



# 決算説明会資料

## 2022年12月期 第2四半期

2022年8月15日（月）開催

1

2022年12月期 2Q決算

2

2022年12月期 通期業績予想

3

会社概要

1

2022年12月期 2Q決算

2

2022年12月期 通期業績予想

3

会社概要

# 売上高は前期比微増 営業利益は55%の増益

- ✓ Pセグ : 『まんが王国』は計画通り進捗  
: スマートフォンゲーム『無職転生』のサービスを終了
- ✓ Cセグ : デジタルコンテンツが好調

PL (単位：百万円)	2021年12月期	2022年12月期	前期比		期初計画
	2Q累計	2Q累計	増減額	増減率	2Q累計
売上高	9,249	<b>9,310</b>	+61	0.7%	9,224
営業利益	660	<b>1,025</b>	+364	55.2%	719
のれん等償却前営業利益	1,058	<b>1,414</b>	+356	33.6%	1,108
経常利益	587	<b>960</b>	+372	63.4%	655
親会社株主に帰属する 当期純利益	236	<b>420</b>	+183	77.5%	312
1株当たり 当期純利益(円)	39.89	<b>70.49</b>	+30.60	—	52.50

注：前期実績値は、2021年12月期第3四半期におけるPPA確定後の修正値

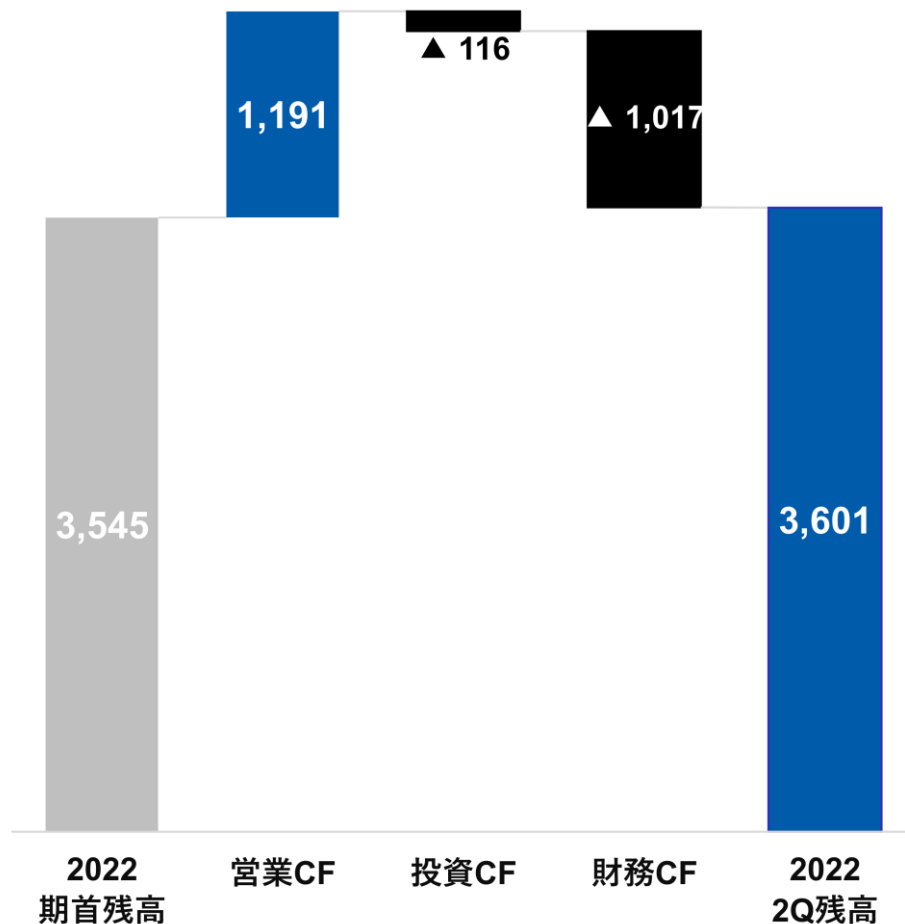
**借入金の返済、純資産の増加により  
自己資本比率やD/Eレシオ等の指標が改善**

BS  (単位：百万円)	2021年12月期末		2022年6月末			
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	補足
流動資産	8,175	42.0%	7,894	42.4%	▲281	売掛債権の減少
固定資産	11,282	58.0%	10,723	57.6%	▲559	のれん・著作権の償却 コンテンツ資産の償却
資産合計	19,458	100.0%	18,617	100.0%	▲840	
負債合計	13,786	70.9%	12,564	67.5%	▲1,222	D/Eレシオ 1.45⇒1.20に改善
純資産合計	5,671	29.1%	6,053	32.5%	382	
負債・純資産合計	19,458	100.0%	18,617	100.0%	▲840	

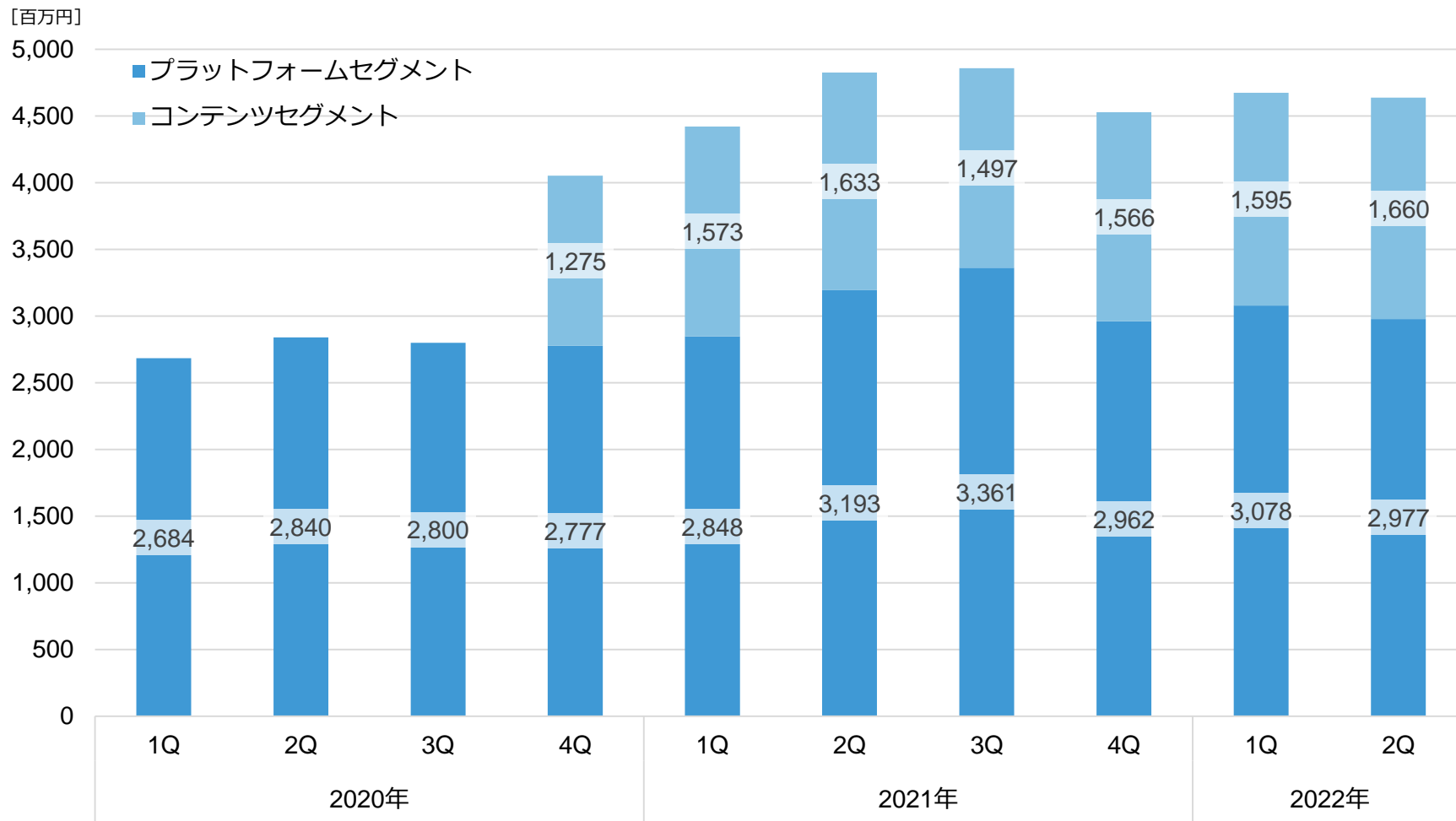
注：端数処理の都合、合計値は不一致

## 営業CFが順調に増加 配当の支払い、借入金の返済が進む

(単位：百万円)



	前第2四半期 累計期間	当第2四半期 累計期間	差異
営業CF	1,048	1,191	+142
投資CF	▲252	▲116	+135
財務CF	▲459	▲1,017	▲558
現金及び現金 同等物の 四半期末残高	3,566	3,601	+34



注：端数処理の都合、合計値は不一致  
セグメント売上高は外部顧客への売上高



### 全社業績



売上高	:	<b>9,310</b> 百万円	(	<b>0.7%</b> 増)
営業利益	:	<b>1,025</b> 百万円	(	<b>55.2%</b> 増)
のれん等償却前営業利益	:	<b>1,414</b> 百万円	(	<b>33.6%</b> 増)

### プラットフォーム セグメント



売上高	:	<b>6,055</b> 百万円	(	<b>0.2%</b> 増)
営業利益	:	<b>396</b> 百万円	(	-
のれん等償却前営業利益	:	<b>533</b> 百万円	(	<b>417.2%</b> 増)

### コンテンツ セグメント



売上高	:	<b>3,335</b> 百万円	(	<b>1.3%</b> 増)
営業利益	:	<b>629</b> 百万円	(	<b>10.6%</b> 減)
のれん等償却前営業利益	:	<b>881</b> 百万円	(	<b>7.8%</b> 減)

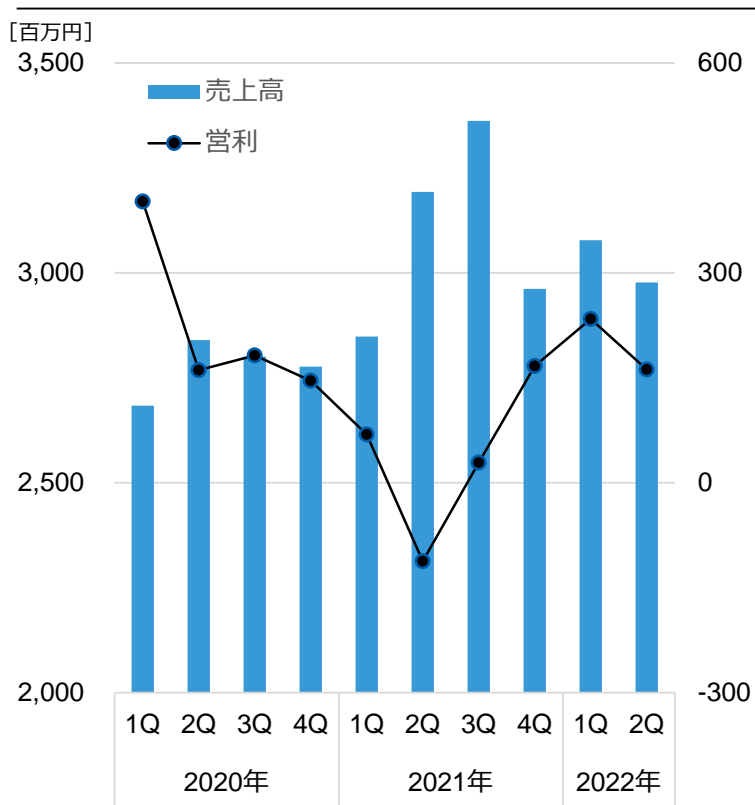
注：( ) 内は前年同期比

注：売上高はセグメント間の内部売上高又は振替高を含む

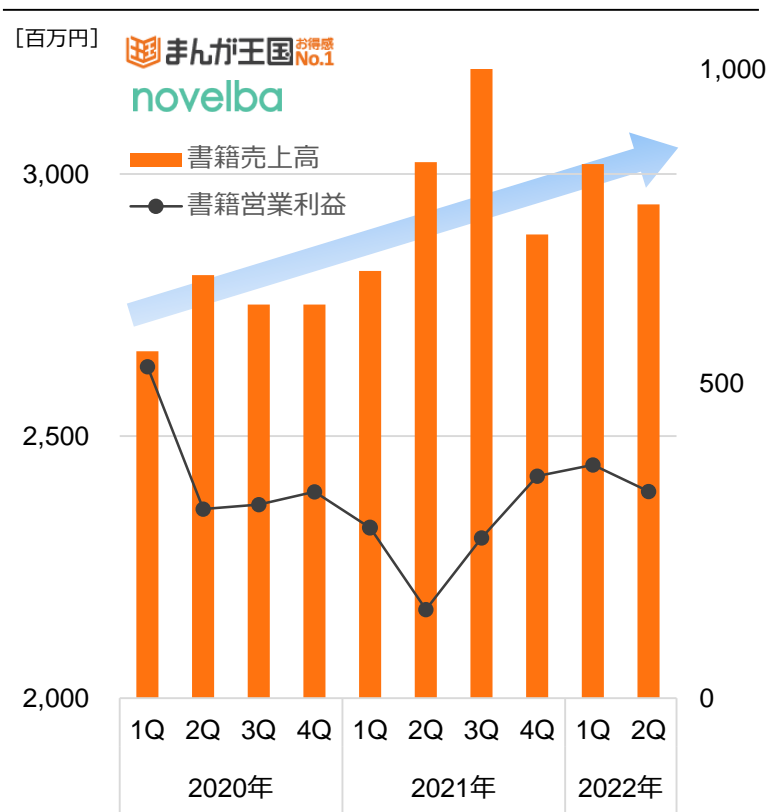
注：のれん等償却前営業利益は、のれん及び著作権償却前の営業利益

1Qは主力事業（書籍）が堅調に推移したが、2Qは巣ごもり需要の反動もあり前期比減収  
 利益面では、広告宣伝費の減少とゲームの赤字幅減少により、前期比で大幅に改善

### Pセグ 売上高・営業利益



### 主力事業（書籍）売上高・営業利益

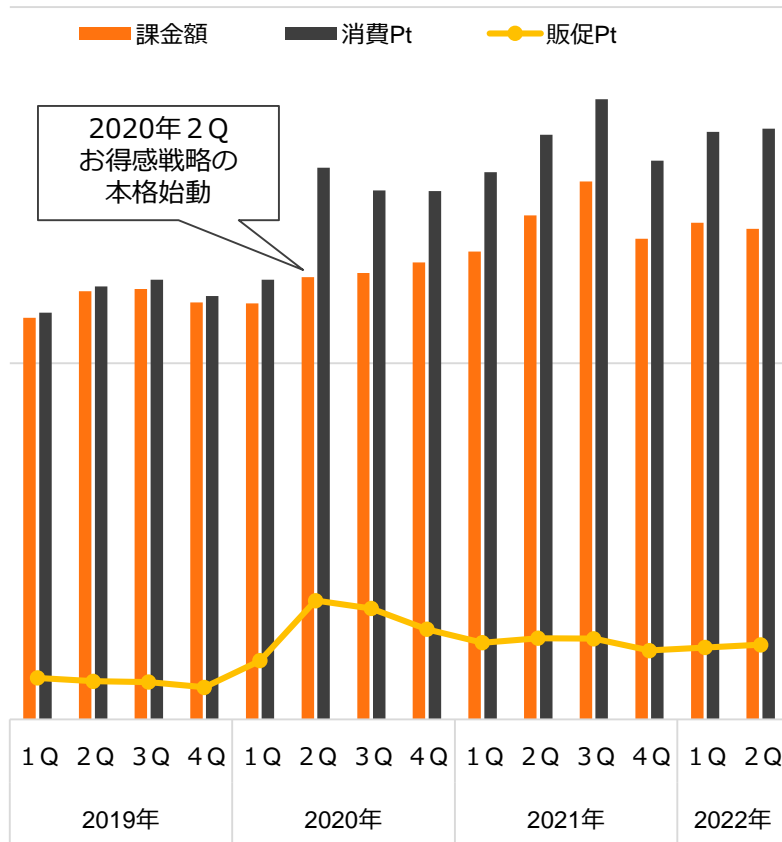


注：売上高はセグメント間の内部売上高又は振替高を含む

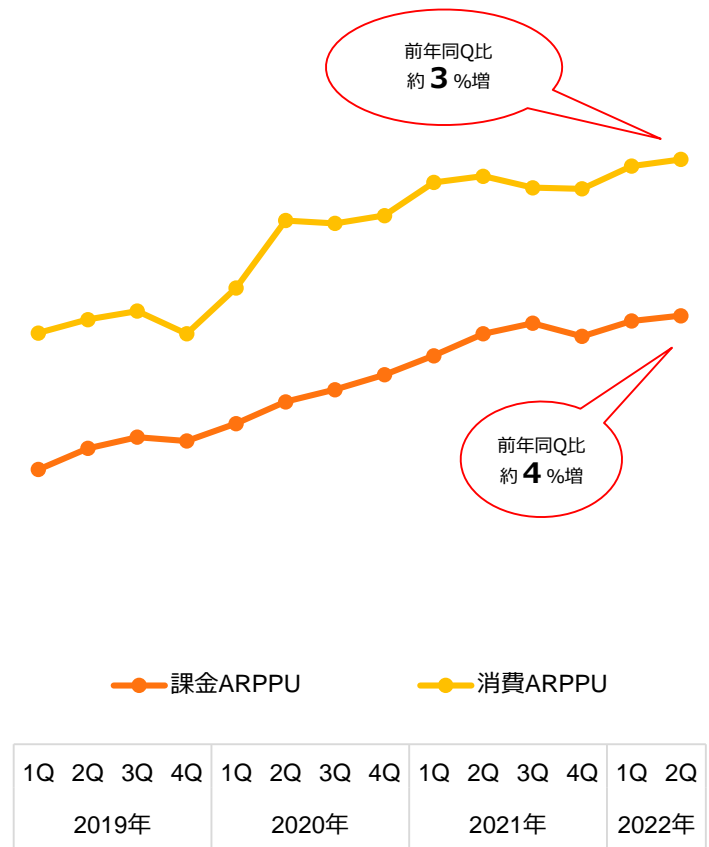
注：主力事業(書籍)売上高・営業利益は全社費用を除いた管理会計数値



## 消費及び販促ポイント 課金額の推移



## 単価 (ARPPU) の推移



## “お得感戦略”の深化とメディアミックス展開を加速すべく作品創出を推進

### まんが王国 お得感 No.1

- 会員数650万人突破
- お得感施策のラインナップを拡充
- お客様一人一人に合わせた“お得感”を提供
- データドリブン運営の基盤強化



### novelba

- 投稿強化のため、商業作品販売を停止
- 小説コンテストを複数開催
- 投稿作品数 19,000作品以上
- コミカライズの推進  
(下期に複数タイトルを配信予定)



### その他サービス・企画

- 日本テレビとのクリエイター発掘企画を始動
- 2.5次元俳優×まんが王国企画他、日本テレビとのIP創出を推進
- ゲーム「無職転生」サービス終了



## スマートフォンアプリゲーム『無職転生～ゲームになっても本気出す～』 について、KPIの改善が見込めず、サービス終了を決定 ※

### 業績への影響

- ・ 運営体制の改善や収益性改善のためコスト削減等を実施したが、大幅な改善は見込めないと判断
- ・ サービス終了により下期の売上は計上されず、今期計画の売上高2.5億円に対し、実績は1億円程度に留まる見込み



営業利益は計画に対し、10百万円下回る見込み  
第2四半期決算にて115百万円の減損損失を計上

### 今後について

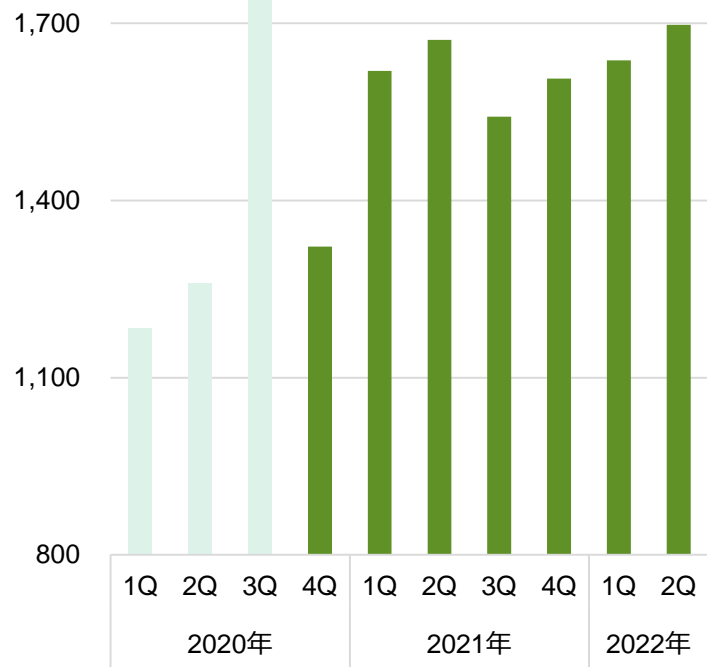
- ・ 電子コミック事業に集約し、漫画作品創出力+プロデュース力強化によるメディアミックスを積極推進
- ・ 直接的なスマートフォンゲームアプリの開発・運営からは撤退

※2022年8月31日を持ってサービス終了

**1Qに引き続き、2Qもデジタルコンテンツ売上が堅調に推移**  
**2Q売上高は、当社グループの連結対象となって以降、過去最高を記録**

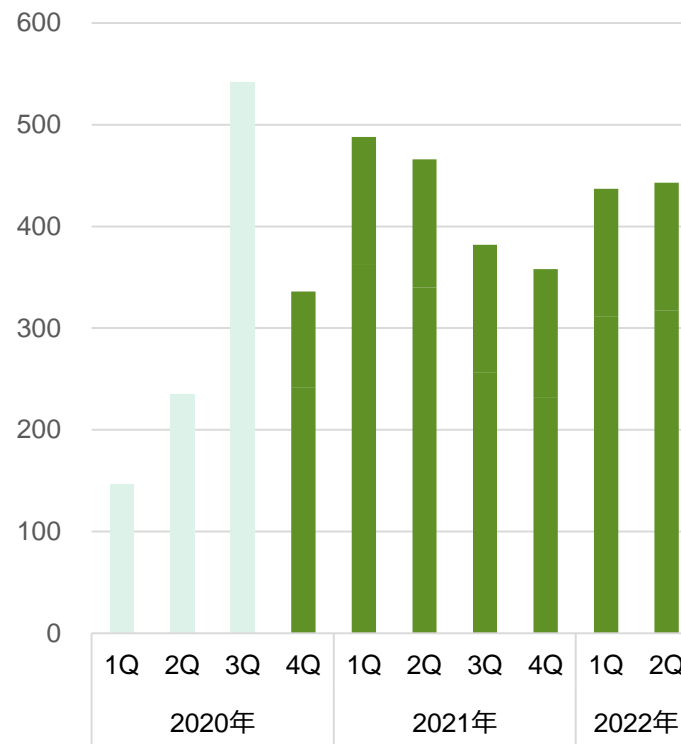
### Cセグ 売上高

[百万円]



### Cセグ のれん等償却前営業利益

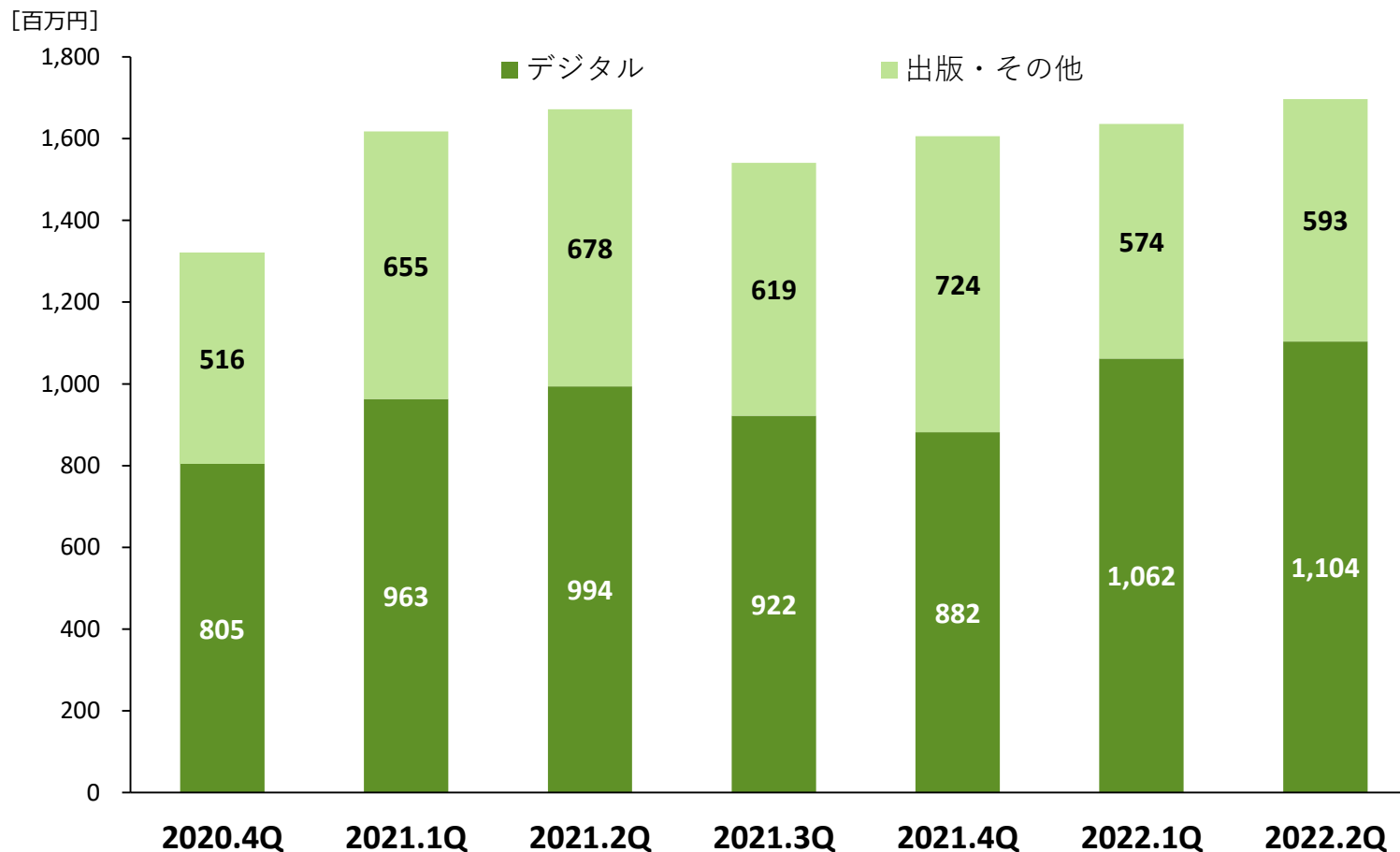
[百万円]



注：売上高はセグメント間の内部売上高又は振替高を含む  
 注：20年3Q以前の数値は管理会計数値を利用

**デジタル売上高が四半期で過去最高売上を達成**  
**前期中に廃刊した雑誌の影響もあり、出版・その他の売上は前期比減少**

**Cセグ 売上高**



注：端数処理の都合、合計値は不一致

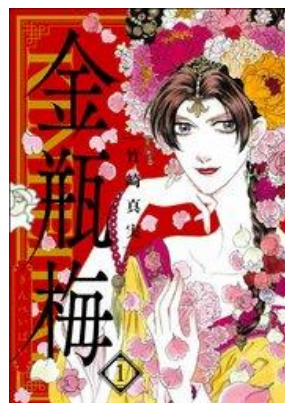
## ジャンルバリエーション・コンテンツ拡充 女性向け漫画を中心に、ジャンルと親和性の高いデジタルの分野で続伸



「小悪魔教師サイコ」  
合田堂冬 (著)  
三石メガネ (原作)



「黒弁護士の痴情 世界でいちばん重い純愛」  
すみ (著)



「まんがグリム童話 金瓶梅」  
竹崎真実 (著)



「没落令嬢、貧乏騎士のメイドになります コミック版」  
千世トケイ (著) 江本マシメサ (原作)

### ➤ 漫画編集部門体制の強化

- ・新レーベル「PRIMO」「COMICヤミツキ」よりヒット作創出
- ・新卒(3名)・若手中途採用人材補強 計5名増
- ・編集管理職の育成





## 「メディアミックス作品」と「Pセグとのシナジー」の創出

ドラマ化



自社プラットフォーム  
「マンガよもんが」  
オリジナル作品  
初の映像化

2022年1月よりテレビドラマ放映！

- ・「まんが王国」でCM放映&最新刊の先行配信
- ・書き下ろしオリジナルコンテンツの配信など、Pセグとのシナジーを創出



2018年にドラマ化後、  
2022年1月に  
「新春スペシャル版」  
として新作が放映！

ライトノベル



「ノベルバ」×「ぶんか社」でコミカライズを前提とした  
小説投稿コンテストを開催

Gina Spring・Organic Beauty BOOK完売、コロナ禍でも広告収入堅持  
女性向けファッション誌&ムック、4WD車雑誌&ムックが堅調に推移



Gina 2022 Spring



コスメキッチン監修  
Organic Beauty BOOK Vol.9



la farfa 2022年7月号



LET'S GO 4WD



最新4WD SUVパーツガイド  
2023年版



HILUX CUSTOM BOOK vol.3

1

2022年12月期 2Q決算

2

2022年12月期 通期業績予想

3

会社概要

**利益面での進捗率は好調だが、下期において広告宣伝の強化を予定  
出版における紙原価高騰のリスクもあり、通期の業績予想は据え置く**

PL (単位：百万円)	2021年12月期		2022年12月期		
	2Q累計	4Q累計	2Q累計	通期計画	進捗率
売上高	9,249	18,637	9,310	18,791	49.5%
営業利益	660	1,345	1,025	1,536	66.7%
のれん等償却前営業利益	1,058	2,141	1,414	2,315	61.1%
経常利益	587	1,202	960	1,416	67.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	236	444	420	695	60.4%
1株当たり 当期純利益(円)	39.89	74.81	70.49	116.97	—

## 上期までの進捗

## 下期の施策

### プラットフォーム セグメント



- 会員数600万人を突破
- 累計DL数17億冊を突破
- スマートフォンアプリゲーム「無職転生～ゲームになっても本気出す～」のサービス終了
- 小説コンテストの開催
- 海外向けサービス開発の推進

- お得感戦略の継続推進
- オリジナル作品や先行配信等の“ここだから読める”作品の創出・獲得
- ぶんか社との共同企画の推進
- 広告運用の高度化及び出稿量の拡大
- データドリブン運営の強化
- 海外向けサービス開発の推進

### コンテンツセグメント



- 作品配信数は順調に増加
- 女性向け漫画ヒット作品を多数創出
- ファンタジーロマンス漫画 新レーベル「BKコミックスf」の立ち上げ
- メディアミックス作品の創出

- デジタル売上の成長に注力
- 「まんが王国」の強みである女性向けコンテンツの共創
- 紙出版における用紙コスト高騰への対応

### 全社業績



売上高	:	<b>18,791</b> 百万円 ( <b>49.5%</b> )
営業利益	:	<b>1,536</b> 百万円 ( <b>66.7%</b> )
のれん等償却前営業利益	:	<b>2,315</b> 百万円 ( <b>61.1%</b> )

### プラットフォーム セグメント



売上高	:	<b>12,508</b> 百万円 ( <b>48.4%</b> )
営業利益	:	<b>529</b> 百万円 ( <b>74.9%</b> )
のれん償却前営業利益	:	<b>804</b> 百万円 ( <b>66.4%</b> )

### コンテンツ セグメント



売上高	:	<b>6,462</b> 百万円 ( <b>51.6%</b> )
営業利益	:	<b>1,006</b> 百万円 ( <b>62.5%</b> )
のれん等償却前営業利益	:	<b>1,511</b> 百万円 ( <b>58.3%</b> )

注：( ) 内は計画に対する進捗率

注：売上高はセグメント間の内部売上高又は振替高を含む

注：のれん等償却前営業利益は、のれん及び著作権償却前の営業利益

## 注意事項

- ▶本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。
- ▶これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。
- ▶それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。
- ▶本資料内には、事業環境の説明を行う上で参考になると考える情報を掲載しておりますが、会計監査人の監査を経ていない財務情報も含まれており、その内容の正確性を完全に保証するものではありません。
- ▶今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。
- ▶本資料に記載された会社名、サービス名及び製品名等は該当する各社の商標又は登録商標です。

1

2022年12月期 2Q決算

2

2022年12月期 通期業績予想

3

会社概要





**会社名：** 株式会社ビーグリー(Beaglee Inc.)  
**所在地：** 東京都港区北青山二丁目13番5号  
青山サンクレストビル4階  
**創立：** 2004年10月25日  
**資本金：** 18億8,337万円 (2021年12月末時点)  
**市場：** 東証プライム (証券コード：3981)  
**従業員：** 93名(単体/2021年12月末)  
**経営陣：**

代表取締役	吉田 仁平
取締役	櫻井 祐一
取締役	秋田 堅司
社外取締役	佐藤 俊介
社外取締役	久保 真一郎
取締役 (監査等委員)	田中 新
社外取締役 (監査等委員)	吉田 広明
社外取締役 (監査等委員)	大橋 敏彦

## 代表取締役社長

よしだ じんぺい  
**吉田 仁平**



### 【経歴】

**1971年** 12月30日生まれ  
**1994年** 早稲田大学工学部工業経営学科卒業  
**1994年** 日商岩井株式会社 (現 双日株式会社) 入社  
**2004年** 株式会社モーラネット取締役  
**2006年** 株式会社モーラネット代表取締役  
**2007年** 株式会社ビービーエムエフ (現 当社) 入社  
同年執行役員に就任  
**2012年** menue株式会社 (現 当社) 取締役  
**2013年** menue株式会社 (現 当社) 代表取締役  
**2014年** 株式会社MNH (現 当社) 代表取締役 (現任)  
**2022年** 株式会社ぶんか社 取締役就任 (現任)

## 経営理念



固定観念にとらわれる事なく、  
新しい発見と進歩を求め続ける

クリエイターとファンを繋ぎ、  
新たな価値を創造する

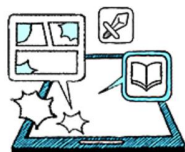
グローバルで通用する  
コンテンツプロデュースカンパニーへ



「進化論」のチャールズ・ダーウィンが  
世界航海に使用した船の名『**Beagle**』号に由来

# 「創る」「選ぶ」「届ける」をワンストップで提供する コンテンツプロデュース

## プラットフォームセグメント



ビーグリーの売上高9割以上を占める



お得感No.1のコミック配信サービス

novelba

FUNDIY STORE

## コンテンツセグメント



愉快痛快出版社

ぶんか社

BUNKASHA

海王社

BUNYUSHA  
文友舎

新アポロ出版

出版社4社による総合出版社グループ

注：「電子コミックサービスに関するアンケート」

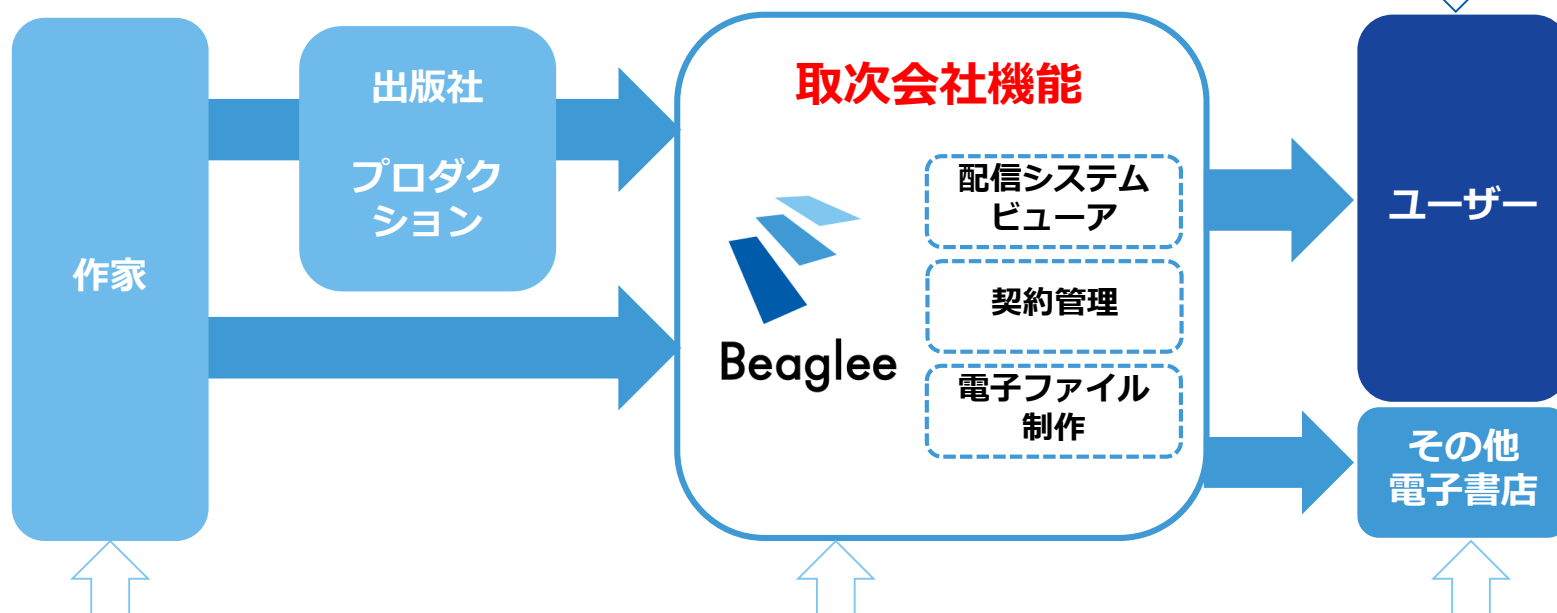
調査期間：2022年4月8日～2022年4月14日 調査対象：まんが王国または主要電子コミックサービスのうちいずれかをメイン且つ有料で利用している20歳～69歳の男女

サンプル数：1,236 調査方法：インターネットリサーチ 調査委託先：株式会社マークス

# マーケティング戦略の柔軟性と収益性向上を両立！

## 集客面

メディア状況を自ら観察することで、効率的なユーザー獲得に寄与



## コンテンツ面

出版社、プロダクション、作家等との**許諾契約多数**  
配信システム、ビューア機能、契約管理、電子ファイル制作を**自社で開発**  
他社へのコンテンツの**取次ビジネス**も展開

お得感No.1を獲得



お客様に寄り添い独創的な提案で、  
未永く使っていただけるサービスを提供

会員数 **650万人超**

単行本換算で累計**18億冊**ダウンロード

出版社・作家等のライセンサーとの

契約合計**2,000件**以上

常時**3,000タイトル**以上の無料タイトル

まんが王国へ  
アクセス



まんが王国公式キャラクター  
ホコリアム

注1：「電子コミックサービスに関するアンケート」

調査期間：2022年4月8日～2022年4月14日

調査対象：まんが王国または主要電子コミックサービスのうちいずれかをメイン且つ  
有料で利用している20歳～69歳の男女

サンプル数：1,236サンプル

調査方法：インターネットリサーチ

調査委託先：株式会社マークス

注2：各データについては2022年7月時点

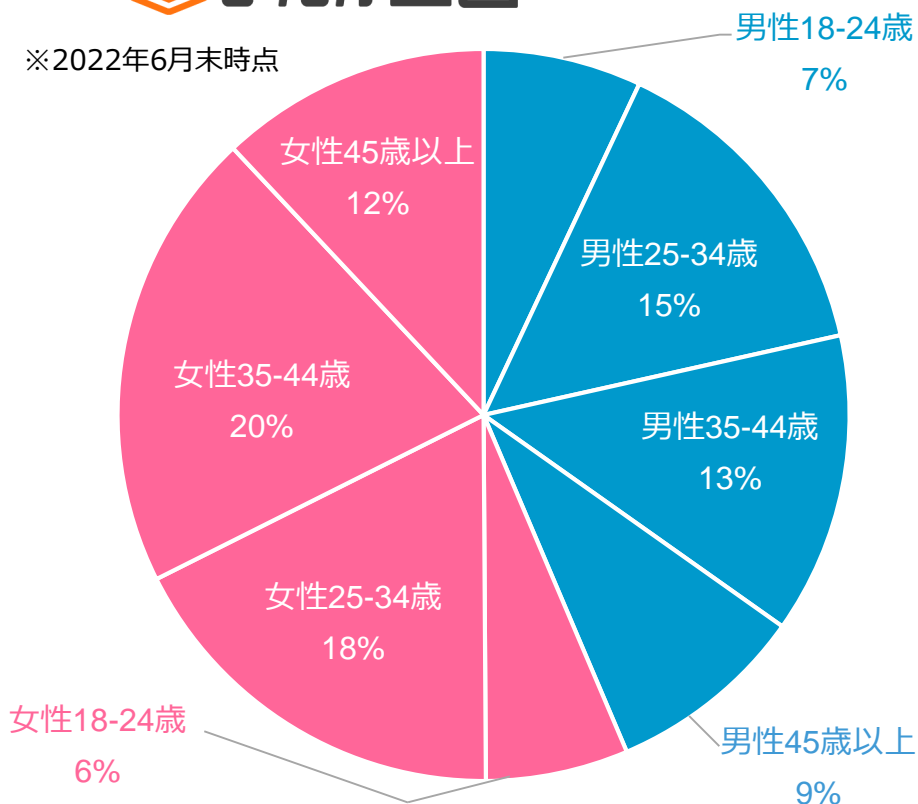
注3：累計ダウンロード数は無料タイトル及びコマ形式のタイトルを冊数換算したものを含みます。



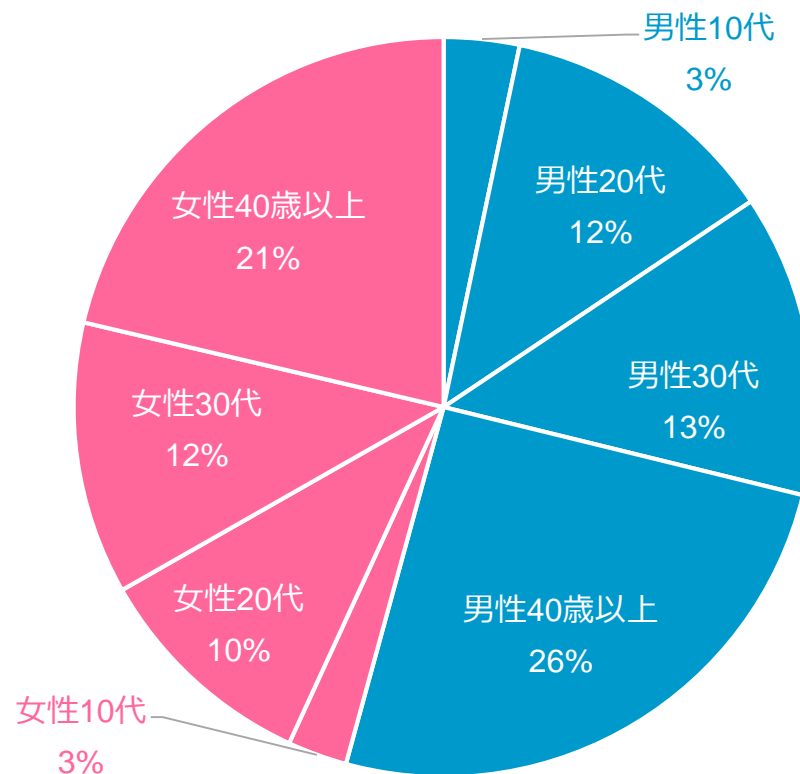
**20-40代の女性から支持**。有名タイトルだけではなく、知る人ぞ知る良作やオリジナルコンテンツに**出逢い**、**ファンになる**方が多い。  
当社のプロモーション・特集等から火が付き、メディア化される作品も多数。

## まんが王国 会員

※2022年6月末時点



## 一般的な有料電子書籍の利用者



出所：「電子書籍ビジネス調査報告書2021」インプレス総合研究所

## サービス内容・特長

### 1. 知る人ぞ知る良作に出逢える電子書店

#### 独自性

データを用いた“ここだから読める”作品創り。先行配信タイトルやオリジナル作品多数。

#### 提案力

“ここだから出会える”作品提案。AIを活用したレコメンド作品を随所に表示。

#### レビュー

50文字以上の長文レビューが多数。コンテンツ選びをサポート。

### 2. 豊富なキャンペーンと使いやすさ

#### 無料試し読み

通常サンプルより多くのページを無料で読める『じっくり試し読み』が常時3,000タイトル以上

#### 使いやすさ

自社エンジニアによる豊富でスピーディな新機能開発とUI/UXによるユーザビリティ。

#### ビューア

画質や効果が選べる高機能の自社開発ビューア。アプリにはダウンロード機能も。

### 3. お得感No.1 (注) を獲得した料金体系

#### 高い還元率

ポイント購入と消費の両方であわせて毎日最大50%還元されるポイントプログラム。

#### 月額制

月額にはボーナスポイントなど5つのお得なメリットがあり、毎月1,000円以上使う場合にオススメ。

#### お得な企画

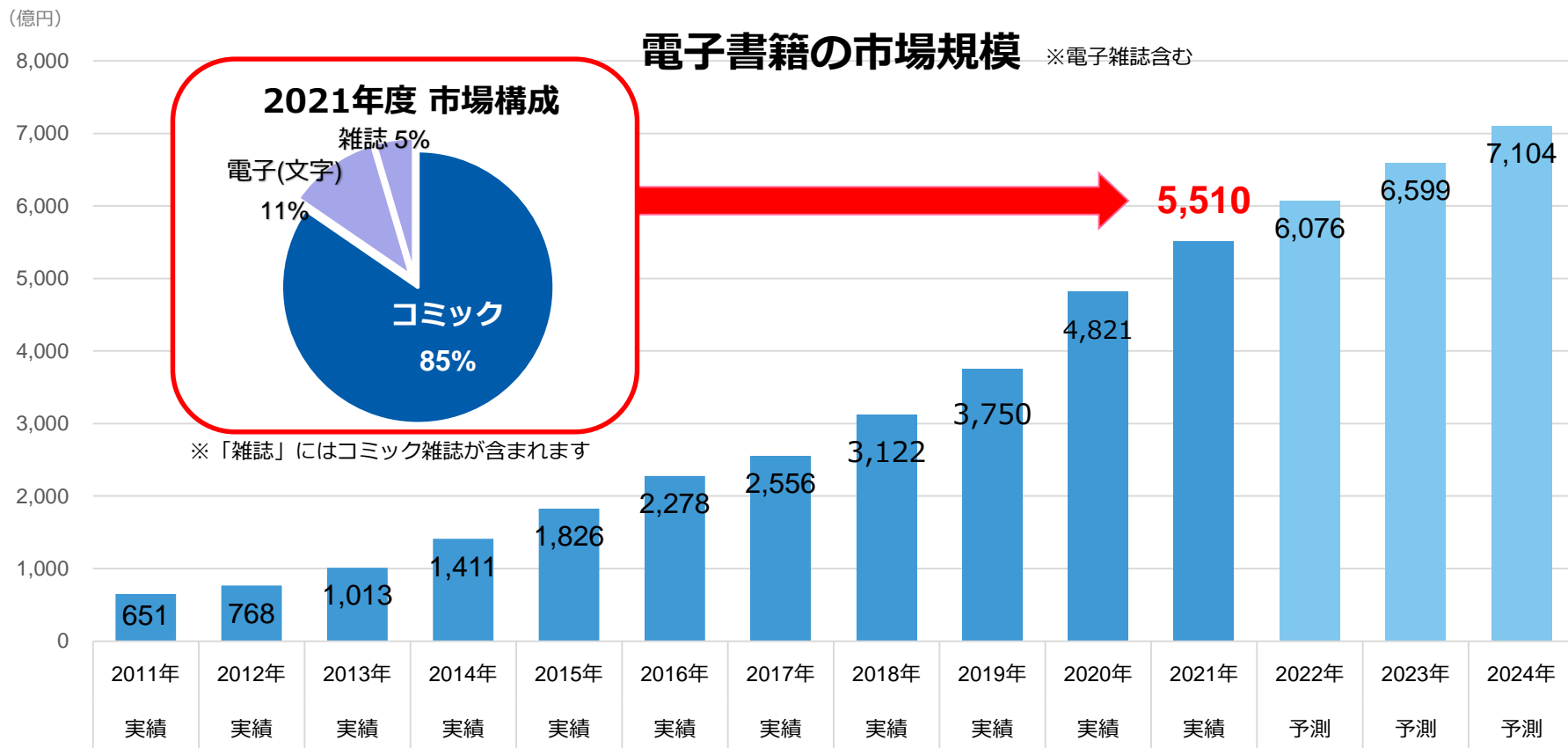
キャンペーンやクーポン、来店ポイントなどお得で楽しいイベントや機能が盛りだくさん。

注：「電子コミックサービスに関するアンケート」

調査期間：2022年4月8日～2022年4月14日 調査対象：まんが王国または主要電子コミックサービスのうちいずれかをメイン且つ有料で利用している20歳～69歳の男女

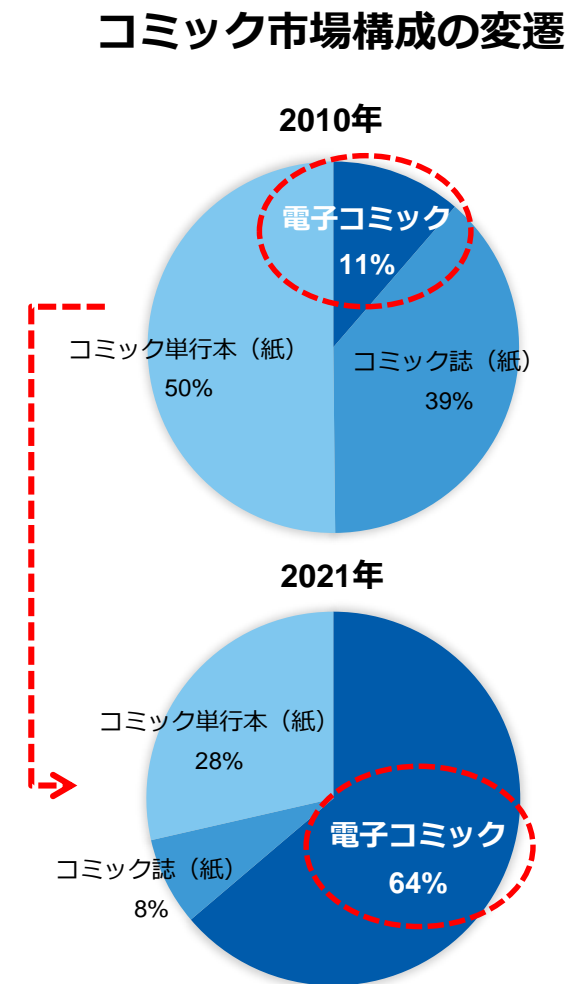
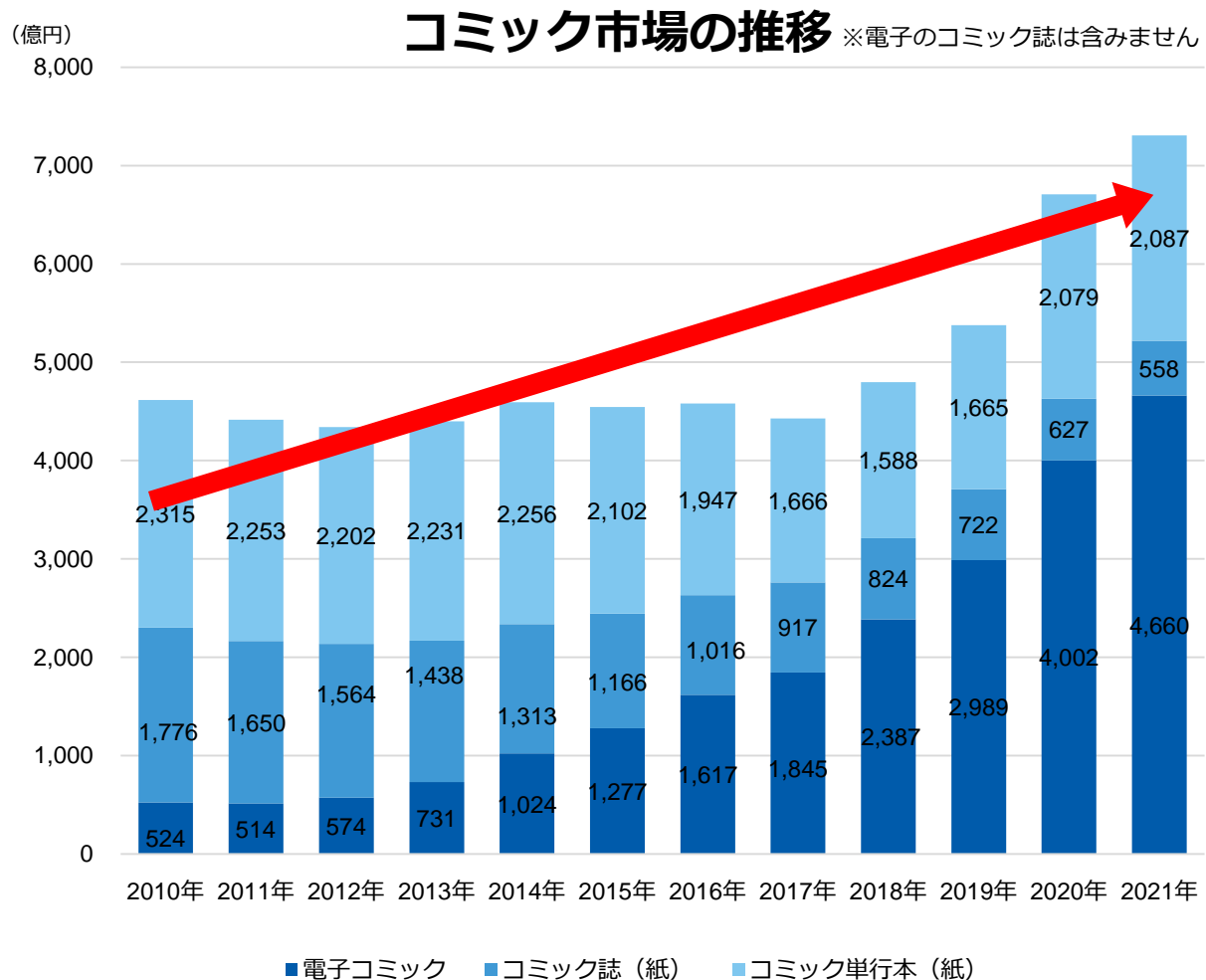
サンプル数：1,236 調査方法：インターネットリサーチ 調査委託先：株式会社マークス

コミックを中心とする電子書籍市場は、外出自粛による巣ごもり消費や、その後の反動を繰り返しながらも拡大を続けており、今後も電子書籍及び電子コミックの市場規模はゆるやかな拡大が続くことが予想されております。



出所：「電子書籍ビジネス調査報告書2022」インプレス総合研究所





出所: 「電子書籍ビジネス調査報告書2022」 インプレス総合研究所 / 「出版年報」 出版科学研究所



novelba

<https://novelba.com/>

小説投稿サービス。スマートフォンアプリとウェブサイト  
でサービス提供。投稿作品数は19,000件以上。  
2020年11月にオリジナルレーベル「ノベルバノベルズ」を創刊。  
ノベルバ投稿小説を原作としたコミカライズ作品を『まんが王国』や  
ぶんか社にて制作するなど、IP創出にも取り組みます。



## その他サービス・企画

TV番組・ラジオ等のタイアップ施策を複数実施。  
メディアミックスを意識した展開を進めています。



## ぶんか社グループ

株式会社ぶんか社

愉快痛快出版社

**ぶんか社**

BUNKASHA

- 創業：1948年
- 従業員数：133名(2021年3月末)
- 事業概要：女性向け漫画を紙媒体・電子媒体で出版する総合出版事業
- 特徴：女性向けの漫画制作に強み。デジタル化を推進し、当社サービス『まんが王国』等のブラウザ電子書籍サービスはもちろん、「LINEマンガ」や「ピッコマ」等のマンガアプリにもコンテンツを提供

株式会社海王社

**海王社**

ぶんか社から編集業務を受託

株式会社文友舎

BUNYUSHA  
**文友舎**

女性向けファッション雑誌及び車関連雑誌の出版（編集）事業

新アポロ出版  
株式会社

**新アポロ出版**

車雑誌等の編集業務受託及び広告事業の受託

## 事業内容

### マンガ

- 女性向けの漫画を得意とし、デジタルとの親和性が高い
- 連載ものの長編で、読者が思わず次の話も購入してしまうような引きの強いヒット作品も創出し、デジタル売上に寄与
- 人気作品のテレビドラマ化実績あり



左：『義母と娘のブルース』©桜沢鈴/ぶんか社  
2018年7月よりTBS系列にて放送

右：『部長と社畜の恋はもどかしい』©志茂/ぶんか社  
2022年1月よりテレビ東京系にて放送

### 情報誌

- エッジの効いたコンテンツを武器に特定の読者層や広告クライアント（女性向けファッション誌・車雑誌）を有する

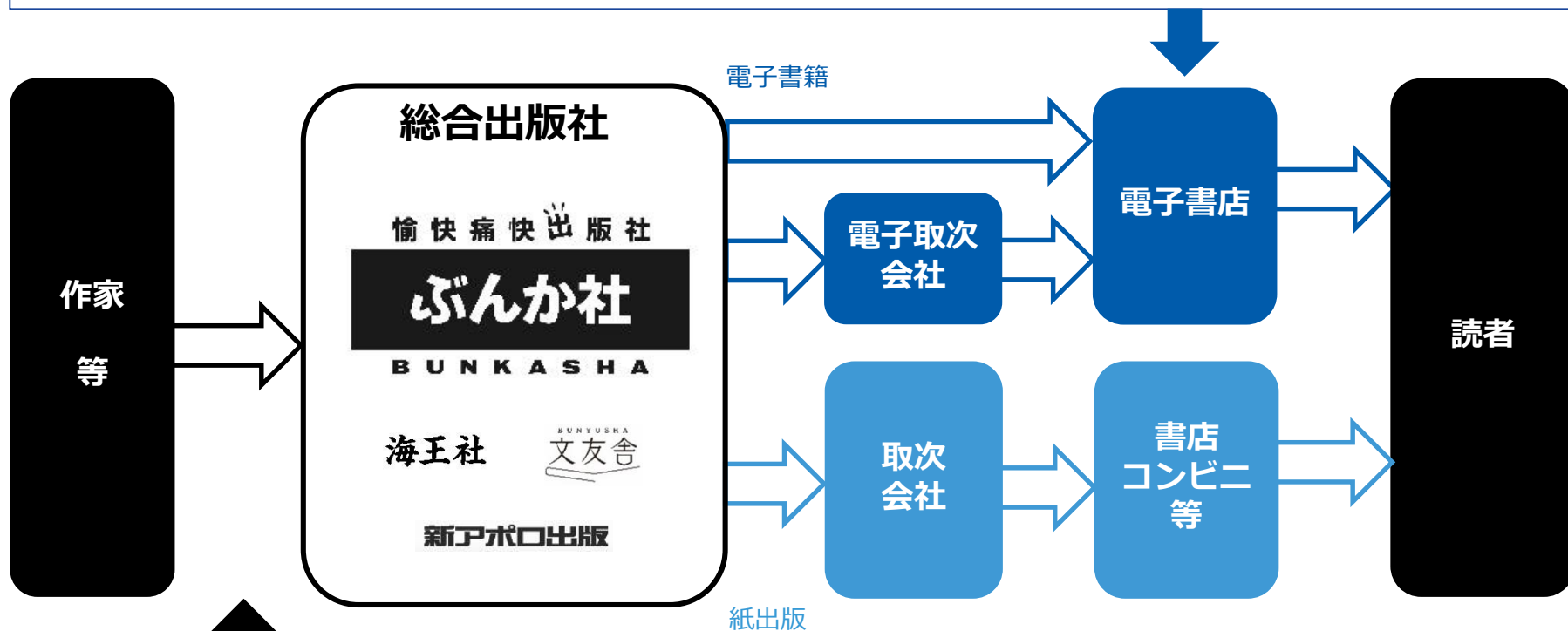
## 沿革

年/月	沿革
1948年3月	東京都千代田区丸の内日文華社として創業
1992年4月	株式会社ぶんか社に社名変更
2019年7月	自社マンガサイト「マンガよもんが」の運営を開始
2020年10月	当社による子会社化

## デジタルシフトの推進が成長を牽引

**電子化が好進捗**

デジタルシフトが進む。売上高の過半数がデジタルで構成。各電子書店との連携に強み。



**多くの作家との取引あり**

女性向けジャンルの作品に強み。デジタルだけでなく紙出版を有するため作家訴求に寄与。

# クリエイターとファンを繋ぎ、 新たな価値を創造する



株式会社ビーグリー(Beagle Inc.) 証券コード : 3981

Email : [ir@beagle.com](mailto:ir@beagle.com)