

事業計画及び 成長可能性に関する事項



A L P H A P O L I S

アルファポリス

株式会社アルファポリス
(東証グロース：9467)

2022年 6月 17日

1. 企業情報・ビジネスモデル
2. 業績ハイライト（2022年3月期）
3. 市場環境・競争優位性
4. 成長戦略
5. 認識するリスク及び対応策

会社名	株式会社アルファポリス AlphaPolis Co.,Ltd.
所在地	東京都渋谷区恵比寿4-20-3 恵比寿ガーデンプレイスタワー8F
設立	2000年8月
資本金	8億6,382万4,400円（2022年3月末現在）
代表者	梶本 雄介
事業内容	インターネットのサイト運営、書籍の出版
従業員数	119名（内パート17名）（2022年3月末現在）

役員紹介



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)(現アルヒ(株))
財務経理部長
2012年12月 当社入社
2013年12月 当社 取締役(現任)
2015年7月 当社 管理本部本部長(現任)

富永 博之 取締役(社外)

1971年3月 東京大学工学部卒業
1971年4月 佐世保重工業(株)入社
1995年4月 弁護士登録
東京弁護士会知的財産法部会所属
2000年4月 東京弁護士会民事介入暴力対策
特別委員会委員
2003年2月 弁理士登録
2003年2月 富永法律特許事務所 代表者(現任)
2014年6月 当社 取締役(現任)

白石 卓也 取締役(社外)

1995年3月 東京大学大学院工学系航空宇宙工学科修了
1996年4月 フューチャー(株)入社
2016年1月 (株)ローソンデジタルイノベーション
代表取締役社長
2018年2月 (株)Digimile代表取締役社長(現任)
2018年5月 ウォルマート・ジャパン・ホールディングス(株)
/合同会社西友CIO
2020年5月 味の素(株)CEO補佐(現任)
2021年6月 当社 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)内部監査室長
2008年5月 SBIモーゲージ(株)監査役
2013年3月 当社 監査役(現任)

天野 良明 監査役(社外)

1972年3月 慶應義塾大学法学部卒業
1972年4月 三井信託銀行(株)入社
2001年1月 三井鉱山(株)転籍
2005年6月 三井鉱山マテリアル(株)代表取締役
2006年6月 サンコーコンサルタント(株)常勤監査役
2014年6月 当社 監査役(現任)

経営理念

新しい時代のエンターテインメントの追求へ

「これまでのやり方や常識に全くとらわれず」「良いもの面白いもの望まれるものを徹底的に追求していく」というミッションの下、インターネットを軸に新しいエンターテインメントを生み出し、提供する、最強のエンターテインメント企業を目指します。

コーポレートスローガン

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

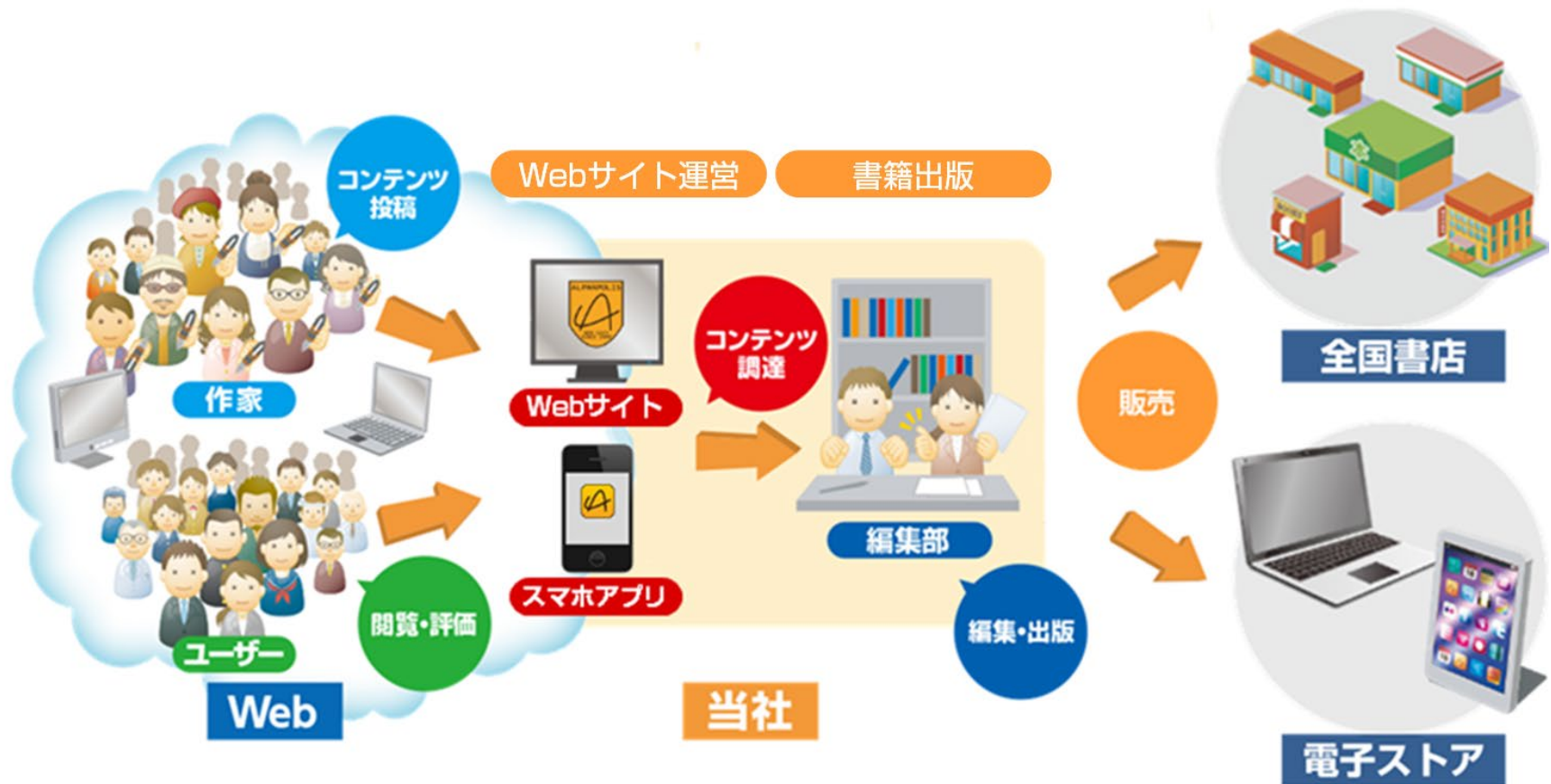
当社にとって二つの大事なもの。

この二つのEが混じりあって、新しいアイデアを創出し、当社およびそれをとりまく全体を増強、進化させ、それによりはじめて経営理念を実現できると考えております。

2000年8月	渋谷区恵比寿において資本金1,000万円で株式会社アルファポリスを設立
2007年10月	当社名を冠した「アルファポリス文庫」を創刊
2008年1月	読者からの投票結果に加え、作家からの出版申請をもとにした出版制度を開始
2008年2月	第1回「Webコンテンツ大賞」を開催
2009年9月	大人の女性のための恋愛小説レーベル「エタニティブックス」を創刊
2010年11月	新感覚ファンタジー小説レーベル「レジーナブックス」を創刊
2012年10月	「第7回ニッポン新事業創出大賞」アントレプレナー部門にて最優秀賞を受賞
2014年2月	甘く危険なラブロマンスレーベル「ノーチェブックス」を創刊
2014年10月	東京証券取引所マザーズに株式を上場
2015年1月	投稿作品の人気度に応じ、作家に報酬を支払うサービス「投稿インセンティブ」を開始
2015年5月	経済産業省及び東京証券取引所が創出した「攻めのIT経営銘柄」に選定
2016年4月	当社Webサイトにて課金サービスを開始
2017年2月	当社コンテンツ閲覧アプリ内において、これまで書籍化に伴い非公開処理又はダイジェスト化していた作品を一定期間に限り閲覧することが出来る「レンタル」サービスを開始
2017年12月	絵本投稿サイト「絵本ひろば」をリリース
2019年8月	絵本投稿サイト「絵本ひろば」のスマートフォン向けアプリをリリース
2021年3月	ファンタジックなボーイズラブレーベル「アンダルシュノベルズ」を創刊
2021年6月	設立からの新刊書籍発行点数累計が4,000点を突破
2021年7月	海外向けの新漫画アプリ「Alpha Manga」をリリース
2022年4月	東京証券取引所の市場区分の見直しにより、東京証券取引所マザーズからグロース市場に移行

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」など複数の賞を設け、受賞者には賞金を贈呈。

当賞レースから、受賞作をはじめとして数多くの作品が書籍化。

② 読者参加型

投票した読者に対しても抽選で賞金を贈呈。読者を巻き込む形で賞を盛り上げ。

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' (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 'ゲーム' (Games). Below the navigation bar, there are several promotional banners and sections:

- はじめての方へ** (For newcomers): Encourages users to register their Web Content.
- 素材採取家の異世界旅行記 ⑤** (Material Collector's Isekai Travelogue 5): A featured manga with a '黄金に光る花を求めて 魔王と一緒に採取旅' (Seeking a golden glowing flower, a collection trip with the devil king) theme.
- 第7回アルファポリス漫画ダービー** (7th AlphaPolis Manga Derby): A tournament for manga submissions, with a deadline of 6/21 12:00.
- 投稿作品 ランキング** (Submitted Works Ranking): A table showing top works in various genres.
- お知らせ** (Notice): A section for announcements, including a notice about a new Web novel.
- 書籍売上ランキング** (Book Sales Ranking): A section for top-selling books.

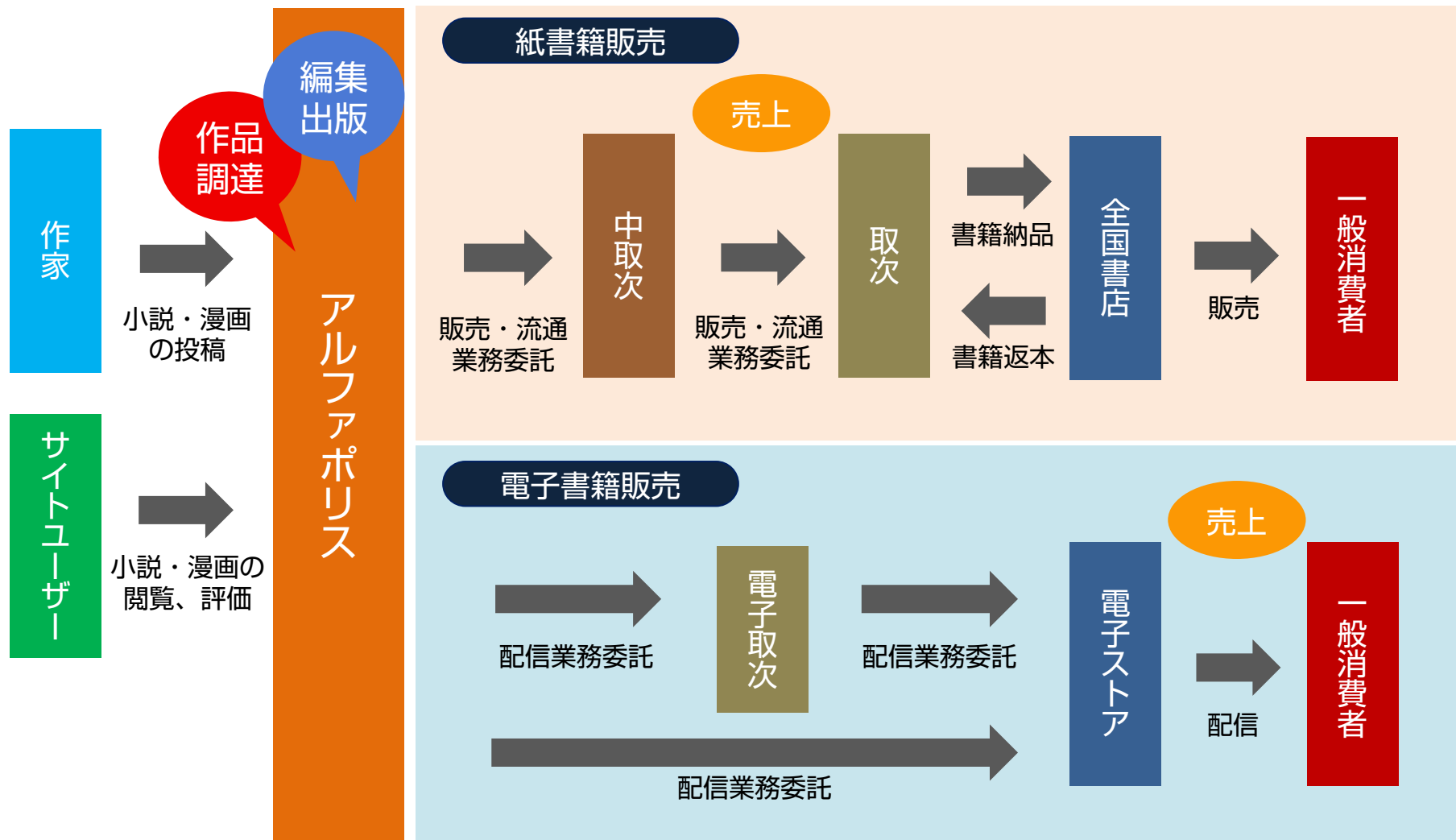
ジャンル	1位	2位	3位	4位
小説	HOT男性向け	HOT女性向け	ファンタジー	恋愛
漫画	HOT	少年～一般男性向け	少女～一般女性向け	BL

異世界	恋愛	ファンタジー	ハッピーエンド	日常
青春	勇者	短編	女主人公	学園

1	素材採取家の異世界旅行記 5	ともぞ / 画
2	木乃子増補 / 作	[COMICS]

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。



※ **売上** は当社が収益を認識する時点。

従来型の出版とは異なる

当社ビジネスモデルの2つの強み

①トレンドを即反映し、安定的かつ多点数、商品化 ➡ 新規マーケットの創造

昨今、読者の求める小説のトレンドの移り変わりは非常に早い。その傾向はまずインターネットの作品に現れる。まさに今、旬であるトレンドの作品を素早くキャッチし、売れ筋書籍を安定的かつ多点数、商品化することが可能。

②大コケするリスクの回避

インターネット上での多数のユーザー評価を参考に、一定以上の読者ニーズを見極めた上で、書籍化すべきコンテンツの選定を実施。そのため、書籍刊行に要した費用を回収するだけの売上高が確保できないリスクの低減が可能。

当社が取り扱っている書籍は、「ライトノベル」（表紙や挿絵にアニメ調のイラストが用いられ、一般の小説より軽妙な文体でストーリーが描かれている小説）、「漫画」、「文庫」、「その他」の4つのジャンルに区分される。

- ターゲット層は20代から40代。
- 中高生や若者向けの安価な文庫ではなく、単行本（文庫本より大きく、高価格）であることが特徴。

ライトノベルに含まれる主力レーベル等

男性向けライトノベル

20代後半から30代の男性向けのライトノベル

ノーチェブックス

20代から30代の女性向け甘く危険なラブロマンスレーベル

エタニティブックス

30代から40代の女性向け恋愛レーベル

&arche (アンダルシュ)

新創刊！ファンタジックなボーイズラブレーベル

レジーナブックス

20代から30代の女性向け新感覚ファンタジーレーベル



『ゲート』
柳内たくみ/著



『とあるおっさんのVRMMO活動記』
椎名ほわほわ/著



『異世界でカフェを開店しました。』
甘沢林檎/著



『ナチュラルキス』
風/著

- 当ジャンルは、電子書籍との親和性が高く、加えて戦略的に電子書籍販売の体制強化を図っていることから、4ジャンルの中で売上構成割合が最も高い。
- 刊行前に当社Webサイト上で連載。一定の人気を確認した漫画のみ書籍化することで、売れないリスクの低減を図る。
- ライトノベルヒット作のコミカライズが好調。相乗効果により、原作であるライトノベル（小説）の売上増加にも寄与。
- 原作がない「オリジナル漫画」の開発にも注力。Webコンテンツ大賞「漫画大賞」の年2回開催など、有望な作品、作家の発掘を強化し、漫画ジャンルをさらに拡大させる。

ライトノベルヒット作のコミカライズ



『月が導く異世界道中』
木野コトラ/画
あずみ圭/作



『THE NEW GATE』
三輪ヨシユキ/画
風波しのぎ/作



『自称悪役令嬢な婚約者の観察記録。』
蓮見ナツメ/画
しき/作

オリジナル漫画の開発



『異星界転星』
大山散歩/画



『パール&ヴァイス』
平一加/画



『和風ギルドの受付嬢』
ひなた丸だいや/画

文庫

- 市場において、単行本ではなく文庫本が主流となる「キャラ文芸」「時代小説」ジャンルなどの作品を刊行。新規ジャンルの強化、拡大に注力。
- ライトノベル、その他ジャンルの単行本の廉価版を刊行。単行本の価格帯では躊躇していた読者層の取り込みを図る。

キャラ文芸



『清明さんちの不憚な大家』
烏丸紫明 / 著

時代小説



『きよのお江戸料理日記』
秋川滝美 / 著

ミステリー



『天才月澤彩葉の精神病質学研究ノート』
玄武聡一郎 / 著

その他

- ライトノベルに属さない「一般文芸書」「絵本」「ビジネス書」等が含まれる。
- 更なる業績拡大及びポートフォリオ最適化の観点から、特定のジャンルに依存しないよう取扱書籍の拡大に注力しているジャンル。

一般文芸



『居酒屋ほったくり』
秋川滝美 / 著

絵本



『わたしのげぼく』
上野そら / 著
くまくら珠美 / 作画

ビジネス書



『経営者が絶対に「すべきこと」「してはいけないこと』
新 将命 / 著

1. 企業情報・ビジネスモデル

2. 業績ハイライト（2022年3月期）

3. 市場環境・競争優位性

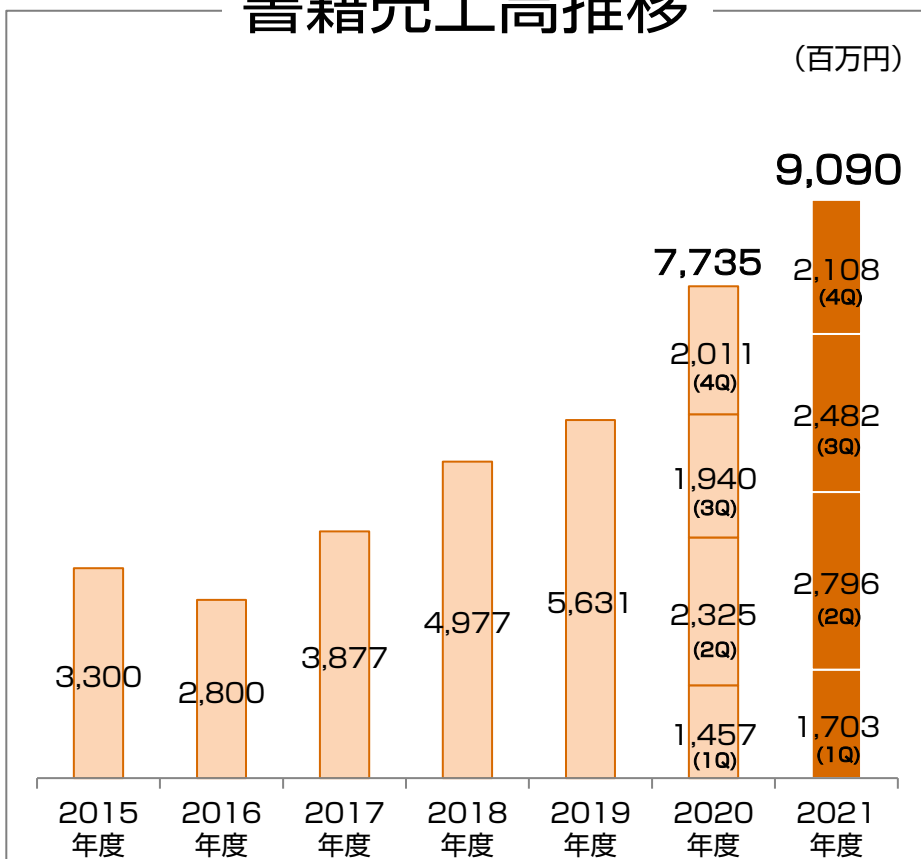
4. 成長戦略

5. 認識するリスク及び対応策

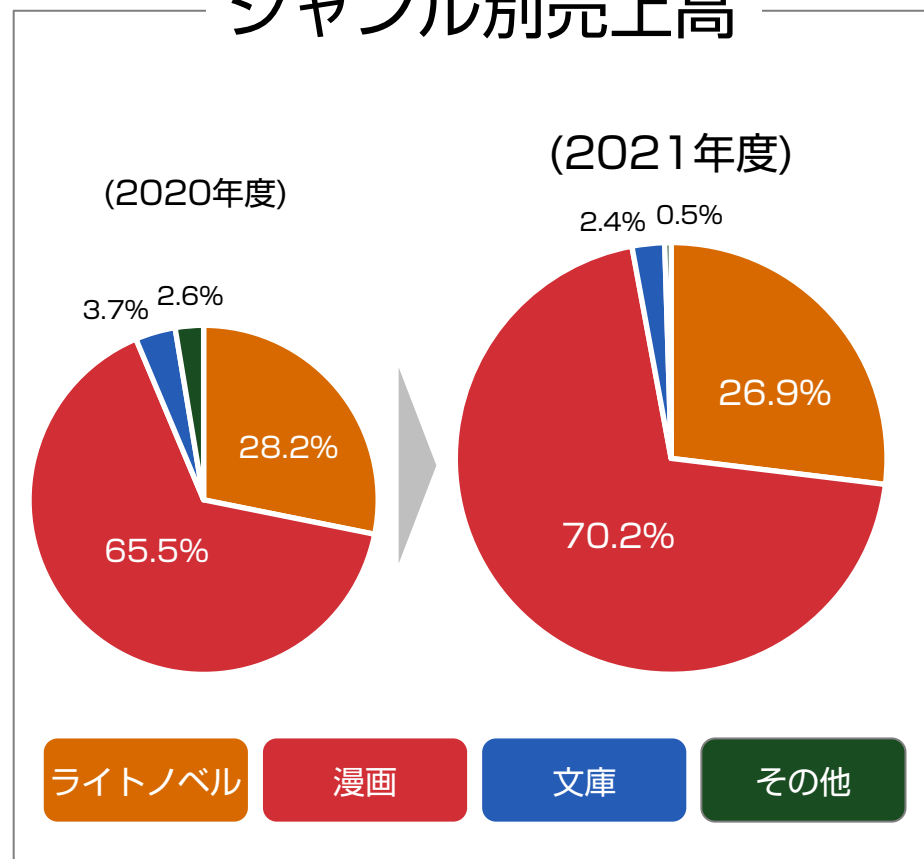
売上高推移・ジャンル別売上高

2021年度の売上高は90.9億円で着地し、前期比+17.5%の増収。
ジャンル別売上高は「漫画」が伸長し、構成割合70.2%に拡大。

書籍売上高推移



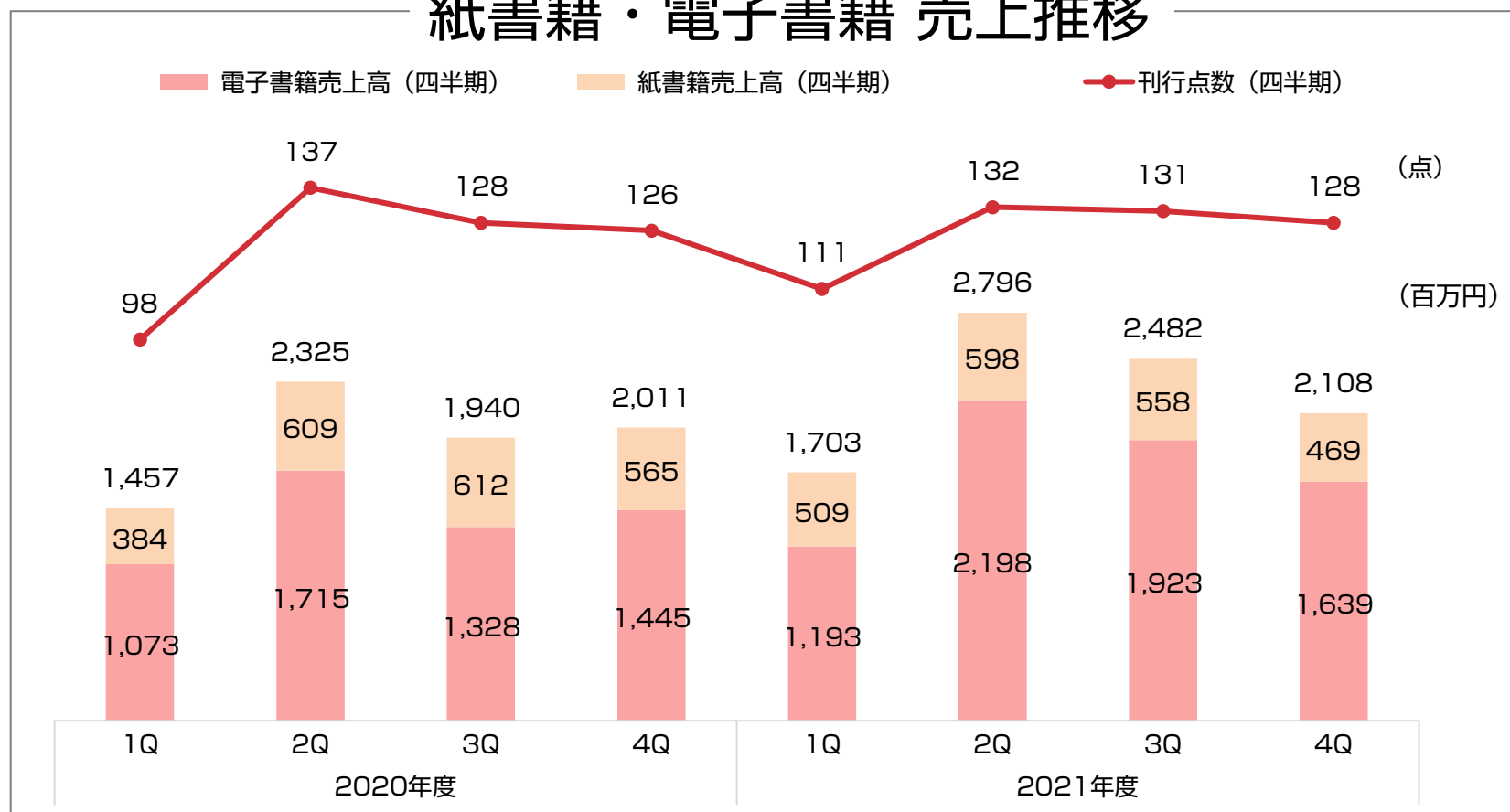
ジャンル別売上高



紙書籍・電子書籍 売上高推移

2021年度は引き続き電子書籍売上が前期から大きく伸長。漫画の新シリーズの好調や販売体制の強化に加えて、2Qの『月が導く異世界道中』アニメ放送に伴う原作小説・漫画の好調が売上を牽引。

紙書籍・電子書籍 売上推移



※ 広告収入等のその他の売上については、紙書籍と電子書籍の売上割合により、それぞれに按分して集計しております。

損益計算書の概要 ～サマリ～

主に2Q実施の大型成長投資が利益率を押し下げる要因となったものの、売上高の17.5%の増加により、利益についても前期を上回る着地。

結果、売上高は5期連続、利益は4期連続で、それぞれ過去最高を更新。

(単位：百万円、下段は構成比)

	2022年3月期	2021年3月期4Q累計		
	4Q累計		増減率	増減額
売上高	9,090 (100.0%)	7,735 (100.0%)	+ 17.5%	+ 1,354
売上総利益	7,041 (77.5%)	6,015 (77.8%)	+ 17.1%	+ 1,026
営業利益	2,194 (24.1%)	2,163 (28.0%)	+ 1.4%	+ 31
経常利益	2,201 (24.2%)	2,171 (28.1%)	+ 1.4%	+ 30
四半期純利益	1,389 (15.3%)	1,334 (17.3%)	+ 4.1%	+ 54

売上高の内訳

「①ライトノベル」は2Qにアニメ放送した『月が導く異世界道中』の小説の好調等により12.4%増収。「②漫画」は刊行点数の18点の増加に加えて、新シリーズの電子書籍販売が好調に推移し、25.9%増収。

(単位：百万円、下段は構成比)

	2022年3月期	2021年3月期4Q累計		
	4Q累計		増減率	増減額
売上高	9,090 (100.0%)	7,735 (100.0%)	+ 17.5%	+ 1,354
①ライトノベル	2,447 (26.9%)	2,178 (28.2%)	+ 12.4%	+ 269
②漫画	6,377 (70.2%)	5,066 (65.5%)	+ 25.9%	+ 1,310
③文庫	221 (2.4%)	287 (3.7%)	▲ 23.0%	▲ 66
④その他	43 (0.5%)	202 (2.6%)	▲ 78.6%	▲ 159

販売費及び一般管理費の内訳

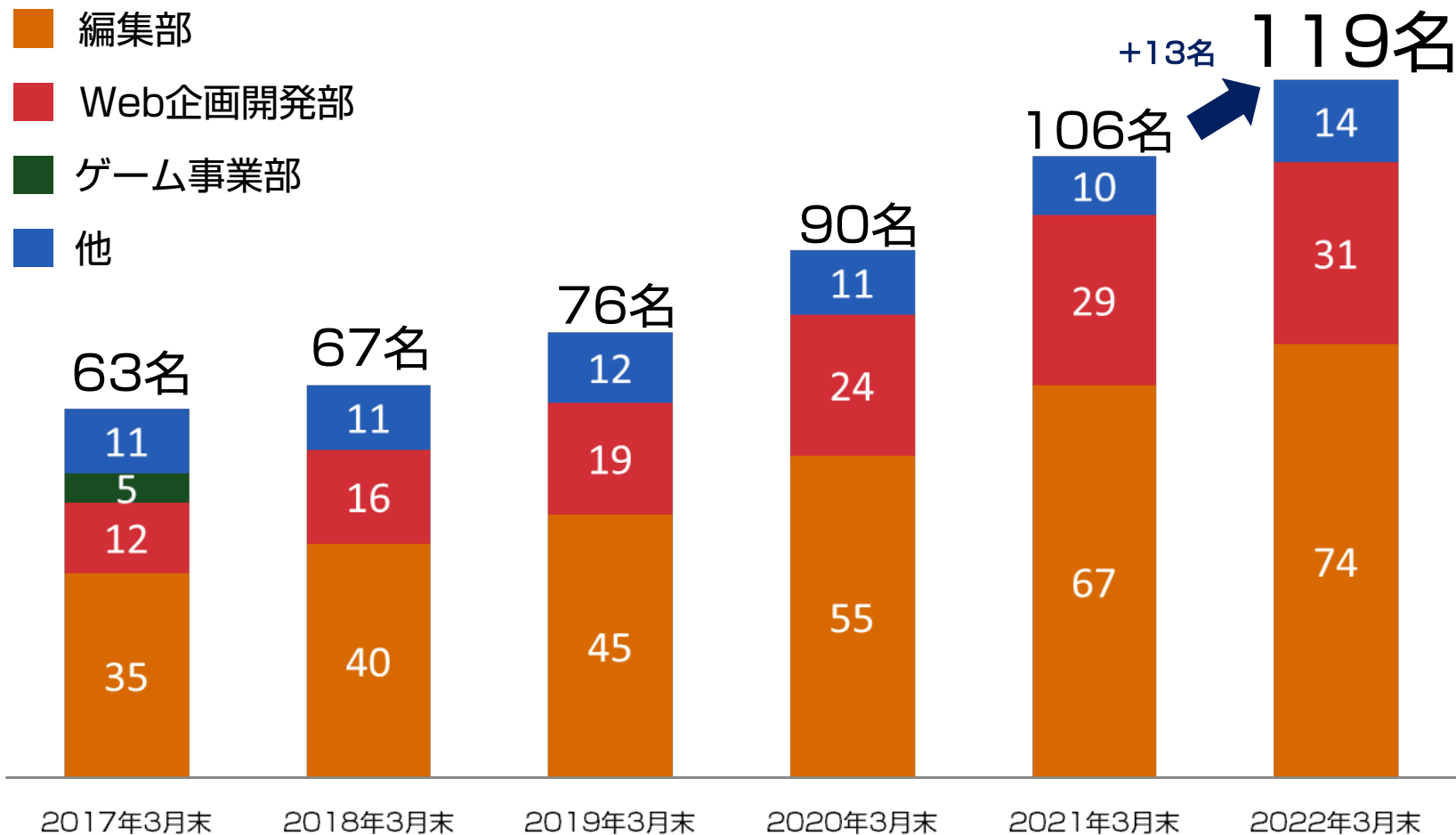
主に2Qに実施したプロモーション強化に係る大型成長投資により、
 「④販売促進費・広告宣伝費」が前期比で大幅に増加。
 「①販売手数料等」は主に電子書籍売上の拡大に連動して増加。

(単位：百万円、下段は構成比)

	2022年3月期	2021年3月期 4Q累計		備考	
	4Q累計		増減率		増減額
販売費及び 一般管理費	4,846 (100.0%)	3,851 (100.0%)	+ 25.8%	+ 994	
①販売手数料等	3,294 (68.0%)	2,675 (69.4%)	+ 23.1%	+ 619	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)	627 (12.9%)	611 (15.9%)	+ 2.6%	+ 16	
③採用活動費	21 (0.4%)	18 (0.5%)	+ 17.9%	+ 3	
④販売促進費 ・広告宣伝費	475 (9.8%)	142 (3.7%)	+ 233.5%	+ 333	TVCMなど大型成長投資の実施による増加。
⑤その他	427 (8.8%)	404 (10.5%)	+ 5.8%	+ 23	

従業員数の推移

編集部、Web企画開発部における新卒採用等により、前期末比で13名の増員。

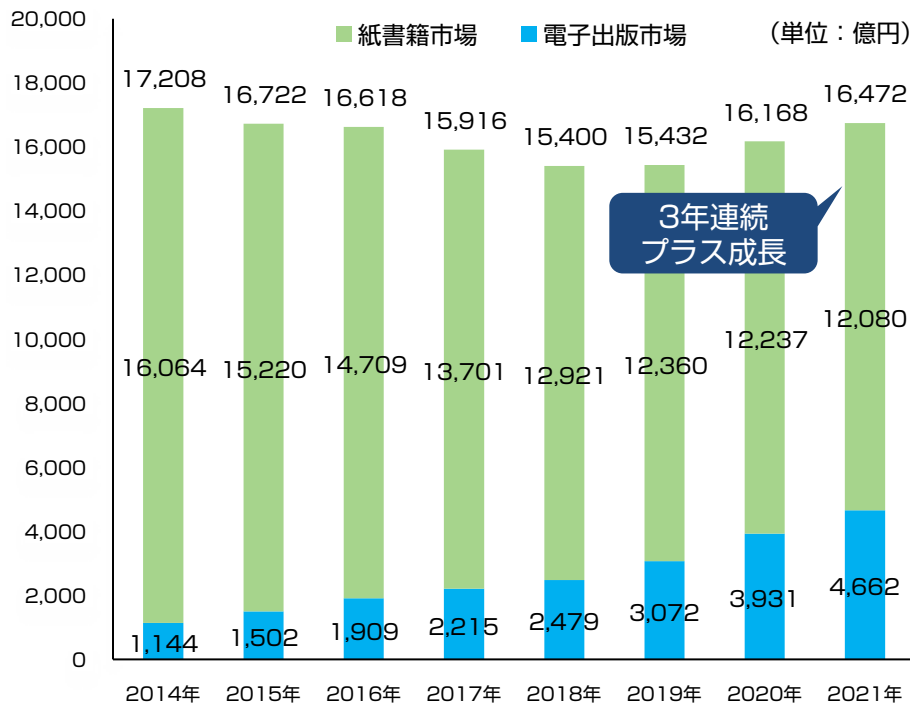


※ 従業員数はパートタイマーの年間平均人員数を含めております。

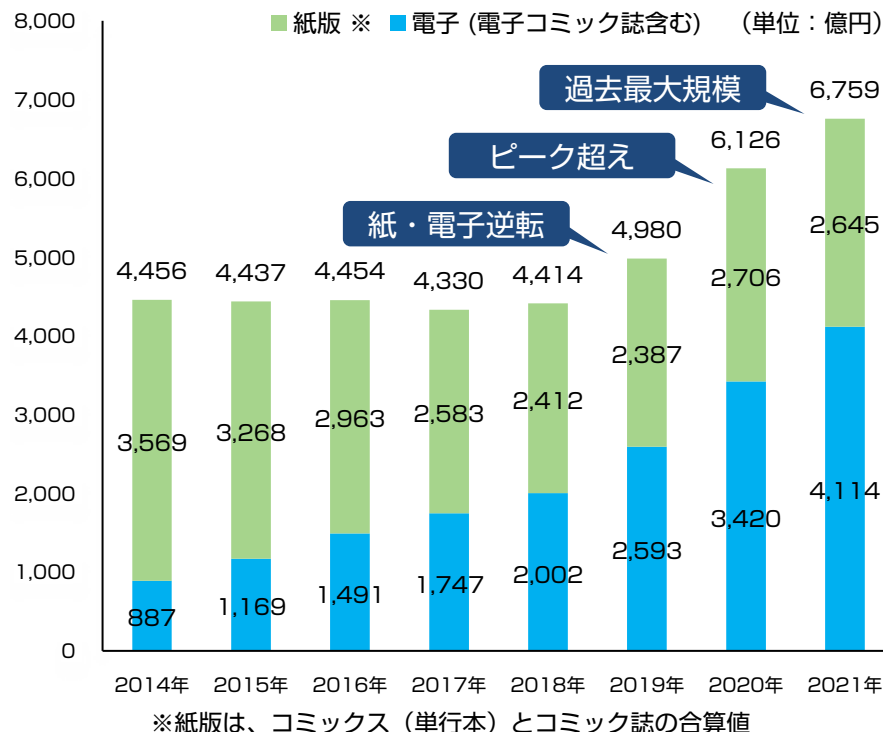
1. 企業情報・ビジネスモデル
2. 業績ハイライト（2022年3月期）
3. 市場環境・競争優位性
4. 成長戦略
5. 認識するリスク及び対応策

- 紙と電子を合算した出版市場は、3年連続のプラス成長。電子出版市場が順調に成長しており、高い成長率を維持。
- コミック市場は2019年に電子が紙を上回る。紙と電子の合算としては2020年にピークだった1995年の5,864億円を超える規模に拡大。さらに2021年は6,759億円に伸長し、2年連続で過去最高を更新。

紙書籍市場・電子出版市場の推定販売金額推移

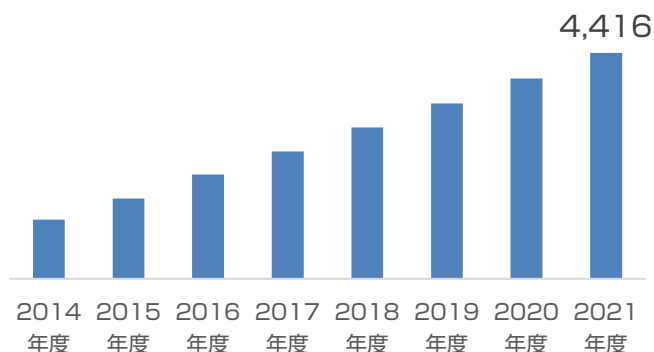


コミック市場の推定販売金額推移

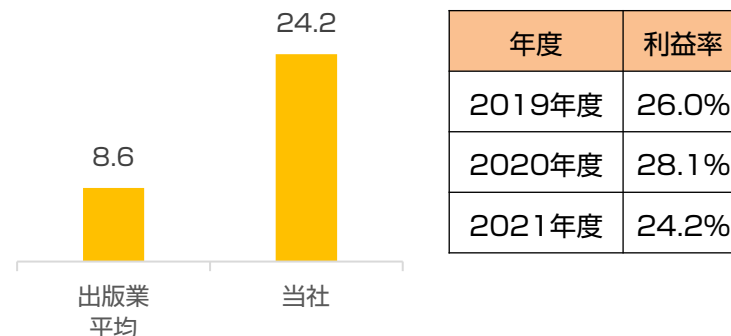


当社の出版事業		
機能	Webサイト運営	書籍出版
内容	小説・漫画等の投稿サイトの運営	投稿サイトで収集した作品の編集・出版
競合他社	コンテンツ投稿サイトの運営会社 ※出版社が運営する、当社同様のモデルを含む。	出版社
競争優位性	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 当社投稿サイトは、出版社が運営母体のパイオニアであり、長年の事業で培ったノウハウと数多くの出版実績があること。 ✓ 「投稿インセンティブ」や「出版申請制度」など、作家を目指す人にとって魅力的なサービスを展開。 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ユ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

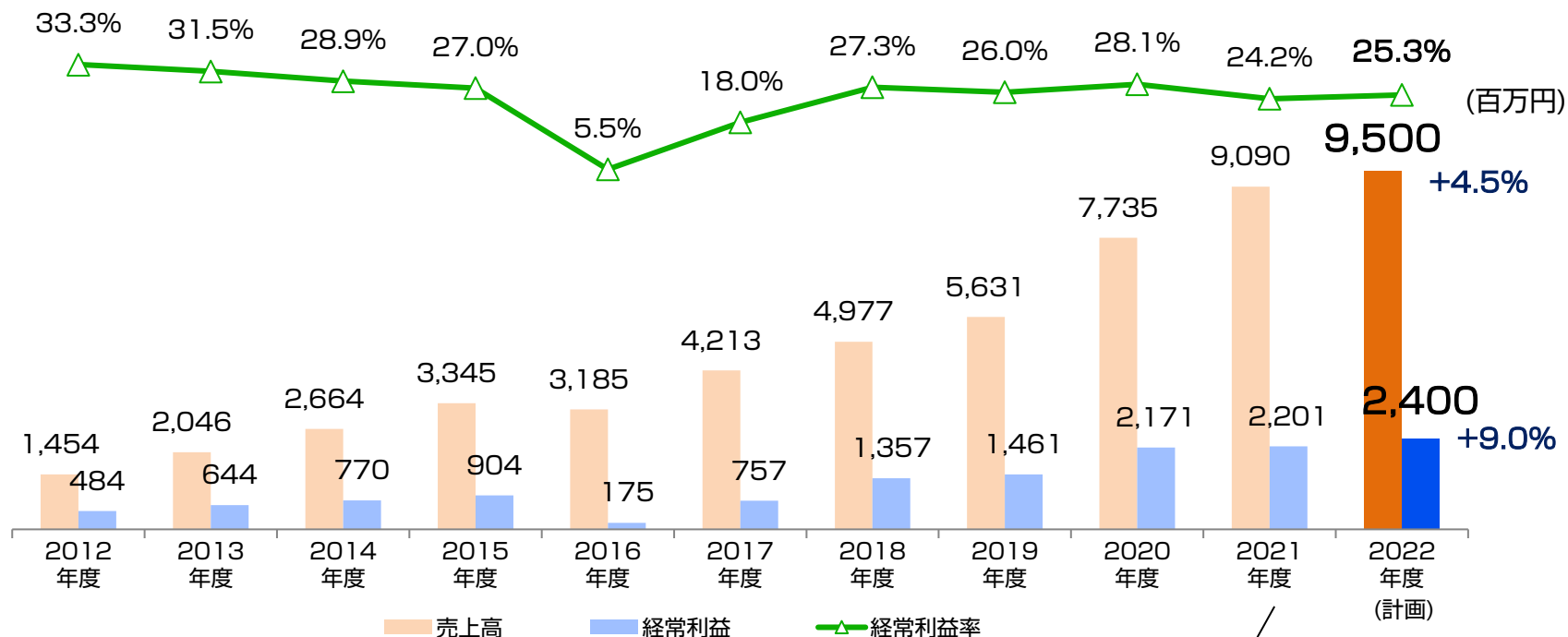


年度	利益率
2019年度	26.0%
2020年度	28.1%
2021年度	24.2%

1. 企業情報・ビジネスモデル
2. 業績ハイライト（2022年3月期）
3. 市場環境・競争優位性
4. 成長戦略
5. 認識するリスク及び対応策

2022年度 計画 ~売上・利益推移~

刊行点数は前期を大幅に上回る583点（前期比81点増）を見込み、売上高は+4.5%の増収を計画。費用面は前期に実施した規模での大型成長投資は現時点では予定しておらず、経常利益率は向上し、経常利益は+9.0%の24億円を見込む。

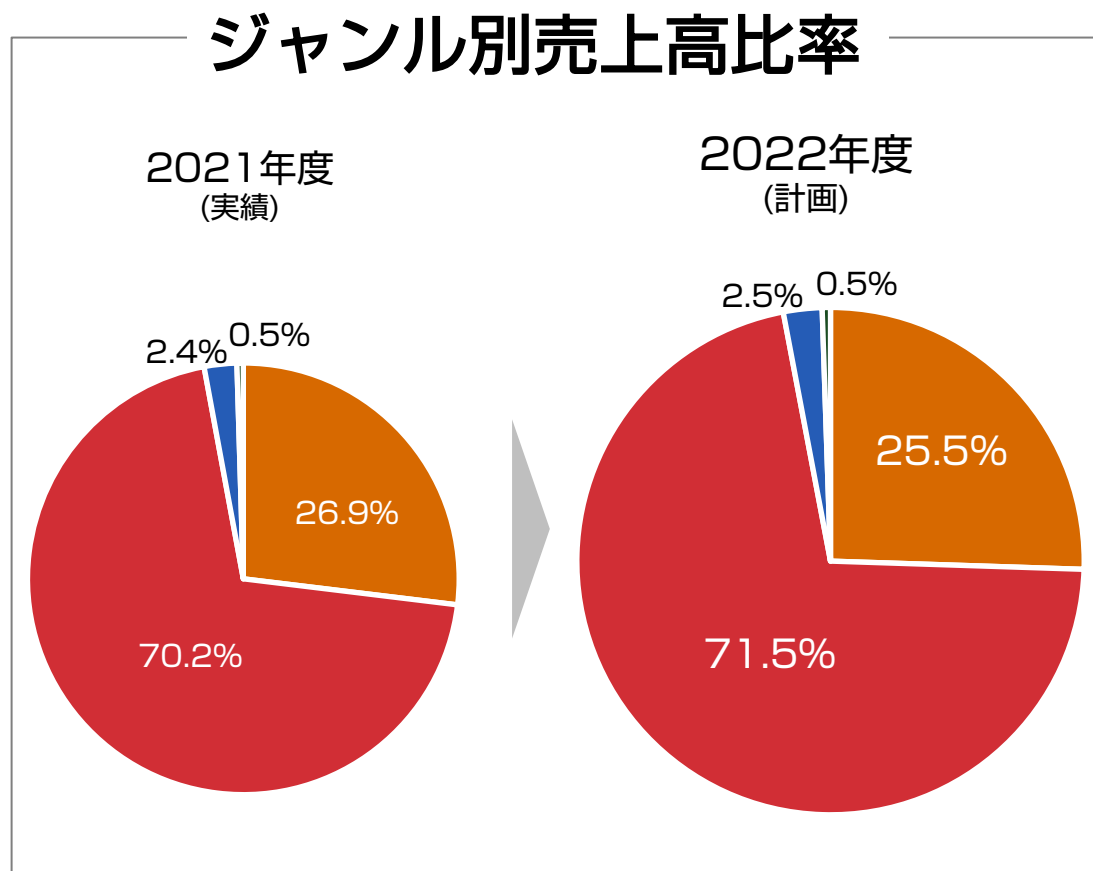
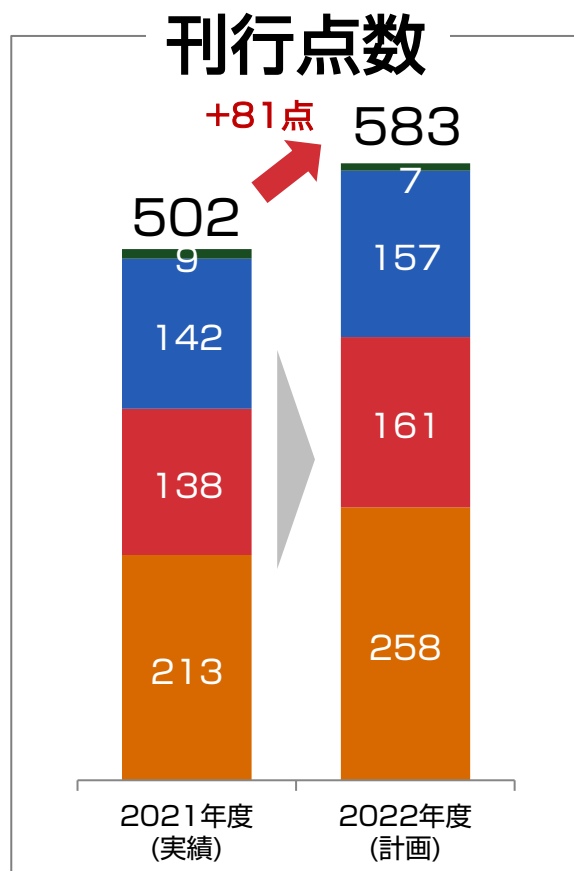


2021年度 売上高 計画 9,300百万円 / 実績 9,090百万円 (計画比 ▲2.3%)
 経常利益 計画 2,400百万円 / 実績 2,201百万円 (計画比 ▲8.3%)

- ・売上高は、主に紙書籍販売が想定に届かず未達。
- ・利益は、売上未達に加え、大型成長投資について状況に応じた施策を講じ、期初の計画よりも投資額が大きくなったこと等により未達となった。

2022年度 計画 ～刊行点数・売上比率～

人材採用・育成による編集部門の体制強化、広告宣伝投資による自社サイトからの作品調達手段の強化により、刊行点数は前期を大幅に上回る583点を計画。ライトノベル、漫画をはじめ、各ジャンルの売り伸ばしを図る。



ライトノベル

漫画

文庫

その他

2022年度 書籍刊行計画 (1/3)

シリーズ累計20万部超の人気作などを続々と刊行予定。


ライトノベル

1Q 2Q 4Q

いずれ最強の
錬金術師? 12~14

シリーズ累計 **59万部**

第10回ファンタジー
小説大賞・読者賞受賞




1.4万部

1Q 4Q

素材採取家の
異世界旅行記 12、13

シリーズ累計 **68万部**

第9回ファンタジー
小説大賞
大賞・読者賞の **W受賞**



1.3万部

2Q

月が導く
異世界道中 18

シリーズ
累計 **272万部**

第5回ファンタジー
小説大賞・読者賞受賞




2.6万部

1Q 2Q 4Q

余りモノ異世界人の
自由生活 3~5

第13回ファンタジー
小説大賞・特別賞受賞



1.2万部

2Q

ゲート0後編

シリーズ
累計 **630万部**



1.8万部

2Q 4Q

異世界ゆるり紀行
13、14

シリーズ
累計 **74万部**

第9回ファンタジー
小説大賞・特別賞受賞



2.2万部

2Q 4Q

とあるおっさんの
VRMMO活動記
26、27

シリーズ
累計 **140万部**

第6回ファンタジー
小説大賞・読者賞受賞



1.5万部

2Q & arche

異世界でのおれへの
評価がおかしいんだが
5

第6回BL小説大賞
大賞・読者賞の **W受賞**




1.0万部

2Q Regina

自称悪役令嬢な
妻の観察記録。2

シリーズ
累計 **140万部**



1.2万部

(注)・ 内の数値は、2022年3月末時点における紙書籍の初版発行予定部数
・ シリーズ累計部数は電子書籍販売数を含む
・ 刊行タイミングは2022年3月末時点における予定
・ イラストは2022年3月末時点の最新巻を表示

2022年度 書籍刊行計画 (2/3)

初版3万部を超えるヒット作を続々と刊行予定。

漫画

1Q **3Q**

ゲート21、22
自衛隊
彼の地にて、斯く戦えり

シリーズ
累計 **630万部**



7.1万部

1Q **4Q**

THE NEW
GATE12、13

シリーズ
累計 **193万部**



3.7万部

3Q

月が導く
異世界道中11

シリーズ
累計 **272万部**




6.3万部

1Q

素材採取家の
異世界旅行記5

シリーズ
累計 **68万部**




4.5万部

2Q

異世界
ゆるり紀行6

シリーズ
累計 **74万部**



3.5万部

3Q

Re:Monster 9

シリーズ
累計 **123万部**




4.0万部


2Q

追い出された万能職に
新しい人生が
始まりました5

シリーズ
累計 **57万部**




3.5万部

2Q **4Q** 

最後にひとつだけ
お願いしてもよろしい
でしょうか6、7

シリーズ
累計 **65万部**




4.3万部


3Q 

自称悪役令嬢な
妻の観察記録。1

シリーズ
累計 **140万部**



5.5万部

(注)・  内の数値は、2022年3月末時点における紙書籍の初版発行予定部数
・ シリーズ累計部数は電子書籍販売数を含む
・ 刊行タイミングは2022年3月末時点における予定
・ イラストは2022年3月末時点の最新巻を表示 (漫画未刊行の場合は原作の1巻) 27

2022年度 書籍刊行計画 (3/3)

人気シリーズ文庫版、絵本など複数タイトル刊行予定。

文庫

2Q

迦国あやかし
後宮譚 3

第13回恋愛小説大賞
編集部賞受賞



2Q



転移先は
薬師が少ない
世界でした 3

シリーズ
累計 17万部

第11回ファンタジー
小説大賞：特別賞受賞



3Q

4Q



リセット
1、2

シリーズ累計
34万部



3Q



異世界でカフェを
開店しました。
1、2

シリーズ累計
170万部



その他

2Q

居酒屋ぼったくり
おかわり！ 3

シリーズ
累計

130万部



2Q

3Q

絵本

絵本・児童書大賞
受賞作、応募作ほか
× 2～3点

(注) ・ 内の数値は、2022年3月末時点における紙書籍の初版発行予定部数
・ シリーズ累計部数は電子書籍販売数を含む
・ 刊行タイミングは2022年3月末時点における予定
・ イラストは2022年3月末時点の最新巻を表示（文庫未刊行の場合は原作の1巻） 28

小説・漫画投稿サイトとしての地位を確立し、ネットメディアパワーの更なる拡大を図ることで、出版事業の収益拡大に繋げる。

ネットメディアパワーの拡大

- サイトユーザー数の拡大
- 登録コンテンツ数の拡大

➔ ヒット作、ヒットジャンルの創出

拡大に向けた具体的施策

サイトサービスの強化

激しく変容するネット環境において、常にユーザーニーズに対するスピード感を持ったサービスを実施。



▲ サイト広告収入を100%投稿インセンティブとして還元

サイトプロモーションの強化

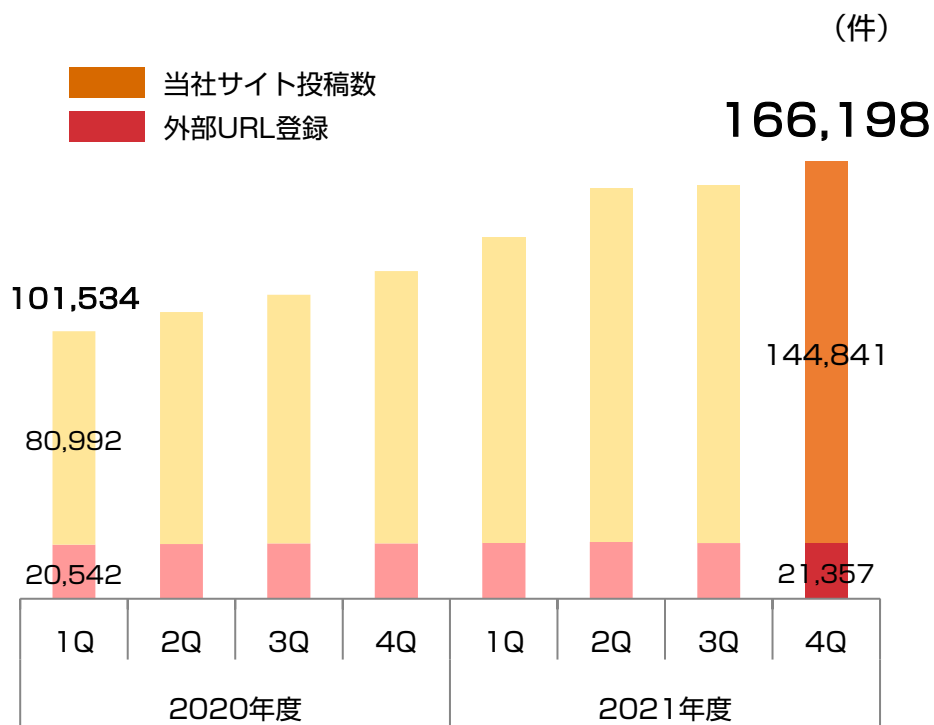
TVCMやデジタル広告等を活用したプロモーション活動を強化し、当社サイトのブランディング、認知度向上を狙う。



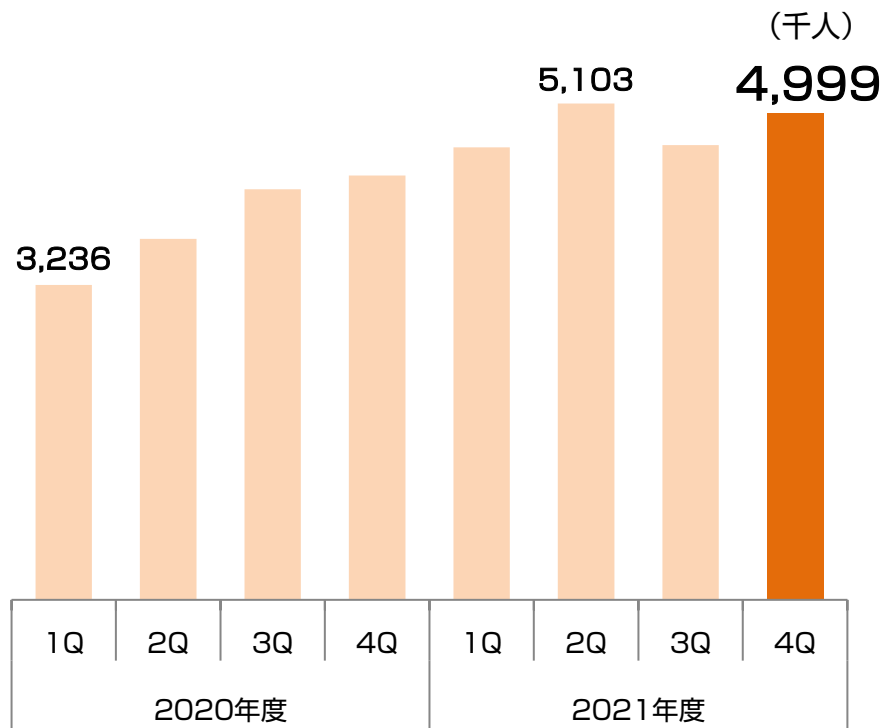
▲ 投稿サイトサービスをアニメーションで表現したCM

当社サイト投稿数は、2Qに実施したTVCM効果等により大幅に増加。ユニークユーザー数も2QのTVCM及び『月が導く異世界道中』のアニメ放送等により2Qに過去最高を更新し、4Qでは499万人で着地。

総コンテンツ数



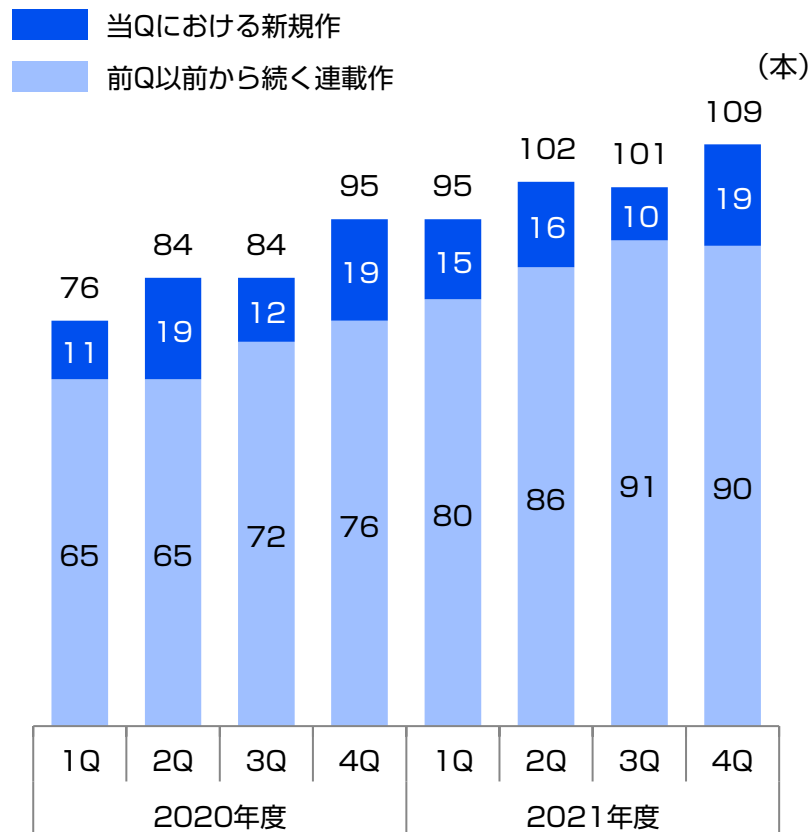
月間ユニークユーザー数



Webサイト連載漫画本数

ライトノベル人気作のコミカライズやオリジナル漫画の連載本数は順調に増加。2021年度末の連載漫画本数は109本で着地。

Web連載漫画本数



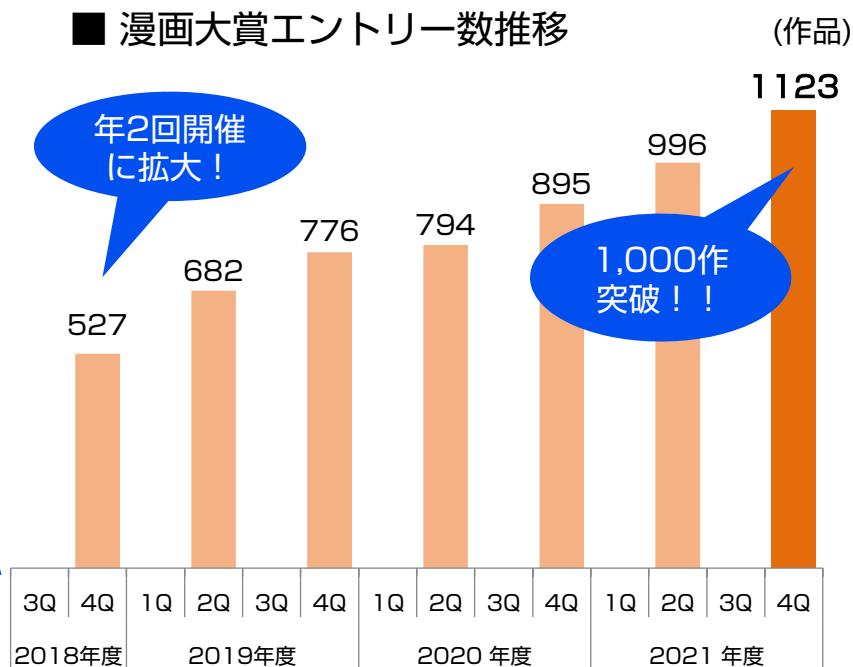
<当事業年度の主な新規連載漫画>



※ アクセス数は、最新話公開日のアクセス数を記載。

漫画大賞エントリー数

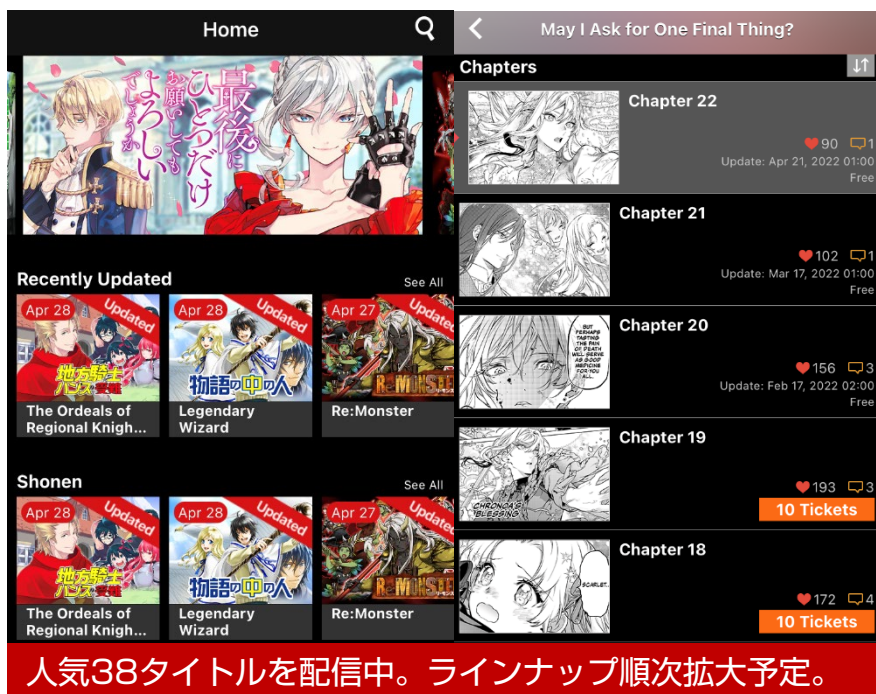
「漫画大賞」のエントリー数は、1,000作品を突破。
有望な作品や作家の発掘を進め、漫画サイト・漫画アプリとしての
メディアパワーを強化することで、さらなる事業成長に繋げる。



レンタルサービスの強化

レンタル課金サービスについて、海外向け漫画アプリの強化をはじめ、各種施策を展開することで収益力の向上を図る。

海外向け漫画アプリ「Alpha Manga」の展開



- ✓ 活況を呈している海外の漫画市場にて漫画配信を展開し、レンタル課金サービスの売上拡大を図る。
- ✓ グローバル展開により、当社IPの海外認知度を向上させ、作品の映像化を更に加速させる。

新機能・サービスの搭載

レンタル課金サービスの収益力強化を企図し、2022年度中に新機能・サービスを搭載予定。

無料話増量キャンペーンの実施



- ✓ 毎月、小説・漫画の人気シリーズにつき無料話増量キャンペーンを実施。
- ✓ 新規読者の獲得、レンタル課金サービスの伸長に効果を発揮。

中長期的な成長戦略

出版事業で蓄積した自社IPを利用し、映像事業やキャラクター事業への事業展開を加速させるため、他社との協業や当社独自の展開によるメディア化事業を一層強化していく。

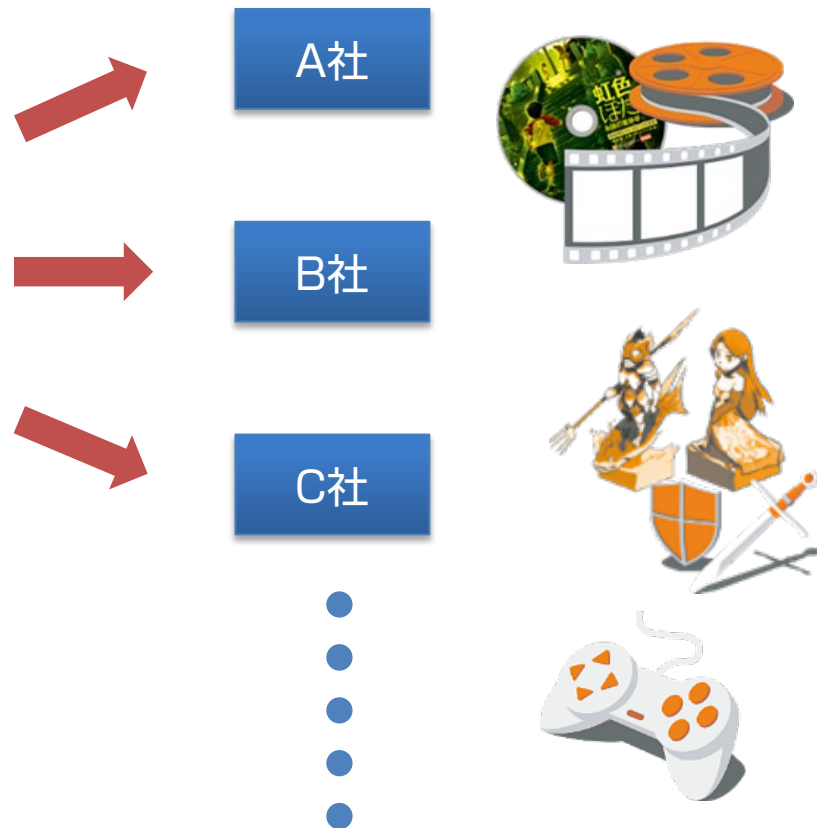
当社IP



※当社IPの画像は一例

当社独自の展開を企画・開発

メディア企業との協業強化



1. 企業情報・ビジネスモデル
2. 業績ハイライト（2022年3月期）
3. 市場環境・競争優位性
4. 成長戦略
5. 認識するリスク及び対応策

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。

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。

実際の業績等は、さまざまな要因の変化等により、これらの見通しと異なる場合がありますことをご了承ください。

本資料のアップデートは、年度決算の発表時期（6月）を目途として開示を行う予定です。