

ミニック配信会社から コンテンツプロデュースカンパニーへ ビーグリー

代表取締役社長 吉田 仁平氏



「ミニック配信サービス『まんが王国』運営会社のビーグリー（3981）が大きな転換期を迎える。スマートフォン向けゲームビジネスに着手することを発表、12月11日に新規タイトルのリリースを迎える。こうして新たな領域へと飛び出した、同社の代表取締役の吉田仁平氏に現状と今後について聞いた。

—ゲームは競合の9割以上をミニック配信サービス『まんが王国』が占め参入したのか？

「当社は売上高す姿はアニメや映画、ゲーム

—ゲームはリスクが高いと感じ
「12月11日にリリースする

『RenCa A/N（レンカアルバニグル）』
は制作・運営をオルトプラス（3672）

が担当し、当社は原作を提供するほか、キャラクターなどIP（知的財産）の管理やマーケティングなどを担当す

く。「9月末の受付開始から事前予約が好調だったと聞

前登録者が10万人を突破するなど、滑り出しは想定以上に好調だ。主要キャラクター20人それぞれに主役級の声優陣を揃えたことで一気に注目さ

ない」

など、あらゆるエンターテイメント向けにコンテンツを提供する『コンテンツプロデュースカンパニー』だ。ゲームは領域拡大の第一歩にすぎない

—撮千金も可能だが、ゲームはリスクが高いと感じる。しかし、中長期的に目指

て、ビーグリーにとっては「出

口拡大」効果も期待される。当社が保有する漫画の原作やキャラクター、シナリオをゲーム開発側に提供する、あるいは逆に、ゲーム開発側が保有するけれども、マーケティングの知見がなく埋もれてしまっている案件など良質なプロジェクトに対し、マーケティングなどの形で当社が参画しリリースをサポートをするといった取り組みもイメージしている

—「レンカアルバニグル」は事前予約が好調だったと聞く。「8月には過去最高の売上高を記録し、9月には累計ダウンロード数11億冊、10月には会員数が300万人を突破するなど『まんが王国』は非常に好調だ」

「強みはオリジナルコンテンツの豊富さにある。ここでしか読めない作品や無料で読める作品を豊富に揃えており、これは『直接契約』が得意な当社だからこそ。書籍の仕入れは取次会社を経由することが一般的だが出版社・作家とダイレクトにつながることで柔軟な許諾と経済合理性の改善を可能にした」

—電子書籍そのものの市場拡大が続いている。

「右肩上がりの紙媒体に対して、電子書籍は右肩上がり、市場規模は足元の2800億円から、数年で4000億円超までの成長を見込まれている。当社は2017年3月のIPO（新規上場）時も、現在

も、ミニック配信が主力事業ではあるものの、昨年11月にアミックスの一環だが、このような規模感で開発が進められている。そこで当社はすべてを丸抱えはせず、専門分野を持つ者同士が分業することで効率良くヒット作を生み出せる仕組みとした」

—「『まんが王国』の現状はどうか。こちらも競合が多い。どうか。こちらも競合が多い。どうか。こちらも競合が多い。」

—小説投稿サイト買収の目的は？

「ライトノベル（ラノベ）市場への領域拡大とコンテンツツの拡充だ。非現実な設定で主に若者に好まれるラノベを多く扱っており、電子書籍全体の領域拡大に寄与させる。さらに、ここで注目された作品についても漫画やゲームに展開する等、事業シナジーにも期待している」

—先ごろ第3四半期決算を発表している。

「19年12月期の第3四半期決算は売上高77億4200万円（前年同期比12%増）、営業利益6億1400万円（同2倍増）と大きく伸びた。IPO後は『まんが王国』1本で歩いてきたが、昨年11月に発表した中期経営計画でゲームへの参入など多角化を宣言。今後は『まんが王国』に新規事業を上積みしながら、まずは21年に売上高150億円といふ目標に向かって突き進んでいく」