

# FY2021.3Q

株式会社メディアドゥ

2022年2月期 第3四半期 決算説明資料

ひとつでも多くのコンテンツを、ひとりでも多くの人へ



Media Do

# 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：事業拡大に向けた積極的な投資実行

# 3. 中期戦略方針

# 4. 参考資料



# 1. 連結業績ハイライト

EARNINGS RESULTS

# 第3四半期累計の連結売上高・営業利益は 過去最高を達成

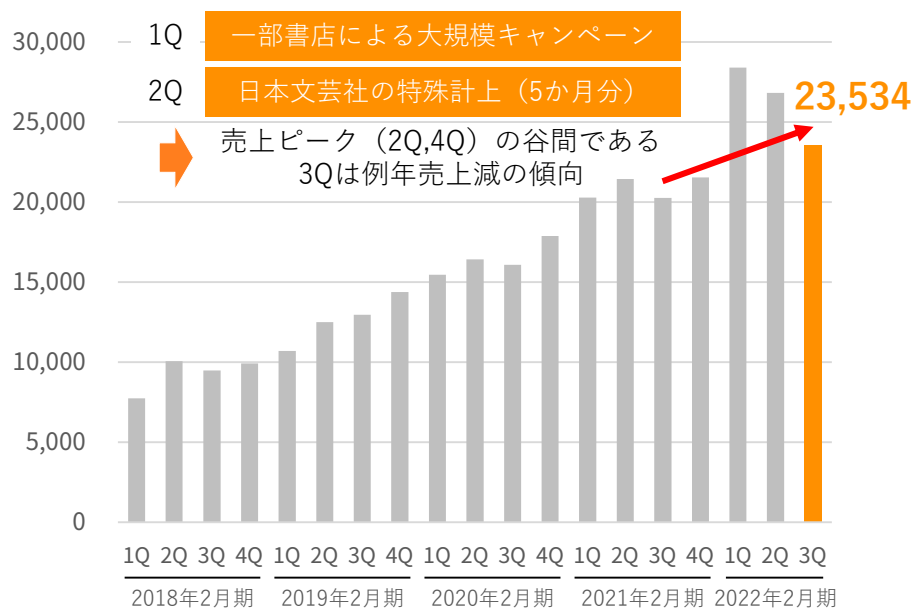
第2四半期に実施したのれんの減損処理（Nagisa）により  
当期純利益は前期比マイナスも、**今期の業績予想達成は射程圏内**

連結業績	3Q実績		前年同期比
	前期	当期	
売上高	620億円	<b>787億円</b>	+27.0% (+167億円)
営業利益	21.5億円	<b>22.5億円</b>	+4.6% (+1.0億円)
EBITDA	27.0億円	<b>30.6億円</b>	+13.4% (+3.6億円)
当期純利益	12.6億円	<b>10.9億円</b>	-13.3% (-1.7億円)

# 特殊要因のあった1,2Qに比べて売上高は減少も 四半期売上高・EBITDAは3Qとして過去最高

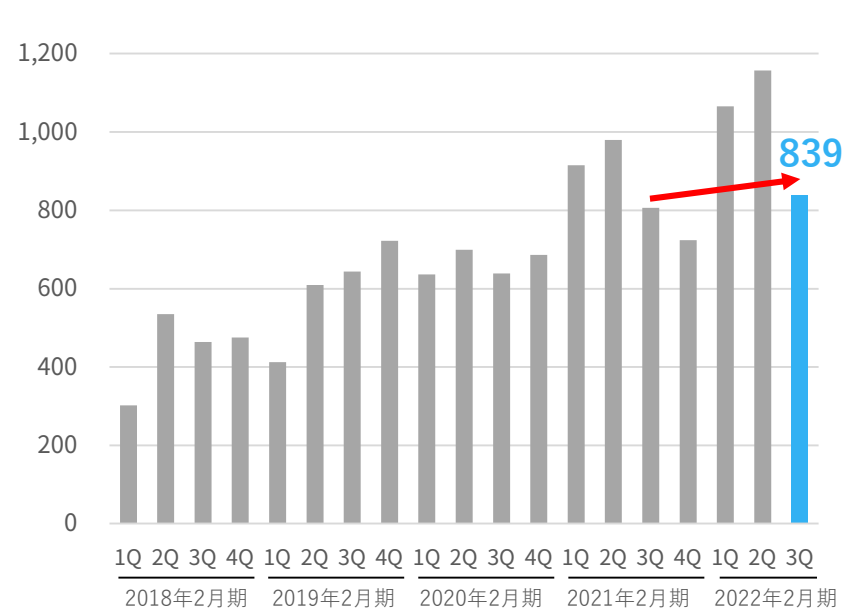
## 四半期連結売上高推移

単位：百万円



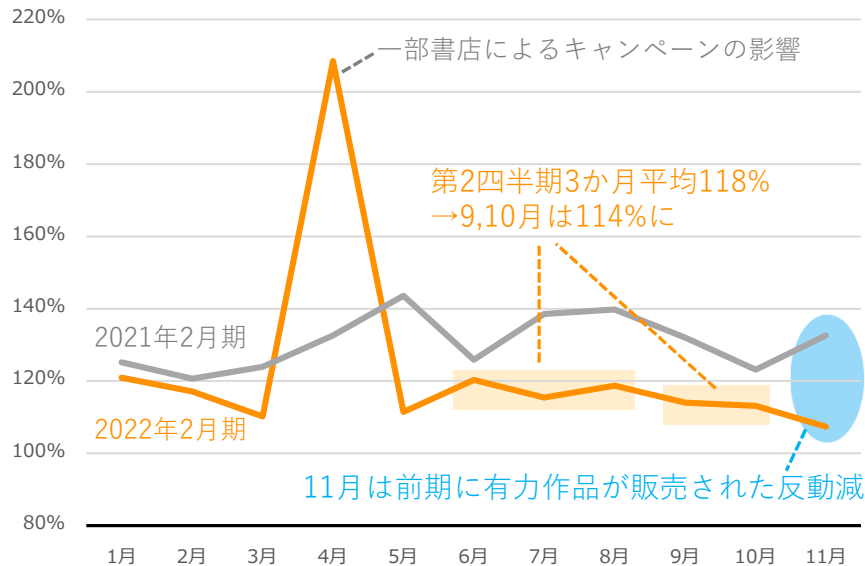
## 四半期連結EBITDA推移

単位：百万円



# 巣ごもり消費などの特殊要因は一巡し、市場拡大を踏まえた巡行成長へと回帰

電子書籍流通事業売上高対前年比推移



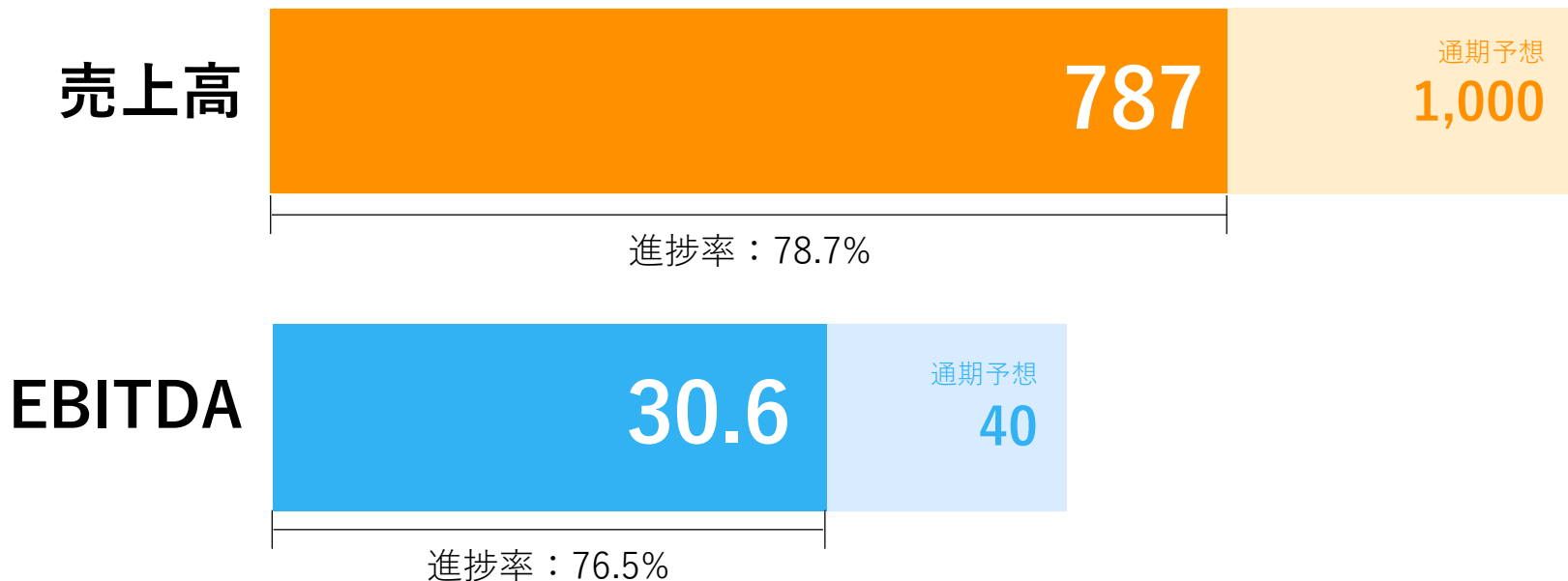
## 成長性変化の背景

## 巣ごもり消費一巡

- ✓ 新型コロナウイルス感染症拡大に伴う「巣ごもり消費」の高まりによって、市場成長は10ポイントほど押し上げられていたものと想定
  - ✓ 2021年10月1日の緊急事態宣言解除に伴い、徐々に経済活動が正常化。可処分時間の対象は旅行や外食へと変化し、市場全体に一巡感と反動減が見られる
- +
- ✓ 2020年11月の有力作品発売に対する反動減

# 期初予想に対し売上・利益とも順調に推移

通期予想と3Qまでの累計連結業績比較（単位：億円）



# 2. 今後の成長方針

BUSINESS STRATEGY



**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

「Publishing Platformer」

- 経営方針**
- ✓ バリューチェーン全体に対して高い付加価値を提供
  - ✓ 業界に対してDXを含めたGame Changeを仕掛ける



メディアドゥの**Position**を活かし、**人 × IT × 戦略**によって  
出版・コンテンツ市場自体の拡大に貢献する

# 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

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

→市場拡大により今後もキャッシュを安定的に創出

## 取次ストック売上構成比

95.0% → 90.7%  
※前期通期 ※当期3Q

市場拡大を支え  
当社シェアを高めるための  
再投資

## Legacyを創りに行く + その他事業

### フロー売上

インプリント事業（日本文芸社、JIVE）、FantopやGREETなど  
都度課金サービスの売上

### 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

新たな事業軸を  
生み出し拡大する  
ための投資

## フロー・その他ストック 売上構成比

5.0% → 9.3%  
※前期通期 ※当期3Q


電子書籍流通事業

# Legacy

を創りに行く

Invent future eBook markets

# 2021年10月12日 メディアドゥのNFTマーケットプレイス 「FanTop」をローンチ

- ✓ パブリックブロックチェーン上で、ファン同士による“デジタルコンテンツ”の共有・譲渡・売買が可能に
- ✓ ブロックチェーン技術には、膨大なトランザクションでも低コストで処理可能な  flow を採用

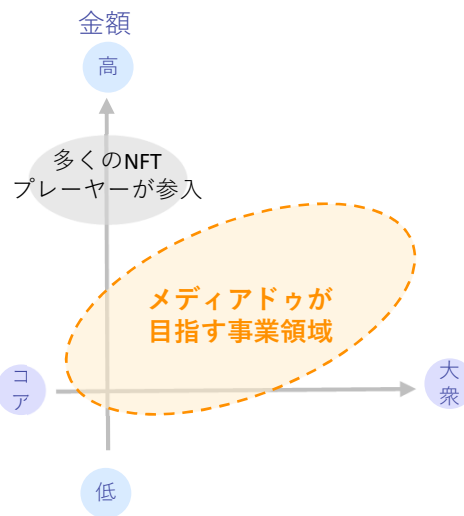
- 米国Dapper Labsが開発、NBA Topshotなどグローバルで採用
- トランザクション費用が低額  
(取引手数料はEthereum 2,000~10,000円、Flow 0.002円)
- 膨大なトランザクションを処理可能
- USD決済への対応が容易
- 低電力で環境負荷が低い→法定通貨を使った少額取引に対応




# メディアドゥだからこそ実現できる 「FanTop」のサービス展開



- ✓ FanTopが提供するデジタルコンテンツは、アート作品等高額なアイテムではなく、  
一般の人々がコレクションを楽しめる商品



1. 低額コンテンツを流通

➡ 低コストの  flow を採用

2. 多様なIPをデジタルアセット化

➡ 出版社（IPホルダー）との連携

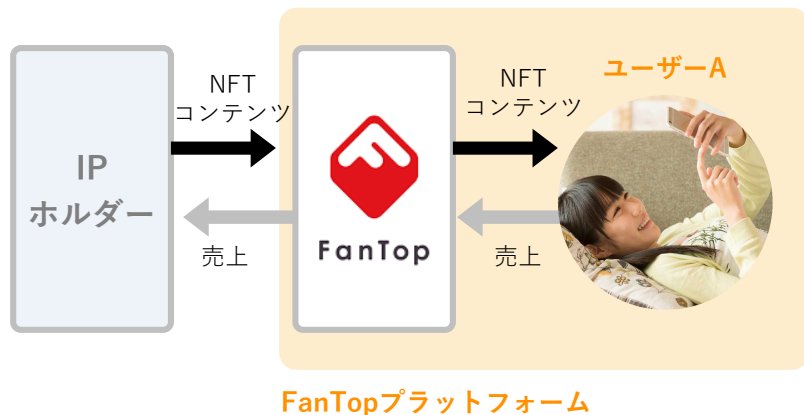
3. リアルでのタッチポイントの創出

➡ 紙取次大手のトーハンとの提携により  
リアル書店でのアプローチが可能

# 二次流通でもIPホルダーに収益機会を提供 手数料売上を見込む

## 一次流通

FanTop上でユーザーがNFTコンテンツを購入するとIPホルダーは収益を獲得



2022年1月13日  
二次流通サービス開始

## 二次流通

ユーザー間でのトレード販売においてもIPホルダーは収益獲得可能



# NFTデジタル特典付き出版物 が紙市場の活性化に寄与 社会実装のための第一歩

紙出版市場

NFTデジタル特典付き特装版  
による売上拡大の効果

- ✓ 出版物単価の約21%の値上げに成功
- ✓ 約24%の実売率アップ



**NFTの認知度向上**  
**一般層への普及を目指す**

発売日2021年12月8日／講談社

通常版



特装版



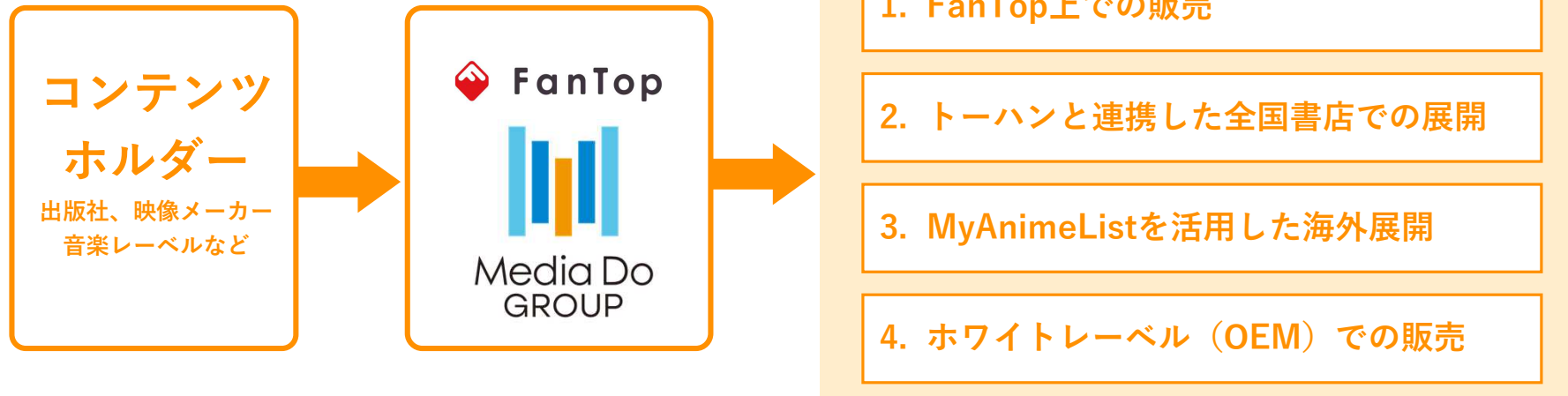
1,595円（税込） → 2,200円（税込）

**+37.9%**

著者：神永学 装画：遠田志帆  
デジタル特典の内容：特装版表紙NFTイラスト（1枚）／書き下ろし  
ショートストーリー小冊子付

# IPホルダーがファンにリーチする 多様な選択肢を提供

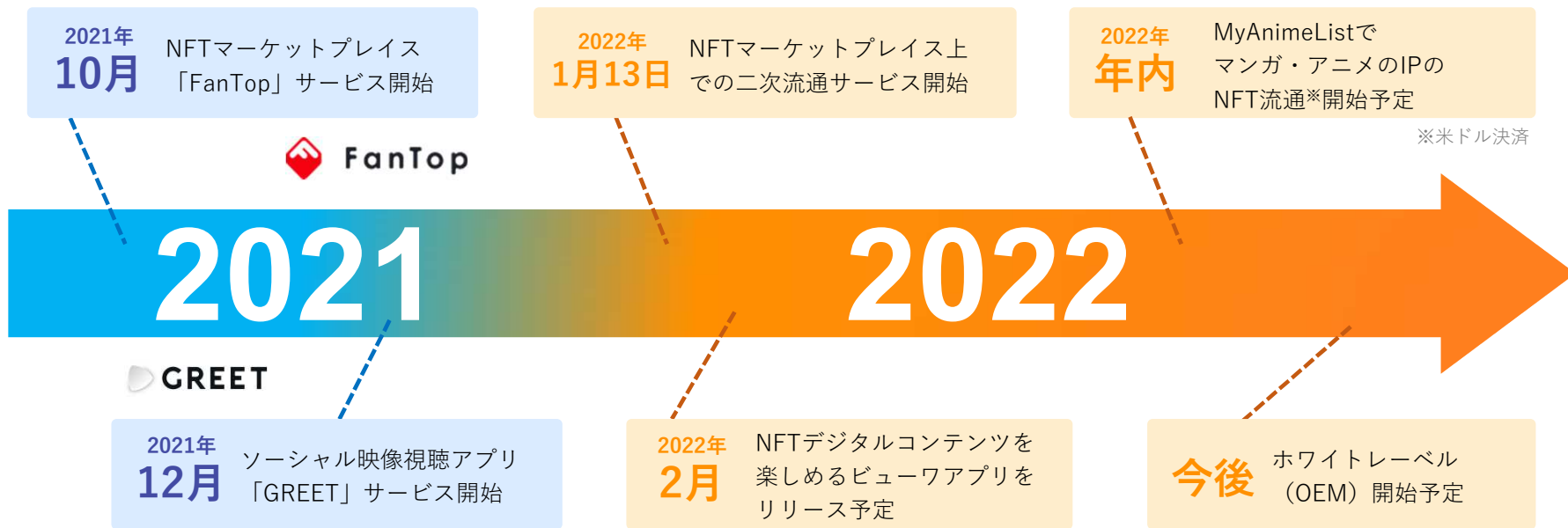
## FanTopエコシステム



メディアドゥなら  
多様な販売方法を提供可能



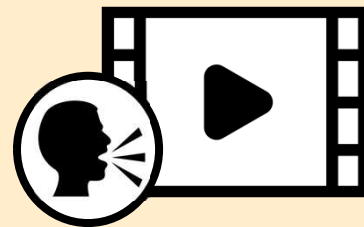
# NFT事業の拡大に向けてサービスの充実化や 多面展開を迅速に実施



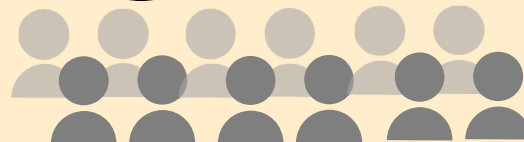
# 共同映像視聴アプリGREETを 2021年12月13日にリリース



誰もが簡単に公式の映像作品で  
オンライン上映会を開催できる共同視聴サービス

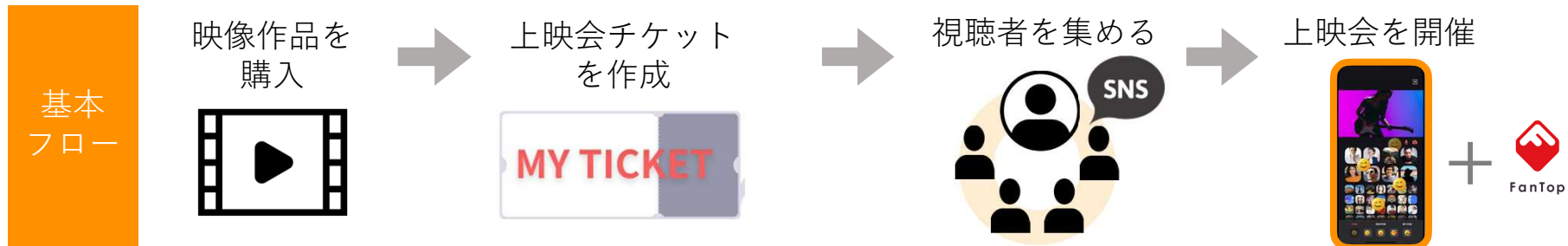


上映会主催者



視聴者

# 上映会利用シーンなどの企画提案を推進し、 上映会開催回数・視聴者数の拡大へ



①

## インフルエンサー主催の一般視聴者向け上映会：大人数

- ✓ アーティストがお気に入りのライブ映像についてファンに語る会
- ✓ 俳優が出演した映画の裏話などをSNSのフォロワーに語る会

②

## 視聴者を限定したシークレット上映会：少人数

- ✓ 新曲や非公開映像を先行配信・解説するプレミアム上映会
- ✓ ファンクラブ特典としてアーティストがファンと映像を視聴しながら語り合う会

利用  
シーン

# メディアドゥの役割 = オペレーション効率化と ビジネスモデル変革による市場拡大

## 業界が抱える課題

1. 中小プレイヤーが多く、デジタル化が遅延
2. 紙本市場縮小、返本率高く効率化に改善余地
3. グローバル化、他デジタルコンテンツ市場拡大
4. 利用形態やキャンペーンなどニーズの高度化

## メディアドゥが実現する出版DX

### 1. オペレーション変革・効率化

- ✓ 電子書籍取次
- ✓ 書誌情報管理
- ✓ 売上/印税分配
- ✓ 海外展開支援

### 2. ビジネスモデル変革

- ✓ DCA（デジタルコンテンツアセット）の実現  
→ “保有”の概念を持つデジタルコンテンツの提供
- ✓ 新サービスの創出  
→ 出版インプリント、メディアなど



# メディアドゥが手掛ける新サービスは 新たな可能性への挑戦

## Web/Web 2.0

コンテンツは引き続きリアルが主体  
デジタル化により提供方法が多様化

1. コンテンツ販売モデル
2. サブスクリプションモデル
3. 広告モデル



## Web 3/Metaverse

リアルとデジタルの境目が融解

- ✓ デジタル資産をNFTとして保有  
→DCA (デジタルコンテンツアセット)
- ✓ デジタルでしか実現できない新たな  
ファンマーケティング

ブロックチェーン技術は暗号資産から  
デジタルコンテンツへ用途が拡大

新たなデジタルコンテンツの在り方を提案する  
様々なサービスを開発・提供



FanTop



GREET

電子書籍流通事業

# Legacy

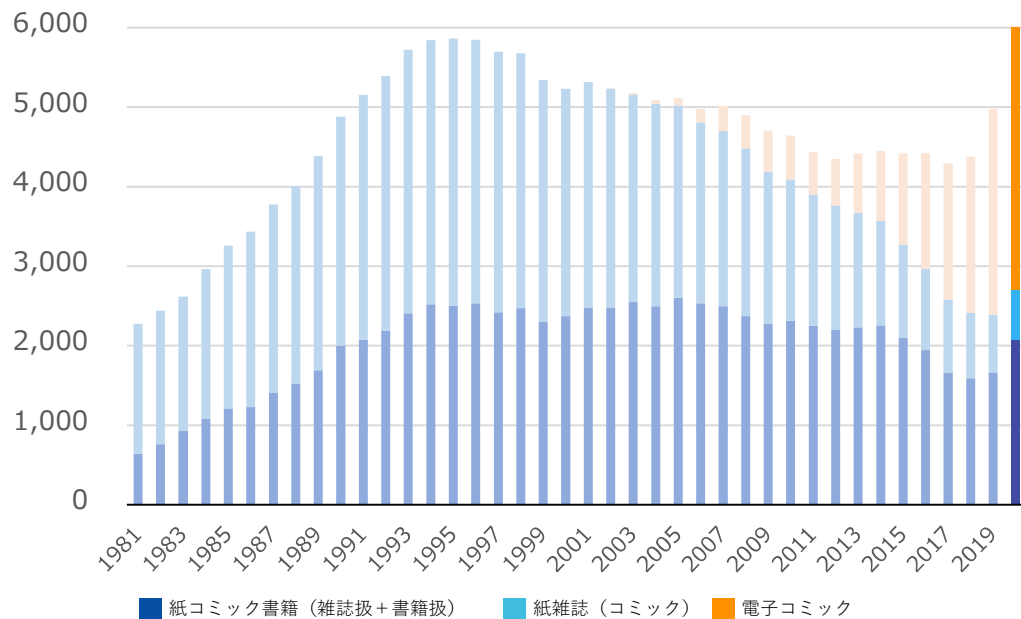
を作る

Stimulate the growth of eBook markets

# デジタル活用による出版市場拡大を目指す

日本のコミック市場規模推移

単位：億円



出所：出版科学研究所

- ✓ デジタル化により、コミック市場規模は過去最高を更新
- ✓ 出版市場拡大に貢献するためのメディアドゥ役割を以下と定義



1. オペレーション変革・効率化

2. ビジネスモデル変革

# 紙書籍取次大手トーハンとの協業により 業界全体のビジネスモデル変革を推進

## 業界が抱える課題

1. 中小プレイヤーが多く、デジタル化が遅延
2. 紙本市場縮小、返本率高く効率化に改善余地
3. グローバル化、他デジタルコンテンツ市場拡大
4. 利用形態やキャンペーンなどニーズの高度化

課題解決には紙出版からのアプローチが不可欠

## 2社が手掛ける ビジネスモデル変革 第一弾

電子書籍取次国内最大手

紙書籍取次国内大手



- ✓ NFTデジタル特典付き出版物発売
- ✓ 電子図書館導入促進





# 読書環境のアクセシビリティ向上に向け 視覚障害者向け電子図書館事業を4月開始予定

電子書籍取次国内最大手



システム+ノウハウ



電子図書館サービス世界最大手



営業力 & 全国16拠点の営業網



紙書籍取次国内最大手



## 電子図書館サービス

→トーハンの協業により導入件数増加

- ✓ 図書館に行きたくても行けない人にも利用可能
- ✓ 教育格差是正、英語学習機会提供などに役立つ

## アクセシブルライブラリー

- ✓ メディアドゥが扱う数万点の音声自動読み上げ可能な電子書籍ファイルを活用
- ✓ 2019年に施行された読書バリアフリー法に基づき、視覚障害者の読書機会提供に貢献

その他事業

# 事業拡大に向けた 積極的な投資実行

# 最大の競争優位Positionを活かして バリューチェーンを俯瞰した投資を継続

Upstream

Downstream

IP発掘／育成

企画・出版（支援）

取次／流通

販売

マーケティング

## 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

## 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

# グローバル展開強化に向けて Publishing Service Platformの構築を推進

メディアドゥグループのグローバル戦略

→M&Aによる出版社へのインフラ（SaaS）拡充による「オペレーション変革」

## 第1弾



Firebrand Groupは昨年1月の  
グループ参画以降、順調に成長

### 好調の 背景

- ✓ 海外拠点Media Do Internationalを中心にPMIを着実に推進
- ✓ 米国出版業界の好景気を背景とした出版関連サービスへの投資意欲の高まり

## 第2弾

M&Aによる機能補完  
出版社向けサービス拡充

Firebrand事業  
出版ERP

NetGalley事業  
Web販促サービス

D2C

Eコマース  
ソリューション

2022年1月17日

英Supadü  
グループ化発表

# 米国5大出版社中の4社を顧客に持つ英Supadü をグループ化し、D2Cマーケティングへ参入

supadü™

MAKES WEBSITES. SIMPLE

## 出版社直販サイトを SaaS提供

設立 : 2010年5月

所在地 : イギリスロンドン

従業員数 : 25名

業績 : 売上高約2.3億円 (営業利益黒字)

※21/3期 1GBP=152.47円

### 提供サービス

書誌情報からEコマースサイトを容易に構築

高度な検索機能やレコメンド機能、倉庫との連携機能等を  
統合的に提供

- ✓ 売上高の約8割が米国市場向け
- ✓ 大手出版社を含む240社超の出版社が利用
- ✓ サブスクモデルで解約率3%未満と低い



supadü™ × Media Do  
MAKES WEBSITES. SIMPLE

海外出版社の直販流通で  
NFT特典付き出版物の展開を想定

# 日本文芸社「ガンニバル」 Disney+で実写化決定

日本文芸社が発行する週刊漫画ゴラクにて、  
2018年より連載中の人気コミック「ガンニバル\*」が、  
Disney+の実写ドラマ化プロジェクトとして始動（主演：柳楽優弥）

\*単行本は12巻まで刊行、累計120万部以上

コンテンツ×デジタルの加速により  
メディアミックスの可能性が拡大

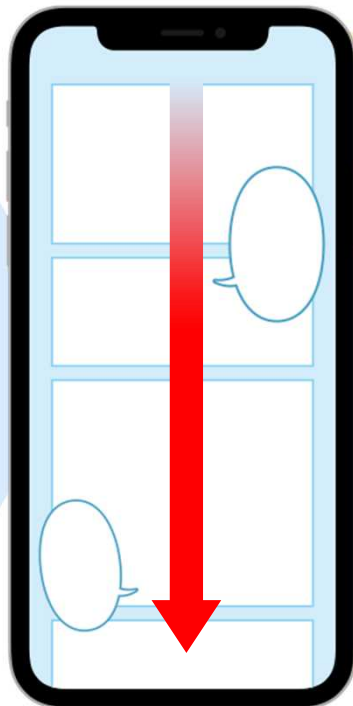


書名：ガンニバル 監督：片山慎三  
著者：二宮正明 脚本：大江崇允

# 急成長する縦スクロールマンガ市場に参入 制作と流通の両面を手掛け、市場拡大を推進

## 縦スクロール マンガの特長

- ✓ グローバル展開可能なコンテンツ
- ✓ 既存の枠組みに囚われない  
新たなビジネスモデルの実現
- ✓ 新たなユーザー層獲得の可能性



**Position** を活かしたコンテンツ流通を実現し  
市場の健全な発展に貢献

コンテンツ  
流通・調達



コンテンツ  
制作・制作支援



原作提供



+ 国内外プレイヤーとの連携

# BtoC事業本格化に向けた認知度向上を目指し バスケットボールクラブ運営法人を設立

- ✓ 2022年4月、当社子会社となるバスケットボールクラブ運営法人「株式会社がんばろう徳島」を徳島県にゆかりのある複数企業との共同出資にて設立
- ✓ コストコントロールを重視し、3年以内の黒字化を目指す



チーム名：TOKUSHIMA GAMBAROUS  
(徳島ガンバロウズ)

当社議決権：67%超を予定

BtoCサービス  
普及に向けた  
認知度向上

地方創生・  
人材採用

- ① これまでBtoB事業が中心だった  
メディアドゥの**知名度向上**
- ② 関連するNFTファンアイテムを制作  
**FanTopマーケットを活性化**



メディアドゥが掲げる地方創生・プロスポーツ振興  
採用力・人材リテンション強化






# 3. 中期戦略方針

MEDIUM-TERM STRATEGY

# 新中期経営計画を2022年4月に発表予定

- 
- 2018** 中期経営計画  
「Roadmap to 2020」を発表
  - 2019** 順調な進捗状況を受け  
中期経営計画の見直しを発表
  - 2020** 上場来初となる  
エクイティファイナンスを実施
  - 2021** トーハンとの資本業務提携などを踏まえ、  
新中期経営計画の発表を見送り

**2022年4月18日** (2022年2月期 通期決算発表時)

## 新中期経営計画発表

### 電子書籍取次事業の今後について

- ✓ 一部書店の大規模キャンペーンの反動
- ✓ 取引先との交渉状況を踏まえた売上・利益への影響  
(協議中)

### 投資計画について

- ✓ Legacyを作る (次世代取次基幹システム開発)
- ✓ Legacyを創りに行く (FanTop/GREET)
- ✓ インプリント事業 (自社IP戦略/縦スクマンガ)
- ✓ 出版ERP (海外事業戦略含む)
- ✓ M&A戦略

# 新たな事業軸創出に向けた投資を強化

2023年2月期は今期比減益となる可能性

- ✓ 一部書店の大規模キャンペーンの反動
- ✓ 新規事業創出に向けた投資強化
- ✓ 取引先との交渉状況を踏まえた影響（協議中）

その他事業 + M&A・投資

Legacyを創りに行く

Legacyを作る

# 4.参考資料

A P P E N D I X

単位：百万円	2021年2月期								2022年2月期					
	1Q		2Q		3Q		4Q		1Q		2Q		3Q	
売上高	20,292		21,441		20,272		21,533		28,408		26,825		23,533	
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%	22,054	93.7%
その他事業	228	1.1%	299	1.4%	314	1.6%	347	1.6%	334	1.2%	2,017	7.5%	1,480	6.3%
売上原価、販売管理費	19,560		20,643		19,650		21,020		27,571		25,973		22,971	
著作料・その他原価	17,862	88.0%	18,878	88.0%	17,750	87.6%	19,012	88.3%	25,669 <sup>※1</sup>	90.4%	23,426 <sup>※3</sup>	87.3%	20,579	87.4%
手数料等	54	0.3%	57	0.3%	53	0.3%	51	0.2%	42	0.1%	37	0.1%	34	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%	113	0.5%
人件費等	750	3.7%	784	3.7%	799	3.9%	852	4.0%	899	3.2%	1,456 <sup>※2</sup>	5.4%	1,374	5.8%
償却費等	182	0.9%	181	0.8%	184	0.9%	210	1.0%	229	0.8%	305	1.1%	276	1.2%
その他	494	2.4%	541	2.5%	624	3.1%	666	3.1%	610	2.1%	587	2.2%	592	2.5%
営業利益	732	3.6%	797	3.7%	621	3.1%	512	2.4%	836	2.9%	851	3.2%	562	2.4%
経常利益	734	3.6%	849	4.0%	615	3.0%	521	2.4%	846	3.0%	836	3.1%	547	2.4%
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%	617 <sup>※4</sup>	2.2%	218 <sup>※4</sup> <sup>※5</sup>	0.8%	260	1.1%
EBITDA	914	4.5%	979	4.6%	806	4.0%	723	3.4%	1,065	3.8%	1,157	4.3%	839	3.6%

※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

(ご参考) 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
メディアドゥ	-	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

単位：百万円

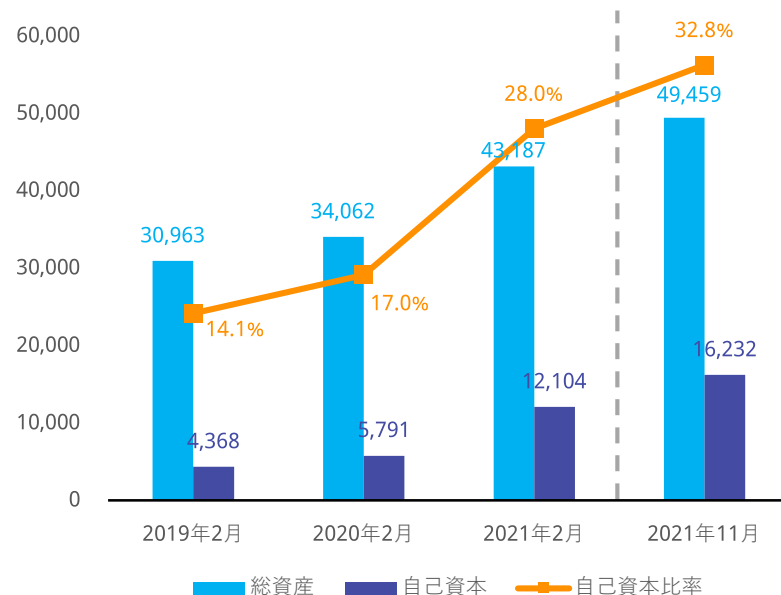
		前期 (通期)	今期着地見込み				通期※
			1Q (実績)	2Q (実績)	3Q (実績)	4Q※	
売上高	Nagisa	69	110	124	115	91	440
	Firebrand	-	-	353	356	363	1,071
	日本文芸社	-	-	1,429	876	992	3,296
	<b>合計</b>	<b>69</b>	<b>110</b>	<b>1,906</b>	<b>1,347</b>	<b>1,445</b>	<b>4,808</b>
のれん償却後 営業利益	Nagisa	-49	-67	-95	-72	-70	-304
	Firebrand	-	-	22	32	-20	34
	日本文芸社	-	-	119	30	20	169
	<b>合計</b>	<b>-49</b>	<b>-67</b>	<b>46</b>	<b>-10</b>	<b>-70</b>	<b>-101</b>

※概算値

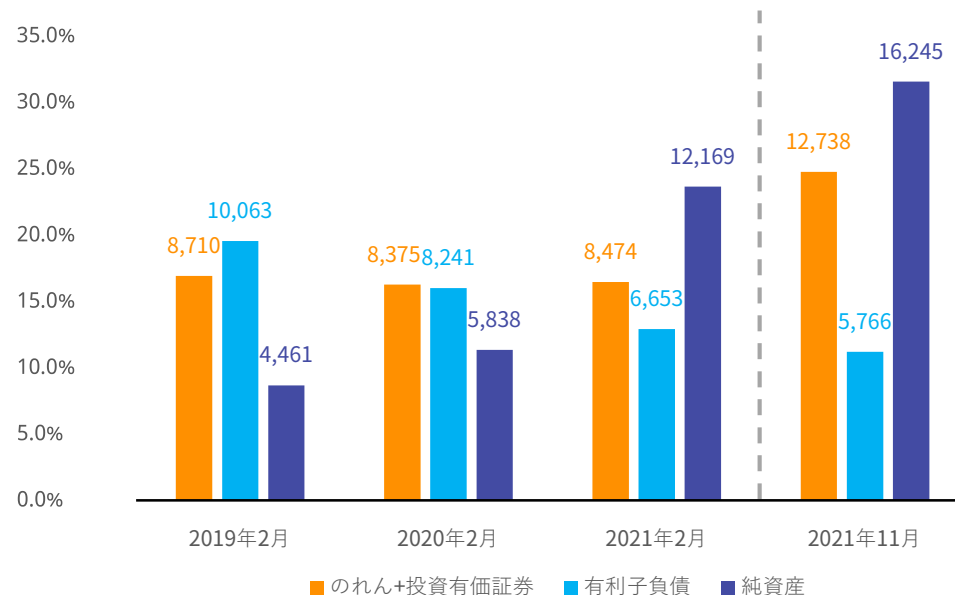
単位：百万円	2021年2月期2Q	2021年2月期3Q	増減	主たる変動要因、他
<b>流動資産</b>	<b>37,359</b>	<b>34,689</b>	<b>-2,669</b>	
現金及び預金	11,948	11,889	-58	
受取手形及び売掛金	24,300	21,267	-3,032	売上減少と連動した減少
<b>固定資産</b>	<b>14,710</b>	<b>14,769</b>	<b>59</b>	
有形固定資産	379	401	22	
ソフトウェア	737	900	162	
のれん	6,632	6,474	-157	
投資有価証券	6,236	6,264	27	
<b>資産合計</b>	<b>52,069</b>	<b>49,459</b>	<b>-2,609</b>	
<b>流動負債</b>	<b>30,364</b>	<b>27,701</b>	<b>-2,663</b>	
支払手形及び買掛金	26,825	24,400	-2,424	売上減少と連動した減少
1年内返済予定の長期借入金	1,113	1,070	-42	借入金返済による減少
<b>固定負債合計</b>	<b>5,752</b>	<b>5,512</b>	<b>-240</b>	
長期借入金	4,948	4,695	-252	借入金返済による減少
<b>負債合計</b>	<b>36,117</b>	<b>33,213</b>	<b>-2,904</b>	
株主資本合計	15,619	15,879	260	
資本金	5,908	5,908	—	
資本剰余金	7,197	7,197	—	
利益剰余金	2,514	2,774	260	
その他包括利益累計額合計	301	353	51	
新株予約権	0	0	—	
非支配株主持分	30	13	-17	
<b>純資産の合計</b>	<b>15,951</b>	<b>16,245</b>	<b>294</b>	
<b>負債・純資産合計</b>	<b>52,069</b>	<b>49,459</b>	<b>-2,609</b>	

# 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 (単位：百万円)



主要B/S指標推移 (単位：百万円)



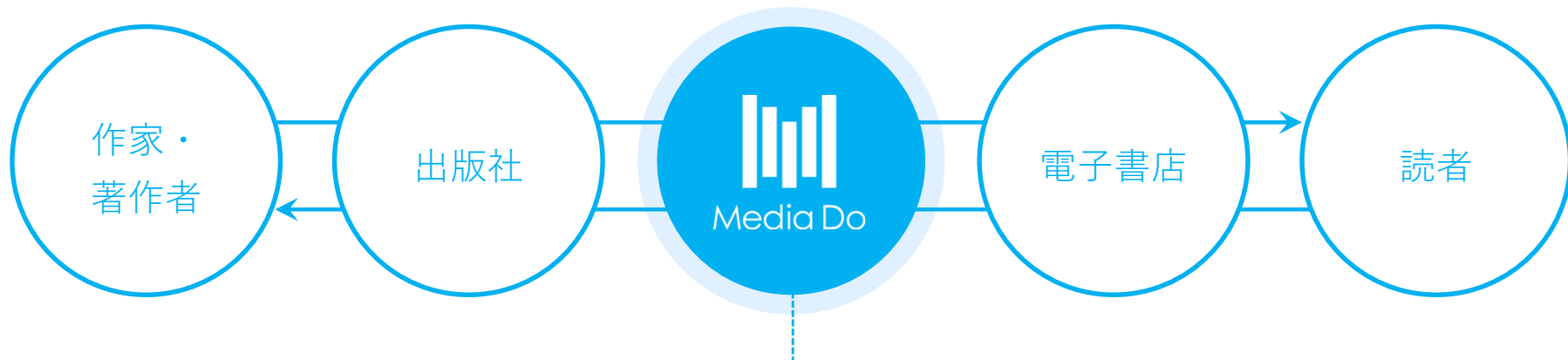


# 電子書籍流通の35%はメディアドゥ経由



※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」より2020年度の実績値を記載

# メディアドゥは「電子書籍取次最最大手」



1. 出版社との取引・契約を仲介
2. 出版社・著作者への売上を分配
3. 配信システムの運営
4. 様々なキャンペーンを実施

電子書店のコンテンツラインナップを充実化  
電子書店での毎月の売上データを集計  
出版社から預かったコンテンツを電子書店に提供  
出版社・電子書店と連携した割引・無料などの施策を実施

# メディアドゥの強み①Position

## 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（2021年2月期実績）  
を誇る、世界でもAmazonに次ぐ  
第2位の電子書籍流通事業者

## グローバルにおける存在感

W3C※1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

## 業界からの支援

4大出版社※2やトーハンを中心とした  
出版業界の株主シェア 14%超

※1 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  
※2 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

# メディアドゥの強み②Technology

## 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・統合により流通カントリーを削減し、さらなる業界発展に貢献

※ 「Software as a Service」の略

# 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

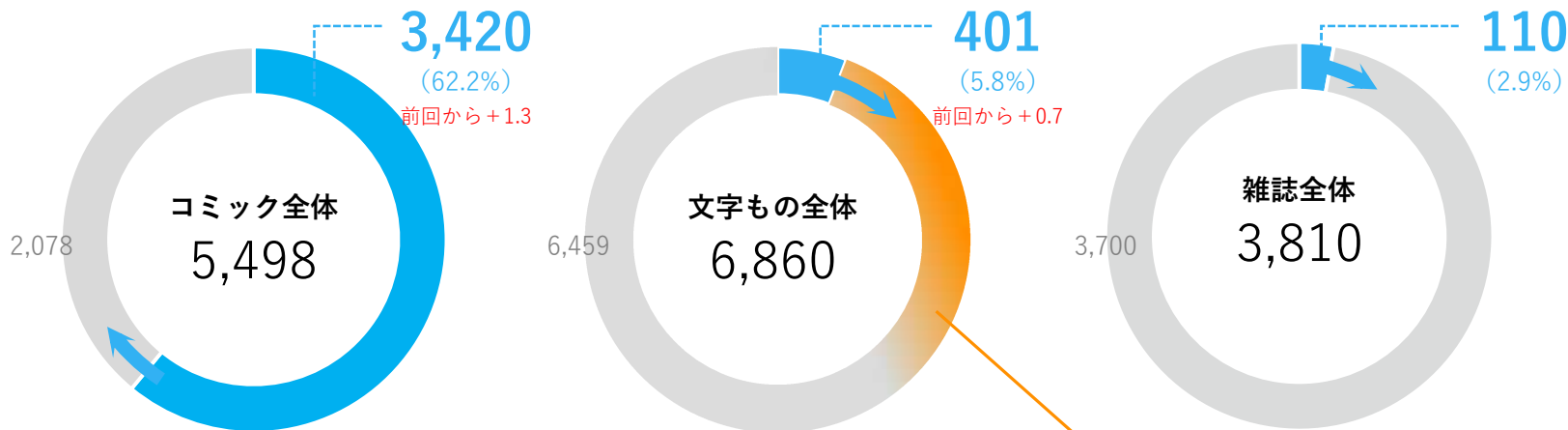
※1 日本書籍出版協会に加盟している出版社（2021年7月31日現在、394社）のうち、オーディオブックなど非出版系の出版社を除いた企業を主要出版社と定義

※2 メディアドゥ調べ。なお、売上高が少額、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2021」における「購入・課金したことがある電子書籍ストアTop20」、出版社直営書店は除く

# 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年ジャンル別出版市場規模 (単位：億円)



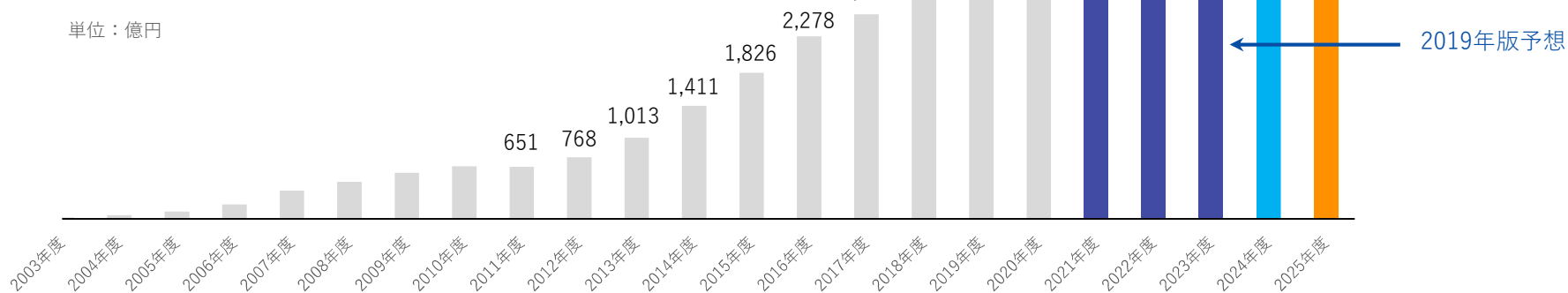
※ 出版科学研究所が発表する紙出版物の統計では、コミック書籍の90%が「雑誌扱いコミック」として「雑誌」に分類されているため、上記では「雑誌扱いコミック書籍」を書籍として集計し直した値を記載。また、コミック売上には紙・電子とも「コミック書籍」のみ計上、「コミック雑誌」は雑誌に含めている (出所：出版科学研究所)。

米国・中国の出版市場における  
文字もの電子書籍シェアは30~40%

# 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

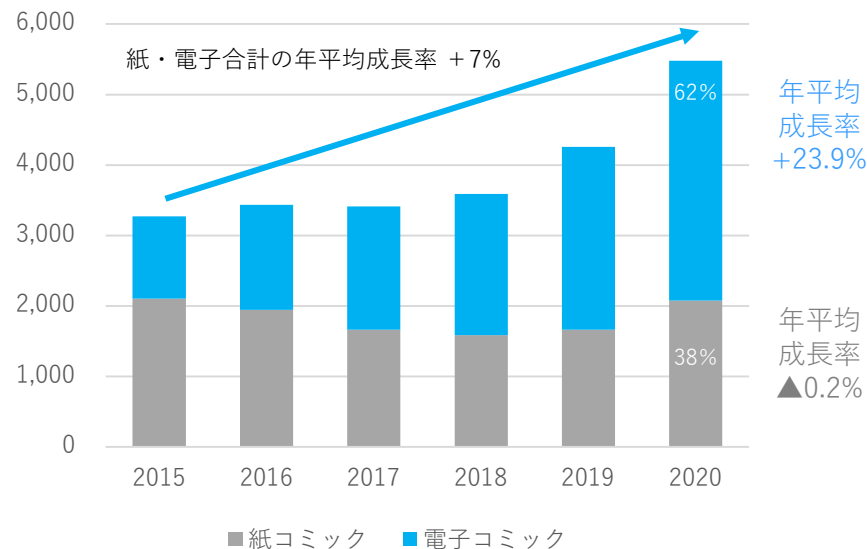
単位：億円



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」

# 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

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



# 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

823億円 (98.6%)

株式会社メディアドゥ  
株式会社出版デジタル機構

株式会社メディアドゥテック徳島  
株式会社Nagisa

## その他事業

12億円 (1.4%)

Media Do International, Inc.  
メディアドゥグループの国際事業展開拠点 (米サンディエゴ)

アルトラエンタテインメント(株)  
電子マンガカラーリングや、漫画家向けの作画支援サービス提供

(株)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

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)MyAnimeList  
世界最大級アニメ・マンガコミュニティメディア「MyAnimeList」運営

(株)日本文芸社  
実用書・コミック・小説・雑誌を、紙・電子問わず出版・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Webマーケティングツール「NetGalley」の提供

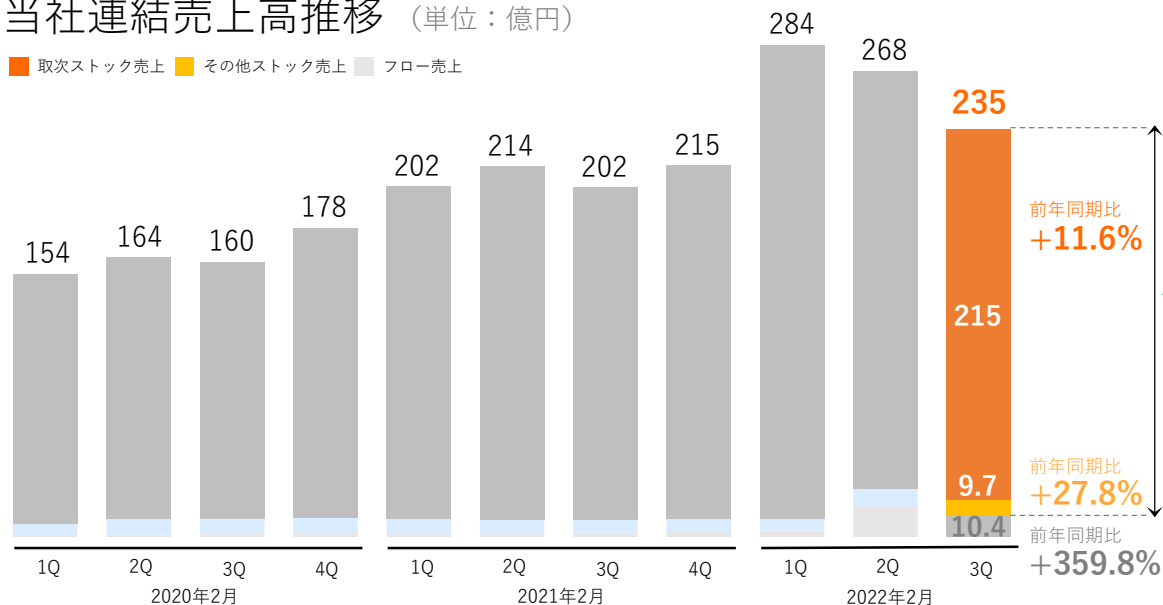
2021年2月期  
通期売上高

835億円

# 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



売上高に占める  
ストック売上構成比

94.8%

# 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	<b>1,000億円</b> ※1	+19.7% (+165億円)
営業利益	26.6億円	<b>30.0億円</b> ※2	+12.6% (+3.4億円)
経常利益	27.2億円	<b>28.2億円</b> ※3	+3.7% (+1.0億円)
当期純利益	15.1億円	<b>16.0億円</b>	+5.3% (+0.9億円)
EBITDA	34.2億円	<b>40.0億円</b>	+16.8% (+5.8億円)

※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

# 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

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 $\alpha$ 版、11月に $\beta$ 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

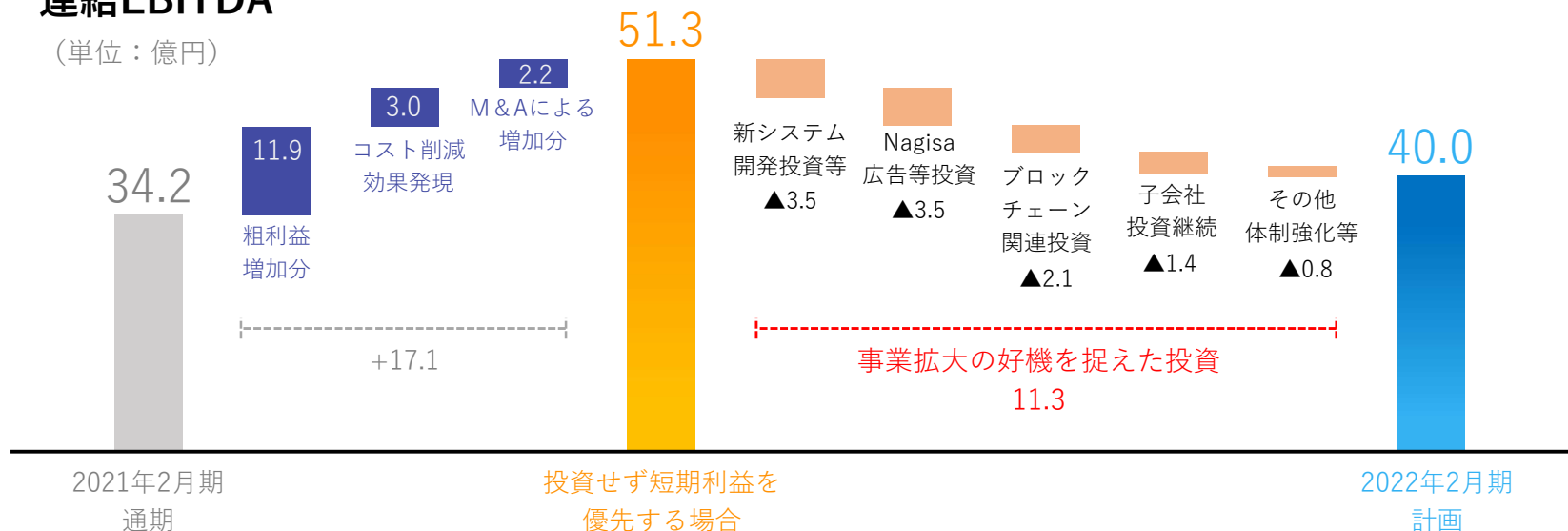
## 事業拡大に向けた 投資実行

- ・ 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

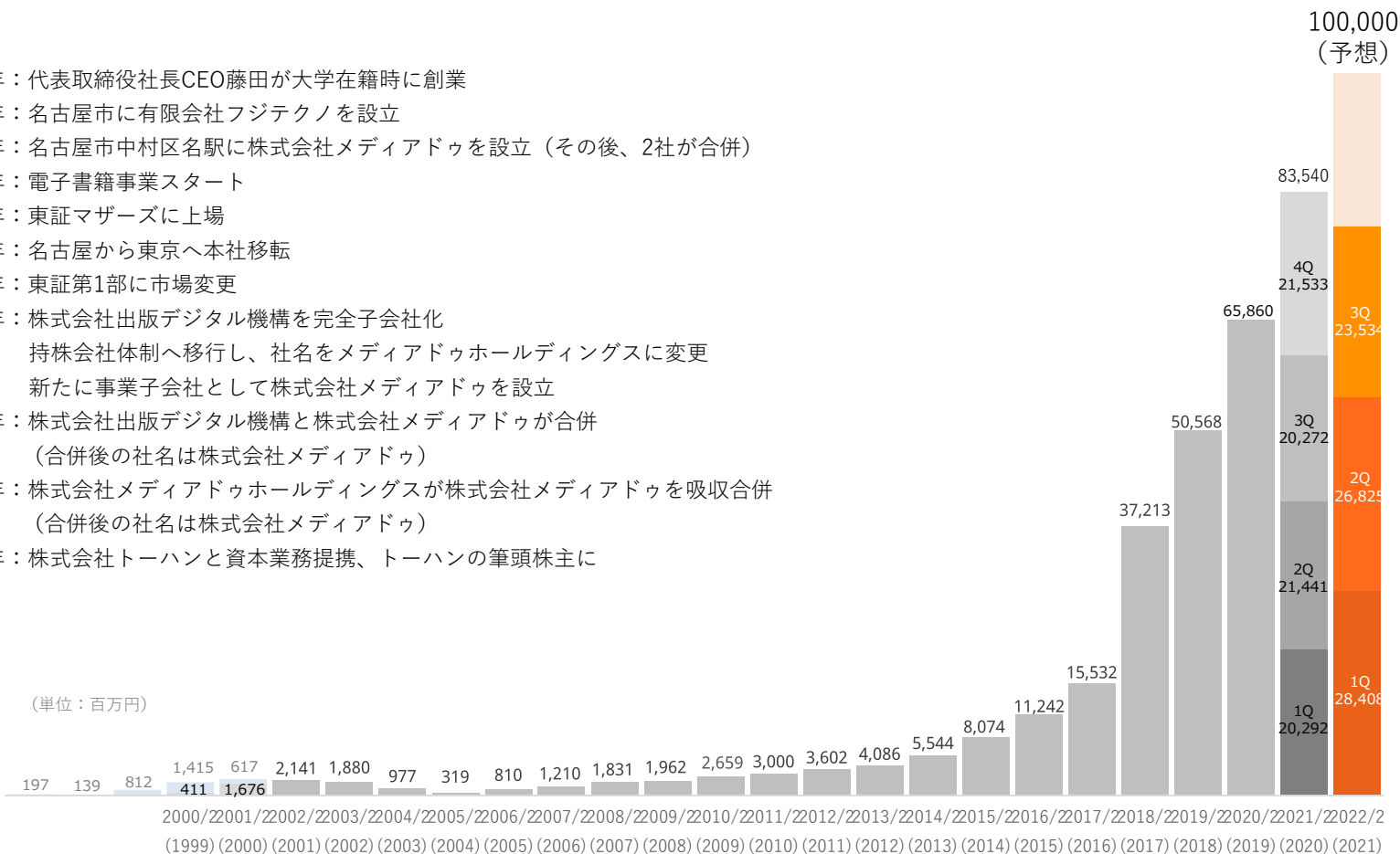
# 足元の急激な環境変化を捉え DCAの実現や出版DXの推進を急ぐ

## 連結EBITDA

(単位：億円)



- 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ゥを設立（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、社名をメディアドゥ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ゥを設立
- 2019年：株式会社出版デジタル機構と株式会社メディアドゥが合併  
（合併後の社名は株式会社メディアドゥ）
- 2020年：株式会社メディアドゥホールディングスが株式会社メディアドゥを吸収合併  
（合併後の社名は株式会社メディアドゥ）
- 2021年：株式会社トーハンと資本業務提携、トーハンの筆頭株主に



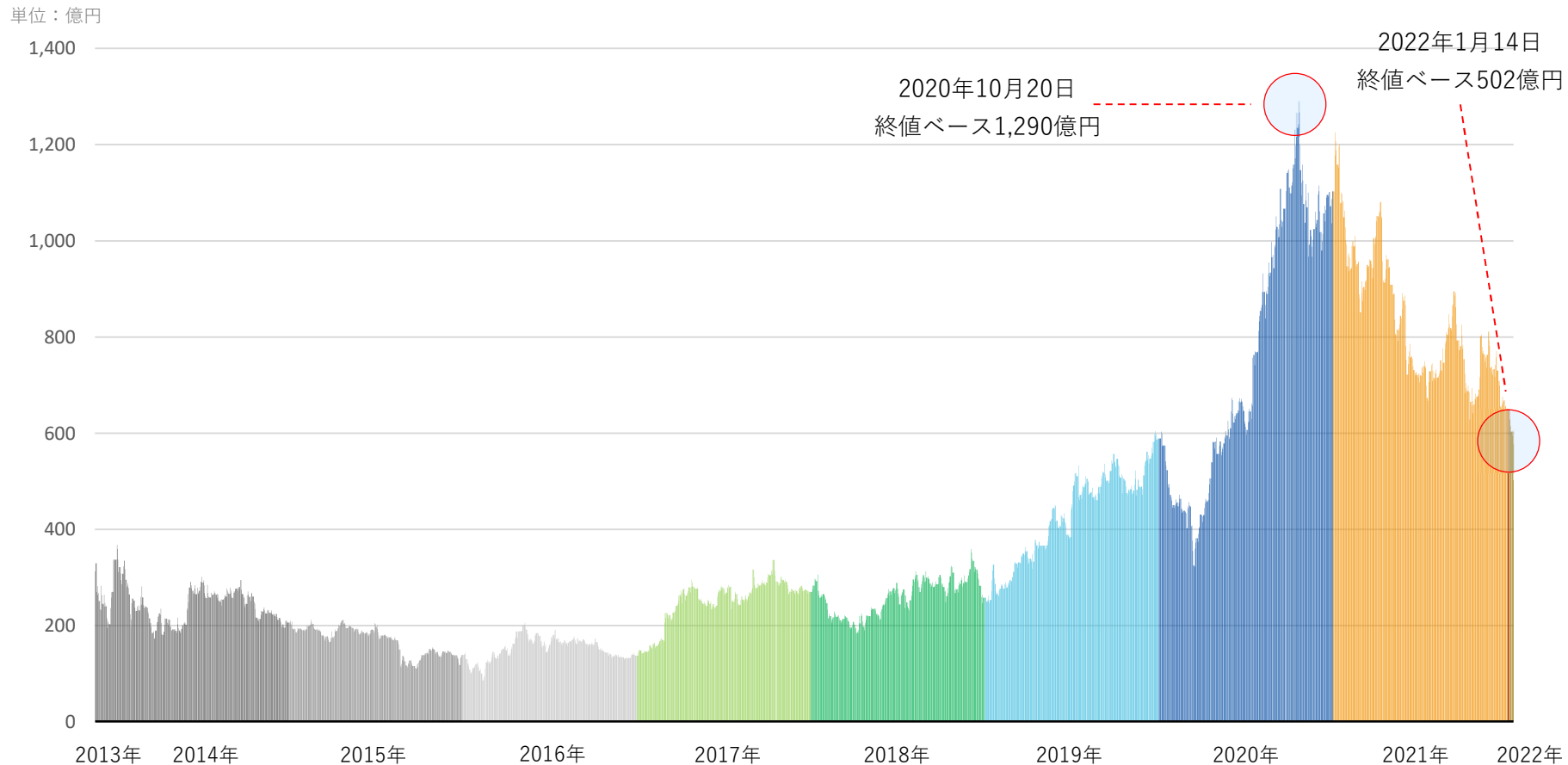
#### 4. 参考資料

#### 上場以来の当社株価・出来高推移



## 4. 参考資料

### 上場以来の当社株価・出来高推移





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	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



ジャイブ株式会社



株式会社  
出版デジタル機構





### 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。



### 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。



### 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)ワールドブライダルを経て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 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 CEDO※1

**花村 佳代子**



執行役員 CPSO※2

**塚本 進**



執行役員 CTO

**泉 純一郎**



執行役員 CFO

**山田 亮**



執行役員 CHRO

**千原 陽一**



執行役員 CSO

**蒔田 明史**



執行役員 CIO※3

**鈴木 元**

※1 Chief Ebook Distribution Officer  
※2 Chief Publication Solutions Officer  
※3 Chief Integration Officer

## 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くようお願いいたします。

当社IR情報サイト <https://mediado.jp/ir/>