



事業計画及び成長可能性に 関する説明資料

N O V E L

C O M I C

A N I M E

1. 会社概要

2. 事業内容

3. ビジネスモデル

4. 今後の成長戦略

5. リスク情報

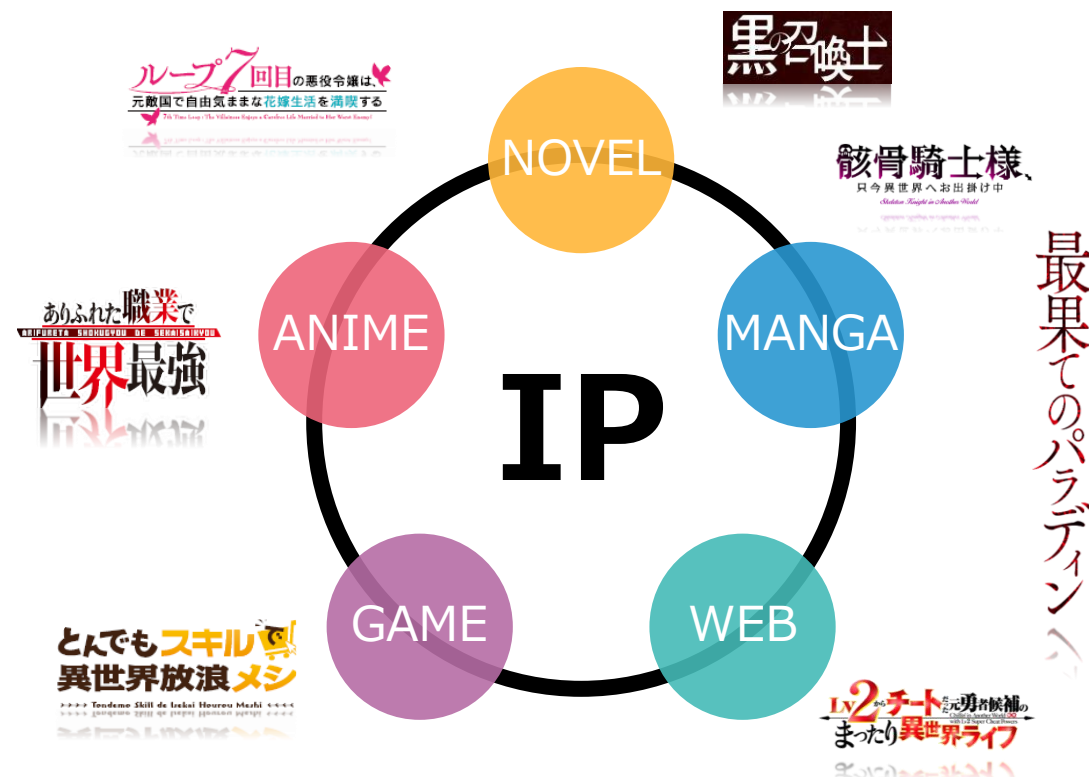
会社概要

会社概要

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	85名（2025年7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）

企業理念・ビジョン

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



永田 勝治

代表取締役社長

略歴

1989 (株)リクルート入社
1996 同社傘下(株)メディアファクトリーに異動
エンタメ事業の立ち上げから全般を管轄する執行役員に就任
2011 (株)オーバーラップを設立

経験・実績

- ✓ ポケモンのカードゲーム、音楽・映像ビジネス立ち上げを主導
- ✓ 多くのアニメ化作品のプロデュースに従事
- ✓ アニメ原作IP創出の観点から、ライトノベル・マンガビジネス立ち上げを主導

【役員一覧】

代表取締役社長

永田 勝治

代表取締役副社長

原田 直樹

取締役

岸川 雄吾

取締役（常勤監査等委員）

名子 俊男

取締役（監査等委員）

谷田 昌広

取締役（監査等委員）

秋里 英寿



原田 直樹

代表取締役副社長

略歴

2004 (株)コーエー入社
2008 (株)メディアファクトリー入社
2012 (株)オーバーラップ入社

経験・実績

- ✓ ゲームプランナーを経て、IPのアニメ化、ゲーム化、グッズ化のプロデュースに従事



岸川 雄吾

取締役 管理部長

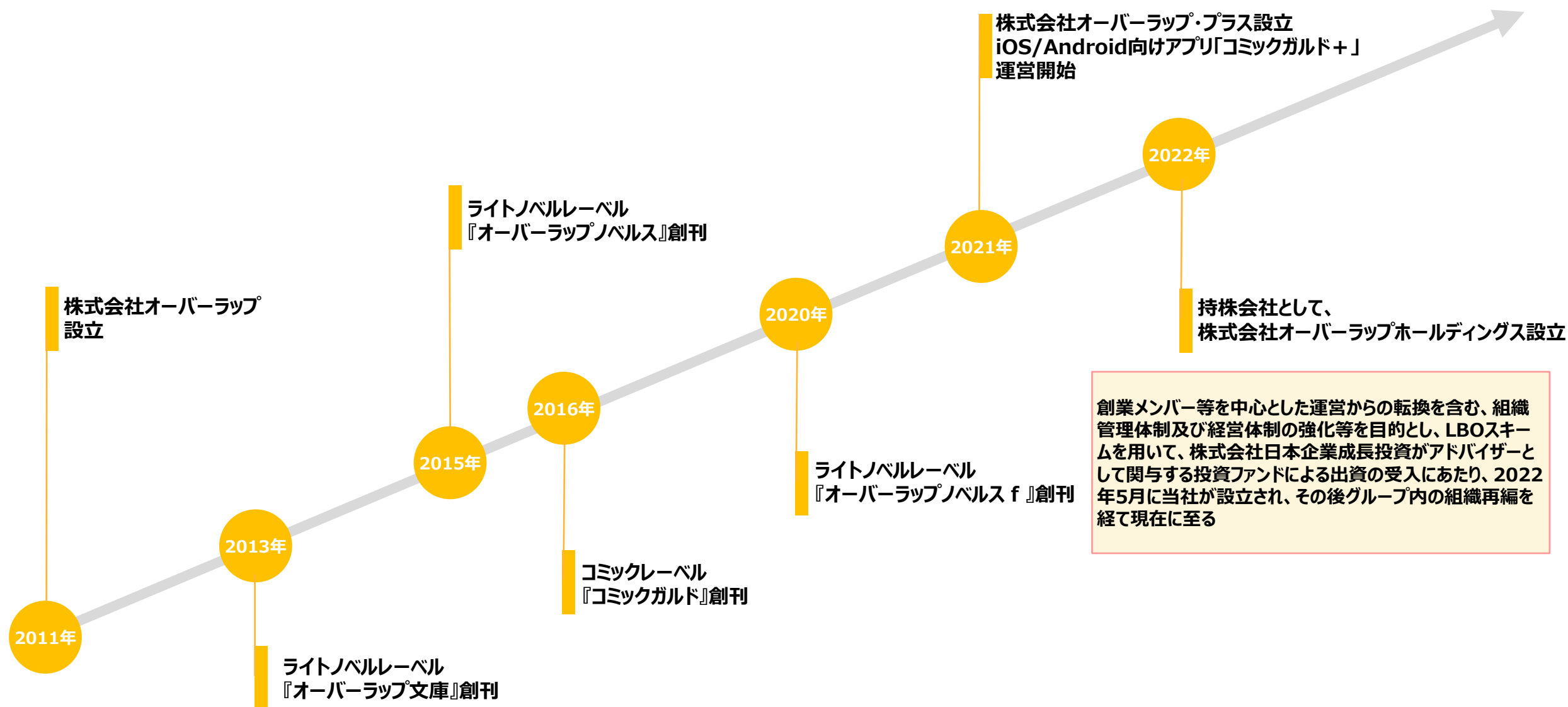
略歴

2001 プライスウォーターハウス・パーソンズ・コンサルタント(株)入社
2003 (株)ゴンゾ・ディジメーション入社
2008 (株)メディアファクトリー入社
2018 (株)アサツーディ・ケイ入社
2023 (株)オーバーラップ入社

経験・実績

- ✓ 事業戦略策定、予実管理体制整備、M&A案件推進、事業再編、上場準備対応に従事

I 当社グループ沿革

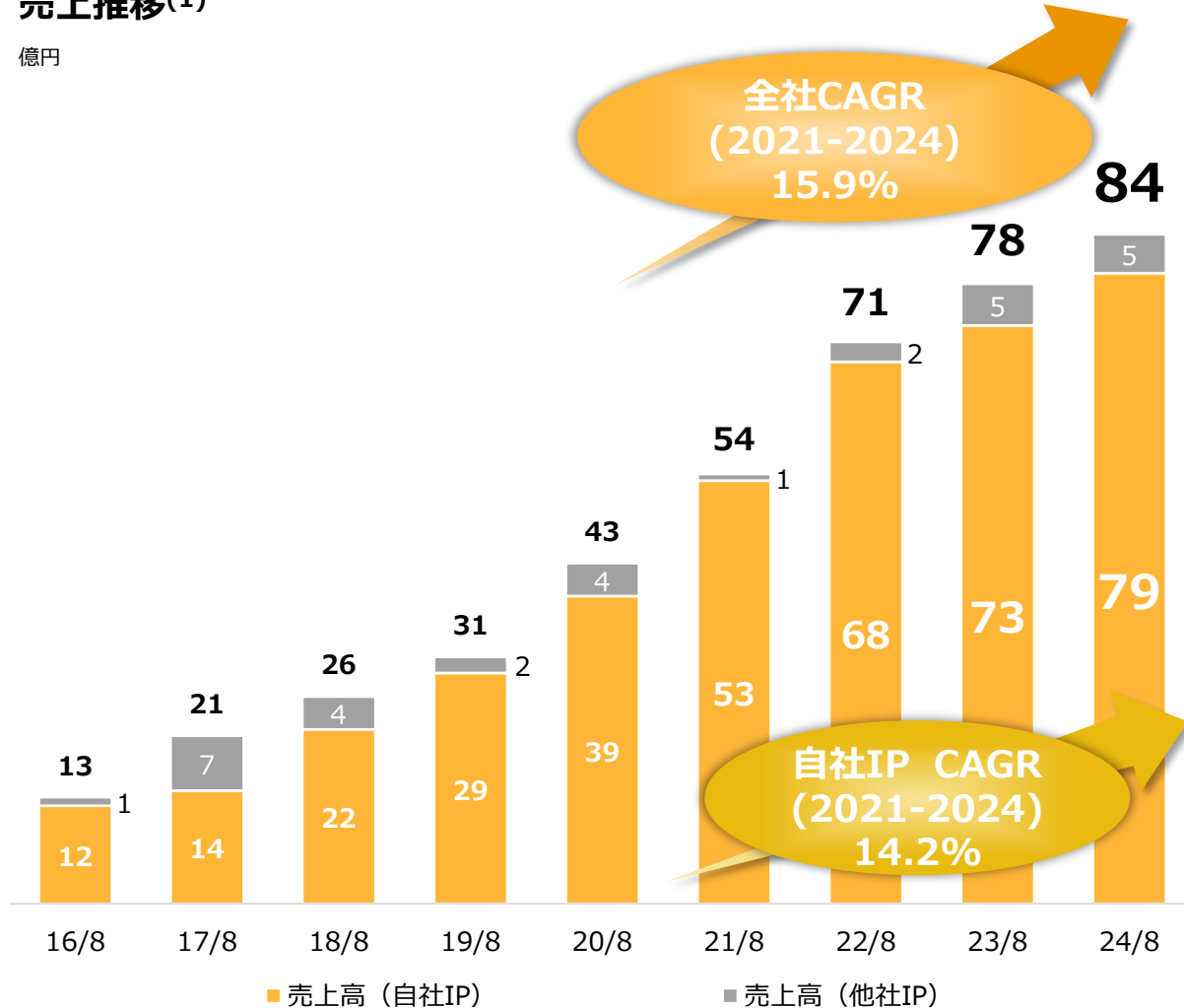


成長の軌跡

IPを着実に創出し続けることで、急速な成長を実現

売上推移⁽¹⁾

億円



Overlap At a Glance...

調整後EBITDA / マージン⁽¹⁾⁽²⁾
(2024/8期)

36億円/42.4%

ROE⁽¹⁾⁽³⁾
(2024/8期)

29.7%

年間刊行点数⁽⁴⁾
(2024/8期)

333点

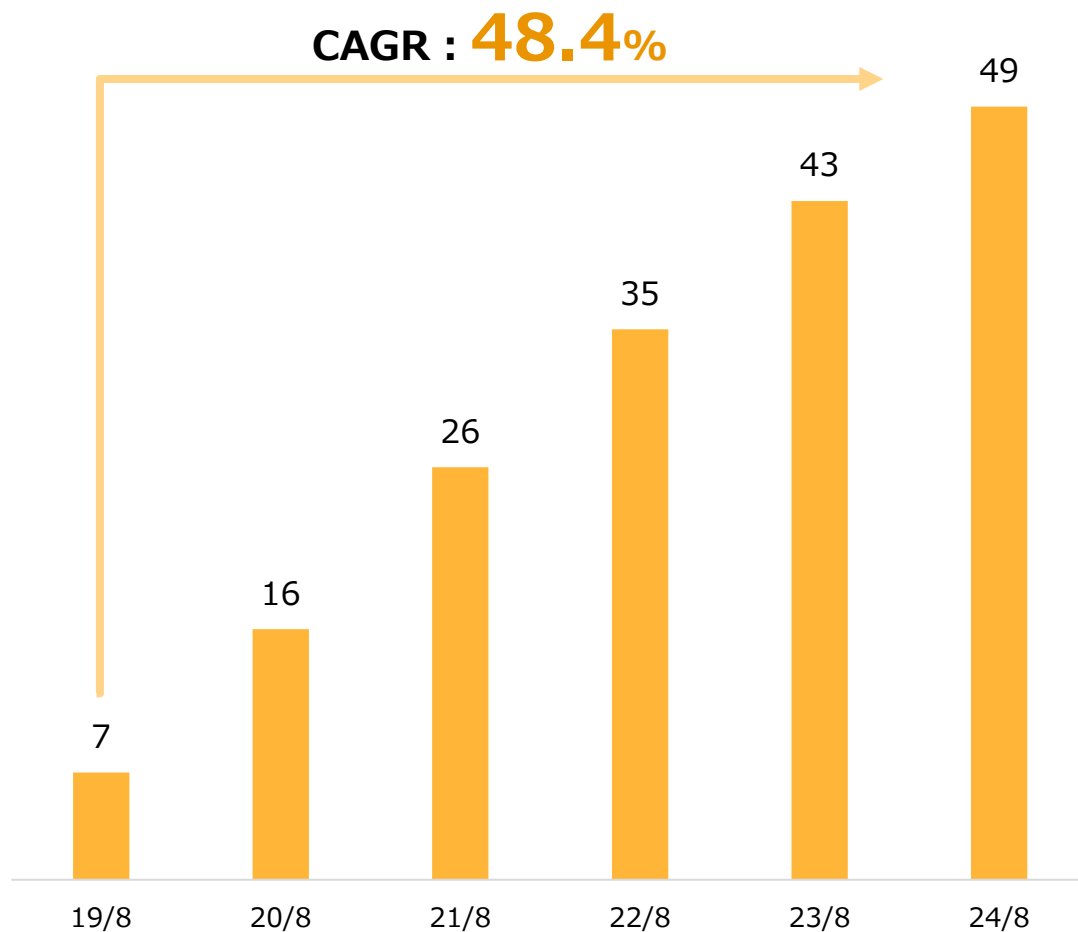
電子売上比率⁽¹⁾⁽⁵⁾
(2024/8期)

73.6%

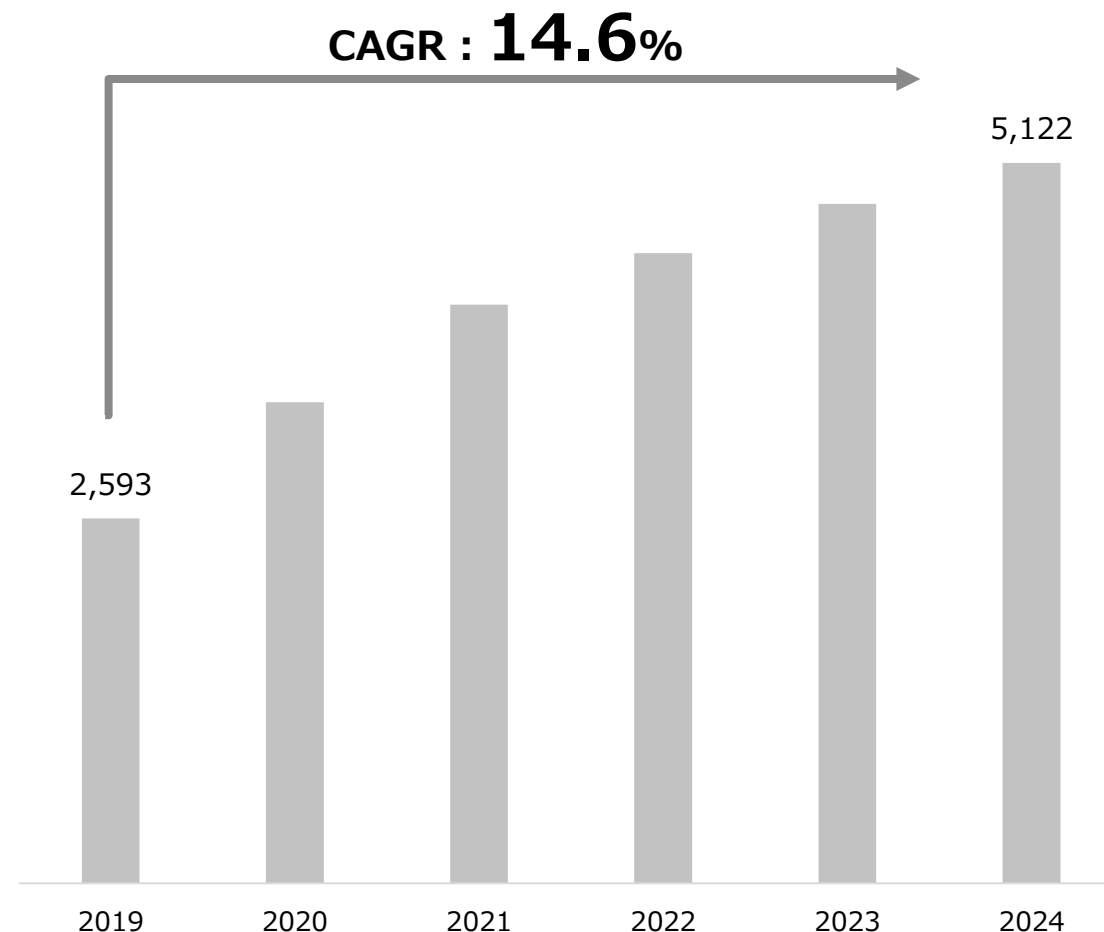
I 国内電子マンガ市場を上回る成長実績

電子化進展の流れや高成長な国内電子マンガ市場の拡大をとらまえ、電子マンガ売上高は堅調に推移

オーバーラップ電子マンガ売上推移⁽¹⁾ (億円)



国内電子マンガ市場規模推移⁽²⁾ (億円)



注

- 1. 2023/8期、2024/8期は連結数値 (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
- 2. 出版科学研究所「出版指標ニュースリリース (2025年1月24日)」より引用

項目	内容
社会的信用・知名度の向上	上場会社となる事で、信用力や知名度の向上が期待でき、事業成長を図る上で必要となる事業パートナーの開拓、案件機会の創出を実現する上で重要な要素であると考えます。
優秀な人材の確保	また、前述の信用力や知名度の向上を通じて、今後の成長を担う優秀な人材の確保および従業員の士気向上につなげるにより、将来にわたって経営体制の強化ができると考えます。特に、当社の成長の礎となるIP創出においては、編集者の人数を増やす事が重要であり、今回の上場がこの実現に資するものと考えます。
将来的な資金調達手段の多様化 及び 既存株主の 売却機会の提供	株式の上場により、一般投資家から資金調達が可能となるだけでなく、金融機関の信用も高まる事になり、将来的な財務政策の選択肢を増やすことができると考えます。特に、今後の中長期的な成長においてM&Aや作品投資において必要となる資金の調達手段を多様化できることは当社にとってプラスであると考えます。 また、既存株主の売却機会の提供も同時に実現できるものと考えます。

※本上場において、売出しのみの背景

当社は創業以来黒字経営を継続しつつ、順調に事業を拡大させてきており、同時に十分な収益を実現できる企業体制を構築出来ております。

現時点の当社の成長戦略の施策を実行していく上で、エクイティによる資金調達が必要な多額の投資は想定しておらず、その結果、本上場においては売出しのみを実施しております。

事業内容

マンガ・ライトノベル×アニメを中心に事業展開するIPパブリッシャー

自社IP
(国内)

マンガ

- ✓ 自社ライトノベルをマンガ化
- ✓ 書店・他社サイトの他、自社のWebサイト経由でも販売



ライトノベル

- ✓ UGC⁽¹⁾からソーシングしたイラストの多い娯楽小説



アニメ

- ✓ マンガヒット作をアニメ化



- ✓ 自社IPのライセンスを海外出版社に付与しライセンスフィーを獲得
- ✓ 米国やヨーロッパのほか、アジア圏で展開

自社IP
(海外)



他社IP



- ✓ ポケモンのゲーム攻略本等の書籍やサウンドトラックを出版・発売

88.3%



2024年8月期
売上収益
84億円⁽²⁾

5.9%

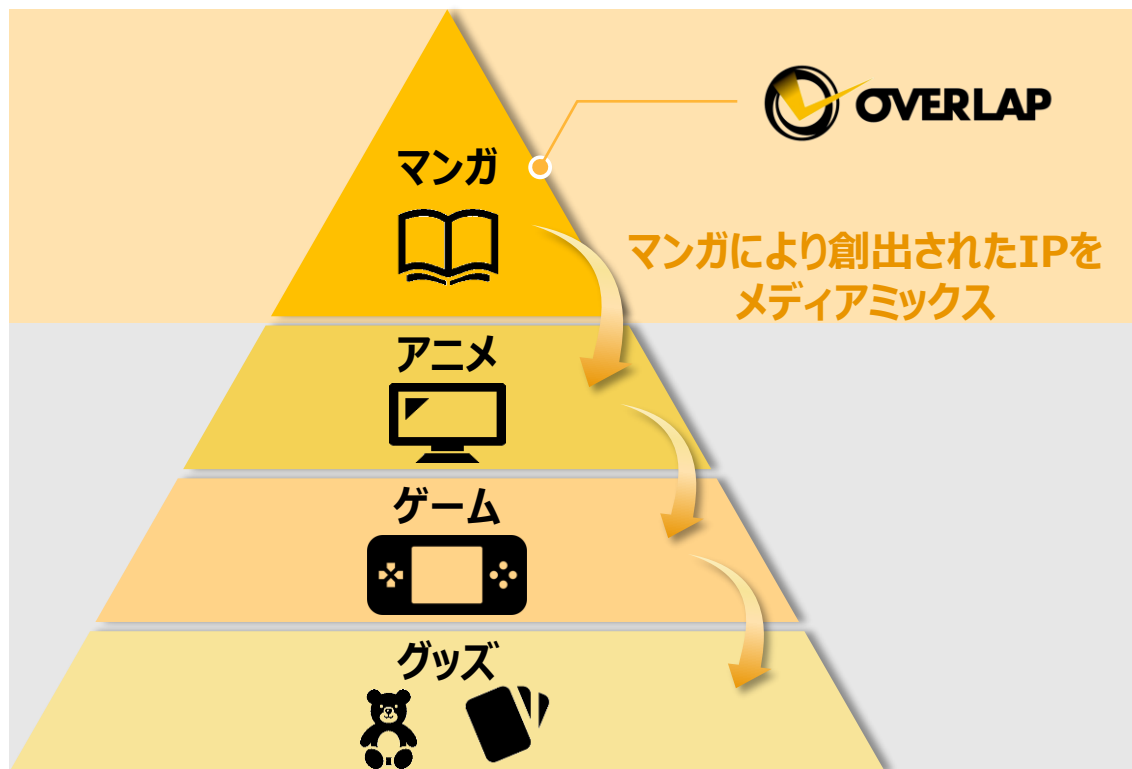
5.8%

注
1. UGC : User Generated Content (ユーザー生成コンテンツ)
2. 2024/8期 (直近期) は連結数値 (IFRS)

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

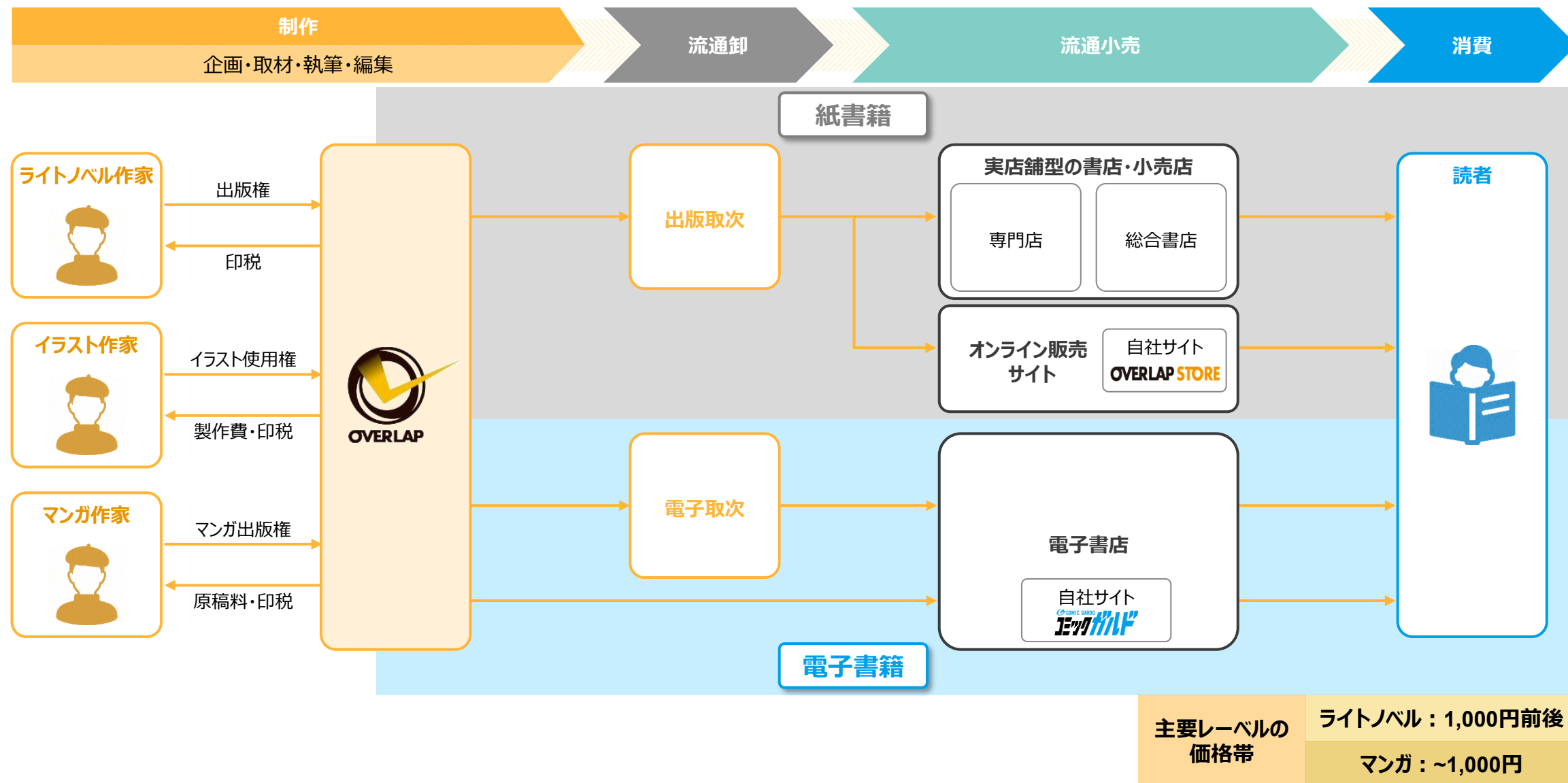


マンガビジネスの強み

	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高いリスク			

紙書籍・電子書籍の商流図

紙書籍・電子書籍の商流図（制作から流通・消費まで）



ビジネスモデル

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

メディアミックスによるブースト効果

アニメ化に伴う原作ライトノベル・マンガの人気拡大により、1IP当たりの売上高を最大化

IPの成長サイクル

Step 1 ライトノベル化



Step 2 マンガ化



Step 3 アニメ化



アニメ化の宣伝効果による
原作売上の大幅拡大

IP当たり売上高の増加
(前Step対比)

マンガ発売数

ライトノベル発売数

マンガ売上高

ライトノベル売上高

マンガ読者が
ライトノベルを購入

アニメ視聴者による
原作購入
(ライトノベル、マンガ)

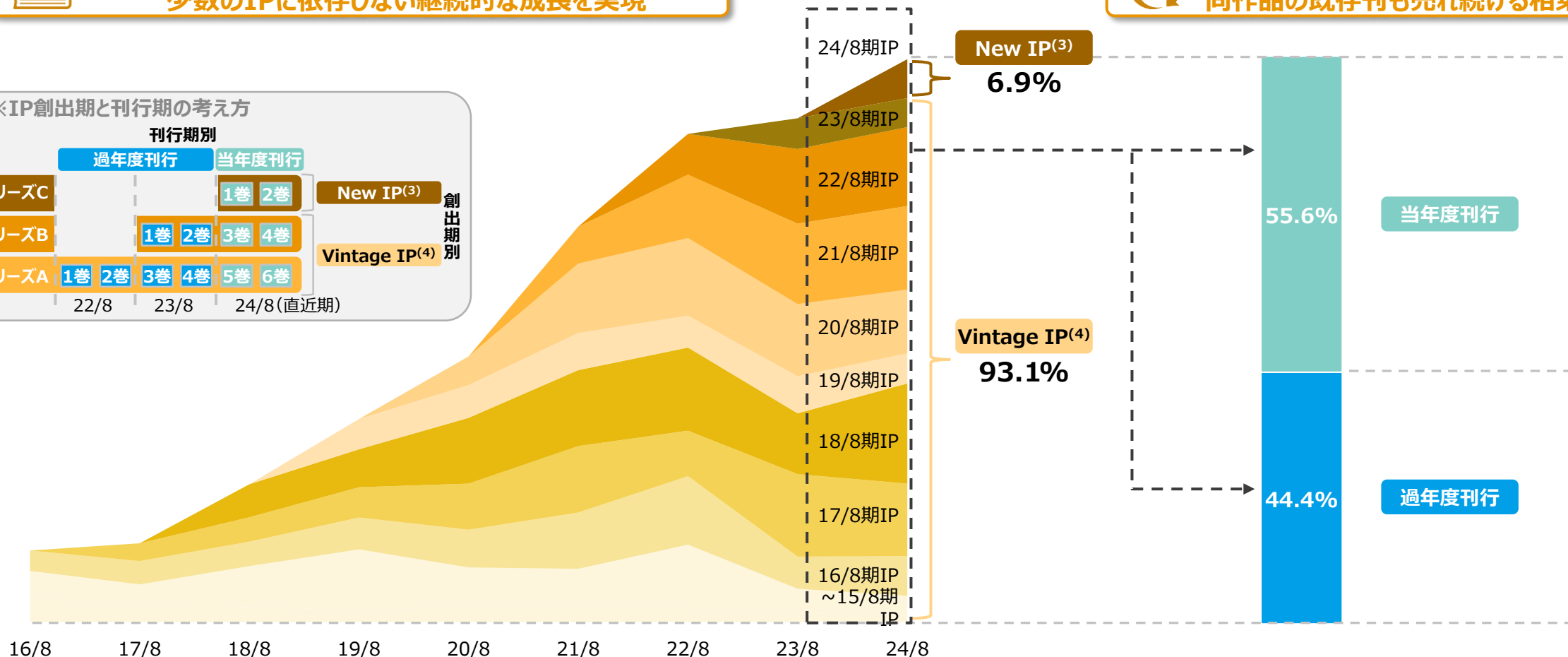
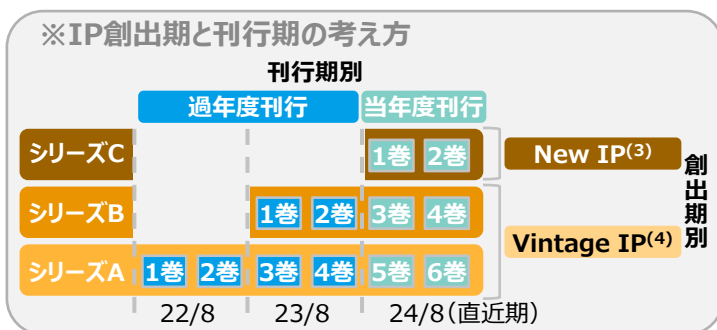
IP創出期別・刊行期別売上推移

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



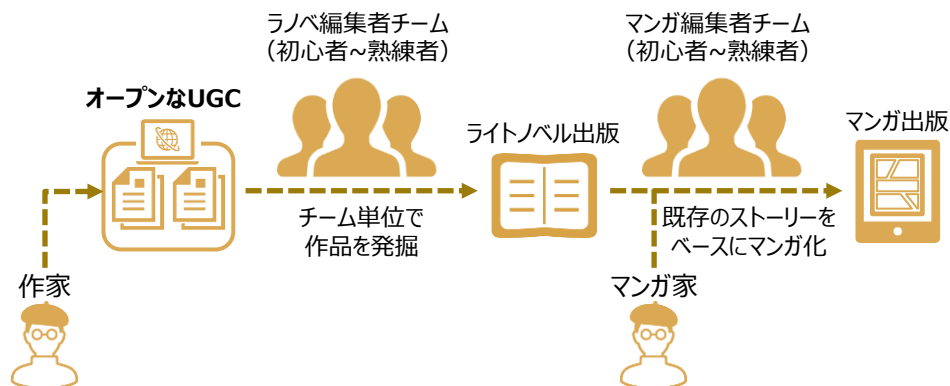
注

1. 2023/8期、2024/8期は連結数値（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
2. 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）
3. 各年度に新たに創出したIP
4. 過年度に創出したIP

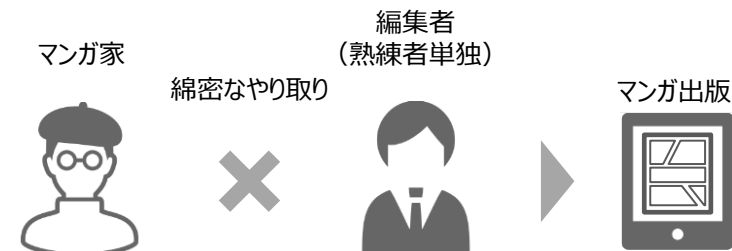
編集者の早期戦力化を可能とする独自の編集プロセス

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

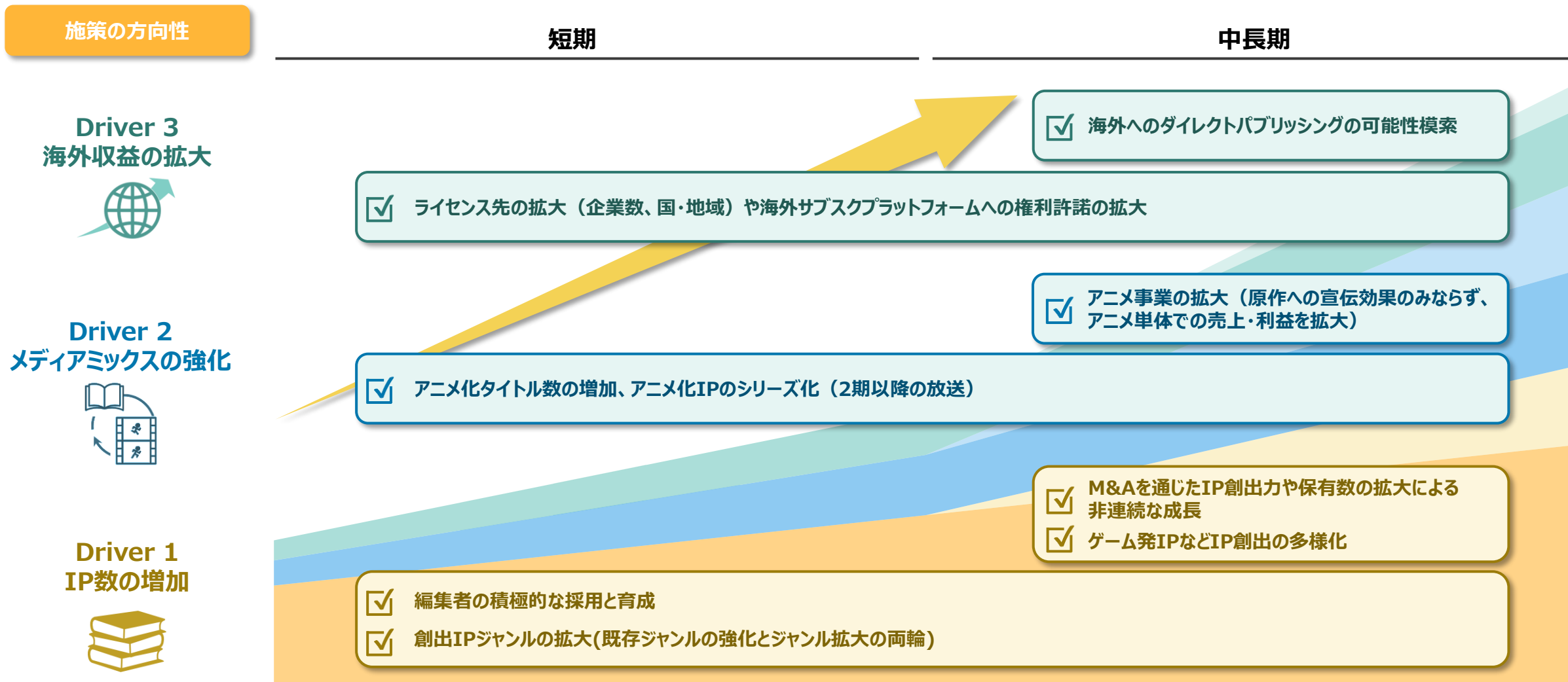
早期の戦力化が可能

作品数をこなしていく中で戦力化

今後の成長戦略

更なる成長を目指した中長期ビジョン

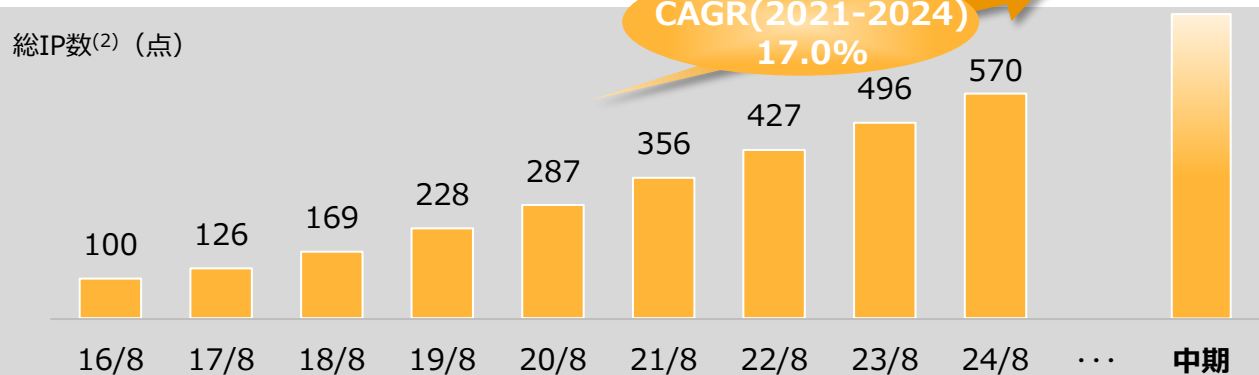
従来の戦略を加速させるとともに新たな施策を実行することで、持続的な成長を実現



① IP創出力の強化

事業の基盤となるIP数を極大化するため、積極的な編集者の採用及び新ジャンル拡大、IP創出の多様化に取り組む

総IP数推移

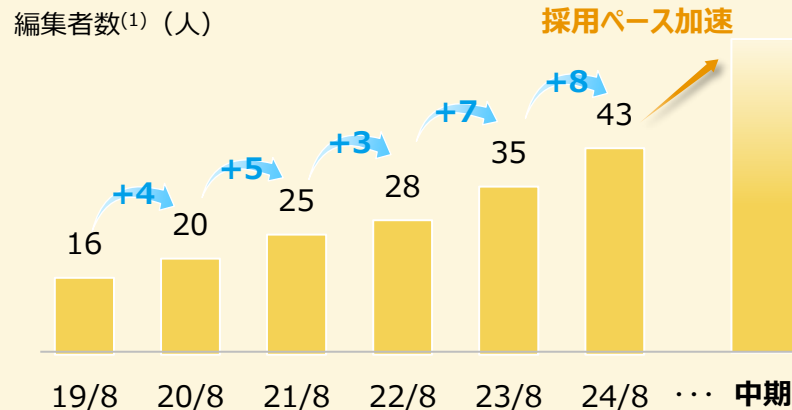


IP創出を担う
編集者増加による
総IP数の拡大

IP創出の多様化、
レーベルの複線化による
総IP数の拡大

将来のヒット候補であるIP数の増加が、主力IP数の増加に直結

編集者の採用強化



- ✓ 過去からIP創出を担う編集者数が増加
- ✓ 今後も中途採用含め、更なる編集者数の拡大を企図



IP創出の多様化／レーベルの複線化

IP創出の多様化



マンガ化

アニメ化

- ✓ ライトノベルを経由せず、マンガ発のIP創出も増加しており、いち早くファン層が厚いマンガユーザーヘリーチを図る

レーベルの複線化



女性向け
マンガ新レーベルの拡充



女性向けファンタジー系
新レーベルの拡充

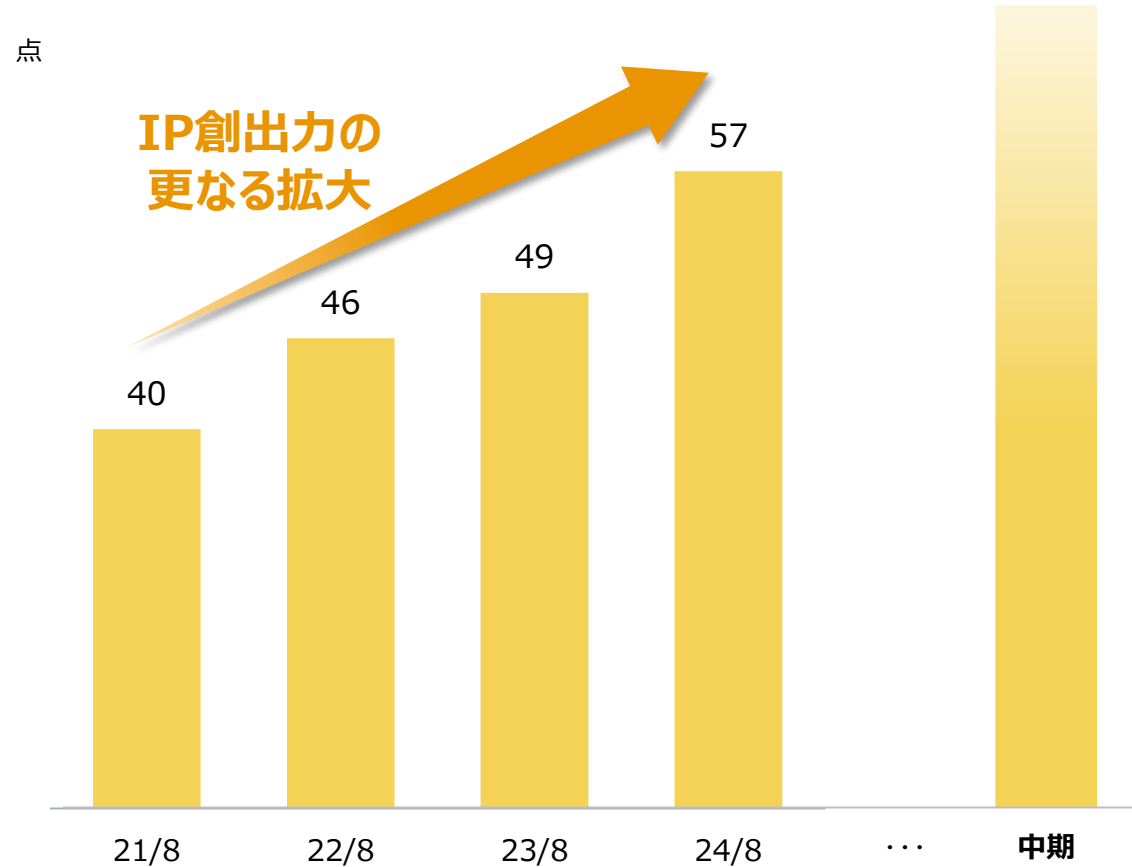
- ✓ これまで新レーベル・ジャンル拡充によりターゲット層を拡大

① IP創出力の強化／主力IP数

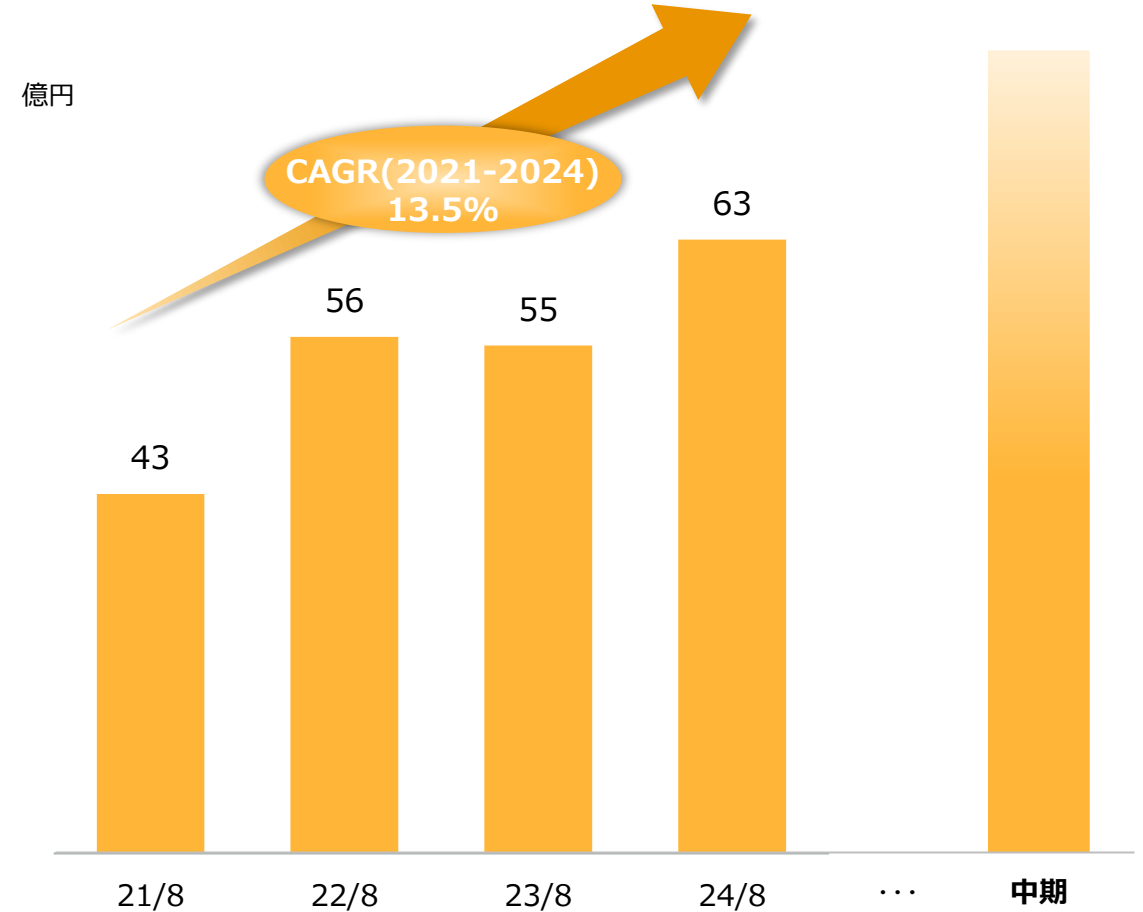
売上の大部分を構成する主力IP数は着実に増加。今後も主力IP創出に注力し、売上の更なる拡大を展望。

主力IP数推移

主力IP：年間売上25百万円超の自社IP⁽¹⁾



主力IP売上推移⁽²⁾



② アニメ化タイトル数の増加とシリーズ化・他メディア展開

アニメ化タイトル数の増加とシリーズ化・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

アニメ化タイトル一覧

タイトル名	放送開始時期	期中放送 タイトル数
灰と幻想のグリムガル	2016年1月	1
オカルティックナイン	2016年10月	1
ありふれた職業で世界最強	2019年7月	1
現実主義勇者の王国再建期	2021年7月	
最果てのパラディン	2021年10月	
ありふれた職業で世界最強 2nd season	2022年1月	
現実主義勇者の王国再建期 第二部	2022年1月	
骸骨騎士様、只今異世界へお出掛け	2022年4月	
黒の召喚士	2022年7月	
とんでもスキルで異世界放浪メシ	2023年1月	
最果てのパラディン 鉄鎧の山の王（第2期）	2023年10月	
望まぬ不死の冒険者	2024年1月	
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	2024年1月	5
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	2024年4月	7
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躪するまで	2024年7月	
ありふれた職業で世界最強 season 3	2024年10月	
ひとりぼっちの異世界攻略	2024年10月	
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	2024年10月	
サラリーマンが異世界に行ったら四天王になった話	2025年1月	
俺は星間国家の悪徳領主！	2025年4月	
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	2025年4月	
追放者食堂へようこそ！	2025年7月	
とんでもスキルで異世界放浪メシ 2	2025年10月	
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	2025年10月	2 +a

タイトル数は増加傾向

アニメのシリーズ化・他メディア展開

ありふれた職業で世界最強

1期
(2019年7月-)



2期
(2022年1月-)



3期
(2024年10月-)



ブラウザゲーム
(2025年1月-)



パチスロ
(2025年2月-)



アニメのシリーズ化により
IP当たりの売上の拡大・IPの長寿化を実現

長寿化IPはゲーム等
他メディアにも展開

とんでもスキルで異世界放浪メシ

1期 (2023年1月-)



2期制作決定

とんでもスキル
異世界放浪メシ

TVアニメ第2期制作決定!

売上 現No.1 IPのシリーズ化決定

③ 海外展開の強化

海外ライセンスアウトの拡大に注力するとともに、海外マンガ市場の成長を享受

海外ライセンスアウトのビジネスモデル

グローバルマンガ市場規模

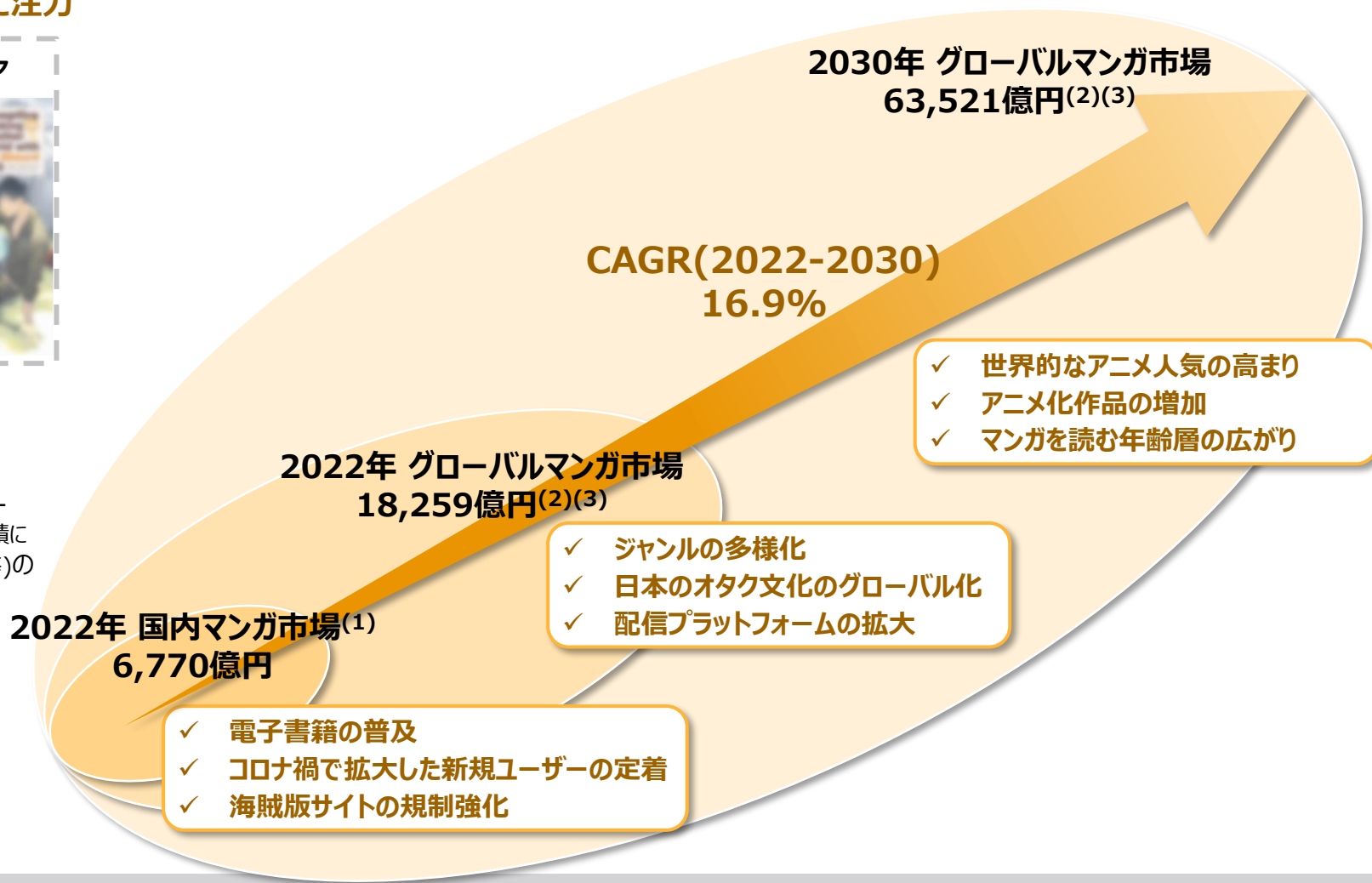
国・地域ごとにパートナー企業(現地出版社)の拡大に注力



翻訳版のライセンス提供

現地のブックフェアなどのイベントに参加し、取引先営業や著者サイン会などを実施

ライセンスフィー
(※製造・販売実績に応じたロイヤリティ等)の獲得



注

1. 出版科学研究所「出版月報 2023年2月24日」より引用

2. GRAND VIEW RESEARCH「Manga Market Size, Share & Trends Analysis Report By Content Type (Printed, Digital), By Gender (Male, Female), By Distribution Channel, By Genre, By Audience, By Region, And Segment Forecasts, 2023 - 2030」より引用。2022年及び2030年は予想値

3. 2025/7/31時点為替レート(1ドル150.5円)で換算

リスク情報

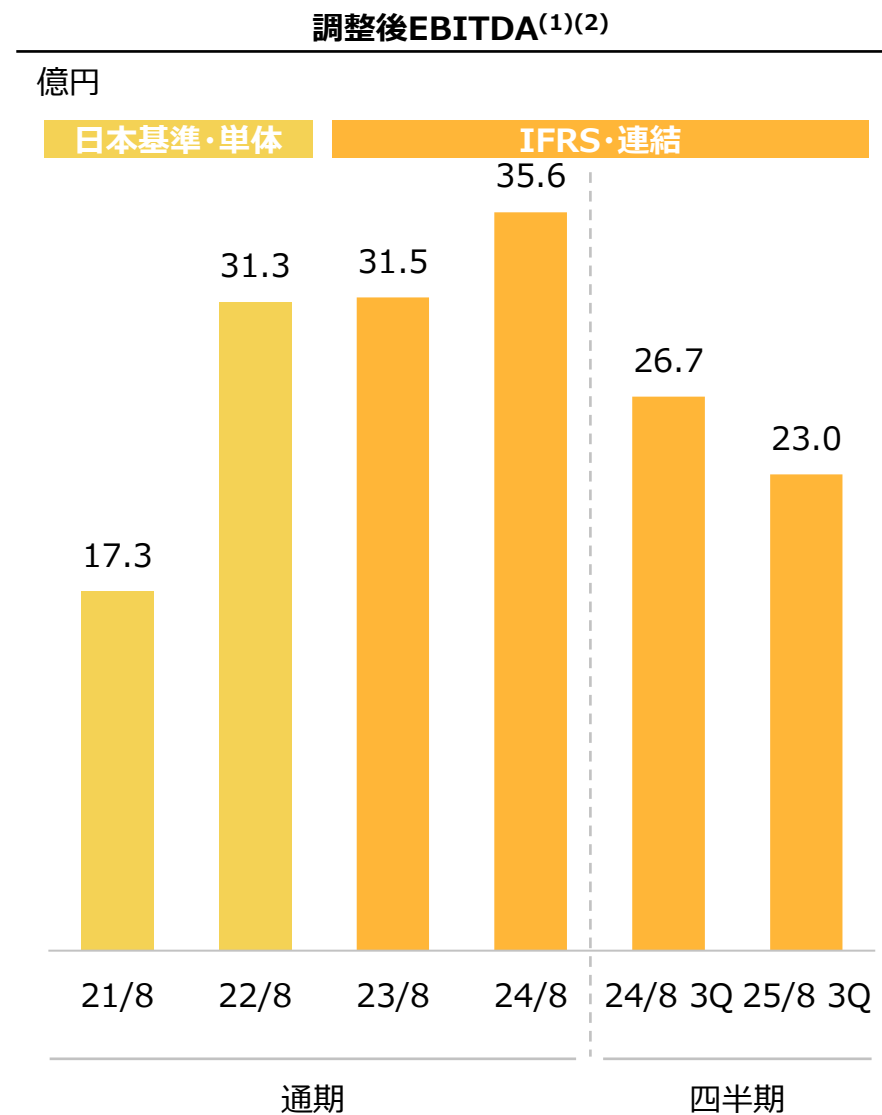
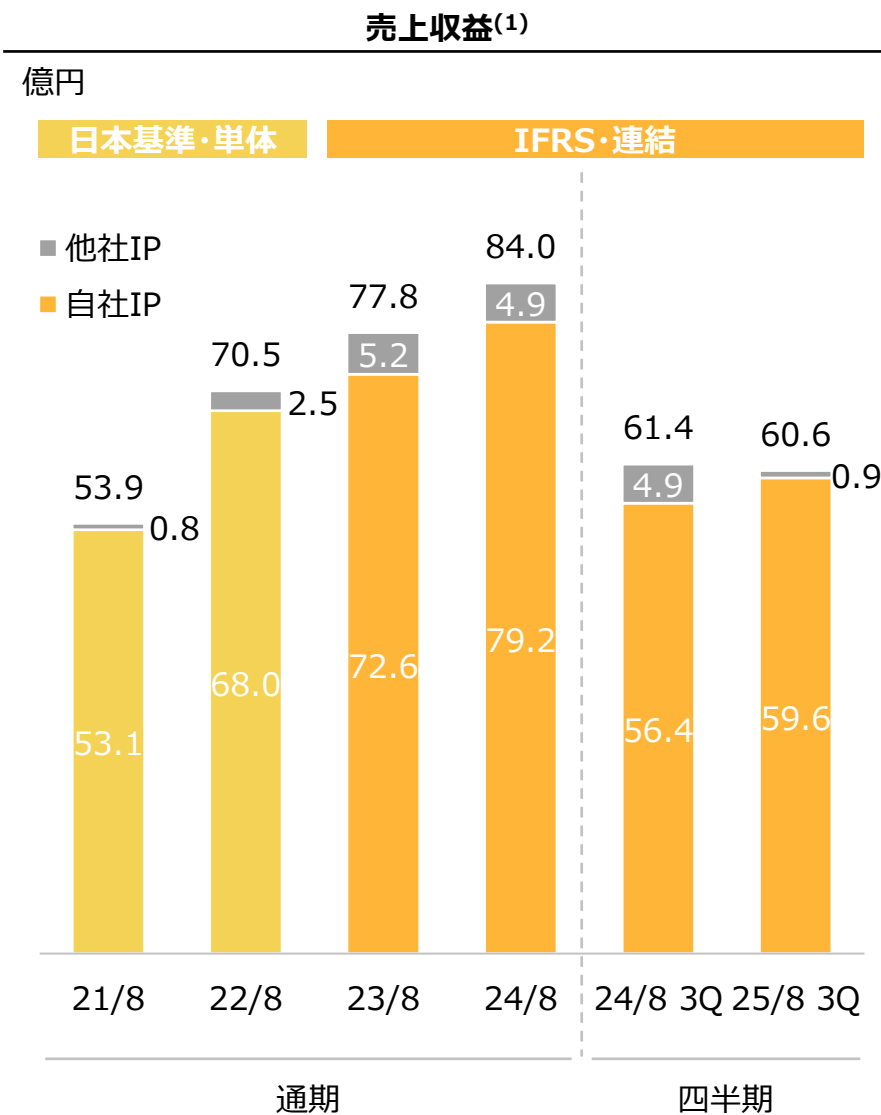
I 主要なリスク

リスク概要	対応策	顕在化可能性	影響度	顕在化の時期
■ Intellectual Property(以下IP)市場の商品ニーズ、ユーザー嗜好の変化について 当社グループのビジネス商材であるIP市場においては、近年のインターネット上でのメディア視聴の世界的な広がり、また、マンガ、アニメ等のコンテンツ消費の国際的な拡大などを背景として、市場規模が拡大している中で、ユーザー嗜好の変化が当社作品に対するニーズの減少を招く可能性もあり、当社の事業展開、経営成績及び財政状態に影響を及ぼすリスクがあると認識しております。	当社グループでは、ニーズやトレンドの把握、IP数の拡大等に努めることで、コンテンツのユーザー数や当社グループの売上収益も順調に拡大を続けており、今後もこの傾向は継続するものと考えております。	中	大	未定
■ 当社グループの成長戦略を担う人材の確保について 当社グループを取り巻く事業環境は大きく変わりつつあります。このような環境変化に適時的確に対応するためには、優秀な人材の確保が不可欠となりますが、必要な人材の確保が追いつかない場合、当社グループの財政状態及び経営成績等に影響を与える可能性があります。	当社グループは、優秀な人材を採用し、それぞれの能力を最大かつ最適な形で発揮できることが持続的な成長を実現する原動力と考えております。そのために魅力的な企業風土の醸成、競争力ある処遇条件の維持、公平公正な人事評価制度の運用などに努めております。	中	中	中期
■ 減損について 当社グループが保有する資産のうち、減損リスクがあると考えられる資産として、のれん及び無形資産(商標権、ソフトウェア等)があります。この中でも、のれん及び耐用年数が確定できない無形資産(商標権)については2024年8月を期末とする連結会計年度末現在において、それぞれ7,679百万円及び3,885百万円計上しており、総資産に占める割合が63.5%となっております。当社グループはIFRSを採用しているため当該のれん及び耐用年数が確定できない無形資産の毎期の償却負担は発生しませんが、対象となる事業の収益力が低下し、減損損失を計上するに至った場合には、当社グループの財政状態及び経営成績等に影響を与える可能性があります。	現状の事業の収益力に基づく減損テストの結果を踏まえると、これらのリスクが顕在化する可能性は高くないと認識しておりますが、顕在化に備え収益性や健全性を確保してまいります。	低	大	未定

その他のリスクについては、有価証券届出書の『事業等のリスク』における記載内容をご参照ください

Appendix

I 直近の業績推移



注

1. 2023/8期、2024/8期は連結数値（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
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

本資料は、情報提供のみを目的として株式会社オーバーラップホールディングス（以下「当社」といいます。）が作成したものであり、当社の有価証券の買付けまた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。

米国、日本国又はそれ以外の一切の法域において、適用法令に基づく登録若しくは届出又はこれらの免除を受けずに、当社の有価証券の募集又は販売を行うことはできません。

本資料の作成にあたり、当社は当社が入手可能なあらゆる外部の情報につき、その真実性、正確性や完全性に依拠し、前提としていますが、その真実性、正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。本資料に記載された情報は、事前に通知することなく変更されることがあります。

本資料及びその記載内容について、当社の書面による事前の同意なしに、第三者が、その他の目的で公開又は利用することはできません。将来の業績に関して本資料に記載された記述は、将来予想に関する記述です。将来予想に関する記述には、これに限りませんが「信じる」、「予想する」、「計画」、「戦略」、「期待する」、「予想する」、「予測する」又は「可能性」や将来の事業活動、業績、出来事や状況を説明するその他類似した表現を含みます。将来予想に関する記述は、現在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います。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、実際の業績は将来に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。したがって、将来予想に関する記述に全面的に依拠することのないようご注意ください。

本資料に記載されている当社以外の企業等に関する情報及び第三者の作成に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、そのデータ・指標等の正確性・適切性等について、当社は独自の検証は行っておらず、何らその責任を負うことはできません。

本資料のアップデートについて、今後、年度末決算の発表時期（2026年10月頃）を目処として開示を行う予定です。

©白米良／たかやKi ©RoGa／白米良／たかやKi ©白米良、オーバーラップ／ありふれた委員会 ©白米良、オーバーラップ／ありふれた委員会 © SANKYO
©雨川透子／八美☆わん ©木乃ひのき／雨川透子／八美☆わん ©雨川透子・オーバーラップ／ループ目製作委員会 ©江口連／雅 ©赤岸K／江口連／雅 ©江口連・オーバーラップ／MAPPA／とんすき
©合鴨ひろゆき／赤井まつり／東西 ©迷井豆腐／黒銀 ©迷井豆腐／黒銀（DIGS） ©迷井豆腐／ダイエクト、黒銀（DIGS） ©天羽 銀／迷井豆腐／黒銀（DIGS） ©迷井豆腐・オーバーラップ／黒の召喚士製作委員会
©秤猿鬼／KeG ©秤猿鬼・オーバーラップ／骸骨騎士様製作委員会 ©柳野かなた・オーバーラップ／最果てのバディン製作委員会 ©糸町秋音／鬼ノ城ミヤ／片桐 ©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
©中曽根ハイジ／丘野優／じゃいあん ©たまごかけキャンディー／長浜めぐみ ©馬路まんじ／カリマリカ ©アラサム／刀彼方 ©どぜう丸・オーバーラップ／現国製作委員会 ©村光／ベニガシラ ©村光・ベニガシラ・オーバーラップ／サライマン四天王製作委員会
©Pokémon. ©Nintendo/Creatures Inc. /GAME FREAK inc. ©Rikao YANAGITA 2016 ©Kagemaru HIMENO 2016 ©Pokémon. 2016 ©1995-2016 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・ゲームフリークの登録商標です。