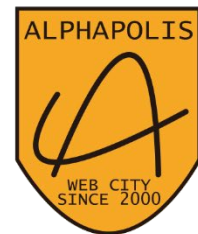


2027年3月期
第1四半期
決算説明資料



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
(東証グロース：9467)

2026年 8月 14 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

Entertainment & Engineering
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。

目次



- 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**
- 4. Appendix**

業績ハイライト

(1Q: 2026年4月 – 2026年6月)

【連結業績】

- 売上高 4,672百万円
- 経常利益 1,115百万円

【単体業績】

- 売上高 4,335百万円
(前年同期比 + 21.0%)
- 経常利益 1,178百万円
(前年同期比 + 53.6%)

トピックスハイライト

(1Q: 2026年4月 – 2026年6月)

- アニメビジネスの本格拡大に向けたグループ管理体制の最適化に伴い、開示セグメントを再編。
- 子会社のP/L取り込みや製作委員会収入の増加等、アニメ事業が総合的に底上げされた結果、四半期単位の売上・利益は過去最高を更新。
- 単体業績は、電子書籍の好調や製作委員会収入による売上拡大等により、大幅な増収・増益を達成。

アニメビジネスの本格拡大 ～セグメント変更～

2027年3月期より、アニメビジネスの本格拡大に向けたグループ管理体制の最適化に伴い、「出版事業」及び「アニメ事業」へと開示セグメントを再編。

■2026年3月期（旧セグメント）

	グループ会社	事業内容
出版事業	アルファポリス	- 小説・漫画投稿サイト「アルファポリス」の運営 - 紙書籍・電子書籍の出版、販売 - 自社IPのメディア展開（アニメ化等）
アニメ制作事業	WHITE FOX NIAアニメーション	アニメーションの制作
調整	—	セグメント間取引

2026年3月期に WHITE FOX、NIAアニメーションを子会社化。
『出版事業』の単一セグメントに『アニメ制作事業』を追加。

■2027年3月期（新セグメント）

	グループ会社	事業内容
出版事業	アルファポリス	- 小説・漫画投稿サイト「アルファポリス」の運営 - 紙書籍・電子書籍の出版、販売
アニメ事業	アルファポリス WHITE FOX NIAアニメーション	- 自社IPのメディア展開（アニメ化等） - アニメーションの制作
調整	アルファポリス（全社費用）	- アルファポリス全社費用（セグメントに配賦していない費用） - セグメント間取引

アルファポリスの「自社IPアニメ化事業」と、子会社の「アニメ制作事業」を『アニメ事業』セグメントとして管理。

アニメビジネスの本格拡大 ～ビジネスモデル～

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し、人気作品を編集・出版。
全国書店や電子ストアで販売するとともに、自社IPのアニメ化や子会社でのアニメ制作を展開。
コンテンツ調達から書籍刊行、メディア展開まで一気通貫で手掛け、収益を最大化する。

出版事業セグメント

作家・ユーザー

- 小説・漫画の投稿
- 作品の閲覧・評価
- Webコンテンツ大賞への参加



当社（アルファポリス）

投稿サイト『アルファポリス』の運営

- コンテンツの調達・管理
- 投稿コンテンツ・ユーザー分析
- 出版申請制度・投稿インセンティブ
- AIを活用したサービスの導入
- Web漫画連載



投稿コンテンツの編集・書籍化

- 作家育成、二人三脚の書籍制作
- マーケットを見据えた徹底的な書籍づくり
- 商業作品としてのクオリティアップ
- コミカライズ企画



全国書店・電子ストア

- 全国実店舗での紙書籍販売
- 各電子ストアでの電子書籍販売

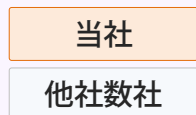


↓ 出版事業で蓄積した「ヒットIP」をアニメ事業へ横展開（メディアミックス） ↓ / ↑ アニメ化により原作小説・漫画の販売を再ブースト（シナジー創出） ↑

アニメ事業セグメント

製作委員会出資スキーム

出資・組成



アニメ製作委員会

- 当社IPのアニメ製作

権利販売

配信・放送事業者等

- アニメ配信・放送

委員会からの出資比率に応じた利益分配や担当窓口業務の手数料収入等の収益を獲得。

アニメ制作子会社（WHITE FOX・NIAアニメーション）

他社作品の受注

- 他社アニメ案件の受託制作による収益の獲得。

当社IPアニメ化

今後予定

- 当社IPアニメの制作を子会社が直接受託し、グループ内製化。
- 自社制作ラインの活用により制作会社不足を解消。アニメ化の加速と事業拡大を図る。

①連結決算 ～損益計算書・セグメント情報の概要～

子会社のP/L取り込みや製作委員会収入の増加等、アニメ事業が総合的に底上げされた結果、四半期単位の売上・利益は過去最高を更新。

主力事業である出版事業が業績を牽引。アニメ事業も四半期単位で過去最高売上・利益を更新。

単位：百万円	2027年3月期	
	1 Q	構成比
売上高	4,672	100.0%
売上総利益	3,402	72.8%
販売費及び一般管理費	2,296	49.1%
営業利益	1,106	23.7%
経常利益	1,115	23.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	750	16.1%

セグメント情報（1Q）				
単位：百万円	報告セグメント		調整額 (全社費用)	連結P/L 計上額
	出版事業	アニメ事業		
売上高	3,828	843	-	4,672
セグメント利益 又は損失（△）	1,265	267	▲426	1,106

出版事業

- アニメ化作品の続刊や電子書籍を中心に引き続き好調に推移し、売上高は38.2億円で着地。

アニメ事業

- 製作委員会スキームの収入が大きく寄与したことに加え、子会社2社の安定した受託制作売上も加わり、四半期単位の売上高は8.4億円と過去最高※を更新。

※ 新セグメント基準に合わせて前期以前の数値を再集計し、比較しております。

②単体決算 ～損益計算書の概要～

電子ストアと連携した拡販施策の実施やアニメ化作品の好調等により、電子書籍売上が伸長。
アニメ製作委員会収入も業績に大きく寄与し、前年同期比で大幅な増収・増益を達成。

単位：百万円	2027年3月期		2026年3月期		前年同期比	
	1 Q累計	構成比	1 Q累計	構成比	増減率	増減額
売上高	4,335	100.0%	3,582	100.0%	+ 21.0%	+ 753
売上総利益	3,376	77.9%	2,677	74.7%	+ 26.1%	+ 699
販売費及び一般管理費	2,205	50.9%	1,912	53.4%	+ 15.3%	+ 292
営業利益	1,171	27.0%	764	21.3%	+ 53.2%	+ 406
経常利益	1,178	27.2%	767	21.4%	+ 53.6%	+ 411
四半期純利益	813	18.8%	475	13.3%	+ 71.0%	+ 337

②単体決算 ～売上高の内訳～

出版事業では、電子書籍と親和性の高い「②漫画」が引き続き好調。
アニメ事業は、当四半期に放送された作品を中心に大きく売上が伸長。

単位：百万円		2027年3月期		2026年3月期		前年同期比	
		1 Q累計	構成比	1 Q累計	構成比	増減率	増減額
売上高		4,335	100.0%	3,582	100.0%	+ 21.0%	+ 753
出版事業	①ライトノベル	704	16.2%	819	22.9%	▲ 14.1%	▲ 115
	②漫画	3,069	70.8%	2,630	73.4%	+ 16.7%	+ 439
	③文庫	42	1.0%	66	1.8%	▲ 36.2%	▲ 23
	④その他	12	0.3%	3	0.1%	+ 244.3%	+ 8
アニメ事業	⑤アニメ	506	11.7%	62	1.7%	+ 711.7%	+ 444

※ 2027年3月期よりセグメント区分を変更したため、2026年3月期のジャンル別売上高は新セグメント基準により再集計した数値を記載しております。

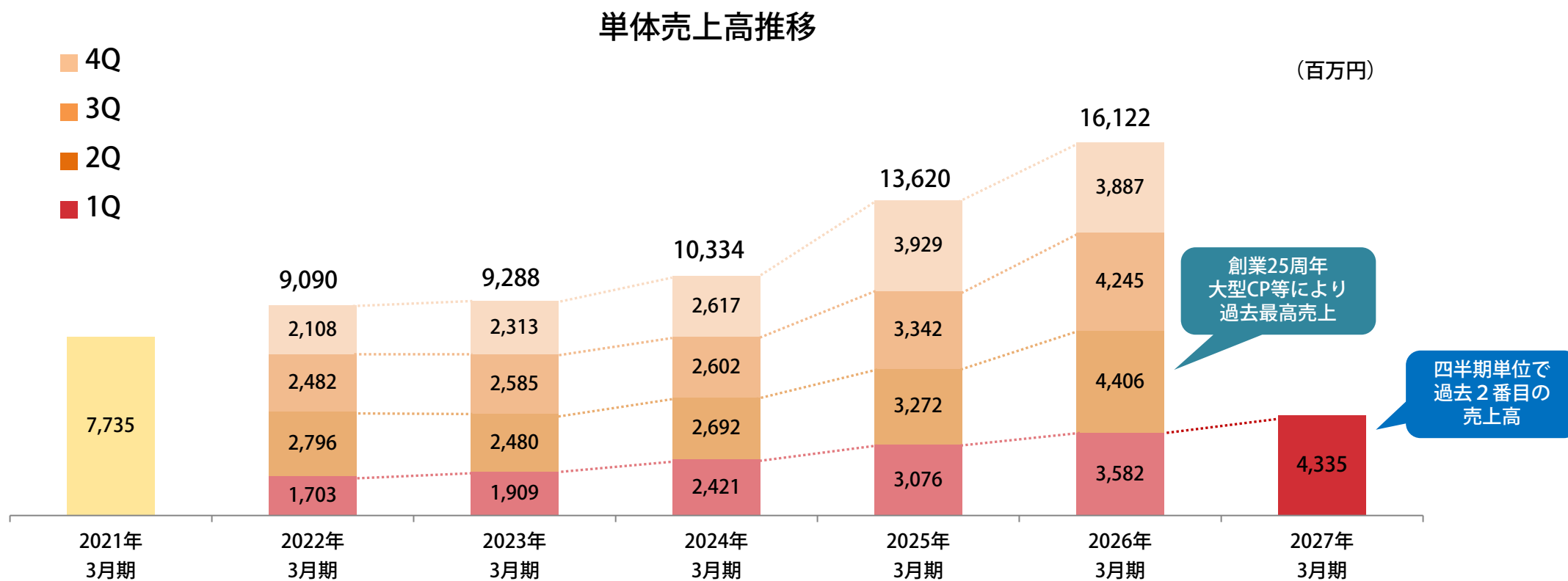
②単体決算 ～販売費及び一般管理費の内訳～

「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、主にアニメ事業に関する費用が増加。

単位：百万円	2027年3月期		2026年3月期		前年同期比		備考
	1 Q累計	構成比	1 Q累計	構成比	増減率	増減額	
販売費及び一般管理費	2,205	100.0%	1,912	100.0%	+ 15.3%	+ 292	
①販売手数料等	1,674	75.9%	1,507	78.8%	+ 11.1%	+ 167	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)	233	10.6%	186	9.7%	+ 25.3%	+ 47	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	15	0.7%	7	0.4%	+ 117.5%	+ 8	
④販売促進費・広告宣伝費	111	5.1%	66	3.5%	+ 68.3%	+ 45	主にアニメ事業に関する費用が増加。
⑤その他	170	7.7%	145	7.6%	+ 17.1%	+ 24	

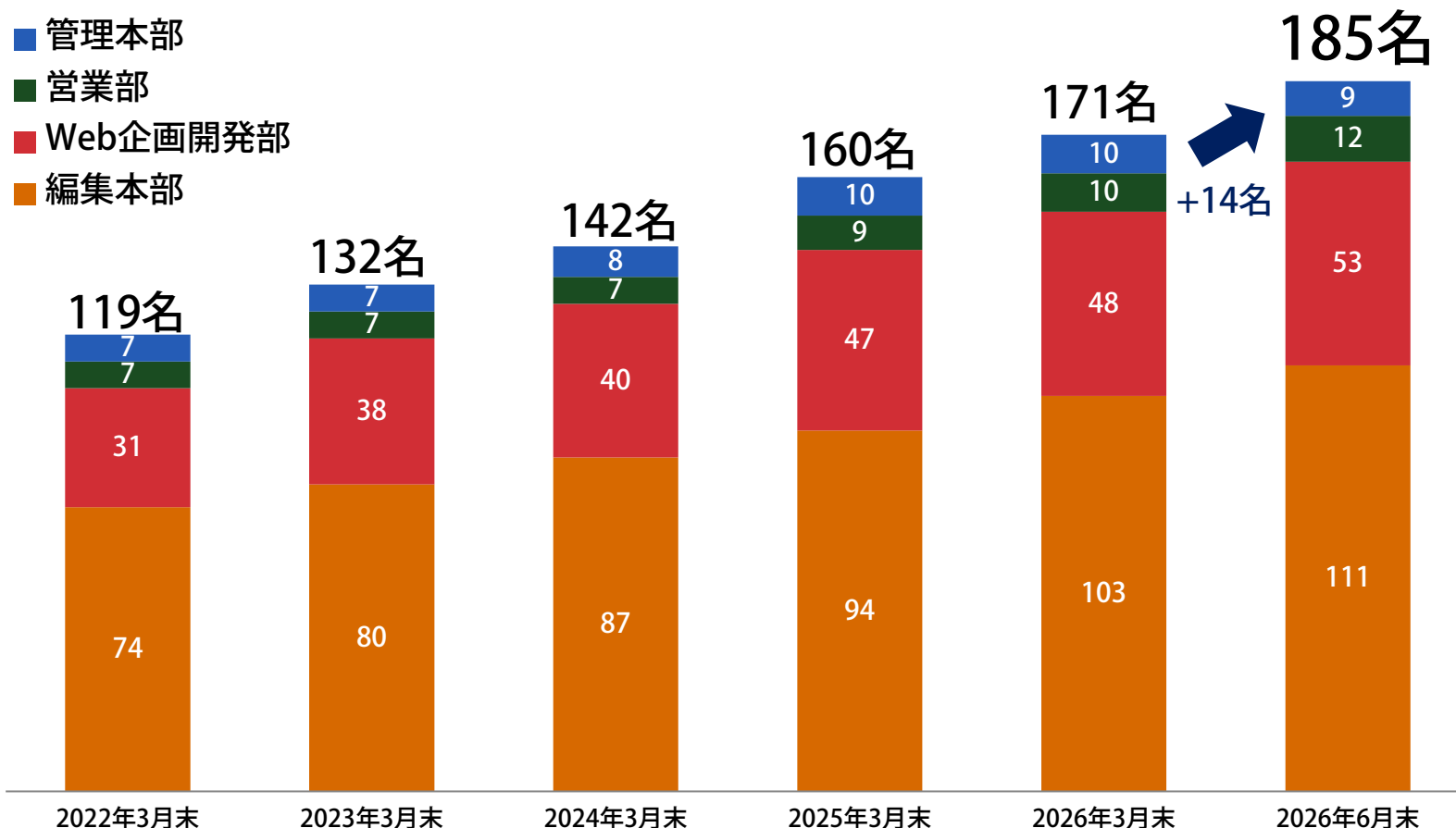
②単体決算 ～四半期別売上高の推移～

当四半期の単体売上高は、電子書籍の伸長に加えてアニメ事業の拡大が全体を底上げし、四半期単位では過去2番目の売上高と、引き続き高水準を維持。



②単体決算 ～従業員数の推移～

事業拡大に向けた体制強化のため、編集本部・Web企画開発部における新卒採用や書籍販売体制を強固にする営業部の人員拡充等を行い、前期末比で14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	2026年 3月期
37.5%	41.1%	39.5%	46.7%

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	2026年 3月期	左記の 期間平均
100.0%	100.0%	0%	75.0%

※ 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月期までの各期の人数を通算して算出いたします。

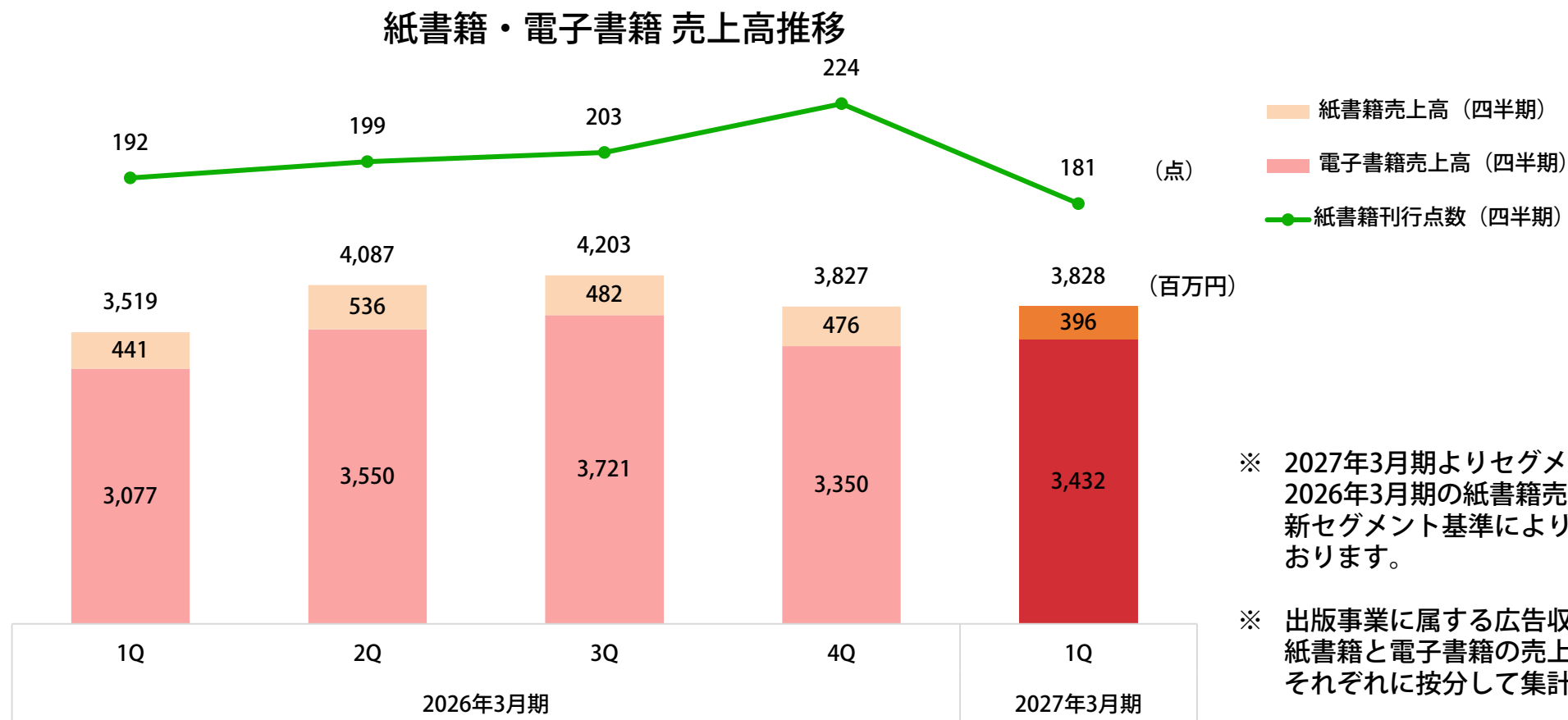
目次



1. 決算概要
2. 事業の取り組み状況（第1四半期）
3. 今後の取り組み
4. Appendix

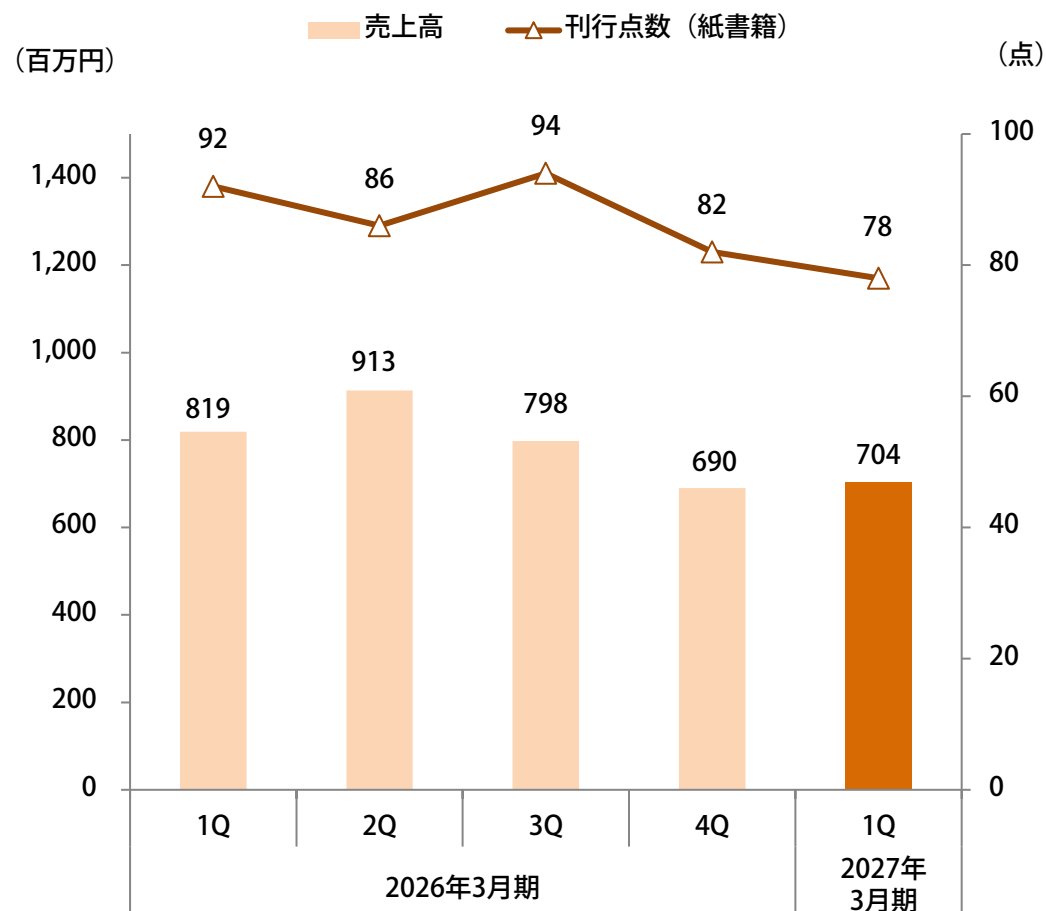
①出版事業 ～紙・電子書籍 売上高推移～

紙書籍売上は、刊行計画の都合による刊行点数の減少に伴い、前期4Qから減少。
一方で電子書籍売上は、拡販施策の推進やアニメ化作品の好調等により高水準を維持。



①出版事業 ～ライトノベル～

ライトノベル



※2027年3月期よりセグメント区分を変更したため、2026年3月期の売上高は新セグメント基準により再集計した数値を記載しております。

当四半期トピックス

- 『異世界ゆるり紀行』『素材採取家の異世界旅行記』等の人気シリーズの続刊が好調を維持。
- 電子書籍では、親和性の高い女性向け小説が堅調に推移し、当ジャンルの売上を底上げ。

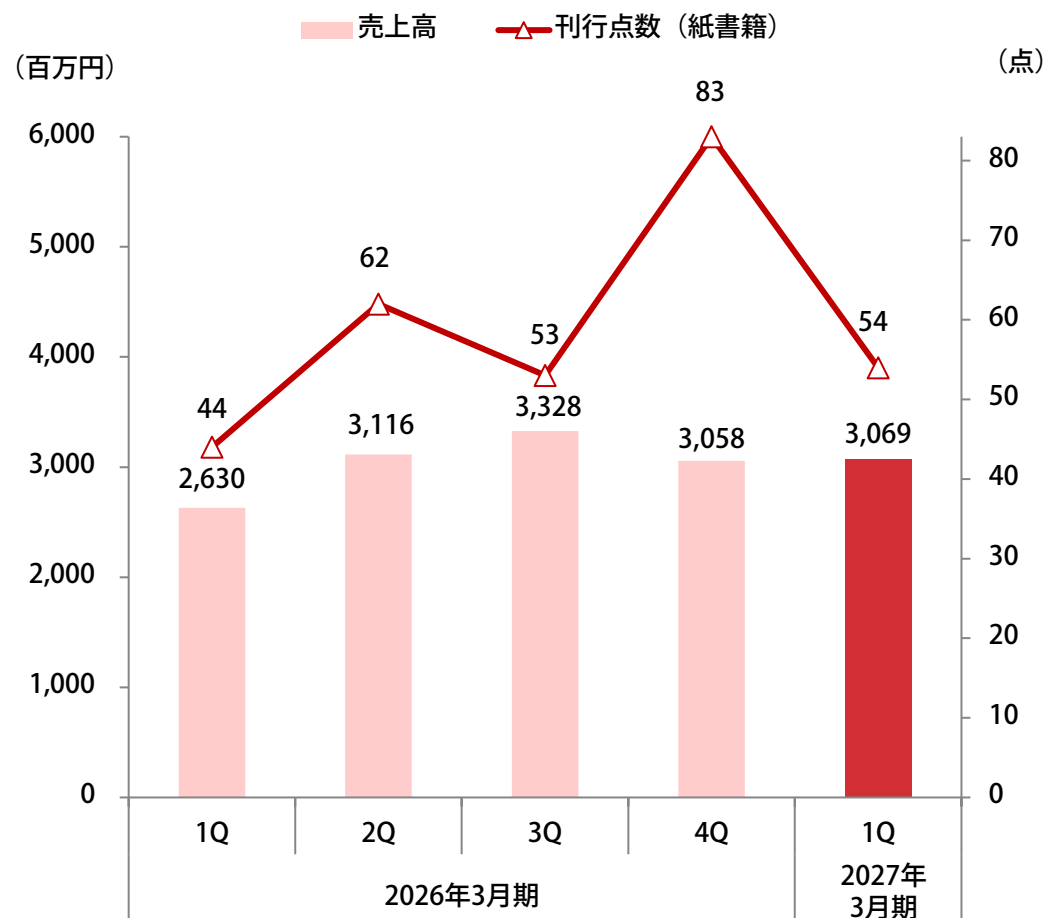
当四半期刊行の主なヒット作



※ 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出版事業 ～漫画～

漫画



※2027年3月期よりセグメント区分を変更したため、2026年3月期の売上高は新セグメント基準により再集計した数値を記載しております。

当四半期トピックス

- 人気シリーズの『月が導く異世界道中』『異世界ゆるり紀行』等の続刊が好調に推移し、売上を牽引。
- 『嫌われ者の俺はやり直しの世界で義弟達にごまをする』が電子書籍販売で大ヒット。紙書籍においても高い人気を博し、刊行後即重版となるなど、双方で好調な売れ行きを記録。

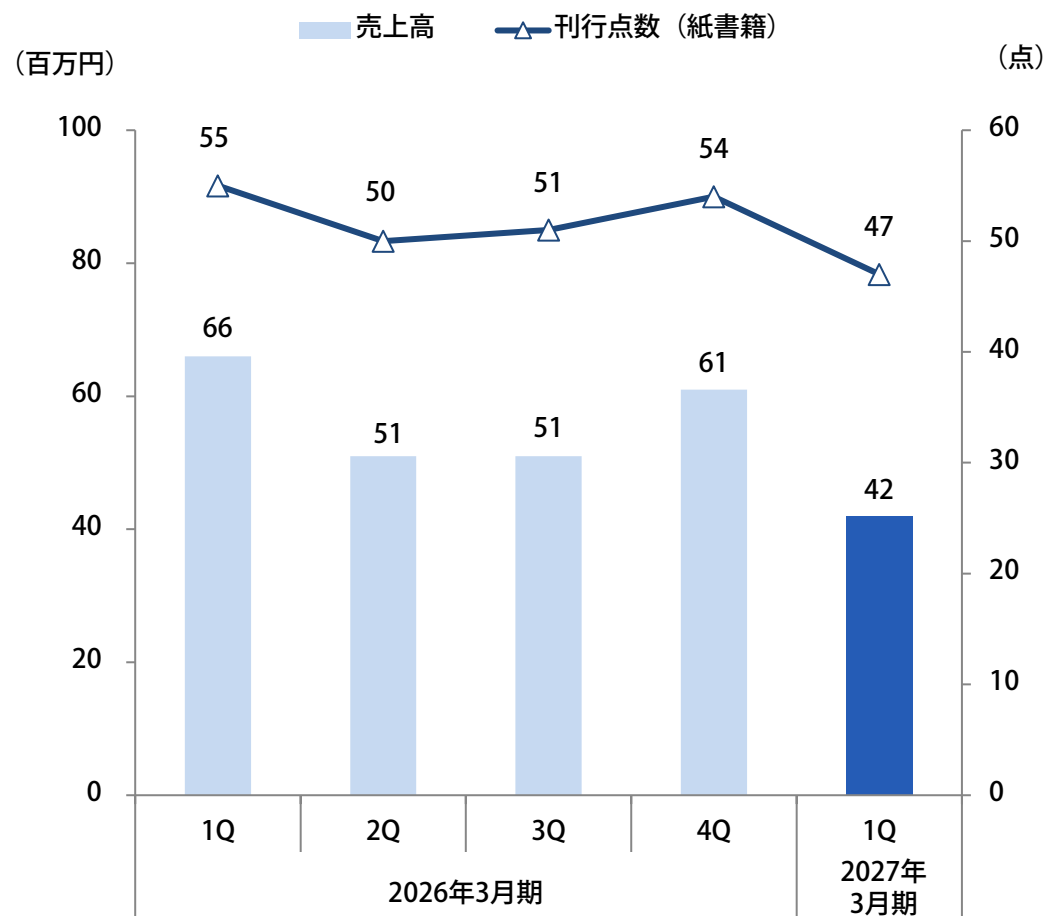
当四半期刊行の主なヒット作



※ 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出版事業 ～文庫～

文庫



※2027年3月期よりセグメント区分を変更したため、2026年3月期の売上高は新セグメント基準により再集計した数値を記載しております。

当四半期トピックス

- 「キャラ文芸」「歴史・時代小説」「ライト文芸」等、様々なジャンルで毎月開催するWebコンテンツ大賞の応募作の中から受賞作を中心に優秀な作品を複数刊行。
- 取り扱いジャンルの強化・拡大に引き続き注力。

当四半期刊行の強化ジャンルの作品

キャラ文芸



歴史・時代



ライト文芸



ライト文芸



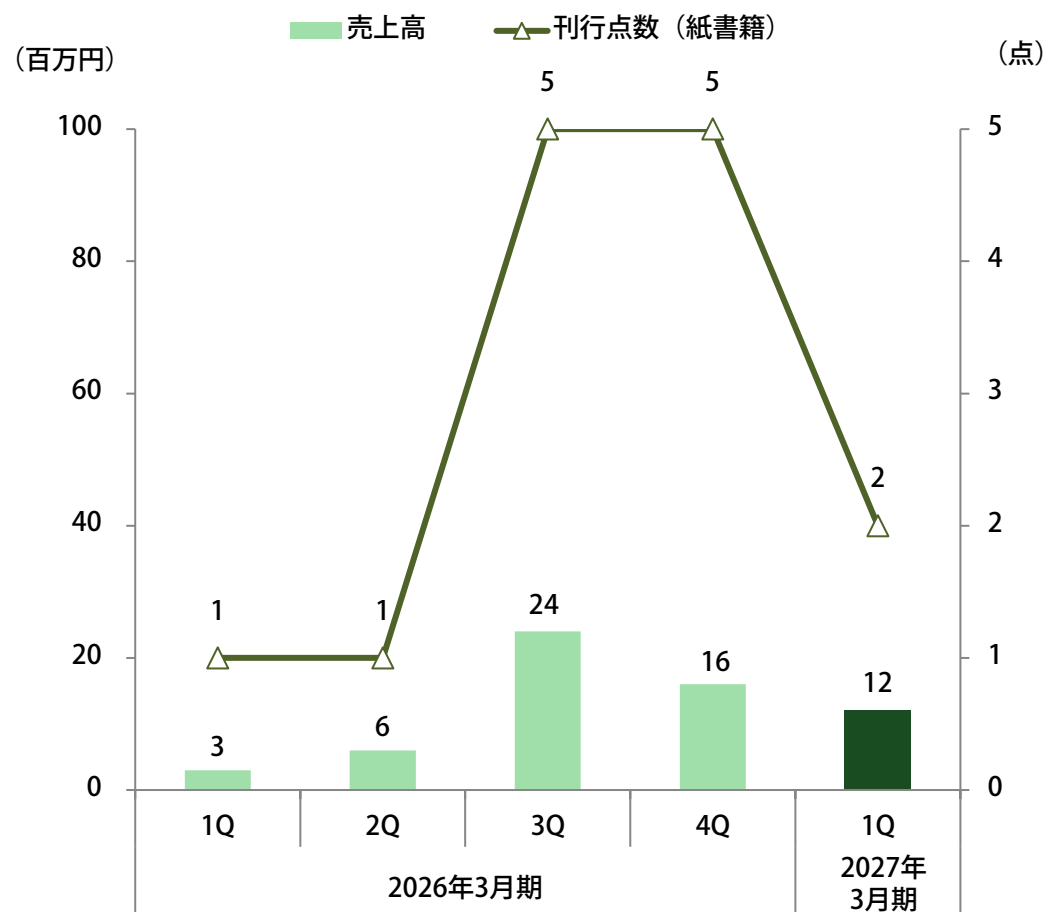
第8回歴史・時代
小説大賞
優秀短編賞 受賞

第8回ライト文芸大賞
切ない別れ賞 受賞

第8回ライト文芸大賞
何気ない暮らしの
景色賞 受賞

①出版事業 ～その他～

その他



当四半期トピックス

- Web発モキュメンタリーホラー『とある村の奇妙な求人広告』を刊行。たちまち重版となる好調な出足。
- 強化中の絵本ジャンルから、第17絵本大賞で読み聞かせ動画賞を受賞した『はいたっだぞう』を刊行。

ホラー・ミステリー



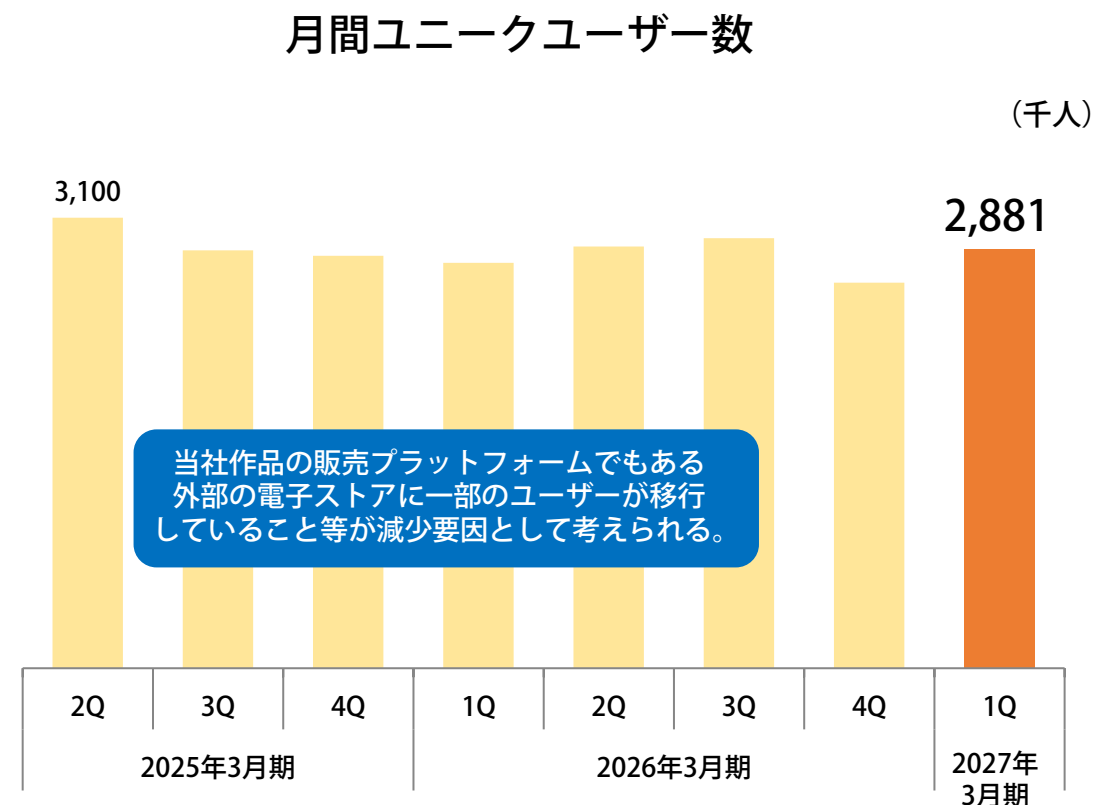
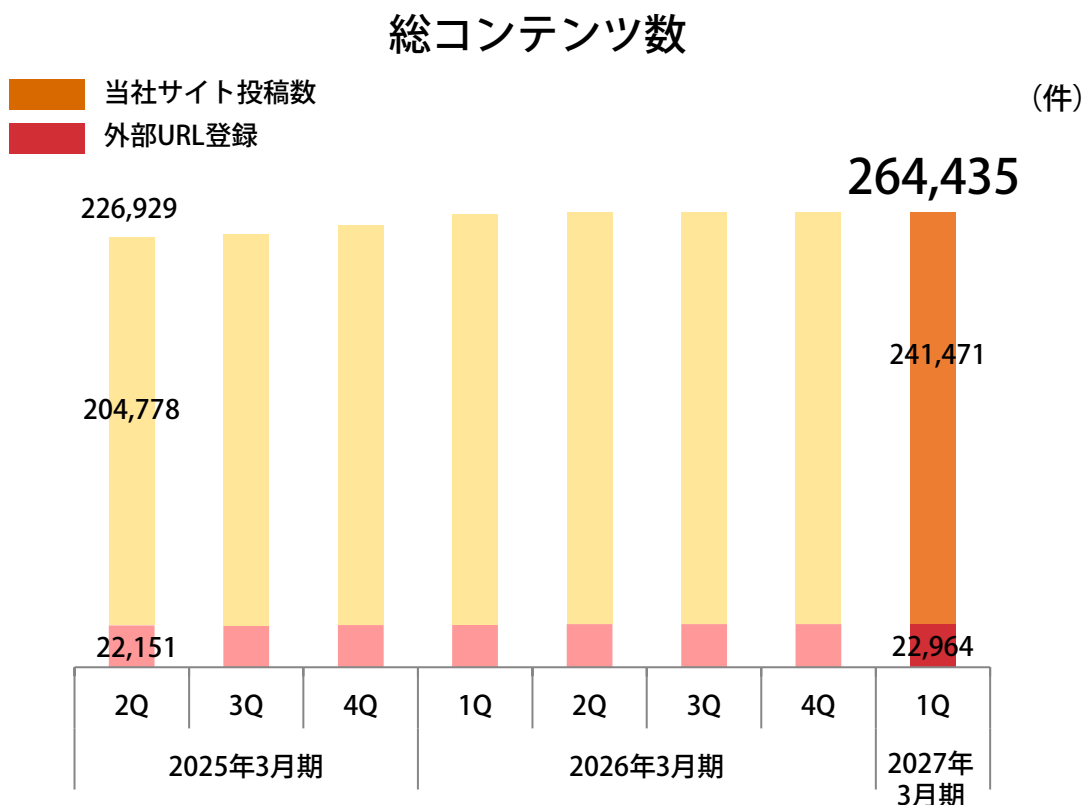
絵本・児童書



第17回絵本大賞
読み聞かせ動画賞 受賞

①出版事業 ～Webサイト KPI推移～

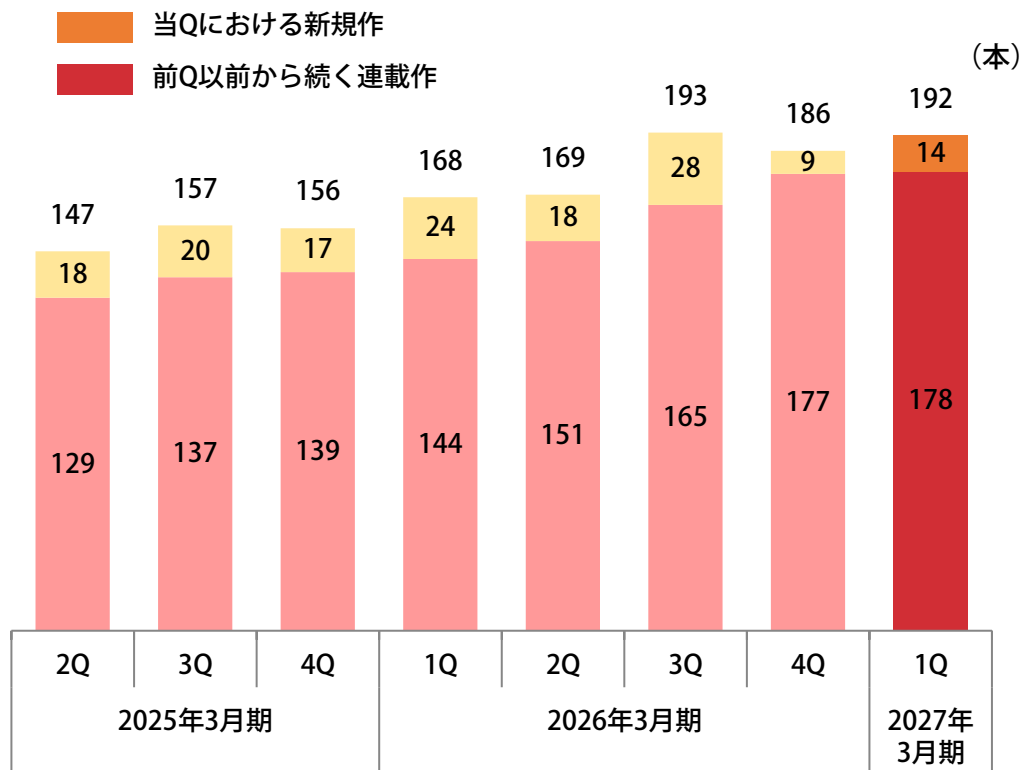
刊行書籍の基となる当社サイト投稿数は、引き続き順調に増加。
苦戦が続いている月間ユニークユーザー数は288万人で着地。
Webサイトのコンテンツ充実等の対策を講じて、ユーザー数の回復を目指していく。



①出版事業 ～Web連載漫画～

ライトノベルのコミカライズ12本に、オリジナル漫画2本を加えた14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192本で着地。

Web連載漫画本数



当四半期の主な新規連載漫画

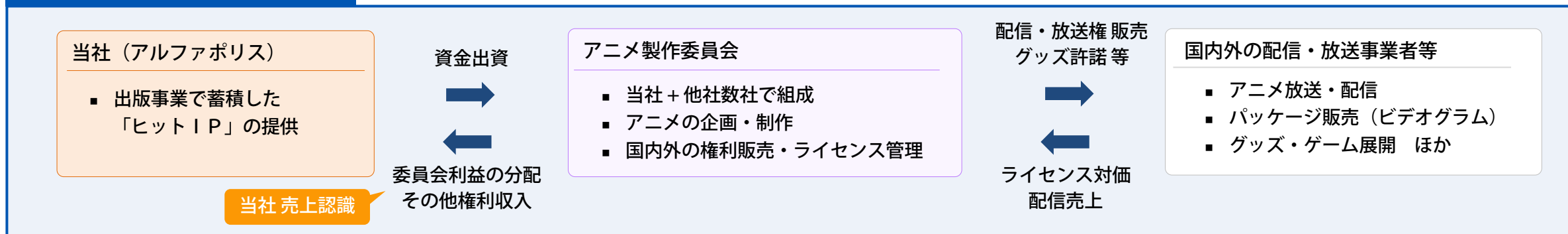


※ アクセス数は、最新話公開日のアクセス数を記載。

②アニメ事業 ～アニメ製作委員会 販売フロー・会計処理～

アニメ製作委員会スキームにおける販売フロー・会計処理は、以下のとおり。

アニメ製作委員会の販売フロー



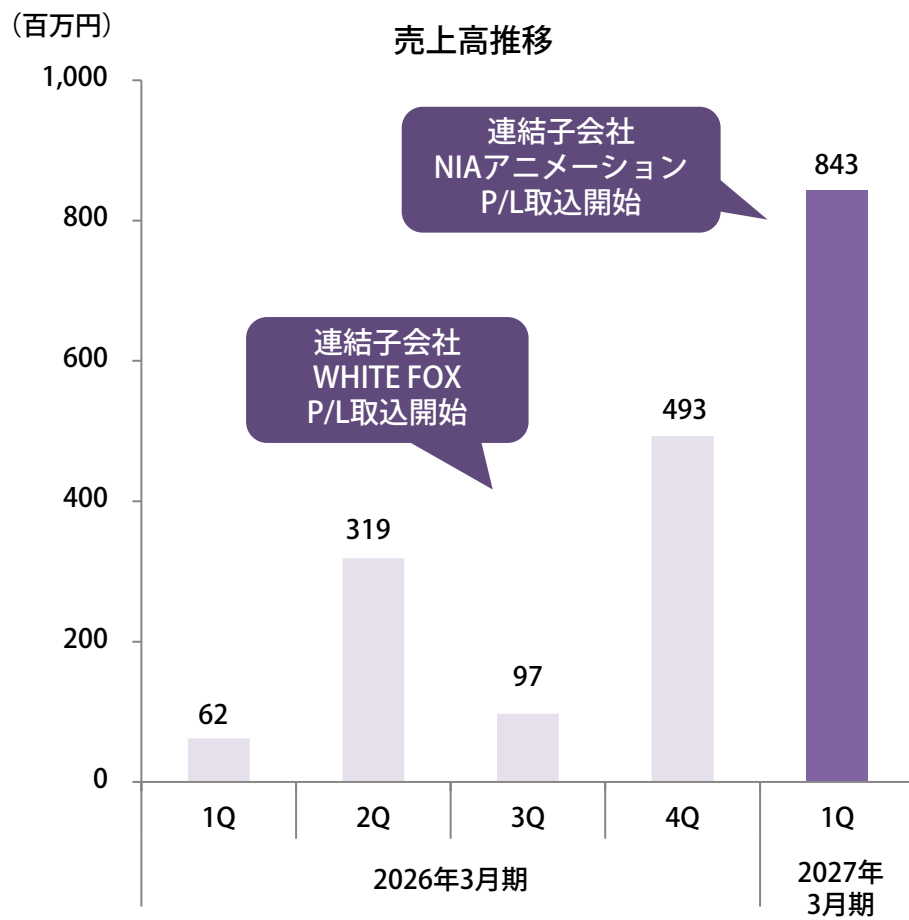
アニメ製作委員会への出資に関する会計処理（出資パターン別）

区分	出資金（投資額）の処理	売上計上基準
出資比率：高 重点出資パターン	2年間償却 ・出資金を2年間で費用償却（P/L計上）	・製作委員会利益の分配及びその他権利収入は、すべて発生時点で売上計上。 発生時 売上計上
出資比率：低 少額出資パターン	B/S計上 ・出資金を資産計上（B/S計上）	・製作委員会利益の分配は、出資金回収までは出資金を取崩し。リクープ完了後に分配金を売上計上。 ・その他権利収入は、発生時点で売上計上。 リクープ後 売上計上

※ 製作委員会スキームの収益・リスクの実態を適切に反映させるため、一定の社内基準（出資比率・契約条件等）に基づき2パターンに区分し、各区分に応じた会計処理を行っております。

②アニメ事業 ～事業概況～

アニメ事業



※2027年3月期よりセグメント区分を変更したため、2026年3月期の売上高は新セグメント基準により再集計した数値を記載しております。

当四半期トピックス

- 『自称悪役令嬢な婚約者の観察記録。』『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?』をTVアニメ放送。
- 『自称悪役令嬢な婚約者の観察記録。』の製作委員会スキームにおける収入が大きく寄与し、売上を牽引。
- アニメ制作子会社2社の安定した受託制作売上も加わり、アニメ事業の売上高は過去最高※を更新。

※新セグメント基準に合わせて前期以前の数値を再集計し、比較しております。



©しき・アルファポリス/パーティア様を愛でる会



©2026あてきち・アルファポリス/鑑定士（仮）製作委員会

目次



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
4. Appendix

①書籍出版 ～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。

2Q

いずれ最強の
錬金術師？19

アニメ第2期
制作中

シリーズ累計 **180万部**

第10回ファンタジー小説大賞
読者賞受賞

最強の錬金術師？19

0.9万部

2Q

4Q

継母の心得 9、10

シリーズ累計 **100万部**

継母の心得 9、10

1.3万部

3Q

月が導く
異世界道中21

アニメ第3期
制作中

シリーズ累計 **580万部**

第5回ファンタジー小説大賞
読者賞受賞

月が導く異世界道中21

2.5万部

2Q

THE NEW GATE24

シリーズ累計 **370万部**

THE NEW GATE24

0.6万部

2Q

4Q

とあるおっさんの
VRMMO活動記34、35

シリーズ累計 **225万部**

第6回ファンタジー小説大賞
読者賞受賞

とあるおっさんのVRMMO活動記34、35

0.9万部

3Q

異世界ゆるり紀行
20

シリーズ累計 **193万部**

第9回ファンタジー小説大賞
特別賞受賞

異世界ゆるり紀行20

1.6万部

3Q

余りモノ異世界人の
自由生活10

シリーズ累計 **69万部**

第13回ファンタジー小説大賞
特別賞受賞

余りモノ異世界人の自由生活10

0.8万部

3Q

& arche

最推しの義兄を愛でるため、
長生きします！7

シリーズ累計 **39万部**

第9回BL大賞 読者賞受賞

最推しの義兄を愛でるため、長生きします！7

1.0万部

3Q

Re:Monster
暗黒大陸編 6

アニメ第2期
制作中

シリーズ累計 **230万部**

Re:Monster 暗黒大陸編 6

0.7万部

(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 ～刊行計画（2/3）～

初版2万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

2Q 4Q	ゲート SEASON2 1、2 自衛隊 彼の海にて、斯く戦えり シリーズ累計 770万部	2027年 アニメ放送予定  4.2万部	2Q	アニメ第2期 制作中 勘違いの工房主10 シリーズ累計 167万部	 2.9万部	2Q	THE NEW GATE18 シリーズ累計 370万部	 2.5万部
2Q	Re:Monster14 シリーズ累計 230万部	アニメ第2期 制作中  2.3万部	3Q	異世界ゆるり紀行 13 シリーズ累計 193万部	 2.9万部	4Q	月が導く 異世界道中18 シリーズ累計 580万部	 6.1万部
2Q	Regina 転移先は薬師が少ない 世界でした7 シリーズ累計 120万部	 2.7万部	3Q	Regina 継母の心得 4 シリーズ累計 100万部	 8.0万部	4Q	アニメ第2期 制作中 いずれ最強の 錬金術師？10 シリーズ累計 180万部	 2.3万部

(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 ～刊行計画（3/3）～

キャラ文芸、時代小説、児童書、絵本等、幅広いジャンルのタイトルを刊行予定。

文庫

2Q

キャラ文芸

後宮の棘 6

第13回ファンタジー
小説大賞 特別賞 受賞



0.8万部

2Q

ライト文芸

やすらぎ古民家
カフェの
しあわせ時間

第8回ライト文芸大賞
料理・グルメ賞 受賞



0.5万部

2Q

ホラー小説

意味コワ！
気づいた瞬間、
ゾッとする話



0.5万部

2Q

アルファポリス
きずな文庫

中学生ウィー
チューバーの心霊
スポットMAP 3

第1回きずな児童書大賞
大賞 受賞



0.3万部

3Q

ライト文芸

拾ったのが
本当に猫かは
疑わしい 5

第6回ライト文芸大賞
大賞 受賞



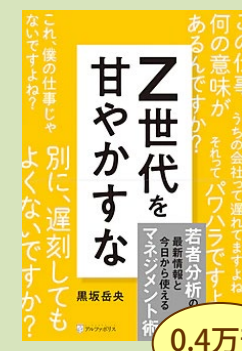
0.6万部

その他

2Q

ビジネス

Z世代を
甘やかすな



0.4万部

- (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 ～英語版漫画「紙書籍」のグローバル直販開始～

デジタル領域での実績を基盤に、英語版漫画「紙書籍」の海外直販を開始。
自社IPのライセンスを保持したまま海外流通網を開拓。

販売スキーム

■自社IPライセンスの保持

海外協力会社との連携により、従来のライセンスアウトではなく
自社で権利を保持したまま直販網を構築。

■利益率の最大化&スピーディーな展開

中間マージンを抑え高粗利構造を実現。
需要の変化に対して迅速かつ柔軟な供給体制を確立。

背景・市場機会

■デジタルでの堅調な成果

英語版漫画アプリ『Alpha Manga』の展開や米Kindleストアでの
上位ランクイン等、英語圏のファン層が着実に拡大。

■海外における「紙書籍」ニーズの急増

日本アニメの世界的人気を背景に、原作コミックを
「紙の書籍」として所有・収集する層が北米を中心に急増。

先行展開タイトル

全作TVアニメ化作品



いずれ最強の錬金術師



最後にひとつだけお願い
してもよろしいでしょうか



素材採取家の
異世界旅行記

■販売スケジュール（2026年）

●	●	●
Vol.1	Vol.2	Vol.3
7/28（発売済み）	8/11（発売済み）	10/13

①書籍出版 ～電子書籍～

電子ストア・電子取次との協力関係を強化し、様々な施策を継続的に展開していくことで
売上の更なる拡大を図っていく。

ストア開催の賞レースへのエントリー・作品露出の強化

総合大賞・部門賞の受賞



レジーナCOMICS
「継母の心得」

▶ Renta! 開催
『Renta!マンガ大賞2025』
【総合大賞】受賞！

▶ コミックシーモア開催
『電子コミック大賞2026』
【大賞】受賞！



Renta! (運営：株式会社パピレス) 開催
『Renta!マンガ大賞2025』

◆特設サイト
https://renta.papy.co.jp/renta/sc/frm/page/original/c_rentataisyo2025.htm



レジーナブックス
「あなたの愛など要りません」

▶ コミックシーモア開催
『電子コミック大賞2026』
【ラノベ部門賞】受賞！



コミックシーモア (運営：エヌ・ティ・ティ・ソルマーレ株式会社) 開催
『みんなが選ぶ!! 電子コミック大賞2026』

◆特設サイト
https://www.cmoa.jp/comic_prize/

電子ストア・電子取次との協力関係の強化

キャンペーン実施

- 電子ストア・電子取次と密なコミュニケーションを図り、ストアごとの特色を考慮したキャンペーンや特集を実施。

販売手法の多様化

- 特定の電子ストアに限定した先行配信の実施。
独占配信によるストア内での広告宣伝・販売導線の強化。

アニメ連動企画

- アニメ放送期間にあわせたアニメ化特集を展開。

販路の拡大

- 国内外の電子ストアにおける販売拡大に引き続き注力。

②Webサイト運営 ～A I を利用したサービス開発～

A I を利用したサービス機能を続々リリース。
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。

『小説A I 校正』 - A I による誤字脱字・誤用校正機能 -

ALPHAPOLIS
アルファポリス

誤字・誤用を見つけます!

投稿アプリ版 小説AI校正リリース!

うなづく
うなづく
こじんまり
こじんまり
絶対絶命
絶対絶命
少しづつ
少しづつ

リリースキャンペーン 校正文字数2倍 & スコア付与 キャンペーン開催!!

2025年 9月 小説投稿サイト「アルファポリス」に実装!
2025年12月 小説投稿アプリ版をリリース!

『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AIが回答!

小説検索AIアシスタントβ

2024年11月
リリース

『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

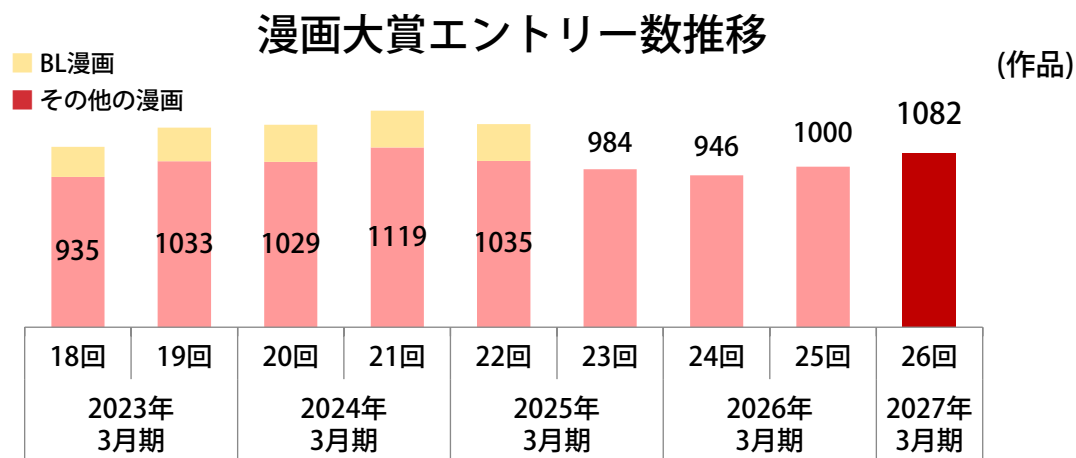
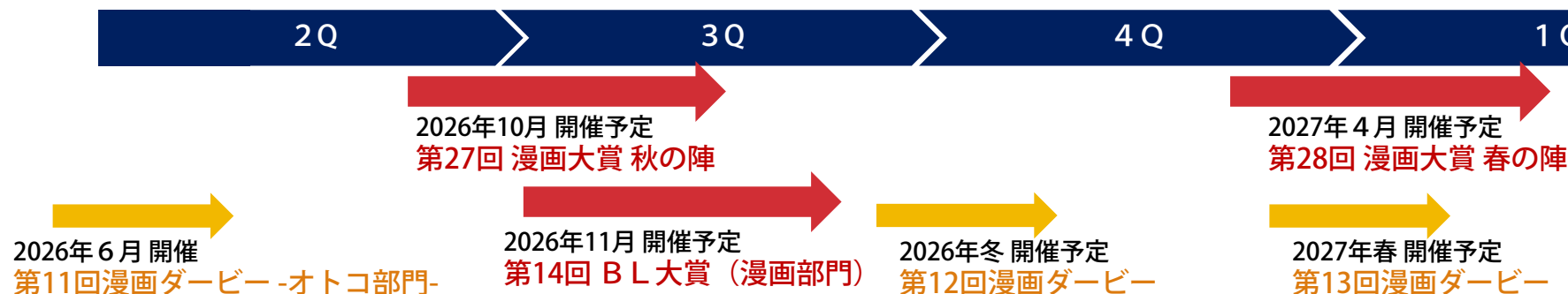
Webサイト
・小説TOPページ
・あなたにおすすめの小説ページ

アプリ
・おすすめタブ

2024年10月
リリース

②Webサイト運営 ～漫画強化～

「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。



※ 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

※ イラストは対象書籍の一部



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。
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。

開催予定のWebコンテンツ大賞

7月 第1回新エンタメ小説大賞

8月 第1回児童書大賞

11月 第14回BL大賞

12月 第19回絵本大賞

Webコンテンツ大賞受賞作の書籍化

キャラ文芸



歴史・時代



BL小説



絵本・児童書



ホラー・ミステリー



ライト文芸



③メディア展開の強化

当社ヒット作のアニメ化及び重点出資作品を戦略的に増やし、メディア展開を強化。
世界的なアニメ人気を捉えたアニメ事業のグローバル展開、国内外の出版事業への波及効果、
製作委員会収入の取り込みにより、業績拡大を一層加速させる。

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。

2027年 3 月期

4 Q (2027年1月～3月)

2027年

制作中／制作決定

2027年1月～
放送予定

『異世界転生騒動記』



©高見梁川・アルファポリス/
異世界転生騒動記製作委員会

2027年
放送予定

『GATE SEASON2
自衛隊 彼の海にて、
斯く戦えり』



©柳内たくみ・アルファポリス/
GATE2 製作委員会

『月が導く異世界道中
第三幕』



©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

『いずれ最強の
錬金術師?』
第 2 期



©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

『Re:Monster』
第 2 期



©金斬児狐・アルファポリス/
リ・モンスターII
製作委員会

『勘違いの工房主』
第 2 期



©2025時野洋輔・アル
ファポリス/勘違いの工
房主製作委員会

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

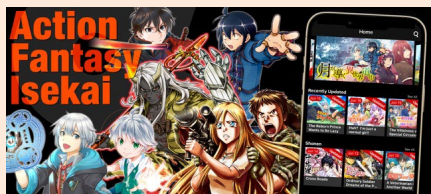
海外電子ストア

各国電子ストアでの巻単位の販売



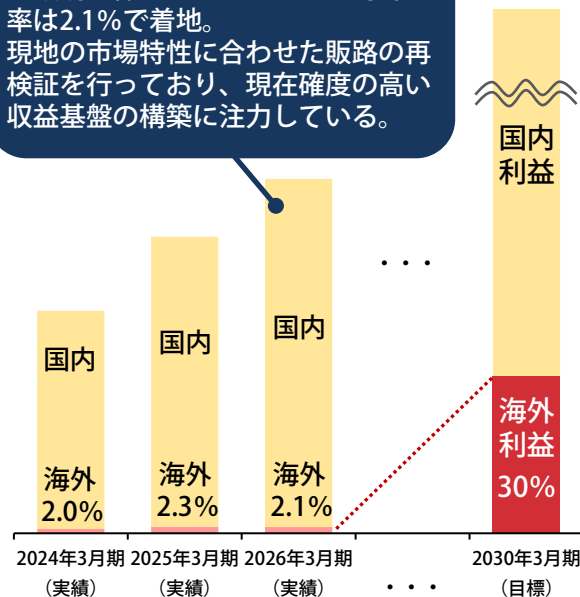
ALPHA MANGA

自社アプリによる話単位の販売



電子漫画販売利益の国内・海外比率

2026年3月期の電子漫画販売の利益は順調に伸びているものの、海外比率は2.1%で着地。
現地の市場特性に合わせた販路の再検証を行っており、現在確度の高い収益基盤の構築に注力している。

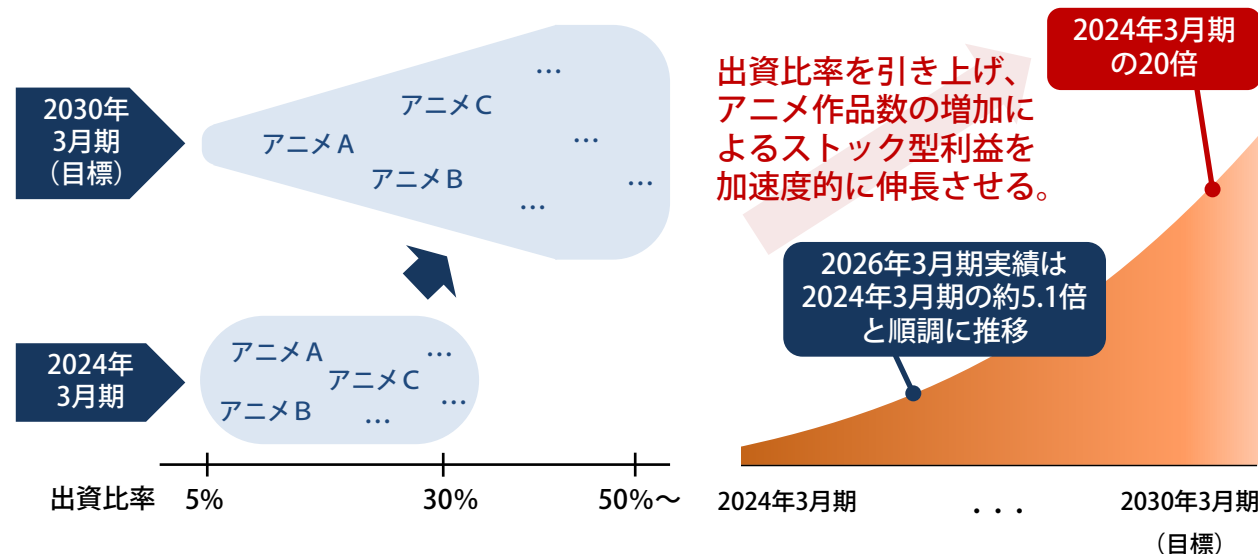


2. アニメ製作委員会スキームによる利益の拡大

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、
自社IPのアニメ製作委員会への重点出資を実施することで
2030年3月期までに製作委員会スキームによる利益を20倍へ
引き上げる中期目標を継続。
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

製作委員会スキームによる利益拡大



※開示セグメント「アニメ事業」に含まれる子会社の受託制作利益等は本目標に含まれず、製作委員会への出資による利益分配や権利収益化（製作委員会スキーム）を対象として算出。

目次



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
4. 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
2015年 4月 (株)ローソン 執行役員
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
2020年 5月 味の素(株) CEO補佐
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
2025年 7月 (株)WeCode 取締役(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)

出版事業

株式会社アルファポリス



株式会社アルファポリス

インターネットのサイト運営、書籍の出版

親会社

主な事業内容

- 小説・漫画投稿サイト「アルファポリス」の運営
- 紙書籍・電子書籍の出版、販売

アニメ事業

親会社 + 連結子会社 2 社



株式会社アルファポリス

自社IPのメディア展開

親会社



株式会社WHITE FOX

アニメーション制作事業、IP関連事業、
イラストレーター等の育成事業

連結子会社



NIAアニメーション株式会社

3DCGアニメーションの企画、映像制作

連結子会社

主な事業内容

- 自社IPのメディア展開（アニメ化等）
- アニメーション制作（他社受託・将来的な当社IPアニメ化受託）

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し、人気作品を編集・出版。
全国書店や電子ストアで販売するとともに、自社IPのアニメ化や子会社でのアニメ制作を展開。
コンテンツ調達から書籍刊行、メディア展開まで一気通貫で手掛け、収益を最大化する。

出版事業セグメント

作家・ユーザー

- 小説・漫画の投稿
- 作品の閲覧・評価
- Webコンテンツ大賞への参加



当社（アルファポリス）

投稿サイト『アルファポリス』の運営

- コンテンツの調達・管理
- 投稿コンテンツ・ユーザー分析
- 出版申請制度・投稿インセンティブ
- AIを活用したサービスの導入
- Web漫画連載



投稿コンテンツの編集・書籍化

- 作家育成、二人三脚の書籍制作
- マーケットを見据えた徹底的な書籍づくり
- 商業作品としてのクオリティアップ
- コミカライズ企画



全国書店・電子ストア

- 全国実店舗での紙書籍販売
- 各電子ストアでの電子書籍販売

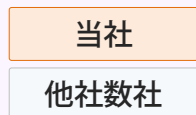


↓ 出版事業で蓄積した「ヒットIP」をアニメ事業へ横展開（メディアミックス） ↓ / ↑ アニメ化により原作小説・漫画の販売を再ブースト（シナジー創出） ↑

アニメ事業セグメント

製作委員会出資スキーム

出資・組成



アニメ製作委員会

- 当社IPのアニメ製作

権利販売

配信・放送事業者等

- アニメ配信・放送

委員会からの出資比率に応じた利益分配や担当窓口業務の手数料収入等の収益を獲得。

アニメ制作子会社（WHITE FOX・NIAアニメーション）

他社作品の受注

- 他社アニメ案件の受託制作による収益の獲得。

当社IPアニメ化

今後予定

- 当社IPアニメの制作を子会社が直接受託し、グループ内製化。
- 自社制作ラインの活用により制作会社不足を解消。アニメ化の加速と事業拡大を図る。

出版事業 ～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。

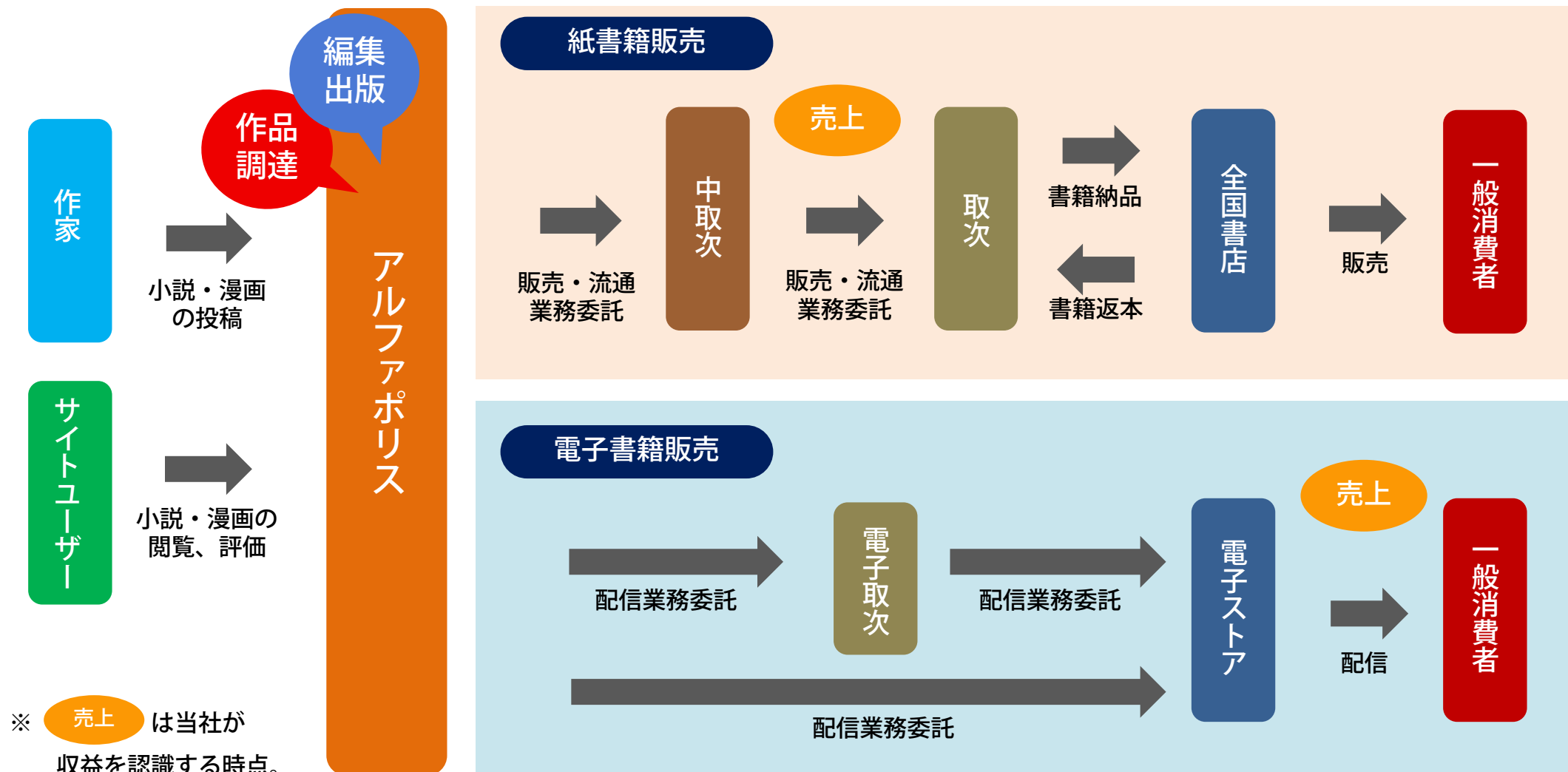
2. 出版申請制度

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' (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, a large banner promotes the 'Iアニメ' (I Anime) competition, announcing the start of the 4th season on April 4th. To the right, another banner for 'ライト文芸大賞' (Light Literature Grand Prix) is visible. The main content area features a '投稿作品 ランキング' (Submitted Works Ranking) table with columns for '小説' (Novel), '漫画' (Manga), and '人気タグ' (Popular Tags). The table lists various works and their genres. On the right side, there's a '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 top-selling books.

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。

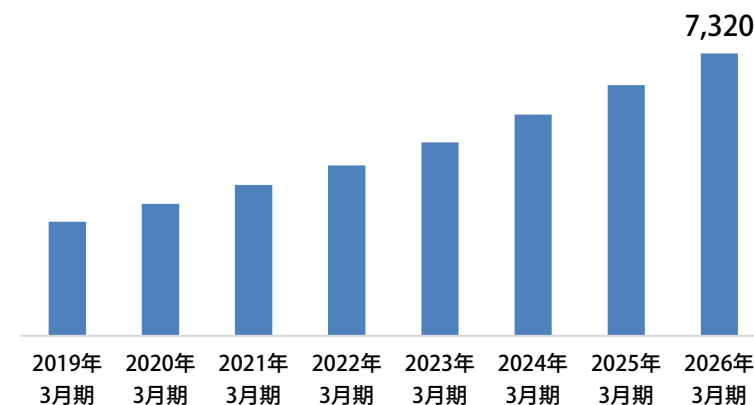
大コケするリスクの回避

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。

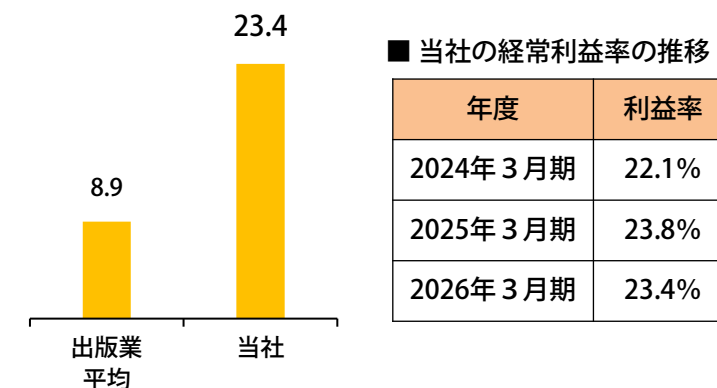
そのため、書籍刊行に要した費用を回収するだけの売上高が確保できないリスクの低減が可能。

	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	➤ 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



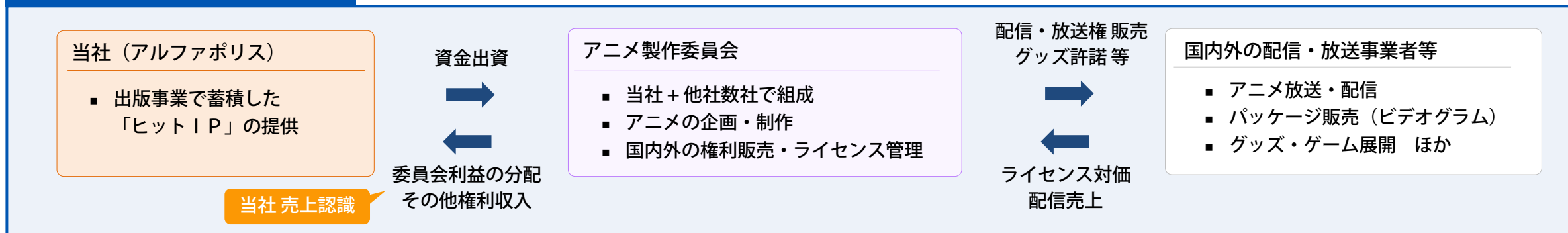
売上高経常利益率



出所：出版業平均は、経済産業省「2025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

アニメ製作委員会スキームにおける販売フロー・会計処理は、以下のとおり。

アニメ製作委員会の販売フロー



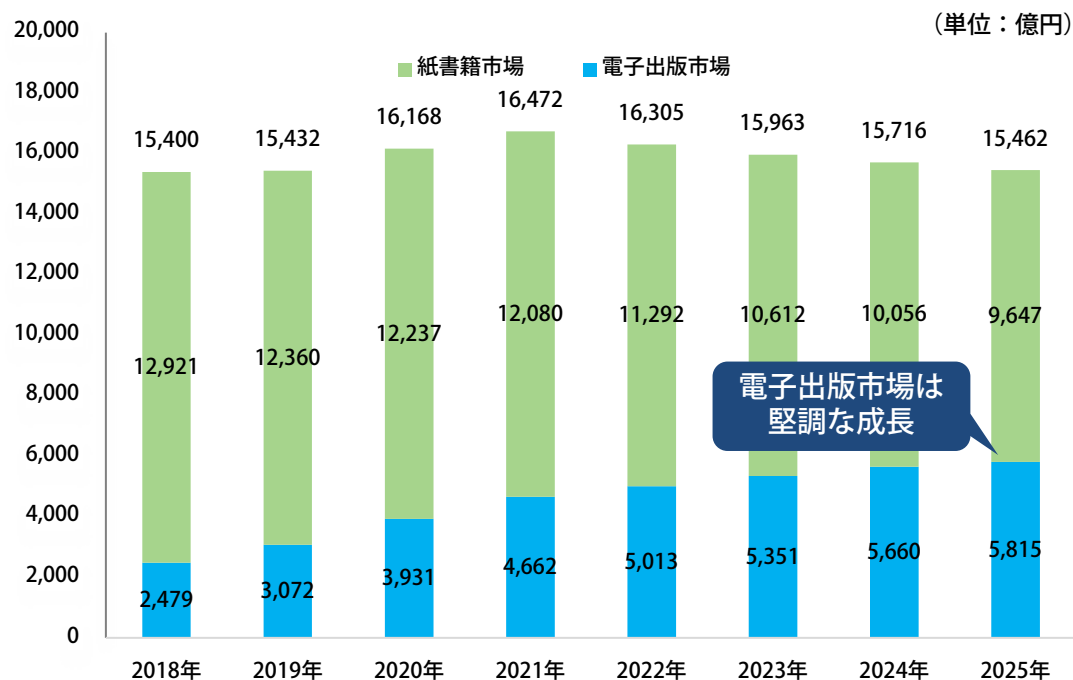
アニメ製作委員会への出資に関する会計処理（出資パターン別）

区分	出資金（投資額）の処理	売上計上基準
出資比率：高 重点出資パターン	2年間償却 ・ 出資金を2年間で費用償却（P/L計上）	・ 製作委員会利益の分配及びその他権利収入は、すべて発生時点で売上計上。 発生時 売上計上
出資比率：低 少額出資パターン	B/S計上 ・ 出資金を資産計上（B/S計上）	・ 製作委員会利益の分配は、出資金回収までは出資金を取崩し。リクープ完了後に分配金を売上計上。 ・ その他権利収入は、発生時点で売上計上。 リクープ後 売上計上

※ 製作委員会スキームの収益・リスクの実態を適切に反映させるため、一定の社内基準（出資比率・契約条件等）に基づき2パターンに区分し、各区分に応じた会計処理を行っております。

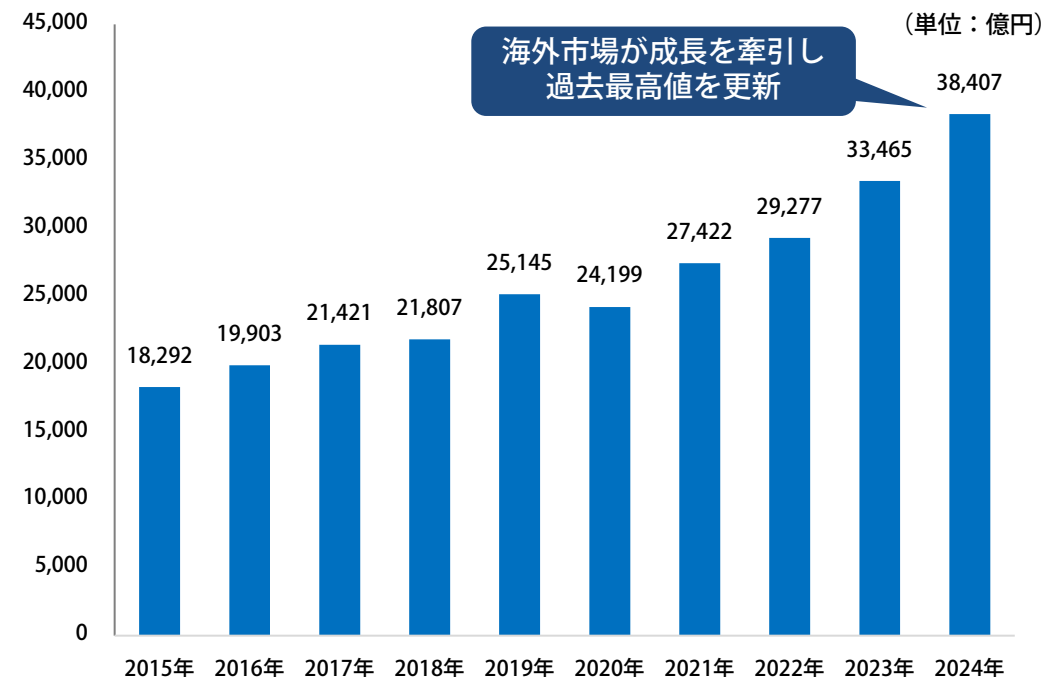
- ・出版事業が属する出版業界については、紙書籍市場は厳しい状況が続いているものの、一方で電子出版市場は堅調な成長を続けている。
- ・アニメ事業が属するアニメ産業については、国内市場が堅調に推移していることに加え、海外での配信需要拡大やライセンスビジネスの好調により、市場規模は過去最高値を更新。

紙書籍市場・電子出版市場の推定販売金額推移



出所：公益社団法人全国出版協会・出版科学研究所「出版月報」より当社作成

アニメ産業の市場規模



出所：一般社団法人日本動画協会「アニメ産業レポート2025サマリー」

当社グループは、出版事業の増強を図るとともに、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を活用した多角的な事業展開及び事業拡大を目指しております。その目的に際して、当社グループ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	当社グループの出版事業における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きております。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。 当社グループといたしましては、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グループ並びに当社グループ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。
作家・ユーザー数の拡大	当社グループの出版事業におけるビジネスモデルは、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。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、当社グループといたしましては、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グループの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。
取扱書籍のジャンル拡大	当社グループの出版事業における売上高の約21%はライトノベルが占めており、また売上高の約78%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。 当社グループといたしましては「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。

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	当社グループの出版事業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、当社グループ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。 当社グループといたしましては、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。
新たな販路の確保・拡大	現在、当社グループ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、当社グループ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。 当社グループといたしましては、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、当社グループでは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、当社グループ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。
自社IPを活かした事業拡大	当社グループといたしましては、更なる事業拡大を図るため、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。
生成AIへの対応	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、当社グループ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。 当社グループといたしましては、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。
内部管理体制の強化	当社グループは、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、当社グループといたしましては、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。

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	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	当社グループの知名度向上、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	当社グループと作家との間における著作権に関するトラブル、当社グループ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、当社グループ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	当社グループ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。
	企業買収	企業買収によりグループ化した子会社について、事業環境の急激な変化や予想し得ない理由等により、当初想定した効果が得られない可能性。	中／中長期	中	事前にビジネス、財務、法務に関する詳細なデューデリジェンスの実施。買収後の定期的なフォロー、モニタリング。
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、当社グループの創業者であり、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グループ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。