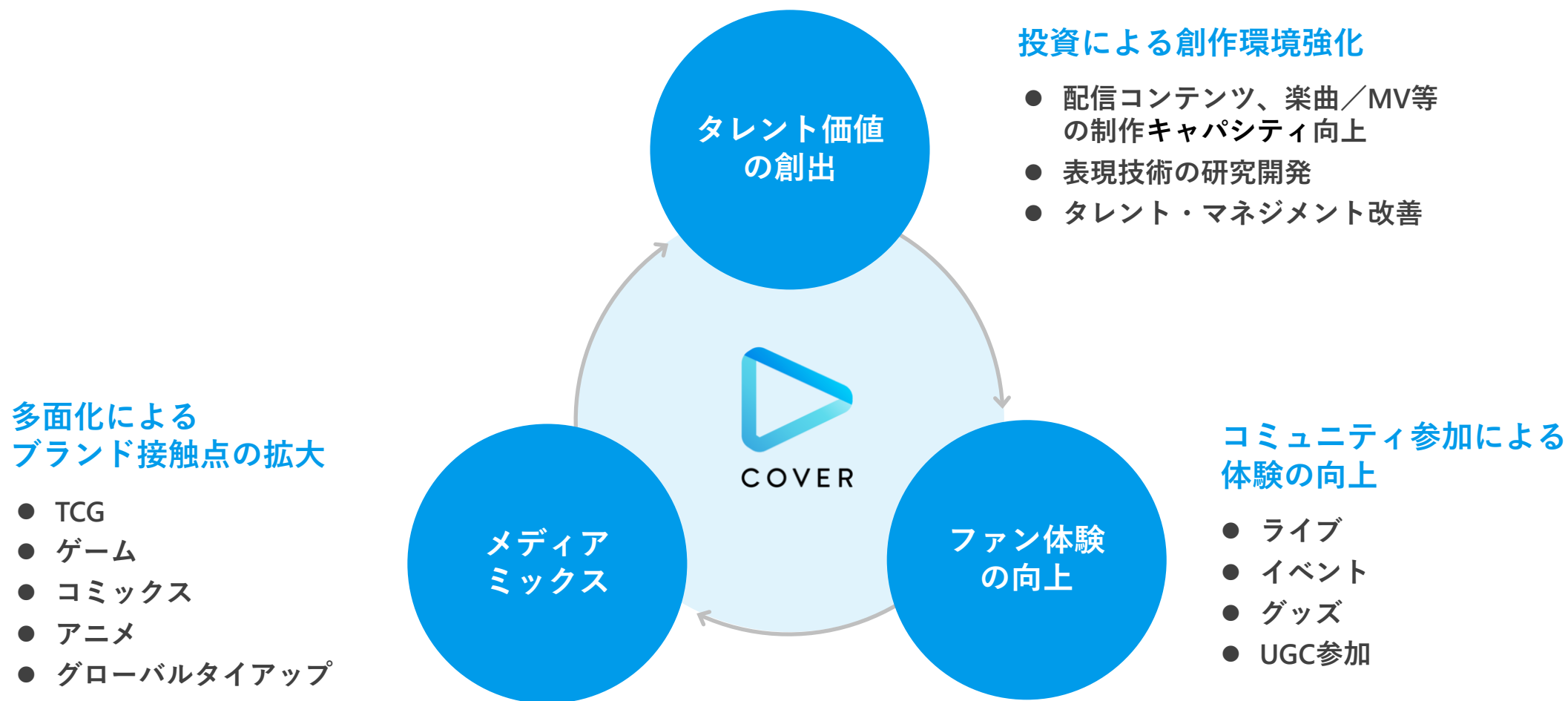
# 中長期的な企業価値の最大化に向けた成長ロードマップと現在地

- 当社の成長戦略において、現在は中長期的な収益拡大を見据えた、成長基盤への投資期と位置づけ



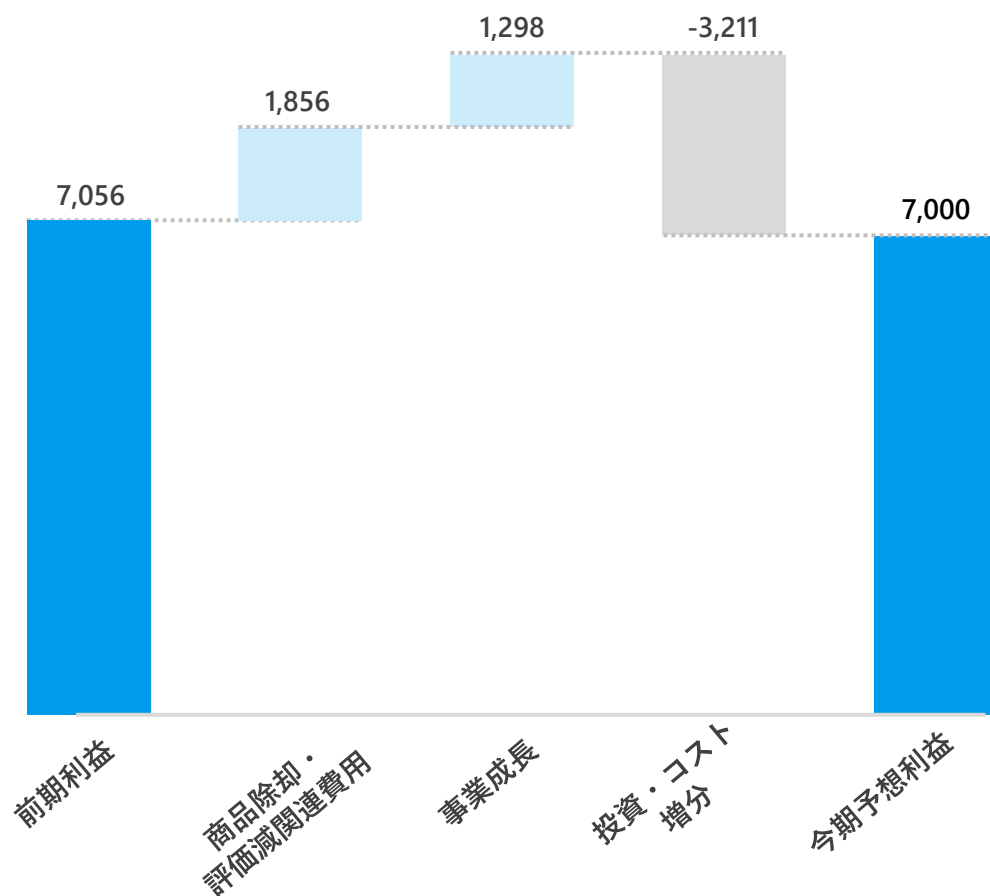
# タレント価値の創出を起点とした循環構造型のビジネスモデル

- 当社の価値創出基盤は、タレント価値を起点とした循環構造型のビジネスモデルによって成り立つ
- 成長最大化には、この価値創出基盤の強化が不可欠であり、中でもタレント価値の創出に注力



# タレント価値創出への集中的資本投下の見通しと今年度利益目標（再掲）▶ COVER

## 2027/3期業績予想の内訳（利益ブリッジ）



### 構造改革に伴う商品在庫等の資産関連コスト適正化と事業成長

- **一時的費用の影響解消：** 前期に実施した商品在庫の除却・評価減（約18億円）関連費用の影響解消による利益押し上げ
- **将来コストの軽減：** ホロアース等の開発資産減損に伴う、当期以降の減価償却費負担の軽減効果
- **事業成長：** 既存タレントの堅調な推移、TCG、ライセンス/タイアップ領域の拡大などによるベース収益の底上げ

### 持続的な成長に向けた「タレント価値創出への集中的資本投下」

タレント価値の持続性を支える基盤強化に向けて、今期はタレントが長期的に活躍できるエコシステムの構築へ集中的に投資を実施

#### 主な投資内訳：

- ・ タレントマネージャーおよびコンテンツディレクターの増員によるサポート体制の拡充
- ・ 表現の高度化に向けたクリエイティブ制作体制・スタジオ環境の強化
- ・ グローバル展開を見据えたサプライチェーン・マネジメント（SCM）の最適化
- ・ 全社オペレーション体制の強化

**期待される効果：** タレント一人あたりの稼働負荷軽減（心理的安全性の確保）と、高品質なコンテンツの安定供給による中長期的な成長基盤の強化

### 予算策定における規律（保守的なアプローチ）

- 大型スマートフォンゲームの寄与や、新規タレントのデビューによる影響については、現時点では保守的に予算化
- これらが想定を上回る推移を見せた場合は、業績のアップサイド要因として機能

# 中期経営目標と資本配分のフレームワーク

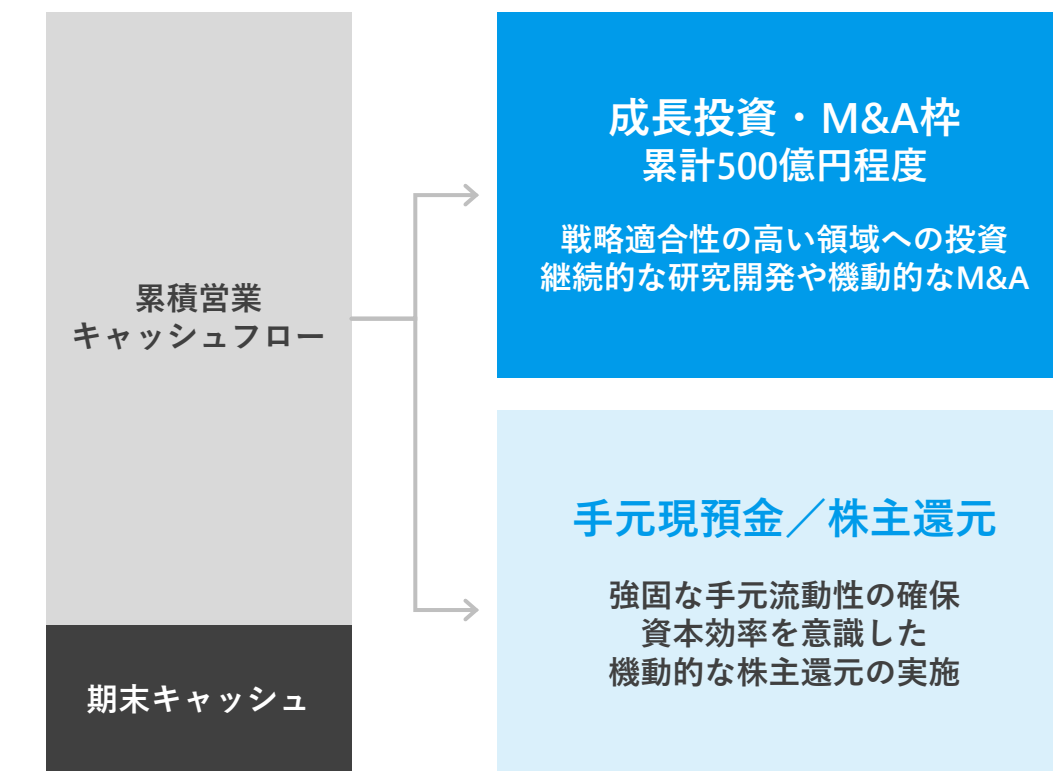
- 2030年の財務目標およびビジョンに大きな変更は無し
- 引き続きグローバルなクリエイター経済圏の確立を目的とした持続可能な成長を企図

## 目標の据え置き

- トップタレントを輩出し続ける持続可能なエコシステムの構築を核に、事業の多面展開と収益性の向上を伴う成長を継続
- 目標は維持しつつ、達成プロセスは規律に基づき柔軟に最適化する方針

## フェーズ転換

- 中長期の価値創出に向け、「量的拡大」フェーズから、収益の質と資本効率を意識した「質的拡大」フェーズへと移行
- 外部環境を踏まえ、マイルストーン及び投資配分を継続的に見直し
- タレント価値の創出および熱量の高いファンコミュニティを前提とした、プロダクションの持続可能性に基づく成長パスを優先し、ポートフォリオの最適化を行う

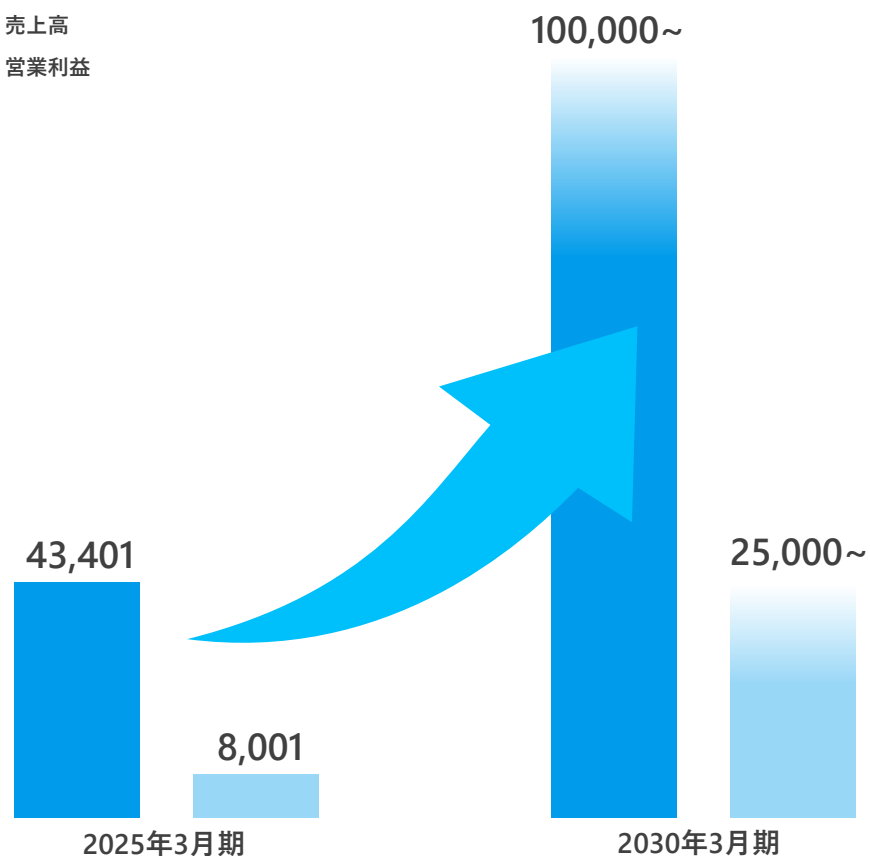


# 中期経営目標(～2030年3月期)

- 2030年3月期に売上高1,000億円、営業利益250億円以上を達成することを中期経営目標とする

事業の成長イメージ 単位：百万円

■ 売上高  
■ 営業利益



## 売上・売上総利益

- VTuberへの収益分配を確保しつつ、プロダクトの多面展開とセールスマックスの変化により中期的に収益性を改善しながら事業規模を拡大

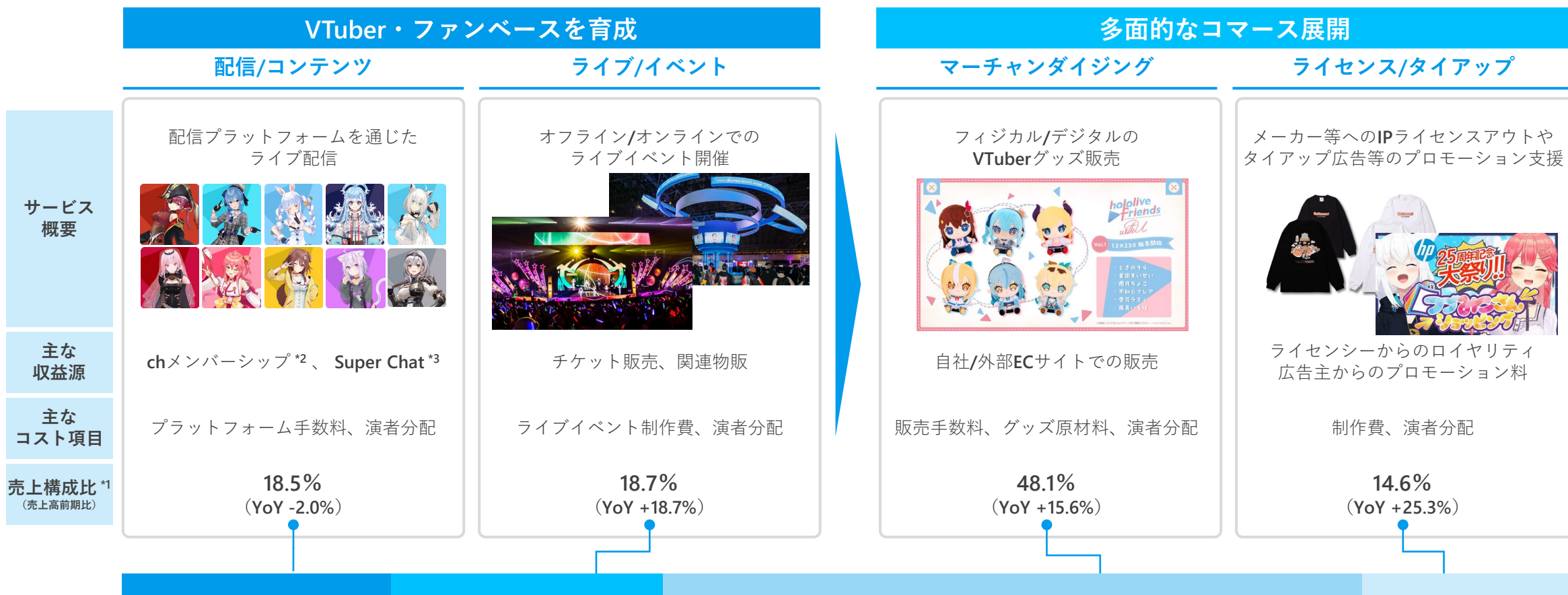
## 営業利益

- 制作能力拡充、海外事業開発、デジタルコンテンツ関連事業開発など広範な成長領域への投資と持続的な成長を重視し、現実的かつ中長期での最大価値創出を目指した利益水準を目標とする
- 成長投資と収益機会の多様化を推進する過程においては、期中でのセールスマックスの変動が想定されるため、中期目標としては営業利益率よりも営業利益水準を重視
- 新経営体制のもと、人員再配置や業務プロセスの見直し、販管費の最適化といった構造改革を進め、収益体質の強化も並行して推進する
- 事業基盤の拡張期が一巡すれば、コスト最適化とスケールメリットにより、収益性の更なる改善余地も見込む
- 中期目標はオーガニック成長で到達可能という想定だが、成長の選択肢として戦略的な提携・外部資源の活用も排除しない

# VTuberの可能性を広げる、多角的なエンターテインメント展開



- 日々の配信やライブイベントを通じて、ファンとの強い絆を築き、熱量の高いコミュニティを形成
- タレントの個性や世界観をバーチャルから現実へ広げ、グッズやタイアップを通じてファンの日常に彩りを提供する



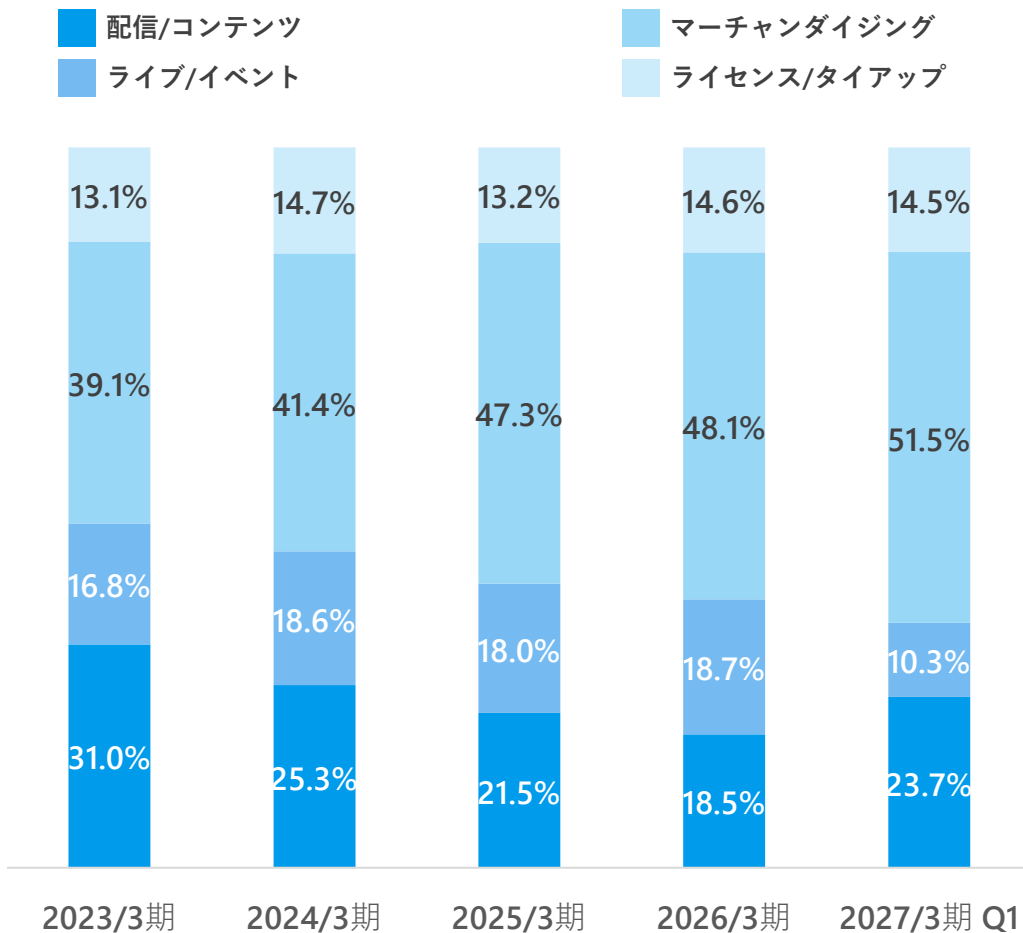
※1：2026年3月期売上高に占める内訳

※2：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

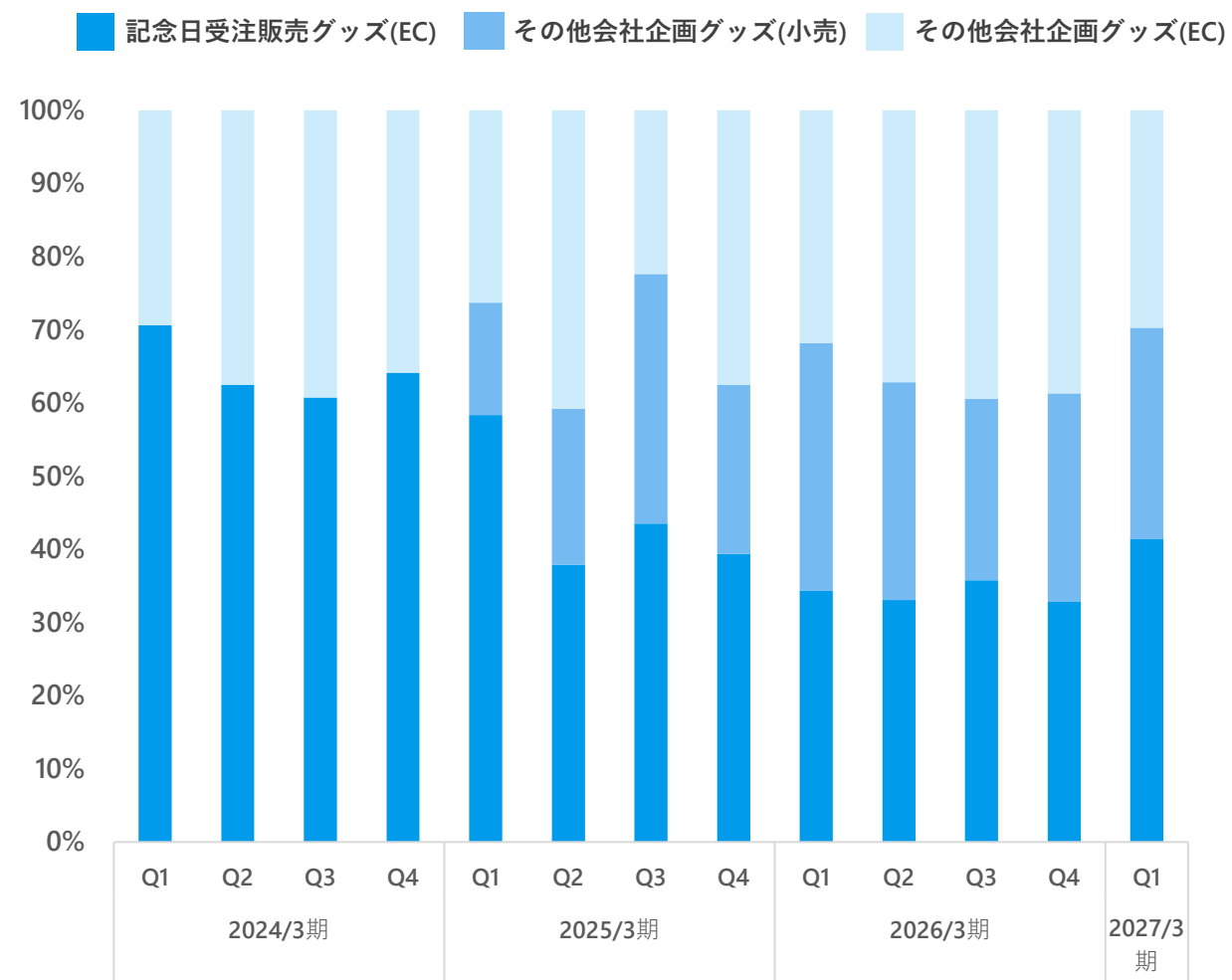
※3：YouTubeのライブチャットを利用したライブ配信動画の公開時に視聴者が有料課金を行うことでチャットメッセージを目立たせることができる機能

# サービスミックス及びプロダクトミックスの概観

サービス別売上高比率



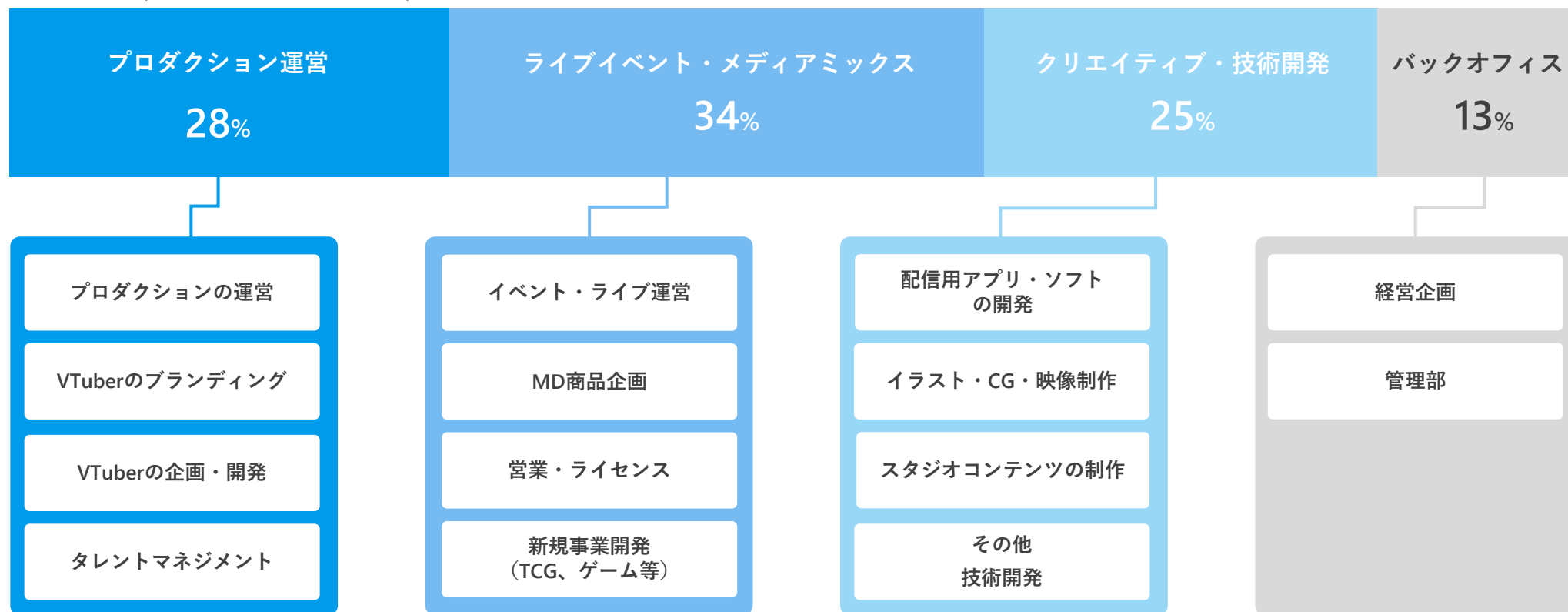
MD各プロダクト・販路別の四半期売上比率の推移



# 共創を支える組織体制

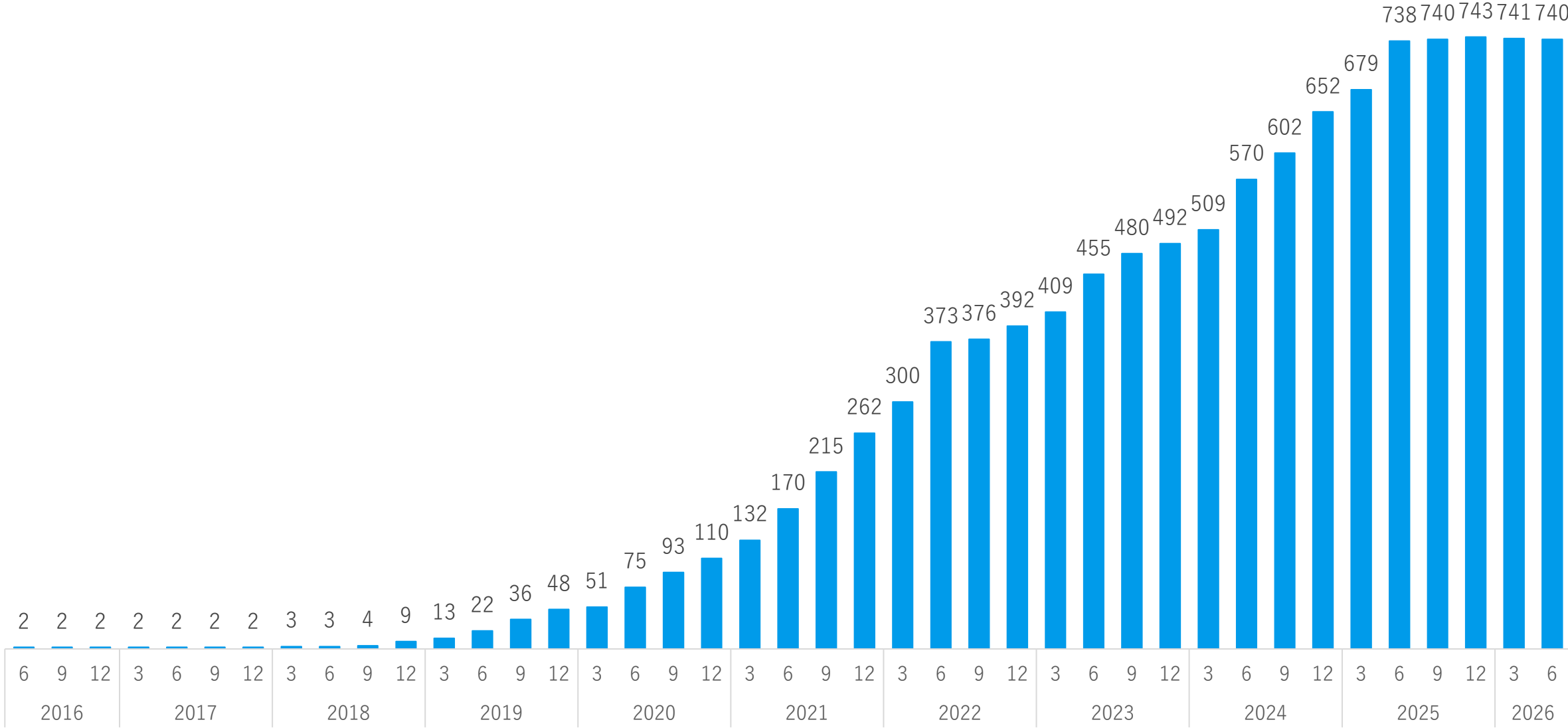
業界トップクラスかつ多様な人材が集結

人員構成内訳 ※（2026年6月30日時点）



※：正社員における人員構成  
「ホロアース」の終了に伴いメタバース開発にかかる人員の再配置を実施したため、一部人員については他部署（他カテゴリー）への異動が発生

# 従業員数の推移



参考資料（チャンネル登録総数・所属VTuber数・サービス別売上高/営業利益）



|                                | 2023/3期    |            |            |            | 2024/3期    |            |            |            | 2025/3期    |            |            |            | 2026/3期    |            |            |            | 2027/3期      |
|--------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|--------------|
|                                | Q1         | Q2         | Q3         | Q4         | Q1         | Q2         | Q3         | Q4         | Q1         | Q2         | Q3         | Q4         | Q1         | Q2         | Q3         | Q4         | Q1           |
| YouTubeチャンネル登録総数（万）            | 6,525      | 7,002      | 7,238      | 7,558      | 7,782      | 8,319      | 8,625      | 8,841      | 9,225      | 9,362      | 9,599      | 9,715      | 9,287      | 9,478      | 9,394      | 9,502      | 9,525        |
| 所属VTuber数※1<br>(100万人+VTuber数) | 68<br>(27) | 71<br>(30) | 71<br>(31) | 75<br>(32) | 75<br>(33) | 82<br>(36) | 86<br>(36) | 85<br>(38) | 89<br>(41) | 87<br>(40) | 91<br>(46) | 89<br>(44) | 86<br>(42) | 86<br>(43) | 85<br>(43) | 84<br>(43) | 79※2<br>(45) |
| 売上高（百万円）                       | 3,601      | 4,190      | 5,010      | 7,648      | 5,142      | 7,133      | 6,949      | 10,941     | 6,416      | 10,688     | 11,758     | 14,538     | 9,629      | 12,124     | 12,927     | 14,648     | 8,825        |
| 配信/コンテンツ                       | 1,450      | 1,572      | 1,575      | 1,744      | 1,651      | 1,799      | 2,038      | 2,157      | 2,034      | 2,184      | 2,504      | 2,599      | 2,175      | 2,299      | 2,504      | 2,158      | 2,092        |
| ライブ/イベント                       | 193        | 581        | 466        | 2,187      | 376        | 1,285      | 954        | 2,985      | 349        | 1,144      | 2,328      | 3,971      | 433        | 1,922      | 2,024      | 4,867      | 908          |
| マーチャндаイジング                    | 1,574      | 1,597      | 2,090      | 2,740      | 2,091      | 3,269      | 2,701      | 4,414      | 2,931      | 5,879      | 5,448      | 6,280      | 5,838      | 5,839      | 6,639      | 5,429      | 4,546        |
| ライセンス/タイアップ                    | 382        | 439        | 878        | 976        | 1,023      | 778        | 1,254      | 1,383      | 1,100      | 1,480      | 1,476      | 1,687      | 1,182      | 2,062      | 1,759      | 2,193      | 1,279        |
| 営業利益（百万円）                      | 361        | 516        | 856        | 1,682      | 895        | 1,408      | 1,186      | 2,045      | 834        | 2,537      | 2,171      | 2,457      | 972        | 1,693      | 2,559      | 1,831      | 651          |

※1 chを共有しているフワフ・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

※2 2026年5月26日のプレスリリースの通り、ホロスターズの事業編成変更を受けてタレント数が減少

© COVER

# 損益計算書の概要



| 百万円    | 2023/3期 | 2024/3期 | 2025/3期 | 2026/3期 | 2027/3期 Q1 |
|--------|---------|---------|---------|---------|------------|
| 売上高    | 20,451  | 30,166  | 43,401  | 49,330  | 8,825      |
| 成長率    | +49%    | +48%    | +44%    | +13.7%  | -8.3%      |
| 売上総利益  | 9,396   | 13,988  | 21,805  | 23,507  | 4,493      |
| 対売上高比率 | 45%     | 46%     | 50%     | 48%     | 51%        |
| 営業利益   | 3,417   | 5,536   | 8,001   | 7,056   | 651        |
| 対売上高比率 | 16%     | 18%     | 18%     | 14%     | 7%         |
| 当期純利益  | 2,508   | 4,137   | 5,559   | 3,016   | 415        |
| 対売上高比率 | 12%     | 14%     | 13%     | 6%      | 5%         |

| 百万円       | 2023/3期 | 2024/3期 | 2025/3期 | 2026/3期 | 2027/3期 Q1 |
|-----------|---------|---------|---------|---------|------------|
| 流動資産合計    | 11,740  | 14,798  | 22,872  | 25,108  | 17,918     |
| 現金及び現金同等物 | 7,793   | 8,666   | 11,498  | 16,008  | 11,879     |
| 固定資産合計    | 4,146   | 7,914   | 10,187  | 9,799   | 10,170     |
| 資産合計      | 15,887  | 22,713  | 33,060  | 34,908  | 28,088     |
| 負債合計      | 8,880   | 11,569  | 16,112  | 14,944  | 10,708     |
| 純資産合計     | 7,006   | 11,143  | 16,947  | 19,964  | 17,379     |

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。

<https://cover-corp.com/>