

ひとつでも多くのコンテンツを、
ひとりでも多くの人へ



中期 経営計画

Roadmap to 2020

株式会社メディアドゥホールディングス
2018年7月

証券コード : 3678

中期経営方針および目標

中期経営方針

電子書籍取次事業から “Publishing Platformer”への転換

目標

	2018年2月期 実績	2021年2月期 計画	2023年2月期 目標
流通総額※	710億円	1,050億円	1,300億円
連結売上高	372億円	630億円	800億円
連結EBITDA	17.7億円	35億円	60億円
EPS	32.56円	95円	135円

※ 流通総額 = 取引先の電子書籍ストアを通じて利用者が支払う上代価格の合計

メディアドゥグループが掲げるミッション・ビジョン

MISSION

著作物の健全なる創造サイクルの実現

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、世界中の文化の発展、及び豊かな社会づくりに貢献する。

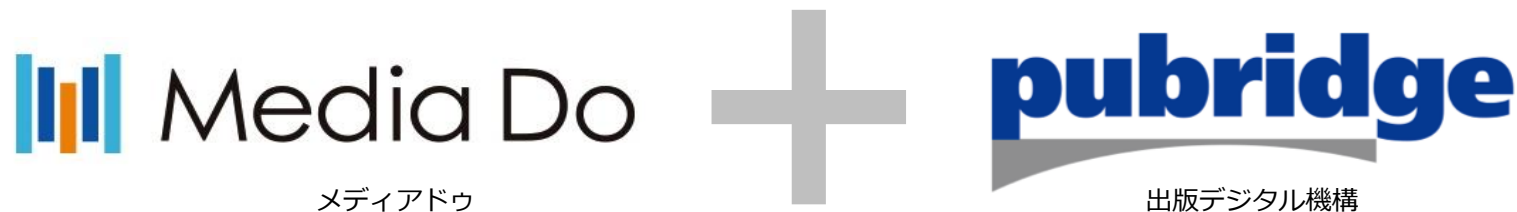
VISION

ひとつでも多くのコンテンツを ひとりでも多くの人へ

コンテンツ（著作物）は文化の発展に寄与するものである。そして、今、コンテンツは世界中の誰にでも届く環境が整備されつつある。メディアドゥグループは、あらゆるコンテンツを世界のあらゆる場所、あらゆる人に届けるために、コンテンツの創作者、そのプロデューサー、販売者、ユーザー、全てのステークホルダーのサポーターとして存在する。

メディアドゥグループのポジション

- 1999年4月に設立したメディアドゥグループは、20年間で電子書籍市場におけるキープレイヤーへと成長。



メディアドゥグループ最大の強み

Position

4大出版社
(KADOKAWA・講談社・集英社・小学館
※50音順)を中心とした出版業界の
株主シェア 約16%

電子書籍流通における圧倒的ポジション

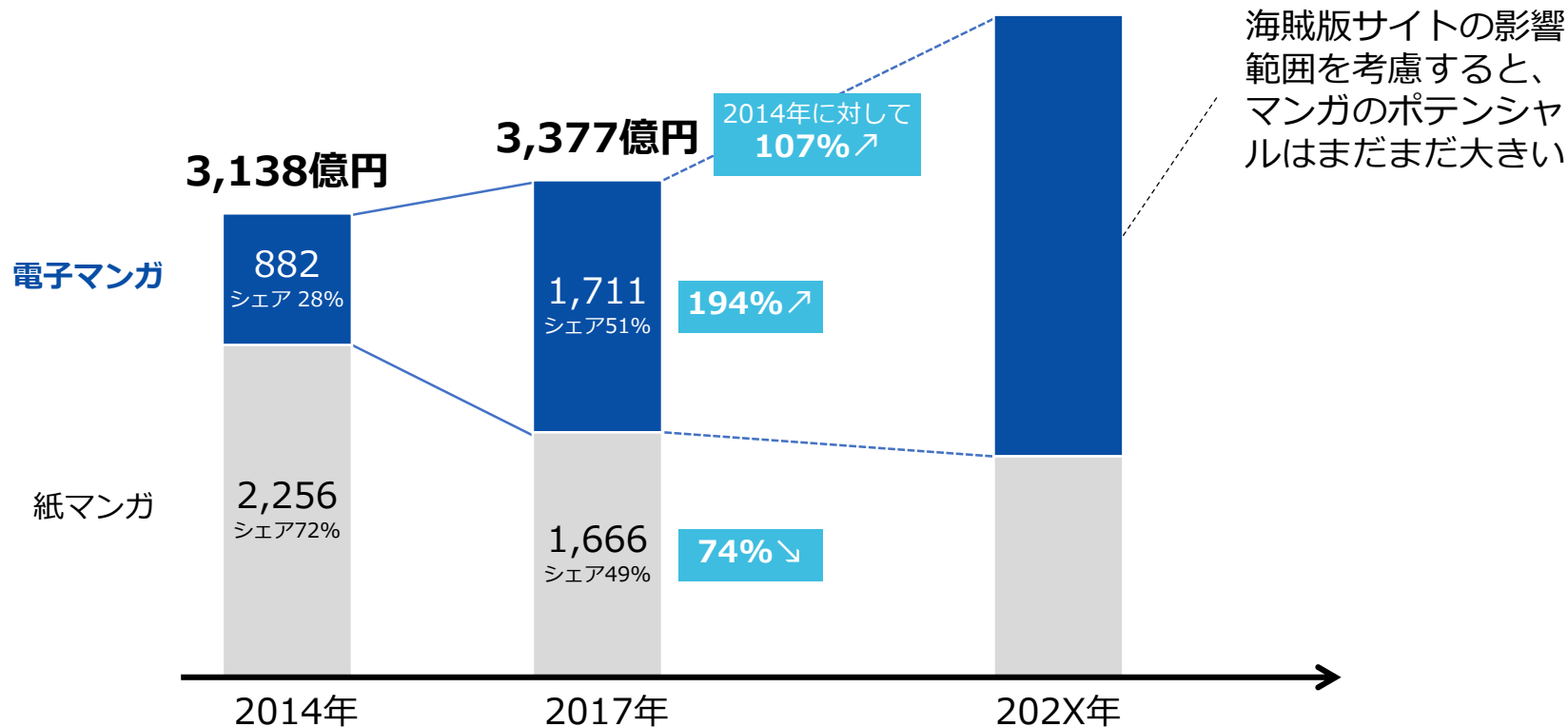
2017年3月に出版デジタル機構を子会社化し、流通総額700億円超となったことで、国内最大手の電子書籍取次事業者へと成長

全ての出版社と取引可能な独自のポジションを構築

電子化による出版市場拡大①

- 国内コミック市場は電子マンガの普及によって市場が成長。メディアドゥグループはポジションとテクノロジーを活用し、今後も電子マンガ市場の拡大に貢献。

コミックス（単行本）市場規模推移



スマートフォンが普及し、ユーザーとの接点が増えたことで電子マンガ市場が拡大

出所：出版科学研究所

※ 2014年、2017年それぞれの市場全体に対する構成比をシェア〇%として記載。また、2014年に対して2017年の市場規模を〇倍として記載。

電子化による出版市場拡大②

- **電子端末でテキストを読むことに慣れた世代が増える**ことで、今後は文字ものの電子書籍市場が拡大する。

電子・紙別の出版市場構成



デバイスでテキストを読むことに慣れた世代が増え、文字ものの電子書籍市場が拡大
(文字もの等の出版市場において、米国は電子書籍が20%を占める一方、日本はまだ4%にとどまっており、成長余地が大きい)

出所：出版科学研究所

※ 出版科学研究所によると2017年の紙の書籍市場は7,152億円、雑誌は6,548億円。コミックス単行本（1,666億円）の多くは雑誌に計上されるため、上記では雑誌からコミックス（単行本）の売上高を差し引いた額を「雑誌」として記載。

電子化による出版市場拡大③

- 今後は①コンテンツ数増加、②ARPU（1ユーザー当たりの課金単価）上昇、③電子出版市場の環境整備によって、さらなる市場拡大が見込まれる。

電子書籍市場のさらなる拡大に向けた3要素

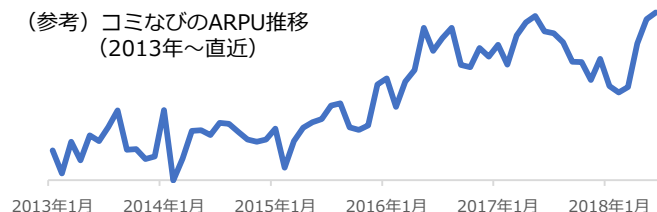
①コンテンツ数増加

紙と同じタイミングで発売される電子書籍が増えることに加え、**過去のコンテンツも電子化される**ことでコンテンツ数が増加

②ARPU上昇

海賊版サイトの影響で一時低下したものの、中長期的に見るとARPUは上昇傾向

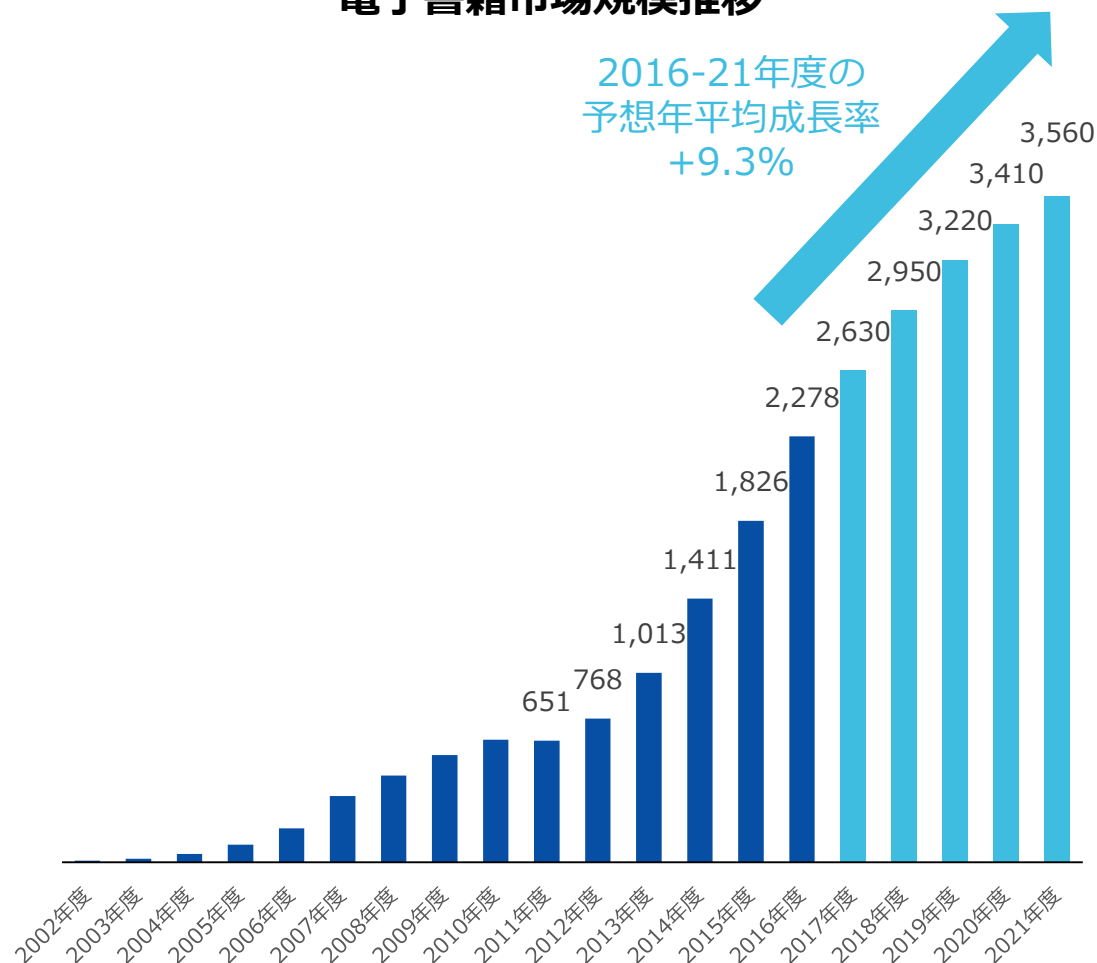
(参考) コミナビのARPU推移
(2013年～直近)



③電子出版市場の環境整備

流通システムやデータベースが統合され、通信性能が向上することで、配信されるコンテンツの量・質ともに水準が向上

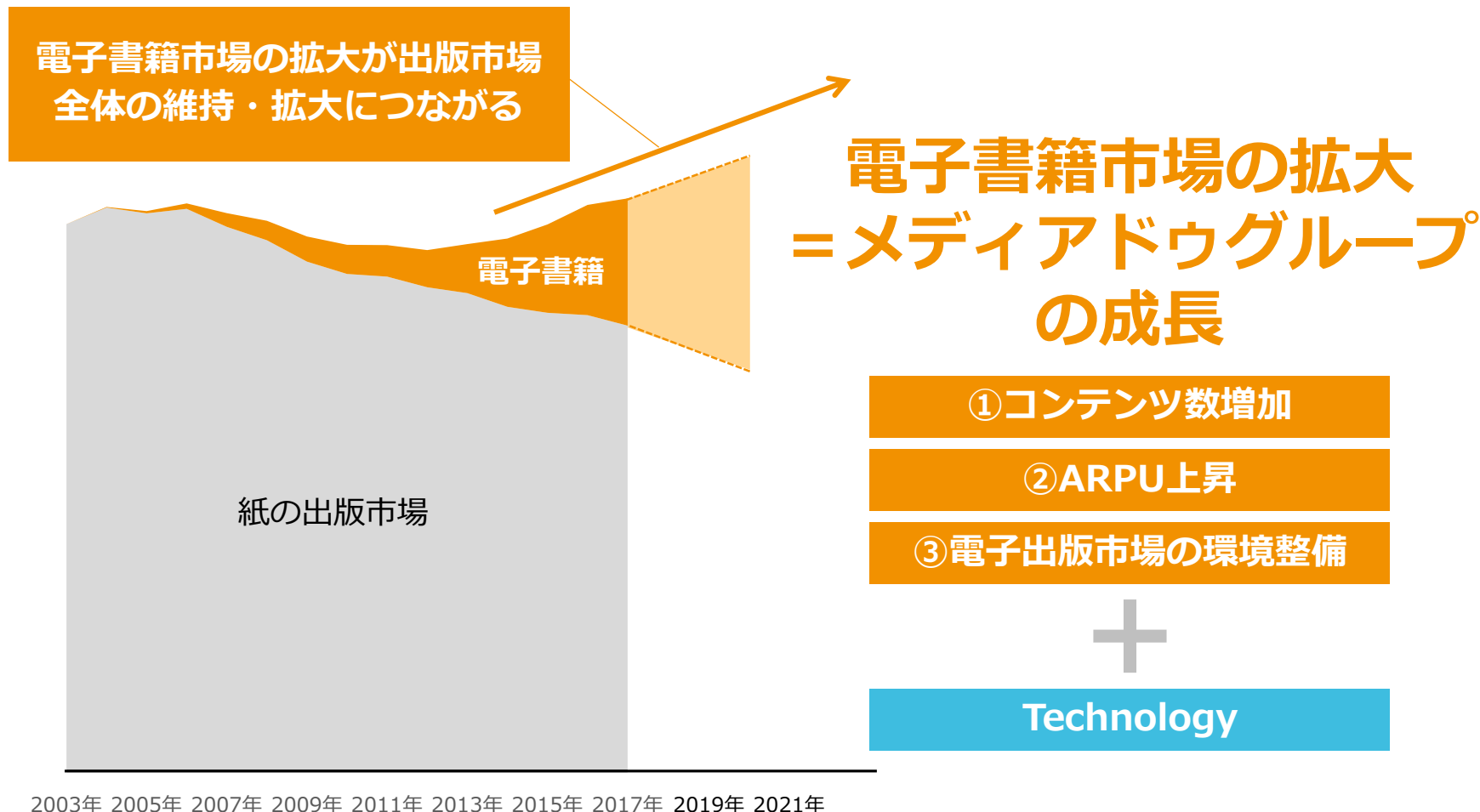
電子書籍市場規模推移



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2017」

電子化による出版市場拡大④

- 出版市場が維持・拡大するためには一層の電子化が欠かせない。メディアドゥグループは市場拡大の恩恵を最も享受できるポジションに位置する。



※ 出版科学研究所、インプレス総合研究所「電子書籍ビジネス調査報告書2017」より当社が作成したイメージ

中期経営方針：“Publishing Platformer”への転換

Position



Technology

“Publishing Platformer”

データベース

出版社、電子書店、
読者を一貫して
つなぐデータベース

出版社向け サービス

出版社の
制作/管理を支援する
インフラ提供

メディア プロモーション

電子書店の
ユーザー獲得支援、
メディア運営による
需要喚起

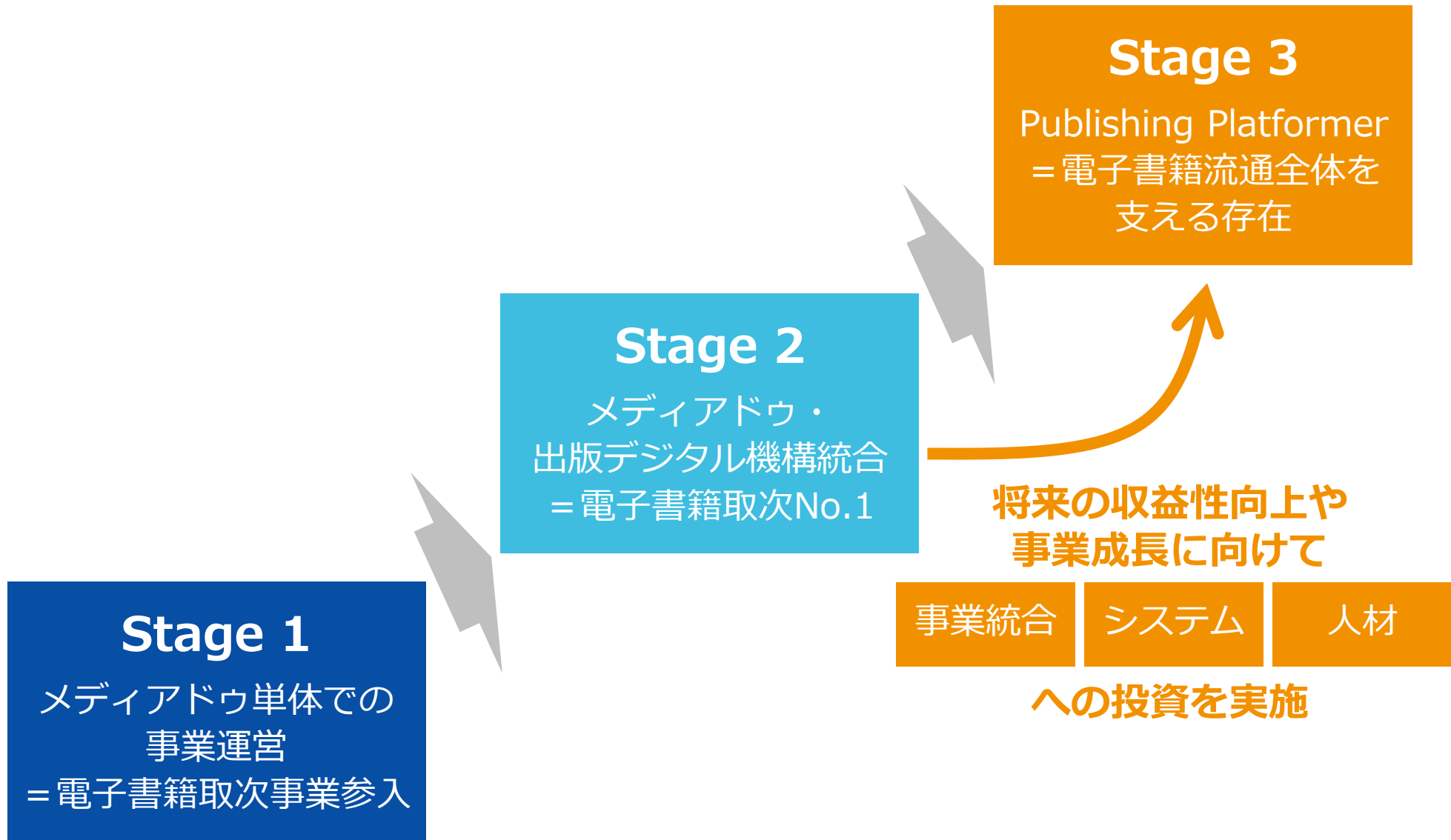
海外事業

海外へのコンテンツ
輸出窓口としての
地位確立

新サービス

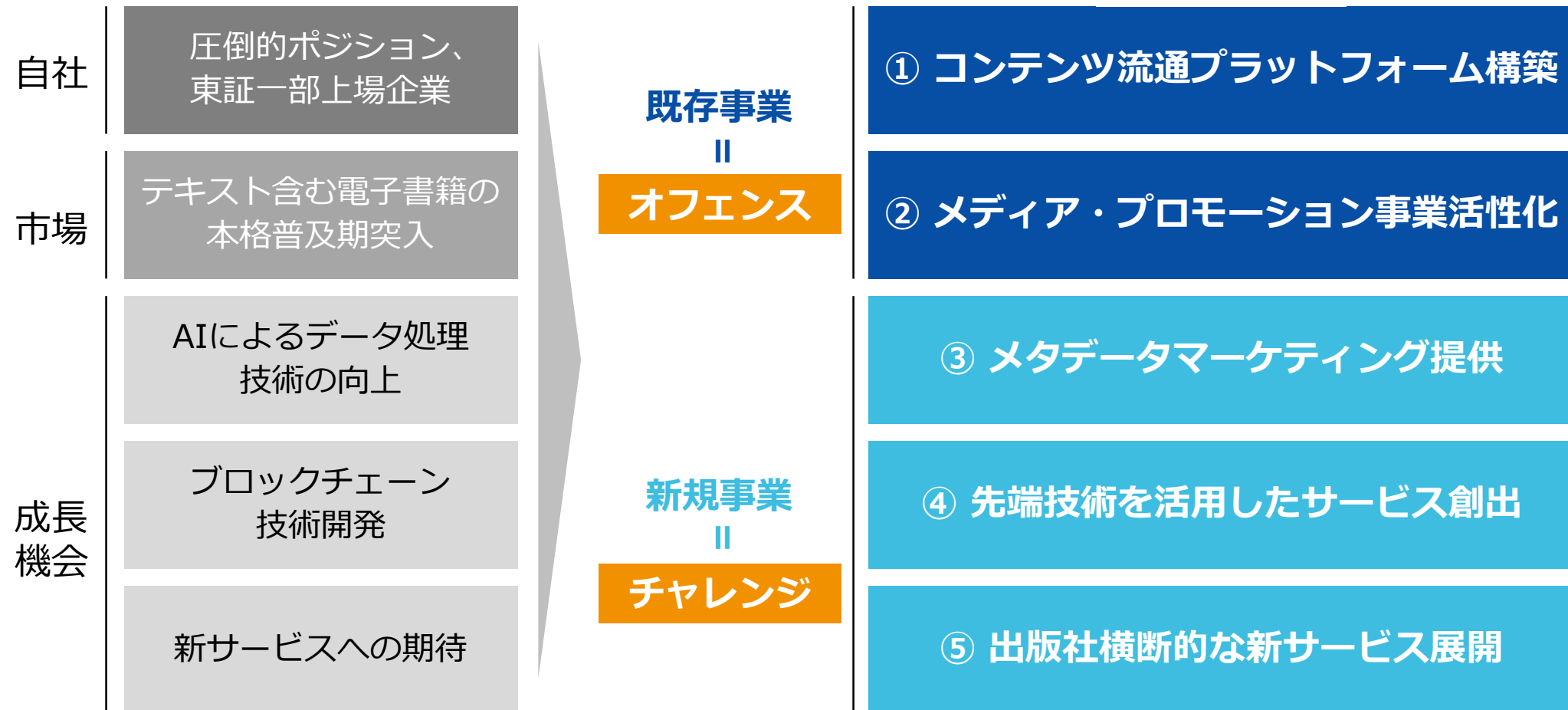
新技術を取り入れた
市場拡大に資する
新規サービス展開

メディアドゥグループは“Stage 3”への移行を目指す



メディアドゥグループが取り組む5つの重点施策

5つの重点施策



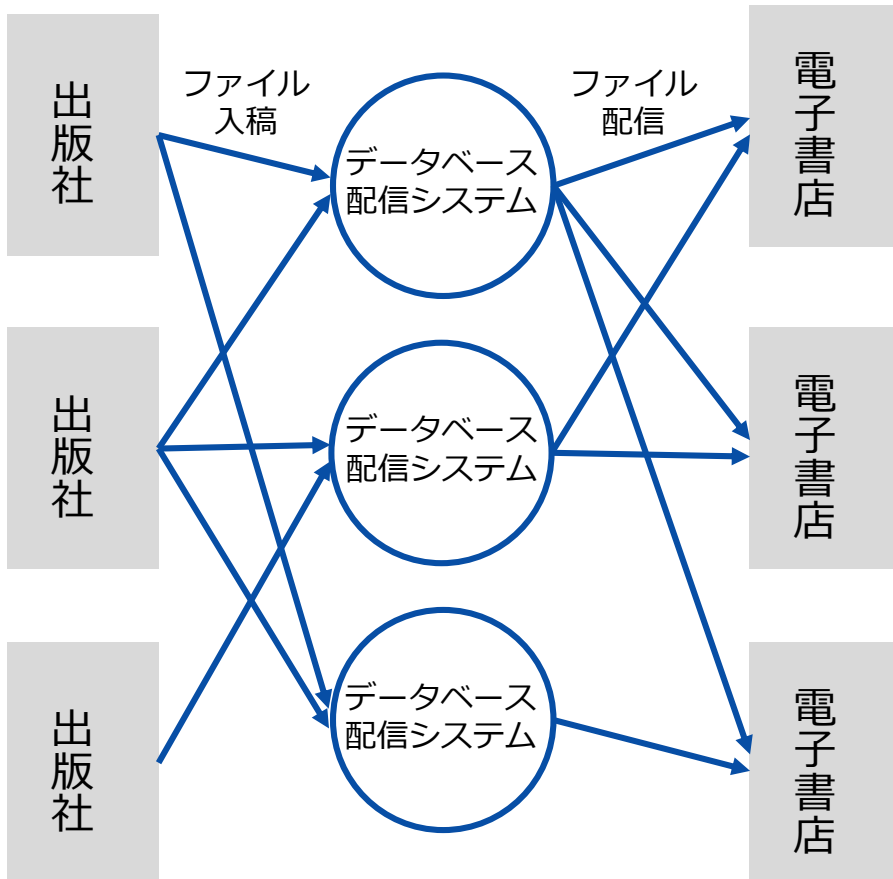
Position

を確立したことで、ディフェンスからオフェンス、チャレンジへ

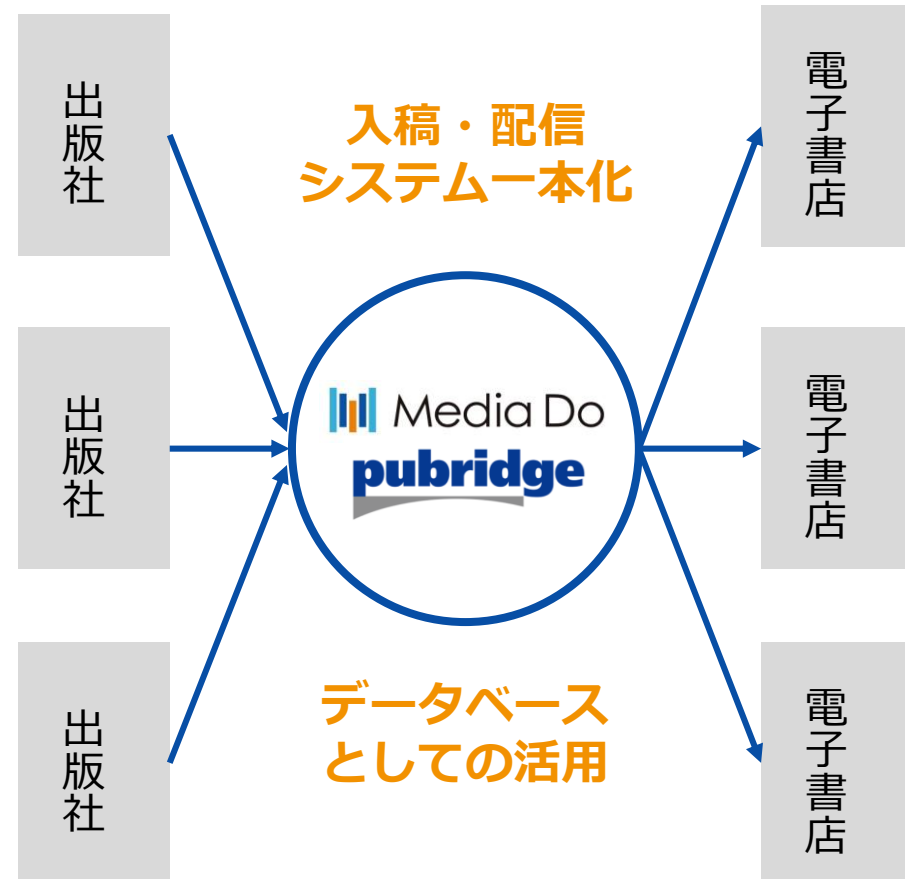
コンテンツ入稿・配信システム統合

- これまでは複数存在していたコンテンツ入稿・配信システムを統一することで、流通カロリーを低下させるとともに、出版業界統一のデータベースとして活用。

Before



After



データ・配信サーバーのクラウド化

- クラウドコンピューティング技術が成熟したことで、オンプレミス型サーバーからクラウドに移行する好機と判断。クラウドを活用することでビッグデータ解析やグローバル展開が可能となる。

既存システム



新システム

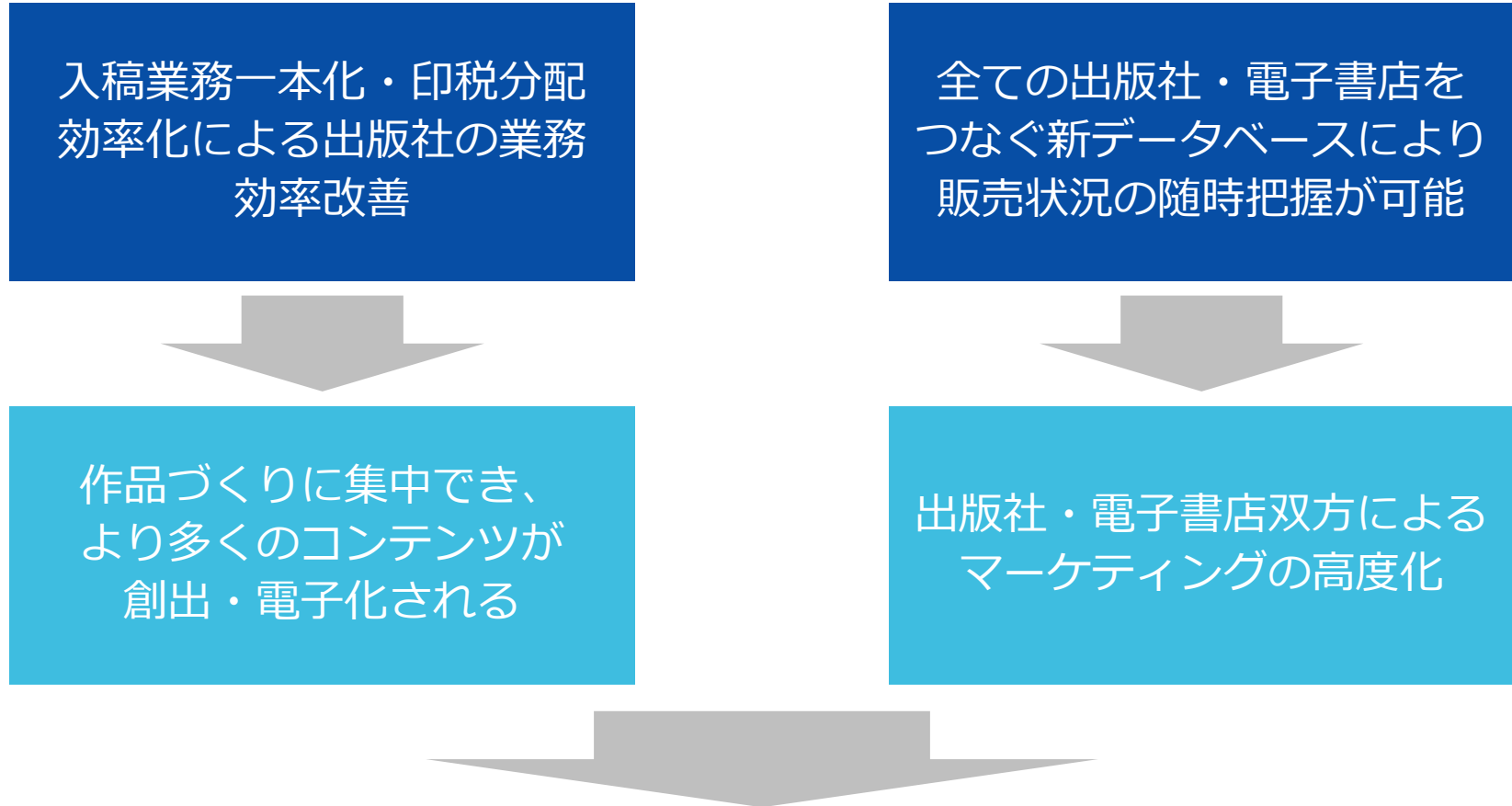


**技術が成熟した今こそ
クラウド移行の好機**

クラウド化によって得られるメリット

- 多くの拡張機能が提供されており、ビッグデータ解析が可能
- グローバル対応が容易
- 安定性が高い

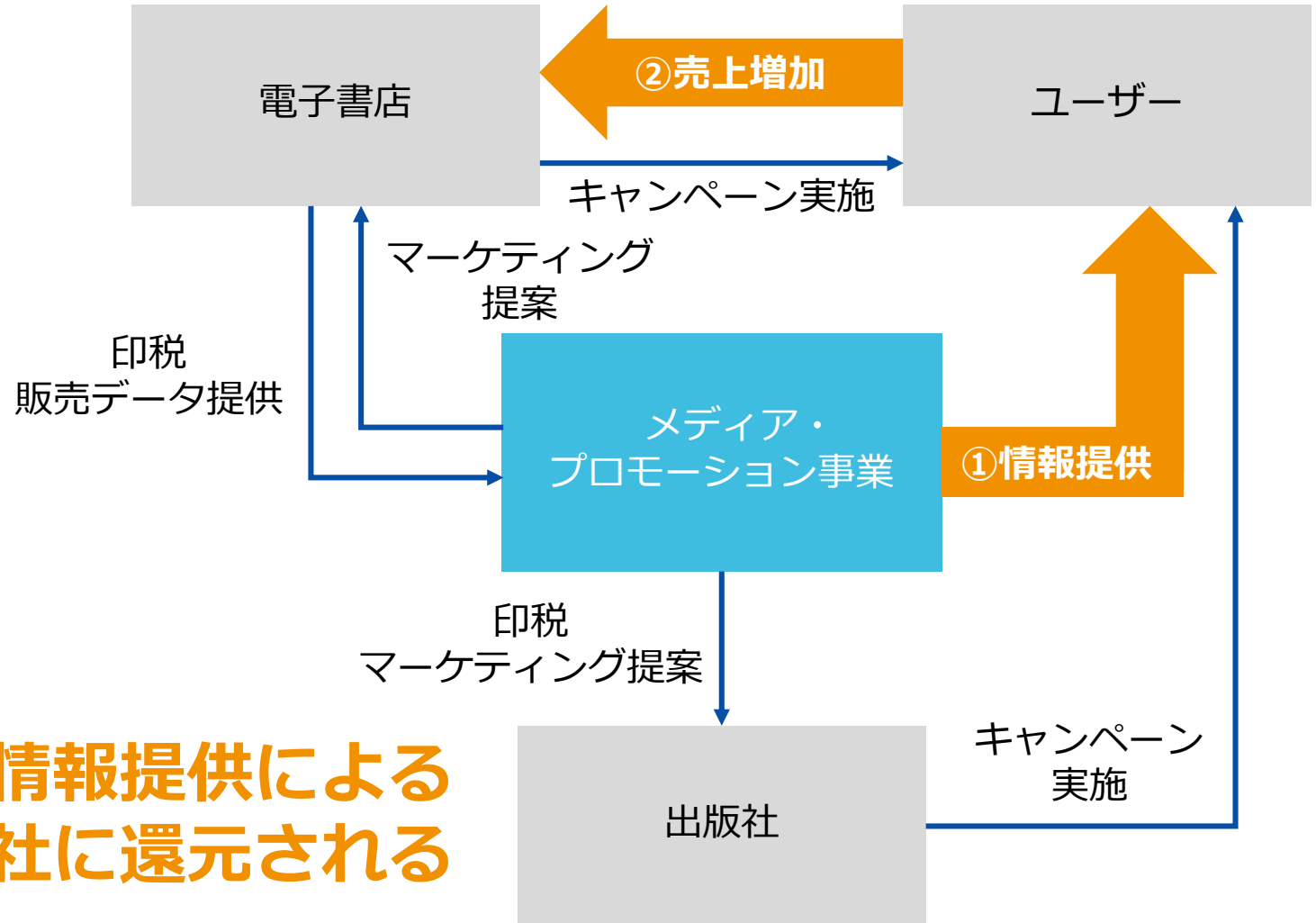
流通カロリー低下による市場拡大効果



オフエンス = 出版業界の拡大に寄与

メディア・プロモーション事業を強化する意味

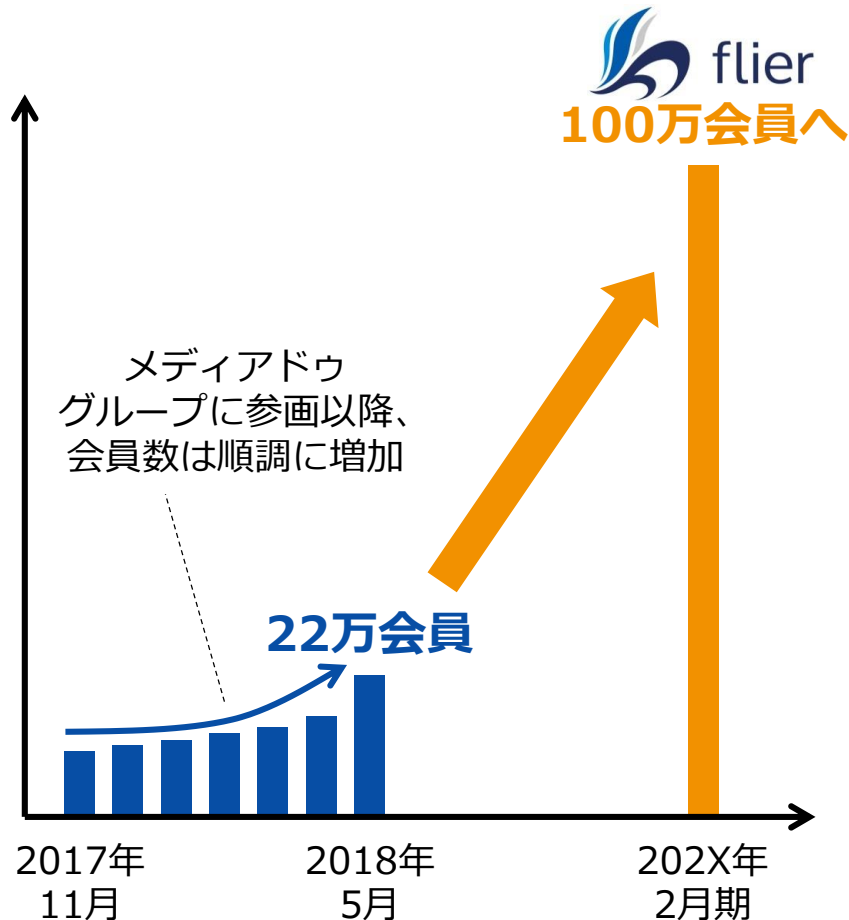
- ユーザーの購買意欲を高めることで売上が増加。販売データをもとにしたマーケティング施策を出版社・電子書店に還元することで一層の売上増加が見込まれる。



ユーザーへの情報提供による
売上増加が自社に還元される

フライヤー事業の拡大

- ビジネス書・教養書の要約サービスを手掛けるフライヤーの会員数を早急に100万会員に拡大することで、質の高い会員基盤を活かした新サービスを手掛ける。



100万会員達成時の構想

書籍情報（要約）



テキスト電子書籍新サービス
(サブスクリプション、出版事業、POD事業など)

ビジネス系新サービス
(社会人教育、人材紹介、メディア)

感度の高い会員基盤に向けた新サービスを展開

メディアドゥグループにとっての成長機会

- 新技術を積極的に活用することが一層の市場拡大に貢献するものと思料。

AIによるデータ処理 技術の向上

AIが大規模データをクローリングすることで、本のキーワードを抽出してメタデータマーケティングに活用したり、書籍の要約を瞬時に作成することが可能となる

※メタデータとは、あるデータに対する付帯データのことです。電子書籍データに対して、タイトル、著者、出版社、出版日などの属性を含む。

ブロックチェーン 技術研究

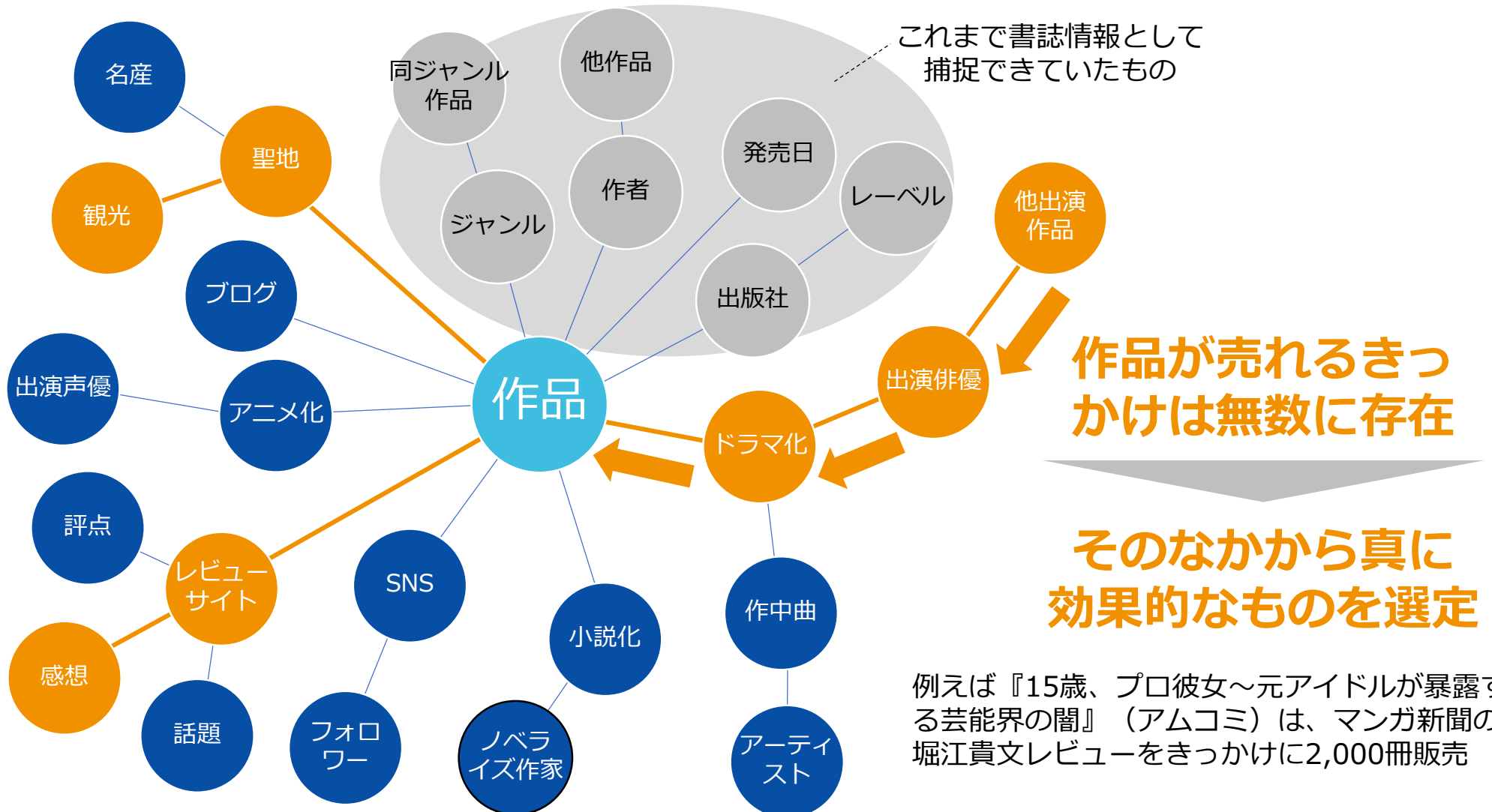
ブロックチェーン技術は通貨・決済のみならず、コンテンツの流通・管理に活用できる可能性があると考えられている
今後更なる流通や支払い管理の効率化、新サービスへの活用が期待できる領域

新サービスへの期待

海賊版サイトが出版業界に打撃を与えたことを契機に、出版業界が一丸となって新サービスに取り組む機運が高まっており、月額定額サービスや無料試読サービス、オーディオブックやAR/VRの応用が本格化する兆しを見せている

メタデータマーケティングとは

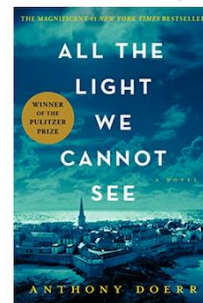
- 書籍を管理するための「書誌データ」ではなく、関連するキーワードと作品を結びつけることで、その作品の売上を拡大させることが可能に。



メタデータマーケティング取り組みイメージ

- 本の売上を増加させるキーワードをAIが抽出、そのキーワードを出版社・作家に販売することで、市場全体におけるロングテールの売上増加に寄与。

① キーワード販売



Book: All the Light We Cannot See

Author: Anthony Doerr

Find similar books to All the Light We Cannot See at BookDiscovery.Co

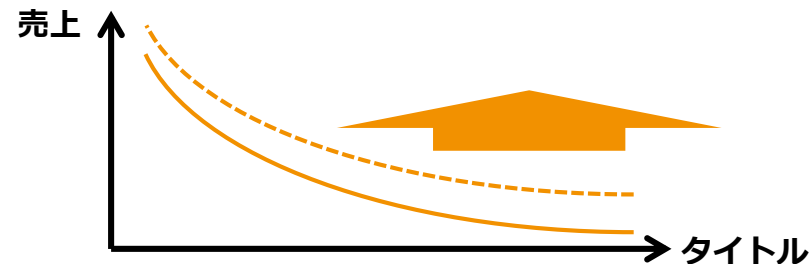
Candidate Keywords (hover for help)	Score
novels on world war ii germany Q	4.28
french resistance world war ii Q	4.19
unsolved mysteries of world war ii Q	4.11
world war 2 historical fiction Q	4.10
woman heroes of world war ii Q	3.95
forgotten heroes of world war ii Q	3.84

KADAXIS

米国でAmazonなどEC上の検索エンジンにおける検索効率を改善するツール、"Keyword Analysis"を提供

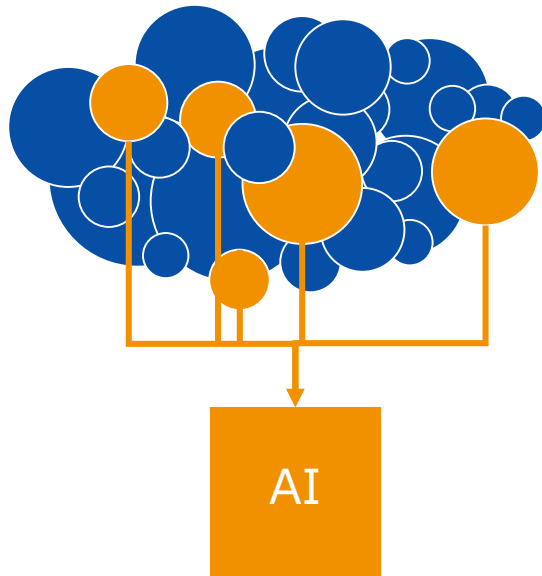
出所: <http://kadaxis.com/>

② ロングテールの売上増加



③ 増加した売上の成功報酬

④ 売上増加に貢献するキーワード価格が上昇



本の創作に役立つキーワード
売上増加に寄与するキーワード

Web上のあらゆる情報をAIがクロール、本に関連するキーワードを抽出

デジタルコンテンツの特長と可能性

- テクノロジーによって電子書籍を次のフェーズへ導き、デジタルコンテンツの可能性を切り拓いていく。

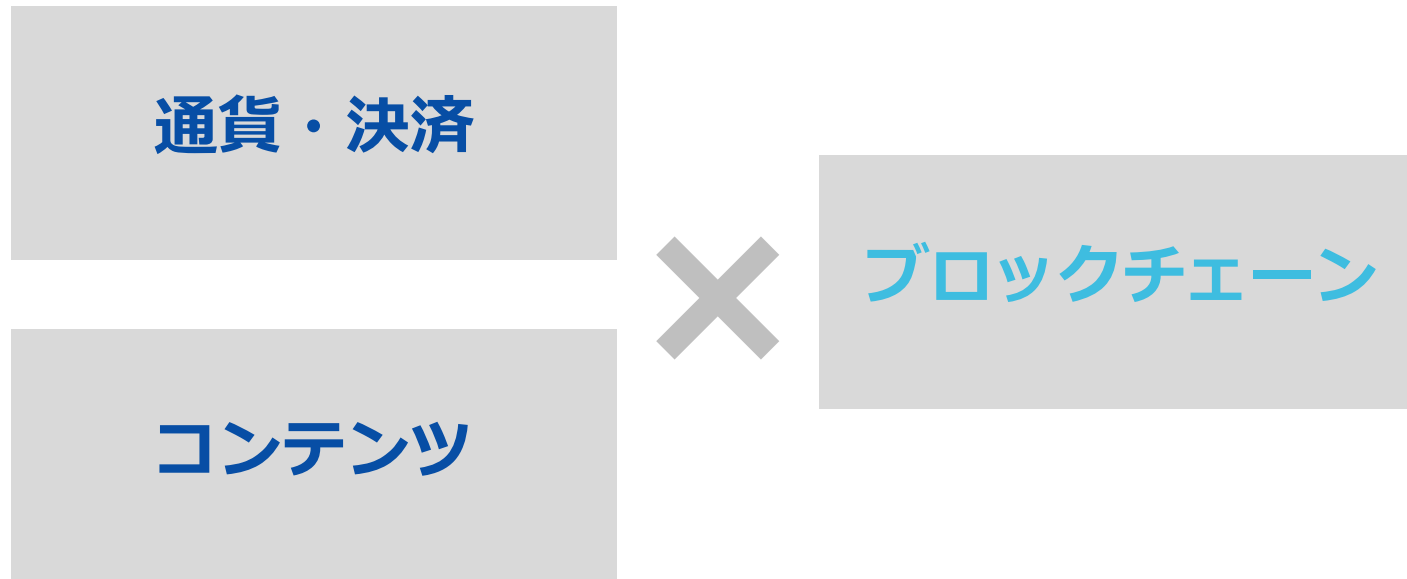
現デジタル配信 プラット フォームの特長	いつでもどこでも たくさんの人へ	能動的なコンテンツ提供	行動履歴の活用
アナログの メリット	所有物という概念	貸し借り・売却可能	希少価値の演出

現在デジタルが持つ特徴とアナログのメリットを新技術で提供する

- ・ 既存技術の活用
 - ・ ブロックチェーンの可能性
- ➡ 研究開発チーム立ち上げ

ブロックチェーンの可能性

- デジタルコンテンツへのブロックチェーン技術の応用を研究する。



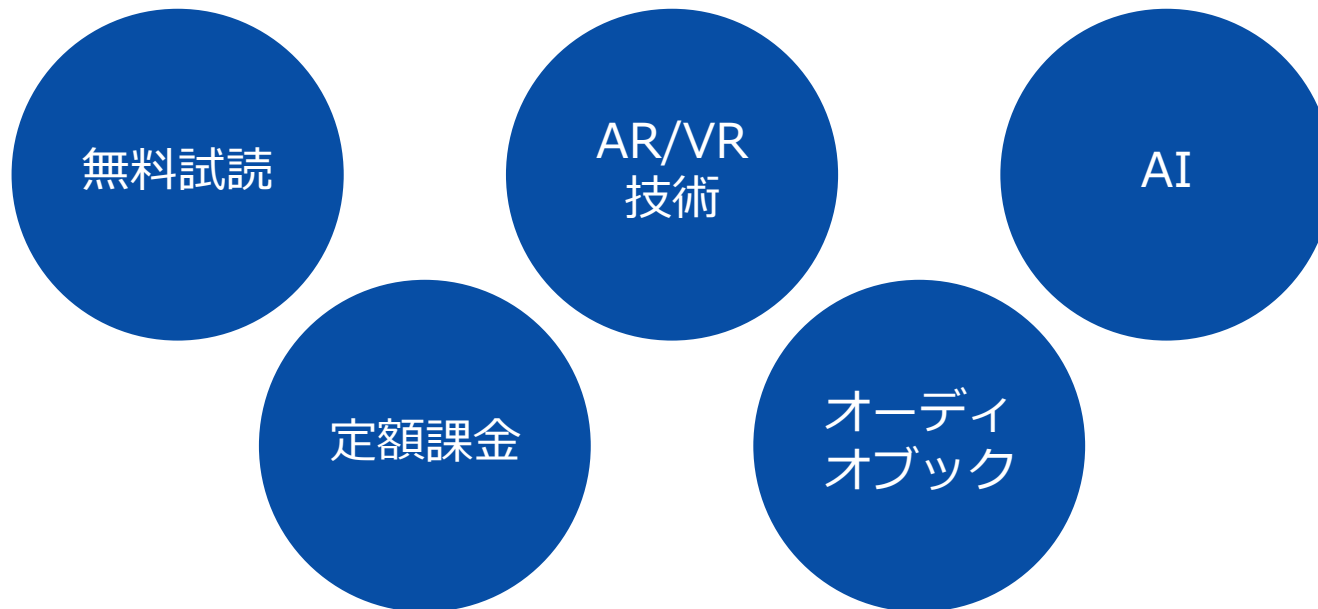
**売買・著作権管理・トレース・手数料支払い
これらを効率良く実行できる可能性の模索**

新サービスの方向性

- 業界全体を活性化させる新サービスを展開することが“Publishing Platformer”としての責務と認識。

新たなテクノロジーによって業界が抱える課題を解決可能
メディアドゥグループはテクノロジーの進化を業界に取り入れる役割を担う

今後も出版市場全体を大きくするためのサービスを展開



新サービスへの取り組み

- M&Aや資本業務提携も視野にいれ、3つの新事業展開を最速で実現していく。

最速で取り組む3つのチャレンジ事業

③ メタデータマーケティング提供

④ 先端技術を活用したサービス創出

⑤ 出版社横断的な新サービス展開

社内立ち上げ

M&A

資本業務提携・JV

Position

を確立したことでM&Aや事業提携が活発に

2018年3月に新サービス推進室を設立
あらゆる手段を用い、チャレンジ事業を全社的に取り組んでいく方針

今後のマイルストーン

- 3年後に現在構想しているサービスを一斉展開するべく、計画1・2期目は投資期間との位置づけ。

計画1期目
(2019年2月期)

計画2期目
(2020年2月期)

計画3期目
(2021年2月期)

① コンテンツ流通プラットフォーム構築

② メディア・プロモーション事業活性化

③ メタデータマーケティング提供

④ 先端技術を活用したサービス創出

⑤ 出版社横断的な新サービス展開

システム刷新→業界の成長エンジンへ

基盤構築／先行投資
(人材採用)

新サービス
一斉展開

中期経営計画事業目標①

- 中期経営計画では下記通り事業目標を策定。

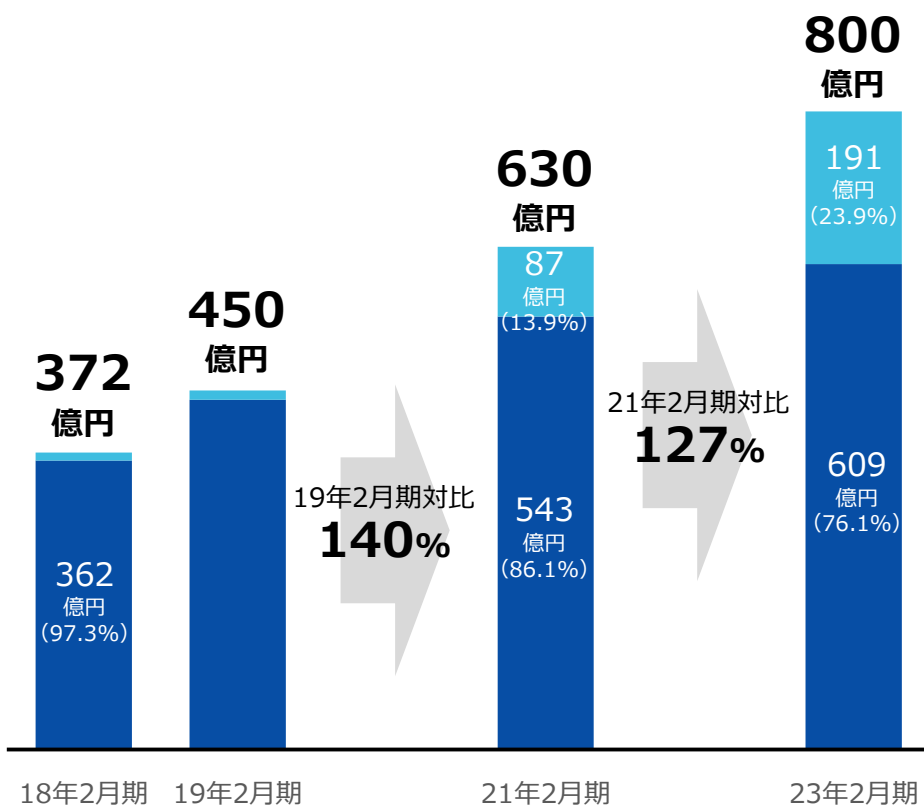
	2018年2月期 実績	2021年2月期 計画	2023年2月期 目標
流通総額※	710億円	1,050億円	1,300億円
連結売上高	372億円	630億円	800億円
連結EBITDA	17.7億円	35億円	60億円
EPS	32.56円	95円	135円

※ 流通総額 = 取引先の電子書籍ストアを通じて利用者が支払う上代価格の合計

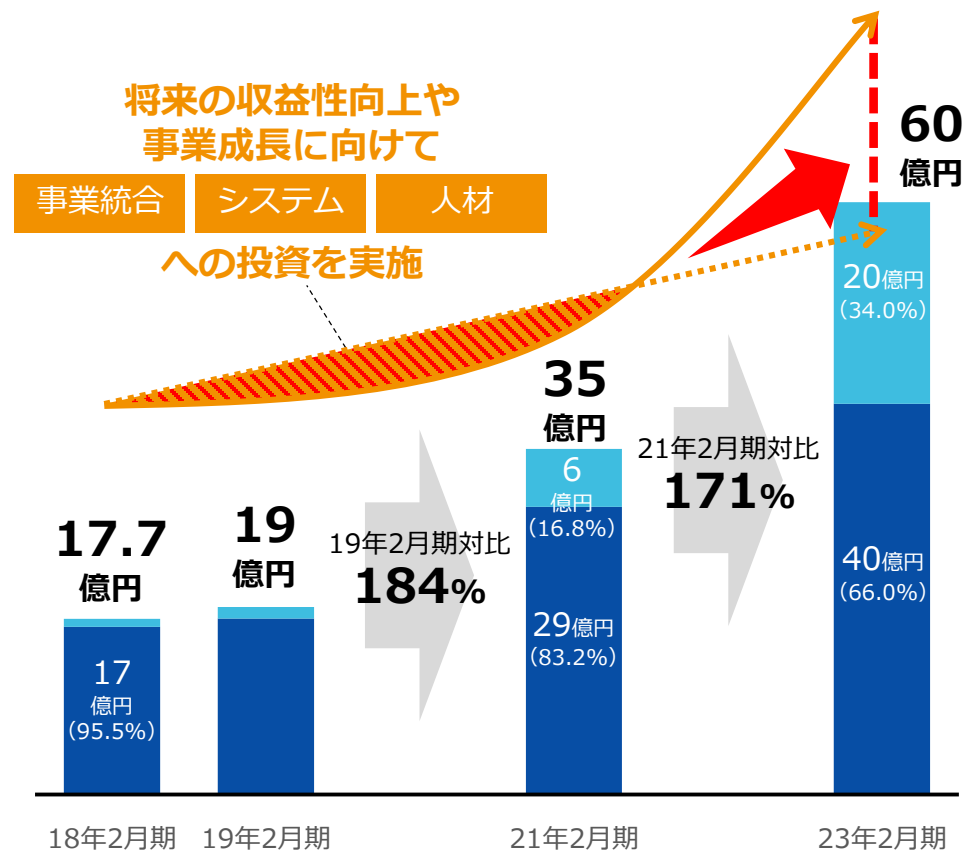
中期経営計画事業目標②

- 今後は電子書籍流通事業以外の事業が伸長し、売上高において20%以上、EBITDAにおいて30%以上を占める計画。

連結売上高構成比



連結EBITDA構成比



■ 電子書籍流通事業 ■ メディア・プロモーション/新規事業等

※ 各決算期における売上高・EBITDAにおける事業別構成比を（○%）として記載。

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かずようお願いいたします。

当社IR情報サイト

<https://mediado.jp/ir/>