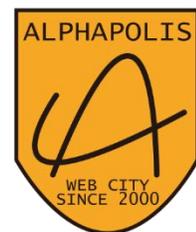


2026年3月期
第3四半期
決算説明資料



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 2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

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。

目次



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

業績ハイライト

(3Q累計：2025年4月 – 2025年12月)

【連結業績】

- 売上高 12,289百万円
- 経常利益 2,783百万円

【単体業績】

- 売上高 12,234百万円
(前年同期比 + 26.3%)
- 経常利益 2,915百万円
(前年同期比 + 24.7%)

トピックスハイライト

(3Q：2025年10月 – 2025年12月)

- アニメ制作会社であるWHITE FOXの子会社化により、3Qから同社のP/L取込を開始。
- 当社単体の四半期単位の経常利益は11億円を突破。
2Qに続いて過去最高を連続更新。
- 当社ヒット作のTVアニメ化が続々決定。
『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?』アニメ化決定(10/20)
『勘違いの工房主』アニメ第2期制作決定(11/12)

損益計算書の概要（連結）

3Qから株式会社WHITE FOXのP/L（2025年10月～12月分）を連結。
従来の「出版事業」セグメントに、「アニメ制作事業」セグメントを追加。

単位：百万円	2026年3月期	
	3Q累計	構成比
売上高	12,289	100.0%
売上総利益	9,485	77.2%
販売費及び一般管理費	6,736	54.8%
営業利益	2,748	22.4%
経常利益	2,783	22.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,672	13.6%

セグメント情報（3Q累計）

単位：百万円	報告セグメント		合計 (連結P/L計上額)
	出版事業	アニメ制作事業	
売上高	12,234	55	12,289
セグメント利益 又は損失 (△)	2,791	△43	2,748

出版事業

- 主力事業である出版事業は、電子書籍を中心に引き続き好調。
3Q累計の売上高は122億円と、**過去最高を大幅更新。**

アニメ制作事業

- 3Qから売上が発生したアニメ制作事業は、大型案件のスケジュールの関係上、当3Qにおける納品が当初の計画通り少なかったことから、55百万円の売上で着地。

損益計算書の概要（単体）

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大きく伸長。
前年同期比で二桁成長となる増収・増益を達成。
四半期単位の3Qの経常利益は1,108百万円と、2Qに続いて過去最高を更新。

単位：百万円	2026年3月期		2025年3月期		前年同期比	
	3Q累計	構成比	3Q累計	構成比	増減率	増減額
売上高	12,234	100.0%	9,690	100.0%	+ 26.3%	+ 2,543
売上総利益	9,433	77.1%	7,252	74.8%	+ 30.1%	+ 2,180
販売費及び一般管理費	6,550	53.5%	4,921	50.8%	+ 33.1%	+ 1,628
営業利益	2,882	23.6%	2,330	24.1%	+ 23.7%	+ 551
経常利益	2,915	23.8%	2,337	24.1%	+ 24.7%	+ 577
四半期純利益	1,807	14.8%	1,449	15.0%	+ 24.7%	+ 358

売上高の内訳（単体）

すべてのジャンルにおいて、前年同期を上回る売上高で着地。
特に電子書籍と親和性の高い「②漫画」が、前年同期比+31.2%の大幅増収と引き続き好調。

単位：百万円	2026年3月期		2025年3月期		前年同期比	
	3Q累計	構成比	3Q累計	構成比	増減率	増減額
売上高	12,234	100.0%	9,690	100.0%	+ 26.3%	+ 2,543
①ライトノベル	2,625	21.5%	2,331	24.1%	+ 12.6%	+ 293
②漫画	9,400	76.8%	7,166	73.9%	+ 31.2%	+ 2,233
③文庫	174	1.4%	163	1.7%	+ 6.8%	+ 11
④その他	35	0.3%	29	0.3%	+ 18.5%	+ 5

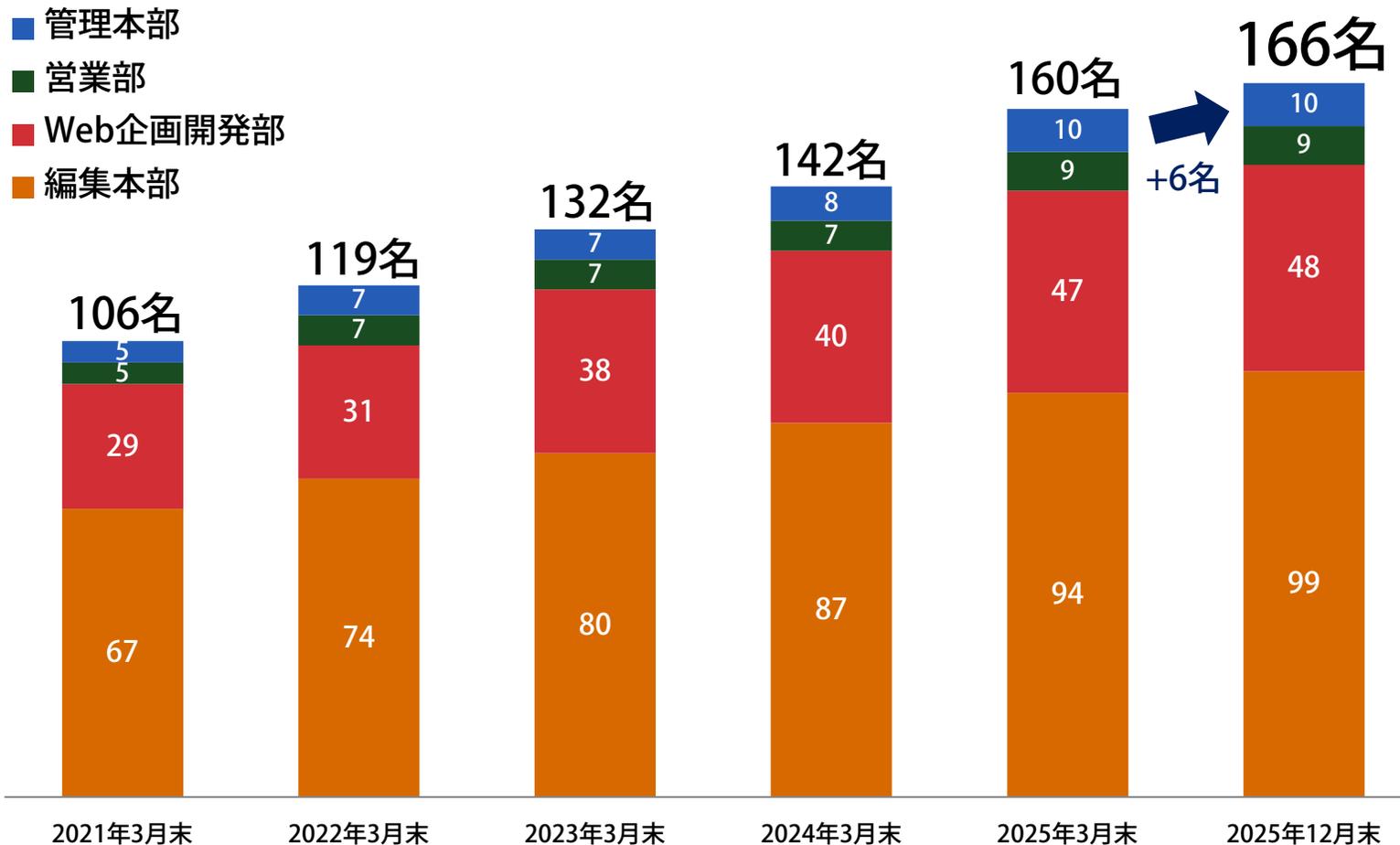
販売費及び一般管理費の内訳（単体）

「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
	3Q累計	構成比	3Q累計	構成比	増減率	増減額	
販売費及び一般管理費	6,550	100.0%	4,921	100.0%	+ 33.1%	+ 1,628	
①販売手数料等	5,255	80.2%	3,823	77.7%	+ 37.4%	+ 1,431	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)	581	8.9%	503	10.2%	+ 15.5%	+ 78	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	18	0.3%	23	0.5%	▲ 22.6%	▲ 5	
④販売促進費 ・広告宣伝費	256	3.9%	217	4.4%	+ 18.0%	+ 39	
⑤その他	438	6.7%	353	7.2%	+ 24.0%	+ 84	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6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

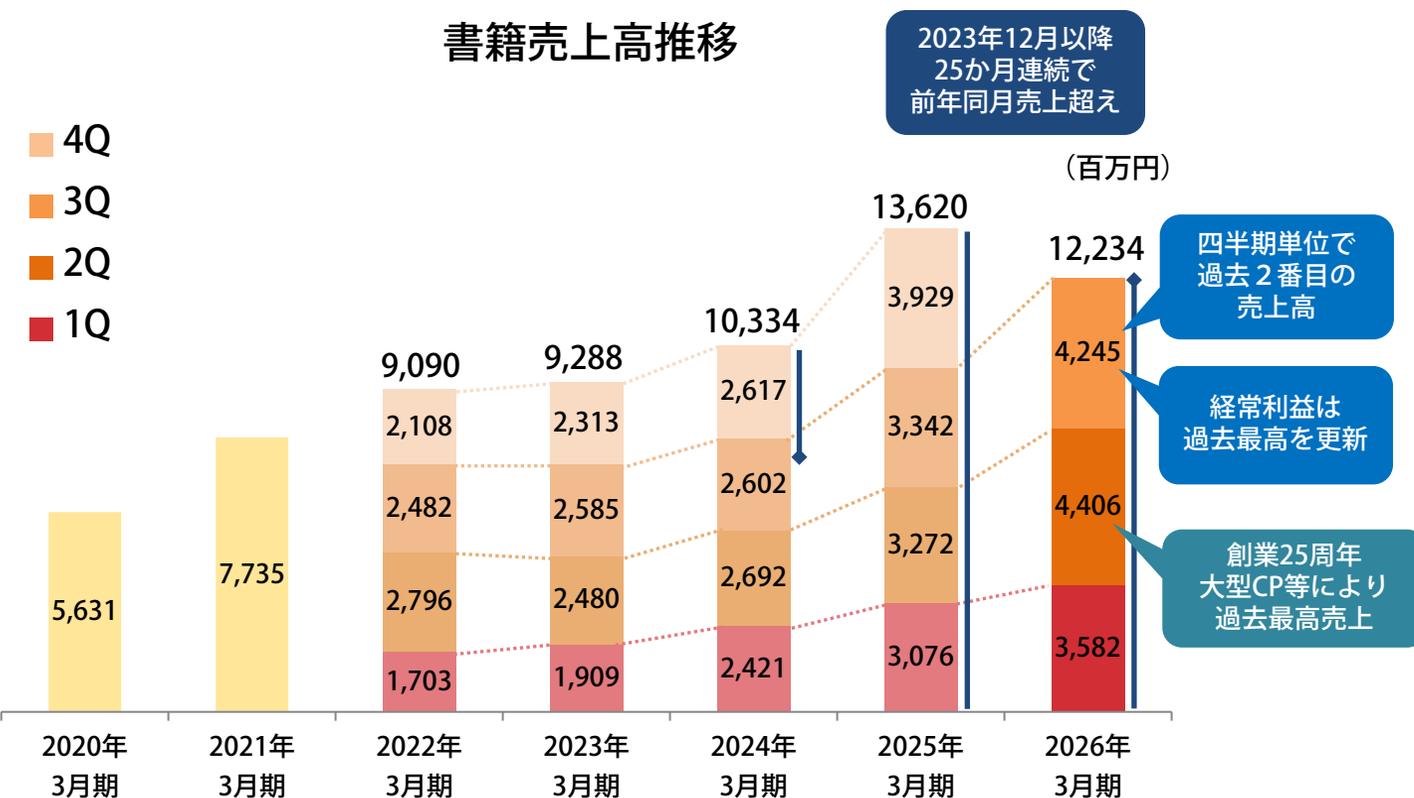


1. 決算概要
2. 事業の取り組み状況（第3四半期）
3. 今後の取り組み
4. Appendix

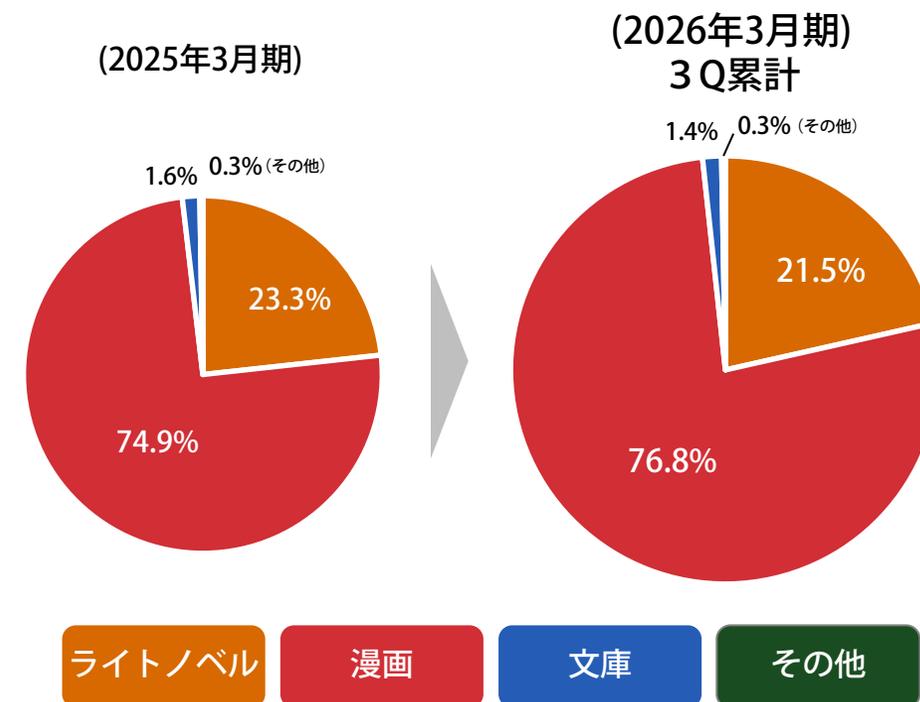
①書籍出版事業

3Qの書籍売上高は、創業25周年キャンペーン等により大きく伸びた当期2Qに次ぐ数値で着地。
一方で、キャンペーンに伴う販促費用等が減少したことから、3Qの**経常利益は過去最高を更新。**

書籍売上高推移



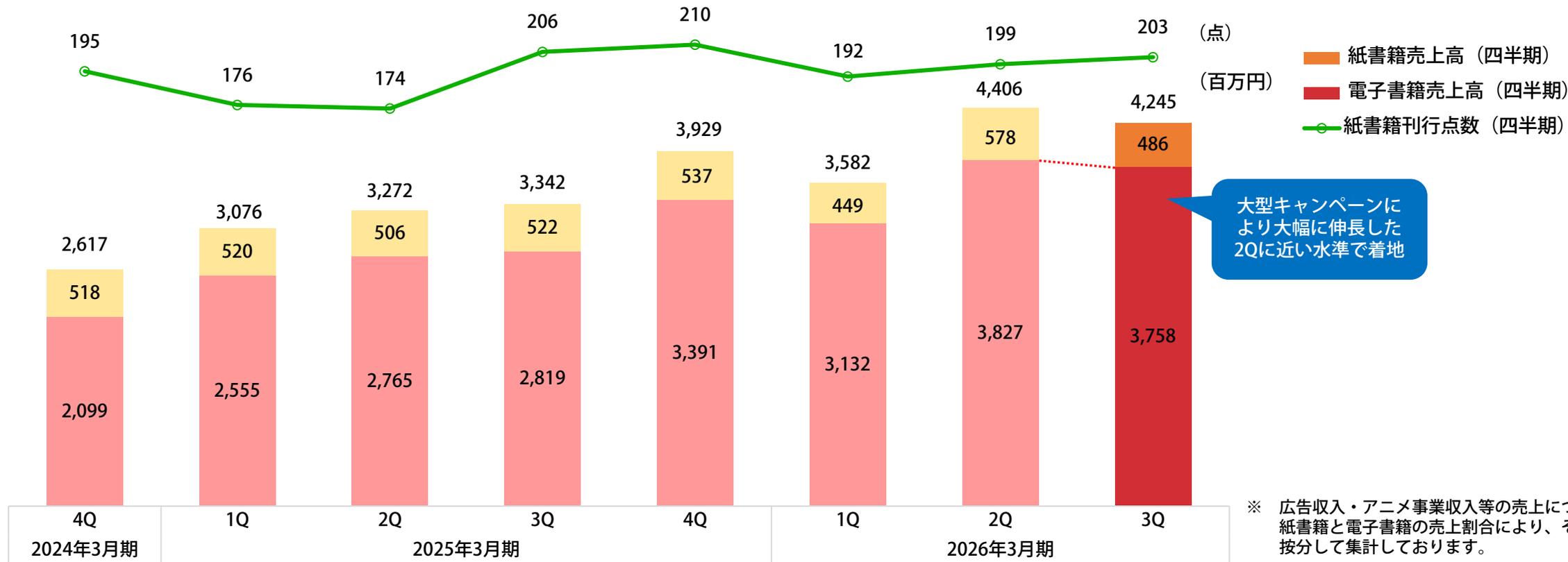
ジャンル別売上高



①書籍出版事業

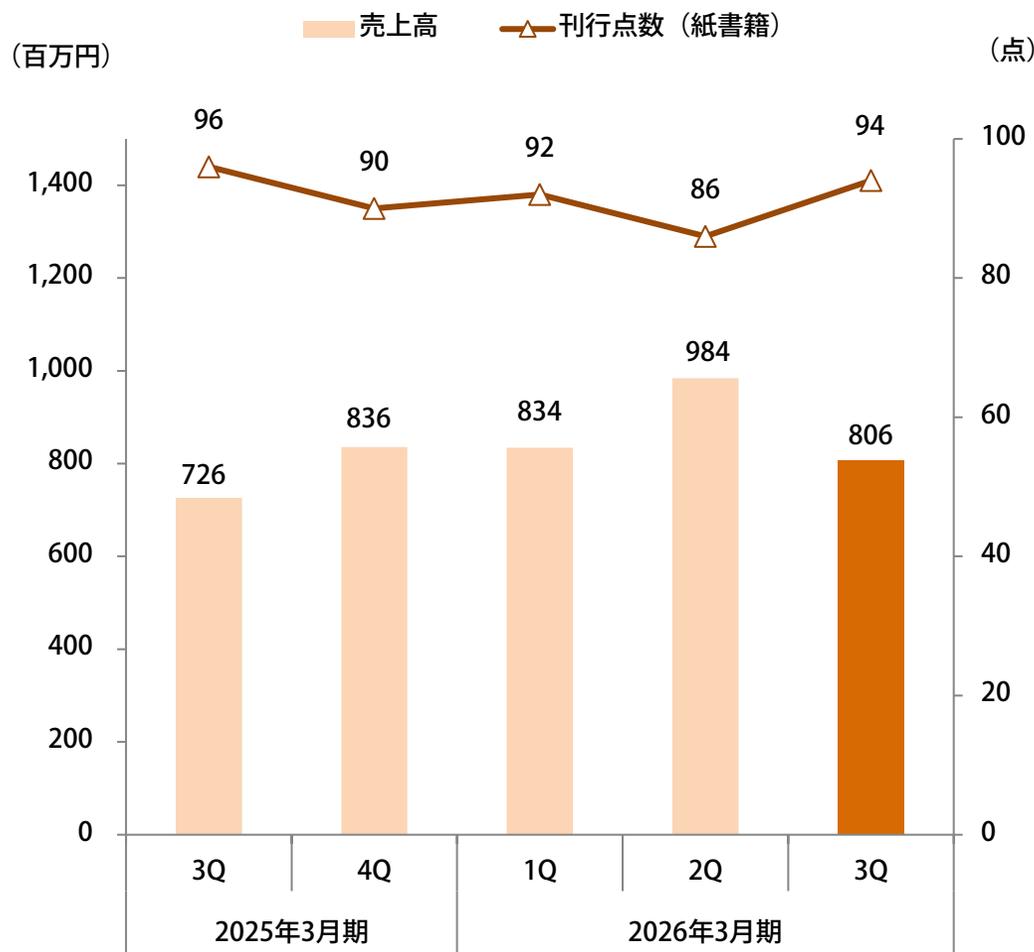
紙書籍売上は、翌四半期にアニメ放送する作品の事前出荷が2Qより少なく、2Q比では減少。
電子書籍売上は、アニメ化作品の好調や拡販施策の実施等により引き続き売り伸ばしが図れ、
創業25周年キャンペーンの実施により大幅に伸長した2Qに近い水準で着地。

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

- 2026年1月放送のアニメ化タイトル『最推しの義兄を愛でるため、長生きします！』の最新巻を刊行。既刊の増刷・出荷も加わって好調に推移。
- 電子書籍販売は、親和性の高い女性向け小説が引き続き好調で当ジャンルの売上を牽引。

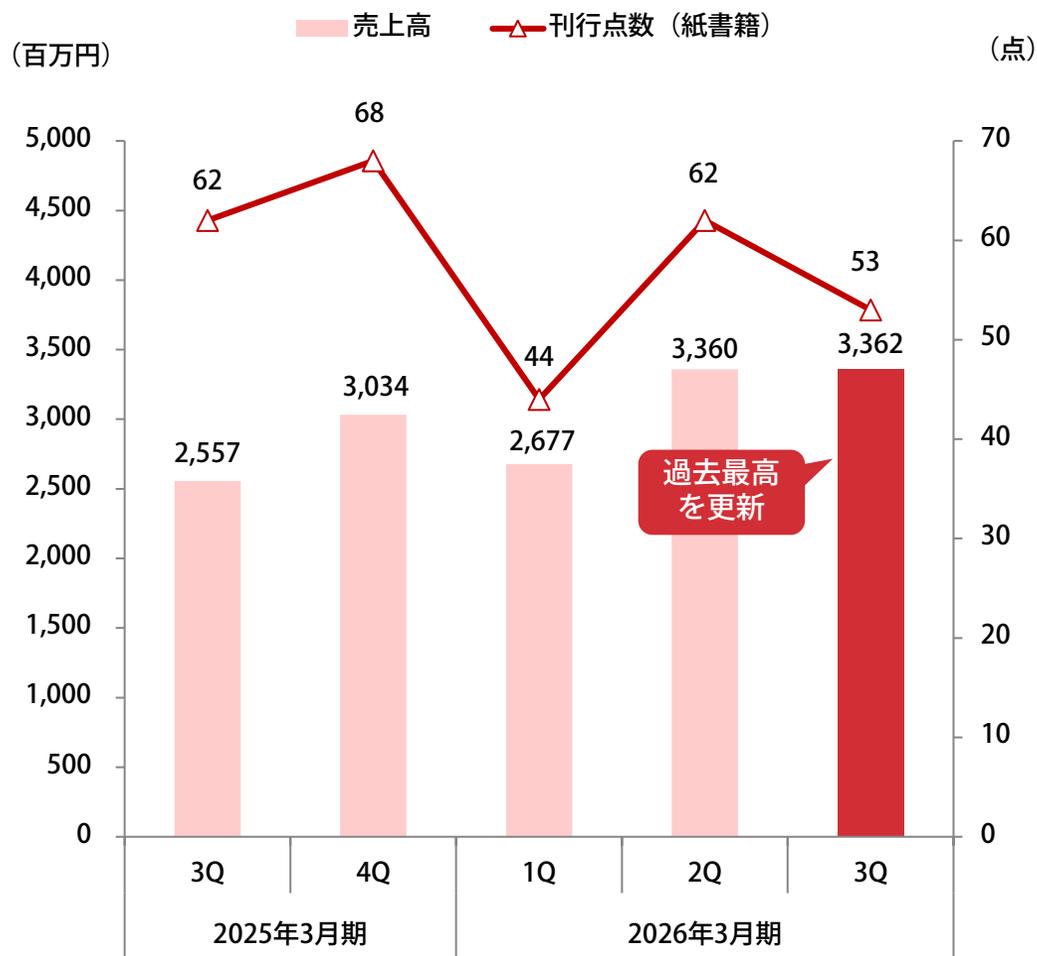
当四半期刊行の主なヒット作



※ 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

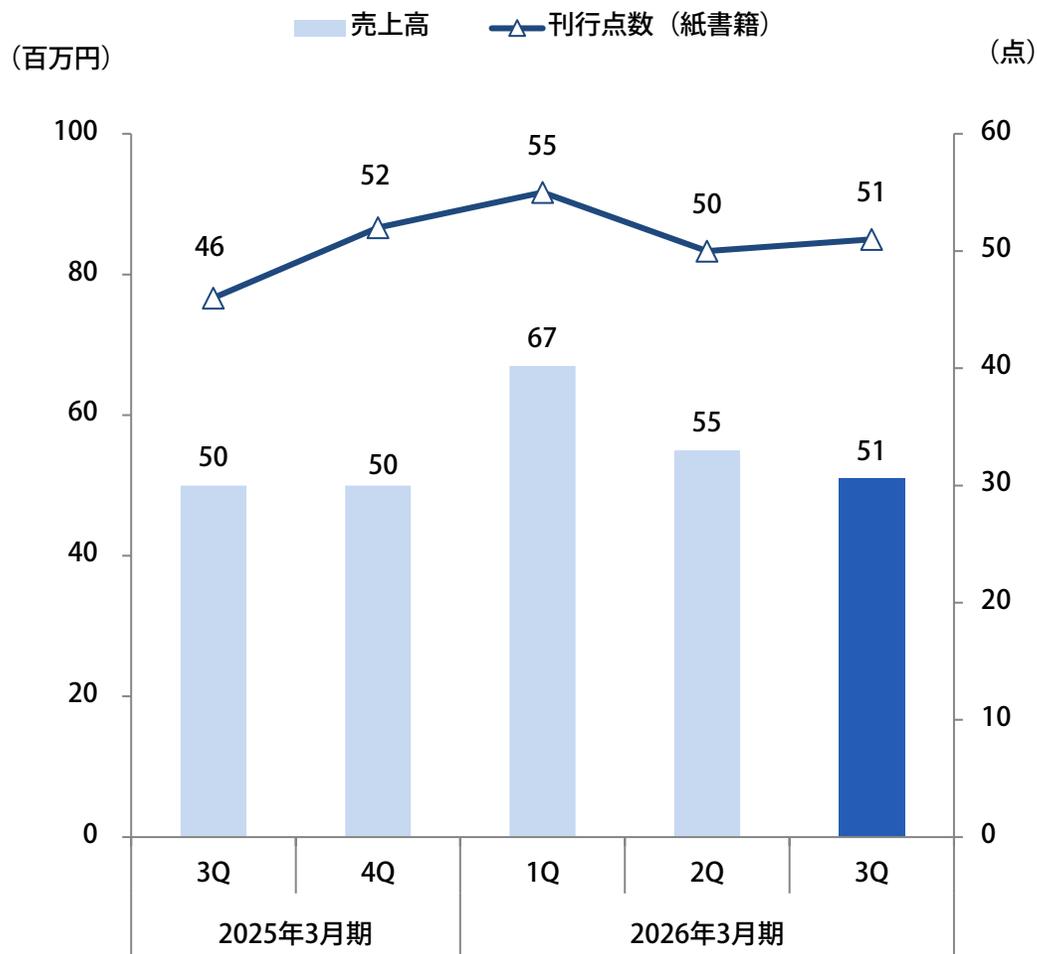
- 大型人気シリーズの『月が導く異世界道中』『ゲート』等の続刊や当四半期にアニメ放送した『最後にひとつだけお願いしてもよろしいでしょうか』『素材採取家の異世界旅行記』が好調に推移し、売上を大きく牽引。
- 四半期単位の売上高は、2Qに続いて過去最高を更新。

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)

文庫



当四半期トピックス

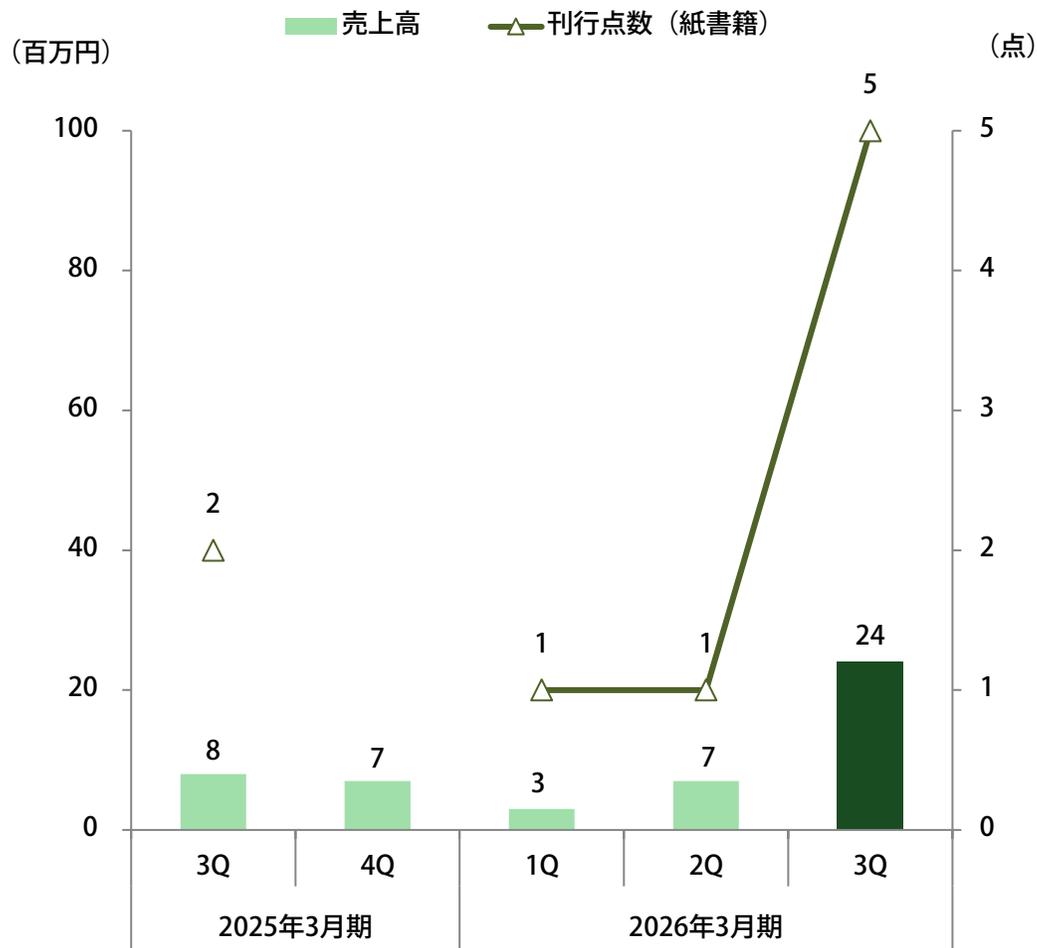
- 「キャラ文芸」「歴史・時代小説」「児童書」等、様々なジャンルで毎月開催するWebコンテンツ大賞の応募作の中から受賞作を中心に優秀な作品を複数刊行。
- 取り扱いジャンルの強化・拡大に引き続き注力。

当四半期刊行の強化ジャンルの作品

ジャンル	作品	受賞
キャラ文芸	千年屋のあやかし和菓子帳	第5回キャラ文芸大賞 優秀賞&あやかし賞 受賞
歴史・時代	五月雨陣 剣影、桜下に哭く	第9回 歴史・時代 小説大賞 特別賞 受賞
ライト文芸	空の果実	第7回ライト文芸大賞 青春賞 受賞
絵本・児童書	あなたの婚約者は学園の王子さま!	第2回きずな児童書大賞 学園恋愛賞 受賞

①書籍出版事業 ～その他～

その他



当四半期トピックス

- ホラー小説『お客様が不在の為お荷物を持ち帰りました。』
絵本『モグラくんそとのせかいへゆく!』等、
幅広いジャンルにおける書籍刊行を実施。
- 更なる業績拡大の観点から、特定ジャンルに依存しない
体制構築を目的とし、新規ジャンルの開拓・強化を推進。

ホラー・ミステリー



第8回ホラー・ミステリー
小説大賞 大賞 受賞

絵本・児童書



第14回絵本・児童書大賞
優秀賞 受賞

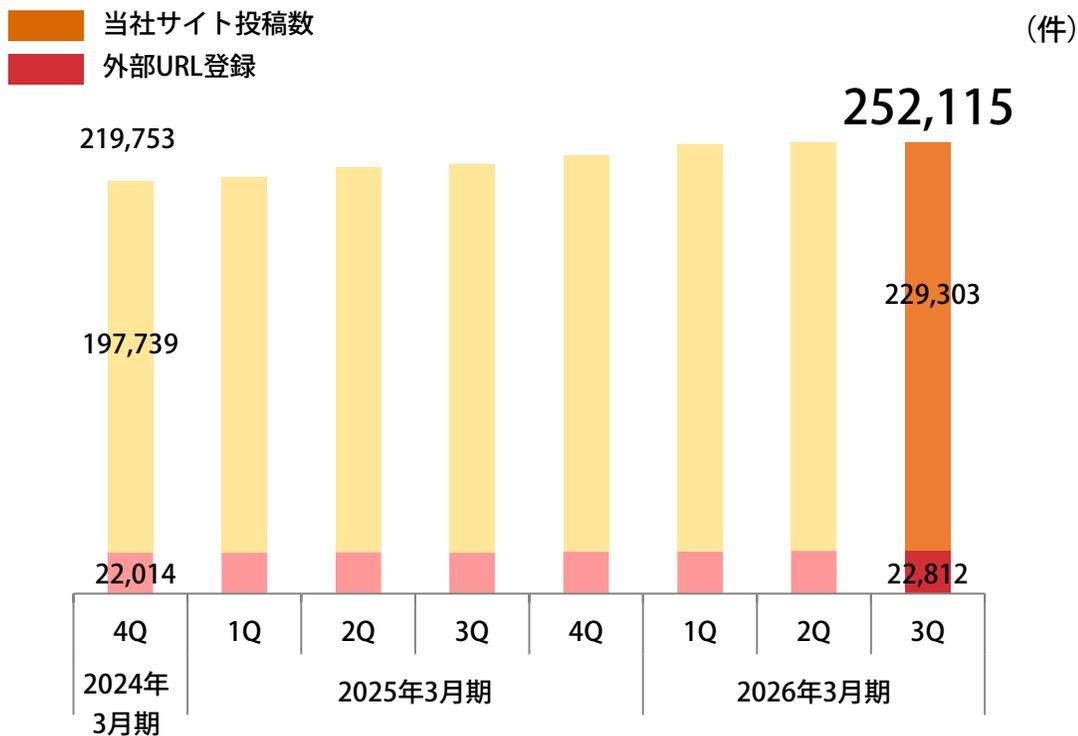
ビジネス



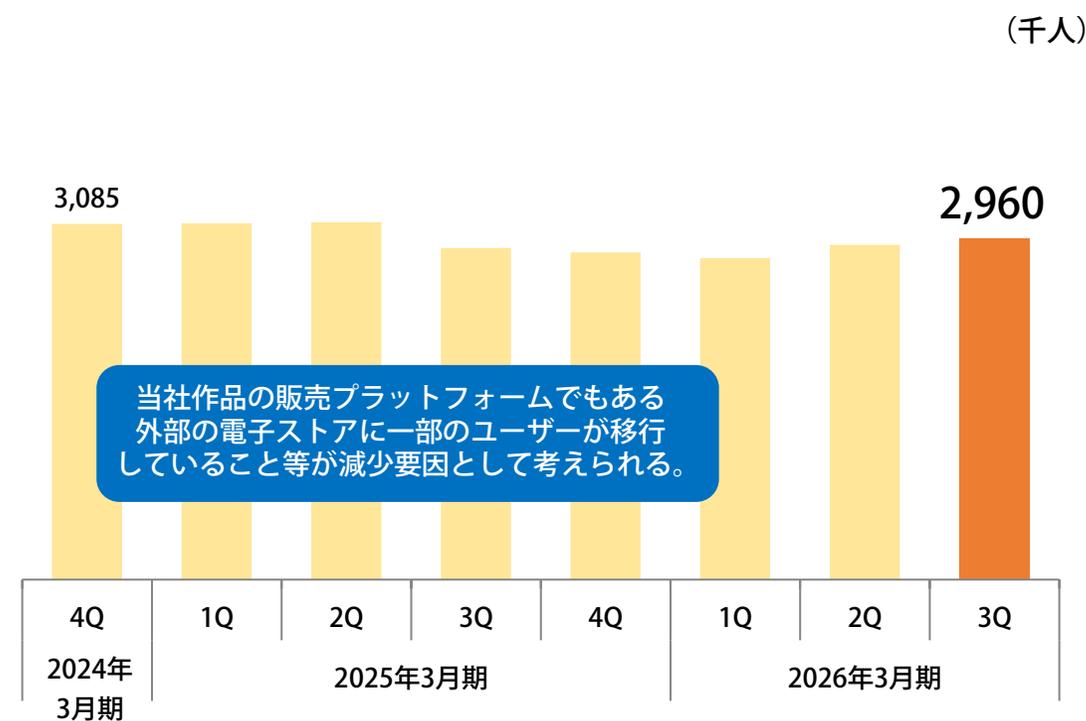
②Webサイト運営 ～KPI推移～

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。
月間ユニークユーザー数は、2Qと同水準となる296万人で着地。

総コンテンツ数



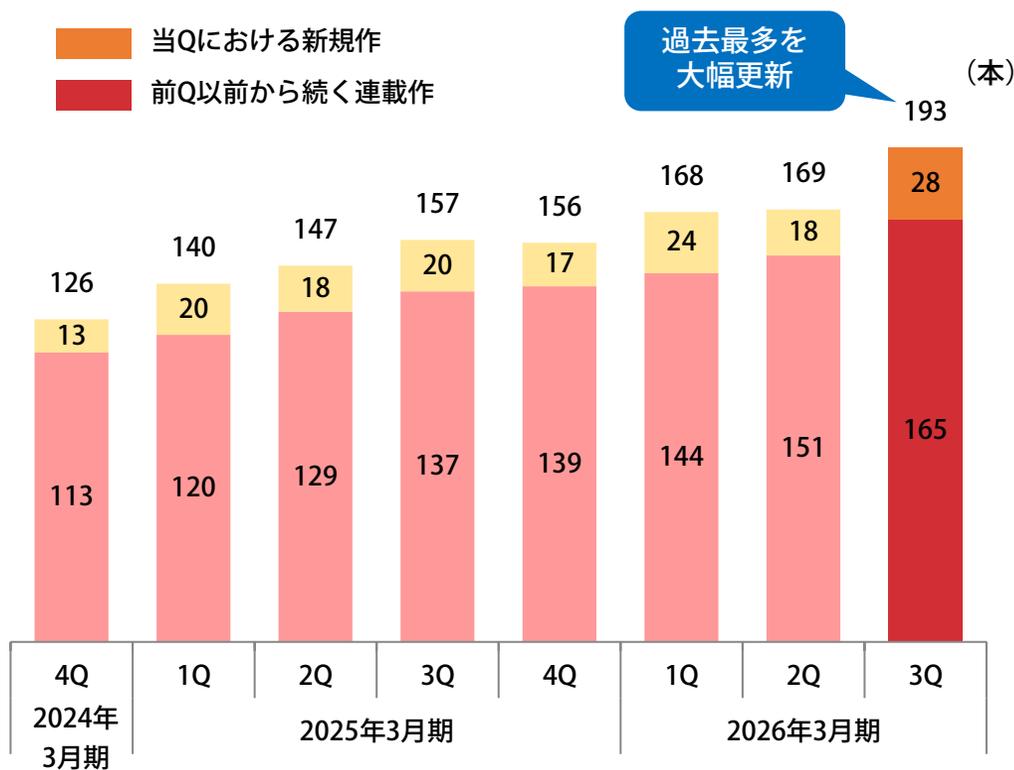
月間ユニークユーザー数



②Webサイト運営 ～Web連載漫画～

ライトノベルのコミカライズ24本に、オリジナル漫画4本を加えた28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193本と、過去最多を大幅更新。

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3四半期）
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

<p>4Q</p> <p>とあるおっさんのVRMMO活動記33</p> <p>シリーズ累計 224万部</p> <p>第6回ファンタジー小説大賞 読者賞受賞</p>  <p>0.9万部</p>	<p>4Q</p> <p>アニメ第2期 制作決定</p> <p>勘違いの工房主12</p> <p>シリーズ累計 160万部</p> <p>第11回ファンタジー小説大賞 読者賞受賞</p>  <p>0.4万部</p>	<p>4Q</p> <p>2026年4月～ アニメ放送開始</p> <p>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？9</p> <p>シリーズ累計 90万部</p> <p>第9回ファンタジー小説大賞 優秀賞受賞</p>  <p>0.3万部</p>
<p>4Q</p> <p>転生王子はダラけたい21</p> <p>シリーズ累計 73万部</p>  <p>0.6万部</p>	<p>4Q</p> <p>Regina</p> <p>あなたの愛など 要りません3</p> <p>シーモア電子コミック大賞2026※ ラノベ部門賞 受賞</p>  <p>0.6万部</p>	<p>4Q</p> <p>Regina</p> <p>継母の心得 8</p> <p>シリーズ累計 65万部</p>  <p>1.4万部</p>
<p>4Q</p> <p>異世界転移は草原スタート!?</p> <p>第5回次世代ファンタジーカップ 優秀賞受賞</p>  <p>0.6万部</p>	<p>4Q</p> <p>& arche</p> <p>おそらく、僕だけ 違うゲームをしている。</p> <p>第12回BL大賞 ファンタジーBL賞受賞</p>  <p>0.7万部</p>	<p>4Q</p> <p>Regina</p> <p>皆様どうぞ私をお忘れください。</p> <p>第18回恋愛小説大賞 優秀賞受賞</p>  <p>0.6万部</p>

※ 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』

(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

<p>4Q</p> <p>アニメ第2期 制作中</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>	<p>4Q</p> <p>とあるおっさんの VRMMO活動記14</p> <p>シリーズ累計 224万部</p>  <p>2.1万部</p>	<p>4Q</p> <p>2026年4月～ アニメ放送開始</p> <p>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？11</p> <p>シリーズ累計 90万部</p>  <p>1.3万部</p>
<p>4Q</p> <p>異世界 転生騒動記14</p> <p>シリーズ累計 128万部</p>  <p>1.1万部</p>	<p>4Q</p> <p>Regina</p> <p>継母の心得3</p> <p>シリーズ累計 65万部</p> <p>・シーモア電子コミック大賞2026※ 大賞受賞 ・Renta!マンガ大賞2025※ 総合大賞受賞</p>  <p>8.0万部</p>	<p>4Q</p> <p>Regina</p> <p>2026年4月～ アニメ放送開始</p> <p>自称悪役令嬢な妻の 観察記録。4</p> <p>シリーズ累計 280万部</p>  <p>3.5万部</p>
<p>4Q</p> <p>&arche</p> <p>半魔の竜騎士は、 辺境伯に執着される4</p> <p>シリーズ累計 31万部</p>  <p>2.5万部</p>	<p>4Q</p> <p>&arche</p> <p>2026年1月～ アニメ放送中</p> <p>最推しの義兄を愛でるため、 長生きします！3</p> <p>シリーズ累計 26万部</p>  <p>1.2万部</p>	<p>4Q</p> <p>オリジナル</p> <p>ソロダン2</p> <p>シリーズ累計 1.2万部</p>  <p>1.2万部</p>

※ 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』

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

(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、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

4Q 歴史・時代

きよのお江戸料理日記7



シリーズ累計 10万部

1.2万部

4Q キャラ文芸

逃げるための後宮行きでしたが、なぜか奴が皇帝になっていました



第15回恋愛小説大賞
中華・和風・後宮ラブ賞受賞

0.7万部

4Q 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

4Q アルファポリス さずな文庫

みえちゃうなんて、ヒミツです。2



第1回きずな児童書大賞
優秀賞

0.4万部

その他

4Q 絵本

絵本「といえは…」シリーズ
あさといえは…
よるといえは…



4Q その他

Webコンテンツ大賞受賞作、
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、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～

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

NEW!



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!
マンガ大賞
2025
今をときめくマンガの賞!

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
みんなが選ぶ 2026
電子コミック大賞

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。

話単位・分冊版販売

- **小説の話配信、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。

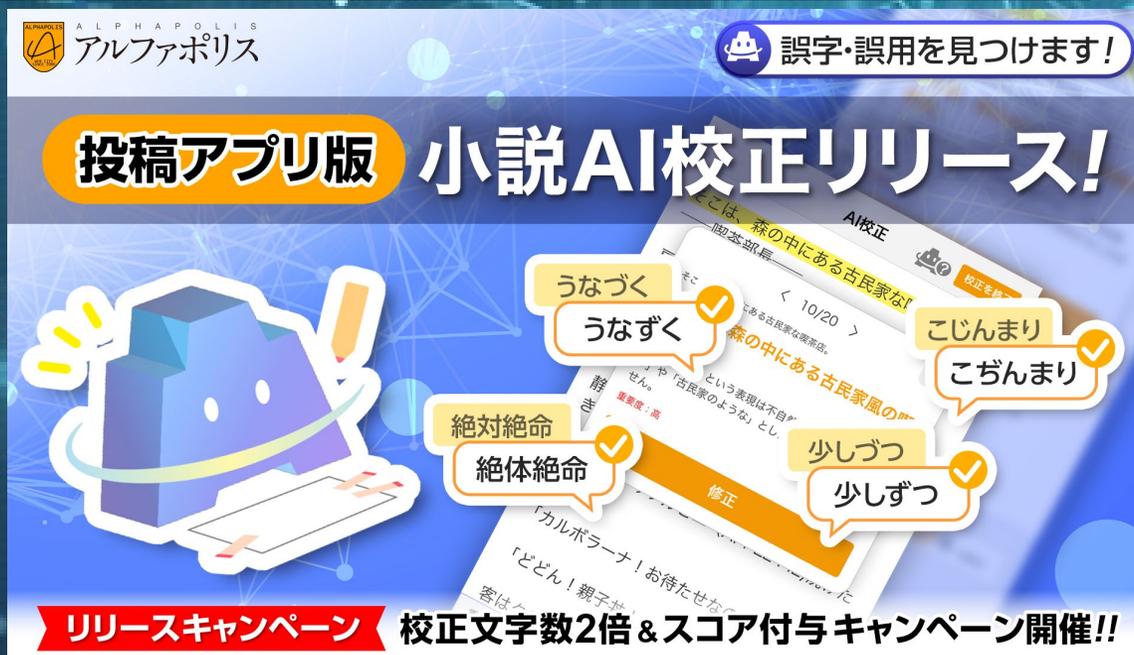
販路の拡大

- 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!

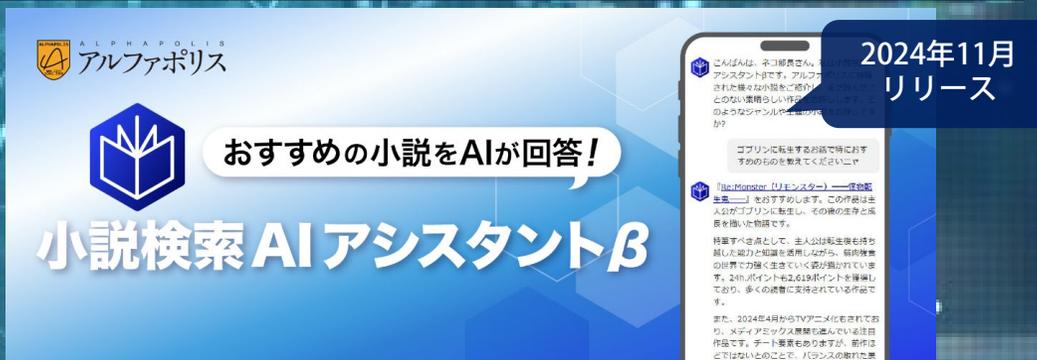
投稿アプリ版 小説AI校正リリース!

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

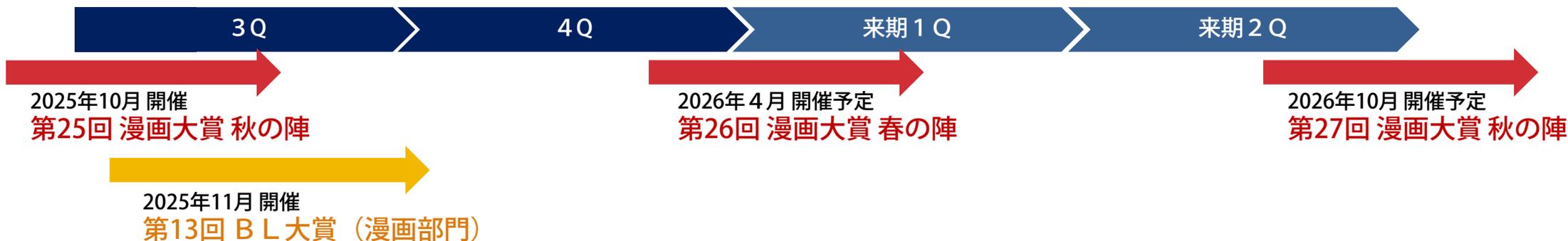
Webサイト
小説TOPページ
あなたにおすすめの小説ページ

アプリ
おすすめタブ

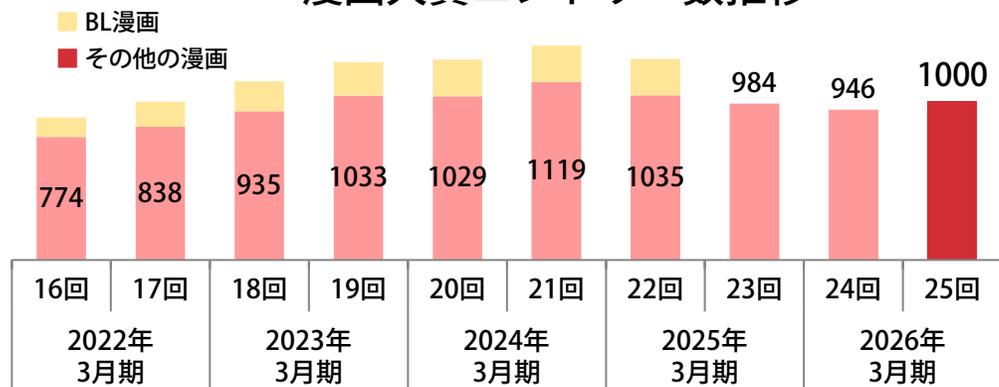
2024年10月
リリース

②Webサイト運営 ～漫画強化～

「漫画大賞」のエントリー数は、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

※ 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

1月 第9回 キャラ文芸大賞

2月 第19回 恋愛小説大賞

3月 第9回 ホラー・ミステリー小説大賞

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（1/2）

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

2027年3月期

4Q（1月～3月）

1Q（4月～6月）

制作中／制作決定

2026年1月～
放送中

『最推しの義兄を
愛でるため、
長生きします！』



©朝陽天満・辻本嗣・アルファポリス/「最推し」製作委員会

2026年4月～
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

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

『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

『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

『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

『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

③メディア展開の強化（2/2）

2026年2月13日付でNIAアニメーション株式会社の全株式を取得し、完全子会社化を実施。
当社グループ内での映像制作体制を拡充し、アニメビジネスの事業基盤を強化。



×



NIAアニメーション 会社概要

会社名 : NIAアニメーション株式会社
代表者 : 代表取締役 小石川 淳
所在地 : 東京都国分寺市南町2丁目16番20号
設立年月日 : 2021年7月15日
事業内容 : 3DCGアニメーションの企画、映像制作
URL : <https://nia-animation.jp/>

アニメ制作実績：
『北斗の拳 -FIST OF THE NORTH STAR-』
(2026年放送・配信予定)
他

- ▶ NIAアニメーションは、3DCGアニメーションの企画、映像制作を手掛ける制作スタジオであり、映像の中でも特にセルルック※を得意とする会社。2026年放送・配信予定のアニメ『北斗の拳 -FIST OF THE NORTH STAR-』のメインスタッフとしてCG制作パートを担当する等、その3DCGアニメーションの制作技術について顧客から高く評価されている。

※セルルック… 3DCGを2Dの手描きアニメ（セル画調）のような質感で表現する技術・手法。



© 武論尊・原哲夫/コアミックス, 「北斗の拳」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

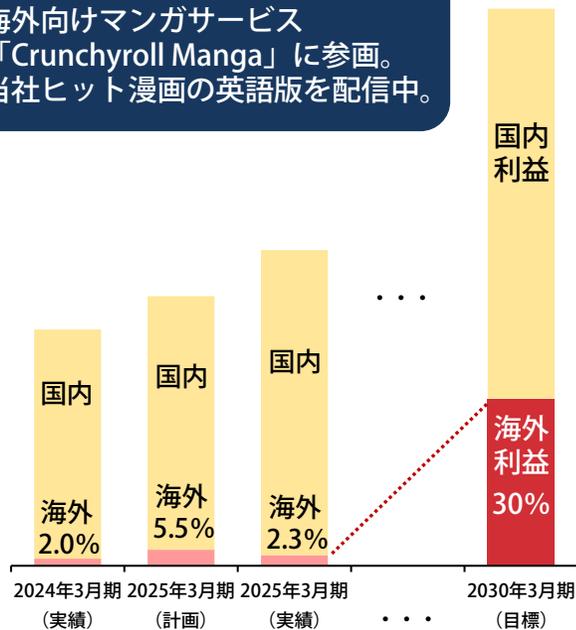
電子漫画販売利益の国内・海外比率

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

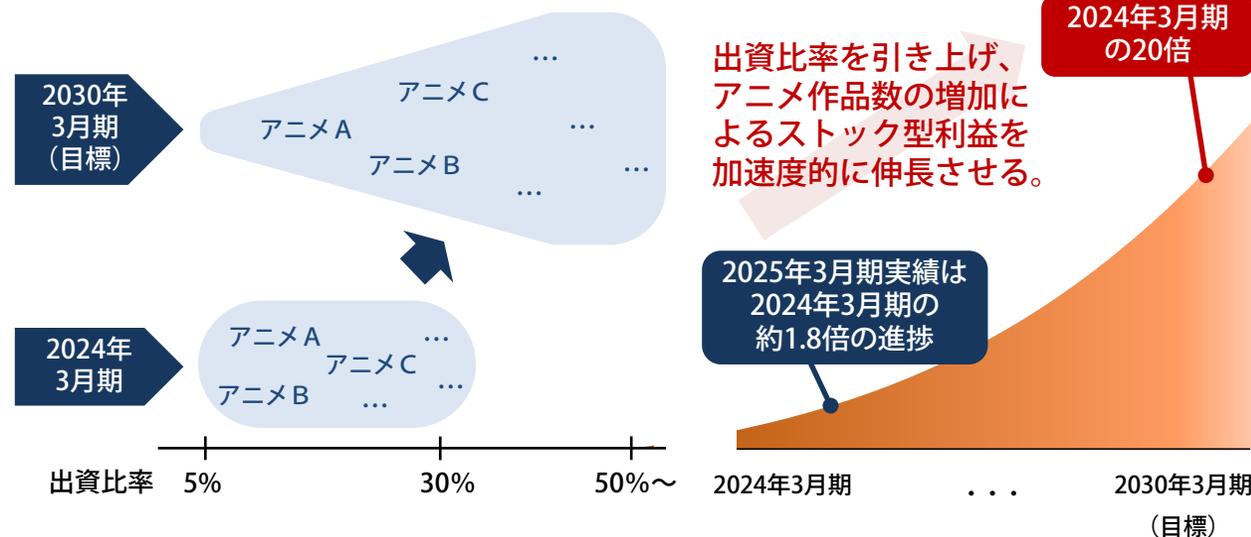



2. アニメビジネスの拡大

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3四半期）**
- 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)

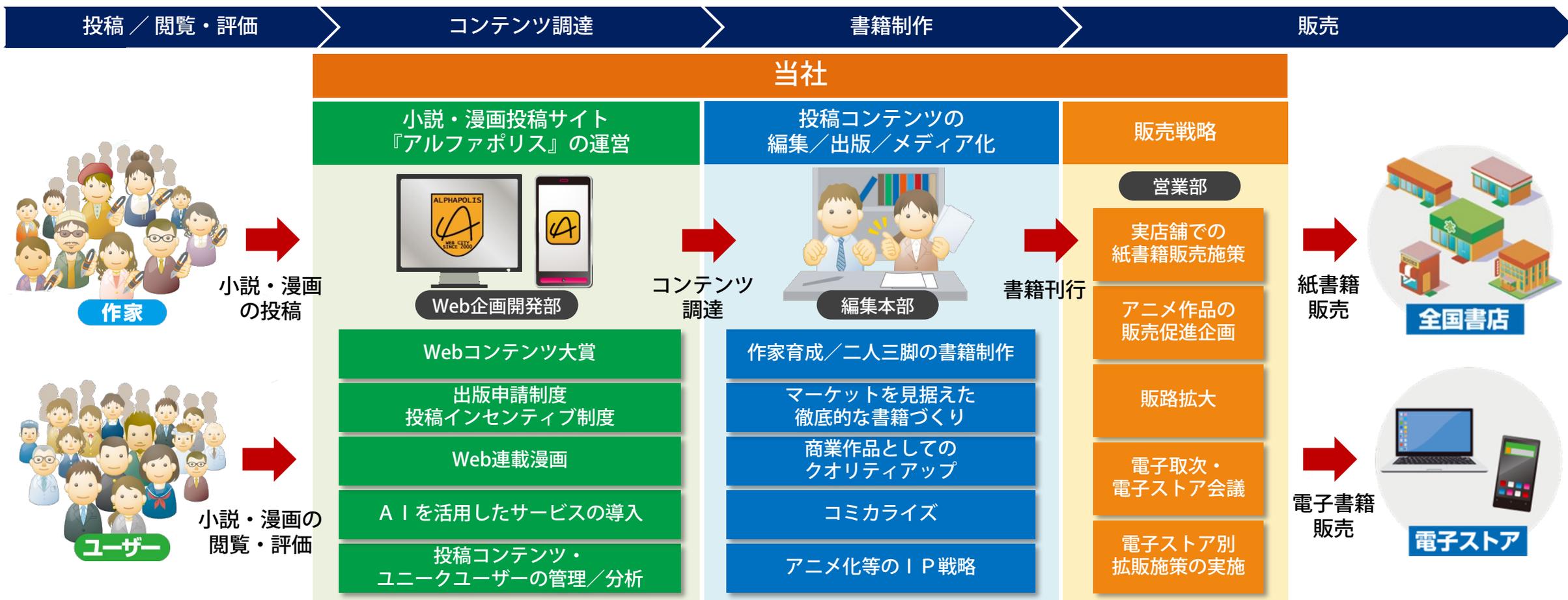
1968年3月 一橋大学商学部卒業
1968年4月 三井信託銀行(株) 入社
1999年6月 三井信ビジネス(株) 取締役
2006年3月 SBIモーゲージ(株)(現SBIアルヒ(株)) 内部監査室長
2008年5月 同社 監査役
2013年3月 当社 監査役(現任)

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

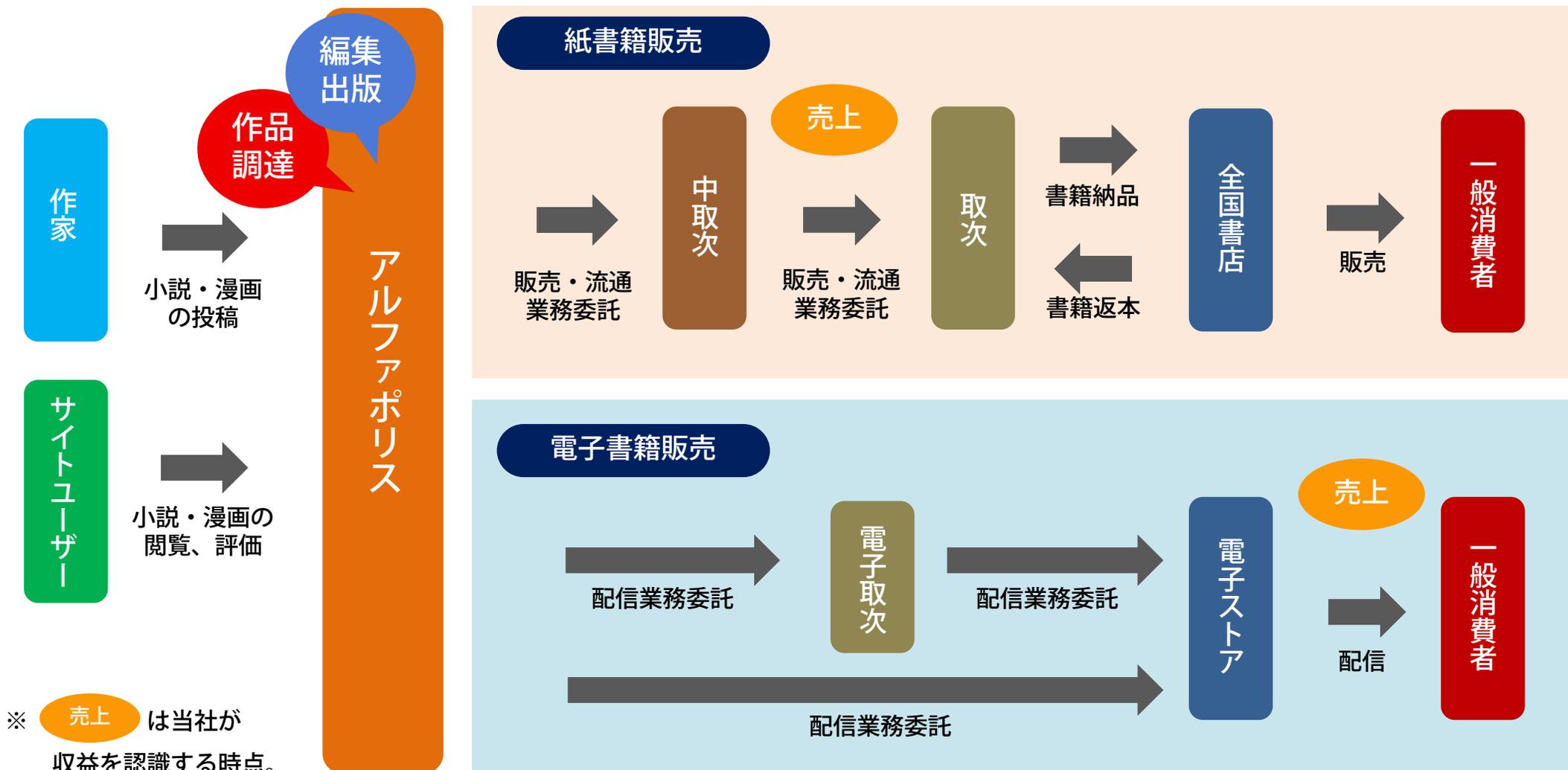


The screenshot shows the AlphaPolis website interface. At the top, there's a navigation bar with categories like 小説 (Novels), 公式漫画 (Official Comics), 投稿漫画 (Submitted Comics), レンタル (Rentals), Webコンテンツ大賞 (Web Content Grand Prix), 絵本ひろば (Picture Book Plaza), ビジネス (Business), 書籍 (Books), and メディア化 (Mediaization).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

- はじめての方へ** (For newcomers): Encouraging users to register their Web Content.
- 2025年も継続実施!!** (Continued implementation in 2025!!): Promoting the ongoing nature of the contests.
- メディア化作品一賞** (Mediaization Award): Highlighting a specific award category.
- TVアニメ放送中!** (TV Anime Broadcasting!): Promoting anime adaptations of works.
- 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 ギャグ・コメディ, 日常, ファンタジー, etc.
- お知らせ** (Notice): A section for announcements and news.
- 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。

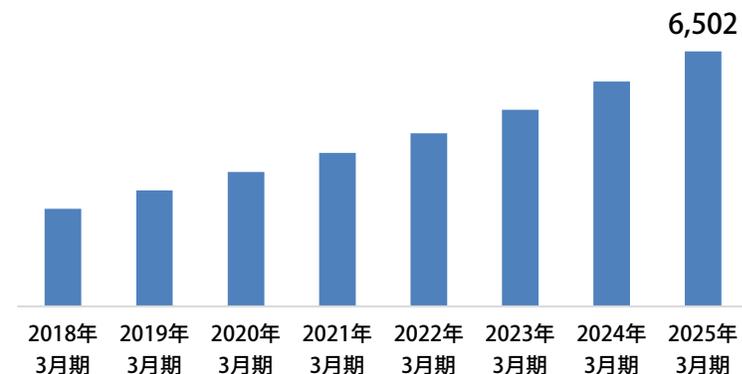
大コケするリスクの回避

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。

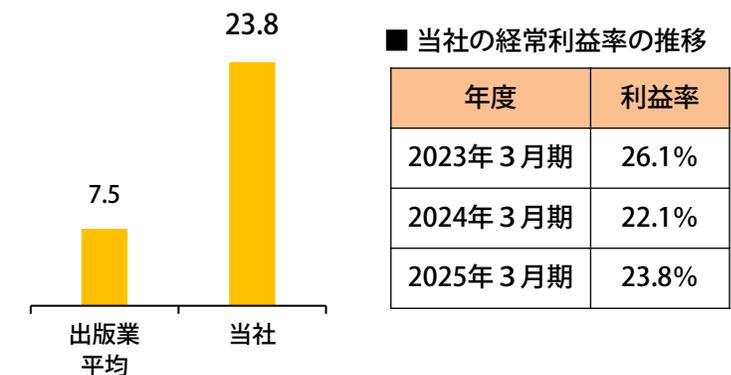
そのため、書籍刊行に要した費用を回収するだけの売上高が確保できないリスクの低減が可能。

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



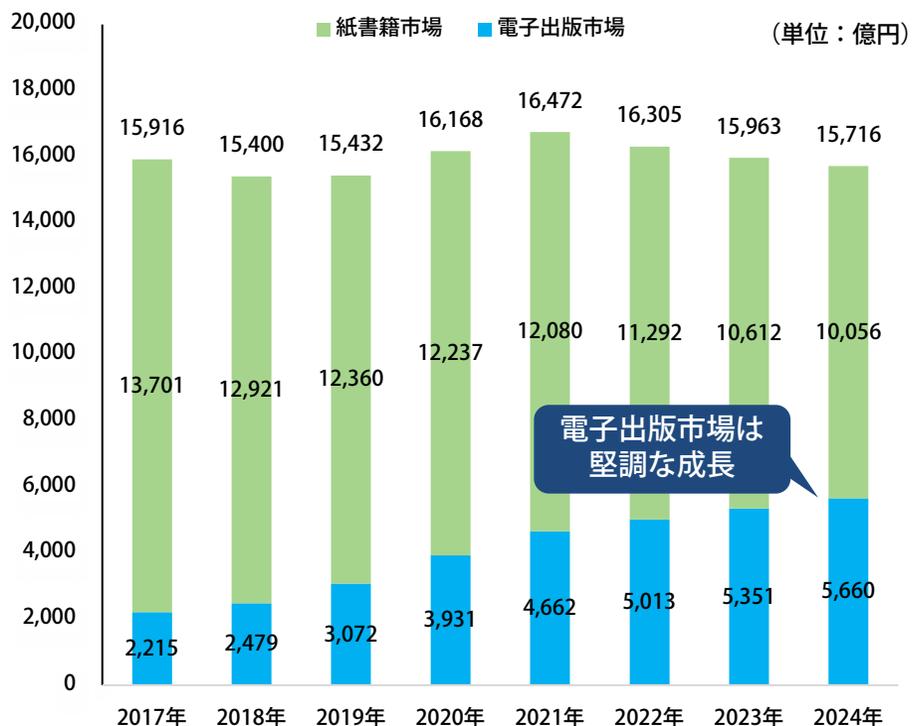
売上高経常利益率



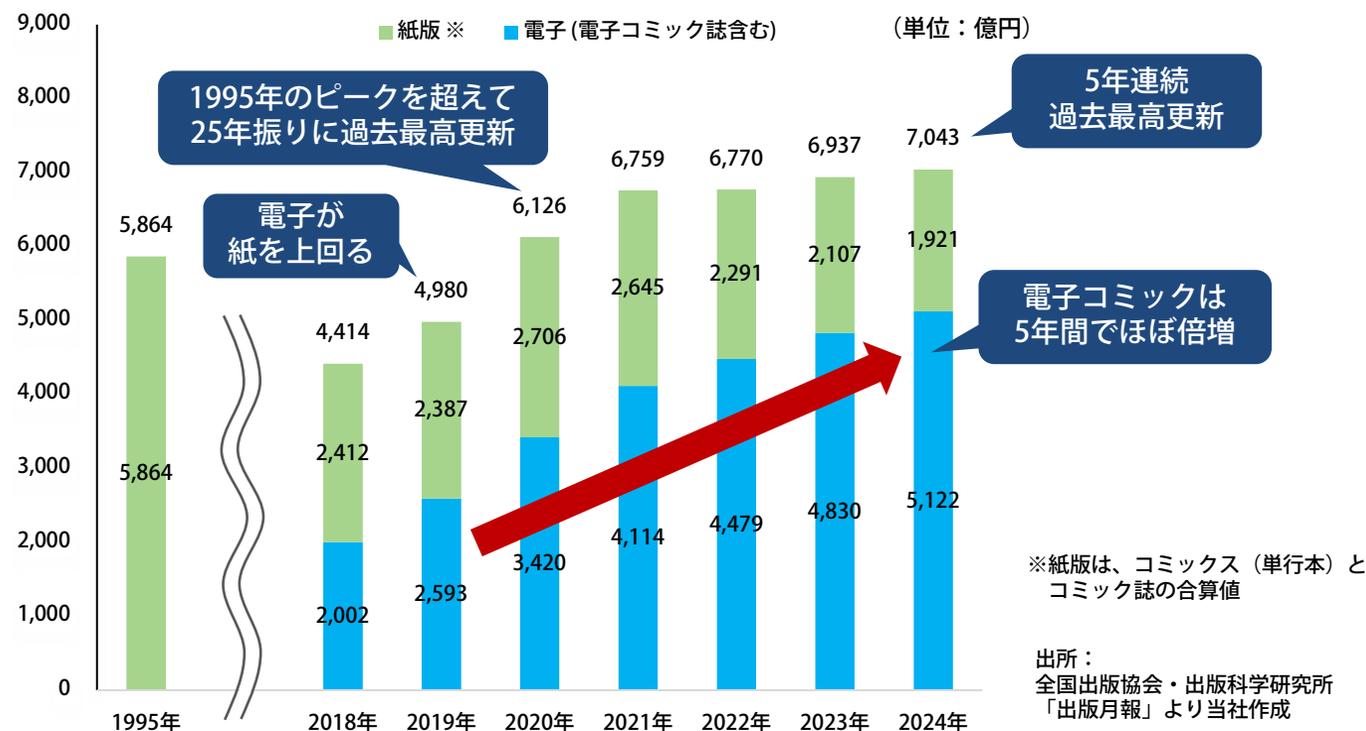
出所：出版業平均は、経済産業省「2024年企業活動基本調査速報」出版業売上高・経常利益より当社算出

- 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>

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。