



2017年2月期 第3四半期 **決算説明会資料**

① ビジネスモデル / ミッション

② 第3四半期 ハイライト

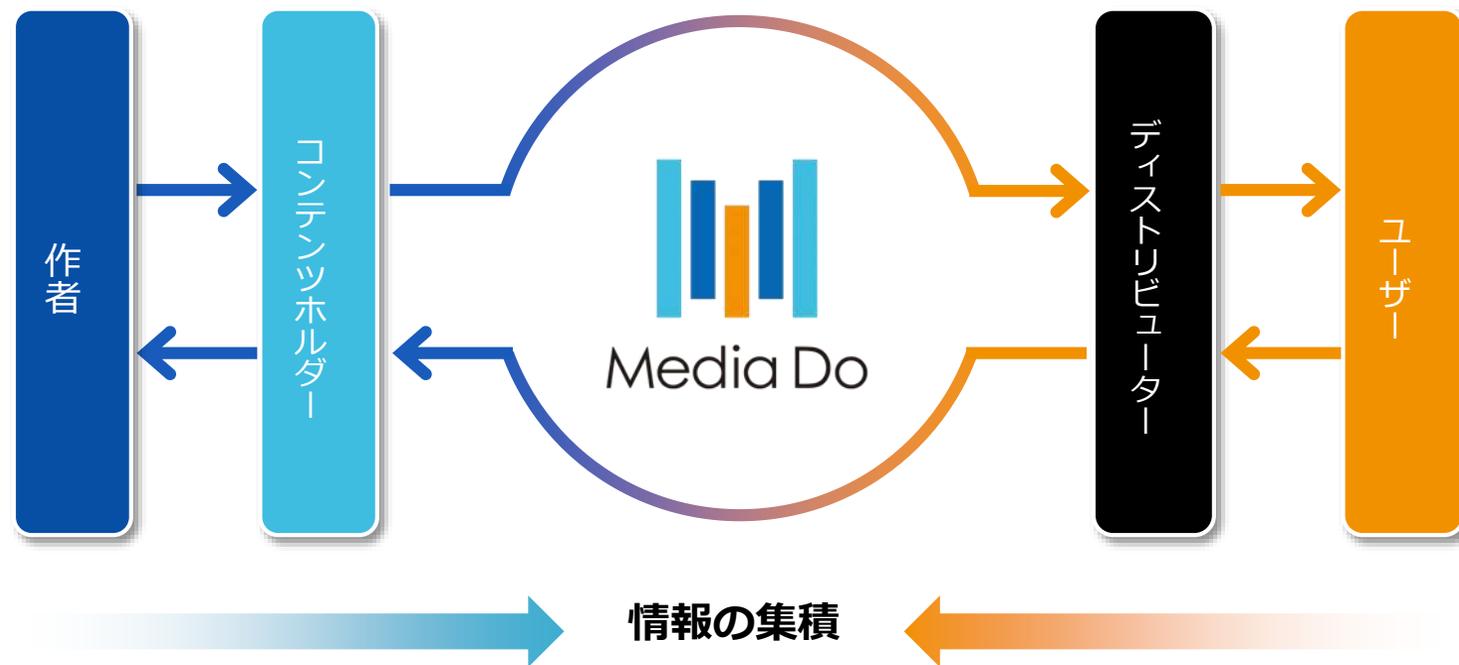
③ 第3四半期 レビュー

④ 電子書籍事業の進捗状況

⑤ 今後の成長戦略

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。

私たちメディアドウは、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、もつ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 第3四半期 ハイライト

③ 第3四半期 レビュー

④ 電子書籍事業の進捗状況

⑤ 今後の成長戦略

第3四半期のハイライト

前年度に引き続き電子書籍事業が順調に拡大。前年同期比累計で増収増益。

第3四半期

2016年9月～2016年11月

売上高 : **4,019百万円** (前年同期比 144.2%)

→ **電子書籍売上** : **3,636百万円** (前年同期比 137.7% 売上構成比 90.5%)

営業利益 : **128百万円** (前年同期比 91.9%)

第3四半期累計

2016年3月～2016年11月

売上高 : **11,219百万円** (前年同期比 137.4%)

→ **電子書籍売上** : **10,298百万円** (前年同期比 133.7% 売上構成比 91.8%)

営業利益 : **433百万円** (前年同期比 104.3%)

第3四半期のハイライト

トピックス (上期)

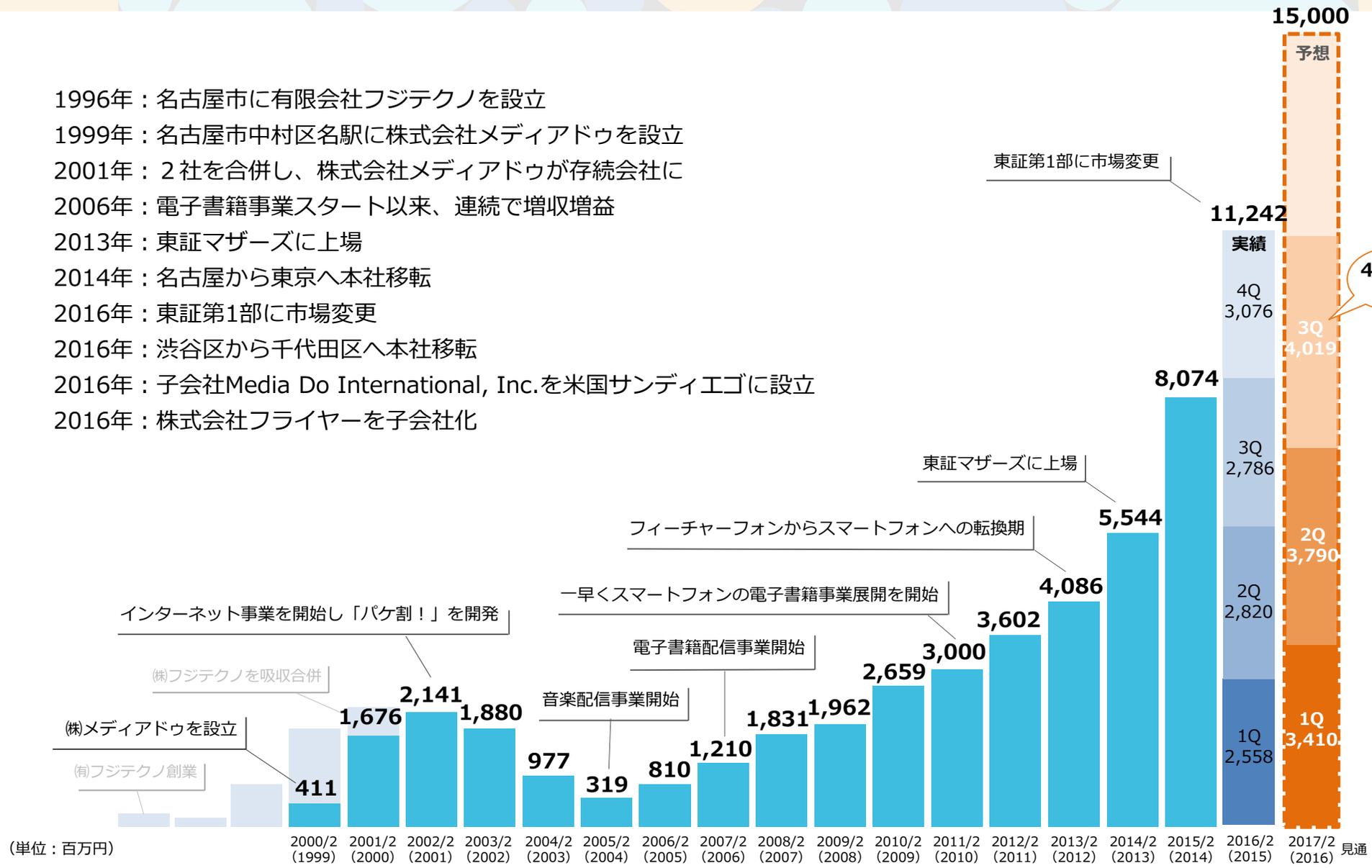
- ✓ 国立大学としては初めて福井大学にOverDriveの電子図書館システムを提供開始
- ✓ タテヨコ自在読み機能「ユニバーサルフリック」を搭載したビューアアプリ「MD Viewer」に関する日本特許等の取得及び海外出願
- ✓ 「楽天マンガ」へ電子書籍コンテンツと電子書籍配信ソリューションの提供を開始
- ✓ 「判例タイムズ」の判例・論文データ配信サービス「リーガルアーカイブス」へ配信ソリューションを提供
- ✓ 本社を渋谷区（初台）から千代田区（竹橋）に移転
- ✓ 米国サンディエゴに子会社「Media Do International, Inc.」設立
- ✓ 子どもSNSとして世界で急成長するCreatubbles社との資本業務提携

トピックス (3Q)

- ✓ 社員教育と福利厚生をサポートする法人向け電子書籍サービス「bizbook」の提供を開始
- ✓ 第18回図書館総合展フォーラム開催および出展
- ✓ 株式会社フライヤーの株式取得（子会社化）
- ✓ 美容室等の店舗向け電子雑誌配信サービス「マガマーデジタル」へ配信ソリューションと電子雑誌のコンテンツ取次を開始

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：名古屋から東京へ本社移転
- 2016年：東証第1部に市場変更
- 2016年：渋谷区から千代田区へ本社移転
- 2016年：子会社Media Do International, Inc.を米国サンディエゴに設立
- 2016年：株式会社フライヤーを子会社化



2017年2月期 進捗状況

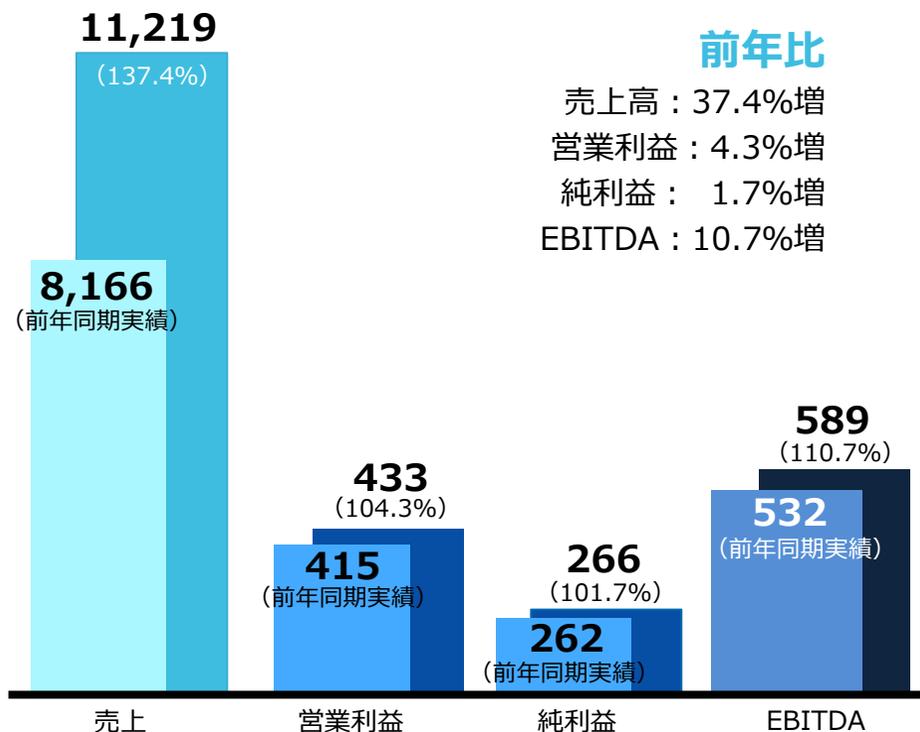
2017年2月期 3Qは前年同期比で増収増益。
業績予想に対する利益の進捗率は利益面で前年同期より若干下回った。

前年同四半期比較

(単位：百万円)

前年比

売上高：37.4%増
営業利益：4.3%増
純利益：1.7%増
EBITDA：10.7%増

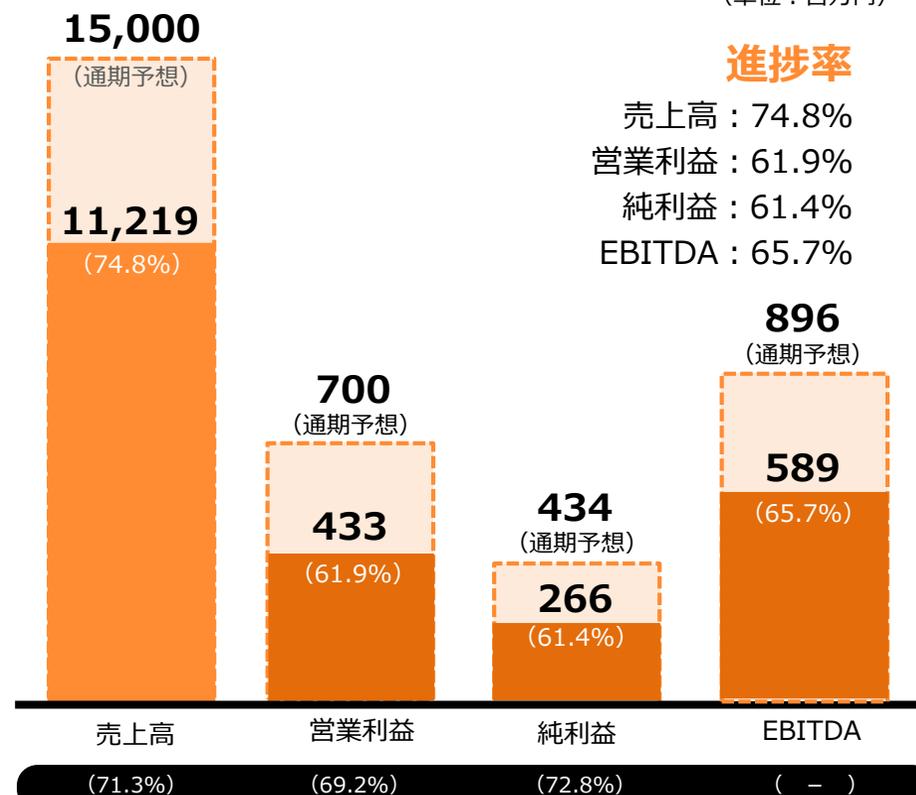


通期業績予想進捗比較

(単位：百万円)

進捗率

売上高：74.8%
営業利益：61.9%
純利益：61.4%
EBITDA：65.7%



前年3Qでの進捗率実績

① ビジネスモデル / ミッション

② 第3四半期 ハイライト

③ 第3四半期 レビュー

④ 電子書籍事業の進捗状況

⑤ 今後の成長戦略

第3四半期 実績 (P/L)

(単位：百万円)	2016年2月期 (第3四半期累計)		2017年2月期 (第3四半期累計)			2017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	進捗率
売上高	8,166	100.0%	11,219	100.0%	137.4%	15,000	74.8%
電子書籍事業	7,703	94.3%	10,298	91.8%	133.7%	—	—
音楽・映像事業	296	3.6%	233	2.1%	78.8%	—	—
ゲーム事業	40	0.5%	22	0.2%	56.2%	—	—
その他	125	1.5%	664	5.9%	529.6%	—	—
営業利益	415	5.1%	433	3.9%	104.3%	700	61.9%
経常利益	416	5.1%	432	3.9%	104.1%	700	61.8%
当期純利益	262	3.2%	266	2.4%	101.7%	434	61.4%
EBITDA※	530	6.5%	589	5.3%	110.7%	896	65.7%

※ EBITDA:営業利益+減価償却費

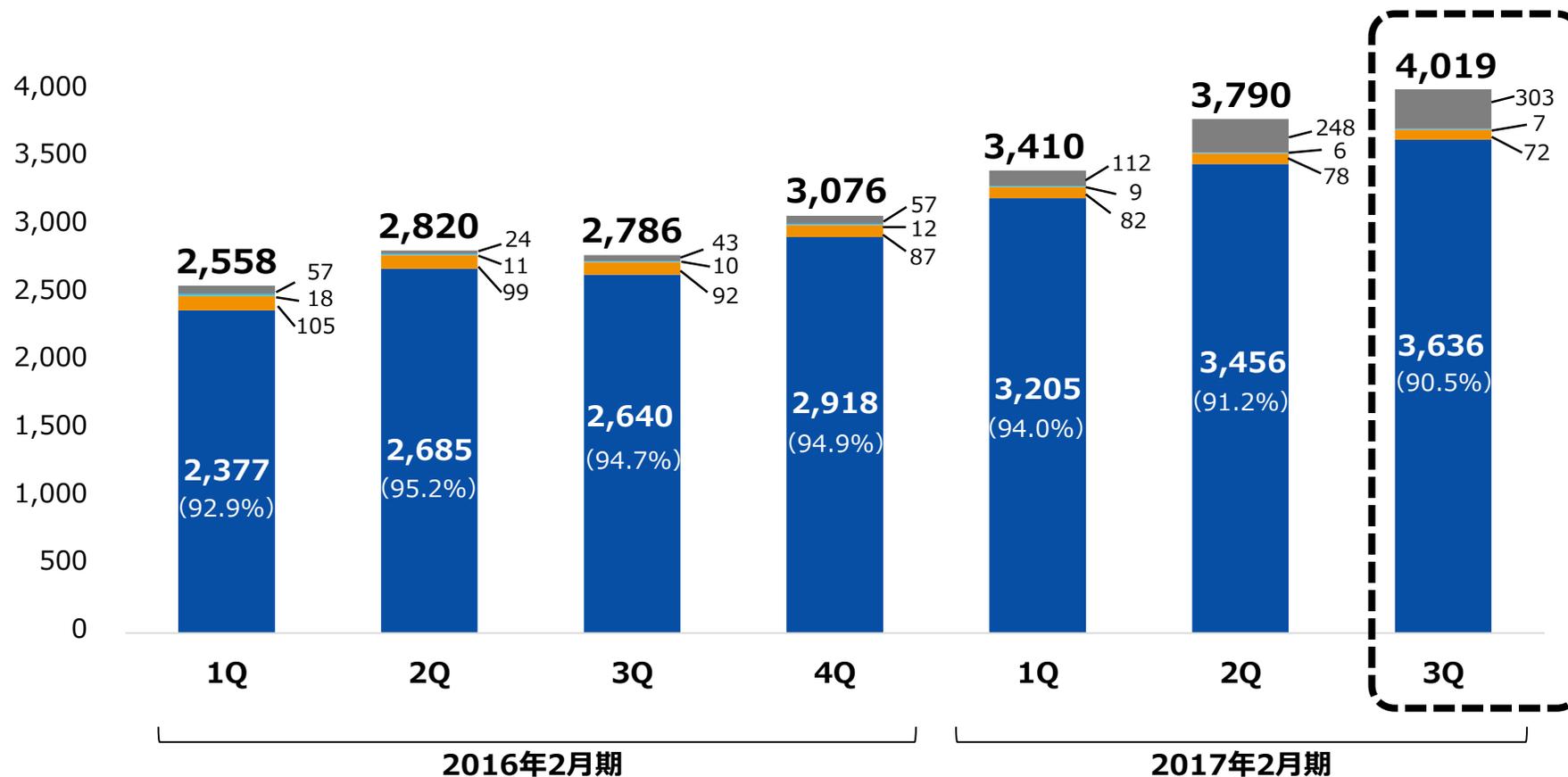
第3四半期 実績 (B/S)

(単位：百万円)	2016年2月期 (第3四半期)	2017年2月期 (第3四半期)	前年同期比 (金額ベース)	主たる変動要因、他
流動資産	4,696	4,952	255	
現金及び預金	2,475	1,870	▲605	投資有価証券の取得
売掛金	2,171	2,984	812	売上増に連動
固定資産	607	3,251	2,644	
ソフトウェア	169	242	72	社内制作ソフトウェアの増加
投資有価証券	62	1,753	1,690	資本業務提携による株式取得
関係会社株式	72	605	533	米国子会社設立、フライヤー社等の株式取得
資産合計	5,303	8,204	2,900	
流動負債	3,151	4,259	1,107	
買掛金	2,697	3,847	1,150	売上増に連動
1年内返済予定の長期借入金		150	150	投資有価証券取得のための借入
固定負債合計	9	1,349	1,340	長期借入金、資産除去債務の増加
負債合計	3,160	5,608	2,447	
純資産の合計	2,142	2,595	452	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	5,303	8,204	2,900	

事業別 四半期売上推移

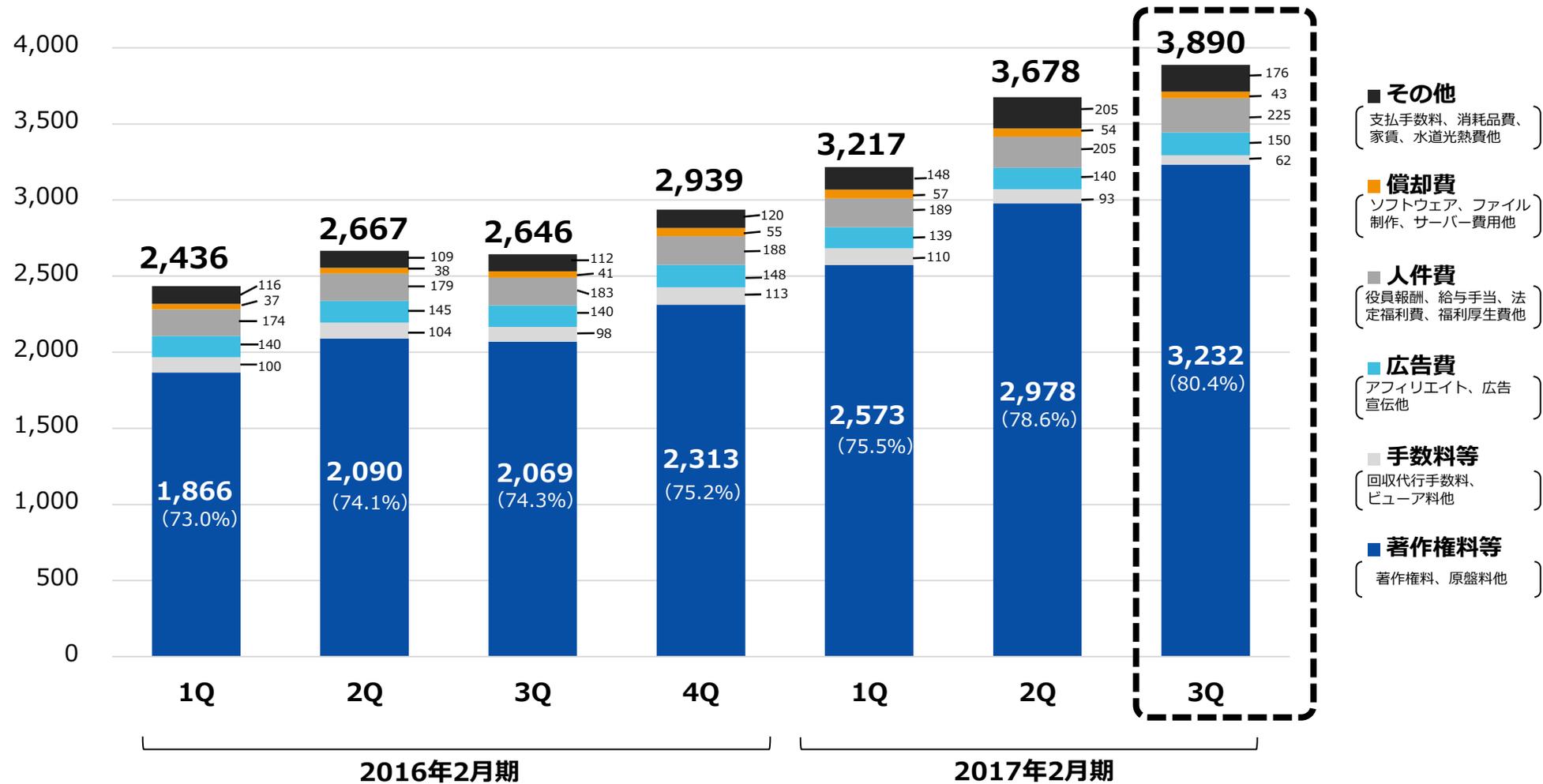
(単位：百万円)

■ その他 ■ ゲーム事業 ■ 音楽・映像事業 ■ 電子書籍

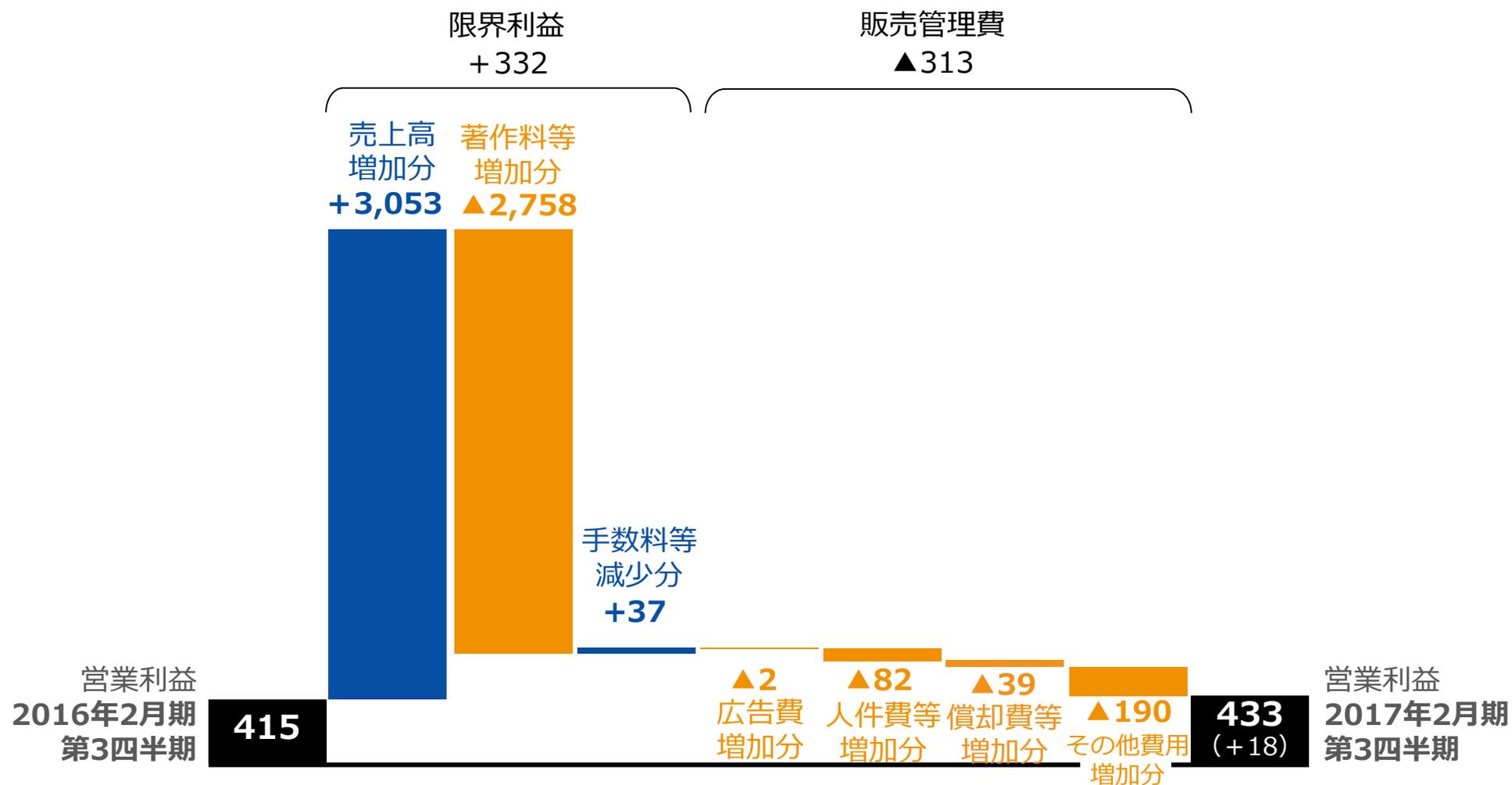


四半期コスト内訳の推移

(単位：百万円)



営業利益の変動要因



(単位：百万円)

2017年2月期 詳細

(単位：百万円)	2016年2月期								2017年2月期							
	1Q		2Q		3Q		4Q		1Q		2Q		3Q			
売上高	2,558		2,820		2,786		3,076		3,410		3,790		4,019			
電子書籍事業	2,377	92.9%	2,685	95.2%	2,640	94.7%	2,918	94.9%	3,205	94.0%	3,456	91.2%	3,636	90.5%		
音楽・映像事業	105	4.1%	99	3.5%	92	3.3%	87	2.9%	82	2.4%	78	2.1%	72	1.8%		
ゲーム事業	18	0.7%	11	0.4%	10	0.4%	12	0.4%	9	0.3%	6	0.2%	7	0.2%		
その他	57	2.3%	24	0.9%	43	1.6%	57	1.8%	112	3.3%	248	6.6%	303	7.5%		
売上原価、販売管理費	2,436		2,667		2,646		2,939		3,217		3,678		3,890			
著作権料等	1,866	73.0%	2,090	74.1%	2,069	74.3%	2,313	75.2%	2,573	75.5%	2,978	78.6%	3,232	80.4%		
手数料等	100	3.9%	104	3.7%	98	3.5%	113	3.7%	110	3.2%	93	2.5%	62	1.6%		
広告宣伝費	140	5.5%	145	5.2%	140	5.1%	148	4.8%	139	4.1%	140	3.7%	150	3.7%		
人件費等	174	6.8%	179	6.3%	183	6.6%	188	6.1%	189	5.6%	205	5.4%	225	5.6%		
償却費等	37	1.5%	38	1.4%	41	1.5%	55	1.8%	57	1.7%	54	1.4%	43	1.1%		
その他	116	4.5%	109	3.9%	112	4.0%	120	3.9%	148	4.3%	205	5.4%	176	4.4%		
営業利益	122		152		140		136		193		111		120			
経常利益	122	4.8%	153	5.4%	140	5.0%	137	4.5%	193	5.7%	111	3.0%	111	3.2%		
当期純利益	75	3.0%	97	3.5%	88	3.2%	72	2.4%	120	3.5%	61	1.6%	61	2.1%		
EBITDA	159		191		181		192		250		166		164			

※ %は売上対比

① ビジネスモデル / ミッション

② 第3四半期 ハイライト

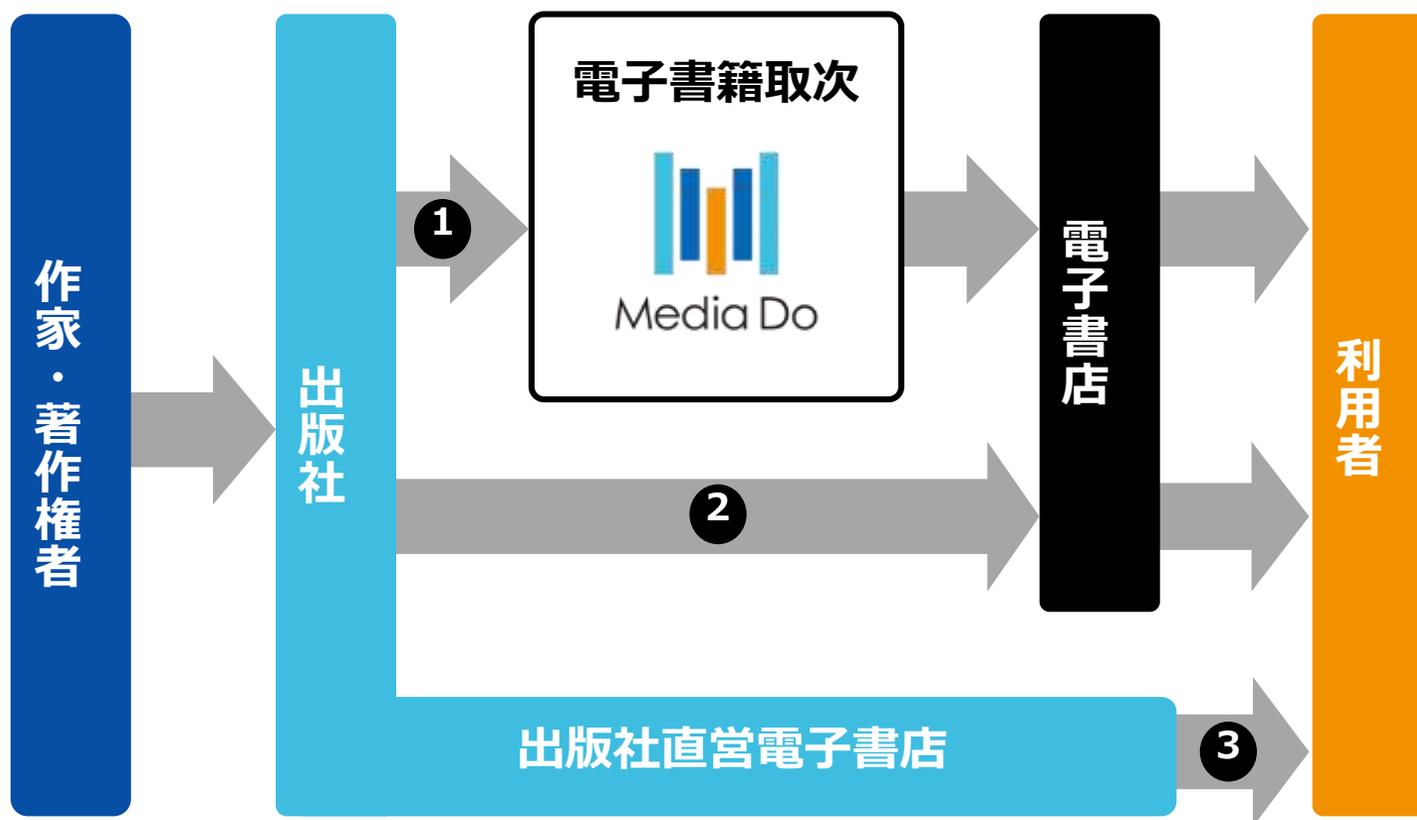
③ 第3四半期 レビュー

④ 電子書籍事業の進捗状況

⑤ 今後の成長戦略

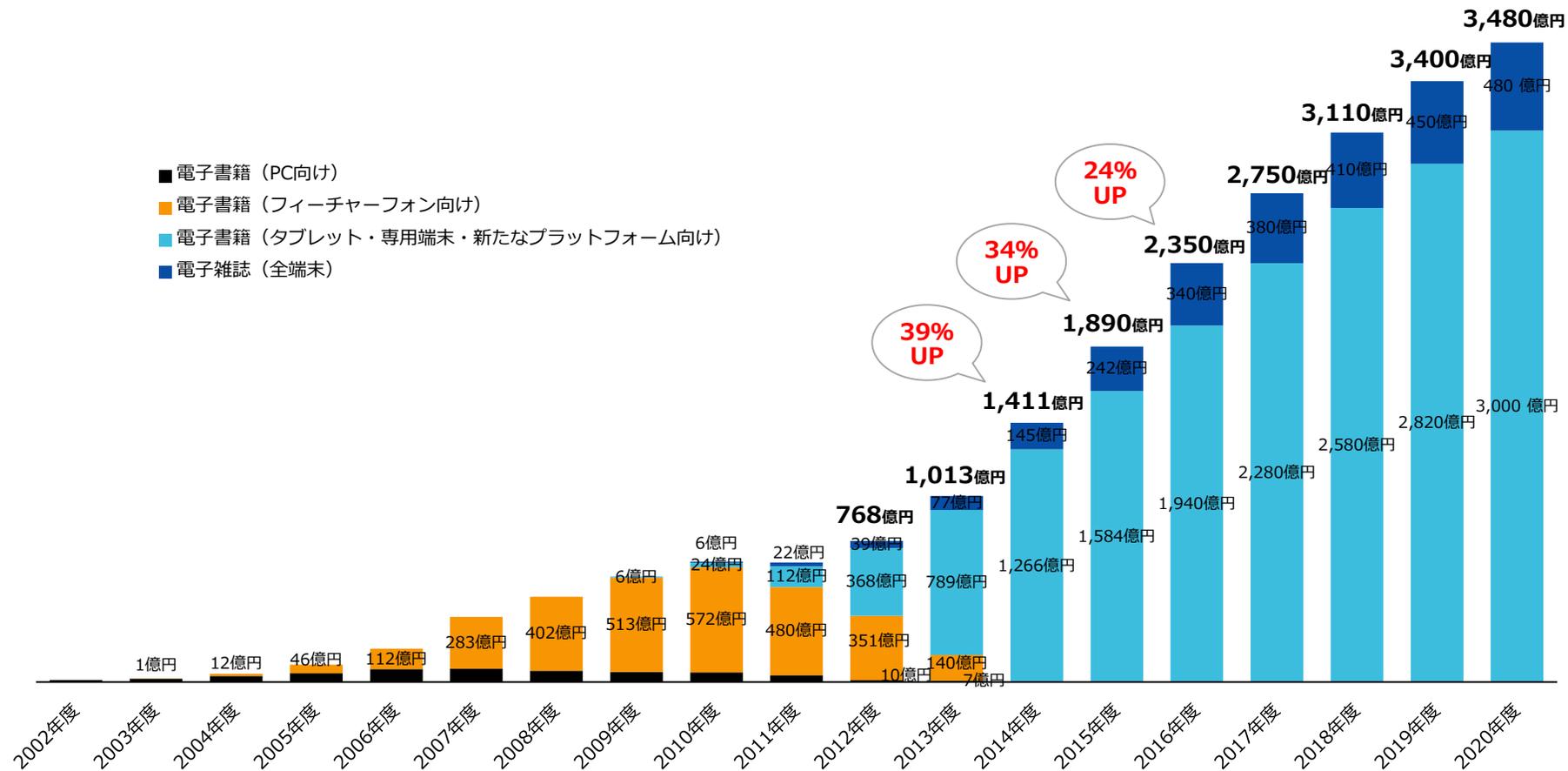
当社の事業ポジション

「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。



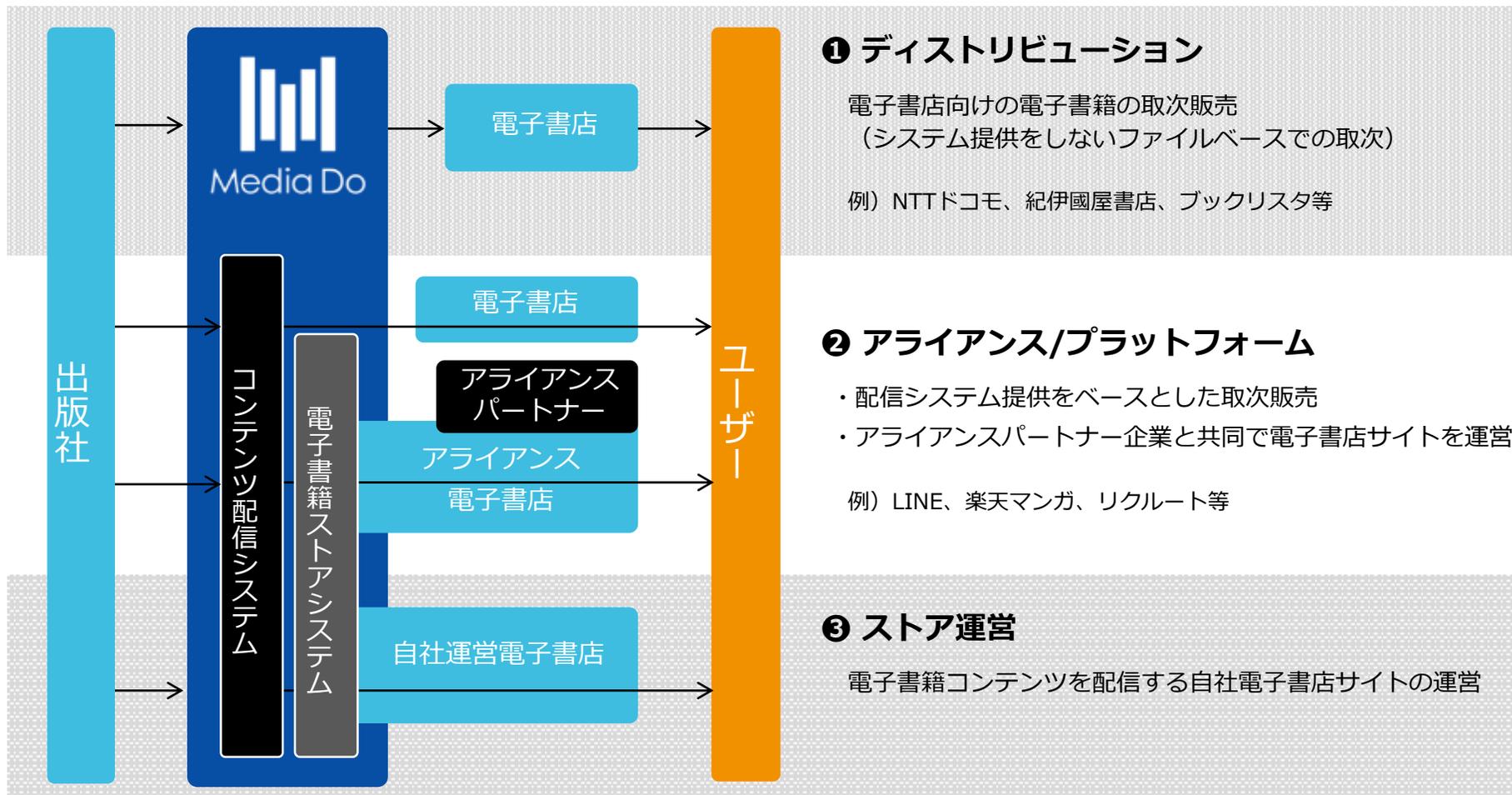
電子出版市場

2015年度の電子書籍市場規模は前年比25%増の1,584億円。2020年度の電子書籍と電子雑誌を合わせた電子出版市場は3,480億円規模へ成長と予測。



出所：インプレス総合研究所「電子書籍ビジネス調査報告書2016」

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3パターン。



サービス形態別売上推移

(単位：百万円)	2016年2月期				2017年2月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	
電子書籍事業売上	2,377	2,685	2,640	2,918	3,205	3,456	3,636	
①ディストリビューション	959 40.4%	1,111 41.4%	1,054 39.9%	1,139 39.0%	1,287 40.2%	※ 1,408 40.7%	1,413 38.9%	
②アライアンス/プラットフォーム	1,084 45.6%	1,227 45.7%	1,238 46.9%	1,418 48.6%	1,549 48.3%	※ 1,673 48.4%	1,847 50.8%	
③ストア運営	333 14.0%	346 12.9%	347 13.1%	360 12.4%	368 11.5%	374 10.8%	374 10.3%	

※ %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

- ・ 書店の売上がキャンペーン等が少ない3Qだが、僅かながら2Q売上を上回った。

② アライアンス/プラットフォーム

- ・ 3Qも既存書店の売上が続伸

③ ストア運営

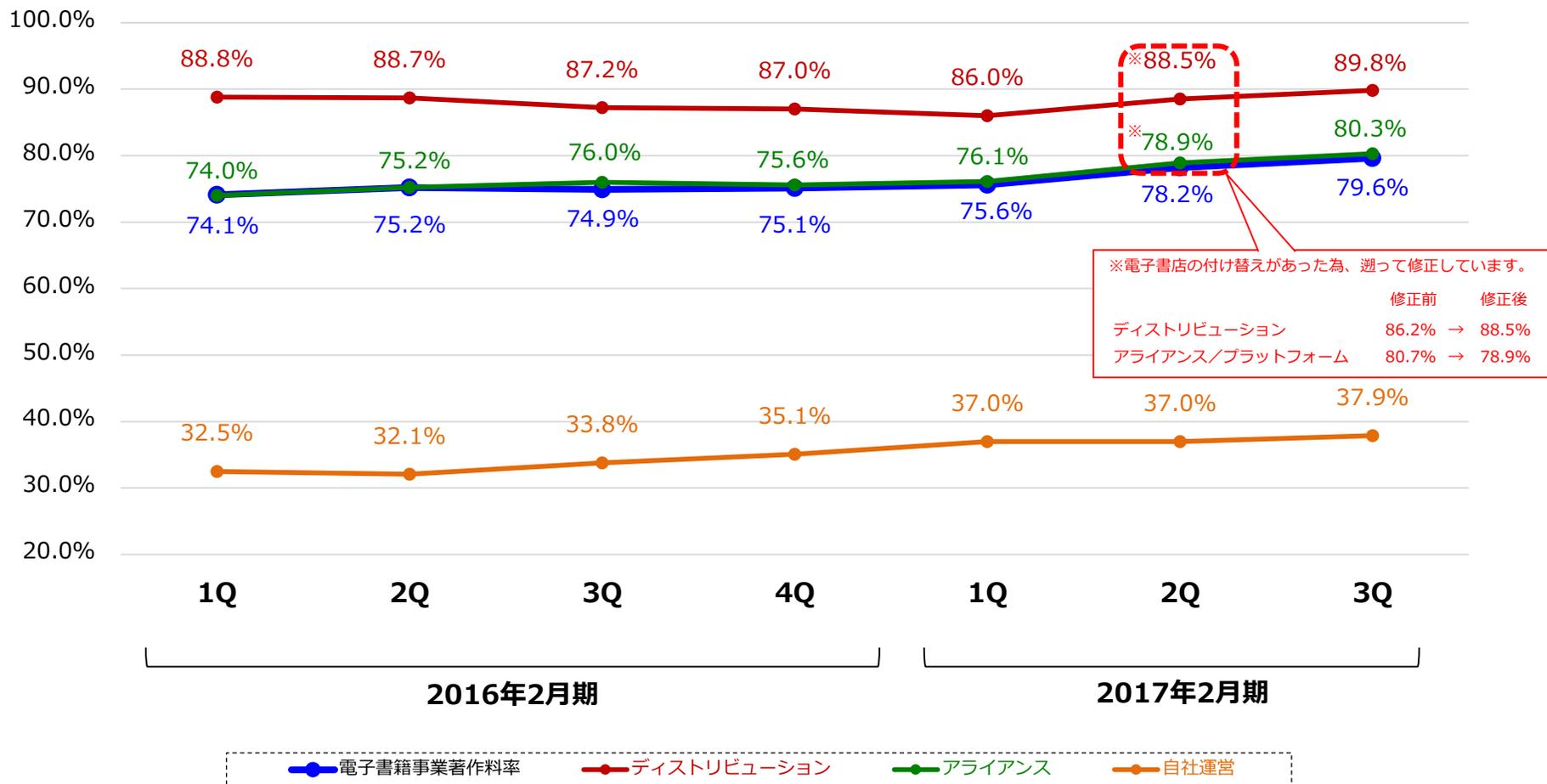
- ・ 前四半期の2Qの売上水準を維持

※赤字の数値については、電子書店の付け替えがあった為、遡って修正しています。

	修正前	修正後
①ディストリビューション	1,446 (41.8%)	→ 1,408 (40.7%)
②アライアンス/プラットフォーム	1,636 (47.3%)	→ 1,673 (48.4%)

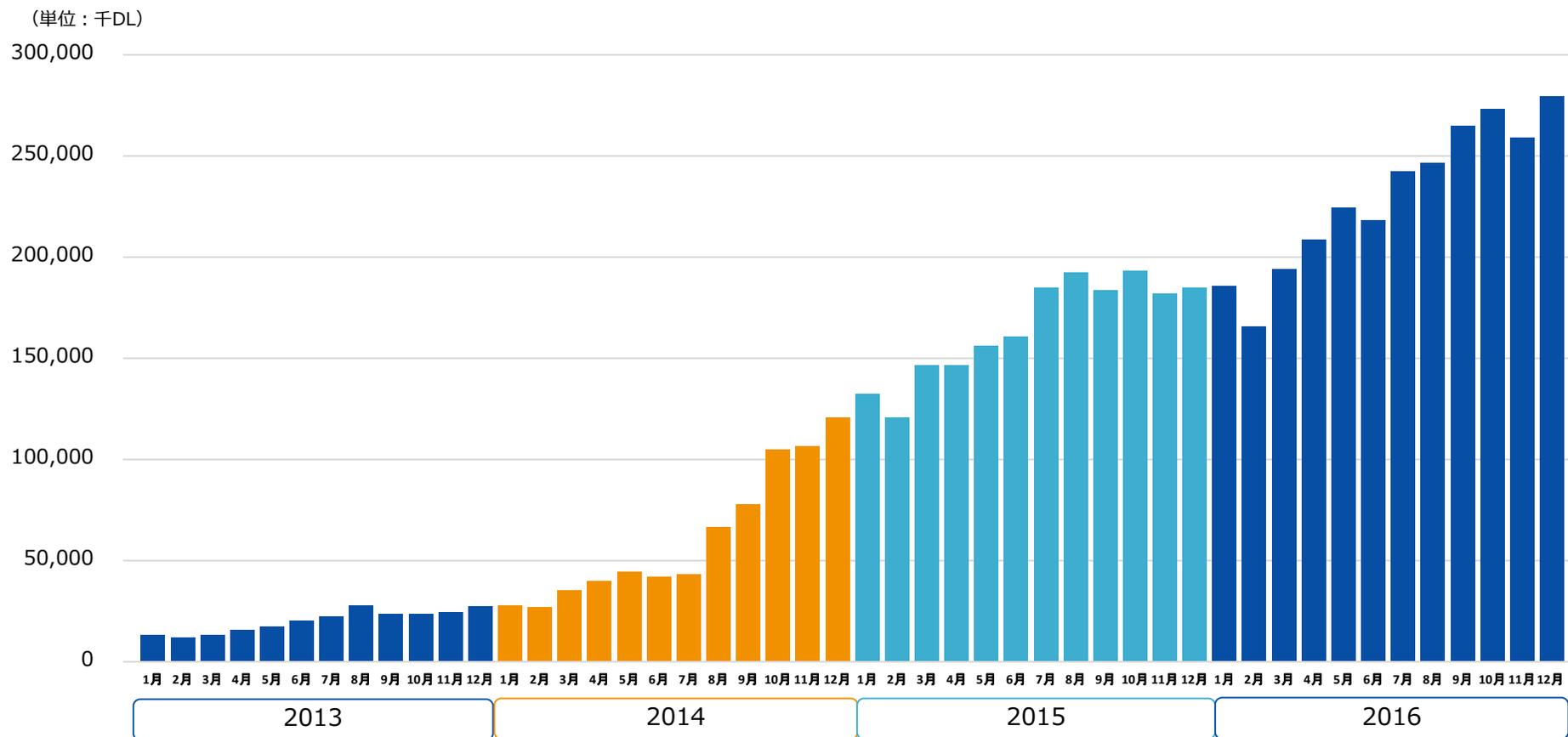
電子書籍著作料率の推移

「アライアンス（緑）」は3Qは2Qと同様、新規案件による初期システム構築売上がなかったが、著作料率は微増。一方、純粋なコンテンツの著作料率を表す「ディストリビューション（赤）」著作料率は1.3%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）。



※ 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 第1四半期 ハイライト

③ 第1四半期 レビュー

④ 電子書籍事業の進捗状況

⑤ 今後の成長戦略

成長戦略の基本方針

メディアドゥの3つの事業拡張の方向性。

①

国内事業拡大

急成長を続ける国内電子書籍市場でのシェア拡大

②

海外流通展開

日本の秀でたコンテンツの世界に向けた流通

③

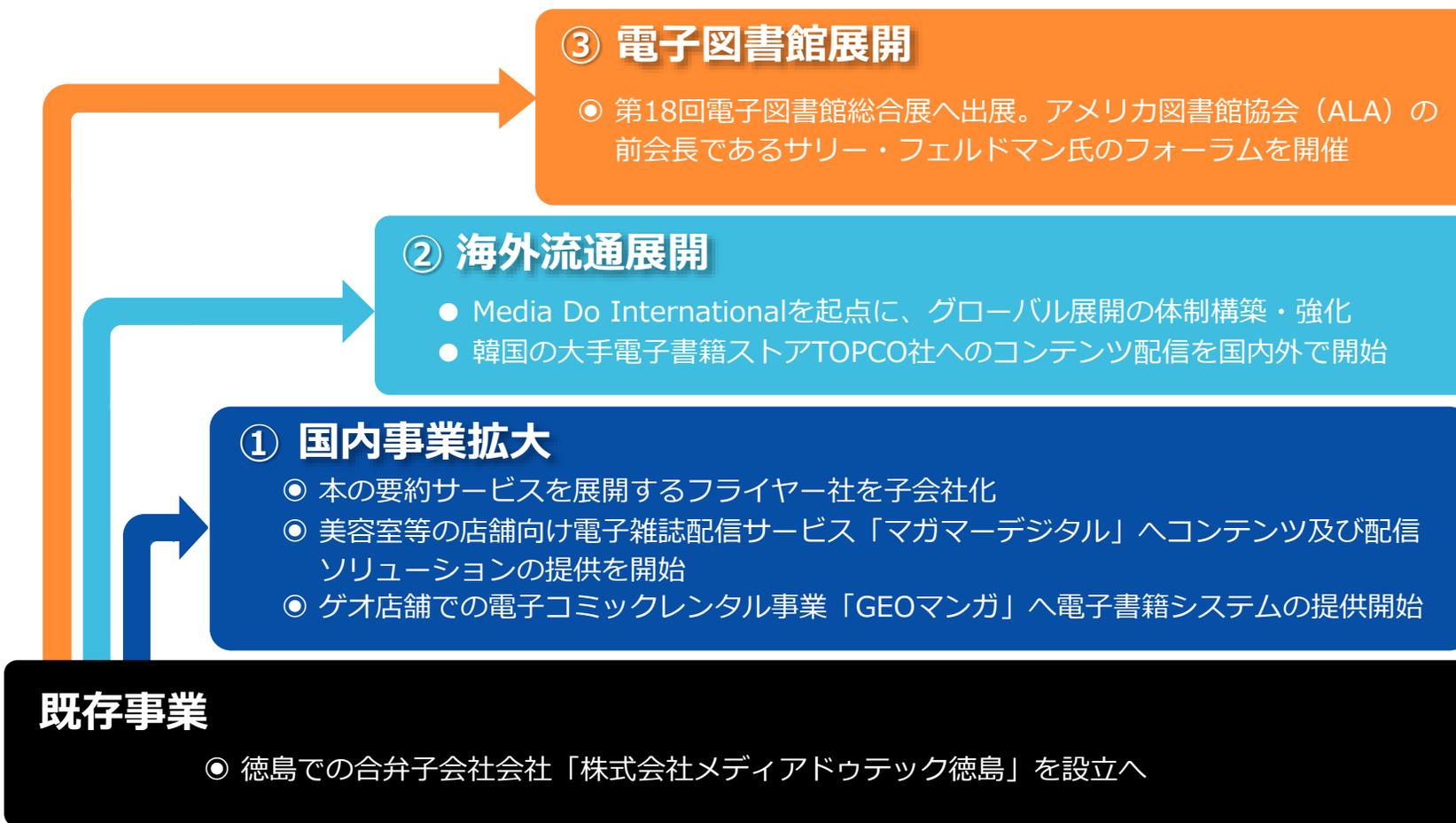
電子図書館展開

貸出による新しい形態でのコンテンツ流通

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

成長シナリオ進捗サマリー

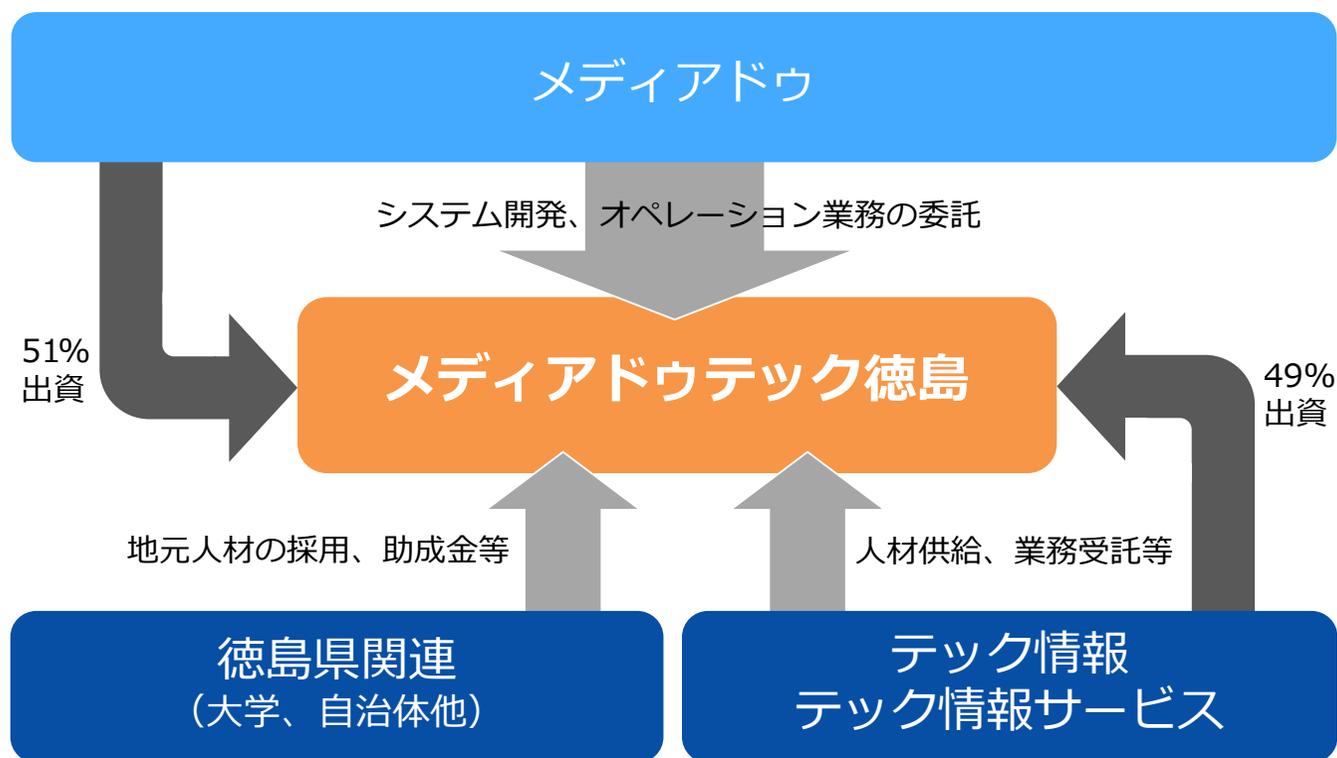
国内事業展開を加速。海外展開、電子図書館展開は着々と推進中。



グローバルでのコンテンツ流通を実現する
eブックディストリビューター

既存事業「メディアドゥテック徳島」を設立へ

徳島県にあるテック情報グループとともに、電子書籍流通領域に関するシステム開発や業務アウトソーシングを目的とした合併会社「メディアドゥテック徳島」を2017年6月の事業開始に向けて設立準備を開始。



※詳細は、2016年12月20日付けの弊社プレスリリース (<http://www.mediado.jp/corporate/1383/>) をご確認ください。

国内事業拡大「Flier（フライヤー）」

- 2016年11月に株式会社フライヤーの全株式（潜在株を含む）を取得し、子会社化。
- 「Flier（フライヤー）」は、ビジネス書等の書籍を4000字程度に凝縮し、通常読了するのに通常4~8時間かかる本を1冊10分で読めるよう要約した記事を配信・提供する事業で、テキスト書籍流通の促進効果も期待。

協力出版社

講談社、日経BP社、日本経済新聞出版社、ダイヤモンド社、東洋経済新報社、文藝春秋、KADOKAWA、THE PERSEUS BOOKS GROUP 他多数

コンテンツ品質

- ✓ 6,000字の読み物として要約を作成
- ✓ 厳選されたライター
- ✓ 厳密なダブルチェック
- ✓ 出版社・著者による最終チェック



要約記事の見本



熱狂の王 ドナルド・トランプ

要約者レビュー

2016年のアメリカ大統領選挙の投票日が迫ってきている。大統領候補は、民主派のヒラリー・クリントン氏と、共和派のドナルド・トランプ氏(以下敬称略)に絞られ、最終としてジョー・オバマが勝っている状態だ。オバマがそのアメリカ大統領になるのか、世界中の人々が選挙の行方を見詰めている。それは、アメリカとの関係が深い日本でも、ひいては海外ではない。本書は、ジャーナリスト兼ジャーナリストによる、トランプに関する前編の解説だ。トランプの面白い個性と生き様が、これでもか! というくらい鮮やかに描き出されており、読んでるだけで面白くなるはずである。また同時に、トランプについて知ることは、現代のアメリカの情勢を理解することにもつながるかもしれない。わざわざ及ぶまでもなく、トランプの人物ややり方は、さまざまな方面から批判を浴びている。それは絶えず高い知名度や名前を知り得る人々から見れば明らかだが、一方でトランプを支持する人も多く、1992年に競と競合した、一人目の大統領候補であるオバマ・トランプです。選挙戦でトランプを全面的に支持する選挙民は出ていないとは違いますが、彼は間違いなく、ある種の魅力を持った人物であり、それを見逃すと、即今のトランプ現象を理解することは難しい。いかにして「ドナルド・トランプ」とい



- <個人向け>
- ・ゴールド会員：月額2,160円で読み放題
 - ・シルバー会員：月額540円で月5冊まで
 - ・無料会員：指定された20冊のみ（月2冊入れ替え）
- <法人向け>
- ・読み放題を前提にアカウント数に応じて設定



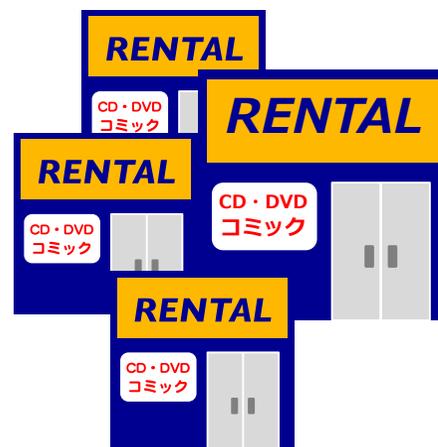
国内事業拡大「GEOマンガ」

ゲオショップ213店舗で展開を開始したゲオインタラクティブ社の電子コミックレンタル事業「GEOマンガ」に対し、電子書籍の配信に必要なシステム並びに電子書籍コンテンツの提供を開始。

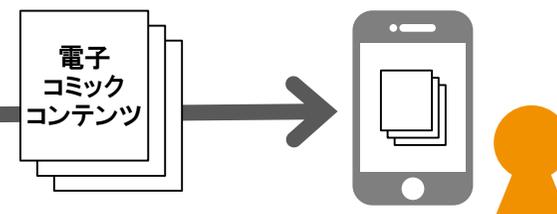


主な参画出版社一覧

- (講談社) ちはやふる、昭和元禄落語心中、春夏秋冬Days
- (大洋図書) グッドモーニング、Always、BLACK SUN、奴隸王
- (日本文芸社) 白竜-LEGEND-、ミナミの帝王、中卒労働者から始める高校生活
- (双葉社) orange、奴隸区 僕と23人の奴隸、富士山さんは思春期
- (フクモトプロダクション) 賭博墮天録カイジ、賭博破戒録カイジ、天-天和通りの快男児
- (フクモトプロダクション/highstone, Inc.) からじしぼたん、C、ジャンジャンバリバリ
- (グループH) メ・シ・ベ、年下御書司といいなり同居～毎晩だなんてありえない!!、シェア彼女～私には二人の彼氏がいます。



スタート時は2,000タイトル



- レンタル価格：1冊60円（税別）～
- 決済手段：ゲオ店舗レジでの決済
- 閲覧可能期間：購入後15日間／開封後3時間

国内事業拡大「マガマーデジタル」

アドバンス社との協業による美容室等の店舗向け電子雑誌配信サービス「マガマーデジタル」をスタートし、配信ソリューションと電子雑誌のコンテンツ取次を開始。

メディアドゥ

電子書籍ソリューション及び雑誌誌コンテンツの提供

アドバンス社
「マガマーデジタル」

美容室以外の各種業態の店舗に対しても多角的に展開し売上拡大中

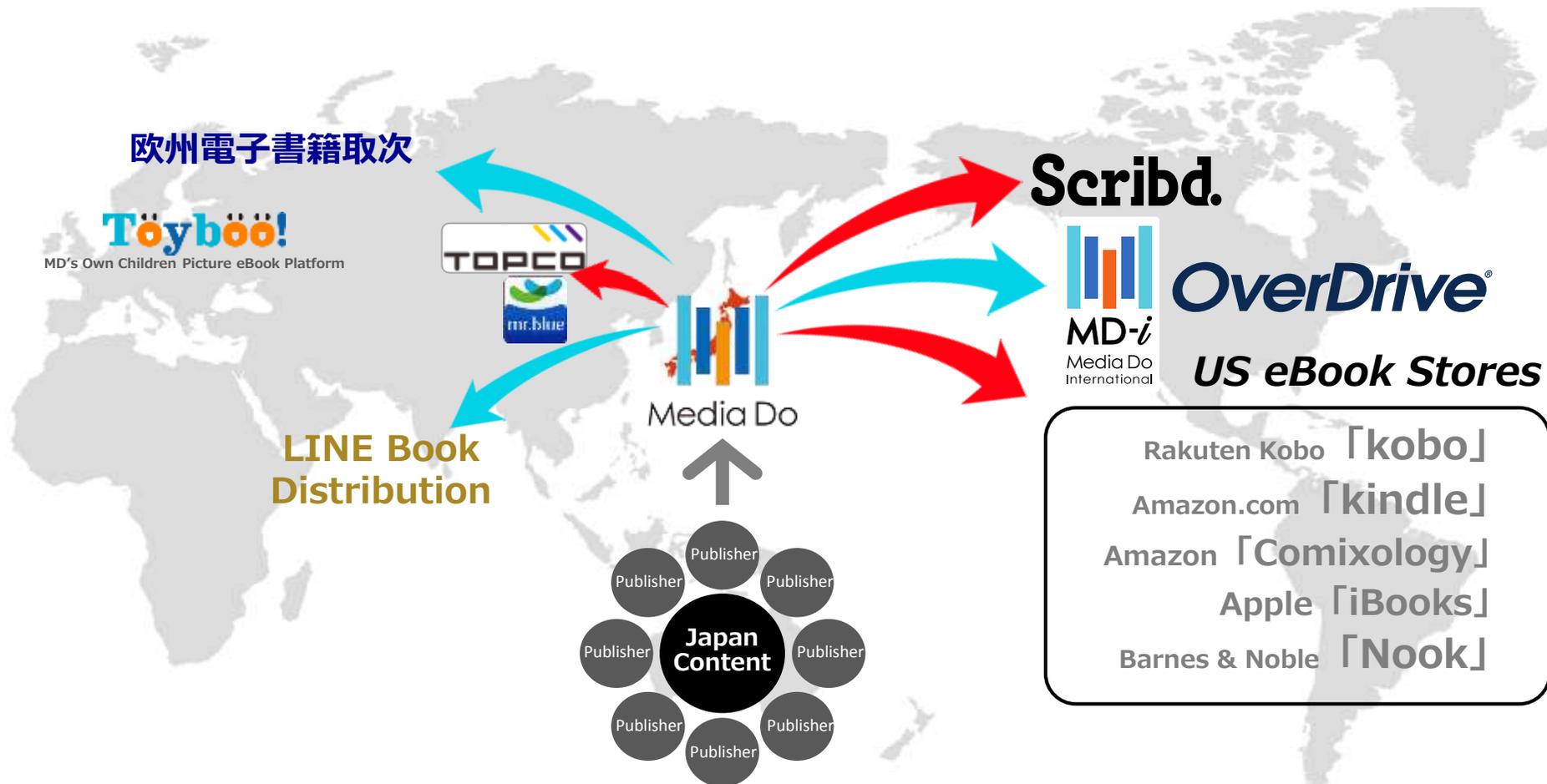


「マガマーデジタル」はアドバンス社が2008年より事業を開始した美容室を中心とした店舗向け雑誌定期購読サービス「マガマー」の電子版サービス。



海外事業展開「MDI (Media Do International) からの世界流通網」

- マンガ中心の日本コンテンツを軸に、電子書店、電子図書館、電子書籍読み放題サービス等のビジネスモデルを、強みであるシステムプラットフォームを基盤に世界展開へ。
- 韓国TOPCO社や、欧州の電子書籍取次事業者との連携による流通網拡大を推進中。



電子図書館展開

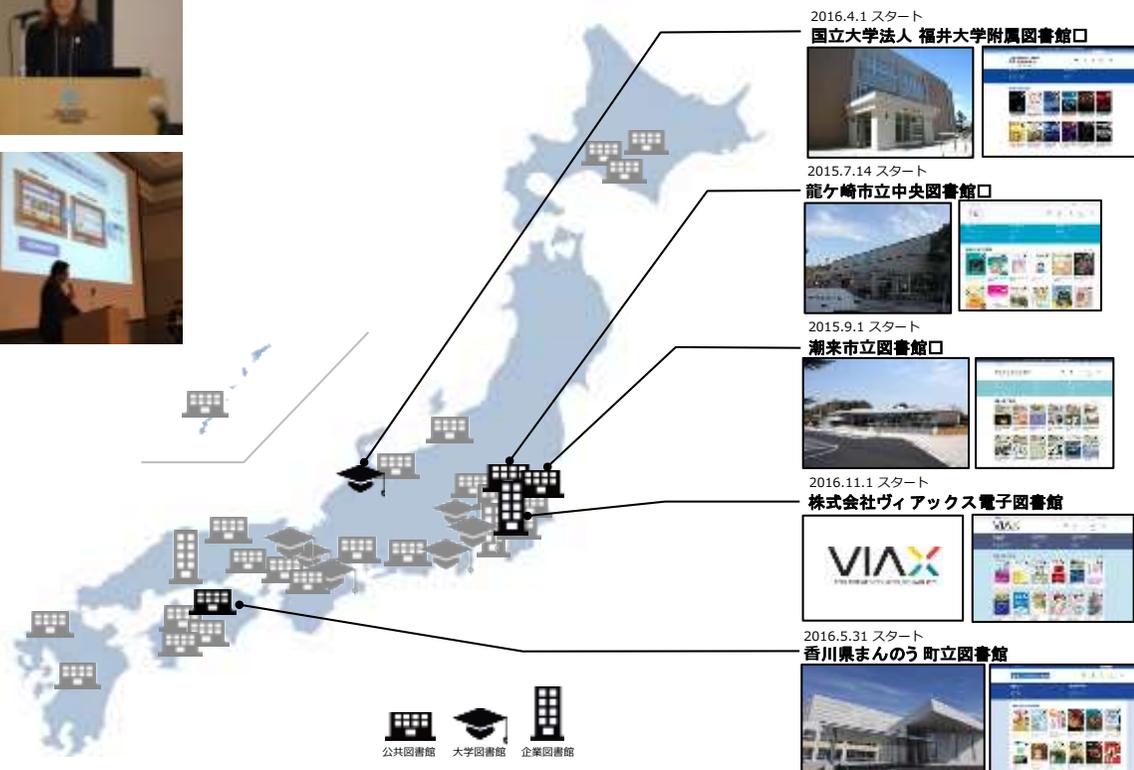
- 昨年11月8日～10日の第18回図書館総合展にて、ALA前会長サリー・フェルドマン氏及び、潮来市立図書館館長を招聘しフォーラム講演を実施。昨年比130%増の集客。
- また、こども向けSNSである「Creatubbles」を共に図書館へ紹介し、ライフスタイルが変化する利用者の多様なニーズに対し、ITソリューションの総合的な活用方法を紹介。

第18回図書館総合展出展



<マーケティング活動トピックス>

- 図書館事業・ダイレクトマーケティング事業を展開するヴィアックス社 社内向けの企業電子図書館正式スタート
- 龍ヶ崎市立中央図書館にて、電子図書館体験イベント『広がる図書館の可能性！～電子図書館で新しい読書体験をしてみよう～』を共同実施
- 洋書需要が高まる図書館からの要望に合わせ、洋書人気作品を中心としたスターターパッケージを提供開始（洋書コンテンツ数100万コンテンツ突破）
- 国内5カ所で運行するすべての「楽天いどうとしゃかん」にOverDriveを搭載し、利用者に電子図書館を体験できる場を提供



商号	株式会社メディアドウ (MEDIA DO Co.,LTD.)
設立	1999年4月
資本金	900,494,750円 (2016年11月末日現在)
役員構成	代表取締役社長 藤田 恭嗣 取締役 溝口 敦 取締役 山本 治 取締役 鈴木 克征 取締役 塩濱 大平 取締役 伊藤 啓 (社外取締役/独立役員) 取締役 伊藤 行雄 (社外取締役/独立役員) 常勤監査役 大和田 和恵 監査役 森藤 利明 (社外監査役/独立役員) 監査役 堀 泰人 監査役 田村 茂 (社外監査役/独立役員)
従業員数	163名 (社員 128名、アルバイト等 35名 / 2016年11月末日現在)
本社	東京都千代田区一ツ橋1-1-1 パレスサイドビル5F (竹橋)
名古屋テクニカルオフィス	愛知県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
米国子会社 (Media Do International, Inc.)	12676 Torrey Bluff Drive Apt.244, San Diego, CA 92130

本社 (竹橋パレスサイドビル)



名古屋テクニカルオフィス



徳島木頭オフィス



Media Do International (San Diego)



Media Do

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。

将来見通しに関する注意事項と会計監査について