



2015年2月期 第2四半期

決算説明会

2014年10月7日

株式会社メディアドゥ

東証マザーズ 3678

<http://mediado.jp/>

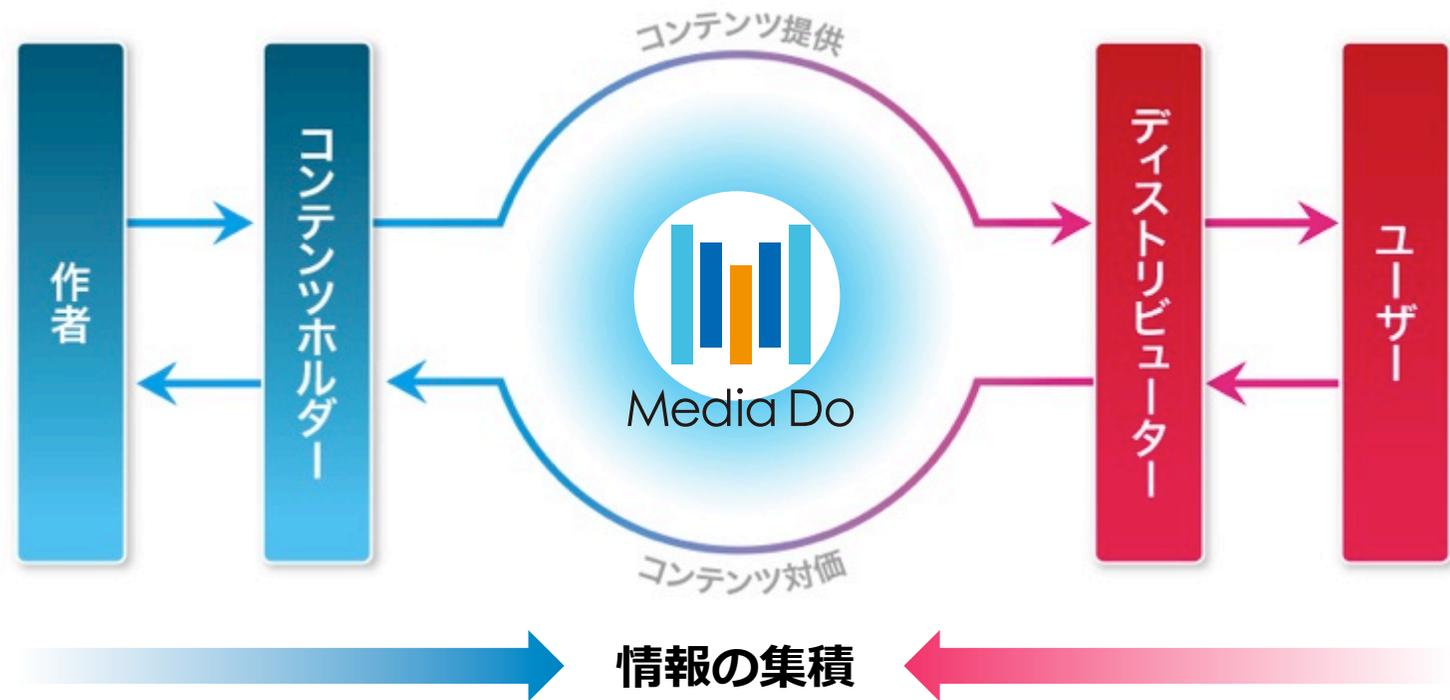
- 1** **ビジネスモデル／ミッション**
- 2** **2015年2月期 第2四半期ハイライト**
- 3** **2015年2月期 第2四半期レビュー**
- 4** **電子書籍事業の進捗状況**
- 5** **今後の成長戦略**
- 6** **参考資料**

- 1** **ビジネスモデル/ミッション**
- 2 2015年2月期 第2四半期ハイライト
- 3 2015年2月期 第2四半期レビュー
- 4 電子書籍事業の進捗状況
- 5 今後の成長戦略
- 6 参考資料

事業モデル

当社の事業モデルは、システムを活用した「著作物のデジタル流通事業」です。電子書籍を中心として、音楽、映像、ゲーム等の配信事業を推進。

著作物のデジタル流通事業



ひとつでも多くのコンテンツを、
ひとりでも多くの人に届けること。

私たちメディアドゥは、著作物を公正利用のもと、私たちの力で出来る限り広く頒布し著作者に収益を還元するという

“著作物の健全なる創造サイクルの実現”

を事業理念と掲げ、この日本における文化の発展、及び豊かな社会づくりに貢献したいと考えています。



著作権法 第一章 総則 第一節 通則 第一条 この法律は、著作物並びに実演、レコード、放送及び有線放送に関し著作者の権利及びこれに隣接する権利を定め、これらの文化的所産の公正な利用に留意しつつ、著作者等の権利の保護を図り、もって文化の発展に寄与することを目的とする。

- 1 ビジネスモデル／ミッション
- 2 **2015年2月期 第2四半期ハイライト**
- 3 2015年2月期 第2四半期レビュー
- 4 電子書籍事業の進捗状況
- 5 今後の成長戦略
- 6 参考資料

2014年度第2四半期の営業状況

電子書籍事業が牽引し、売上高、営業利益ともに大きく伸長し増収増益

2015年2月期 第2四半期 (2014年6月～8月)

売上高 : 1,887百万円 (前期比139.0%)

→ 電子書籍売上 : 1,642百万円 (前期比 144.7% 売上構成比 87.0%)

営業利益 : 88百万円 (前期比142.1%)

2015年2月期 第2四半期累計 (2014年3月～8月)

売上高 : 3,623百万円 (前期比141.8%)

→ 電子書籍売上 : 3,166百万円 (前期比 151.6% 売上構成比 87.4%)

営業利益 : 161百万円 (前期比150.5%)

2014年度第2四半期のトピックス

トピックス

2014年

3月 東京支社移転（神保町→初台）

4月 ソフトバンクモバイル株式会社の「スマートブックストア」を大幅にリニューアル

5月 米国OverDrive,Inc.との戦略的業務提携

7月 コーポレートロゴの刷新

第18回 国際電子出版EXPOへの出展

株式会社医学書院との共同で電子教科書サービス「医学書院eテキスト」を開始

米国Scribd,Inc.(スクリブド) と業務提携

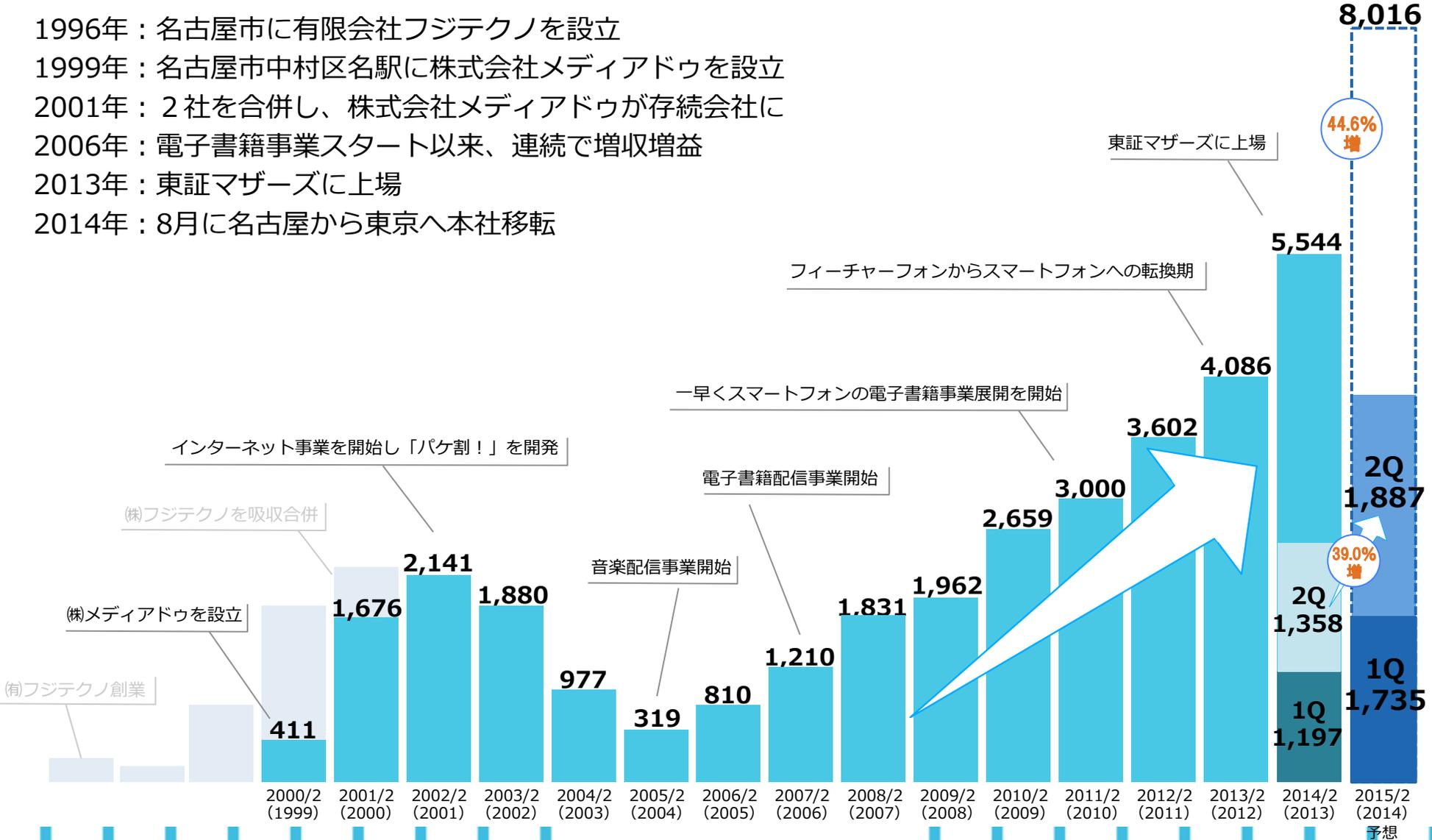
8月 名古屋から東京に本社を移転(名古屋→初台)

旧名古屋本社を名古屋テクニカルオフィスとして移転(丸の内→久屋大通)



売上高の推移

- 1996年：名古屋市に有限会社フジテクノを設立
- 1999年：名古屋市中村区名駅に株式会社メディアドゥを設立
- 2001年：2社を合併し、株式会社メディアドゥが存続会社に
- 2006年：電子書籍事業スタート以来、連続で増収増益
- 2013年：東証マザーズに上場
- 2014年：8月に名古屋から東京へ本社移転



- 1 ビジネスモデル／ミッション
- 2 2015年2月期 第2四半期ハイライト
- 3 **2015年2月期 第2四半期レビュー**
- 4 電子書籍事業の進捗状況
- 5 今後の成長戦略
- 6 参考資料

2015年2月期 第2四半期累計実績 (P/L)

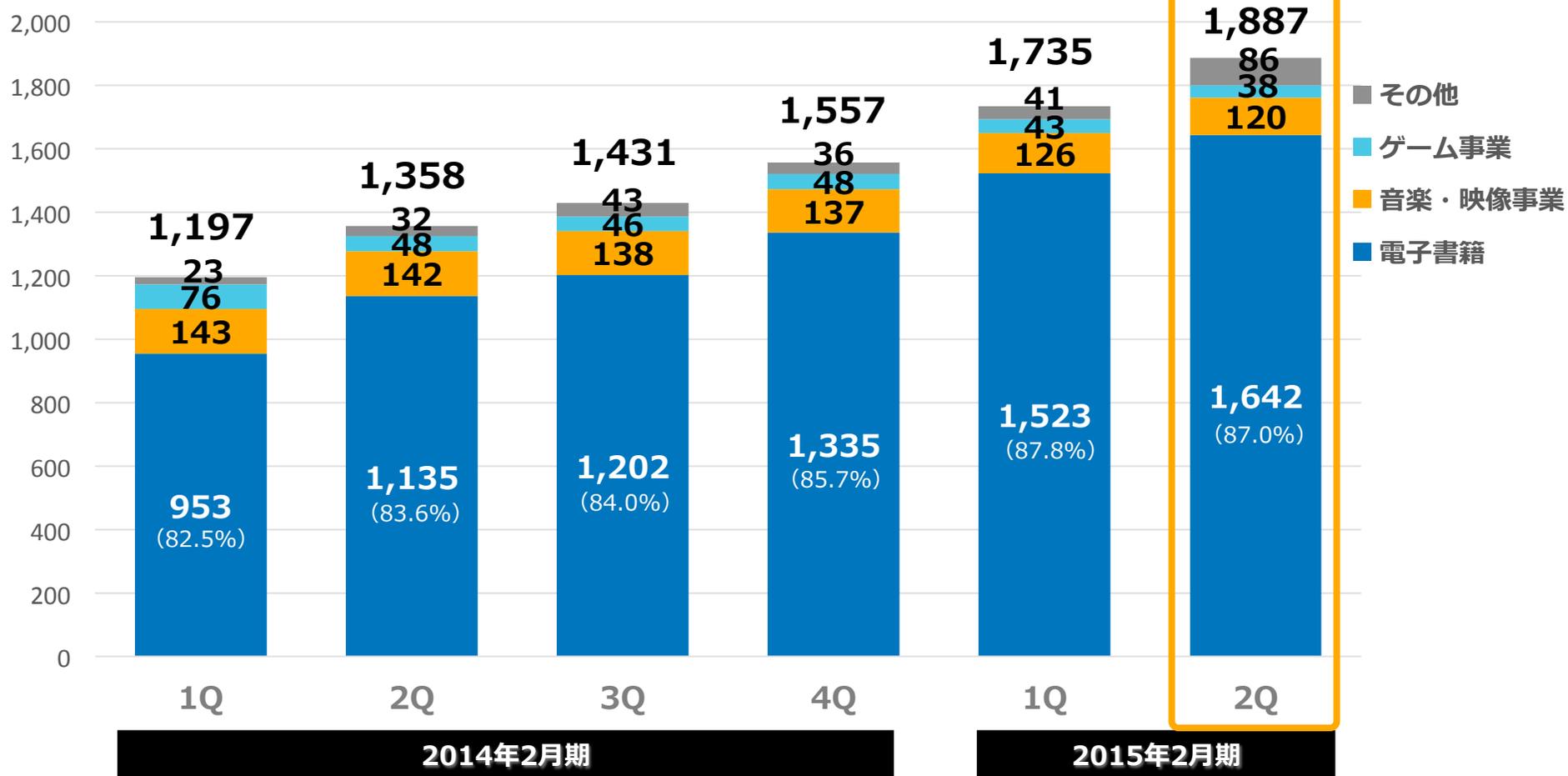
(単位：百万円)	2014年2月期 (第2四半期累計)		2015年2月期 (第2四半期累計)			2015年2月期(通期)	
	2Q (累計)	構成比 (売上対比)	2Q (累計)	構成比 (売上対比)	前年同期比	通期予想	進捗率
売上高	2,555	100.0%	3,623	100.0%	141.8%	8,016	45.2%
電子書籍事業	2,088	81.7%	3,166	87.4%	151.6%	—	—
音楽・映像事業	286	11.2%	246	6.8%	86.3%	—	—
ゲーム事業	124	4.9%	81	2.3%	65.9%	—	—
その他	56	2.2%	127	3.5%	226.4%	—	—
営業利益	107	4.1%	161	4.4%	150.5%	403	39.9%
経常利益	105	4.1%	161	4.4%	153.1%	402	40.1%
当期純利益 (四半期累計)	71	2.8%	90	2.5%	126.7%	213	42.4%

2015年2月期 第2四半期実績 (B/S)

(単位：百万円)	2014年2月期 (第2四半期)	2015年2月期 (第2四半期)	前年同期比 (金額ベース)	主たる変動要因、他
流動資産	1,414	3,003	+1,588	
現金及び預金	328	1,512	+1,184	公開時公募増資、事業収益の増加
売掛金	1,042	1,438	+395	売上増に連動
固定資産	326	372	+45	移転に伴う建物附属設備等の増加等
ソフトウェア	132	98	△33	サーバソフトウェアの償却が進む
資産合計	1,741	3,375	+1,634	
流動負債	1,208	1,688	+479	
買掛金	883	1,388	+505	売上増に連動
短期借入金 (1年内返済予定の長期借入金を含む)	86	17	△68	当座貸越解消、返済が進む
固定負債合計	20	9	△11	
長期借入金	15	-	△15	長期借入の解消
負債合計	1,228	1,697	+468	
純資産の合計	512	1,678	+1,165	公開時公募増資、ストックオプション行使等
負債・純資産合計	1,741	3,375	+1,634	

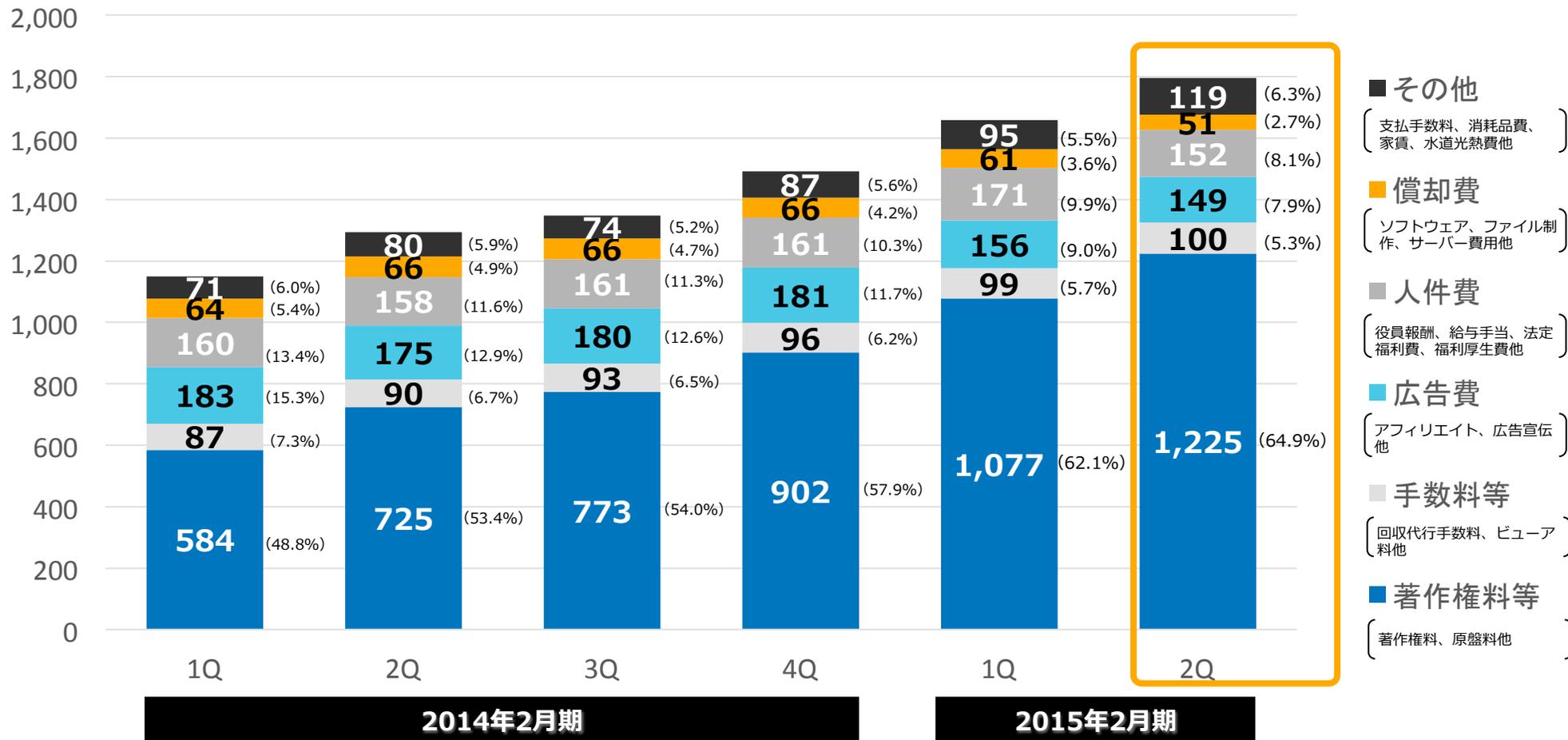
事業別 四半期売上推移

(単位：百万円)

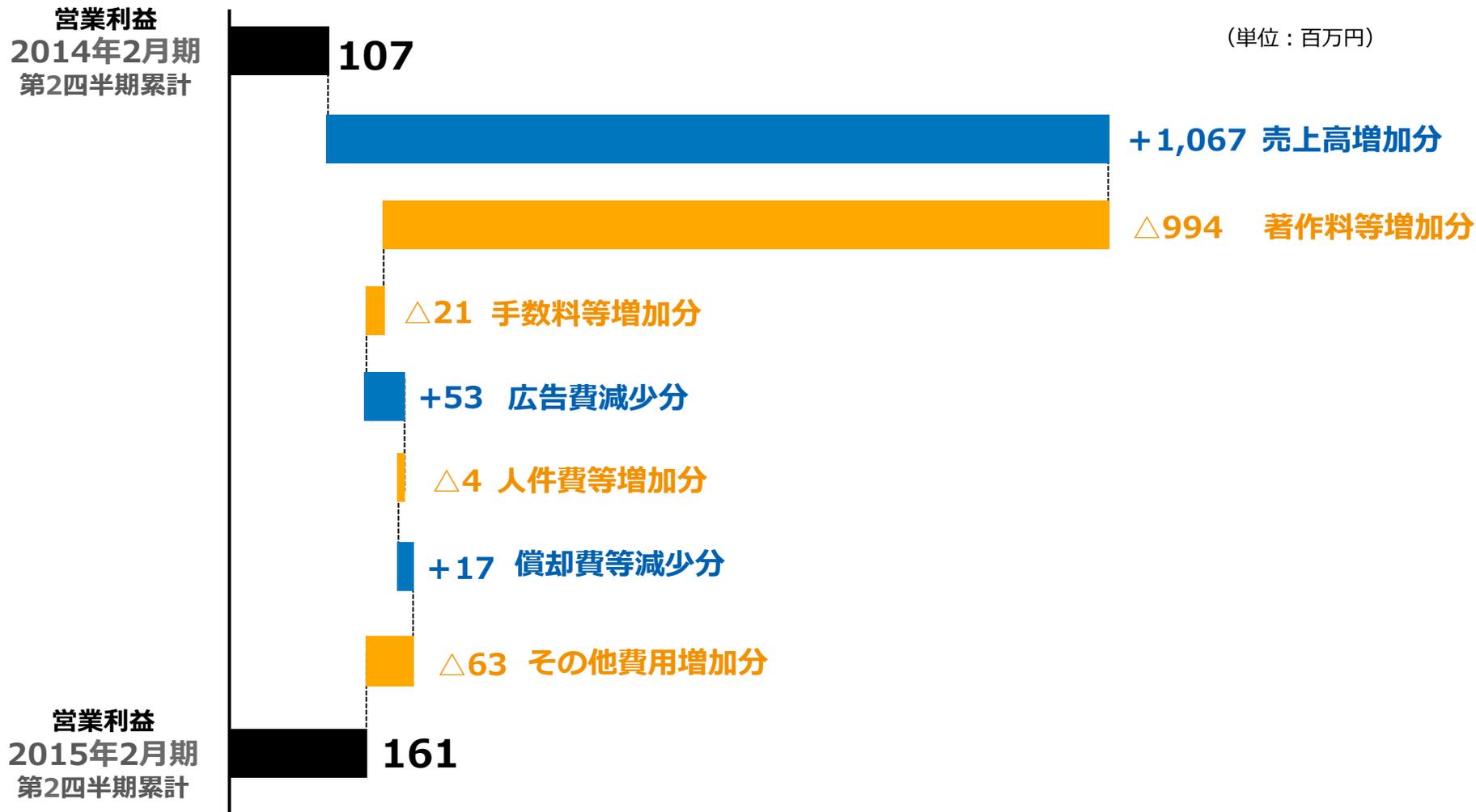


四半期コスト内訳の推移

(単位：百万円)



営業利益の変動要因



2015年2月期 第2四半期 詳細

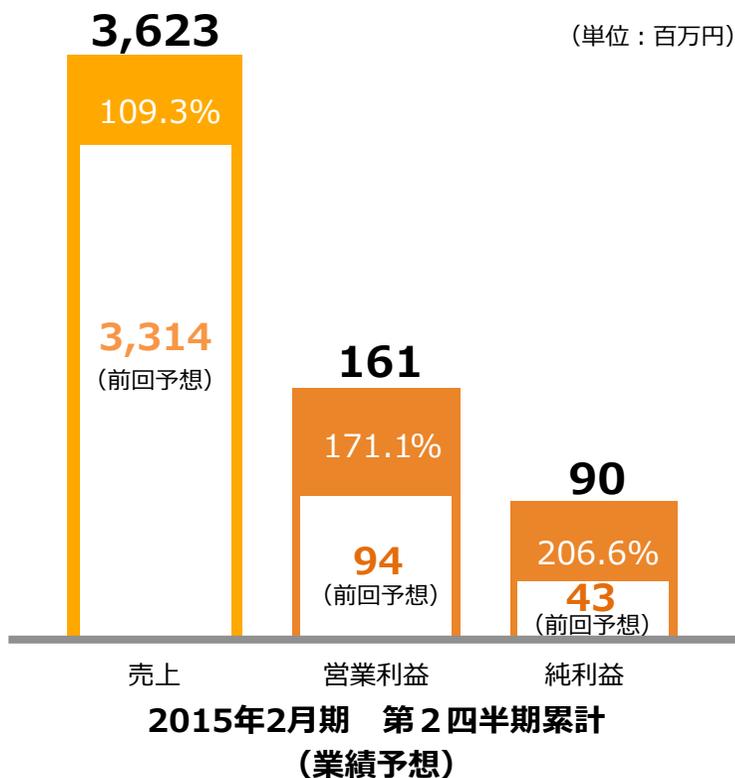
	2014年2月期								2015年2月期			
	1Q		2Q		3Q		4Q		1Q		2Q	
(単位：百万円)												
売上高	1,197		1,358		1,431		1,557		1,735		1,887	
電子書籍事業	953	79.6%	1,135	83.6%	1,202	84.0%	1,335	85.7%	1,523	87.8%	1,642	87.0%
音楽・映像事業	143	12.0%	142	10.5%	138	9.7%	137	8.8%	126	7.3%	120	6.4%
ゲーム事業	76	6.4%	48	3.5%	46	3.3%	48	3.1%	43	2.5%	38	2.0%
その他	23	2.0%	32	2.4%	43	3.1%	36	2.3%	41	2.4%	86	4.6%
売上原価、販売管理費	1,152		1,295		1,350		1,494		1,663		1,798	
著作権料等	584	48.8%	725	53.4%	773	54.0%	902	57.9%	1,077	62.1%	1,225	64.9%
手数料等	87	7.3%	90	6.7%	93	6.5%	96	6.2%	99	5.7%	100	5.3%
広告宣伝費	183	15.3%	175	12.9%	180	12.6%	181	11.7%	156	9.0%	149	7.9%
人件費等	160	13.4%	158	11.6%	161	11.3%	161	10.3%	171	9.9%	152	8.1%
償却費等	64	5.4%	66	4.9%	66	4.7%	66	4.2%	61	3.6%	51	2.7%
その他	71	6.0%	80	5.9%	74	5.2%	87	5.6%	95	5.5%	119	6.3%
営業利益	44		62		81		63		72		88	
経常利益	43		61		58		64		72		88	
当期純利益	28		43		30		74		38		51	

※ %は売上対比

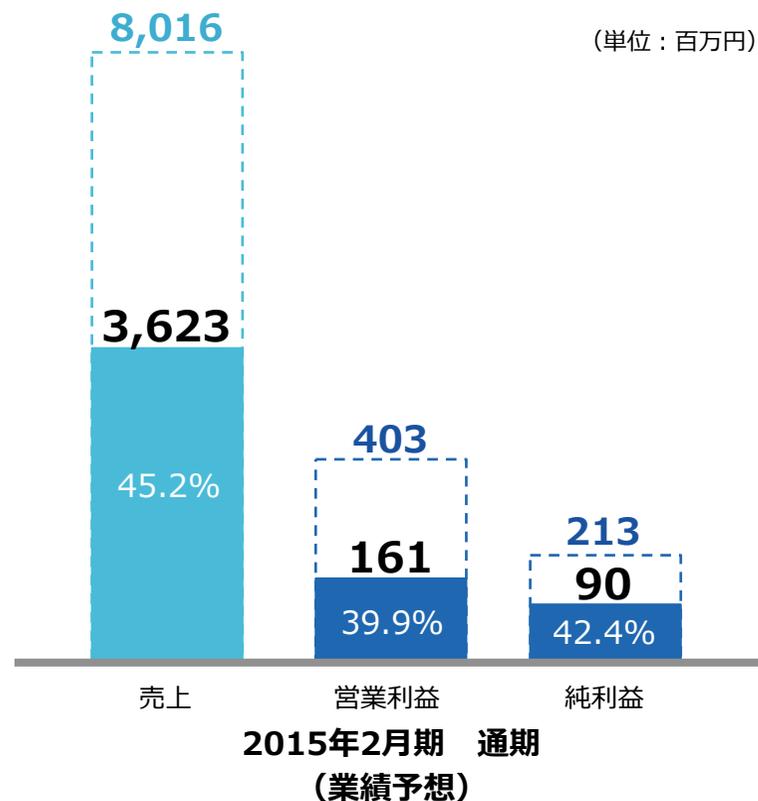
2015年2月期の進捗状況

2015年2月期「第2四半期累計」の業績予想を上方修正

対 第2四半期累計 進捗率



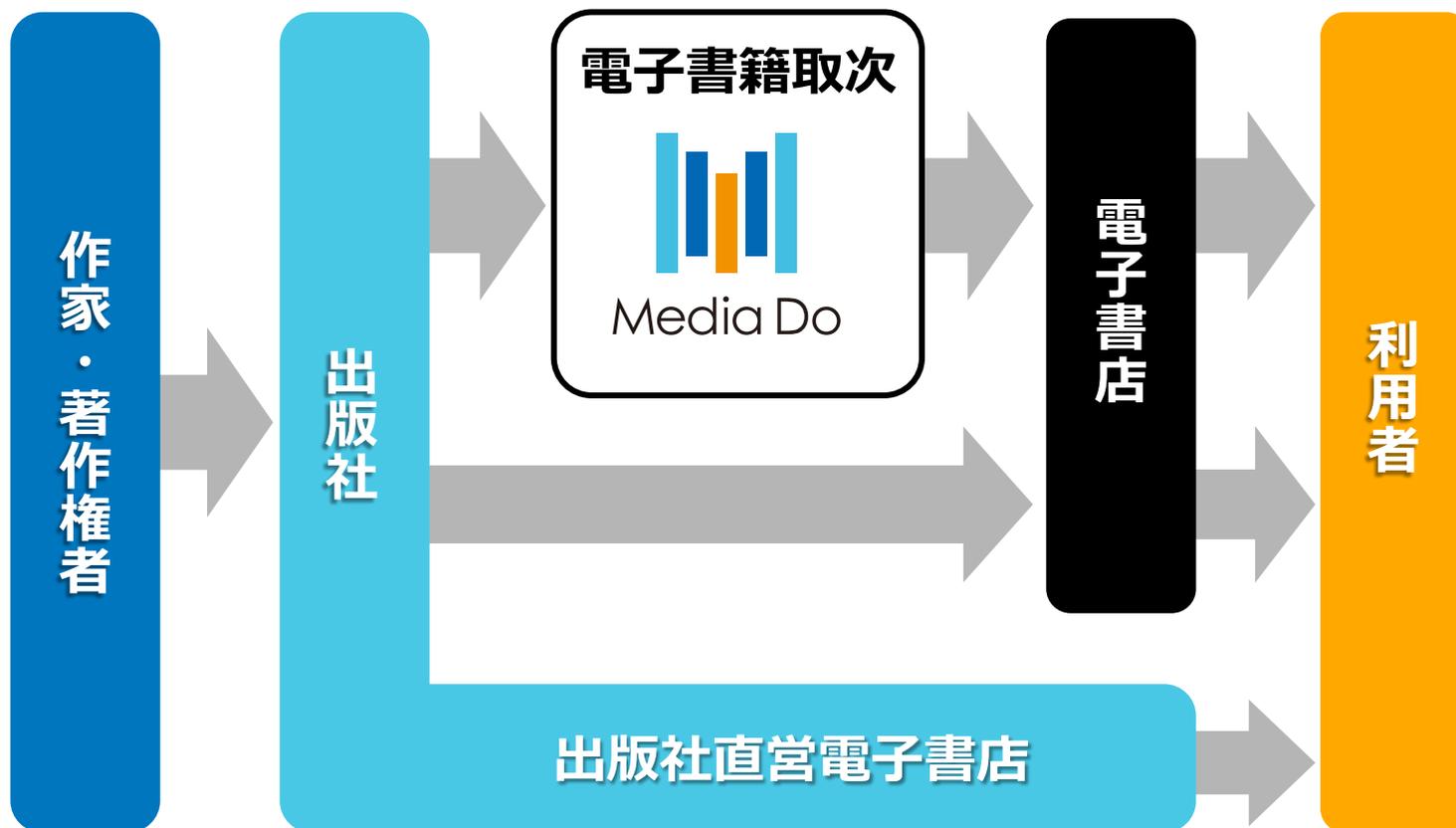
対 通期業績予想 進捗率



- 1 ビジネスモデル／ミッション
- 2 2015年2月期 第2四半期ハイライト
- 3 2015年2月期 第2四半期レビュー
- 4 **電子書籍事業の進捗状況**
- 5 今後の成長戦略
- 6 参考資料

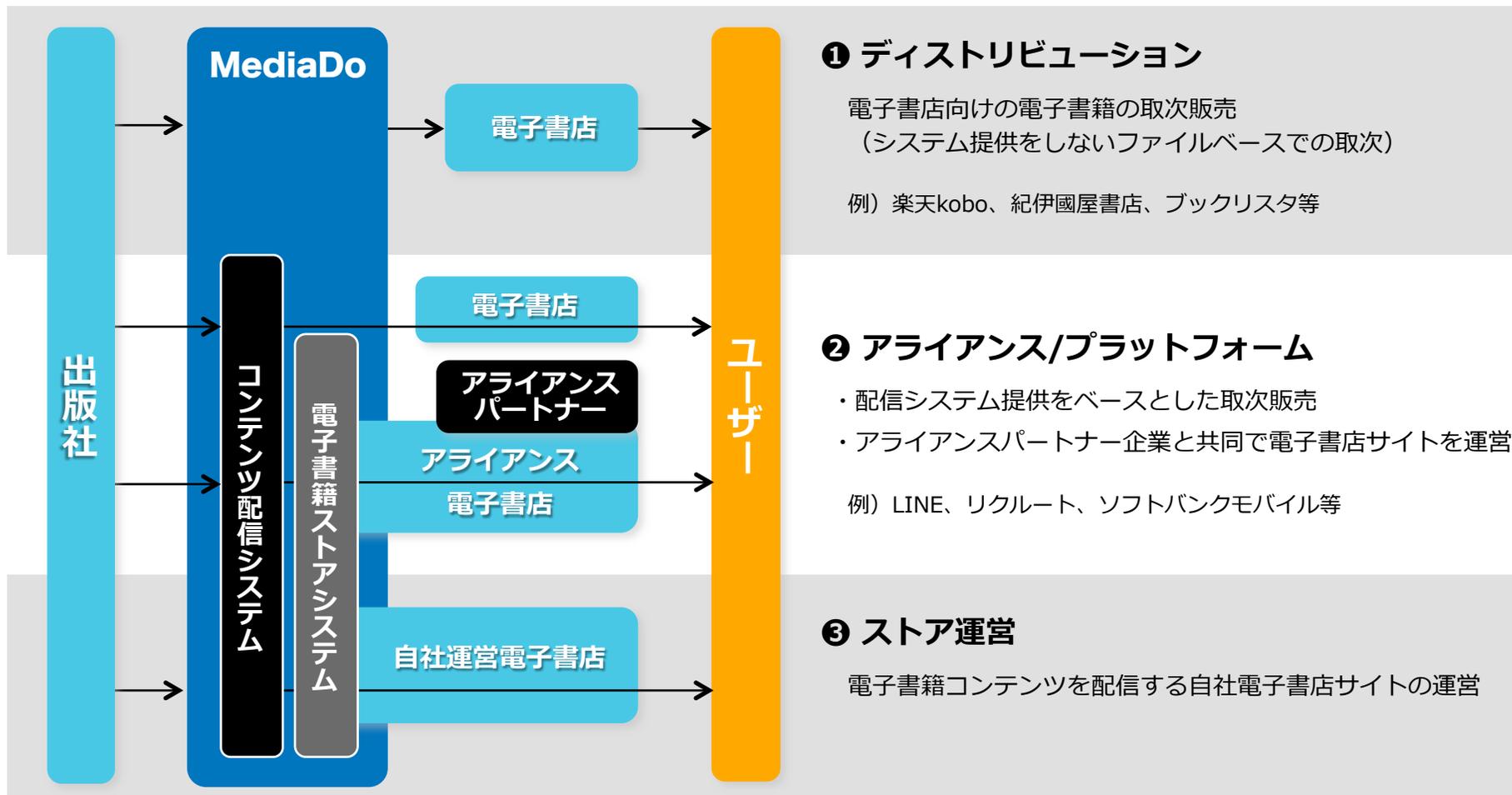
当社の事業ポジション

「電子書籍取次」は、ニーズが高まってきた2006年頃にスタート。市場拡大とともに、出版社の煩雑な業務の担い手として定着。その後、取次の利用が主流となり流通シェアは年々上昇。



サービス形態

当社の電子書籍事業におけるサービス形態については、以下のようになっている。



① ディストリビューション

電子書店向けの電子書籍の取次販売
(システム提供をしないファイルベースでの取次)

例) 楽天kobo、紀伊國屋書店、ブックリスタ等

② アライアンス/プラットフォーム

- ・配信システム提供をベースとした取次販売
- ・アライアンスパートナー企業と共同で電子書店サイトを運営

例) LINE、リクルート、ソフトバンクモバイル等

③ ストア運営

電子書籍コンテンツを配信する自社電子書店サイトの運営

サービス形態別売上推移

(単位：百万円)	2014年2月期								2015年2月期			
	1Q		2Q		3Q		4Q		1Q	2Q		
電子書籍事業売上	953		1,135		1,202		1,335		1,523	1,642		
①ディストリビューション	259	27.2%	302	26.6%	310	25.7%	404	30.3%	443	29.1%	432	26.3%
②アライアンス/プラットフォーム	386	40.5%	485	42.7%	531	44.2%	570	42.7%	723	47.5%	868	52.9%
③ストア運営	309	32.4%	349	30.7%	362	30.1%	360	27.0%	356	23.4%	341	20.8%

※ %は電子書籍事業売上を100とした場合の構成比

① ディストリビューション

- 電子書店への取次売上は、1Qとほぼ同規模だが、全体売上に占める比率は低下

② アライアンス/プラットフォーム

- LINE、いつでも書店向け等の売上が1Qに引き続き伸長し、売上構成比が大きく上昇

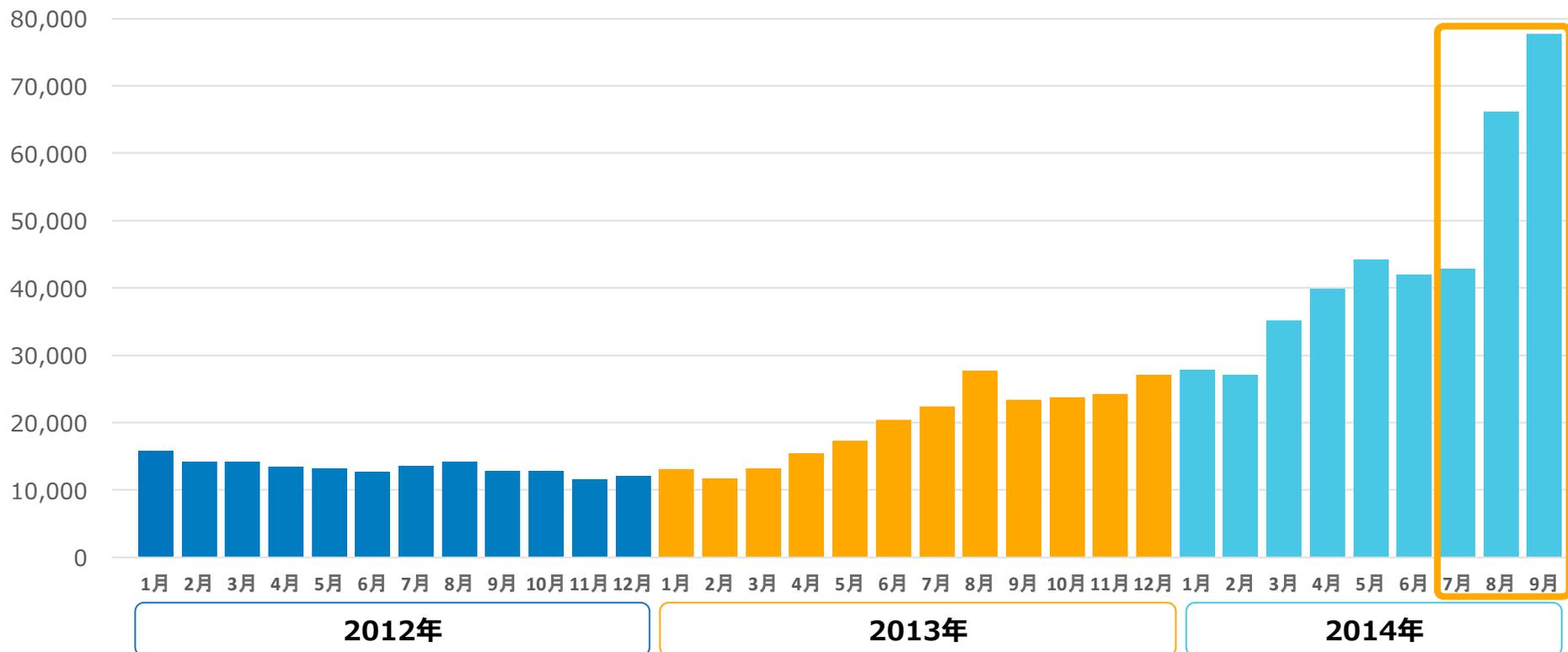
③ ストア運営

- 広告投下を絞りながら、売上水準は同レベルを維持

ダウンロード（DL）数の推移

「md-dc」における、電子書籍コンテンツのダウンロード数推移（サンプルDLも含む）

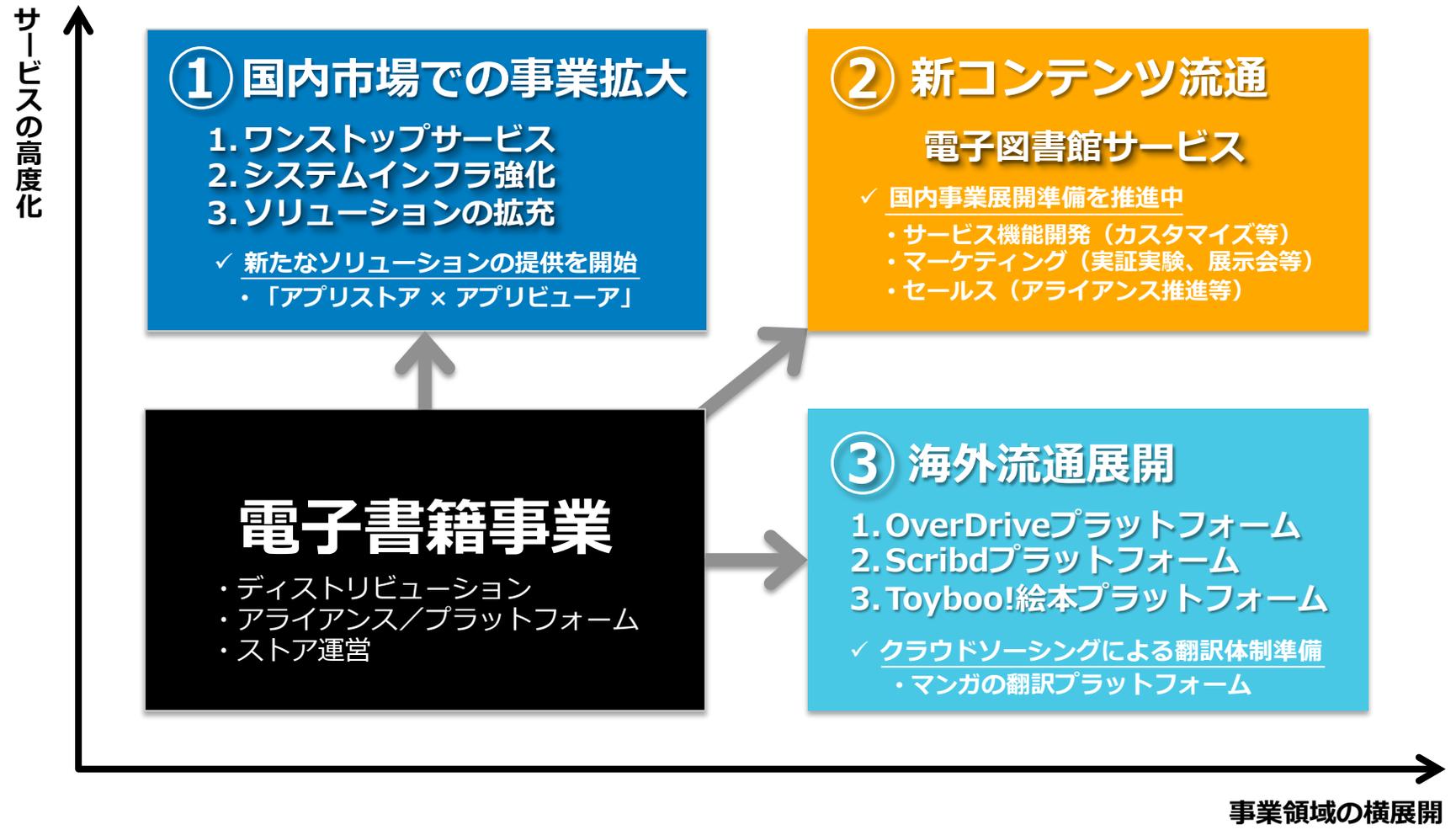
（単位：千DL）



※ 上記数値は当社配信サーバー「md-dc」におけるDL数値で、同一購入コンテンツの複数の端末へのダウンロードや端末から削除後の再ダウンロード数は含みません。

- 1 ビジネスモデル／ミッション
- 2 2015年2月期 第2四半期ハイライト
- 3 2015年2月期 第2四半期レビュー
- 4 電子書籍事業の進捗状況
- 5 **今後の成長戦略**
- 6 参考資料

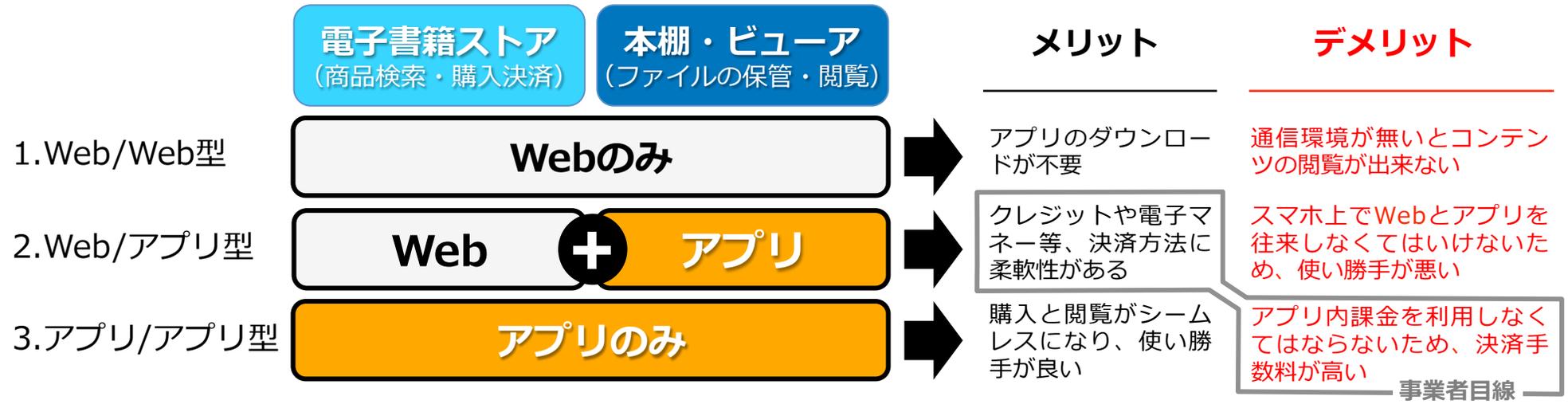
成長戦略の基本方針



① 国内市場での事業拡大

「アプリストア × アプリビューア」型電子書籍プラットフォームの提供を開始

「探す」「買う」「読む」が一つのアプリ上で完結し、ユーザーの使い勝手が向上することでストアの滞在時間が増え、より多くの電子書籍との接点を創出



2014年10月1日 サービススタート

第1弾 「Trision Books (トリジョン・ブックス)」

- 面倒な会員登録をせずに電子書籍が買える
- ダウンロードしながら再生するので待ち時間がなく、すぐに読める
- セキュリティ機能を持ったシークレット本棚で本の管理ができる
- コミックの表紙を敷き詰めたレイアウトに

(提供：リアライズ・モバイル・コミュニケーションズ × メディアドゥ)



(※アプリイメージ)

② 新コンテンツ流通（電子図書館サービス）

国内電子図書館事業の推進

2015/4～

サービス
正式
ローンチ
(予定)

3.セールスアライアンス（2014/11～）

- ① サービスセールスのためのアライアンス戦略推進
- ② 法人向け電子図書館のサービス開発推進

2.マーケティング（2014/5～）

- ① 国内図書館向けのリサーチセールス
- ② 電子図書館向けコンテンツ獲得のための出版社営業
- ③ 図書館関係者向け最大イベント、図書館総合展への出展
- ④ 公共図書館、大学図書館との実証実験スタート

1.サービス機能開発（2014/4～）

- ① OverDriveレンディングシステムのカスタマイズ
- ② 当社コンテンツ配信システム「md-dc」とのシステム連携
- ③ 国内図書館向けマーケットプレイス開発



③ 海外流通展開

日本コンテンツの輸出のための翻訳のクラウドソーシングスキームの開発へ



- 1 **ビジネスモデル／ミッション**
- 2 2015年2月期 第2四半期ハイライト
- 3 2015年2月期 第2四半期レビュー
- 4 電子書籍事業の進捗状況
- 5 今後の成長戦略
- 6 **参考資料**

会社概要

【 商 号 】	株式会社メディアドゥ (MEDIA DO Co.,LTD.)
【 設 立 】	1999年4月
【 資 本 金 】	849,463,750円 (2014年8月末日現在)
【 役 員 構 成 】	代表取締役社長 藤田 恭嗣 (フジタ ヤスシ) 取締役 溝口 敦 取締役 山本 治 取締役 (非常勤) 寺山 隆一 (株式会社ニュース・サービス・センター代表取締役社長) 取締役 (非常勤) 林 郁 (株式会社デジタルガレージ 代表取締役グループCEO) 監査役 大和田 和恵 監査役 (非常勤) 平尾 周三 監査役 (非常勤) 森藤 利明 監査役 (非常勤) 堀 泰人
【 顧 問 】	アドバイザー 伊藤穰一 (MITメディアラボ 所長)
【 従 業 員 数 】	116名 (社員 99名、アルバイト等 17名 / 2014年8月末日現在)
【 本 社 】	東京都渋谷区代々木4丁目30番3号 新宿MIDWESTビル5F (初台)
【名古屋テクニカルオフィス】	名古屋市中区丸の内3-5-10 名古屋丸の内平和ビル9F
【徳島木頭オフィス】	徳島県那賀郡那賀町木頭和無田字イワツシ5-23

本社



名古屋テクニカルオフィス



徳島木頭オフィス



新ロゴについて



Media Do

企業理念とデザインコンセプト

シンボルの縦ラインは社員一人一人が自立し、考え、クリエイティブし、行動していく姿を表現しています。中央のオレンジラインは自分自身です。両サイドのラインが伸びていく形は、社員一人一人が理念をいつも心に抱き、たくさんの人々に支えられ、共に成長していく姿を表現しています。自立した自己と、支えられているたくさんの人々との成長と無限の可能性を、シンボルマークのデザインに込めています。

コーポレートカラーコンセプト

ネイビーは海の色。 **ブルー**は空の色。全ての生命の誕生は海からと言われています。叡智の源とも言えます。誕生の場所であり、風に乗って航海し様々なモノやコトを運ぶ海。同じく世界が一つに繋がっている空です。

コーポレートカラーは**世界中の叡智をメディアドゥが流通・発信する象徴を海と空のブルー**で表現し、**オレンジは叡智を育てる太陽、人の心の中にある好奇心**を表現したカラーです。

将来見通しに関する注意事項と会計監査について

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。

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・修正をおこなう義務を負うものではありません。

また、本資料内には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。従いまして、本資料に全面的に依拠した投資等の判断を行なうことは控えていただけますようお願いいたします。