個人投資家向け説明会

2022年２月27日（日）開催

株式会社ビーグリー(Beaglee Inc.)　東証第一部：3981
代表取締役社長　吉田 仁平

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。

目次

1 Beaglee のご紹介

2 直近業績(2021年12月期)

3 成長戦略

3 当社株式について

(C) Beaglee Inc. All rights reserved.

1 Beaglee のご紹介
2 直近業績(2021年12月期)
3 成長戦略
3 当社株式について

(C) Beaglee Inc. All rights reserved.

Beagleeについて

Beaglee

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： 東証第一部（証券コード：3981）
従業員： 91名(単体/2020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
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　早稲田大学理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）

(C) Beaglee Inc. All rights reserved.

社名の由来・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

Beaglee

「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

(C) Beaglee Inc. All rights reserved.

「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

まんが王国

お得感No.1のコミック配信サービス

novelba　無職転生 ゲームになっても本気だす　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　新アポロ出版

BUNYUSHA 文友舎　楽楽出版

出版社5社による総合出版社グループ

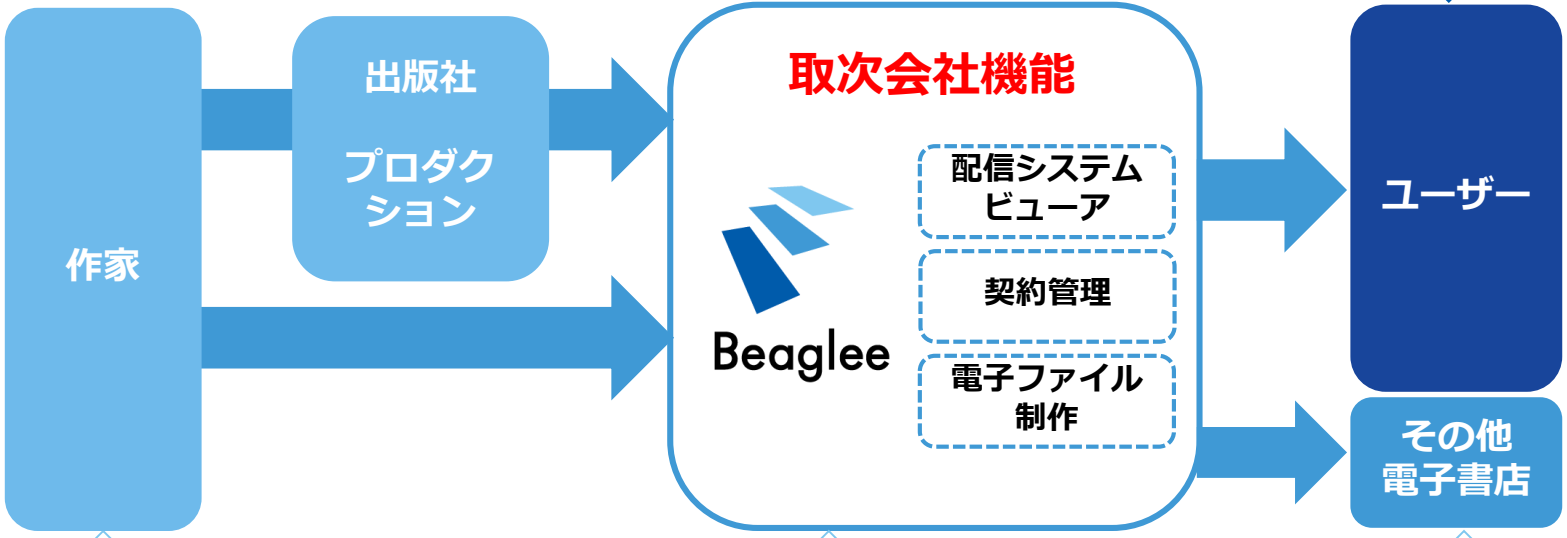
(C) Beaglee Inc. All rights reserved.

プラットフォームセグメントビジネスモデル

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

(C) Beaglee Inc. All rights reserved.

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 **600万人超**

単行本換算で累計**16億冊**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**1,800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　：2020年10月30日～2020年11月４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MARCS
注２：各データについては2022年２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。

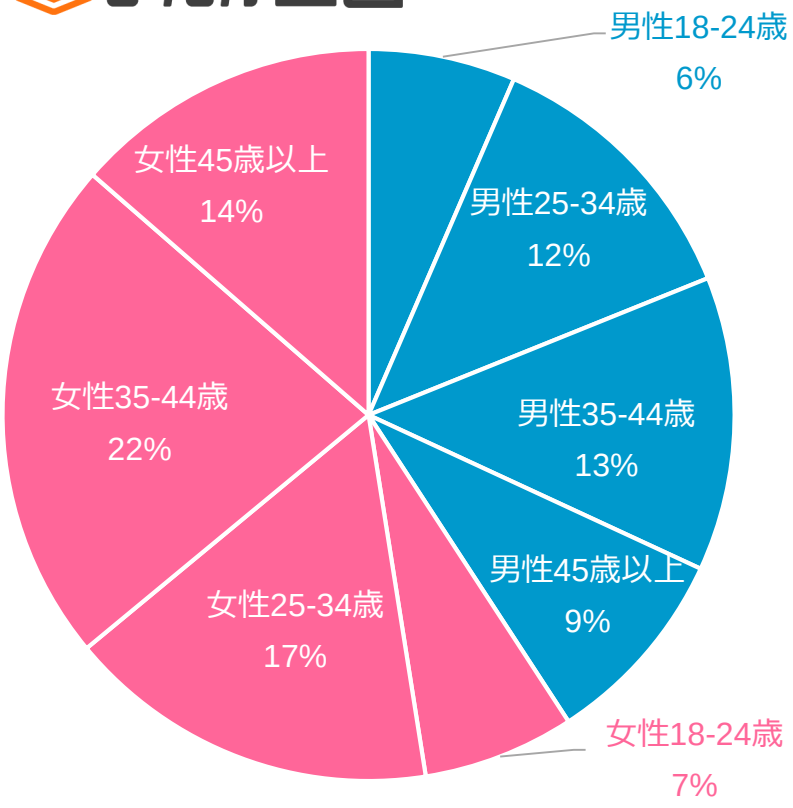
(C) Beaglee Inc. All rights reserved.

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。

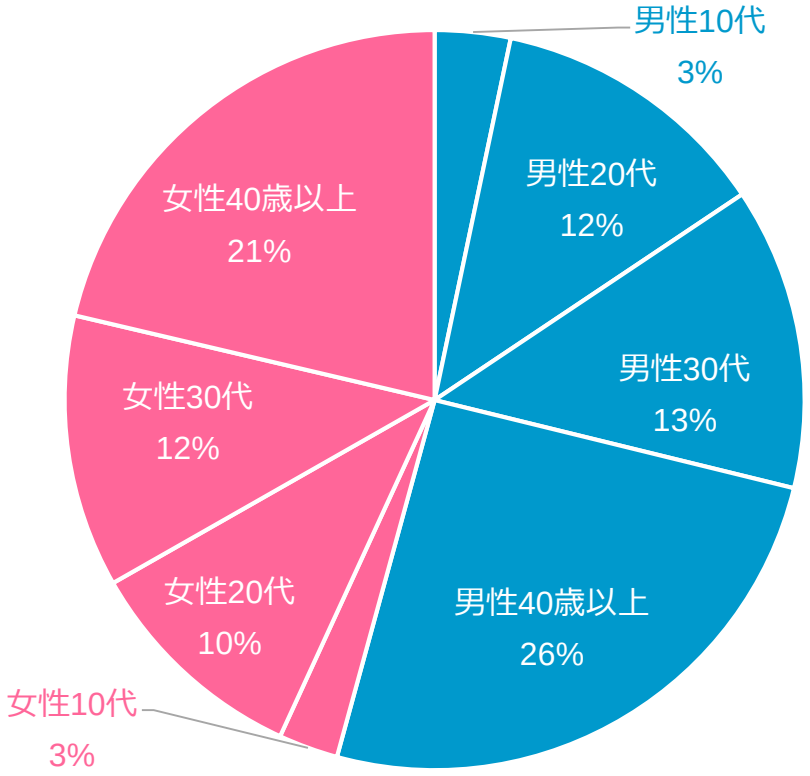
当社のプロモーション・特集等から火が付き、メディア化される作品も多数。

まんが王国 会員

※2021年12月末時点



一般的な有料電子書籍の利用者



出典：「電子書籍ビジネス調査報告書2021」インプレス総合研究所

(C) Beaglee Inc. All rights reserved.

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。

IPプロデュース　ゲームやグッズ化、コラボイベントなどのIPプロデュース。

FUNDIY STORE

(C) Beaglee Inc. All rights reserved.

コンテンツセグメント

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

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

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

株式会社楽楽出版

楽楽出版

雑誌・書籍の総合出版事業

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で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
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

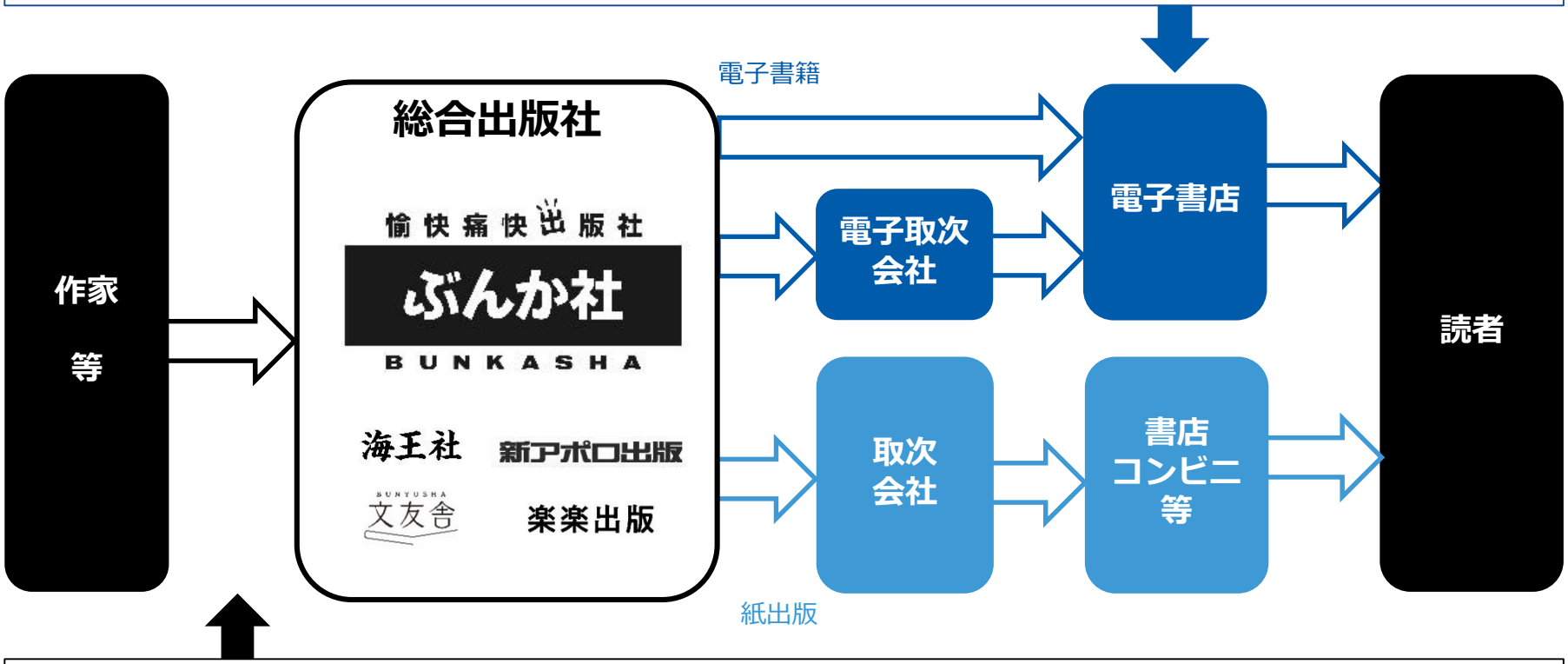
(C) Beaglee Inc. All rights reserved.

コンテンツセグメント（出版）ビジネスモデル

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ため作家訴求に寄与。

(C) Beaglee Inc. All rights reserved.

1 Beaglee のご紹介

2 直近業績(2021年12月期)

3 成長戦略

3 当社株式について

(C) Beaglee Inc. All rights reserved.

▼2021年の事業戦略

プラットフォーム セグメント

まんが王国 お得感No.1 **継続成長**

- ✓ お得感運営の推進
- ✓ ブランディングの強化

コンテンツ セグメント

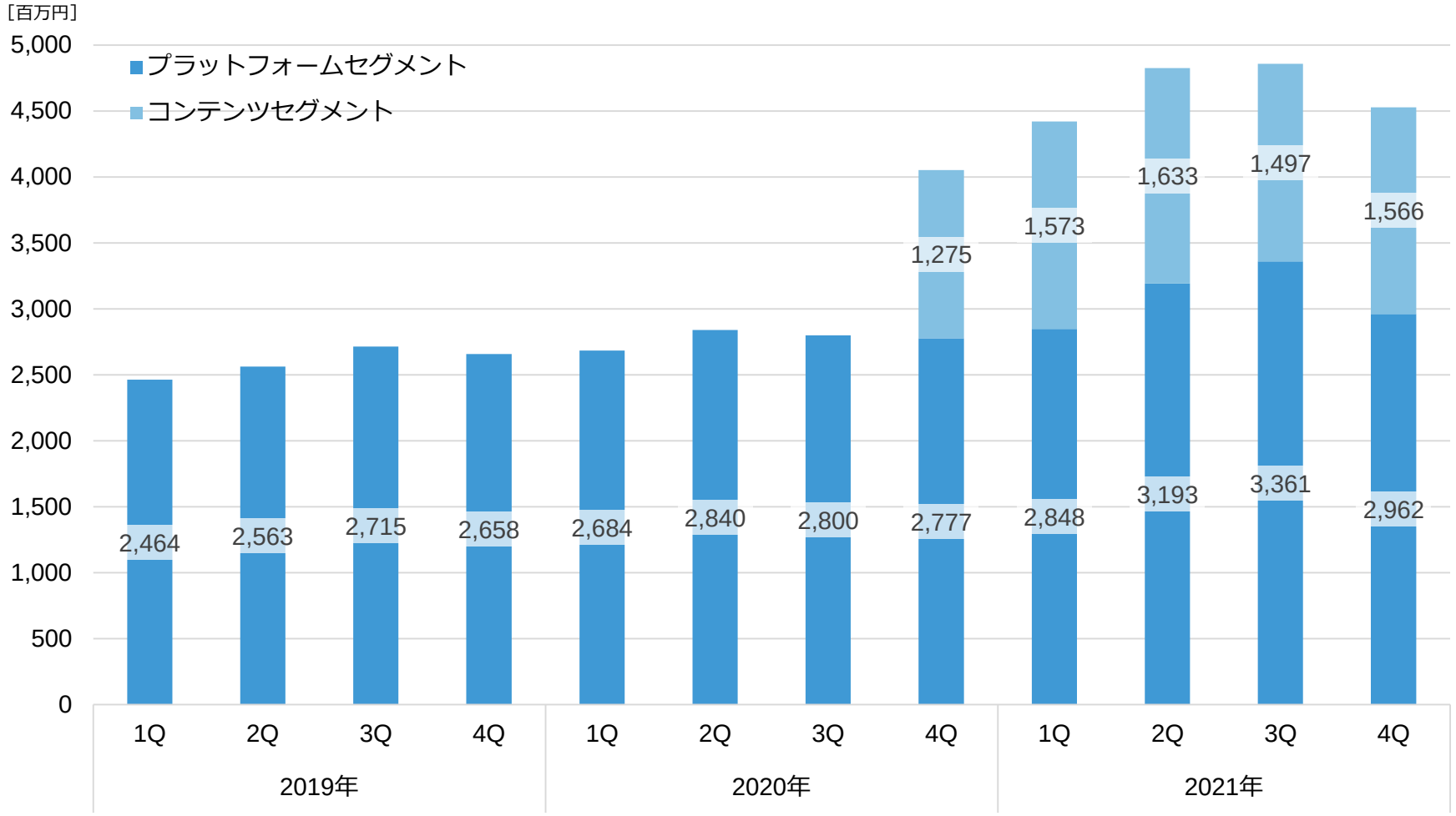
デジタル売上を拡充し成長持続

- ✓ 配信数の増加
- ✓ マーケティング強化

(C) Beaglee Inc. All rights reserved.

2021年12月期　売上高の推移

売上高



注：2019年度より会計方針（収益認識基準）変更、2020年４Qより連結決算へ移行。端数処理の都合、合計値は不一致。

(C) Beaglee Inc. All rights reserved.

『まんが王国』の成長・Cセグメントの収益貢献により増収増益を実現

『まんが王国』は増収であったが、テレビCM等の費用を回収できず減益
Cセグメントはデジタル売上高の継続成長により大きく連結業績に寄与

PL （単位：百万円、%）	2020年12月期	2021年12月期	前期比		補足
	前期(連結)	当期(連結)	増減額	増減率	
売上	12,378	**18,637**	+6,259	50.6	まんが王国の継続成長 Cセグメントの増収
営業利益	1,104	**1,345**	+240	21.8	Cセグメントの利益貢献
のれん等償却前営業利益	1,522	**2,141**	+618	40.7	
経常利益	959	**1,202**	+243	25.4	
純利益	452	**444**	▲7	▲1.7	ゲーム・ノベルバの減損
１株当たり純利益(円)	76.51	**74.81**	▲1.70	▲2.2	

注：2020年12月期第４四半期より連結決算へ移行しております

(C) Beaglee Inc. All rights reserved.

2021年12月期　セグメント内訳

全社業績

コンテンツセグメント追加が大きく業績に寄与

売 上 高　：**18,637**百万円（**50.6**%増）

営業利益　：**1,345**百万円（**21.8**%増）

のれん等償却前営業利益：**2,141**百万円（**40.7**%増）

プラットフォームセグメント

『まんが王国』が売上伸長した一方で利益は減少

売 上 高　：**12,365**百万円（**11.4**%増）

営業利益　：**154**百万円（**82.8**%減）

のれん償却前営業利益：**446**百万円（**62.4**%減）

コンテンツセグメント

デジタルコンテンツの成長により売上高・利益に寄与

売 上 高　：**6,440**百万円（　—　）

営業利益　：**1,192**百万円（　—　）

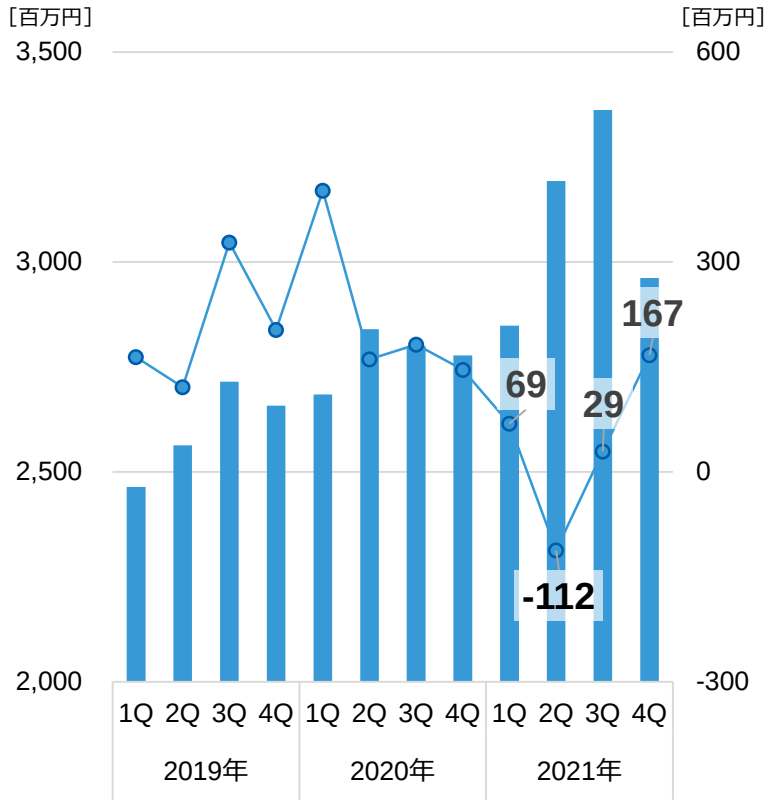
のれん等償却前営業利益：**1,696**百万円（　—　）

注：（）内は前年同期比。
注：内部取引や全社費用の調整が入るため、セグメントの合算と全社業績は不一致。
注：のれん等償却前営業利益は、のれん償却費だけでなく2021年３Qで確定した出版権の償却費も考慮。

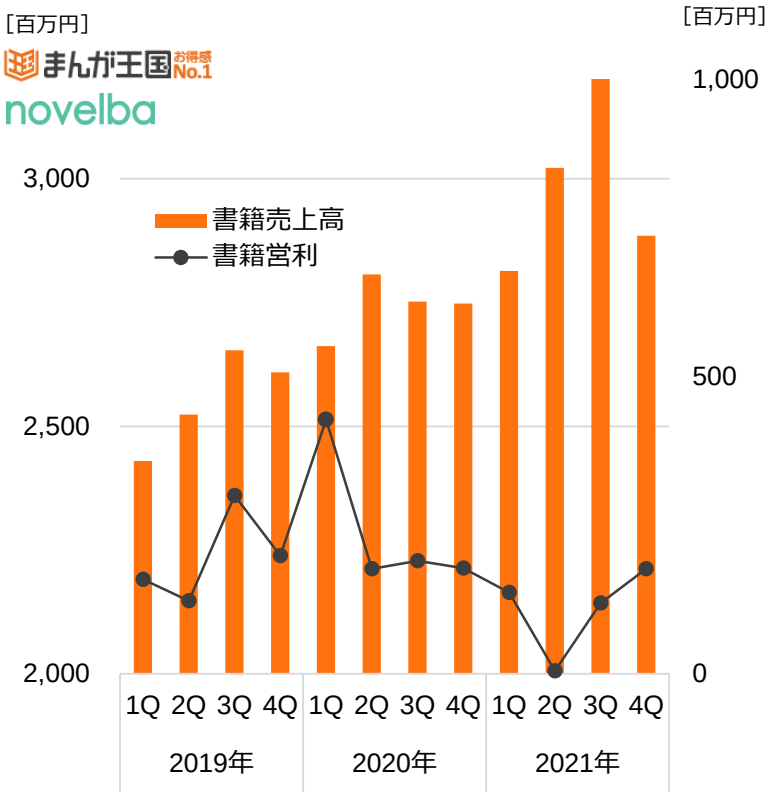
(C) Beaglee Inc. All rights reserved.

４Q主力事業（書籍）は外出自粛特需の落ち着きにより伸び悩むも、通期では高成長を実現。ゲームは期待した収益を満たせず。

Pセグ 売上高・営業利益



Pセグ主力事業（書籍）売上高・営業利益



注：内部取引や全社費用の調整が入るため、セグメントの合算と全社業績は不一致。端数処理の都合、合計値は不一致。
注：管理会計数値を利用。

(C) Beaglee Inc. All rights reserved.

プラットフォームセグメント

まんが王国 お得感運営推進

ポイントプログラム最適化やレコメンド機能の拡充によって、ユーザー育成サイクルが確立。
ARPPUの右肩成長を実現。

まんが王国 ブランディング強化

サイト内外で「お得感」ブランディングを実行。
マス広告や多彩なブランディング広告によって**ブランド力向上**を実現。

- ✓ ブランド認知**7.0Pt UP**
- ✓ ブランド利用意向**8.2Pt UP**

※電子コミックサービス利用者をターゲットにしたWEB調査

↑2021年放映のTVCMイメージ

まんが王国 以外

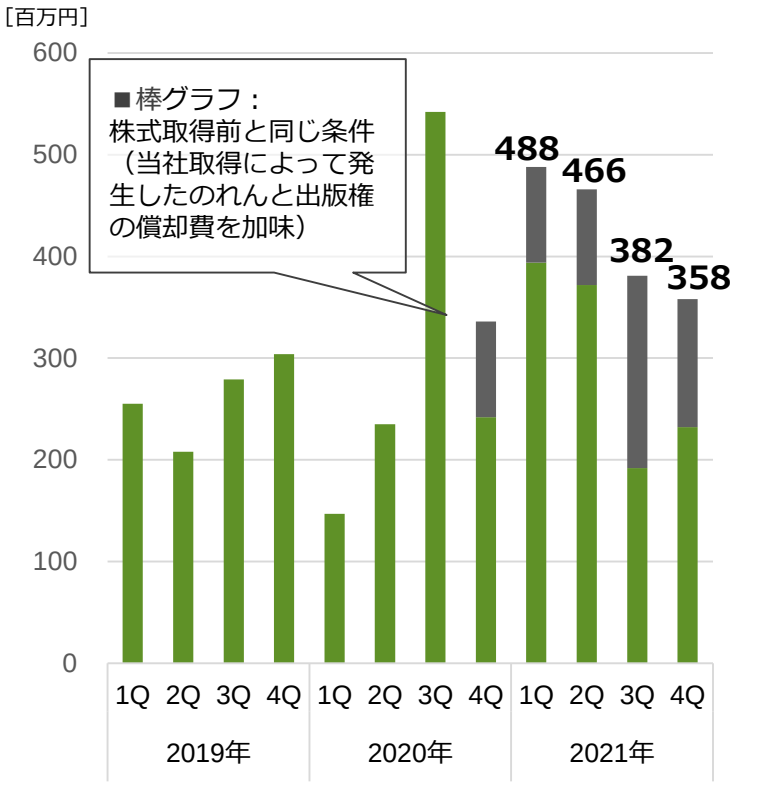
- ✓ ノベルバにてコンテストを複数開催
- ✓ ノベルバ作品のコミカライズを実行
- ✓ コミックeveryのサービス終了
- ✓ ゲームコンテンツにおける収益改善に向けた取組を実行
- ✓ 海外展開の遅延発生とスケジュール再編

(C) Beaglee Inc. All rights reserved.

収益性の高いデジタルコンテンツが高成長を維持

コンテンツセグメント売上高

コンテンツセグメント営業利益

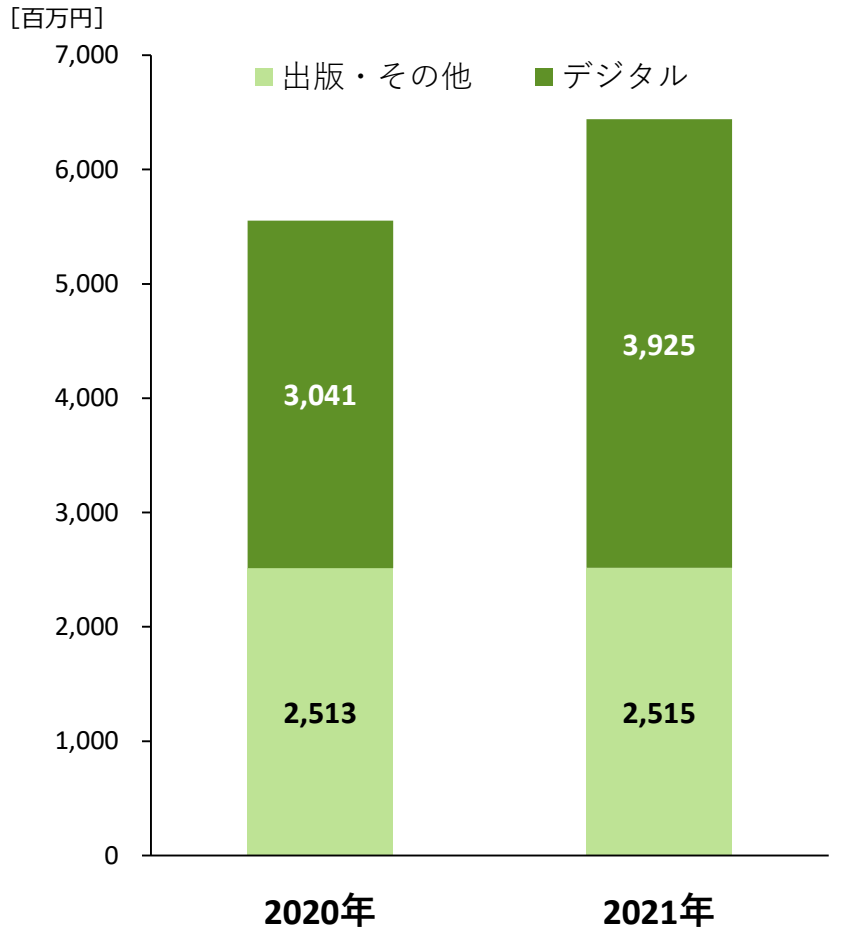


注：内部取引や全社費用の調整が入るため、セグメントの合算と全社業績は不一致。端数処理の都合、合計値は不一致。
注：20年３Q以前の数値は管理会計数値を利用。20年４Q以降の営業利益には当社買収時に発生したのれんと出版権の償却費が計上。
注：識別可能資産および負債の特定が完了し、2021年３Qに調整額が追加計上。

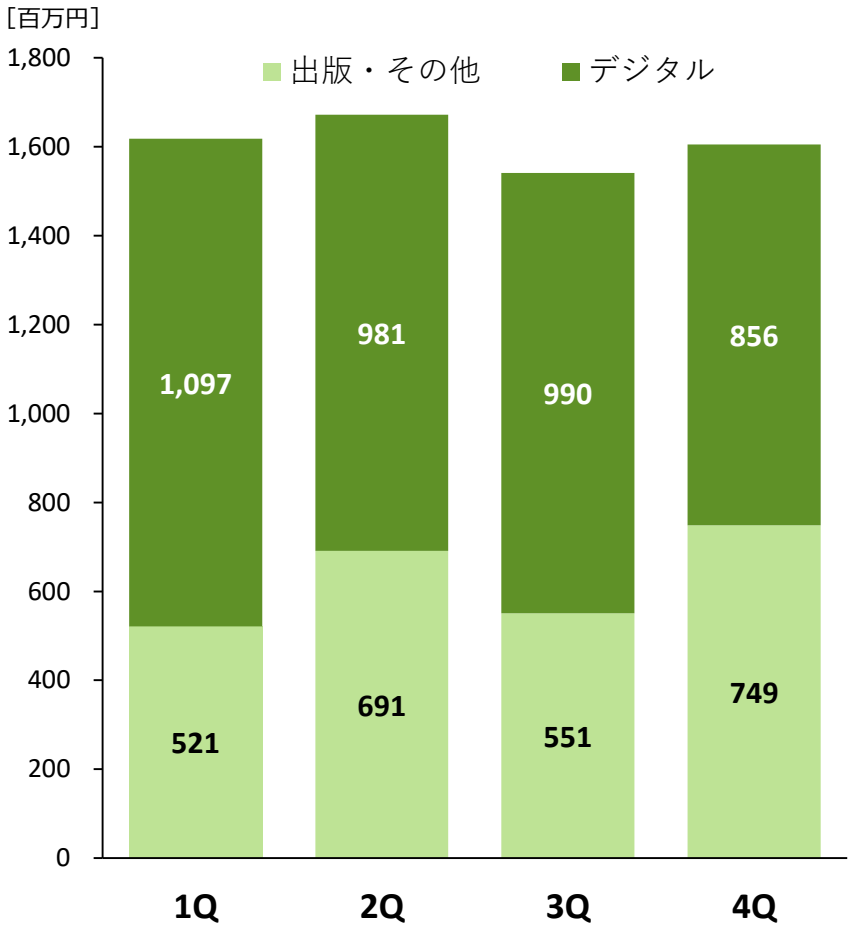
(C) Beaglee Inc. All rights reserved.

デジタル売上高が前期比29%増とコンテンツセグメントの成長を牽引

売上高（前期比較）



売上高（2021年四半期推移）



(C) Beaglee Inc. All rights reserved.

コンテンツセグメント

漫画

情報誌

デジタルコンテンツ

■新ジャンルへの進出
- ライトノベル
- ライトBL
- ライトTL

■ボーンデジタル誌の創刊

■前期比29%成長

過去に実施した施策の効果検証により、より効果的な施策を提案。

■マーケティング施策が奏功

「海王社の日」等のキャンペーンで大きな売上を達成。

■自動車雑誌、過去最高広告売上

コロナ禍においても広告収入堅持し、自動車雑誌で過去最高広告売上を達成

■返品率を改善

配本部数調整を実行

(C) Beaglee Inc. All rights reserved.

クロスメディア部門の立ち上げ ～メディアミックス作品の創出～

部長と社畜の恋はもどかしい

2022年1月よりテレビドラマ放映！
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

義母と娘のブルース

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！

(C) Beaglee Inc. All rights reserved.

1 Beaglee のご紹介

2 直近業績(2021年12月期)

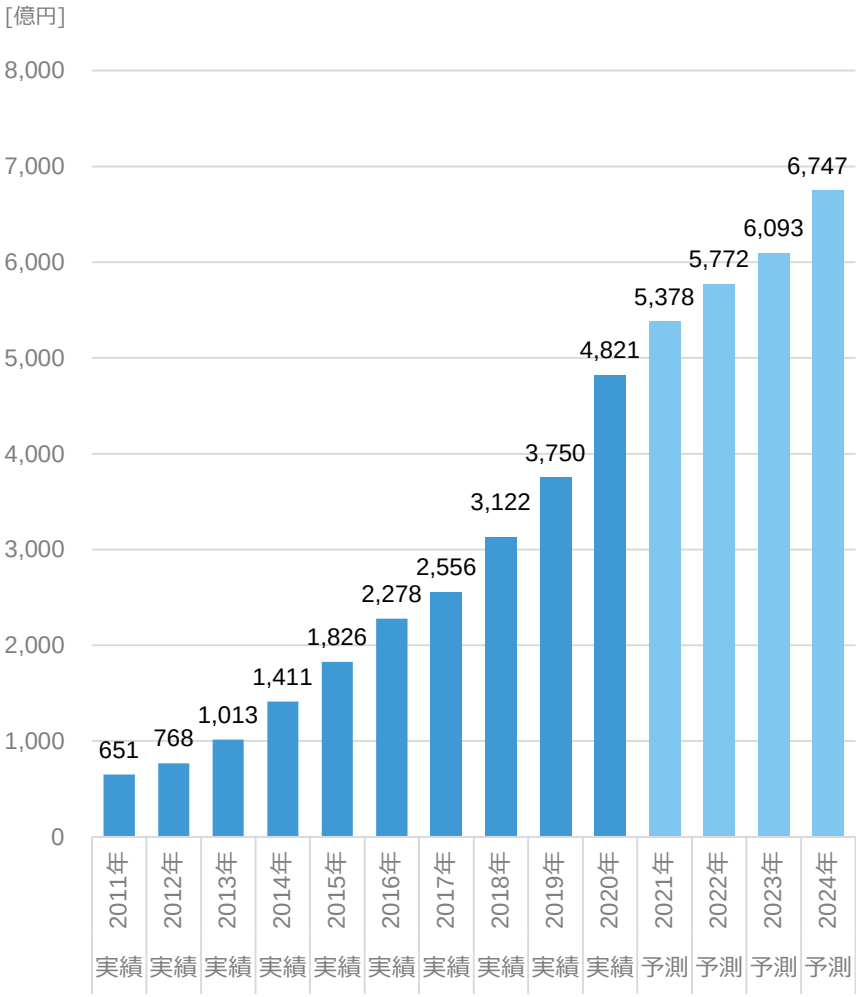
3 成長戦略

3 当社株式について

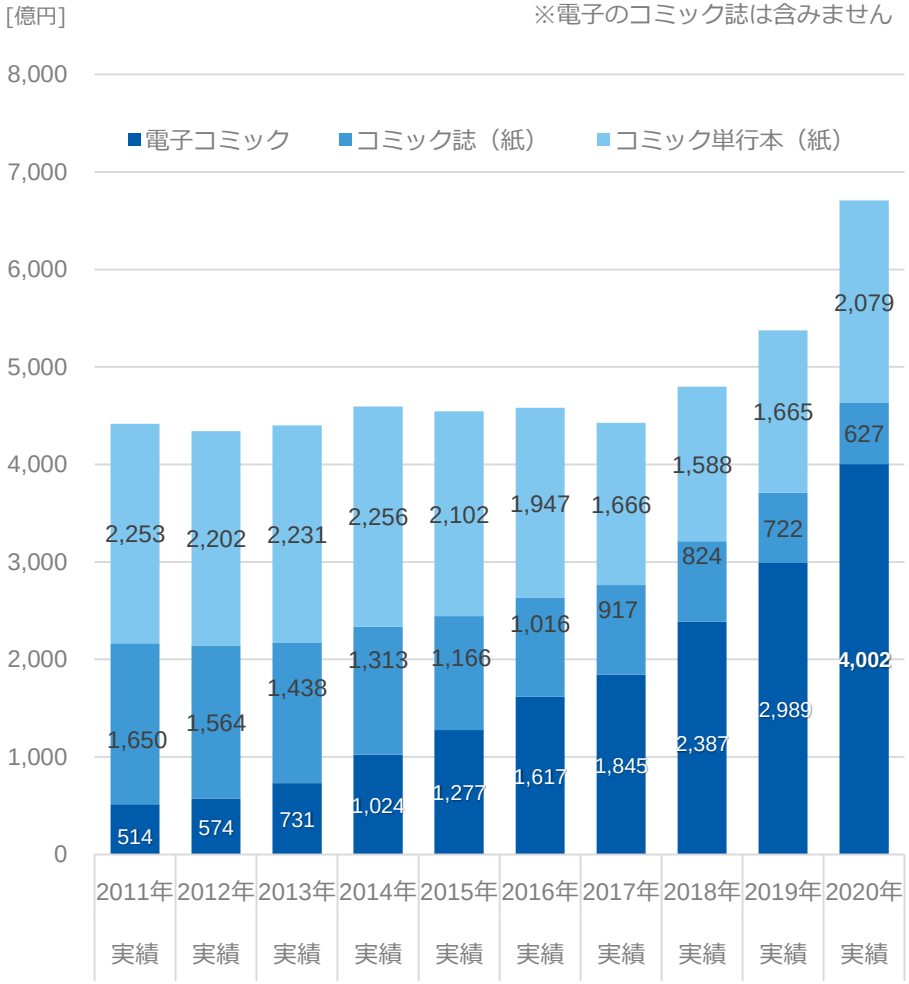
(C) Beaglee Inc. All rights reserved.

市場環境

電子書籍の市場規模



コミック市場の推移



出典：「電子書籍ビジネス調査報告書2021」インプレス総合研究所／「出版年報」出版科学研究所

(C) Beaglee Inc. All rights reserved.

外部環境による影響予測(2022-2024年度)

プラットフォームセグメント

サービスの強み・差別化がより一層重要に

- **電子書籍市場全般：**
  新規ユーザー開拓は一巡し、なだらかな成長へ。
- **新型コロナウイルス：**
  巣篭り需要とその反動を繰り返しながら、中長期では影響は軽減すると想定。
- **海賊版サイト：**
  不透明。今後も注意深く情報収集を継続。

コンテンツセグメント

作品力・メディアミックス展開がより一層重要に

- **エンターテインメントコンテンツ市場全般：**
  漫画とともに動画サービス等も伸長、競争激化。漫画のメディアミックス展開は引き続き活況を見込む。
- **新型コロナウイルス：**
  中長期では影響は軽減すると想定。
- **海賊版サイト：**
  影響を受けにくいジャンル特性は変わらず。

(C) Beaglee Inc. All rights reserved.

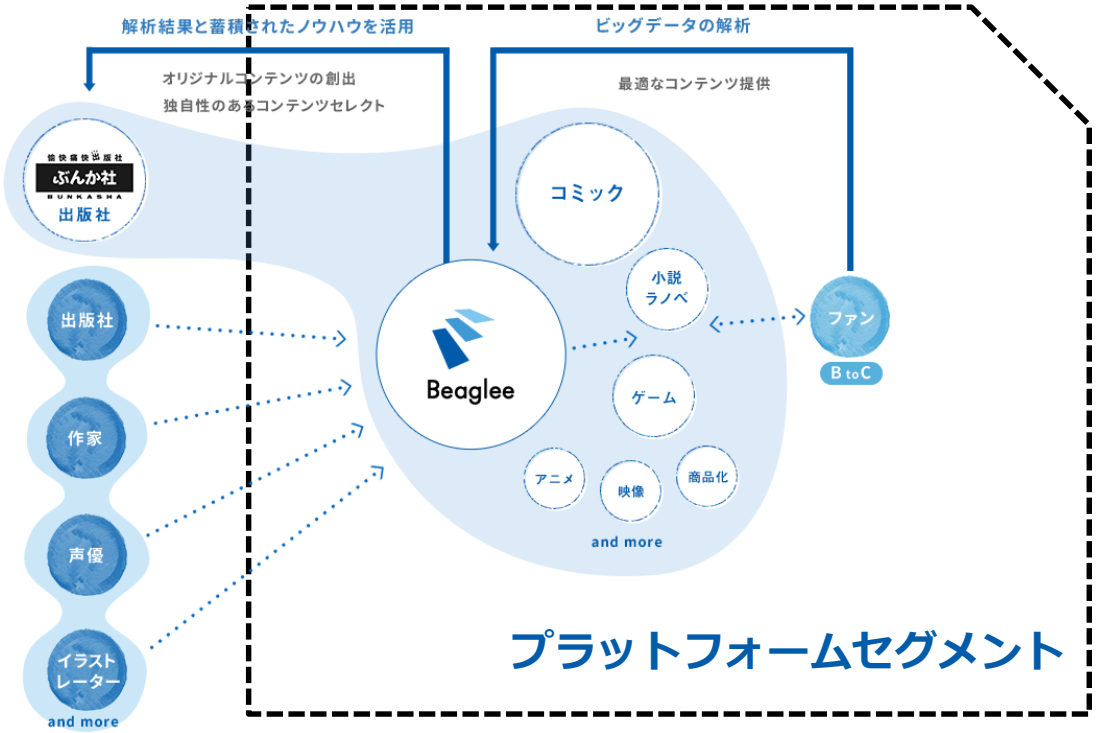
電子書籍市場における戦略

コンテンツプロデュース型拡大戦略

ユーザー＆コンテンツ資産の蓄積にノウハウを持ち、**メディアミックスによる相乗効果**も含めて両輪の成長を目指す

当社グループの場合

『まんが王国』『ぶんか社グループ』を両輪に
日本テレビとの資本業務提携でメディアミックスを加速。
海外展開、漫画以外のコンテンツ展開も視野。



大量広告＋シェア拡大戦略

課金ユーザー獲得・維持に大量の広告宣伝費を投下することで成長を目指す電子書店群

経済圏型拡大戦略

既存ユーザーの経済圏を活用し成長を目指す電子書店群

(C) Beaglee Inc. All rights reserved.

2022-2024年
コンテンツプロデュースカンパニーとしての成長

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
2. コンテンツ創出力の強化とメディアミックスの実現
3. 海外展開

(C) Beaglee Inc. All rights reserved.

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

まんが王国 お得感No.1

ロイヤルカスタマー獲得・定着・育成

読めば読むほどお得 **お得感戦略**	ここだから読める **作品の創出・提案**

テクノロジー・データ分析による運用業務の高度化

広告運用・サイト運用、機械学習導入、データをハブに部門間連携

(C) Beaglee Inc. All rights reserved.

2 コンテンツ創出力の強化とメディアミックスの実現

漫画作品創出力＋プロデュース力強化による
メディアミックスの積極推進

愉快痛快出版社 ぶんか社 BUNKASHA

まんが王国

novelba

➢ ぶんか社グループによる作品創出力の増強

主力ジャンルの成長と新ジャンルの開拓を推進

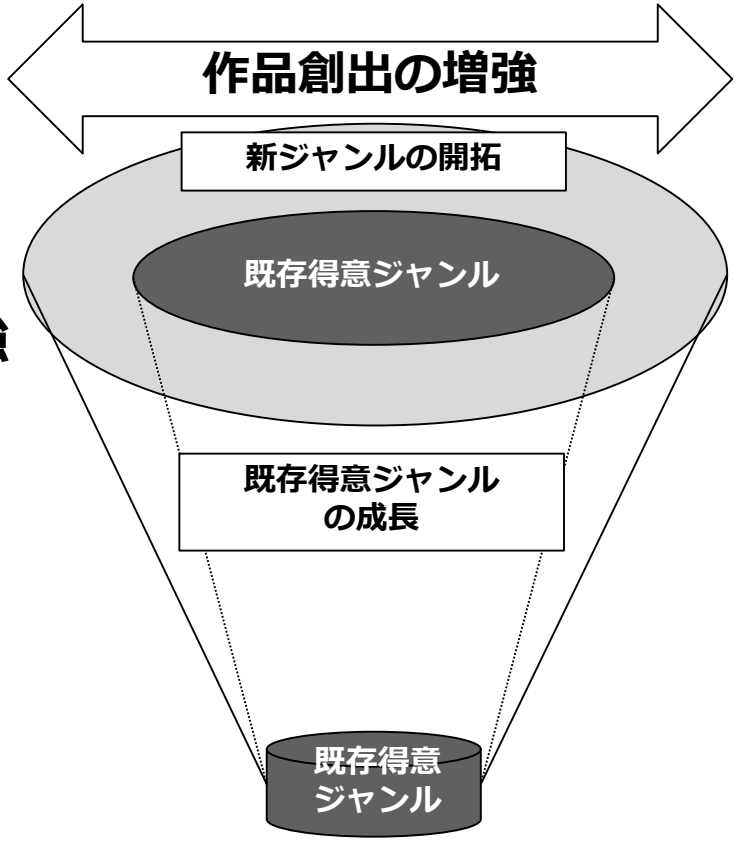
編集人員の育成強化

➢ データ分析を用いた作品創出

作品創出においてもデータドリブン運営を転用

➢ アライアンスによるプロデュース力強化

日本テレビとの協業加速
他のIPホルダーとの協業拡大



(C) Beaglee Inc. All rights reserved.

３　海外展開

海外向け電子コミックサイトをオープン

22年度中に英語版(北米向け)のテストローンチ

24年度には広告出稿を拡大成長ドライバーに育成

自社開発体制増強
第三の収益の柱を想定して育成、自社リソースを整備

自社翻訳体制整備
出版社翻訳作品に留まらず自社で翻訳できる体制を整備することで高収益なビジネスモデルを構築

まんが王国運営ノウハウの転用
サイト運営・広告運用など国内事業の経験値をベースに海外市場向けに最適化

(C) Beaglee Inc. All rights reserved.

世界でヒットするコンテンツの共創

Beaglee　日テレ

Action：

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

各取組によるまんが王国・ノベルバ・グループ作品のブランディング効果

(C) Beaglee Inc. All rights reserved.

▼2022年の事業戦略

プラットフォームセグメント

電子書籍に注力

- まんが王国：安定成長と収益性向上
- ノベルバ：原作創出に集中
- 海外：自社サイトのテストローンチ

コンテンツセグメント

コンテンツ創出力の増強

- ユーザーニーズに沿ったコンテンツ創出
- メディアミックス向け強化

シナジー創出

グループ内連携

- ノベルバ原作コミカライズ加速
- データ活用深化

日本テレビ連携

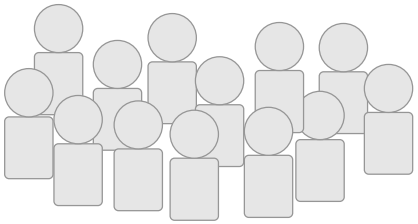
- 協業体制の立ち上げ
- 具体的案件スタート

(C) Beaglee Inc. All rights reserved.

▼プラットフォームセグメント（Pセグメント）

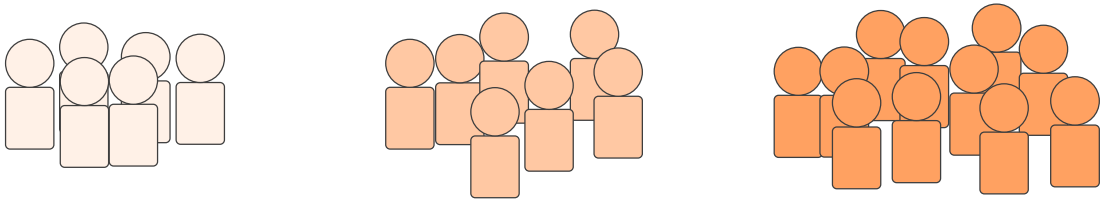
データドリブン運営による　ロイヤルカスタマーの拡大

潜在ロイヤルカスタマーの獲得



まんが王国　お得感No.1

ロイヤルカスタマー 定着・育成



①“ここだから読める”作品創出へのデータ活用　ヒット傾向分析⇒獲得と定着

②広告運用の高度化

獲得ユーザー評価による
最適化サイクルの確立・運用
クリエイティブの品質向上

③“ここだから出会える”作品提案へのデータ活用

当サービス独自のレコメンド機能の深化・拡大

④お得感戦略の深化

ユーザーの状態・嗜好性を踏まえた運用高度化

(C) Beaglee Inc. All rights reserved.

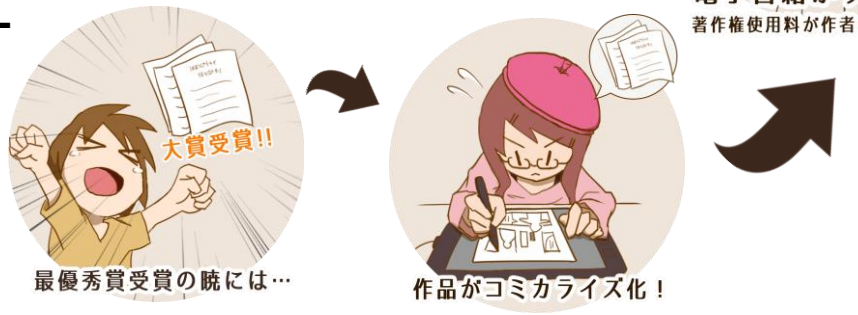
▼プラットフォームセグメント（Pセグメント）

ノベルバ Novelba Novels

原作利用の源泉として注力

①改めて投稿数/UUの拡大を目指す

- ✓ コンテスト拡大
- ✓ サービス改修



②コミカライズ加速

- ✓ BKコミックス(ぶんか社)との連携
- ✓ まんが王国コミックス(自社・出版社協業)との連携

海外市場開拓

将来の成長ドライバーを視野に体制構築

- ✓ 自社開発・運用体制の構築
- ✓ 自社翻訳体制の整備

ゲーム

- ✓ 既存タイトル(無職転生)の採算重視運用

(C) Beaglee Inc. All rights reserved.

▼コンテンツセグメント（Cセグメント）

漫画 市場ニーズに沿った作品創出	拡張	・ジャンルバリエーションの増強 ・メディアミックス向け作品の創出 ・グループ間での共同企画推進
漫画 デジタルコンテンツ売上増収	継続	・デジタルコンテンツ売上増収 タイトル当たりの売上増×配信数×マーケティング施策 ・各ストアとの施策連携増強
情報誌 雑誌のDX推進	改変	・情報誌のWEBメディア化推進 ・広告売上の増収 ・物販、体験サービス拡充

(C) Beaglee Inc. All rights reserved.

愉快痛快出版社
ぶんか社
BUNKASHA

Beaglee

日テレ

- **データ活用の深化**
- **ノベルバ原作コミカライズ加速**

- **クリエーターの発掘・育成・支援**
  各種共同企画の推進
- **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
- **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
- **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

(C) Beaglee Inc. All rights reserved.

電子書籍サービスの安定成長とコンテンツセグメントの成長続伸

プラットフォームセグメントは安定成長と安定収益を目指す
コンテンツセグメントは紙出版の収益率改善とデジタルの拡充を目指す

PL （単位：百万円,%）	前期実績	2022年12月期　予想				
	通期	上期	下期	通期	増減額	増減率
売上	18,637	9,224	9,566	**18,791**	+153	0.8
営業利益	1,345	719	816	**1,536**	+191	14.2
のれん償却前 営業利益	2,141	1,108	1,206	**2,315**	+173	8.1
経常利益	1,202	655	761	**1,416**	+214	17.8
純利益	444	312	383	**695**	+250	56.3
１株当たり純利益 （円）	74.81	52.50	64.47	**116.97**	+42.16	56.4

(C) Beaglee Inc. All rights reserved.

2022年12月期　通期業績予想（セグメント内訳）

全社業績

増収増益で利益重視の計画

売 上 高	：	**18,791**百万円（ **0.8**%増）
営業利益	：	**1,536**百万円（**14.2**%増）
のれん等償却前営業利益	：	**2,315**百万円（ **8.1**%増）

プラットフォームセグメント

『まんが王国』安定成長と安定収益の実現

売 上 高	：	**12,508**百万円（ **1.2**%増）
営業利益	：	**529**百万円（**243.2**%増）
のれん償却前営業利益	：	**804**百万円（ **80.1**%増）

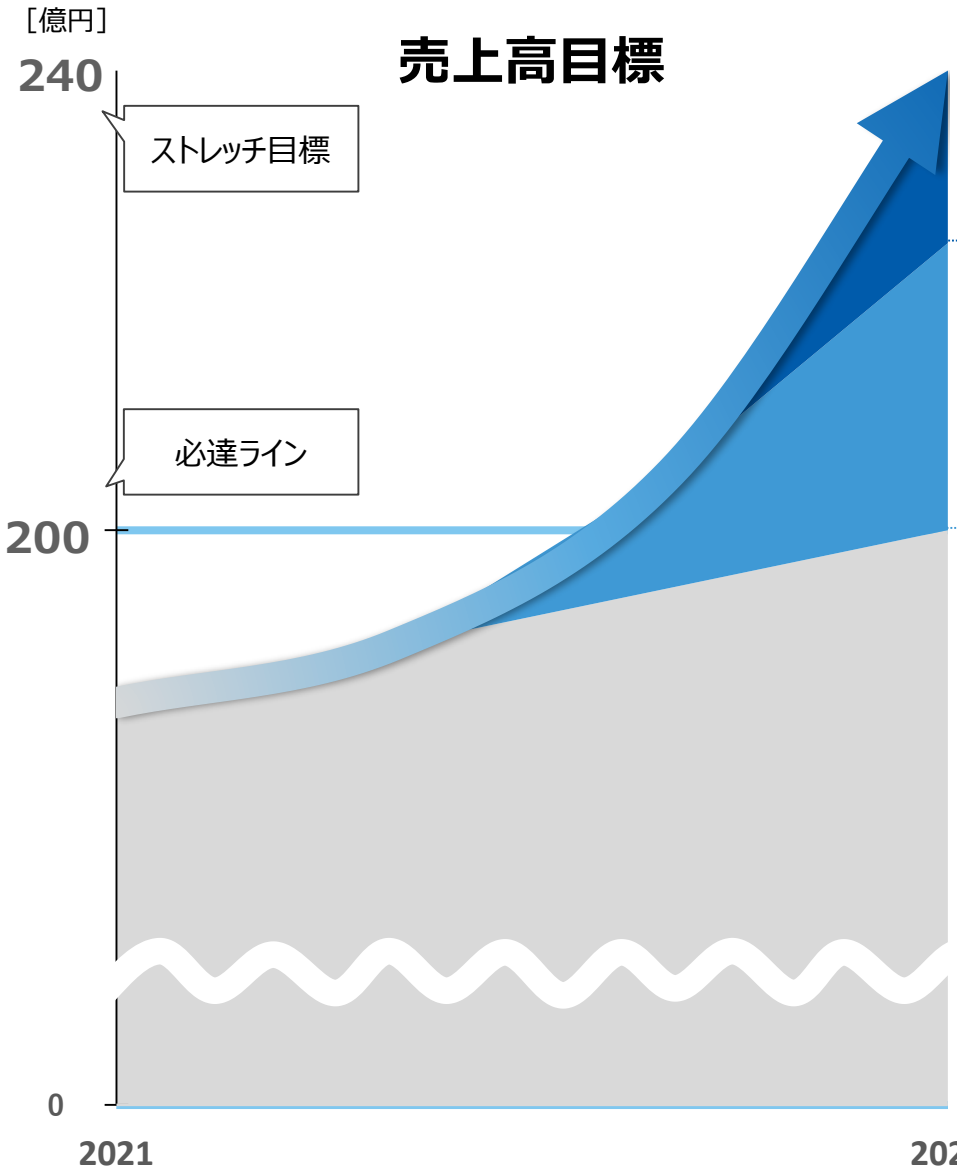
コンテンツセグメント

紙出版の収支コントロールとデジタルコンテンツの続伸

売 上 高	：	**6,462**百万円（ **0.3**%増）
営業利益	：	**1,006**百万円（ **15.6**%減）
のれん等償却前営業利益	：	**1,511**百万円（ **11.0**%減）

注：（）内は前年同期比。
注：内部取引や全社費用の調整が入るため、セグメントの合算と全社業績は不一致。
注：のれん等償却前営業利益は、のれん償却費だけでなく2021年３Qで確定した出版権の償却費も考慮。

(C) Beaglee Inc. All rights reserved.



15億円 海外展開によるアップサイド

25億円 ヒット作品やシナジー効果（日テレ・グループ間）による既存重点領域（まんが王国やCセグデジタル売上高）アップサイド

最終年度の数値目標 ［百万円］

	必達ライン	ストレッチ目標
売上高	20,000	24,000
営業利益	2,150	2,400
純利益	1,200	1,350

(C) Beaglee Inc. All rights reserved.

1 Beaglee のご紹介

2 直近業績(2021年12月期)

3 成長戦略

3 当社株式について

(C) Beaglee Inc. All rights reserved.

収益力向上による増配の実現

～配当性向10%維持～

▼2022年２月14日（決算発表時）に下記を発表

- 2021年12月期の期末配当予想は８円（初配当）
- 2022年12月期の配当予想は第２四半期０円、期末12円

(C) Beaglee Inc. All rights reserved.

当社株式について　株主優待制度

- 実施頻度：毎年１回
- 対象となる株主様：毎年12月31日現在の１単元以上保有の株主様
- 内容：当社が運営するコミック配信サービス「まんが王国」で利用できる図書券
- 贈呈時期：毎年３月下旬に送付する「定時株主総会決議のご通知」に同封
- ポイント引き換え期間：発行年の４月１日から翌年３月31日までの１年間

↑表

↓裏

※写真は2020年12月末株主様にご用意したご優待品

保有株式数	優待内容 『まんが王国図書券』 付与ポイント数
100株～4,999株	10,000ポイント
5,000株以上	50,000ポイント

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』内で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。

(C) Beaglee Inc. All rights reserved.

当社株式について　1年間の株価の推移

株価（高値・安値）

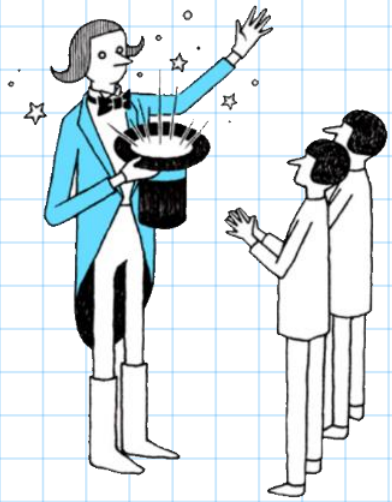
	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年
最高（円）	2,545 2017/3/27	1,962 2018/1/16	1,343 2019/11/25	2,500 2020/10/21	1,977 2021/1/6
最低（円）	1,611 2017/9/6	650 2018/12/25	693 2019/1/4	864 2020/3/23	1,249 2021/5/14

2022年２月22日（火）終値

1,220 円

(C) Beaglee Inc. All rights reserved.

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(Beaglee Inc.)　証券コード：3981

Email : ir@beaglee.com

(C) Beaglee Inc. All rights reserved.