

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3四半期決算説明会

 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

- ① 全社戦略方針
- ② 電子書籍流通事業 – Legacyを作る–
- ③ 電子書籍流通事業 – Legacyを創りに行く–
- ④ その他事業

## 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

# 巣ごもり消費により電子書籍需要が拡大し 売上・利益とも大幅増加

### 連結3Q累計

売上高	620億円	(前年同期比+29%)
営業利益	21.5億円	(前年同期比+58%)
EBITDA	27.0億円	(前年同期比+37%)
当期純利益	12.6億円	(前年同期比+42%)

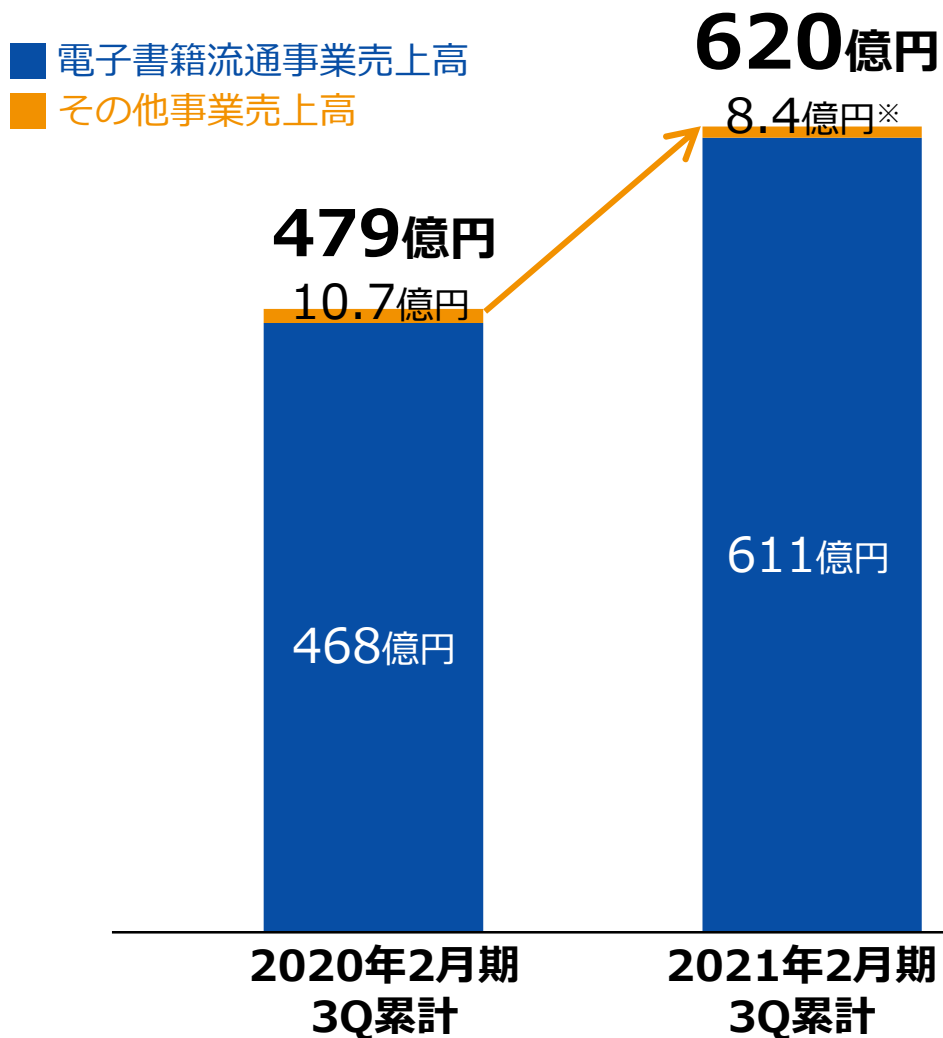
### うち電子書籍流通事業3Q累計

売上高	611億円	(前年同期比+30%)
営業利益	20.9億円	(前年同期比+49%)

売上構成比  
98.6%

## 連結業績ハイライト②

# 本業好調により連結売上高600億円を突破



前年同期比  
**+29%**  
**141億円増加**

※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)

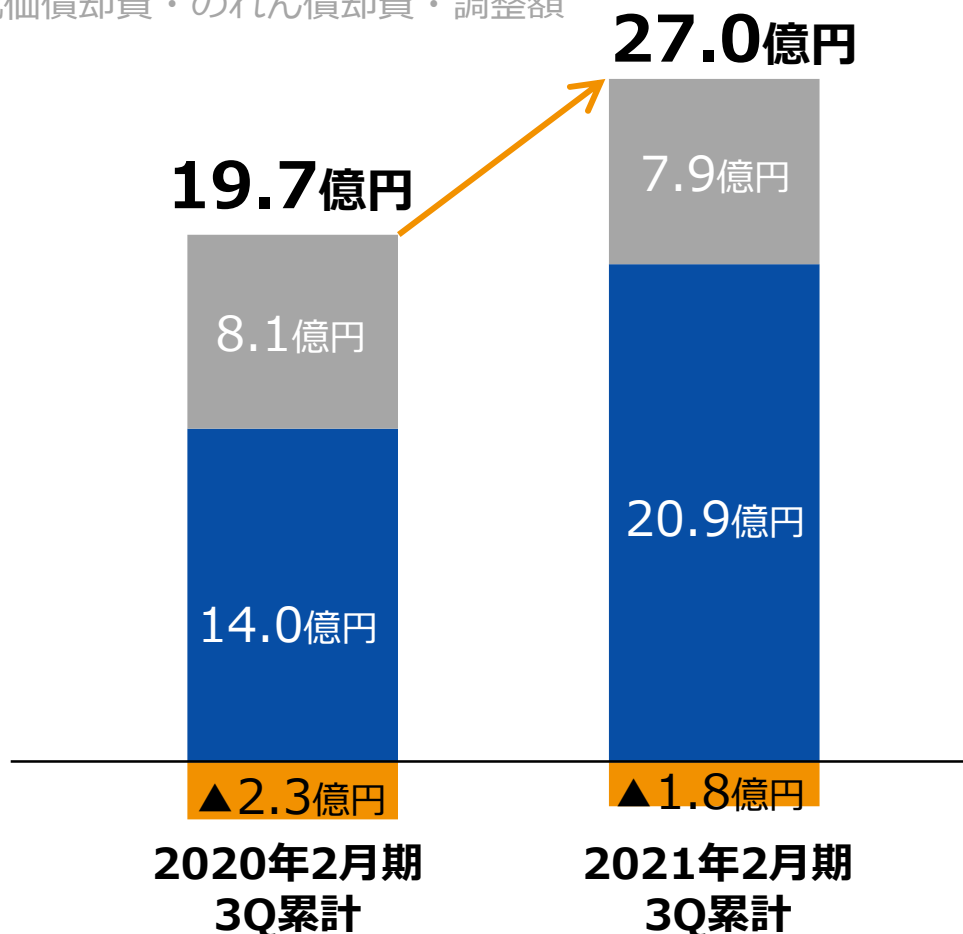
## 連結業績ハイライト③

# 連結EBITDAも大幅に伸長

■ 電子書籍流通事業営業利益

■ その他事業営業利益

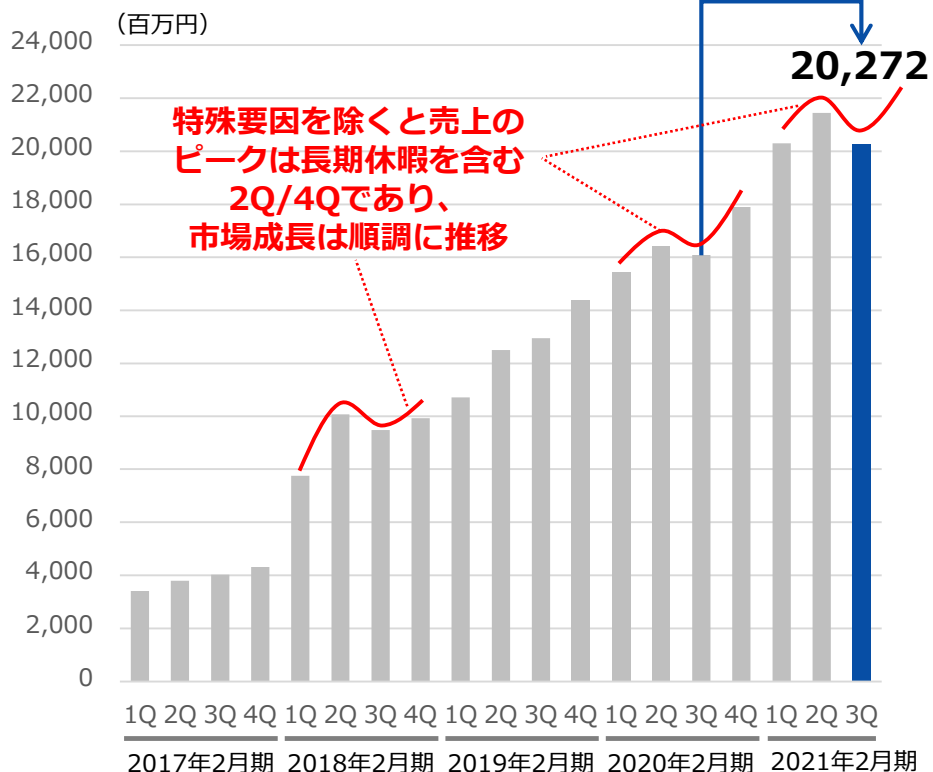
■ 減価償却費・のれん償却費・調整額



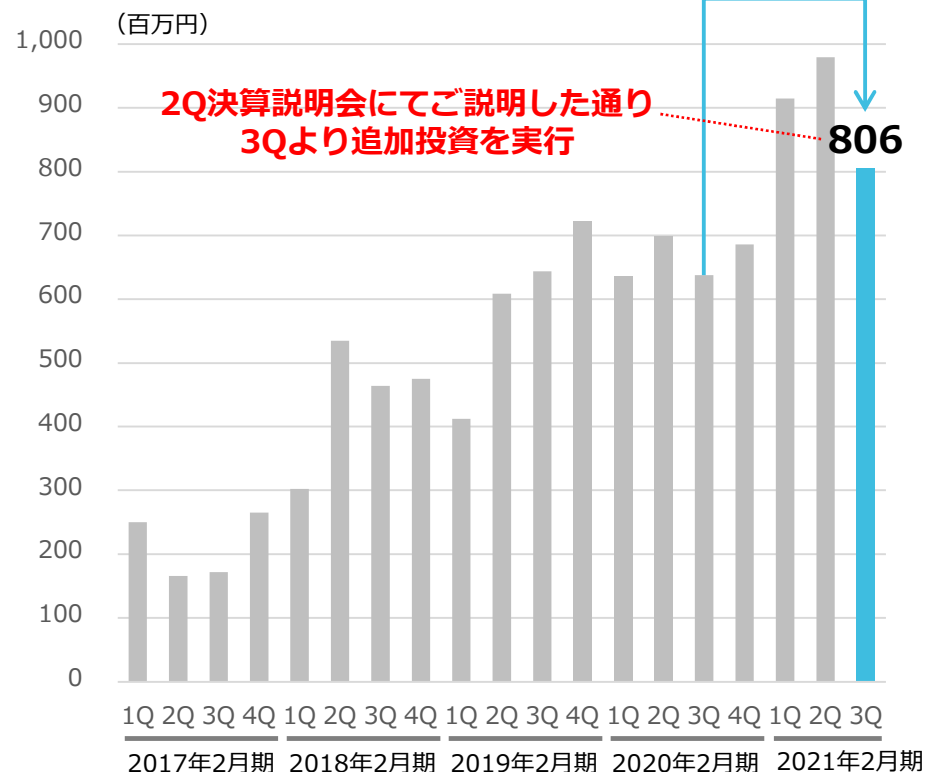
前年同期比  
**+37%**  
**7.3億円増加**

# 四半期連結売上高・連結EBITDA共に QonQでの過去最高更新継続

## 四半期連結 売上高 推移



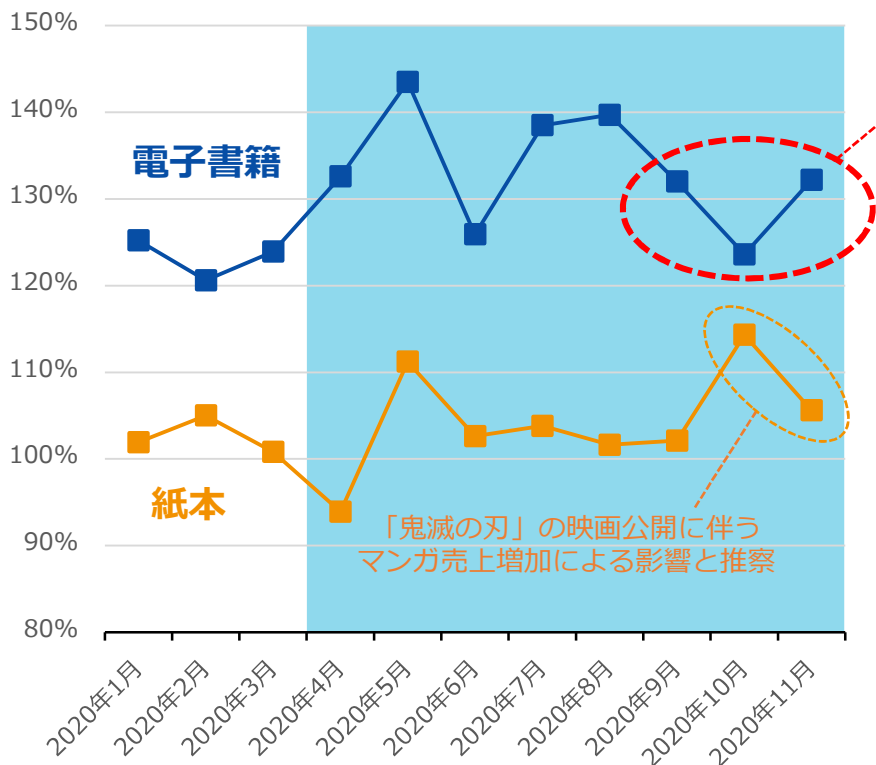
## 四半期連結 EBITDA 推移



※ 2017年2月期はメディアドゥ単体の数値を記載。

# 紙から電子への移行が進み 電子書籍市場は引き続き堅調に成長

### 対前年比（電子書籍・紙本）推移



季節性やGoToトラベルにより落ち着くも、11月は復調（海賊版サイトの全体への影響は大きい）



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。



## 連結業績ハイライト⑥

# 1月1日改正著作権法施行、違法行為は刑事罰対象に

### 違法サイトの歴史

2004年 P2Pサービスを介した違法コンテンツが流通  
2007年 動画共有サイトの違法コンテンツが問題に  
2011年 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	
ベトナム発サイト 2020年5月～	コロナでの在宅時間増加を背景として 7月以降、アクセス数が増加傾向

2020年

2021年

### 業界・政府による対策

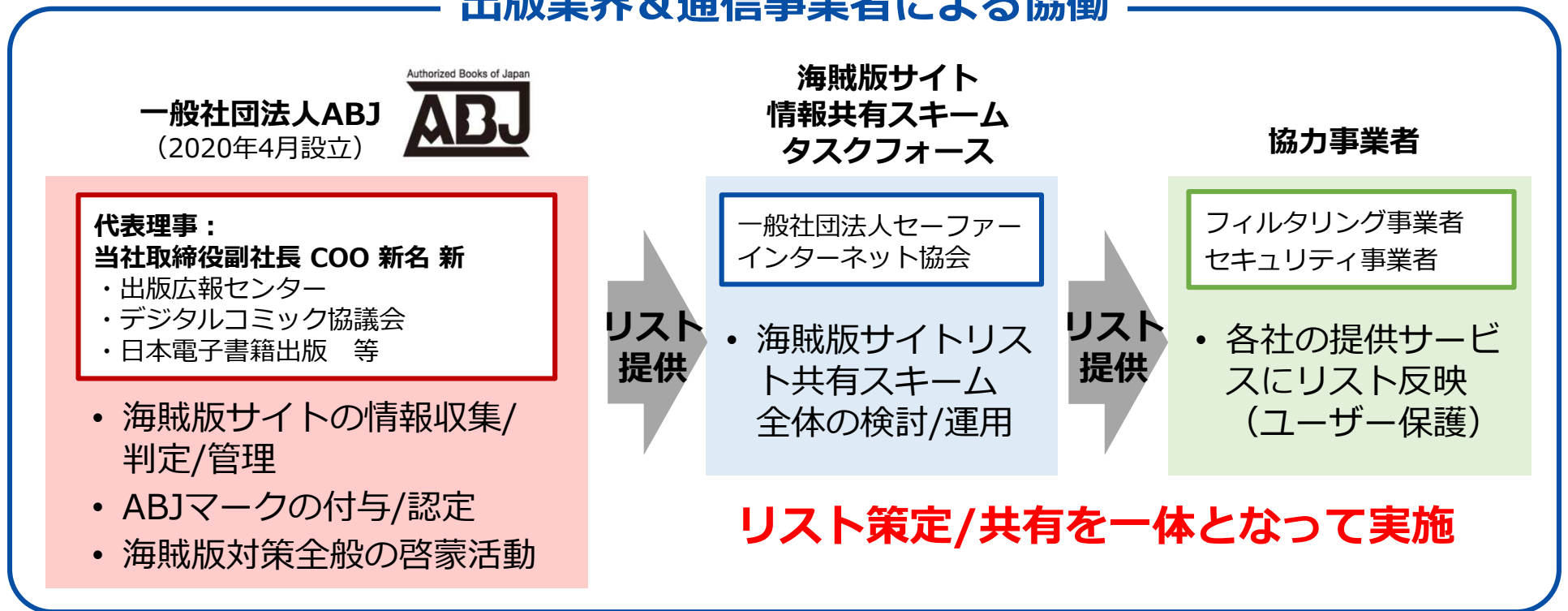
コンテンツ海外流通促進機構設立（2002年）
（音楽・映像）違法ダウンロードの刑事罰化（2012年）
電子書籍に対応した著作権整備（2013年）
リーチサイトへの対応審議開始（2016年）
「STOP! 海賊版」キャンペーン展開、 「ABJマーク※」利用促進（2018年） （のち一般社団法人ABJを設立し代表理事に当社新名が就任）
ISPや通信業界と連携し、幅広い海賊版 サイト閲覧禁止策を検討（2019年）
<b>2020年10月 リーチサイト違法化</b>
<b>2021年1月 書籍も違法DL規制対象に</b>

① 海賊版被害への迅速対応 ② 社会変化に順応した著作物利用の推進 ③ 著作権の保護

※「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配信サービスであることを示す商標。

# 重要なESG課題として海賊版対策を推進 業界全体の振興および文化の発展に寄与

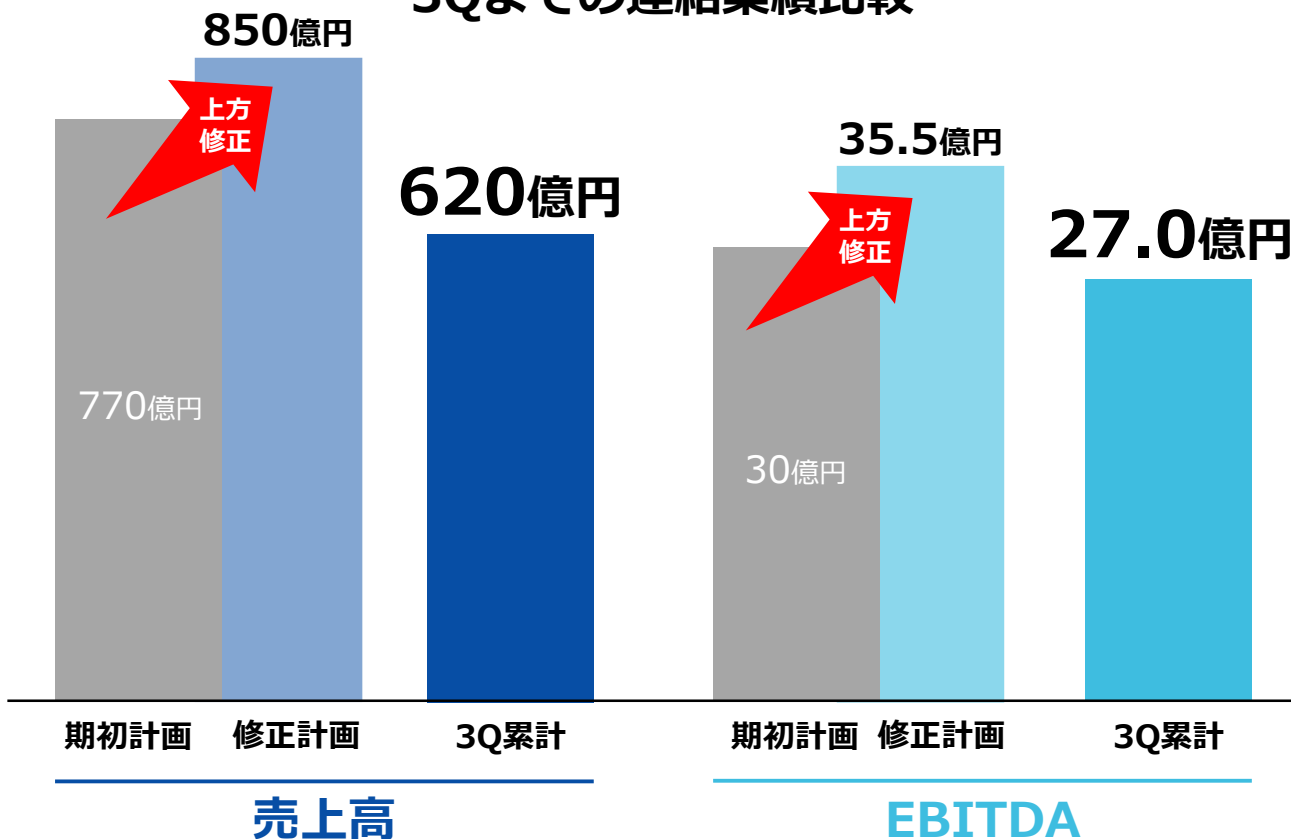
## 出版業界&通信事業者による協働



出版業界・通信業界・関係省庁との連携による広範な対応・啓発を推進

# 修正計画の達成に向けて順調に推移

期初通期予想・修正通期予想と  
3Qまでの連結業績比較



3Q累計での達成率

売上高  
**72.9%**  
(期初計画比 : 80.5%)

EBITDA  
**76.0%**  
(期初計画比 : 90.0%)

※ 期初計画は2020年4月14日に公表した数値、修正計画は2020年10月13日に公表した業績予想数値を記載。

# 資金調達を経て来期より投資を積極実施

業界のDX進展

電子書籍市場拡大・  
業績好調

出版デジタル機構  
PMI完了

2020年10月13日発表

100億円※の資金調達

+

M&Aや投資を加速

資金使途

- ・ M&Aおよび資本・業務提携に関する投資 75億円
- ・ 既存事業強化に関する投資 25億円

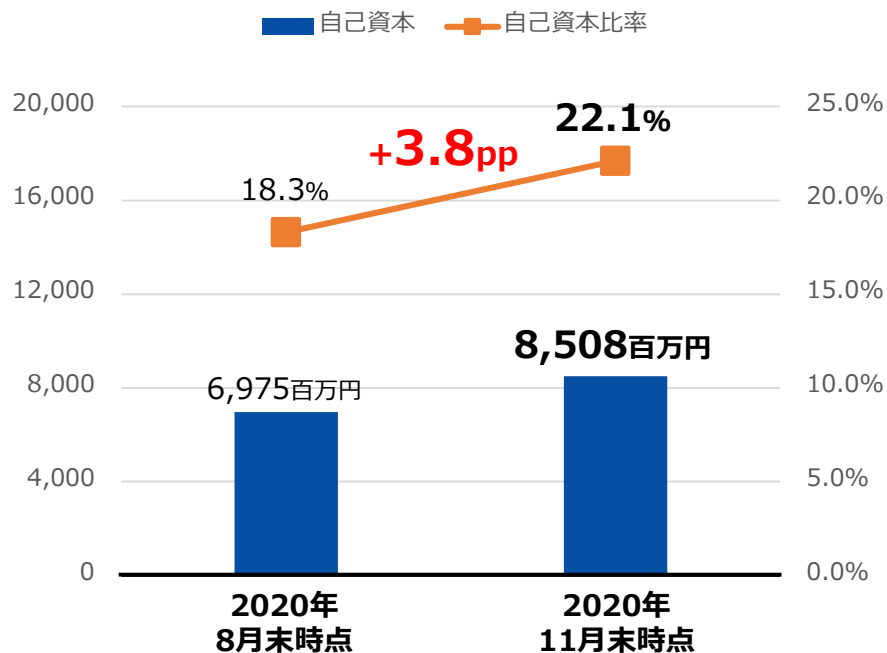
- ① 次世代電子書籍流通システム開発
- ② ブロックチェーンサービス開発
- ③ 電子書店広告宣伝費

来期より積極投資を実行

※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

# 利益増・資金調達により財務健全性が改善

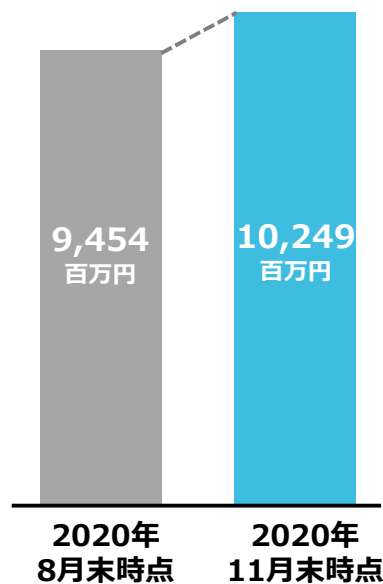
## 自己資本（比率）の改善



## 財務バランスの安定化

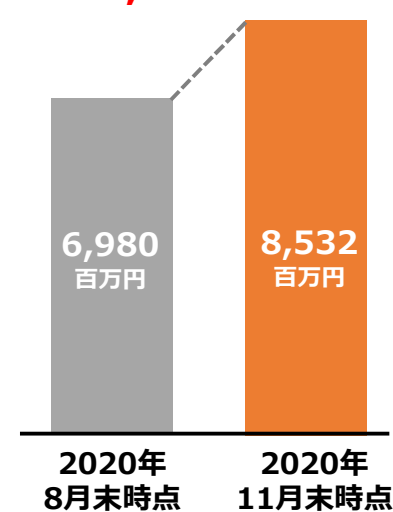
### 現金及び預金

+794百万円



### 純資産

+1,551百万円



未行使残

当初行使価額 8,430円<sup>※1</sup> × 959,300株<sup>※2</sup> = **80.8億円**

※1 発行決議日の直前取引日の終値を用いた当初行使価額 ※2 2021年1月15日時点での未行使残を記載

Business Strategy

## 2. 今後の成長方針

# ① 全社戦略方針

**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



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  
日本人初のW3Cエヴァンジェリスト

※ 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」。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、Media Do InternationalのCEO 塩濱が共同議長として2019年2月に選出。2021年1月よりW3Cにおける日本人初のエヴァンジェリストに就任。

### 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 11%超

※ KADOKAWA・講談社・集英社・小学館（50音順）  
保有比率は2020年11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

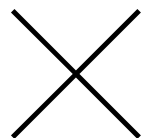
メディアドゥは電子書籍流通事業参入当初から、コスト面・利便性に優れたSaaS※を志向。新取次システムへの移行・統合により流通カロリーを削減し、さらなる業界発展に貢献

※ 「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**

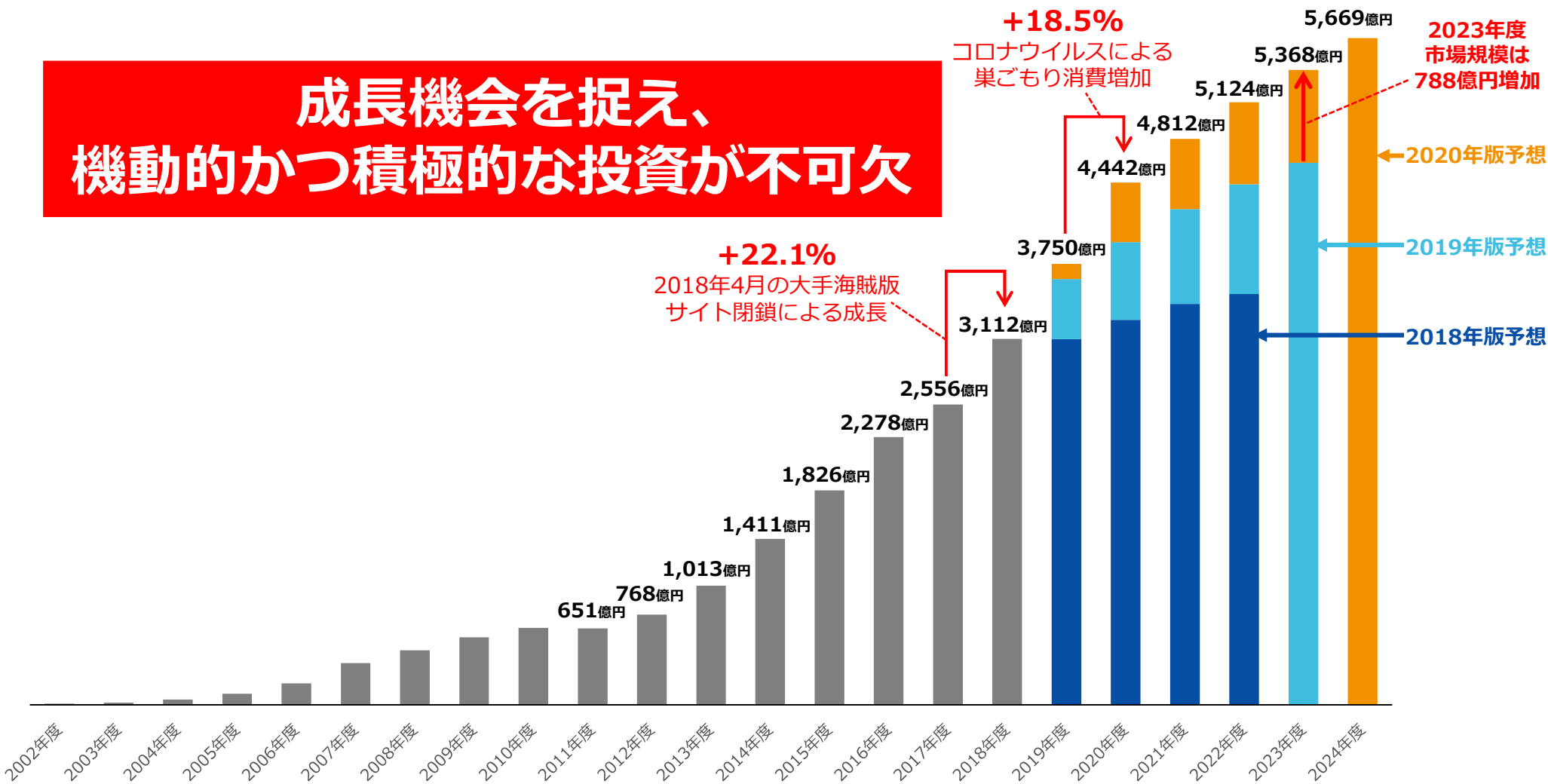


# Publishing Platformer

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。

# 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

→市場変化に対応し **Game Change** を仕掛けていく存在へ

## 今後の成長方針⑦

電子書籍  
流通事業

Legacyを  
作る

Legacyを  
創りに行く

その他事業

事業拡大に向けた  
積極的な投資実行

## 今後の成長方針⑧

# 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

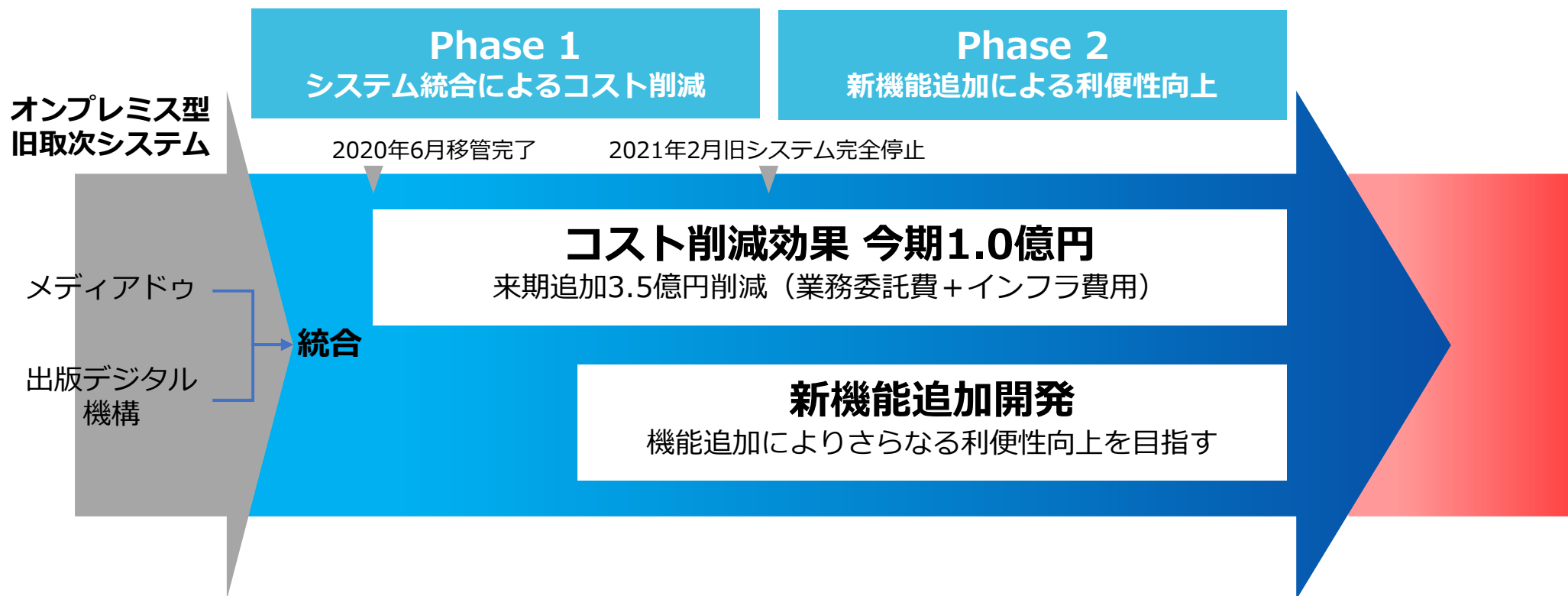
# 電子書籍流通事業

## ② Legacyを作る

## Legacyを作る①

# クラウド型取次システムへの移行完了 コスト削減効果発現 + 新機能開発を推進

## クラウド型取次システム



# 中小出版社の **DX** 推進に貢献すべく 次世代システムの開発に着手

## 次世代出版 **DX** システム

Phase 3  
社内DXを目的としたシステム刷新

Phase 4  
出版ERPと融合

徐々に既存システムをリプレイス 

クラウド型  
取次システム

- ✓ これから誕生する新たな事業モデルやコンテンツにも柔軟に対応
- ✓ 自動化による業務効率のさらなる改善
- ✓ 電子書籍業界における基盤データベースに

## Legacyを作る③

# 売上／印税管理のSaaS型出版ERPシステムは 年度内の開発完了に向け順調に進捗

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



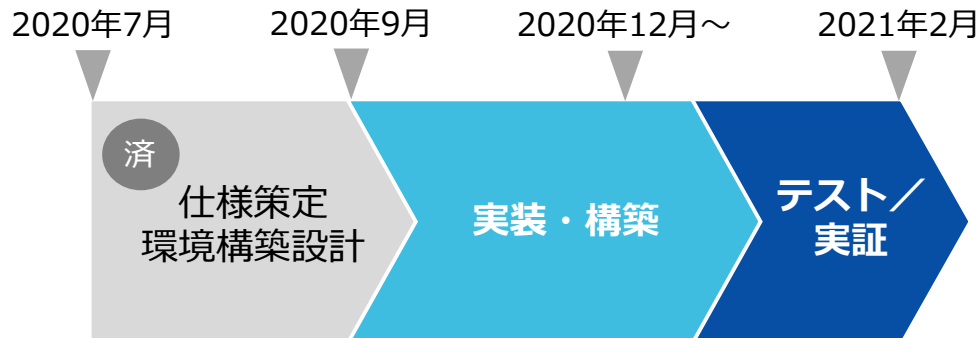
(株)光和コンピューター

紙書籍を中心とするシステム構築に30年の経験

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

市場拡大に伴い肥大化していく中小出版社の  
事務作業効率化とコスト削減を実現

出版業界の **DX** 推進に貢献



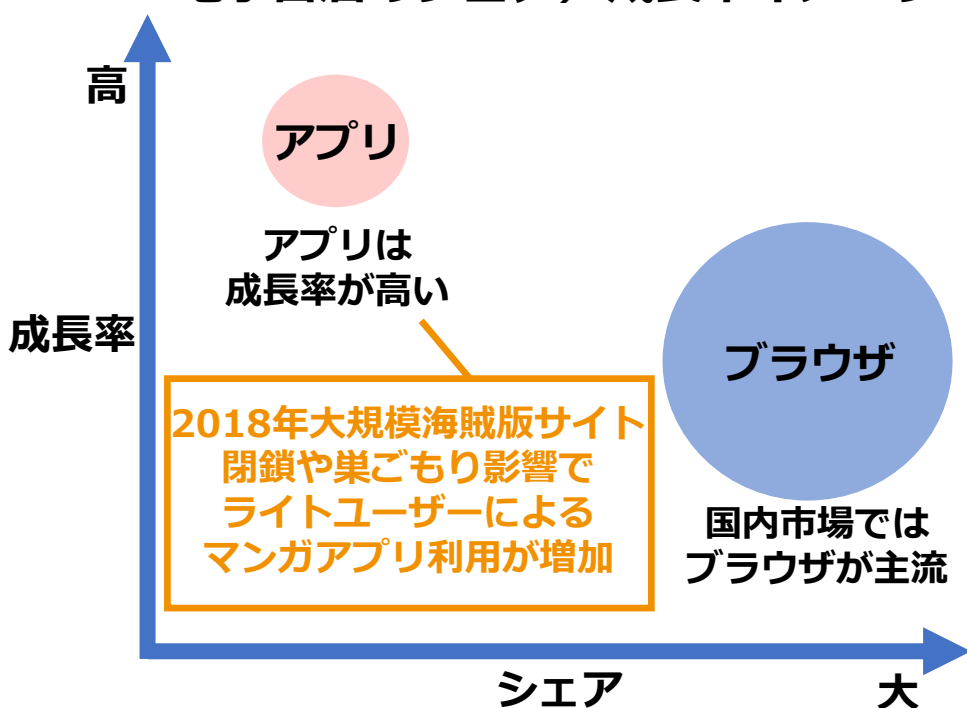
機能開発は最終フェーズ  
テスト／実証の最終段階へ

必要機能等の更なる強化を含め、  
2022年2月期2Qまでにリリース予定

## Legacyを作る④

# Nagisa子会社化によりマンガアプリ市場に参入 ライトユーザー取り込みによる市場拡大を促進

電子書店のシェア／成長率イメージ



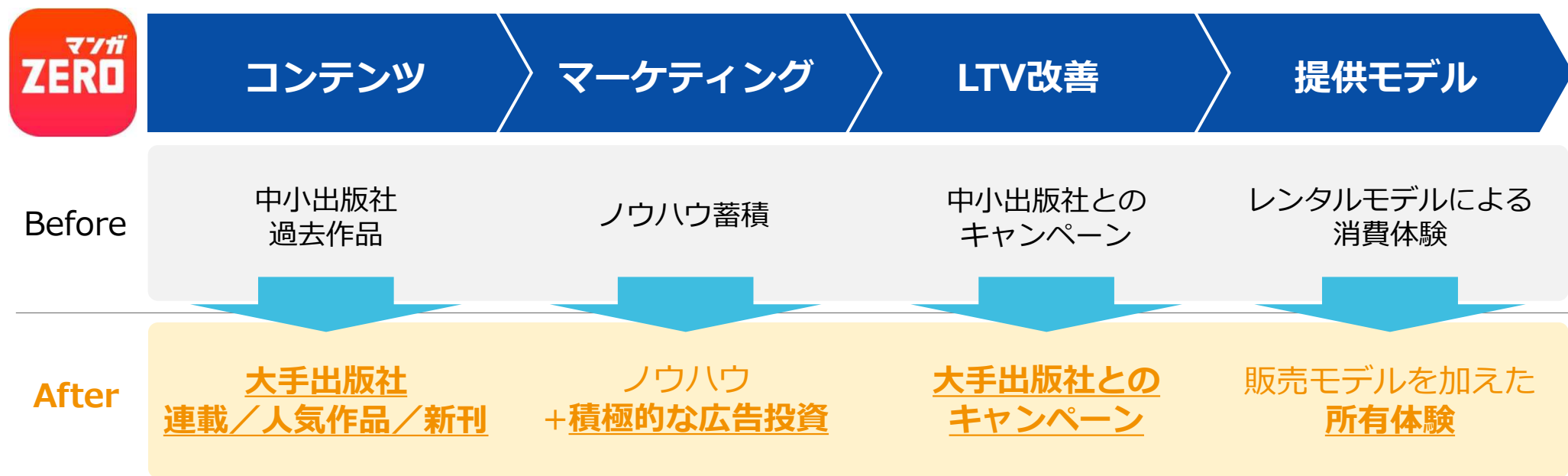
さらなる市場拡大のため  
業界としてアプリの活用が不可欠



### 案件の目的

- ✓ 取次流通量拡大
- ✓ アプリノウハウ蓄積・活用
- ✓ ブロックチェーン技術応用
- ✓ 出版社向けアプリ開発・運営

# Nagisaはコンテンツ獲得など 早速メディアドゥとのシナジーを創出



→コンテンツ増強によるユーザー獲得効率向上・LTV増大による  
バリューチェーンの強化・規模拡大を目指す

# Tapjoyとの業務提携により 電子書店向けの広告サービスを提供

Media Do  
電子書籍流通  
国内トップシェア



Tapjoy  
広告マネタイズサービス/  
モバイル広告で業界をリード

アセットを掛け合わせ下記を推進

- ① 電子書店への導入支援
- ② 広告プロダクトの共同開発

広告を見ることで  
無料でマンガが読める

- 電子書籍取次量の増加
- アプリ広告市場への参入

Before



After

電子書籍ユーザー  
向けに改善

- ・ UI/UX
- ・ 広告導線
- ・ 広告案件

広告プロダクトの改善を目指す



## 電子書籍流通事業

③ 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

①

コンテンツ  
販売モデル  
(制限なし)

②

サブスクリプション  
モデル

③

広告モデル

④

アセットモデル

DCA

Digital Content Asset

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

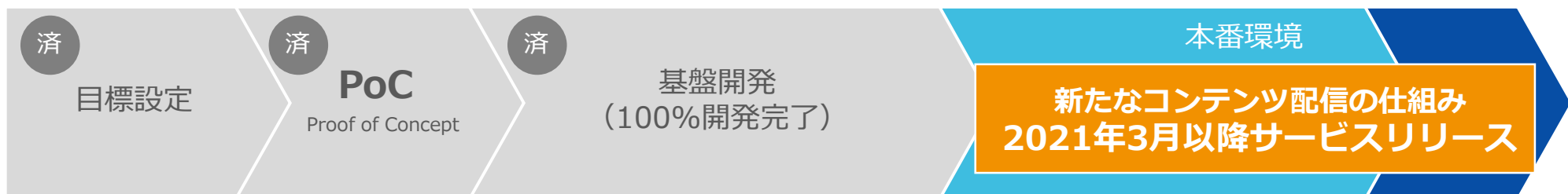
取引機能強化

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

## Legacyを創りに行く③

# 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の開発を加速



プロダクト

A

B

C

D

E

...

自社開発  
基盤

Media Do Blockchain  
Service Layer

インフラ

Amazon Managed Blockchain  
(Hyperledger Fabricベース)

当社開発のブロックチェーン基板上で他社との連携含めた様々なプロダクト開発が可能

AMBをインフラとして当社ブロックチェーン基盤を構築することで、高い柔軟性を確保 (→1秒当たり7,000~8,000以上のトランザクション処理へ性能向上)

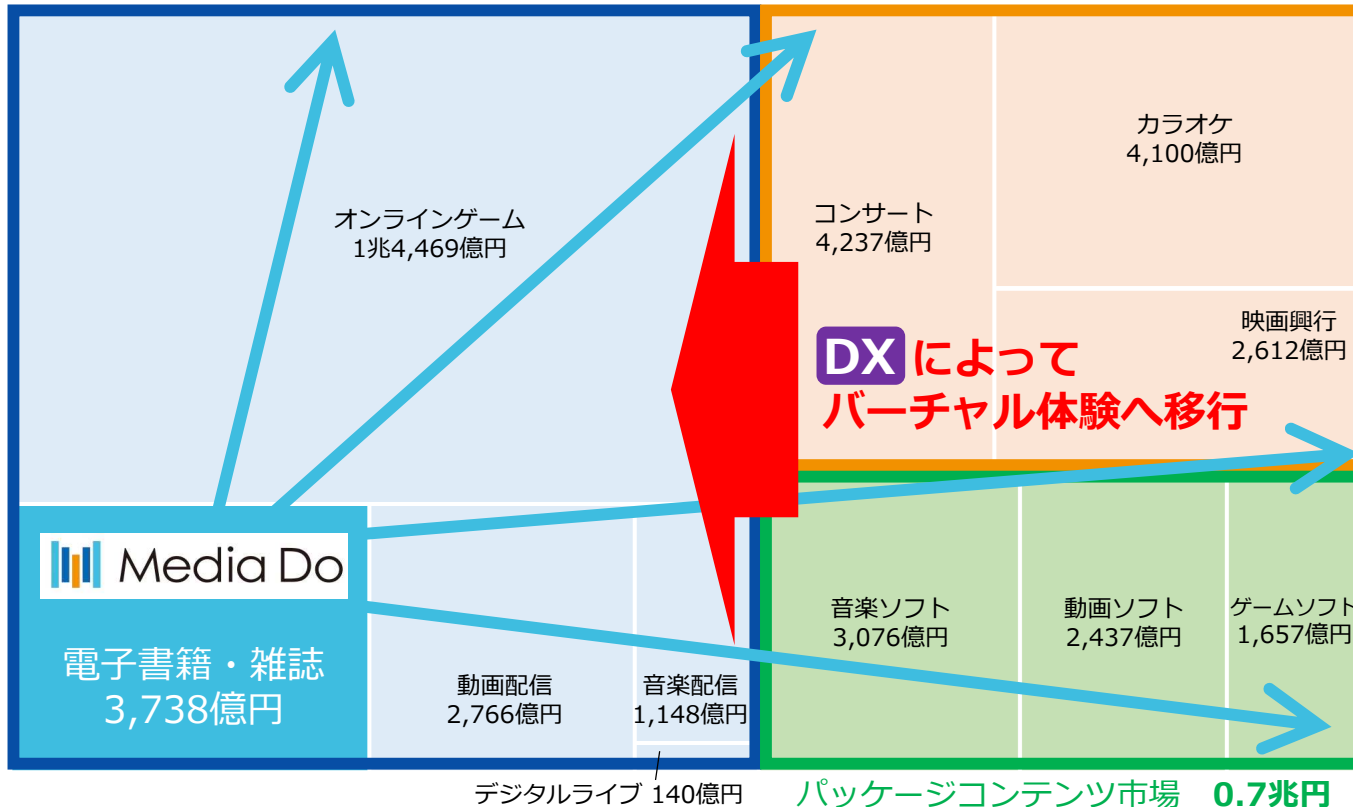
→1月14日に開催されたAWSの世界的なイベント、RE:Inventにおいて、ブロックチェーン活用の唯一の国内事例 (海外含め4社) としてメディアドウが紹介された

## Legacyを創りに行く④

# 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



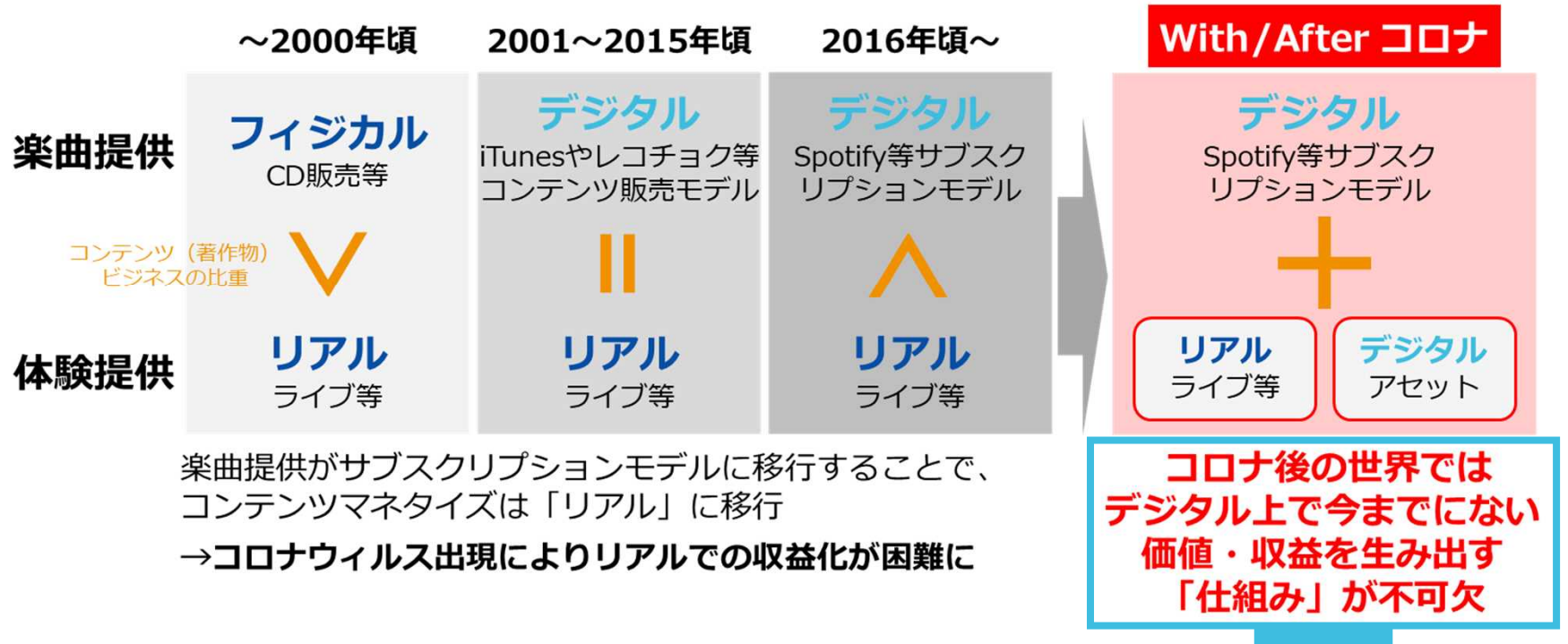
デジタルライブ市場は  
2020年の140億円から  
2024年には984億円へ

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

# コロナで“体験”が制限されたことで コンテンツへの係わり方が一層変化

## 例) 音楽業界におけるコンテンツ（著作物）ビジネスの変遷



市場変化に対応したソリューションの提供が求められる

Legacyを創りに行く⑥

# 第1弾ブロックチェーンプロダクト 「ソーシャル映像視聴サービス」を提供 ※特許出願中

3月に業界向けアルファ版をリリース予定



## Legacyを創りに行く⑦

# ブロックチェーン技術と著作権ビジネスのノウハウを活用し、映像配信ビジネスの課題解決へつなげる

課題	本プロダクトの提案
<b>1</b> マーケティング	ブロックチェーンによりユーザーデータを保全 ⇒ファンマーケティングに利活用できる状態へ
<b>2</b> マネタイズ	低単価になりがちなサブスクリプションや広告モデル ⇒高単価で販売可能なサービスPF構築
<b>3</b> オンライン視聴	注目され始めた共同視聴サービスを進化 ⇒ファンがファンを呼び盛り上げられる仕組み作り

**ファン同士が有機的につながり、  
「ファンがファンを呼び、コンテンツが広がる」仕組み**



# 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2.1億PV/1,500万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

→事業パートナーとの提携第1弾として、  
**Digital Entertainment Asset (DEA) 社に出資**

## 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

## Legacyを創りに行く⑨

# DEAとの協業を通じて、ブロックチェーンを活用した新たな読書体験を提供

 Digital Entertainment  
Asset Pte.Ltd.

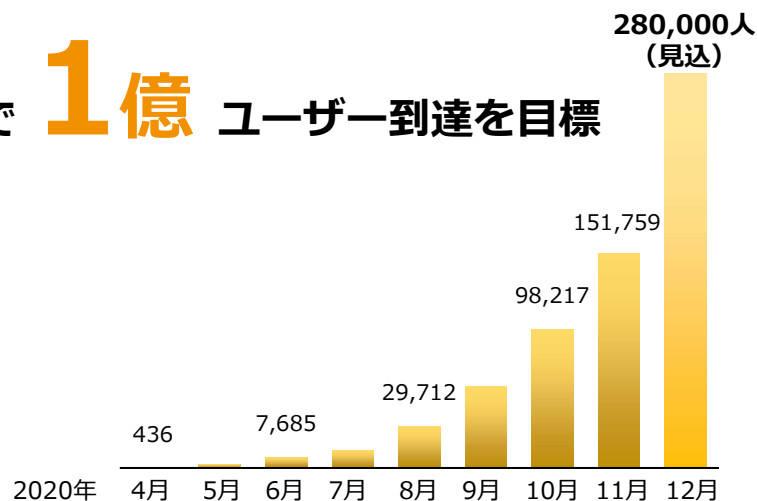


PlayMining

シンガポール発のブロックチェーンエンターテインメントプラットフォーム「PlayMining」は、**ゲームやマンガを楽しむことで報酬がもらえる**誰もが「楽しみながら」生活できる経済社会の実現を目指す

5年間で **1億** ユーザー到達を目標

  
DEAP Coin  
独自暗号資産  
“DEAPcoin”  
(DEP)



←  Media Do

電子書籍コンテンツ提供

← MyAnimeList

マーケティングソリューション提供

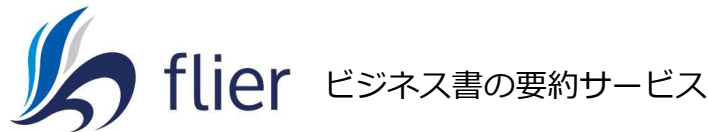
新たな読書体験を創出し、  
マンガの世界展開・市場拡大  
に貢献

## その他事業

# ④ 事業拡大に向けた積極的な投資実行

# フライヤーは順調に会員数増加 資金調達を経て、さらなる事業拡大へ

## メディア運営



### 法人向け事業拡大

メガバンクを含む金融系や生命保険大手からの引き合いが強く、大口契約が増加、累計契約社数200社超

### 業務提携積極化

出版社・取次・書店と連携し、読者がスキマ時間に良書に出合う機会を増やすための様々な施策を実施

コロナ禍における人材教育の「非対面化」を背景に、法人向け社員教育SaaSとして利用が増加

2020年末に会員数75万人突破、法人向け事業を一層強化し、2022年に120万人を目指す

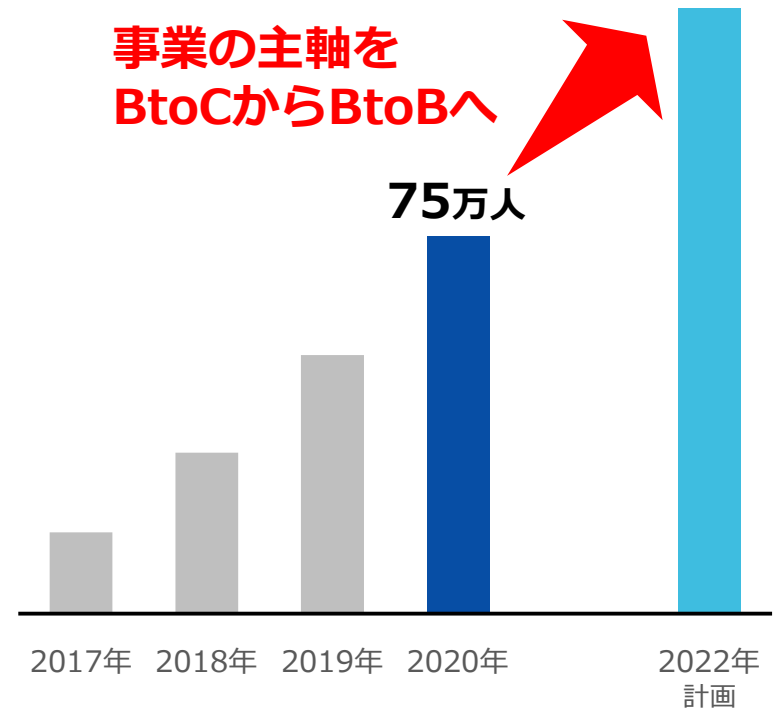
マイナビなどを対象に第三者割当増資を実施、総額2億円を調達し、さらなる事業拡大へ

メディアドゥグループ  
での成長

追加資本を活用し  
さらなる成長

事業の軸を  
BtoCからBtoBへ

会員数  
120万人



今期の  
取り組み

3Q概況

## その他事業②

# モバイルアプリのリリースより更なる 利便性の向上に加え新規ユーザー獲得を強化

### 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

### 今期の 取り組み

**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

### SEOの最適化を実施

**3Q概況** 月間2.1億PV、1,500万MAUと引き続き、堅調に推移  
iOS/Androidアプリをついにリリース

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

### MAU

買収時（2019年3月）

直近（2021年1月）

1,100万人



1,600万人

### MyAmineListのユーザー属性

アクセスデバイス： モバイルが約**60%**

ユーザーの年齢層： ~34歳までが約**90%**

APPによって、

スマホというターゲット層の生活導線  
(習慣) に入り込むチャネルを確保、  
新規/ライトユーザー層の獲得を加速

# 新中期経営計画は通期決算時の公表を予定

### 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	予想	3Q進捗 (率)	目標
売上高	658億円	850億円	620億円 (72.9%)	900億円
営業利益	18.5億円	28億円	21.5億円 (76.7%)	50億円
経常利益	17.6億円	28億円	21.9億円 (78.2%)	—
当期純利益	8.8億円	15億円	12.6億円 (84.0%)	—
EBITDA	26.6億円	35.5億円	27.0億円 (76.0%)	60億円

✓ 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中

※ 上記は現在当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。

Appendix

# 3. 參考資料

# 2021年2月期3Q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		3Q	
<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>		<b>20,272</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%	19,957	98.4%
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%	314	1.6%
<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>		<b>19,650 96.9%</b>	
著作料・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%	17,750	87.6%
手数料等	49	0.3%	53	0.3%	47	0.3%	57	0.3%	54	0.3%	57	0.3%	53	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%	237	1.2%
人件費等	※1 895	5.8%	945	5.8%	852	5.3%	※4 768	4.3%	750	3.7%	784	3.7%	799	3.9%
償却費等	201	1.3%	206	1.3%	201	1.3%	198	1.1%	182	0.9%	181	0.8%	184	0.9%
その他	449	2.9%	452	2.8%	516	3.2%	610	3.4%	494	2.4%	541	2.5%	624	3.1%
<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>		<b>621 3.1%</b>	
経常利益	456	3.0%	※2 395	2.4%	391	2.4%	518	2.9%	734	3.6%	849	4.0%	615	3.0%
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%	354	1.8%
<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>		<b>806 4.0%</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(株)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(株)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。

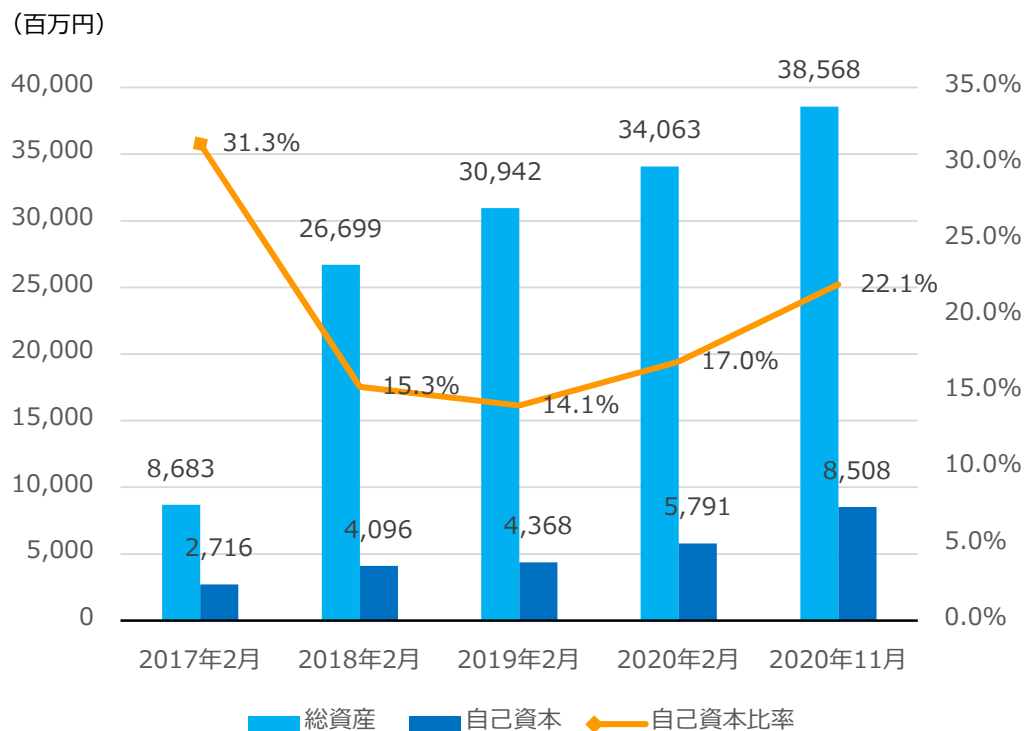


# 2021年2月期3Q実績 (B/S)

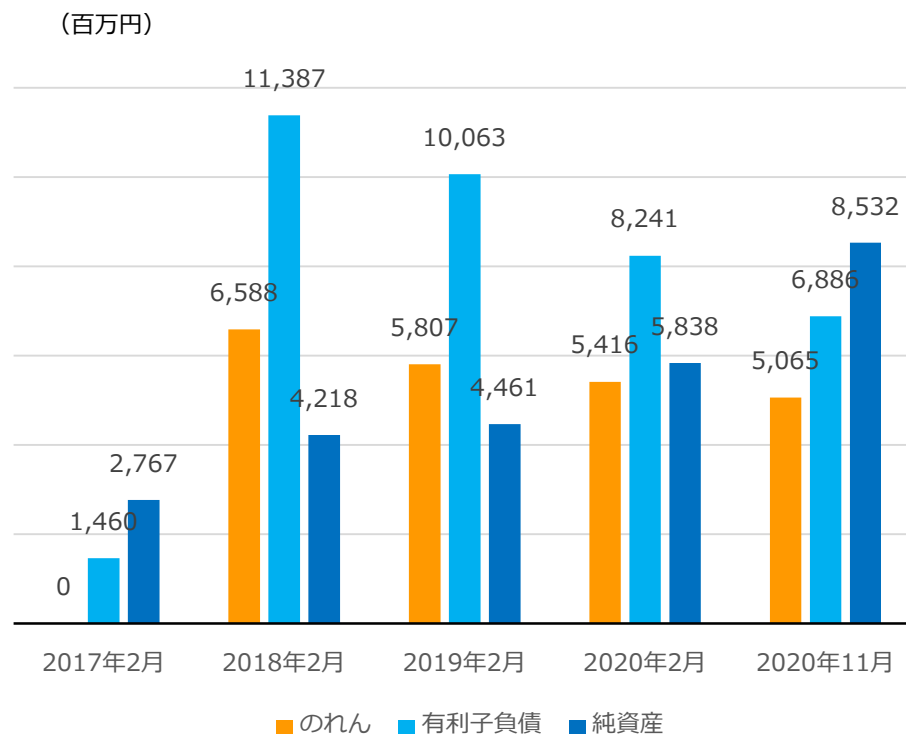
(単位：百万円)	2021年2月期	2021年2月期	前四半期増減	主たる変動要因、他
	2Q	3Q	(金額ベース)	
<b>流動資産</b>	<b>29,432</b>	<b>29,197</b>	<b>-235</b>	
現金及び預金	9,454	10,249	794	売上増加と連動した増加、新株予約権払込額
売掛金	19,226	17,952	-1,274	売上増加と連動した増加
<b>固定資産</b>	<b>8,758</b>	<b>9,370</b>	<b>612</b>	
有形固定資産	311	297	-14	
ソフトウェア	360	466	106	
のれん	5,181	5,065	-116	
投資有価証券	3,002	3,537	535	
<b>資産合計</b>	<b>38,190</b>	<b>38,568</b>	<b>377</b>	
<b>流動負債</b>	<b>25,102</b>	<b>24,224</b>	<b>-878</b>	
買掛金	22,173	21,112	-1,061	売上増加と連動した増加
1年内返済予定の長期借入金	1,187	1,187	-	
<b>固定負債合計</b>	<b>6,107</b>	<b>5,811</b>	<b>-295</b>	
長期借入金	5,991	5,698	-293	返済による減少
<b>負債合計</b>	<b>31,210</b>	<b>30,035</b>	<b>-1,174</b>	
株主資本合計	6,487	8,229	1,742	
資本金	2,109	2,803	693	新株予約権権利行使
資本剰余金	2,988	3,682	693	新株予約権権利行使
利益剰余金	1,390	1,745	354	
その他包括利益累計額合計	487	278	-208	
新株予約権	8	25	16	
非支配株主持分	-3	-1	1	
<b>純資産の合計</b>	<b>6,980</b>	<b>8,532</b>	<b>1,551</b>	
<b>負債・純資産合計</b>	<b>38,190</b>	<b>38,568</b>	<b>377</b>	

## 財務数値は改善傾向

### 自己資本比率推移

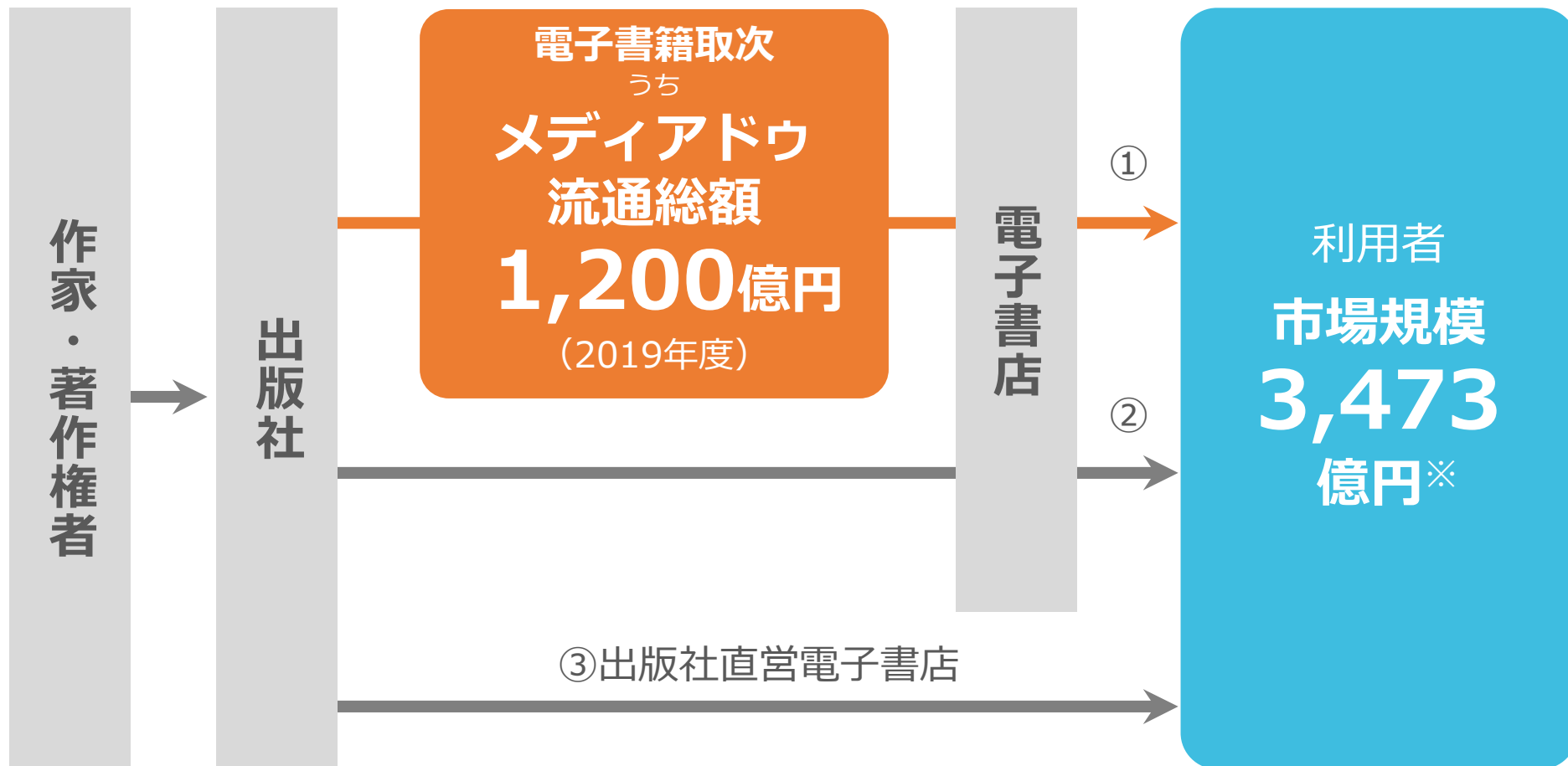


### 主要B/S指標推移



## 電子書籍流通事業概要①

# 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（2020年10月31日現在、402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

(株)Nagisa

## 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

(株)MyAnimeList

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%)

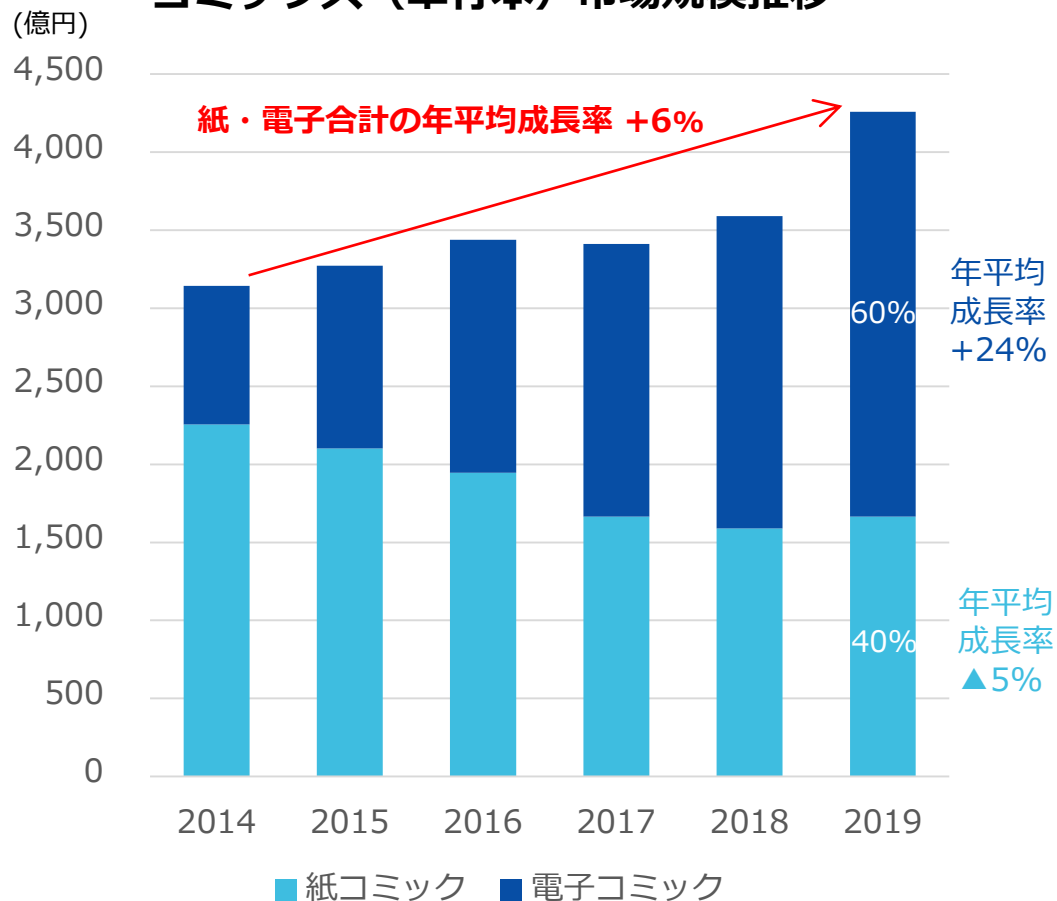
13億円  
(2.0%)

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



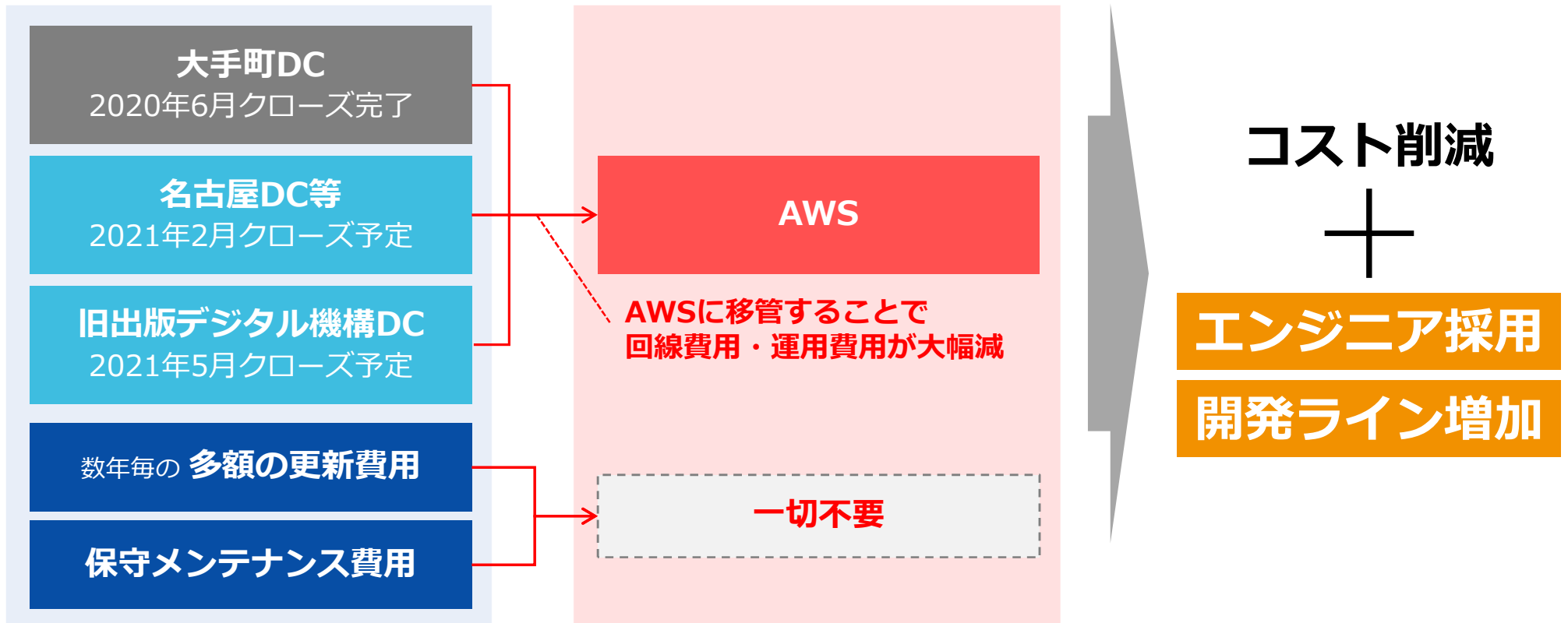
新型コロナウイルス感染症影響拡大に伴うユーザー消費行動の変化

→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

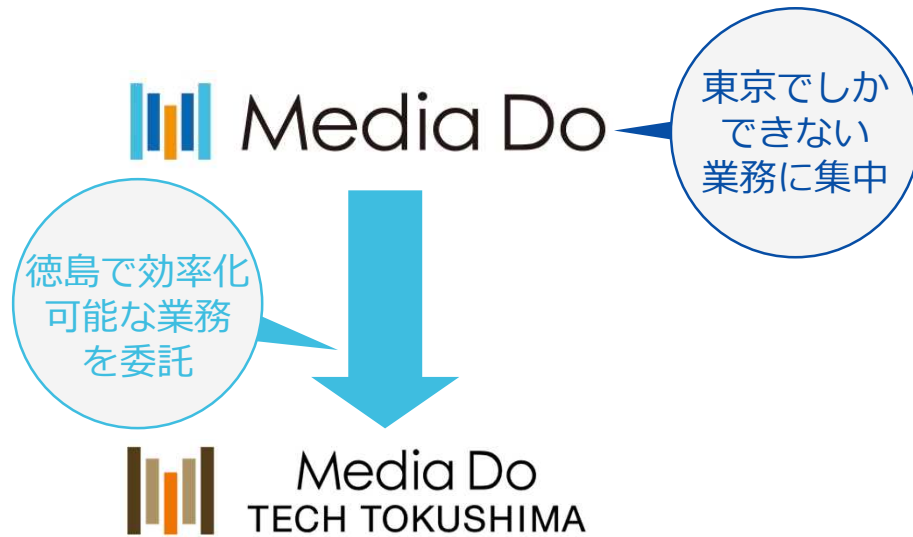
旧電子書籍取次システム  
(オンプレミス型)

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

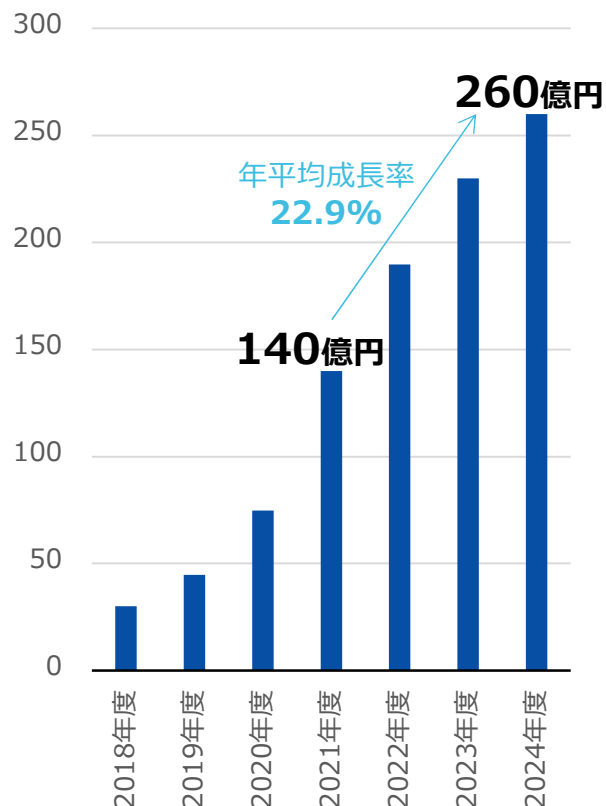
※1 人員規模は2020年6月1日時点

※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

## 2021年2月期計画④

# 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

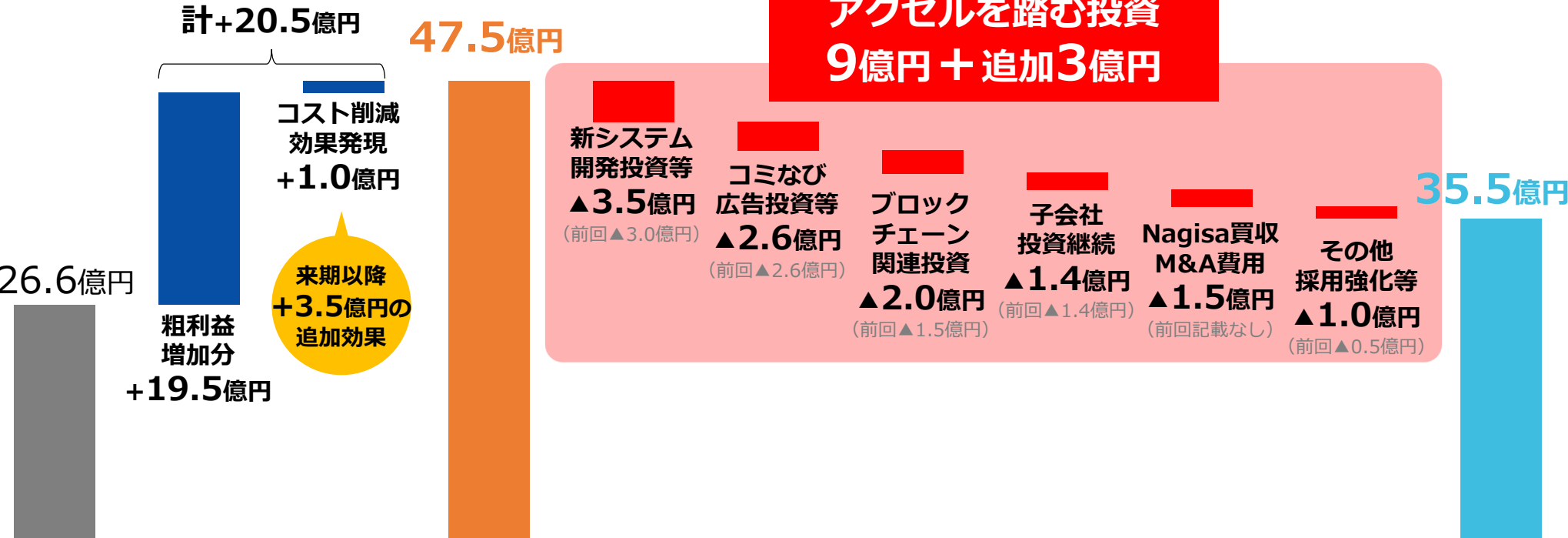


米国では8年連続2桁成長となり2019年に12億ドルの市場規模※  
日本でも今後は利用者やコンテンツの増加による市場拡大に期待

**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**

# 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**



2020年2月期通期      追加投資をせず短期利益を優先する場合      2021年2月期計画

※ 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

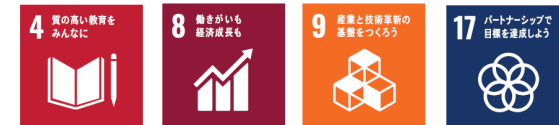
**環境**  
Environment

- 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

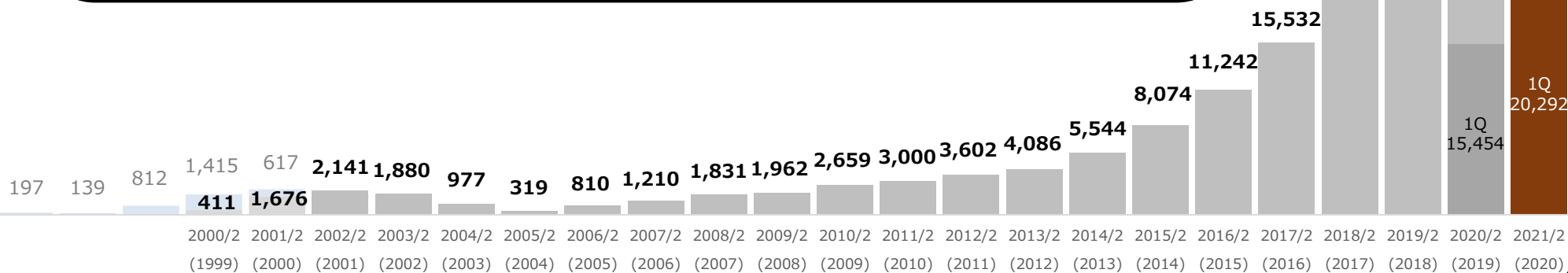


# 売上高推移

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)

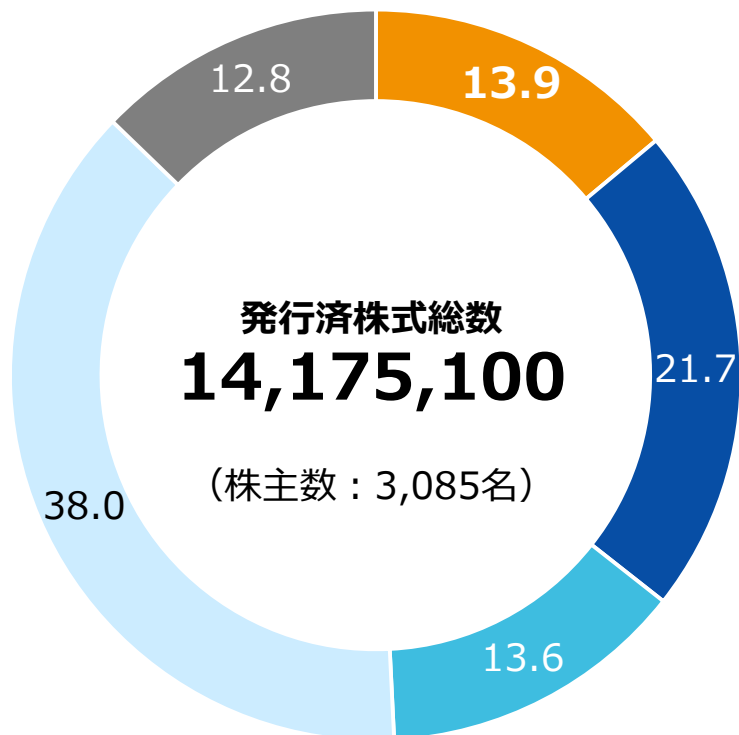


## 株主構成

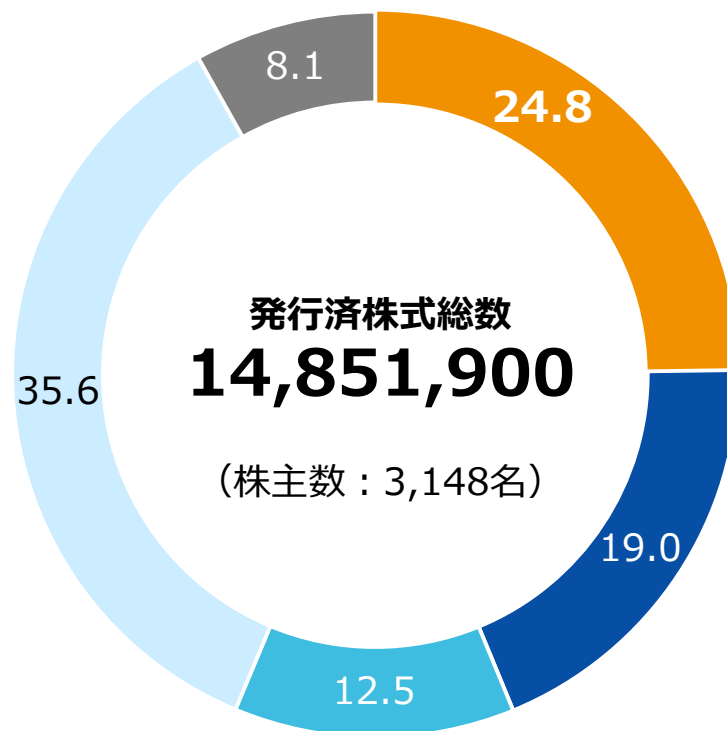
# 外国法人等の持株比率が10.9ポイント増加

■ 外国法人等 ■ 金融機関・金融商品取引業者 ■ 国内法人 ■ 役員 ■ 個人・その他

2020年2月29日時点



2020年11月29日時点



Kabouter Management、三井住友トラストAMの大量保有報告書を確認



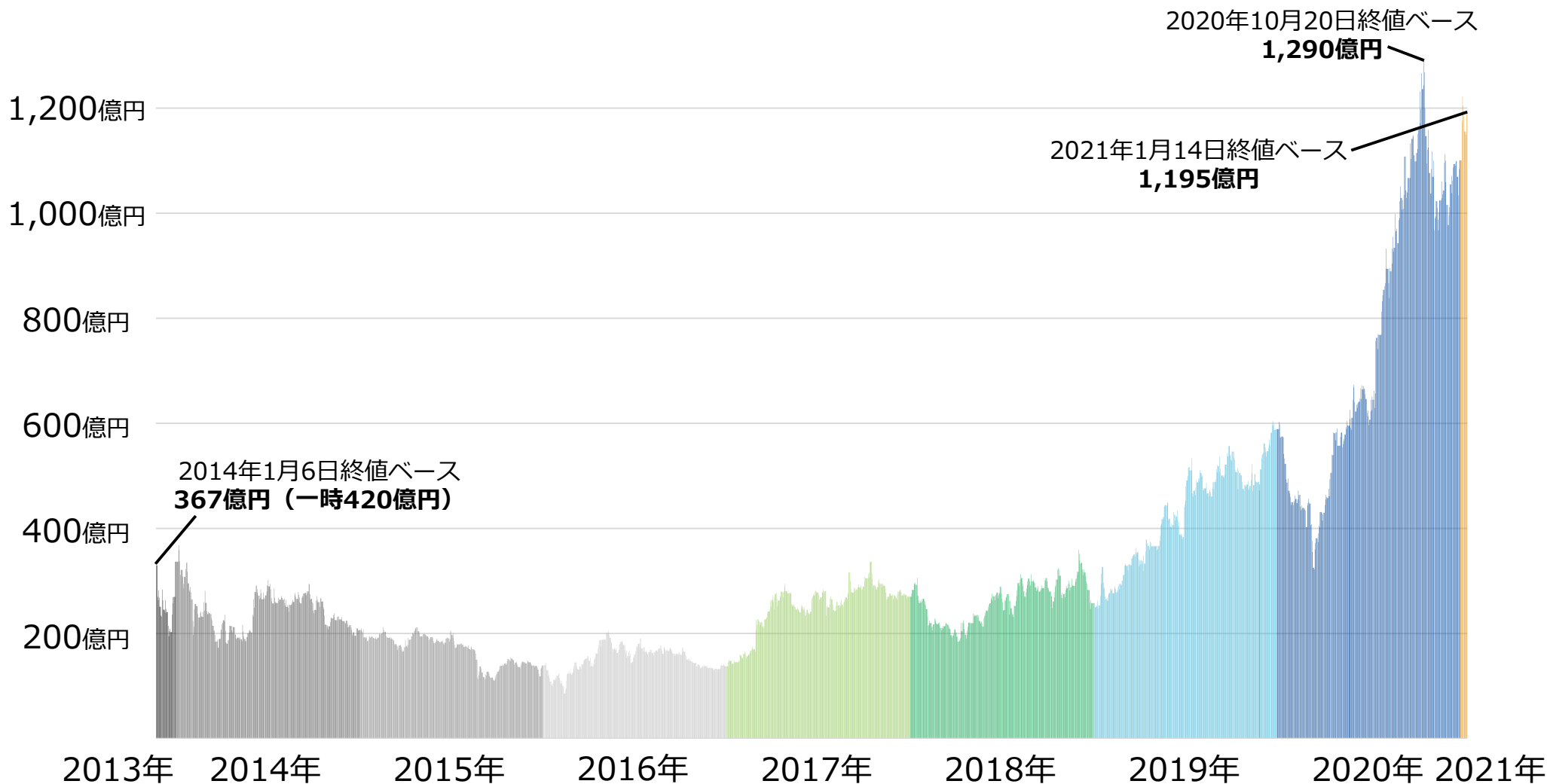
# 上場以来の当社株価・出来高推移



※ 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 : 2,803百万円 (2020年11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、株式会社Nagisa

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EO Tokyo 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**  
河田 明史

2008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/>