



2025年2月14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 東証スタンダード)
問 合 せ 先 執 行 役 員 経 営 管 理 本 部 長 三 吉 達 治
(TEL. 03-6706-4153)

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、2025年2月14日開催の取締役会において、2025年度―2027年度を対象期間とする3ヵ年の中期経営計画を策定いたしましたので、お知らせいたします。

本中期経営計画は、当社の中期的な事業運営の指針となるものであり、中期的な事業戦略及び施策等について検討を重ねた内容であります。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。

以 上

2025.12期 – 2027.12期

中期経営計画2027

2025年2月14日(金)

株式会社ビーグリー (Beagle Inc.)

東証スタンダード : 3981

1 中期経営計画2024 振り返り

2 中期経営計画2027（2025.12-2027.12）

3 キャピタルアロケーション

4 Appendix

本資料においては下記略称を使用しております。

Pセグ：プラットフォームセグメント Cセグ：コンテンツセグメント 日本テレビ：日本テレビ放送網株式会社

1 中期経営計画2024 振り返り

2 中期経営計画2027（2025.12-2027.12）

3 キャピタルアロケーション

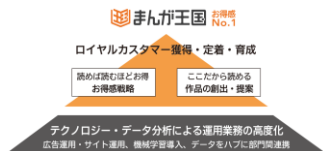
4 Appendix

- Pセグは2024年12月期の「まんが王国」の売上高が短期的に減少したこと、Cセグはデジタル収益において着実な成長を実現した一方で、紙出版において選択と集中を進めたことにより、連結の売上高は横ばいとなった
- Pセグにおいては安定した利益成長を果たし、Cセグは紙出版収益の落ち込みをデジタル収益の成長によってカバーをしたことで、連結の営業利益は大きく増加した
- 当期純利益は過去最高益となり、「中期経営計画2024」公表時の当初目標である12億円を達成した

	2021年 12月期	2022年 12月期	2023年 12月期	2024年 12月期	最終年度 計画値
売上高	18,637	18,713	19,080	18,446	20,118
営業利益	1,345	1,755	1,496	1,786	1,846
経常利益	1,202	1,608	1,440	1,726	1,804
親会社株主に帰属する当期純利益	444	664	689	1,303	925
1株当たり当期純利益（円）	74.81	111.34	114.74	220.02	153.52
調整後EBITDA	2,491	2,852	2,516	2,783	2,865

注：調整後EBITDA = 営業利益 + 減価償却費（出版権の償却費を含む） + のれん償却費 + 敷金償却費 + 株式報酬費用 ± その他の調整項目

1. グループ成長を支える基盤としての『まんが王国』安定成長



- ロイヤルカスタマー戦略が奏功も、ライトユーザーの離脱が想定よりも顕著に
- 効率的なプロモーションによる利益成長を実現もトップラインの伸び率は停滞

2. コンテンツ創出力の強化とメディアミックスの実現



- 編集人員の増員等の制作体制の整備が進み、ジャンル拡大及びコンテンツの増加を実現
- 豊富な既存コンテンツからの映像化が進み、コンテンツ販売に寄与

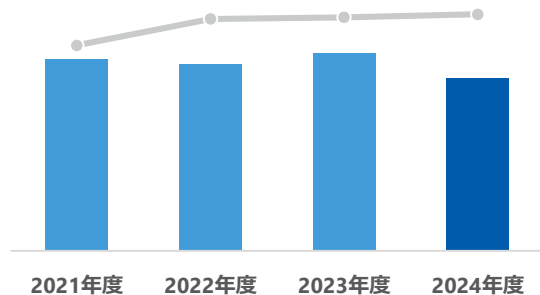
3. 海外展開



- 北米向けコミック配信サービス「yomoyo」をローンチ
- 広告出稿に向けた機能改修や翻訳作品の許諾獲得を推進し、事業拡大に向けた基盤の構築が進む

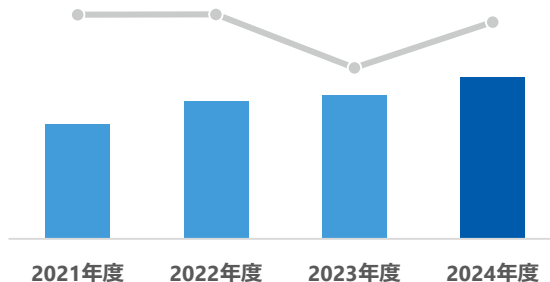
プラットフォームセグメント

■ 売上高 ● 営業利益



コンテンツセグメント

■ 売上高 ● 営業利益



1 中期経営計画2024 振り返り

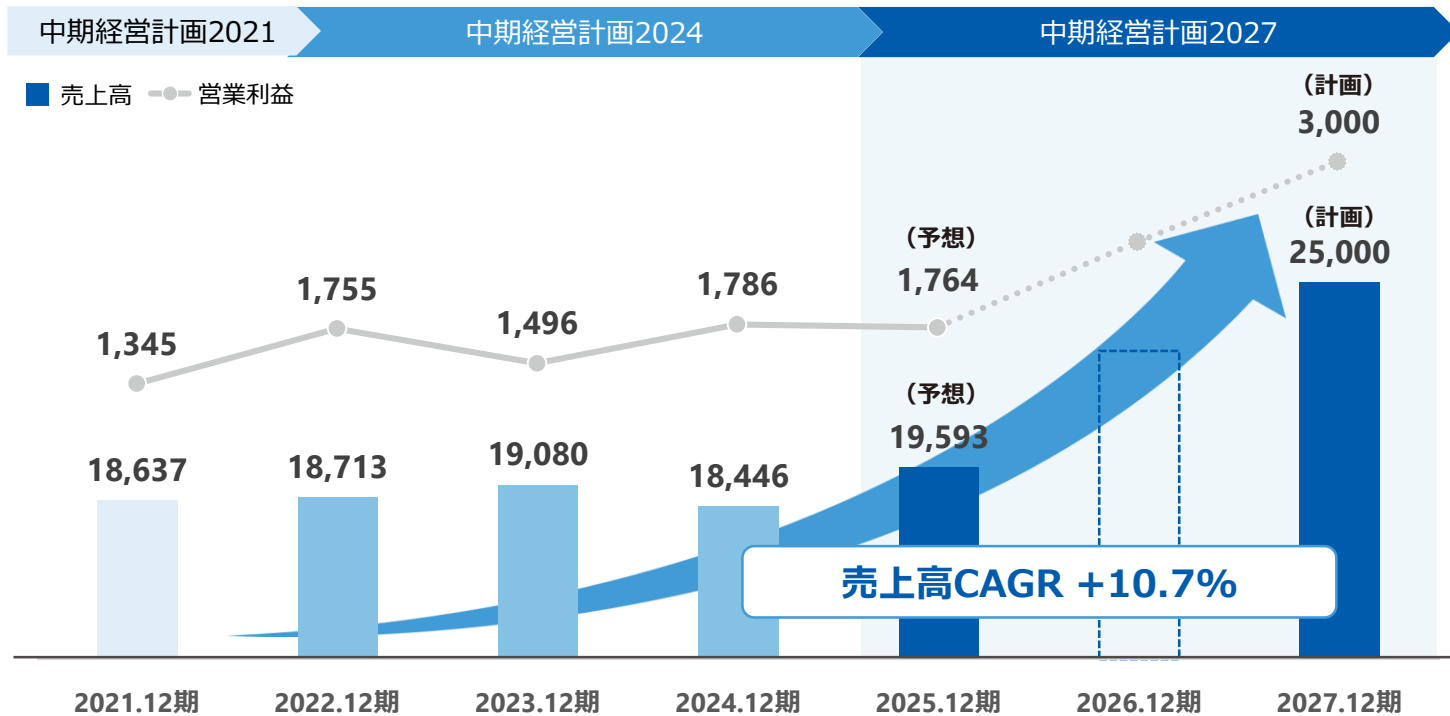
2 中期経営計画2027（2025.12-2027.12）

3 キャピタルアロケーション

4 Appendix

グループ全体の流通総額で、
電子書籍市場における流通コミック売上シェア[※] 5%以上を目指す

(単位：百万円)



- 売上高
- 250億円
- 営業利益
- 30億円
- 当期純利益
- 17.5億円
- ROE
- 15%

注：2027年の電子書籍市場規模予測7,710億円に対し、「まんが王国」の売上とぶんか社を中心としたデジタルコンテンツの上代売上の合計の割合

まんが王国の運用最適化とライトユーザーの獲得・定着によって「まんが王国」の再成長を目指す

主要施策

1

ロイヤルカスタマー戦略の継続&運用最適化

- お得感戦略の継続によるヘビーユーザーの育成
- 広告強化による売上拡大

2

ライトユーザーの獲得・定着の強化

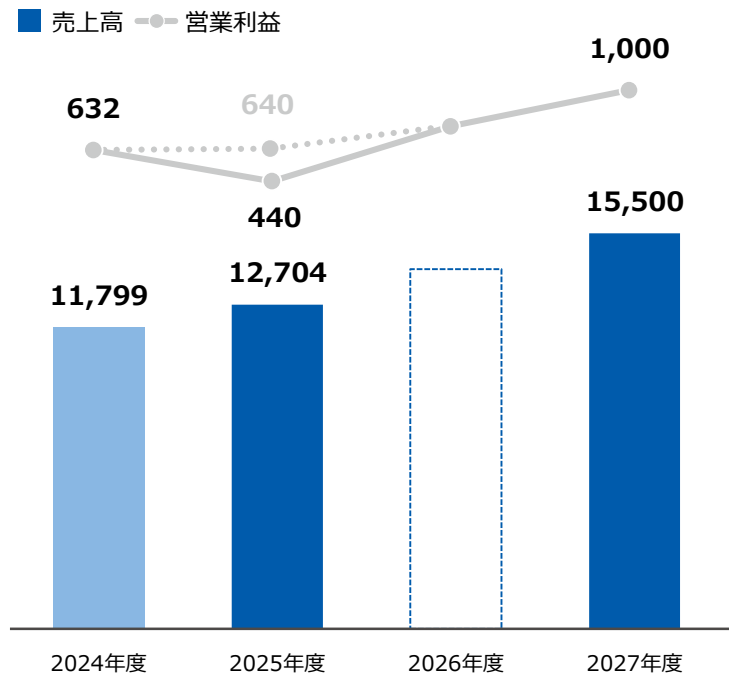
- ライトユーザー向けサービス・コンテンツの拡充による来訪及び定着の強化
- ターゲティングの最適化

3

オリジナルコンテンツ制作の強化

- 生成AIを活用した新たな制作手法の確立
- 自社・協業でのオリジナルコンテンツの制作・販売強化

プラットフォームセグメント 計画推移（単位：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：2025年度は本社移転等に伴う二重家賃・現オフィスの原状回復費用の積み立て不足・戦略的費用等の一時費用の発生により減益の計画

主要施策①&②

まんが王国の運用最適化とライトユーザーの獲得・定着による成長

Point

01 ライトユーザー向け施策の強化

毎日無料で読める「待ちコミ」の開始&アプリ強化
ポイント消費なしで23時間待つことで複数話読める形式

- DAU及び継続率の向上
- アプリからWebへの流入増
- 消費者数の増加
- 若年層・ライト層の取り込み

新規ユーザー・ライトユーザー獲得・定着による
利益率の改善

- ターゲティングの最適化
- ライト消費者の占有率UP
- 新規ユーザーの獲得
- 利益率の改善

Point

02 広告・プロモーション施策

- ユーザー属性に応じたターゲティングの最適化
- ショートドラマ等の映像化によるコンテンツマーケティングを実施
- 効率的かつ多様な広告手法の検討

Point

03 現運用の最適化

- 「お得感No.1」戦略の継続
- ライト・ミドルユーザーの育成によるヘビーユーザー数の増大

主要施策③

オリジナルコンテンツ制作の強化

Point

01 生成AIによる制作強化

- 生成AIを活用した漫画等の新たな制作手法の確立を目指す
- 引き続き一般作品を中心にリメイク作品の制作を実施
- ネームを元に生成AIを活用したマンガ制作へのチャレンジ

Point

02 自社・協業でのオリジナルコンテンツの制作強化

- 協業での制作を強化し、安定した制作体制と品質の向上を目指す
- マーケティングニーズを取り入れた作品制作で幅広い層にアプローチ
- 読者ニーズに合わせ、供給コンテンツを複数形式で提供



「児童福祉社 一貫田逸子」
©さかたのり子/穂実あゆこ



「児童福祉社 一貫田逸子 リメイク版」
©さかたのり子/穂実あゆこ/ビーグリー

往年の名作を現代風の
絵柄にリメイク

「名作リメイクプロジェクト」と称し、年代の違う読者に作品が知られるきっかけを提供することで“クリエイターとファンをつなぐ”活動を推進



(左:「本家のヨメ」©岡田理知、右:「本家のヨメ リメイク版」©岡田理知/ビーグリー-2024)

得意ジャンルである女性向け作品の拡大に加え、読者層が広い一般作品を強化 最終年度で売上高100億円を目指す

主要施策

1

デジタルコンテンツの更なる成長

- ジャンルごとの特性を活かしたコンテンツの拡充
- コンテンツ拡大に応じた採用計画による編集人員の強化

2

紙出版収益の最大化

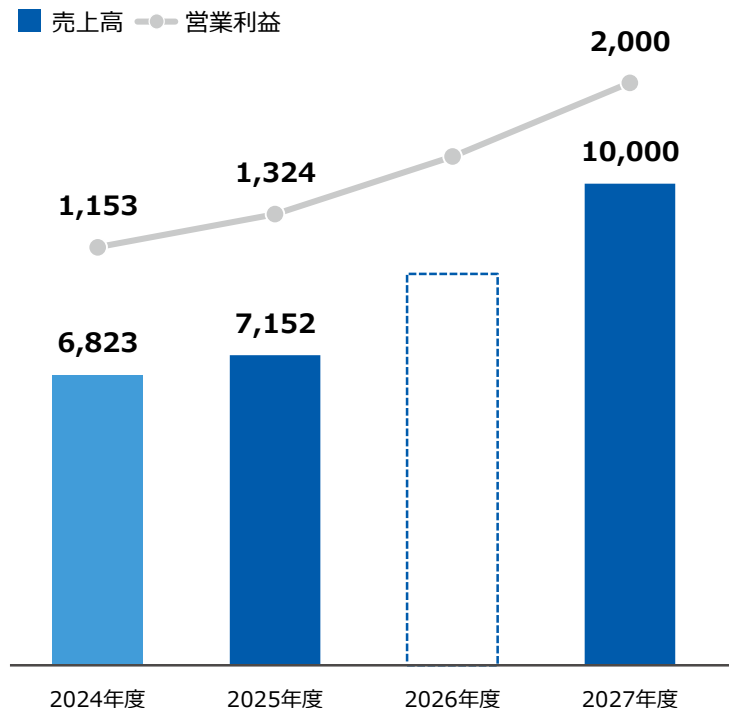
- 紙雑誌は収益改善の過程で縮小
- 紙単行本はジャンルや作品を厳選し、収益成長を目指す

3

コンテンツの二次展開

- メディア化・グッズ化等の二次展開で作品を多面的に拡大
- YouTubeチャンネル等の運営、海外許諾を積極的に推進

コンテンツセグメント 計画推移 (単位：百万円)



主要施策①&②

デジタルコンテンツの更なる成長と紙出版収益の最大化

デジタルコンテンツの更なる成長

紙出版収益の最大化

Point

01 ジャンル施策

- 少女・青年・BL・ライトノベルの更なる強化
- ホラー・GL等の新たなジャンルへのチャレンジ

Point

02 プロモーション・販売施策

- SNSやYouTube等を活用したプロモーション
- テレビドラマやショートドラマ等の映像化による作品認知度の向上

Point

03 制作体制の強化

- 編集人員の強化（採用・編集管理職の育成）
- 書店・広告代理店との協業を推進

Point

03 流通戦略

- 配本管理の強化
- 書店の棚を活用したプロモーション等の実施

主要施策③

コンテンツの二次展開

Point

01 メディア化 (映像・音声コンテンツ)

- テレビドラマ・ショートドラマ等の映像化を推進
- ドラマCD等の音声コンテンツへの原作提供

Point

03 YouTubeを活用した自社でのプロモーションの実施・収益強化

- 「GUSH」等のBL系チャンネルの強化
- 異世界ファンタジー系のチャンネル開設等、複数の展開を計画

Point

02 グッズ販売の強化

- GUSH等のBLジャンルにおけるグッズ展開
- ファンマーケティングの一環としてイベント限定グッズの販売を実施



©AN MOMOSE/KAIOSHSA



©KAIOSHSA

市場規模と投資効果を見極めながら、 プラットフォーム・コンテンツの両面から海外流通の本格化に向けた取り組みを実施

市場環境

- 北米マンガ市場は成長が予測されるも、当面は紙が主流となる見込み
- 現状、日本マンガの翻訳コンテンツが十分に投入されていないが、翻訳・流通が進むことで、北米マンガ市場における電子コミック販売規模の拡大が予測される

競合・リスク等の現状理解

- ✓ 日本企業の海外進出による競争環境の激化
現段階の市場規模に対して既に多数のプラットフォームがサービスを展開
- ✓ 海賊版サイト等の外部要因
国内に比べて海賊版サイトの利用による影響が顕著に出るリスク

中期経営計画2027における海外展開の方針

北米向けコミック配信サービス『yomoyo』

- ローカライズ済のコンテンツ調達及びサイトの機能拡充に注力
- 市場開拓状況に合わせた広告・翻訳投資の拡大を想定

ライセンスアウト

- ライセンスアウトを中心に海外見本市への出展等、将来的な流通のため現地のネットワークを構築
- 翻訳需要を見越したジャンルの拡充とコンテンツの制作



世界でヒットするコンテンツの共創

中期経営計画（2022年度 – 2024年度）

共同オーディション企画「THE TOKIWA」の放送や ドラマ化を実施

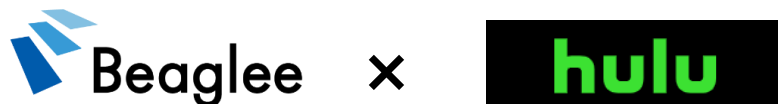
- ① **クリエイターの発掘・育成・支援**
各種共同企画の推進
- ② **原作の相互利用**
当社グループ作品の映像化と日本テレビIPの漫画化
- ③ **メディアミックス展開へのチャレンジ**
共創作品に留まらず当社グループ新旧作品などからイベントほか
メディアミックス展開による集客・ライセンス収益
- ④ **プラットフォームの強化**
テレビから「まんが王国」への誘導

中期経営計画（2025年度 – 2027年度）

IPの共創、プラットフォーム強化につながる協業を 引き続き推進

- ① **クリエイターの発掘・育成・支援**
各種共同企画の推進
- ② **原作の相互利用**
当社グループ作品の映像化と日本テレビIPの漫画化
- ③ **メディアミックス展開へのチャレンジ**
地上波でのメディア化のみならず、ショートドラマ等
多様なメディアミックスを推進
- ④ **プラットフォームの強化**
Huluとの協業を推進

オンライン動画配信サービス「Hulu」を運営するHJホールディングス株式会社と
コミック－動画関連の戦略的パートナーシップを締結



戦略的パートナーシップの概要

- コミック配信サービス「まんが王国」の運営やオリジナルの電子コミックの制作・配信を行う当社と、オンライン動画配信サービス「Hulu」の運営やオリジナルドラマ／バラエティの制作・配信を行うHJホールディングスとが提携し、コミック－動画間のシナジー効果を期待できる事業展開を実施
- 2025年度中を目処に事業を展開する予定

1 中期経営計画2024 振り返り

2 中期経営計画2027（2025.12-2027.12）

3 キャピタルアロケーション

4 Appendix

- 財務体質の健全化が進み、キャピタルアロケーション方針の見直しを実施
- 資本効率を意識し、「成長投資」と「株主還元」の積極拡大を志向

中期経営計画期間 (2025/12~2027/12)
に生み出すキャッシュの累計

営業CF | 70億円

手元資金 | 50億円 (2024/12末)
(運転資金30億円)

+ 借入余力

成長投資
50-100億

コンテンツ投資

人的資本投資

M&Aや資本提携を通じた非オーガニック成長

株主還元
20-30億

機動的な自己株買い

配当性向30%以上かつDOE3%以上

その他

借入金返済、増加運転資金

主に
借入余力
を活用

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応に関する議論を踏まえ、2025年12月期より配当方針を見直し

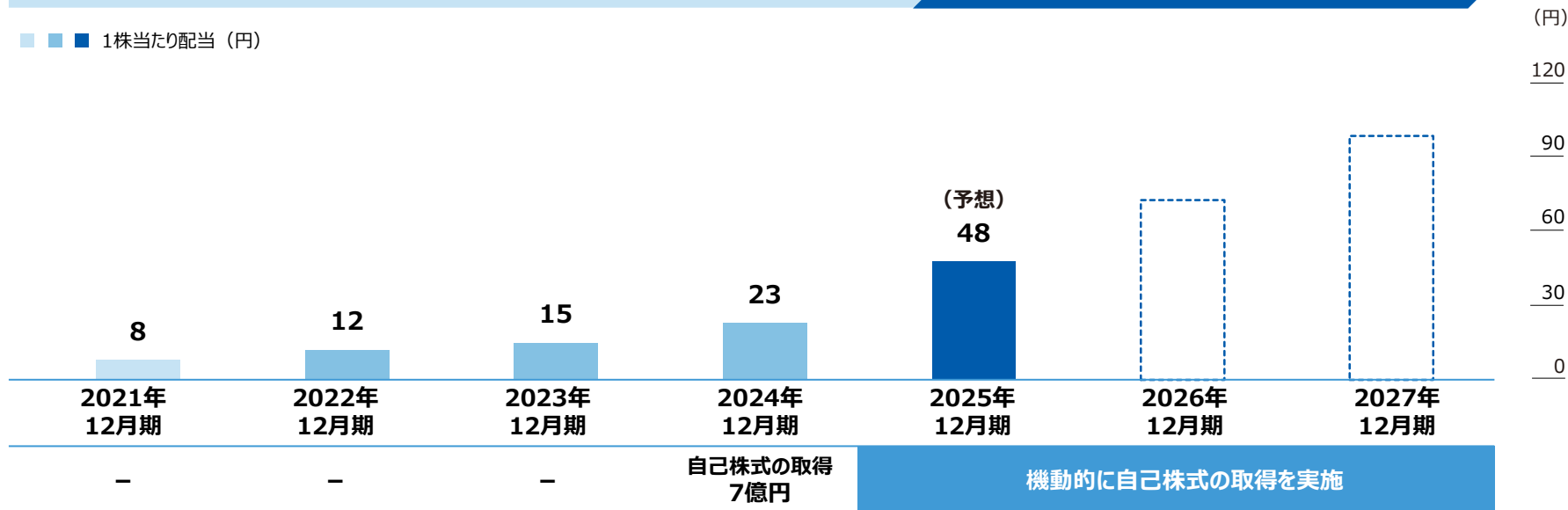
基本方針/
配当政策

- 将来の成長投資に必要となる内部留保を確保しつつ、安定的かつ継続的な利益還元を実施
- 従来の配当性向10%を30%に引き上げ、新たにDOE（連結自己資本配当率）を設定

配当性向10%

配当性向30%以上かつDOE3.0%以上

■ ■ ■ 1株当たり配当（円）



1 中期経営計画2024 振り返り

2 中期経営計画2027（2025.12-2027.12）

3 キャピタルアロケーション方針

4 Appendix

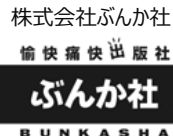


会社名： 株式会社ビーグリー (Beagle Inc.)
所在地： 東京都港区北青山二丁目13番5号 青山サンクレストビル4階
創立： 2004年10月25日
資本金： 19億635万円 (2024年12月末時点)
市場： 東証スタンダード (証券コード：3981)
従業員： 95名 (単体/2024年12月末)
経営陣： 代表取締役 吉田 仁平
 社外取締役 佐藤 俊介
 社外取締役 久保 真一郎
 取締役 (監査等委員) 田中 新
 社外取締役 (監査等委員) 吉田 広明
 社外取締役 (監査等委員) 大橋 敏彦

社名の由来について

「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

ぶんか社グループ



- 創業：1948年
- 従業員数：149名 (2024年12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

株式会社海王社

海王社

ぶんか社から
 編集業務を受託

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

株式会社文友舎



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

経営理念

1. 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

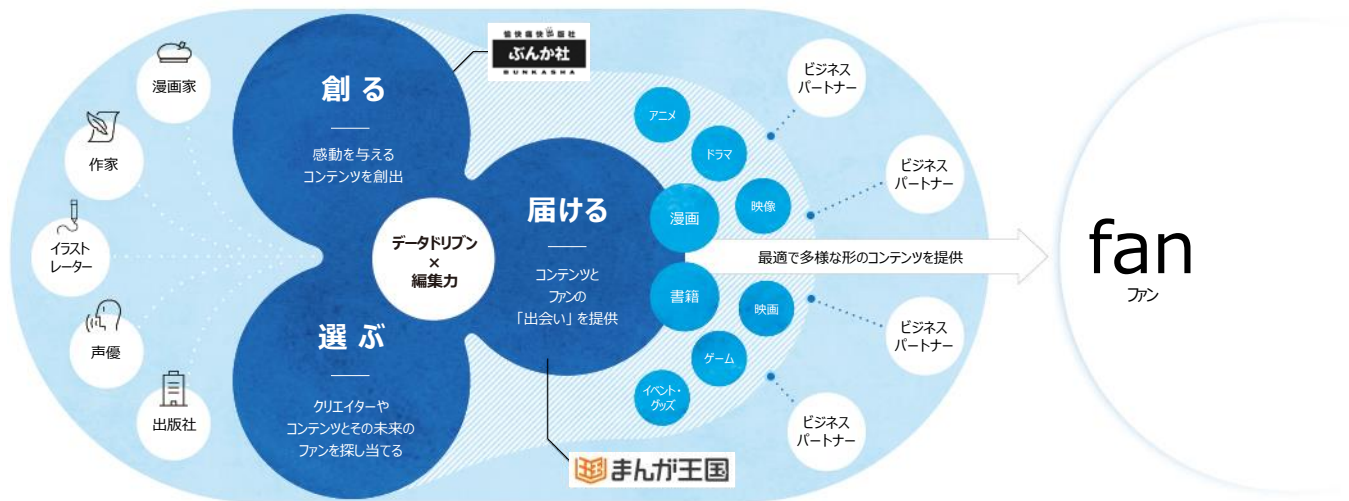
2. Mission

→ クリエイターとファンを繋ぎ、新たな価値を創造する

3. Vision

→ 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

「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



創る

データ分析と編集力を強みに、
ヒット再現性のあるオリジナルコンテンツを制作

選ぶ

読者のニーズをとらえ、
クリエイターとコンテンツの発掘

届ける

ファンに「驚き」「喜び」の出会いを
数多く提供できる土壌

「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



コンテンツセグメント

出版社 4 社による
総合出版社グループ

愉快痛快出版社

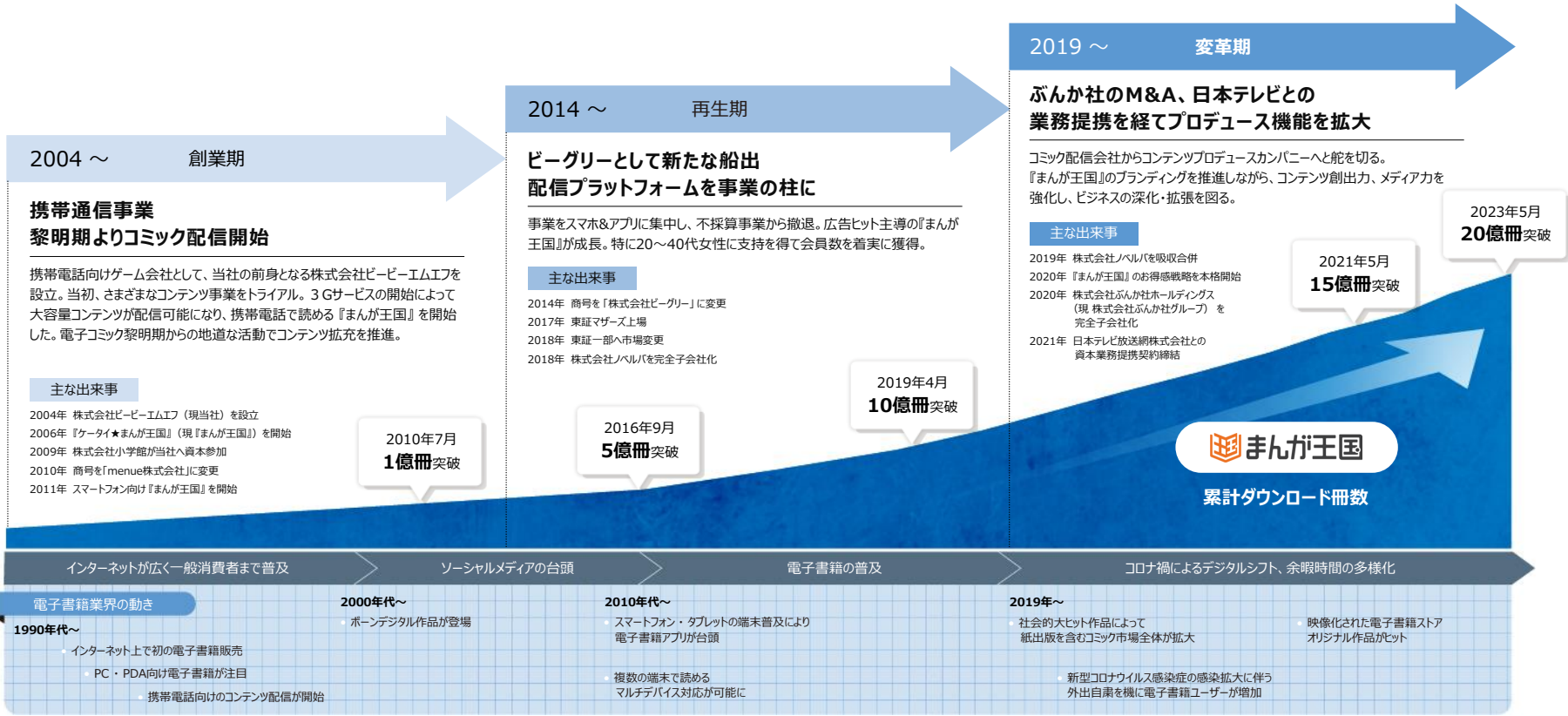
ぶんか社

BUNKASHA

海王社

新アポロ出版

BUNYUSA
文友舎



※PDA (Personal Digital Assistance) : 携帯情報端末

ぶんか社の
あゆみとコンテンツ



ぶんか社は、流行をとらえ、読者ニーズに応えることでコンテンツ創出力を磨き、事業を拡大してきました。漫画ではレディースコミックなどの女性向けジャンルを中心に多くの作品を有し、現在も取り扱いジャンルの開拓を進めています。情報誌では、自動車雑誌などを出版しています。

ぶんか社のあゆみ

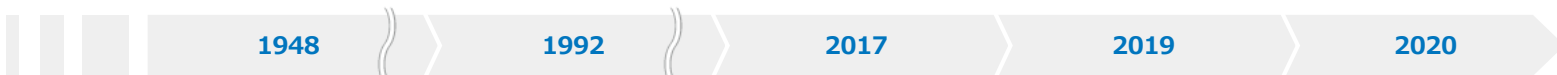
東京都千代田区丸の内
日本文華社として創業

株式会社ぶんか社に社名変更

株式会社日本産業推進機構と
資本業務提携を締結

自社コミックサイト『マンガよも
んが』の運営を開始

ビーグリーが株式会社ぶんか社
ホールディングス（現 ぶんか社グル
ープ）を子会社化

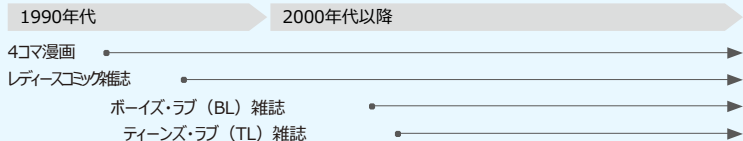


ターニング ポイント 1

1990年代：女性向けコミック市場の拡大

1990年代に入り、1970年代に少女漫画を楽しんだ読者層の成長やコンビニ市場の拡大を通じて、従来の少年少女漫画とは異なる新ジャンル（レディースコミック、4コマ漫画など）が台頭

ぶんか社の主要漫画雑誌の変遷



▶ 女性向けコミックを業界に先駆けて出版、当該ジャンルでプレゼンス確立

ターニング ポイント 2

2000年代以降：ぶんか社の電子化への取り組み

フィーチャーフォン時代

- 電子書店、電子取次会社などと協業し、早期より電子書籍業界に進出
- DTP印刷ノウハウ獲得、電子コミック用ファイル作成に転用
- 電子書籍に対応した作家との契約を業界に先駆けて整備

スマートフォン・タブレット端末時代

- コミックの単話配信の拡充、ポーンデジタル作品、サイマル配信などの電子化への施策
- 自社コミックサイト『マンガよもんが』オープン

▶ 時代を先取りした動きで電子書籍事業を拡大

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 **900 万人超**

単行本換算で累計 **24 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 **10,000 冊**以上の無料タイトル

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 : 2024年3月15日～ 2024年3月22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 : 1,648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2025年1月時点

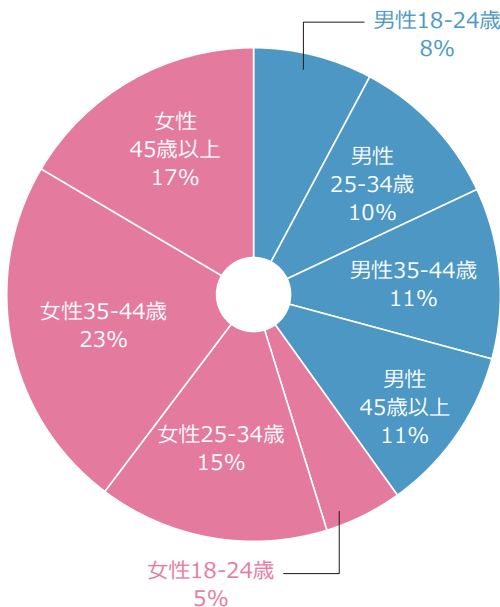
注 3 : 累計ダウンロード数は無料タイトル及びコマ形式のタイトルを冊数換算したものを含みます。

まんが王国へ
アクセス

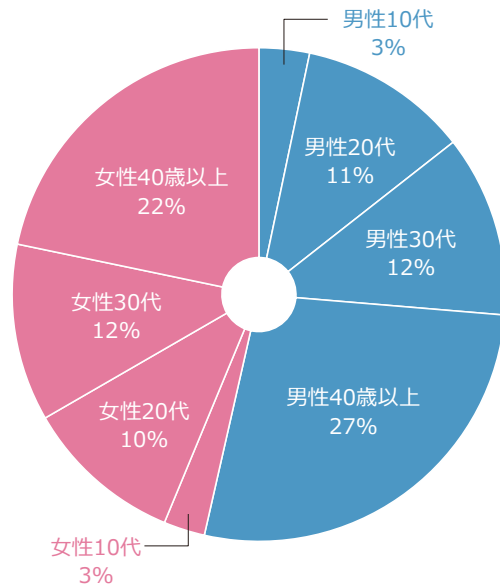


まんが王国公式キャラクター
ホコリアム

まんが王国 会員 ※2024年12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 2024」インプレス総合研究所

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。





「誰もがデジタルデバイスであらゆる小説を読む」 世界の実現をコンセプトに「作者」と「読者」をつなげる 小説投稿サービスを提供

投稿作品数 **20,000 件以上**

独自機能「**ノベルバ報酬プログラム**」を展開

出版社との協業による**小説コンテストの開催**

『**まんが王国**』と連携した

投稿作品を原作とするコミカライズの製作・配信

ノベルバへアクセス
<https://novelba.com/>



小説投稿サービス「ノベルバ」管理人
述々部るる

漫画

- 女性向け漫画ジャンルを得意とし、デジタルとの親和性が高い。
- 余暇時間に手軽に読める読み切りの作品が多く、デジタル作品と相性が良い。
- 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、デジタル売上高に寄与。

レディースコミック



部長と社畜の恋はもどかしい
志茂(著)



まんがグリム童話 金瓶梅
竹崎真実(著)



不浄を拭うひと
沖田×華(著)



没落令嬢、
貧乏騎士のメイドになります
千世トケイ(著)
江本マメサ(原作)

ボーイズ・ラブ (BL) 系



橘くん抱いてください！
八ツメデの相手は同僚王子?!
ふどのぶどう(著)



黒弁護士の痴情
世界でいちばん重い純愛
すみ(著)



小林先輩は女の子でシたい
うり(著)



お参りですよ
山本小鉄子(著)

PICK UP メディアミックス

- 幅広いジャンルのコンテンツが様々な媒体で映像化。
- YouTubeやXを用いたプロモーション強化による、収益増加。
- 雑誌や漫画作品のリアルイベントを開催。ファンとの繋がりを強化し、媒体の知名度向上に寄与。

映像化作品



義母と娘のブルース
桜沢鈴(著)



三ツ矢先生の計画的な餌付け。
松本あやか(著)



半熟ファミリア
腹ペコ兄妹の熟成レシビ
羽鳥まゐり(著)



部長と社畜の恋はもどかしい
志茂(著)



消せない「私」
~炎上しつづけるデジタルタワー~
黒田しのぶ(著)

ボイスコミック作品



美顔の大地
~復讐のために顔を捨てた女~
藤森治見(著)



殺し屋食堂
杵先はとし(著)



ナカまであいて展
-百瀬あん-

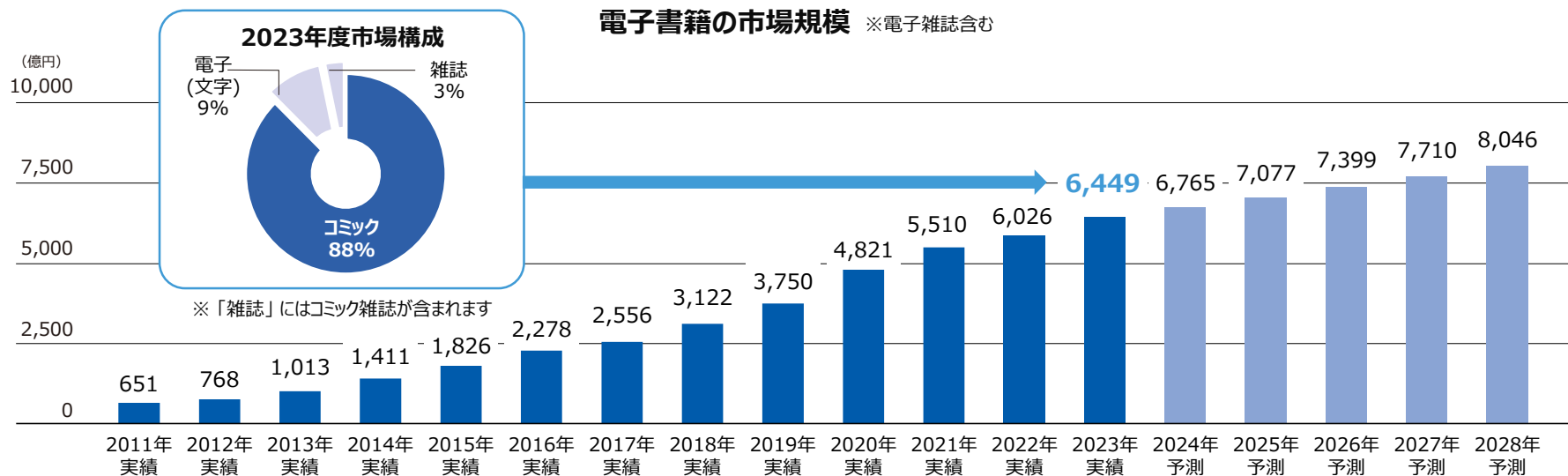


GUSH20周年記念展
-with LOVE-

リアルイベントの開催

2023年度の電子書籍市場規模は6,449億円と推計され、2022年度の6,026億円から423億円（7.0%）の増加となりました。2028年度には8,000億円市場に成長することが予測されております。

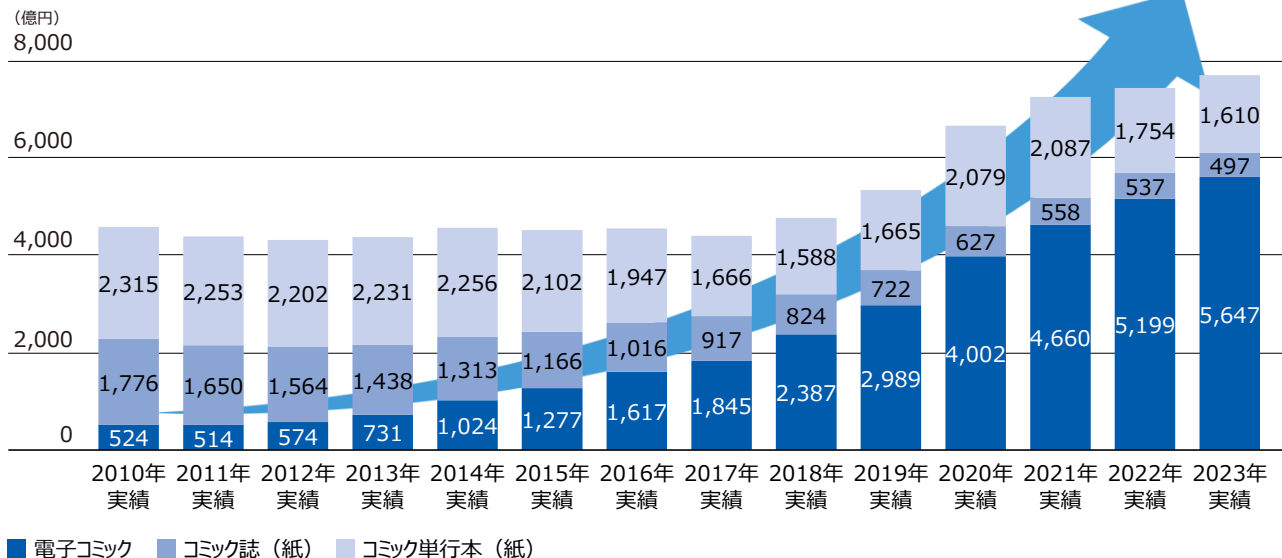
電子書籍の市場規模 ※電子雑誌含む



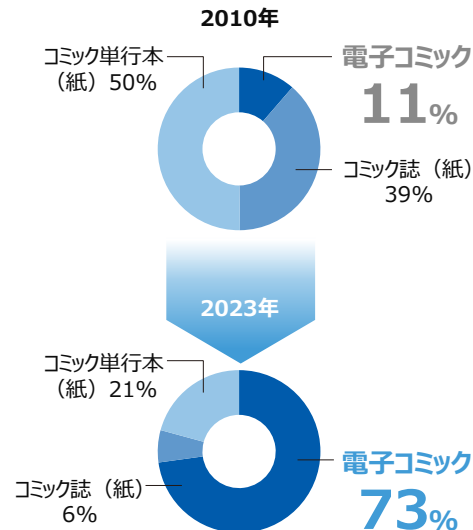
出所：「電子書籍ビジネス調査報告書 2024」インプレス総合研究所

出版市場におけるコミックのシェアは前年よりも増加いたしました。
また、コミック市場における電子コミックの割合は7割以上を占める結果となっております。

コミック市場の推移 ※電子のコミック誌は含みません



コミック市場構成の変遷



出所：「電子書籍ビジネス調査報告書 2024」インプレス総合研究所／「出版指標 年報 2024年版」出版科学研究所

見通しに関する注意事項

- 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