



***BUSHIROAD***

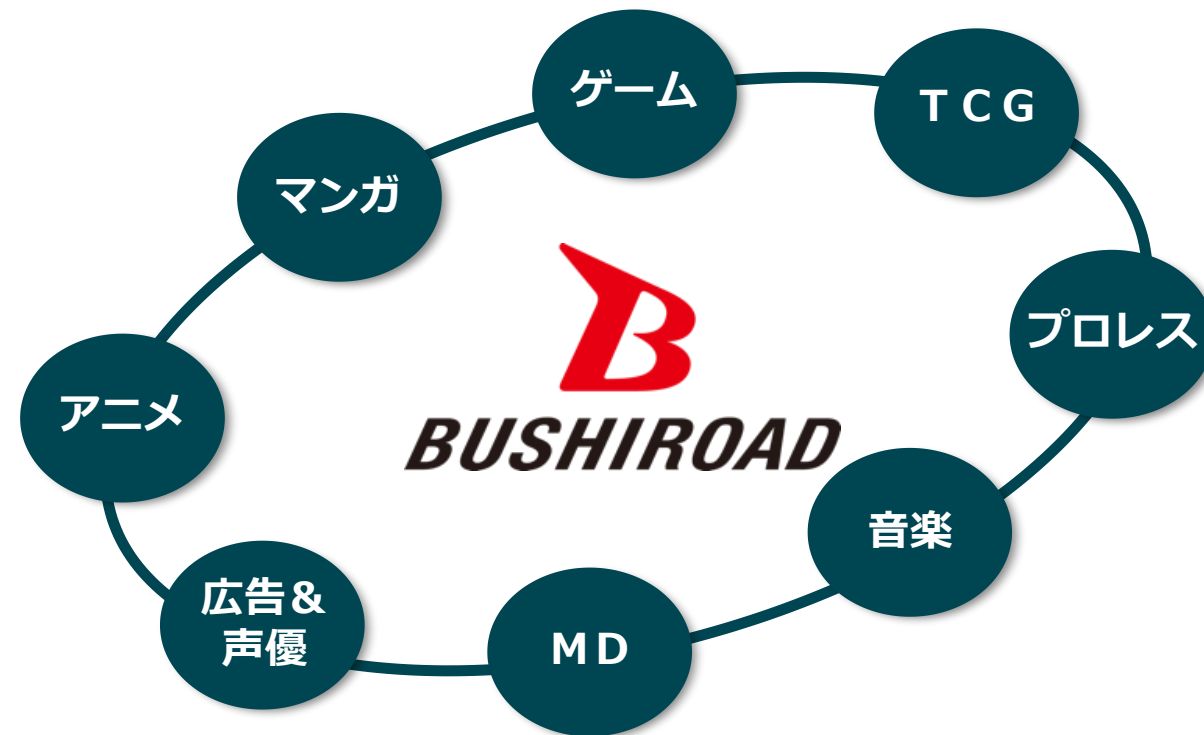
**事業計画及び成長可能性に関する事項**

**株式会社ブシロード**

**証券コード：7803**

**2023年9月27日**

## **IP DEVELOPER 2.0** -Global Mega Character Platform-



当社グループは、「新時代のエンターテインメントを創出する」ことをミッションとし、「IPディベロッパー戦略」のもと事業を展開しております。

多角的な事業をグループ内に有することで、新規IPの創出・既存IPの持続的運用、成長に欠かせない様々な企業活動をグループ内でスピーディーにメディアミックス展開する体制こそが、当社グループの根源的な強みであると考えます。



会社名	株式会社ブシロード (英語表記 Bushiroad Inc.)
設立	2007年5月18日
本社所在地	東京都中野区中央1丁目38-1 住友中野坂上ビル
代表者	木谷 高明 (代表取締役社長)
従業員数	590名 (2023年6月末時点/連結)
売上高	487.9億円 (2023年6月末時点/連結)
事業内容 (連結)	TCG・デジタルゲーム・MDの企画・開発・発売 マンガ・アニメの企画・制作・プロデュース業務 広告代理店業務、声優事務所の運営 音楽・舞台コンテンツ・プロレス興行の企画・制作

## エンターテインメント事業 (TCGユニット/デジタルコンテンツユニット/BIユニット/ライブエンタメユニット/MDユニット/アドユニット)



**株式会社ブシロード**  
TCGユニット(トレーディングカードゲームの企画、開発、発売)  
デジタルコンテンツユニット(デジタルゲームの企画、開発、発売)  
IPの企画、開発、プロデュース



**株式会社ブシロードクリエイティブ**  
MDユニット  
(グッズの企画、開発、発売)  
(グッズ販売イベントの企画、運営)(ECサイトの運営)



**株式会社ブシロードワークス**  
TCGユニット  
(知的財産権 (IP) の創出、雑誌・書籍の出版)  
(コミックWEBサイトの企画・運営)



**株式会社ブシロードムーブ**  
アドユニット  
(広告代理店)(イベント制作)  
(音響・映像制作)(声優事務所「響」)  
(クレジットカード事業)(映画配給事業)  
(PR&マーケティング事業)



**株式会社フロントウィングラボ**  
デジタルコンテンツユニット  
(原作企画、ゲーム開発)



**株式会社ゲームビズ**  
アドユニット  
(情報サイトの運営、広告代理店業)



**株式会社ブシロードミュージック**  
ライブエンタメユニット  
(音楽コンテンツの企画、制作、管理)  
(ライブやイベントの制作、運営)



**株式会社ブシロードミュージック・パブリッシング**  
ライブエンタメユニット  
(音楽著作物の著作権に関する管理)  
(音楽著作物の利用の開発)(楽譜の出版)



**Bushiroad International Pte. Ltd.**  
BIユニット  
海外での当社製品の販売  
(トレーディングカードゲームの開発、発売)



**株式会社劇団飛行船**  
ライブエンタメユニット  
(マスクプレイミュージカルの企画・制作)



**Bushiroad USA Inc.**  
BIユニット  
米国での当社製品の販売



**株式会社アルゴナビス**  
ライブエンタメユニット  
(「from ARGONAVIS」の運営)

## スポーツ事業 (スポーツユニット)



**新日本プロレスリング株式会社**  
スポーツユニット  
(プロレスリングの興行)(グッズの企画)  
(映像コンテンツの制作、配信)(ファンクラブの運営)



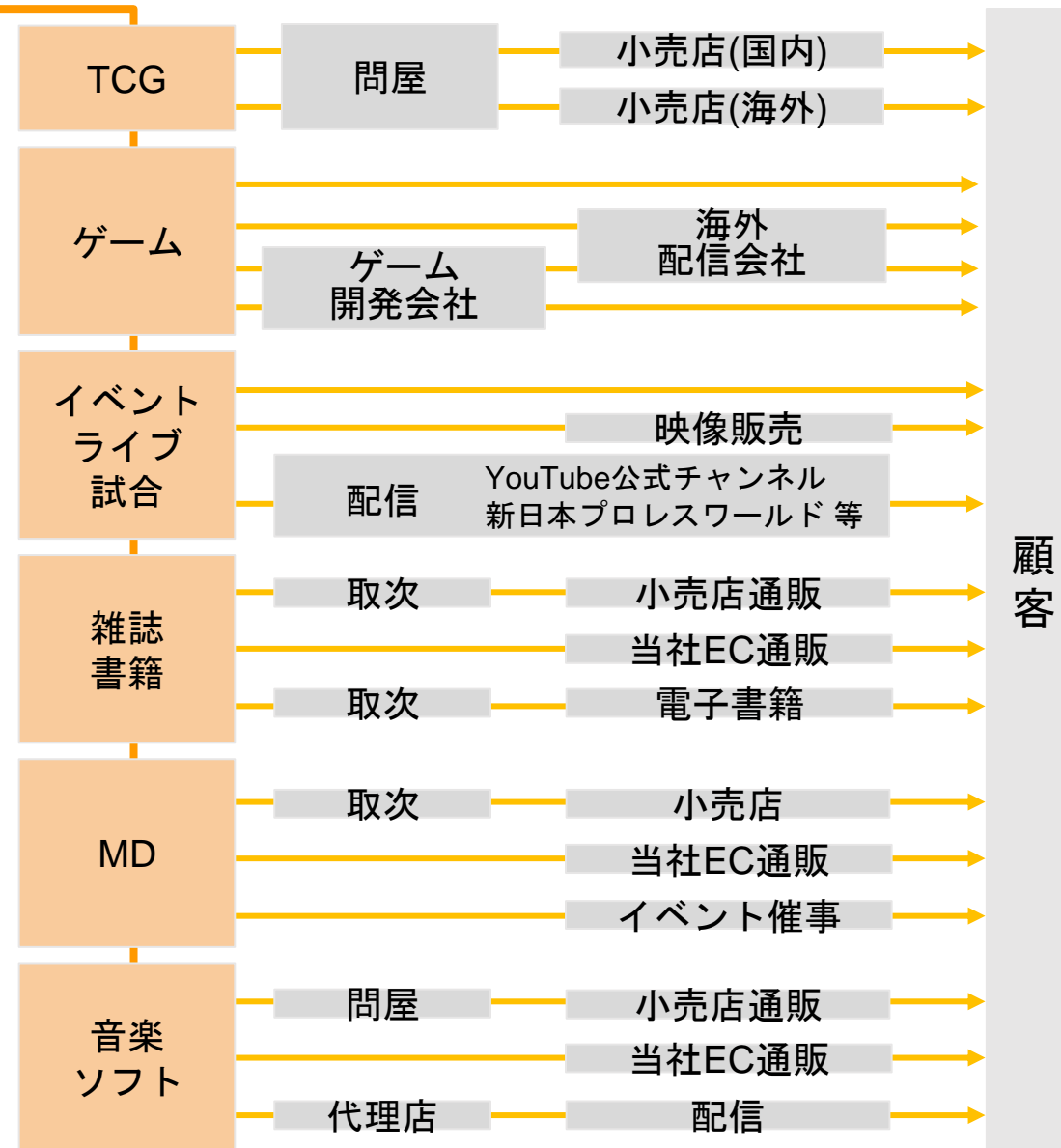
**株式会社ブシロードファイト**  
スポーツユニット  
(女子プロレスリングブランド「スターダム」の運営)



**New Japan Pro-Wrestling of America, Inc.**  
スポーツユニット  
(北米地域におけるプロレスリングの興行、グッズ販売等)



**株式会社ブシロードウェルビー**  
スポーツユニット  
(健康支援事業)



顧客

## カードファイト!! ヴァンガード

アニメ、コミカライズ、デジタルゲームと様々なメディアアミックスを展開する自社IPトレーディングカードゲーム。



## ヴァイスシュヴァルツ

130を超えるアニメ・ゲーム作品（IP）が参画するIPプラットフォーム型トレーディングカードゲーム。



## 大規模リアルイベントの開催



国内外の様々な地域でファンが交流するリアルイベントを開催。カードゲームの大会やトークショーなどが行われる。

## 出版事業



コミックス&TCG情報マガジン「月刊ブシロード」の発行やWEBコミックサイト「コミックブシロードWEB」など、多種多様な出版物の編集・発行を行う。

# **ブシロード+ゲームズ**

## モバイルゲーム

バンドリ！ ガールズバンドパーティ！



自社IP「BanG Dream!」  
(バンドリ!)のメディアミックスのひとつとして展開するモバイルオンラインゲーム。  
通称「ガルパ」

## D4DJ Groovy Mix



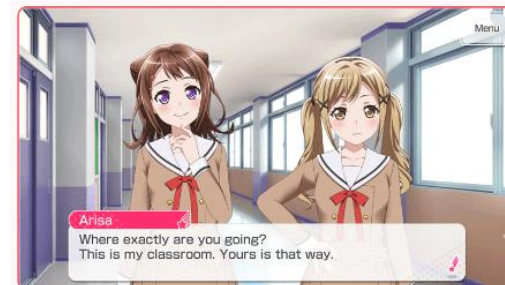
自社IP「D4DJ」  
(ディーフォーディージー)のメディアミックスのひとつとして展開するモバイルオンラインゲーム。  
通称「グルミク」

## コンソールゲーム

コンソールゲームに本格参入し、ワールドワイドな展開・デジタルコンテンツ創出拡大を目指す。



グローバル拠点として、国内で開発した、TCG・デジタルコンテンツのローカライズをし、全世界へ発信をする。  
また、世界各国でのリアルイベントを実施。



**バンドリ!** や **D4DJ** などの自社IPの音楽制作およびパッケージ商品、音楽配信、ライブ・舞台等の事業展開ならびに劇団飛行船によるマスクプレイミュージカルの企画・制作をはじめとしたシアター運営。





キャラクターグッズ、カプセルトイの企画、  
開発、発売、及び物販催事企画・運営、  
ECサイト運営などのマーチャンダイジング事業。



**Band Dream RAISE A SUILEN -GOODS LINEUP-** 2022 8.26 (FRI)

*Armed! Summer Live 2022 Sparkle*

1 RAISE A SUILEN Tシャツ 2022フェスEdition Mサイズ ¥3,850(税込) Sサイズ ¥3,850(税込)	2 RAISE A SUILEN マフラータオル 2022フェスEdition 2,200円(税込)	3 RAISE A SUILEN アーティストトレーディングパック vol.4 PACK:550円(税込) BOX:8,250円(税込)
4 ミニクリアケース RAISE A SUILEN 1,320円(税込)	5 記念アクリルチャーム RAISE A SUILEN 2022 Summer ver. 1,650円(税込)	6 クリアリストバンド RAISE A SUILEN 2022 Summer ver. 1,100円(税込)
7 マグネットライト RAISE A SUILEN 1,650円(税込)	8 RAISE A SUILEN バングルライト ver.3 3,000円(税込)	9 RAISE A SUILEN ドッグタグ付キーホルダー 1,650円(税込)
10 コインケース RAISE A SUILEN vol.2 3,300円(税込)	11 コットンバッグ RAISE A SUILEN 3,300円(税込)	12 金魚サコッシュ RAISE A SUILEN 3,000円(税込)
13 キャップ RAISE A SUILEN vol.2 3,500円(税込)	14 RAISE A SUILEN アーティストトレーディングパック PACK:500円(税込) BOX:10,000円(税込)	15 RAISE A SUILEN アーティストトレーディングパック ver. vol.2 PACK:500円(税込) BOX:10,000円(税込)
16 RAISE A SUILEN アーティストトレーディングパック vol.3 PACK:500円(税込) BOX:10,000円(税込)	17 RAISE A SUILEN アーティストトレーディングパック ver. vol.1 PACK:880円(税込) BOX:4,400円(税込)	

**は事務的な  
はんこ  
vol.3**

至急!至急!大至急!!!  
迅速なご対応ありがとうございます  
○ 修正済 ○  
× 要修正 ×  
なんということでしょう…  
↑この計算間違ってます  
同じミスを繰り返すな…!すな…!  
請求書在中  
【回答お願いします】  
#情報拡散お願いします  
またのご利用をお待ちしております  
おやつにどうぞ

全10種  
地味に使える  
第二言はんこ

TAMA-KYU

広告代理店事業、声優事務所「響」の運営、  
コンテンツの宣伝業務、映画配給、ニュースサイトの運営、  
イベント・映像・音響制作など、多岐に渡った業務を実施。



所属女性声優  
Voice Actresses



橋田 いずみ Izumi Kitta    三森 すずこ Suzuko Mimori    佐々木 未来 Mikoi Sasaki    愛美 Aimi    伊藤 彩沙 Ayasa Ito    西本 りみ Rimi Nishimoto    相羽 あいな Aina Aiba    紡木 吏佐 Risa Tsumugi    遠野 ひかる Hikaru Tono



進藤 あまね Amane Shindo    西尾 夕香 Yuka Nishio    美波 わかな Wakana Minami    深川 瑠華 Ruka Fukagawa    渡瀬 結月 Yuzuki Watase    青木 陽菜 Hina Aoki    立石 凜 Rin Tateishi    千春 Chiharu

HiBiKi  
所属男性声優  
Voice Actors



森嶋 秀太 Shuta Morishima    前田 誠二 Seiji Maeda    真野 拓実 Takumi Mano    日向 大輔 Daisuke Hyuga    伊藤 昌弘 Masahiro Ito

※2023年8月現在。女性声優17名、男性声優5名が所属。

gamebiz

記事 企業データベース 業界求人情報 セミナー情報

決算

ブシロード、2027年6月期を最終年度とする  
中期計画 TCG中心に世界展開を加速し売上  
高を倍増の1000億円、営業利益4倍の133億  
円を目指す

株式会社ブシロード

ブシロード

2023.08.15 10:56



世界中からの注目を集める「**新日本プロレス**」と女子プロレス「**スターダム**」の2団体を運営。



**新日本プロレスリング, 株式会社**



*New Japan Pro-Wrestling of America, Inc.*

# STAR☆DOM

WORLD WONDER RING



当社IPとのコラボレーションで幅広い層に訴求できる**健康食玩事業**を展開。

闘うアナタのために!  
ヘルシーなプロテインバー!

Roselia プロテインバー  
ヴァイスシュヴァルツのPRカード付き!

2023年 **9月29日発売!!**

Roselia 出演ライブ会場  
先行販売決定!!

Animelo Summer Live2023 -AXEL-
8.25日/8.26日/8.27日 SAITAMA SUPER ARENA
Roselia 単独 Live 「Farbe」
9.16日/9.17日 有明アリーナ

© BUSHIROAD WELLSBELL © New Japan Pro-Wrestling Co., Ltd. © BanG Dream! Project © Craft Egg Inc. All Rights Reserved.

# 目次

## 1. IPビジネスの現状

### 2. IPディベロッパー戦略の3つの強み

### 3. 市場規模

### 4. 成長戦略

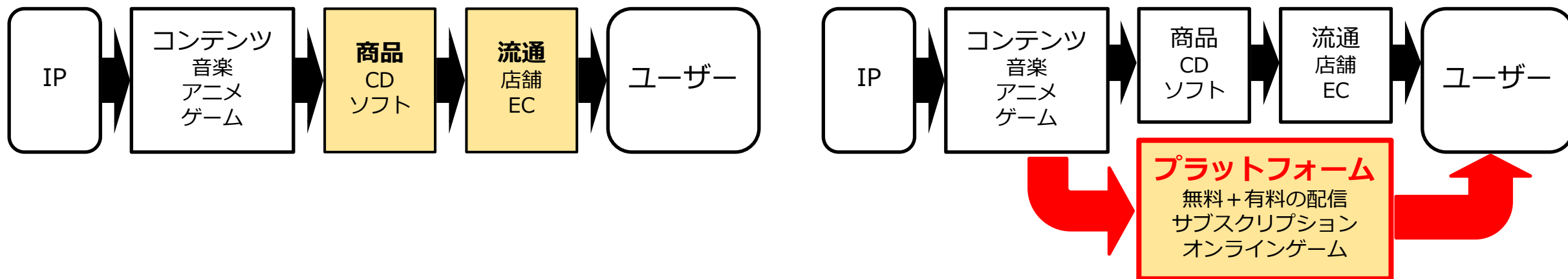
### 5. 中期経営計画

### 6. リスク情報

### 7. Appendix

## ・ マネタイズモデルの変化

従来のコンテンツを販売して収益を上げるモデルに対し、サービスを提供して収益を上げるモデルが台頭。



## ・ 興味の一極集中化&ブームの一過性化

「みんなが興味のあることに興味を持つ」ことで、中小IPは認知されず、強いIPがより強さを増す。

ユーザーが受け取る情報量・スピードが増大し、強いIPでも興味を持続させることが難しい環境に。

# 目次

1. IPビジネスの現状

**2. IPディベロッパー戦略の3つの強み**

3. 市場規模

4. 成長戦略

5. 中期経営計画

6. リスク情報

7. Appendix

# IPディベロッパー戦略とは

IPの創出・成長に欠かせない様々な企業活動をグループ内でスピーディーに実行する「ワンストップメディアミックス」。

そして、ノウハウやアライアンスを活かしたグループ全体での「プロモーション展開」で強かに発信してIPを広く認知させる。

これがブシロードの掲げる「IPディベロッパー戦略」です。

## BanG Dream! (バンドリ!) プロジェクトの例



# BanG Dream!

バンドリ★

アニメ、ゲーム、コミック、声優によるリアルライブなど様々なメディアミックスを展開する次世代ガールズバンドプロジェクト。

数ある音楽系アニメコンテンツの中でも、**キャラクターボイスを担当する声優たちが実際に楽器を演奏し、ライブを行うというスタイルの先駆け**であり、TVアニメやゲーム・漫画でのキャラクターの成長とともに、ライブや音楽ソフトを通じて、リアルでのバンドの成長も楽しむことができるのが特長です。

ライブエンタメユニット



アドユニット



MDユニット



TCGユニット



デジタルコンテンツユニット



ワンストップメディアミックス

各種プロモーション展開

TVCM

交通広告

SNS

イベント

WEB広告

発表会

配信



① IPクリエイション

時代を先読みする創造力



② プロモーション

ずば抜けた展開力とプロモーション力

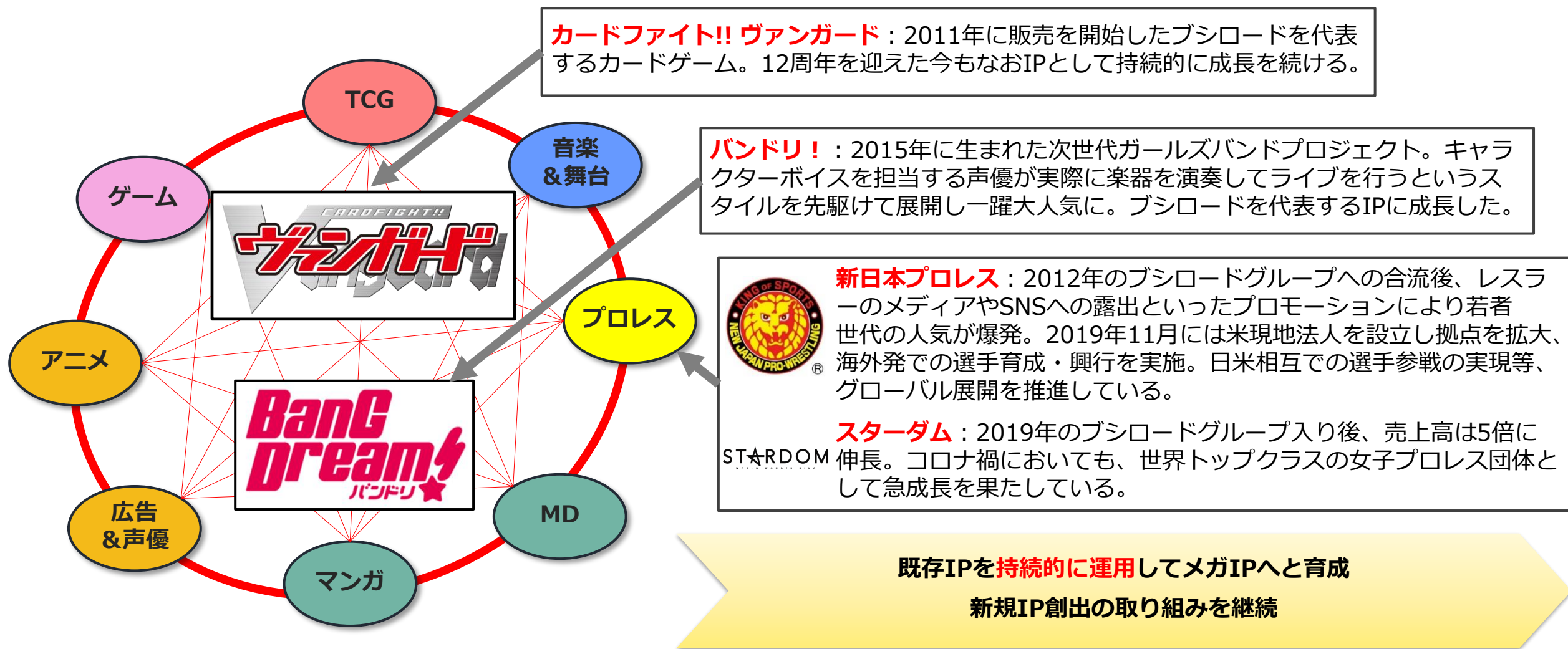


③ IP活用プラットフォーム

IP価値を高めるプラットフォーム構築力

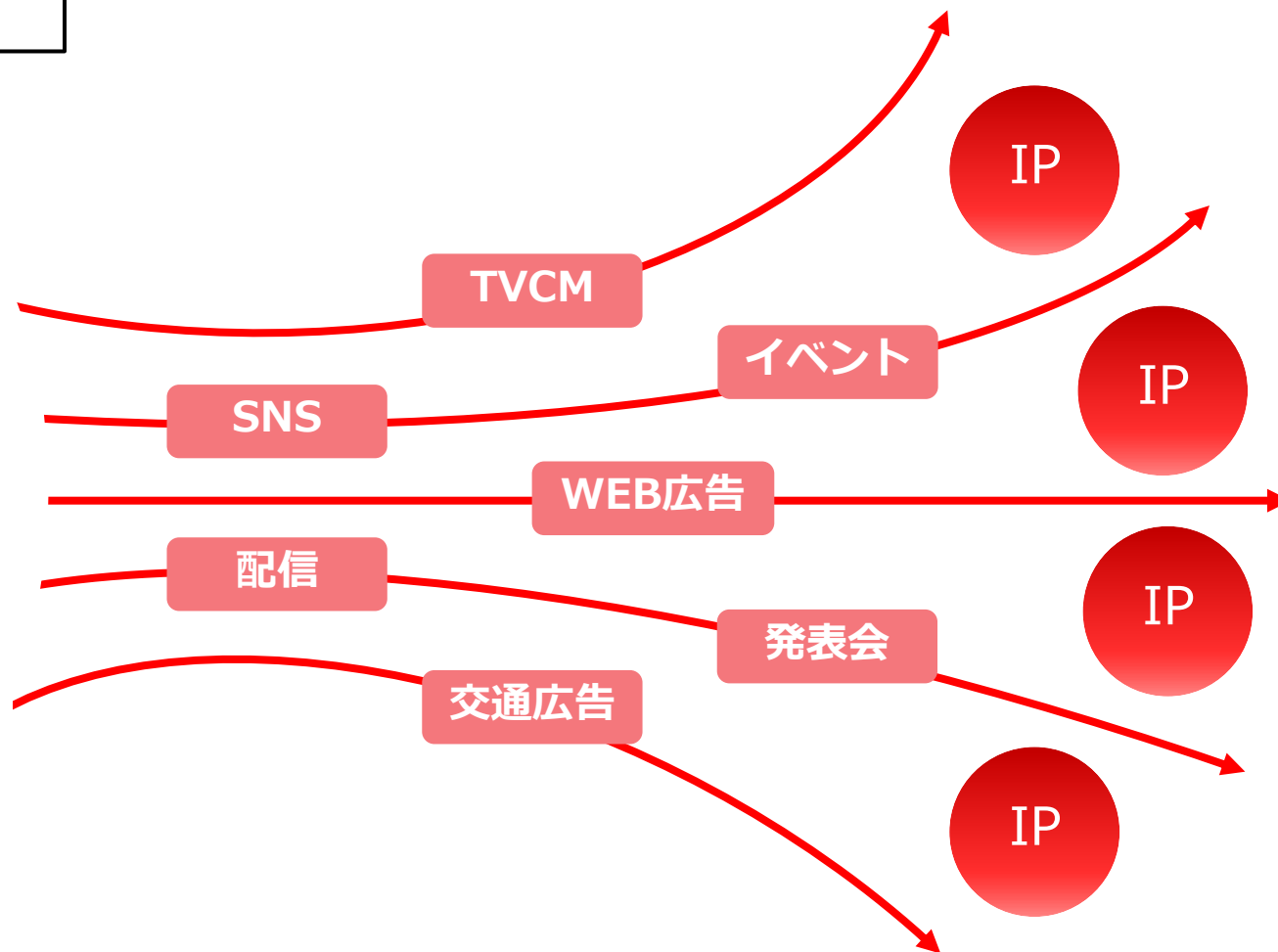
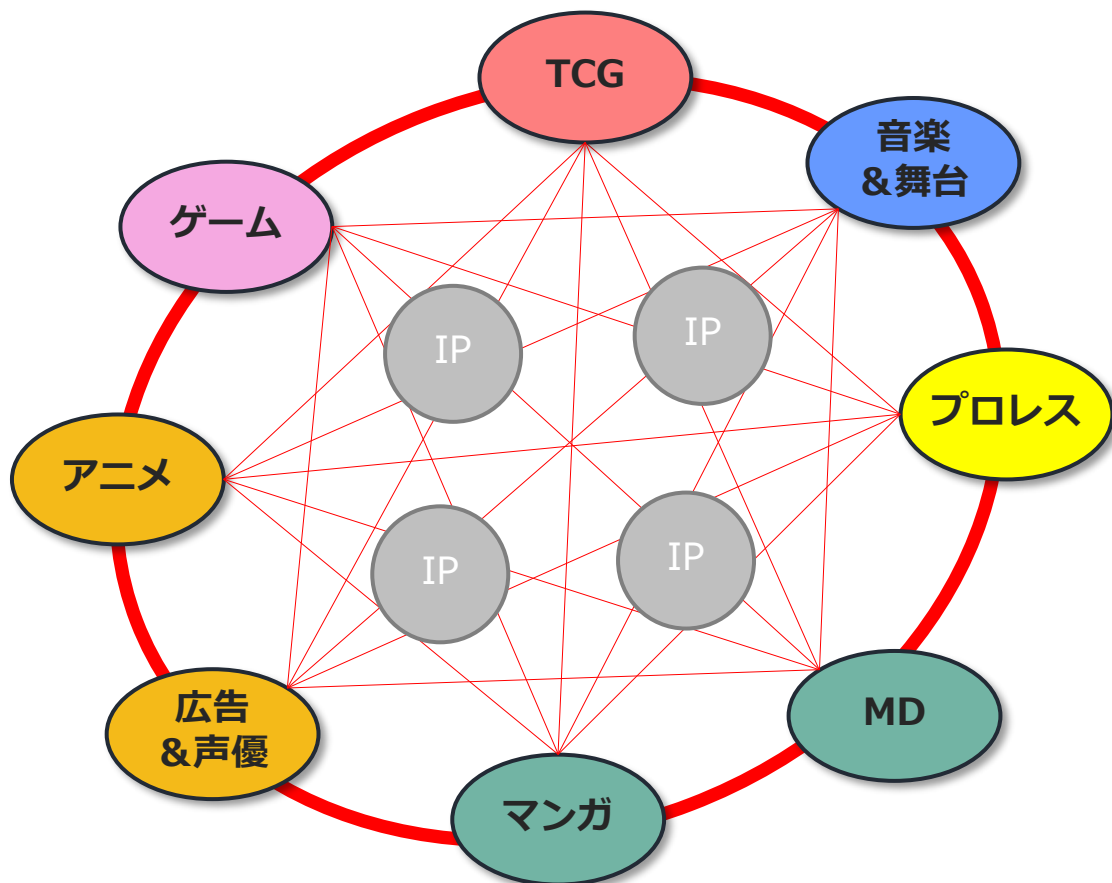


独創的なアイデアで流行を先取りし、**新規IPを生み出し**、**くすぶるIPを再燃させる**



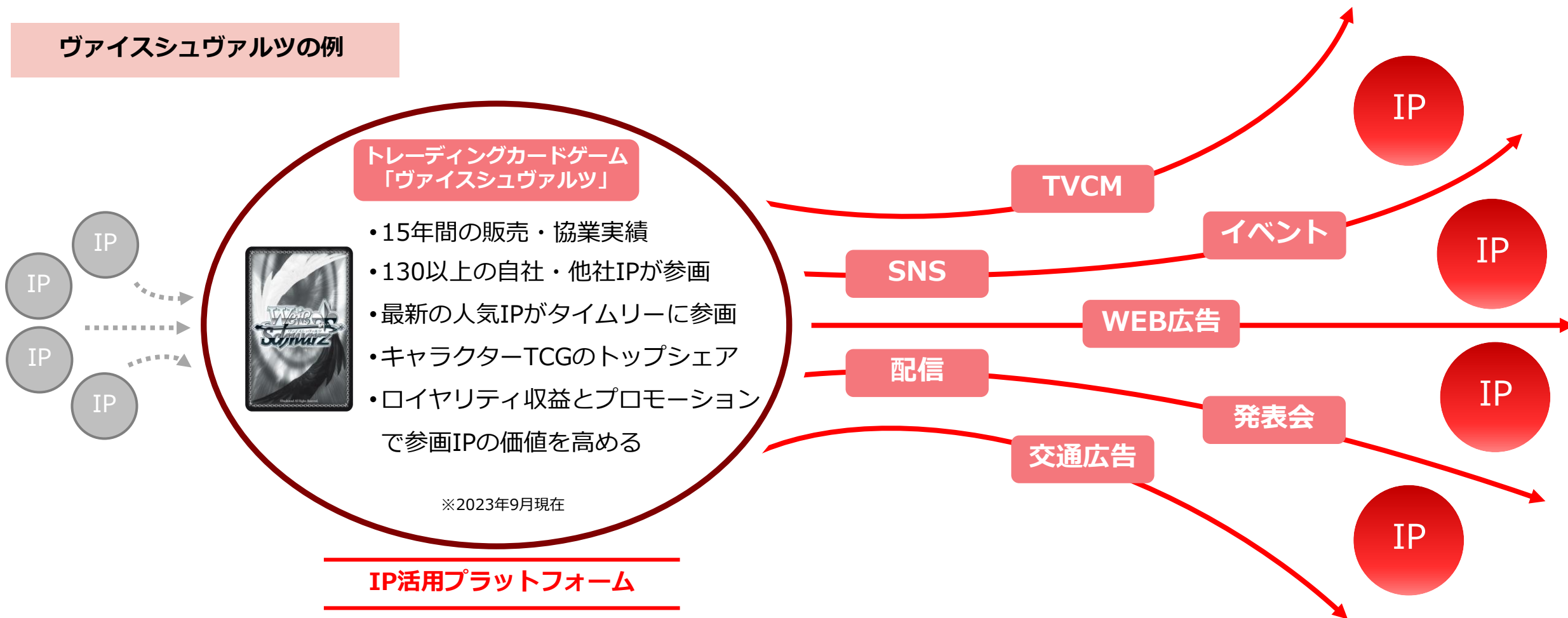
**メディアミックス**：IPを企画・開発できる環境を自社内で構築。様々なメディア領域を相互活用し、新規IPを立ち上げ、持続的に運用する。

**プロモーションミックス**：多方面への宣伝・販促を自社主導でスピーディーに実現し、メガIP化を推進する。

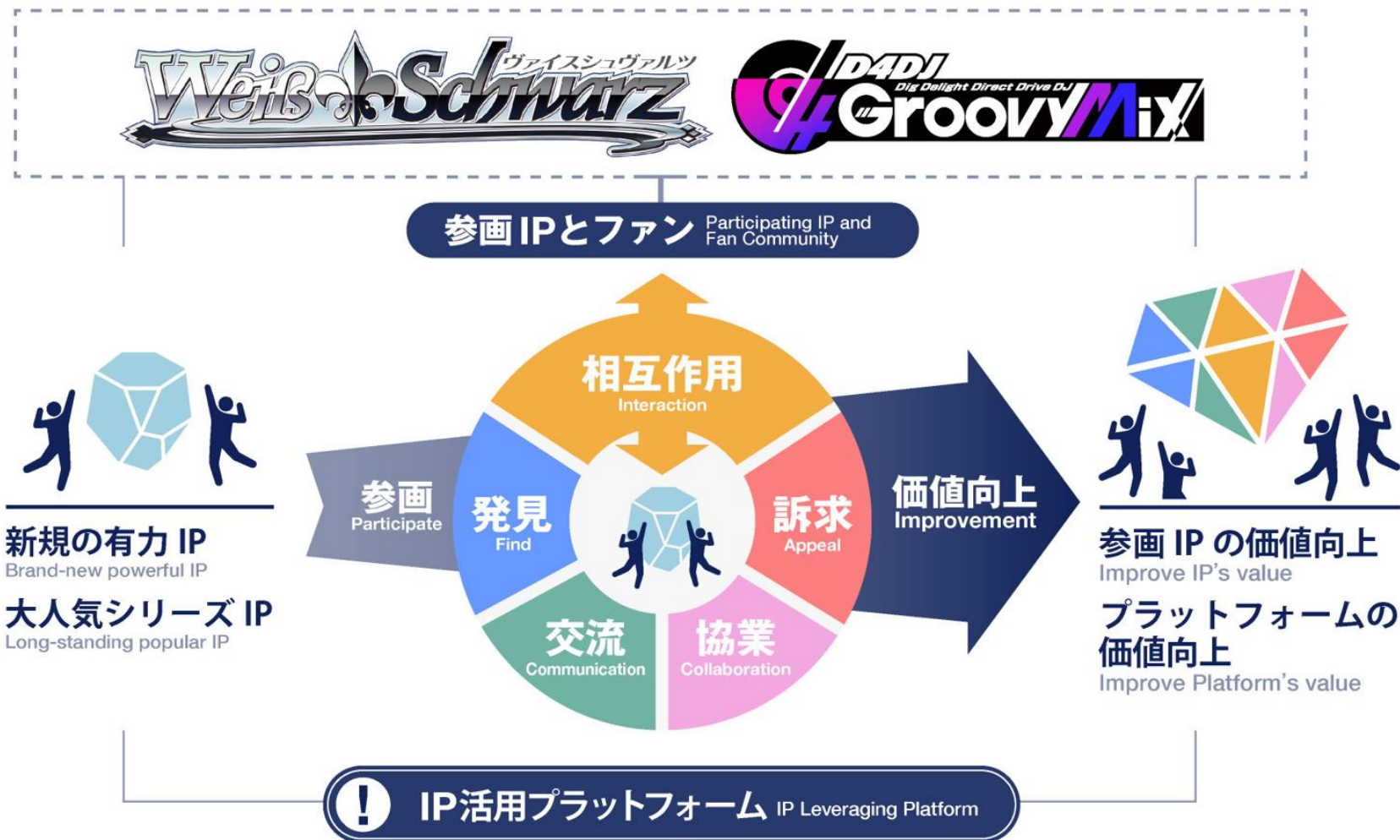


**IP活用プラットフォーム**：自社IPを創出するノウハウ・長年の実績により築いた信頼により、ライセンサー企業とのWin-Win関係を構築し、有力な他社IPが集結するプラットフォームを形成。協業により参画するIPの価値を高めるとともに、プラットフォーム全体の価値を向上させる。

## ヴァイスシュヴァルツの例



IPディベロッパーとしての経験に基づいた「創造力（アイデア）」と「プロモーション力」を活かし、他社IPとの協業によりIPの価値を高める「プラットフォーム企業」としての立ち位置を強化することで、エンターテインメント市場において更なるプレゼンスを発揮し、収益化を実現することを目指します。



多くのエンターテインメント事業社は、大手企業を含めて特定のビジネス領域に注力しています。ブシロードは、IPを軸として幅広いビジネス領域をカバーすることで、クロスメディアの強みを発揮して、他社との差別化を実現しています。



他社の記載については、他社公表資料等を基に当社が作成。

: 特に競争優位性を有する領域
  : コア領域
  : ノンコア領域

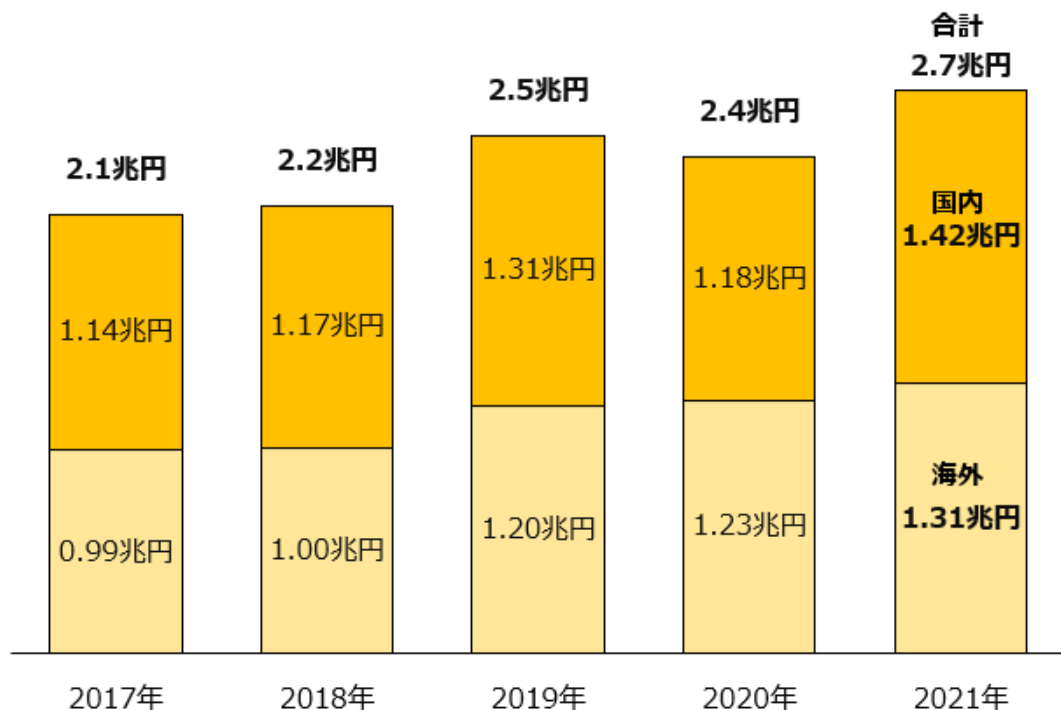
# 目次

1. IPビジネスの現状
2. IPディベロッパー戦略の3つの強み
- 3. 市場規模**
4. 成長戦略
5. 中期経営計画
6. リスク情報
7. Appendix

## 日本アニメの市場規模

海外において日本コンテンツの人気の確かなものとなっており、日本アニメの海外市場は継続して伸長している。

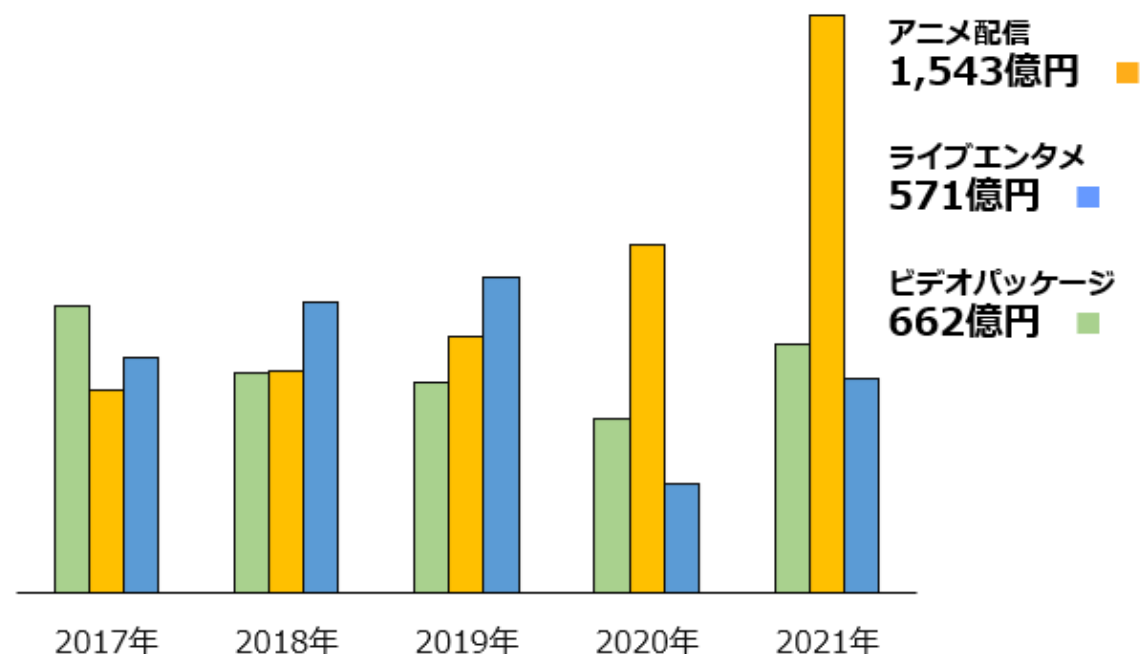
国内においても幅広い年代層がアニメを視聴する傾向が強くなってきた結果、国内市場が飛躍的に伸び、市場規模で海外を再逆転している。



## 日本アニメの国内における各分野の市場規模

テレビやビデオといった他のメディアを大きく突き放し、アニメ配信市場が大きく伸長する結果となった。

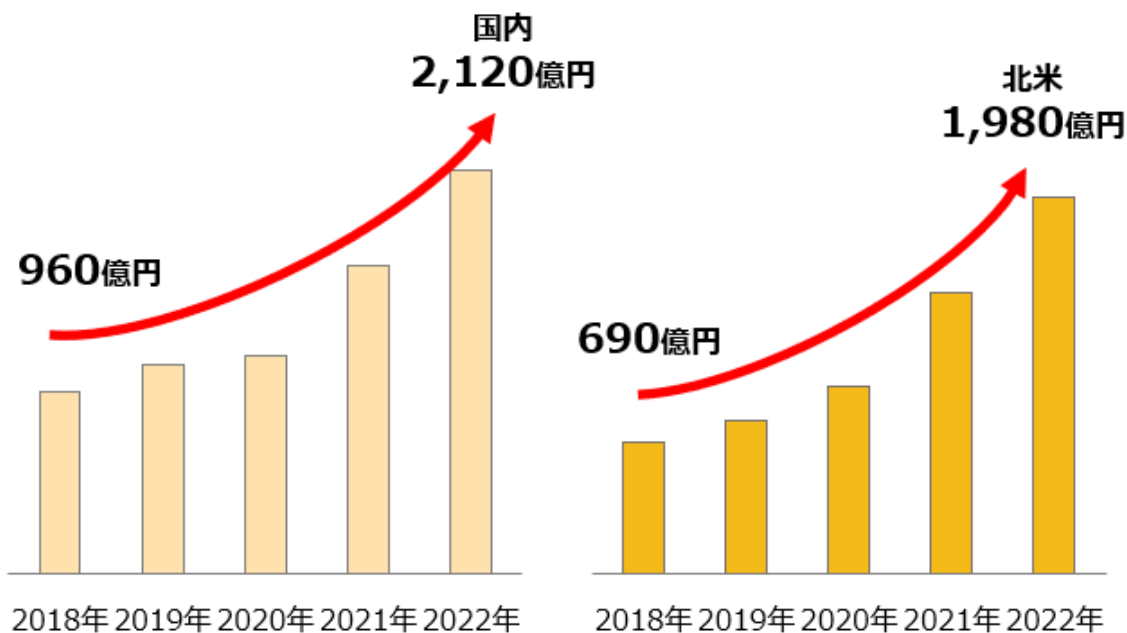
ライブエンタメは2020年にコロナ禍の影響を大きく受けたが、2021年は2019年の6~7割程度と、緩やかながらも回復の兆しを示している。



「一般社団法人日本動画協会『アニメ産業レポート2022』」のデータを当社が集計して作成。

## TCG（トレーディングカードゲーム）の市場規模

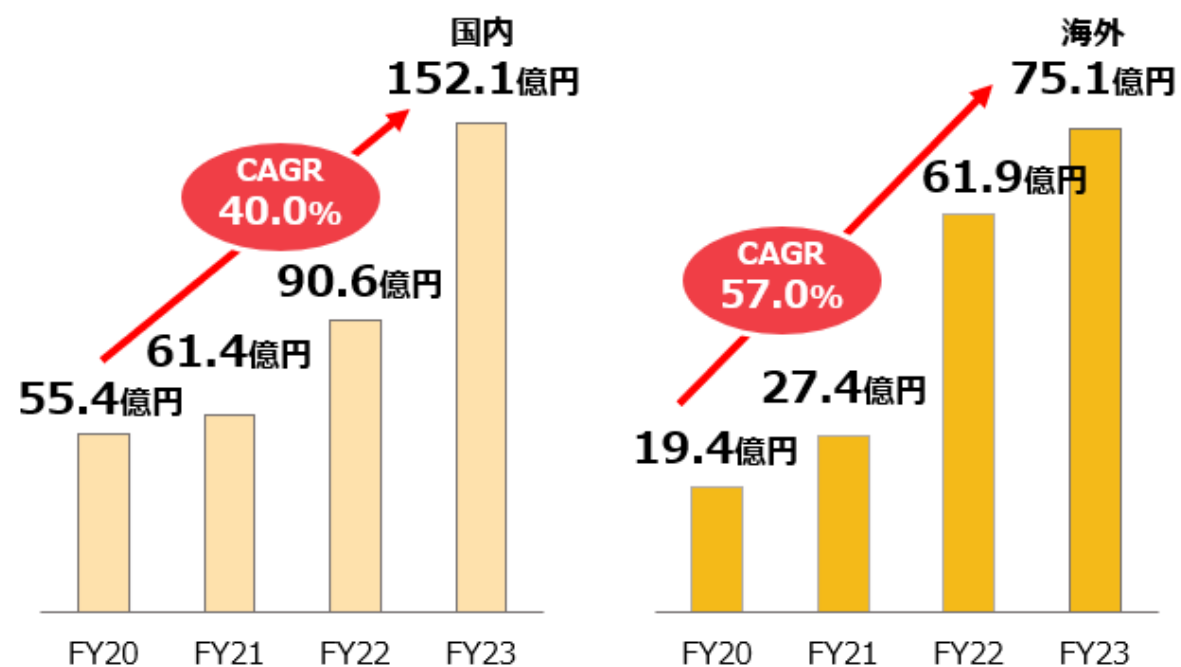
日本国内・北米の市場は、どちらも**右肩上がりに成長**している。海外での日本アニメの浸透や、国内外でのコレクション需要の高まりが要因と考えられる。



国内市場のグラフは「メディアクリエイト総研 “Monthly Trading Card Game Research Data”」のデータを当社が集計して作成。北米市場のグラフは「ICv2 “HOBBY GAME SALES OVER \$2 BILLION IN 2022”」においてCOLLECTIBLE GAMESの売上高として示されているデータを当社が集計して作成。

## ブシロードTCGの売上高

日本国内・北米とも、市場規模の拡大に合わせて伸長している。海外が大きく伸びたFY22に対し、新TCGのリリースもあり国内が大きく伸びたFY23となった。

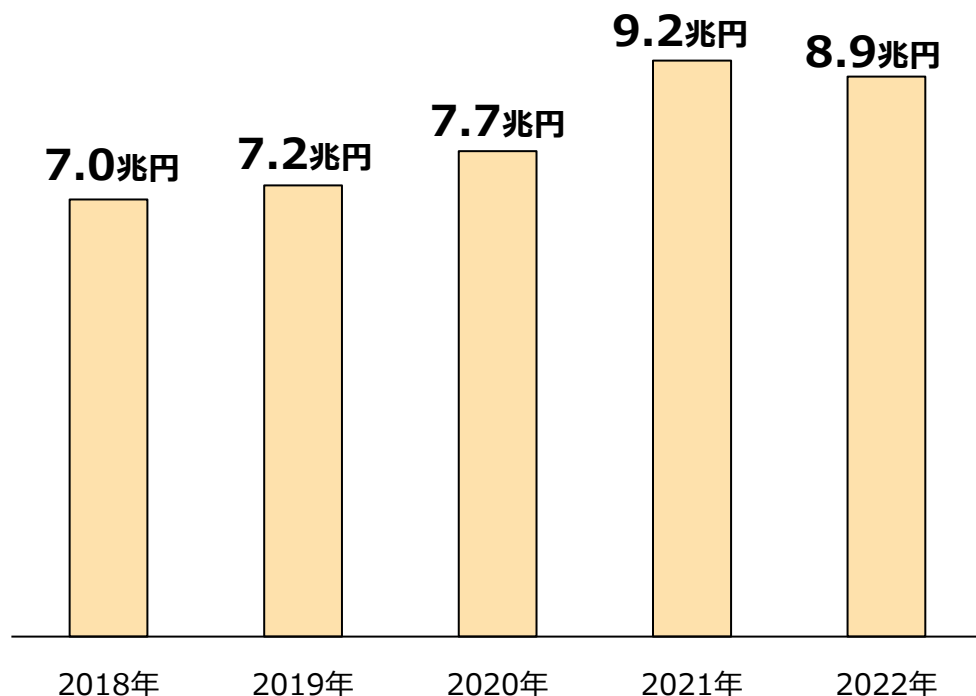


※FY21は決算期変更のため11ヶ月間の変則決算。



## 世界のモバイルゲームの市場規模

モバイルゲーム市場はここ数年に渡り右肩上がりで成長してきたが、2022年に初めて減少に転じた。タイトル数の増加により、ユーザーの可処分所得と可処分時間の取り合いが激化している。



## 国内モバイルゲームタイトルの状況

ストアの売上ランキング上位のタイトルに変化が少ない。長年続く歴史あるタイトルと、巨額の開発費を投じた超リッチゲームにユーザーが集まる傾向にある。また、日本以外（主に中国）の企業が開発したタイトルが目立つようになってきた。

売上順位	2022年	2023年
1	ウマ娘 プリティダービー	モンスターストライク
2	Fate/Grand Order	ウマ娘 プリティダービー
3	モンスターストライク	Fate/Grand Order
4	パズル&ドラゴンズ	パズル&ドラゴンズ
5	プロ野球スピリッツA	原神
6	ドラゴンクエストウォーク	プロ野球スピリッツA
7	原神	ドラゴンクエストウォーク
8	Pokémon GO	荒野行動
9	ドラゴンボールZ ドッカンバトル	ドラゴンボールZ ドッカンバトル
10	放置少女～百花繚乱の萌姫たち～	Pokémon GO

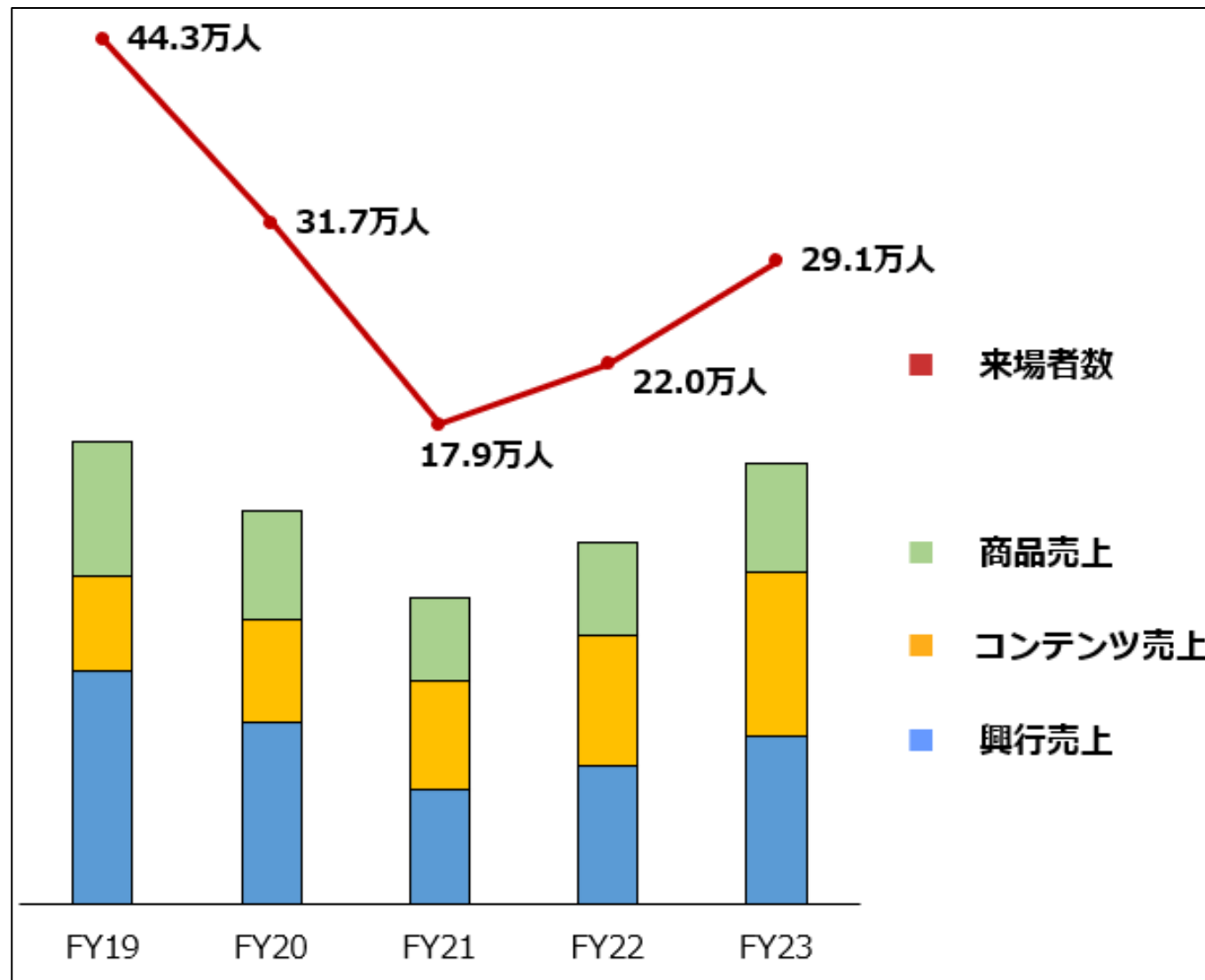
「ファミ通モバイルゲーム白書2023」より

## 新日本プロレスの売上と来場者数推移

新日本プロレスは売上・来場者数ともFY19をピークに、コロナ禍の影響を大きく受けて落ち込んだ。

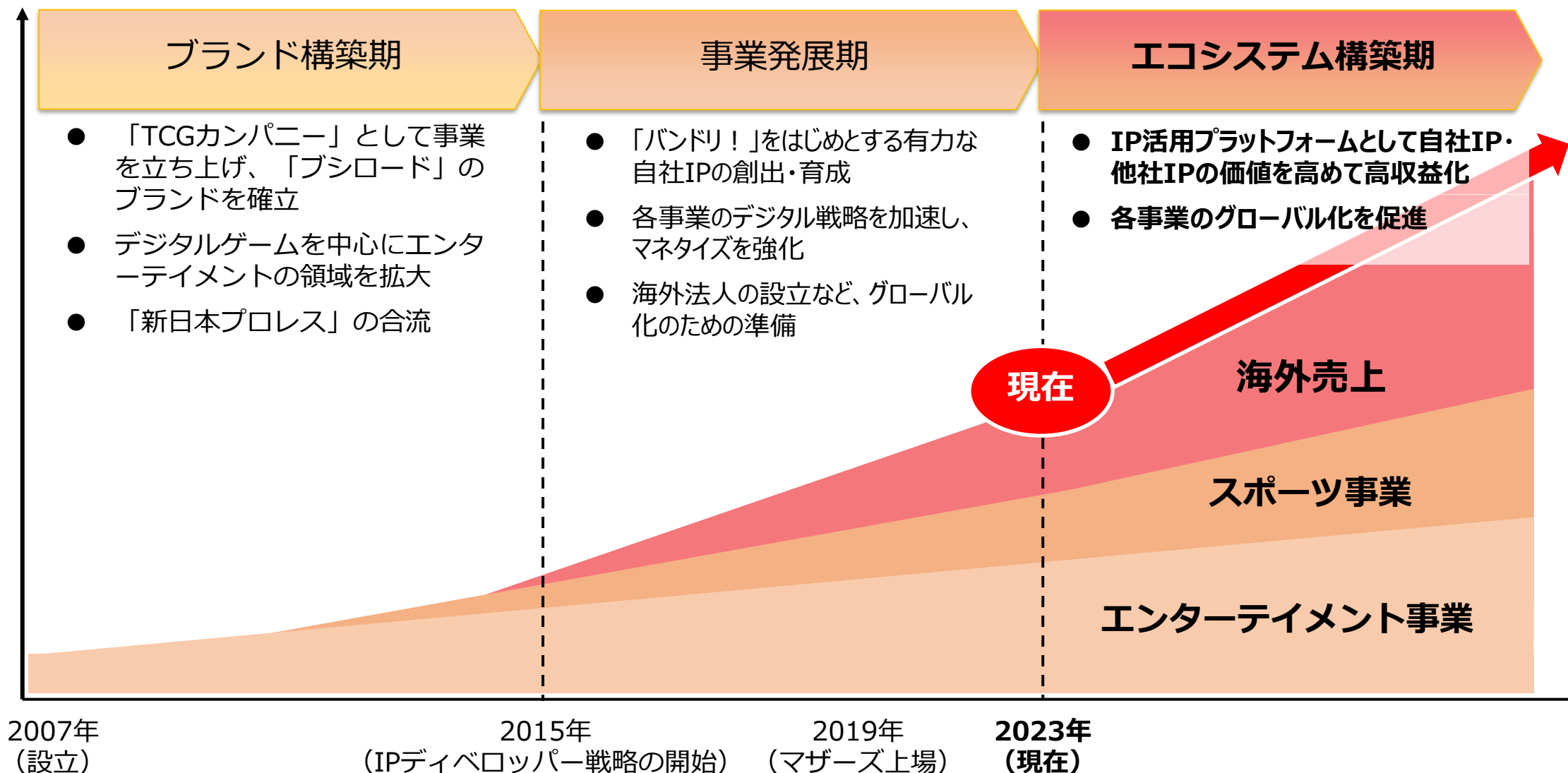
FY21が底となり、緩やかな回復傾向にあるが、FY23の来場者数はFY19の65%に留まっている。

一方、売上はコロナ前とほぼ同水準にまで回復してきている。要因はコンテンツ売上であり、配信サービス「新日本プロレスワールド」の会員数並びにPPV（ペイ・パー・ビュー）が好調に推移している。



# 目次

1. IPビジネスの現状
2. IPディベロッパー戦略の3つの強み
3. 市場規模
- 4. 成長戦略**
5. 中期経営計画
6. リスク情報
7. Appendix



※上図は当社の戦略のイメージを表現するものであり、実際にはエンターテインメント事業・スポーツ事業の売上内に海外売上が含まれます。

# IP DEVELOPER 2.0

-Global Mega Character Platform-

## IPディベロッパーは次のフェーズへ

当グループのIPディベロッパーとしての活動は、創業以来の経験を経て、他社様との協業によりIP価値を高めるプラットフォームとしての役割でも広がりを見せ、海外市場においても優位性を持ったメディアミックス展開の兆しが見えています。これを中期戦略として、IPディベロッパー2.0と位置づけます。

## [Global Mega Character Platform] 戦略

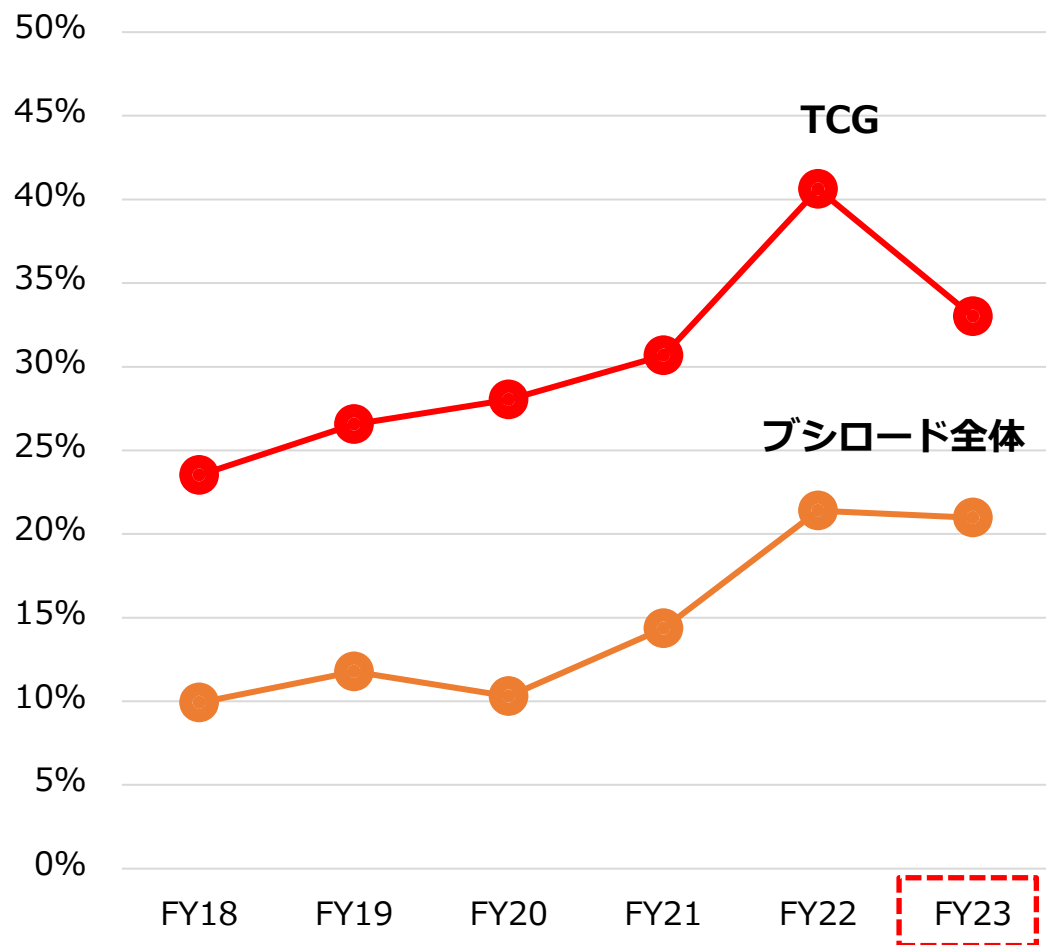
スピーディーでずば抜けた  
メディアミックス



グローバル化

IPに触れる“入口”の多様化

グローバル・マーケティングの強化により、  
各ビジネス領域において**海外売上比率の増加**を目指します。



FY23は主にTCG国内売上が大きく伸長したため相対的にTCG海外売上比率は低下し、**33% (前年比▲7pt)**となった。

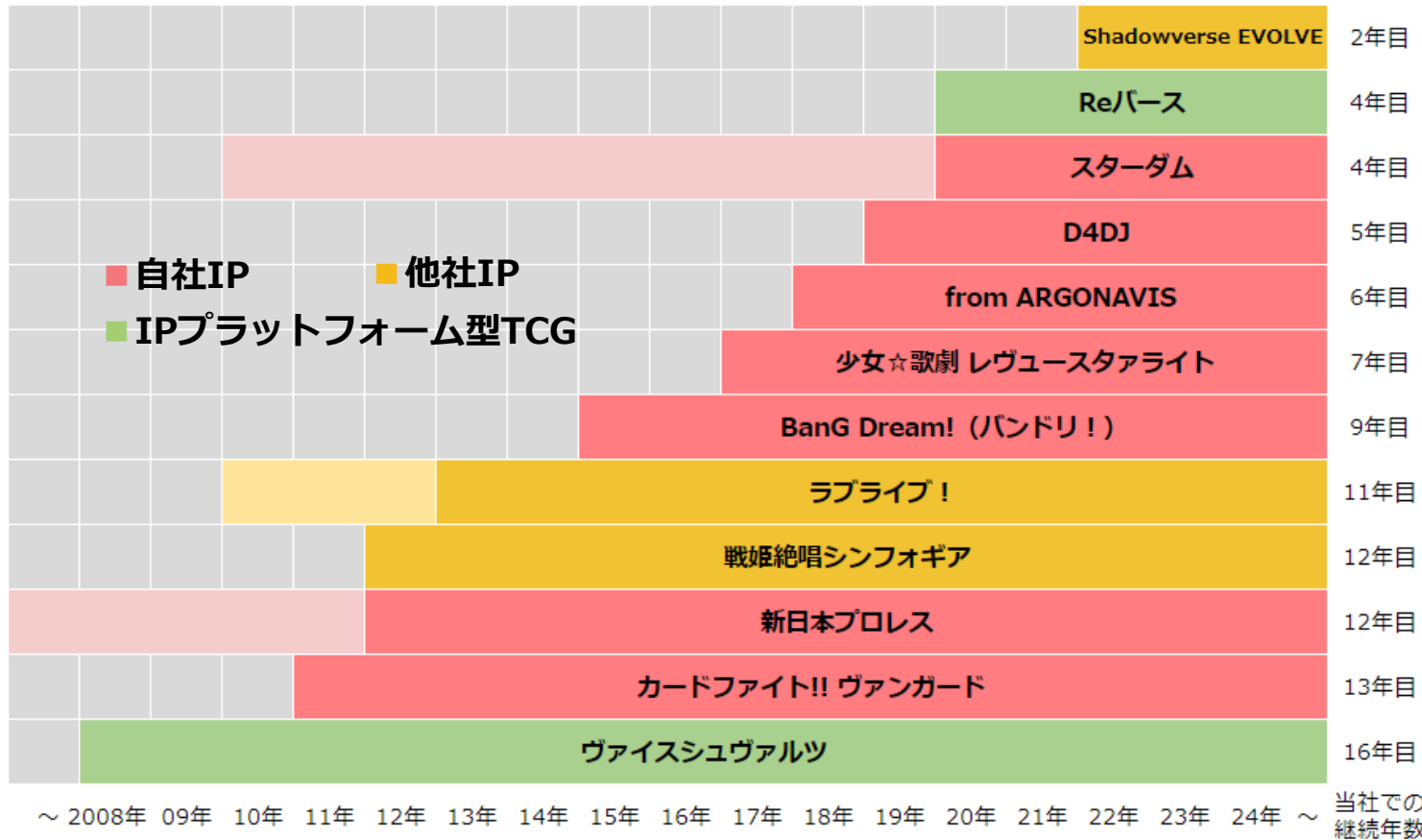
ブシロード全体の海外売上比率は昨年とほぼ同水準の**20% (前年比±0pt)**であり、中期経営計画として、全体の海外売上比率を**2027年6月期までに40%**に引き上げる。

# 目次

1. IPビジネスの現状
2. IPディベロッパー戦略の3つの強み
3. 市場規模
4. 成長戦略
- 5. 中期経営計画**
6. リスク情報
7. Appendix

積層型のIPビジネスモデルを構築する中で、**IPごとのランクを見える化**し、2027年6月期までに  
Sランク (年商100億円以上) IPを3本以上、Aランク (年商40億円以上) IPを4本以上、  
Bランク (年商10億円以上) IPを5本以上保有することを事業目標としております。

■ ブシロードが取り組む主なIPおよび継続年数



※「アサルトリリィ」はモバイルゲームの運営を他社に移管につき非掲載。

■ IPランク (2023年6月期)

- Sランク (年商100億円以上)  
ヴァイスシュヴァルツ
- Aランク (年商40億円以上)  
BanG Dream! (バンドリ!)  
カードファイト!! ヴァンガード  
新日本プロレス  
Shadowverse EVOLVE
- Bランク (年商10億円以上)  
D4DJ  
ラブライブ!  
スターダム 等

※当社グループでの売上高の社内集計数値を基に作成。  
IPが重複するものに関しては両方のIPの売上に計上。

ランク	2022年6月期	2023年6月期	2027年6月期 (中期経営計画)
S	0本	1本	3本
A	4本	4本	4本
B	8本	4本	5本



## 改定の趣旨

2022年8月の「中期4カ年経営計画」策定以降、当社を取り巻く市場や環境は急激に変化しています。

TCGが当初の想定を超えて伸びる一方、赤字事業であるフィットネス事業から撤退しました。また、アプリゲームも苦戦を強いられ、事業の再構築と方針転換を実施中です。

このような急激な変化にも即時対応し、最前線でエンタメを創出し続けるために、当社は中期経営計画を「ブシロード中期経営計画2027」に改定いたしました。

◆ TCG事業の強化

強く  
推進

祖業であるTCGユニットを最重点領域と定め、「世界No.1のTCGカンパニー」を目指す。

◆ グローバル拡大

強く  
推進

TCGやプロレスをはじめ、各事業を世界へ広げ、グローバルな顧客を開拓。

◆ 接点の多様化

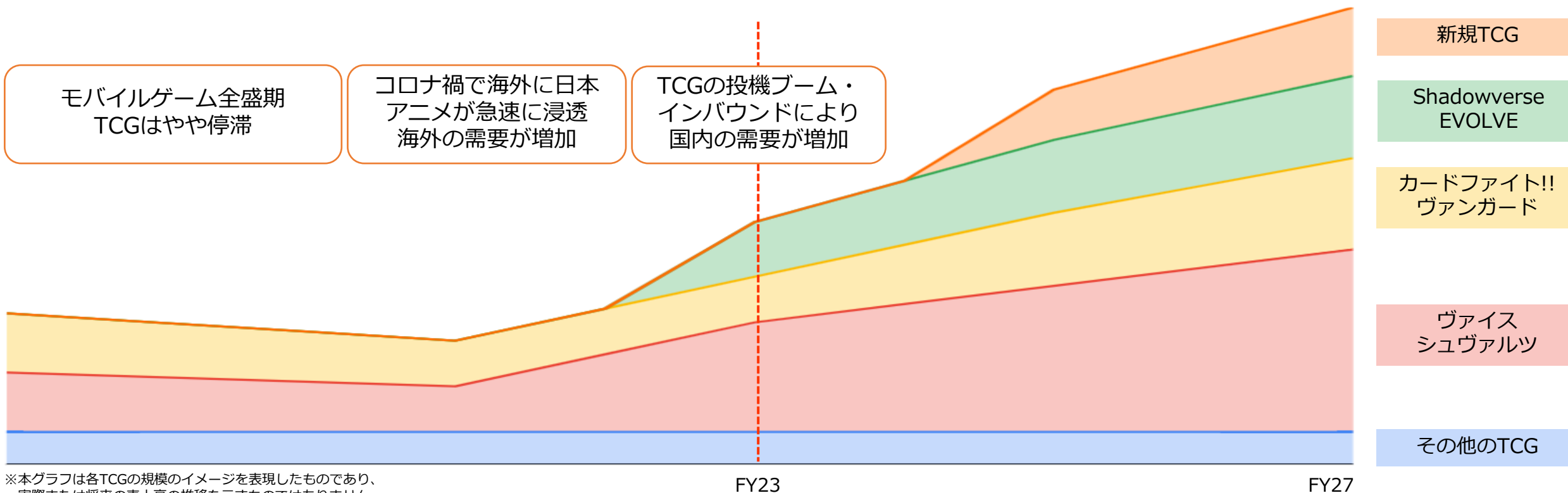
継続

IP活用プラットフォームを通じたIP価値の創出。継続的に新規IPを生み出す仕組みをつくる。

◆ 組織体制の変更

継続

環境の急激な変化にグループ全体で柔軟に対応。経営資源を効率的に活用する。



※本グラフは各TCGの規模のイメージを表現したものであり、  
実際または将来の売上高の推移を示すものではありません。

- 近年、IPプラットフォーム型TCG「ヴァイスシュヴァルツ」の伸長が国内外ともに顕著でした。また、2022年4月に新タイトル「Shadowverse EVOLVE」を発売しました。
- 2023年6月に、「Shadowverse EVOLVE」の英語版を発売、立ち上げに成功しました。TCGの世界展開を複数成功させた企業はほぼ例が無く、当社TCGのグローバル展開は順調です。
- 今後はオリジナルIPである「カードファイト!! ヴァンガード」に改めて力を入れてまいります。さらに、新規TCGの発表を2024年1月に予定しております。



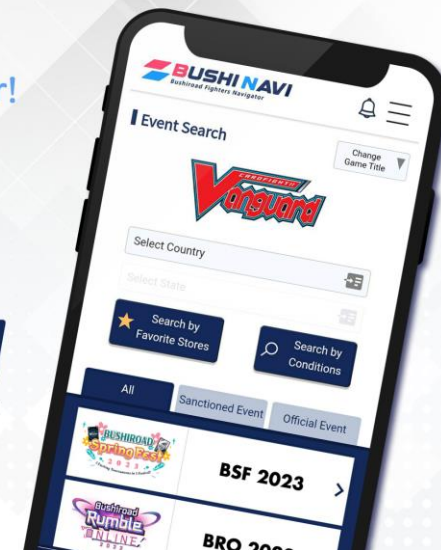
Hawaii Toylynx ideal で開催の様子

## 全世界300か所行脚！ 「Shadowverse: Evolve Demo Caravan」実施中

「Shadowverse EVOLVE」英語版のリリースに合わせ、全世界講習会を2023年6月末より好評実施中です。TCGショップ及びイベントにて講習会を累計300回以上開催いたします。

シンガポール支社・アメリカ支社および日本本社の連携体制で、世界中の皆様にご遊んでいただけるようアプローチしております。

Bushiroad tournaments made easier!



## ブシロードの大会・イベント参加アプリ「ブシナビ」の英語版がリリース！

ブシロードは自社開催・ショップ主催の各大会の参加にアプリ「ブシナビ」を採用しています。

開催大会・ショップの検索、大会中の対戦確認や勝敗の登録、作成したデッキを登録する「デッキログ」との連携などができる、非常に便利なツールです。日本では登録者数が5万人を超え、海外でもリリース1か月で1万人を突破しました。



## 海外での興行規模拡大

2019年に設立した現地法人「New Japan Pro-wrestling of America, Inc.」を拠点に、2023年6月期は海外17大会で3万人以上を動員しました。

※他団体との合同興行含む

## 海外での新ブランド展開

2020年8月からアメリカで展開している『NJPW STRONG』につづき、2022年11月にはオセアニア地域の新ブランド『NJPW TAMASHII』を発表いたしました。

こうした海外の各ブランドでは、海外発のユニットのほか、世界中の他団体やフリーの選手が多く参戦し、日本では見ることのできない対戦カードが数多く実現しております。

2023年7月には『NJPW STRONG』が日本に"逆上陸"をはたし、後樂園ホール2連戦は満員となりました。



## アジア6都市で国際展示会 『2023 BUSHIROAD EXPO ASIA』 順次開催中！

ブシロードのエンターテイメントを、世界中の皆さまへ直接ご覧いただく機会として、国際展示会「2023 BUSHIROAD EXPO ASIA」を開催中です。

開催都市	開催時期
香港	2023年3月24日・25日（開催終了）
台北	2023年5月19日・20日（開催終了）
クアラルンプール	2023年9月29日～10月1日
バンコク	2023年10月21日・22日
シンガポール	2023年11月下旬
ソウル	2023年12月2日・3日



## 巡業興行

新日本プロレスやスターダム、劇団飛行船は選手/演者がバスで、設備をトラックに積んで、興行/公演をして回る「巡業」スタイルを長年継続しています。例えばプロレスですと、トラックで運んだリングを1日のうちに設営から解体まで行うため、通常だと開催が難しい地方でも開催が可能であり、広く多くの方に見ていただくことが可能となっています。

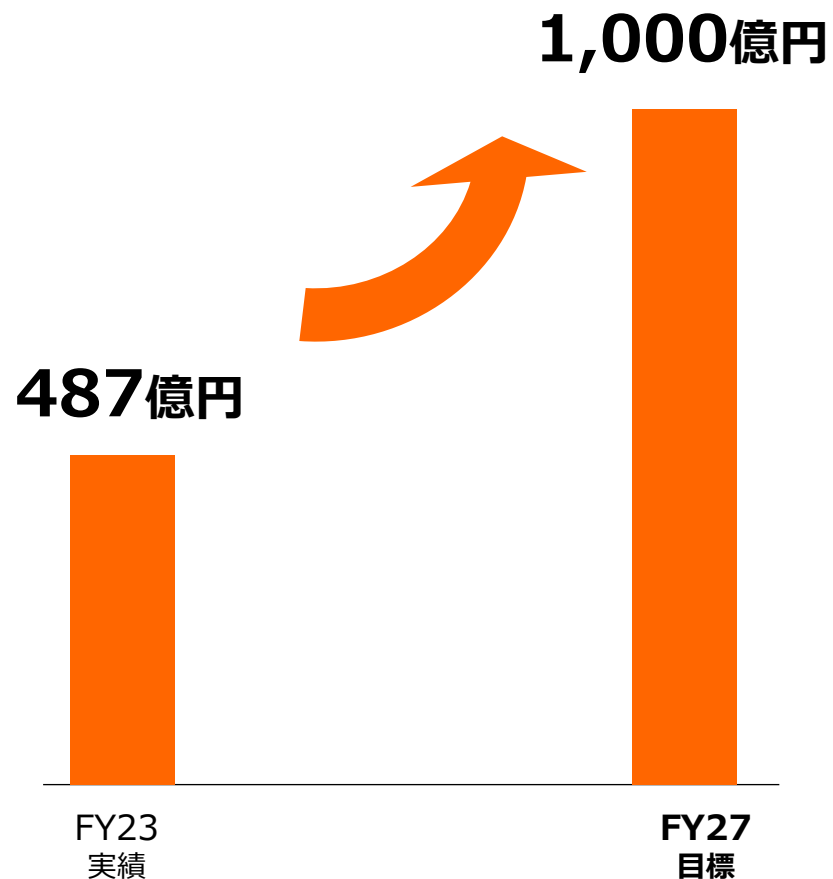


## ブシロードワークス設立

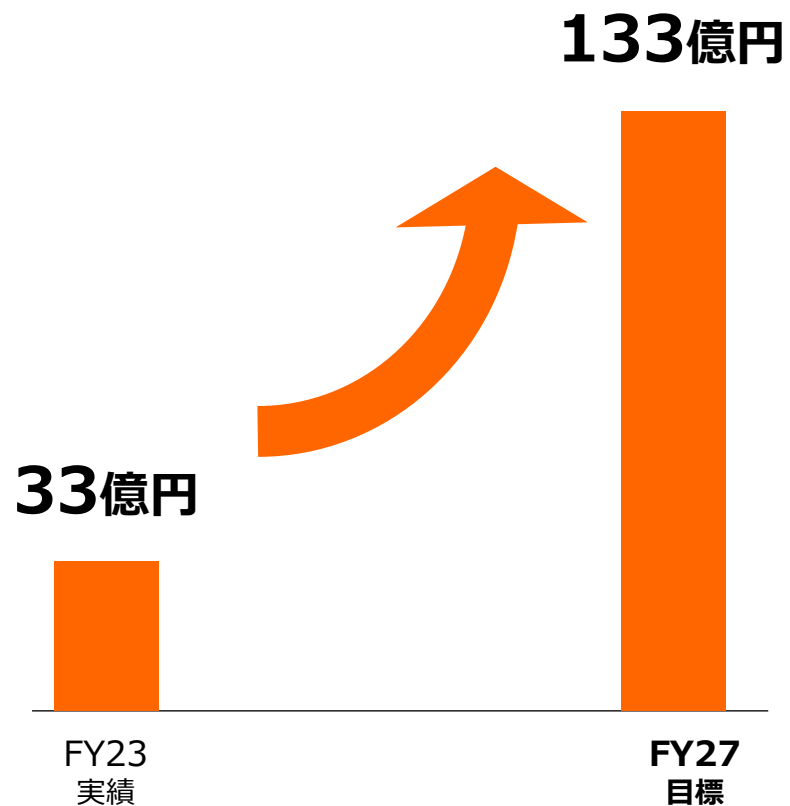
株式会社ブシロードワークスはオリジナルIPの創出を目的として設立された会社です。これまでブシロードグループは少数の大型IPを一気に立ち上げる手法を取ってきましたが、これからはマンガ・出版による多数の小型IPを世に送り出し、そこからIPを大きく育成していく形に着手していきます。

2027年6月期までの4カ年計画として、次のとおり計数目標を設定いたします。

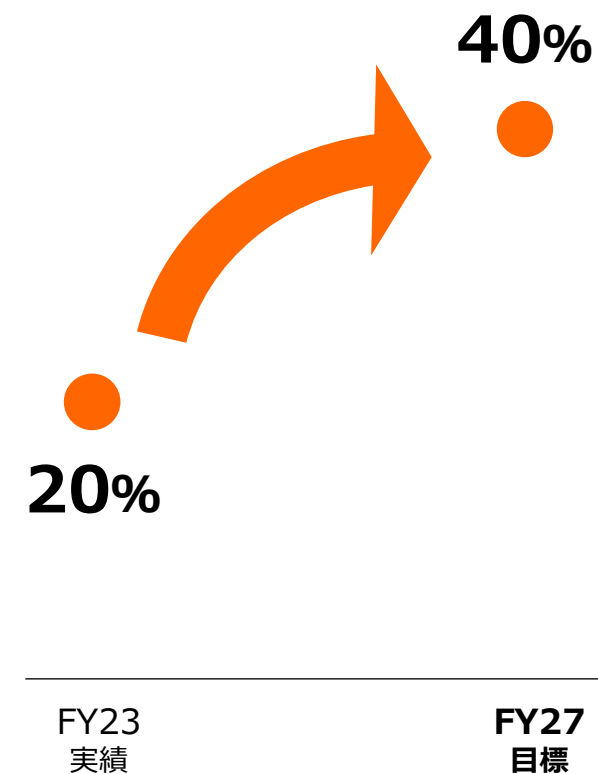
## 売上高



## 営業利益



## 海外売上比率



【参考】「中期4カ年経営計画」（2022年8月 策定）に於けるFY26の計数目標  
 売上高 1,000億円 営業利益 120億円 海外売上高（比率）400億円（40%）

## ユニット別計数目標

2027年6月期 売上高・営業利益

— 売上高 —  
**1,000**億円  
— 営業利益 —  
**133**億円

### TCGユニット

— 売上高 —  
**420**億円  
— 営業利益 —  
**80**億円

### ライブエンタメ ユニット

— 売上高 —  
**110**億円  
— 営業利益 —  
**10**億円

### アドユニット

— 売上高 —  
**110**億円  
— 営業利益 —  
**8**億円

### BIユニット

— 売上高 —  
**120**億円  
— 営業利益 —  
**40**億円

### デジタルコンテンツ ユニット

— 売上高 —  
**170**億円  
— 営業利益 —  
**10**億円

### MDユニット

— 売上高 —  
**80**億円  
— 営業利益 —  
**8**億円

### スポーツユニット

— 売上高 —  
**110**億円  
— 営業利益 —  
**17**億円

※TCG・デジタルコンテンツユニットの売上高と重複しております  
※1USD=130円で計算



# 最重点領域と定め、「世界No.1のTCGカンパニー」へ

売上高



## TCG全体

- ・まずは国内シェア3強、グローバルシェア4強を目指し、最終的に世界No.1へ
- ・TCG開発力の強化
- ・TCGショップとのつながりをさらに強化
- ・安定的な製造/供給体制の確立

### ヴァイスシュヴァルツ

- ・IPプラットフォームとしての立ち位置の更なる強化
- ・ヴァイスシュヴァルツというブランドを全世界的に確立

### シャドウバース エボルヴ

- ・英語版世界展開の立ち上げに成功、さらなる拡大を狙う

### カードファイト!! ヴァンガード

- ・オリジナルIPとして再拡大、ユーザーの回帰を狙う

### 新TCG

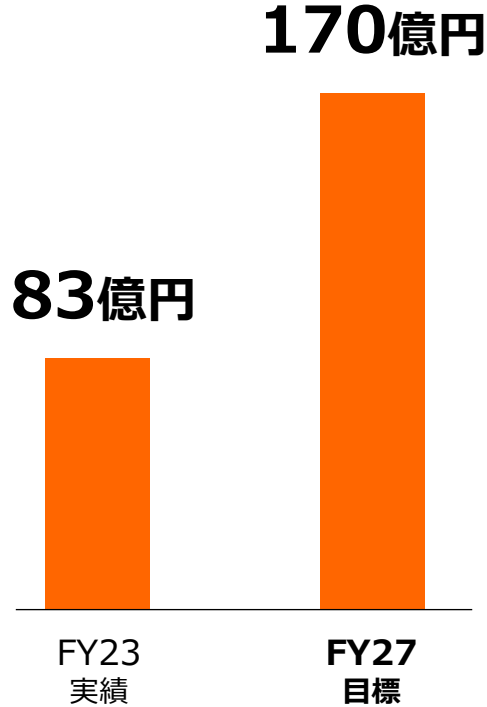
- ・新規層を開拓し、ブシロードTCGユーザーの裾野を広げていく

## グローバル戦略

- ・多言語版による全世界展開
- ・世界各国でリアルの大会・イベントの開催

# 戦略的に領域を広げグローバル市場へつなぐ

売上高



## モバイルゲーム

### 運営中タイトル

- ・運営費の適正化、販管費抑制により赤字タイトルの収益化。黒字見込みのないものは撤退。

### 新規タイトル

- ・ゲーム事業のみならず、グループ利益最大化を目指せる自社IPタイトルを中心に企画・開発を行う。

## コンソールゲーム

- ・マルチプラットフォームおよびグローバルでの売上の拡大
- ・ミドルレンジタイトル（開発規模1億程の海外売上が見込める他社IP）
- ・新規及びアーカイブ売上のポートフォリオを構築することで安定収益を確保

## グローバル戦略

- ・マルチプラットフォーム展開
- ・海外タイトルのパブリッシング



2023年10月12日発売 コンソールゲーム  
「リアセカイ」  
・完全新作アクションRPG



ブシロードゲームズは、ワールドワイドに  
コンソール、モバイルのデジタルコンテンツ創出拡大を  
目指して立ち上げたブランドです。



2023年発売 コンソールゲーム  
「GINKA」  
・フロントウイングラボ発  
新作ビジュアルノベル



2023年冬発売 コンソールゲーム  
「少女☆歌劇 レヴュースタアライト  
舞台奏像劇 遥かなるエルドラド」  
・少女☆歌劇レヴュースタアライト原作の  
ビジュアルノベル



2023年リリース アプリゲーム  
「アルゴナビス -キミが見たステージへ-」  
・バンド育成ゲーム



今冬発売 コンソールゲーム  
「ゴブリンスレイヤー -ANOTHER  
ADVENTURER NIGHTMARE FEAST」  
・タクティクスRPG



2023年発売予定 コンソールゲーム  
「マクロス-Shooting Insight-」  
・新感覚スクロールシューティングゲーム



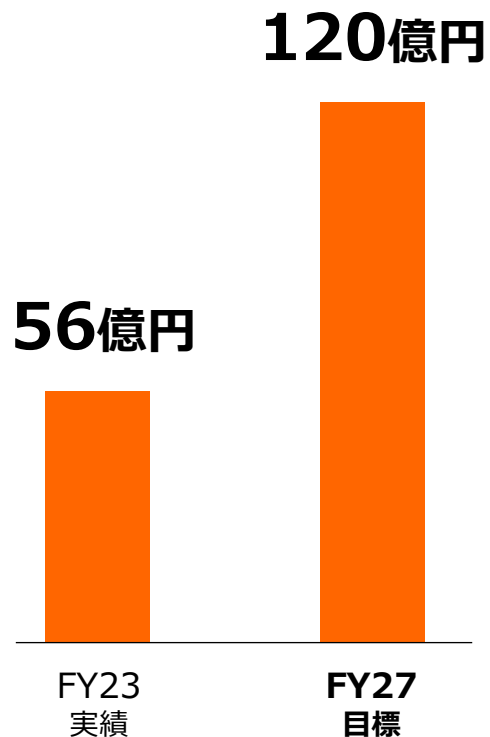
発売時期未発表 コンソールゲーム  
「無職転生 ~異世界行ったら本気だす~  
Quest of Memories」  
・異世界を冒険する無職転生RPG



2024年発売 コンソールゲーム  
「Gift」  
・インディーズアクションゲームを  
ブシロードゲームズがプロデュース

# TCGを中心にリアルイベントを増やし、全世界へアピール

## 売上高



## TCG

- ・VG英語版はTCG・アニメ・コンソールゲームのメディアミックス展開で裾野を広げてゆく。
- ・WS英語版は世界的人気タイトルを発売し、ユーザー層を拡大する。
- ・2023年6月にShadowverse EVOLVEの英語版を発売。  
アジア、ヨーロッパ、アメリカなどで講習会を累計300回以上開催。
- ・世界各地でTCG公式大会「Bushiroad Championship Series」や内覧会「2023 BUSHIROAD EXPO ASIA」を自社で主催。  
また、「Anime Expo」や「Anime NYC」など他社開催の海外イベントに出展。  
今後もリアルイベントの数を増やし、積極的に展開していく。
- ・2023年6月に「ブシナビ」海外版をリリース、大会の利便性を強化。

## デジタルコンテンツ

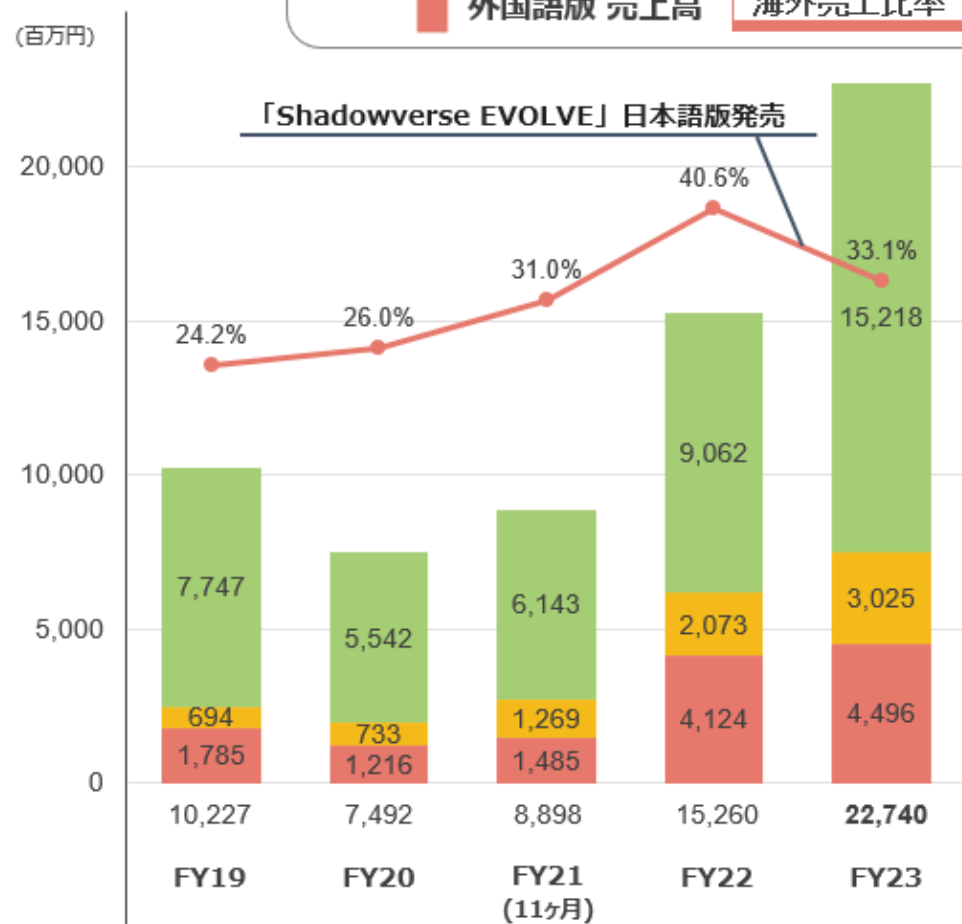
- ・ガルパ英語版で日本語版と同じ大型アップデートを実施予定
- ・ラブライブスクフェス2のグローバル版を年内にリリース予定

## グローバル戦略

- ・日本で開発したTCG・ゲームをローカライズ、全世界へ広げてゆく
- ・世界各国でのリアルイベント主催・出展

## TCG部門

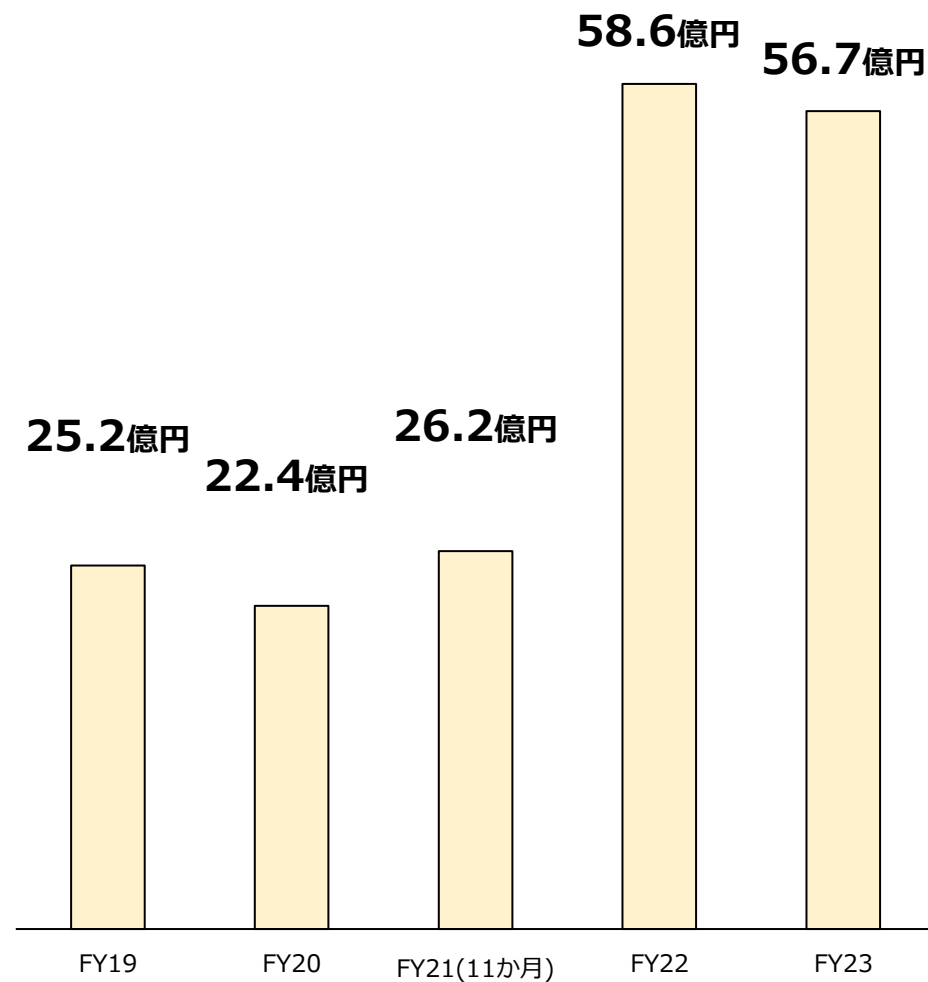
- 凡例
- 日本語版（国内出荷分）売上高
  - 日本語版（海外出荷分）売上高
  - 外国語版 売上高
  - 海外売上比率



\* 外国語版は英語版と中国語版の合計。海外売上高は日本語版（海外出荷分）と外国語版の合計。

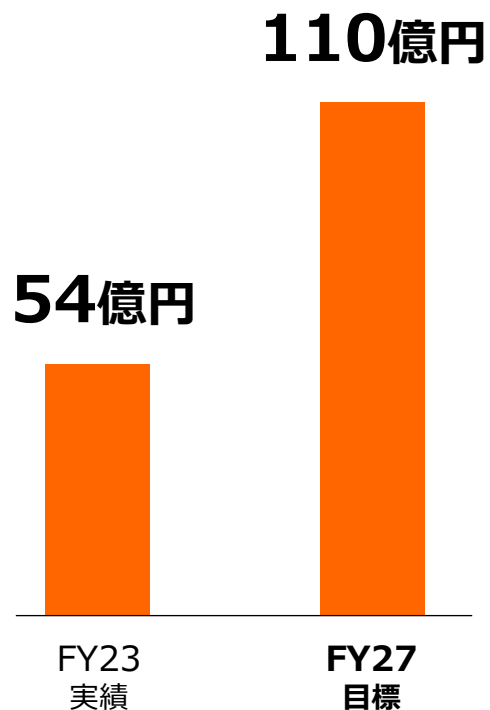
## Bushiroad International

※TCG外国語版、モバイルゲームなどの売上も含む



# 舞台ビジネスの育成で収益サイクルを最大化

## 売上高



## 舞台ビジネスの育成

### キャラクターマスクプレイミュージカル

- ・キャラクターマスクプレイミュージカルのラインナップ強化。
- 加えて、関連グッズ・映像商品の企画・販売で収益サイクルを生み出す。

### 新規大型舞台

- ・自社IPの舞台公演を企画・制作・主催することで、公演利益とIPのプロモーションを強化する。
- ・飛行船による、舞台制作・運営・会場を内製化することで利益の内部留保の最大化を図る。

## その他

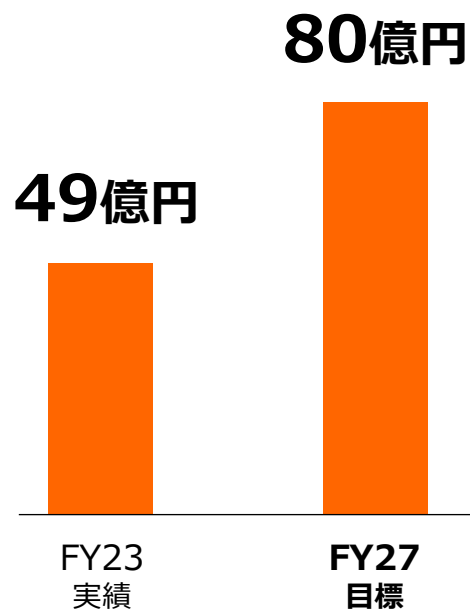
- ・既存IP事業の維持・拡大・新規展開（バンドリ！、D4DJ、その他）
- ・飛行船シアターの運営と自社IP、他社IP舞台公演の制作および公演の拡大。
- ・公共文化会館等の指定管理者による劇場運営の展開。
- ・着ぐるみイベントなどのイベント事業の拡大。

## グローバル戦略

- ・世界の名作マスクプレイミュージカルの公演地域拡大に加え、グローバルIPによるキャラクターマスクプレイミュージカルのラインナップ強化

# ライブグッズの復活とフィギュアを中心としたグローバル展開

## 売上高



- ・自社IPバンドリ！プロジェクトの新バンド「MyGO!!!!!!」等のライブグッズが飛躍的成長。現地販売とECを活用した直販ならではの粗利への大きな貢献が狙える
- ・商品開発（3Dデータ）の内製化により、商品リリースのサイクルを最適化。プロモーションやメディア展開へのデータ流用により差別化を推進する
- ・カプセルトイやBtoB向け物販商品などの既存事業は現状の規模を維持

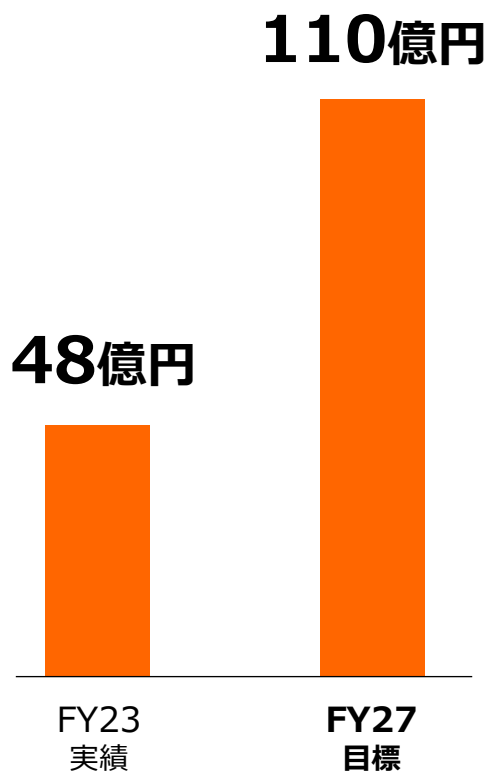
## グローバル戦略

- ・デフォルメフィギュアブランド「PalVerse」を中心としたグローバルプロダクトで、これまでの国内需要に集中した事業構成から変化。中価格帯でクオリティが高い「ライトホビー」ジャンルの育成に注力。各国で急増する日本発IPのファンに広く質良く接点を持つことが可能な独自領域を築く。



# 広告宣伝・企画制作のプロデュース

売上高



## 広告代理店

- ・ 媒体セールス
- ・ 映画配給
- ・ 多種多様な取引先との実績を活かした提案
- ・ 委員会出資
- ・ イベントの企画、運営

## 声優事務所

- ・ 声優の育成、マネージメント
- ・ タレント・アーティスト・インフルエンサー・クリエイター活動
- ・ キャスティング、オーディション

## 映像・ラジオ・音響

- ・ スタジオ・機材の貸し出し
- ・ 映像・音声コンテンツの制作、販売
- ・ WEBラジオの強化

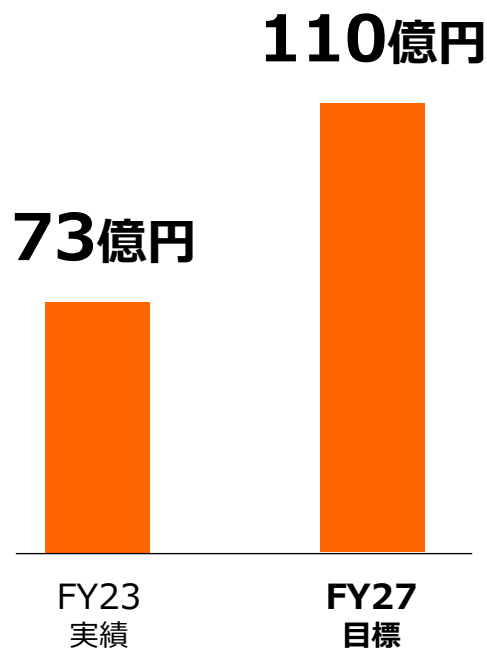
## ゲームビズ

- ・ 媒体事業
- ・ 取材、業界リサーチ、セミナー主催
- ・ 新プラットフォーム構築



# 国内の動員回復と海外番販を含むコンテンツ収益力強化

売上高



## 新日本プロレスリング

- ・コロナ禍で減少した国内動員数を新規ファンも拡大しながら回復
- ・過去最大となった配信/アプリユーザへ向けた新たな付加価値提供
- ・ファン向けイベントの回復と更なる充実
- ・欧米/オセアニア+aのファン拡大とエリア間選手交流、各地での番販強化
- ・企業/自治体コラボを通じたB2B収益強化と新たなファン層へのリーチ
- ・選手派遣や他団体コラボで大会動員と番販機会拡大



## スターダム

- ・興行：動員数の向上を重視、新規ファン層の獲得  
地方大会の動員底上げ→地方主要都市でビッグマッチ開催
- ・商品：EC・催事・ライセンスアウト強化
- ・コンテンツ：北米・アジアへの海外本格展開とインバウンド需要取り込み
- ・英語実況やSNS強化を経て番販へ繋げる



## 健康食品事業

- ・新日本プロテインパウダータイプに加え、より手軽なバータイプを開発
- ・グループ内外各種IPとのコラボにより、ユーザ層と利用シーンを多様化

## 赤字事業・子会社に対する基準

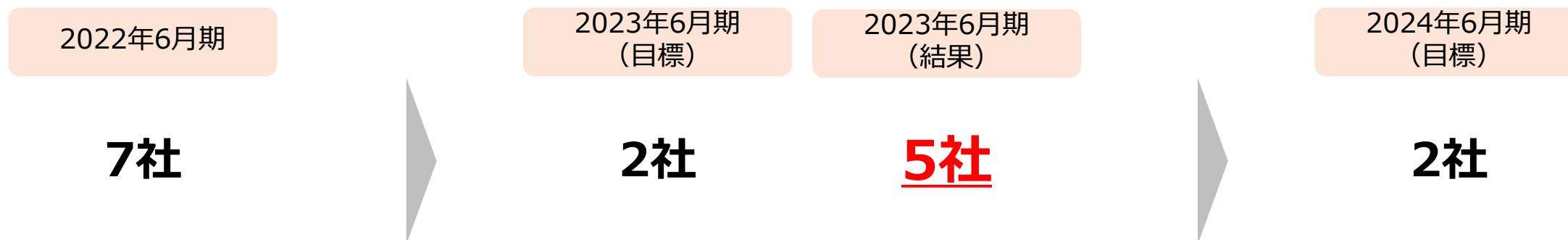
### 撤退の基準

- 子会社単位、事業単位ともに2期連続赤字で撤退を検討。3期連続で撤退

### 2023年6月期の結果

- フィットネス事業から撤退
- デジタルコンテンツ事業において、事業の再構築と方針転換を実施中

### 赤字会社数



【参考】(株)ブシロードメディアは2022年7月1日付で(株)ブシロードクリエイティブへ吸収合併。  
新日本プロレスリング(株)および(株)ゲームビスはFY22の赤字からFY23で黒字転換。

## 転換社債型新株予約権付社債（CB）

2020年8月発行の無担保転換社債型新株予約権付社債の転換が2022年8月にすべて完了し、累計転換額は**50億円**となった。

また、2023年6月に、資金使途を以下のように変更した。

詳細は2023年6月26日付「資金使途の変更に関するお知らせ」に記載

### 変更前の内容

具体的な使途	金額	支出予定時期
① IP開発（アニメ制作費）	2,050百万円	2020年8月～2021年7月
② IP発展（M&A、資本業務提携投資）	2,934百万円	2020年8月～2021年7月

### 変更後の内容

具体的な使途	金額	支出予定時期
① IP開発（アニメ制作費、 <u>ゲーム開発費</u> ）	<u>4,469百万円</u> <u>（充当済資金2,050百万円）</u>	2020年8月～ <u>2025年6月</u>
② IP発展（M&A、資本業務提携投資）	<u>514百万円</u> <u>（充当済資金514百万円）</u>	2020年8月～ <u>2022年5月</u>

## 私募債・借入金

2022年7月に**無担保社債20億円**の発行、および**資金の借入40億円**を実施した。

### 資金使途

- ① 運転資金
- ② 事業拡大に向けた投資

### 進捗

- 運転資金として10億円を返済。現時点で具体的に進行中の案件はないが、中期経営計画達成に向けた投資に充当予定。

2023年3月に**資金の借入5億円**を実施した。

### 資金使途

- ① 運転資金

### 進捗

- 運転資金として33百万円を返済。

	質問	回答
①	2023年6月期のユニット毎の計画と実績の差異はどうだったのでしょうか？	TCGユニットは国内のTCG市場規模が過去最大となり、ヴァイスシュヴァルツをはじめ当社TCGが想定を超えて成長したため、計画よりも上振れて着地いたしました。逆に、デジタルコンテンツユニットは競争環境の激化などの要因で、計画よりも下振れております。
②	2027年までの間はどのように成長していくのでしょうか？	TCGユニットは引き続き、現行のタイトルを伸ばしつつ新規TCGを立ち上げて業績を積み増していきます。 スポーツユニットとライブエンタメユニットにつきましては、まだ動員数がコロナ前の水準には戻りきっておりませんので、動員数を伸ばすことが成長ポイントとなります。また、PPV（ペイ・パー・ビュー）やサブスクリプションサービスといったコンテンツ売上をグローバルに伸ばしていく見込みであります。 一方で人件費をはじめとした販管費の増加も見込んでおり、グローバル人材の登用などを積極的に行ってまいります。
③	デジタルコンテンツユニットについて、今後はどのように展開していくつもりでしょうか？	これまではほとんどがモバイルゲームのタイトルであり、大きな開発費と運営費をかけて大きな収益を狙うビジネスモデルでした。 今後はこの構造そのものを大きく変えて、コンソールゲームのタイトルを増やし、継続的な売上・利益を得られる体制を構築して収益を安定させてまいります。

# 目次

1. IPビジネスの現状
2. IPディベロッパー戦略の3つの強み
3. 市場規模
4. 成長戦略
5. 中期経営計画
6. リスク情報
7. Appendix

当社が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とその対策は以下となります。  
 (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」を参照願います。)

	リスクの項目	リスクの内容	顕在化の可能性・期間	顕在化した場合の事業への影響	対応策
①	新製品(新規トレーディングカードゲーム、新規モバイルゲーム及びコンソールゲーム)の適時リリース	新製品を適時に出荷できるかどうかのリスクの顕在化する可能性の程度や時期は、新製品の開発プロセス、ライセンサーの許可、生産能力等、ソフトウェアの場合にはさらにデバッグ(注)、企図した水準に達していないなど顧客満足度向上のための追加開発、ミドルウェアメーカーや各種権利者からのライセンス許可等、様々な要因に左右されます。	低～中 継続的  モバイルオンラインゲームはより顕在化の可能性が高い	低～中	当社グループは、Global Mega Character Platformを構築する中で自社IPの開発だけに頼らない事業ポートフォリオを確立することでリスクの分散をはかっております。

(注) デバッグとは、ソフトウェアのプログラムの誤り(バグ)を修正すること。



	リスクの項目	リスクの内容	顕在化の可能性・期間	顕在化した場合の事業への影響	対応策
②	広告宣伝のリスク	当社グループは、良質なIPの開発・獲得・発展を目的として事業を多角化しており、IPをトレーディングカードゲームやモバイルゲームやコンソールゲーム、音楽、マーチャンダイズ等様々なメディアに対し商品やサービス展開（メディアミックス）をグループ全体で担うビジネスモデルとなっているため、プロモーション施策を積極的に展開しております。このような広告宣伝のリスクの顕在化する可能性の程度や時期は常に発生するものと考え、当初意図した広告効果が発現しなかった場合は、当社グループの営業利益に影響が生じる可能性があります。	低 継続的	低～中	当社グループは、デジタルマーケティング、TVCM、交通広告といった様々な広告手段を活用することで広告宣伝のリスクの分散をはかっております。
③	トレーディングカードゲームの市場規模の推移	トレーディングカードゲームの国内市場規模は、2022年度に前年度比30.9%増(注1)、北米市場では同33.8%増(注2)と大きく伸長しております。しかし、現在は一定の市場規模はあるものの今後成長が進まない場合、当社グループのトレーディングカードゲーム部門の売上に影響が生じる可能性があります。	低 継続的	低～中	当社グループは、2020年以降行ってきた「ヴァイスシュヴァルツ」や「カードファイト!! ヴァンガード」での英語版強化に加え、2022年以降は中国語版の展開を開始しました。さらに複数言語にライセンスアウトするなど当社のカードゲームを全世界に浸透させることで、グローバル市場でのプレゼンスを高めて参ります。

(注1) 出典：「メディアクリエイイト総研 “Monthly Trading Card Game Research Data”」

(注2) 出展：「ICv2 “HOBBY GAME SALES OVER \$2 BILLION IN 2022”」

# 目次

1. IPビジネスの現状
2. IPディベロッパー戦略の3つの強み
3. 市場規模
4. 成長戦略
5. 中期経営計画
6. リスク情報
7. Appendix

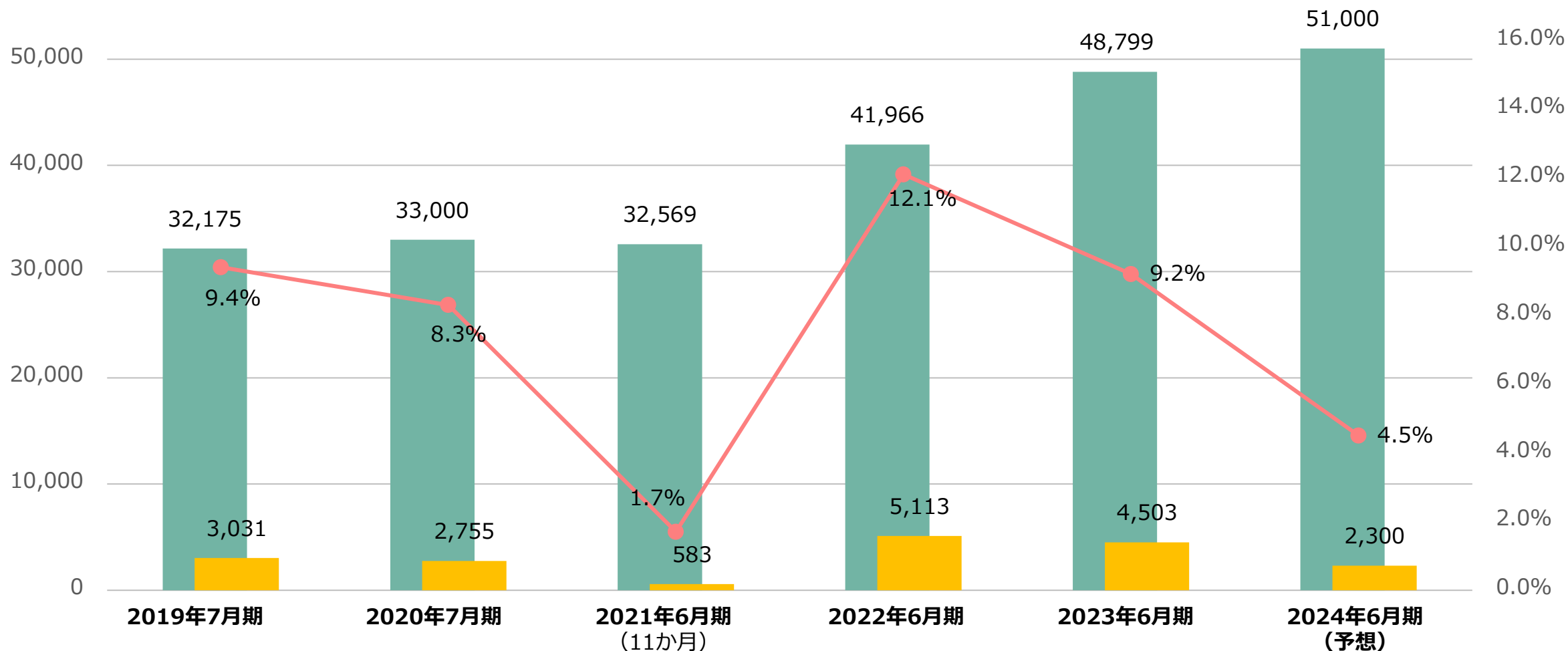
(百万円)

凡例

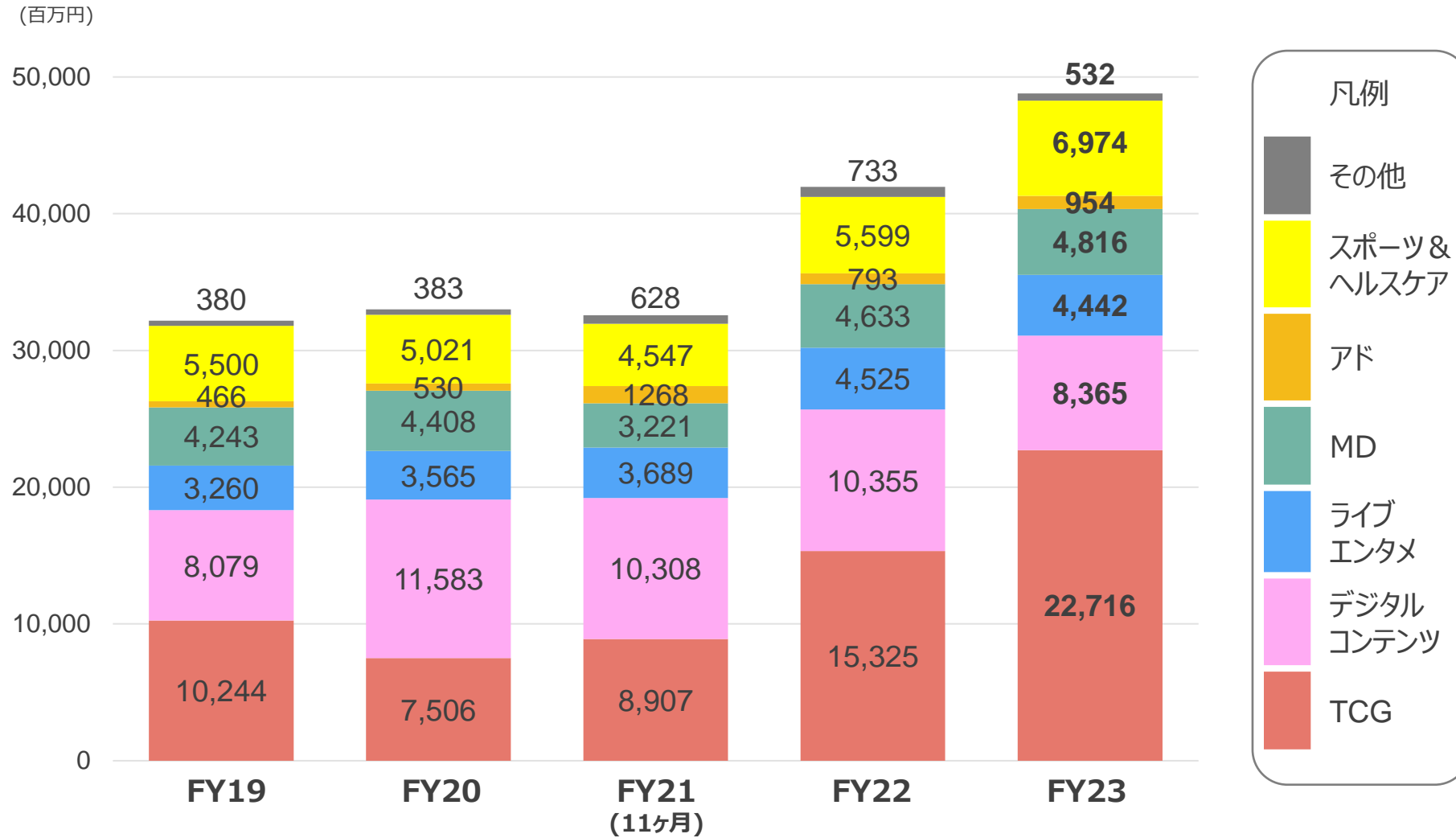
売上高

経常利益

経常利益率



※2021年6月期は決算期変更のため11ヶ月間の変則決算となっております。



※2021年6月期は決算期変更のため11ヶ月間の変則決算となっております。



***BUSHIROAD***

# エンターテインメントで世界を代表する企業になる

今後の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示は  
毎年9月頃を目途に開示を行う予定です。  
次回の開示は2024年9月頃を予定しています。

## 商標表記

“プレイステーション ファミリーマーク”、“PlayStation”、“プレイステーション”、“PS4ロゴ”、“PS4”、“PS5ロゴ”および“PS5”は株式会社ソニー・インタラクティブエンタテインメントの登録商標または商標です。

Nintendo Switchのロゴ・Nintendo Switch は、任天堂の商標です。

©Valve Corporation. Steam 及び Steamロゴ は、米国及びまたはその他の国のValve Corporationの商標及びまたは登録商標です。

Microsoft, Xbox Series X, Xbox 360, Xbox 360 ロゴ, Xbox LIVE, Xbox LIVE ロゴは米国Microsoft Corporation および／またはその関連会社の商標であり、Microsoftの許可を得て使用しております。

## 本資料の取り扱いについて

本資料において提供される情報は、いわゆる「将来予想に関する記述」(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、実際の結果は、環境の変化などにより、将来予想とは大きく異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

リスクや不確実性には、当社に関連する業界ならびに市場の状況や、一般的な国内外の経済情勢が含まれますが、これらに限られるものではありません。

本資料は、各事業年度ごと、または、事業計画を見直した場合など記載内容に重要な変更が生じた場合に、更新・修正を行うことがあります。また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報や調査資料等から引用したものであります。