



2025年8月期
決算説明資料

2025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. 2025年8月期 決算説明

3. 2026年8月期 業績予想

4. Appendix

1. 会社概要・企業理念

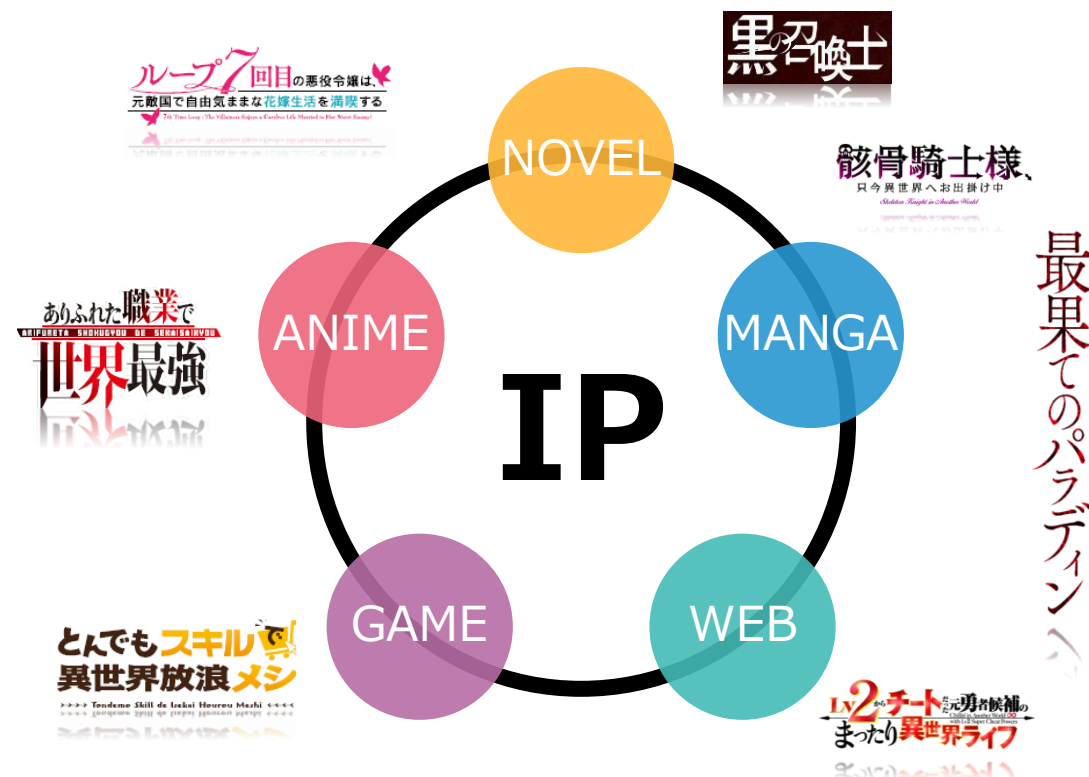
1. 会社概要・企業理念

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)

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

2. 2025年8月期 連結業績

2025年8月期の業績ハイライト

- ・**自社IPを中心として売上を堅調に拡大し、収益性／採算性は高い水準を維持**
- ・編集体制の拡充やコンテンツへの投資を中心とした**成長投資を拡大**
- ・新規IP創出／IP当たり売上向上への取り組みは着実に前進

主要な経営指標

調整後EBITDA / マージン⁽¹⁾
(2025/8期)

33億円/38.8%

ROE⁽²⁾
(2025/8期)

27.8%

年間刊行点数⁽³⁾
(2025/8期)

391点

電子売上比率⁽⁴⁾
(2025/8期)

72.7%

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. ROE = 当期利益 / 資本合計 (期首・期末平均)

3. 刊行点数 = 2025/8期に発売したライトノベル・マンガ等の点数

4. 電子売上比率 = 自社IP(国内)の電子書籍関連売上合計 / 自社IP(国内)の売上合計

2025年8月期 連結業績

(単位：百万円)	2025年8月期	2024年8月期	前期比
売上収益	8,535	8,403	+132 (+1.6%)
－ 自社IP売上	8,423	7,916	+506 (+6.4%)
－ 他社IP売上	112	486	△373 (△76.8%)
営業利益	3,026	2,151	+875 (+40.7%)
(参考) 調整後EBITDA	3,311	3,564	△253 (△7.1%)
税引前当期利益	2,872	1,773	+1,098 (+61.9%)
親会社の所有者に帰属する当期利益	2,067	1,147	+919 (+80.1%)
(参考) 調整後当期利益	2,120	2,042	+78 (+3.8%)

直近の業績推移

ポケモン関連商材を中心とした他社IP売上の反動減が生じた一方、**自社IP売上については堅調な売上成長を継続**

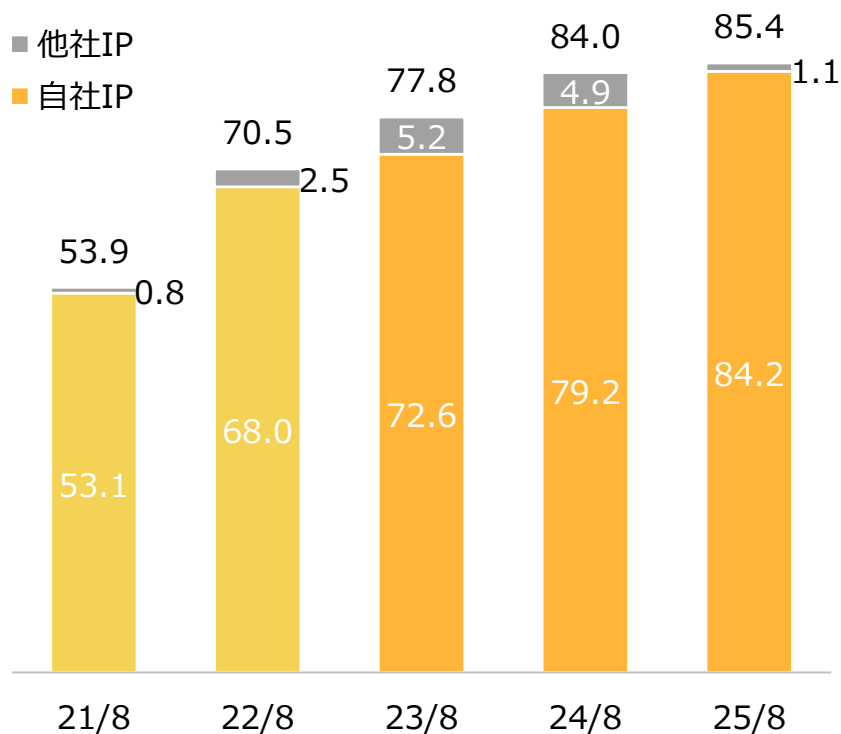
編集体制の拡充やマンガ原稿料の増加など、**翌期以降の単行本発売増加に向けた先行投資拡大の影響(約2.7億円⁽³⁾)**を主な要因として、調整後EBITDAが前期比で低下

売上収益⁽¹⁾

億円

日本基準・単体 IFRS・連結

■ 他社IP
■ 自社IP

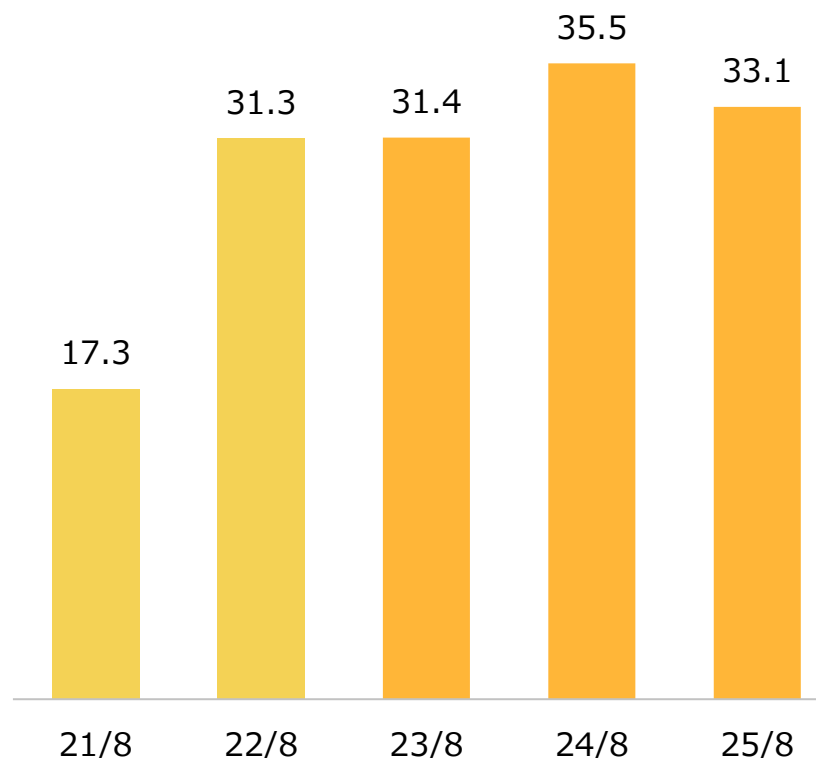


通期

調整後EBITDA⁽¹⁾⁽²⁾

億円

日本基準・単体 IFRS・連結



通期

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
- 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
- 編集者の人件費を中心とした製造間接費、及び、マンガ原稿料の前年度対比の増加額

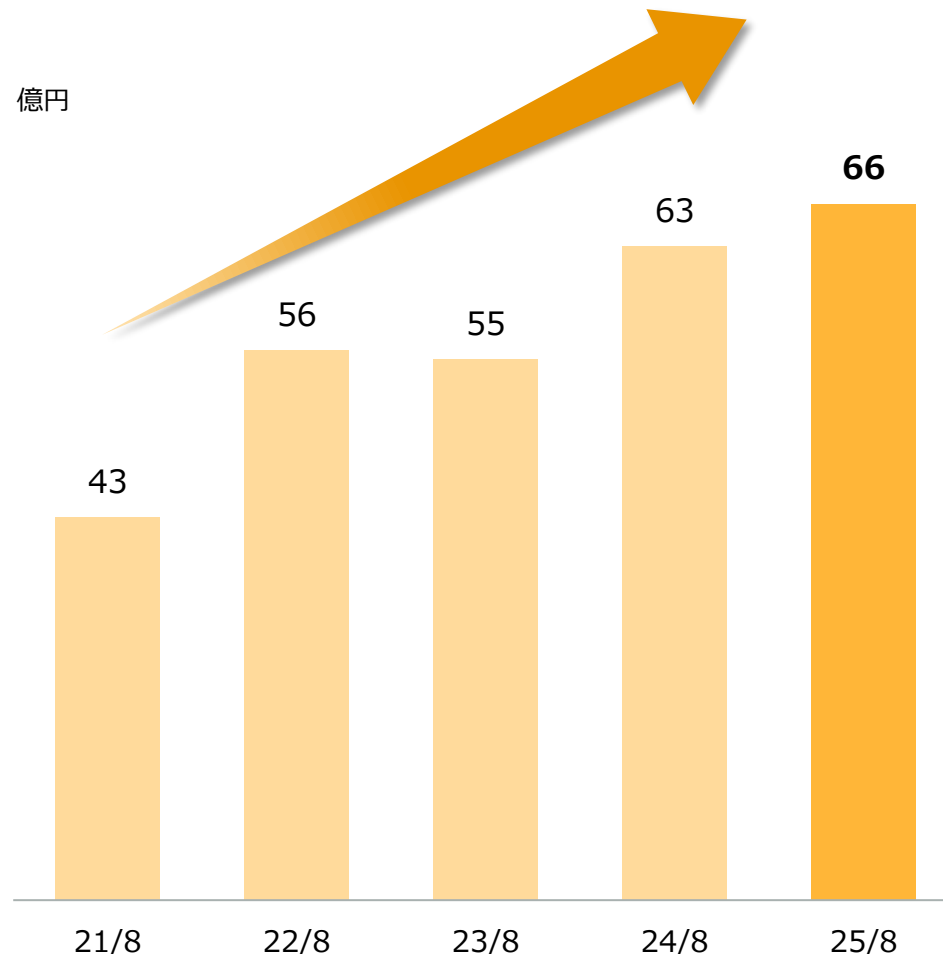
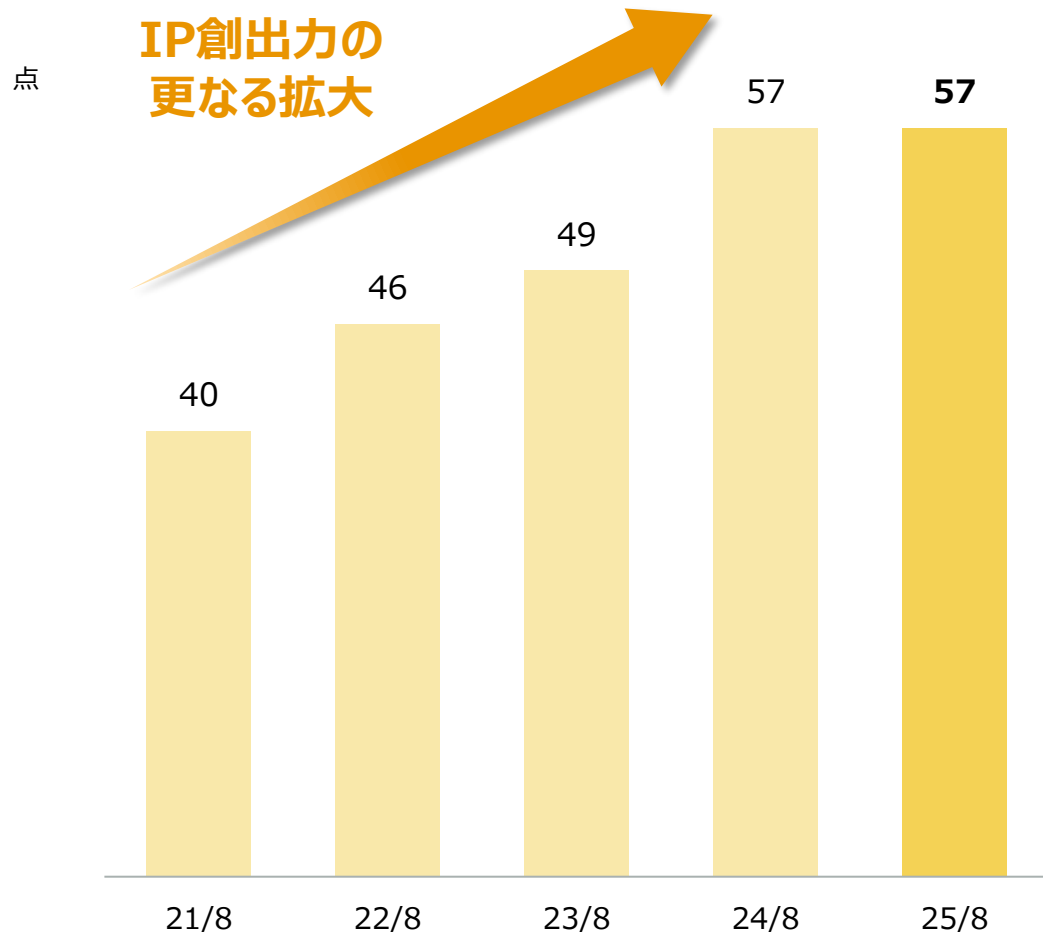
主力IP数／主力IP売上の推移

売上の大部分を構成する主力IP売上は着実に増加。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⁾



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

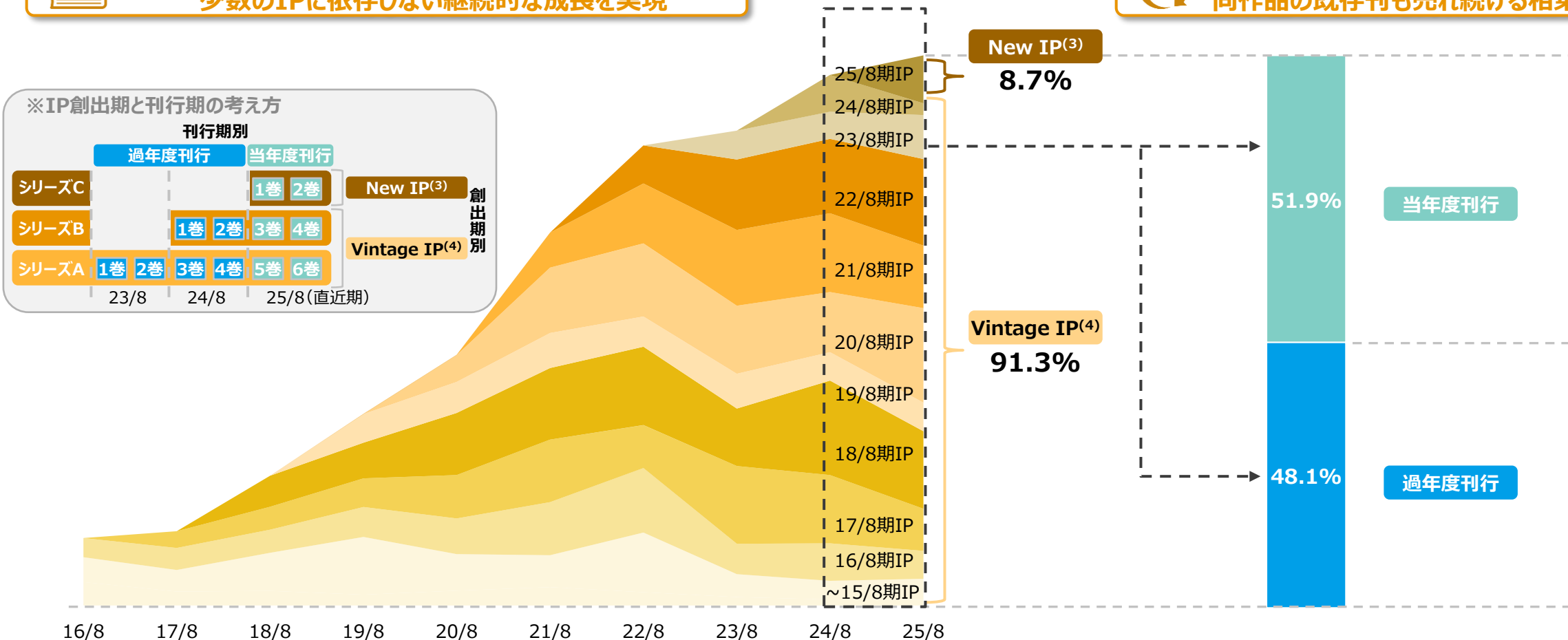


IPの継続的な創出と過去創出IPの積み上がりによる、少数のIPに依存しない継続的な成長を実現

25/8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
 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
 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

3. 2026年8月期 業績予想

2026年8月期 連結業績見通し

(単位：百万円)	2026年8月期	2025年8月期	前期比
売上収益	9,209	8,535	+674 (+7.9%)
－ 自社IP売上	9,114	8,423	+691 (+8.2%)
－ 他社IP売上	95	112	△17 (△15.2%)
営業利益	3,421	3,026	+395 (+13.1%)
(参考) 調整後EBITDA	3,661	3,311	+350 (+10.6%)
税引前当期利益	3,243	2,872	+371 (+12.9%)
親会社の所有者に帰属する当期利益	2,232	2,067	+165 (+8.0%)
(参考) 調整後当期利益	2,266	2,120	+146 (+6.9%)

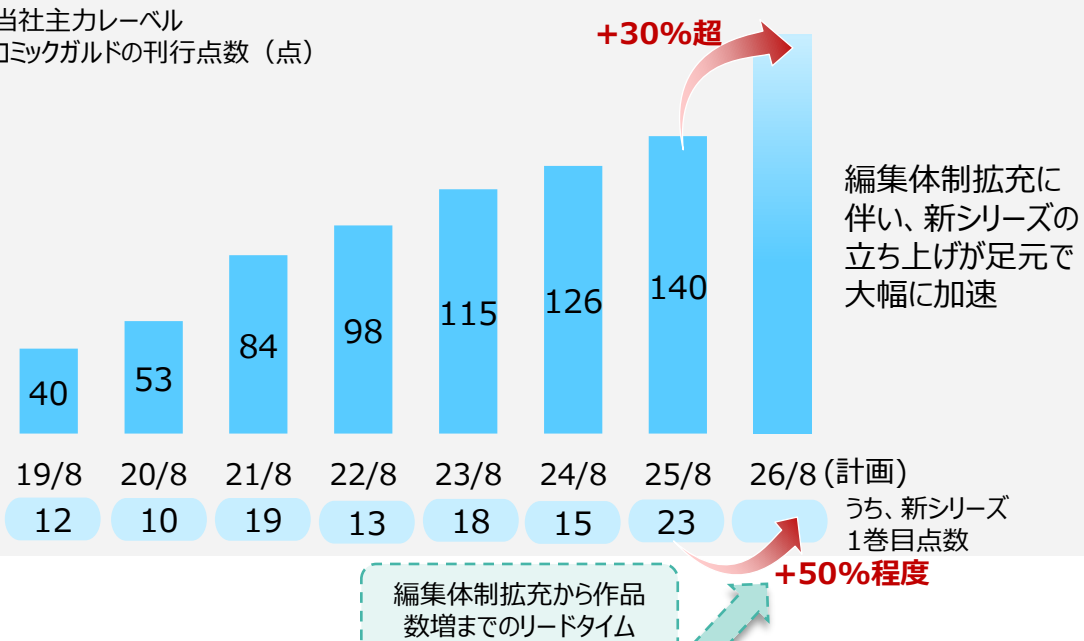
IP創出体制拡大に基づく2026年8月期の見通し

・IP創出に当たって重要となる、**社内の編集体制拡充**へ継続的に取り組み、特に**23/8期以降**において採用ペースを加速

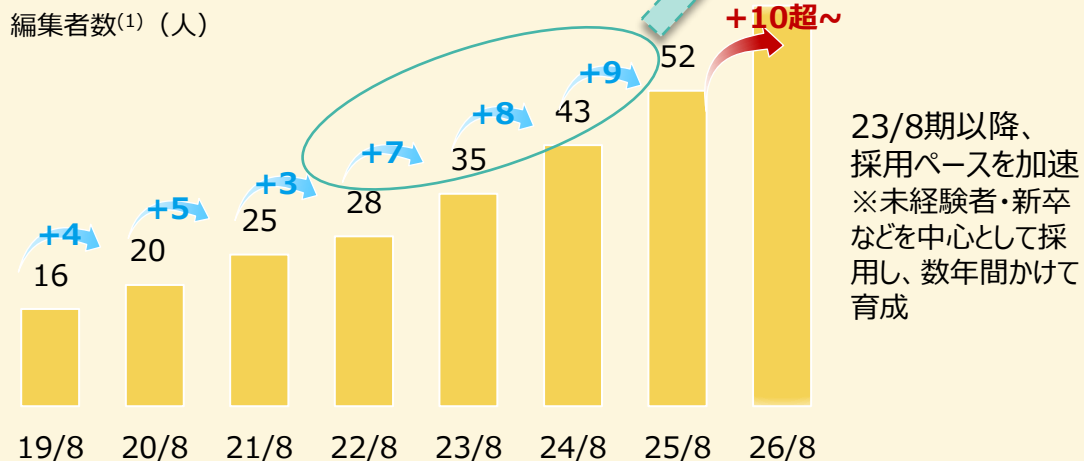
・編集者の育成やクリエイターによる創作期間も含めたリードタイムを経て、**25/8期下期以降**において新シリーズの立ち上げが大幅に加速

・**26/8期**においても新シリーズの立ち上げを更に増加させるとともに、IP当たり売上拡大への取り組みを並行して進めることで、**長期にわたって人気シリーズ**となるIPの増加を目指す

当社主力レーベル
コミックガルドの刊行点数（点）



編集者数⁽¹⁾ (人)



IP創出の状況と今後の見通し

2025年8月期

- ・Step1のライトノベルの刊行点数が大幅に増加（160点→193点）し、**新規IPの獲得も順調に推移**
- ・下半期以降を中心に、Step2のマンガ化が開始されるIPも増加
- ・当期の段階では**主力IP**までは育たなかったものの、**予備軍となるようなIPが着実に増加**

2026年8月期（計画）

- ・マンガの編集体制拡充やコンテンツの制作も進捗したことに伴い、**Step2のマンガ化が開始されるIPが大幅に増加見込み**
- ・マンガ化後も巻数を重ねることで人気を定着させ、**主力IPとして長期安定的な収益基盤となる作品の増加**を目指す

中長期

- ・新たにマンガ化したタイトルの**長期シリーズ化やメディアミックスの推進**により、**IP当たり売上拡大**に取り組む
- ・編集体制の**継続的な拡大**をベースとして、マンガ、ライトノベルも含む**刊行点数増加**、及び、**IP当たり売上増加**のサイクルの加速を中長期的に図る

IPの成長サイクル

Step 1 ライトノベル化



ライトノベル売上高

Step 2 マンガ化



マンガ売上高

IP当たり売上高の増加
(前Step対比)

マンガ読者が
ライトノベルを購入

Step 3 アニメ化



アニメ視聴者による
原作購入
(ライトノベル、マンガ)

アニメ化の宣伝効果による
原作売上の大幅拡大

2026年8月期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

2025年10月放映開始



とんでもスキルで異世界放浪メシ

©江口連・オーバーラップ/MAPPA/とんでもスキル

当社グループにおける、累計売上No.1タイトルの2期放映



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

©赤井まつり・オーバーラップ/暗殺者のステータスが勇者よりも強い製作委員会

シリーズ累計160万部⁽¹⁾突破の人気バトルファンタジー

2026年8月期放映開始

(放映月は未解禁)



お気楽領主の楽しい領地防衛

©赤池宗・オーバーラップ/お気楽製作委員会

当社グループにおける、25/8期の売上No.1の伸び盛りタイトル

以降もアニメ化作品を継続的に準備中

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、マンガを中心としたコンテンツ制作、メディアミックス及び海外展開強化への投資拡大を継続

IP創出多様化の一環として、ゲーム発IP（ノベルゲーム）開発の着手

非連続なIP積み上げのためのM&A等も視野に検討

株主還元

・2025年8月期について、配当性向35%で配当を決定

・2026年8月期については、配当性向40%を目安として配当を予定しており、今後も継続して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⁾17.6億円)

**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）

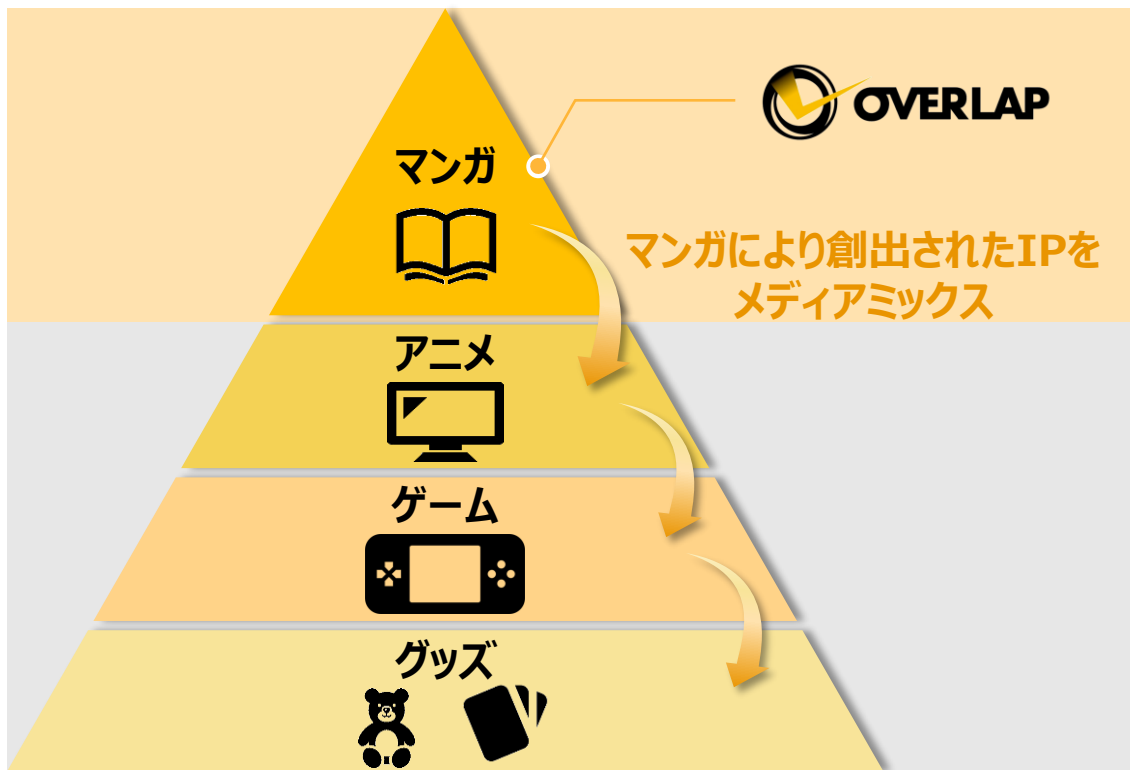
2. フリーキャッシュフロー（FCF） = 営業キャッシュフロー + 投資キャッシュフロー

4. Appendix


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

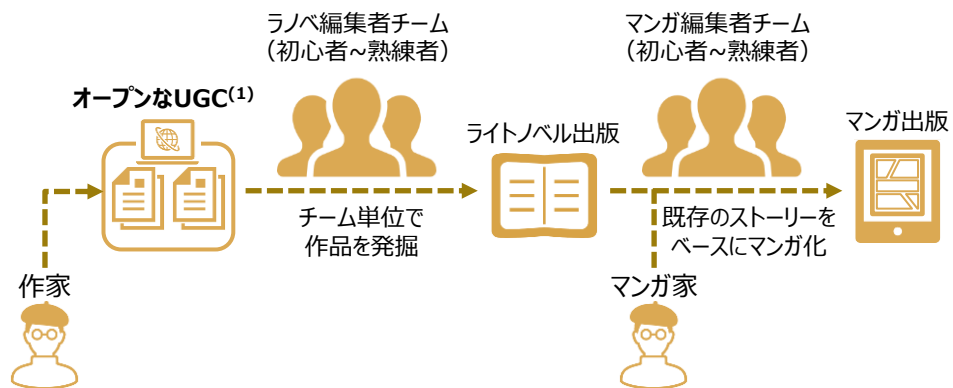


国内外におけるヒットIPの長寿化を実現

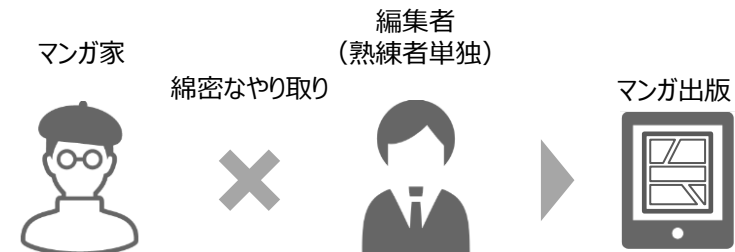
編集者の早期戦力化を可能とする独自の編集プロセス

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。