

2026年3月期 第2四半期

決算説明資料

2025.11.11



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2四半期 決算概況

業績概況

- 2026/3期Q2では、売上高 12,124百万円 (前年同期比 +13.4%)、売上総利益 5,666百万円 (前年同期比 -1.6%)、限界利益 5,049百万円 (前年同期比 +3.8%)、営業利益 1,693百万円 (前年同期比 -33.3%)、純利益 1,306百万円 (前年同期比 -13.0%)を記録
- 北米関税の影響や商品販売チャネル間での代替効果、タレント数減少による短期的なEC売上減少等により、上期業績予想比では売上高が4%程度未達となった一方で、営業利益は10%程度過達となった
- 下半期は、規模を拡大したFes/EXPO、TCG事業、国内外ライセンス/タイアップの拡大に加え、マーチャンダイジングのSCM改善や販路拡大等により、通期計画へのキャッチアップを図る

事業進展

- Q2は夏季期間のコンテンツおよびイベントの盛り上がり、過年度の大型ライブコンサートの事後物販や映像商品の収益計上などを背景として、配信/コンテンツ、ライブ/イベントが前四半期比増収
- マーチャンダイジングでは、前述の要因により、EC売上の成長が一時的に鈍化した一方で、引き続きトレーディングカードゲームの売上は好調に推移した他、小売店展開では、全国のドン・キホーテ/アピタ対象店舗での商品取り扱いが進むなど拡大基調となった。また、SKU増加に伴い、Q2末時点では過去在庫の評価減処理を5.5億円程度計上
- ライセンス/タイアップでは、他社との共同実施による夏季イベント群が好調であった他、ゲーム関連収益も中小型タイトルのみの貢献で四半期あたり1億円超発生するなど存在感を増しつつある状況

投資進捗等

- 表現技術に係る研究開発の継続により、自宅配信環境におけるタレント・アバターの表情キャプチャー精度を向上
- 物流関連では、国内物流拠点の統合化が進捗した他、下半期以降にかけての調達最適化、及び海外サプライヤーとの間での物流最適化などを進展させる
- ゲーム開発では、Nintendo Switchを含むマルチプラットフォームで同時リリースを行った外部デベロッパーとの共同開発タイトルが好調となっており、ライセンス/タイアップ収益に寄与
- その他、経営構造改革では、来期以降に向けたプロジェクト・モニタリング制度を導入運用開始

単位：百万円

	2025/3期 Q2	2026/3期 Q2	前年同期比	2026/3期 Q2 累計	上期業績予想 (進捗率)
売上高	10,688	12,124	+13.4%	21,754	22,750 (95.6%)
配信/コンテンツ	2,184	2,299	+5.3%	4,474	-
ライブ/イベント	1,144	1,922	+68.0%	2,356	-
マーチャンダイジング	5,879	5,839	-0.7%	11,678	-
ライセンス/タイアップ	1,480	2,062	+39.4%	3,244	-
売上総利益	5,757	5,666	-1.6%	10,573	-
参考：限界利益	4,865	5,049	+3.8%	9,202	9,021 (102.0%)
営業利益	2,537	1,693	-33.3%	2,666	2,420 (110.2%)
純利益	1,500	1,306	-13.0%	1,999	1,679 (119.1%)

Q2はライブ/イベントおよびライセンス/タイアップが好調だった一方で、過去生産商品の評価減や先行投資的支出の影響により、過年度比で増収減益

- 2024年以前に生産した商品を中心とした評価減5.5億円の計上が原価を押し上げ
- 期初予算時点で予定していた今年度の先行投資的支出は、予定通り消化が進捗
- 一方で、経営構造改革及び事業開発の各種施策により、販管費の増加は想定よりも抑制的に進捗

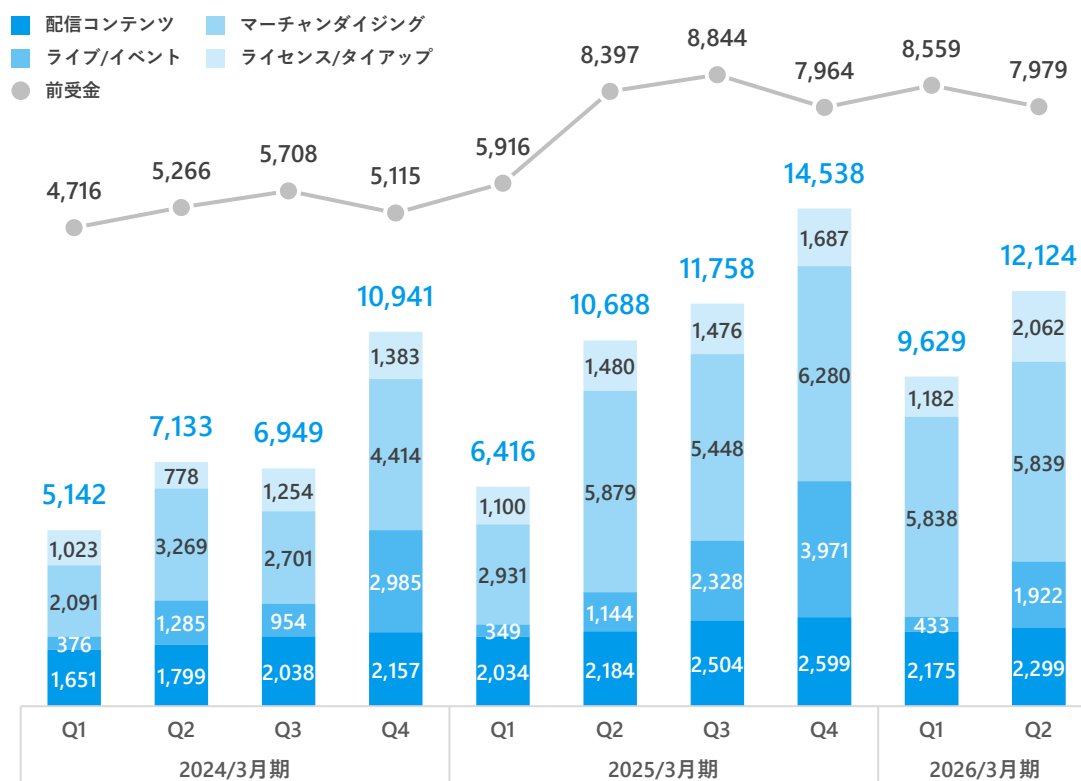
Q3にかけての展開

- Q3は、冬季休暇期間における、例年のコンテンツ視聴増が期待される他、10月から公式ファンクラブのリリースにより、ロイヤルファン向け施策を実施。また、プロダクション公式情報を伝える新VTuberアナウンサーとして井月みちる、花園さやかが活動開始
- ライブ/イベント分野では、今年7月から来年2月まで続くワールドツアーおよび11月のホロライブインドネシアによるインドネシア現地初ライブに加え、日本国内における常闇トワ2ndソロライブ、AZKiソロライブ2025、ReGLOSS 1stライブなどのアリーナ級ライブコンサートが続く
- マーチャンダイジング分野では、引き続き国内外のトレーディングカード・ビジネスの拡大、小売店販路拡大が継続する他、ECにおいても海外送料定額化やEC販売チャネルの拡大などの顧客サービス改善を実施予定
- ライセンス/タイアップ分野では、引き続き拡大している国内外クライアント取引の収益顕在化に加え、ゲーム系プロジェクトからの継続収益による成長を企図

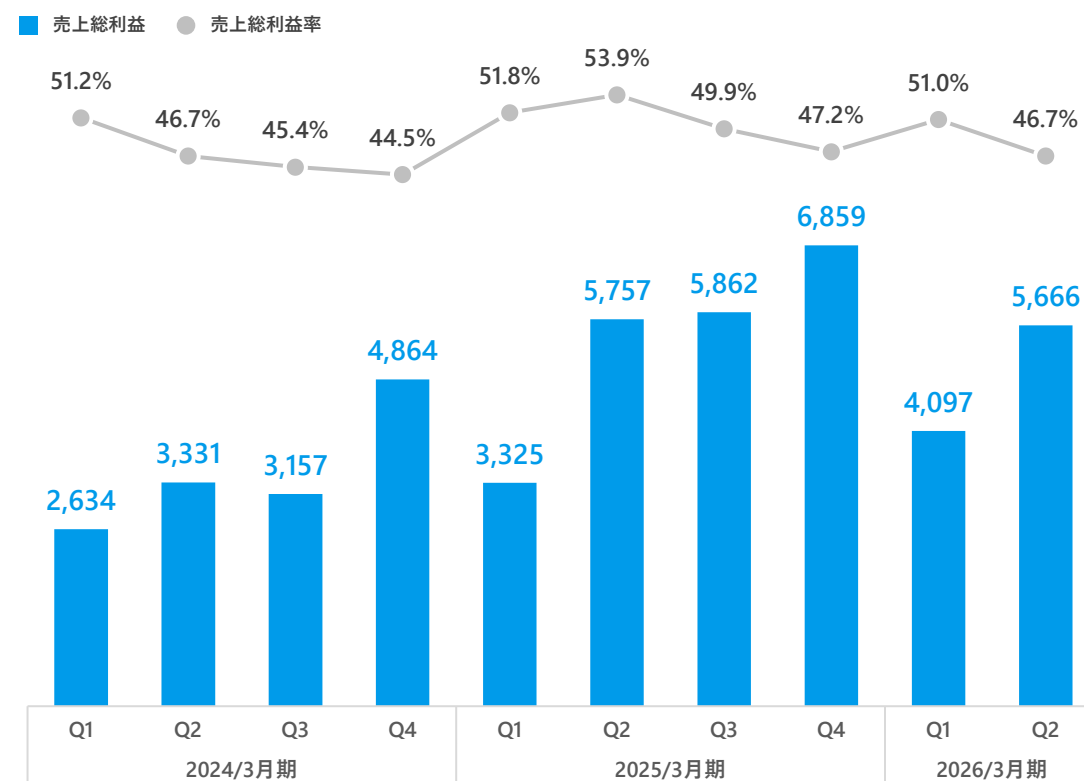
売上・売上総利益の推移

- 主にライブ/イベント、ライセンス/タイアップの好調により、売上高は前年同期比で+13.4%まで拡大
- 一方で、マーチャンダイジング分野における製造原価増および過去生産商品の評価減5.5億円の計上により、粗利水準は前年同期比-1.6%の微減

売上及び前受金の推移 単位：百万円



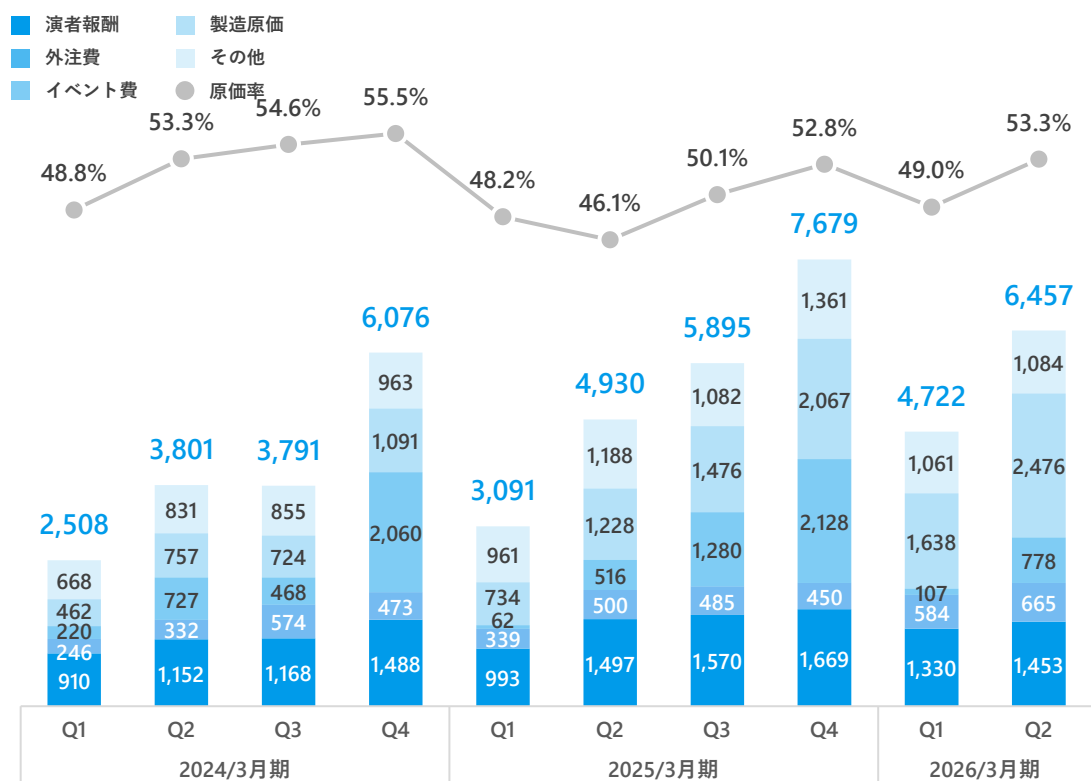
売上総利益及び売上総利益率の推移 単位：百万円



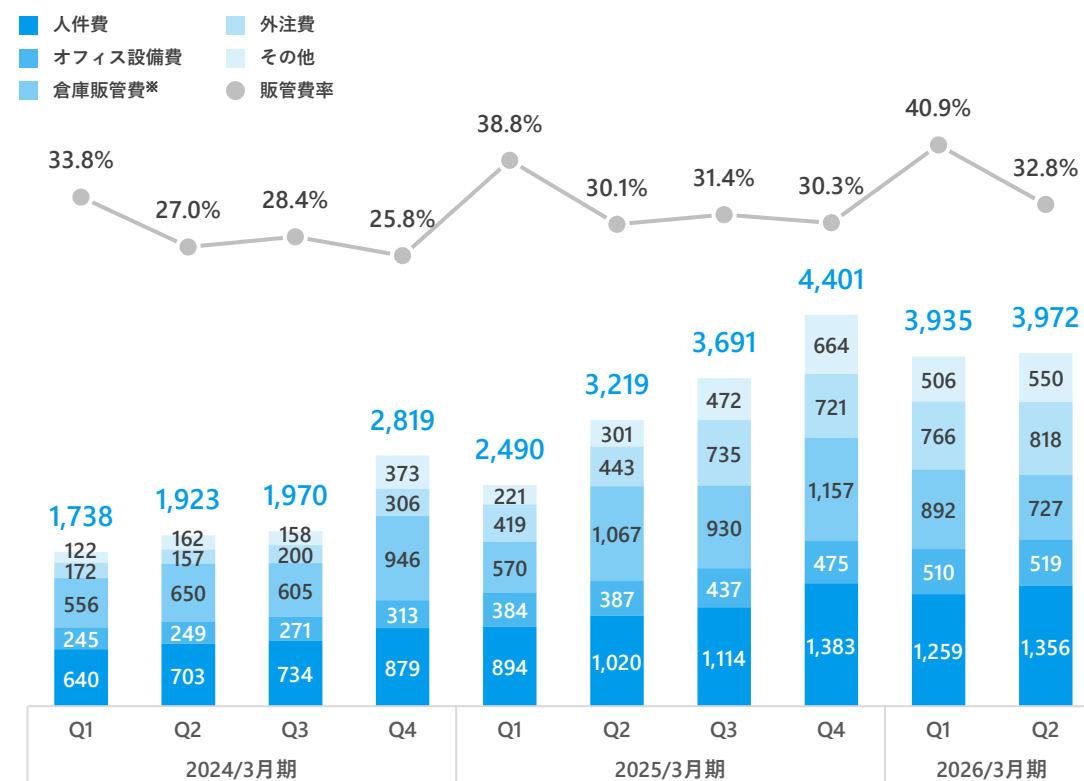
売上原価・販管費の推移

- 売上原価については、夏季期間におけるイベント数の増加に伴い関連費用が増加した他、過去生産商品の評価減による5.5億円の一時的費用計上等により製造原価項目が上昇（この一時的費用5.5億円を除く原価率は49%程度）
- 販管費については、自社物流費の増加を伴わない小売店販路売上の増加および物流効率化施策の影響により、倉庫販管費が前年同期比、前四半期比共に減少に転じた

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

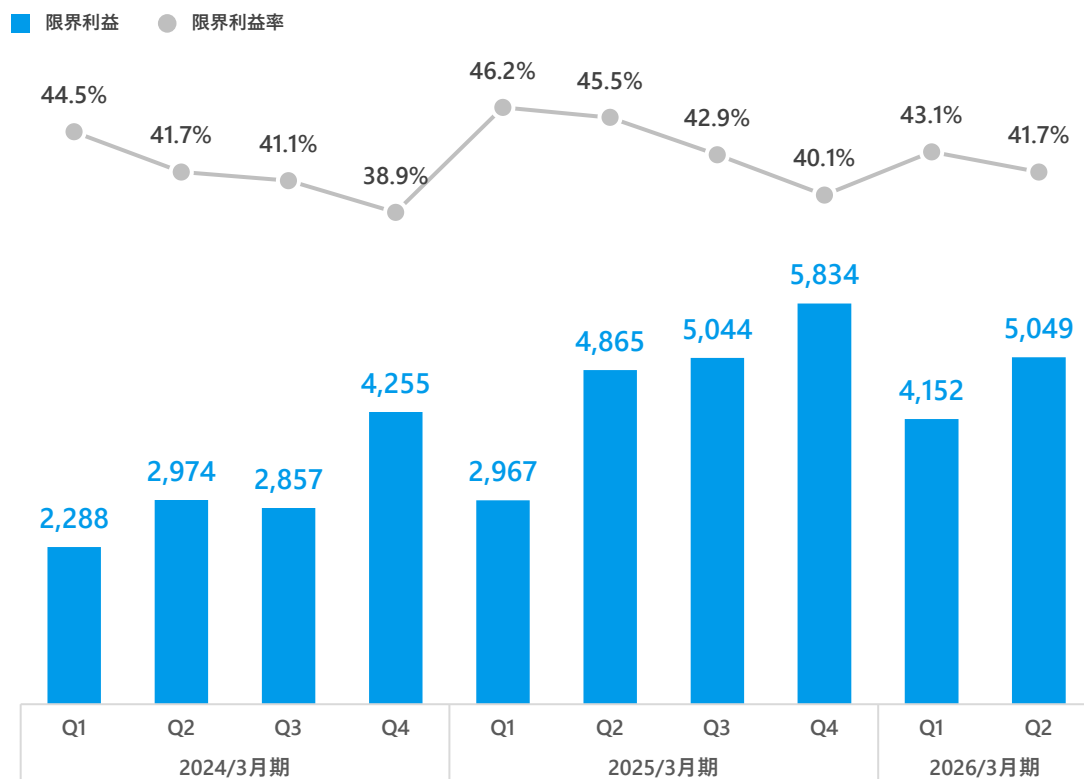


※：物流・販売手数料等のECに係る販管費を含む

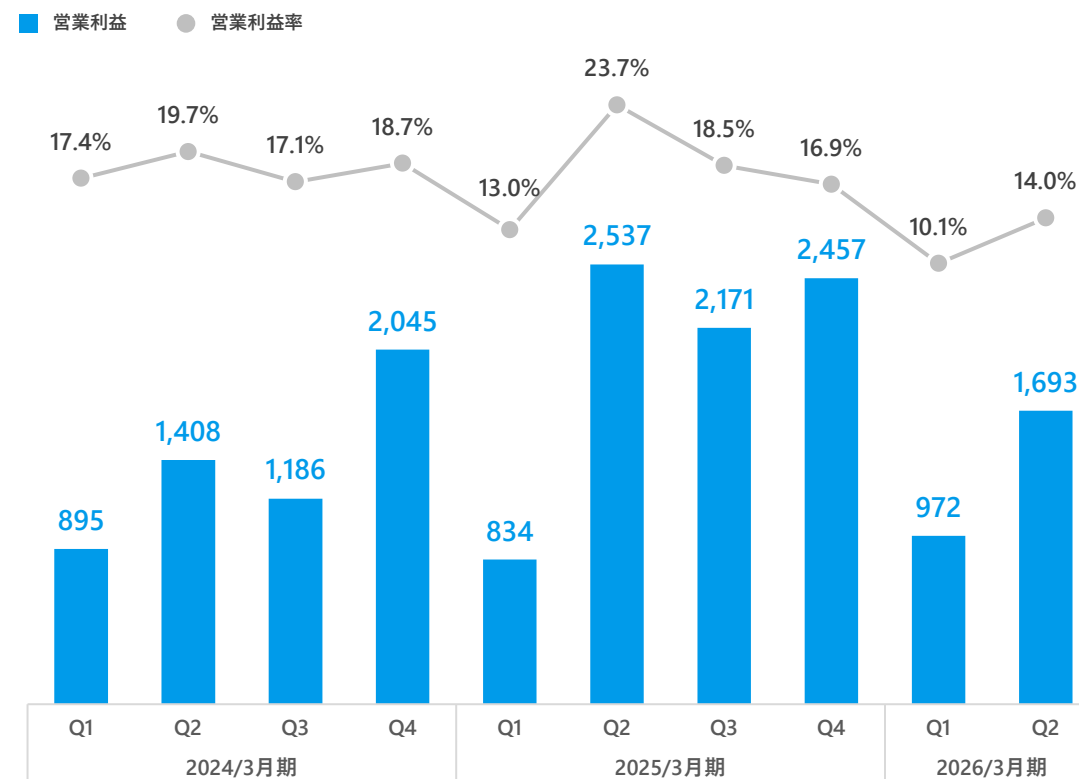
限界利益・営業利益の推移

- スタジオ運用の拡大や過去商品の整理による評価減の影響により、限界利益率は一時的に前年同期比で低下
- 並行して表現技術開発、ソフトウェア開発、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、今後は物流コストの改善やライセンス・ゲームの収益顕在化などにより、収益性の向上を企図

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

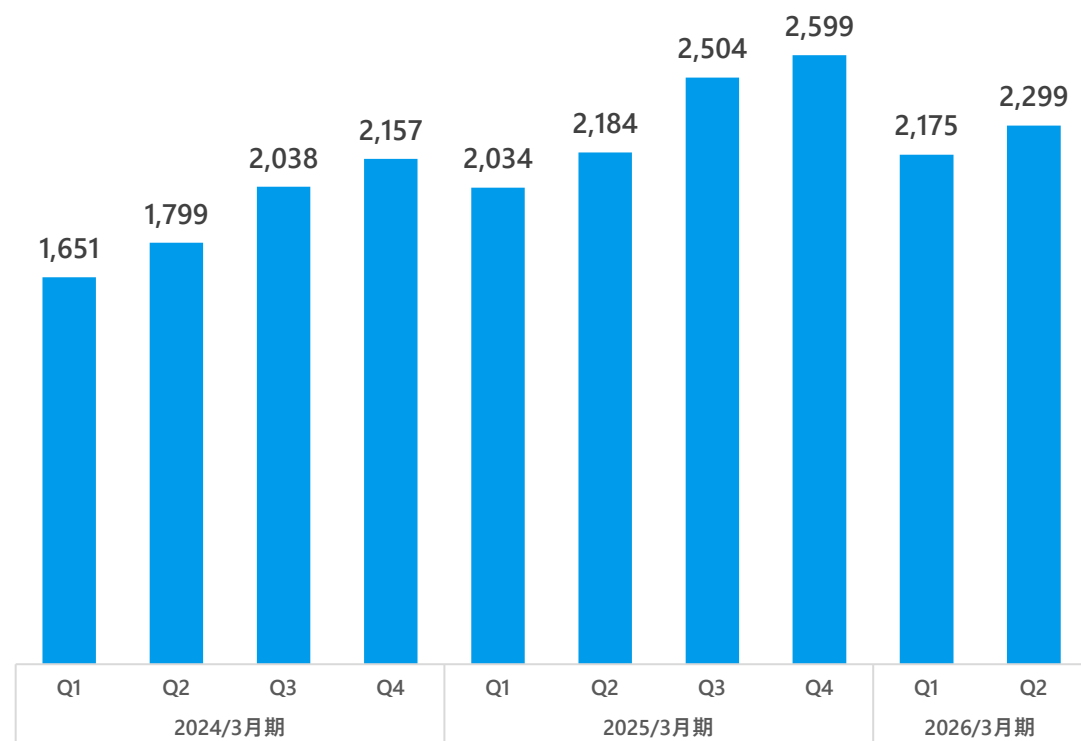


02

サービス分野別の事業展開

- Q2は夏季休暇期間の季節性を受けて、配信/コンテンツ収益が前四半期比でモメンタムを獲得
- ミュージックビデオ等のアセット型コンテンツが積上げ型の継続的な集客経路として機能

配信/コンテンツの売上推移 単位：百万円



● ホロナツパラダイス

2025年7月を通じて実施した、各言語地域グループ横断の配信を中心とする大型企画



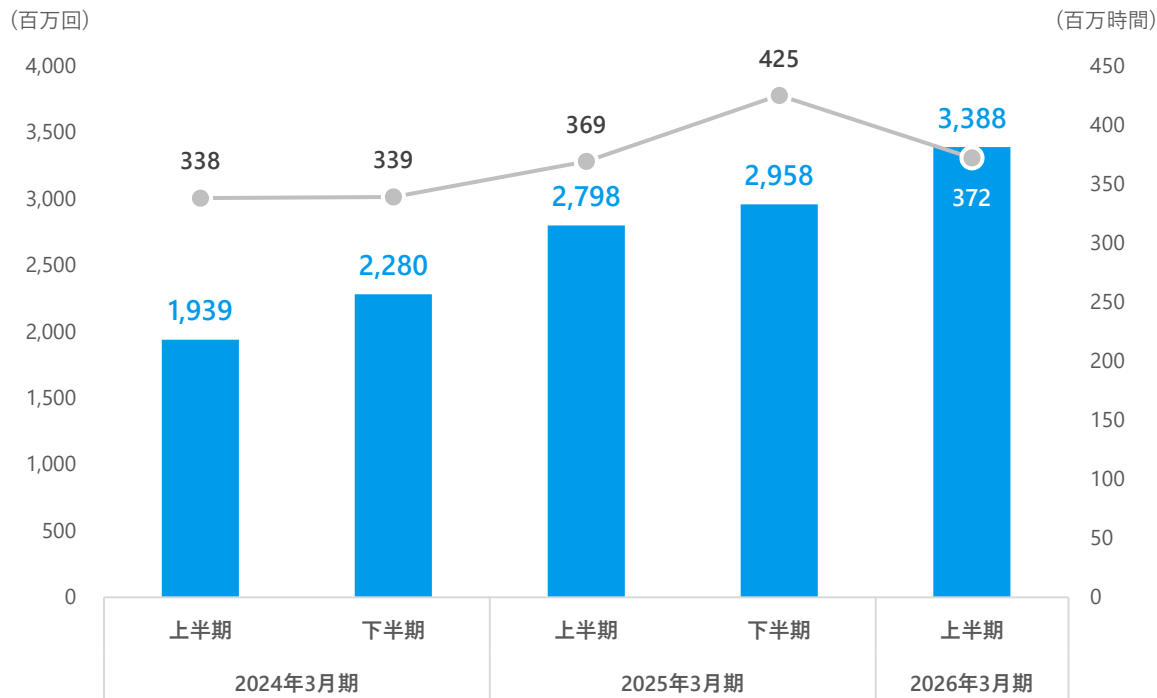
● スキスキDieスキ超Ayeシテル

宝鐘マリンが歌うオリジナル楽曲。アニメーションMVは7月30日に公開され、既に800万回再生を突破

- 昨年度にタレントの卒業が複数見られたものの、新規タレントが牽引する形でコミュニティ全体のエンゲージメントは継続
- 今後も既存および新規タレントを通じた再現性の高いヒットコンテンツのリリースにより、持続的な成長を企図

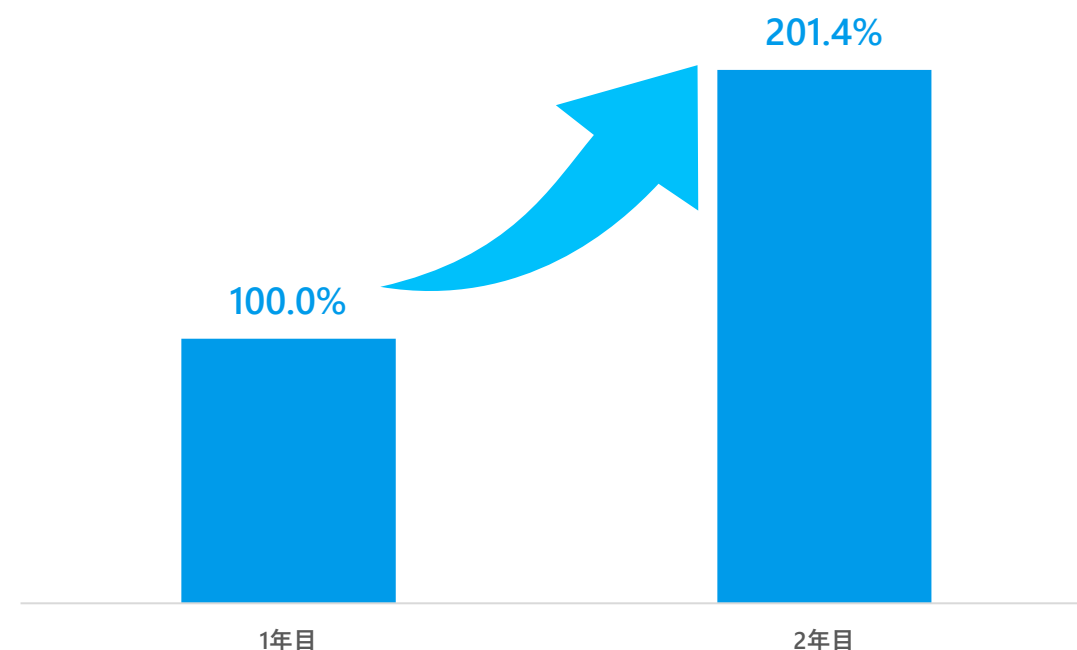
再生回数、総再生時間の時系列推移

■ 左軸：再生回数 ● 右軸：総再生時間



2023年以降にデビュー※した新規タレントの収益成長 単位：百万円

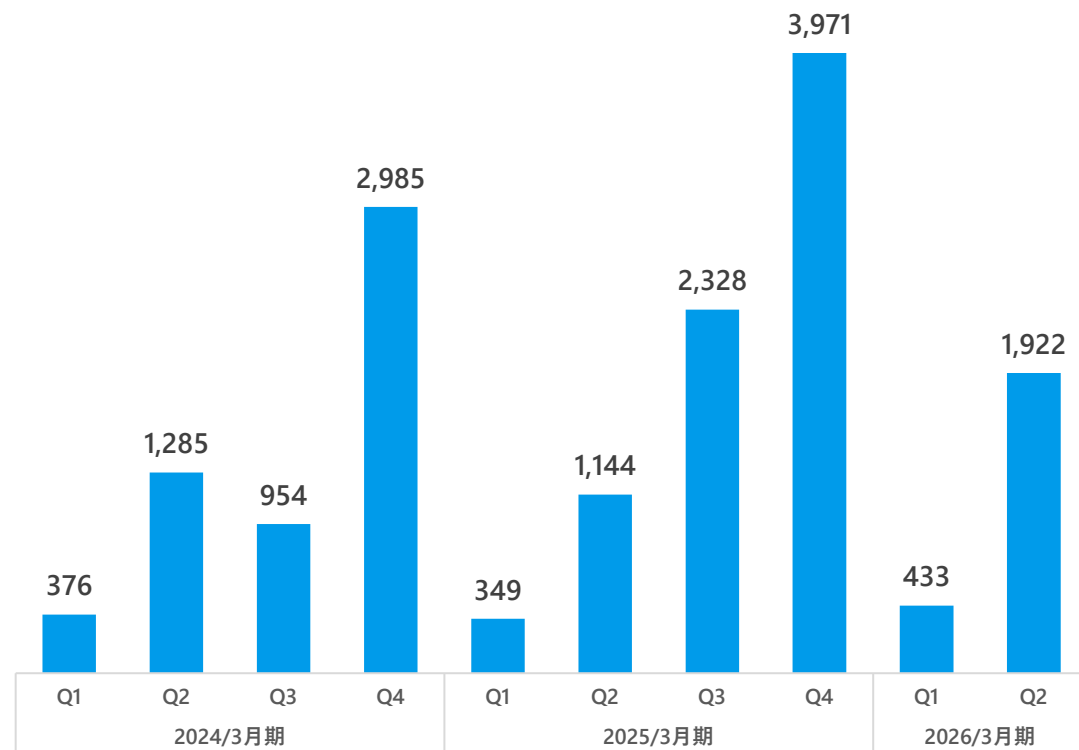
※ 2023年7月にデビューしたホロライブEnglishのユニット「Advent」と2023年9月にデビューしたhololive DEV_1Sのユニット「ReGLOSS」における、デビュー後12ヶ月と翌年12ヶ月のタレント収益の比較



事業分野別の進展 | ライブ/イベント

- 複数タレントのソロライブと過年度実施ライブの事後物販やBlu-rayが好調
- 3回目の実施となる、北米におけるホロライブEnglishの全体ライブは、全米でも影響力のあるRadio City Music Hallで開催され、現地でのブランドの強化に寄与した

ライブ/イベントの売上推移 単位：百万円



- 天音かなた 1st ソロコンサート「LOCK ON」
- 2025/8/13に、有明アリーナにて開催し、現地と配信合わせて2万人を超える動員を記録



- 大神ミオ 1stソロコンサート「Our Sparkle」
- 2025/9/10に、ぴあアリーナMMにて開催し、現地と配信合わせて2万人を超える動員を記録

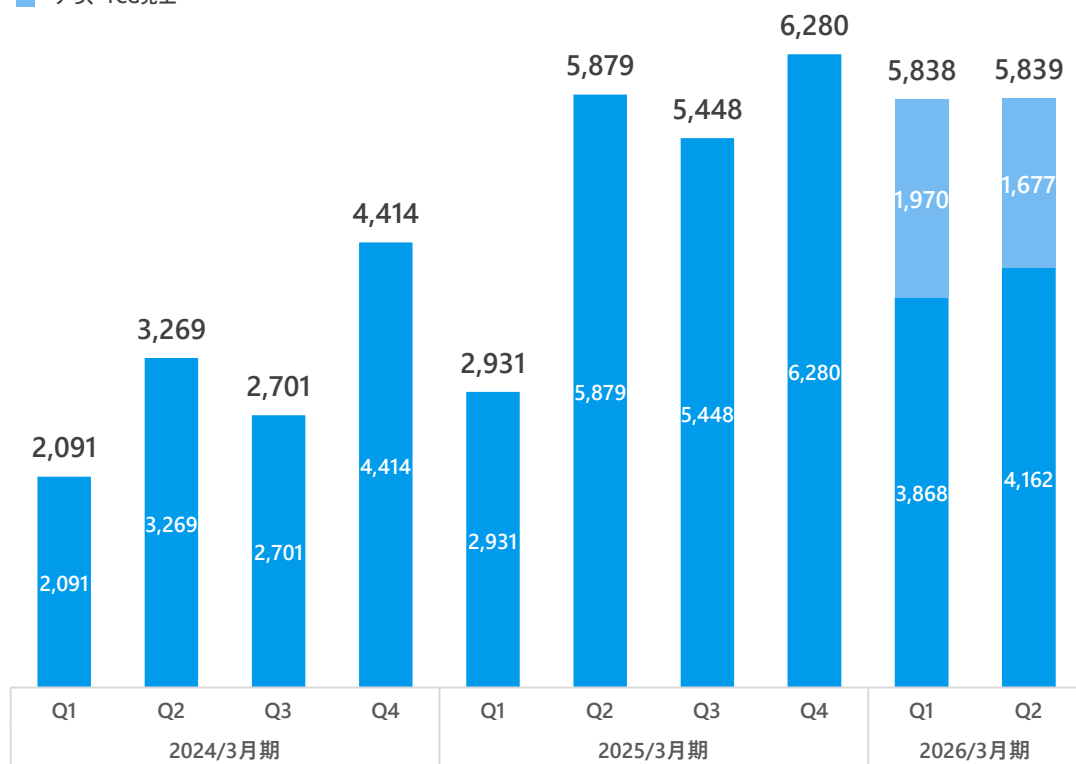


- hololive English 3rd Concert -All for One
- 2025/8/23~24 Radio City Music Hall (ニューヨーク)
- ニューヨークの伝説的な会場「Radio City Music Hall」にて、両日合わせて1万人を超える過去最多となる現地動員を記録。両日で異なるセットリストを披露し、ホロライブEnglish全メンバーが出演する公演となる

- トレーディングカードゲームや小売店での売上拡大が好調に推移する一方、北米関税の影響や短期的な販売チャネル間の売上代替により、EC売上の成長が鈍化しており、下半期以降に向けて対策を講じる想定
- 8月から全国のドン・キホーテ/アピタ対象店舗にて、商品取扱いが始まるなど、引き続き商品の小売配荷を通じたブランド露出拡大を進捗

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



ECにおける現況と今後の見通しについて

- 北米関税や商品販路間の需要代替の影響により、四半期あたり5-10億円程度のEC需要が剥落
- 下半期は海外送料固定化、エコノミー配送サービスの提供、EC販売チャネルの拡大など消費者体験の向上による需要改善を図る

小売配荷を通じたブランド認知の拡大

2025年8月23日より、全国のドン・キホーテ/アピタ対象店舗にて、関連商品の販売を開始



- 競技プレイヤーからカジュアルプレイヤーまで、幅広い層の取り込みを企画
- タレントとのPR連携により、ファンコミュニティへの相互送客も実施



WGP名古屋/ホロカフェスSummer

- WGP名古屋
 - 2025/8/17にポートメッセなごやで開催し、本戦席数2,300席に対して、4,000名を超える応募
- ホロカフェスSummer
 - 2025/8/30に、幕張メッセで開催し、席数1,800席に対して4,000を超える応募

タレントとの相互PR

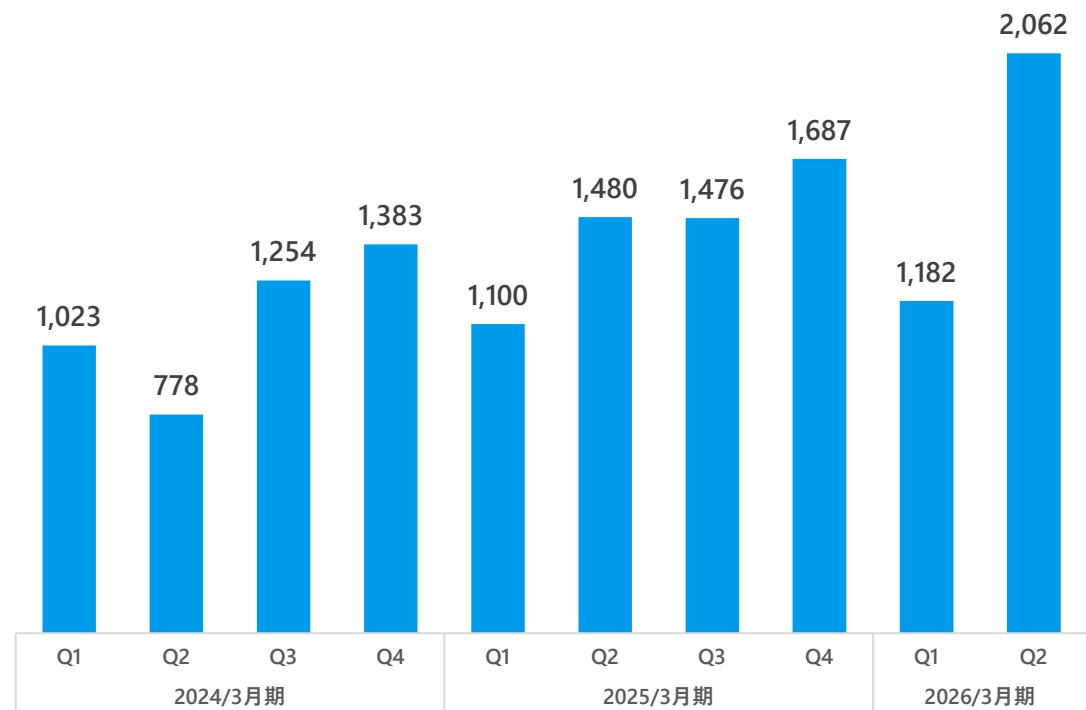
- タレント展開に合わせた施策との連動によって、相互的なPRを戦略的に実施



事業分野別の進展 | ライセンス/タイアップ

- 国内では渋谷・池袋・東京・有明などで夏季休暇期間の人流を捉えたPop-Upイベントを集中的に実施したほか、海外ではロサンゼルス・ドジャースとのコラボレーションイベントを2年連続で開催
- ゲーム関連収益も中小型タイトルのみでの貢献で四半期あたり収益が1億円を超えてくるなど存在感を増しつつある状況

ライセンス/タイアップの売上推移 単位：百万円



- 2025年8月1日よりSHIBUYA TSUTAYA 6階 IP書店で、『ホロナツパラダイス POP UP SHOP』を開催
- また、8月15日(金)～8月24日(日)までの期間、ホロライブがSHIBUYA TSUTAYAの1Fにて、ホロライブメンバー31名の新規ビジュアルをお披露目する企画『Hello hololive』の開催



- 現地時間2025年7月5日に、ロサンゼルス・ドジャースとの第2回コラボ企画「hololive night」を開催
- 試合開始アナウンスやエールビデオ、7回裏に行われる「Take Me Out to The Ball Game」歌唱、会場内での等身大パネル展示などの施策のほか、MLB史上初となるドジャーススタジアムからのVTuber生配信企画を実施

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Q2進捗

中期展望

共創による コンテンツ供給の強化	● 自宅配信環境におけるタレント・アバターの表情キャプチャー精度を向上 ● これまでの音楽制作・流通体制の構築を基礎として、音楽レーベル「hololive RECORDS」を設立 ● タレント主催のゲーム大会運営サポートノウハウが蓄積し、9月に実施された「常闇祭」では、3人一組で500チーム以上が参加する大規模ゲーム大会を運営 ● 引き続きタレントとの個別/グループ面談を実施。従前に増して各種施策へのタレント意向の反映などを企画	● 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	● 北米での2年連続となるロサンゼルスDJジャースとのコラボゲームに加え、台湾でも味全ドラゴンズとの大型コラボゲームを実施し3日でのべ10万人程度を動員。世界各地で一般認知を拡大 ● 海外でのライセンス/タイアップ案件の拡大を受けて、ライセンサー向けのスタイルガイドの整備を進捗 ● ECのグローバル消費者向けサービス改善を企画した、調達最適化や物流効率化が進捗 ● インドネシアでの新公式EC対応が進捗（10月ローンチ済）	● 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	● 全国のTSUTAYA対象店舗にてhololive OFFICIAL CARD GAMEの取扱いが開始 ● ホロアース上でファンがVTuberタレントと直接触れ合える体験を向上するために、ボイスチャットやフェイストラッキング等の技術開発が深化 ● 複数のモバイルゲーム開発が進捗	● 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	● 社内HRBP機能の強化および社内異動ルールの整備により、人材流動性が向上 ● 社内連携の強化を企画した管理会計制度およびプロジェクト管理制度の強化が進捗	● 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

先行投資的支出に係る進捗状況 | 物流関連

- 下半期から来期にかけて、複数の施策を通じた顧客サービス向上およびコスト最適化を企図



ボリュームを活かした調達最適化



海外生産地からの物流最適化による効率化



国内物流拠点の統合による効率化



買いやすさを高めるための送料見直しなどのファン満足度向上施策



- 外部デベロッパー開発の小～中型ゲームタイトルが徐々にリリースし、当社VTuberのゲーム市場でのプレゼンスが向上
- ホロアースでは、VTuberタレントと触れ合えるファン体験を高める技術開発が深化

Nintendo Switchでの同時発売を行ったゲームタイトル

- ホロの花札



- ピクセルミュージアム



ホロアースのアップデート/施策進捗

- 機能アップデート

- トラッキング機能
 - Webカメラを接続することで、モーショントラッキングが可能になり、アバターの表情やモーションをご自身のトラッキング情報にもとづいて動かせるようになる
- ボイスチャット機能
 - ユーザーは同じルームにいるタレントのボイスチャットをホロアース内で聞くことができます

- タレント降臨祭



アバターではなくタレント本人の姿でホロアース上に登場するイベント「降臨祭」を順次開催。おそろいのアイテムやマーケットプレイスのファッションアイテムの着用などを通じ、より身近にタレントとの相互コミュニケーションを通じたVTuber体験が可能となる



人事制度及び組織体制の見直し

- 4月以降の新組織体制におけるオペレーション・管理会計制度の整備が徐々に進捗
- 登用・異動フローの制度再編により、全社的なチーム再編事例、人材再配置事例が多数実現



タレントサポート強化

- 引き続き、個別/グループ面談および経営状況の共有や意見交換を目的としたタウンホール・ミーティングを実施
- タレントと各種企画部門の接触頻度の向上により、タレント/ファン目線の制作を行いやすい環境を強化



コスト最適化

- 各事業部の発注状況透明化により、事業部門ごとのコスト合理化が徐々に進捗
- SaaS系サービスやPC等のハードウェアの棚卸及び最適化を進め、通期換算で1億円以上の費用を削減



プロジェクト・ガバナンスの強化

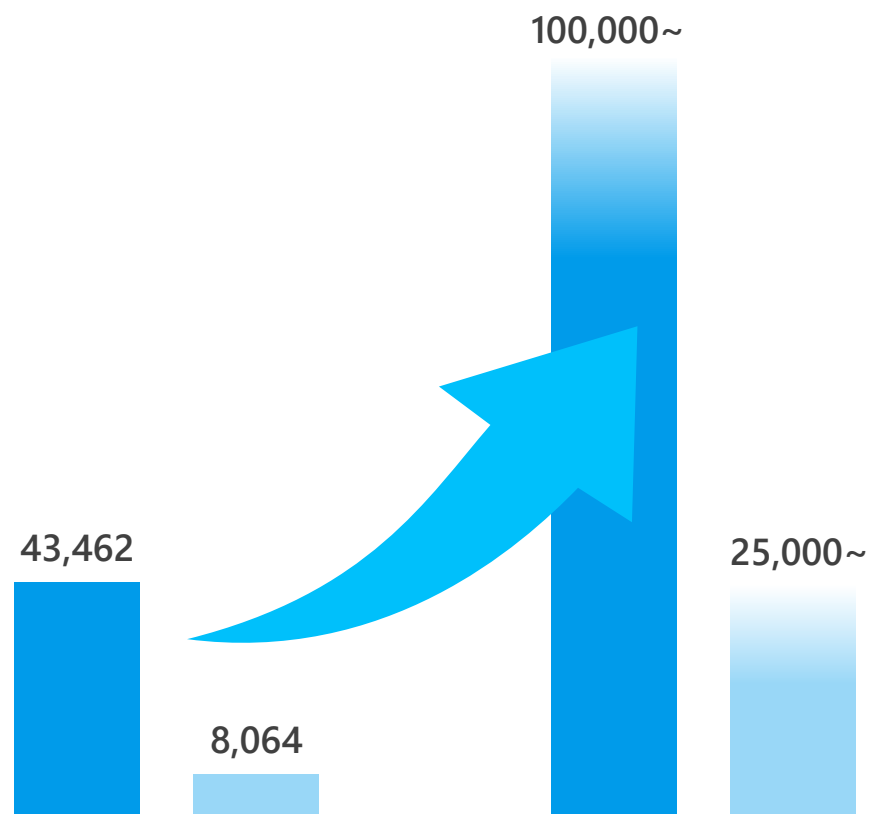
- 来期以降に向けたプロジェクト運用/モニタリング制度を導入・運用開始
- 中長期の戦略適合度に応じた既存プロジェクトの再評価が進行中
- 全体戦略およびプロジェクト進捗に応じ、柔軟なリソース再配分の実現を目指す

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

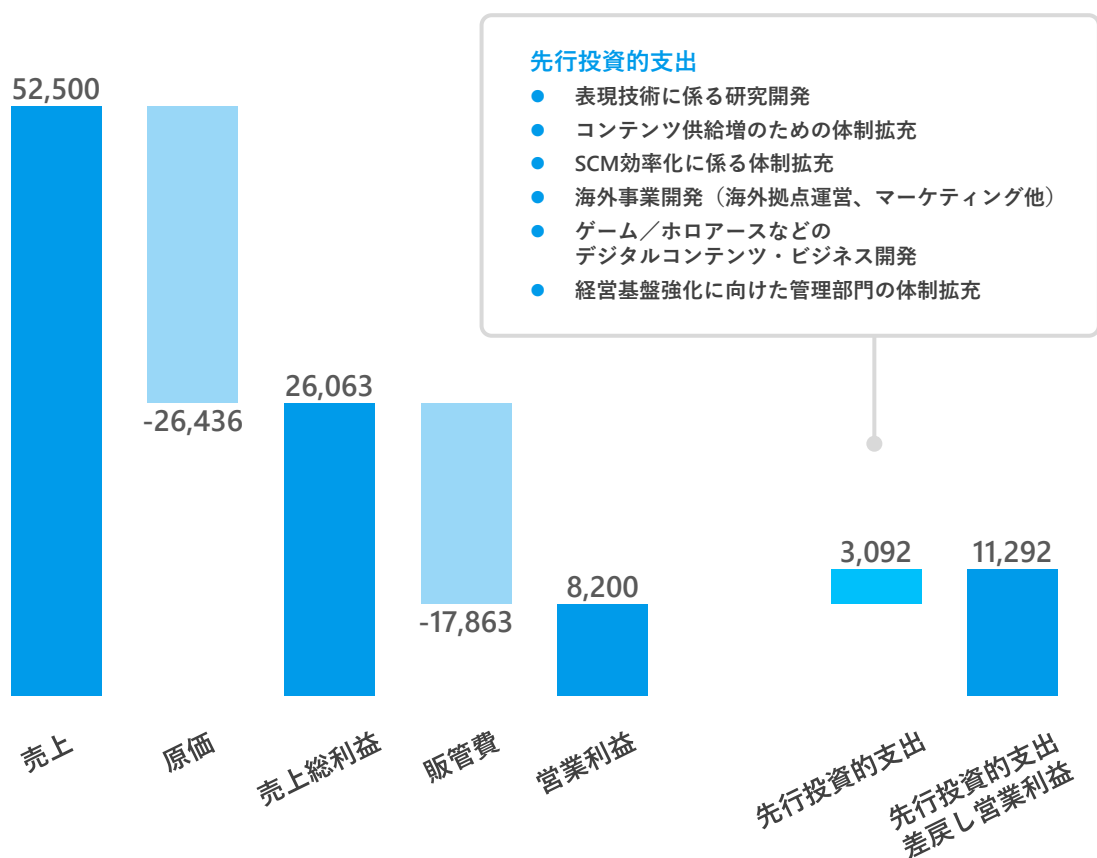
営業利益

- 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

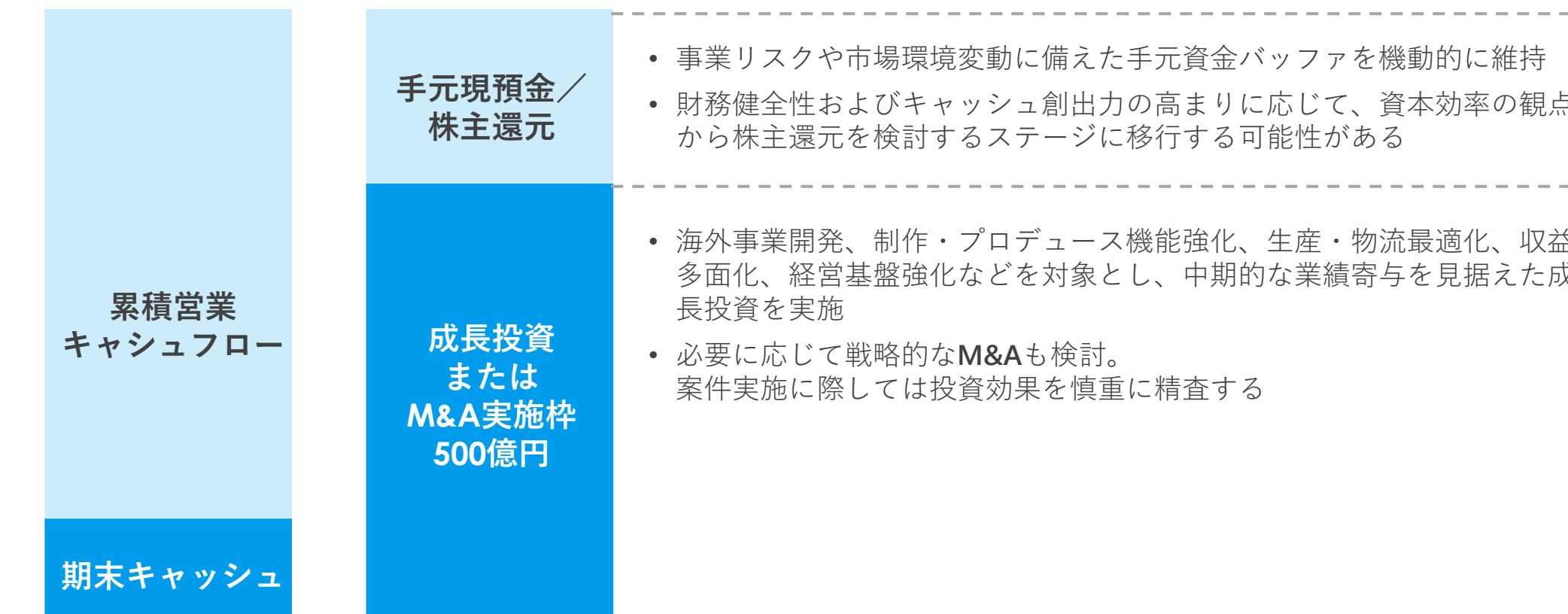
- 人件費／外注費／業務委託費
 - 制作能力拡充
 - 研究開発費
 - SCM効率化に係る体制拡充
 - 海外事業開発費（外注費として海外拠点費含む）
 - 経営基盤強化
- 倉庫販管費
- オフィス・スタジオ設備費
- ソフトウェア償却費

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

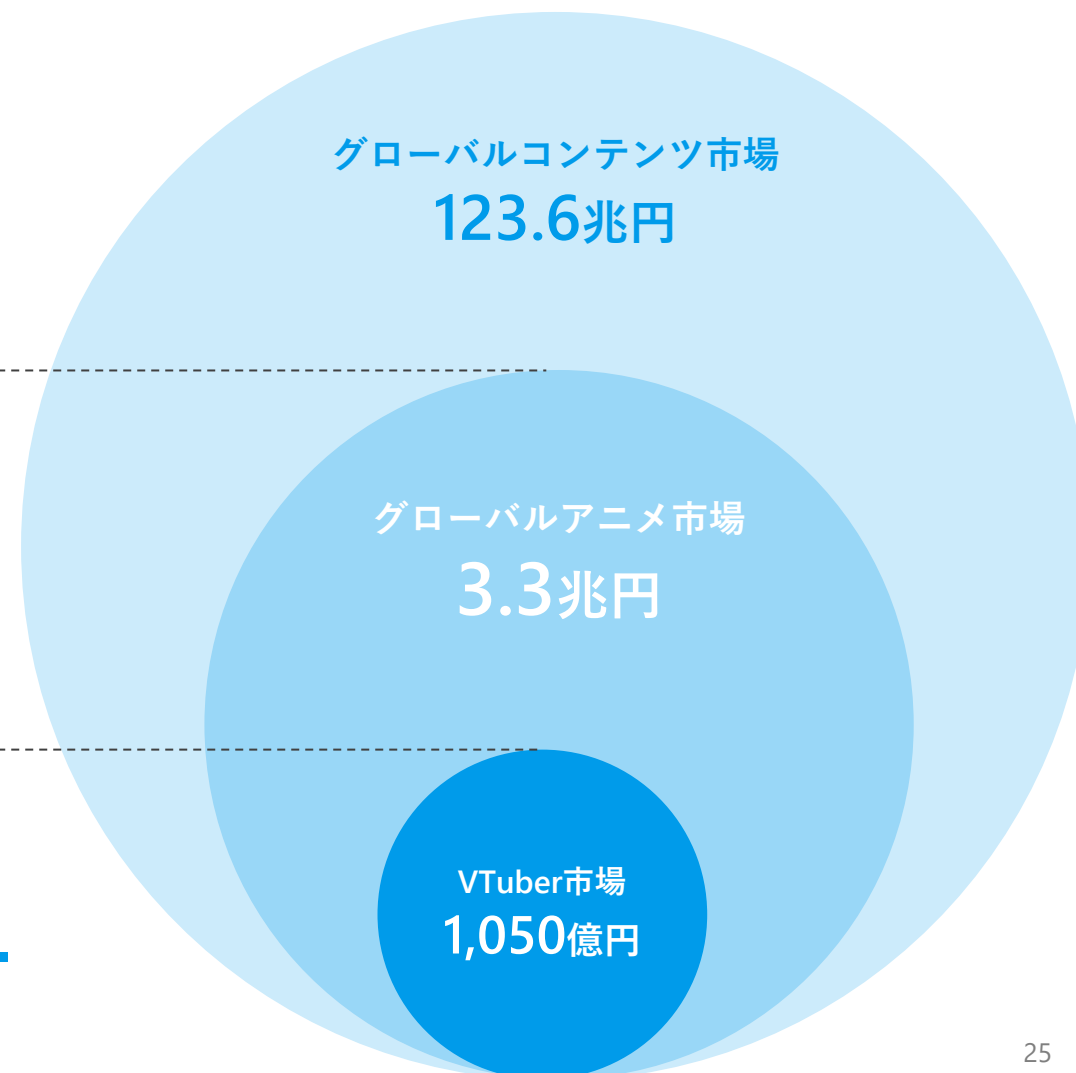
VTuberコンテンツが地域・世代を超え独自の経済圏をつくり、
各市場に対して浸透していく



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

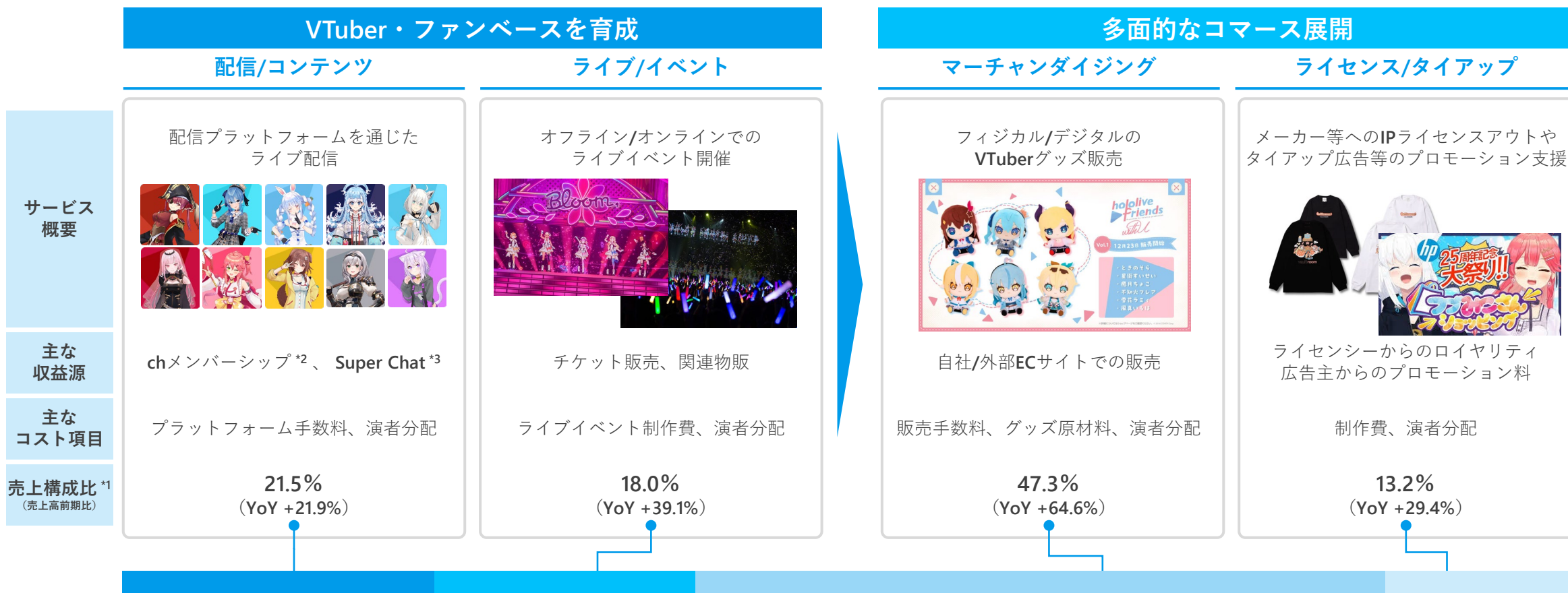


様々なコンテンツの集合群として、
日本におけるVTuberビジネスが確立



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



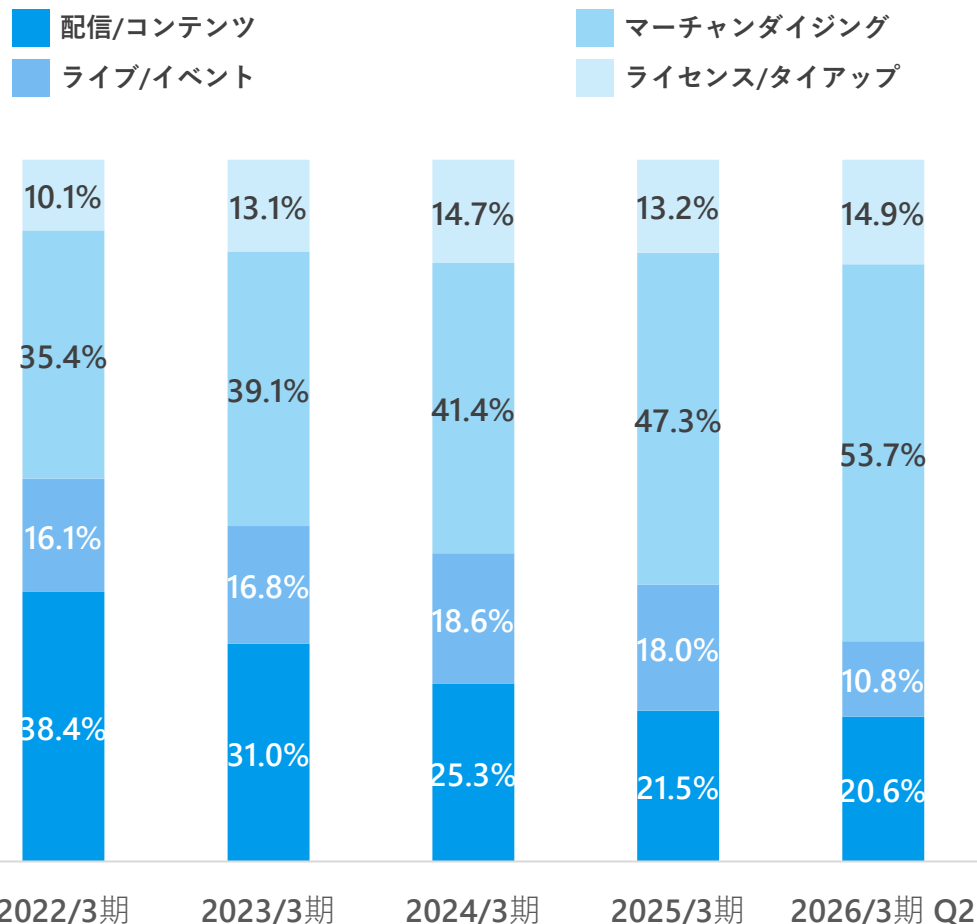
※1：2025年3月期売上高に占める内訳

※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

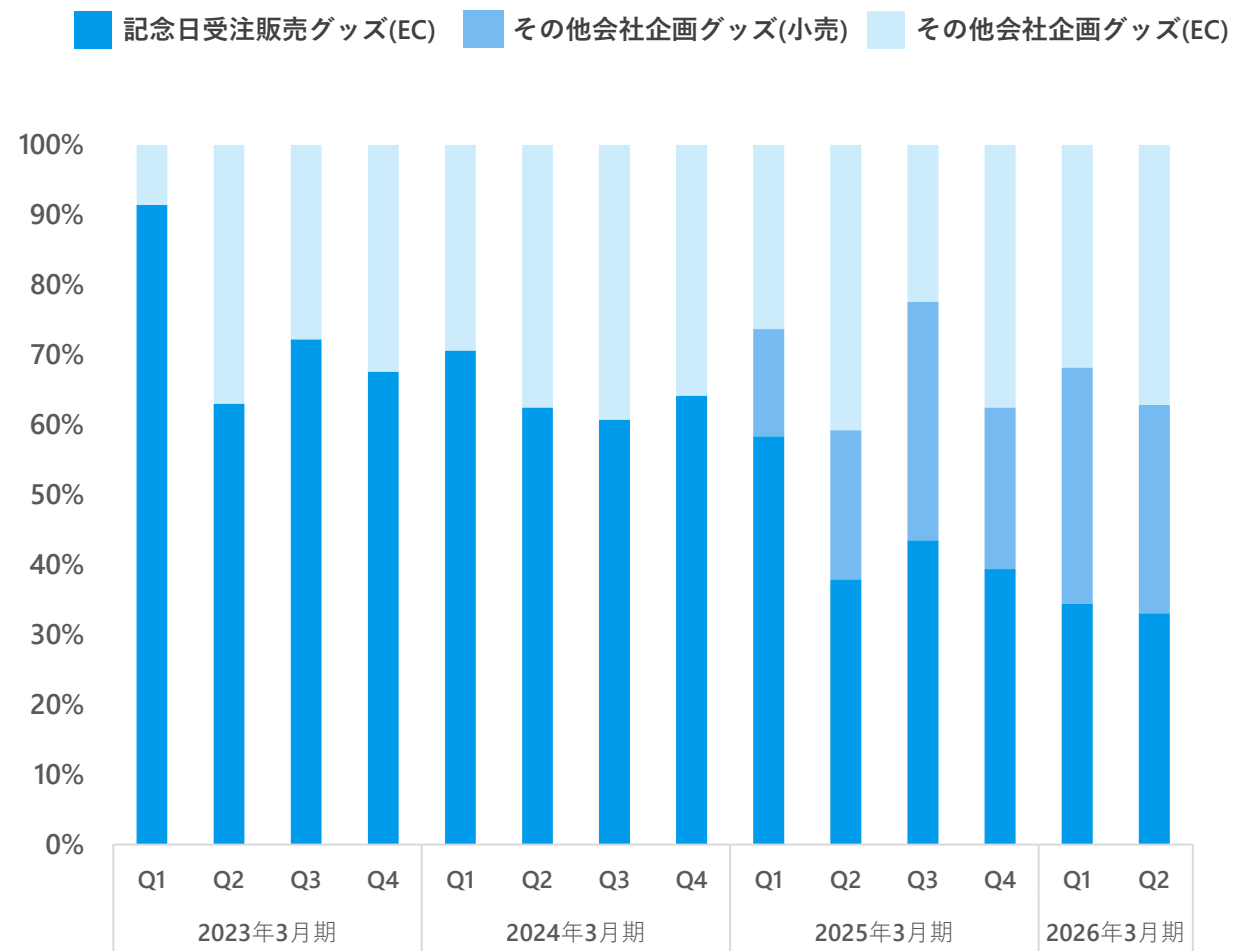
※3：YouTubeのライブチャットを利用したライブ配信動画の公開時に視聴者が有料課金を行うことでチャットメッセージを目立たせることができる機能

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

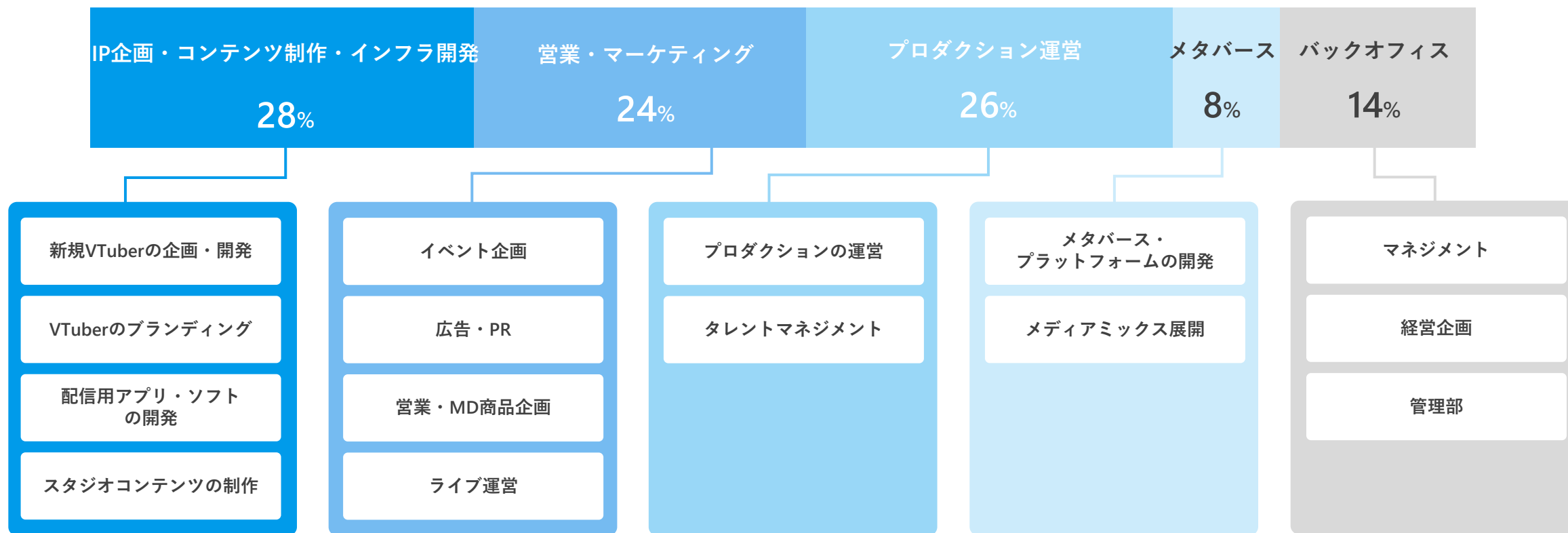


MD各プロダクト・販路別の月次売上比率の推移



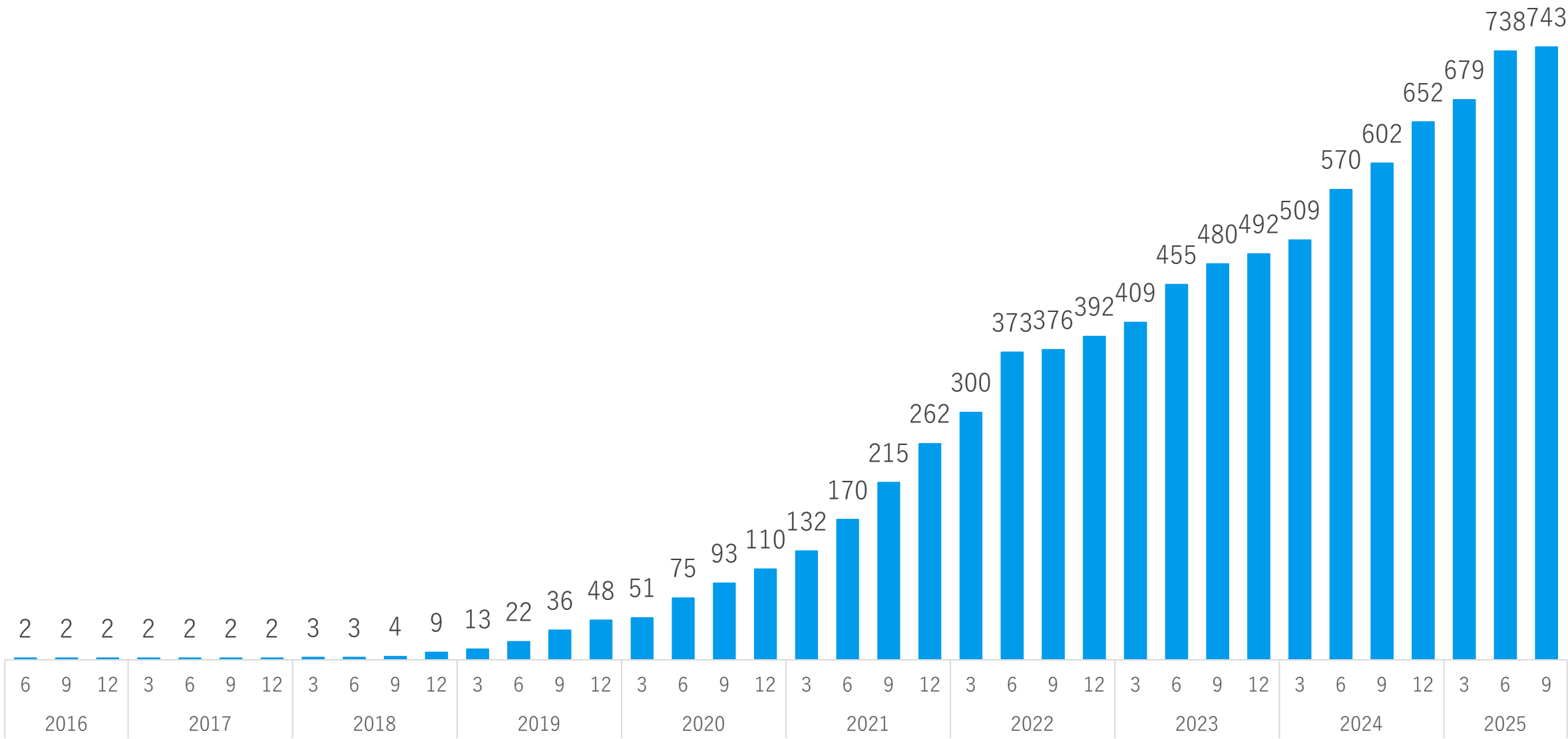
業界トップクラスかつ多様な人材が集結

人員構成内訳 *1 (2025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



	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	Q2
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	9,478
所属VTuber数※ (100万人+VTuber数)	52 (18)	57 (21)	62 (22)	68 (23)	68 (27)	71 (30)	71 (31)	75 (32)	75 (33)	82 (36)	86 (36)	85 (38)	89 (41)	87 (40)	91 (46)	89 (44)	86 (42)	86 (43)
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	12,124
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	2,299
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	1,922
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	5,839
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	2,062
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	1,693

※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

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 Q2
売上高	13,663	20,451	30,166	43,401	12,124
成長率	+138%	+49%	+48%	+44%	+13.4%
売上総利益	5,274	9,396	13,988	21,805	5,666
対売上高比率	38%	45%	46%	50%	47%
営業利益	1,855	3,417	5,536	8,001	1,693
対売上高比率	13%	16%	18%	18%	14%
当期純利益	1,244	2,508	4,137	5,559	1,306
対売上高比率	9%	12%	14%	13%	11%

貸借対照表の概要

百万円	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期	2026/3期 Q2
流動資産合計	7,168	11,740	14,798	22,872	22,278
現金及び現金同等物	4,644	7,793	8,666	11,498	13,056
固定資産合計	1,069	4,146	7,914	10,187	10,801
資産合計	8,238	15,887	22,713	33,060	33,080
負債合計	4,780	8,880	11,569	16,112	14,133
純資産合計	3,457	7,006	11,143	16,947	18,947

キャッシュ・フロー計算書の概要

百万円	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期	2026/3期 Q2
営業活動による キャッシュ・フロー	3,537	4,866	4,765	5,285	2,953
投資活動による キャッシュ・フロー	△793	△2,759	△3,893	△2,696	△1,391
財務活動による キャッシュ・フロー	-	1,040	△0	244	△3
現金及び現金同等物の 増減額	2,745	3,148	873	2,831	1,558
現金及び現金同等物の 期首残高	1,899	4,644	7,793	8,666	11,498
現金及び現金同等物の 期末残高	4,644	7,793	8,666	11,498	13,056

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/>