

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2四半期決算説明会

 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

# 本業好調により売上・利益とも大幅増加

## 連結2Q累計

売上高	417億円	(前年同期比+31%)
営業利益	15.2億円	(前年同期比+65%)
EBITDA	18.9億円	(前年同期比+42%)
当期純利益	9.1億円	(前年同期比+88%)

## うち電子書籍流通事業2Q累計

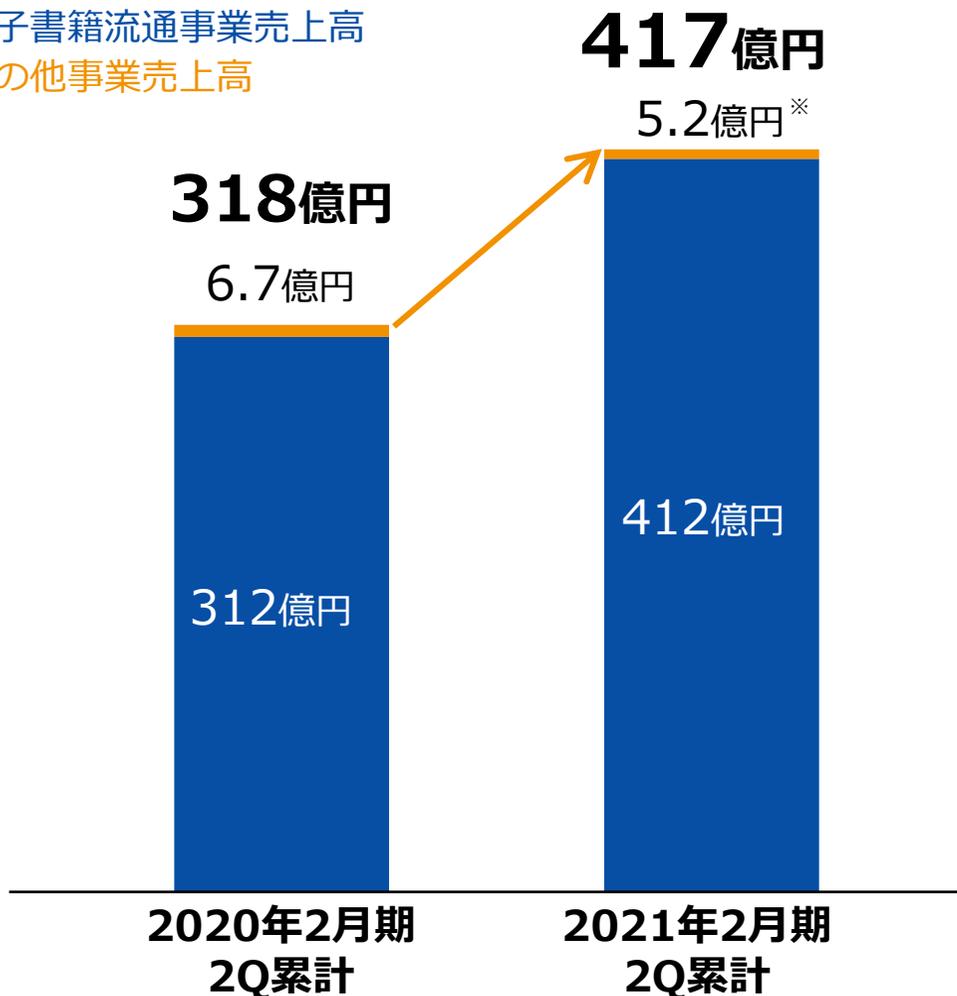
売上高	412億円	(前年同期比+32%)
営業利益	14.4億円	(前年同期比+61%)

売上構成比  
98.7%

## 連結業績ハイライト②

# 連結売上高は400億円を突破

- 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%**  
**99億円増加**

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

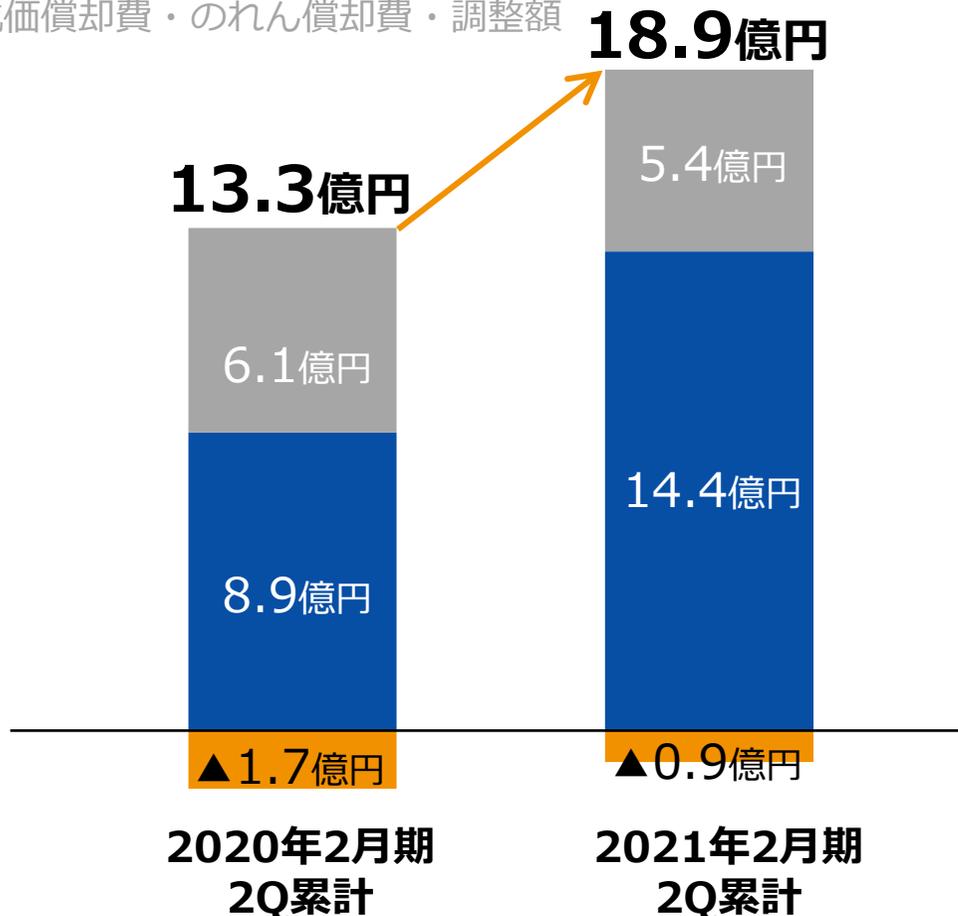
## 連結業績ハイライト③

# 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

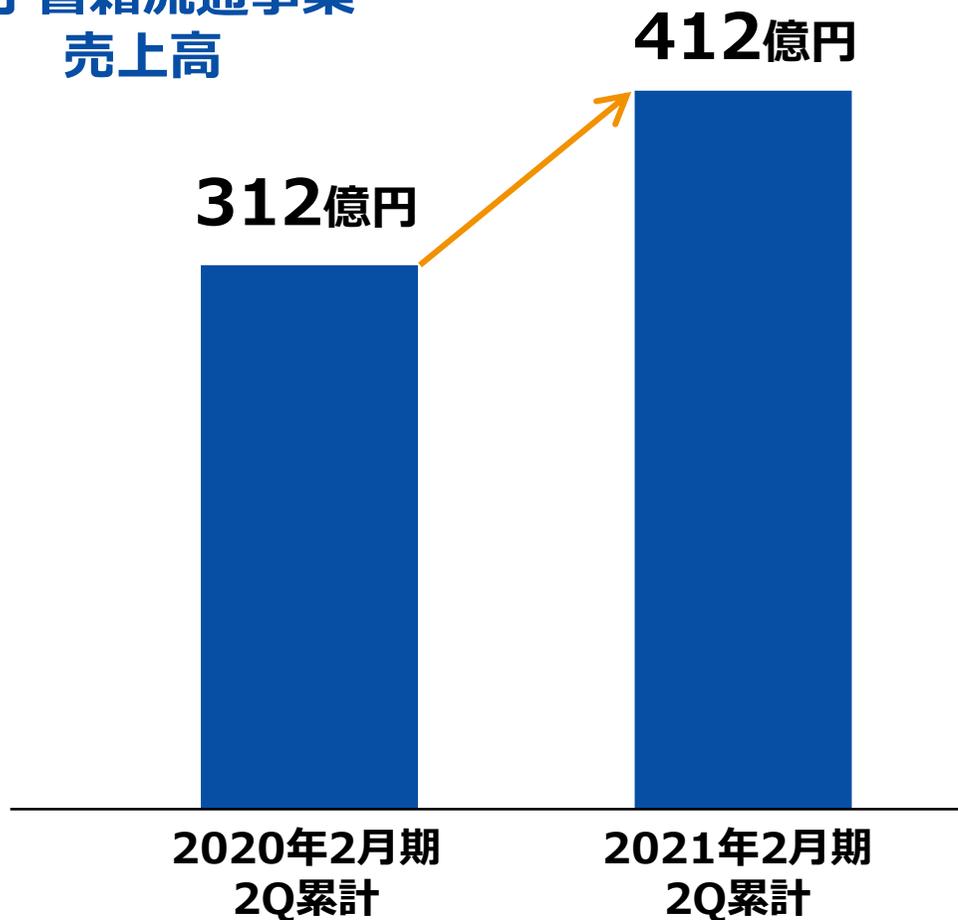
■ 減価償却費・のれん償却費・調整額



前年同期比  
**+42%**  
**5.6億円増加**

# 本業売上高が大幅に伸長

電子書籍流通事業  
売上高

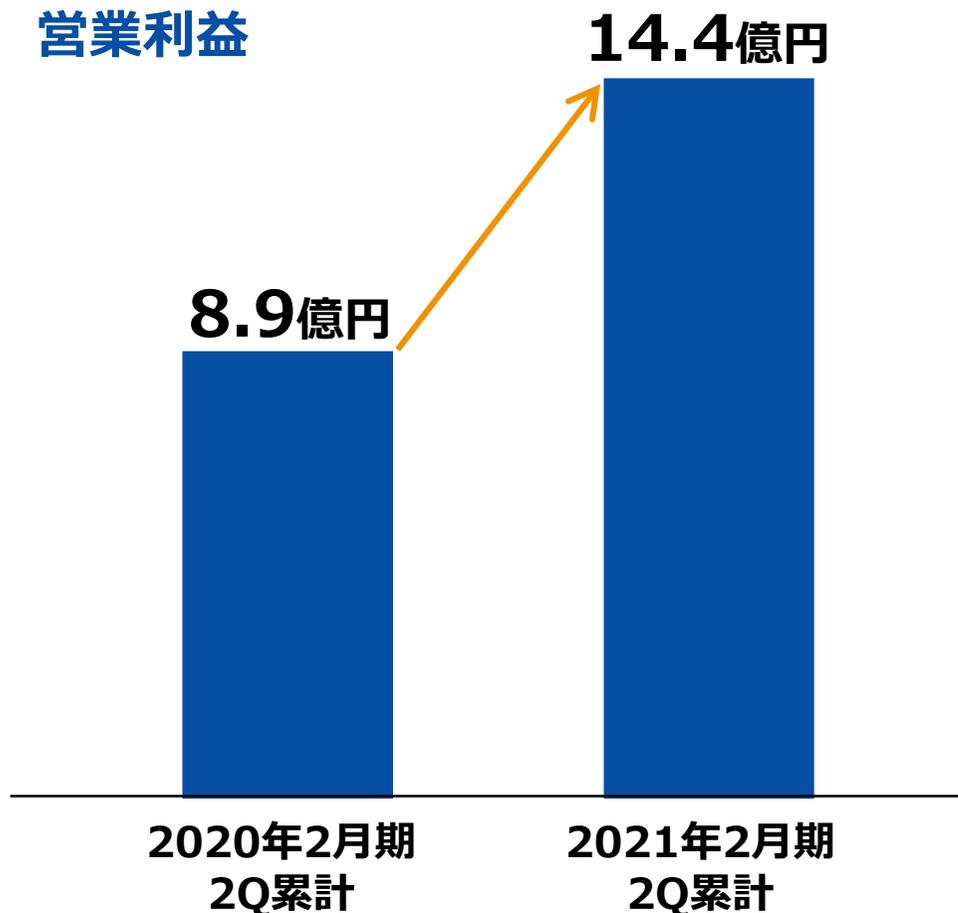


前年同期比  
**+32%**  
**100億円増加**

## 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  
**+61%**  
**5.4億円増加**

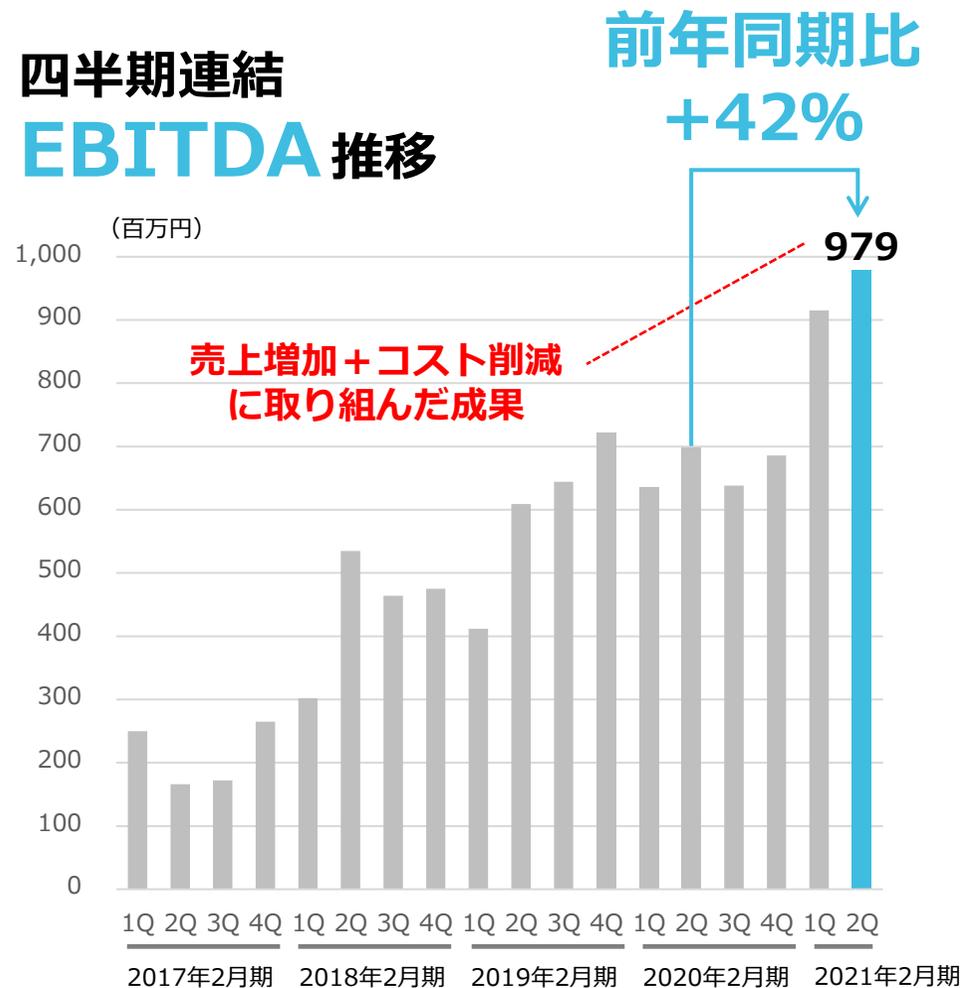
## 連結業績ハイライト⑥

# 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



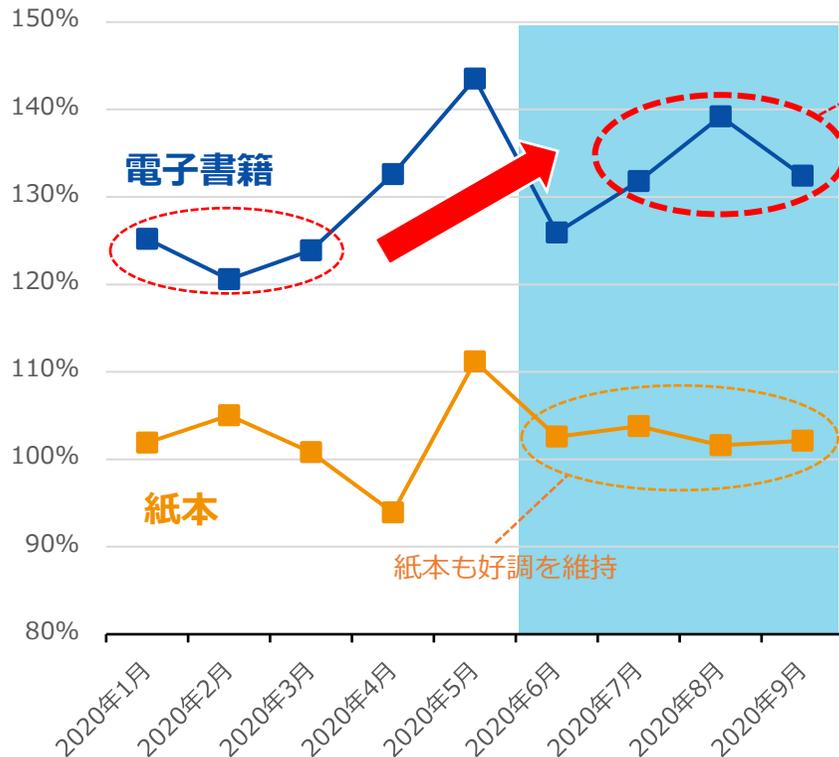
### 四半期連結 EBITDA 推移



※ 2017年2月期はメディアドゥ単体の数値を記載。

# Withコロナ下でも「巣ごもり消費」による 電子書籍への移行と需要増は継続

対前年比（電子書籍・紙本）推移



Beforeコロナに比べて  
電子書籍市場の成長率が上昇

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  
需要増が継続

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

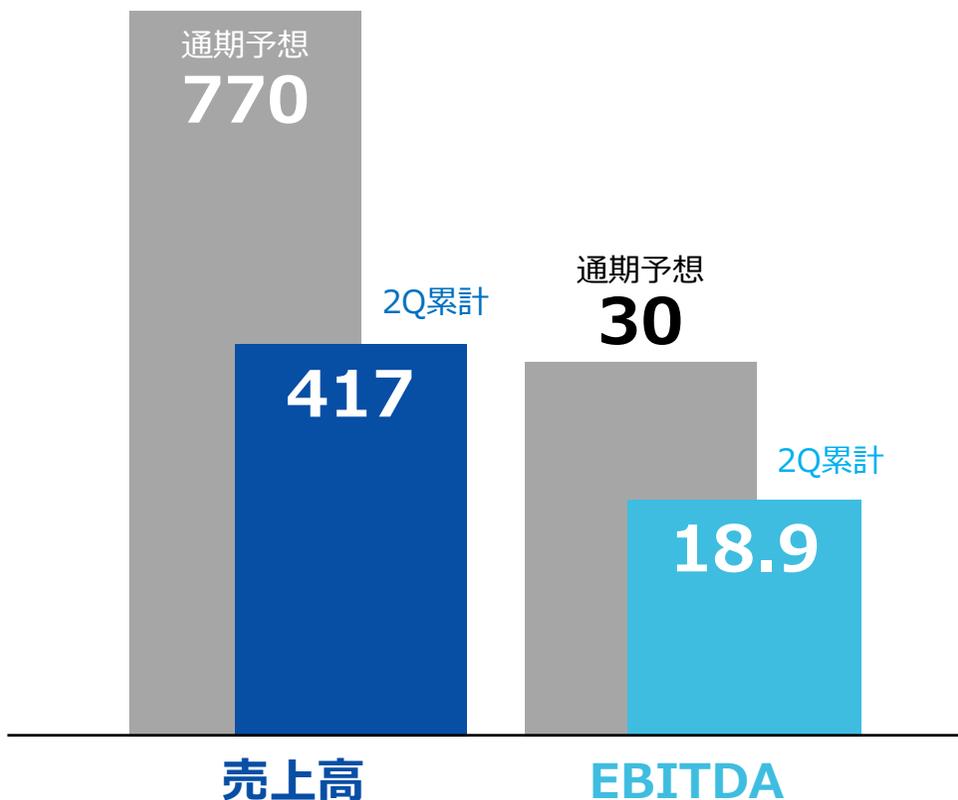
出所：メディアドウ調べ、日販調べ

※ 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。

## 連結業績ハイライト⑧

# 期初予想に対し売上・利益とも順調に推移

通期予想と2Qまでの  
連結業績比較（億円）



2Q累計での達成率

売上高

54.1%

EBITDA

63.0%

今期業績予想  
上方修正

※ 通期予想は2020年4月14日に公表した数値を記載。

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月期実績

### 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2019年2月に選出

### 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

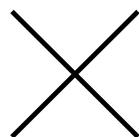
メディアドゥは電子書籍流通事業参入当初から、コスト面・利便性に優れたSaaS※を志向。新取次システムへの移行・統合により流通カロリーを削減し、さらなる業界発展に貢献

※ 「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**

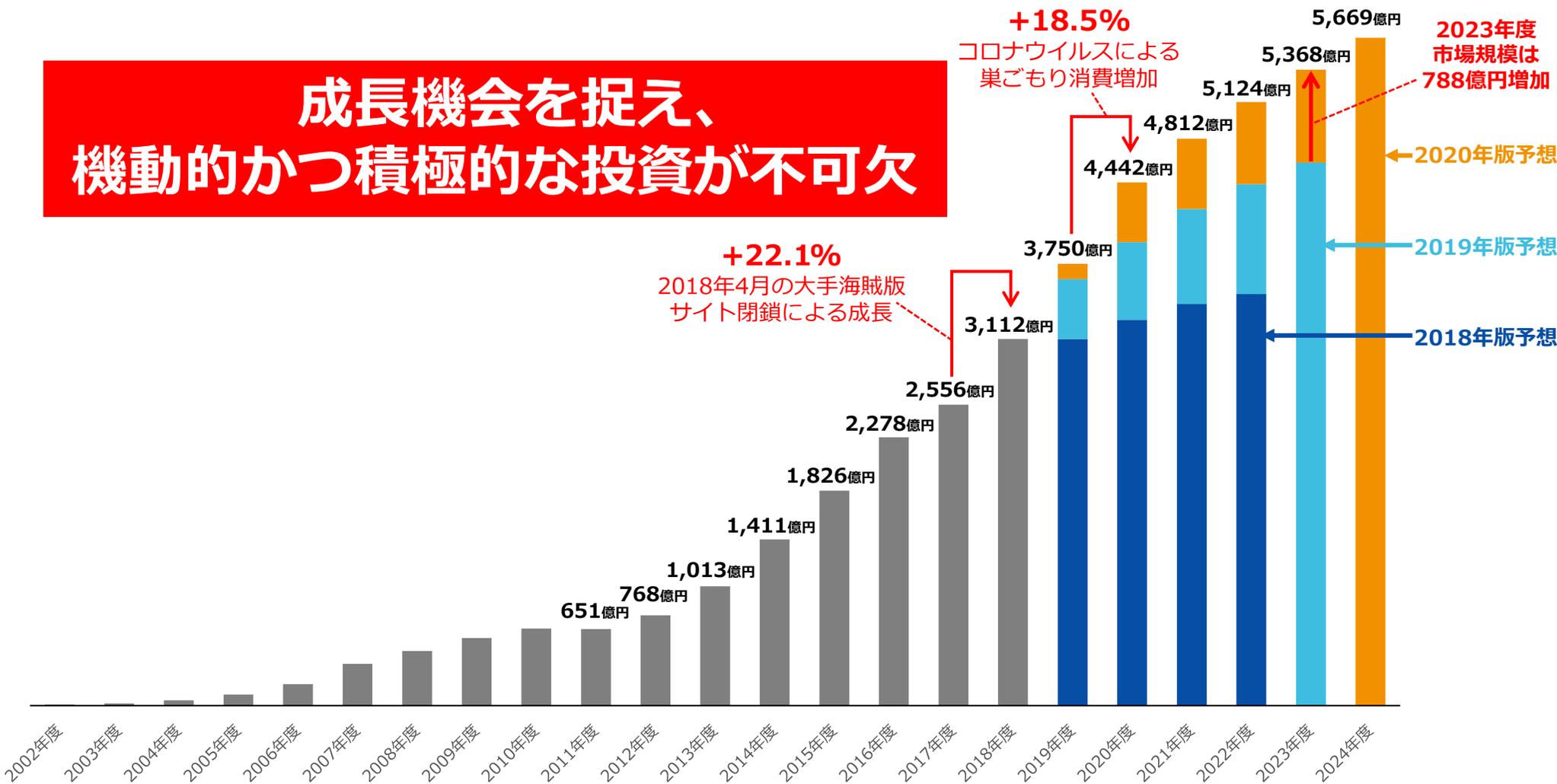


# Publishing Platformer

新時代のプラットフォームを創る

## 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」

## 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%

電子

2,593億円

349億円

130億円

紙

1,665億円

米国・中国の出版市場における  
電子書籍シェアは30~40%

6,530億円

4,165億円

コミック  
4,258億円

文字もの（小説や教養書など）  
6,879億円

雑誌  
4,295億円

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。

# 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** 推進も不可欠

### 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

# 出版業界の **DX** が進めば、バーチャルに没入する新たな読書スタイルが誕生する

メディアドゥが描く  
**DX** 後の世界での読書体験



- VR,ARグラスの進歩  
⇒ スマホディスプレイからの解放
- 5G高速通信網利用開始



**xR読書**

ストーリーやシーンに合ったバーチャル空間に没入して本を読むことができる

※ XR（エクスアールまたはクロスリアリティ）とは、VR,AR,MRなどの仮想空間技術、空間拡張技術による「多様な新しい現実」の総称。

空間表現力に優れるUnreal Engine、Unity、**特許出願**含めた独自先端技術を駆使  
10月13日発売のOculus Quest 2に加え、今後の主力xRデバイスにも対応予定  
自社書店「コミなび」のVR対応やB2Bのバーチャルebookリーダー提供も予定

# 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

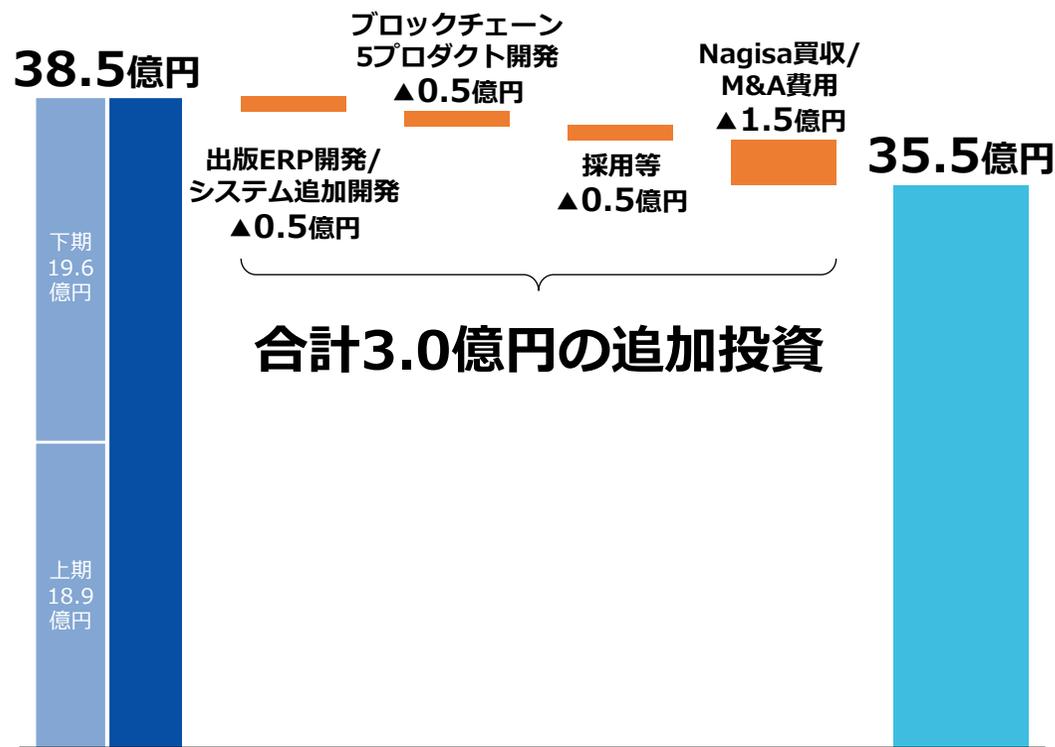
+

M&Aや投資を一層加速

## 今後の成長方針⑩

# DXの流れに乗り遅れないよう M&A/開発投資/広告/採用等の投資を推進

### 連結EBITDA



#### 出版ERP開発/システム追加開発

- 電子書籍・紙本の売上/印税分配SaaS事業など、出版業界のDX推進を支援するための追加開発を実施

#### ブロックチェーン5プロダクト開発

- デジタルコンテンツ業界のDXを見据え、音楽など新たな領域における5つのブロックチェーン関連開発プロジェクトを推進

#### 採用等

- 開発体制充実や投資/M&Aの加速に備え、管理体制充実のため人材採用を強化

#### Nagisa買収/M&A費用

- 拡大するマンガアプリ市場への参入や新たなサービス開発に向けてNagisa社を買収 ※詳細はP.33にて説明
- 今後もM&Aは積極実施予定

2021年2月期  
ポテンシャル

2021年2月期  
通期見込

# 通期連結業績予想の上方修正を発表

### 連結業績

	2021年2月期 従来予想	2021年2月期 新予想	従来予想との差異
売上高	770億円	850億円	+80億円 (+10.4%)
営業利益	22億円	28億円	+6億円 (+27.3%)
経常利益	20億円	28億円	+8億円 (+40.0%)
当期純利益	11億円	15億円	+4億円 (+36.4%)
EBITDA	30億円	35.5億円	+5.5億円 (+18.3%)

出版業界のDXを見据え  
更なる追加投資を実行

# 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

## 資金使途

**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

# 資金調達手法として新株予約権を選択

## 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

今後の成長方針⑭

# 既存株主の皆様へ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いため、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

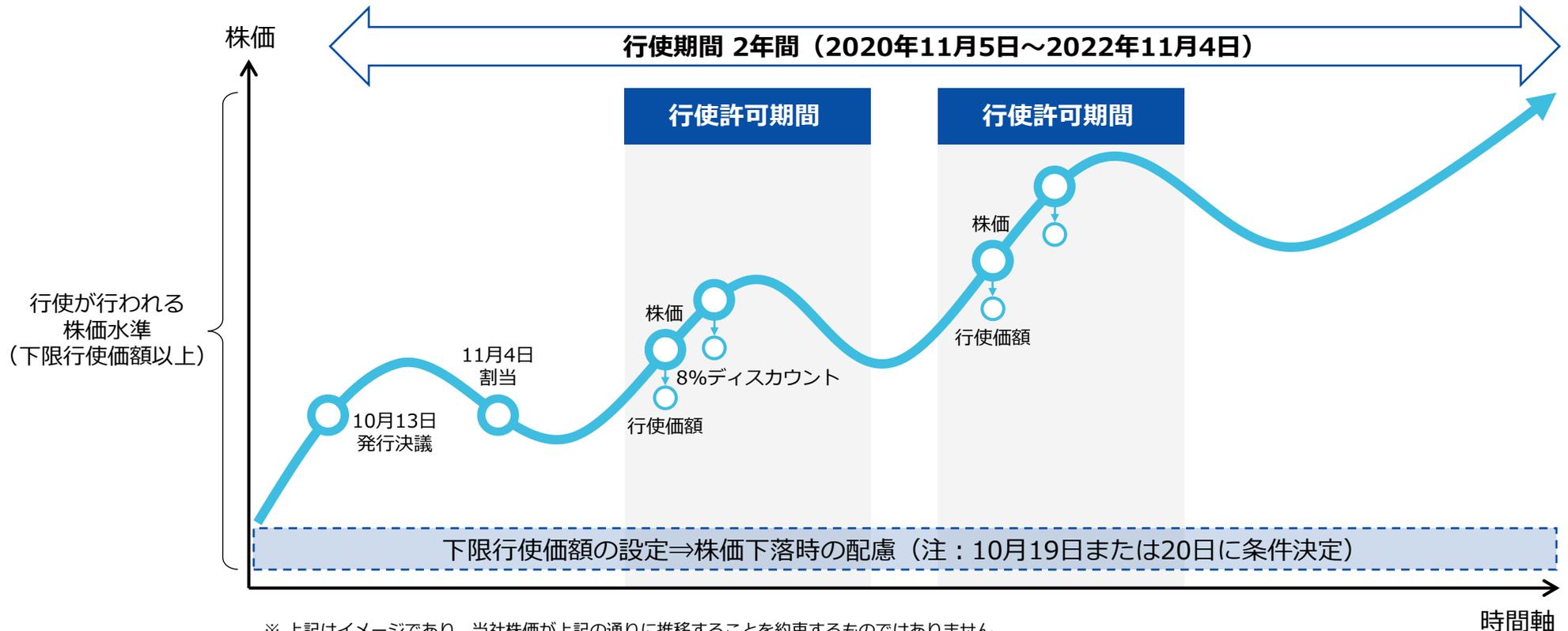
**資本政策の柔軟性** **当社の判断で新株予約権を取得・消却可能**

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

今後の成長方針⑮

# 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

# 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

## 今後の成長方針⑰

# 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

今後

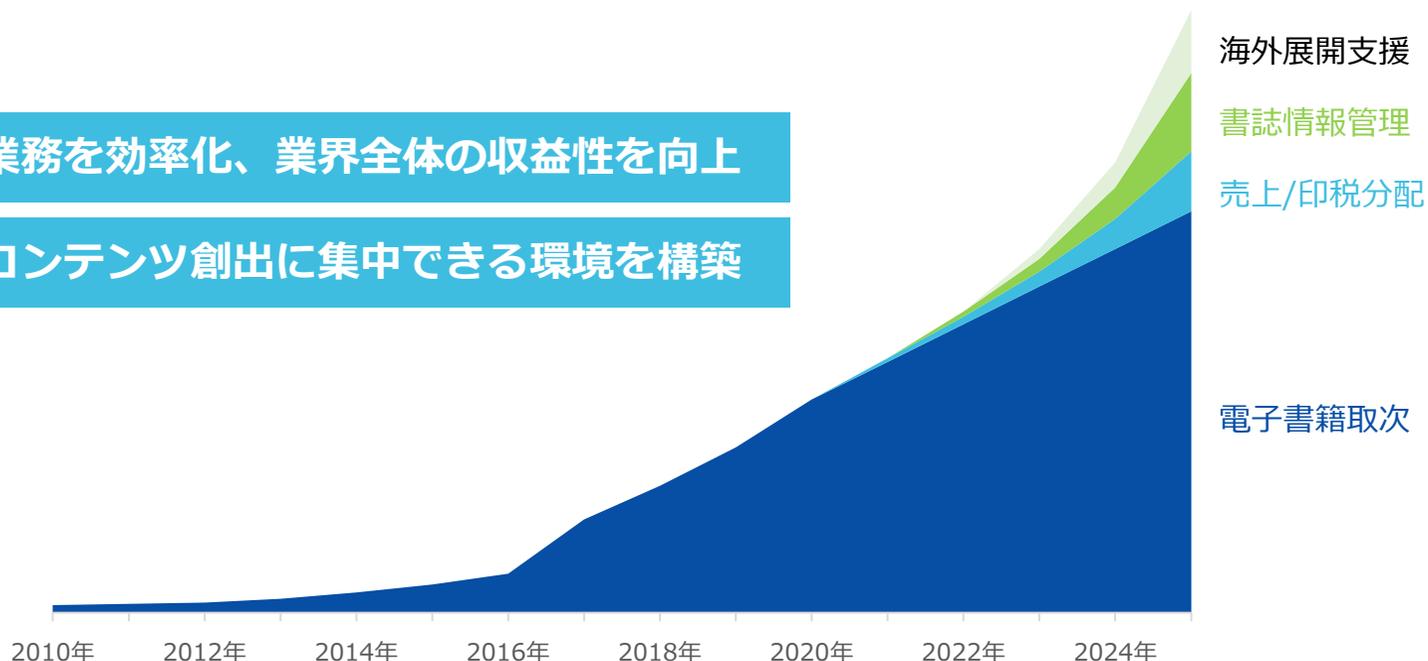
Legacyを作る

電子書籍市場拡大  
流通カロリー低減

出版市場全体のDX推進  
を支えるSaaS事業

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

先端技術を活用し  
電子書籍市場を拡大

周辺事業創出に  
向けた投資拡大

今後

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

Legacyを創りに行く

その他事業

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

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

(株)JIVE

(株)Nagisa

自社開発

(株)フライヤー、MyAnimeList,LLC

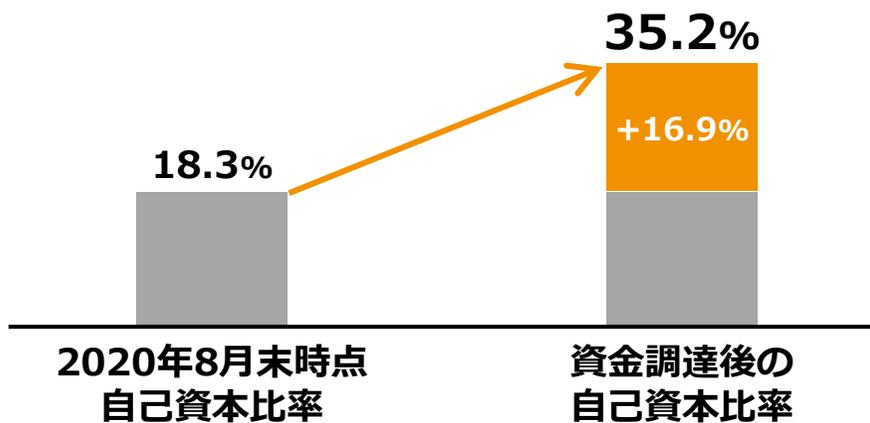
アルトラエンタテインメント(株)

ブロックチェーン事業

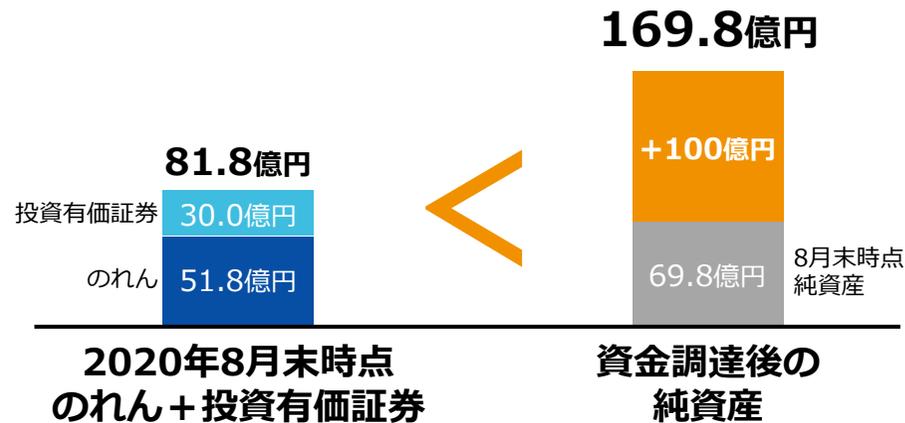
P.33にて  
説明

# 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

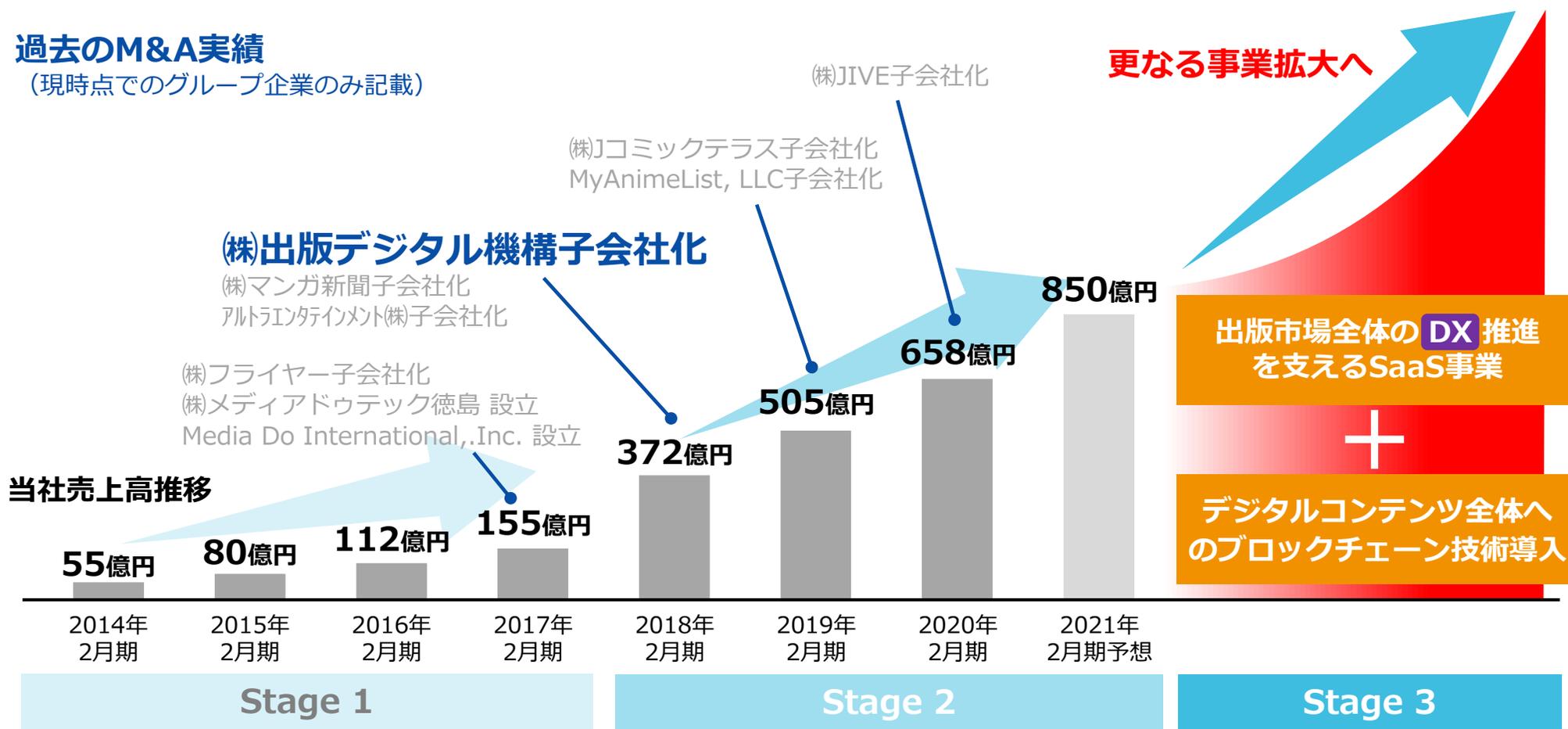
※金額は、発行決議日の直前取引日の終値を用いた場合の当初行使価額で換算

## 今後の成長方針⑳

# 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・  
運用能力



**DX** が進む出版業界において  
新たなサービスを創出

# 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
- ✓ 出版業界の **DX** 推進

## 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

# 既存システムの恒常的改善だけでなく 常に発生する新たなニーズにも対応

## 重点施策

- 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
- 電子・紙の売上／印税等と統合的に管理するSaaS型サービスの開発
- Amazon傘下、Audibleへのオーディオブック提供
- 自社Web電子書店「コミなび」の事業拡大
- 自社アプリ電子書店「マンガZero」の事業拡大、  
ならびにNagisa社のアプリ開発力を活用した新サービス開発

→エンジニアやマネジメントの体制強化を推進

## 今後の成長方針②⑤

# 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

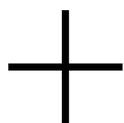
取次だけでなく出版業界全体の効率化  
に向けた次世代システムの開発を開始  
**(J-LOD※補助金対象事業)**

※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

# 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「コミナビ」は 規模拡大に向け順調に進捗

コミナビ事業損益

30億円

20億円

14億円

12億円

2023年2月期に  
大幅黒字化

売上

利益

2020年  
2月期

2021年  
2月期

2022年  
2月期

2023年  
2月期

→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、キャンペーンの継続実施効果、および外出自粛による「巣ごもり消費」の影響が持続し2Q好調を維持

- 売上高は前年同期(2Q)比+14%
- 新規登録会員数は前年同期(2Q)比+40%
- ARPUは前年同期(8月)比+5%

## 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

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 その他

音楽 本 映像



Spotify, Kindle, YouTube, Netflixなど

“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

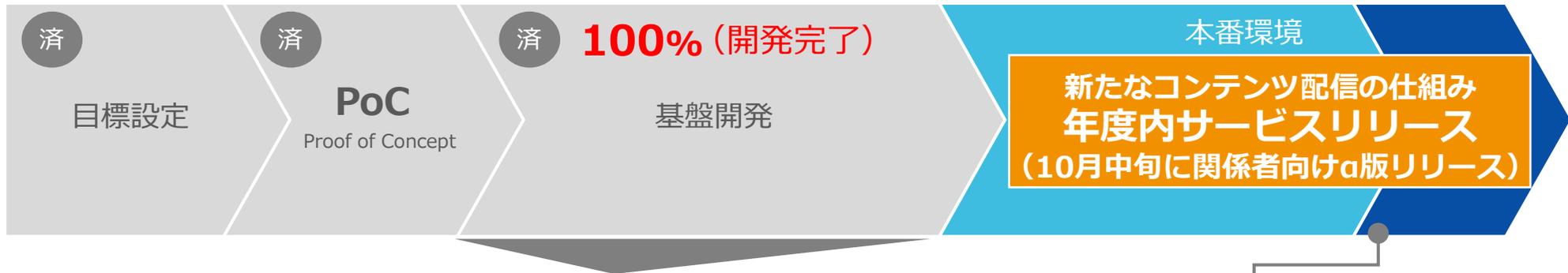
著作者向け機能強化

取引機能強化

ユーザー向け機能強化

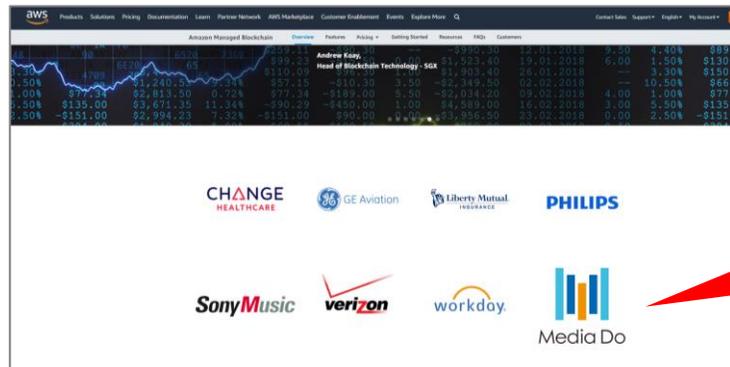
→コンテンツ提供者と利用者の双方に利便性

# 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年度内にリリース



## Amazon Managed Blockchain

ブロックチェーン技術の社会実装に本格的に取り組む企業としてアマゾンウェブサービス (AWS) のWebページでも紹介



### 国内2例目

1秒当たり5,555以上のトランザクション処理が可能なコンソーシアムチェーン基盤を自社開発した点を高く評価

サービスアプリケーション  
開発進捗動向：基本機能実装完了



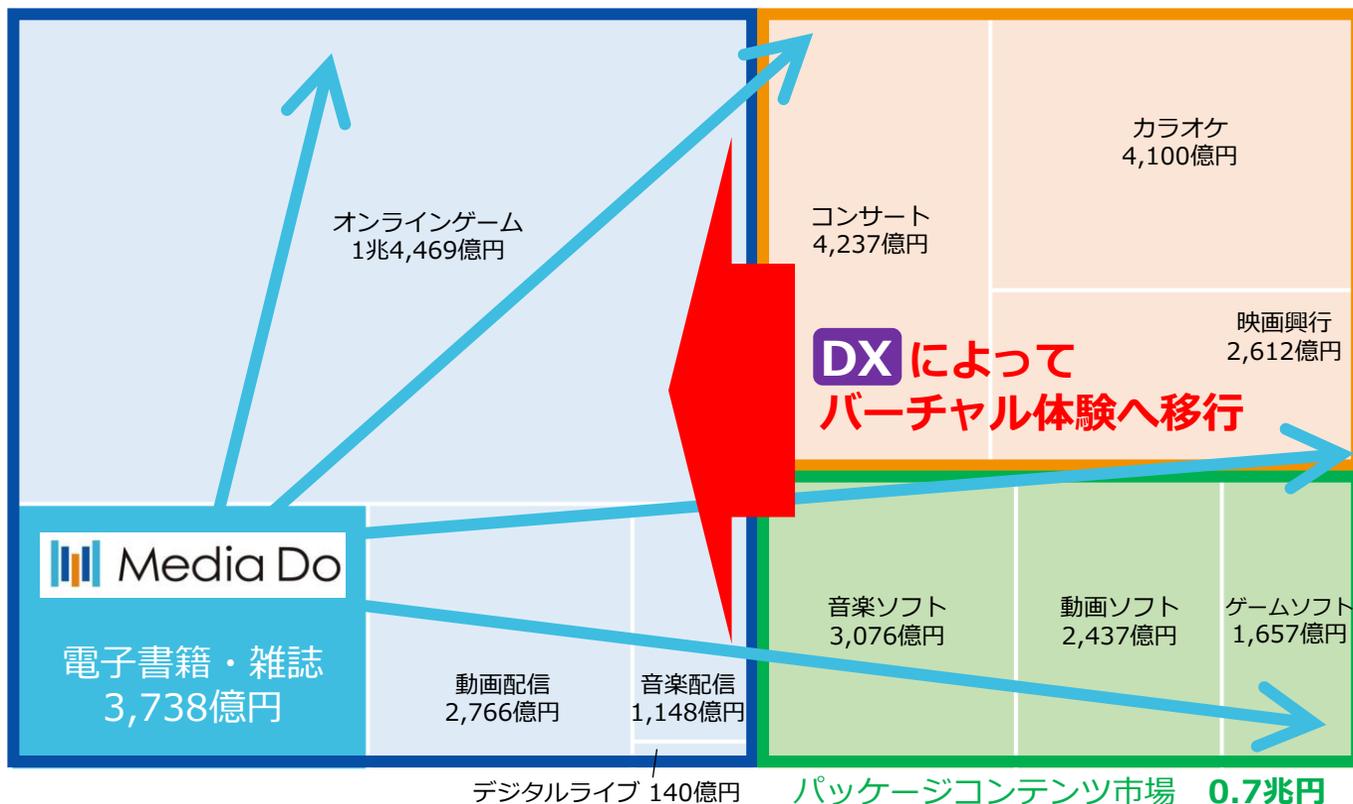
ブロックチェーン事業を加速  
5つのプロダクト開発が進行

## 今後の成長方針③

# DXでリアルからバーチャルへ体験が移行 当社ブロックチェーンの事業領域を拡大

デジタルコンテンツ市場 2.2兆円

体験市場 1.0兆円



デジタルライブ市場は  
2020年の140億円から  
2024年には984億円へ

リアルの体験やパッケージ  
はバーチャルへ移行

0.4兆円の電子書籍市場から  
4兆円のコンテンツ市場へ  
参入する好機

# 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/1,350万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

## メディア運営



ビジネス書の要約サービス

## インプリント事業

### JIVE株式会社

中小出版社のDXを後押しする  
インプリント事業を推進

### 今期の 取り組み

#### 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

#### SPP=パブリッシング機能

マーケティング、システム等



#### 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

### 2Q概況



会員数60万人突破

法人向け社員教育SaaSとして  
利用が増加

9月より新CM放映開始、flier  
book laboを軸に個人会員獲得

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継続  
With/Afterコロナ時代の新たな出版に取り組み、  
予測を上回る大幅な収益改善を実現

# MyAnimeListは10月13日に 正式版モバイルアプリをリリース

## メディア運営

### MyAnimeList

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

**メディアドゥとの連携強化**  
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

### 今期の 取り組み

### SEOの最適化を実施

**2Q概況** 月間1.9億PV、1,350万MAUと引き続き、堅調に推移  
iOS/Androidアプリ開発（1年かけてついにリリース）

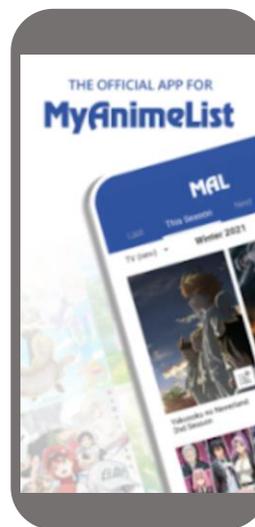
Web

これまでMyAnimeListは  
PC・モバイルブラウザのみ

+

アプリ

MyAnimeListメインユーザーである  
34歳以下へのリーチを拡大



### What's New



### アプリの機能

- ・アニメリスト作成
- ・シーズナルアニメの検索
- ・これから観るアニメのスコア確認
- ・人気トピックの確認
- ・アニメニュース

iOS版 10月13日配信スタート  
Android版 10月末スタート

モバイルアプリのリリースにより、  
・ MAU(Monthly Active User)改善  
・ ユーザー増加  
を図る

# 今期業績予想上方修正にともない 中期経営計画目標値の見直しに着手

連結業績

	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	当初予想	新予想	新予想の対前年比	目標
売上高	658億円	770億円	850億円	+192億円	900億円
営業利益	18.5億円	22億円	28億円	+9.5億円	50億円
経常利益	17.6億円	20億円	28億円	+10.4億円	—
当期純利益	8.8億円	11億円	15億円	+6.2億円	—
EBITDA	26.6億円	30億円	35.5億円	+8.9億円	60億円

- ✓ 今期（中計3年目）は当初予想に対し超過見込み
- ✓ 中計5年目の目標値は2020年1月発表数値を据え置きも、With/Afterコロナによる事業環境のパラダイムシフトや、投資・M&A等の投資効果を精査し再度公表予定

Appendix

# 3. 參考資料

# 2021年2月期2Q実績 (P/L)

(単位：百万円)	2020年2月期								2021年2月期			
	1Q		2Q		3Q		4Q		1Q		2Q	
<b>売上高</b>	<b>15,454</b>		<b>16,427</b>		<b>16,085</b>		<b>17,892</b>		<b>20,292</b>		<b>21,441</b>	
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%	21,141	98.6%
その他事業	※1 326	2.1%	346	2.1%	397	2.5%	※4 259	1.4%	228	1.1%	299	1.4%
<b>売上原価、販売管理費</b>	<b>15,019 97.2%</b>		<b>15,933 97.0%</b>		<b>15,648 97.3%</b>		<b>17,404 97.3%</b>		<b>19,560 96.4%</b>		<b>20,643 96.3%</b>	
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%	18,878	88.0%
手数料等	49	0.3%	53	0.3%	47	0.3%	57	0.3%	54	0.3%	57	0.3%
広告宣伝費	130	0.8%	144	0.9%	162	1.0%	191	1.1%	214	1.1%	200	0.9%
人件費等	※1 895	5.8%	945	5.8%	852	5.3%	※4 768	4.3%	750	3.7%	784	3.7%
償却費等	201	1.3%	206	1.3%	201	1.3%	198	1.1%	182	0.9%	181	0.8%
その他	449	2.9%	452	2.8%	516	3.2%	610	3.4%	494	2.4%	541	2.5%
<b>営業利益</b>	<b>434 2.8%</b>		<b>493 3.0%</b>		<b>437 2.7%</b>		<b>487 2.7%</b>		<b>732 3.6%</b>		<b>797 3.7%</b>	
経常利益	456	3.0%	※2 395	2.4%	391	2.4%	518	2.9%	734	3.6%	849	4.0%
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%	459	2.1%
<b>EBITDA</b>	<b>636 4.1%</b>		<b>699 4.3%</b>		<b>638 4.0%</b>		<b>686 3.8%</b>		<b>914 4.5%</b>		<b>979 4.6%</b>	

※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。

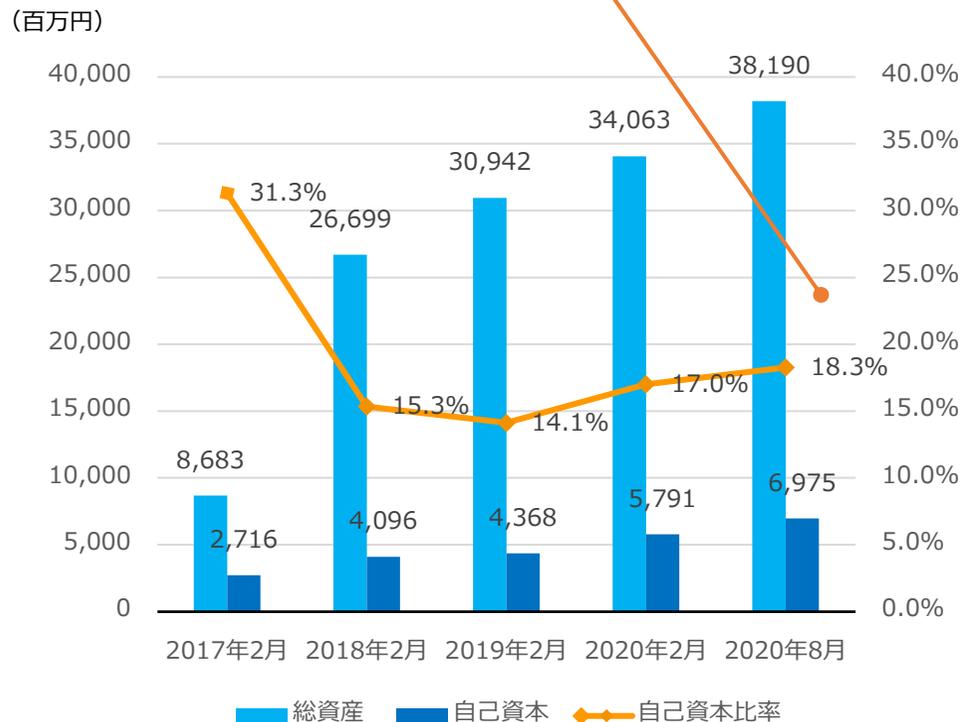
# 2021年2月期2Q実績 (B/S)

(単位：百万円)	2021年2月期	2021年2月期	前四半期増減	主たる変動要因、他
	1Q	2Q	(金額ベース)	
<b>流動資産</b>	<b>27,691</b>	<b>29,432</b>	<b>1,741</b>	
現金及び預金	8,295	9,454	1,159	売上増加と連動した増加、新株予約権払込額
売掛金	18,284	19,226	941	売上増加と連動した増加
<b>固定資産</b>	<b>8,898</b>	<b>8,758</b>	<b>-140</b>	
有形固定資産	323	311	-11	
ソフトウェア	297	360	62	
のれん	5,298	5,181	-117	
投資有価証券	2,900	3,002	101	
<b>資産合計</b>	<b>36,589</b>	<b>38,190</b>	<b>1,601</b>	
<b>流動負債</b>	<b>24,012</b>	<b>25,102</b>	<b>1,090</b>	
買掛金	20,756	22,173	1,417	売上増加と連動した増加
1年内返済予定の長期借入金	1,611	1,187	-423	返済による減少
<b>固定負債合計</b>	<b>6,540</b>	<b>6,107</b>	<b>-432</b>	
長期借入金	6,299	5,991	-308	返済による減少
<b>負債合計</b>	<b>30,552</b>	<b>31,210</b>	<b>657</b>	
株主資本合計	5,608	6,487	879	
資本金	1,899	2,109	209	新株予約権権利行使
資本剰余金	2,778	2,988	209	新株予約権権利行使
利益剰余金	931	1,390	459	
その他包括利益累計額合計	383	487	103	
新株予約権	48	8	-39	
非支配株主持分	-3	-3	0	
<b>純資産の合計</b>	<b>6,036</b>	<b>6,980</b>	<b>943</b>	
<b>負債・純資産合計</b>	<b>36,589</b>	<b>38,190</b>	<b>1,601</b>	

## 財務数値は改善傾向

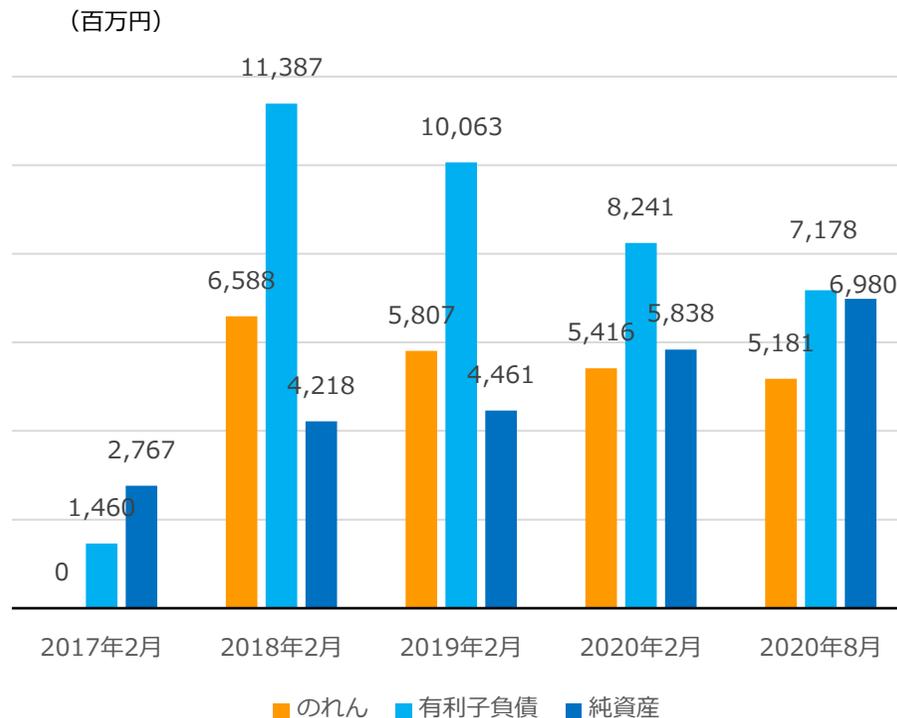
### 自己資本比率推移

自己資本比率は改善傾向

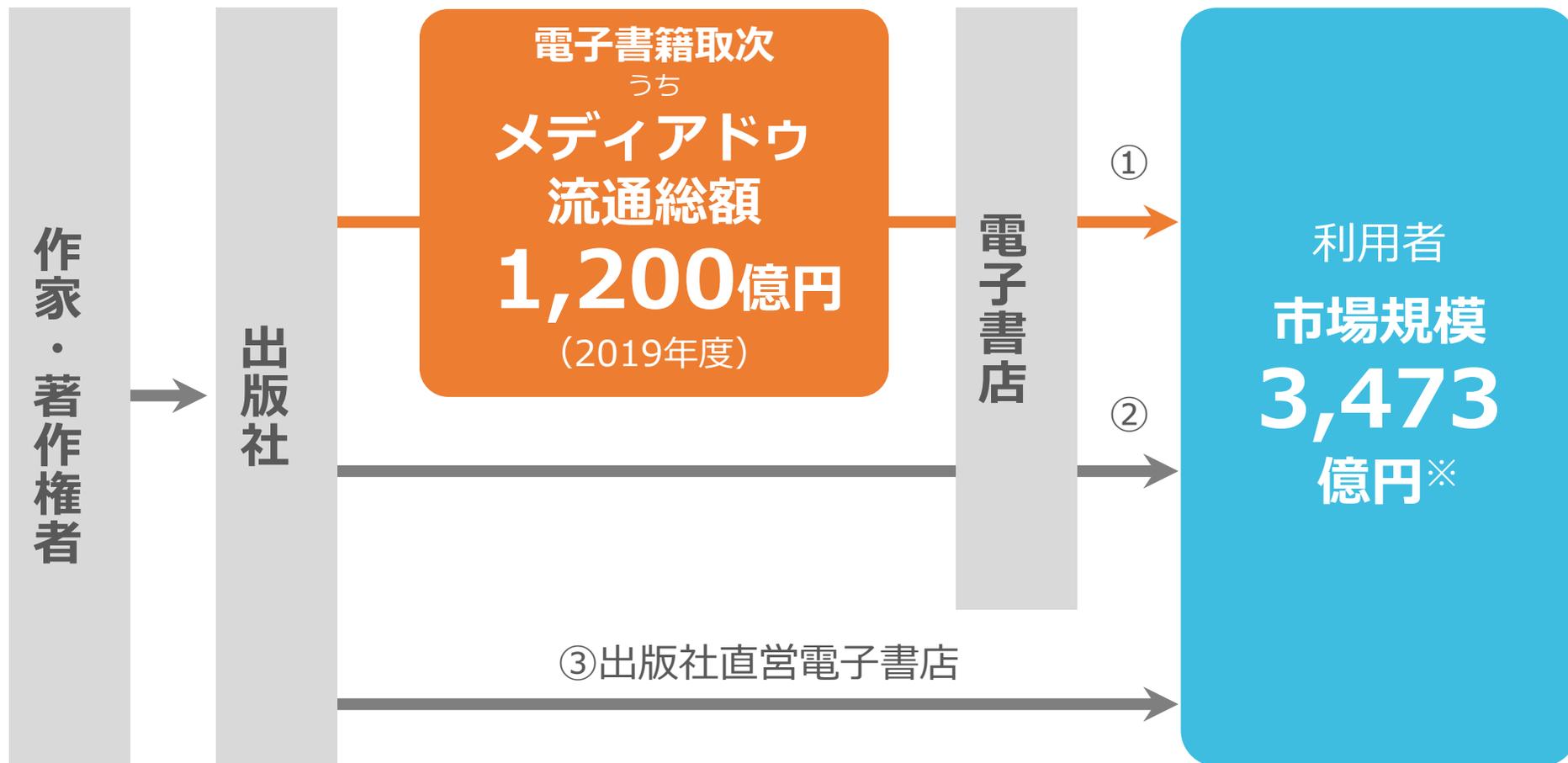


### 主要B/S指標推移

純資産がのれん残高を上回る



# 電子書籍流通の35%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2020」  
※ 2019年度の実績値を記載。

# 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

# 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「東京マンガレビューズ」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%)

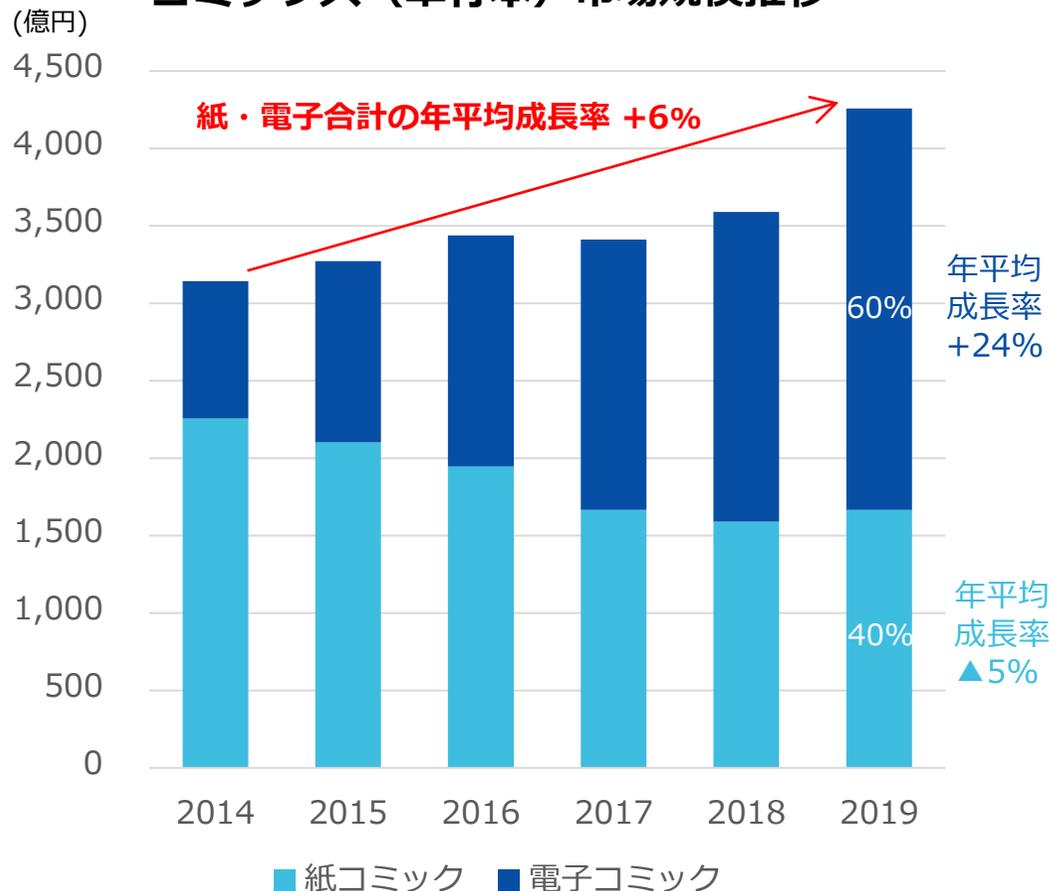
13億円  
(2.0%)

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

重点  
施策

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
- 電子・紙の売上／印税等と統合的に管理するSaaS型サービスの開発
- Amazon傘下、Audibleへのオーディオブック提供
- 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



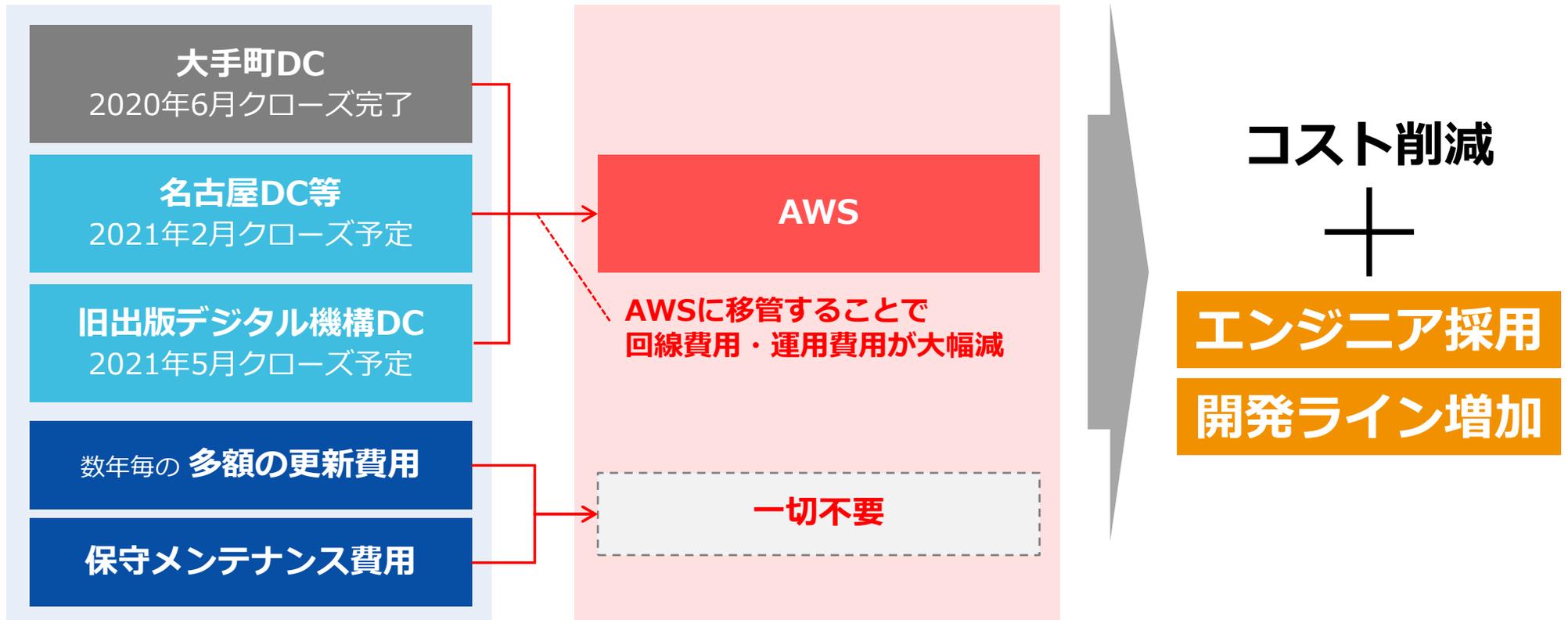
新型コロナウイルス感染症影響拡大に伴うユーザー消費行動の変化

→エンジニアやマネジメントの体制強化を推進

# 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

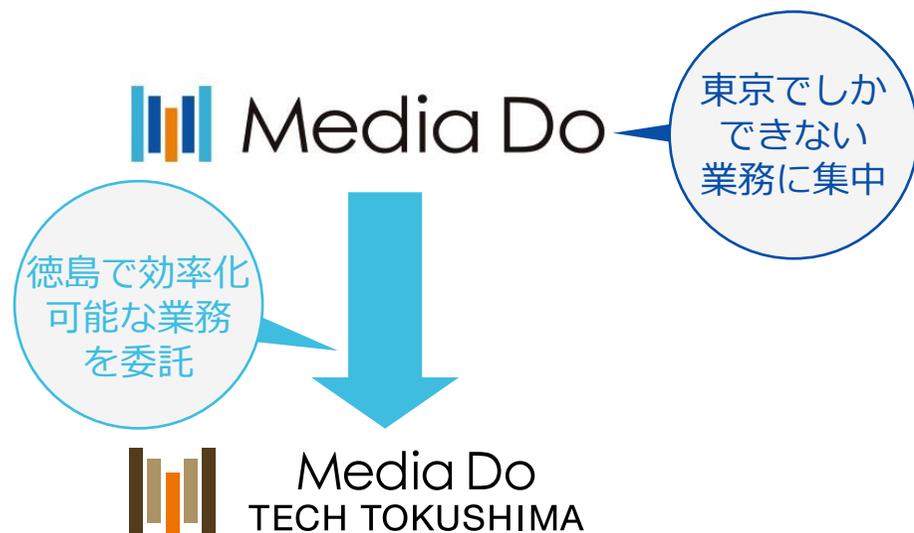
旧電子書籍取次システム  
(オンプレミス型)

新電子書籍取次システム  
(クラウド型)



2021年2月期計画③

# 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

# 「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

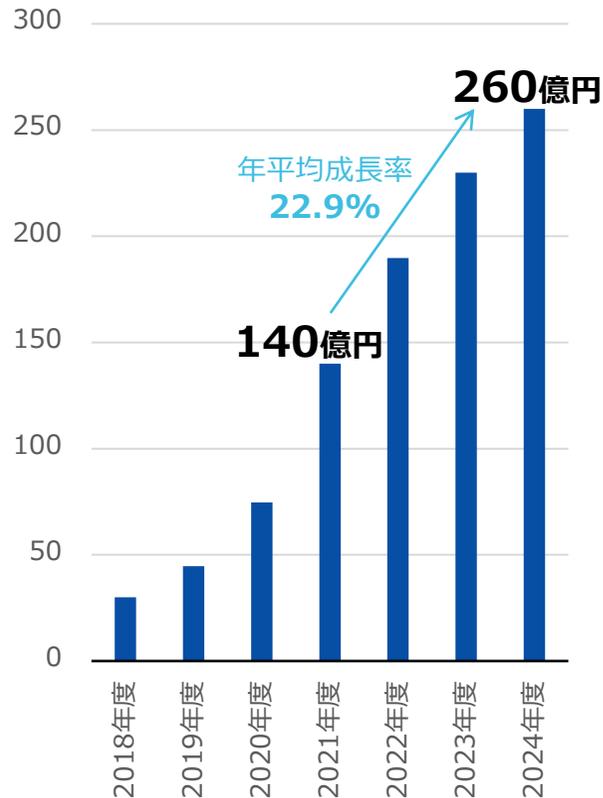
→中小出版社も安価で容易に導入が可能

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

## 2021年2月期計画⑤

# 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**

# 当社の文化、創造性や効率性を維持しつつ Withコロナにおける新たな働き方を推進

## 第1四半期における対応

- **面談・商談等のオンラインへの切り替え**  
感染予防・防止の徹底
- **イベントの延期、オンラインでの開催**  
(一) 徳島イノベーションベース (TIB)の新設、各種イベントを延期もしくはオンラインで開催
- **「電子図書館緊急導入支援キャンペーン」実施**  
休校状態が続く児童、生徒、学校等を応援するため初期導入費用を無料で提供
- **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

### 対社外／取引先

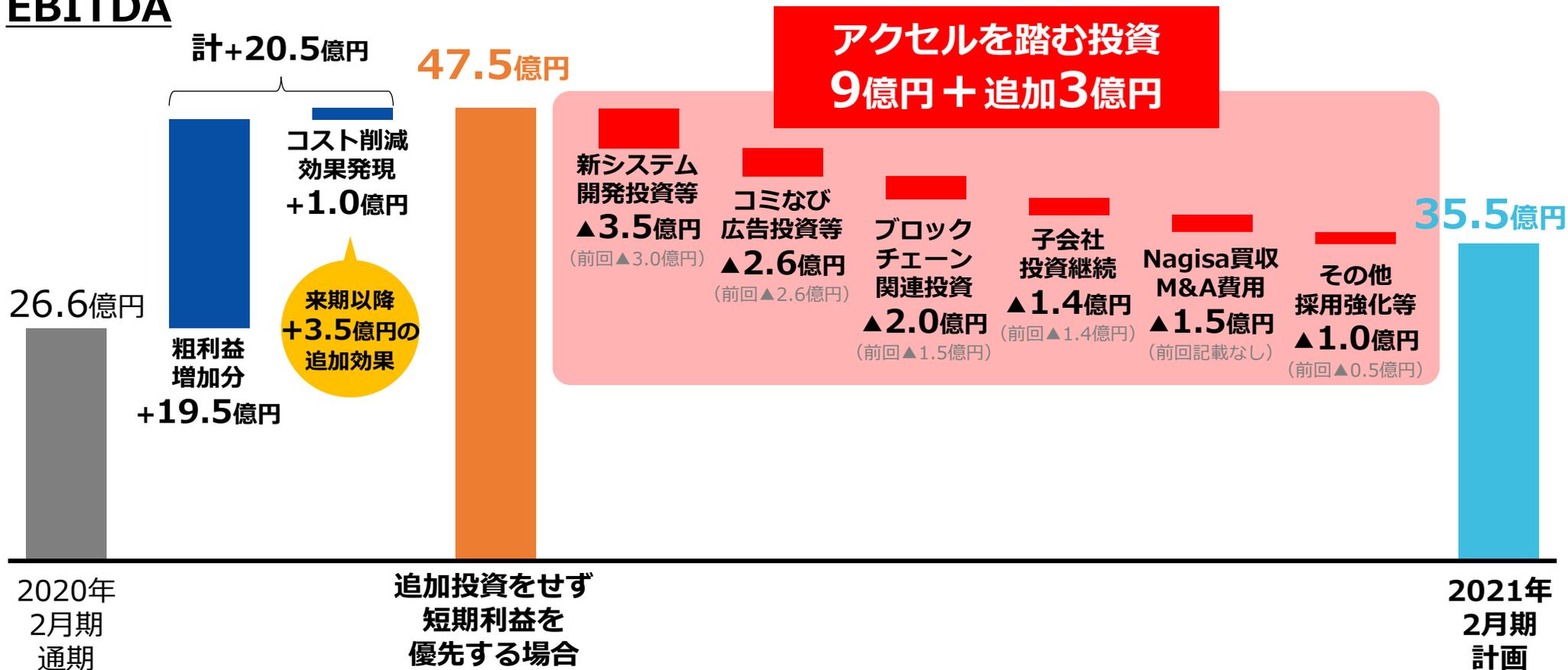
### 対社内／従業員

## 第2四半期における対応

- **オンラインでの決算説明会／ミーティング実施**  
決算後のIRについては原則、オンラインで実施
- **株主総会をリアル／リモートのハイブリッドで開催**  
株主総会および事業報告説明をライブ配信するとともに十分な感染予防・防止対策行った上で受け入れ
- **エンジニアインターンをフルリモートで実施**  
従来のインターンシップをオンラインで実施可能な内容に再構成し実施
- **集会禁止・体温測定／感染防止対策の継続実施**  
従業員に罹患者が発生するも、当社内における感染者報告は無し
- **在宅勤務継続**  
緊急事態宣言解除後は在宅勤務率を60-70%程度に
- **オンラインでの全社イベント開催**  
従業員エンゲージメントを目的として、Zoomによるリモート全社集会を開催

# 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月期通期決算説明会資料にて記載した金額を指す。

## 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



## 違法サイト対策

# 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

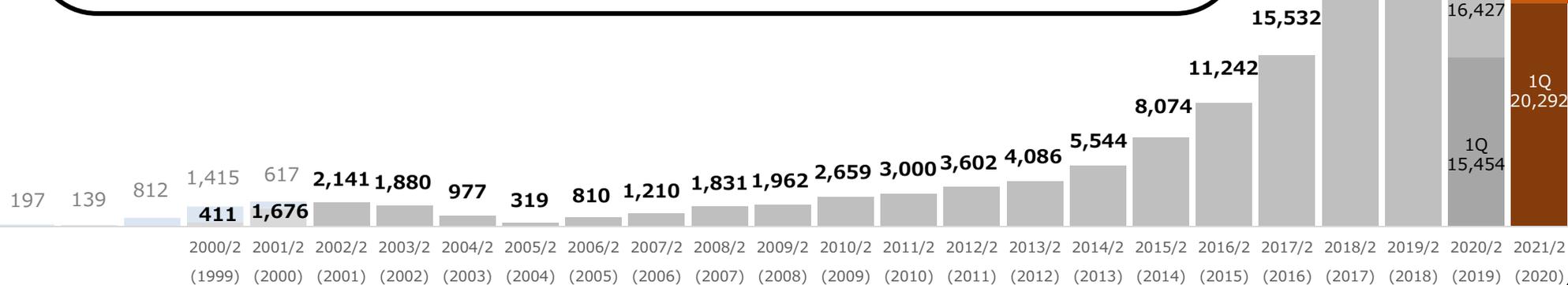
※「Authorized Books of Japan」の略で、著作権者からコンテンツ使用許諾  
を得た正規版配信サービスであることを示す商標。

# 売上高推移

85,000  
(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)



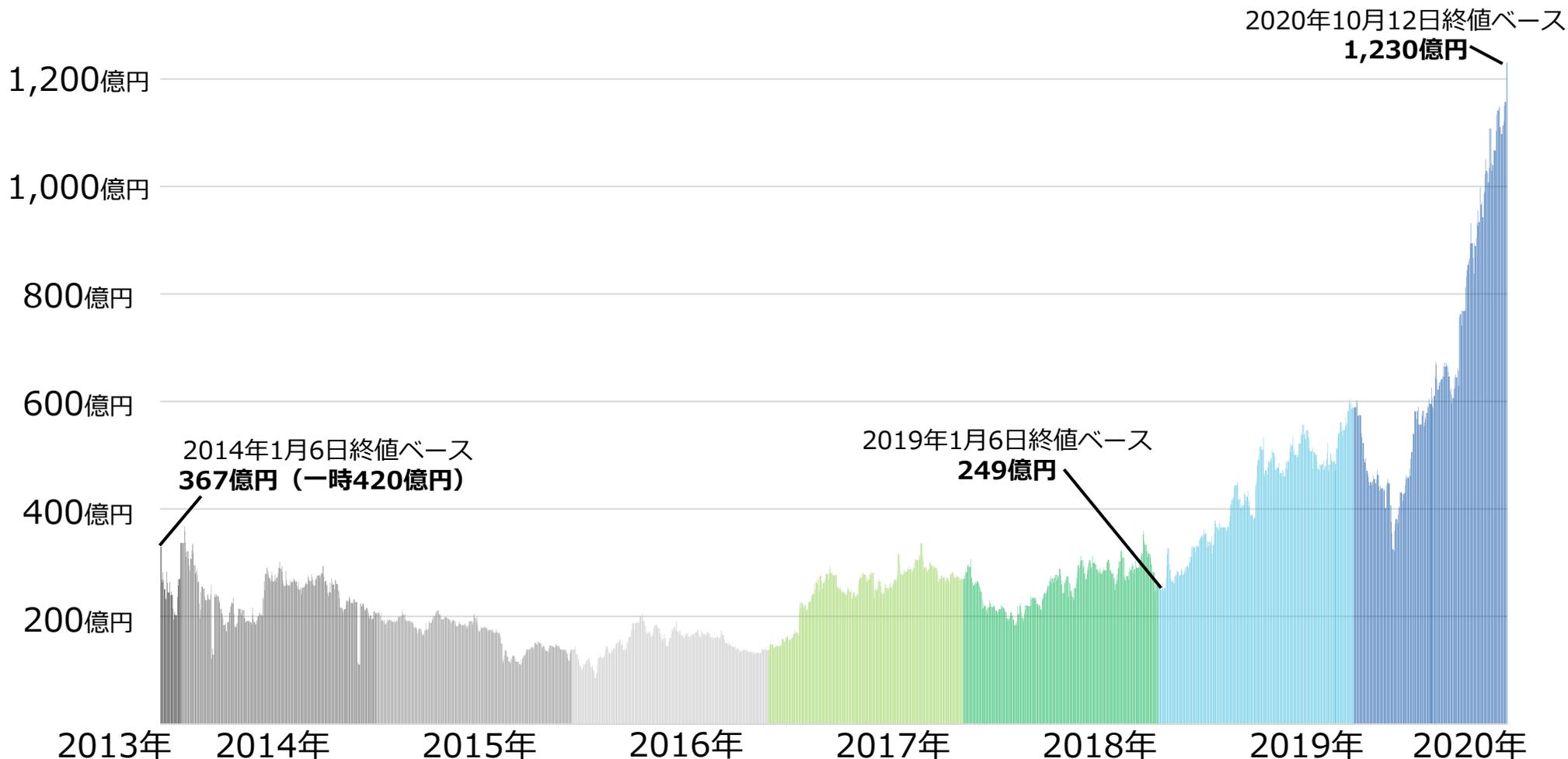
# 上場以来の当社株価・出来高推移



※ 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1,200億円を突破



# 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 : 2,109百万円 (2020年8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、株式会社MyAnimeList、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年より海賊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/>