

中期経営計画

株式会社Birdman【7063】

2026年4月1日

5カ年中期経営計画サマリー

FY26-FY30 TikTok市場での優位性確立と高収益事業創出による成長戦略

経営GOAL

急成長市場を捉え、安定事業資産を基盤に、以下の目標を達成します。



連結売上

29.4億円



連結営業利益

8.9億円

KEY成長ドライバー



急成長TikTok市場での戦略ポジション確立



M&Aによる事業多層化による経営安定化



蓄電池事業による安定収益基盤の構築

※ 本中期経営計画の進捗状況につきましては、継続的に適時開示を行ってまいります。

5カ年中期経営計画骨子



戦略事業ポートフォリオへの転換

広告・クリエイティブを主体とする事業を、より多層的な戦略事業ポートフォリオへと転換し、経営基盤の強化を図ります。

①

マーケティング領域での
新規取組による安定と成長
(MS事業本部)

②

新規事業の先行投資による
垂直立ち上げ (EX事業本部)

③

M&Aによる
事業多層化による成長

④

蓄電池事業投資による
財務基盤強化



オーガニック成長とシナジー創出

各事業戦略が力強いオーガニック成長を継続的に実現し、部門横断でのシナジー効果を創出します。



人材確保・育成

各事業戦略における市場優位性を確立するため、タレント人材の確保・育成に向けた人事制度の構築を進めます。



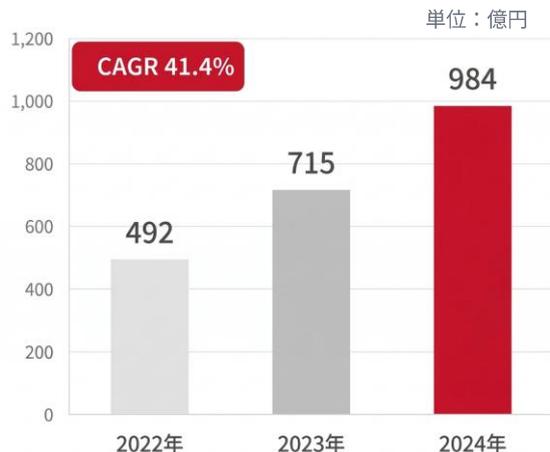
ガバナンス強化と組織再構築

ガバナンス強化に向けた社内組織体制を再構築し、担当人員のスキル向上を推進します。

急成長TikTok市場で、Birdmanはアライアンス型で参入優位を確立

市場の急拡大（CAGR 41.4%）を背景に、必要機能を外部連携で補完し、垂直立ち上げを実現

TikTok関連市場規模の推移



出典：「TikTokの日本経済貢献レポート 2024」
株式会社デロイト トーマツ コンサルティング

Birdmanを中心とした戦略的アライアンス体制

■ 市場成長率40%超の追い風 ■ 必要機能をアライアンスで網羅 ■ Birdmanが統合ハブとなり参入障壁を低減



競争優位の源泉：統合型ソリューション

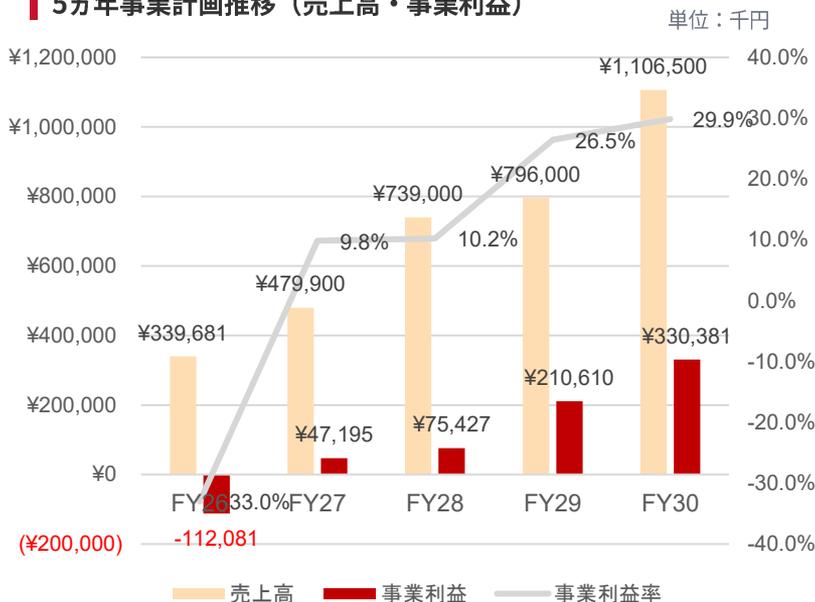
各社の強み（プラットフォーム×クリエイティブ×ライバー育成）をBirdmanが統合。
単独参入では不可能なスピードと品質で、市場シェアを短期獲得する。

- ▶ ショート動画プラットフォームの中心として、TikTok関連市場は急拡大中
- ▶ SNSマーケティング、BPO、ライブコマース等多岐にわたるビジネス機会が創出されています。

アライアンスと顧客基盤統合で、FY30に売上11億円・事業利益3.3億円を達成

広告クリエイティブ × ライブコマース機能の掛け合わせで新事業領域を開拓し、収益を最大化。
Birdmanの強みである広告クリエイティブ領域にMoldBreaking社保有のライブコマースソリューションを掛け合わせる事で、
双方顧客資産・ノウハウによる事業領域拡大からの収益増加を計画しております。

5カ年事業計画推移（売上高・事業利益）



新事業領域の創出



収益化への3段階プロセス



■ 双方の既存顧客基盤を統合し即時活用

■ クリエイティブ×ライブコマースで差別化

■ FY30に事業利益率30%水準を達成

【ライブコマースの熱狂を“売れる仕組み”へ昇華させ 圧倒的スケールで成長基盤を実装する。】

1. 「見る」から「買う」への変化を捉え、成長市場でのポジション確立を目指す

TikTokは、エンターテインメントに加えて購買接点としての活用が広がっており、ライブコマース市場は今後の成長が期待されます。当社は、TikTokライブコマース運用で実績を有するMoldBreaking社とのアライアンスを活用し、運用支援ニーズの取り込みを進めてまいります。

2. 運用ノウハウの標準化により、拡張性（スケーラビリティ）の高いBPOモデルを構築する

当社のBPOモデルは、属人的な運用に依存しすぎない体制づくりを志向しています。案件運用を通じて得られた知見をテンプレート化・パッケージ化することで、案件拡大に応じた効率的な運営体制の構築を図ります。

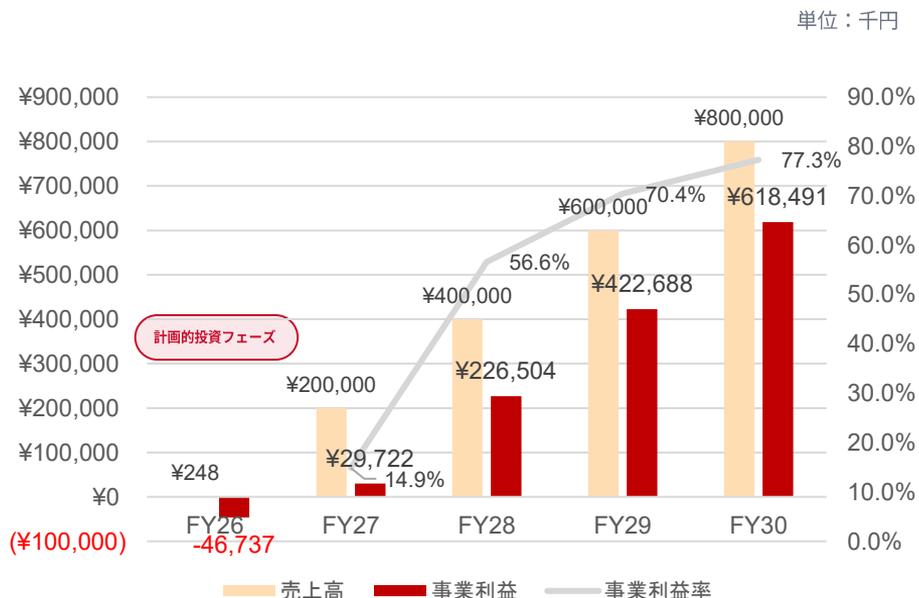
3. 既存顧客基盤と実績を活かし、先行優位の確立を図る

当社は、既存の顧客基盤に加え、ライブコマース運用の知見を取り込むことで、市場立ち上がり局面における先行優位の確立を目指します。今後の投資実行により、案件獲得と実績蓄積のスピードを高め、中長期的な収益拡大につなげてまいります。

3億円先行投資で、FY30に売上8億円・事業利益6.1億円を達成

ライバー育成からライブコマースへの垂直立ち上げで、高収益事業を創出します。

EX事業本部 5カ年事業計画推移（売上高・事業利益）



先行投資の内訳（合計3億円）



投資回収ロジック

本計画では、投資実行から3年目以降にキャッシュフローが大幅に改善する見込みです。5年目の単年度利益だけで投資額の2倍を創出する計画は、初期投資がいかに効率的に収益資産へと変換されているかを示しており、財務的な健全性と成長性を両立する事を目的としております。

■ 3億円を戦略的に配分し、先行者優位を確立

■ FY26の赤字は計画的投資、FY27から収益化開始

■ FY30に利益率77%達成、グループ収益を牽引

【新時代のキャッシュカウへの進化】

1. 市場の追い風を「倍速」で捉える

国内TikTokエコシステムは、今や1,000億円規模に迫る巨大市場へと変貌を遂げました。私たちはこの荒波をただ受けるのではなく、戦略的な先行投資によって市場成長率（CAGR 41%）を凌駕する垂直立ち上げを実現します。

2. 投資が解き放つ「利益の連鎖」

FY26期中の投資は、単なるコストではありません。それは、トップライバーという「動く資産」を確保し、独自の勝利フォーマットを構築します。人・場所・仕組みへの集中投下により、他社の追従を許さない圧倒的な参入障壁を築き上げます。

3. 驚異の「営業レバレッジ」：売上4倍、収益拡大へ

ライバー事業の有意性は、その収益構造にあります。原価と管理費を固定化しているため、損益分岐点を越えた瞬間、増収分のほとんどが事業利益として計上されます。FY30、事業利益率77%の衝撃：売上がFY27の2億円からFY30の8億円へと4倍に膨らむ中、事業利益は20倍まで高まります。

EX事業本部 : Strategic Will

タレント×メディアの内製化で、D2C戦略を加速させる。

独自の教育・活動支援体制により、ファンとブランド（ライバー）を直接つなぐ「最強の自社チャンネル」を構築します。

- 育成：TikTok等で活躍するトップクラスの女性ライバーを自社で教育・輩出
- 露出：自社メディアへの集中的なキャスティングにより、圧倒的な集客力を創出
- 構築：「ヒト」にファンがつく、広告に頼らない次世代オウンドメディアの確立

トップライバー育成を牽引する
＜マスターメンター＞



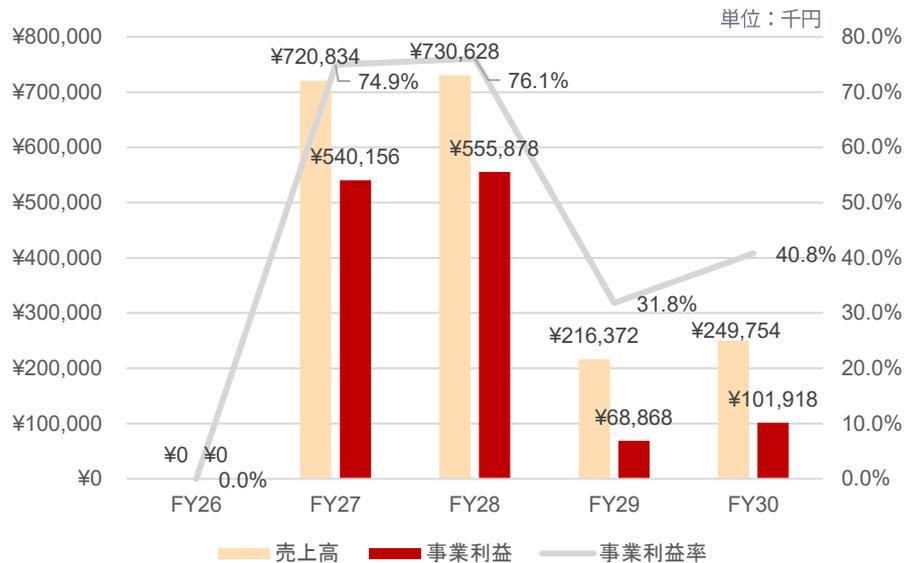
未来のトップライバー



安定的なストック収益で、財務基盤を強化

2MW・8MWhを確保済み、FY27に2物件目を取得し事業拡大

蓄電池事業計画推移（売上高・事業利益）



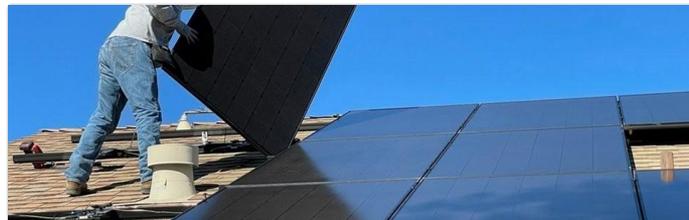
事業の特徴と競争優位性

再生可能エネルギー市場の拡大を背景に事業展開

売電収入による安定的なストック収益を獲得

取得済み・申請出力&容量：2MW・8MWh

FY27年度中に蓄電池2物件目取得計画



■ 再生可能エネルギー市場の成長を捉え、安定収益を確保

■ FY26に1号機稼働、FY27に2号機取得で事業拡大

■ 売電収入によるストック型ビジネスで財務基盤を強化

※ 蓄電池設備追加取得はリファイナンス確定後実行予定です。

※ FY29以降、参入業者の増加による売電単価の下落を想定し、売上予測値を保守的に見積もっております。

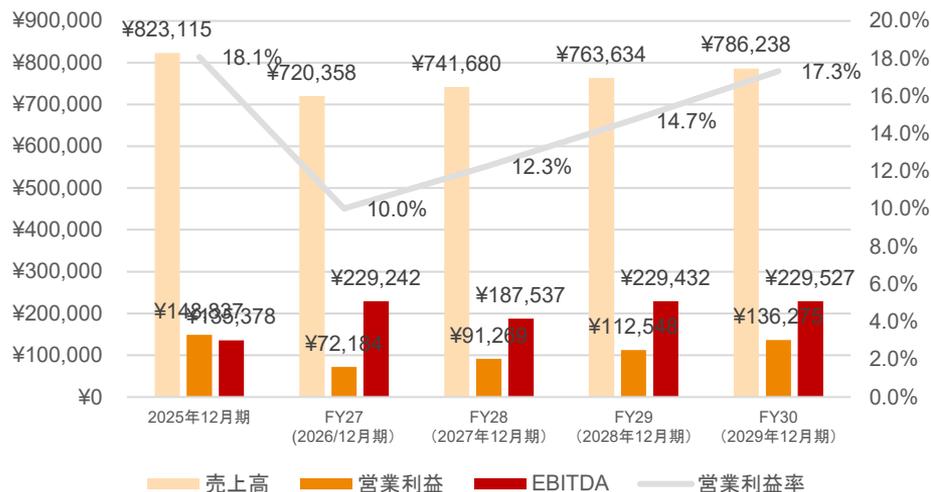
マーベリック社譲受で、FY27から即戦力貢献（売上7.2億円・営業利益0.7億円）

実績ある顧客網とブランド力を獲得し、成長を加速



マーベリック社 PL/EBITDA 推移計画

単位：千円



※FY27以降のれん償却93,200(千円) 10年償却を含みます。
 ※2025年12月期売上高は期中不動産収入売上123,467 (千円) が含まれており、計画値算出からは同売上金額を除外しております。

マーベリック社譲受による戦略的価値

即戦力としての貢献：

譲受直後のFY27から、売上約7.2億円、営業利益0.7億円、EBITDA2.2億円が即座に寄与

無形資産の獲得：

マーベリック社が築き上げた垂直統合されたフルフィルメント基盤等を当社の成長エンジンとして統合

売上 CAGR

2.9%

営業利益 CAGR
(のれん償却前)

11.5%

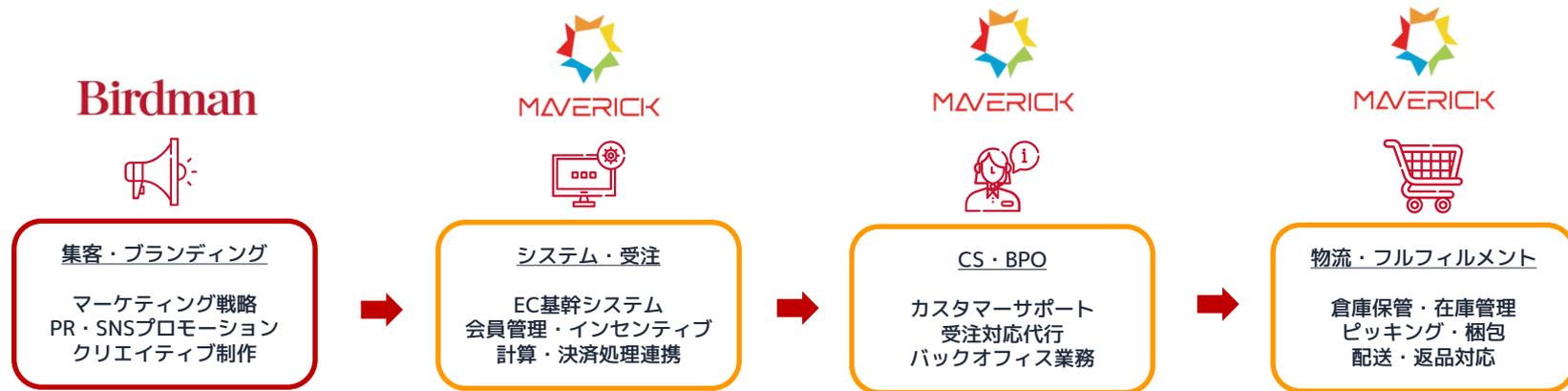
■ FY27から即座にグループ業績に貢献

■ 実績ある顧客網とブランド力を成長エンジンに

■ 継続的安定収益基盤を構築し、持続的成長を実現

M&A : Strategic Will

統合バリューチェーンによる「D2C/EC支援パッケージ」の構築



ワンストップ提供による競争力強化

「売る力 (Birdman)」と「届ける仕組み (Maverick)」が融合することで、クライアントの事業立ち上げから拡大までを単一窓口で支援可能に。D2Cやライブコマース領域での受注確度と単価が向上します。

クロスセルによるLTV最大化

✕ Maverickグループが保有する化粧品メーカー等の顧客基盤に対し、Birdmanのブランディング・販促支援を提案。
✕ 既存顧客単価を引き上げ、グループ全体の顧客生涯価値 (LTV) を最大化します。

リカーリング収益の積み上げ

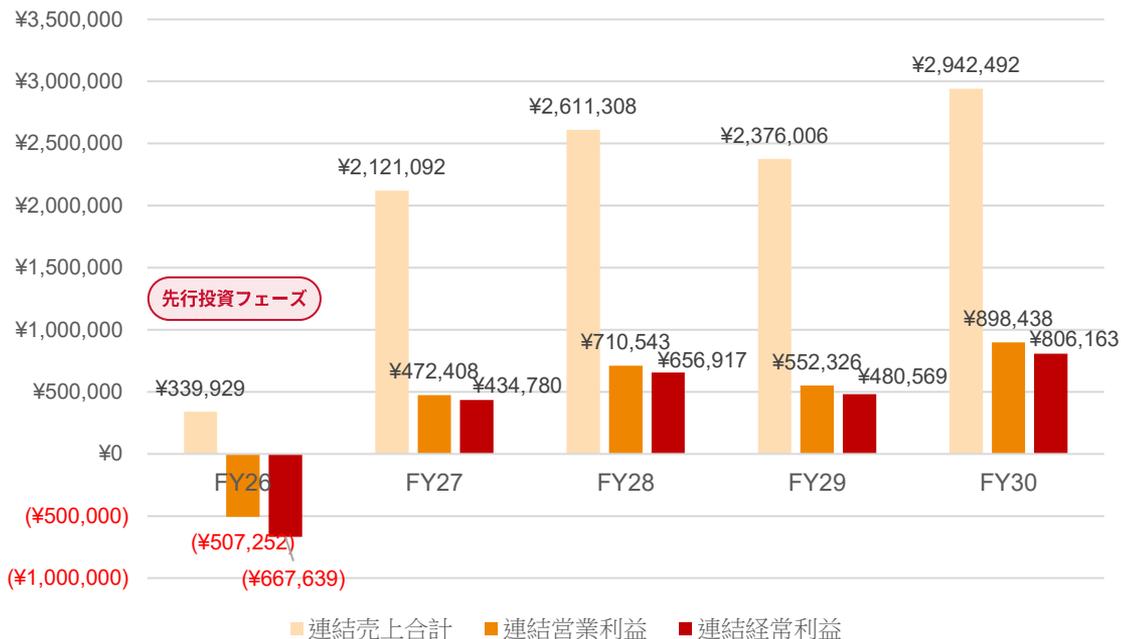
✕ フロー型の広告事業に加え、システム保守・BPO・物流といったストック型 (継続課金) 収益を取り込むことで、グループ全体の収益ボラティリティを抑制。安定したキャッシュフロー基盤を構築します。

MS・EX・蓄電池・M&Aの4事業で構成、FY27から黒字化へ

5カ年で売上8.6倍・黒字転換を実現：FY30連結売上29.4億円・連結営業利益8.9億円

5カ年連結事業計画（売上高・営業利益推移）

単位：千円



※M&Aのれん償却93,200(千円)/年(10年償却) 含みます。
※マーベリック社12月期決算値との連結調整を予定しておりますが、現時点では単純合算しております。
※営業利益は各事業部利益から本部経費を差し引いた金額にマーベリック社営業利益予測値を加算しております。

成長ポイント

4事業の有機的連携：

MS・EX・蓄電池・MVGが相互に補完し合い、収益機会を最大化

FY27からの黒字化：

先行投資期間（FY26）を経て、FY27には営業利益4.7億円へV字回復

圧倒的な成長スピード：

FY26対比でFY30売上高は約8.6倍、営業利益率は30%へ到達

FY26 → FY30 変革

連結売上高 3.3億円 → **29.4億円** (8.6倍)

連結営業利益 -5.0億円 → **8.9億円** (黒字化)

企業と人の「変わりたい」を

実現し、共創する

プロデュースカンパニー。

【前提条件】

- ・MS事業アライアンス初期費用/EX事業先行投資計画に関して、2026年4月末迄に10億円調達後実行予定としております。
- ・蓄電池取得は、2026年6月までの資金調達9億円を想定しております。
- ・株式会社マーベリック譲受は当初調達金額+ワラントによる調達額が20億円に達した段階(2026年5月末迄)で計画しております。

- ・本資料は当社をご理解頂く為に作成されたもので、当社への投資勧誘を目的としておりません。
- ・本資料を作成するに当たっては正確性を期すために慎重に行っておりますが、完全性を保証するものではありません。
- ・本資料中の情報によって生じた障害や損害については、当社は一切責任を負いません。
- ・本資料中の計画・予測等は、本資料作成時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、潜在的なリスクや不確実性が含まれております。その為、実際の業績は、事業環境の変化等の様々な要因により、記述されている将来見通しとは大きく異なる結果となることがあります。

<本件に関するお問い合わせ>
株式会社Birdman 管理本部
<https://birdman.tokyo/contact/corp>