

**2024年3月期第2四半期
決算説明資料**

2023.11.9



C O V E R

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。



2024年3月期第2四半期 決算概況

決算ハイライト 2024年3月期Q2のサマリー①

2024年3月期Q2業績(累計)

売上高 **12,276**百万円

(前年同期比+57.5%)

売上総利益 **5,966**百万円

(前年比+77.1%)

営業利益 **2,304**百万円

(前年同期比+162.5%)

純利益 **1,657**百万円

(前年同期比+154.5%)

IP指標

YouTube総ch登録数※1

8,319万

(2023年9月末時点)

在籍VTuber数※2

82名

(2023年9月末時点)

在籍VTuberあたり年間収益※3

304百万円

(2022年10月～2023年9月)

※1：2023年9月30日時点の各VTuber及び公式のYouTubeチャンネルより集計

※2：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併せて1名とみなし集計

※3：当該期間の売上高を2023年9月末の在籍VTuber数で除して算出

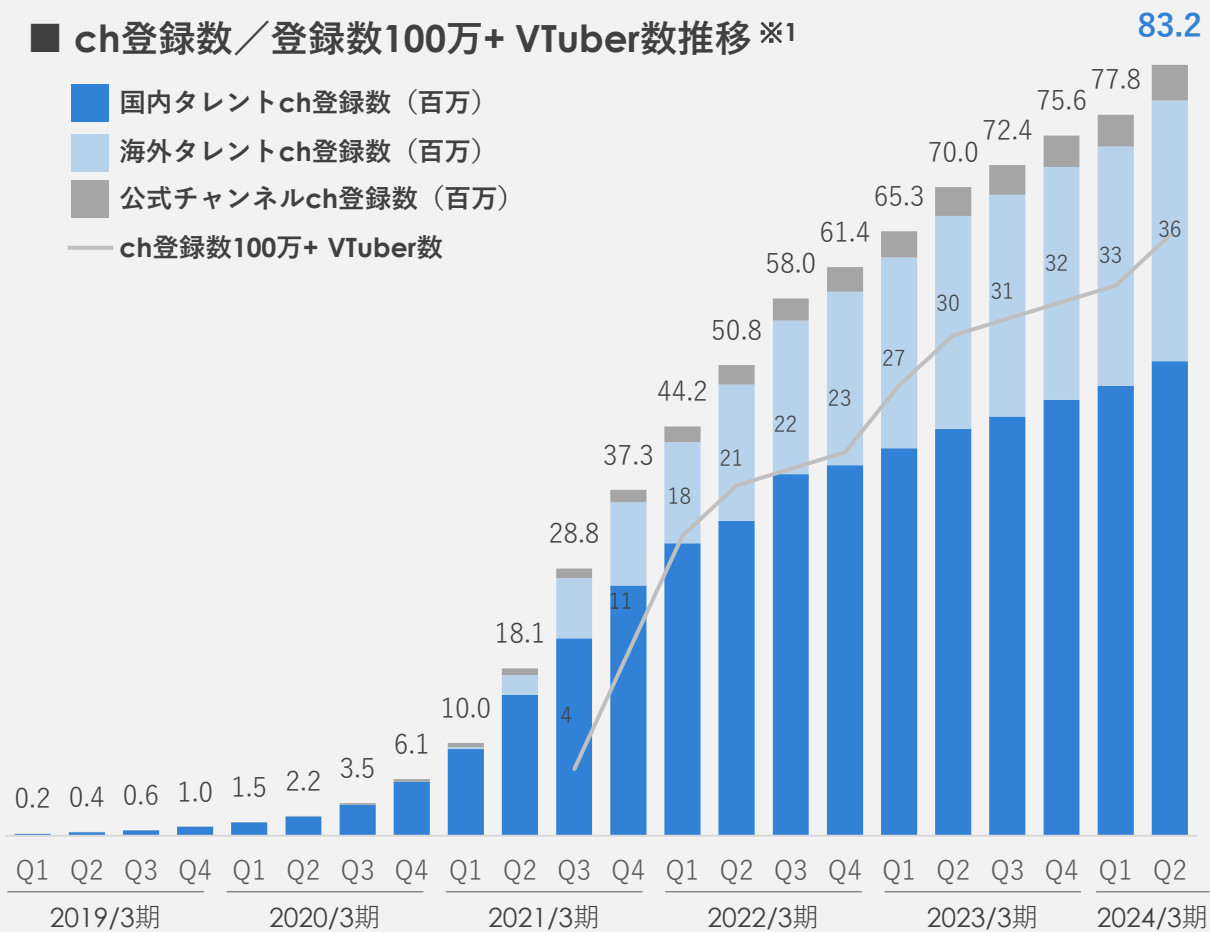
決算ハイライト 2024年3月期Q2のサマリー②

百万円	2023/3期 Q2	2024/3期 Q2	前年同期比
売上高	4,190	7,133	+70.2%
配信/コンテンツ	1,572	1,799	+14.5%
ライブ/イベント	581	1,285	+121.1%
マーチャндаイジング	1,597	3,269	+104.7%
ライセンス/タイアップ	439	778	+77.2%
売上総利益	1,854	3,331	+79.7%
営業利益	516	1,408	+172.9%
四半期純利益	380	1,036	+172.4%

ファン数拡大の状況

新規VTuberユニットのデビューに加え、海外および国内におけるイベントやコンサート等の実施により、各地域での当社IPの認知拡大を推進

■ ch登録数／登録数100万+ VTuber数推移 ※1



■ 言語地域別ch登録数 (2023年9月末時点)

日本	5,123万人 (前年同月比+16.7%)
英語圏	2,812万人 (前年同月比+22.2%)
インドネシア	930万人 (前年同月比+23.2%)

※1: YouTubeチャンネル登録数

新規デビュー

Q2期間においては、英語圏および日本国内より、2つの女性VTuberユニットがデビュー

■ ホロライブEN 「Advent」



2023年7月26日デビュー発表。
10月末時点でユニットでの総チャンネル登録数は200万。
初配信では合計12万の同時視聴者を集めた

■ hololive DEV_IS 「ReGLOSS」



2023年9月4日デビュー発表。
10月末時点でユニットでの総チャンネル登録数は110万。
初配信では合計10万を超える最大同時視聴者を集めた

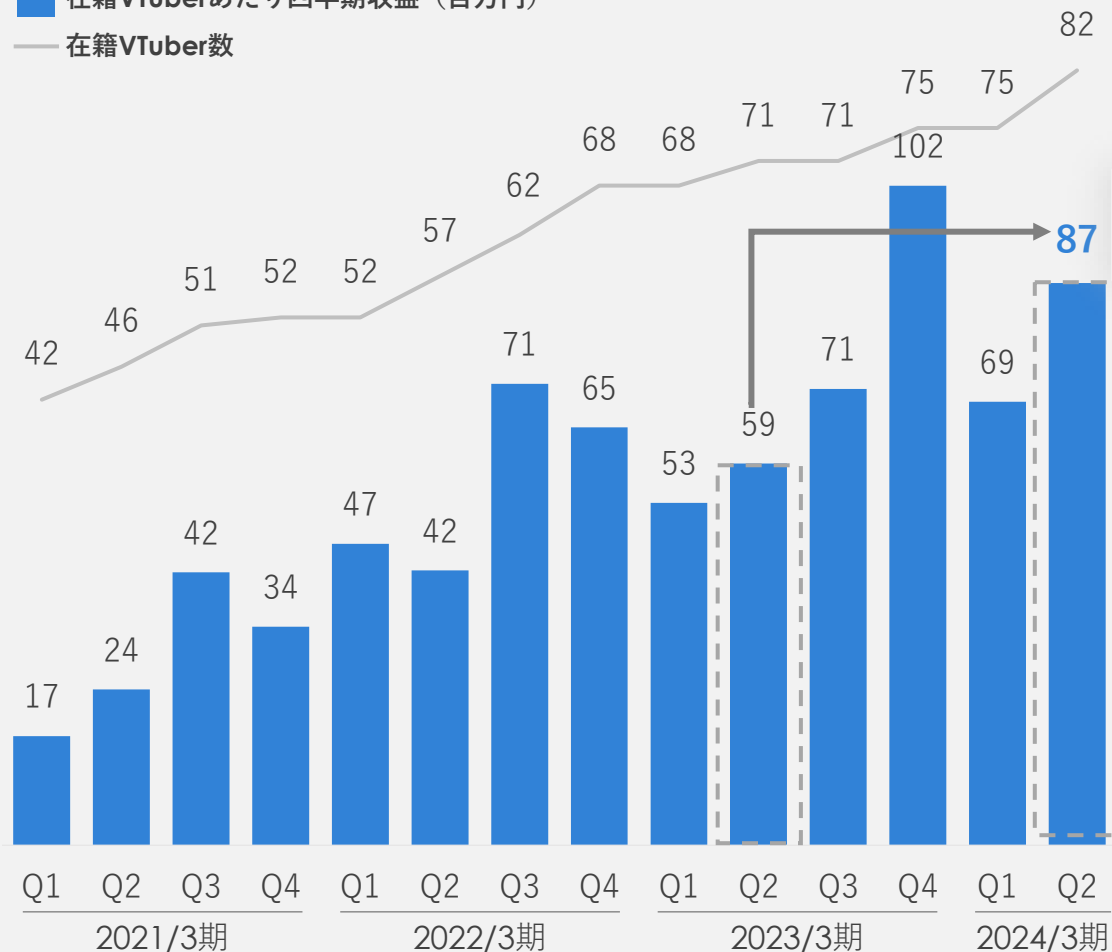
VTuberあたり収益の状況

Q2期間においては、新規で2ユニットの女性VTuberの運用を開始しつつも、コマース領域の強いモメンタムを背景にVTuberあたりの収益が伸長

■ 在籍VTuberあたり四半期収益※1、在籍VTuber数※2

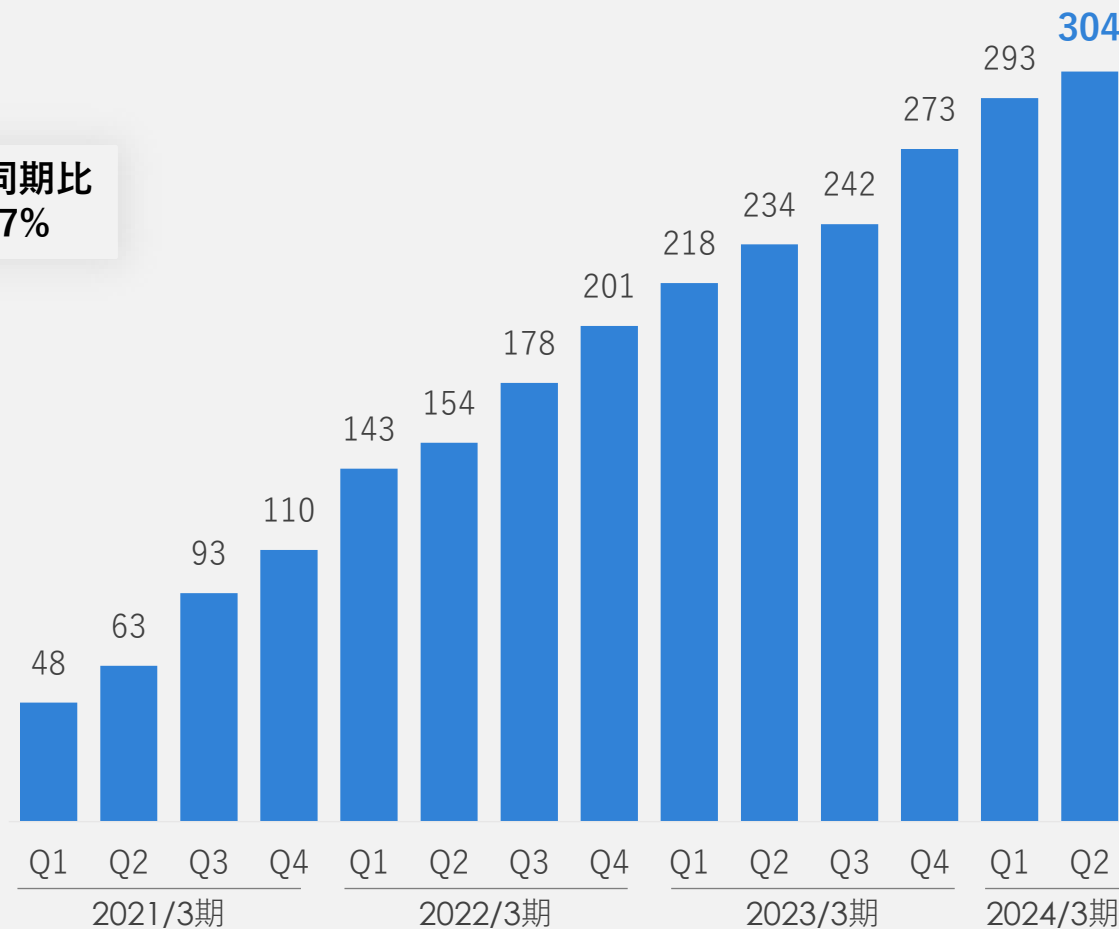
■ 在籍VTuberあたり四半期収益 (百万円)

— 在籍VTuber数



■ 在籍VTuberあたり年間収益※3

(百万円)



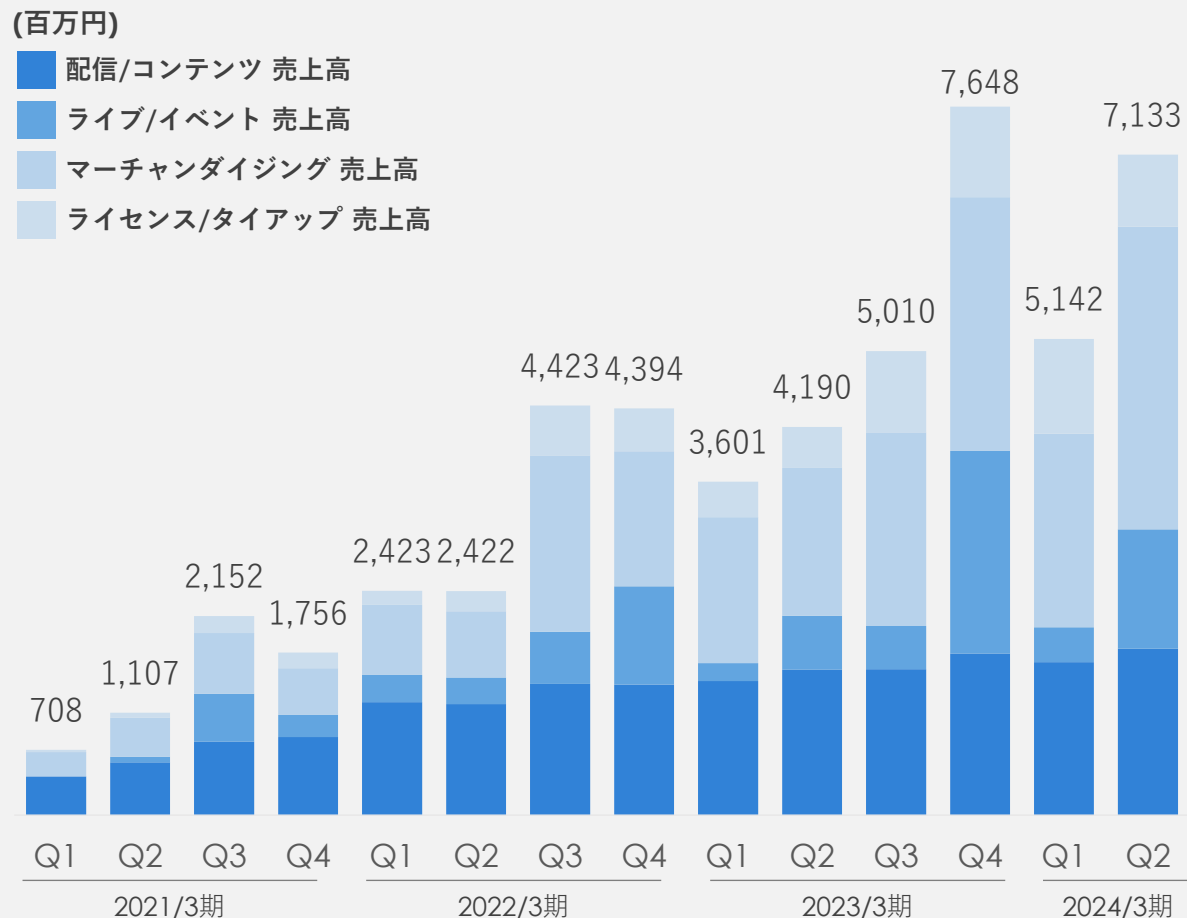
※1: 各四半期の売上高を各四半期末の在籍VTuber数で除して算出

※2: 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併せて1名とみなし集計

※3: 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

Q2では夏季期間における多数のコンサート実施および堅調なコマース事業の拡大により、前年同期比+70%の強い成長を記録



■ ライブ/イベント分野の好調

- ・ オンサイト会場を伴う自社企画コンサート3件に加え、多数のイベントに出展し計画を上回る集客を実現

■ 受注販売商品および大型イベントによる季節性

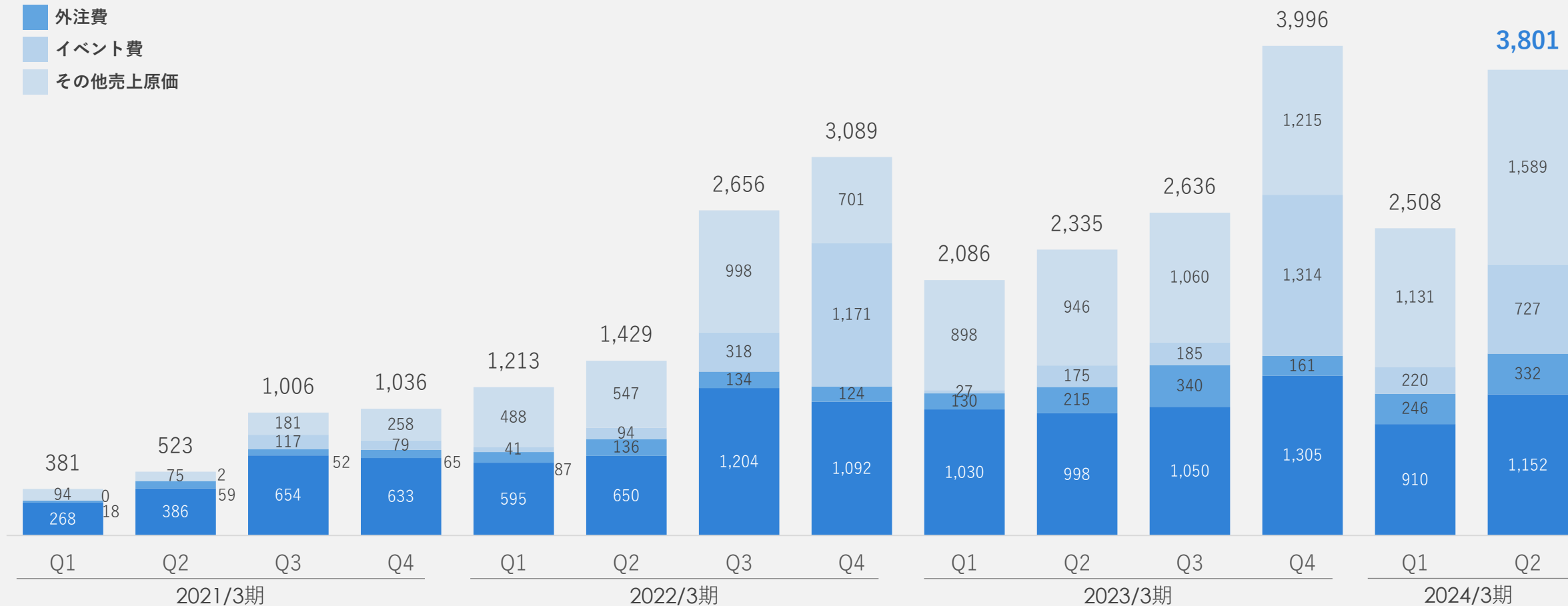
- ・ 受注商品は受注時点で決済金を前受金としてBS計上し、3~6か月程度後の発送時点でPL上の売上高として計上
- ・ 受注商品はタレントのアニバーサリー等の記念日商品が多く、現状では売上高がQ3~Q4に立ちやすい
- ・ これまでのQ4には大型イベントを実施しているため、他の四半期よりも収益規模が大きい

コスト推移（売上原価）

Q2は多数のライブ・コンサートの実施及び
マーチャンダイジング取引量の増加に伴う費用を原価として計上

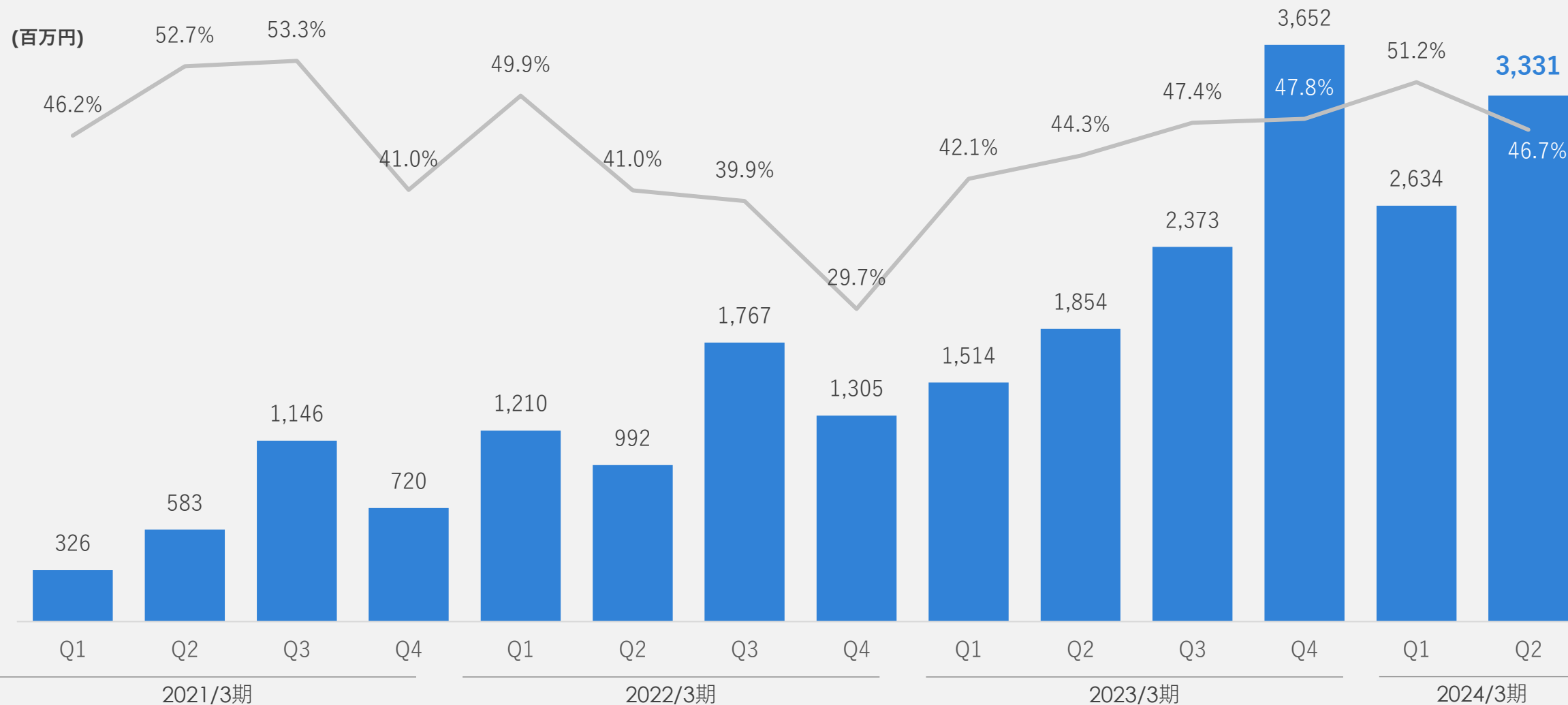
(百万円)

- 演者報酬
- 外注費
- イベント費
- その他売上原価



売上総利益及び売上総利益率の推移

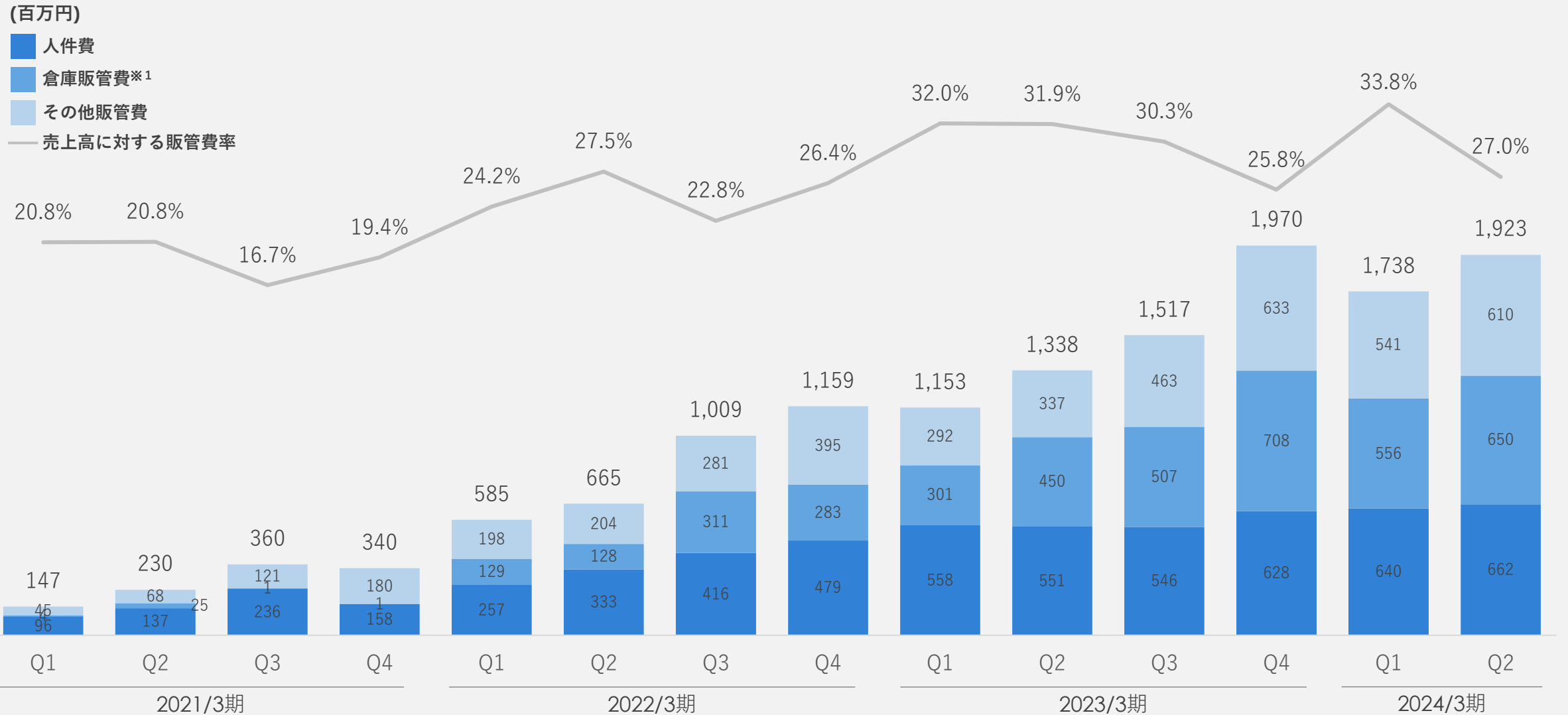
Q2は、粗利水準が前年同期比で約80%増加した一方で、粗利益率はライブ・コンサートの増加に伴うイベント費の計上により前四半期比で調整



※1：MDとは、マーチャンダイジングの略

コスト推移（販管費および販管費率）

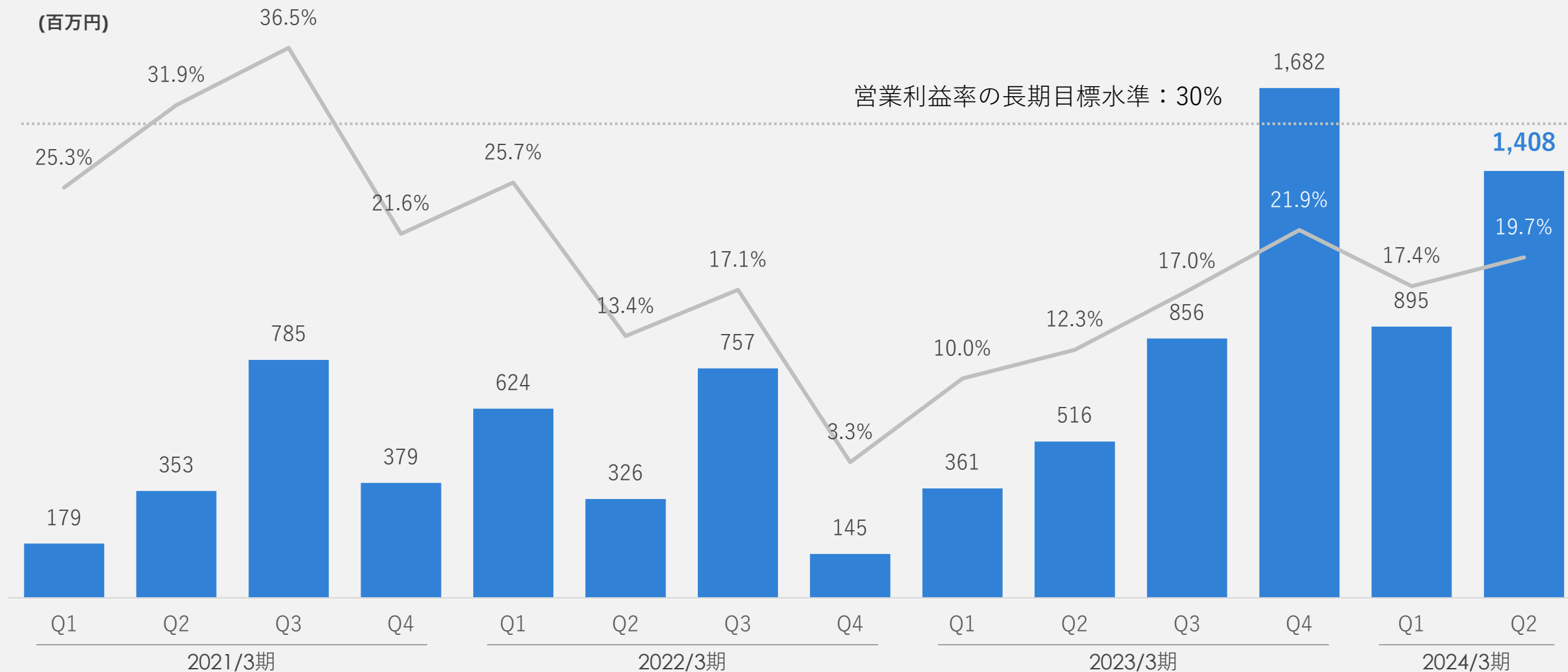
Q2は売上高に対して固定費販管費の上昇が限定的であったため、前四半期比で販管費率が改善



※1：物流・販売手数料等のECに係る販管費を含む

営業利益及び営業利益率の推移

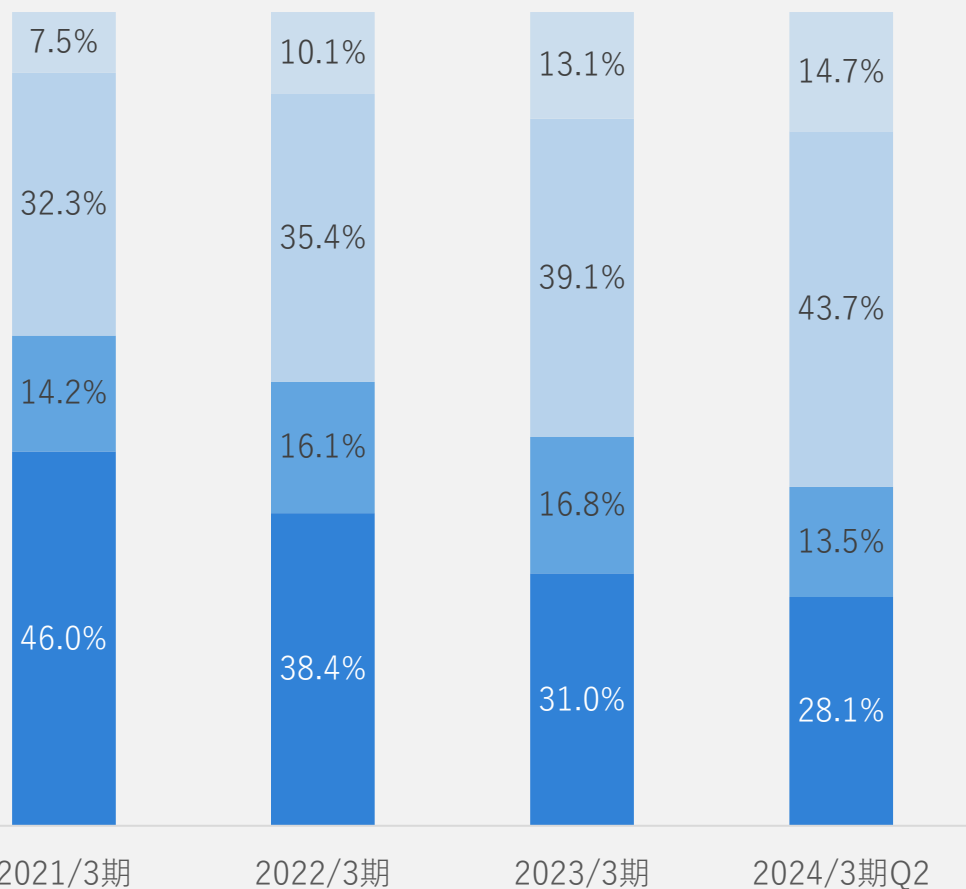
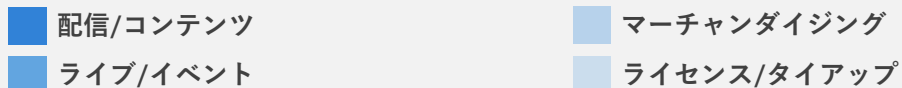
引き続き、コマース領域が売上高を牽引していることを好材料として、
営業利益率は改善基調で推移



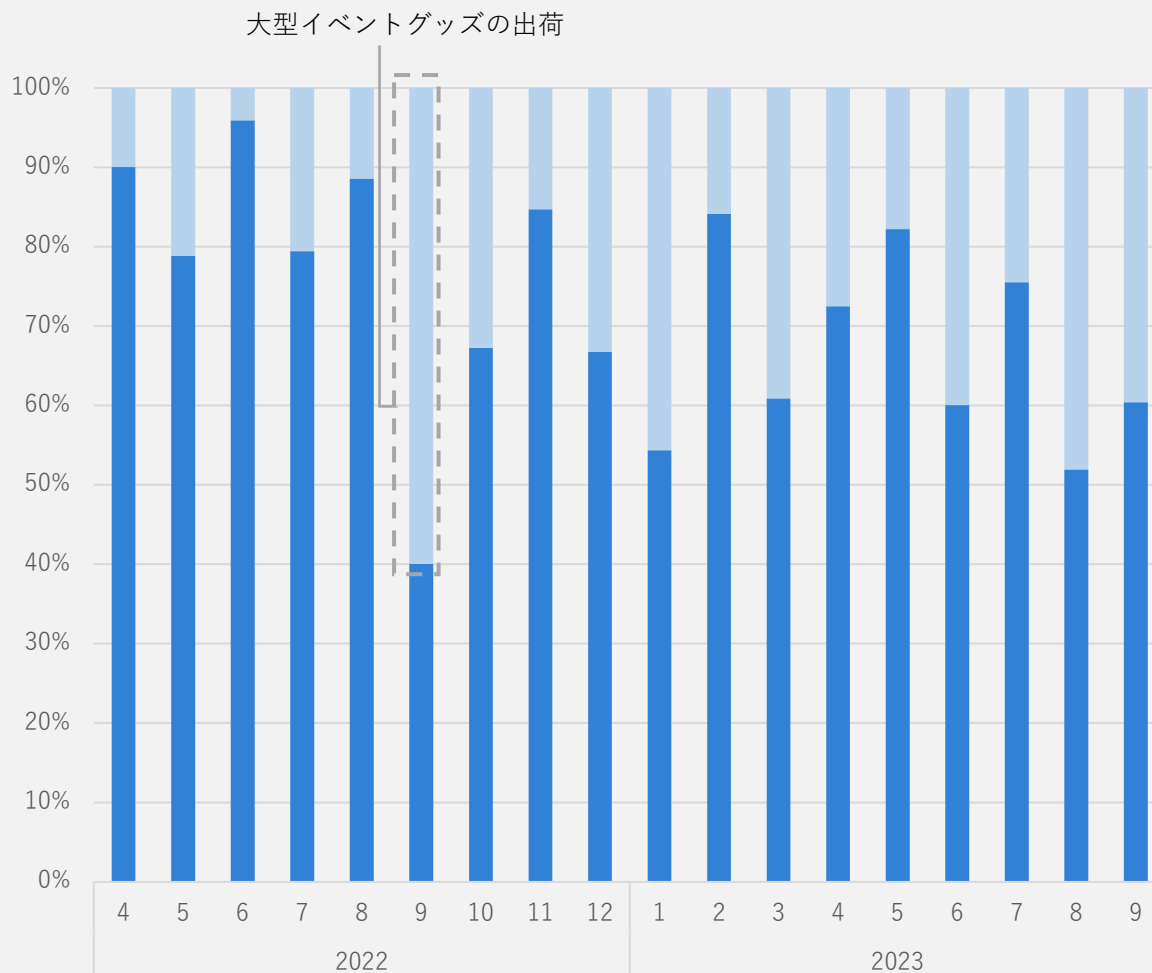
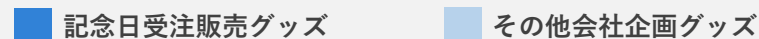
サービスミックス及びプロダクトミックスの概観

IPの影響力拡大に加え、商品生産・監修能力の拡充に伴う商品SKU数の増加により、売上高全体に占めるコマース領域（MD、ライセンス/タイアップ）の構成比が上昇

■ サービス別売上高比率



■ 当社EC等※1における各プロダクト毎の月次売上比率の推移



※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

事業の進捗及び見通し

2024年3月期業績予想の進捗について

2024年3月期 業績予想

売上高 **26,562**百万円

(進捗率 46.2%)

営業利益 **4,650**百万円

(進捗率 49.6%)

経常利益 **4,623**百万円

(進捗率 50.0%)

純利益 **3,236**百万円

(進捗率 51.2%)

■ 楽曲展開による認知拡大

- 宝鐘マリンの「美少女無罪♡パイレーツ」がShort動画等を通じ拡散
- 星街すいせい野外フェス「阿蘇ロックフェスティバル2023」に出演

■ 海外展開の拡大

- がうる・ぐらが米最大級の動画クリエイターアワードである「Streamy Awards」において、「Individual: VTuber」部門賞を受賞
- hololive Meetによる精力的な海外イベントへの出展

■ 小売店販路及びライセンス商品販売の拡大

- 東京駅にある「東京キャラクターストリート」に専門ショップを期間限定で出店
- 2023年夏にオープンしたアニメイトLA店がホロライブENとコラボし大きくフィーチャー

■ 研究開発の進捗

- メタバース開発では、サーバー対策などが着実に進捗
- 公式コミュニティアプリ『ホロプラス』をリリース

楽曲展開による認知の拡大

音楽を媒介として、YouTube外からも認知拡大を推進

■ 宝鐘マリンの「美少女無罪♡パイレーツ」



2023年7月31日にリリース。
公式MVは、当時VTuber歴代最速で1,000万再生を突破し、2023年10月までに約2,400万再生を記録。
YouTube ShortsやTikTokなどで踊ってみた動画が幅広く作られる。

■ 阿蘇ロックフェスティバル2023



2023年9月30～10月1日に熊本県阿蘇市で開催された野外音楽フェス「阿蘇ロックフェスティバル2023」に星街すいせいが出演。VTuberのアーティスト活動は、生身のアーティストが活躍する音楽フェスでも広く人気を博す。

海外展開の拡大

海外では引き続きイベント等を通じてVTuber文化圏の拡大を推進。
当社所属VTuberが米最大級アワードを受賞する等、着実な認知拡大が進行

■ 精力的な海外イベントの実施



グローバルイベント企画「hololive Meet」を通じ上半期だけでも18件のイベントに出展。
米国のソーシャルVRプラットフォーム企業VRChat社がオフィシャルスポンサーとして参加。

■ 米最大級アワード「Streamy Awards」を受賞



がうる・ぐらが、米最大級の動画アワードである「Streamy Awards」において、「Individual: VTuber」部門賞を受賞。

小売店販路およびライセンス商品販売の拡大

EC以外の商品販路の拡充により、広範な顧客層へのマーケティングを実施

■ 東京キャラクターストリート



hololive production
official shop
in Tokyo Station

11/16²⁰²³ (木)
~1/18²⁰²⁴ (木)

東京キャラクターストリート 期間限定ショップ

© 2016 COVER Corp.

東京駅の地下街エリアにある「東京キャラクターストリート」に専門ショップを期間限定で出店。
2023年11月16日～2024年1月18日の64日間にわたり、各種実店舗施策を実施予定。

■ ホロライブEnglish Myth×北米アニメイト



「ホロライブEnglish -Myth-」とのコラボレーショングッズを、2023年夏にグランドオープンしたアニメイトロサンゼルス店にて先行販売。今後は、展開店舗の順次拡大を予定。

研究開発の進捗

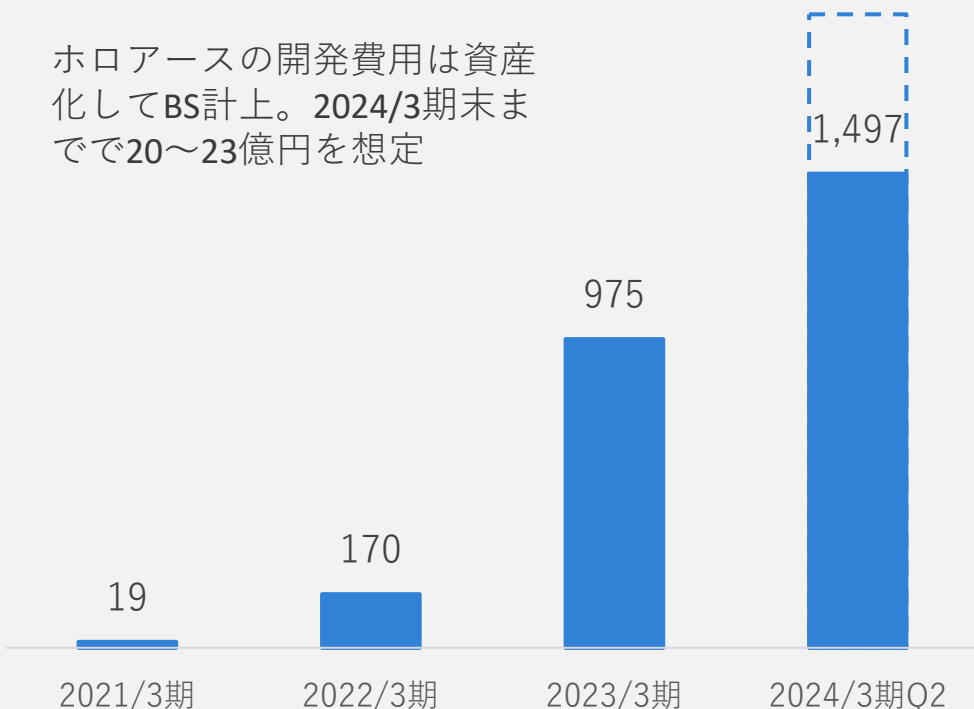
メタバース・サービス「ホロアース」では、バーチャル・ライブコンサートのβテストを通じてサーバー負荷対策が進捗。公式コミュニティアプリ「ホロプラス」も8月末にリリース

■ ソフトウェア仮勘定の推移

(百万円)

ホロアースの開発費用は資産化してBS計上。2024/3期末までで20~23億円を想定

約2,000~2,300



■ 公式コミュニティアプリ「ホロプラス」のリリース



2023年8月29日に正式リリース。
今後英語対応や提供国の拡充を予定。

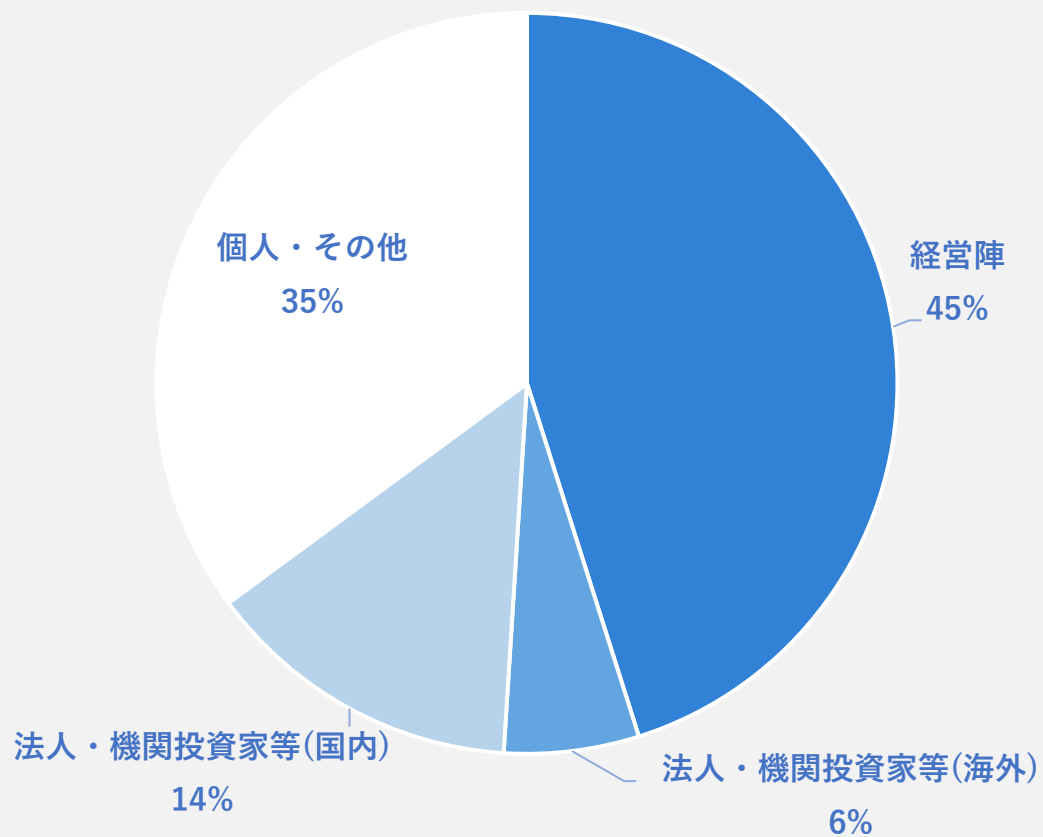
※ ソフトウェア仮勘定には、メタバース関連以外のソフトウェア資産も含む

Appendix

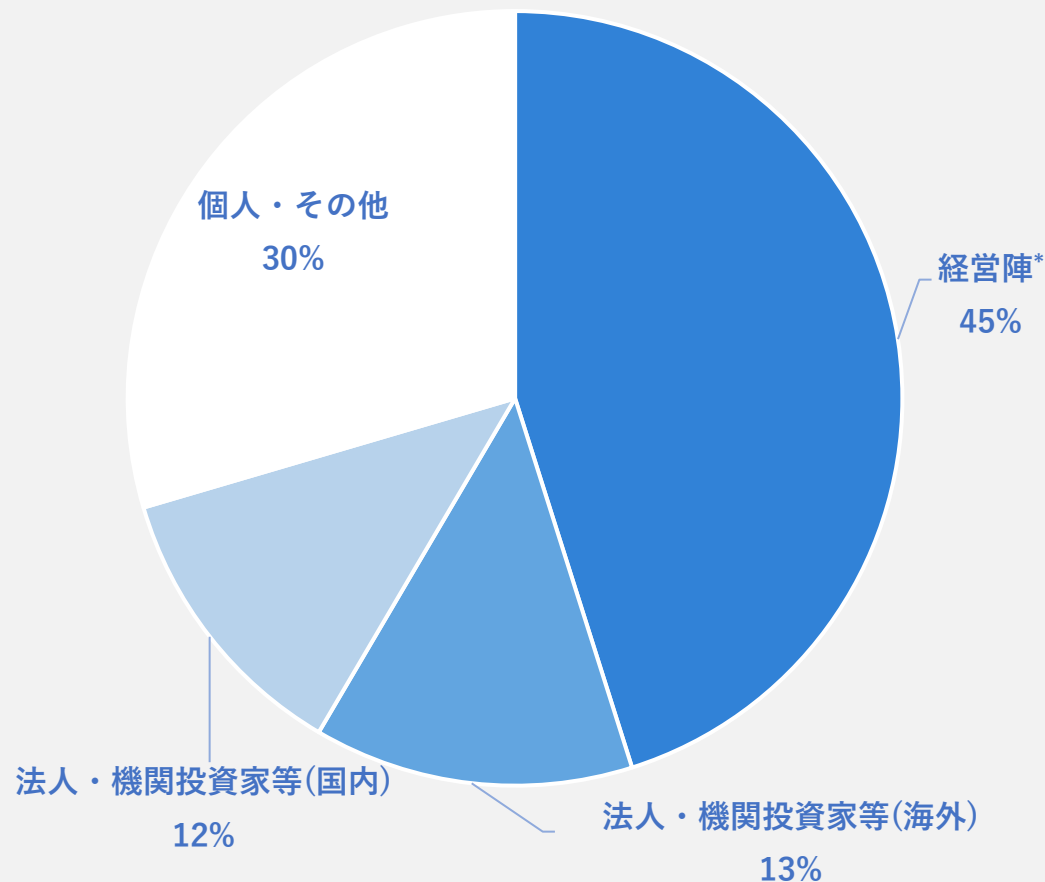
株主の状況

上場以前の株主であるVC等の保有比率が低下した一方で、
海外を中心とした機関投資家等の保有比率は上昇

■ 2023年3月末



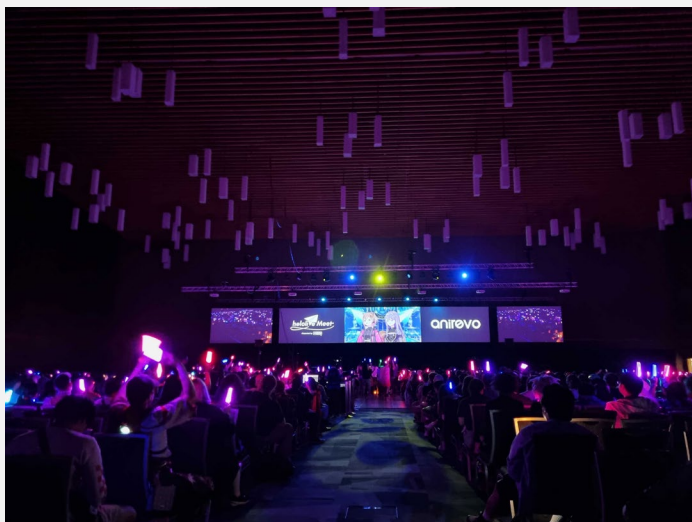
■ 2023年9月末



※：貸借銘柄への選出に伴い、一部保有株を日証金に抛出

hololive Meetをはじめとした海外イベント出展の状況

今年度上半期においては18件の海外イベントに出展

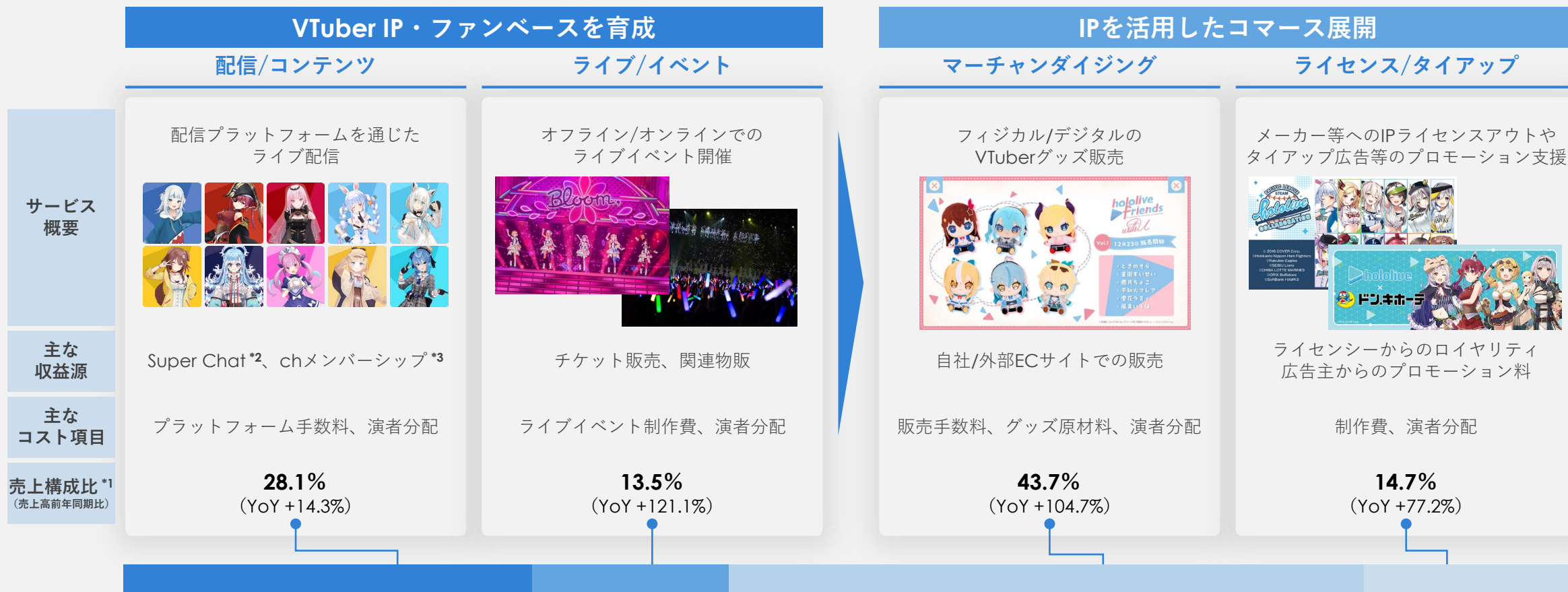


■ 直近の主な出展イベント

- **Anime Revolution 2023 (2023/8/18-20)**
カナダ・バンクーバー
- **Seoul POPCON 2023 (2023/8/25-27)**
韓国・ソウル
- **Anime Impulse OC (2023/9/2-3)**
アメリカ・ロサンゼルス
- **Anime Toronto (2023/9/1-3)**
カナダ・トロント
- **Komikal 2 (2023/9/10)**
インドネシア・ボルネオ
- **WakuWakuFestival 2023/9/9-10**
インドネシア・スラバヤ
- **Thailand Comic Con 9/22-24**
タイ・バンコク
- **TAGCC 9/23-24**
マレーシア・クアラルンプール

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Q2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

当社の中長期戦略

付加価値の高いIPをベースとした3つのStepにより成長戦略を構成

達成済

Step
1

強いIPの開発と
ファンベースの確立

- ✓ 日本/北米/東南アジアでch登録数No.1 VTuberを保有*1
- ✓ VTuberの創作・育成プロセスの確立



進行中

Step
2

コマース展開と先行投資

- ✓ 強いIPをベースにしたコマース展開の推進
- ✓ ファンの体験価値向上、ファンコミュニティの拡大に向けた開発/設備投資の拡充



準備中

Step
3

メタバース事業「ホロアース」の展開
(2024年内の一般向けサービス開始を予定)

- ✓ アニメルックメタバース上で新たな体験価値を創出



出所：ユーザーローカル（2023年10月23日時点）

※1：キズナアイは現在活動休止中につき、現在活動中のVTuberにおいて宝鐘マリンが国内No.1

段階的な事業展開によりTAMを拡大

IPをベースとした多面的な事業展開により、国内及び海外の関連市場へと広くTAMを拡大。
メタバースを通じた3D仮想空間上での体験提供は既存のゲーム関連市場の一部を代替



※1 出所：一般社団法人日本動画協会「アニメ産業レポート2022」2021年のアニメ関連市場規模（アニメに関連したTV、映画、ビデオ、配信、商品化、音楽、遊興、ライブ・イベント等のビジネスの売上高から推定）

※2 出所：カドカワアスキー総合研究所『ファミ通ゲーム白書2022』より、2021年の世界ゲームコンテンツ市場規模

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

2022年1月から2022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：**146件**

- ・ 殺害予告に対する法的措置
 - ・ 掲示板書き込みの権利侵害行為に対する法的措置
 - ・ SNS 投稿の権利侵害行為に対する法的措置
 - ・ 「まとめサイト」に対する法的措置
- 等

■ 当社の配信モデレーター体制について

約50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。

※2023年3月31日時点で、社員5名、アルバイト46名が所属

CSR関連の活動について

所属VTuberの発信力を活用し、啓蒙や行政広報活動等に貢献

■日本AED財団との啓蒙活動



所属タレントである「白上フブキ」が、『救命サポータープロジェクト「team ASUKA」』における「救命サポーター」として同財団の活動をサポート。

公益財団法人日本AED財団YouTubeチャンネルにて、AEDの講習動画などを公開。

■東京観光大使への就任



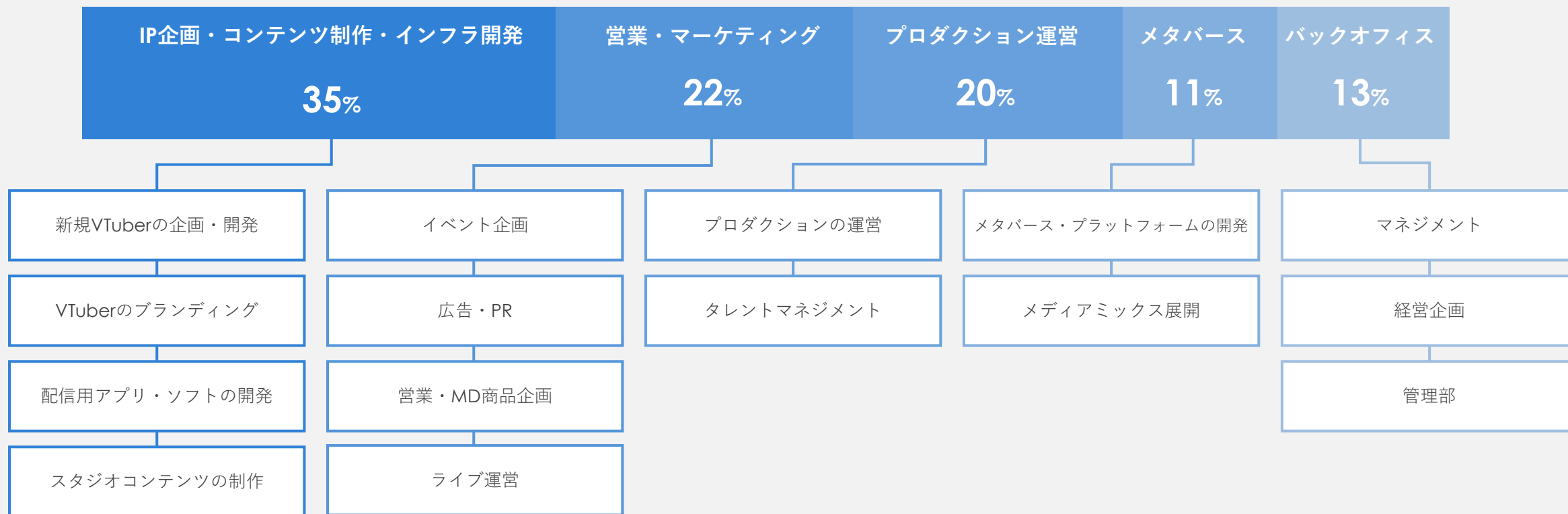
東京の魅力国内外に広く発信し、訪都意欲を喚起することにより、来訪者の増加や地域の活性化につなげることを目的とした「東京観光大使」に、ホロライブプロダクションが選出。

ホロライブ所属の「さくらみこ」、ホロライブEnglish所属の「森カリオペ」、「がうる・ぐら」が就任。

共創を支える組織体制

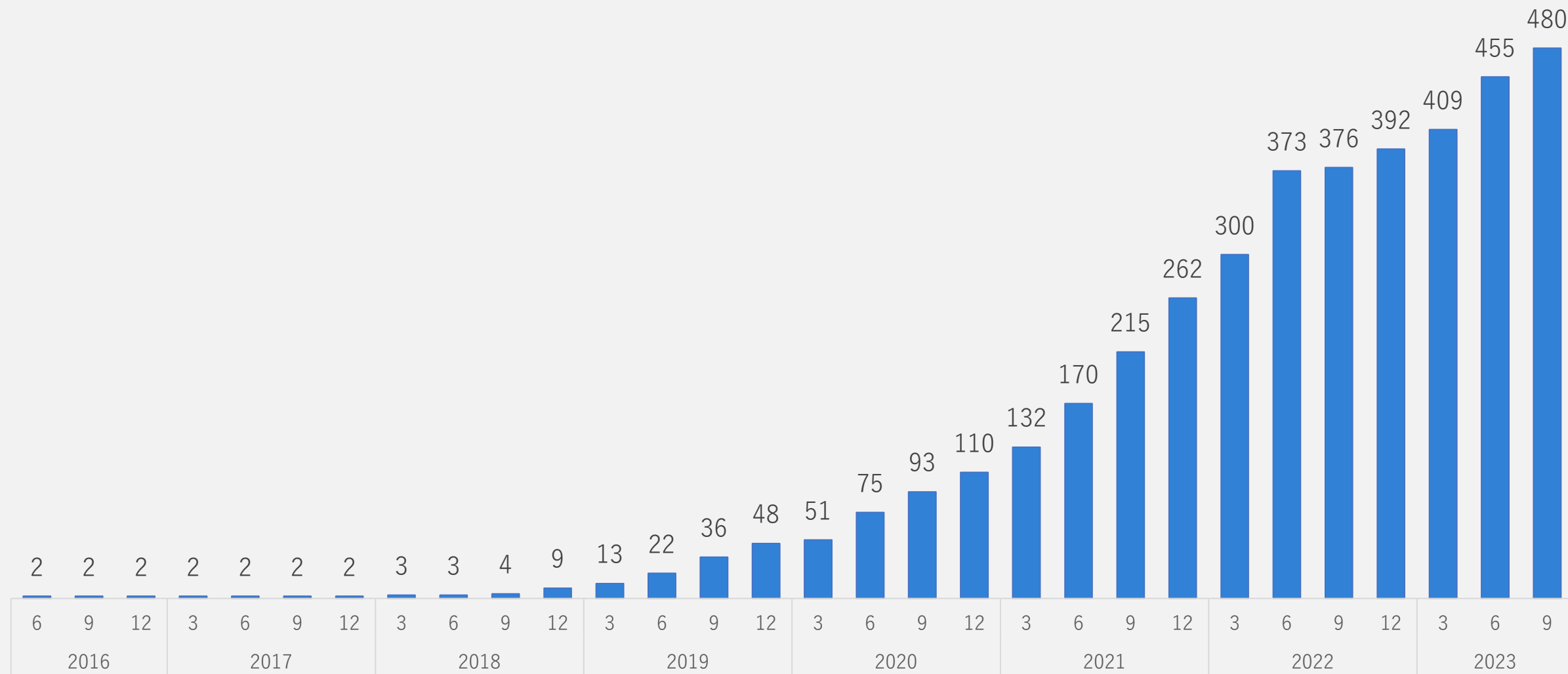
業界トップクラスかつ多様な人材が集結

■ 人員構成内訳 *1 (2023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	
	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
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
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
ライブ/イベント	0	58	515	240	293	287	563	1,059	193	581	466	2,187	376	1,285
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
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

損益計算書の概要

百万円	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2023/3期 Q2累計	2024/3期 Q2累計
売上高	5,724	13,663	20,451	7,791	12,276
成長率	+287%	+138%	+49%	-	+58%
売上総利益	2,777	5,274	9,396	3,369	5,966
対売上高比率	48%	38%	45%	43%	49%
営業利益	1,698	1,855	3,417	878	2,304
対売上高比率	29%	13%	16%	11%	19%
当期(四半期)純利益	1,220	1,244	2,508	651	1,657
対売上高比率	21%	9%	12%	8%	13%

貸借対照表の概要

百万円	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期 Q2
流動資産合計	3,048	7,168	11,740	10,878
現金及び現金同等物	1,899	4,644	7,793	7,603
固定資産合計	467	1,069	4,146	6,907
資産合計	3,516	8,238	15,887	17,785
負債合計	1,303	4,780	8,880	9,121
純資産合計	2,212	3,457	7,006	8,663

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 Q2累計
営業活動による キャッシュ・フロー	3,537	4,866	4,866	2,787
投資活動による キャッシュ・フロー	△793	△2,759	△2,759	△2,975
財務活動による キャッシュ・フロー	-	1,040	1,040	-
現金及び現金同等物 の増減額	2,745	3,148	3,148	△189
現金及び現金同等物 の期首残高	1,899	4,644	4,644	7,793
現金及び現金同等物 の期末残高	4,644	7,793	7,793	7,603

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。