



2026年8月期
第3四半期
決算説明資料

2026年7月15日

N O V E L

C O M I C

A N I M E

1. 会社概要・企業理念

2. 2026年8月期 連結業績（第3四半期）

3. 事業の状況（第3四半期）

4. その他のトピックス

5. 2026年8月期 通期業績予想修正

6. よくあるご質問

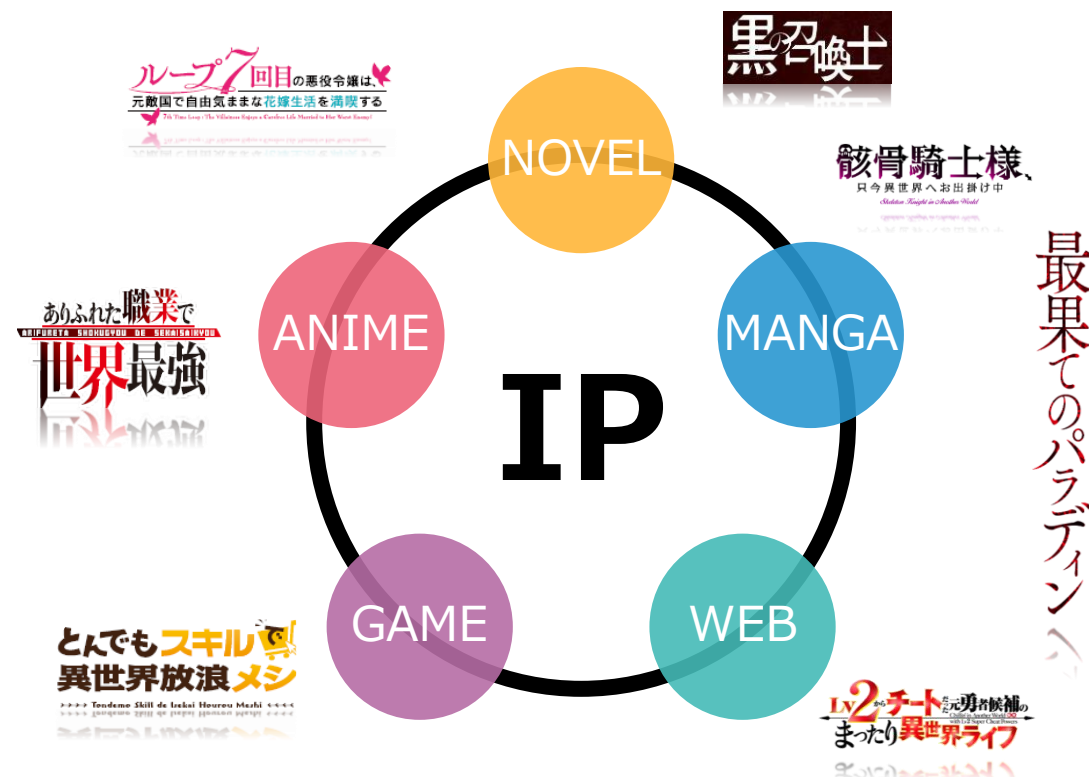
7. Appendix

1. 会社概要・企業理念

1. 会社概要・企業理念

会社名	株式会社オーバーラップホールディングス
設立年月	2022年5月 (※事業会社である株式会社オーバーラップは2011年11月に設立)
所在地	東京都品川区西五反田8丁目1番5号
代表者	代表取締役社長 永田勝治
従業員数	101名 (2026年5月末時点)
主要な グループ会社	株式会社オーバーラップ (主要な事業子会社) 株式会社オーバーラップ・プラス (電子マンガ配信事業)

マンガ・ノベル・アニメ・ゲーム・WEB——
あらゆるメディアと多彩な才能をオーバーラップさせ
世界に広がるIP⁽¹⁾を創り出し続ける。



注
1. IP : Intellectual Property

2. 2026年8月期 連結業績（第3四半期）

- **売上収益**は、自社IP売上における人気タイトルの最新刊発売やアニメ放映に伴う既刊の売り伸ばしなどが一定程度寄与し、**前年同期比で横ばいの推移**
- 単行本の刊行点数増加やゲーム開発のための**投資費用**⁽¹⁾の増加などの影響により減益の着地（内訳については、P.8ご参照）
- 自社IP売上が事前の想定を下回る推移となっていることを踏まえ、通期業績予想の修正を公表（P.22以降ご参照）

（単位：百万円）	2026年8月期 3Q累計	2025年8月期 3Q累計	前年同期比
売上収益	6,057	6,055	2 (+0.0%)
－ 自社IP売上	5,912	5,960	△ 47 (△0.8%)
－ 他社IP売上	144	94	49 (+52.6%)
営業利益	1,696	2,093	△ 397 (△19.0%)
（参考）			△ 402
調整後EBITDA ⁽²⁾	1,898	2,300	(△17.5%)
税引前四半期利益	1,479	1,977	△ 497 (△25.2%)
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	1,121	1,371	△ 249 (△18.2%)
（参考）			△ 228
調整後四半期利益 ⁽³⁾	1,159	1,387	(△16.5%)

注
 1. 編集者の人件費を中心とした製造間接費、マンガ原稿料、及び、ビジュアルノベルゲーム開発費の前年同期比の増加額
 2. 調整後EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 償却費 + 減損損失 + 上場関連費用等
 3. 調整後四半期利益 = 親会社の所有者に帰属する四半期利益 + 上場関連費用等 - 法人所得税調整費用

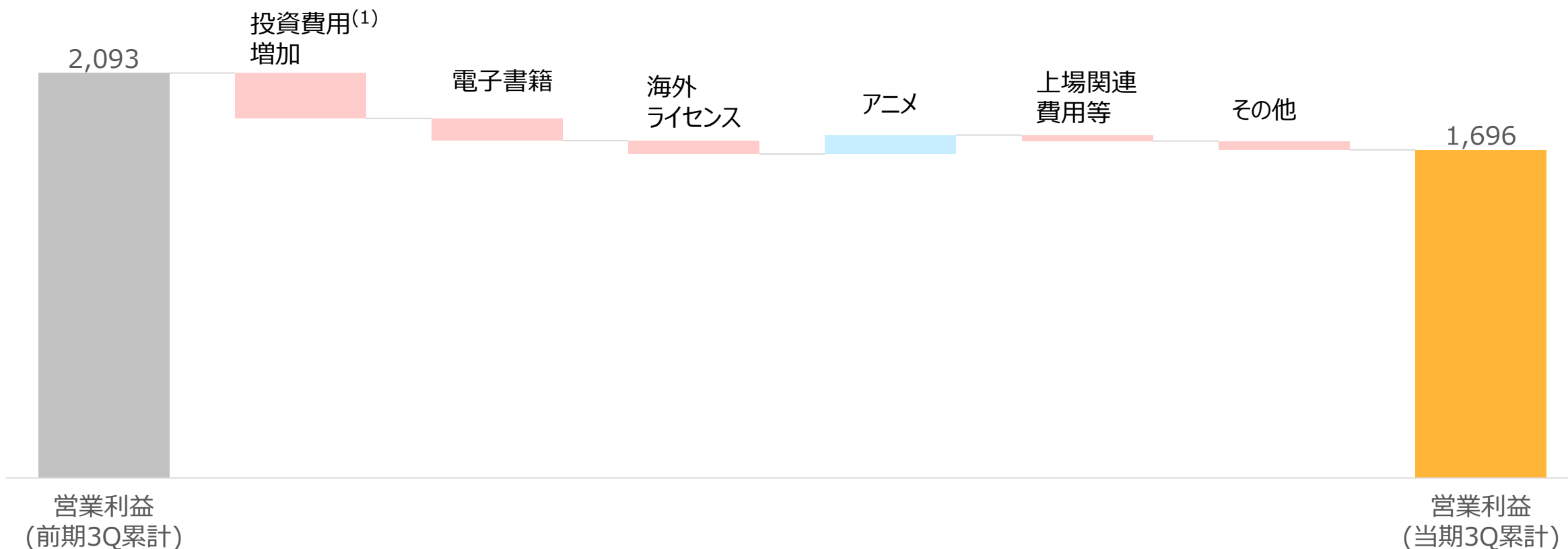
ジャンル別の売上収益の状況

- マンガについては、主要レーベルの発売日変更の影響に加え、アニメ放映に伴う既刊の売り伸ばしが前年同期を下回ったことなども影響し減収
- ライトノベルについては、人気タイトルの新刊発売が少なかったことが影響し減収
- アニメ／その他について、主に2025年10月以前に放映開始されたタイトルを中心とした収入により増収
- 他社IPについては、「Pokémon LEGENDS Z-A + M次元ラッシュスーパーミュージック・コンプリート」の発売により増収

(単位：百万円)	2026年8月期 3Q累計	2025年8月期 3Q累計	前年同期比
自社IP売上	5,912	5,960	△ 47 (△0.8%)
－マンガ	4,343	4,410	△ 67 (△1.5%)
－ライトノベル	949	983	△ 33 (△3.4%)
－アニメ／その他	619	566	53 (+9.4%)
他社IP売上	144	94	49 (+52.6%)
売上収益	6,057	6,055	2 (+0.0%)

営業利益増減要因（第3四半期累計期間）

- 当期においては、編集者の増員、マンガ原稿料の増加、ビジュアルノベルゲームの開発のための投資を積極的に推進してきたことにより、売上原価、販売費及び一般管理費が前年同期比で増加
- 電子書籍については、主要レーベルの発売日変更の影響に加え、アニメ放映に伴う既刊の売り伸ばしが前年同期を下回る着地
- 海外ライセンスについては、欧米を中心とした新規許諾の減速が主な要因
- アニメについては、国内・海外における配信収入を中心として増収増益



注
1. 編集者の人件費を中心とした製造間接費、マンガ原稿料、及び、ビジュアルノベルゲーム開発費の前年同期比の増加額

四半期業績推移

- 当期2Q以前から引き続き、3Qにおいても単行本の刊行点数増加やゲーム開発のための投資費用⁽¹⁾増加を継続（前年同四半期比51百万円の費用増加）している影響に加え、自社IP売上が前年同四半期を下回ったことにより、全体として減収減益の着地
- 4Qにおいては、人気タイトルの最新刊を多くラインナップしているほか、ポケモン関連商材の発売も予定しており、売上収益への貢献を見込む

（単位：百万円）

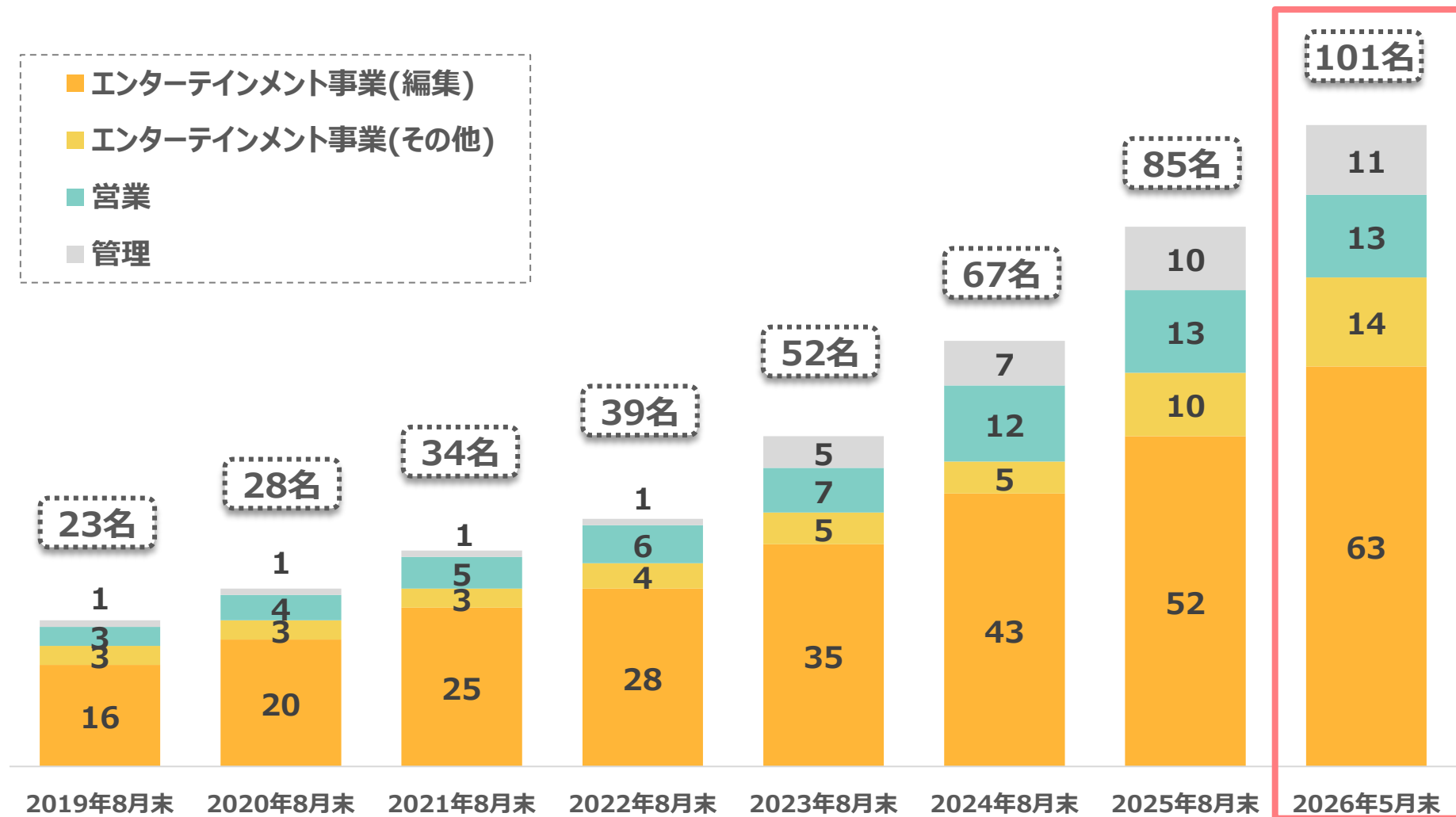
	24/8期					25/8期					26/8期				
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
売上収益	1,574	2,346	2,215	2,267	8,403	1,742	1,912	2,399	2,480	8,535	1,929	2,213	1,914		
└ 自社IP	1,558	2,105	1,980	2,271	7,916	1,718	1,874	2,366	2,462	8,423	1,892	2,195	1,824		
└ 他社IP	15	240	235	△ 4	486	24	38	32	18	112	36	18	89		
売上原価	618	885	989	1,020	3,514	818	952	1,092	1,135	3,998	966	1,131	1,042		
売上総利益	955	1,460	1,225	1,246	4,888	924	960	1,306	1,345	4,537	963	1,082	872		
販売費及び一般管理費	761	708	716	551	2,737	377	361	358	412	1,510	455	388	376		
└ 契約関連資産の償却費	374	374	374	124	1,249	-	-	-	-	-	-	-	-		
└ 上場関連費用等	3	2	2	32	39	17	2	4	5	28	53	-	-		
└ その他	382	331	339	394	1,448	360	359	354	406	1,481	401	388	376		
営業利益	194	752	509	695	2,151	546	598	947	933	3,026	507	693	495		
調整後EBITDA ⁽²⁾	594	1,156	921	892	3,564	617	663	1,019	1,010	3,311	622	741	534		
当期利益（四半期利益）	35	367	246	498	1,147	362	401	608	695	2,067	335	457	329		

注

1. 編集者の人件費を中心とした製造間接費、マンガ原稿料、及び、ビジュアルノベルゲーム開発費の前年同期比の増加額
2. 調整後EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 償却費 + 減損損失 + 上場関連費用等

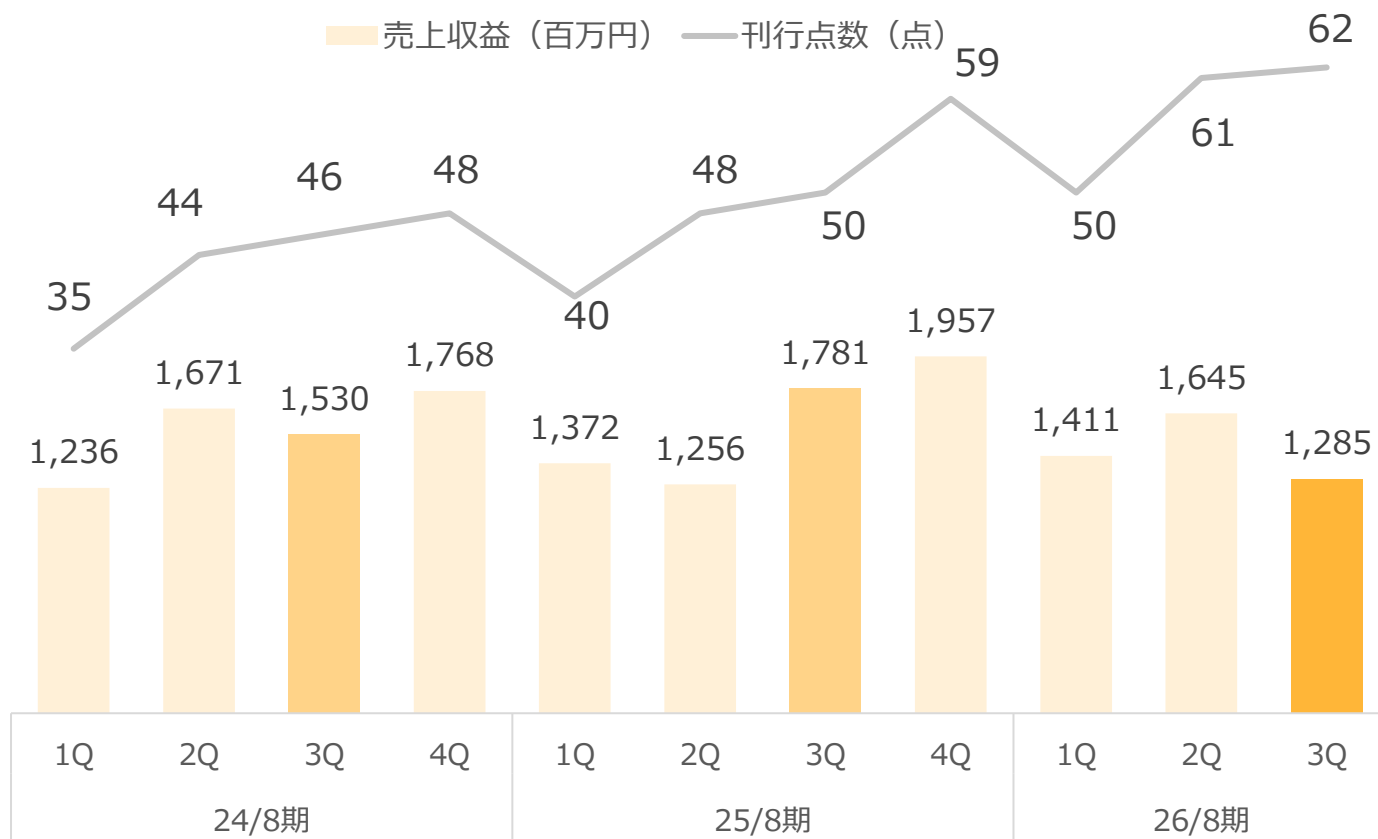
従業員数の推移

- 3Qまでの期間においては、新卒採用及び中途採用で16名（うち、編集者11名）の増員
- 編集者の増員を中心に、採用は想定通りの進捗



3. 事業の状況（第3四半期）

- 既存人気シリーズの、続巻発売時の各タイトルの売上は堅調ではあったものの、発売日変更の影響による主要レーベルにおける刊行点数減少もあり、前年同期比で減収
- 新シリーズのタイトル数増加については、概ね想定通りの進捗



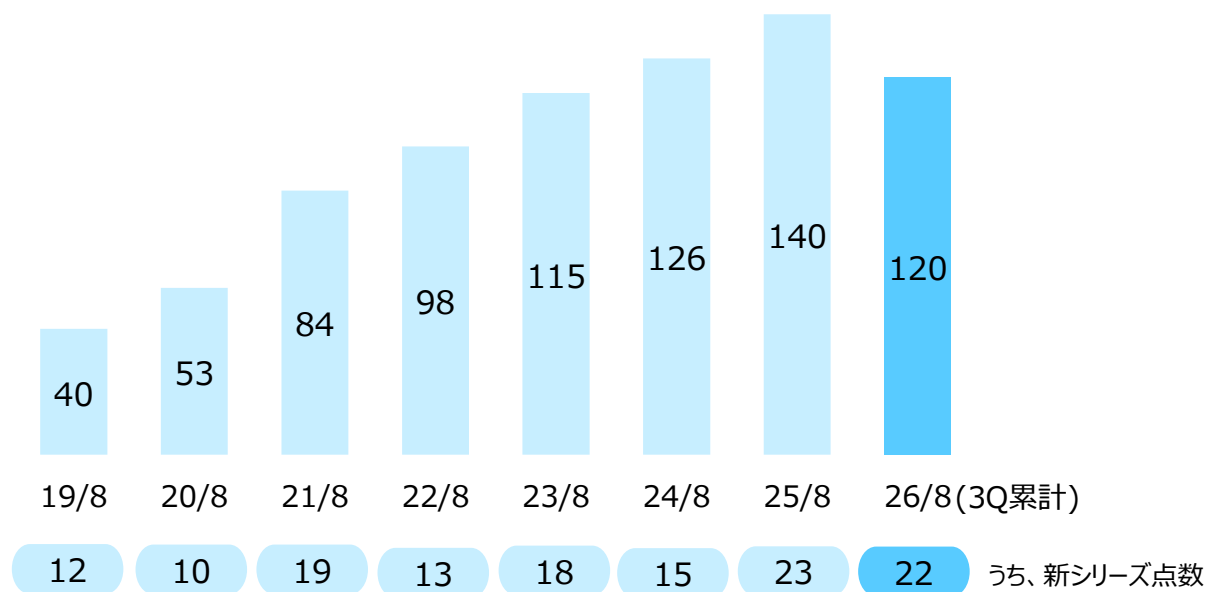
当四半期刊行の主要作品



主力レーベル コミックガルドの刊行点数の状況

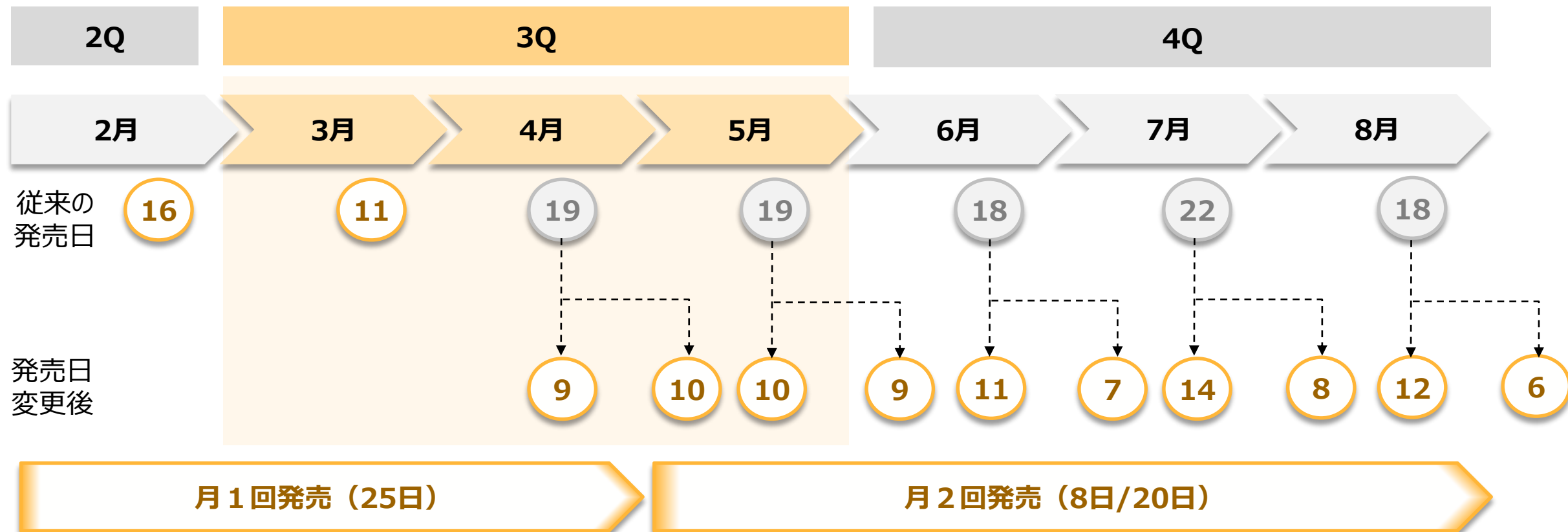
- **刊行点数**は着実に増加してきており、**概ね計画通りの進捗**
- **新シリーズの刊行数**も**予定通り増加**してきており、今後の更なる売上増加に向けた**パイプラインも着実に拡大**

当社主力レーベル コミックガルドの刊行点数（点）

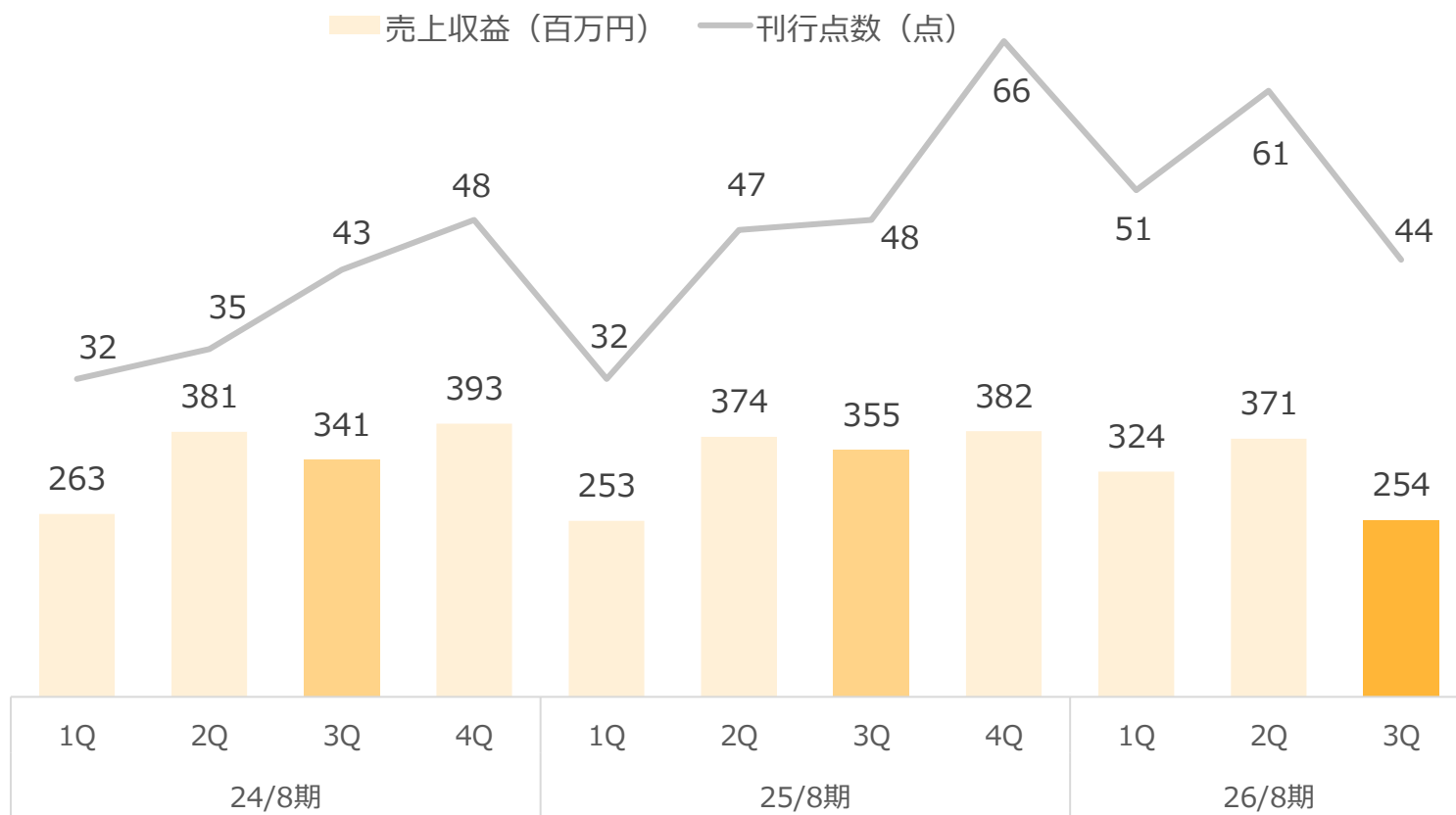


発売日変更による影響（コミックガルド）

- 3Qにおいて、作品の露出強化などを目的として、主要レーベルであるコミックガルドの発売日変更を実施
- 刊行サイクルの変更に伴い、3Qは一時的に刊行点数が減少しているものの、4Q以降は変更後のサイクルで安定的に運用していく予定



- 3Qについては人気タイトルの新刊発売が少なかったこと、及び、刊行点数が少なかったことが影響し、減収
- 四半期による変動はあるものの、新規IP獲得についても順調に拡大しており、今後もIPソーシング強化を継続



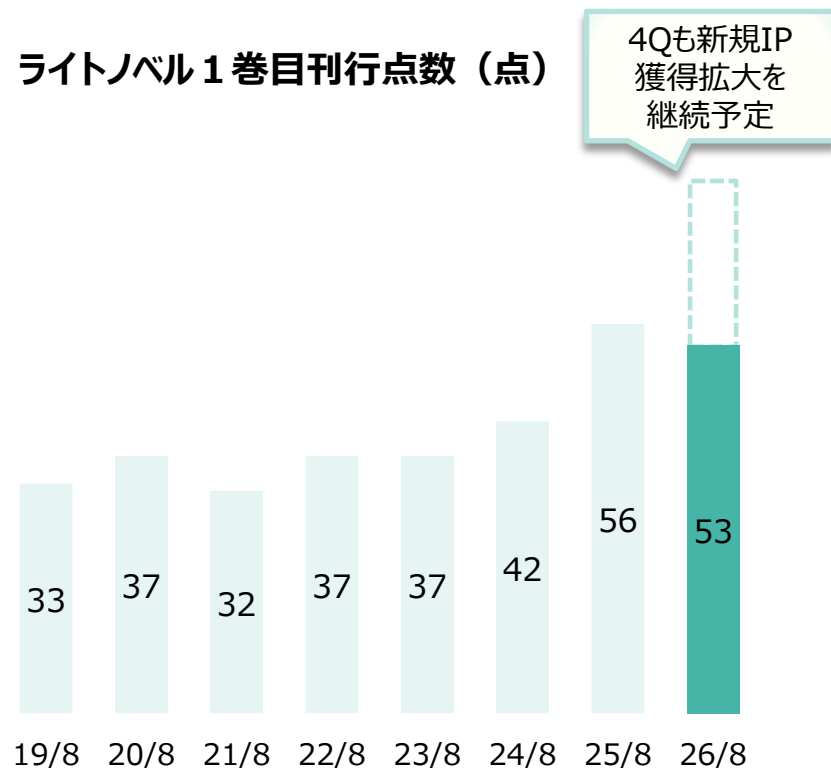
当四半期刊行の主要作品



新規IP獲得の状況

- 3Qにおいては、**新規IPの獲得**（＝ライトノベル1巻目の発売数）は53点（前年同期：31点）と**大幅に増加**
- 将来のマンガ化・アニメ化の予備軍となるIPのパイプライン拡大ペースは大幅に加速

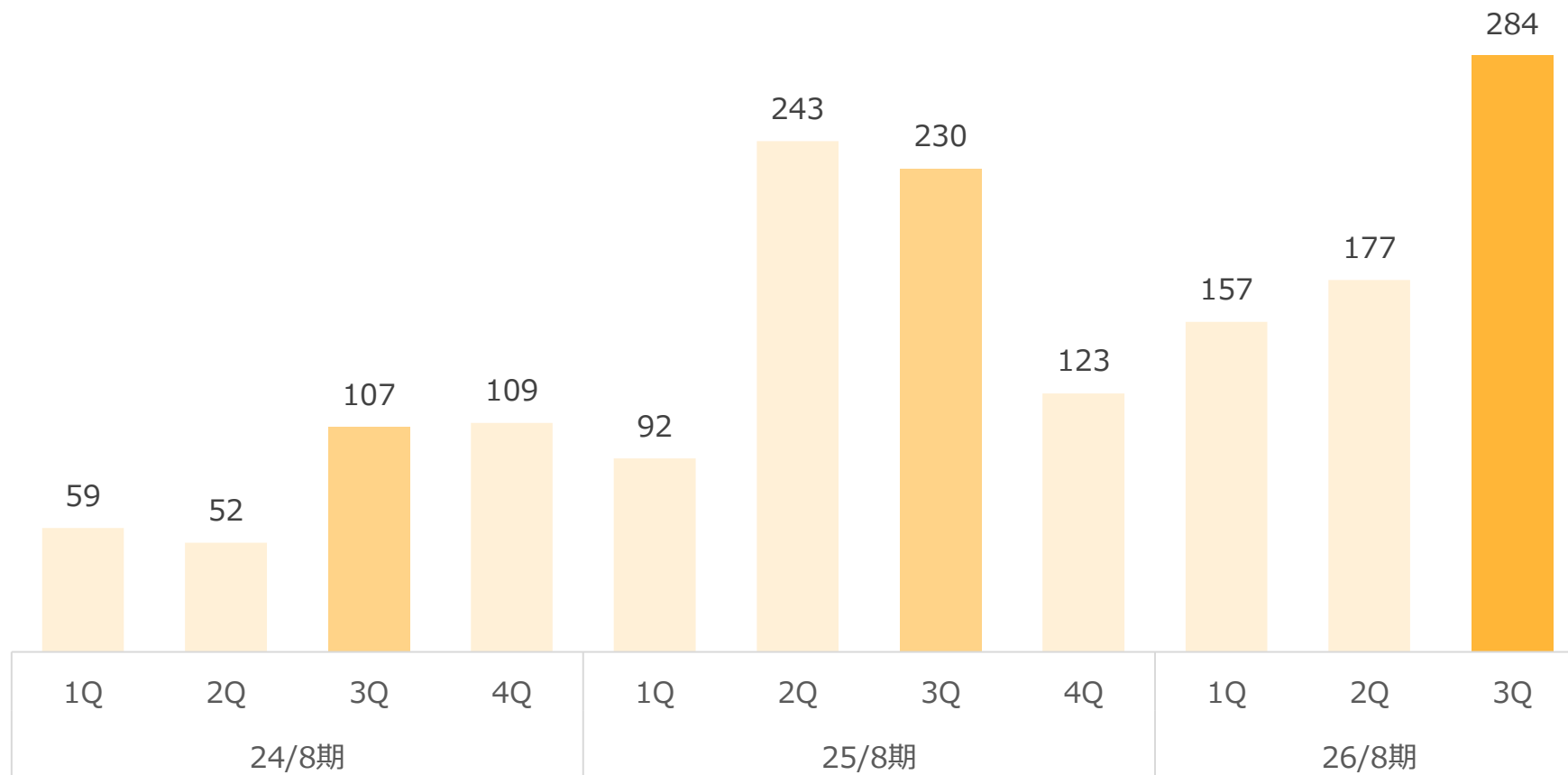
ライトノベル1巻目刊行点数（点）



当期3Q発売のライトノベル1巻目タイトル



- 当社原作のアニメ作品に関する、原作印税や製作委員会出資の分配等に関して、主に2025年10月以前に放映開始されたタイトル（『暗殺者である俺のステータスが勇者よりも明らかに強いのだが』など）を中心とした収入により、一定規模の売上収益を確保
- 当期4Qに、『骸骨騎士様、只今異世界へお出掛けⅡ』の放映が開始



今後の主なメディアミックス予定作品

継続的なアニメ化とシリーズ化・他メディア展開により、主力IPの売上拡大と収益サイクルの長寿化を実現

2026年7月
放映開始



骸骨騎士様、
只今異世界へお出掛けⅡ

© 秤猿鬼・オーバーラップ / 骸骨騎士様Ⅱ製作委員会

2026年10月
放映開始予定



信者ゼロの女神サマ
と始める異世界攻略

© 大崎アイル・オーバーラップ / 信者ゼロ製作委員会

制作決定
(放映時期は未解禁)



Sランク冒険者である俺の娘たちは
重度のファザコンでした

© 友橋かめつ / オーバーラップ イラスト / 希望つぼめ



望まぬ不死の冒険者 第2期

© 丘野優・オーバーラップ / 望まぬ不死製作委員会



Lv2からチートだった元勇者候補の
まったり異世界ライフ 第2期

© 鬼ノ城ミヤ・オーバーラップ / Lv2からチートだった製作委員会



ひとりぼっちの異世界攻略 第2期

© 五示正司・オーバーラップ / ひとりぼっちの製作委員会

4. その他のトピックス

ビジュアルノベルゲームブランドの進捗状況

- これまで出版やアニメーションなどの展開を通じて、数多くの物語とキャラクターを世に送り出してきた経験を活かし、「**物語のおもしろさ**」にフォーカスしたビジュアルノベルゲームのジャンルに新たに進出
- 従来のライトノベル・マンガ発のIPに基づく収益に加え、**新たな収益源となるゲーム発IPの創出**に向けて取り組む
- 第1弾タイトル『恋しかるべき』を7月10日より配信開始したほか、第2弾タイトル『終末の明日亭で乾杯を。』など、複数タイトル立ち上げに向けて順調に進捗

第1弾タイトル



7月10日発売

第2弾タイトル



「ポケットモンスター」関連商品の展開について

- 2026年8月7日に「ポケモン公式ぜんこく図鑑 1996-2026」を発売
- 当期4Q以降の他社IP売上の伸長に寄与する見込み



ポケモン公式ぜんこく図鑑
1996-2026

Pokémon Official National Pokédex

2026年8月7日(金)発売!!

1996年のシリーズ誕生から2026年までの
30年間で登場した全てのポケモン1025匹を完全収録!!

©Pokémon, ©Nintendo/Creatures Inc./GAME FREAK inc. ポケットモンスター・ポケモン・Pokémonは任天堂・クリーチャーズ・ゲームフリークの商標です。

5. 2026年8月期 通期業績予想修正

2026年8月期通期業績見通し

- ・ 自社IP売上について、市場の成長鈍化の影響等もあり、アニメ化による書籍の売り伸ばしやマンガの新シリーズ収益化の立ち上がりが当初の想定を下回ったこと、及び、一部の人気タイトルの続巻発売時期の期ズレが発生したことにより、売上・利益ともに下振れ
- ・ 1株当たり配当予想については、成長投資に向けた直近の資金ニーズ等も総合的に勘案した結果、公表済みの数値（44.00円）を据え置き

(単位：百万円)	2025年8月期 (通期)	2026年8月期（通期）		
		前回発表予想	今回修正予想	増減
売上収益	8,535	9,209	8,300	△909 (△9.9%)
－ 自社IP売上	8,423	9,114	7,943	△1,171 (△12.8%)
－ 他社IP売上	112	95	357	262 (+275.8%)
営業利益	3,026	3,421	2,373	△1,048 (△30.6%)
(参考) 調整後EBITDA ⁽¹⁾	3,311	3,661	2,609	△1,052 (△28.7%)
税引前当期利益	2,872	3,243	2,122	△1,121 (△34.6%)
親会社の所有者に帰属する 当期利益	2,067	2,232	1,566	△666 (△29.8%)
(参考) 調整後当期利益 ⁽²⁾	2,120	2,266	1,600	△666 (△29.4%)

注

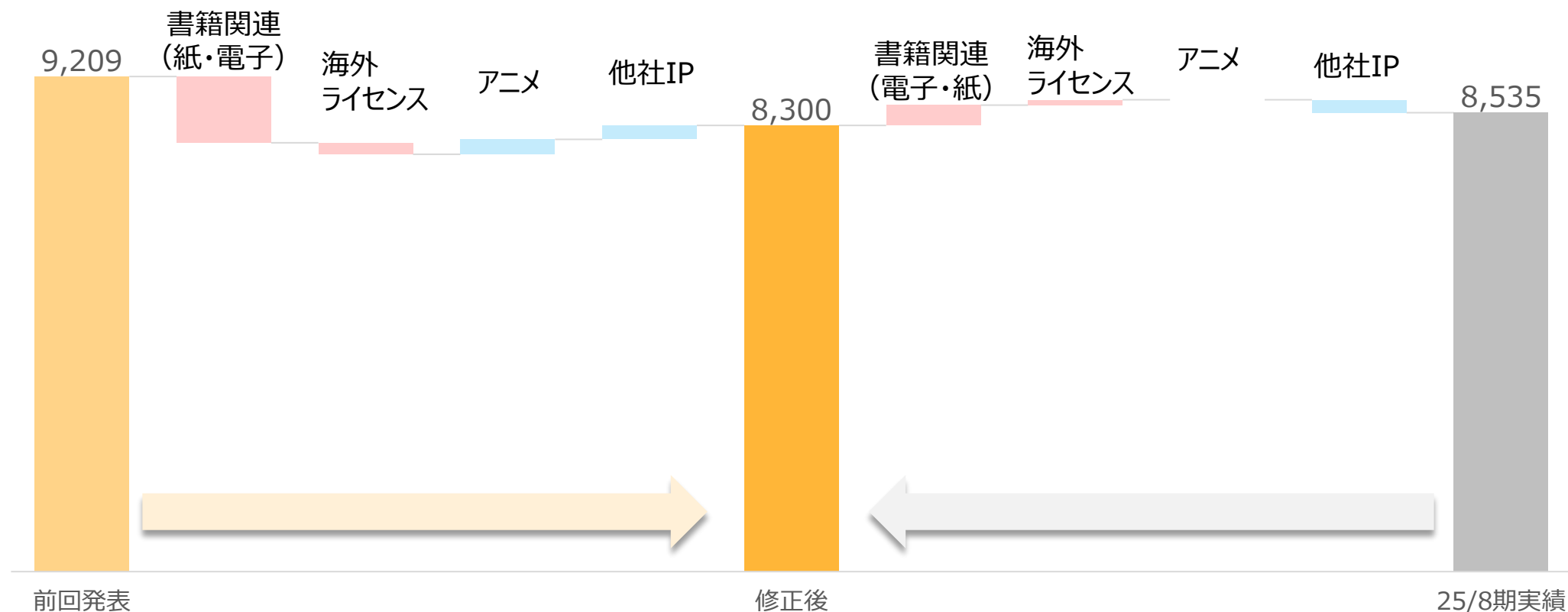
1. 調整後EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 償却費 + 減損損失 + 上場関連費用等

2. 調整後当期利益 = 親会社の所有者に帰属する当期利益 + 上場関連費用等 - 法人所得税調整費用

2026年8月期通期業績見通し（売上収益増減要因）

- 自社IP売上のうち、書籍関連（電子・紙）を中心として下振れとなった一方、アニメや他社IPは前回発表予想を上回る見通し
- 相対的に利益率の高い電子書籍を中心として、書籍関連売上が未達となる影響が、アニメや他社IP売上の増加による影響を上回り、営業利益は前回発表予想に対して大幅に未達となる見通し
- 2025年8月期対比でも、書籍関連売上を中心として減収となる見通し

売上収益増減要因



売上収益増減（前回発表予想対比）の主要因及び今後の対応

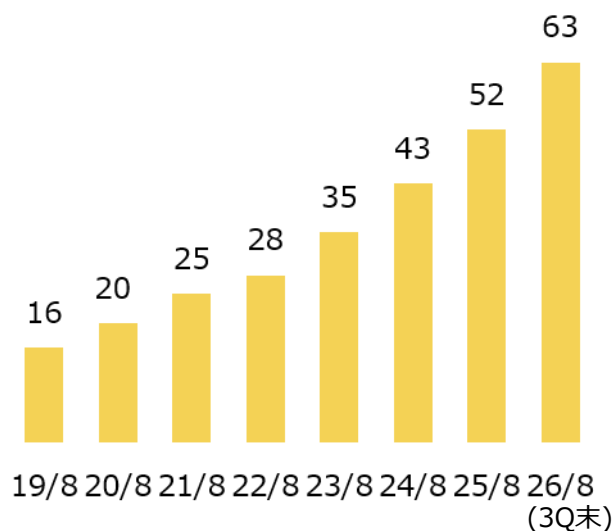
項目	今期影響	増減要因	来期以降に向けての対応
書籍	↓↓↓	アニメ化タイトルの書籍売上について、想定していた売上まで至らず、電子・紙共に苦戦	✓ アニメ化効果はタイトルにより変動するが、来期以降のアニメ化タイトルについて引き続き売上貢献を期待
		コミックの新シリーズ立上げにおいて、人員増＆作品増は図れたものの、市場の成長性鈍化の影響もあり、ヒット作に至るまでの売上立上げに時間がかかる状況	✓ 女性向けファンタジーの作品増加や、採用した編集者の戦力化加速を図ることで、ヒット作創出までのスピードアップを図る
		アニメ化放送時期、及び、複数の人気タイトルの新刊刊行において、期ズレが発生	✓ 来期売上寄与
海外ライセンス	↓	新規契約の獲得において、欧米を中心にライセンス契約の鈍化及び中国でのライセンス停滞	✓ 営業体制における欧米営業の強化 ✓ 前期から売上が伸びてきているオーディオブック分野の売上拡大に向けた取り組み
アニメ	↑	『暗殺者である俺のステータスが勇者よりも明らかに強いのだが』を中心に、想定を上回る売上発生	✓ 2026年7月以降のアニメについても、人気作品を継続的に出していけるように注力
他社IP	↑	『ポケモン公式ぜんこく図鑑 1996-2026』の受注が想定以上の伸び	✓ 来期以降も継続的に、既存商品や新規商材による売上拡大を目指す

書籍領域についての振り返り及び今後の対応

編集者数の増加



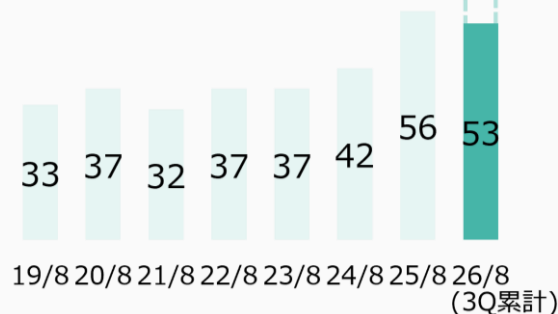
編集者数(人)



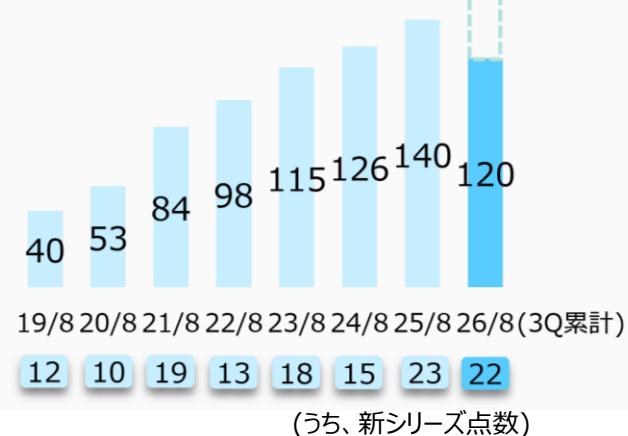
新シリーズ立上げを加速



ライトノベル1巻目刊行点数(点)



当社主カレーベル
コミックガルドの刊行点数(点)



主力IP数／売上の拡大



【今後の対応】

- 市場環境に対応した営業施策の推進(価格設定、販売施策など)
- 女性向けファンタジーや女性向けコミックエッセイなど実績が出始めたジャンルの作品数増加、及び、体制強化によるヒット率の向上
- 中長期的に、アニメ化作品数をさらに増加させていくことで、特定のアニメ作品の結果のみに依存しない作品ポートフォリオの構築

6. よくあるご質問

Q. 特定のIPへの依存度はどの程度高いか？ IP別の売上上位タイトルにはどのようなものがあるか？

当社グループの売上収益は、以下の売上上位タイトルを含む多くのIPから構成されており、TOP10のIPが占める割合も低下傾向にあります。また、マンガ・ライトノベルの刊行が長期にわたって続くことで、安定的に収益貢献し続けるIPが多いという特徴があります。今後も既存IPのLTV最大化を図りつつ、新規IPを継続的に創出・成長させていくことにより、強固な収益基盤を維持・拡大を図ってまいります。

売上TOP10 IPの推移

					5期連続	直近3~4期連続
#	21/8期	22/8期	23/8期	24/8期	25/8期	
1	とんでもスキルで異世界放浪メシ	ありふれた職業で世界最強	とんでもスキルで異世界放浪メシ	とんでもスキルで異世界放浪メシ	お気楽領主の楽しい領地防衛	
2	ありふれた職業で世界最強	骸骨騎士様、只今異世界へお出掛け	ありふれた職業で世界最強	ハズレ枠の【状態異常スキル】で最強になった俺がすべてを蹂躞するまで	とんでもスキルで異世界放浪メシ	
3	現実主義勇者の王国再建記	現実主義勇者の王国再建記	完璧すぎて可愛げがないと婚約破棄された聖女は隣国に売られる	ループ7回目の悪役令嬢は、元敵国で自由気ままな花嫁生活を満喫する	ありふれた職業で世界最強	
4	Lv2からチートだった元勇者候補のまったり異世界ライフ	とんでもスキルで異世界放浪メシ	お気楽領主の楽しい領地防衛	Lv2からチートだった元勇者候補のまったり異世界ライフ	ひとりぼっちの異世界攻略	
5	ひとりぼっちの異世界攻略	黒の召喚士	ひとりぼっちの異世界攻略	望まぬ不死の冒険者	完璧すぎて可愛げがないと婚約破棄された聖女は隣国に売られる	
6	ハズレ枠の【状態異常スキル】で最強になった俺がすべてを蹂躞するまで	ひとりぼっちの異世界攻略	ハズレ枠の【状態異常スキル】で最強になった俺がすべてを蹂躞するまで	お気楽領主の楽しい領地防衛	俺は星間国家の悪徳領主！	
7	望まぬ不死の冒険者	最果てのパラディン	黒の召喚士	完璧すぎて可愛げがないと婚約破棄された聖女は隣国に売られる	ハズレ枠の【状態異常スキル】で最強になった俺がすべてを蹂躞するまで	
8	黒の召喚士	Lv2からチートだった元勇者候補のまったり異世界ライフ	望まぬ不死の冒険者	現実主義勇者の王国再建記	最凶の支援職【話術士】である俺は世界最強クランを従える	
9	骸骨騎士様、只今異世界へお出掛け	ハズレ枠の【状態異常スキル】で最強になった俺がすべてを蹂躞するまで	現実主義勇者の王国再建記	ありふれた職業で世界最強	追放者食堂へようこそ！	
10	二度と家には帰りません！	ループ7回目の悪役令嬢は、元敵国で自由気ままな花嫁生活を満喫する	ループ7回目の悪役令嬢は、元敵国で自由気ままな花嫁生活を満喫する	最果てのパラディン	ループ7回目の悪役令嬢は、元敵国で自由気ままな花嫁生活を満喫する	

※各年度におけるTOP10 IPが占める割合⁽¹⁾

50.2%

48.0%

40.1%

44.4%

43.9%

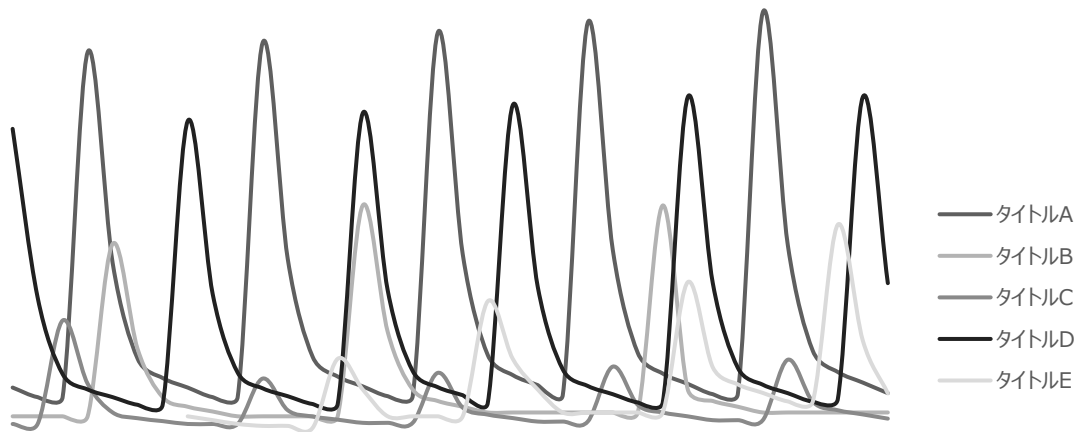
注
1. 売上収益（自社IP）に占める割合

Q. 四半期ごとの業績変動要因や季節性の有無について

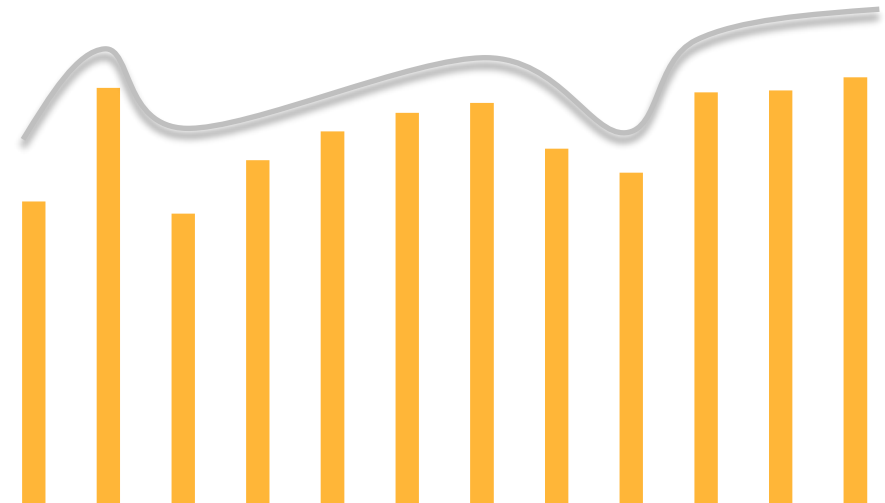
各IPの売上収益は、最新刊（続巻）発売タイミング後に大きくなる傾向にあります。従って、当社グループにおいて人気タイトルの最新刊発売タイミングによって、四半期別の売上収益は短期的には増減する場合があります。

通期業績に関しては、継続的な新規IP創出と、IP当たり売上拡大への取り組み（営業・宣伝施策やメディアミックス等）により特定のIPへの依存度を低減しつつ、人気タイトルの最新刊発売についても每期安定・継続的に実施できるように努めることも組み合わせ、全体として通期業績のコントロールを図っております。

各IPの最新刊発売による月次売上推移のイメージ⁽¹⁾



四半期毎の売上推移のイメージ⁽¹⁾



注

1. 当該イメージ図は特定の期間における業績や個別のタイトルの実績を示すものではなく、また、タイトルについても57点の主力IP（年間売上25百万円超の自社IP：25/8期時点）を含め、数多くのIPによって構成されております

Q. 同業他社と比較して、営業利益率やEBITDAマージンに大きな差異があるケースがあるように見えるが、その要因は？

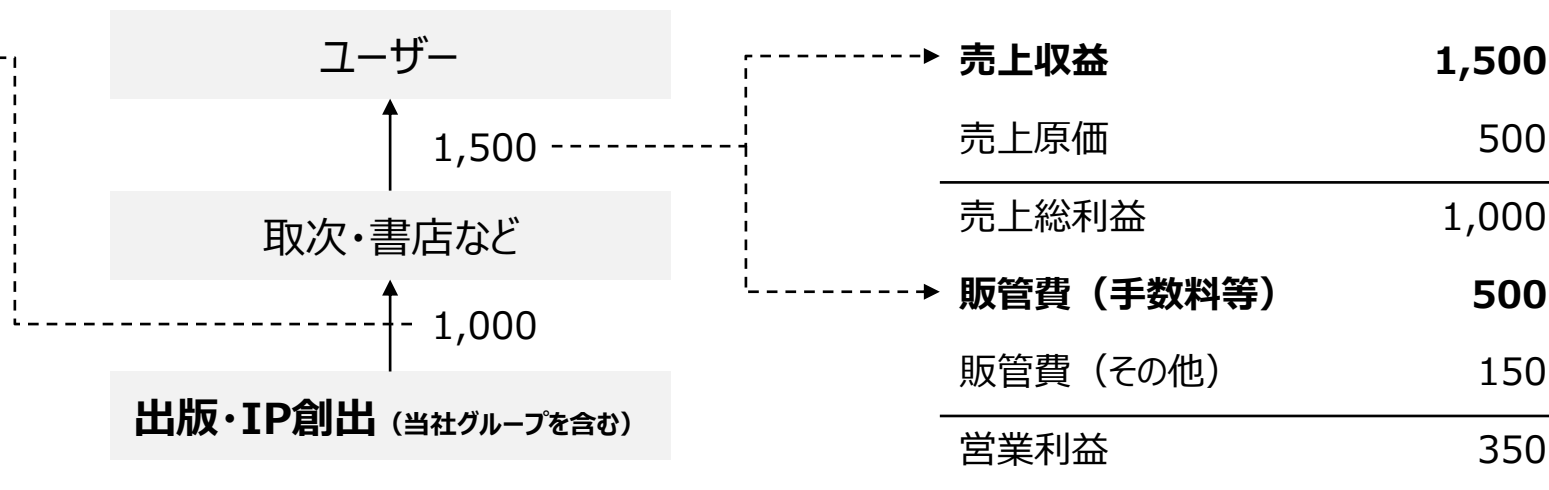
当社グループにおいては、マンガやライトノベル（紙書籍・電子書籍）に関して、取次・書店などの流通事業者を通じて販売を行う場合に、当該流通事業者への販売価格に基づき純額で売上収益を計上しております。

取次・書店などの流通事業者との間の契約内容や当該取引に当たって負担するリスクなど、会計処理の前提等が会社によって異なる可能性があります。他社において、ユーザーへの販売価格に基づき総額で売上収益が計上されている場合には、売上規模や利益率等について差異が生じているように見える要因となり得るものと、当社としては考えております。

流通事業者を通じた販売における会計処理のイメージ⁽¹⁾

売上収益	1,000
売上原価	500
売上総利益	500
販管費	150
営業利益	350

当社グループの会計処理



注
1. 当該イメージ図において使用している数値については、特定の期間における業績や実際の取引条件等を示すものではありません

Q. 2025年8月期において営業利益率の改善、販管費の大幅減少が生じた背景について

2022年8月期におけるPEファンドによる資本参画に際し、当社が事業子会社である株式会社オーバーラップ（及びその子会社である株式会社オーバーラップ・プラス）の株式を取得し、**連結子会社化**を行いました。

当該連結子会社化に伴うPPA⁽¹⁾ の手続きの過程において、のれん等のほか、**償却性の無形資産（契約関連資産）を認識**することとなりました（**2023年8月期の期初時点の残高は約27億円**）。当該資産に関しては、『販売費及び一般管理費』の内訳として償却費を計上していましたが、**2024年8月期中に償却が完了し残高が0円となったため、2025年8月期以降は償却費は発生していません**。

2025年8月期における営業利益率の改善、販売費及び一般管理費の大幅減少は、上記の償却費減少が主な要因となっております。なお、当社グループとしては、当該償却費の影響等も考慮し、業績指標として調整後EBITDAを別途開示させていただいております。

（単位：百万円）

	23/8期	24/8期	25/8期
販売費及び一般管理費	2,922	2,737	1,510
└ 契約関連資産の償却費	1,499	1,249	-
└ 上場関連費用等	4	39	28
└ その他	1,418	1,448	1,481
営業利益	1,559	2,151	3,026

注
1. PPA : Purchase Price Allocation（取得原価の配分）

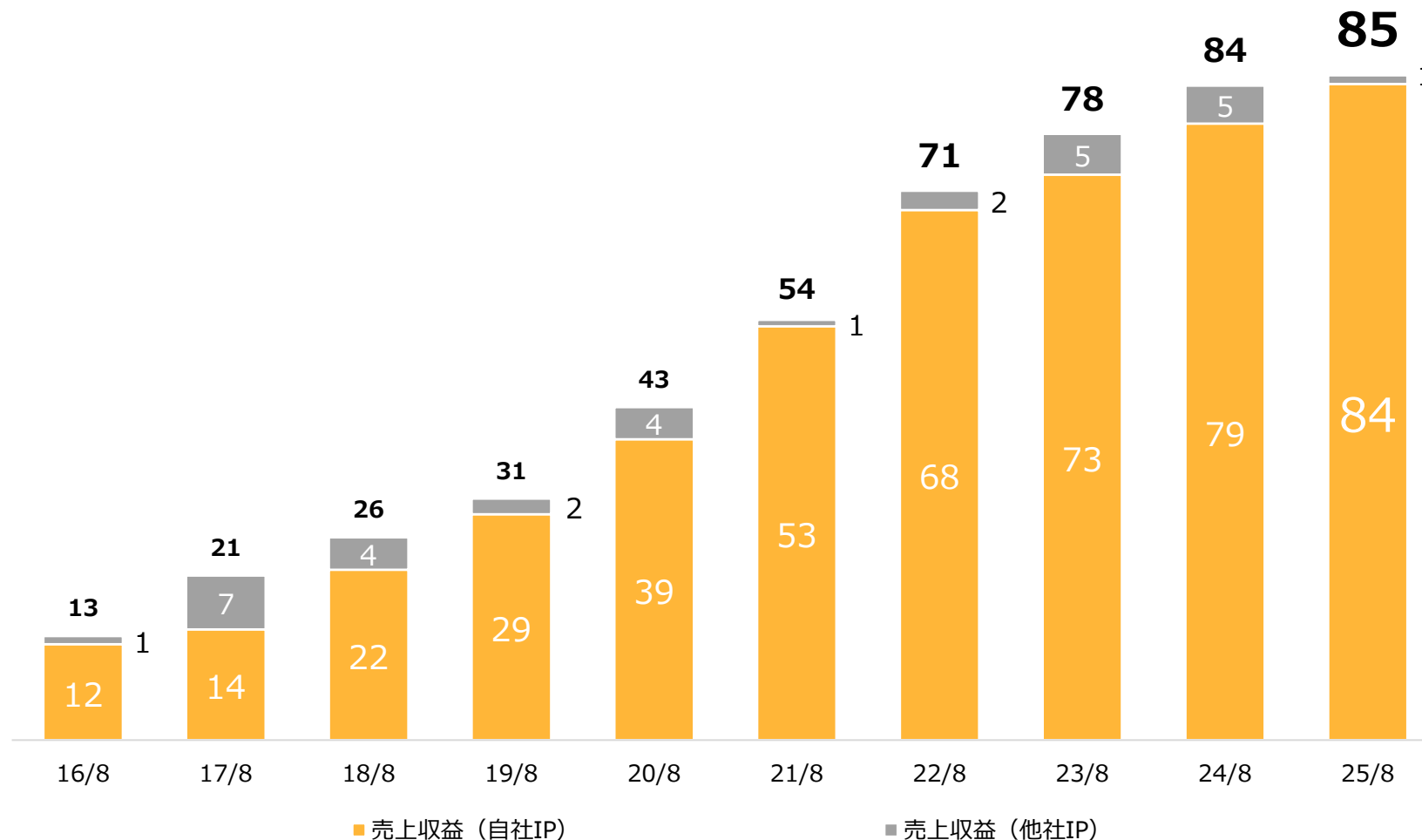
7. Appendix

成長の軌跡

IPを着実に創出し続けることで、創業以来、急速な成長を実現

売上収益の推移⁽¹⁾

(単位：億円)



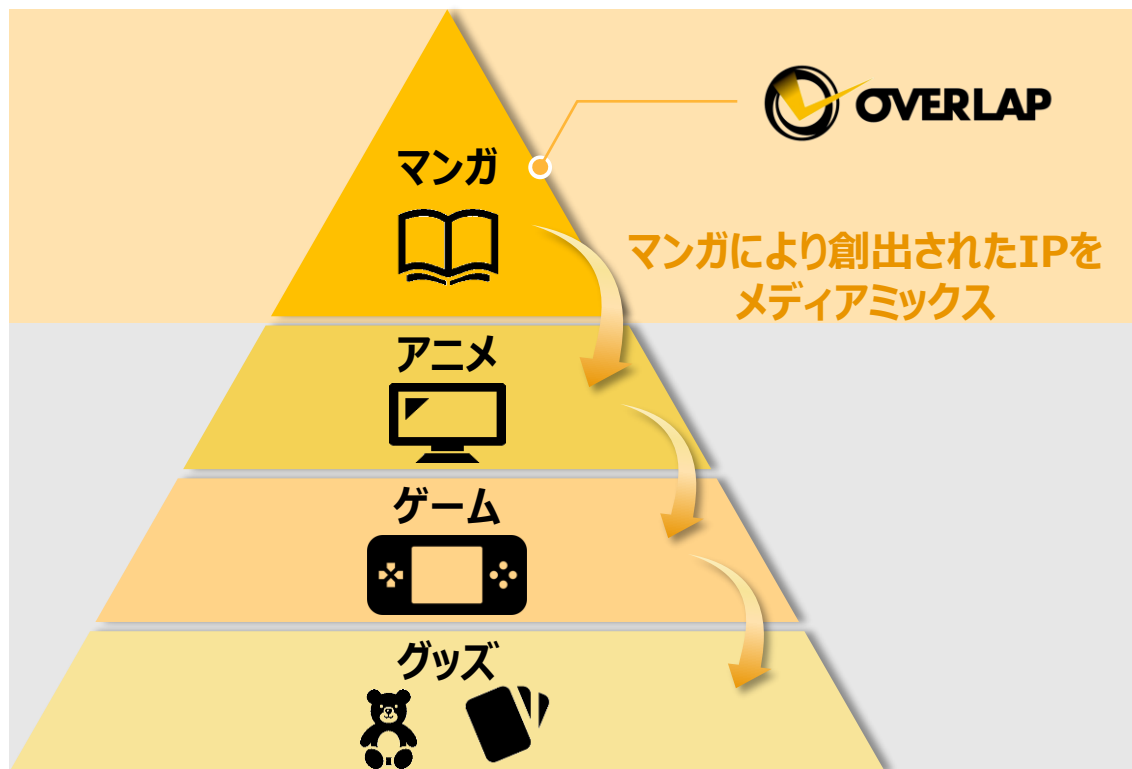
注

1. 2023/8期以降は連結数値（IFRS）。2022/8期以前は当社グループの主要な事業子会社である株式会社オーバーラップの単体数値（日本基準）であり、監査未実施

日本IPビジネスにおけるマンガの優位性

マンガはIP創出の源泉であり、一般的に低リスクで相応のリターンも期待できる投資効率の高いビジネス

日本のコンテンツビジネスの構造



マンガビジネスの強み

	リスク		リターン
	製作期間	投下資本	期待収益
マンガ	短時間 	小 	低～中 ~
低リスクで相応のリターンが期待可能			
アニメ ゲーム グッズ	長時間 	大 	低～高 ~
当たり外れの差が激しくリターン対比で高いリスク			

低リスク且つ再現性の高いIP創出モデル

既にユーザーに支持された作品からIPを創出し、メディアミックス戦略によりIP価値の最大化を実現

IPのソーシング (Step 0)

注目のアマチュア作品を編集者が見極め・磨き上げる

IP価値の最大化 (Step 1-3)

ヒットIPのみに厳選してメディアミックスをすることで、低リスクでIPを展開

Step 0 IPソーシング



小説投稿サイト



SNS



作家個人



ブログ



Step 1 ライトノベル化



Step 2 マンガ化



Step 3 アニメ化

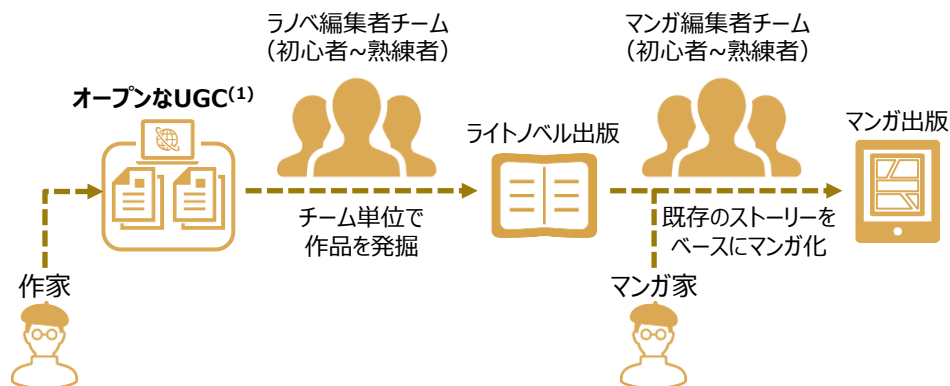


国内外におけるヒット
IPの長寿化を実現

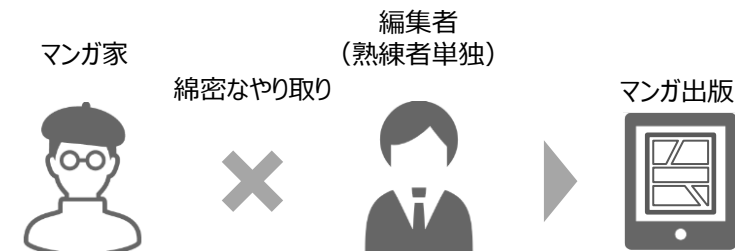
編集者の早期戦力化を可能とする独自の編集プロセス

ソーシング手法とチーム単位での編集体制により、編集未経験者でも高い再現性且つ早期に戦力化が可能

オーバーラップのシステム化された編集プロセス



当社が認識する一般的な出版社の編集プロセス



マンガの創出方法

既存のストーリーをベースにマンガ化

作家とマンガをゼロから創出

マンガ編集の
仕組み

システム化された編集体系

各編集が培った知見・ノウハウに基づいて推進

経験値の蓄積

チーム単位で
早期に多数の作品を担当可能

担当する作家・マンガ家が生み出す
個別作品に注力

成長スピード

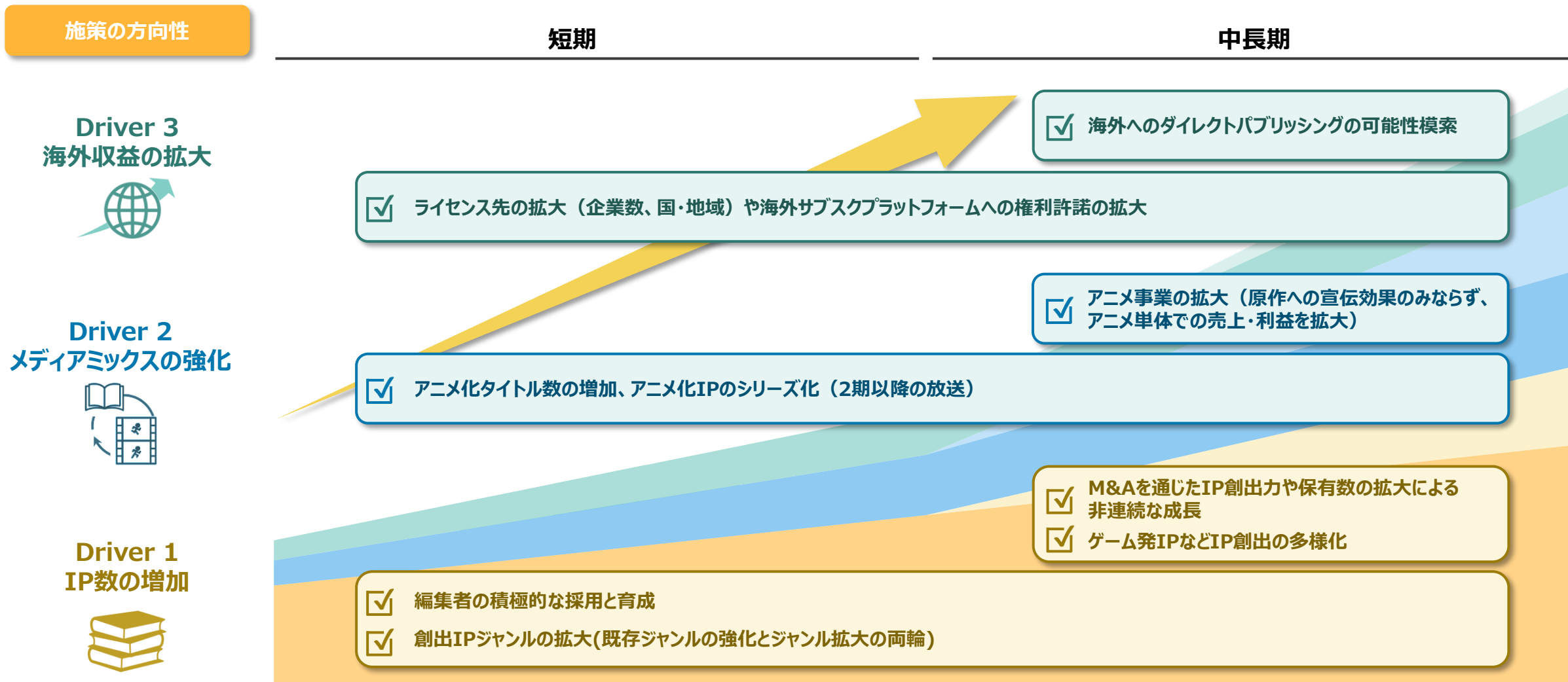
早期の戦力化が可能

作品数をこなしていく中で戦力化

注
1. UGC : User Generated Content (ユーザー生成コンテンツ)

更なる成長を目指した中長期ビジョン

従来の戦略を加速させるとともに新たな施策を実行することで、持続的な成長を実現



本資料は、当社グループについての企業情報等の提供を目的としており、国内外を問わず、当社が発行する株式その他の有価証券への投資を勧誘するものではありません。

本資料に記載される、業界、市場動向または経済情勢等に関する情報は、現時点で入手可能な情報に基づいて作成しているものであり、当社がその真実性、正確性、合理性及び網羅性等について保証するものではありません。

また、本資料に記載される、当社グループに関連する計画、見通し、目標、見積もり、予測、予想その他の将来に関する記述は、一定の前提に基づき、本資料の作成時点において当社が入手している情報を基礎としてなされたものです。これらの記述又は前提と実際の結果との間には、経済状況の変化や顧客ニーズの変化等、今後様々な要因によって大きく異なる可能性があります。