



# 2018年度第1四半期 決算補足資料

---

2018年7月27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

- パートナー企業の電子書店運営受託、電子書籍配信システム提供、書籍データ提供

## ② クロスメディア事業

- 紙書籍、CD、DVD等のオンライン販売

**1** 第1四半期 業績

**2** 第1四半期 施策・トピックス

**3** 今後の計画

**4** 参考資料

## ■ 大幅増収を達成し、経常黒字拡大\*1

- ✓ 売上高 32.7億円 (前年同期:26.6億円、前年同期比:+22.8%)
- ✓ 経常利益 2.09億円 (前年同期:0.36億円、前年同期比:+475.9%)

## ■ 新コミックアプリ「ebookjapan」をリリース(2018/7)

- ✓ 人気コミックをさまざまな形で楽しめる、コミック好きのための総合コミックアプリ
- ✓ 3/23に発表した業務提携に基づき、当社がヤフーと共同で運営
- ✓ 「チケット無料」や「無料連載」などの無料機能が充実し、購入やレンタルも可能
- ✓ 試し読み～購入～読書が1つのアプリ内で完結

## ■ 当社含む電子書店5社で「日本電子書店連合」を発足(2018/4)

- ✓ 読者への正規版購入と著者への収益還流を推進を目的に4/16に発足
- ✓ 海賊版サイトへの対策や、読者への「正規版」購入の啓蒙などを促進  
他の事業者にも連携を呼び掛け、健全な電子書籍市場の発展を目指す

\*1: 当社は、2018年度より非連結決算に移行しました。そのため連結決算である前期との比較分析は、参考としてご覧ください。

# 1Q業績 | 第1四半期 業績ハイライト

(単位：百万円)

	2018年度1Q (単体)	前年同期比*1 (2017年度1Q比) (連結)	前四半期比*1 (2017年度4Q比) (連結)
<b>売上高</b>	3,277	+22.8%	+7.2%
電子書籍事業	2,168	+28.3%	+20.9%
電子書籍配信	1,596	+8.7%	+19.0%
電子書籍提供	571	+158.3%	+26.6%
クロスメディア事業	1,109	+13.4%	△12.2%
<b>経常利益</b>	209	+475.9%	+86.2%

**売上高、経常利益ともに、四半期で過去最高**

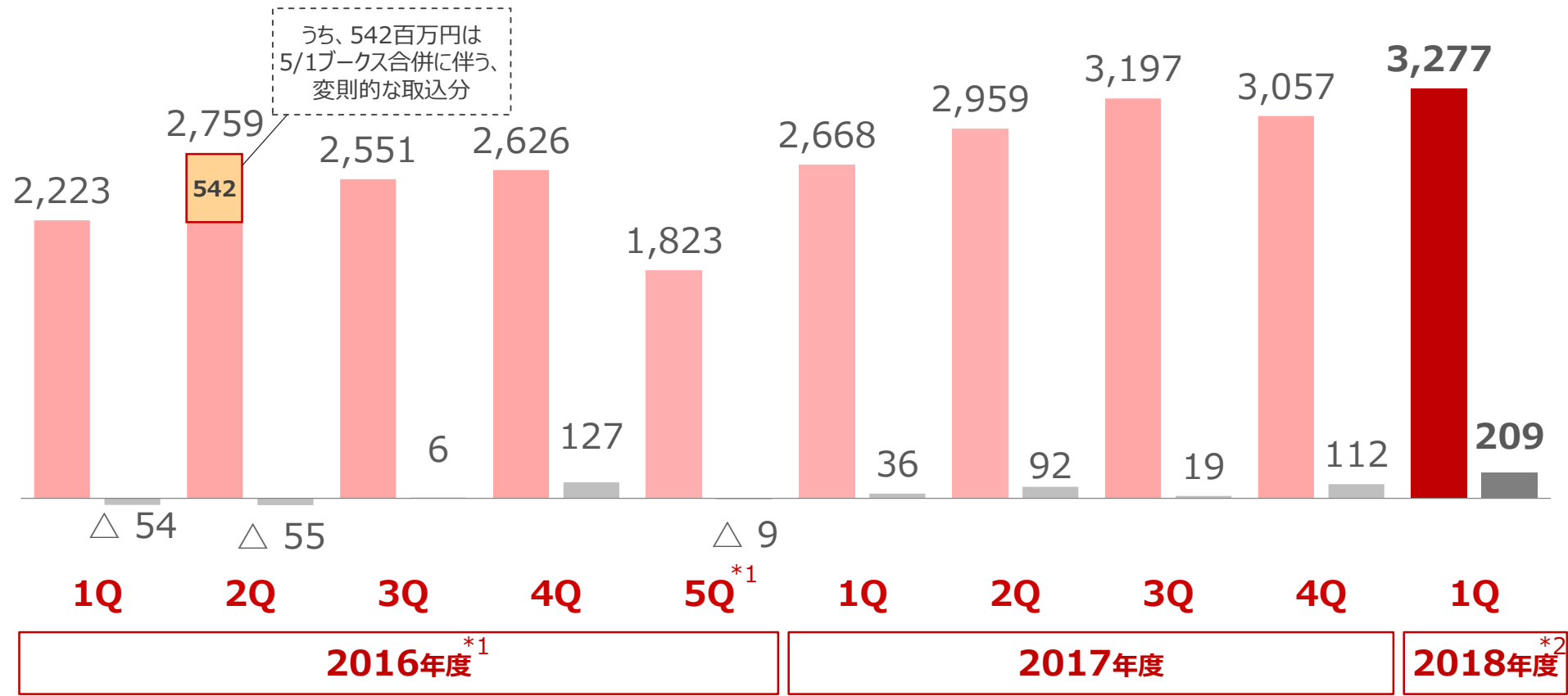
\*1: 2018年度より非連結決算に移行したことを受け、前年度との比較は参考値としてご覧ください。

# 1Q業績 | 売上高・経常利益

(単位：百万円)

■ 売上高 ■ 経常利益

海賊版サイト閉鎖の影響等も受け、売上高・経常利益ともに過去最高を記録



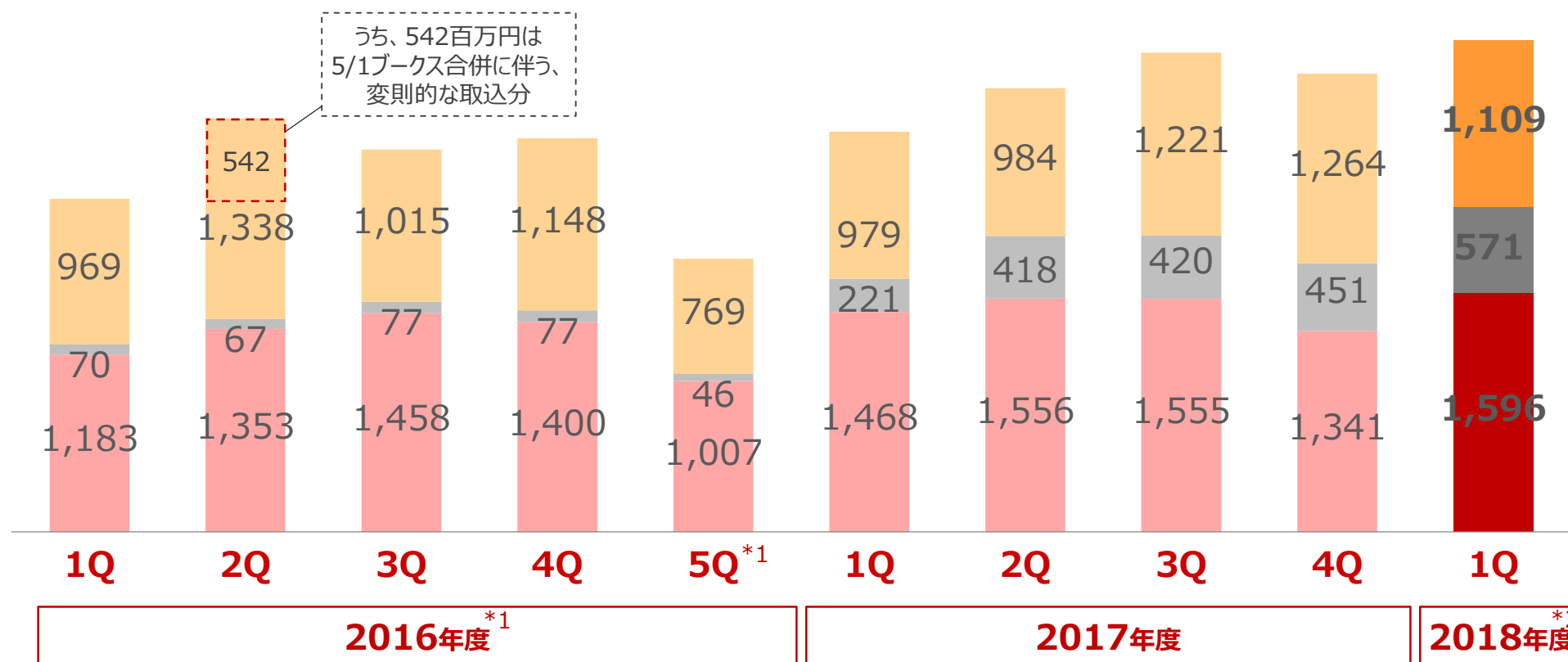
\*1: 2016年度中の決算期変更により、2016年度は2016年2月～2017年3月の14ヵ月。5Qは2017年2月～3月の2ヵ月間。

\*2: 2018年度より非連結決算に移行したことを受け、2016年度、2017年度は連結、2018年度は単体の数字となります。

(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

電子書籍事業にて堅調な伸びを実現、配信・提供ともに四半期で過去最高の売上



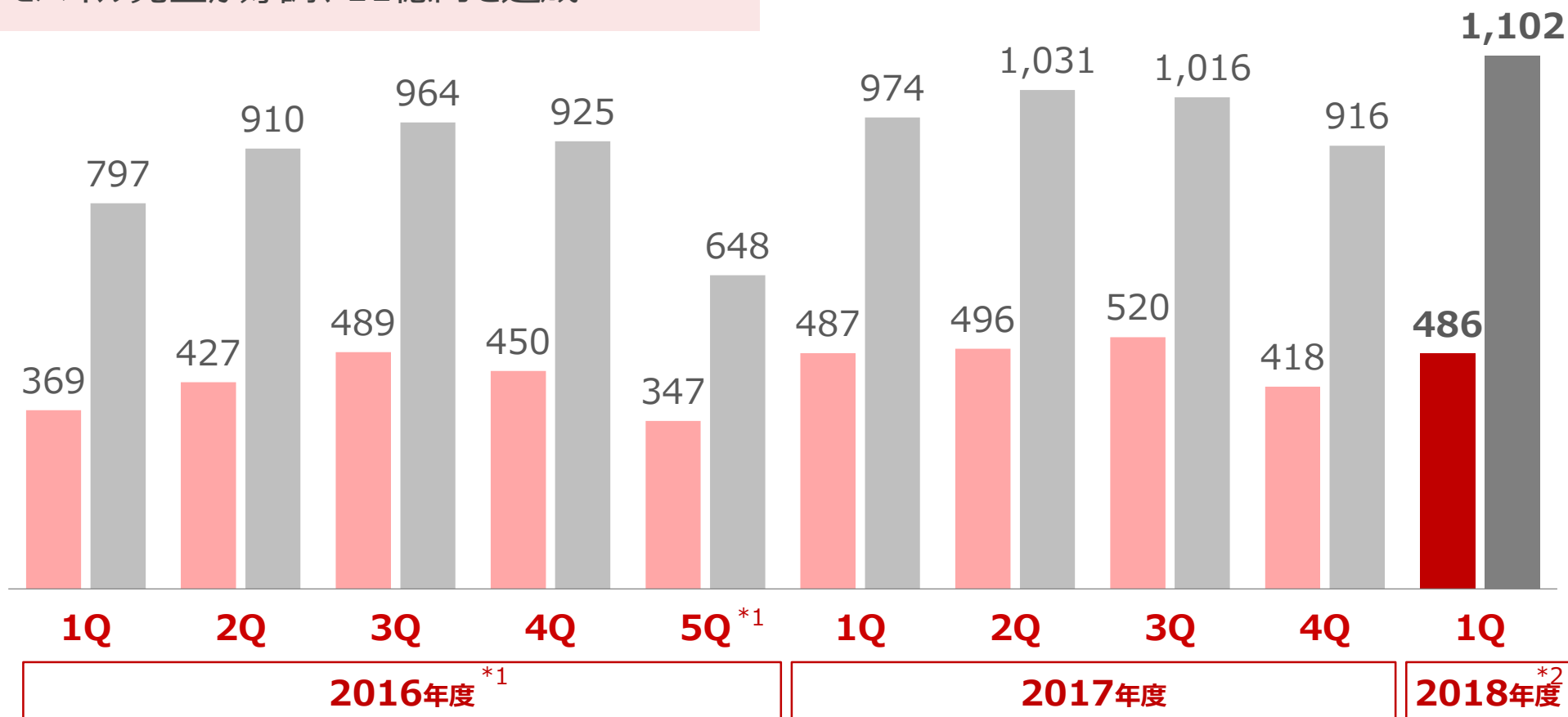
\*1: 2016年度中の決算期変更により、2016年度は2016年2月～2017年3月の14ヵ月。5Qは2017年2月～3月の2ヵ月間。

\*2: 2018年度より非連結決算に移行したことを受け、2016年度、2017年度は連結、2018年度は単体の数字となります。

(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）

モバイル売上が好調、11億円を達成



\*1: 2016年度中の決算期変更により、2016年度は2016年2月～2017年3月の14ヵ月。5Qは2017年2月～3月の2ヵ月間。

\*2: 2018年度より非連結決算に移行したことを受け、2016年度、2017年度は連結、2018年度は単体の数字となります。

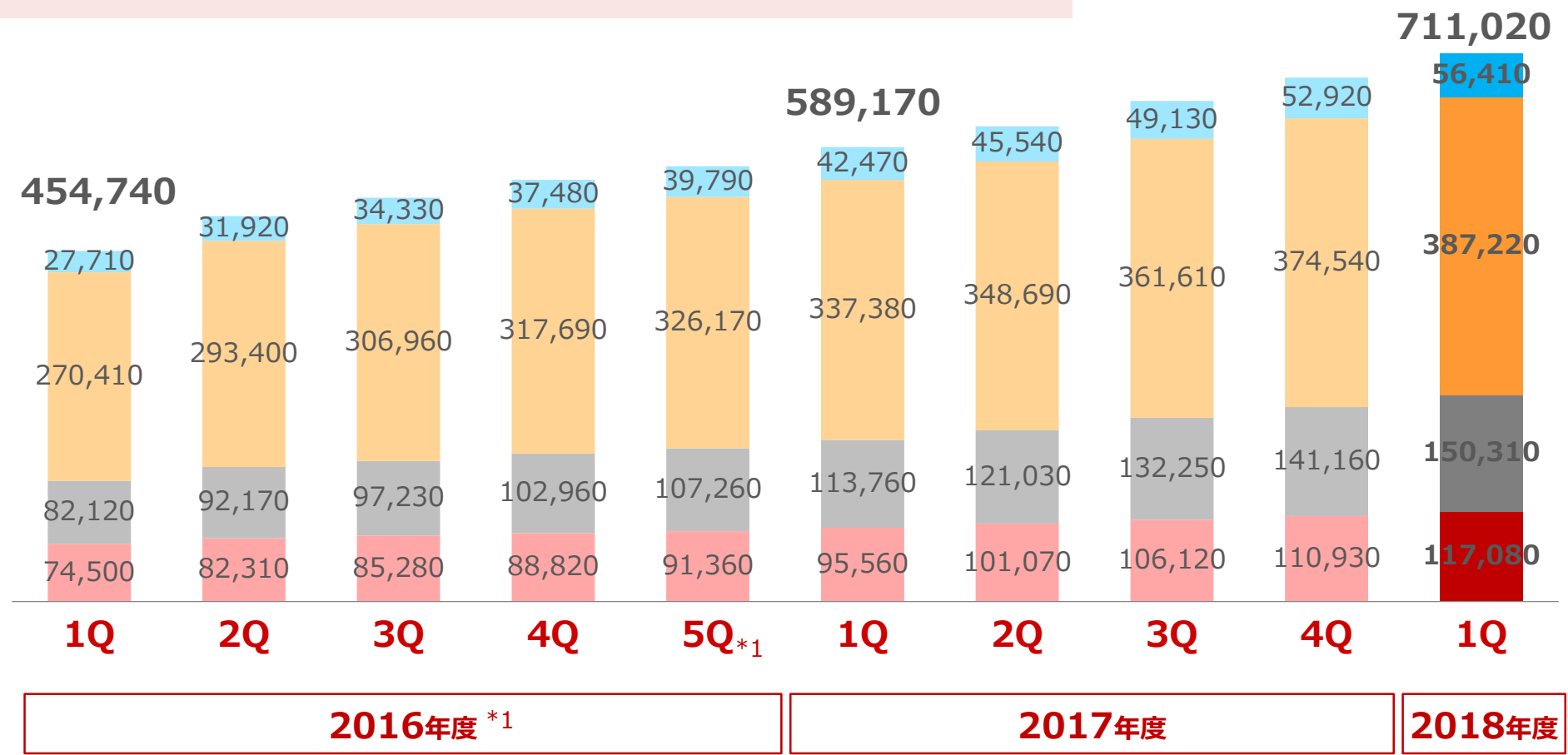


# 1Q業績 | ジャンル別取扱冊数

(単位：冊)

■ 男性マンガ ■ 女性マンガ ■ 総合図書 ■ その他

引き続き、マンガを中心にラインアップを順調に拡大

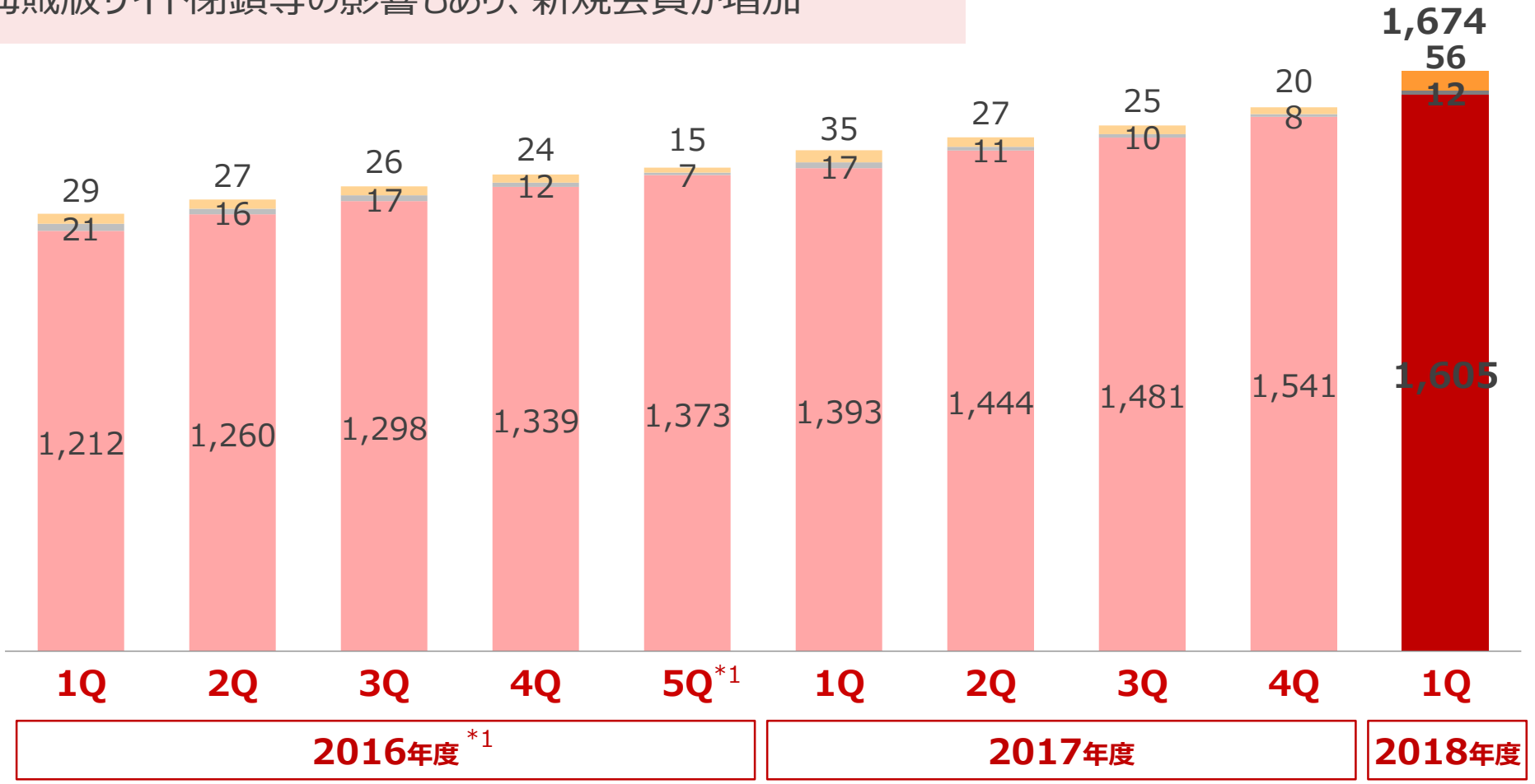


\*1: 2016年度中の決算期変更により、2016年度は2016年2月～2017年3月の14ヵ月。5Qは2017年2月～3月の2ヵ月間。

(単位：千人)

■ 既存会員 ■ パソコン新規会員 ■ モバイル新規会員

海賊版サイト閉鎖等の影響もあり、新規会員が増加



\*1: 2016年度中の決算期変更により、2016年度は2016年2月～2017年3月の14ヵ月。5Qは2017年2月～3月の2ヵ月間。

（単位：百万円）

	2017年度1Q （連結）	2018年度1Q*1 （単体）	増減率	備考
<b>売上高</b>	2,668	<b>3,277</b>	+22.8%	
電子書籍事業	1,689	<b>2,168</b>	+28.3%	電子書籍提供・配信ともに好調
クロスメディア事業	979	<b>1,109</b>	+13.4%	
<b>売上原価</b>	1,708	<b>2,306</b>	+35.0%	
著作権使用料	851	<b>1,159</b>	+36.2%	
<b>販売費及び一般管理費</b>	927	<b>761</b>	△17.9%	
支払手数料	86	<b>93</b>	+7.3%	
人件費（賞与を除く）	208	<b>130</b>	△37.6%	子会社売却等に伴う減少
広告宣伝費	86	<b>107</b>	+24.7%	
ポイント引当金繰入額	180	<b>131</b>	△27.5%	費用対効果改善を受け投下額を抑制
<b>営業利益</b>	33	<b>210</b>	+535.0%	
<b>経常利益</b>	36	<b>209</b>	+475.9%	
<b>税引前四半期純利益</b>	36	<b>213</b>	+487.1%	
<b>四半期純利益</b>	26	<b>149</b>	+452.2%	

\*1: 2018年度より非連結決算に移行したことを受け、前年度との比較は参考値としてご覧ください。

(単位：百万円)

	2017年度4Q (単体)	2018年度1Q (単体)	増減率	備考
<b>資産</b>	5,406	<b>5,661</b>	+4.7%	
現金及び預金	2,717	<b>2,859</b>	+5.2%	
売掛金	1,280	<b>1,264</b>	△1.3%	
<b>負債</b>	2,207	<b>2,313</b>	+4.8%	
買掛金	1,382	<b>1,488</b>	+7.7%	
<b>純資産</b>	3,199	<b>3,348</b>	+4.7%	
資本金	854	<b>854</b>	—	
資本剰余金	1,139	<b>1,139</b>	—	
利益剰余金	1,170	<b>1,319</b>	+12.7%	
自己株式	0	<b>0</b>	—	

(単位：百万円)

	2018年度1Q 累計実績 (単体)	2018年度 予想 (単体)	進捗率
売上高	3,277	<b>13,500</b>	24.3%
営業利益	210	<b>300</b>	70.2%
営業利益率	6.4%	<b>2.2%</b>	—
経常利益	209	<b>300</b>	69.9%
経常利益率	6.4%	<b>2.2%</b>	—
当期(四半期)純利益	149	<b>180</b>	82.8%

**売上高・利益ともに1Qは順調に進捗。  
引き続き、市場動向を見極めつつ、適切な形で費用コントロールを継続。**

**1** 第1四半期 業績

**2** 第1四半期 施策・トピックス

**3** 今後の計画

**4** 参考資料

## 2 1Q[施策・トピックス] | 新コミックアプリリリース (2018/7/2)

ヤフーと共同運営する新コミックアプリ「ebookjapan」をリリース



共同運営

ヤフー

- ✓ フロントエンドシステムの開発・運用
- ✓ ヤフー各種サービスとの連携によるユーザー誘導、集客・プロモーション

当社

- ✓ アプリの企画・制作・運営
- ✓ バックエンドシステムの開発・運用
- ✓ コンテンツの調達および提供
- ✓ 広告宣伝・販売促進施策の企画・実行
- ✓ カスタマーサポート業務

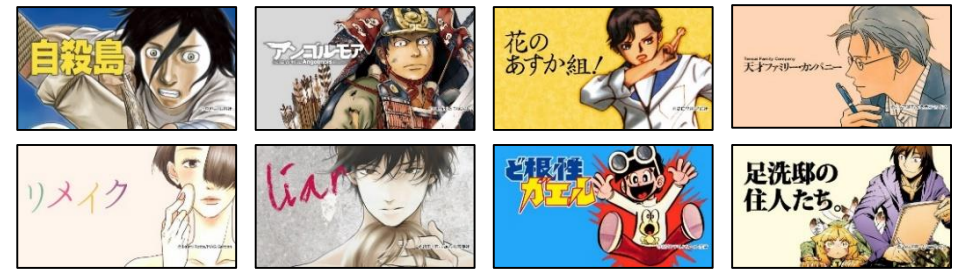


## 新アプリの主な特徴

- ①「チケット無料」  
1枚につき1話が読めるチケットを毎日無料提供
- ②「無料連載」  
曜日毎に人気コミックの続話を更新  
独占・先行配信作品も充実
- ③「一冊無料」  
豊富なラインアップの中から、  
気になるタイトルを一冊丸ごと無料提供
- ④「一話レンタル」  
豊富なラインアップの中から、気になる  
タイトルを72時間レンタル(有料)可能
- ⑤「ストア」  
13万冊以上のラインアップの中から  
気に入ったタイトルを購入可能
- ⑥「読書」  
購入、レンタルした書籍をアプリ内で  
読書可能

## 豊富な無料ラインアップ

### ■ チケット無料作品 (一部)



### ■ 無料連載 (一部)





## 2 1Q[施策・トピックス] | 人気マンガ雑誌最新号のポイント全額還元キャンペーン

6月8日～14日に発売されたマンガ雑誌最新号がポイントで全額還元となるキャンペーンを実施

### マンガ雑誌最新号のポイント全額還元キャンペーン



**人気 お客様感謝祭**  
マンガ雑誌23誌の最新号  
**ポイントで全額還元**  
次号予約購入でポイント50倍 & 掲載作品もお得!



今連載中も! 名作も! **いま注目の23誌**  
マンガ雑誌別 **今お得な1冊はコレだ!**  
計220作品 **無料・割引・ポイント最大50倍**  
マガジン GANGAN コミックビーム フレンド  
FEEL YOUNG モーニング スピリッツ YOUNG サンデー

### 対象マンガ雑誌 (23誌)

- 6月9日 (土) 発売  
『別冊少年マガジン』『月刊コミックフラッパー』
- 6月10日 (日) 発売  
『コミックバース』
- 6月11日 (月) 発売  
『ヤングマガジン』『週刊ビッグコミックスピリッツ』
- 6月12日 (火) 発売  
『イブニング』『ヤングチャンピオン』  
『別冊少年チャンピオン』『ゲッサン』  
『月刊少年ガンガン』『月刊コミックビーム』
- 6月13日 (水) 発売  
『週刊少年サンデー』『週刊少年マガジン』  
『別冊フレンド』『コミック乱ツインズ』
- 6月14日 (木) 発売  
『モーニング』『週刊少年チャンピオン』

## 2 1Q[施策・トピックス] | 「eBookサイン会」を開催

購入した電子書籍に著者オリジナルサインがもらえる「eBookサイン会」を定期開催(2017年9月～)

「eBookサイン会」とは？ … 購入した電子書籍に著者のオリジナルサインがもらえるサイン会イベント

- 参加条件 : 期間中に対象書籍を購入し、専用ページから応募した方
- 特典(当選者) : 著者サイン入り描き下ろしイラスト(キャラクターのリクエスト可 + 自分の名前入り)
- 特典(参加者全員) : 著者サイン入り描き下ろしイラスト(全員共通のイラスト)

ネット環境があれば  
遠方でも参加可能！

購入書籍が、世界でただ1冊の、  
自分だけの電子書籍に！

著者にイラストのキャラクターを  
リクエストすることも可能！

### ■「猪ノ谷言葉先生 eBookサイン会」(2018年5月開催)



『ランウェイで笑って』(C) Kotoba Inoya/講談社

本企画向けに  
著者が直筆で描き下ろし！



『ランウェイで笑って』(C) Kotoba Inoya/講談社

著者オリジナルイラスト+サインを  
購入した電子書籍に配信！

## 2 1Q[施策・トピックス] | 「Yahoo!ショッピング」月間ベストストアを受賞

当社が運営するオンライン書店(紙書籍・DVDを販売)が、「Yahoo!ショッピング(本、雑誌、コミック部門)」にて、2018年5月度の月間ベストストア1位・3位を獲得

**YAHOO!** ショッピング  
JAPAN

月間ベストストア「本、雑誌、コミック部門」  
2018年5月度



1位

「bookfanプレミアム」



3位

「bookfan  
@Yahoo!店」



**1** 第1四半期 業績

**2** 第1四半期 施策・トピックス

**3** 今後の計画

**4** 参考資料

事業環境変化やグループ再編等を受けて、ミッションを再定義

これまで(2015年3月発表)

当社の目指す世界

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



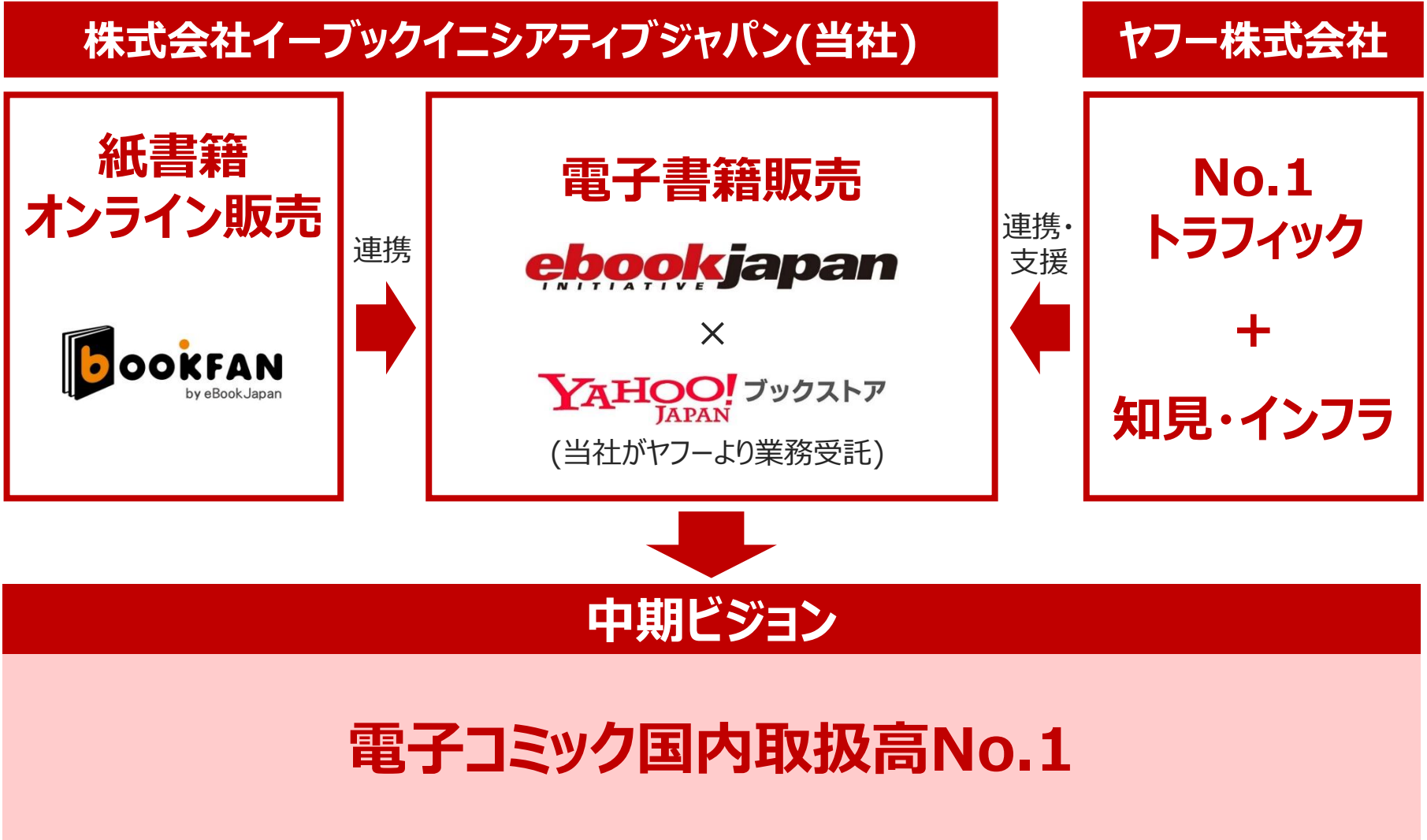
これから(2018年4月再定義)

ミッション

日本の豊かな出版文化で  
世界中を幸せにする

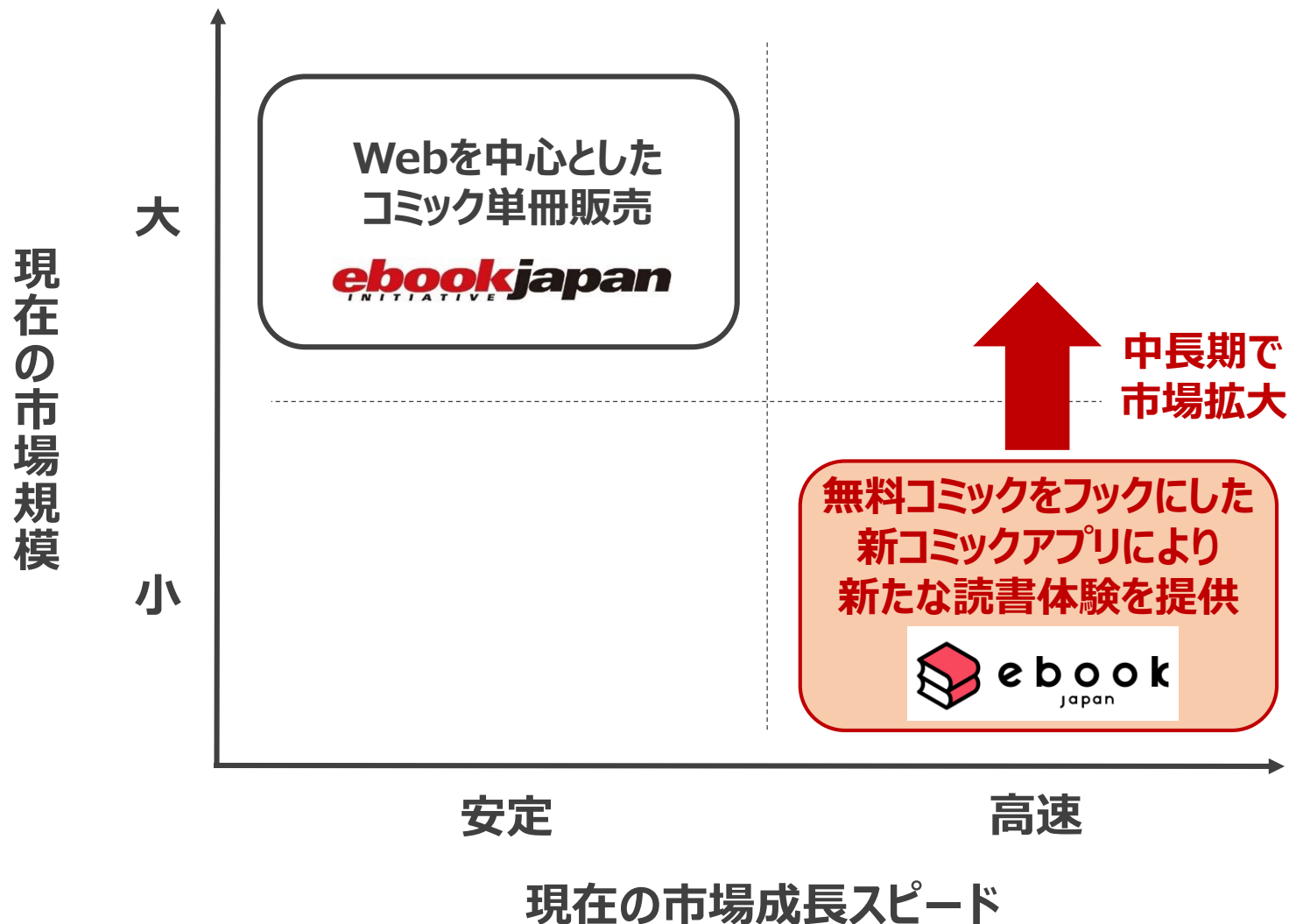
### 3 今後の計画 | 中期ビジョン

ヤフーのバックアップを受けつつ、サービスを飛躍的に発展させ、「電子コミック国内取扱高No.1」を目指す



### 3 今後の計画 | 今後の事業展開イメージ

既存のコミック単冊販売で確実に地歩を固めつつ、成長市場であるアプリ市場に進出し、ユーザーに新たな読書体験を提供していく



(単位：百万円)

	2017年度 実績 (単体)	2018年度 予想 (単体)	増減率
売上高	11,882	13,500	+13.6%
営業利益	280	300	+6.9%
営業利益率	2.4%	2.2%	-
経常利益	287	300	+4.3%
経常利益率	2.4%	2.2%	-
当期純利益	159	180	+12.9%

売上高13,500百万円、経常利益300百万円での着地を想定



**1** 第1四半期 業績

**2** 第1四半期 施策・トピックス

**3** 今後の計画

**4** 参考資料

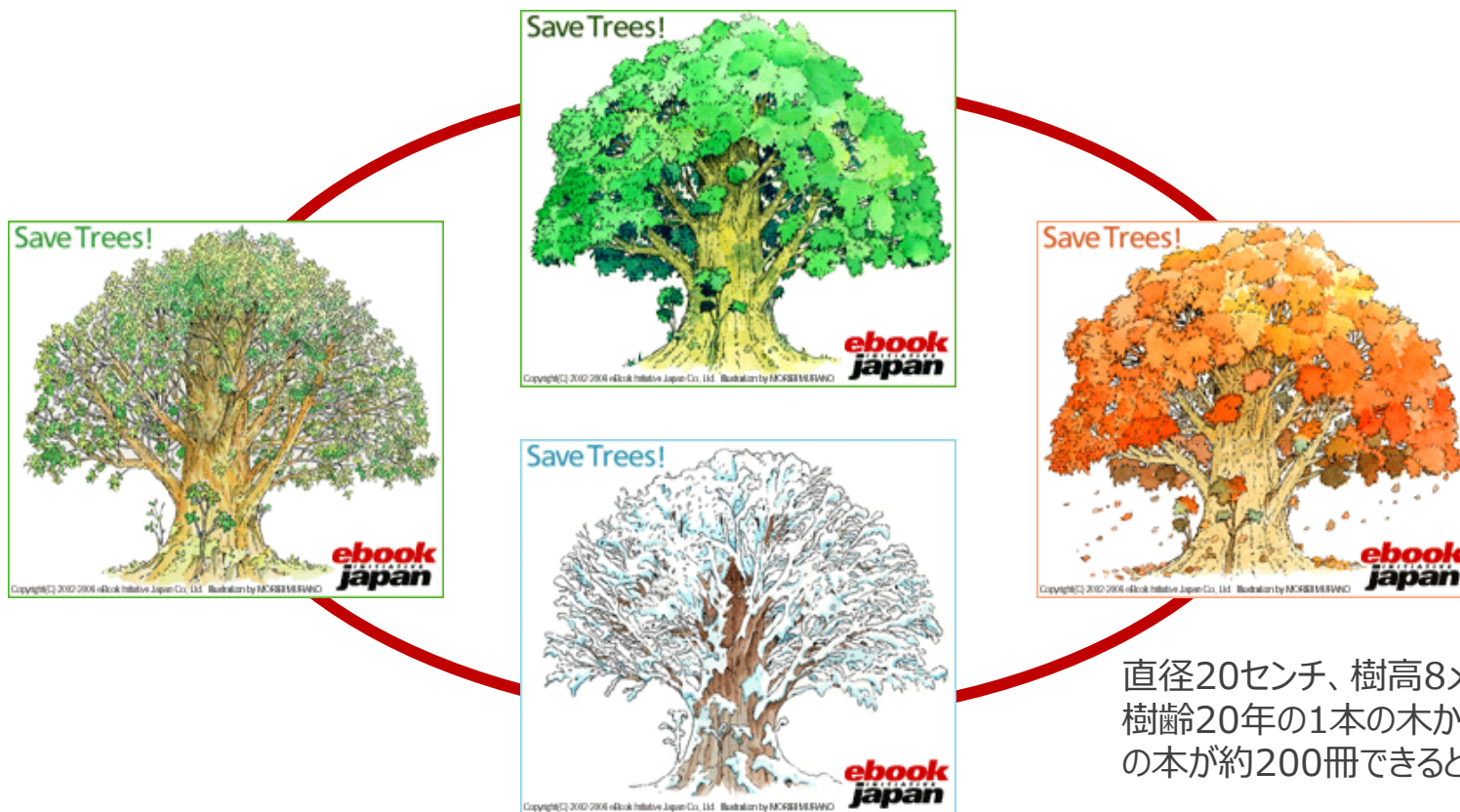
**株式会社イーブックイニシアティブジャパン**  
**eBOOK Initiative Japan Co., Ltd.**

(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）、クロスメディア事業
代表者	代表取締役社長 小出 斉
資本金	854,004千円（2018年6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	195名（2018年6月末日現在）
ウェブサイト	<a href="http://www.ebookjapan.jp/e bj/">http://www.ebookjapan.jp/e bj/</a>

## 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

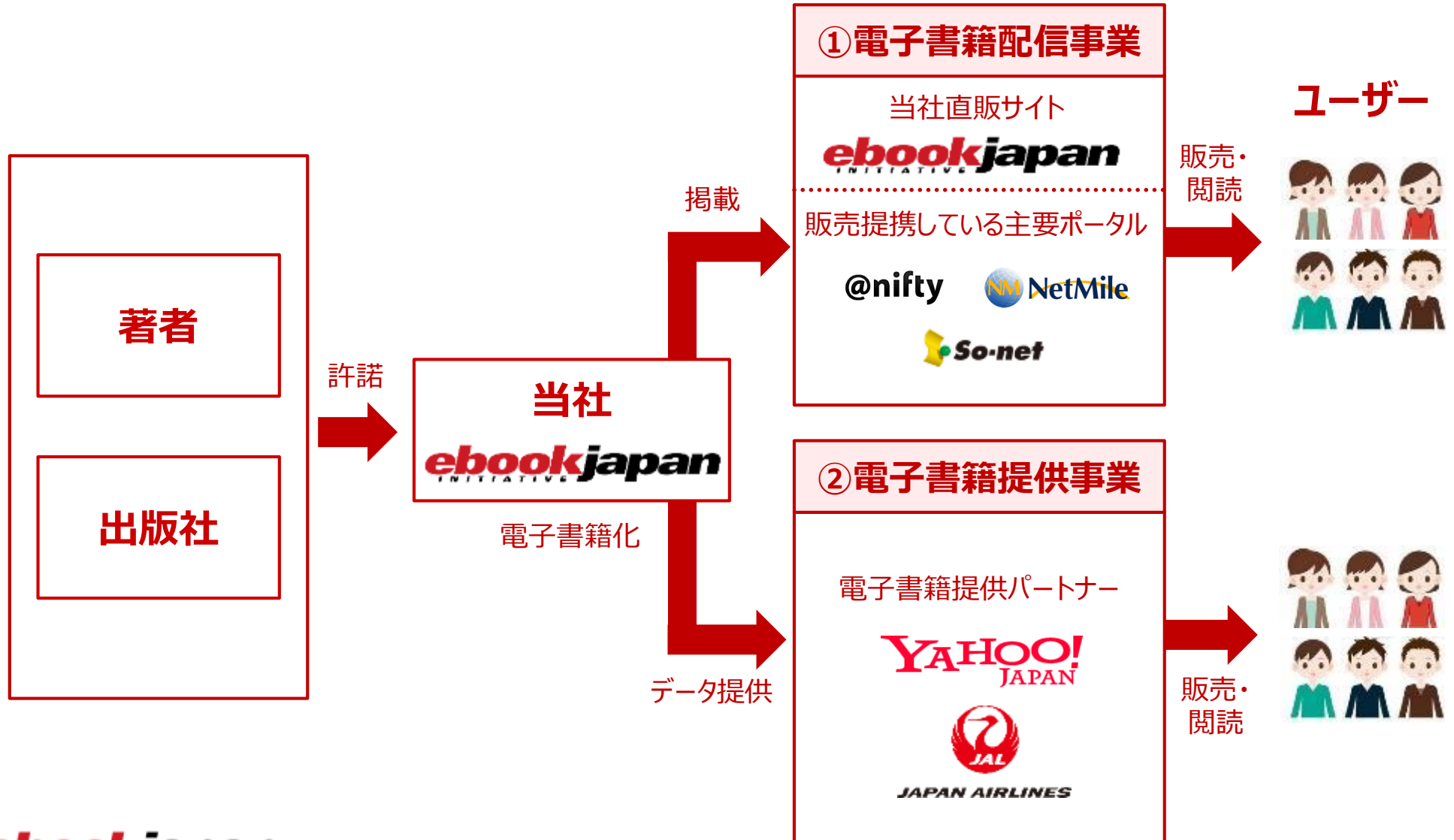


直径20センチ、樹高8メートルに育った、樹齢20年の1本の木から、1冊300グラムの本が約200冊できるといわれます

**当社はこれまで19年間で累計 1億冊以上の電子書籍を販売し、50万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26.7万冊\*1
- ・電子書籍作品総数でも業界トップクラスの約71.1万冊\*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、71.1万冊以上\*1の電子書籍ラインアップ

	~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  
26.7万冊超

## 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クラウド本棚に保管できます。
- ✓ 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

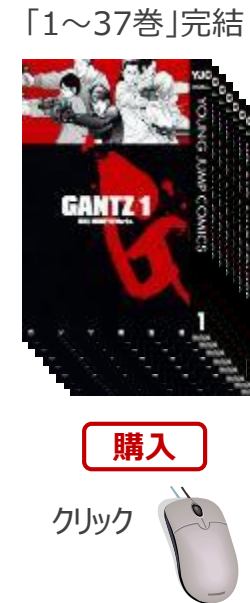
まとめ買いでお得に購入

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！

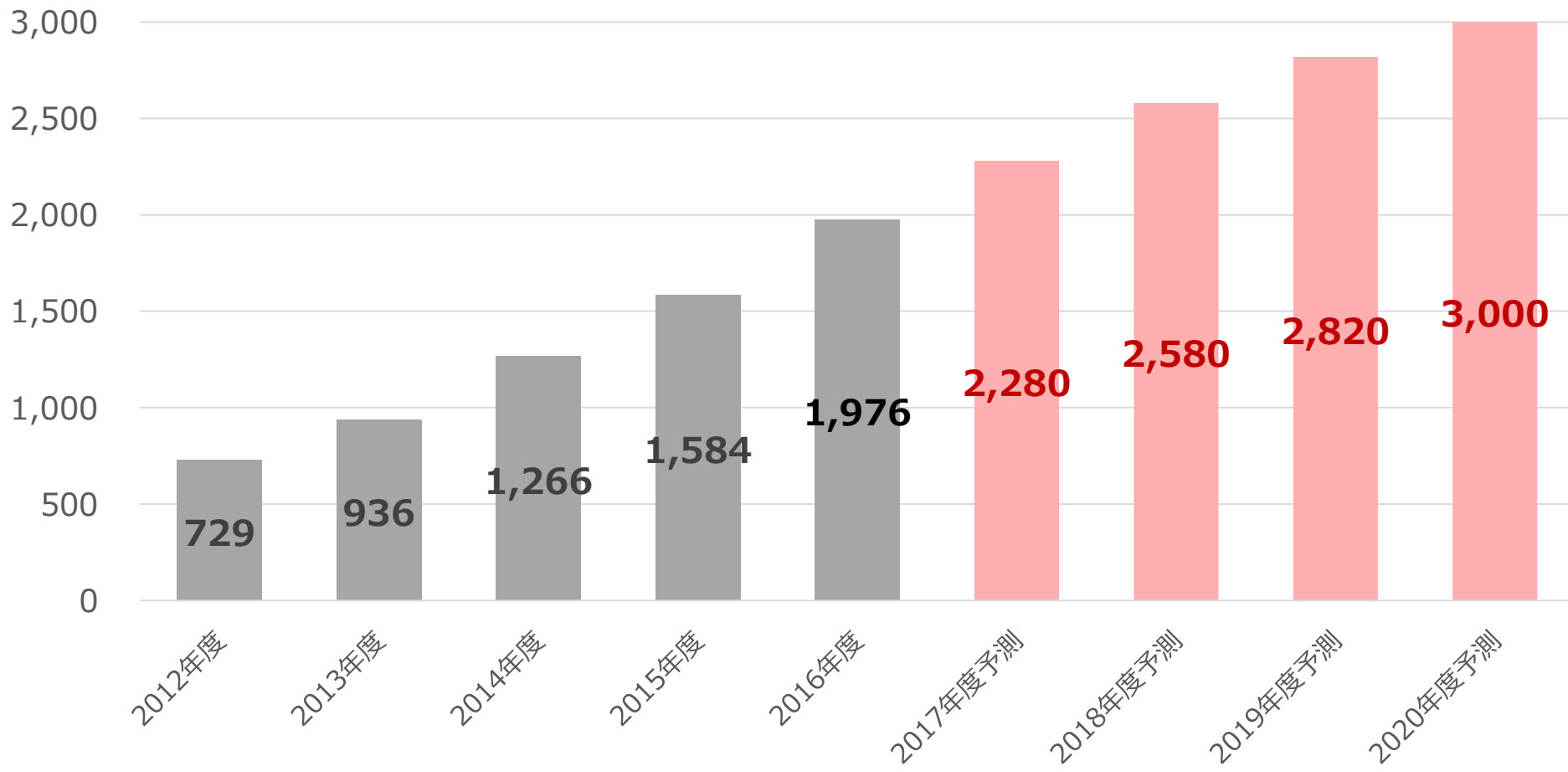


## 4 参考資料 | 電子書籍業界の市場規模

電子書籍の市場規模は今後も順調に拡大し、4年後には3,000億円にまで成長する見込み

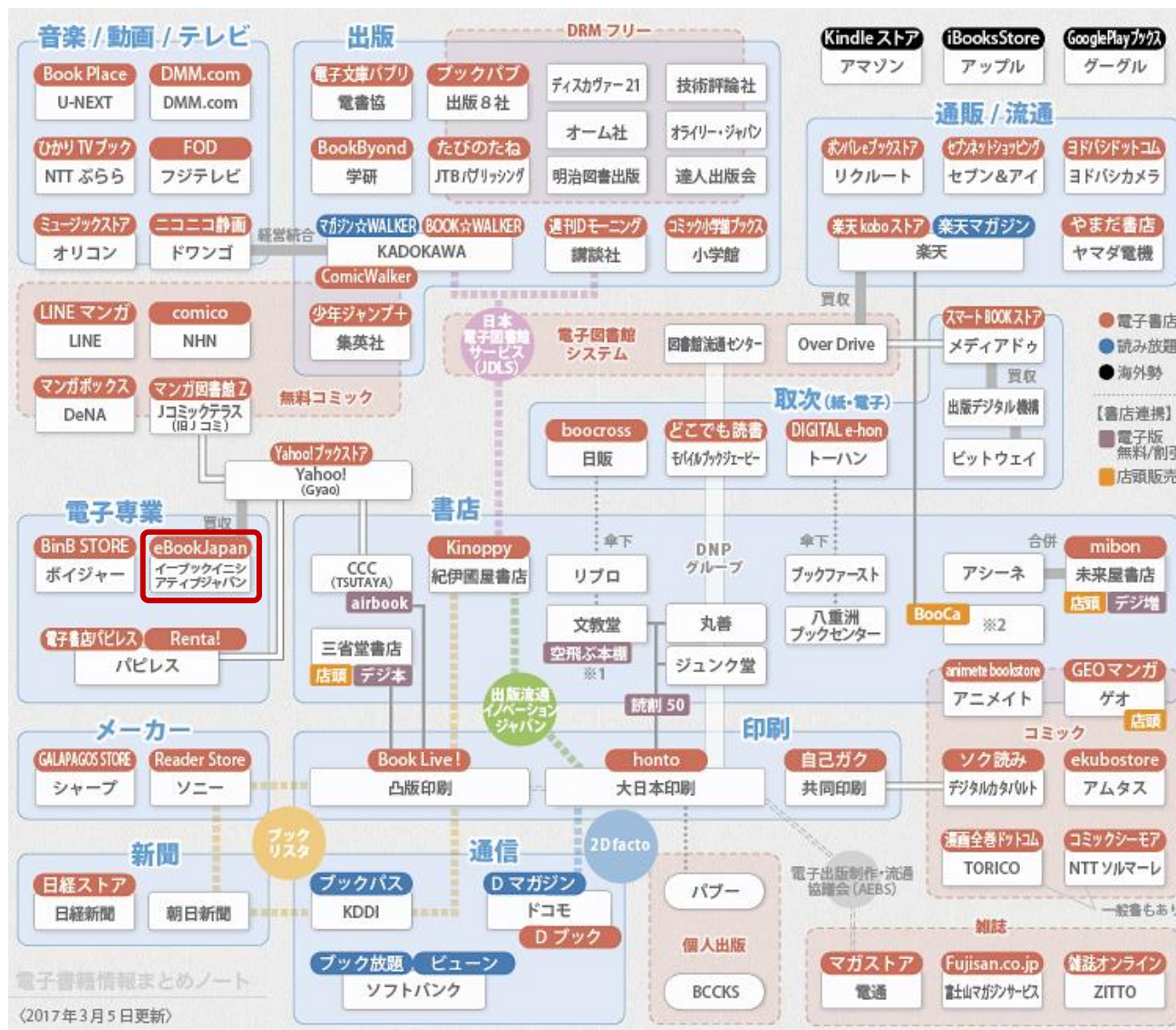
(単位：億円)

### 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。