

# TOボックス

## 2026年4月期 通期 決算説明資料

---

2026/06/15 | 株式会社TOボックス  
500A (東証スタンダード)

# INDEX

## 目次

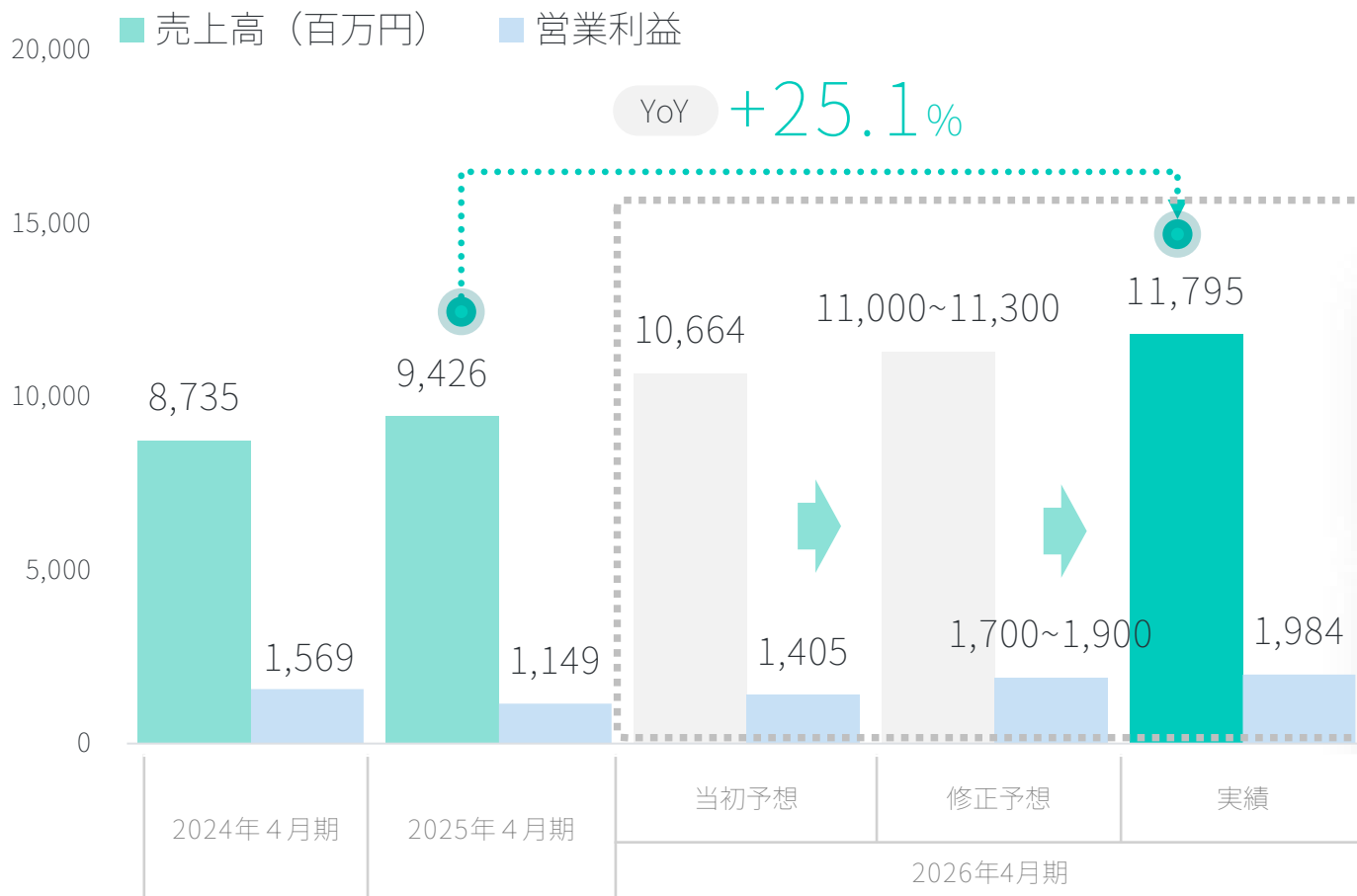
01	2026年4月期 通期決算ハイライト	p.3
02	2027年4月期 通期業績予想及び株主還元	p.11
03	成長戦略	p.19
04	会社概要	p.27
05	Appendix	p.34



## 財務ハイライト

TVアニメ化されたIPを中心にノベルとコミックスの販売が好調に推移し、上方修正した業績予測をも上回る進捗となり、売上高は前年比+25.1%の117.9億円、営業利益は前年比+72.7%の19.8億円と、売上高・営業利益ともに過去最高を更新

## ● 売上高と営業利益の推移

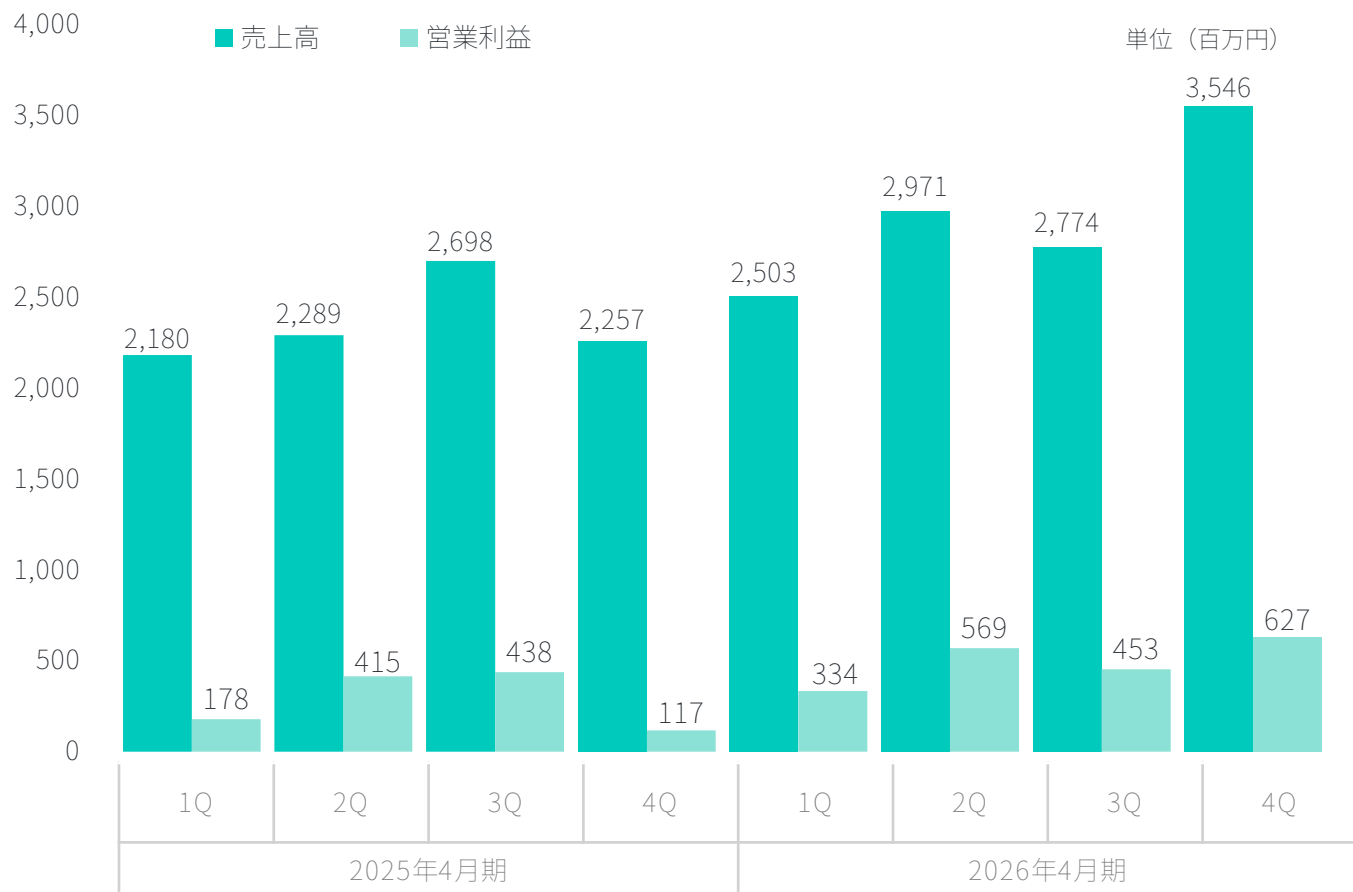


商材別では電子書籍とその他で、それぞれ前年比+27%増と好調に推移  
TVアニメ化タイトルの原作ノベルやコミックスの売り伸ばし効果も寄与し、  
営業利益率は16.8%（前年比+4.6pt）まで改善

(百万円)	2025年4月期 通期実績	2026年4月期			
		通期実績	YoY	修正計画	計画達成率
売上高	9,426	11,795	+25.1%	11,000~11,300	104~107%
電子書籍	7,162	9,096	+27.0%	-	-
紙書籍	1,150	1,275	+10.9%	-	-
その他	1,113	1,424	+27.8%	-	-
売上総利益	6,468	8,521	+31.8%	-	-
営業利益	1,149	1,984	+72.7%	1,700~1,900	104~117%
営業利益率	12.2%	16.8%	+4.6pt	-	-
経常利益	1,145	1,954	+70.6%	1,670~1,870	104~117%
当期純利益	775	1,310	+69.0%	1,150~1,300	101~114%

刊行タイトルの積み上がりにより、継続的な成長を実現

1Q,2Qでは「水属性の魔法使い」3Q,4Qでは「穏やか貴族の休暇のすすめ。」「本好きの下剋上」などのTVアニメ化したIPが業績を底上げし、売上高・営業利益ともに右肩上がりで推移



● 2026年4月期 通期 累計

電子出版市場拡大が好影響

売上高 11,795 百万円

営業利益 1,984 百万円

経常利益 1,954 百万円

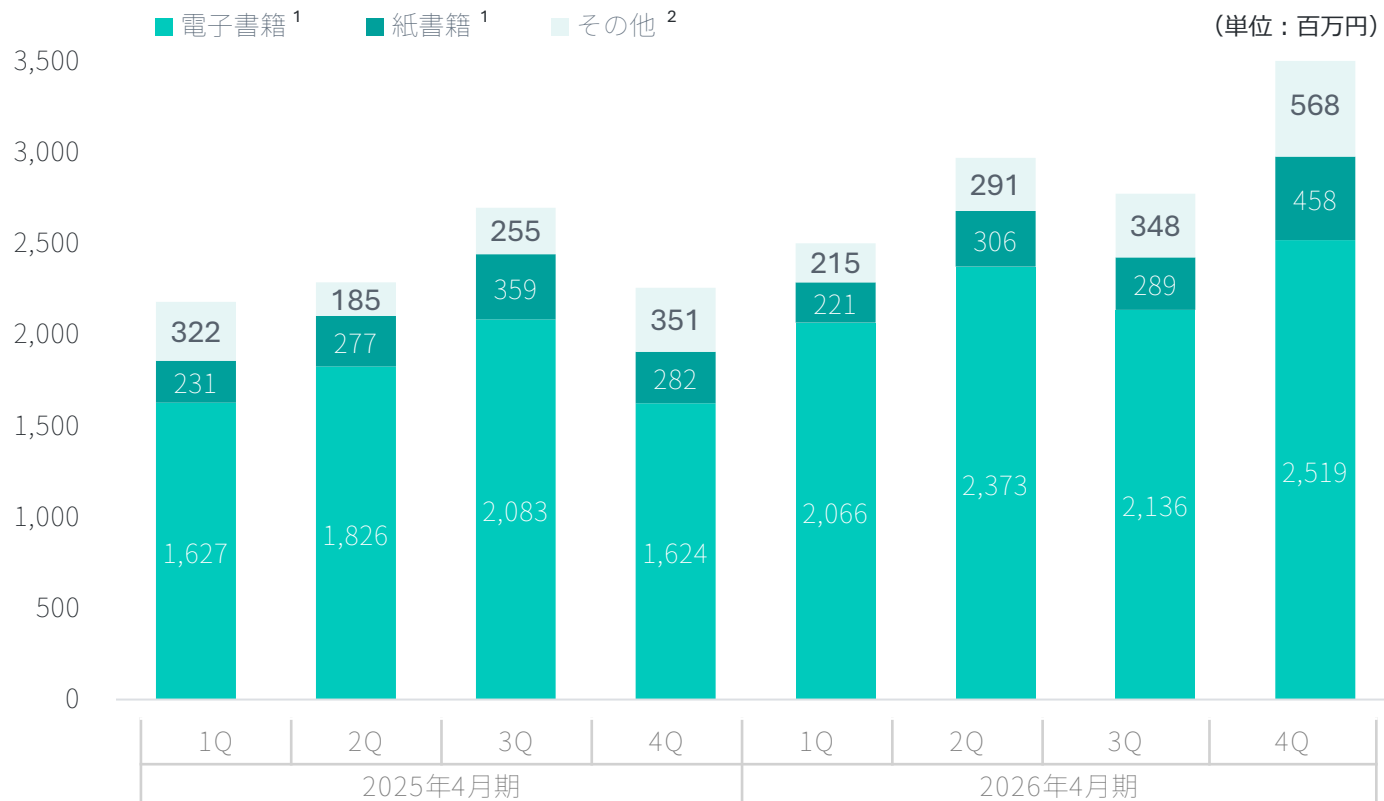
当期純利益 1,310 百万円

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も業績に大きく貢献

アニメや舞台・音声・音響制作など、様々なメディアミックス展開による収益成長を実現

### 商材別売上高の四半期推移



2026年4月期 通期 累計売上高

電子書籍、その他収益が  
大きく貢献し増収増益

電子書籍	9,096	百万円	YoY 27.0%
紙書籍	1,275	百万円	YoY 10.9%
その他	1,424	百万円	YoY 27.8%

注1：書籍にはノベルとコミックを含む

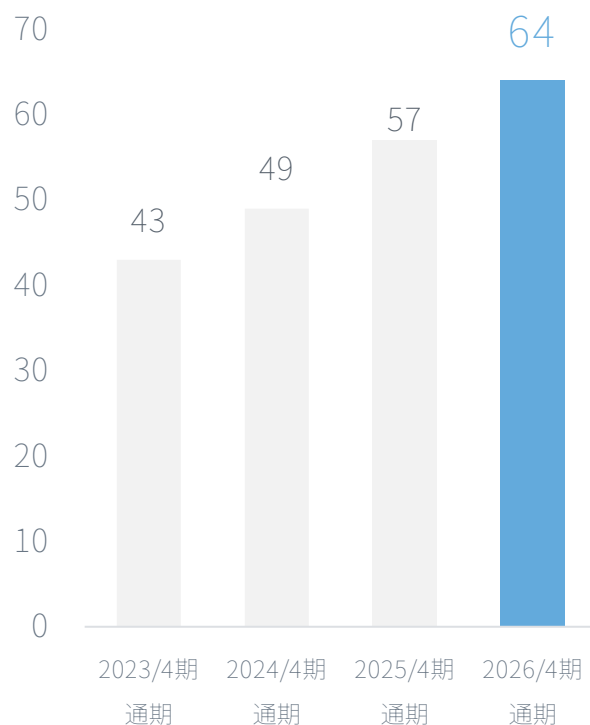
注2：アニメ、実写・舞台、音声・音響、海外ライセンス、その他を含む

主要IP数<sup>1</sup>は編集体制の強化と生産性向上に伴い増加

主要IPあたり売上高<sup>2</sup>（IP価値）はメディアミックス展開に伴い上昇

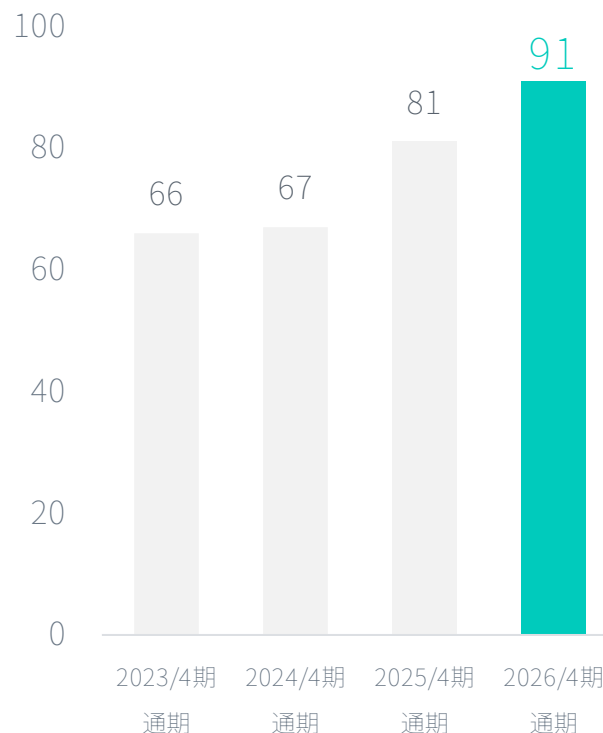
### 編集人員数の推移

(単位：人) 主要IP数増加への先行指標



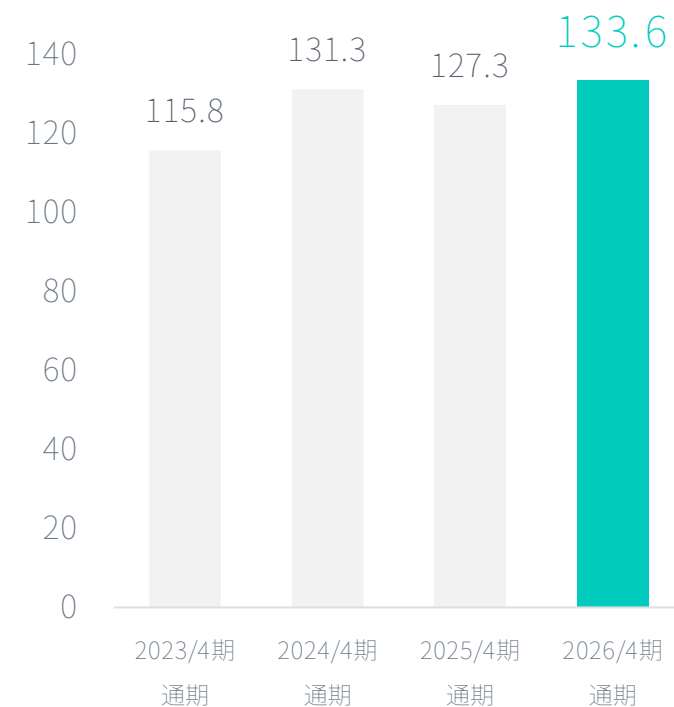
### 主要IP数<sup>1</sup>の推移

(単位：IP)



### 主要IPあたり売上高<sup>2</sup>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。

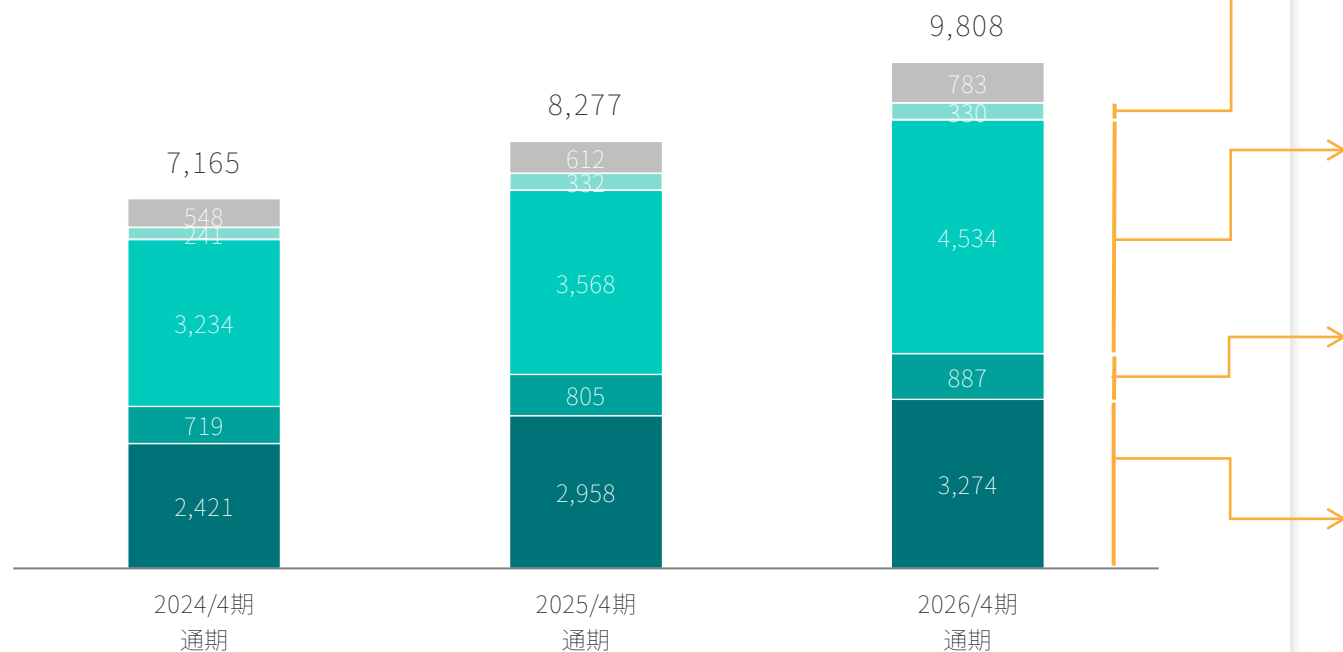
なお、1つの作品内での続編タイトルやスピンオフ、展開メディア別などでのIP数の重複カウントは行わず、1つの作品を1つのIPとしてカウントする

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

編集人員を含むクリエイティブ人材の採用を加速し、将来の成長基盤を強化  
刊行点数・印刷部数の適正化や販促費の最適化を進め、利益率は前年差+4.6pt改善

## 費用構造

売上原価 人件費 販売手数料 販促・宣伝費 その他販管費 (単位：百万円)



## 主な内容・増減要因

## 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<sup>1</sup>

- 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や製作委員会への出資金の償却費が増加

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

## 2026年4月期の業績を牽引した主要IP

主体的なメディアミックスを通じて、多くのファンから支持を獲得したIPが当期の業績成長を牽引  
短期的な業績貢献とともに、中長期的なIP価値の向上を目指して展開を継続

### 当期の業績を牽引したIP（一部抜粋）

- 断罪された悪役令嬢は、逆行して完璧な悪女を目指す



アニメ化企画進行中！  
シリーズ累計200万部突破！  
（電子+紙）

「あなたが悪女なら、それを超える“完璧な悪女”になってみせますわ！」  
元娼婦の公爵令嬢が毒で悪を制する痛快ラブファンタジー。

- 水属性の魔法使い



2025年7月TVアニメ放送  
シリーズ累計130万部突破！

一人の漂流者との出会いが涼の運命を大きく動かしていく！  
マイペースすぎる最強水魔法使いの気ままな冒険譚。

- 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160万部突破！  
（電子書籍を含む）

魔法の練習や勉強、攻略対象の好感度アップにと、バッドエンド回避＆キラキラ学園生活ゲットのためにひた走る！

- 穏やか貴族の休暇のすすめ。



2026年1月TVアニメ放送  
シリーズ累計250万部突破！

「自らのために甘え続ける忠誠なら、捨ててしまいなさい」  
有閑貴族の異世界まったり冒険ファンタジー。

- 捨てられ公爵夫人は、平穏な生活をお望みのようです



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

「みんながずっと、幸せに暮らせるように」  
決意を新たにするメルフィーナの元に、予期せぬ来客が——？  
したたか夫人の領地改革ヒューマン・ファンタジー！

- 本好きの下剋上



第56回星雲賞「日本長編部門（小説）」受賞！シリーズ累計1300万部突破！

2026年4月TVアニメ放送

全てを夢物語では終わらせない本好きのための、本好きに捧ぐ、ビブリア・ファンタジー！

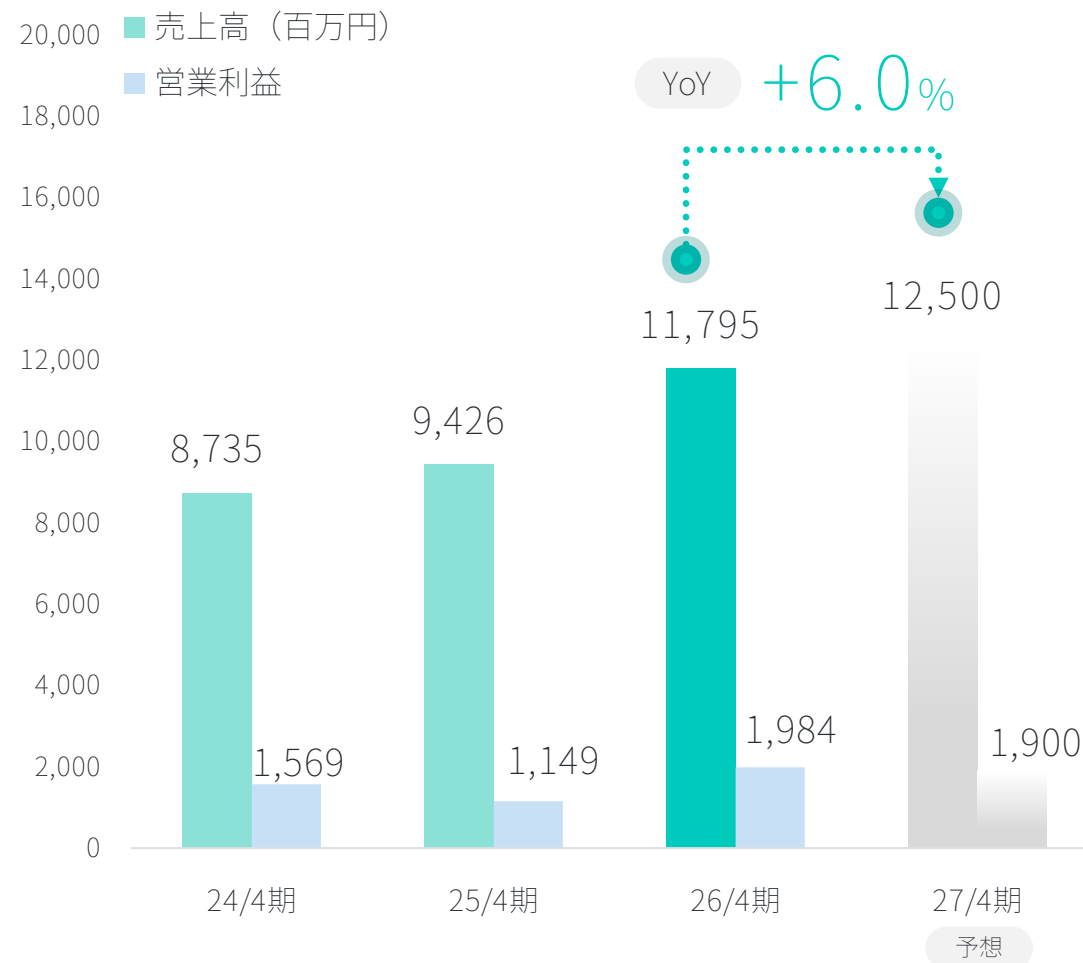
## 02 2027年4月期 通期業績予想及び株主還元

---

## 2027年4月期通期業績予想

来期業績予想は増収減益。2026年4月期のTVアニメ化作品による大幅成長の反動を織り込みつつ、売上高は前年比+6.0ptを計画一方で前期初予想・修正予想からは、売上高・営業利益ともに伸長しており、中長期で右肩上がり推移を見込む

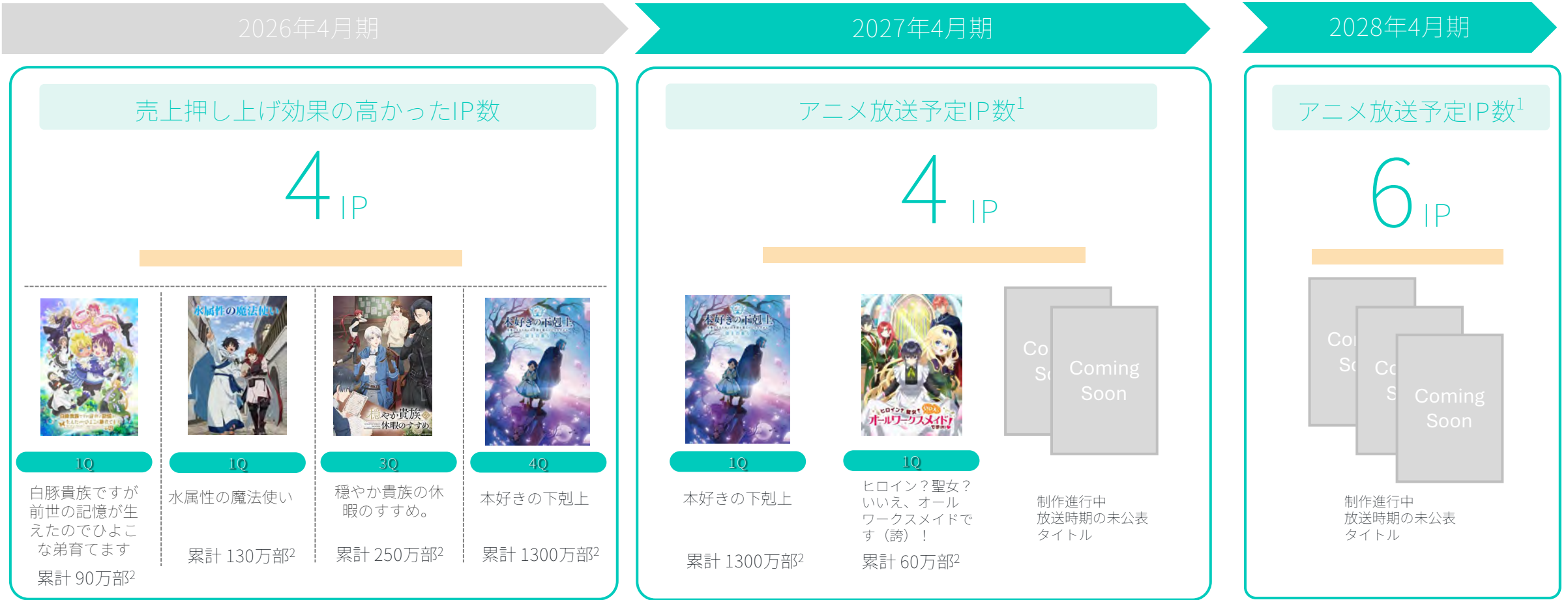
(百万円)	2026年4月期 通期実績	2027年4月期	
		通期計画	YoY
売上高	11,795	12,500	+6.0%
営業利益	1,984	1,900	△4.3%
営業利益率	16.8%	15.2%	△1.6pt
経常利益	1,954	1,900	△2.8%
当期純利益	1,310	1,300	△0.8%



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<sup>1</sup>

2026年4月期は「本好きの下剋上」がシリーズ累計1300万部突破し、売上へ大きく貢献

2027年4月期から2028年4月期にかけて、その他タイトルのアニメ化により更なる収益性の向上が期待



注1：アニメ化予定IP数は2026年6月15日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の数を記載しております。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。

注2：累計部数は2026年6月15日時点（電子書籍を含む）。

アニメ「白豚貴族ですが前世の記憶が生えたのでひよこな弟育てます」©やしろ・TOブックス/しろひよ製作委員会 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 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「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

## 「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



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

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

描きおろしグッズを多数展開

<主な開催場所>

渋谷IP書店、京都IP書店 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いられません～  
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



「本好きの下剋上 領主の養女展」  
大阪会場開催！

2026年4月マルイ有楽町にて大好評  
で閉場した「領主の養女展」が  
大阪でも開催

<期間及び場所>

2026年6月19日～6月28日  
なんばマルイ イベントスペース

## 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を利用したPOPUPショップの展開、  
他社IPへの積極的な活用により、IPポートフォリオと収益チャンネルを拡張

## 自社IP

## TVアニメ化決定！

断罪された悪役令嬢は、  
逆行して完璧な悪女を目指す

アニメ



## TVアニメ化決定！

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



悪党一家の愛娘、  
転生先も乙女ゲームの極道令嬢でした。

イベント



渋谷サクラステージにて  
POP-UP STORE開催決定！

日時：2026年8月1日～8月9日

渋谷サクラステージ  
POP-UP STOREエリアでは、  
今後複数タイトルで  
POP-UP STORE実施予定

## 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7月3日(金)劇場公開

## 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)

全国の劇場で絶賛公開中

# 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

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

2027

2月

舞台「死にたがりの完全犯罪と部屋に降る七時前の雨」



舞台

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

乙女ゲームのヒロインで最強サバイバル



アニメ

## 今後の予定

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のに？と思ったらー



アニメ

最弱ティ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

断罪された悪役令嬢は、逆行して完璧な悪女を目指す



アニメ

複数作品展開予定

Coming soon

注：2026年6月15日時点でメディアミックス化を公表しているタイトルを記載しております。制作上の事情その他の理由により、開催・公演・放送時期等の変更、延期又は中止となる可能性があります。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ボックス/オールワークスメイド製作委員会

# IPバリューチェーンにおける発掘から価値最大化へ

新興IP群を起点に、アニメ化で認知を獲得し、メディアミックス展開により長期収益へ

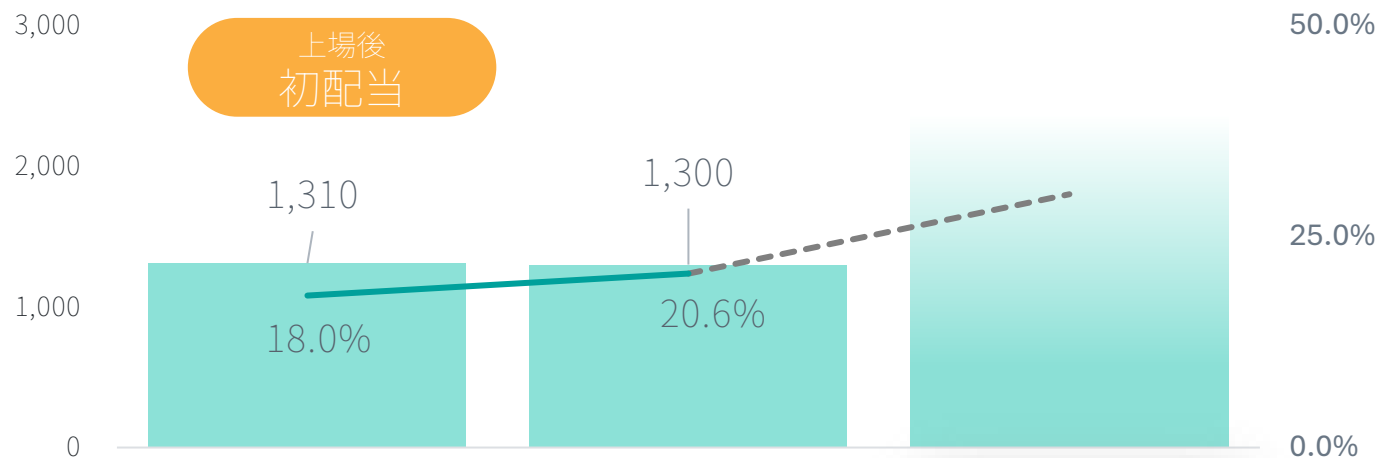
## 収益の拡大プロセス



## 株主還元・配当性向

今期は上場後の初配当を実施。業績上方修正に対して更に上振れて着地。今期は配当性向18%

好調な事業環境において、成長投資を通じて中長期的な企業価値の向上を図り、株主価値の最大化にむけて努める



(百万円)	2026年4月期	2027年4月期 (予想)
当期純利益	1,310	1,300
配当性向	18.0%	20.6%
配当金	76円	76円

## 中長期方針

配当性向は  
更に上昇  
させる方針

2026年4月期末  
1株当たり配当金

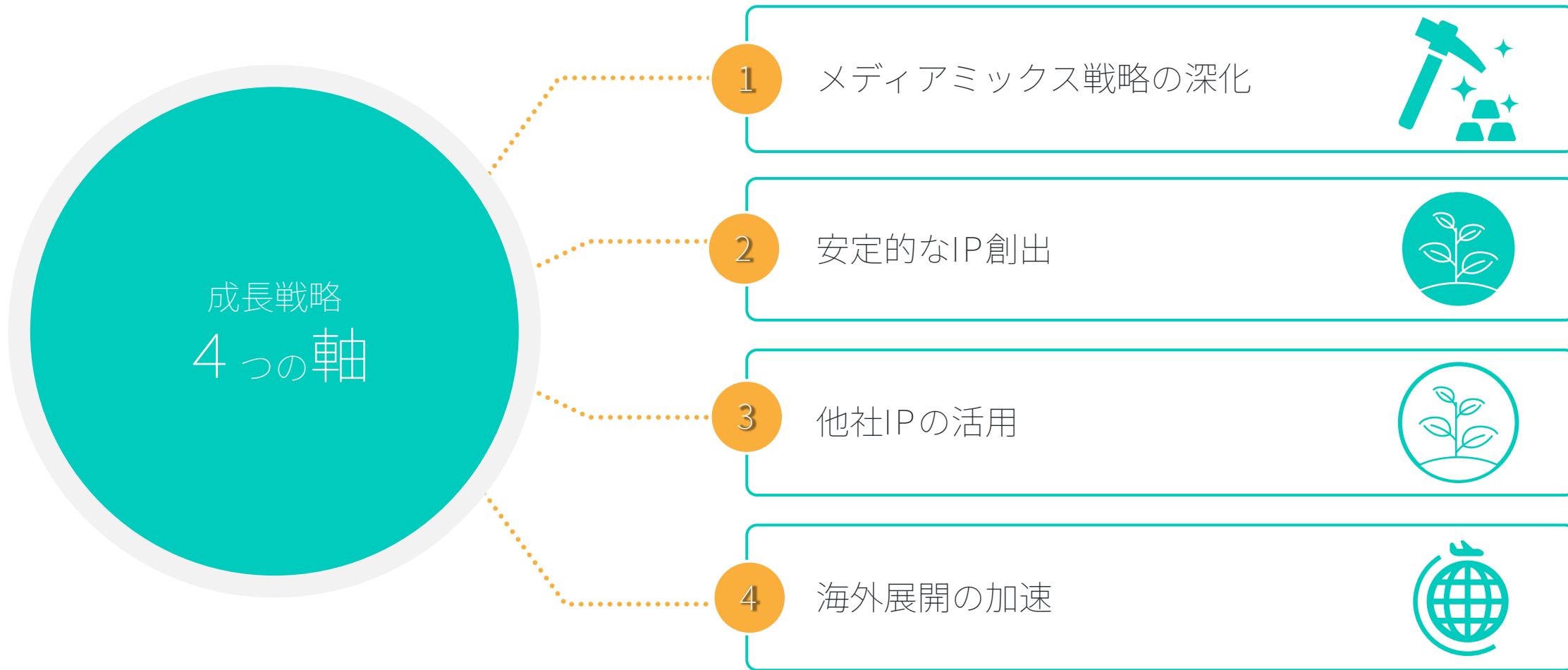
76円

上場後初配当を実施  
継続的・安定的に  
今後も株主還元を計画



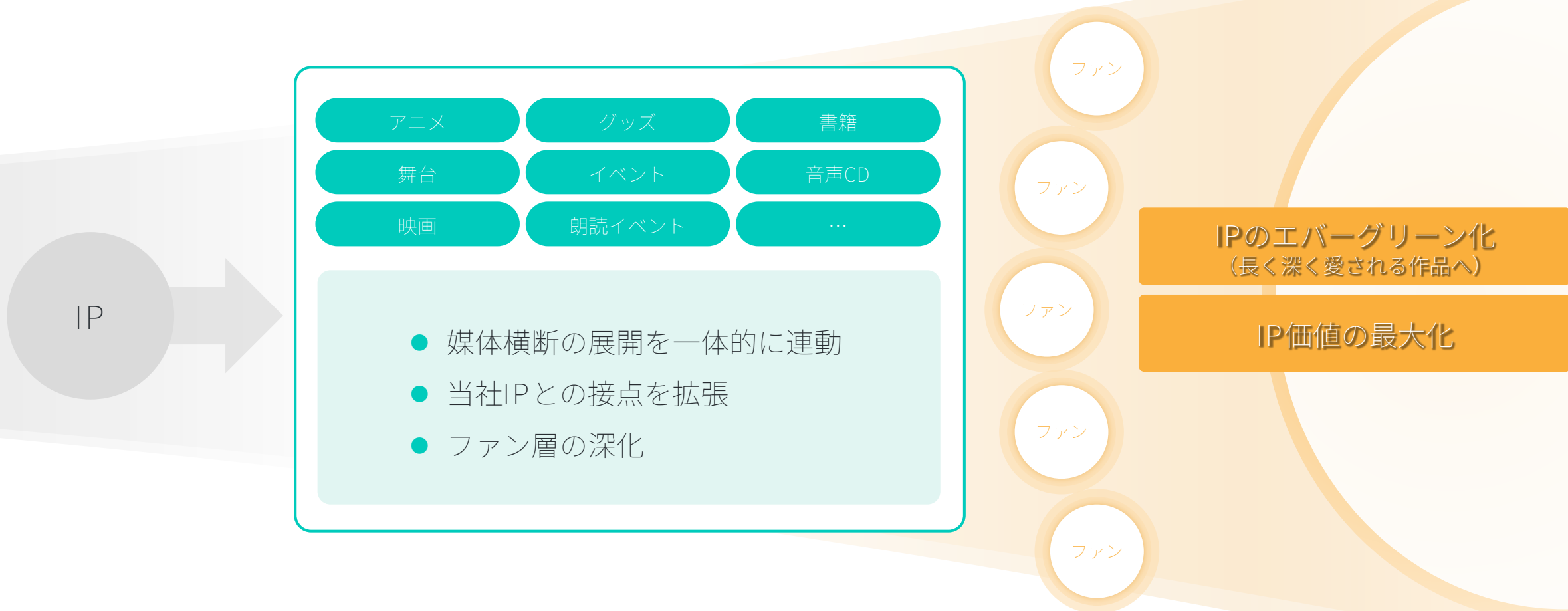
## 成長戦略

4つの軸をベースに成長を加速させていく



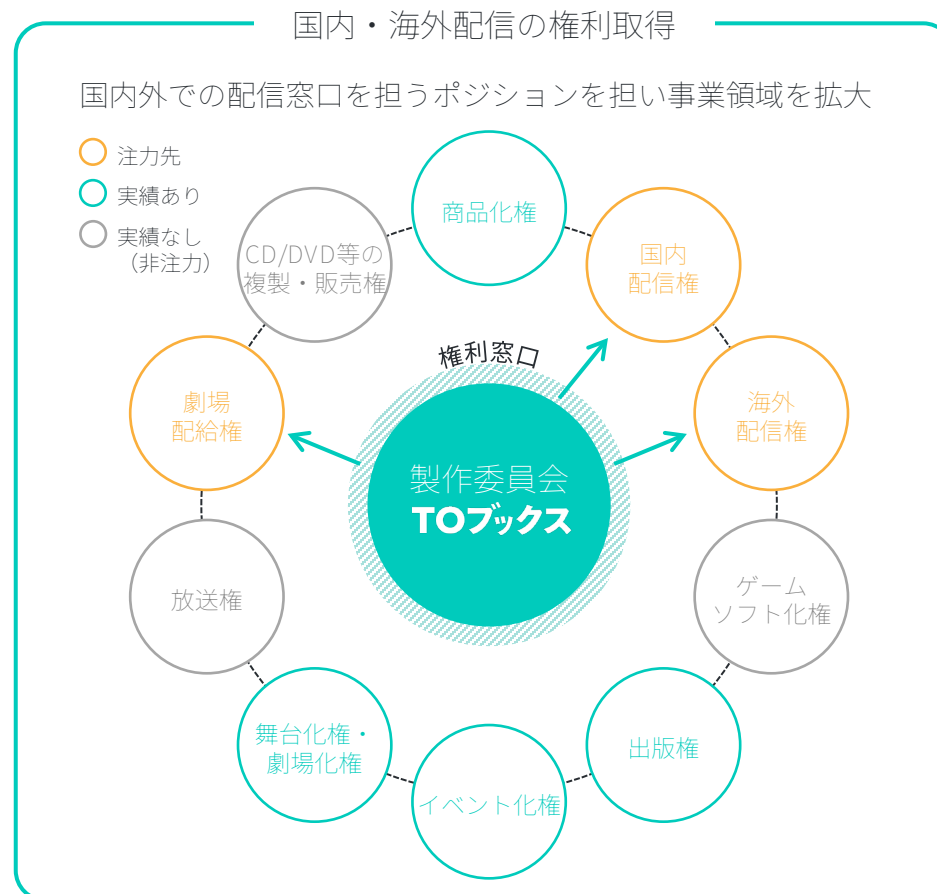
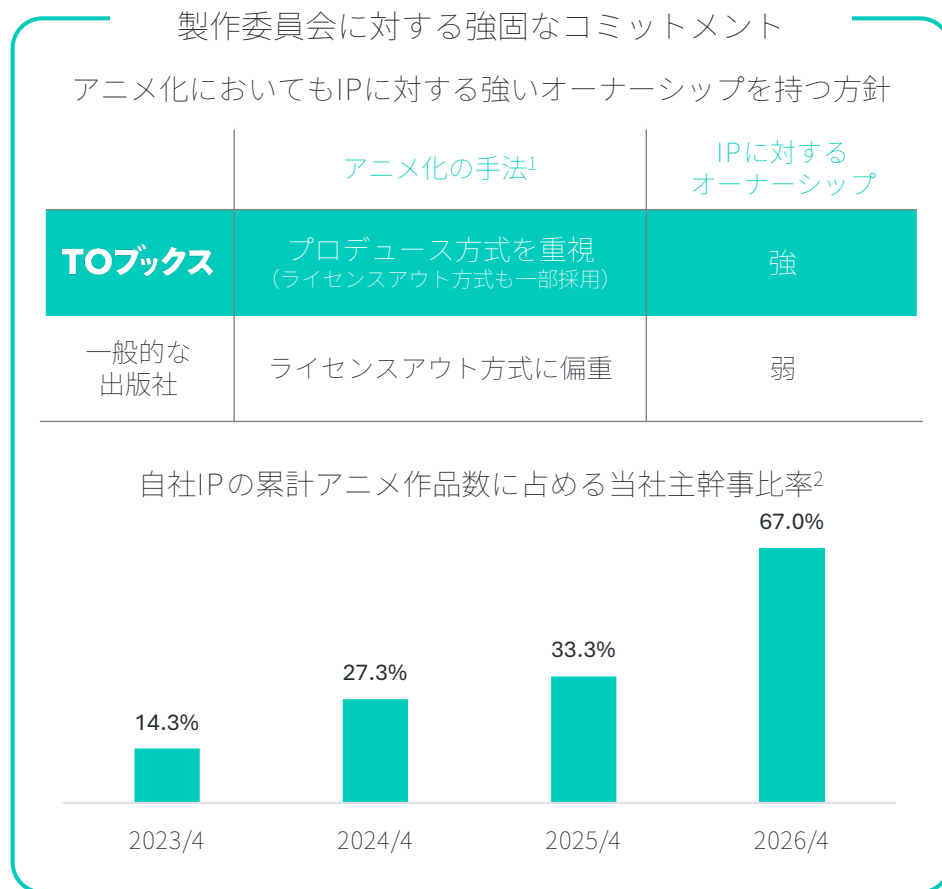
## メディアミックス戦略の深化～主要IPの価値最大化～

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



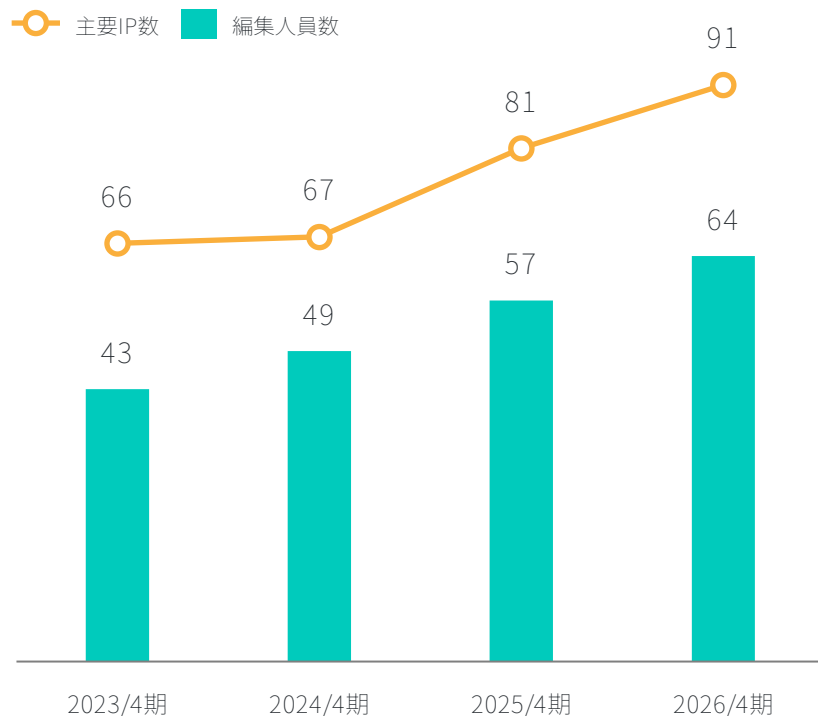
注1：出版社が自ら制作委員会の幹事を務め制作指揮を行う方式を「プロデュース方式」、アニメ化作品のライセンス許諾のみを行う方式（制作委員会への出資有無は問わない）を「ライセンスアウト方式」と定義

注2：主幹事比率は、当社が主幹事又は共同主幹事を務める作品の比率を指す

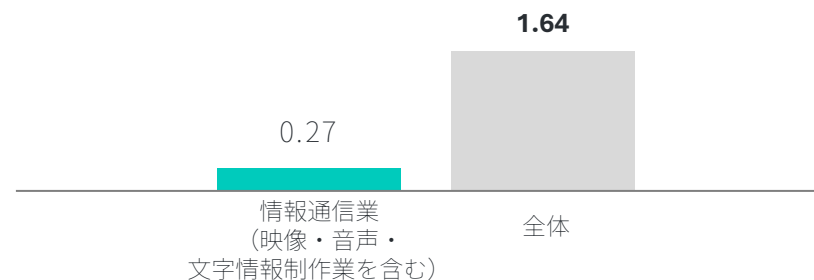
## 安定的なIP創出～人材・施策～

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<sup>1</sup>の推移（単位：IP）



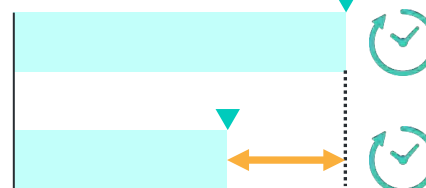
大卒求人倍率<sup>2</sup>（単位：倍）



### 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

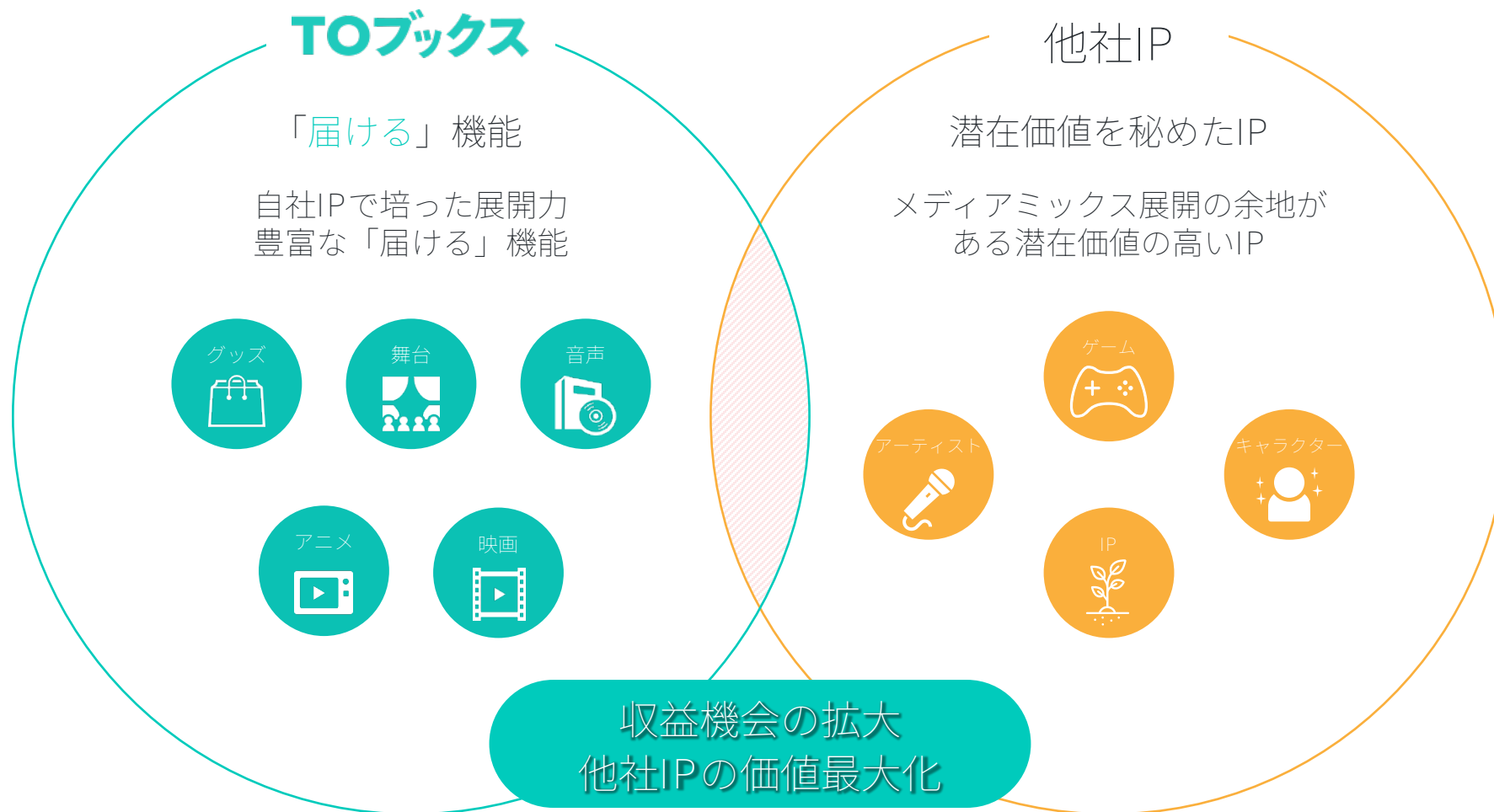


注1：主要IP数とは1年で電子書籍において売上が1,000万円以上あったIPの数のことである

注2：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も積極的にプロデュース  
特に出版IP以外のIP（キャラクター、ゲーム、アーティストなど）にもリーチ、収益の拡大化を実現していく



## 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収益の実現

## 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）

- 複数の現地出版社現地エンタメ企業と協業し、ライトノベルとコミックスを販売できる体制や自社IPをメディアミックス展開できる体制を構築

## 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



## 当社の概要～経営理念～



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。

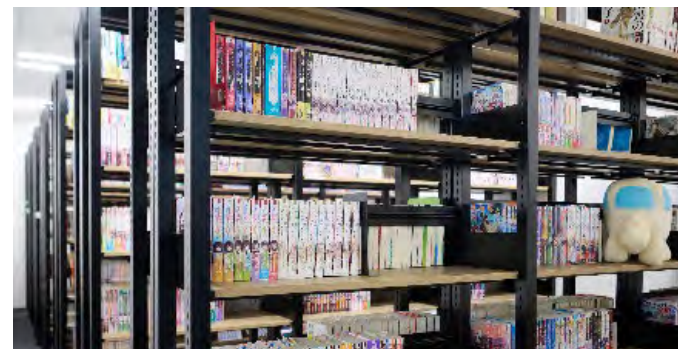
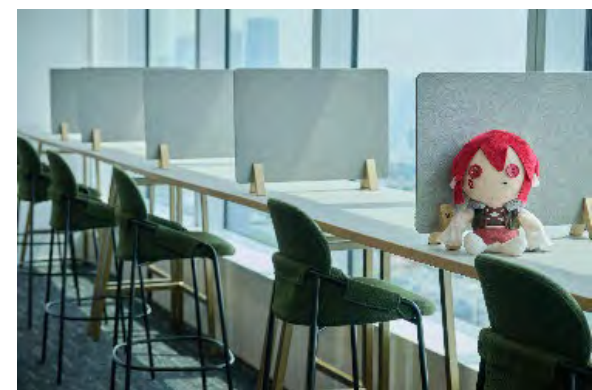
今後とも、変わらぬご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

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	894,178千円（2026年4月末時点）
社員数 <sup>1</sup>	155名（2026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)

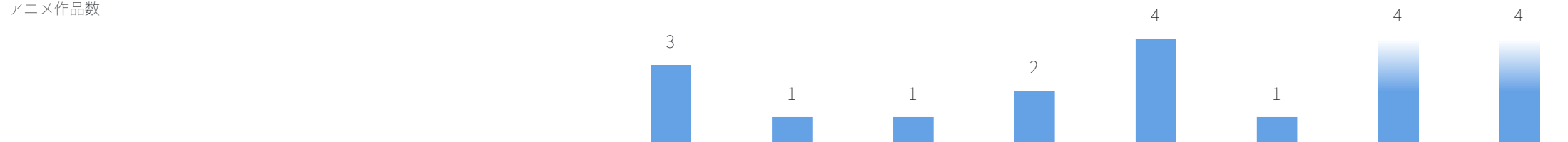
## TOブックス成長の軌跡

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

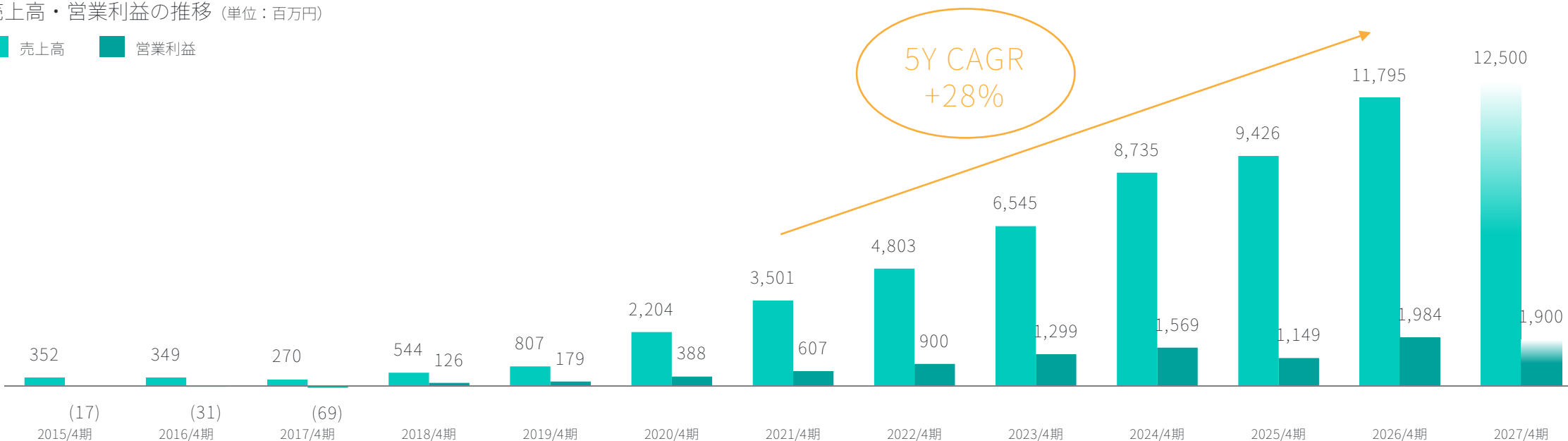
アニメ作品数<sup>1</sup>の推移 (単位：クール)

■ アニメ作品数



売上高・営業利益の推移 (単位：百万円)

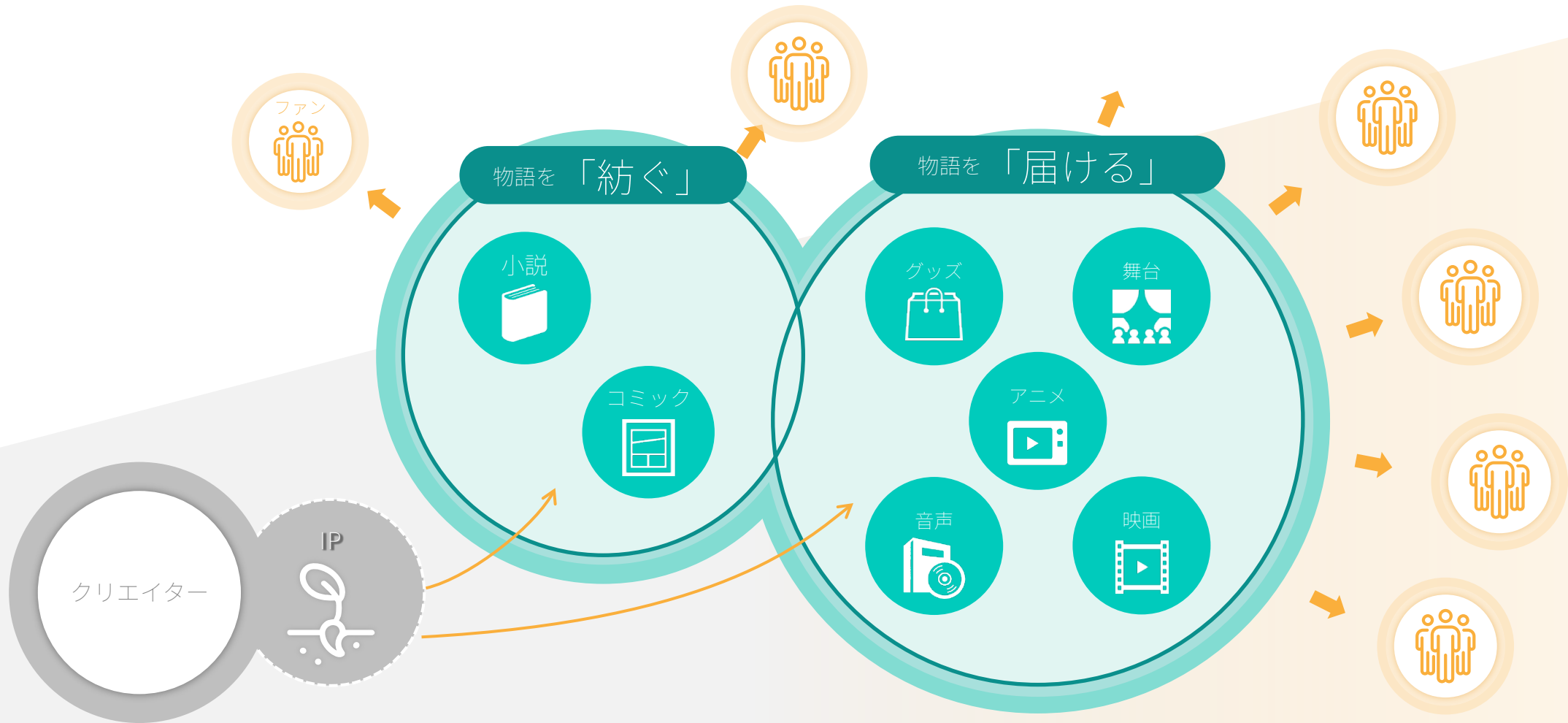
■ 売上高 ■ 営業利益



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

## 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IP<sup>1</sup>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

## 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

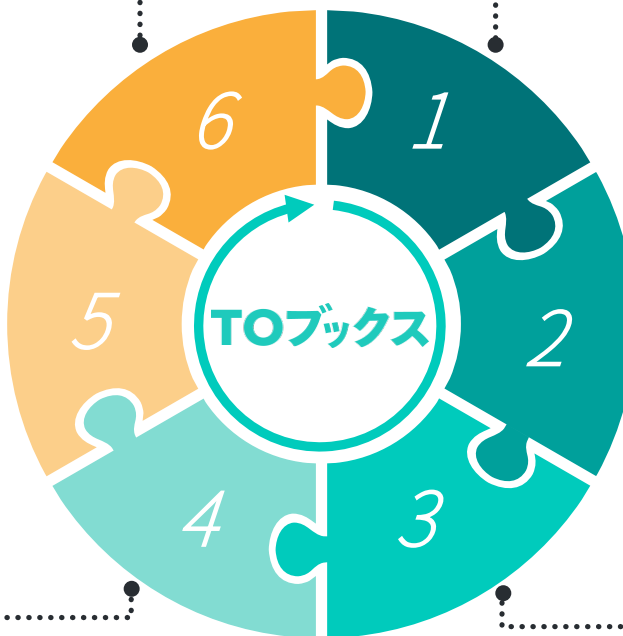


## IPの拡張

- 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





## ● 貸借対照表

(百万円)	2025年4月期 実績	2026年4月期	
		実績	増減 %
流動資産	5,012	9,434	+88.2%
現金及び預金	2,374	5,663	+138.6%
売掛金	1,532	2,455	+60.2%
商品及び製品	418	374	△10.6%
仕掛品	90	72	△20.2%
前渡金	397	654	+64.4%
その他	198	215	+8.5%
固定資産	1,148	1,007	△12.3%
有形固定資産	437	378	△13.5%
無形固定資産	49	34	△29.0%
投資その他の資産	661	594	△10.3%
資産合計	6,160	10,441	+69.5%

(百万円)	2025年4月期 実績	2026年4月期	
		実績	増減 %
流動負債	1,838	3,168	+72.3%
買掛金	684	841	+22.9%
短期借入金	100	100	±0.0%
未払法人税等	9	613	+6,557.0%
賞与引当金	30	25	△15.7%
役員賞与引当金	-	11	-
その他	1,014	1,575	+55.3%
固定負債	60	-	△100.0%
社債	60	-	△100.0%
負債合計	1,898	3,168	+66.9%
資本金	9	894	+9,835.3%
資本剰余金	6	891	+14,753.0%
利益剰余金	4,244	5,485	+29.2%
新株予約権	2	2	△6.6%
純資産合計	4,261	7,273	+70.7%
負債純資産合計	6,160	10,441	+69.5%

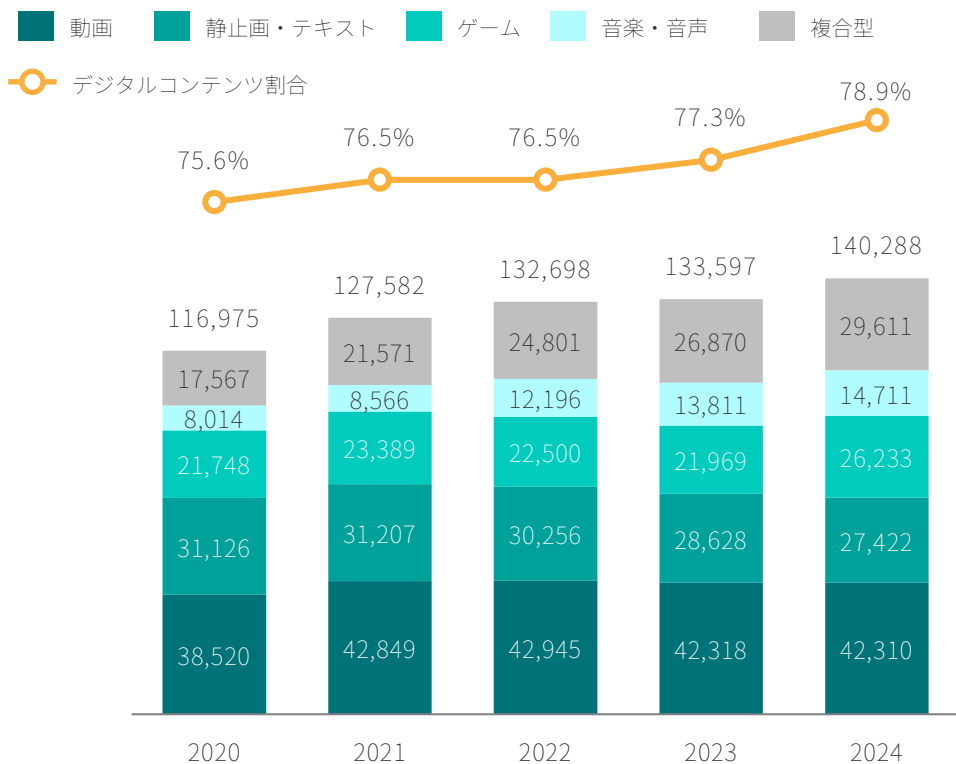
## ● 損益計算書

(百万円)	過去通期実績		2026年4月期
	2024年4月期	2025年4月期	
売上高	8,735	9,426	11,795
売上原価	2,421	2,958	3,274
売上総利益	6,313	6,468	8,521
販売費及び一般管理費	4,744	5,318	6,537
営業利益	1,569	1,149	1,984
営業利益率	18.0 %	12.2 %	16.8%
経常利益	1,571	1,145	1,954
当期純利益	1,038	775	1,310

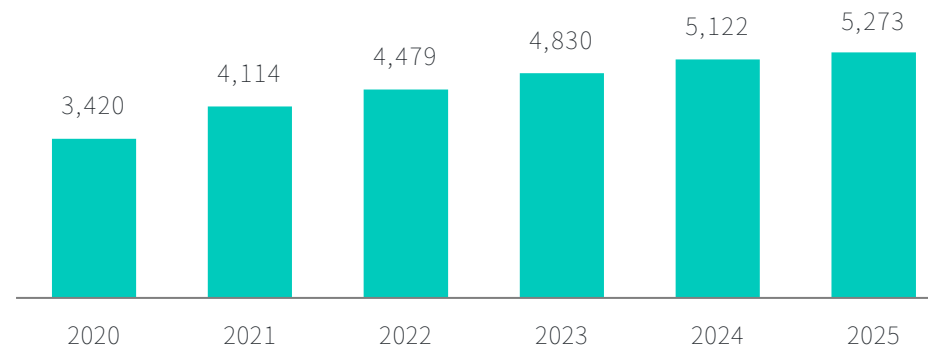
## 当社ビジネスに関連する市場規模

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

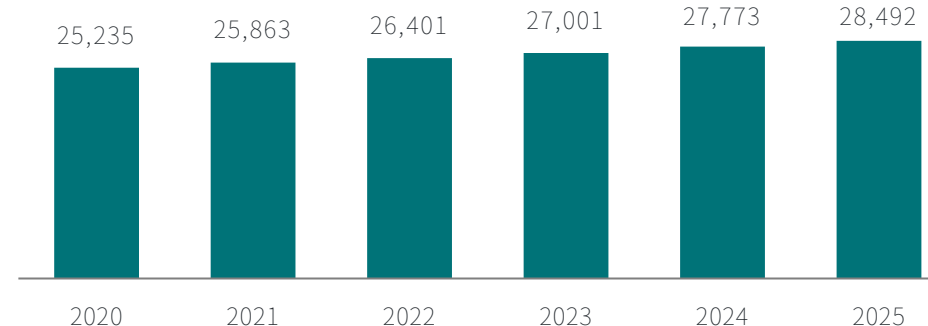
### コンテンツ市場とデジタルコンテンツ割合の推移<sup>1</sup> (単位：億円)



### 電子コミック市場の推移<sup>2</sup> (単位：億円)



### キャラクタービジネス市場の推移<sup>3</sup> (単位：億円)



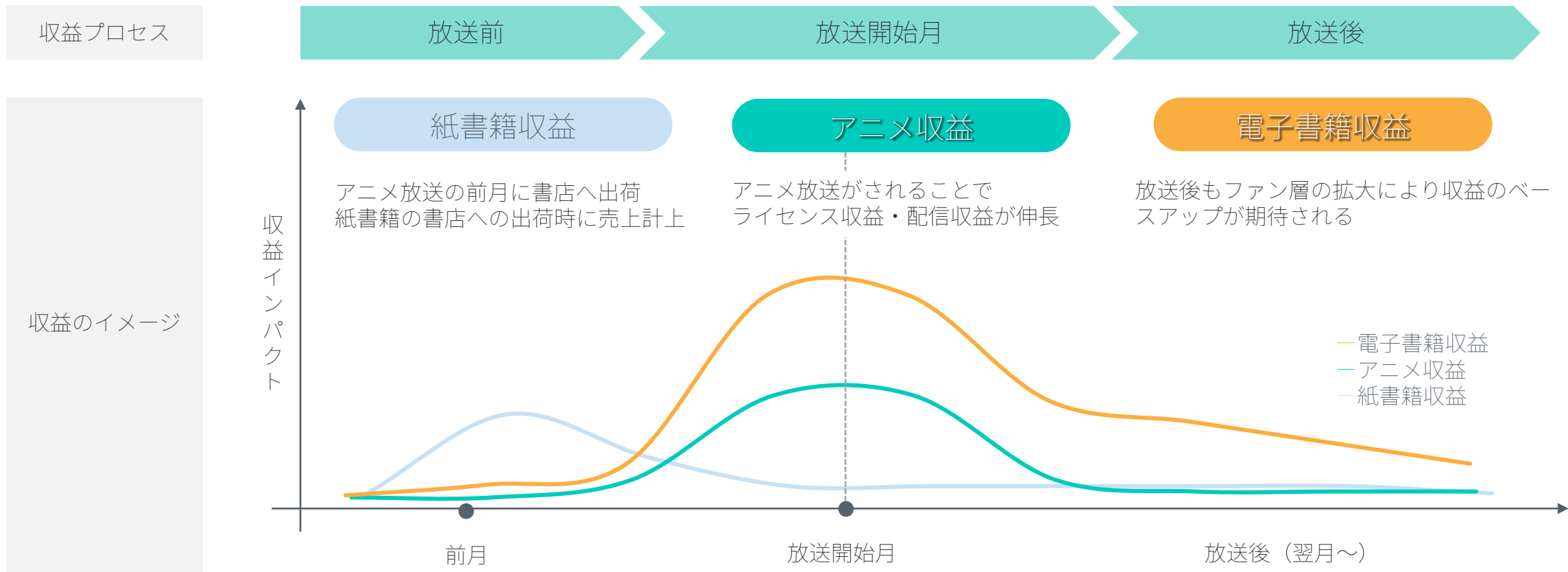
注1: 一般財団法人デジタルコンテンツ協会「デジタルコンテンツ白書2025」等を基に当社作成

注2: 公益社団法人全国出版協会出版科学研究所「季刊出版指標2026年冬号」より当社作成

注3: 株式会社矢野経済研究所「キャラクタービジネスに関する調査(2025年)」より当社作成

## アニメ化がもたらす収益拡大サイクル

アニメ化は、放送前の紙書籍出荷を起点に、放送期間中のライセンス収益・配信収益および電子書籍販売の伸長をもたらす  
 認知拡大によるファン層の拡大を通じて、放送後も電子書籍収益ベースアップが期待される  
 アニメ化がもたらす収益効果は、作品のヒット状況や放送時点の既刊巻数に左右される



※イメージ図であり、作品ごとに収益推移は異なります

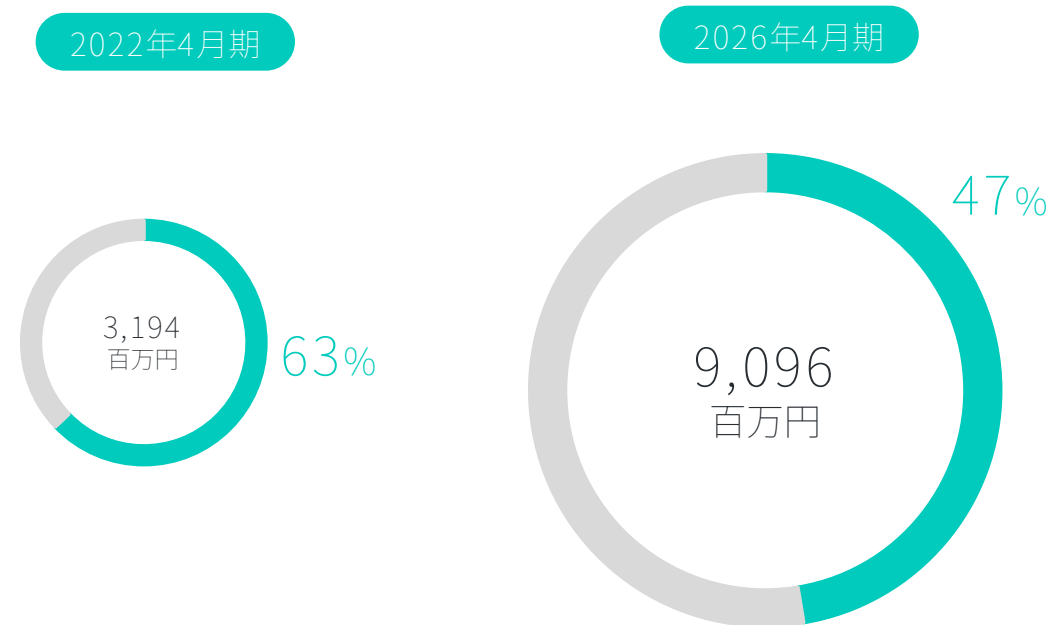
## IPポートフォリオ：新たなヒットIPを継続的に育成

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年4月期	2026年4月期
1	タイトルA	タイトルA
2	タイトルB	タイトルP
3	タイトルC	タイトルR
4	タイトルD	タイトルC
5	タイトルE	タイトルU
6	タイトルF	タイトルZ
7	タイトルG	タイトルW
8	タイトルH	タイトルD
9	タイトルI	タイトルF
10	タイトルJ	タイトルQ
11	タイトルK	タイトルB
21	タイトルP	タイトルJ
28	タイトルQ	タイトルK
30	タイトルR	タイトルX
49	タイトルU	-
65	タイトルW	-
67	タイトルX	-
-	タイトルZ	-

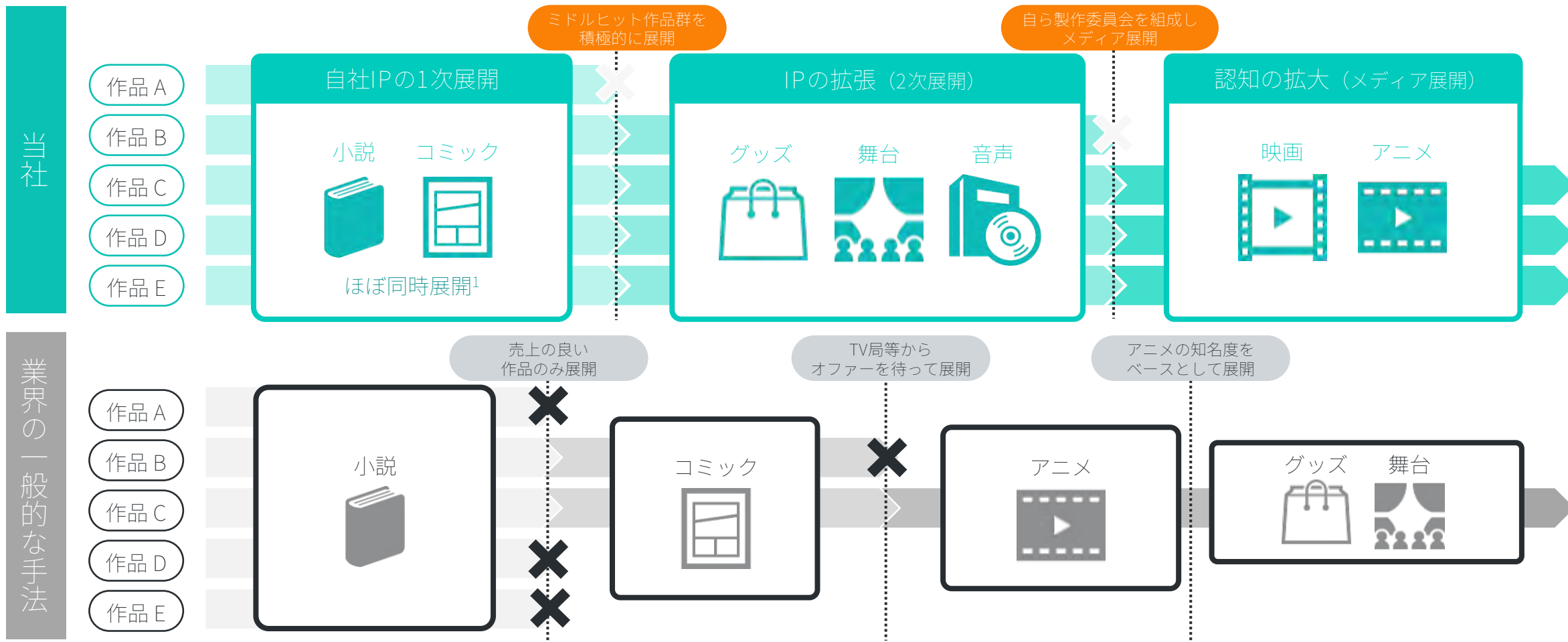
売上高上位10IPからの売上高比率の変化（電子書籍）



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

## 税制適格ストックオプション

税制適格ストックオプションの構造と時間的分散により、希薄化・売り圧力の影響は限定的

### 1 税制適格SOの法的制限

年間行使上限 1,200万円

法律上一括での税制適格行使ができない仕組み

### 2 行使期間の分散

対象者ごとに行使期間を設定


対象者ごとに付与時期・行使可能期間を設定しており、全員が同時期に税制適格行使できる仕組みではないため、市場への影響は時間的に分散される

### 3 保有継続が合理的設計

長期保有が合理的設計

売却時の課税は譲渡所得税のみ。株価が上がるほど利益が増えるため、短期売却よりも保有継続のインセンティブが働きやすい

税制適格ストックオプションは、経営陣・従業員と株主の皆様の利益を一致させ、中長期的な企業価値向上を促進する仕組み

 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。