



平成 27 年 4 月 9 日

各 位

会 社 名 株式会社メディアドゥ
代表者名 代表取締役社長 藤田 恭嗣
(コード：3678 東証マザーズ)
問合せ先 取締役経営企画室長兼管理本部長 山本 治
(TEL. 03-5358-7787)

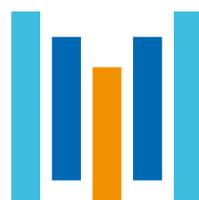
2015 年 2 月期 通期決算説明会資料

当社は、平成 27 年 4 月 8 日に 2015 年 2 月期通期決算の説明会開催いたしましたので、お知らせいたします。

【添付資料】

2015 年 2 月期 通期決算説明会資料

以 上



Media Do

2015年2月期 通期

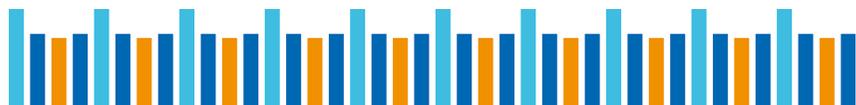
決算説明会

2015年4月8日

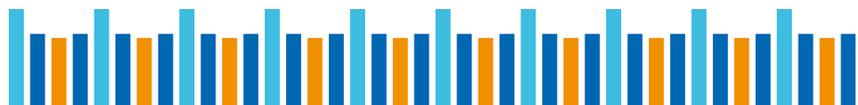
株式会社メディアドウ

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月期ハイライト**
- 3 **2015年2月期レビュー**
- 4 **電子書籍事業の進捗状況**
- 5 **2016年2月期業績予想**
- 6 **今後の成長戦略**
- 7 **参考資料**



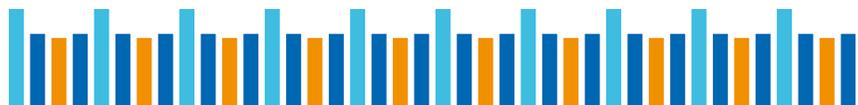
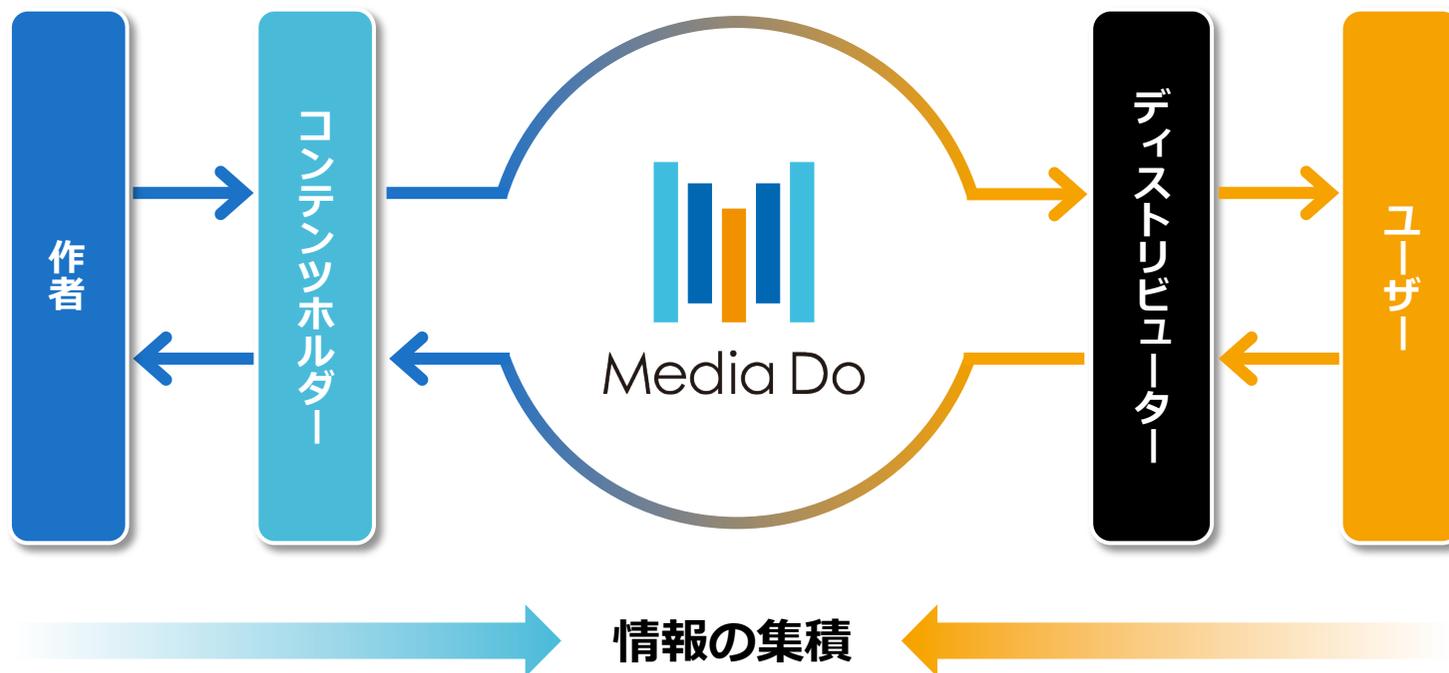
- 1 **ビジネスモデル/ミッション**
- 2 2015年2月期ハイライト
- 3 2015年2月期レビュー
- 4 電子書籍事業の進捗状況
- 5 2016年2月期業績予想
- 6 今後の成長戦略
- 7 参考資料



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”

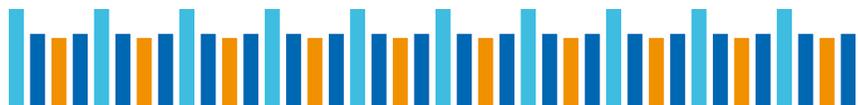
を事業理念と掲げ、この日本における文化の発展、及び豊かな社会づくりに貢献したいと考えています。



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月期ハイライト**
- 3 2015年2月期レビュー
- 4 電子書籍事業の進捗状況
- 5 2016年2月期業績予想
- 6 今後の成長戦略
- 7 参考資料



2015年2月期の営業状況

電子書籍事業が業績拡大、前期比は増収増益。

2015年2月期 第4四半期（2014年12月～2015年2月）

売上高 : 2,519百万円（前期比161.7%）

→ 電子書籍売上 : 2,256百万円（前期比 169.0% 売上構成比 89.6%）

営業利益 : 146百万円（前期比229.6%）

2015年2月期 通期累計（2014年3月～2015年2月）

売上高 : 8,074百万円（前期比145.6%）

→ 電子書籍売上 : 7,030百万円（前期比 152.0% 売上構成比 87.1%）

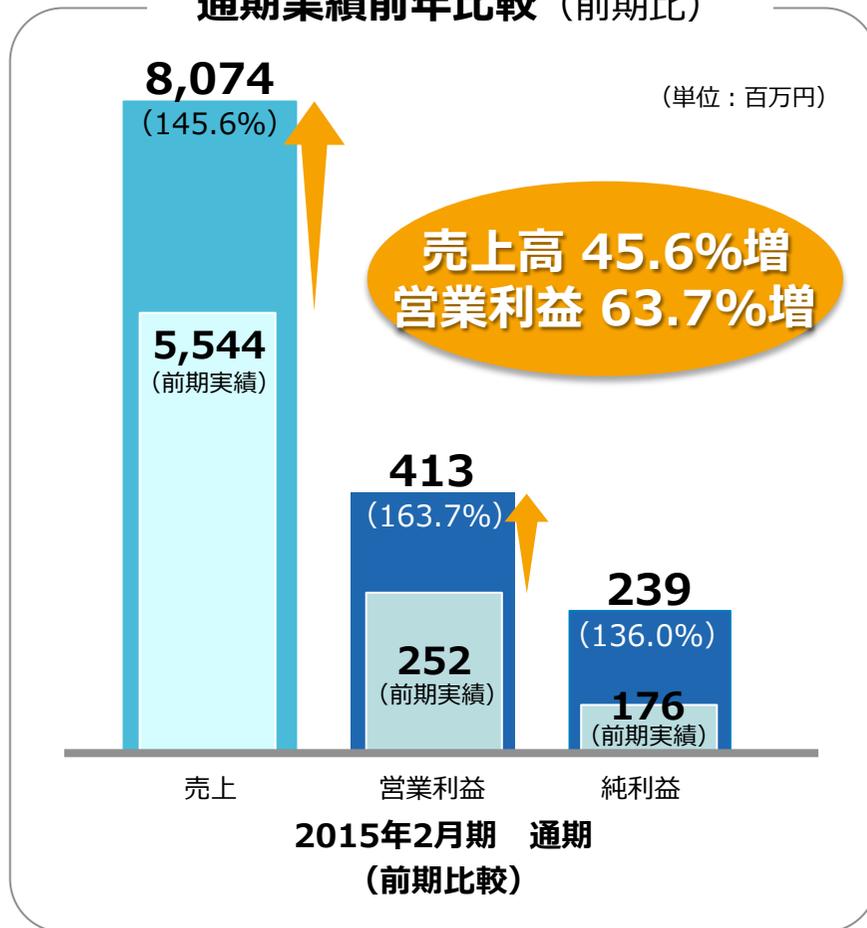
営業利益 : 413百万円（前期比163.7%）



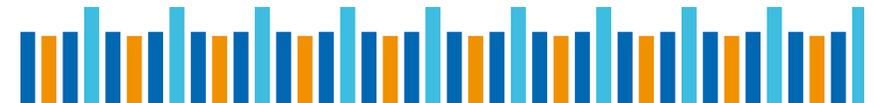
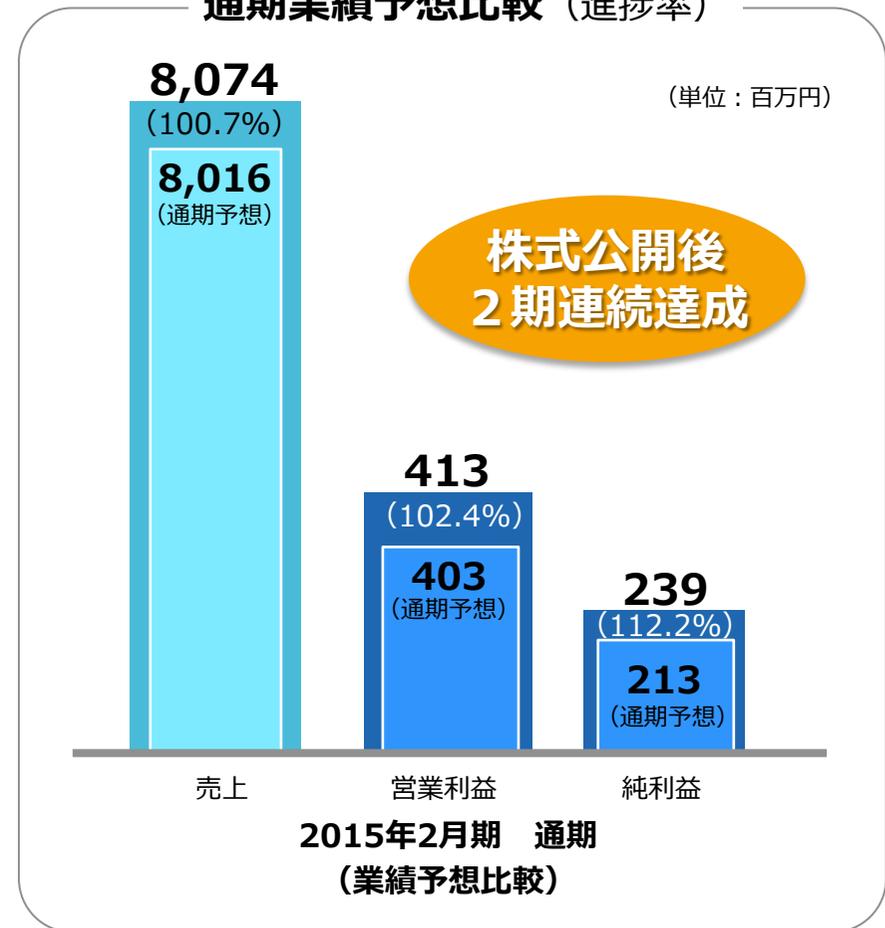
2015年2月期業績の概況

2015年2月期は前期比で増収増益 業績予想に対しても増収増益で着地。

通期業績前年比較 (前期比)



通期業績予想比較 (進捗率)



創立20周年の感謝の意を表し 「1株当たり2円」 の記念配当を実施（予定）

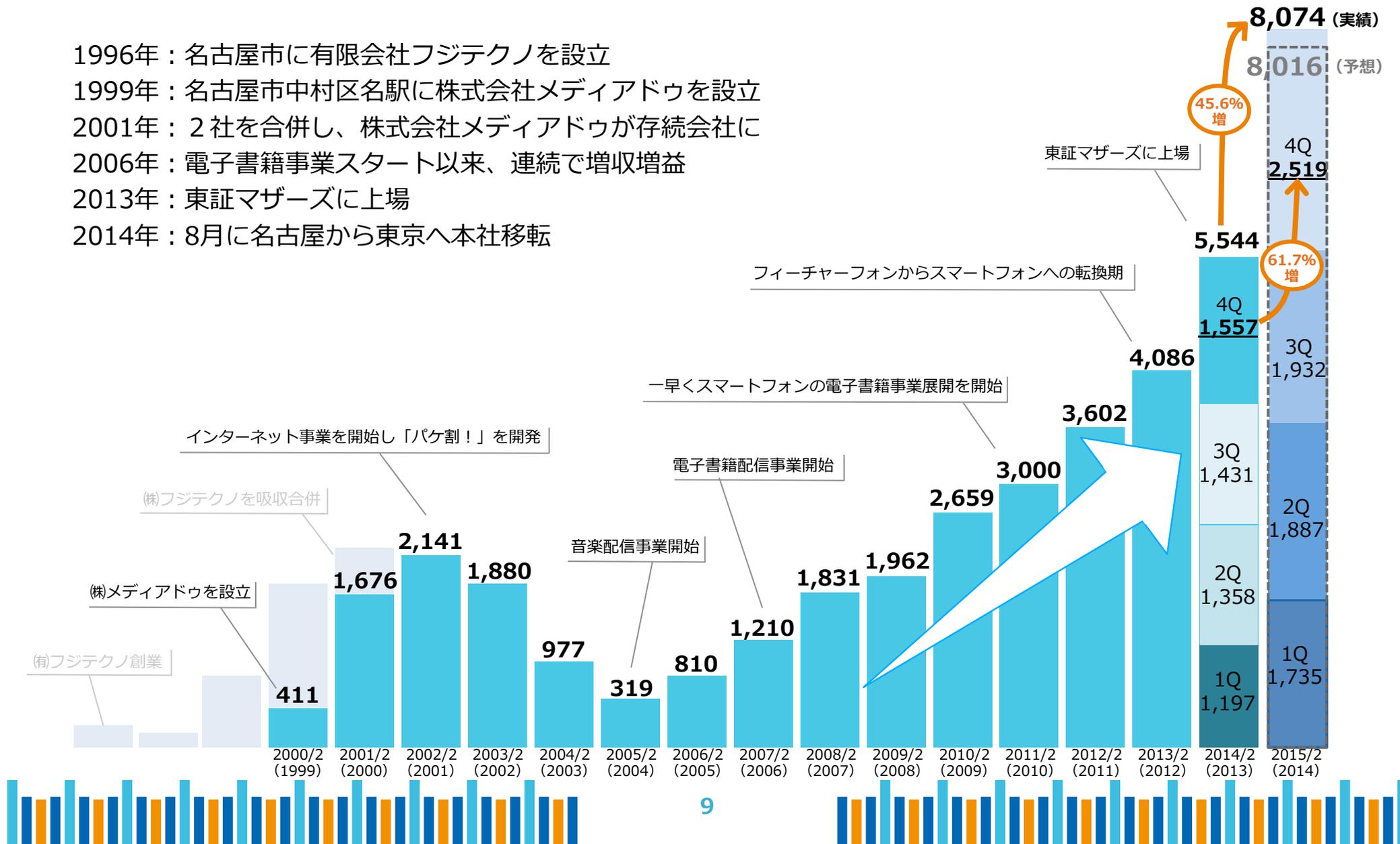
※詳細は平成27年4月7日発表の「剰余金の配当（創立20周年記念配当）に関するお知らせ」をご確認下さい。



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



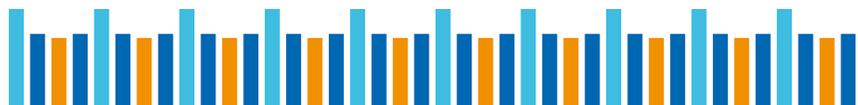
2015年2月期 通期のトピックス

トピックス

- 1Q** 電子図書館プラットフォーム世界最大手 米国OverDrive,Inc.との戦略的業務提携
- 2Q** 米国大手電子書籍サブスクリプションサービス、Scribd,Inc.(スクリブド) と独占提携
- 3Q** スマートフォンアプリに特化した新たな電子書籍プラットフォームの提供を開始
LINE・講談社・小学館と共に“LINE マンガ”のグローバル展開のための合併会社発足
- 4Q** ✓ デジタル絵本ストアアプリ「ToyBoo! (トイブー!)」サービス開始
✓ 大手電子書店の取次開始による売上拡大



- 1 ビジネスモデル/ミッション
- 2 2015年2月期ハイライト
- 3 2015年2月期レビュー**
- 4 電子書籍事業の進捗状況
- 5 2016年2月期業績予想
- 6 今後の成長戦略
- 7 参考資料



2015年2月期 通期実績 (P/L)

(単位：百万円)	2014年2月期		2015年2月期			2015年2月期(通期)	
	実績	構成比 (売上対比)	実績	構成比 (売上対比)	前年同期比	通期予想	達成率
売上高	5,544	100.0%	8,074	100.0%	145.6%	8,016	100.7%
電子書籍事業	4,626	83.4%	7,030	87.1%	152.0%	—	—
音楽・映像事業	562	10.1%	469	5.8%	83.5%	—	—
ゲーム事業	219	4.0%	149	1.8%	68.0%	—	—
その他	136	2.5%	425	5.3%	311.6%	—	—
営業利益	252	4.6%	413	5.1%	163.7%	403	102.4%
経常利益	228	4.1%	413	5.1%	181.0%	402	102.8%
当期純利益 (四半期累計)	176	3.2%	239	3.0%	136.0%	213	112.4%
1株当たり配当 (円)	0.00		2.00 (記念配当2.00)		+2	0	—
配当総額	0		19		+19	0	—



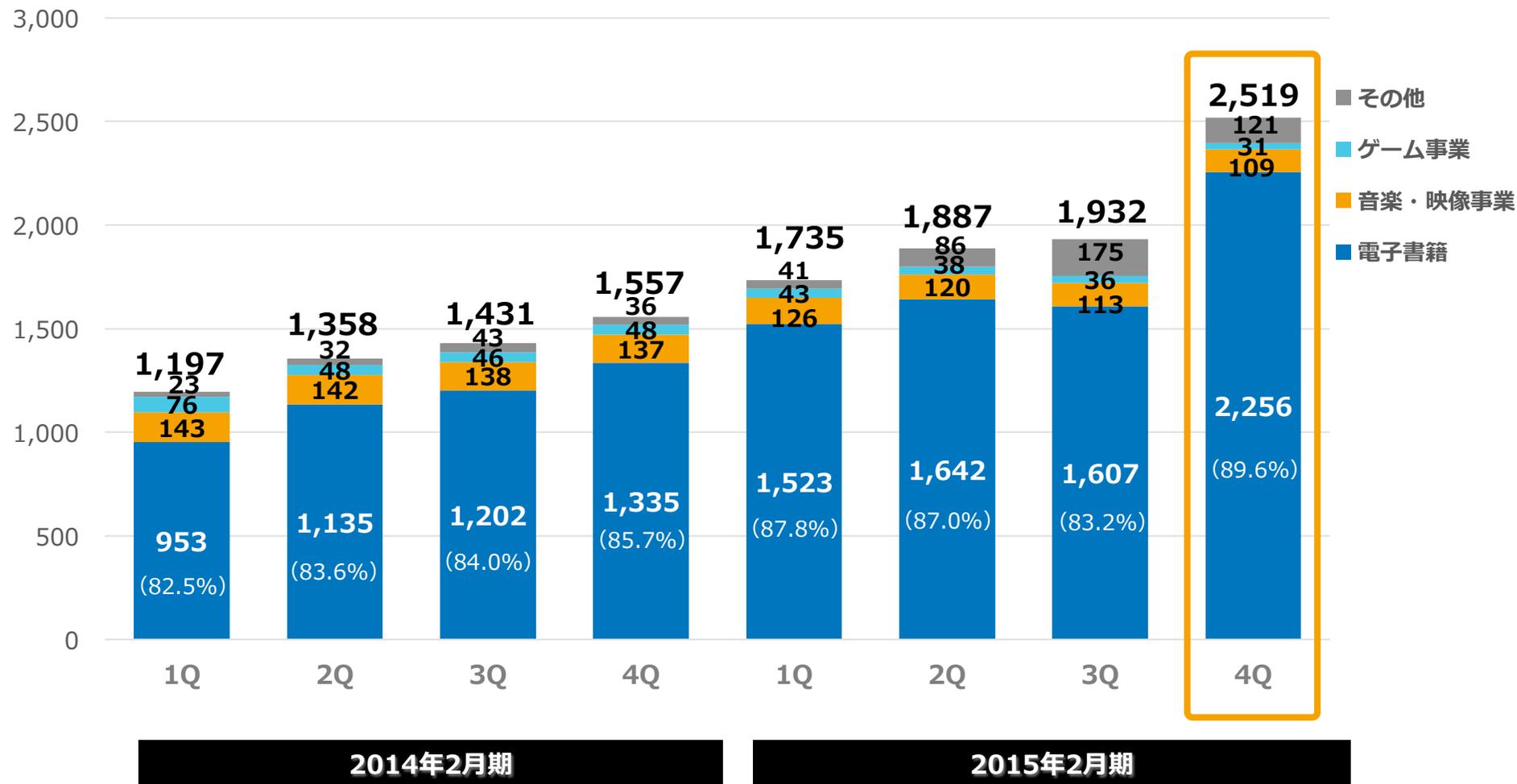
2015年2月期 実績 (B/S)

(単位：百万円)	2014年2月期	2015年2月期	前年同期比 (金額ベース)	主たる変動要因、他
流動資産	2,482	3,712	1,229	
現金及び預金	1,277	1,740	463	事業収益の増加、ストックオプション行使
売掛金	1,140	1,910	769	売上増に連動
固定資産	425	408	△17	
ソフトウェア	117	109	△7	サーバソフトウェアの償却が進む
資産合計	2,908	4,120	1,212	
流動負債	1,457	2,255	797	
買掛金	1,029	1,929	899	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)	53	—	△53	長期借入の解消
固定負債合計	12	9	△3	
長期借入金	4	—	△4	長期借入の解消
負債合計	1,470	2,264	794	
純資産の合計	1,437	1,855	418	利益剰余金の増加、ストックオプション行使等
負債・純資産合計	2,908	4,120	1,212	



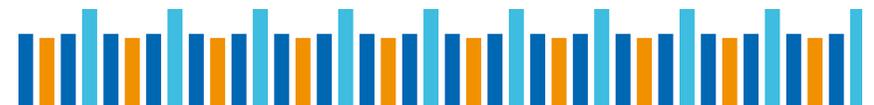
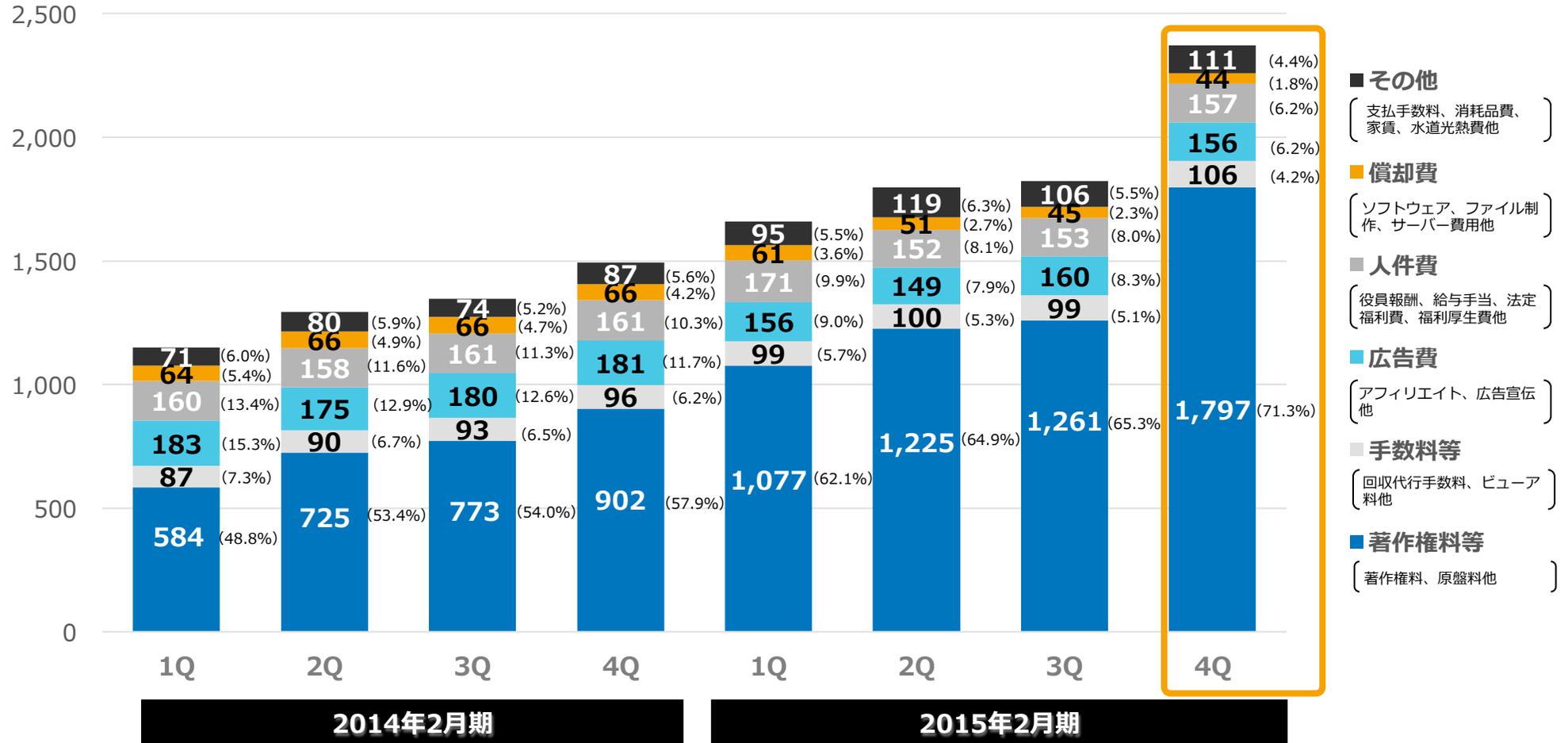
事業別 四半期売上推移

(単位：百万円)

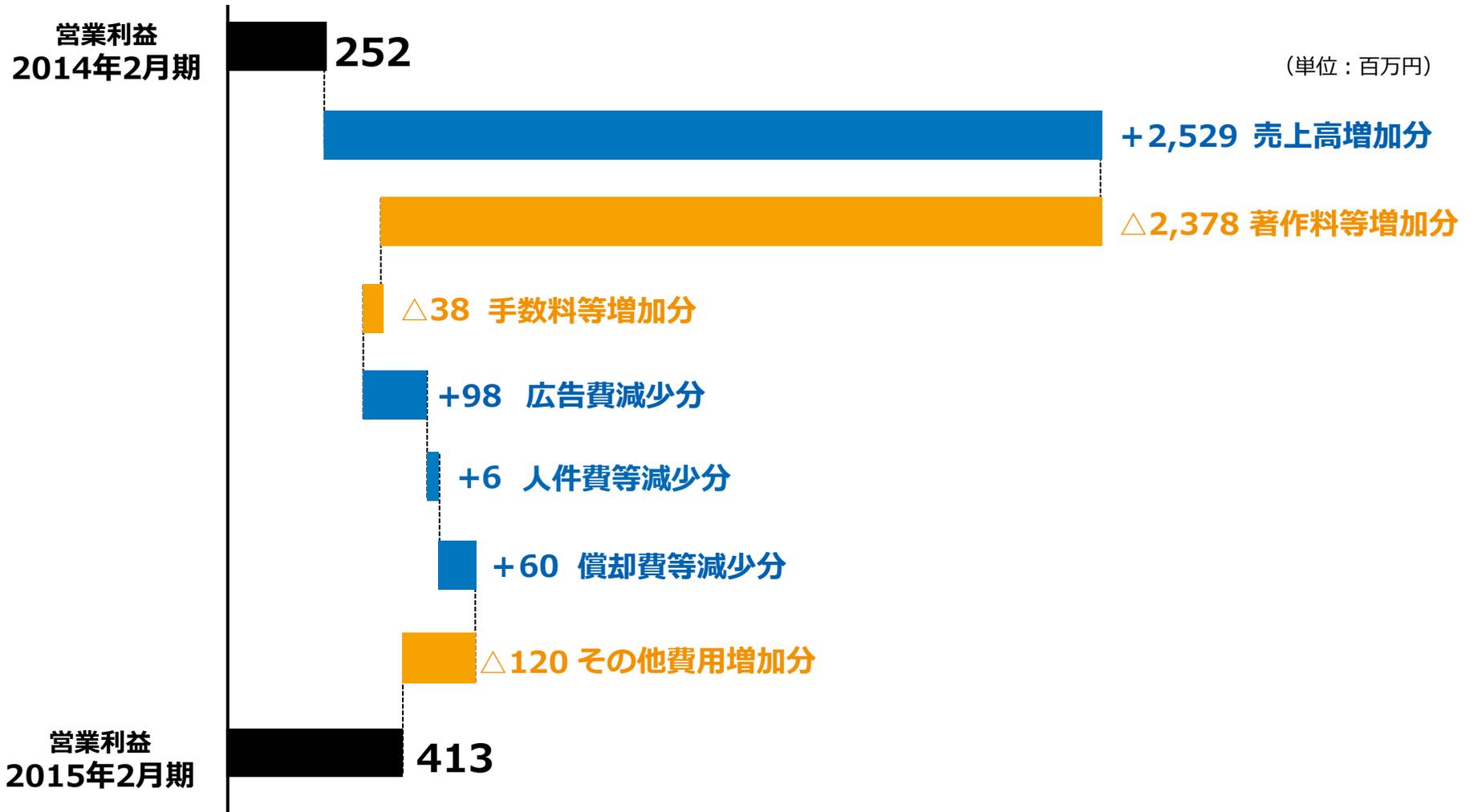


四半期コスト内訳の推移

(単位：百万円)



営業利益の変動要因



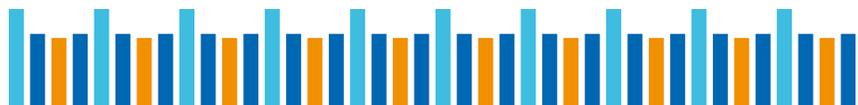
2015年2月期 詳細

	2014年2月期								2015年2月期							
	1Q		2Q		3Q		4Q		1Q		2Q		3Q		4Q	
(単位：百万円)																
売上高	1,197		1,358		1,431		1,557		1,735		1,887		1,932		2,519	
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%	1,607	83.2%	2,256	89.6%
音楽・映像事業	143	12.0%	142	10.5%	138	9.7%	137	8.8%	126	7.3%	120	6.4%	113	5.9%	109	4.3%
ゲーム事業	76	6.4%	48	3.5%	46	3.3%	48	3.1%	43	2.5%	38	2.0%	36	1.9%	31	1.2%
その他	23	2.0%	32	2.4%	43	3.1%	36	2.3%	41	2.4%	86	4.6%	175	9.1%	121	4.8%
売上原価、販売管理費	1,152		1,295		1,350		1,494		1,663		1,798		1,827		2,372	
著作料等	584	48.8%	725	53.4%	773	54.0%	902	57.9%	1,077	62.1%	1,225	64.9%	1,261	65.3%	1,797	71.3%
手数料等	87	7.3%	90	6.7%	93	6.5%	96	6.2%	99	5.7%	100	5.3%	99	5.1%	106	4.2%
広告宣伝費	183	15.3%	175	12.9%	180	12.6%	181	11.7%	156	9.0%	149	7.9%	160	8.3%	156	6.2%
人件費等	160	13.4%	158	11.6%	161	11.3%	161	10.3%	171	9.9%	152	8.1%	153	8.0%	157	6.2%
償却費等	64	5.4%	66	4.9%	66	4.7%	66	4.2%	61	3.6%	51	2.7%	45	2.3%	44	1.8%
その他	71	6.0%	80	5.9%	74	5.2%	87	5.6%	95	5.5%	119	6.3%	106	5.5%	111	4.4%
営業利益	44		62		81		63		72		88		105		146	
経常利益	43		61		58		64		72		88		105		146	
当期純利益	28		43		30		74		38		51		61		88	

※ %は売上対比

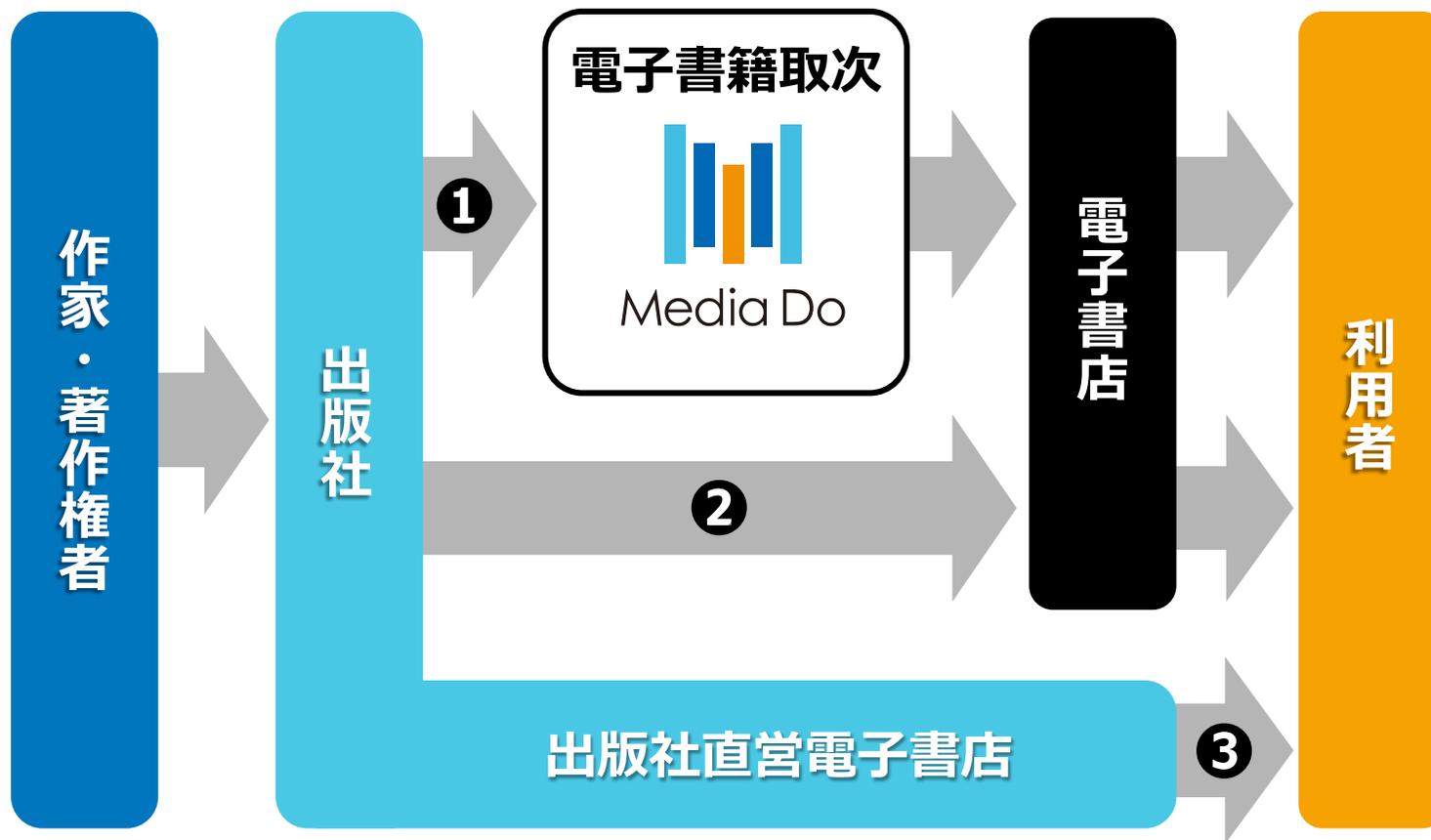


- 1 ビジネスモデル／ミッション
- 2 2015年2月期ハイライト
- 3 2015年2月期レビュー
- 4 **電子書籍事業の進捗状況**
- 5 2016年2月期業績予想
- 6 今後の成長戦略
- 7 参考資料



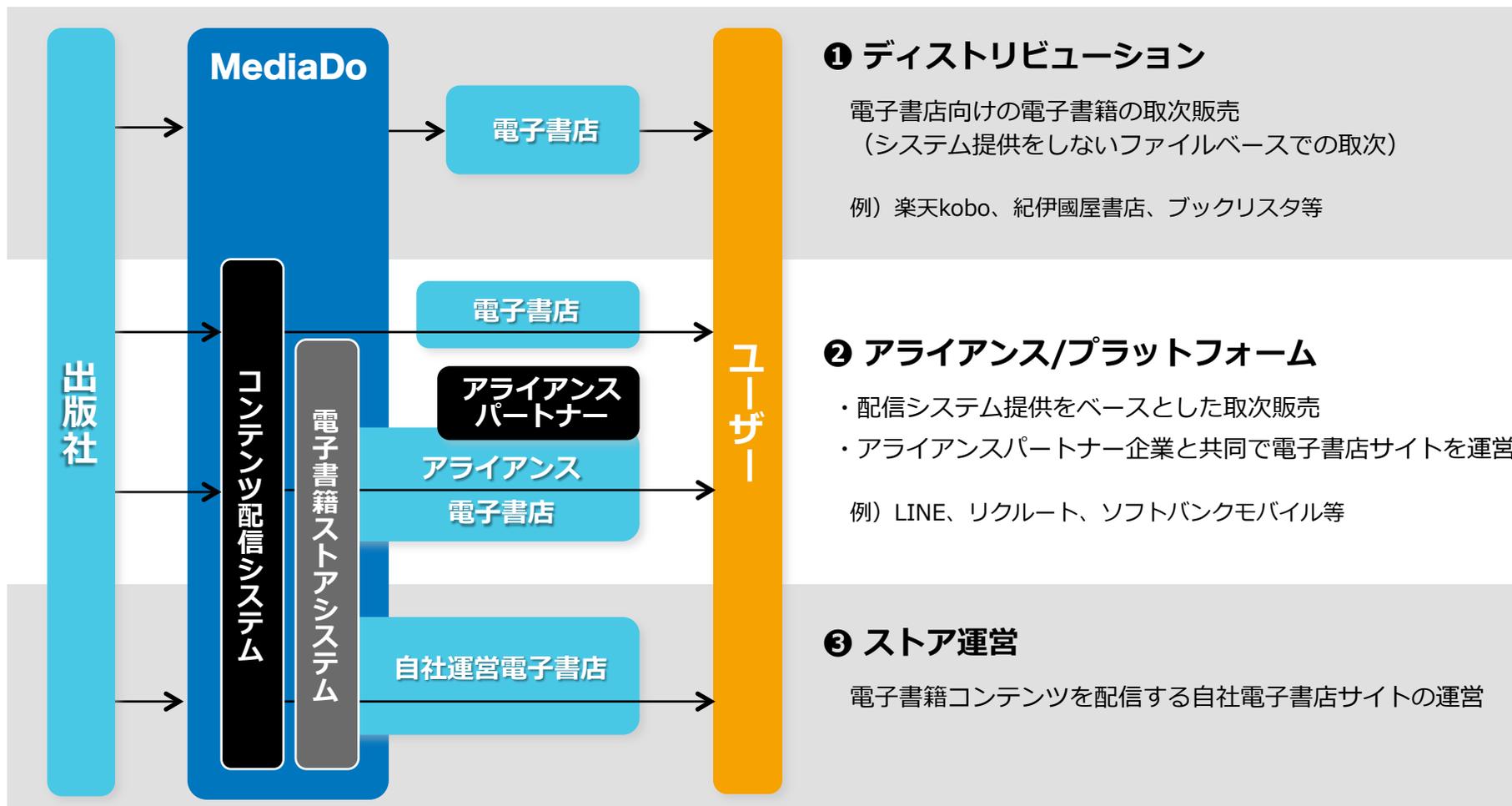
当社の事業ポジション

「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。



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		3Q		4Q	
電子書籍事業売上	953		1,135		1,202		1,335		1,523		1,642		1,607		2,256	
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%	386	24.0%	898	39.8%
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%	886	55.2%	1,024	45.4%
③ストア運営	309	32.4%	349	30.7%	362	30.1%	360	27.0%	356	23.4%	341	20.8%	334	20.8%	333	14.8%

※ %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

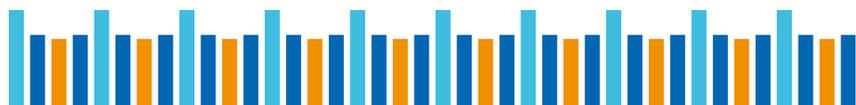
- ・ 4Qに取次先の増加に伴う売上増加により、売上構成比が大きく上昇

② アライアンス/プラットフォーム

- ・ LINE、いつでも書店等の売上が3Qに引き続き伸長

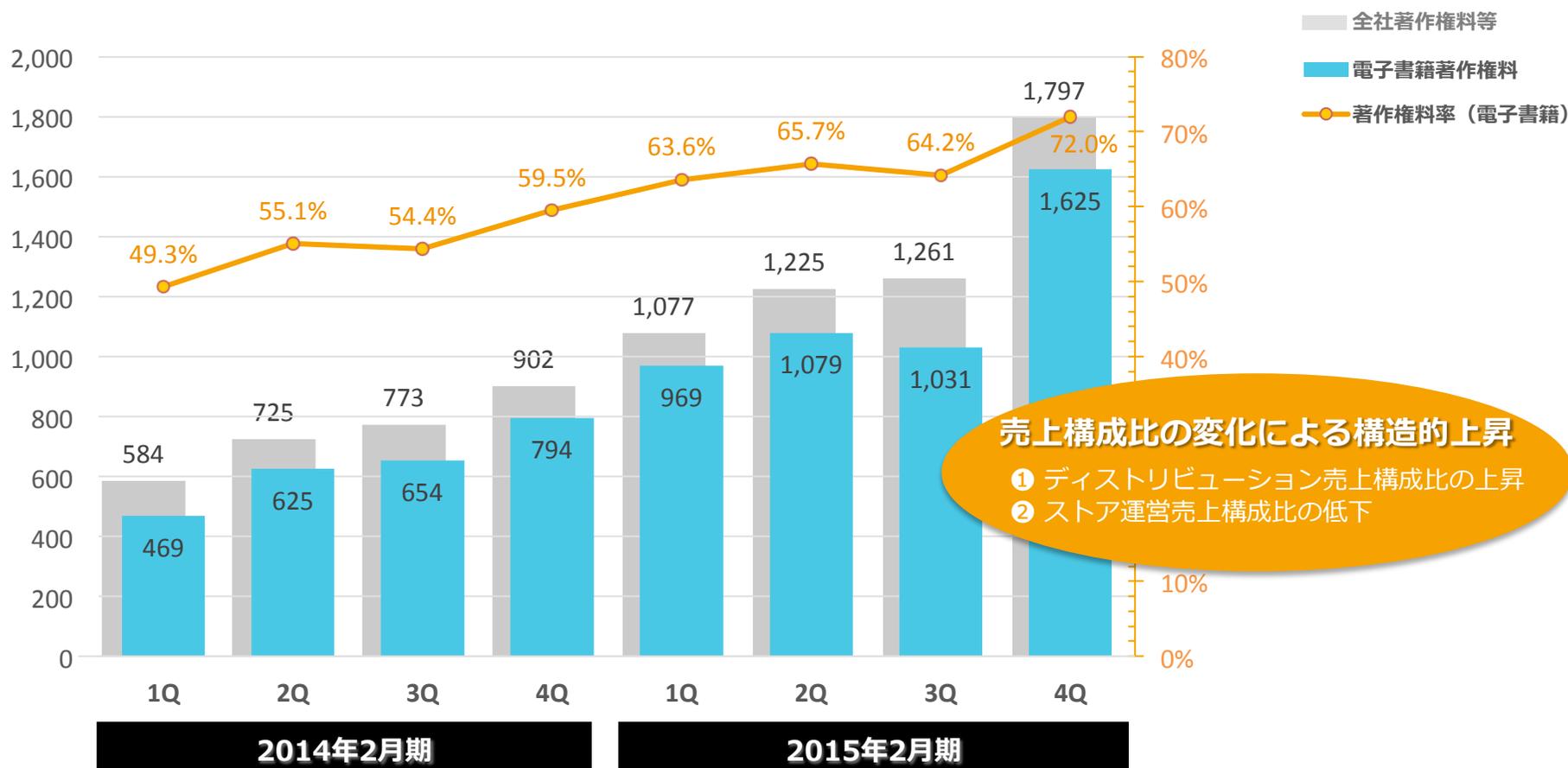
③ ストア運営

- ・ 積極的な広告投下を控えたため、3Qに比べ4Qの売上は微減



電子書籍著作料率の推移

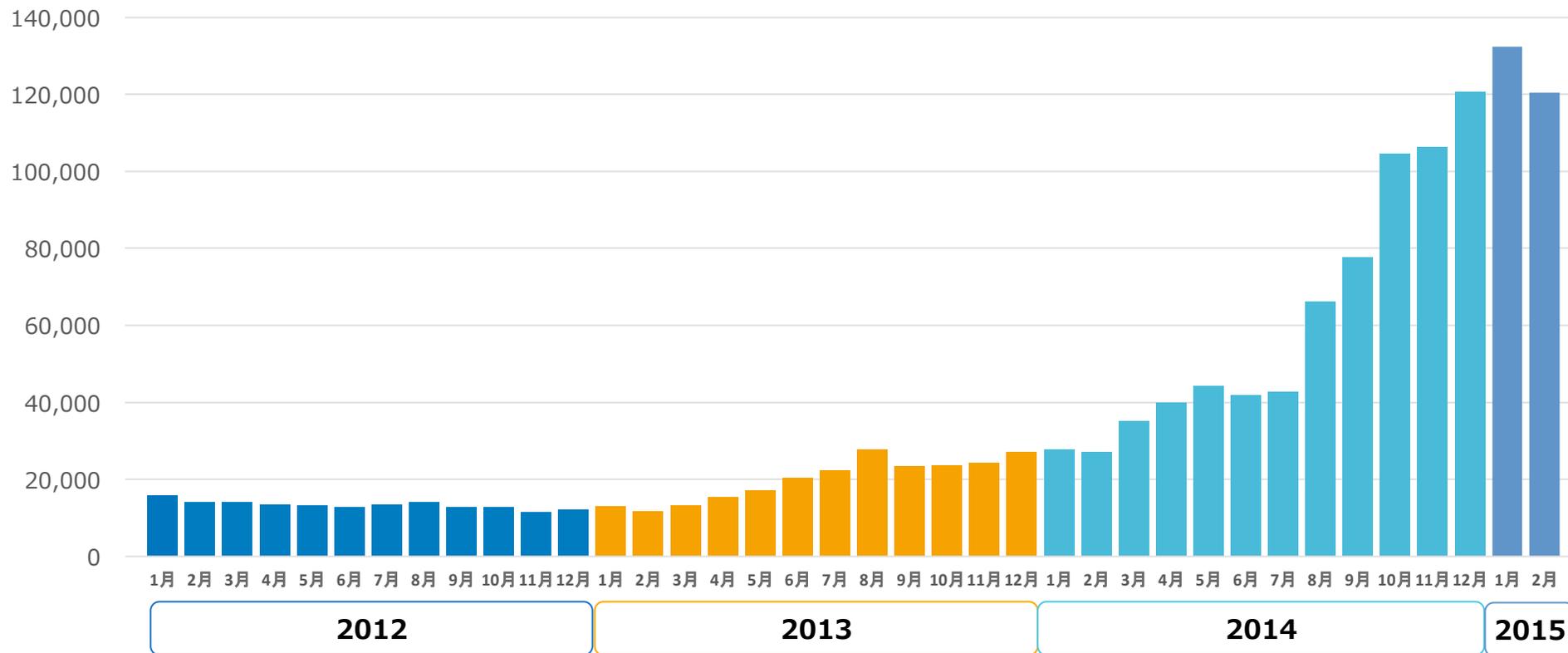
電子書籍著作料率は4Qにおいて、ディストリビューションによる取次先増加に伴い、著作料は増加。あわせて売上に占める著作料率も増加。



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）。

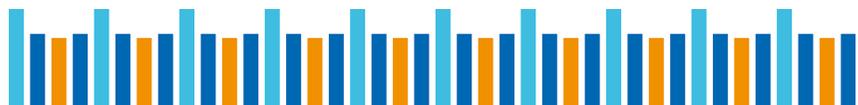
(単位：千DL)



※ 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。



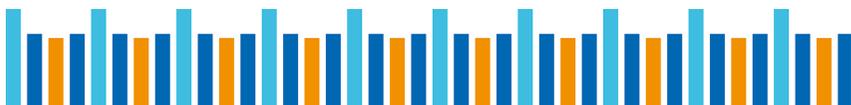
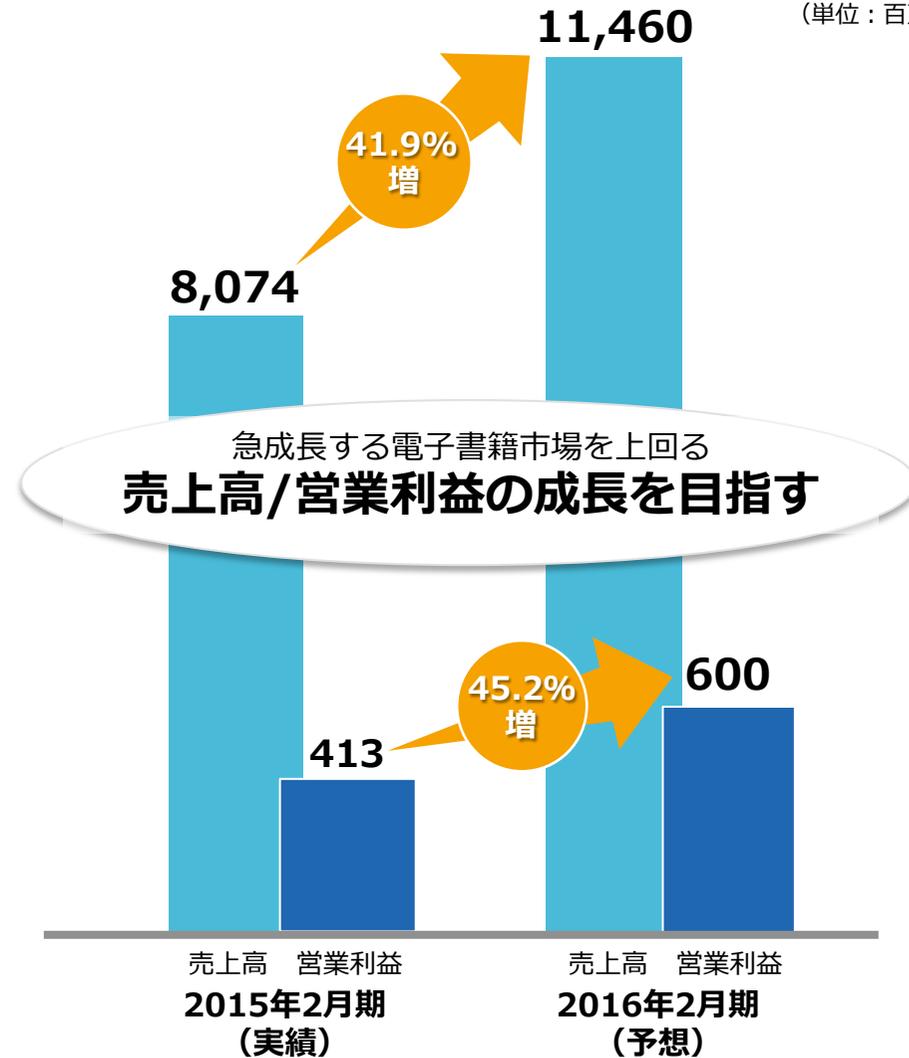
- 1 ビジネスモデル/ミッション
- 2 2015年2月期ハイライト
- 3 2015年2月期レビュー
- 4 電子書籍事業の進捗状況
- 5 2016年2月期業績予想**
- 6 今後の成長戦略
- 7 参考資料



2016年2月期の業績予想

(単位：百万円)	通期		前年同期比
	2015年2月期 (実績)	2016年2月期 (予想)	
売上高	8,074	11,460	141.9%
営業利益	413	600	145.2%
対売上比率	5.1%	5.2%	
経常利益	413	600	145.2%
対売上比率	5.1%	5.2%	
当期純利益	239	360	150.0%
対売上比率	3.0%	3.1%	

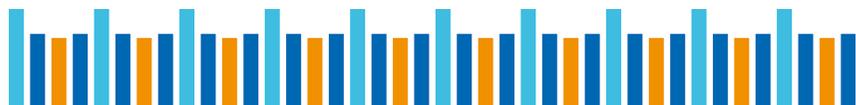
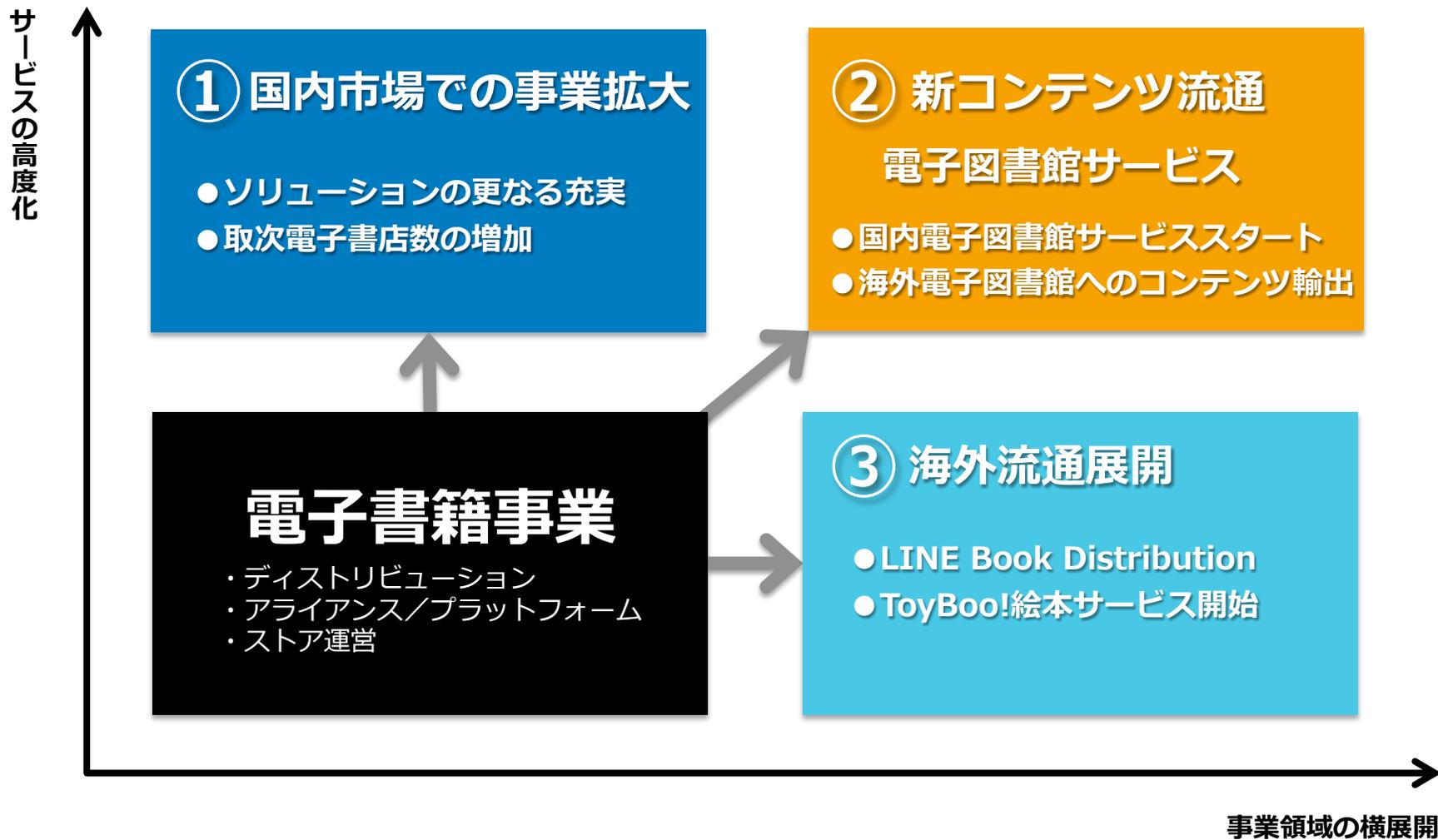
(単位：百万円)



- 1 ビジネスモデル/ミッション
- 2 2015年2月期ハイライト
- 3 2015年2月期レビュー
- 4 電子書籍事業の進捗状況
- 5 2016年2月期業績予想
- 6 **今後の成長戦略**
- 7 参考資料



成長戦略の基本方針



① 国内市場での事業拡大

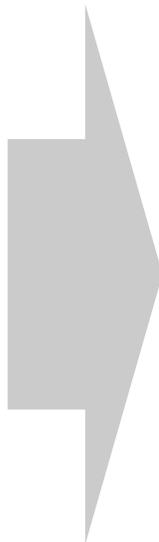
ソリューションの更なる充実

電子書店展開のためのワンストップソリューションが完成。



メディアドウ独自ビューア

高機能ビューアを軸にした事業展開フェーズへ



ターゲット1

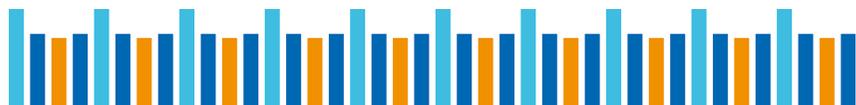
ビューア変更による自社電子ストアやアライアンス電子書店のコストの削減

ターゲット2

既存取次電子書店へのビューアを含めたソリューション提供

ターゲット3

ビューア機能を最大限に生かしたビジネスモデルによる新規アライアンス電子書店の獲得



① 国内市場での事業拡大

新しい読書体験を実現する 「ユニバーサルフリック」

※商標登録申請、及び特許出願中

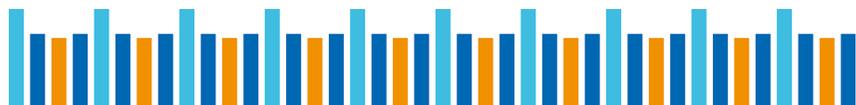
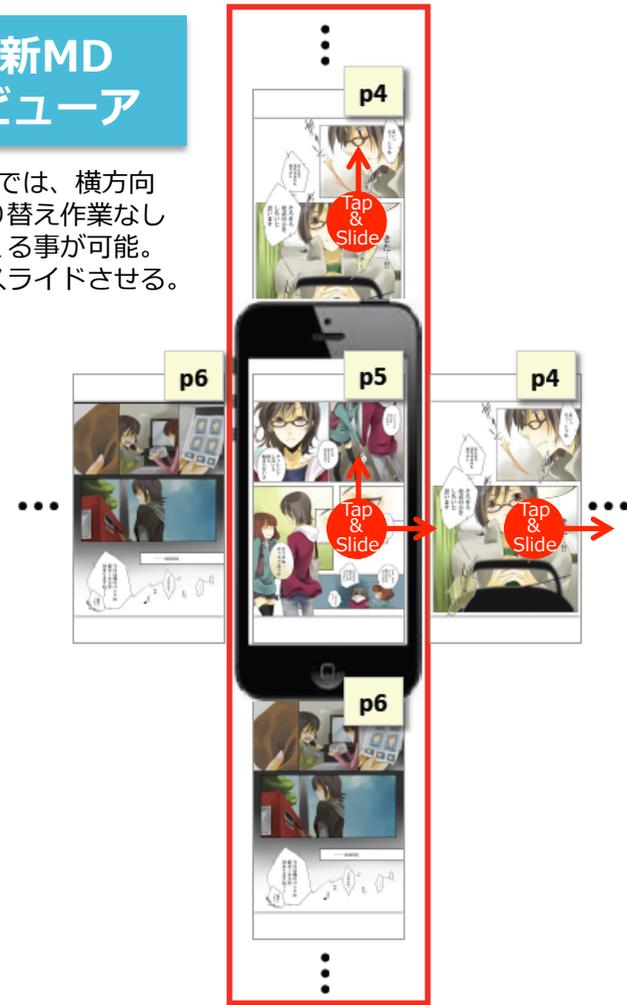
通常の ビューア

一般的な電子書籍ビューアでページをめくるためには、横方向に、画面をタップしてスライドさせる。



新MD ビューア

新開発のMDビューアでは、横方向でも縦方向でも、切り替え作業なしそのままページをめくる事が可能。に画面をタップしてスライドさせる。



② 新コンテンツ流通（電子図書館サービス）

電子図書館サービスの普及に向けた新体制

米国OverDrive,Inc.との戦略的業務提携のもと、日本国内での電子図書館サービスに向けた事業展開の準備を進めていた中、同社が楽天グループいりすることになり、事業展開スピードの加速化を期待。

楽^R天

×

 Media Do

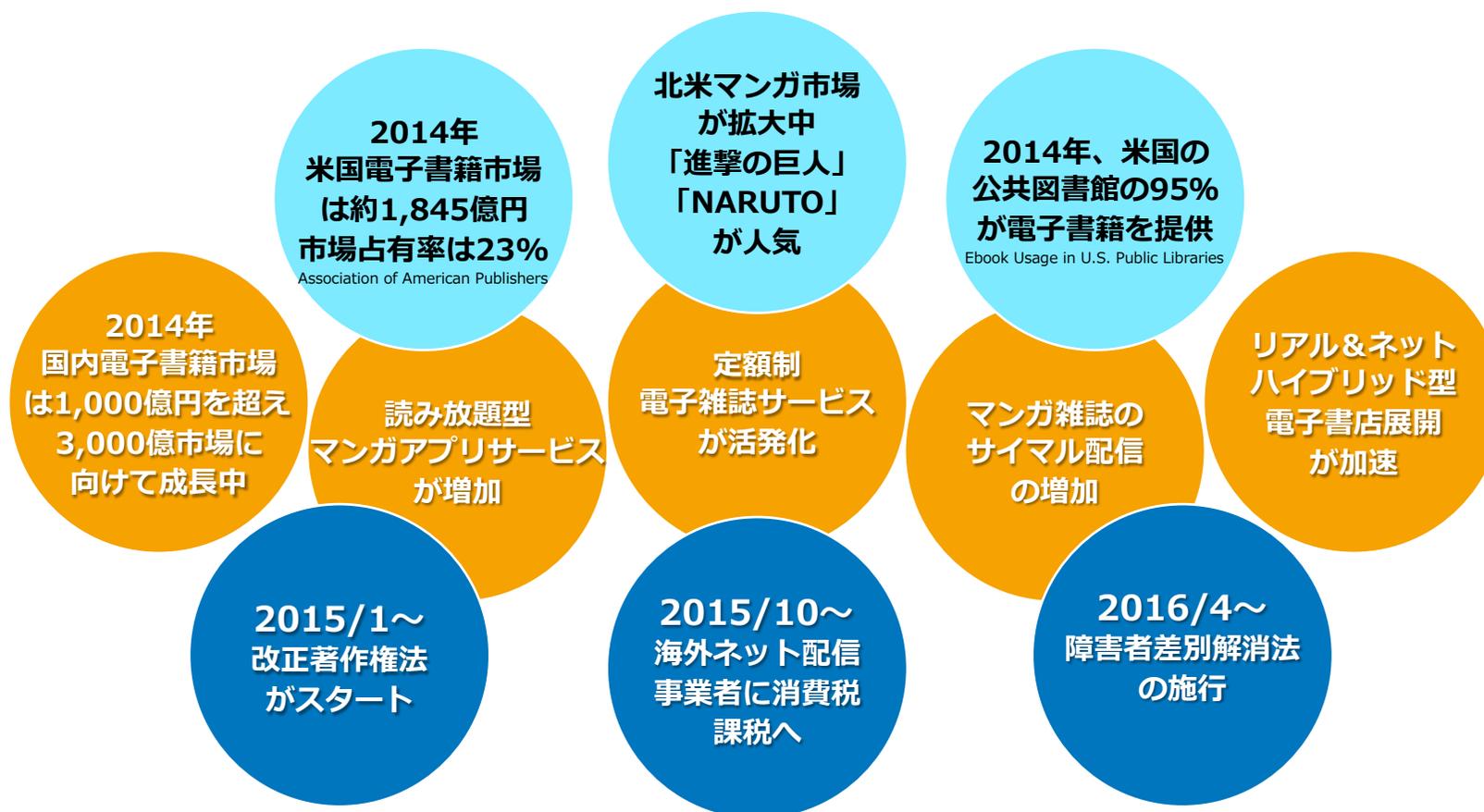
OverDrive®



電子書籍業界関連動向

電子書籍ビジネスの多様化、高度化が進行中

単純な「仕入／陳列／集客」の時代から、コンテンツホルダーとユーザーニーズの調和のもと、マーケティングデータを駆使した新しいビジネスモデルの時代へ。



市場成長を支えるプラットフォーム

次世代ソリューションの実現に向けたシステム増強

Oracle Exadata X2



ユーザー側の処理能力の向上

- ✓ ユーザレスポンス向上
- ✓ ユーザ同時接続数UP
- ✓ ダウンロード数UP

パフォーマンスは
20倍 (論理値ベース)

DR (Disaster Recovery) の強化
障害発生時の復旧対策

- ✓ 管理画面レスポンス向上
- ✓ ストア向け商品情報準備時間短縮
- ✓ データ解析時間短縮
- ✓ より詳細な販売状況解析が可能

管理者側の処理能力の向上

Oracle Exadata X5



※画像はイメージであり、実際のサーバーとは異なります。



- 1 ビジネスモデル/ミッション
- 2 2015年2月期ハイライト
- 3 2015年2月期レビュー
- 4 電子書籍事業の進捗状況
- 5 2016年2月期業績予想
- 6 今後の成長戦略
- 7 **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 】	863,753,950円 (2015年2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 】	115名 (社員 92名、アルバイト等 23名 / 2015年2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





Media Do

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。