

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

第三者割当による第18回新株予約権を通じた
資金調達について（2020年10月13日）

 Media Do

証券コード：3678

本新株予約権の概要

Equity Commitment Line

新株予約権による資金調達を実施

第18回新株予約権

(行使価額修正条項及び行使許可条項付)

想定調達額 ※	100.0億円	
新株予約権の個数	11,863個	
潜在株式数／希薄化率	潜在株式数 1,186,300株／希薄化率（対議決権総数）8.13% （2020年8月31日時点の議決権総数 145,879個）	
行使可能期間	2年間（2020年11月5日～2022年11月4日）	
行使価額	当初	発行決議日（2020年10月13日）の直前取引日の終値である 8,430円と 条件決定日（2020年10月19日または20日）の直前取引日の終値のいずれか高い方
	上限	なし
	下限	発行決議日の直前取引日の終値の70%と条件決定日の直前取引日の終値の60%のいずれ か高い方
	行使価額の修正	行使請求の直前取引日の終値の92%（ただし、下限行使価額は下回らない）
行使許可条項	割当先は当社の許可がない限り本新株予約権の行使ができない	
当社による任意取得	2週間以上の事前通知により、当社は残存する本新株予約権を発行価額と同額で取得す ることが可能	

※金額は、発行決議日の直前取引日の終値を用いた場合の当初行使価額で換算

本新株予約権の特徴

既存株主の皆様の利益に最大限配慮しながら、さらなる成長へ向けた資金を確保

転換完了まで交付される株式総数が確定しない転換社債型新株予約権付社債（いわゆるMSCB）とは異なる手法

希薄化率の固定

株価動向に関わらず、希薄化率は限定

交付株式数の修正は行われなため、株価動向に関わらず、最大の交付株式数は1,186,300株、希薄化率は8.13%と限定される（※2020年10月12日株価終値8,430円 × 1,186,300株 = 100.0億円）

行使コントロール

当社が行使許可を行わない限り、割当先は権利行使が不可

行使許可型のスキームであるため、株価動向を見極めながら、行使の時期や数量を一定程度コントロールしていく

資本政策の柔軟性

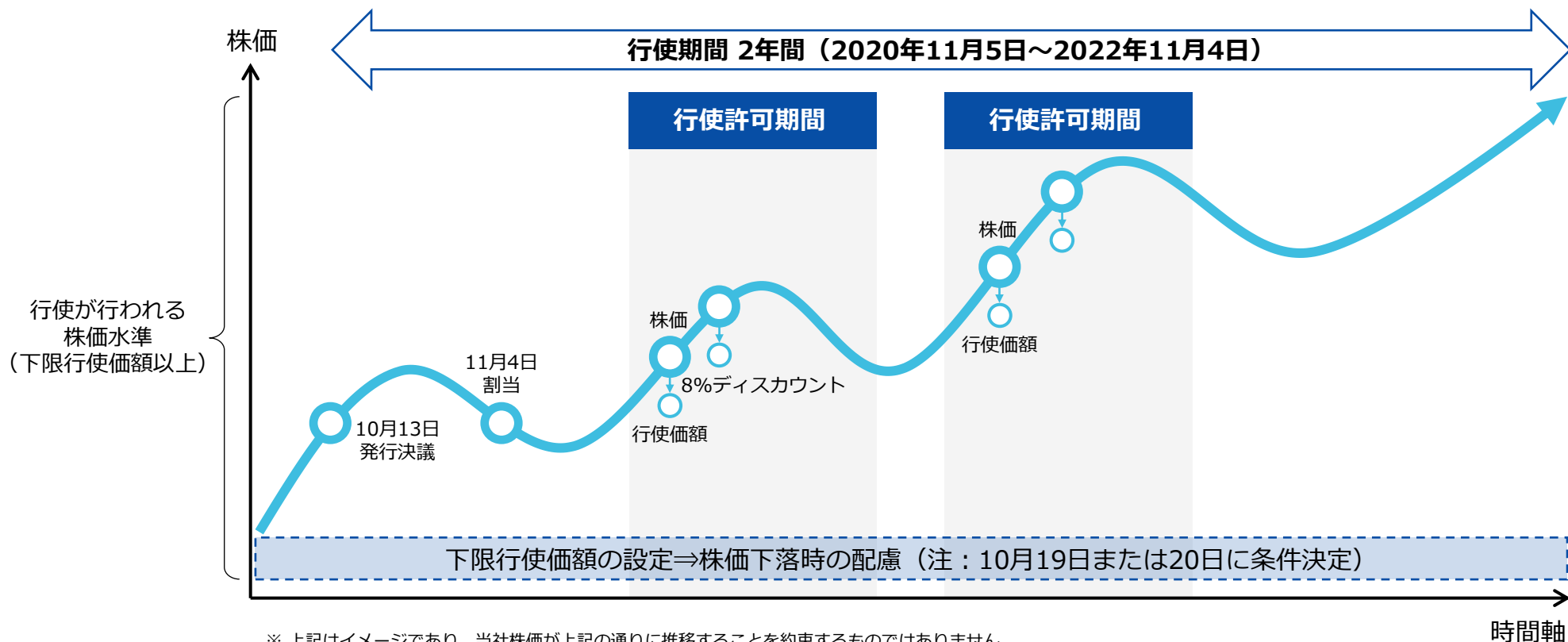
当社の判断で新株予約権を取得・消却可能

資本調達の実用性がなくなった等の場合には、当社の判断で残存する新株予約権を、払込金額と同額で取得し消却することが可能

本新株予約権による調達の仕事

株価動向を見極めながら行使をコントロール

- 当社の許可がない限りは、割当先は本新株予約権の行使を行うことはできません。
- 行使価額は行使請求の直前取引日の東証終値の92%に相当する金額に修正されます。
- 修正後の行使価額が下限行使価額を下回る価額に修正されることはありません。
- 今後の株価動向により、当初目標金額を調達できない場合があります。



※ 上記はイメージであり、当社株価が上記の通りに推移することを約束するものではありません

更なる事業成長に向けて100億円を調達

目的

拡大する電子書籍市場における投資機会をとらえるとともに、出版業界の **DX** を支える存在“Publishing Platformer”として、**Game Change** を実現するための財務基盤の拡充

資金用途

M&Aおよび資本・業務提携に関する費用 **75億円**

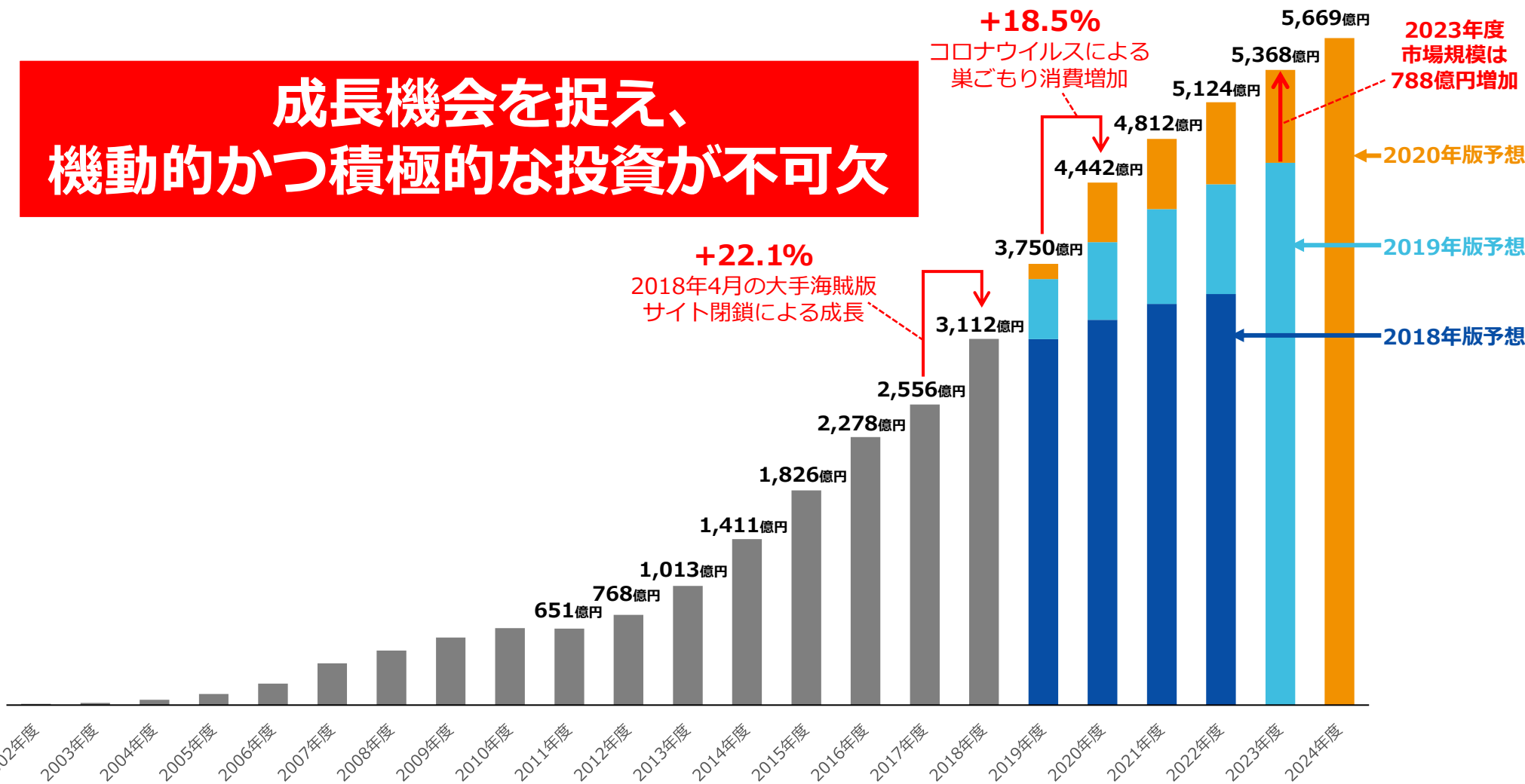
当社のポジションを活かしたサービスライン拡充に向けたM&A・投資の積極実施

既存事業強化に関する投資 **25億円**

新システム追加開発、ブロックチェーンを用いた新たなプラットフォーム構築、電子書店事業の広告投資等

電子書籍市場の拡大ペースは上昇傾向

成長機会を捉え、
機動的かつ積極的な投資が不可欠



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2020」

Society 5.0はコロナにより一気に加速 不可逆的な構造変化に対する **DX** が不可避

Society 5.0 創造社会

- サイバー空間とフィジカル空間が融合
- AI/IoT/5G/ビッグデータ活用によりこれまでにない価値創造が実現
- 経済発展と社会的課題解決の両立を目指す (ESG、SDGs)

UX追求と協創によりDXを実現できた場合

ビジネスモデル/組織/プロセス
変化によりイノベーションを達成

DX 対応可否が産業・企業の生死を分ける

DXが実現できない場合… **2025年の崖**

- 市場の変化に対応できずデジタル競争の敗者に
- 技術的負債により業務基盤の維持継承が困難に
- システムトラブルやデータ流出等のリスク

コロナによってDXが一気に進展

(東京23区のリモートワーク実施率 55.5%、デジタル庁構想、官庁におけるハンコ原則廃止、等)

産業 企業

Society 1.0
狩猟社会

Society 2.0
農耕社会

Society 3.0
工業社会

Society 4.0 情報社会

- サイバー空間とフィジカル空間が分断
- 情報分析や機械操作は全て人が行う
- 経済や組織が優先され、格差が拡大

Society 4.0から5.0へ **社会基盤が変化**

社会全体の流れに取り残されないよう 出版業界における **DX** 推進は不可欠

これまでのIT化による変化

技術変化によりモノ/所有/集中/消費が変容

コンテンツ

- 紙を基点に電子化

販売

- マスを対象とした割引キャンペーン

人材/管理

- 編集/制作/営業/管理を中心とした陣容

プレイヤー

- 既存プレイヤーによって構成される業界

システム

- 個別最適（一部がシステム導入で効率化）

市場

- 国内市場中心/本好きが電子書籍を利用

産業が
根底から
覆される
激変

DXによる変化

社会基盤変化によりコト/共有/分散/循環へ

- 電子主導（Web前提、音声、VRでの利用）
- 個人対象のデータ分析によるマーケティング
- IT人材+ERP活用による省コスト運営
- 他業界からの参入、逆に進出もありうる
- 全体最適（インフラとしてのシステム活用）
- 海外市場進出/他エンタメとの境目が融解

欧米に比べ中小プレイヤーが多い日本の出版業界との
協創による価値創出にむけ、**DX** 推進にメディアドウが貢献

取次からPublishing Platformへ M&Aや投資を加速

外部環境変化

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
技術発展に伴い、全産業においてDXが進展

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
システム統合や徳島業務移管による費用合理化を推進、
With/Afterコロナを見据えた“攻め”への体制構築

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

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 3

Publishing Platform

コンテンツ業界のDXを
支える存在

世の中のDXの流れに
後塵を拝する企業は負ける

資金調達

+

M&Aや投資を一層加速

Publishing Platformerを再定義し 新たな成長戦略を描く

メディアドゥが目指す“Publishing Platformer”とは

これまで

今後

対象となる市場

電子書籍市場

事業の社会的意義

電子書籍市場の
流通カロリー低減

紙を含めた出版業界全体
さらにコンテンツ市場全体

テクノロジーを活用し
出版業界の **DX** 推進に貢献

→市場変化に対し **Game Change** を仕掛けていく存在へ

SaaS事業のサービスを拡充し 出版業界のDX推進に貢献

これまで

電子書籍市場拡大
流通カロリー低減



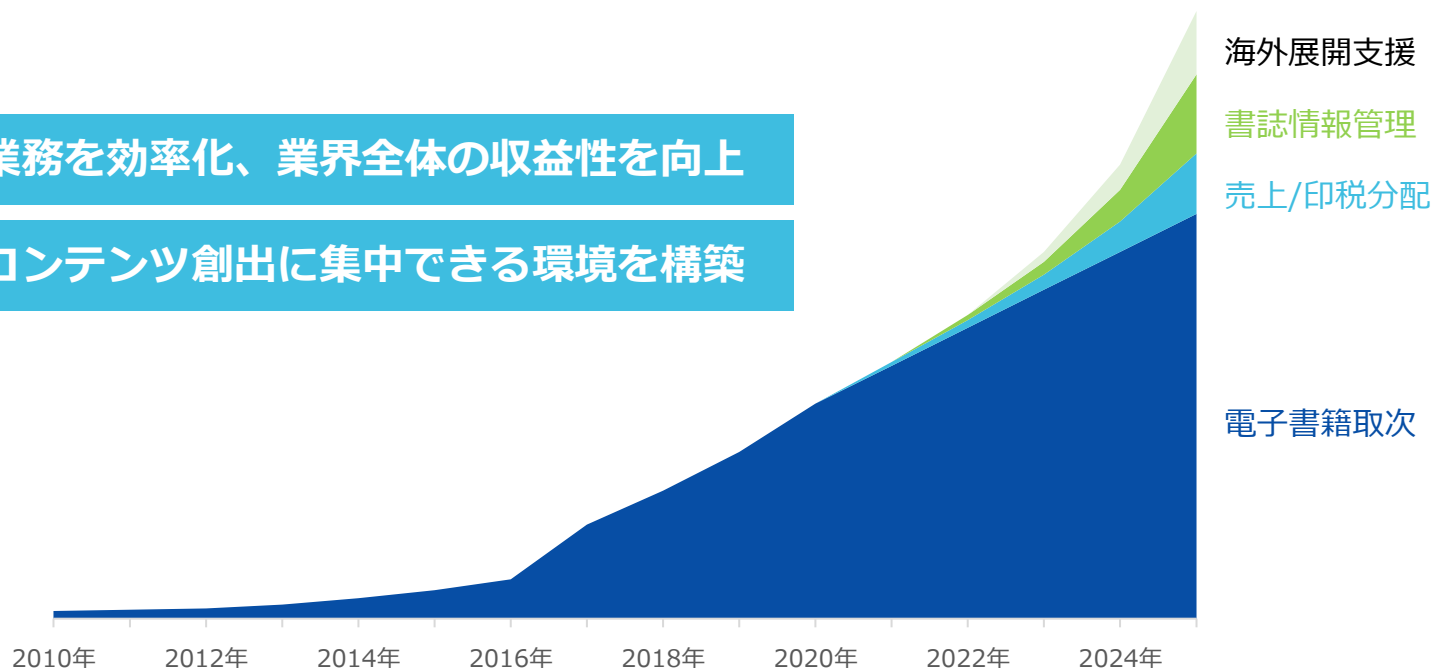
今後

出版市場全体のDX推進
を支えるSaaS事業

Legacyを作る

業務を効率化、業界全体の収益性を向上

コンテンツ創出に集中できる環境を構築



※ グラフは数値を予想するものではなく当社のSaaS事業収益が積みあがっていくイメージを表現するものです。

コンテンツ業界の **DX** に合わせて誕生する 新たなサービスを拡大

これまで

今後

Legacyを創りに行く

先端技術を活用し
電子書籍市場を拡大

コンテンツに関わる
各プレイヤーに対し
新たなモデルを提案し
コンテンツ市場を拡大

その他事業

周辺事業創出に
向けた投資拡大

出版業界

- 新たな電子書籍プラットフォーム
- デジタル主導の新たな出版インプリント事業
- 新たな読書体験を生み出すマンガアプリ事業
- 新たな読書体験を生み出すVR等関連事業
- 読書コンテンツ提供メディア事業
- 出版コンテンツ制作支援事業

ブロックチェーン事業

(株)JIVE

(株)Nagisa

自社開発

(株)フライヤー、MyAnimeList,LLC

アルトラエンタテインメント(株)

他デジタル
コンテンツ市場

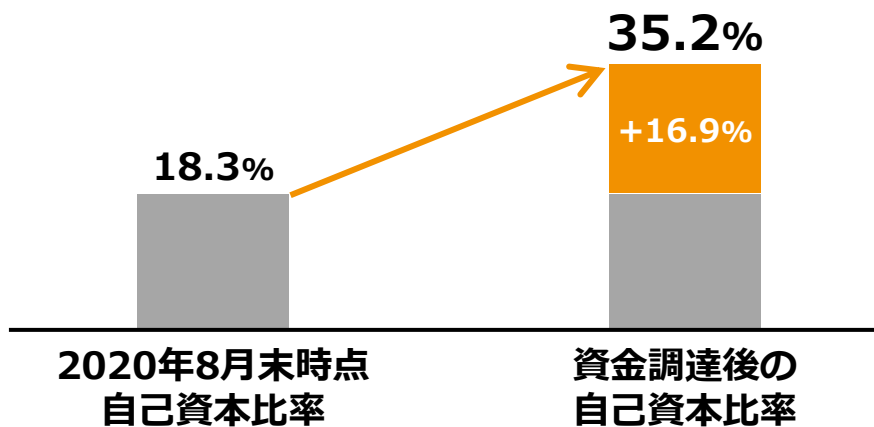
- ブロックチェーンを活用した5つの新サービス

ブロックチェーン事業

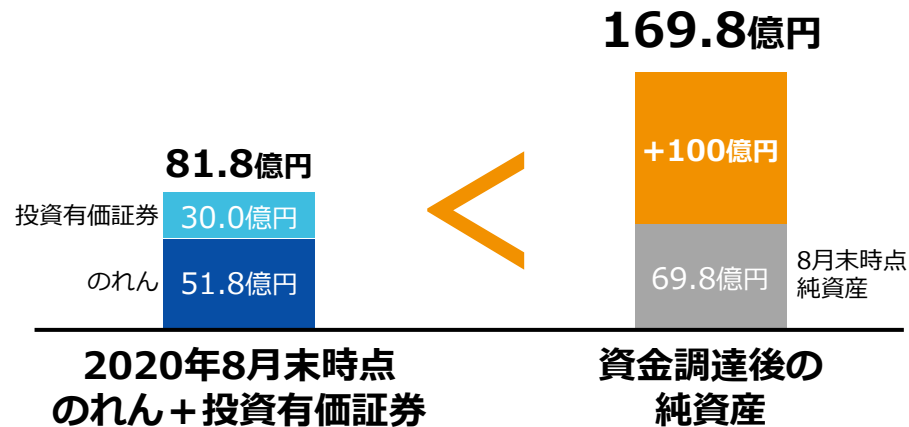
P.14にて
説明

財務健全性を向上させ、 次なるM&Aに向けた基盤を整備

自己資本比率の改善



財務バランスの安定化



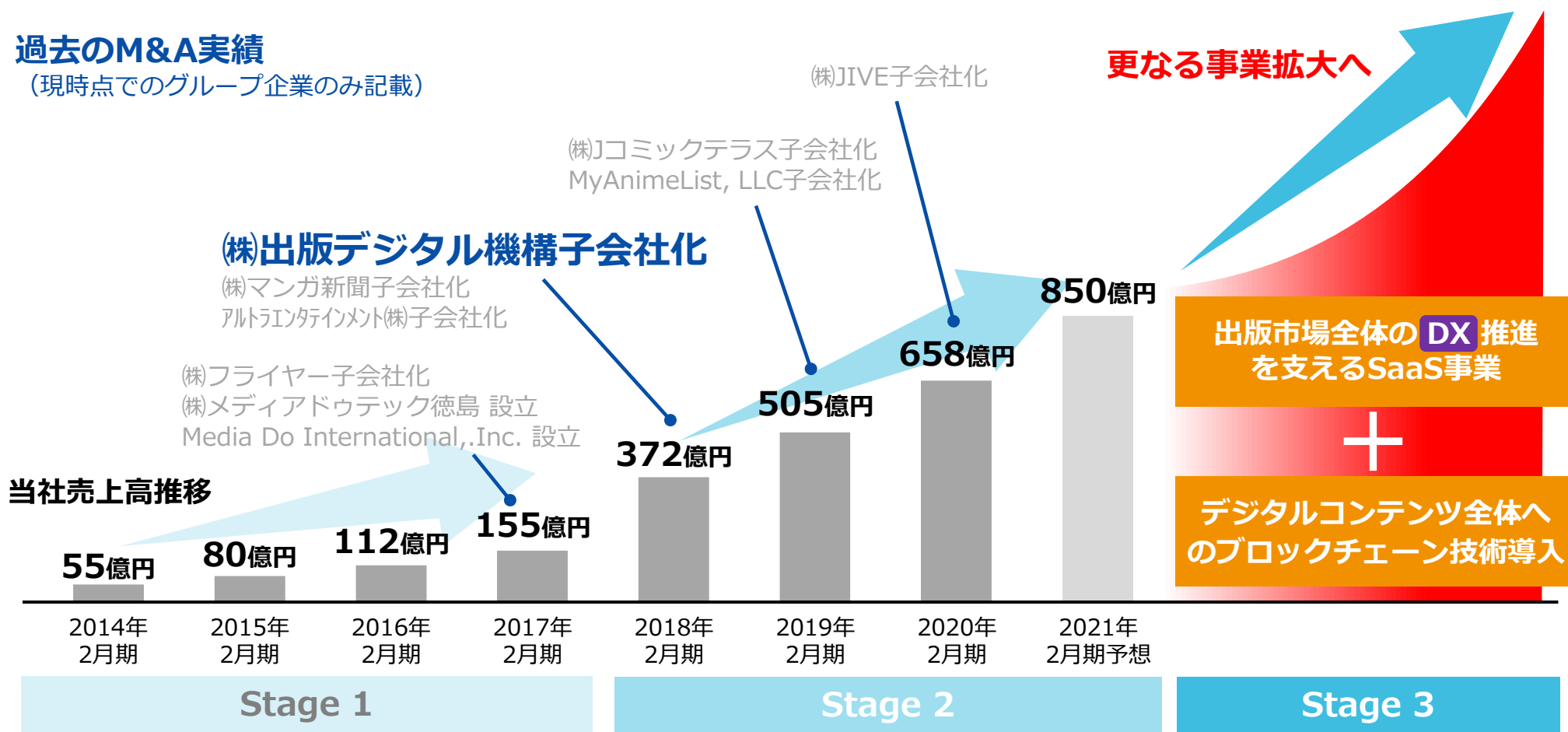
資本コストや財務バランスを踏まえ、借入金の活用も検討

資金調達の目的と資金用途⑩

出版デジタル機構買収成功により飛躍 今後もM&Aによる **Game Change** を狙う

過去のM&A実績

(現時点でのグループ企業のみ記載)



第1弾としてアプリ開発を手掛ける Nagisaを子会社化

案件概要

株式会社Nagisaの株式（68.8%）の取得
（代表取締役社長 横山佳幸氏の持分を除く全ての株式）

事業内容



1,000作品以上の漫画が毎日無料で読める、
広告モデルのマンガアプリサービス
（売上高構成比 78%）



2.5次元・声優に特化した動画配信アプリ
（売上高構成比 22%）

案件の狙い

累計4,000万DL
を誇る
アプリ開発力



プロモーション
・アプリ能力



DX が進む出版業界において
新たなサービスを創出

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。