

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 通期決算説明会

 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 電子書籍流通事業 – Legacyを創りに行く –
～メディアドウの **NFT** の取り組みについて～
- ② 電子書籍流通事業 – Legacyを作る –
- ③ その他事業
- ④ 今期の取り組み

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 売上・利益とも過去最高を更新

連結

売上高	835億円	(前年同期比+27%)
営業利益	26.6億円	(前年同期比+44%)
EBITDA	34.2億円	(前年同期比+29%)
当期純利益	15.1億円	(前年同期比+72%)

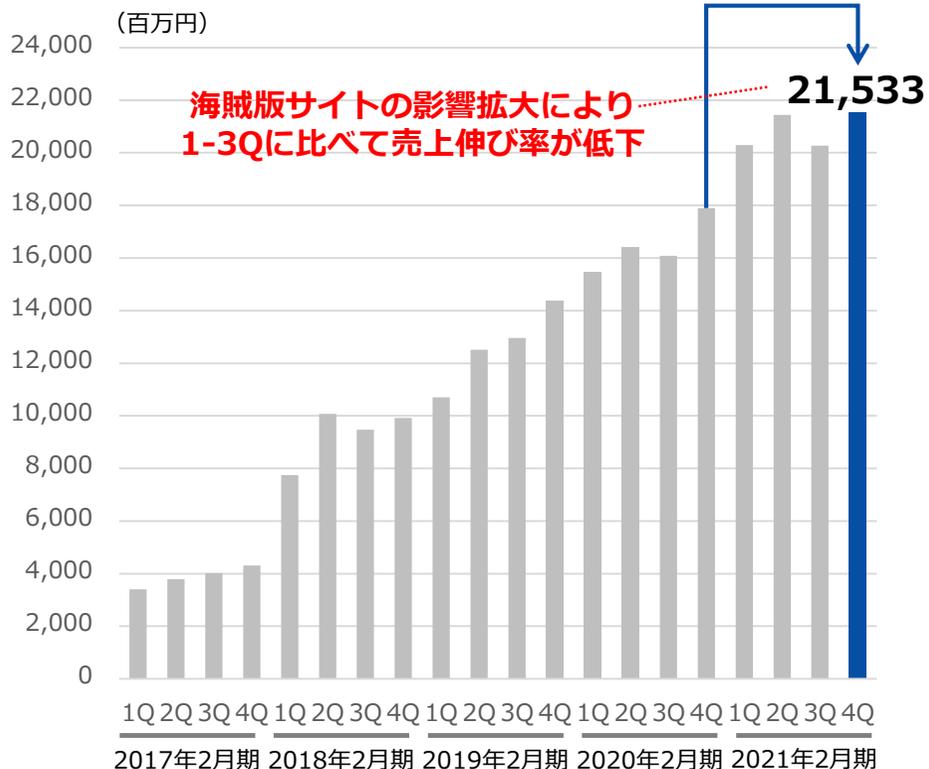
うち電子書籍流通事業

売上高	823億円	(前年同期比+28%)
営業利益	25.9億円	(前年同期比+39%)

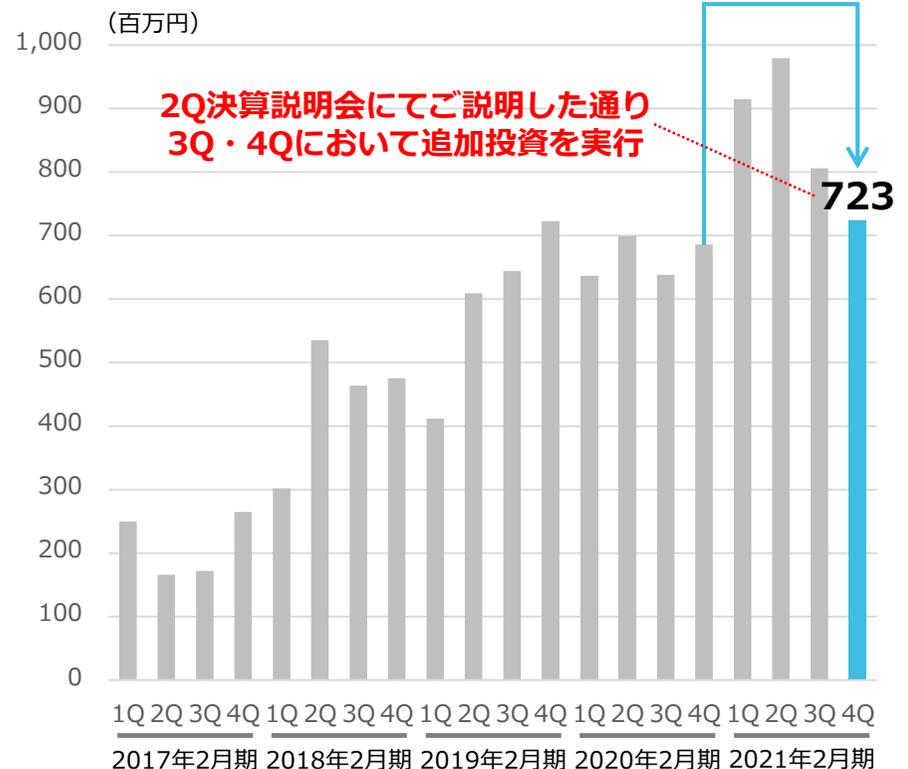
売上構成比
98.6%

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



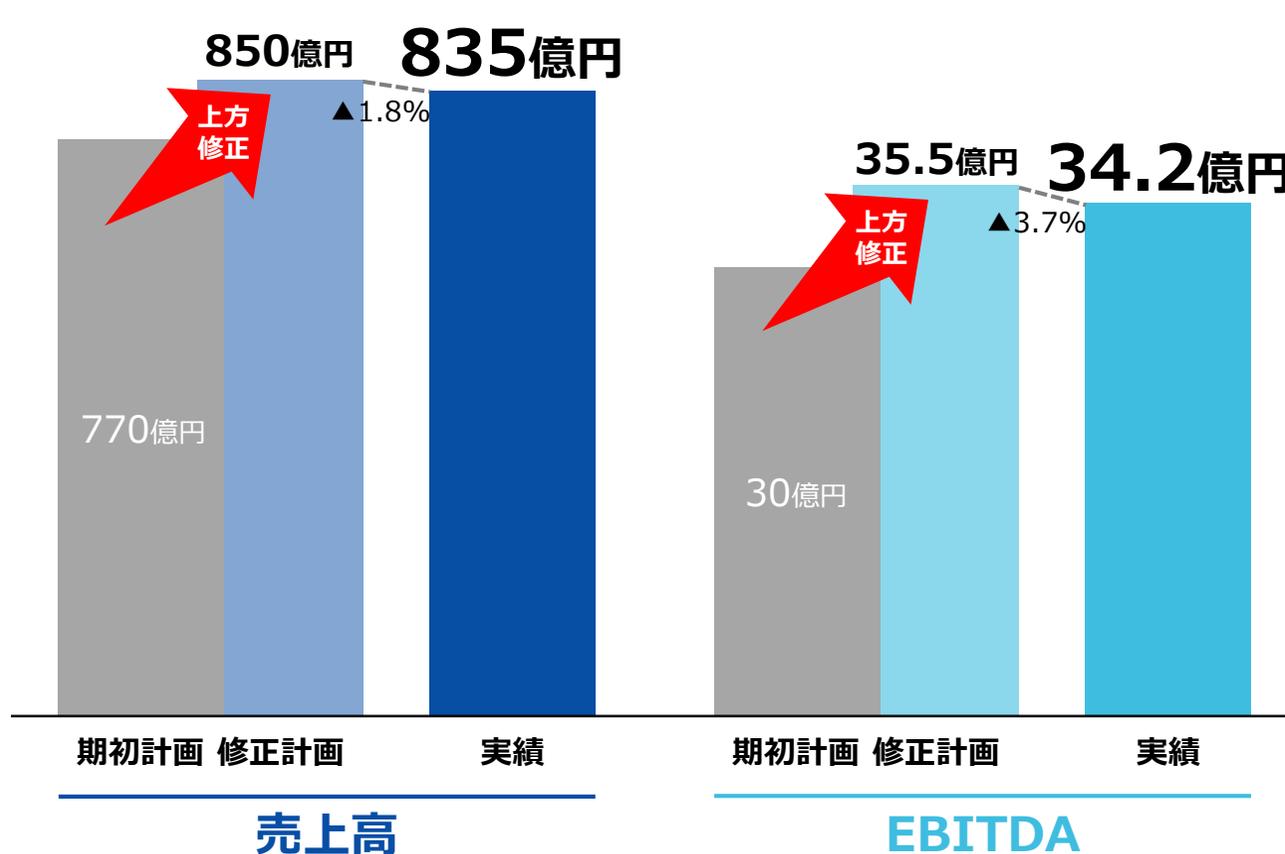
四半期連結 EBITDA 推移



※ 2017年2月期はメディアアドゥ単体の数値を記載。

連結業績ハイライト③

上方修正した予算に対し、海賊版サイトの影響拡大により売上・利益とも若干未達



達成率※

売上高

98.3%

(期初計画比 : 108.5%)

EBITDA

96.4%

(期初計画比 : 114.1%)

※ 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。

連結業績ハイライト④

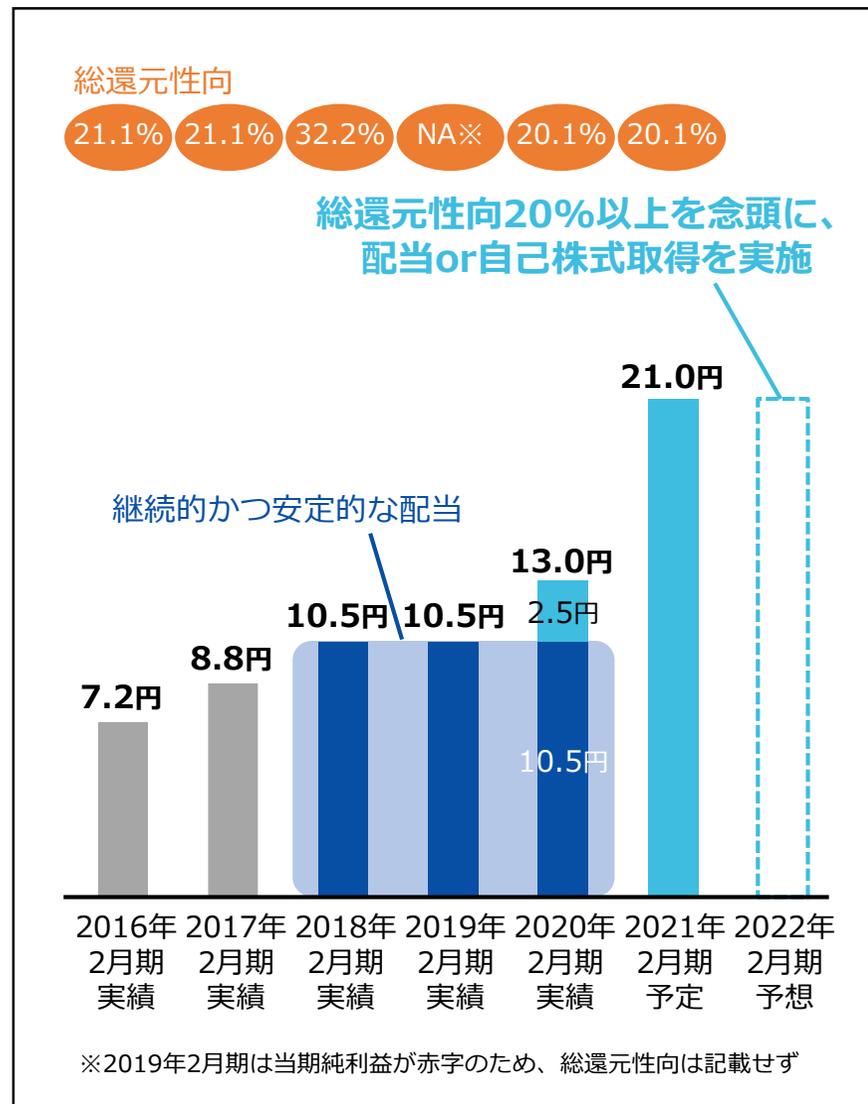
2021年2月期 期末配当

21円00銭

※2021年4月22日の取締役会にて決議予定

2022年2月期は、総還元性向20%以上を
念頭に置き、配当と自己株式の取得の配分
は、株価水準等に応じて判断

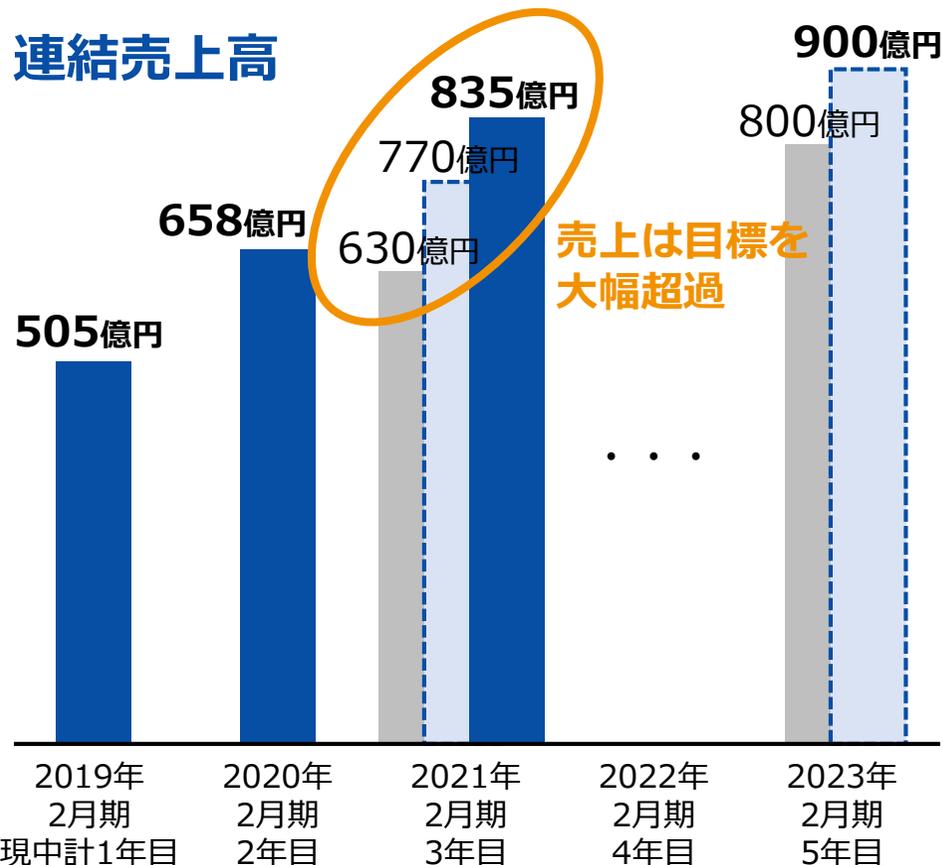
※総還元性向 = (配当金支払総額 + 自己株式取得総額)
/ 親会社株主に帰属する当期純利益



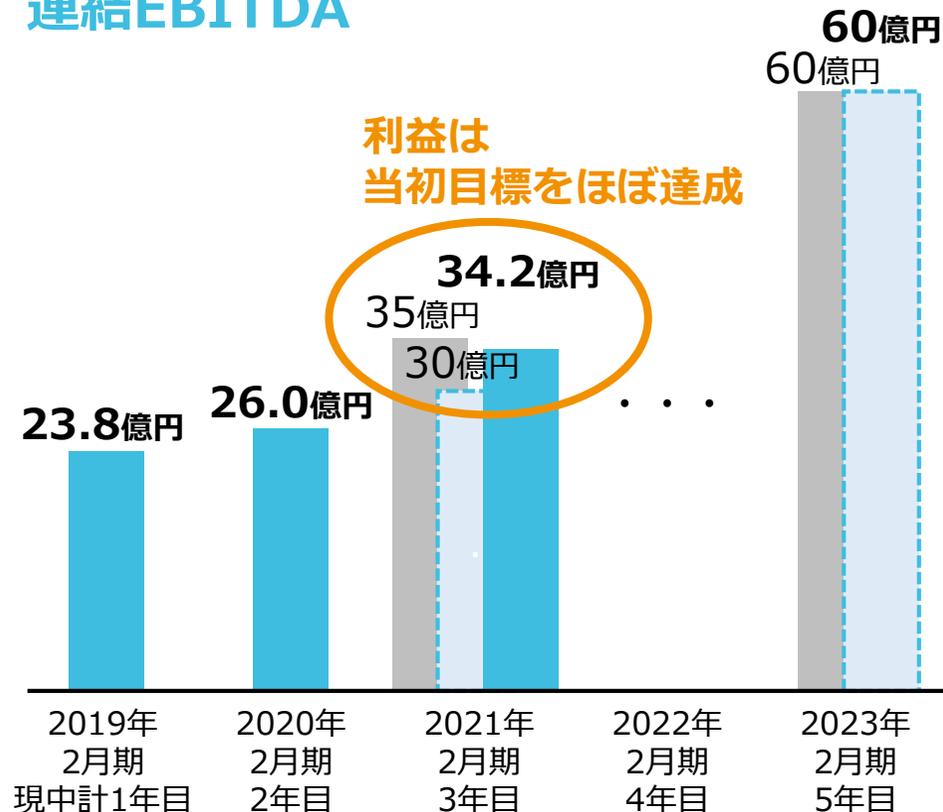
現中期経営計画の振り返り①

現中期経営計画の売上は前倒しで目標達成 利益はほぼ予定通りに進捗

連結売上高



連結EBITDA



■ 実績値 ■ 18/7策定時計画 □ 20/4見直後計画

■ 実績値 ■ 18/7策定時計画 □ 20/4見直後計画

PMI完了 + 構造改革による体質改善完了

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

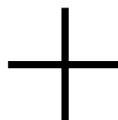
- メディアドゥホールディングスとメディアドゥの合併
- 10名のCxOによる新経営体制

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



体質改善に向けた構造改革

④ コスト削減

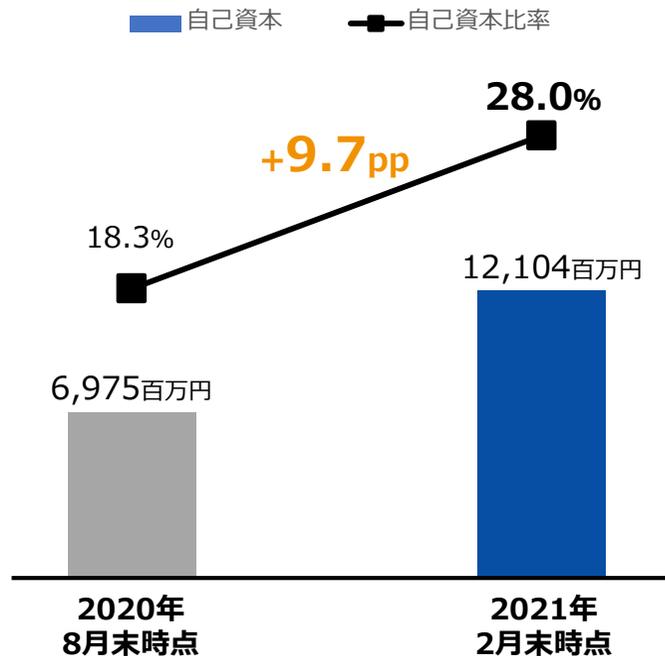
- メディアドゥテック徳島への業務移管
- メディアドゥ・出版デジタル機構のシステム統合によるインフラコスト削減

⑤ 財務体質改善

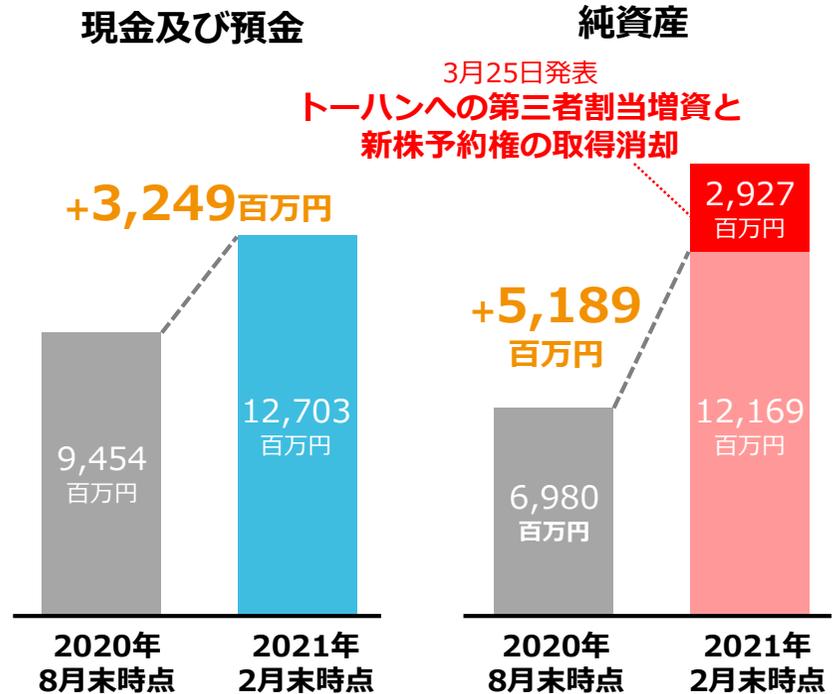
- 新株予約権による財務体質改善を実現、M&A実行に向けた資金確保
- トーハンとの資本業務提携（第三者割当増資）

資金調達により財務バランスが改善

自己資本（比率）の改善



財務バランスの安定化



→総額74億円の調達が完了、新株予約権残はゼロに

(第18回新株予約権 + トーハンへの第三者割当増資)

Business Strategy

2. 今後の成長方針

今後の成長方針

電子書籍
流通事業

Legacyを
創りに行く

Legacyを
作る

その他事業

事業拡大に向けた
積極的な投資実行

電子書籍流通事業

Legacyを創りに行く

Legacyを創りに行く①

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

デジタルコンテンツアセット[©]
(当社商標登録済み)

“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

→テクノロジーを駆使し、コンテンツの価値を最大化

NFT (個数の概念を持つデジタルコンテンツ) の台頭により 新たなデジタルコンテンツ時代が到来

	暗号通貨	NFT (Non-Fungible Token)	これまでのデジタルコンテンツ
技術	非中央集権型システム (パブリックチェーン)	非中央集権型システム (パブリックチェーン)	中央集権型システム
代替性	あり (誰が持っている1Bitcoinでも 価値は同じ)	なし (シリアルナンバーを持ち、同じも のがなく、所有証明があるデータ)	あり (同じコンテンツなら誰が持ってい ても同じもの)
具体例	暗号通貨 (Bitcoin、Ethereum、 Rippleなど)	コレクションアイテム (デジタル収集品：NBA Top Shot、 CryptoKittiesなど)	一般に配信されてきた 電子書籍、音楽、映像 (Kindle, YouTube, Spotifyなど)
		→“所有”の概念	→“消費”の概念

→NBA Top Shot※は2020年末のサービス開始以来、
300万回以上の取引、取引総額5億ドル以上

出所：Dapper Labs Webページ (<https://www.dapperlabs.com/>)

※ 米プロバスケットボールリーグ (NBA) 選手の写真やプレイ動画をデジタルカードとして収集および売買することができる

Legacyを創りに行く③



Media Do
GROUP



NFT (Non-Fungible Token)



ユーザーがコレクションする楽しみをデジタルで実現することで

ファンのコンテンツ愛を 高め、広め、可視化する仕組み

第1弾として紙取次大手トーハンとの提携を推進

国内紙取次大手トーハンの書店ネットワークを活用した、
ファンとリアルでつながるプラットフォームを構築

Legacyを創りに行く④

紙取次大手トーハンの筆頭株主に 紙書店・流通における **DX** に進出

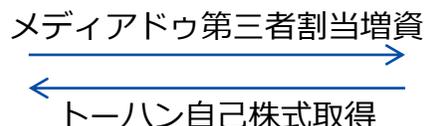


TOHAN

国内2,200の出版社と150の電子書店を繋ぐ
電子書籍取次最大手
“Publishing Platformer”として出版業界全体の
DX推進や市場拡大に貢献する存在を目指す

3,000の出版社と5,000の書店を結び、紙出版
流通の3分の1以上を占める
返品率改善など出版流通の構造改革に向けた
「マーケットイン型流通」に取り組む

メディアドゥはトーハンの
筆頭株主(5.56%保有)に



トーハンはメディアドゥの
大株主(3.09%保有※)に

※2021年2月末時点の発行済株式数を基に計算

出版の新しい創造と流通のエコシステムを実現

Legacyを創りに行く⑤

トーハンを通して、NFTを活用したデジタル付録つきの本を流通し、全国の書店を活性化



- ✓ NFTを本の特典として付与することで書店売上増加に寄与
- ✓ KADOKAWA、講談社、集英社、小学館と企画検討中

(五十音順)

出版社、トーハン、全国書店とともに NFTのマーケットプレイスを創出

メディアドウNFTマーケットプレイス



- ✓ ユーザー同士でNFTコンテンツの鑑賞やトレードが可能
- ✓ コンテンツ愛を高め、広め、可視化する仕組み

Legacyを創りに行く⑦

ブロックチェーン技術を用い、
デジタルコンテンツに**所有権の概念**を持たせた

デジタルコンテンツのコレクションサービス を実現

販促目的

映画の半券やおまけシールなどの
デジタル付録をフィジカル・デジタル
で販売されるエンタメ作品に付与



販売目的

トレーディングカードやフィギュア
など販売目的のコレクション品を
NFTコンテンツにして販売



フィジカル・デジタル両方の エンタメコンテンツ売上増加の起爆剤に

メディアドゥが手掛ける NFTマーケットプレイスは年内リリース

メディアドゥNFTマーケットプレイス

(技術開発は今夏、サービス展開は年内)

グローバルで取引可能（日本円や米ドルで取引可能）

デジタル付録の売買・取引履歴を可視化（著者・出版社に還元可能）

デジタル付録以外の事業モデルも検討中

Legacyを創りに行く⑨

3月に業界向けα版をリリースし
大手の音楽レーベルや出版社との連携を開始

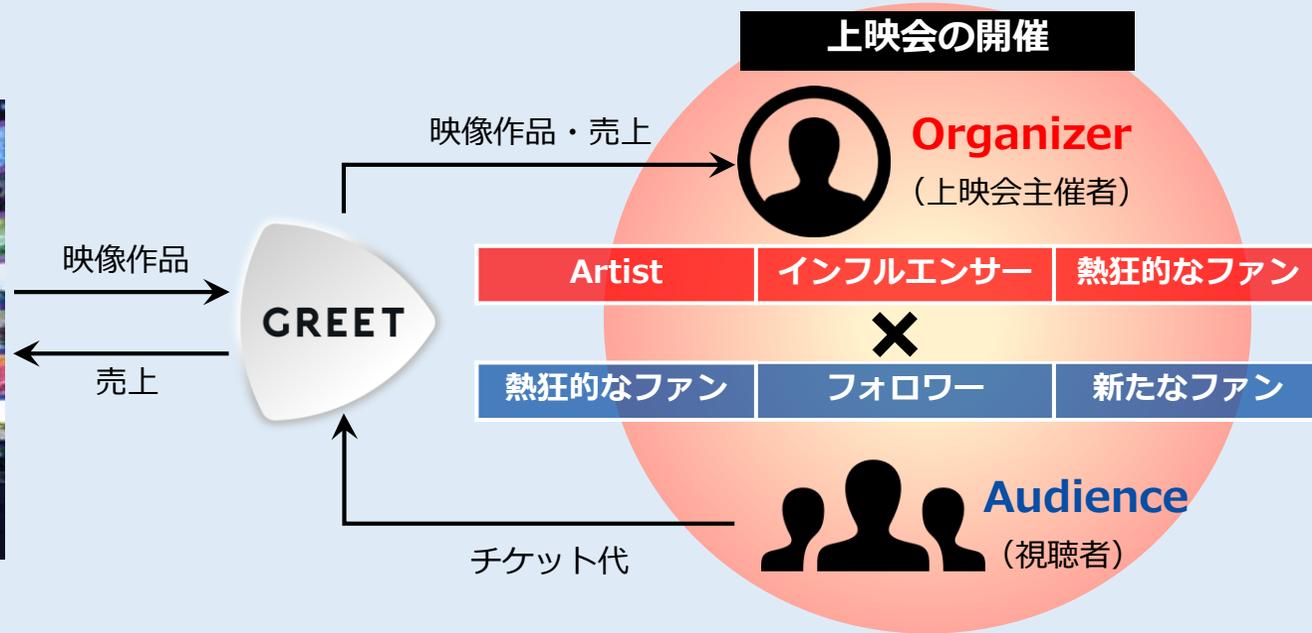
▶ GREET



11月予定の一般公開に向け順調に進捗

Legacyを創りに行く⑩

膨大に蓄積された過去の映像作品に 新たな価値をもたらす流通モデルに挑戦する



① オンラインでの共同視聴

音楽・アニメなどの映像作品を好きな仲間と、オンライン上映会を楽しめる

② 新たなマネタイズ手法の構築

熱狂的なファンが過去の映像作品に新たな価値をもたらし、収益を生み出す

③ ファンマーケティングへの利活用

視聴などのユーザーの行動履歴を永続的に記録・分析し、マーケティング活動を支援する

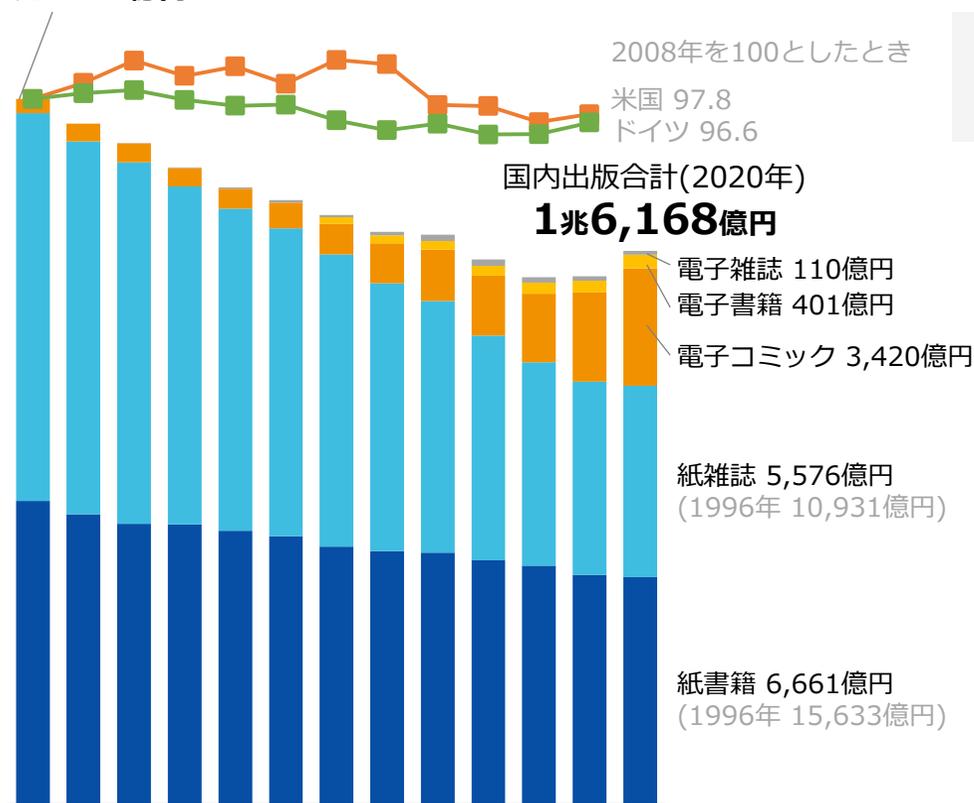
GREETはArtist・Organizer・Audienceの「共感を生む」世界を目指す

電子書籍流通事業

Legacyを作る

国内出版市場は電子書籍の拡大によって 市場規模は回復傾向

国内出版合計(2008年)
2兆595億円



2008年 2010年 2012年 2014年 2016年 2018年 2020年

出所：出版科学研究所

国内出版市場はピーク時の1996年の2.65兆円から
2018年には1.54兆円へ (▲42%縮小)

電子書籍市場の拡大に伴って
出版市場は下げ止まり、
市場規模は回復傾向

+

出版業界の **DX** 推進に貢献し
さらなる市場拡大へ

Legacyを作る②

海外展開ならびに業界の **DX** 推進に向けて 米Firebrandグループ※を傘下に

※米サンディエゴの子会社Media Do International, Inc.が2社の全株式を取得

Firebrandグループ

Quality Solutions, Inc.

Firebrand事業

NetGalley LLC

NetGalley事業

- 代表者のFran Toolan氏が1987年にQuality Solutions, Inc.を創業
- Quality Solutions、NetGalleyとも米マサチューセッツ州に所在
- 従業員数68名（Quality Solutions 45名、NetGalley 23名）
- 合計売上高12.7億円、調整後税引前利益1.5億円
（1ドル=110円換算、2020年見込）

案件の目的

Firebrandの欧米出版業界におけるネットワークを活用、グループの海外進出拠点とする

DXで先行する欧米出版業界最先端のIPとノウハウを活用、日本・アジアへサービス展開

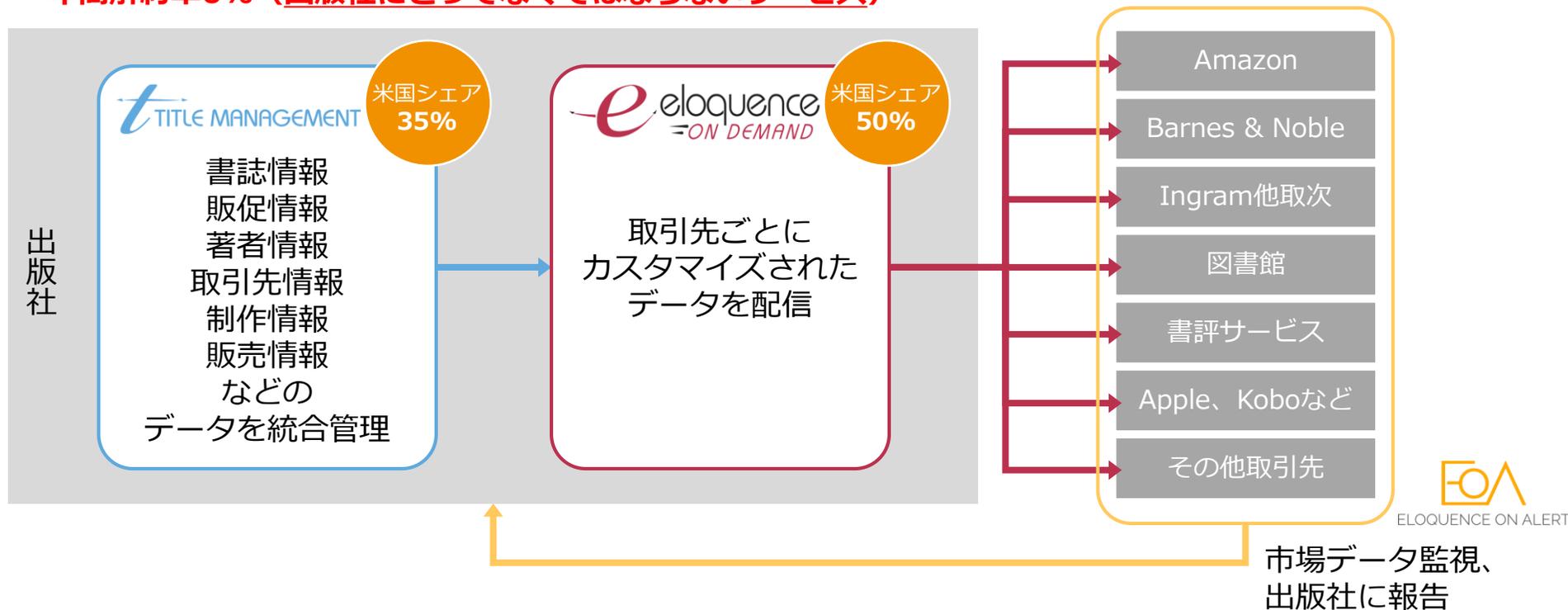
→Global Publishing Platformerを目指す橋頭堡に

Firebrandは米国でシェアNo.1の 出版ERP×SaaS事業

Firebrand事業

書籍の書誌情報（メタデータ）を中核とした出版ERP事業、
情報配信事業、電子書籍配信事業の複合事業

- 米国出版大手2社を含め100社以上の顧客が利用するシェアNo.1サービス（北米、英独など欧州で事業展開）
- **年間解約率0%**（**出版社にとってなくてはならないサービス**）



Legacyを作る④

NetGalleyは出版前の書籍のゲラをデジタル配信するマーケティングサービス

NetGalley事業

発売前の本を配信し、インフルエンサーが本のレビューを生み出すことで本の販促につなげる読者開拓ツール

- 発売前のゲラ（プルーフ本、オーディオブックを含む）をプロフェッショナルな読者に配信する世界初のサービス（北米、英独仏など欧州、日本で事業展開）として出版社に提供
- **年間解約率3%**



Legacyを作る⑤

売上／印税管理のSaaS型出版ERPシステム により出版業界の **DX** 推進に貢献する



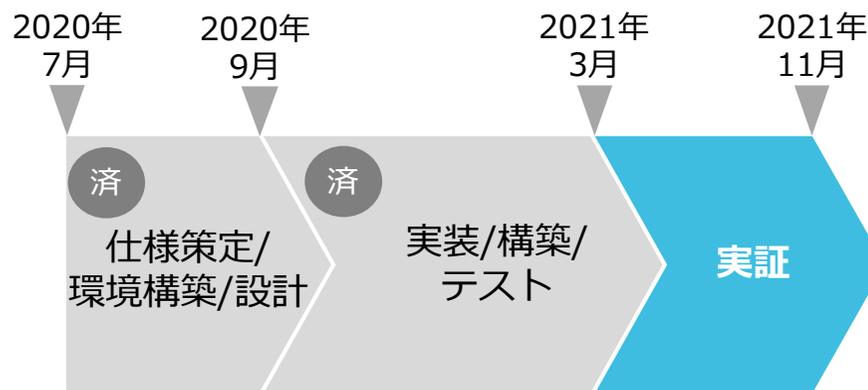
システム概要

電子書籍販売管理

電子書籍印税管理

支払管理・帳票作成（紙+電子）

※紙書籍の印税データは出版社が利用中の既存システムから取込

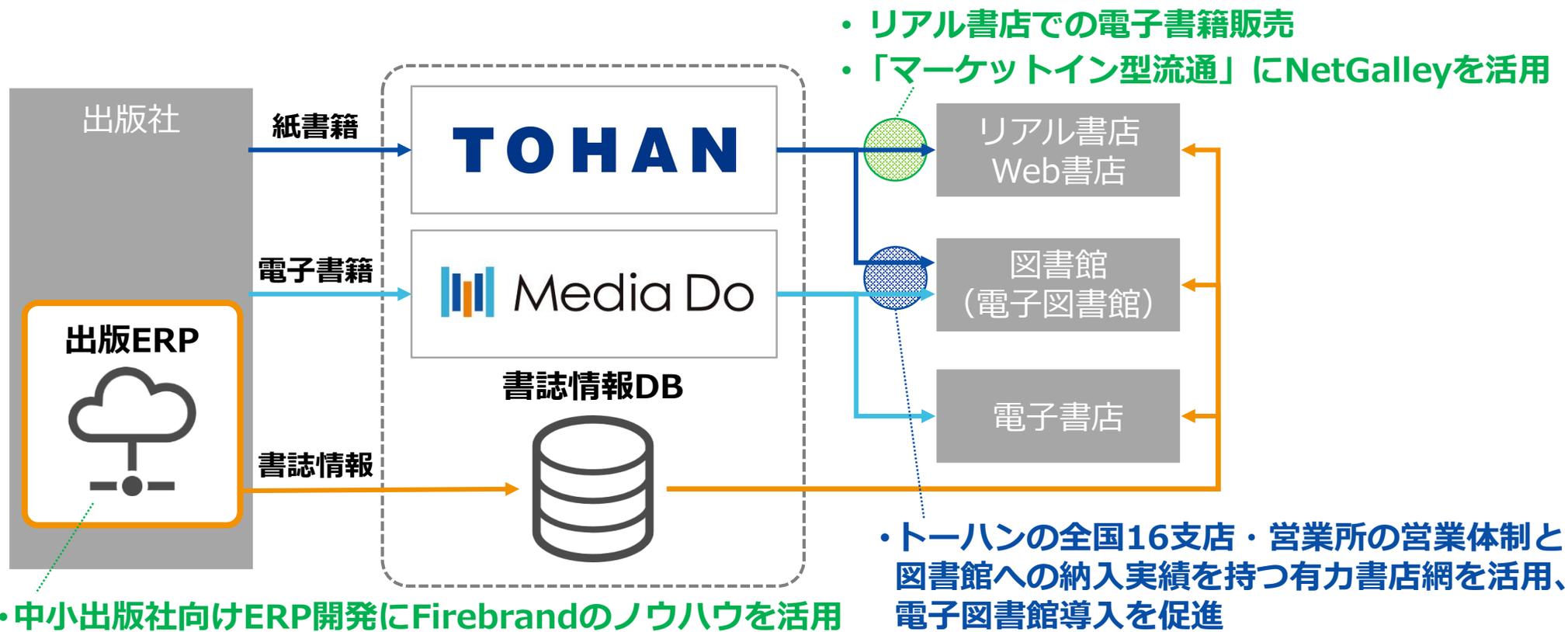


テストフェーズまで順調に完了
最終となる実証フェーズへ

必要機能等の更なる強化を含め、
2021年11月のサービスインを予定

Legacyを作る⑥

メディアドゥ×Firebrand×トーハンの連携により出版DX推進を強力に支援



→紙と電子を統合して扱う、出版の世界標準化を推進

Legacyを作る⑦

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



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を目的とした次世代システム構築

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

シナジー創出による規模拡大を目指し 今期は成長に向けた基盤整備を図る



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



1,000作品以上の漫画を毎日無料で読むことができる国内最大級の人気マンガサービス
(旧マンガZERO)

2021年3月にフルリニューアルを実施

- ・UI/UXの一新によるユーザー体験の向上
- ・メディアドゥのシステムとの連携による単行本の販売開始

今期の取り組み

アプリの機能拡張

- ・無料お試し版などのキャンペーン機能の実装
- ・webtoon（縦読み）対応
- ・予約購入、新刊カレンダーなど

マーケティングの強化

- ・規模拡大に向けた積極的かつ最適な広告投資

MDグループ参画による大きなシナジー

コンテンツの拡充

- ・大手出版社との取引拡大（連載、単行本）

コンテンツの運用

- ・大手出版社作品を加えたキャンペーン運用



ユーザー拡大



LTV増大

その他事業

**事業拡大に向けた
積極的な投資実行**

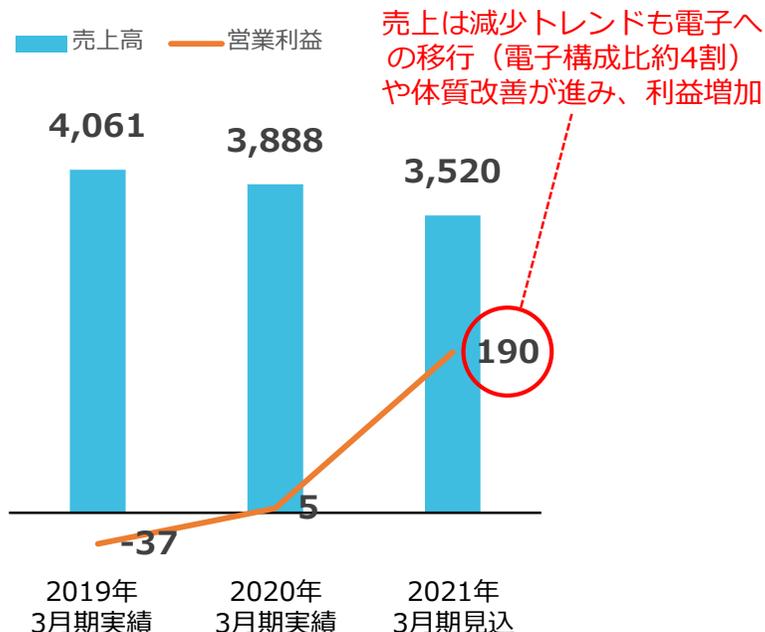
インプリント事業①

男性向けデジタルマンガに強みを持つ 日本文芸社を子会社化

日本文芸社
NIHONBUNGEISHA

設立 1959年1月、社員数 72名（うち編集34名）

直近3年間の業績推移（単位：百万円）



マンガコンテンツ制作体制



1964年創刊の男性向け週刊誌『週刊漫画ゴラク』が主力雑誌連載1,400回超のロングセラー『ミナミの帝王』のほか、電子書籍でヒットした『ギフト±』や『モンキーピーク』など多数の有力コンテンツを保有

→今後はWebtoonなどデジタル向けコンテンツ制作も強化

+

確立された出版管理体制

赤字が続いていたが、在庫管理体制の強化やマーケットインの配本に取り組んだ結果、2020年3月期に黒字化を達成

インプリント事業②

パブリッシング機能を強化し インプリント事業の礎を築く

インプリント事業が持つ特長

パブリッシング機能

1. マーケティング IP・顧客分析/マーケット分析等
2. システム開発 在庫管理/生産管理/売上実績管理等
3. バックオフィス 人事/経理/総務/法務等

インプリント
レーベル

インプリント
レーベル

インプリント
レーベル

- ① パブリッシング機能と編集機能を分離し、効率的な組織運営と特色あるラインナップを実現
(当社POD活用により在庫リスクも抑制可)
- ② マーケティングデータやノウハウ共有により、コンテンツ制作やマーケティングを強化

※「インプリント」とは、欧米の出版社にみられる出版レーベルやブランド名のこと。例えば、米AmazonはThomas & Mercer (ミステリー)、Montlake Romance (ロマンス)、Amazon Encore (絶版本の再版) など、自社立ち上げや買収により16のインプリントレーベルを運営 (2021年4月時点)

当社の電子書籍流通における圧倒的な
流通量・情報量を活かした



マーケットイン型の
コンテンツ創出

デジタル流通における
ソリューション提供

中小出版社が持つIPの価値
を最大化するための仕組み
→ 出版市場の活性化に貢献

メディア事業等①

世界中のアニメ・マンガファンにリーチする マーケティングプラットフォームを目指す

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

iOS/Androidアプリをついにリリース

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

当期の
取り組み

第三者割当増資を実施

有効なIP販売およびマーケティングプラットフォームとして更なる規模拡大を目指すことを目的に、このたびの増資を決定。うち6億円を講談社・集英社・小学館・当社が引き受け

MAU: **1,800**万人

総額: **12**億円

コミュニティ機能の大幅リニューアル、好調なオフィシャルAppの機能追加等

今期の方針

新規株主となった各社をはじめとするコンテンツホルダーや各事業者との協働によるコンテンツ企画、実行

MyAnimeList

月間ページビュー数**2億7,000万PV**
世界**230以上**の国と地域のユーザー



メディアドゥNFTマーケットプレイス

グローバルで取引可能（日本円や米ドルで取引可能）

デジタル付録の売買・取引履歴を可視化（著者・出版社に還元可能）

デジタル付録以外の事業モデルも検討中



海外の日本アニメ・マンガファンの
興味や需要を捉えた有効なIP販売および
マーケティングプラットフォームへ

社会全体のDXトレンドといった変化を捉え 周辺事業は堅調に事業を拡大

メディア運営



ビジネス書の要約サービス

サービス・機能の拡張

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”の開始や「学びに特化」したSNS機能を搭載

当期の 取り組み

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

作画・制作支援



電子コミックのカラーリング、コミックの作画支援サービス

事業拡大への取り組み

- ① 従来のカラーリングや作画支援に加え、マンガの縦読みへの対応等、増加する制作需要に対応
- ② 安定的に利益を生むビジネス構造、体制を確立

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

今期の方針

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

縦読み需要やモーションマンガといった新たなデジタルコンテンツ制作への対応等を進める

拡大する需要を取り込むべくオフィスを移転・増床し、人員強化

④ 今期の取り組み

足元の急激な環境変化を踏まえて 新中期経営計画の発表を延期

外部環境
変化

社会のDXが進展
出版業界も追随する必要性
が高まる

ブロックチェーン技術を用
いた新たなコンテンツの在
り方（NFT）が誕生

構造改革
実行

メディアドゥと出版デジタ
ル機構のPMIが完了

システム統合等によるコス
ト削減や増資による財務体
質改善

足元での
環境変化

トーハンとの資本業務提携
（全国書店でのNFT活用）
日本文芸社子会社化

海賊版サイトの影響拡大
競争環境激化

現中期経営計画
見直しの必要性
（現中計は破棄）

新中期経営計画
発表延期

※新たな中期経営計画の発表時期は確定次第公表

今期の取り組み②

重点施策

Legacyを
創りに行く

- トーハン系列リアル書店網で販売可能な限定版デジタル付録とメディアドゥNFTマーケットプレイスを年内リリース
- ブロックチェーンサービス第1弾 ソーシャル映像視聴サービス「GREET」について、3月にα版、11月にβ版リリース
- その他にもブロックチェーンプロダクトを順次開発、リリース

Legacyを作る

- FirebrandグループのPMI推進、出版ERP開発、ならびにトーハンとの提携に基づく出版業界のDX推進に貢献
- クラウド型取次システムへの移行によるコスト削減実現ならびに中小出版社のDX推進に向けた次世代取次システム開発
- NagisaのPMI推進、マンガアプリ「ゼロコミ」の広告投資ならびにコンテンツ増強によるサービス伸長

事業拡大に向けた
投資実行

- 日本文芸社のPMI推進、インプリント（自社出版）体制整備
- フライヤー、アルトラエンタテインメント等の事業拡大に向けた投資

**海賊版サイトの被害拡大による売上成長鈍化・競争環境激化
一方で、事業拡大に向けた投資の好機**

今期の取り組み③

電子書籍市場の堅調な成長やM&Aに伴い売上増加 事業拡大の好機を捉えた投資実行により利益微増

連結業績

	2021年2月期 実績	2022年2月期 予想	前期との差異
売上高	835億円	※1 1,000億円	+165億円 (+19.7%)
営業利益	26.6億円	※2 30.0億円	+3.4億円 (+12.6%)
経常利益	27.2億円	※3 28.2億円	+1.0億円 (+3.7%)
当期純利益	15.1億円	16.0億円	+0.9億円 (+5.3%)
EBITDA	34.2億円	40.0億円	+5.8億円 (+16.8%)

※1 メディアドゥNFTマーケットプレイス事業立ち上げによる売上増加は見込んでいない

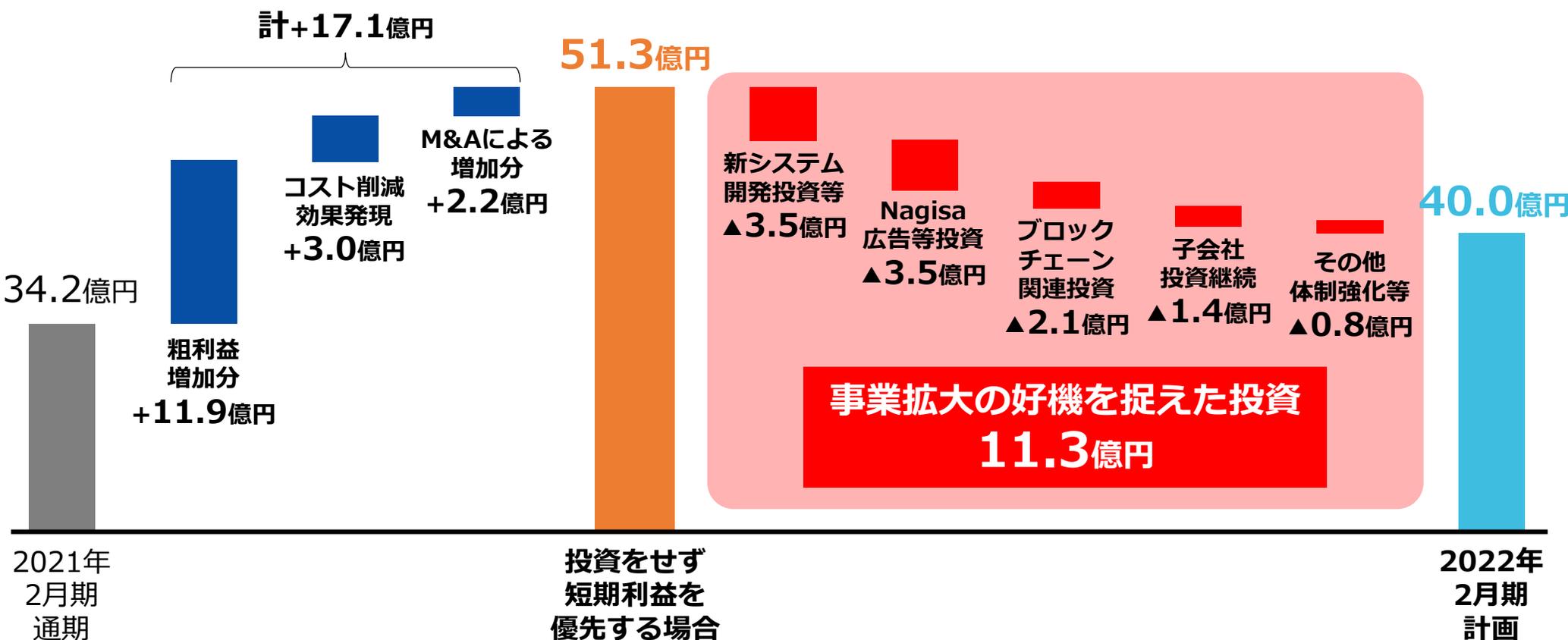
※2 M&Aに伴うのれん償却費の増加は、前期比+2億円と想定

※3 2021年2月期は投資利益等を営業外収益に計上、2022年2月期は(株)MyAnimeListの持分法適用会社化（2021年5月予定）に伴う持分法投資損失などを織り込み

今期の取り組み④

足元の急激な環境変化を捉え DCAの実現や出版DXの推進を急ぐ

連結EBITDA



今期の取り組み⑤

社会課題解決と創出価値を整合し成長を図る

中期戦略骨子	重要課題	社会的価値	経済的価値	貢献する 主なSDGs
出版DX	<p>環境への配慮</p> <ul style="list-style-type: none"> CO₂排出量抑制への貢献 	<p>社会課題の解決</p> <ul style="list-style-type: none"> 持続可能な出版流通インフラの構築 著作者／取引先／ユーザー（読者）との信頼関係構築による相互発展 社会・文化の形成／発展と豊かな社会づくりの実現 地域経済の活性化 従業員の働きがいの向上 多様性を受容した社会の実現 	<p>成長と収益の追求</p> <ul style="list-style-type: none"> 電子書籍流通総額 1,550億円 (2020年度) その他事業売上高 11.9億円 (2020年度) 営業利益率 3.2% (2020年度) 労働生産性向上 事業規模の拡大 	
DCAの実現	<p>経営理念の実践</p> <ul style="list-style-type: none"> 著作物の公正利用と頒布 ステークホルダーが安心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 			
新サービスの創出	<p>多様な人材の活躍</p> <ul style="list-style-type: none"> 事業と人材の成長を一致させる 			
ガバナンス強化	<p>東証プライム市場を見据えたCGコードへの対応・ステークホルダーとの対話を通じたガバナンス強化</p>			

持続的な企業価値の向上

さらなる透明性向上によりガバナンス強化

2020年度

機動的な意思決定を行うべく執行役員制度導入

指名報酬諮問委員会設置

- 取締役会の諮問機関として指名報酬諮問委員会を新たに設置
- 取締役と執行役員の選解任ならびに報酬議案の答申を行うことで、経営の客観性や合理性を確保
- 過半数が社外取締役によって構成され、委員長は社外取締役が務める

ダイバーシティ向上

- 独立社外取締役として、金丸絢子氏が就任予定（新任）※
 - 海外企業法務やコーポレートガバナンスの幅広い知識や経験を有する
 - 当社取締役会における社外取締役構成比は1/3（社内4名：社外2名）
- ※ 第22回定時株主総会における承認を受けることが前提

2021年度

**将来的にマネジメントボード（取締役会自身が業務執行の意思決定に関与）から
モニタリングボード（取締役会は経営者の業務執行を監督）への移行を目指す**

Appendix

3. 參考資料

2021年2月期通期実績 (P/L)

(単位：百万円)	2020年2月期								2021年2月期							
	1Q		2Q		3Q		4Q		1Q		2Q		3Q		4Q	
売上高	15,454		16,427		16,085		17,892		20,292		21,441		20,272		21,533	
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%	21,186	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%	347	1.6%
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%		20,643 96.3%		19,650 96.9%		21,020 97.6%	
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%	19,012	88.3%
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%	51	0.2%
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%	226	1.0%
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%	852	4.0%
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%	210	1.0%
その他	449	2.9%	452	2.8%	516	3.2%	610	3.4%	494	2.4%	541	2.5%	624	3.1%	666	3.1%
営業利益	434 2.8%		493 3.0%		437 2.7%		487 2.7%		732 3.6%		797 3.7%		621 3.1%		512 2.4%	
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%	521	2.4%
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%	254	1.2%
EBITDA	636 4.1%		699 4.3%		638 4.0%		686 3.8%		914 4.5%		979 4.6%		806 4.0%		723 3.4%	

※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。

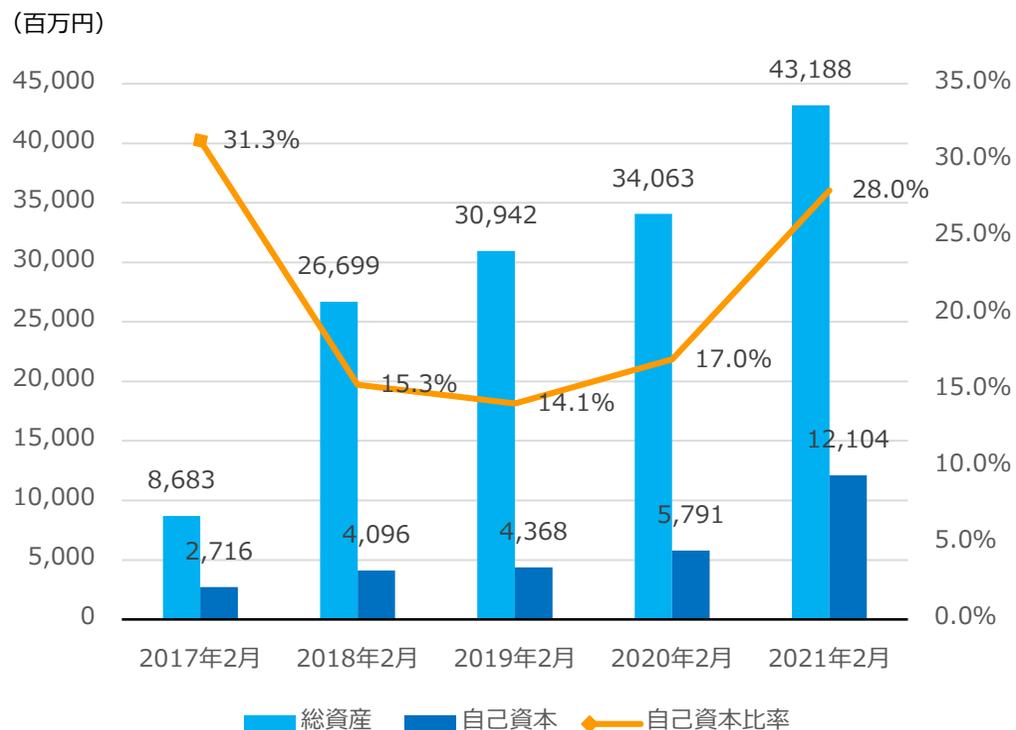
※4 ※1記載の(株)徳島データサービスを2019年10月末に売却した影響。このため「著作料・その他原価」の構成比率は上昇しているが、電子書籍流通事業に対する本科目の構成比は前四半期と同水準。

2021年2月期通期実績 (B/S)

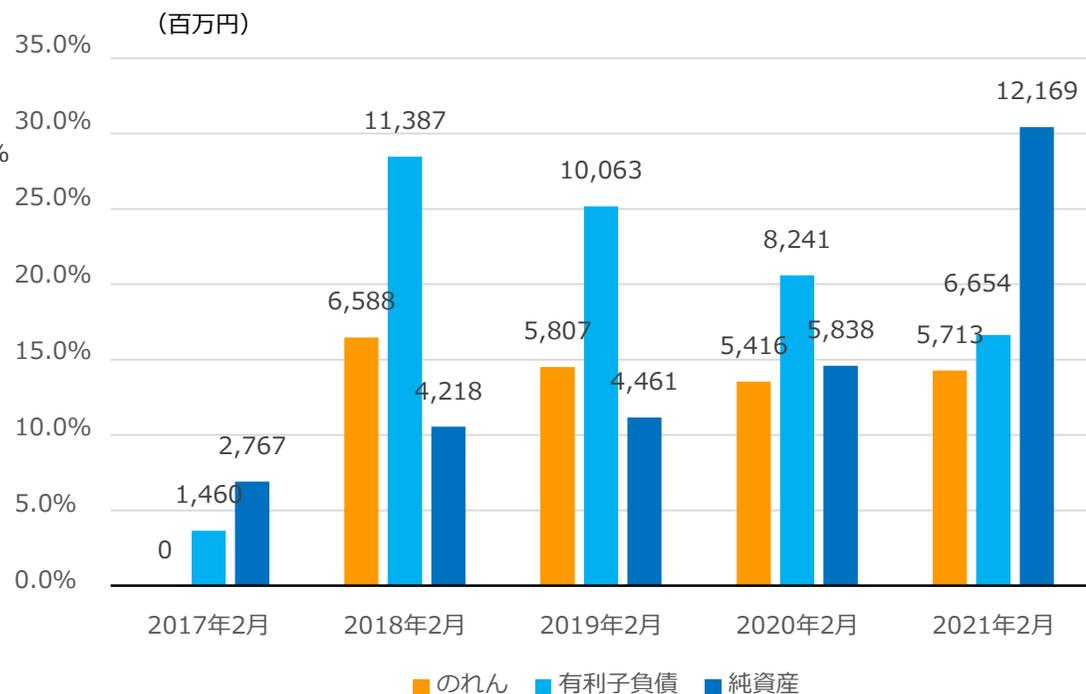
(単位：百万円)	2021年2月期	2021年2月期	前四半期増減	主たる変動要因、他
	3Q	4Q	(金額ベース)	
流動資産	29,197	33,902	4,705	
現金及び預金	10,249	12,703	2,454	
売掛金	17,952	19,921	1,969	売上増加と連動した増加
固定資産	9,370	9,285	-85	
有形固定資産	297	303	5	
ソフトウェア	466	556	89	
のれん	5,065	5,713	648	M&Aによる増加
投資有価証券	3,537	2,761	-776	連結前の連結子会社持分の減少
資産合計	38,568	43,187	4,619	
流動負債	24,224	25,425	1,200	
買掛金	21,112	22,507	1,395	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	1,181	-5	
固定負債合計	5,811	5,593	-218	
長期借入金	5,698	5,471	-226	返済による減少
負債合計	30,035	31,018	982	
株主資本合計	8,229	11,903	3,673	
資本金	2,803	4,415	1,611	新株予約権権利行使による増加
資本剰余金	3,682	5,489	1,807	新株予約権権利行使による増加
利益剰余金	1,745	2,000	254	
その他包括利益累計額合計	278	201	-77	
新株予約権	25	11	-13	
非支配株主持分	-1	53	54	
純資産の合計	8,532	12,169	3,637	
負債・純資産合計	38,568	43,187	4,619	

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



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

メディアドゥの強み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1,550億円※を誇る、世界でも
Amazonに次ぐ第2位の電子書籍流通事業者

※ 2021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※やトーハンを中心とした
出版業界の株主シェア 14%超

※ KADOKAWA・講談社・集英社・小学館（50音順）
保有比率は2021年2月末時点の発行済株式数を基に計算

Technology

全ての開発を自社で行う

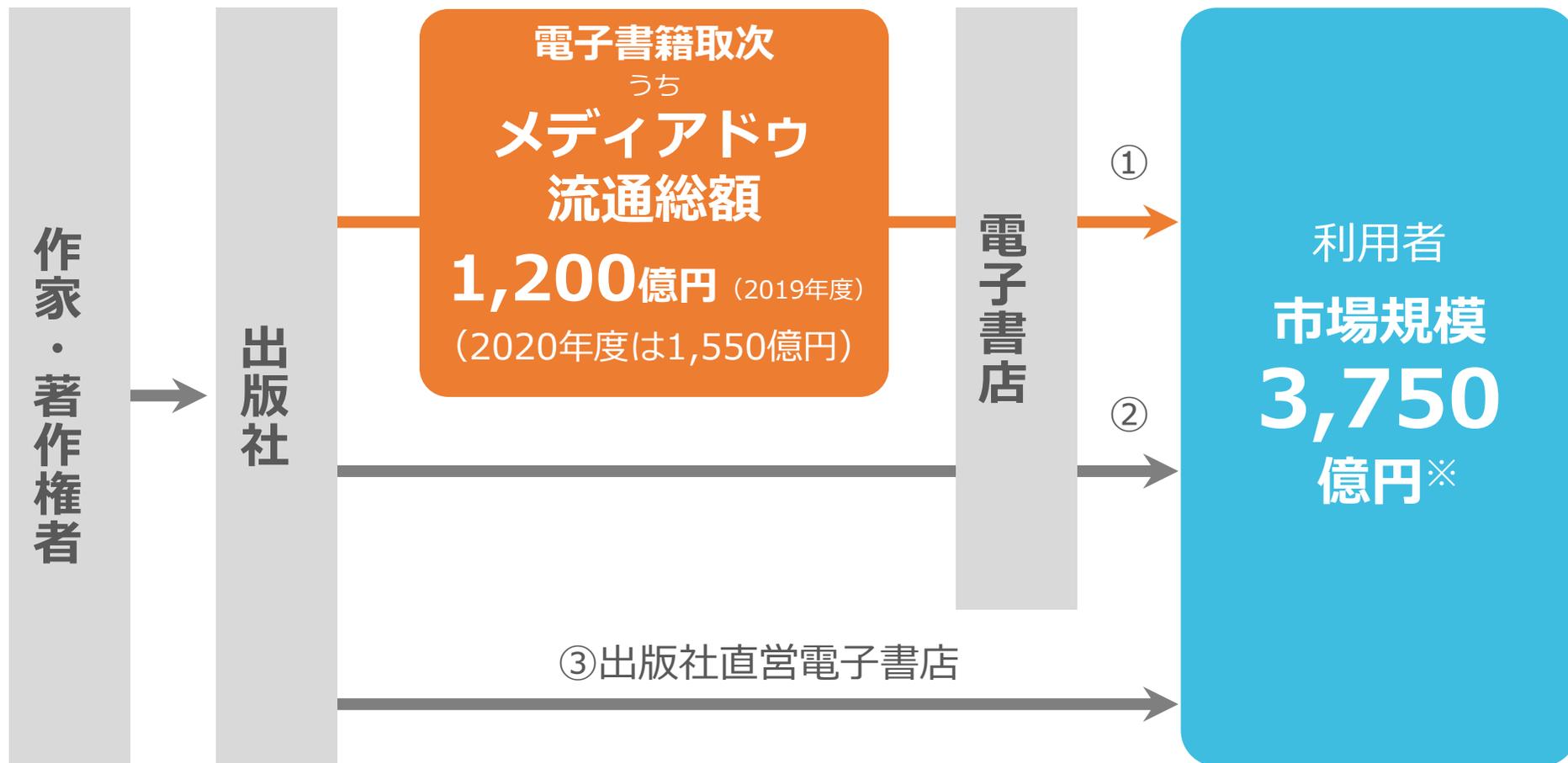
エンジニア100名体制を擁し、大規模トラフィックを支える電子書籍流通基盤から、ブロックチェーン等の先端技術を活用したシステム開発を全て自社で実現

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

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2020」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

(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

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)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)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)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

(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

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

Quality Solutions, Inc.

出版ワークフロー管理や書誌情報管理サービスの提供

NetGalley LLC

書籍のWebマーケティングツール「NetGalley」の提供

835億円

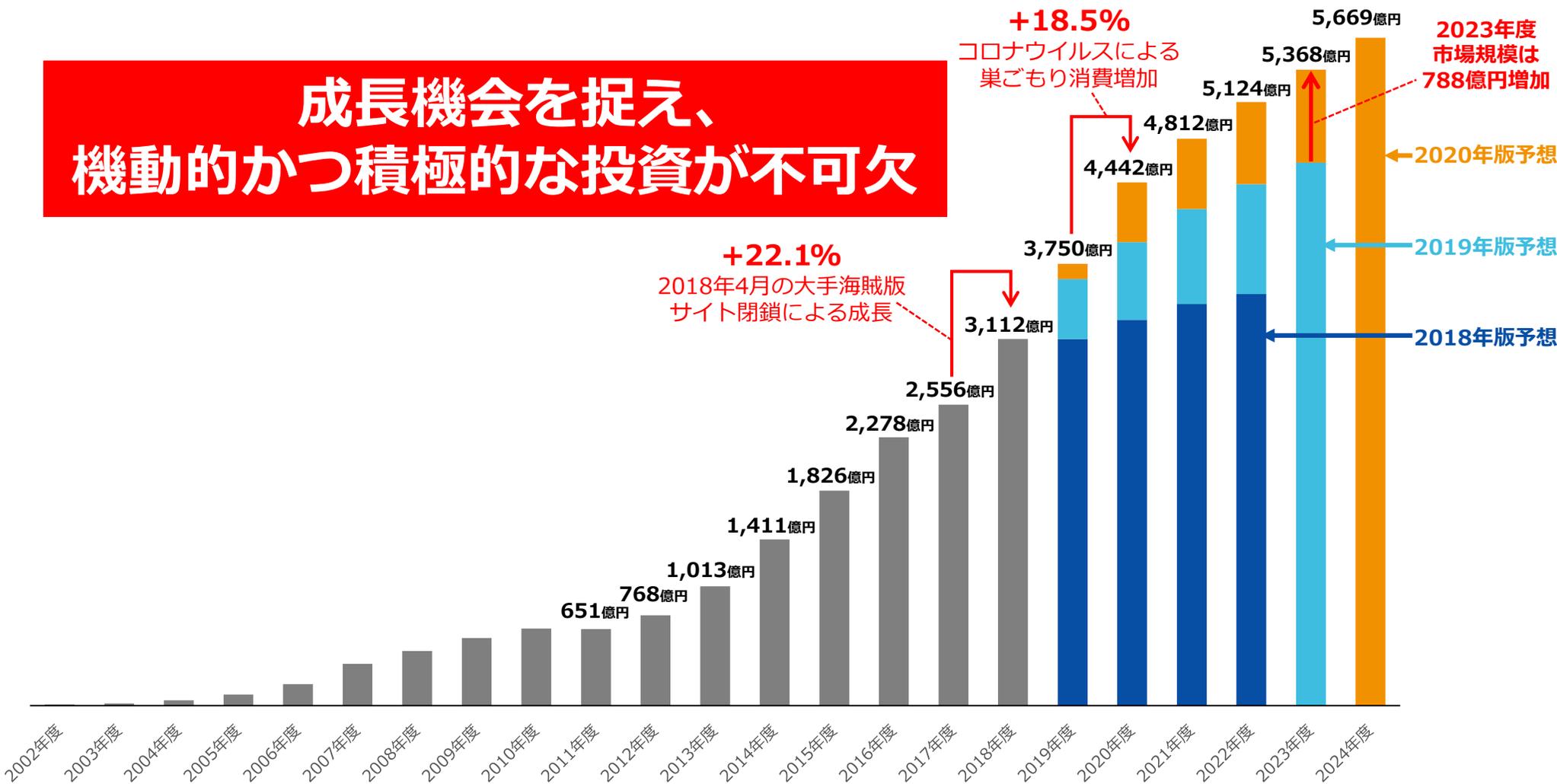
823億円
(98.6%)

12億円
(1.4%)

2021年2月期通期売上高

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」

メディアドゥを取り巻く環境②

コミック市場は前年対比23%増と伸長 文字ものの電子化余地は引き続き大きい

2020年のジャンル別出版市場規模

電子書籍割合

62.2% 前回から
+1.3ポイント上昇

5.8% 前回から
+0.7ポイント上昇

1.9%

電子

3,420億円

401億円

米国・中国の出版市場における
電子書籍シェアは30~40%

110億円

紙

2,078億円

6,459億円

3,700億円

コミック
5,498億円

文字もの（小説や教養書など）
6,860億円

雑誌
3,810億円

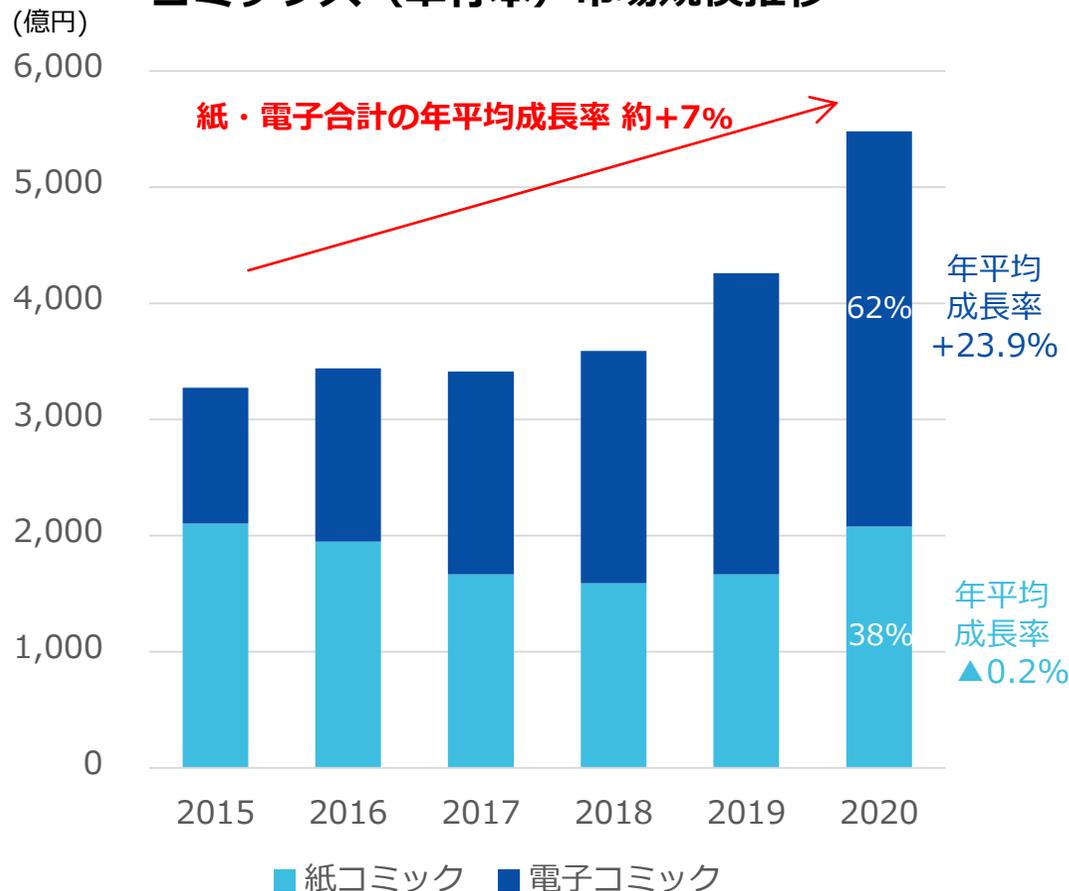
出所：出版科学研究所

※ 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。

メディアドゥを取り巻く環境③

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。

海賊版サイトへの対応①

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

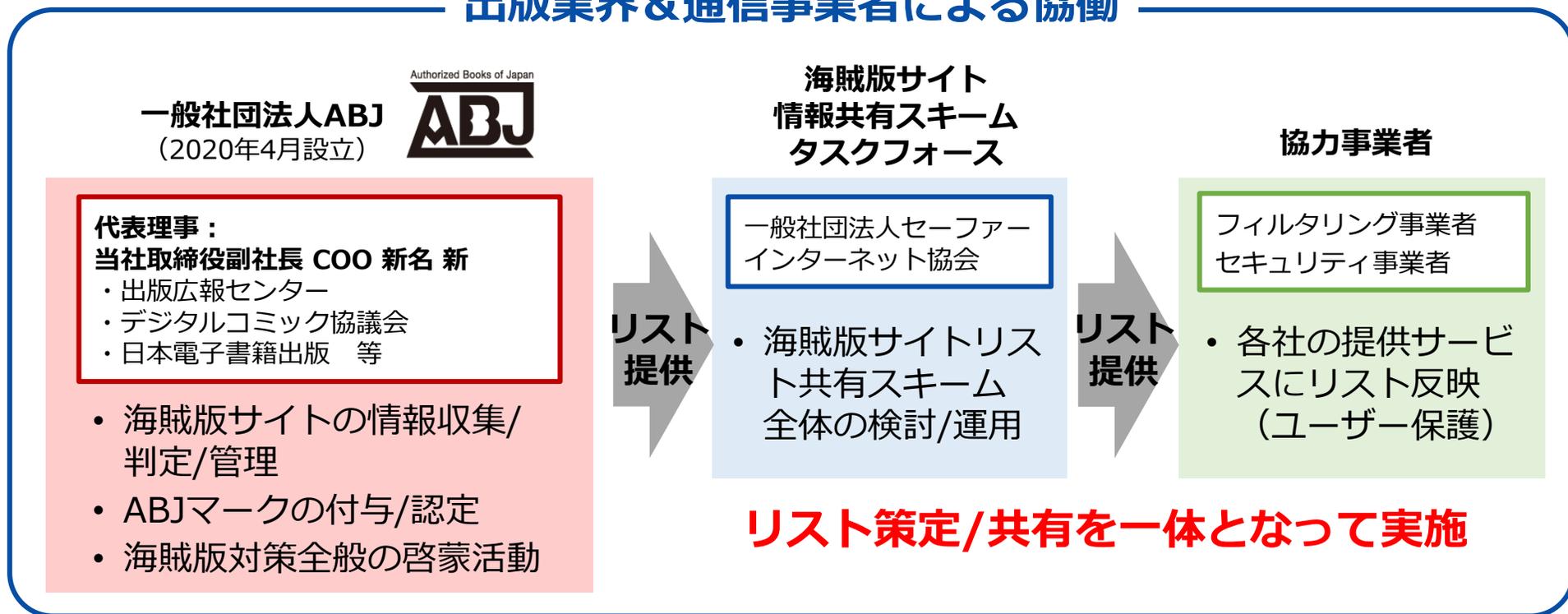
- コンテンツ海外流通促進機構設立（2002年）
- （音楽・映像）違法ダウンロードの刑事罰化（2012年）
- 電子書籍に対応した著作権整備（2013年）
- リーチサイトへの対応審議開始（2016年）
- 「STOP! 海賊版」キャンペーン展開、
「ABJマーク※」利用促進（2018年）
（のち一般社団法人ABJを設立し代表理事に当社新名が就任）
- ISPや通信業界と連携し、幅広い海賊版
サイト閲覧禁止策を検討（2019年）
- 2020年10月 リーチサイト違法化
- 2021年1月 書籍も違法DL規制対象に

- 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版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



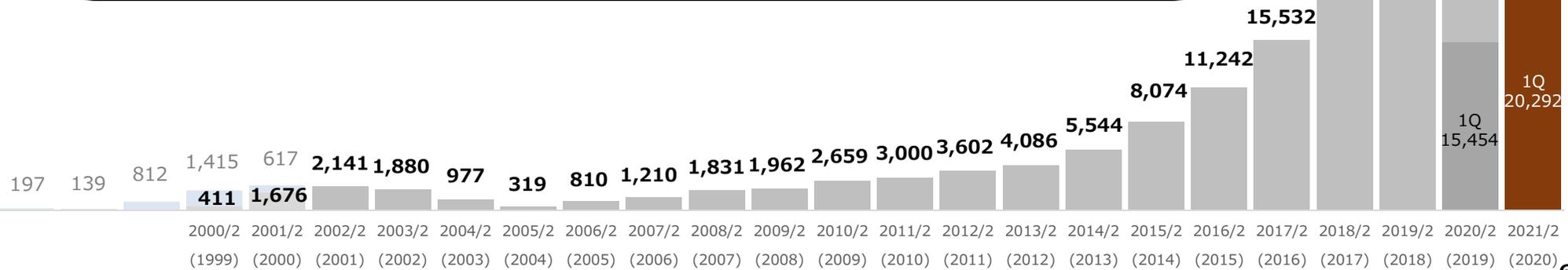
出版業界・通信業界・関係省庁との連携による広範な対応・啓発を推進

売上高推移

83,540

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）

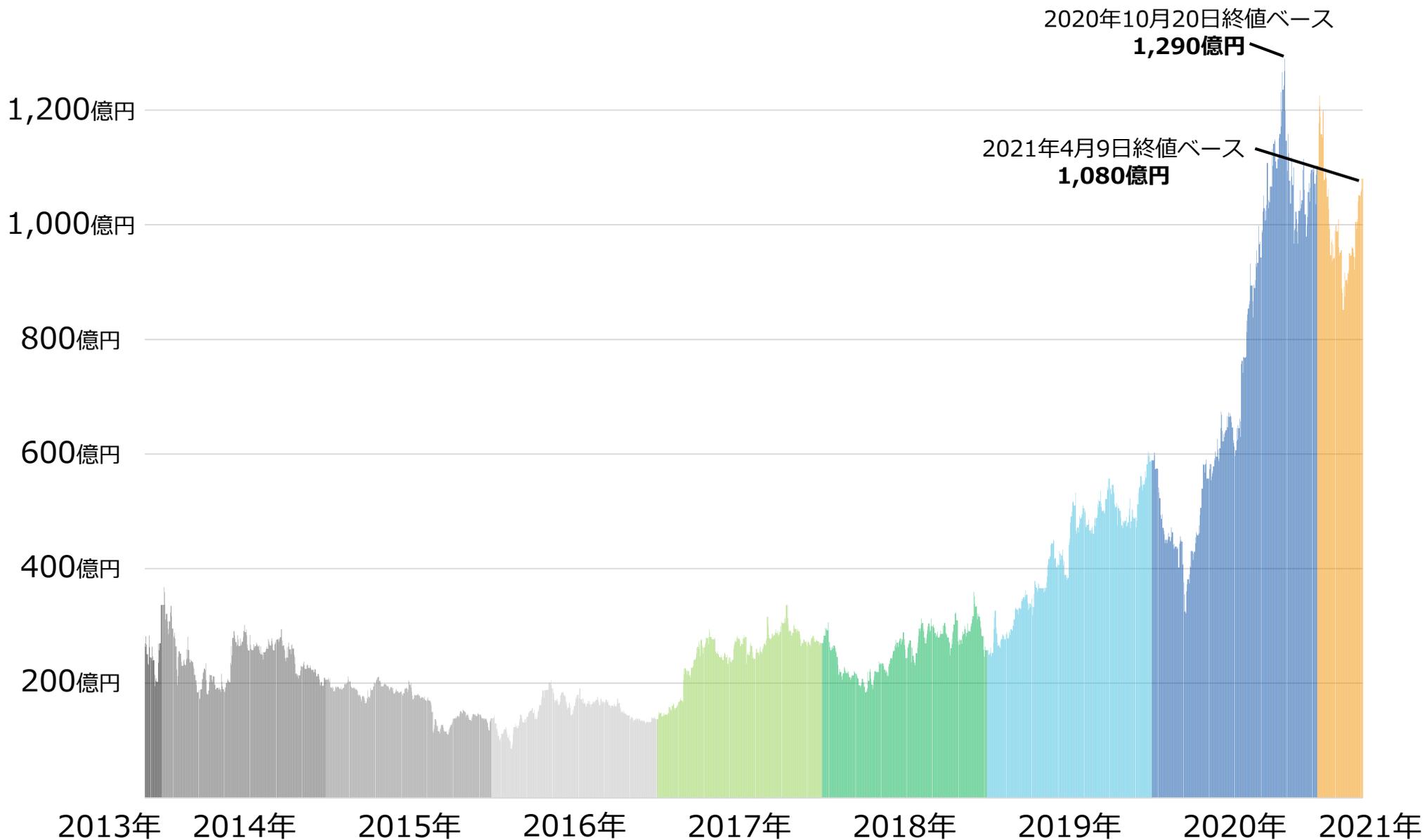


上場以来の当社株価・出来高推移



※ 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



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 : 4,415百万円 (2021年2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	金丸 絢子	執行役員	苅田 明史
	常勤監査役	大和田 和恵	執行役員	鈴木 元
	社外監査役	森藤 利明	※ 取締役は2021年5月27日開催予定の 定時株主総会にて選任予定	
	社外監査役	椎名 毅	※ 執行役員体制は2021年6月1日以降	

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)

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 等 : (国内) 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、株式会社日本文芸社
(海外) Media Do International, Inc.、Quality Solutions, Inc.(Firebrand Technologies)、NetGalley LLC

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

 Media Do

 Media Do
TECH TOKUSHIMA

 MD-i
Media Do International

 flier

 J-Comic Terrace Corporation
コミックテラス

 ARTRA
ENTERTAINMENT

 マンガ新聞

 MyAnimeList

 Nagisa

ジャイブ株式会社

株式会社
出版デジタル機構

 Firebrand
TECHNOLOGIES
Where Publishers, Content, and Readers Meet

 NetGalley
WE HELP BOOKS SUCCEED

 日本文芸社
NIHONBUNGEISHA

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、地元である徳島県土頭村(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に向き合い、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、台湾東販総経理を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

2010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/>