

2020年3月期 第1四半期決算説明資料



A L P H A P O L I S

アルファポリス

株式会社アルファポリス
(東証マザーズ：9467)

2019年 8 月 9 日

経営理念

新しい時代のエンターテインメントの追求へ

「これまでのやり方や常識に全くとらわれず」「良いもの面白いもの望まれるものを徹底的に追求していく」というミッションの下、インターネットを軸に新しいエンターテインメントを生み出し、提供する、最強のエンターテインメント企業を目指します。

コーポレートスローガン

Entertainment & **E**ngineering
エンターテインメント&エンジニアリング

当社にとって二つの大事なもの。

この二つのEが混じりあって、新しいアイデアを創出し、当社およびそれをとりまく全体を増強、進化させ、それによりはじめて経営理念を実現できると考えております。

1. 決算概要
2. 事業の取り組み状況（第1四半期）
3. 今後の取り組み

業績ハイライト (1Q: 2019年4月 - 2019年6月)

- ◎ 売上高 ——— 1,177百万円 (前年同期比 + 5.6%)
- ◎ 経常利益 ——— 297百万円 (前年同期比 + 4.9%)

トピックスハイライト (1Q: 2019年4月 - 6月)

- ◎ 漫画ジャンルの売上高は、ライトノベル人気作のコミカライズ及び電子書籍の好調により、前年同期比+36.8%と大きく伸長。
- ◎ Webサイトの宣伝強化や投稿インセンティブ100%還元施策等により、月間ユニークユーザー数は大幅に増加し、231万人を突破!
- ◎ 新賞創設や賞金増額、プロモーション活動等により、1Qに募集した各Webコンテンツ大賞のエントリー数は、前期比で約2倍に増加。

損益計算書の概要 ～サマリ～

売上高については、刊行点数の減少に伴い紙書籍売上が減少した一方で、電子書籍売上は引き続き好調であり、前年同期比で+5.6%の増収。利益率に大きな変動はなく、経常利益についても+4.9%の増益。

(単位：百万円、下段は構成比)

	2020年3月期	2019年3月期 1 Q		
	1 Q		増減率	増減額
売上高	1,177 (100.0%)	1,114 (100.0%)	+ 5.6%	+ 62
売上総利益	913 (77.6%)	783 (70.3%)	+ 16.6%	+ 130
営業利益	297 (25.3%)	283 (25.4%)	+ 5.0%	+ 14
経常利益	297 (25.3%)	283 (25.5%)	+ 4.9%	+ 13
四半期純利益	187 (15.9%)	181 (16.3%)	+ 3.2%	+ 5

売上高の内訳

刊行計画の都合上、刊行点数が減少したジャンルは前年同期比で減収に。その一方で「②漫画」は、刊行点数の増加に加え電子書籍販売の好調維持により前年同期の売上高を上回り、それ以外のジャンルの減収をカバー。

(単位：百万円、下段は構成比)

	2020年3月期	2019年3月期 1Q		
	1Q		増減率	増減額
出版事業	1,177 (100.0%)	1,114 (100.0%)	+ 5.6%	+ 62
①ライトノベル	471 (40.1%)	541 (48.6%)	▲ 12.8%	▲ 69
②漫画	607 (51.6%)	443 (39.8%)	+ 36.8%	+163
③文庫	69 (5.9%)	90 (8.1%)	▲ 23.4%	▲ 21
④その他	28 (2.5%)	39 (3.5%)	▲ 26.1%	▲ 10

販売費及び一般管理費の内訳

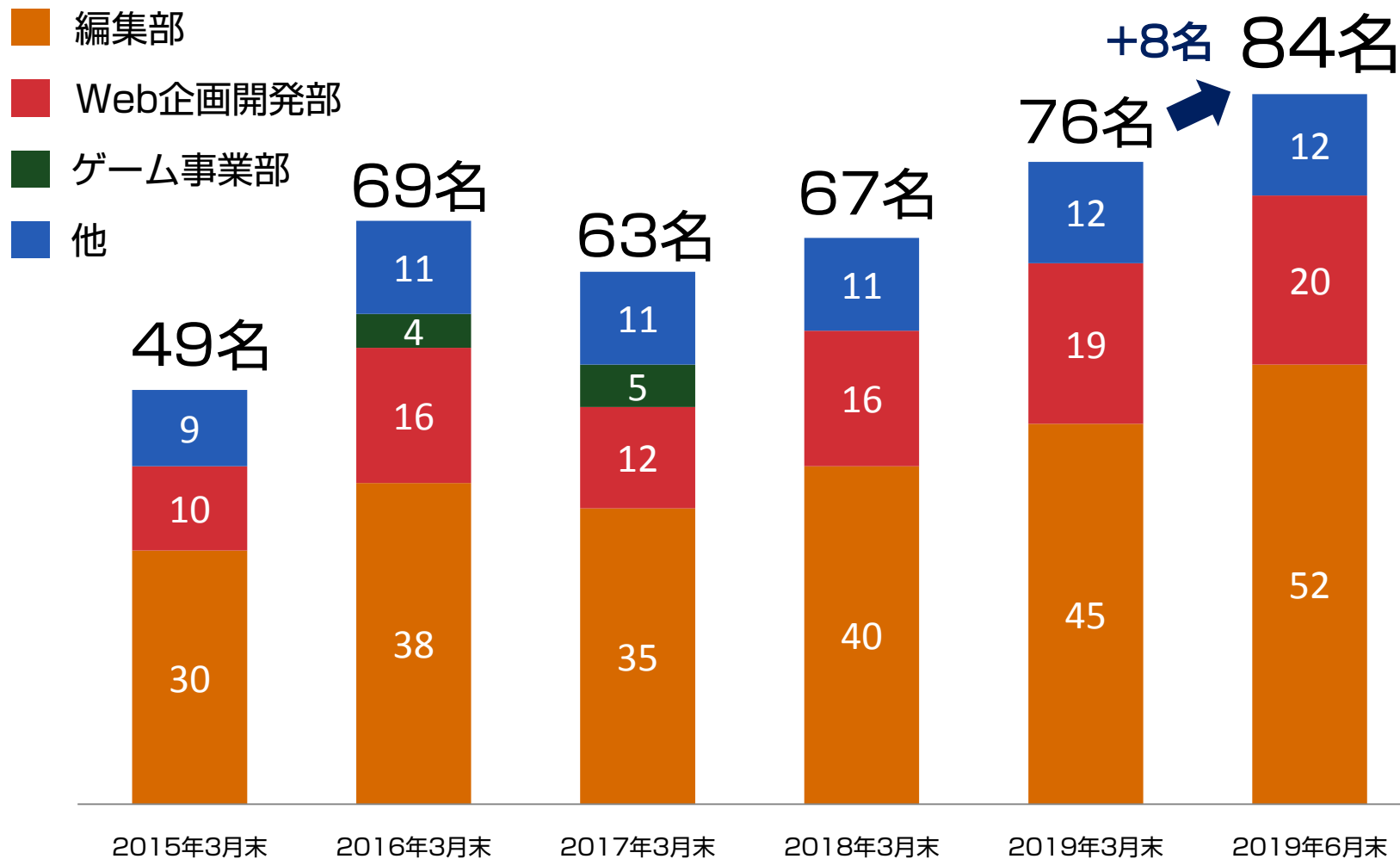
電子書籍の好調な売上に連動して「①販売手数料等」が拡大。
また、事業拡大に備えた人員採用や投資等を積極的に実施。

(単位：百万円、下段は構成比)

	2020年3月期	2019年3月期 1Q		備考	
	1Q		増減率		増減額
販売費及び 一般管理費	615 (100.0%)	500 (100.0%)	+ 23.2%	+ 115	
①販売手数料等	389 (63.3%)	344 (68.9%)	+ 13.1%	+ 45	好調な電子書籍の販売に連動して増加。
②人件費・賞与 (引当金・役員報酬含む)	90 (14.8%)	55 (11.1%)	+ 63.7%	+ 35	従業員増加に比例して拡大。刊行点数減少に伴い、人件費の原価振替額も減少。
③採用活動費	13 (2.2%)	5 (1.2%)	+134.7%	+ 7	人員採用を積極的に実施。
④販売促進費 ・広告宣伝費	21 (3.4%)	21 (4.2%)	▲ 0.2%	▲ 0	
⑤支払報酬料	11 (1.8%)	10 (2.0%)	+ 11.2%	+ 1	
⑥その他	89 (14.5%)	62 (12.5%)	+42.3%	+ 26	

従業員数（有期雇用者含む）の推移

編集部人員を中心とした新卒採用等により、前期末比で8名の増員。



1. 決算概要

2. 事業の取り組み状況（第1四半期）

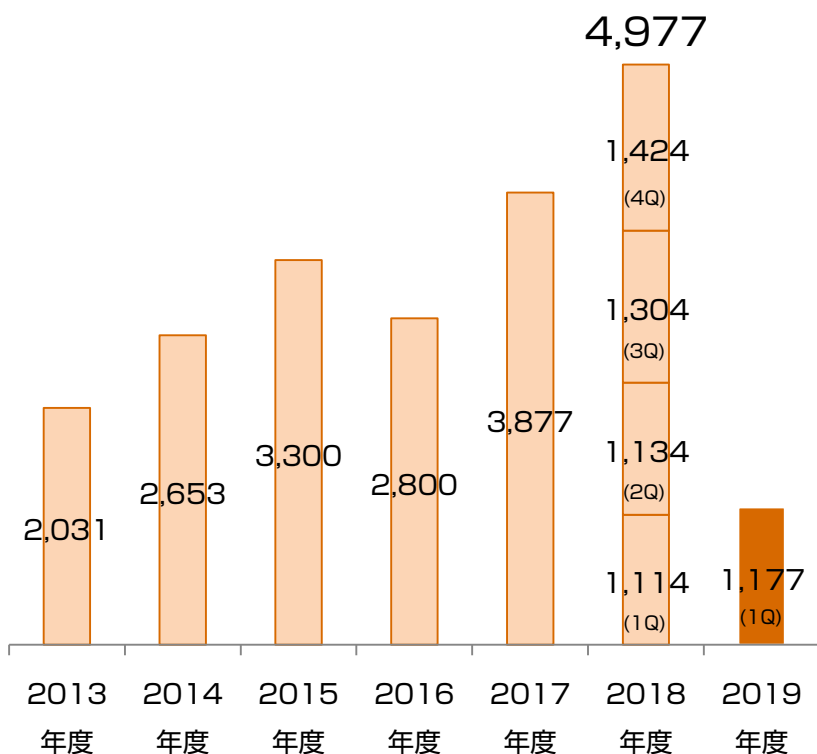
3. 今後の取り組み

①書籍出版事業

戦略的に注力している漫画ジャンルは電子書籍販売の拡大により引き続き好調。売上構成割合は半数を超え、主力ジャンルへと成長。

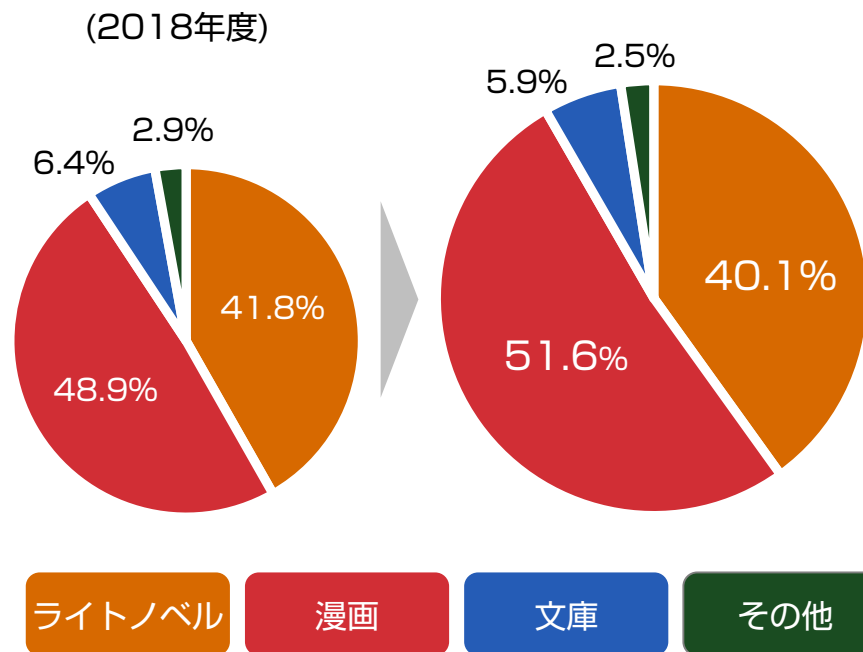
書籍売上高推移

(百万円)



ジャンル別売上高

(2019年度)
1Q累計



①書籍出版事業 ～ライトノベル～

ライトノベル



当四半期トピックス

- 『いずれ最強の錬金術師?』『追い出された万能職に新しい人生が始まりました』など、当社投稿サイト発人気シリーズの続刊が引き続き好調。
- 刊行計画の都合上、刊行点数が落ち込んだことにより紙書籍の売上高が減少。一方で、電子書籍販売については継続して堅調に推移。

当四半期刊行の主なヒット作(※)



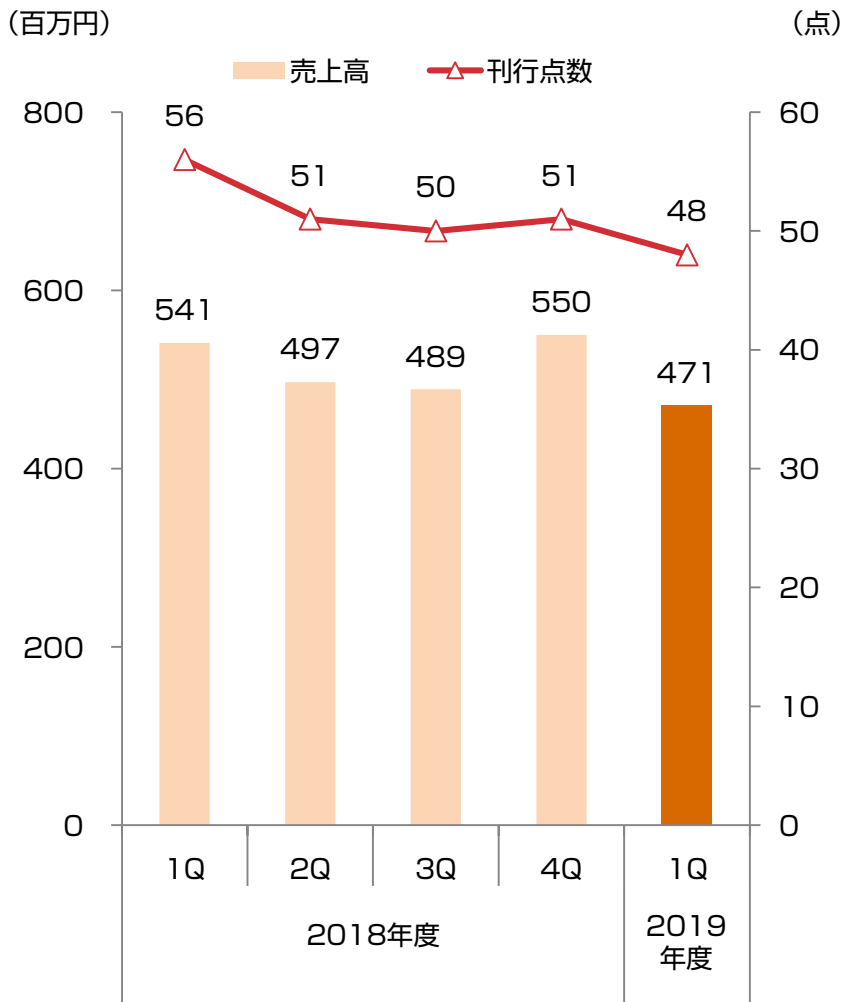
1.9万部



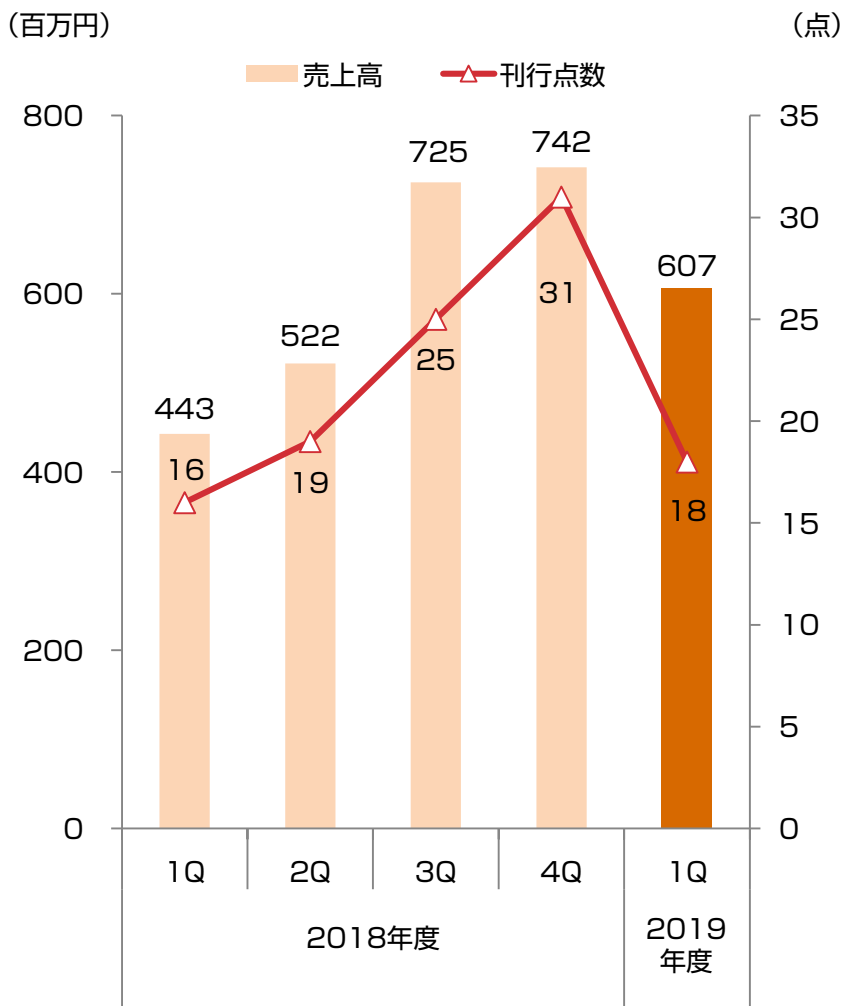
1.7万部



1.7万部



漫画



当四半期トピックス

- 主カタイトルである『ゲート』や『月が導く異世界道中』の続巻の売行きは堅調であり、業績を大きく牽引。
- 刊行ラインナップの関係上、前四半期から刊行点数が大幅に減少したものの、電子書籍販売の好調により、売上高の減少幅は刊行点数の減少に比して小幅となった。

当四半期刊行の主なヒット作(※)



9.5万部



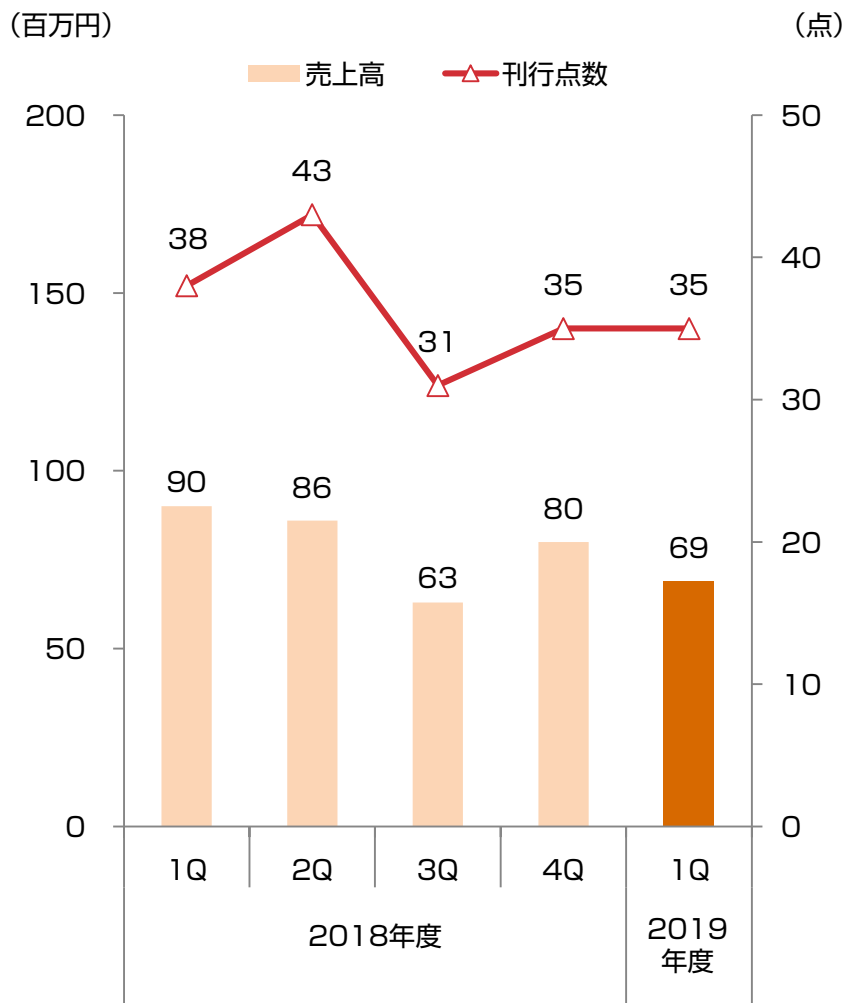
4.3万部



4万部

①書籍出版事業 ～文庫～

文庫



当四半期トピックス

- シリーズ累計94万部を超える『居酒屋ぼったくり』の文庫版を刊行。同タイトルが売上を牽引。
- 引き続き新規ジャンル開拓を目的として、ミステリー小説ジャンル、時代小説ジャンルなど、幅広いジャンルからの刊行を積極的に実施。

当四半期刊行の主なヒット作(※)



2.4万部

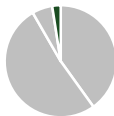


1.2万部



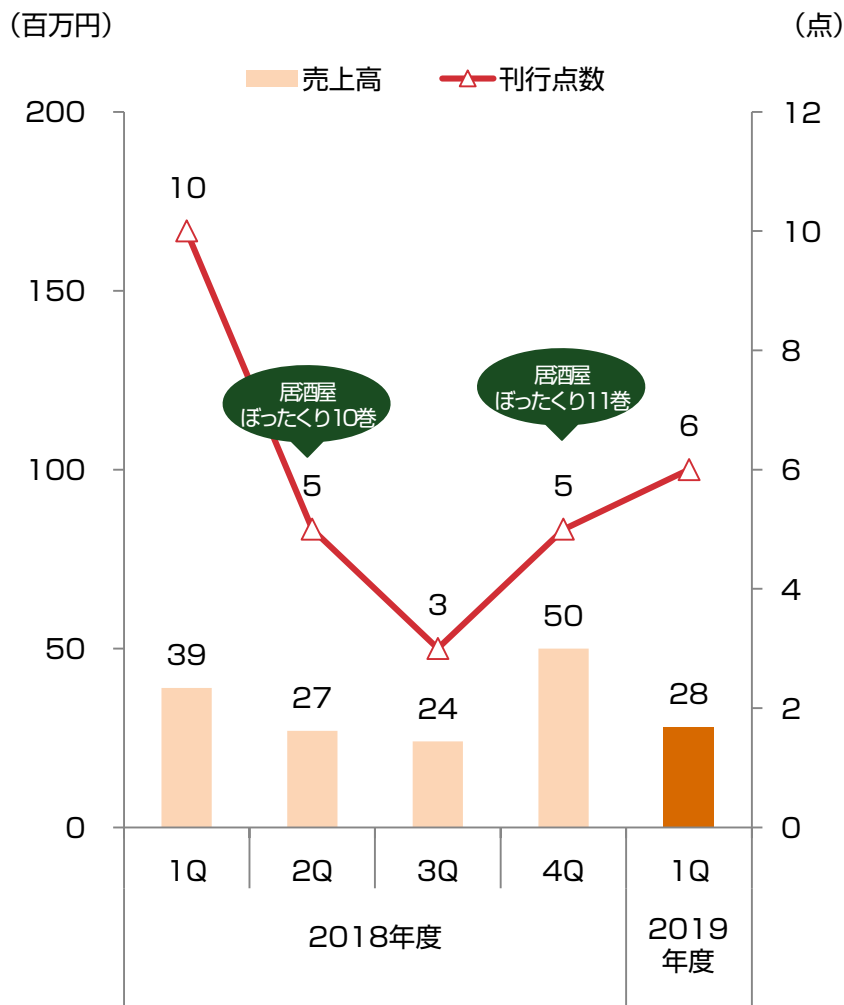
1万部

その他



当四半期トピックス

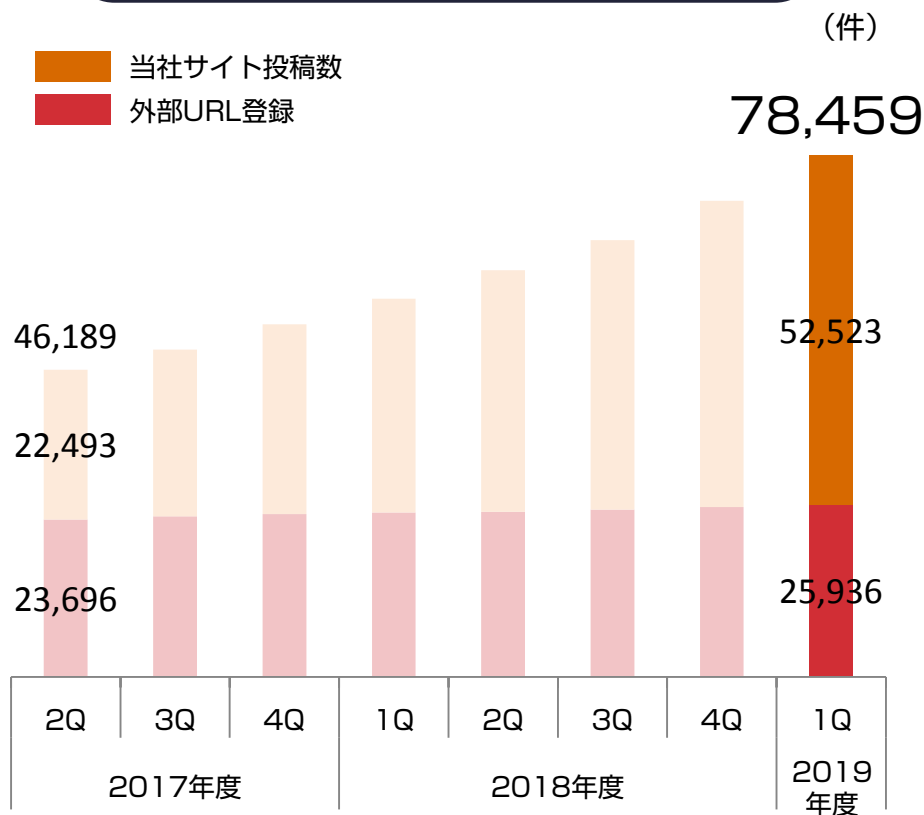
- その他ジャンルからは『今どきの若手の育て方』『あなたは、あなた。』の2点のビジネス書を刊行。
- ビジネス書については、第2四半期以降も6～8点の刊行を予定。ジャンル拡大に向け、引き続き注力。



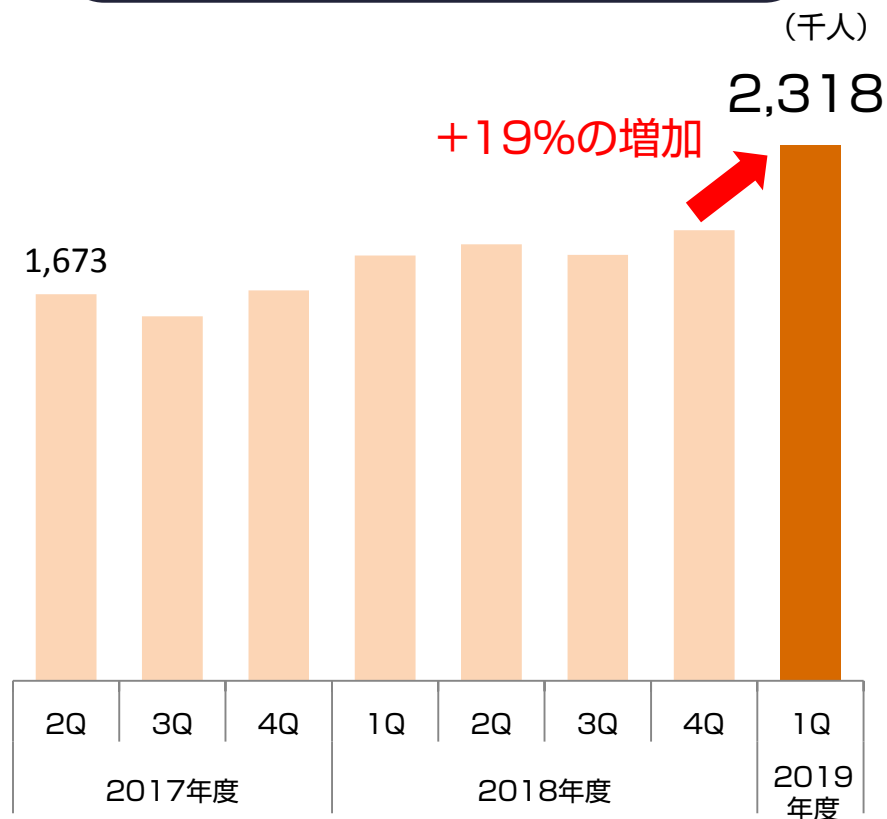
②Webサイト運営 ～KPI推移～

総コンテンツ数及び月間ユニークユーザー数は増加し、過去最高を更新。特にユニークユーザー数はWebサイトのプロモーション強化や前期4Qより開始した投稿インセンティブ100%還元の実策等が奏功し大幅な増加。

総コンテンツ数



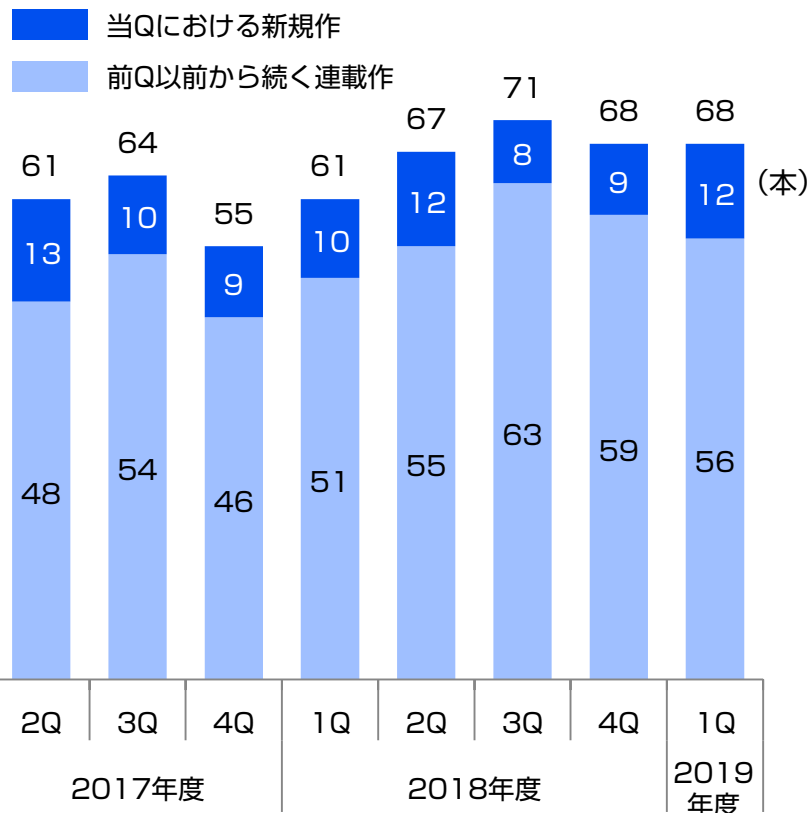
月間ユニークユーザー数



②Webサイト運営 ～Web連載漫画～

1Qでは12本の新規連載を開始。ユニークユーザー数の増加とともにアクセス数も拡大し、特にライトノベルヒット作の新規コミカライズである『追い出された万能職に新しい人生が始まりました』は10万超のアクセス数を記録。

Web連載漫画本数



<当四半期の主な新規連載漫画>



※ アクセス数は、最新話公開日のアクセス数を記載。

②Webサイト運営 ～Webコンテンツ大賞～

新賞創設・賞金増額によるWebコンテンツ大賞の活性化、プロモーション活動によるWebサイトへの誘導強化により、各Webコンテンツ大賞のエントリー数は、前年と比較して大幅に増加。

➡ ヒット作の基となる良作の調達手段の強化。

1Q募集のWebコンテンツ大賞

4月募集	第5回 歴史・時代小説大賞 前年165作品 → <u>412作品</u> (250%)	
5月募集	第2回 ホラー・ミステリー小説大賞 前年370作品 → <u>678作品</u> (183%)	
6月募集	第10回 ドリーム小説大賞 前年351作品 → <u>673作品</u> (192%)	

1. 決算概要
2. 事業の取り組み状況（第1四半期）
3. 今後の取り組み


①書籍出版事業 ～刊行計画（1/3）～

シリーズ累計20万部超の人気作などを続々と刊行予定。

ライトノベル

2Q 3Q

とあるおっさんのVRMMO活動記19、20
シリーズ累計 **78万部**



第6回ファンタジー小説大賞・読者賞受賞

1.9万部

3Q

ゲート SEASON2 4
シリーズ累計 **480万部**



3万部

4Q

月が導く異世界道中 15
シリーズ累計 **75万部**



第5回ファンタジー小説大賞・読者賞受賞

2.6万部

2Q 4Q

異世界ゆるり紀行 7、8
シリーズ累計 **19万部**




第9回ファンタジー小説大賞・特別賞受賞

2.2万部

2Q 4Q

素材採取家の異世界旅行記7、8
シリーズ累計 **17万部**



第9回ファンタジー小説大賞・読者賞のW受賞

1.8万部

3Q 4Q

いずれ最強の錬金術師? 6、7
シリーズ累計 **14万部**



第10回ファンタジー小説大賞・読者賞受賞

1.7万部

2Q 4Q

THE NEW GATE 15、16
シリーズ累計 **66万部**




1.5万部

4Q


Re:Monster 暗黒大陸編 3
シリーズ累計 **72万部**




1.9万部

2Q 

異世界でカフェを開店しました。13
シリーズ累計 **69万部**



1.4万部

(注)・  内の数値は、2019年8月9日現在における初版発行予定部数
・イラストは現時点の最新刊を表示
・刊行タイミングは2019年8月9日現在における予定

①書籍出版事業 ～刊行計画（2/3）～


初版3万部を超えるヒット作を続々と刊行予定。

漫画

2Q 4Q

異世界に飛ばされた
おっさんは何処へ行く？
3、4

シリーズ
累計 **20万部**




4.5万部

3Q

ゲート16
自衛隊
彼の地にて、斯く戦えり

シリーズ
累計 **480万部**



9.5万部

4Q

THE NEW GATE
8

シリーズ
累計 **66万部**



4.1万部

2Q

異世界ゆるり紀行
2

シリーズ
累計 **19万部**



5万部

3Q

Re:Monster6

シリーズ
累計 **72万部**




5万部

4Q Regina

異世界でカフェを
開店しました。
8

シリーズ
累計 **69万部**



4万部

2Q

素材採取家の
異世界旅行記2

シリーズ
累計 **17万部**



5万部

4Q

月が導く
異世界道中7

シリーズ
累計 **75万部**



4.3万部

2Q

居酒屋ぼったくり
4

シリーズ
累計 **94万部**



4万部

(注) ● 内の数値は、2019年8月9日現在における初版発行予定部数
・イラストは現時点の最新刊を表示（漫画未刊行の場合は原作の1巻）
・刊行タイミングは2019年8月9日現在における予定

①書籍出版事業 ～刊行計画（3/3）～

人気シリーズ『居酒屋ぼったくり』の単行本・番外編を刊行予定。

文庫

その他

2Q 

異世界で
カフェを
開店しました。
10

シリーズ
累計
69万部



喧嘩したって
アツアツ
おでん 0.9万部


3Q 4Q

居酒屋
ぼったくり
8、9


シリーズ
累計
94万部




シリーズ累計
94万部
突破!!
料理と酒に
心が和む
2.4万部

2Q 3 4 


タイトル未定 ×6～8点

3Q 

居酒屋ぼったくり
番外編（仮）




シリーズ累計
90万部
大人気シリーズ
感動の
最終巻!!
3万部

2Q 3Q 4Q 

女神なんて
お断りですっ。
2～8

シリーズ
累計
8万部



転生少女、
異世界の救
1.1万部

3Q 4Q 

Eランクの
薬師1～3


シリーズ
累計
4万部



落ちこぼれ薬師の
処方箋は超
1.3万部

シリーズ累計
94万部

シリーズ
累計
94万部

(注)・  内の数値は、2019年8月9日現在における初版発行予定部数
・イラストは現時点の最新刊を表示（文庫未刊行の場合は原作の1巻）
・刊行タイミングは2019年8月9日現在における予定

電子書籍売上高は、戦略的に販売体制を強化した直近2年間で高成長。
環境変化に応じた施策を推進することで、更なる売り伸ばしを図る。

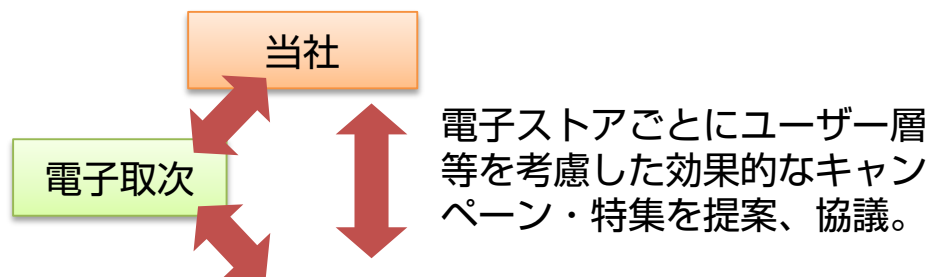
販売形態の多様化

- 1話単位の販売、定期連載など読者ニーズを捉えた販売形態を展開。

販売促進の強化

- 電子取次、電子ストアと密なコミュニケーションを図り、キャンペーンや特集による露出等の販売促進施策を強化。

緊密なコミュニケーション



各電子ストア

販売形態の多様化



キャンペーンの実施

人気シリーズ新刊配信にあわせて、既刊第1巻の試し読みを増量して配信。

※過去に実施した一例



②Webサイト運営 ～Webコンテンツ大賞～



当社最大のWebコンテンツ大賞「ファンタジー小説大賞」は9月開催予定。
前年度同賞の2,193作品の応募の中からは、**19作品の書籍化**を実施。



今年度の応募作品の中からも優れた作品を数多く書籍化し、
ヒットタイトルの創出に引き続き力を入れていく。

前年度は書籍化決定作が**19**作品

第12回
ファンタジー小説大賞

賞金総額
100万円

ランキング
上位100位に
投稿インセンティブスコア
100万円分
をプレゼント!

さらに
参加賞としてエントリー者全員に**500**スコアプレゼント!

エントリー期間 2019年8月1日～31日

開催期間 2019年9月1日～30日

前年度ファンタジー小説大賞から
書籍化した主なタイトル



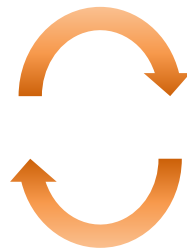
②Webサイト運営 ～絵本ひろば～

絵本投稿サイト「絵本ひろば」の公式アプリを8月1日にリリース。

絵本ひろば (Webサイト)



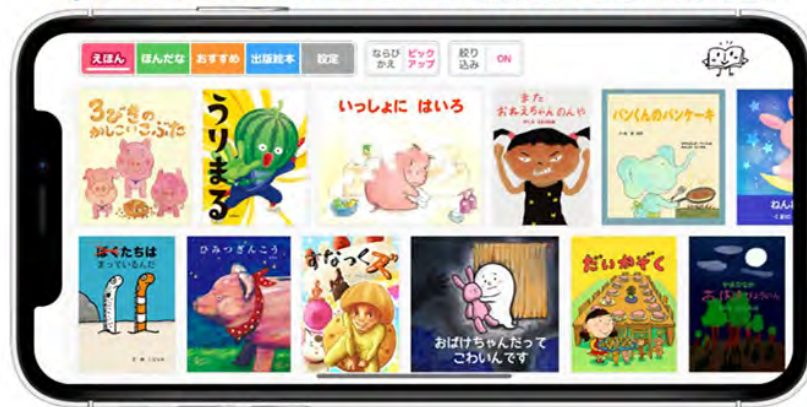
投稿 (閲覧)
作品の増加



サイトユーザー
(読者・作家)
の増加

閲覧専用アプリ

1,000作品以上の絵本が無料で読み放題!



- AppStore ダウンロードページ
<https://apps.apple.com/jp/app/id1471588949>
- Google Playダウンロードページ
<https://play.google.com/store/apps/details?id=jp.co.alpha.polis.ehon>

- 利便性の高いアプリを通じて、「絵本ひろば」のブランディング・導線強化を図り、更なる読者及び作家の獲得を見込む。
- 「絵本ひろば」のユーザー増加により投稿作品数、刊行書籍数を伸ばし、絵本ジャンルの強化を加速させる。

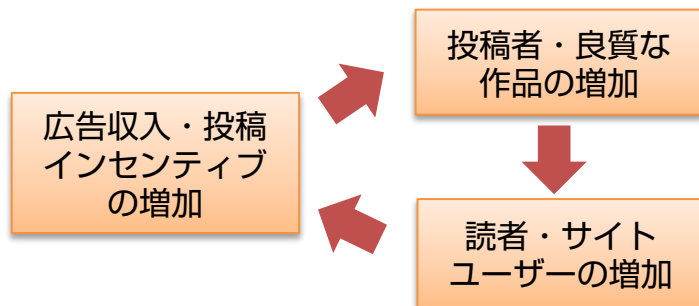
②Webサイト運営 ～サイト強化～

Webサイトユーザー数及びコンテンツ数の増加に向けた様々な施策を絶え間なく実施していく。

投稿インセンティブ 100%還元



- ✓ 2019年1月より開始。
- ✓ 当社広告収入の100%還元を通じて、サイト活性化の好循環を狙う。



Webコンテンツ大賞・イベントの活性化



- ✓ 様々な企画を随時実施。
- ✓ 新賞創設や賞金増額等も引き続き実施し、参加意欲の引き上げ、イベント全体の活性化を図る。

プロモーション強化

- ✓ 動画広告等を利用した、より積極的な広告宣伝を実施。

②Webサイト運営 ～漫画強化～

年1回の開催だった「漫画大賞」を年2回に拡大。10月に「漫画大賞 秋の陣」の開催を予定し、漫画ジャンルの強化を促進。



- ✓ 有望な作品や作家の発掘。
- ✓ 漫画サイト、漫画アプリとしてのメディアパワーを強化。



将来の更なる事業成長に繋げる。

②Webサイト運営 ～ジャンル拡大～

各ジャンルにおけるWebコンテンツ大賞をより一層強化し、取扱ジャンルの更なる拡大を推し進める。

幅広いジャンルにおける Webコンテンツ大賞を開催・強化	
8月開催	第2回 ほっこり・じんわり大賞
11月開催 (予定)	第7回 BL小説大賞
12月開催 (予定)	第12回 絵本・児童書大賞
1月開催 (予定)	第3回 キャラ文芸大賞

すべてのカテゴリの小説・漫画が参加可能!

第2回 ほっこり・じんわり大賞

「心ほっこり賞」
「涙じんわり賞」
選出!

エントリー募集!

「優秀短編賞」
新設!

募集期間：7月1日～末日

大賞 賞金20万円 読者賞 賞金10万円 開催期間：8月 結果発表：9月末頃

第2回 キャラ文芸大賞

賞金総額 **100万円**

テーマ別賞と授与の可能性も!
優秀短編にも賞を授与!

内部読者からの
エントリー率は
通常インセンティブが
10倍

あやかしの世の夜祭り!

あやかしの世の夜祭り!

あやかしの世の夜祭り!

あやかしお宿の若女将になりました

あやかしお宿の若女将になりました

あやかしお宿の若女将になりました

わたしのげぼく

上野そら

くまから珠美

わたしの中にある
ねこへの愛が溢れ、
ありがとうの涙が溢れ、
どうにもとまりません!

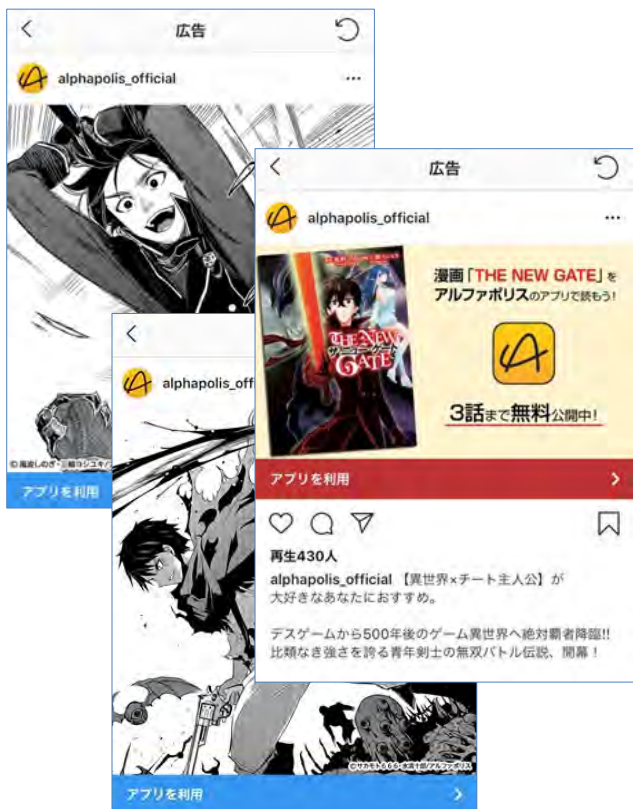
感動推薦!

第9回絵本・児童書大賞応募作『わたしのげぼく』は9刷、4.8万部突破のロングセラー。

②Webサイト運営 ～レンタル強化～

ビューワアプリのプロモーション強化により、アプリでのユーザー登録数も順調に増加。引き続き広告宣伝活動に注力し、新規ユーザーの獲得、レンタル課金サービスへの誘導強化を図っていく。

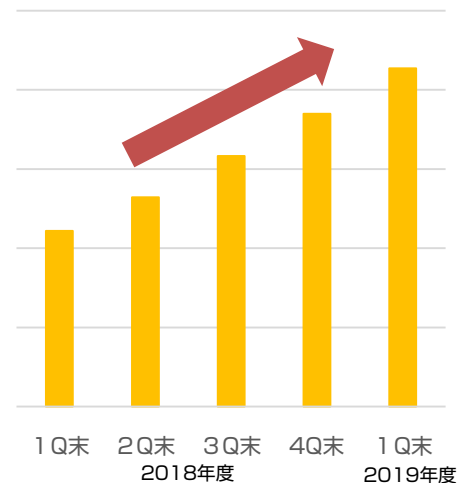
SNSにおけるプロモーション強化



ビューワアプリのユーザー登録数増加



ビューワアプリ ユーザー登録数 累計 (実績)



- ✓ アプリへの誘導を目的としたプロモーション強化により、ユーザー登録数は順調に増加。
- ✓ ユーザーの増加に比例してレンタル課金サービスも伸長。

説明資料の内容は、発表日時点で入手可能な情報や判断に基づくものです。将来発生する事象等により内容に変更が生じた場合も、当社が更新や変更の義務を負うものではありません。

また、説明資料に含まれる将来の見通しに関する部分は、多分に不確定な要素を含んでいるため、実際の業績等は、さまざまな要因の変化等により、これらの見通しと異なる場合がありますことをご了承ください。