

The image features a solid blue background with two strings of colorful triangular bunting flags (red, yellow, green, white) hanging diagonally across the frame. The TORICO logo, consisting of a stylized 'T' symbol followed by the word 'TORICO' in a bold, white, sans-serif font, is centered in the upper half. Below the logo, the text '2026年3月期 第3四半期決算説明資料' is displayed in a smaller white font, with '2026年2月13日' centered underneath it.

TORICO

2026年3月期 第3四半期決算説明資料

2026年2月13日



▶ エグゼクティブサマリー

成長戦略

業績ハイライト (2026年3月期 第3四半期)

業績予想 (2026年3月期)

Appendix

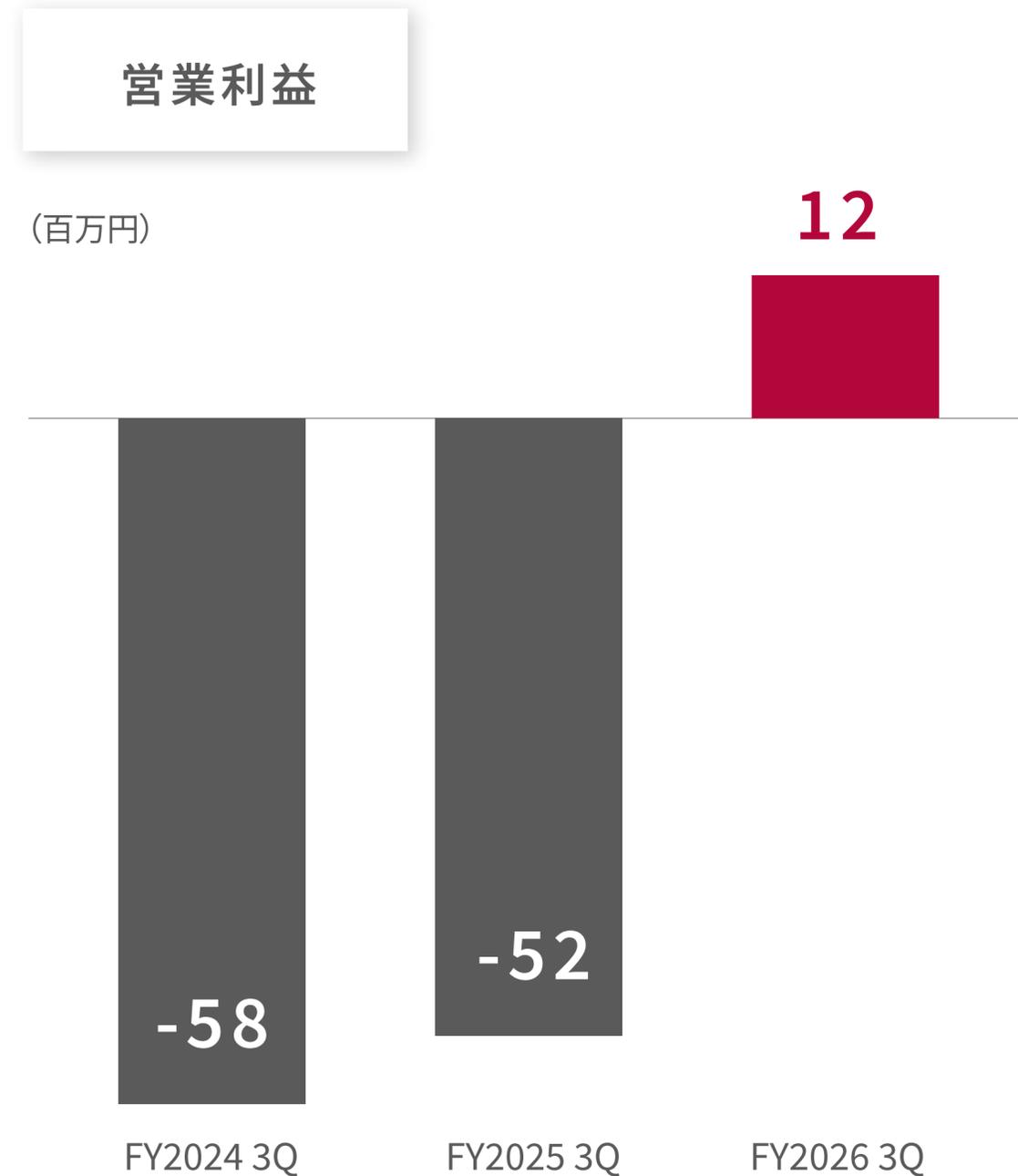
黒字化達成

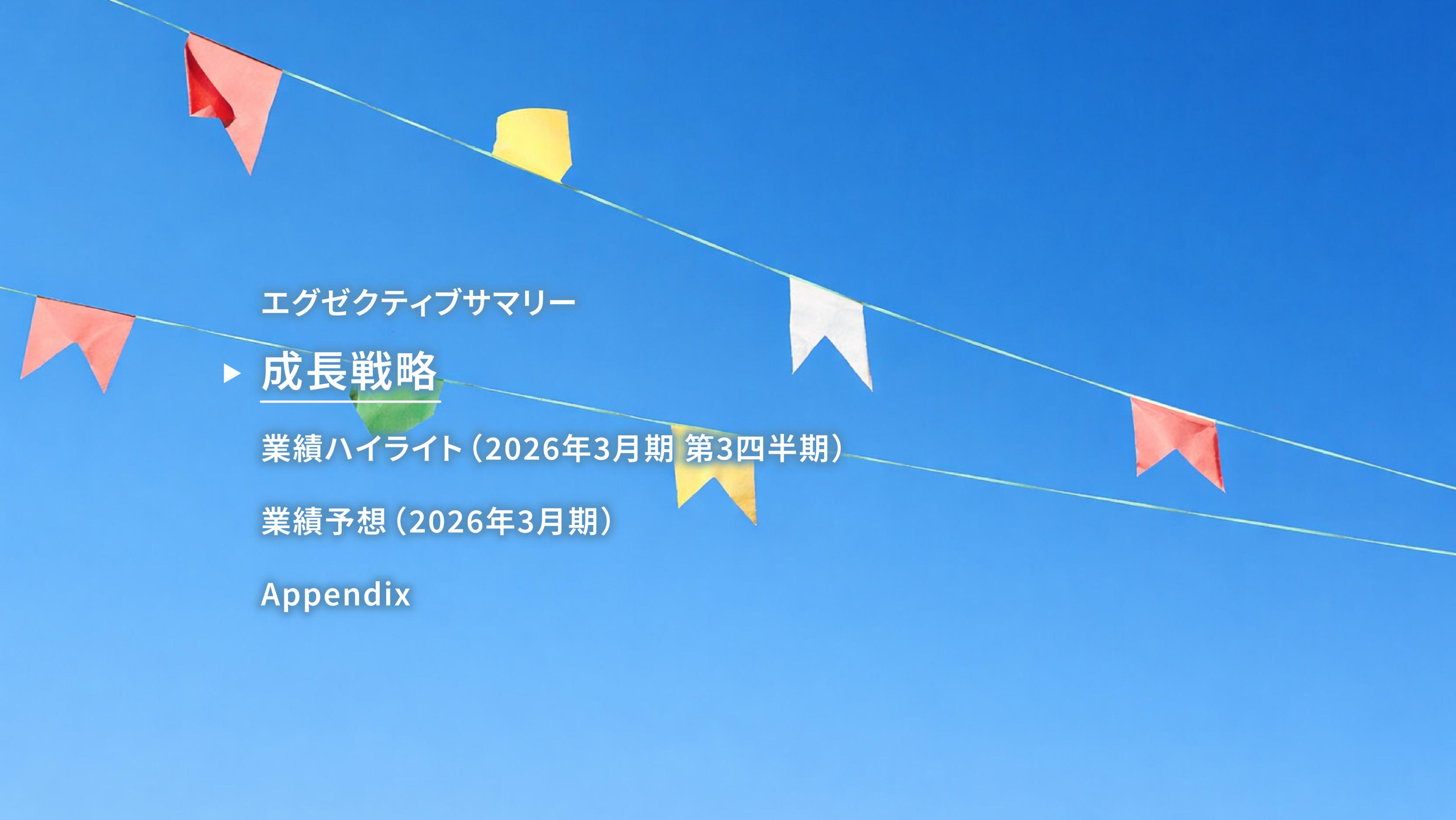
イベントサービス好調継続

ECサービスの販管費の効率化徹底により

前期比65百万円の収益改善を実現

12百万円の黒字を確保





エグゼクティブサマリー

▶ 成長戦略

業績ハイライト (2026年3月期 第3四半期)

業績予想 (2026年3月期)

Appendix

成長戦略の進捗

1 既存事業の収益性向上：10四半期ぶりの黒字転換を達成

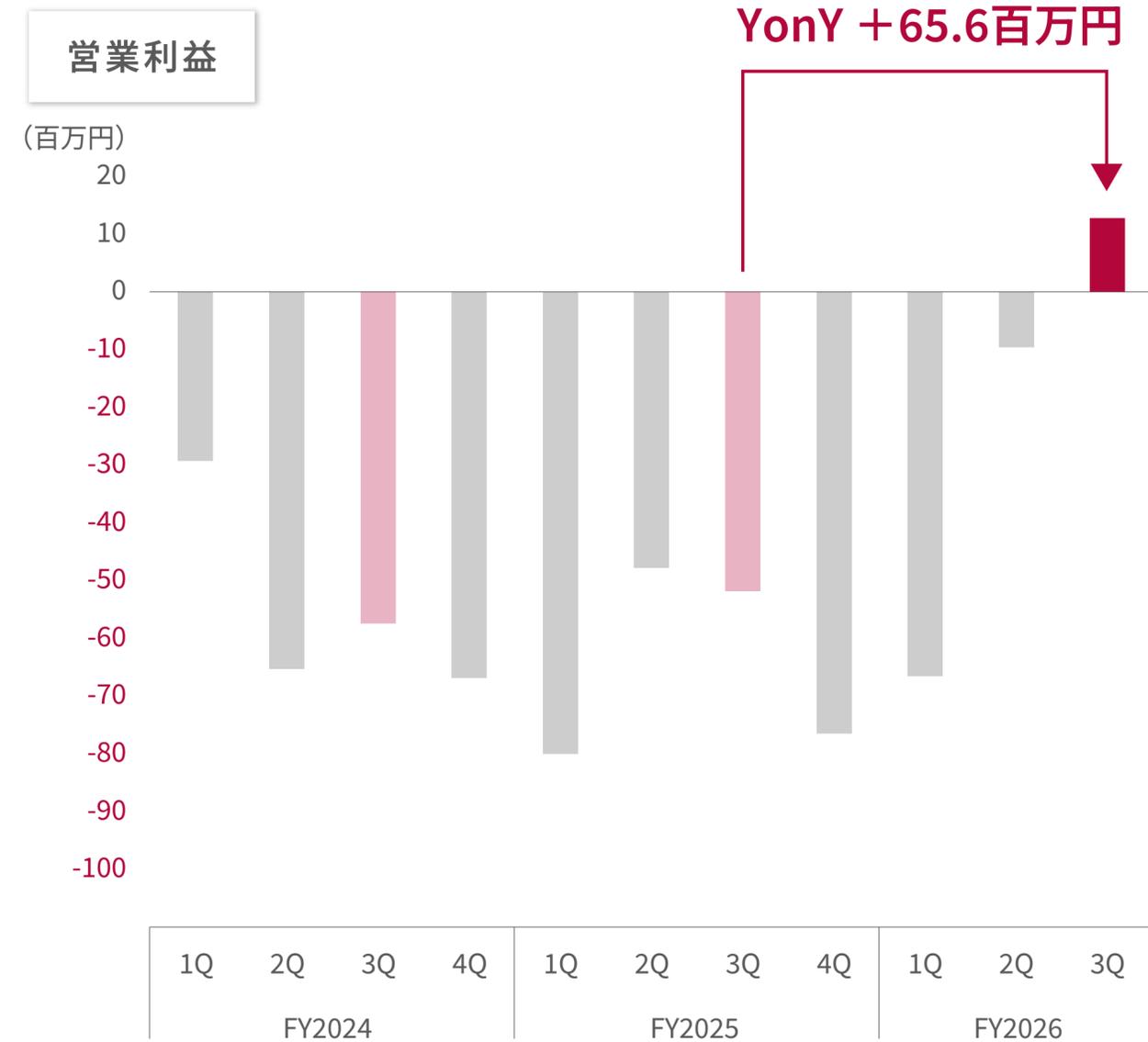
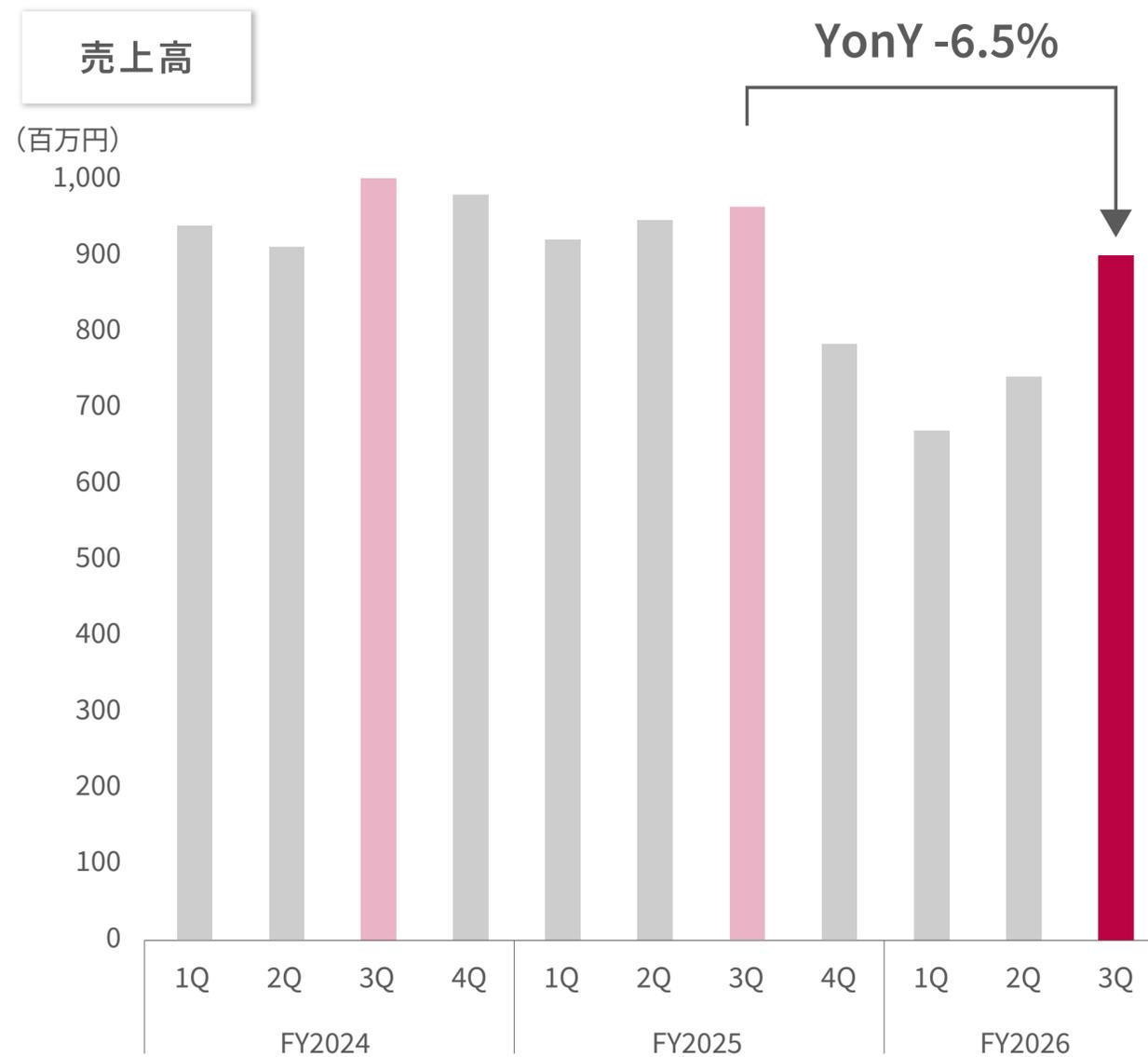
2 新規事業の創出：暗号資産投資事業の開始

3 海外展開の加速：前年同期比195%と売上の拡大が継続中

全社 売上高・営業利益の推移

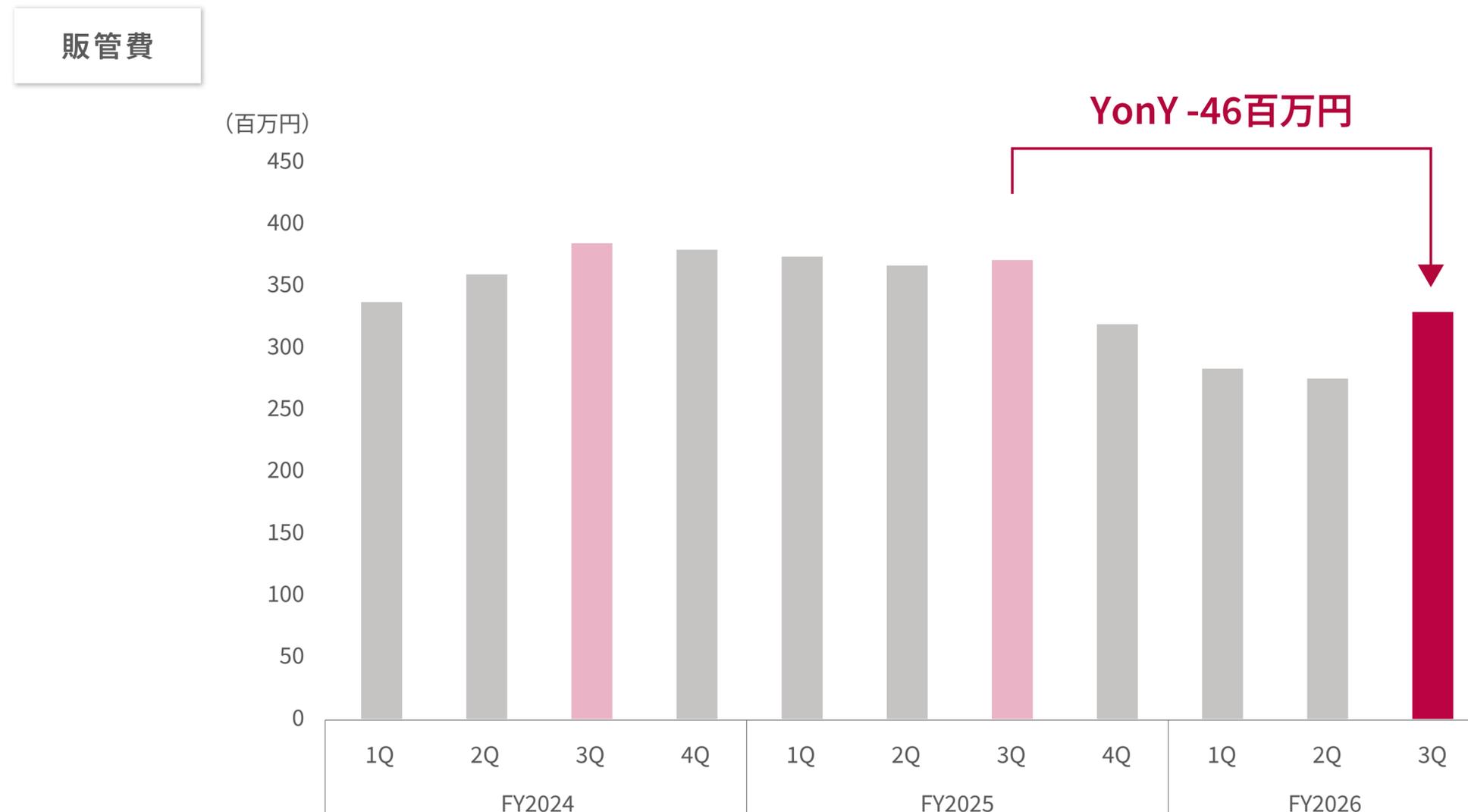
販管費の戦略的抑制により前年同期比売上高6.5%減少しつつも

10四半期ぶりの黒字転換を達成



全社 販管費の推移

広告宣伝費の最適化、業務改善による人件費効率向上により前年同期比10.3%減少、46百万円の削減
継続的なコスト構造改善を背景に、今後の黒字基調継続に向けた事業基盤の整備が進展



イーサリアムトレジャリー事業の始動

2025年7月の暗号資産投資事業開始の開示を皮切りに、
2025年12月にはMint TownおよびShooting Starファンドとの資本業務提携を通じて、
当社はイーサリアムトレジャリー事業を本格的に始動

また、当該事業の戦略子会社として、連結子会社「株式会社TORICO Ethereum」を2026年1月に設立

TORICOのイーサリアムトレジャリー事業の進捗

- 2025年 7月 8日 新たな事業（暗号資産投資事業）の開始に関するお知らせ
- 2025年 8月 20日 Web3専門メディア「あたらしい経済」運営の幻冬舎と業務提携
- 2025年 12月 17日 Mint TownおよびShooting Starファンドとの資本業務提携
- イーサリアムトレジャリー事業を発表
- Mint Town代表 國光氏、暗号資産トレジャリー事業（DAT）アドバイザー就任
- 元アクセルマーク代表 尾下氏、TORICO執行役員就任
- 2025年 12月 25日 当初より予定を前倒して、ETHの購入を開始
- 2026年 1月 23日 8.2億円分のETH購入完了
- 2025年 1月 26日 TORICO Ethereum設立
- 2025年 1月 27日 EVO FUNDからの約40億の増資を発表
- 2026年 2月 12日 「Ethereum Shift 2026」開催

暗号資産領域で経験豊富なチームを組成



國光 宏尚

TORICO イーサリアム
トレジャリー (DAT) 事業
アドバイザー

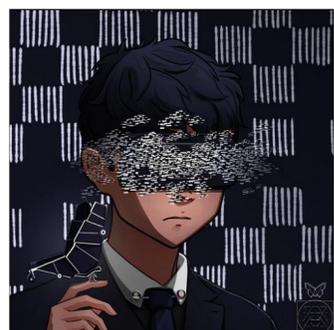
- ✓ gumiを創業し、2014年に上場 (時価総額1,000億円規模)
- ✓ gumi Cryptos Capital (170億円規模ファンド) を運営し、投資先からBinanceへ10社以上を上場
- ✓ OpenSeaおよびAstarのシード投資家、Oasysの創業メンバー
- ✓ 日本ブロックチェーン協会 (JBA) 理事



尾下 順治

TORICO 執行役員
TORICO Ethereum CEO

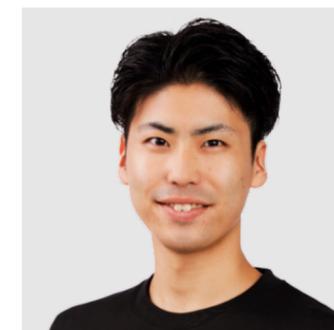
- ✓ KDDI入社後、iモード向けコンテンツ開発会社の創業に参画し、同社を大手ポータル運営企業へ売却
- ✓ ベンチャーキャピタルを経て支援先のエフルート社へ転籍、代表取締役に就任
- ✓ エフルートをアクセルマークへ売却し、合併後は代表取締役に就任
- ✓ ガラケー中心の事業をスマートフォン/ゲーム事業へ2年でピボット
- ✓ 上場企業として当時初となるETH建てNFT販売を実施し、約4,000ETHの売上を達成



Sami Tannir

TORICO
ETH運用アドバイザー

- ✓ Redacted / Dinero 等の主要DeFiプロジェクトを共同創業
- ✓ 2025年、DineroをPlume社へ売却
- ✓ 野村グループ子会社 Laser Digital の「Ethereum Adoption Fund」において、トレジャリー運用および戦略設計に関与



高橋 基希

TORICO Ethereum
COO

- ✓ 新卒でgumiに入社し、投資部門にてdoublejump.tokyoなど国内外のDeFi・GameFiプロジェクトへ投資
- ✓ MCH株式会社およびブロックチェーンコンテンツ協会 (現JBA NFT部会) の設立に参画
- ✓ 2021年にDeFi開発会社 PAO TECH を創業
- ✓ 日本人として初めて、Ethereum / Arbitrum / Optimism上でスマートコントラクト保険プロトコル InsureDAO をローンチ



各種メディア・SNS・イベント等

著名インフルエンサーがLP経由で投資家として参画

経営エンターテイメント番組「REAL VALUE」への出演



LP投資家のSNS上のTORICO支援

堀江貴文 (Takafu...) X.com @takapon_jp

国光さん(@hkunimitsu)がTORICO(7138)に出資したファンドへ、僕もLPとして出資させてもらいました！

トレジャリー企業(DAT)の可能性は本当に大きいと思って、特に運用益を生み出すためにイーサリアムを積み上げにいく戦略が面白い。

「イーサリアムといえば、TORICO」

いってらっしゃい！

溝口勇児 | 連続起... X.com @mizoguchi_yuji

国光さん (@hkunimitsu) が立ち上げた、東証グロース上場・TORICO (7138) に出資するファンドに、僕も投資家として参加しました。

イーサリアムの可能性も、トレジャリー企業 (DAT) という上場企業モデルの未来も、正直かなり大きいと思っています。

そして何より、この領域に本気で踏み込む国光さんの挑戦を、全力で応援しています。

この分野で、スタートアップ経営者や投資家の中に国光さん以上に詳しい人

◇LP (リミテッド・パートナー) として投資参画している登壇者について
 本イベントの第三弾登壇ゲストには当社の暗号資産投資事業において、2025年12月に資本業務提携を締結した株式会社Mint Townが運営するShooting StarファンドLP (リミテッド・パートナー) として投資参画している溝口氏および堀江氏が含まれております。両氏には、LPとして実際に出資していただいている立場から、イーサリアムを取り巻く現状認識や今後の可能性、ならびに企業・金融・社会における変化について、それぞれの視点から議論いただく予定です。
 なお、両氏の登壇は、特定の投資行動や金融商品を推奨するものではありません。

国内外におけるパートナーシップを拡大中

各種パートナーとの連携を通じ暗号資産投資事業拡大に向けた体制構築を迅速に進行中

国内

出版事業やWeb3専門メディア「あたらしい経済」運営の幻冬舎
SBIグループ傘下で暗号資産交換業を営む「SBI VCトレード」
等を皮切りに、業界をリードする有力企業と提携



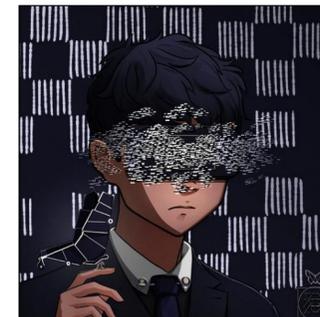
幻冬舎



あたらしい経済
NEW ECONOMY

海外

世界第2位のレンディングプロトコル「Morpho」
著名なDeFiプロジェクト共同創業経験を持つ
Sami Tannir氏とのアドバイザー契約
海外企業等との連携も進行



他、各領域にて複数社との提携を進行中

暗号資産購入実績

初回購入から1ヶ月弱で **1,684ETHの購入** を完了
 流動性・ボラティリティを考慮して、低スプレッド環境での購入を実施

取得日	取得数量	取得価額	平均単価	資金
2026年1月23日	466.7373 ETH	219,999,963円	471,357 円 / ETH	新株式
2026年1月22日	208.3905 ETH	99,999,957円	479,868 円 / ETH	新株式
2026年1月20日	198.0007 ETH	99,999,954円	505,048円 / ETH	第9回新株予約権分
2026年1月15日	190.5629 ETH	1000,000,000円	524,761円 / ETH	第9回新株予約権分
2026年1月13日	201.5511 ETH	100,049,257円	496,397円 / ETH	第9回新株予約権分
2026年1月8日	202.6939 ETH	99,999,978円	493,354円 / ETH	手元資金
2025年12月25日	216.8256 ETH	99,999,967円	461,200円 / ETH	手元資金
上記累計	1,684.7620 ETH	820,049,076円	486,745 円 / ETH	

資金調達の実施

ETHの購入を目的に、EVO FUNDを引受先として約40億円※の資金調達を実施予定

調達予定の **40億円の全額をイーサリアムの購入** に充当

今回の資金調達は、株価を基準にした価格で株式が発行される仕組みとなっており、一般的な割引価格での発行ではないため、調達額の最大と株主価値の両立を図る

取引内容	第11回新株予約件（行使価額修正条項付き）
割当先	EVO FUND(エボ ファンド)
発行株数（新株予約権個数）	10,459,600 個（新株予約権104,596 個）
調達総額	4,073,519,760 円
発行決議日	2026年1月27日
発行・払込日	2026年2月12日
行使価額の修正	3取引日ごとに直前3取引日終値の平均値×100%に修正 ※ディスカウントなしで行使価額が設定されており、市場価格に近い価格で資金調達が可能
行使請求期間	発行・払込完了日翌取引日から2年間（2026年2月13日から2028年2月14日まで）

※ 調達予定金額は、あくまでも現時点での株価をもとに算出しており、今後の事業推進の進捗状況により、調達予定金額は変動いたします。

資金調達目的

暗号資産トレジャリー市場は、「1銘柄 (ETH) × 1企業」の構造
ビットコイン領域ではすでに先行プレイヤーが確立

**イーサリアムにおいて、
国内で明確なリーディングカンパニーは不在**

小規模な資産規模では、高度な運用体制の構築や十分な運用収益の創出は困難

一定以上の資産規模が事業成立の前提条件

TORICOはこの機会を捉え、

**日本において「No.1イーサリアムトレジャリー企業」のポジションを
最速で確立するため、本資金調達を決定**

なぜETHを活用したトレジャリー事業なのか？

ETHにはBTCにはない収益機会が存在する

保有資産からの安定収入 + 資産活用による追加収益の確保が可能



そのためTORICOは「保有」だけでなく「稼ぐトレジャリー」を目指す

項目	ETH (イーサリアム)	BTC (ビットコイン)
保有による安定収益 (ステーキング)	可能 (保有だけで収益を得る)	不可 (PoW のため)
DeFi 活用	あり (レバレッジ運用・貸付等)	一部あり (選択肢は限定的)

運用戦略

運用を高度化して 段階的に利回りを高める

1

イーサリアム
プットオプションの売却

(価格変動を活用した
プレミアム収益の獲得)

2

ステーキングによる
安定的なインカム収益

(ネットワーク参加による
ベース利回り)

想定年利 3%~

3

DeFiを活用した
資本効率の最大化

(レバレッジ運用
デルタニュートラル戦略
利回り最適化)

想定年利 5~10%

運用効率の最大化

TORICOは「稼ぐトレジャリー」の実現に向け、
運用効率を最大化するための
海外運用に向けた準備を進行中

すでに当社のイーサリアムトレジャリー戦略には、
海外の有力Web3事業者・エコシステム関係者から
複数の協業打診・支援の声が寄せられており、
具体的な方針・内容が固まり次第、速やかに開示予定

TORICO イーサリアムトレジャリー事業 目標

今回の増資により、
国内トレジャリー企業におけるイーサリアム保有数において

日本No.1 (6,000 ETH超) を

最速で確立することを目指します

また、本保有資産を運用し
2027/3期における **売上・利益への貢献** を目指します

世界的人気イベント「The Big Bounce」の国内事業を始動

世界累計数百万人超動員の「The Big Bounce」における日本正規代理店認定の取得
全国巡回ツアー展開および人気IPとのコラボ、商業施設との連携によるイベント事業成長の加速



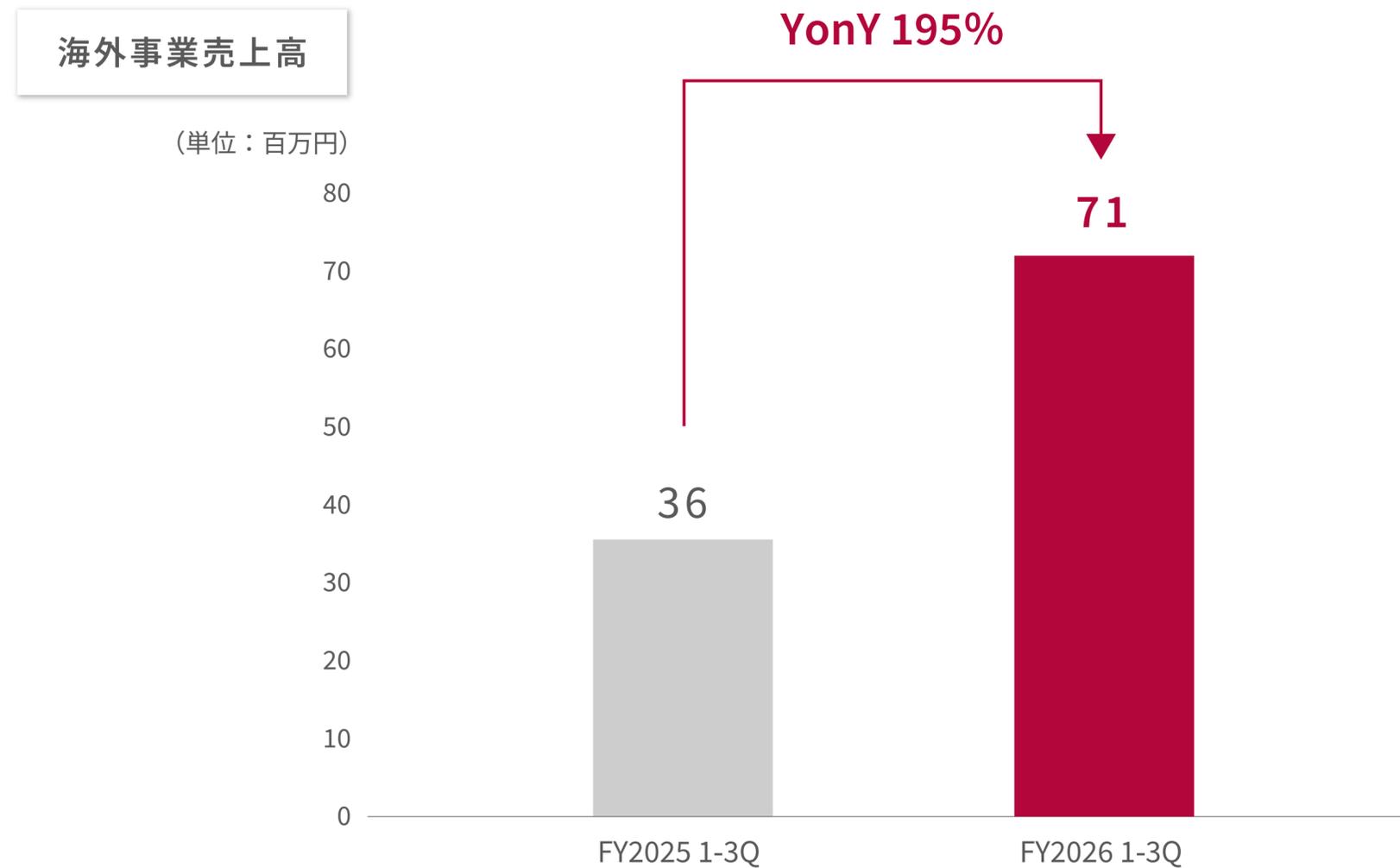
エンターテインメント×暗号資産による新たなビジネスの創出

暗号資産、ブロックチェーン等の技術を活用し、エンターテインメントビジネスをデジタル経済圏へ接続
リアル体験とデジタル価値の融合を通じて、新たな次世代型ビジネスモデルの創出を目指す



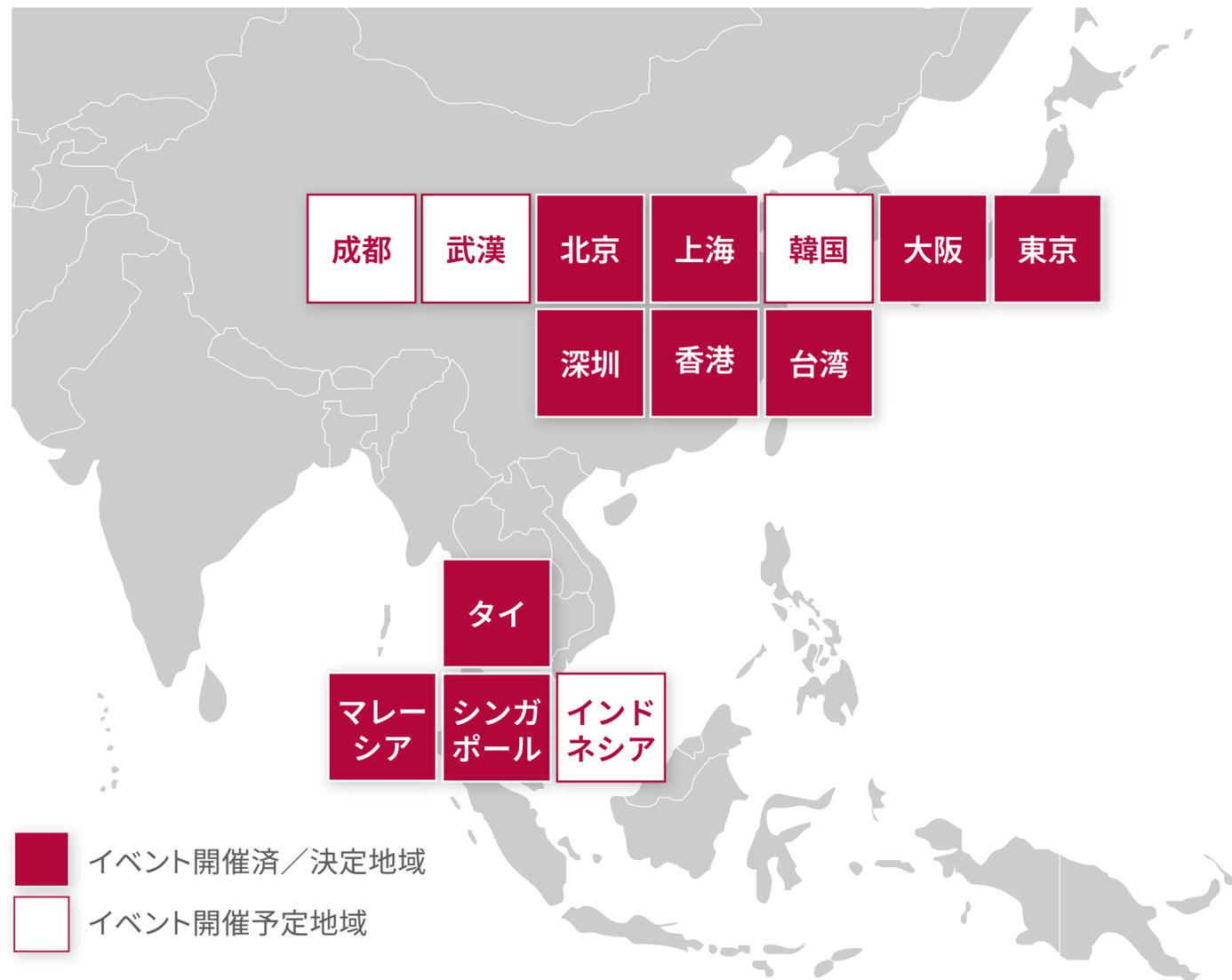
海外展開奏功、売上高は前年同期比195%と拡大中

中華圏（中国本土／香港／台湾）を中心とした現地パートナーとの連携深化による
海外事業売上の着実な拡大



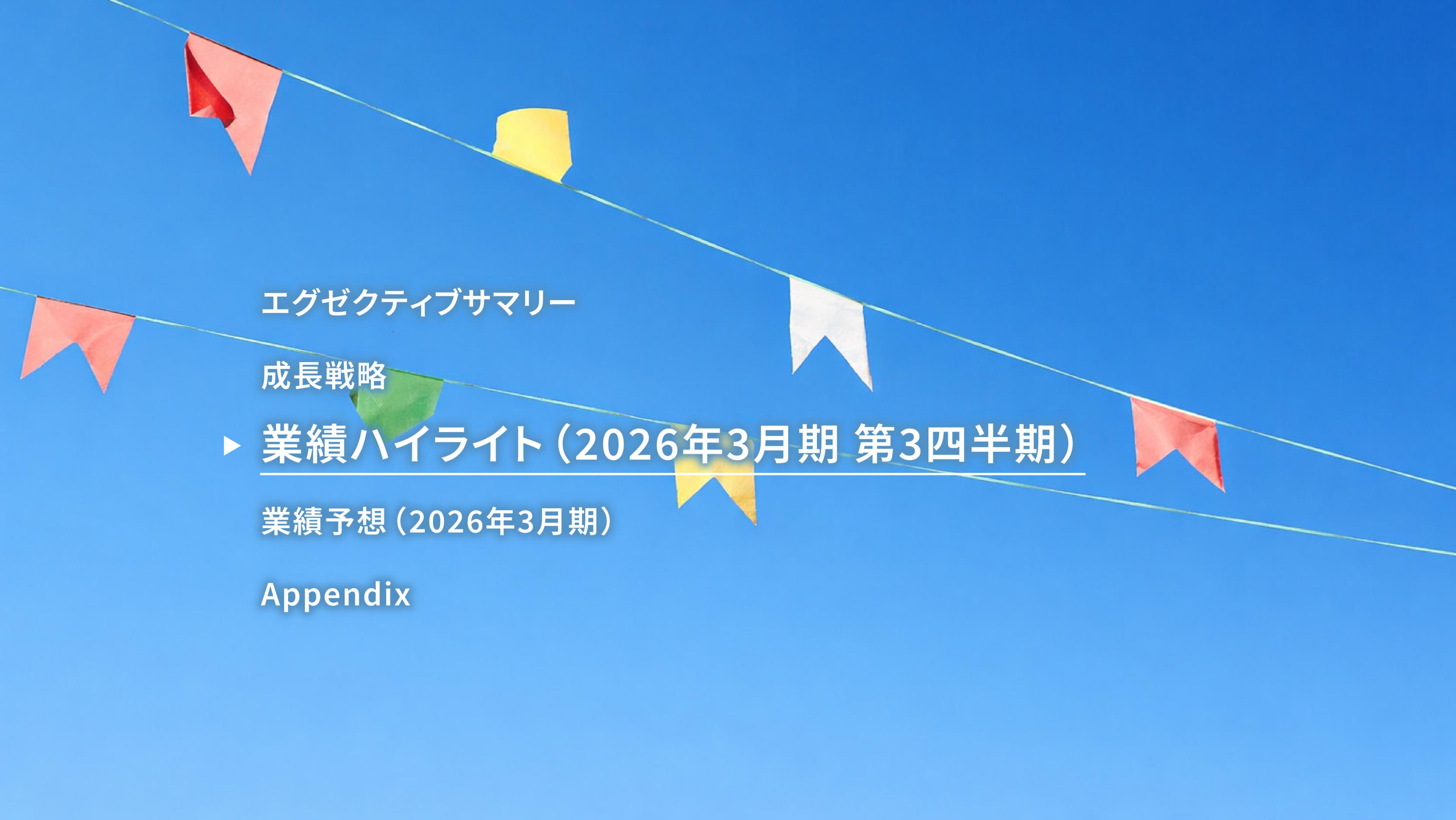
中華圏を中核市場として東南アジアへの展開拡大

中華圏を中核市場として海外事業基盤を継続的に強化しつつ、
東南アジアへの展開を進め、持続的成長に向けた地域拡張が進行中



タイの人気俳優マーチとSnow Man 向井康二が共演した「Dating Game ～口説いてもいいですか、ボス!?～」のポップアップストアをアジア7都市で巡回





エグゼクティブサマリー

成長戦略

▶ 業績ハイライト (2026年3月期 第3四半期)

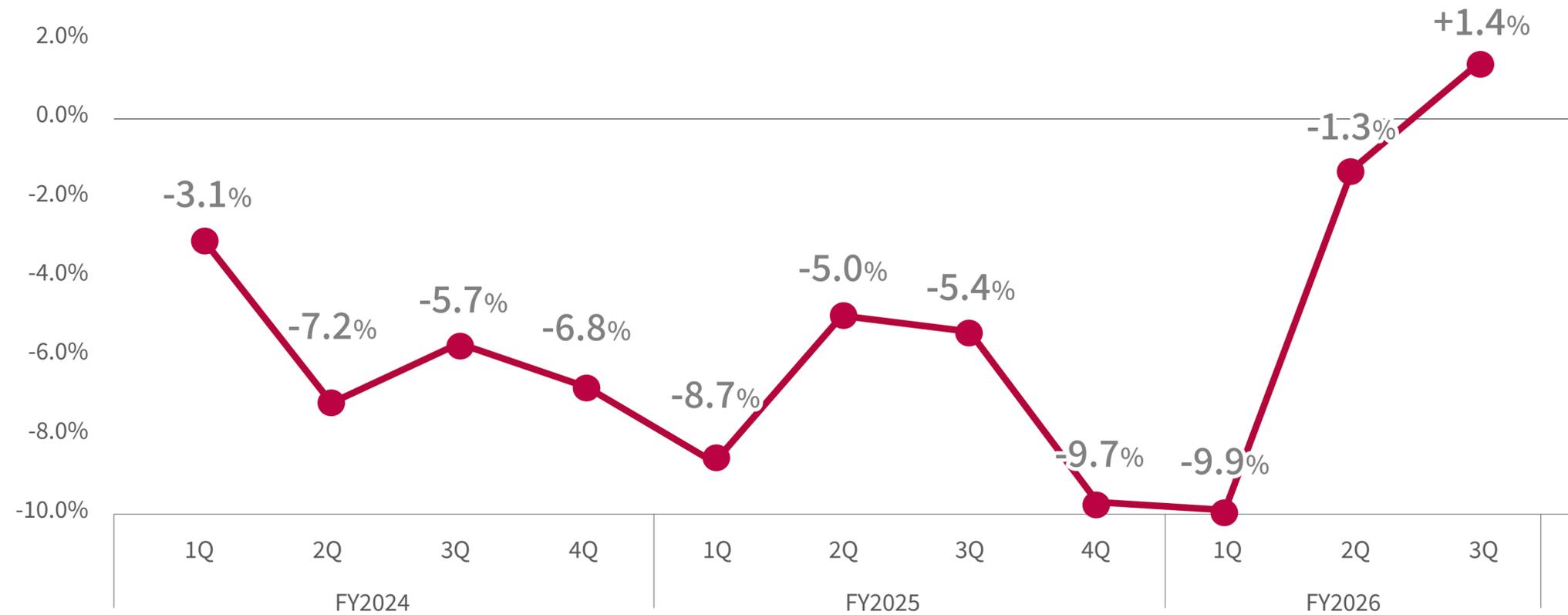
業績予想 (2026年3月期)

Appendix

2026年3月期第3四半期 サマリー

売上高	916百万円 前年同期比△63百万円 (△6.5%)
営業利益	12百万円 前年同期+65百万円
経常利益	12百万円 前年同期+64百万円

営業利益率



2026年3月期第3四半期累計 サマリー

売上高

2,351百万円 前年同期比△528百万円 (△18.3%)

営業利益

△**64百万円** 前年同期+118百万円

経常利益

△**63百万円** 前年同期+124百万円

トピック

- イベントサービス売上は店舗催事売上が前年を大きく上回り増収
- ECサービスは第3四半期において前期を上回るも、紙コミック市場停滞を背景に、累計では減収
- 不採算店舗閉鎖等によるコスト構造改善による、継続的な黒字体質を見据えた収益構造への転換

2026年3月期 第3四半期累計 連結決算サマリー [前期比]

第3四半期イベント売上は好調に推移し増収、ECサービスは同期売上で善戦するも及ばず前期比減収
利益構造の改善により前年同期より赤字幅が100百万円以上減少

(単位:百万円)	2025年3月期 3Q	2026年3月期 3Q	前期差	前期比
売上高	2,879	2,351	△528	△18.3%
EC*	2,371	1,788	△582	△24.6%
イベント	457	475	+17	+3.9%
新規・海外	51	88	+37	+72.3%
営業利益	△182	△64	+118	—
経常利益	△187	△63	+124	—
当期純利益	△222	△75	+147	—

*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付けておらず、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、また今期より成長サービスと位置づけるイベントサービス、新規・海外事業と3種のサービスに分けて開示しております。

2026年3月期 第3四半期累計 連結決算概況 [予算比]

収益構造の見直しによる採算性重視方針転換に加え市場低迷も重なり、売上高は当初予想を下回る水準に
 一方、**第3四半期単独では10四半期ぶりの黒字転換を達成**

(単位：百万円)	2026年3月期 3Q予算		2026年3月期 ^{*2} 3Q修正予算	2026年3月期3Q実績	予算差 (修正予算比)
売上高	2,835		2,291	2,351	△17.1% (+2.6%)
EC ^{*1}	2,082		1,768	1,788	△14.1% (+1.1%)
イベント	529		432	475	△10.2% (+10.0%)
新規・海外	222		90	88	△60.4% (△2.2%)
営業利益	△4		△106	△64	—
経常利益率	△11		△106	△63	—
当期純利益	△16		△116	△75	—

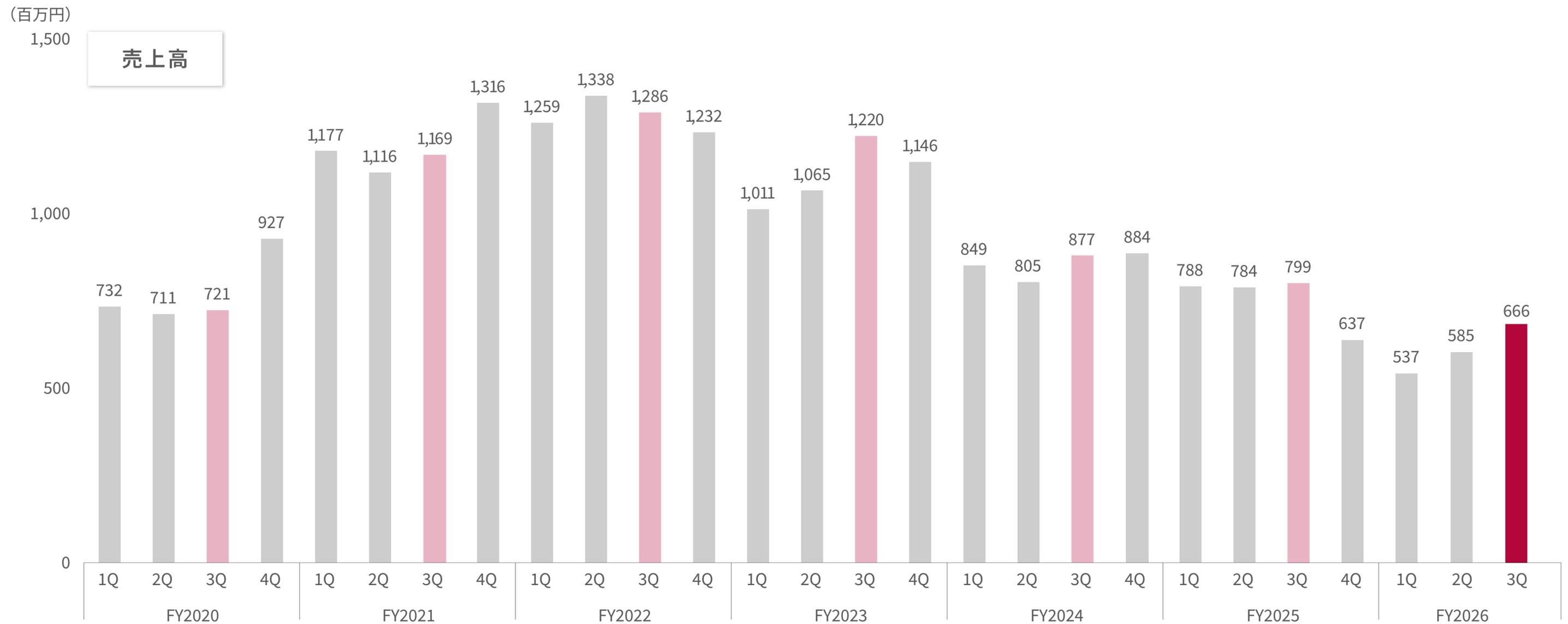
*1 デジタルコンテンツ配信サービス及び物流業務委託売上については、中期計画上の成長サービスと位置付けておらず、相対的な売上規模が僅少な為、本資料においては、ECサービスと同売上を含め、成長サービスと位置づけるイベントサービスと2種のサービスに分けて開示しております。

*2 2025年12月5日開示 2026年3月期 連結業績予想の修正に関するお知らせ

サービス別 売上高 [ECサービス]

オンラインショップ運営費・販売促進費の継続的な改善を実施。

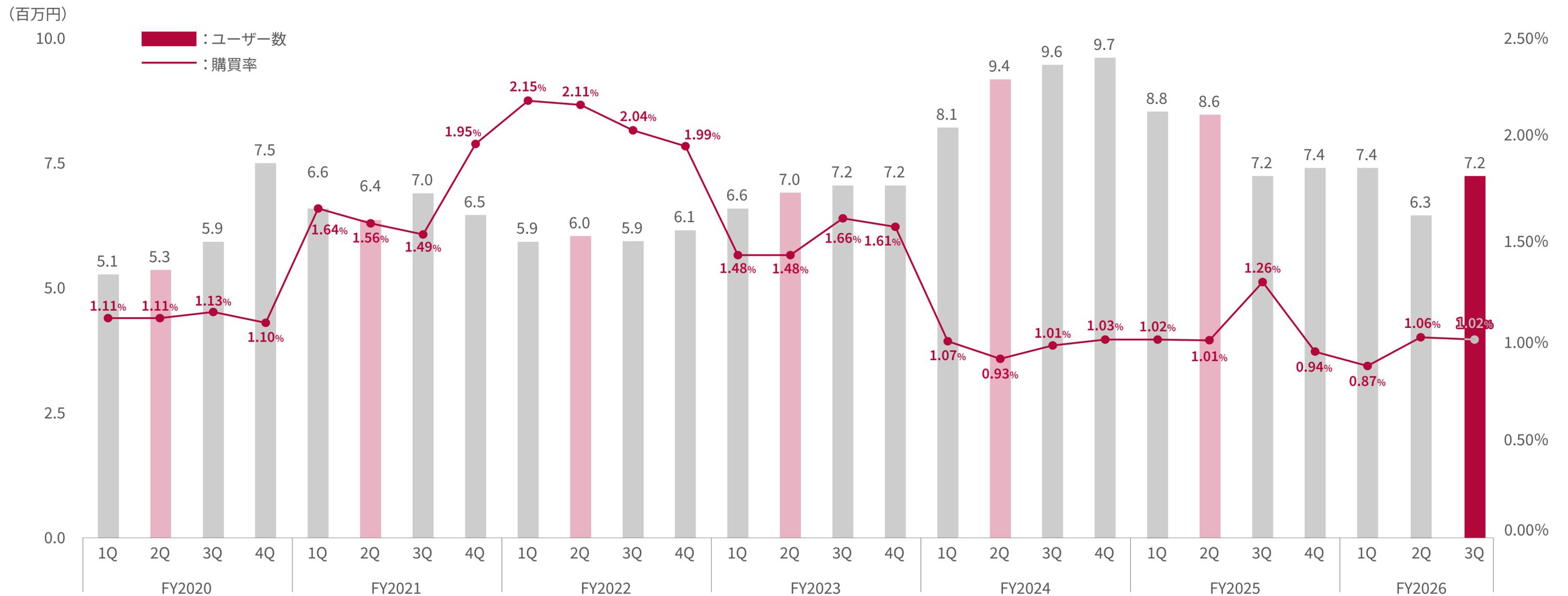
前期第4四半期からの運営方針転換後の四半期売上高を更新し、**QonQ+13.9%の増収**



KPI ユーザー数 / 購買率 [ECサービス/紙]

利益重視の集客・販促コスト最適化を継続

11月下旬からの年末商戦でのユーザー集客を強化と並行し購買率は1%台を維持し売上増加に寄与



重要指標評価 [ECサービス / 紙]

利用者数			購買率			購買単価		
710万人			1.0%			8,500円		
	達成	720万人 +10万人		達成	1.02% +0.02pt		未達成	8,308円 -192円

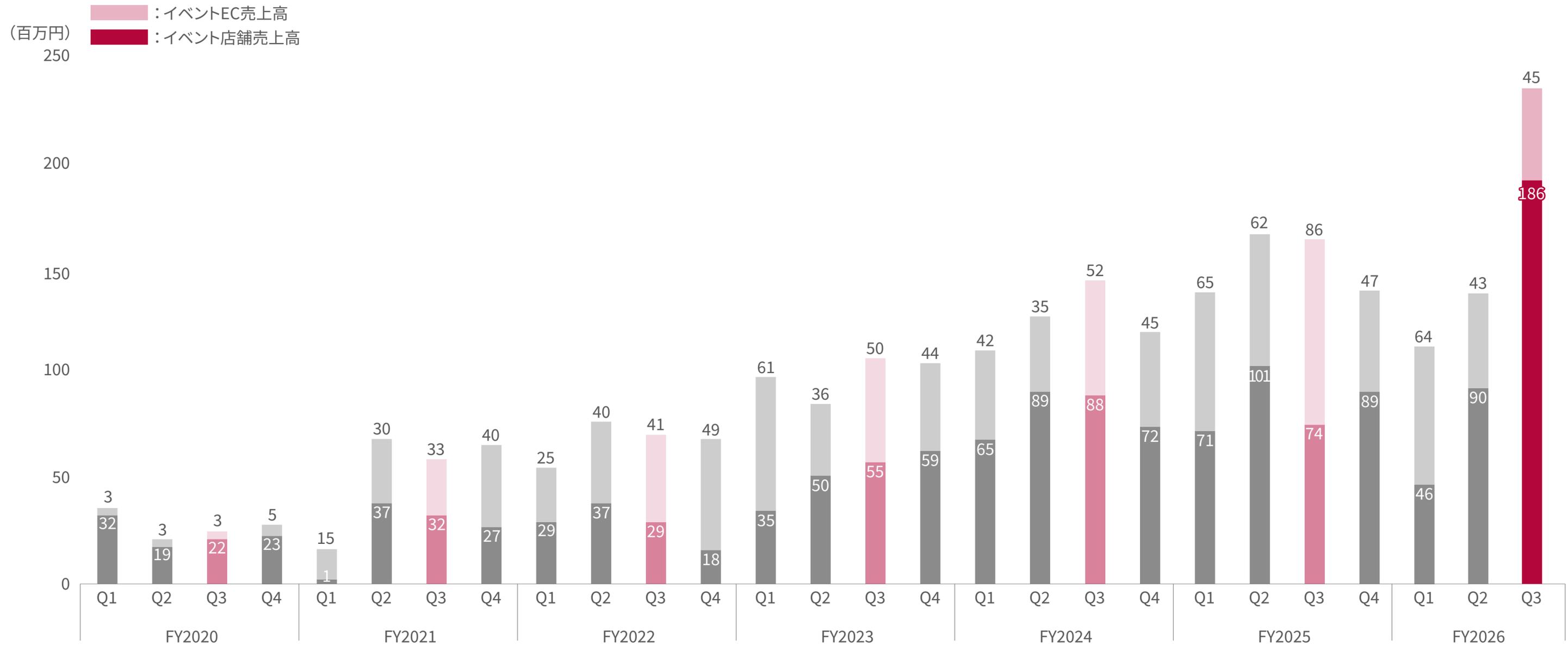
売上高販売促進費* 比率 5.5%未満			※広告宣伝費+購入時付与ポイント		
	達成	5.03% -0.47pt			

	2025/10	2025/11	2025/12
売上高販売促進比率	4.35%	4.75%	5.54%
YonY	-1.15pt	-0.75pt	+0.04pt

サービス別 売上高 [イベントサービス]

売上高

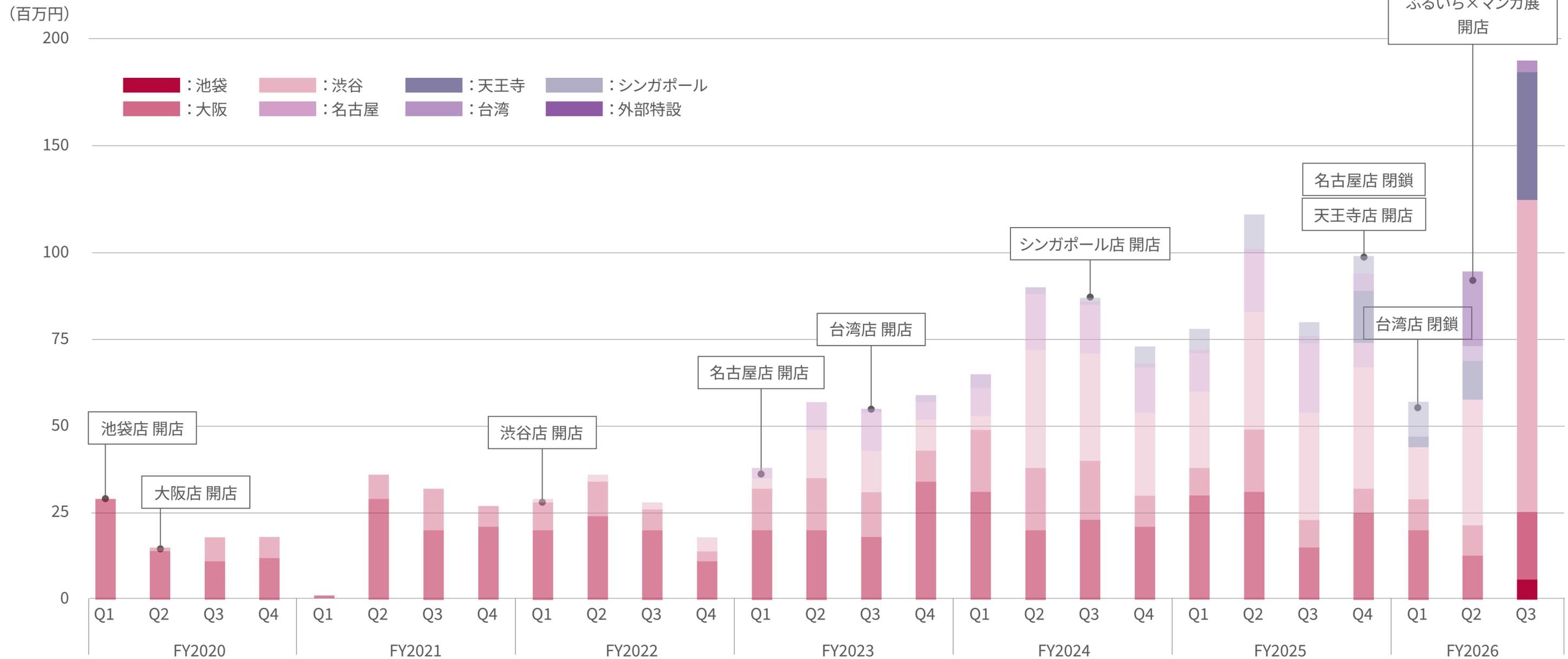
QonQ+74.6%増収し、サービス開始後初の四半期売上2億円を達成



店舗別 売上高 [イベントサービス]

売上高

カフェ催事店舗の売上低調に対し、物販催事売上は**過去最高水準を維持**



重要指標評価 [イベントサービス]

店舗

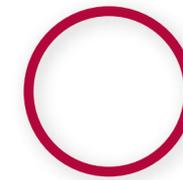


QonQ +106.8%

YonY +152.7%

継続した催事開催を行っている「BL映像化作品」に加え、「配信者・ゲーム実況者企画」「アニメ・キャラクター」など複数IPで多くの集客を実現し、四半期過去最高売上を達成。

EC



QonQ +6.5%

YonY -47.3%

売上実績は前四半期並みで推移したが、店舗売上と連動してオンラインでの受注積み上げが著しく増加し、次四半期以降の売上増に期待。

重要指標評価 [新規・海外]

商品開発・卸販売



次四半期以降の主力事業化には至っていない。
今後の投資有無含め事業継続判断を行う。

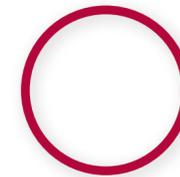
トレカ事業

渋谷店舗を活用したインバウンド向け販売は継続的に一定売上を維持しているが、大きな売上成長事業には至っていない。

買取サービス

一定数の買取実績から買取品の収益化スキームは出来たが継続運用するにはリソース含めコストバランスの整理が必要。事業継続判断を期末実施予定。

海外



弊社日本国内実施催事の
継続卸開催・巡回が実現。

同一IPでの中国・香港・タイ・マレーシアのアジア巡回を現地会社との協業を複数IPで実施。各国の需要にあわせたIP選定と実施催事を増加を目指す。

- ・2025年7月の台湾直営店の営業再開に伴い、当社企画催事を複数開催を継続展開中。
- ・当社主力催事である「BL映像化作品」を中心に、台湾を拠点に東アジア・東南アジアへの継続展開を目指す。

販管費増減サマリー [上位7費目の増減]

利益構造改善により主たる流動費（オンラインショップ運営費、荷造運賃、サーバー費等）が前年同期に比べ大幅に減少したため、**販管費全体として20.1%の削減**

(単位：百万円)	2025年3月期 第3四半期	2026年3月期 第3四半期	前期同期比
販管費	1,237	988	△20.1%
人件費 <small>(報酬・給与・雑給・法定福利費)</small>	408	331	△18.9%
オンラインショップ運営費	229	134	△41.5%
荷造運賃	146	115	△21.2%
支払手数料	91	79	△13.2%
地代家賃	90	95	5.6%
サーバー費	31	24	△22.6%
支払報酬料	36	32	△11.1%
その他	205	174	△15.1%

BS概況

社債償還および第三者割当増資の実施により、自己資本比率は10.4ポイント改善し、65%へ向上

(単位: 百万円)	2024年3月期末 実績	2025年3月期末 実績	2026年3月期 3Q実績	前期末比増減額	備考
流動資産	1,593	1,408	1,879	+470	
現金及び預金	606	634	1,056	+421	新株予約権の行使により増加
売掛金	294	207	360	+153	売上増加
商品	589	512	418	△93	在庫減少
固定資産	260	64	165	+100	
暗号資産	—	—	100	+100	イーサリアム購入
総資産	1,853	1,473	2,044	+571	
負債	957	667	714	+47	
買掛金	285	199	243	+43	仕入増加
有利子負債	416	259	187	△72	銀行借入返済
純資産	896	805	1,329	+523	
自己資本比率	48.2%	54.6%	65.0%	+10.4pt	社債償還、第三書割当増資



エグゼクティブサマリー

成長戦略

業績ハイライト (2026年3月期 第3四半期)

▶ 業績予想 (2026年3月期)

Appendix

2026年3月期連結業績予想及び第3四半期進捗

第3四半期ではイベント事業は物販店舗での催事が好調、EC事業も年末商戦において売上が増加
 収益構造の再設計に伴い上期は減収となるも、収益性を重視したコスト配分を徹底、**黒字化を実現**

(単位：百万円)	2025年3月期実績	2026年3月期予想 (2025年5月公表)	2026年3月期予想 (2025年12月公表)	前期比 (期初予算比)	2026年3月期 3Q実績	進捗率 (期初予想進捗)	主な要因
売上高	3,677	3,750	3,002	△18.4% (△19.9%)	2,351	78.3% (62.7%)	減収
EC*	3,007	2,723	2,305	△23.3% (△15.4%)	1,788	77.6% (65.7%)	EC 利益確保を優先として意図的に損益分岐点をさげる。3Qでは回復基調をみせるも、上期のマイナスを補うには至らず。
イベント	593	695	589	△0.7% (△15.3%)	475	80.6% (68.3%)	イベント 3Qでは物販店舗を中心に売上が好調に推移するも、上期のマイナス分が影響し前期並みが見込まれる。
新規・海外	77	332	107	+38.0% (△67.8%)	88	26.5% (82.2%)	増収
売上総利益	1,333	1,477	1,351	+1.4% (△8.5%)	924	68.4% (62.6%)	新規・海外 テイツー社との共同運営店舗の開店、当社独自イベントを海外に巡回させて売上増加
営業利益	△260	△5	△134	—	△64	—	増益
経常利益	△264	△15	△137	—	△63	—	EC ・売上に合わせた組織への再構築 ・ポイント付与・送料無料ライン等のポイント販促見直しを実行 市場停滞の中で損益分岐点を下げ利益確保
経常利益率 (%)	—	—	—	—	—	—	イベント・海外 ・収益性の高い店舗モデルへの入替え完了 ・国内で既に開催したイベントパッケージを海外巡回することにより、最低限のコストでの運営を実行予定
当期純利益	△445	△22	△148	—	△75	—	

*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、また今期より成長サービスと位置づけるイベントサービス、新規・海外事業と3種のサービスに分けて開示しております。

中期経営計画の見直しについて

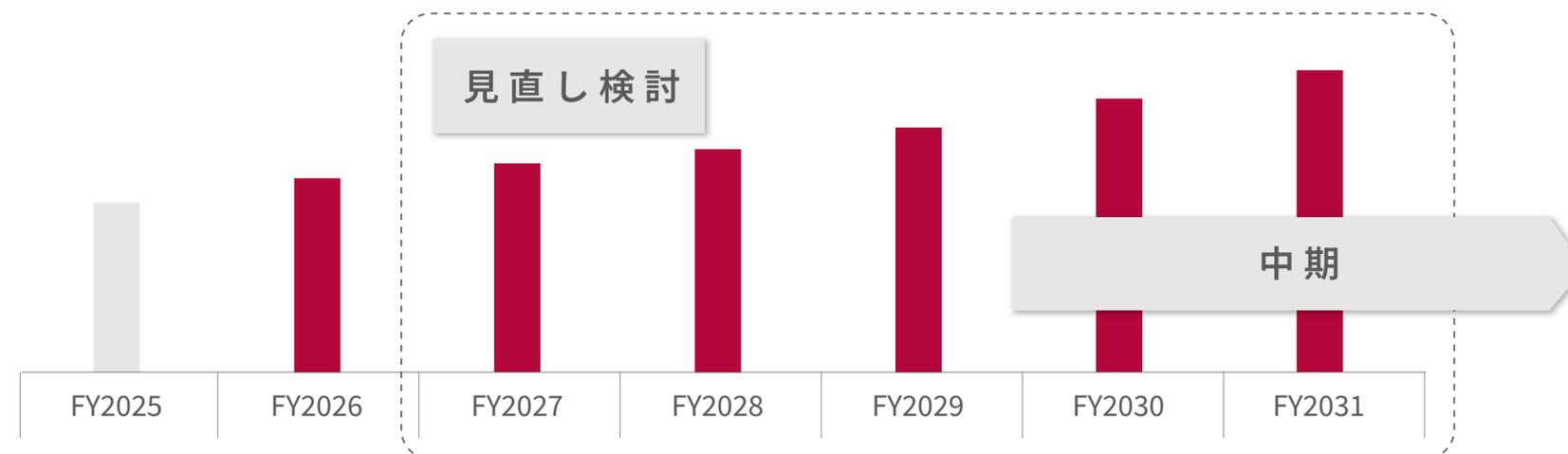
現在、当社は事業環境の変化を踏まえ、中期経営計画の見直しを進めております。
 新たな方針は内容が固まり次第、速やかに開示いたします。

見直しの背景

- ・ コロナ禍収束後の想定以上のコミック市場停滞による、主力であるEC事業の成長戦略の抜本的見直し
- ・ 持続的成長が見込まれるイベント事業および海外展開への経営資源の戦略的集中
- ・ グロースパートナーズ社との資本業務提携による成長戦略・経営改革の再構築の推進
- ・ **新しい事業（暗号資産投資事業）を組み込んだ成長戦略の再構築**



前期からの取り組みにより収益性の改善と早期黒字化を推進。既存事業の深化に加え、パートナー連携およびM&Aによる成長基盤の多層化を図ることで、持続的かつ段階的な事業拡張を実現し、企業価値の最大化を目指す。





エグゼクティブサマリー

成長戦略

業績ハイライト (2026年3月期 第3四半期)

業績予想 (2026年3月期)

▶ Appendix

会社概要

会社名

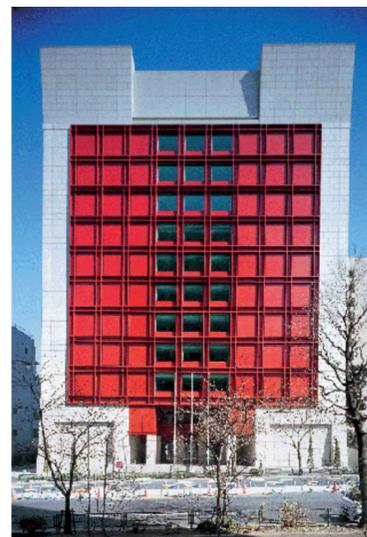
株式会社 TORICO

株式情報

東京証券取引所 グロース市場
証券コード 7138

所在地

東京都千代田区九段南2-1-30
イタリア文化会館ビル9F



設立

2005年7月29日

従業員数

142名*

サービス

 漫画全巻ドットコム

 HorIn Love Books

 MANGAOH まんが王

 マンガ展

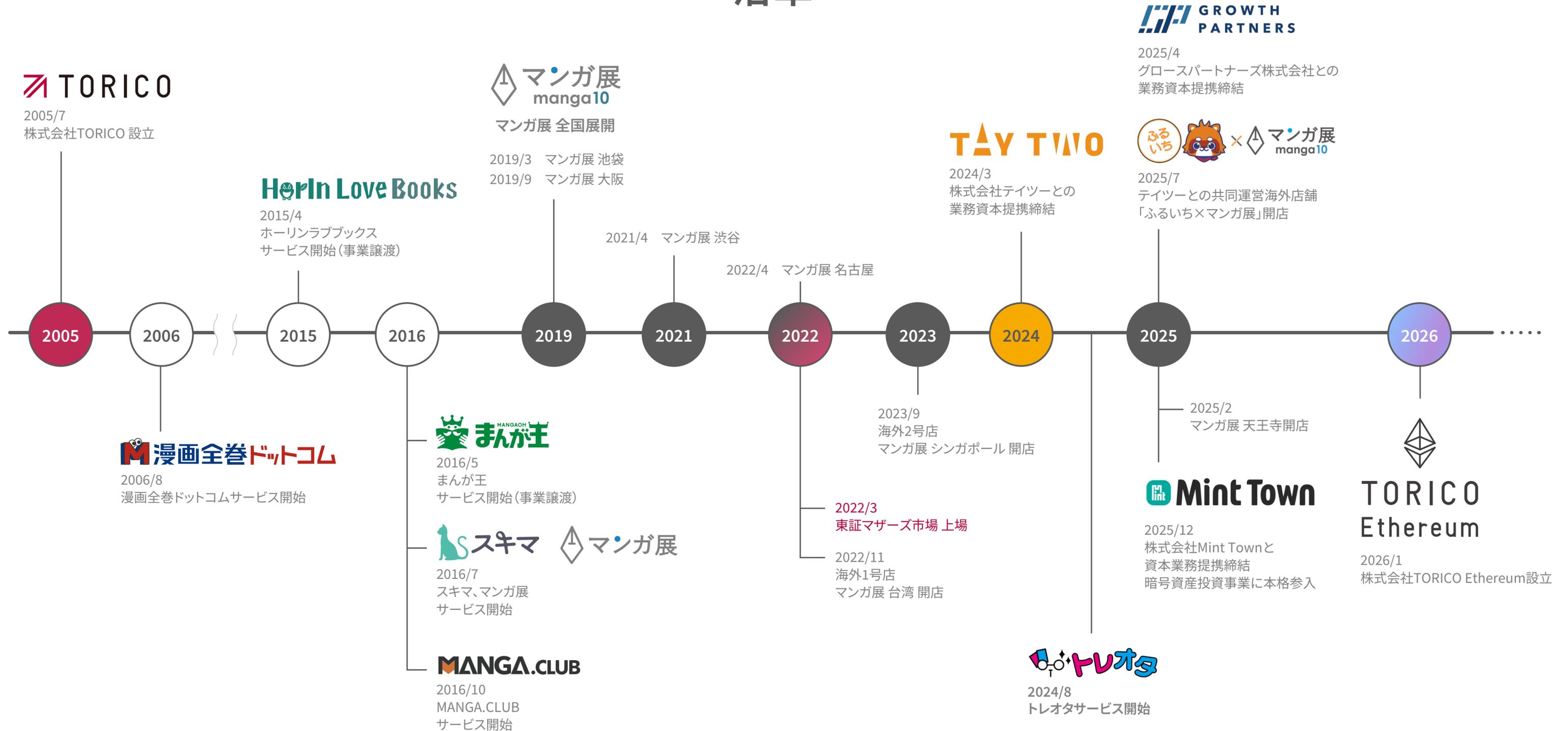
 トリオタ

 TORICO Ethereum



*2025年12月31日現在

沿革



事業概要

<p>EC事業</p>	 	<p>漫画全巻セットに特化したECサイトや コミックの嗜好に合わせた特化型ECサイトを運営</p>
<p>イベント事業</p>		<p>マンガ・アニメ・ドラマ等イベントを企画運営 当社限定グッズを店舗、ECで販売</p>
<p>新規事業</p>		<p>トレーディングカードに特化したECサイト</p>
<p>暗号資産投資事業</p>		<p>イーサリアム(ETH)の戦略的な保有と運用を通じて 幅広い層がイーサリアムの成長にアクセスできる世界を目指す</p>

※「スキマ」は2025年9月30日、「MANGA.CLUB」は2025年10月31日をもちまして、それぞれサービスを終了いたしました。

マンガ展常設店舗

東京／池袋店



東京／渋谷店1



東京／渋谷店2



大阪／谷町六丁目店



大阪／天王寺店



台湾／台北西門町店



グローバルパートナーシップによるアジア地域の販路拡大

現地パートナーとの連携により、アジア主要都市でのコラボカフェ・物販事業を継続展開



世界的にポテンシャルの高いキャラクター市場への挑戦



*1: 出版科学研究所調べ (2025年) *2: 矢野経済研究所「キャラクタービジネスに関する調査 (2024年)」 *3: Global Licensed Entertainment and Character Merchandise Market Research Report 2025

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**

既存事業の深化に加え、パートナー連携とM&Aを通じて成長ドライバーを多層化
持続的かつ段階的な事業拡張により、企業価値の最大化を目指す

事業規模

1 自社既存事業によるオーガニックな成長

EC、イベントを中心とした既存事業においてこれまで培ったノウハウ、
リソースを活かし持続的な成長を目指す

2 有力な同業他社との連携によるビジネス領域の拡大

戦略的なパートナーシップを通じた技術、ノウハウ、
リソースの相互活用により成長の機会を追求する

3 M&Aによる新規領域、海外展開の本格化

サービスの多様化や市場拡大を目的としたM&Aにより
国内外での競争優位性を向上させる

3

2

1

創業20周年記念特別株主優待の実施に関するお知らせ



主旨	当社は、2025年8月13日開催の取締役会において、以下のとおり、創業20周年（設立：2005年7月29日）を記念して特別株主優待を実施することを決議いたしましたので、お知らせいたします。
対象者	2025年9月30日及び2026年3月31日現在の当社株主名簿に記載または記録されている1,500株（株式分割前300株）以上を保有の株主様のうち、継続して6か月以上保有する方を対象とします。 ※継続して6か月以上保有する株主様とは、2025年9月30日及び2026年3月31日の当社株主名簿に、同一株主番号で2回連続して1,500株（株式分割前300株）以上の保有が記載または記録されている株主様といたします。
優待内容	対象となる株主様に対して、お一人様一律QUOカード（クオカード）30,000円分を贈呈いたします。
贈呈時期	2026年6月上旬に発送予定

詳細につきましては、2025年8月13日付け適時開示「創業20周年記念特別株主優待の実施に関するお知らせ」をご参照ください。

SDGsへの取り組み



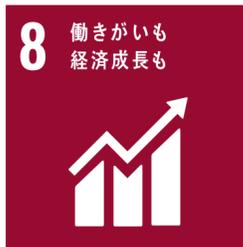
女性の活躍推進

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。
2025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。2025年3月末時点で、ジェンダー・ペイ・ギャップは女性：男性＝1：1.21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。2025年3月末時点で、正社員62名中20名（32.8%）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。

