



2023年12月期

決算説明会資料

2024年2月15日（木）開催

株式会社ビーグリー（Beagle Inc.）

東証スタンダード：3981

1

2023年12月期 通期決算

2

2024年12月期 通期業績予想

3

中期経営計画（2022-2024年）

4

会社概要

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

2023年12月期 通期決算

2

2024年12月期 通期業績予想

3

中期経営計画（2022-2024年）

4

会社概要

2023年12月期 エグゼクティブサマリー

売上高

19,080 百万円

(前期比 2.0% 増)

営業利益

1,496 百万円

(前期比 14.7% 減)

ROE

10.4%

(前期比 0.7% 減)

- 連結では**前期比2.0%の増収**となったが、Cセグの減益により、**前期比14.7%の減益**となった。
- Pセグは『まんが王国』の伸長による**増収**の一方で、費用の増加により、**増益幅は限定的**となった。
- Cセグはデジタル売上高の継続成長により**増収**も、紙出版収益の悪化により大幅な**減益**となった。

(単位：百万円)

P / L	2022年12月期	2023年12月期	前期比	
	4Q 累計	4Q 累計	増減額	増減率
売上高	18,713	19,080	+367	+2.0%
営業利益	1,755	1,496	▲258	▲14.7%
のれん等償却前営業利益	2,534	2,244	▲289	▲11.4%
経常利益	1,608	1,440	▲167	▲10.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	664	689	+24	+3.7%
1株当たり当期純利益 (円)	111.34	114.74	+3.40	-

注：のれん等償却前営業利益は、のれん及び出版権償却前の営業利益

注：端数処理の都合、合計値は不一致

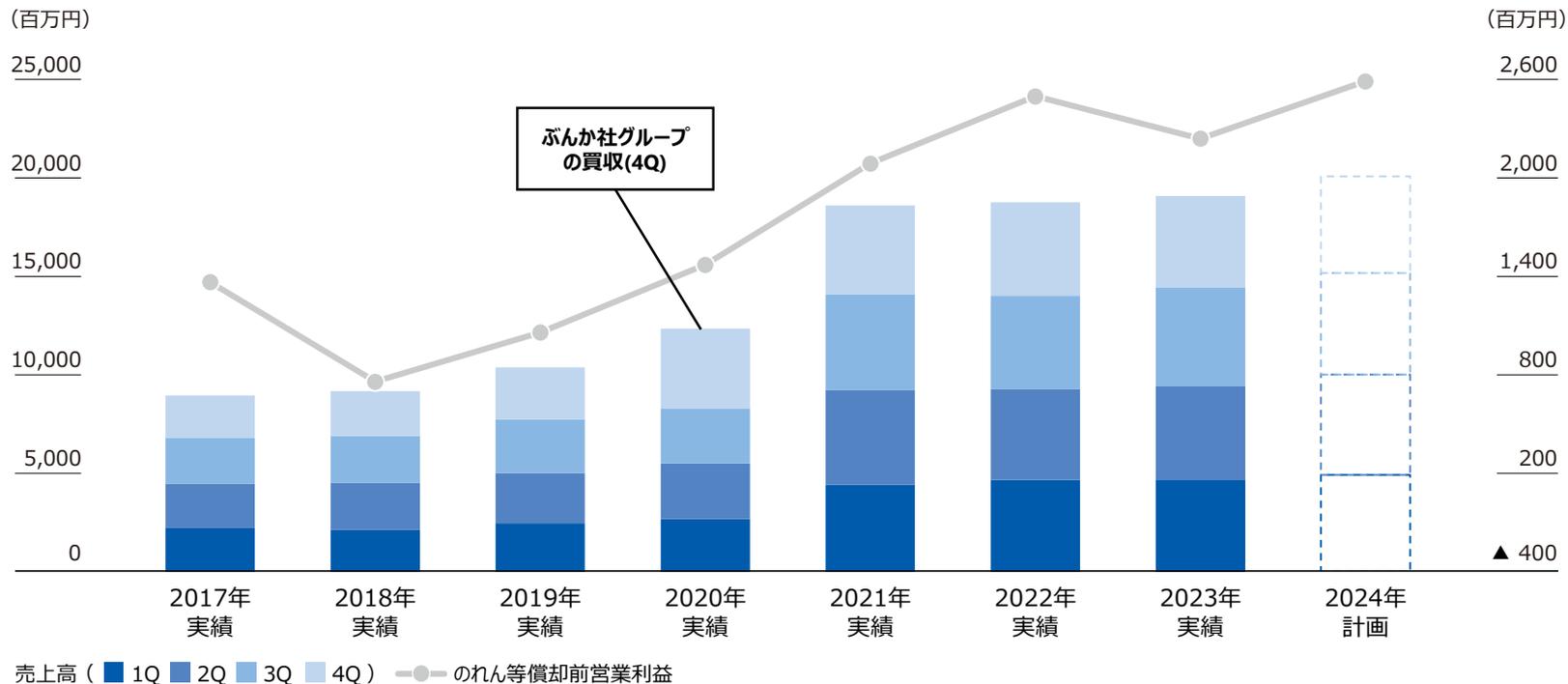
(単位：百万円)

P / L	2023年12月期	2023年12月期	計画比	
	計画	4Q 累計	増減額	増減率
売上高	19,622	19,080	▲541	▲2.8%
営業利益	1,822	1,496	▲325	▲17.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	900	689	▲210	▲23.4%

- 売上高は**Pセグ・Cセグともに未達**となったことにより計画を下回った。
- 営業利益は主に**紙出版収益の悪化**により大幅に計画を下回った。
- 当期純利益は当社グループの**子会社における当期純損失の計上**により、計画を下回った。

注：端数処理の都合、合計値は不一致

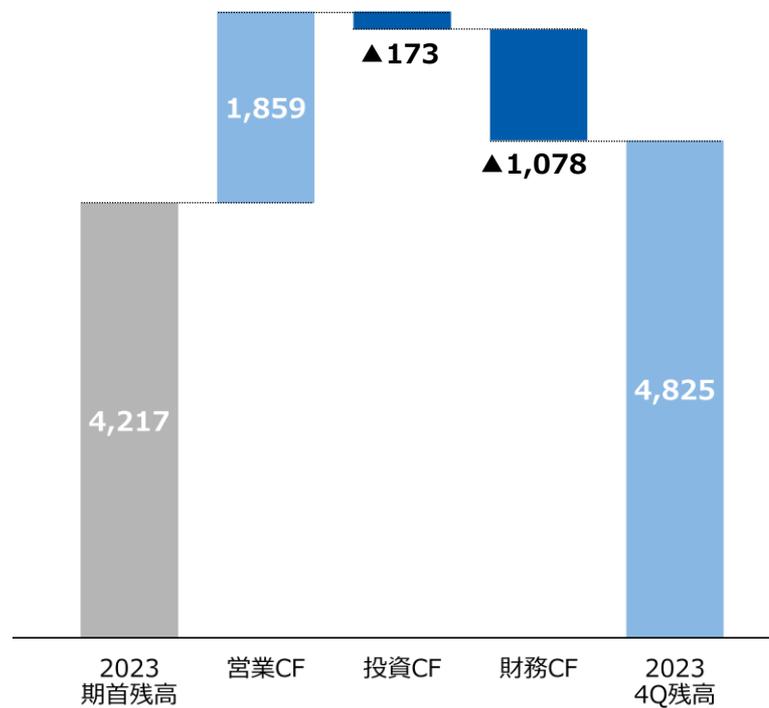
売上高・のれん等償却前営業利益



(単位：百万円)

B/S	2022年12月期末		2023年12月期末			
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	補足
流動資産	8,807	46.3%	9,009	49.0%	+201	
固定資産	10,232	53.7%	9,375	51.0%	▲856	のれん 83.2億円 出版権 4.3億円
資産合計	19,039	100.0%	18,384	100.0%	▲654	
負債合計	12,725	66.8%	11,431	62.2%	▲1,293	D/E レシオ 0.84
純資産合計	6,314	33.2%	6,953	37.8%	+638	
負債・純資産合計	19,039	100.0%	18,384	100.0%	▲654	
自己資本比率	33.2%		37.8%			

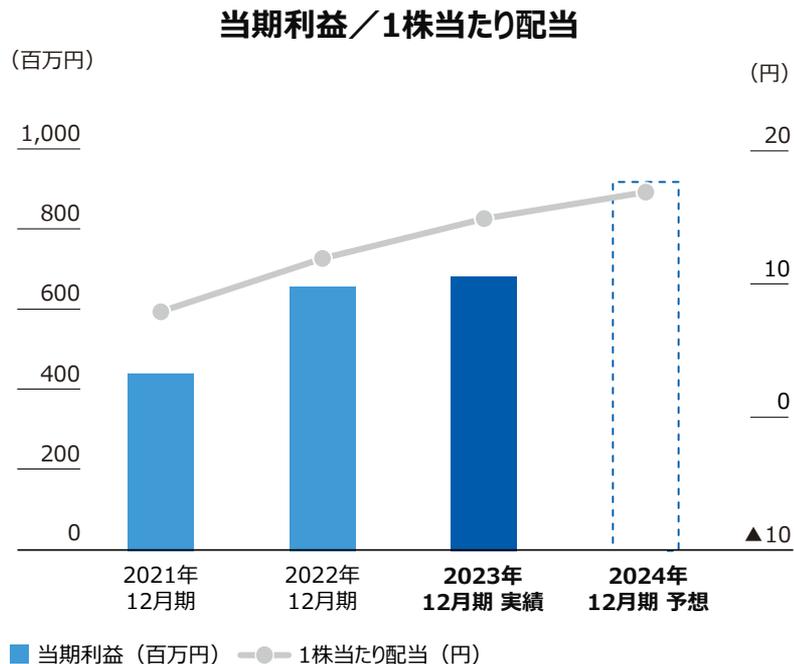
注：端数処理の都合、合計値は不一致



(単位：百万円)

	2022年 12月期	2023年 12月期	差異
営業CF	2,379	1,859	▲519
投資CF	▲244	▲173	+71
財務CF	▲1,461	▲1,078	+383
現金及び現金同等物の 四半期末残高	4,217	4,825	+607

2023年12月期は期初予想通り、1株当たり15円の配当を実施



当社は、中長期的な事業拡大や事業基盤の整備を実施しつつ、内部留保の充実状況および企業を取り巻く環境を勘案した上で、株主への安定的かつ継続的な利益還元を検討していく方針であります。

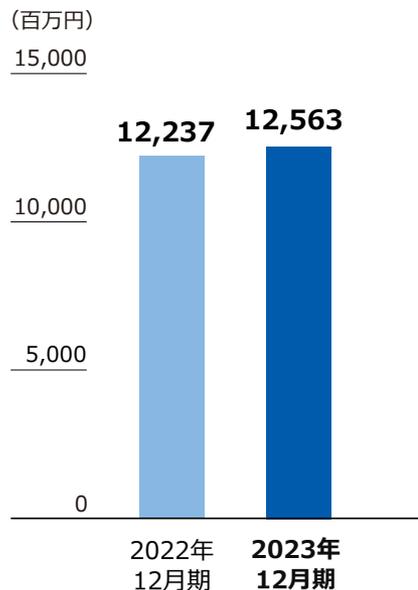
配当性向10%以上という目標を掲げ、2021年12月期より配当を開始いたしました。

(単位：百万円)

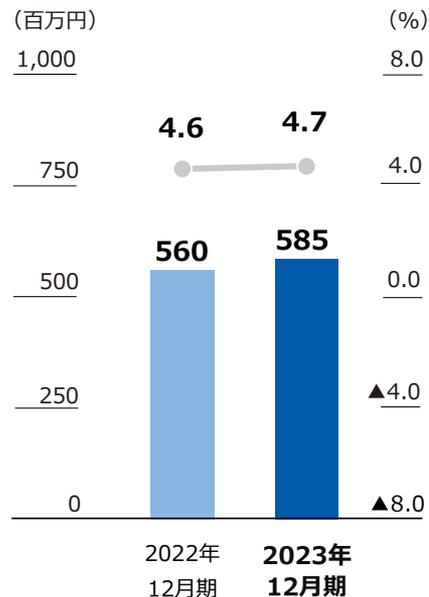
	2022年 12月期 実績	2023年 12月期 実績	2024年 12月期 予想	前期比
当期利益	664	689	925	+236
配当	12円	15円	17円	+2円
配当性向	10.8%	13.1%	11.1%	—

プラットフォームセグメント…コミック配信サービス「まんが王国」の運営、まんが王国オリジナル作品のデジタル出版、その他周辺ビジネス

売上高



営業利益・営業利益率



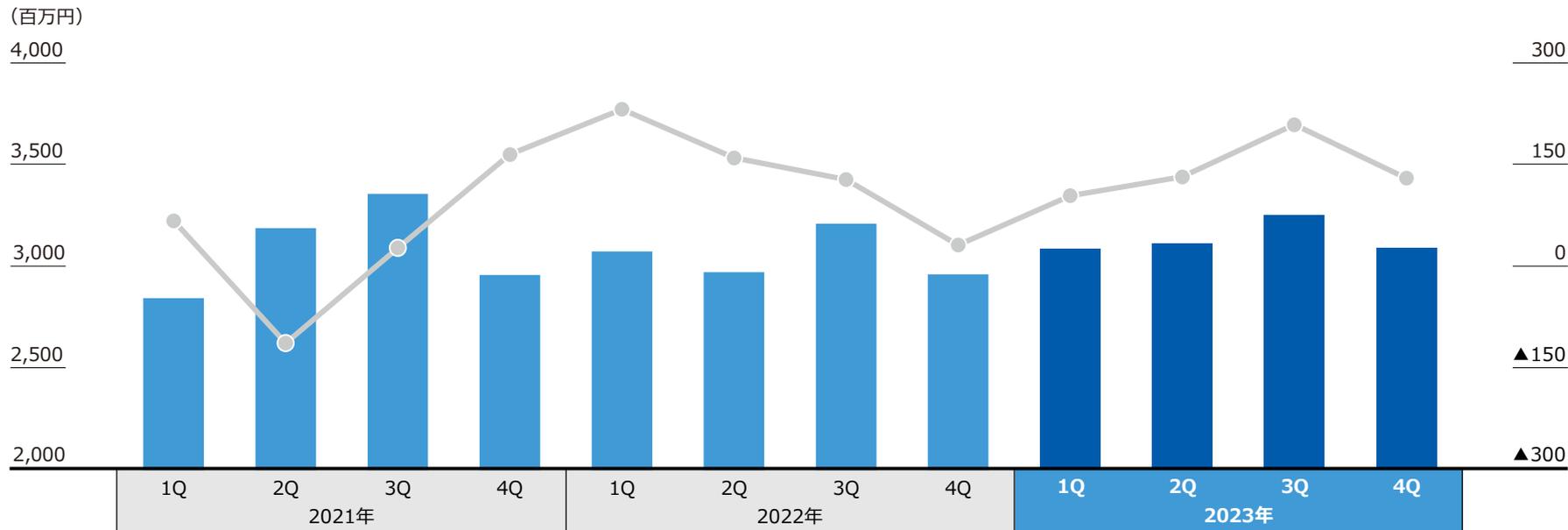
売上高

- 売上高はYonY103%となった。
- 市場成長の鈍化と厳しい競争環境の中、『まんが王国』の売上高は、YonY103%と一定の成長を遂げた。
- 第4四半期の売上高はQonQ95%、YonY104%となった。

営業利益

- 売上高の伸長により、営業利益はYonY+24百万円となった。
- 広告宣伝費は、計画通りに消化が進み、YonY+75百万円となった。
- 第4四半期の営業利益は、粗利益の増加に加え、広告宣伝費及び人件費が減少したことから、YonY+98百万円となった。

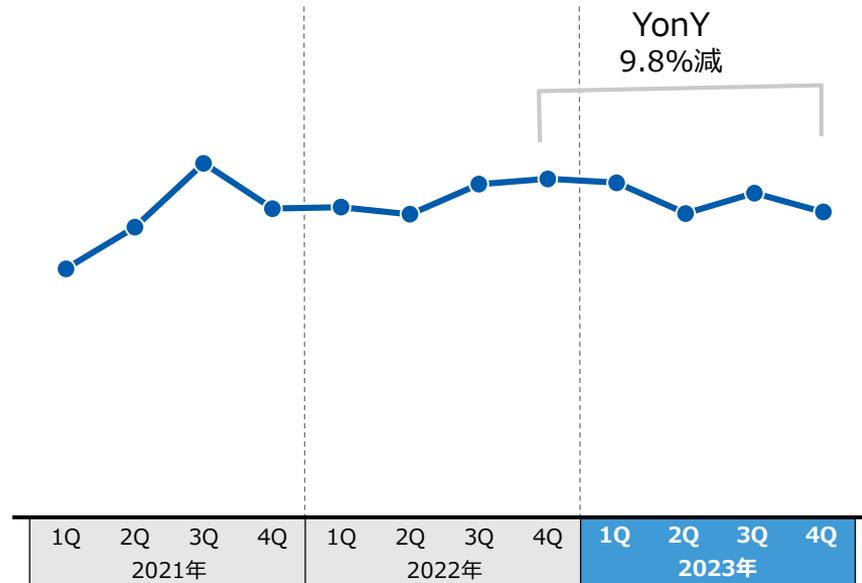
Pセグ 売上高・営業利益



■ 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

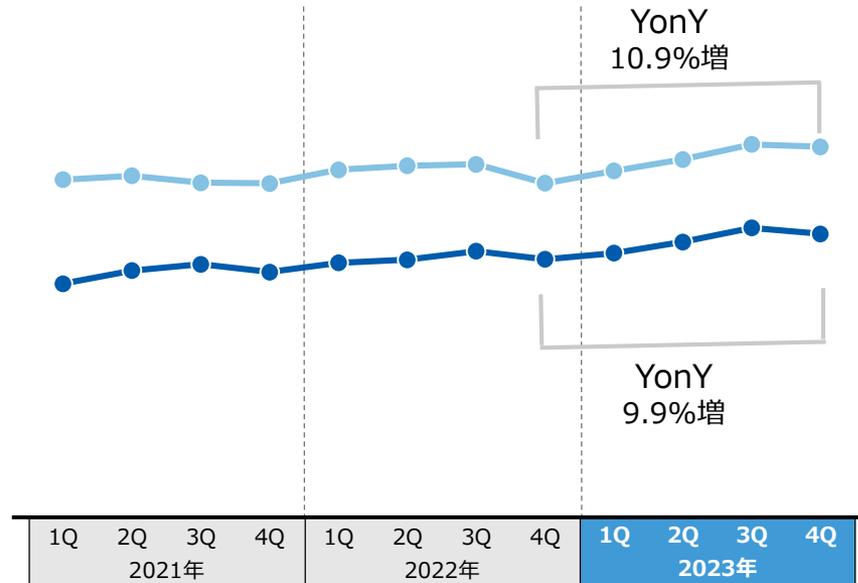
MAU



● MAU

『まんが王国』を訪れた会員数の推移

ARPPU (課金・消費)



● 課金ARPPU ● 消費ARPPU

課金額・消費額を有料会員数で割った金額の推移

1 ロイヤルカスタマーの育成を推進 オリジナルコンテンツの拡充やお得感施策のラインナップを追加



- 『まんが王国』会員数800万人突破
- 2023年6月より一迅社作品の配信を開始
- 「2022年『まんが王国』年間ランキング」で総合1位を獲得した『宝石の娘と異能の王子』が他プラットフォームでの販売を開始、「ピッコマ BEST OF 2023」新作ランキングのマンガ部門にて1位獲得



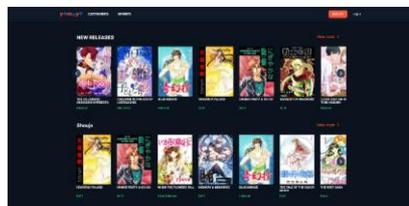
◀ 宝石の娘と異能の王子
村上私 (著)
万衣花 (企画)

2 投稿作品を原作としたコミカライズ推進のため、各種施策や小説コンテストを開催



- ぶんか社との共同コンテスト「第3回BKコミックス『令嬢コンテスト』」開催
- アミューズとオリジナルIPの創出を目的とした取り組みの第1弾として、「現代恋愛×ファンタジー小説コンテスト」を開催
- 竹書房と共同で「異世界恋愛小説短編コンテスト」を開催

3 北米向けコミック配信サービス『yomoyo (ヨモヨ)』の提供を開始



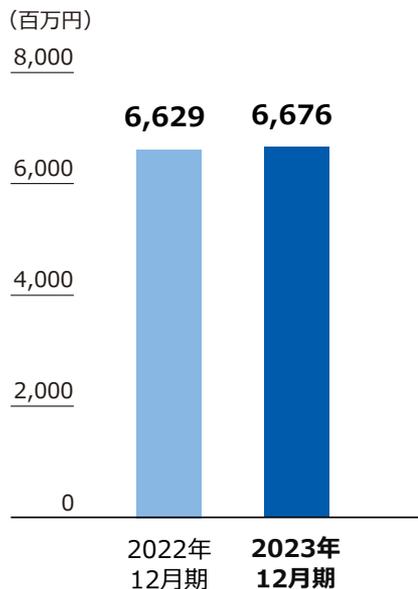
◀ 北米向けコミック配信サービス『yomoyo (ヨモヨ)』



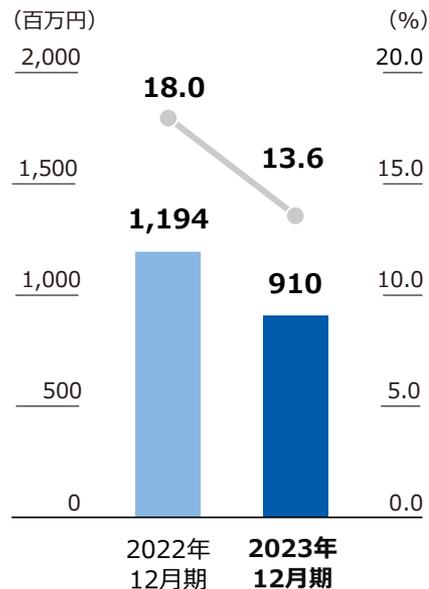
◀ 『I Love You the Second Time Around』
(二周目の恋なのに)
ましろまる (著)

コンテンツセグメント…ぶんか社を中心とする書籍・雑誌の出版、およびそれらのデジタル出版

売上高



営業利益・営業利益率



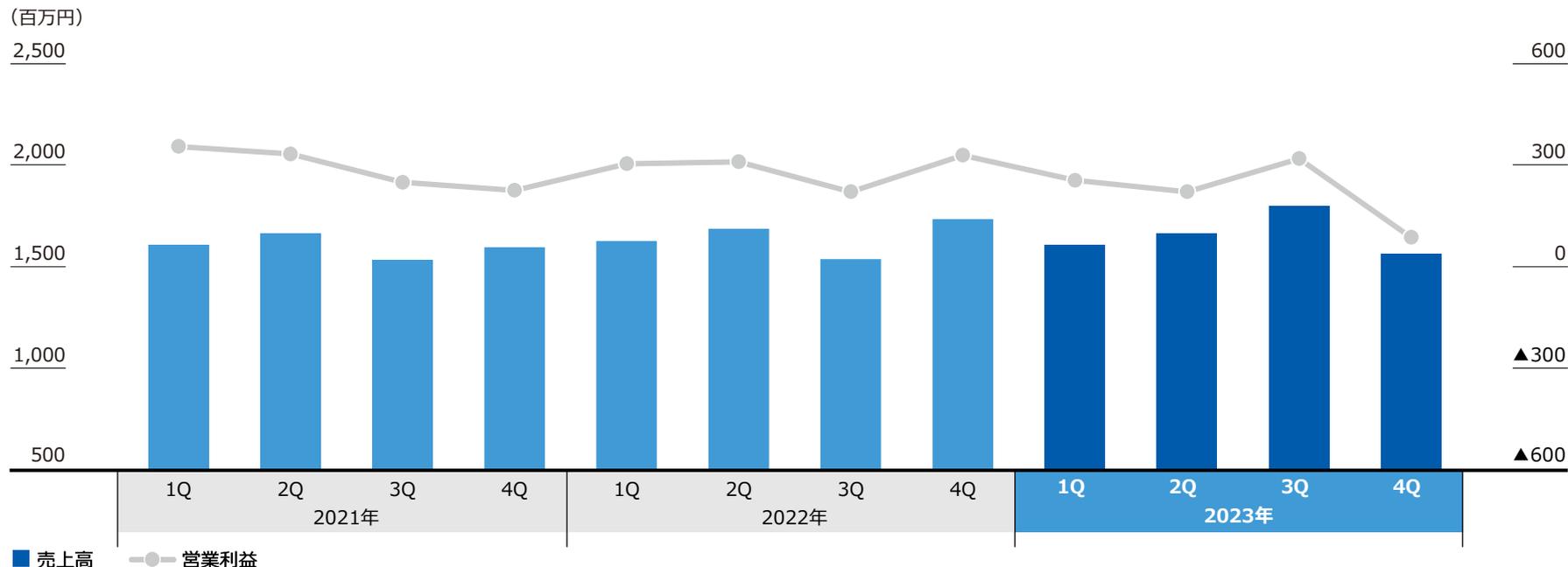
売上高

- デジタル売上高がYonY108%となった一方で、紙出版売上高はYonY88%となり、セグメント売上高はYonY101%に留まった。
- 紙出版市場においては、引き続き厳しい環境の下、返品率が計画よりも高く推移したことで返品額が増加し、大きな減収となった。
- 第4四半期の売上高は、デジタル売上高がYonY108%となった一方で、紙出版売上高が大きく減少したことにより、YonY90%となった。

営業利益

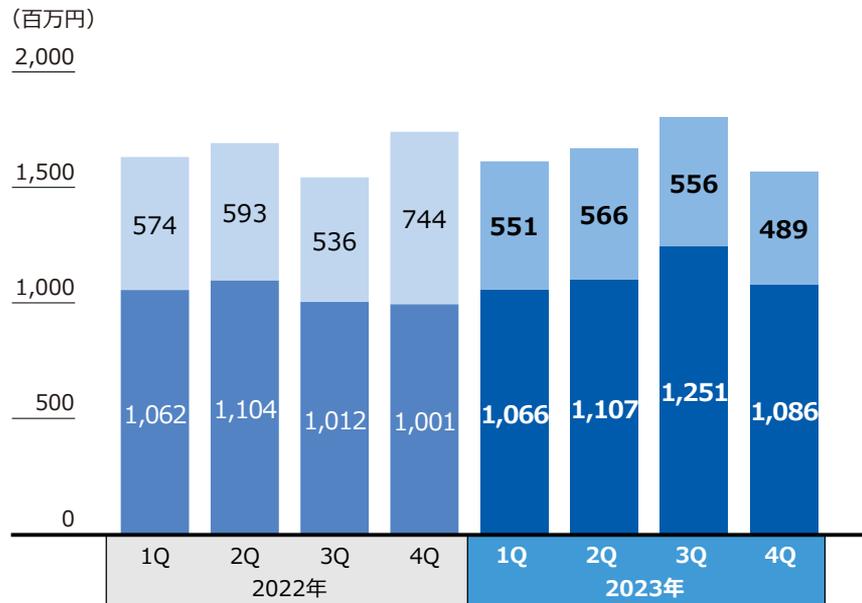
- デジタル売上高の伸長により、デジタル粗利についてもYonYで増加した。
- 紙出版においては売上高が大きく減少した一方で、労務費の増加や原材料費の高騰により、粗利益はYonYで大きく減少した。
- 採用や教育といった人材投資に加え、今期より翌期の賞与引当金計上を開始したことで、労務費・人件費といった営業費用が増加し、営業利益はYonY▲283百万円となった。

Cセグ 売上高・営業利益



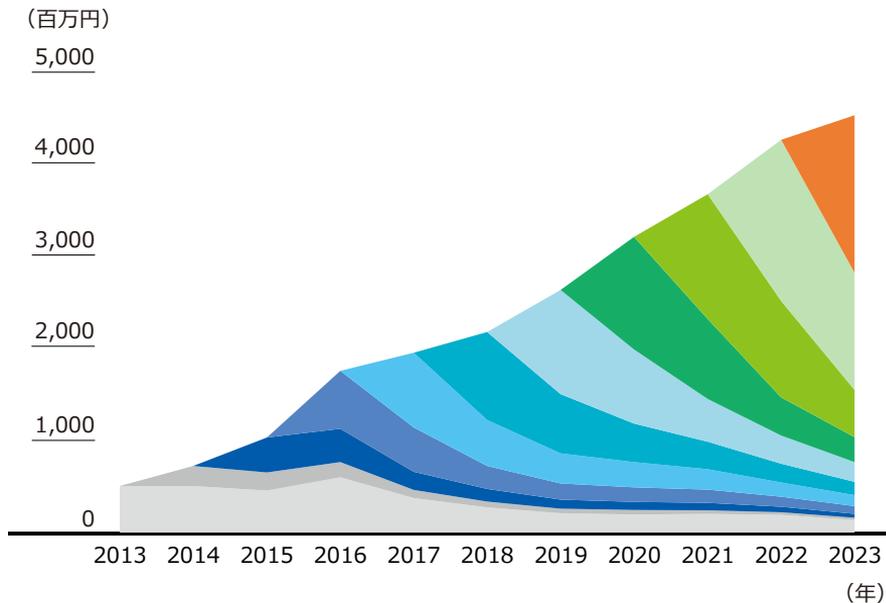
注：売上高はセグメント間の内部売上高又は振替高を含む

Cセグ 売上高



注：端数処理の都合、合計値は不一致

デジタル売上高と配信開始時期



■ 2013年 ■ 2014年 ■ 2015年 ■ 2016年 ■ 2017年 ■ 2018年
■ 2019年 ■ 2020年 ■ 2021年 ■ 2022年 ■ 2023年

注：管理会計数値のため、財務会計数値と不一致

1 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



◀ 離婚予定の契約婚なのに、冷酷公爵様に執着されています

紡木すあ（著）
琴子（原作）



◀ 没落令嬢、貧乏騎士のメイドになります

千世トケイ（著）
江本マシメサ（原作）

漫画編集部門体制の強化

- 新レーベル「PRIMO」「BKコミックスf」よりヒット作創出
- 漫画編集部門体制の強化として編集人員 計6名増
- 編集管理職の育成



2 「メディアミックス作品」と「Pセグとのシナジー」の創出



2023年4月よりテレビドラマ放映！

- 『まんが王国』で最新刊の先行配信など、Pセグとのシナジーを創出



「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

3 ファッション誌 Gina Webマガジン オリジナル記事の拡充 レッツゴー4WD 動画コンテンツの拡充とリアルイベントの推進



◀ Gina Webマガジンを強化

スタイルメンバーのSNSからの流入及びタイアップ企画に注力
本誌にないオリジナル記事の配信を実施し差別化を図る



◀ YouTubeやTikTokを活用しウェブ動画やショート動画の制作を強化
SNSでの動画視聴を拡大。4WDのリアルイベントを開催し、ファンとの繋がりを深め、媒体の知名度向上に寄与

1

2023年12月期 通期決算

2

2024年12月期 通期業績予想

3

中期経営計画（2022-2024年）

4

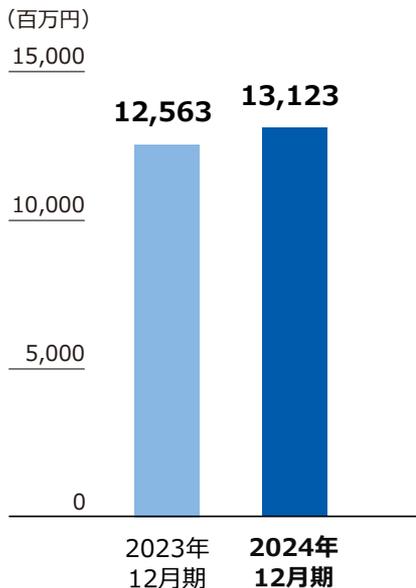
会社概要

『まんが王国』とデジタルコンテンツの成長に引き続き注力。
紙出版事業の収益改善を更に進める。

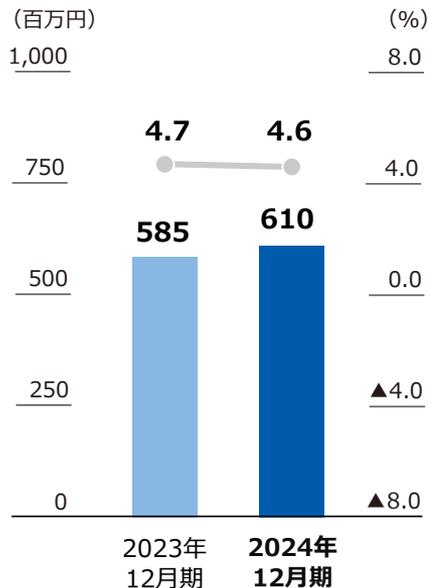
（単位：百万円）

P / L	前期実績	2023年12月期 予想		
	通期	通期	増減額	増減率
売上高	19,080	20,118	+1,038	+5.4%
営業利益	1,496	1,846	+349	+23.4%
のれん等償却前営業利益	2,244	2,594	+349	+15.6%
経常利益	1,440	1,804	+363	+25.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	689	925	+236	+34.3%
1株当たり当期純利益（円）	114.74	153.52	+38.78	-

売上高



営業利益・営業利益率



売上高

電子書籍に注力

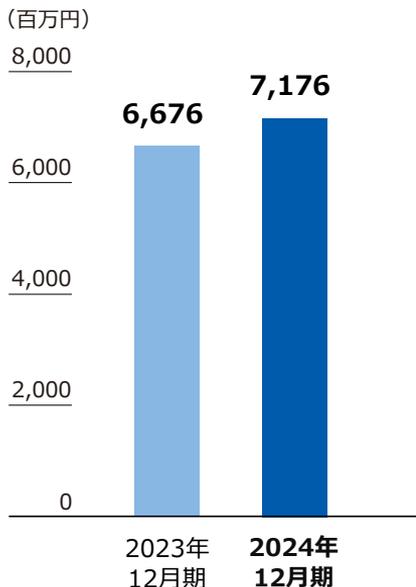
- 『まんが王国』の売上高成長率を約104%で計画。
- 北米向けコミック配信サービス『yomoyo』は配信作品の許諾獲得を推進。作品増加のタイミングで広告運用を開始予定。
- ノベルバ原作や名作リメイクプロジェクト等によるオリジナルコンテンツの強化。

営業利益

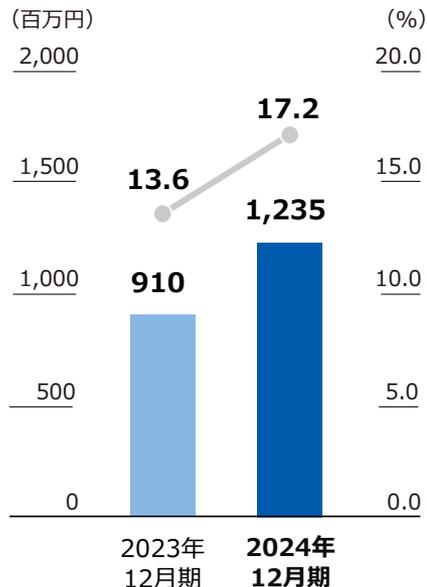
先行投資コストを吸収し増益を計画

- オリジナルコンテンツの強化により、粗利率の改善を目指す。
- 効率的かつ機動的に広告宣伝費を投下。
- エンジニアの増強とオリジナルコンテンツのローカライズによる費用を見込む。

売上高



営業利益・営業利益率



売上高

ジャンルバリエーション・コンテンツの拡大を引き続き推進

- デジタルの売上高成長率を約110%で計画。
- 紙出版においては、雑誌の休刊、月刊誌の隔月化の実施による影響を織り込み、紙出版売上高は減収を計画。

営業利益

紙出版の収益改善とデジタル成長による増益を計画

- デジタル売上高の伸長による粗利益の増加。
- コンテンツ拡充のため編集人員を増強。
- 紙出版においては、発行部数削減による直接原価の減少と、返品率の改善により、営業損失を圧縮。

1

2023年12月期 通期決算

2

2024年12月期 通期業績予想

3

中期経営計画（2022-2024年）

4

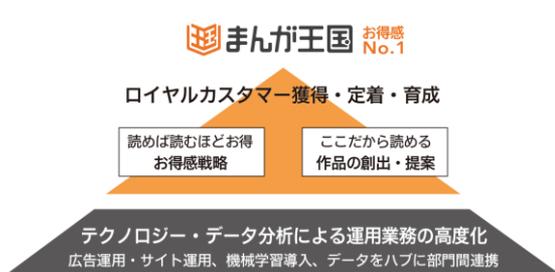
会社概要

(単位：百万円)

	1年目	2年目	最終年度	
	2022年12月期	2023年12月期	2024年12月期	
	実績	実績	予想	必達ライン
売上高	18,713	19,080	20,188	20,000
プラットフォーム セグメント	12,237	12,563	13,123	—
コンテンツ セグメント	6,629	6,676	7,176	—
営業利益	1,755	1,496	1,846	2,150
プラットフォーム セグメント	560	585	610	—
コンテンツ セグメント	1,194	910	1,235	—
当期純利益	664	689	925	1,200

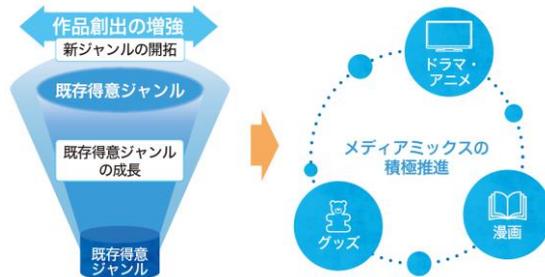
注：セグメント売上高はセグメント間の内部売上高又は振替高を含む

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を継続**
- 『まんが王国』の成長率を約104%で計画
- **新規許諾・先行配信タイトルの獲得を推進**

2 コンテンツ創出力の強化とメディアミックスの実現



- **編集人員の強化**
- **ジャンルバリエーションの拡大強化を継続**
- 『ノベルバ』原作の積極的コミカライズ、コンテストの実施

3 海外展開



- **大手版元を含めた許諾獲得を推進**
- **グループ内資産を活用した他社との差別化を実施**
- **作品が増加したタイミングで広告運用を開始予定**

世界でヒットするコンテンツの共創



日本テレビとのシナジー効果

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

2023年の振り返り

- 「半熟ファミリア 腹ペコ兄妹の熟成レシピ」（ぶんか社刊）が日テレ アックスオンの制作にてドラマ化
- 日本テレビとのクリエイター発掘企画「THE TOKIWA」第2弾の劇団ひとり氏×オーディション合格者による漫画作品「ようこそ！パラダイス劇場へ」の紙単行本を2023年8月に発売。

2024年は「共創」を具現化

- 『消せない「私」～炎上しつづけるデジタルタワー』（ぶんか社刊）がドラマ化、2024年1月より日本テレビ系列にて放送。
- 日本テレビグループのクリエイターによるコミカライズ企画

etc.

幅広いジャンルのコンテンツが様々な媒体で映像化

『消せない「私」～炎上しつづけるデジタルタワー～』が日本テレビにてドラマ化



『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）

「好きやねんけどどうやらか」が読売テレビ「ドラマDIVE」にて放送



「好きやねんけどどうやらか」

千葉リョウコ（著）

「パーフェクトプロポーズ」が動画配信サービス「FOD」にて配信



「パーフェクトプロポーズ」

鶴亀まよ（著）

成長投資、株主還元、財務体質の健全化のバランスを取っていくことがキャピタルアロケーションの基本方針です。

中期経営計画期間（2022/12～2024/12）
に生み出すキャッシュの累計

営業CF | 60億円以上

手元資金 | 48億円（2023/12末）

+ 借入余力

成長投資 | 30～60億円

- 人材投資
- IT・デジタル投資
- M&A、コンテンツ投資

株主還元 | 配当2～3億円

配当性向 | 10%以上

負債の縮減 | 30～40億円

D/Eレシオ | 0.5～0.8

注：2021/12末の手元資金は35億円、2022/12末の手元資金は42億円

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。

1

2023年12月期 通期決算

2

2024年12月期 通期業績予想

3

中期経営計画（2022-2024年）

4

会社概要

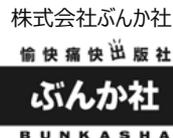


会社名： 株式会社ビーグリー (Beagle Inc.)
所在地： 東京都港区北青山二丁目13番5号 青山サンクレストビル4階
創立： 2004年10月25日
資本金： 19億135万円 (2023年12月末時点)
市場： 東証スタンダード (証券コード：3981)
従業員： 86名 (単体/2023年12月末)
経営陣： 代表取締役 吉田 仁平
取締役 秋田 堅司
社外取締役 佐藤 俊介
社外取締役 久保 真一郎
取締役 (監査等委員) 田中 新
社外取締役 (監査等委員) 吉田 広明
社外取締役 (監査等委員) 大橋 敏彦

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：151名 (2023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

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

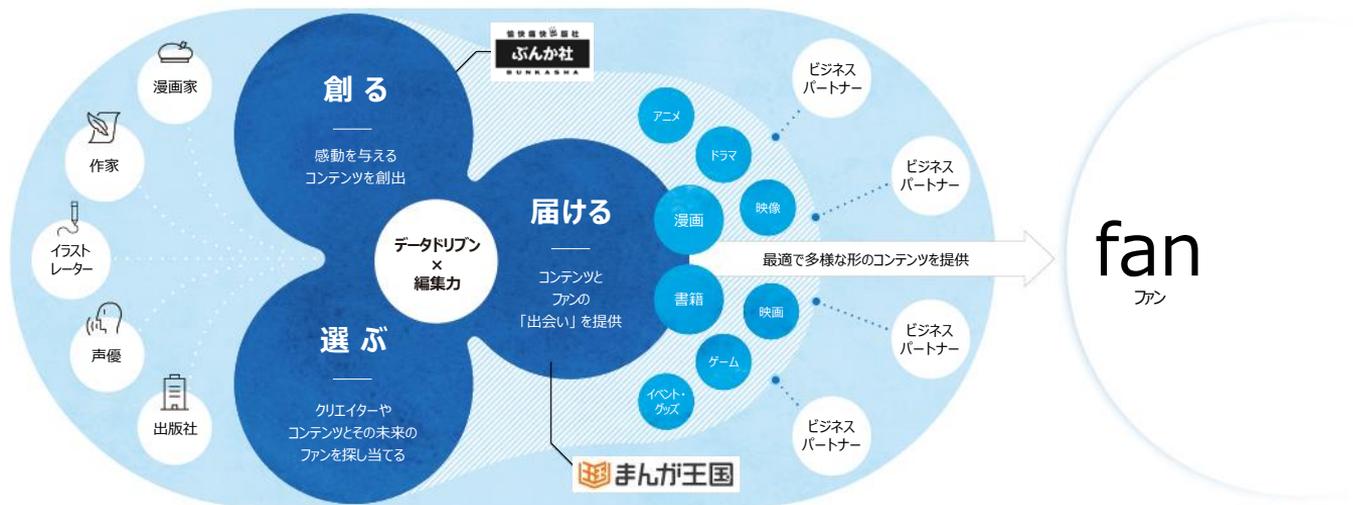
2. Mission

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

novelba

FUNDIY STORE



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

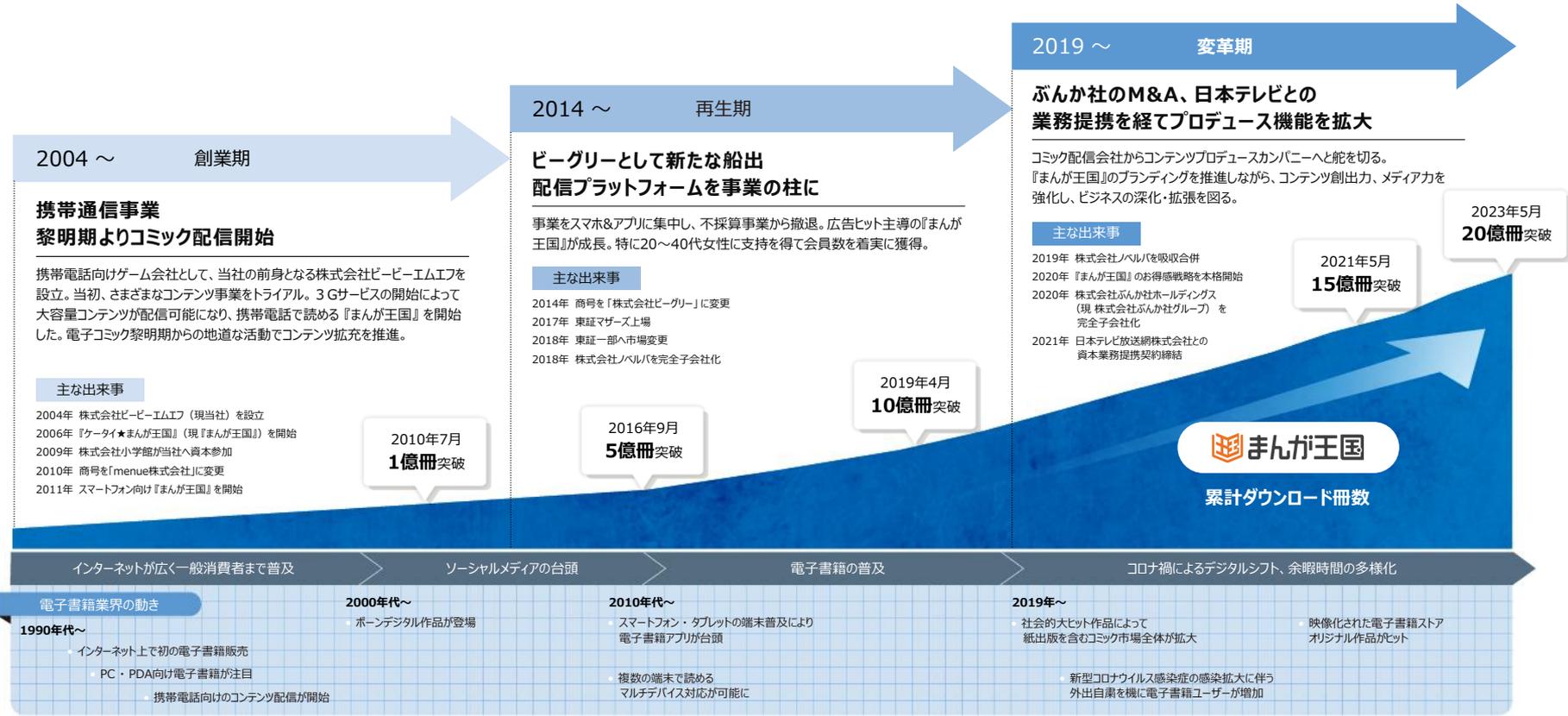
ぶんか社

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。情報誌では女性ファッション雑誌・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

1948

1992

2017

2019

2020

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 **800 万人超**

単行本換算で累計 **21 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 : 2023年3月22日～ 2023年3月26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2023年12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

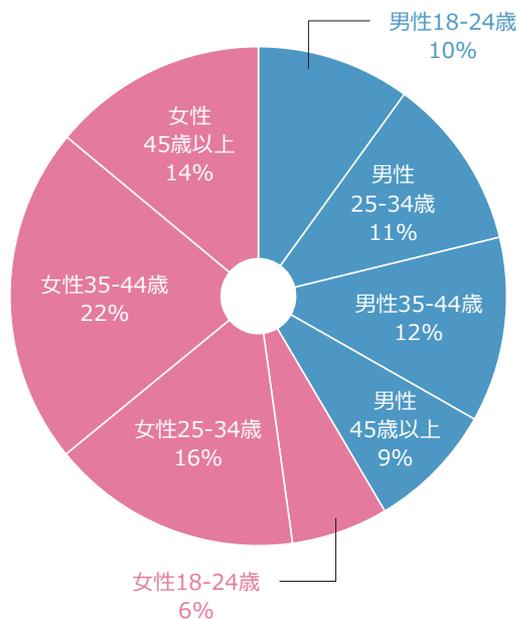


まんが王国公式キャラクター
ホコリアム

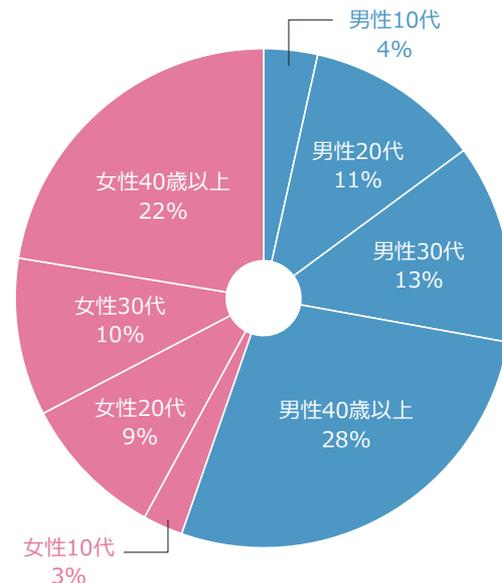
20-40代の女性から支持。
 有名タイトルだけではなく、
 知る人ぞ知る良作や
 オリジナルコンテンツに**出逢い**、
ファンになる方が多い。
 当社のプロモーション・特集等から火が付き、
 メディア化される作品も多数。



まんが王国 会員 ※2023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 2023」インプレス総合研究所



「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

培ってきたコンテンツの特徴

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



4コマ漫画/ライトノベル



ティーンズ・ラブ (TL) 系



ボーイズ・ラブ (BL) 系



情報誌

- エッジの効いたコンテンツを強みに特定の読者層や広告クライアント（ファッション雑誌・自動車雑誌）を有する。

ファッション雑誌



自動車雑誌



PICK UP

● 新ジャンルへの展開

ライトノベルのコミカライズを開始したほか、新たな女性向けデジタルコミック誌として『PRIMO プリモ』や『comic ヤミツキ』を創刊しました。

● ドラマ化を実現

人気作品『義母と娘のブルース』が新春スペシャル版として、さらに、スマートフォン向けコミックサイト『マンガよもんが』のオリジナル作品『部長と社畜の恋はもどかしい』が2022年1月よりテレビドラマ化されました。



2022年度の電子書籍市場規模は6,026億円と推計され、2021年度の5,510億円から516億円（9.4%）の増加となりました。2027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。



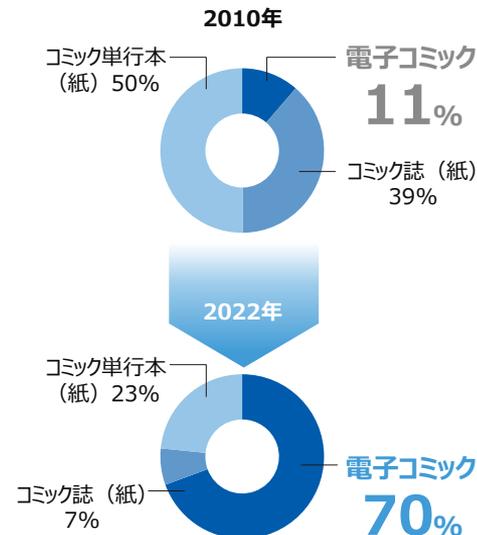
出所：「電子書籍ビジネス調査報告書 2023」インプレス総合研究所

紙媒体のコミックおよび電子コミックの売上が拡大し、コミック市場は拡大を続けており、コミック市場における電子コミックの割合についても増加傾向にあります。

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 2023」インプレス総合研究所／「出版指標 年報 2023年版」出版科学研究所

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