



2020年11月13日

各位

会社名 株式会社 ビーグリー
代表者名 代表取締役社長 吉田 仁 平
(コード番号：3981 東証第一部)

問合せ先 取締役 櫻井 祐一
管理部長兼社長室長
(TEL. 03-6706-4153)

中期経営計画の修正に関するお知らせ

当社は、2020年11月13日開催の取締役会において、2018年11月14日に公表いたしました、2019年度～2021年度を対象期間とする3か年の中期経営計画を修正することを決議いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 数値目標の修正内容

	2021年12月期 (当初計画)	2021年12月期 (修正計画)
売上高	15,000百万円	20,000百万円以上
営業利益	対売上高10%	1,500百万円以上

(注) 2020年12月期第4四半期より連結決算に移行するため、修正計画は連結数値です。

2. 修正の理由

当社は、2018年11月に中期経営計画(2019年度～2021年度)を公表し、中期経営方針「コミック配信会社から“コンテンツプロデュースカンパニー”へ」のもと事業計画を遂行してまいりました。中期経営計画の基本戦略の実行によって、株式会社ぶんか社ホールディングスの全株式を取得する等、中期経営計画策定時と比べ、事業体制の変化が発生しております。

このような事業領域の機能拡充という経営環境の変化を勘案し、上記1.の通り数値目標を修正いたしました。今期(2020年度)においては株式取得に伴う一時的な費用が発生したため収益への寄与は限定的ですが、子会社化した株式会社ぶんか社ホールディングスはデジタルコンテンツにおいて高い成長を維持しており、来期(2021年度)以降本格的に収益貢献していく見込みです。

詳細につきましては、中期経営計画を添付しておりますのでそちらをご参照ください。

(注) 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、本資料の発表日現在において当社が入手可能な情報に基づいて判断したものであり、実際の業績等は今後様々な要因により異なる結果となる可能性があります。

以上

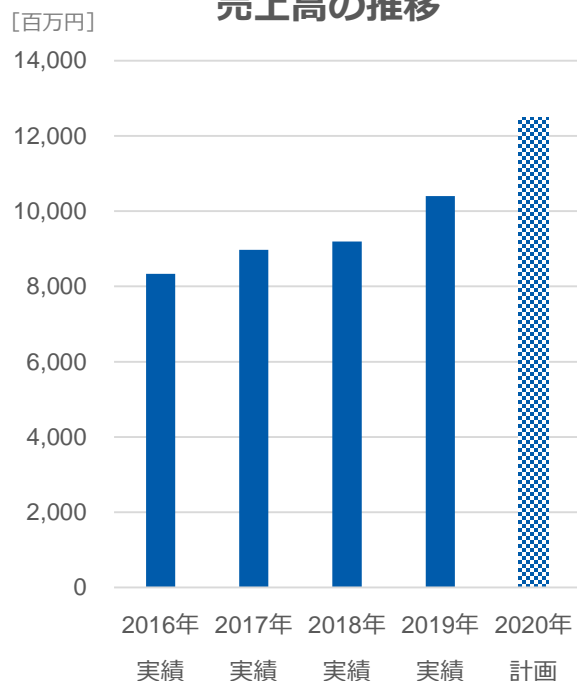


中期経営計画の修正

2019.12期 – 2021.12期 3か年計画

2018年11月14日発表、2020年11月13日更新

売上高の推移



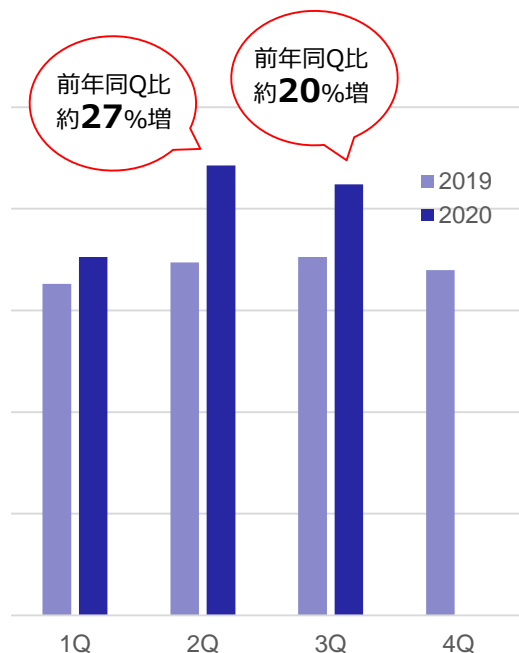
2020年12月期	期初（単体）	修正（連結）
売上高	11,538	12,500
営業利益	1,009	1,009
経常利益	1,001	851
純利益	586	436

連結対象会社の業績予想等を織り込んだ数値で、買収に伴う費用を考慮。
2020年12月期は金融関連費用等の株式取得に伴う一時的な費用が発生したため、収益への本格的な寄与は来期以降。

2020年12月期 業績予想の修正（2020年11月13日公表）

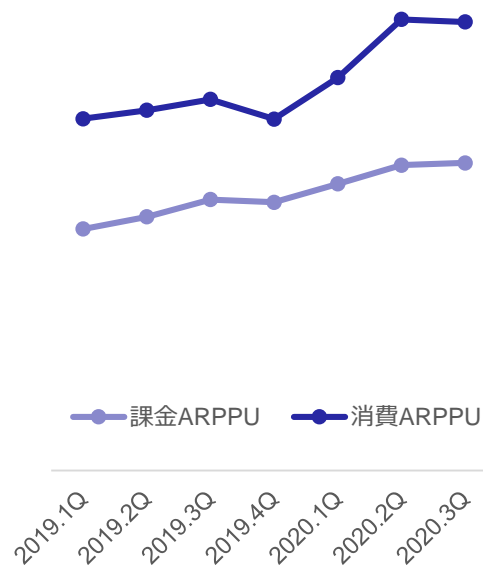
- 株式会社ぶんか社ホールディングスの株式取得に伴う連結決算への移行
 - ✓ 株式取得に伴い、2020年12月期第4四半期より連結決算を開始
 - ✓ セグメントを整理（当社を中心とした「プラットフォームセグメント」、子会社を中心とした「コンテンツセグメント」）
- 主力サービス『まんが王国』について
 - ✓ 認知度向上と利用者数拡大のため、お得感ブランディングを実行。
 - ✓ 利用定着と単価アップを目的としたお得感戦略の実施と広告宣伝活動の効率化によって、『まんが王国』が生み出す貢献利益率が改善。

消費ポイントの推移



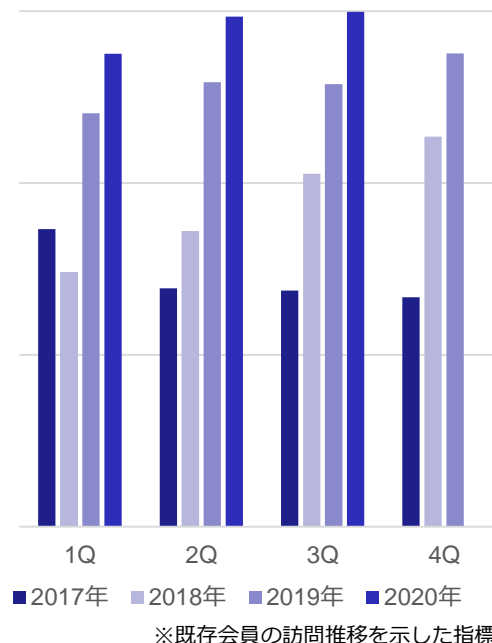
- ポイント還元が活性化に寄与
 - ✓ 2020年2Qから始めたお得感戦略によって消費ポイントは市場成長と同等の成長率で推移。戦略の目論見通りサイト活性化に貢献。
- 3Qで若干落ち着くも高進捗
 - ✓ コロナ自粛からの外出緩和による影響で直前Q比では落ち着くも前年同期比で2割増を維持

単価（ARPPU）の推移



- 課金・消費ともに伸長
 - ✓ 高額課金者層を中心にお得感戦略が貢献
 - ✓ 今後は全ユーザーへの訴求を実行
- 課金への転換に遅れ
 - ✓ 課金ARPPUの伸長は見られるが、課金数増は未だ不十分。消費から課金への流れに時間を要しており、サイト内外での課金促進の取組を計画。

定着状況



- 定着に寄与
 - ✓ 会員来訪の翌月残留率が中計直前比で7.6ポイント改善
- 利益体質への遷移
 - ✓ 原価は増加する戦略だが、『まんが王国』事業全体で利益率改善に寄与
 - ✓ 販促活動の効率化とブランディング戦略が貢献

コミック配信会社から コンテンツプロデューサーカンパニーへ

	当初計画（単体）	今回修正（連結）
売上高	150億円	200億円以上
営業利益	対売上高10%	15億円以上

修正の背景

- ◆ ぶんか社グループの株式取得
- ◆ ビジネスセグメントの整理



愉快痛快出版社

ぶんか社

BUNKASHA

本件株式取得の背景及び取引概要

株式取得の背景

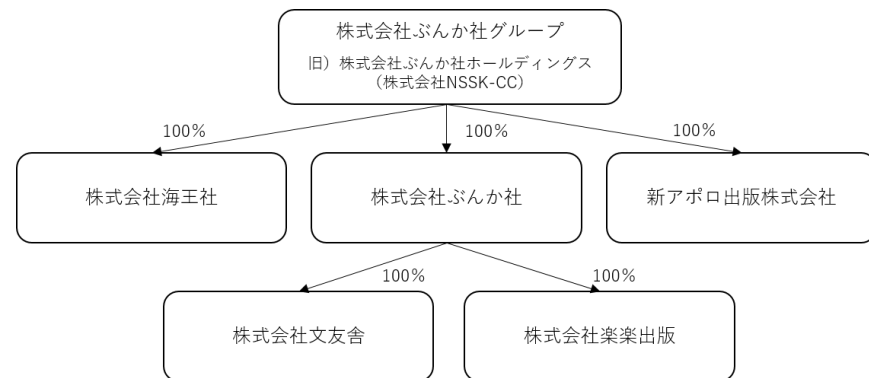
当社としては『まんが王国』の強化及びコンテンツプロデュースカンパニーとしての機能拡充を企図し、旧株主である日本産業推進機構グループにアプローチ。当社及びぶんか社グループの事業戦略の親和性、並びに相互のシナジー効果を理解した上で、本件株式取得の合意に至った

取引概要

総合出版社である(株)ぶんか社及びそのグループ会社である(株)海王社、新アポロ出版(株)、(株)文友舎、(株)楽楽出版の持株会社である(株)ぶんか社グループのさらに持株会社である(株)ぶんか社ホールディングスの全株式を取得

※持株会社については、10月8日商号変更、同月30日吸収合併契約締結済

対象会社グループの資本構成



吸収合併後（2021年1月1日効力発生日）の構成図

- 商号変更（2020年10月8日）
 - ✓ 株式会社ぶんか社ホールディングス（旧 株式会社NSSK-CC）
 - ✓ 株式会社ぶんか社グループ（旧 株式会社NSSK-C）
- 吸収合併（2020年10月30日決議、2021年1月1日効力発生日）
 - ✓ 株式会社ぶんか社ホールディングスが株式会社ぶんか社グループを吸収合併
 - ✓ 株式会社ぶんか社ホールディングスは株式会社ぶんか社グループに商号変更

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

売上高*1
44.9億円

- ・ 創業：1948年
- ・ 従業員数：124名(2020年3月時点)
- ・ 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

株式会社 **海王社**

ぶんか社から編集業務を受託

売上高
0.8億円

新アポロ出版株式会社

ぶんか社グループ
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

売上高
0.6億円

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

売上高
5.9億円

株式会社楽楽出版

楽楽出版

雑誌・書籍の
総合出版事業

売上高
4.6億円

*1：各社グループの売上高は2019年12月期実績

事業内容

マンガ

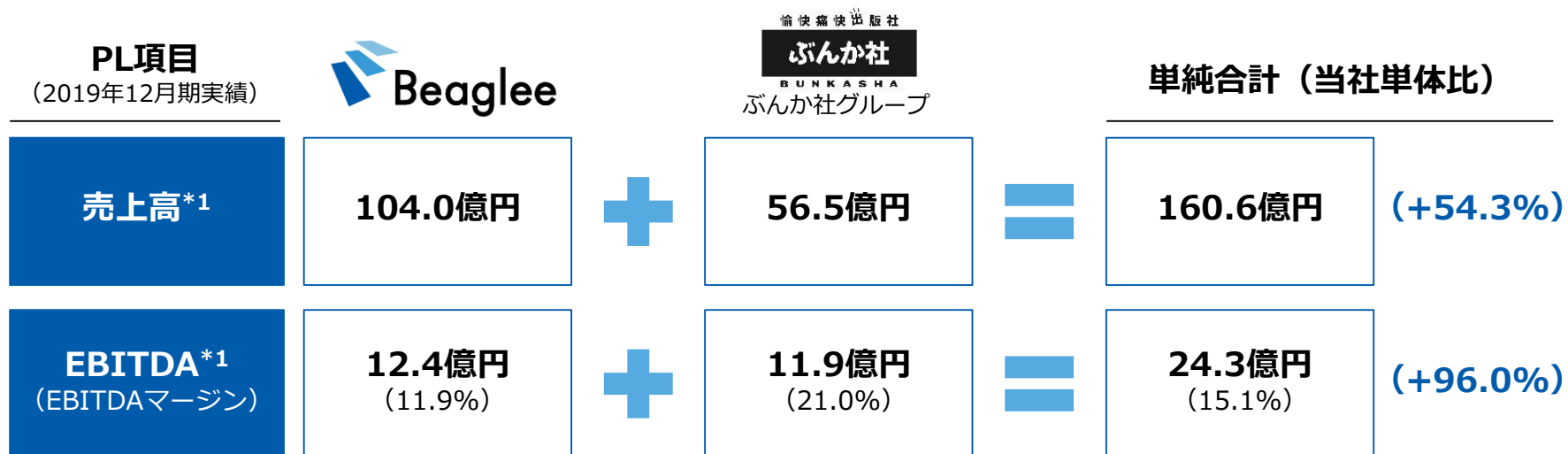
- 女性向けの漫画を得意とし、デジタルとの親和性が高い
- 空き時間に手軽に読める読み切りの作品が多く、デジタル作品として強い
- 連載ものの長編で、読者が思わず次の話も購入してしまうような引きの強いヒット作品も創出し、デジタル売上に寄与

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（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にて日本文華社として創業
1992年 4月	株式会社ぶんか社に社名変更
2017年 4月	日本産業推進機構グループと資本業務提携を締結
2019年 6月	グループの最適化を図り、現在の体制に移行
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



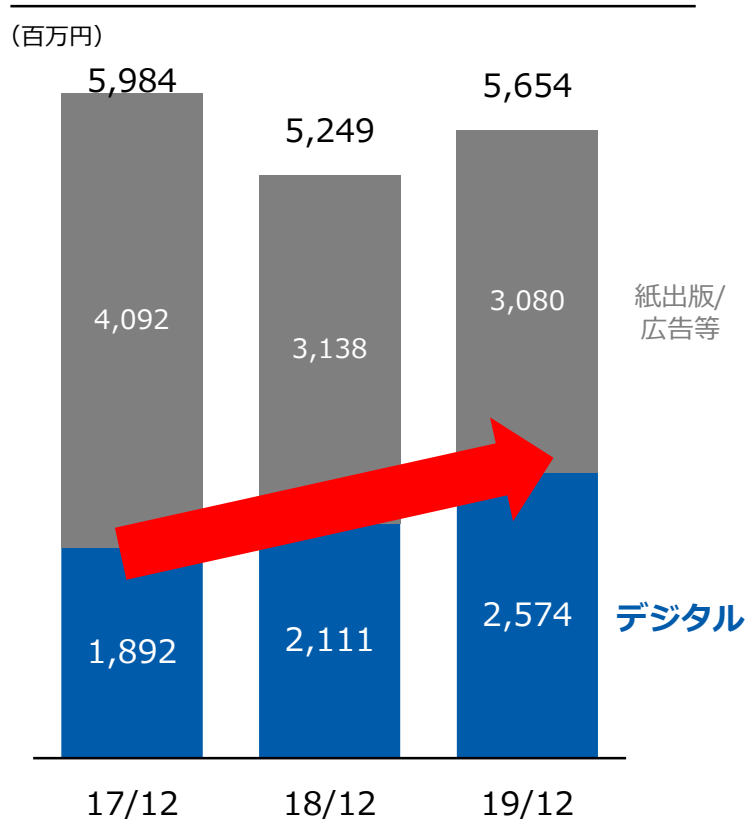
*1：ぶんか社グループの数値は、(株)NSSK-Cの連結売上高・EBITDAを使用 EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費+出版権償却費

資金調達の概要

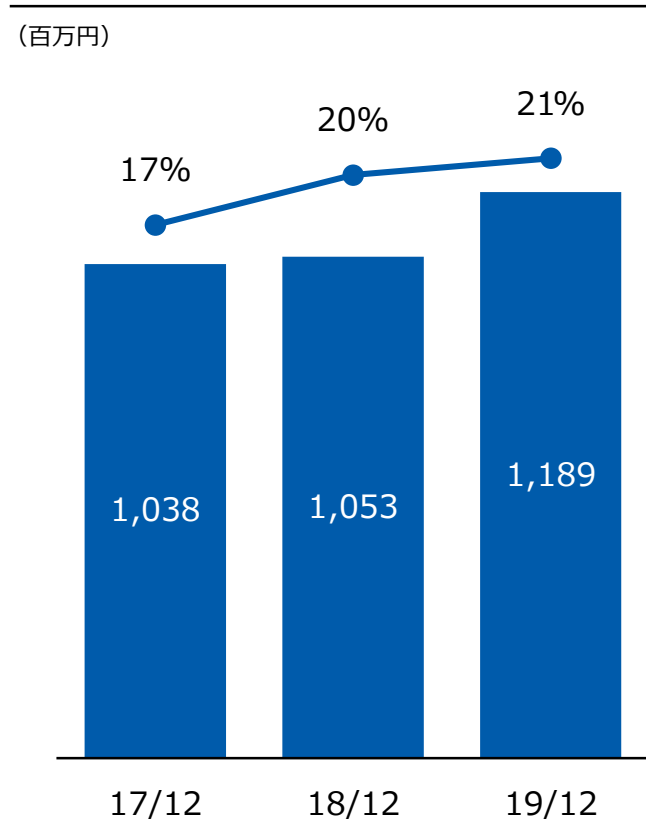
- 当座貸越契約、貸出コミットメントライン及び借入により充当
 - ✓ 本件対象会社株式の取得及びこれに関連する費用（対象会社の借入返済等）への充当を目的に、三井住友銀行をアレンジャーとしたシンジケートローンによる資金の借入の組成を決定（借入金額：70億円）
- 今後の財務運営については、当社の経営状況、金融市場動向等を勘案しながら借入や手元資金の活用等を含め、最適な手段を検討

成長性のあるデジタル売上の伸長により、EBITDA及びマージンが着実に拡大

売上高*1



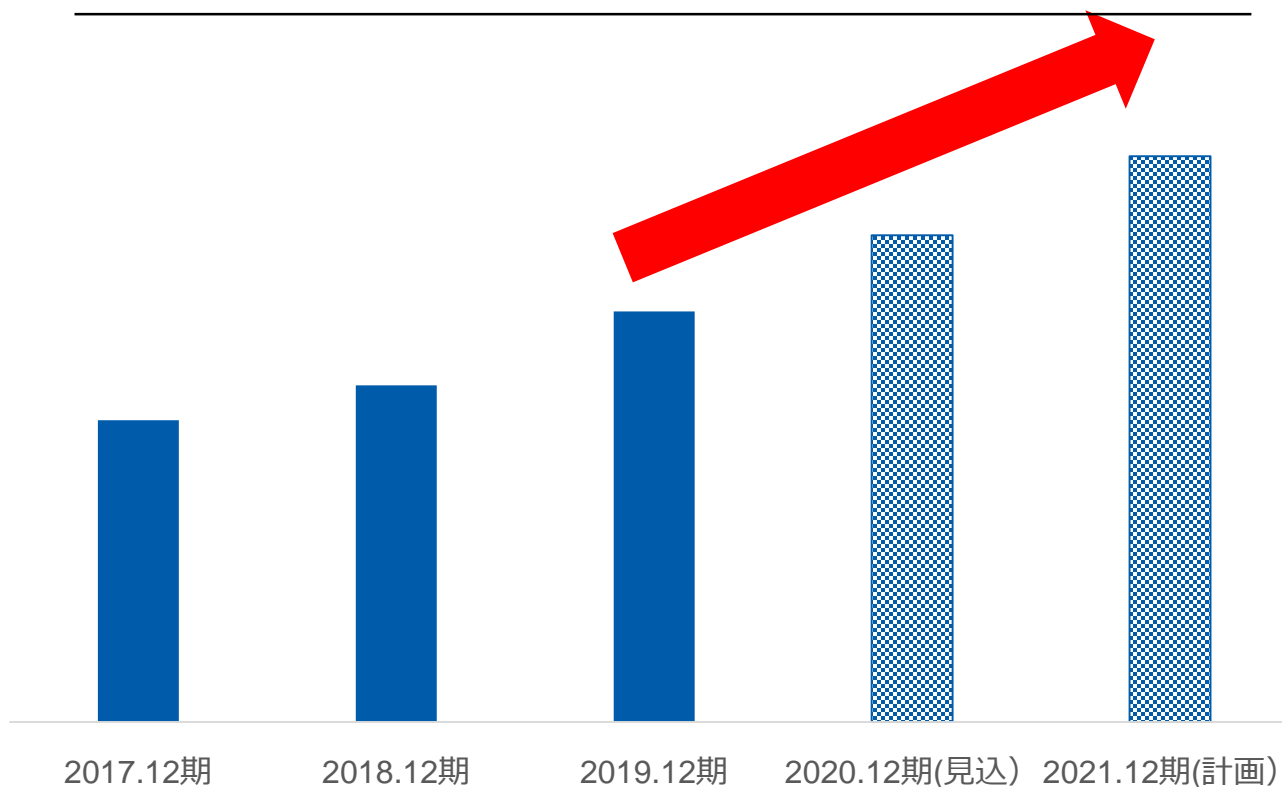
EBITDA/EBITDAマージン*1



*1: (株)NSSK-Cの連結売上高・EBITDAに対して、一定の調整（返品調整その他）を加えた数値を使用。
2017年12月期においては通期数値を算出（2020/9/18の開示資料は2017年7月～12月の半年分を対象とした数値）

デジタルコンテンツで高い成長を維持し拡大

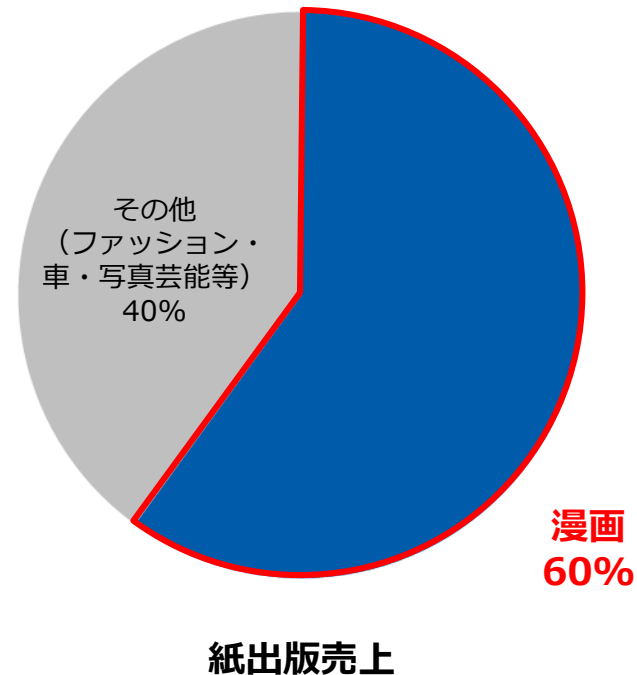
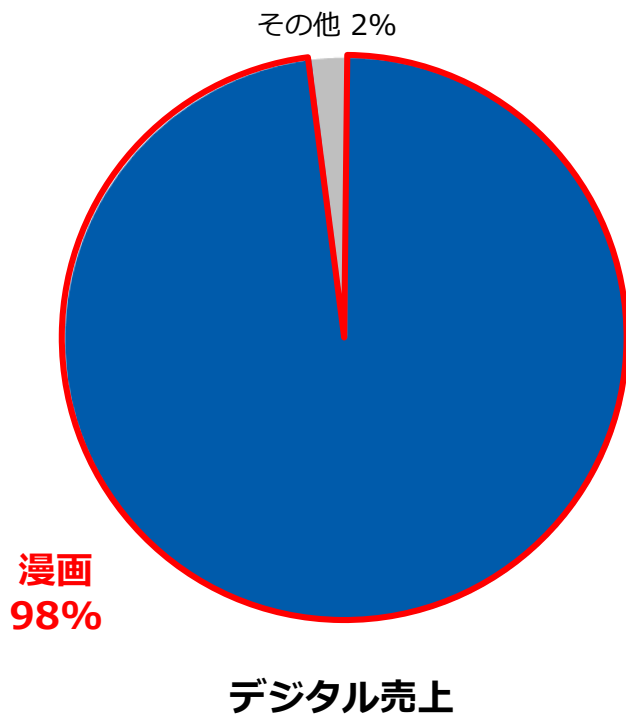
デジタル売上高*1



*1：(株)ぶんか社グループの連結売上高・EBITDAに対して、一定の調整（返品調整その他）を加えた数値を使用。
2017年12月期においては通期数値を算出（2020/9/18の開示資料は2017年7月～12月の半年分を対象とした数値）

ぶんか社グループは漫画を中心に展開 特にデジタル売上については漫画が約98%を占める

ジャンル別売上高構成*1



*1：2019年6月時点

成長する電子コミック市場において、 抜群のコンテンツ制作力を背景とした高収益ビジネスを展開

電子コミック の成長性

1

電子コミックの成長性：
ぶんか社グループのデジタル売上高年率31%成長

高収益性と安定性 を実現する ビジネスモデル

2

高収益性を実現するコスト構造：
デジタル売上の伸長によるEBITDAマージンの拡大（21.0%）

コンテンツ制作 における 競争優位性

3

電子書店との連携：
電子書店との直取引を通じたマーケティング施策

4

経験豊富で層の厚い編集体制：
対象ジャンルにおいて強力な編集体制（約60名）を確立

コミック配信会社から コンテンツプロデュースカンパニーへ

コンテンツプラットフォーム事業

代表的な取組

電子書籍
ビジネス



ゲーム
ビジネス



その他
ビジネス

FUNDIY STORE



マーケティング支援 等

2020年4Q
より変更

プラットフォームセグメント



Beagle の既存事業を中心とした
ユーザー課金ビジネス、その付帯ビジネス

代表的な取組



コンテンツセグメント

愉快痛快出版社

ぶんか社
BUNKASHA

グループの既存事業を
中心とした電子書籍、出版、付帯ビジネス

基本方針

ここまでの振り返り

今後の戦略

1

電子書籍市場で
確固たる
プレゼンスを確立

- ・前期、今期と増収増益見込
- ・継続成長トレンド維持
- ・市場シェア拡大は道半ば

まんが王国に注力

ブランド構築&規模拡大

- ・サービス認知度向上
- ・継続成長の実現

2

ゲーム等その他
エンターテインメント
領域への参入

- ・ゲーム・ラノベ等ここまでは不本意な結果
- ・選択と集中を推進

まんが王国とのシナジーを重視

収益確度厳選&投資縮小

- ・ラノベは原創作出エンジンとして育成継続
- ・ゲームにこだわらずアニメ・映像等

3

当社プロデュース
による
ヒット作品の創出

- ・まんが王国初出作品からドラマ化実現
- ・オリジナルコンテンツ100タイトルに拡大

コンテンツの育成

ヒット作品の創出

- ・ストア&メディア&データ解析力の強化
- ・グループシナジーによるクリエイター、ユーザー向け付加価値を強化

4

海外含めた
新たな事業領域
への参入

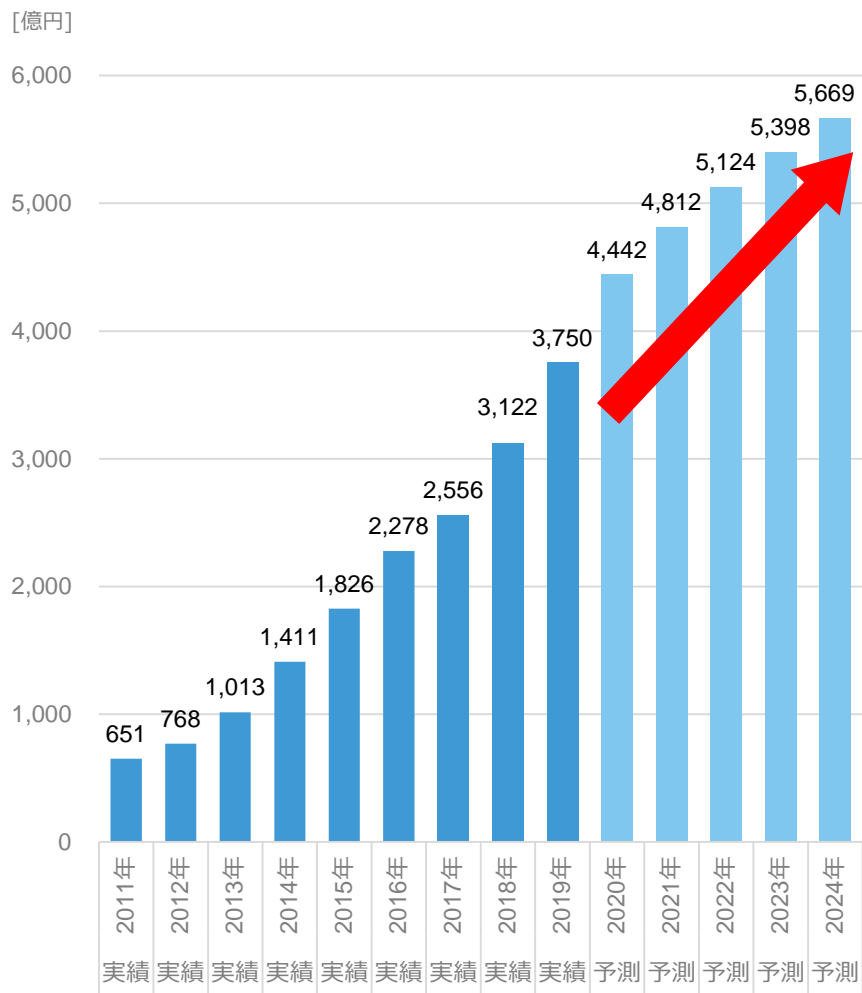
- ・海外展開は未実現
- ・コンテンツセグメントをM&Aで獲得し事業領域を拡大

新たな分野の展開

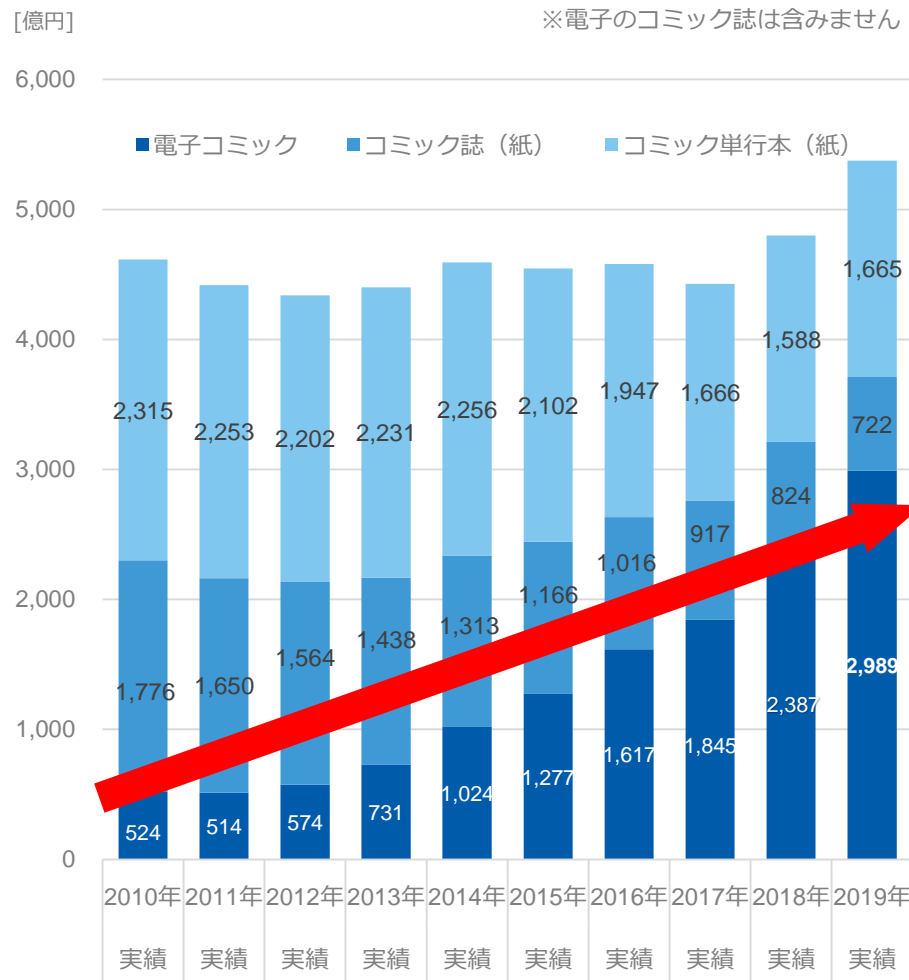
次の柱の育成

- ・海外展開を具体的に検討
- ・コンテンツセグメントの継続成長

電子書籍の市場規模



コミック市場の推移



出典：インプレス総合研究所「電子書籍ビジネス調査報告書2020」

『まんが王国』の接客・ブランディングを強化

「お得感戦略」で獲得したユーザーを更なる再訪・利用・課金に繋げる
未訪問&未再訪ユーザーへの接客を拡大

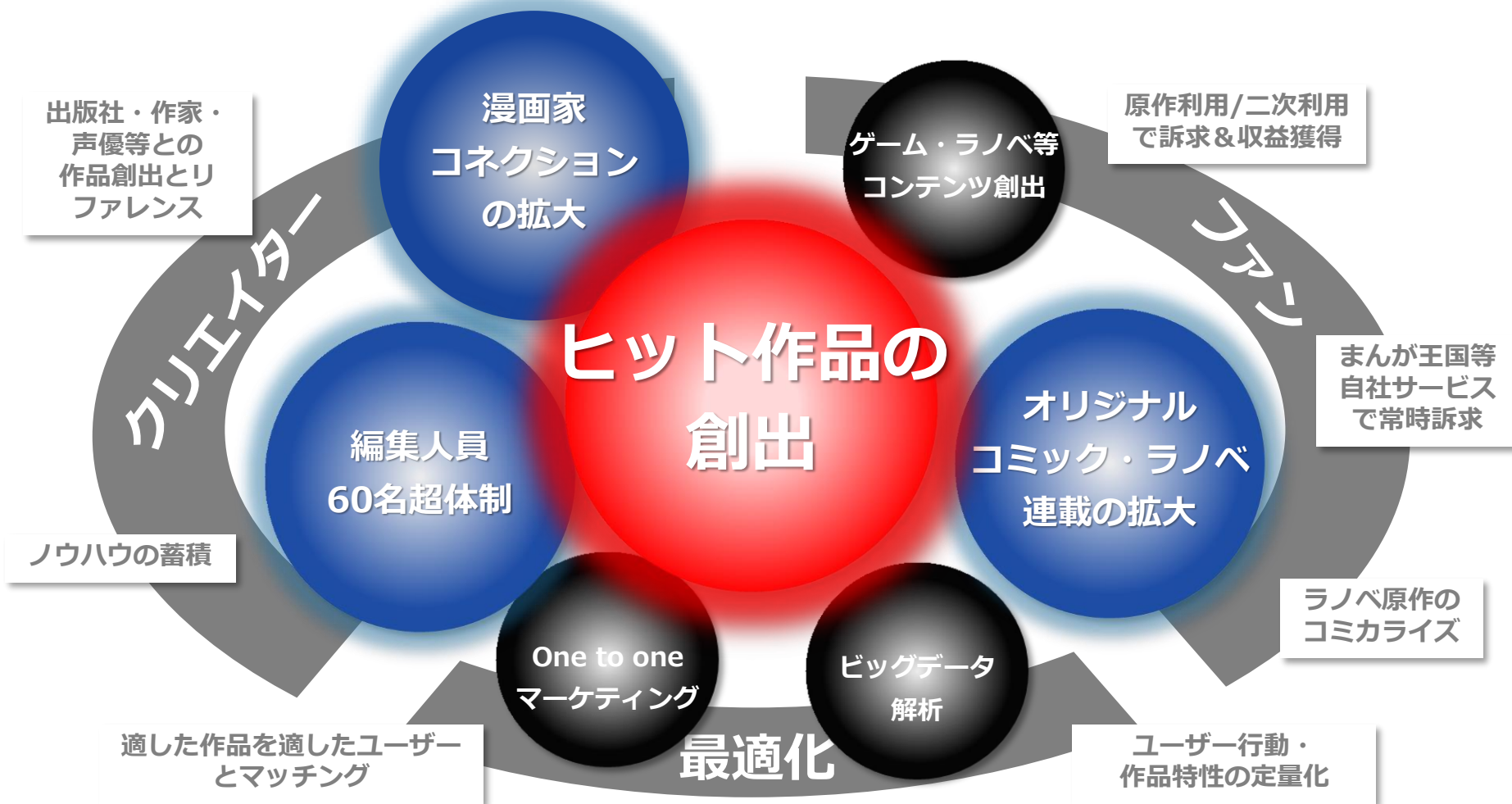
『まんが王国』事業の貢献利益率



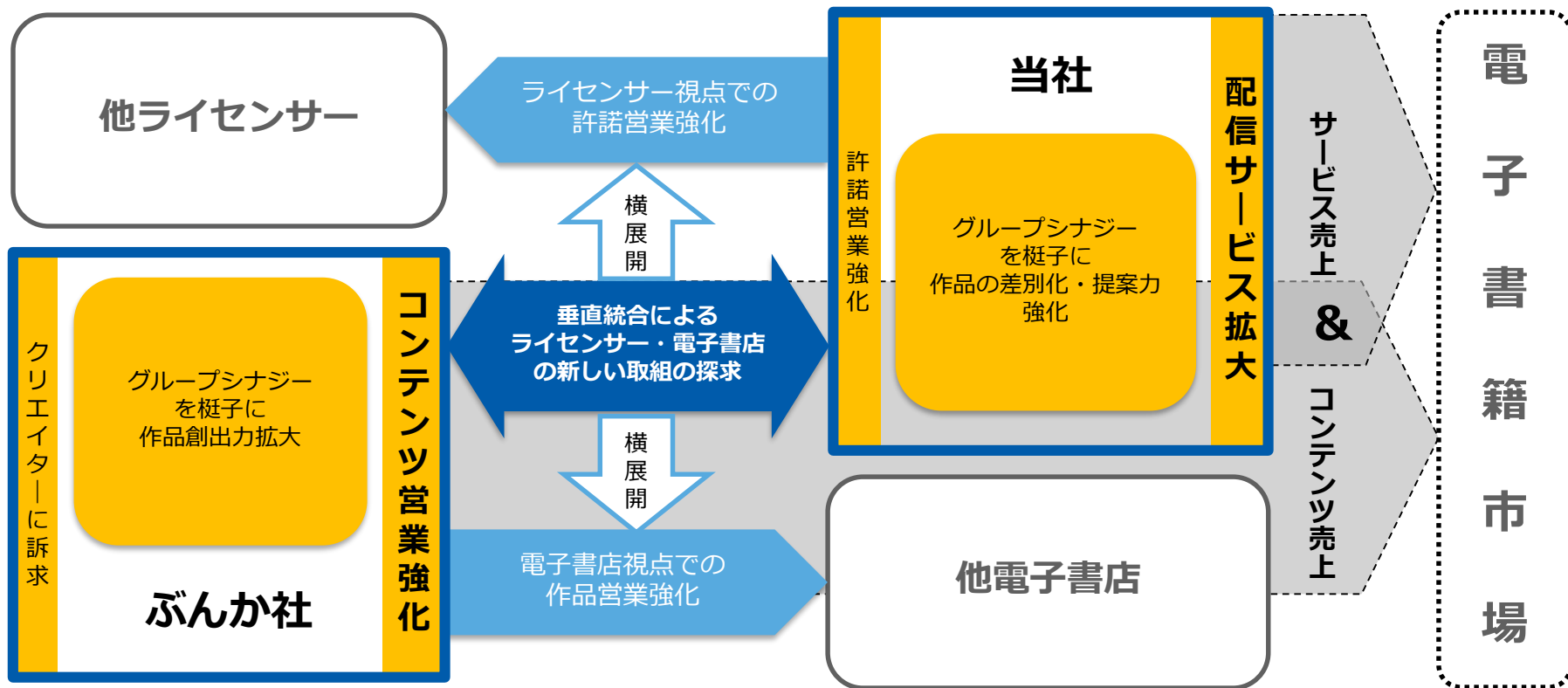
- サイト活性化
訪問者数を継続成長させ、各会員層ごとのブランディング・接客を実行。
TVCMを含む広告宣伝の活用を計画。
 - ✓ 新規会員の獲得
 - ✓ 既存会員の定着
- 課金への転換
お得感戦略で活性化されているサイト内で、ポイント消費からポイント課金へ誘導し、課金者数を増やす。
 - ✓ ARPPUの継続成長
 - ✓ ポイント消費からポイント課金への誘導
 - ✓ ミドル・ライトユーザーへの訴求

ヒット作品の創出を加速

～ぶんか社編集によるコミカライズ推進（ノベルバラノベ等）～



相互の資産を活用しサービス競争力・作品創出力を強化 ～勝ちパターンの横展開で市場拡大に貢献～



コンテンツプロデューサーとしての 機能強化・補完は継続

①コンテンツ機能の拡充

他社IP
コンテンツ

許諾
掘りおこし

ぶんか社

2020.10
ぶんか社グループを
M&Aにより取得

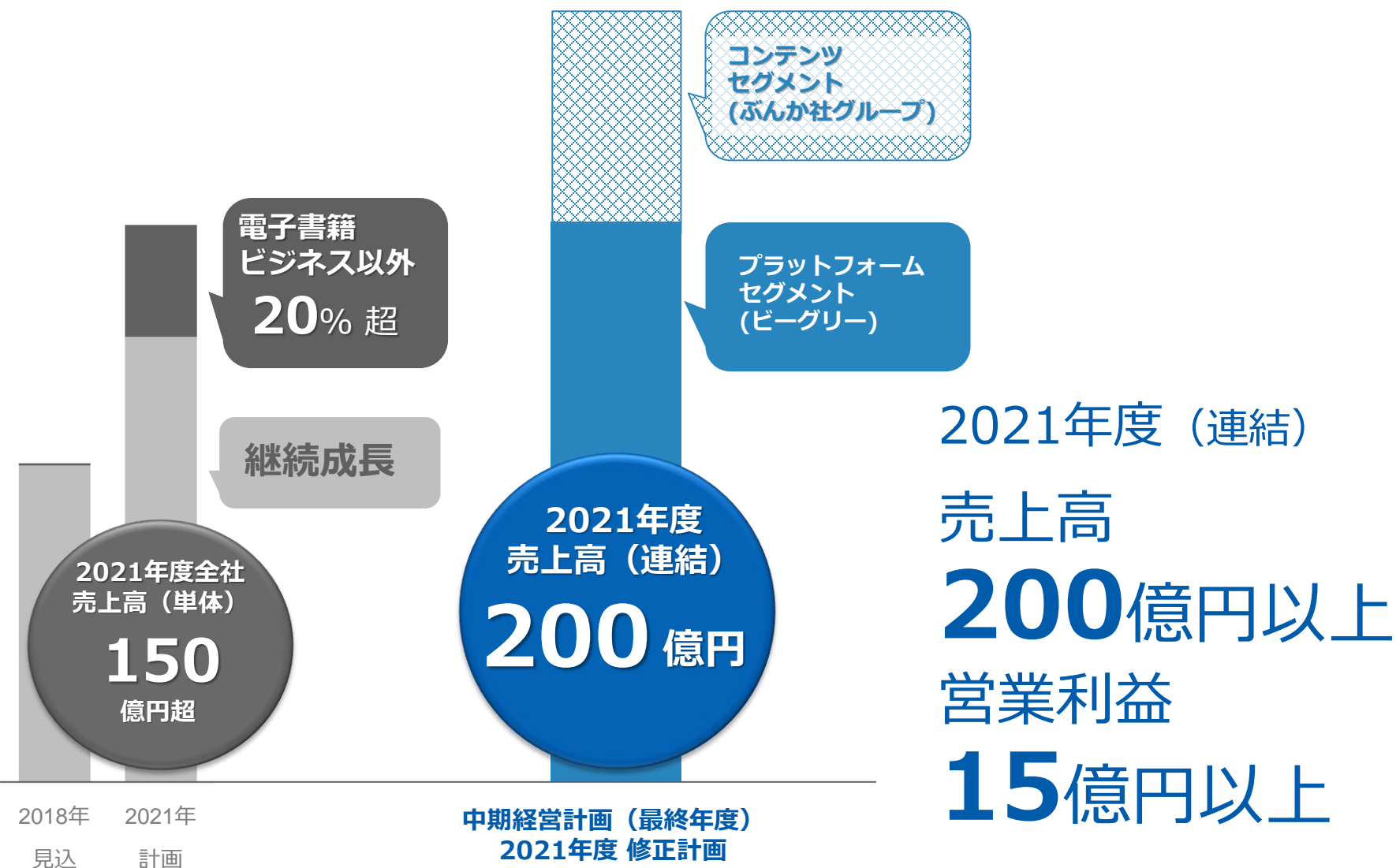


Beagle

コンテンツ
創出

②プラットフォーム機能の強化とユーザーの拡大





変更
なし

引き続き配当性向10%での配当を目指す

投資

主に重点分野への投資を実行

株主還元

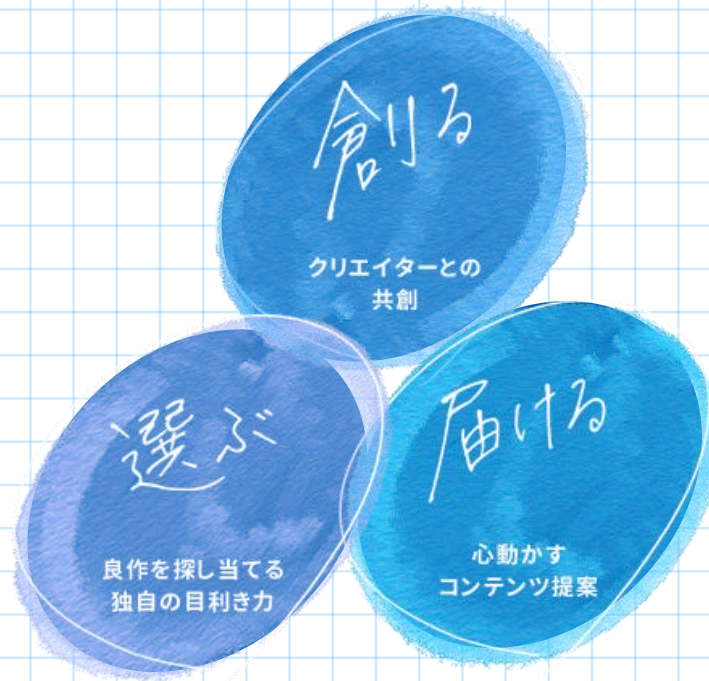
安定した配当を継続実施
収益拡大による増配に努める

株主の皆様への利益の還元を経営上の最重要課題のひとつとして位置付けております。中長期的な事業拡大、リスク対応等のための内部留保に配慮しつつ、重点分野への投資を実行しながら、株主還元を実施します。現在、利益還元の一環として、『まんが王国』内をご利用いただける図書券を株主優待として贈呈しており、こちらは当社へのご理解をより一層深めていただくことも目的としております。

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。

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