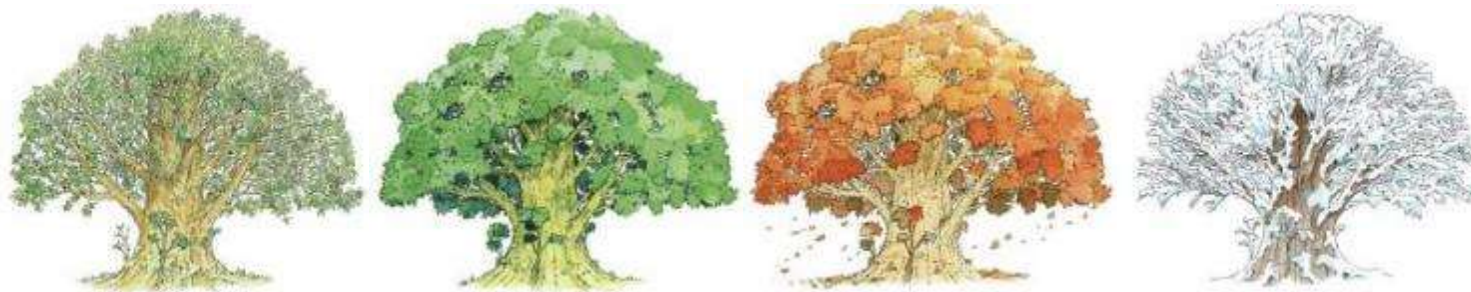




2014年度通期決算補足資料

2015年3月12日

株式会社イーブックイニシアティブジャパン



証券コード：3658

1 2014年度実績

- ・ 業績
- ・ 施策

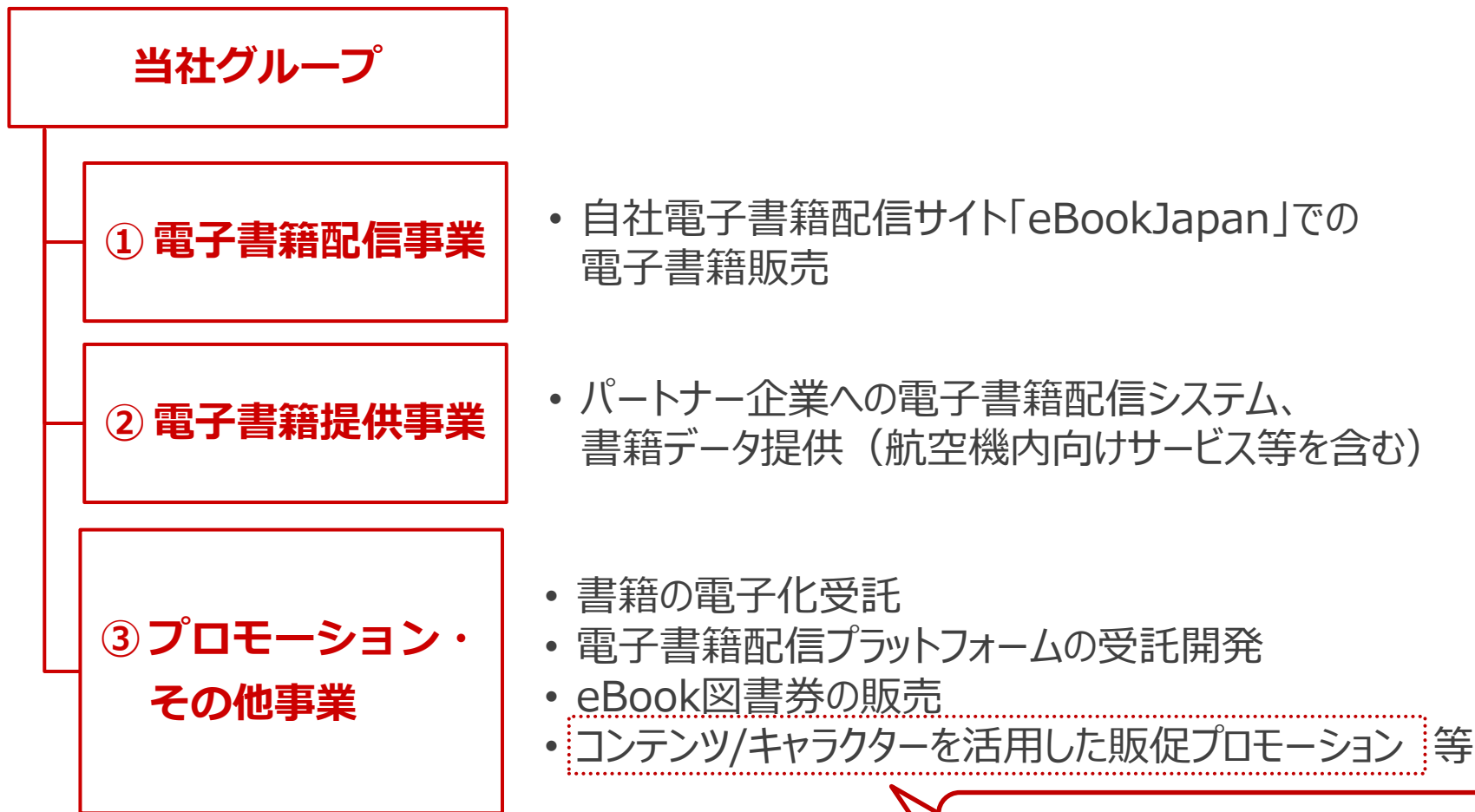
2 2014年度第4四半期実績

3 2015年度以降の計画

4 参考資料

当社グループは、以下3つの事業により構成されています。

なお、トキオ・ゲッツの連結子会社化に伴い、3Q決算発表より事業区分を変更しております。



トキオ・ゲッツ連結子会社化に伴い
連結決算に取り込み

- **前年度比*1、増収減益。いずれも予想*2は若干上回って着地**
 - ✓ **連結売上高は 51.2億円（前年比23.4%増）**
 - ✓ **連結経常利益は 3.1億円（前年比25.9%減）**
- **2014年度は、次年度以降につながる「サービス基盤強化」に注力**
 - ✓ **メインの電子書籍配信事業が着実に進化（売上高、品揃え等）**
 - ✓ **基盤システムのリニューアル実現**
 - ✓ **BtoB展開/グローバル展開等、新領域への投資が順調に進む**

*1: 2014年度は2Qより連結決算に移行しており、2013年度個別業績との比較となります

*2: 9月8日発表の連結業績予想

1 2014年度実績 [業績] | 2014年度業績ハイライト

	金額 (百万円)	前年同期比*1
連結売上高	5,129	+23.4%
電子書籍配信事業	4,648	+20.5%
パソコン	1,653	+9.4%
モバイル (スマートフォン+タブレット)	2,995	+27.7%
連結経常利益	316	-25.9%

*1: 2014年度は2Qより連結決算に移行しており、2013年度個別業績との比較となります

1 2014年度実績 [業績] | 売上高・経常利益の推移

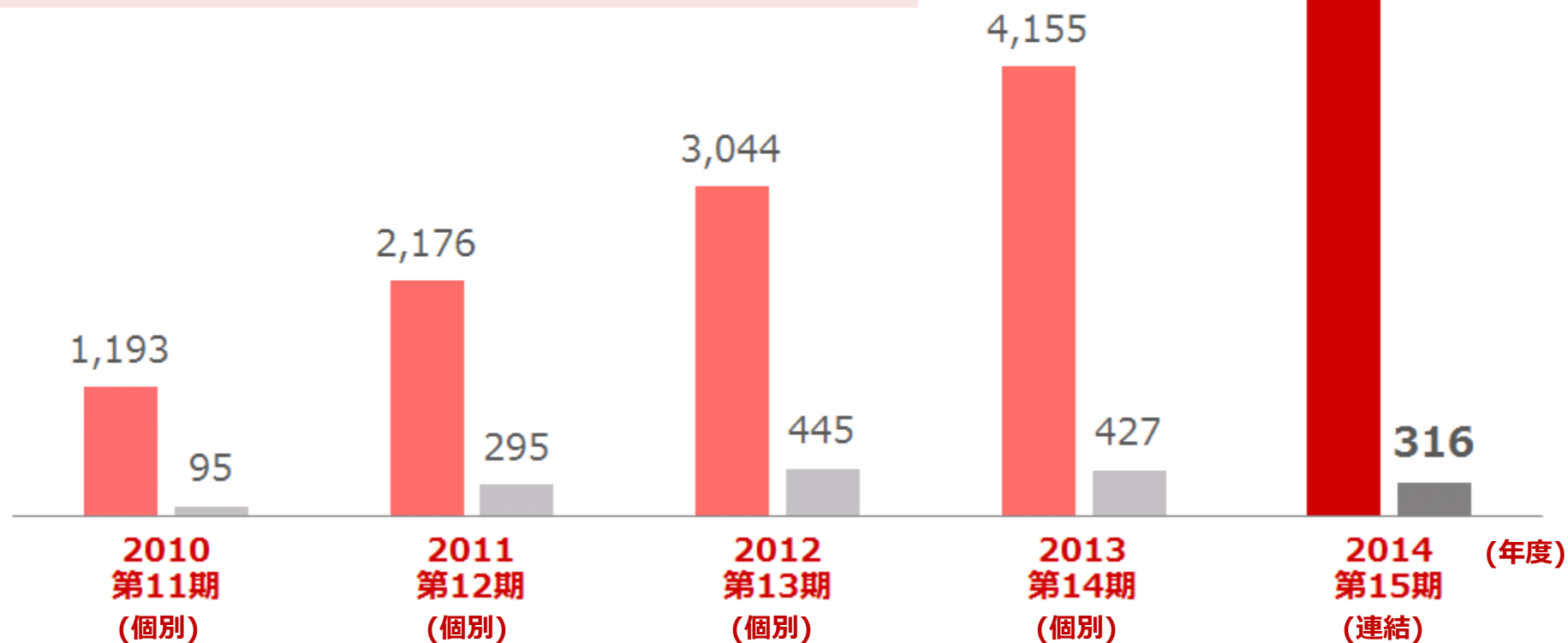
(単位：百万円)

■ 連結売上高 ■ 連結経常利益

前期比で増収減益

連結売上高 5,129百万円 (前期比+23.4%)

連結経常利益 316百万円 (前期比-25.9%)



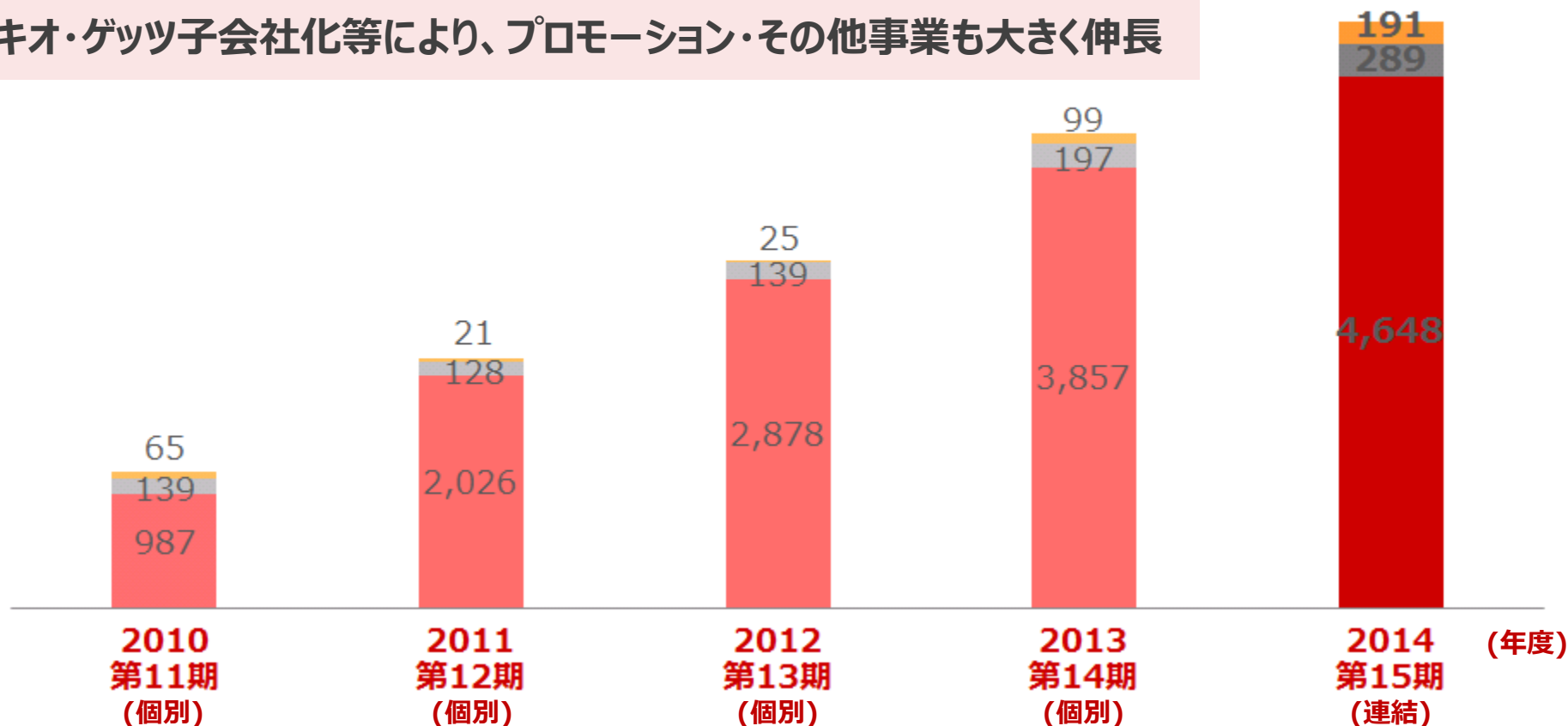
1 2014年度実績 [業績] | 事業別の売上高推移

(単位：百万円)

■ 電子書籍配信 ■ 電子書籍提供 ■ プロモーション・その他

電子書籍配信事業が順調に伸長

トキオ・ゲッツ子会社化等により、プロモーション・その他事業も大きく伸長



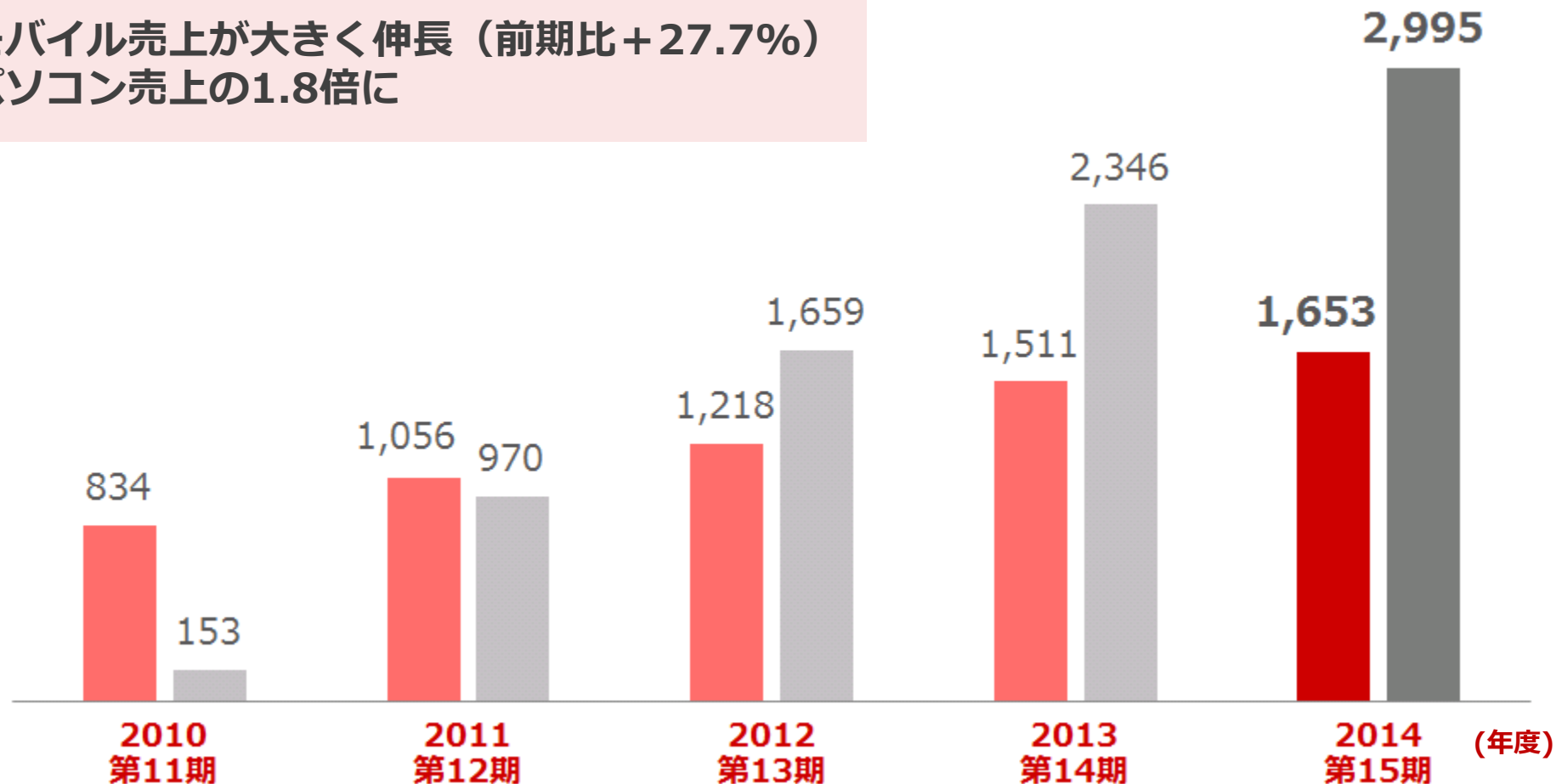
※ 事業区分の見直しにより、2Qまで「その他の事業」に含めていた航空機内向けサービス等を「電子書籍提供事業」に移管したことに伴い、過去に遡及して数値変更を行っております。また、3Qより、「プロモーション・その他事業」にトキオ・ゲッツの売上高を取り込んでおります。(2014年度2Q以前には含まれておりません)

1 2014年度実績 [業績] | パソコン・モバイル別の売上高推移 (配信事業)

(単位：百万円)

■パソコン ■モバイル (スマートフォン+タブレット)

モバイル売上が大きく伸長 (前期比+27.7%)
パソコン売上の1.8倍に



1 2014年度実績 [業績] | 損益計算書の主要項目 (対前期比)

(単位：百万円)

	2013年度 通期 (個別)	2014年度 通期 (連結)	増減率	備考
売上高	4,155	5,129	23.4%	
電子書籍配信事業	3,857	4,648	20.5%	
パソコン	1,511	1,653	9.4%	
モバイル	2,346	2,995	27.7%	
電子書籍提供事業	173	289	66.3%	
売上原価	2,303	2,923	26.9%	
著作権使用料	2,229	2,803	25.7%	売上増および著作権使用料率上昇
販売費及び一般管理費	1,401	1,892	35.1%	
支払手数料	231	264	14.3%	売上増および決済料率低減
人件費 (賞与を除く)	363	472	29.9%	採用計画実行による人員増
広告宣伝費	258	345	33.7%	認知拡大・新規会員獲得のための増加
ポイント引当金繰入額	173	323	86.6%	販促のための増加
営業利益	450	313	-30.4%	
経常利益	427	316	-25.9%	
税引前当期純利益	427	316	-25.9%	
当期純利益	253	183	-27.4%	

1 2014年度実績 [業績] | 貸借対照表の主要項目

(単位：百万円)

	2013年度 通期 (個別)	2014年度 通期 (連結)	増減率	備考
資産	2,978	3,604	21.0%	
現金及び預金	2,259	2,429	7.5%	
売掛金	499	525	5.3%	
負債	1,036	1,441	39.1%	
買掛金	700	854	22.0%	著作権使用料の増加
純資産	1,941	2,162	11.4%	
資本金	518	526	1.5%	
資本剰余金	529	537	1.5%	
利益剰余金	971	1,155	18.9%	
自己株式	△85	△85	0.0%	

1 2014年度実績 [業績] | 2014年度実績まとめ (連結業績予想との対比)

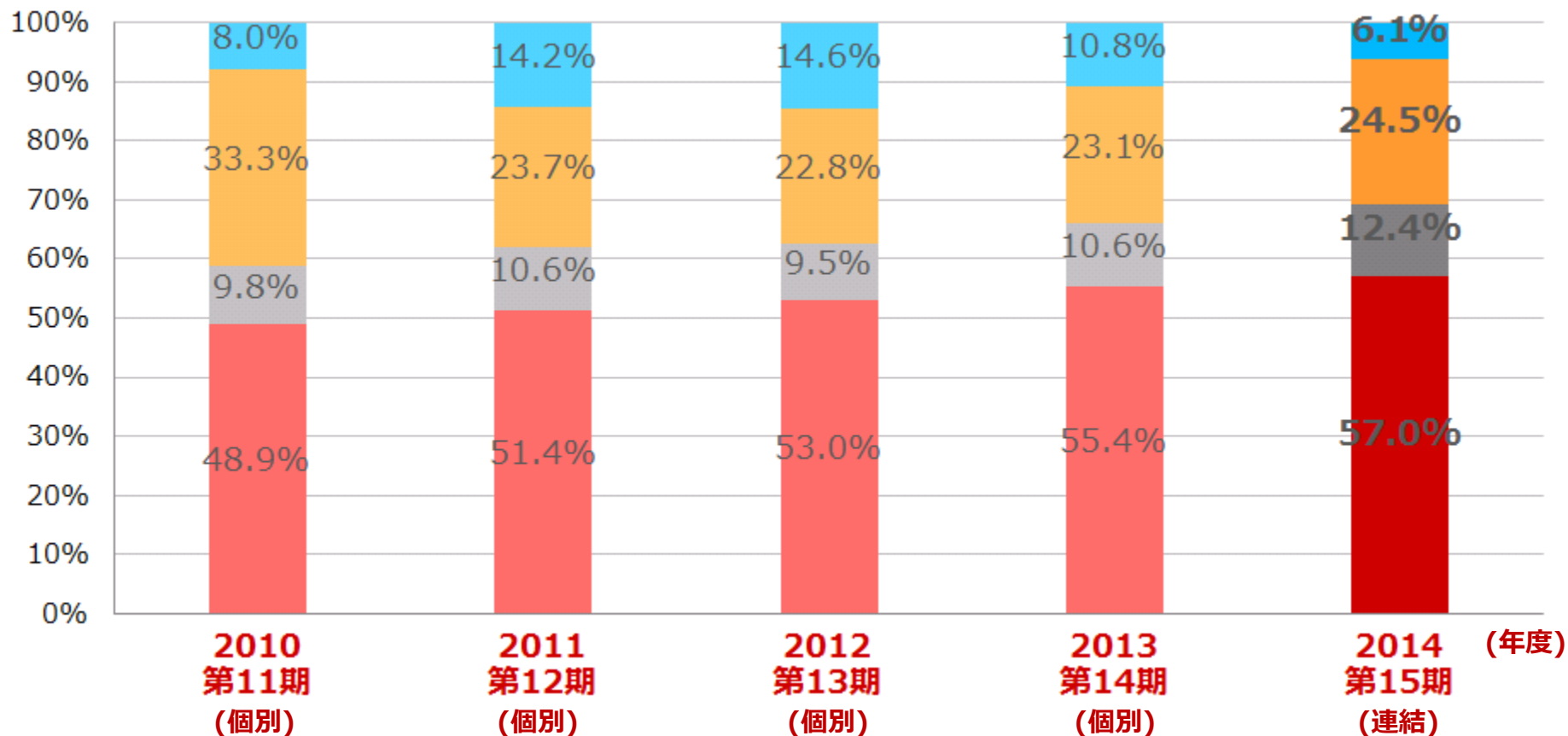
(単位：百万円)

	連結業績予想 (2014年9月公表)	連結実績	予想との差異
売上高	5,070	5,129	+1.2%
営業利益	298	313	+5.0%
営業利益率	5.9%	6.1%	+0.2points
経常利益	297	316	+6.5%
経常利益率	5.9%	6.2%	+0.3points
税引前当期純利益	297	316	+6.5%
当期純利益	178	183	+3.0%

1 2014年度実績 [業績] | 損益計算書の主要項目割合

■ 売上原価 (主に著作権使用料) ■ 販管費 (変動費) (主に支払手数料、ポイント引当金繰入) ■ 販管費 (固定費) ■ 営業利益

すべての費用大項目の対売上比が上昇し、営業利益率が低下



粗利率低下

- 競争激化に対応するための値下げ実施

**販管費率
上昇**

**① 新規顧客獲得
コスト増**

- 競争環境激化に伴い、新規顧客獲得効率低下
- ポイントキャンペーン等の実施頻度増

**② 連結子会社取得に
よる影響**

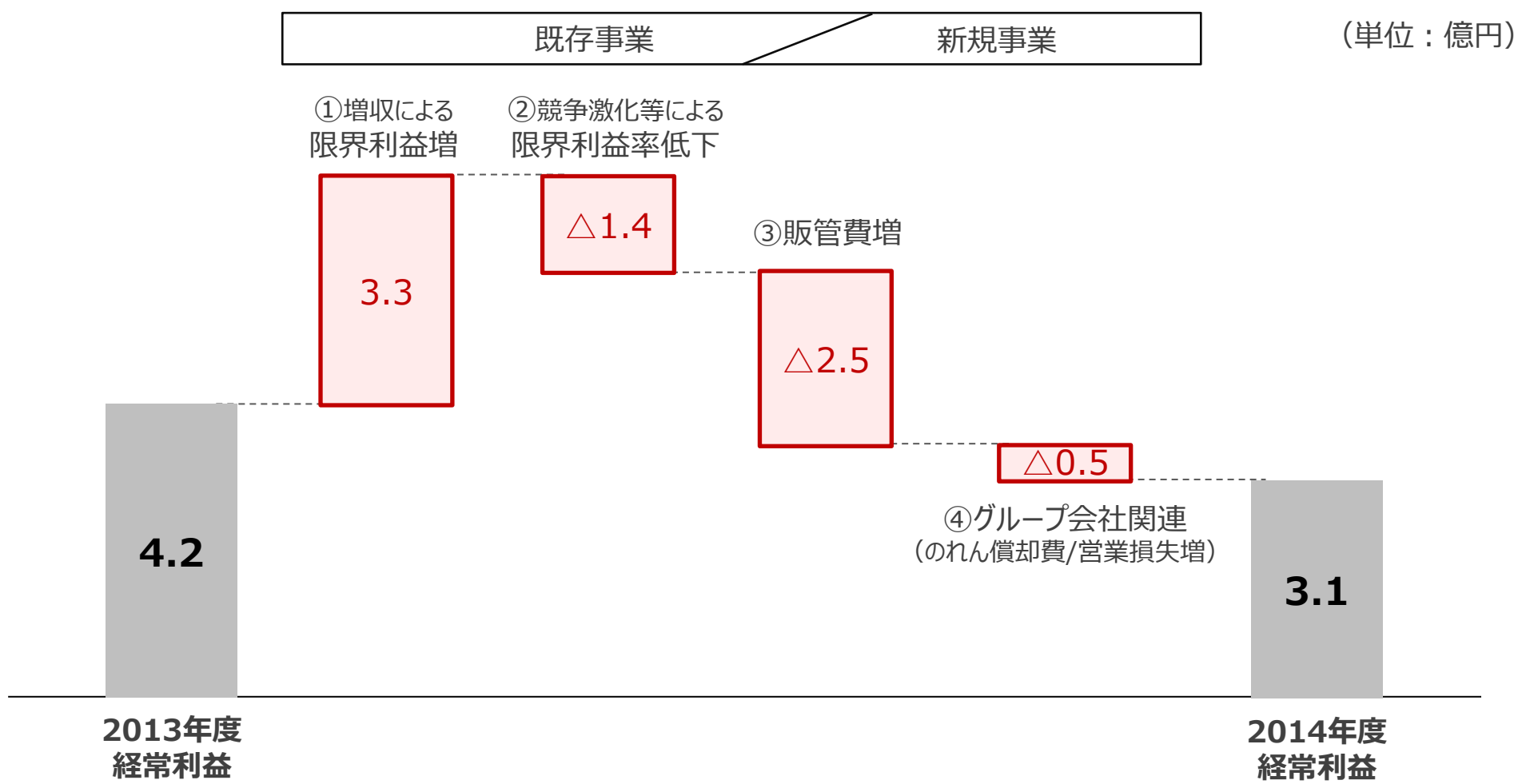
- のれん償却費
- グループ会社営業赤字分

**③ 成長のための
先行投資**

- 積極採用による人員増（システム開発・企画等）
- システム投資増

1 2014年度実績 [業績] | 2014年度利益増減分析 (連結)

①増収による利益押し上げを、②競争激化対策、③将来の投資を中心とする販管費増で相殺し、さらに、④連結子会社化関連の減益分も加わった結果、最終的に1億円強の減益となった

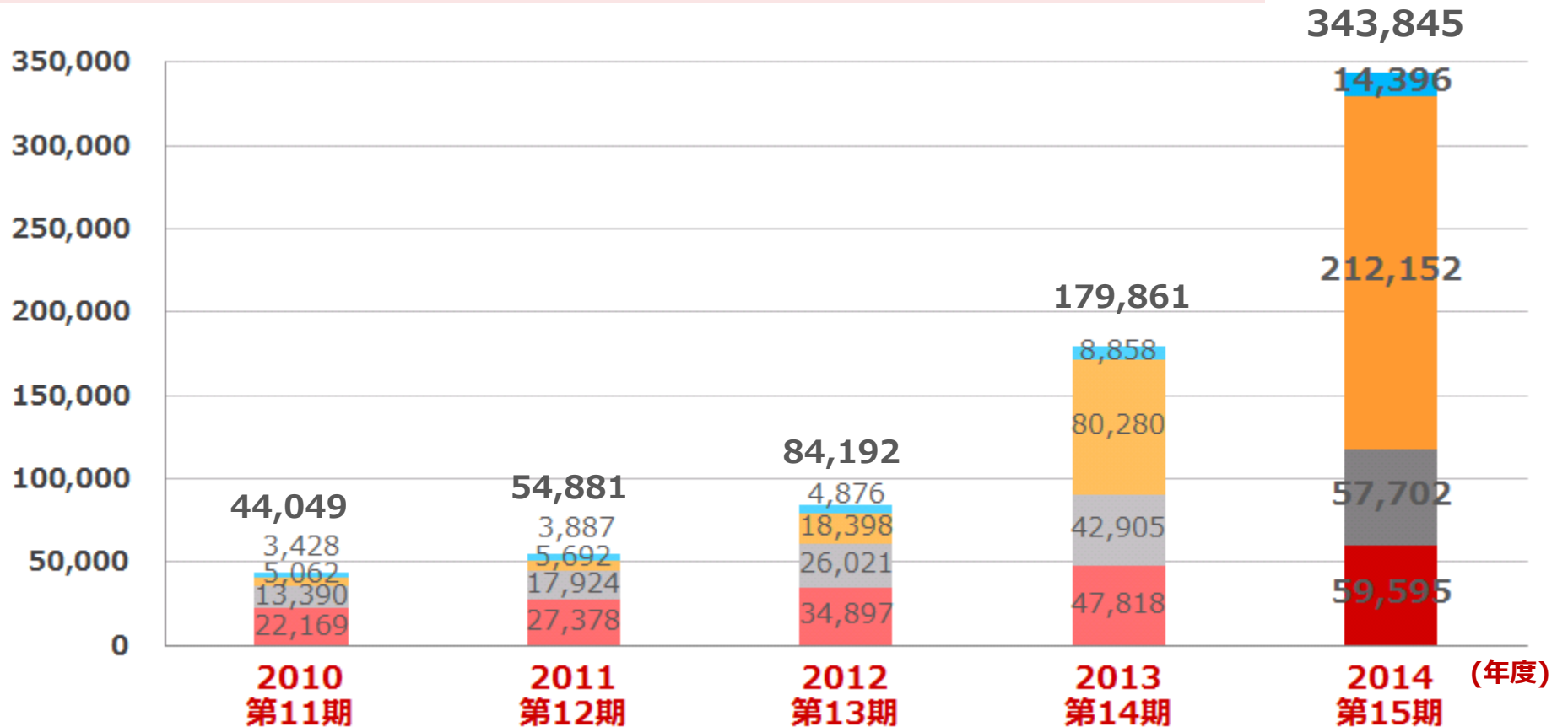


1 2014年度実績 [施策] | 参考：ジャンル別取扱冊数の推移

(単位：冊)

■ 男性マンガ ■ 女性マンガ ■ 総合図書 ■ その他

総合図書を中心に取扱冊数を大幅に増加、前年末比1.9倍の34.3万冊に

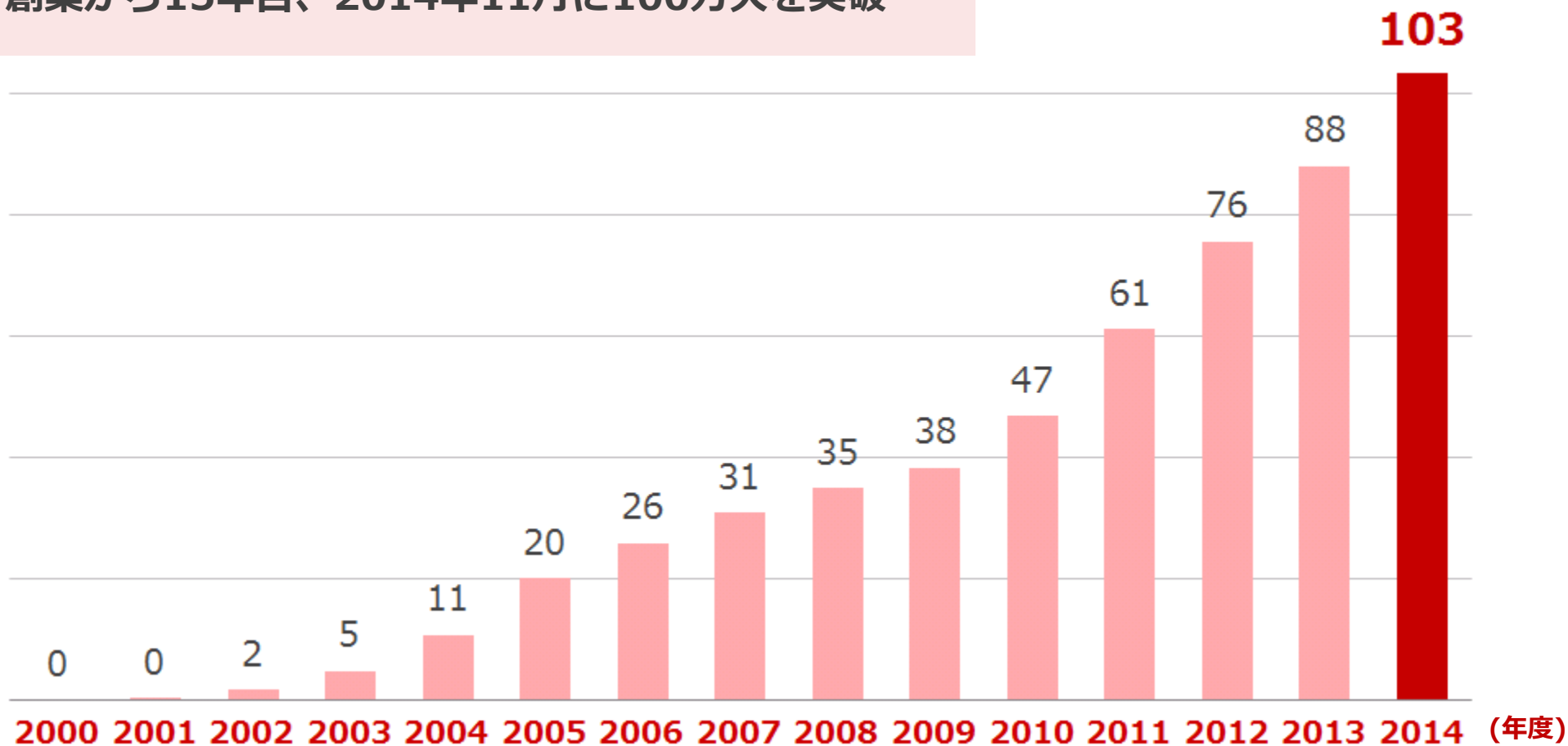


1 2014年度実績 [施策] | 登録会員数の推移

(単位：万人)

■登録会員数（累計）

創業から15年目、2014年11月に100万人を突破



1 2014年度実績

- ・業績
- ・施策

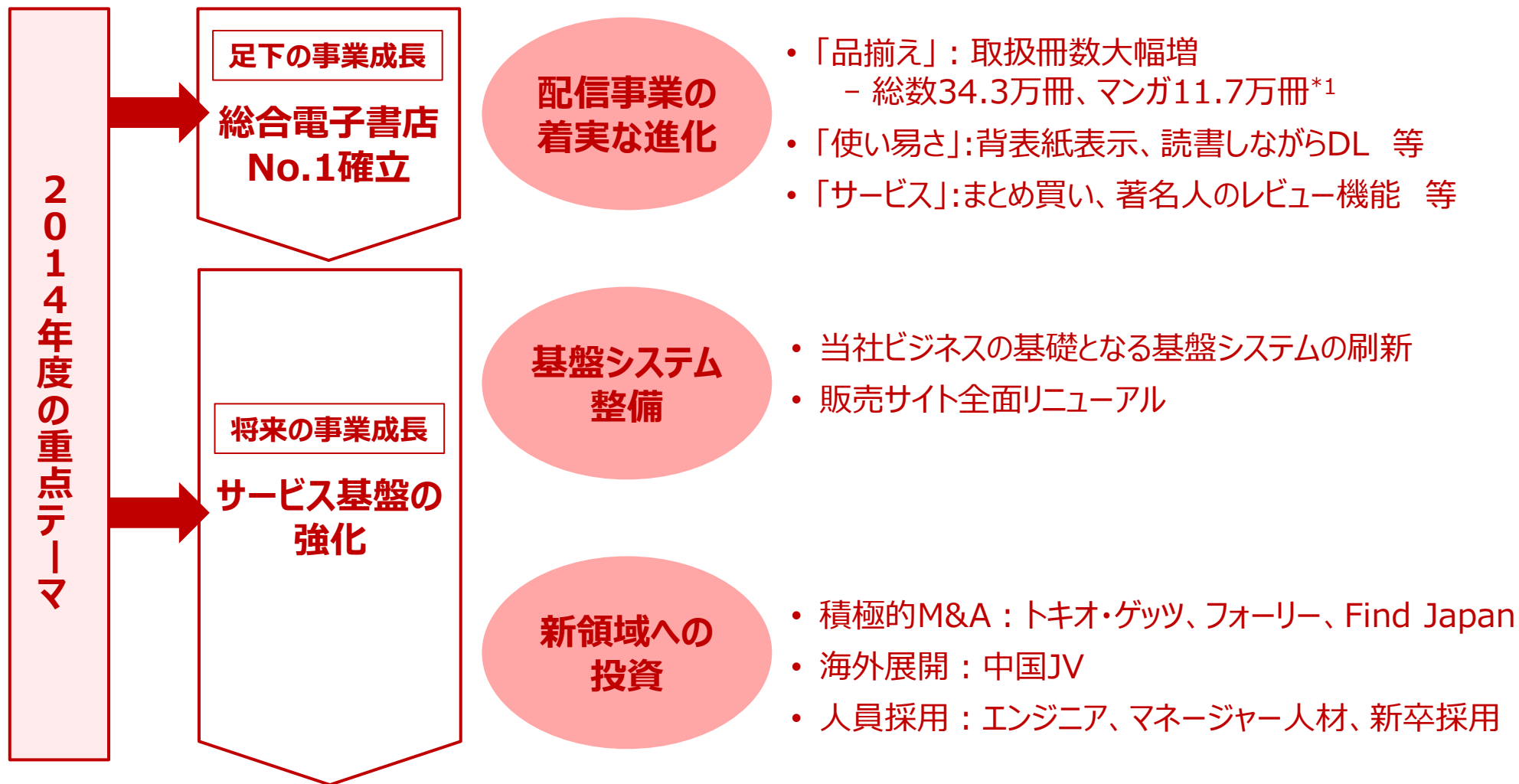
2 2014年度第4四半期実績

3 2015年度以降の計画

4 参考資料

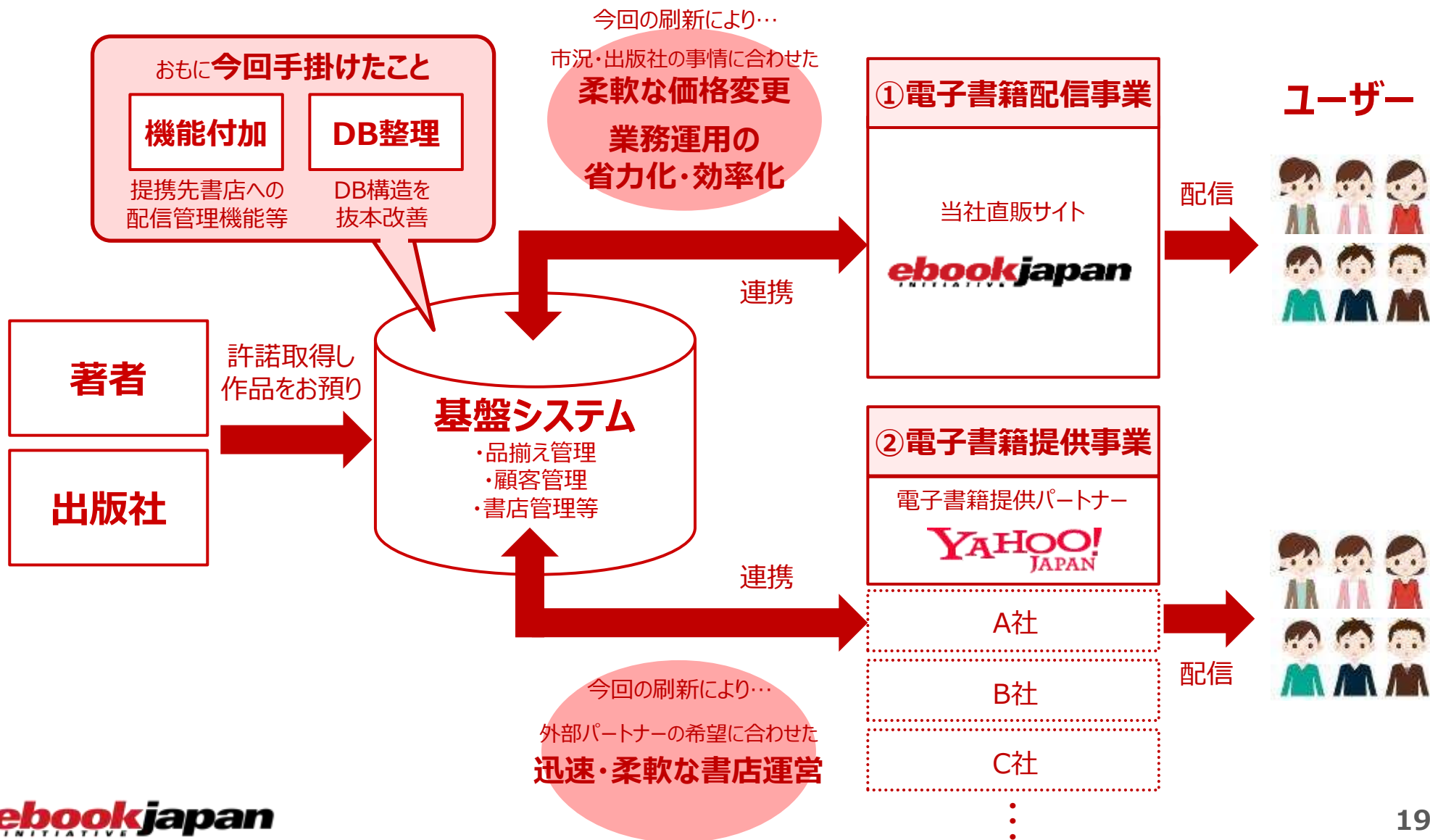
1 2014年度実績 [施策] | 2014年度の総括

期初に掲げた重点テーマを着実に実行に移し、足下の着実な進化と次年度以降につながる「サービス基盤の強化」を両立



1 2014年度実績 [施策] | 基盤システムの刷新

長年の課題だった基盤システムに手を入れ、配信事業、提供事業双方の成長に寄与する改修を実施



1 2014年度実績 [施策] | 2014年度の主要施策 (期初の目標)

	概要	施策効果
①マンガの盤石化	マンガの品揃えの優位性をさらに強化し、引き離す <ul style="list-style-type: none">著者との直接契約、新刊同時発売の加速、未電子化作品への集中フォロー	ブランド力UP リピート率向上 新規会員獲得
②マンガ以外の加速	マンガ以外の品揃えを拡充する <ul style="list-style-type: none">ePubリフロー書籍の拡充、未契約出版社との契約、専門書・児童書の強化	
③価格競争への対応	「最もお得な電子書店」ブランドの確立 <ul style="list-style-type: none">消費税適用対象外の書店対策、全巻セットポイントを上積み、割引キャンペーン	
④使いやすさ改良	快適に読書、蔵書管理、購入を出来るようにする <ul style="list-style-type: none">背表紙表示のiOS対応、トランクルーム改良、ブラウザ楽読み改良	新規会員獲得
⑤新規購入者獲得	アライアンス、キャンペーン、広告宣伝、広報などにより新規購入者を獲得する <ul style="list-style-type: none">ソーシャル活用キャンペーン、プリインストール等	
⑥提供事業の拡大	当社の強みを一括提供することで、パートナーを増やす <ul style="list-style-type: none">品揃え、販売・配信システム、リーダー等	売上拡大

1 2014年度実績 [施策] | ①マンガの磐石化：マンガ販売ラインナップ10万冊突破

マンガ販売ラインナップが10万冊を突破！（2014年7月）



1 2014年度実績 [施策] | ①マンガの磐石化：マンガ販売ラインナップ10万冊突破

多くの先生からお祝いを頂戴しました



©池上遼一

池上遼一先生



©国友やすゆき

国友やすゆき先生



©さいとう・たかを/リイド社

さいとう・たかを先生



©Machiko Satonaka

里中満智子先生



©高見まこ

高見まこ先生



©Keiko Takemiya

竹宮恵子先生



©ちばてつや

ちばてつや先生



©松本零士

松本零士先生



©望月三起也

望月三起也先生



©本宮ひろ志

本宮ひろ志先生



©矢口高雄

矢口高雄先生

1 2014年度実績 [施策] | ①マンガの磐石化：新刊同時発売タイトルの進展

マンガ雑誌、単行本ともに、電子書籍との同時配信が大幅に増加

雑誌（代表的な例）



イブニング
(4月22日配信開始)



週刊少年ジャンプ
2014年27号デジタル版
(6月2日配信)

コミック単行本（代表的な例）



『進撃の巨人』



『弱虫ペダル』



ヤングマガジン
(1月5日配信開始)



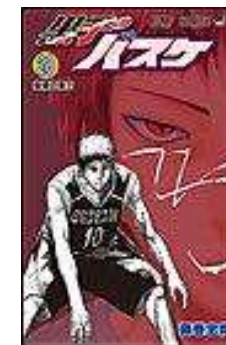
月刊少年マガジン
(1月6日配信開始)



週刊少年マガジン
(1月7日配信開始)



『宇宙兄弟』



『黒子のバスケ』

1 2014年度実績 [施策] | ①マンガの磐石化：未電子化作品のフォロー

後世に伝えるべき貴重な出版資産の電子書籍化を積極的に推進

ロボット漫画の元祖『タンク・タンクロー』が
80年の時を超えて電子復刻!!(7月1日)



タンク・タンクロー 『復刻 タンクタンクロー 大宇宙たんけん』より

「タンク・タンクロー」(阪本牙城)

- 1934年に「幼年倶楽部」(大日本雄弁会講談社)で雑誌連載開始
- 『のらくろ』(田河水泡)や『冒険ダン吉』(島田啓三)同様に昭和初期の子ども達に圧倒的な人気を誇った
- 「小説家の大江健三郎やSF作家として著名な小松左京なども愛読者であった『タンク・タンクロー』は、『ドラえもん』の源流」と指摘(漫画史に造詣が深い、日本大学芸術学部図書館長の清水正氏)

昭和の国民的キャラクター「フクちゃん」を
eBookJapanが初電子書籍化!!(7月22日)



『フクちゃん』16巻表紙と本文より

「フクちゃん」(横山隆一)

- 1936年10月1日、「朝日新聞」に「養子のフクちゃん」として登場
- 以来、戦前から戦後まで足かけ35年間連載。読者を明るく元気づけ、国民的人気キャラクターとして親しまれる
- 作者の横山隆一による功績は計りしれなく、手塚治虫が「私にとって 先生は憧れのマエストロであり 常に心の師でした」(一部抜粋)と書き送った横山宛のはがきが残っている(所蔵:横山隆一記念館)

1 2014年度実績 [施策] | ②マンガ以外の加速：未契約出版社との契約

大手文芸出版・新潮社、ビジネス書出版の雄・日経BP社の電子書籍を配信開始。
文芸書からビジネス書まで、さらにラインナップが豊富に

新潮社の電子書籍を配信開始！（6月20日）

日経BP社の電子書籍を配信開始！（6月24日）



• 第1弾として、昭和時代の巨匠から平成に入って登場してきた気鋭・新鋭作家まで約2,500冊を超える名作ロングセラー、ベストセラーの注目作をお届け

• ビジネスパーソン必読のベストセラー・注目書約350冊を一挙リリース
• 『ジェフ・ベゾス 果てなき野望』『スティーブ・ジョブズ 驚異のプレゼン』『フェイスブック若き天才の野望』『スノーデンファイル』『あきらめない』など

1 2014年度実績 [施策] | ②マンガ以外の加速：ビジネス良書コーナー新設

書籍キュレーションサービス大手の株式会社情報工場と提携し、注目のビジネス書の要旨を紹介する「最先端ビジネス良書」コーナーを新設

書籍キュレーションのプロがサクッと紹介!



「バカッター騒動」「ミニバンで弾丸ドライブ」なぜ彼らは楽しそうなのか？
【割引版】ヤンキー経済 消費の主演・新保守層の正体

著：藤田隆平



445円(税別)

130円

1970年代から使われ始め、1980年代に世に広まった俗語に「ヤンキー」がある。古くは「不良」、そして「ツッパリ」などとも呼ばれ、反社会的な言動やリーゼントに金髪、暴走族などのキーワードでイメージされる若者たちを指す言葉だ。現代の日本ではかつての典型的なヤンキーは「絶滅危惧種」になっているが、その延長線上にある「マイルドヤンキー」と呼ぶべき層が一定のボリュームをもって存在すると、本書は指摘する。本書では著者がリーダーを認める補聴器ブランドデザイン若者研究所による独自調査をもとに、そのマイルドヤンキーの行動様式、消費行動を分析。地元の人間関係や生活意識を維持することを重視し、現代の若者の平均よりも購買意欲が高い彼らの存在を意図したマーケティングを、具体的なプランも含めて提案している。

著者プロフィール

1977年東京都生まれ。慶應義塾大学卒業後、(株)情報工場で、ストラテジックプランニング部、情報厚生総合研究所、研究開発局を経て、現在、情報デザイン研究所リーダー、多摩大学非常勤講師。2003年JAAA広域部・輸入部門課を卒業。専門は若者研究で、日本およびアジア各地で若者へのマーケティングや若者向け商品開発を行っている。著書に「出陣の若者はなぜダメなのか」「さとり世代」などがある。

[購入・詳細はこちら](#)

あなたにもできる！ヒットが次々生まれるアイデア発想四つの技法
USJのジェットコースターはなぜ後ろ向きに走ったのか？ V字回復をもたらしたヒットの法則

著者：森田裕



1297円(税別)

130円

2001年、大阪にオープンしたハリウッド映画のテーマパーク、ユニバーサル・スタジオ・ジャパン (USJ) は、テーマパーク世界最速で入場者数1000万人を突破するなど、開業直後から大人気を博した。しかし次第に客足が伸び悩み、2010年頃には窮地に陥る。その頃に入社し、3年間での見事なV字回復の立役者となったのが、本書の著者である森田氏。次々と革新的なアイデアを積みだしヒットに結びつけ、業績改善を取り戻した。本書では、その数々のアイデアがどのように生み出されたのか、3年間の軌跡を辿りつつ自ら解き明かす。また、著者のアイデア発想法である「イノベーション・フレームワーク」についても理論的に解説を加えている。

著者プロフィール

ユー・エス・ジェイチーフ・マーケティング・オフィサー (CMO)、執行役員、本部長。1972年生まれ。神戸大学経済学部卒。1996年P&G入社。日本ウィダルササーン、北米バンテンのブランドマネージャー、ヘアケアカチゴリー・アッシュレイトマーケティングディレクター、ウエラジャパン副代表などを経て、2010年ユー・エス・ジェイ入社。革新的なアイデアを次々投入し、窮地に陥ったUSJをV字回復させる。2012年より現職。

[購入・詳細はこちら](#)

ビジネスパーソンが効率的に良書や新たな知識に触れることができるツールとして、
ビジネス書の内容を300～400文字の要旨にして紹介

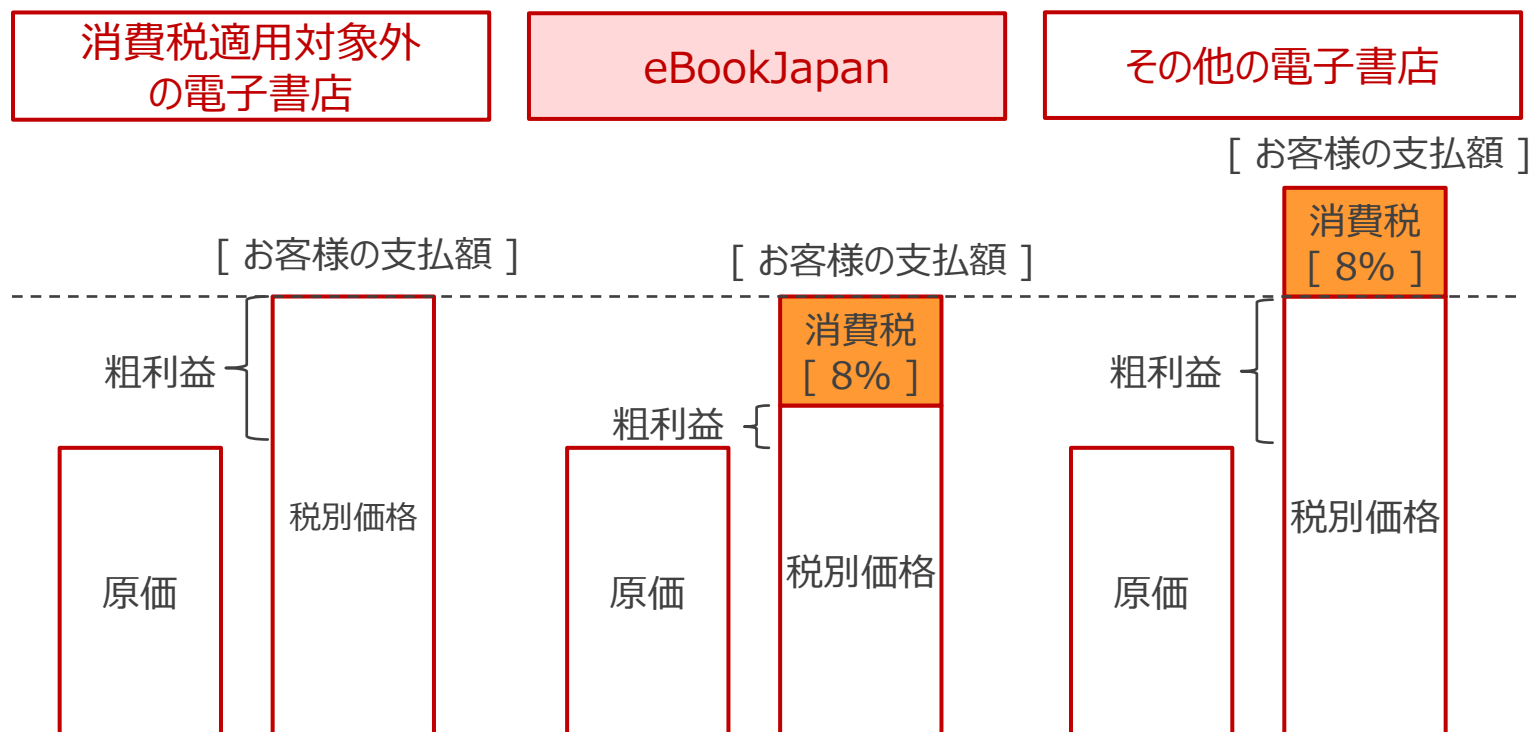
1 2014年度実績 [施策] | ③ 価格競争への対応：多彩なキャンペーンを実施

お得感の高い独自キャンペーンを多彩に実施



1 2014年度実績 [施策] | ③価格競争への対応

消費税適用対象外の電子書店に利益を削って対抗 ⇒2015年度中に不公平税制が解消する見込み



eBookJapanは国の借金を増やさぬようしっかりと消費税を納めながらも、お客様に喜んでいただけるよう、消費税適用対象外の電子書店に利益を削って対抗しています。



2015年1月14日に閣議決定された「平成27年度税制改正大綱」にて、「国境を越えた役務の提供に対する消費税の課税の見直し」が明記された。早ければ2015年度中からの課税が始まる見込み

1 2014年度実績 [施策] | ④使いやすさ改良：サイトリニューアル

2015年3月10日、「eBookJapan」販売サイトをフルリニューアル（PC/タブレット/スマートフォン向け）

「本が好きな方にはもちろん、だれにでもやさしい」
をコンセプトに、シンプルかつすっきりとしたデザインへ

気になるジャンルに
ダイレクトイン！

「文芸」「キッズ」など、興味のある
ジャンルへの入り口をご用意

プロならではの
コメントに安心

さいとう・たかを先生などの著名
マンガ家や担当編集者、そして
総勢143誌のマンガ雑誌の編
集長によるレビューの閲覧機能が
追加！

書影が大きく
見やすく



欲しい時に
すぐ検索♪

グローバルナビに常時表示される
検索バー

私の趣味、
バレてる…？

ユーザーに合わせたお得情報を
優先表示

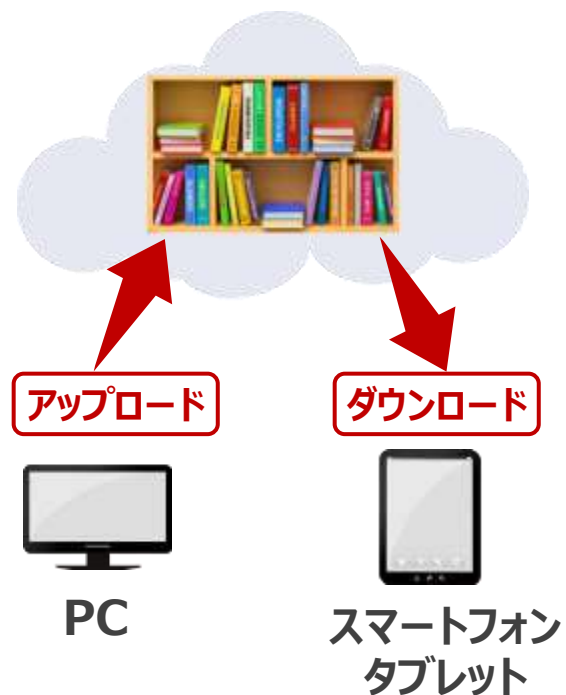
あれもこれも…
買い過ぎ注意！？

「カゴに追加」ボタンで気になる
本をお手軽にキープ

1 2014年度実績 [施策] | ④使いやすさ改良

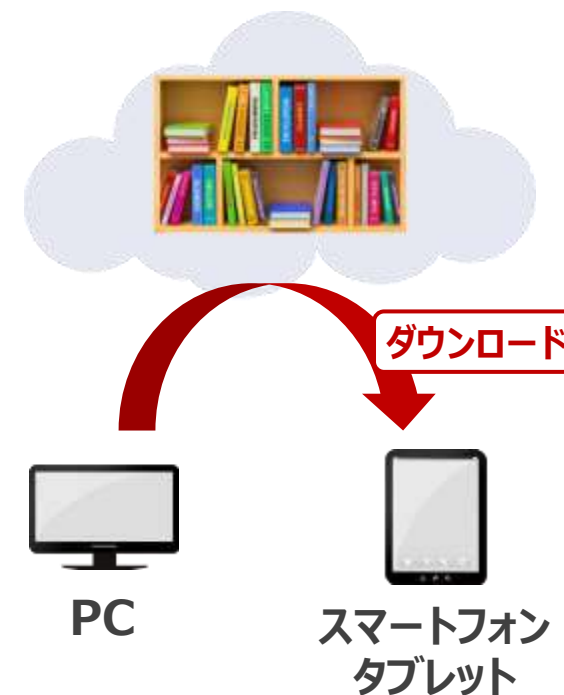
2014年2月より複数端末での同時閲覧を開始

創業時



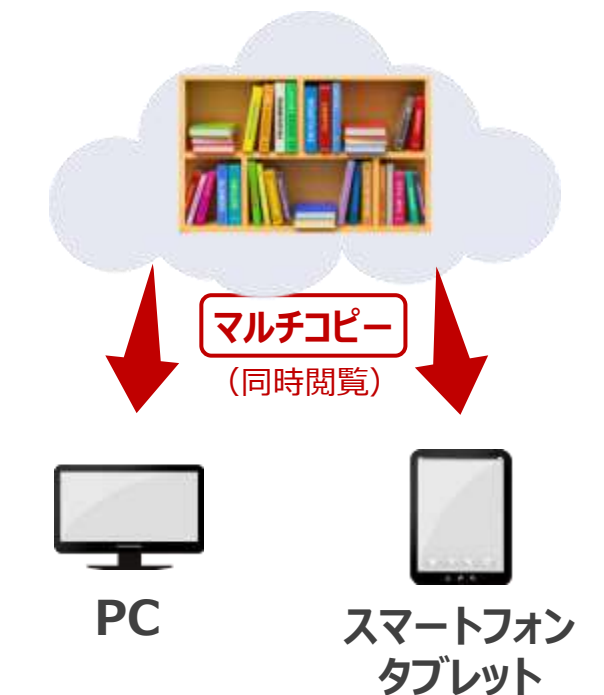
端末を切り替える度に
アップロード/ダウンロード
が必要

2013年5月～



アップロードせずに
1ステップで取り込み可能に

2014年2月～



複数端末でのマルチコピー
(同時閲覧)を開始
(多くの版元の実績が得られたため)

1 2014年度実績 [施策] | ④使いやすさ改良

「背表紙表示」の拡充、「シリーズでまとめる」機能も追加

これまで

パソコン対応のみ



Windows PC/ Mac

2014年度～

iPhone/iPad/Androidにも拡充



iPhone

iPad

Android

背表紙
機能表示

巻毎に表示



シリーズで
まとめる
表示機能

シリーズでまとめて表示



巻数の多い作品はシリーズでまとめて表示される機能が追加されたことで、本棚が使い易くなりました。

1 2014年度実績 [施策] | ⑤新規購入者獲得：端末メーカーとタイアップ

各社スマートフォン、タブレット端末に当社アプリのプリインストール(標準搭載)や図書券同梱等を積極展開

Acer(エイサー)

2014年
5月～

Iconia A1-830



NEC

2014年
5月～

LaVie Tab E
TE508/S1L 8型



LaVie Tab E
TE510/S1L 10.1型



華為技術(ファーウェイ)

2014年
6月～

Ascend (アセンド) G6



ASUS

2014年
10月～

SIMフリースマートフォン
ZenFone™ 5 (A500KL)



1 2014年度実績 [施策] | ⑤新規購入者獲得：宇宙での電子書籍読書実験

eBookJapanが提供している高画質・高圧縮のフォーマットで制作した「宇宙電子本」および読書用ソフトウェアを国際宇宙ステーションまで届け、若田光一宇宙飛行士にパソコンで読書していただきました

宇宙電子本完成

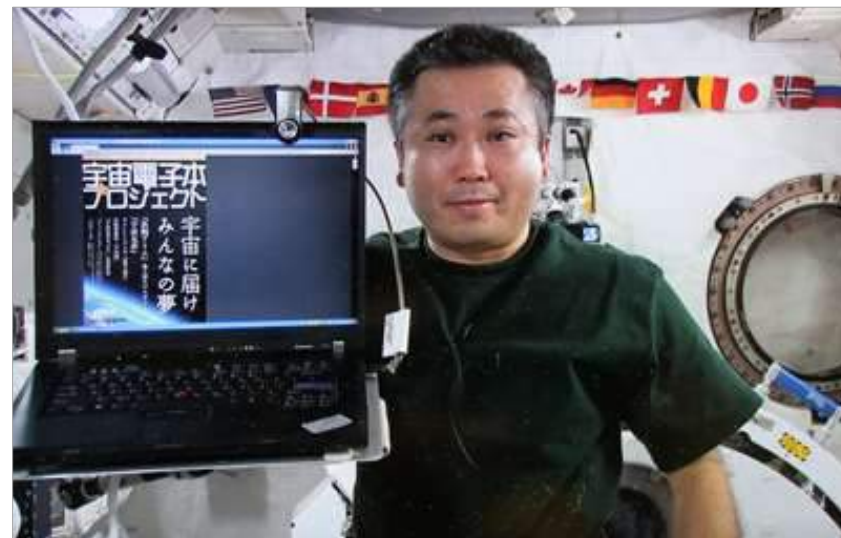
表紙 こども達から募集した中の大賞作



小山宙哉先生のメッセージ



若田光一宇宙飛行士が 宇宙空間で電子書籍を読書



1 2014年度実績

- ・ 業績
- ・ 施策

2 2014年度第4四半期実績

3 2015年度以降の計画

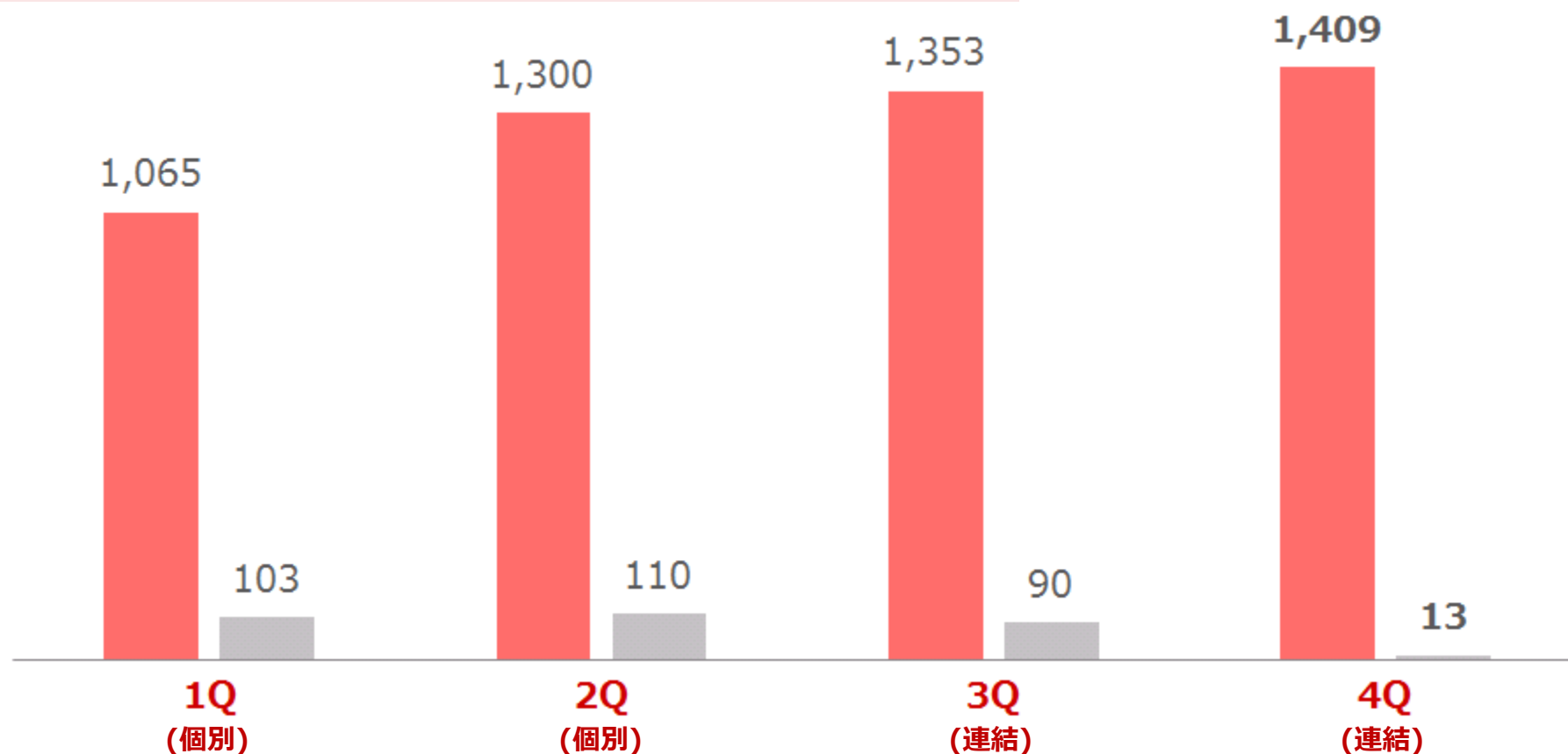
4 参考資料

2 2014年度第4四半期実績 | 売上高・経常利益の推移

(単位：百万円)

■ 連結売上高 ■ 連結経常利益

前四半期比で増収も、販促・広告費増等により減益



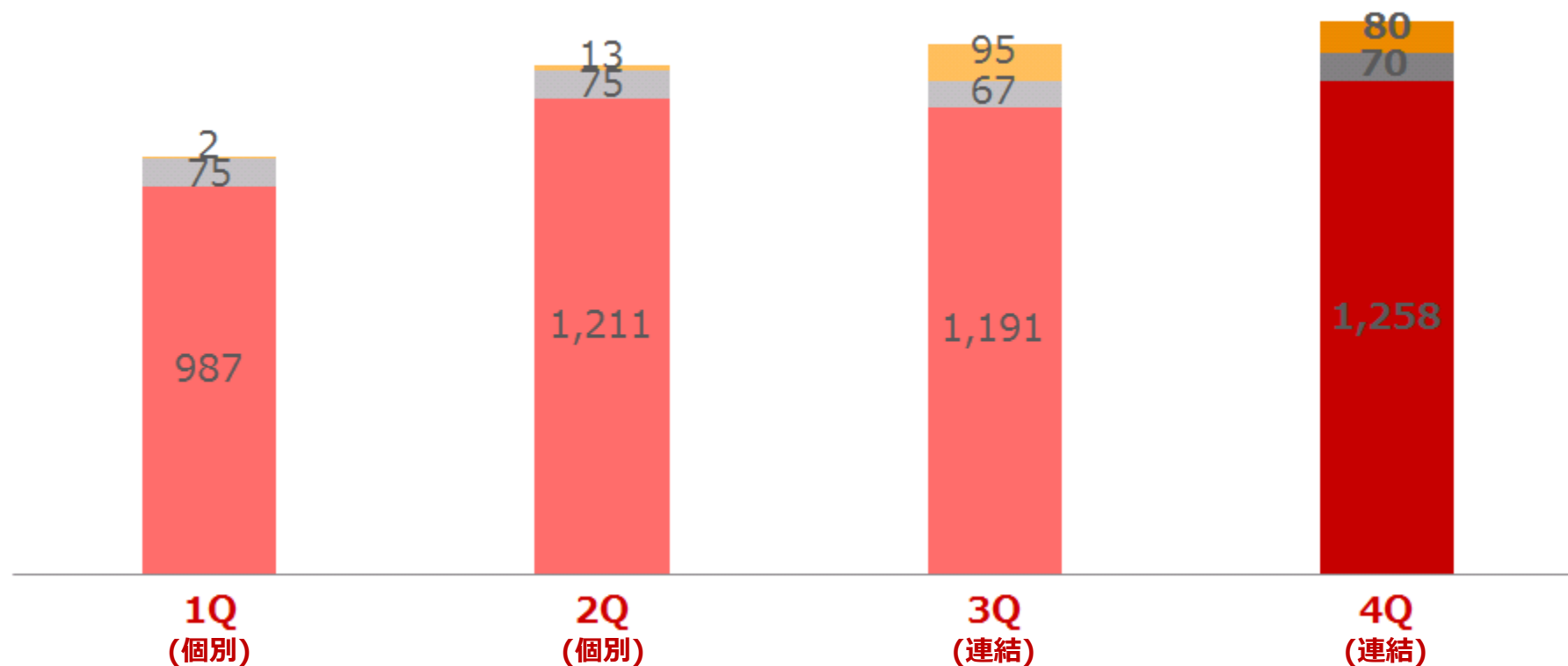
※ 3Qより、「プロモーション・その他事業」にトキオ・ゲッツの売上高を取り込んでおります。(2Q以前には含まれておりません)

2 2014年度第4四半期実績 | 事業別の売上高推移

(単位：百万円)

■ 電子書籍配信 ■ 電子書籍提供 ■ プロモーション・その他

電子書籍配信事業が前四半期比11.7%増
3Qよりトキオ・ゲッツの売上高が加わり、プロモーション・その他事業が増加



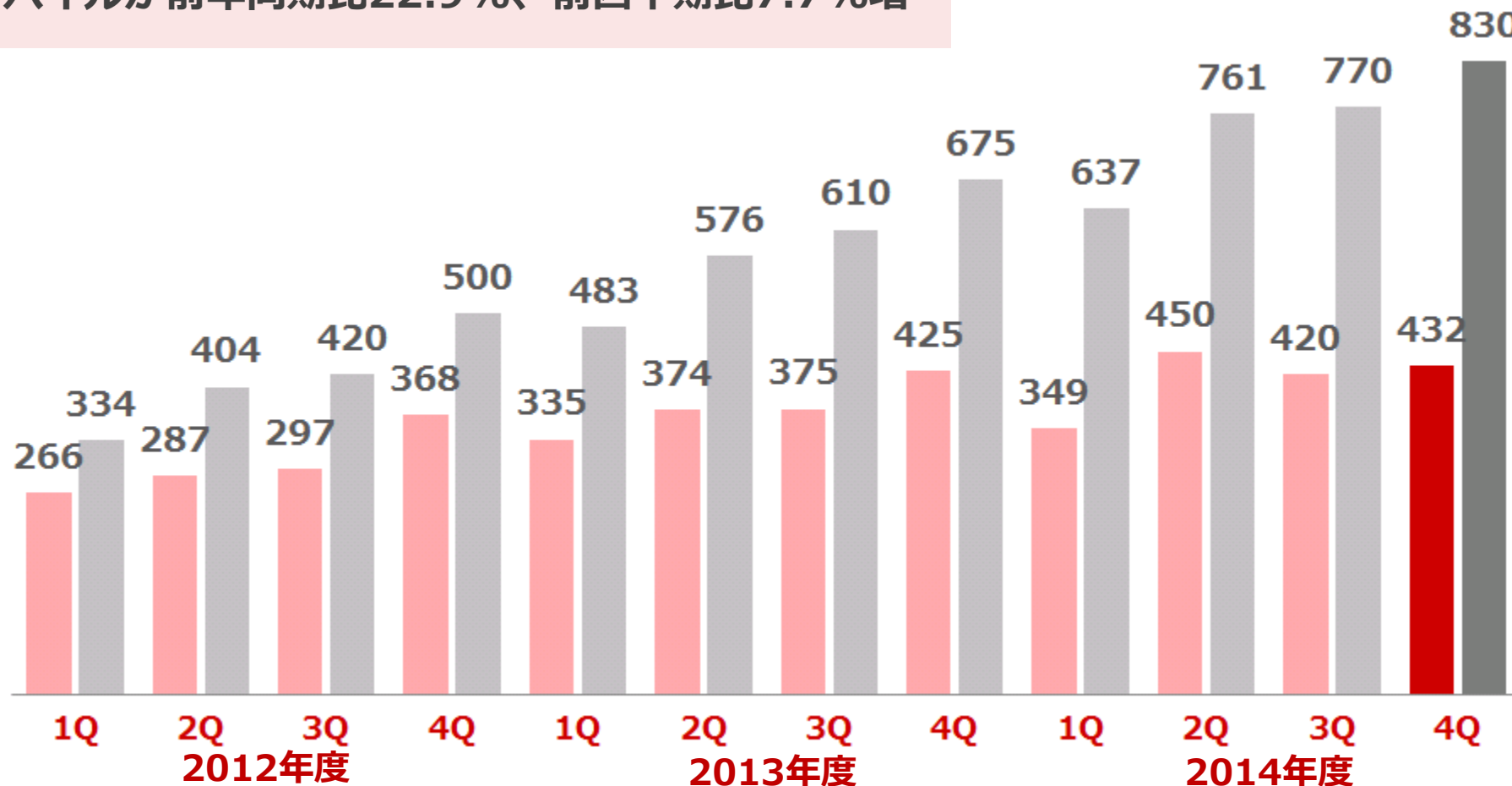
※ 事業区分の見直しにより、2Qまで「その他の事業」に含めていた航空機内向けサービス等を「電子書籍提供事業」に移管したことに伴い、過去に遡及して数値変更を行っております。また、3Qより、「プロモーション・その他事業」にトキオ・ゲッツの売上高を取り込んでおります。(2Q以前には含まれておりません)

2 2014年度第4四半期実績 | パソコン・モバイル別の売上高推移（配信事業のみ）

（単位：百万円）

■パソコン ■モバイル（スマートフォン+タブレット）

モバイルが前年同期比22.9%、前四半期比7.7%増

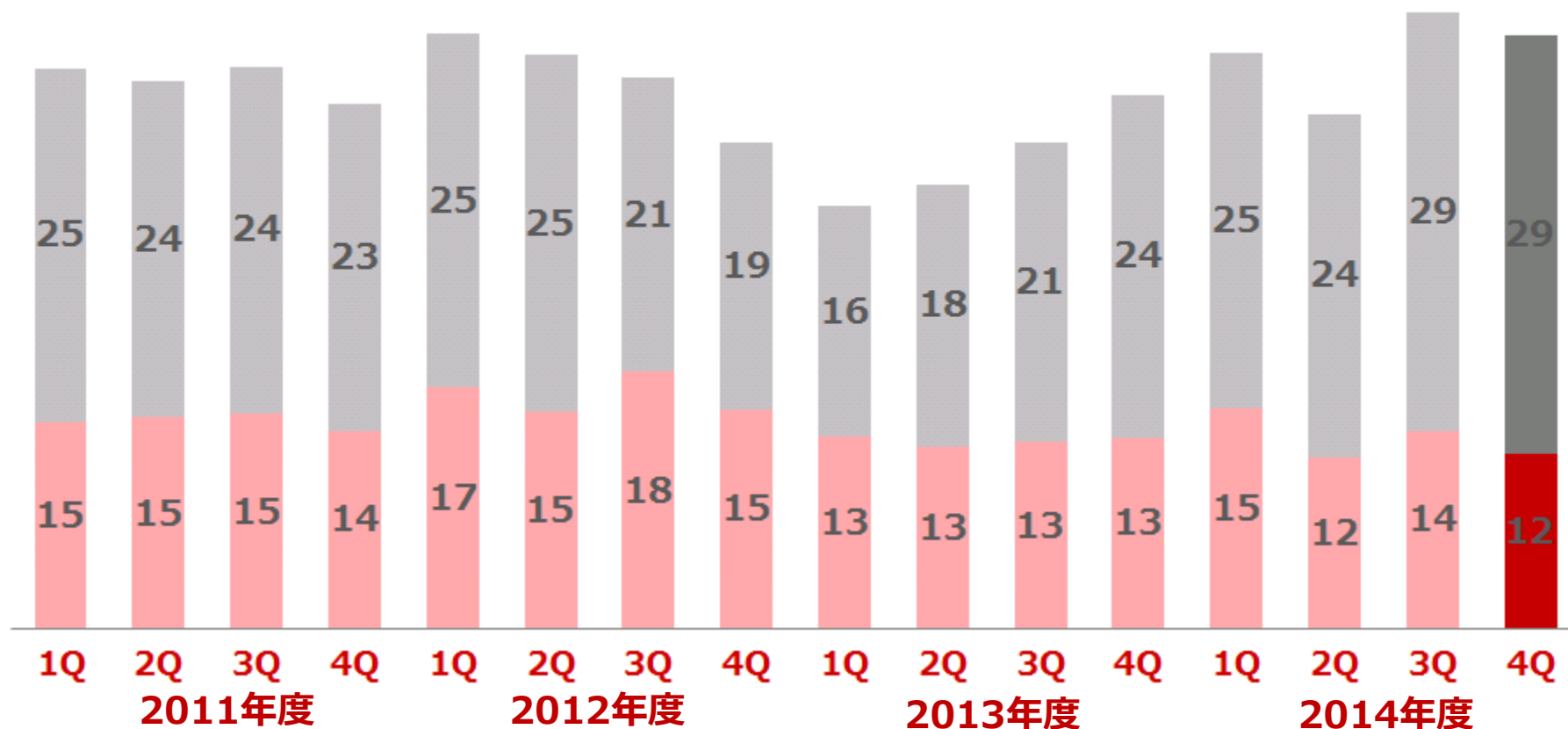


2 2014年度第4四半期実績 | 電子書籍配信事業の新規登録会員推移

(単位：千人)

■ パソコン ■ モバイル (スマートフォン+タブレット)

競争が激化する中、前年同期比で11.0%増



1 2014年度実績

- ・業績
- ・施策

2 2014年度第4四半期実績

3 2015年度以降の計画

4 参考資料

電子書籍のリーディングカンパニーとして
日本の貴重な出版資産を
手軽な形で、世界中の皆さまの手元に届けるとともに
地球環境保護にも寄与する



これまで

品揃えNo.1
使い易さNo.1
サービスNo.1



国内総合電子書店
No.1



これから

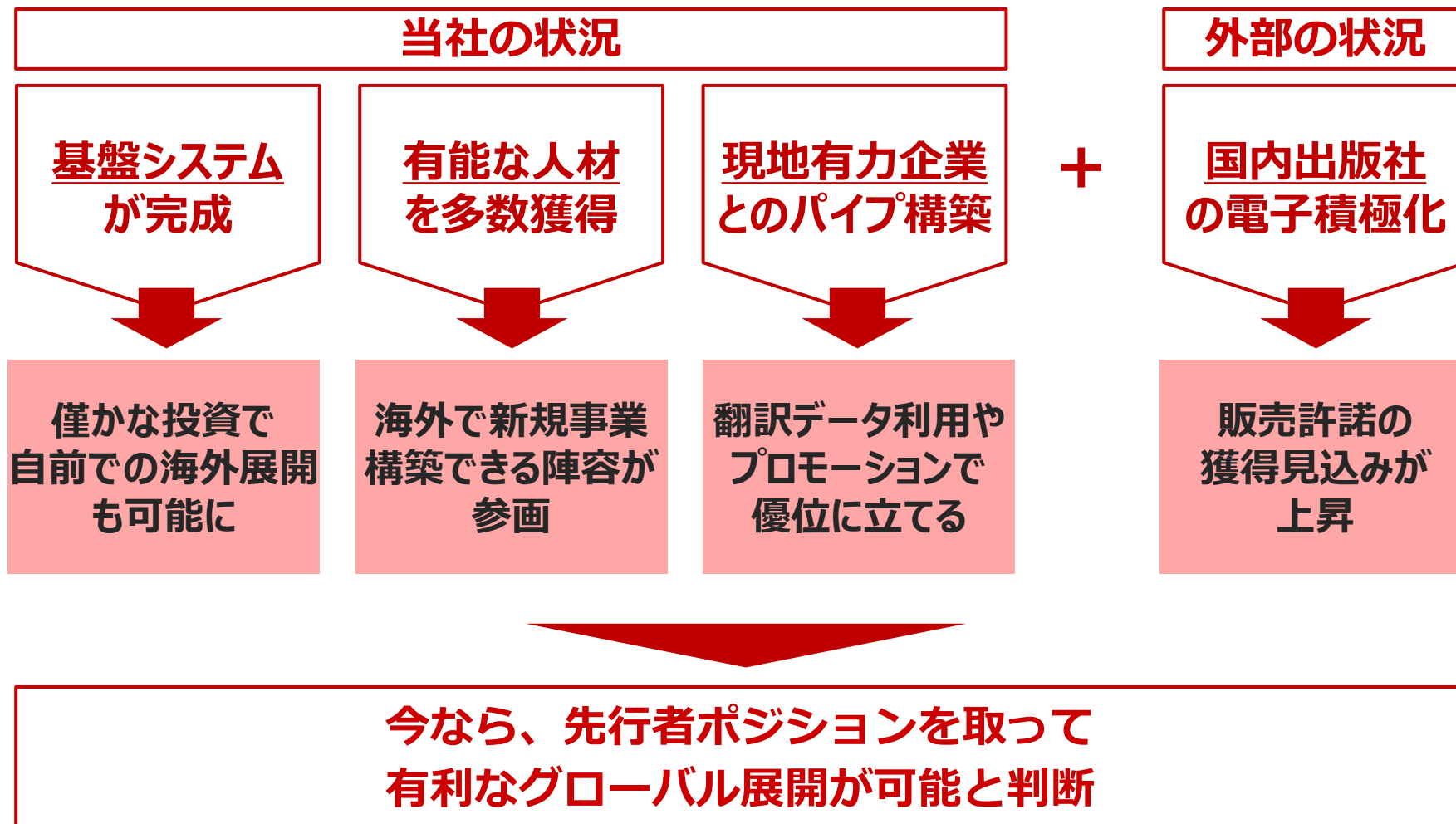
世界の主要言語圏に、
日本マンガを
電子で届ける



日本発の電子書籍
グローバル売上No.1

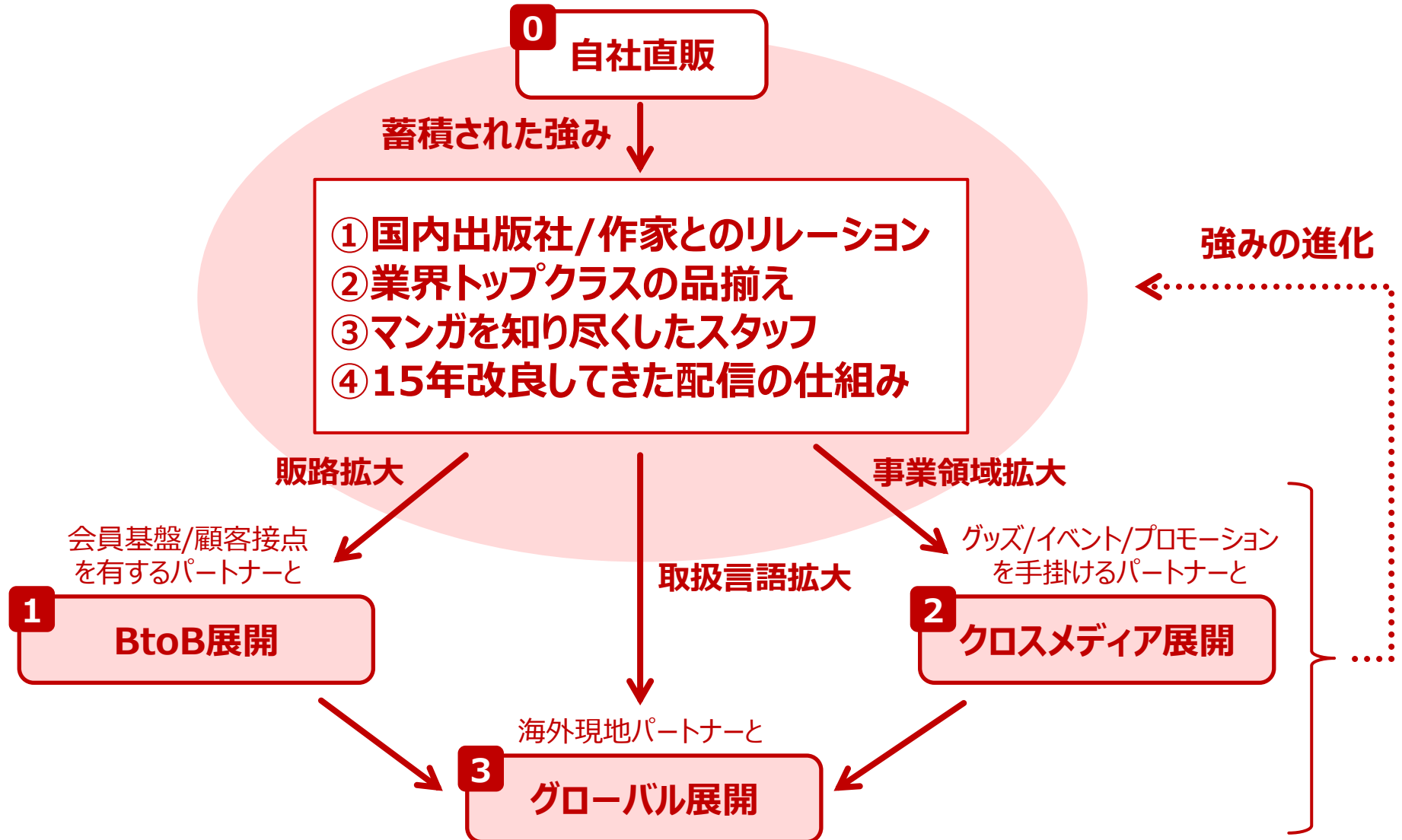
3 2015年度以降の計画 | なぜいま、ギアを入れるのか？

内外の環境変化により、事業拡大の好機が到来



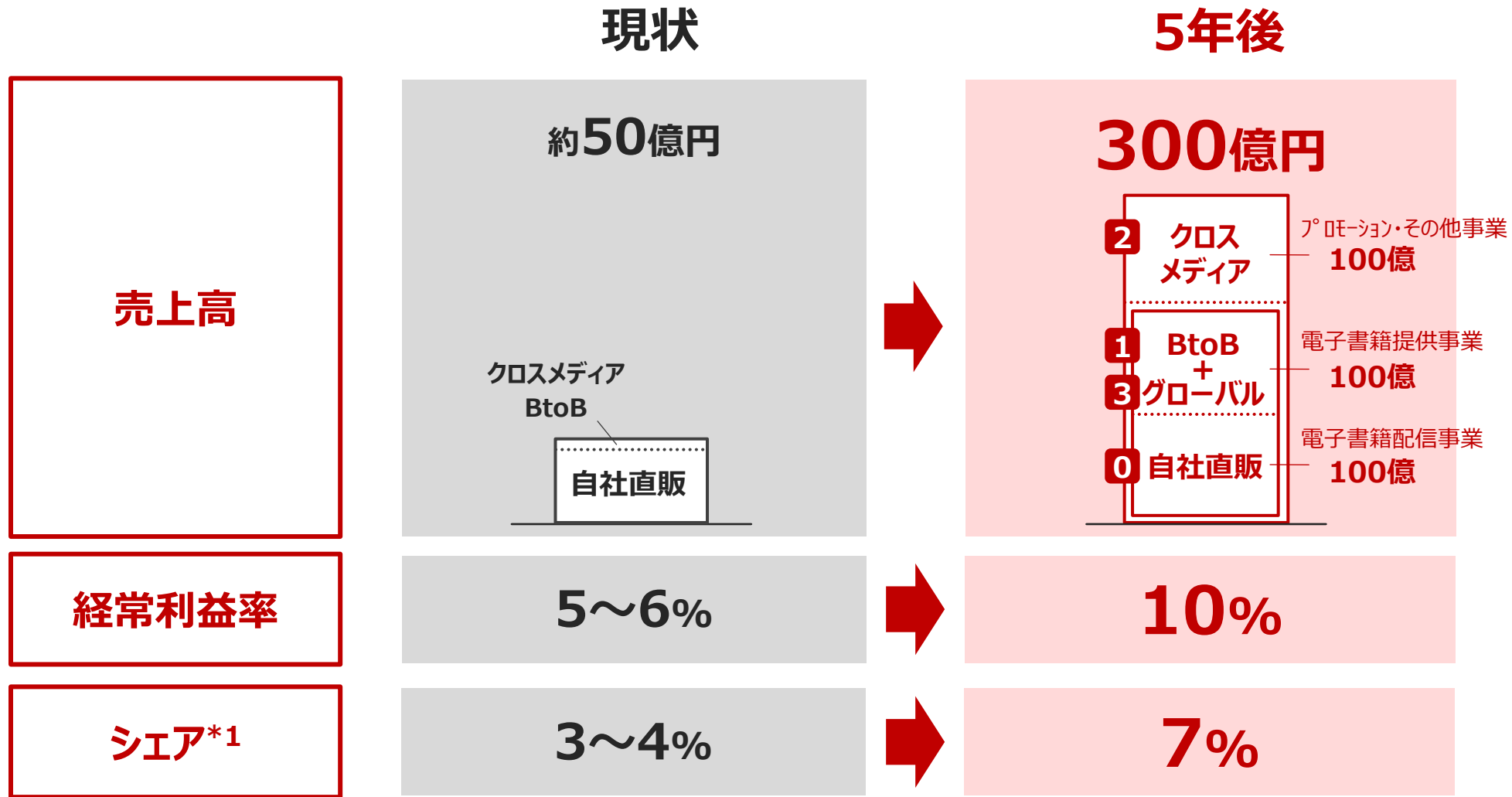
3 2015年度以降の計画 | 今後の事業展開の方向性

自社直販のブラッシュアップを基軸に、外部企業・グループ企業との協業により新事業を立ち上げ



3 2015年度以降の計画 | 中期目標

5年後に「売上高300億円、経常利益率10%、シェア7%」を目指す



*1: 日本発の作品のグローバル電子書籍売上に占める当社電子書籍売上割合 (イメージ)

3 2015年度以降の計画 | 2015年度の位置づけ

2015年度は、中期的な飛躍に向けて大きな投資を実行する「積極投資の年」

2014年度

2015~16年度

2017年度以降

準備期

投資期

収穫期

新規事業

1 BtoB展開 (販路拡大)

- ・ BtoB開拓
- ・ 紙と電子のハイブリッド 等

2 クロスメディア展開 (事業領域拡大)

- ・ リアルイベント/グッズ販売
- ・ ネットプロモーション 等

3 グローバル展開 (取扱言語拡大)

- ・ 中国
- ・ 東南アジア 等

+

推進力

4 システム投資

- ・ 基盤システム
- ・ 新サービス 等

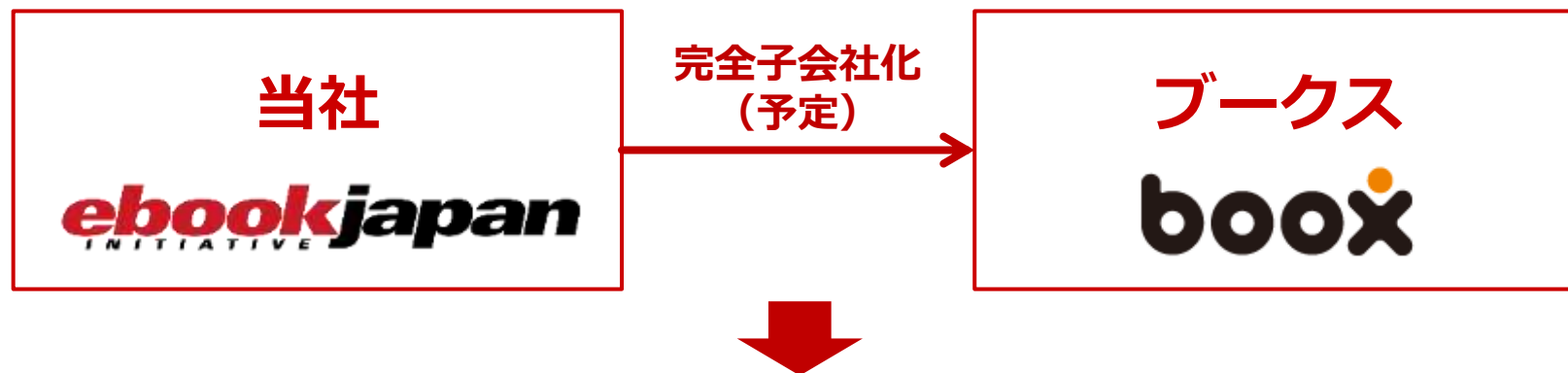
5 組織・人への投資

- ・ エンジニア採用強化
- ・ 組織開発・能力支援 等

3 2015年度以降の計画 | 1 BtoB展開（販路拡大）

ブックス社の保有する紙書籍のオンライン販売チャネルでの電子書籍配信を企図

株式会社ブックスの完全子会社化（予定）（3月12日発表）



- A. ブックス社が運営するオンライン書店における電子書籍配信
 - ・ 自社オンライン書店「boox」等での配信
 - ・ 提携先オンライン書店（ポイントサイト、福利厚生サイト等）での配信
- B. 両社で新たなBtoB展開を共同開発（紙と電子のハイブリッド書店）

3 2015年度以降の計画 | 参考：株式会社ブックスについて

自社運営のBtoCオンライン書店運営に加え、会員基盤を有するポイントサイト、福利厚生サイトや、多くの従業員を抱える大企業向けにオンライン書店サービスを提供。累計利用者数は180万人



社名	株式会社ブックス
設立	2011年12月15日
所在地	東京都新宿区袋町3 神楽坂センタービル3階
代表者	代表取締役社長 大貫 友宏
資本金	3億1,010万円
決算期	8月
主な事業	・自社ブランドでのオンライン書店運営 ・BtoBでのオンライン書店運営
ウェブサイト	www.boox.jp

自社ブランドでのBtoCオンライン書店運営

- ・オンライン書店「booxstore」「BOOKFAN」を自社で運営



提携先向けBtoBオンライン書店運営

- ・書店運営ノウハウを持たない提携先向けにオンライン書店サービスをBtoBで提供



3 2015年度以降の計画 | ② クロスメディア展開（事業領域拡大）

コンテンツ配信・販売に留まらず、さまざまな角度からコンテンツを活用した多角的な事業展開を推進

リアルイベント/グッズ販売

例) 映画・キャラクター等とのタイアップによる販促プロモーション支援

トキオ・ゲッツ



2014年6月6日子会社化

Cool Japan イベント運営

商品パッケージへのキャラクター活用
キャラクターを活用したノベルティ制作



ネットプロモーション

例) weibo（中国最大のSNS）を活用した販促プロモーション



Find Japan

2015年2月5日子会社化

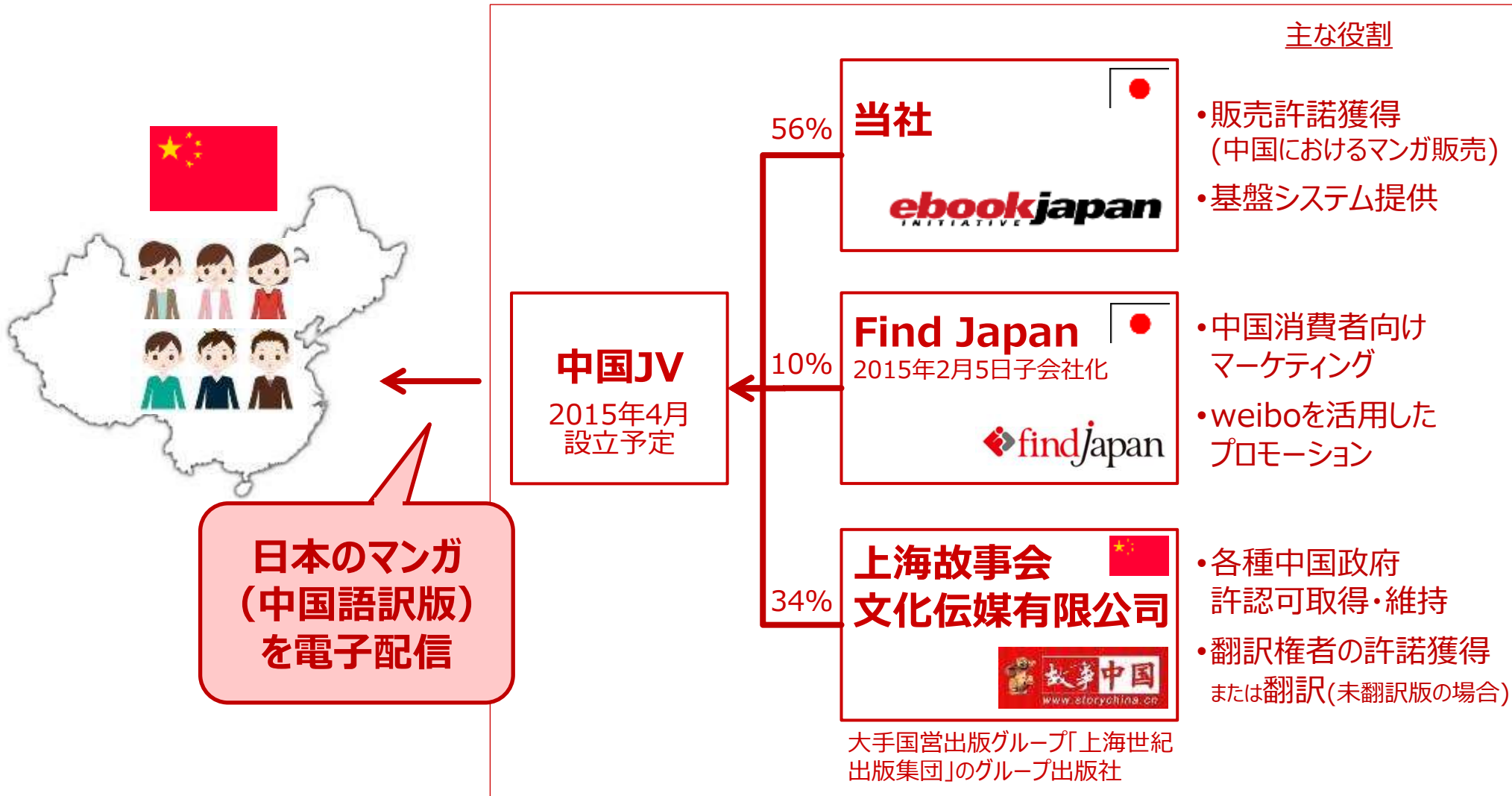
有力コンテンツをweibo上で紹介

店舗/サイトに誘引し、売上/観客動員等に貢献



3 2015年度以降の計画 | ③ グローバル展開 (取扱言語拡大)

中国に強みを持つ各社と共同でジョイントベンチャーを設立し、中国消費者向けに日本の電子書籍を提供



3 2015年度以降の計画 | ① 自社直販（既存事業）のさらなる成長

市場環境はプラス・マイナス両面あり

プラス要因

紙と同時発売が増加

- ・ マンガにおいては主流に

マンガ雑誌の電子化が進展

- ・ 講談社が全マンガ誌対象宣言

ユーザーのすそ野が拡大

- ・ マンガ無料アプリが牽引



マイナス要因

新規参入が継続

- ・ 他業界からも続々

安売り競争激化

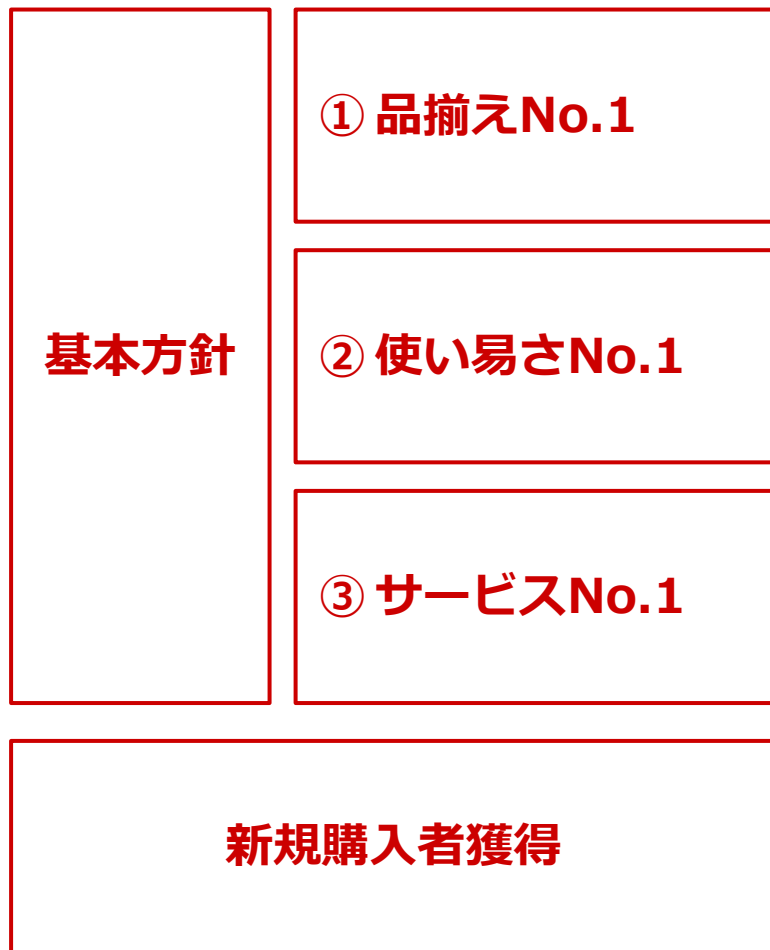
- ・ 値引き、ポイントアップが横行

小説の電子化が停滞

- ・ 著名作家作品の未電子化

3 2015年度以降の計画 | ① 自社直販（既存事業）のさらなる成長

引き続き、「品揃え」「使いやすさ」「サービス」を追求



- マンガの品揃えをさらに拡充
- 小説、実用書、専門書、絵本の品揃えを強化
- 最短で配信できるよう業務効率化
- 販売サイトの継続的改善・機能向上
- 読書用アプリとブラウザビューアーの改良
- お得なキャンペーンの実施
- 書籍選びの楽しさの追求
- 主要端末への標準搭載
- パートナーとのタイアップ企画
- 効率の良い広告施策の拡充

3 2015年度以降の計画 | 2015年度業績予想

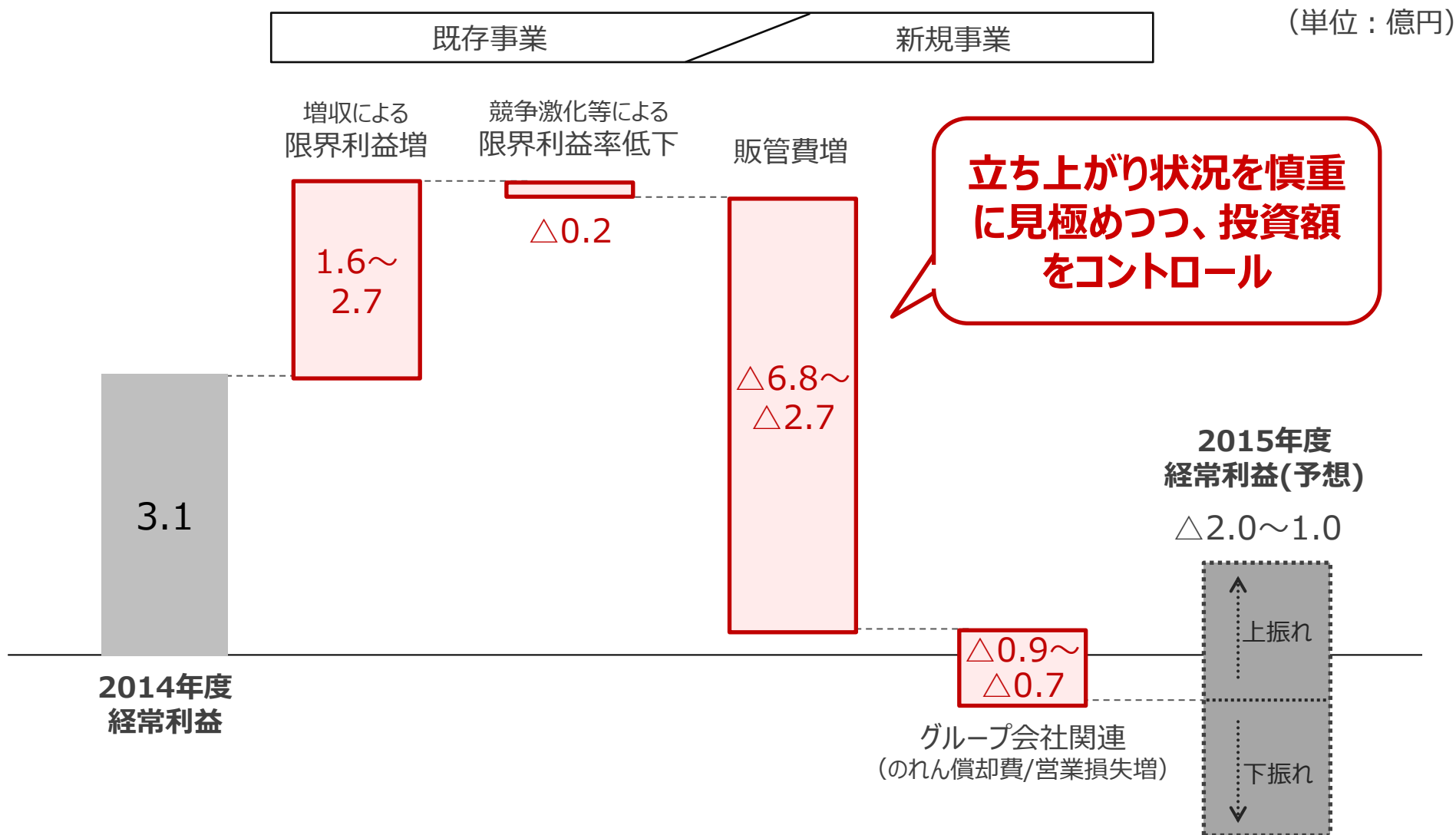
(単位：百万円)

	2014年度	2015年度予想	増減率
売上高	5,129	6,000~7,000	17.0%~36.5%
営業利益	313	△200~100	—
営業利益率	6.1%	—	—
経常利益	316	△200~100	—
経常利益率	6.2%	—	—
税引前当期純利益	316	△200~100	—
当期純利益	183	△128~80	—

新事業の業績に与える影響を考慮し、レンジ形式にて予想しております。
立ち上がり状況を慎重に見極めつつ、投資額をコントロールしていきます。

3 2015年度以降の計画 | 2015年度 利益増減分析 (連結)

新規領域への投資を先行させ、経常利益△2億～1億の範囲での着地を見込む



1 2014年度実績

- ・ 業績
- ・ 施策

2 2014年度第4四半期実績

3 2015年度以降の計画

4 参考資料

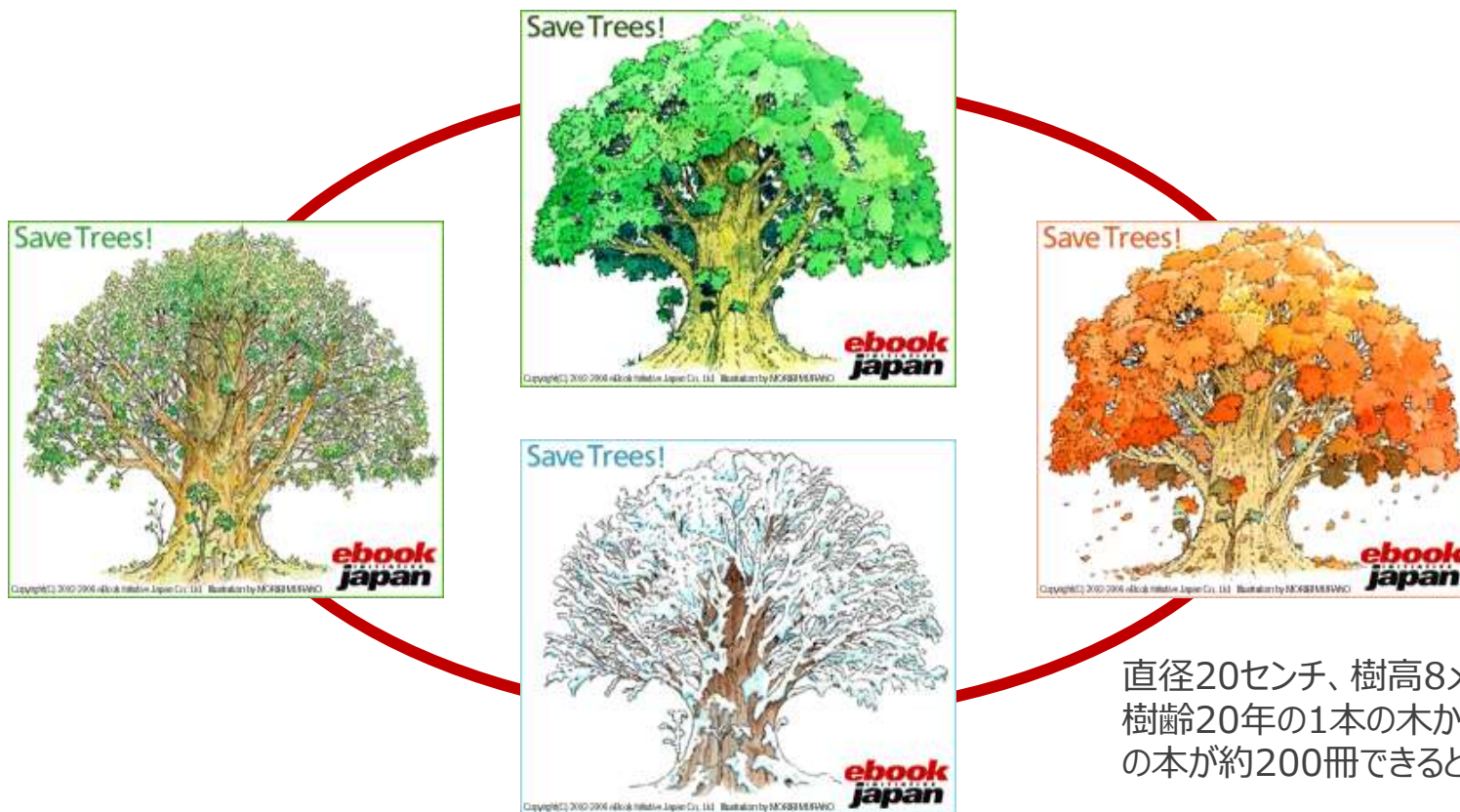
株式会社イーブックイニシアティブジャパン
eBook Initiative Japan Co., Ltd.

(単体)

項目	内容
設立	2000年5月17日
本社	東京都千代田区神田駿河台2-9 KDX御茶ノ水ビル7F 代表電話：03-3518-9544
マザーズ上場日	2011年10月28日（証券コード：3658）
市場第一部上場日	2013年10月28日（証券コード：3658）
事業内容	電子書籍配信事業
代表者	代表取締役社長 小出 斉
資本金	526,757千円（2015年1月末日現在）
決算期	1月31日
主要取引先	出版社、編集プロダクション、決済代行会社、システム開発会社、 ISP、ポータル、キャリア、デバイスメーカー
役職員数	85名（2015年1月末日現在）
ウェブサイト	http://www.ebookjapan.jp/e bj/

4 参考資料 | 創業理念 : Save Trees!

創業者が出版社勤務時代に、大量の返本の山が断裁・焼却処分されることに地球環境への危惧を抱いたことが、当社の創業に至ったきっかけです



直径20センチ、樹高8メートルに育った、樹齢20年の1本の木から、1冊300グラムの本が約200冊できるといわれます

**当社はこれまで15年間で累計4,600万冊以上の電子書籍を販売し、
23万本以上の木を救ってまいりました**

出版業界とIT業界を繋ぐ役員陣

出版業界



創業者、取締役会長
鈴木雄介
(小学館出身)



取締役
鈴木正則
(小学館出身)



代表取締役社長
小出 斉
(経営コンサルティング出身)

IT業界



創業者、常務取締役
高嶋 晃
(シャープ出身)



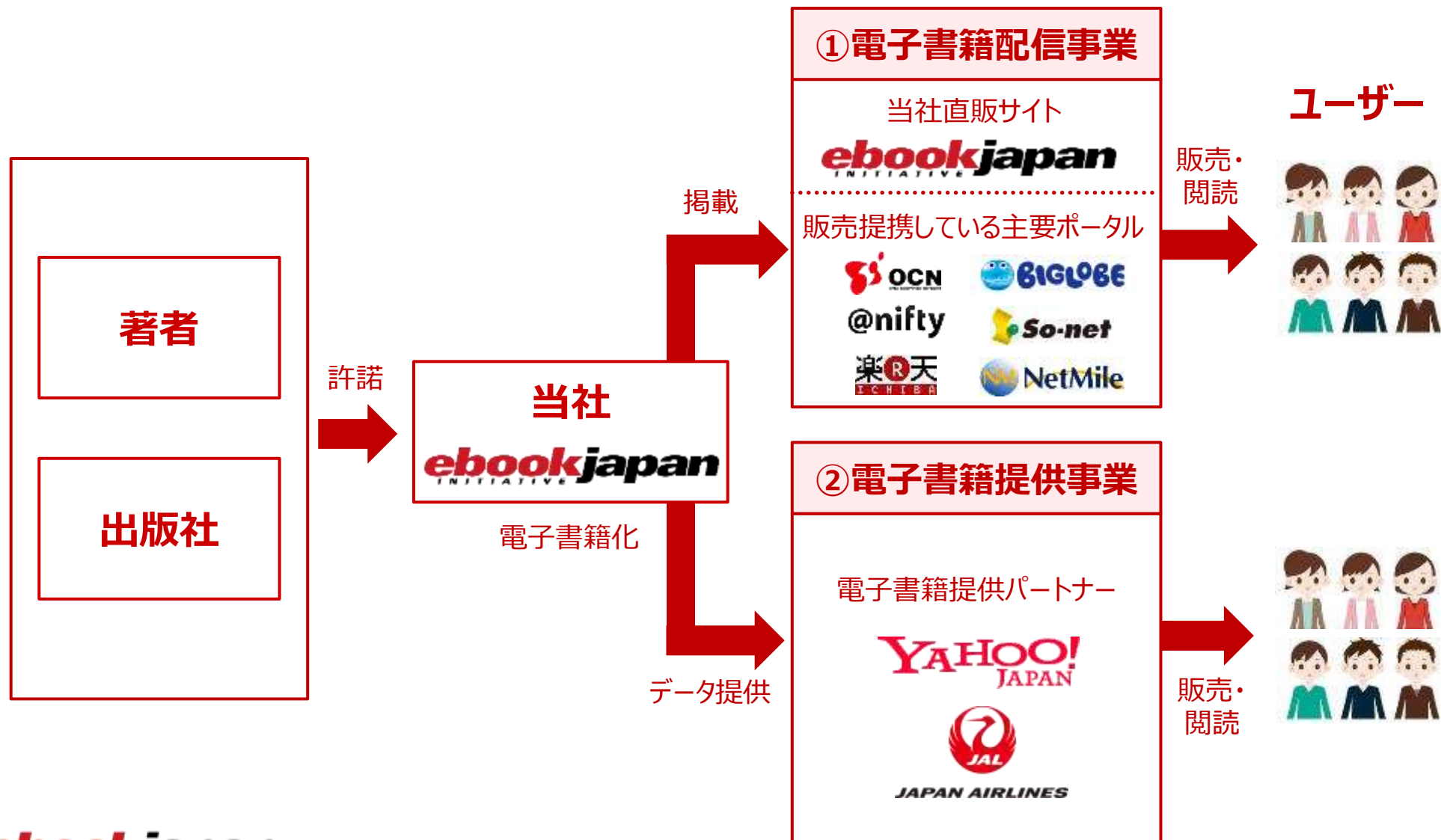
創業者、取締役
磯江英子
(シャープ出身)



取締役
村上 聡
(NEC、ハドソン出身)

4 参考資料 | ビジネスモデル

著者/出版社から許諾を受けた作品を電子書籍化し、直販、または協力各社を通じてユーザーに販売



品揃え

- マンガの品揃えが世界最大級
 - 約11.7万冊*1
- コンテンツ総数でも業界トップクラスの約34.3万冊*1
- 雑誌、児童書、学術書も拡充

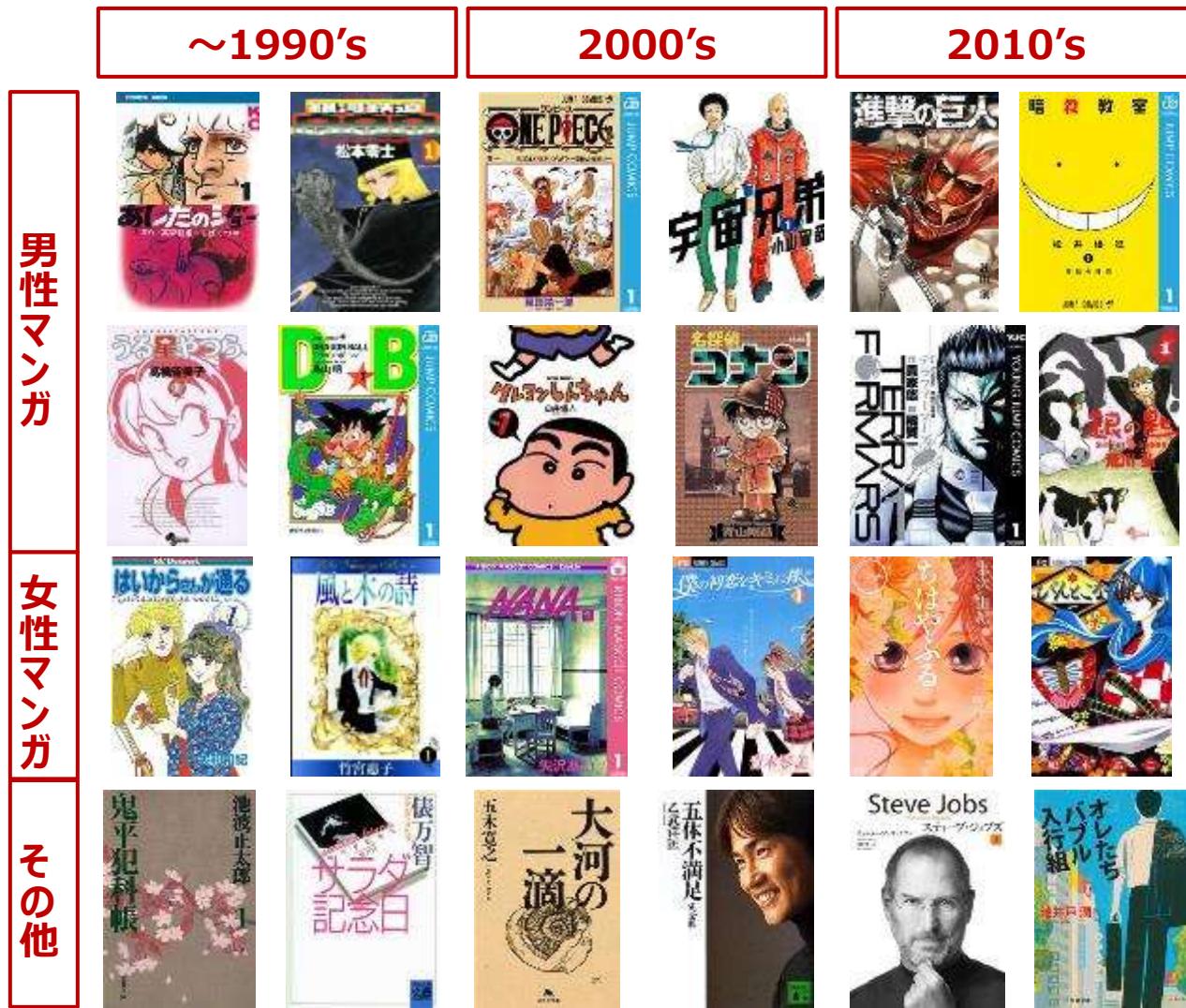
使い易さ

- 背表紙表示や蔵書のフォルダー管理
- マンガ好きも納得の高画質フォーマット
- 即読みダウンロード対応
- ブラウザでも、オフライン（アプリ）でも読める

サービス

- まとめ買い機能で簡単に“大人買い”
- 無期限に読める
- 著名人やスタッフによるレビュー
- 趣向を凝らした様々な特集企画

定番の名作から新作まで、34.3万冊以上*1の電子書籍ラインナップ



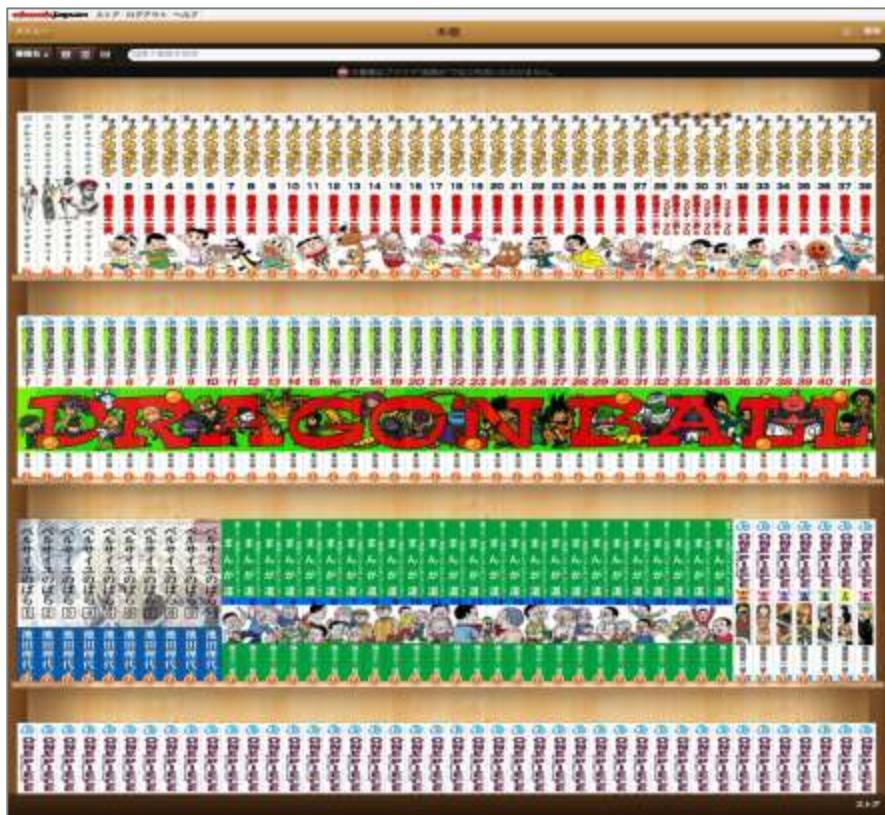
世界最大級の品揃え
マンガ取扱冊数
11.7万冊超

4 参考資料 | 当社の強み②：使い易さ

読書好きが集まっているからこそ、ユーザーの視点に立った蒐集欲をかき立てるサービス

好みに合わせて、お気に入りの表示モードが選択可能

背表紙表示モード



サムネイル表示モード



リスト表示モード



- ✓ 購入した電子書籍は、電子書籍閲覧ソフトやネット上の書庫（トランクルーム）に保管できます。
- ✓ 背表紙表示、サムネイル表示、リスト表示と利用者の好みに応じて表示形式の変更が可能です。
- ✓ 特に背表紙表示は、蒐集欲をかき立てるデザインとなっています。

4 参考資料 | 当社の強み③：サービス

まとめ買いでお得に購入

単巻毎に購入（多くの電子書店の場合）

「1巻」 「2巻」 「37巻」最終巻




購入 購入 購入

クリック  クリック  クリック 


37回購入手続きが必要

まとめ買い（当社の場合）

「1～37巻」完結



購入

クリック 

1回クリックするだけ！！

まとめ買いの場合は、ポイントアップでさらにお得！

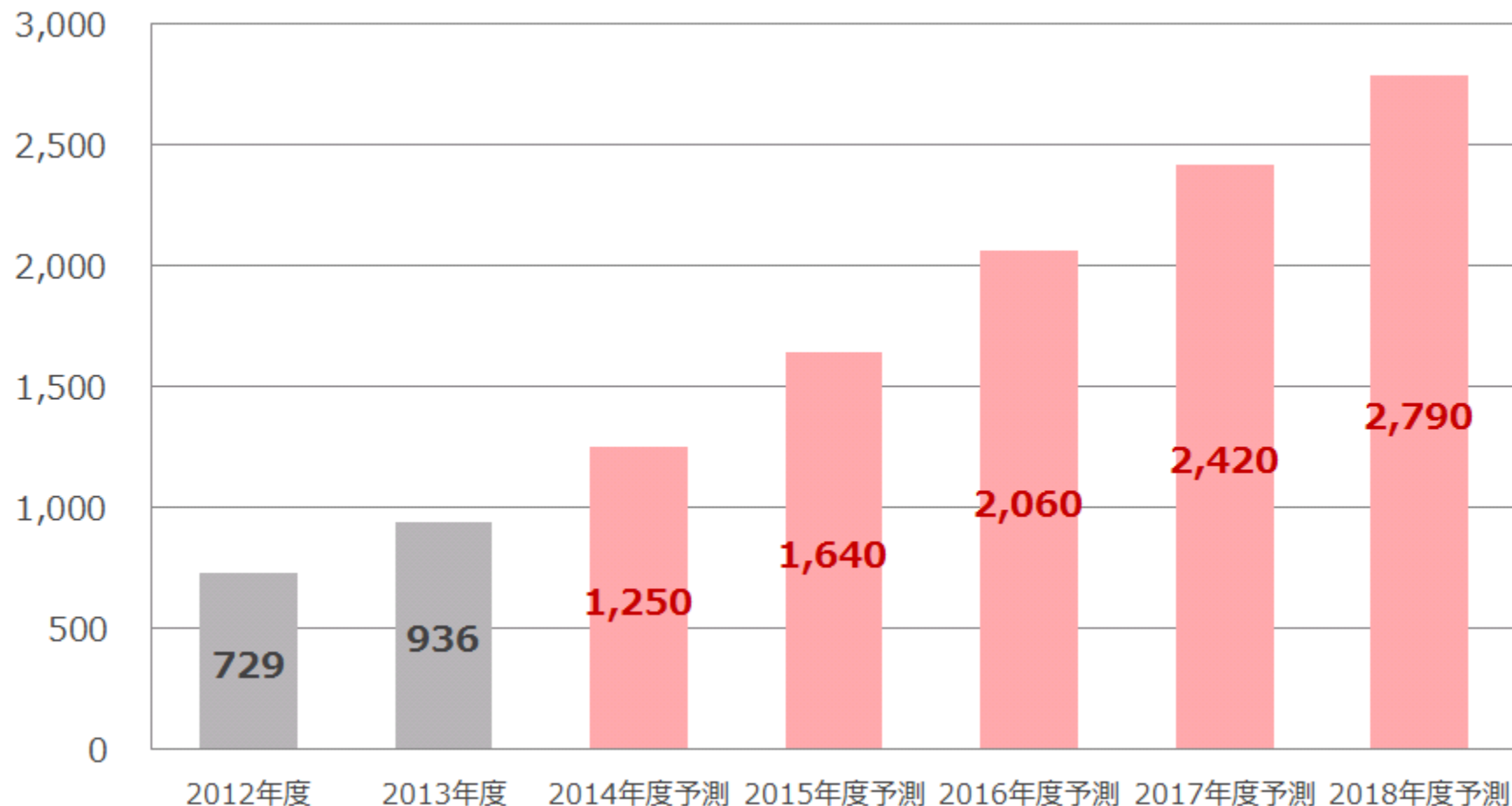
まとめ買いサービスの充実により、購入者の1人当たり月額平均購入額5,000円を実現！

4 参考資料 | 電子書籍業界の市場規模

電子書籍の市場規模は、今後5年で3倍に拡大する見込み

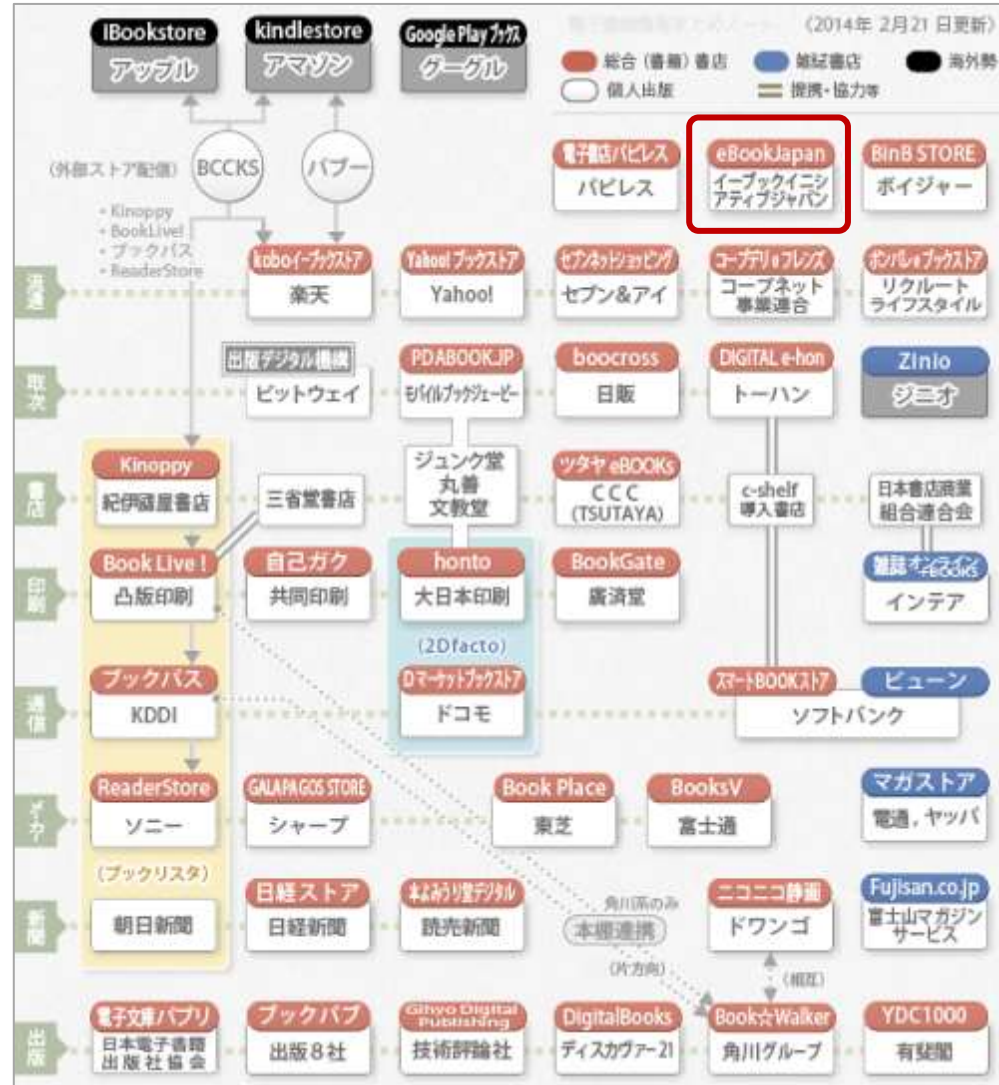
電子書籍市場予測

(単位：億円)



4 参考資料 | 競争環境

様々な領域から新たなプレイヤーが参入



4 参考資料 | 2014年度 男性マンガベスト10



進撃の巨人
諫山創

手足をもがれ、餌と成り果てようと、人類は巨人に挑む!! 巨人がすべてを支配する世界。巨人の餌と化した人類は巨大な壁を築き、壁外への自由と引き換えに侵略を防いでいた。だが名ばかりの平和は壁を越える大巨人の出現により崩れ、絶望の戦いが始まってしまう。——震える手で、それでもあなたはページを捲る。超大作アクション誕生! これが21世紀の王道少年漫画だ!!



弱虫ペダル
渡辺航

ママチャリで激坂を登り、秋葉原通い、往復90km!! アニメにゲーム、ガシャポンフィギュアを愛する高校生・小野田坂道、驚異の激コギ!! ワクワクの本格高校自転車ロードレース巨編!!

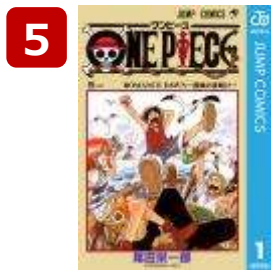


NARUTO—ナルト—モノクロ版
岸本斉史

ここは木ノ葉隠れの里。忍術学校の問題児、ナルトは今日もイタズラ三昧!! そんなナルトのどっかい夢は歴代の勇者、火影の名を受けついで、先代を越える忍者になることだ。だがナルトには出生の秘密が…!?



東京喰種トーキョーグール
リマスター版
石田スイ



ONE PIECE モノクロ版
尾田栄一郎



キングダム
原泰久



七つの大罪
鈴木央



闇金ウシジマくん
真鍋昌平



ベビーステップ
勝木光



宇宙兄弟
小山宙哉

4 参考資料 | 2014年度 女性マンガベスト10

1



ちはやふる
末次由紀

まだ“情熱”って言葉さえ知らない、小学校6年生の千早（ちはや）。そんな彼女が出会ったのは、福井からやってきた転校生・新（あらた）。おとなしくて無口な新だったが、彼には意外な特技があった。それは、小倉百人一首競技かるた。千早は、誰よりも速く誰よりも夢中に札を払う新の姿に衝撃を受ける。しかし、そんな新を釘付けにしたのは千早のずば抜けた「才能」だった……。まぶしいほどに一途な思いが交差する青春ストーリー、いよいよ開幕!!

2



君に届け リマスター版
椎名軽穂

【雑誌掲載時の著者カラー原画を収録したリマスター版！】陰気な見た目のせいで怖がられたり謝られたりしちゃう爽子。爽子に分けへだてなく接してくれる風早に憧れている。風早の言葉をきっかけに変わっていきみたい…。夏休み前、爽子は肝試しでお化け役をやることに!?

3



暁のヨナ
草凪みずほ

高華王国の姫・ヨナは一人娘のため、優しい父王と幼なじみで護衛のハク達に囲まれ、大切に育てられていた。そして時はヨナ・16歳の誕生日、ヨナは想いを寄せていた従兄のスウォンから簪を贈られ、父へ自分の気持ちを伝えるに行く。が、そこには思いも寄らぬ過酷な運命が!?

4



アオハライド
咲坂伊緒

5



きょうは会社休みます。
藤村真理

6



L・D・K
渡辺あゆ

7



のためカンタービレ
二ノ宮知子

8



天は赤い河のほとり
篠原千絵

9



神様はじめました
鈴木ジュリエッタ

10



海月姫
東村アキコ

4 参考資料 | 2014年度 総合図書ベスト10



1 万能鑑定士Qの事件簿
著者：松岡圭祐

東京23区を侵食していく不気味な“カチシール”。誰が、何のために貼ったのか？ 謎を追う若き週刊誌記者・小笠原は、猫のように鋭く魅惑的な瞳を持つ美女と出会う。凜田莉子、23歳——瞬時に万物の真価・真贋・真相を見破る「万能鑑定士」だ。信じられないほどの天然キャラで劣等生だった莉子は、いつどこで広範な専門知識と観察眼を身につけたのか。稀代の頭脳派ヒロインが日本を変える！ 書き下ろしシリーズ第1弾!!



2 銀河英雄伝説
著：田中芳樹

“常勝の天才”ラインハルトと、“不敗の魔術師”ヤン・ウェンリー。ふたりの名将が現れたとき、帝国と同盟の抗争は新たな段階を迎えた。圧倒的なスケールを誇る宇宙叙事詩、スペースオペラの金字塔。



3 銀翼のイカロス
池井戸潤

半沢直樹シリーズ第4弾&最新作！頭取命令で経営再建中の帝国航空を押しつけられた東京中央銀行の半沢直樹が、500億円もの債権放棄を求める再生タスクフォースと激突する。政治家との対立、立ちはだかる宿敵、行内の派閥争い。半沢に勝ち目はあるか？



4 VAMPS LIVE 2014 BEAST PARTY
Digital Photo Collection
イーブックイニシアティブジャパン



5 三国志
吉川英治



6 デルフィニア戦記
茅田砂胡 著



7 百舌シリーズ
逢坂剛



8 世界大博物図鑑
荒俣宏



9 街道をゆく
司馬遼太郎



10 図書館戦争シリーズ
著者：有川浩

4 参考資料 | 2014年度 ライトノベルベスト10



1

青春は残酷だ！？ひねくれ男の妄言ラブコメー青春は嘘で欺瞞だ。リア充爆発しろ！ひねくれ者故に友達も彼女もない高校生・八幡が生活指導の先生に連れてこられたのは、学園一の美少女・雪乃が所属する「奉仕部」だったー。さえない僕がひょんなことから美少女と出会ったはずなのに、どうしてもラブコメにならない残念どころか間違いだらけの青春模様が繰り広げられる。俺の青春、どうしてこうなった？『僕は友達が少ない』の平坂読氏も（twitterのつぶやきを）注目する期待の新鋭、『あやかしがたり』で第3回小学館ライトノベル大賞、ガガガ部門大賞受賞の渡航（わたり・わたる）が残念系ラブコメに参戦！?

やはり俺の青春ラブコメはまちがっている。

著：渡航 イラスト：ぼんかん（8）



2

自分の部屋に、純白のシスターがいきなり空から降ってきた。「ありえねえ……」上条当麻はつぶやくが、そのシスター姿の少女はこう言った。自分は魔術の世界から逃げたきた——と。ここは“超能力者”が“一般科学”として認知された、アンチ・オカルトの学園都市。上条は『インデックス』と名乗る謎の少女の言動をいぶかしむが、二人の前に本当に“魔術師”が現れて——！期待の新人が贈る学園アクションストーリー登場！

とある魔術の禁書目録

著者：鎌池和馬 イラスト：灰村キヨタカ



3

ニートでヒキコモリ、だがネット上では都市伝説とまで囁かれる天才ゲーマー兄妹・空と白。世界を「クソゲー」と呼ぶ二人は、ある日“神”を名乗る少年に異世界へ召喚される。そこは神により戦争が禁じられ、全てがゲームで決まる世界だった——そう、国境線さえも。二人のダメ人間は、異世界で人類の救世主となりえるのか？

ノーゲーム・ノーライフ

著：榎宮祐 イラスト：榎宮祐



4

魔弾の王と戦姫

著：川口士
イラスト：よし☆ヲ



はたらく魔王さま！

著者：和ヶ原聡司
イラスト：029



6

東京レイヴンズ

著者：あざの耕平
イラスト：すみ兵



7

身代わり伯爵シリーズ

作：清家未森
絵：ねぎしきょうこ



8

ハイスクールD×D

著者：石踏一榮
イラスト：みやま零



9

新約 とある魔術の禁書目録

著者：鎌池和馬
イラスト：はいむらきよたか



10

狼と香辛料

著者：支倉凍砂
イラスト：文倉十

4 参考資料 | 2014年度 雑誌ベスト10



1 別冊少年マガジン
週刊少年マガジン編集部

表紙は押見修造氏待望の新連載「ハピネス」！ 「悪の華」終了から待ちに待った期待の新連載です！ そしてもう一本の大人気ゲームのコミカライズ新連載「ペルソナQ」。巨大娘が国の威信をかけて戦う特別読み切り「大攻者ナギ」。初めて読む方にも十分楽しめる企画満載特別号です！



2 アフタヌーン
アフタヌーン編集部

表紙は2月23日に単行本第0巻&第1巻同時発売の『パラダイスレジデンス』！ 人気急上昇中の本格医療マンガ『フラジャイル』が巻頭カラーで登場！ ネオ寄生獣第5弾は植芝理一による『ミギーの旅』28P。劇場版アニメ公開間近『シドニアの騎士』は流麗カラーつき！ 新鋭漫画家読み切り3本掲載！ 四季賞2014冬藤島康介特別賞『そばかすをモブに使うな』（イツ家朗）、四季賞2013春大賞の森田るい新作『みずうみ』、pixivとのコラボマンガ賞「出だして勝負！ 新人賞」第一回大賞の園田俊樹新作『おわかれの呪い』、いずれも読み応えたっぷり！



3 週プレ
週刊プレイボーイ編集部

今週の週プレは、「マッサン」スピンオフドラマに出演決定の柳ゆり菜の表紙&巻頭グラビア！ 次世代グラドル最注目・都丸紗也華、霊長類ヒト科最強ボディ・染谷有香、グラビア界のジェニコペ・岡田サリオ、モーニング娘。'15センター、鞆師里保などなど！ SKE48完全密着も見逃さないぞ！



4 イブニング
イブニング編集部



5 月刊コミックゼノン
コミックゼノン編集部



6 ヤングアニマル
ヤングアニマル編集部



7 月刊モーニング・ツー
モーニング・ツー



8 モバフラ
モバフラ編集部



9 週刊アスキー
週刊アスキー編集部



10 週刊少年マガジン
週刊少年マガジン編集部

4 参考資料 | 株式会社トキオ・ゲッツについて

1998年の創業以来、エンタメ・タイアップ専門エージェンシーとしてエンタメと企業を結びつけてきたパイオニア。近年は、日本で培ったサービスを、インドネシア、台湾をはじめとするアジアエリアにて急速に展開中



社名	株式会社トキオ・ゲッツ
設立	1998年3月23日
所在地	東京都渋谷区代々木2-27-15 高栄ビル2階
代表者	代表取締役社長 原 浩平
資本金	6,003万円
決算期	2月
主な事業	・エンタメタイアップ事業 ・エンタメコンテンツ事業 ・アジアプロモーション事業
ウェブサイト	www.tokyogets.com

エンタメタイアップ事業

- ・映画、キャラクター、漫画とタイアップしたキャンペーン等、エンターテインメントを活用した企業プロモーションを企画～制作までトータルにプロデュース



アジアプロモーション事業

- ・インドネシア、台湾をはじめとするアジアエリアで、エンターテインメントビジネスをプロデュース
- ・タイアッププロモーションをはじめ、Cool Japan系イベント、学校向け教育事業等を幅広く展開



4 参考資料 | Find Japan株式会社について

中国最大級のSNS「微博(weibo.com)」の日本における総括代理事業を展開するとともに、中華圏に進出する日本企業向けにweiboを活用したプロモーション支援も手掛ける



社名	Find Japan株式会社
設立	2010年12月15日
所在地	東京都新宿区新宿6-29-8 新宿福智ビル4階
代表者	代表取締役社長 西山 高志
資本金	1億円
決算期	12月
主な事業	・「weibo.com」の日本における総括代理事業 ・中華圏向けプロモーション支援事業
ウェブサイト	www.find-japan.co.jp

weiboの日本における総括代理事業

- ・微博(weibo.com)を利用したい日本企業向けに、企業公式アカウント認証、weibo広告の卸売、各種微博APIの申請等を代行

中華圏向けプロモーション支援事業

- ・中華圏向けに販促等を行いたい日本企業向けに、weiboをはじめとしたSNS等を活用したプロモーションを立案・支援

4 参考資料 | フォーリー株式会社について

スマートフォンアプリを中心に、子どもが楽しく学べる知育アプリ、教育サービスを企画・開発。
代表アプリ「えほんであそぼ！じゃじゃじゃじゃん」は国内60万DLを超え、世界153の国・地域で配信中



社名	フォーリー株式会社
設立	2012年11月12日
所在地	東京都千代田区神田駿河台2-9 KDX御茶ノ水ビル7F
代表者	代表取締役社長 小出 斉
資本金	1,500万円
決算期	1月
主な事業	・スマートフォンアプリの企画・開発 ・知育コンテンツの企画・開発
ウェブサイト	www.forii.co.jp

スマートフォンアプリの企画・開発

- ・親と子どもの笑顔をつくる、スマートフォン・タブレット向け知育アプリ・教育サービスを企画・開発・運営



**えほんであそぼ！
じゃじゃじゃじゃん®**
アニメーションで絵本の読み聞かせができることも向け知育アプリ



**MOVING BOOKS!
jajajajan®**
「えほんであそぼ！じゃじゃじゃじゃん®」の英語版アプリ



- 本資料は、これまでの業績および事業計画に関する情報の提供を目的として、当社が作成したものです。
- 本資料に掲載されている将来の見通し、その他今後の予測・戦略などに関する情報は、本資料の作成時点において、当社が合理的に入手可能な情報に基づき、通常予測し得る範囲で判断したものであり、多分に不確定な要素を含んでおります。実際の業績等は様々な要因の変化等により、本資料記載の見通しとは異なる結果を生じる可能性があります。
- 投資に際しては、当社が公表している各種資料およびホームページ、またEDINETに開示している情報をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断でなされるよう、お願い致します。
- なお、本資料は電子的または機械的な方法を問わず、いかなる目的であれ、無断で複製または転送・転載等はできません。