

TOボックス

2026年4月期 第3四半期 決算説明資料

2026/03/23 | 株式会社TOボックス
500A (東証スタンダード)

INDEX

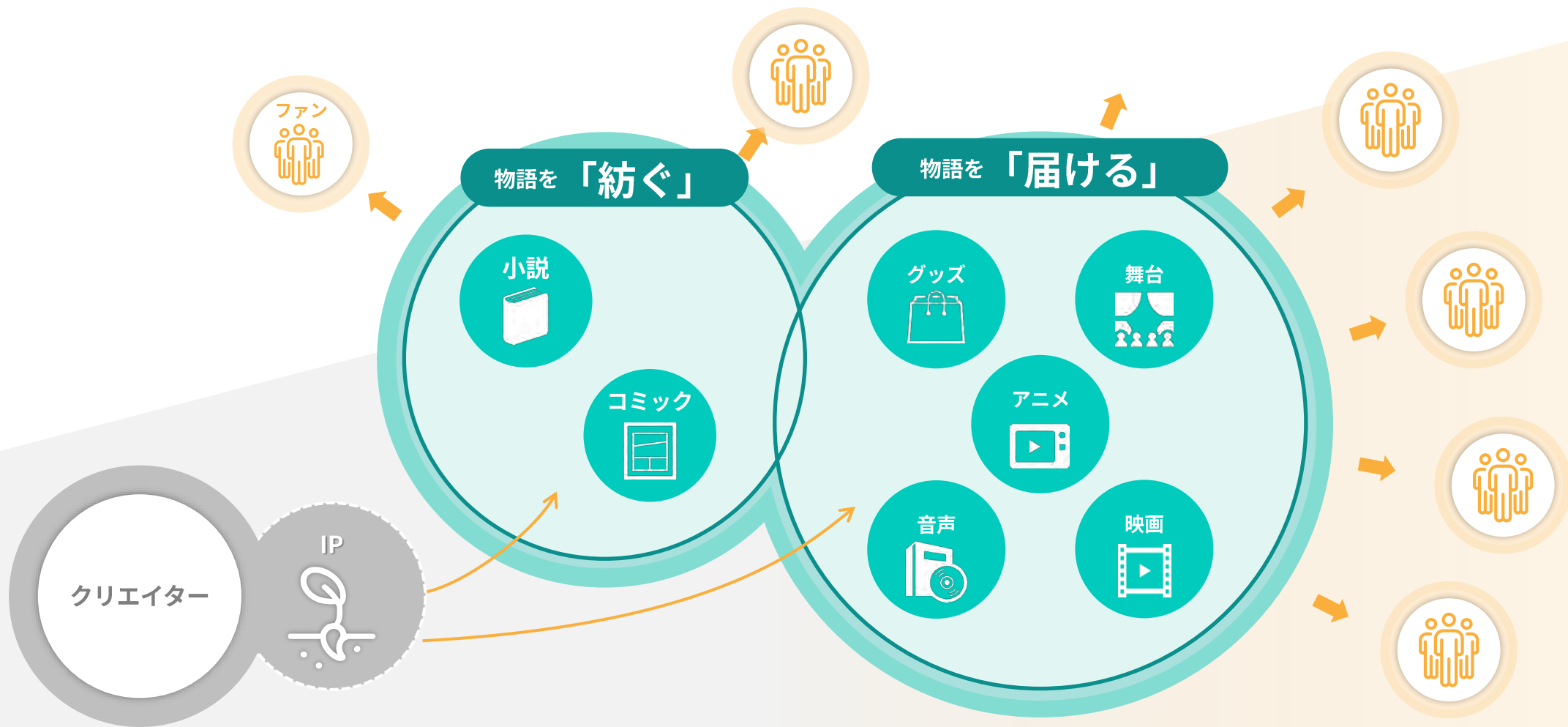
目次

01	エグゼクティブサマリー	p.3
02	2026年4月期 第3四半期決算ハイライト	p.11
03	2026年4月期 通期業績予想	p.20
04	成長戦略	p.22
05	会社概要	p.30
06	Appendix	p.34

01 エグゼクティブサマリー

ビジネスモデルの概要

当社は、“もっと物語を届ける——。”という経営理念のもと、クリエイターの物語を「紡ぎ」、自社IP・他社IP¹をファンへ「届ける」ことで、クリエイターとファンをつなぐ新しい体験を提供する



注1：自社（他社）IPとは、未だ商業展開されていない作品について、クリエイターとの契約に基づき、当社（他社）が出版等商業ベースでの発表を行った作品のことであり、著作権はクリエイターに帰属する

魅力的なIP群

旬のトレンドを捉えるとともに、ストーリーやキャラクター等が作りこまれた魅力的な世界観を有する個別IPを多数保有



本好きの下剋上

このライトノベルがすごい!
<単行本・ノベルズ部門>

殿堂入り



2025年 第56回星雲賞

日本長編部門
(小説)



恋した人は、妹の代わりに死んでくれと言った。

このライトノベルがすごい!
<単行本・ノベルズ部門>



ピッコマAWARD2025

ノベル部門



水属性の魔法使い

2025年
夏アニメランキング

第1位

主要動画配信プラットフォームの12サイトでランキング1位を獲得¹



捨てられ公爵夫人は、平穏な生活をお望みのようです

このライトノベルがすごい!
<新作単行本・ノベルズ部門>

2026
第2位



断罪された悪役令嬢は、逆行して完璧な悪女を目指す

電子コミック大賞2023
<異世界部門にノミネート>

コミックシーモアの先行配信により、コミック総合ランキングで1位を獲得²

注1：当社調べ。各配信サービスにおいて、デイリーまたはウィークリーベースで1位を記録した“話”単位の実績を集計

注2：当社調べ。「ピッコマ」コミック総合デイリーランキングで1位を獲得
アニメ「水属性の魔法使い」©久宝忠・TOブックス/水属性の魔法使い製作委員会

IP価値最大化が生む収益サイクル

IP価値（IPあたり売上高）の最大化は当社のブランド力向上にも寄与
新規作家・新規タイトルの獲得が進み好循環を生む

新規作家へのプレゼンス向上

- 既存作家からの口コミ等により、当社の評判（ブランド力）が向上
- デビューを考える作家のパートナーとして、当社が有力な候補となる



作家のロイヤリティ向上

- 作品あたりの売上向上により、作家へ還元される収益も最大化
- 多くのファンとの交流により作家のモチベーションもアップ

IPの長期運用

- 継続的なIP展開により、ローンチ初期のファン「第一世代」に若年層が「第二世代」として加わりファン層が拡大



IPの創出

- 小説・コミカライズを通して新しいIPを創出
- 「ローコスト」かつ「短期間」でマネタイズ

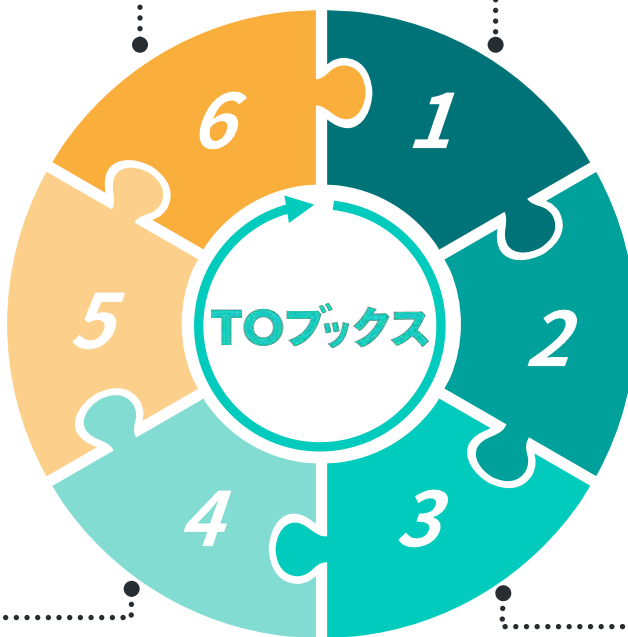


IPの拡張

- 自社制作チームが、グッズ・舞台などを通して小説・コミックのIPとファンとの接点を拡張

認知の拡大

- アニメ・映画事業を通して幅広い層へ認知を拡大
- 「ハイコスト・ハイリターン」かつ「長期間」でマネタイズ



当社に関する定量情報

数字で見るTOブックス¹

成長性

売上高成長率（3年平均）

25.2%

収益性

営業利益率（3年平均）

16.7%

安定的なIP創出

主要IP数² / YoY

81 IP / + **14** IP

IP価値の最大化

主要IPあたり売上高³ / YoY

127 百万円 / (**3.0%**)

紡ぐ・届ける

編集人員数 / YoY

57 人 / + **8** 人

注1：2025/4期時点

注2：主要IP数とは1年で電子書籍において売上が1,000万円以上あったIPの数のことである。なお、1つの作品内での続編タイトルやスピンオフ、展開メディア別などでのIP数の重複カウントは行わず、1つの作品を1つのIPとしてカウントする

注3：主要IPあたり売上高は（各事業年度の売上高）÷（各事業年度の期中平均主要IP数）にて算出

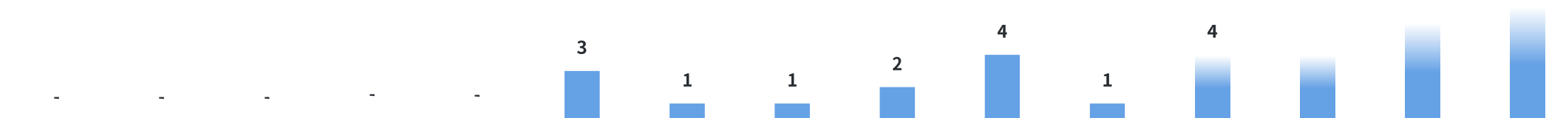
TOブックス成長の軌跡

設立以来、売上高は高い成長率を維持、当期は過去最高収益・最高利益を見込む

TVアニメは企画立ち上げから放送まで3年程度の調整を要するため、中長期を見据えた作品展開が進行中

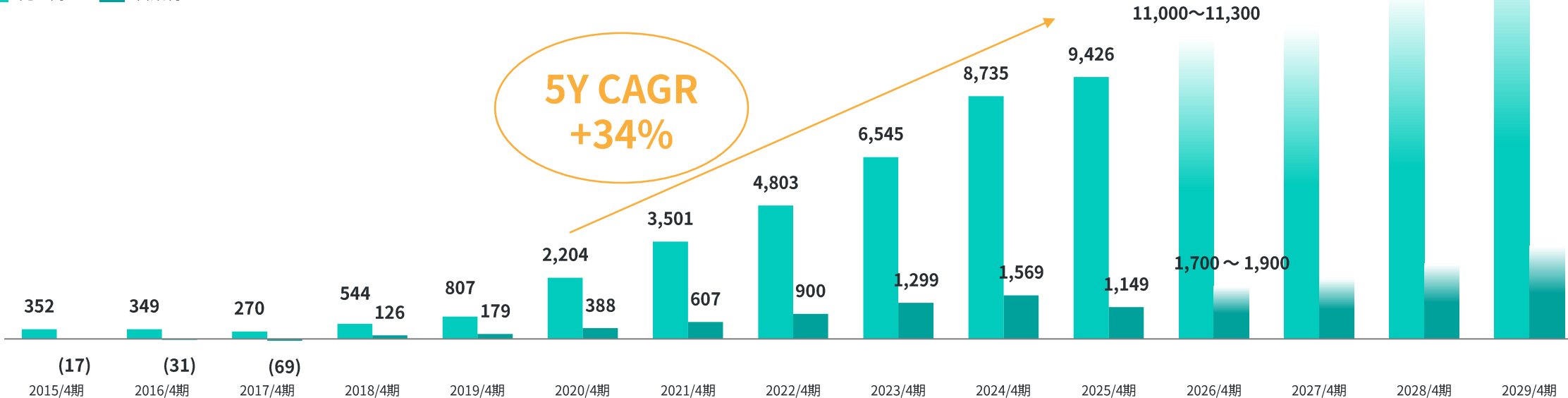
アニメ作品数¹の推移 (単位：クール)

■ アニメ作品数



売上高・営業利益の推移 (単位：百万円)

■ 売上高 ■ 営業利益

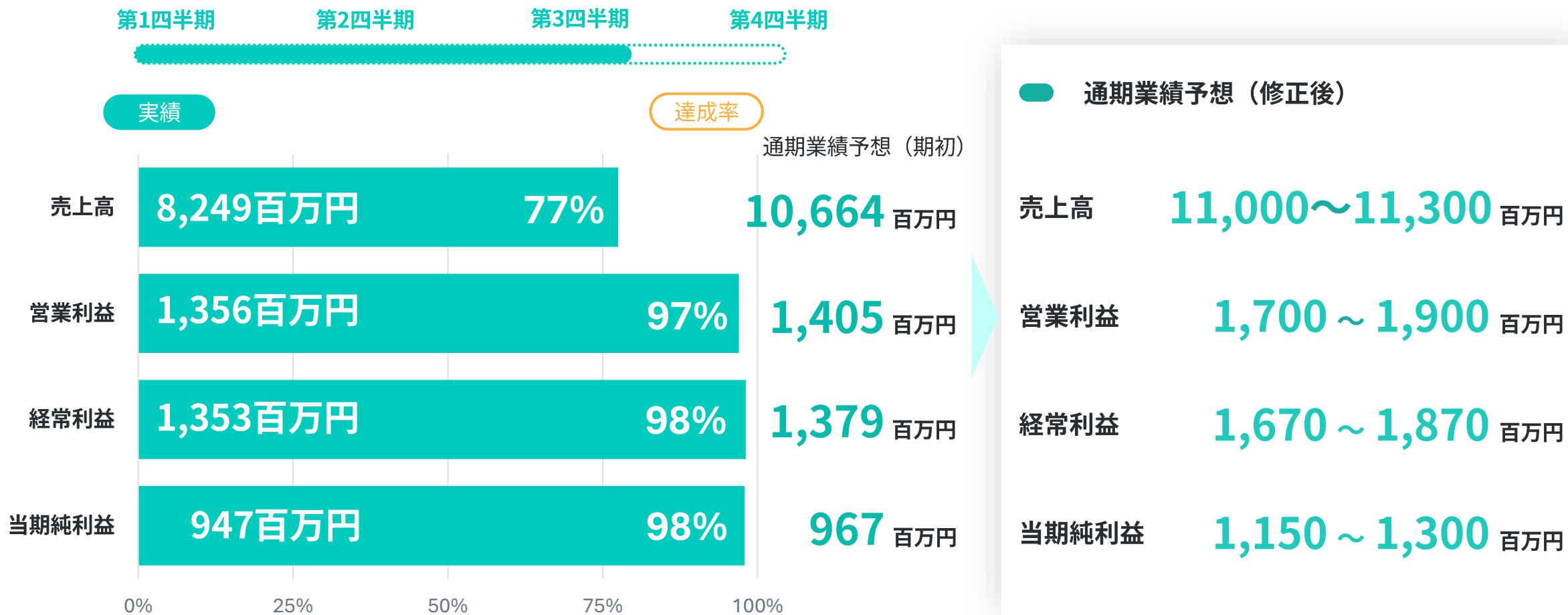


注1：クール単位での作品数であり、同一作品においても続編タイトル等は別にカウントする

業績上方修正の発表

利益計画において第3四半期時点で95%を超える達成率。業績予想の上方修正を発表

IP数の安定的な積み上がりに加え、「穏やか貴族の休暇のすすめ。」のアニメ化効果が業績に寄与



売上高の押し上げ効果の高かったIPと、今後アニメ化を予定しているIP展開¹

2026年4月期1Q

2026年4月期3Q

2026年4月期4Q

IP	水属性の魔法使い	穏やか貴族の休暇のすすめ。
		
ノベル ²	17作品	26作品
コミックス ²	9作品	15作品
アニメ	1期	1期
Point	<ul style="list-style-type: none"> ●シリーズ累計120万部³ ●2025年夏クールアニメにおいて主要動画配信プラットフォーム12サイトでランキング1位を獲得⁴ 	<ul style="list-style-type: none"> ●シリーズ累計220万部³ ●第1期アニメはFOD独占配信

本好きの下剋上



第4期 (予定)

放送時期 : 2026年4月
 放送時間帯 : 土曜 : 17:30-18:00
 アニメ制作 : WIT STUDIO
 備考 : 全国ネット

シリーズ累計
1,300万部⁴



第1期

放送時期 : 2019/10-12
 アニメ制作 : 亜細亜堂



第2期

放送時期 : 2020/4-6
 アニメ制作 : 亜細亜堂



第3期

放送時期 : 2022/4-6
 アニメ制作 : 亜細亜堂

注1: 2026年3月23日時点 (発売予定を含む) 注2: ノベル及びコミックスには、ファンブック、スピンオフ、アンソロジーを含み、文庫及びジュニア文庫は含まない

注3: 累計部数には電子含む 注4: 当社調べ。各配信サービスにおいて、デイリーまたはウィークリーベースで1位を記録した“話”単位の実績を集計

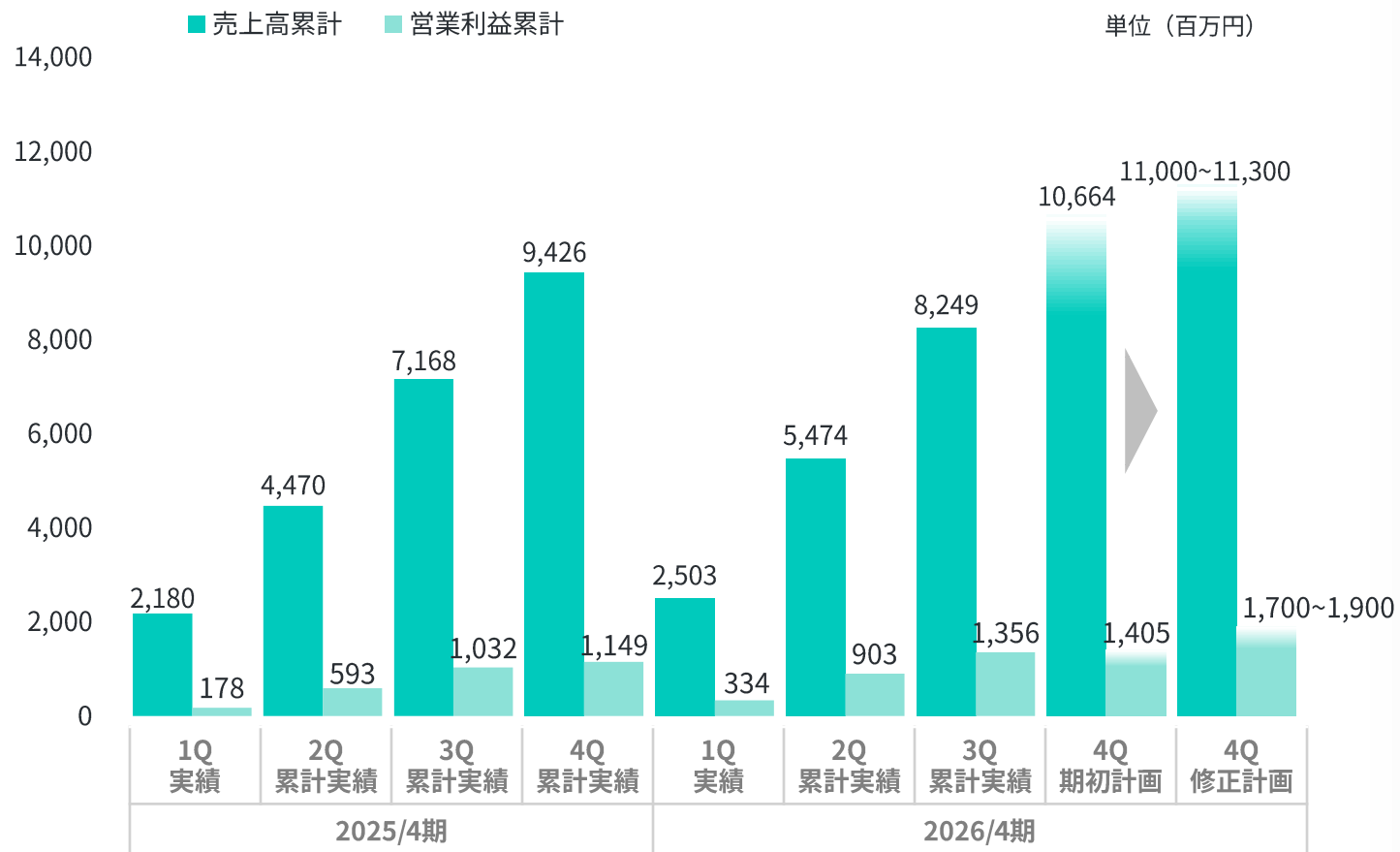
アニメ「本好きの下剋上 領主の養女」©香月美夜・TOブックス/本好きの下剋上製作委員会 2026

アニメ「水属性の魔法使い」©久宝忠・TOブックス/水属性の魔法使い製作委員会 アニメ「穏やか貴族の休暇のすすめ。」©岬・TOブックス/穏やか貴族製作委員会

アニメ「本好きの下剋上」第1期及び第2期©香月美夜・TOブックス/本好きの下剋上製作委員会 アニメ「本好きの下剋上」第3期©香月美夜・TOブックス/本好きの下剋上製作委員会 2020

02 2026年4月期 第3四半期 決算ハイライト

「水属性の魔法使い」「穏やか貴族の休暇のすすめ。」など
原作書籍やコミックスの販売が好調で、アニメ化タイトルが増えたため業績が堅調に推移



2026年4月期 第3四半期累計

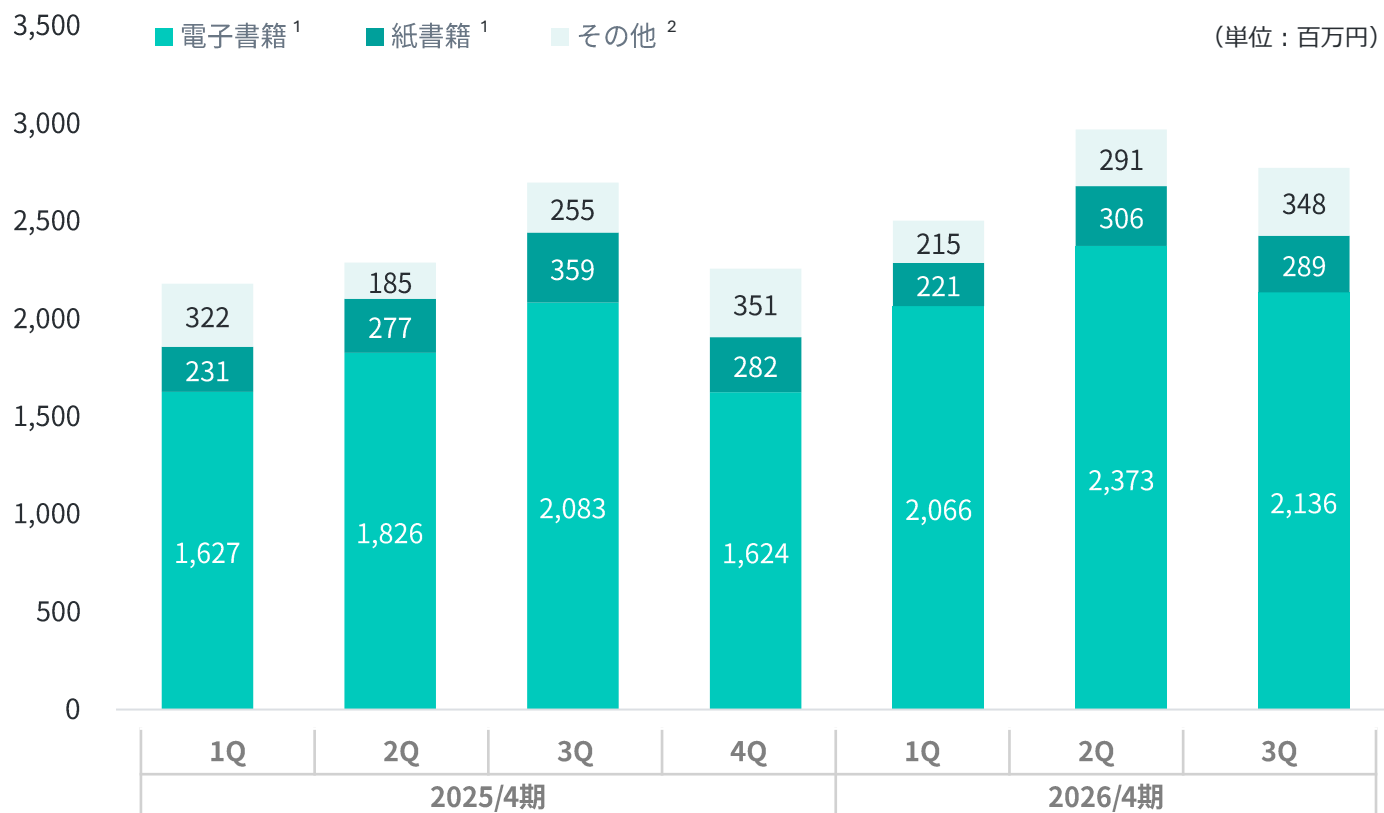
電子出版市場拡大が好影響

売上高 **8,249** 百万円営業利益 **1,356** 百万円経常利益 **1,353** 百万円四半期純利益 **947** 百万円

アニメ化タイトルを中心に
書籍・コミックスの販売が堅調に推移

出版領域以外からの収益化にも成功しており、
アニメや音声・音響等様々なメディアミックス展開による収益成長

商材別売上高の四半期推移



2026年4月期 第3四半期 累計売上高

電子書籍が全体売上进行を牽引

電子書籍

6,576 百万円

YoY
18.8%

紙書籍

816 百万円

YoY
△5.9%

その他

855 百万円

YoY
12.2%

注1：書籍にはノベルとコミックを含む

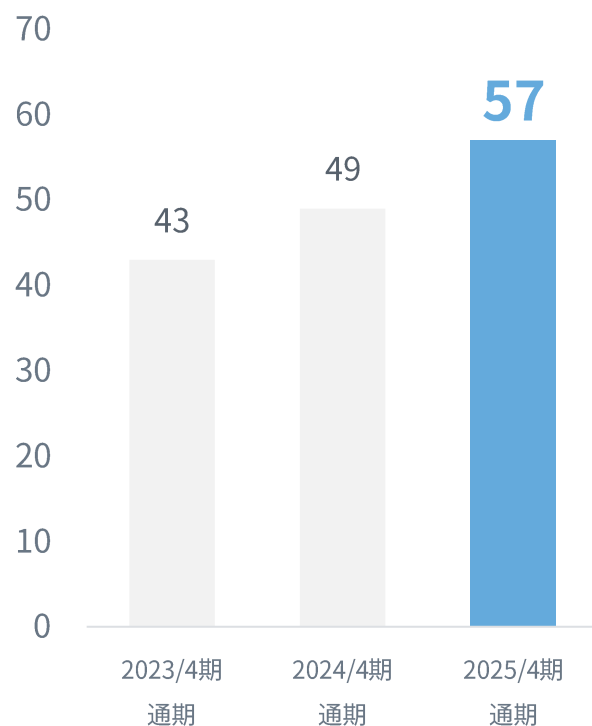
注2：アニメ、実写・舞台、音声・音響、海外ライセンス、その他を含む

主要IP数¹は編集体制の強化と生産性向上に伴い増加傾向

主要IPあたり売上高²（IP価値）はアニメをはじめとするメディアミックス展開に伴い高水準を維持

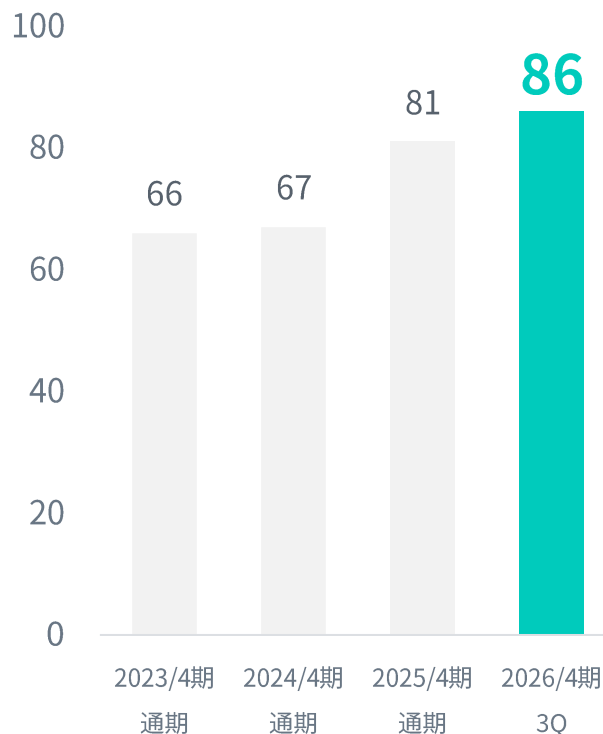
編集人員数の推移³

(単位：人) 主要IP数増加への先行指標



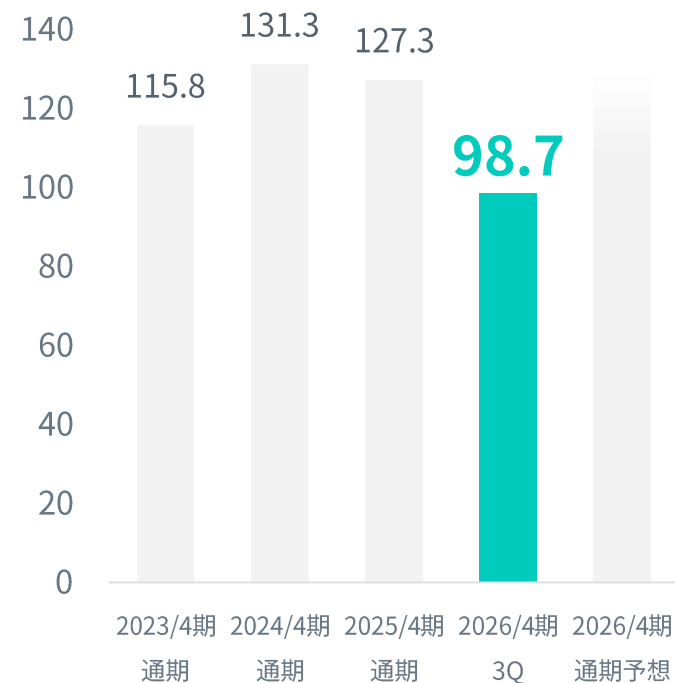
主要IP数¹の推移

(単位：IP)



主要IPあたり売上高²推移

(単位：百万円)



注1：主要IP数とは1年で電子書籍において売上が1,000万円以上あったIPの数のことである

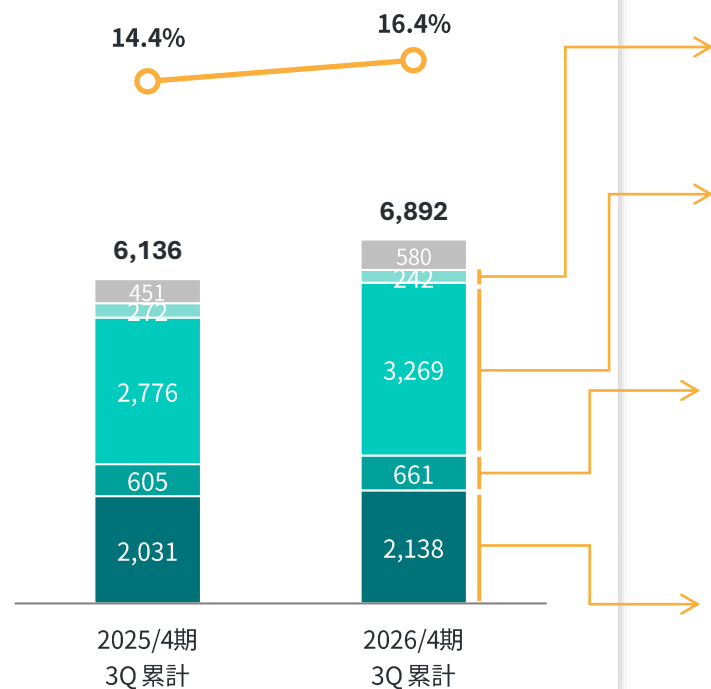
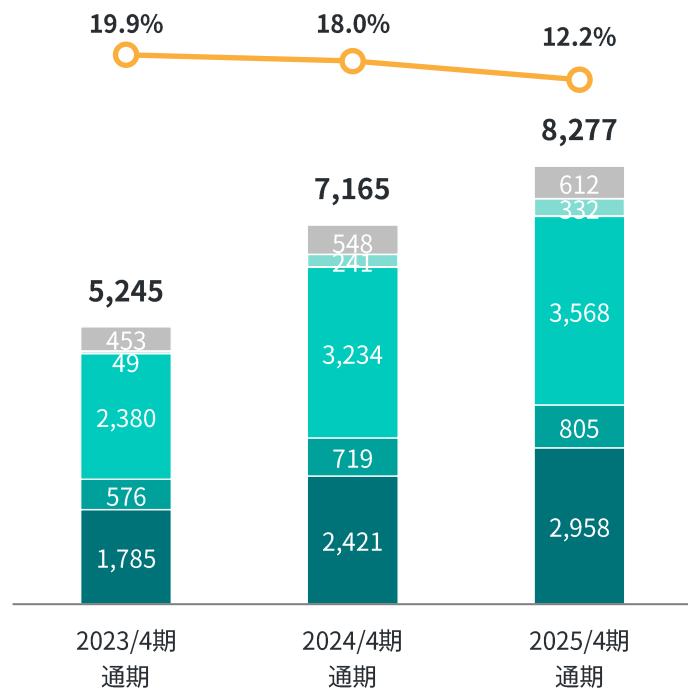
注2：主要IPあたり売上高は（各事業年度の売上高）÷（各事業年度の期中平均主要IP数）にて算出

注3：編集人員数は期末に更新

2025/4期は、翌期以降に放映予定であったタイトルを含むアニメ制作売上を中心に、収益性の低い売上計上が重なったため売上原価が増加
一時的に営業利益率を押し下げたものの、2026/4期第3四半期時点においては収益性は回復傾向にある

費用構造および収益性の推移

■ 売上原価 ■ 人件費 ■ 販売手数料 ■ 販促・宣伝費 ■ その他販管費 ○ 営業利益率 (単位：百万円)



主要な増加（減少）要因

販促・宣伝費

- 電子書店のキャンペーン施策の実施
- 自社電子書籍ストア（コロナEX）のユーザー獲得に係る広告出稿

販売手数料

- 外部プラットフォーム含む電子書籍書店利用料
- 売上連動型（電子書籍上代×固定料率）のため、電子書籍売上に比例して増加

人件費¹

- クリエイティブ人員を中心に、採用を加速
- 作業効率の改善による生産性向上

売上原価

- 書籍やグッズ等の販売増加に伴うクリエイターへの契約に基づく支払増加
- 自社IPのメディアミックス展開多様化に係るコンテンツ制作費の増加

注1：人件費は主に給与手当・賞与・福利厚生費・採用費などの人件費関連費用で構成

新興ヒットIPの積み上げ

主体的なメディアミックスを通じてファンベースが急拡大している新興IPが足元でも複数誕生
短期的な業績貢献とともに、中長期的には当社を代表するIPへ育成すべく注力していく方針

今後の貢献が期待されるIP（一部抜粋）

■ ヒロイン？聖女？いいえ、オールワークスメイドです（誇）！



TVアニメ化決定！
シリーズ累計60万部突破！！（電子書籍含む）

「世界一素敵なメイドになってみせます！」
聖女之力をメイド業務に極振りしちゃった少女が、
無自覚に運命をぶち壊す、
勘違いお仕事ファンタジー！

メディア展開状況



■ ゲーム世界転生〈ダン活〉



TVアニメ化決定！
シリーズ累計35万部突破！！（電子書籍含む）

「小説家になろう」「カクヨム」で人気沸騰！
転生ゲーマーの強ジョブ・お宝・超ゲットなダン
ジョン攻略ファンタジー！

メディア展開状況



■ バッドエンド目前のヒロインに転生した私、今世では恋愛するつもりがチートな兄が離してくれません!?



アニメ化企画進行中！
シリーズ累計140万部突破！（電子書籍を含む）

全攻略対象の好感度ゲット！ のはずが…
何故か兄から溺愛！？
強メンタル令嬢の愛され乙女ゲームファンタジー！

メディア展開状況



■ 捨てられ公爵夫人は、平穏な生活をお望みのようです



『このライトノベルがすごい！2026』（宝島社刊）
新作単行本・ノベルズ部門第2位！

小説家になろう年間第1位（2024年4月～10月）
2024年もっとも読まれた超人気作！
したたか夫人の領地改革ヒューマン・ファンタジー

メディア展開状況



今後の自社IP展開予定

今後も、複数のIPについて適切なメディアミックス展開を予定

2026

4月

本好きの下剋上
～司書になるためには手段を選んでいられません～
領主の養女



アニメ

イベント

5月

朗読イベント
『穏やかに貴族の休暇のすすめ。』2



朗読イベント

7月

ヒロイン？聖女？いいえ、
オールワークスメイドです（誇）！



アニメ

8月

ミュージカル「本好きの下剋上
～司書になるためには手段を選んでいられません～
2026」



ミュージカル

欠けた月のメルセデス



アニメ

ゲーム世界転生（ダン活）
～ゲーマーは
【ダンジョン就活のススム】を
〈はじめから〉プレイする～



アニメ

今後の予定

乙女ゲームのヒロインで
最強サバイバル



アニメ

恋した人は、妹の代わりに
死んでくれと言った。
一妹と結婚した片思い相手が
なぜ今さら私のもとに？と思ったらー



アニメ

最弱テイマーはゴミ拾いの旅を
始めました。（第2期）



アニメ

悪党一家の愛娘、
転生先も乙女ゲームの
極道令嬢でした。



アニメ

バッドエンド目のヒロインに
転生した私、今世では恋愛するつもりが
チートな兄が離してくれません!?



アニメ

複数作品
展開予定

Coming soon

注：2026年3月23日時点での予定
アニメ「ヒロイン？聖女？いいえ、オールワークスメイドです（誇）！」©あてきち・TOブックス／オールワークスメイド製作委員会
アニメ「本好きの下剋上 領主の養女」©香月美夜・TOブックス／本好きの下剋上製作委員会 2026

「本好きの下剋上」 展開に関するトピックス

2026年4月からのTVアニメ放送に合わせ、ミュージカル化、イベント企画、展示出展などを展開し、IPの認知拡大及びファン層の拡張を図る

アニメ化



本好きの下剋上

～司書になるためには手段を選んではられません～
領主の養女

全国ネットでのTVアニメ放送開始

<主な放送枠>
読売テレビ・日本テレビ系
2026年4月4日～ 毎週土曜夕方5時30分
(※一部地域を除く全国ネット)
TOKYO MX
2026年4月6日～ 毎週月曜夜9時25分

イベント



TSUTAYA POP UP SHOP

全国各地で開催中
京都IP書店では常設展示を実施

<期間及び場所>
京都IP書店 (京都市高島屋S.C. 6階)
2026年4月28日OPEN 他多数

ミュージカル



ミュージカル「本好きの下剋上
～司書になるためには手段を選んではられません～2026」

ミュージカル再演が決定

<東京公演>
2026年8月22日～8月30日
品川プリンスホテル ステラボール
<大阪公演>
2026年9月19日～9月20日
COOL JAPAN PARK OSAKA TTホール

イベント

AnimeJapan 2026 
アニメのすべてが、
ここにある。



「AnimeJapan 2026」出展
「本好きの下剋上」をはじめとした
当社作品展示、ノベルティ配布、
グッズ販売を実施予定

<期間及び場所>
2026年3月28日～3月29日
東京国際展示場(東京ビッグサイト)
東8ホールA-07

IP展開に関するトピックス

IP価値を最大化に向け、自社IPではイベント展開や新レーベルを創刊
他社IPへの積極的関与により、収益機会の拡大を図る

自社IP

朗読イベント
『穏やか貴族の休暇のすすめ。』 2

イベント



同タイトルのTVアニメ声優陣による
原作朗読イベント
初回の同イベントが好評だったため、
第2弾を開催

<期間> 2026年5月17日
<場所> 有楽町朝日ホール

「Celica」

出版



異世界恋愛・ロマンスファンタ
ジー・ヒューマンドラマなど、
ファンタジー世界を舞台とした
女性向け新レーベルを、2026年3月
1日に創刊

他社IP

映画『モブ子の恋』

実写/舞台



製作委員会に参画
共同幹事、宣伝プロデュースを担当
商品化権を運用

主演 桜田ひより、木戸大聖
監督 風間太樹
原作 田村茜「モブ子の恋」
(ゼノンコミックス/コアコミックス)

2026年6月5日(金)全国公開

映画『氷血』

実写/舞台



製作委員会に参画
商品化権を運用

主演 北山宏光
監督 内藤瑛亮
脚本 片桐絵梨子
配給 ショウゲート

2026年夏公開予定

03 2026年4月期 通期業績予想

好調な業績進捗により業績予想を上方修正

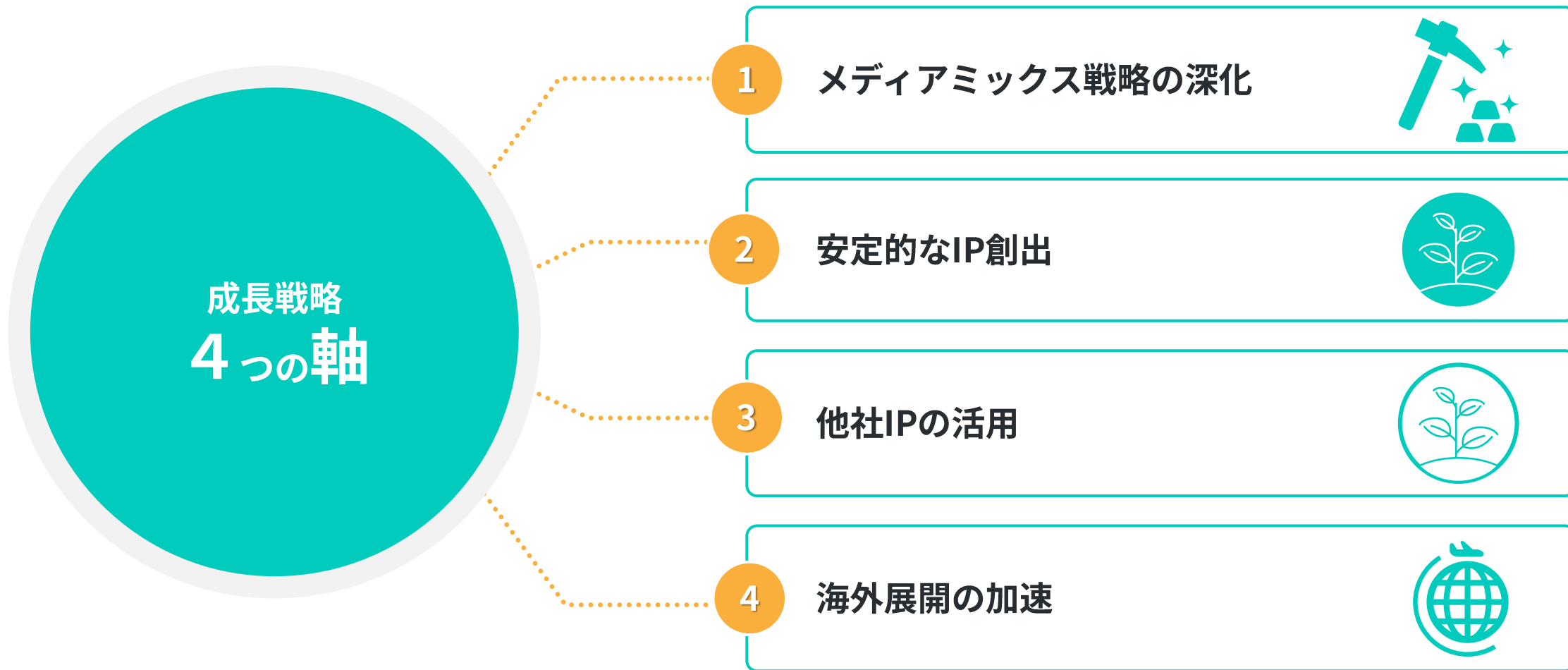
売上高は、アニメ化作品の寄与及びIPの積み上がりにより前回予想を上回る見込み、
利益面は、増収効果に加え、在庫冊数の適正化等による製造コストの低減により、各段階利益の増加を見込む

(百万円)	2026年4月期 期初計画			2026年4月期 修正計画			
	通期予想	売上比	前期比	通期予想	売上比	前期比	期初計画比
売上高	10,664	100 %	113.1 %	11,000 ~ 11,300	100 %	116.7% ~ 119.9 %	3.1 % ~ 6.0 %
営業利益	1,405	13.2 %	122.3 %	1,700 ~ 1,900	15.5 % ~ 16.8 %	147.9 % ~ 165.3 %	21.0 % ~ 35.2 %
経常利益	1,379	12.9 %	120.5 %	1,670 ~ 1,870	15.2 % ~ 16.5 %	145.8 % ~ 163.3 %	21.0 % ~ 35.5 %
当期純利益	967	9.1 %	124.8 %	1,150 ~ 1,300	10.5 % ~ 11.5 %	148.3 % ~ 167.7 %	18.8 % ~ 34.3 %

04 成長戦略

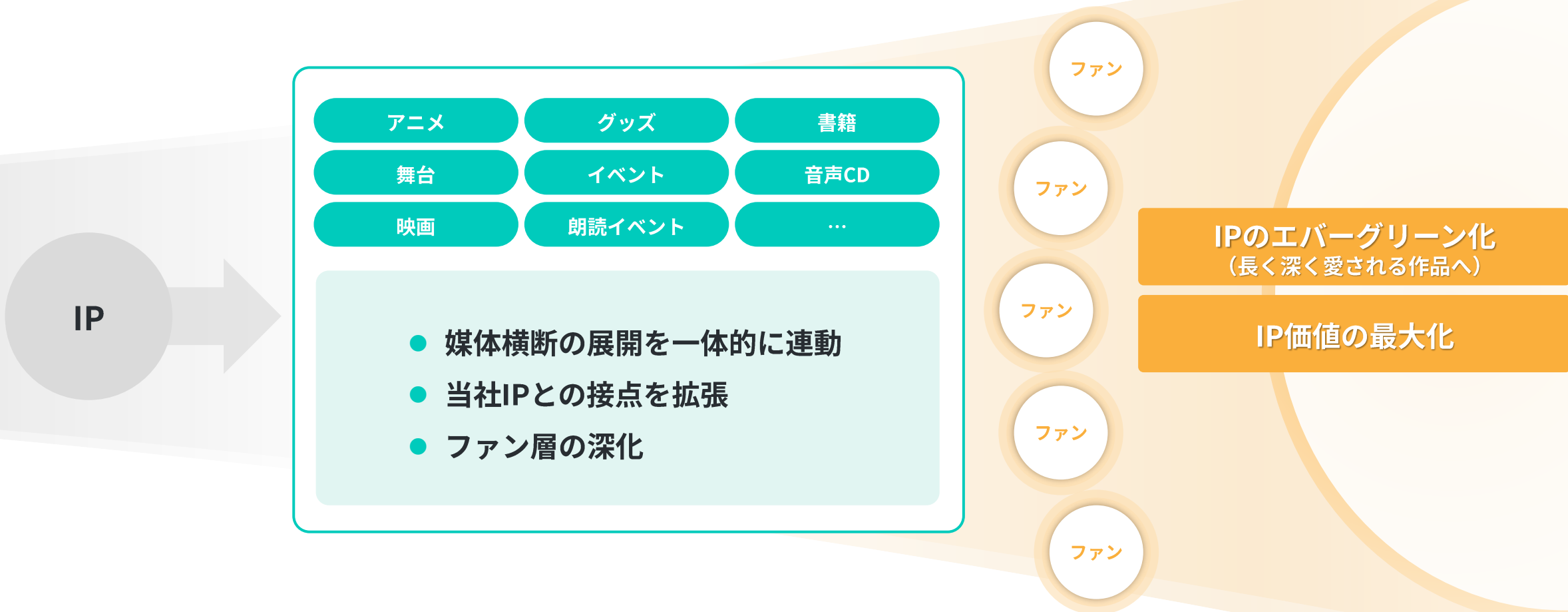
成長戦略

4つの軸をベースに成長を加速させていく



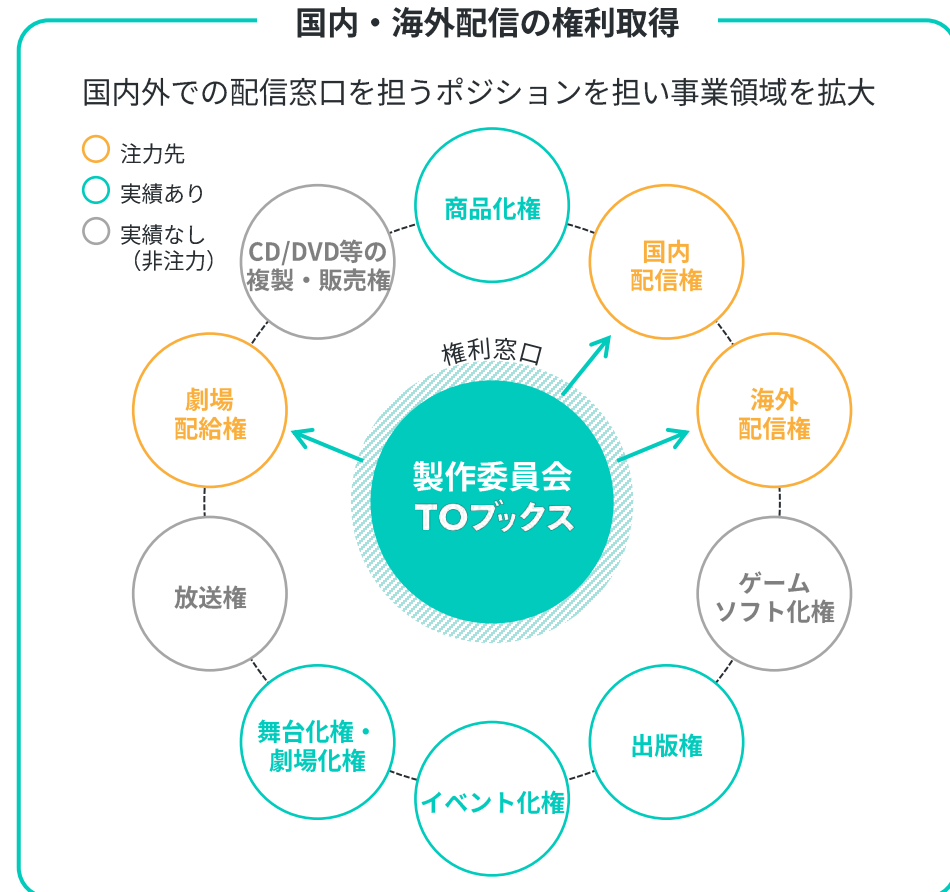
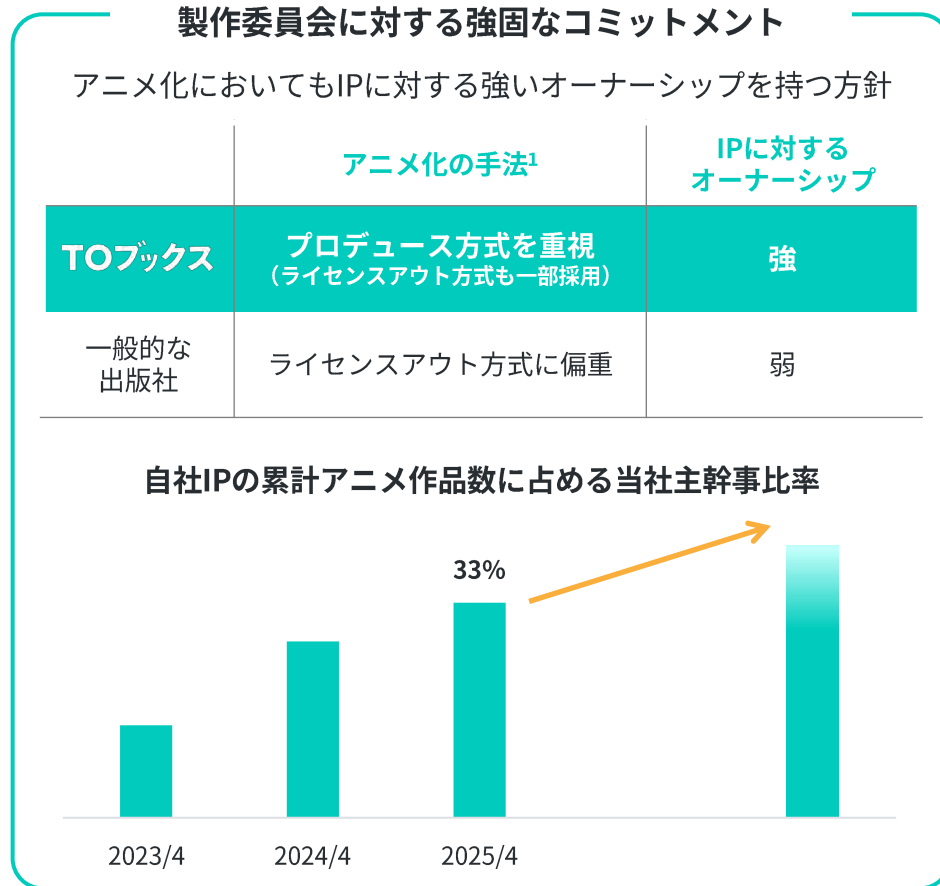
メディアミックス戦略の深化～主要IPの価値最大化～

媒体横断の展開を一体的に連動させることで、ファンとの接点を広げ、IP価値を中長期的に高める（エバーグリーン化）
IPの収益チャンネルと収益規模を拡張するメディアミックスのさらなる深化を図る



メディアミックス戦略の深化～制作委員会へのコミットメント～

一般的な出版社が書籍販売拡大のための広告としてアニメ化を行う一方、当社は強いコミットメントで制作委員会を組成・関与
リスク管理を行いつつ強いオーナーシップを持つことで、市場の熱量をとらえた展開と収益機会の拡大を図りIP価値の最大化を狙う

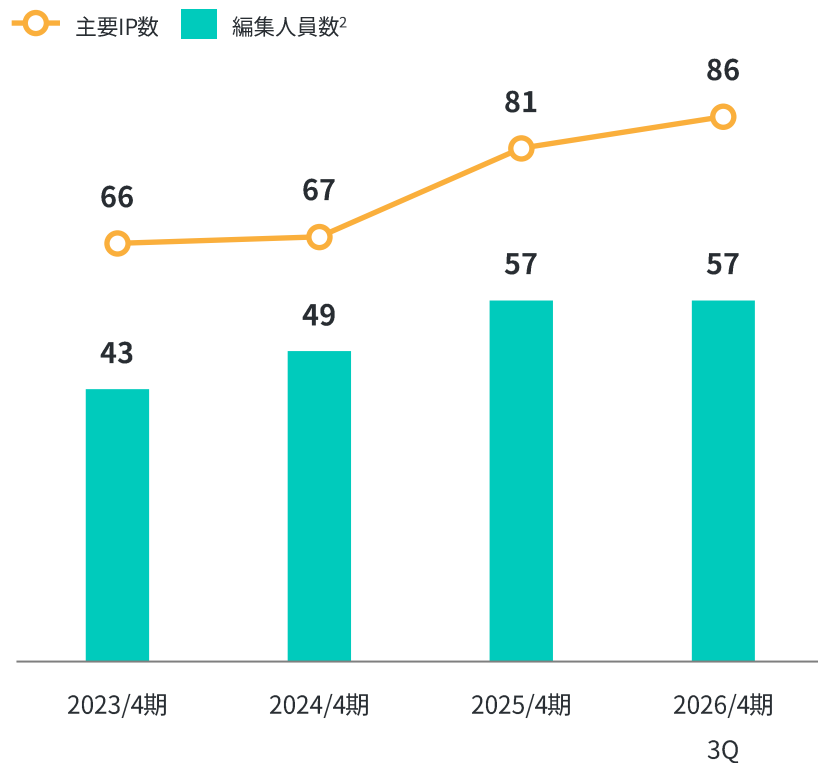


注1：出版社が自ら制作委員会の幹事を務め制作指揮を行う方式を「プロデュース方式」、アニメ化作品のライセンス許諾のみを行う方式（制作委員会への出資有無は問わない）を「ライセンスアウト方式」と定義

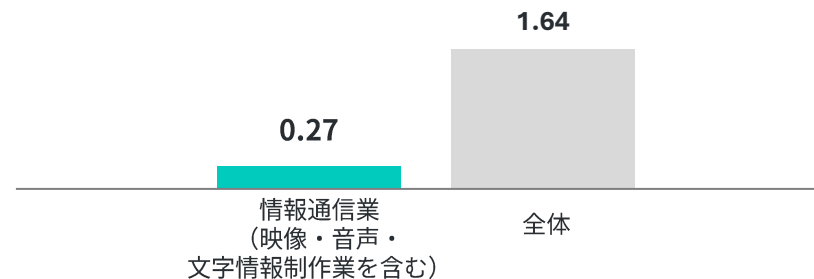
安定的なIP創出～人材・施策～

有利な採用環境を背景に、編集人員数の増加と育成・体制拡充を通じて、主要IP数を継続的に拡大
未経験編集者の早期戦力化と電子書店とのアライアンス活用により、編集者一人当たりの創出力を高め、IP創出を加速

主要IP数¹の推移 (単位：IP)



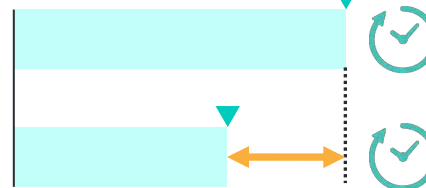
大卒求人倍率³ (単位：倍)



今後の施策

未経験編集者の 早期戦力化

育成プロセスの標準化により
編集者の立ち上がりを短縮し、
1人当たりの作品関与数を拡大



アライアンス活用による 創出基盤の安定化

電子書店とのアライアンスを
活用した、IP立ち上げ・展開
の加速と差別化



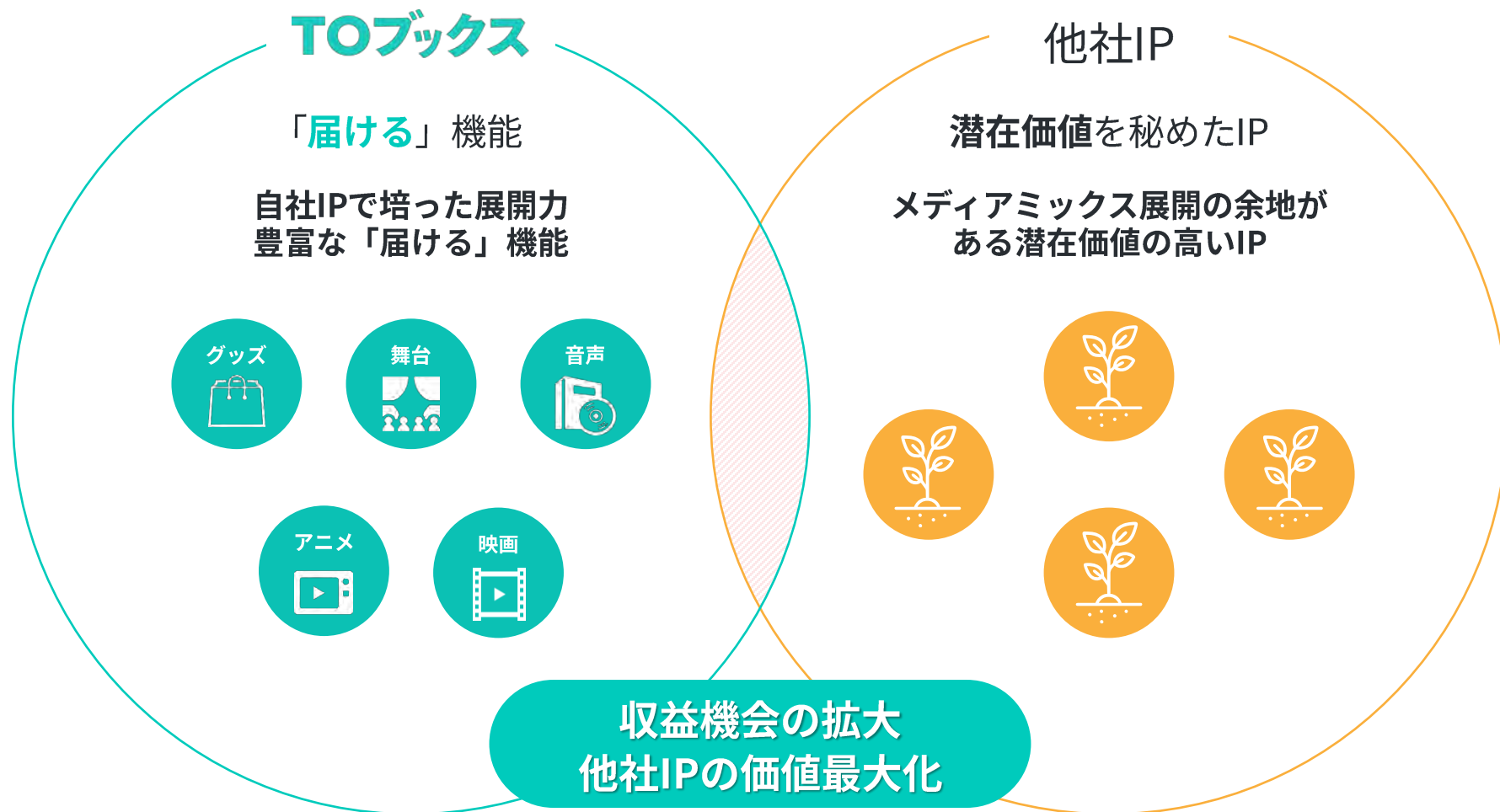
注1：主要IP数とは1年で電子書籍において売上が1,000万円以上あったIPの数のことである

注2：編集人員数は期末に更新

注3：リクルートワークス研究所「第42回ワークス大卒求人倍率調査（2026年卒）」より2022年3月卒～2026年3月卒の大卒求人倍率の平均値を記載

他社IPの活用～「届ける」機能のレバレッジ～

自社IPで培った展開力、豊富な「届ける」機能をレバレッジし、他社IPの価値最大化に貢献しつつ
当社収益の拡大につなげる



他社IPの活用～プレゼンス拡大に向けた中長期ビジョン～

音響制作や配給など優良な他社IPを活用するためのシーズを蒔き、実績・ノウハウやネットワークを構築
将来的には他社IPにおいても自社IPと同等のプレゼンスを発揮し、収益機会・規模の拡大を狙う

積み上げてきた過去

自社IPを中心に制作・流通に関する
各種機能を蓄積

- アニメ制作委員会の組成
- 映画の劇場配給・宣伝
- オーディオブックや
TVアニメ音響制作
- 舞台企画・運営
- グッズ・イベント関連 など

現在

他社IP 活用事例の創出



- リスクを抑えた出資による参画
- 音響・配給等の得意領域での関与
- 限定的なリターン

将来

他社IP においても自社IPと
同等のプレゼンスを発揮

- 他社IP数の増強と展開媒体の拡大
- 収益機会・規模の拡大

アニメ化
制作出資

映画化
舞台化

グッズ
イベント

etc.



- 一定規模の出資
- (共同含む) 幹事としての主導的な役割
- 規模及び役割に応じたリターンの実現

海外展開の加速

2025年10月にはタイを拠点とする出版社であるTAMA STUDIO社の株式を取得するなど
中長期的な成長に向けた布石を打つ

現在

アジア

- タイを拠点とする出版社
TAMA STUDIO社の株式取得



北米（英語圏）

- NTTソルマーレの北米向け電子コミックスサイト「MANGA PLAZA」にて一部タイトルを展開
- NTTドコモの電子コミックスサイト「MANGA MIRAI」へのタイトル提供（2025年3月～）



<他社サイトへのタイトル提供>

グローバル・その他

- 複数の現地出版社を通じて紙や電子をグローバル展開

短中期

アジア

- 現地出版社への資本提携ないし業務提携を推進

北米（英語圏）

- 複数の現地出版社や取次会社と協業し、ライトノベルとコミックスを紙・電子にて販売できる体制を構築
- 北米での出版物の年間リリースタイトルを100点以上へ拡大。グッズ等も含めたIP展開を拡張

グローバル・その他

- 現地でのIP事業を手掛ける拠点を地域ごとに確立していく

長期

北米（英語圏）

- 当社アニメやホラー映画の現地製作や日本版からのリメイクの製作

グローバル・その他

- 自社IPを国内だけではなく、グローバルで同時展開可能なネットワークを構築

05 会社概要

当社の概要～経営理念～



もっと物語を届ける。

私たちは創業以来、物語を“紡ぐ”ことと“届ける”ことを事業の中心に据えてきました。作家・漫画家・クリエイターの皆さまが生み出した物語が、小説やコミックスを経て、アニメ、舞台、映画、グッズ、イベント……さまざまなかたちで誰かの記憶に残り、長く愛されながら、未来へと受け継がれていく。その時間に寄り添い続けること—そこに、私たちの存在意義があります。

物語の源泉は、日本だけにとどまるものではありません。世界には、それぞれの文化や価値観の中で紡がれた物語が無数に存在し、今も新たに生まれ続けています。私たちは、自社IPや国内クリエイターの作品にとどまらず、他社IPや海外クリエイターとも力を合わせ、物語が持つ可能性をより広く、深く、未来へつなげていきたいと考えています。当社の社名である「Book」の語源は、ブナの木に由来します。かつてブナの木製の板に文字が刻まれていたことから“本”という言葉が生まれました。

世界に根を張り、多くの土地で静かに育まれるブナの木のように、私たちも国や文化を越えて物語を届け、未来への橋渡しとなる存在を目指していきます。

そして、世界で広く親しまれるブナの木のように、しなやかに、そして力強く成長していけるよう邁進してまいります。

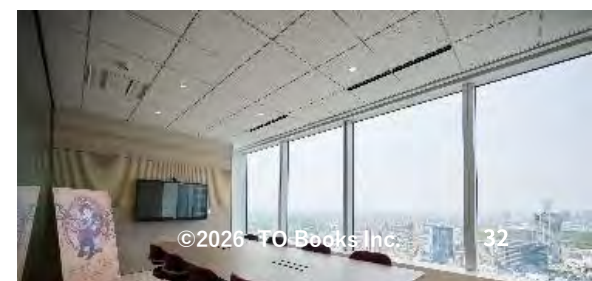
今後とも、変わらぬご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

代表取締役 本田武市

当社の概要～会社情報～

会社名	株式会社TOブックス
設立日	2014年5月14日
代表者	代表取締役 本田 武市
所在地	東京都渋谷区桜丘町1番1号 渋谷サクラステージSHIBUYAタワー38階
資本金	884百万円（2026年2月13日時点）
社員数 ¹	159名（2025年4月末時点）
事業内容	IPの創出・展開
決算期	4月

注1：社員数は就業人員であり、臨時雇用人員を除いた数である



当社の概要～経営陣～

豊富な経験を積んだプロフェッショナルが当社のIPビジネスを牽引



本田 武市

紡ぐ

届ける

ビジネス

代表取締役

- 1998年4月株式会社角川書店入社
(現：株式会社KADOKAWA)
ライトノベル、コミックス、文芸、映画製作を担当
(書籍：「木更津キャッツアイ」、呪怨シリーズ
映画：「呪怨2」、「陰陽師II」など)
- 2014年当社設立 代表取締役就任 (現任)



柴田 維

紡ぐ

届ける

ビジネス

専務取締役

- 1999年4月株式会社角川書店入社
(現：株式会社KADOKAWA)
ライトノベル全般を担当
(書籍：「六門天外モンコレナイト」、「カオスレ
ギオン」など)
- 2014年5月当社 取締役就任
- 2017年6月当社 専務取締役就任 (現任)



鳥海 裕喜

紡ぐ

届ける

ビジネス

取締役

- 2011年4月有限責任あずさ監査法人入所
- 2022年3月当社入社 管理部担当部長就任
- 2022年7月同社 取締役管理本部長
(現：コーポレート本部長) 就任 (現任)



小山 倫良

紡ぐ

届ける

ビジネス

取締役

- 1998年4月株式会社プロダクション・アイジー入社
アニメーション制作を担当
(映画「桜花大戦 活動写真」など)
- 2014年5月当社 取締役就任
- 2022年7月同社 取締役企画製作本部長
(現：IPソリューション本部長) 就任 (現任)

鈴木 晴彦

紡ぐ

届ける

ビジネス

取締役 (非常勤)

- 1978年4月株式会社集英社入社
コミックスを担当
(書籍：「キャプテン翼」「JIN-仁-」)
- 2012年8月同社 取締役就任
- 2016年8月同社 常務取締役就任
- 2019年11月株式会社集英社クリエイティブ
代表取締役就任
- 2022年3月京都芸術大学 客員教授就任 (現任)
- 2023年6月当社 取締役就任 (現任)
- 非業務執行を担当し独立社外取締役に務める

田中 勇

紡ぐ

届ける

ビジネス

取締役 (非常勤)

- 1982年3月キングレコード株式会社入社
映画製作&ビデオグラムを担当
(邦画「Love Letter」、韓国映画「八月のクリスマス」、邦画
「キサラギ」)
- 2009年2月同社 執行役員就任
- 2016年5月株式会社キング関口スタジオ代表取締役社長就任
- 2019年6月キングレコード株式会社 監査役就任
- 2023年6月同社 顧問就任
- 2023年8月当社 取締役就任 (現任)
- 非業務執行を担当し独立社外取締役に務める

坂田 靖志

紡ぐ

届ける

ビジネス

取締役 (非常勤)

- 2005年12月あずさ監査法人入所
(現 有限責任あずさ監査法人)
- 2011年1月坂田公認会計士事務所 設立 (現任)
- 2021年10月当社 取締役就任 (現任)

06 Appendix

● 貸借対照表

(百万円)	2025年4月期 実績	2026年4月期 第3四半期	
		実績	増減
流動資産	5,012	7,105	2,093
現金及び預金	2,374	3,545	1,171
売掛金	1,532	2,020	488
商品及び製品	418	302	△115
仕掛品	90	140	49
前渡金	397	904	506
その他	198	192	△6
固定資産	1,148	981	△167
有形固定資産	437	392	△45
無形固定資産	49	45	△3
投資その他の資産	661	543	△118
資産合計	6,160	8,086	1,926

(百万円)	2025年4月期 実績	2026年4月期 第3四半期	
		実績	増減
流動負債	1,838	2,946	1,107
買掛金	684	770	85
短期借入金	100	100	—
未払法人税等	9	311	302
賞与引当金	30	63	33
役員賞与引当金	-	8	8
その他	1,014	1,691	677
固定負債	60	-	△60
社債	60	-	△60
負債合計	1,898	2,946	1,047
資本金	9	9	—
資本剰余金	6	6	—
利益剰余金	4,244	5,122	878
新株予約権	2	2	—
純資産合計	4,261	5,140	878
負債純資産合計	6,160	8,086	1,926

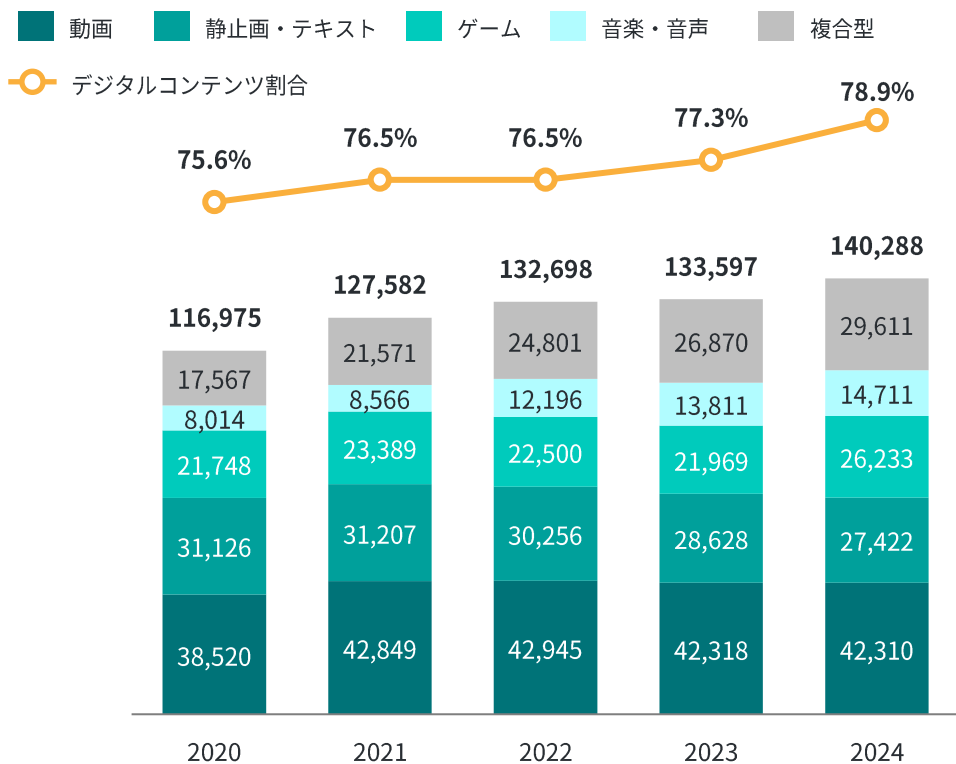
● 損益計算書

(百万円)	過去通期実績		2026年4期 第3四半期 累計実績
	2024年4月期	2025年4月期	
売上高	8,735	9,426	8,249
売上原価	2,421	2,958	2,138
売上総利益	6,313	6,468	6,111
販売費及び一般管理費	4,744	5,318	4,754
営業利益	1,569	1,149	1,356
営業利益率	18.0 %	12.2 %	16.4%
経常利益	1,571	1,145	1,353
四半期（当期）純利益	1,038	775	947

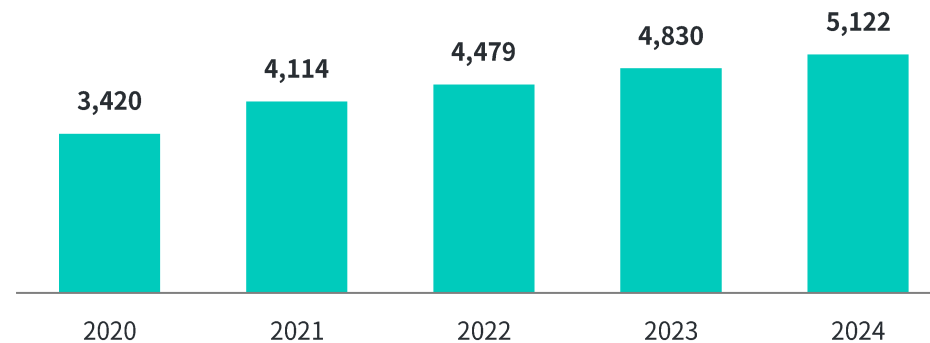
当社ビジネスに関連する市場規模

2024年の国内コンテンツ産業市場は約14兆円と過去最高を更新し、デジタルコンテンツが市場全体の78.9%を占める
電子コミック市場は急成長分野。また、キャラクタービジネス市場も約2.7兆円規模と大きな存在感を示す

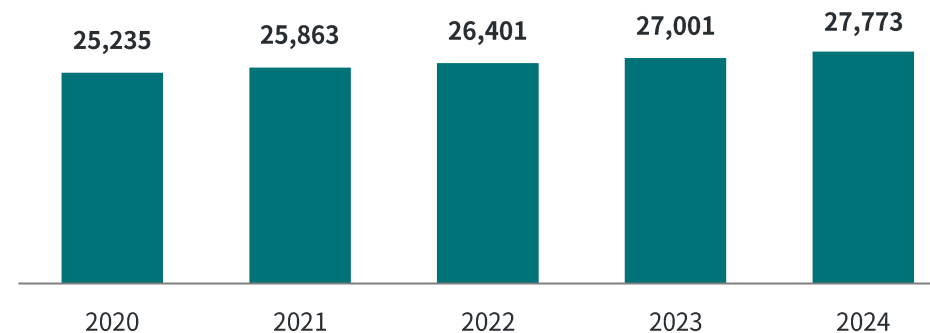
コンテンツ市場とデジタルコンテンツ割合の推移¹ (単位：億円)



電子コミック市場の推移² (単位：億円)



キャラクタービジネス市場の推移³ (単位：億円)



注1: 一般財団法人デジタルコンテンツ協会「デジタルコンテンツ白書2025」等を基に当社作成

注2: 公益社団法人全国出版協会出版科学研究所「出版指標2025年冬号」より当社作成

注3: 株式会社矢野経済研究所「2025年版キャラクタービジネス年鑑～市場分析編～」より当社作成

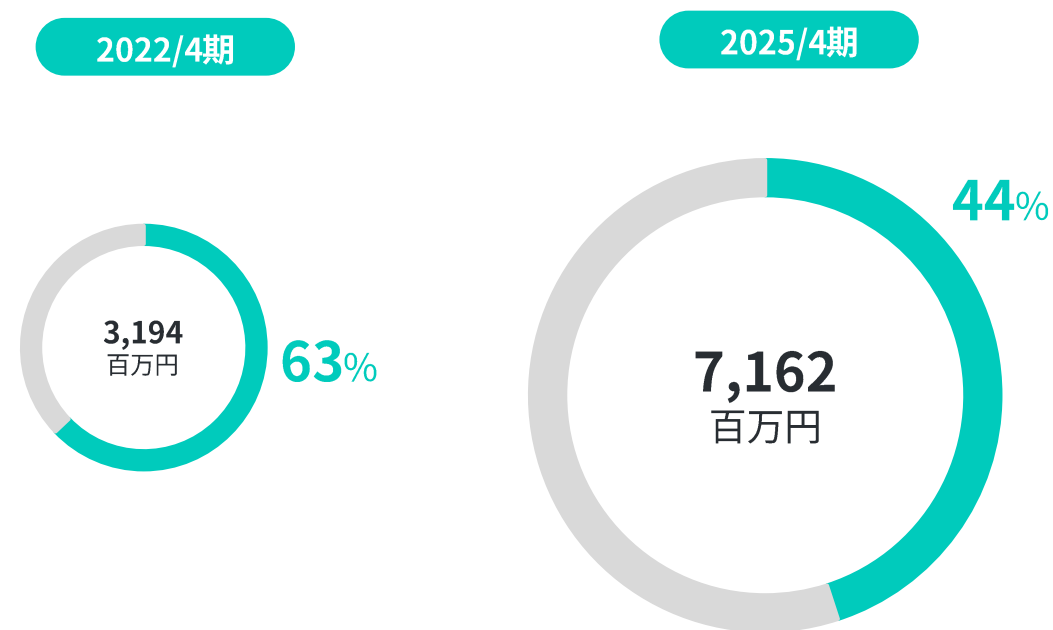
IPポートフォリオ：新たなヒットIPを継続的に育成

人気を博したIPの熱量を維持・拡大しつつも、新たなヒットIPを継続的に育成
少数特定のIPに依存しない健全なIPポートフォリオを構築

IP別の売上高上位ランキングの変遷（電子書籍）

#	2022/4期	2025/4期
1	タイトルA	タイトルA
2	タイトルB	タイトルK
3	タイトルC	タイトルL
4	タイトルD	タイトルC
5	タイトルE	タイトルM
6	タイトルF	タイトルB
7	タイトルG	タイトルD
8	タイトルH	タイトルF
9	タイトルI	タイトルN
10	タイトルJ	タイトルO
11	タイトルN	タイトルH
14	-	タイトルI
16	-	タイトルJ
21	タイトルO	タイトルG
25	-	タイトルE
30	タイトルK	-
49	タイトルM	-
65	タイトルL	-

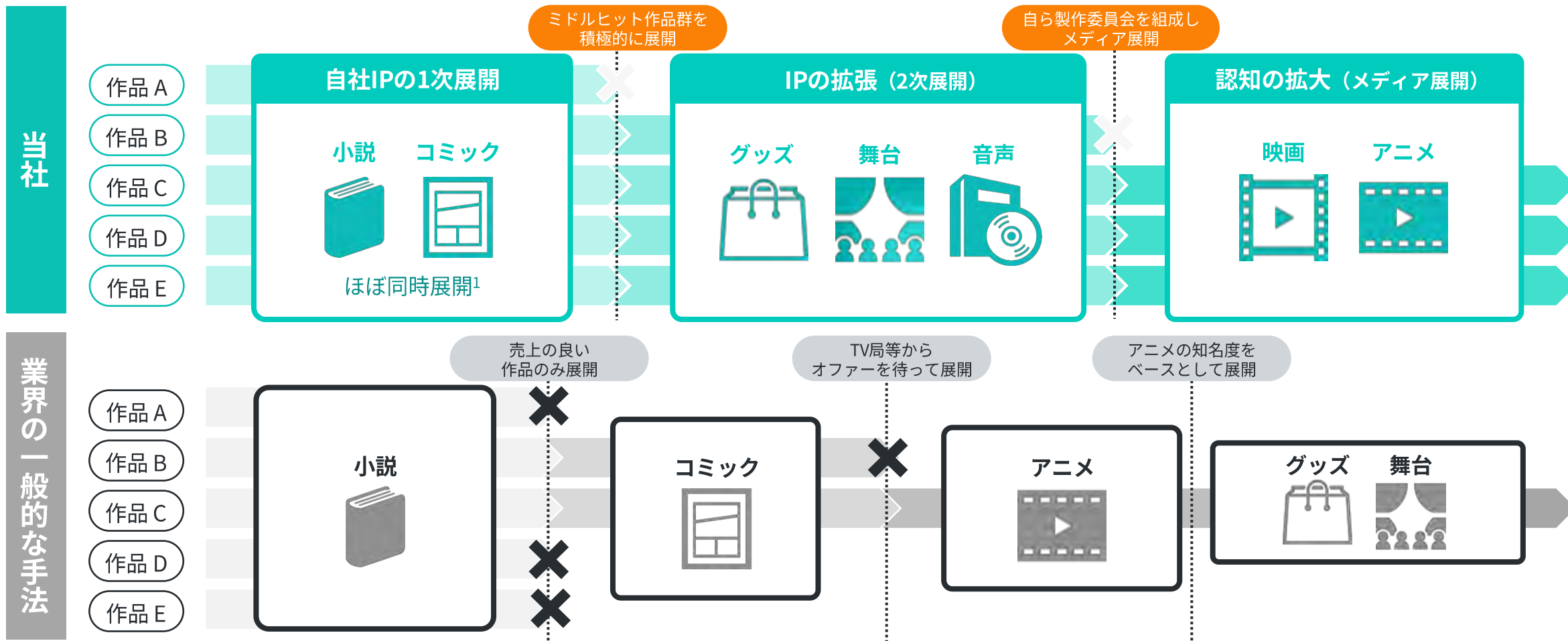
売上高上位10IPからの売上高比率の変化（電子書籍）



特定のIPへの依存度は低下傾向

IP展開の特徴

グッズ展開や舞台化、音声化などアニメ化のみに頼らない多様なメディアミックス展開を通じて「届ける」ことでIP価値の最大化が可能



注1：紙媒体に先行した電子媒体での展開を含む。一部のIPでは同時展開がされないものも存在

 免責事項

本資料は、情報提供のみを目的として作成されたものであります。

本資料に含まれる将来予想に関する記述は、当社の判断及び仮定並びに当社が現在利用可能な情報に基づくものです。将来予想に関する記述には、当社の事業計画、市場規模、競合状況、業界に関する情報及び成長余力等が含まれます。そのため、これらの将来予想に関する記述は、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。当社は、記載内容に重要な変動がある場合を除き、本資料の記述を修正する予定はありません。

本資料には、当社の競争環境、業界のトレンドや一般的な社会構造の変化に関する情報等の当社以外に関する情報が含まれております。当社は、これらの情報の正確性、合理性及び適切性等について独自の検証を行っておらず、いかなる当該情報についてこれを保証するものではありません。