

# 2021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)

2020年 8 月 12 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

**E**ntertainment & **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、当社およびそれを取りまく全体を増強、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: 2020年4月 - 6月)

- ◎ 売上高 ——— 1,457百万円 (前年同期比 + 23.8%)
- ◎ 経常利益 ——— 342百万円 (前年同期比 + 15.2%)

## トピックスハイライト (1Q: 2020年4月 - 6月)

- ◎ 新型コロナウイルスによる書店の休業に対応するため1Q刊行予定の紙書籍の一部を2Q刊行に延期。刊行点数は98点(前年同期比▲9点)に減少。
- ◎ 刊行点数が減少した一方で、電子書籍売上が販売体制の強化に加え外出自粛による巣ごもり消費の拡大も影響し、大幅に伸長。結果、全体の業績としては前年同期比で増収・増益。
- ◎ 当社Webサイトの月間ユニークユーザー数も大幅に増加。前四半期比で+12%となる323万人に拡大し、過去最高を更新。

# 損益計算書の概要 ～サマリ～

新型コロナウイルスに関する対応として実施した刊行延期により、刊行点数は前年同期比で減少したものの、一方で電子書籍売上が大きく伸長し、売上高、利益ともに前年同期を上回った。

(単位：百万円、下段は構成比)

	2021年3月期	2020年3月期 1 Q		
	1 Q		増減率	増減額
売上高	1,457 (100.0%)	1,177 (100.0%)	+ 23.8%	+ 280
売上総利益	1,152 (79.1%)	913 (77.6%)	+ 26.2%	+ 239
営業利益	341 (23.4%)	297 (25.3%)	+ 14.6%	+ 43
経常利益	342 (23.5%)	297 (25.3%)	+ 15.2%	+ 45
四半期純利益	216 (14.8%)	187 (15.9%)	+ 15.2%	+ 28

# 売上高の内訳

強化中の「②漫画」は、刊行点数の増加に加え、親和性の高い電子書籍販売の好調により、前年同期の売上高を大幅に上回り、+46.2%の増収。

(単位：百万円、下段は構成比)

	2021年3月期	2020年3月期 1 Q		
	1 Q		増減率	増減額
売上高	1,457 (100.0%)	1,177 (100.0%)	+ 23.8%	+280
①ライトノベル	494 (33.9%)	471 (40.1%)	+ 4.8%	+ 22
②漫画	888 (60.9%)	607 (51.6%)	+ 46.2%	+280
③文庫	56 (3.9%)	69 (5.9%)	▲ 18.1%	▲ 12
④その他	17 (1.2%)	28 (2.5%)	▲ 37.7%	▲ 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、事業拡大に向けた人員増強や本社移転等により固定費が増加。

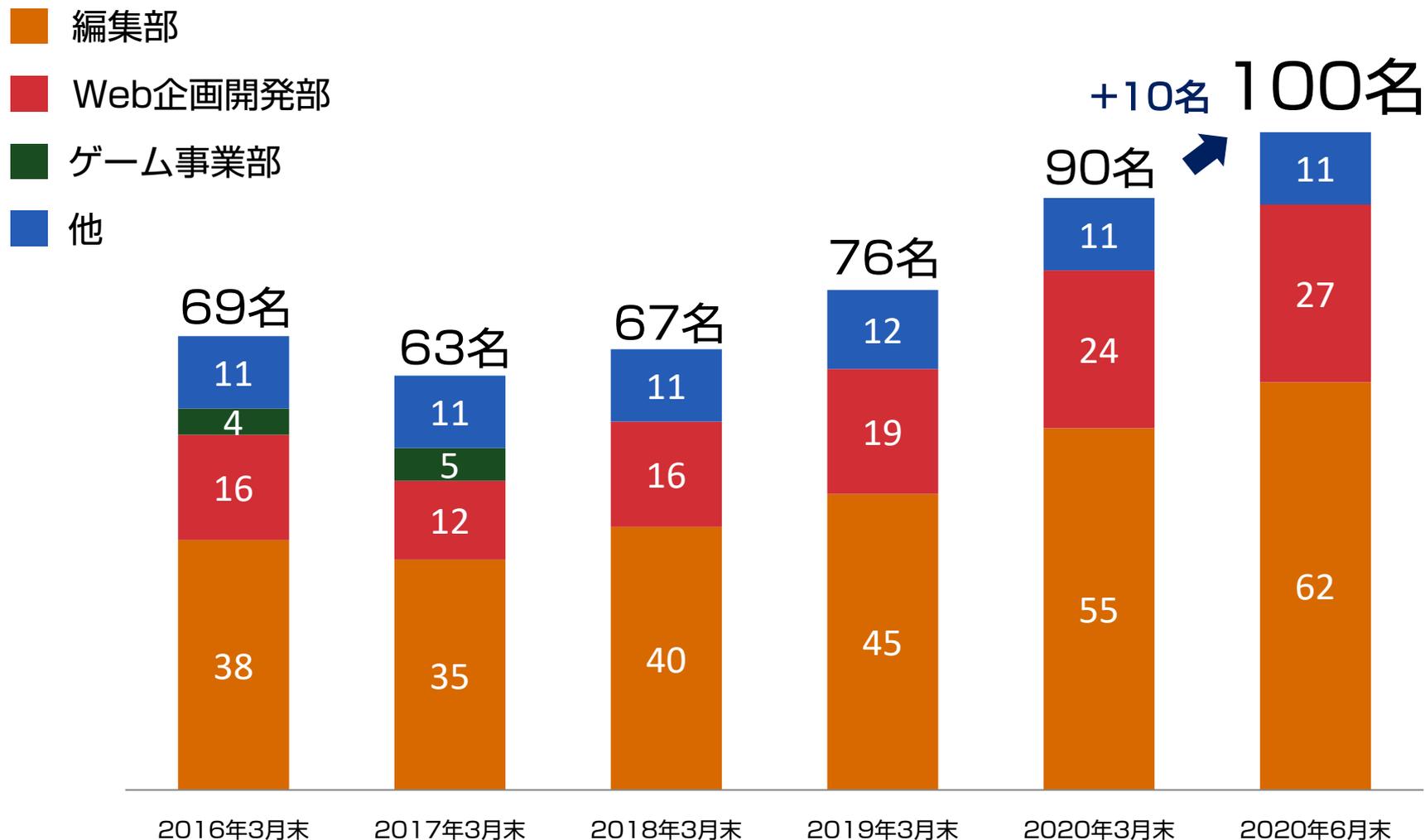
(単位：百万円、下段は構成比)

	2021年3月期	2020年3月期 1Q		備考	
	1Q		増減率		増減額
販売費及び 一般管理費	811 (100.0%)	615 (100.0%)	+ 31.8%	+ 195	
①販売手数料等	527 (64.9%)	389 (63.3%)	+ 35.3%	+ 137	好調な電子書籍の販売に連動して増加。
②人件費 (引当金・役員報酬含む)	149 (18.4%)	113 (18.5%)	+ 31.0%	+ 35	従業員増加に比例して拡大。
③採用活動費	6 (0.8%)	13 (2.2%)	▲ 50.4%	▲ 6	
④販売促進費 ・広告宣伝費	24 (3.0%)	21 (3.4%)	+ 16.9%	+ 3	
⑤その他	104 (12.8%)	77 (12.6%)	+ 33.9%	+ 26	本社移転に伴う地代家賃の増加や投稿インセンティブの増加等による。

※ 2021年3月期1Qより、内訳の集計方法を変更しております。  
 それに伴い2020年3月期1Qの数値を組み替えて表示しております。

# 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10名の増員。



## 1. 決算概要

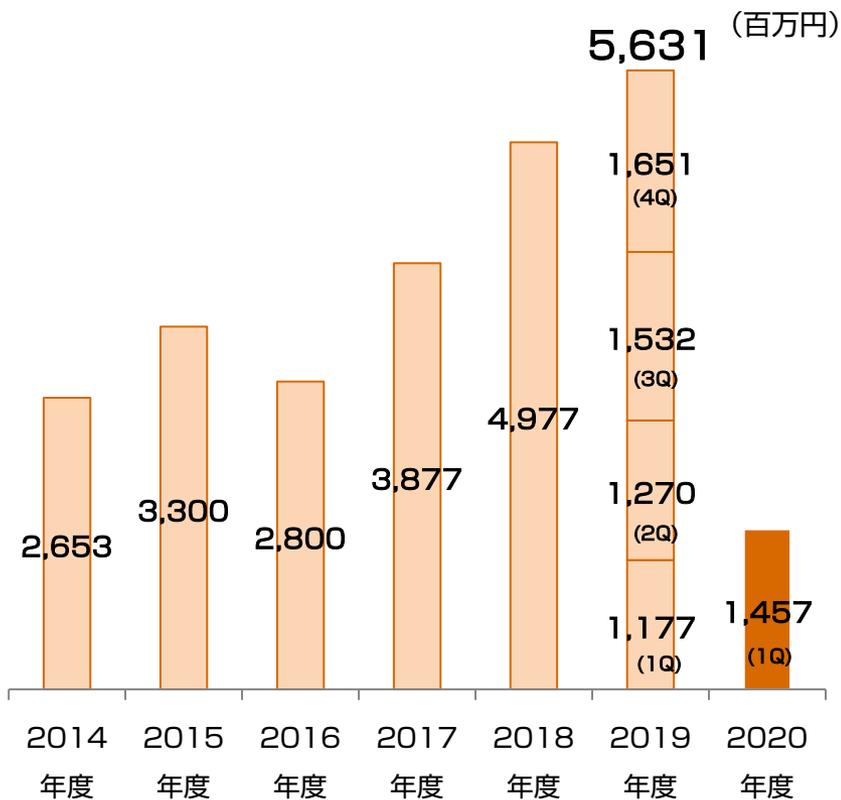
## 2. 事業の取り組み状況（第1四半期）

## 3. 今後の取り組み

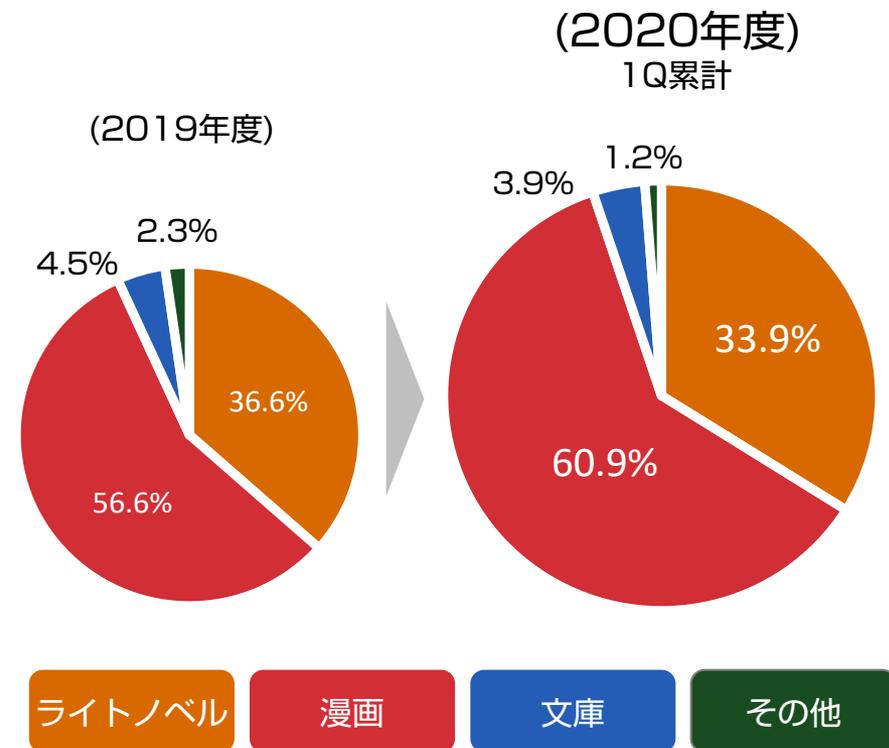
# ①書籍出版事業

戦略的に注力している漫画ジャンルは、電子書籍を中心に引き続き絶好調。売上構成割合は60.9%に拡大。

## 書籍売上高推移



## ジャンル別売上高



# 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

- 『とあるおっさんのVRMMO活動記』、『転生王子はダラけたい』など、ロングヒットシリーズの続刊が売上を牽引。
- 新型コロナウイルス対応による刊行延期により、1Q刊行予定の書籍の一部を2Q刊行にずらしたため刊行点数は大きく減少。それに伴い、売上高も前四半期比で減収となった。

## 当四半期刊行の主なヒット作



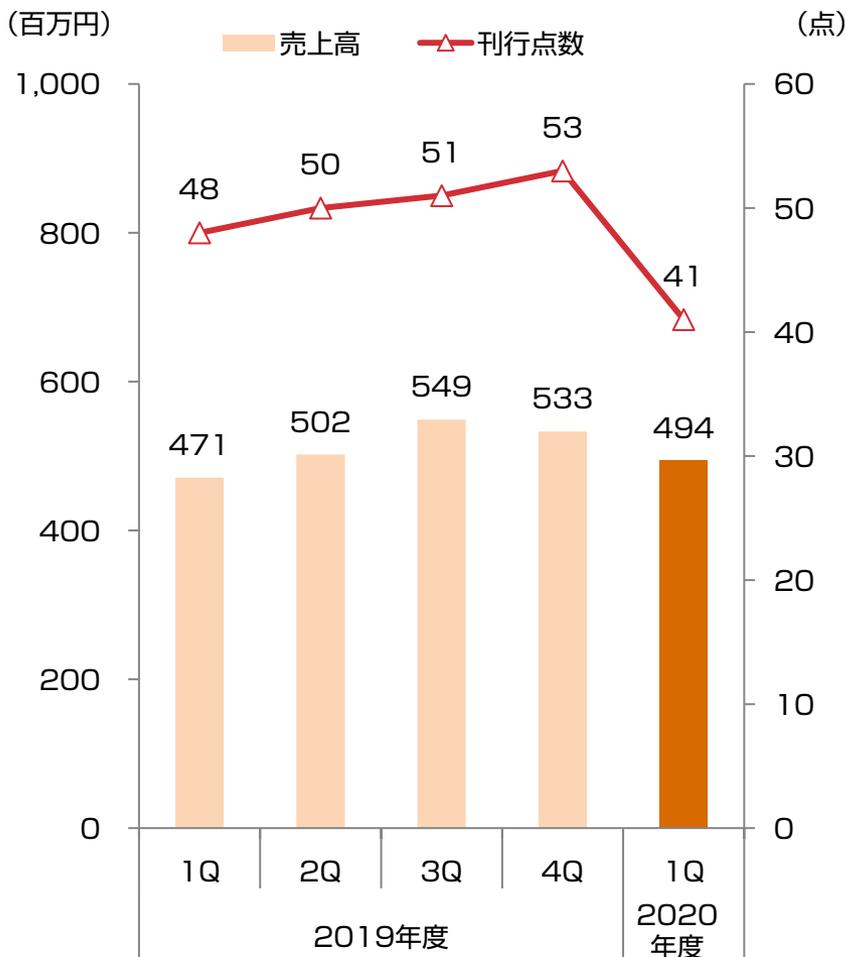
1.6万部



1.4万部



1.3万部



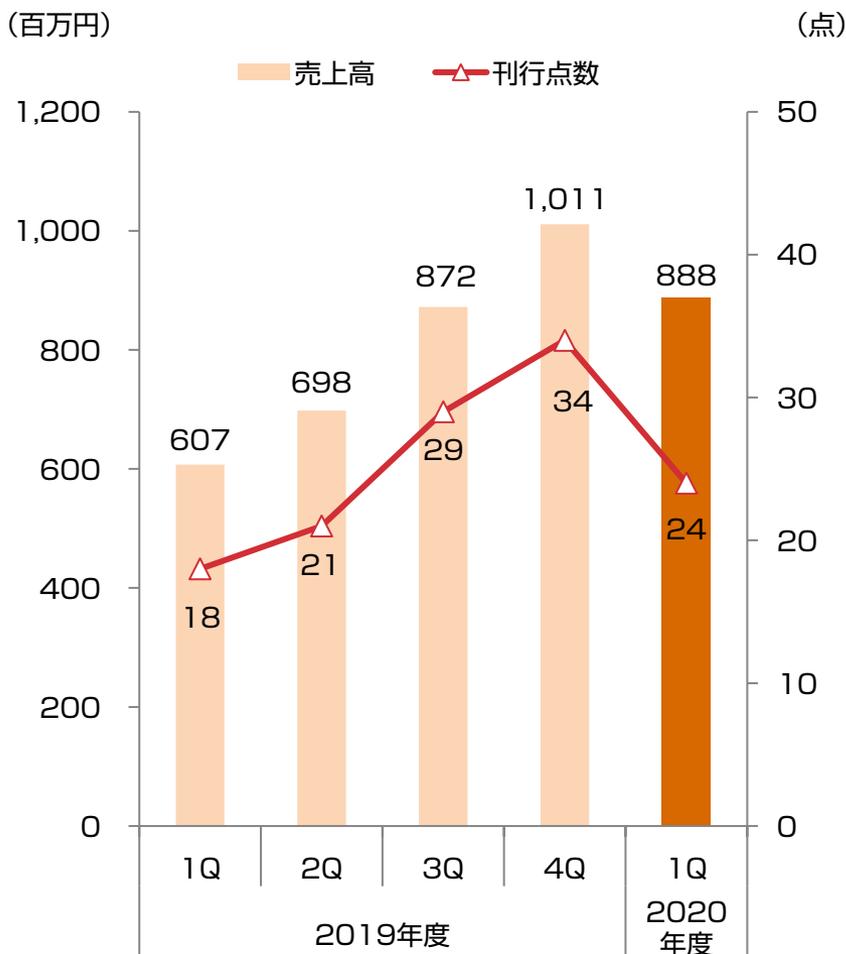
# ①書籍出版事業 ～漫画～

## 漫画



## 当四半期トピックス

- シリーズ累計560万部を突破した『ゲート』を筆頭に、人気シリーズの続刊が堅調に推移。
- 刊行スケジュールの関係上、前四半期から刊行点数が大幅に減少したものの、人気タイトルの刊行や電子書籍販売の好調により、刊行1点あたりの売上高は増加。



## 当四半期刊行の主なヒット作



8.5万部



3.9万部



3.5万部

※ シリーズ累計部数は電子書籍販売数を含む。

※ 内の数値は最新刊の紙書籍の発行部数 (2020年8月12日時点)

## 文庫



## 当四半期トピックス

- 人気シリーズ『居酒屋ぼったくり』の文庫版等が売上を伸ばしたものの、刊行延期による刊行点数の減少により、売上高は前四半期比で減収となった。
- 「ライト文芸」ジャンルから『神さまのレストラン』を刊行。引き続き、ジャンル拡大に向けた取り組みを積極的に実施。

## 当四半期刊行の主なヒット作



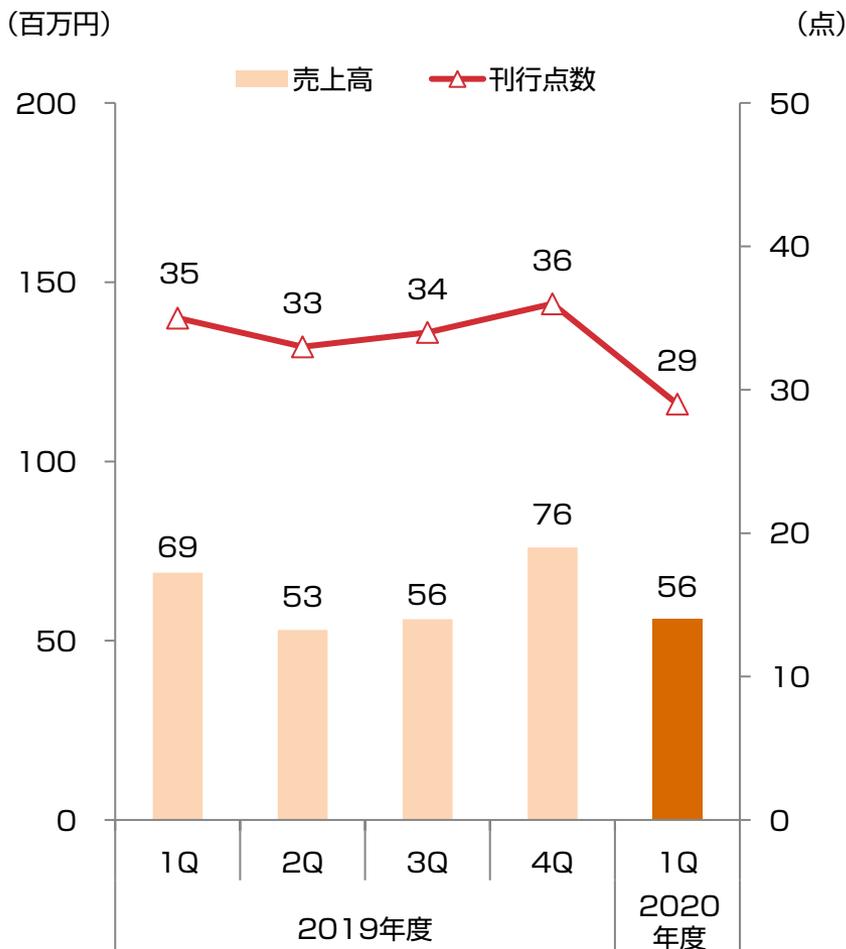
2.1万部



0.9万部



0.8万部

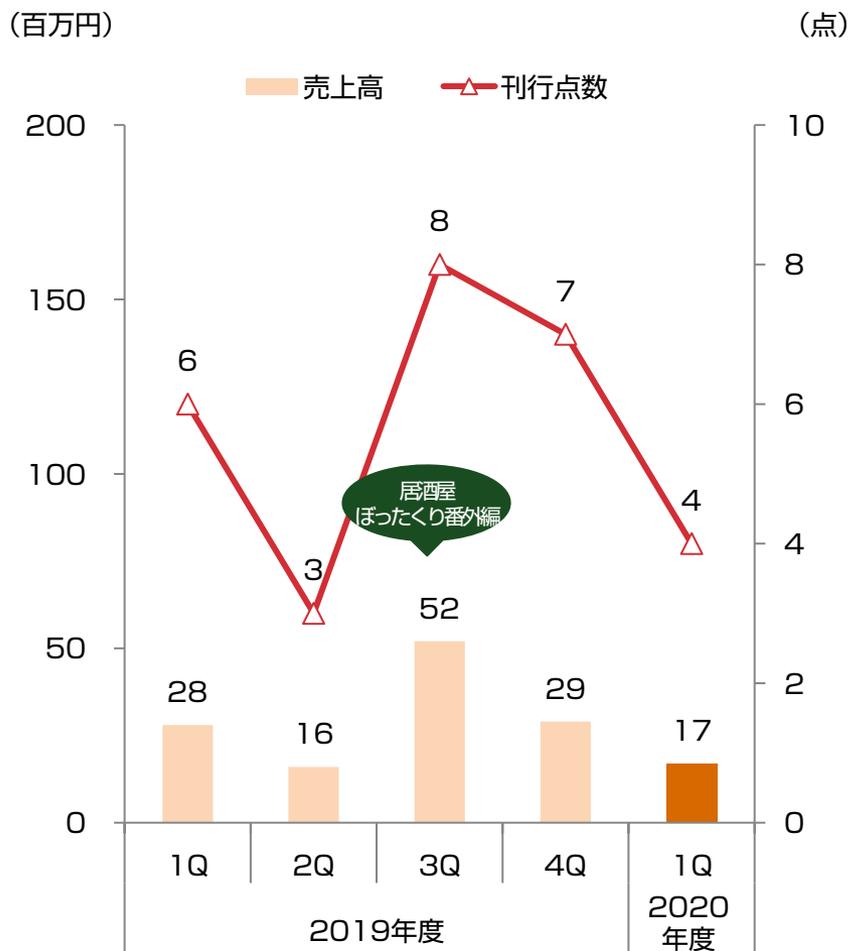


## その他



## 当四半期トピックス

- 取り扱いジャンルの拡大に向けて強化中の「絵本」ジャンルから、第10回絵本・児童書大賞優秀賞受賞作である『おばけちゃんだってこわいんです』を刊行。

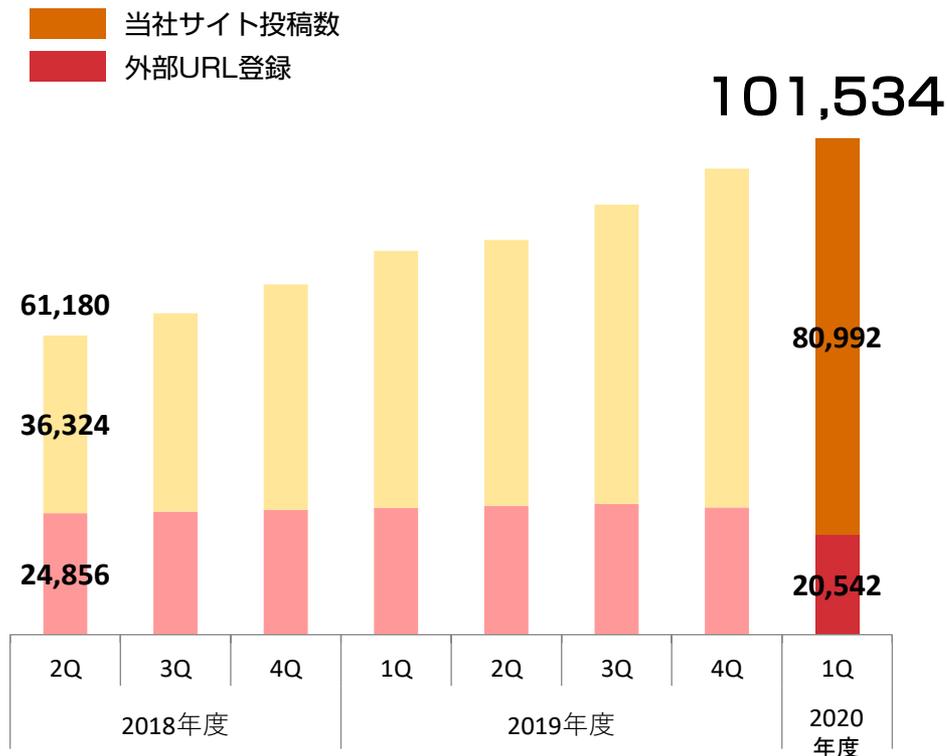


## ②Webサイト運営 ～KPI推移～

総コンテンツ数及び月間ユニークユーザー数は前四半期から大幅に増加し、それぞれ過去最高を更新。Webサイトのプロモーションが奏功したことに加え、外出自粛要請等に伴い需要が拡大したことが影響。

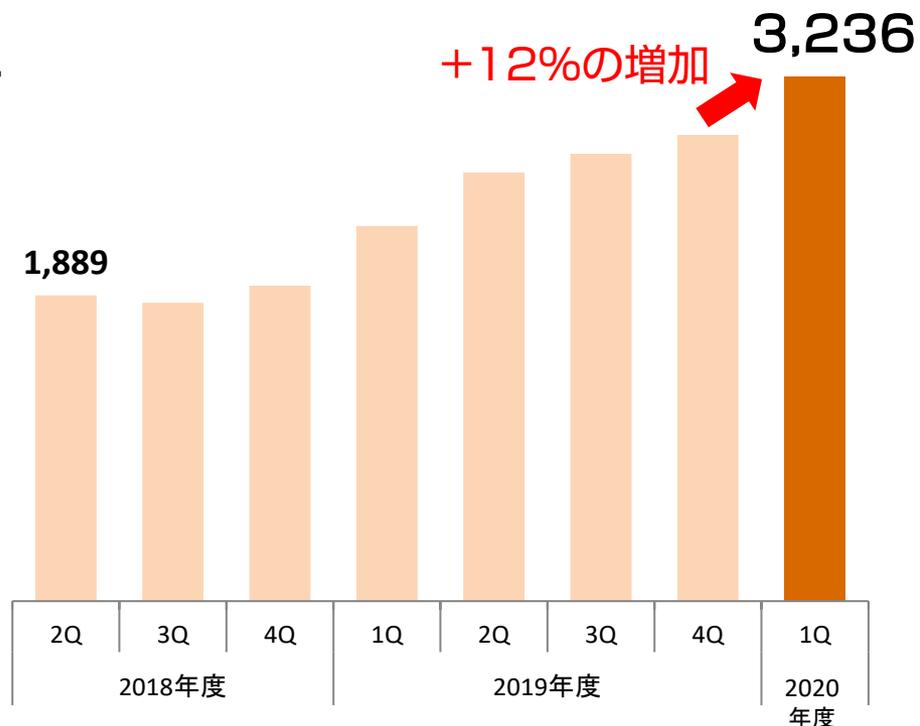
### 総コンテンツ数

(件)



### 月間ユニークユーザー数

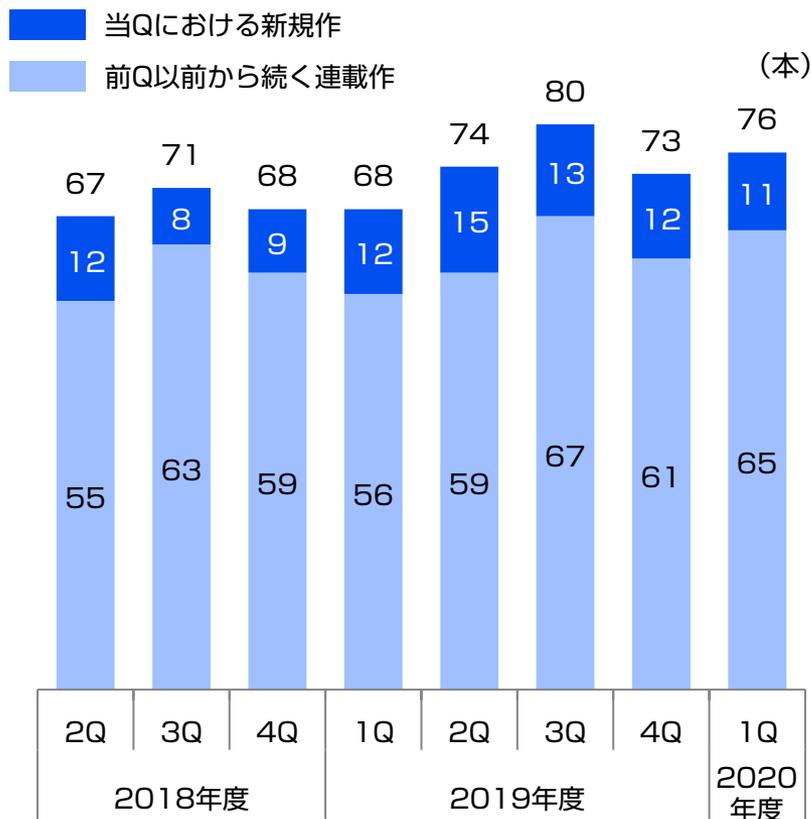
(千人)



## ②Webサイト運営 ～Web連載漫画～

オリジナル作品3本を含んだ11本の新規連載を開始。  
前四半期に本連載準備のため一時的に減少した既存の連載作品数は回復し、  
当1Q末の連載漫画本数は76本に増加。

### 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～

新賞の創設等、Webコンテンツ大賞への応募を促進する施策を実施。  
第3回となるライト文芸大賞は応募数1,171作品と前回から大幅に増加。

▶ ヒット作の基となる良作の調達手段を引き続き強化。

### 1Q募集のWebコンテンツ大賞

4月募集	第3回ライト文芸大賞 前年833作品 → <u>1,171作品</u> (141%)
5月募集	第6回歴史・時代小説大賞 前年412作品 → 464作品 (113%)
6月募集	第11回 ドリーム小説大賞 前年673作品 → 765作品 (114%)



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 4Q

THE NEW GATE17、18

シリーズ累計 135万部



1.2万部

2Q 4Q

異世界ゆるり紀行 9、10

シリーズ累計 41万部

第9回ファンタジー小説大賞・特別賞受賞



2.2万部

2Q 4Q

いずれ最強の錬金術師？ 8、9

シリーズ累計 25万部

第10回ファンタジー小説大賞・読者賞受賞



1.7万部

3Q

ゲート SEASON2 5

シリーズ累計 560万部



2.3万部

3Q

最強の職業は勇者でも賢者でもなく鑑定士（仮）らしいですよ？ 7

シリーズ累計 27万

第9回ファンタジー小説大賞・優秀賞受賞



1.1万部

3Q

月が導く異世界道中15

シリーズ累計 117万部

第5回ファンタジー小説大賞・読者賞受賞



2.6万部

3Q

転生王子はダラけたい11

シリーズ累計 36万部



1.4万部

3Q

素材採取家の異世界旅行記9

シリーズ累計 33万部

第9回ファンタジー小説大賞大賞・読者賞のW受賞



1.6万部

3Q 4Q

とあるおっさんのVRMMO活動記22、23

シリーズ累計 114万部

第6回ファンタジー小説大賞・特別賞受賞



1.6万部

(注)・ ○内の数値は、当四半期末時点における紙書籍の初版発行予定部数  
 ・シリーズ累計部数は電子書籍販売数を含む  
 ・刊行タイミングは2020年8月12日現在における予定  
 ・イラストは当四半期末時点の最新刊を表示

# 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**



素材採取家の  
異世界旅行記 3

シリーズ  
累計 **33万部**

5万部

**2Q** Regina



異世界でカフェを  
開店しました。 9

シリーズ  
累計 **103万部**

3.5万部

**2Q 4Q**



異世界に飛ばされた  
おっさんは何処へ行く？  
5、6

シリーズ  
累計 **42万部**

3.2万部

**2Q 4Q**



THE NEW GATE  
9、10

シリーズ  
累計 **135万部**

3.9万部

**2Q 4Q** Regina



自称悪役令嬢な  
婚約者の観察記録。  
4、5

シリーズ  
累計 **35万部**

3.4万部

**3Q**



月が導く  
異世界道中 8

シリーズ  
累計 **117万部**

4.3万部

**3Q**



ゲート18

自衛隊  
彼の地にて、斯く戦えり

シリーズ  
累計 **560万部**

8.5万部

**3Q**



Re:Monster 7

シリーズ  
累計 **100万部**

4.6万部

**4Q**



異世界ゆるり紀行  
4

シリーズ  
累計 **41万部**

3.9万部

(注)・内丸の数値は、当四半期末時点における紙書籍の初版発行予定部数  
・シリーズ累計部数は電子書籍販売数を含む  
・刊行タイミングは2020年8月12日現在における予定  
・イラストは当四半期末時点の最新刊を表示（漫画未刊行の場合は原作の1巻）

# ①書籍出版事業 ～刊行計画（3/3）～

人気シリーズの文庫版、絵本やビジネス書など複数タイトル刊行予定。

文庫

その他

2Q 3Q

居酒屋  
ぼったくり  
11、番外編

シリーズ  
累計 112万部



2Q



異世界でカフェを  
開店しました。  
11

シリーズ  
累計  
103万部



3Q

ゲート  
SEASON2  
上下

シリーズ  
累計  
560万部



2Q

絵本

ゆめレスキュー

第10回 絵本・児童書大賞  
大賞 受賞



2Q

3Q

4Q

ビジネス

タイトル未定  
×5～7点

(注) ・ ○内の数値は、当四半期末時点における紙書籍の初版発行予定部数

・ シリーズ累計部数は電子書籍販売数を含む

・ 刊行タイミングは2020年8月12日現在における予定

・ イラストは当四半期末時点の最新刊を表示（文庫未刊行の場合は原作の1巻） 20

電子書籍売上高は、販売体制の強化により高成長を維持。  
引き続き環境変化に応じた施策を推進し、更なる規模拡大を図る。

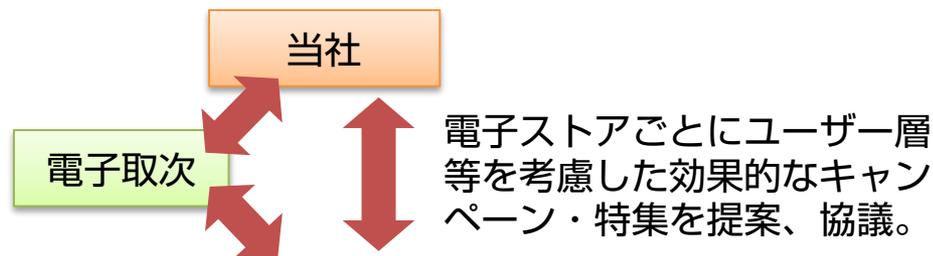
## 販売形態の多様化

- 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、期間限定3巻無料配信やシリーズまとめ買い割引を実施。

※過去に実施した一例



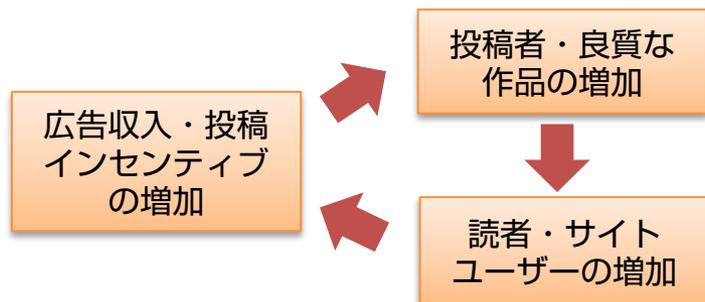
## ②Webサイト運営 ～サイト強化～

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。2020年も継続実施。
- ✓ 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

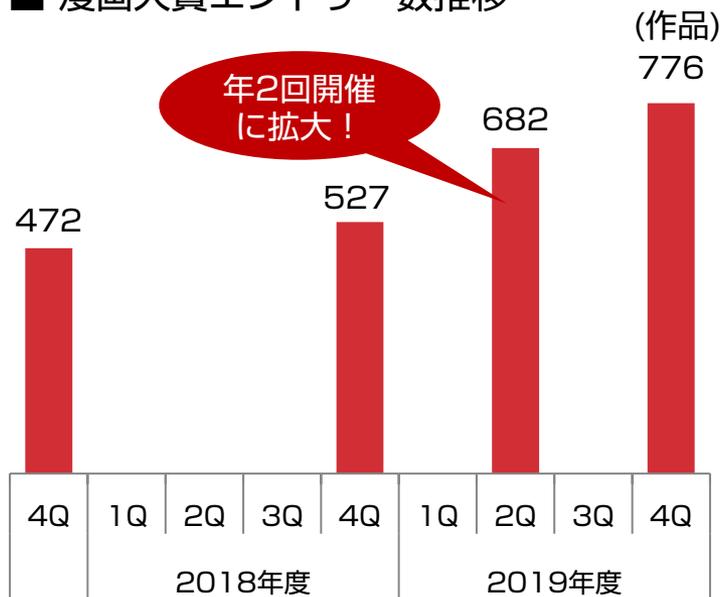
- ✓ 動画広告等を利用した、より積極的な広告宣伝を実施。

## ②Webサイト運営 ～漫画強化～

年2回開催に拡大した「漫画大賞」のエントリー数は順調に増加。  
引き続き賞レースの活性化を促すことで、漫画ジャンルを強化していく。



### ■ 漫画大賞エントリー数推移



- ✓ 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～

幅広いジャンルのWebコンテンツ大賞を開催、強化し、ライトノベル及び漫画に次ぐ新たなジャンルの開拓、拡大に注力する。

### ライト文芸



### キャラ文芸



### ほっこり・じんわり



ジャンル開拓・拡大を目的とした  
Webコンテンツ大賞を多数開催予定

8月開催 第3回 ほっこり・じんわり大賞

11月開催  
(予定) 第8回 BL小説大賞

12月開催  
(予定) 第13回 絵本・児童書大賞

1月開催  
(予定) 第4回 キャラ文芸大賞

### 絵本・児童書



### 歴史・時代



### ホラー・ミステリー



※ 開催月は現時点での計画を記載しております。

## ②Webサイト運営 ～レンタル強化～

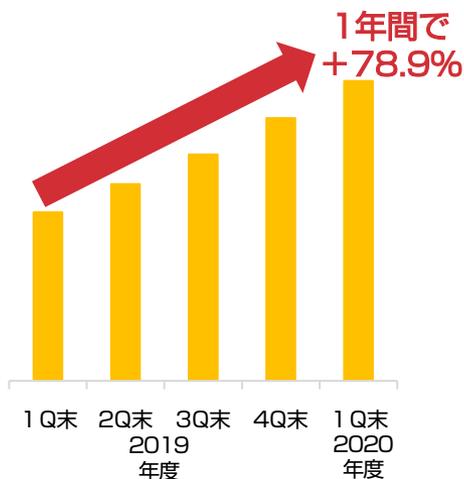
ビューワアプリの広告強化により、アプリのユーザー登録数は1年間で+78.9%と大幅に増加。引き続き広告による誘導強化、キャンペーンの充実を図り、新規ユーザー獲得・レンタル課金サービスの拡大を目指す。

### SNS等でのプロモーション強化



### 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。

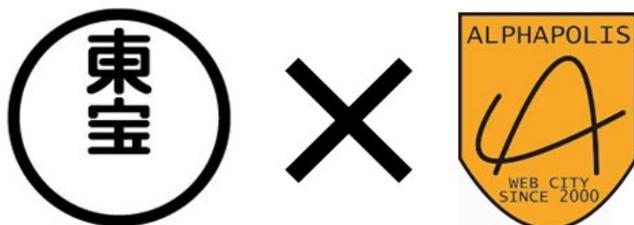
### 無料話増量キャンペーンの実施



- ✓ 2020年6月から毎月、小説、漫画ともに無料話増量キャンペーンを実施。
- ✓ レンタル課金サービスの伸長に効果を発揮。

### ③その他 ～メディア展開の強化 (1/2) ～

東宝株式会社×アルファポリスの共同プロジェクトとなる  
『ゆめレスキュー』 AI子守唄プロジェクト始動！



#### AI子守唄プロジェクトとは

絵本『ゆめレスキュー』の世界観を  
ベースとして、AIによって令和の  
子守唄を制作するプロジェクトです。

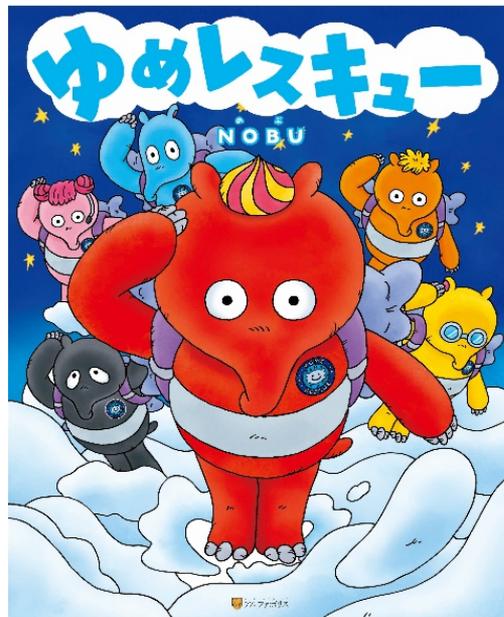
公式サイト：<https://yume-rescue.com/>

#### PUFFYが歌うMVリリース！



完成した楽曲に歌詞をつけたのは、  
PUFFYの大貫亜美さん！  
そしてPUFFYのお二人が歌唱を担当！  
MV：<https://youtu.be/w3TfikLk60g>

#### 絵本『ゆめレスキュー』同時刊行！



AI子守唄MVのリリースにあわ  
せて、2018年1月に開催した  
東宝×アルファポリス  
「第10回絵本・児童書大賞」  
大賞受賞作である  
『ゆめレスキュー』を刊行！

タイトル：ゆめレスキュー  
著者：NOBU (のぶ)  
発売日：7月28日 (火)  
定価：本体1,500円+税  
試し読み：

<https://ehon.alphapolis.co.jp/publish/6592>

# ③その他 ～メディア展開の強化 (2/2) ～

当社が保有するIPの活用をさらに拡大させるため、他社との協業や当社独自の展開によるメディア化事業を一層強化していく。

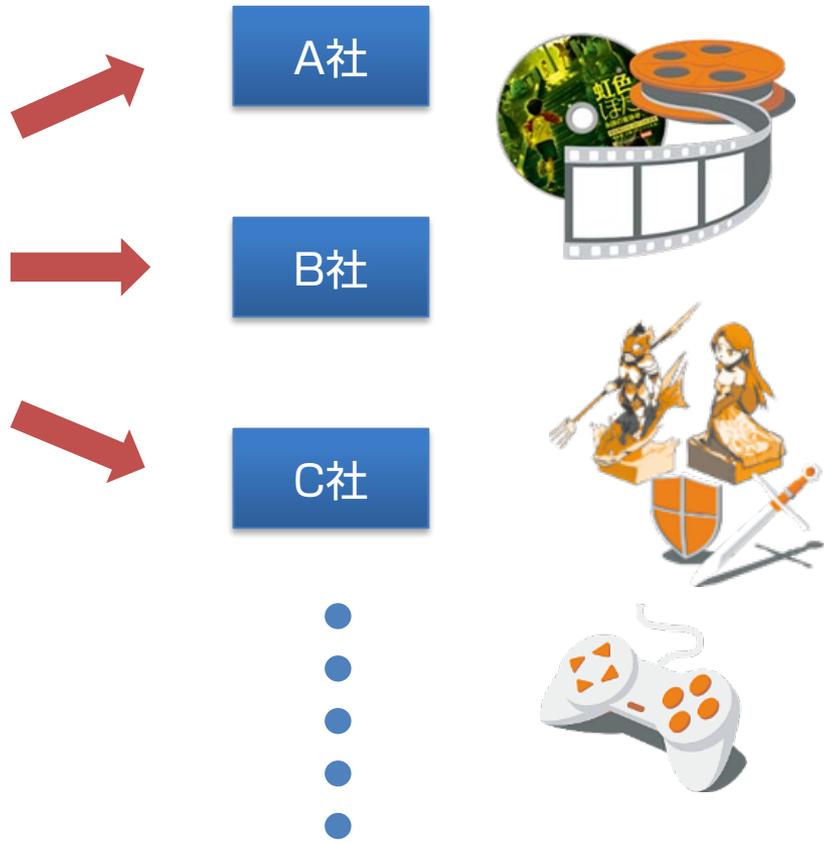


※当社IPの画像は一例



当社独自の展開を企画・開発

## メディア企業との協業強化



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。