



2016年度第4四半期 決算補足資料

2017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

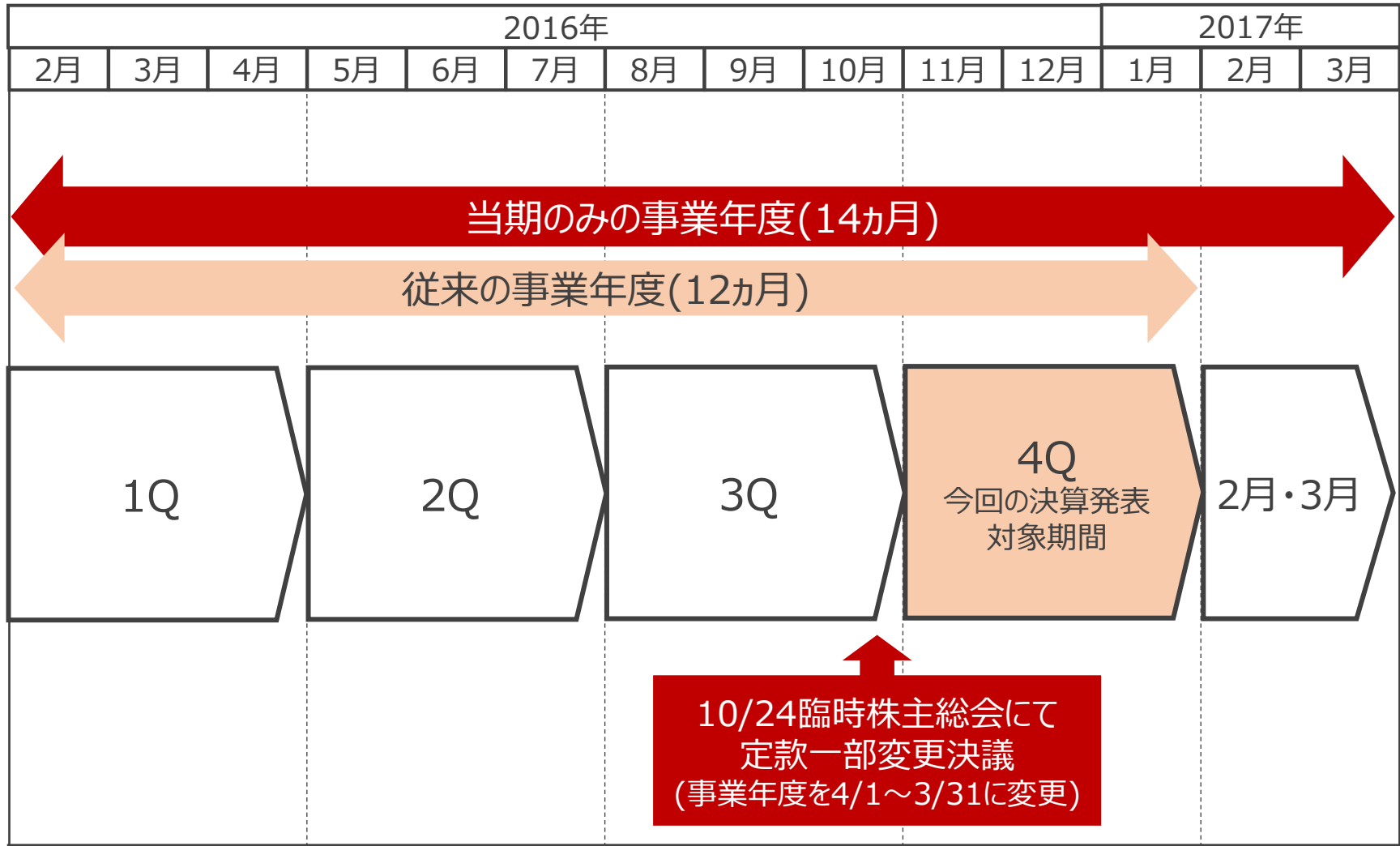
- パートナー企業(海外含む)への電子書籍配信システム、書籍データ提供

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

はじめに | 決算期について

当期は、決算期変更により、14ヵ月の変則決算となっております。



1 第4四半期 業績

2 第4四半期 施策・トピックス

3 今後の計画

4 参考資料

■ 【4Q】 大幅増収を達成し、経常黒字拡大

- ✓ 連結売上高 26.2億円 (前年同期:21.5億円、前年同期比:+21.9%)
- ✓ 連結経常利益 1.2億円 (前年同期:△0.8億円)

■ 【累計期間】 通期予想に向けて順調に進捗、経常利益は黒字転換

- ✓ 連結売上高 101.5億円 (通期予想:115億円、進捗率:88.3%)
- ✓ 連結経常利益 0.2億円 (通期予想:0億円)

■ ヤフー株式会社との資本業務提携が順調に進捗

- ✓ ヤフーとの提携を契機に、Yahoo! JAPAN関連各種サービス(Yahoo! JAPAN ID、Yahoo!ウォレット等)との連携を開始(2016/12~)
- ✓ 電子コミックNo.1に向けた事業方針修正に基づき、連結子会社2社(トキオ・ゲッツ、FindJapan)の保有株式を譲渡(2017/3)

1 4Q業績 | 第4四半期 業績ハイライト

(単位：百万円)

	2016年度4Q (連結)	前年同期比	前四半期比
連結売上高	2,626	+21.9%	+2.9%
電子書籍事業	1,477	+14.8%	△3.8%
電子書籍配信	1,400	+15.8%	△3.9%
電子書籍提供	77	△0.6%	△0.4%
クロスメディア事業	1,148	+32.4%	+13.1%
連結経常利益	127	—	—

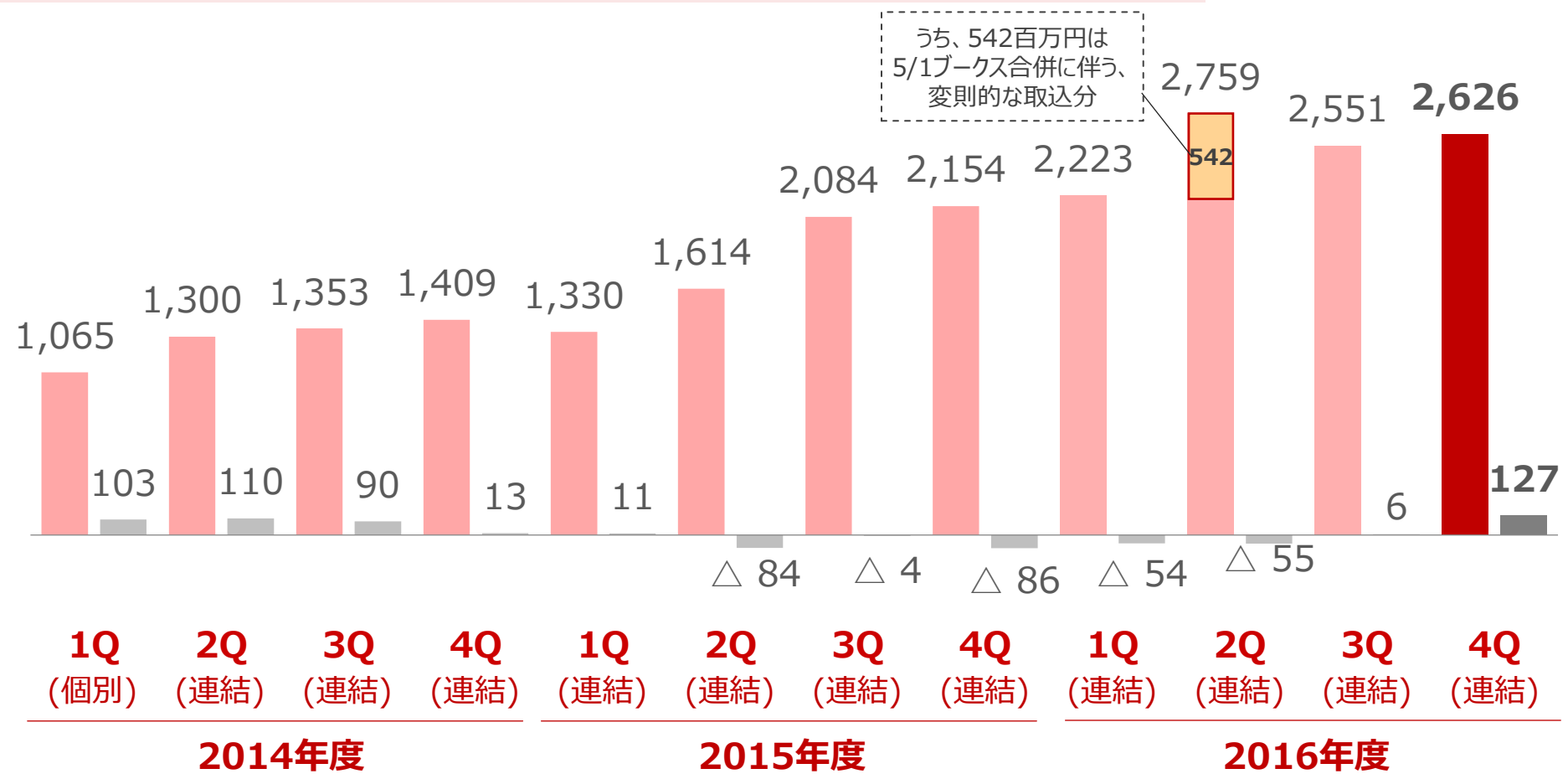
**売上高は、増収基調を取り戻し、前年同期比21.9%増で着地。
経常利益は、増収および販管費コントロール等の結果、2014年度以来の高水準。**

1 4Q業績 | 売上高・経常利益

(単位：百万円)

■ 連結売上高 ■ 連結経常利益

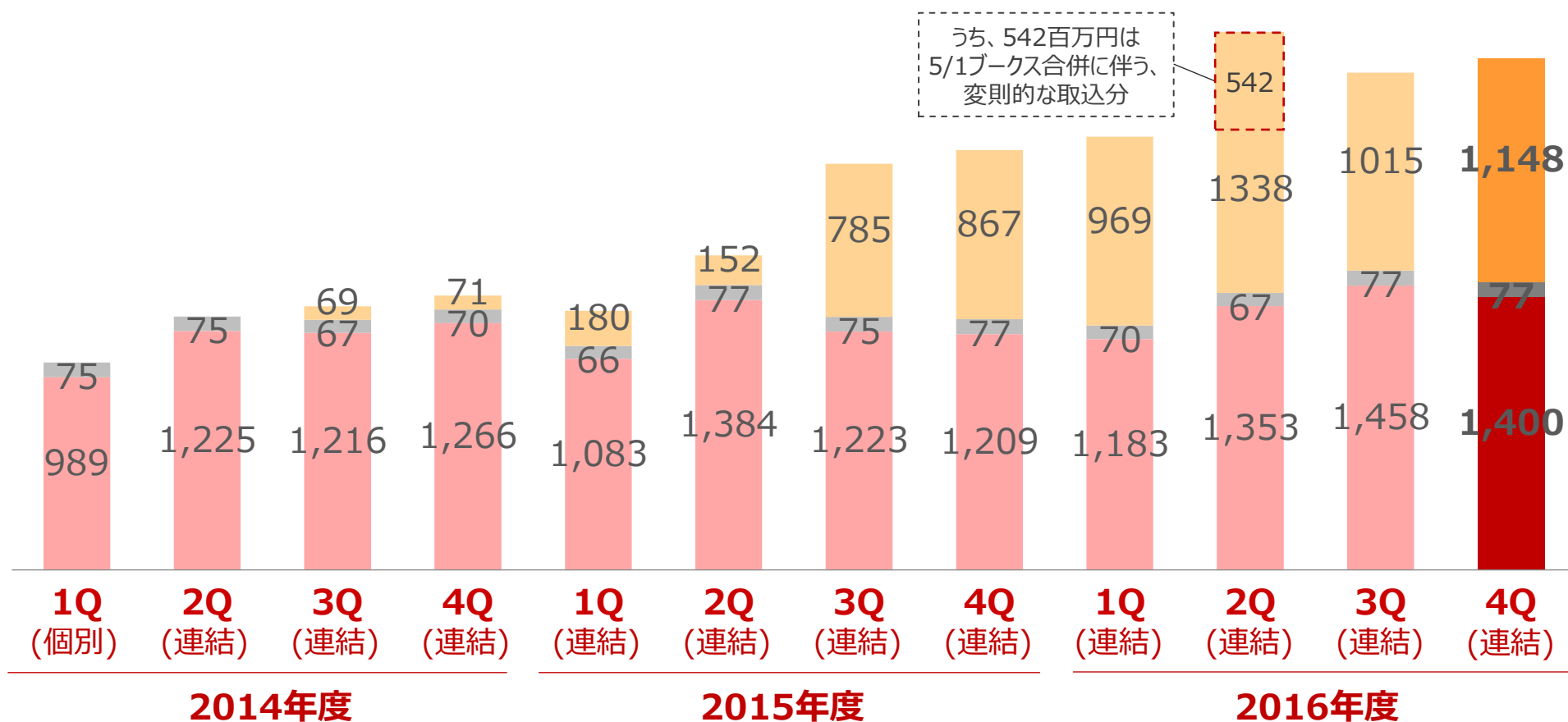
売上高は、増収基調継続で前年同期比+21.9%の増収。
 経常利益は、2014年度以来の高水準となり、4Q累計でも黒字化。



(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

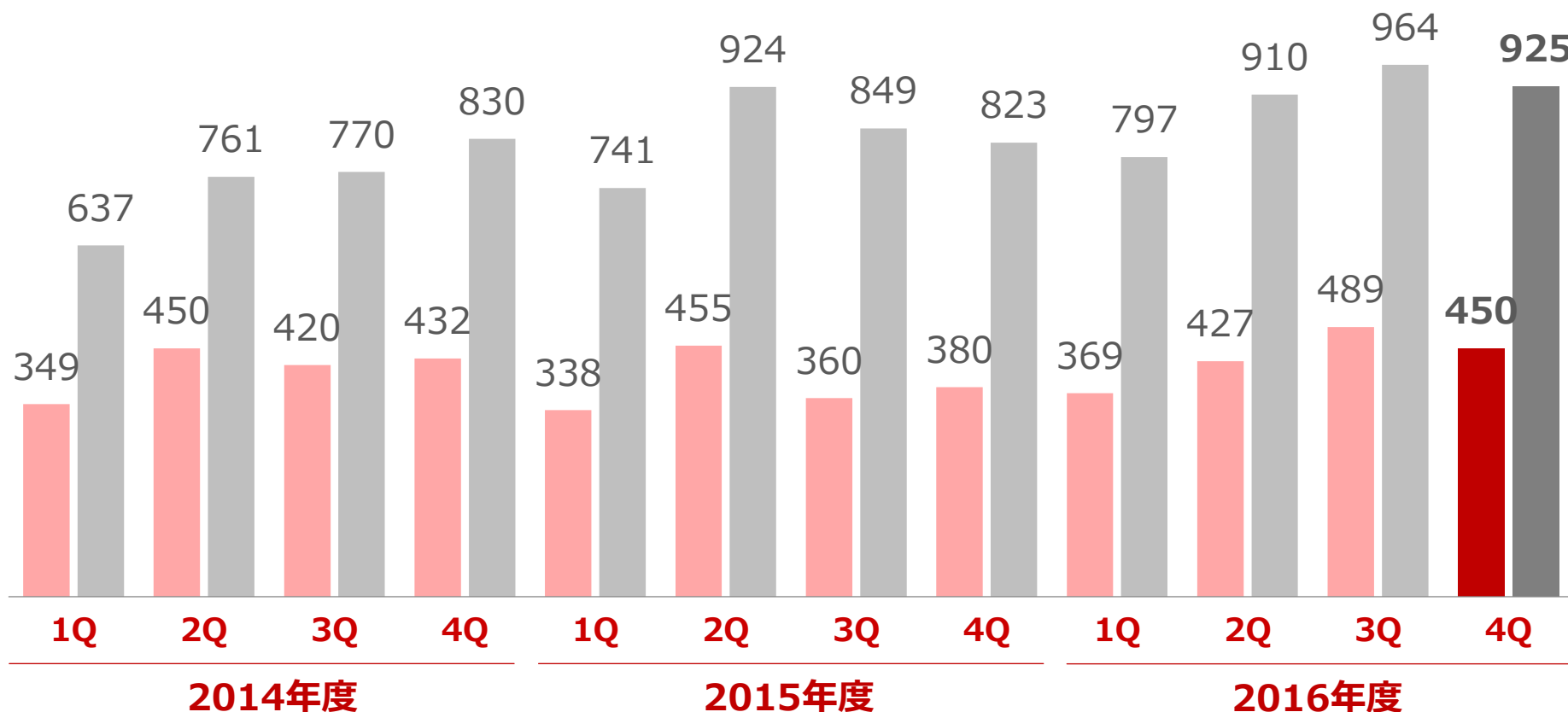
電子書籍配信は前年同期比+15.8%。
クロスメディア事業も前年同期比+32.4%と大きく成長。



（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）

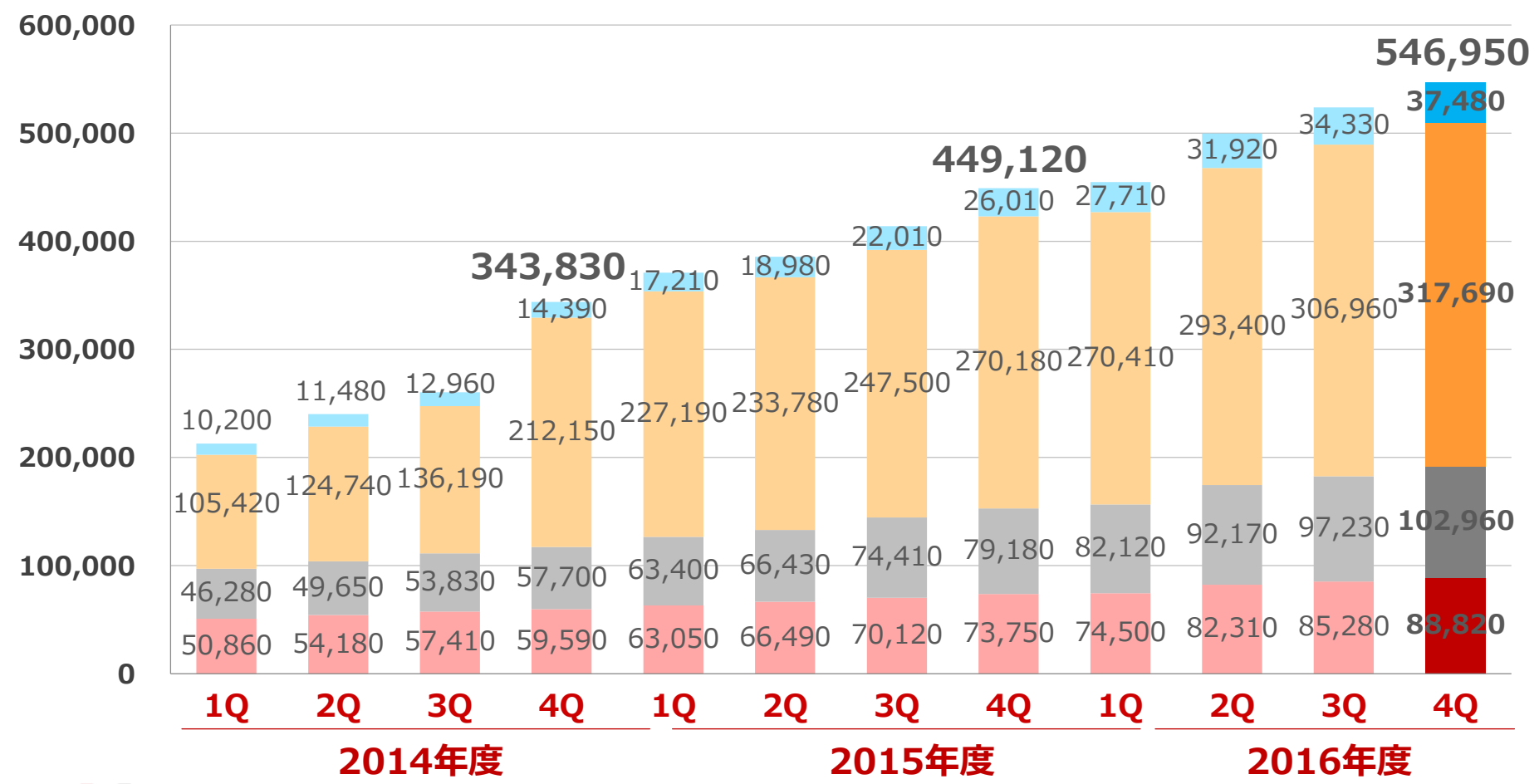
前年同期比でパソコンが+18.5%、モバイルは+12.4%



(単位：冊)

■ 男性マンガ ■ 女性マンガ ■ 総合図書 ■ その他

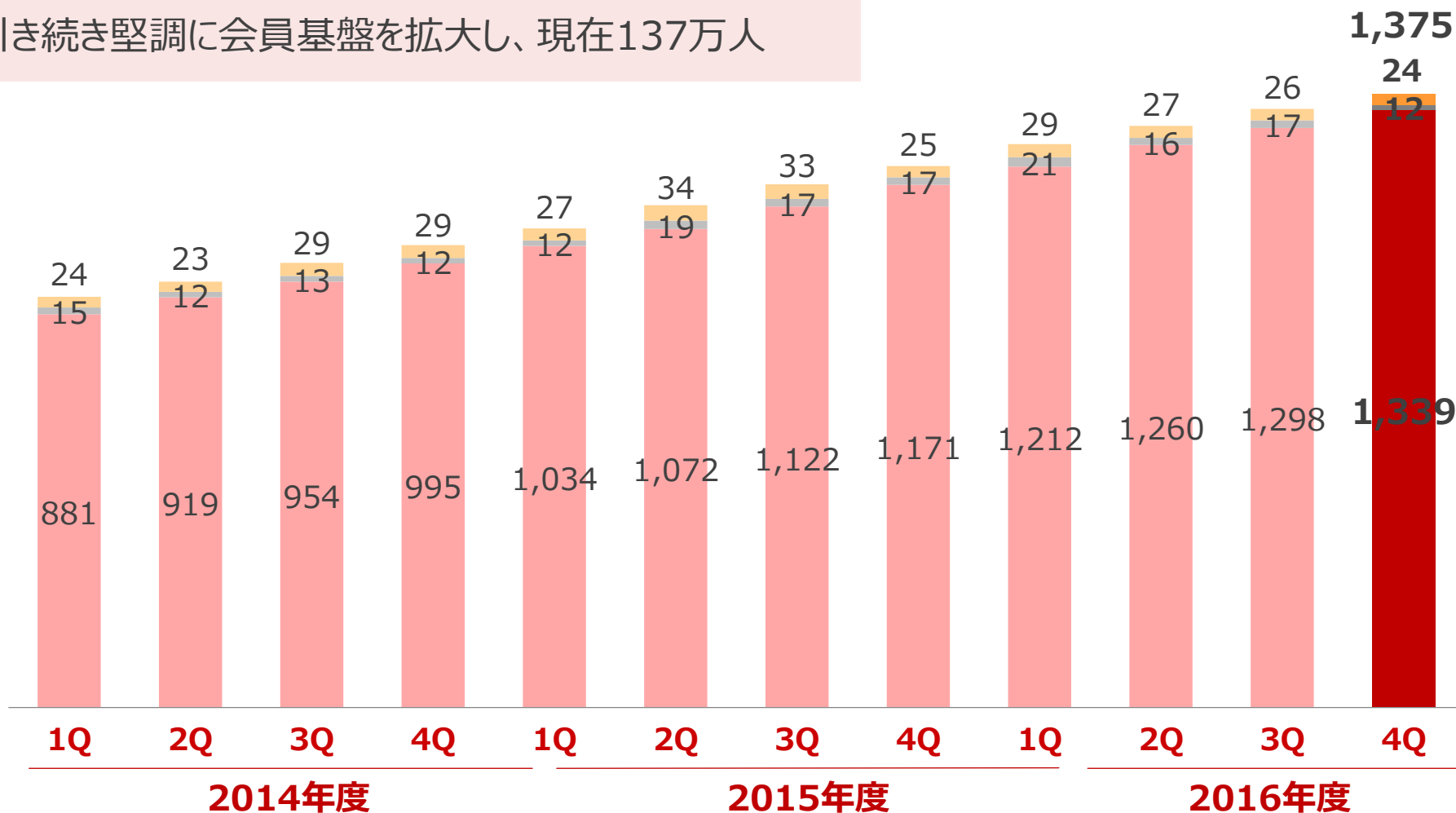
取扱冊数54.6万冊。マンガを中心にラインナップを順調に拡大



(単位：千人)

■ 既存会員 ■ パソコン新規会員 ■ モバイル新規会員

引き続き堅調に会員基盤を拡大し、現在137万人



（単位：百万円）

	2015年度4Q （連結）	2016年度4Q （連結）	増減率	備考
売上高	2,154	2,626	+21.9%	
電子書籍事業	1,287	1,477	+14.8%	販促キャンペーン等が奏功し増収
クロスメディア事業	867	1,148	+32.4%	紙・DVD販売が引き続き大きく伸長
売上原価	1,330	1,668	+25.4%	
著作権使用料	698	780	+11.8%	売上増に伴う増加
販売費及び一般管理費	908	834	△8.1%	
支払手数料	82	88	+7.2%	売上増に伴う増加の一方、単価は低減
人件費（賞与を除く）	253	263	+3.8%	
広告宣伝費	112	86	△23.4%	費用対効果を見ながらコントロール
ポイント引当金繰入額	68	83	+22.5%	ポイント施策による増加
営業利益	△83	123	—	
経常利益	△86	127	—	
税引前当期純利益	△86	127	—	
親会社株主に帰属する四半期純利益	△75	76	—	

(単位：百万円)

	2016年度3Q (連結)	2016年度4Q (連結)	増減率	備考
資産	5,165	5,023	△2.8%	
現金及び預金	2,810	2,617	△6.9%	著作権使用料の支払サイクルの影響
売掛金	913	987	+8.1%	
負債	2,372	2,141	△9.8%	
買掛金	1,367	1,184	△13.4%	著作権使用料の支払サイクルの影響
純資産	2,792	2,882	+3.2%	
資本金	845	845	0.0%	
資本剰余金	1,131	1,131	0.0%	
利益剰余金	765	841	+10.0%	増益の影響
自己株式	0	0	0.0%	

(単位：百万円)

	2016年度 4Q累計実績(連結)	【12/9修正】 2016年度 通期業績予想(連結)*1	進捗率
売上高	10,159	11,500	88.3%
営業利益	23	0	—
営業利益率	0.2%	0.0%	—
経常利益	24	0	—
経常利益率	0.2%	0.0%	—
税引前当期純利益	△129	△154	—
親会社株主に帰属する四半期純利益	△133	△164	—

**売上高は100億円を超え、通期予想の115億円に向けて順調に進捗中。
営業利益・経常利益は、4Q終了時点で黒字転換。**

1 第4四半期 業績

2 第4四半期 施策・トピックス

3 今後の計画

4 参考資料

1 4Q施策・トピックス | ヤフー株式会社と資本業務提携を開始

2016年9月にヤフーによる連結子会社化が完了し、業務提携が進展



資本提携

- ① TOB + 第三者割当増資により、ヤフーが当社株式の44.6%を取得
- ② 当社取締役の過半数をヤフーが指名(10/24臨時株主総会で選任)
- ③ 連結子会社化後も、東証一部における上場は維持

業務提携

- ① 電子コミック分野での国内シェアNo.1を目指す
- ② 電子書籍事業における版權調達、マーケティング、システム開発等で連携
- ③ 電子書籍事業の将来的な統合を検討

※本資本業務提携の詳細につきましては、2016年6月9日及び2016年8月30日公表のプレスリリースをご参照ください。
※本資本業務提携による2017年度以降の業績への影響は現在精査中です。改めて開示が必要な場合には、すみやかにお知らせいたします。

ヤフーとの提携を契機に、Yahoo!関連各種サービスとの連携を開始(2016年12月～)

Yahoo! JAPAN ID
との連携

2016年12月～

- Yahoo! JAPAN IDをお持ちのお客様が、同IDで当社サイトにログイン可能に
- 新規会員登録の際に、同IDで簡単に登録を行うことが可能に

Yahoo!プレミアム会員
との連携

2016年12月～

- 当社会員かつYahoo!プレミアム会員の方向けのお得なキャンペーンを開始
例：「プレミアム会員なら「5」のつく日はeBookポイントが5倍もらえる！」など

Yahoo!ウォレット
の導入

2017年2月～

- Yahoo! JAPANが提供する安心・簡単・便利な決済サービス「Yahoo!ウォレット」を当社サイトでも使用可能に

今後も、Yahoo!各種サービス/機能との連携・連動を深め、お客様の利便性向上、販促強化に繋げていきます。

電子コミックNo.1に向けた事業方針修正に基づき、グループ会社2社の当社保有全株式を譲渡

電子コミックNo.1に向けた事業方針の修正

ヤフーとの資本業務提携を受けて、電子書籍事業の成長に経営資源を集中



株式会社トキオ・ゲッツ

エンタメコンテンツを活用した
アジア圏向けプロモーション事業

当社保有全株式
60.0%



(株)オプトホールディング

譲渡契約締結 : 2/28
譲渡実行 : 3/3

FindJapan株式会社

中華圏向け
プロモーション支援事業

当社保有全株式
18.8%



経営者

譲渡契約締結 : 3/10
譲渡実行 : 3/14(予定)

**当該株式譲渡による損益への影響は現在精査中です。
今後公表すべき事項が生じた場合には速やかに開示いたします。**

ボーイズラブ・ジャンルに特化したネット通販サイト「コミコミスタジオ」を運営する株式会社中央書店と提携し、電子書籍販売サイト「eBookJapan for コミコミスタジオ」をオープン (2017年2月～)

- BLジャンルで培った中央書店のノウハウとeBookJapanの電子書籍販売のノウハウを融合
- 限定特典の電子版展開やデジタルサインなど、電子書籍ならではのサービスを提供
- オープン記念に、人気BL作家総勢12名による「サイン入りイラスト付き電子書籍」を限定販売

画面イメージ



開店告知バナー

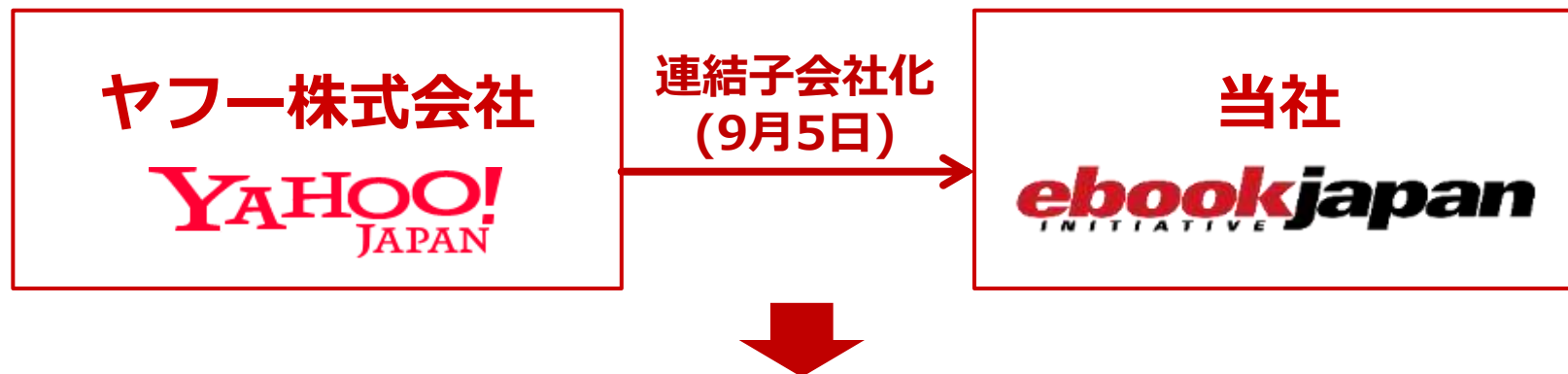


1 第4四半期 業績

2 第4四半期 施策・トピックス

3 今後の計画

4 参考資料



- 早期の事業シナジー創出に向けた体制を整備し、提携を推進中
- 中長期の事業展開についても本格的に協議・検討中
- 提携効果については、定量化が可能となった時点で適宜開示予定

※本資本業務提携による2017年度以降の業績への影響は現在精査中です。改めて開示が必要な場合には、すみやかにお知らせいたします。

- 1 第4四半期 業績
- 2 第4四半期 施策・トピックス
- 3 今後の計画
- 4 参考資料**

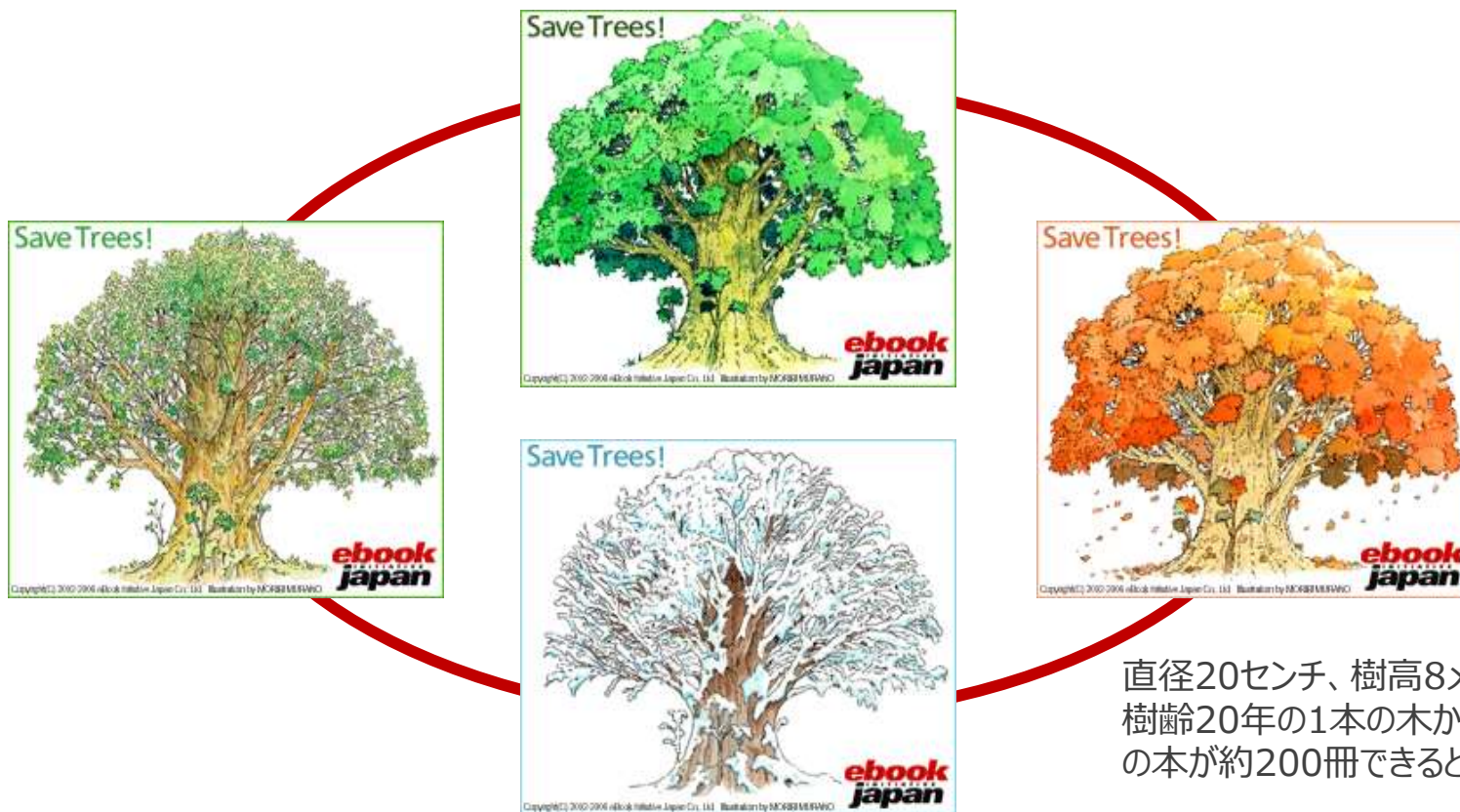
株式会社イーブックイニシアティブジャパン
eBOOK Initiative Japan Co., Ltd.

(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	845,904千円（2017年1月末日現在）
決算期	3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	188名（2017年1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

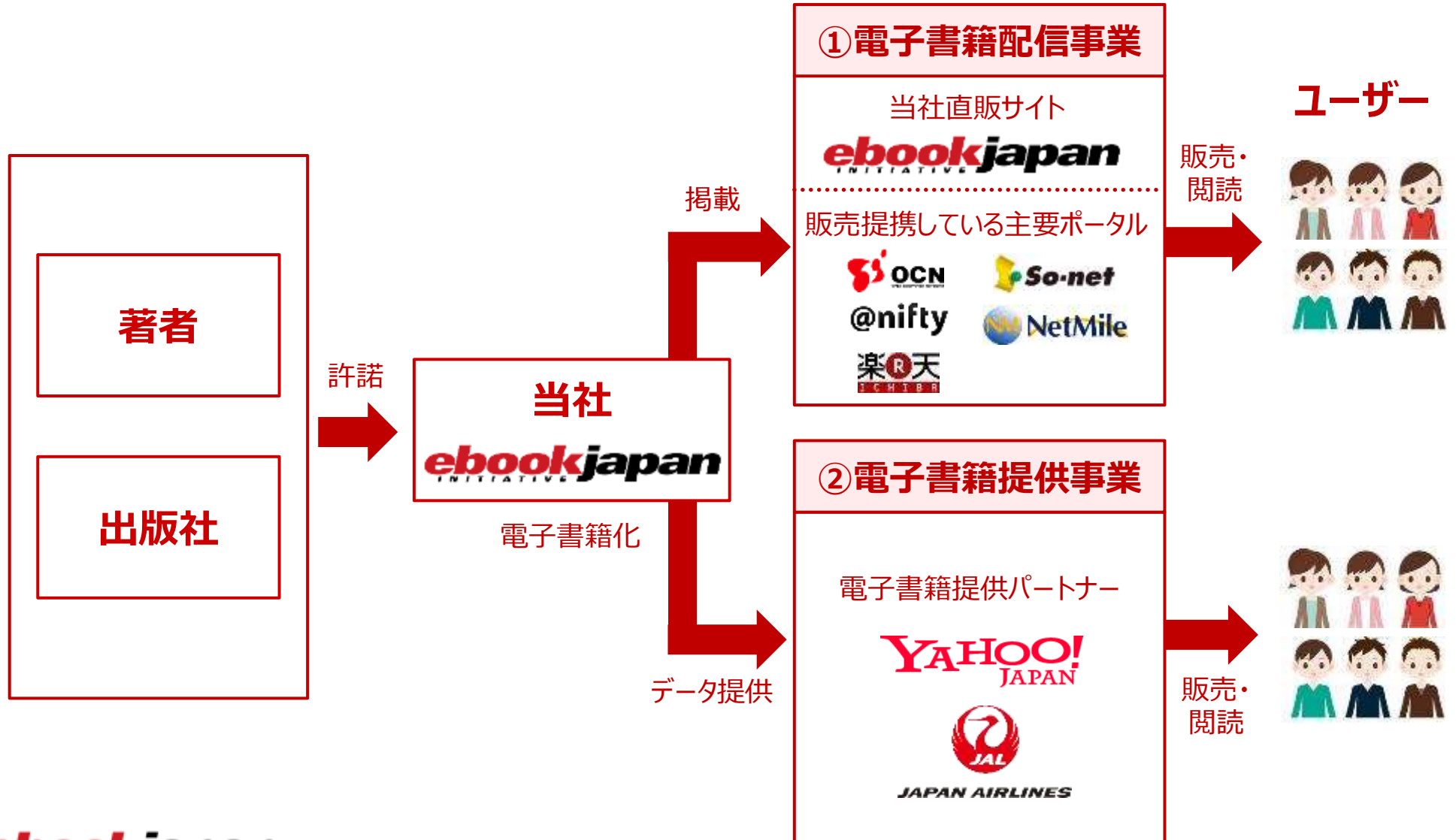


直径20センチ、樹高8メートルに育った、樹齢20年の1本の木から、1冊300グラムの本が約200冊できるといわれます

当社はこれまで16年間で累計7,700万冊以上の電子書籍を販売し、38万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19.1万冊*1
- ・電子書籍作品総数でも業界トップクラスの約54.6万冊*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、54.6万冊以上*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			

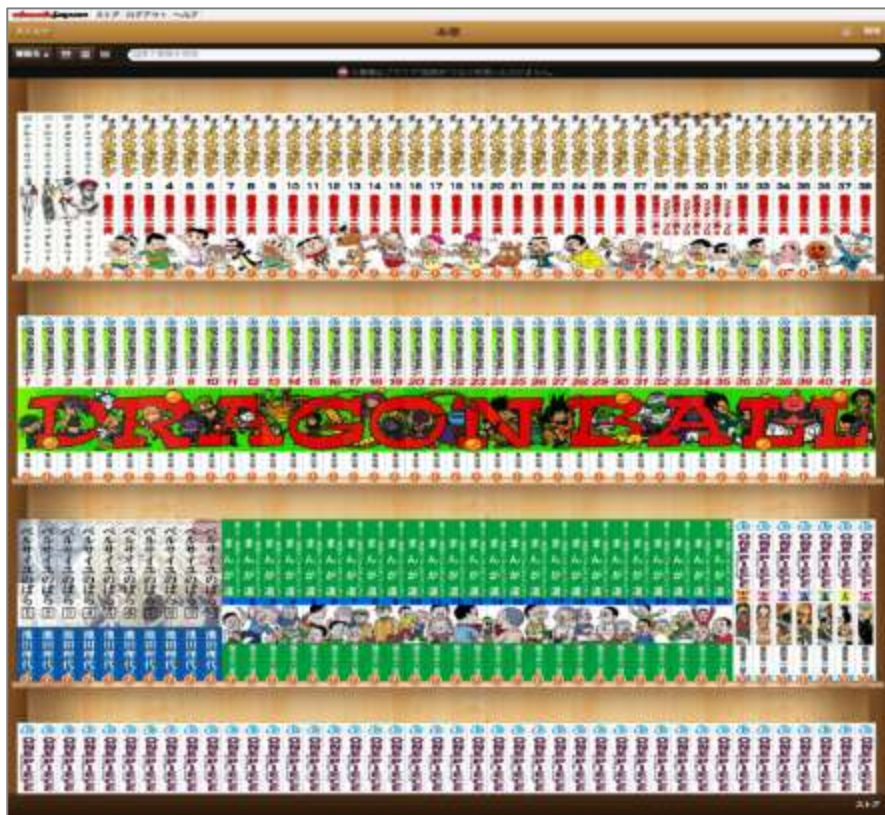
世界最大級の品揃え
マンガ取扱冊数
19.1万冊超

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

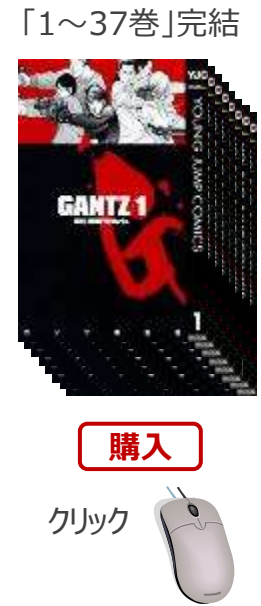
まとめ買いでお得に購入

単巻毎に購入（多くの電子書店の場合）



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！

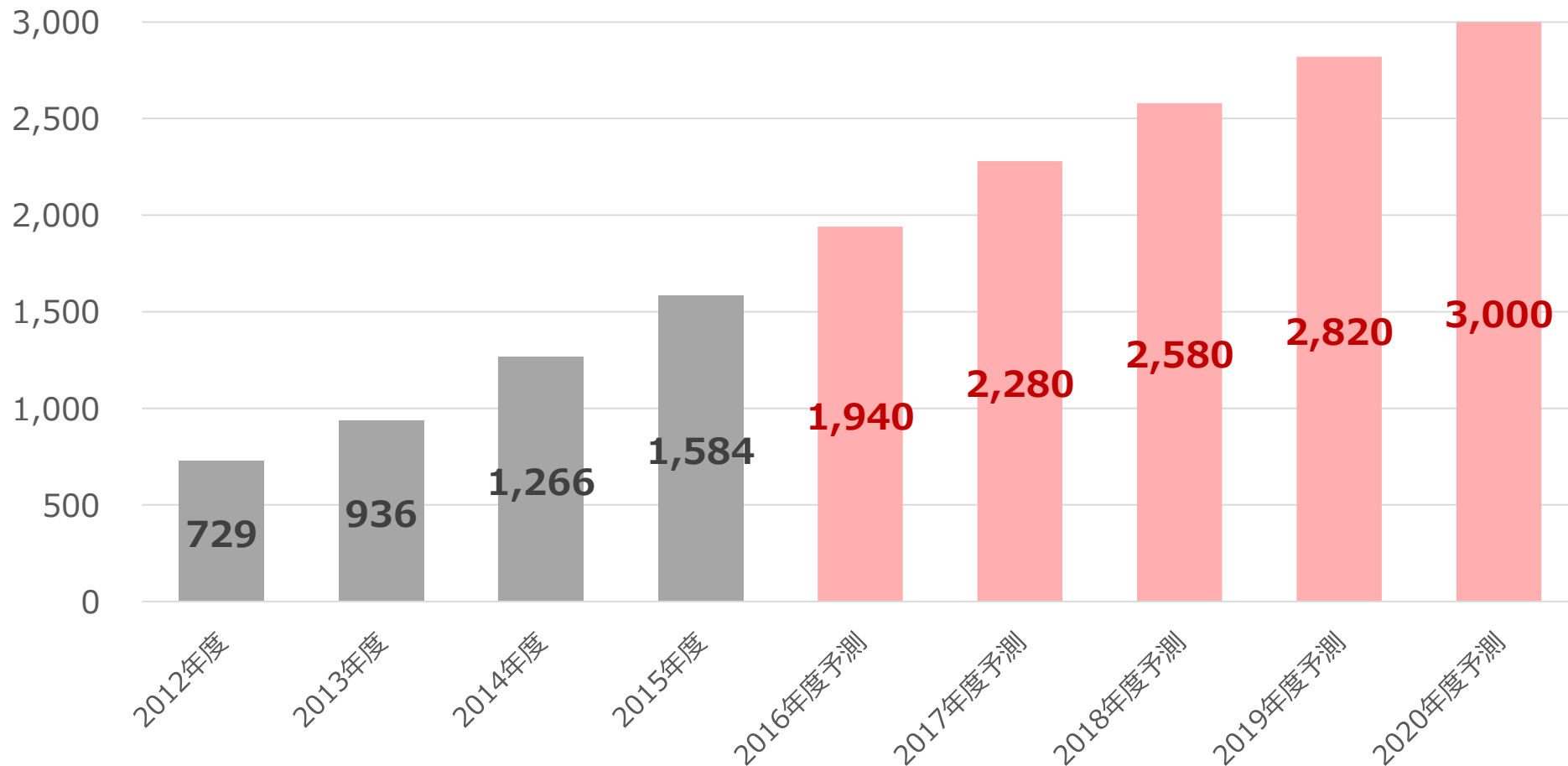
まとめ買いサービスの充実により、購入者の1人当たり月額平均購入額5,000円を実現！

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3,000億円にまで成長する見込み

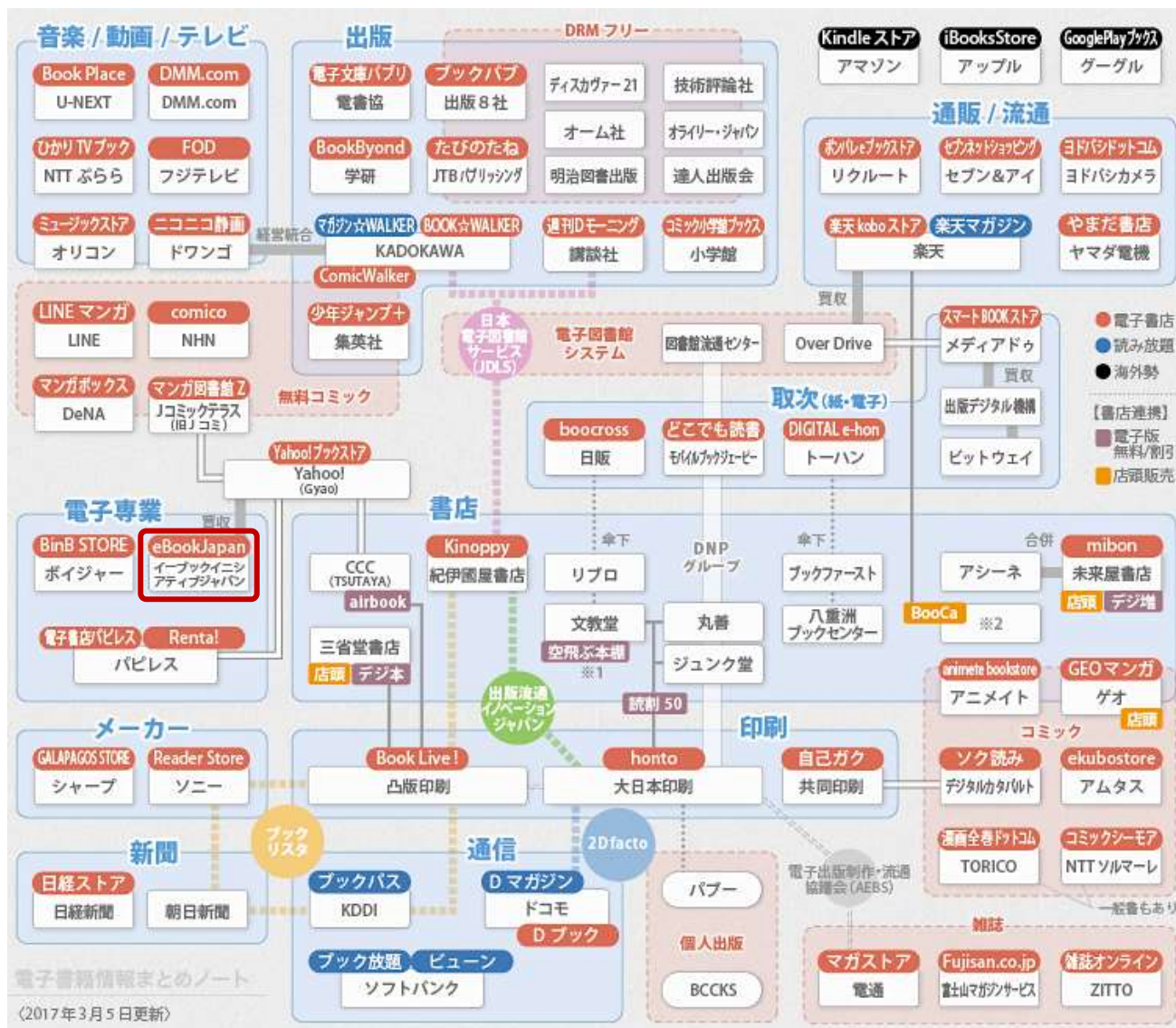
(単位：億円)

電子書籍市場予測



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・転載等はできません。