



2015年度通期決算補足資料

2016年3月10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

当社グループは、以下2つの事業により構成されています。

① 電子書籍事業

電子書籍配信

- 自社配信サイト(海外含む)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(海外含む)への電子書籍配信システム、書籍データ提供

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
- 紙書籍、CD、DVD等のオンライン販売
- 各種システム開発受託 等

1 2015年度 実績

- ・ 業績
- ・ 施策

2 2015年度 第4四半期 実績

3 今後の計画

4 参考資料

■ 前期比、増収減益。通期赤字化も、予想*1の範囲内で着地

- ✓ 連結売上高 71.8億円 (前期比 +40.1%)
- ✓ 連結経常利益 △1.6億円

■ 中期計画*2に沿った注力領域への投資は順調に進捗

- ✓ M&Aを梃子に、BtoB、クロスメディア、海外への展開進む
- ✓ 事業展開を底支えする、システム投資、コア人材採用も順調に進捗

■ 一方、主力の電子配信の伸びが鈍化し、投資先行により足下は赤字

- ✓ 中期計画に沿った基盤システム刷新後の不具合修正等もあり、伸び鈍化
- ✓ システム関連費、人件費、のれん償却増を賄えず、足下は赤字に

*1: 2015年9月8日開示 *2: 2015年3月12日発表

(単位：百万円)

	2015年度通期 (連結)	前年同期比
連結売上高	7,184	40.1%
電子書籍事業	5,199	4.2%
電子書籍配信	4,901	4.3%
電子書籍提供	297	2.8%
クロスメディア事業	1,985	1,301.9%
連結経常利益	△166	—

売上高は、ブックス等の連結子会社化の影響もあり前期比40.1%増で着地。
一方で経常利益は、積極投資による固定費増、のれん償却増等の影響で赤字化

1 2015年度実績[業績] | 売上高・経常利益の推移

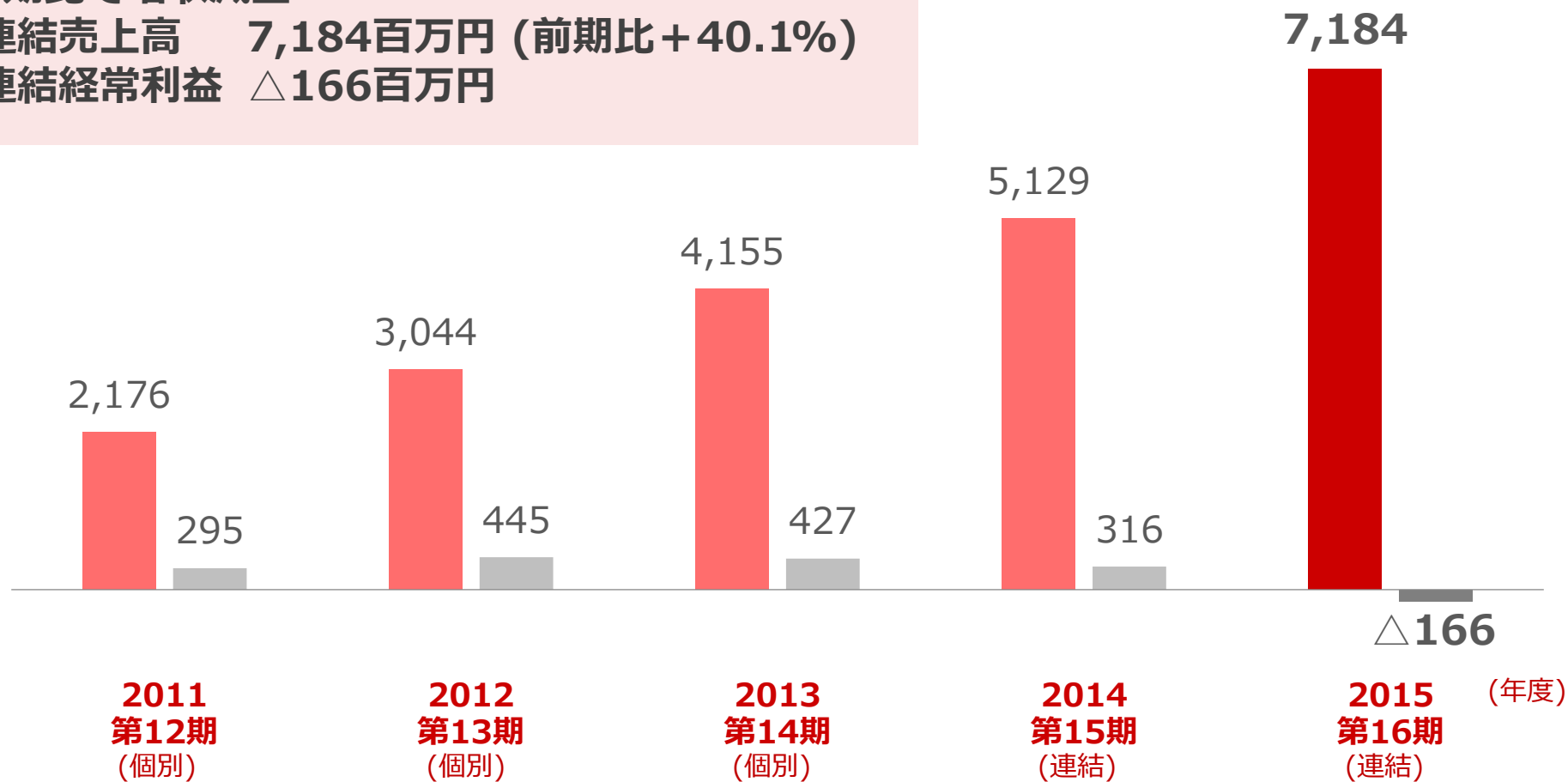
(単位：百万円)

■ 連結売上高 ■ 連結経常利益

前期比で増収減益

連結売上高 7,184百万円 (前期比+40.1%)

連結経常利益 △166百万円



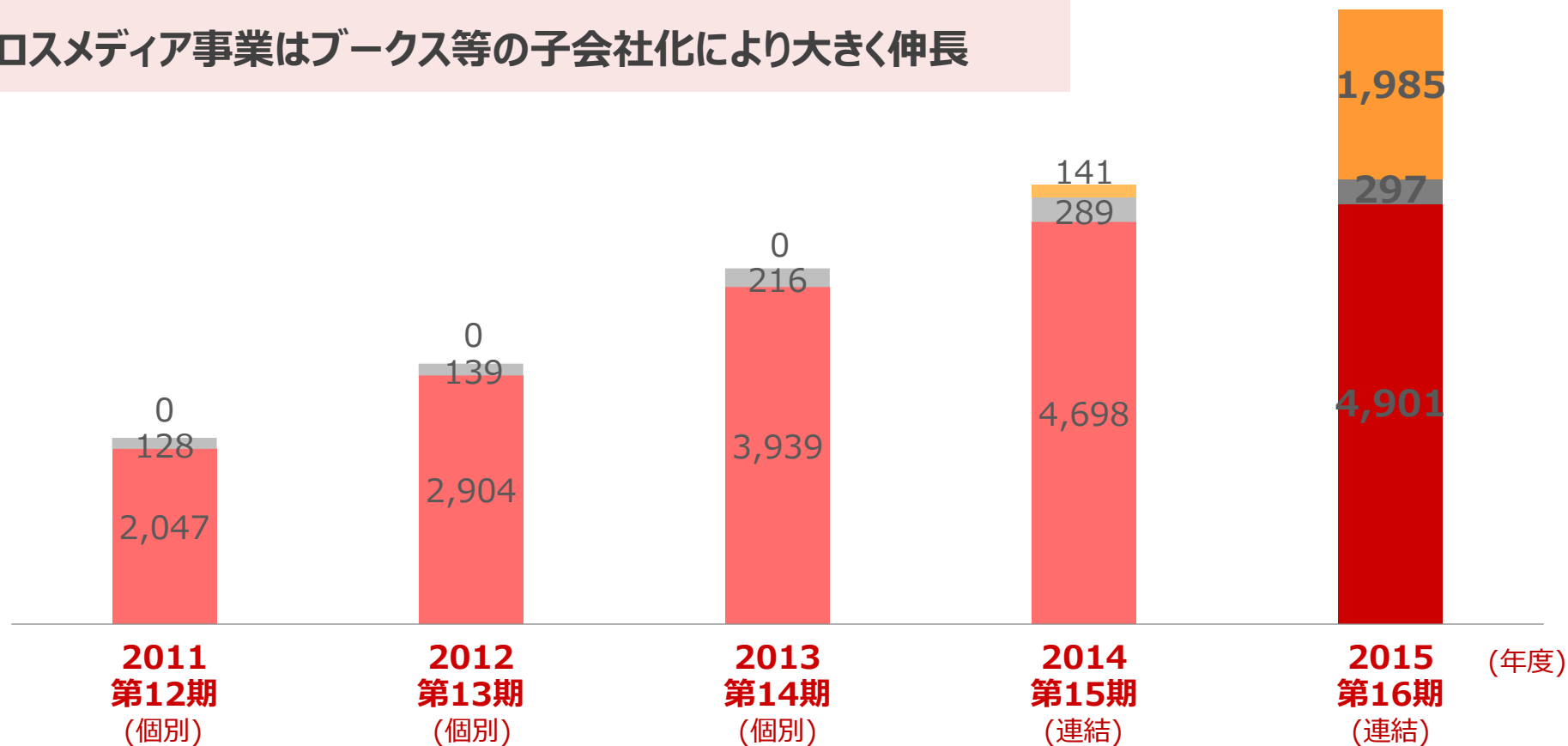
1 2015年度実績[業績] | 事業別の売上高推移

(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

電子書籍事業は前期比4.2%に留まる

クロスメディア事業はブックス等の子会社化により大きく伸長



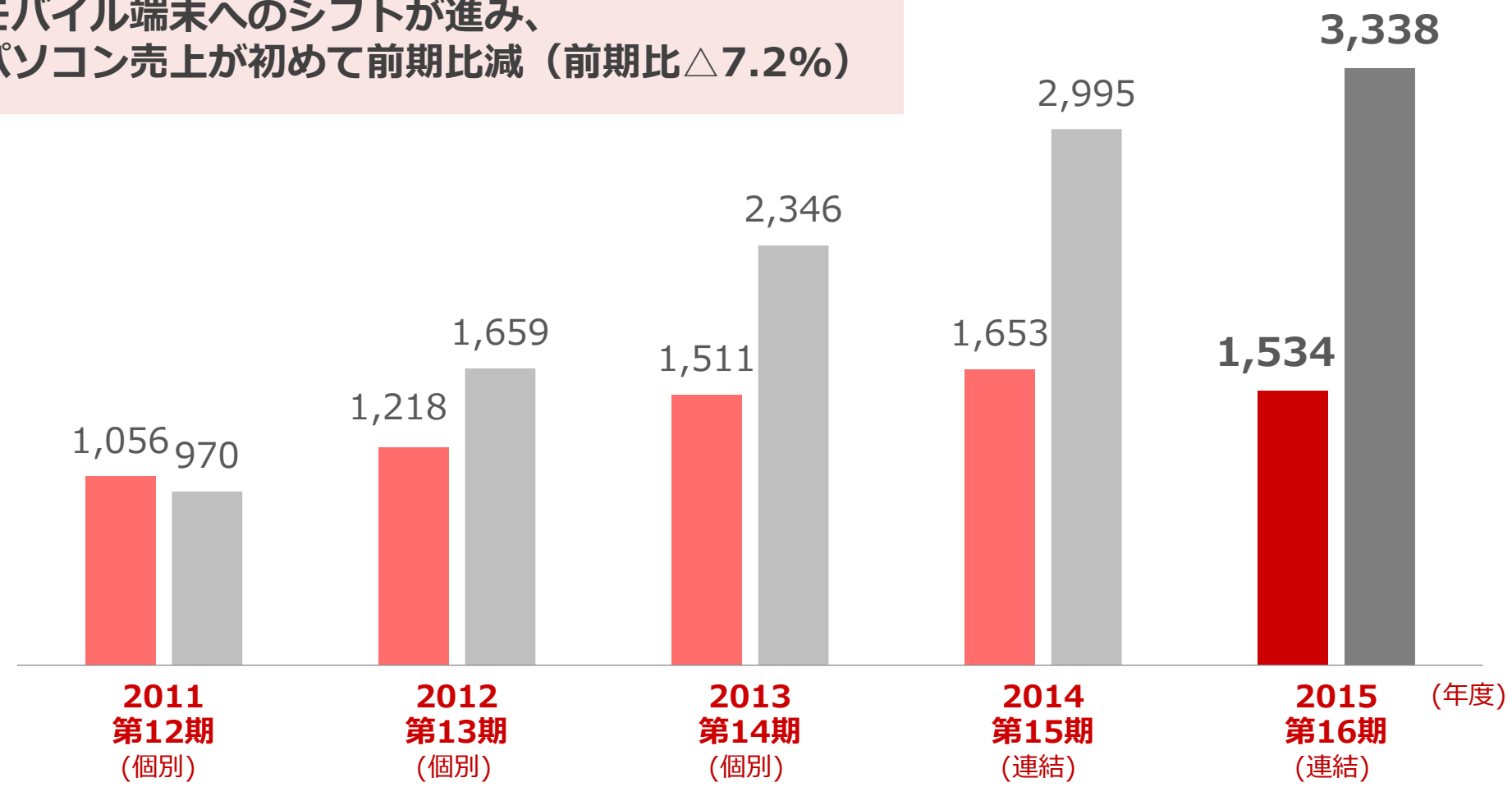
※ 事業区分の見直しにより、過去に遡及して数値変更を行っております

1 2015年度実績[業績] | パソコン・モバイル別の売上高推移 (電子書籍事業・配信)

(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)

モバイル端末へのシフトが進み、
パソコン売上が初めて前期比減 (前期比△7.2%)



(単位：百万円)

	2014年度 通期 (連結)	2015年度 通期 (連結)	増減率	備考
売上高	5,129	7,184	40.1%	子会社連結の影響
電子書籍配信事業	4,987	5,198	4.2%	
電子書籍配信	4,698	4,901	4.3%	
電子書籍提供	289	297	2.8%	
クロスメディア事業	141	1,985	1,301.9%	子会社連結の影響
売上原価	2,923	4,308	47.4%	子会社連結の影響
著作権使用料	2,803	2,877	2.6%	売上高増の影響
販売費及び一般管理費	1,892	3,041	60.7%	
支払手数料	264	318	20.3%	売上増、子会社連結の影響
人件費 (賞与を除く)	472	857	81.4%	採用増による人員増、子会社連結の影響
広告宣伝費	345	402	16.6%	認知拡大・新規会員獲得強化
ポイント引当金繰入額	323	305	△5.7%	
営業利益	313	△ 166	—	
経常利益	316	△ 166	—	
税引前当期純利益	316	△ 166	—	
当期純利益	183	△ 163	—	

1 2015年度実績[業績] | 貸借対照表の主要項目

(単位：百万円)

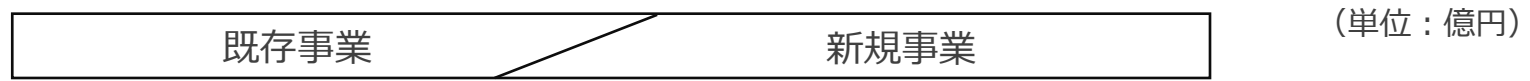
	2014年度 通期 (連結)	2015年度 通期 (連結)	増減率	備考
資産	3,604	4,441	23.2%	
現金及び預金	2,429	2,088	△14.0%	
売掛金	525	886	68.6%	
負債	1,441	1,981	37.4%	
買掛金	854	1,111	30.0%	子会社連結の影響
純資産	2,162	2,460	13.8%	
資本金	526	779	48.0%	第三者割当増資
資本剰余金	537	913	69.8%	第三者割当増資
利益剰余金	1,155	975	△15.6%	
自己株式	△85	△308	－	自己株式取得

(単位：百万円)

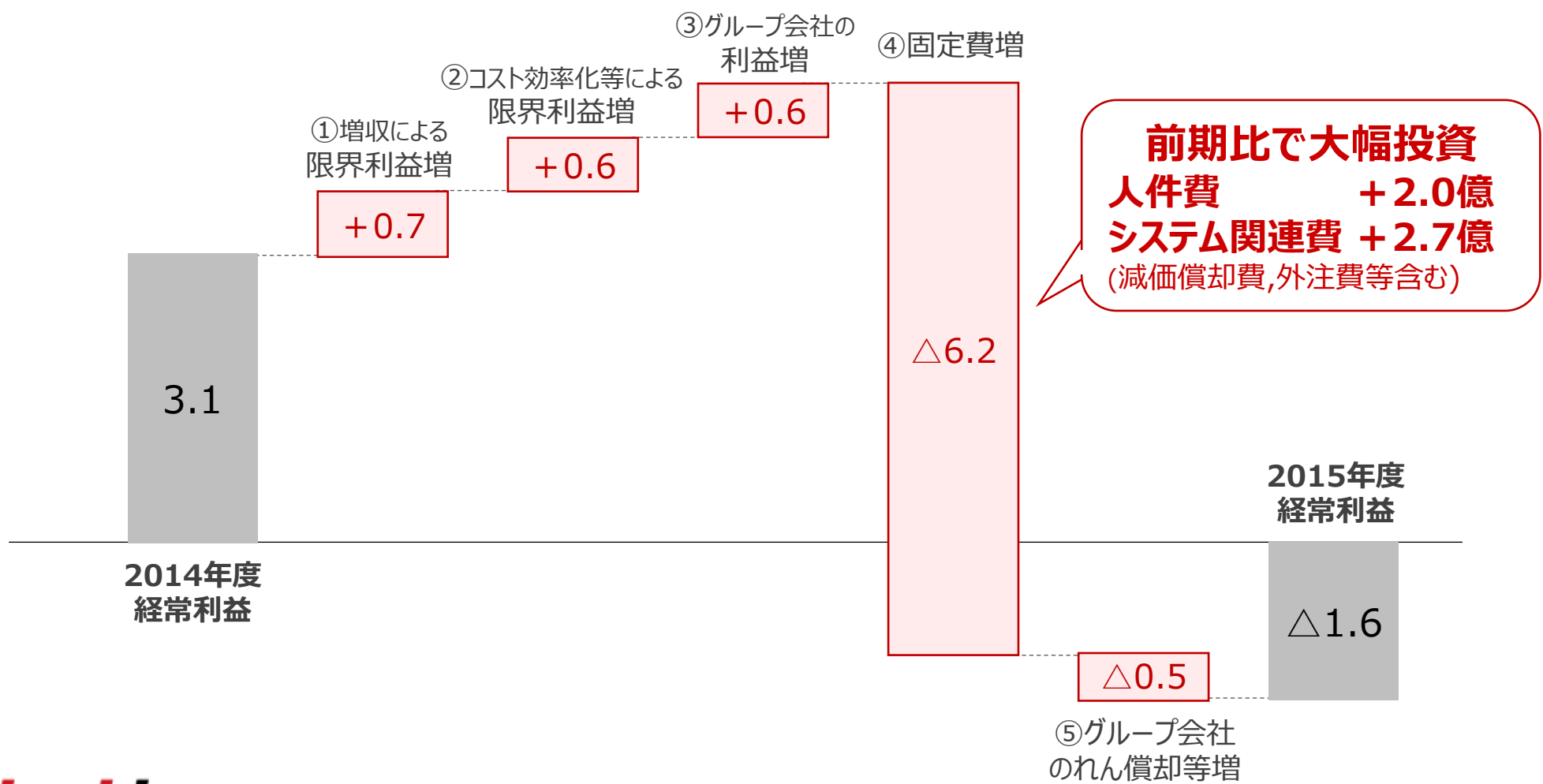
	連結業績予想 (2015年9月公表)	連結実績	予想との差異
売上高	7,000 ~7,500	7,184	+2.6%
営業利益	△200 ~0	△166	-
営業利益率	-	△2.3%	-
経常利益	△200 ~0	△166	-
経常利益率	-	△2.3%	-
税引前当期純利益	△200 ~0	△166	-
当期純利益	△128 ~0	△163	-

1 2015年度実績[業績] | 2015年度利益増減分析 (連結)

既存事業における増収(①)、コスト効率化(②)、グループ会社の利益貢献(③)等の増益要因があったが、中期投資を中心とする固定費増(④)、のれん償却増(⑤)により、1.6億円の経常赤字で着地



(単位：億円)



1 2015年度 実績

- ・ 業績
- ・ 施策

2 2015年度 第4四半期 実績

3 今後の計画

4 参考資料

2015年度 主要施策・トピックス

0	自社直販	<ul style="list-style-type: none">• 販売サイトを全面リニューアル(3月)• 累計販売5,000万冊を達成(4月)• 続刊を発売日に自動購入できる「新刊オート便」を開始 (9月)• 「萌え系」無料マンガアプリ「みんなのコミック」を創刊(11月)• 貴重な出版資産を後世へ、50～60年代の『少年画報』を電子化(11月)
1	BtoB展開	<ul style="list-style-type: none">• 紙書籍のオンライン販売を手掛けるブックスを完全子会社化(5月)• ブックスの吸収合併(2016年5月予定)を発表(9月)• ブックス提携先サイトで電子書籍提供を開始(12月)
2	クロスメディア展開	<ul style="list-style-type: none">• ブックスが大手ショッピングモールで運営する書店が年間ベストストア受賞(1月)• 中華圏向けプロモーションを手掛けるFindJapanを子会社化(2月)
3	グローバル展開	<ul style="list-style-type: none">• 中国にJV(上海漫客)を設立 (2月)• インドネシアで電子書店「MangaMon(マンガモン)」をオープン(11月)
	その他	<ul style="list-style-type: none">• クックパッドとの資本業務提携を締結(4月)• eBookJapan創業15周年(5月)

「eBookJapan」販売サイトをフルリニューアル（2015年3月）

「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！

2

「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

4

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

6



欲しい時に
すぐ検索♪

3

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

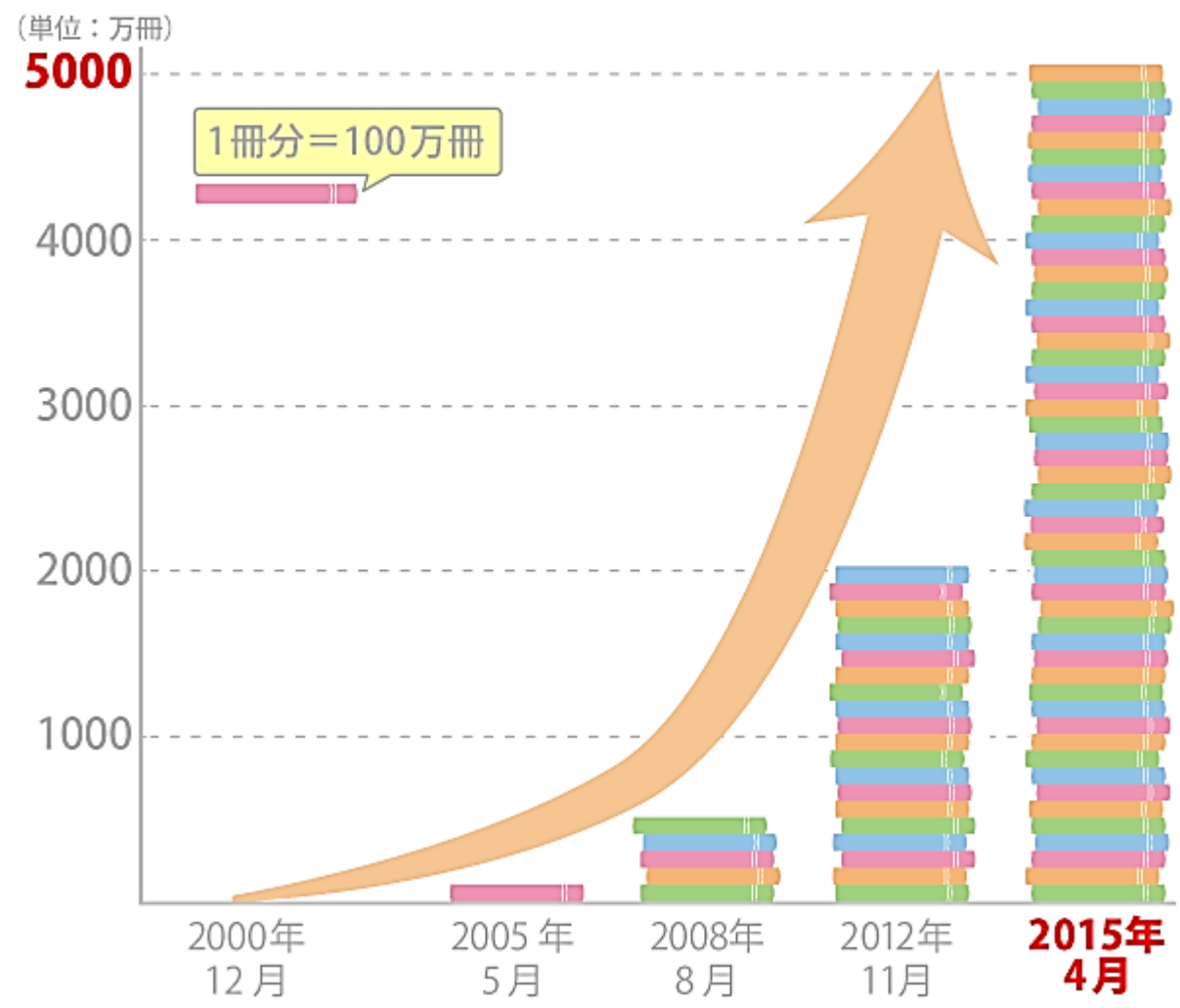
あれもこれも…
買い過ぎ注意！？

5

「カゴに追加」ボタンで気になる本をお手軽にキープ

1 2015年度実績[施策] | 0 自社直販: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)



1 2015年度実績[施策] | 0 自社直販:続刊を自動購入できる「新刊オート便」

継続的に新刊が発売される作品を対象に、一度のお申込みで自動的に発売日の購入が可能に
(2015年9月)

発売日に自動で本棚にお届け

新刊オート便 サービス開始!!

いつでもポイント5倍!

もう出てたんだ!
そろそろ出てたっけ

ぜったい買うのに...

そんな悩みを解消!!

新刊オート便

次回新刊発売分から自動で購入できます。

作品 ON OFF

[▶新刊オート便管理画面](#)

※この表示が出ている作品がサービスの対象です。

■ 発売日に自動的に本棚へ！

マンガや雑誌など、継続的に新刊が発売される作品を対象に、一度のお申込みで自動的に発売日に購入、本棚へ格納される新サービス「新刊オート便」

■ 「新刊オート便」登録方法は簡単！

①ワンタッチクレジット決済の登録

②登録したい作品ページで「新刊オート便」ボタンをONに変更

1 2015年度実績[施策] | 0 自社直販:「萌え系」無料マンガアプリ「みんなのコミック」

オリジナル描き下ろし作品で構成された無料のコミック雑誌「みんなのコミック」(略称:「みんコミ」)を創刊(2015年11月)



- 20名以上の「萌え系」漫画家が定期的に新作を発表する新雑誌
- web版/アプリ版の両方で閲読可能
- 10～30代男性を想定読者に、電子書籍ならではのマンガをお届け



アプリ名 : みんなのコミック
動作環境 : iOS8.0以上 / Android OS 4.3以上
価格 : 無料
公式サイト : <http://www.mincomi.jp/>
Twitter : @mincomi_jp

1 2015年度実績[施策] | ① 自社直販:50~60年代の「少年画報」を電子書籍化

少年画報社創立70周年記念事業の一環として、1950~60年代の月刊誌『少年画報』16冊を「当時の掲載そのまま」に電子書籍化し、11/27よりeBookJapanサイトで一年間独占配信（2015年11月）



1950年5月号



1950年7月号



1967年12月号



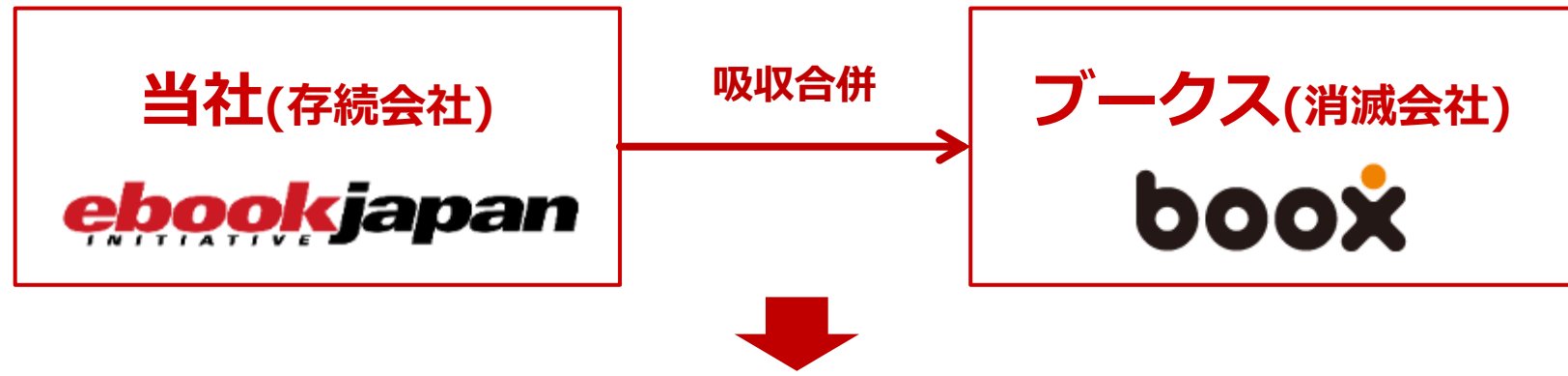
1969年2月号



『彦造傑作名画集』から「決戦宮本武蔵」
(伊藤彦造、『少年画報 1950年5月号』より)
©少年画報社

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（2015年5月）
経営効率化、体制強化を目的に吸収合併を予定（2016年5月予定）

株式会社ブックスを吸収合併（9月8日発表, 2016年5月予定）



経営効率化 + 体制強化 ⇒ 事業スピード向上

- ①ブックス社が運営するオンライン書店「booxstore」「BOOKFAN」における電子書籍配信
 - ・ 自社オンライン書店「boox.jp」等での電子書籍配信
 - ・ 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）での電子書籍配信
- ②新たなBtoB展開を共同開発（紙と電子のハイブリッド書店）

ブックスの提携先200サイト以上へ電子書籍を提供開始（2015年12月）

ブックス直営の「BOOKFAN」をはじめ、提携先200以上のオンライン書店にて順次、電子書籍を販売



■ 提携先（一部）

- ・株式会社イーウェル
- ・東急カード株式会社
- ・日本航空株式会社
- ・株式会社ベネフィット・ワン
- ・ライフカード株式会社 など

「BOOKFAN by eBookJapan」サイトURL : <http://boox.jp/>

1 2015年度実績[施策] | 2 クロスメディア:ブックス、大手モールでベストストアに

各大手ショッピングモールでブックスが運営するオンライン書店(紙書籍・DVDを販売)が、2015年度・三冠を達成 (2016年1月)



楽天市場
ショップ・オブ・ザ・イヤー2015
CD・DVD・本 ジャンル賞



Yahoo!ショッピング
年間ベストストア
本、雑誌、コミック部門



ポンパレモール
年間ベストショップグランプリ
本・音楽・DVD部門



楽天市場
オンライン書店BOOKFAN



Yahoo!ショッピング
オンライン書店book



ポンパレモール
オンライン書店 BOOKFAN

1 2015年度実績[施策] | 参考: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200万人超



社名	株式会社ブックス
設立	2011年12月15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 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



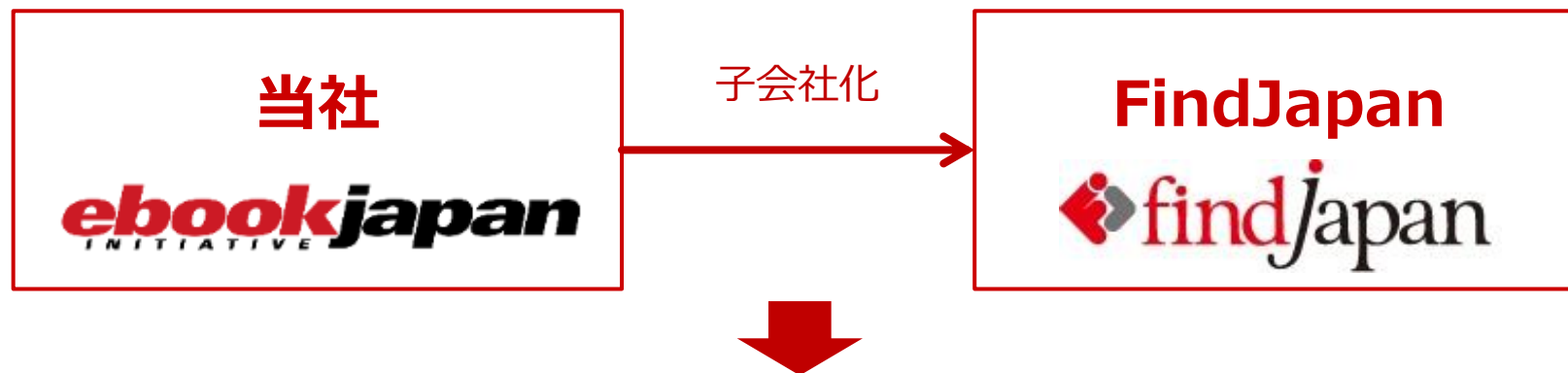
提携先向けBtoBオンライン書店運営

- ・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



中華圏向け販促プロモーションに深い知見を有するFindJapan社を子会社化（2015年2月）

FindJapan株式会社を子会社化（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

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 西山 高志
資本金	1億円
決算期	12月
主な事業	<ul style="list-style-type: none"> 「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

現地有力メディア企業「コンパス・グラメディアグループ」との共同事業として、電子書店「MangaMon」をオープン（2015年11月）



ebookjapan
INITIATIVE

当社

- 日本における販売許諾取得
- 電子書籍の販売ノウハウ
- 基盤システム提供



KOMPAS GRAMEDIA

コンパス・グラメディアグループ※

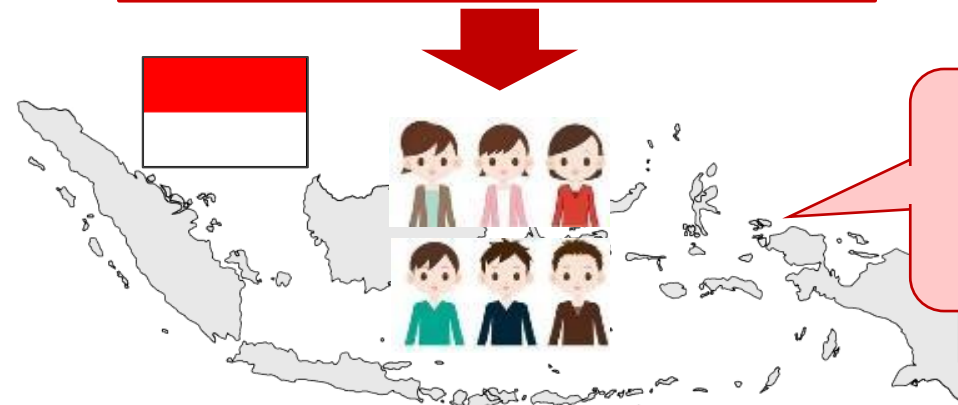
- 翻訳権者の許諾取得
- インドネシアにおける書籍販売ノウハウ
- ブランド力、メディア力

※インドネシア最大の日刊紙「KOMPAS」、テレビ局「KOMPAS TV」など国内における一流メディアを複数擁する巨大メディア企業グループ



MangaMon

電子書店「MangaMon」
2015年11月1日オープン



インドネシア語訳した日本のマンガを電子配信

1 2015年度実績[施策] | 3 グローバル:インドネシアで電子書店をオープン

インドネシア語訳された日本マンガを販売する電子書店「MangaMon(マンガモン)」をグランドオープン(2015年11月)

The screenshot shows the MangaMon website interface. At the top, there is a search bar and navigation tabs for 'TOP', 'Buku (Komik)', 'Artikel', and 'Promo & Kontes'. A sidebar on the left contains buttons for 'Pengguna Baru', 'Baca Koleksi', 'Top-up', and 'Tukar Poin'. The main content area features a large banner for a character design contest, a 'Toko Buku' section, and a 'Rekomendasi Konten' section. Three numbered callouts are overlaid on the image: 1 points to the search bar, 2 points to the 'Buku (Komik)' tab, and 3 points to the 'Promo & Kontes' tab.

1 インドネシア語に
翻訳されたマンガを楽しむ

2 最新の日本ポップ
カルチャー情報を手に入れる

3 様々なイベントや
コンテストに参加する

「MangaMon」サイトURL : <http://www.mangamon.id>

1 2015年度実績[施策] | 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 (2015年2月)

- 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

FindJapan 

当社 

上海故事会 
文化传媒有限公司※

10%

56%

34%

上海漫客网络科技有限公司
(Century eBook Shanghai Co., Ltd.)
2015年2月設立

※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

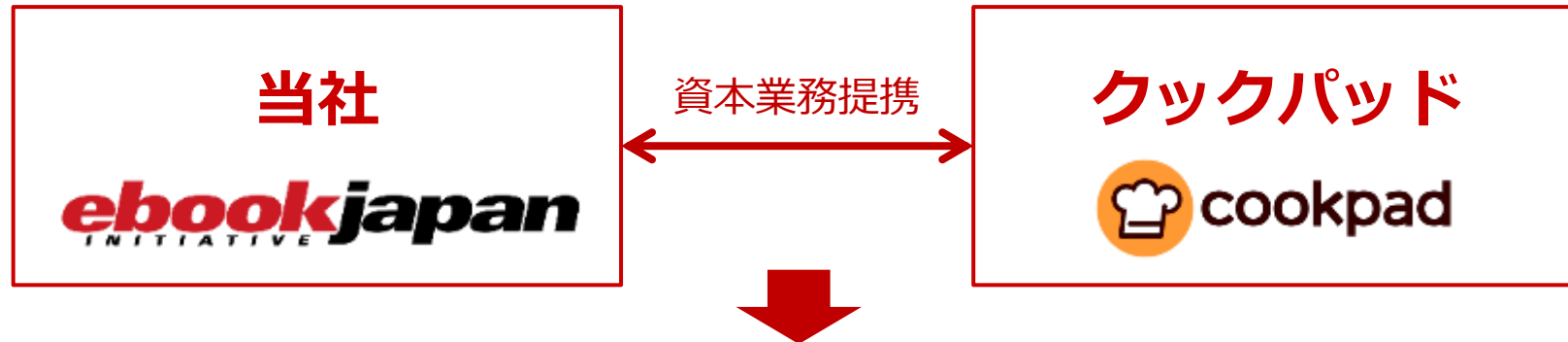


日本のマンガ(中国語訳版)を電子配信

1 2015年度実績[施策] | 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（2015年4月）

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 2015年度実績[施策] | 他 eBookJapan創業15周年

2000年5月17日の創業から15周年（2015年5月） ※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

1 2015年度 実績

- ・ 業績
- ・ 施策

2 2015年度 第4四半期 実績

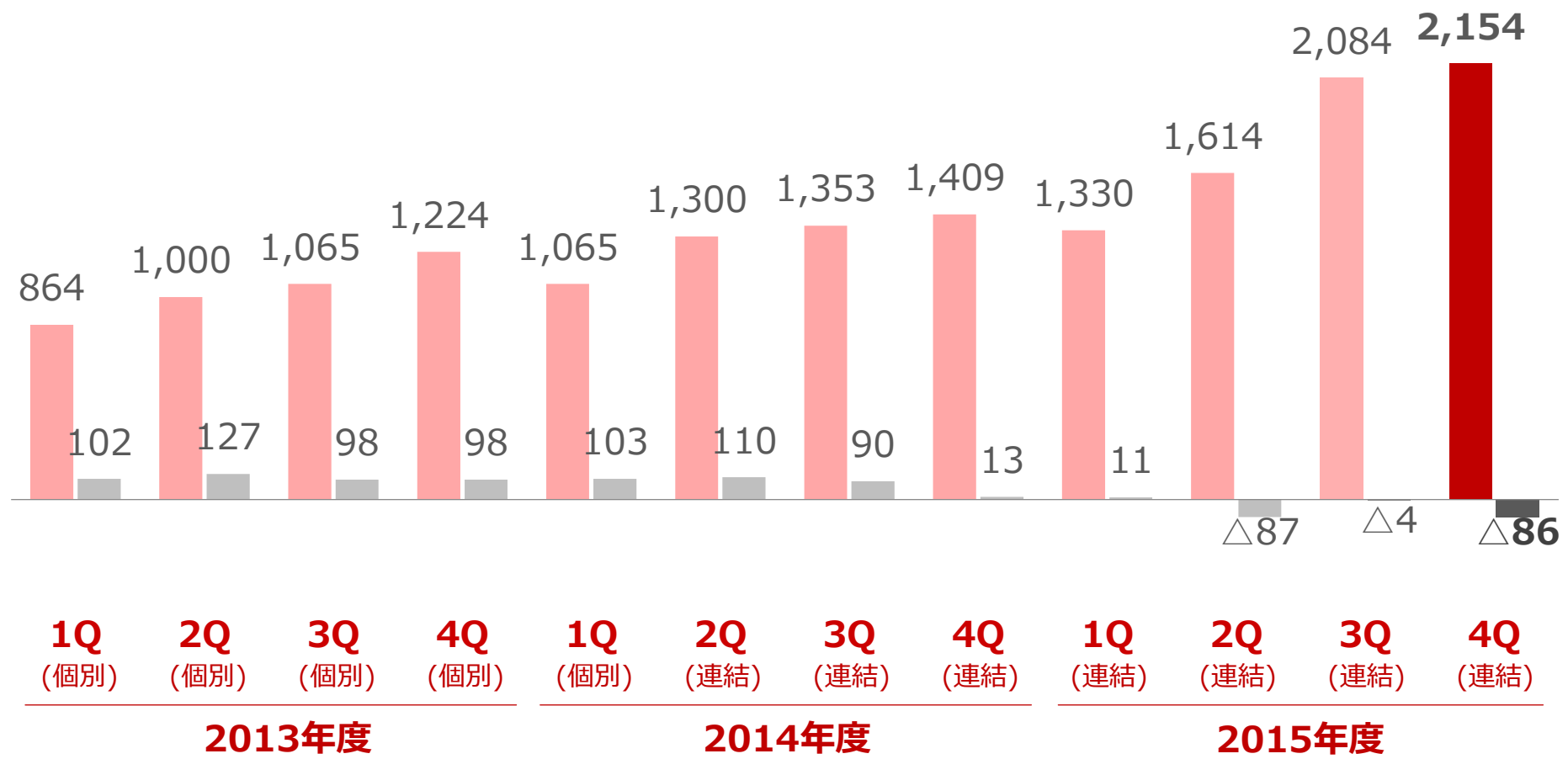
3 今後の計画

4 参考資料

(単位：百万円)

■ 連結売上高 ■ 連結経常利益

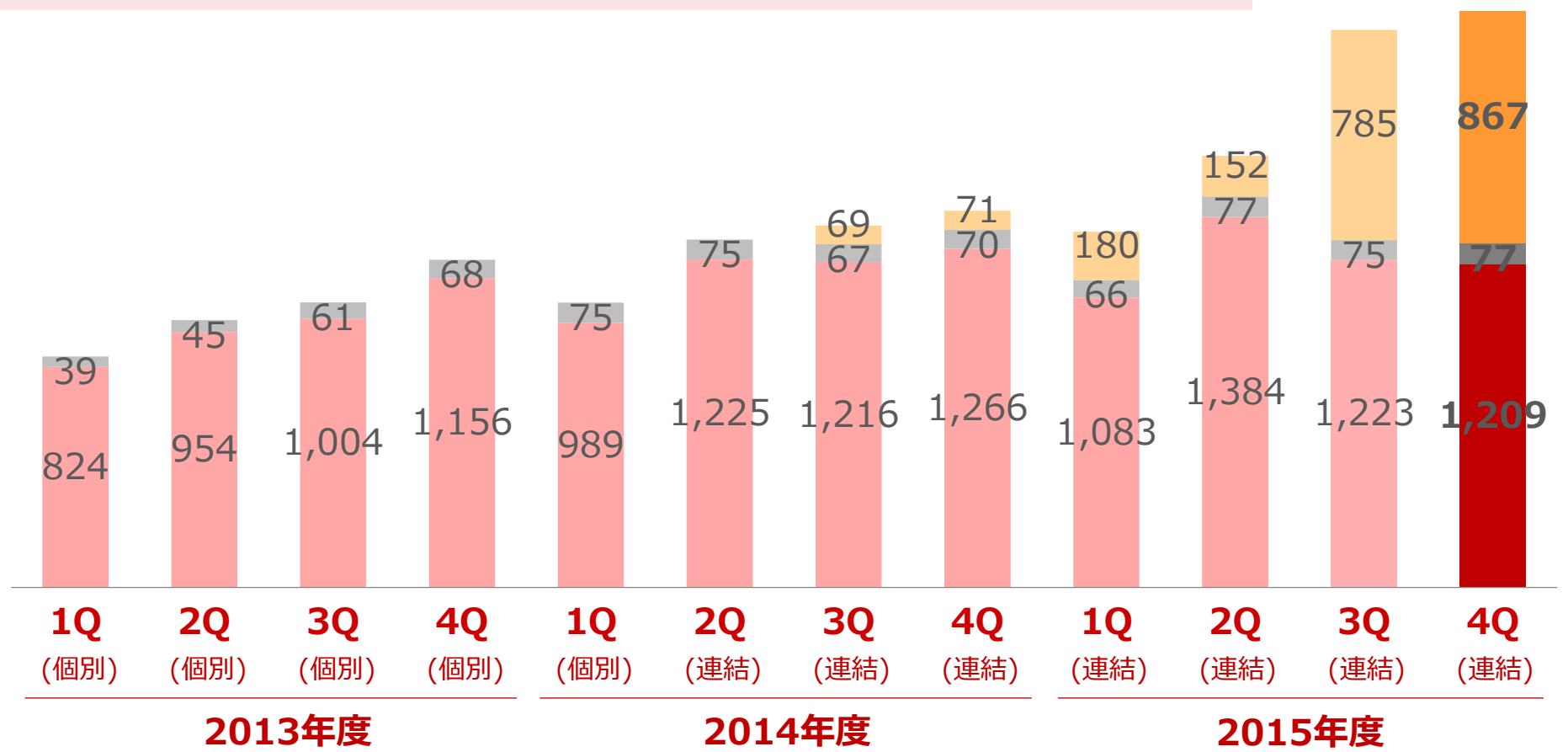
連結売上高は、3Qよりブークス子会社化等の影響で大幅増収
 連結経常利益は、足下の積極投資、のれん償却等により赤字継続



(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

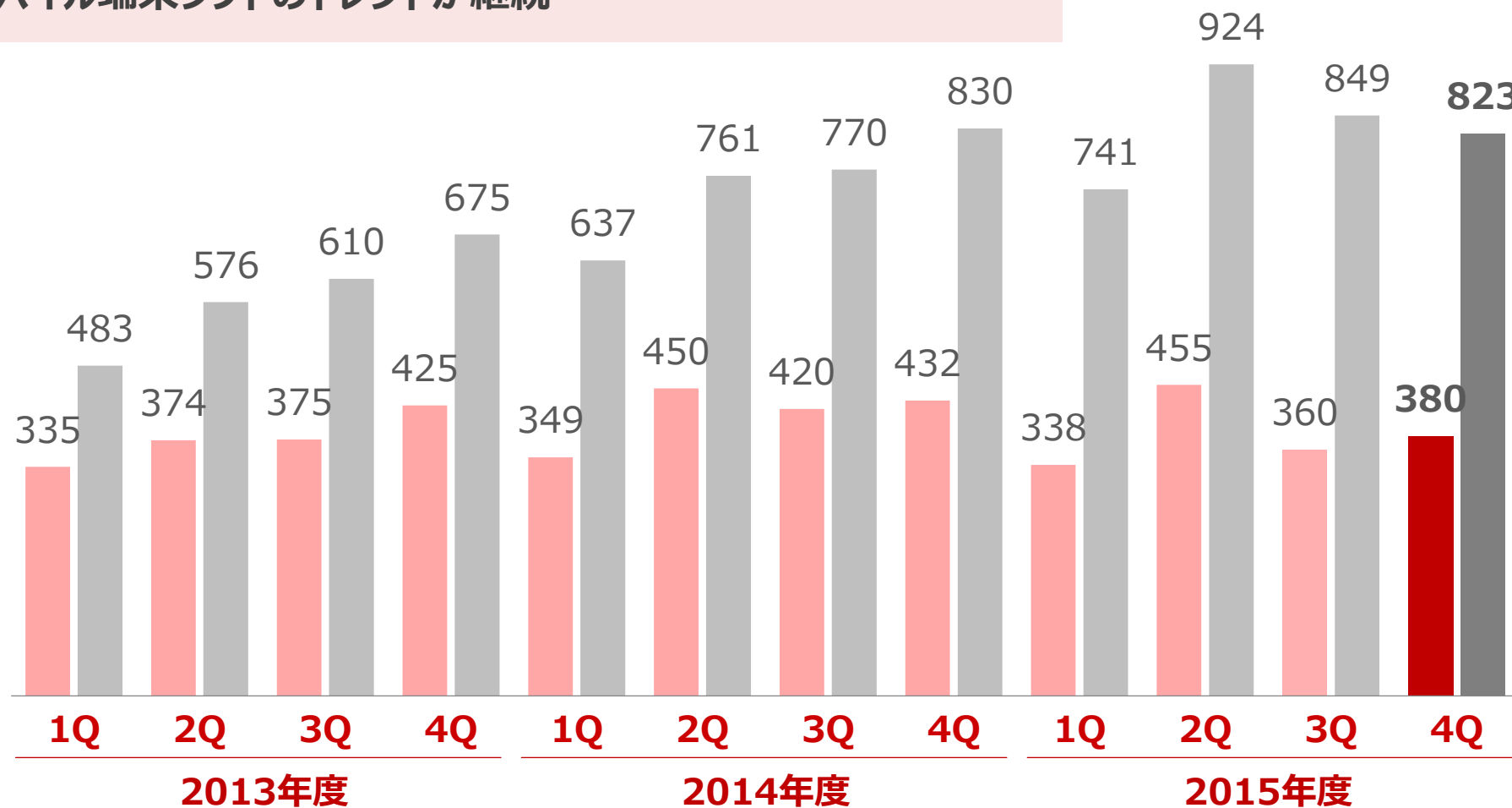
連結子会社の増加により、3Qよりクロスメディア事業が大きく拡大



(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)

モバイル端末シフトのトレンドが継続



(単位：百万円)

	2014年度4Q (連結)	2015年度4Q (連結)	増減率	備考
売上高	1,409	2,154	52.9%	子会社連結の影響
電子書籍事業	1,337	1,287	△3.8%	
クロスメディア事業	71	867	1,109.7%	子会社連結の影響
売上原価	828	1,330	60.7%	子会社連結の影響
著作権使用料	769	698	△9.2%	売上高減、値引施策抑制
販売費及び一般管理費	570	908	59.1%	
支払手数料	67	82	22.5%	子会社連結の影響
人件費（賞与を除く）	137	253	85.0%	採用増による人員増、子会社連結の影響
広告宣伝費	115	112	△2.7%	
ポイント引当金繰入額	104	68	△34.6%	ポイントキャンペーン抑制
営業利益	10	△ 83	—	
経常利益	13	△ 86	—	
税引前当期純利益	13	△ 86	—	
当期純利益	△20	△ 75	—	

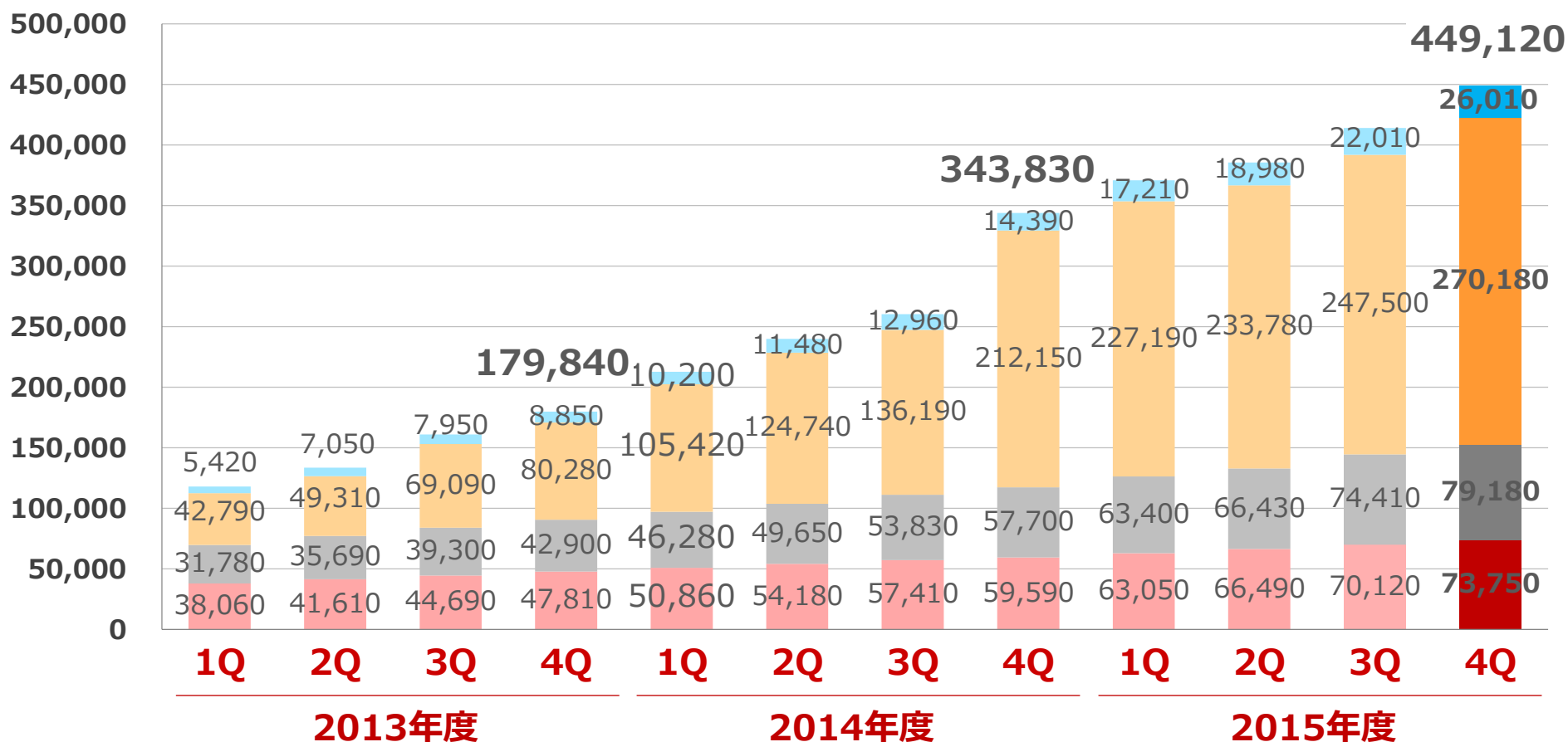
(単位：百万円)

	2015年度3Q (連結)	2015年度4Q (連結)	増減率	備考
資産	4,508	4,441	△1.5%	
現金及び預金	2,283	2,088	△8.5%	
売掛金	786	885	12.6%	
負債	1,682	1,981	17.7%	
買掛金	1,150	1,111	△3.4%	
純資産	2,826	2,460	△12.9%	
資本金	776	779	0.4%	
資本剰余金	910	913	0.3%	
利益剰余金	1,050	975	△7.2%	
自己株式	△0	△308	—	自己株式の取得

(単位：冊)

■ 男性マンガ ■ 女性マンガ ■ 総合図書 ■ その他

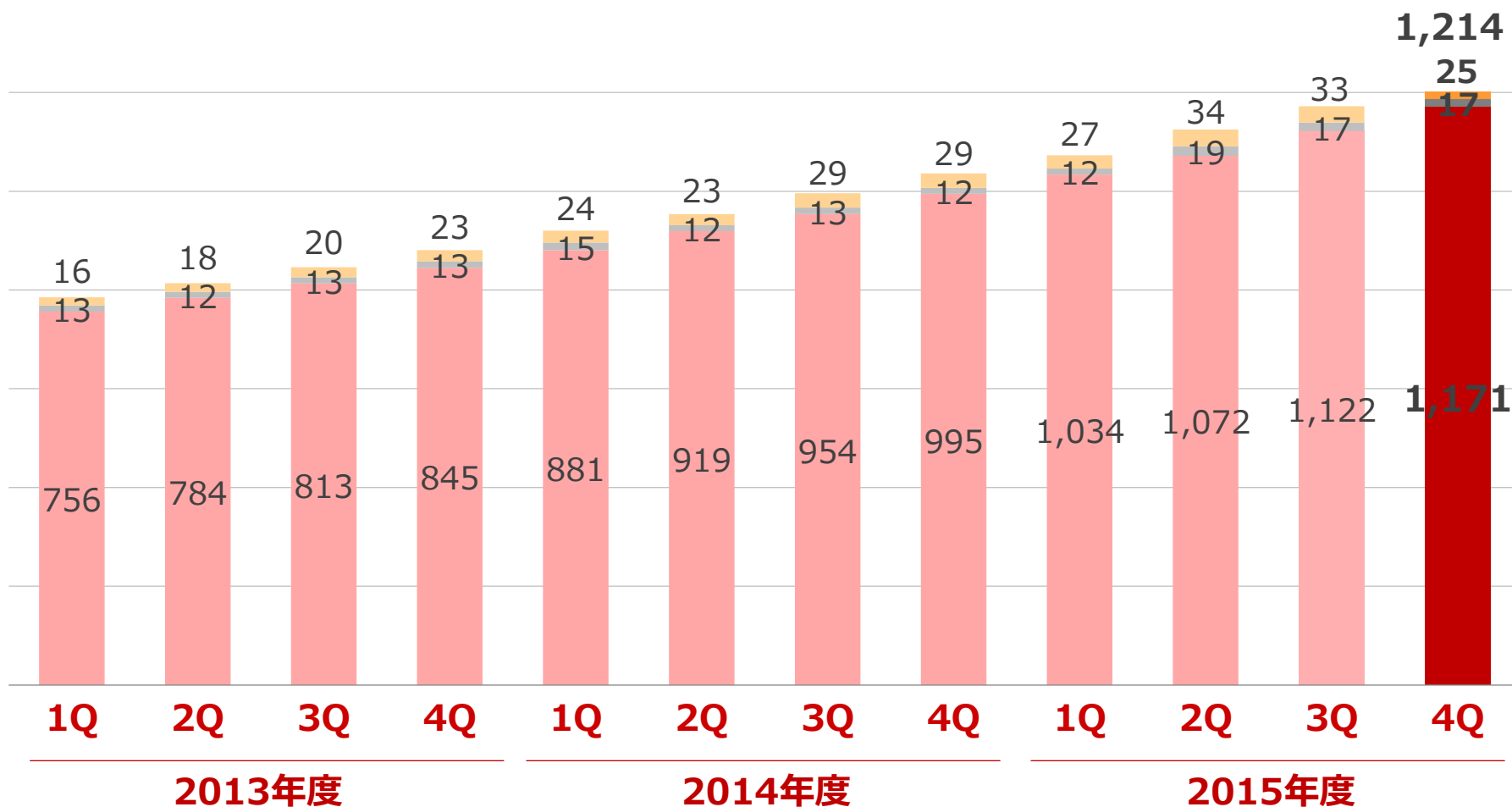
各ジャンルで取扱冊数を順調に拡大し、約45万冊に到達（前期比1.3倍）



(単位：千人)

■ 既存会員 ■ パソコン新規会員 ■ モバイル新規会員

4.2万人増加し、累計121万人に到達



1 2015年度 実績

- ・ 業績
- ・ 施策

2 2015年度 第4四半期 実績

3 今後の計画

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



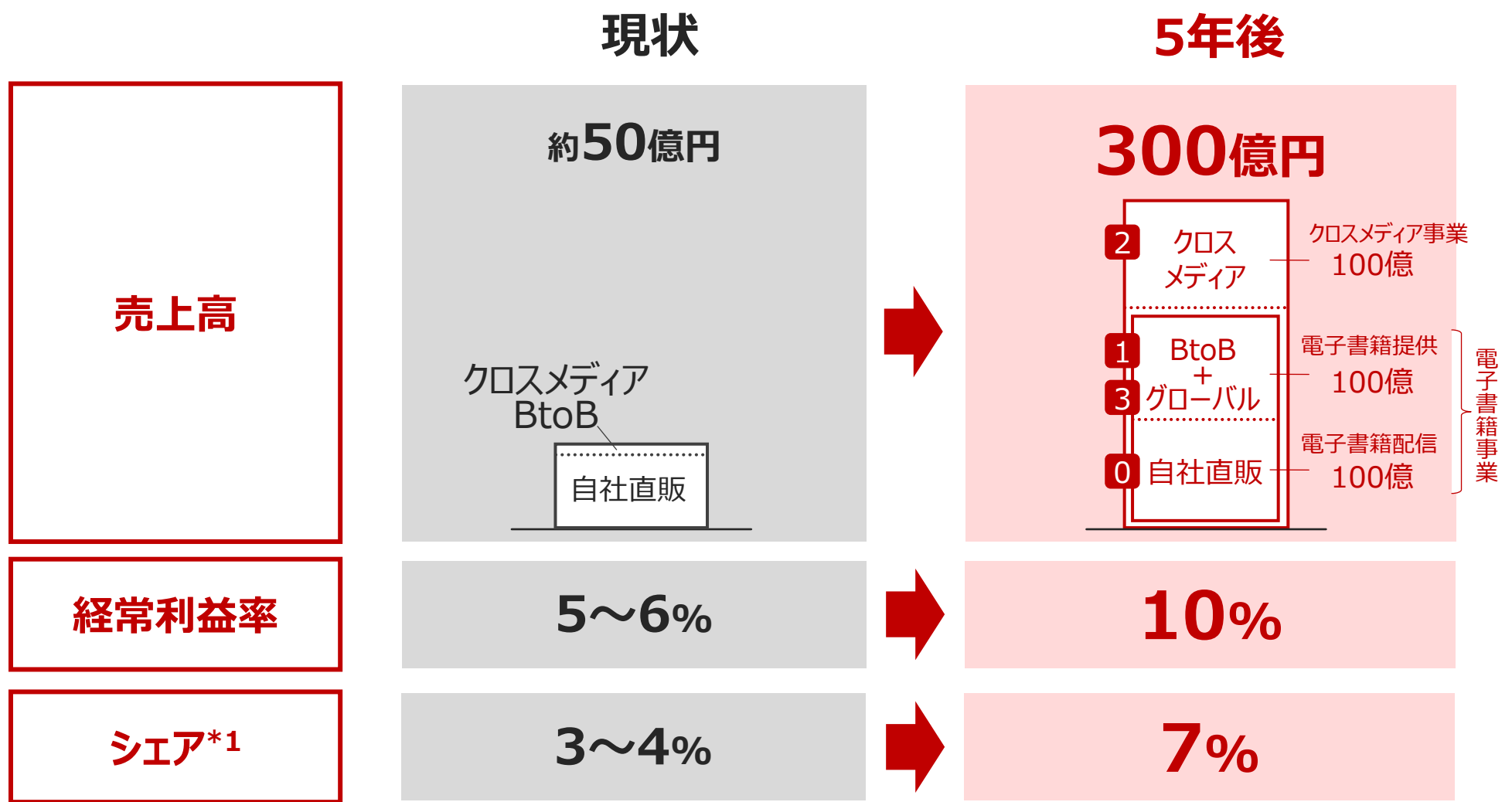
これから

世界の主要言語圏に、
日本マンガを
電子で届ける

↓

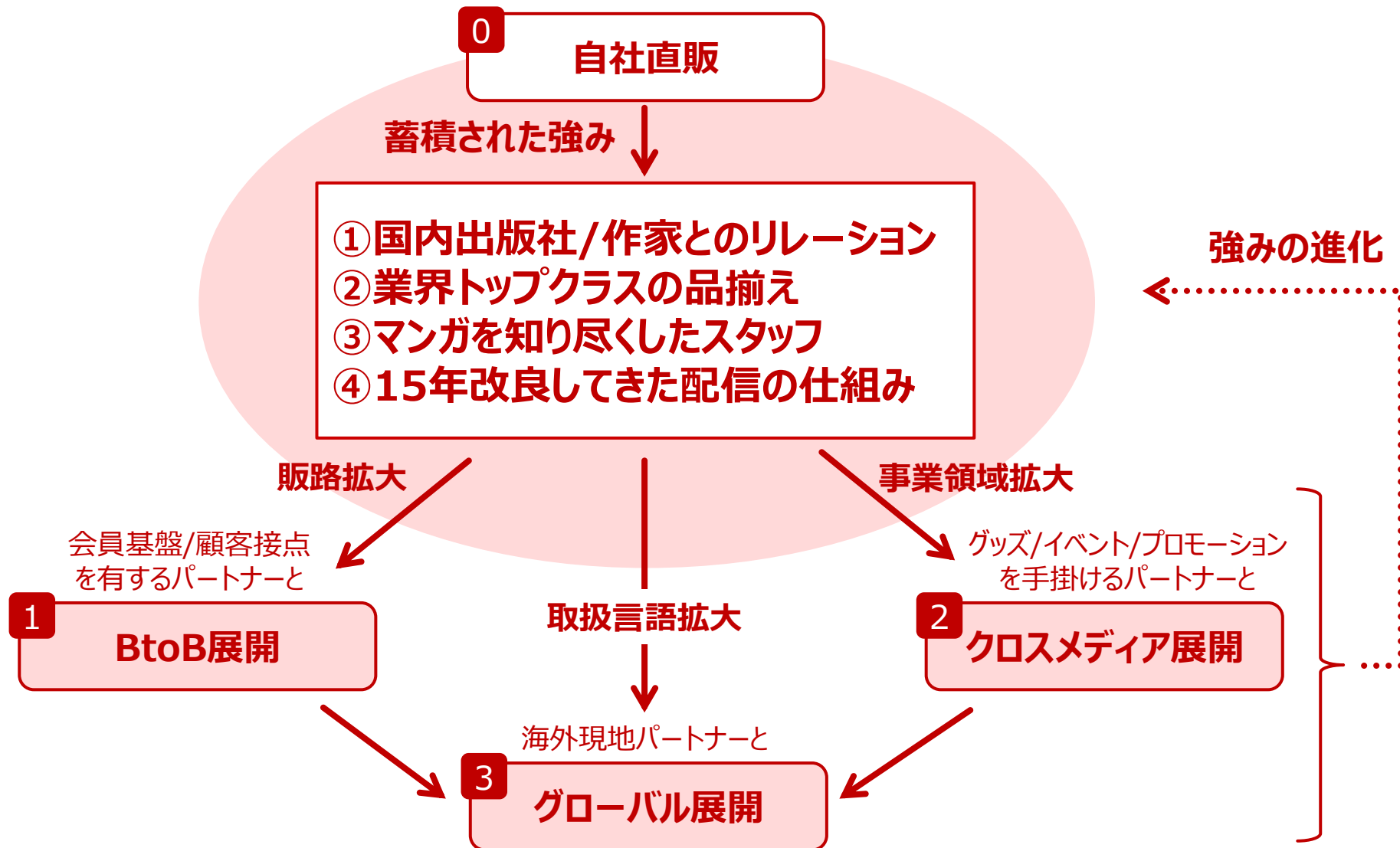
日本発の電子書籍
グローバル売上No.1

5年後に「売上高300億円、経常利益率10%、シェア7%」を目指す

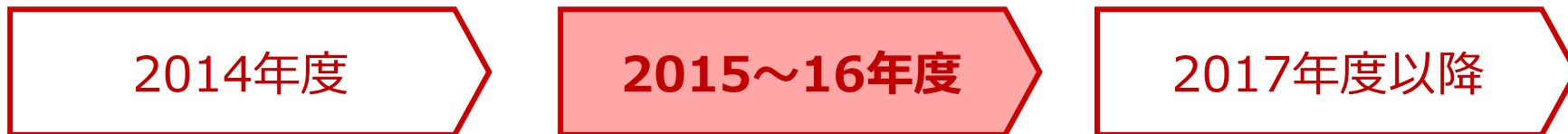


*1: 日本発の作品のグローバル電子書籍売上に占める当社電子書籍売上割合 (イメージ)

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



2015～16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」



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

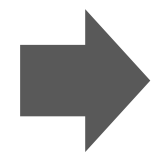
成長投資を継続させながら、確実に増収増益を達成する

2015

2016

新規事業・
インフラ整備

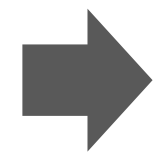
- 積極的なM&A
- 新規案件の積極仕込
⇒下期にいくつか事業化
- 体制面の整備
(基盤システム、人・組織)



- グループ会社の安定黒字化
- 2015案件の収益貢献開始
- ブークスとの経営統合(5月)

既存事業

- 新規/インフラ重視の反動で、
主力の「配信」が若干後手に



- 既存事業へのリソース再配分
⇒確実な成長軌道確保
- 主要コスト項目の効率化
⇒収益力の強化

競争は引き続き激しいものの、市場環境は総じて追い風

プラス要因

紙と同時発売が増加

- 人気作品の同時発売がマンガにおいては主流に

マンガ雑誌の電子化が進展

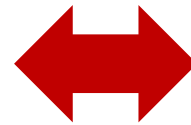
- 大手出版社の主要マンガ雑誌の電子化が続々と進む

ユーザーのすそ野が拡大

- マンガ無料アプリが牽引し、ライトユーザー層が増加中

小説の電子化も徐々に進展

- 著名作家の電子化進む



マイナス要因

新規参入が継続

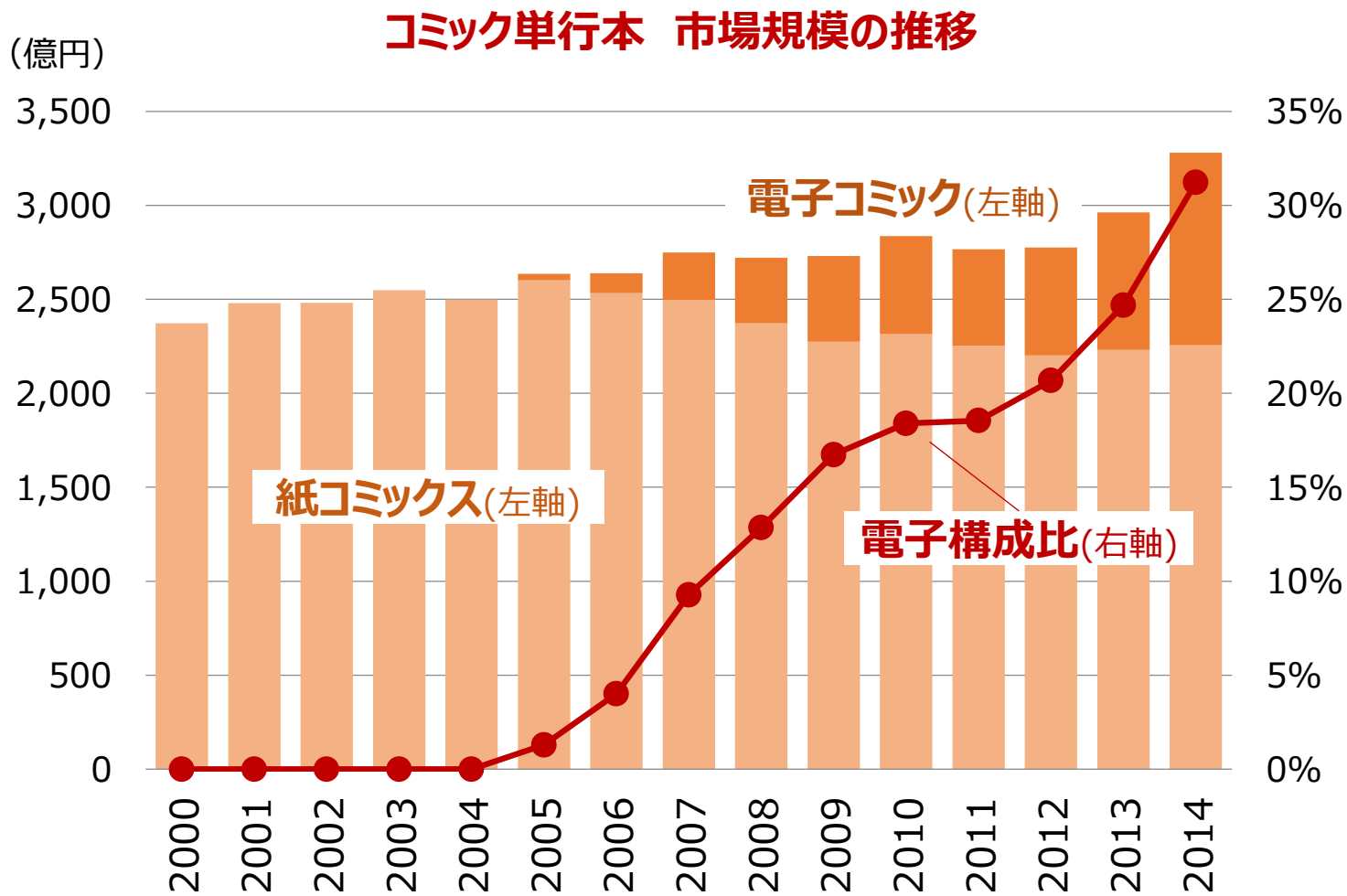
- 他業界からも引き続き続々

安売り競争激化

- 値引き、ポイントアップが横行

3 今後の計画 | 電子コミック市場の市場環境

出版不況が叫ばれる中、コミックは成長市場。電子コミックは全体の3割を超え、急拡大中



出所：紙コミックス販売金額＝「出版月報」(出版科学研究所)、電子コミック販売金額＝「電子書籍ビジネス調査報告書」(インプレス総合研究所)
 ※紙の販売金額の対象期間は各年の1月～12月、電子の販売金額の対象期間は各年の4月～翌年3月

3 今後の計画 | 電子コミック市場の市場環境

人気作品の紙と同時発売が拡大を牽引

2015年度人気ランキング*1における「紙と電子同時発売」の状況



*1 : eBookJapan 2015年電子書籍ランキング (2015年12月1日発表)

3 今後の計画 | 電子コミック市場の市場環境

今後は1,300億円規模のマンガ雑誌市場の電子化が普及期に

続々と電子化される人気男性マンガ誌（抜粋）

講談社



小学館



集英社



KADOKAWA



双葉社



講談社



小学館



集英社



KADOKAWA



リイド社



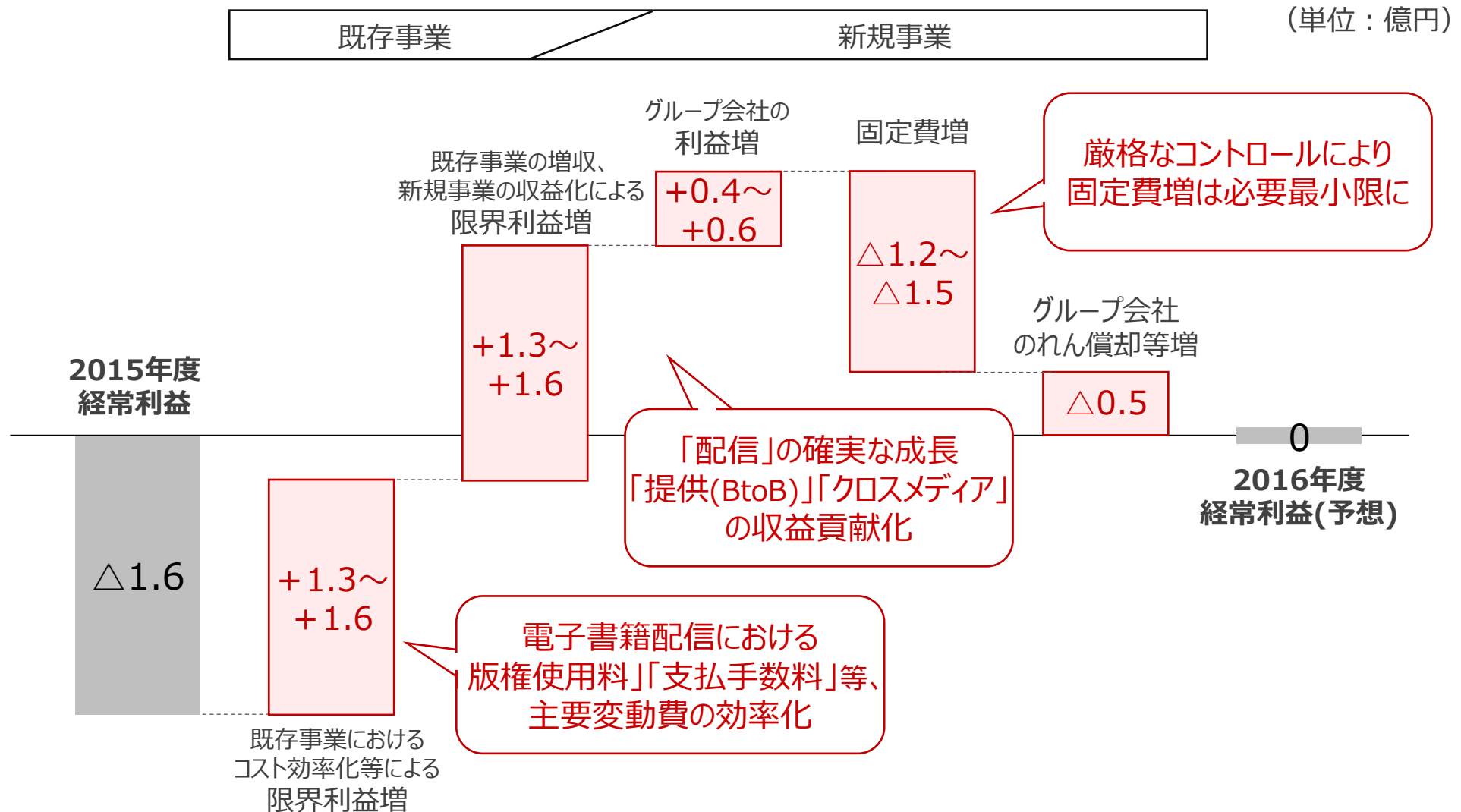
(単位：百万円)

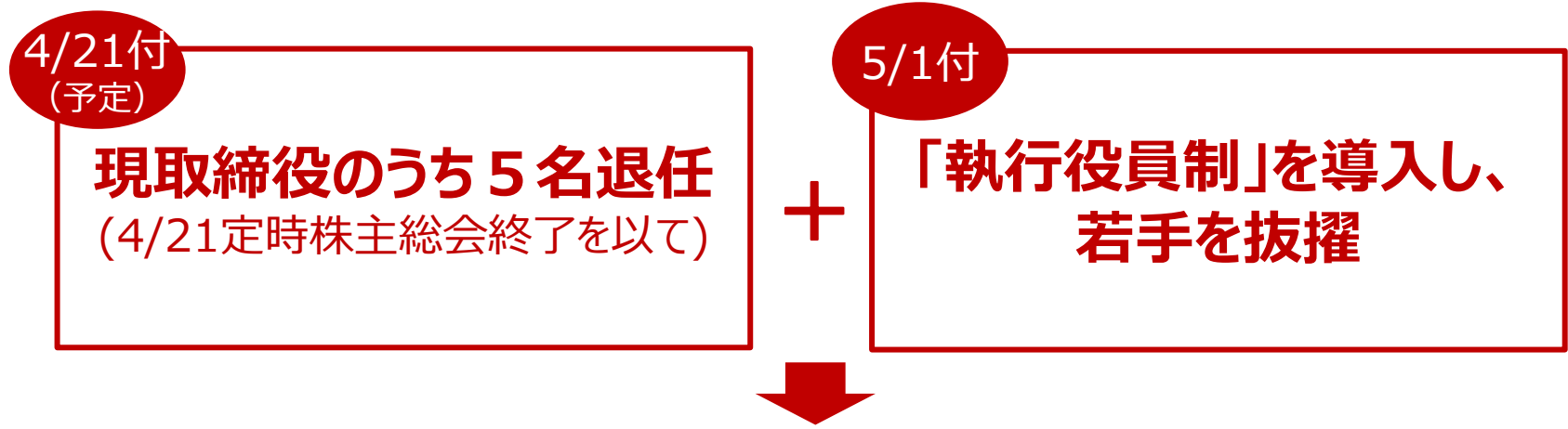
	2015年度実績	2016年度予想	増減率
売上高	7,184	9,500	+32.2%
営業利益	△166	0	-
営業利益率	△2.3%	0.0%	-
経常利益	△166	0	-
経常利益率	△2.3%	0.0%	-
税引前当期純利益	△166	0	-
当期純利益	△163	0	-

中期目線での投資は継続しつつ、確実に増収増益を実現し、
売上高9,500百万円、各損益は0での着地を想定

3 今後の計画 | 2016年度 利益増減分析 (連結)

固定費増は必要最小限に絞りつつ、「既存事業の確実な成長・収益化」「グループ会社の安定黒字化」「2015年度に種を蒔いた新規系事業の収益貢献開始」により、経常利益0での着地を見込む





スピード感を持って更なる成長を実現できる経営体制へ

① 取締役会の機能強化

意思決定の迅速・充実化、監督機能の強化

② 経営と執行の分離明確化

経営の意思決定及び監督機能と、業務執行機能の分離を明確化

③ 執行体制の大幅な若返り

※詳細につきましては、2016年3月10日公表の「執行役員制の導入による新経営体制に関するお知らせ」をご参照ください。

1 2015年度 実績

- ・ 業績
- ・ 施策

2 2015年度 第4四半期 実績

3 今後の計画

4 参考資料

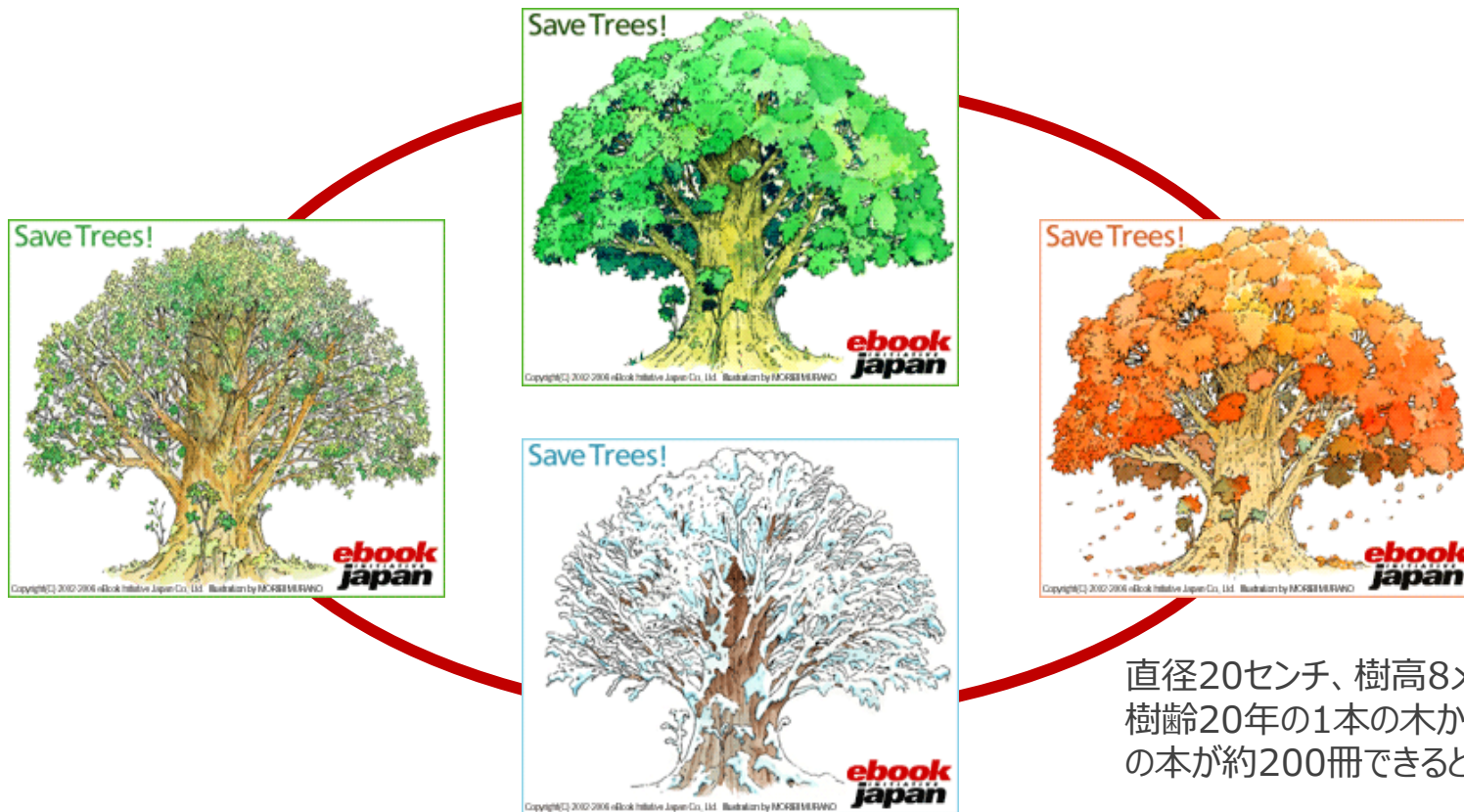
株式会社イーブックイニシアティブジャパン
eBOOK Initiative Japan Co., Ltd.

(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	779,589千円（2016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	121名（2016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

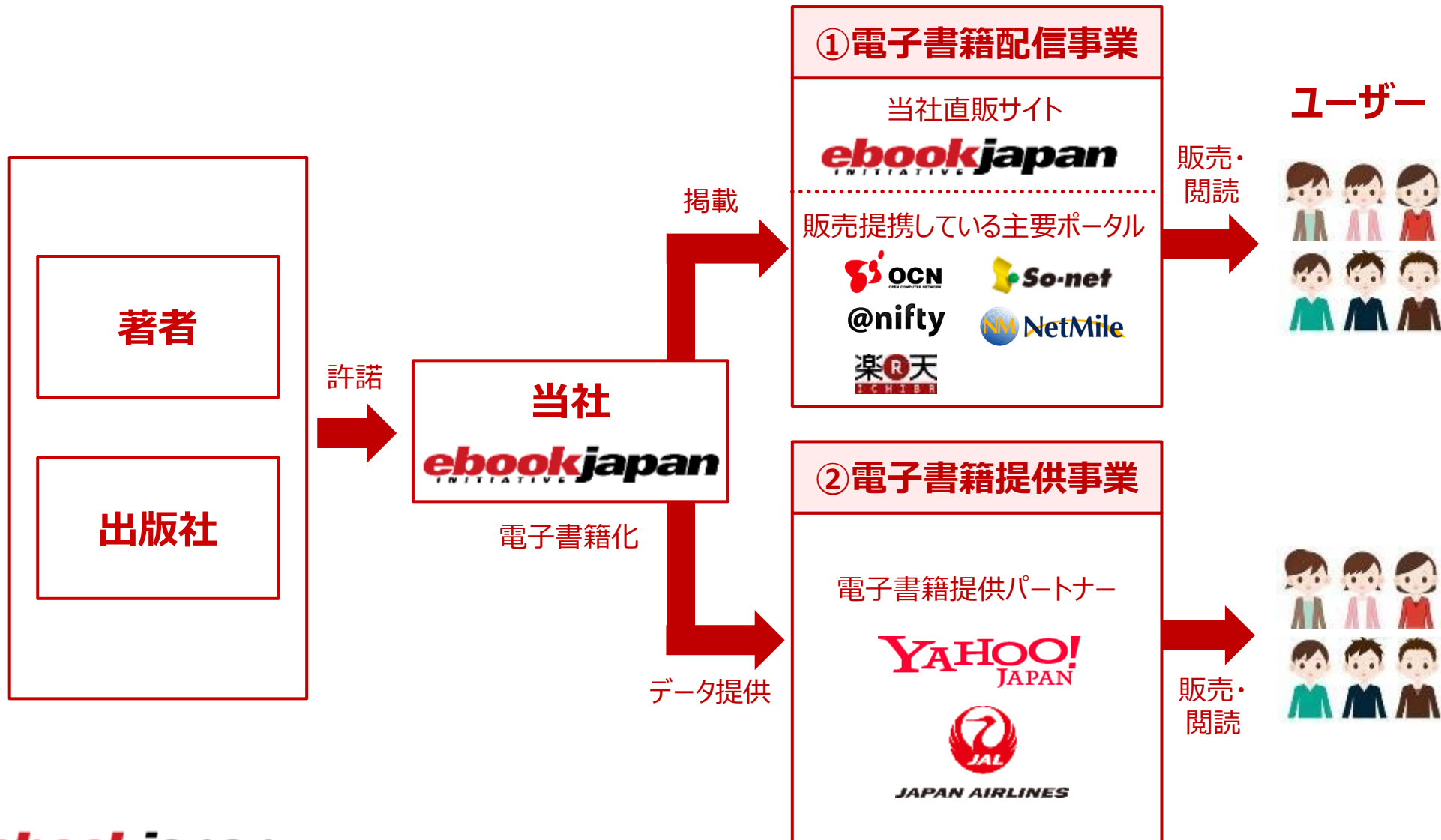


直径20センチ、樹高8メートルに育った、樹齢20年の1本の木から、1冊300グラムの本が約200冊できるといわれます

当社はこれまで15年間で累計6,100万冊以上の電子書籍を販売し、30万本以上の木を救ってまいりました

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15.2万冊*1
- ・電子書籍作品総数でも業界トップクラスの約44.9万冊*1
 - 雑誌、児童書、学術書も拡充
- ・紙書籍・雑誌が購入可能に！

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
- ・多くの支払い手段に対応

サービス

- ・まとめ買い機能で簡単に“大人買い”
- ・新刊オート便で一番に読める
- ・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
- ・パートナー企業に書店機能を“まるごと”提供可能

4 参考資料 | 当社の強み①：品揃え

定番の名作から新作まで、44.9万冊以上*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
15.2万冊超

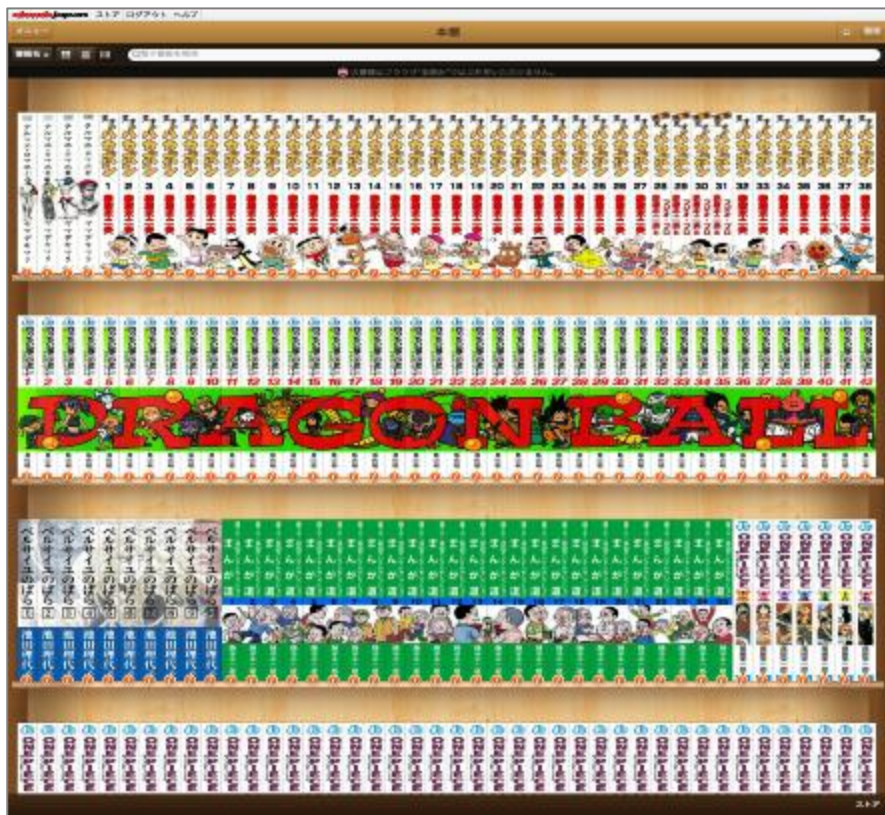
*1: コンテンツ数は2016年1月末時点

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

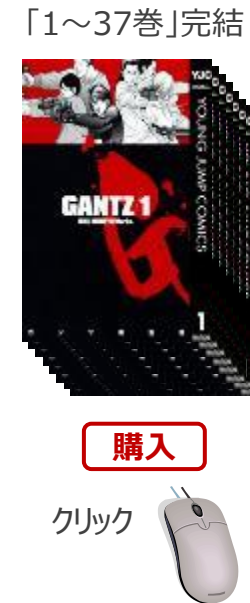
まとめ買いでお得に購入

単巻毎に購入（多くの電子書店の場合）



37回購入手続きが必要

まとめ買い（当社の場合）



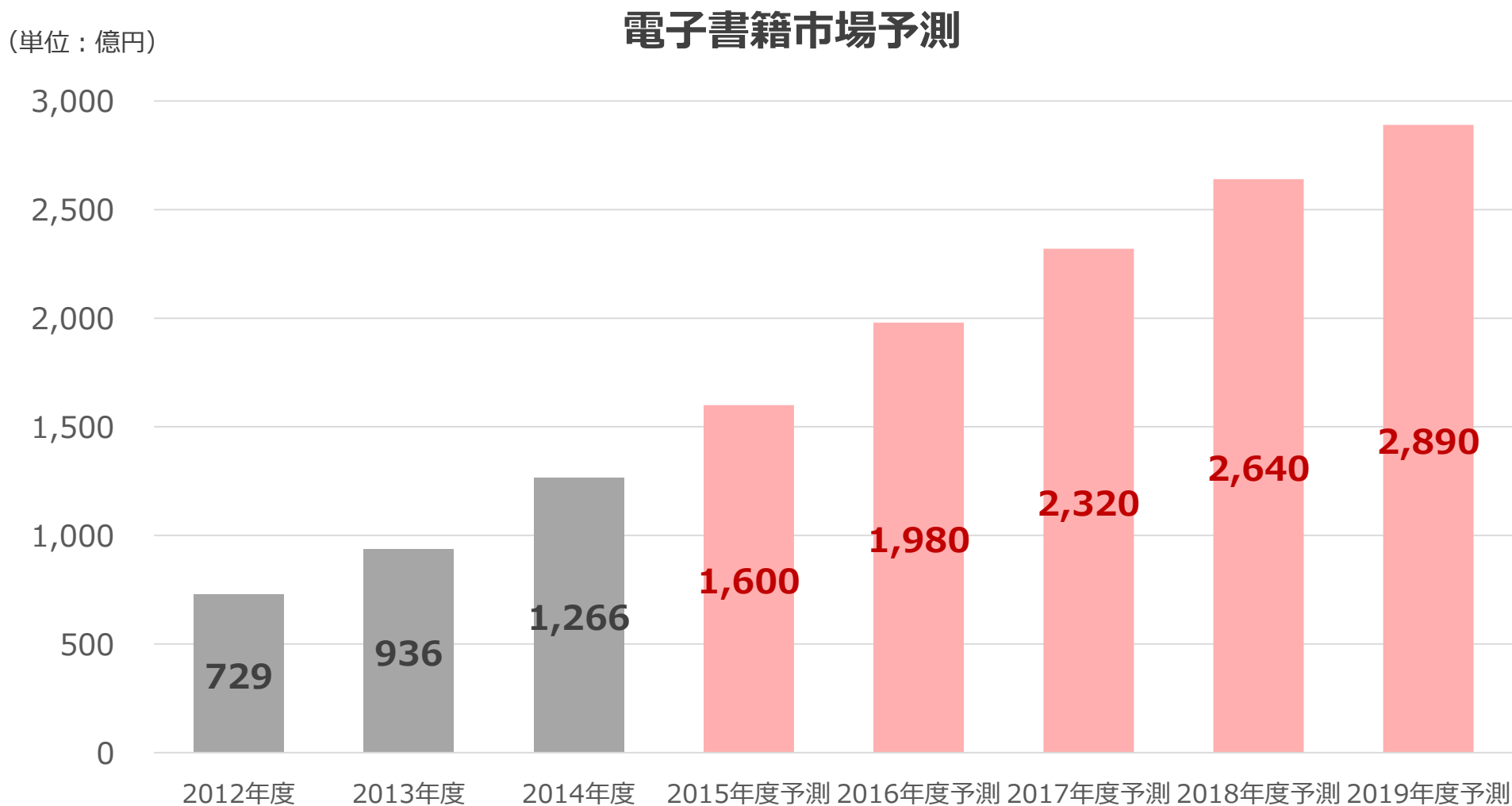
1回クリックするだけ！！

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も順調に拡大し、5年後には3,000億円に近く見込み



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 | 2015年度 男性マンガベスト10



1

キングダム
原泰久

時は紀元前——。いまだ一度も統一されたことのない中国大陸は、500年の大戦争時代。苛烈な戦乱の世に生きる少年・信は、自らの腕で天下に名を成すことを目指す!! 2013年、第17回手塚治虫文化賞マンガ大賞受賞!



2

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ふ。——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!!



3

監獄学園
平本アキラ

女子1000人：男子5人!!その学園は男（ヤロウ）共にとつて天国か地獄か。誰も見たことがない牢獄高校（ハイスクール）コメディ始業!!伝統ある全寮制の女子高・私立八光（はちみつ）学園。このお嬢様学校が本年度から男子を入学させることとなった。しかし入ってきた男子はたったの5人。そのうちの一人、清志（キヨシ）は女だらけの環境に胸躍らせていた。その先に驚愕の未来が待っているとは知らずに……。



4

NARUTO—ナルト— モノクロ版
岸本斉史



5

新宿スワン
和久井健



6

弱虫ペダル
渡辺航



7

ONE PIECE モノクロ版
尾田栄一郎



8

七つの大罪
鈴木央



9

おそ松くん
赤塚不二夫



10

宇宙兄弟
小山宙哉

4 参考資料 | 2015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



俺物語!!

作画：アルコ 原作：河原和音

剛田猛男は高校1年生。身長2m・体重120kg（いずれも推定）。好きになった子は、いつも幼馴染みのイケメン・砂川の方に行っちゃうけど、真っ直ぐで不器用で鈍感で、男子からは超モテモテ！ある朝、通学電車の中で、ひとりの女の子を痴漢から救ったことで猛男にも春到来の予感…!?笑って泣けて、胸キュンも満載の、爆笑純情コメディー！

3



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けるみたい…。夏休み前、爽子は肝試しでお化け役をやることに!?

4



暁のヨナ
草凪みずほ

5



赤髪の白雪姫
あきづき空太

6



のだめカンタービレ
二ノ宮知子

7



5時から9時まで
相原実貴

8



テンカウント
宝井理人

9



アオハライド
咲坂伊緒

10



7 SEEDS
田村由美

4 参考資料 | 2015年度 総合図書ベスト10

1



ローマ人の物語 [電子版]
塩野七生

知力ではギリシア人に劣り、体力ではケルトやゲルマン人に劣り、技術力ではエトルリア人に劣り、経済力ではカルタゴ人に劣るローマ人だけが、なぜ巨大な世界帝国を繁栄させることができたのか？ ささやかな建国伝説から始まる一千年の興亡史がいま幕を開ける。もはや古典といっても過言ではない歴史大作シリーズの電子版が待望の配信開始！

2



火花
著：又吉直樹

笑いとは何か、人間とは何かを描ききったデビュー小説。売れない芸人徳永は、師として仰ぐべき先輩神谷に出会った。そのお笑い哲学に心酔しつつ別の道を歩む徳永。二人の運命は。

3



アルスラーン戦記 1 王都炎上
著：田中芳樹

大陸公路に君臨するパルス王国は不敗の騎兵隊を持つ強国だったが、蛮族リシタニアの侵攻を受け、味方の裏切りによって滅亡の危機に瀕する。王太子アルスラーンは無敵の騎士グリューンや天才軍師ナルサスの助けを借りて、故国奪還に乗り出すが……。中世ペルシア風の異世界を舞台にした壮大なファンタジー第一弾！

4



掟上今日子の備忘録
西尾維新・VOFAN

5



下町ロケット
池井戸潤

6



銀河英雄伝説
著：田中芳樹

7



鹿の王 (上下合本版)
著者：上橋菜穂子

8



図書館戦争シリーズ
著者：有川浩

9



デルフィニア戦記1
茅田砂胡 著

10



グイン・サーガ(1)
栗本薫

4 参考資料 | 2015年度 ライトノベルマンガベスト10

1 

ダンジョンに会いを求めるのは間違っているだろうか
大森藤ノ/ヤスダズヒト

迷宮都市オラリオ——『ダンジョン』と通称される壮大な地下迷宮を保有する巨大都市。未知という名の興奮、輝かしい栄誉、そして可愛い女の子とのロマンス。人の夢と欲望全てが息を潜めるこの場所で、少年は一人の小さな「神様」に出会った。「よし、ベル君、付いてくるんだ！【ファミリア】入団の儀式をやるぞ！」「はいっ！僕は強くなります！」どの【ファミリア】にも門前払いだった冒険者志望の少年と、構成員ゼロの神様が果たした運命の出会い。これは、少年が歩み、女神が記す、——【眷族の物語（ファミリア・ミス）】——大森藤ノ×ヤスダズヒトのコンビが贈る、GA文庫大賞初の「大賞」受賞作、ここに開幕！！

2 

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)

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。さえない僕がひよ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！?

3 

盾の勇者の成り上がり
著者：アネコユサギ
イラスト：弥南せいら

「盾の勇者」として異世界に召喚された岩谷尚文は、冒険三日目にして仲間裏切られ、名声と所持金を一挙に失ってしまう。……なぜ、俺だけがこんな目に!?生き延びるため非情に徹しようとする尚文。そんな彼の前に、一人の少女が現れて……!?絶望の淵から這い上がる男の軌跡を描く成り上がりファンタジー！

4 

落第騎士の英雄譚
海空り/をん

5 

無職転生
～異世界行ったら本気だす～
著者：理不尽な孫の手
イラスト：シロタカ

6 

はたらく魔王さま！
著者：和ヶ原聡司
イラスト：0 2 9

7 

とある魔術の禁書目録
著者：鎌池和馬
イラスト：灰村キヨカ

8 

転生したらスライムだった件
著：伏瀬
イラスト：みっつぱー

9 

魔弾の王と戦姫
著：川口士
イラスト：よし☆ヲ

10 

ダンジョンに会いを求めるのは間違っているだろうか外伝
大森藤ノ/はいむらきよたか/ヤスダズヒト

4 参考資料 | 2015年度 雑誌ベスト10

1



週刊少年マガジン

週刊少年マガジン編集部

スポーツ特大号だ！巻頭カラーは『ベイベーステップ』！アウェイでの戦いに挑むエーちゃん！突破口は見つかるか！？センターカラーは『あひるの空』！ついに始まった県予選3回戦！白熱の序盤戦を制するのは！？さらに『DAYS』もセンターカラー！アニメ最新情報もドドンと公開！新連載4回の『てのひらの熱を』も大増ページで読み応えマックスだぞ！

2



別冊少年マガジン

週刊少年マガジン編集部

表紙＆巻頭カラー「アルスラーン戦記」は新作アニメ鋭意制作中！今月号は4コマ祭り。新米ラノベ編集者の奮闘4コマ「金のタマゴ」＆猫の探偵のほのぼの日常4コマ「ねこたん。」がWセンターカラー。そして別ナマ発読み切り「この世界のはてへ」と新鋭による珠玉の短編「108年走馬燈人生」のW読み切りもあります！

3



ヤングマガジン

ヤングマガジン編集部

巻頭カラーは、最新単行本第5巻、激アツ発売中!!『彼岸島 48日後…』!!次なる敵は骸骨邪鬼!!舞台は芦ノ湖!!血戦の刻が迫る!!! “神”感覚高校野球、新連載第2回!『ヤキュガミ』!!野球の神様(自称)に野次られながら、中学最後の“夏”が始まる!! 巻中カラーは『ハレ婚』!!最新単行本第7巻をキュートにお祝い!!夫婦のデートは「大本命」の場所に…!? 表紙＆巻頭グラビアは、佐野ひなこちゃん! ショートカットになってヤンマガに降臨! 巻末グラビアは、待望の水着解禁! 高田秋ちゃん! 恐怖に青春に純愛に、読めばドキドキっぱなし!

4



アフタヌーン

アフタヌーン編集部

5



月刊少年マガジン

月刊少年マガジン編集部

6



週刊アスキー

週刊アスキー編集部

7



イブニング

イブニング編集部

8



週プレ

週刊プレイボーイ編集部

9



ヤングアニマル

ヤングアニマル編集部

10



SPA!

SPA!編集部

- 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。