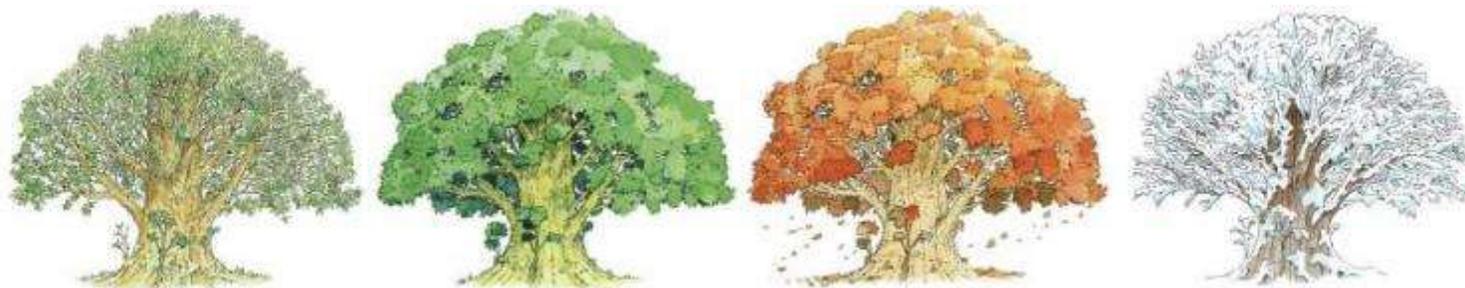




2015年度第1四半期 決算補足資料

2015年6月9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

当1Q決算発表より事業区分を変更

2014年度4Qまで

① 電子書籍配信事業

- ・自社配信サイト「eBookJapan」での電子書籍販売

② 電子書籍提供事業

- ・パートナー企業への電子書籍配信システム、書籍データ提供 (航空機内向けサービス等を含む)

③ プロモーション・その他事業

- ・書籍の電子化受託、電子書籍配信プラットフォームの受託開発、eBook図書券の販売 等
- ・コンテンツ/キャラクターを活用した販促プロモーション

2015年度1Q以降

① 電子書籍事業

電子書籍配信

- ・自社配信サイト「eBookJapan」での電子書籍販売
- ・書籍の電子化受託、電子書籍配信プラットフォームの受託開発、eBook図書券の販売 等

電子書籍提供

- ・パートナー企業への電子書籍配信システム、書籍データ提供 (航空機内向けサービス等を含む)

② クロスメディア事業

- ・コンテンツ/キャラクターを活用した販促プロモーション
- ・中華圏向けプロモーション支援
- ・知育アプリの開発・販売 等

新たに連結化

1 第1四半期 業績

2 第1四半期 施策・トピックス

3 2015年度以降の計画

4 参考資料

- 前年同期比*¹で増収減益。予想*²の範囲内で着地
 - ✓ 連結売上高 13.3億円 (前年同期比 +24.9%)
 - ✓ 連結経常利益 0.1億円 (前年同期比 -89.0%)

- 1Qは中期計画(3/12発表)に沿った投資を順次実行
 - ✓ 基盤システムのリニューアルを実施
 - ✓ 中期注力領域(BtoB/クロスメディア/グローバル展開)への投資を加速
 - 「ブックス」完全子会社化(5/8)
 - 「FindJapan」子会社化(2/5)
 - 「中国JV」設立(2/13)
 - ✓ クックパッド株式会社と資本業務提携(4/7発表)

*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 *2: 2015年3月12日発表の連結業績予想

(単位：百万円)

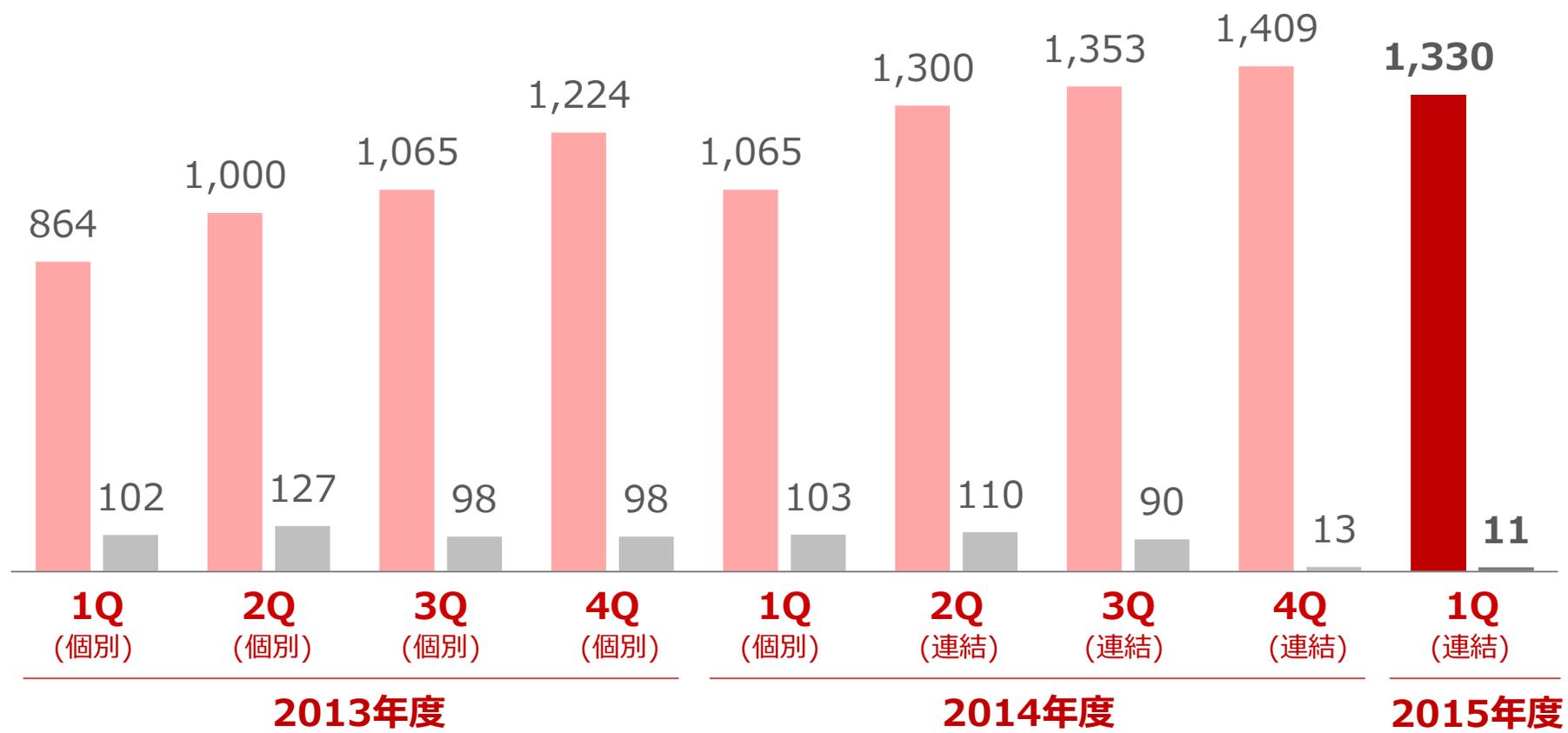
	2015年度1Q (連結)	前年同期比*1	前四半期比
連結売上高	1,330	+24.9%	-5.6%
電子書籍事業	1,150	+8.0%	-14.0%
電子書籍配信	1,083	+9.5%	-14.5%
電子書籍提供	66	-11.5%	-5.9%
クロスメディア事業	180	-	-
連結経常利益	11	-89.0%	-14.3%

*1: 2014年度2Qより連結決算に移行しているため、2014年度1Q(個別業績)との比較。また、事業区分の見直しに伴い、過去に遡及して数値変更を行っております

(単位：百万円)

■ 連結売上高 ■ 連結経常利益

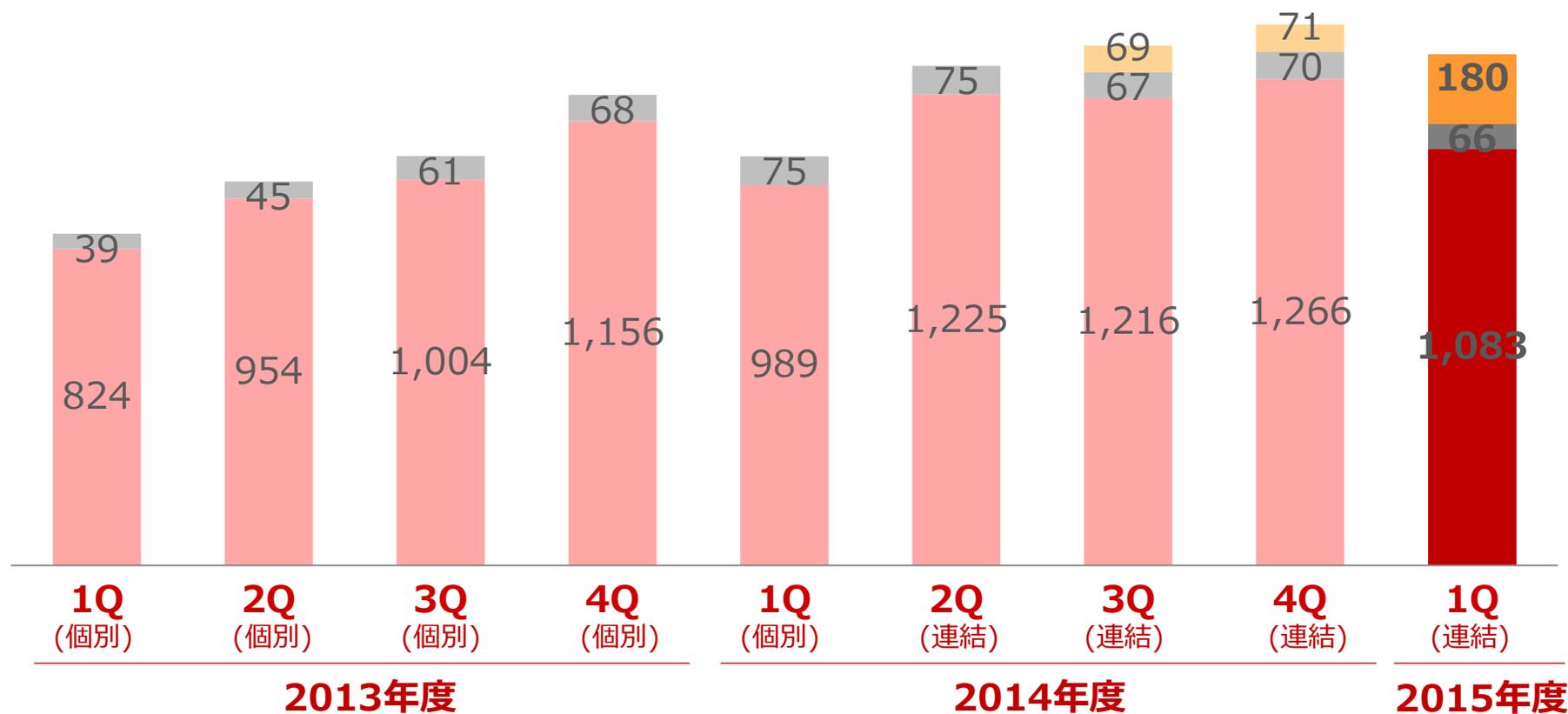
電子書籍事業の伸長、連結子会社化等で前年同期比では24.9%増収も、
経常利益は足下の積極投資等により大幅減益



(単位：百万円)

■ 電子書籍事業(配信) ■ 電子書籍事業(提供) ■ クロスメディア事業

電子書籍配信は前年同期比+9.5%
グループ会社の連結子会社化によりクロスメディア事業が増収

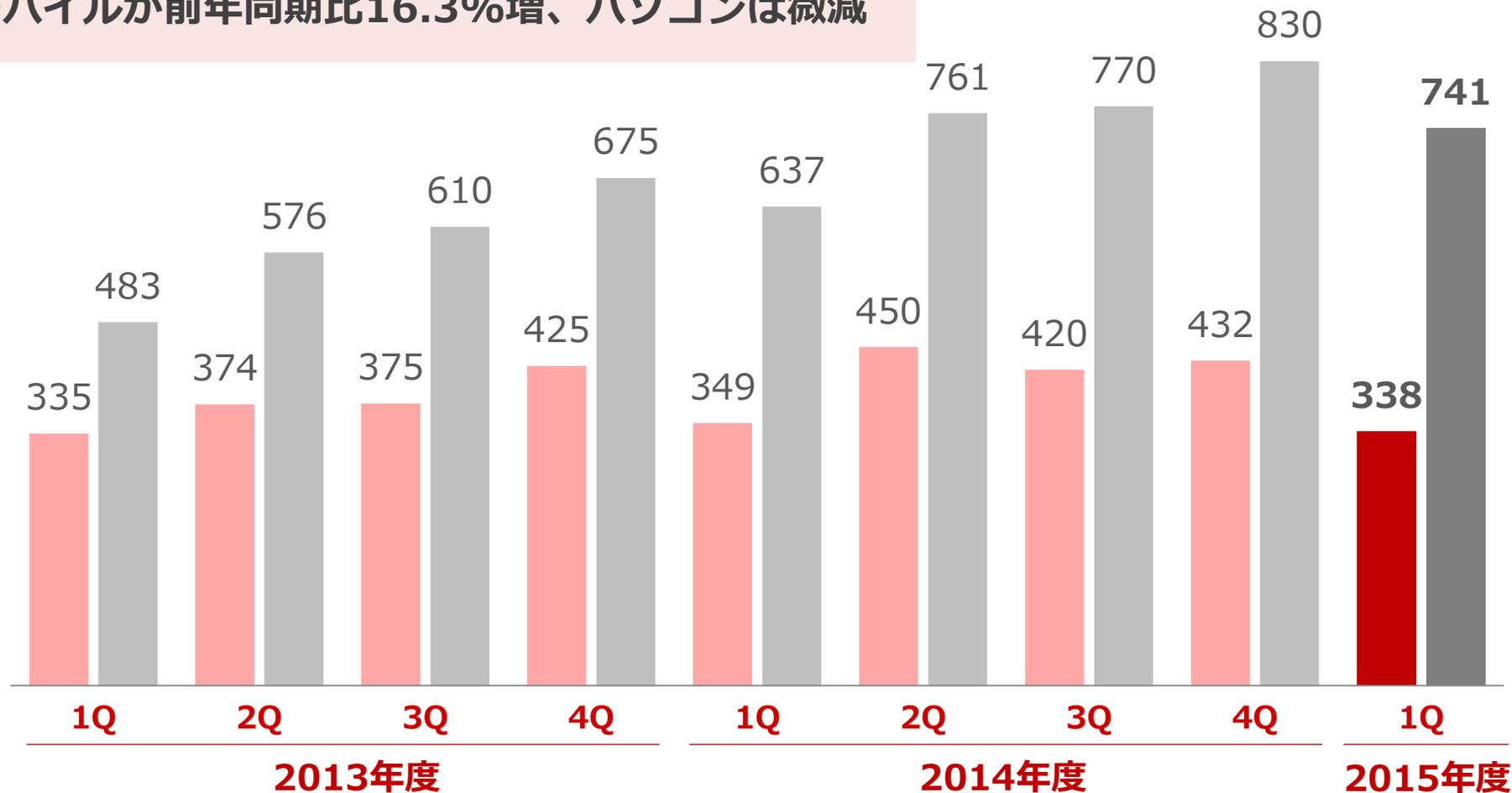


※ 事業区分の見直しに伴い、過去に遡及して数値変更を行っております

（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16.3%増、パソコンは微減



（単位：百万円）

	2014年度1Q （個別）	2015年度1Q （連結）	増減率	備考
売上高	1,065	1,330	24.9%	
電子書籍事業	1,065	1,150	8.0%	
クロスメディア事業	—	180	—	
売上原価	592	764	28.9%	
著作権使用料	578	644	11.4%	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	369	555	50.3%	
支払手数料	60	68	14.2%	
人件費（賞与を除く）	98	164	66.7%	グループ会社連結、採用増による人員増
広告宣伝費	69	71	3.0%	
ポイント引当金繰入額	42	59	38.1%	販促強化
営業利益	102	10	-89.5%	
経常利益	103	11	-89.0%	
税引前当期純利益	103	11	-89.0%	
当期純利益	63	△2	-103.9%	

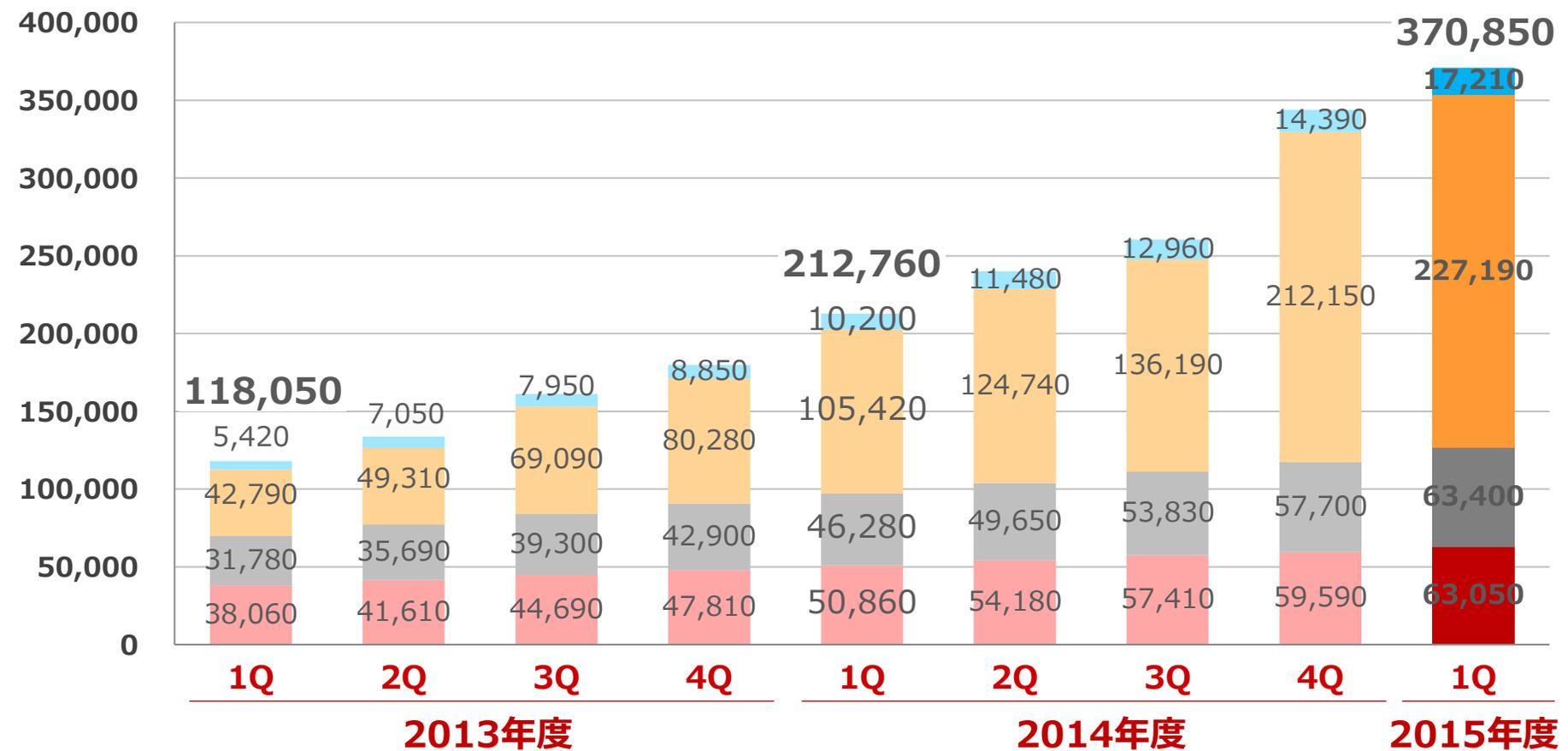
(単位：百万円)

	2014年度4Q (連結)	2015年度1Q (連結)	増減率	備考
資産	3,604	4,042	12.2%	
現金及び預金	2,429	2,679	10.3%	クックパッドへの第三者割当増資
売掛金	525	491	-6.5%	
負債	1,441	1,394	-3.3%	
買掛金	854	920	7.7%	著作権使用料の増加
純資産	2,162	2,647	22.5%	
資本金	526	776	47.4%	クックパッドへの第三者割当増資
資本剰余金	537	787	46.5%	クックパッドへの第三者割当増資
利益剰余金	1,155	1,136	-1.7%	
自己株式	△85	△85	0.0%	

(単位：冊)

■ 男性マンガ ■ 女性マンガ ■ 総合図書 ■ その他

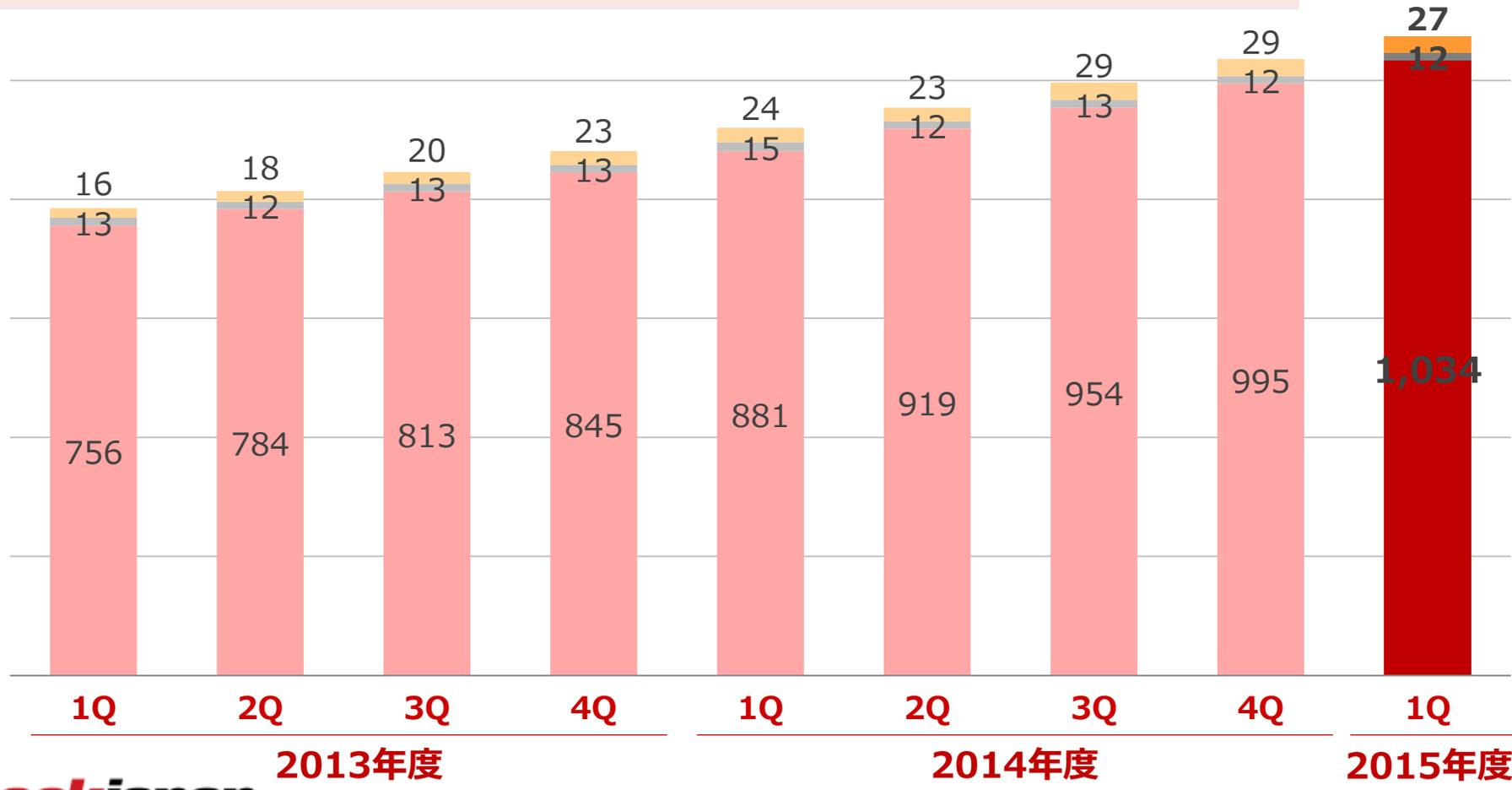
引き続きジャンルを問わず幅広くラインナップを拡大し、前年同期比1.7倍の37万冊に



(単位：千人)

■ 既存会員 ■ パソコン新規会員 ■ モバイル新規会員

昨年11月の100万人突破以降も順調に会員基盤を拡大し、現在107万人



(単位：百万円)

	2015年度1Q実績 (連結)	2015年度予想 (連結)	進捗率
売上高	1,330	6,000~7,000	19.0%~22.0%
営業利益	10	△200~100	—
営業利益率	0.8%	—	—
経常利益	11	△200~100	—
経常利益率	0.9%	—	—
税引前当期純利益	11	△200~100	—
当期純利益	△2	△128~80	—

**1Qはこれまでのところ、予想の範囲内で進捗中。
引き続き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。**

1 第1四半期 業績

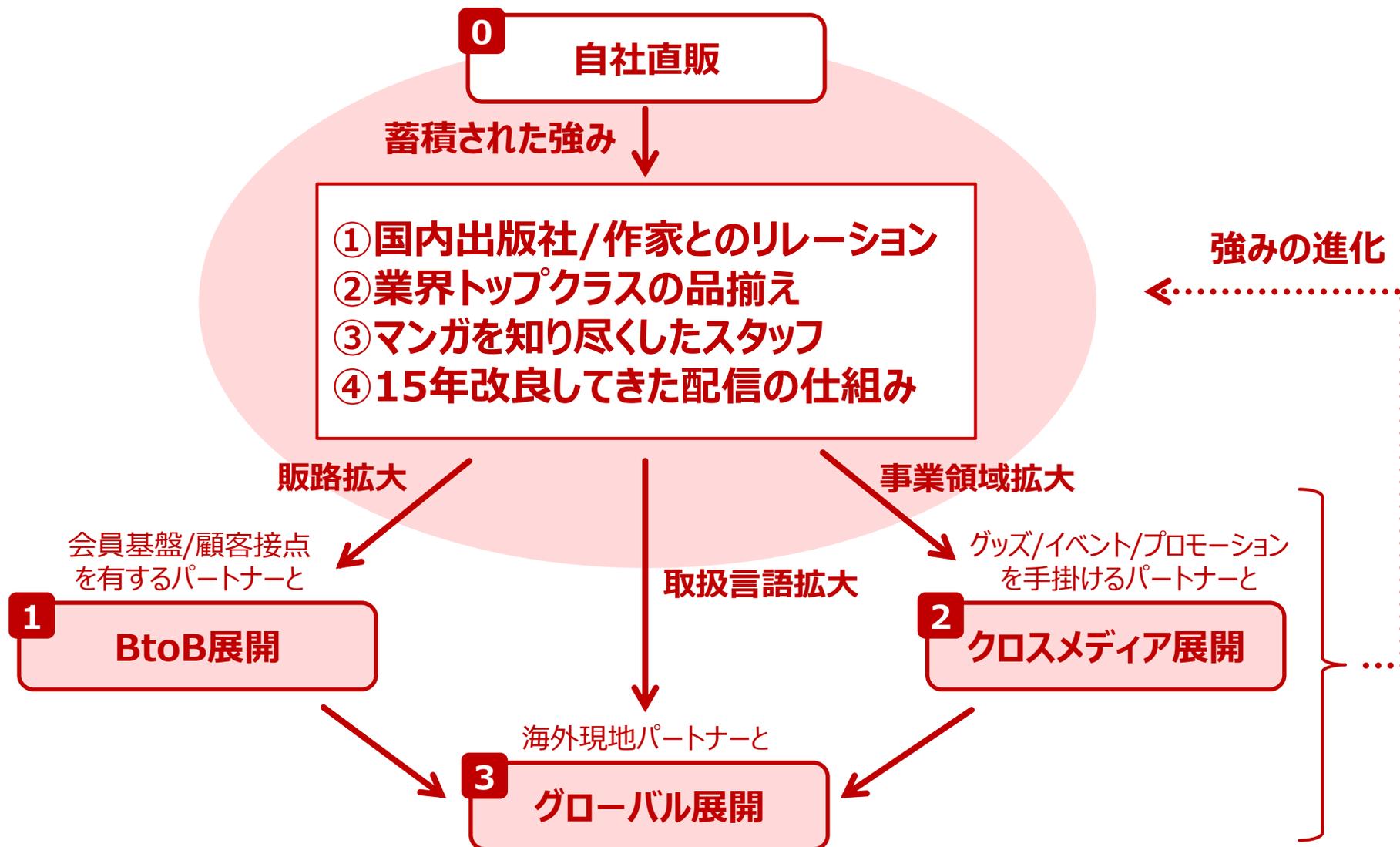
2 第1四半期 施策・トピックス

3 2015年度以降の計画

4 参考資料

2 1Q 施策・トピックス | 2015年度以降の事業展開

中長期視点にて、自社直販のブラッシュアップを基軸にしつつ、新領域展開に注力



2 1Q 施策・トピックス | 2015年度の注力領域

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

準備期

2015～16年度

投資期

2017年度以降

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

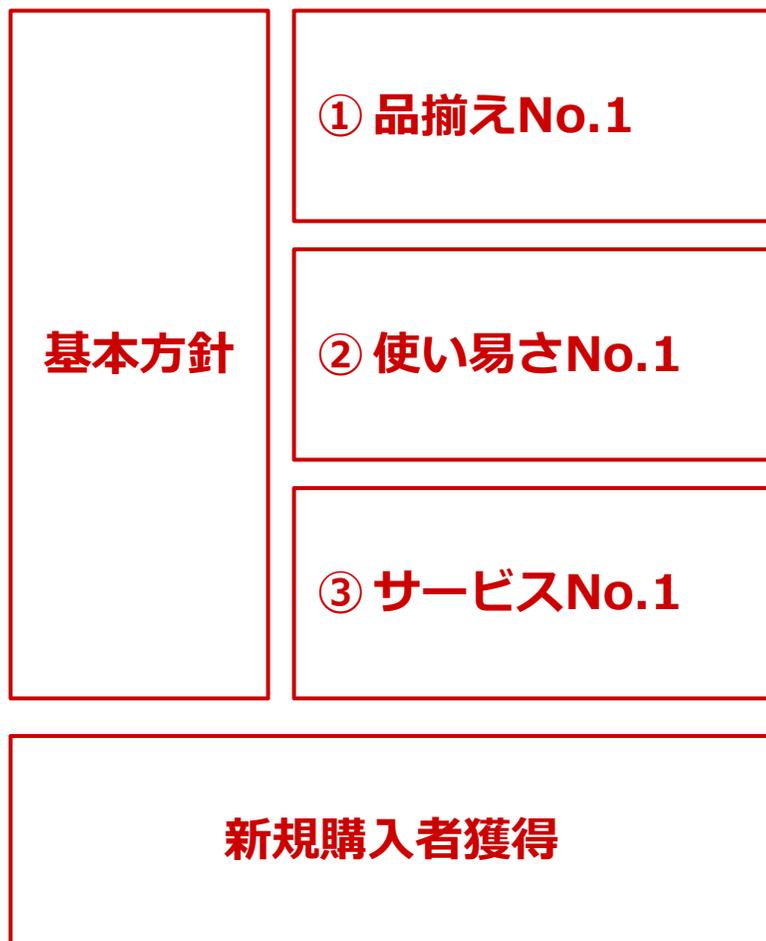
5

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

2 1Q 施策・トピックス | 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

1Q 主要施策・トピックス

0

自社直販

- 販売サイトを全面リニューアル(3/10)
- 累計販売5,000万冊を達成(4月)
- eBookJapan創業15周年(5/17)

1

BtoB展開

- 紙書籍のオンライン販売を手掛ける株式会社ブックスを完全子会社化(5/8)

2

クロスメディア展開

- 中華圏向けプロモーションを手掛けるFindJapan株式会社を子会社化(2/5)
- フォーリー株式会社の童話・童謡の外部配信を開始(4/25～)

3

グローバル展開

- 中国にJVを設立(上海漫客网络科技有限公司) (2/13)

その他

- クックパッド株式会社との資本業務提携締結(4/23)

2 1Q 施策・トピックス | ① 販売サイトを全面リニューアル

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…？

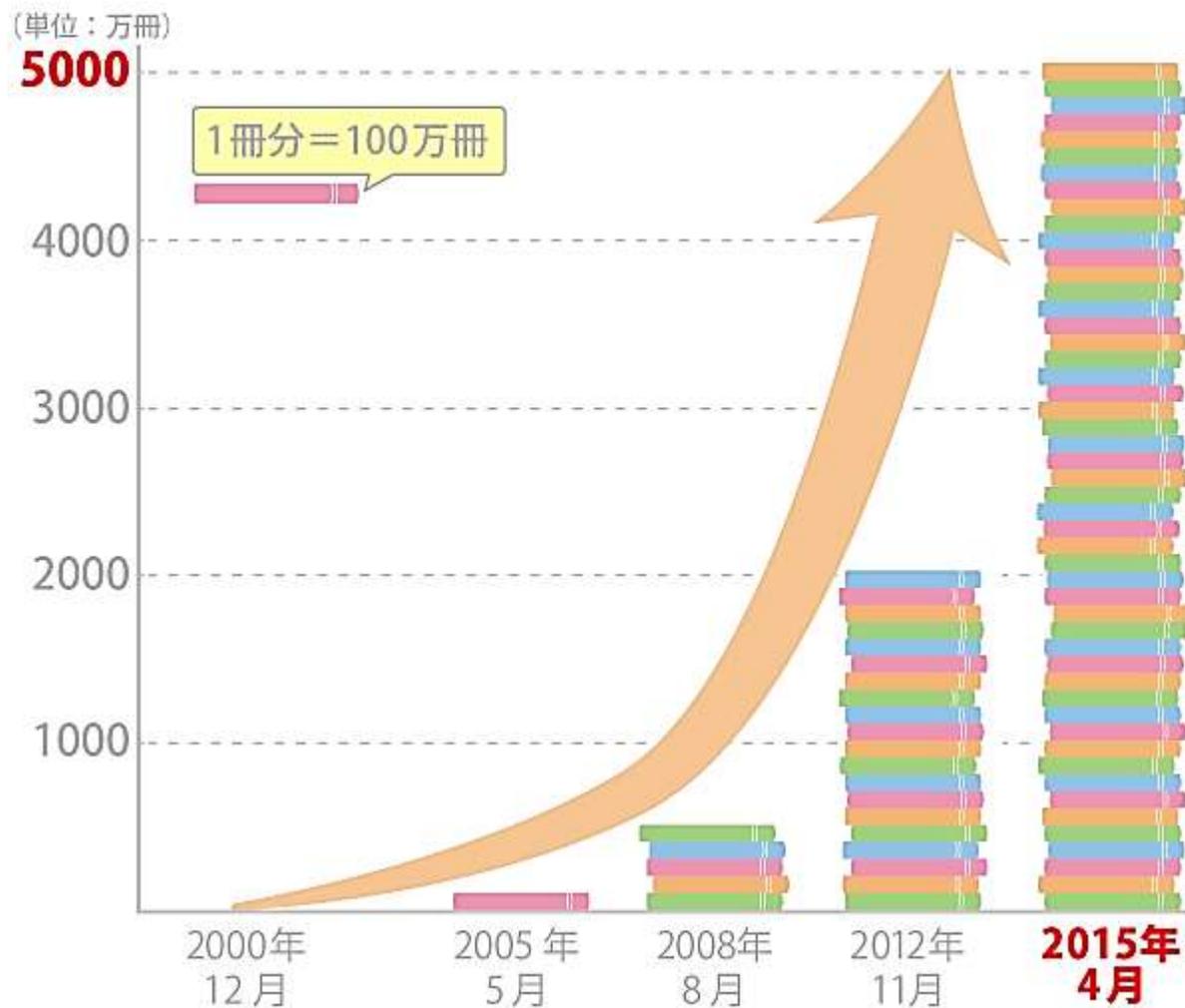
ユーザーに合わせたお得情報を
優先表示

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

2 1Q 施策・トピックス | ① 累計販売5,000万冊を達成

2000年の創業以来、累計販売5,000万冊を突破！(2015年4月)



2000年5月17日の創業から15周年（写真は15周年記念パーティの様子）



創業者 兼 取締役会長 鈴木 雄介

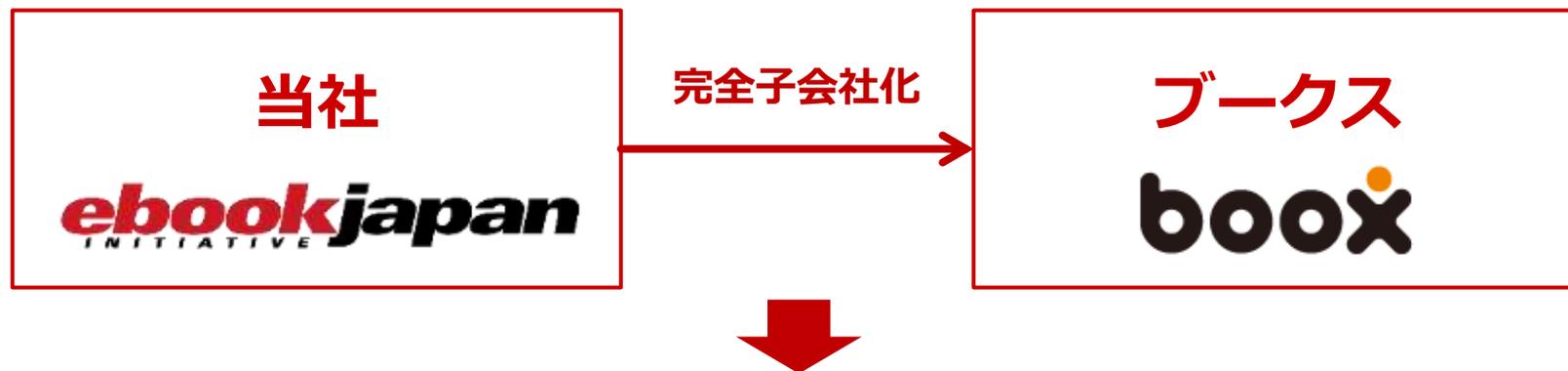


代表取締役社長 小出 斉

2 1Q 施策・トピックス | ① BtoB : 株式会社ブックスを完全子会社化

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（3月12日発表, 5月8日完了）



- ①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
- ②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）

2 1Q 施策・トピックス | 株式会社ブックス 概要

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

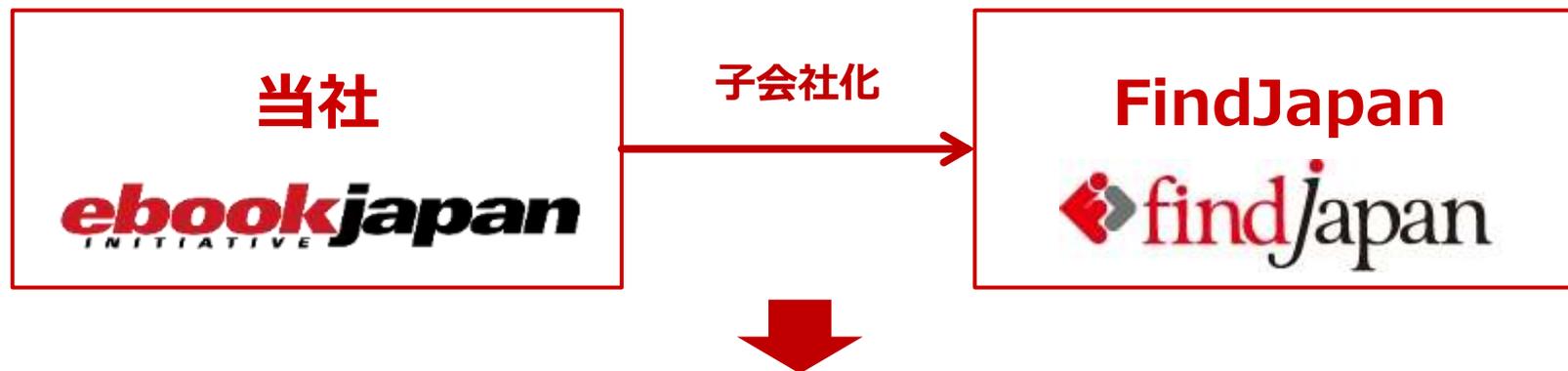
- ・書店運営ノウハウを持たない提携先向けにオンライン書店サービスをBtoBで提供



2 1Q 施策・トピックス | ② クロスメディア：FindJapan株式会社を子会社化

FindJapan社の保有する中華圏向けプロモーション支援の知見を活用し、中国展開を加速

FindJapan株式会社の子会社化（1月22日発表, 2月5日完了）



① 中国消費者向け電子書籍事業の共同展開

- ・ 中国JV(上海漫客)への資本参加
- ・ 中国最大級のSNS「微博(weibo.com)」を活用したプロモーション展開を担当

② 日本企業の中国展開支援

- ・ 日本企業(コンテンツ関連企業を含む)の中華圏展開を支援

2 1Q 施策・トピックス | 参考 : FindJapan株式会社 概要

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

2 1Q 施策・トピックス | ② クロスメディア展開：コンテンツを活用したプロモ支援

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



2 1Q 施策・トピックス | ② クロスメディア展開：フォーリー童謡・童話を外部配信

大手映像配信メディアと提携し、フォーリーの保有する知育コンテンツ「えほんであそぼ！じゃじゃじゃじゃん」シリーズの童謡・童話アニメの視聴が可能に



紙人形劇風『3びきのこぶた』
『Three Little Pigs』(英語版)



応援歌風『おにのぱんつ』
『The Ogre's Short Pants』(英語版)



ジャズバンド風『おおきなふるどけい』
『My Grandfather's Clock』(英語版)

- N T T ぷららが運営する「ひかりTV」にて配信開始(4/25～)
- 未就学児向け無料動画アプリ「GYAO! KIDS」にて配信開始(5/1～)
- アニメ専門チャンネル「カートゥンネットワーク」にて配信開始(5/23～)

2 1Q 施策・トピックス | 参考：フォーリー株式会社 概要

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
代表者	代表取締役社長 白田 和稔
資本金	3,000万円
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



2 1Q 施策・トピックス | 3 グローバル：中国にJVを設立

中国に強みを持つ各社と共同でJVを設立し、中国消費者向けに日本の電子書籍を提供する準備を開始

- 消費者向けマーケティング
- weiboでのプロモーション

- 販売許諾取得
- 基盤システム提供

- 中国政府の許認可取得
- 翻訳権者の許諾取得



10%

56%

34%



※大手国営出版グループ「上海世紀出版集団 (Shanghai Century Publishing Group)」のグループ出版社

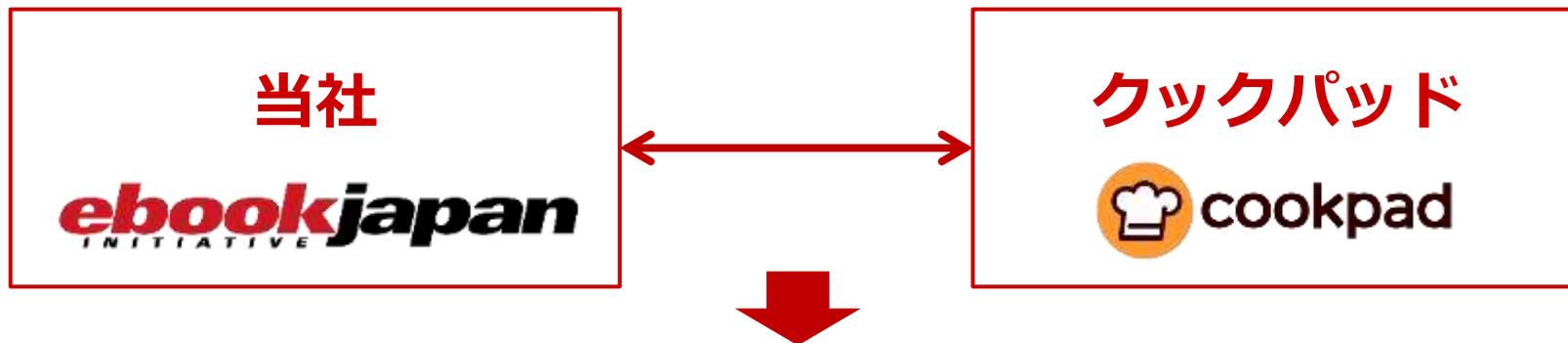


日本のマンガ(中国語訳版)
を電子配信

2 1Q 施策・トピックス | ⑧ クックパッド株式会社と資本業務提携

料理レシピサイトを運営するクックパッド社と資本業務提携を締結

クックパッド株式会社との資本業務提携（4月7日発表, 4月23日第三者割当増資完了）



- ① 当社が発行する第三者割当増資の引受
 - ・ クックパッドが発行済株式総数の10%を取得
- ② クックパッド社と当社間の業務提携
 - ・ 穂田誉輝氏（クックパッド代表執行役）の当社社外取締役就任
 - ・ クックパッド子会社であるマグネット株式会社を通じた、漫画家・作家向けの新しい制作・配信システムの共同構築
 - ・ クックパッドの有するマーケティング・ノウハウの当社への提供

1 第1四半期 業績

2 第1四半期 施策・トピックス

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

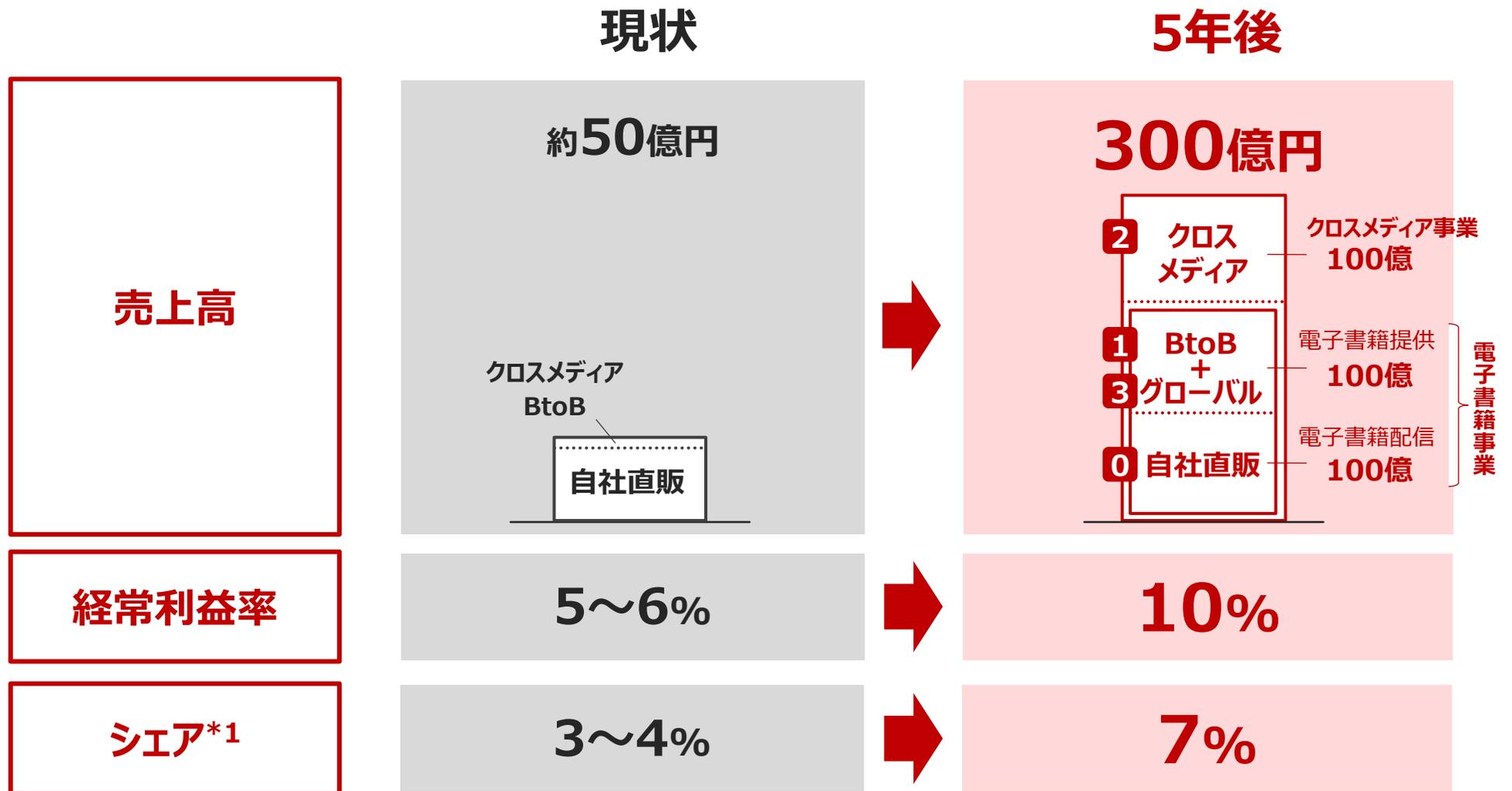
世界の主要言語圏に、
日本マンガを
電子で届ける



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 | 中期目標

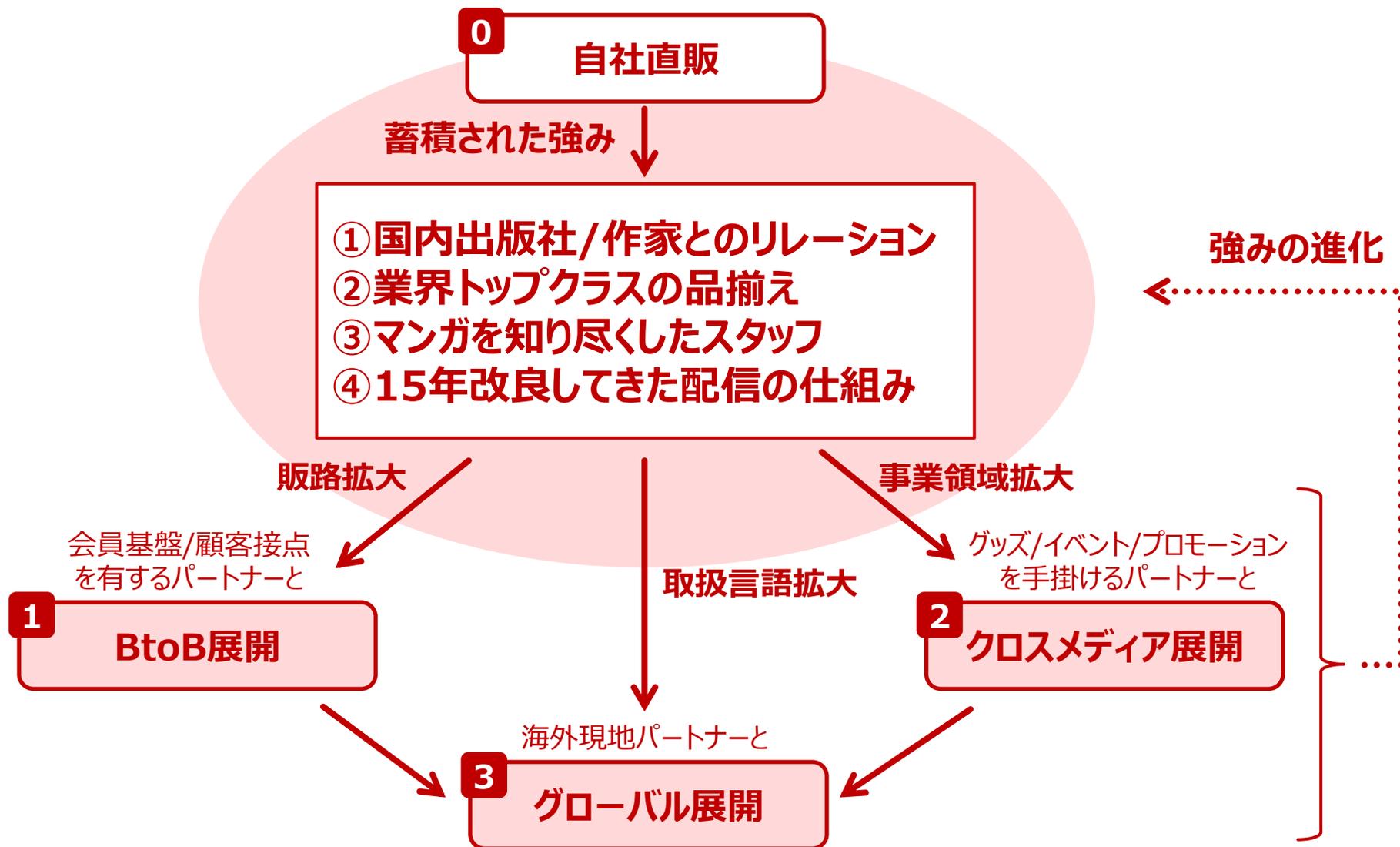
5年後に「売上高300億円、経常利益率10%、シェア7%」を目指す



*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年度以降の事業展開

中長期視点にて、自社直販のブラッシュアップを基軸にしつつ、新領域展開に注力



3 2015年度以降の計画 | 2015年度の注力領域

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

1 第1四半期 業績

2 第1四半期 施策・トピックス

3 2015年度以降の計画

4 参考資料

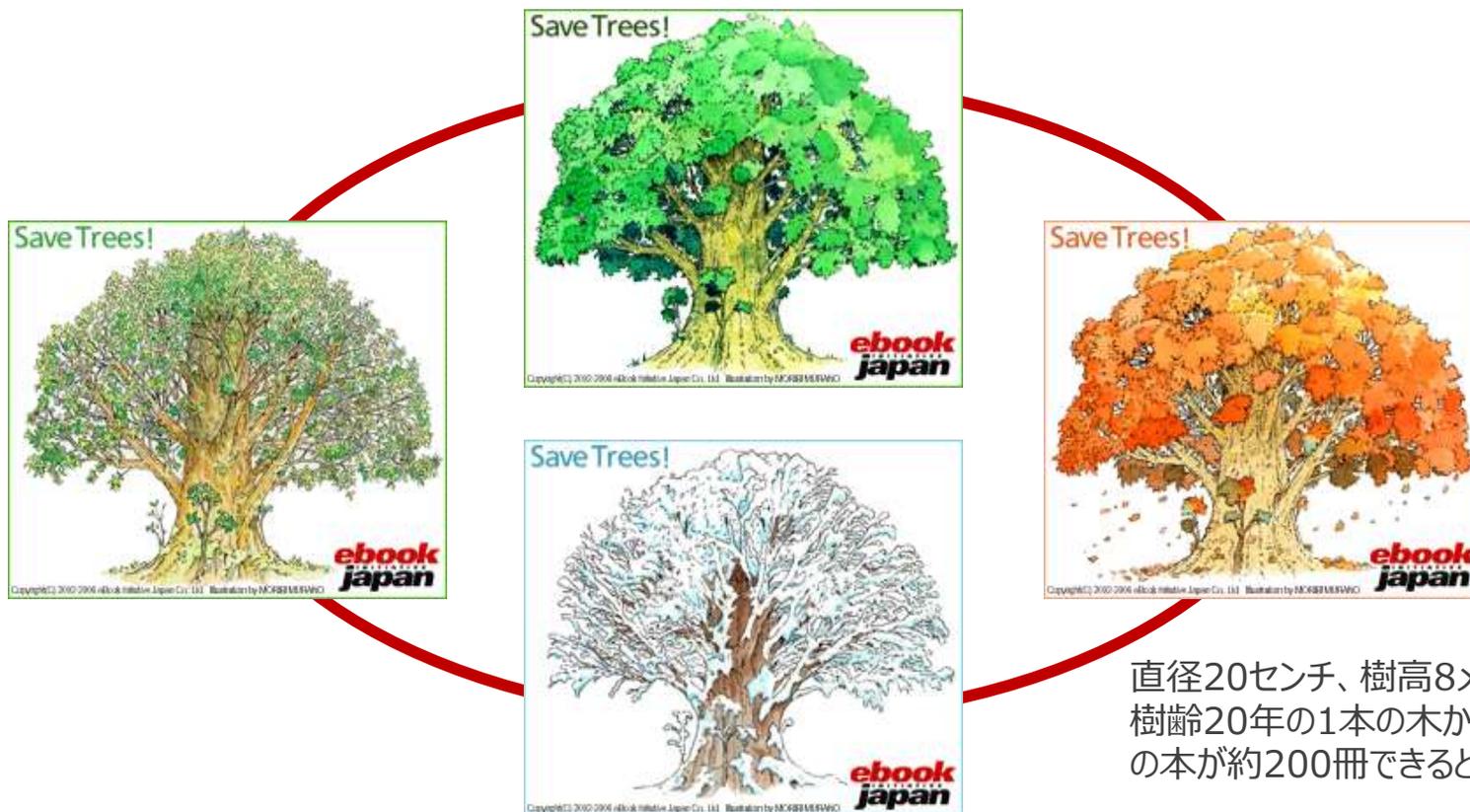
株式会社イーブックイニシアティブジャパン
eBook Initiative Japan Co., Ltd.

(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 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	電子書籍事業（電子書籍配信、電子書籍提供）
代表者	代表取締役社長 小出 斉
資本金	776,589千円（2015年4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	99名（2015年4月末日現在）
ウェブサイト	http://www.ebookjapan.jp/ebj/

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5,000万冊以上の電子書籍を販売し、
25万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)



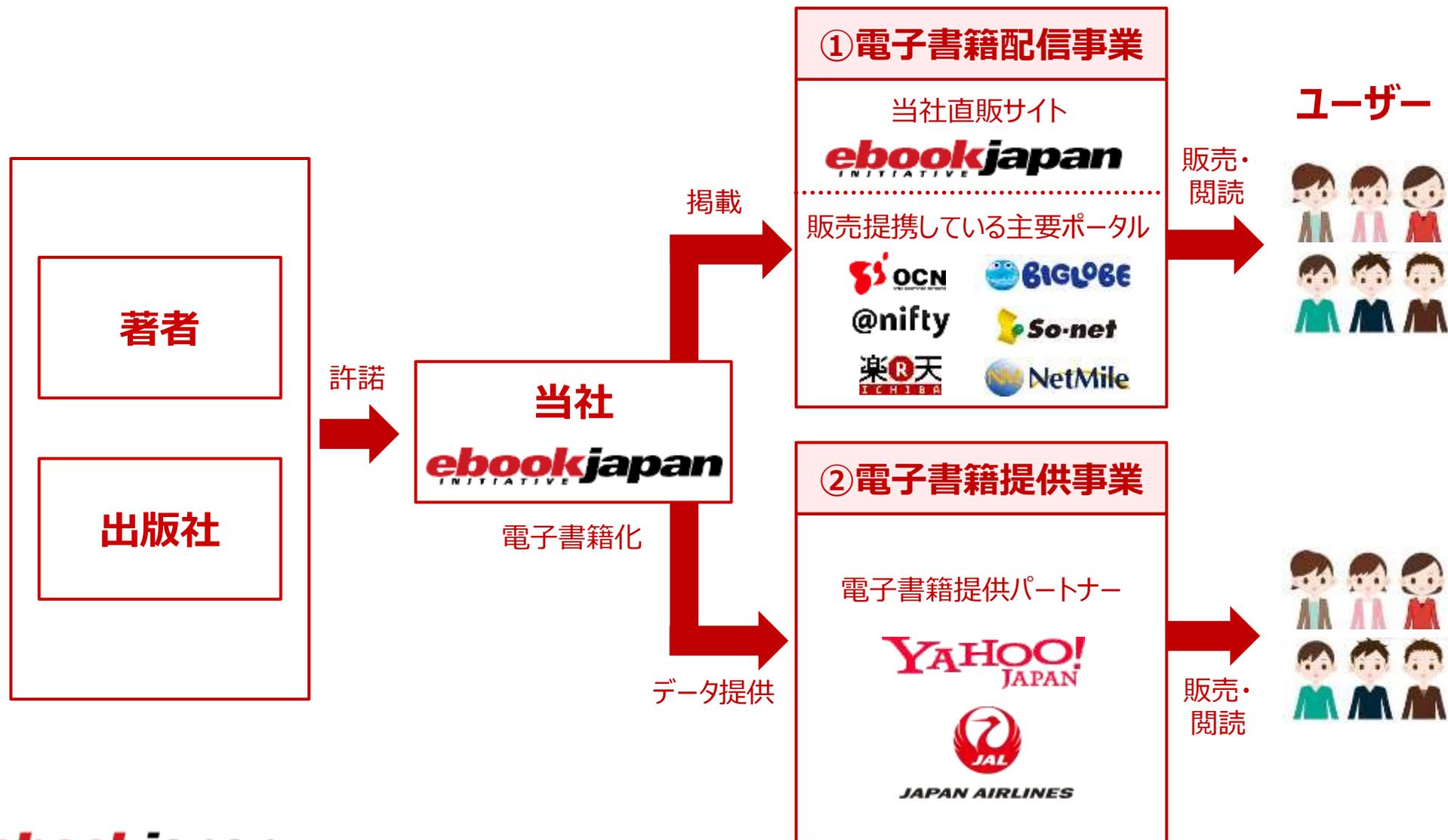
創業者、取締役
磯江英子
(シャープ出身)



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12.6万冊*1
- コンテンツ総数でも業界トップクラスの約37.0万冊*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、37.1万冊以上*1の電子書籍ラインナップ

	~1990's	2000's	2010's
男性マンガ			
女性マンガ			
その他			

世界最大級の品揃え
マンガ取扱冊数
12.6万冊超

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 クリック  購入 クリック  購入 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 

まとめ買いの場合は、ポイントアップでさらにお得！

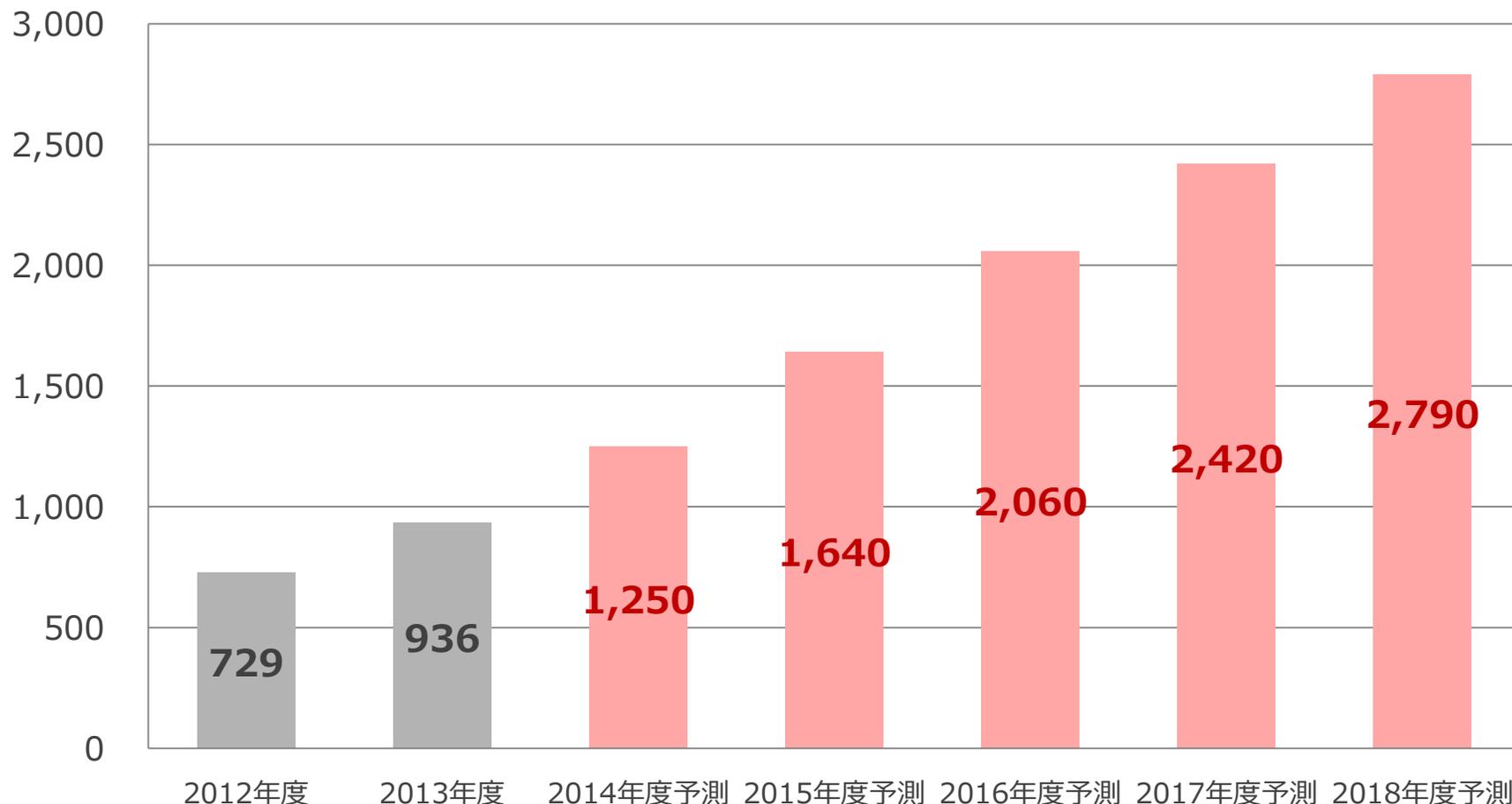
まとめ買いサービスの充実により、購入者の1人当たり月額平均購入額5,000円を実現！

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



- 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・転載等できません。