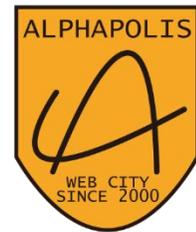


2025年3月期  
決算説明資料



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  
(東証グロース：9467)

2025年 5月 15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4四半期）**
- 3. 2026年3月期計画について**
- 4. 今後の取り組み**
- 5. Appendix**

## 業績ハイライト

(4Q累計：2024年4月 - 2025年3月)

- **売上高** (修正予算比 + 4.0%)  
(前期比 + 31.8%)

**13,620百万円**

- **経常利益** (修正予算比 + 4.4%)  
(前期比 + 42.0%)

**3,236百万円**

## トピックスハイライト

(4Q：2025年1月 - 2025年3月)

- 電子書籍の拡販施策の強化、新作の好調等により、四半期単位の売上高及び利益は過去最高を更新。  
特に売上高は過去最高を4四半期連続で更新。
- 電子書籍販売及び人気シリーズの好調等により、2025年3月期の業績予想及び配当予想を上方修正。  
(2/13)
- 大ヒット小説『素材採取家の異世界旅行記』のTVアニメ化が決定。(3/10)

# 損益計算書の概要 ~サマリ~

上期に実施した価格改定や電子書籍の拡販施策により売上全体の底上げが図れたことに加え、アニメ化タイトルや新作タイトルの好調等から、売上高は前期比 +31.8%の大幅増収。経常利益についても、売上拡大により利益率が向上し、前期比 +42.0%の大幅増益。

単位：百万円	2025年3月期		2024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	13,620	100.0%	10,334	100.0%	+ 31.8%	+ 3,286
売上総利益	10,206	74.9%	7,584	73.4%	+ 34.6%	+ 2,621
営業利益	3,222	23.7%	2,272	22.0%	+ 41.8%	+ 949
経常利益	3,236	23.8%	2,279	22.1%	+ 42.0%	+ 957
当期純利益	2,019	14.8%	1,403	13.6%	+ 43.9%	+ 616

# 売上高の内訳

ジャンル別売上高は、全てのジャンルにおいて増収。

「①ライトノベル」「②漫画」は、電子書籍販売の好調等により大きく伸長。

単位：百万円	2025年3月期		2024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	13,620	100.0%	10,334	100.0%	+ 31.8%	+ 3,286
①ライトノベル	3,168	23.3%	2,476	24.0%	+ 28.0%	+ 692
②漫画	10,200	74.9%	7,621	73.7%	+ 33.8%	+ 2,579
③文庫	214	1.6%	205	2.0%	+ 4.0%	+ 8
④その他	37	0.3%	30	0.3%	+ 20.0%	+ 6

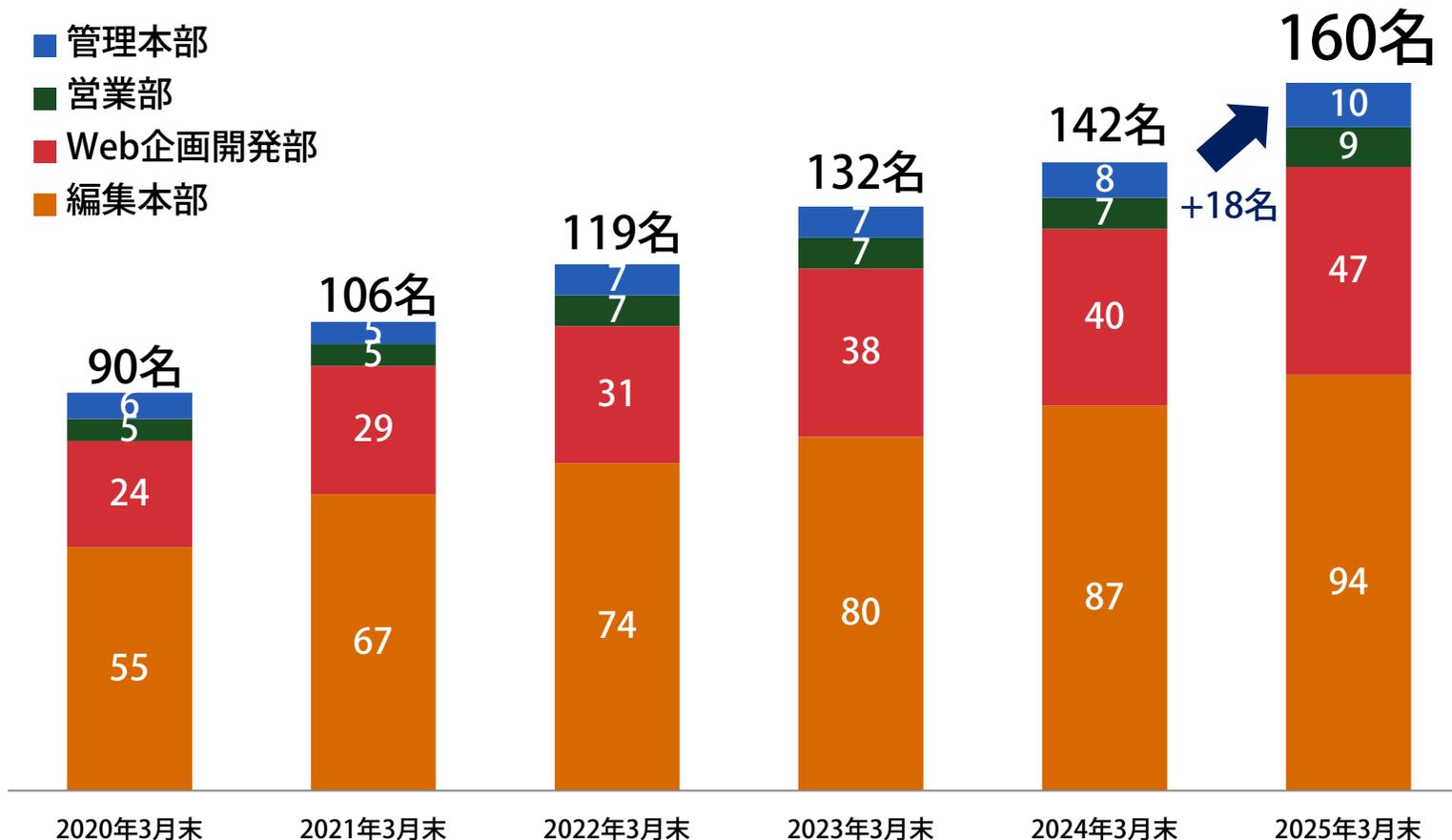
# 販売費及び一般管理費の内訳

「①販売手数料等」は、主に電子書籍販売に係る手数料であり、電子書籍売上の拡大に比例して増加。  
 「④販売促進費・広告宣伝費」は、当社の作品及び投稿サイトのプロモーション強化やTVアニメに関する広告宣伝費の計上等により増加。

単位：百万円	2025年3月期		2024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	6,983	100.0%	5,312	100.0%	+ 31.5%	+1,671	
①販売手数料等	5,445	78.0%	4,030	75.9%	+ 35.1%	+ 1,414	主に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)	726	10.4%	615	11.6%	+ 18.1%	+ 111	従業員増加や賃金水準の向上を図ったことにより増加。
③採用活動費	29	0.4%	20	0.4%	+ 46.0%	+ 9	
④販売促進費 ・広告宣伝費	289	4.1%	224	4.2%	+ 29.2%	+ 65	プロモーション強化やTVアニメに関する費用が増加。
⑤その他	492	7.1%	421	7.9%	+ 16.8%	+ 70	

# 従業員数の推移

更なる事業拡大に向けて、各部門において人員を積極的に採用。  
2025年3月末の従業員数は160名と、前期末比で18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。

## 管理職に占める女性の割合

目標：2029年3月期までに 50.0%

2023年 3月期	2024年 3月期	2025年 3月期
37.5%	41.1%	39.5%

## 男性の育児休業取得率

目標：2029年3月期までに 平均 80.0%以上

2024年 3月期	2025年 3月期	左記の 期間平均
100.0%	100.0%	100.0%

※ 男性の育児休業取得率の平均値は、2024年3月期から2029年3月期までの各期を集計して算出いたします。

## 目次

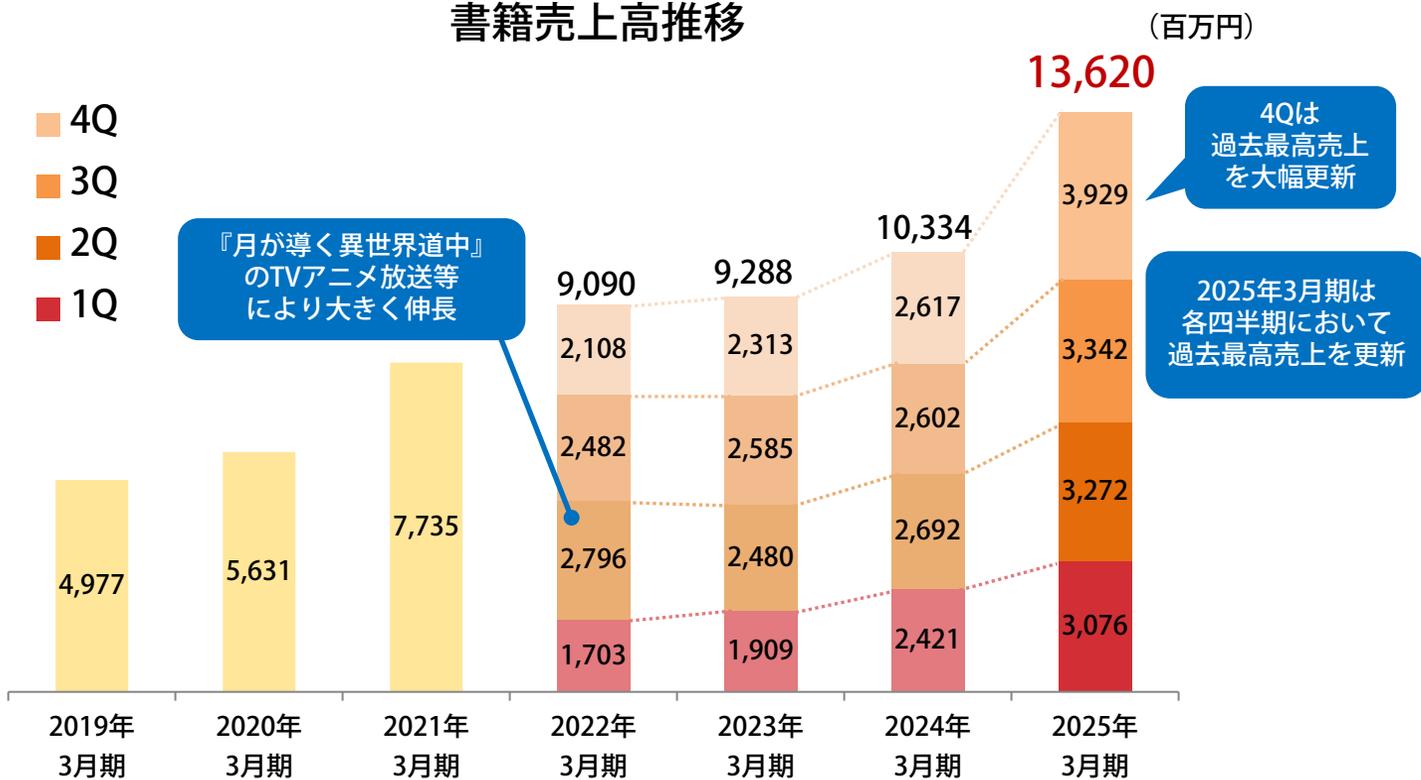


1. 決算概要
2. 事業の取り組み状況（第4四半期）
3. 2026年3月期計画について
4. 今後の取り組み
5. Appendix

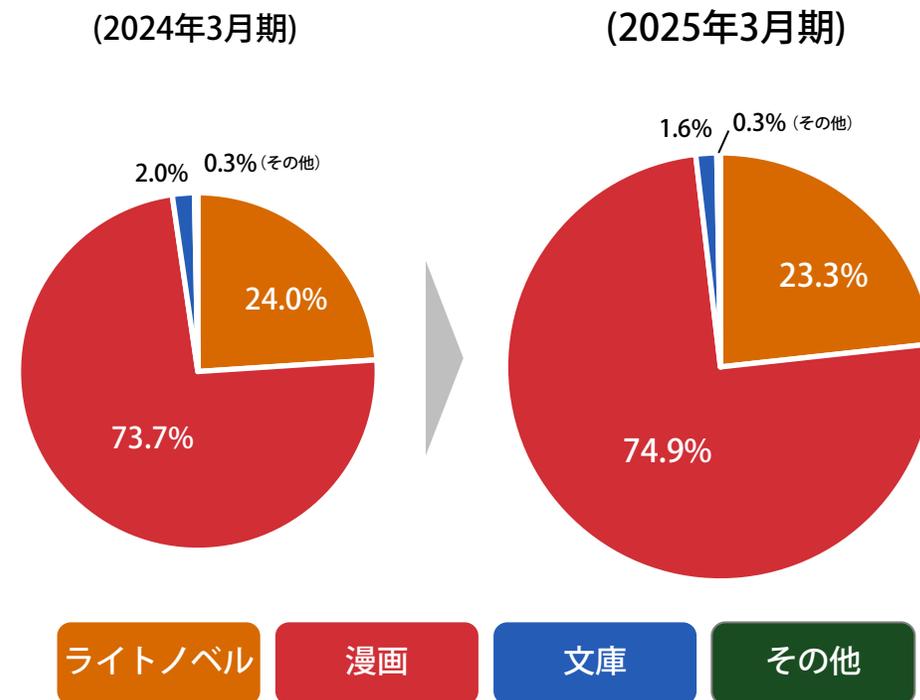
# ①書籍出版事業

当期4Qの売上高は、3Qの過去最高売上高33.4億円を大幅に上回る39.2億円で着地し、四半期単位で過去最高を4四半期連続で更新。

### 書籍売上高推移

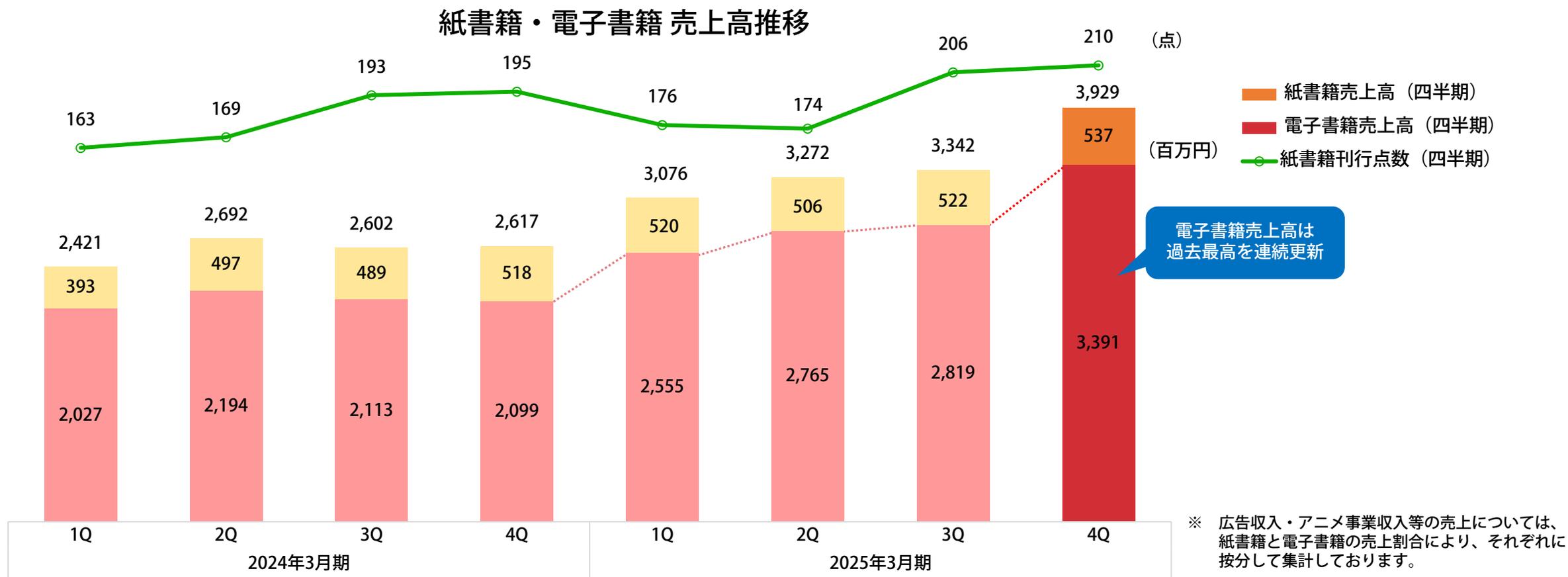


### ジャンル別売上高



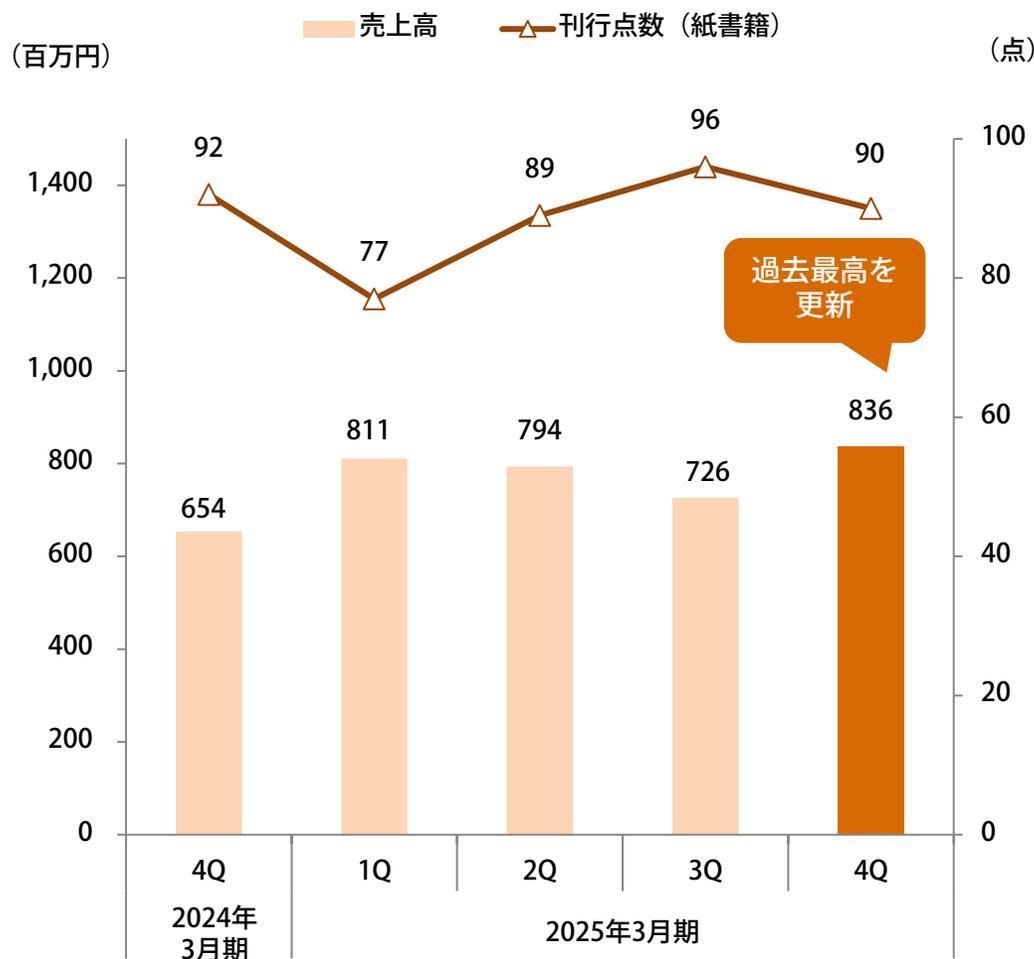
# ①書籍出版事業

紙書籍売上は、戦略的にアニメ化作品の売り伸ばしが図れたことや新作タイトルの好調等により、市場が厳しい状況下において高水準を維持。電子書籍売上は、引き続き各電子ストアにおける拡販施策が奏功したこと等により、**3Qの売上を大幅に上回り、4四半期連続で過去最高を更新。**



# 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

- コミカライズ第1巻が絶好調の『継母の心得』原作小説が電子書籍販売を中心に大幅に伸長し、売上を牽引。
- 大手電子ストアにて小説の1話単位の販売を開始。販売直後から好調に推移し当ジャンルの売上の底上げに成功。
- 四半期単位の売上高は8.3億円と過去最高を更新。

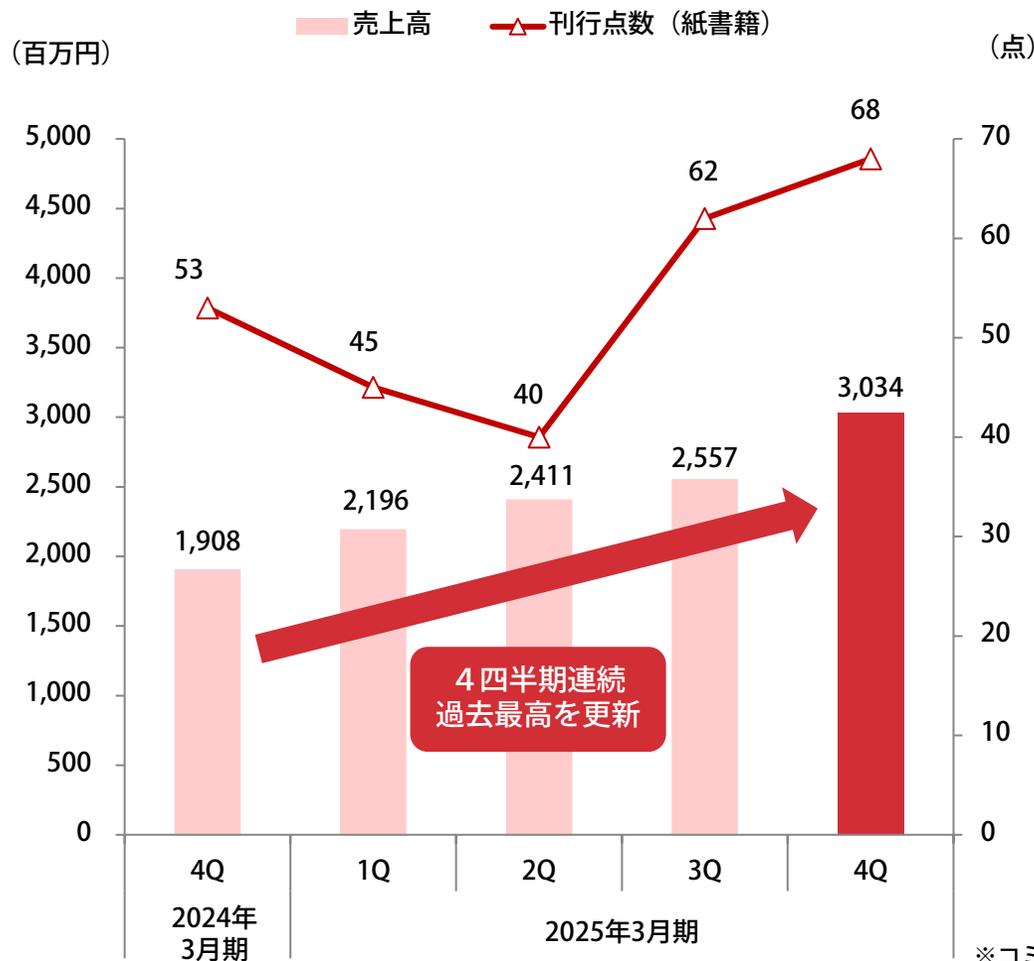
## 当四半期刊行の主なヒット作



※ 内の数値は最新刊の紙書籍の発行部数 (本資料の発表日時点)

# ①書籍出版事業 ～漫画～

## 漫画



## 当四半期トピックス

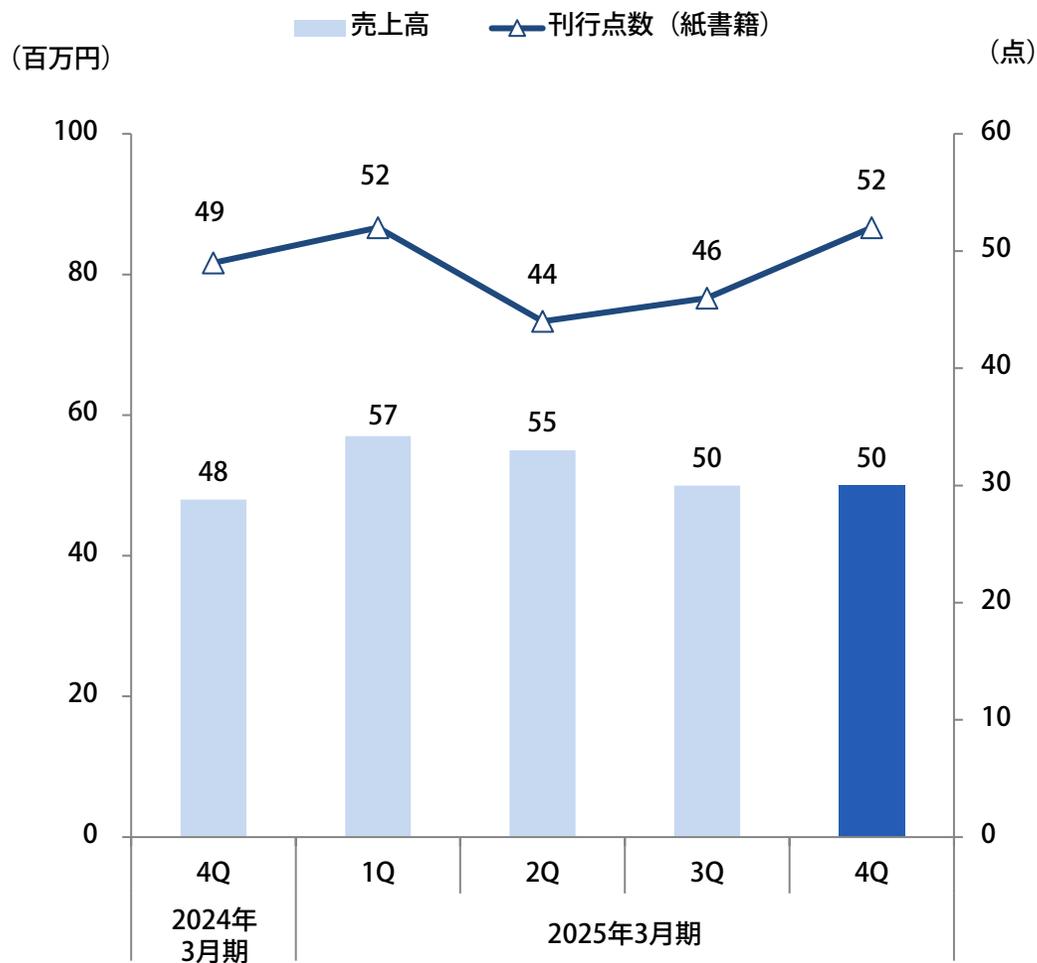
- アニメ化作品の『月が導く異世界道中』『勘違いの工房主』等の人気シリーズを中心に、過去最多となる68点を刊行。
- 電子コミック大賞2025※の異世界部門において受賞した『華麗に離縁してみせますわ!』の最新巻を刊行。主に電子書籍販売において既刊を含めて好調に推移。
- 四半期単位の売上高は **4四半期連続で過去最高を更新**。

## 当四半期刊行の主なヒット作



※コミックシーモア (運営: エヌ・ティ・ティ・ソルマール株式会社) 主催『みんなが選ぶ!! 電子コミック大賞2025』 ※ 内の数値は最新刊の紙書籍の発行部数 (本資料の発表日時点)

## 文庫



## 当四半期トピックス

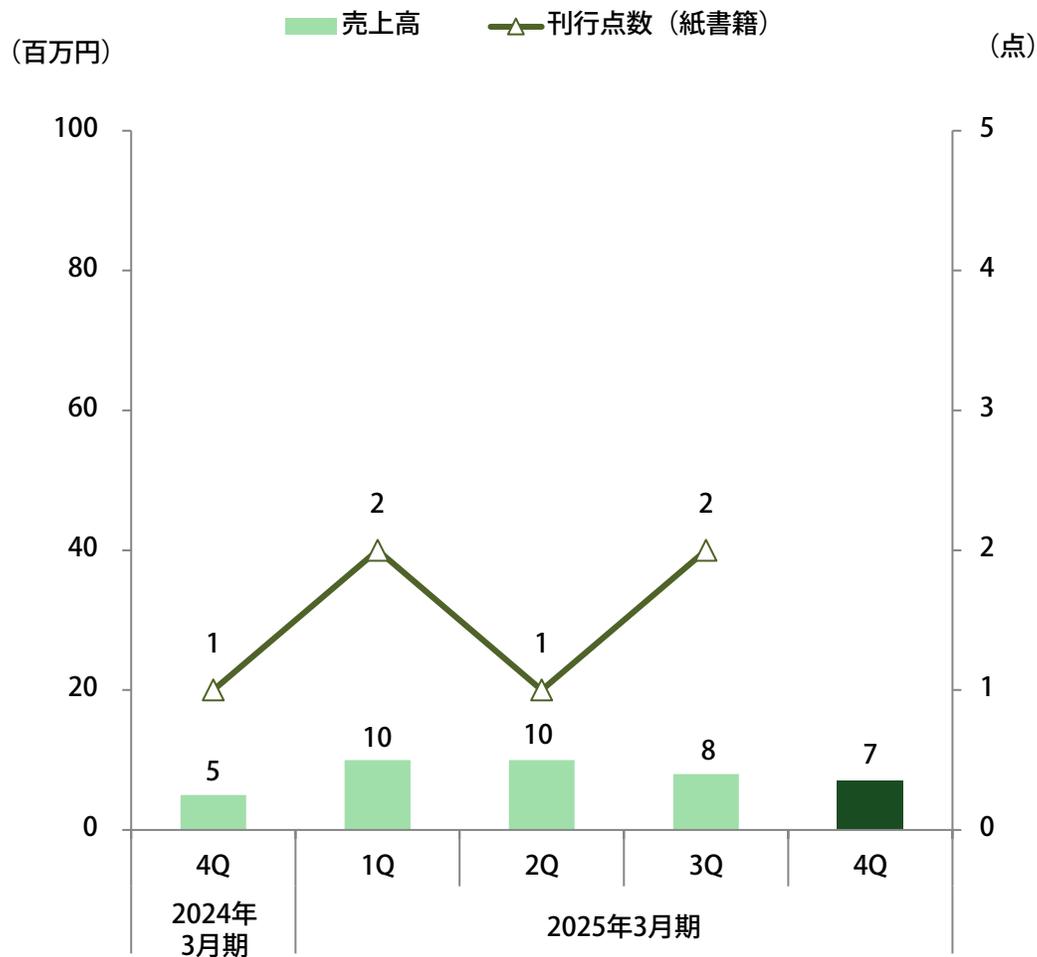
- 当社開催の「青春小説×ボカロPカップ」において大賞を受賞した『#消えたい僕は君に150字の愛をあげる』を刊行する等、書籍ジャンルの拡大・強化に引き続き注力。
- 単行本廉価版として人気小説の文庫化を実施。新規読者層の取り込みを狙い、収益の最大化を図る。

## 当四半期刊行の主なヒット作



※ 内の数値は最新刊の紙書籍の発行部数 (本資料の発表日時点)

## その他



## 当四半期トピックス

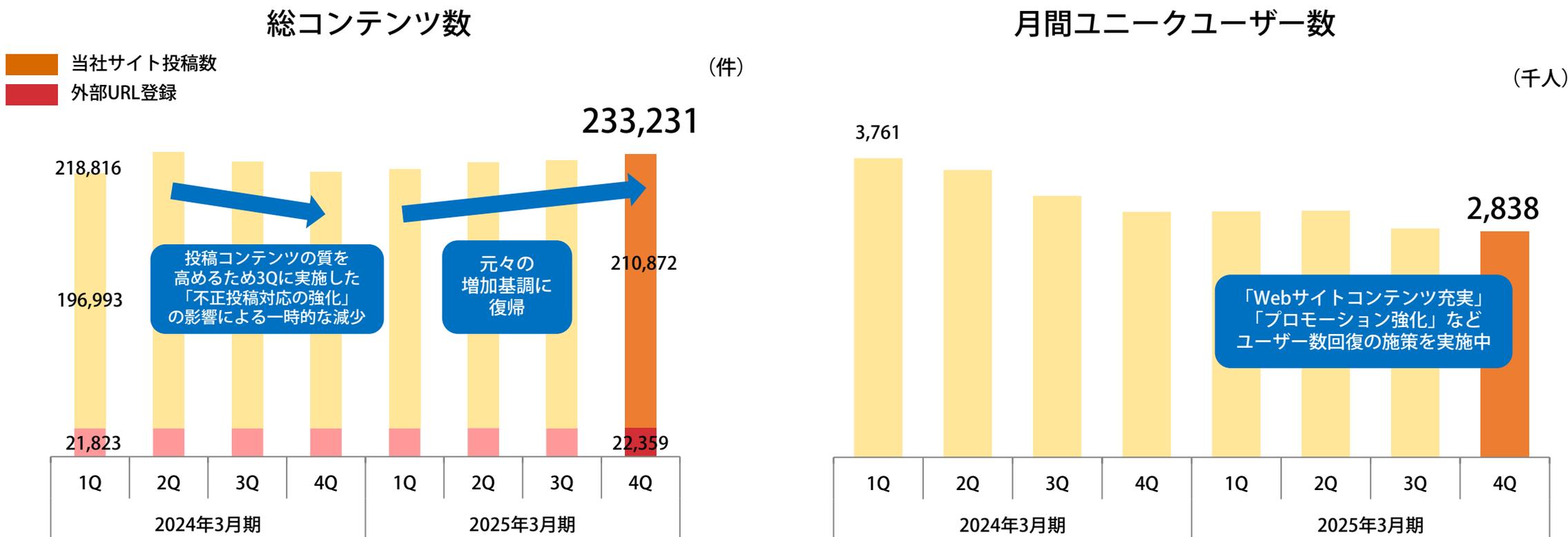
- 刊行スケジュールの都合上、当四半期の刊行は無し。更なる業績拡大及びポートフォリオ最適化の観点から幅広いジャンルにおける書籍刊行を引き続き推進。
- 当社Webサイトにて新たにビジネス連載を2本開始。「ビジネス書」の強化にも注力。

## 当四半期にWebサイトで開始したビジネス連載



## ②Webサイト運営 ～KPI推移～

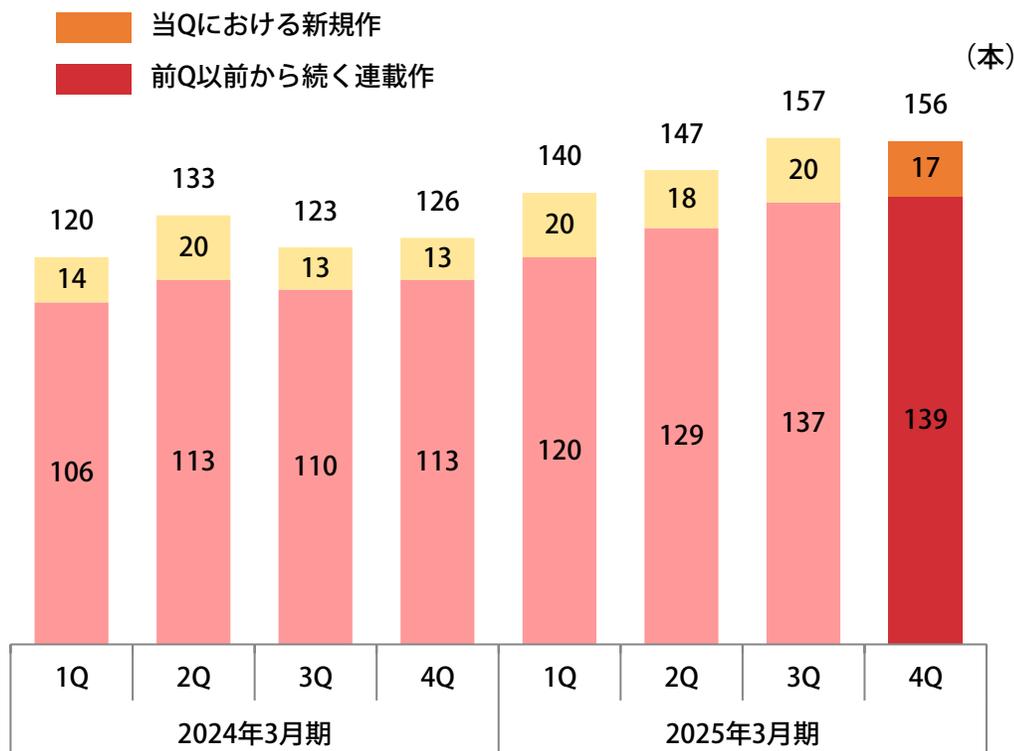
当社サイト投稿数は、不正投稿対応による減少が完全に落ち着き、元々の増加基調に復帰。  
月間ユニークユーザー数は苦戦が続き、前四半期と同水準の283万人で着地。  
Webサイトのコンテンツ充実等の対策を講じて、ユーザー数の回復を目指していく。



## ②Webサイト運営 ～Web連載漫画～

ライトノベルのコミカライズ10本に、オリジナル漫画7本を加えた17本が新たに連載開始。  
将来の漫画刊行点数の基となる連載漫画本数は156本で着地。

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。

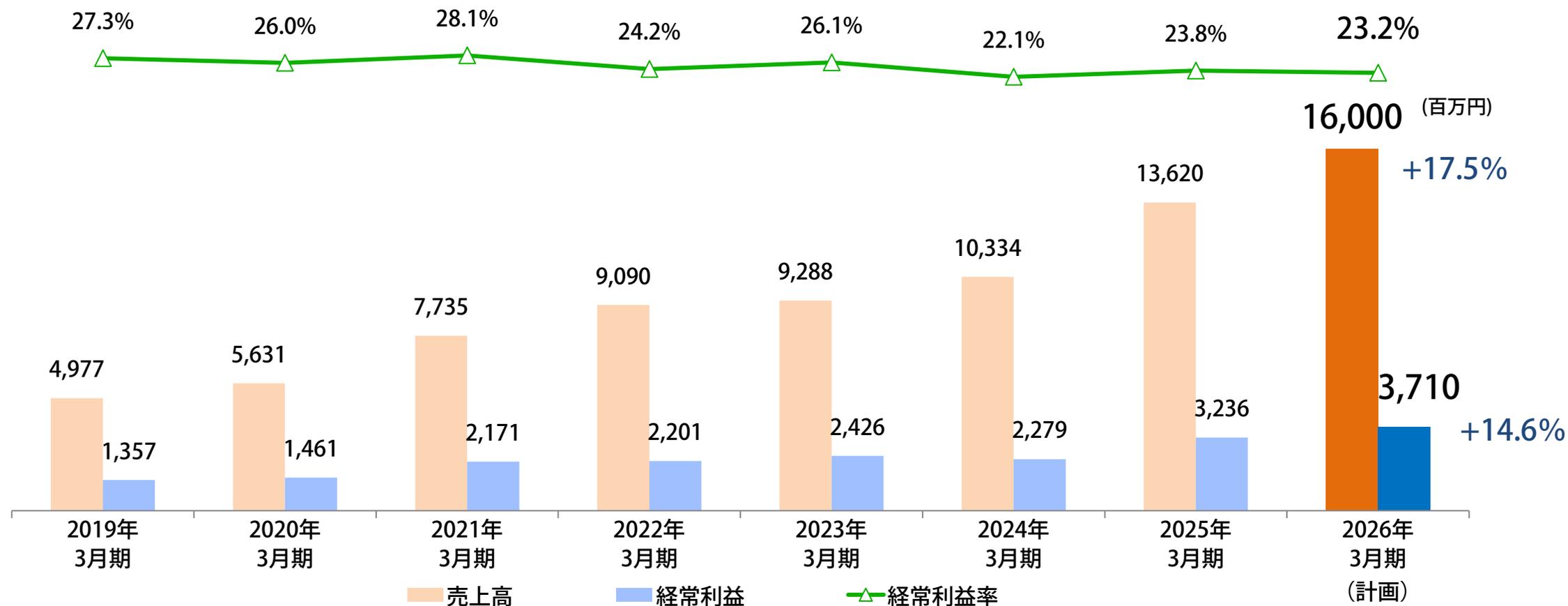
## 目次



1. 決算概要
2. 事業の取り組み状況（第4四半期）
3. 2026年3月期計画について
4. 今後の取り組み
5. Appendix

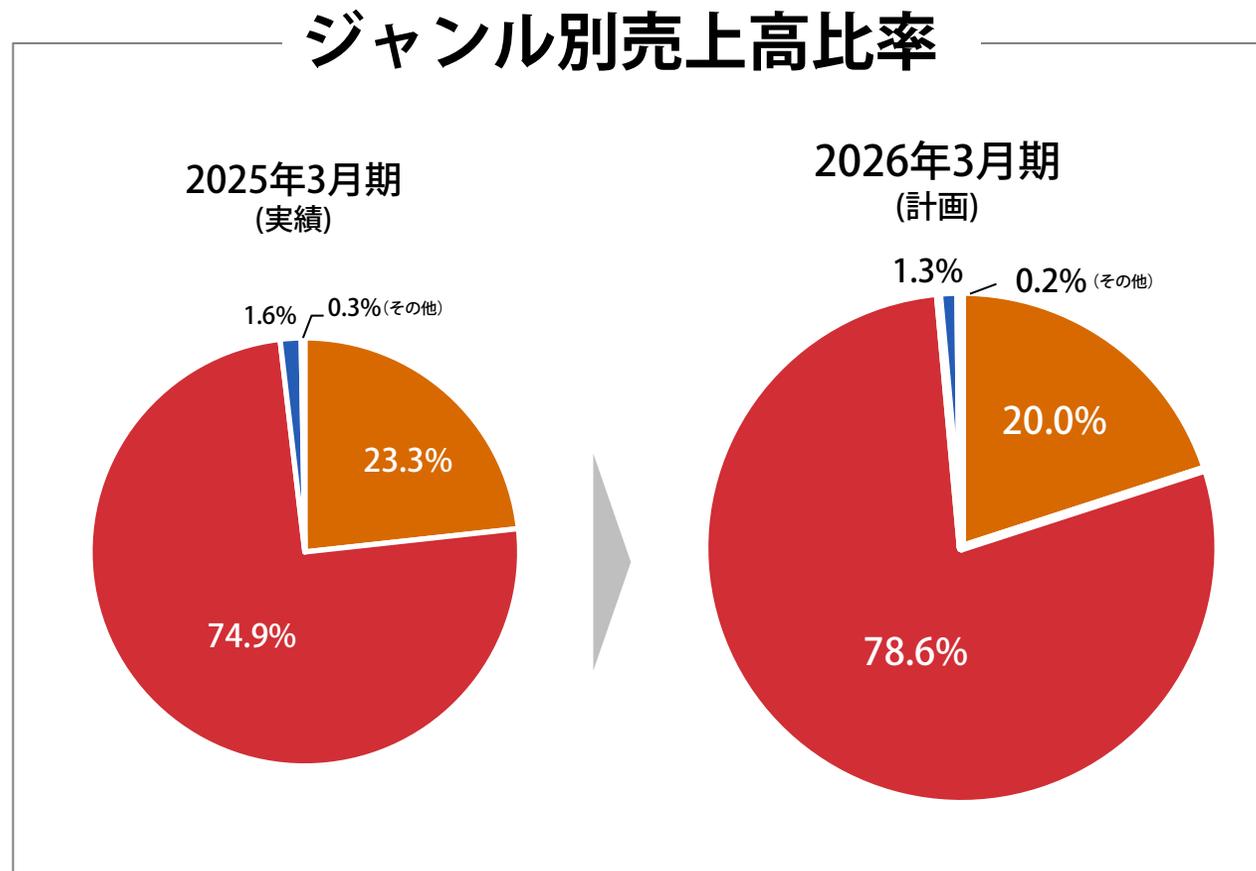
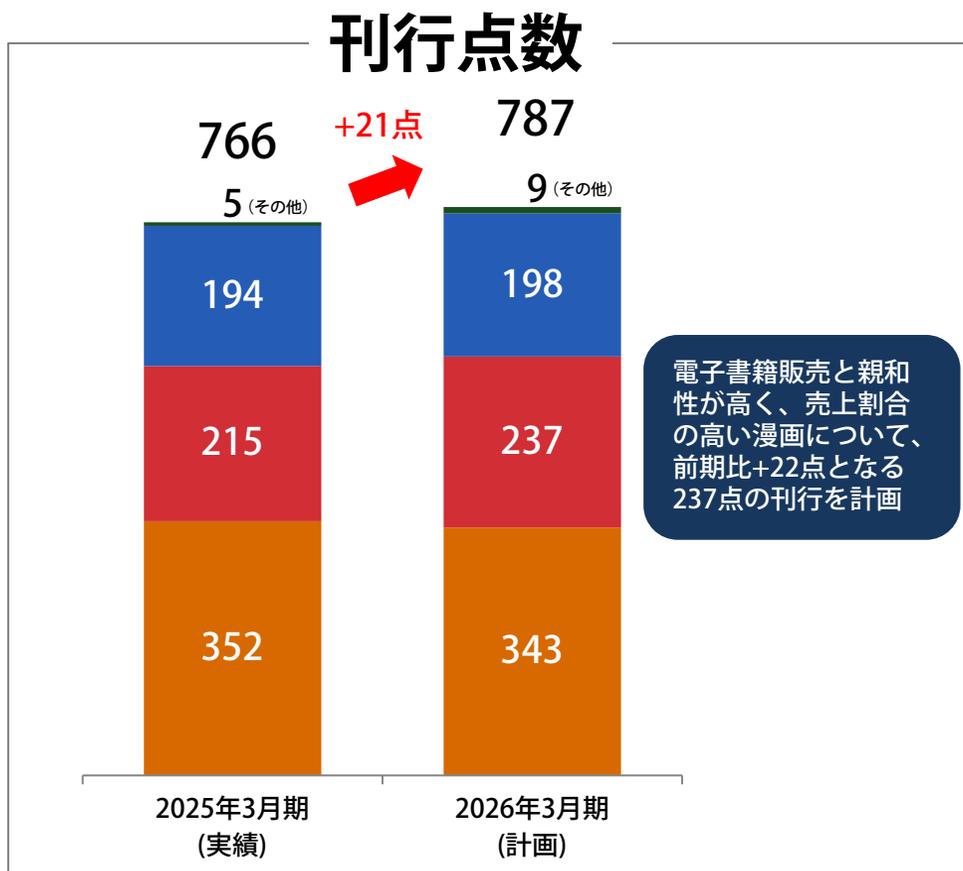
# 2026年3月期計画 ～売上・利益推移～

好調な電子書籍販売の更なる拡大に注力し、売上高は+17.5%の増収となる160億円を計画。変動費に大きな変動はなく、販管費は人員増強とAI活用に関する投資を予定しており、経常利益は+14.6%の増益となる37.1億円を計画。売上・利益ともに過去最高を目指す。



# 2026年3月期 計画 ～刊行点数・ジャンル別売上比率～

刊行点数は前期を21点上回る787点を計画。  
引き続きライトノベル、漫画をはじめ、各ジャンルの売り伸ばしを図る。



ライトノベル 漫画 文庫 その他

2025年3月期から、株主還元として配当を実施予定。  
 また2026年3月期は、**株主還元の更なる充実**を図る観点から前期に対し10円の**増配**を実施予定。  
 今後も業績や内部留保の充実等を勘案したうえで、継続的かつ安定的な配当を行う方針。

	2025年3月期	2026年3月期 (計画)
1株当たり当期純利益	69.49円	79.14円
1株当たり配当金 (期末配当金)	14円	24円
		+10円 増配予定 →
配当性向	20.1%	30.3%
		+10.2% 向上予定 →

## 目次



1. 決算概要
2. 事業の取り組み状況（第4四半期）
3. 2026年3月期計画について
4. 今後の取り組み
5. Appendix

# ①書籍出版事業 ～刊行計画（1/3）～

シリーズ累計20万部超の人気作等を続々と刊行予定。

ライトノベル

**1Q** 2025年7月  
アニメ放送

**強くて  
ニューサーガ11**

シリーズ累計 **90万部**

0.5万部



**2Q**

**異世界ゆるり紀行  
18**

シリーズ累計 **158万部**

第9回ファンタジー小説大賞  
特別賞受賞

1.7万部



**2Q  
4Q**

**とあるおっさんの  
VRMMO活動記32、33**

シリーズ累計 **208万部**

第6回ファンタジー小説大賞  
読者賞受賞

0.9万部



**1Q**

**余りモノ異世界人の  
自由生活9**

シリーズ累計 **30万部**

第13回ファンタジー小説大賞  
特別賞受賞

1.0万部



**2Q** 2025年10月  
アニメ放送

**素材採取家の  
異世界旅行記17**

シリーズ累計 **193万部**

第9回ファンタジー小説大賞  
大賞・読者賞の **W受賞**

0.8万部



**4Q** 2025年4月～  
アニメ放送中

**勘違いの  
工房主12**

シリーズ累計 **95万部**

第11回ファンタジー小説大賞  
読者賞受賞

0.4万部



**1Q** Regina 2025年秋  
アニメ放送

**最後にひとつだけ  
お願いしても  
よろしいでしょうか6**

シリーズ累計 **154万部**

0.6万部



**1Q** Eternity

**獣欲な副社長はツレない  
秘書を捕まえない。**

第17回恋愛小説大賞  
エタニティ賞受賞

0.4万部



**3Q** & arche

**最推しの義兄を愛でるため、  
長生きします！6**

第9回BL小説大賞  
読者賞受賞

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、同作品の続編に加え、同作品の漫画及び文庫を含み、部数は電子書籍販売数を含む  
 ・ 刊行タイミングは本資料の発表日時点における予定  
 ・ イラストは本資料の発表日時点の最新巻を表示

# 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。ジャンルの拡充にも注力。

漫画

**1Q**

2025年7月  
アニメ放送

強くて  
ニューサーガ11

シリーズ累計 **90万部**



1.6万部

**2Q**

ゲート27

自衛隊  
彼の地にて、斯く戦えり

シリーズ累計 **730万部**



4.5万部

**3Q**

月が導く  
異世界道中16

シリーズ累計 **500万部**



6.8万部

**2Q**

2025年10月  
アニメ放送

素材採取家の  
異世界旅行記9

シリーズ累計 **193万部**



3.5万部

**3Q**

異世界ゆるり紀行  
11

シリーズ累計 **158万部**



3.5万部

**3Q**

2025年4月～  
アニメ放送中

勘違いの工房主9

シリーズ累計 **95万部**



2.5万部

**1Q**

**4Q**

& arche

半魔の竜騎士は、  
辺境伯に執着される3、4

シリーズ累計 **19万部**



1.3万部

**2Q**

Regina

継母の心得2

シリーズ累計 **26万部**



5.8万部

**2Q**

**3Q**

Regina

2025年秋  
アニメ放送

最後にひとつだけ  
お願いしてもよろしい  
でしょうか10、11

シリーズ累計 **154万部**



3.2万部

(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、同作品の続編に加え、同作品の原作単行本及び文庫を含み、部数は電子書籍販売数を含む  
 ・ 刊行タイミングは本資料の発表日時点における予定  
 ・ イラストは本資料の発表日時点の最新巻を表示（漫画未刊行の場合は原作単行本の1巻）

# ①書籍出版事業 ～刊行計画（3/3）～

時代小説、キャラ文芸、絵本、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6



1.2万部

1Q ホラー・ミステリー

桜子さんと書生探偵



第6回ホラー・ミステリー小説大賞 大賞受賞

0.6万部

1Q 青春小説

一途に好きなら死ぬって言うな



青春小説×ボカロPカップ 現代ファンタジー・SF受賞

0.6万部

1Q キャラ文芸

後宮の偽花妃



第7回キャラ文芸大賞 後宮賞受賞

0.7万部

1Q アルファポリス さずな文庫

がらくた屋 ふしぎ堂のヒミツ 1



第1回きずな児童書大賞 優秀賞受賞

0.4万部

その他

ビジネス

タイトル未定×1～3点

絵本

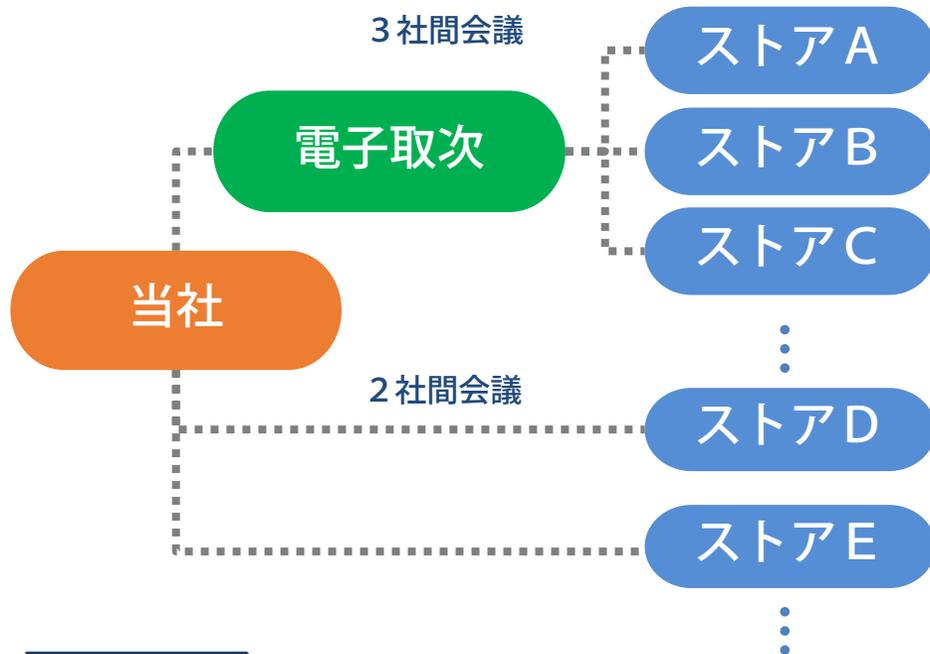
絵本・児童書大賞受賞作、応募作ほか×2～4点

(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、同作品の続編に加え、同作品の原作単行本及び漫画を含み、部数は電子書籍販売数を含む  
 ・ 刊行タイミングは本資料の発表日時点における予定  
 ・ イラストは本資料の発表日時点の最新巻を表示（文庫未刊行の場合は原作単行本の1巻）

# ①書籍出版事業 ～電子書籍～

営業部門の人員及び体制を強化し、各電子ストアの特徴にあわせたきめ細かな拡販施策を次々と展開することで、電子書籍売上の更なる拡大を図っていく。

## 販売拡大に向けた定期的な施策会議の実施



### 取り組み

電子取次及び各電子ストアと定期的な施策会議を推進。コミュニケーションをより深く図っていくことで、効果的な施策を継続的に展開していく。

## ストアの特徴にあわせたキャンペーン・販売形態の展開

### アニメ化作品の特集

幅広いユーザー層で構成されるストアに対し、アニメ化特集を展開。アニメ視聴したユーザーへの販売機会を逃さずに売り伸ばしを図る。



### 女性向け小説・漫画キャンペーン

女性ユーザーの割合が高いストアについて女性向けレーベルの小説・漫画キャンペーンを積極的に打ち出し、販売促進に注力。



### 話単位・分冊販売の展開

話単位販売や分冊販売に対応しているストアに対してサービスを展開。多様な販売形態を用意し、売上の更なる拡大を狙う。



### アルファポリス創業25周年記念 大型キャンペーンの実施

2026年3月期に「アルファポリス創業25周年」を記念して、各電子ストアにおいて大規模なキャンペーンを実施予定。

## ②Webサイト運営 ～A I を利用したサービス開発～

A I の効果的な事業活用について、サービスの検討・開発を継続的に実施。  
新たなサービス『小説A I 校正』の事前テストを開始。年内のサービスリリースを目指す。

### 新たなA I 利用サービスの開発・リリース

『小説A I 校正』 - A I による誤字脱字・誤用校正機能 -

✓ 誤字脱字をしっかりチェック!

2025年内の  
リリースを予定

# 小説A I 校正

## クローズドβテスト参加者募集!

※本機能のご利用にあたり、原稿内容がA I の学習に利用されることはありません

**募集期間** 2025年5月7日(水)～5月13日(火)

**実施期間** 2025年6月2日(月)～6月9日(月)

- ・公開前の原稿の誤字脱字や慣用句の誤用をA I により校正。
- ・本機能の搭載により、作家の創作活動を強力にサポート。
- ・作家数の拡大や作品の品質向上に繋がることを見込む。

### 当社Webサイトに搭載済みのA I 利用サービス

『小説検索A I アシスタントβ』 - 生成A I を活用した小説検索機能 -

ALPHAPOLIS  
アルファポリス



おすすめの小説をA I が回答!

## 小説検索A I アシスタントβ

2024年11月11日  
リリース済み

『あなたにおすすめの小説』 - 高精度レコメンド機能サービス -

## レコメンド機能リリース!

👍 あなたにおすすめの小説



Webサイト

アプリ

2024年10月30日  
リリース済み

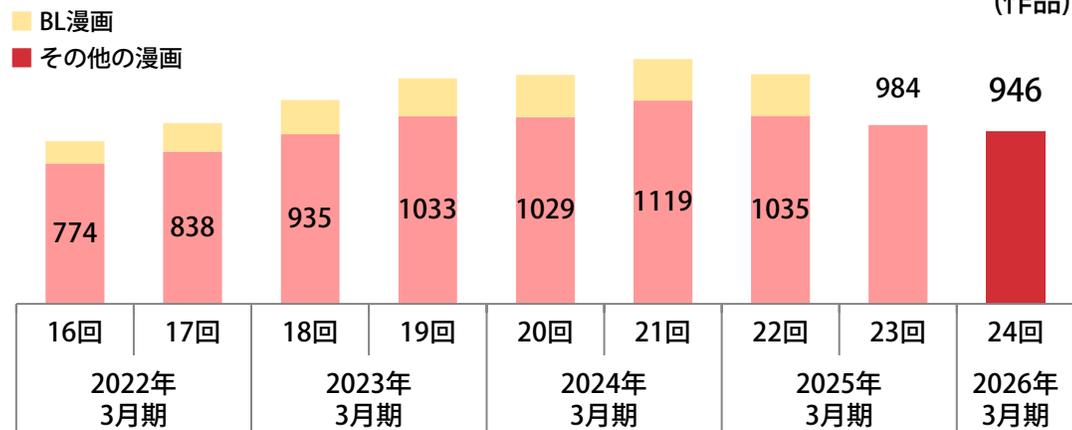


## ②Webサイト運営 ～漫画強化～

「漫画大賞」のエントリー数は、高い水準を維持。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



※ 第23回より、BL漫画作品は別途開催する「BL大賞」に統合するものとして、「漫画大賞」のエントリー対象外といたしました。そのため、第22回以前の漫画大賞エントリー数は、BL漫画を除いた数値を記載しています。

漫画大賞出身作家によるコミックスを続々刊行



## ②Webサイト運営 ～ジャンル拡大～

幅広いジャンルにおける賞レースの開催やレーベル強化施策を展開。  
取り扱いジャンルの更なる拡大を推し進め、総合出版社としての早期地位確立を目指す。

### 様々なジャンルのWebコンテンツ大賞を開催・強化

第8回 ライト文芸大賞



5月開催

第11回 歴史・時代小説大賞



6月開催

第8回 ほっこり・じんわり大賞



7月開催

第3回 きずな児童書大賞



8月開催

### 新ジャンルコンテストの開催

青春小説 アオハルフェア



第5回 次世代ファンタジーカップ



### レーベル強化施策

電子専用レーベルの創設

きずな文庫3周年記念キャンペーン

※開催前のWebコンテンツ大賞は、前回のバナーを表示

### ③メディア展開の強化（1/2）

シリーズ累計193万部を超える『素材採取家の異世界旅行記』の2025年10月アニメ放送及び同245万部突破の『自称悪役令嬢な婚約者の観察記録。』の2026年アニメ放送が決定。

※シリーズ累計部数は電子書籍販売数を含む

#### 『素材採取家の異世界旅行記』

##### 【スタッフ】

原作：木乃子増緒（アルファポリス刊）

原作イラスト：海島千本／黒井ススム

漫画：ともぞ

監督：小高義規

シリーズ構成：市川十億衛門

キャラクターデザイン：渡辺まゆみ

プロデュース：ジェンコ

アニメーション制作：

タツノコプロ × SynergySP

音楽：高木洋

他



©木乃子増緒・アルファポリス／素材採取家の異世界旅行記製作委員会

【アニメ『素材採取家の異世界旅行記』公式サイト】

<https://sozaisaishu-pr.com/>

【『素材採取家の異世界旅行記』アニメ公式X（旧Twitter）】

<https://x.com/sozaisaishu>

#### 『自称悪役令嬢な婚約者の観察記録。』

##### 【スタッフ】

原作：しき（アルファポリス刊）

原作イラスト：八美☆わん

漫画：蓮見ナツメ

監督：山元隼一

キャラクターデザイン：松元美季

シリーズ構成・脚本：井上亜樹子

アニメーション制作：葦プロダクション

他



©しき・アルファポリス／パーティア様を愛でる会

【アニメ『自称悪役令嬢な婚約者の観察記録。』公式サイト】

<https://jisho-akuyaku-anime.jp/>

【『自称悪役令嬢な婚約者の観察記録。』アニメ公式X（旧Twitter）】

[https://x.com/jisho\\_akuyakuPR](https://x.com/jisho_akuyakuPR)

### ③メディア展開の強化（2/2）

当社ヒット作のアニメを複数放送予定。引き続きメディア化活動に注力し、当社IPのメディア展開を加速させることで、書籍事業及びアニメ事業の利益拡大を図っていく。

#### TVアニメ放送スケジュール

※放送スケジュールは、本資料の発表日時点における予定を記載しております。

2026年3月期

1Q（4月～6月）	2Q（7月～9月）	3Q（10月～12月）	2025年	2026年	制作中
2025年4月～ 放送中	2025年7月～ 放送	TVアニメ化決定！ 2025年10月～放送	2025年秋 放送	TVアニメ化決定！ 2026年放送	アニメ第3期 制作中
『勘違いの工房主』	『強くてニューサーガ』	『素材採取家の 異世界旅行記』	『最後にひとつだけお願い してもよろしいでしょうか』	『自称悪役令嬢な 婚約者の観察記録。』	『月が導く異世界道中 第三幕』
					
©2025時野洋輔・アルファポリス /勘違いの工房主製作委員会	©2025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	©木乃子増緒・アルファポリス /素材採取家の異世界旅行記製作委員会	©鳳ナナ・アルファポリス/最ひと 製作委員会	©しき・アルファポリス/パーティア 様を愛でる会	©あずみ圭・アルファポリス/月が 導く異世界道中第二幕製作委員会

# ④ 中期重点戦略の推進

## 1. 海外販売の拡大

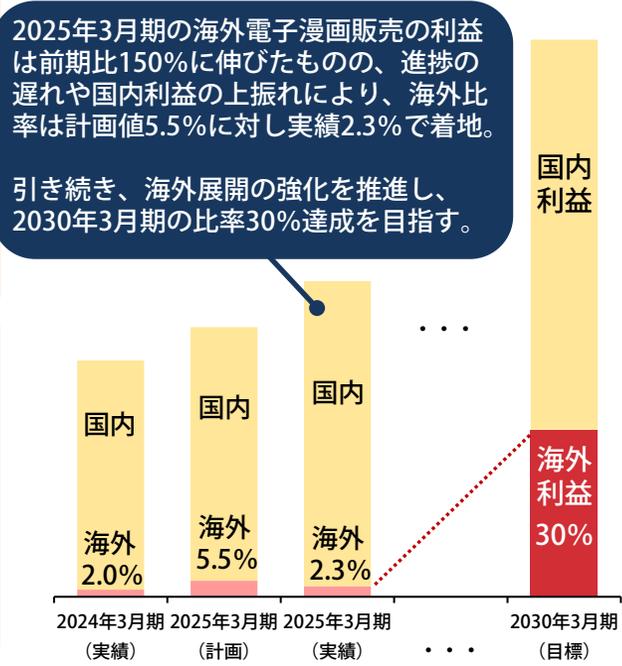
海外における主に電子漫画のシェア拡大を目指す。  
英語以外の翻訳言語の追加、販売地域の拡大に努め、  
2030年3月期には電子漫画に係る利益の海外比率30%  
達成を目標とする。

翻訳言語・販売地域の拡大を推進

電子漫画販売利益の国内・海外比率

**ALPHA MANGA**  
自社アプリによる話単位の販売

**海外電子ストア**  
各国電子ストアでの巻単位の販売

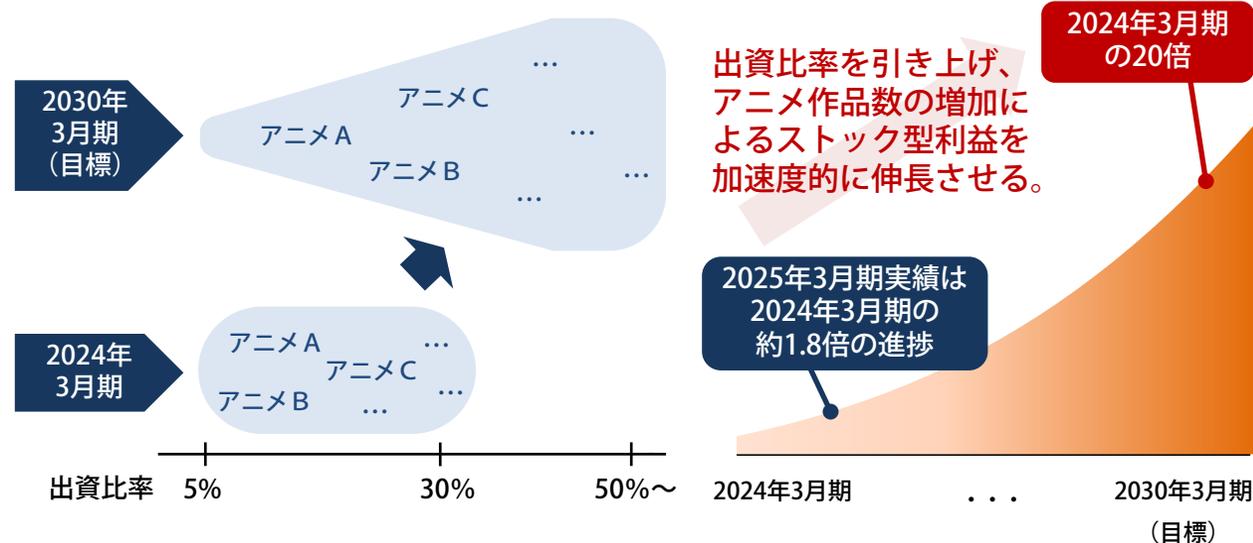


## 2. アニメビジネスの拡大

少額出資による原作書籍の売上増加を図るだけでなく、自らアニメ制作に多くの出資・コミットメントすることにより アニメ自体のビジネス事業を確立し、2030年3月期には アニメ事業による利益を20倍まで増やすことを目標とする。  
同時に自社IP力を数段上のレベルにまで大きく引き上げることを目指す。

アニメ制作に対する出資比率の引き上げ

アニメ事業による利益の拡大



## 目次



1. 決算概要
2. 事業の取り組み状況（第4四半期）
3. 2026年3月期計画について
4. 今後の取り組み
5. Appendix



**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SBI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)

1996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)  
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)

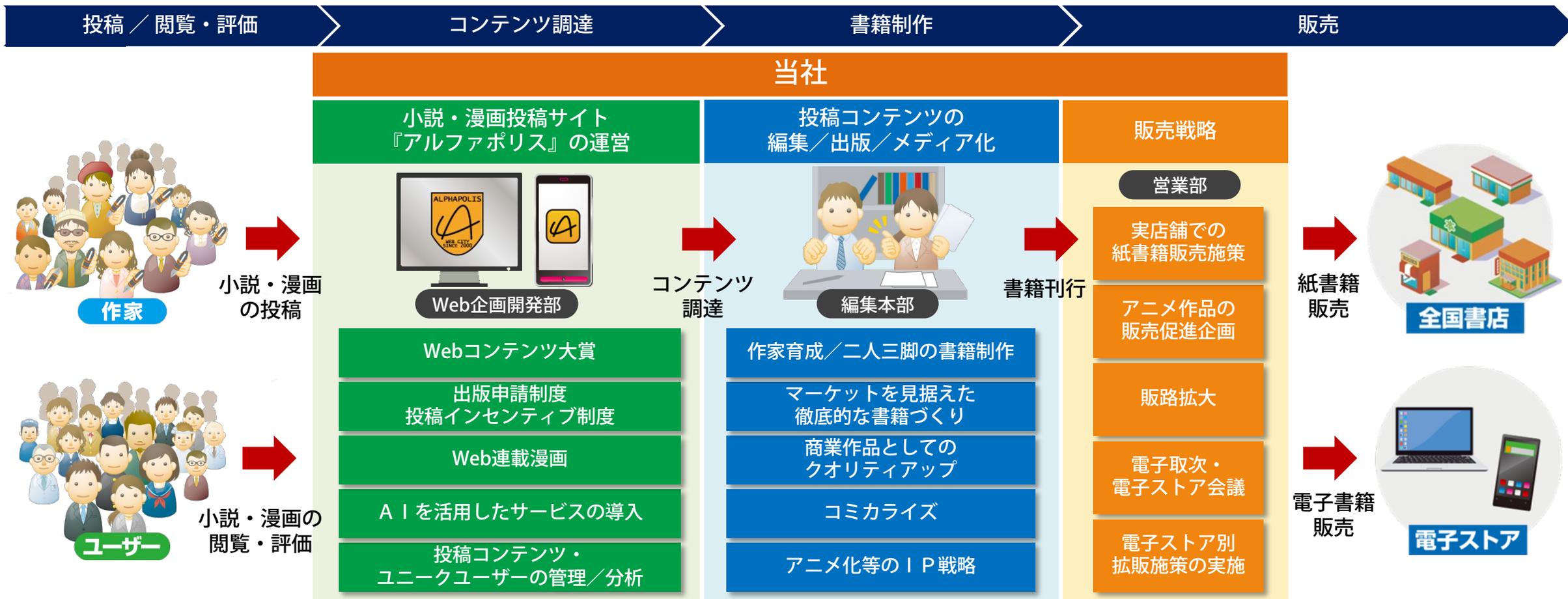
1968年3月 一橋大学商学部卒業  
1968年4月 三井信託銀行(株) 入社  
1999年6月 三井信ビジネス(株) 取締役  
2006年3月 SBIモーゲージ(株)(現SBIアルヒ(株)) 内部監査室長  
2008年5月 同社 監査役  
2013年3月 当社 監査役(現任)

**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)

# 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

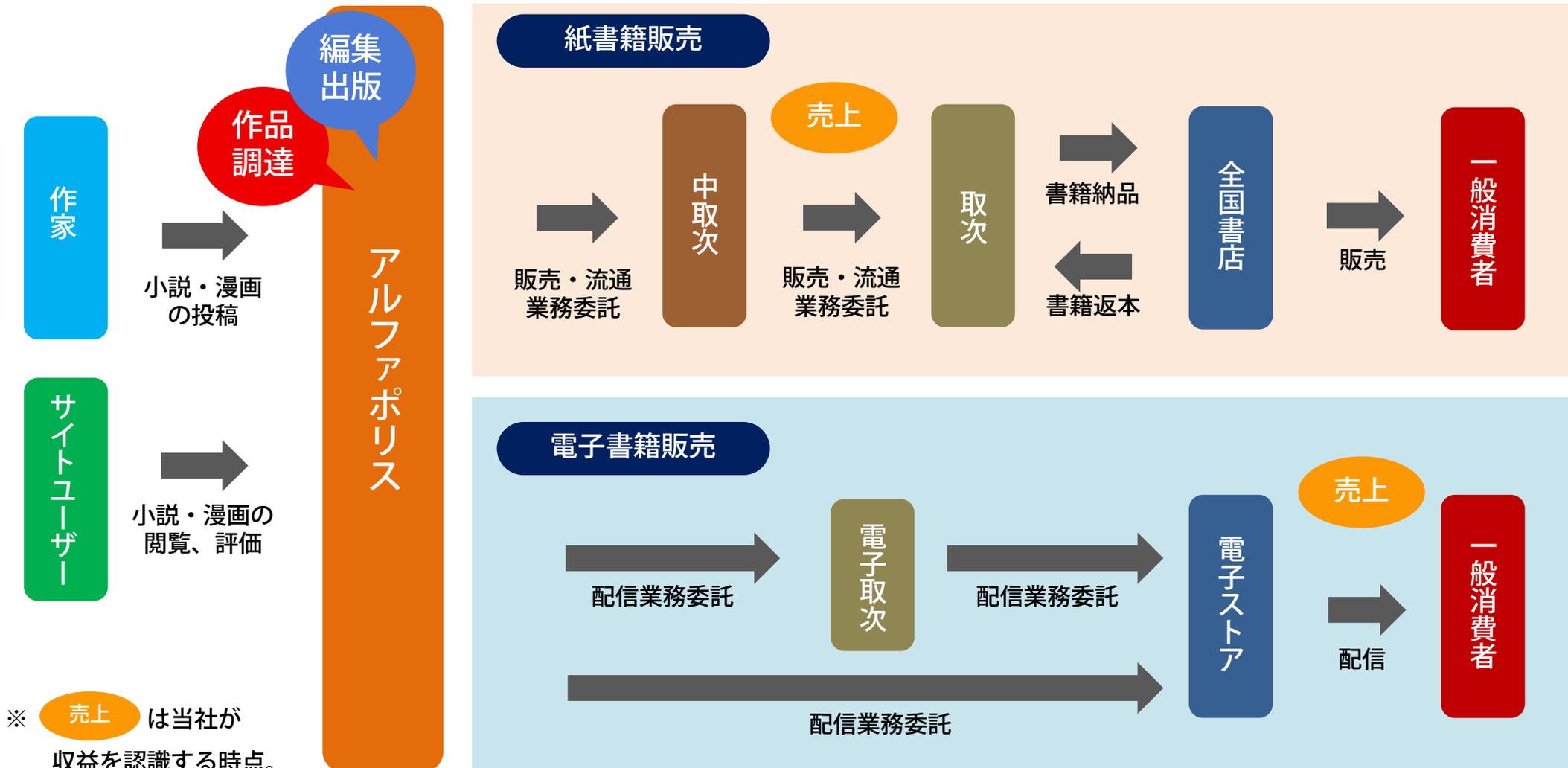


The screenshot shows the AlphaPolis website interface. At the top, there are navigation links for '小説' (Novel), '公式漫画' (Official Manga), '投稿漫画' (Submitted Manga), 'レンタル' (Rent), 'Webコンテンツ大賞' (Web Content Grand Prix), '絵本ひろば' (Picture Book Plaza), 'ビジネス' (Business), '書籍' (Books), and 'メディア化' (Mediaization). A search bar is present. Below the navigation, there are several promotional banners and sections:

- はじめての方へ** (For newcomers): Encourages users to register their Web Content (novels, manga, etc.).
- 2025年も継続実施!!** (Continued implementation in 2025!!): Promotes the 'Web Content Grand Prix'.
- メディア化作品一賞** (Mediaization Award): Promotes the award for the best mediaized work.
- TVアニメ放送中!** (TV Anime Broadcasting!): Promotes anime adaptations of works.
- 投稿作品 ランキング** (Submitted Works Ranking): A table showing top works in various genres.
- お知らせ** (Notice): A section for announcements, including a notice about a new award and a notice about a book release.
- 書籍売上ランキング** (Book Sales Ranking): A list of top-selling books.

# 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

### トレンドを反映した 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。

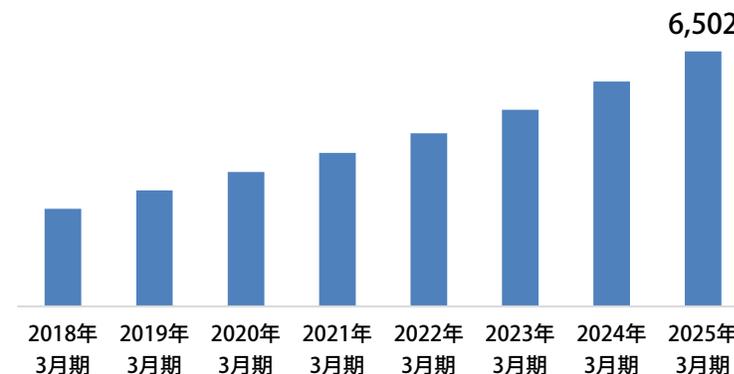
### 大コケするリスクの回避

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。

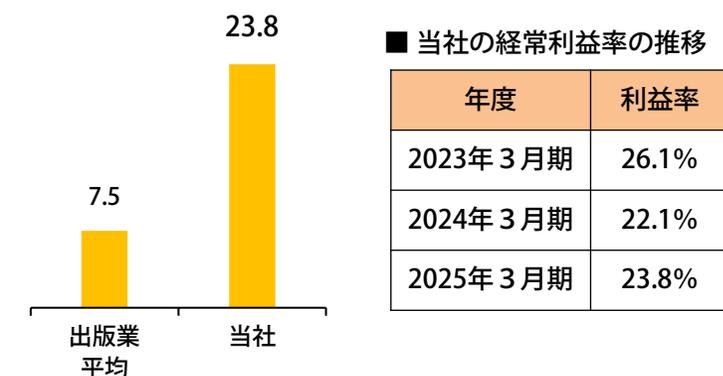
そのため、書籍刊行に要した費用を回収するだけの売上高が確保できないリスクの低減が可能。

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"> <li>➢ 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。</li> <li>➢ 「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。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 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。</li> <li>➢ 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。</li> <li>➢ 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。</li> </ul>

## 当社の新刊書籍発行点数累計



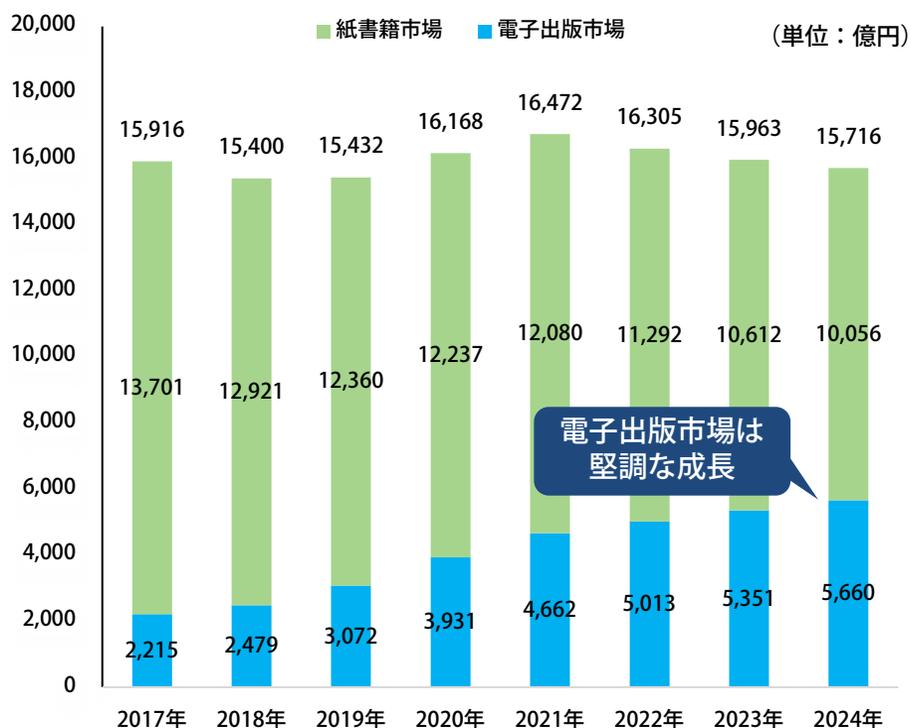
## 売上高経常利益率



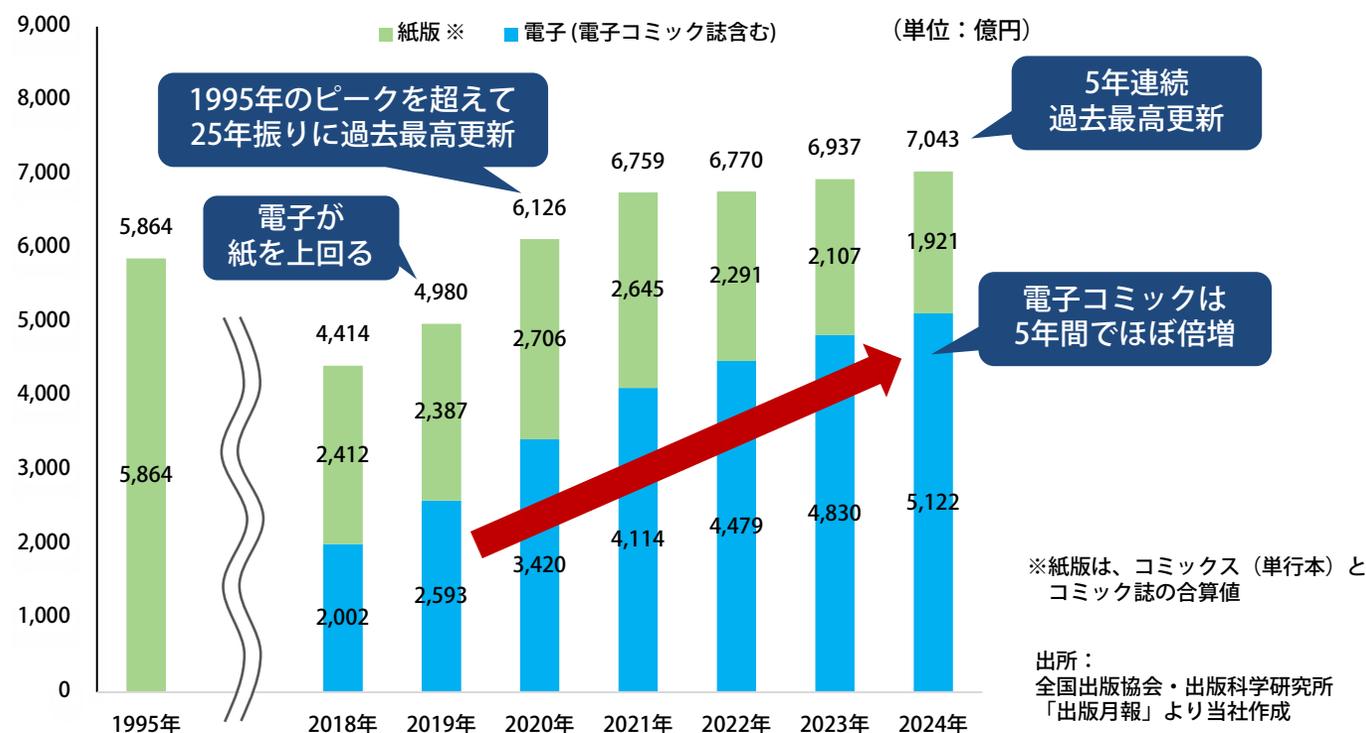
出所：出版業平均は、経済産業省「2024年企業活動基本調査速報」出版業売上高・経常利益より当社算出

- 当社が属する出版業界については、紙書籍市場は厳しい状況が続いているものの、一方で電子出版市場は堅調な成長を続けている。
- 当社の主力ジャンルであるコミックの市場は、2020年から5年連続で過去最高規模を更新。特に電子コミックは5千億円を突破し、5年間でほぼ倍増となる成長。

### 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



# 事業上及び財務上の課題（1/2）

当社は、出版事業の増強を図るとともに、将来的には出版事業にとどまらずエンターテインメント企業として出版事業で蓄積したIPを活かした他事業展開を目指しております。  
その目的に際して、当社が優先的に対処すべき事業上及び財務上の課題は次のとおりです。

項目	対処すべき事業上及び財務上の課題
優秀な人材の確保・育成	<p>当社の編集担当者は書籍ごとに配置され、その担当者の受け持つ領域は、企画、編集、販促ツール制作、広告出稿等、書籍の制作から売上に結びつくまでに必要な全ての業務となります。そのため、担当者ごとの成果がわかりやすく、モチベーションが維持しやすい仕組みとなっておりますが、同時に幅広い知識とスキルが求められます。その一方で、昨今の読者ニーズは非常に移り変わりが激しく、出版するタイミングが極めて重要となっております。更に、今後は取扱ジャンルの拡大を目指しているため、編集担当者を増強し、ヒットが見込まれる作品はタイミングを逃すことなく確実に刊行していくことが必要となります。加えて、取扱ジャンルを拡大するためには、スマートフォンアプリを含めた当社Webサイトのサービスを充実させ、調達可能なコンテンツの種類が拡大していることが前提となりますので、Webサイトサービスの速やかな対応を行うためにも、エンジニアをはじめとするWeb開発人員の増強も必要となってきます。</p> <p>当社といたしましては、即戦力となる中途人材の確保を促進することに加え、積極的な新卒採用活動を行うことにより、将来の飛躍的な成長を担う人材を確保することに努めております。また同時に、社内教育の充実及び当社並びに当社サービスの知名度を向上させるための施策を継続的に実施することにより、志望者を引き付ける企業作りも行っております。</p>
作家・ユーザー数の拡大	<p>当社のビジネスモデルは、インターネット上にて良質なコンテンツが数多く収集でき、かつ、多くのユーザーにより多角的に評価されることで出版時の成功率が事前に高められることを前提に成り立っておりますので、継続的な新規コンテンツ及びユーザーの確保が必要不可欠となっております。</p> <p>そのためには、作家・ユーザーの方の満足度向上が重要であると認識しておりますので、当社といたしましては、投稿作品の閲覧数等に応じてギフト券や現金を得られる「投稿インセンティブ」の実施や出版物に対するプロモーション等を積極的に実施することに加えて、作家・ユーザーの方からの当社Webサイトに対するリクエストにも適宜対応することで、その実現を目指しております。</p>
取扱書籍のジャンル拡大	<p>当社の売上高の約23%はライトノベルが占めており、また売上高の約75%を占める漫画につきましても原作がライトノベルであるコミカライズ作品が多く、ライトノベルへの依存度は高いものとなっております。そのため、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、取扱書籍のジャンル拡大を課題の一つに位置付けております。</p> <p>当社といたしましては「キャラ文芸大賞」、「歴史・時代小説大賞」、「絵本大賞」等幅広いジャンルでのWebコンテンツ大賞を開催、強化することを通じて、新たなジャンルの開拓にも積極的に取り組んでおります。</p>

# 事業上及び財務上の課題（2/2）

項目	対処すべき事業上及び財務上の課題
電子書籍市場への対応	<p>当社の属する出版業界におきましては、電子書籍市場は堅調に拡大しており、当社におきましても電子書籍販売を本格的に開始した2015年度以降、電子書籍売上は順調に増加し続けております。その一方で、電子書籍の市場環境は紙書籍に比して変化が激しいことから、従来の紙書籍コンテンツとは異なる、環境変化に応じた柔軟な対応を取ることが電子書籍売上の維持・拡大には必要となります。</p> <p>当社といたしましては、組織体制の整備及び社員への意識改革を適宜実施し、そのような市場環境の変化に迅速に対応できる体制構築を行っております。</p>
新たな販路の確保・拡大	<p>現在、当社を取り巻く出版業界は厳しさを増し、とりわけ書店数の減少が顕著であります。このような環境の中、当社の書籍コンテンツの販売チャネルを確保・拡大すること、並びにそうしたチャネルの収益力の高さを追い求めることが必要となっております。</p> <p>当社といたしましては、好調な電子書籍市場における販売を拡大するため、販売チャネルとなる電子取次及び各電子ストアとの連携を強化するとともに、活況な海外漫画市場の開拓として海外電子ストアとの新規契約を推進する等、販路の拡大に努めております。さらに、当社では2017年2月より課金サービス「レンタル」を開始し、2021年7月には海外向けの漫画アプリ「Alpha Manga」を配信してサービスをグローバル展開する等、当社が一般消費者に書籍コンテンツを直接販売する仕組みを構築、強化し、投稿サイトという源泉から販売サイトという出口までの垂直の幹を太くしていくことにも取り組んでおります。</p>
自社IPを活かした事業拡大	<p>当社といたしましては、更なる事業拡大を図るため、出版事業のみに留まらず、出版事業により蓄積された自社IPを活用した事業の多角展開を目指しております。具体的には、アニメ化を中心とした映像等のメディア展開、グッズ販売、ゲーム事業、スマートフォン向けの新たなアプリサービス等への展開を目指しております。</p>
生成AIへの対応	<p>近年AI技術の著しい進化に伴い、生成AIの利用が急速な広がりを見せておりますが、当社におきましてもクリエイティブ面において大きな影響を与えるものであり、その効果的な活用について迅速な対応が求められます。また一方で、生成AIによる著作権についてはそのルールが国内のみならず海外においても定まっておらず、著作権問題から生じるリスクに備える必要があります。</p> <p>当社といたしましては、これらの課題に対処するため、生成AIの動向や法規制に関する情報を常に収集し、生成AIを巡る社会のルール形成に速やかに対応することに取り組んでおります。</p>
内部管理体制の強化	<p>当社は、市場動向、競合企業、顧客ニーズ等の変化に対して速やかに対応し、持続的に成長を維持していくためには、内部管理体制の強化を通じた業務の標準化と効率化が重要であると考えております。そのため、当社といたしましては、内部統制の実効性を高めるための環境を整備し、コーポレート・ガバナンスを充実していくことにより、内部管理体制の強化に努めてまいります。これにより、組織的な統制・管理活動を通じてリスク管理の徹底とともに、業務の標準化と効率化を目指しております。</p>

# 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。
	再販売価格維持制度	独占禁止法における「再販売価格維持契約制度」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。

説明資料の内容は、本資料の発表日において入手可能な情報に基づき判断したものです。

本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。