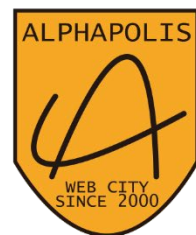


事業計画及び  
成長可能性に  
関する事項



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)

2024年 6 月 14 日

## 目次



1. 企業情報・ビジネスモデル
2. 業績ハイライト（2024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<br>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（2024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 | 142名（内パート19名）（2024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)

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)  
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

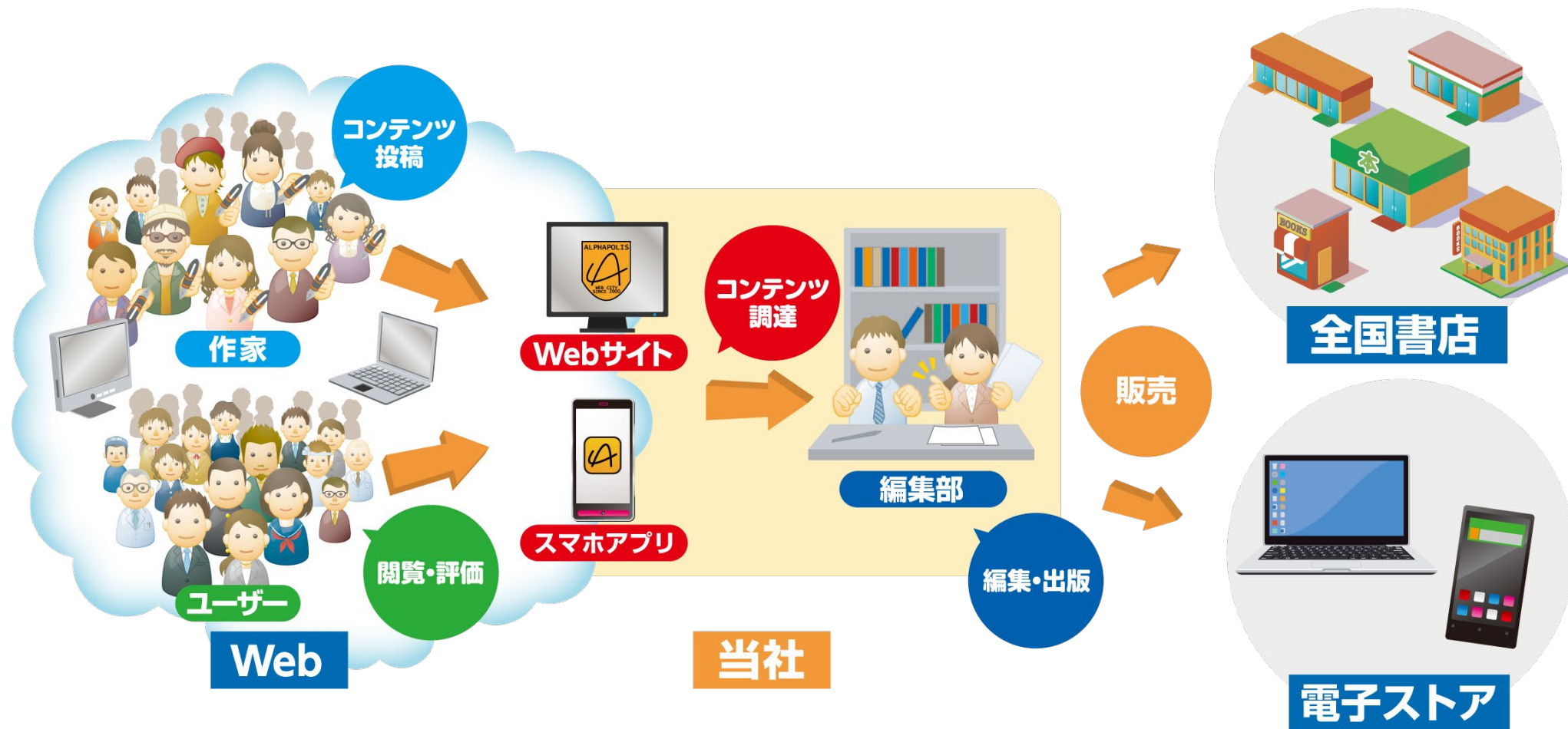
**E**ntertainment & **E**ngineering  
エンターテインメント&エンジニアリング

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。

|          |   |          |   |
|----------|---|----------|---|
| 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



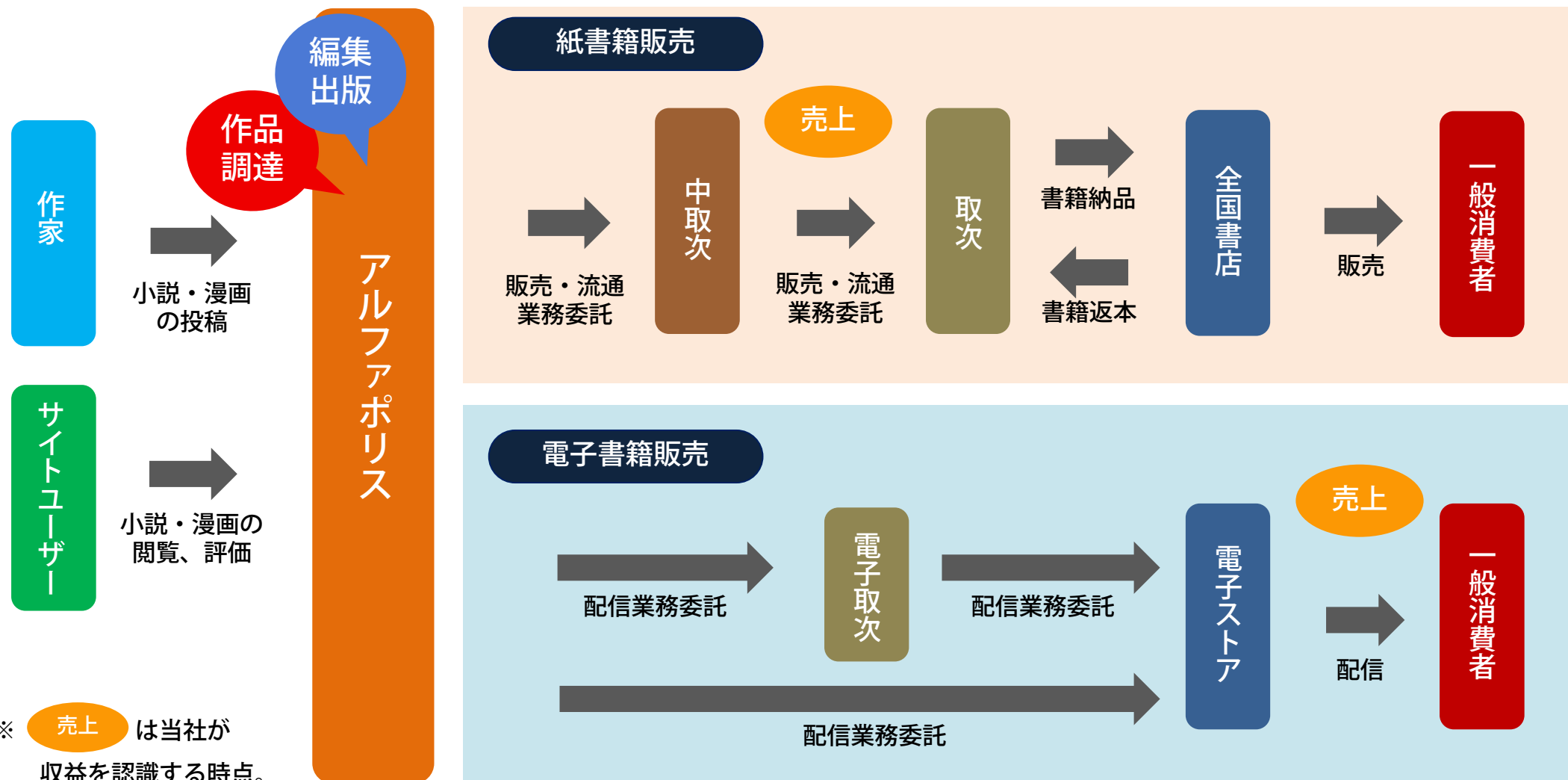
The screenshot displays the AlphaPolis website interface. At the top, there's a navigation bar with categories like '小説' (Novel), '公式漫画' (Official Manga), '投稿漫画' (Submitted Manga), 'レンタル' (Rent), 'Webコンテンツ大賞' (Web Content Grand Prix), '絵本ひろば' (Picture Book Plaza), 'ビジネス' (Business), '書籍' (Books), and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

- はじめての方へ** (For newcomers): Encourages users to register their Web Content (Novel/Manga) and offers a 100% refund on entry fees.
- 2024年も継続実施!!** (Continued in 2024!!): Promotes the '2024年10月より放送開始!' (Broadcast starts from October 2024!) for a TV anime.
- 月が導く異世界** (Moon leads to another world): A featured series with 360,000 votes, starting its 2nd anime season on January 8, 2024.
- ほっこり・じんわり大賞** (Heartwarming/Comforting Grand Prix): A special award with a 200,000 yen prize pool, accepting entries until June 30.
- 投稿作品 ランキング** (Submitted Works Ranking): A table showing top works in various genres.
- 人気タグ** (Popular Tags): A list of trending tags like '異世界' (Isekai), '恋愛' (Romance), 'ファンタジー' (Fantasy), etc.
- お知らせ** (Notice): Recent news items, including a new novel release and a completed work.
- 書籍売上ランキング** (Book Sales Ranking): A list of top-selling books, such as '継母の心得4' (How to be a Stepmother 4).



# 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)

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



『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



『国境の勇者エコー』  
南ゴゼン/画



『異世界からエルフさんが落ちてきたのですが!?'』  
山田ぱすた/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



『京都式神様の  
おでん屋さん』  
西門檀/著

### 時代小説



『きよのお江戸  
料理日記』  
秋川滝美/著

### ミステリー



『異能捜査員・霧生探偵』  
三石成/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



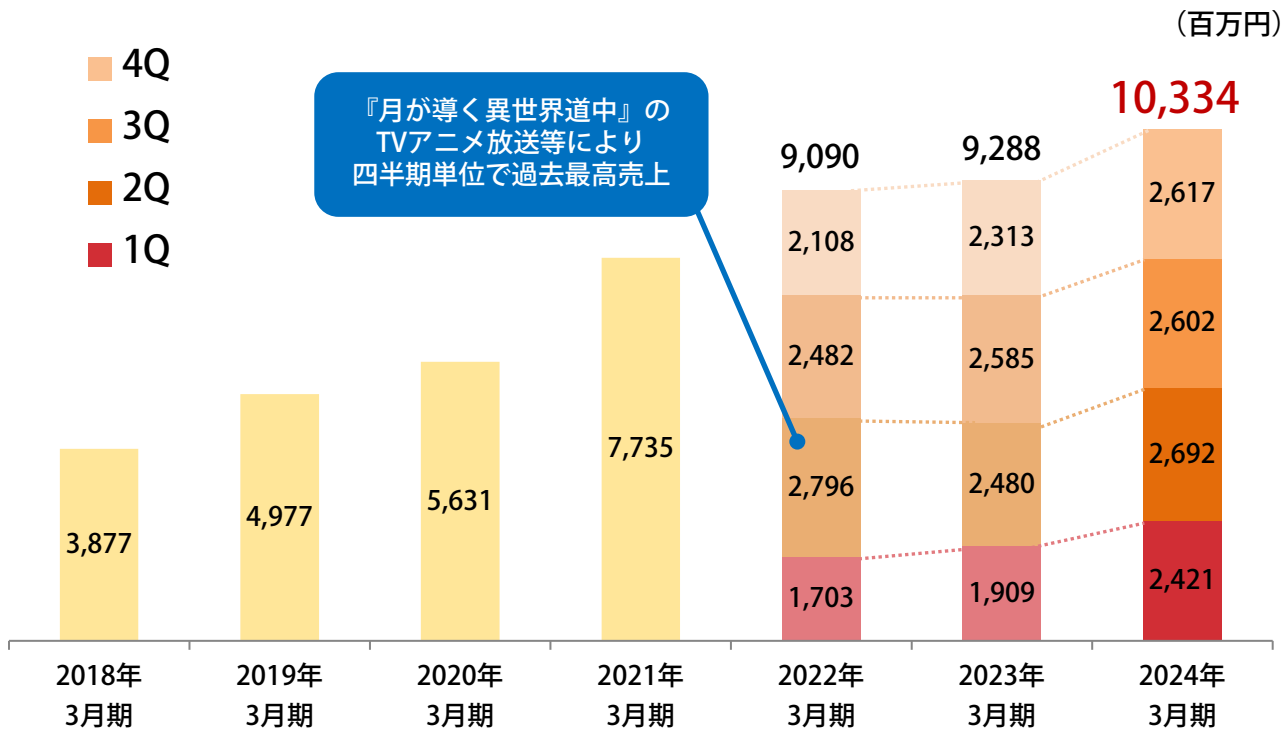
1. 企業情報・ビジネスモデル
2. 業績ハイライト（2024年3月期）
3. 市場環境・競争優位性
4. 成長戦略
5. 認識するリスク及び対応策



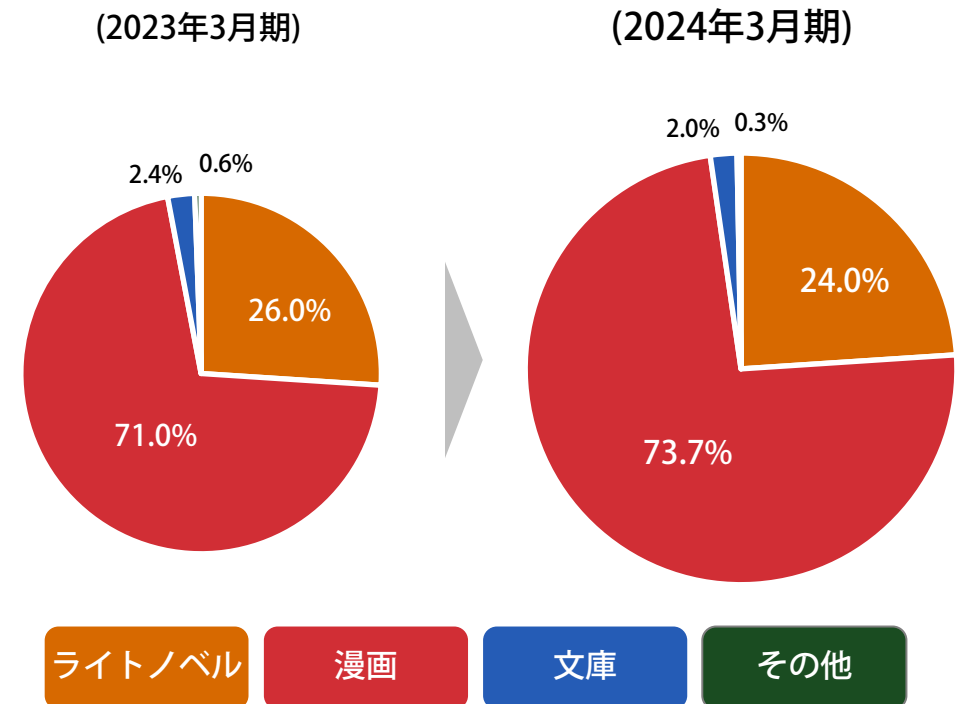
# 売上高推移・ジャンル別売上高

刊行点数の増加や電子書籍売上の好調等により、2024年3月期各四半期における書籍売上高は前年同期をそれぞれ上回る数値で着地。通期売上高は100億円を突破して過去最高を更新。

### 書籍売上高推移

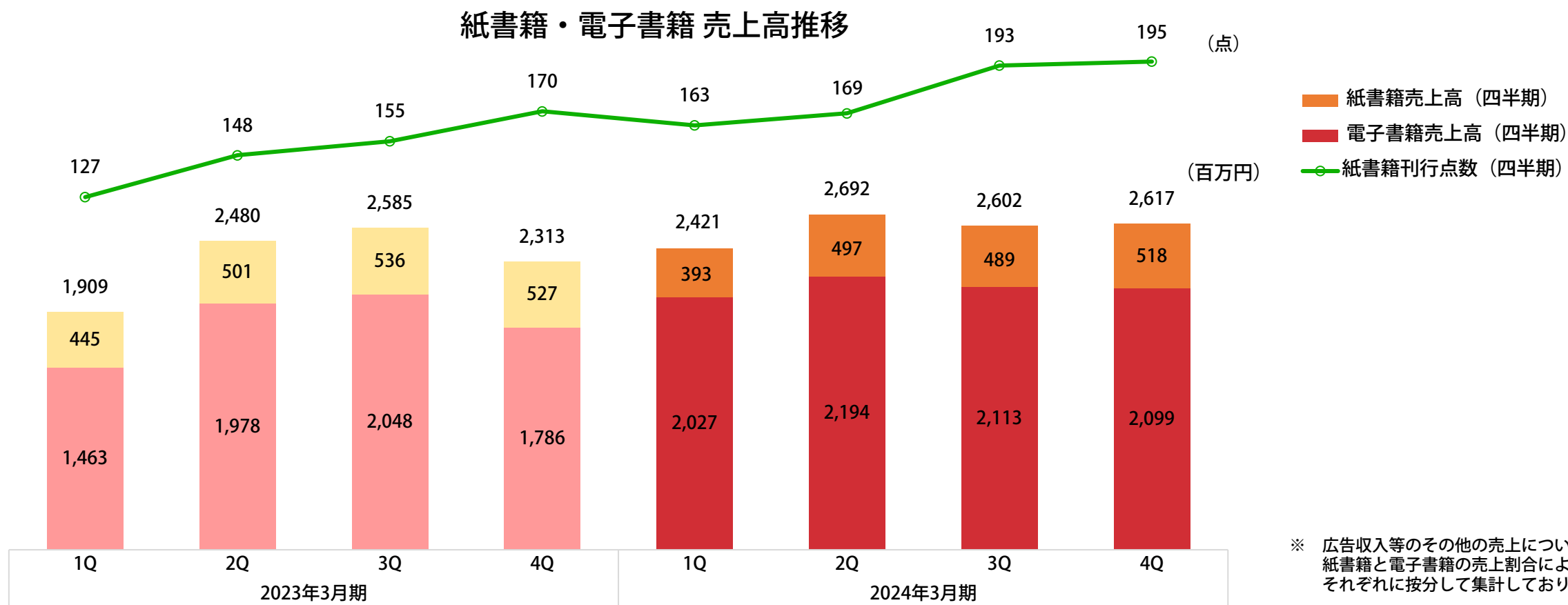


### ジャンル別売上高



# 紙書籍・電子書籍 売上高推移

紙書籍売上は、市場が厳しい状況であるものの、刊行点数の増加やアニメ化作品の好調等により、前期からの減少幅は小幅に留めての着地。一方で電子書籍売上は引き続き好調を維持し、各四半期において前年同期を上回る売上で着地。



# 損益計算書の概要 ~サマリ~

刊行点数の増加、拡販施策の展開、アニメ化効果等により、電子書籍販売が伸長し、予算を上回る+11.3%の増収。経常利益は見込んでいた「印税率の改定」「人材・設備の拡充」の成長投資に加え、紙書籍の製本コストの増加等の影響から予算比▲0.9%の未達、前期比▲6.1%の減益で着地。

| 単位：百万円 | 2024年3月期 |        | 2023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    | 10,334   | 100.0% | 9,288    | 100.0% | + 11.3% | + 1,045 |
| 売上総利益  | 7,584    | 73.4%  | 6,998    | 75.3%  | + 8.4%  | + 586   |
| 営業利益   | 2,272    | 22.0%  | 2,417    | 26.0%  | ▲ 6.0%  | ▲ 145   |
| 経常利益   | 2,279    | 22.1%  | 2,426    | 26.1%  | ▲ 6.1%  | ▲ 146   |
| 当期純利益  | 1,403    | 13.6%  | 1,506    | 16.2%  | ▲ 6.8%  | ▲ 102   |

電子書籍と親和性の高い「②漫画」が引き続き好調に推移。  
新規配信点数の増加、キャンペーン施策、アニメ化効果等により、+10.2億円の増収。

| 単位：百万円  | 2024年3月期 |        | 2023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     | 10,334   | 100.0% | 9,288    | 100.0% | + 11.3% | + 1,045 |
| ①ライトノベル | 2,476    | 24.0%  | 2,418    | 26.0%  | + 2.4%  | + 57    |
| ②漫画     | 7,621    | 73.7%  | 6,592    | 71.0%  | + 15.6% | + 1,028 |
| ③文庫     | 205      | 2.0%   | 224      | 2.4%   | ▲ 8.4%  | ▲ 18    |
| ④その他    | 30       | 0.3%   | 52       | 0.6%   | ▲ 41.4% | ▲ 21    |

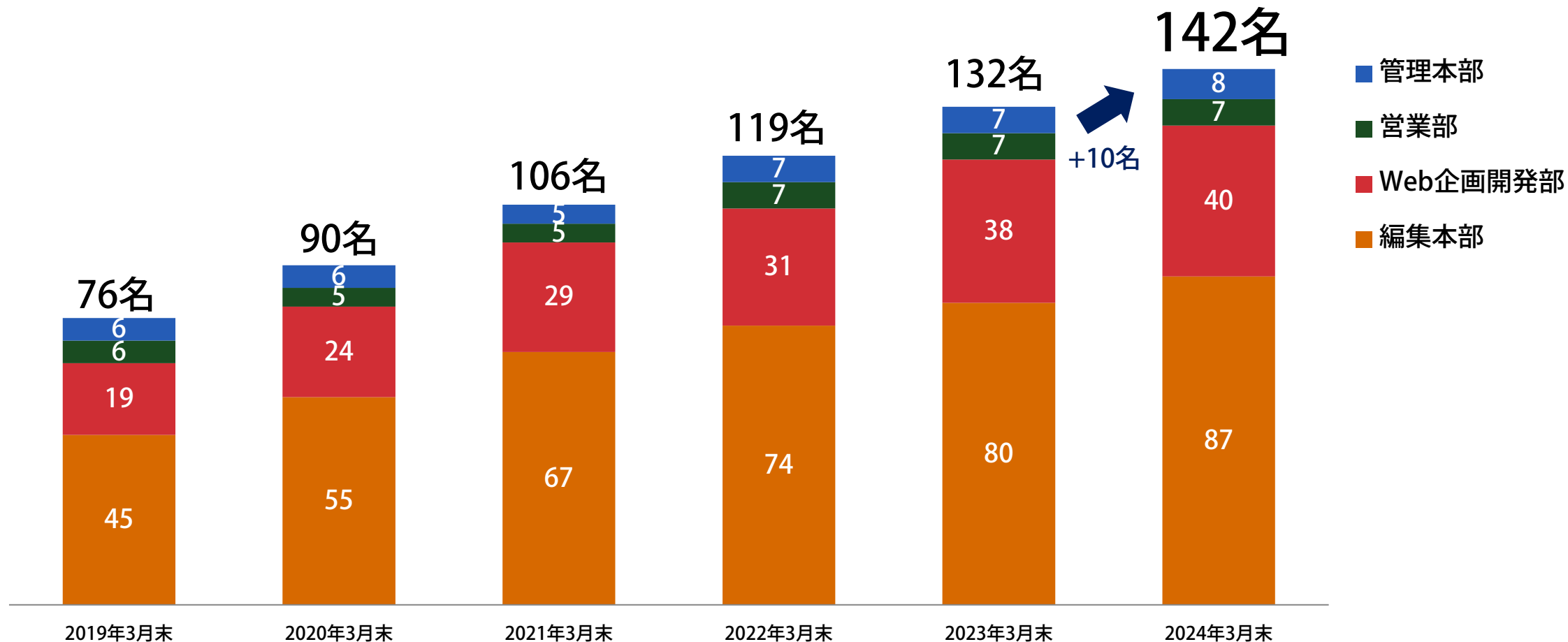
# 販売費及び一般管理費の内訳

「①販売手数料等」は、主に電子書籍売上の拡大に連動して増加。  
 「②人件費」は、事業拡大のための人材の拡充として、従業員採用を推進し、賃金水準の更なる向上を図ったこと等により、前期比で増加。

| 単位：百万円               | 2024年3月期 |        | 2023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           | 5,312    | 100.0% | 4,580    | 100.0% | + 16.0% | + 731 |                                   |
| ①販売手数料等              | 4,030    | 75.9%  | 3,472    | 75.8%  | + 16.1% | + 558 | 主に電子書籍販売の売上拡大に連動して増加。             |
| ②人件費<br>(引当金・役員報酬含む) | 615      | 11.6%  | 503      | 11.0%  | + 22.1% | + 111 | 主に従業員数の拡大や賃金水準の更なる向上を図ったこと等により増加。 |
| ③採用活動費               | 20       | 0.4%   | 25       | 0.6%   | ▲ 20.3% | ▲ 5   |                                   |
| ④販売促進費<br>・広告宣伝費     | 224      | 4.2%   | 165      | 3.6%   | + 35.8% | + 59  | 主にWEB広告の配信費用が増加。                  |
| ⑤その他                 | 421      | 7.9%   | 414      | 9.0%   | + 1.8%  | + 7   |                                   |

# 従業員数の推移

編集本部を中心に、新卒採用や即戦力となる中途採用を積極的に実施。  
2024年3月末の従業員数は142名と、前期末比で10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。



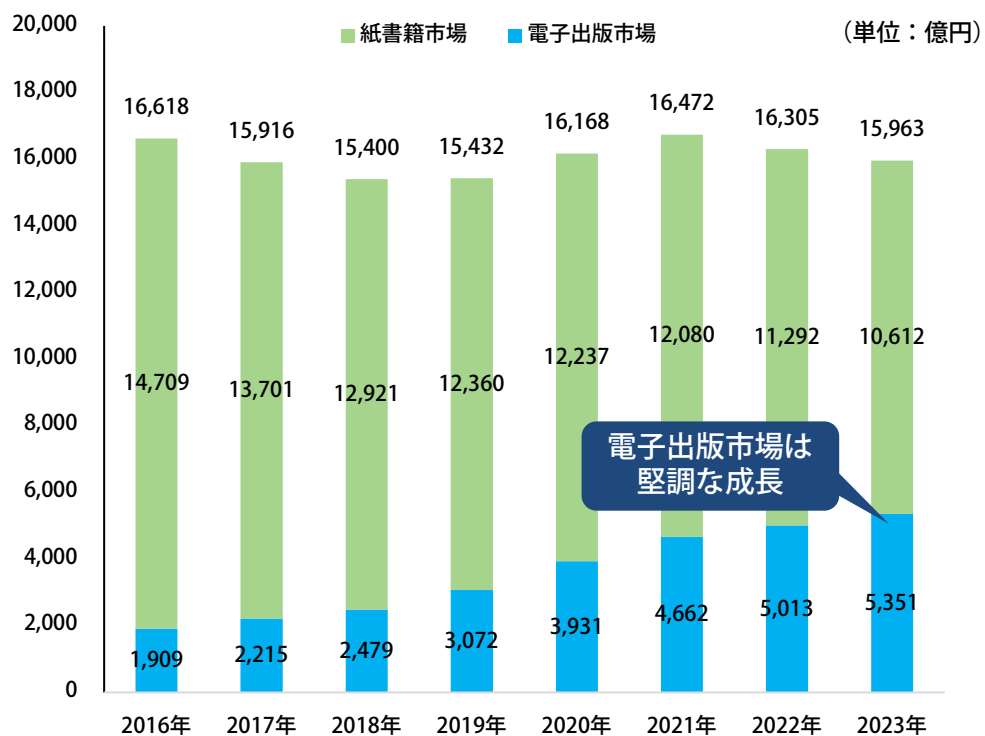
## 目次



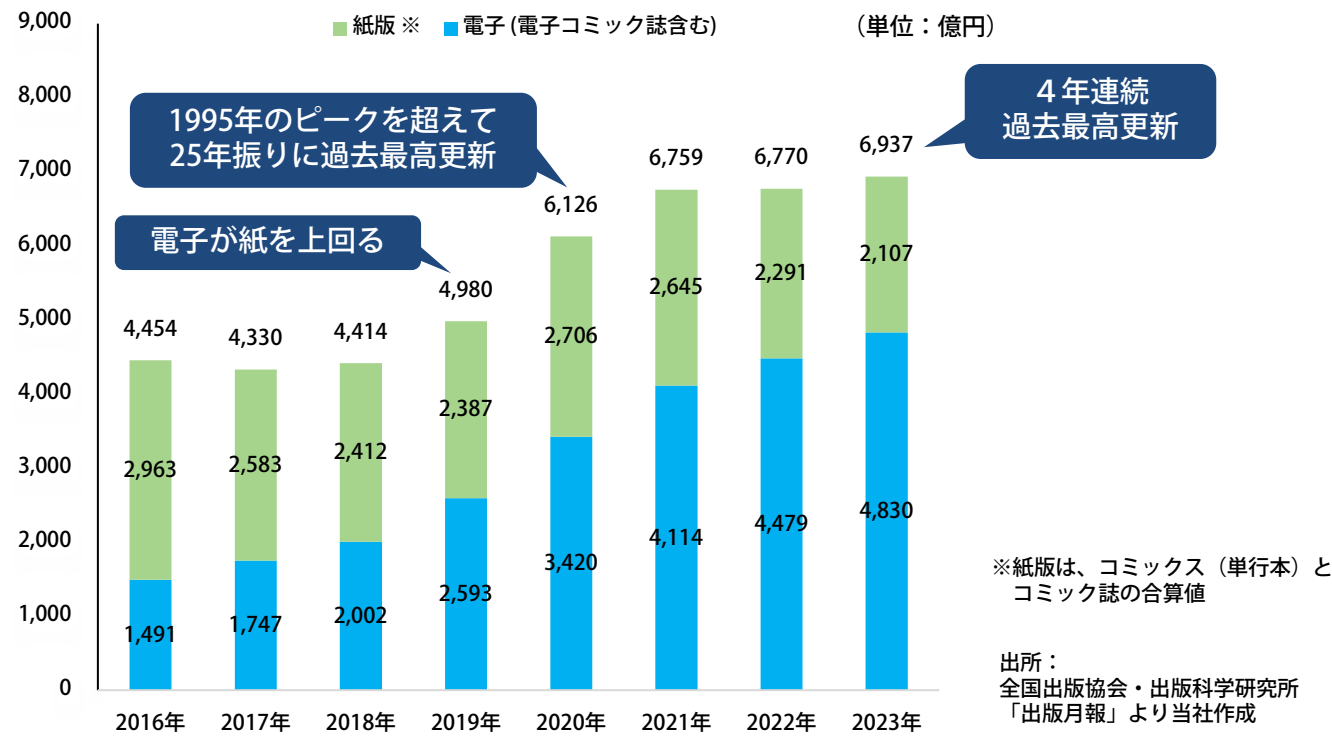
1. 企業情報・ビジネスモデル
2. 業績ハイライト（2024年3月期）
3. 市場環境・競争優位性
4. 成長戦略
5. 認識するリスク及び対応策

- 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が堅調な成長を続けている。
- コミック市場は、2020年から4年連続で過去最高規模を更新。電子書籍の販売金額が映像化作品、電子オリジナル作品、縦スクロールコミック等の好調により大きく伸長。

### 紙書籍市場・電子出版市場の推定販売金額推移

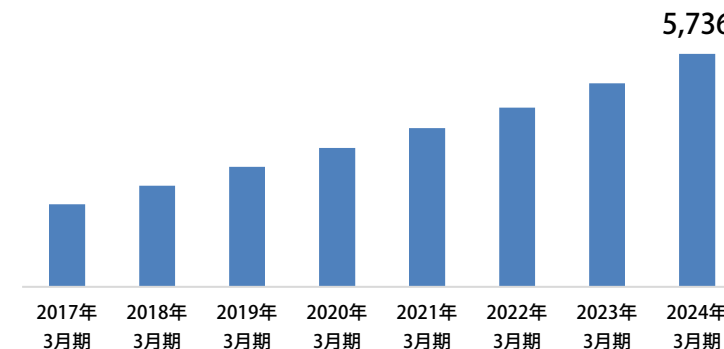


### コミック市場の推定販売金額推移

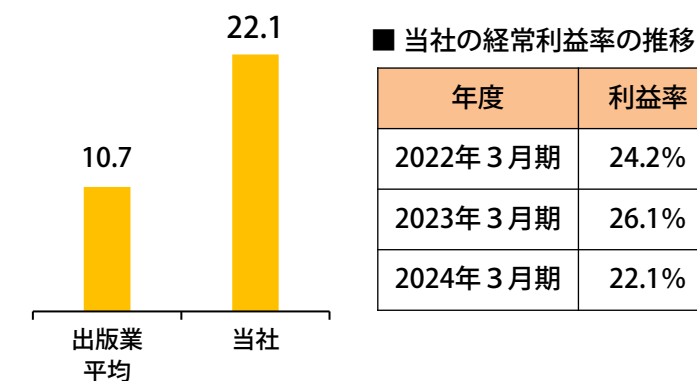


| 当社の出版事業 |   |   |
|---------|---|---|
| 機能      | Webサイト運営  | 書籍出版  |
| 内容      | 小説・漫画等の投稿サイトの運営   | 投稿サイトで収集した作品の編集・出版  |
| 競合他社    | コンテンツ投稿サイトの運営会社<br>※出版社が運営する、当社同様のモデルを含む  | 出版社   |
| 競争優位性   | <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 当社投稿サイトは、出版社が運営母体のパイオニアであり、長年の事業で培ったノウハウと数多くの出版実績があること。</li> <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「2023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

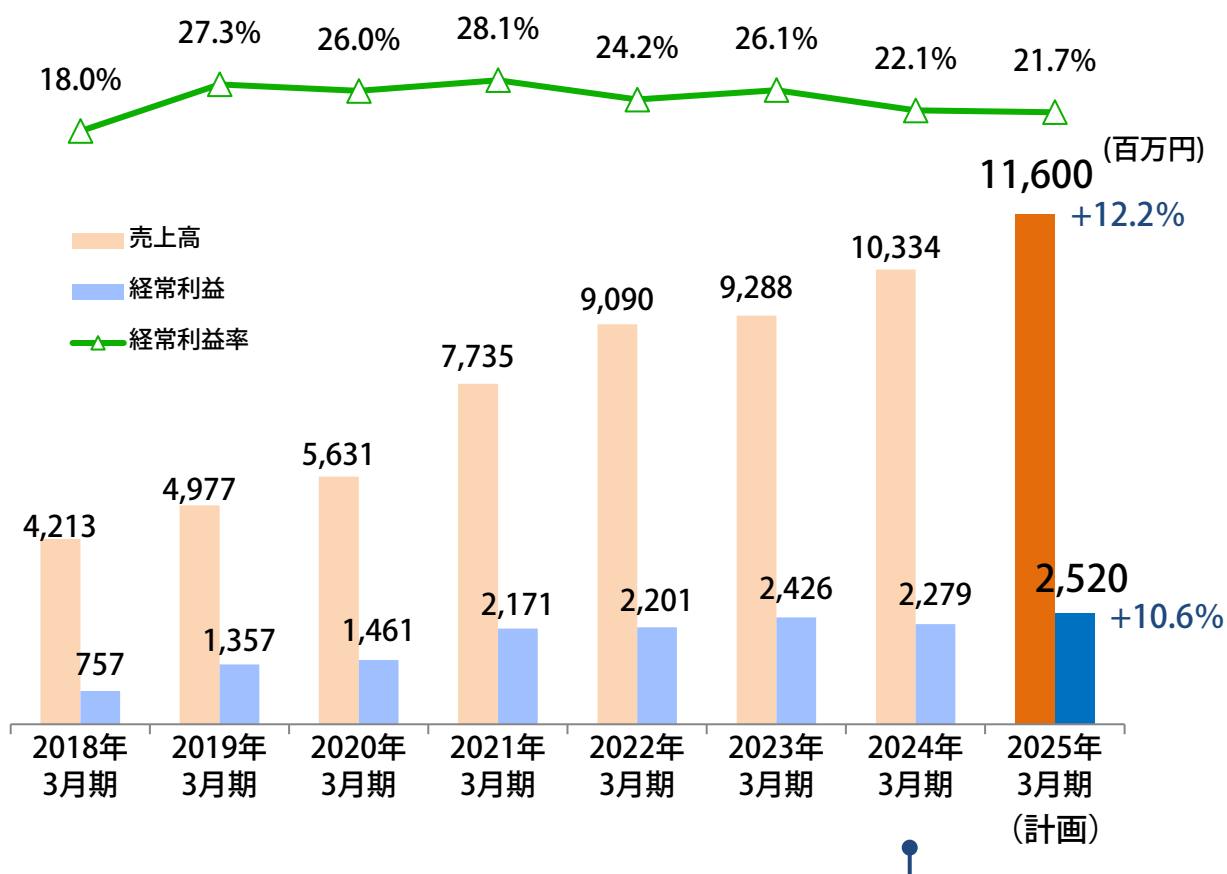
## 目次



1. 企業情報・ビジネスモデル
2. 業績ハイライト（2024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

# 2025年3月期 計画 ～売上・利益推移～

電子書籍売上の更なる拡大に注力し、売上高は+12.2%の増収となる116億円を計画。変動費及び固定費の内容に前期から大きな変化はなく、経常利益率は前期と同水準の21.7%、経常利益は+10.6%の増益となる25.2億円を計画し、売上・利益ともに過去最高を目指す。



## 2024年3月期 売上高・経常利益 (計画実績比)

売上高 計画 10,000百万円 / 実績 10,334百万円 (計画比 +3.3%)  
 経常利益 計画 2,300百万円 / 実績 2,279百万円 (計画比 ▲0.9%)

- ・売上高は電子書籍販売の好調により、計画を+3.3%上回る着地。
- ・経常利益は主に紙書籍の製本コストが想定よりも増加したことにより、▲0.9%の未達。

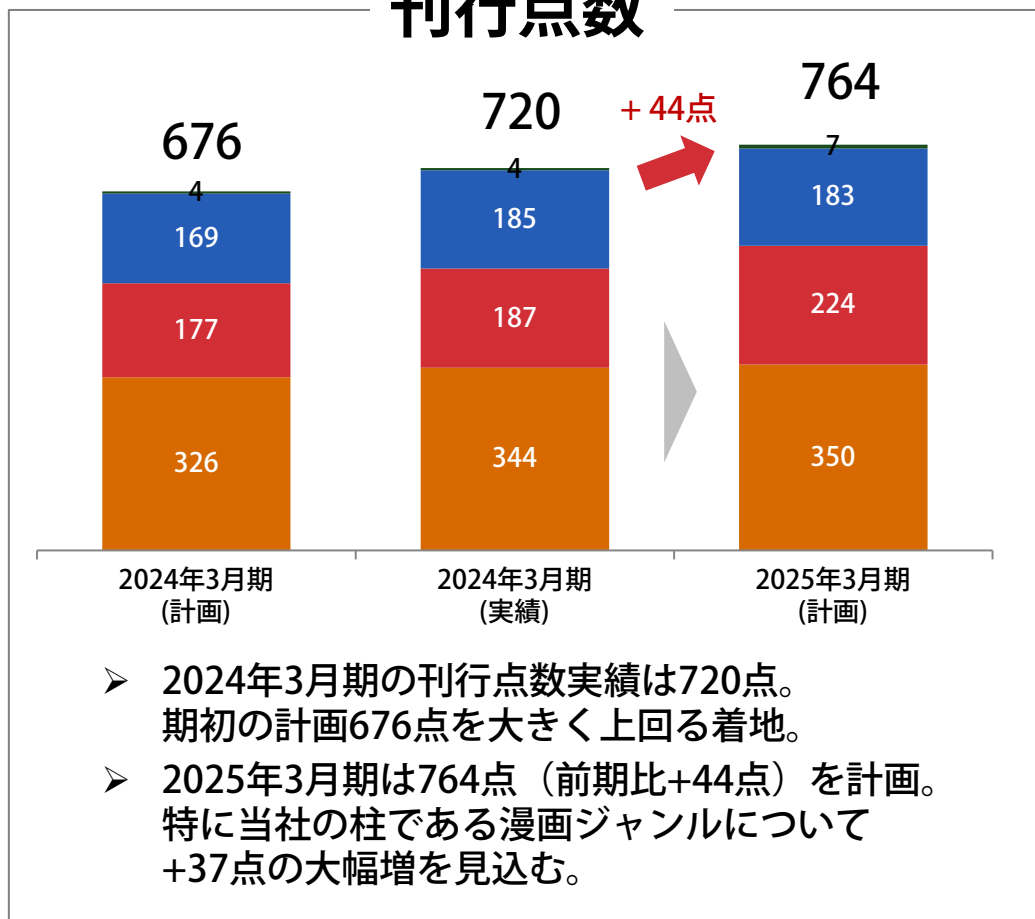
## 事業基盤強化を目的とした成長投資の実施

印税率の改定 計画 約1.6億円 / 実績 約1.3億円  
 人材設備の拡充 計画 約1.9億円 / 実績 約1.8億円

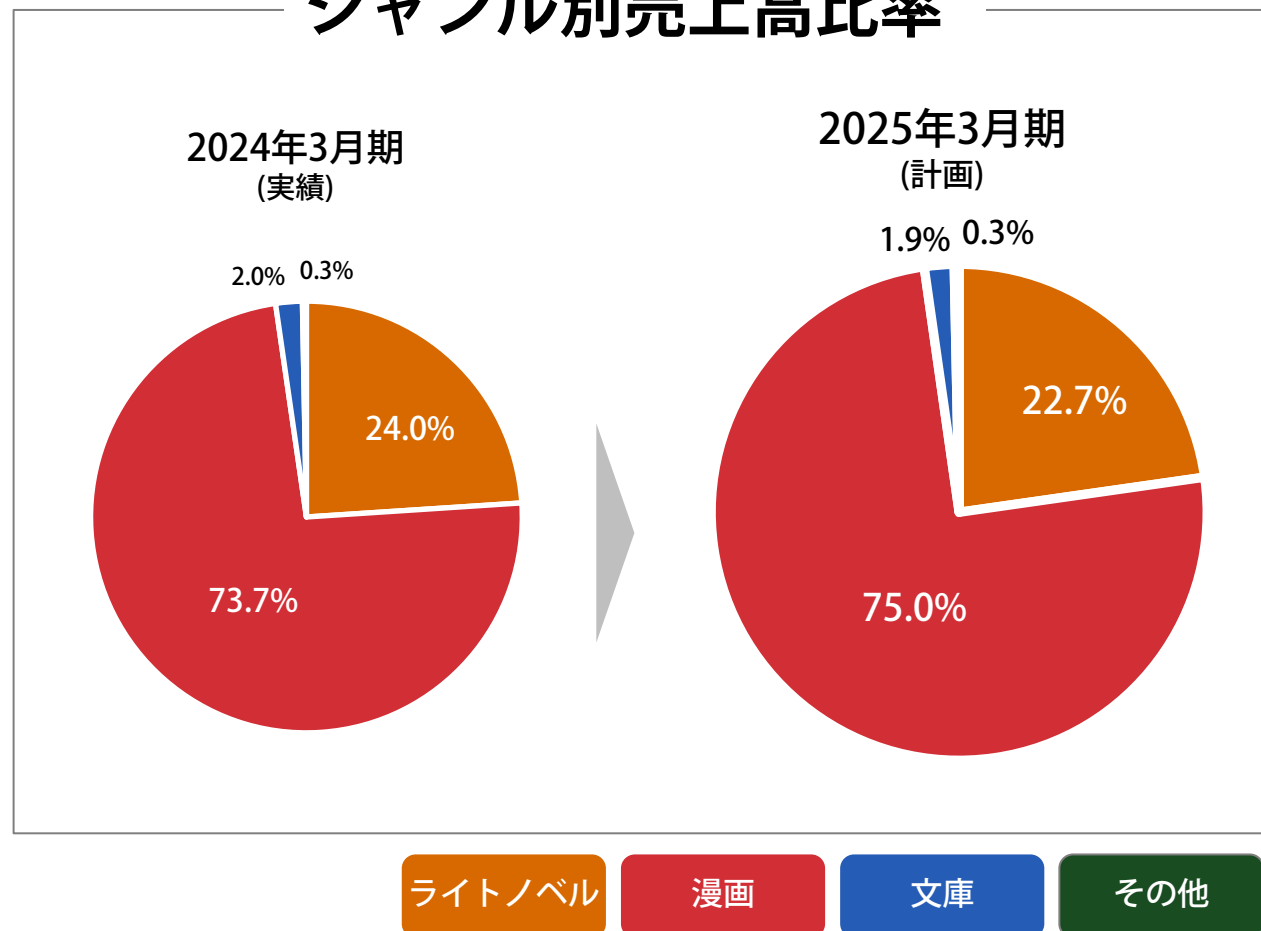
- ✓ 段階式の印税率を廃止し、定価の10%を印税率とする改定を実施。良質な作品を創出するため優秀な作家・漫画家の確保に注力。
- ✓ 優秀な人材の確保として、新規採用及び賃金水準の向上を推進。さらに2024年1月に業容拡大・人員増加に備えた本社移転を実施。

刊行点数は前期を44点上回る764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



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。  
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。

|                     | 2024年3月期<br>(実績) | 2025年3月期<br>(計画) |
|---------------------|------------------|------------------|
| 1株当たり当期純利益          | 144.86円          | 161.04円          |
| 1株当たり配当金<br>(期末配当金) | —                | 33円              |
| 配当性向                | —                | 20.5%            |

# 2025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<br>4Q | <p>月が導く<br/>異世界道中20、21</p> <p>シリーズ累計 <b>404万部</b></p> <p>第5回ファンタジー小説大賞<br/>読者賞受賞</p> |  <p>2.6万部</p>  | 1Q<br>4Q | <p>異世界ゆるり紀行<br/>16、17</p> <p>シリーズ累計 <b>110万部</b></p> <p>第9回ファンタジー小説大賞<br/>特別賞受賞</p>         |  <p>1.7万部</p>  | 1Q<br>3Q<br>4Q | <p>余りモノ異世界人の<br/>自由生活7～9</p> <p>シリーズ累計 <b>18万部</b></p> <p>第13回ファンタジー小説大賞<br/>特別賞受賞</p> |  <p>1.0万部</p>  |
| 1Q       | <p>いずれ最強の<br/>錬金術師？16</p> <p>シリーズ累計 <b>100万部</b></p> <p>第10回ファンタジー小説大賞<br/>読者賞受賞</p> |  <p>1.0万部</p>  | 2Q<br>4Q | <p>とあるおっさんの<br/>VRMMO活動記30、31</p> <p>シリーズ累計 <b>180万部</b></p> <p>第6回ファンタジー小説大賞<br/>読者賞受賞</p> |  <p>1.1万部</p>  | 2Q<br>4Q       | <p>転生王子は<br/>ダラけたい18、19</p> <p>シリーズ累計 <b>65万部</b></p>                                  |  <p>0.7万部</p>  |
| 1Q       | <p>人生に疲れたので、<br/>墮天使さんと一緒に<br/>スローライフを目指します</p> <p>第16回ファンタジー小説大賞<br/>特別賞受賞</p>      |  <p>0.8万部</p> | 1Q       | <p>自称悪役令嬢な妻の<br/>観察記録。4</p> <p>シリーズ累計 <b>212万部</b></p> <p>第9回ファンタジー小説大賞<br/>特別賞受賞</p>       |  <p>0.9万部</p> | 1Q             | <p>三十代で再召喚されたが、<br/>誰も神子だと気付かない2</p> <p>第10回BL小説大賞<br/>大賞受賞</p>                        |  <p>0.8万部</p> |

(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2024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

# 2025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<br>4Q | <p>月が導く<br/>異世界道中14、15</p> <p>シリーズ累計 404万部</p> |  <p>7.1万部</p>  | 1Q<br>3Q | <p>ゲート25、26<br/>自衛隊<br/>彼の地にて、斯く戦えり</p> <p>シリーズ累計 700万部</p>               |  <p>5.3万部</p>  | 1Q<br>3Q | <p>いずれ最強の<br/>錬金術師？ 7、8</p> <p>シリーズ累計 100万部</p>                      |  <p>2.5万部</p>  |
| 1Q<br>4Q | <p>異世界ゆるり紀行<br/>9、10</p> <p>シリーズ累計 110万部</p>   |  <p>3.0万部</p>  | 1Q<br>4Q | <p>THE NEW GATE<br/>15、16</p> <p>シリーズ累計 270万部</p>                         |  <p>3.9万部</p>  | 2Q       | <p>素材採取家の<br/>異世界旅行記 8</p> <p>シリーズ累計 137万部</p>                       |  <p>3.3万部</p>  |
| 3Q       | <p>Re:Monster12</p> <p>シリーズ累計 170万部</p>        |  <p>2.8万部</p> | 2Q       | <p>Regina<br/>最後にひとつだけ<br/>お願いしてもよろしい<br/>でしょうか 9</p> <p>シリーズ累計 123万部</p> |  <p>3.2万部</p> | 1Q<br>3Q | <p>Regina<br/>異世界でカフェを<br/>開店しました。<br/>14、15</p> <p>シリーズ累計 215万部</p> |  <p>2.4万部</p> |

(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2024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）



# 2025年3月期 計画 ～書籍刊行計画（3/3）～

時代小説、キャラ文芸、児童書等、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5



1.4万部

1Q ホラー・ミステリー

視えるのに祓えない  
～九条尚久の  
心霊調査ファイル～



第5回ホラー・ミステリー小説大賞 特別賞受賞

0.6万部

1Q ライト文芸

春の真ん中、  
泣いてる君に  
恋をした



第6回ライト文芸大賞 青春賞受賞

0.5万部

1Q ライト文芸

私と継母の  
極めて平凡な日常



第5回ライト文芸大賞 家族愛賞受賞

0.5万部

1Q アルファポリス さずな文庫

鮫嶋君の甘い水槽



第15回 絵本・児童書大賞 学園恋愛児童書賞

0.4万部

その他

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

(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2024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）

# 中期重点戦略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。

各サービスにおける翻訳言語・販売地域の拡大を推進

## ALPHA MANGA

自社アプリによる  
話単位の販売

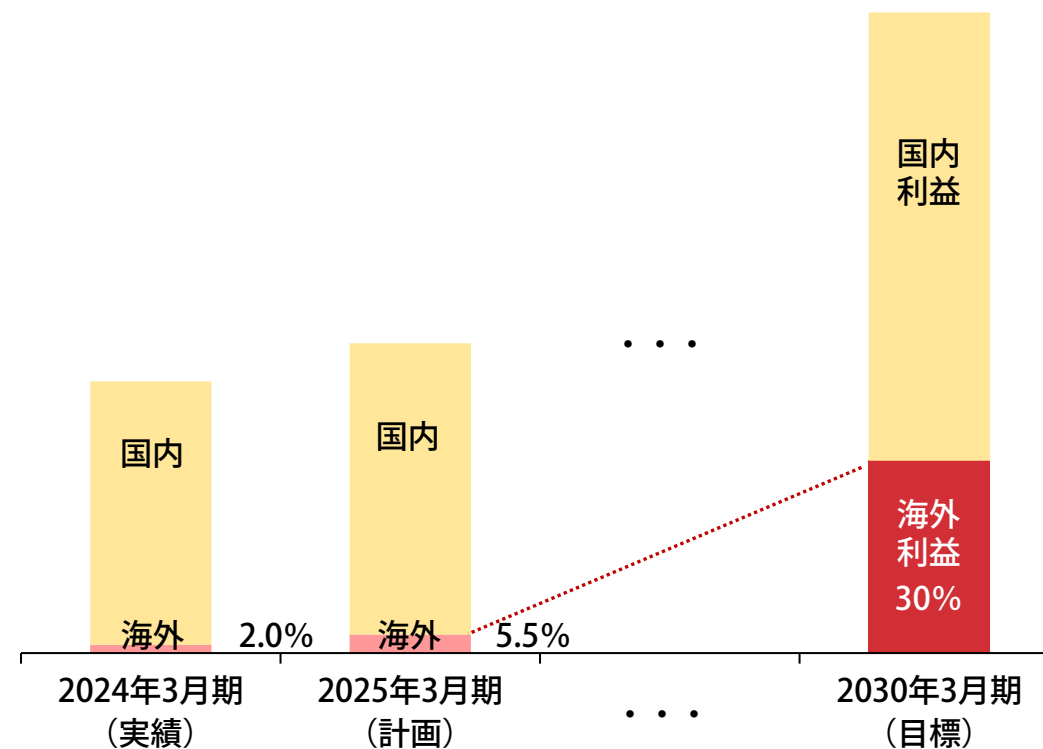


## 海外電子ストア

各国電子ストアでの  
巻単位の販売



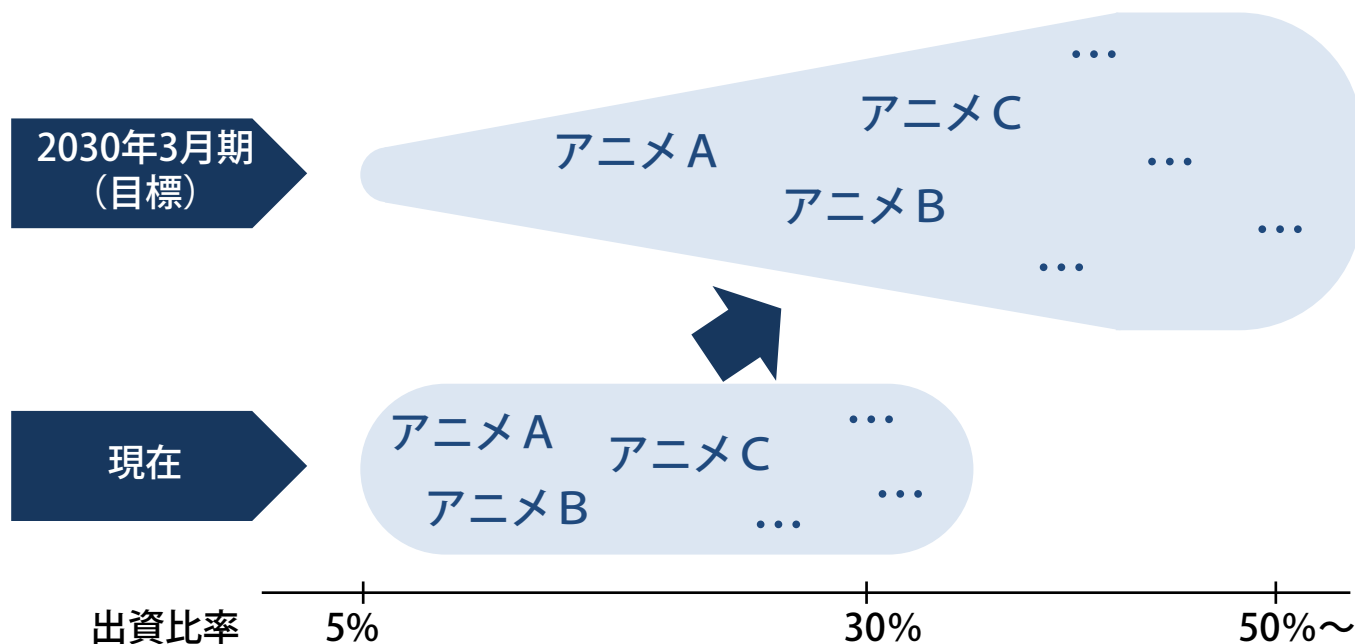
電子漫画販売利益の国内・海外比率



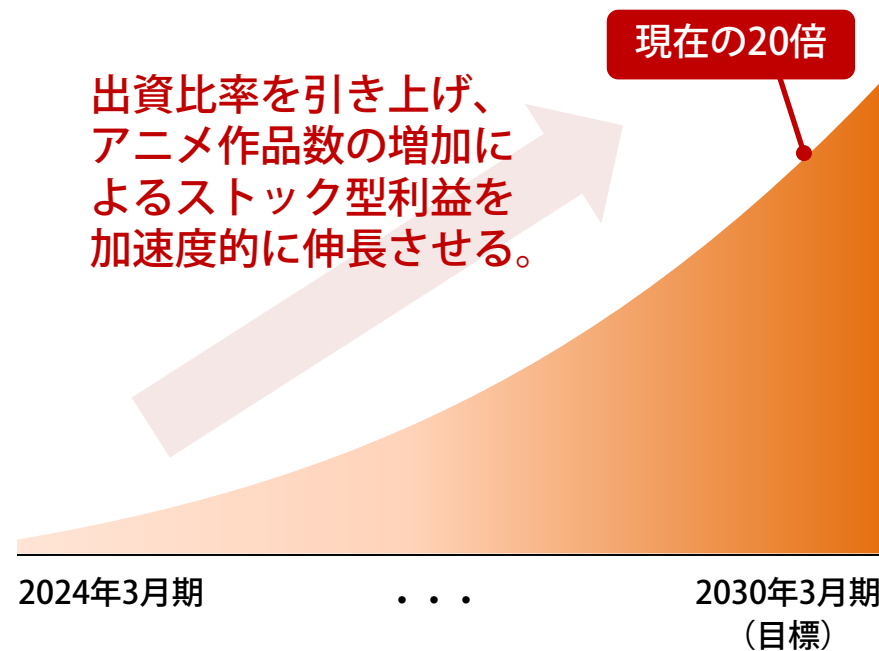
## 中期重点戦略② アニメビジネスの拡大

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



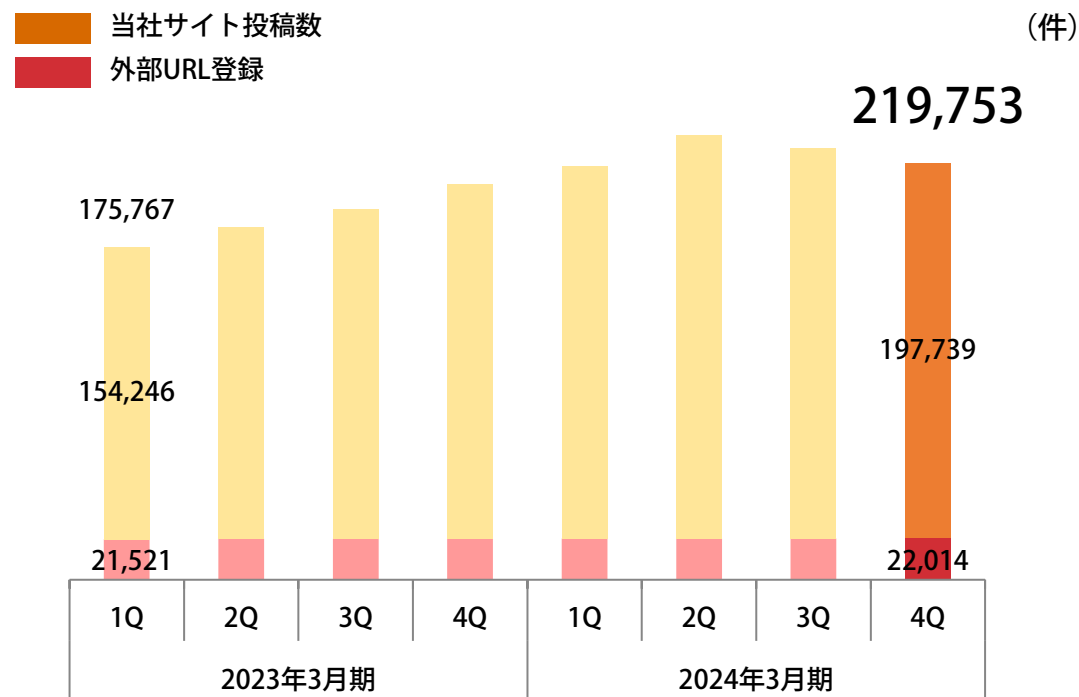
### アニメ事業による利益の拡大



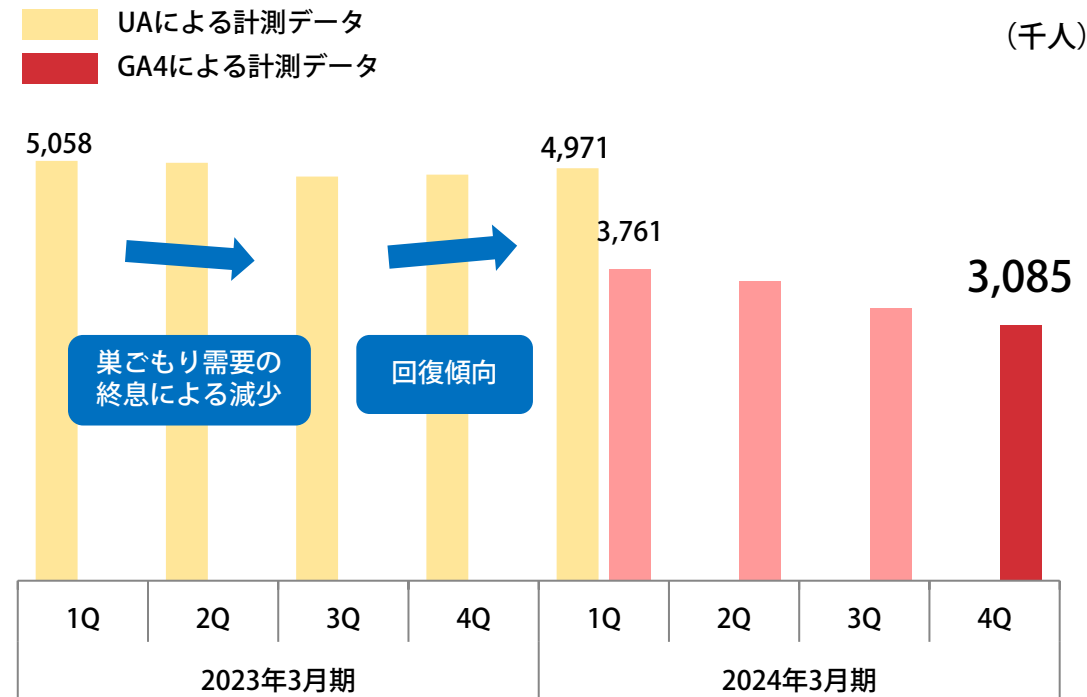


当社サイト投稿数は、3Qから実施した不正投稿対応の強化により、一時的に減少。  
 月間ユニークユーザー数は、減少傾向にあり、当事業年度末は308万人で着地。  
 Webサイトのコンテンツ充実やプロモーション強化施策を展開し、回復を図っていく。

### 総コンテンツ数



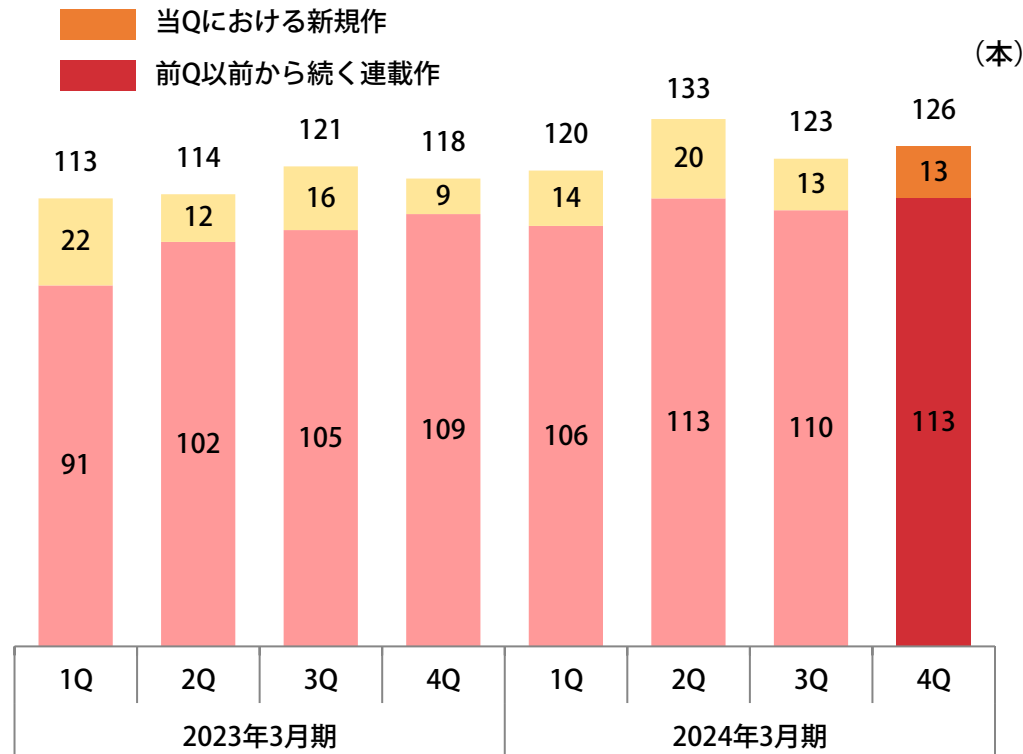
### 月間ユニークユーザー数



※ ユニークユーザー数の集計に使用していた「ユニバーサルアナリティクス (UA)」が2023年7月をもって計測終了となったため、2024年3月期第2四半期以降は「Googleアナリティクス4 (GA4)」の計測データによって集計しております。

ライトノベル人気作のコミカライズ12本に、オリジナル漫画1本を加えた13本が新たに連載開始。当事業年度末の連載漫画本数は126本で着地し、将来の漫画刊行点数の基となる数値は順調に増加。

### Web連載漫画本数



### 当四半期の主な新規連載漫画



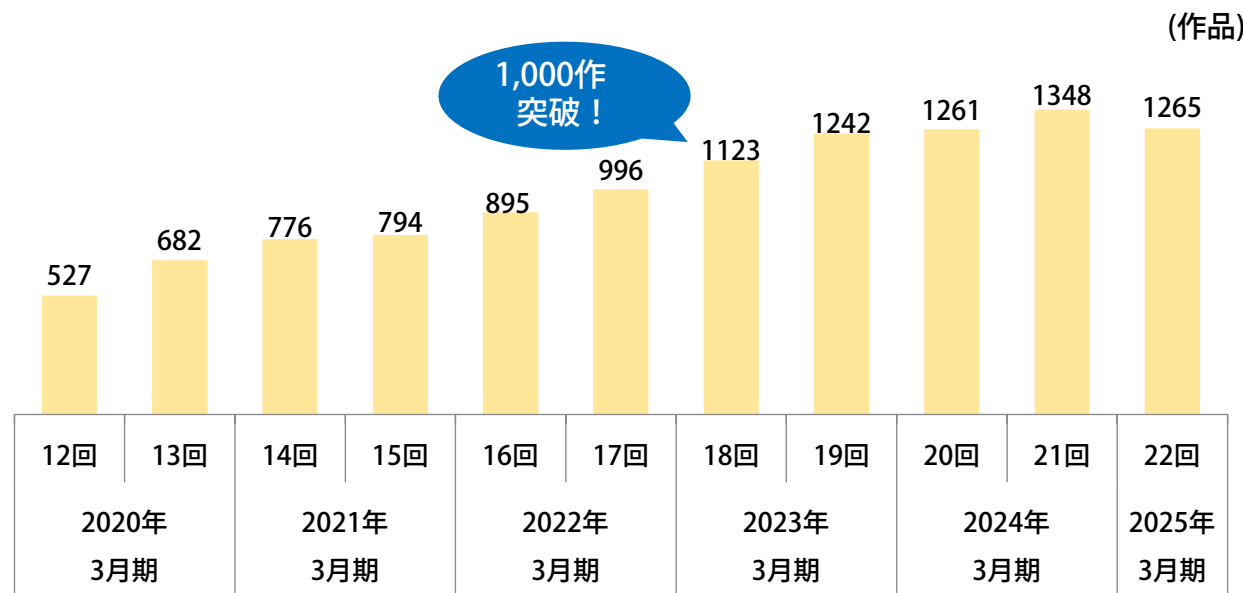
※ アクセス数は、最新話公開日のアクセス数を記載。

# 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





# メディア展開の強化（1/2）

当社ヒット作のアニメ化が続々決定。アニメによる書籍出版事業の売上増加を狙うだけでなく、アニメ事業自体による利益の創出・拡大を目指した出資比率の引き上げ等も行い事業拡大を図る。

## TVアニメ放送スケジュール

※放送スケジュールは、本資料提出日現在における予定を記載しております。

2025年3月期

1Q（4月～6月）

2Q（7月～9月）

3Q（10月～12月）

4Q（1月～3月）

2024年1月～  
連続2クール放送中

『月が導く異世界道中  
第二幕』



©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

2024年4月～  
放送中

『Re:Monster』



©金斬兎狐・アルファポリス/  
リ・モンスター製作委員会

2024年4月～  
放送中

『THE NEW GATE』



©風波しのぎ・アルファポリス/  
THE NEW GATE製作委員会

2024年7月～ 放送

『異世界ゆるり紀行  
～子育てしながら  
冒険者します～』



©水無月静琉・アルファポリス/  
異世界ゆるり紀行製作委員会

2024年10月～ 放送

『さようなら竜生、  
こんにちは人生』



©永島ひろあき・アルファポ  
リス/「さようなら竜生、こ  
んにちは人生」製作委員会

2025年1月～ 放送

『いずれ最強の  
錬金術師？』



©2025小狐丸・アルファポリス  
/いずれ最強の錬金術師？製  
作委員会

アニメ制作中

『強くてニューサーガ』



©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



# メディア展開の強化 (2/2)

当社が保有するIPの活用を更に拡大させ、他社との協業や当社独自の展開により、多角的な事業展開を目指していく。

## 当社IP



当社独自の展開を企画・開発

## アニメ化



©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

©金斬兎狐・アルファポリス  
/リ・モンスター製作委員会

©風波しのぎ・アルファポリス  
/THE NEW GATE製作委員会

グッズ化・ゲーム化・舞台化・実写化等



## 目次



1. 企業情報・ビジネスモデル
2. 業績ハイライト（2024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<br>／時期 | 顕在化した場合<br>の影響度 | リスク対応策   |
|-----------------|--------------------|---|----------------|-----------------|--|
| 事業環境に関する<br>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／<br>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／<br>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／<br>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。