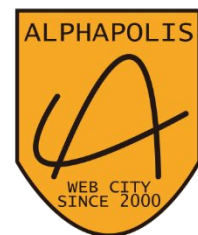


2025年3月期  
第3四半期  
決算説明資料



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)

2025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

**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。

# 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：2024年4月 - 2024年12月)

- **売上高** (前年同期比 + 25.6%)

9,690百万円

- **経常利益** (前年同期比 + 34.3%)

2,337百万円

## トピックスハイライト

(3Q：2024年10月 - 2024年12月)

- 上期の価格改定や電子書籍の拡販施策の強化、アニメ化タイトル・新作タイトルの好調等により、四半期単位の売上は過去最高を3四半期連続で更新。
- 大人気ファンタジー小説『勘違いの工房主』の2025年4月TVアニメ化が決定。(10/18)
- 投稿サイトに「生成AIを活用した小説検索機能」「高精度レコメンド機能サービス」をリリース。AIの効果的な活用について検討・開発を継続。

# 2025年3月期 通期業績予想・配当予想の修正

各電子ストアにおける拡販施策の強化やアニメ化タイトル・新作タイトルの好調等により主に電子書籍売上が大幅に伸長していることから、通期業績予想及び配当予想を修正。

単位：百万円	2024年3月期 実績 (2023年4月～2024年3月)	2025年3月期 期初予想 (2024年4月～2025年3月)	2025年3月期 修正予想 (2024年4月～2025年3月)	対期初予想	対前年
売上高	10,334	11,600	13,100	+ 1,500	+ 2,766
営業利益	2,272	2,510	3,090	+ 580	+ 818
経常利益	2,279	2,520	3,100	+ 580	+ 821
当期純利益	1,403	1,560	1,920	+ 360	+ 517
1株当たり当期純利益 (円)	48.29	53.68	66.07	+ 12.39	+ 17.78
1株当たり期末配当金 (円)	0.00	11.00	14.00	+ 3.00	+ 14.00

※ 2025年1月1日を効力発生日として、普通株式1株につき3株の割合で株式分割を行っております。前事業年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、1株当たり当期純利益を算定しております。また、2025年3月期の1株当たり期末配当金については、当該株式分割を考慮した金額を記載しております。

# 損益計算書の概要 ~サマリ~

上期に実施した価格改定や電子書籍の拡販施策により売上全体の底上げが図れたことに加え、アニメ化タイトルや新作タイトルが好調に推移したこと等から、前年同期比+25.6%の増収。経常利益についても、売上の拡大により利益率が向上し、前年同期比+34.3%の増益。

単位：百万円	2025年3月期		2024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	9,690	100.0%	7,716	100.0%	+ 25.6%	+ 1,974
売上総利益	7,252	74.8%	5,701	73.9%	+ 27.2%	+ 1,550
営業利益	2,330	24.1%	1,735	22.5%	+ 34.3%	+ 594
経常利益	2,337	24.1%	1,741	22.6%	+ 34.3%	+ 596
四半期純利益	1,449	15.0%	1,067	13.8%	+ 35.8%	+ 381

# 売上高の内訳

ジャンル別売上高は、全てのジャンルにおいて増収。

「①ライトノベル」「②漫画」は、電子書籍販売の好調等により大きく伸長。

単位：百万円	2025年3月期		2024年3月期		前年同期比	
	3Q累計	構成比	3Q累計	構成比	増減率	増減額
売上高	9,690	100.0%	7,716	100.0%	+ 25.6%	+ 1,974
①ライトノベル	2,331	24.1%	1,821	23.6%	+ 28.0%	+ 510
②漫画	7,166	73.9%	5,712	74.0%	+ 25.4%	+ 1,453
③文庫	163	1.7%	156	2.0%	+ 4.0%	+ 6
④その他	29	0.3%	25	0.3%	+ 15.0%	+ 3

# 販売費及び一般管理費の内訳

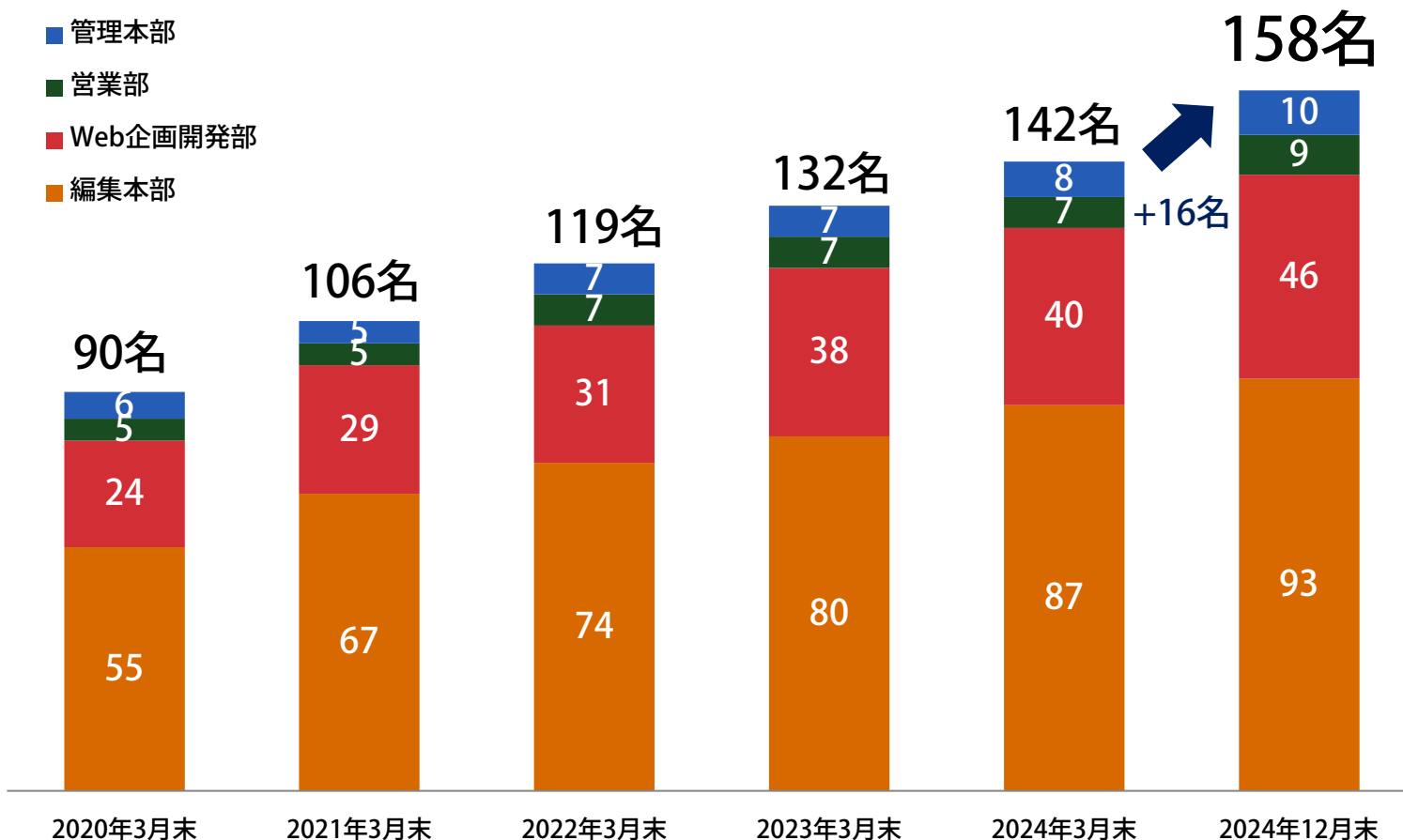
「①販売手数料等」は、主に電子書籍販売の売上拡大に連動して増加。  
 「④販売促進費・広告宣伝費」は、当社Webサイト及びアプリのプロモーション強化やTVアニメに関する広告宣伝費の計上等により増加。

単位：百万円	2025年3月期		2024年3月期		前年同期比		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	4,921	100.0%	3,965	100.0%	+ 24.1%	+ 955	
①販売手数料等	3,823	77.7%	3,041	76.7%	+ 25.7%	+ 782	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)	503	10.2%	458	11.6%	+ 9.7%	+ 44	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	23	0.5%	13	0.3%	+ 73.1%	+ 9	
④販売促進費 ・広告宣伝費	217	4.4%	156	3.9%	+ 39.2%	+ 61	プロモーション強化やTVアニメに関する費用が増加。
⑤その他	353	7.2%	295	7.5%	+ 19.6%	+ 57	



# 従業員数の推移

更なる事業拡大に向けて、各部門において人員を積極的に採用。  
3Q末の従業員数は158名と、前期末比で16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
37.5%	41.1%

## 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
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



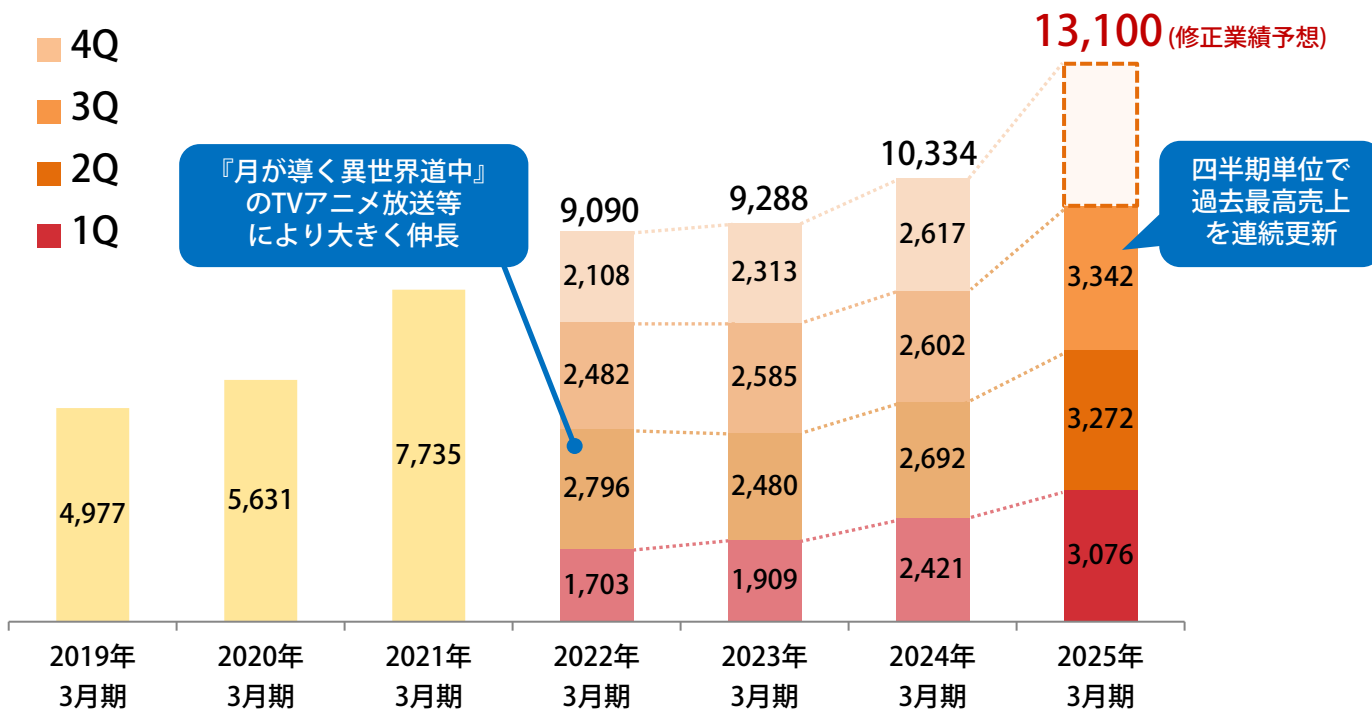
1. 決算概要
2. 事業の取り組み状況（第3四半期）
3. 今後の取り組み
4. Appendix

# ①書籍出版事業

当期3Qの売上高は33.4億円で着地し、四半期単位で過去最高を3四半期連続で更新。  
4Qも好調を維持する見込みであり、通期業績予想は売上高131億円に上方修正。

### 書籍売上高推移

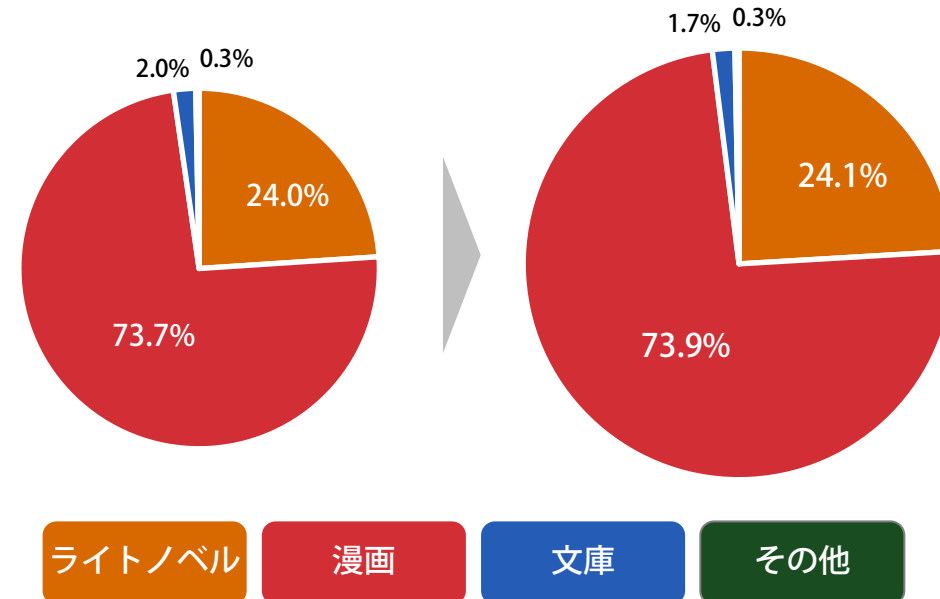
(百万円)



### ジャンル別売上高

(2024年3月期)

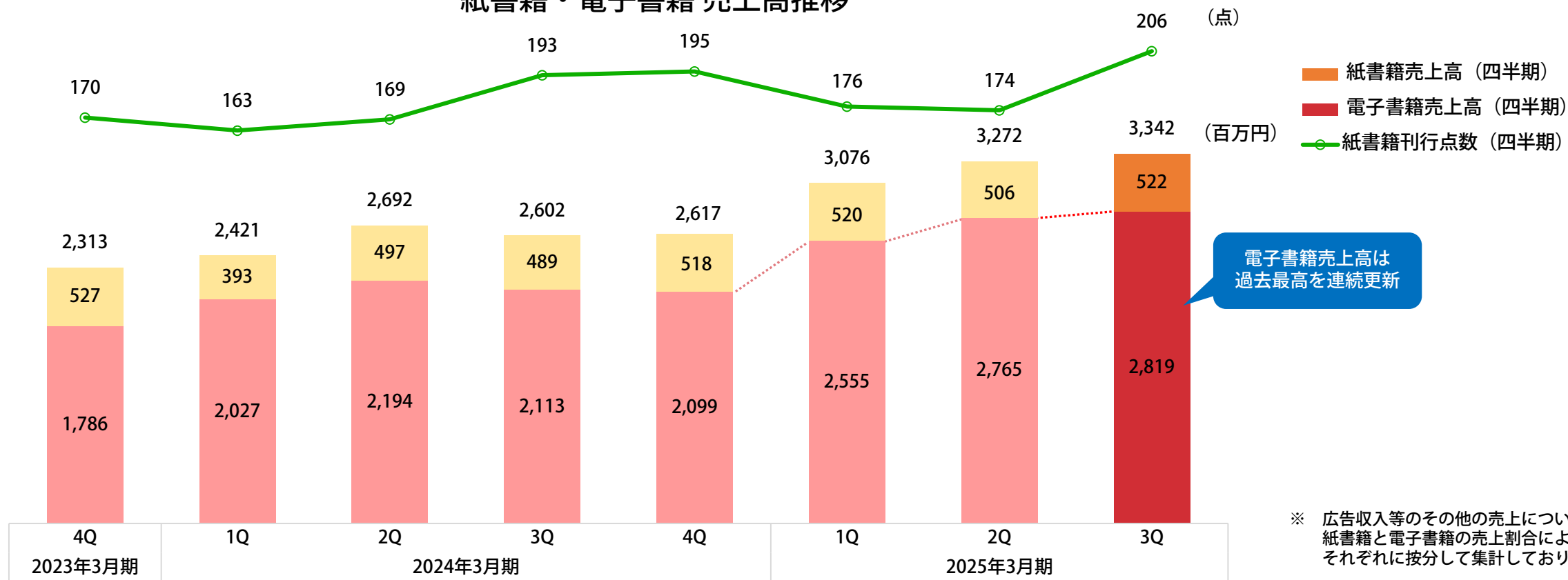
(2025年3月期)  
3Q累計



# ①書籍出版事業

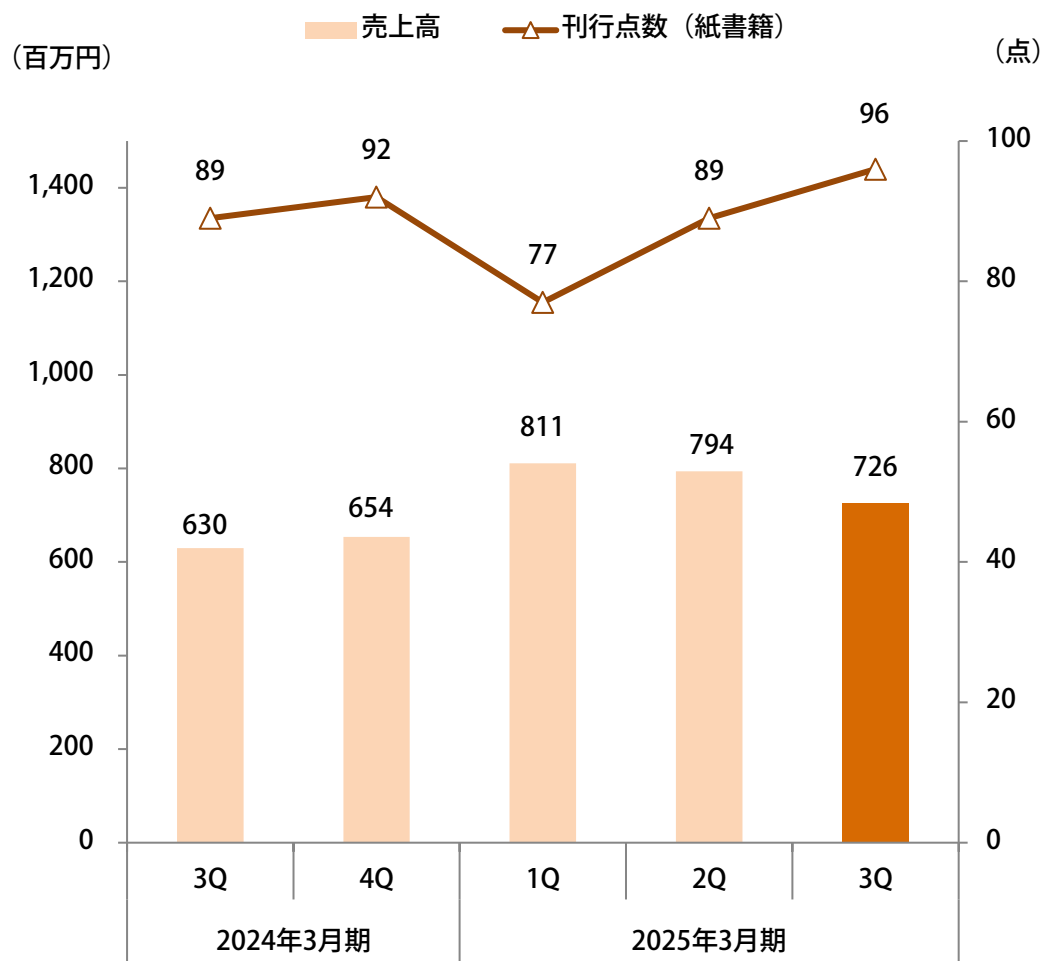
紙書籍売上は、戦略的にアニメ化作品の売り伸ばしが図れたことや新作タイトルの好調等により、市場が厳しい状況下において高水準を維持。電子書籍売上は、各電子ストアにおけるキャンペーンや作品露出強化の拡販施策等により、1Q、2Qに続いて過去最高を3四半期連続で更新。

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

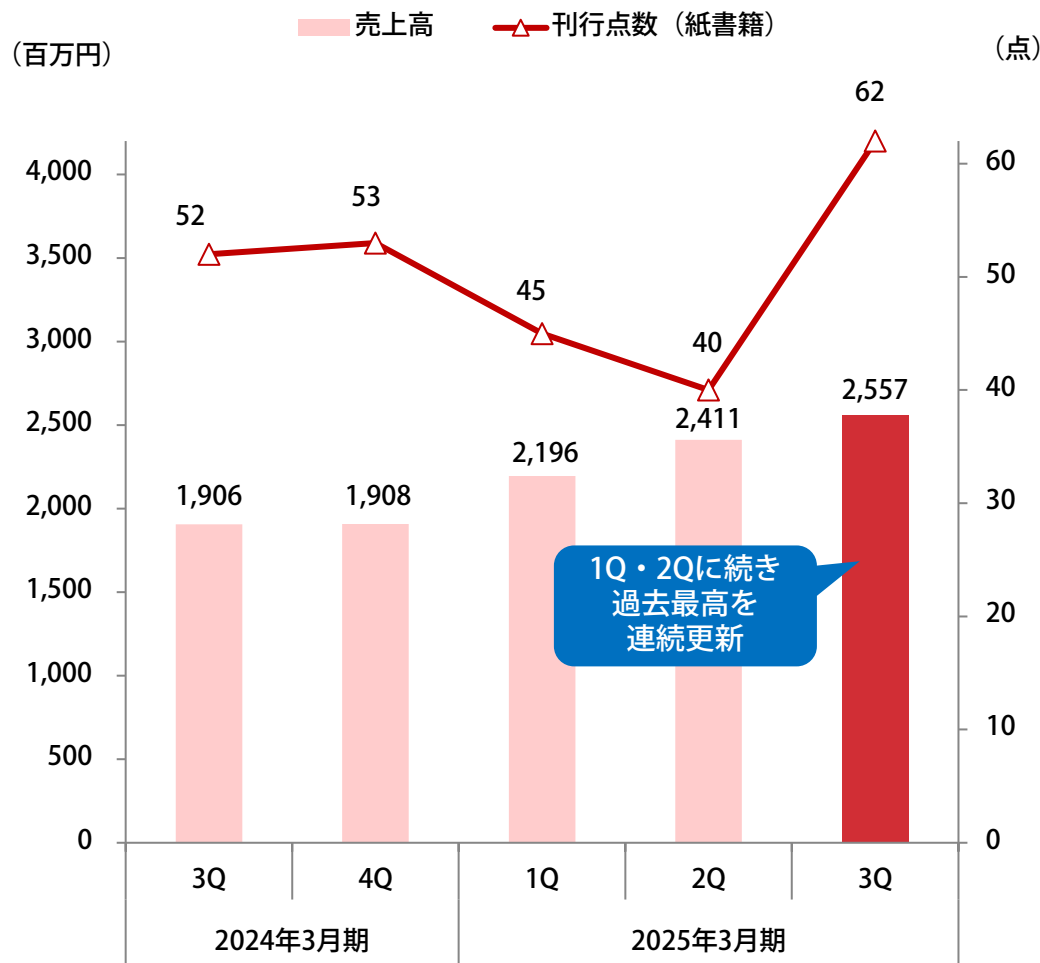
- コミカライズ第1巻を刊行した『継母の心得』が絶好調。一部の電子ストアで先行配信したコミックス分冊版の好評から原作となる小説の電子売上が大幅に伸長し、売上を牽引。
- アニメ化タイトル『いずれ最強の錬金術師？』の最新17巻を刊行。2025年1月から開始するアニメ放送にあわせた既刊の増刷・出荷も伴って好調に推移。

## 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）

## 漫画



## 当四半期トピックス

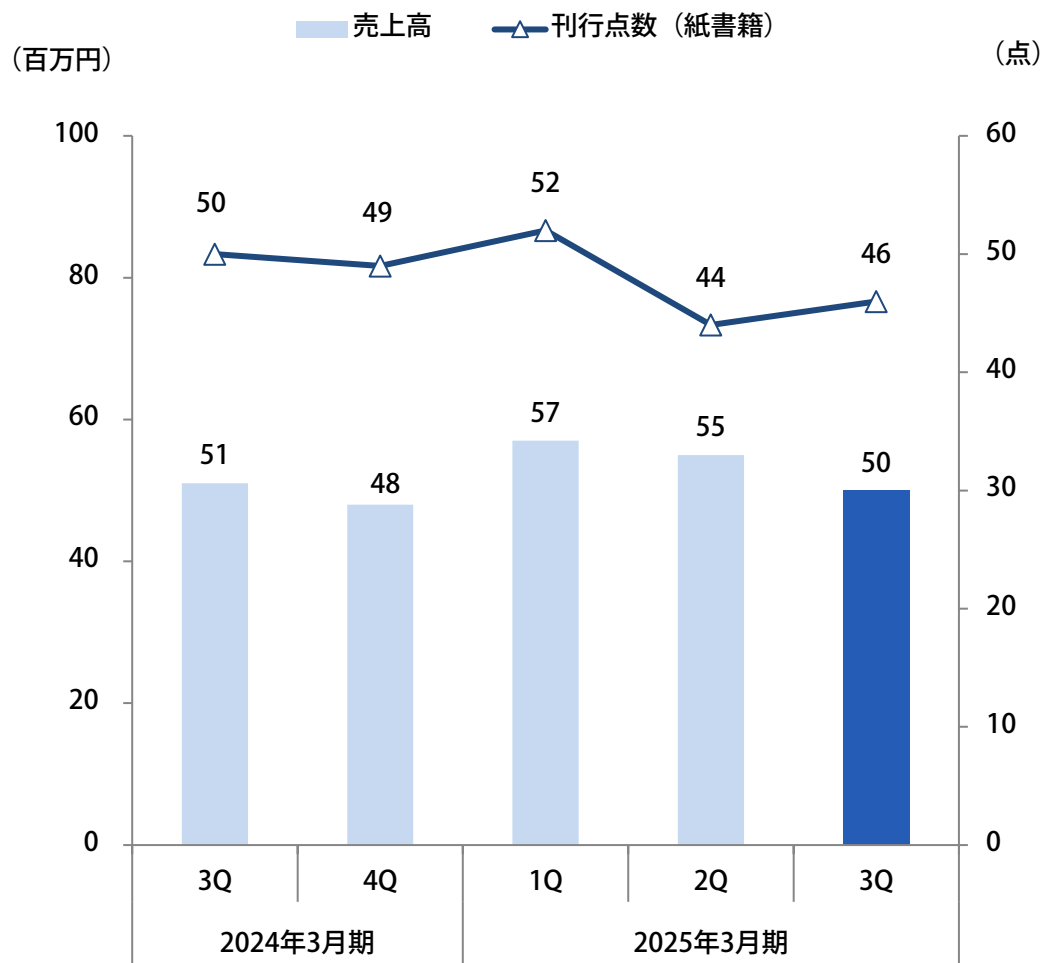
- レジーナCOMICSの新作『継母の心得』第1巻を刊行。先行配信の電子書籍分冊版の好評に加え、11月刊行の紙書籍についても本資料発表日時点で5刷と好調な売れ行き。
- 『ゲート』『いずれ最強の錬金術師?』等の大型人気シリーズの続刊が引き続き好調に推移。
- 四半期単位の売上高は1Q・2Qに続き **過去最高を連続更新**。

## 当四半期刊行の主なヒット作



※『継母の心得1』の巻単位の電子書籍は2025年1月から各ストアにて販売しています。 ※ 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

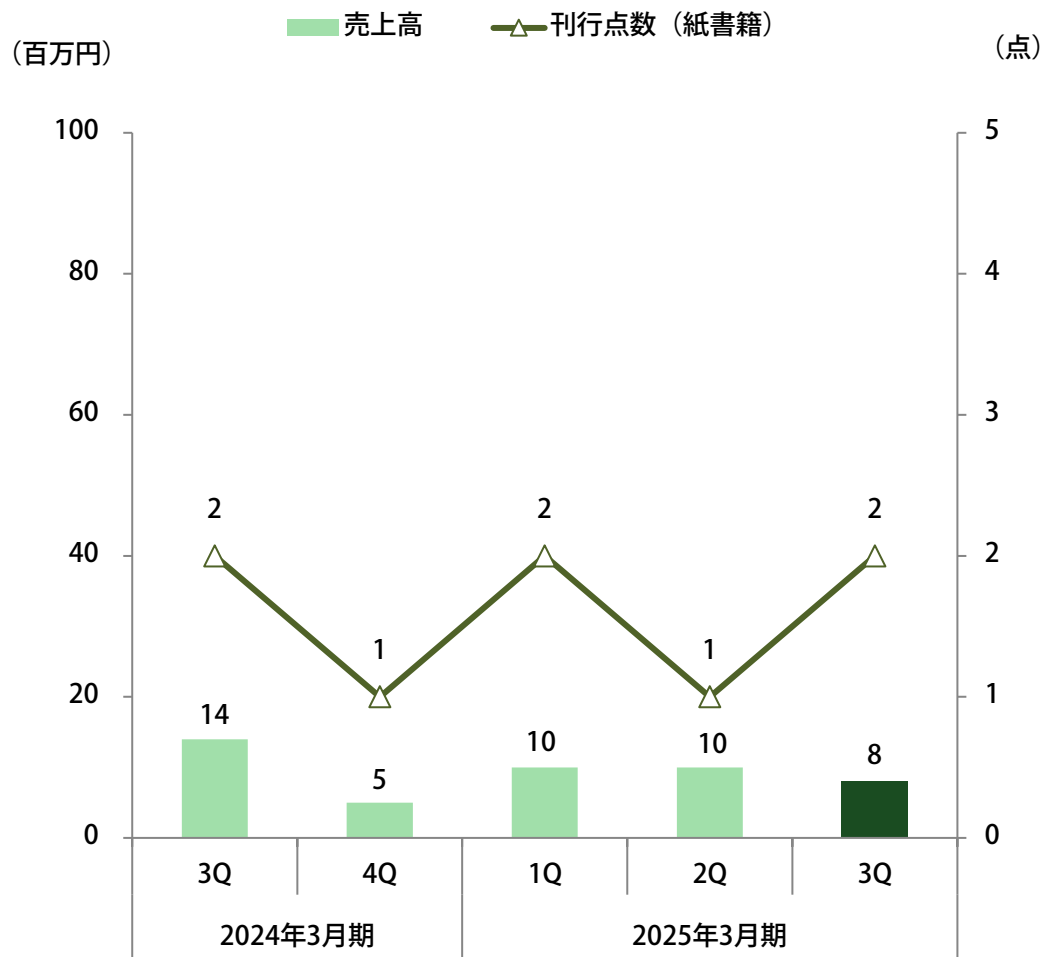
- 「キャラ文芸」「歴史・時代小説」等、様々なジャンルで開催するWebコンテンツ大賞の受賞作の中から優秀な作品を複数刊行。取り扱いジャンルの拡大を推進。
- 厳しい紙書籍の市場環境の中で堅調に推移している児童書市場への参入を目的として、児童文庫レーベル「アルファポリスキズな文庫」の書籍刊行にも引き続き注力。

## 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	後宮の化粧姫は華をまとう	第7回 キャラ文芸大賞 大賞 受賞
歴史・時代	仕舞屋蘭方医 根古屋沖有	第9回 歴史・時代小説大賞 特別賞 受賞
ライト文芸	さよならまでの7日間	第6回 ほっこり・じんわり大賞 大賞 受賞
絵本・児童書	みえちゃんなんてもうビミョウです。	第1回 きずな児童書大賞 優秀賞 受賞

※ ○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)

## その他



## 当四半期トピックス

- 強化中の絵本ジャンルから「第10回絵本・児童書大賞」にて大賞を受賞した作家の新作絵本『だいぼうず』を刊行。
- 人気インフルエンサーによるビジネス連載を書籍化した『あなたの人生が思い通りになる おばけメンタル』を刊行。
- 更なる業績拡大の観点から、特定ジャンルに依存しない幅広いジャンルにおける書籍刊行を積極的に実施。

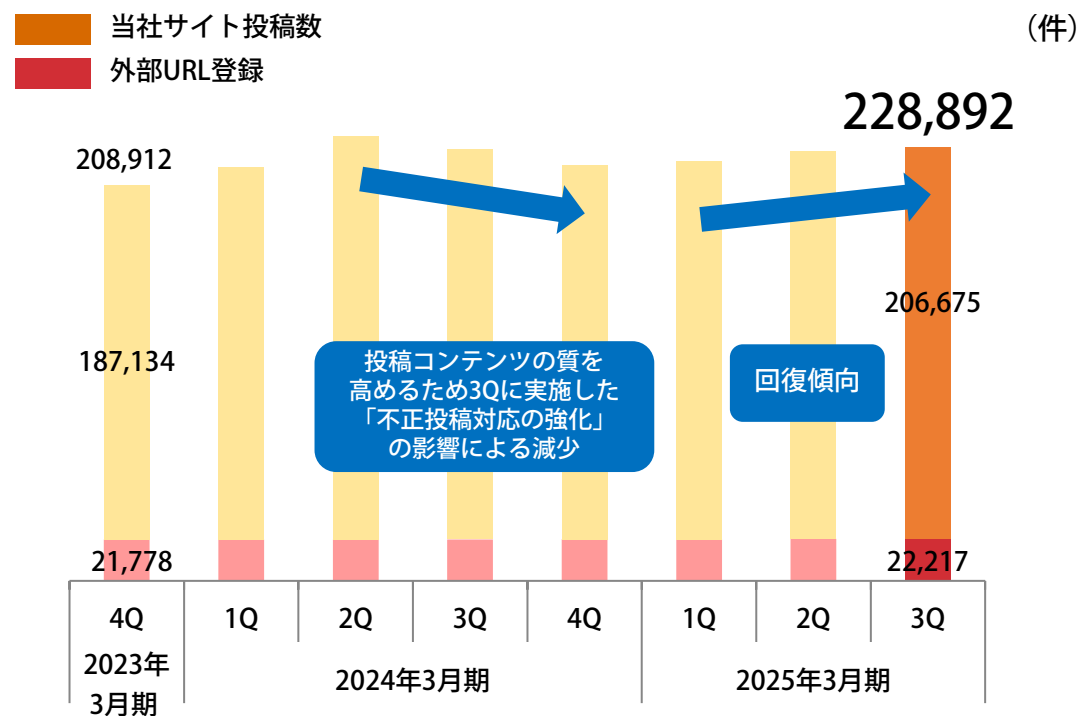




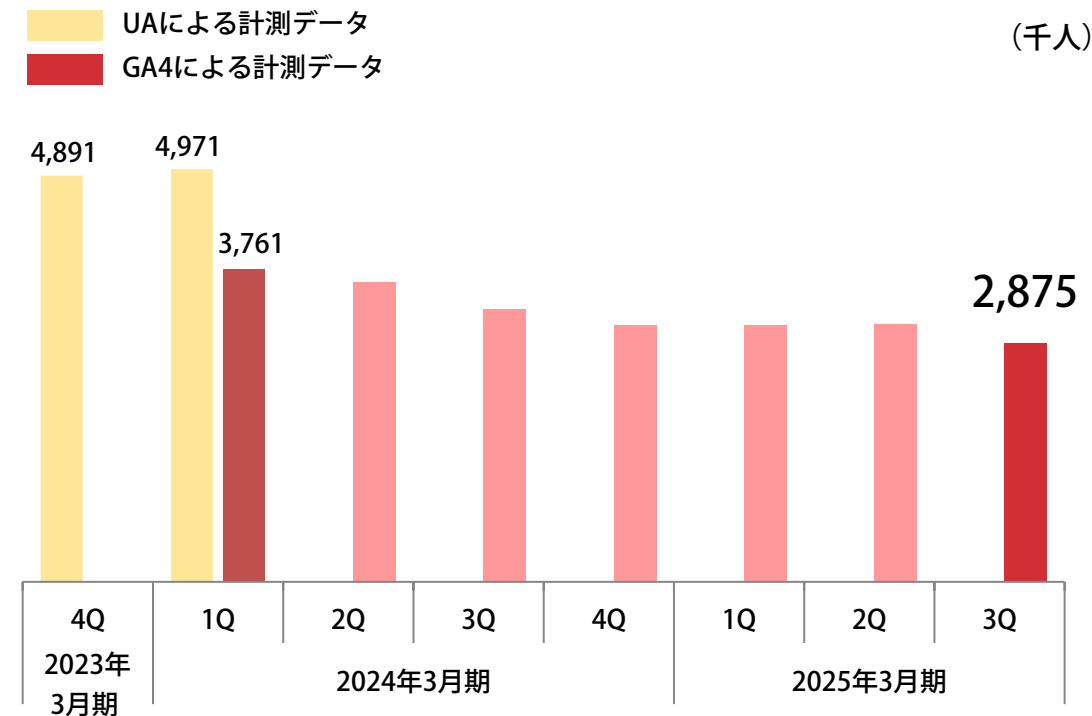
## ②Webサイト運営 ～KPI推移～

当社サイト投稿数は、不正投稿対応の強化による減少が落ち着き、回復傾向。  
 月間ユニークユーザー数は苦戦が続き、287万人で着地。  
 Webサイトのコンテンツ充実等に注力し、ユーザー数の回復を図っていく。

### 総コンテンツ数



### 月間ユニークユーザー数

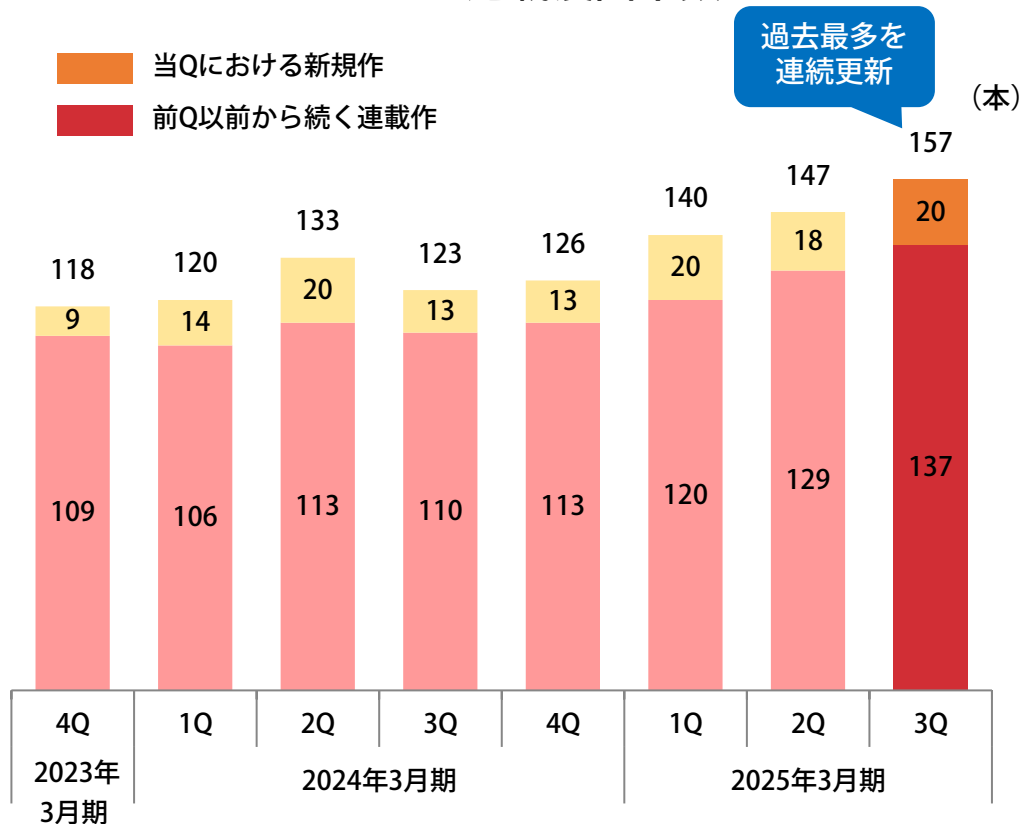


※ ユニークユーザー数の集計に使用していた「ユニバーサルアナリティクス (UA)」が2023年7月をもって計測終了となったため、2024年3月期第2四半期以降は「Googleアナリティクス4 (GA4)」の計測データによって集計しております。

## ②Webサイト運営 ～Web連載漫画～

ライトノベルのコミカライズ14本に、オリジナル漫画6本を加えた20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157本と、過去最多を連続更新。

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>異世界ゆるり紀行 17</p> <p>シリーズ累計 153万部</p> <p>第9回ファンタジー小説大賞 特別賞受賞</p>  <p>1.7万部</p>	<p>4Q</p> <p>転生王子は だらけたい19</p> <p>シリーズ累計 67万部</p>  <p>0.6万部</p>	<p>4Q</p> <p>とあるおっさんの VRMMO活動記31</p> <p>シリーズ累計 200万部</p> <p>第6回ファンタジー小説大賞 読者賞受賞</p>  <p>1.0万部</p>
<p>4Q</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？7</p> <p>シリーズ累計 73万部</p> <p>第9回ファンタジー小説大賞 優秀賞受賞</p>  <p>1.1万部</p>	<p>4Q</p> <p>THE NEW GATE24</p> <p>シリーズ累計 320万部</p>  <p>0.6万部</p>	<p>4Q</p> <p>素材採取家の 異世界旅行記16</p> <p>シリーズ累計 172万部</p> <p>第9回ファンタジー小説大賞 大賞・読者賞の W受賞</p>  <p>0.9万部</p>
<p>4Q</p> <p>Regina</p> <p>継母の心得 6</p> <p>シリーズ累計 18万部</p>  <p>0.9万部</p>	<p>4Q</p> <p>&amp; arche</p> <p>最推しの義兄を愛でるため 長生きします！5</p> <p>第9回BL小説大賞 読者賞受賞</p>  <p>1.1万部</p>	<p>4Q</p> <p>&amp; arche</p> <p>魔王さんのガチペット</p> <p>第11回BL小説大賞 ファンタジーBL賞受賞</p>  <p>0.7万部</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>月が導く 異世界道中15</p> <p>シリーズ累計 484万部</p>  <p>7.1万部</p>	<p>4Q</p> <p>異世界ゆるり紀行 10</p> <p>シリーズ累計 153万部</p>  <p>3.5万部</p>	<p>4Q</p> <p>THE NEW GATE 16</p> <p>シリーズ累計 320万部</p>  <p>3.1万部</p>
<p>4Q</p> <p>勘違いの工房主 8</p> <p>シリーズ累計 81万部</p> <p>2025年4月より TVアニメ放送開始!</p>  <p>1.9万部</p>	<p>4Q</p> <p>ゲート0 -zero- 2</p> <p>シリーズ累計 720万部</p>  <p>1.8万部</p>	<p>4Q</p> <p>とあるおっさんの VRMMO活動13</p> <p>シリーズ累計 200万部</p>  <p>2.4万部</p>
<p>4Q</p> <p>Regina</p> <p>華麗に離縁 してみせますわ! 4</p> <p>電子コミック大賞2025 ※ 【異世界部門】受賞!</p>  <p>2.4万部</p>	<p>4Q</p> <p>Noche ノーチェ</p> <p>メリバだらけの乙女ゲーで 推しを幸せにしようとしたら、 執着されて禁断の関係に 堕ちました1</p>  <p>0.9万部</p>	<p>4Q</p> <p>ETERNITY</p> <p>破談前提、身代わり花嫁は 堅物御曹司の猛愛に 蕩かされる1</p>  <p>0.8万部</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）主催  
『みんなが選ぶ!! 電子コミック大賞2025』  
特設サイト：[https://www.cmoa.jp/comic\\_prize/](https://www.cmoa.jp/comic_prize/)

(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）～

ライト文芸、時代小説、児童書等、幅広いジャンルのタイトルを刊行予定。

文庫

**4Q** 

自称悪役令嬢な妻の観察記録。1



シリーズ累計 **221万部**

0.9万部

**4Q** 歴史・時代

深川あやかし 屋敷奇譚



第8回歴史・時代小説大賞 特別賞受賞

0.7万部

**4Q** 歴史・時代

辻のあやかし斬り夜四郎 呪われ侍事件帖



第8回歴史・時代小説大賞 特別賞受賞

0.6万部

**4Q** ライト文芸

拾ったのが本当に猫かは疑わしい2



第6回ライト文芸大賞 大賞受賞

0.7万部

**4Q** ライト文芸

女ふたり、となり暮らし



第4回ライト文芸大賞 大賞受賞

0.6万部


**4Q** きずな

ホントのキモチ！



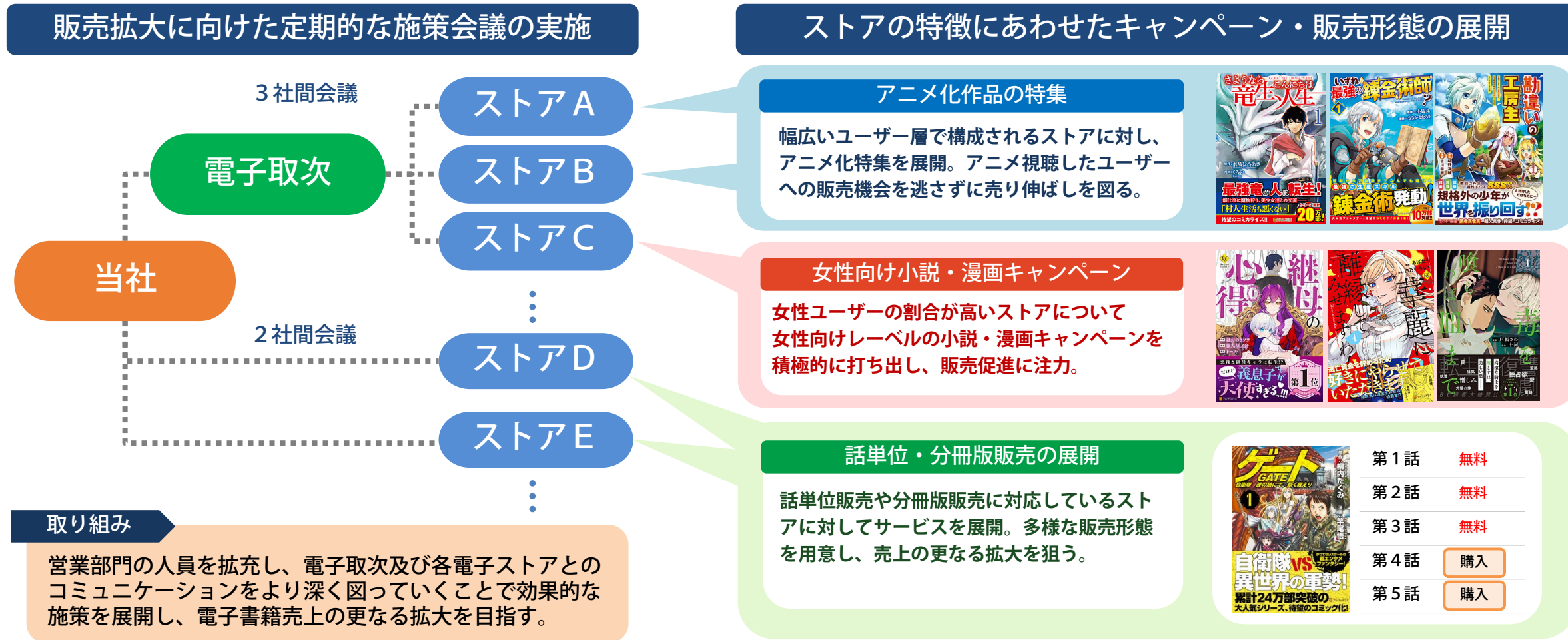
第1回きずな児童書大賞 学園恋愛賞

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～

営業部門の人員・体制を強化し、電子取次及び各電子ストアとの施策会議を推進。  
電子ストアの特徴にあわせたきめ細かな拡販施策が奏功し、電子書籍売上は高成長を維持。



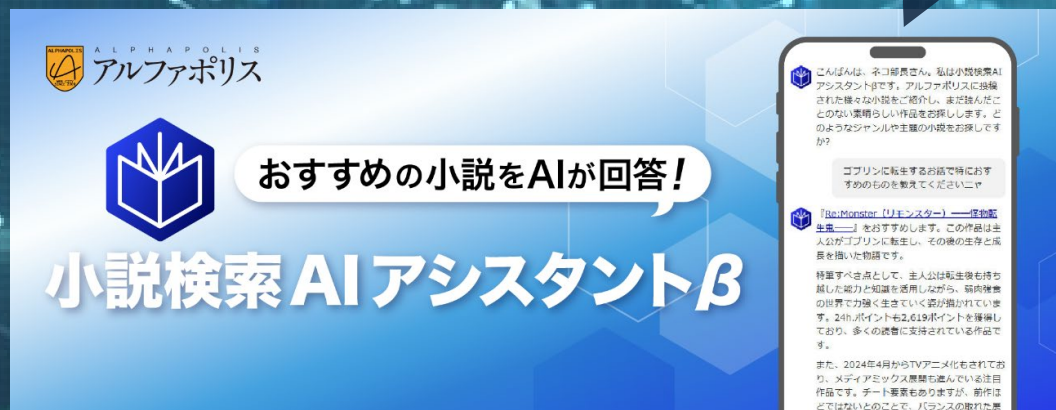
## ②Webサイト運営 ～A I を利用したサービス開発～

「生成A I を活用した小説検索機能」「高精度レコメンド機能サービス」をリリース。  
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していく。

### A I を利用したサービス開発

生成A I を活用した小説検索機能  
『小説検索A I アシスタントβ』

11月11日  
リリース



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

こんにちは、ネコ部長さん。私は小説検索AIアシスタントβです。アルファポリスに登録された様々な小説をご紹介し、まだ読んでいない素晴らしい作品をお探しします。どのようなジャンルや主題の小説をお探しですか？

コプリンに転生するお話で特におすすめのものを教えてください

『Be:Monster (リジェンスター) ー怪物誕生ー』をおすすめします。この作品は主人公がコプリンに転生し、その後の生存と成長を描いた物語です。

特筆すべき点として、主人公は転生後も持ち続けた能力と知識を活用しながら、弱肉強食の世界で力強く生きていく姿が描かれています。280ポイントも2,619ポイントを獲得しており、多くの読者に支持されている作品です。

また、2024年4月からTVアニメ化もされており、メディアミックス展開も進んでいる注目作品です。チート要素もありますが、新作ほどではないとのこと、バランスの取れた

高精度レコメンド機能サービス  
『あなたにおすすめの小説』

10月30日  
リリース



## 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

Webサイト

アプリ

- ▶ 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。
- ▶ 利便性の高いサービス機能を提供し、投稿サイト・アプリの充実、作家・サイトユーザーの拡大を狙う。

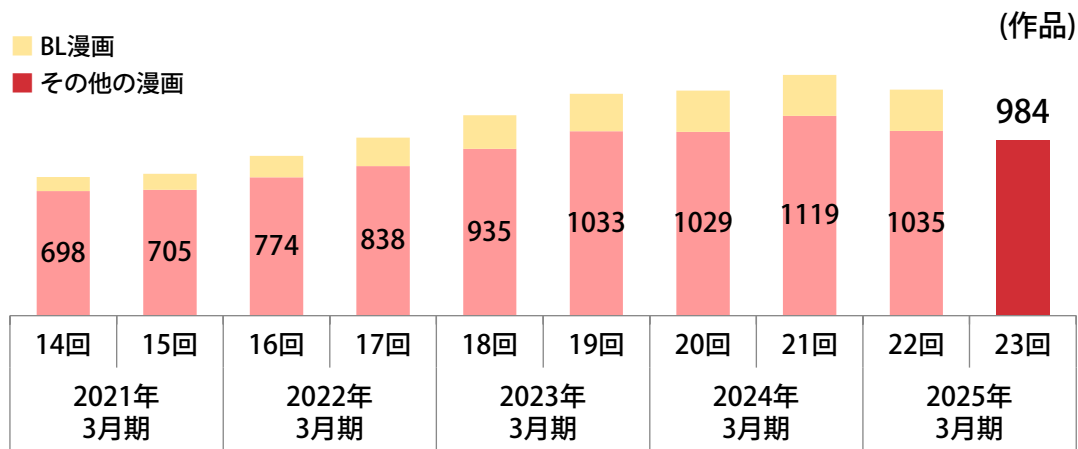


## ②Webサイト運営 ～漫画強化～

「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



## 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8回 キャラ文芸大賞

2月 第18回 恋愛小説大賞

3月 第8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

当社ヒット作のアニメを複数放送予定。引き続きメディア化活動に注力し、当社IPのメディア展開を加速させることで、書籍事業及びアニメ事業の利益拡大を図っていく。

#### TVアニメ放送スケジュール

※放送スケジュールは、本資料の発表日時点における予定を記載しております。

2025年3月期

4Q (1月～3月)

2025年1月～  
放送中

『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

2025年4月～  
放送

『勘違いの工房主』



©2025時野洋輔・アルファポリス  
/勘違いの工房主製作委員会

2025年放送タイトル

2025年7月～  
放送

『強くてニューサーガ』



©2025阿部正行・アルファポリス  
/強くてニューサーガ製作委員会

2025年放送

『最後にひとつだけお願い  
してもよろしいでしょうか』



©鳳ナナ・アルファポリス/最ひと  
製作委員会

制作中タイトル

アニメ第3期  
制作中

『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

# 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

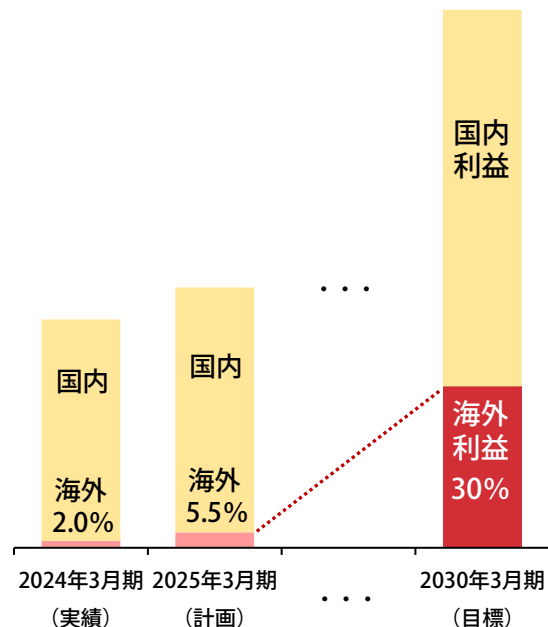
### ALPHA MANGA

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

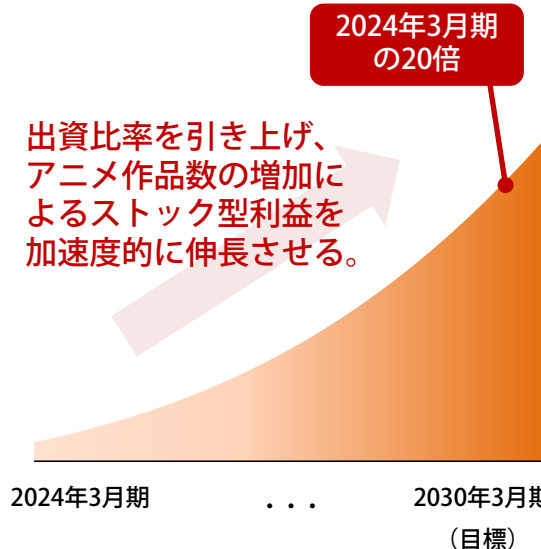
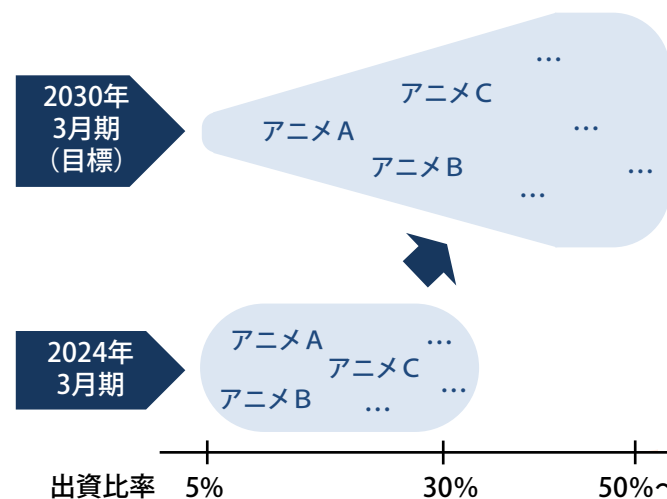


## 2. アニメビジネスの拡大

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)

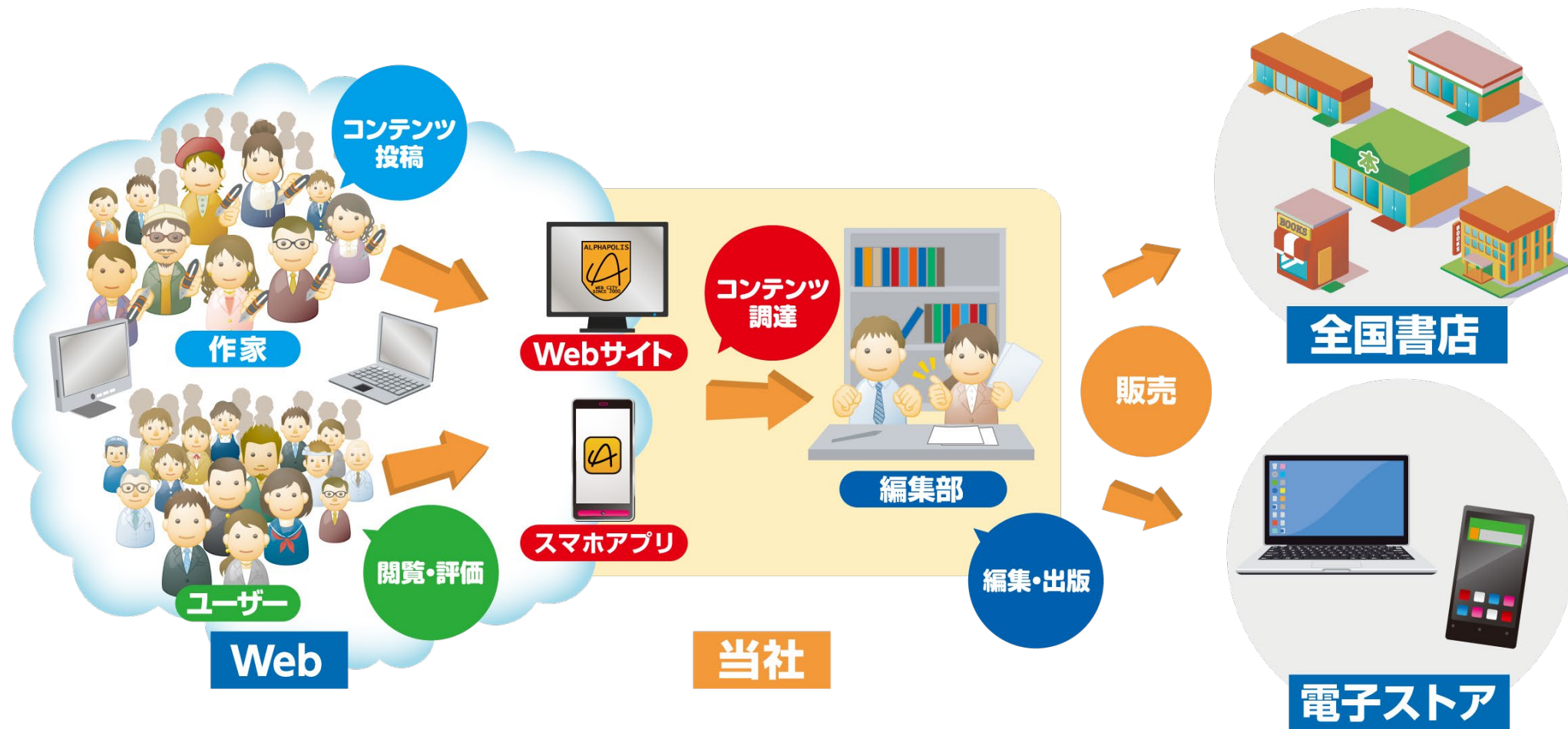
1968年3月 一橋大学商学部卒業  
1968年4月 三井信託銀行(株) 入社  
1999年6月 三井信ビジネス(株) 取締役  
2006年3月 SBIモーゲージ(株)(現SBIアルヒ(株)) 内部監査室長  
2008年5月 同社 監査役  
2013年3月 当社 監査役(現任)

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。



## 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

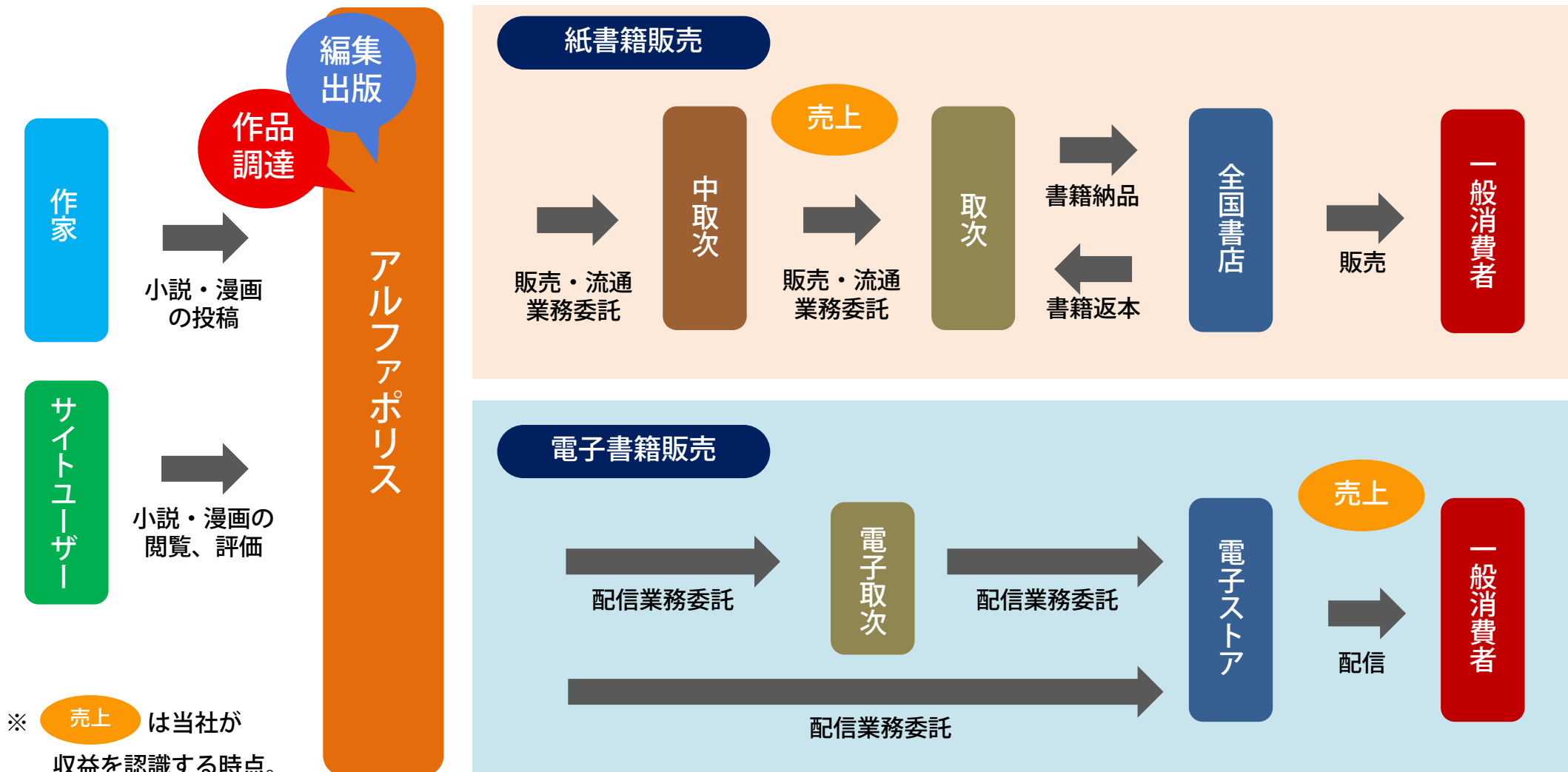
投稿作品が一定の評価を得ると、当社編集部へ書籍化検討の申請が可能。  
いつでもすぐに出版へのチャレンジが可能。





# 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。

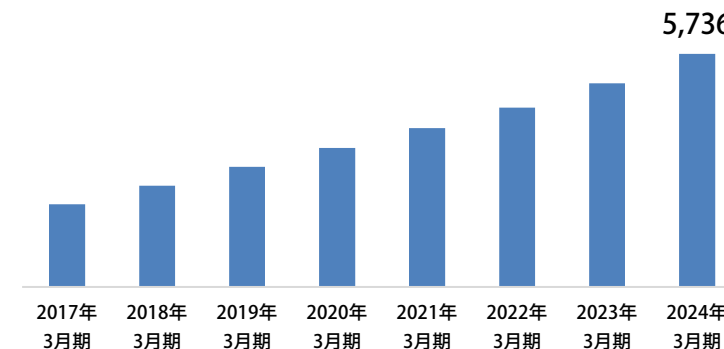
### 大コケするリスクの回避

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。

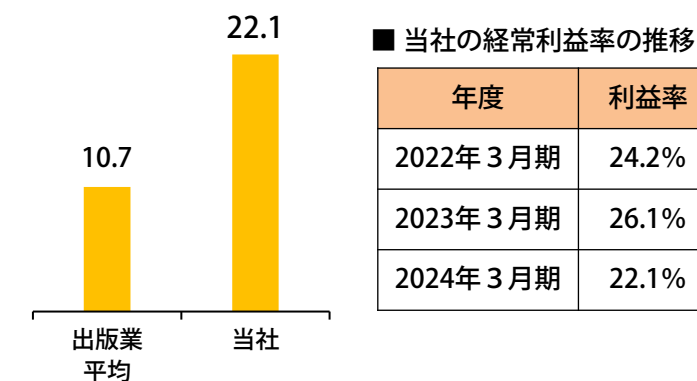
そのため、書籍刊行に要した費用を回収するだけの売上高が確保できないリスクの低減が可能。

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



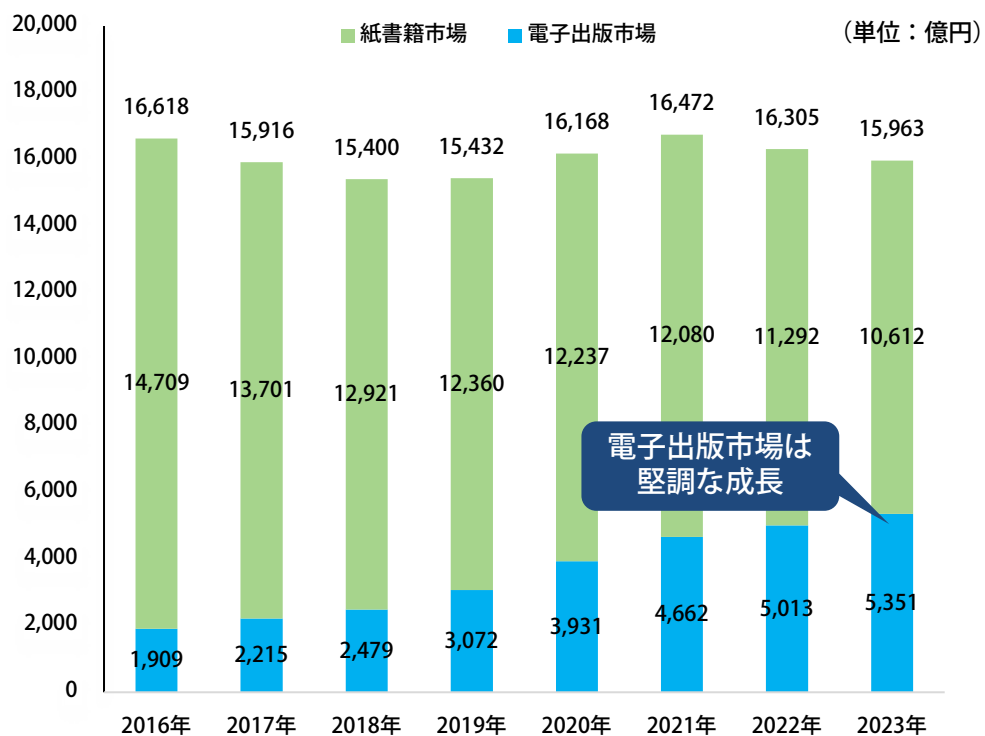
## 売上高経常利益率



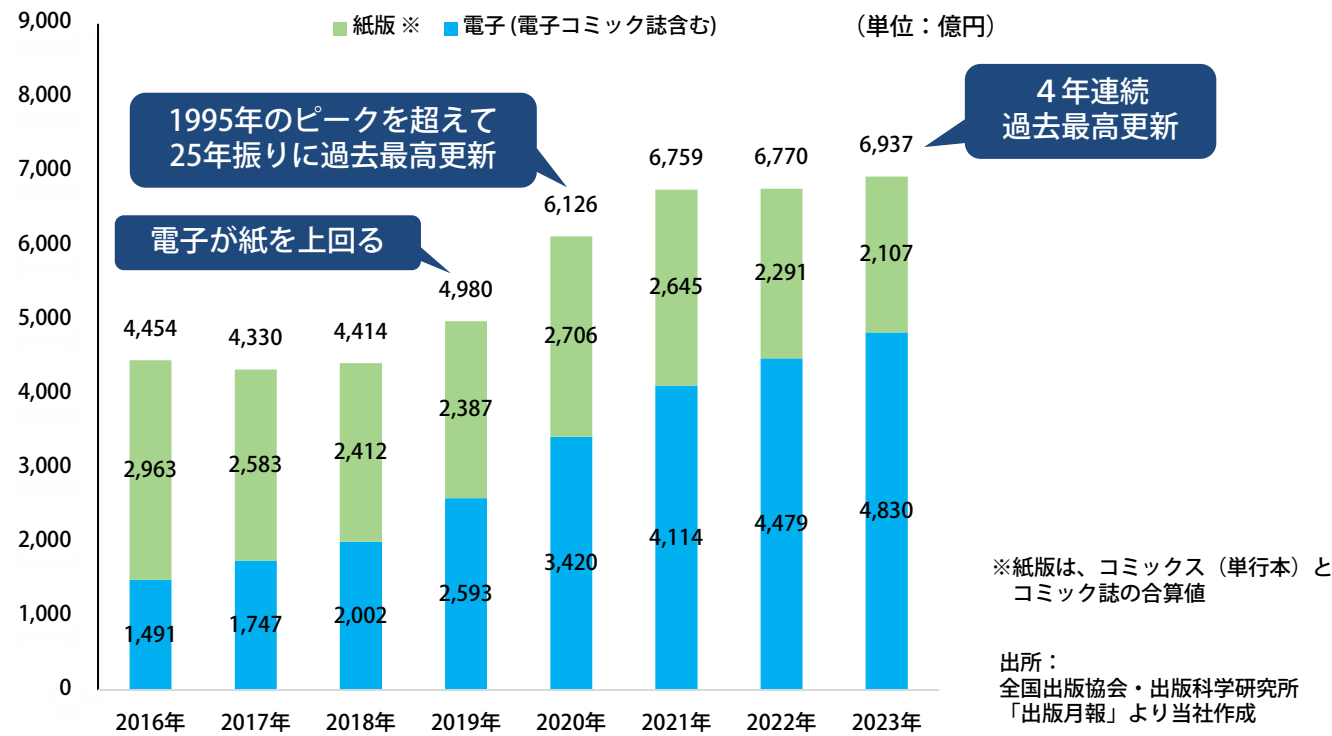
出所：出版業平均は、経済産業省「2023年企業活動基本調査速報」出版業売上高・経常利益より当社算出

- 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24%はライトノベルが占めており、また売上高の約74%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・児童書大賞」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、映像等の出版事業以外のメディア展開、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>
生成系AIへの対応	<p>近年AI技術の著しい進化に伴い、生成系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、生成系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、生成系AIの動向や法規制に関する情報を常に収集し、生成系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。

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。