



**2026年8月期
第1四半期
決算説明資料**

2026年1月14日

NOVEL

COMIC

ANIME

1. 会社概要・企業理念

2. 2026年8月期 連結業績（第1四半期）

3. 事業の状況（第1四半期）

4. その他のトピックス

5. よくあるご質問

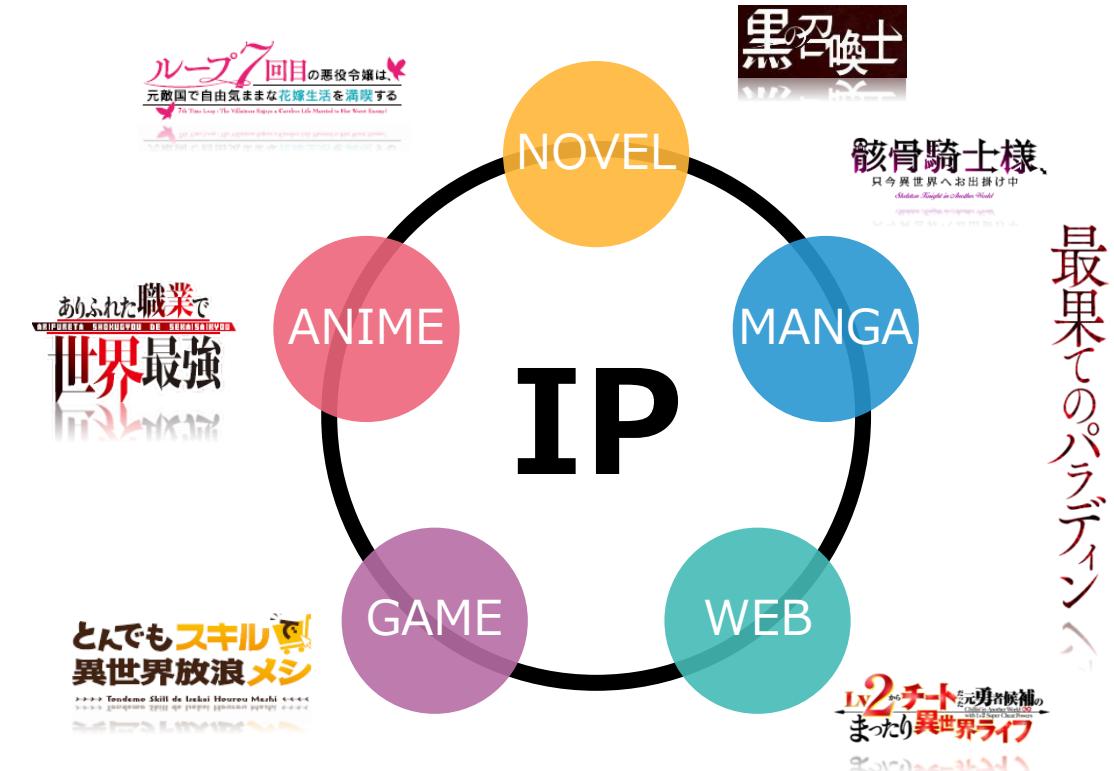
6. Appendix

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	87名 (2025年11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1四半期）

| 2026年8月期 第1四半期連結業績

- 当期1Qは、通期計画の中では刊行点数が少ない四半期であるものの、**売上収益は前年同期比で約11%増加**
- 2025年10月の新規上場に伴い**上場関連費用等が当期1Qに53百万円発生**したことや、単行本発売増加に向けた**先行投資⁽¹⁾が前年同期比で81百万円増加**した影響等により前年同期比で減益となったものの、引き続き高い採算性を維持しつつ、今後の刊行点数増加に向けて予定通り取り組みを継続

(単位：百万円)	2026年8月期 1Q	2025年8月期 1Q	前年同期比
売上収益	1,929	1,742	186 (+10.7%)
– 自社IP売上	1,892	1,718	174 (+10.1%)
– 他社IP売上	36	24	12 (+50.0%)
営業利益	507	546	△ 39 (△7.2%)
(参考) 調整後EBITDA ⁽²⁾	622	617	4 (+0.7%)
税引前四半期利益	468	511	△ 42 (△8.3%)
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	335	362	△ 27 (△7.5%)
(参考) 調整後四半期利益 ⁽³⁾	372	374	△ 1 (△0.4%)

注

1. 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. 調整後親会社の所有者に帰属する四半期利益 = 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

- ・自社IP売上については、マンガ・ライトノベルいずれも通期の刊行予定全体の中では刊行点数が少ない四半期に当たるものの、全ジャンルにおいて前年同期比で増収
- ・他社IPに関しては新刊発売が無いものの、過去発売タイトルを中心として堅調な推移

(単位：百万円)	2026年8月期 1Q	2025年8月期 1Q	前年同期比
自社IP売上	1,892	1,718	174 (+10.1%)
－マンガ	1,411	1,372	39 (+2.9%)
－ライトノベル	324	253	70 (+27.7%)
－アニメ／その他	157	92	64 (+69.5%)
他社IP売上	36	24	12 (+50.0%)
売上収益	1,929	1,742	186 (+10.7%)

四半期業績推移

- 当期1Qにおいても単行本発売増加に向けた先行投資⁽¹⁾を継続しており、当該影響（前年同期比81百万円増加）については、売上原価の増加につながっているものの、2Q以降の刊行点数増加や売上拡大によって回収を図ることを想定
- 上場関連費用等は、当期1Qにおける新規上場に伴って発生したものであり、今後は発生しない見通し

(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				
└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				
└他社IP	15	240	235	△ 4	486	24	38	32	18	112	36				
売上原価	618	885	989	1,020	3,514	818	952	1,092	1,135	3,998	966				
売上総利益	955	1,460	1,225	1,246	4,888	924	960	1,306	1,345	4,537	963				
販売費及び一般管理費	761	708	716	551	2,737	377	361	358	412	1,510	455				
└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				
営業利益	194	752	509	695	2,151	546	598	947	933	3,026	507				
調整後EBITDA ⁽²⁾	594	1,156	921	892	3,564	617	663	1,019	1,010	3,311	622				
当期利益（四半期利益）	35	367	246	498	1,147	362	401	608	695	2,067	335				

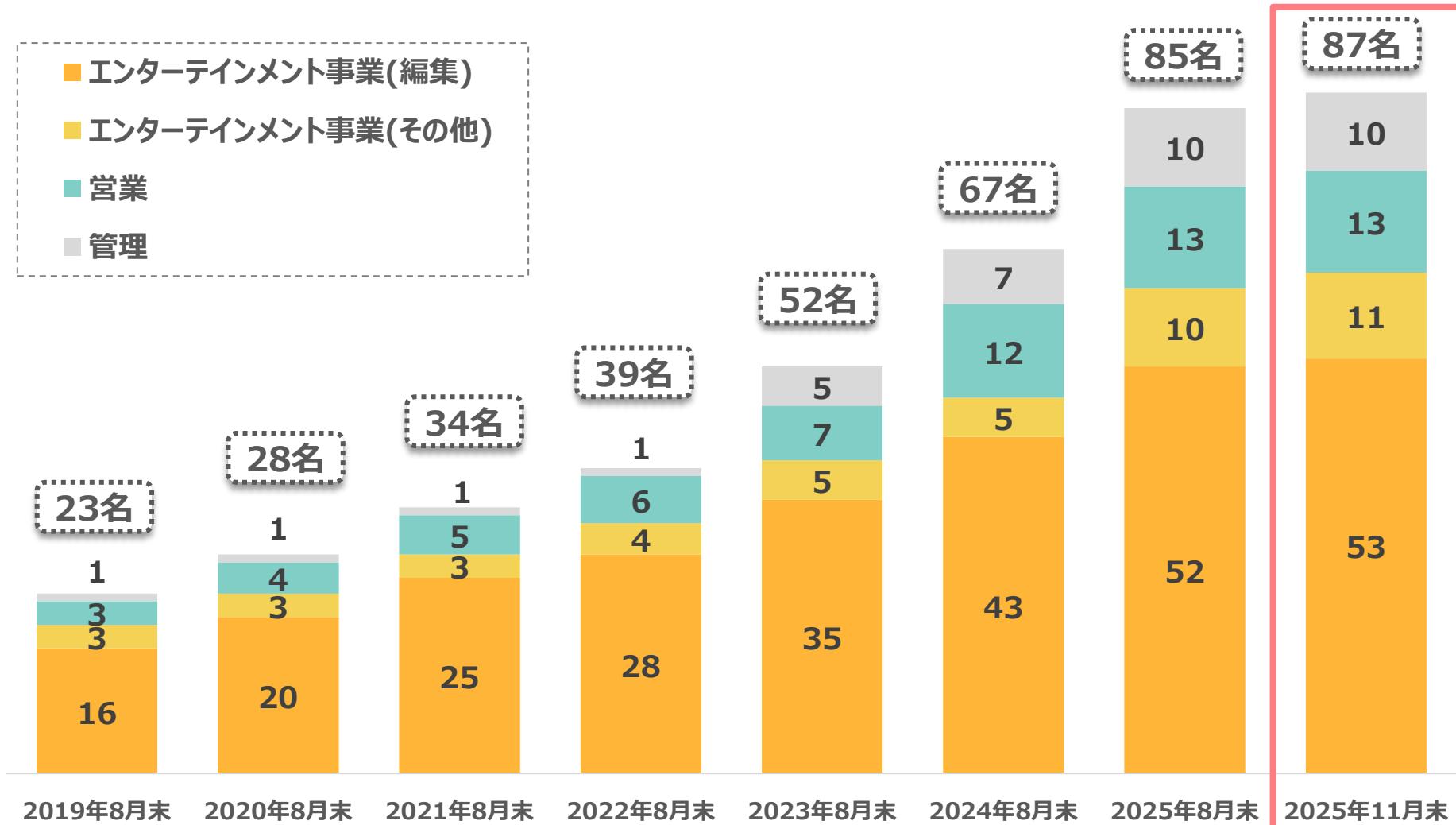
注

1. 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

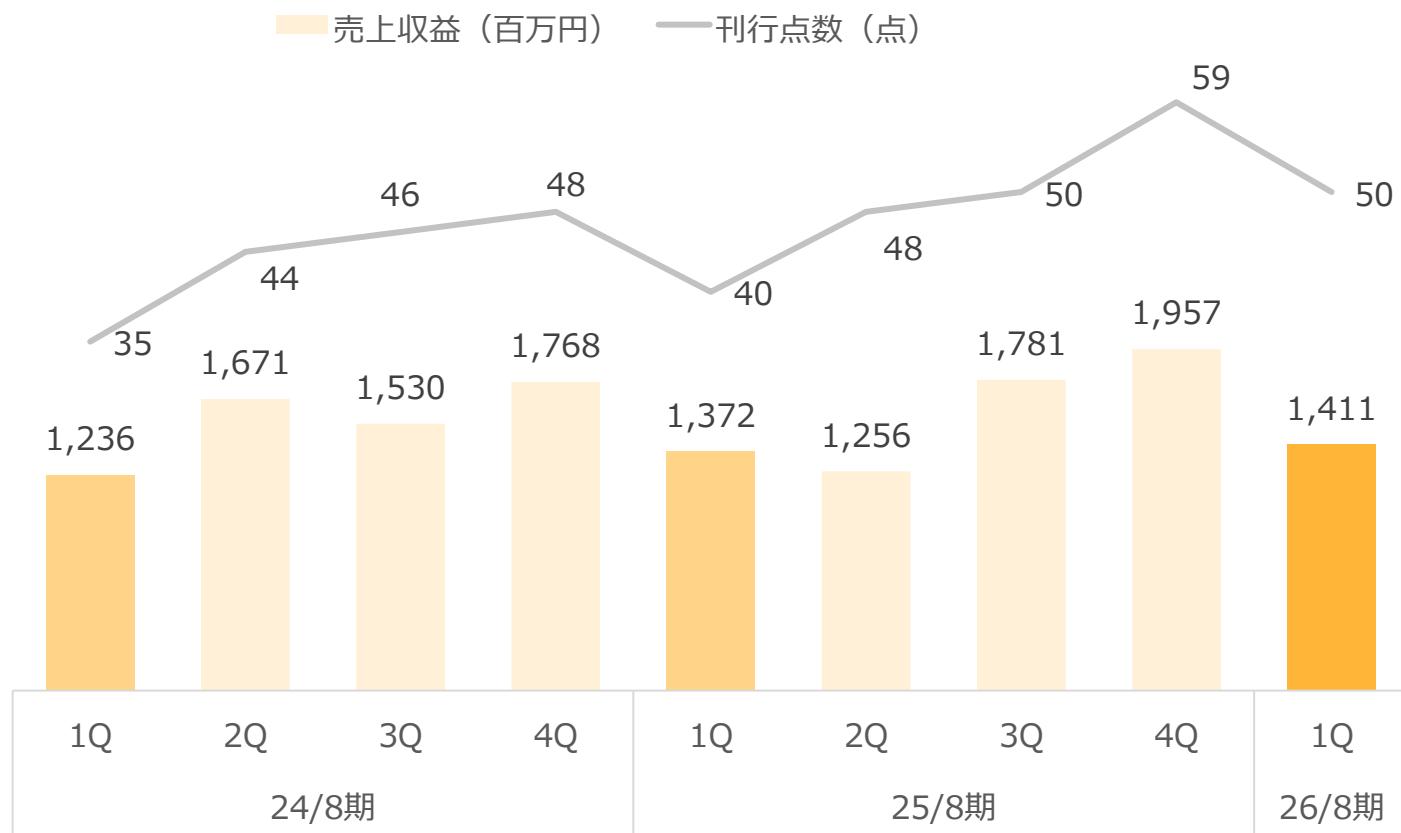
|従業員数の推移

- 当期1Qにおいては、中途採用で2名（うち、編集者1名）の増員
- 編集者については新卒採用(3Q～)による増員も予定しており、年間の採用計画に向けては想定通りの進捗



3. 事業の状況（第1四半期）

- 人気の既存IPの最新刊発売を含め、刊行点数が通期計画の中では少ない四半期であるものの、『とんでもスキルで異世界放浪メシ』、『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』のアニメ放映による既刊の売り伸ばし効果も一定程度寄与し、前年同期比で増収を確保
- 新シリーズ1巻目のタイトル数増加に向けても順調に進捗



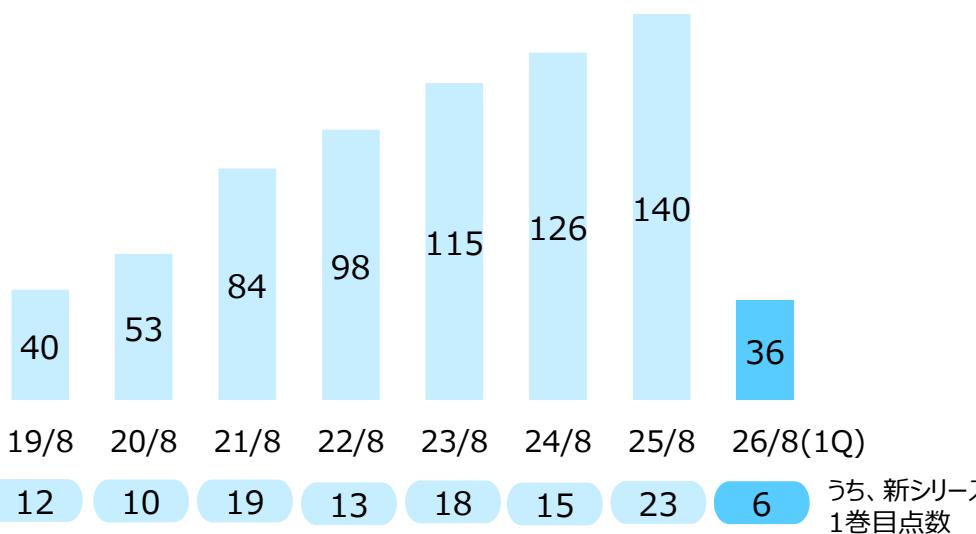
当四半期刊行の主要作品



主力レーベル コミックガルドの刊行点数の状況

- 刊行点数について、第1四半期は通期計画全体の中では少ないものの、第2四半期以降も徐々に増加していくことを予定しており、全体として期初計画通りの進捗
- 新シリーズ1巻目も予定通り刊行を進めており、翌四半期以降の更なる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）

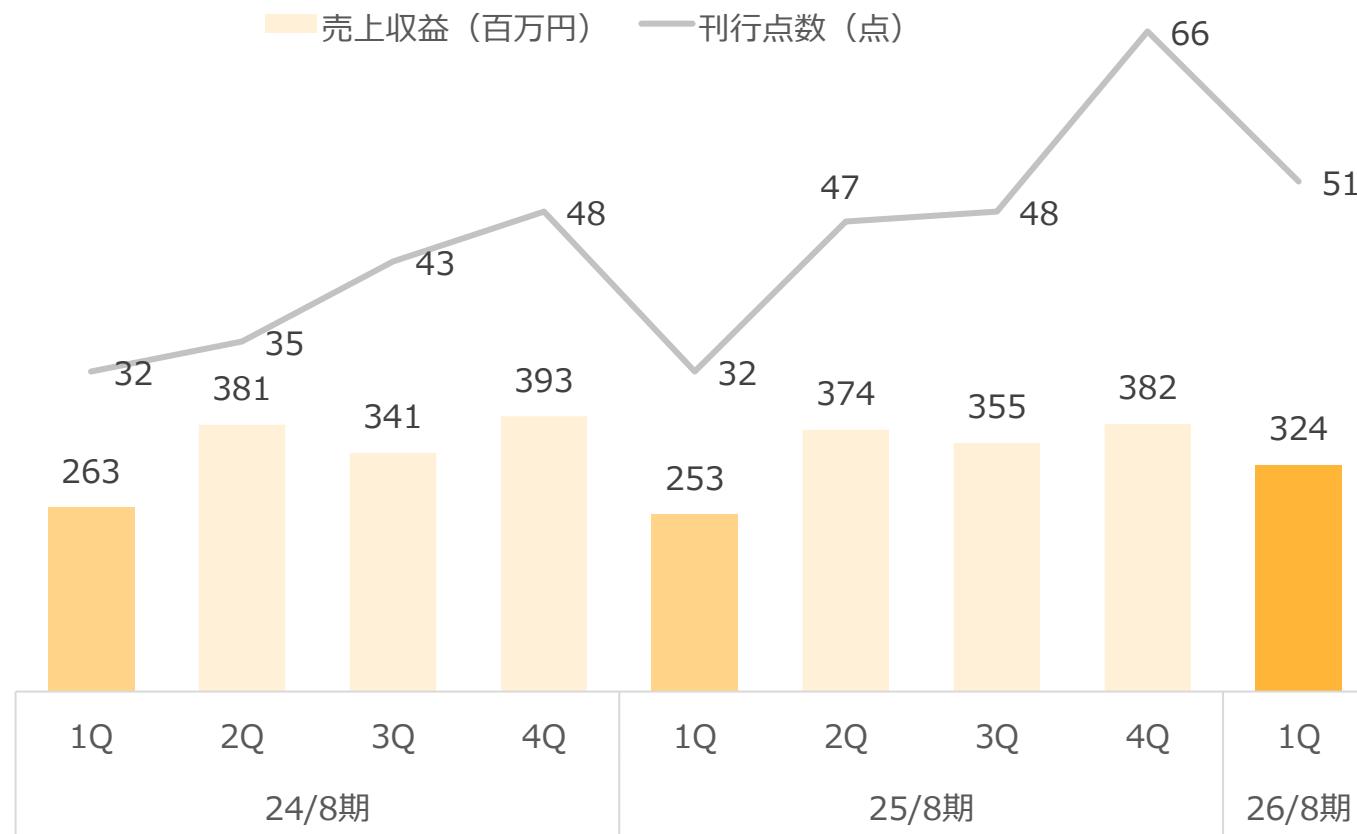


創出IPジャンル拡大の状況

コミックエッセイのレーベルの作品『キッチンに住みたい』が、第12回料理レシピ本大賞 in Japan 2025 コミック賞を受賞するなど、これまで主力してきたファンタジー系以外のジャンル・レーベルにおいても売れ筋タイトルの立ち上がりが加速



- ・『とんでもスキルで異世界放浪メシ』、『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』の新刊発売や、アニメ放映による既刊の売り伸ばし効果も寄与し、前年同期比で増収
- ・新規IP獲得についても順調に拡大しており、第2四半期以降に向けてもIPソーシング強化に継続して取り組み予定



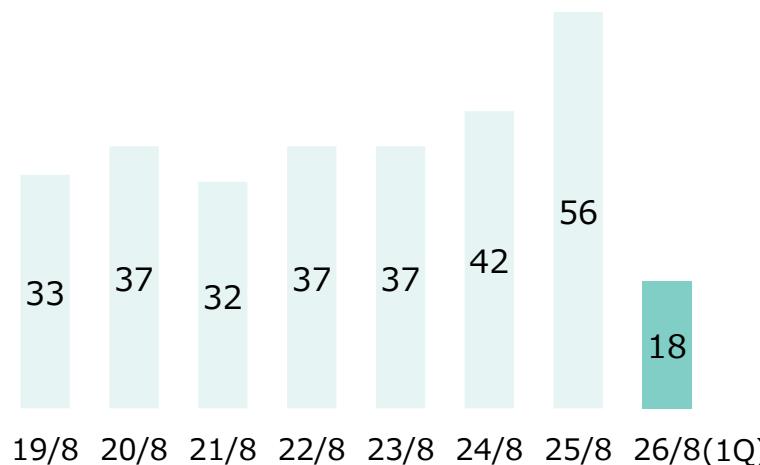
当四半期刊行の主要作品



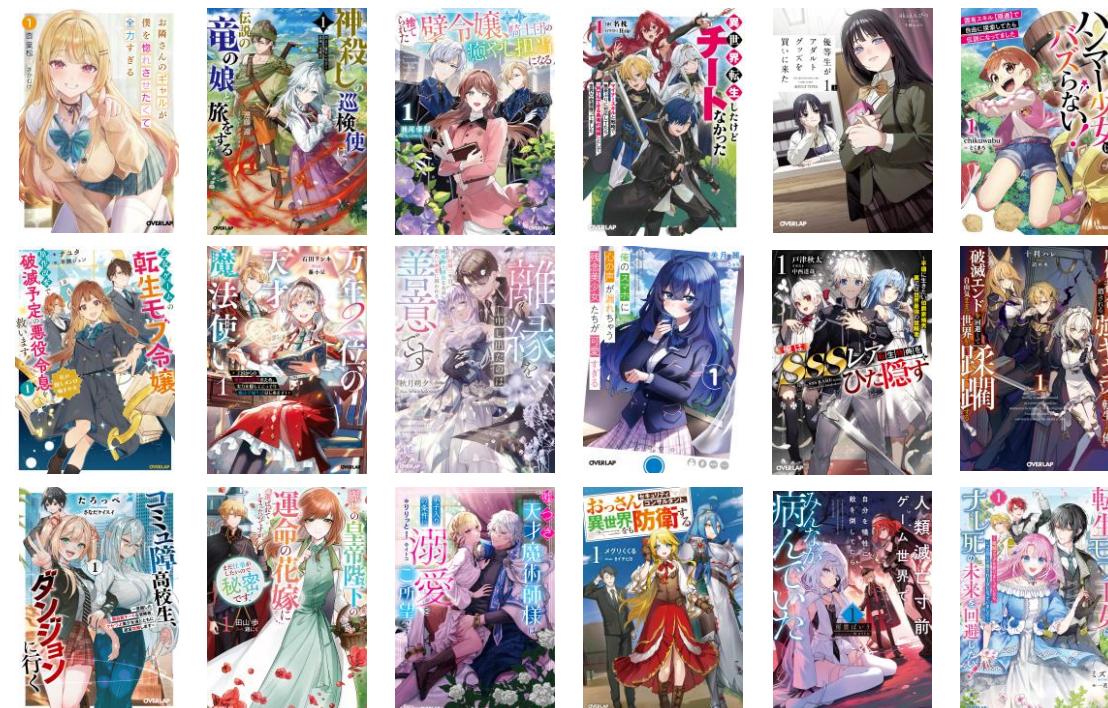
新規IP獲得の状況

- 当期1Qにおいては、ライトノベル 1巻目発売タイトル数は18点（前年同期：7点）と大幅に増加し、**ライトノベル発の新規IP獲得は順調に拡大**
- 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

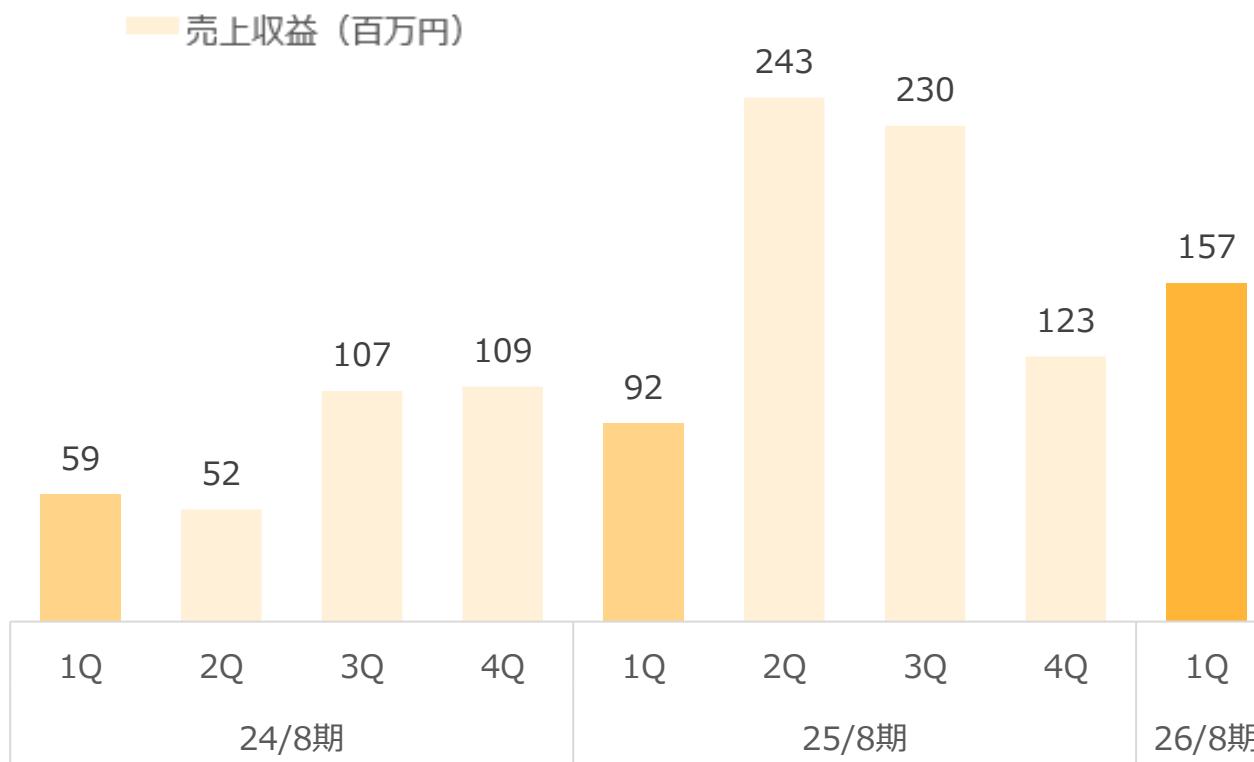
ライトノベル 1巻目刊行点数（点）



当期1Q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8月期中に放映されたタイトル（『ありふれた職業で世界最強』、『俺は星間国家の悪徳領主！』など）を中心とした収入により、前年同期比で増収を継続
- 当期1Qに、『とんでもスキルで異世界放浪メシ』や『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』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1月放映開始



2026年7月
放映開始予定



制作決定
(放映時期は未解禁)



2期制作決定公表済
(放映時期は未解禁)



以降も
アニメ化作品を
継続的に
準備中

『ピッコマ BEST OF 2025』において、
総合ランキング マンガ部門第1位
を獲得した人気タイトル

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始動

- 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
- 事業としての採算性を見極めつつ、複数のゲーム制作会社と協業を重ね、今後も継続的に新規タイトルを立ち上げを目指す

第1弾タイトルのご紹介



タイトル：恋しかるべき～迷い家からの手紙～
開発：ねこねこソフト
発売：株式会社オーバーラップ（OVERLAP GAMES）
対応言語：日本語／英語／簡体字／繁体字
ボイス：フルボイス（日本語のみ）
プラットフォーム：PC（Steam）
発売日：2026年予定

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

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中	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躪するまで	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つり異世界ライフ	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つり異世界ライフ	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躪するまで	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躪するまで	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躪するまで
8	黒の召喚士	Lv2からチートだった元勇者候補のまつり異世界ライフ	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中	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	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

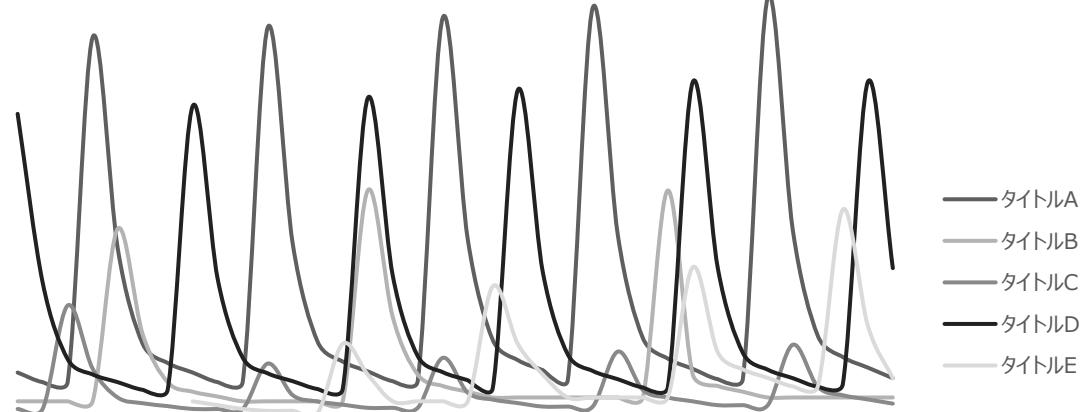


Q. 四半期ごとの業績変動要因や季節性の有無について

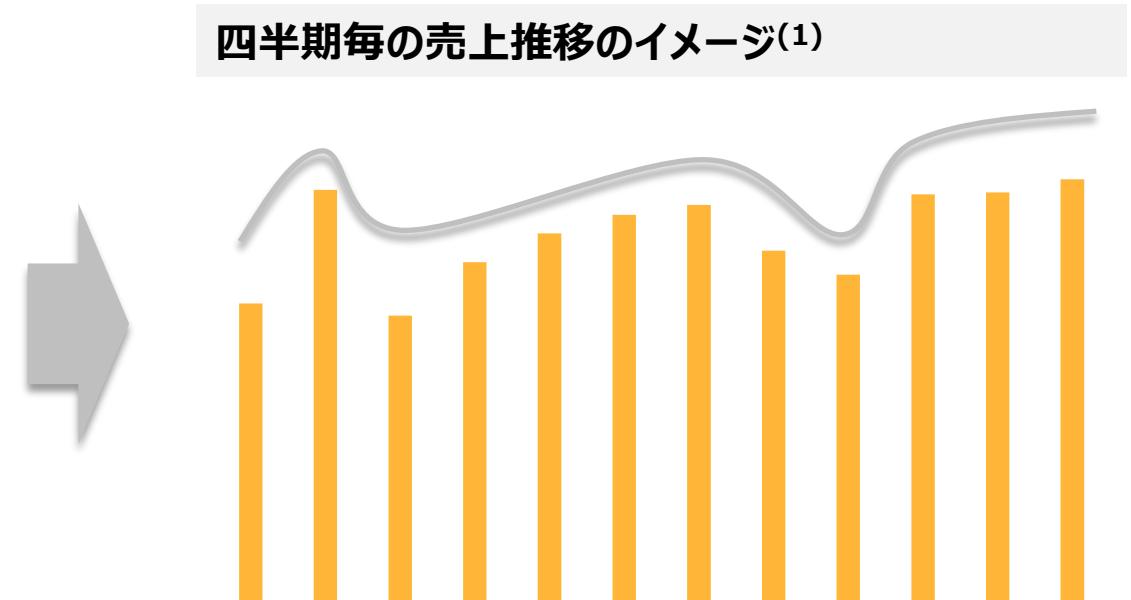
各IPの売上収益は、最新刊（続巻）発売タイミング後に大きくなる傾向にあります。従って、当社グループにおいて人気タイトルの最新刊発売タイミングによって、四半期別の売上収益は短期的には増減する場合があります。

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毎期安定・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

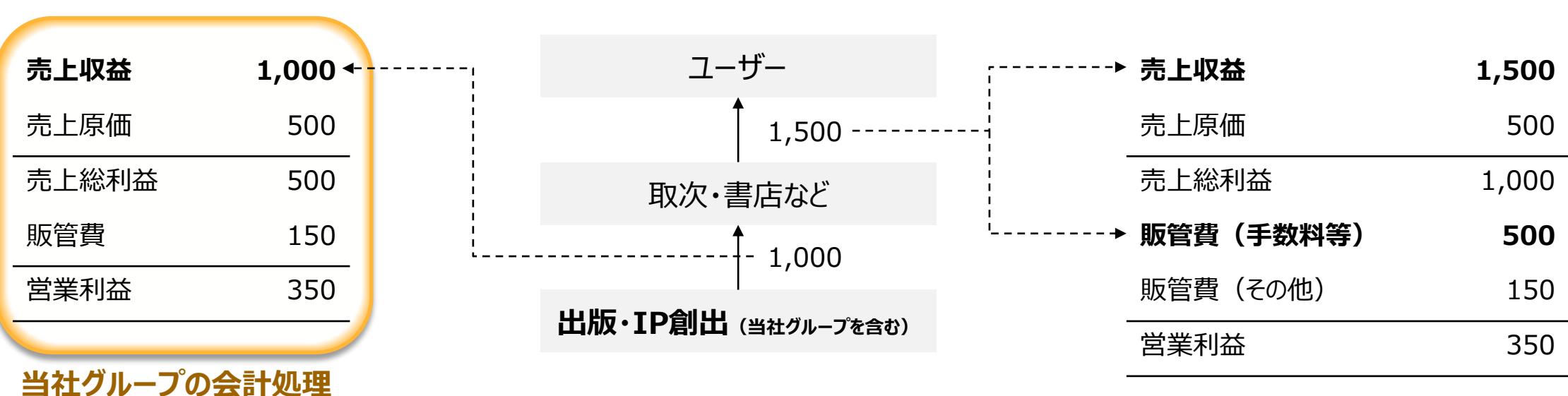
1. 当該イメージ図は特定の期間における業績や個別のタイトルの実績を示すものではなく、また、タイトルについても57点の主力IP（年間売上25百万円超の自社IP：25/8期時点）を含め、数多くのIPによって構成されております

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が、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み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⁾



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おりましたが、**2024年8月期中に償却が完了し残高が0円となつたため、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

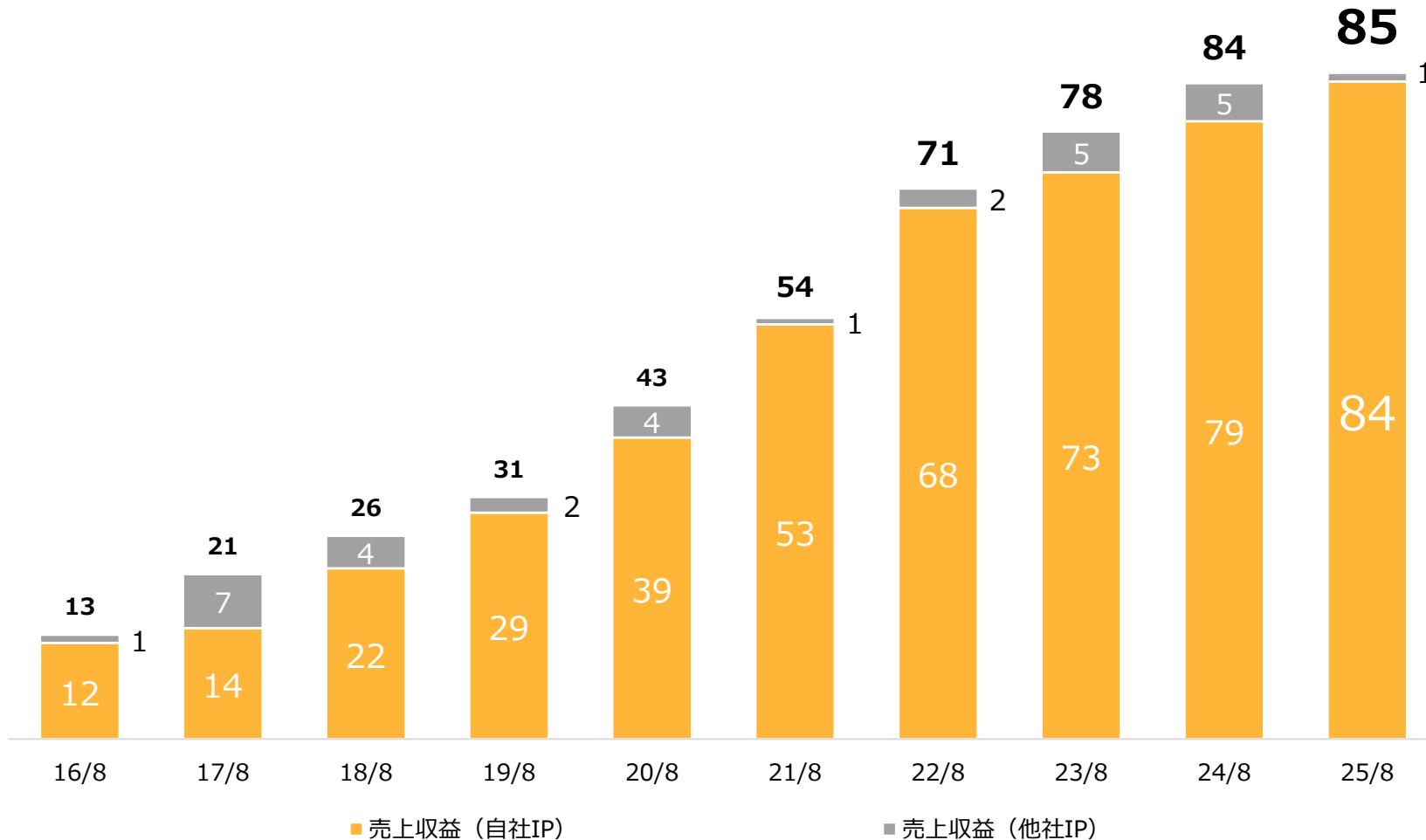
1. PPA : Purchase Price Allocation（取得原価の配分）

6. Appendix

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)



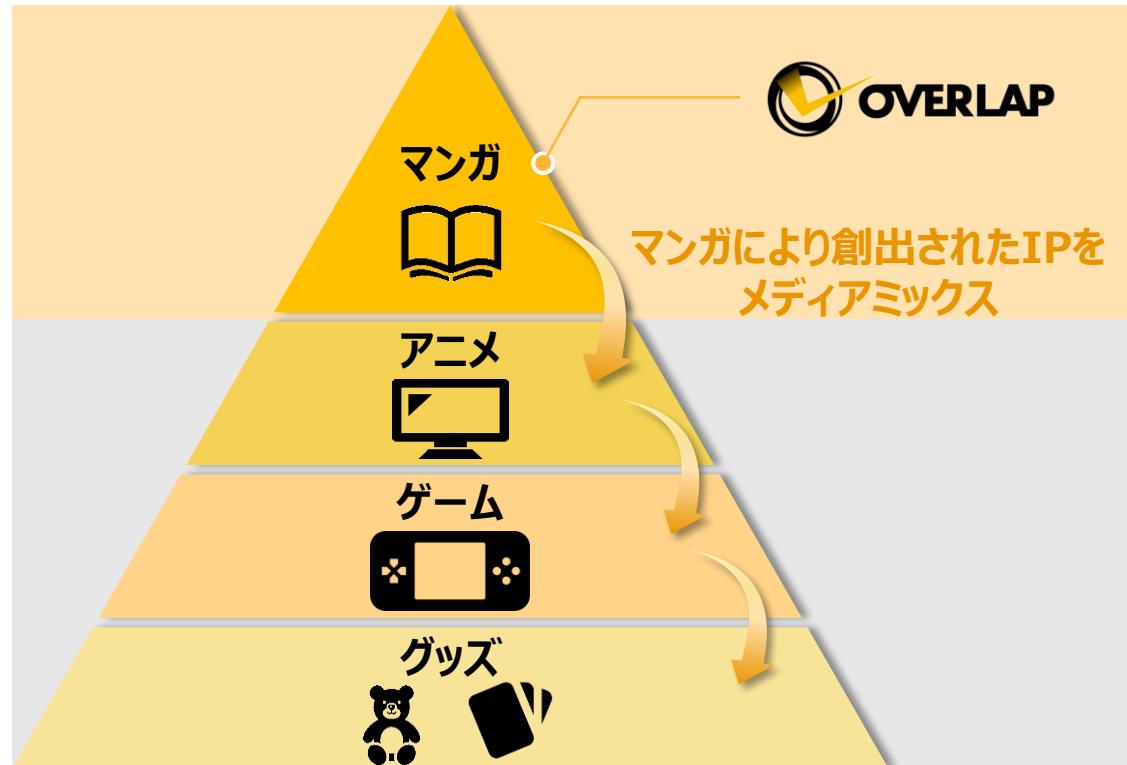
注

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 💰
アニメ ゲーム グッズ	長時間 ⌚⌚⌚	大 💰💰💰
低リスクで相応のリターンが期待可能		
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 3 アニメ化

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

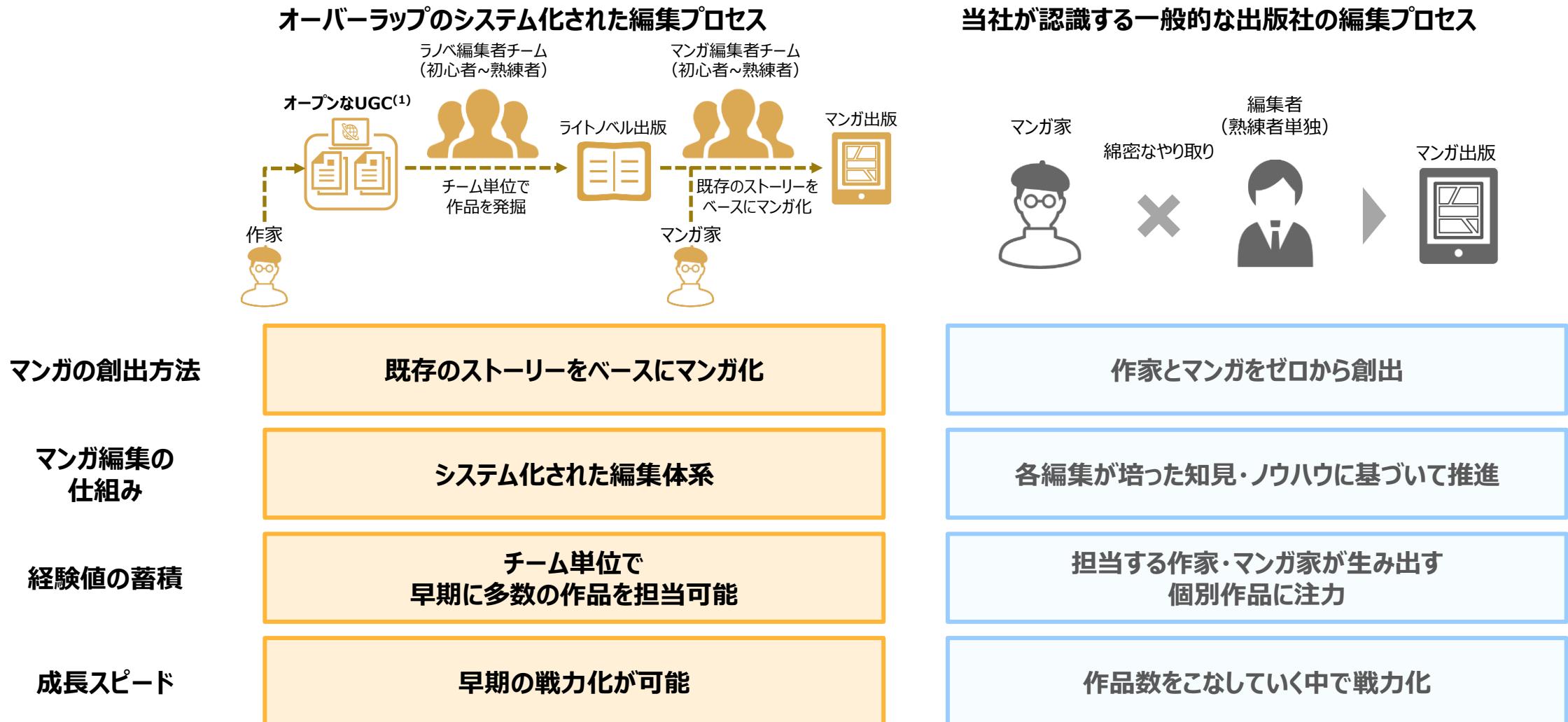


国内外におけるヒット
IPの長寿化を実現



| 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

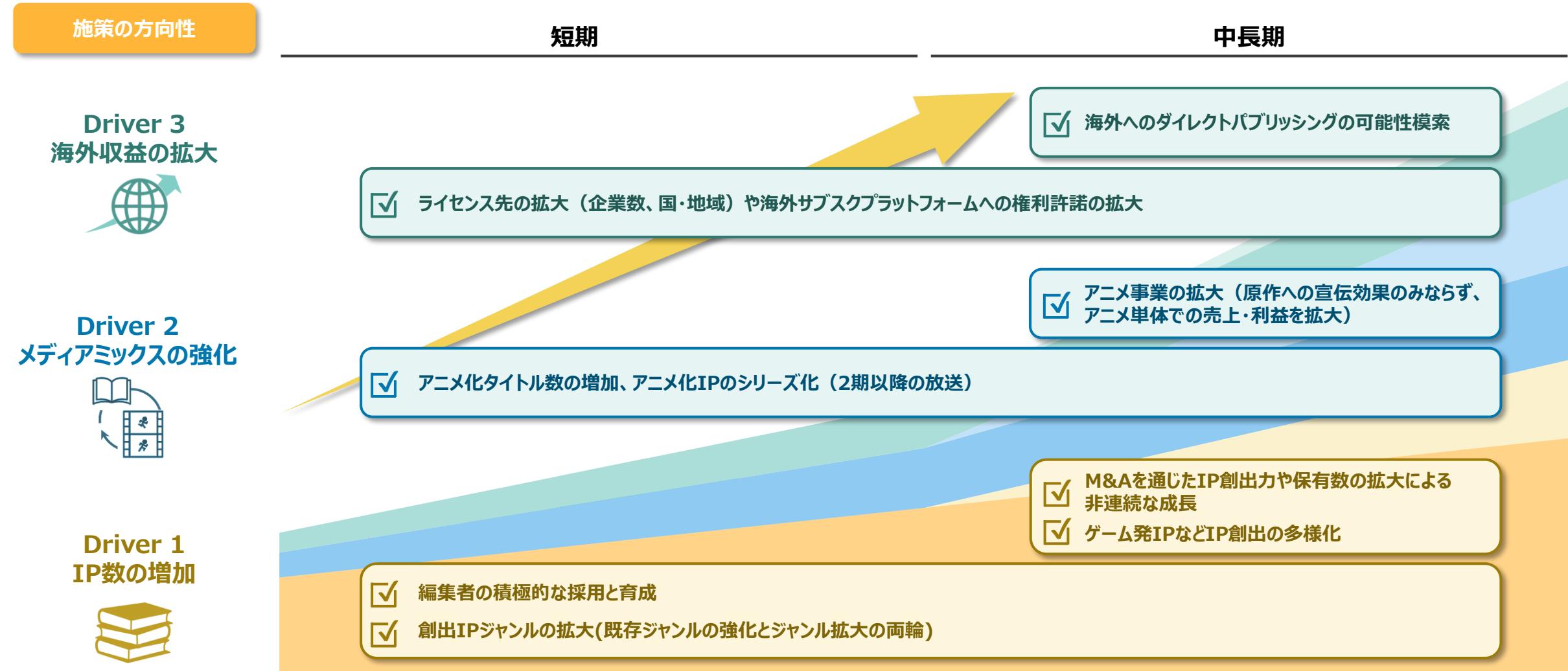


注

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。