

# 2019年度第3四半期 決算補足資料

2020年1月29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



**e b o o k**  
japan

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

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\*1



- 電子書籍販売サービスの運営および電子書籍の取次 等

## ② クロスメディア事業



- 紙書籍のオンライン販売

\*1: 「配信」「提供」に区分していた電子書籍事業を2019年度より一本化して記載しております。

## ■ 四半期売上高過去最高を更新、 成長投資を継続しつつ、通期増収増益へ順調に進捗

- ✓ 売上高 5,342百万円 (前年同期: 3,537百万円、前年同期比: +51.0%)
- ✓ 営業利益 164百万円 (前年同期: 199百万円、前年同期比: △17.9%)

## ■ グループシナジーによる顧客獲得、キャンペーンによる売上高拡大

- ✓ PayPayと連携したキャンペーンを実施 (2019/12)
- ✓ Yahoo! JAPANサービスおよびグループ各サービスとの連携施策を強化促進
- ✓ リニューアルオープンのbookfan PayPayモール店が本格始動 (2019/11)

前年同期比で電子書籍事業が大幅増収、紙書籍のオンライン販売も二桁伸長  
成長投資をしつつも、通期増益予想に対して順調に進捗

(単位: 百万円)

	2019年度3Q (個別)	前年同期比	前四半期比
売上高	5,342	+51.0%	+3.3%
電子書籍事業	3,986	+63.9%	△1.2%
クロスメディア事業 (紙書籍のオンライン販売)	1,355	+22.6%	+19.0%
営業利益	164	△17.9%	△8.1%

### 売上・利益共に、2019年度業績予想に対し順調に進捗

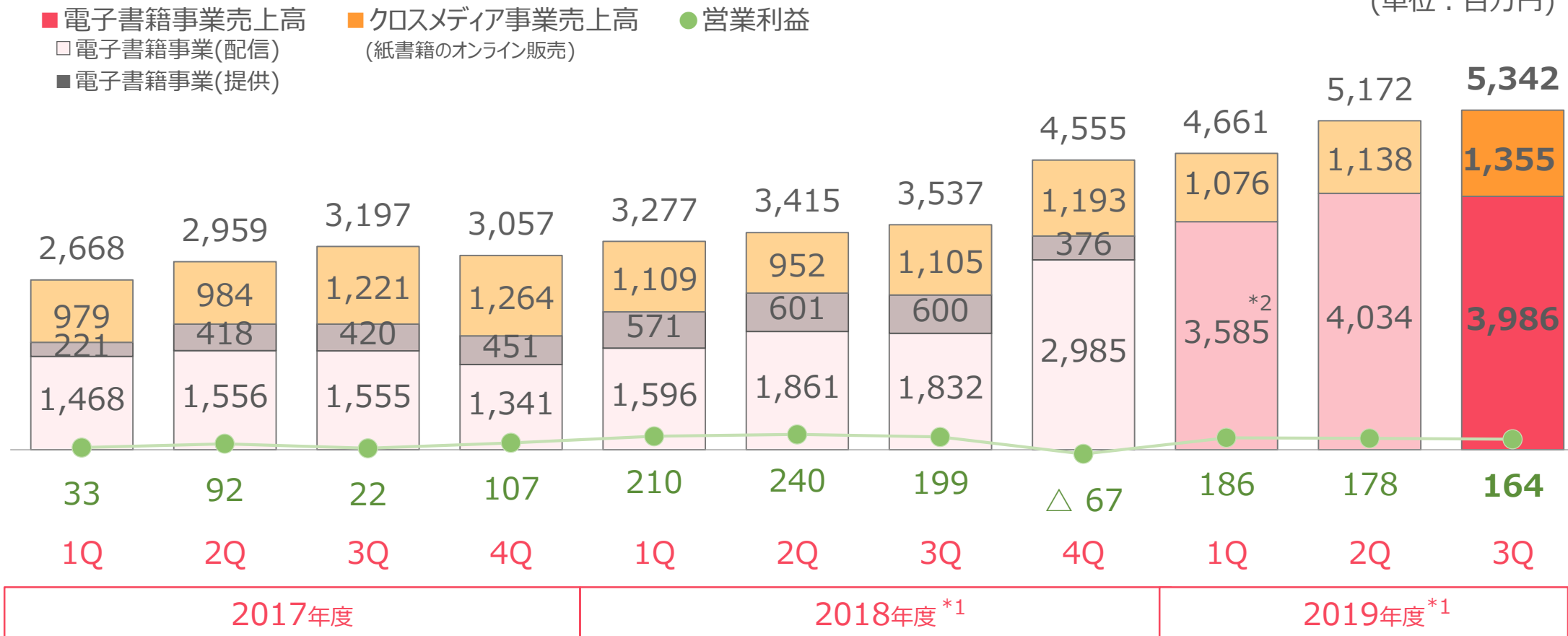
(単位: 百万円)

	2019年度 予想*1 (個別)	対前年度実績 増減率	2019年度3Q 累計実績 (個別)	進捗率
売上高	19,000	+28.5%	15,176	79.9%
営業利益	750	+28.6%	529	70.6%
営業利益率	3.9%	-	3.5%	-
経常利益	750	+26.4%	526	70.2%
経常利益率	3.9%	-	3.5%	-
四半期 (当期) 純利益	450	+170.9%	360	80.1%

\*1: 2019年4月26日公表

## 紙書籍のオンライン販売事業で過去最高売上高を更新 増収増益にむけ順調に推移

(単位：百万円)



\*1: 2018年度より非連結決算に移行したことを受け、2017年度は連結、2018年度、2019年度は個別の数値となります。

\*2: 「配信」「提供」に区分していた電子書籍事業を2019年度より一本化して記載しております。

# 損益計算書の主要項目 (前年同期比)

① 3Q業績

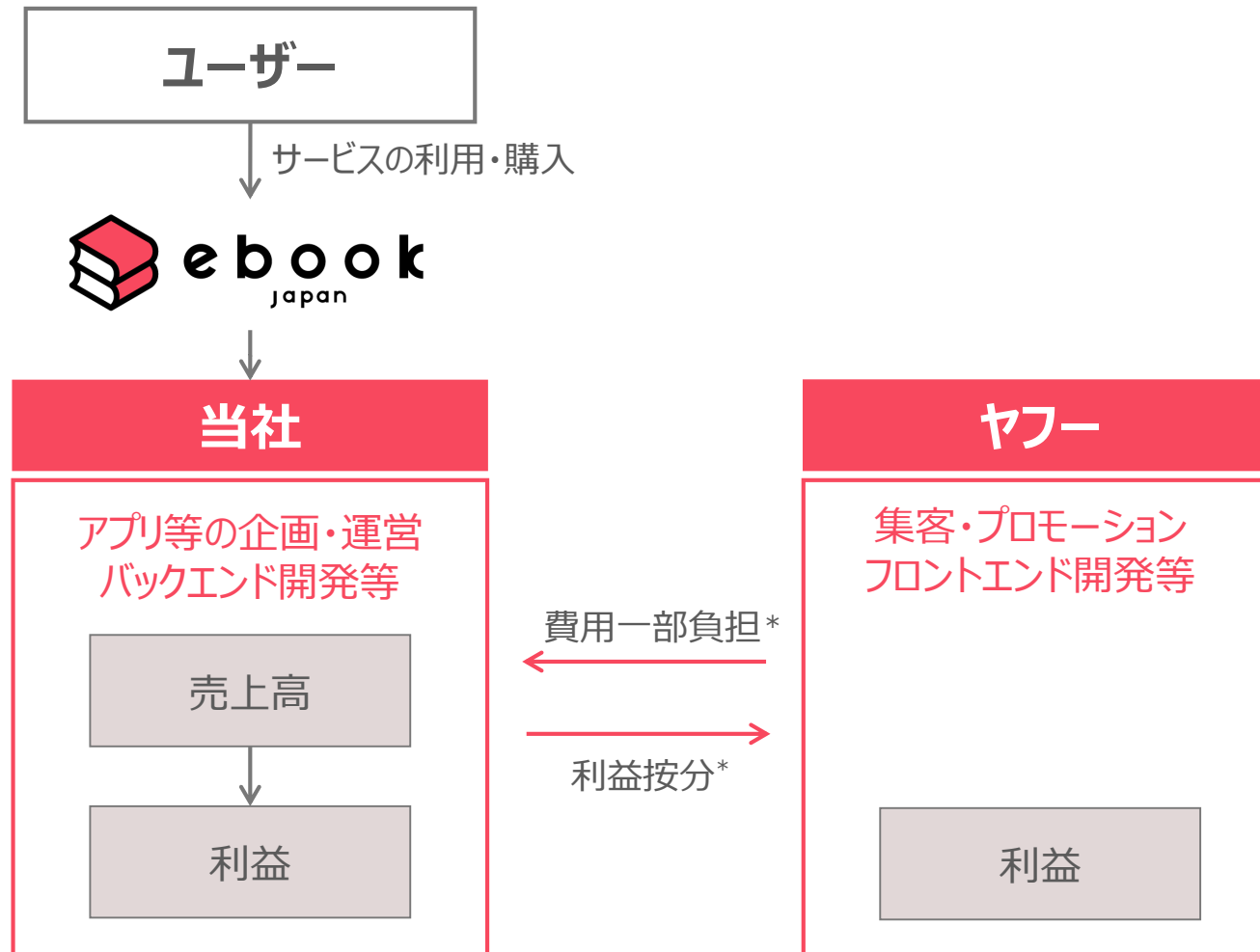
(単位: 百万円)

	2018年度3Q (個別)	2019年度3Q (個別)	増減率	備考
<b>売上高</b>	3,537	5,342	+51.0%	
電子書籍事業	2,432	3,986	+63.9%	Yahoo!ブックストアからの移行に伴い増加
クロスメディア事業	1,105	1,355	+22.6%	
<b>売上原価</b>	2,483	3,427	+38.0%	
著作権使用料	1,329	2,267	+70.5%	主に売上高増加による
<b>販売費及び一般管理費</b>	853	1,750	+105.0%	
外注費	87	801	+817.7%	ヤフーとの取引による増加*1
支払手数料	99	260	+162.1%	売上増・アプリ課金比率増
広告宣伝・販売促進費(ポイント含む)*1	322	402	+24.9%	大型キャンペーン実施による増加
人件費 (賞与を除く)	141	116	△17.9%	ebookjapanサービス費用按分に伴う*1
<b>営業利益</b>	199	164	△17.9%	
<b>経常利益</b>	199	164	△17.4%	
<b>税引前四半期純利益</b>	199	164	△17.4%	
<b>四半期純利益</b>	144	112	△22.0%	

\*1: 電子書籍事業におけるヤフーと協力して運営を行うサービスについて、広告宣伝・販売促進等の運営費用の一部をヤフーが負担、  
当社は、ヤフー負担役務に対し費用を計上。



売上は当社で計上、事業運営に関わる費用及び利益を  
契約\*に基づき、各々の役務に応じてヤフーと按分



\* 当社とヤフー間で締結した業務提携契約（本件における取引条件を定義）に基づき、費用及び利益を各々の役務に応じて按分。

# 貸借対照表の主要項目 (前四半期比)

1 3Q業績

(単位: 百万円)

	2019年度2Q (個別)	2019年度3Q (個別)	増減率	備考
<b>資産</b>	7,763	7,953	+2.5%	
現金及び預金	3,851	3,702	△3.9%	出版社等への支払サイクルの影響
売掛金	1,987	2,269	+14.2%	売上高増に伴う影響
<b>負債</b>	4,297	4,353	+1.3%	
買掛金	2,653	2,682	+1.1%	
<b>純資産</b>	3,466	3,600	+3.9%	
資本金	882	892	+1.2%	
資本剰余金	1,167	1,178	+0.9%	
利益剰余金	1,584	1,697	+7.1%	
自己株式	△200	△200	—	

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

## ebookjapanにおいて、電子書籍をPayPay残高で購入するとPayPayボーナスがもらえるキャンペーン\*を実施



プレスリリース  
2019年11月25日  
株式会社イーブックイニシアティブジャパン  
PayPay 株式会社

「ebookjapan」の電子書籍が「PayPay」でお得に買えるキャンペーン、  
「年末年始は電子書籍で最大20%戻ってくる！」を実施

株式会社イーブックイニシアティブジャパン（東京都千代田区、代表取締役社長 高橋将峰）ならびにPayPay株式会社（東京都千代田区、代表取締役社長執行役員CEO 中山一郎）は、品揃え世界最大級のまんが・電子書籍販売サイト「ebookjapan」において、電子書籍の購入を「PayPay残高」で支払ったユーザーへ最大20%のPayPayボーナス（※1）を付与する「年末年始は電子書籍で最大20%戻ってくる！」キャンペーン（※2）を、2019年12月26日から2020年1月13日まで実施します。本キャンペーンは、いつもどこかでお得なキャンペーンを実施する「いつもどこかでワクワクペイペイ」（2020年1月）として開催します。

その他、「ebookjapan」では、毎週金曜日に、“ソフトバンク”あるいは“ワイモバイル”を利用中の方など、対象のお客さまが電子書籍を購入すると、最大30%（※3）が付与されるキャンペーンを実施しています。「年末年始は電子書籍で最大20%戻ってくる！」キャンペーンと組み合わせることで、期間中の金曜日（12月27日、1月3日、1月10日）に対象のお客さまがPayPay残高で支払うと、購入額の最大50%が付与（※4）されます。

※1 PayPay ボーナス 1%、PayPay ボーナ斯拉イト 19%（有効期間 60 日間）の合計です。PayPay ボーナスの詳細は、こちらをご確認ください。



期間中PayPay残高で決済をしたユーザーに対して  
PayPayボーナスライトを最大20%\*付与  
\*ソフトバンク、ワイモバイルスマホユーザーは最大30%

\* 本キャンペーンは、いつもどこかでお得なキャンペーンを実施する「いつもどこかでワクワクペイペイ」として開催

## グループ各社との連携施策を引き続き拡充・強化



キャンペーンと連動したさらなるお得の提供

- ✓ Yahoo!プレミアム会員特典
- ✓ ソフトバンク、ワイモバイルスマホユーザーはさらにお得なキャンペーン



### 様々な切り口のキャンペーンを実施 裾野の広いユーザーそれぞれに読書を楽しむきっかけを提案

11月29日は「イーブックの日」

たくさんのお名作に出会っていただけますよう、ebookjapan書店員が「読み尽くしたい」漫画家100人を一挙にご紹介いたします！

#### 書店員による推薦作品特集



#### 各出版社との共同キャンペーン



対象作品（一部）



#### ユーザー参加型企画



エントリー後、対象期間中に購入したマンガの合計ページ数の多さをランキング形式で発表。2019/12/31 23:59までの前半と2020/01/13 23:59までの後半の順位によって、PayPayボーナスライト額が付与されます。



#### 対象ジャンル

- 少年・青年まんが ※
- 少女・女性まんが ※
- ボーイズラブ ※
- レディースコミック ※
- 少年漫画 ※
- 少女漫画 ※
- ボーイズラブ雑誌 ※
- ハーレクイン ※
- マンガ雑誌 ※
- ティーンズラブ ※
- アダルト ※

※まんががコミックに限りません。対象ジャンルの一部に対象外となるマンガもあります。

※PayPayボーナスライトは出金と換領はできません。有効期限は「付与日」から60日間です。PayPayボーナスライトの詳細は[こちら](#)（外部サイト）をご確認ください。

## モールキャンペーンへの参画等によりシナジー強化 紙書籍のオンライン販売事業二桁伸長に寄与

YAHOO! JAPAN ショッピング

PayPay モール



bookfan プレミアム

Y!ショッピング

カテゴリー ランキング オススメ スタア情報 問い合わせ

進撃の巨人 30 諫山創

試し読みをする

在庫あり

キャッシュレス5%還元 送料無料

bookfanプレミアム ユーザー高評価ストア

進撃の巨人 30 / 諫山創

紙書籍 (税込)	495円	電子書籍 (税込)	462円
	12%獲得		12%獲得

大型キャンペーンへの参画

プレミアム会員なら  
対象金額の最大7%相当戻ってくる!  
さらに、条件を満たすと22%相当戻ってくる!

いい買物の日

開催期間: 11/5(火) 00:00 ~ 11/11(月) 23:59



bookfan

PayPay モール

進撃の巨人 30 諫山創

価格 (税込) 495円 送料無料

40%OFFクーポン 配布中!

※Yahoo!ショッピングに移動します

全巻セットはこちら

モール本格始動、  
オープニングキャンペーン

PayPayモールで100億円あげちゃうキャンペーン

3/31まで 延長決定!

最大20%相当 戻ってくる!

PayPayモール トップへ

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

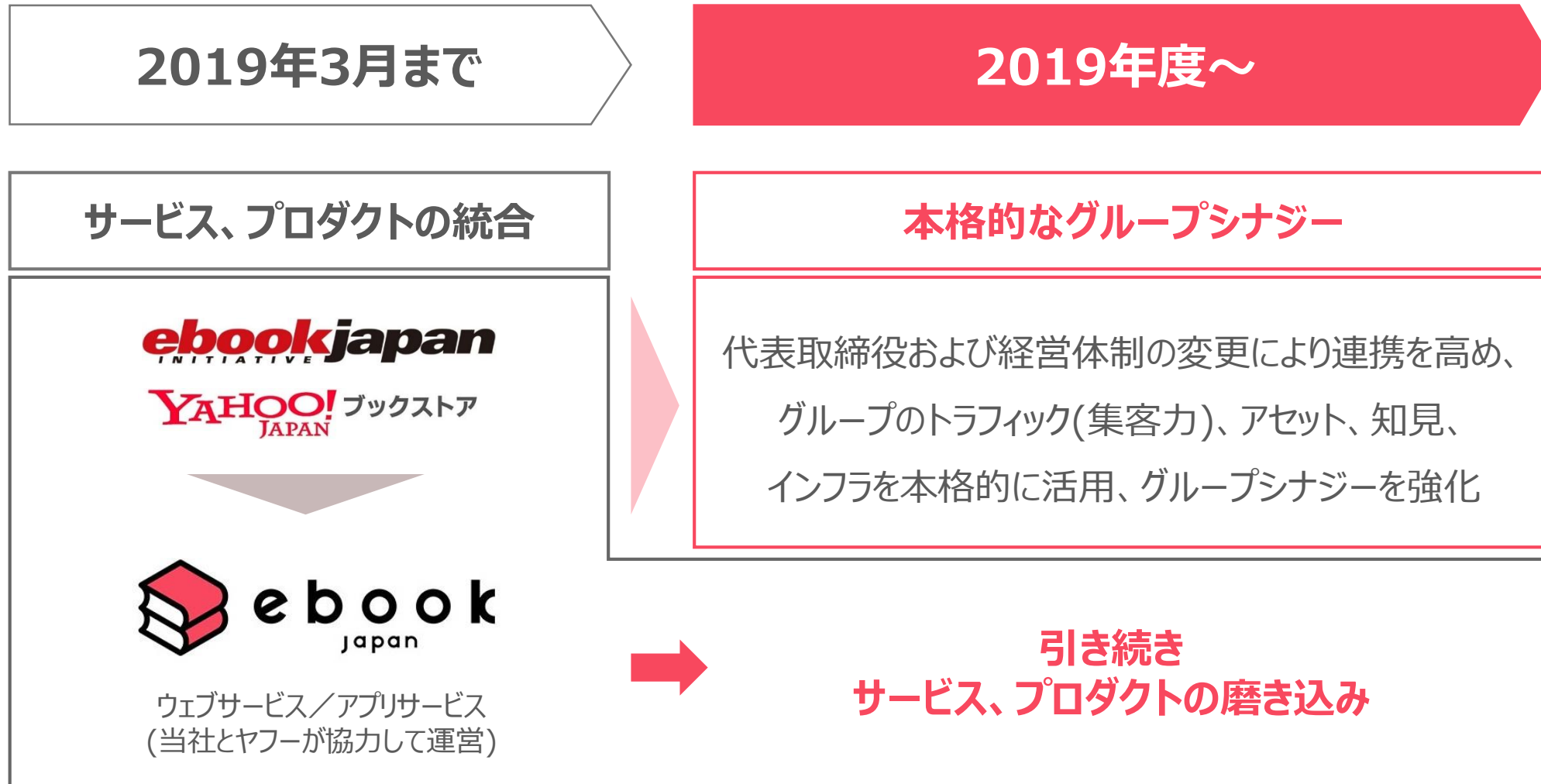


## グループシナジーを強化



SoftBank

YAHOO!  
JAPAN



グループシナジーを最大限発揮し、「電子コミック国内取扱高No.1」を目指す



- 1 第3四半期 業績
- 2 第3四半期 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.

---

設立	2000年5月17日
本社所在地	東京都千代田区麹町 1 - 12 - 1 住友不動産ふくおか半蔵門ビル
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、クロスメディア事業
代表者	代表取締役社長 高橋 将峰
資本金	892,704千円 (2019年12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
役職員数	177名 (2019年12月末日現在)
ウェブサイト	<a href="https://ebookjapan.yahoo.co.jp/">https://ebookjapan.yahoo.co.jp/</a>

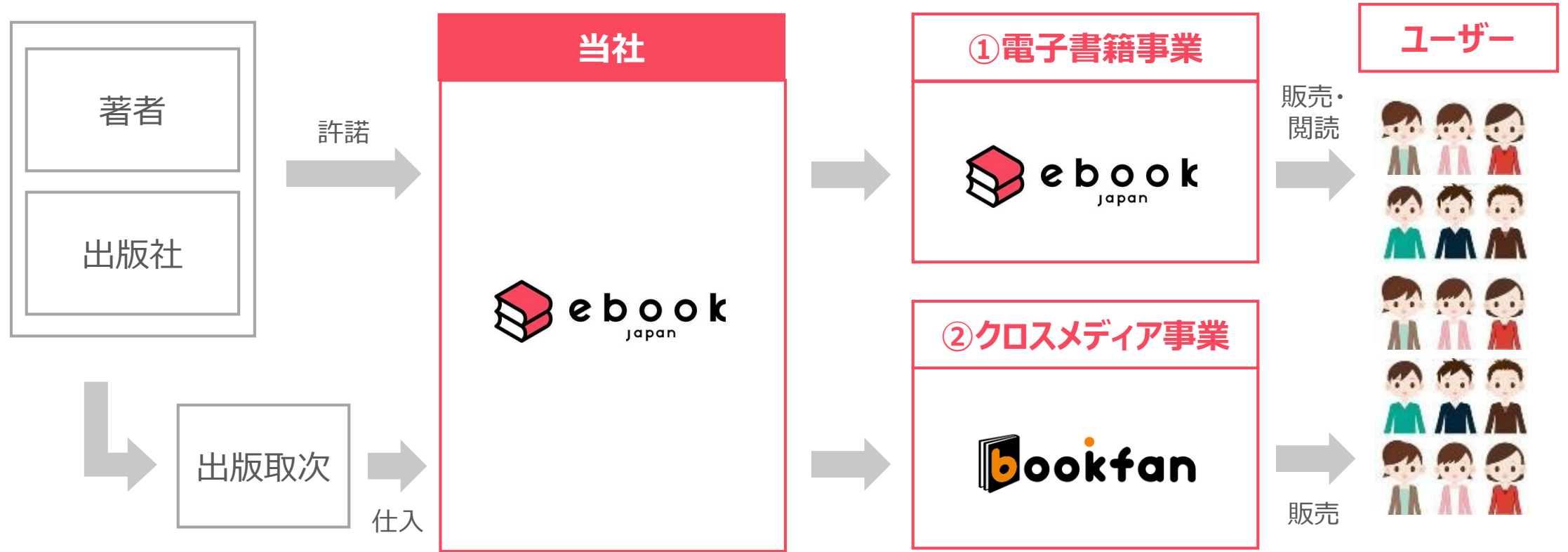
---

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



当社は創業以来 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。

電子書籍事業は著者/出版社から許諾を受けた作品を電子書籍化し、ユーザーに販売。  
クロスメディア事業は当社の運営するオンライン書店において、紙書籍を販売



## 電子書籍販売



「人生に、漫画を。」

- 毎日無料でマンガを楽しめるアプリ
- お得なキャンペーン豊富なWeb
- 幅広いユーザーにアプローチする品揃え・サービス

## 紙書籍オンライン販売



「毎日にストーリーを。」

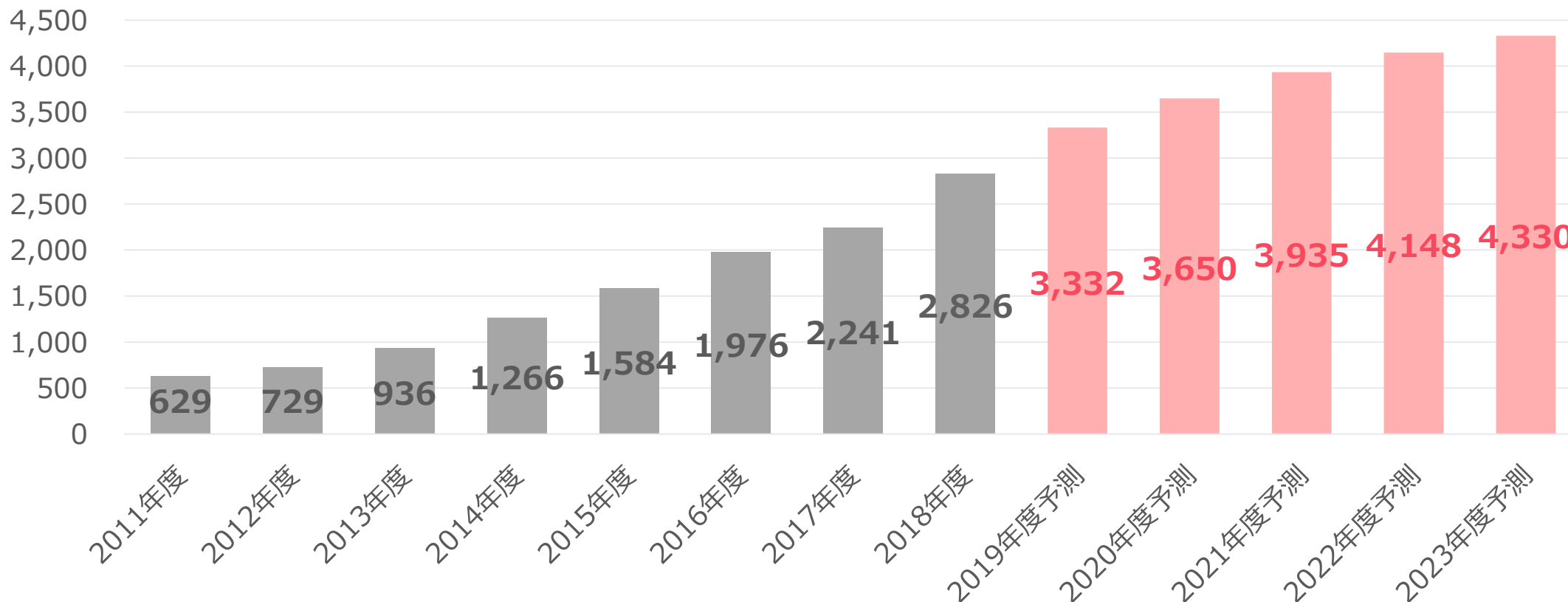
- Yahoo!ショッピングをはじめとしたモールサイトに店舗展開
- 1冊の購入から送料無料でお届け
- 2018年度年間ベストストア四冠  
(Yahoo!ショッピング、楽天市場、ポンパレモール、Wowma!)



## 電子書籍の市場規模は今後も順調に拡大し、 2023年には4,300億円超にまで成長する見込み

電子書籍市場予測

(単位: 億円)



出典: 電子書籍ビジネス調査報告書 2019 (c) Impress Corporation インプレス総合研究所

## 「日本の豊かな出版文化で 世界中を幸せにする」

面白さ、読みやすさ、わかりやすさ。

日本のマンガ・書籍の充実ぶりは、諸外国と比べ群を抜いています。

ジャンルや表現もさまざまで、他国と比べとても自由で多彩です。

そのような環境で生まれた突き抜けた作品は、普段の生活ではなかなか味わえない大きな感動、発見、インスピレーションを人生にもたらしてくれます。

世界的トップアスリートがスポーツを始めたきっかけが、日本発のマンガとの出会いだったこともあるのです。

言葉の壁を越え、日本の豊かな出版文化で世界中に住む多くの人々の人生を少しでも幸せにすること。

それが私たちのミッションです。

- 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・転載はできません。