

ひとつでも多くのコンテンツを、ひとりでも多くの人へ

株式会社メディアドゥ
2021年2月期 第1四半期決算説明会

 Media Do

証券コード：3678

- 1. 連結業績ハイライト**
- 2. 今後の成長方針**
- 3. 参考資料**

Earnings Results

1. 連結業績ハイライト

連結業績ハイライト①

本業好調により売上・利益とも大幅増加

連結1Q

売上高	202億円	(前年同期比+31%)
営業利益	7.3億円	(前年同期比+68%)
EBITDA	9.1億円	(前年同期比+43%)
当期純利益	4.5億円	(前年同期比+70%)

うち電子書籍流通事業1Q

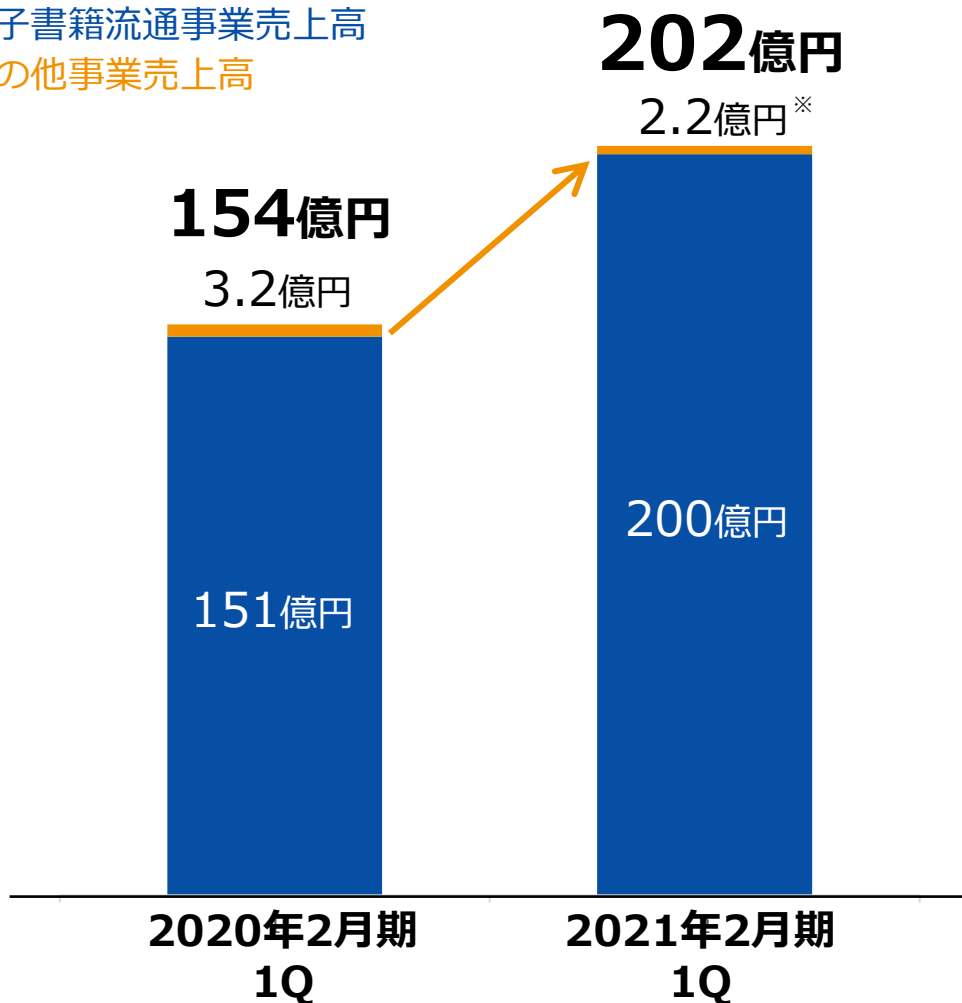
売上高	200億円	(前年同期比+33%)
営業利益	6.8億円	(前年同期比+69%)

売上構成比
98.9%

連結業績ハイライト②

連結売上高は200億円を突破

■ 電子書籍流通事業売上高
■ その他事業売上高



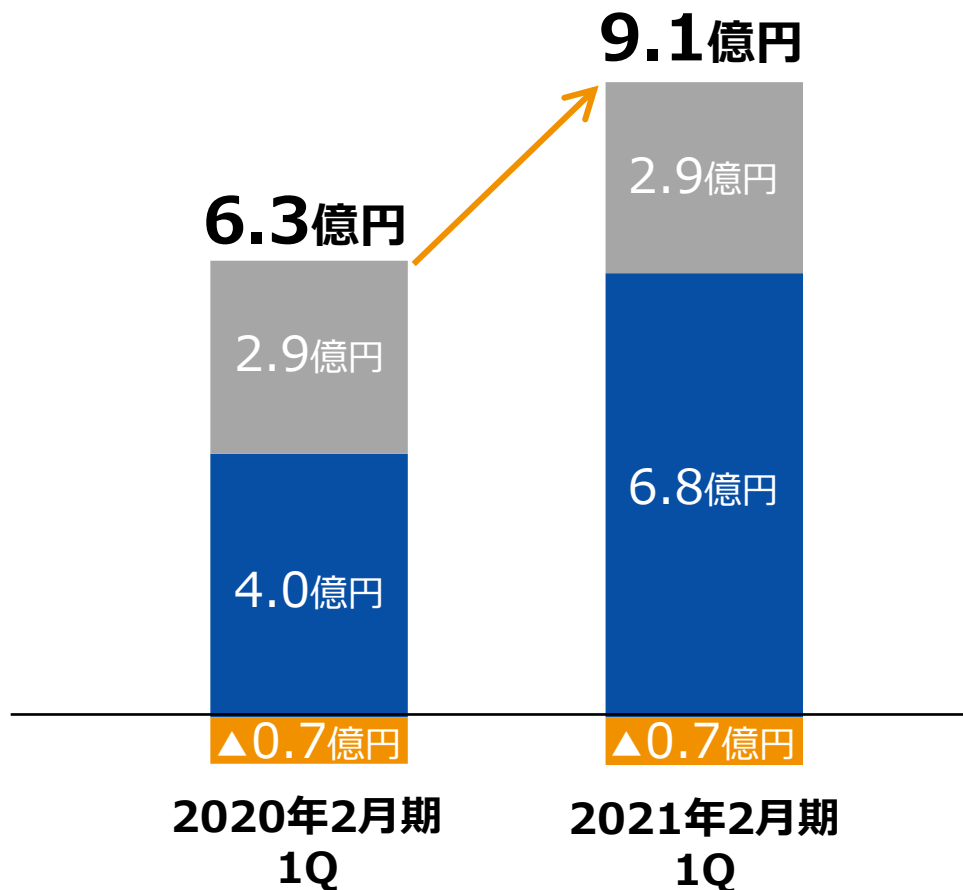
前年同期比
+31%
48億円増加

※その他事業の売上減少は(株)徳島データサービス売却によるもの
(株)徳島データサービスを除いたその他事業売上高は伸長)

連結業績ハイライト③

連結EBITDAも大幅増加

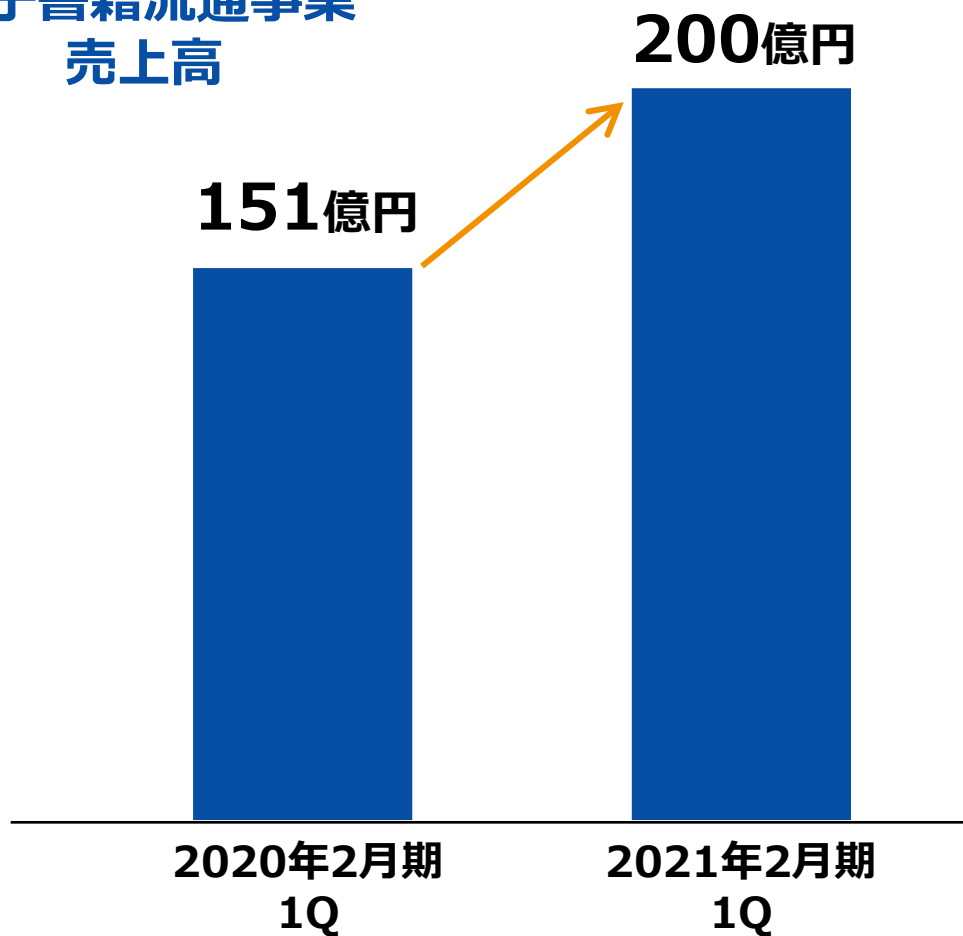
- 電子書籍流通事業営業利益
- その他事業営業利益
- 減価償却費・のれん償却費・調整額



前年同期比
+43%
2.7億円増加

本業売上高が大幅に伸長

電子書籍流通事業
売上高

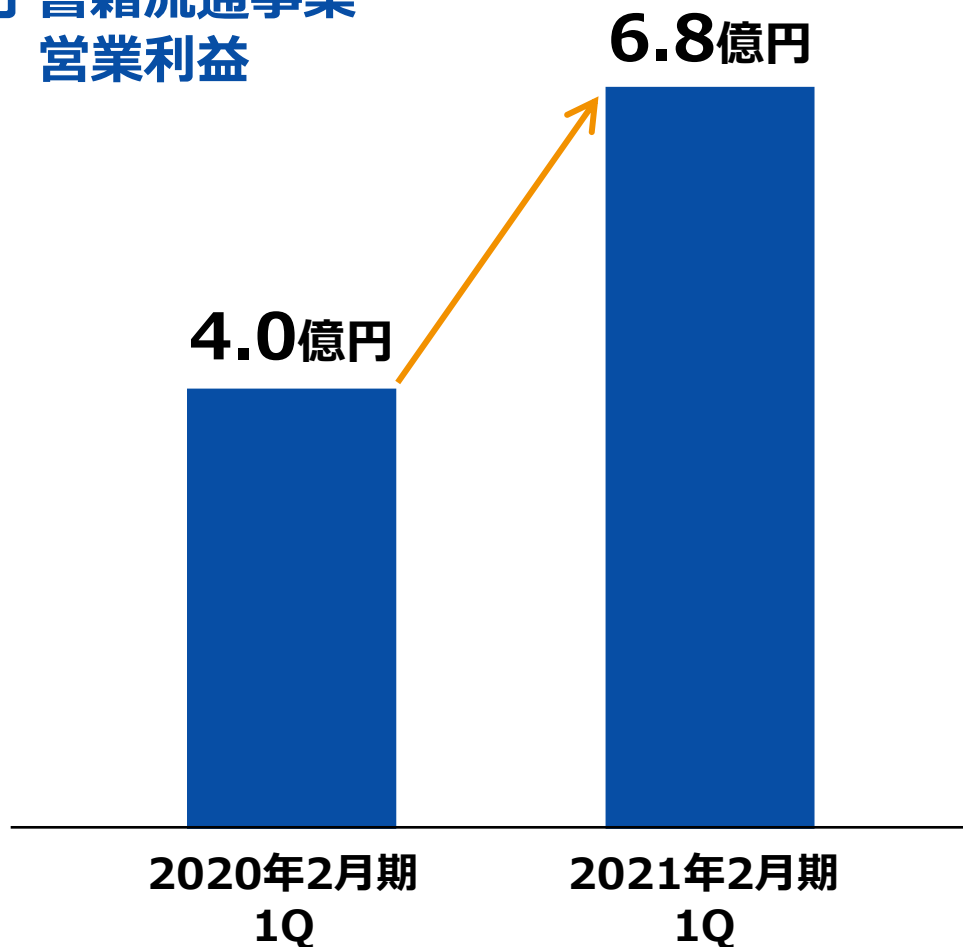


前年同期比
+33%
49億円増加

連結業績ハイライト⑤

本業売上好調により営業利益も大幅増加

電子書籍流通事業
営業利益



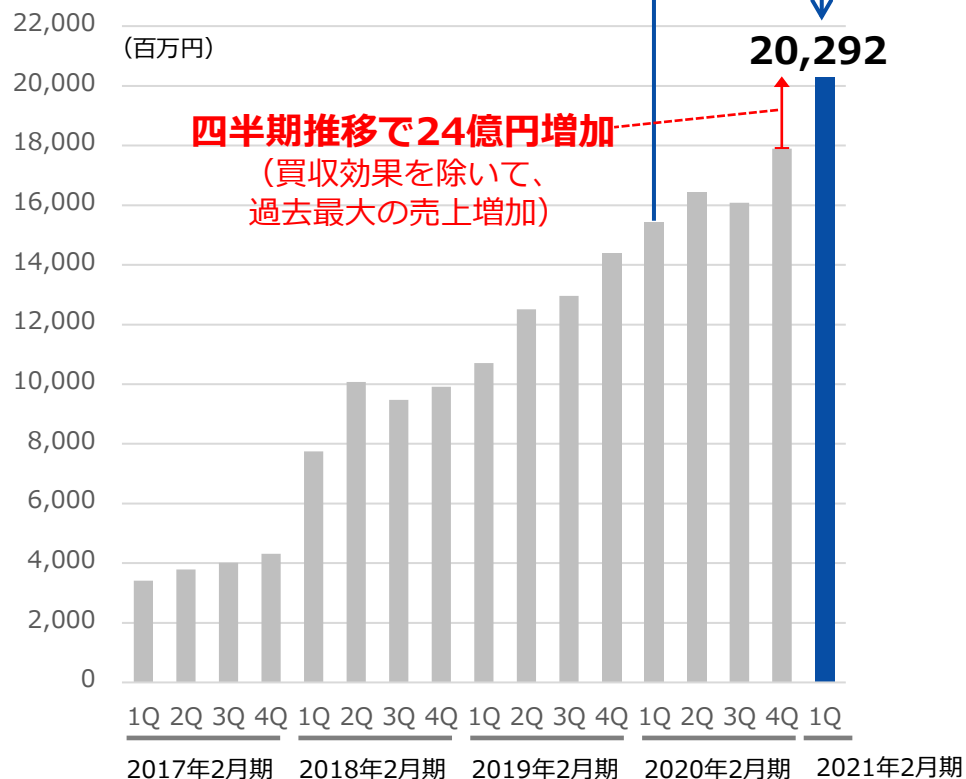
前年同期比
+69%
2.8億円増加

連結業績ハイライト⑥

四半期連結売上高・連結EBITDA共に過去最高を更新

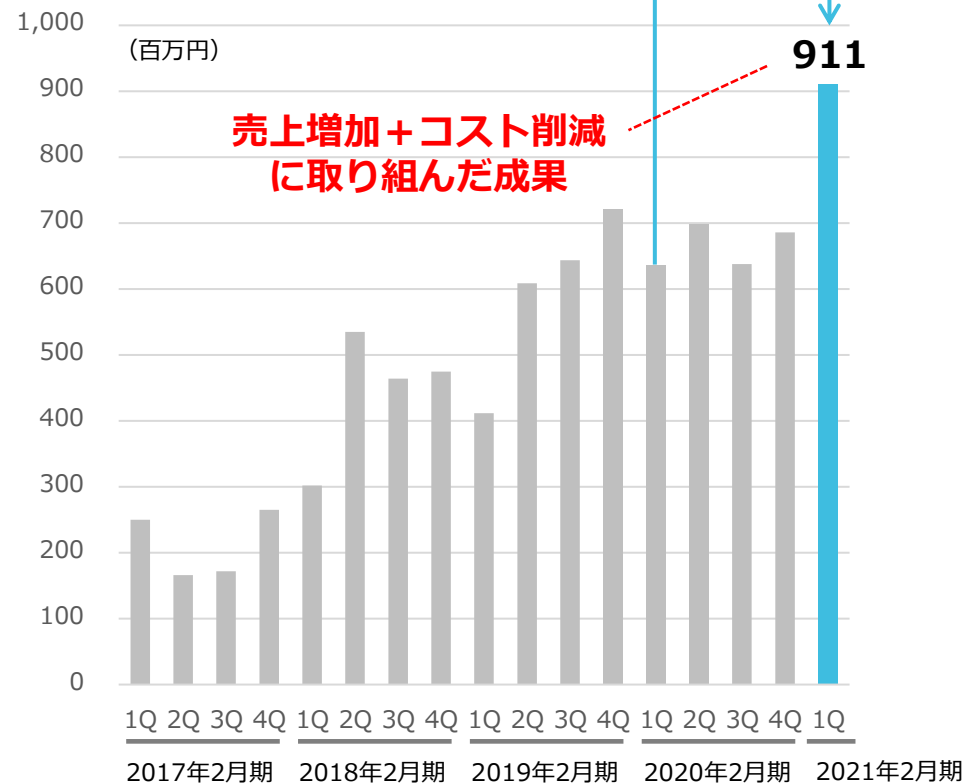
四半期連結 売上高 推移

前年同期比
+31%



四半期連結 EBITDA 推移

前年同期比
+43%

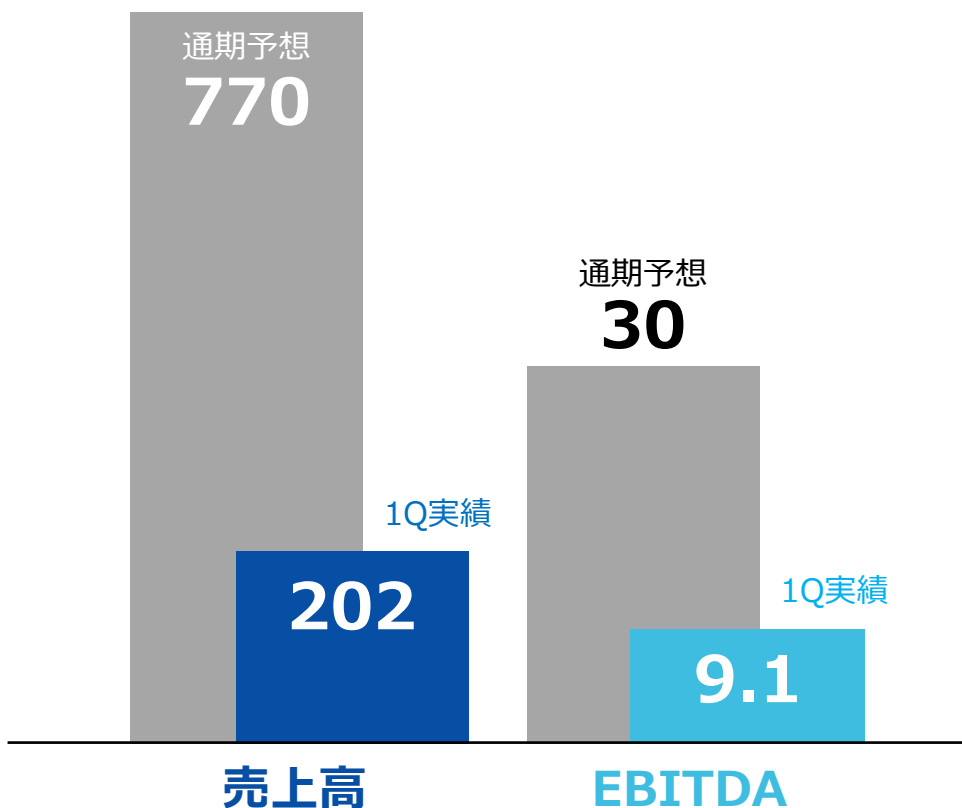


※ 2017年2月期はメディアドゥ単体の数値を記載。

連結業績ハイライト⑦

期初予想に対し売上・利益とも順調に推移

通期予想と1Qまでの
連結業績比較（億円）



1Q時点での達成率

売上高

26.4%

EBITDA

30.4%

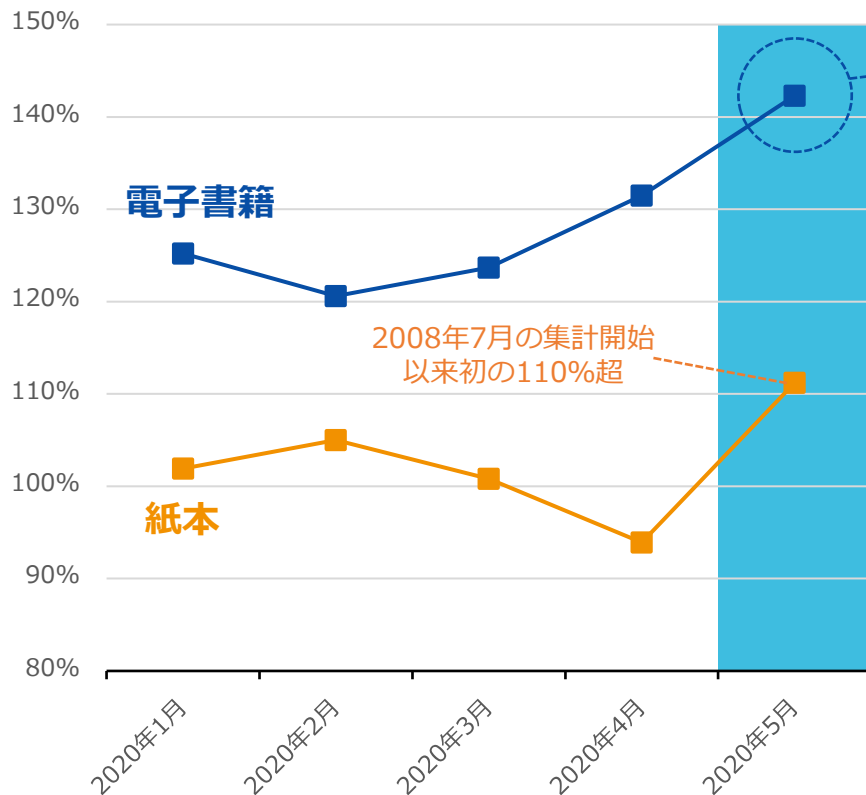
期初の業績予想達成
に向け順調に推移

※ 通期予想は2020年4月14日に公表した数値を記載。

新型コロナウイルス感染症の影響について①

「巣ごもり消費」で特に5月の売上が増加 コロナ後も電子書籍への移行が促進

対前年比（電子書籍・紙本）推移



5月は外出自粛に伴う特需が発生

紙から電子書籍
への移行

不可逆のトレンド

インターネット
娯楽需要増加

一時的な需要増

With/Afterコロナの消費行動に適した
電子書籍は一層の利用促進/増加へ

出所：メディアドゥ調べ、日販調べ

※ 電子書籍は当社電子書籍流通事業の売上高、紙本は日販の「店頭売上前年比調査」の値を記載。

Copyright © MEDIA DO Co., Ltd. All Rights Reserved. - <https://mediado.jp>

新型コロナウイルス感染症の影響について②

在宅勤務手当支給を早期実施、一方で各種費用見直しによるコスト削減を実現

項目	概要	前四半期（FY2019 4Q）からのコストインパクト
在宅勤務手当	<ul style="list-style-type: none">・ 光熱費、通信費支給 +250万円・ 業務環境構築手当 +440万円	+7 百万円
営業経費削減	<ul style="list-style-type: none">・ 旅費交通費・会議費等抑制 ▲1,300万円	▲13 百万円
グループ会社費用見直し	<ul style="list-style-type: none">・ Lunascape事業譲渡による費用減 ▲4,700万円・ コロナに伴う原稿料減（JIVE） ▲3,700万円	▲84 百万円
その他費用削減	—	▲26 百万円
		▲116 百万円

※ 44ページの販売管理費「その他」の4Qと1Qの差額と一致

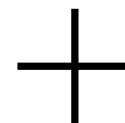
緊急事態宣言下で得た教訓を活かし Withコロナにおける新たな働き方を検討

緊急事態宣言下での当社対応

- **集会禁止・体温測定実施**
現時点で当社内における感染者報告は無し
- **在宅勤務実施**
緊急事態宣言下における在宅勤務率は97-99%
- **「在宅勤務手当」導入**
光熱費・通信費として月1万円、業務環境構築費用として一人上限5万円の手当を新設

緊急事態宣言解除後の当社対応

- **感染対策の継続実施**
在宅勤務やオンラインミーティングを活用し出勤頻度を抑制。フリーアドレス導入による密を避けた座席配置や体調管理を徹底



当社の文化、創造性や効率性を維持しつつ
With/Afterコロナにおける新たな価値観
にあった働き方を追求

Business Strategy

2. 今後の成長方針

Mission : 著作物の健全なる創造サイクルの実現

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

具体的には

メディアアドウの **Position** を活かし、
人 × IT × 戦略によって電子書籍を世に広め、
出版市場自体を拡大する

今後の成長方針①

メディアドゥ最大の強み

Position

流通の中核機能

電子書籍を手掛ける出版社2,200社超、
大手を含むほぼ全ての電子書店150書店
と取引している独自のポジションを確立

圧倒的なシェア

流通総額1,200億円※を誇る、世界でも
Amazonに次ぐ第2位の電子書籍流通事業者

※ 2020年2月期

グローバルにおける存在感

W3C※のPublishing Business Groupの
共同議長にアジアから唯一就任

※ 電子書籍の国際標準規格を含む、インターネット技術の世界的標準化推進団体「World Wide Web Consortium」。当社は世界最大の出版社である米ペンギン・ランダムハウスなど欧米それぞれ1名ずつの代表者と並び、共同議長として選出

業界からの支援

4大出版社※を中心とした
出版業界の株主シェア 12%超

※ KADOKAWA・講談社・集英社・小学館（50音順）
保有比率は2020年2月末時点の発行済株式数を基に計算

Technology

高い開発能力

エンジニア100名体制を擁し、大規模トラフィックを支える電子書籍流通基盤から、ブロックチェーン等の先端技術を活用したシステム開発を全て自社で実現

取次からSaaSへ

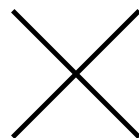
メディアドゥは電子書籍流通事業参入当初から、コスト面・利便性に優れたSaaS※を志向。新取次システムへの移行・統合により流通カロリーを削減し、さらなる業界発展に貢献

※ 「Software as a Service」の略

今後の成長方針③

メディアドゥ最大の強み

Position



Technology



Publishing Platformer

新時代のプラットフォームを創る

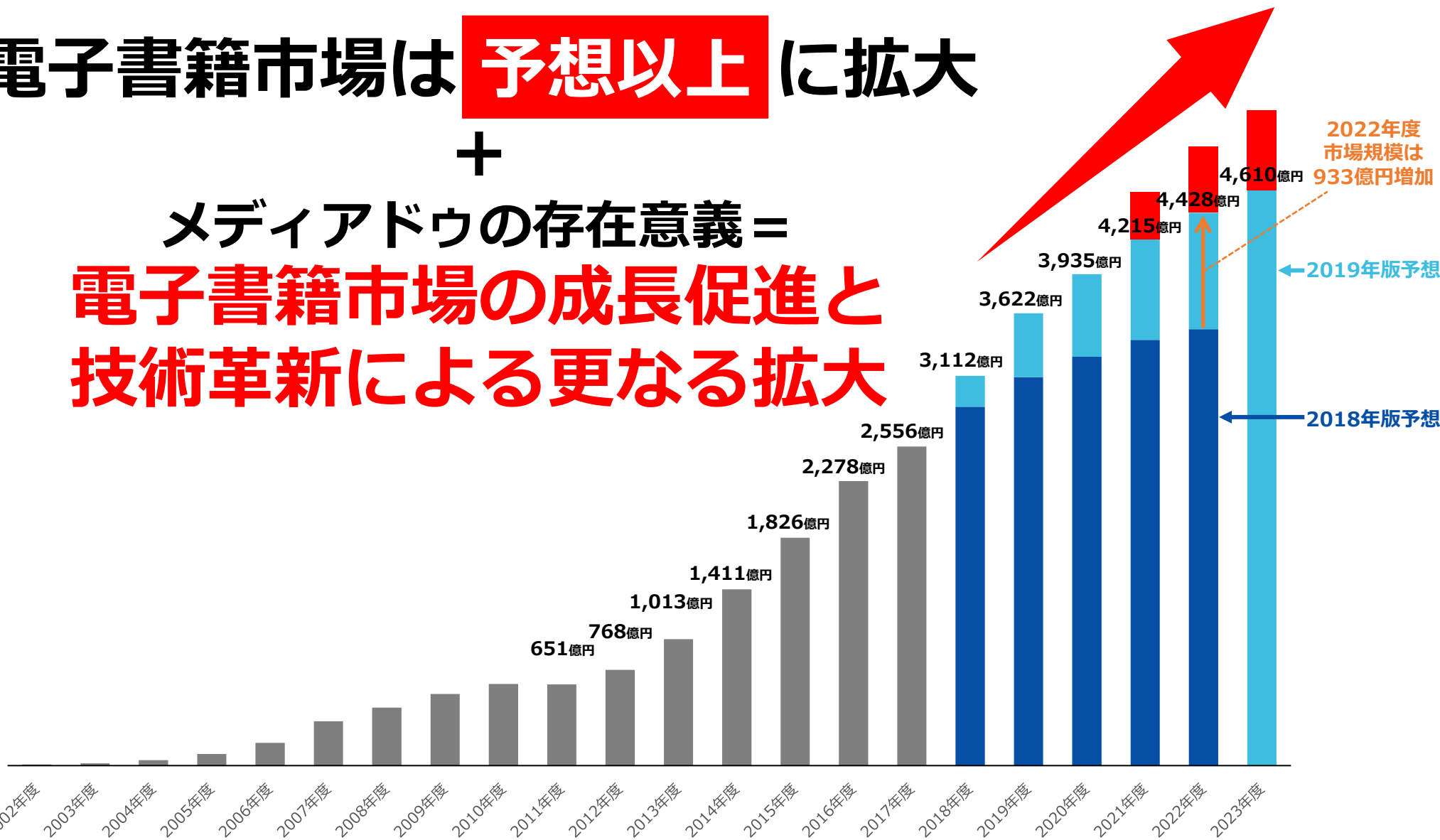
今後の成長方針④

電子書籍市場は **予想以上** に拡大

+

メディアドゥの存在意義＝

電子書籍市場の成長促進と 技術革新による更なる拡大



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2019」

今後の成長方針⑤

出版市場の電子化余地はまだ大きく、マンガの次は文字ものの市場が拡大する

2019年のジャンル別出版市場規模

電子書籍割合

60.9% 前回から
+5.1ポイント上昇

5.1% 前回から
+1.1ポイント上昇

3.0%



出所：出版科学研究所

※ 出版科学研究所が発表する紙出版物の統計では、コミック書籍の90%が「雑誌扱いコミック」として「雑誌」に分類されているため、上記では「雑誌扱いコミック書籍」を書籍として集計し直した値を記載。また、コミック売上には紙・電子とも「コミック書籍」のみ計上、「コミック雑誌」は雑誌に含めている。

PMI完了 + 構造改革推進による体質改善で “攻め”へ転じる

2017年に子会社化した出版デジタル機構の PMI完了

① 経営の統合

- メディアドゥホールディングスとメディアドゥの合併
- 10名のCxOによる新経営体制

② 事業の統合

- 電子書籍取次事業の統合（国内市場での圧倒的シェアを獲得）
- 新システムへの統合完了

③ 意識の統合

- ミッション・ビジョン・バリュー・クレドの制定
- 人事制度などの統合及び導入

+

体質改善のための各施策を実行

メディアドゥテック
徳島への業務移管

システム統合による
インフラコスト削減

コスト意識の徹底
(コスト削減PJ発足)

出版業界の変化を踏まえて 事業拡大の礎を築く

デジタルシフト進展

- **文字もの電子書籍市場拡大へ**
文字ものコンテンツの過去作品について、復刻や電子化推進に向けた対策を強化するなど、これまでマンガ中心だった市場に変化の兆し
- **オーディオブック市場の活況**
サービス認知度向上、提供コンテンツの充実、スマートスピーカーなどデバイスの普及により、国内オーディオブック市場拡大に期待

コロナをきっかけとした変化

- **巣ごもり消費による売上増加**
外出自粛によるエンタメ需要の増加や紙本から電子書籍への移行が促進され電子書籍の売上増加
- **紙ありきの出版活動に変化**
コンテンツ制作の現場や物流・小売への影響を踏まえ、電子化作品が増加し、デジタルファーストに意識変化（東野圭吾作品 7タイトル（合計累計部数1,288万部超）、湊かなえ作品（累計360万部超の『告白』など）が初めて電子化）

デジタルコンテンツ流通において圧倒的な地位を築く好機

取次からPublishing Platformへ 次のステージに進む準備が整う

外部環境の変化

コロナによる紙本から電子書籍への移行促進
文字もの電子書籍やオーディオブック市場拡大
技術発展によるデジタルコンテンツの在り方変容

Stage 3

Publishing Platform
= 電子書籍流通全体を
支える存在

Stage 2

メディアドゥ・
出版デジタル機構統合
= 電子書籍取次No.1

Stage 1

メディアドゥ単体での
事業運営
= 電子書籍取次事業参入

構造改革実行

メディアドゥと出版デジタル機構のPMI完了
先端技術への研究・投資、エンジニア採用強化
システム統合や徳島への業務移管による費用削減
With/Afterコロナを見据えた体質改善

今後の成長方針⑨

電子書籍 流通事業

Legacyを 作る

- ✓ システム統合は概ね完了
- ✓ 新システム追加機能開発
- ✓ 自社書店・オーディオブック

Legacyを 創りに行く

- ✓ ブロックチェーン活用
- ✓ 不便・不安を解消する新流通プラットフォーム

その他事業

事業拡大に向けた 積極的な投資実行

- ✓ 一層の事業拡大に向けた先行投資

電子書籍流通事業

Legacyを作る

今後の成長方針⑪

新システムはコスト削減フェーズから シェア拡大に向けた**新機能開発段階に移行**

旧電子書籍
取次システム
(オンプレミス型)

✓ 電子書店移管は概ね完了

2019年3月完成

2021年2月旧システム完全停止

新電子書籍
取次システム
(クラウド型)

コスト削減効果 今期1.0億円
来期は追加3.5億円削減（業務委託費+サーバー等インフラ費用）

新機能追加開発

出版社・書店ニーズを踏まえた機能追加により
電子書籍流通におけるシェア拡大を目指す

取次だけでなく出版業界全体の効率化
に向けた次世代システムの開発を開始
(J-LOD※補助金対象事業)

※経済産業省「コンテンツグローバル需要創出等促進事業費補助金」

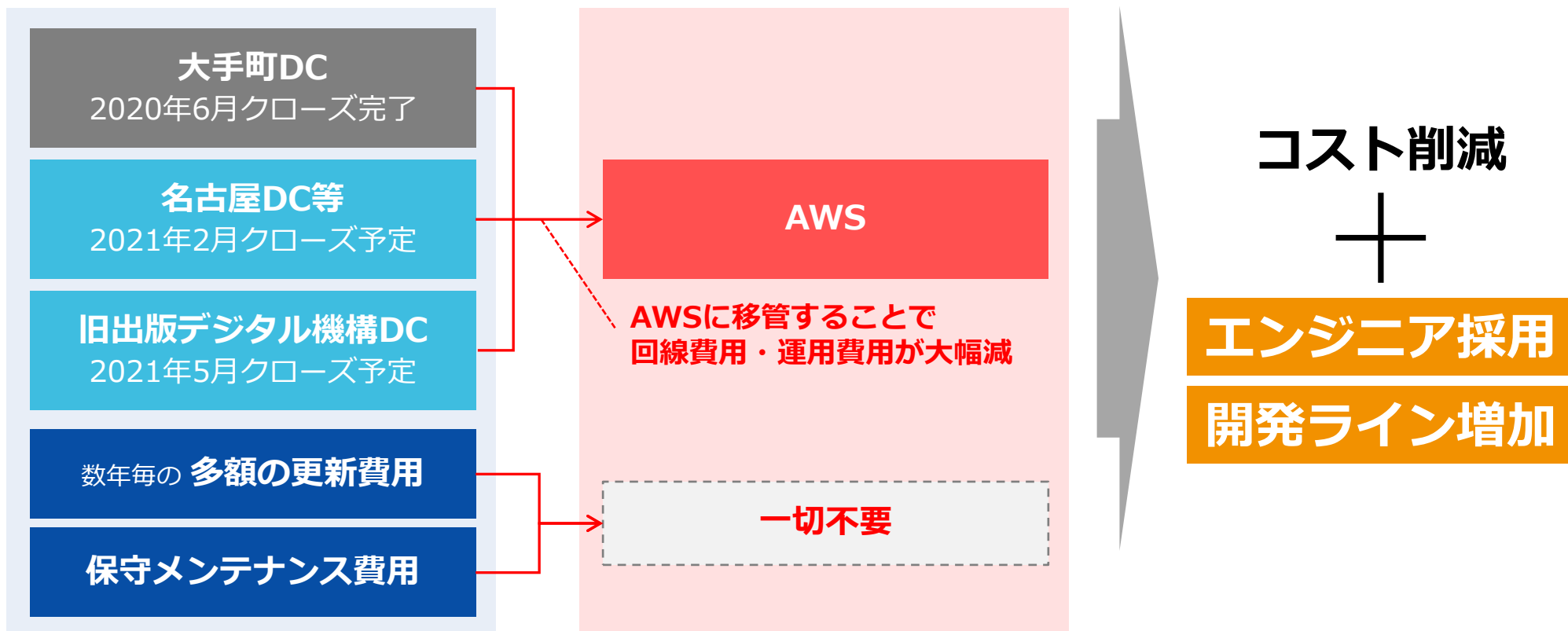
次世代電子書籍
流通システム

今後の成長方針⑫

システム統合による費用合理化 エンジニア採用と開発ライン増加を実現

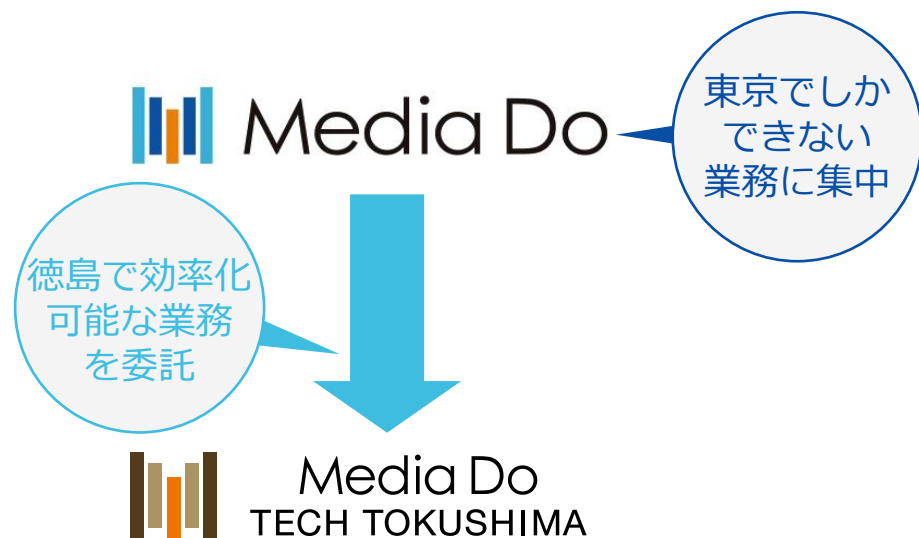
旧電子書籍取次システム
(オンプレミス型)

新電子書籍取次システム
(クラウド型)



今後の成長方針⑬

業務効率化に向けメディアドゥテック徳島へのオペレーション移管に目途



これまでは徳島での業務受入体制構築に向けて採用・教育を行っており、二重のコストが発生

当期（2021年2月期第1四半期）より
人材派遣の削減開始

**2021年4月頃
オペレーション業務移管完了予定**

今後はキャンペーン管理や売上集計を移管し
100名超の体制構築、東京での人件費削減へ

入稿/配信管理
コンテンツ検証

40名規模

キャンペーン
関連

30名規模

個社対応
その他

20名規模

※1 人員規模は2020年6月1日時点

※2 2017年3月に合併会社として設立、現在はメディアドゥの100%子会社

今後の成長方針⑭

「電子の売上／印税」、「紙の印税」を統合的に管理するSaaS型サービスの共同開発に着手

背景／課題認識

印税管理

- ・ 紙は製作数に基づき印税が確定
- ・ 一方、電子は実売数に基づき印税が発生し、半永久的に販売が継続
- ・ よって、売上・印税の対象となる電子は増加の一途を辿り、紙の印税管理も加わる
- ・ この印税情報を著作権者に正確に伝え、支払う必要がある

販売管理

- ・ 電子は1点ずつの販売だけではなく、分冊・合本、サブスクモデル（読み放題）など紙にはない多様な販売方法が存在
- ・ 今後も新たな販売モデルの出現が予測される

印税管理／販売管理が膨大化／複雑化

→特に中小出版社には次第に困難な業務になりつつあり、業界横断的な問題として対策を講じる

J-LOD「コンテンツのサプライチェーンの生産性向上に資するシステム開発を行う事業の支援」対象に採択

Media Do

電子書籍取次No.1

(株)光和コンピューター

紙書籍を中心とするシステム構築に豊富な経験

安価かつ効率的なブラウザベースのSaaS型統合管理システムを共同開発

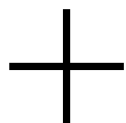
→中小出版社も安価で容易に導入が可能

中小出版社の事務作業効率化とコスト削減に資することを旨とする

今後の成長方針⑮

シェア拡大を目指し、出版社やパートナー書店との連携を強化

電子書籍取次
システムの機能向上



電子・紙出版における
業務効率化に向けた
売上・印税管理
SaaS型サービス

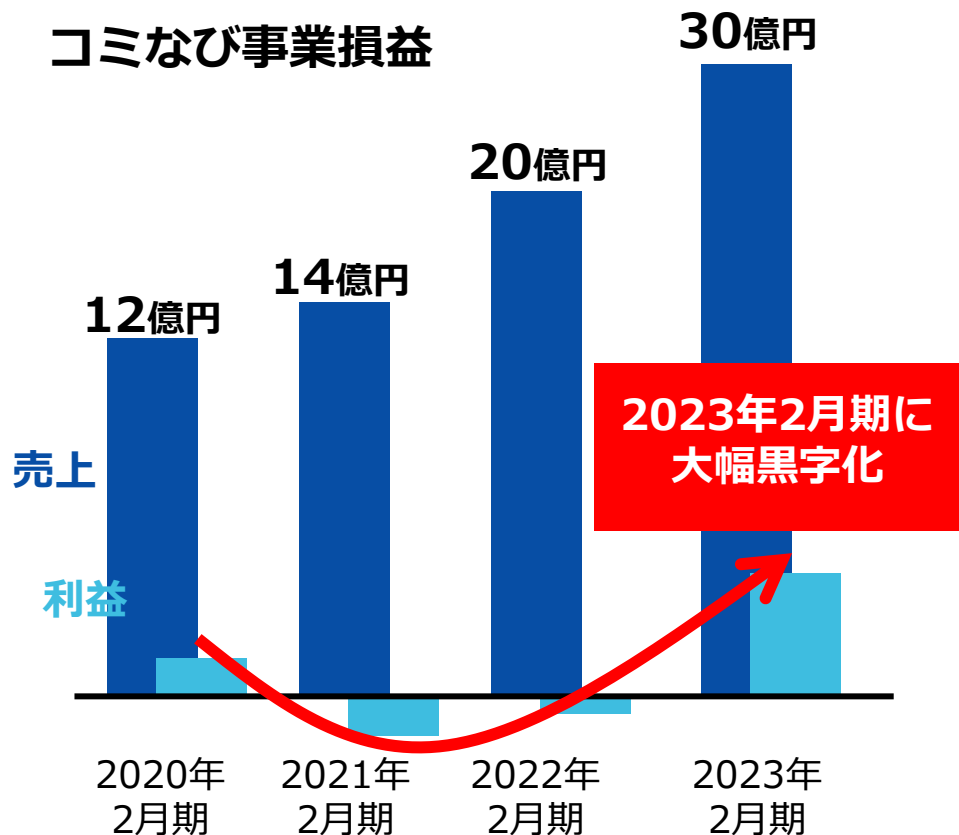
出版社・パートナー書店
の増加に寄与

取引量↑ システム連携↑

メディアドウ
流通シェアが
さらに拡大

自社電子書店「コミなび」は 規模拡大に向け順調に進捗

コミなび事業損益



→幅広いクライアントニーズに対応する大規模システムに改修し新規システム提供先を拡充

広告投資等によるユーザー／規模の拡大 (2023年2月に月商2.5億円規模)

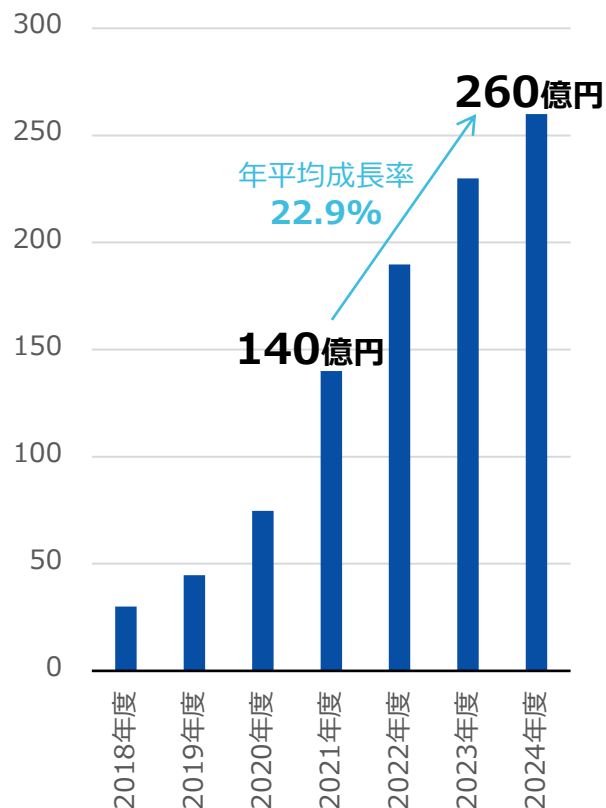
広告投資等に加え、コロナ禍の応援キャンペーンとしてのポイント無料配布が奏功。外出自粛による「巣ごもり消費」の影響もあり1Q好調

- 売上高は前年同期(1Q)比+13%
- 新規登録会員数は前年同期(1Q)比+36%
- ARPUは前年同期(5月)比+8%

今後の成長方針⑰

当社費用負担による出版社の音源制作を支援 アマゾン傘下Audibleにオーディオブックを提供

国内オーディオブック
市場セグメント規模推移



米国では8年連続2桁成長となり2019年に12億ドルの市場規模※
日本でも今後は利用者やコンテンツの増加による市場拡大に期待

**世界最大級のオーディオブック
制作・配信企業アマゾン傘下の
Audible（オーディブル）への
音源の制作・流通を開始**

今後の成長方針⑱

6月5日 改正著作権法成立、違法行為は刑事罰対象に

(施行は2021年1月1日)

違法サイトの歴史

P2Pサービスを介した違法コンテンツが流通
動画共有サイトの違法コンテンツが問題に
リーチサイト等侵害の形が多様化

海賊版サイトによる大規模被害

はるか夢の址
2015年～2017年10月

首謀者に対し懲役2年4ヶ月～3年6ヶ月
の実刑判決と損害賠償約1億6,000万円

FreeBooks
2017年1月～5月

漫画村
2017年5月～2018年4月

著作権法違反の疑いで運営グループの
メンバーを逮捕

星の口ミ
2019年5月～9月

2004年
2007年
2011年

2016年

業界・政府による対策

コンテンツ海外流通促進機構 (CODA)
設立 (2002年)

違法ダウンロードの刑事罰化 (2012年)

電子書籍に対応した著作権整備 (2013年)

リーチサイトへの対応審議開始 (2016年)

「STOP! 海賊版」キャンペーン展開、
「ABJマーク※」利用促進 (2018年)
(のち一般社団法人ABJを設立し代表理事に当社新名が就任)

ISPや通信業界と連携し、幅広い海賊版
サイト閲覧禁止策を検討 (2019年)

違法ダウンロードなどの対象を拡大した
改正著作権法が成立 (2020年)

→リーチサイト運営や侵害コンテ
ンツのダウンロードが違法化され、
海賊版対策が強化

※「Authorized Books of Japan」の略で、著作権者からコンテンツ使用許諾
を得た正規版配信サービスであることを示す商標。

電子書籍流通事業

Legacyを創りに行く

メディアドゥがブロックチェーン技術を用いて実現したい世界とは？

現在のデジタルコンテンツサービス
= 中央サーバープラットフォーム

音楽 本 映像 その他

コンテンツ
販売モデル
(制限なし)

サブスクリプションモデル

Spotify, Kindle, YouTube, Netflixなど

メディアドゥが提案する
もう一つのコンテンツサービス
= ブロックチェーンプラットフォーム

音楽 本 映像

アセットモデル

DCA

Digital Content Asset

“個数”の概念を持ち、プレミアムを実現するデジタルコンテンツ

→ ブロックチェーン基盤の新しいコンテンツ配信モデル
は既存モデルと共存する

ブロックチェーン技術は コンテンツ業界に多くの変革をもたらす

ブロックチェーンがもつ特徴

安全性の高さ（改竄が困難）

透明性（情報共有）

トレーサビリティ（追跡可能）

安価な運用費用（高速処理）



著作権管理

決済管理

トレース
(取引履歴管理)

取引効率化・
自動化

ユーザー保護
(利用権利管理)

ロイヤルティ
の可視化

著作者向け機能強化

取引機能強化

ユーザー向け機能強化

→コンテンツ提供者と利用者の双方に利便性

今後の成長方針②

ブロックチェーンを活用した新たなコンテンツ配信サービスを3Qリリース



ブロックチェーン事業を加速
さらに5つのプロダクト開発が進行

デジタルコンテンツの新たな流通の 仕組みは海外・国内の両輪で進める

海外市場

MyAnimeList + 事業パートナー

MyAnimeListの持つ月間1.9億PV/1,300万MAUの
ユーザー基盤やデータを活用したサービスを開発

デジタルコンテンツアセット購入の実証実験

デジタルマーケティングの強化・促進

日本コンテンツのグローバル展開 (DtoC)

跋扈する海賊版サイトへの解決策

→複数の国内出版社と協業予定

国内市場

音楽、映像、電子書籍など
幅広いデジタルコンテンツの
新市場を創出

デジタルコンテンツの
プレミアム市場創出に向けた
仕組みを構築

その他事業

事業拡大に向けた
積極的な投資実行

コロナによるトレンド変化を捉え 周辺事業は成長継続

今期の取り組み等

1Q概況



ビジネス書の要約サービス

拡張サービス

著名人の独自コンテンツ、
オンライン読書会、学びを
深めるコミュニティ、“flier
book labo”を開始

拡張機能

インプットだけでなくアウト
プットを重視、「学びに
特化」した新たなSNS機能を
搭載

会員数60万人突破

オンライン化の波に乗り、flier
book laboを軸に個人会員獲得
メガバンクなど大手中心に法人
顧客が増加



世界最大級のアニメ・
マンガのコミュニティサイト

マネタイズ手法の多様化

モバイル対策を実施し、
グロースを図るとともに、
広告売上増加やコンテン
ツ売上等を拡充

メディアドウトとの連携強化

ブロックチェーン事業での
協業に加え、IPの海外展開
を目指す企業を企画/開発/
運用面で支援

月間1.9億PV (+43%)、
1,300万MAU (+25%)
と大きく伸長

※()の数値は前年同期(5月)比



中小出版社のDXを後押しする
インプリント事業を推進

SPP=パブリッシング機能

:マーケティング、システム、
バックオフィス



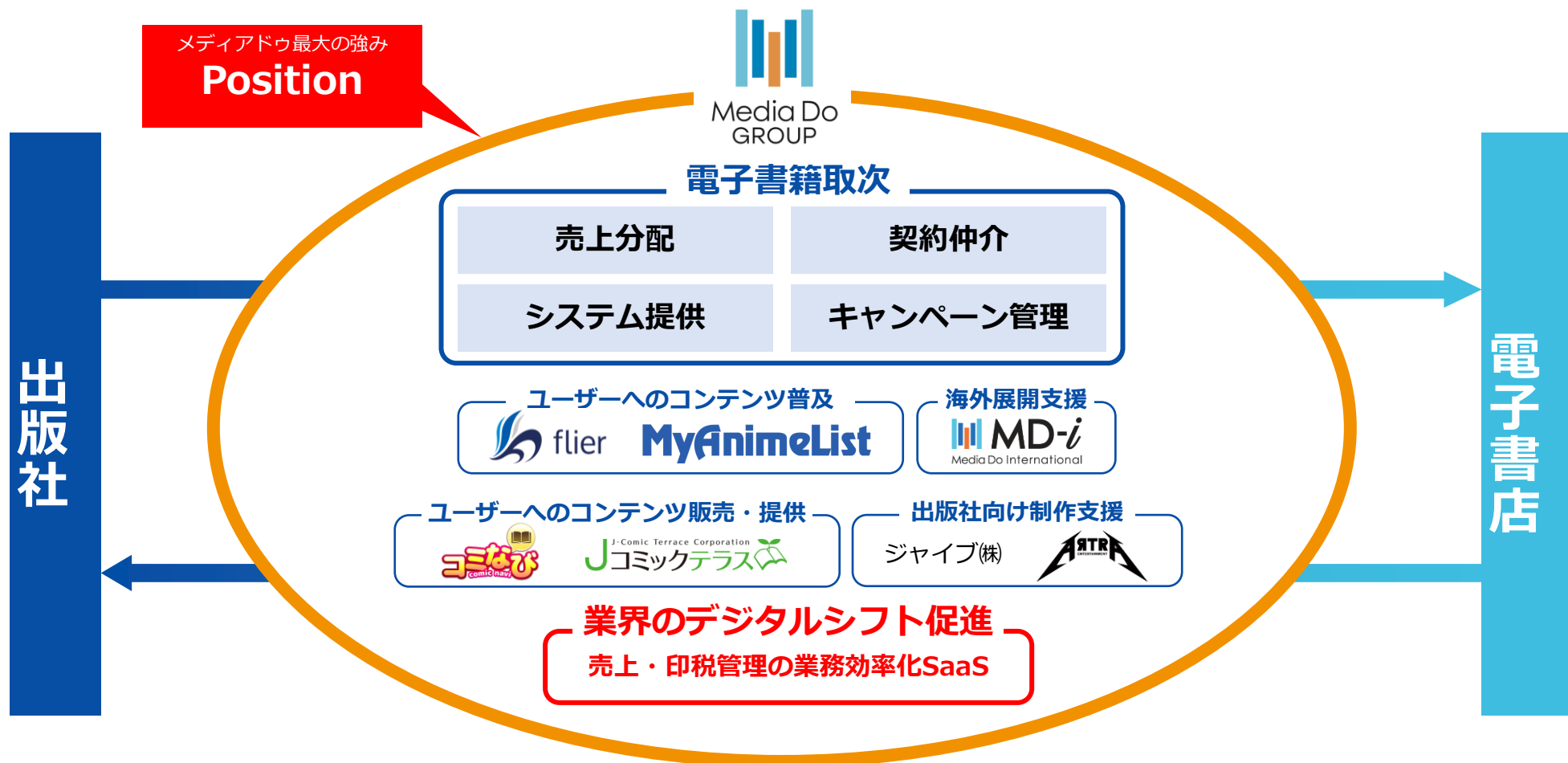
事業拡大への取り組み

- ①DXに資する出版社業務
システムの創出
- ②更なるインプリントレー
ベルの拡充

電子コミックスが好調に推移
作家と在宅勤務社員の連携で
電子書籍は刊行を継続
収支も改善しWith/Afterコロ
ナ時代の新たな出版に手応え

今後の成長方針②⑥

業界の中心に位置するメディアドゥだからこそ 業界発展のために貢献できることを増やす



IR資料の充実により、ステークホルダーの期待値醸成と透明性向上を図る

HPリニューアル



6月1日
ローンチ

自社HPリニューアル
※IRサイトリニューアルは9月を予定



5月25日
ローンチ

オウンドメディア
Medicome!開始

統合報告書刊行



9月発行
予定

統合報告書刊行（日・英）

社内外の環境変化を踏まえて 今期業績予想と中期経営計画の見直しに着手

出版デジタル機構との
PMI完了

コロナによる出版業界の
デジタルシフト加速

2021年2月期通期予想に対して
第1四半期業績は想定以上に進捗

中計最終期（2023年2月期）における

連結売上高1,000億円達成は射程圏内

Appendix

3. 參考資料

2021年2月期1Q実績 (P/L)

(単位：百万円)	2020年2月期								2021年2月期	
	1Q		2Q		3Q		4Q		1Q	
売上高	15,454		16,427		16,085		17,892		20,292	
電子書籍流通事業	15,127	97.9%	16,080	97.9%	15,687	97.5%	17,633	98.6%	20,064	98.9%
その他事業	※1 326	2.1%	346	2.1%	397	2.5%	※4 259	1.4%	228	1.1%
売上原価、販売管理費	15,019 97.2%		15,933 97.0%		15,648 97.3%		17,404 97.3%		19,560 96.4%	
著作権料・その他原価	13,292	86.0%	14,131	86.0%	13,867	86.2%	15,579	87.1%	17,862	88.0%
手数料等	49	0.3%	53	0.3%	47	0.3%	57	0.3%	54	0.3%
広告宣伝費	130	0.8%	144	0.9%	162	1.0%	191	1.1%	214	1.1%
人件費等	※1 895	5.8%	945	5.8%	852	5.3%	※4 768	4.3%	750	3.7%
償却費等	201	1.3%	206	1.3%	201	1.3%	198	1.1%	182	0.9%
その他	449	2.9%	452	2.8%	516	3.2%	610	3.4%	494	2.4%
営業利益	434 2.8%		493 3.0%		437 2.7%		487 2.7%		732 3.6%	
経常利益	456	3.0%	※2 395	2.4%	391	2.4%	518	2.9%	734	3.6%
親会社に帰属する当期純利益	265	1.7%	218	1.3%	※3 404	2.5%	-3	0.0%	450	2.2%
EBITDA	636 4.1%		699 4.3%		638 4.0%		686 3.8%		914 4.5%	

※1 「その他事業」及び「人件費等」の増加要因は、2019年3月より㈱徳島データサービスを連結対象に加えた影響（2019年2月期4Qとの差異は各々+2.0億円、+1.6億円）。

※2 投資先であるCreatubbles Pte. Ltdに対する貸倒引当金として0.9億円の営業外費用を計上。

※3 Amazia社株式売却益として2.9億円の特別利益を計上。

※4 ※1記載の㈱徳島データサービスを2019年10月末に売却した影響。このため「著作権料・その他原価」の構成比率は上昇しているが、電子書籍流通事業に対する本科目の構成比は前四半期と同水準。

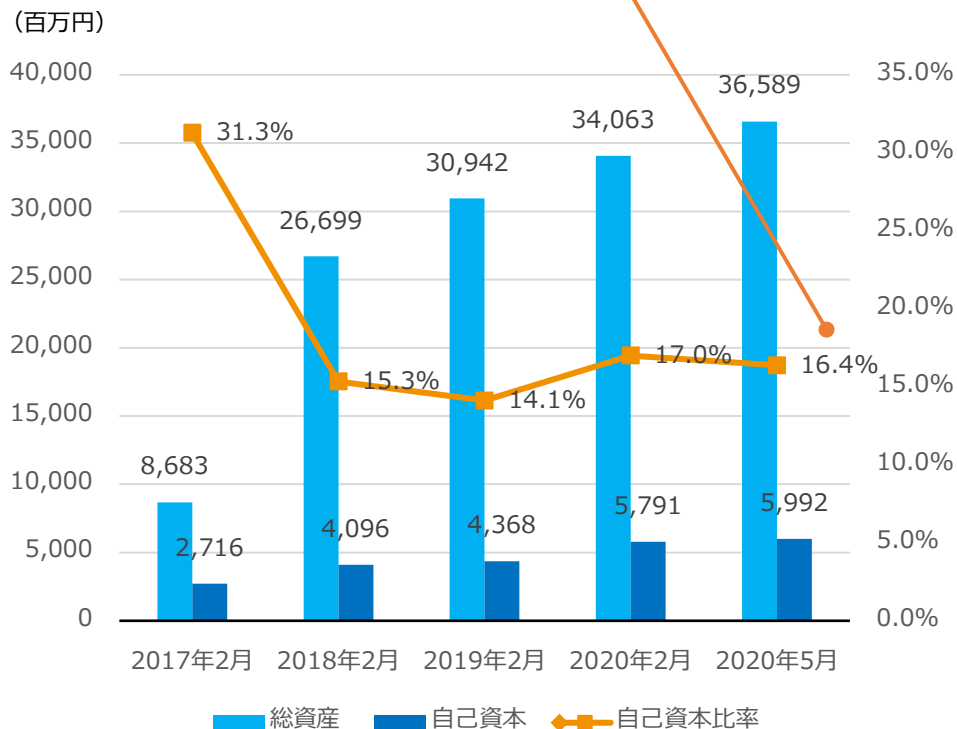
2021年2月期1Q実績 (B/S)

(単位：百万円)	2020年2月期	2021年2月期	前四半期増減	主たる変動要因、他
	4Q	1Q	(金額ベース)	
流動資産	24,988	27,691	2,702	
現金及び預金	8,089	8,295	205	
売掛金	16,022	18,284	2,262	売上増加と連動した増加
固定資産	9,073	8,898	-175	
有形固定資産	341	323	-17	
ソフトウェア	299	297	-1	
のれん	5,416	5,298	-117	
投資有価証券	2,958	2,900	-58	
資産合計	34,062	36,589	2,526	
流動負債	21,396	24,012	2,616	
買掛金	18,247	20,756	2,508	売上増加と連動した増加
1年内返済予定の長期借入金	1,662	1,611	-51	
固定負債合計	6,828	6,540	-288	
長期借入金	6,578	6,299	-279	返済による減少
負債合計	28,224	30,552	2,328	
株主資本合計	5,342	5,608	266	
資本金	1,899	1,899	0	
資本剰余金	2,778	2,778	0	
利益剰余金	665	931	266	
その他包括利益累計額合計	449	383	-65	
新株予約権	48	48	0	
非支配株主持分	-1	-3	-1	
純資産の合計	5,838	6,036	198	
負債・純資産合計	34,062	36,589	2,526	

財務数値は改善傾向

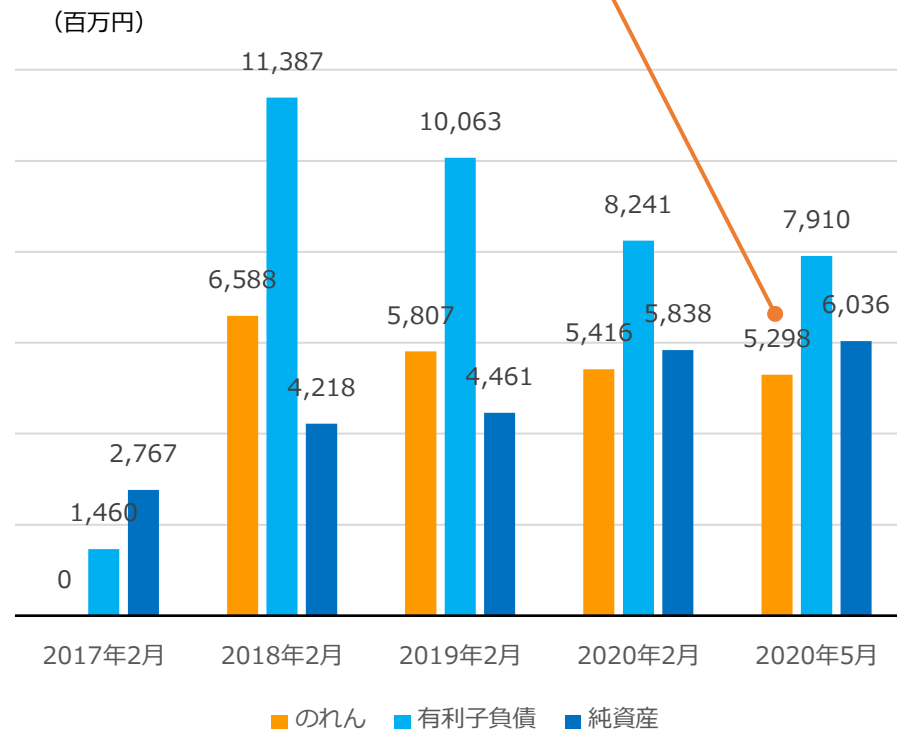
自己資本比率推移

自己資本比率は改善傾向



主要B/S指標推移

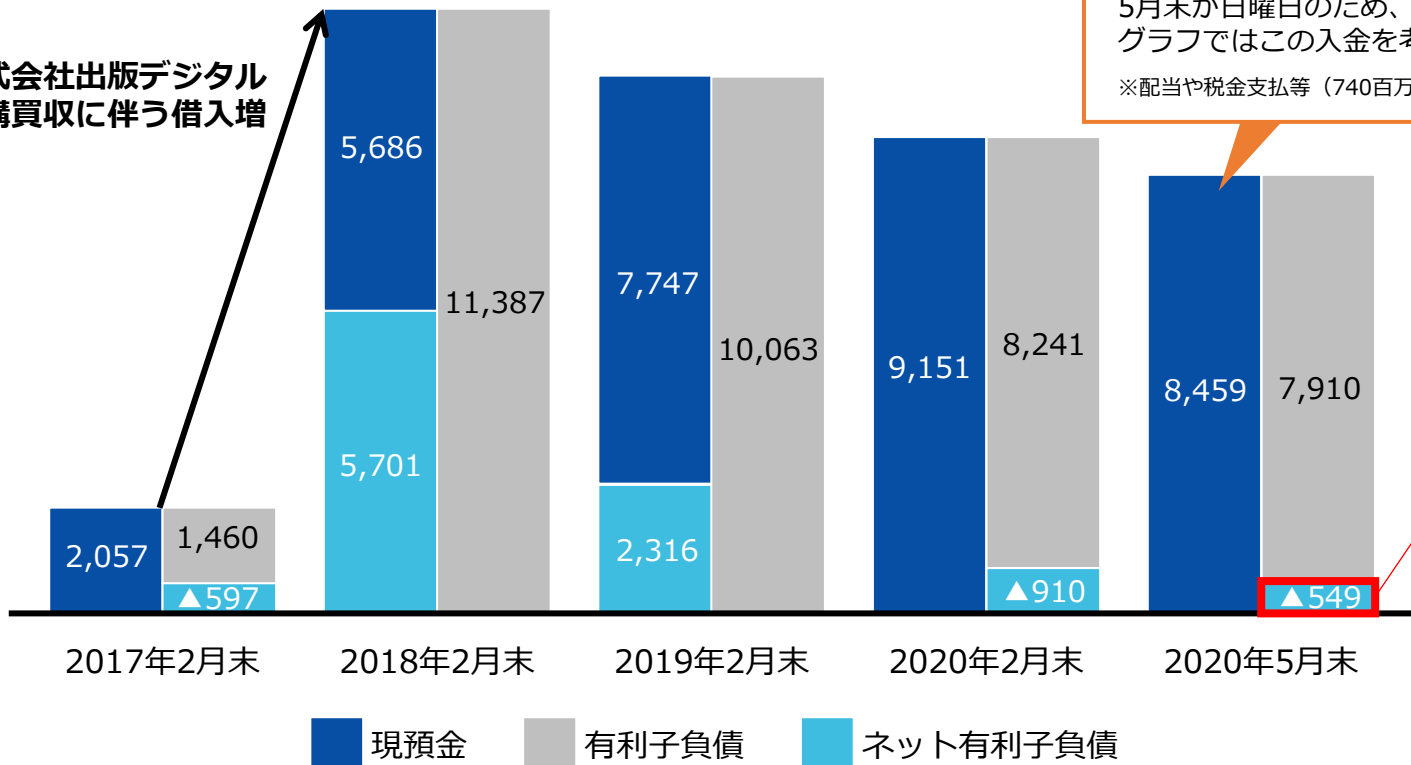
純資産がのれん残高を上回る



実質的なネット有利子負債は2月末に 解消し財務健全性が改善

単位：百万円

株式会社出版デジタル
機構買収に伴う借入増



2020年5月期末の財務諸表上の値は現預金8,295百万円、有利子負債7,910百万円、ネット有利子負債は▲385百万円。
5月末が日曜日のため、一部入金が6月初となったことから、グラフではこの入金を考慮した値を記載。
※配当や税金支払等（740百万円）により現預金は2月末よりも減少

実質的にネット有利子負債はマイナス

メディアドゥは「電子書籍取次最大手」



4つの機能を提供し、電子書籍流通に貢献

① 出版社との 取引・契約を仲介

電子書店のコンテンツラインナップを充実化

② 出版社・著者への 売上を分配

電子書店での毎月の売上データを集計

③ 配信システムの 運営

出版社から預かった
コンテンツを電子書店に提供

④ 様々なキャンペーン を実施

出版社・電子書店と連携した
割引・無料などの施策を実施

メディアドゥの実績

出版社
からの
信頼

- 出版社口座数**2,200**以上
→うち非マンガ出版社**1,530**社
- 主要出版社※1の**すべて**
- 電子書籍を提供する出版社の**99%以上**※2

書店から
の信頼

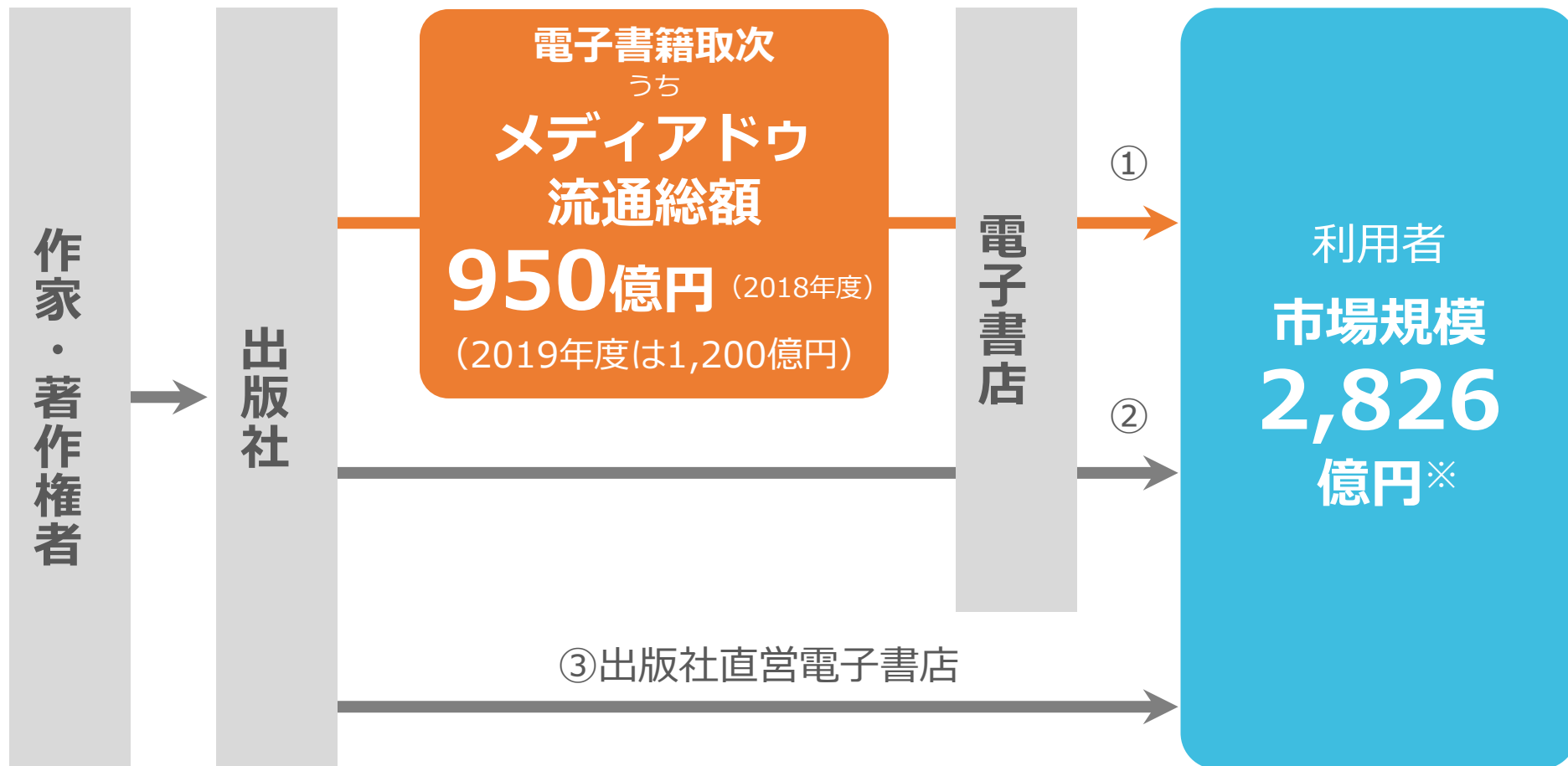
- 取引書店数**150**店以上
- ユーザー利用率上位20書店※3の**すべて**

※1 日本書籍出版協会に加盟している出版社（2019年11月1日現在、411社）のうち、オーディオブックなど非出版系の出版社を除いた企業を主要出版社と定義

※2 メディアドゥ調べ。なお、売上が少額、または、定期的な刊行物がない出版社等を除く

※3 インプレス総合研究所「電子書籍ビジネス調査報告書2019」における「購入・課金したことのある電子書籍ストア Top20」、出版社直営書店は除く

電子書籍流通の34%はメディアドゥ経由



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2019」
※ 2018年度の実績値を記載。

当社グループの主力は電子書籍取次事業

電子書籍流通事業

電子書籍取次事業を行う企業群

(株)メディアドゥ

(株)出版デジタル機構

(株)メディアドゥテック徳島

その他事業

Media Do International, .Inc.

米サンディエゴに位置する、メディアドゥグループの国際事業展開拠点

(株)Jコミックテラス

無料電子コミックサービス「マンガ図書館Z」運営等の電子書籍配信業

(株)マンガ新聞

マンガに関する情報やレビューを扱うメディア「マンガ新聞」を運営

ジャイブ(株)

次世代型出版「インプリント事業」を手掛け、女性向けマンガレーベルを保有

アルトラエンタテインメント(株)

電子マンガのカラーリングや、漫画家向けの作画支援サービス提供

(株)フライヤー

書籍の要約コンテンツを提供するサービス「flier」を運営

MyAnimeList, LLC

世界最大級のアニメ・マンガのコミュニティメディア「MyAnimeList」運営

658億円

645億円
(98.0%)

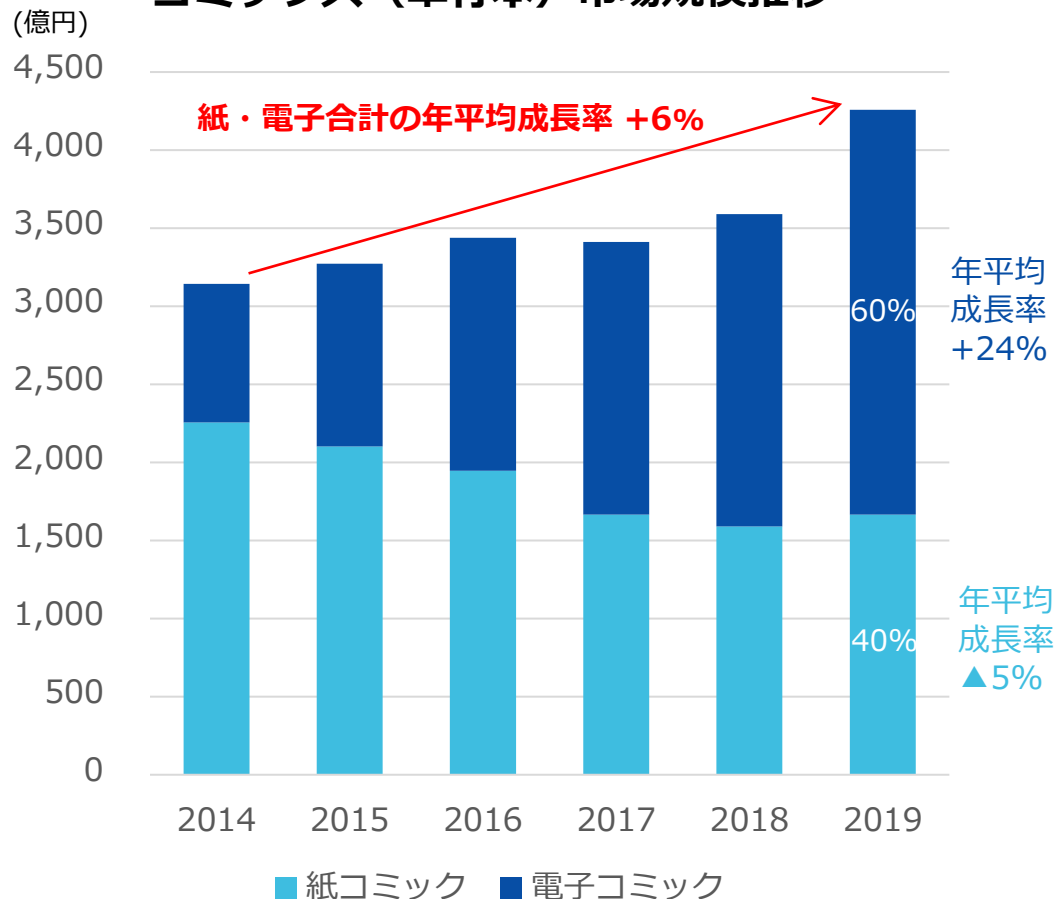
13億円
(2.0%)

2020年2月期通期売上高

市場環境分析

マンガはデジタルシフトで市場規模が拡大

コミックス（単行本）市場規模推移



いつでもどこでも買えるデジタルならではの
タッチポイントの多さが寄与し、
電子コミックは紙コミック市場を超過

デジタルへの露出がカタログ効果となって
紙コミック売上の減少も歯止め傾向

カタログ効果

…電子コンテンツを読むことがきっかけとして、
紙・電子のコンテンツが売れるようになる効果

**電子書籍の流通増加は
出版市場全体の活性化に直結**

出所：「出版指標年報」

※ 紙コミック市場は単行本市場のみ記載。

2021年2月期計画①

Legacy
を作る

- 新システムへの統合／追加機能開発
- メディアドゥテック徳島への業務移管によるコスト削減
- 自社電子書店「コミなび」の事業拡大

Legacyを
創りに行く

- With/Afterコロナに向け、新たなコンテンツ流通の仕組み「Digital Content Asset」を提唱
- デジタルコンテンツ流通の新たな仕組みを3Qリリース

事業拡大に向けた
投資実行

- MyAnimeList、フライヤー等のメディア事業拡大に向けた投資
- インプリント（自社出版）体制整備／事業拡大に向けた投資

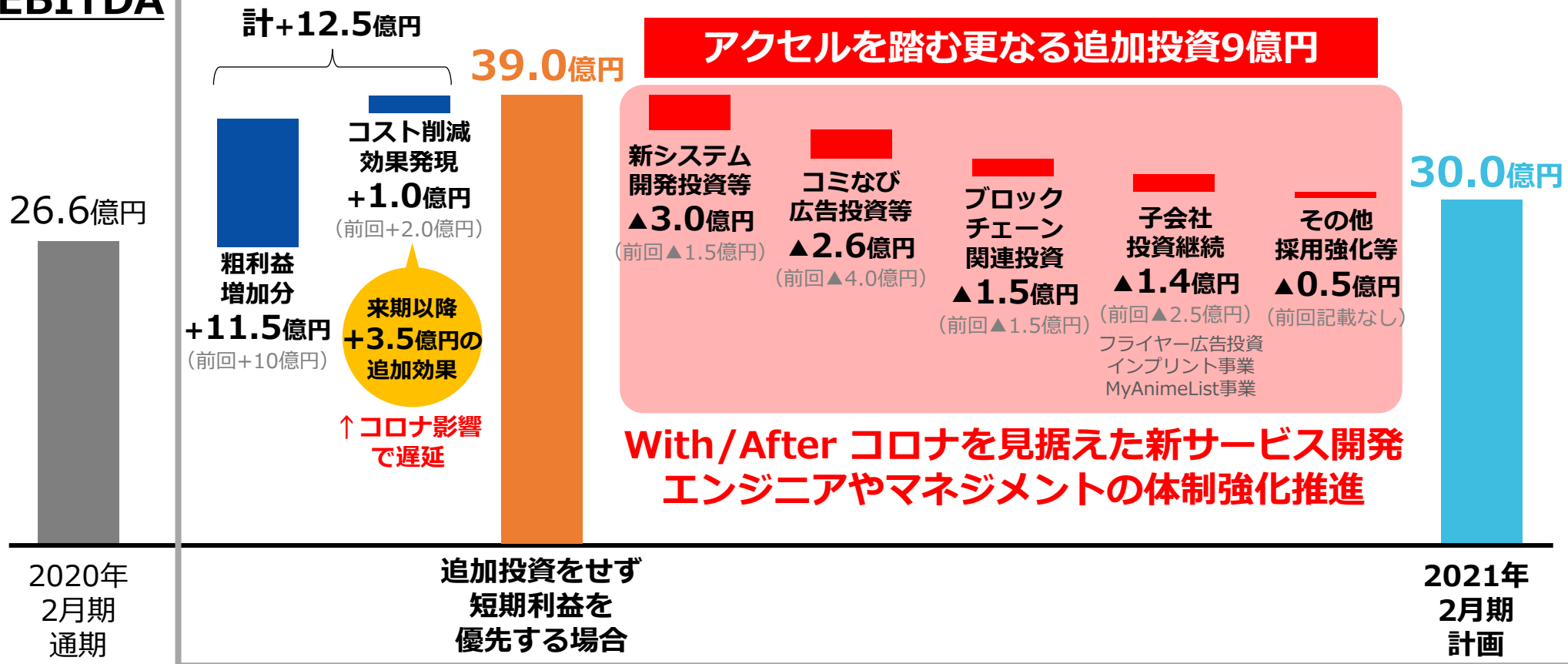


新型コロナウイルス感染症影響拡大に伴うユーザー消費行動の変化

→エンジニアやマネジメントの体制強化を推進

With/After コロナを見据えてサービス開発 やマネジメントの体制強化を推進

EBITDA



※ 上記グラフ内における前回公表数値とは、2020年2月期第3四半期決算説明会資料にて記載した金額を指す。

2021年2月期計画③

連結業績予想

	2020年2月期	2021年2月期 (中計3年目)		2023年2月期 (中計5年目)
	実績	計画	前年比	目標
売上高	658億円	770億円	+112億円	900億円
営業利益	18.5億円	22億円	+3.5億円	50億円
経常利益	17.6億円	20億円	+2.4億円	—
当期純利益	8.8億円	11億円	+2.2億円	—
EBITDA	26.6億円	30億円	+3.4億円	60億円

中計5年目の目標値は2020年1月発表数値から据え置き
但し、ブロックチェーン等の投資効果は現時点で未計上

※ 上記は現在弊社が採用している会計基準に基づいた値を記載しております。

ミッション・ビジョンを軸にしたESGを推進

テーマ

主な取り組み

関連するSDGs

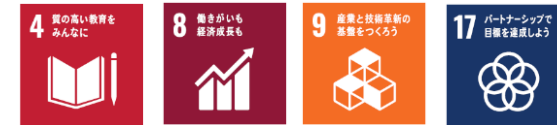
環境
Environment

- 当社グループが事業活動において利用する資源・エネルギーの効率化
- 電子書籍市場の利用拡大による紙使用量削減と物流にかかるエネルギー消費量の抑制



社会
Social

- 企業理念に基づく事業活動の遂行（著作物の公正利用と頒布）
- 著作者、出版社、ユーザー（読者）が安心・信頼して利用できる仕組みの構築と強化
- 地域社会への貢献と地方創生（豊かな社会づくり）



ガバナンス
Governance

- 様々なステークホルダーとの対話を通じたコーポレート・ガバナンスの強化
- コンプライアンス強化
- リスクマネジメント強化

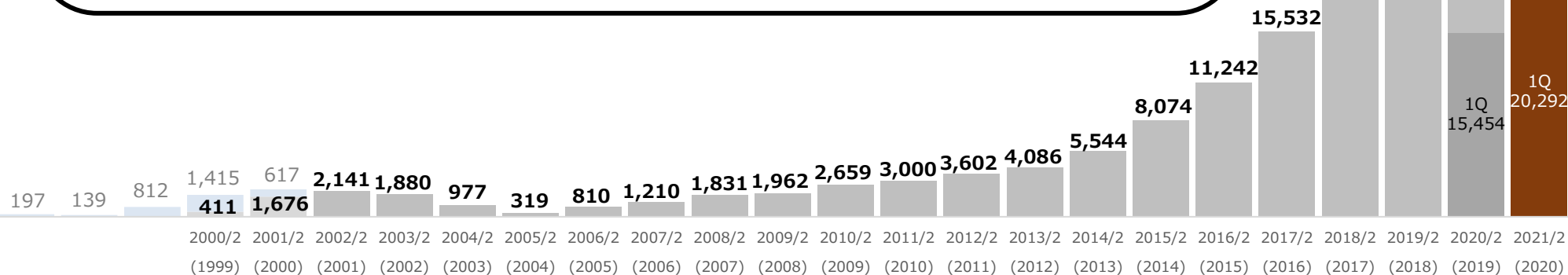


売上高推移

77,000
(予想)

当社沿革

- 1994年：代表取締役社長CEO藤田が大学在籍時に創業
- 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ウを設立（その後、2社が合併）
- 2006年：電子書籍事業スタート
- 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
- 2017年：株式会社出版デジタル機構を完全子会社化
持株会社体制へ移行し、社名をメディアドウホールディングスに変更
新たに事業子会社として株式会社メディアドウを設立
- 2019年：株式会社出版デジタル機構と株式会社メディアドウが合併
(合併後の社名は株式会社メディアドウ)
- 2020年：株式会社メディアドウホールディングスが株式会社メディアドウを吸収合併
(合併後の社名は株式会社メディアドウ)



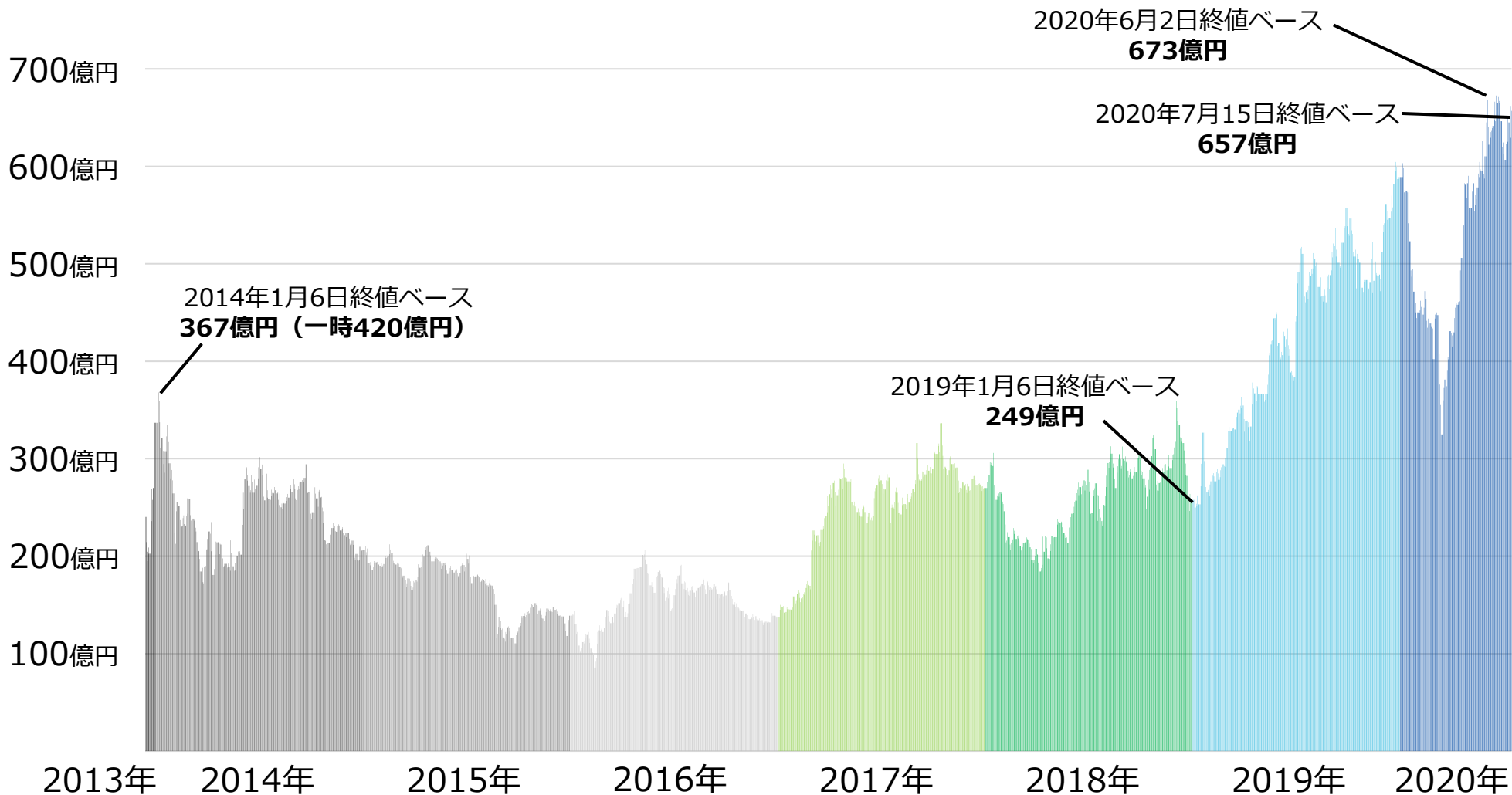
上場以来の当社株価・出来高推移



※ 2014年3月1日、2014年12月1日の株式分割 (2分割) にともなう調整後株価を記載。

上場以来の当社時価総額推移

時価総額は2020年6月に過去最高を更新



会社概要

商 号 : 株式会社メディアドゥ (MEDIA DO Co.,LTD.)

設 立 : 1999年4月

資 本 金 : 1,899百万円 (2020年5月末日現在)

上 場 取 引 所 : 東京証券取引所 市場第一部
証 券 コ ー ド : 3678

役 員	代表取締役	藤田 恭嗣	執行役員	花村 佳代子
	取締役	新名 新	執行役員	塚本 進
	取締役	鈴木 克征	執行役員	泉 純一郎
	取締役	溝口 敦	執行役員	山田 亮
	社外取締役	榎 啓一	執行役員	千原 陽一
	社外取締役	高山 健	執行役員	苅田 明史
	常勤監査役	大和田 和恵		
	社外監査役	森藤 利明		
	社外監査役	椎名 毅		

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 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

子 会 社 : Media Do International, Inc. (米国サンディエゴ)、株式会社メディアドゥテック徳島、
アルトラエンタテインメント株式会社、株式会社Jコミックテラス、株式会社出版デジタル機構、株式会社フライヤー、
株式会社マンガ新聞、MyAnimeList, LLC、ジャイブ株式会社

関 連 会 社 : LINE Book Distribution株式会社、株式会社エーアイスクエア、テック情報株式会社



ジャイブ株式会社

株式会社
出版デジタル機構

経営陣紹介



代表取締役社長 CEO
藤田 恭嗣

1994年 大学在籍時に創業。その後1996年に(有)フジテクノ(2001年11月当社に吸収合併)を設立したのち、1999年に当社設立。創業時より様々な事業を手掛け、2006年より電子書籍流通事業を開始。2013年 東証マザーズ上場、2016年東証一部へ市場変更。CEOとして、当社の経営戦略、特に新たな企業価値の柱の創造を担う。また、2020年には起業家支援を目的とした一般社団法人徳島イノベーションを設立し、代表理事に就任。起業家組織EOTokyo 第24期会長を務めるなど、起業家としての社会貢献にも取り組む傍ら、地元である徳島県木頭村(現・那賀町)にて、2013年より地方創生事業にも精力的に取り組む。



取締役 CAO
鈴木 克征

1986年 高橋会計事務所に入所。(株)レッドホットカンパニー、朝日インテック(株)、(株)ワールドプライダルを経て2007年 当社に入社。2008年 執行役員 経営管理部長に就任。2015年 執行役員 管理本部長、2016年 取締役 管理本部長を歴任。2020年6月より、管理部門・財務経理を統括すべく取締役 CAOに就任。当社に入社以来一貫して管理部門全体を管轄しており、引き続きCAOとして当社の根幹となる経理計数管理を一挙に担う。



取締役副社長 COO
新名 新

1980年(株)中央公論社(現(株)中央公論新社)に入社。1996年(株)角川書店(現(株)KADOKAWA)に入社し、2003年 同社書籍事業部 部長に就任。2007年より同社常務取締役、2008年より(株)角川エディトリアル 代表取締役、2012年より(株)ブックウォーカー 取締役などを歴任。2013年に一般財団法人角川文化振興財団の事務局長に就任。2014年より(株)出版デジタル機構(2019年3月に(株)メディアドゥに社名変更)の代表取締役社長に就任。2018年より当社取締役副社長 COOに就任。2020年より海蔵版対策の業界団体である一般社団法人ABJの代表理事に就任。長年の文芸編集者としての経験と、四半世紀にわたり電子出版に携わってきた豊富な経験を活かし、今後もCOOとして出版業界と最前線向き合い、当社主力の電子書籍流通事業の全体統括や出版支援事業を担う。



取締役 CBDO
溝口 敦

2000年(株)エヌ・ティ・ティ・ドコモ(現(株)NTTドコモ)に入社。iモードベースの「着うた」立ち上げなどのコンテンツ事業に携わる。2008年 当社に入社。2010年 執行役員 営業本部長、2016年 取締役 事業開発本部長、2017年 取締役 グループCOOなどを歴任。2019年より当社グループ MyAnimeList, LLC.の代表取締役に就任。2020年6月より、新規事業およびアライアンスの統括として取締役 CBDOに就任。CBDOとして、これまでに当社の主軸となる電子書籍流通事業や、電子図書館、新規事業などに従事した幅広い経験、モバイル通信やITに関する知見を活かし、取扱いコンテンツの領域拡大や、国内外の新規市場開拓を担う。



執行役員 CEO (Chief Ebook Distribution Officer)
花村 佳代子

2000年(株)フォーサイドに入社。一貫してコンテンツ事業に従事し、2003年より部長、2007年より執行役員、2010年より取締役を歴任。2015年 当社に入社し、ライセンスビジネス部部長や電子書籍事業本部本部長、執行役員を歴任し電子書籍事業全般に従事。2020年6月より、当社の主軸である電子書籍流通事業のなかで取次事業を中心に管轄すべく執行役員 CEOに就任。CEOとして、これまで長きに渡りコンテンツ事業に従事してきた経験を活かし、出版社・書店のニーズを把握しながら電子書籍流通事業全体の企画立案から運用管理までの一連のオペレーション体制構築を担う。



執行役員 CPSO (Chief Publication Solutions Officer)
塚本 進

1980年(株)トーハンに入社。雑誌仕入10年、海外事業8年、台湾角川総経理を4年半務める。1998年(株)角川書店(現(株)KADOKAWA)に入社。台湾角川を設立し総経理を勤め、その後香港、広州、タイ、マレーシア、北米の拠点の立ち上げに従事。2012年(株)KADOKAWA 取締役海外事業部長に就任。2015年 Japan Manga Alliance設立に参与、取締役に就任。2017年(株)KADOKAWA常務執行役員、2019年(株)KADOKAWA顧問を歴任。2020年6月より、主に国際事業部、PUBRID事業部を管轄すべく当社執行役員CPSOに就任。CPSOとして、出版流通および海外ビジネスの豊富な経験を活かし、資本や業務の提携などを通じた積極的な海外市場開拓とIPO創造を担う。



執行役員 CTO
泉 純一郎

2007年(株)ワークスアプリケーションズに入社し、ERP/パッケージソフトの開発に従事。2015年に(株)リクルートテクノロジーズに入社しリクナビの開発プロジェクトに参画。2016年に(株)ワークスアプリケーションズに再度入社しSaaS型のERPシステムの立ち上げに従事。2018年 当社に入社し、技術本部・新規サービス開発部部長としてクラウドの導入や新配信システムの開発に従事。2020年6月より、ビジネス戦略を進めるための新製品の開発や既存製品の強化を担うべく執行役員 CTOに就任。CTOとして、テクノロジーを活用して、電子書籍にとどまらず、出版業界全体に貢献するシステムの開発・展開を担う。



執行役員 CFO
山田 亮

1998年 日本電気(株)に入社し、経営企画、事業開発等に従事。2010年 楽天(株)に入社し事業開発業務に従事したのち、2017年に同社事業開発部長として同社グループのM&Aを統括。2018年 当社に入社し、経営企画室担当部長、経営管理部長を歴任。2019年 執行役員 財務経理部長に就任。2020年6月より、財務戦略、資金調達などを担うべく執行役員 CFOに就任。CFOとして、これまで長く事業開発業務に従事してきた経験を活かし、当社グループの多角的かつ非連続な成長を支えるべく、ファイナンスやM&A、PMIなどを担う。



執行役員 CHRO
千原 陽一

1981年 日本電気(株)に入社。1998年 日電(中国)有限公司にて人資源部長、2003年 NEC液晶テクノロジー(株)(現Tianma Japan(株))にて人事総務部長、2012年 日本電気(株)にて人事部長、2014年 NEC企業年金基金 常務理事を歴任。2019年 当社に入社し人事部長に就任。2020年6月より、人事、総務、法務・コーポレートガバナンス部門の統括を担うべく執行役員CHROに就任。CHROとして、多様化する価値観・ワークスタイルに対応した組織設計を進め、従業員満足度と業務生産性の向上の両面を担う。



執行役員 CSO
蒔田 明史

2018年 UBS 証券会社投資銀行本部(現UBS証券(株)投資銀行本部)に入社し、M&Aアドバイザーや資金調達等の助言を実施。2009年 フロンティア・マネジメント(株)に入社し、BtoC企業の事業再生や経営支援に向けて経営計画の策定・実行支援に従事。2013年(株)フライヤーを共同設立し取締役CFOを務める。2016年、(株)フライヤーが当社グループに参画。2018年、当社に入社し、2019年 経営企画室長に就任。2020年6月より、経営戦略立案、IRを担うべく執行役員 CSOに就任。CSOとして、豊富な金融知識、コンサルティングスキルと、自身が起業した経験を活かし、コーポレート戦略の立案や様々なステークホルダーとの調整を担う。著書複数。

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/>