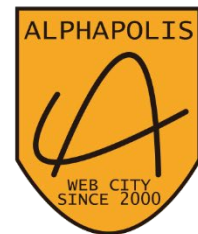


2026年3月期  
第2四半期  
決算説明資料



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)

2025年11月13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。

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

## 業績ハイライト

(2Q: 2025年4月 – 2025年9月)

### 【連結業績】

- 売上高 7,989百万円
- 経常利益 1,716百万円

### 【単体業績】

- 売上高 7,989百万円  
(前年同期比 + 25.8%)
- 経常利益 1,807百万円  
(前年同期比 + 16.5%)

## トピックスハイライト

(2Q: 2025年7月 – 2025年9月)

- アニメ制作会社であるWHITE FOXの子会社化により、当第2四半期から連結決算に移行。  
※ 2QではB/Sのみ連結。3QよりP/L取込を開始。
- 拡販施策の推進等により電子書籍売上が大きく増加。アルファポリス単体の四半期単位の売上高・利益は過去最高を大幅に更新。
- 当社ヒット作のTVアニメ化が続々決定。  
『ゲート SEASON2 自衛隊 彼の海にて、斯く戦えり』(7/4)  
『いずれ最強の錬金術師?』アニメ第2期(9/11)  
『Re:Monster』アニメ第2期(9/25)



# 2026年3月期 連結業績予想

株式会社WHITE FOXの子会社化により、当2Qから連結決算に移行。  
2025年5月15日に公表した個別業績予想を取り下げ、連結業績予想を新たに公表。

## ■ 2026年3月期連結業績予想

単位：百万円	2026年3月期 連結業績予想 (2025年4月～2026年3月)
売上高	17,100
営業利益	3,720
経常利益	3,760
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,330
1株当たり当期純利益 (円)	80.18

## 【参考】取り下げた2026年3月期個別業績予想

単位：百万円	2026年3月期 個別業績予想 (参考)
売上高	16,000
営業利益	3,700
経常利益	3,710
当期純利益	2,300
1株当たり当期純利益 (円)	79.14



連結業績予想は、株式会社WHITE FOXの3Q以降の業績を織り込んだ数値であります。  
なお、今後は連結業績予想のみの開示を予定しております。

# 損益計算書の概要（連結）

当 2 Qでは株式会社WHITE FOXのB/Sのみを連結。  
子会社株式の取得に係るアドバイザー費用等90百万円を連結P/Lの販管費に計上。

単位：百万円	2026年3月期		備考
	2 Q累計	構成比	
売上高	7,989	100.0%	
売上総利益	6,120	76.6%	
販売費及び一般管理費	4,424	55.4%	子会社株式の取得関連費用90百万円を連結決算上、2 Qの費用として計上。
営業利益	1,695	21.2%	
経常利益	1,716	21.5%	
親会社株主に帰属する中間純利益	1,029	12.9%	

# 損益計算書の概要（単体）

電子ストアと連携した創業25周年キャンペーンの実施等により電子書籍の売り伸ばしが図れ、売上高は前年同期比+25.8%の増収。経常利益は、電子ストアへの売上構成割合の変動により販売手数料の比率が前年同期比としては上昇し、利益率が若干下がったものの+16.5%の増益。

単位：百万円	2026年3月期		2025年3月期		前年同期比	
	2 Q累計	構成比	2 Q累計	構成比	増減率	増減額
売上高	7,989	100.0%	6,348	100.0%	+ 25.8%	+ 1,640
売上総利益	6,120	76.6%	4,784	75.4%	+ 27.9%	+ 1,336
販売費及び一般管理費	4,333	54.2%	3,237	51.0%	+ 33.9%	+ 1,096
営業利益	1,786	22.4%	1,546	24.4%	+ 15.5%	+ 239
経常利益	1,807	22.6%	1,551	24.4%	+ 16.5%	+ 255
中間純利益	1,120	14.0%	961	15.1%	+ 16.5%	+ 158

# 売上高の内訳（単体）

電子書籍と親和性の高い「②漫画」が引き続き好調。  
主に電子書籍販売が大きく伸長し、前年同期比+31.0%の大幅増収。

単位：百万円	2026年3月期		2025年3月期		前年同期比	
	2 Q累計	構成比	2 Q累計	構成比	増減率	増減額
売上高	7,989	100.0%	6,348	100.0%	+ 25.8%	+ 1,640
①ライトノベル	1,818	22.8%	1,605	25.3%	+ 13.3%	+ 212
②漫画	6,037	75.6%	4,608	72.6%	+ 31.0%	+ 1,429
③文庫	122	1.5%	113	1.8%	+ 8.1%	+ 9
④その他	10	0.1%	21	0.3%	▲ 50.2%	▲ 10

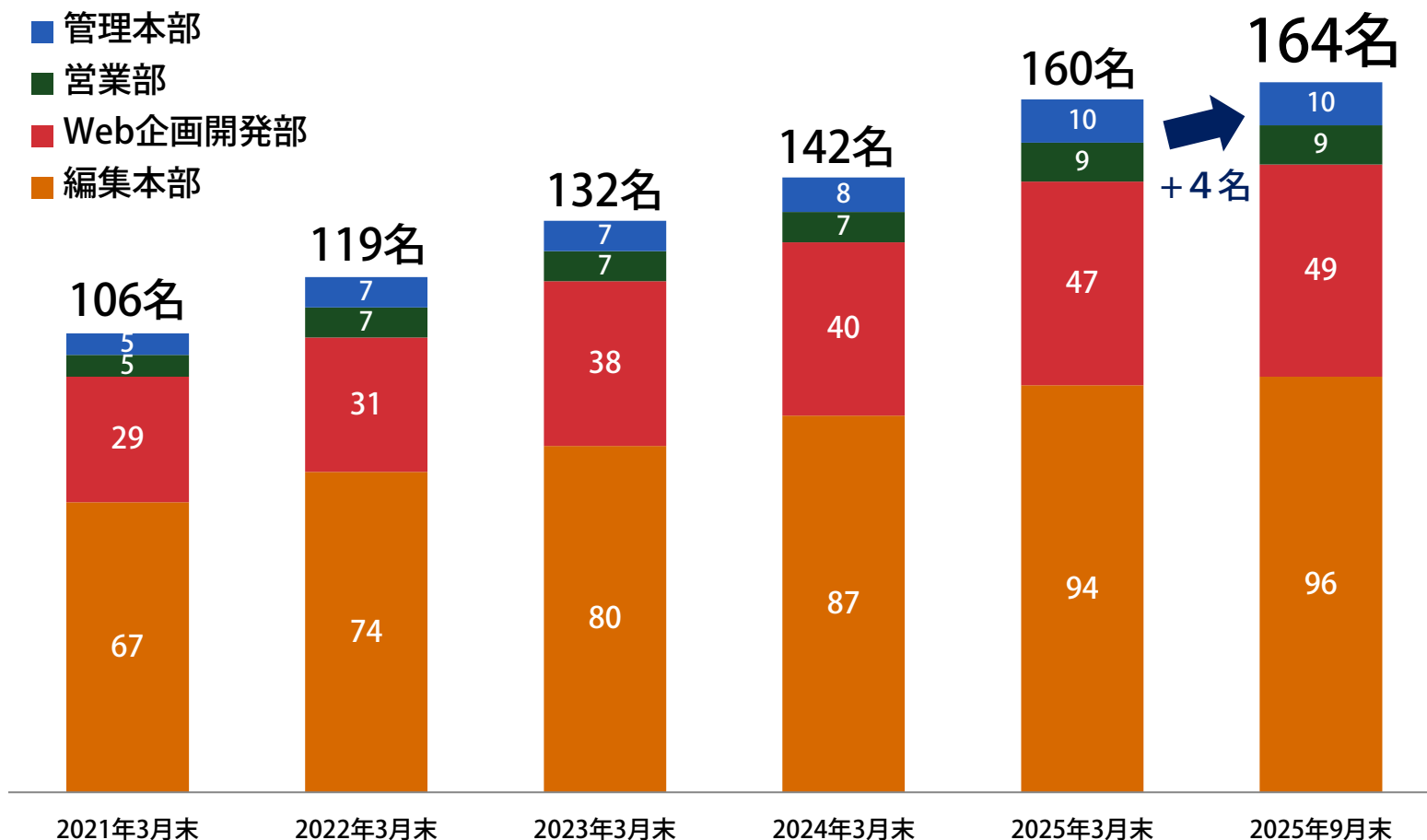
# 販売費及び一般管理費の内訳（単体）

「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。  
 「⑤その他」は、主にA I 活用に関する投資等により、前年同期比で増加。

単位：百万円	2026年3月期		2025年3月期		前年同期比		備考
	2 Q累計	構成比	2 Q累計	構成比	増減率	増減額	
販売費及び一般管理費	4,333	100.0%	3,237	100.0%	+ 33.9%	+ 1,096	
①販売手数料等	3,484	80.4%	2,491	76.9%	+ 39.9%	+ 993	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)	378	8.7%	346	10.7%	+ 9.0%	+ 31	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	13	0.3%	21	0.7%	▲ 37.0%	▲ 7	
④販売促進費 ・ 広告宣伝費	163	3.8%	146	4.5%	+ 11.7%	+ 17	
⑤その他	293	6.8%	231	7.2%	+ 26.9%	+ 62	A I 活用に関する投資等により増加。

# 従業員数の推移（単体）

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4名の増員。



## 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

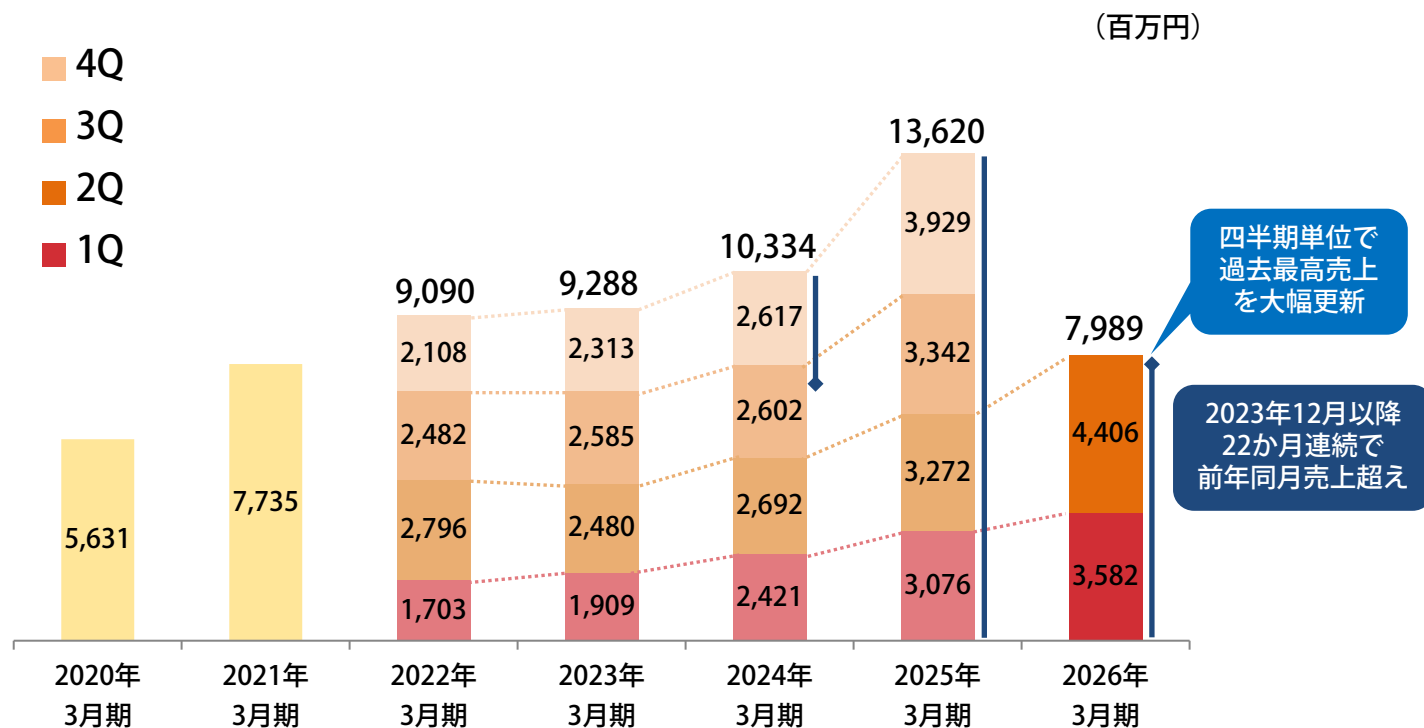


1. 決算概要
2. 事業の取り組み状況（第2四半期）
3. 今後の取り組み
4. Appendix

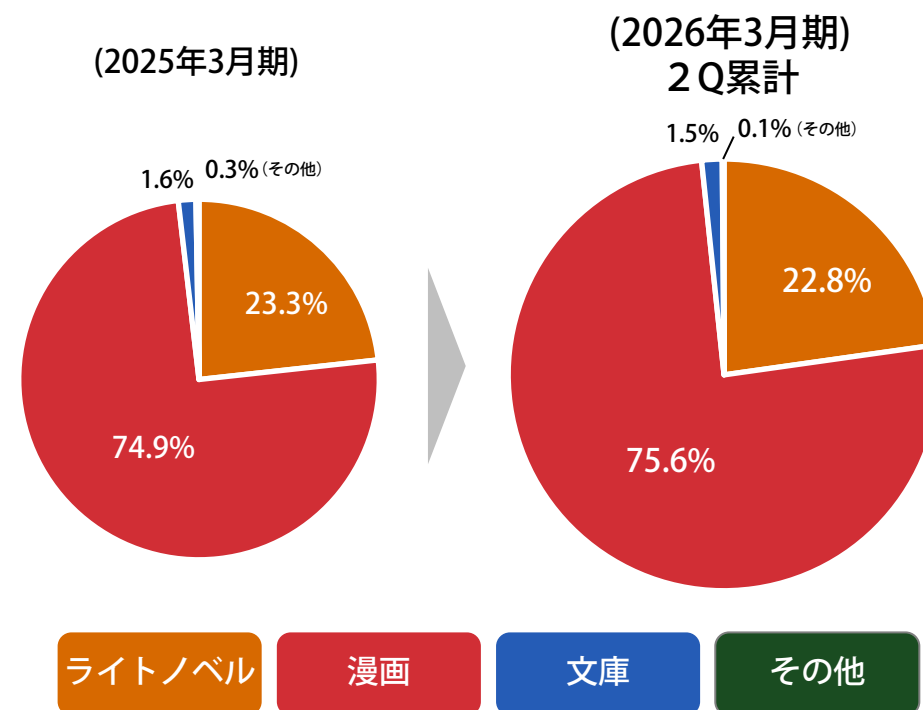
# ①書籍出版事業

当2Qの書籍売上高は44億円となり、四半期単位で過去最高を大幅更新。  
月単位の書籍売上高は2023年12月以降、22か月連続で前年同月売上を超える数値で着地。

書籍売上高推移



ジャンル別売上高

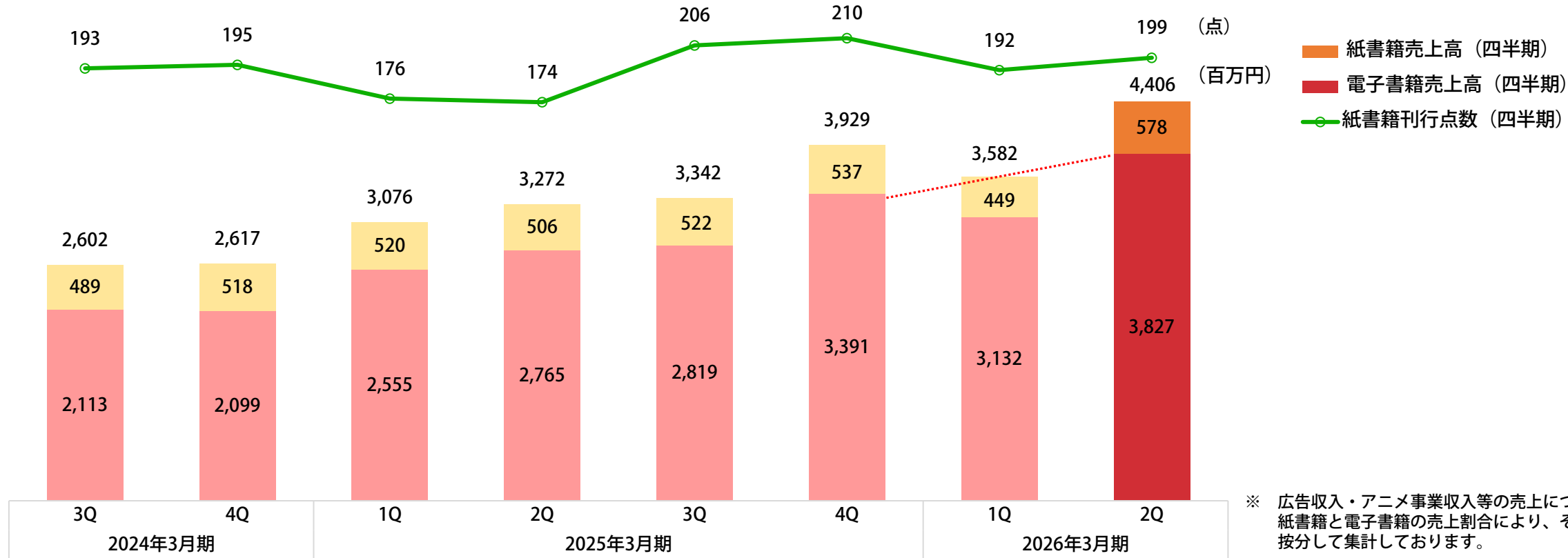




# ①書籍出版事業

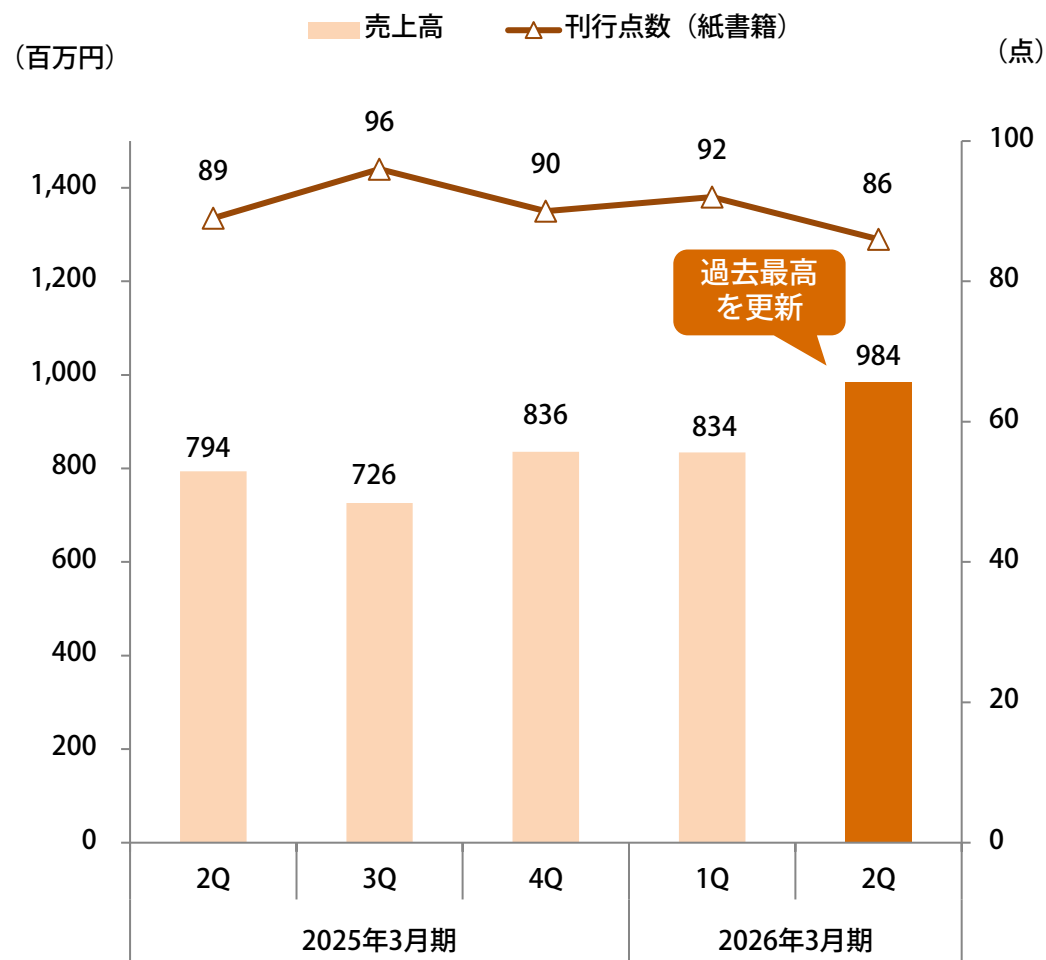
紙書籍売上は、新作タイトルやアニメ化作品の好調等により、高水準で着地。  
電子書籍売上は、主に創業25周年キャンペーン等の拡販施策の実施により  
大きく売り伸ばしを図ることができ、前期4Qの過去最高売上を大幅に上回る数値で着地。

紙書籍・電子書籍 売上高推移



# 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

- 『異世界ゆるり紀行』『継母の心得』等の人気シリーズの続刊が好調に推移。
- 電子書籍は、女性向け小説や話単位の販売が引き続き好調で当ジャンルの売上を牽引。
- 四半期単位の売上高は前期4Qを超え、**過去最高を更新。**

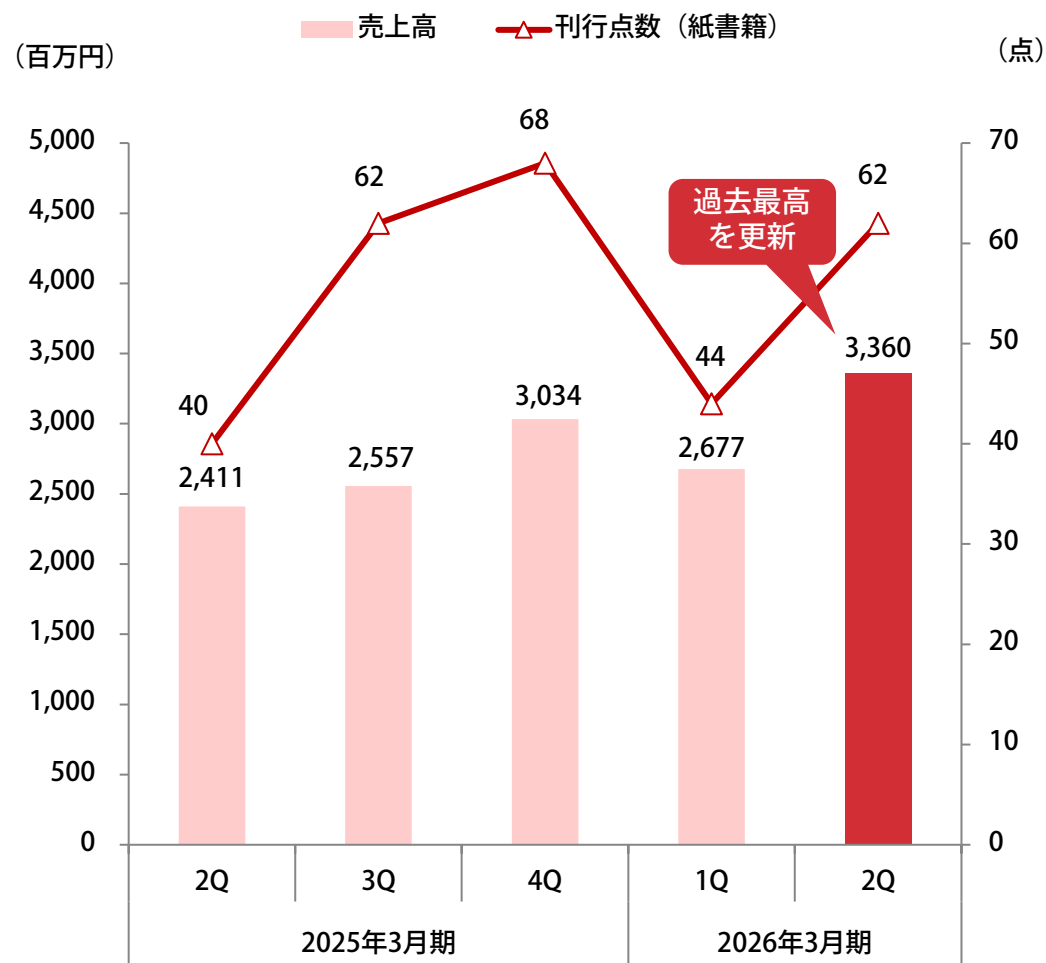
## 当四半期刊行の主なヒット作



※ 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

- 初版8.0万部の大ヒット作『継母の心得』やアニメ化作品等、人気シリーズの続刊を中心に62点を刊行。
- 8月から実施した創業25周年キャンペーン施策が奏功し、電子書籍売上が大幅に増加。
- 四半期単位の売上高は前期4Qを超え、**過去最高を更新。**

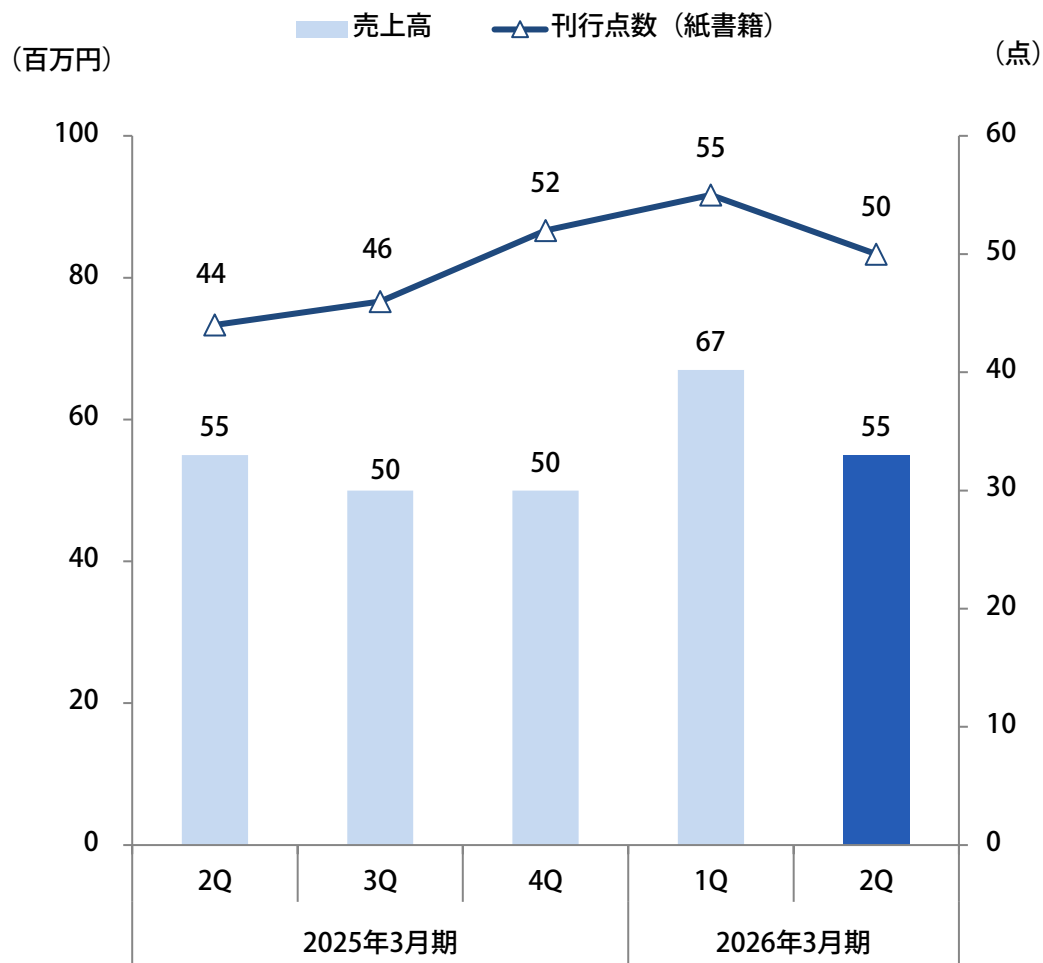
## 当四半期刊行の主なヒット作



※ 内の数値は最新刊の紙書籍の発行部数（本資料の発表日時時点）

# ①書籍出版事業 ～文庫～

## 文庫



## 当四半期トピックス

- 朝日小学生新聞※で人気の連載『ヒミツの週末パティシエール』を児童文庫として書籍化。堅調に推移する児童書市場への参入に引き続き注力。
- 「キャラ文芸」「時代小説」等の様々なジャンルの書籍を複数刊行。取り扱いジャンルの強化・拡大を推進。

※ 株式会社朝日小学生新聞社発行の小学生向け日刊新聞

## 当四半期刊行の主なヒット作



0.7万部



0.6万部



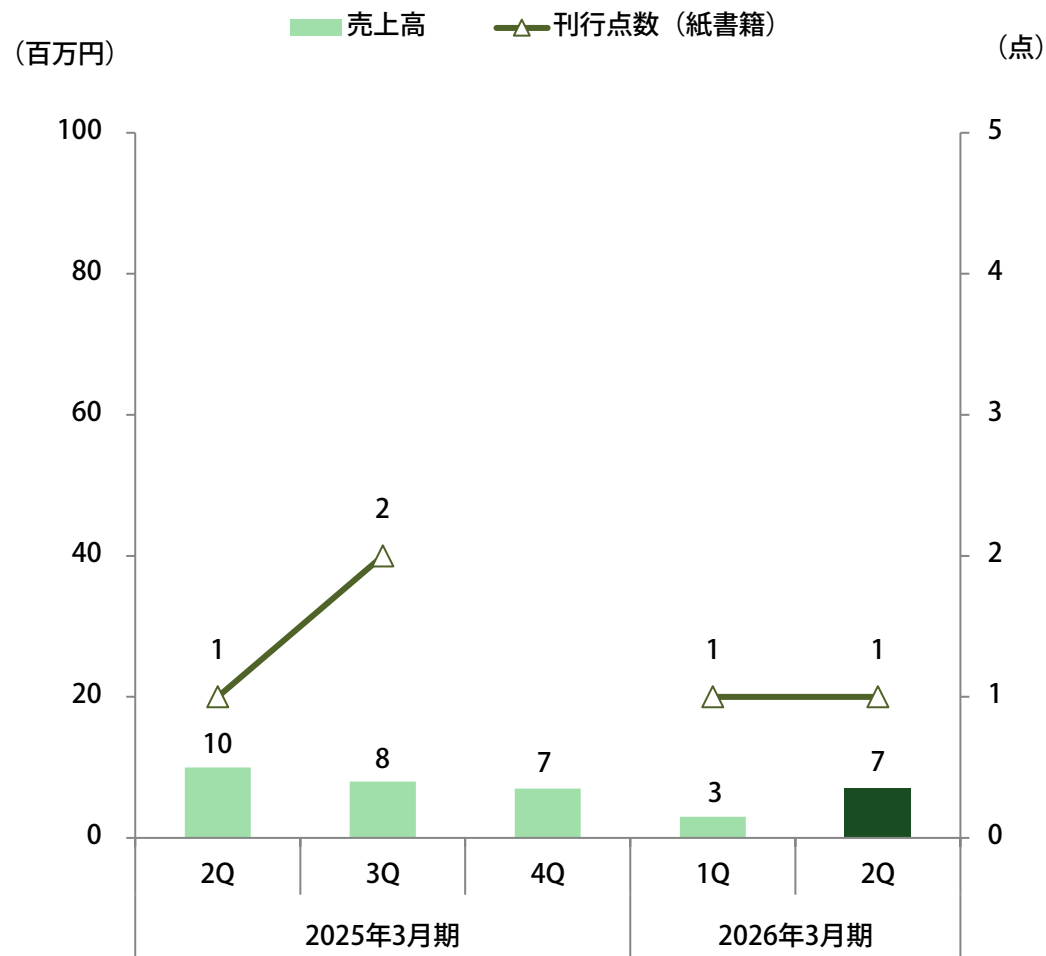
0.6万部

※ 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 ～その他～

## その他



## 当四半期トピックス

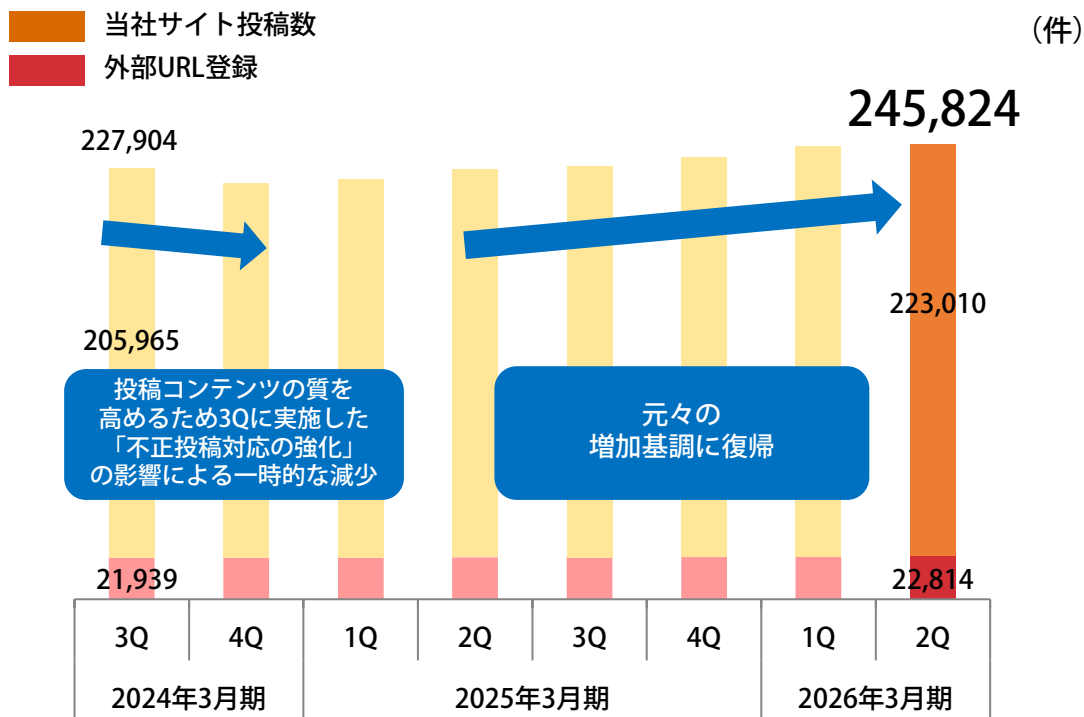
- ビジネス書『中小・ベンチャー企業「ぼっち人事」でも0から学べる人事の本』を刊行。
- 更なる業績拡大及びポートフォリオ最適化の観点から幅広いジャンルにおける書籍刊行に努める。



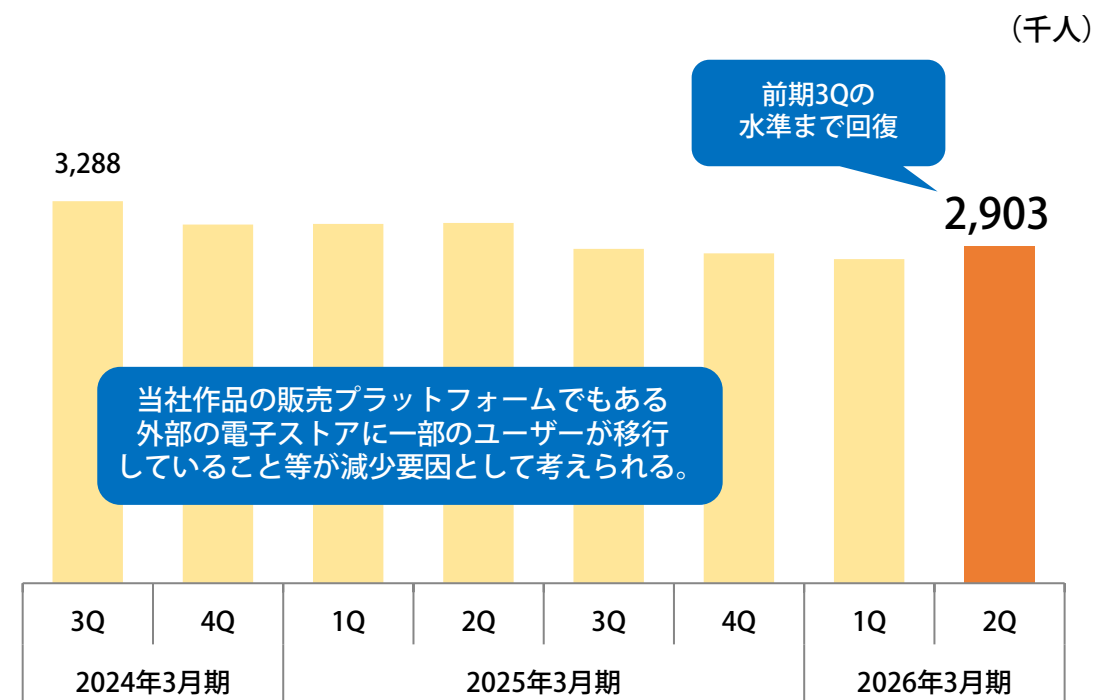
## ②Webサイト運営 ～KPI推移～

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。  
苦戦が続く月間ユニークユーザー数は、当社サイトにて実施した創業25周年キャンペーンの効果等により、前期3Qの水準まで回復。

総コンテンツ数



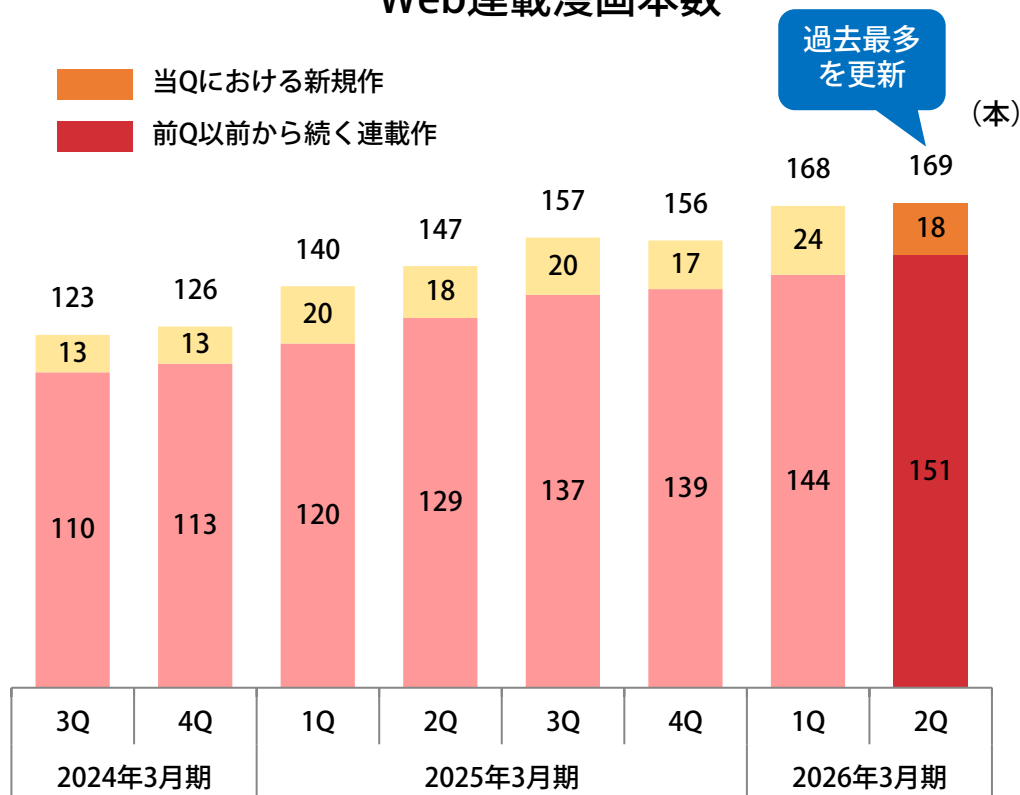
月間ユニークユーザー数



## ②Webサイト運営 ～Web連載漫画～

ライトノベルのコミカライズ16本に、オリジナル漫画2本を加えた18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過去最多の169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2四半期）
3. 今後の取り組み
4. 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

**3Q** &arche 2026年  
アニメ化決定

最推しの義兄を愛でるため、  
長生きします！6  
シリーズ累計 **19万部**

第9回BL小説大賞  
読者賞受賞




1.1万部

**3Q** &arche

悪役神官の俺が騎士団長に  
囚われるまで

第12回BL大賞  
大賞・読者賞の **W受賞**




0.8万部

**3Q** Regina

もう二度と、あなたの  
妻にはなりたくありません

第18回恋愛小説大賞  
大賞受賞




0.7万部

**3Q** Regina

転生したら捨てられたが、  
拾われて楽しく生きています。  
7

第9回ファンタジー小説大賞  
特別賞受賞




0.6万部

**3Q** &arche

嫌われオメガは死に戻った  
世界でベータに擬態する

第12回BL大賞 現代BL賞受賞




0.6万部

**4Q**

とあるおっさんの  
VRMMO活動記33  
シリーズ累計 **217万部**

第6回ファンタジー小説大賞  
読者賞受賞




0.9万部

**3Q** ETERNITY

捨てられたはずが、ハイスペ  
幼馴染CEOの執着愛に囚われ  
逃げられない


第18回恋愛小説大賞  
エタニティ賞受賞



0.4万部

**4Q** Regina

継母の心得 8  
シリーズ累計 **65万部**




1.4万部

**4Q** アニメ第2期  
制作決定

勘違いの工房主12  
シリーズ累計 **160万部**

第11回ファンタジー小説大賞  
読者賞受賞



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

3Q	<p>アニメ第3期 制作中</p> <p>月が導く 異世界道中16</p> <p>シリーズ累計 530万部</p> <p>6.8万部</p>	3Q	<p>ゲートSEASON2 アニメ化決定</p> <p>ゲート28 自衛隊 彼の地にて、斯く戦えり</p> <p>シリーズ累計 750万部</p> <p>4.3万部</p>	3Q	<p>2025年10月～ アニメ放送中</p> <p>素材採取家の 異世界旅行記9</p> <p>シリーズ累計 210万部</p> <p>3.5万部</p>
3Q	<p>異世界ゆるり紀行 11</p> <p>シリーズ累計 181万部</p> <p>3.5万部</p>	3Q	<p>THE NEW GATE 17</p> <p>シリーズ累計 370万部</p> <p>2.8万部</p>	4Q	<p>アニメ第2期 制作決定</p> <p>いずれ最強の 錬金術師？9</p> <p>シリーズ累計 170万部</p> <p>2.5万部</p>
3Q	<p>アニメ第2期 制作決定</p> <p>勘違いの工房主9</p> <p>シリーズ累計 160万部</p> <p>2.9万部</p>	3Q	<p>2025年10月～ アニメ放送中</p> <p>最後にひとつだけ お願いしてもよろしい でしょうか11</p> <p>シリーズ累計 187万部</p> <p>3.5万部</p>	4Q	<p>2026年 アニメ化決定</p> <p>自称悪役令嬢な妻の 観察記録。4</p> <p>シリーズ累計 260万部</p> <p>3.5万部</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、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）～

キャラ文芸、時代小説、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

3Q

キャラ文芸

後宮の棘 5

第13回ファンタジー小説大賞  
特別賞受賞



0.8万部

3Q

歴史・時代

剣影、  
桜下に哭く

第9回歴史・時代小説大賞  
特別賞受賞



0.5万部

3Q

キャラ文芸

京都先斗町の  
あやかし案内人

第8回キャラ文芸大賞  
ご当地賞受賞



0.6万部

4Q

キャラ文芸

後宮の化粧姫は  
華をまとう 2

第7回キャラ文芸大賞  
大賞受賞



0.7万部

## その他

3Q

ビジネス

なめてくる  
バカを黙らせる  
技術



0.3万部

3Q

絵本

モグラくん  
そとのせかいへ  
ゆく！



0.3万部

- (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～

2Qに実施した創業25周年大型キャンペーンが売上に大きく貢献。引き続き様々な施策の展開や電子ストア・電子取次との協力関係を強化し、売上の更なる拡大を図っていく。

## キャンペーン施策の展開

### キャンペーン実施

- 電子取次・電子ストアと密なコミュニケーションを図り、電子ストアごとの特色やユーザー層等を考慮したキャンペーンや特集を実施。
- 引き続き期間限定の無料公開やクーポン割引等の施策を効果が最大化するように時期を見極めて展開していく。



## 電子ストア・電子取次との協力関係の強化

### 話単位・分冊版販売

- 2025年1月開始の小説話配信が好調。更なる売上拡大を目指し、配信体制を強化。
- 分冊版の先行配信サービスを展開。電子ストアにおける広告強化にも努める。



### 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。アニメを視聴したユーザーへの販売機会を逃さず捉える。

### 販路の拡大

- 2025年6月から電子ストア「Renta!」との取引を開始。
- 海外電子ストアにおける販売拡大にも引き続き注力。



## 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!

2025年9月  
リリース

小説AI校正

絶対絶命  
✓  
絶体絶命

こじんまり  
✓  
こぢんまり

興味深々  
✓  
興味津々

うなづく  
✓  
うなずく

少しづつ  
✓  
少しずつ

関心した  
✓  
感心した

小説投稿アプリへの実装も進行中。近日リリース予定。

『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

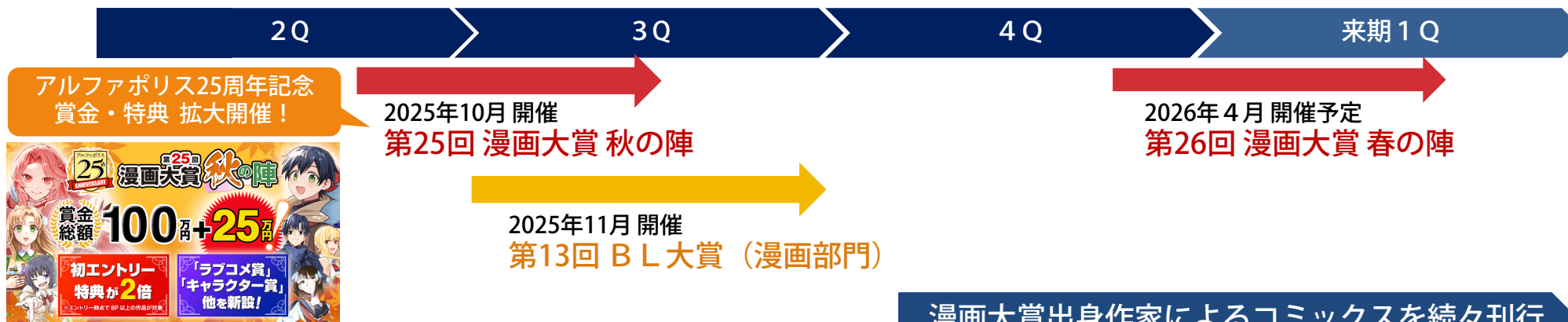
Webサイト  
・小説TOPページ  
・あなたにおすすめの小説ページ

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、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。

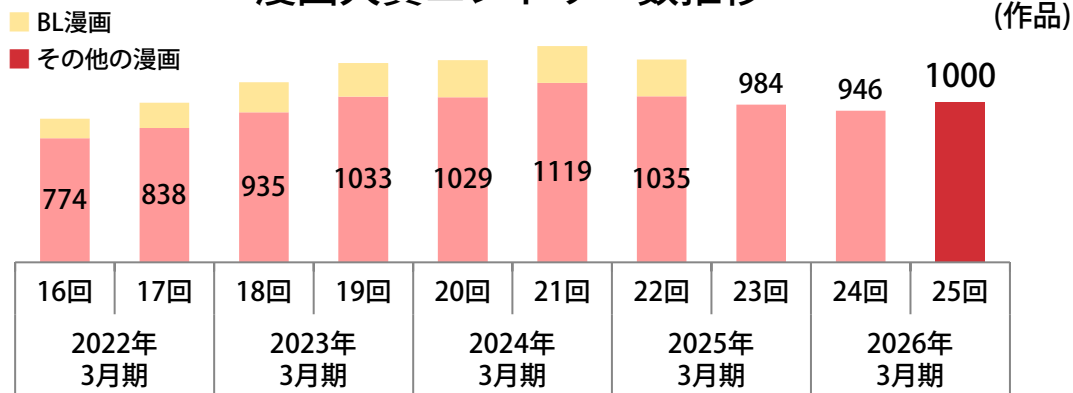


### 漫画大賞出身作家によるコミックスを続々刊行

※ イラストは対象書籍の一部



### 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。



## 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13回BL大賞



11月開催

#### 第18回絵本大賞



12月開催

#### 第9回キャラ文芸大賞



1月開催

#### 第9回ホラー・ミステリー小説大賞



3月開催

※開催前のWebコンテンツ大賞は、前回のバナーを表示

### 新ジャンルコンテストの開催

#### 25周年アニバーサリーカップ



### 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





### ③メディア展開の強化（1/2）

TVアニメの大ヒットを受けて、続々と第2期の制作が決定。  
さらに『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？』の  
2026年4月TVアニメ化が決定。

#### TVアニメ第2期 制作決定！

『勘違いの工房主』



『Re:Monster』



©金斬兎狐・アルファポリス/  
リ・モンスターII製作委員会

『いずれ最強の錬金術師？』



#### 2026年4月 TVアニメ化決定！

【キャスト】

真名部響生：金元寿子  
エマリア：伊藤 静  
クロード：三宅健太  
リリアン：ラマルファ ミッシェル 立山  
ヴェネ：首藤志奈

【スタッフ】

原作：あてきち（アルファポリス刊）  
原作イラスト：しがらき旭  
漫画：武田充司  
監督：星野 真  
シリーズ構成・脚本：清水 恵  
キャラクターデザイン：大川美穂子・松本淑恵  
アニメーション制作：スタジオフラッド  
他

【アニメ化決定PV】

<https://youtu.be/R0kiKttn8GI>

【アニメ『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？』公式サイト】

<https://kanteishikari-anime.com>

『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？』



©2026あてきち・アルファポリス/鑑定士（仮）製作委員会



### ③メディア展開の強化（2/2）

当社ヒット作のアニメ化が続々決定。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。

#### 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

3Q（10月～12月）

2027年3月期

1Q（4月～6月）

2026年

2025年10月～  
放送中

『最後にひとつだけ  
お願いしても  
よろしいでしょうか』



©鳳ナナ・アルファポリス/  
最ひと製作委員会

2025年10月～  
放送中

『素材採取家の  
異世界旅行記』



©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

2026年1月～  
放送

『最推しの義兄を  
愛でるため、  
長生きします！』



©朝陽天満・辻本詞・アルファポ  
リス/「最推し」製作委員会

2026年4月～  
放送

『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？』



©2026あてきち・アルファポリス/  
鑑定士（仮）製作委員会

2026年放送

『自称悪役令嬢な  
婚約者の観察記録。』



©しき・アルファポリス/  
パーティア様を愛でる会

#### 制作中／制作決定

『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

『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

『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



©金斬兎狐・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

電子漫画販売利益の国内・海外比率

#### 海外電子ストア

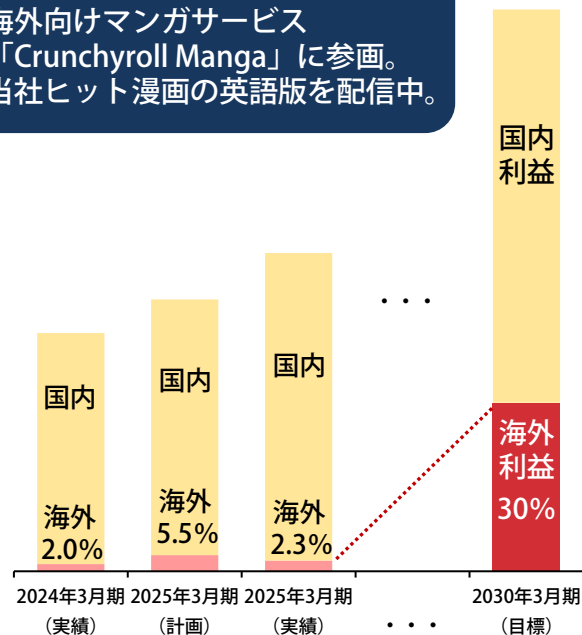
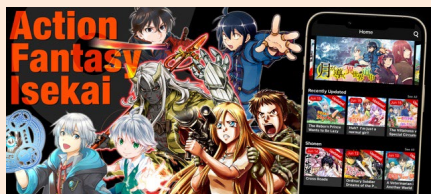
各国電子ストアでの巻単位の販売



2025年10月9日にリリースされた  
海外向けマンガサービス  
「Crunchyroll Manga」に参画。  
当社ヒット漫画の英語版を配信中。

#### ALPHA MANGA

自社アプリによる話単位の販売

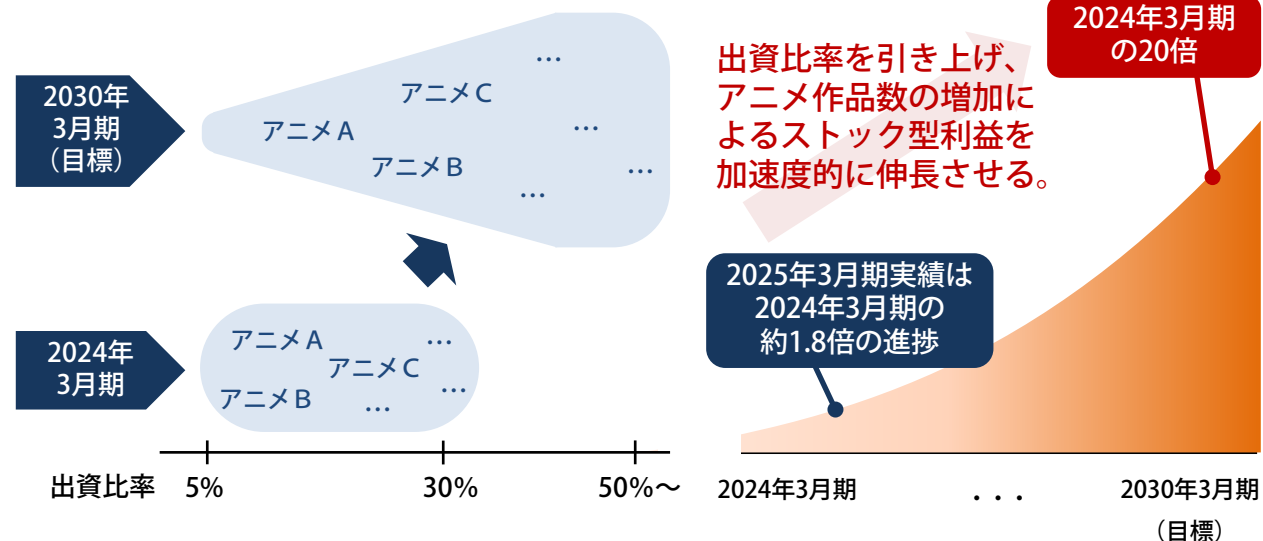


### 2. アニメビジネスの拡大

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. 決算概要**
- 2. 事業の取り組み状況（第2四半期）**
- 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  
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)

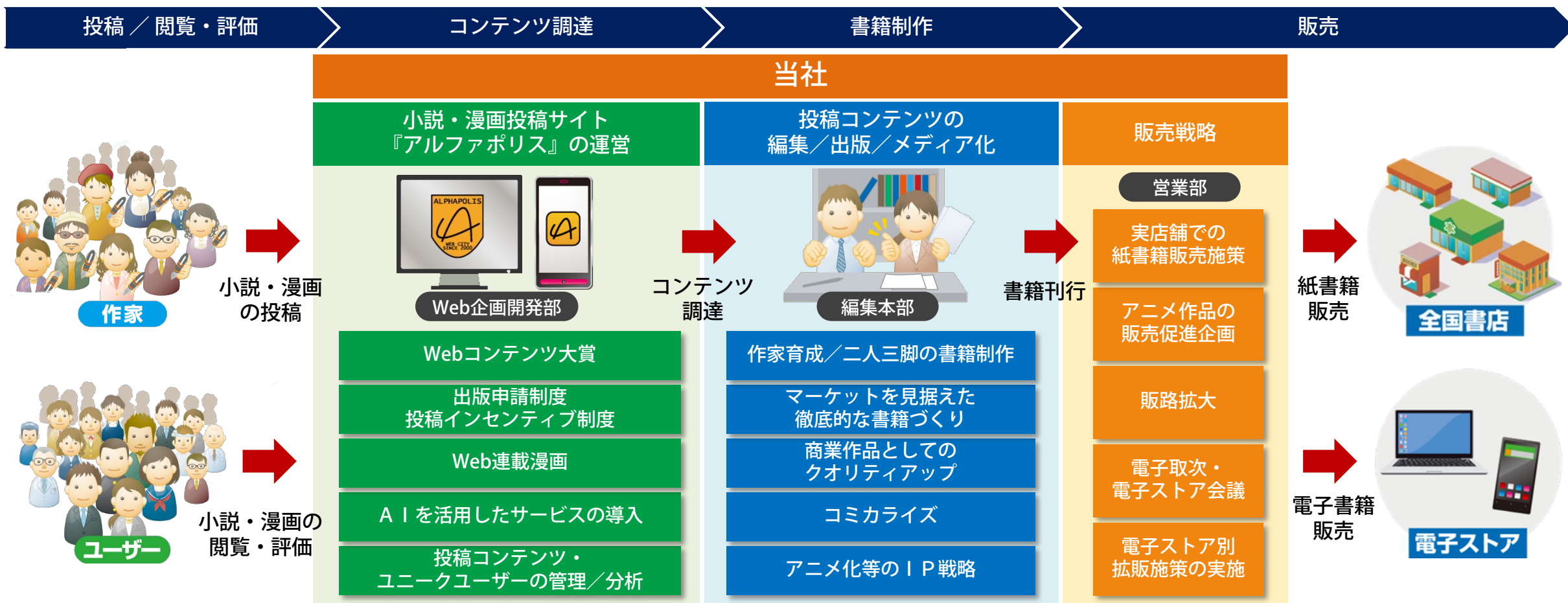
1968年3月 一橋大学商学部卒業  
1968年4月 三井信託銀行(株) 入社  
1999年6月 三井信ビジネス(株) 取締役  
2006年3月 SBIモーゲージ(株)(現SBIアルヒ(株)) 内部監査室長  
2008年5月 同社 監査役  
2013年3月 当社 監査役(現任)

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

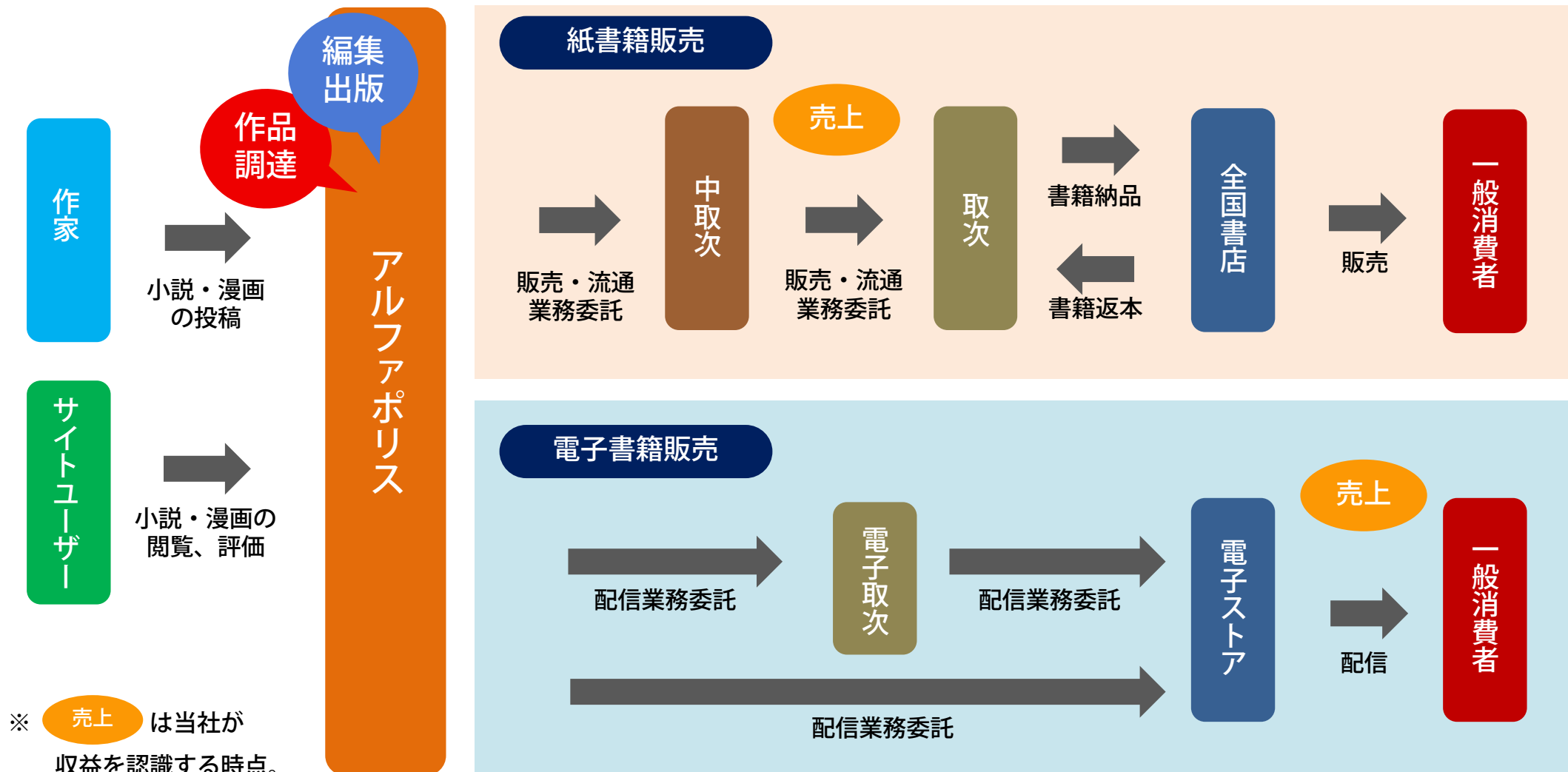
投稿作品が一定の評価を得ると、  
当社編集部へ書籍化検討の申請が可能。  
いつでもすぐに出版へのチャレンジが可能。

### 当社Webサイト

The screenshot 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

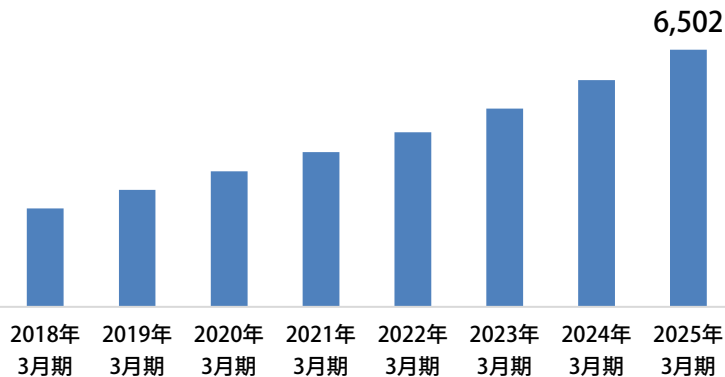
インターネット上での多数のユーザー評価を参考に、一定以上の読者ニーズを見極めた上で書籍化すべきコンテンツの選定を実施。

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。

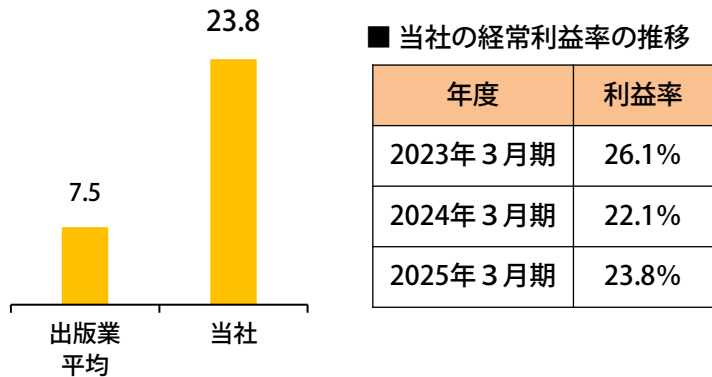


	当社の出版事業	
機能	Webサイト運営	書籍出版
内容	小説・漫画等の投稿サイトの運営	投稿サイトで収集した作品の編集・出版
競合他社	コンテンツ投稿サイトの運営会社 ※出版社が運営する、当社同様のモデルを含む	出版社
競争優位性	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ 当社投稿サイトは、出版社が運営母体のパイオニアであり、長年の事業で培ったノウハウと数多くの出版実績があること。</li><li>➤ 「投稿インセンティブ」や「出版申請制度」など、作家を目指す人にとって魅力的なサービスを展開。</li></ul>	<ul style="list-style-type: 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



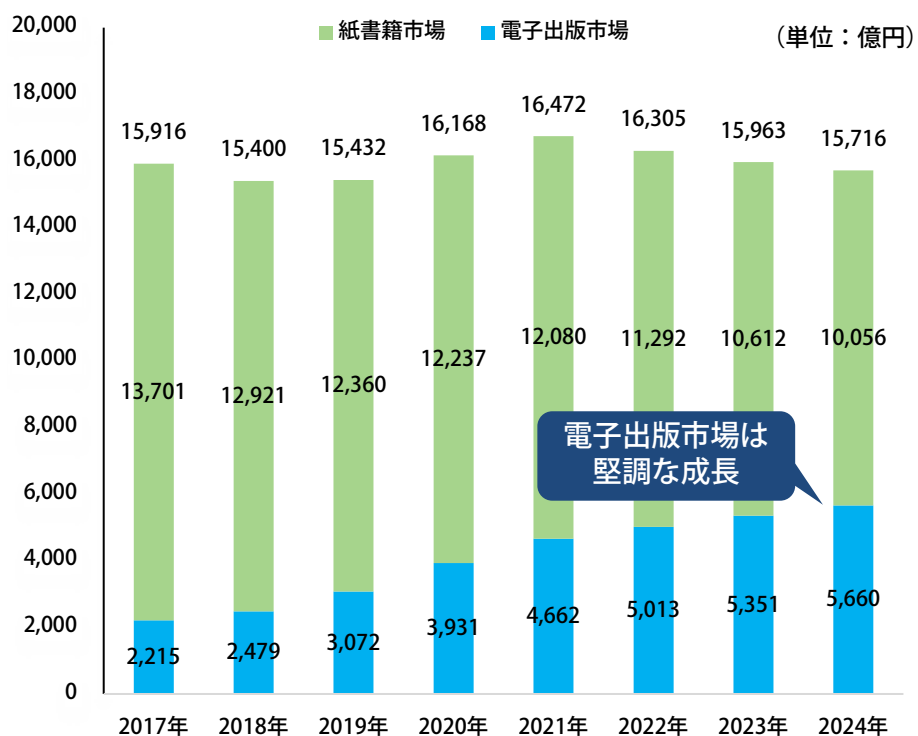
## 売上高経常利益率



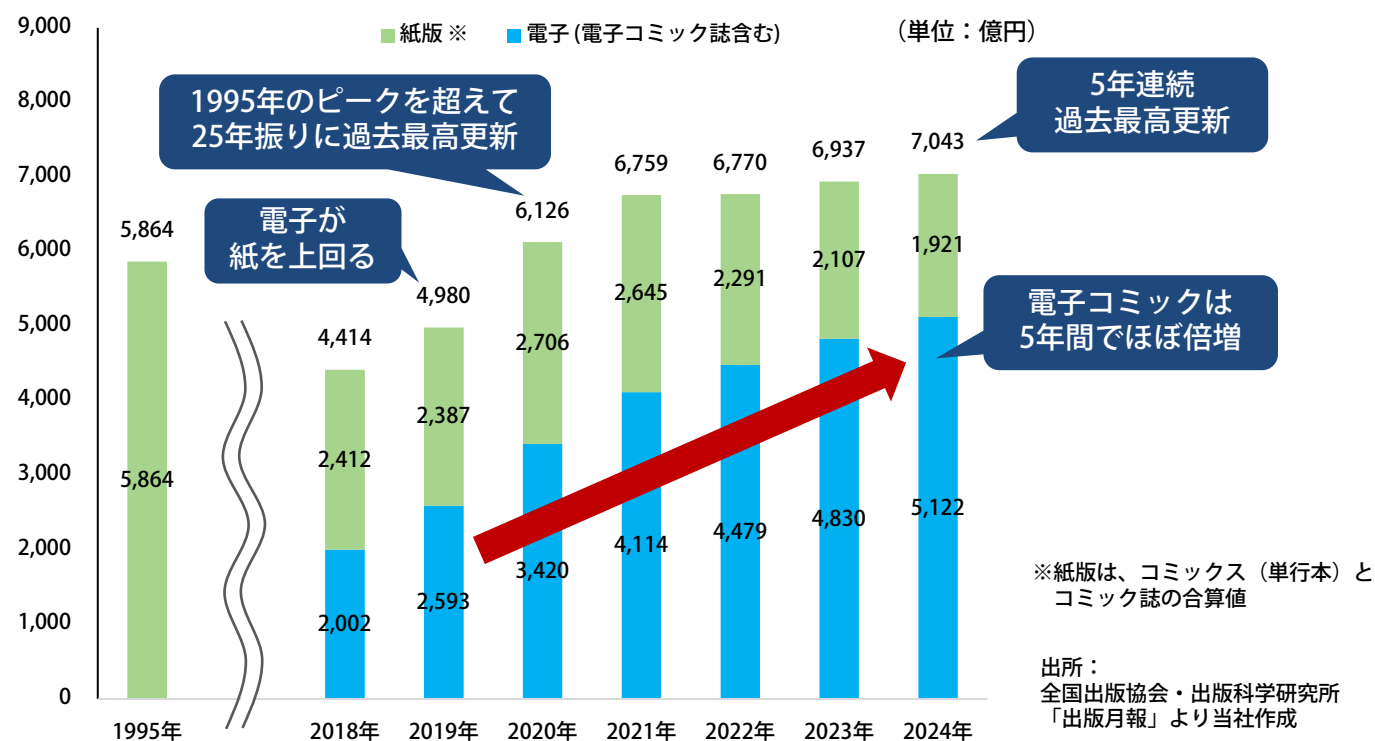
出所：出版業平均は、経済産業省「2024年企業活動基本調査速報」  
出版業 売上高・経常利益より当社算出

- ・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



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>

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>

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。