

2026年3月期 第1四半期

決算説明資料

2025.08.12



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

2026年3月期 第1四半期 決算概況

業績概況

- 2026/3期Q1では、売上高 9,629百万円(前年同期比+50.1%)、売上総利益 4,907百万円(前年同期比+47.6%)、限界利益 4,152百万円(前年同期比+39.9%)、営業利益 972百万円(前年同期比+16.5%)、純利益 693百万円(前年同期比+11.9%)を記録
- Q1は例年季節性の影響により前四半期比で業績が落ち込むが、想定の範囲内の着地。TCGの事業規模拡大により、YoYで大きな売上成長が見られた一方で、北米関税等の影響によりその他MD商品のEC売上進捗には一時的な減速がみられた

事業進展

- Q1は季節性によるイベント数の少なさと過年度のタレント卒業の影響により、前四半期比でやや配信収益が調整したものの、新興タレントの集客増や海外タレント向けのコンテンツ施策強化等により前年比での集客成長を継続
- 国内地方都市でのイベント実施や公式店舗のオープンにより、首都圏以外でもファンコミュニティの醸成を企図
- ライセンス分野では、グローバルで人気の高いモバイルゲームタイトルや海外地域における外食フランチャイズとのコラボにより収益及びブランド認知の拡大が進展

投資進捗等

- 物流拠点の一元化により、納期短縮による顧客体験の改善及びコスト効率化を推進
- 表現技術の改善により、テレビ向けの制作スタジオなど外部の制作環境でもリッチな表現が可能に
- ホロアースでは、タレントが自身のアバターを用いてプレイできる環境の整備により、集客モメンタムが向上
- 人員採用、再配置、登用等に係る制度改善により、組織効率化を進捗

単位：百万円

	2025/3期 Q1	2026/3期 Q1	前年同期比	上期業績予想（進捗率）
売上高	6,416	9,629	+50.1%	22,750 (42.3%)
配信/コンテンツ	2,034	2,175	+6.9%	-
ライブ/イベント	349	433	+24.0%	-
マーチャンダイジング	2,931	5,838	+99.2%	-
ライセンス/タイアップ	1,095	1,182	+7.4%	-
売上総利益	3,325	4,907	+47.6%	-
参考：限界利益	2,967	4,152	+39.9%	9,021 (46.0%)
営業利益	834	972	+16.5%	2,420 (40.2%)
純利益	620	693	+11.9%	1,679 (41.3%)

Q1は前年同期比増収、増益で着地

- マーチャンダイジング分野において、前年度Q2から売上計上が始まっている「hololive OFFICIAL CARD GAME」がQ1における前年比売上差分となり、同分野は前年同期比+99.2%で成長
- 表現技術・ソフトウェア等の研究開発、物流改善、海外事業開発等に係る先行投資が営業利益率を短期的に下押ししているもののQ1は前年同期比増益となった

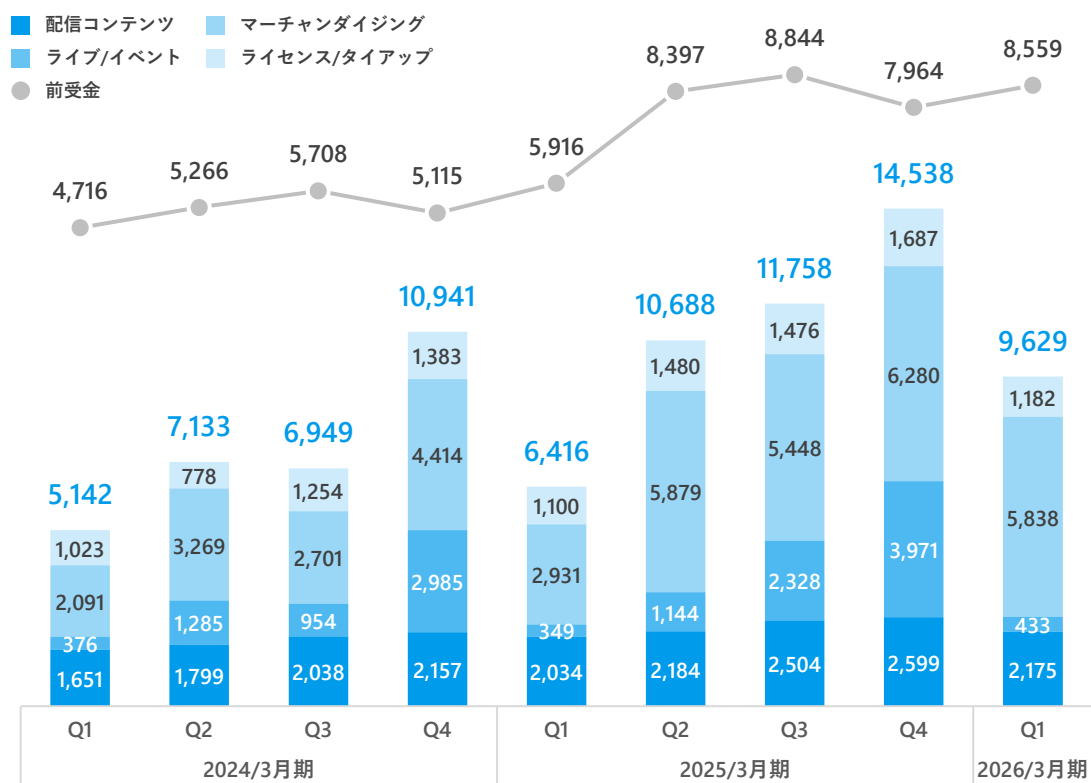
Q2にかけての展開

- 配信を中心とした夏季企画「ホロナツパラダイス」の実施により、夏季期間のコンテンツ増、連動イベントの実施、関連グッズの展開等を実施
- イベント分野では、2件の当社主催中型国内コンサートおよび、7月から12月にかけてのワールドコンサートツアーの実施を公表済。ゲーム関連では、7月にAbemaTVと共催の大型イベント「超超超超ゲーマーズ2」を実施
- マーチャンダイジング分野では、米国通商政策関連の海外需要への影響が懸念されるものの、EC上で前述の夏季企画と連動したセール・キャンペーンの実施等により需要拡大を企図。TCGについては、英語版の一般販売を開始
- ライセンス/タイアップ分野は、北米、アジアにおける案件拡大により、継続成長を想定。ドジャースとの大型コラボの実施などによりブランド認知の拡大も企図

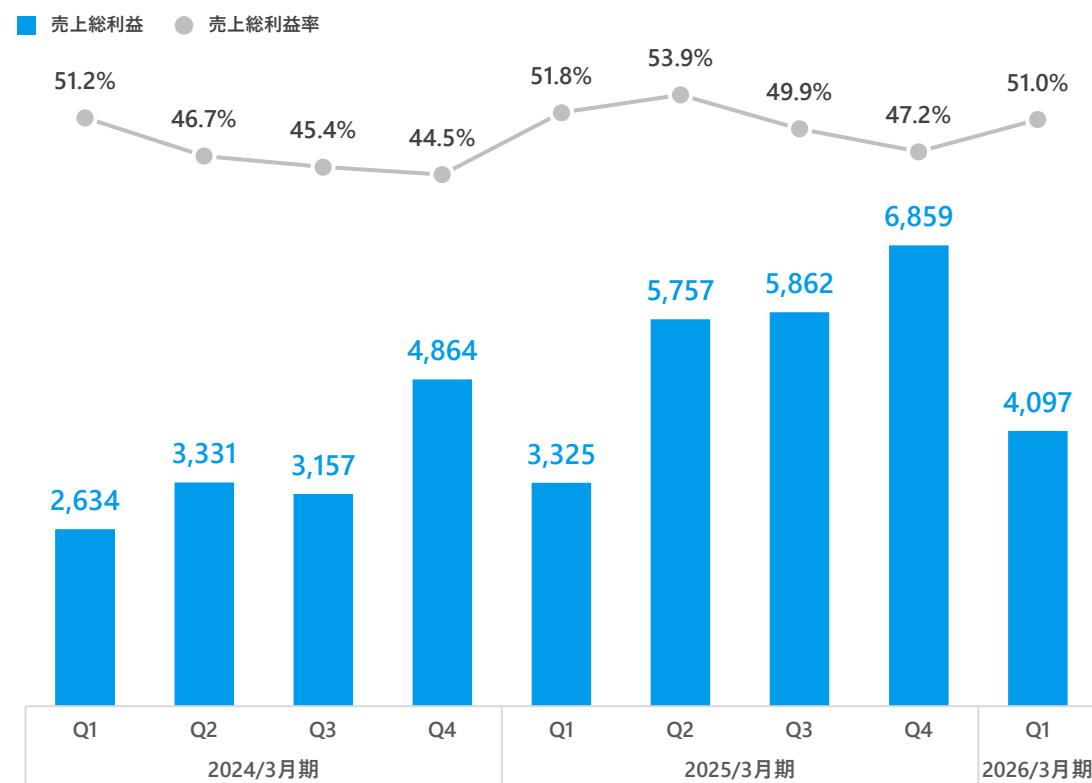
売上・売上総利益の推移

- 各分野の売上が下半期に拡大しやすい季節性の影響により、Q1期間は例年前四半期比で調整
- スタジオ運用の拡大等により、粗利率は前年同期比で若干調整しているものの、Q1は相対的に収益性が低いイベント分野の売上構成が低いため、前四半期比では改善

売上及び前受金の推移 単位：百万円



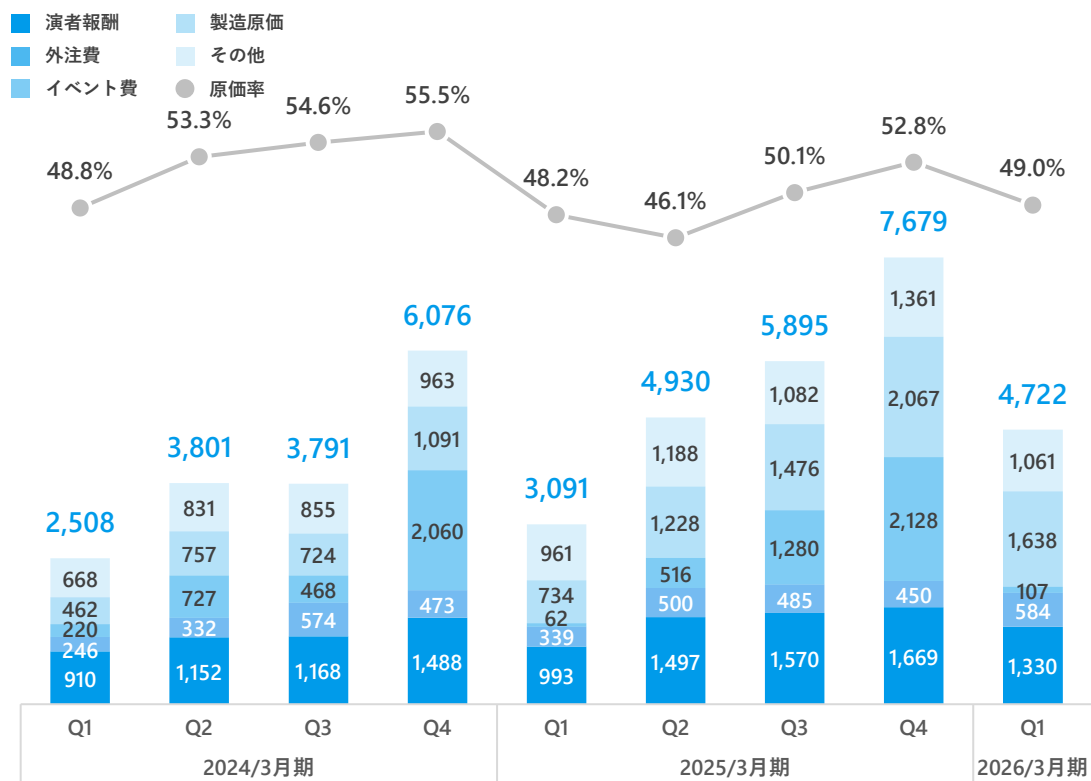
売上総利益及び売上総利益率の推移 単位：百万円



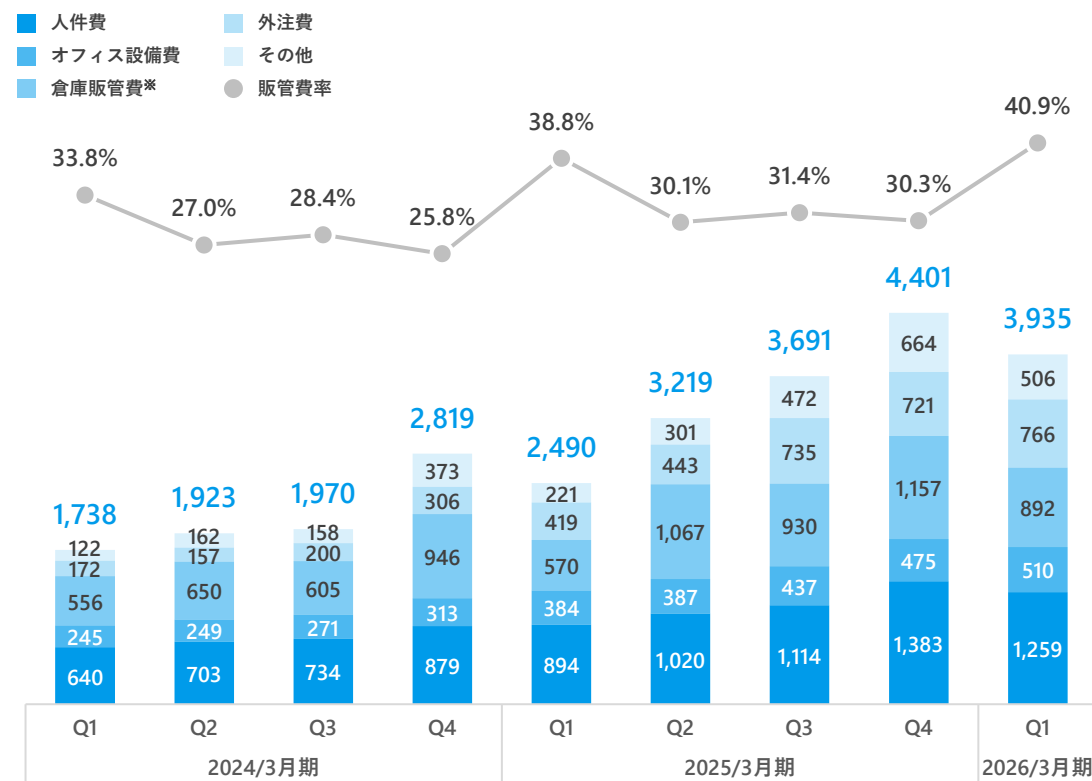
売上原価・販管費の推移

- スタジオ運用等に係るコンテンツ制作原価の上昇、及びライブコンサートの増加により、前年同期比で原価水準は上昇
- 前年同期比での販管費率上昇は事業開発に係る人件費、ソフトウェア償却費、海外拠点費などの固定費増が要因

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

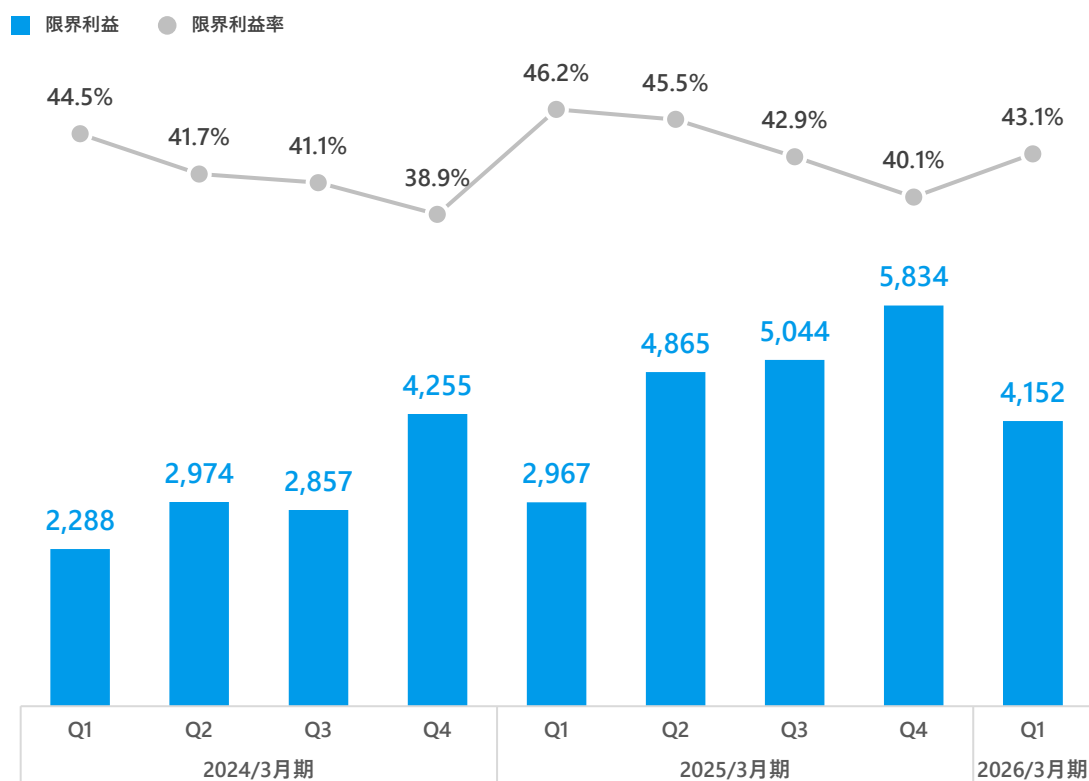


※：物流・販売手数料等のECに係る販管費を含む

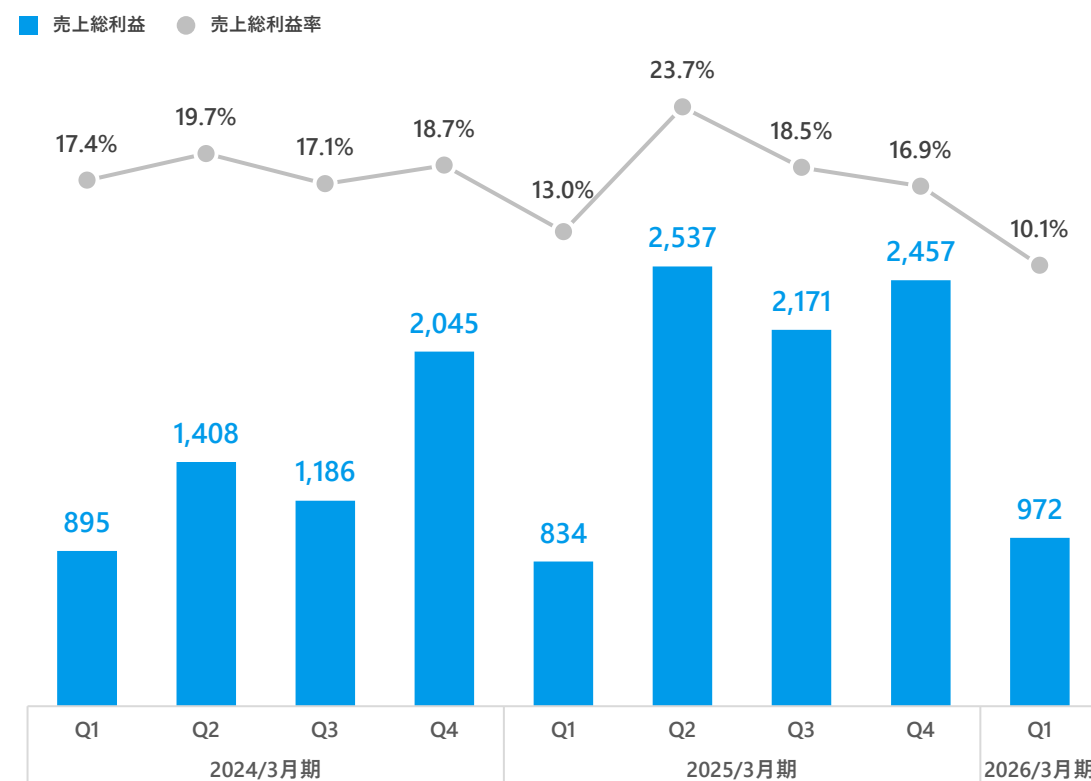
限界利益・営業利益の推移

- スタジオ運用の拡大やコンサートイベントの実施などにより、限界利益率は前年同期比で調整した一方で、収益性の高いTCGの売上拡大などにより限界利益水準は増加基調で推移
- 表現技術・ソフトウェア等の研究開発、物流改善、海外事業開発等に係る先行投資的支出が営業利益率を下押ししているものの、営業利益水準は前年同期比で増益

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

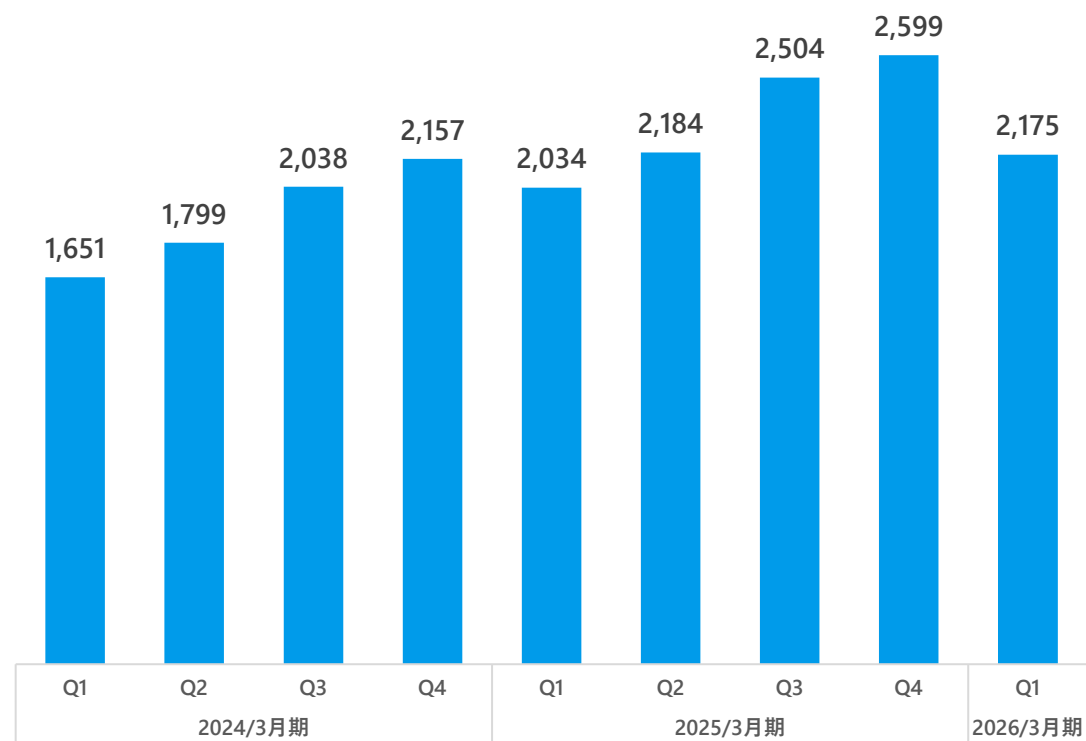


02

サービス分野別の事業展開

- 季節性及び卒業タレント分のYouTubeメンバーシップ収益減により、配信／コンテンツ収益は短期的に調整
- 新興タレント及び海外タレントのコンテンツ拡大により、持続的な成長を支えるヒットの再現性を構築

配信/コンテンツの売上推移 単位：百万円



- 轟はじめ生誕祭2025
- 2025/6/7実施
- 同時接続数は最大10万人超
- X(Twitter)トレンドでも一時1位を獲得

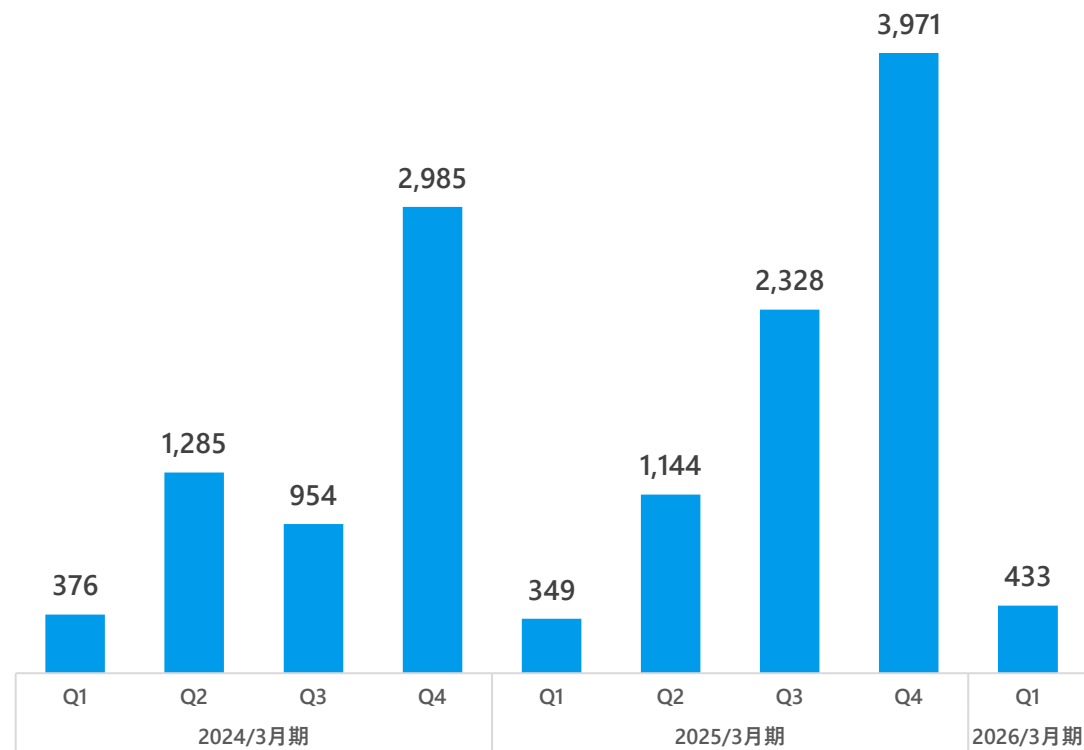


- ENigmatic Recollection: The Chains of Fate
- 2025/5/4~2025/5/11
- 期間中の視聴回数は800万回超

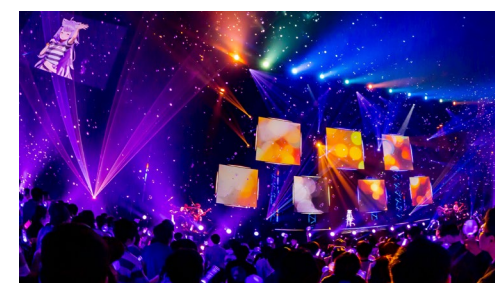
事業分野別の進展 | ライブ/イベント

- ライブコンサートでの新規演出手法を積極導入し、ファン体験価値を向上。ファンエンゲージメントの強化とブランド認知に寄与し、今後の収益機会拡大へ布石
- 地方都市でのイベントを北海道、宮城、埼玉、愛知、大阪、福岡で実施し首都圏以外でもコミュニティ形成を拡大

ライブ/イベントの売上推移 単位：百万円



- 猫又おかゆ2nd Live「ぺるそにゃーりすくくと」
- 2025/5/28 ぴあアリーナMM
- 動員：現地 8,000人超（前回比410%）、配信約10,000人（前回比138%）



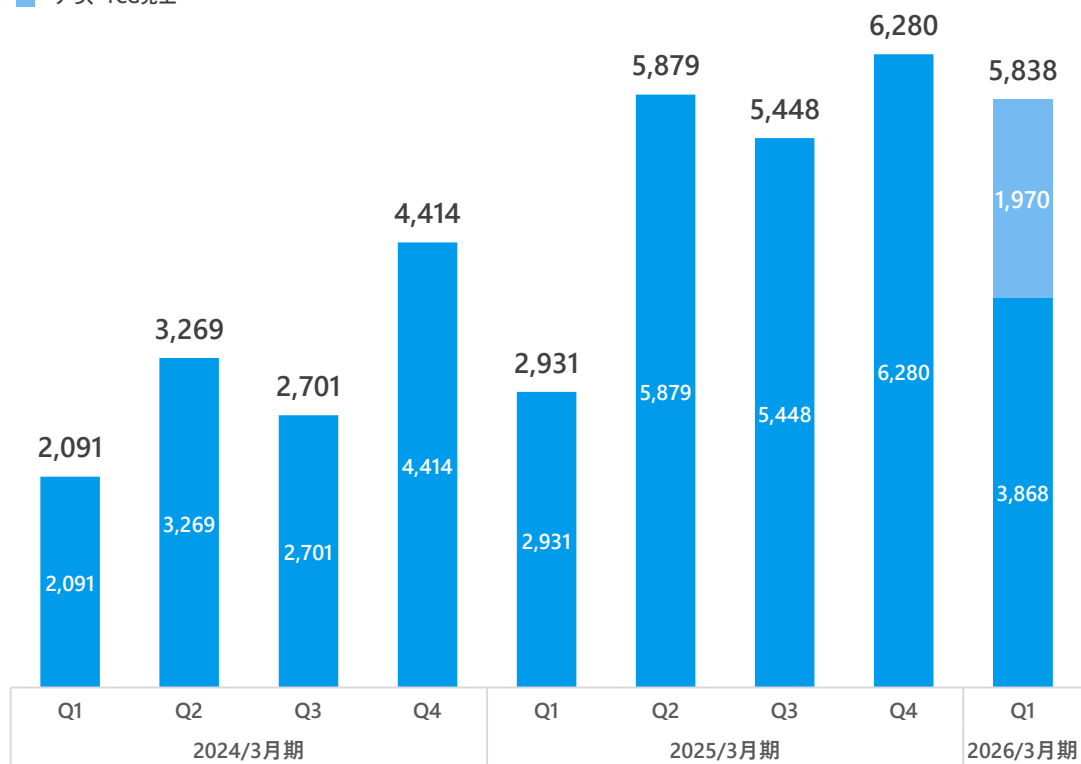
- hololive SUPER EXPO 2025 後夜祭 ~bonus stage~
- 開催都市数：6都市（北海道、宮城、埼玉、愛知、大阪、福岡）
- 都内のイベントまで足を運ばない地方の若年層コミュニティ形成を促進



- 大阪公式店舗展開が好調で国内ブランド接点を拡大
- Q1期間は北米関税の影響による消費者需要後退が一時みられたものの足許では回復基調で推移

マーチャンダイジングの売上推移 単位：百万円

■ うち、TCG売上

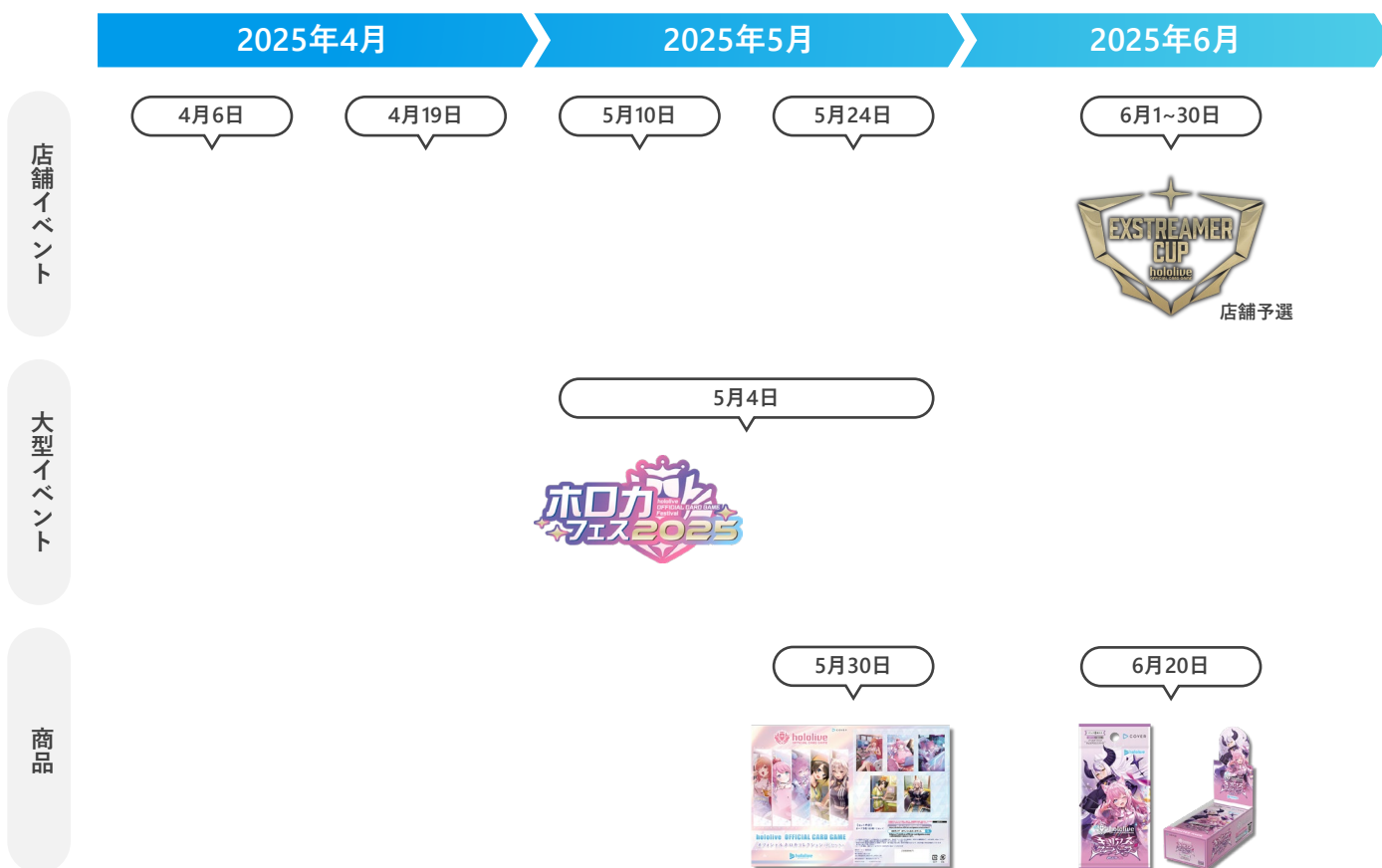


- hololive production Official Shop in Osaka Umeda
- 期間：2025年6月27日(金)～2026年春予定
- 関西のファンもブランドの接点をもてる重要な施策として展開

北米関税の影響

- 関税影響により、北米消費者からの売上は一時期単月で前年同期比で半数の水準まで落ち込んだが、足許で回復
- 足許で国内生産商品の対米輸出関税も協議される中、通商政策の動向を注視しつつ、北米ECの開設など対策も推進

- 通年を通じた店舗キャンペーン及び大型トーナメント大会の実施が着実なプレイヤー数の増加に寄与
- 四半期ごとの新商品売上は堅調に推移しており、Q1も過去最大の売上を更新



「Media Create New TCG Award」を受賞

- 2024年度において最も販売数の多かった新規TCGシリーズが受賞する賞として、hololive OFFICIAL CARD GAMEが受賞
- 親しみやすく敷居が低いルールに加え、人気VTuberを扱ったキャラクターグッズとTCGの相性の良さが評価

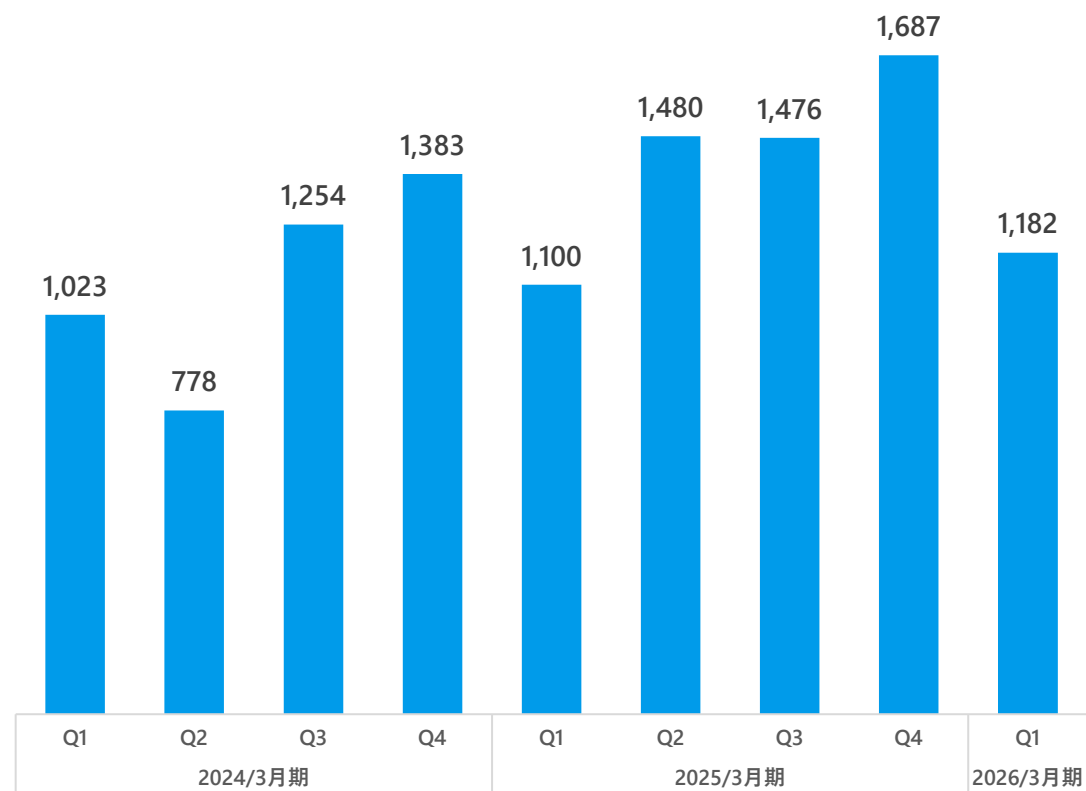
英語版の販売計画について

- 2025年7月から英語版の販売を開始
- Q2は試験的なロットから販売を開始し、各種アニメコンベンションや店舗イベントを通じたTCGのルール普及とエントリーポイントの拡大を企図

事業分野別の進展 | ライセンス/タイアップ

- ライセンシー経由でのフィギュア販売の継続的な好調が安定収益化
- グローバルヒットのモバイルゲームとのインゲームコラボが新規ファン獲得と海外認知の拡大に寄与

ライセンス/タイアップの売上推移 単位：百万円



- hololive FIGURE EXHIBITION
- ホロライブ関連フィギュアを取り扱う11社が参加する形で実施
- グローバルなフィギュア需要の好調により、再販も続いている



- Netease社のモバイルゲームタイトル「荒野行動 (Knives Out)」にてインゲームコラボを実施
- グローバル展開タイトルを通じて、海外での認知拡大に寄与

03

中期目標の達成に向けた今期施策の進捗

中期目標の達成に向けた事業拡大の進捗状況

成長ドライバー

2026/3期Q1進捗

中期展望

共創による コンテンツ供給の強化	● 大型ゲーム大会企画「獅白杯3rd」では、有名ストリーマーやスポンサー複数社の巻き込み、カプコン社との公式インゲームコラボ等の実施により、延べ同時接続数10万人以上を実現 ● 大規模なスタジオ設備を必要としない簡易モーションキャプチャ技術の研究開発により、タレントの活躍機会と表現の幅を拡充 ● 大ヒットアニメ「機動戦士Gundam GQuuuuuuX」のEDテーマ歌唱や「2025大阪・関西万博」への出演などによるタレントおよびブランドの認知拡大	● ライブ配信、音楽、ゲーム、アートなど多様な表現領域でのトップタレント輩出 ● コンテンツ制作体制の高度化と効率改善 ● 他社大型コンテンツ／メディアとのコラボレーションによる認知拡大
グローバル収益基盤 の確立	● 北米現地ECの開発に向けて、協業会社との具体的なスキーム協議が進捗 ● 海外各地の現地営業能力の拡充により、ライセンス／タイアップの海外取引社数は前年同期比＋60%以上に増加 ● Las Vegasにおいて、Licensing Expoに参加、3日間で130件以上の商談を実施し、北米における外食系大型コラボの強化などに繋がった ● 東アジア系のゲーム企業とのコラボレーション拡大により、グローバル・ライセンス収益及び現地市場でのブランド認知を強化	● 北米・アジアを中心とした海外大消費地におけるグッズ生産流通の確立 ● グローバル・ライセンス取引の拡大
新規事業領域の 収益拡大	● 英語版TCGについて7月のイベントに向けて一部先行して製造販売が開始。今後2-3か月ごとの新商品を投入と並行して、北米、欧州、東南アジア等各地域500店舗以上でプレイヤー数拡大に向けたティーチングや大会施策を実施予定 ● ゲーム領域においてholo Indieブランドや他社とのライセンス協業のタイトルがNintendo Switchでもリリース ● ホロアースではタレントが自身のアバターでファンと交流可能となった	● TCGのグローバル展開 ● ゲーム等のデジタルコンテンツ収益の拡大
人的資本の高度活用	● 人材の登用、部門間異動、新規採用に係る社内ルールを見直し、今後の最適配置を企画。 ● 組織運営、人材評価等の制度改善に向けた詳細な課題の棚卸を開始	● 人材の最適配置および育成を通じたパフォーマンス最大化 ● 持続的な成長に向けた経営基盤の強化

大規模な設備を必要としない 簡易モーションキャプチャ技術



- テレビ番組の撮影現場等の外部環境でVTuberと他の出演者の双方向コミュニケーションを実現
- タレントに対して、より多くの3Dコンテンツ作成機会をコスト効率的に提供することも可能に

UNERAL ENGINEを用いた、 バーチャルライブの高度表現技術*



- 「カメラの露出」や「時間帯による演出変化」といった細かな要素にもリアルタイムで対応し、没入感と実在感のあるライブ空間を構築
- 高度モーションキャプチャ設備や企画・開発・制作・オペレーションを一貫して行える組織体制といった会社資産の活用により、前例のないプロジェクトを短期間で実現



複数の拠点を集約する新物流センターの運用

トランスコスモス株式会社の協力のもと、2025年6月23日（月）より、当社が運用する複数の倉庫拠点を集約する新たな物流センターの本格運用を開始。VTuberの人気拡大に伴う取扱量の増加や多様化するニーズに対応するための重要な転換点に



在庫管理や入出荷
オペレーションの柔軟性向上



データと商品の流れの
単純化&可視化



SCM全体の効率化と
品質管理の強化



事業成長における
基盤強化でコスト削減



- 6月下旬より、タレントが自身のアバターでプラットフォーム上にログインする企画を実施
- UGC増加のきっかけとなり、ユーザー体験の向上に繋がった



他プラットフォームにはない、同じ3D空間上で
VTuberタレントと触れ合えるファン体験



UGCの増加



ユーザー体験向上



ユーザーコミュニティの熱量向上





人事制度及び組織体制の見直し

- 4月からの新執行役員体制の下、部門間連携の強化を目的とした組織再編を実施
- 評価制度、採用・登用・異動フローの強化など、人材施策全般の整備を進め、人的資本戦略を強化



タレントサポート強化

- 個別面談、グループ面談、経営状況共有や意見交換を目的としたタウンホール・ミーティングを継続実施
- タレントとのコミュニケーション内容を踏まえたサポート体制の構築や課題解決、オペレーション改善を進行



コスト最適化

- SaaS系サービスやPC等ハードウェアの棚卸およびコスト最適化により、Q1時点で25百万円程度を削減し、年間では70百万円規模の効果を見込む（予算織り込み済）
- 発注管理フローの強化により、仕入・製造原価・制作費用などの最適化を計画



プロジェクト・ガバナンスの強化

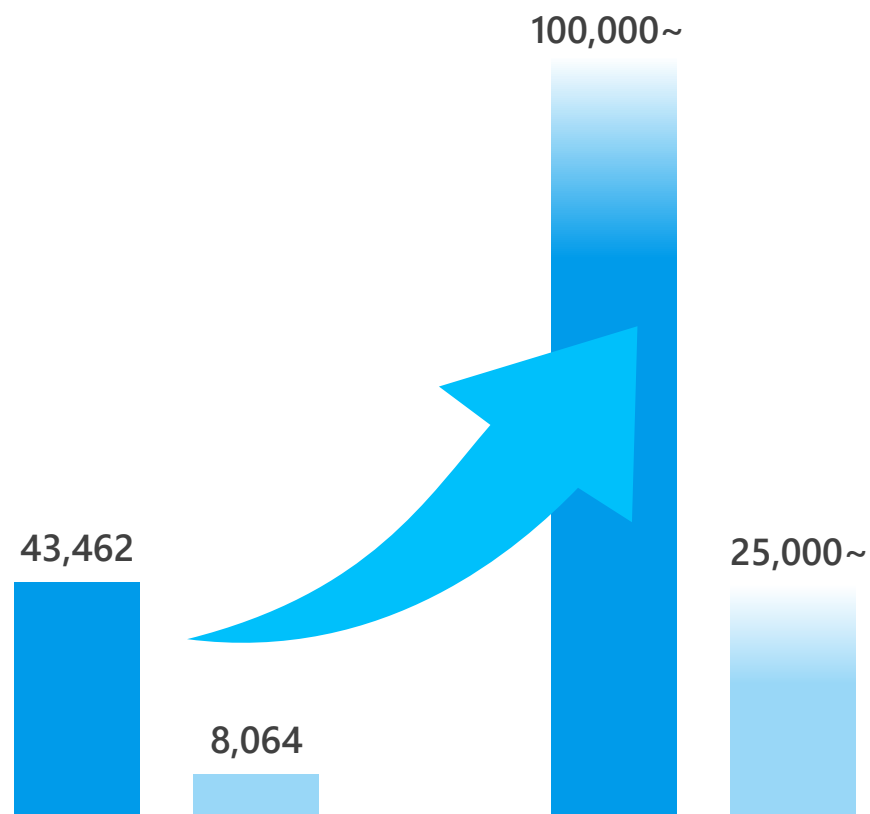
- 各プロジェクトの目標・進捗・工数管理プロセスの強化を計画
- 全体戦略およびプロジェクト進捗に応じ、柔軟なリソース再配分の実現を目指す

Appendix

中期目標(2026年3月期～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・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

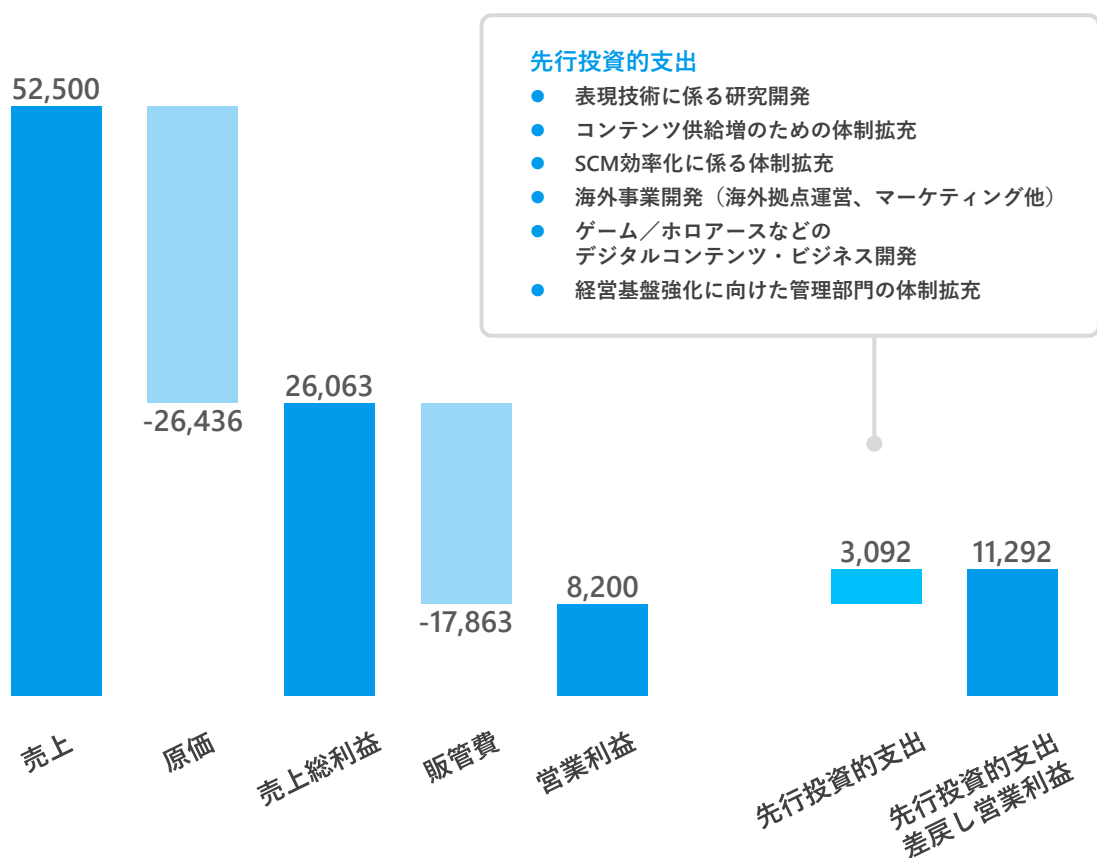
営業利益

- 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

先行投資的支出の営業利益予想への影響

- 2026年3月期は持続的な成長に向けた体制拡充および研究開発費用が一時的に利益を下押し
- 規律ある投資と経営効率の改善により、中長期では収益性を改善していく想定

2026/3期業績予想の内訳 単位：百万円



主な原価の内訳

- 演者報酬
- 商品製造原価
- イベント費
- スタジオ関連費用

主な販管費の内訳

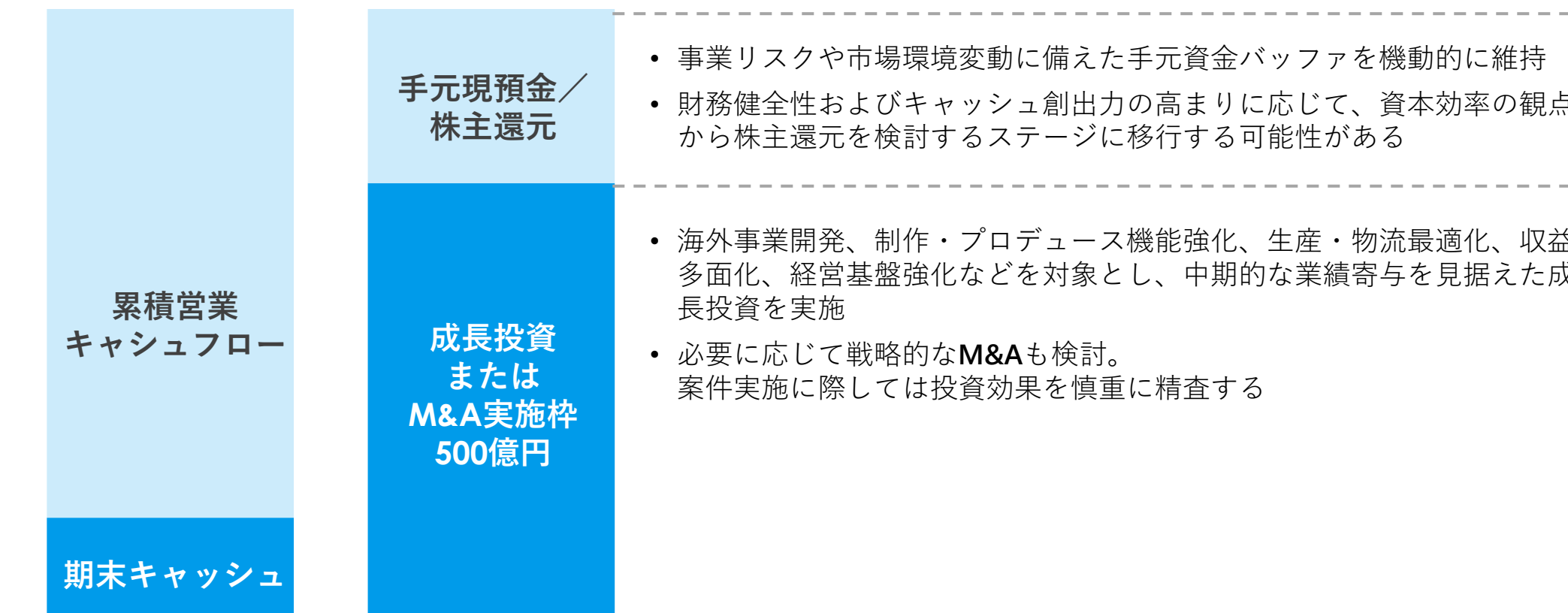
- 人件費／外注費／業務委託費
 - 制作能力拡充
 - 研究開発費
 - SCM効率化に係る体制拡充
 - 海外事業開発費（外注費として海外拠点費含む）
 - 経営基盤強化
- 倉庫販管費
- オフィス・スタジオ設備費
- ソフトウェア償却費

営業利益（営業利益率）

- 予想数値：82億円（15%）
- 先行投資的支出を差戻した参考値：112億円（21%）

キャピタルアロケーションに関する方針

- 2030年3月期までの5年間で、累計500億円程度を成長投資またはM&A実施枠として想定
- 余剰キャッシュについては、機動的な内部留保を維持しつつ、株主還元も検討



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

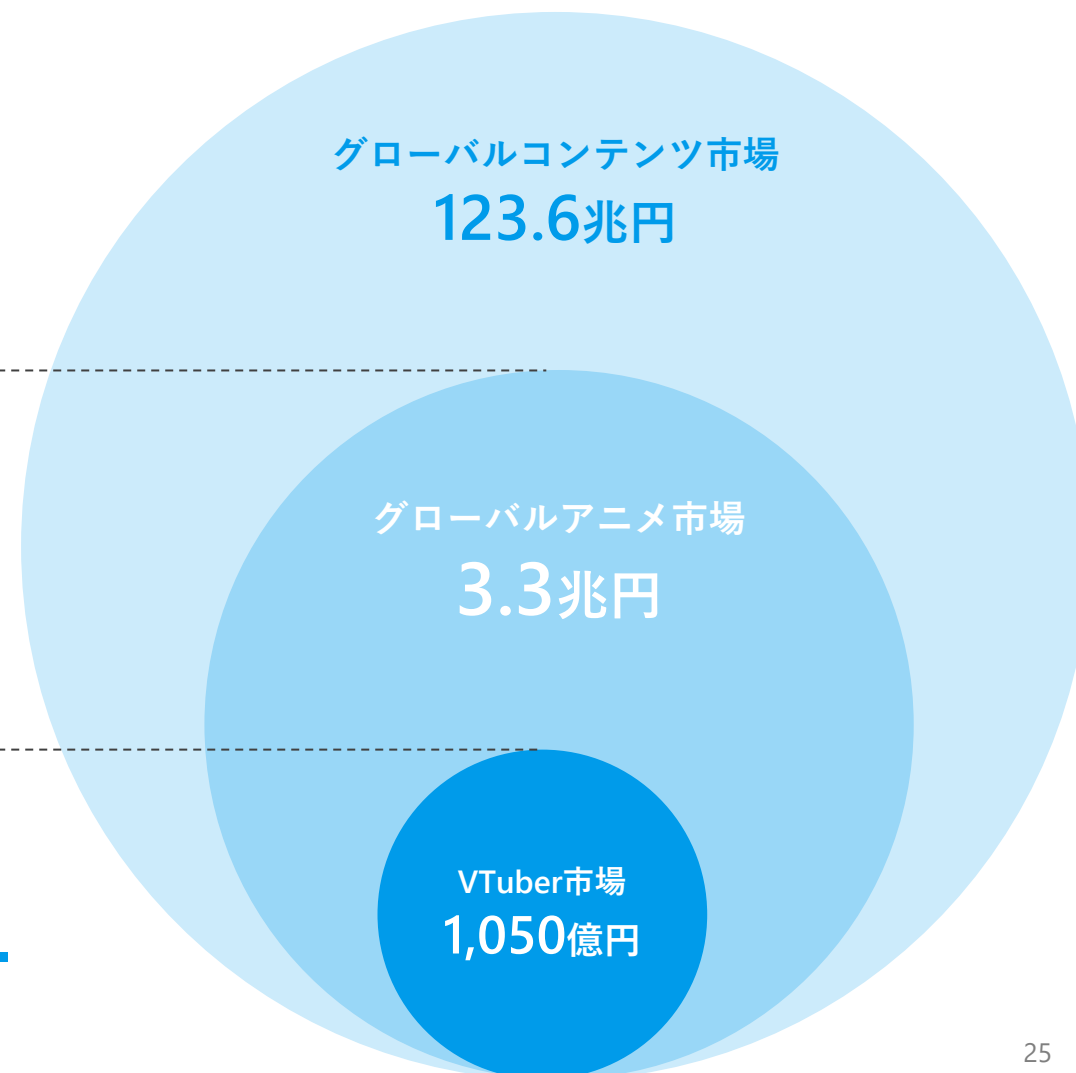
VTuberコンテンツが地域・世代を超え独自の経済圏をつくり、
各市場に対して浸透していく



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

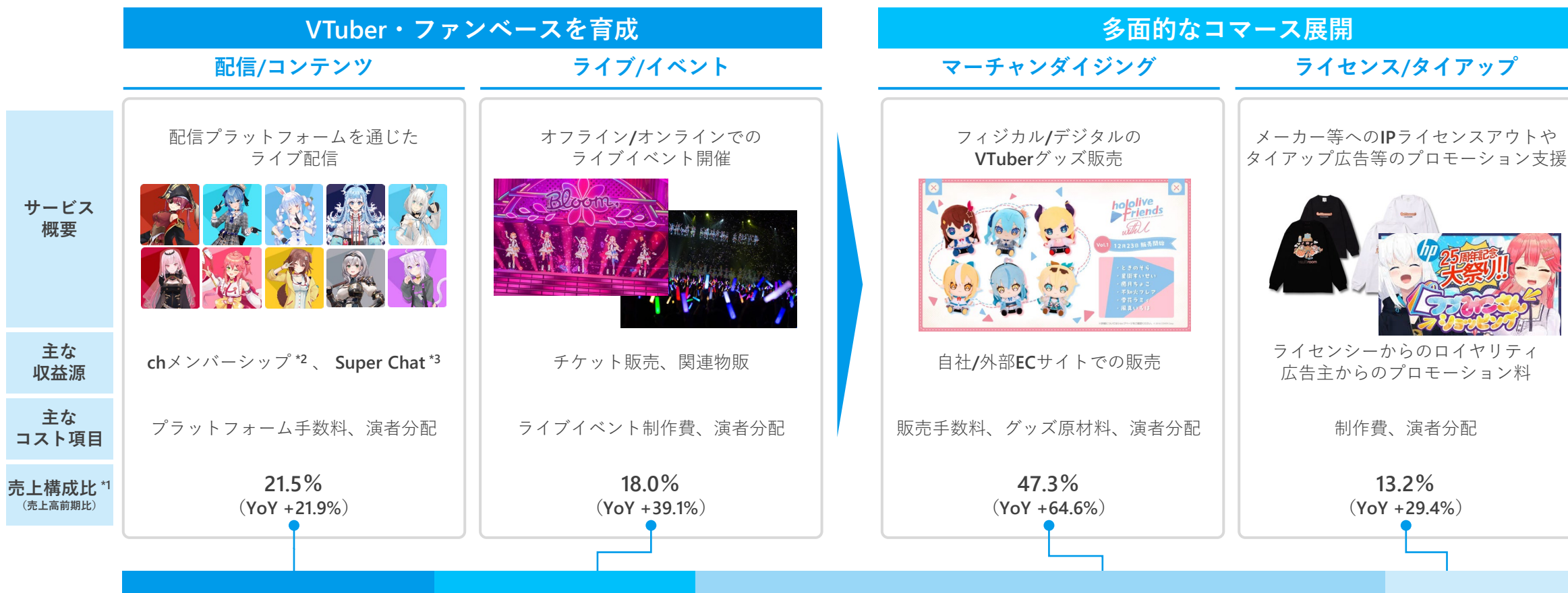


様々なコンテンツの集合群として、
日本におけるVTuberビジネスが確立



VTuberの多面的な特性を活かした事業展開

- 日々の配信やライブイベントを通じて熱量の高いファンコミュニティを拡大
- バーチャルアバターの特性を活かして多面的なコマーンス展開を行う



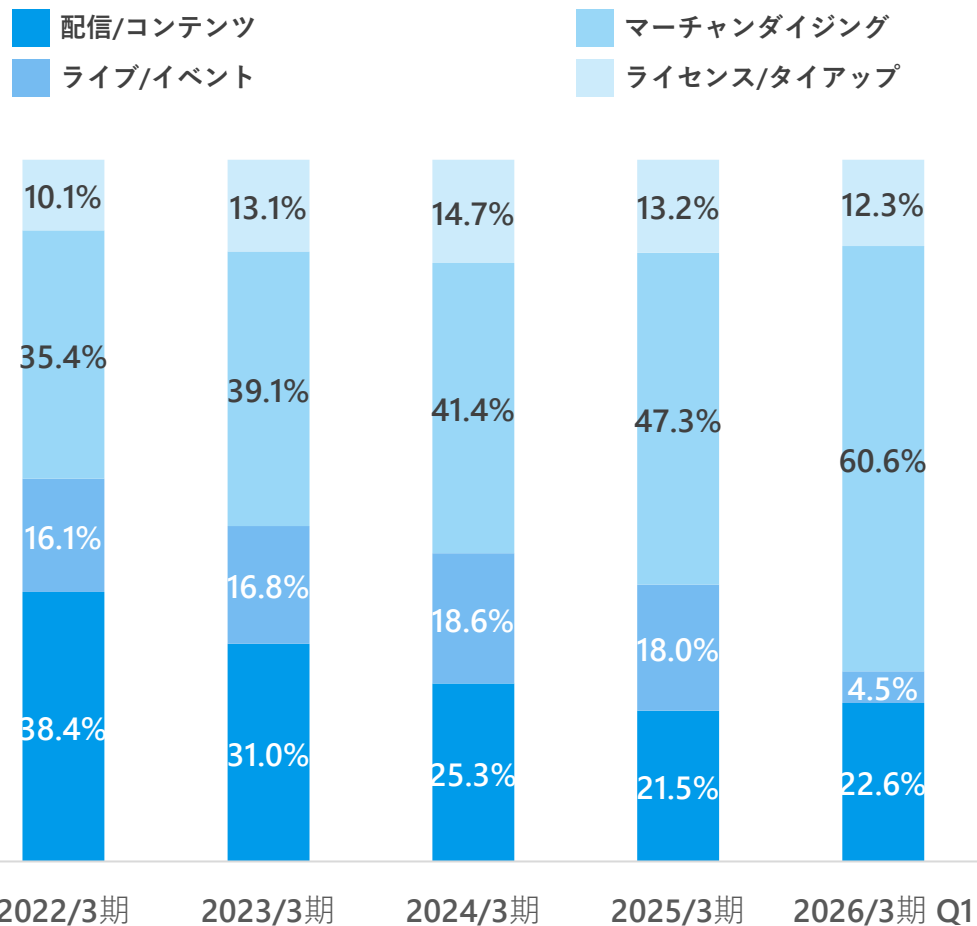
※1：2025年3月期売上高に占める内訳

※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

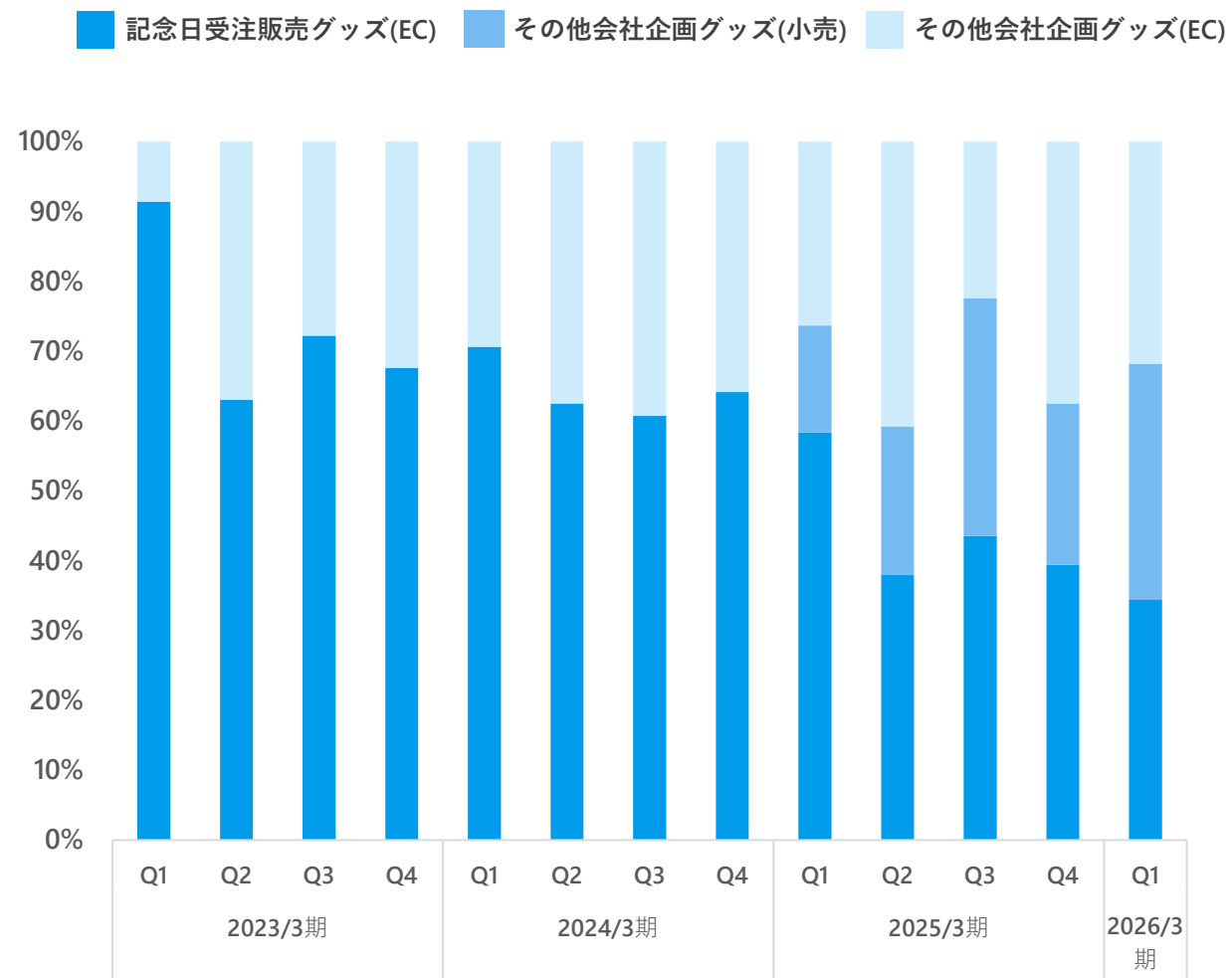
※3：YouTubeのライブチャットを利用したライブ配信動画の公開時に視聴者が有料課金を行うことでチャットメッセージを目立たせることができる機能

サービスミックス及びプロダクトミックスの概観

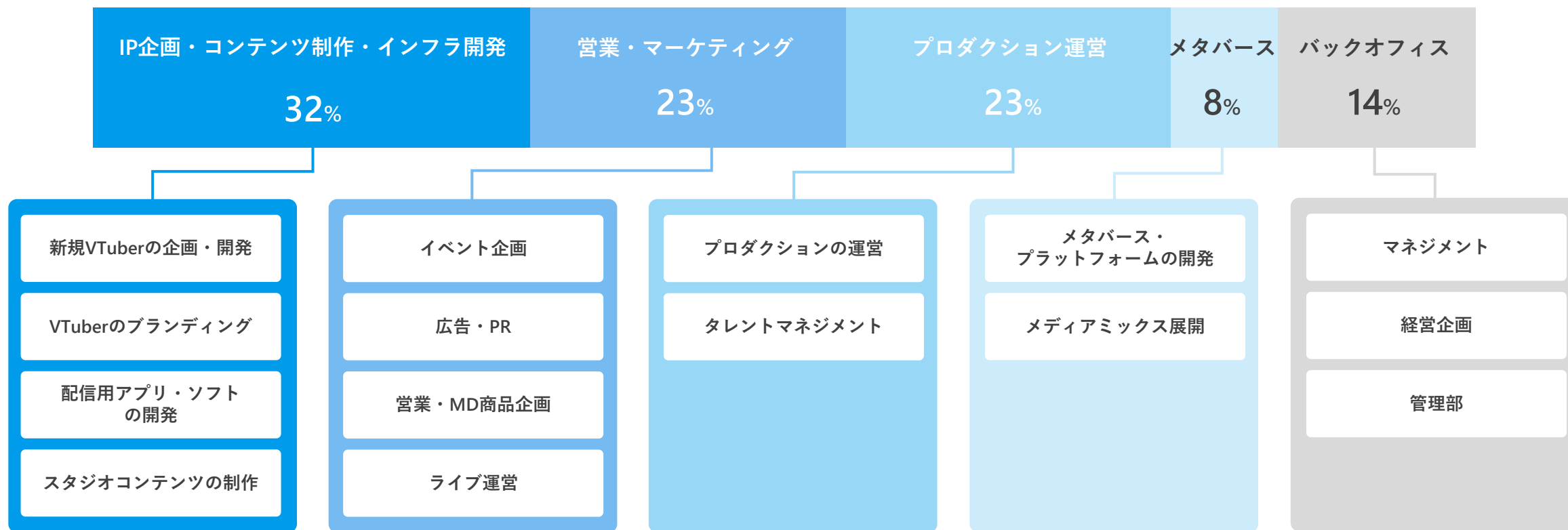
サービス別売上高比率



MD各プロダクト・販路別の月次売上比率の推移

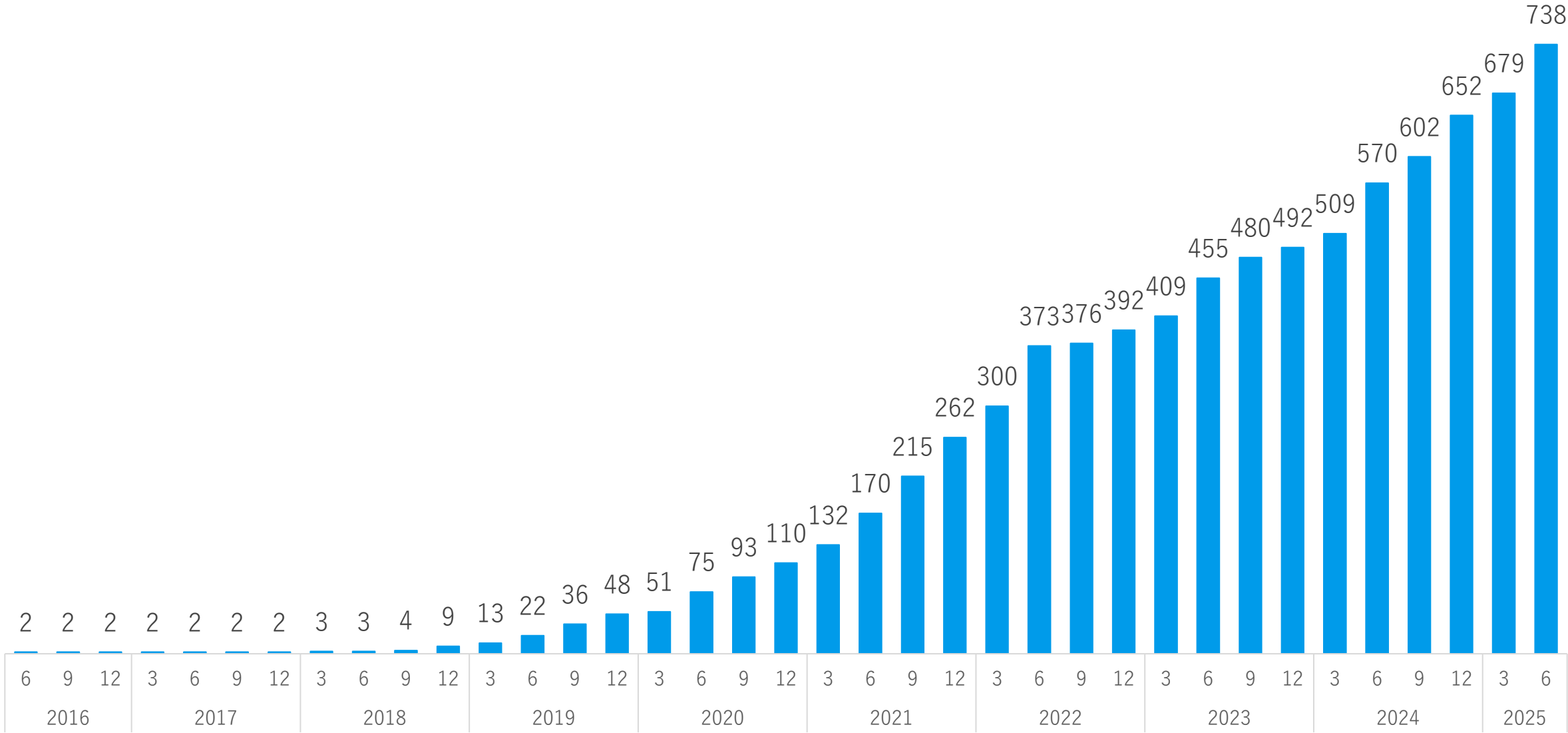


業界トップクラスかつ多様な人材が集結



※1：正社員における人員構成

従業員数の推移



	2022/3期				2023/3期				2024/3期				2025/3期				2026/3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）	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	9,599	9,715	9,287
所属VTuber数※	52	57	62	68	68	71	71	75	75	82	86	85	89	87	91	89	86
売上高（百万円）	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	11,758	14,538	9,629
配信/コンテンツ	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	2,504	2,599	2,175
ライブ/イベント	293	287	563	1,059	193	581	466	2,187	376	1,285	954	2,985	349	1,144	2,328	3,971	433
マーチャндаイジング	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	5,448	6,280	5,838
ライセンス/タイアップ	152	220	540	464	382	439	878	976	1,023	778	1,254	1,383	1,100	1,480	1,476	1,687	1,182
営業利益（百万円）	624	326	757	145	361	516	856	1,682	895	1,408	1,186	2,045	834	2,537	2,171	2,457	972

※chを共有しているフワワ・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

損益計算書の概要



百万円	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期	2026/3期 Q1
売上高	13,663	20,451	30,166	43,401	9,629
成長率	+138%	+49%	+48%	+44%	+50%
売上総利益	5,274	9,396	13,988	21,805	4,907
対売上高比率	38%	45%	46%	50%	51%
営業利益	1,855	3,417	5,536	8,001	972
対売上高比率	13%	16%	18%	18%	10%
当期純利益	1,244	2,508	4,137	5,559	693
対売上高比率	9%	12%	14%	13%	7%

貸借対照表の概要



百万円	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期	2025/3期 Q1
流動資産合計	7,168	11,740	14,798	22,872	20,825
現金及び現金同等物	4,644	7,793	8,666	11,498	11,753
固定資産合計	1,069	4,146	7,914	10,187	10,567
資産合計	8,238	15,887	22,713	33,060	31,392
負債合計	4,780	8,880	11,569	16,112	13,751
純資産合計	3,457	7,006	11,143	16,947	17,641

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/>