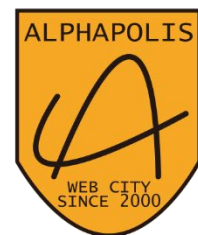


事業計画及び
成長可能性に
関する事項



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)

2025年 6 月 6 日

目次



1. 企業情報・ビジネスモデル
2. 業績ハイライト（2025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19F
設 立	2000年 8 月
資 本 金	8億6,382万4,400円（2025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	160名（内 パート22名）（2025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)

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。

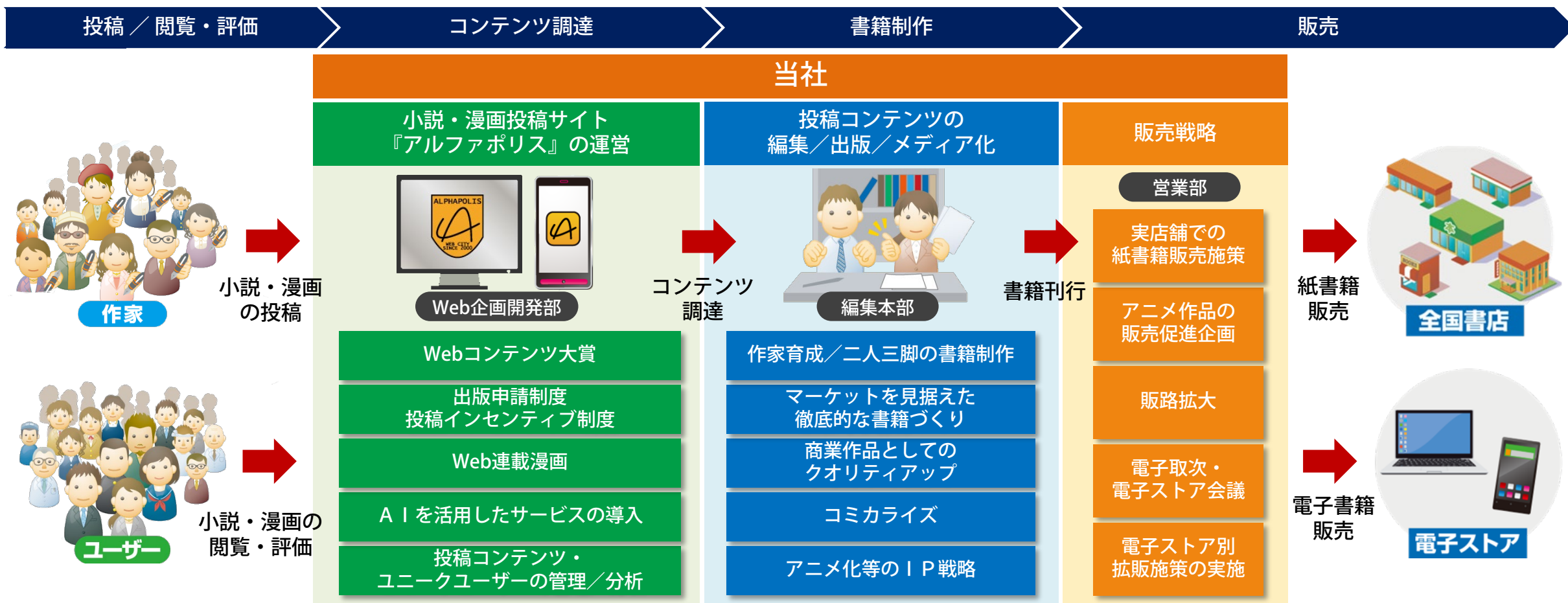
この二つのEが混じりあって、新しいアイデアを創出し、当社およびそれを取りまく全体を増強、進化させ、それによりはじめて経営理念を実現できると考えております。

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
2007年10月	当社名を冠した「アルファポリス文庫」を創刊
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
2008年 2月	第1回「Webコンテンツ大賞」を開催
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
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
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
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

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
2017年12月	絵本投稿サイト「絵本ひろば」をリリース
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
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
2021年 7月	海外向けの新漫画アプリ「Alpha Manga」をリリース
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
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

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

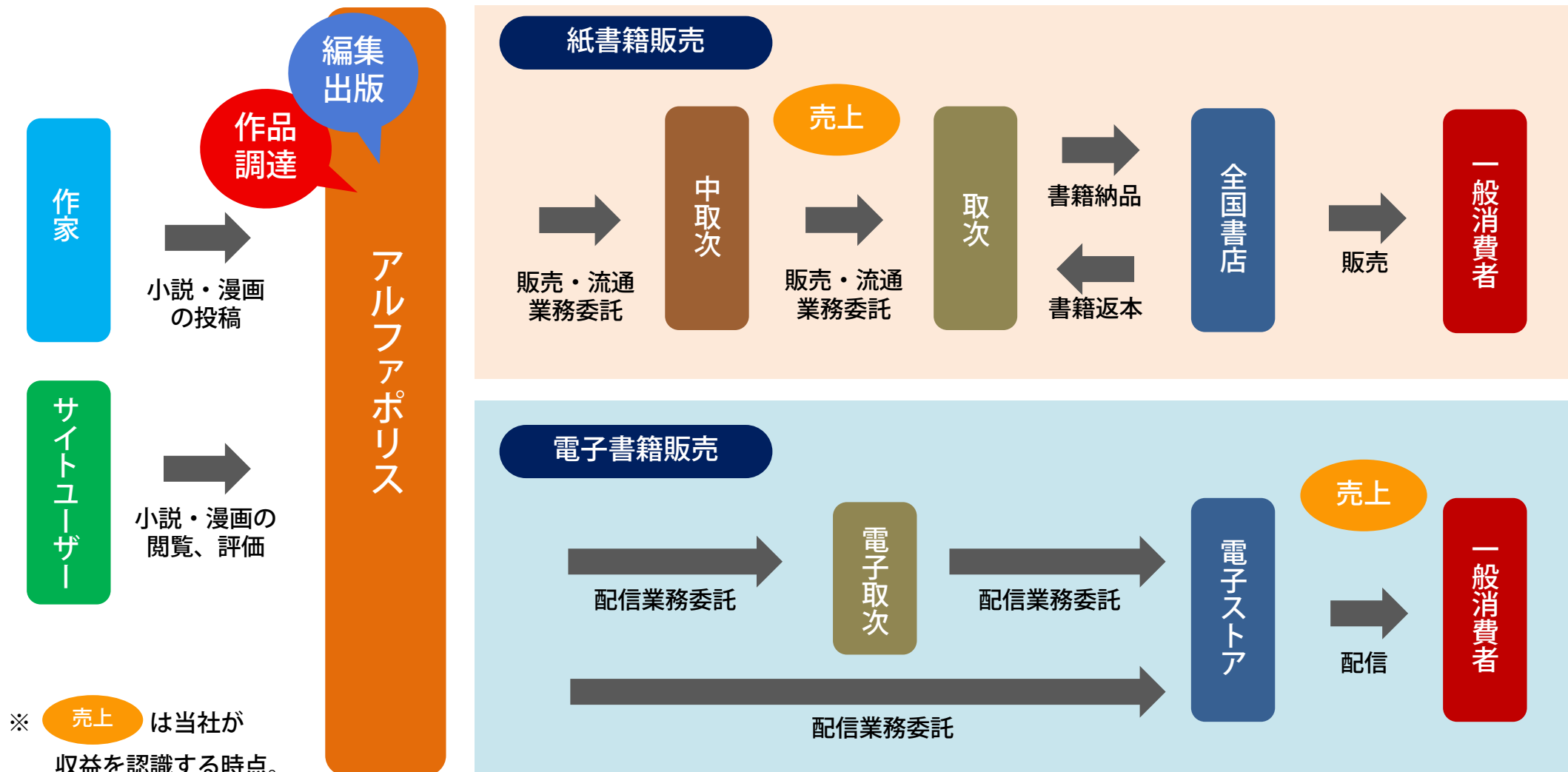
投稿作品が一定の評価を得ると、
当社編集部へ書籍化検討の申請が可能。
いつでもすぐに出版へのチャレンジが可能。

当社Webサイト

The screenshot displays the AlphaPolis website interface. At the top, there's a navigation bar with links for '小説' (Novels), '公式漫画' (Official Comics), '投稿漫画' (Submitted Comics), '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). Below this, a banner for '第24回漫画大賞' (24th Manga Grand Prix) is visible. The main content area features several promotional banners, including one for '工房主' (Workshop Master) anime, which mentions '95万部突破' (950,000 copies sold) and 'TVアニメ 4月6日放送開始!!' (TV Anime starts on April 6th). Another banner promotes the 'ライト文芸大賞' (Light Literature Grand Prix) with a prize of 200,000 yen. Below these, there's a '投稿作品 ランキング' (Submitted Works Ranking) section with a table showing top works in various genres like 'HOT男性向け' (HOT for men), 'ファンタジー' (Fantasy), and '恋愛' (Romance). The table lists works like '呪われた電線' (Cursed Power Lines) and '黒崎さんとぶつちやのお仕事' (Mr. Kurosaki and Bunchiya's Job). To the right, there's an 'お知らせ' (Notice) section with recent updates and a '書籍売上ランキング' (Book Sales Ranking) section showing the top book, '後宮の棘4' (Harem's Thorn 4) by 香月みより (Kaizuki Miyori).

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。

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）

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』
椎名ほわほわ/著



『最後にひとっだけお願い
してもよろしいでしょうか』
鳳ナナ/著



『Love's』
井上美珠/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



『ソロダン』
早神あたか/画



『後の夫婦である』
湊ユウキ/画



『異星界転星』
大山散歩/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。

キャラ文芸



『後宮悪女は逃げ出したい』
朧月あき/著

時代小説



『きよのお江戸料理日記』
秋川滝美/著

児童書



『虹色ほたる』
川口雅幸/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。

一般文芸



『居酒屋ぼったくり』
秋川滝美/著

絵本



『わたしのげぼく』
上野そら/著
くまくら珠美/作画

ビジネス書



『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

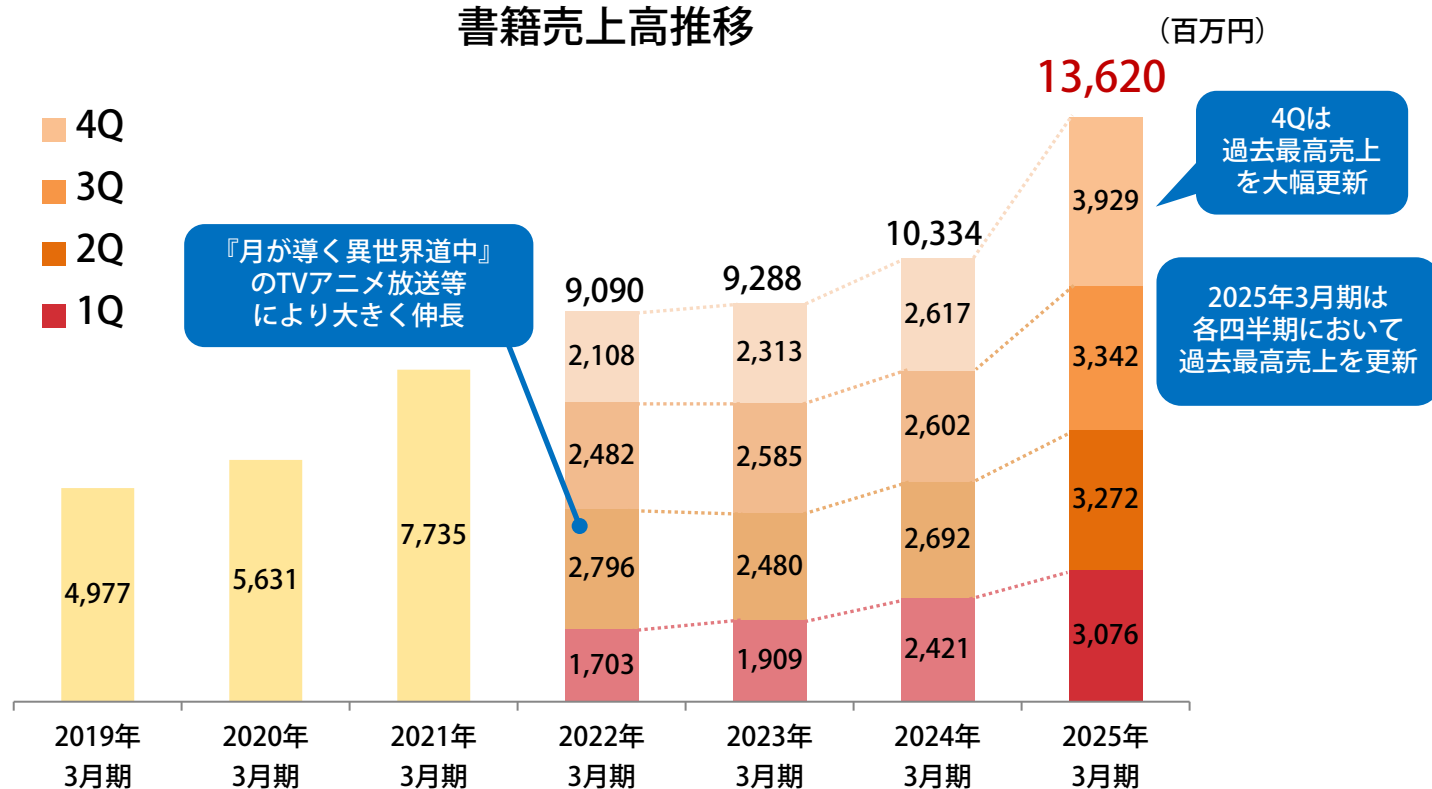


1. 企業情報・ビジネスモデル
2. 業績ハイライト（2025年3月期）
3. 市場環境・競争優位性
4. 成長戦略
5. 認識するリスク及び対応策

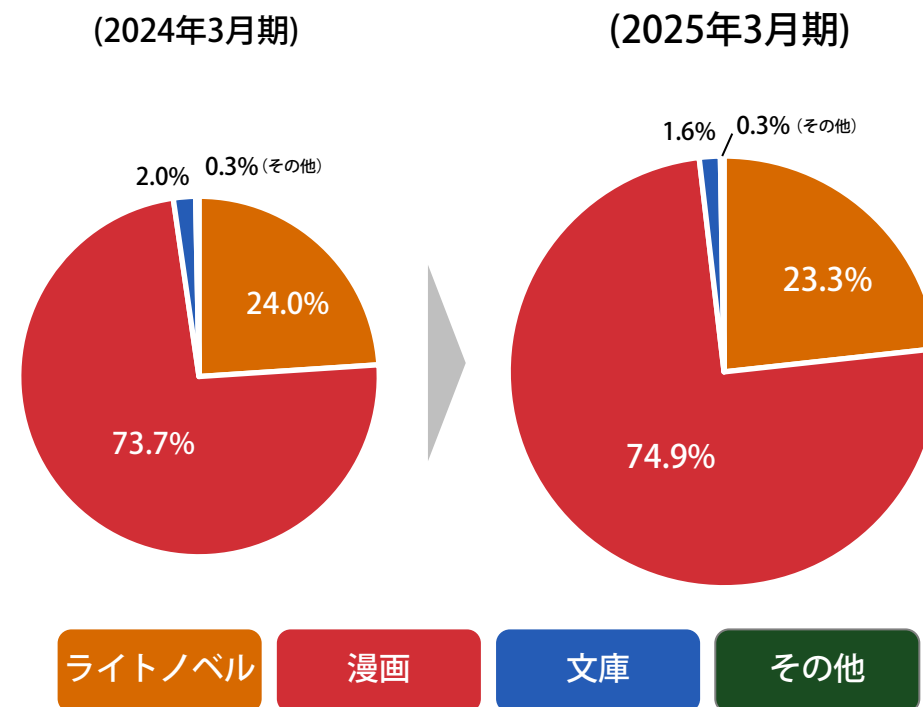
売上高推移・ジャンル別売上高

主に電子書籍売上の好調等により、2025年3月期の各四半期における書籍売上高は四半期単位で過去最高を4四半期連続で更新。通期売上高は136億円を着地し、過去最高を大幅更新。

書籍売上高推移

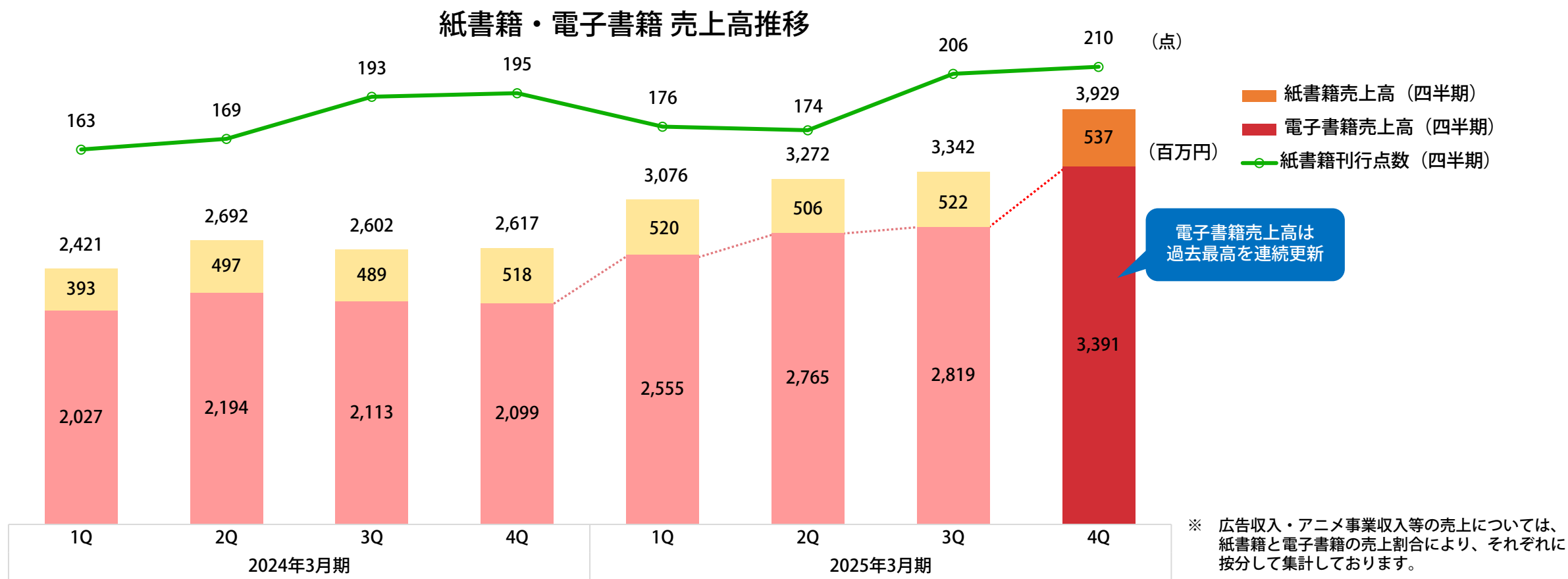


ジャンル別売上高



紙書籍・電子書籍 売上高推移

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、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、2025年3月期の各四半期において **4 四半期連続で過去最高を更新。**



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	
	4 Q累計	構成比	4 Q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

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	
	4 Q累計	構成比	4 Q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

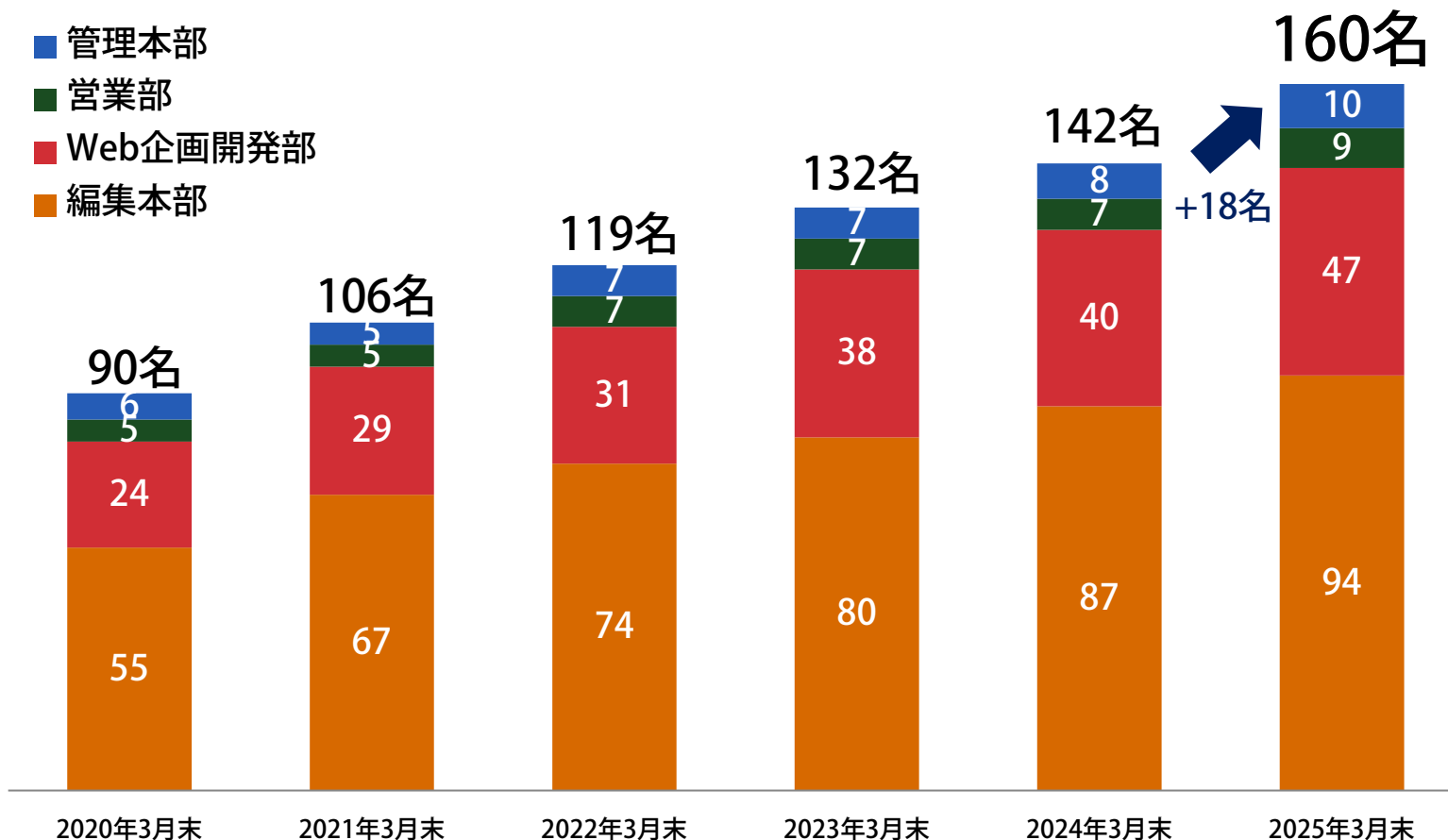
販売費及び一般管理費の内訳

「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。

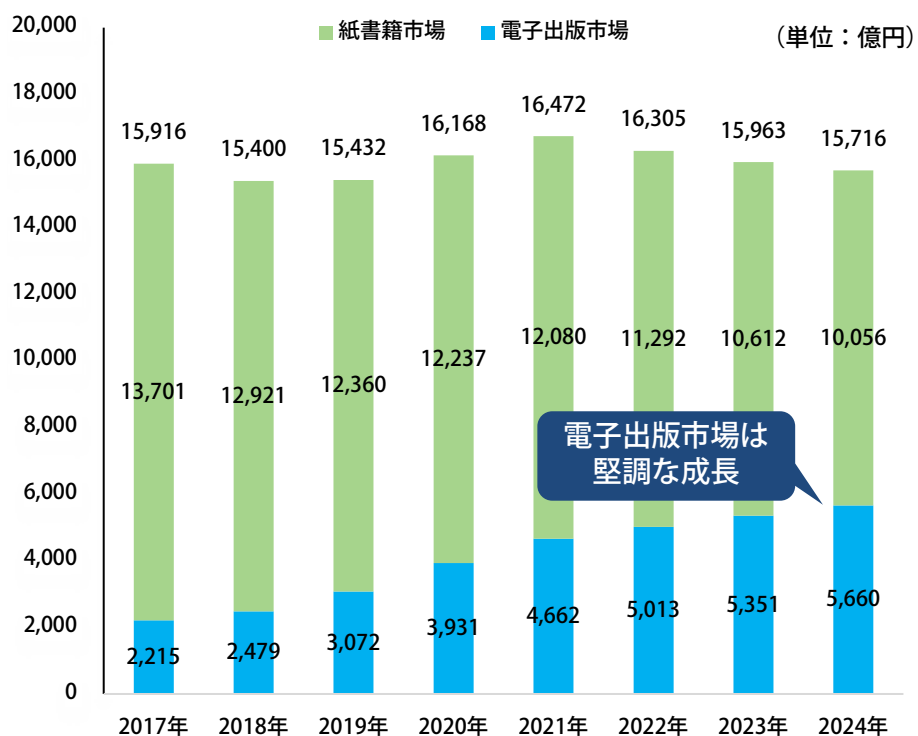
目次



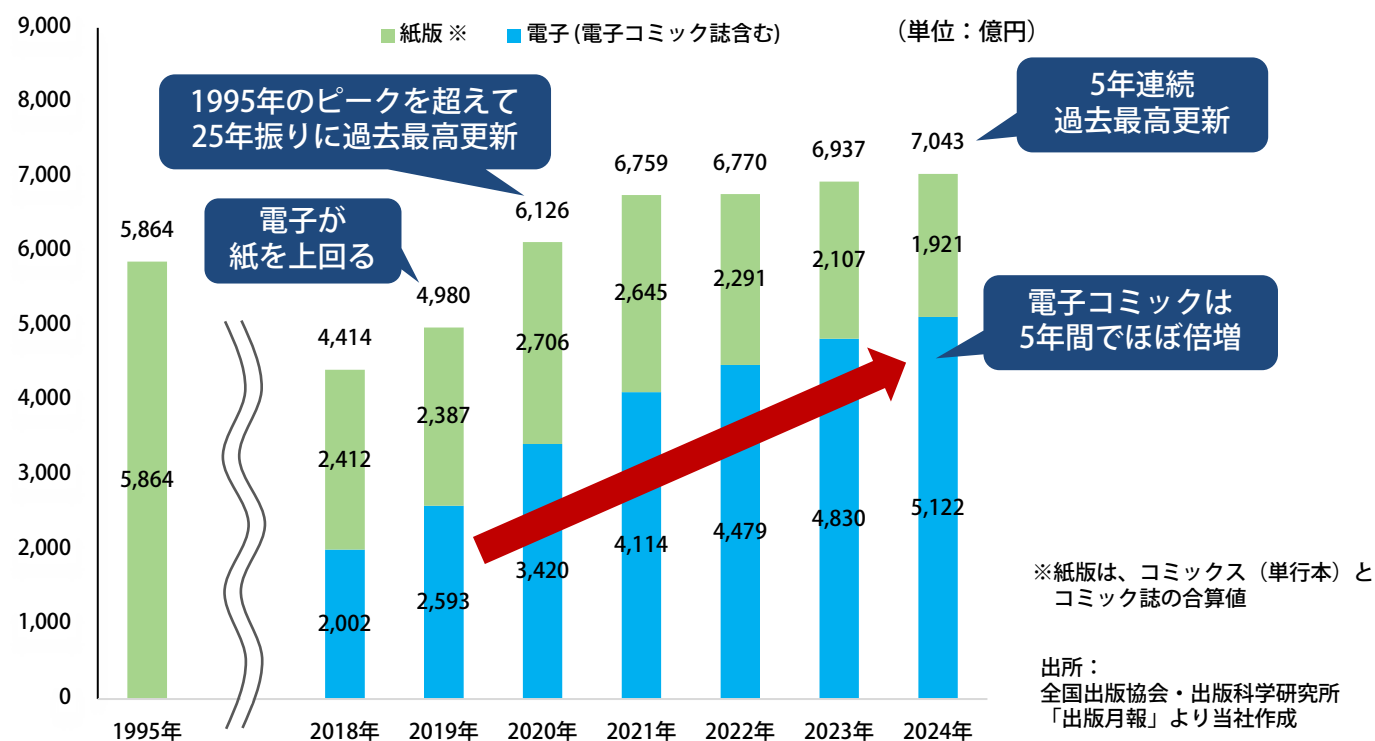
1. 企業情報・ビジネスモデル
2. 業績ハイライト（2025年3月期）
3. 市場環境・競争優位性
4. 成長戦略
5. 認識するリスク及び対応策

- ・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

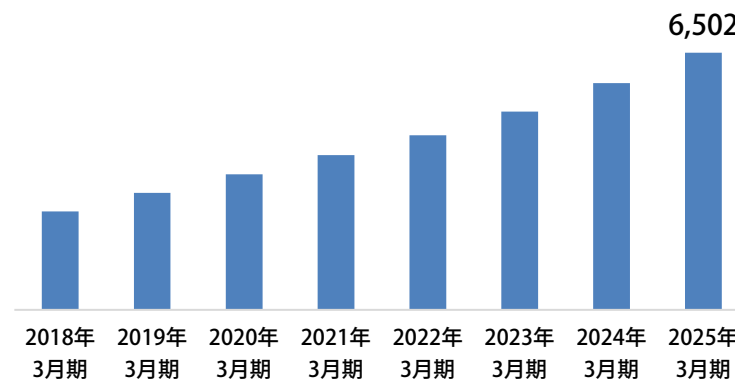


コミック市場の推定販売金額推移

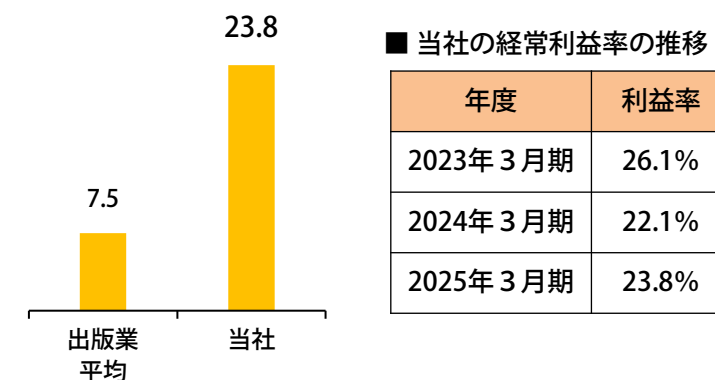


	当社の出版事業	
機能	Webサイト運営	書籍出版
内容	小説・漫画等の投稿サイトの運営	投稿サイトで収集した作品の編集・出版
競合他社	コンテンツ投稿サイトの運営会社 ※出版社が運営する、当社同様のモデルを含む	出版社
競争優位性	➤ 当社投稿サイトは、出版社が運営母体のパイオニアであり、長年の事業で培ったノウハウと数多くの出版実績があること。 ➤ 「投稿インセンティブ」や「出版申請制度」など、作家を目指す人にとって魅力的なサービスを展開。	➤ ユーザー評価を参考にした自社投稿サイトからの良作調達による収集工数・コストの削減。 ➤ 投稿サイトに集まる多数のユーザー評価により出版時の成功率を高め、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「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

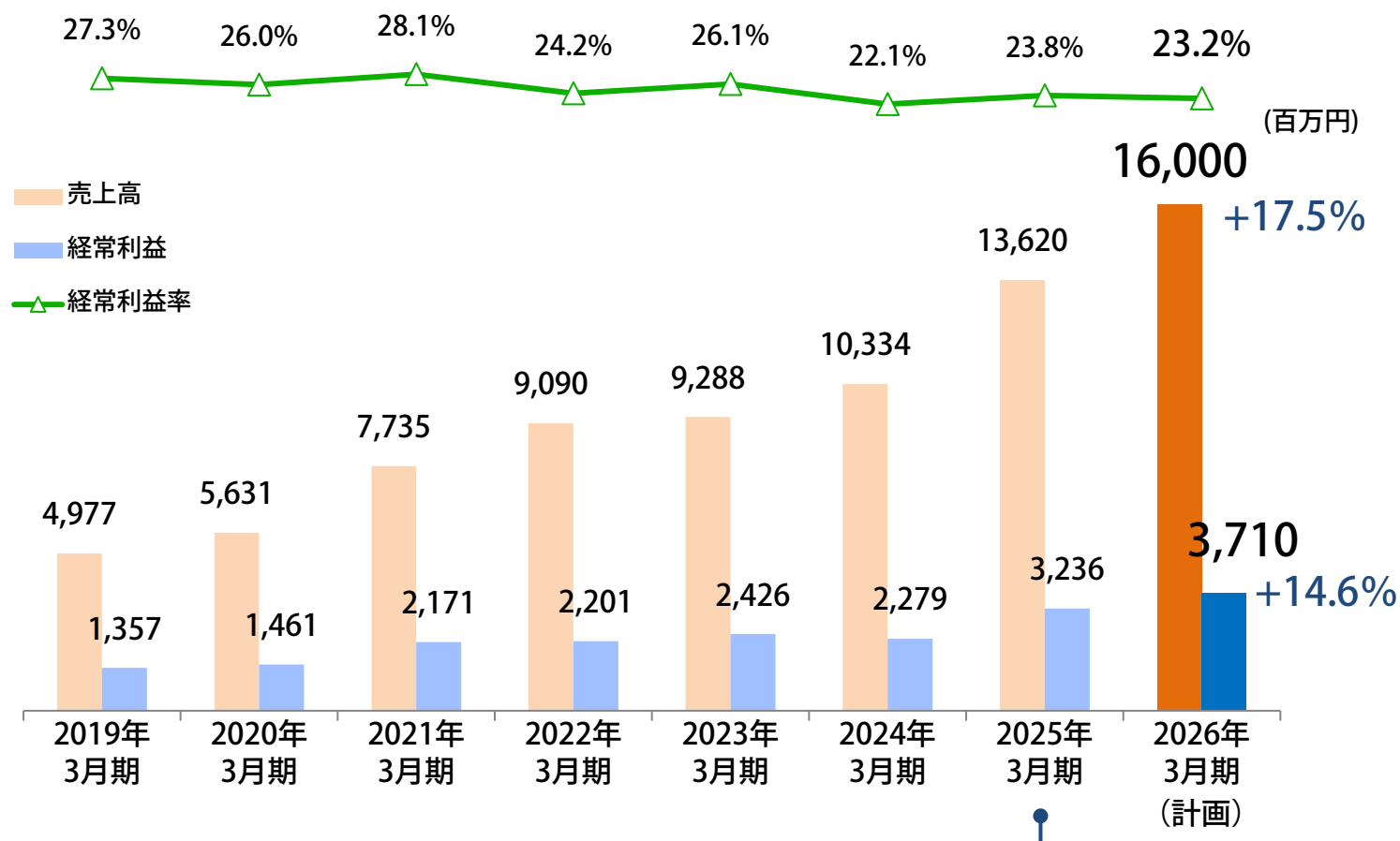
目次



1. 企業情報・ビジネスモデル
2. 業績ハイライト（2025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

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A I 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。



2025年3月期 売上高・経常利益 期初計画比

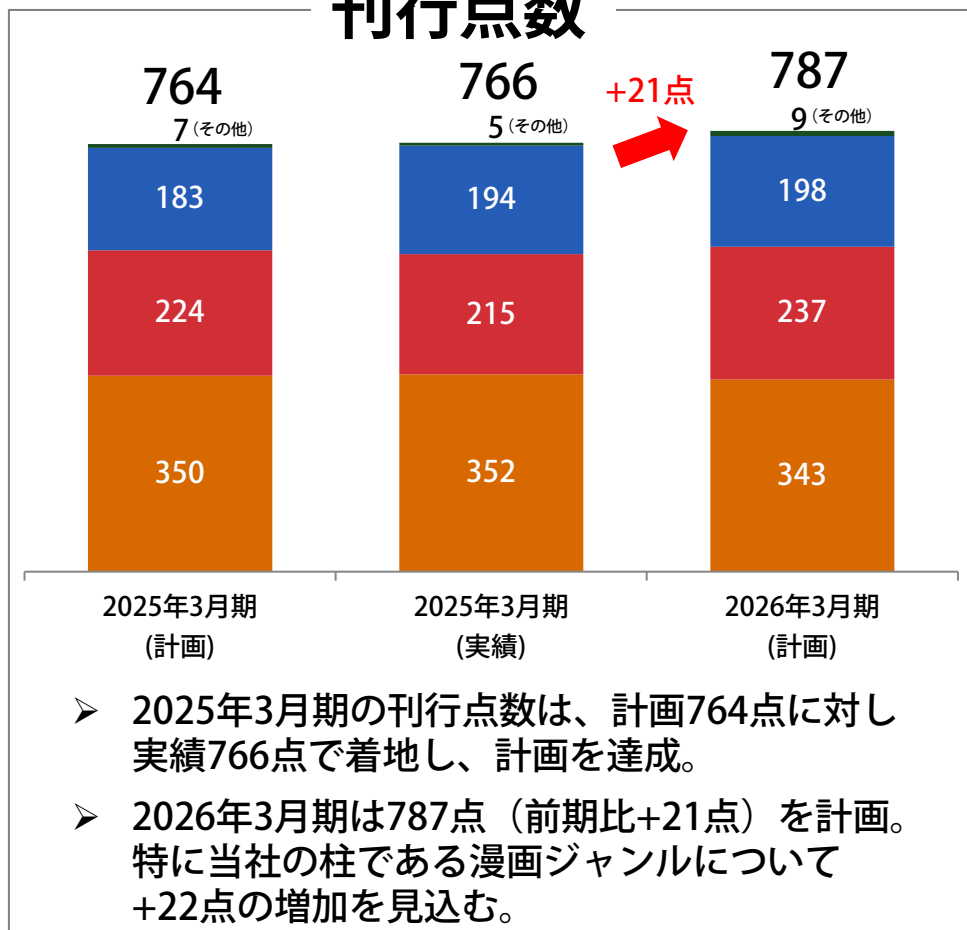
	期初計画	実績	計画比
売上高	11,600	13,620	+2,020 (+17.4%)
経常利益	2,520	3,236	+716 (+28.4%)

- 売上高は、主に電子書籍販売において拡販施策の強化により販売数を大きく底上げできたことや、アニメ化タイトル・新作タイトルが好調に推移したこと等から、期初計画を大幅に上回る着地となった。
- 経常利益は、売上高の好調な推移に連動して拡大し、期初計画を大幅に上回る着地となった。

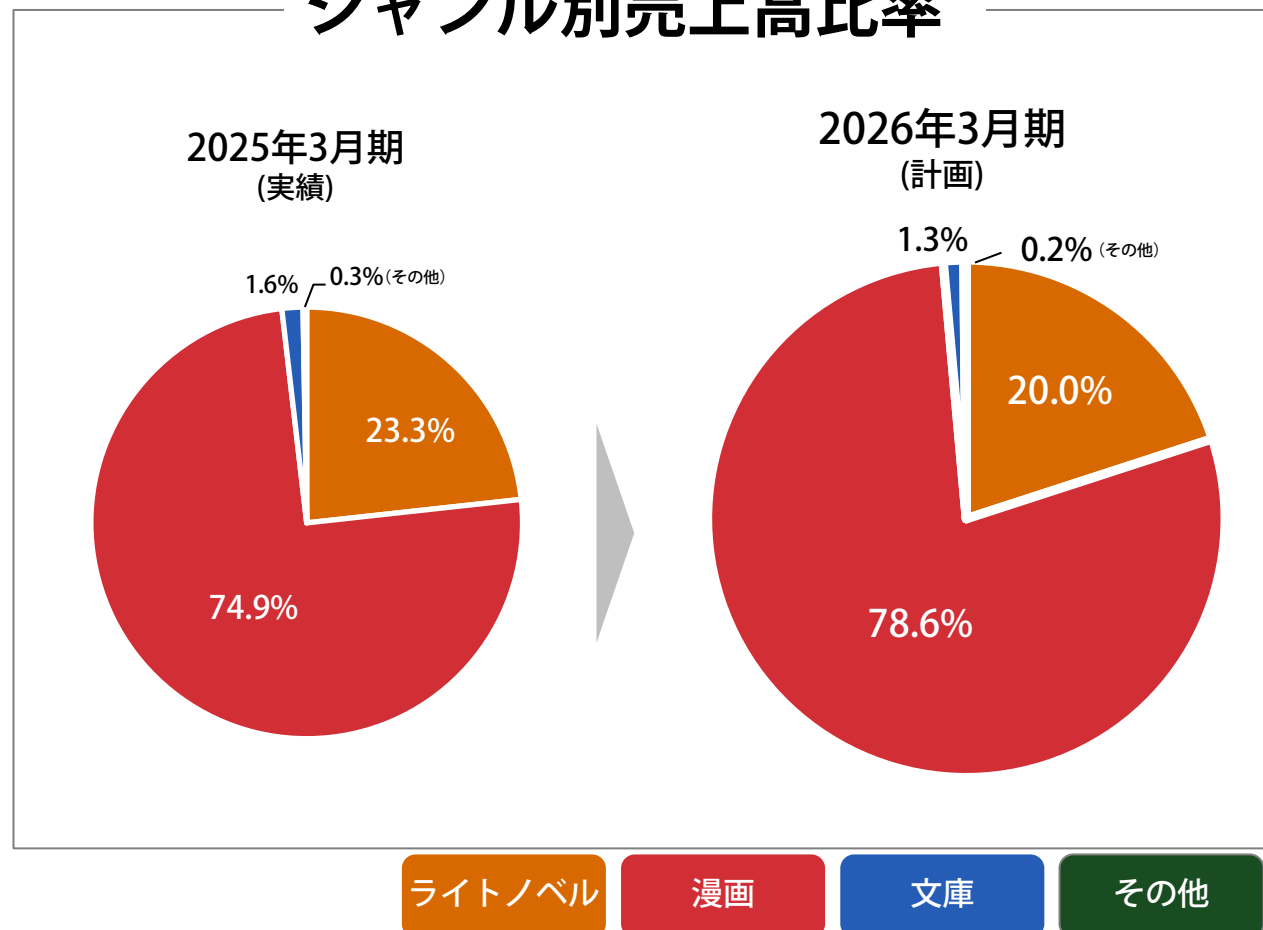
2026年3月期 計画 ～刊行点数・ジャンル別売上比率～

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。

刊行点数



ジャンル別売上高比率



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 ➡

2026年3月期 計画 ～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	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	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

2026年3月期 計画 ～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 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）

2026年3月期 計画 ～書籍刊行計画（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



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



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賞受賞



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



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回さずな児童書大賞
優秀賞受賞



その他

ビジネス

タイトル未定×1～3点

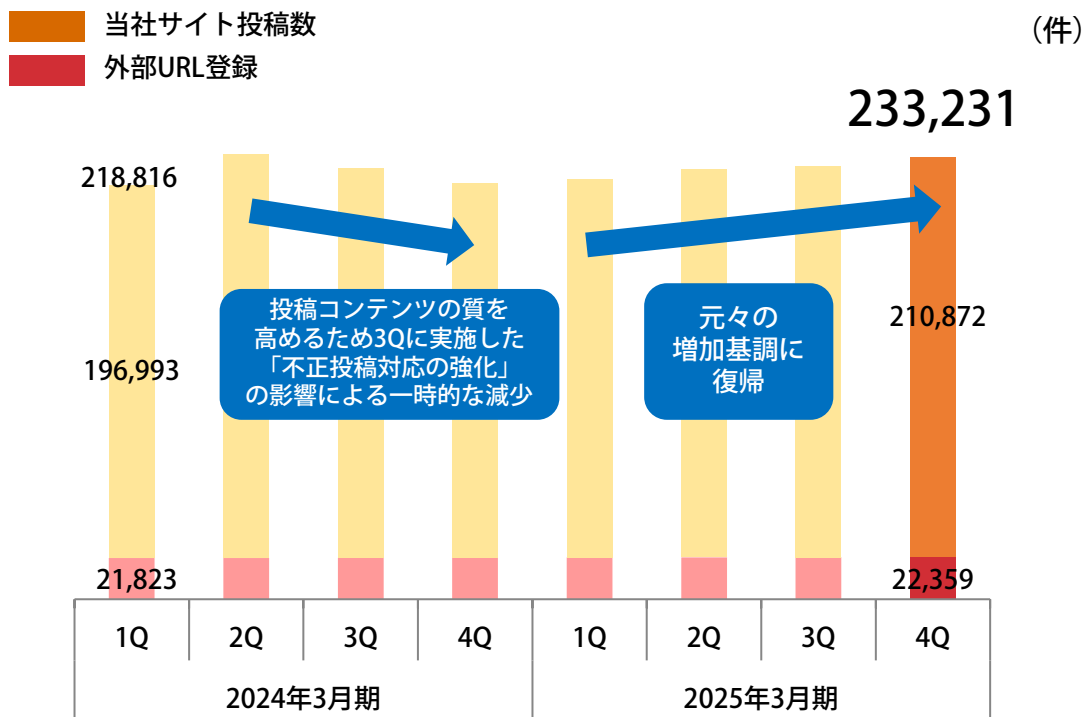
絵本

絵本・児童書大賞受賞作、
応募作ほか×2～4点

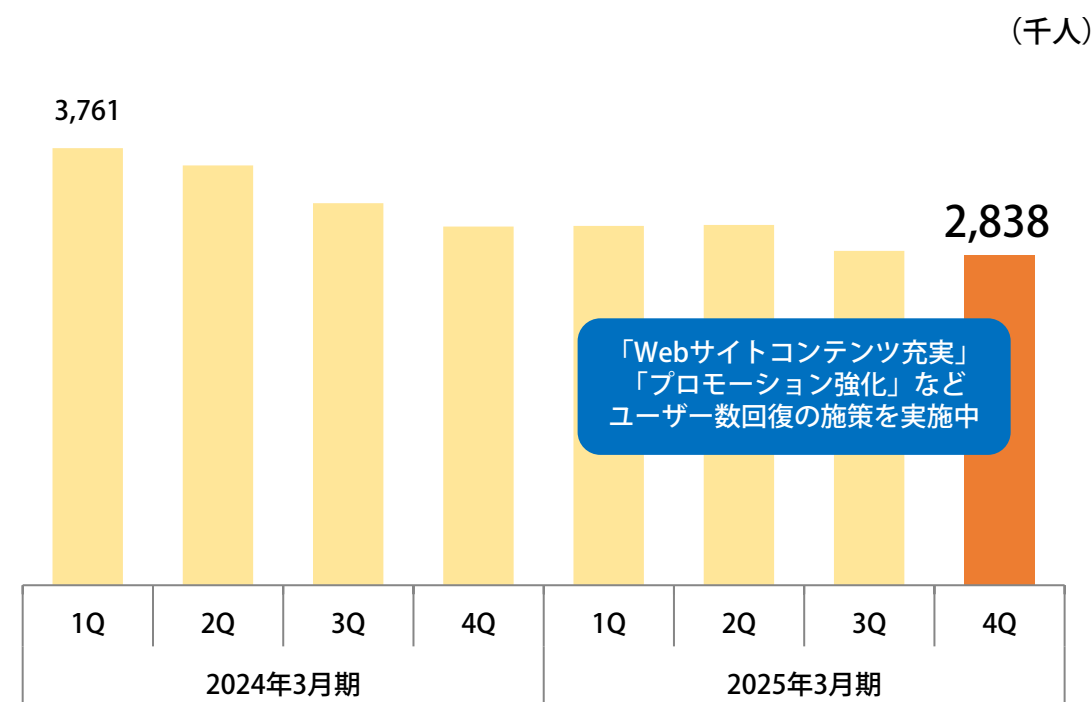
- (注) ・ 内の数値は、当四半期末時点における紙書籍の初版発行予定部数
・ シリーズ累計部数は、同作品の続編に加え、同作品の原作単行本及び漫画を含み、部数は電子書籍販売数を含む
・ 刊行タイミングは本資料の発表日時点における予定
・ イラストは本資料の発表日時点の最新巻を表示（文庫未刊行の場合は原作単行本の1巻）

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、2025年3月期末は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。

総コンテンツ数

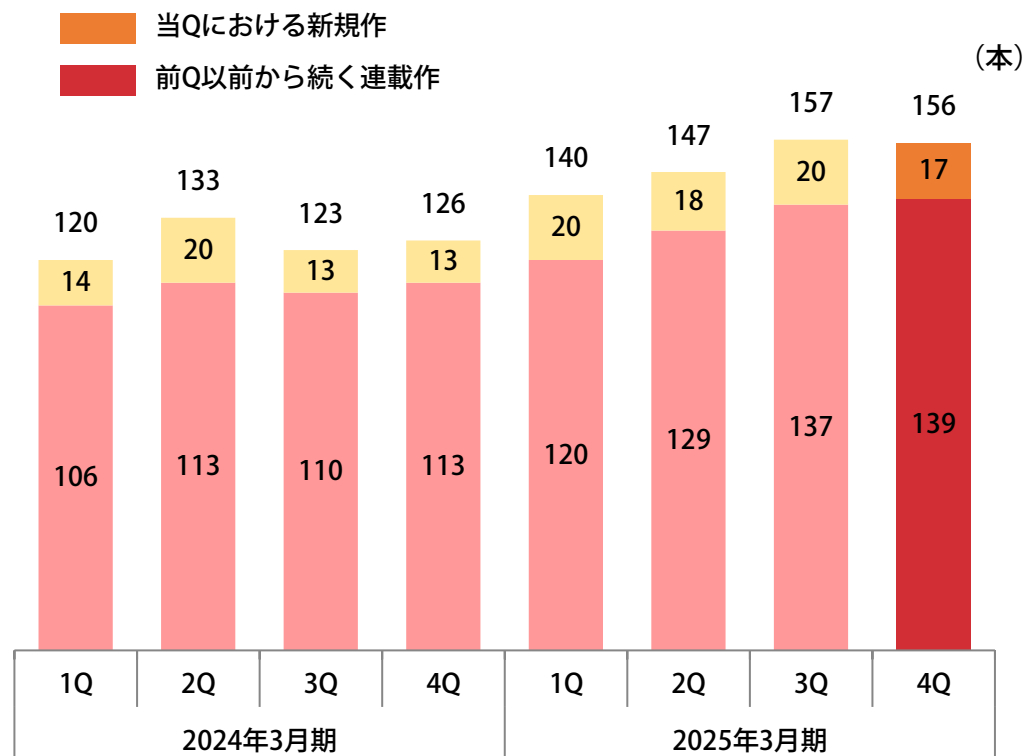


月間ユニークユーザー数



将来の漫画刊行点数の基となる連載漫画本数は順調に増加し、2025年3月期末は156本で着地。
引き続きコミカライズやオリジナル漫画の新規連載を推進して連載本数の拡大に努めていく。

Web連載漫画本数



当四半期の主な新規連載漫画

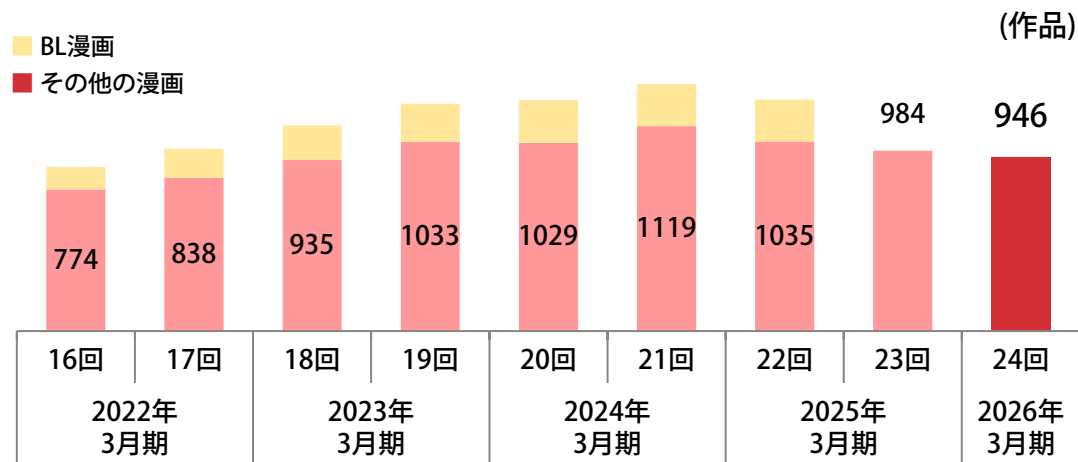


※ アクセス数は、最新話公開日のアクセス数を記載。

「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



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

1. 海外販売の拡大

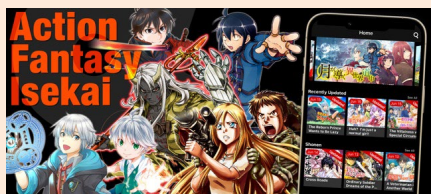
海外における主に電子漫画のシェア拡大を目指す。
英語以外の翻訳言語の追加、販売地域の拡大に努め、
2030年3月期には電子漫画に係る利益の海外比率30%
達成を目標とする。

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



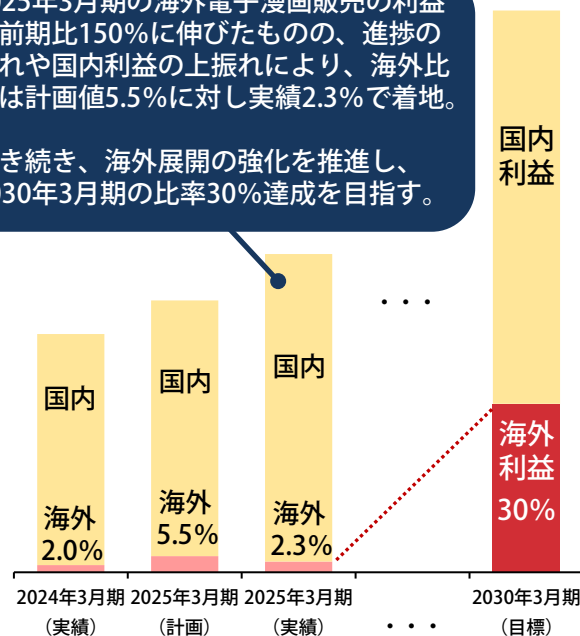
海外電子ストア

各国電子ストアでの巻単位の販売



2025年3月期の海外電子漫画販売の利益は前期比150%に伸びたものの、進捗の遅れや国内利益の上振れにより、海外比率は計画値5.5%に対し実績2.3%で着地。

引き続き、海外展開の強化を推進し、2030年3月期の比率30%達成を目指す。

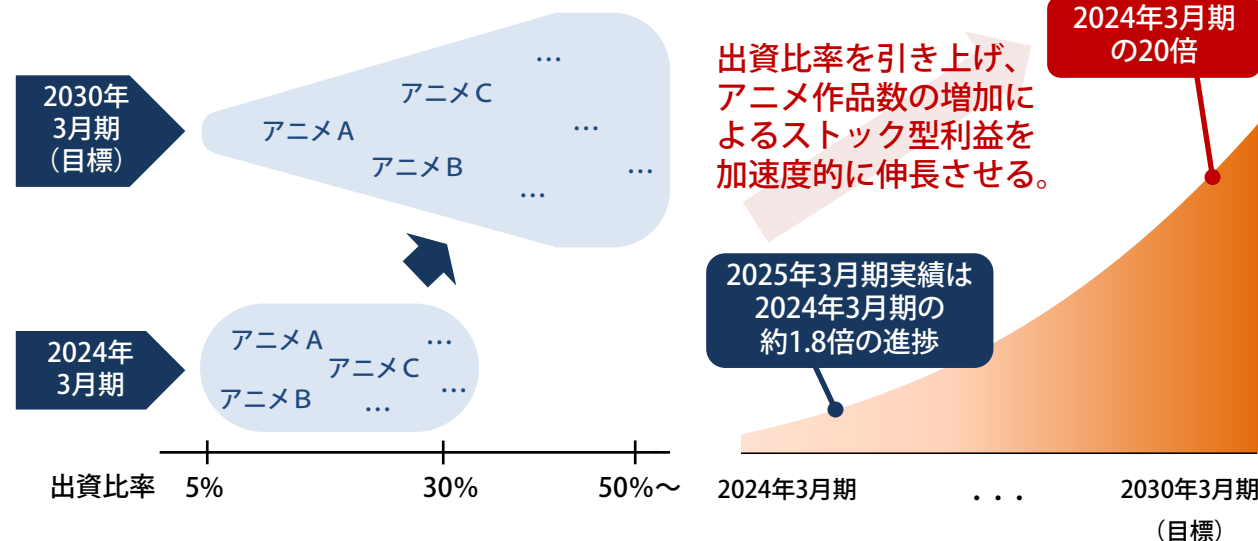


2. アニメビジネスの拡大

少額出資による原作書籍の売上増加を図るだけではなく、自らアニメ製作に多くの出資・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。

アニメ製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. 企業情報・ビジネスモデル
2. 業績ハイライト（2025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

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。

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。