



2026年8月期

決算説明資料

2026年10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（通期）

3. 事業の状況（通期）

4. 2027年8月期 業績予想

5. よくあるご質問

6. 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	102名 (2026年8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（通期）

2026年8月期 連結業績

- **売上収益**は、自社IP売上がアニメ放映に伴う既刊の売り伸ばしを中心として前期を下回った一方、他社IP売上については発売した商材が好調に推移し、**全体としては前期比で概ね横ばいの推移**
- **営業利益**は、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前期比で減益の着地（内訳については、P.8ご参照）
- **修正後の通期業績予想(2026年7月公表)に対しては**、自社IP／他社IPいずれも売上が想定を上回ったことにより、**売上・利益ともに上回る水準**で着地

(単位：百万円)	2026年8月期	2025年8月期	前期比
売上収益	8,522	8,535	△ 13 (△0.2%)
－ 自社IP売上	8,062	8,423	△ 360 (△4.3%)
－ 他社IP売上	460	112	347 (+307.9%)
営業利益	2,392	3,026	△ 633 (△20.9%)
(参考)			△ 677
調整後EBITDA ⁽²⁾	2,633	3,311	(△20.5%)
税引前当期利益	2,151	2,872	△ 720 (△25.1%)
親会社の所有者に帰属する 当期利益	1,599	2,067	△ 467 (△22.6%)
(参考)			△ 449
調整後当期利益 ⁽³⁾	1,637	2,120	(△21.6%)

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

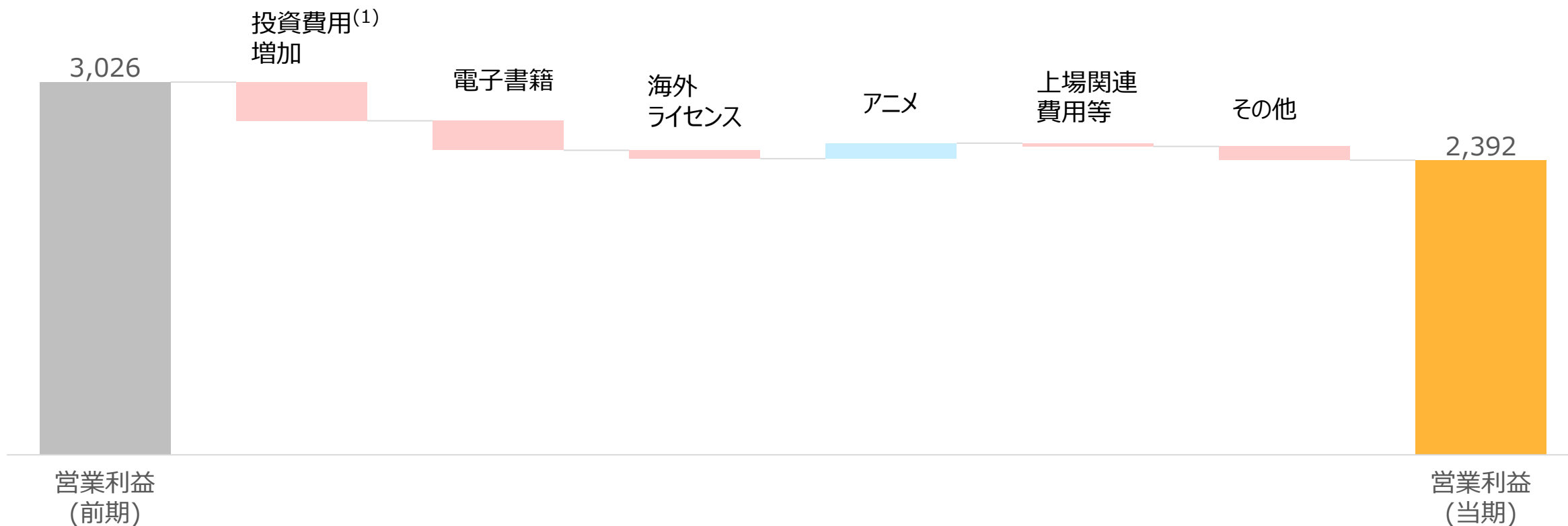
I ジャンル別の売上収益の状況

- マンガ及びライトノベルについては、アニメ放映に伴う既刊の売り伸ばしが前期を下回ったことや、人気タイトルの新刊発売が少なかったことなどが影響し減収
- アニメ／その他について、主に2026年1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、「ポケモン公式ぜんこく図鑑 1996-2026」の発売により増収

(単位：百万円)	2026年8月期	2025年8月期	前期比
自社IP売上	8,062	8,423	△ 360 (△4.3%)
－マンガ	6,049	6,367	△ 317 (△5.0%)
－ライトノベル	1,266	1,365	△ 98 (△7.2%)
－アニメ／その他	745	689	55 (+8.1%)
他社IP売上	460	112	347 (+307.9%)
売上収益	8,522	8,535	△ 13 (△0.2%)

営業利益増減要因（前期比）

- 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期比で増加
- 電子書籍については、アニメ放映に伴う既刊の売り伸ばし効果などが下回った結果、前期比で減益
- 海外ライセンスについては、欧米を中心とした新規許諾減速を主な要因として減益
- 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

- 売上収益について、他社IP売上が第4四半期に発売した新規商材を中心として好調であったことなどにより、全体として前年同四半期と概ね同水準で着地
- 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81百万円の費用増加）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、全体として減益の着地

（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	2,465	8,522
└ 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	2,149	8,062
└ 他社IP	15	240	235	△ 4	486	24	38	32	18	112	36	18	89	315	460
売上原価	618	885	989	1,020	3,514	818	952	1,092	1,135	3,998	966	1,131	1,042	1,362	4,502
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	1,102	4,020
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	400	1,621
└ 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	-	-	-	53
└ その他	382	331	339	394	1,448	360	359	354	406	1,481	401	388	376	400	1,568
その他の営業損益	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	△ 5	△ 5
営業利益	194	752	509	695	2,151	546	598	947	933	3,026	507	693	495	696	2,392
調整後EBITDA ⁽²⁾	594	1,156	921	892	3,564	617	663	1,019	1,010	3,311	622	741	534	735	2,633
当期利益（四半期利益）	35	367	246	498	1,147	362	401	608	695	2,067	335	457	329	477	1,599

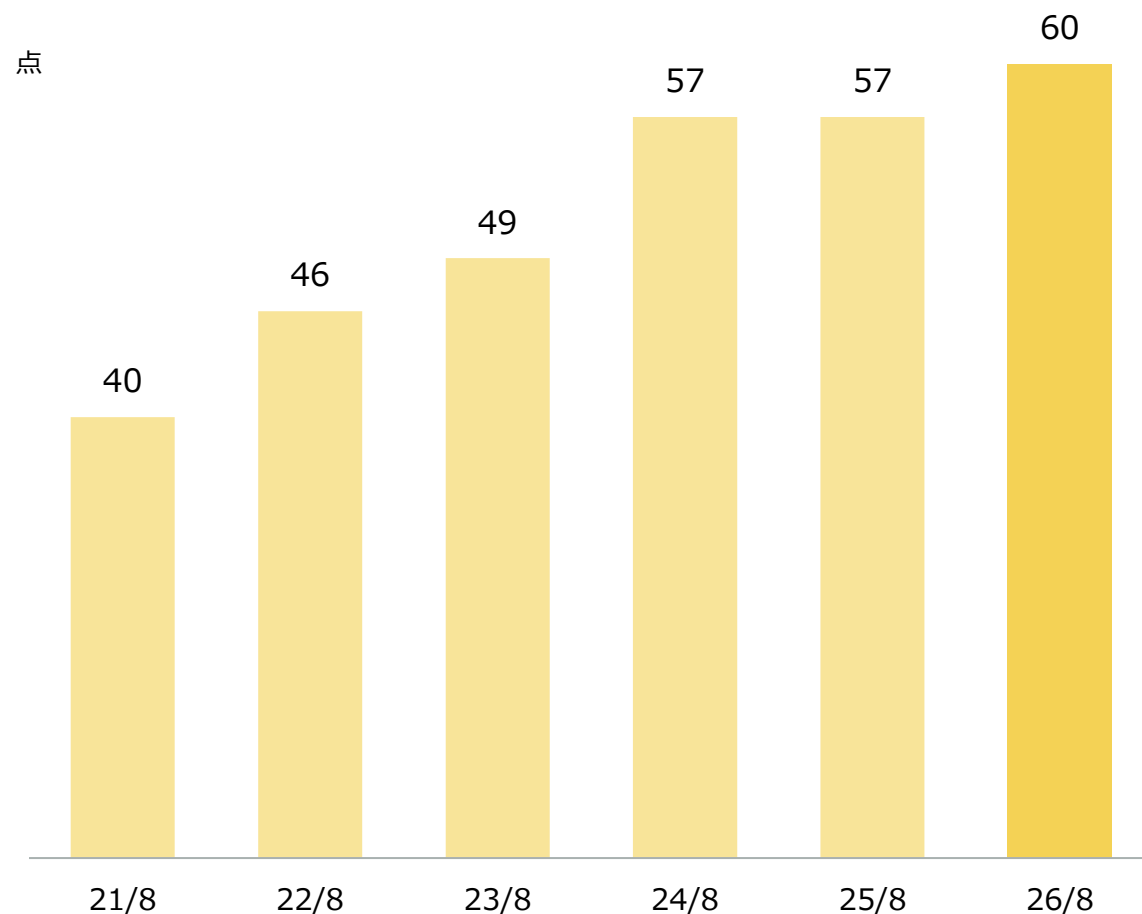
注

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

主力IP数／主力IP売上の推移

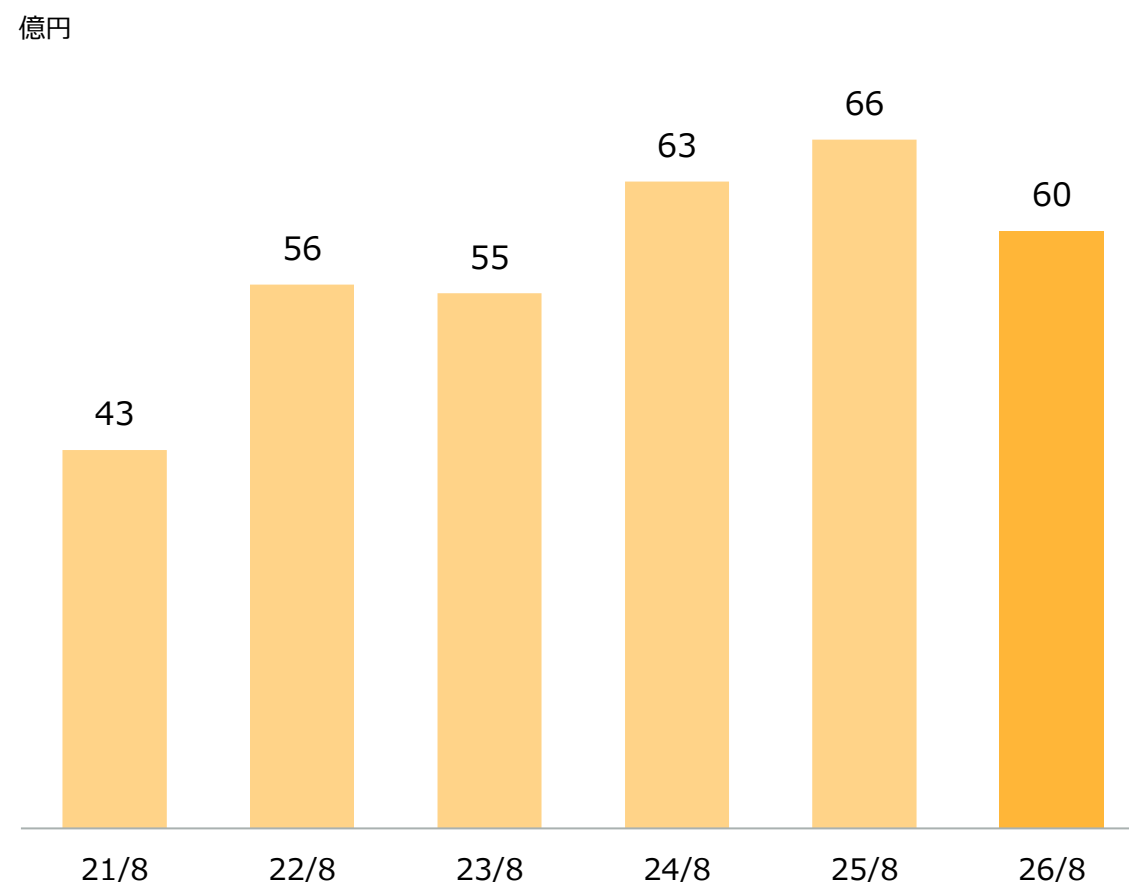
売上の大部分を構成する主力IP数は着実に増加。今後も主力IP創出に注力し、売上の更なる拡大を展望。

主力IP数推移



主力IP売上推移(2)

主力IP：年間売上25百万円超の自社IP⁽¹⁾



IP創出期別・刊行期別売上推移

IPの継続的な創出及び過去創出IPの積み上がりによる継続的な成長とIPの長寿化を実現

IP（シリーズ）の創出期別売上⁽¹⁾⁽²⁾推移

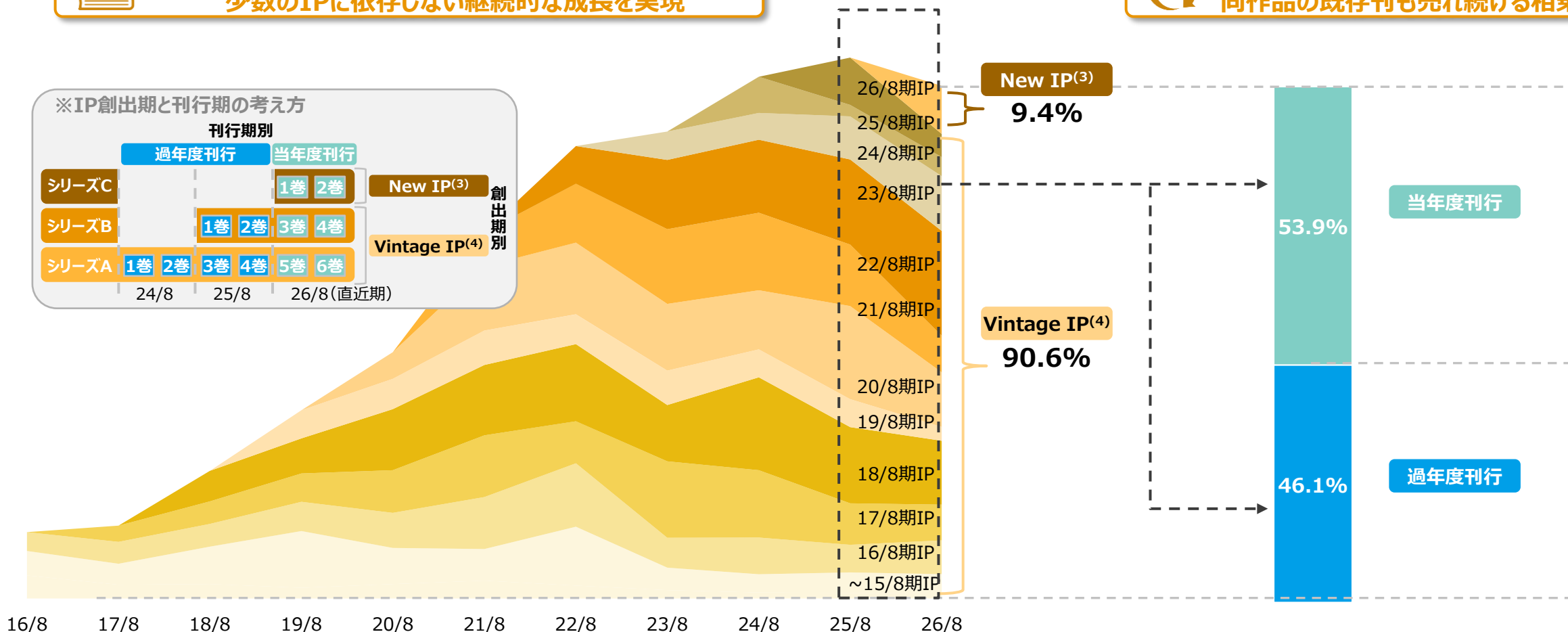


IPの継続的な創出と過去創出IPの積み上がりによる、少数のIPに依存しない継続的な成長を実現

26/8期の刊行年度別売上⁽¹⁾⁽²⁾構成



新刊が出版されると、過年度に発売された同作品の既存刊も売れ続ける相乗効果

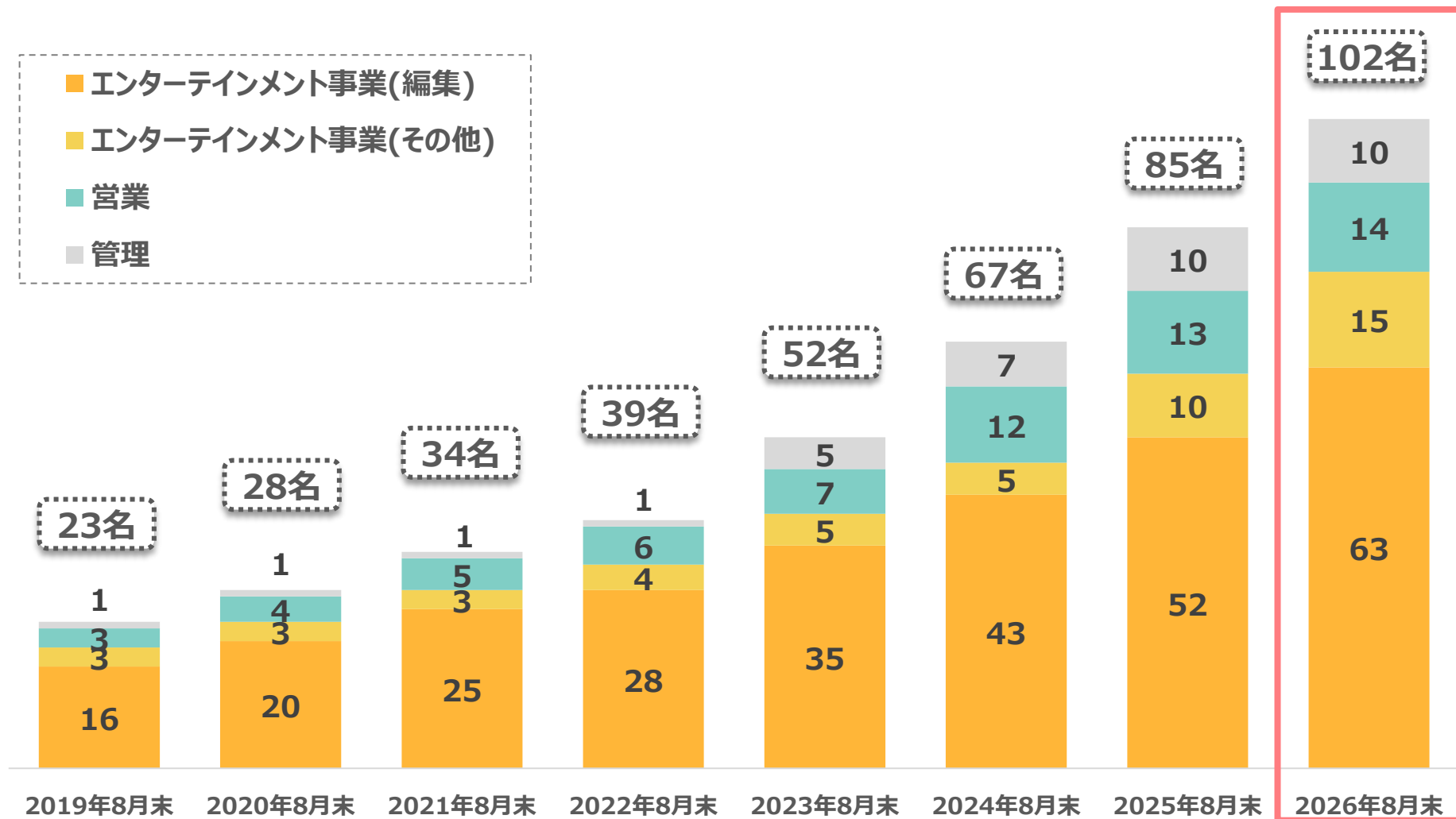


注

- 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
- 自社IP(国内)のうち、国内ライトノベル・マンガ売上高の合計（電子書籍を含む）
- 各年度に新たに創出したIP
- 過年度に創出したIP

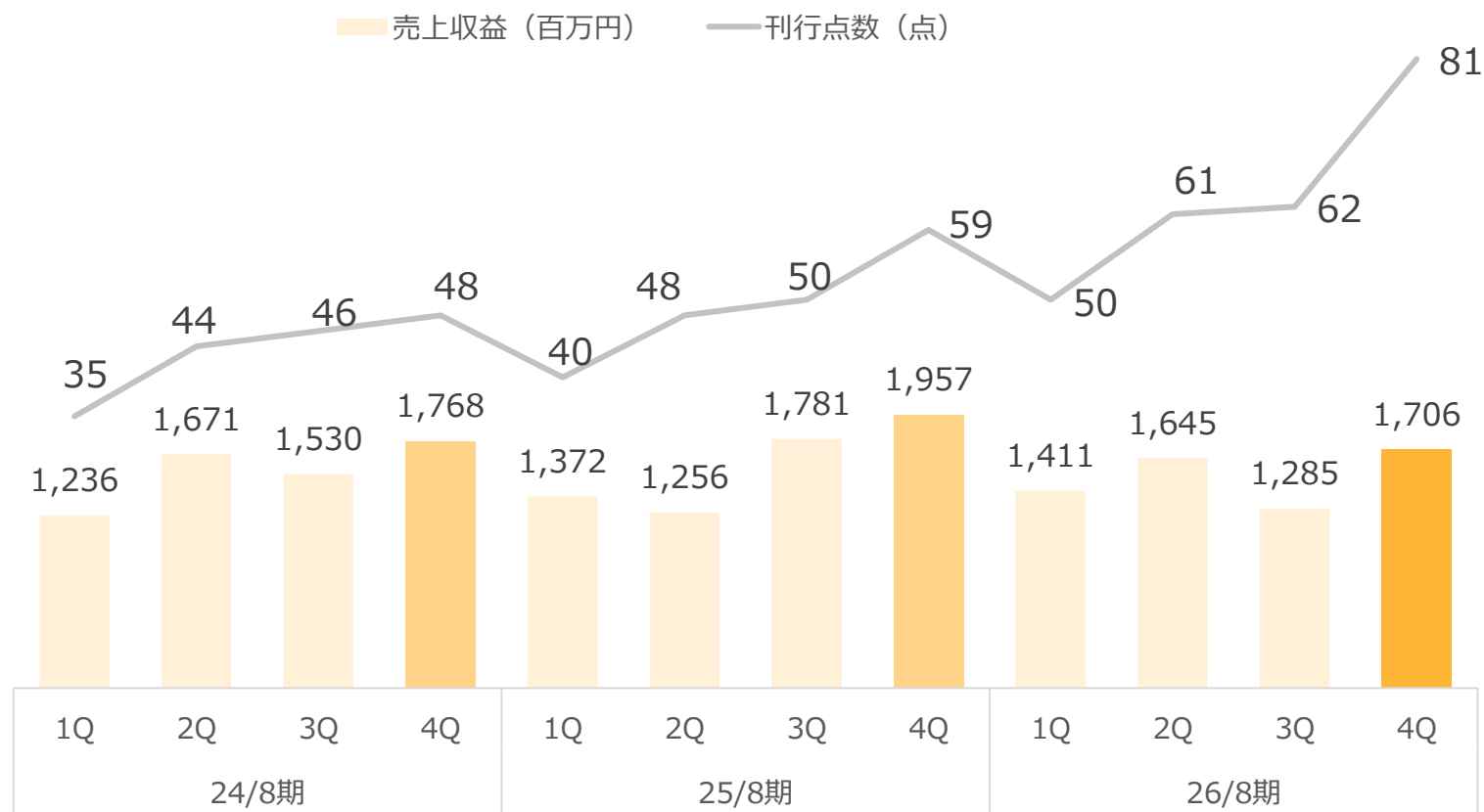
従業員数の推移

- 通期においては、新卒採用及び中途採用で17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（通期）

- 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、前年同期に大型作品の続巻発売が多かった影響もあり、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



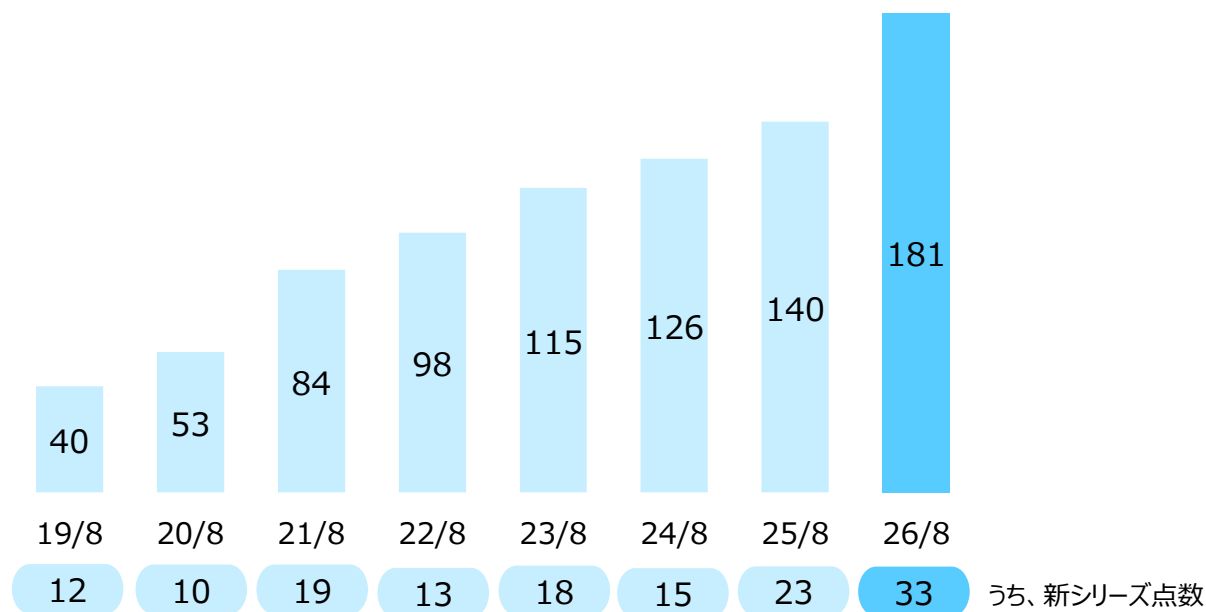
当四半期刊行の主要作品



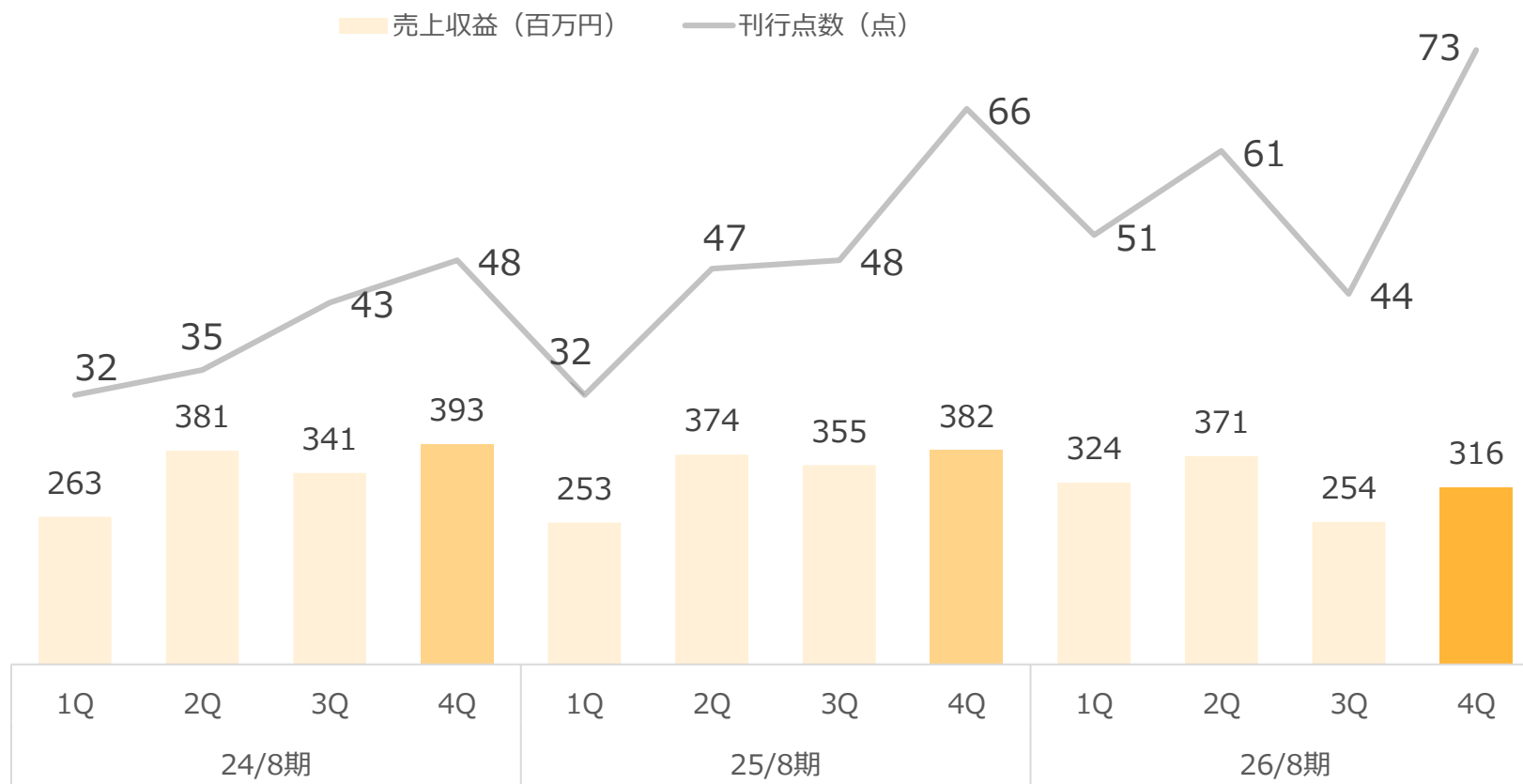
主力レーベル コミックガルドの刊行点数の状況

- **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）



- 4Qについては人気タイトルの新刊発売が少なかったことなど影響し、前年同期比で減収
- 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



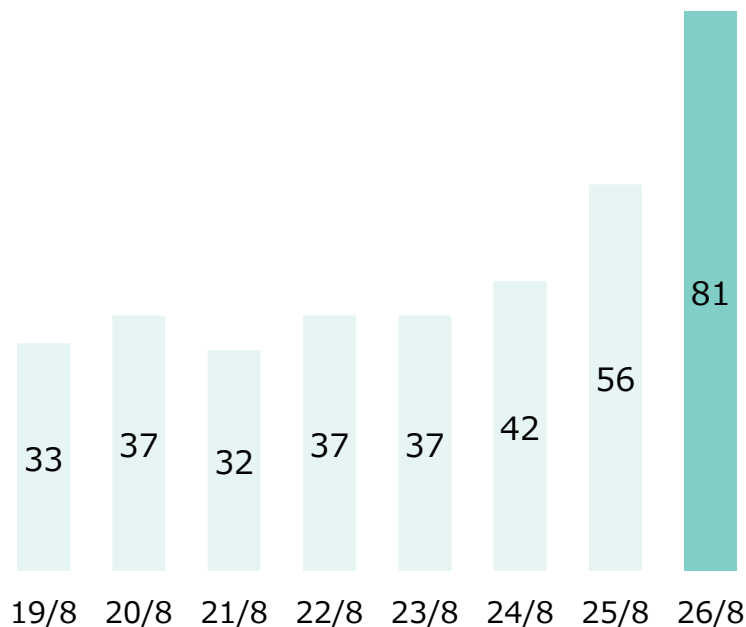
当四半期刊行の主要作品



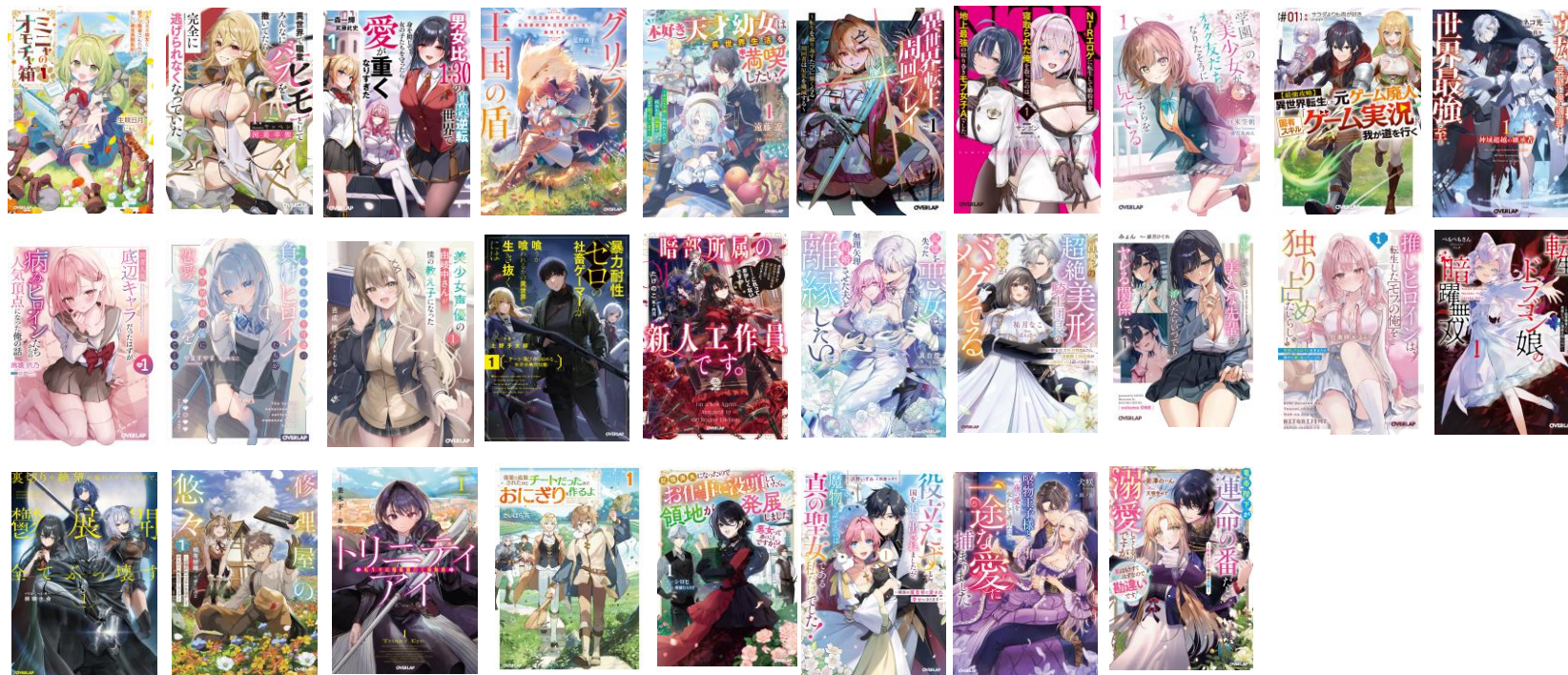
新規IP獲得の状況

- 26/8期においては、**新規IPの獲得**（＝ライトノベル1巻目の発売数）は81点（前年同期：56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

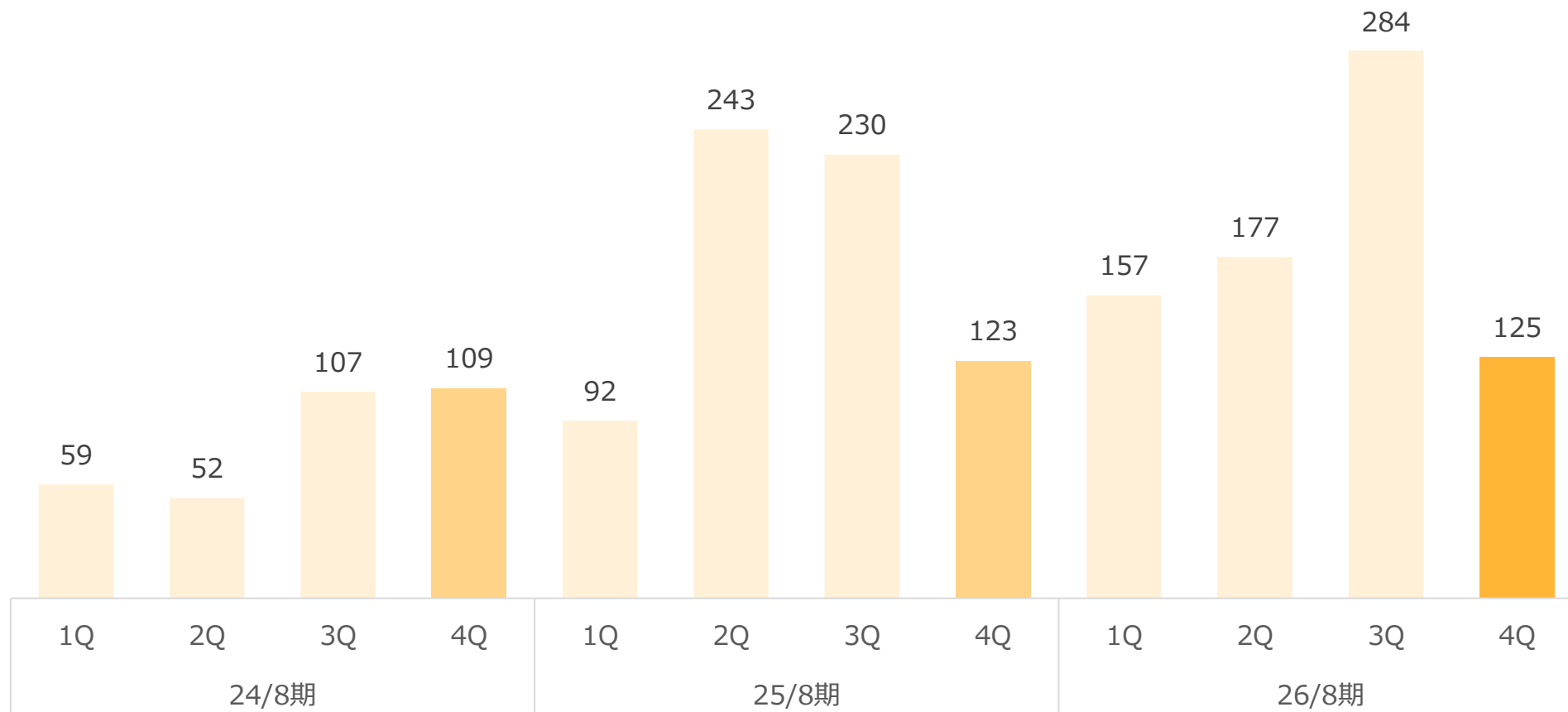
ライトノベル1巻目刊行点数（点）



当期4Q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2026年1月以前に放映開始されたタイトル（『お気楽領主の楽しい領地防衛』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



4. 2027年8月期 業績予想

2027年8月期 連結業績見通し

(単位：百万円)	2027年8月期	2026年8月期	前期比
売上収益	8,780	8,522	+258 (+3.0%)
－ 自社IP売上	8,157	8,062	+95 (+1.2%)
－ 他社IP売上	623	460	+163 (+35.4%)
営業利益	2,545	2,392	+153 (+6.4%)
(参考) 調整後EBITDA ⁽¹⁾	2,694	2,633	+61 (+2.3%)
税引前当期利益	2,399	2,151	+248 (+11.5%)
親会社の所有者に帰属する当期利益	1,677	1,599	+78 (+4.9%)
(参考) 調整後当期利益 ⁽²⁾	1,677	1,637	+40 (+2.4%)

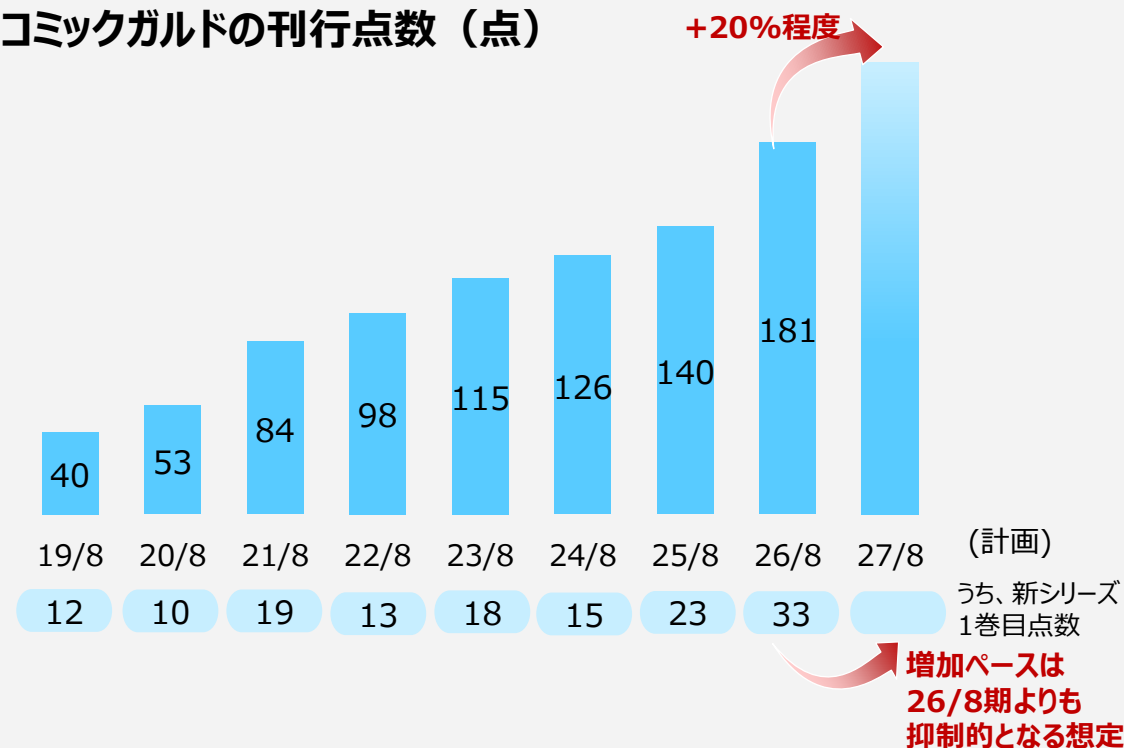
注

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

- ① 主力コミックレーベルであるコミックガルドを中心に、**刊行点数は引き続き伸びる計画であり、2027年8月期の売上成長に寄与**するが、現段階においては売上規模が既存人気シリーズに対しては相対的に小さい、新シリーズ作品も一定程度含まれる
- ② 自社IPにおいては、アニメ化タイトルを今後増加させていくよう準備を進めているものの、**2027年8月期**においては、制作や放映時期等の調整の結果、**アニメ放映開始タイトル数が2作品と、一時的に減少することを見込む**（P.22ご参照）
- ③ 他社IPについては、前期発売のポケモン図鑑の継続的な売上貢献や、新商材（ビジュアルアートブック）の売上貢献を見込む（P.23ご参照）

当社主力レーベル
コミックガルドの刊行点数（点）



今後のアニメ放映予定数について

- 各タイトルの制作期間や放映時期調整の関係で、2027年8月期は一時的にアニメ放映タイトルが少なくなる見通し
- 2028年8月期以降についても、アニメ放映タイトル増加に向けた準備を着実に進めており、現段階においても既に各6タイトルを見込む



※アニメ放映予定数は2026年8月末時点においてアニメ化が決定している又は制作が進行しているタイトル数を記載しておりますが、制作上の事情その他の理由により、放送時期の変更、延期又は中止となる可能性があります。

「ポケットモンスター」関連商品の展開について

- 2026年12月18日に「ポケットモンスター ビジュアルアートブック」を3冊発売
- 2027年 8 月期2Q以降の他社IP売上の伸長に寄与する見込み



発行・発売：株式会社オーバーラップ
監修：株式会社ポケモン、株式会社ゲームフリーク
責任編集：元宮秀介
発売日：2026/12/18(金)※3冊同時発売
仕様：B5判・オールカラー
構成：全3冊／BOOK1・BOOK2・BOOK3
価格：各5,500円（税込）※セット販売ではございません
(BOOK1 ¥5,500／BOOK2 ¥5,500／BOOK3 ¥5,500)

成長に向けた中長期ビジョン

短期では従来の施策を通じて業績達成を図りつつ、中長期的にはオーガニック&インオーガニック両面での成長施策を実行

施策の方向性

【インオーガニック成長】
M&A・新規事業等

【オーガニック成長】

Driver 3
海外収益の拡大



Driver 2
メディアミックスの強化



Driver 1
IP数の増加



短期
(今期業績の達成)

短期～中長期
(再成長に向けての取り組み)

✓ M&A等を通じた作品および作品創出力の獲得

✓ 海外へのダイレクトパブリッシングの可能性模索

✓ ライセンス先の拡大（企業数、国・地域）や海外サブスクプラットフォームへの権利許諾の拡大

✓ アニメ事業の拡大（原作への宣伝効果のみならず、アニメ単体での売上・利益を拡大）

✓ アニメ化タイトル数の増加、アニメ化IPのシリーズ化（2期以降の放送）

✓ M&Aを通じたIP創出力や保有数の拡大による非連続な成長

✓ ゲーム発IPなどIP創出の多様化

✓ 編集者の積極的な採用と育成

✓ 創出IPジャンルの拡大（既存ジャンルの強化とジャンル拡大の両輪）

成長投資と株主還元の方針について

成長投資

編集者の採用、マンガやビジュアルノベルゲームといったコンテンツ制作、アニメ事業拡大を目的とした投資拡大を継続

IP数拡大への効果が期待できる会社のM&Aを積極的に推進

株主還元

・これまで通り配当性向40%を目安とした上で、前期の配当実績も鑑み、**2027年8月期は1株あたり44.0円の配当を実施する方針**

潤沢なCF創出力
(直近3期の平均FCF⁽¹⁾⁽²⁾18.6億円)

成長投資による
IP創出力・メディアミックス拡大

適正な財務安全性

安定した株主還元

注

1. 当社の2023/8期以降は連結数値（IFRS）

2. フリーキャッシュフロー（FCF）＝ 営業キャッシュフロー＋投資キャッシュフロー

5. 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

#	22/8期	23/8期	24/8期	直近5期連続 ランクイン		直近5期で3回以 上ランクイン	
				25/8期	26/8期	25/8期	26/8期
1	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	お気楽領主の楽しい領地防衛		
2	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	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	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	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		
4	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	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		
5	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	俺は星間国家の悪徳領主！		
6	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！	現実主義勇者の王国再建記		
7	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	異世界でスローライフを（願望）		
8	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	ありふれた職業で世界最強		
9	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！	骸骨騎士様、只今異世界へお出掛け		
10	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	ひとりぼっちの異世界攻略		

※各年度におけるTOP10 IPが占める割合⁽¹⁾

50.2%

48.0%

40.1%

44.4%

38.7%

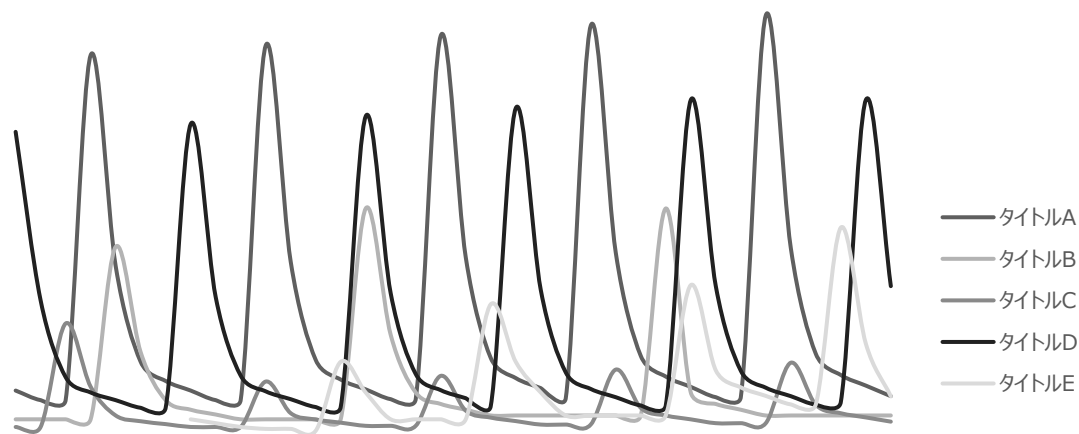
注
1. 売上収益（自社IP）に占める割合

Q. 四半期ごとの業績変動要因や季節性の有無について

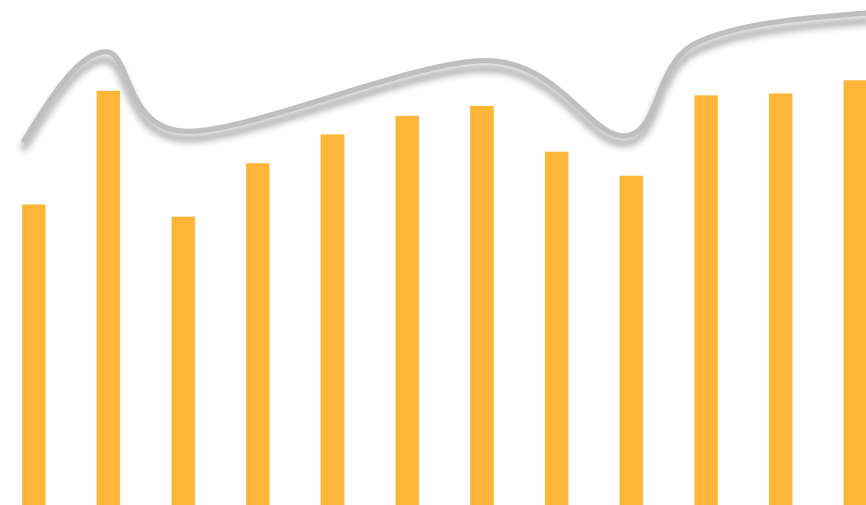
各IPの売上収益は、最新刊（続巻）発売タイミング後に大きくなる傾向にあります。従って、当社グループにおいて人気タイトルの最新刊発売タイミングによって、四半期別の売上収益は短期的には増減する場合があります。

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60点の主力IP（年間売上25百万円超の自社IP：26/8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？

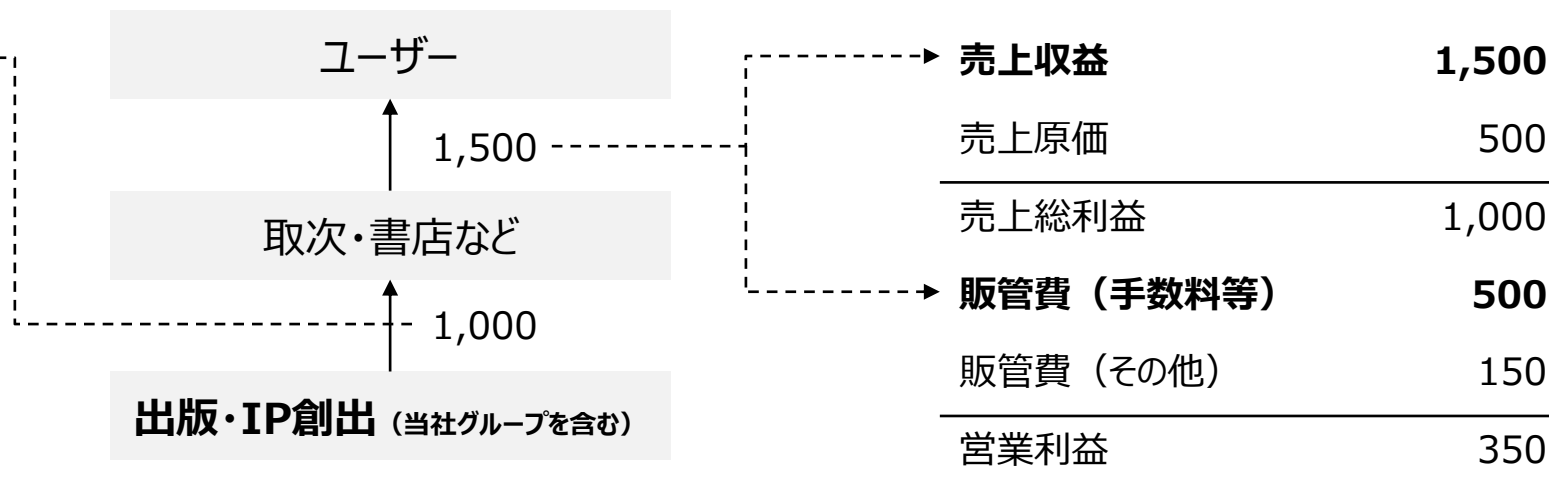
当社グループにおいては、マンガやライトノベル（紙書籍・電子書籍）に関して、取次・書店などの流通事業者を通じて販売を行う場合に、当該流通事業者への販売価格に基づき純額で売上収益を計上しております。

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。

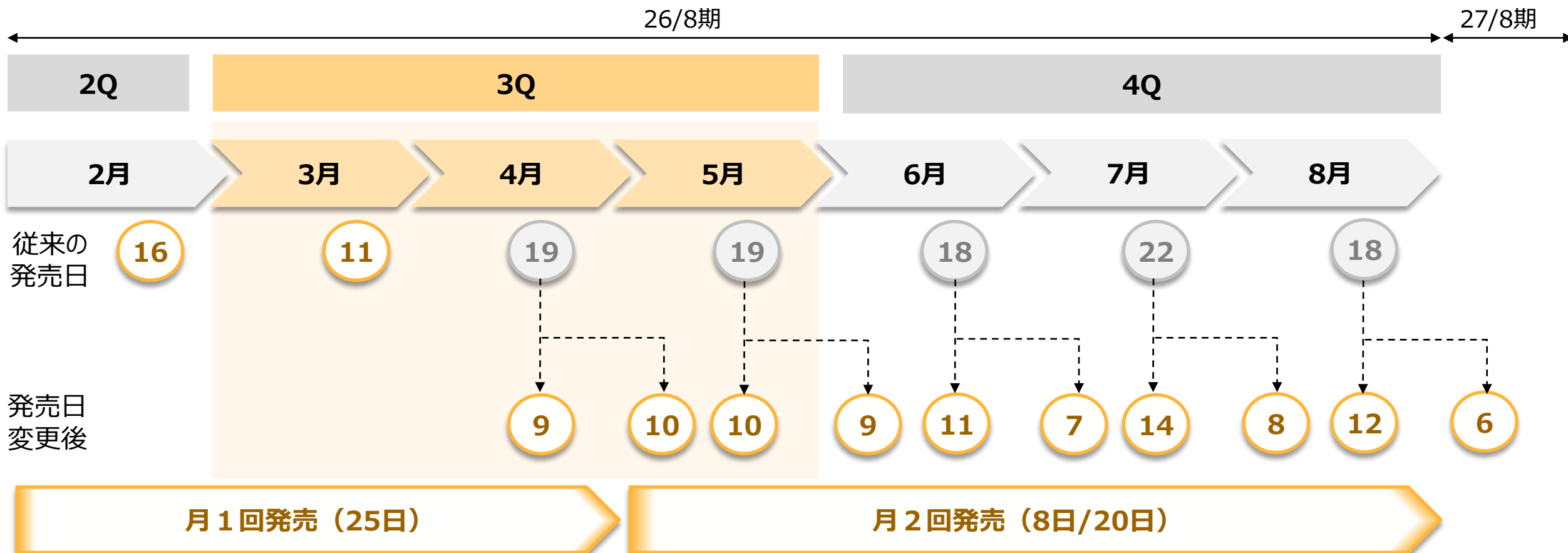
（単位：百万円）

	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）

Q. 2026年8月期における発売日変更の具体的な内容と影響

2026年8月期の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いたしました。刊行サイクルの変更に伴い、当該四半期においては一時的に刊行点数が減少しているものの、以降は変更後のサイクルで安定的に運用しており、2027年8月期以降においては特段の影響は見込んでおりません。



Q. コミックガルドの新シリーズ立ち上げ以降の売上拡大の状況と、27/8期の見通しの前提について

コミックガルドの作品は、長期シリーズ化する中で作品に対する認知を徐々に拡大させ、IP当たり売上の増加及びIPの長寿化を図っております。1巻目は、作品の認知度が低く、販促施策の手段等も限定的であることから、IP当たり売上は相対的に低い傾向にあります。27/8期においては、近年大幅に増加させた新シリーズについて徐々に巻数が重なってくることから、刊行点数の増加とあわせて、徐々にIP当たり売上を拡大させていくことにも取り組んでまいります。

各タイトルの巻数と刊行に伴う売上規模のイメージ

刊行に伴う売上規模
(新刊 + 既刊)

1巻刊行段階と比較して、2~6巻にかけて売上規模が大きくなる傾向

アニメ化などによる
更なる売り伸ばし

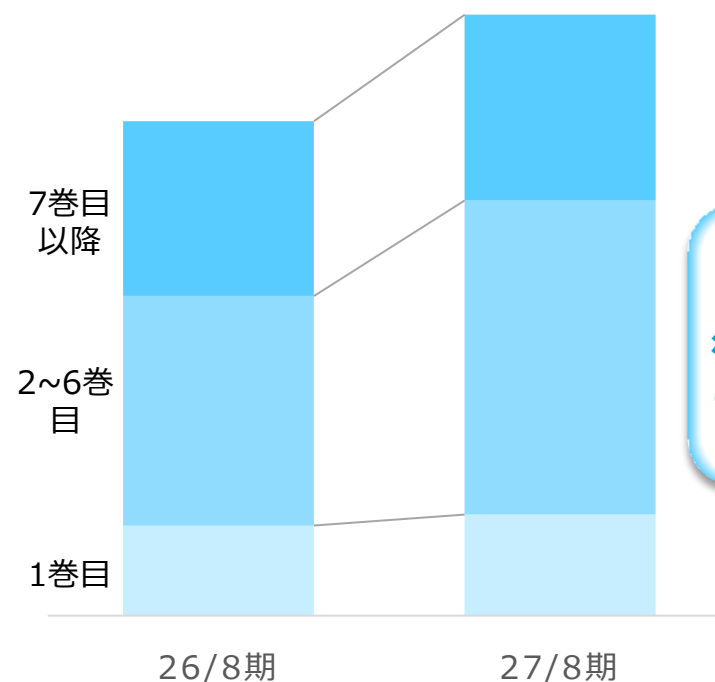
新たなファンによる
既刊を含めたまとめ買い効果

巻数増加に伴う、販促施策の選択肢の増加
(例：期間限定1巻無料など)

作品に対する認知拡大

巻数

コミックガルド刊行作品の巻数別内訳



これまで増加させてきた
新シリーズについて、
徐々に巻数を重ねてくるの
とあわせて、IP当たり売上
向上を目指す

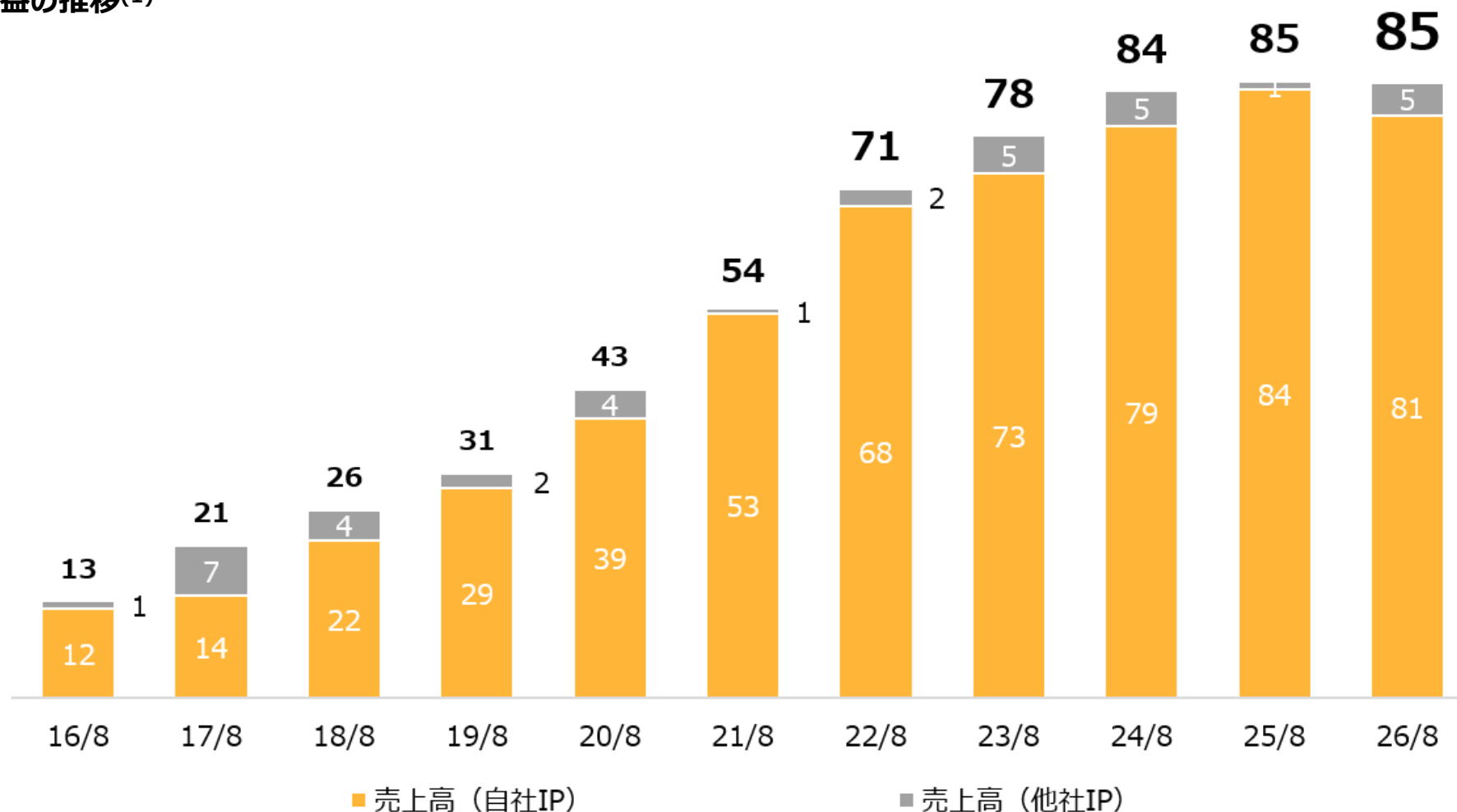
6. Appendix

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)



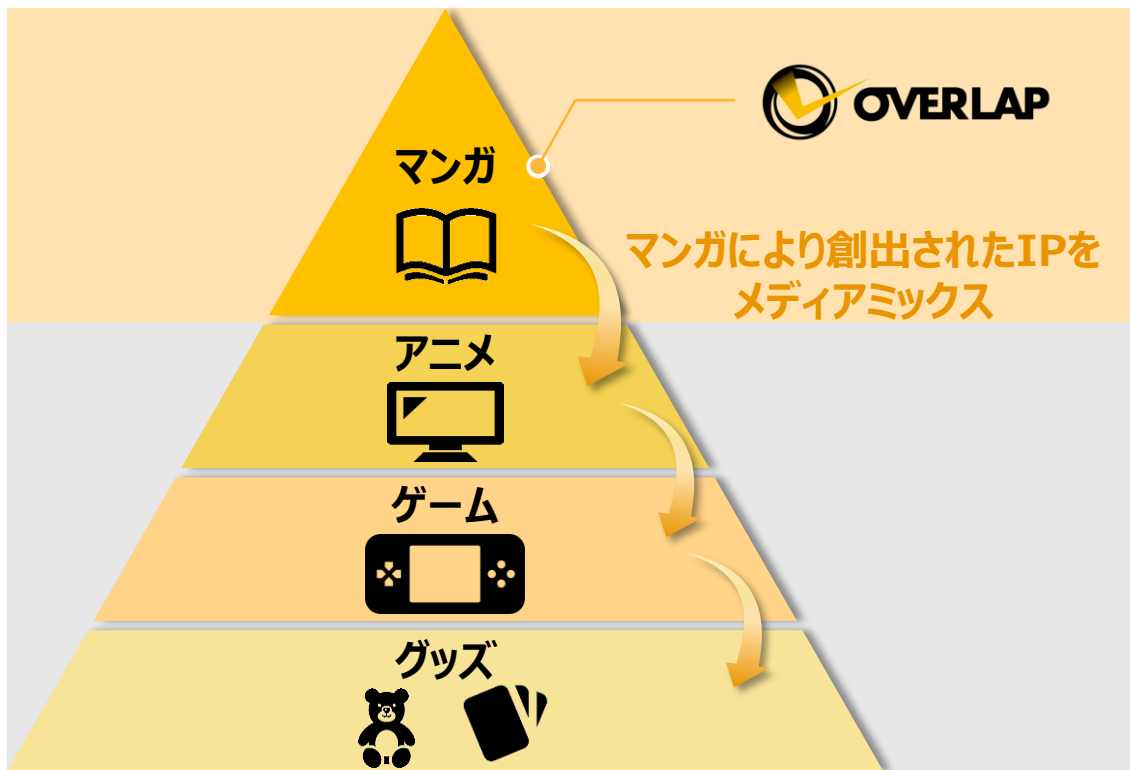
注

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

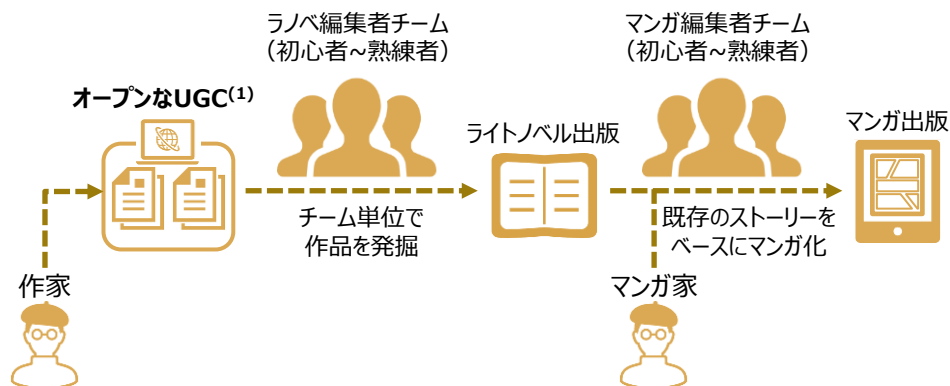


国内外におけるヒット
IPの長寿化を実現

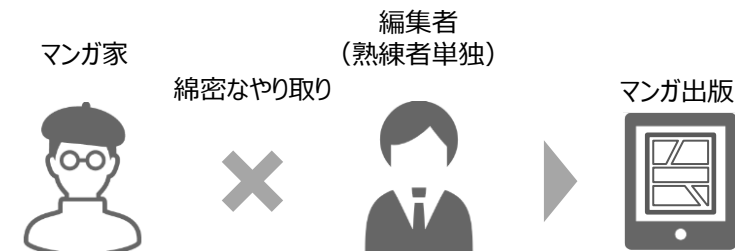
編集者の早期戦力化を可能とする独自の編集プロセス

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)

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。