



2022年5月12日

各位

会社名 株式会社 T O R I C O
代表者名 代表取締役社長 安藤 拓郎
(コード番号：7138 東証グロース市場)
問合せ先 執行役員 管理部長 中道 智宏
(TEL. 03-6261-4346)

中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、2023年3月期を初年度とする3ヵ年の中期経営計画を策定いたしましたので、その概要をお知らせいたします。

1. はじめに

当社グループは、「世界を虜にする」をビジョンに掲げ、日本が世界に誇るカルチャーであるマンガ商材を軸足としたマンガ事業の単一セグメントで事業を行っております。具体的には、コミック全巻セットに特化したネット書店「漫画全巻ドットコム」を中心とするECサービス（「スキマ」のデジタルコミック配信サービスも含む）、リアルスペース及びECサイト上でのマンガイベントサービスの2サービスを並行して展開しております。

2. 直前の2022年3月期における取り組みについて

2022年3月期は、新型コロナウイルス感染症拡大防止のための在宅勤務や外出自粛に伴って生じた、巣ごもり需要の影響を大きく受け当社グループの大幅な売上・利益の拡大となった2021年3月期の翌年度として、引き続きコロナの影響は続くものの前述の巣ごもり需要はゆるやかに減速するものと想定し、そのような条件下においても引き続き前年を上回る売上拡大を図るべく、主力のECサービスの着実な拡大と成長領域のイベントサービスの拡大に取り組んだ1年でした。

このような方針の下で、主力のECサービスにおいては、巣ごもり需要が一時的な現象ではなくコロナの長期化に伴い人々のライフスタイルの変容として定着している事、また漫画を原作とするアニメ、テレビドラマ、映画等の各種メディアコンテンツ展開の継続的な活性化が原作漫画の全巻買い需要を強く支えている事、近年の当社グループのサービス認知度の向上が世の中の漫画作品の認知の仕方、買い方の変化と相まって当社グループのサービスへの需要拡大に繋がっている事、等が当社サービスへの需要の持続要因となり、併せて倉庫機能の拡大による仕入及び出荷体制の供給サイドの強化も継続した事で、計画を上回る増収を実現しました。

また当社グループが成長サービスとして位置付けるイベントサービスについては、緊急事態宣言の解除によってリアルイベントが徐々に復調する中で、2022年3月に名古屋に新規店舗をオープン致しました。また今期からの海外進出に向けた台湾店舗の出店準備を行っております。またECの活用によるイベントグッズ販売の拡大にも注力する事で、コロナ禍でもリアルイベントに依存しない耐性の高いサービス構築を行いました。

上記の取り組みの結果、2022年3月期の業績は、連結売上高は5,390,861千円（前年同期比8.0%増、予算達成率105.1%）、連結経常利益は207,733千円（前年同期比24.1%減、予算達成率95.4%）、

連結当期純利益は、152,783千円（前年同期比39.9%減、予算達成率105.6%）となりました。経常利益は、人員増加等の販管費が予算を上回るコストの増加となった為、計画には及ばなかったものの、売上、当期純利益は計画を達成し、売上は過去最高売上の更新となりました。

3. 新中期経営計画（2023年3月期～2025年3月期）について

1) 中期経営計画の基本方針

当社グループは引き続き、アフターコロナの社会の中で、当社主力のECサービスである漫画の全巻買い需要の持続的な需要拡大を想定し、供給者としての競争優位性を活かして、着実に紙コミック市場における販売シェアを高める事と、中期的に潜在成長性が最も高いと位置付けるイベントサービスをリアル店舗、ECサイト共に国内外へのサービス拡大を図る事、の2点を成長施策の基本方針と定めて取り組んで参ります。

2) 骨子ならびに重点施策

① ECサービス

ECサービスにおいては、漫画全巻セットの販売力の強化と販売チャネルの拡充を進めてまいります。

自社運営サイトにおいては、各出版社との共同販売促進企画をより積極的に展開し、他書店との販売企画でより差別化を図っていくとともに、広告出稿戦略だけに依存しない新規ユーザーのサイト利用接触機会を増大させていくとともに、高い顧客購買率を維持、向上させていく予定です。また、自社で複数運営している漫画関連サービスの流入・集客特定を活かし、サービス間を横断利用することで得られるユーザーインセンティブ制度を構築することで、サービス利用ユーザーの離脱防止による会員ユーザーの積み上げと月間利用アクティブユーザーの増加を継続的に実施することで購買機会の増加を促進してまいります。

各種ショッピングECサイトでの販売展開においては、積極的な出店戦略を実施することで、新たなユーザー接触機会の増加とともに、漫画全巻セット販売という商品特性の認知拡大を推し進めてまいります。

② イベントサービス

イベントサービスにおいては、直接対面でお客様と接触しサービス提供を行うリアル店舗とオンラインでのオリジナル商品販売を行うECサイトとの両面からサービス拡大を図ってまいります。

リアル店舗の国内展開においては、現在運営中の首都圏会場の運営規模拡大に伴う移転・増築を前提に開催イベントの集客規模の拡大することで、当社運営によるイベントプロモーション価値をより高めてまいります。高い集客力が見込まれるIPとの取り組みに積極的に実施していくことで、東京・名古屋・大阪の自社運営店舗による巡回開催等より多くのお客様に当社運営店舗に足を運んでいただく機会を増やすべく取り組んでまいります。リアル店舗の海外展開においては、アトレ台湾内へ出店を海外第一号店とし、ASEAN圏を中心に年1から2か国で新規出店展開を進めることで、日本国内出版社の海外プロモーションにおいて協業展開を目指すだけでなく、海外現地出版社の新しい販売チャネルやイベント協業先としての展開を目指してまいります。

ECサイトにおいては、積極的に商品化IPの獲得、販売商品ラインナップの増加を進めてまいります。従来展開している出版社との協業による販売商品展開、企画実施数を増加させていくとともに、アニメ・ゲーム系エンタメコンテンツでの商品化展開に積極的に取り組んでいくことで、当社サービスの利用認知の拡大を日本国内、海外問わず図ってまいります。また商品化展開のコンテンツジャンルの拡充を図っていくことで、集客規模、運営店舗が拡大するリアル店舗でのイベント企画開催においても市場トレンドや集客力の高いコンテンツでの開催を目指してまいります。

3) 中期経営計画の数値目標

上記重点施策を実行することで、2025年3月期（最終年度）には以下の数値目標を目指してまいります

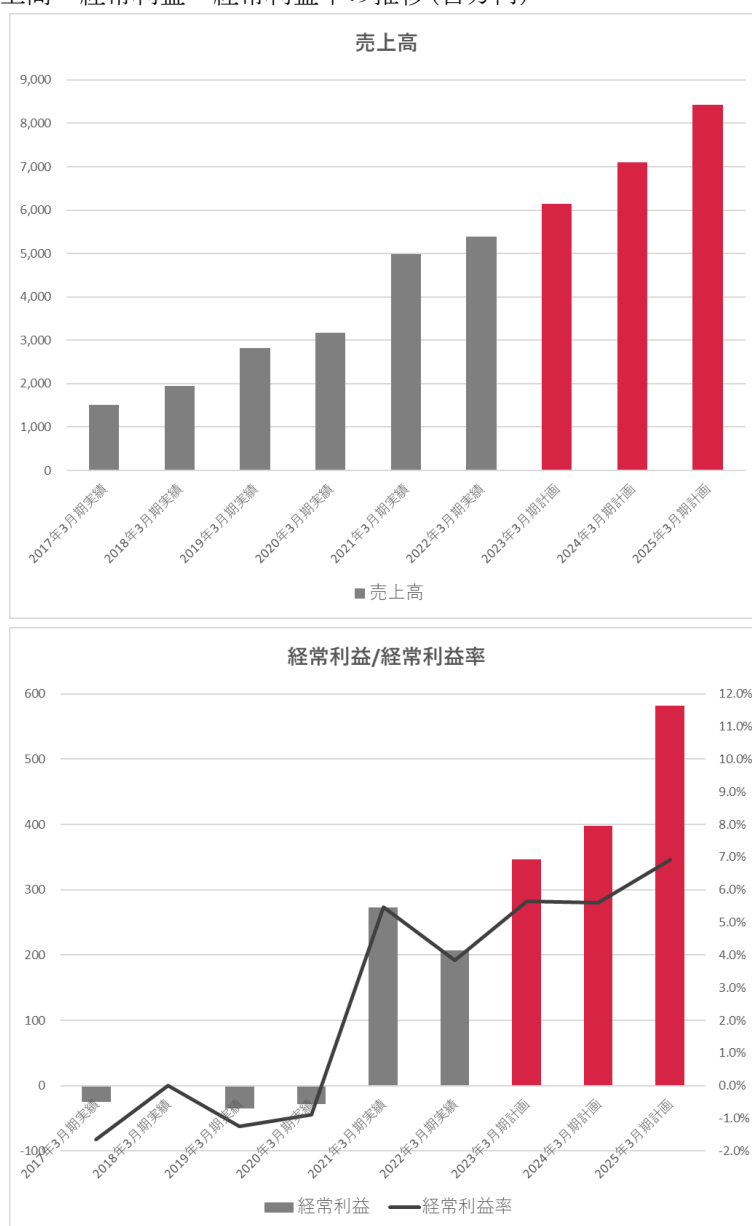
ます。

2025年3月期 数値目標（連結）

- ① 売上高 : 8,428 百万円 (2022年3月期比 56.3%増、中計期間3か年平均成長率 16.1%)
- ② 経常利益 : 582 百万円 (同 280.5%増、同 41.0%)
- ③ 当期純利益 : 391 百万円 (同 256.5%増、同 36.9%)
- ④ 経常利益率 : 6.9% (2022年3月期 3.9%)

中期経営計画期間の3ヵ年(2022年4月～2025年3月)は、主力のECサービスは持続拡大による収益基盤のさらなる盤石化を目指しつつ、イベントサービスについては、第2の収益の柱に育つべく将来への飛躍のための種まき(出店設備投資の強化、人材育成)と売上拡大による収益貢献度の増加を並行して実現する事に注力致します。また増益計画が達成できた際には、当中期経営計画期間中の配当実施を検討したく、株主の皆様への利益還元注力する所存です。

過去及び将来の売上高・経常利益・経常利益率の推移(百万円)



以上