

FY2021 2Q

Ended August 31, 2021

株式会社メディアドウ
2022年2月期 第2四半期決算説明会



ひとりでも多くのコンテンツを、
ひとりでも多くの人へ



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 –
- ② 電子書籍流通事業 – Legacyを作る –
- ③ その他事業

3. 参考資料



Earnings Results

1. 連結業績ハイライト

連結売上高・営業利益は上期として 過去最高を更新

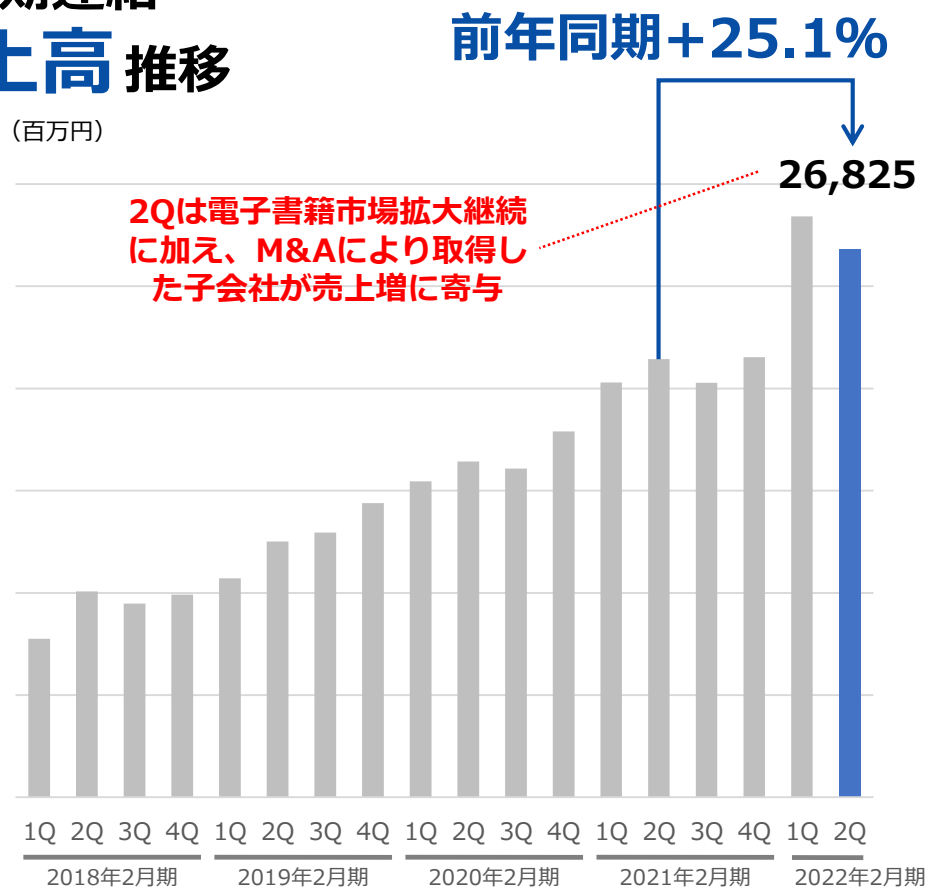
	<u>前期2Q累計</u>	<u>当期2Q累計</u>	<u>前年同期比</u>
売上高	417億円	552億円	+32.3%
営業利益	15.2億円	16.8億円	+10.3%
EBITDA	18.9億円	22.2億円	+17.4%
当期純利益	9.1億円	8.3億円	▲8.1%

のれんの減損処理（Nagisa）により当期純利益は前期比マイナスも
今期の業績予想達成に向けて順調に進捗

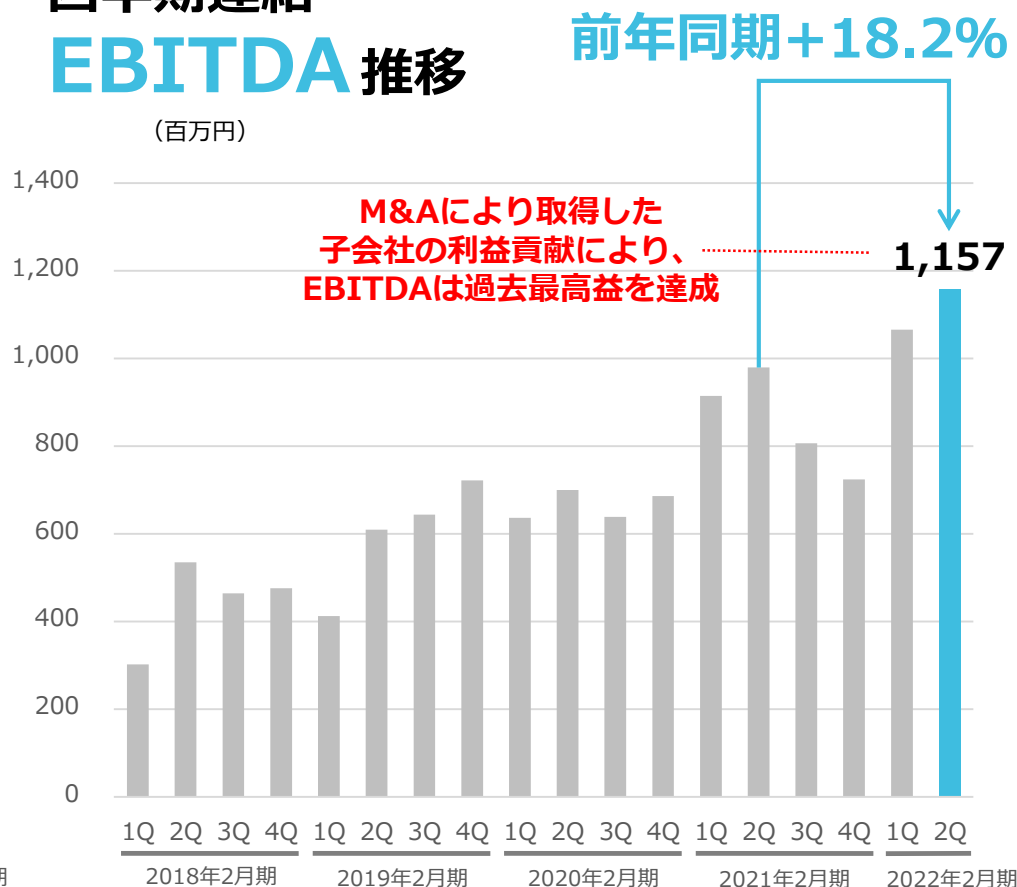
連結業績ハイライト②

四半期連結売上高・連結EBITDA共に 前年同期比プラスで推移

四半期連結 売上高 推移



四半期連結 EBITDA 推移

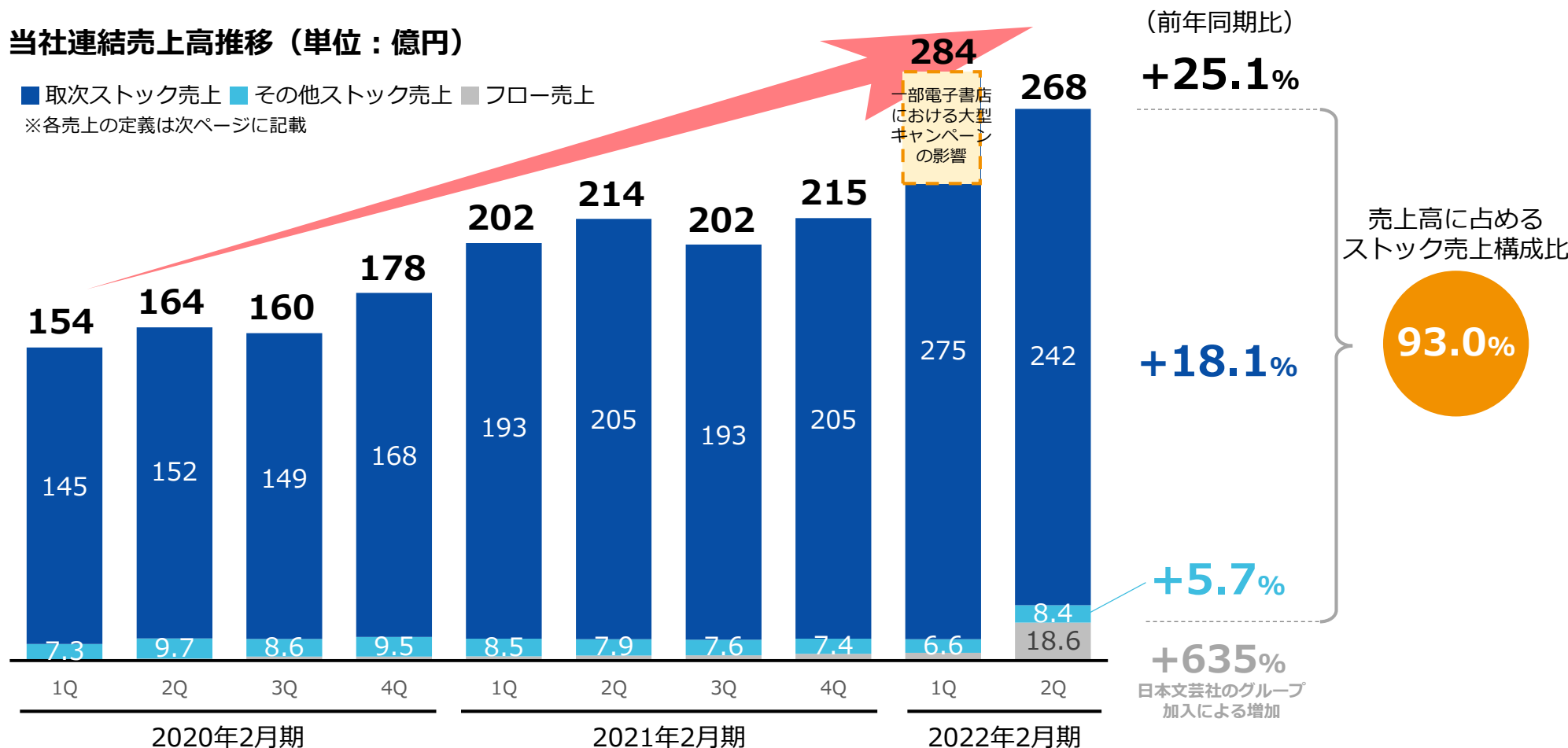


連結業績ハイライト③

当社事業の多くは市場成長や顧客拡大により 安定した収益が見込まれる「ストック売上」

当社連結売上高推移（単位：億円）

■ 取次ストック売上 ■ その他ストック売上 ■ フロー売上
※各売上の定義は次ページに記載



取次ストック売上が生み出す資金を用い 新たな事業基盤の早期確立を目指す

Legacyを作る

取次ストック売上

出版社・電子書店間の電子書籍取次からもたらされる売上

$$\text{KPI 売上高} = \text{電子書籍市場規模} \times \text{当社市場シェア} \times \text{当社テイクレート}$$

電子書籍市場は今後も拡大 シェア拡大に向けシステム追加開発 サービス向上による料率維持

市場拡大により
今後もキャッシュ
を安定的に創出

電子書籍市場拡大を支え当社シェアを高めるための再投資

新たな事業軸を生み出し、拡大するための投資

Legacyを創りに行く

その他事業

その他ストック売上

出版DX SaaS事業（Firebrand、NetGalley）やコミなび/フライヤーなど月額課金サービス売上

※ 2QよりFirebrandグループが追加、今後は出版ERPサービス「PUBNAVI」などを開発提供予定

フロー売上

インプリント事業（日本文芸社、JIVE）や、Nagisa（ゼロコミ）など都度課金サービスの売上

期初予想に対し 売上・利益とも順調に推移

通期予想※と2Qまでの累計連結業績比較

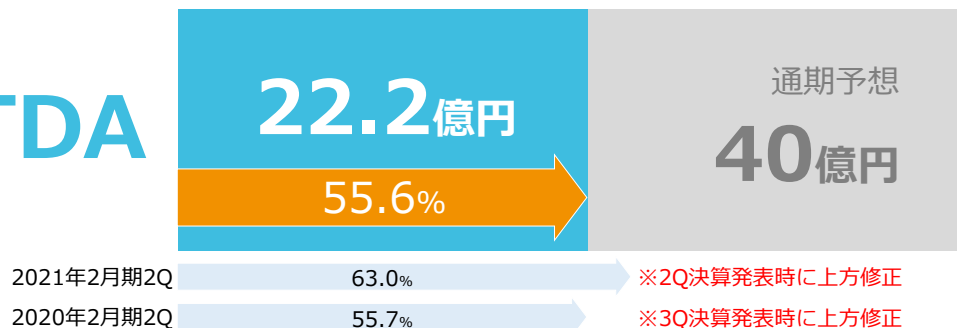
売上高

(達成率)



EBITDA

(達成率)



※ 通期予想は2021年4月13日に公表した数値を記載。



Business Strategy

2. 今後の成長方針

電子書籍流通事業



Legacyを創りに行く

Invent future eBook markets

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

クライアントサーバープラットフォーム

→現在のデジタルコンテンツサービス（Spotify、Kindle、YouTube、Netflixなど）の主流

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

音楽・本・映像 他

+

ブロックチェーンプラットフォーム

メディアドゥが提案する
新しいコンテンツサービス

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)

“保有”の概念を持ち
ファンアイテム化を実現

音楽・本・映像

→IPホルダーに新たなビジネスモデルの選択肢を提供

Legacyを創りに行く②

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、保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)
		→“保有”の概念	→“消費”の概念

→NBA Top Shot※は2020年末のサービス開始以来、
1,000万回以上の取引、取引総額7.3億ドル以上

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

メディアドウが手掛けるNFTサービス FanTopを10月12日にリリース

コレクションする喜びを



FanTop

Legacyを創りに行く④

所有者を明確にし、所有者情報を確実に記録する技術としてNFTを採用



【物理アイテムの場合】
保有していることを
明示できる価値

【デジタルの場合】
誰が保有者なのか
示せず不明瞭



パブリックチェーンを使えば、
発行者でも改竄不可能

Legacyを創りに行く⑤

FanTopが提供するファンアイテムは一般の人々がコレクションを楽しめる商品

一般的なNFTの世界観

暗号通貨を保有している
一部のユーザーのみが手に入れる
ことができ、所有感を得られる
高額アイテム
一点もののアート作品



FanTop

メディアドゥが目指すNFTの世界観

メタバース要素、ARなど、
先端技術を扱いつつも、
多くのファンの手が届き、
コレクションやトレードが楽しめる
比較的安価なアイテム



メディアドゥが目指すNFTの実現は
Ethereum Mainnetの様に
高コストなブロックチェーンでは難しい

低コストで大量のNFTを処理可能 海外展開にも有利な flow を選択

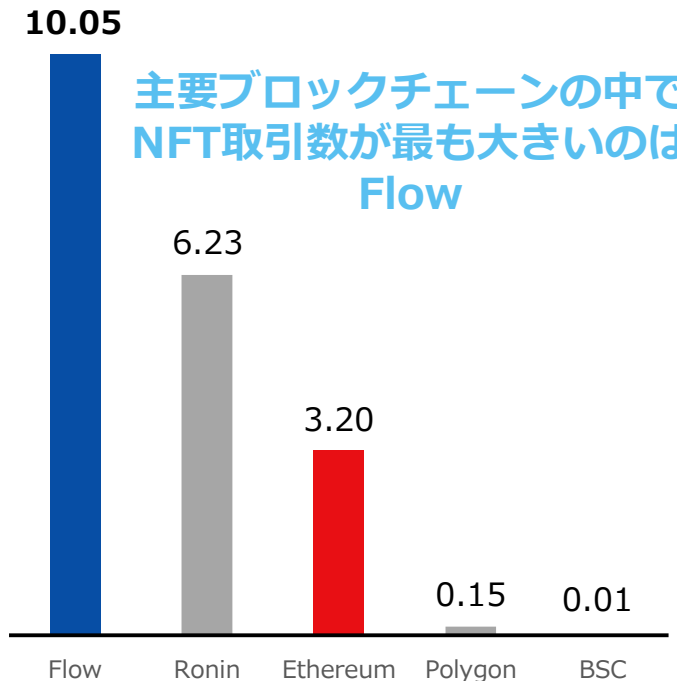
従来のブロックチェーンの課題

- 膨大なトランザクションを処理できない
- トランザクション費用（Gas代）が大きい
→結果、暗号通貨を使った高額取引が大部分を占める

現時点でFlowは我々のユースケースに 最も適したブロックチェーン

- Dapper Labsが開発、NBA Topshotなどグローバルで採用
- トランザクション費用が低額
(取引手数料はEthereum 2,000~10,000円、Flow 0.002円)
- 膨大なトランザクションを処理可能
- USD決済への対応が容易
- 低電力で環境負荷が低い
→法定通貨を使った少額取引に対応

2021年のブロックチェーン別NFT取引数
(単位：百万)

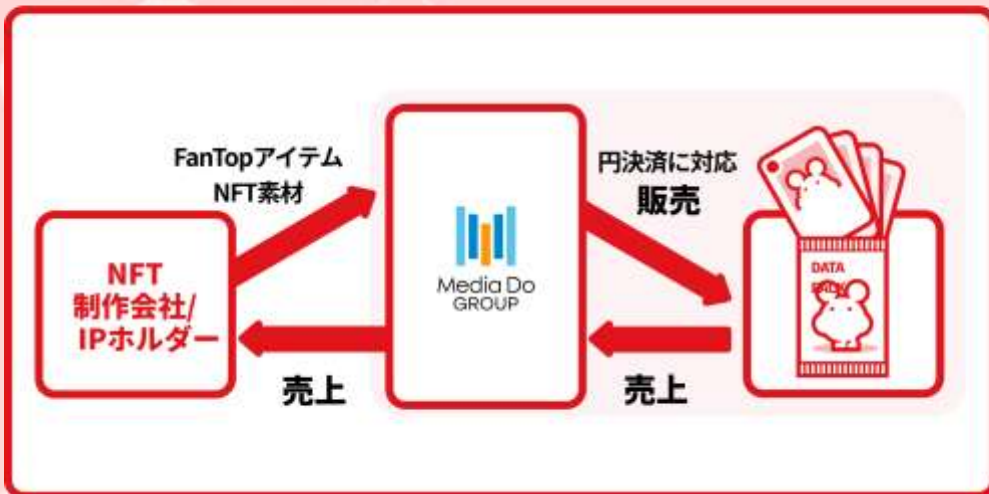


出所：CryptoSlam
<https://blog.coinlist.co/the-state-of-flow-a-year-in-review/>

Legacyを創りに行く⑦

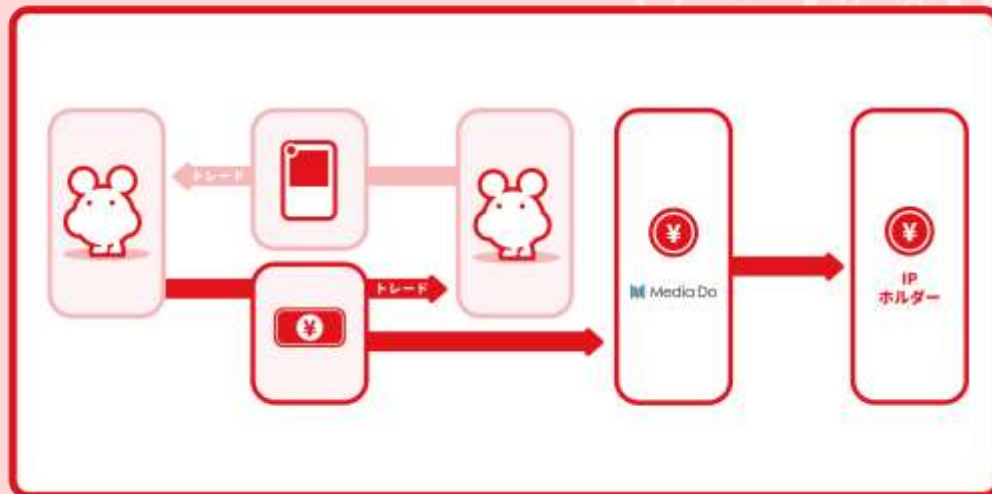
一次販売と二次販売で手数料売上を見込む IPホルダーにも双方で収益機会を提供

一次流通



NFTが事業者からユーザーに販売される際に収益獲得

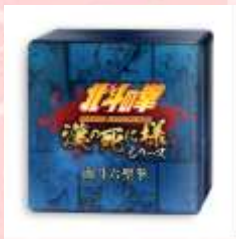
二次流通



NFTがユーザー間でトレードされるたびに収益獲得
2021年12月にリリース予定、ドル対応は2022年予定
※二次流通前提ではなく、ファンが保有する楽しみを得られる世界観を大切にしているため、二次流通は段階的にスタート予定

Legacyを創りに行く⑧

NFTデジタルコンテンツ第一弾 ラインナップ



北斗の拳
漢の死に様シリーズ 南斗六聖拳
コアミックス様
1ボックス 4,910円（税込）／418個発売



チート薬師のスローライフ
デジタルアートボードシリーズ
エディア様
1ボックス 550円（税込）／3,000個発売



したら領
ファンクラブ会員証
コルク様
非売品
※ファンクラブ加入者に限定配布



JAM Project
JAM Project Jacket Art Collection
バンダイナムコアーツ様
1ボックス 2,200円（税込）／717個発売



銀牙伝説シリーズ
NFTアートシリーズ「ノア&WEED」
日本文芸社様
1ボックス 2,200円（税込）／1,200個発売

**北斗の拳は発売開始後
2時間で完売**

Legacyを創りに行く⑨

トーハンを通じ全国書店でNFTが購入可能 潜在NFTユーザーの掘り起こしへ

トーハンとの連携により
全国最大5,000店の書店に配本可能

書籍の価格上昇 & NFTユーザーの獲得

岡崎紗絵1st写真集「すがお。」
主婦の友社様

NFT特典
付き



通常版
2,530円 (税込)

特装版
2,860円 (税込)



値上げ **330円** ↑



NFT引き換えコードはCD、イベントなどにも活用可能

SPA!



リアルな
書店にて

QRコード



1J2K
9DE4
BJ34
09KI

NFT引き換えコード

NFTデジタル
特典として **本に付属**

IPホルダーがファンにリーチする 多様な選択肢を提供



メディアドウNFTソリューションの特徴

- 誰でも購入できるよう、**暗号通貨でなく日本円でトレード**
- “保有”の概念を真に証明するため、**パブリックチェーンFlowに都度書き込み**
- NFTにさらなる付加価値を、**アプリでAR、メタバース要素の提供**

→メディアドウなら
多様な販売手法を
提供可能

Legacyを創りに行く⑪

FanTopの全機能を各ブランドの世界観で 実現できるホワイトレーベル(OEM)を展開

- 自社ブランドの世界観を活かしたサービスを展開可能
- 高い開発力は不要（決済機能導入済）
- 売上・著作権利用料の管理も可能
- ユーザーデータを自社管理できる
- USドル取引、外国語対応可能
- MyAnimeListを使って海外マーケティング
- FanTopアプリと連携可能

→ NFTへの参入プレイヤーを増やし、
市場を活性化



NFT事業の拡大に向けて サービス充実や多面展開を迅速に実施



NFTデジタルコンテンツ販売開始

※今回

2021年内に、NFTデジタルコンテンツを楽しめる
ビューワアプリをリリース

2021年内に、NFTマーケットプレイス上での二次流通開始

2022年、MyAnimeListでマンガ・アニメの
NFT流通開始（米ドル決済）

2022年、ホワイトレーベル（OEM）開始

アプリ開発中

- NFTが閲覧できる
- AR対応NFTは拡張現実
に配置可能

- 仮想ルームに飾れる（メタバース）
- 将来はVR対応も予定
2021年12月リリース予定



電子書籍流通事業

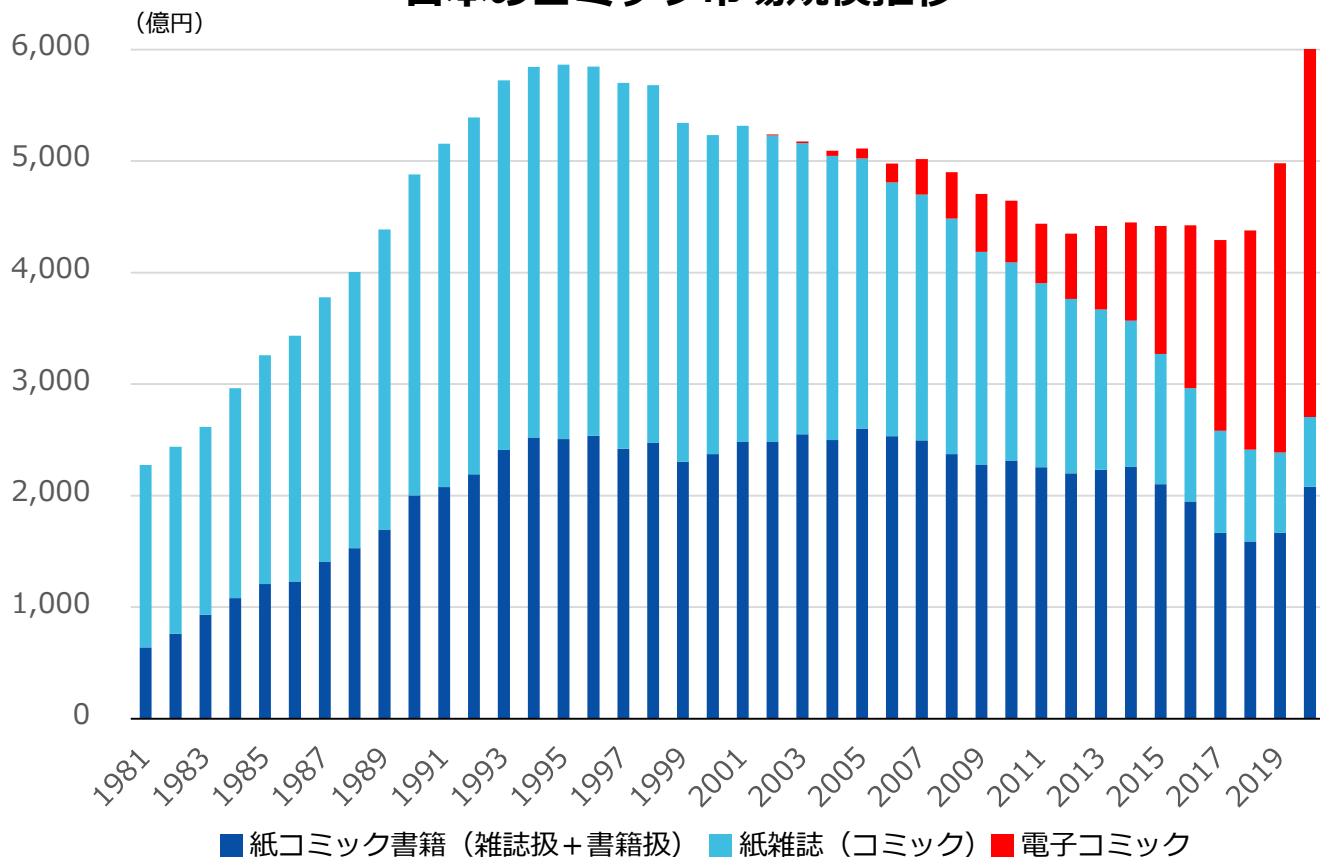
Legacyを作る

Stimulate the growth of eBook markets



メディアドゥが目指す姿 = デジタル活用による出版市場拡大

日本のコミック市場規模推移

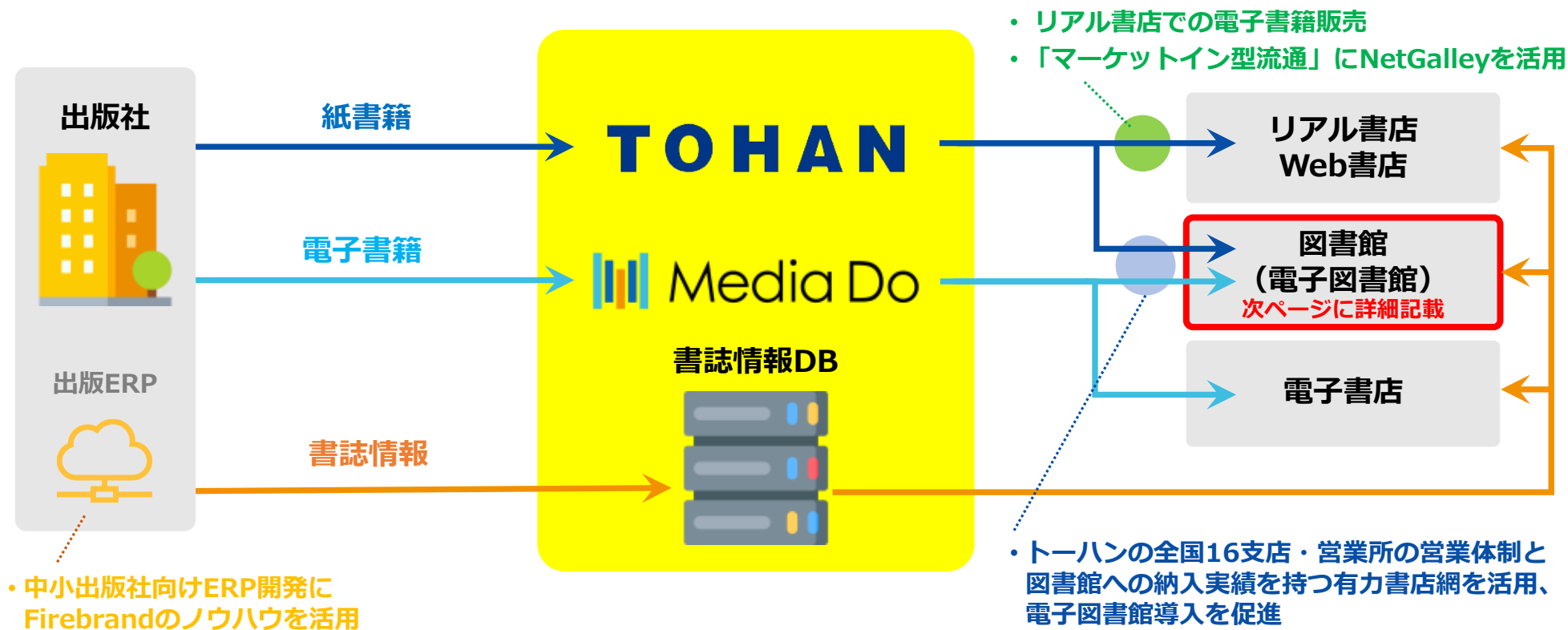


デジタル化によって
コミック市場規模は
過去最高を更新

出版 **DX** 推進が
市場拡大に寄与

Legacyを作る②

メディアドゥ×トーハンの連携により 出版業界の **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③

メディアドゥ×トーハンの協創により 経済的価値・社会的価値双方の創出を加速

電子書籍取次No.1

Media Do

×

電子図書館サービス世界最大手 *OverDrive*

- 世界93カ国に展開：65,000の公共・学校図書館
- 出版社：5,000以上
- 提供コンテンツ：370万以上（100言語以上）

※日本への提供は約300万コンテンツ

TOHAN

紙出版物取次及び流通の最大手

- 全国16支店・営業所を有する営業体制
- 取引先書店の多くが各地域で学校や公共図書館への書籍納入実績を持つ有力書店

×

システム&ノウハウ

コロナによるフィジカル活動の制限
自治体や教育現場からの需要増
デジタル対応／英語学習機会の提供

営業力&営業網

トーハンとの出版DX推進はWithコロナという
社会課題の解決を図りながら着実に進展

成約数
前年対比

2倍

(上期累計ベース)

Legacyを作る④

投稿サイトと出版のハイブリッドモデル 「エブリスタ」を子会社化

2021年12月にDeNAより70%の株式取得予定（9/29開示）



会社概要

設立：2010年4月
株主：DeNA70%、NTTドコモ30% ※現時点
従業員数：約20名
業績：売上高8.8億円、営業利益2.3億円（21/3期）

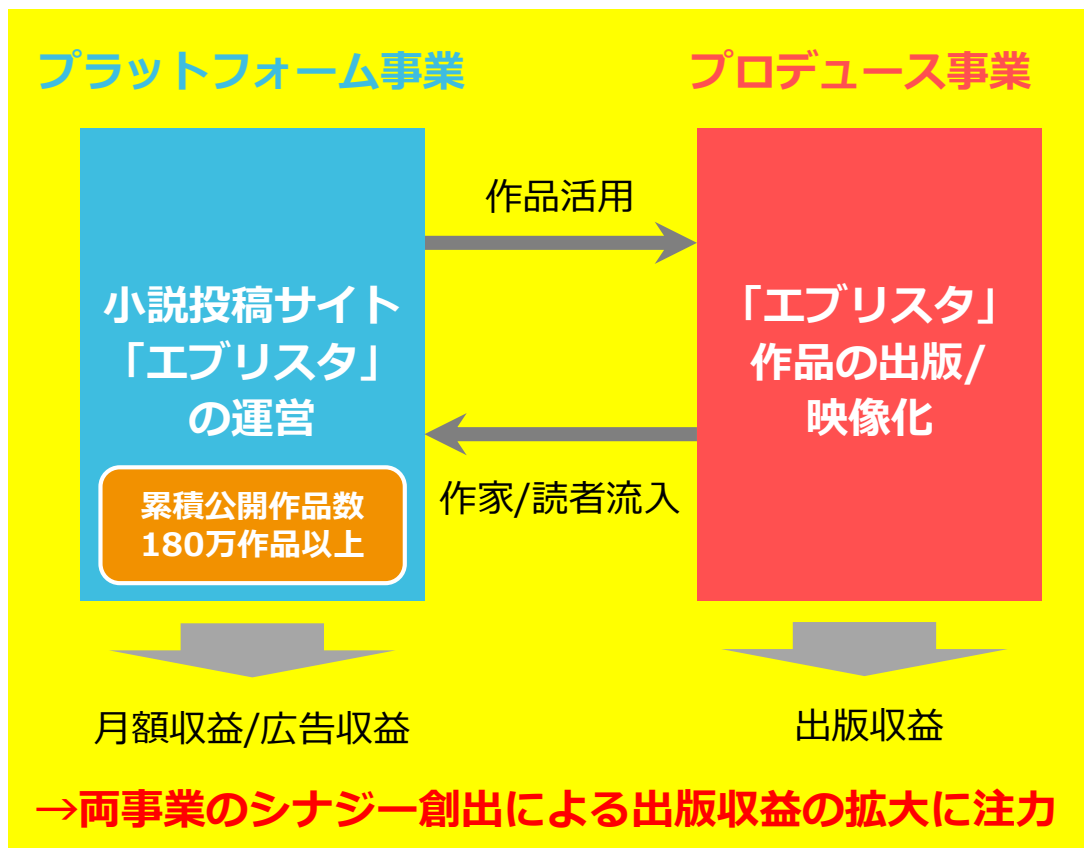
■近年のヒット作品



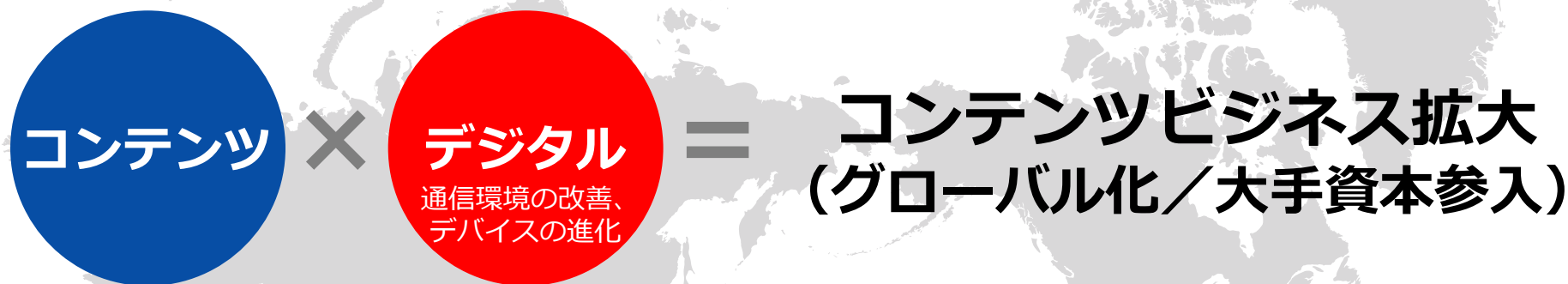
- ◆にぶんのいち夫婦
 - ・地上波ドラマ化
 - ・めちゃコミック2021年上半期ランキング女性部門第9位



- ◆私の夫は冷凍庫に眠っている
 - ・地上波ドラマ化



世界的なコンテンツビジネスの興隆から 原作の持つ価値が高まる

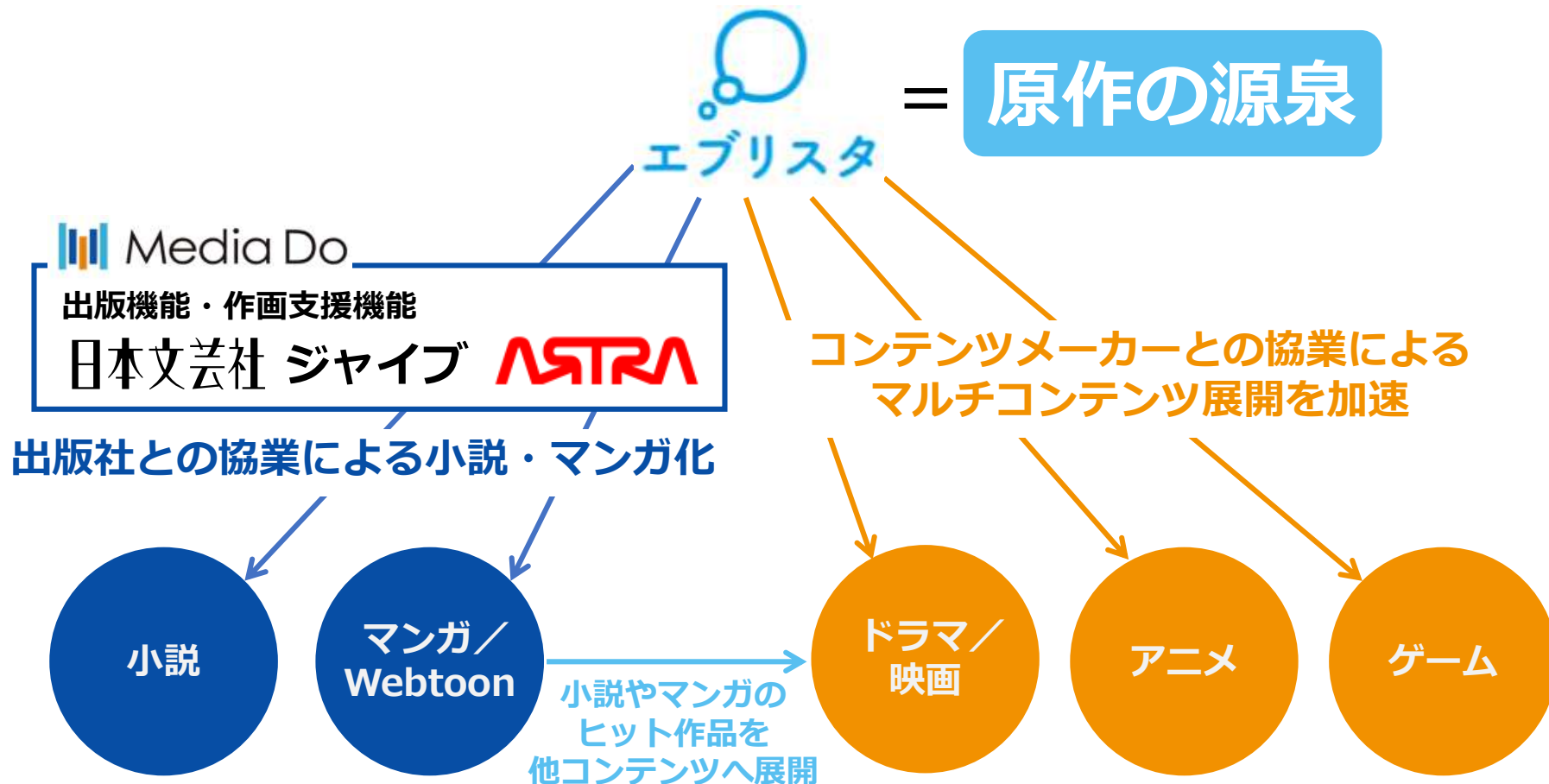


大手によるコンテンツ獲得競争が激化

- Netflix、2021年度のコンテンツ製作に170億ドルの予算
- ディズニーによるマーベル・スタジオ、ルーカスフィルム、21世紀フォックス買収
- アマゾンによるメトロ・ゴールドウィン・メイヤー (MGM) 買収
- NAVERによるカナダの小説創作プラットフォーム「Wattpad」買収
- Kakaoによる連載小説アプリ「Radish」、Webtoonポータルサイト「Tapas Media」買収

→コンテンツ創作のカギを握る「原作」の価値が向上

更なる原作創出と多面展開を推進



→IPとしての原作の価値を最大化

その他事業

事業拡大に向けた 積極的な投資実行

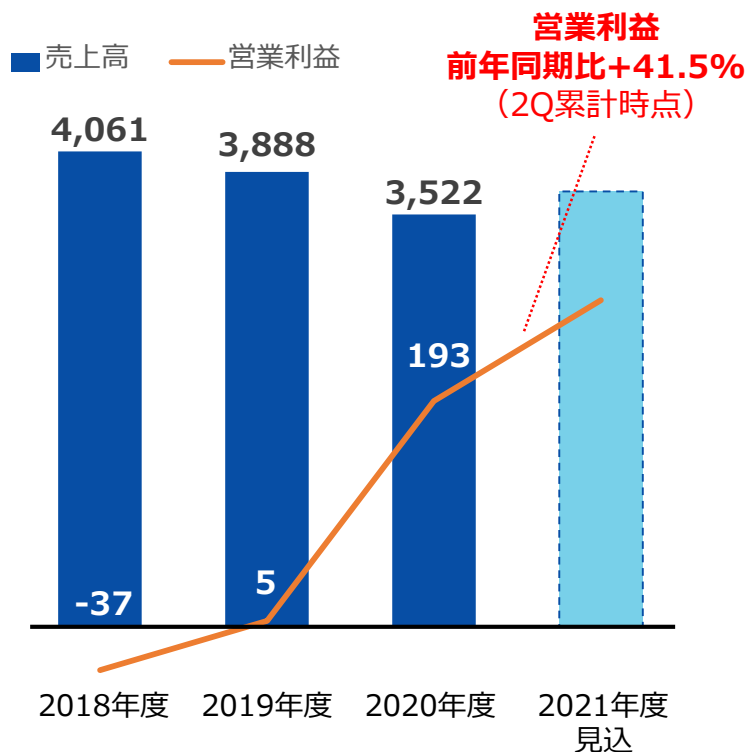
Proactive investment for business expansion

インプリント事業（日本文芸社）

実用書や電子書籍が好調、PMIが奏功し 売上・営業利益とも前期比プラスでの進捗

日本文芸社の業績推移

（単位：百万円）



日本文芸社
NIPONBUNGEISHA



PMIにおける注力施策

① デジタルコンテンツの充実

- ・ 利益率の高い電子書籍の制作強化
- ・ 既存人気作品のWebtoon（縦読み+フルカラー）化

② インプリント構想推進

- ・ 在庫管理やマーケットイン配本
- ・ PMIモニタリングによる体制強化



雑誌売上減も配本コントロールにより返本率改善
実用書や電子書籍売上が好調、前期売上を上回る

MyAnimeListは新たなステージへ 移行するため総額13.6億円の増資を完了



メディアドゥグループ参画後のPMIの成果

MAU : 1,100万人 → **1,800万人** 月間PV数 : 1.8億PV → **2.7億PV**

※買収時 (2019年3月) と直近時点の比較

→アニメ・マンガコミュニティとしての価値向上

増資

9億1,200万円

アカツキ、アニメタイムズ、
KADOKAWA、講談社、集英社、
小学館、DMM.com、メディアドゥ
(50音順)

追加増資

4億4,800万円

電通グループ、ブシロード
他事業協力会社

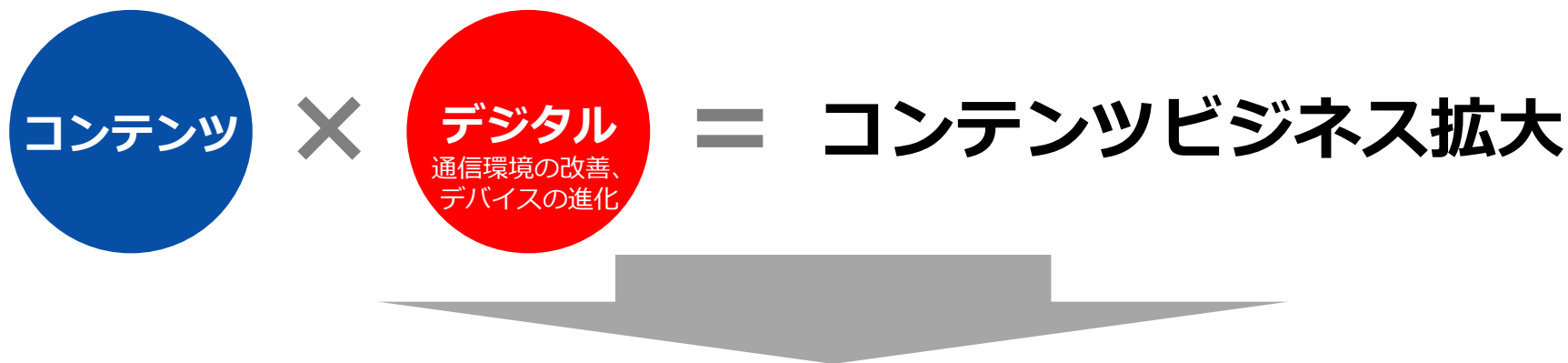
+

日本発コンテンツの売上拡大

国内クライアントからの広告売上増加

→世界最大級のアニメ・マンガコミュニティの価値を最大限活用

デジタル化による事業拡大の好機を捉え コンテンツ流通からコンテンツ創出へ



コンテンツを広げる



電子書籍取次 メディア 海外展開支援 電子書籍 PF

コンテンツを生み出す



NFT 出版・作画支援 原作提供 出版ERP・システム開発



Appendix

3. 參考資料

2022年2月期2Q実績 (P/L)

(単位：百万円)	2021年2月期								2022年2月期			
	1Q		2Q		3Q		4Q		1Q		2Q	
売上高	20,292		21,441		20,272		21,533		28,408		26,825	
電子書籍流通事業	20,064	98.9%	21,141	98.6%	19,957	98.4%	21,186	98.4%	28,074	98.8%	24,807	92.5%
その他事業	228	1.1%	299	1.4%	314	1.6%	347	1.6%	334	1.2%	※2 2,017	7.5%
売上原価、販売管理費	19,560 96.4%		20,643 96.3%		19,650 96.9%		21,020 97.6%		27,571 97.1%		25,973 96.8%	
著作料・その他原価	17,862	88.0%	18,878	88.0%	17,750	87.6%	19,012	88.3%	※1 25,669	90.4%	※3 23,426	87.3%
手数料等	54	0.3%	57	0.3%	53	0.3%	51	0.2%	42	0.1%	37	0.1%
広告宣伝費	214	1.1%	200	0.9%	237	1.2%	226	1.0%	121	0.4%	160	0.6%
人件費等	750	3.7%	784	3.7%	799	3.9%	852	4.0%	899	3.2%	※2 1,456	5.4%
償却費等	182	0.9%	181	0.8%	184	0.9%	210	1.0%	229	0.8%	305	1.1%
その他	494	2.4%	541	2.5%	624	3.1%	666	3.1%	610	2.1%	587	2.2%
営業利益	732 3.6%		797 3.7%		621 3.1%		512 2.4%		836 2.9%		851 3.2%	
経常利益	734	3.6%	849	4.0%	615	3.0%	521	2.4%	846	3.0%	836	3.1%
親会社に帰属する当期純利益	450	2.2%	459	2.1%	354	1.8%	254	1.2%	※4 617	2.2%	※4 ※5 218	0.8%
EBITDA	914 4.5%		979 4.6%		806 4.0%		723 3.4%		1,065 3.8%		1,157 4.3%	

※1 一部書店のキャンペーン協力による一時的な原価率上昇

※2 日本文芸社（5ヶ月分）、Firebrandグループの子会社化による売上・費用増加

※3 電子書籍流通事業に係る金額は22,599百万円

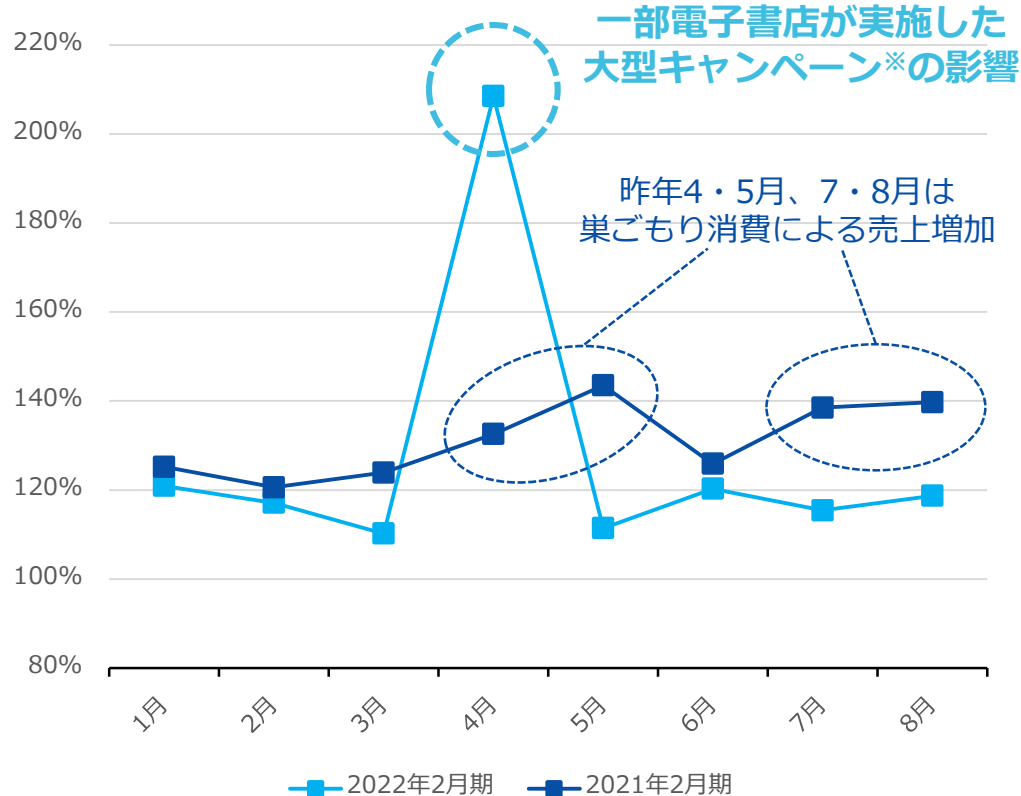
※4 連結子会社から持分法への移行に伴い「連結上のMyAnimeList持分を簿価純資産相当額で評価替を行った」ことにより、特別利益（持分変動利益）が1Qに117百万円、2Qに91百万円発生

※5 のれんの減損処理（Nagisa）が394百万円発生

2022年2月期売上高推移

巣ごもり消費により前期売上は底上げ 今期2Qは市場成長に伴い堅調に推移

電子書籍流通事業売上高 対前年比推移



前期 (2021年2月期)

コロナウイルスによる外出自粛
→巣ごもり消費によるエンタメ需要拡大
電子書籍市場全体が伸長

今期 (2022年2月期)

紙から電子への移行は不可逆なトレンド
→好機ととらえた電子書店が大規模販促実施
企業体力の有無が成長の分かれ目に

→大手を中心に150超の電子書店と取引がある
メディアドウは今期も市場成長を享受できる
独自のポジションを堅持

※ DMMボックスが実施した、最大100冊まで全作品70%OFFとなるキャンペーン。
DMMボックスで有料作品を購入したことがないユーザーを対象に実施し、
好評につき4月12日11:59で早期打ち切りとなった。

M&Aによる連結業績への影響予測

(参考) この1年でM&Aによってグループ参画した各社の今期P/Lへの取込

社名	グループ参画	1Q	2Q	3Q	4Q
メディアドウ	—	3-5月分	6-8月分	9-11月分	12-翌2月分
Nagisa	2020年10月	3-5月分	6-8月分	9-11月分	12-翌2月分
Firebrandグループ	2021年1月	-	4-6月分	7-9月分	10-12月分
日本文芸社	2021年3月	-	4-8月分	9-11月分	12-翌2月分



Firebrandグループ・日本文芸社は2QからP/L取込み
 ※ 日本文芸社は2Qに5か月分を計上

M&Aによる今期P/Lへの影響

(百万円)		前期	今期着地見込み				
		通期	1Q (実績)	2Q (実績)	3Q*	4Q*	通期*
売上高	Nagisa	69	110	124	110	110	454
	Firebrand	-	-	353	340	340	1,033
	日本文芸社	-	-	1,429	920	1,010	3,359
	合計	69	110	1,906	1,370	1,460	4,846
のれん 償却後 営業利益	Nagisa	-49	-67	-95	-90	-110	-362
	Firebrand	-	-	22	20	20	62
	日本文芸社	-	-	119	10	50	179
	合計	-49	-67	46	-60	-40	-121

※ 概算値

2022年2月期2Q実績 (B/S)

(単位：百万円)	2022年2月期	2022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)	
流動資産	40,807	37,359	-3,448	
現金及び預金	10,790	11,948	1,157	
受取手形及び売掛金 ※1	28,592	24,300	-4,292	一部書店のキャンペーン協力により1Q末は一時的に増加
固定資産	15,089	14,710	-379	
有形固定資産	409	379	-29	
ソフトウェア	706	737	30	
のれん	7,858	6,632	-1,225	のれんの減損処理による特別損失が発生
投資有価証券	6,122	6,236	114	
資産合計	55,897	52,069	-3,827	
流動負債	34,270	30,364	-3,905	
支払手形及び買掛金 ※1	30,375	26,825	-3,550	一部書店のキャンペーン協力により1Q末は一時的に増加
1年内返済予定の長期借入金	1,154	1,113	-41	借入金返済による減少
固定負債合計	5,914	5,752	-161	
長期借入金	5,201	4,948	-253	借入金返済による減少
負債合計	40,185	36,117	-4,067	
株主資本合計	15,350	15,619	268	
資本金	5,883	5,908	24	
資本剰余金	7,172	7,197	24	
利益剰余金	2,295	2,514	218	
その他包括利益累計額合計	314	301	-13	
新株予約権	0	0	-	
非支配株主持分	47	30	-16	
純資産の合計	15,712	15,951	239	
負債・純資産合計	55,897	52,069	-3,827	

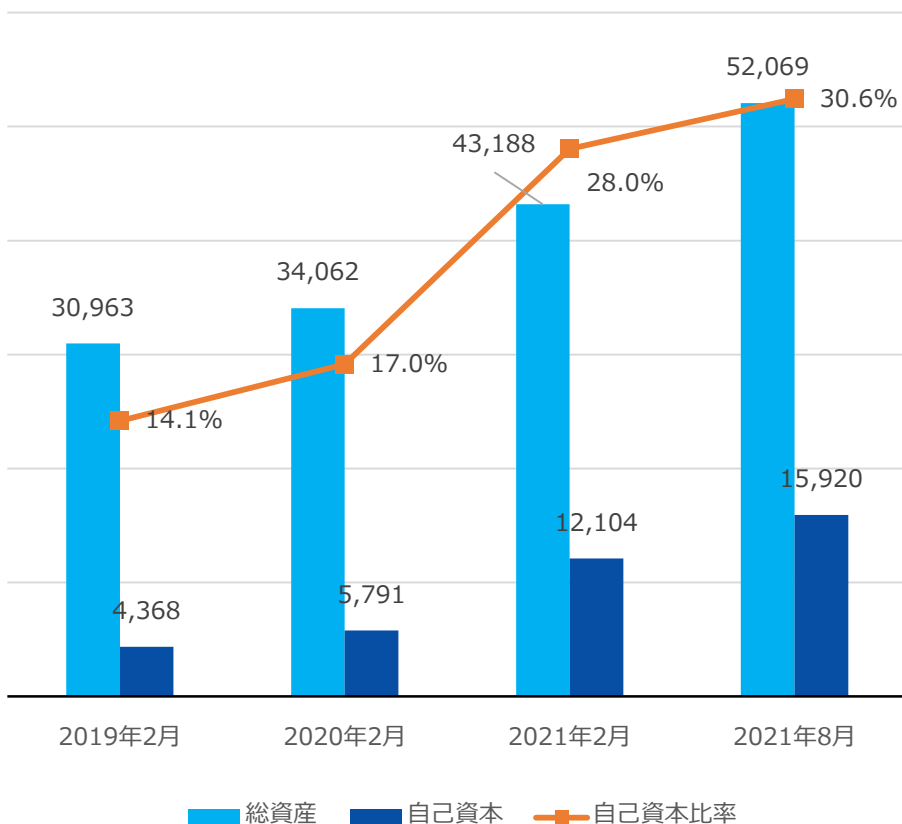
※1 M&Aに伴い科目名を変更

B/S指標推移

2021年4月の増資完了を経て 財務安定性が改善

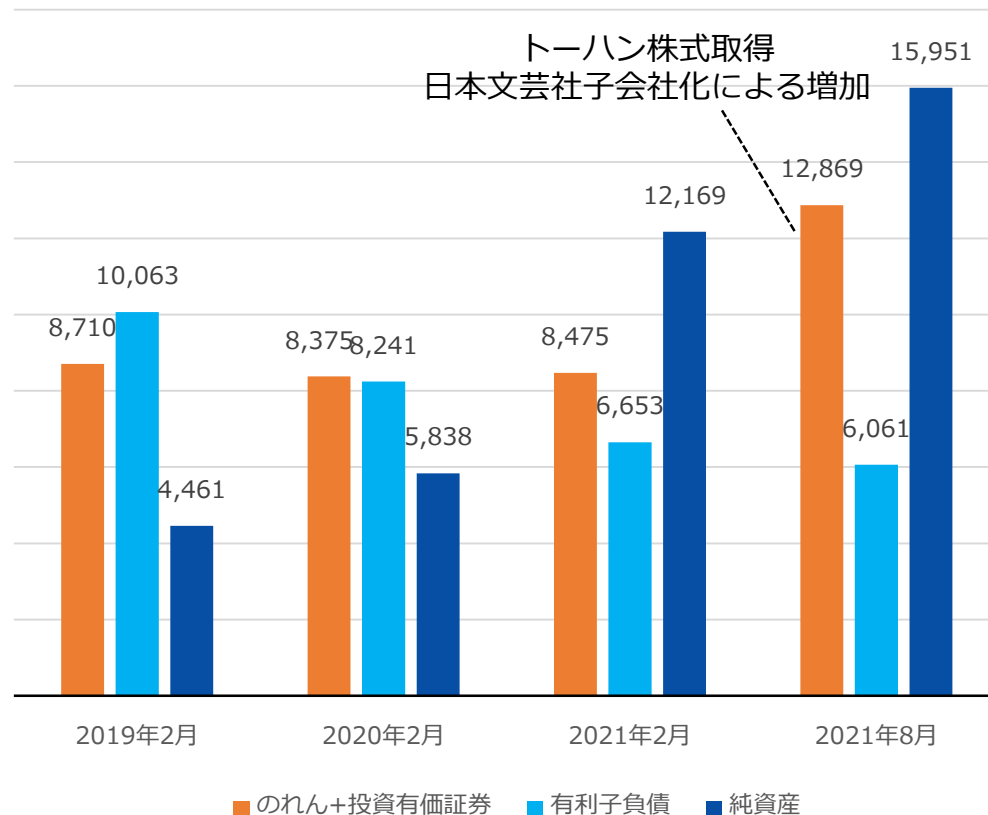
自己資本比率推移

(百万円)



主要B/S指標推移

(百万円)



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

メディアドウの強み①

メディアドウ最大の強み

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1,580億円※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

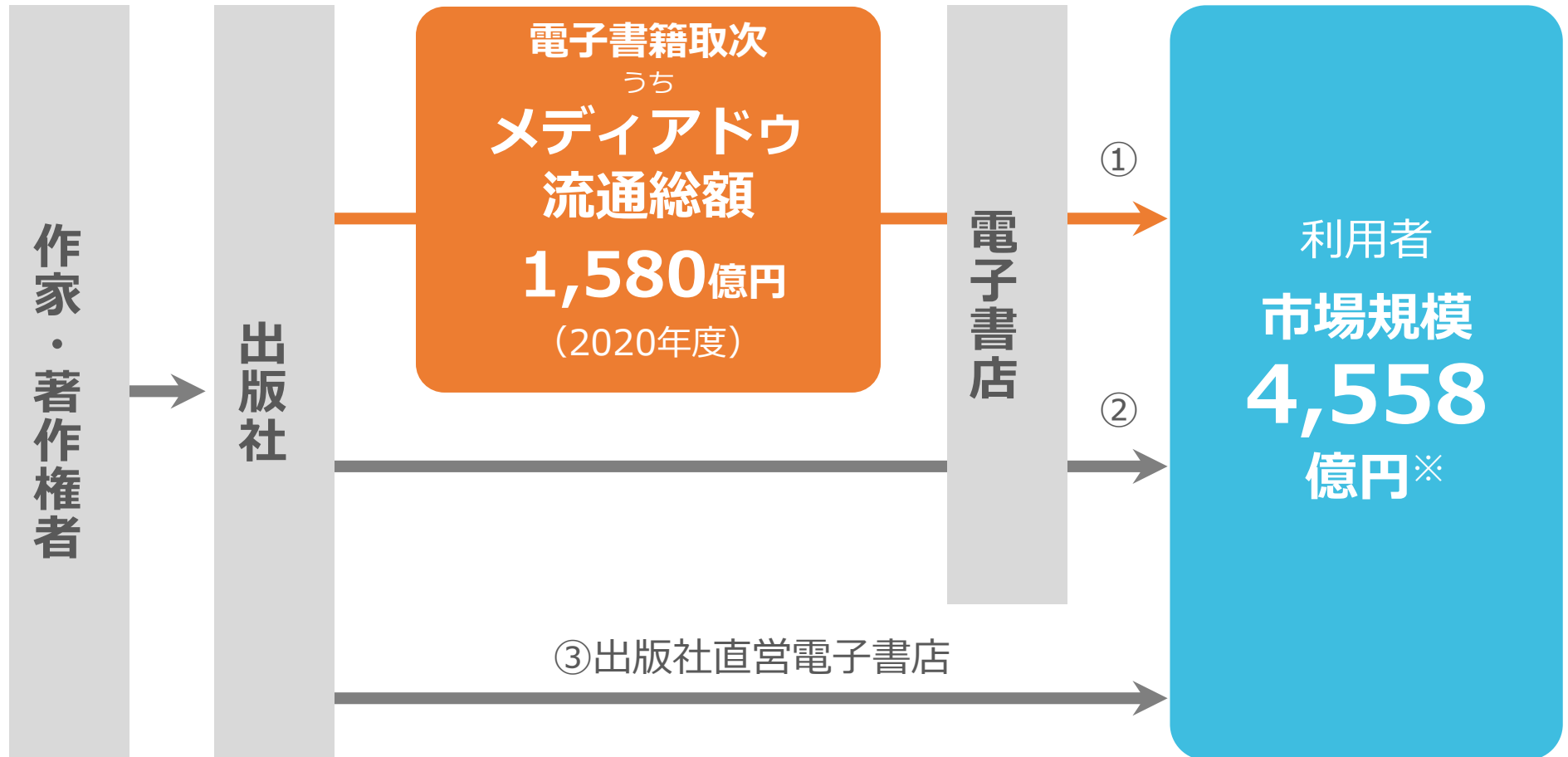
取次からSaaSへ

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2021」
※ 2020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**1,680**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

(株)日本文芸社

実用書・コミック・小説など、幅広い雑誌や書籍を紙・電子を問わず出版・販売

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

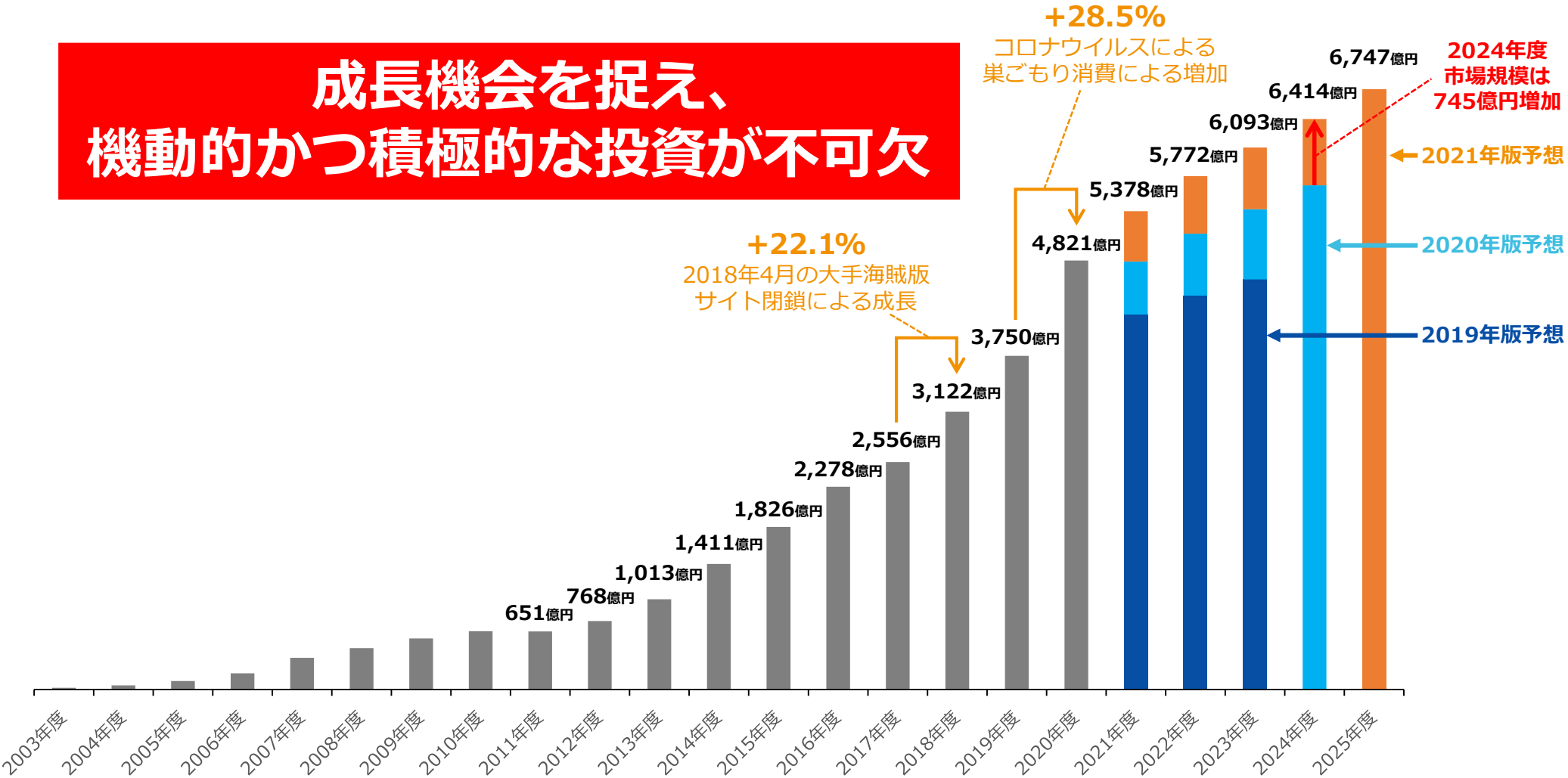
823億円
(98.6%)

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**



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

2.9%

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

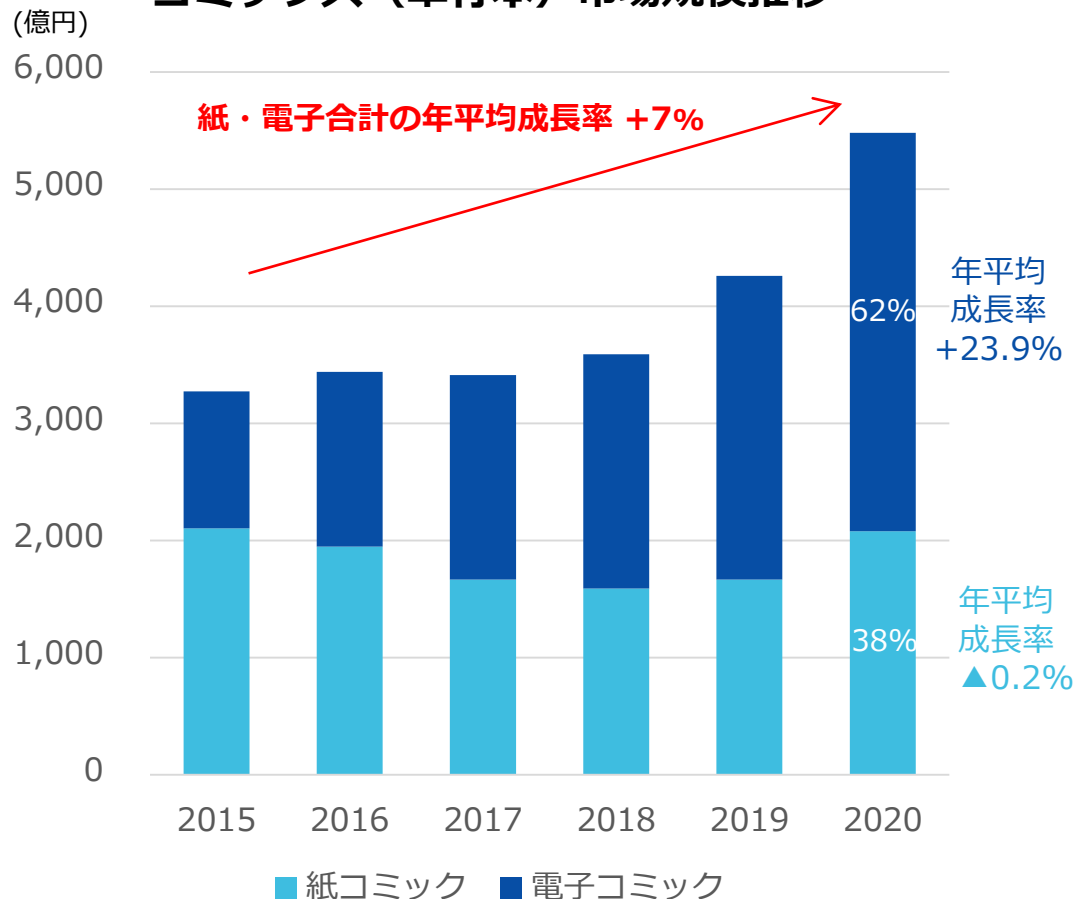
雑誌
3,810億円

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。

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

業界・政府による対策

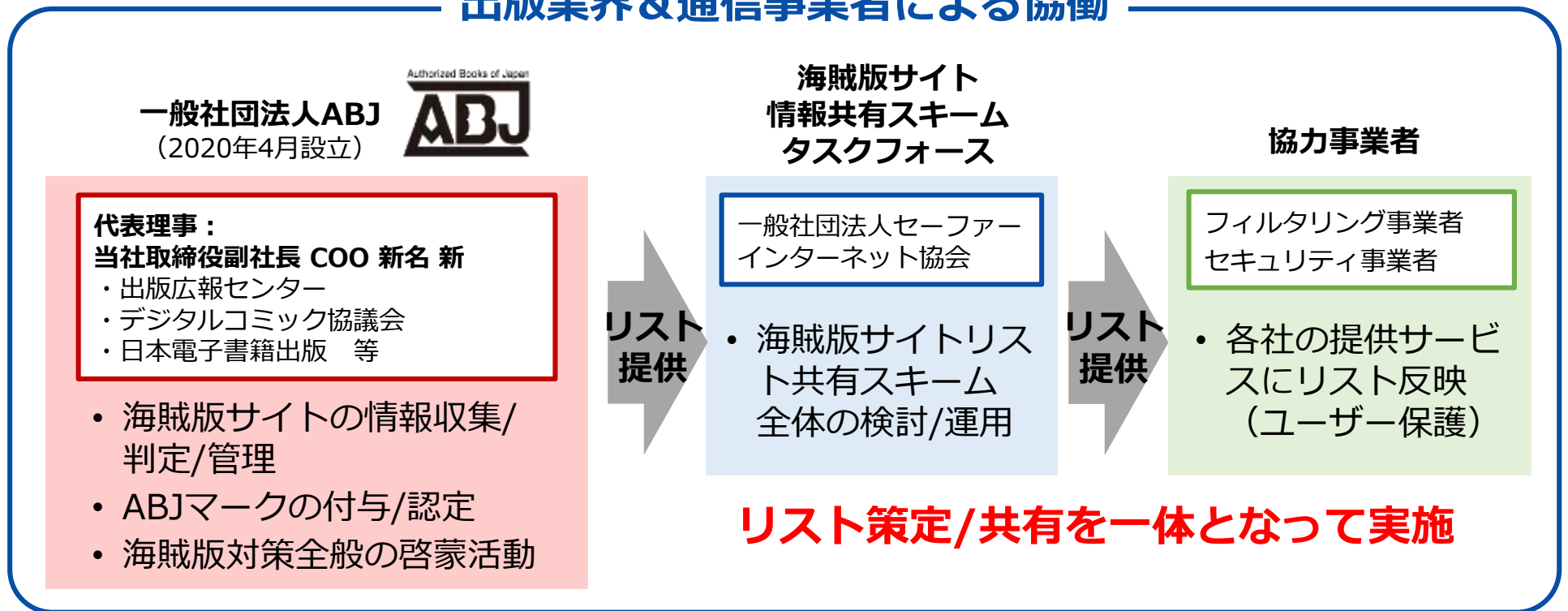
コンテンツ海外流通促進機構設立（2002年）
（音楽・映像）違法ダウンロードの刑事罰化（2012年）
電子書籍に対応した著作権整備（2013年）
リーチサイトへの対応審議開始（2016年）
「STOP! 海賊版」キャンペーン展開、 「ABJマーク※」利用促進（2018年） （のち一般社団法人ABJを設立し代表理事に当社新名が就任）
ISPや通信業界と連携し、幅広い海賊版 サイト閲覧禁止策を検討（2019年）
2020年10月 リーチサイト違法化
2021年1月 書籍も違法DL規制対象に

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

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**

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%)

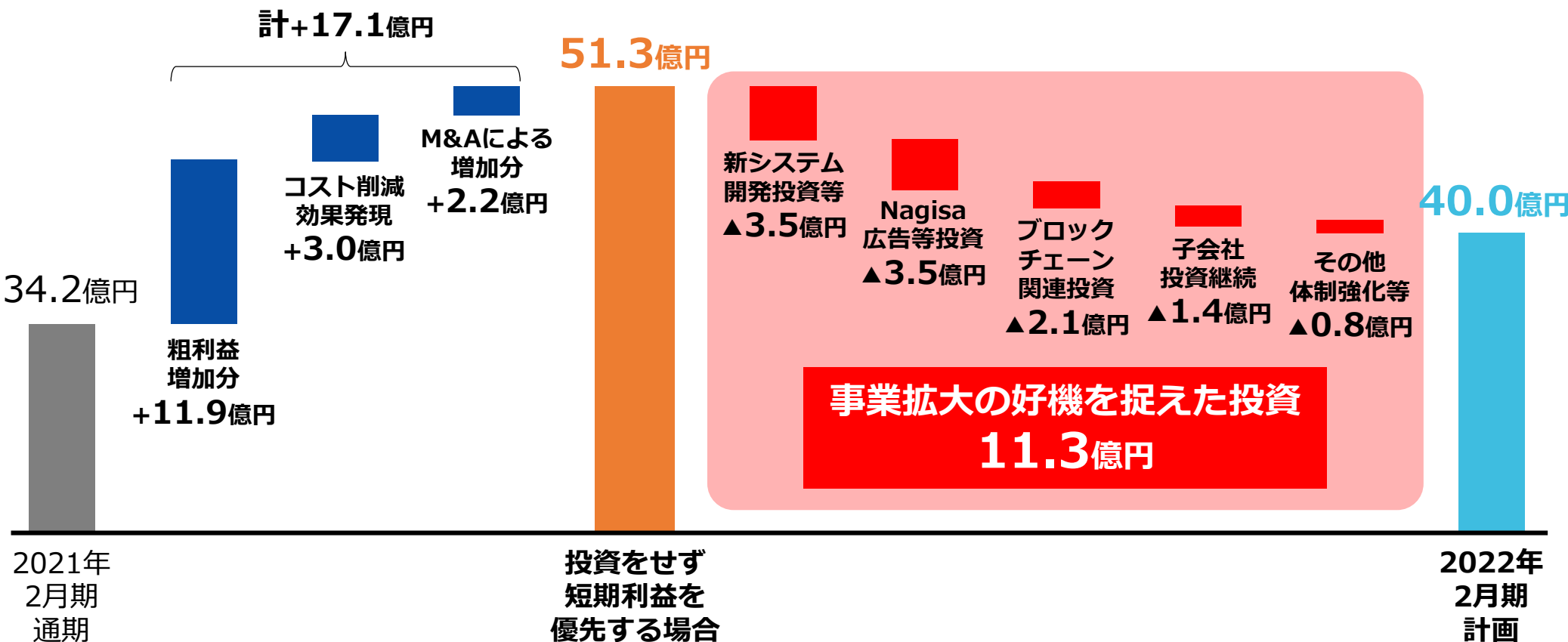
※1 メディアドゥNFTマーケットプレイス事業立ち上げによる売上増加は見込んでいない

※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

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④

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 →

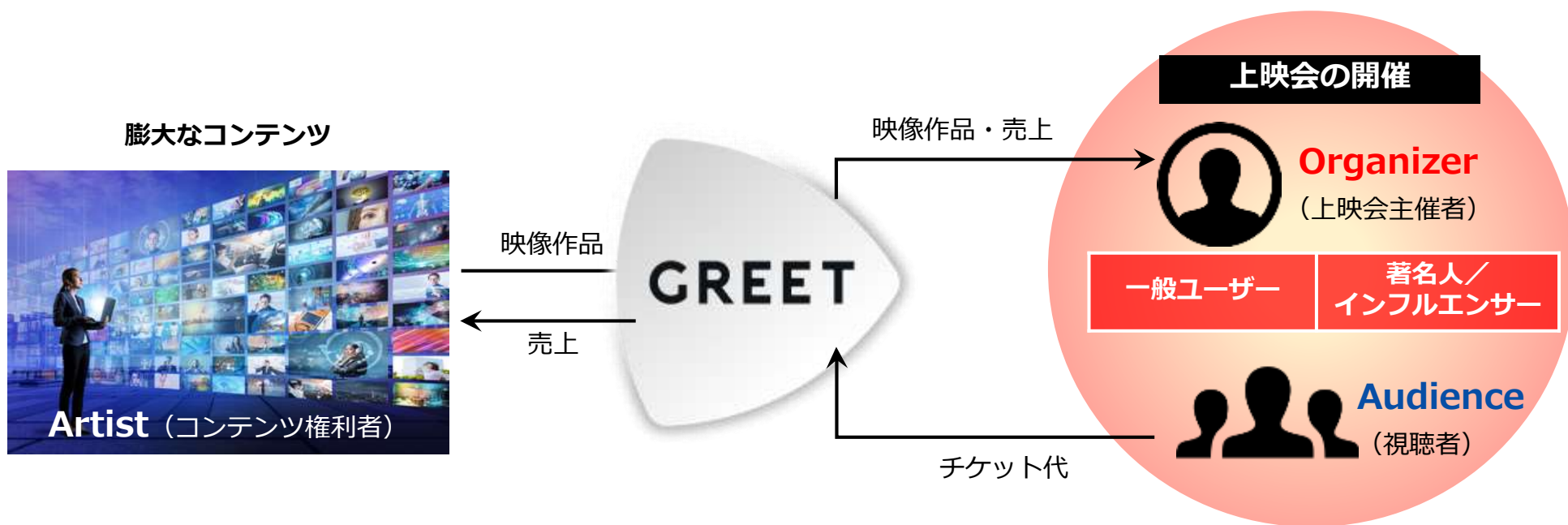
クラウド型
取次システム

- ✓ 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

今期の取り組み⑥

3月リリースの業界向けα版は好評価を獲得 12月予定の一般公開に向け順調に進捗

映像を同時視聴しながら会話ができるという目新しさ／過去の映像作品の新たな価値創造に繋がる可能性



過去の映像作品に新たな価値をもたらす流通モデルへの挑戦

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

売上印税管理システム「PUBNAVI」 により出版業界のDX推進に貢献する

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

安価で容易に導入可能な
SaaS型の出版ERPを共同開発

→出版社の事務作業効率化とコスト削減を実現

PUBNAVIの機能

電子書籍販売管理

電子書籍印税計算

印税支払管理(紙+電子)

進捗状況

- ジャイブ(株)、(株)秀和システム及び(株)竹書房の出版3社が参画し、実証実験を実施
- 売上取込や支払処理での業務削減効果で高い評価を獲得
- 今後は更に多くの出版社に参加いただき、β版テストは10月1日より順次開始予定
- 10月27日に出版社向け発表会を実施（申込受付中）機能説明と価格設定の発表を予定

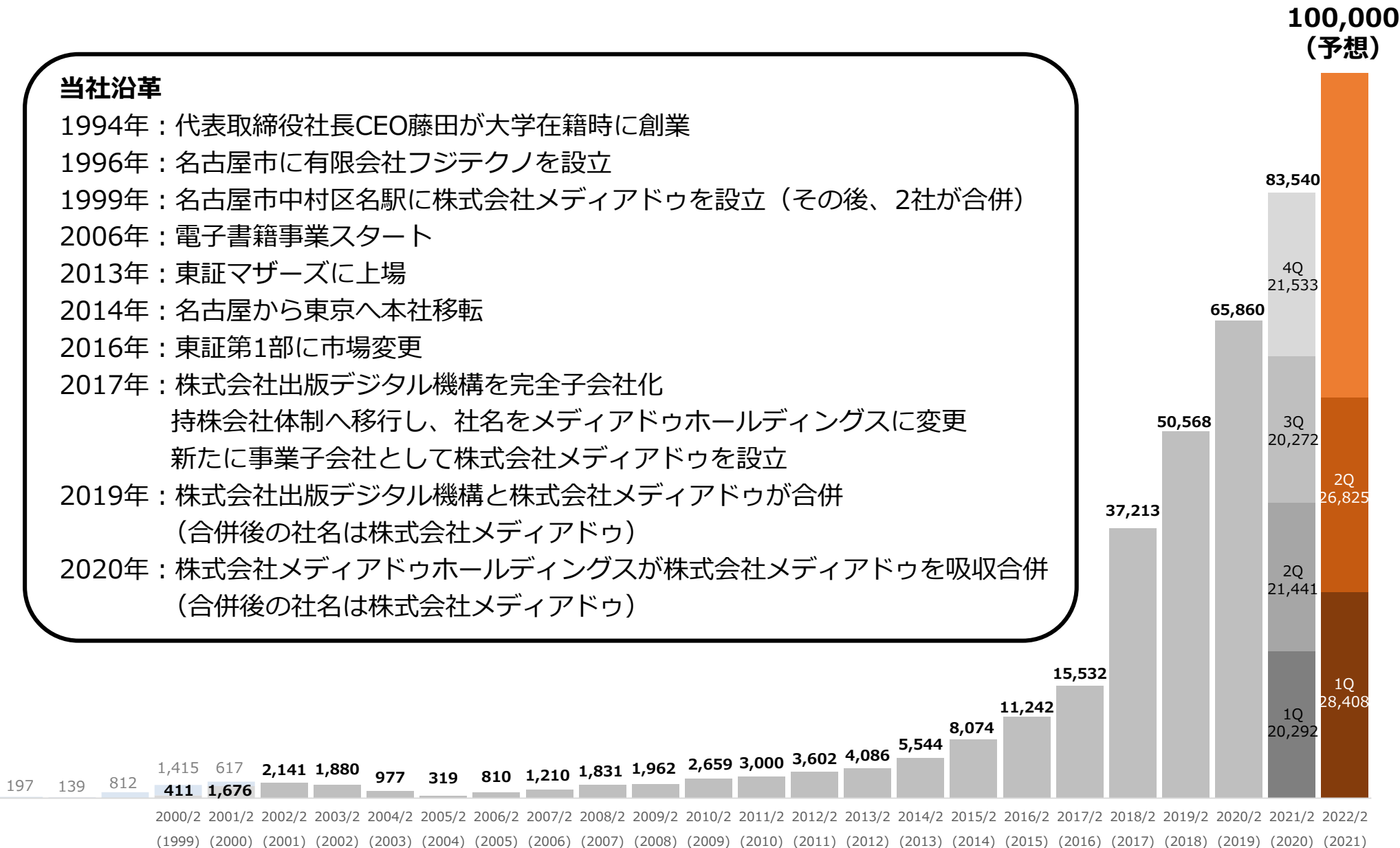
来春にサービスイン予定

サービスイン後に紙書籍の売上印税管理等の機能を拡充し、出版ERPへと発展させていく

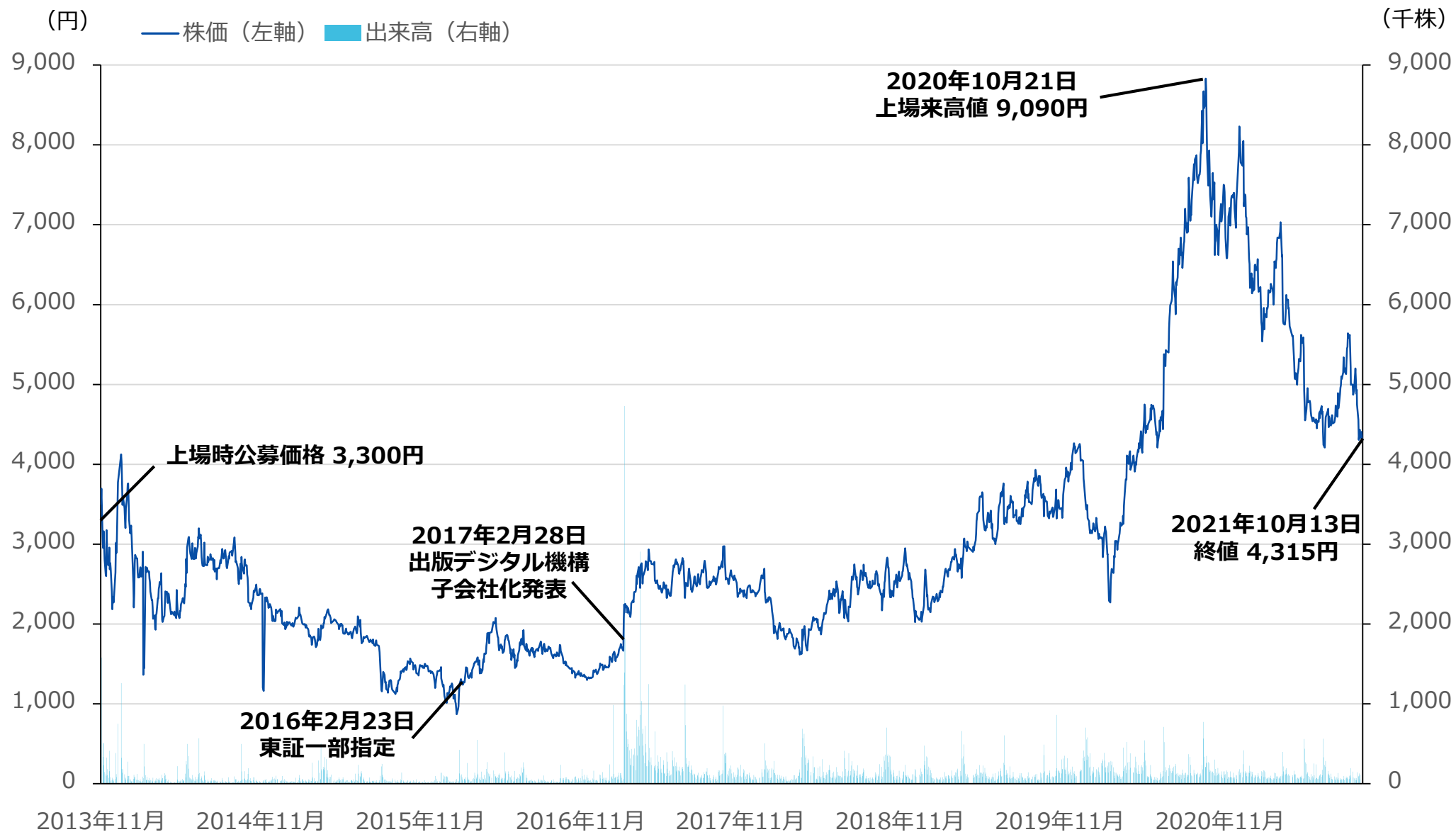
売上高推移

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）

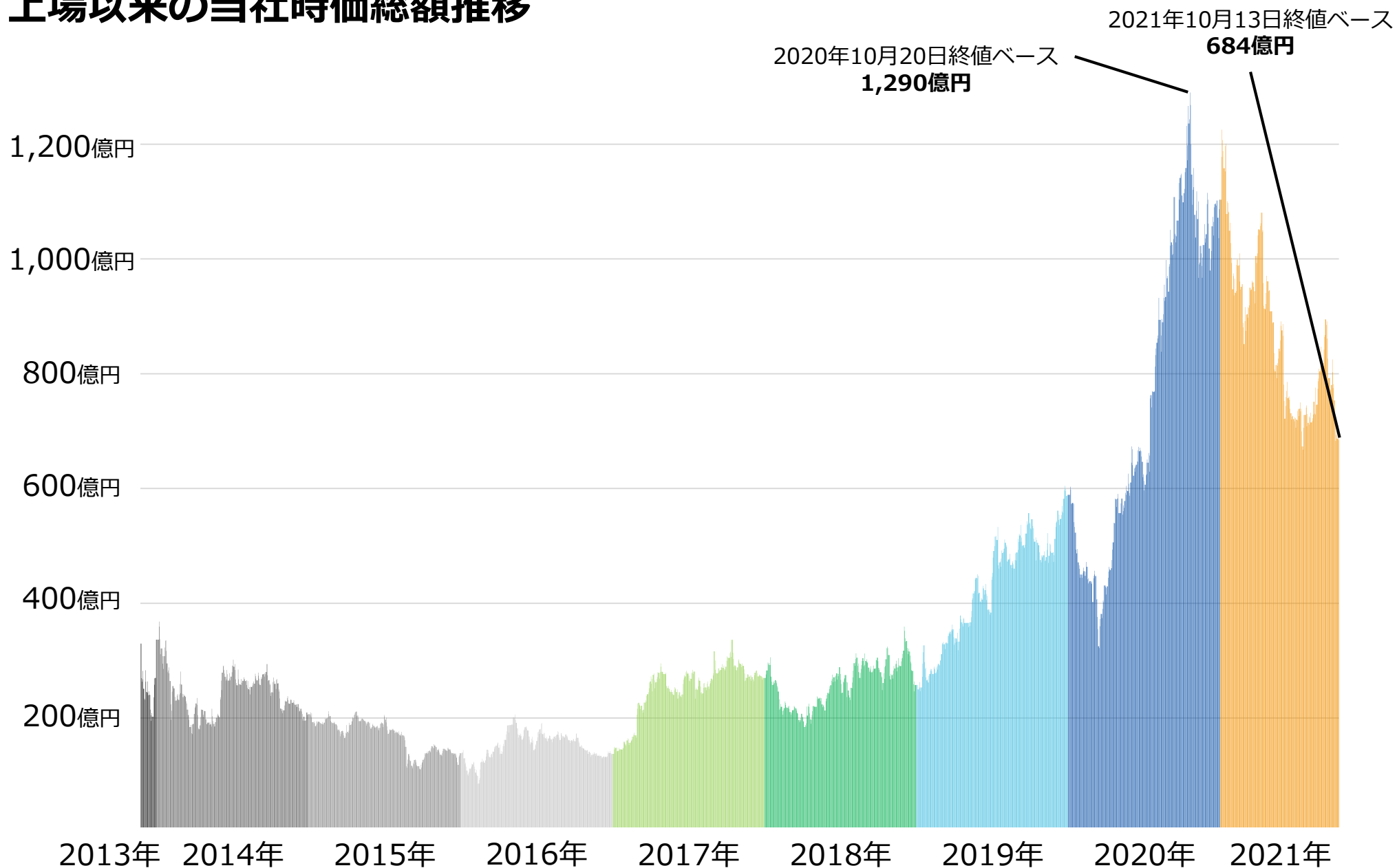


上場以来の当社株価・出来高推移



※ 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 : 5,908百万円 (2021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	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		
	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)
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、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 : 株式会社MyAnimeList、株式会社エーアイスクエア、テック情報株式会社



経営陣紹介（社内取締役）



藤田 恭嗣

代表取締役社長 CEO

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ベースを設立し、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。



新名 新

取締役副社長 COO

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で向き合い、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。



鈴木 克征

取締役 CAO

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。



溝口 敦

取締役 CBDO

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。

経営陣紹介（執行役員）



花村 佳代子

執行役員 CEDO (Chief Ebook Distribution Officer)

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长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るべく執行役員 CEDOに就任。CEDO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。



塚本 進

執行役員 CPSO (Chief Publication Solutions Officer)

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設立に参加、取締役に就任。2017年 同社常務執行役員、2019年 同社顧問を歴任。2020年6月より、主に国際事業部、PUBRID事業部を管轄するべく当社執行役員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。



泉 純一郎

執行役員 CTO

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长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。



山田 亮

執行役員 CFO

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、経営管理部部长を歴任。2019年 執行役員 財務経理部部长に就任。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。



千原 陽一

執行役員 CHRO

1981年日本電気（株）に入社。1998年日電（中国）有限公司にて人力资源部部長、2003年 NEC液晶テクノロジー（株）（現Tianma Japan（株））にて人事総務部部长、2012年日本電気（株）にて人事部部长、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部长に就任。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。



苅田 明史

執行役員 CSO

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、事業再生や経営支援の経営計画の策定・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に就任。2016年同社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。



鈴村 元

執行役員 CIO (Chief Integration Officer)

2006年（株）三井住友銀行に入行し、法人営業、総務コンプライアンス業務を担当。2009年 企業再生ファンドに入社し、地方商業施設などの事業再生投資、PMIなどを手掛ける。2014年（株）リヴァンプに入社し、2016年より同社CFOに就任。グループ全体の経営管理全般の統括・上場準備推進などに従事。2019年当社に入社し、社長室長として戦略、広報、地方創生、全社横断業務改革などを統括。2021年6月より部門間連携や全社統合業務を担うべく執行役員 CIOに就任。

CIOとして、事業部門・管理部門、経営・実務、親会社・子会社などの幅広い立場での経験を活かし、全社横断での業務改革などを担う。

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けますようお願いいたします。

当社IR情報サイト

<https://mediado.jp/ir/>