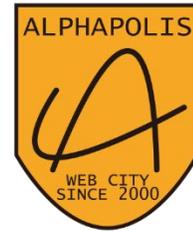


事業計画及び
成長可能性に
関する事項



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
(東証グロース：9467)

2023年 6 月 16 日

目次



1. 企業情報・ビジネスモデル
2. 業績ハイライト（2023年3月期）
3. 市場環境・競争優位性
4. 成長戦略
5. 認識するリスク及び対応策

会社名	株式会社アルファポリス AlphaPolis Co.,Ltd.
所在地	東京都渋谷区恵比寿4-20-3 恵比寿ガーデンプレイスタワー8F
設立	2000年8月
資本金	8億6,382万4,400円（2023年3月末現在）
代表者	梶本 雄介
事業内容	インターネットのサイト運営、書籍の出版
従業員数	132名（内 パート18名）（2023年3月末現在）



梶本 雄介 代表取締役社長

1993年3月 東京大学工学部卒業
1993年4月 (株)博報堂入社
2000年8月 当社設立 代表取締役社長(現任)



大久保 明道 取締役

1996年3月 明治大学商学部卒業
1996年4月 トヨタファイナンス(株)入社
2010年3月 SBIモーゲージ(株)(現アルヒ(株)) 財務経理部長
2012年12月 当社入社
2013年12月 当社 取締役(現任)
2015年7月 当社 管理本部本部長(現任)

富永 博之 取締役(社外)

1971年3月 東京大学工学部卒業
1971年4月 佐世保重工業(株)入社
1995年4月 弁護士登録 東京弁護士会知的財産法部会所属
2000年4月 東京弁護士会民事介入暴力対策 特別委員会委員
2003年2月 弁理士登録
2003年2月 富永法律特許事務所 代表者(現任)
2014年6月 当社 取締役(現任)

白石 卓也 取締役(社外)

1995年3月 東京大学大学院工学系航空宇宙工学科修了
1996年4月 フューチャー(株)入社
2016年1月 (株)ローソンデジタルイノベーション 代表取締役社長
2018年2月 (株)Digimile 代表取締役社長(現任)
2018年5月 ウォルマート・ジャパン・ホールディングス(株)/合同会社西友 CIO
2021年6月 当社 取締役(現任)
2022年5月 (株)タイトー 社外取締役(現任)
2023年5月 味の素(株) エグゼクティブマネージャー(現任)

落藤 隆夫 常勤監査役(社外)

1977年3月 上智大学外国語学部卒業
1977年4月 (株)電通入社
2003年7月 (株)電通EYE 代表取締役
2006年3月 (株)電通ワンダーマン 代表取締役
2012年4月 (株)電通 グローバルビジネス局局长
2013年4月 当社 監査役(現任)

池田 信彦 監査役(社外)

1968年3月 一橋大学商学部卒業
1968年4月 三井信託銀行(株)入社
1999年6月 三井信ビジネス(株) 取締役
2006年3月 SBIモーゲージ(株) 内部監査室長
2008年5月 SBIモーゲージ(株) 監査役
2013年3月 当社 監査役(現任)

天野 良明 監査役(社外)

1972年3月 慶應義塾大学法学部卒業
1972年4月 三井信託銀行(株)入社
2001年1月 三井鉱山(株)転籍
2005年6月 三井鉱山マテリアル(株) 代表取締役
2006年6月 サンコーコンサルタント(株) 常勤監査役
2014年6月 当社 監査役(現任)

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。

2000年 8月	渋谷区恵比寿において資本金1,000万円で株式会社アルファポリスを設立	2017年 2月	当社コンテンツ閲覧アプリ内において、これまで書籍化に伴い非公開処理又はダイジェスト化していた作品を一定期間に限り閲覧することが出来る「レンタル」サービスを開始
2007年10月	当社名を冠した「アルファポリス文庫」を創刊	2017年12月	絵本投稿サイト「絵本ひろば」をリリース
2008年 1月	読者からの投票結果に加え、作家からの出版申請をもとにした出版制度を開始	2019年 8月	絵本投稿サイト「絵本ひろば」のスマートフォン向けアプリをリリース
2008年 2月	第1回「Webコンテンツ大賞」を開催	2021年 3月	ファンタジックなボーイズラブレーベル「アンダルシュノベルズ」を創刊
2009年 9月	大人の女性のための恋愛小説レーベル「エタニティブックス」を創刊	2021年 7月	海外向けの新漫画アプリ「Alpha Manga」をリリース
2010年11月	新感覚ファンタジー小説レーベル「レジーナブックス」を創刊	2022年 4月	東京証券取引所の市場区分の見直しにより、東京証券取引所マザーズからグロース市場に移行
2012年10月	「第7回ニッポン新事業創出大賞」アントレプレナー部門にて最優秀賞を受賞	2023年 3月	設立からの新刊書籍発行点数累計が5,000点を突破
2014年 2月	甘く危険なラブロマンスレーベル「ノーチェブックス」を創刊		
2014年10月	東京証券取引所マザーズに株式を上場		
2015年 1月	投稿作品の人気度に応じ、作家に報酬を支払うサービス「投稿インセンティブ」を開始		
2015年 5月	経済産業省及び東京証券取引所が創出した「攻めのIT経営銘柄」に選定		
2016年 4月	当社Webサイトにて課金サービスを開始		

ビジネスモデル ～全体像～

誰でも無料で投稿、閲覧できる小説・漫画投稿サイトを運営。
サイトに投稿された作品を、ユーザー評価等を参考に、編集・出版し、
全国書店や電子ストアにて販売することで収益を上げる。



ビジネスモデル ～Webサイト運営～

売れる商品となる良作を集める2つの仕組み

1. Webコンテンツ大賞

① ジャンル別の賞レース開催

- ・ファンタジー小説、恋愛小説、漫画など、ジャンル別の投票賞レースを毎月開催。
- ・編集部選考による「大賞」、読者人気1位の「読者賞」などの賞を設け、受賞者には賞金を贈呈。
- ・当賞レースから、受賞作を中心に数多くの作品が書籍化。

② 読者参加型

- ・投票した読者にも抽選で賞金を贈呈。
読者を巻き込んで賞を盛り上げる。

2. 出版申請制度

投稿作品が一定の評価を得ると、
当社編集部へ書籍化検討の申請が可能。
いつでもすぐに出版へのチャレンジが可能。

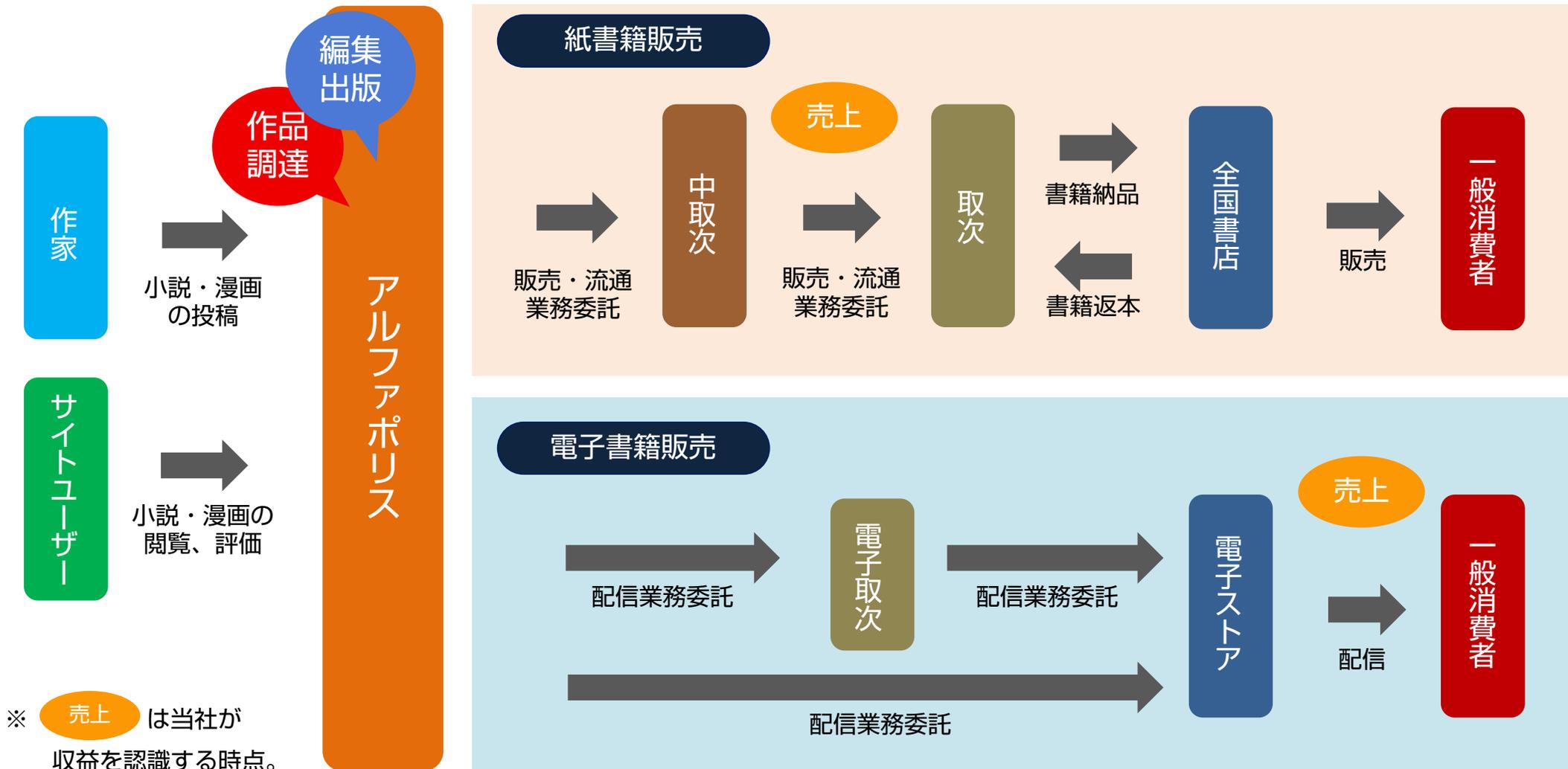
当社Webサイト



The screenshot displays the AlphaPolis website interface. At the top, there's a navigation bar with '小説' (Novel), '公式漫画' (Official Manga), '投稿漫画' (Submitted Manga), 'レンタル' (Rent), 'Webコンテンツ大賞' (Web Content Grand Prix), '絵本ひろば' (Picture Book Plaza), 'ビジネス' (Business), '書籍' (Books), and 'ゲーム' (Games). Below this, there are several promotional banners for contests like 'はじめての方へ' (For first-timers), 'あなたのWebコンテンツを登録しよう!' (Register your Web content!), and 'ほっこり・じんわり大賞' (Heartwarming・Gentle Grand Prix). A '投稿作品 ランキング' (Submitted Works Ranking) table is visible, showing categories like '小説' (Novel) and '漫画' (Manga) with sub-categories like 'HOT男性向け' (HOT for men) and 'ファンタジー' (Fantasy). The table lists works such as '1 ユウ' (Yuu) and '2 あきさけ' (Akiyake) with their respective points and prize amounts. On the right, there's an 'お知らせ' (Notice) section with a date of 2023.06.07 and a '書籍売上ランキング' (Book Sales Ranking) section featuring '令嬢はまったりをご希望。5' (The Noble Lady Wants to be a Bit More Relaxed. 5) by 横山ミカ / 画 (Yokoyama Mika / Art).

ビジネスモデル ～販売フロー～

当社の販売フローについては、以下のとおり。



従来型の出版とは異なる

当社ビジネスモデルの2つの強み

① トレンドを即反映し、安定的かつ多点数、商品化 ➔ 新規マーケットの創造

昨今、読者の求める小説のトレンドの移り変わりは非常に早い。その傾向はまずインターネットの作品に現れる。まさに今、旬であるトレンドの作品を素早くキャッチし、売れ筋書籍を安定的かつ多点数、商品化することが可能。

② 大コケするリスクの回避

インターネット上での多数のユーザー評価を参考に、一定以上の読者ニーズを見極めた上で書籍化すべきコンテンツの選定を実施。そのため、書籍刊行に要した費用を回収するだけの売上高が確保できないリスクの低減が可能。

取扱書籍ジャンル ～ライトノベル～

当社が取り扱っている書籍は、「ライトノベル」（表紙や挿絵にアニメ調のイラストが用いられ、一般の小説より軽妙な文体でストーリーが描かれている小説）、「漫画」、「文庫」、「その他」の4つのジャンルに区分される。

ライトノベル

- ターゲット層は20代から40代。
- 中高生や若者向けの安価な文庫ではなく、単行本（文庫本より大きく、高価格）であることが特徴。

ライトノベルに含まれる主力レーベル等

男性向けライトノベル

20代後半から30代の男性向けのライトノベル

エタニティブックス

30代から40代の女性向け恋愛レーベル

レジーナブックス

20代から30代の女性向け新感覚ファンタジーレーベル

ノーチェブックス

20代から30代の女性向け甘く危険なラブロマンスレーベル

&arche (アンダルシュ)

新創刊！ファンタジックなボーイズラブレーベル



『ゲート』
柳内たくみ/著



『とあるおっさんのVRMMO活動記』
椎名ほほほわ/著



『異世界でカフェを開店しました。』
甘沢林檎/著



『ナチュラルキス』
風/著

- 当ジャンルは、電子書籍との親和性が高く、加えて戦略的に電子書籍販売の体制強化を図っていることから、4ジャンルの中で売上構成割合が最も高い。
- 刊行前に当社Webサイト上で連載。一定の人気を確認した漫画のみ書籍化することで、売れないリスクの低減を図る。
- ライトノベルヒット作のコミカライズが好調。相乗効果により、原作であるライトノベル（小説）の売上増加にも寄与。
- 原作がない「オリジナル漫画」の開発にも注力。Webコンテンツ大賞「漫画大賞」の年2回開催など、有望な作品、作家の発掘を強化し、漫画ジャンルのさらなる拡大を目指す。

ライトノベルヒット作のコミカライズ



『月が導く異世界道中』
木野コトラ/画
あずみ圭/作

『THE NEW GATE』
三輪ヨシユキ/画
風波しのぎ/作

『自称悪役令嬢な
婚約者の観察記録。』
蓮見ナツメ/画
しき/作

オリジナル漫画の開発



『異星界転星』
大山散歩/画

『パール&ヴァイス』
平一加/画

『和風ギルドの受付嬢』
ひなた丸だいや/画

文庫

- 市場において、単行本ではなく文庫本が主流となる「キャラ文芸」「時代小説」ジャンルなどの作品を刊行。新規ジャンルの強化、拡大に注力。
- ライトノベル、その他ジャンルの単行本の廉価版を刊行。単行本の価格帯では躊躇していた読者層の取り込みを図る。



『晴明さんちの不憫な大家』
烏丸紫明 / 著



『きよのお江戸料理日記』
秋川滝美 / 著



『天才月澤彩葉の精神病質学 研究ノート』
玄武聡一郎 / 著

その他

- ライトノベルに属さない「一般文芸書」「絵本」「ビジネス書」等が含まれる。
- 更なる業績拡大及びポートフォリオ最適化の観点から、特定のジャンルに依存しないよう取扱書籍の拡大に注力しているジャンル。



『居酒屋ほったくり』
秋川滝美 / 著



『わたしのげぼく』
上野そら / 著
くまくら珠美 / 作画



『経営者が絶対に「すべきこと」「してはいけないこと』』
新 将命 / 著

目次

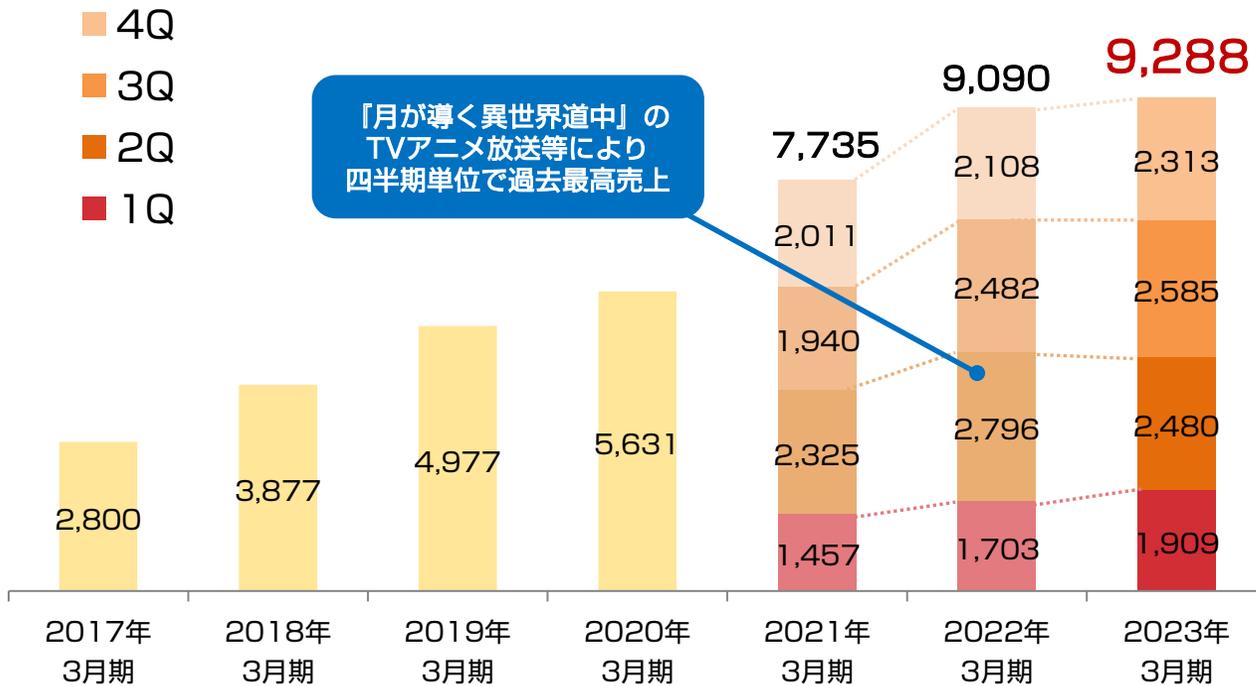


1. 企業情報・ビジネスモデル
2. 業績ハイライト（2023年3月期）
3. 市場環境・競争優位性
4. 成長戦略
5. 認識するリスク及び対応策

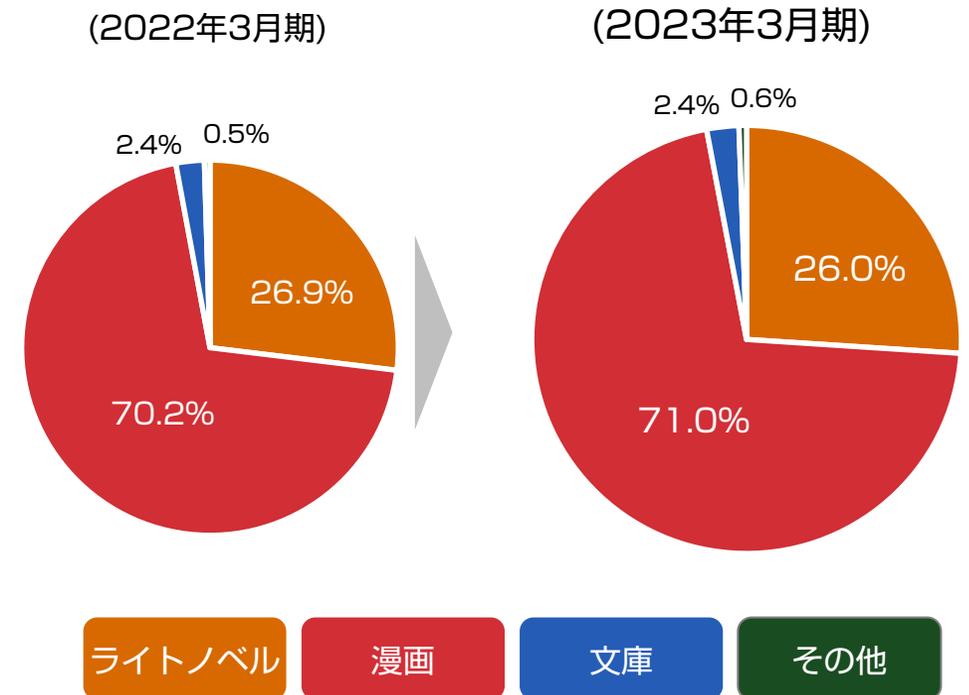
前期2Qに『月が導く異世界道中』のアニメ化に伴う特需等により臨時的な売上増があったものの、刊行点数の増加や電子書籍販売の体制強化等により、2023年3月期の売上高は過去最高を更新。

書籍売上高推移

(百万円)

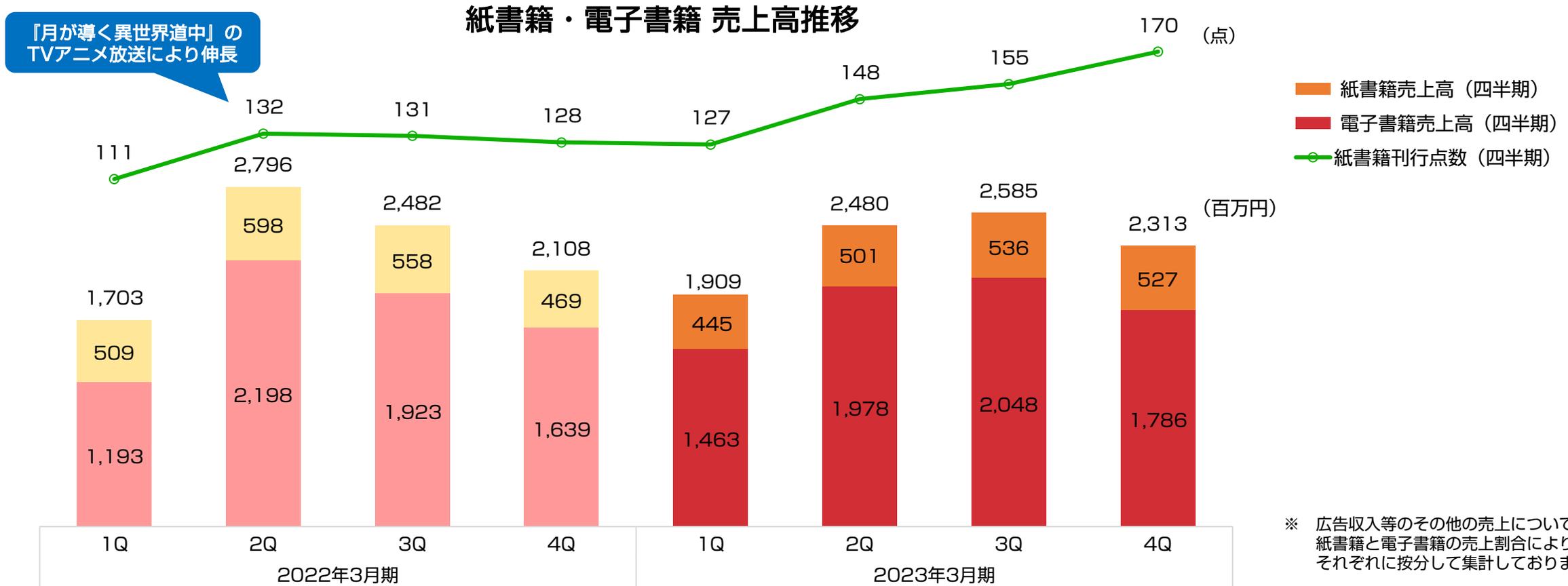


ジャンル別売上高



紙書籍・電子書籍 売上高推移

編集部門の体制強化により、紙書籍刊行点数は各四半期において前期を上回る点数で着地。販売形態別では電子書籍販売が引き続き好調。電子書籍売上は、前期の『月が導く異世界道中』のアニメ化により大きく伸長した2Qを除き、各四半期において増収。



損益計算書の概要 ~サマリ~

刊行点数は600点（前期比+98点）と大幅に増加。売上高は『月が導く異世界道中』のTVアニメ放送によって大幅に伸長した前期を上回り、**過去最高売上を更新。**

経常利益は、主に前期2Qに実施したTVCM放映等に係る大型成長投資により一時的に増加した広告宣伝費が減少したことから、+10.2%の増益となり、**過去最高利益を更新。**

単位：百万円	2023年3月期		2022年3月期		前期比	
	4Q累計	構成比	4Q累計	構成比	増減率	増減額
売上高	9,288	100.0%	9,090	100.0%	+ 2.2%	+ 198
売上総利益	6,998	75.3%	7,041	77.5%	▲ 0.6%	▲ 42
営業利益	2,417	26.0%	2,194	24.1%	+ 10.2%	+ 222
経常利益	2,426	26.1%	2,201	24.2%	+ 10.2%	+ 224
当期純利益	1,506	16.2%	1,389	15.3%	+ 8.4%	+ 116

「①ライトノベル」の刊行点数は+60点と大幅に増加したものの、前期の『月が導く異世界道中』のアニメ効果による原作小説の特需の影響が大きく、前期比では僅かに減少。

「②漫画」についても、前期にアニメ効果による大幅伸長があったものの、刊行点数+23点の増加や電子書籍販売の体制強化・拡販施策の推進等により、前期を上回る数値で着地。

単位：百万円	2023年3月期		2022年3月期		前期比	
	4Q累計	構成比	4Q累計	構成比	増減率	増減額
売上高	9,288	100.0%	9,090	100.0%	+ 2.2%	+ 198
①ライトノベル	2,418	26.0%	2,447	26.9%	▲ 1.2%	▲ 29
②漫画	6,592	71.0%	6,377	70.2%	+ 3.4%	+ 215
③文庫	224	2.4%	221	2.4%	+ 1.3%	+ 2
④その他	52	0.6%	43	0.5%	+ 21.5%	+ 9

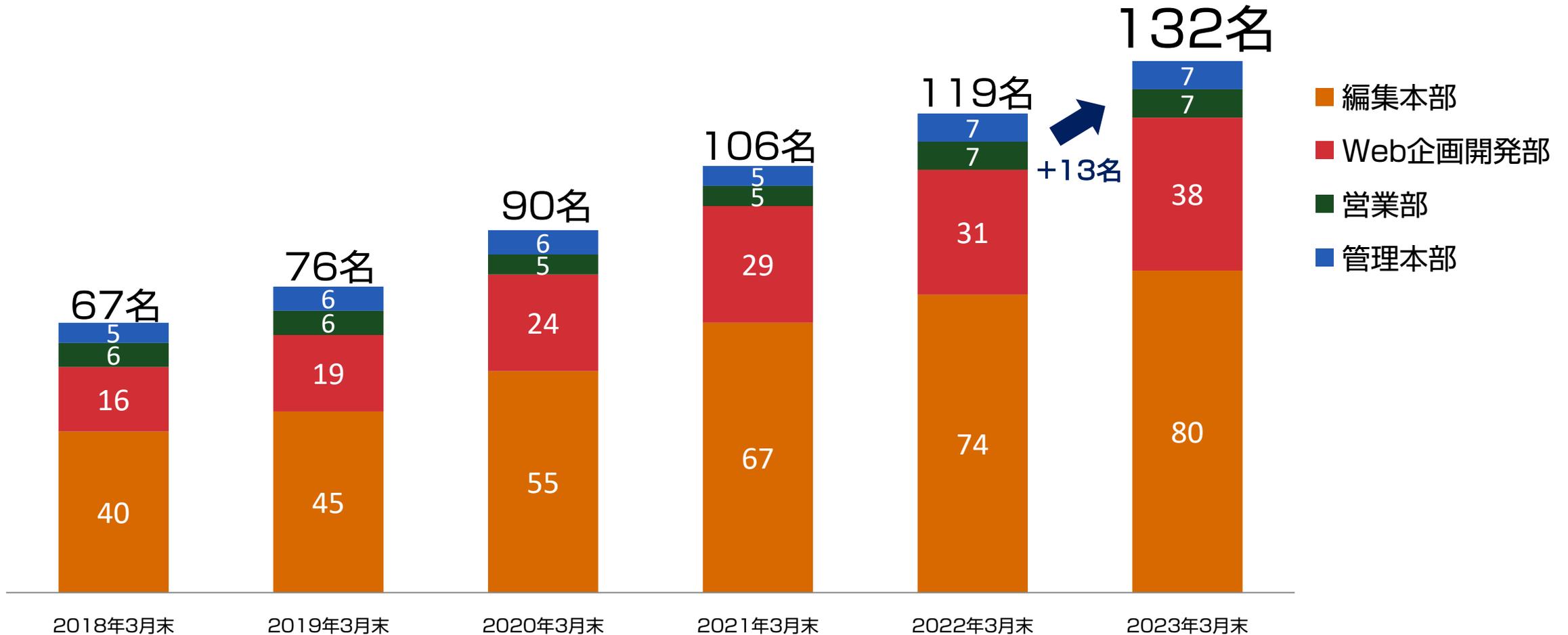
販売費及び一般管理費の内訳

「②人件費」は刊行点数の増加等により原価振替額が増加したため、販管費としては減少。
 「④販売促進費・広告宣伝費」は、前期2QにTVCM放映等のプロモーション強化に係る大型成長投資を実施したため、前期比で大幅に減少。

単位：百万円	2023年3月期		2022年3月期		前期比		備考
	4Q累計	構成比	4Q累計	構成比	増減率	増減額	
販売費及び一般管理費	4,580	100.0%	4,846	100.0%	▲ 5.5%	▲ 265	
①販売手数料等	3,472	75.8%	3,294	68.0%	+ 5.4%	+ 178	電子書籍販売の売上拡大に連動して増加。
②人件費 (引当金・役員報酬含む)	503	11.0%	627	12.9%	▲ 19.7%	▲ 123	原価工数の拡大に伴う原価振替額の増加等により減少。
③採用活動費	25	0.6%	21	0.4%	+ 17.4%	+ 3	
④販売促進費 ・広告宣伝費	165	3.6%	475	9.8%	▲ 65.3%	▲ 310	前期は大型成長投資を実施したため、大幅に減少。
⑤その他	414	9.0%	427	8.8%	▲ 3.2%	▲ 13	

従業員数の推移

編集本部、Web企画開発部における新卒採用等により、前期末比で13名の増員。



※ 従業員数はパートタイマーの年間平均人員数を含めております。

目次



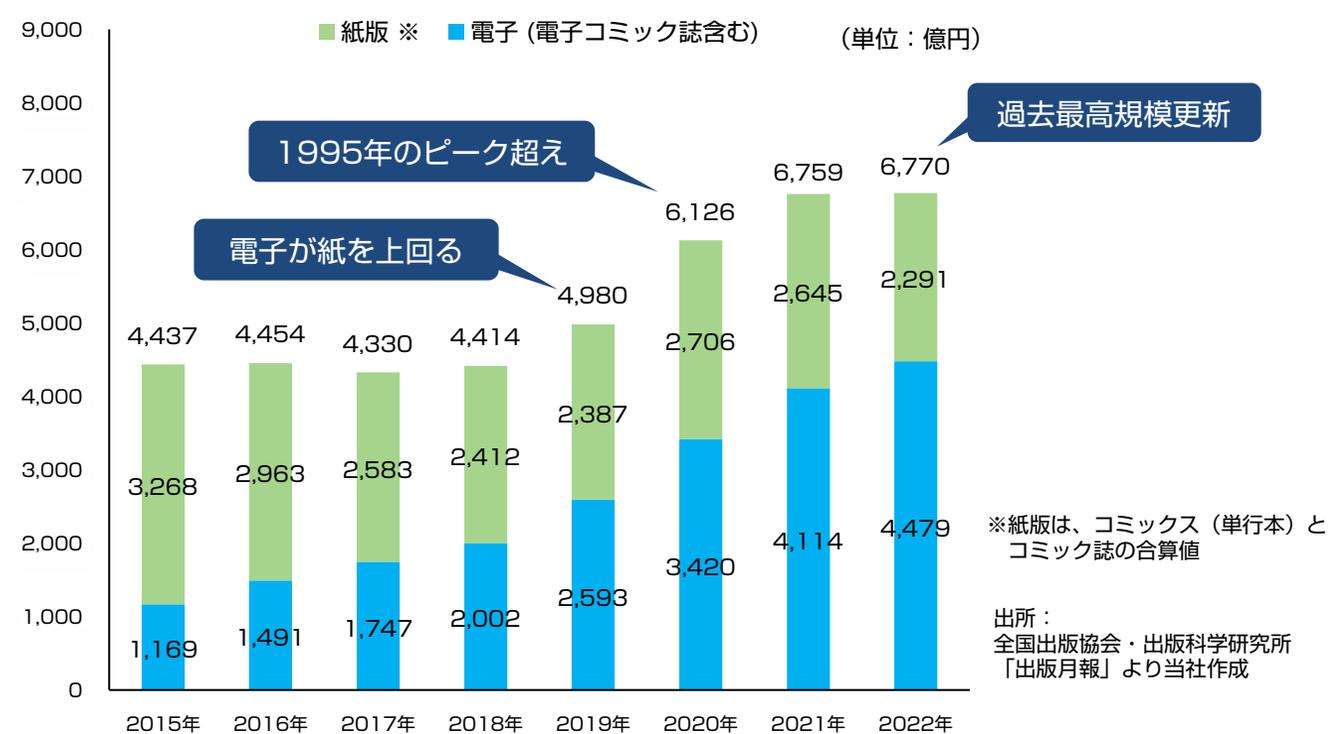
1. 企業情報・ビジネスモデル
2. 業績ハイライト（2023年3月期）
3. 市場環境・競争優位性
4. 成長戦略
5. 認識するリスク及び対応策

- 紙と電子を合算した出版市場は、コロナ特需が終息したことで4年ぶりのマイナス成長。電子出版市場が順調に成長しており、高い成長率を維持。
- コミック市場は2020年にピークだった1995年の5,864億円を超える規模に拡大。さらに2022年は6,770億円に伸長し、3年連続で過去最高を更新。

紙書籍市場・電子出版市場の推定販売金額推移

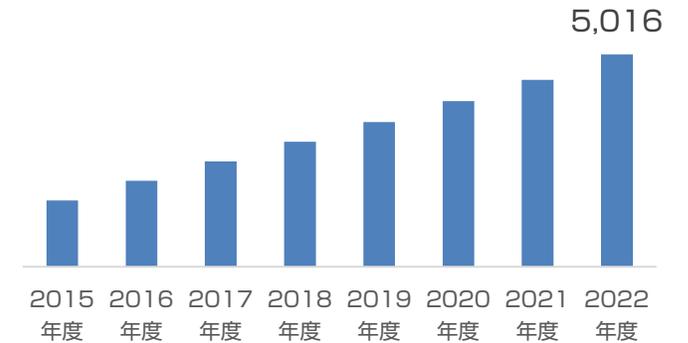


コミック市場の推定販売金額推移



当社の出版事業		
機能	Webサイト運営	書籍出版
内容	小説・漫画等の投稿サイトの運営	投稿サイトで収集した作品の編集・出版
競合他社	コンテンツ投稿サイトの運営会社 ※出版社が運営する、当社同様のモデルを含む	出版社
競争優位性	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 当社投稿サイトは、出版社が運営母体のパイオニアであり、長年の事業で培ったノウハウと数多くの出版実績があること。 ✓ 「投稿インセンティブ」や「出版申請制度」など、作家を目指す人にとって魅力的なサービスを展開。 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ユーザー評価を参考にした自社投稿サイトからの良作調達による収集工数・コストの削減。 ✓ 投稿サイトに集まる多数のユーザー評価により出版時の成功率を高め、また不用意な書籍化による損失回避。 ✓ これらにより、出版業平均を大きく上回る高い利益率を確保することが可能。

当社の新刊書籍発行点数累計



売上高経常利益率



出所：出版業平均は、経済産業省「2021年企業活動基本調査確報」出版業 売上高経常利益率より

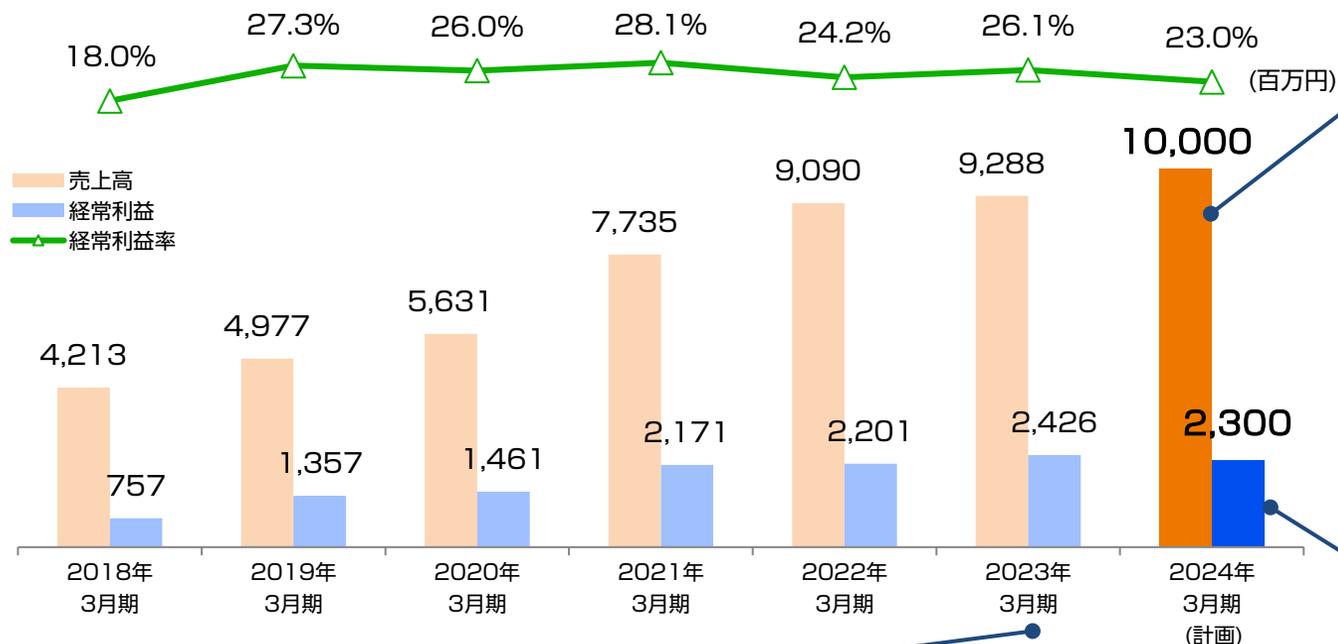
目次



1. 企業情報・ビジネスモデル
2. 業績ハイライト（2023年3月期）
3. 市場環境・競争優位性
4. 成長戦略
5. 認識するリスク及び対応策

2024年3月期 計画 ~売上・利益推移~

売上高は、+7.7%の増収となる100億円を見込み、引き続き過去最高の更新を目指す。費用面は**事業基盤の強化を目的とした成長投資**を予定。経常利益は23億円を見込む。



売上高は各種施策を推進し +7.7%の増収見込

- 編集部の体制強化による刊行点数の拡大
- 好調な電子書籍の更なる販売体制の強化
- 海外漫画アプリ「AlphaManga」をはじめとした作品のグローバル展開の推進
- メディア化事業の強化による認知度の向上

費用面は事業基盤強化への約3.5億円の投資を実施

- 印税率の改定
- 人材・設備の拡充

2023年3月期 売上高・経常利益 計画実績比

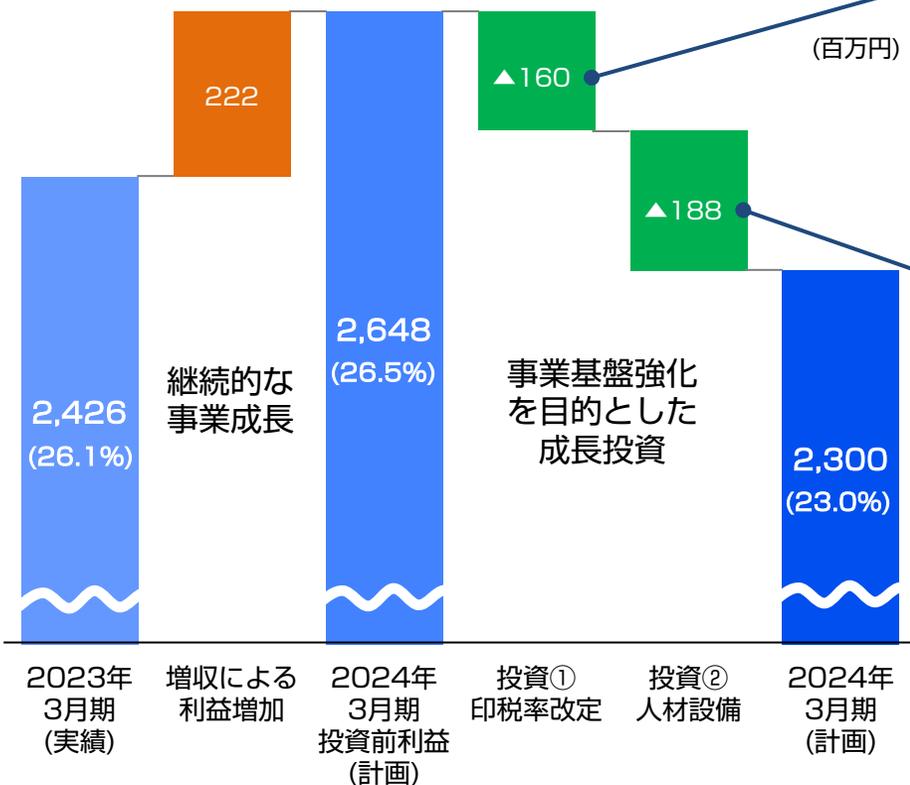
売上高 計画 9,500百万円 / 実績 9,288百万円 (計画比 ▲2.2%)
 経常利益 計画 2,400百万円 / 実績 2,426百万円 (計画比 +1.2%)

- ・ 売上高は主に電子書籍販売の伸びが想定より緩やかだったこと等から未達。
- ・ 経常利益は原価及び販管費の抑制や不発生等により計画を上回った。

出版社として更なる飛躍を遂げるため、**事業基盤の強化を目的とした成長投資**を実施予定。後の売上拡大に繋がる先行投資として約3.5億円の費用支出を計画。

2024年3月期 経常利益（計画）の前期比較

※（）書きは経常利益率



投資① 印税率の改定 約1.6億円

- 良質な作品を創出し、**商品力・ブランド力の向上**を図るため、**優秀な作家・漫画家の確保**を目的とした書籍印税率の改定を予定。

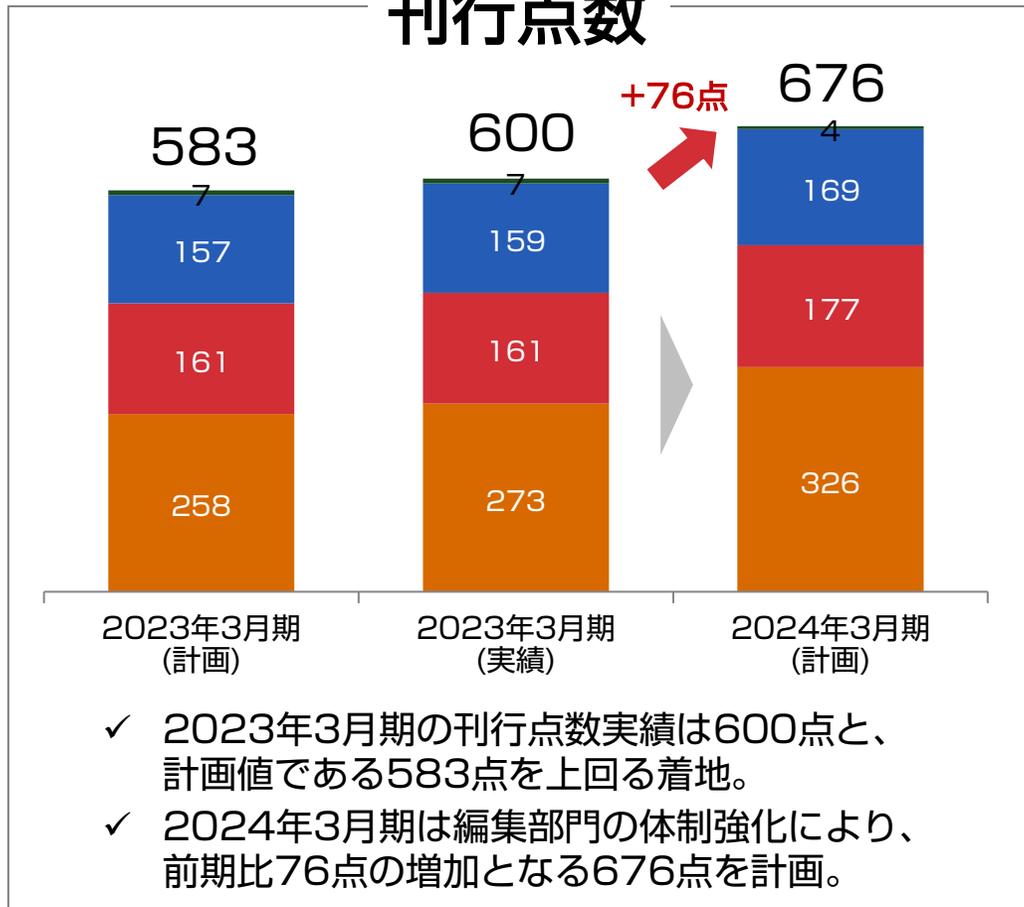
投資② 人材・設備の拡充 約1.9億円

- 編集部、Web企画開発部のみならず、営業部、管理本部を含めた全社的な人員採用を予定。**優秀な人材を拡充し、事業基盤の強化**を図る。
- **業容拡大・従業員増加**に備えた**本社移転**を予定。

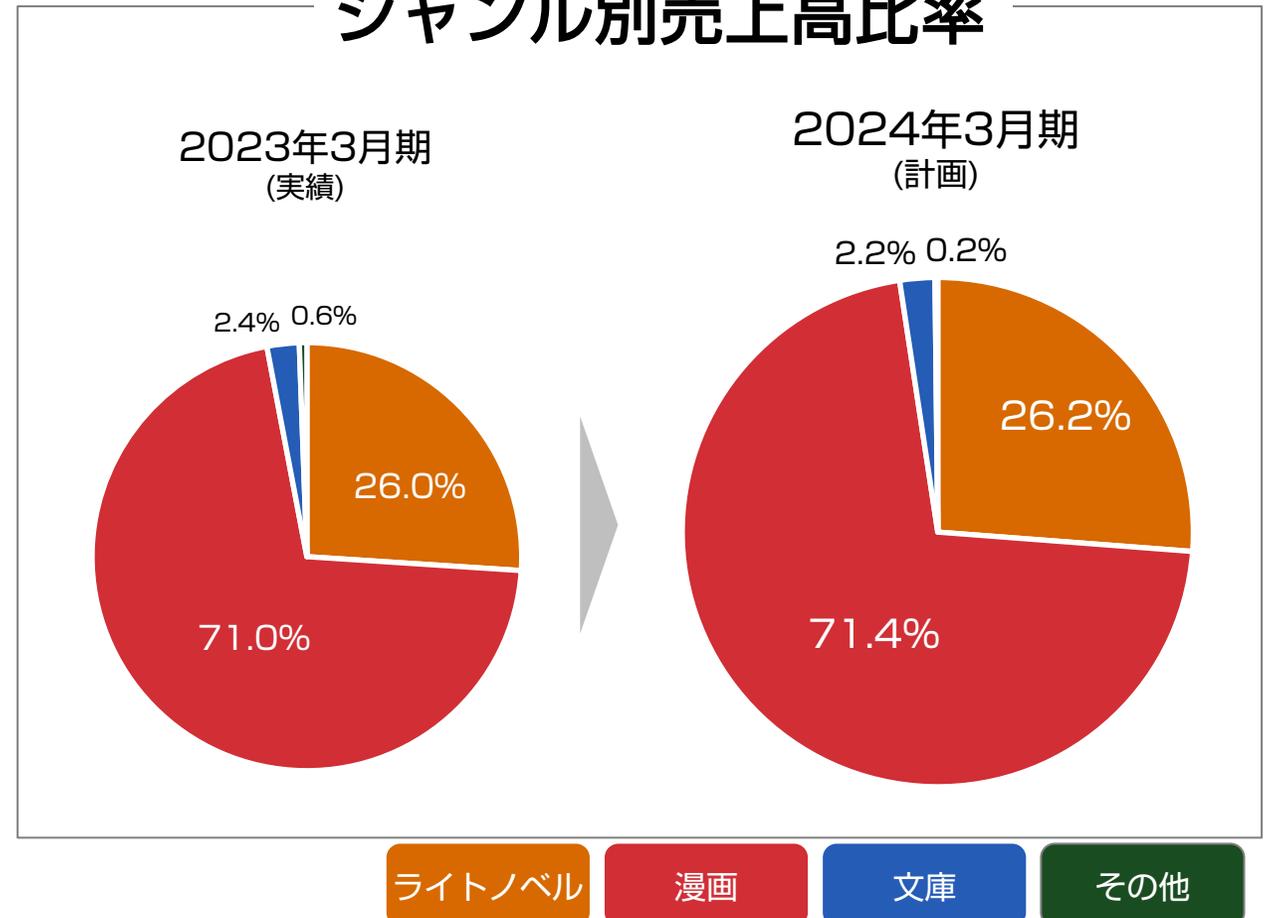
2024年3月期 計画 ～刊行点数・売上比率～

人材採用・育成による編集部門の体制強化により、刊行点数は前期を上回る676点を計画。
ライトノベル、漫画をはじめ、各ジャンルの売り伸ばしを図る。

刊行点数



ジャンル別売上高比率



2024年3月期 書籍刊行計画 (1/3)

シリーズ累計20万部超の人気作等を続々と刊行予定。

ライトノベル

1Q 3Q	異世界で水の大精霊 やっています。2、3 第2回次世代ファンタジー カップ ユニークキャラクター賞受賞	 0.9万部	2Q 3Q	月が導く異世界道中 19、20 シリーズ累計 331万部 第5回ファンタジー小説大賞 読者賞受賞	 2.6万部	2Q 3Q	とあるおっさんの VRMMO活動記28、29 シリーズ累計 150万部 第6回ファンタジー小説大賞 読者賞受賞	 1.4万部
2Q 4Q	異世界ゆるり紀行 15、16 シリーズ累計 97万部 第9回ファンタジー小説大賞 特別賞受賞	 1.7万部	2Q 4Q	素材採取家の 異世界旅行記14、15 シリーズ累計 113万部 第9回ファンタジー小説大賞 大賞・読者賞の W 受賞	 1.2万部	3Q 4Q	いずれ最強の 錬金術師？15、16 シリーズ累計 80万部 第10回ファンタジー小説大賞 読者賞受賞	 1.1万部
3Q	余りモノ異世界人の 自由生活6 第13回ファンタジー小説大賞 特別賞受賞	 1.1万部	3Q	Regina 最後にひとつだけお願い してもよろしいでしょうか 4 シリーズ累計 95万部	 0.8万部	3Q	& arche 毒を喰らわば 皿まで4 第7回BL小説大賞 読者賞受賞	 0.8万部

(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2023年3月末時点における予定
・ イラストは当四半期末時点の最新巻を表示

2024年3月期 書籍刊行計画 (2/3)

初版3万部を超えるヒット作を続々と刊行予定。ジャンルの拡充にも注力。

漫画

1Q 3Q	ゲート23、24 自衛隊 彼の地にて、斯く戦えり シリーズ累計 660万部	 6.4万部	3Q	素材採取家の 異世界旅行記7 シリーズ累計 113万部	 3.8万部	3Q	異世界 ゆるり紀行8 シリーズ累計 97万部	 3.4万部
2Q 3Q	月が導く異世界道中 12、13 シリーズ累計 331万部	 6.5万部	3Q	THE NEW GATE 14 シリーズ累計 234万部	 3.2万部	3Q	Regina 最後にひとつだけ お願いしてもよろしい でしょうか8 シリーズ累計 95万部	 3.5万部
1Q	&arche 半魔の竜騎士は、 辺境伯に 執着される1	 0.9万部	2Q	anorn comics 迦国あやかし 後宮譚2	 1.4万部	3Q	ETERNITY 冷徹秘書は 生贄の恋人を 溺愛する	 1.1万部

(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2023年3月末時点における予定
 ・ イラストは当四半期末時点の最新巻を表示 (漫画未刊行の場合は原作の1巻)

2024年3月期 書籍刊行計画 (3/3)

キャラ文芸、児童文庫、ビジネス書等、幅広いジャンルのタイトルを刊行予定。

文庫

1Q 歴史・時代

きよのお江戸料理日記4



1.4万部

2Q キャラ文芸

後宮の棘3



1.0万部

第13回ファンタジー小説大賞 特別賞受賞

1Q アルファポリス きずな文庫

怪帰師のお仕事



0.5万部

ほか
ライトノベル人気作、
きずな文庫新作など
×12~18点

1Q Regina

3Q

転移先は薬師が
少ない世界でした
4、5

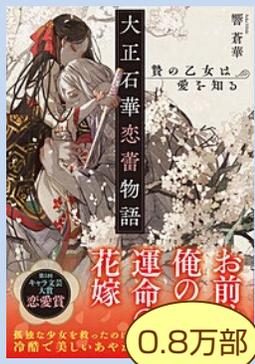


シリーズ累計
35万部

0.8万部

1Q キャラ文芸

大正石華恋薔物語
贅の乙女は愛を知る



0.8万部

第5回キャラ文芸大賞 恋愛賞受賞

ビジネス

タイトル未定×1~2点

絵本

絵本・児童書大賞受賞作、
応募作ほか×1~2点

その他

(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2023年3月末時点における予定
 ・ イラストは当四半期末時点の最新巻を表示（文庫未刊行の場合は原作の1巻）

小説・漫画投稿サイトとしての地位を確立し、ネットメディアパワーの更なる拡大を図ることで、出版事業の収益拡大に繋げる。

ネットメディアパワーの拡大

- サイトユーザー数の拡大
- 登録コンテンツ数の拡大



ヒット作、ヒットジャンルの創出

拡大に向けた具体的施策

サイトサービスの強化

激しく変容するネット環境において、常にユーザーニーズに対するスピード感を持ったサービスを実施。



▲ サイト広告収入を100%投稿インセンティブとして還元

Webサイトのプロモーション強化

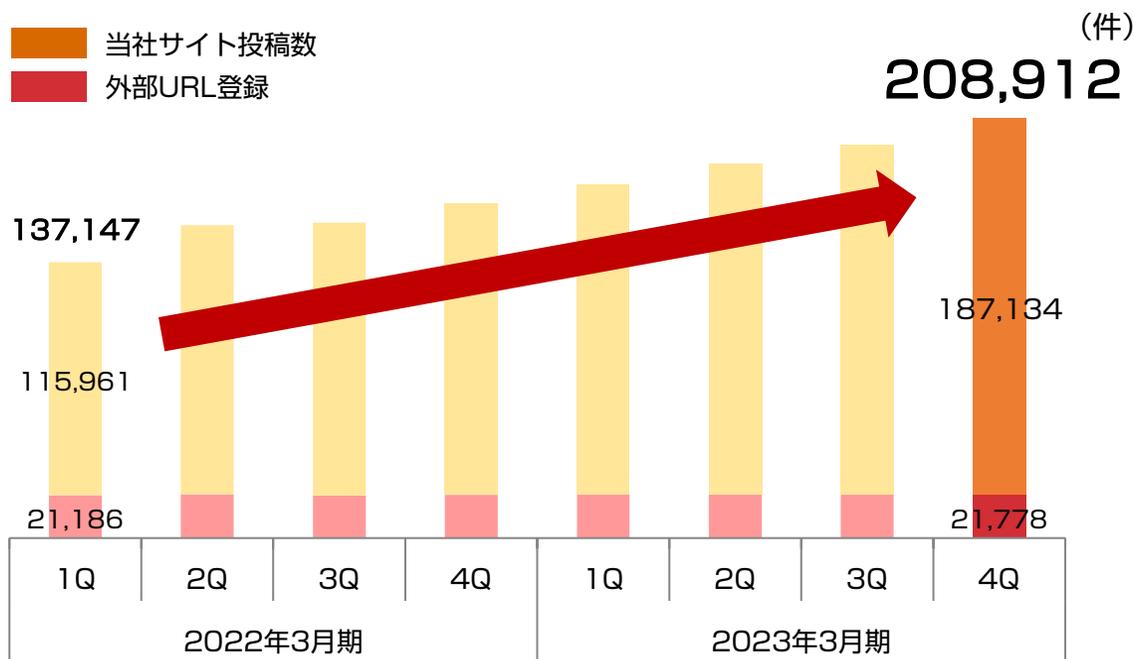
TVCMやデジタル広告等を活用したプロモーション活動を強化し、当社サイトのブランディング、認知度向上を狙う。



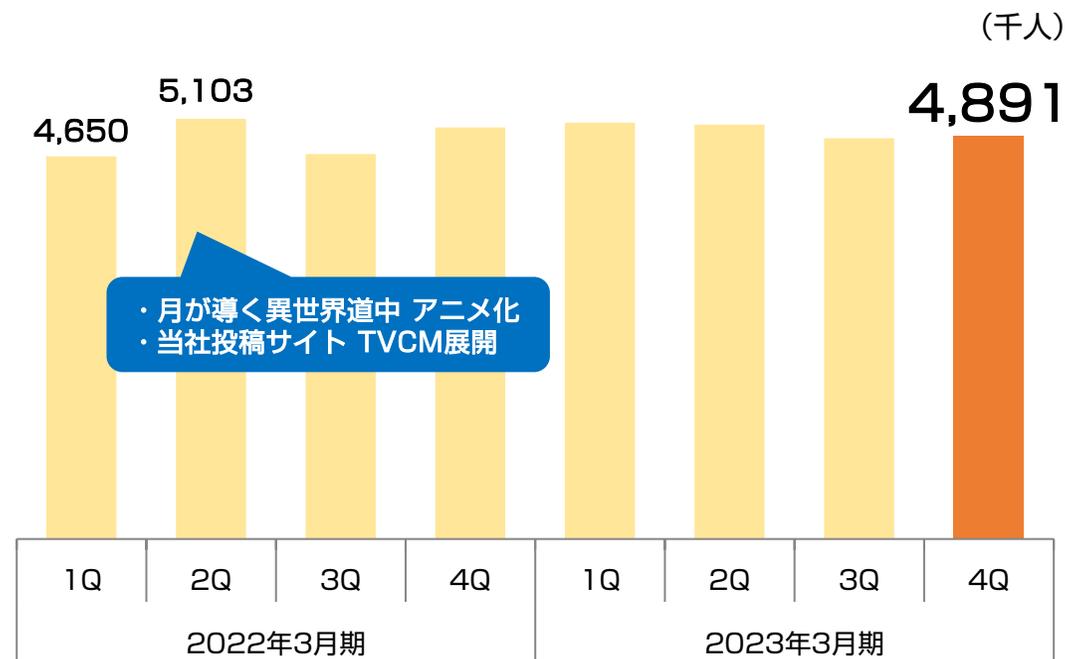
▲ 投稿サイトサービスをアニメーションで表現したCM

刊行書籍の基となる当社サイトへの投稿数は、継続して順調に増加。
 月間ユニークユーザー数は、当期1Qから3Qにかけて巣ごもり需要の終息による減少がみられたものの、4Qには落ち着きをみせ、489万人で着地。

総コンテンツ数

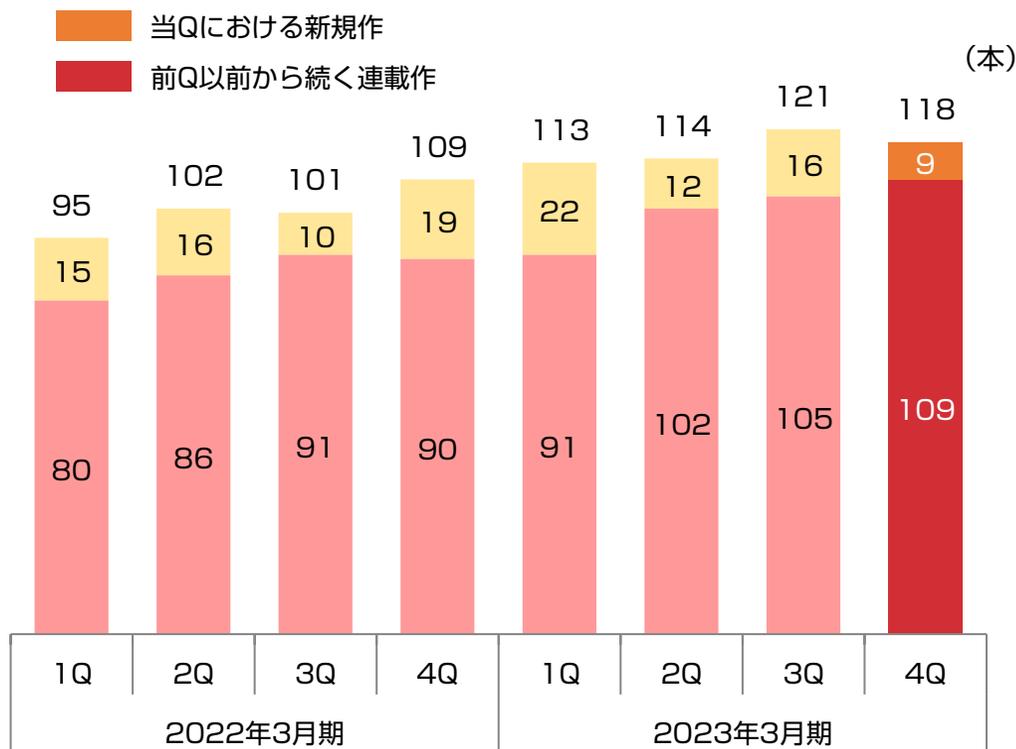


月間ユニークユーザー数



Webサイト連載漫画本数は順調に増加し、2023年3月末の連載本数は118本で着地。
また、認知度向上に向けた協業の取り組みとして、メディアミックスプロジェクト『テクノロイド』において、当社Webサイトでのコミカライズ連載をスタート。

Web連載漫画本数



当事業年度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。

認知度向上に向けた協業の取り組み



サイバーエージェントがエイベックス・ピクチャーズ及びElements Gardenと共同で制作する、メディアミックスプロジェクト『テクノロイド』

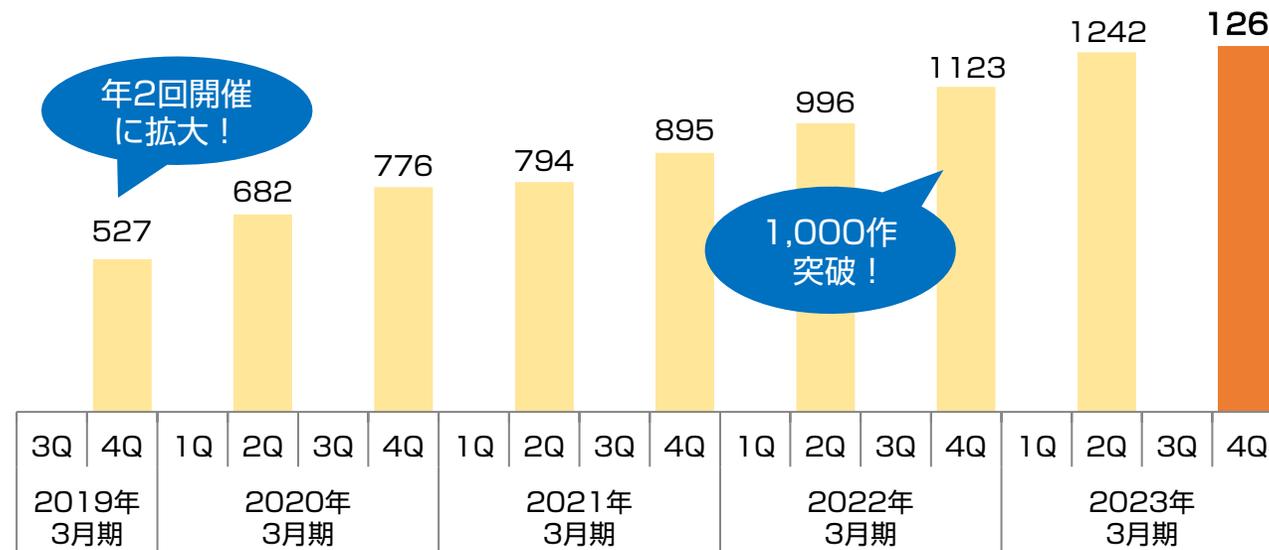
2023年1月より、当社Webサイトにてコミカライズ連載を開始。

漫画大賞エントリー数

「漫画大賞」のエントリー数は、順調に増加。引き続き有望な作品や作家の発掘を進め、漫画サイト・漫画アプリとしてのメディアパワーを強化することで、更なる事業成長に繋げる。



漫画大賞エントリー数推移 (作品)



レンタル課金サービスについて、海外向け漫画アプリの強化をはじめ、各種施策を展開することで収益力の向上を図る。

海外向け漫画アプリ「Alpha Manga」の強化



人気漫画70タイトルを配信中。ラインナップ順次拡大。 ※2023年5月現在

- 活況な海外漫画市場においてサービス展開し、レンタル課金サービスの売上拡大を図る。
- グローバル展開により当社IPの海外認知度を向上させ、作品の映像化を更に加速させる。

新機能・サービスの搭載

Using the App, wait 23 hours
and you can read it
for FREE!

***"Wait & read free!" chapters' eligibility is subject to change without notice.



- 海外向け漫画アプリ「Alpha Manga」に、時間経過で一定の話まで無料で読める『Wait & read free!』機能を搭載。
- ユーザーニーズを満たす新たな機能をさらに搭載することで、アクティブユーザーを増やし、レンタルの収益力強化を図る。

小説・漫画 無料話増量キャンペーンの実施



- 毎月、小説・漫画の無料話増量キャンペーンを実施。新規読者の獲得、レンタル課金サービスの伸長に効果を発揮。

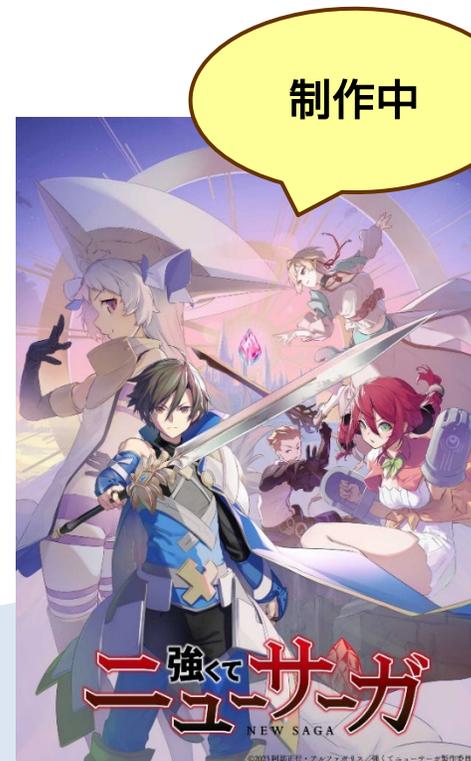
2023年6月現在において、当社ヒットタイトル3作のTVアニメ放送を予定。
引き続き専門部署におけるメディア化活動を強化し、蓄積されたIPのメディア展開の拡大を図る。

今後のTVアニメ化スケジュール

- 『とあるおっさんのVRMMO活動記』
2023年10月放送予定
- 『強くてニューサーガ』
制作中
- 『月が導く異世界道中』
第2期制作中



©椎名ほわほわ・アルファポリス/とあるおっさんのVRMMO活動記製作委員会



©2023 阿部正行・アルファポリス/強くてニューサーガ製作委員会



©あずみ圭・アルファポリス/月が導く異世界道中製作委員会

当社が保有するIPの活用を更に拡大させるため、
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



※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

A社

B社

C社



目次



1. 企業情報・ビジネスモデル
2. 業績ハイライト（2023年3月期）
3. 市場環境・競争優位性
4. 成長戦略
5. 認識するリスク及び対応策

認識するリスク及び対応策（1/2）

成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクは以下のとおりです。

区分	項目	主要なリスク	顕在化の可能性 ／時期	顕在化した場合 の影響度	リスク対応策
事業環境に関する リスク	競合の参入	当社と類似したビジネスモデルにて新規参入等を行う企業が現れる可能性。	中／ 中長期	中	当社の知名度向上、作家・ユーザーの満足度向上のための施策を継続的に実施し、競合に対する優位性を確保。
	再销售价格維持制度	独占禁止法における「再销售价格維持契約制度」が廃止となり、販売価格の値引き等の価格競争に陥る可能性。	低／ 中長期	中	管理部門による制度改正に関するモニタリング及び改正時の対応。
	著作権、商標権、知的財産権等について	当社と作家との間における著作権に関するトラブル、当社と他社との間における著作権又は商標権等に関するトラブルが発生する可能性。また、著作権等の法令等に、当社に影響する重大な変更や新設がある可能性。	低／ 中長期	中	顧問契約を締結している知的財産権に関する専門の弁護士と連携して対応。

認識するリスク及び対応策（2/2）

区分	項目	主要なリスク	顕在化の可能性 ／時期	顕在化した場合 の影響度	リスク対応策
事業に関する リスク	依存度の高い 取引先	紙書籍の中取次である株式会社星雲社及び電子書籍取次の大手である株式会社メディアドゥの取引依存度の高い2社について、何らかの理由により取引が継続できなくなる可能性。	低／不明	大	別の販売スキームを構築することにより対応。
	システムの 安定的な稼働	当社が提供する各サービスへの急激なアクセス数の増加や災害等に起因したサーバーの停止に伴うシステムダウンの可能性。	低／不明	大	システムの安定稼働及び不測の事態に対応するWeb企画開発部の人員拡充。
事業体制に関する リスク	代表取締役 社長への依存	代表取締役社長の梶本雄介は、当社創業者であり、経営に関する豊富な経験、知識、人脈等を有し、事業推進の中心的役割を担っているが、何らかの理由により同氏が当社の経営者として業務遂行ができなくなる可能性。	低／不明	大	経営幹部及び業務推進役の採用、育成。権限委譲による分業体制の構築、推進。

※その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。

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。

本資料のアップデートは、年度決算の発表時期（6月）を目途として開示を行う予定です。