

TOボックス

2027年4月期 第1四半期 決算説明資料

2026/09/14 | 株式会社TOボックス
500A（東証スタンダード）

INDEX

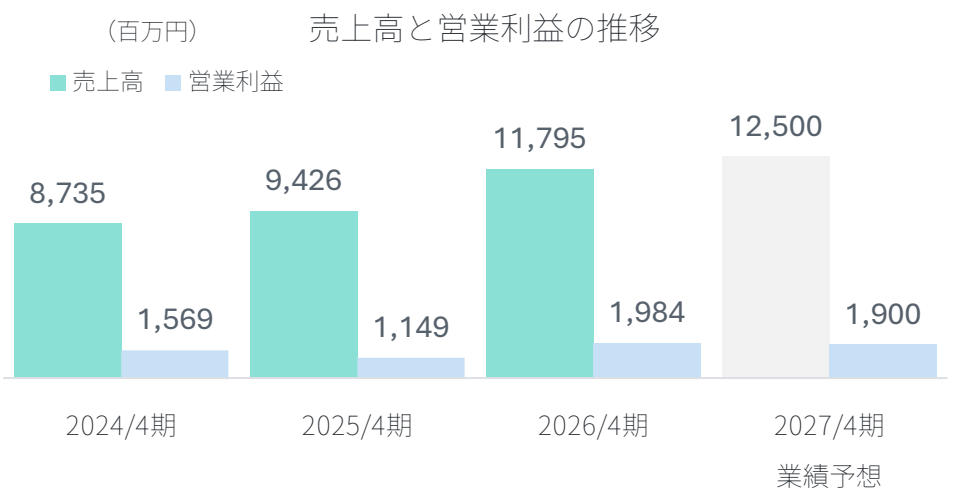
目次

01	2027年4月期 第1四半期決算ハイライト	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.26
05	Appendix	p.34

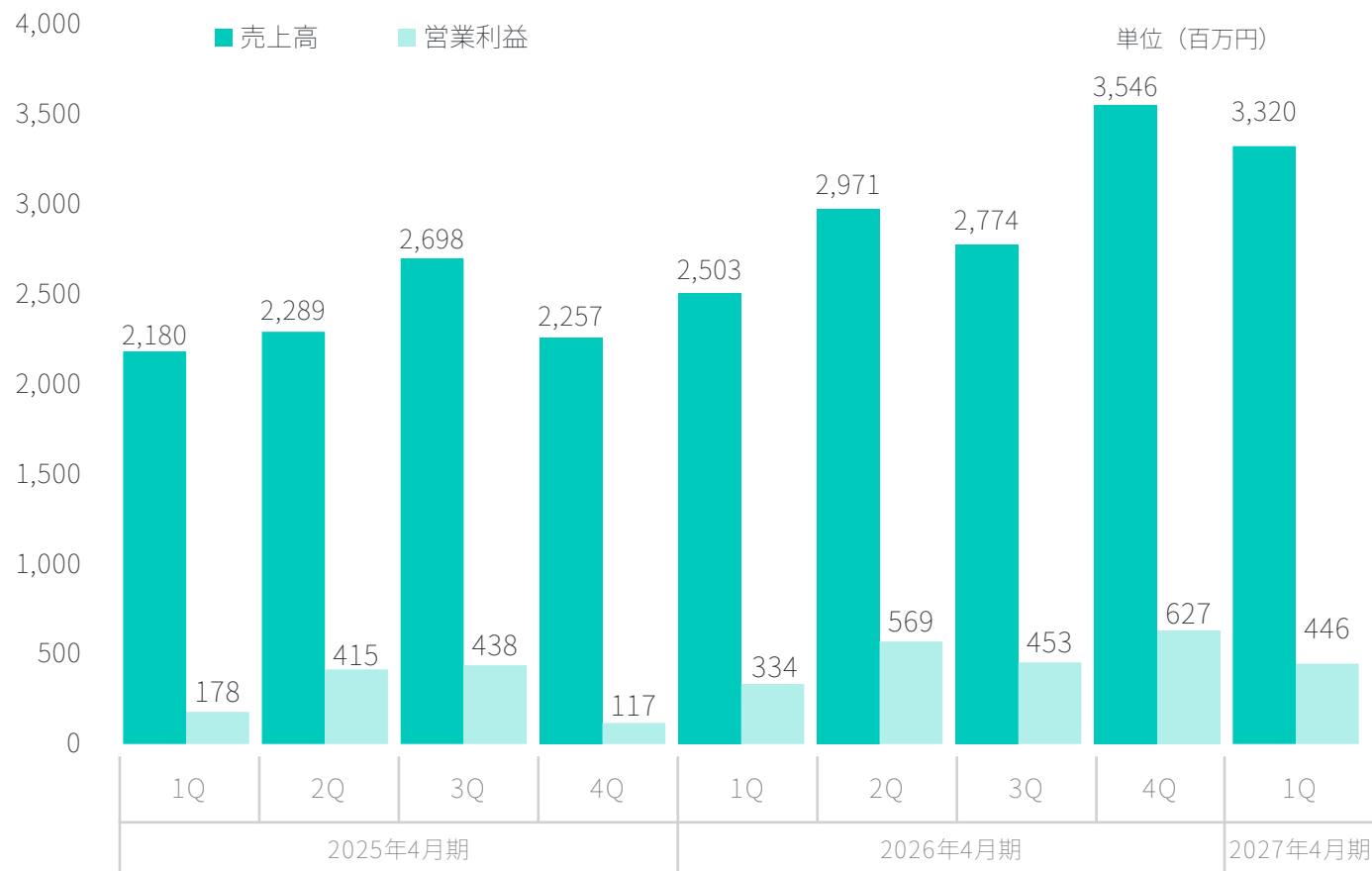
財務ハイライト

「本好きの下剋上」等のTVアニメ化タイトルによる波及効果、電子書籍の増売により業績は好調に推移
売上高は前年同期比+32.6%、営業利益は前年同期比+33.4%に着地

(百万円)	2026年4月期 第1四半期実績	2027年4月期			
		実績	YoY	通期業績 予想	業績予想 進捗率
売上高	2,503	3,320	+32.6%	12,500	26.6%
電子書籍	2,066	2,386	+15.5%	-	-
紙書籍	221	274	+24.2%	-	-
その他	215	658	+205.9%	-	-
売上総利益	1,797	2,204	+22.6%	-	-
営業利益	334	446	+33.4%	1,900	23.5%
経常利益	334	450	+34.6%	1,900	23.7%
当期（四半期） 純利益	227	292	+29.0%	1,300	22.5%



刊行タイトルの積み上がりを背景に、業績は中長期的な拡大基調で推移
4月に放送開始したTVアニメ「本好きの下剋上」も引き続き当期業績に貢献



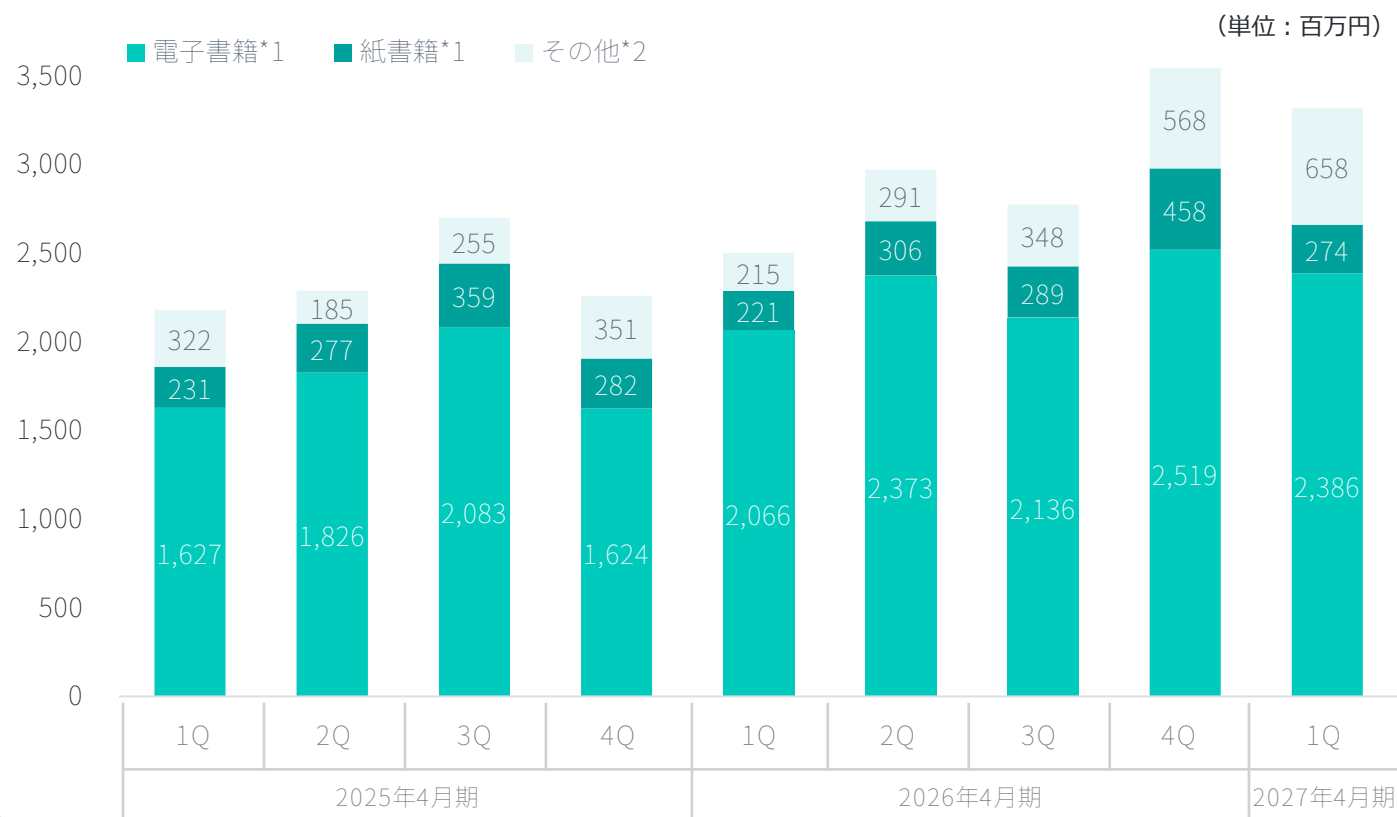
● 2027年4月期 第1四半期

売上高は直近3期で
前期第4四半期に次ぐ高水準

売上高	3,320 百万円	YoY +32.6%
営業利益	446 百万円	YoY +33.4%
経常利益	450 百万円	YoY +34.6%
四半期純利益	292 百万円	YoY +29.0%

「本好きの下剋上」等のアニメ関連売上が寄与し、「その他」は前年同期比+205.9%と大幅伸長
電子・紙書籍も前年同期を上回り、出版・メディアミックス双方で売上が拡大

商材別売上高の四半期推移



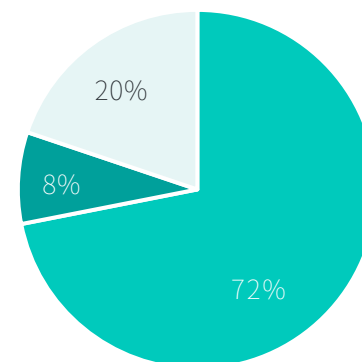
注1：書籍にはノベルとコミックを含む
注2：アニメ、実写・舞台、音声・音響、海外ライセンス、その他を含む

2027年4月期 第1四半期 売上高

電子書籍	2,386	百万円	YoY +15.5 %
紙書籍	274	百万円	YoY +24.2 %
その他	658	百万円	YoY +205.9 %

売上高構成比

- 電子書籍
- 紙書籍
- その他

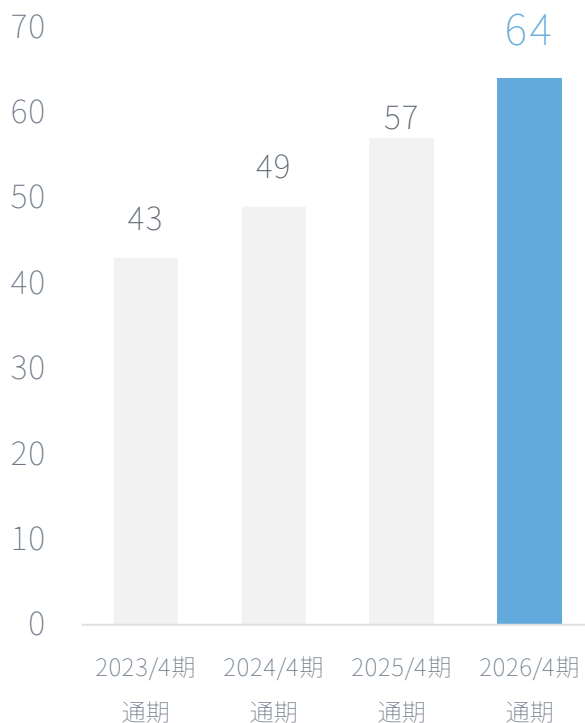


編集体制の拡充を背景に、主要IP数¹は増加基調

主要IPあたり売上高²（IP価値）はメディアミックス展開に伴い高水準を維持

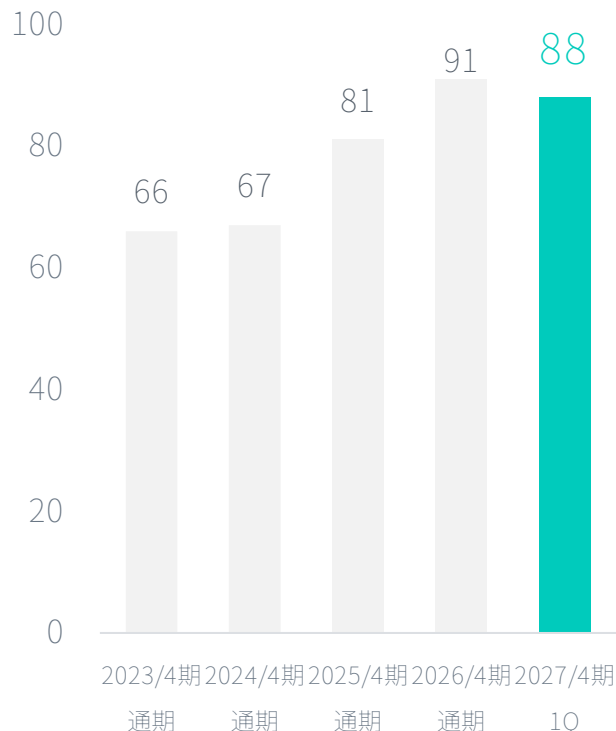
編集人員数の推移³

(単位：人) 主要IP数増加への先行指標



主要IP数¹の推移

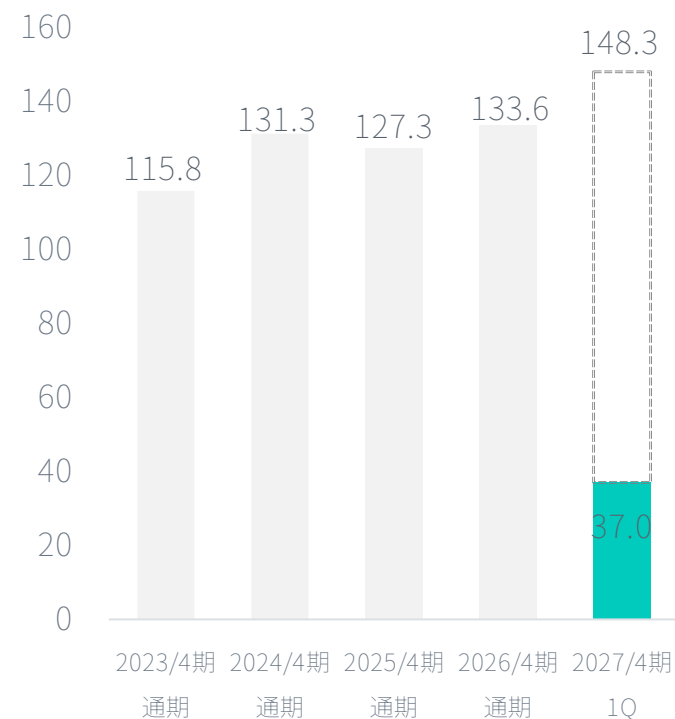
(単位：IP)



主要IPあたり売上高²推移

(単位：百万円)

※1Q結果を4倍



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。

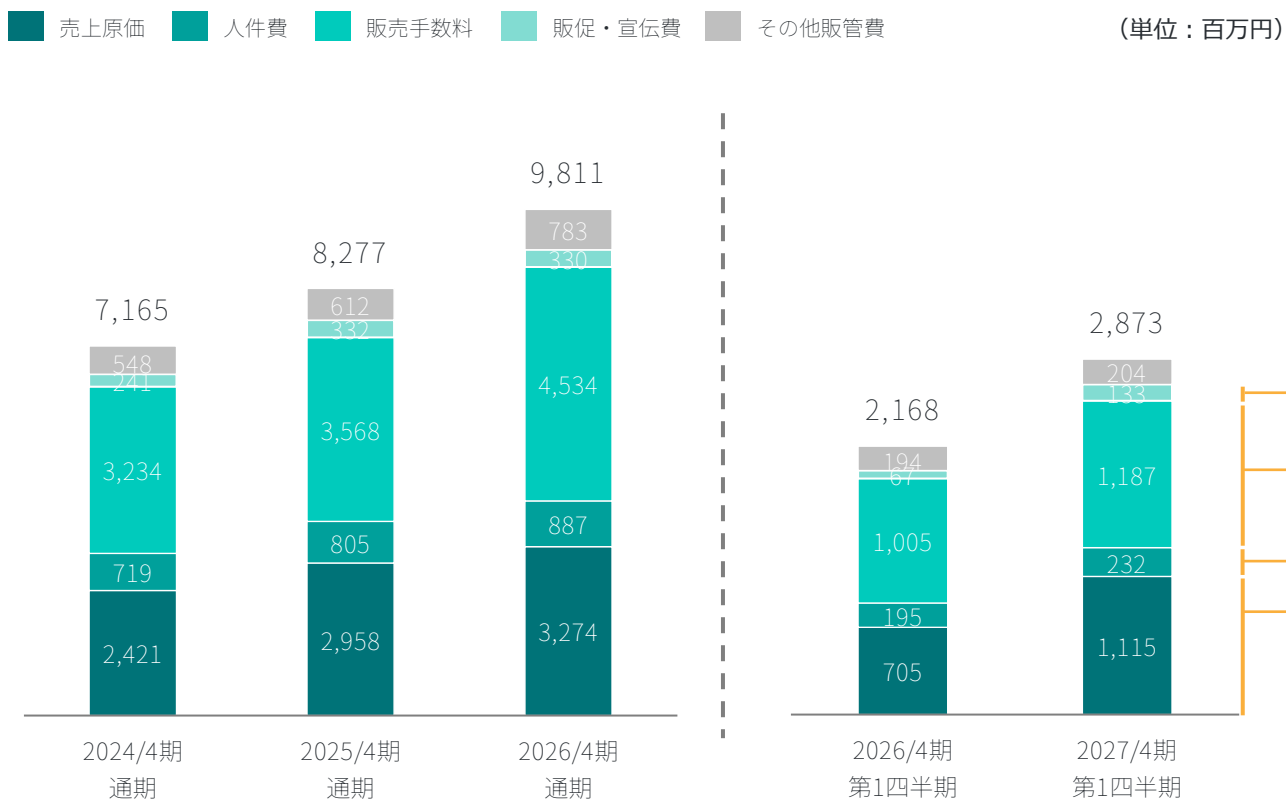
なお、1つの作品内での続編タイトルやスピンオフ、展開メディア別などでのIP数の重複カウントは行わず、1つの作品を1つのIPとしてカウントする

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

注3：編集人員数は期末に更新

アニメ関連売上の拡大に伴い製作委員会への出資金の償却費が増加し、売上原価は前年同期比で増加
出資金の償却費負担が増加する中、営業利益率は前年同期比で同水準を維持

費用構造



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

第1四半期の業績に貢献した主要IP

新刊発売やアニメ展開を契機に複数IPが伸長し、第1四半期の業績に貢献



本好きの下剋上

4月 TVアニメ化

7月 新刊発売

- アニメ化を起点に電子書籍・紙書籍・関連グッズの販売が伸長
- 外伝シリーズも好調



やり込んだ乙女ゲームの悪役モブですが、断罪は嫌なので真っ当に生きます@COMIC

5月 第5巻発売



隻眼・隻腕・隻脚の魔術師@COMIC

5月 第6巻発売



薬の魔物の解雇理由@COMIC

6月 第4巻発売



ヒロイン？聖女？
いいえ、オールワークスメイドです（誇）！

7月 TVアニメ化

7月 新刊発売

- TVアニメ展開との相乗効果により伸長



水属性の魔法使い

7月 第三部7巻発売

- TVアニメ化以降、シリーズ全体の認知が向上

第2四半期
以降の見通し

- 第2四半期以降も第1四半期貢献IPの継続展開に加え、新刊発売やメディアミックスを予定
- 2027年1月にはTVアニメ2作品の放送開始を予定しており、さらなる業績貢献を見込む

注：2026年9月14日時点での情報公開済みベース

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」展開に関するこれまでのトピックス

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

＜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



渋谷サクラステージにて
TO POP-UP開催中

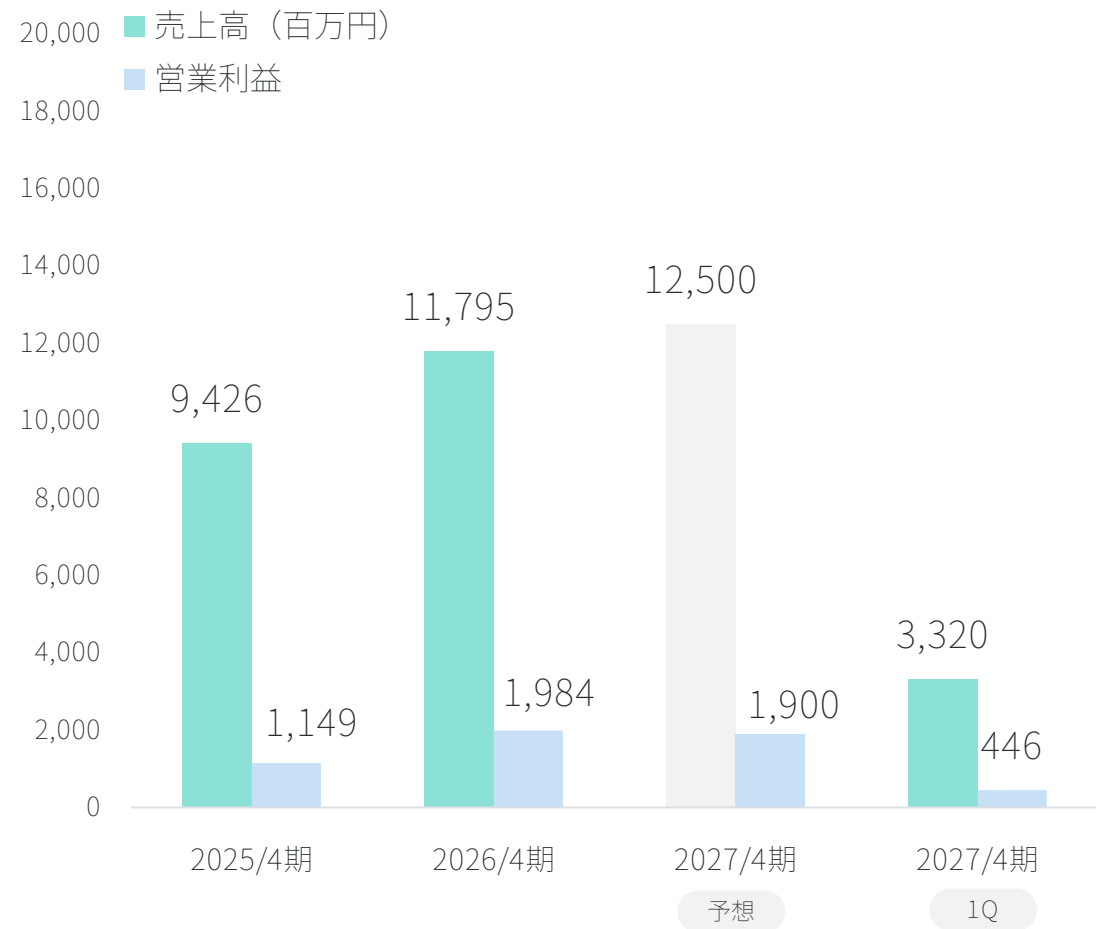
自社IP・他社IPとリアル店舗の連携
を強化する目的として、定期開催型
のPOP-UP STORE「TO POP-UP」
が始動

＜期間及び場所＞
2026年7月2日（木）～
TO POP-UP 渋谷サクラステージ店

2027年4月期通期業績予想

第1四半期は売上高・各段階利益ともに予算対比で好調に推移

(百万円)	2027年4月期 第1四半期実績	2027年4月期	
		通期計画	進捗率
売上高	3,320	12,500	26.6%
営業利益	446	1,900	23.5%
営業利益率	13.4%	15.2%	-
経常利益	450	1,900	23.7%
当期（四半期） 純利益	292	1,300	22.5%



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

「本好きの下剋上」がシリーズ累計1,400万部²突破

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9月14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9月14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ボックス／しろひよ製作委員会 アニメ「水属性の魔法使い」© 久宝忠・TOボックス／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ボックス／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ボックス／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ボックス／オールワークスメイド製作委員会

アニメ「欠けた月のメルセデス～吸血鬼の貴族に転生したけど捨てられそうなのでダンジョンを制覇する～」© 炎頭・TOボックス／欠けた月のメルセデス製作委員会

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～」© ニシギギ・カエデ、TOボックス／〈ダン活〉製作委員会

自社IPに関する主な情報解禁

TVアニメ化・実写映画化など、自社IPの新たなメディア展開を順次情報解禁

今後の放送・公開に向け、IP価値最大化につながる展開を着実に進行

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め】を
〈はじめから〉プレイする～

アニメ



累計
40万部¹

2027年1月から放送開始

TVアニメ化決定！

欠けた月のメルセデス
～吸血鬼の貴族に転生したけど
捨てられそうなのでダンジョンを制覇する～

アニメ



累計
20万部¹

2027年1月から放送開始

TVアニメ化決定！

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



累計
45万部¹

ドイツAnimaniA賞/
国際少女・女性部門
2025受賞作品

放送開始時期未定

劇場公開！

『はじまりのさよなら』

実写



2026年11月20日(金)劇場公開

主演 大倉琉人
監督 隈本遼平
脚本 灯敦生
配給 TOブックス

注1：累計部数は2026年9月14日時点（電子書籍を含む）。

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め】を〈はじめから〉プレイする～」©ニシキギ・カエデ、TOブックス／〈ダン活〉製作委員会

アニメ「欠けた月のメルセデス～吸血鬼の貴族に転生したけど捨てられそうなのでダンジョンを制覇する～」©炎頭・TOブックス／欠けた月のメルセデス製作委員会

映画「はじまりのさよなら」©2026映画「はじまりのさよなら」製作委員会

今後の自社IP展開カレンダー

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



今後の予定

最弱ティマーはゴミ拾いの旅を
始めました。(第2期)悪党一家の愛娘、
転生先も乙女ゲームの
極道令嬢でした。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!?断罪された悪役令嬢は、
逆行して完璧な悪女を目指す複数作品
展開予定Coming
soon

注：2026年9月14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

映画「はじまりのさよなら」©2026 映画「はじまりのさよなら」製作委員会

アニメ「欠けた月のメルセデス～吸血鬼の貴族に転生したけど捨てられそうなのでダンジョンを制覇する～」©炎頭・TOボックス／欠けた月のメルセデス製作委員会

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～」©ニシギキ・カエデ、TOボックス／〈ダン活〉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

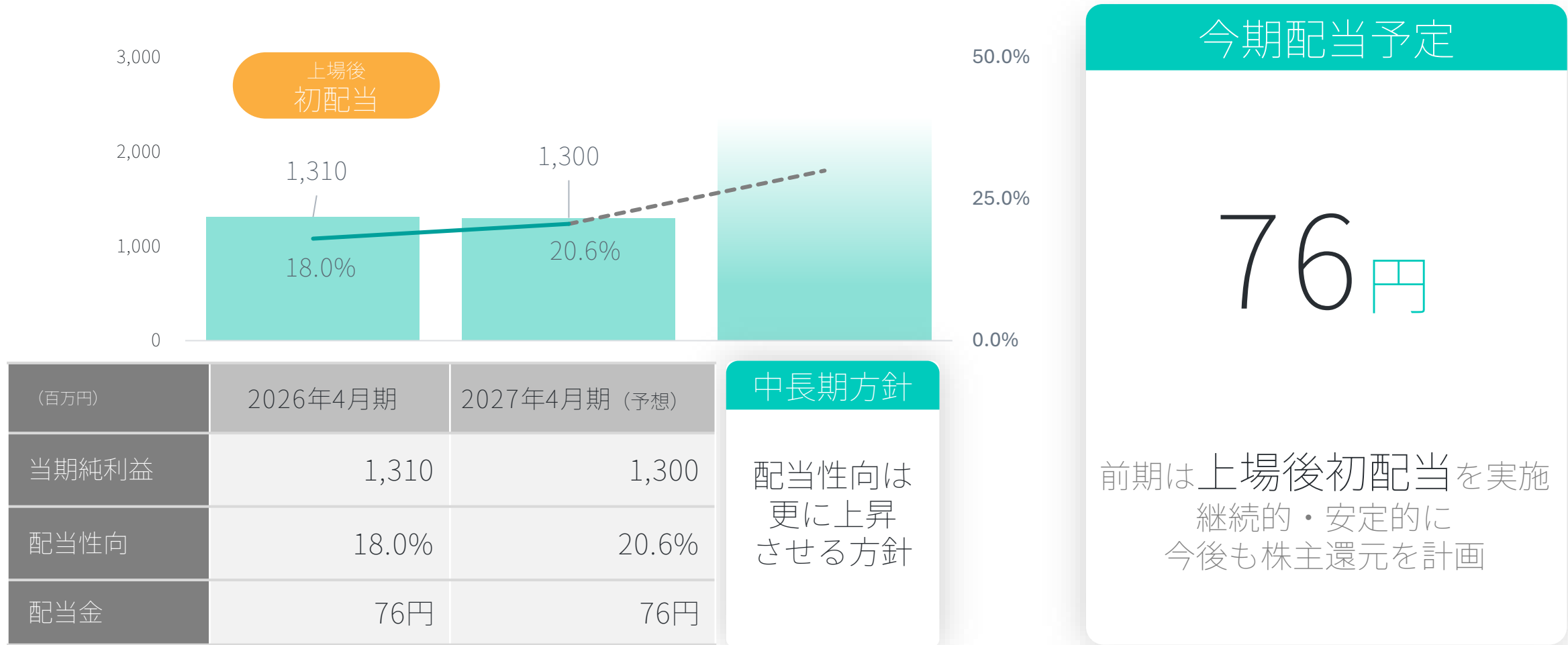
新興IP群を起点に、アニメ化で認知を獲得し、メディアミックス展開により長期収益へ

収益の拡大プロセス



株主還元・配当性向

前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20.6%を計画。
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を向上を図り、株主価値の最大化にむけて努める



株主優待制度を導入

『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～』
椎名優先生描き下ろしオリジナルデザインQUOカード

株主優待限定のオリジナルデザインQUOカード

保有株式数に応じて **最大 25,000** 円分

100株以上

3,000円

200株未満

200株以上

10,000円

500株未満

500株以上

25,000円

注：オリジナルデザインにつきましては、決定後に改めて公表いたします。
デザインは全て同一となります。

各種利回り

200株保有の場合

総合利回り 約**3.59**%

配当利回り

約**2.17**%

優待利回り

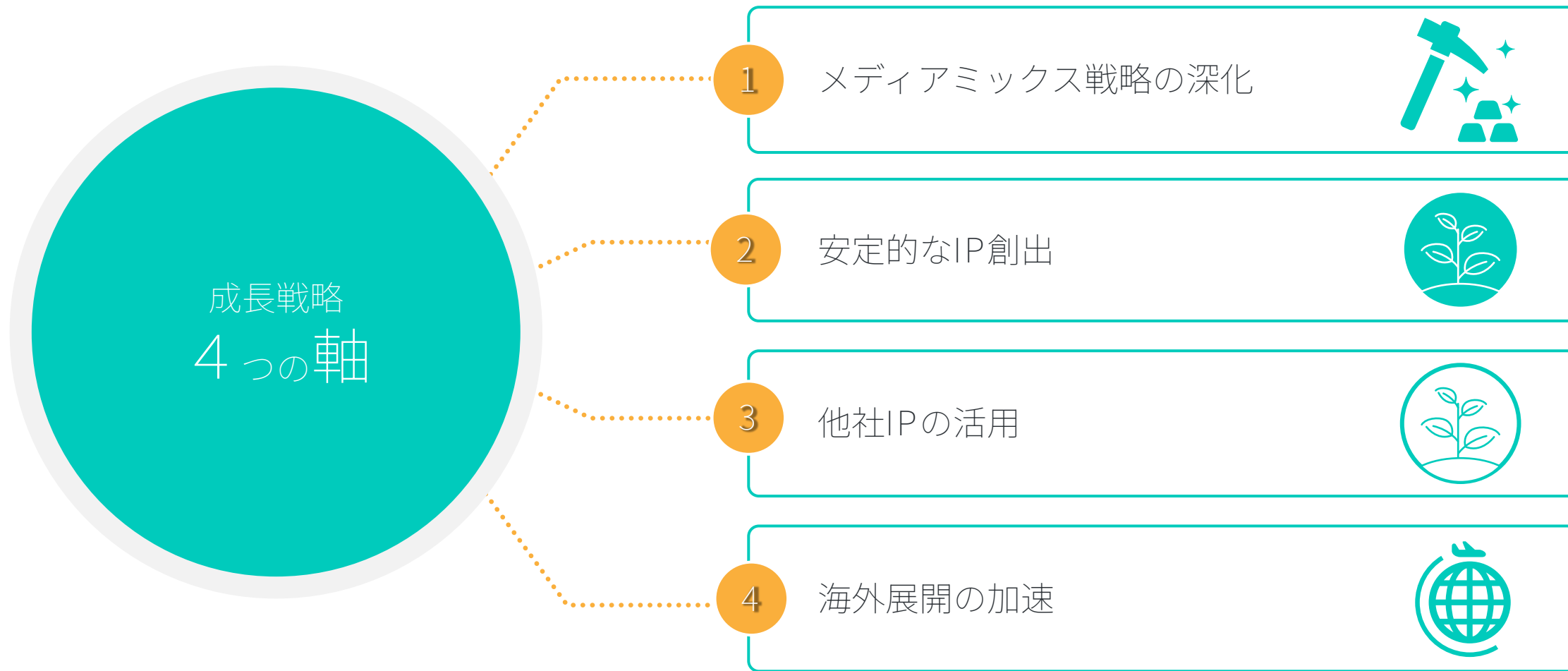
約**1.43**%

参考：100株保有の場合 総合利回り 約**3.02**%

※2026年9月11日終値3,505円ベース

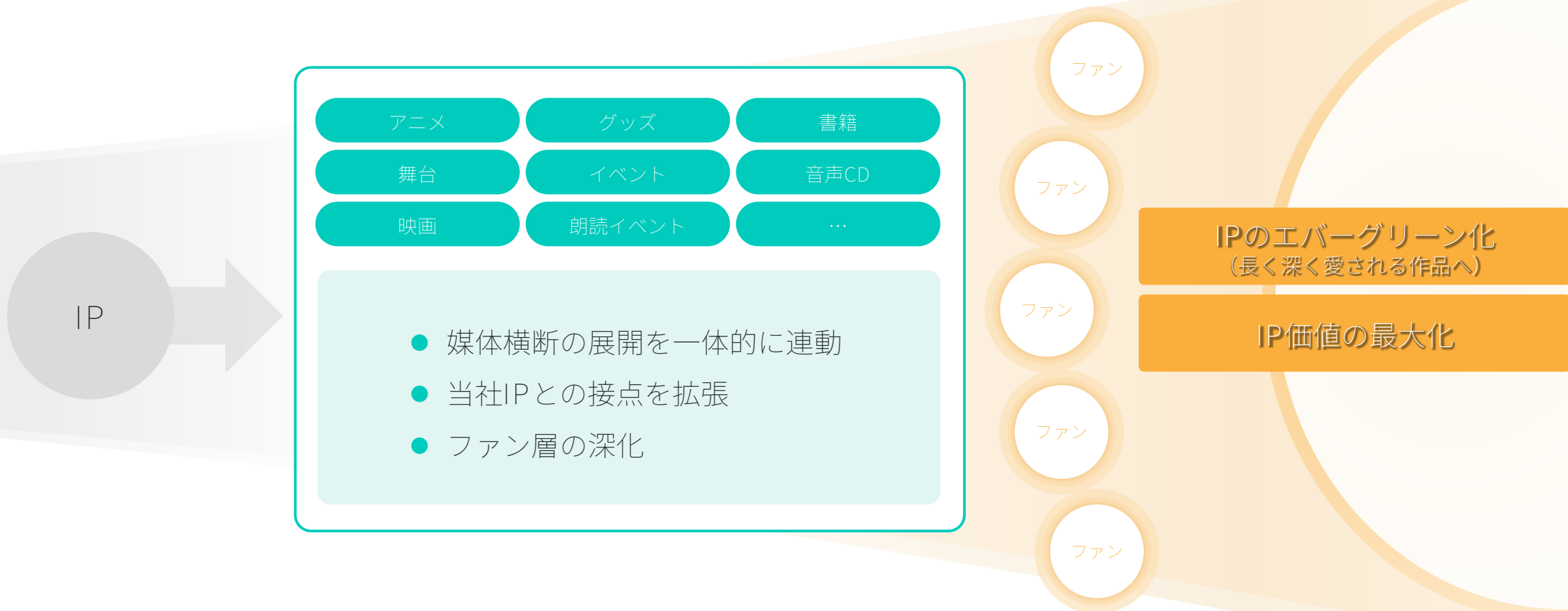
成長戦略

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～

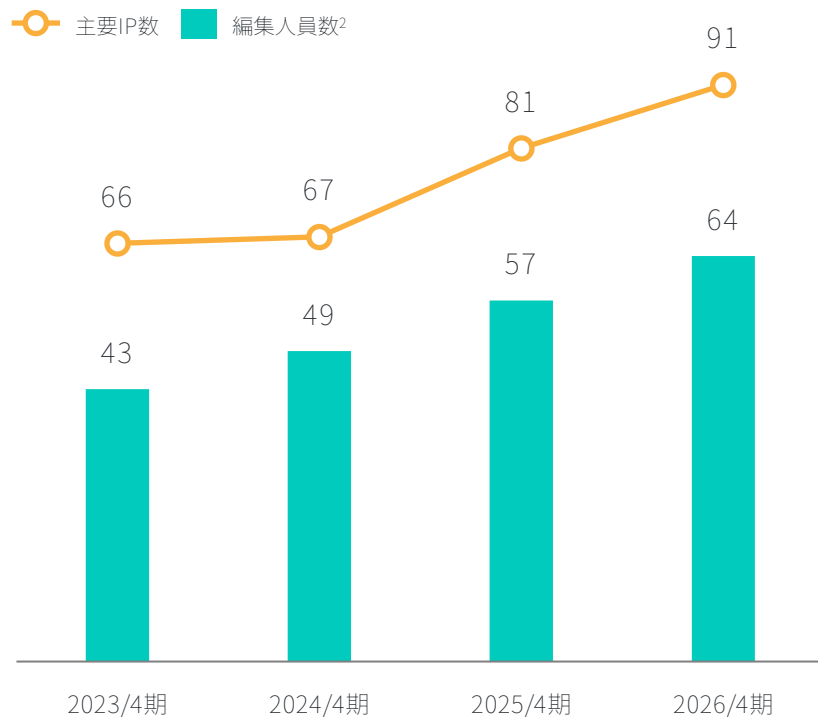
媒体横断の展開を一体的に連動させることで、ファンとの接点を広げ、IP価値を中長期的に高める（エバーグリーン化）
IPの収益チャンネルと収益規模を拡張するメディアミックスのさらなる深化を図る



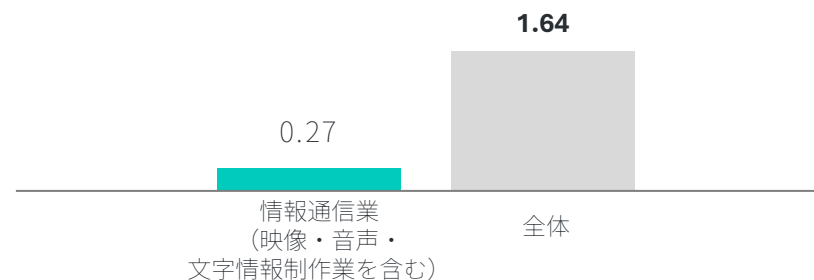
安定的なIP創出～人材・施策～

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）



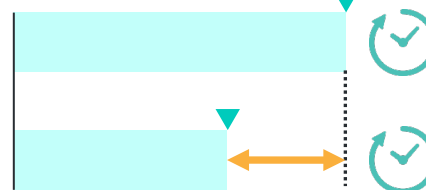
大卒求人倍率³（単位：倍）



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



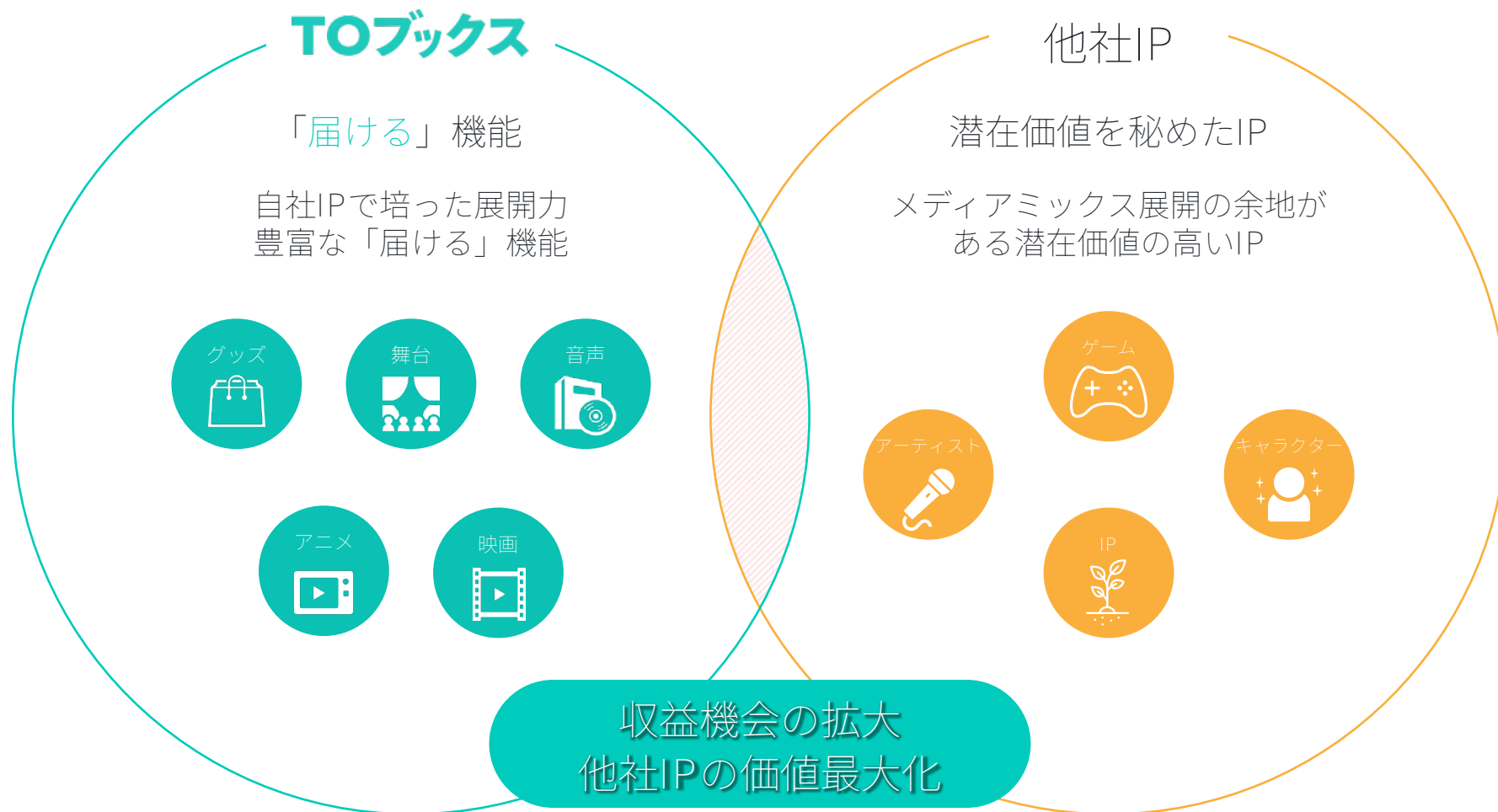
注1：主要IP数とは1年で電子書籍において売上が1,000万円以上あったIPの数のことである

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

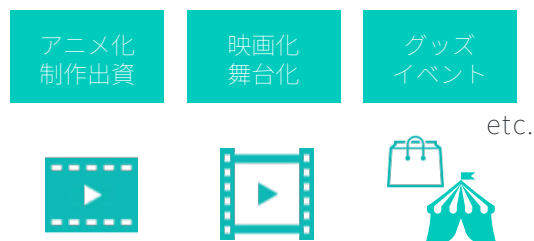


- リスクを抑えた出資による参画
- 音響・配給等の得意領域での関与
- 限定的なリターン

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

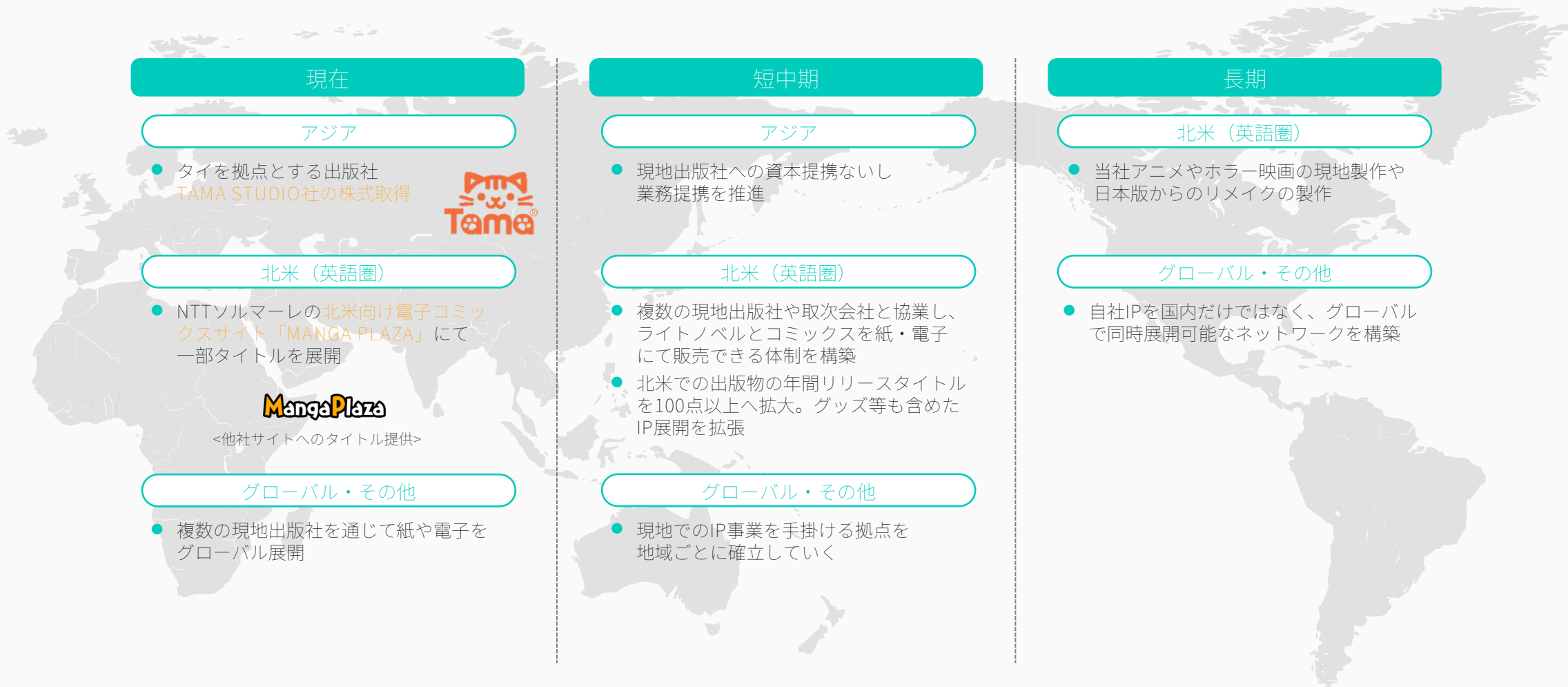
- 他社IP数の増強と展開媒体の拡大
- 収益機会・規模の拡大



- 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



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。

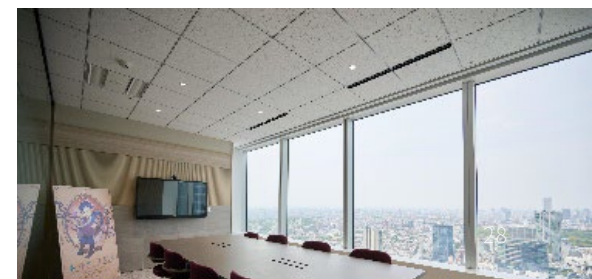
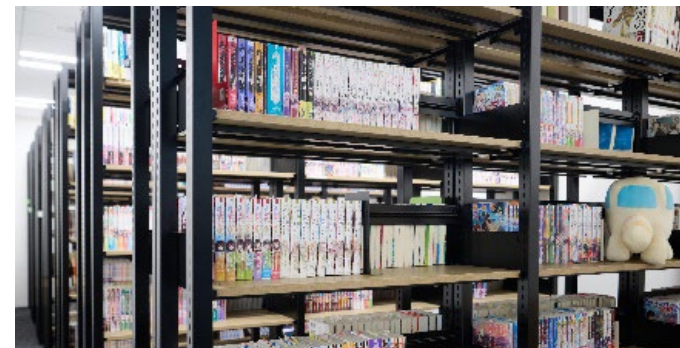
今後とも、変わらぬご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

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T O 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 ¹	149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
ジオン」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「サクラ大戦 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を務める

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台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を務める

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)

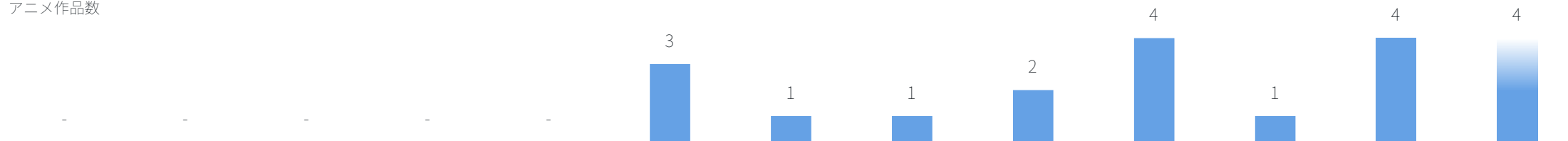
TOブックス成長の軌跡

設立以来、売上高は高い成長率を維持、2026年4月期は過去最高収益・最高利益を達成

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

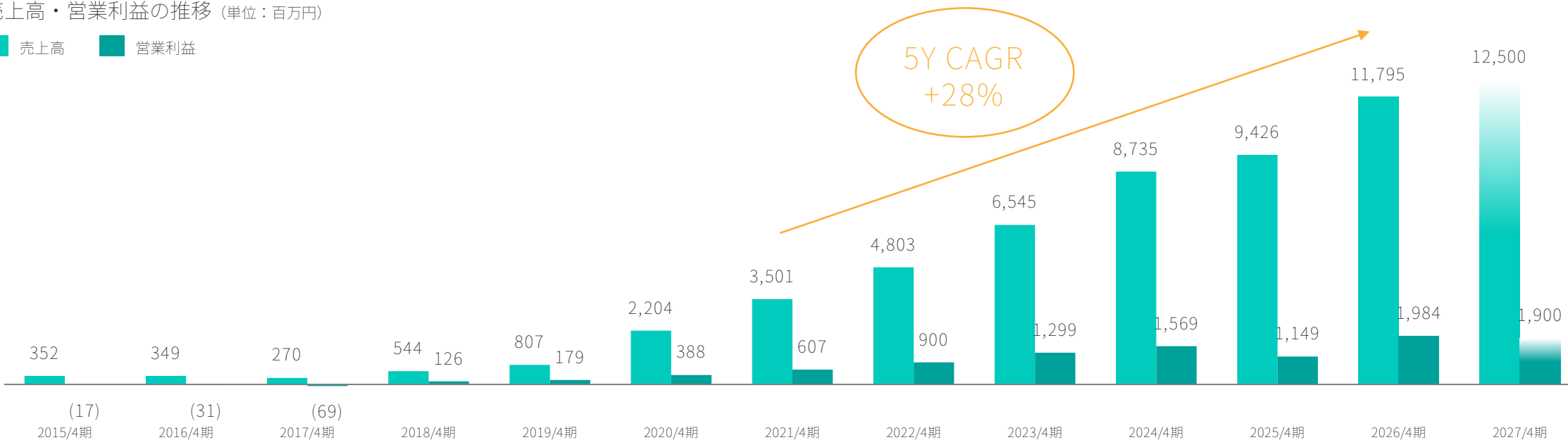
アニメ作品数¹の推移（単位：クール）

■ アニメ作品数



売上高・営業利益の推移（単位：百万円）

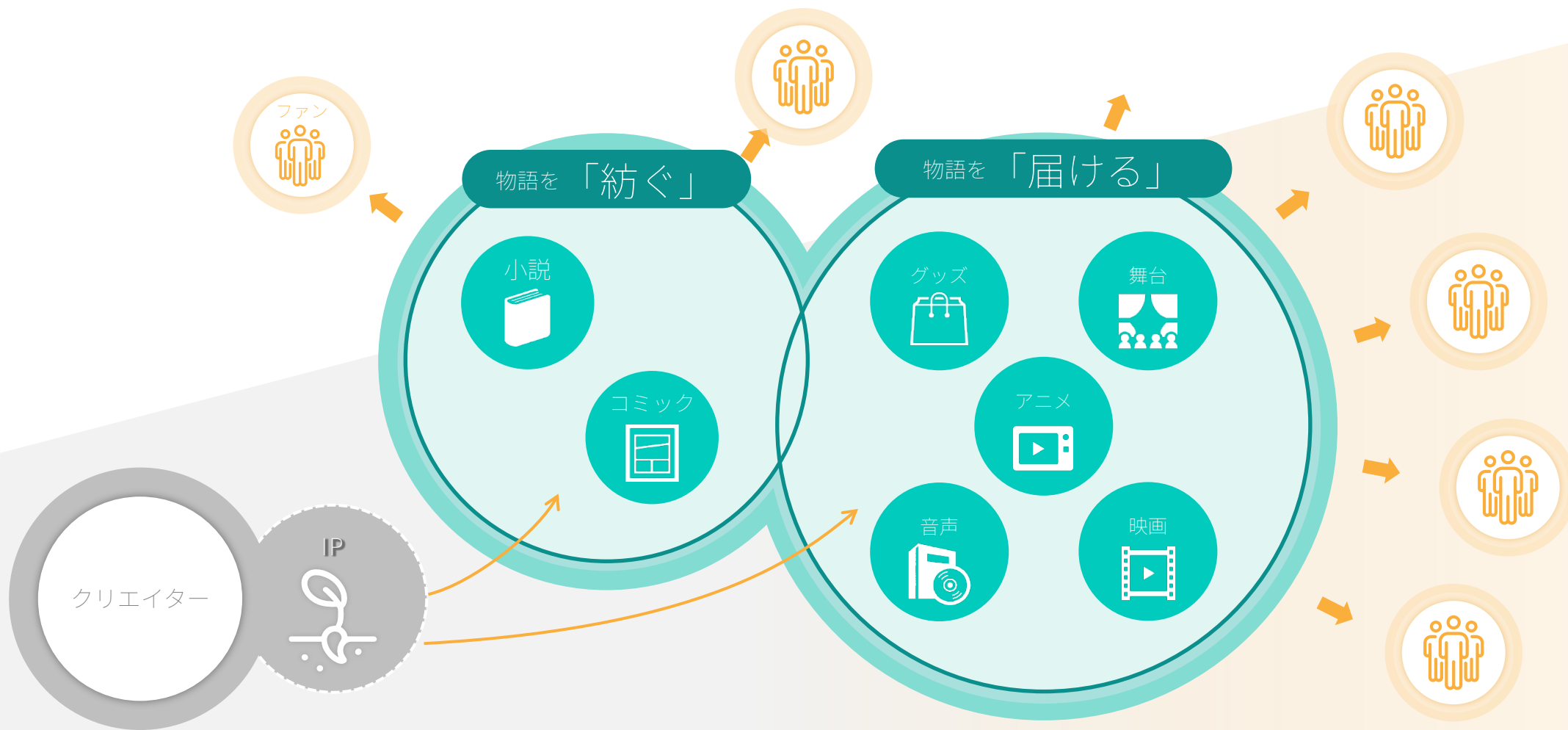
■ 売上高 ■ 営業利益



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

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

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

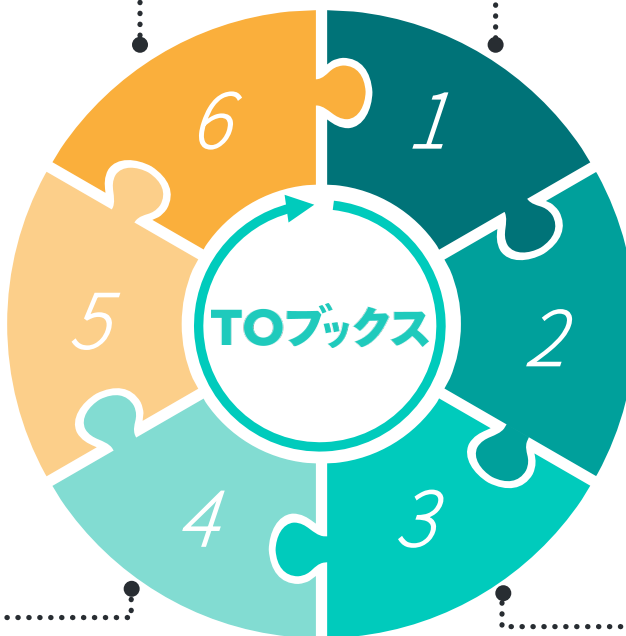


IPの拡張

- 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

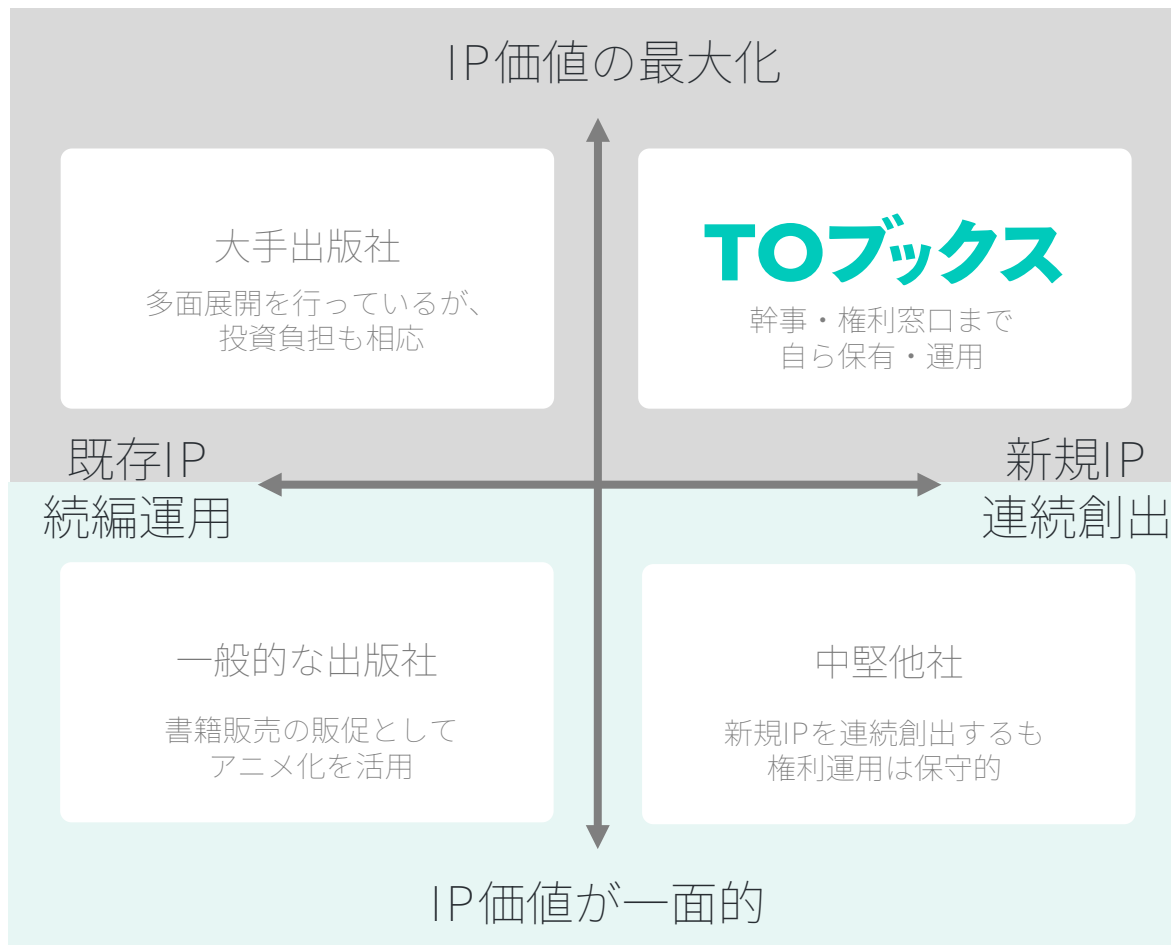
- アニメ・映画事業を通して幅広い層へ認知を拡大
- 「ハイコスト・ハイリターン」かつ「長期間」でマネタイズ



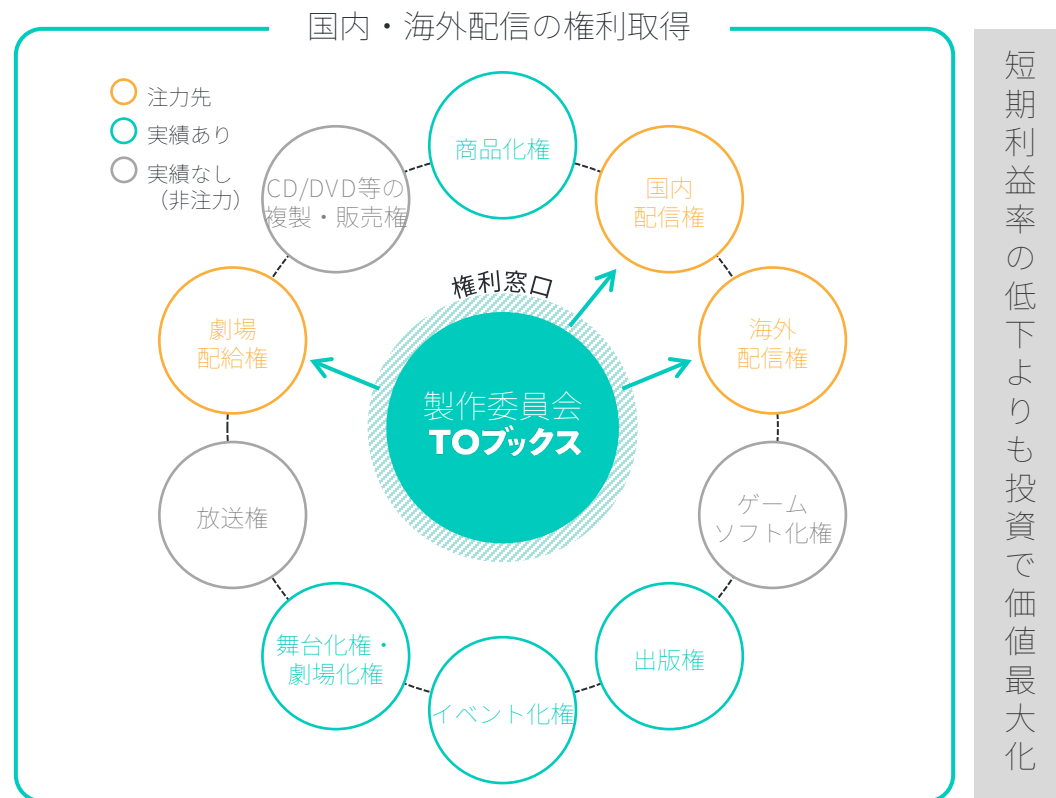
IPの創出から、メディアミックス・多面展開がしやすいポジショニング

IPを創出するだけでなく、製作委員会の主幹事として、権利を深く保有・運用

IPあたりの収益機会を多面的に広げ、中長期でIP価値を最大化するポジションを構築



今後は国内・海外配信権を含む権利領域の拡大を目指す



貸借対照表

(百万円)	2026年4月期 実績	2027年4月期 第1四半期	
		実績	増減 %
流動資産	9,434	8,682	△8.0%
現金及び預金	5,663	5,172	△8.7%
売掛金	2,455	2,357	△4.0%
商品及び製品	374	388	+3.7%
仕掛品	72	76	+6.2%
その他	869	689	△20.7%
固定資産	1,007	995	△1.2%
有形固定資産	378	368	△2.7%
無形固定資産	34	32	△7.8%
投資その他の資産	594	595	+0.2%
資産合計	10,441	9,678	△7.3%

(百万円)	2026年4月期 実績	2027年4月期 第1四半期	
		実績	増減 %
流動負債	3,168	2,375	△25.0%
買掛金	841	787	△6.4%
短期借入金	100	100	+0.0%
未払法人税等	613	107	△82.5%
賞与引当金	25	24	△1.9%
その他	1,587	1,355	△14.6%
負債合計	3,168	2,375	△25.0%
資本金	894	895	+0.2%
資本剰余金	891	892	+0.2%
利益剰余金	5,485	5,511	+0.5%
新株予約権	2	2	△1.3%
純資産合計	7,273	7,302	+0.4%
負債純資産合計	10,441	9,678	△7.3%

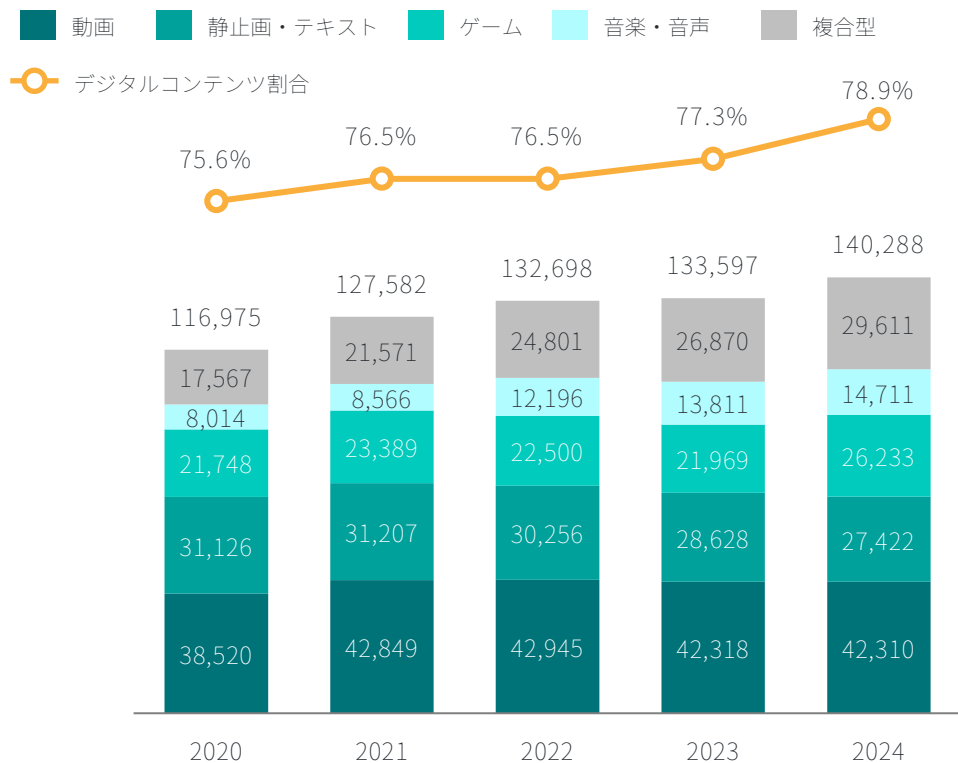
● 損益計算書

(百万円)	過去通期実績		2027年4月期 第1四半期
	2025年4月期	2026年4月期	
売上高	9,426	11,795	3,320
売上原価	2,958	3,274	1,115
売上総利益	6,468	8,521	2,204
販売費及び一般管理費	5,318	6,537	1,758
営業利益	1,149	1,984	446
営業利益率	12.2 %	16.8 %	13.4%
経常利益	1,145	1,954	450
当期（四半期）純利益	775	1,310	292

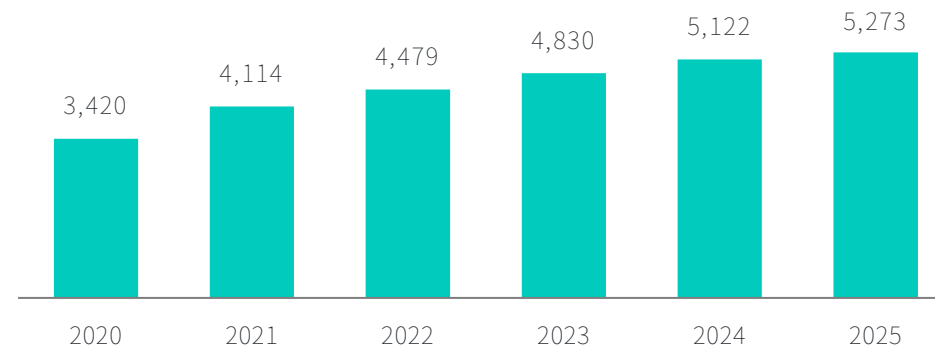
当社ビジネスに関連する市場規模

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2025年に約2.8兆円規模と大きな存在感を示す

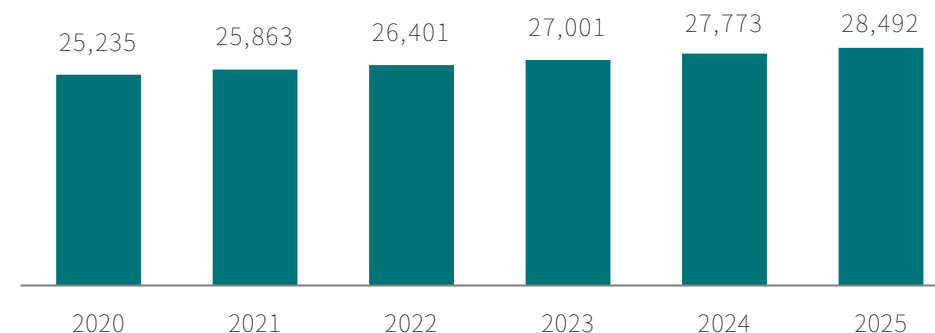
コンテンツ市場とデジタルコンテンツ割合の推移¹ (単位：億円)



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

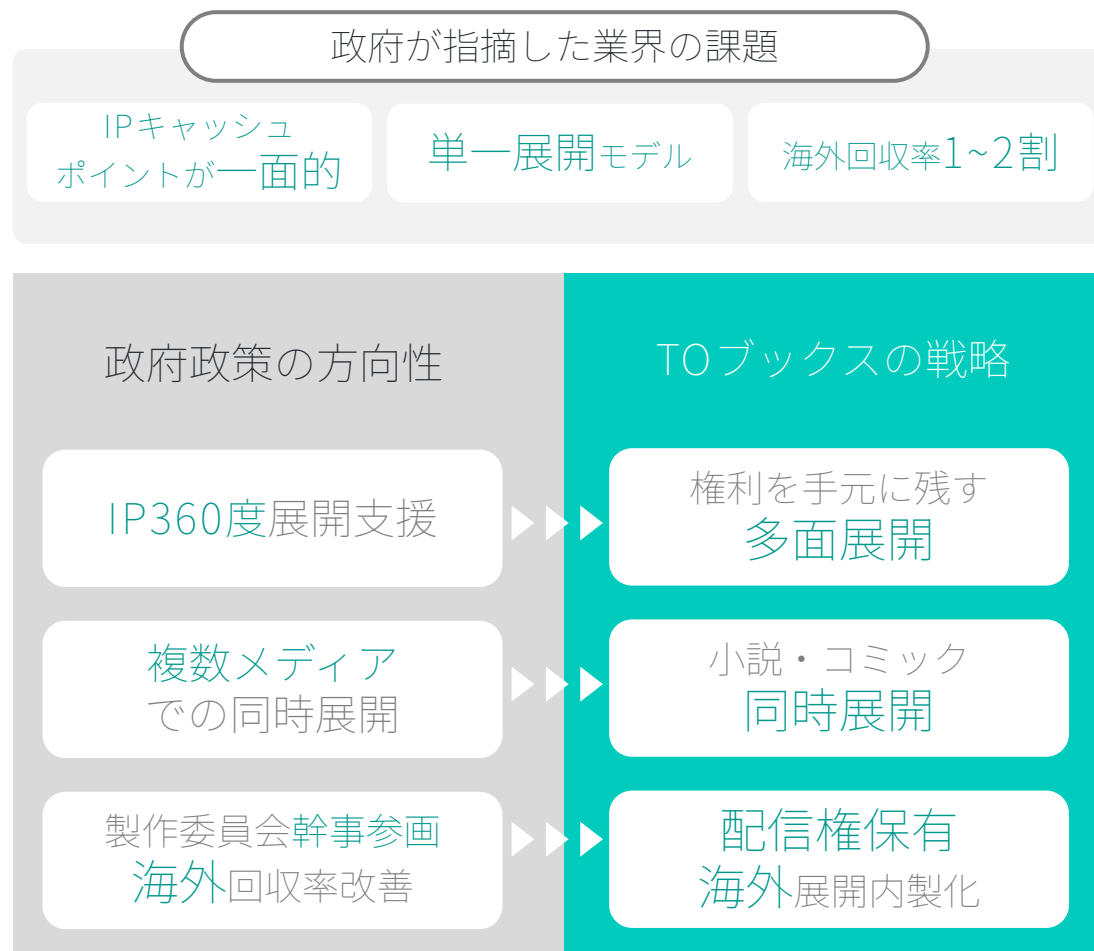
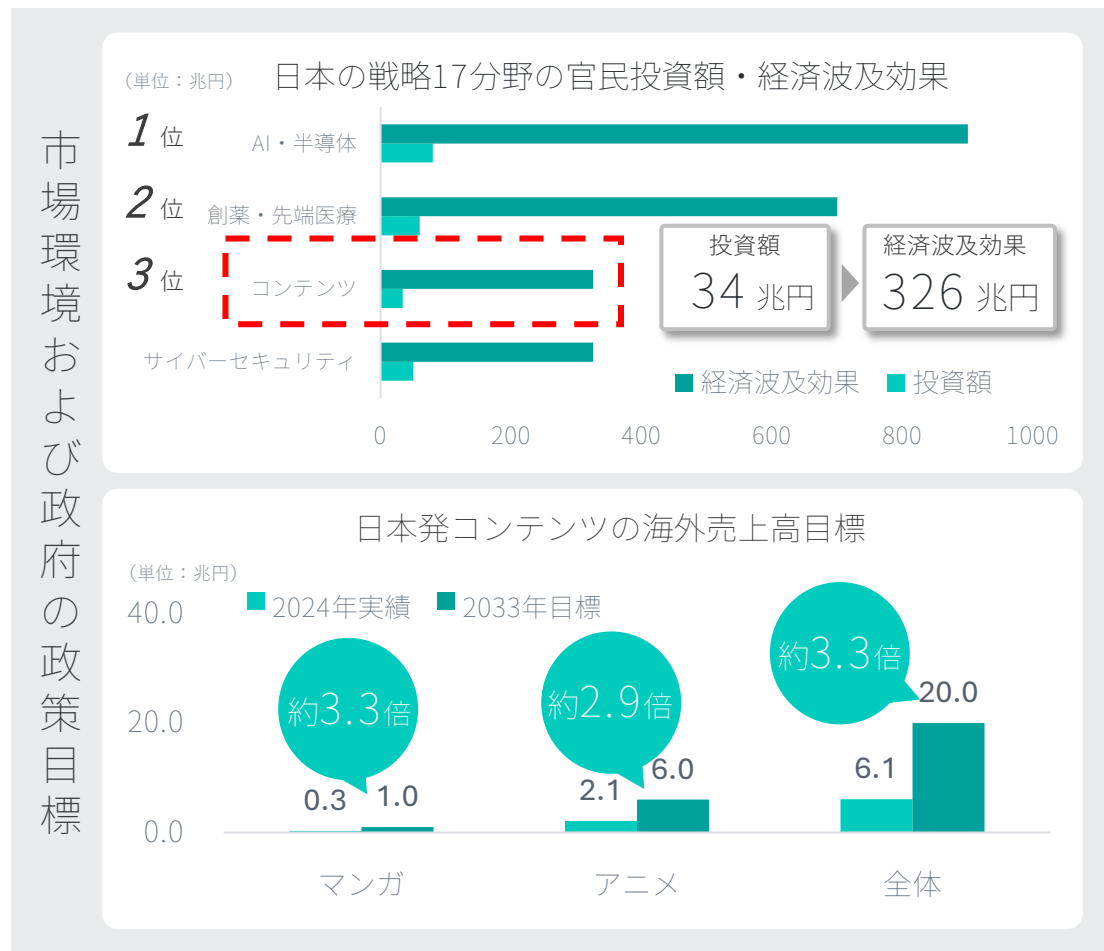
注2: 公益社団法人全国出版協会出版科学研究所「季刊出版指標 2026 年冬号」より当社作成

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

政府政策「IP360」展開が当社へもたらす追い風

戦略17分野のうち、コンテンツ分野は、官民投資額・経済波及効果において上位3位

政府が進める業界改革の方針が、当社の既存戦略と合致



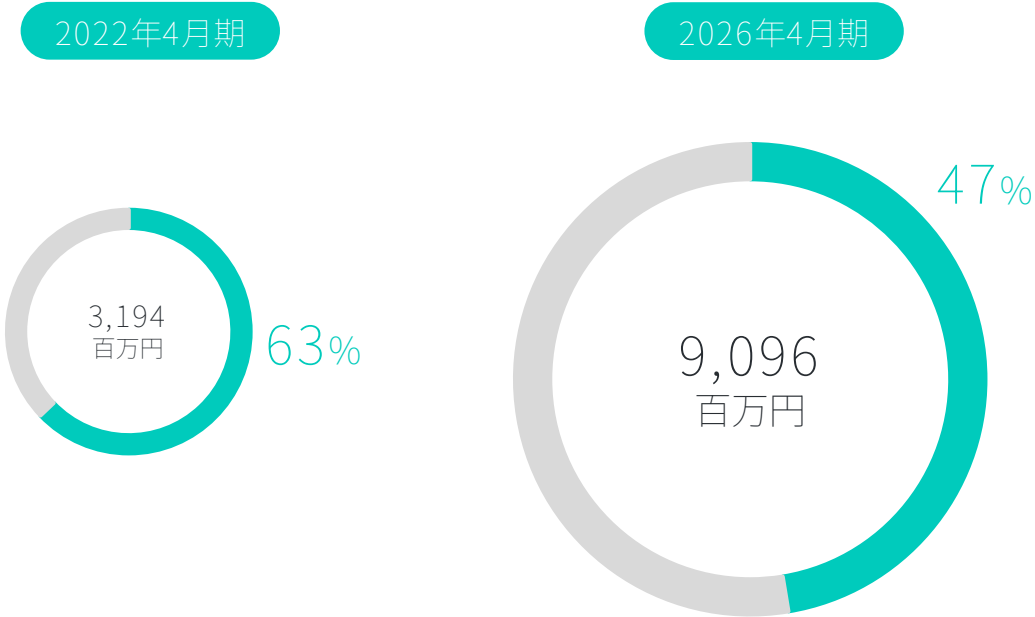
IPポートフォリオ：新たなヒットIPを継続的に育成

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	

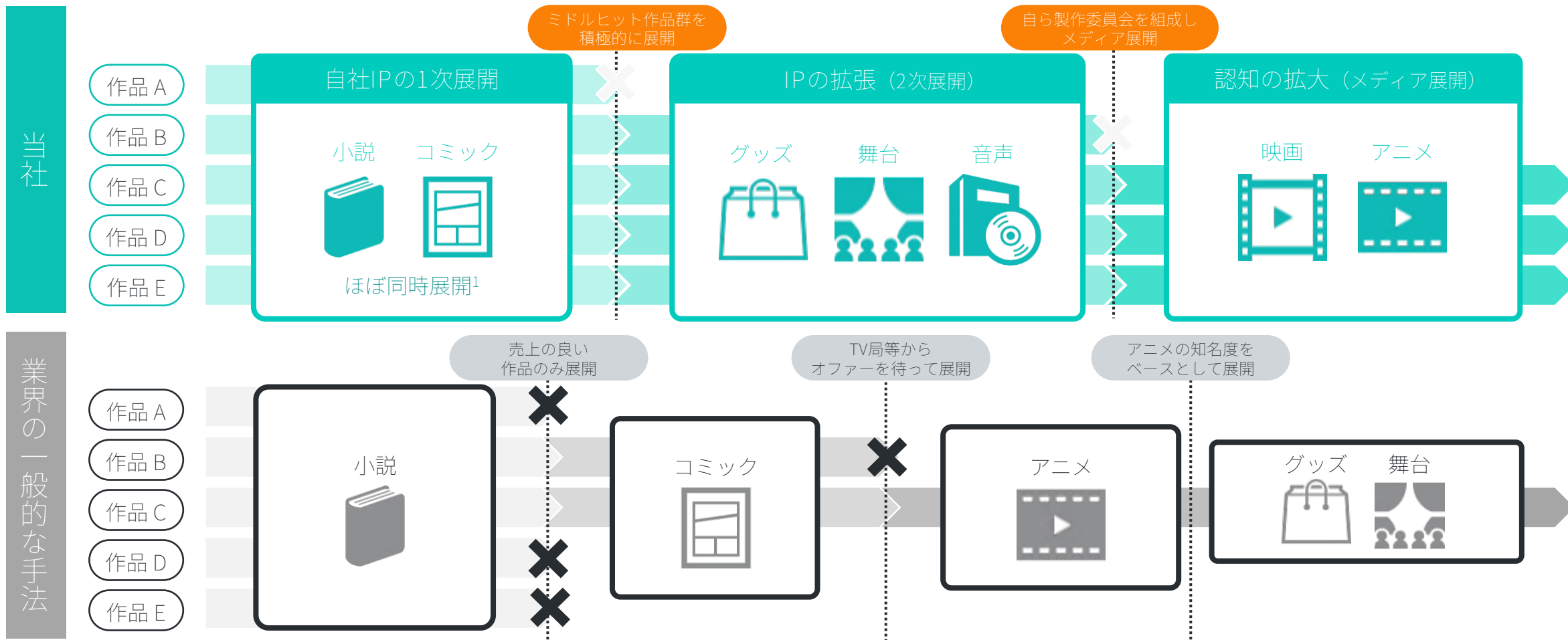
売上高上位10IPからの売上高比率の変化（電子書籍）



特定のIPへの依存度は低下傾向

IP展開の特徴

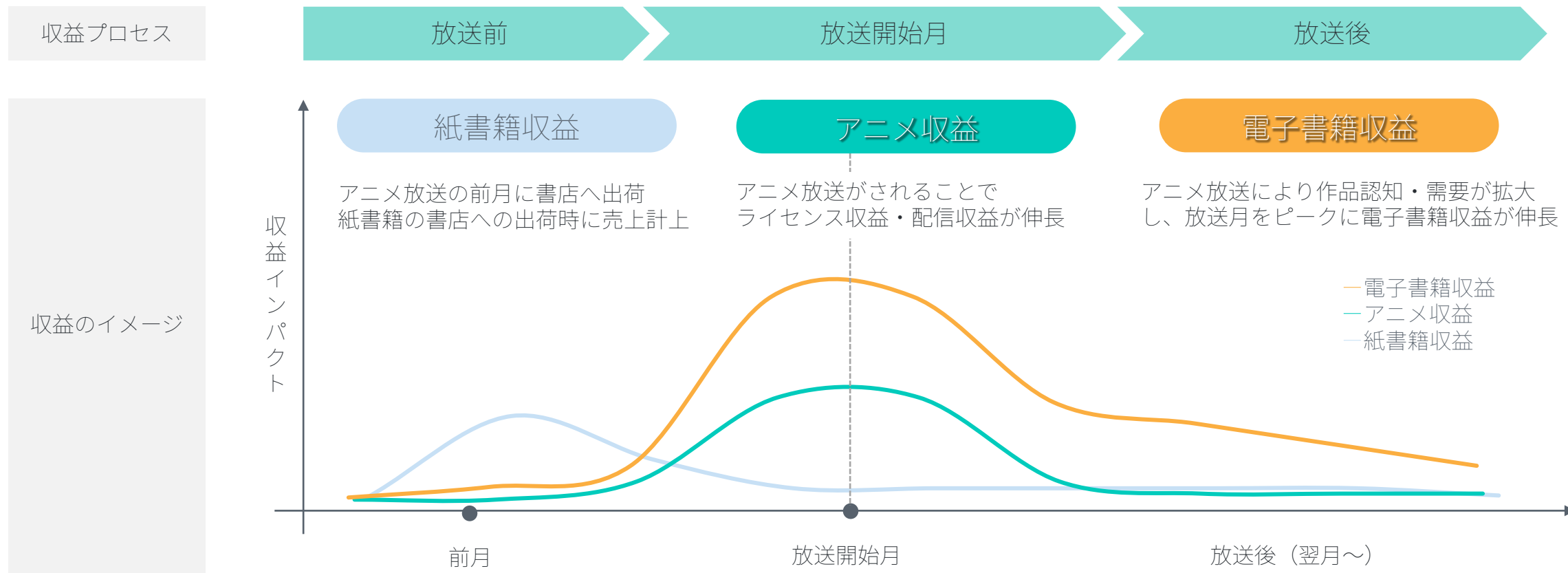
グッズ展開や舞台化、音声化などアニメ化のみに頼らない多様なメディアミックス展開を通じて「届ける」ことでIP価値の最大化が可能



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

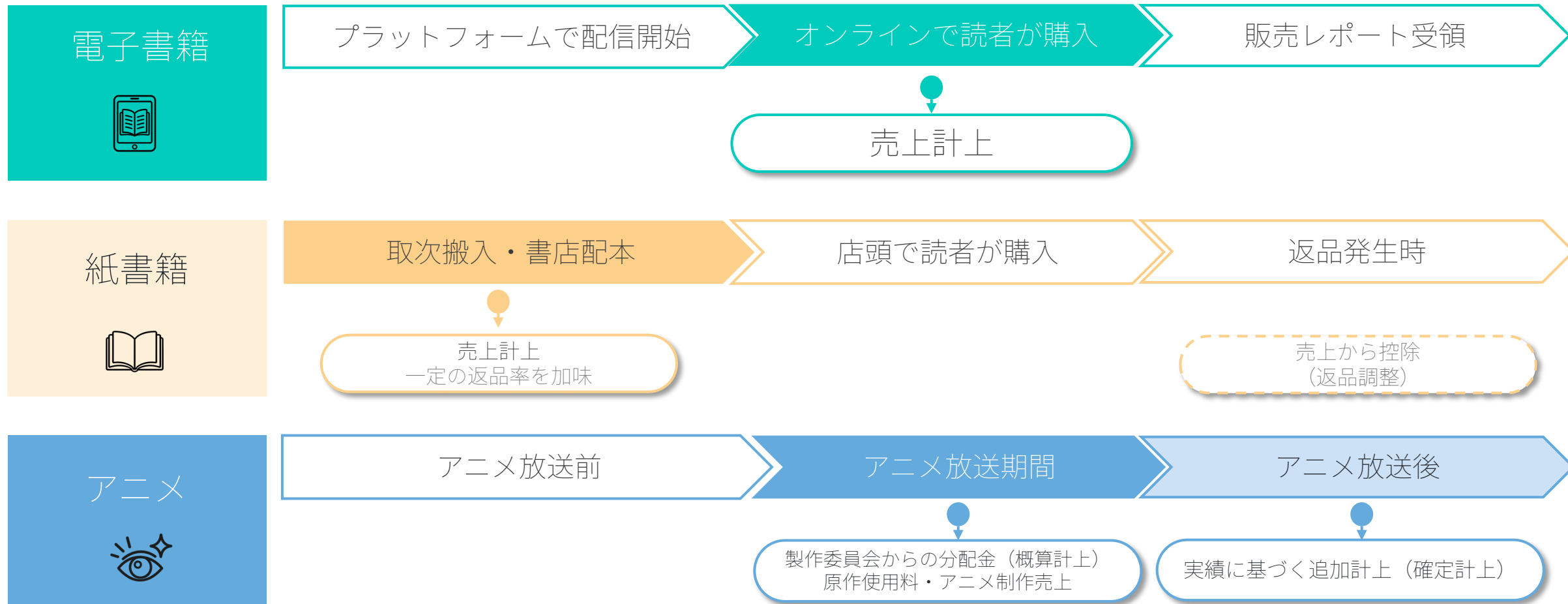
アニメ化がもたらす収益の多段階レバレッジ

アニメ化は、放送前の紙書籍出荷を皮切りに、アニメ収益・電子書籍収益を時間差で立ち上げる収益の起点となる。放送月をピークに、その後の伸びはヒット状況と放送時点の既刊巻数に左右される。



電子書籍・紙書籍・アニメ収益の会計処理時期のイメージ

電子書籍は、オンラインで購入された時点で売上を計上し、紙書籍は、取次搬入（配本）の時点で売上を計上
アニメは放送開始から売上を計上



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

法律上大量一括行使ができない仕組み

2 行使期間の分散

行使期間の個別設定

付与対象者ごとにSOに行使可能期間を設けており、全員が同時に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、行使直後に売り急ぐよりも保有継続が経済的に合理的な構造



税制適格ストックオプションを付与された経営陣・従業員が
株主の皆様と同じ方向を向いた経営を実践するガバナンス強化の手段

 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。