



***BUSHIROAD***

# 中期4カ年経営計画

株式会社ブシロード

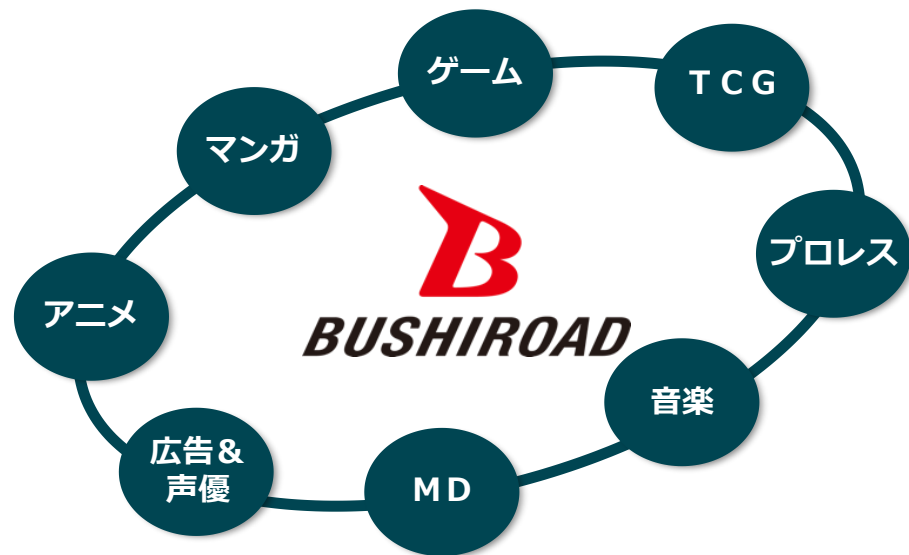
証券コード：7803

2022年8月12日

**IP DEVELOPER**

新時代のエンターテインメントを創出する

Creating New Forms of Entertainment for the Future



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。

**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

# 例：ヴァイスシュヴァルツの横展開



自社・他社問わず様々なアニメやゲーム作品が参画

IPプラットフォームの代表例である「ヴァイスシュヴァルツ」は、自社・他社問わず様々な作品が参画するTCGですが、すでにスタートした「しろくろビューネ」をはじめ、TCG以外でもプラットフォームの展開を構想しています。



ヴァイスシュヴァルツ (TCG)

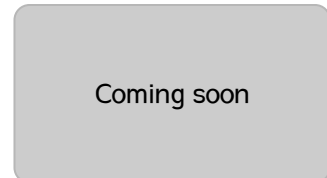


ヴァイスシュヴァルツ  
ブラウ (TCG)

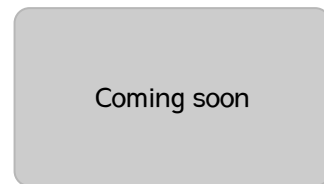
別の接点でも  
合わせて展開



しろくろビューネ (舞台)



しろくろカプセル ※仮 (カプセルトイ)



その他

様々なジャンルでのプラットフォーム展開

## 中期経営計画



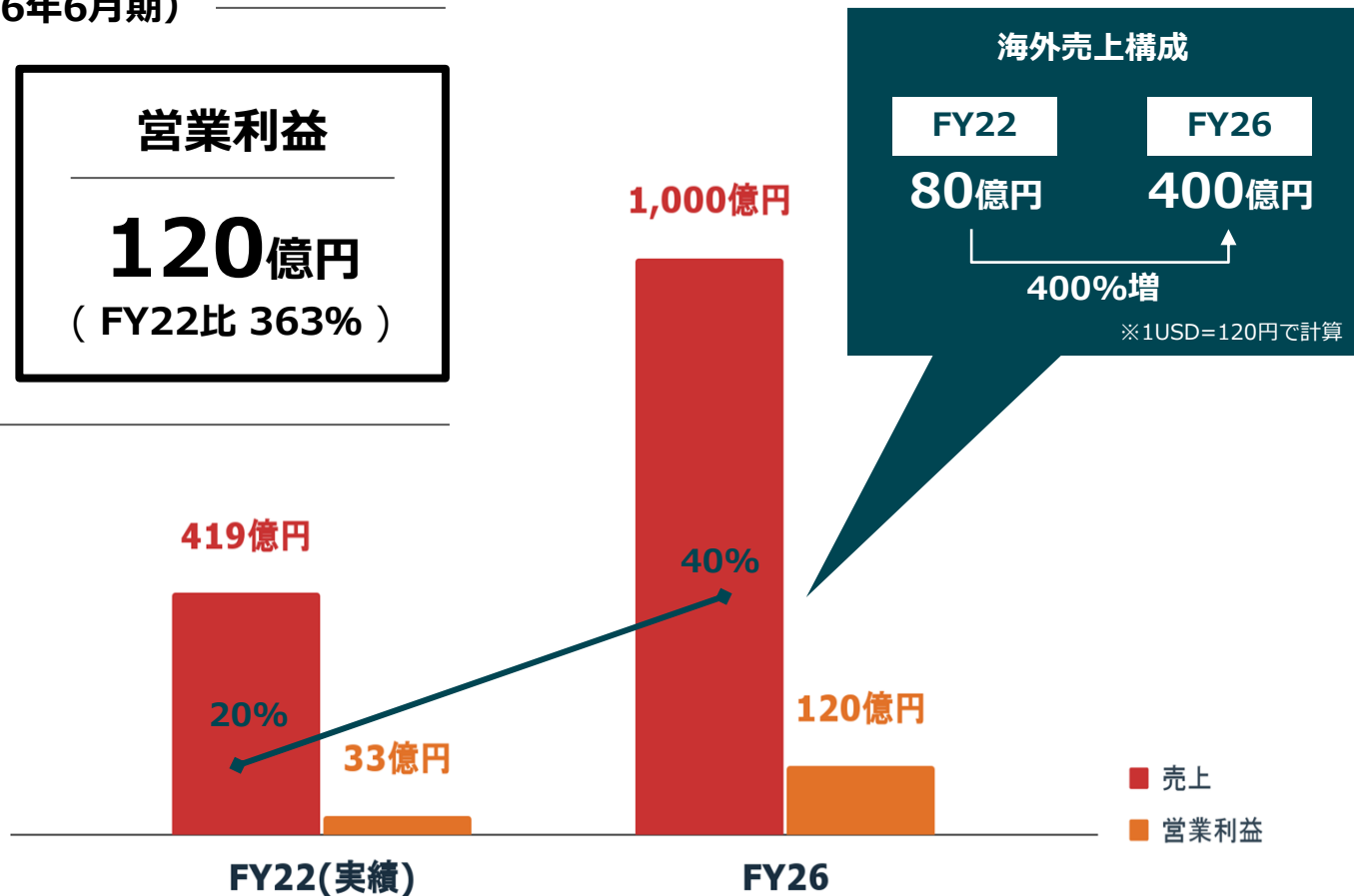
FY26 (2026年6月期)

売上

**1,000**億円  
( FY22比 238% )

営業利益

**120**億円  
( FY22比 363% )



◆ **TCG事業の強化**

ブシロードの祖業であるTCG事業を  
独自の強みを活かしてシェアを拡大

---

◆ **グローバル拡大**

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**

TCGにはじまり、舞台からカプセルトイまで  
IPプラットフォームとしての入口を広げる  
(ex. ヴァイスシュヴァルツ、しろくろビューネ、しろくろカプセル)

---

◆ **組織体制の変更**

ユニット制を導入し、ユニット長への権限移譲  
グループ内連携を深め、グループ総合力を底上げ

FY23より、下記の通り組織体制を変更いたします。

「ユニット制」を導入し、従来の「部門」から「ユニット」へとサブセグメントを変更致します。  
これにより当社の事業セグメントは、2事業(セグメント)、7ユニットの構造となります。

### [導入の目的]

- ユニット内での協力体制の強化によるシナジー増強。広い視野での目標設定が可能に。
- ユニット長の擁立により、権限委譲と若手の抜擢を進める。

- FY22まで -



- FY23以降 -

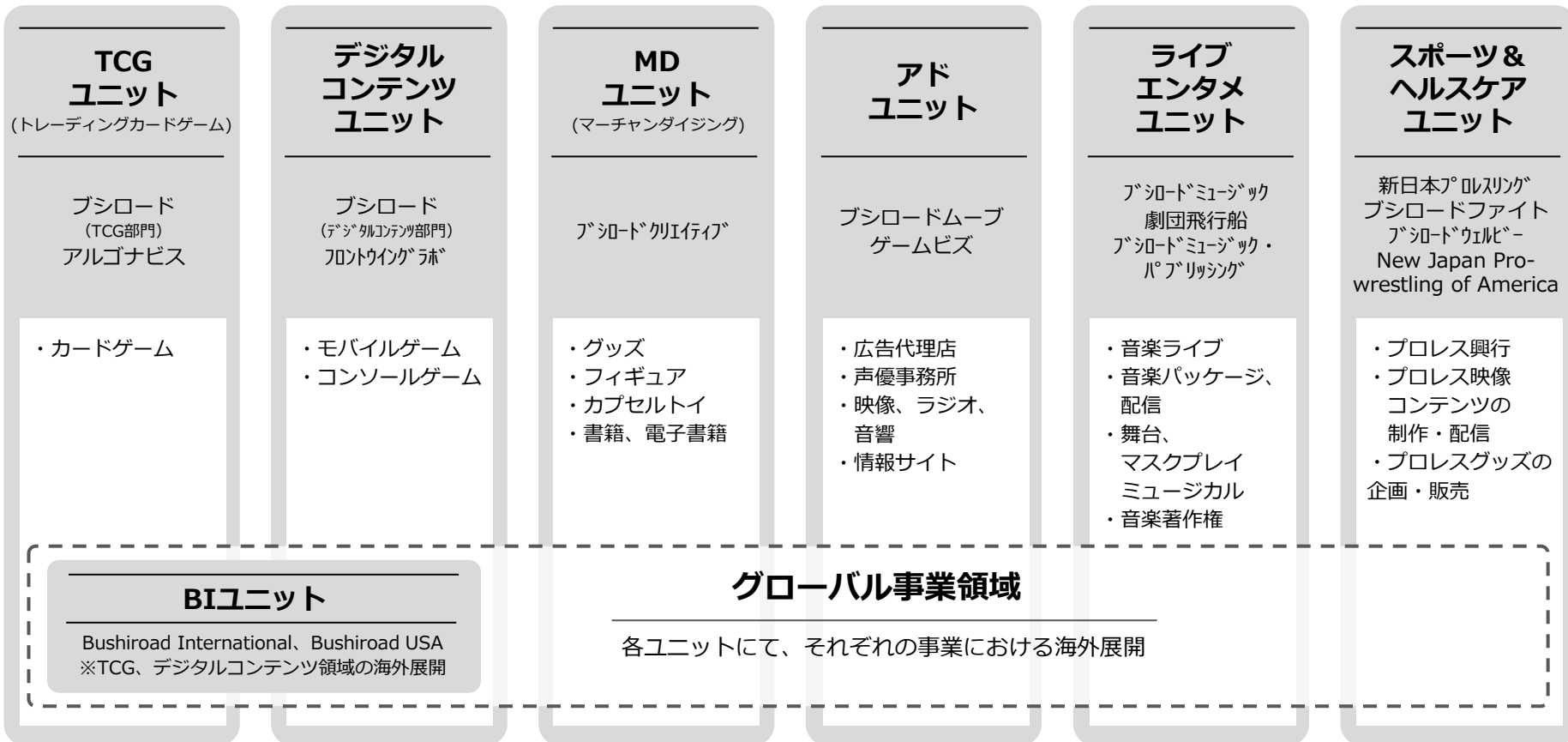


※BI…Bushiroad International Pte.Ltd.



## エンターテインメント事業

## スポーツ&ヘルスケア事業



## TCGユニット

### ブシロード

- 売上高 -  
**213.5**億円  
- 営業利益 -  
**13.0**億円

### アルゴナビス

- 売上高 -  
**1.6**億円  
- 営業利益 -  
**▲1.1**億円

### フロントウイングラボ

- 売上高 -  
**3.9**億円  
- 営業利益 -  
**▲0.3**億円

### Bushiroad International

- 売上高 -  
**58.5**億円  
- 営業利益 -  
**19.2**億円

※Bushiroad International Pte. Ltd.に  
Bushiroad USA Inc.を含む

## デジタルコンテンツユニット

## ライブエンタメユニット

### ブシロードミュージック

- 売上高 -  
**48.6**億円  
- 営業利益 -  
**2.5**億円

### 劇団飛行船

- 売上高 -  
**3.4**億円  
- 営業利益 -  
**▲1.4**億円

※ブシロードミュージックにブシロードミュージック・パブリッシングを含む

## MDユニット

### ブシロードクリエイティブ

- 売上高 -  
**44.5**億円  
- 営業利益 -  
**3.4**億円

### ブシロードメディア

- 売上高 -  
**3.5**億円  
- 営業利益 -  
**▲2.1**億円

## スポーツ&ヘルスケアユニット

### 新日本プロレスリング

- 売上高 -  
**44.5**億円  
- 営業利益 -  
**▲1.7**億円

### ブシロードファイト

- 売上高 -  
**10.0**億円  
- 営業利益 -  
**2.2**億円

### ブシロードウェルビー

- 売上高 -  
**4.7**億円  
- 営業利益 -  
**▲0.8**億円

※新日本プロレスリングにNew Japan Pro-wrestling of America, Inc.を含む

## アドユニット

### ブシロードムーブ

- 売上高 -  
**36.4**億円  
- 営業利益 -  
**1.8**億円

### ゲームビズ

- 売上高 -  
**0.5**億円  
- 営業利益 -  
**▲0.1**億円

**FY22時点で7社ある赤字会社をFY23で2社以下へ減らします**

※各売上・営業利益は  
内部取引消去前のものです

FY26売上合計

**1,000**億円

※内部取引消去後

TCGユニット

— 売上高 —

**340**億円

— 営業利益 —

**55**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

スポーツ&ヘルスケア  
ユニット

— 売上高 —

**130**億円

— 営業利益 —

**17**億円

デジタルコンテンツ  
ユニット

— 売上高 —

**280**億円

— 営業利益 —

**20**億円

※BIユニット

※TCG・デジタルコンテンツの売上と重複しております

— 売上高 —

**120**億円

— 営業利益 —

**36**億円

MDユニット

— 売上高 —

**110**億円

— 営業利益 —

**13**億円

アドユニット

— 売上高 —

**110**億円

— 営業利益 —

**8**億円

※1USD=120円で計算

※各ユニットの売上は内部取引消去前のものです

# ブシロードTCGの強みを活かし、国内シェア3強を目指す

売上高



## TCG全体

- グローバル化の推進
- TCG開発力の強化
- TCGショップとのつながりをさらに強化
- TCG : 国内シェア3強、グローバルシェアベスト4

## ヴァイスシュヴァルツ (WS)

- 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

## ヴァイスシュヴァルツブラウ (WSB)

- WSの姉妹ブランドとして新規層の取り込みに注力

## カードファイト!! ヴァンガード (VG)

- オリジナルIPとして新規アニメによるユーザーの回帰を狙う

## 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

284億円

94億円

FY22(実績)

FY26

## モバイルゲーム

- 新規メディアミックスタイトルの立ち上げ
- IPタイトルの拡充
- 海外タイトルのパブリッシング

## 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に注力
- ポートフォリオを構築することでの安定収益を確保

## 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

# WSの勢いを最大化 海外でのブランド認知を構築する

売上高

120億円

58億円

FY22(実績)

FY26

## TCG

- VG英語版はFY23から新アニメ「will+Dress」が開始。イベントや大型大会の再開に乗じてさらにユーザーを増やしていく。
- WS英語版はFY22で過去最高売上を達成。FY23からは販路を広げつつ、欧米で人気のタイトルを中心に商品化し、さらなる拡大を図る。

## モバイルゲーム

- ガルパ英語版はFY24に日本語版と同じ大型アップデートを行い、ユーザーと売上を伸ばしていく。
- 新規タイトルのローカライズや自社開発のゲームにより、FY24までに新たな収益の柱を確立させる。

## 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

# IP開発とMD事業のシナジーサイクルで安定収益を実現

売上高

110億円

48億円

FY22(実績)

FY26

## MD事業

- 他社IPの商品化をさらに推進。人気IPによる安定した収益拡大を狙う。
- カプセルトイの強化とともに、このノウハウにより物販向けトレーディングフィギュア領域の商品展開をローンチ。
- 3Dデジタルスタジオの内製化により、商品リリースのサイクルを最速化。プロモーションやメディア展開への流用により差別化を推進する。

## 出版事業

- 月刊ブシロードをTCG情報誌としてリブート。ブシロードTCGファンのマストアイテムへ。
- コミックブシロードWEBをIP開発（コミック発）の苗床として拡大。
- WEBTOONブランド「ROCKETOON」を立ち上げ。多言語展開によりグローバル需要を見据える。
- ブランド「ラテコミ」を立ち上げ。異世界やBLなどデジタル市場に特化した需要で新たな顧客へリーチ。

## グローバル戦略

- 海外需要の大きなフィギュア市場へ入り込むトレーディングフィギュア事業のローンチ
- 多言語展開が可能なWEBTOONでの苗床づくり

# 広告宣伝・企画制作の提案がワンストップで可能に

売上高

110億円

36億円

FY22(実績)

FY26

## 広告代理店

- 媒体セールス
- イベントの企画、運営
- 映画配給
- 委員会出資
- 多種多様な取引先との実績を活かした提案
- ブシロードIPへの協力はもちろん、グループ外の売上を伸ばしていく

## 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
- キャスティング業務

## 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

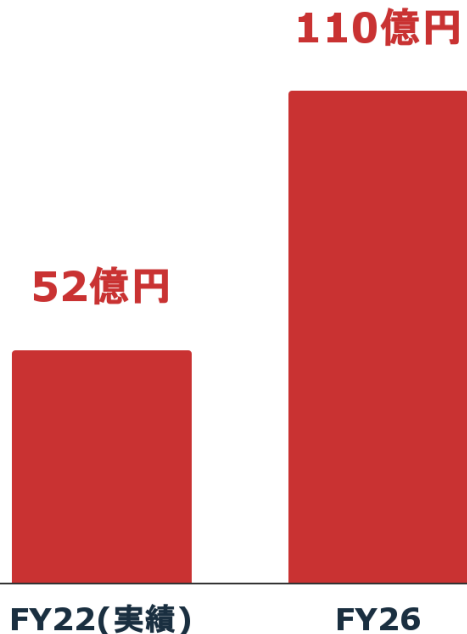
## ゲームビズ

- 媒体事業
- 取材、業界リサーチ、セミナー主催



# 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

### しろくろビューネ

- 飛行船シアターにおいて、WS関連IPをベースとした小規模の舞台公演を定期的に主催。
- 加えて、関連音楽や映像商品の企画・販売で収益サイクルを生み出す。

### 新規大型舞台

- しろくろビューネでの経験をもとに大型会場での舞台公演を企画・制作・主催。飛行船と舞台制作・運営における協業を通じて、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

- 他社IPを含めたマスク舞台作品の海外展開加速（中国、台湾、香港、韓国）

# 国内の動員回復と海外番販へ向けた映像コンテンツ化に注力

売上高

130億円

59億円

FY22(実績)

FY26

## 新日本プロレスリング

- 興行：満席率と原価率を重視、声援の回復
- 選手海外団体からの起用再開、国内外他団体派遣強化、若手起用
- 商品：新たな商材×ファンイベントを絡めた会場物販、ECデジマ注力
- コンテンツ：SS/Nコレ<sup>(※)</sup>のベースロード化、NFT開始

※スマートフォンアプリ「新日本プロレスSTRONG SPIRITS」「新日コレクション」

## ブシロードファイト

- 興行：興行エリア・会場規模の拡大、新規ファン層の獲得
- 商品：EC・催事強化
- コンテンツ：英語実況・海外SNS強化により海外番販拡大に向けた準備

## ブシロードウェルビー

- 需要回復に乗り、フィットネス・スクール・整骨院の店舗数を拡大
- 訪問介護・デイサービス事業、サプリメント販売などの新規事業ローンチ

## グローバル戦略

- 新日本プロレスリング：海外通販・FCの強化を経て番販へ繋げる
- STARDOM：英語実況やSNS強化を経て番販へ繋げる

## グローバル体制

過去数年にわたり構築してきたグローバル体制を、中期戦略実行に活かします。

[FY22時点の状況]

- 法人拠点：3か所（日本、アメリカ、シンガポール）
- 駐在員拠点：3か所（韓国、中国、メキシコ）
- 外国人社員の数／比率：90名／18%
- 社員の国と地域：12（日本、中国、韓国、シンガポール、マレーシア、アメリカ、フランス、イギリス、イタリア、オランダ、スペインなど）

## 赤字事業・子会社 に対する基準

中期ビジョンである売上1,000億の達成に向けて、アクセルを踏む一方で、それに伴い生まれるリスクの対策として、ブレーキを掛ける基準を設定いたします。

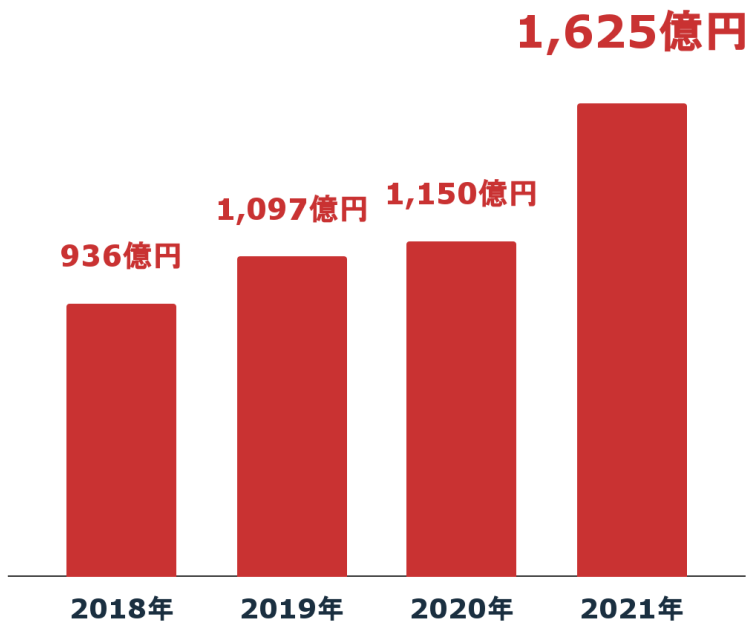
[撤退の基準]

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。

# Appendix

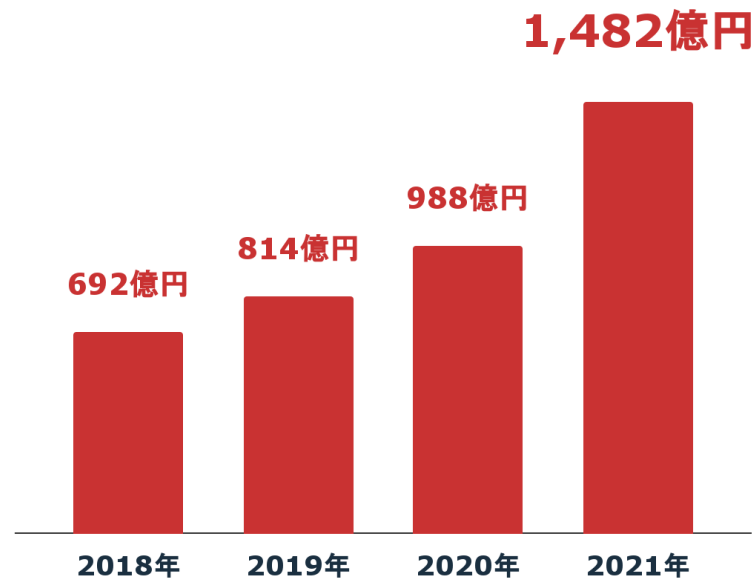


## 日本



※「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。

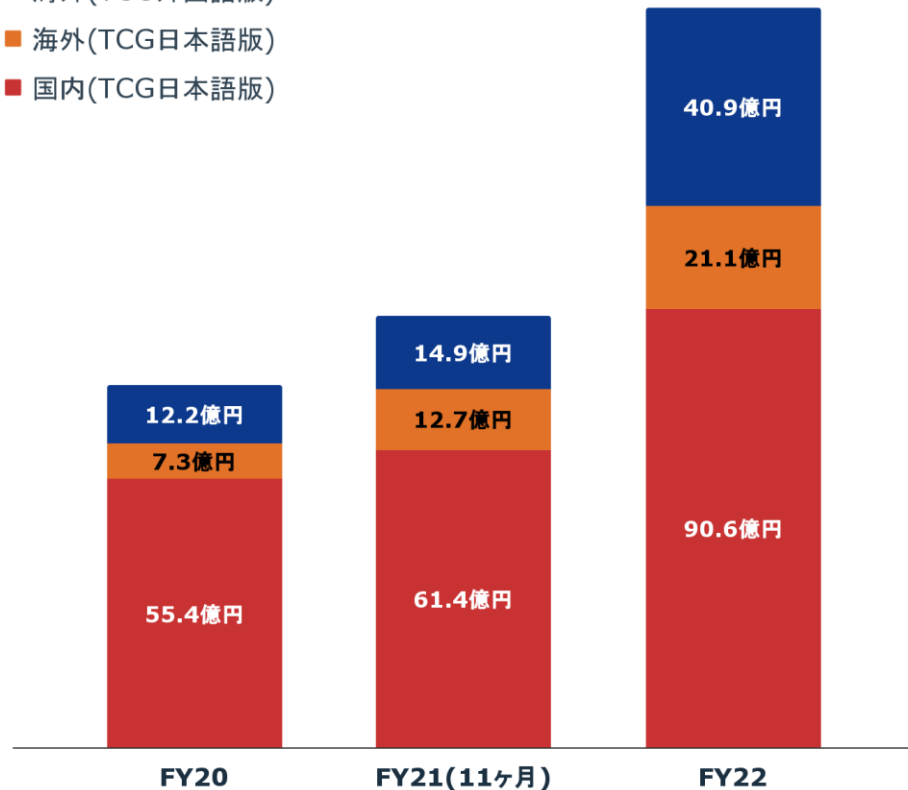
## 北米



※「ICv2“HOBBY GAME SALES UP ONE-THIRD IN 2021”」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。

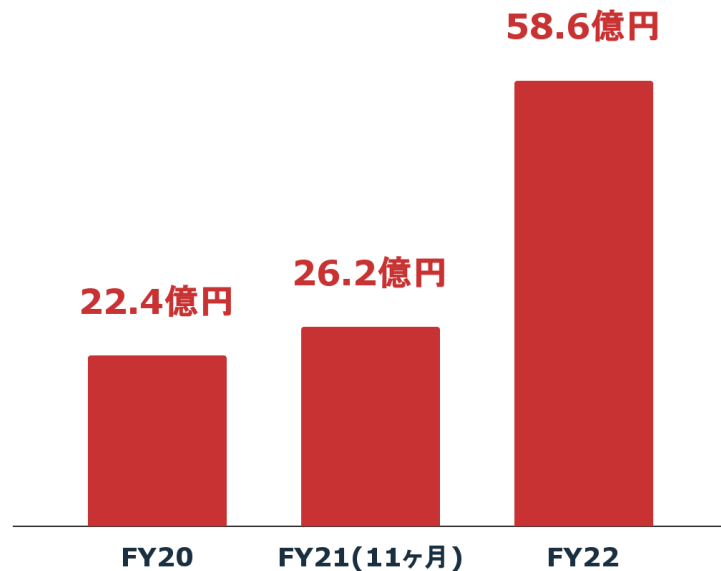
## TCG部門

- 海外(TCG外国語版)
- 海外(TCG日本語版)
- 国内(TCG日本語版)



## Bushiroad International

※TCG外国語版、モバイルゲームなどの売上も含む





***BUSHIROAD***

**株式会社ブシロード**  
**証券コード：7803**

免責事項

本資料は、資料作成時点において当社が入手している情報に基づき策定しており、当社がその実現を約束する趣旨のものではありません。  
また、独立した公認会計士又は監査法人による監査を受けていない、過去の財務諸表又は計算書類に基づく財務情報及び財務諸表又は計算書類に基づかない管理数値が含まれていることをご了承ください。