

# FY2022.3Q

株式会社メディアドゥ

2023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

# INDEX

## 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
2. 戦略投資事業
3. その他

## 3 参考資料

## 当社のミッション・ビジョン

### MISSION

著作物の健全なる創造サイクルの実現

Unleashing a Virtuous Cycle of Literary Creation

### 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

More Content for More People!

# Executive Summary

## 1. 業績ハイライト

### 第3四半期累計

売上高 **780億円** (進捗率78.0%)

EBITDA **29.6億円** (進捗率82.4%)

## 2. 今後の見通し

### 市場環境

- LINEマンガの移管による影響は受けつつも、電子書籍市場は引き続き堅調に推移する見込み (前年比成長率約110%前後)

### 今期通期業績予想

- 電子書籍市場の成長に加え、一過性の増減益要因を鑑みて、今期の通期業績予想は上方修正

## 3. 電子書籍流通事業

### LINEマンガの影響

- 2Qから3Qにかけて一部遅延が発生したものの、12月までで大手出版社の移管完了
- 来期のLINEマンガへの売上高は約15億円程度を見込む

### 取次事業

- 10月クールのメディア化作品が好調
- 一部書店による一部出版社作品のキャンペーンが好調

## 4. 戦略投資事業

### FanTop事業

- FanTopのサービスローンチ (2021/10/12) から一年が経過し、事業成長方針を確立
- ビューア機能開発などユーザー体験の向上やNFTデジタル特典付きの発行点数増加など、今後はKPIを定めサービスに磨きをかける

### 出版ソリューション事業

- 韓国制作スタジオCONTENTS LAB. BLUE社に投資 (約5億円)
- オリジナルTSC専用作品の流通開始 (「どろろ Re:Verse」)

# 1. 連結業績ハイライト

CONSOLIDATED PERFORMANCE HIGHLIGHTS

# 売上高は電子書籍流通事業で堅調な成長 利益は戦略的投資と一過性要因により減益

**売上高：** 前年の大型キャンペーンによる一過性影響の反動減（60億円超）

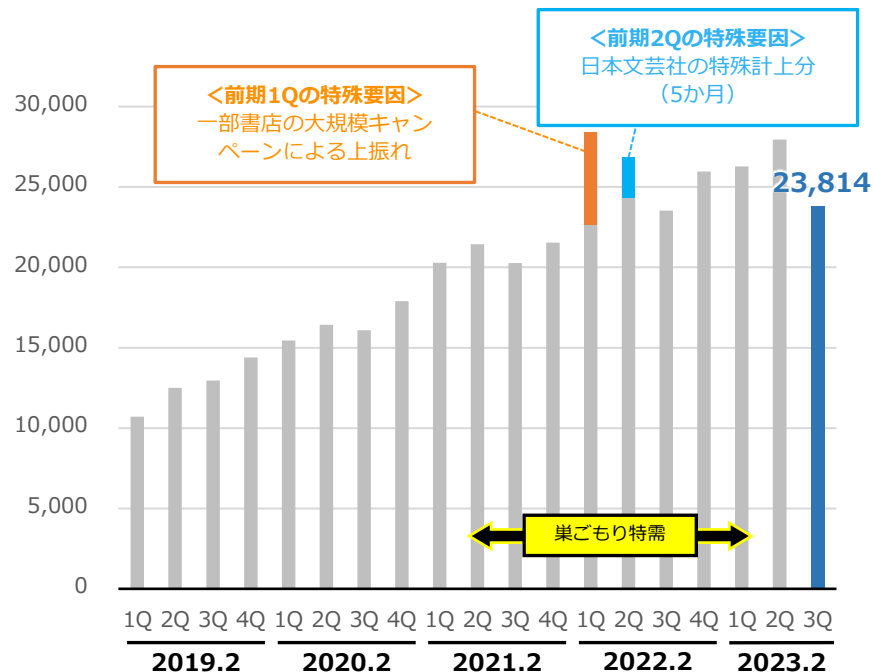
**当期純利益：** 成長投資実施 + のれん等の資産の減損・除却※による利益減

※Nagisa社に係るのれんの減損2.8億円、GREET事業の終了等に伴うソフトウェアの減損・除却2.4億円の計5.2億円

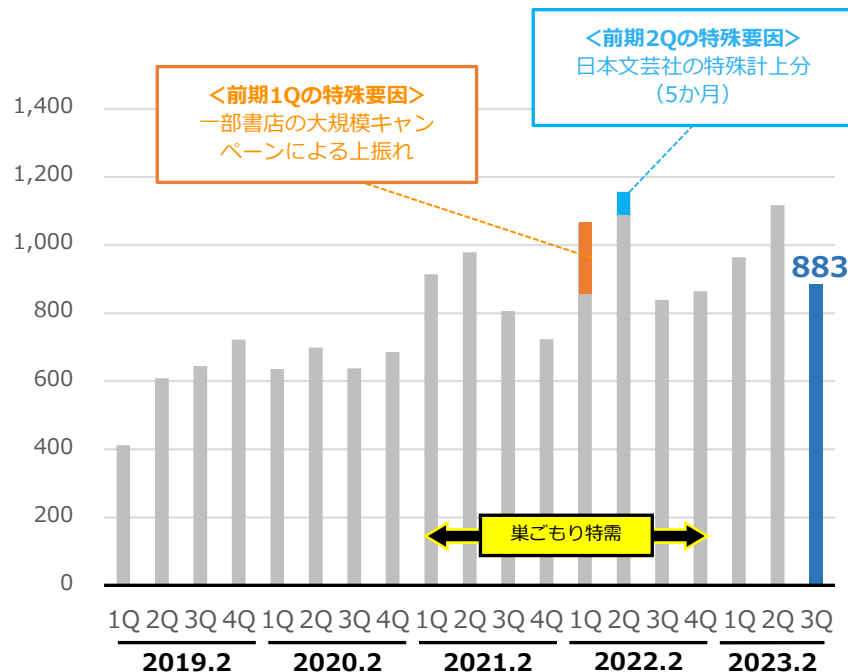
|        | 前期3Q累計  |     | 当期3Q累計         | 前年同期比                                   |
|--------|---|-----|----------------|---|
| 売上高    | 実績値： <b>787</b> 億円<br>実力値： <b>727</b> 億円<br><small>※一部書店の大型<br/>キャンペーンによる<br/>一時的な売上増</small> | 反動減 | <b>780</b> 億円  | 実績値： -0.9% (-7億円)<br>実力値： +7.3% (+53億円) |
| 営業利益   | <b>22.5</b> 億円  |     | <b>18.3</b> 億円 | -18.6% (-4.2億円)                         |
| EBITDA | <b>30.6</b> 億円  |     | <b>29.6</b> 億円 | -3.3% (-1億円)                            |
| 当期純利益  | <b>10.9</b> 億円  |     | <b>4.4</b> 億円  | -59.6% (-6.5億円)                         |

# 第3四半期は対前年比巣ごもり消費の一巡と LINEマンガ移管による一過性の影響を受け微増着地

四半期連結売上高推移 (単位：百万円)



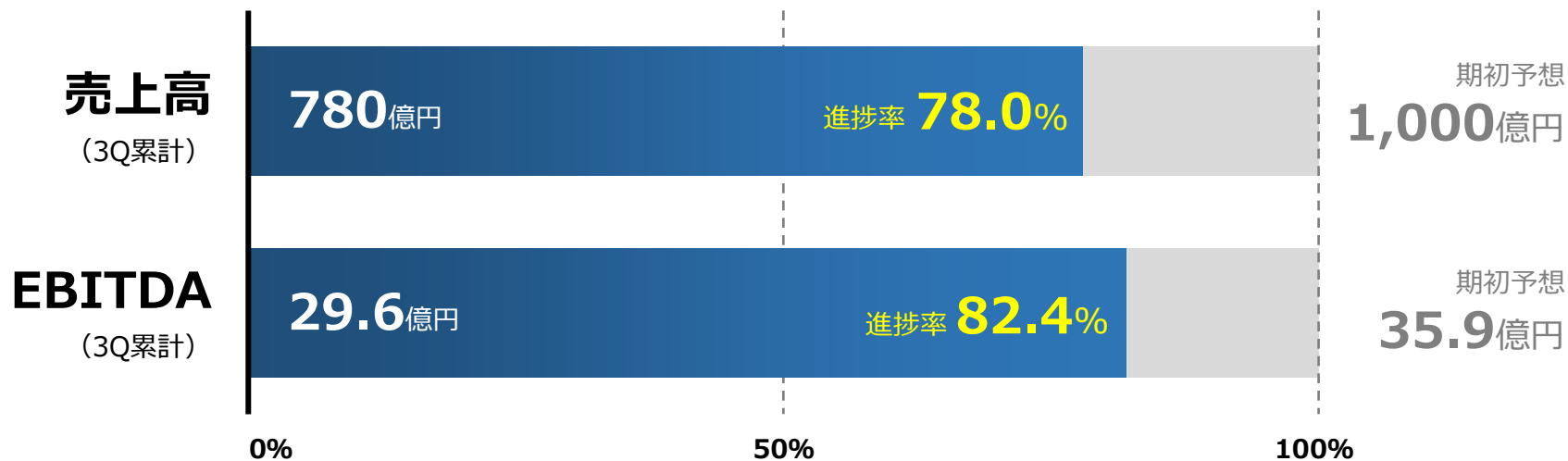
四半期連結EBITDA推移 (単位：百万円)





# 通期業績予想比、売上高とEBITDAの進捗率は いずれも75%超と順調に推移

## 通期予想と3Qまでの累計連結業績比較





# 電子書籍市場の着実な成長など堅調な事業環境に一過性要因が加わり通期業績予想を上方修正

|        | 3Q     |       | 通期業績予想  |         |                |
|--------|--------|-------|---------|---------|----------------|
|        | 実績     | 進捗率   | 期初      | 上方修正    | 差分             |
| 売上高    | 780億円  | 78.0% | 1,000億円 | 1,010億円 | 10億円 (+1.0%)   |
| 営業利益   | 18.3億円 | 91.5% | 20.0億円  | 22.5億円  | 2.5億円 (+12.5%) |
| 当期純利益  | 4.4億円  | 51.8% | 8.5億円   | 9.0億円   | 0.5億円 (+5.9%)  |
| EBITDA | 26.9億円 | 82.4% | 35.9億円  | 38.3億円  | 2.4億円 (+6.7%)  |

## 進捗率51.8%の要因

- ✓ Nagisaののれん減損 (約2.8億円)
- ✓ GREET事業の終了等に伴うソフトウェア資産の減損・除却 (約2.4億円)

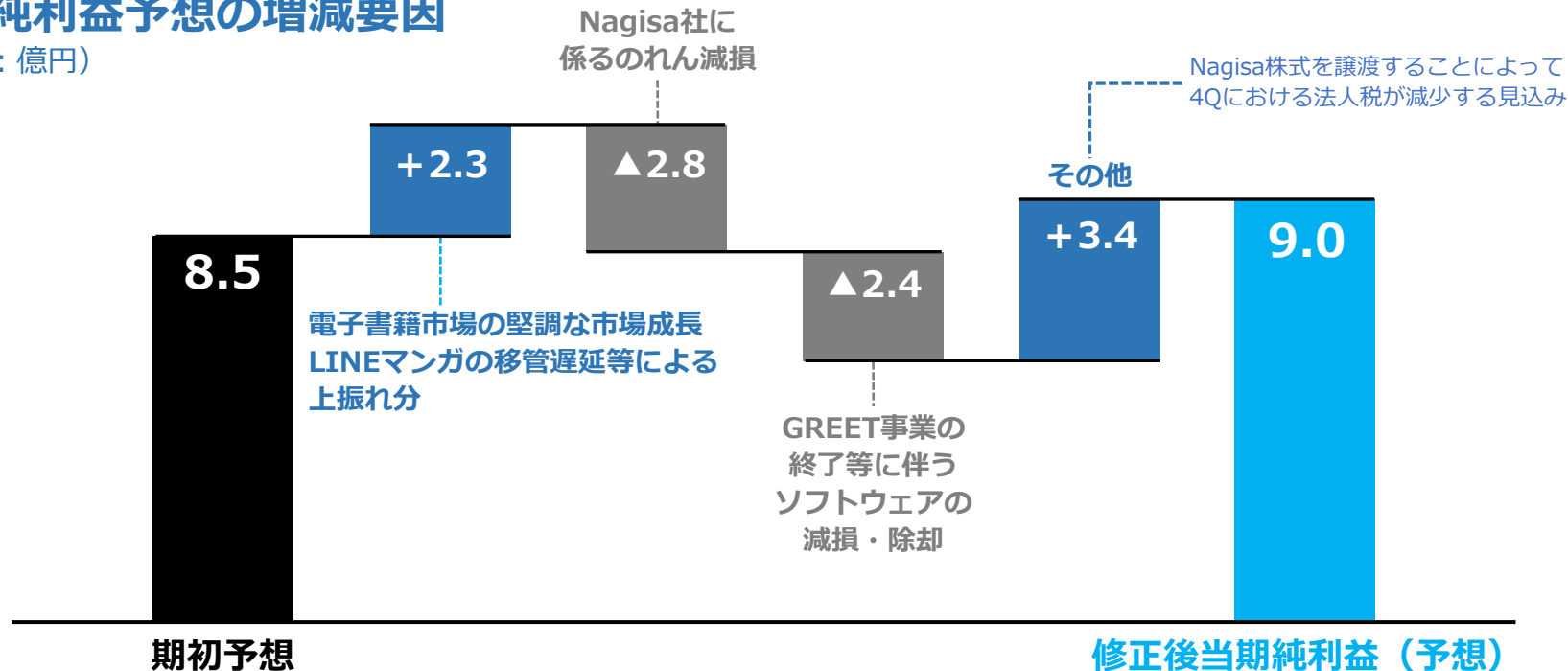
## 上振れの要因

- ✓ 電子書籍市場の堅調な市場成長、LINEマンガの移管遅延 (約2.3億円)
- ✓ Nagisa株式を譲渡することによって4Qにおける法人税が減少する見込み (約3.4億円)

# 一過性要因はあるものの、業績が堅調に推移したことで当期純利益は期初予想を上振れる見込み

## 当期純利益予想の増減要因

(単位：億円)



# 2. 今後の成長方針

Media Do  
BUSINESS STRATEGY

# 当社の成長方針

## 戦略投資 事業

インプリント事業

国際事業

出版ソリューション事業

FanTop事業  
(旧ファンマーケティング事業)

## 電子書籍 流通事業

正規版を取り扱うことができる「信頼」と、  
最大の強みである「Position」を生み出す  
当社グループのコア事業

## 2.今後の成長方針

# 電子書籍流通事業

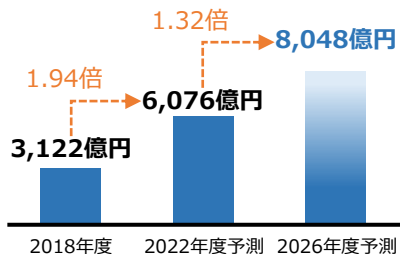
eBook distribution business

# 堅調な電子書籍市場の成長と流通シェアの拡大 出版業界における信頼の土台の確かな構築

拡大を続ける電子書籍市場において、当社はオペレーショナルエクセレンスを実現することで流通カロリーの低減に寄与  
ほぼ全ての出版社と書店を結ぶ独自のポジションと信頼を構築し、業界のさらなる活性化に貢献

## 電子書籍 市場は伸長

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2022」より

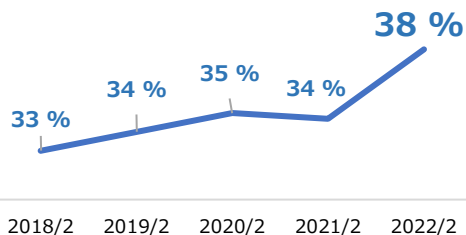


## 信頼 の獲得



## 流通シェア は年々拡大

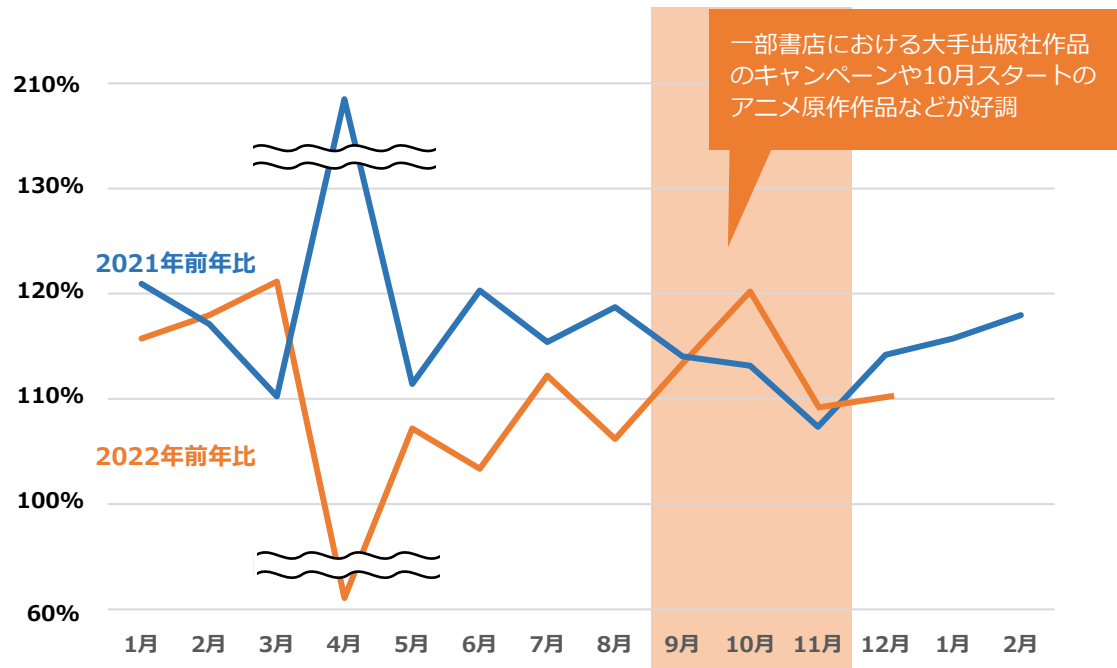
出所：インプレス総合研究所「電子書籍ビジネス調査報告書2022」より当社計算



- ・流通カロリー低減
- ・流通スピード向上

# 巣ごもり消費の一巡後も、第3四半期は一部書店における施策等により昨年比好調に推移

## 電子書籍流通事業売上高対前年比推移



### 電子書籍市場全体の成長率と同水準で推移

- ✓ 大型キャンペーンの影響がある4月を除いた第3四半期末累計の2022年前年比成長率は**111.6%**
- ✓ 電子書籍市場における2021年度と2022年度予測の前年比市場成長率**110%\***と同水準での推移

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2022」より

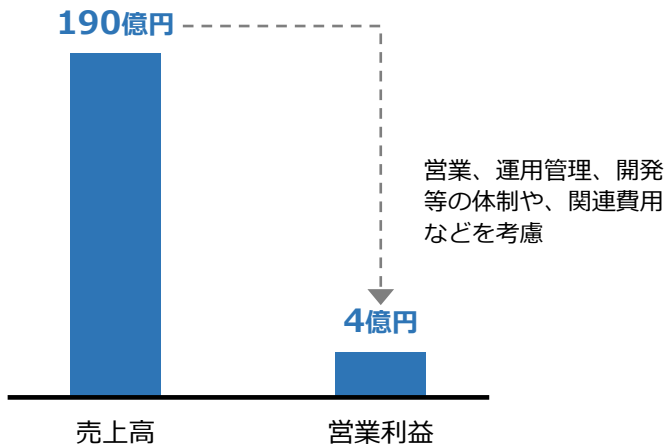
※8月以降の数値についてはLINEマンガ分を除いて算出



# LINEマンガのバックエンド業務移管は進行中 大手出版社の移管も完了したものの、一部遅延が影響

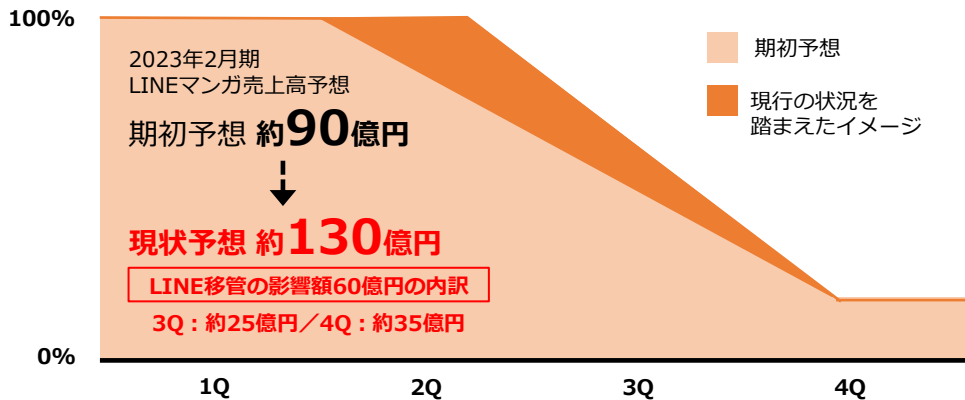
12月で大手出版社のバックエンド業務の移管は完了したものの、2Qから3Qにかけて移管の遅延が発生  
来期のLINEマンガ向け売上高は約15億円前後（前期比8%）になる見込み

## 2022年2月期における LINEマンガ※1の業績影響



※1 LINEマンガを運営する、LINE Digital Frontier株式会社向けの売上高を記載

## 今期業績への影響 (LINEマンガ※1向け売上高)



➡ 来期LINEマンガ向け売上高見込み：約15億円  
(株式会社イーブックイニシアティブジャパン経由)

## 2.今後の成長方針

# 戦略投資事業

Strategic investment businesses

# 戦略投資事業

---

1 FanTop事業※

2 出版ソリューション事業

3 その他

※事業名を『ファンマーケティング事業』→『FanTop事業』に変更しました

# メディアドゥならではの「NFTデジタル特典付き出版物」を中心に市場創出を目指す

2021年10月12日ローンチ

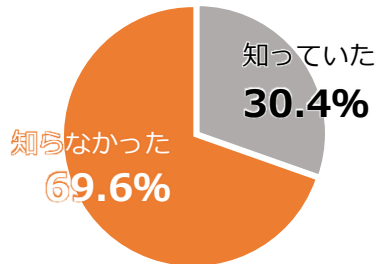
- ✓ メディアドゥが自社開発・運営するNFTマーケットプレイス
- ✓ デジタルコンテンツの収集・鑑賞、ファン同士の共有・譲渡・売買を楽しめる



FanTop

- ① NFTプライマリコンテンツ販売  
(NFTデジタルコンテンツの直接販売)
- ② NFTデジタル特典  
(本にNFTデジタル特典を付けて販売)

現状、国内における  
NFT自体の認知度はかなり低い



NFT知名度調査

NFT利用者はさらに少ない

出所：CoinOtaku社調べ  
<https://creatorzine.jp/news/detail/2609>  
調査期間：2021年10月9日～18日  
調査方法：インターネット  
調査人数：500人  
調査対象：全国20代～70代の男女

1年経過して得られた成果

1. 紙本にNFTデジタルコンテンツを付与
2. 全国書店へNFTデジタル特典付き出版物を流通
3. WebだけでなくiOS/Android向けアプリの開発
4. NFTコンテンツを取得する導線を簡便化（QRコード等）

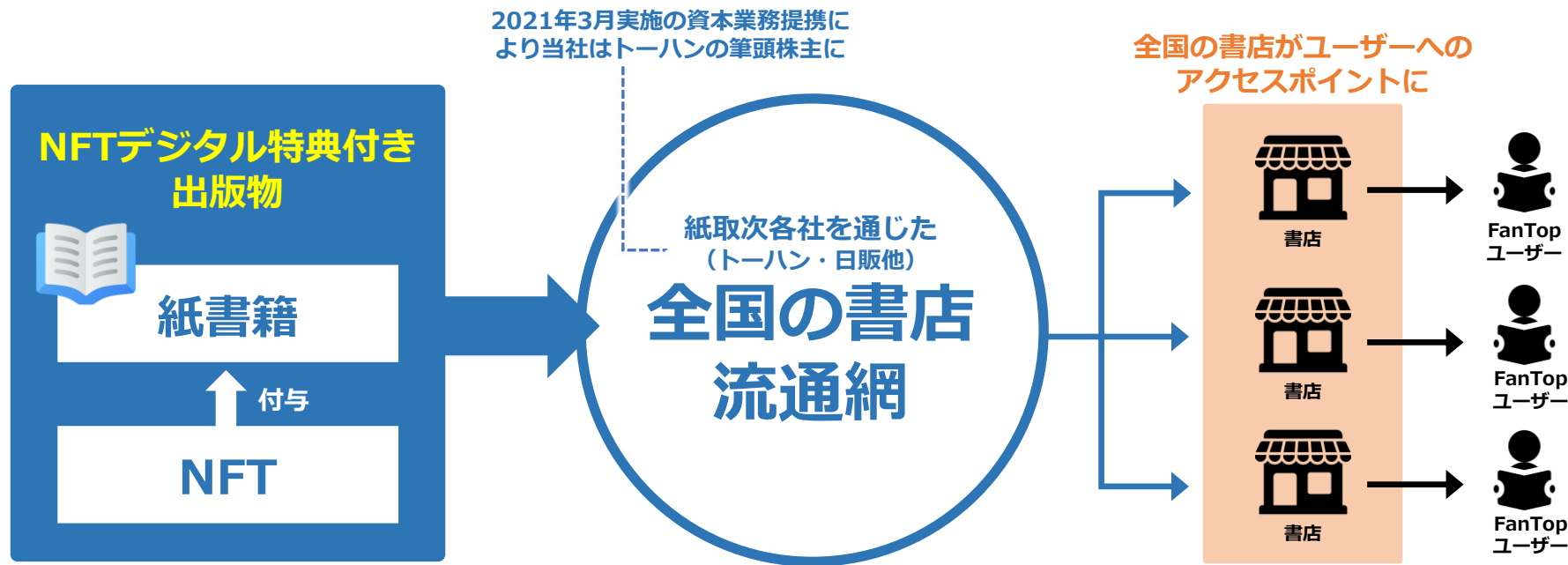
販売実績の向上

NFTデジタル特典付き出版物は、通常版に比べて  
販売単価は33%、実売率は37%上昇

書店連携による新たなNFTユーザーの確立

全国書店店頭で「NFTデジタル特典付き出版物」を販売し、  
幅広いユーザーにリーチ可能に

# 紙取次大手の流通網を經由して NFTデジタル特典付き出版物を広くユーザーに届ける



全国の書店（＝リアル）を通じてNFTを提供できるのはメディアドウの特長

# さまざまな実験フェーズを経て トーハンとの資本業務提携による取組み自体に手ごたえ

## FanTopによって実現した 様々な取組み・コンテンツ

1



音声のNFT  
デジタル特典  
付き出版物

2



NFTデジタル  
特典付きマンガ

3



NFTデジタル  
特典付き電子  
書籍 & 発行全  
部数への特典  
付与

4



1冊の電子書籍を  
NFTデジタル特  
典として付与

## リアル書店にてNFTデジタル 特典付き出版物の販売

NFT引き換え  
QRコード



フィジカル  
コンテンツ

書籍

×

デジタル  
コンテンツ

NFT

コンテンツIPホルダーとの共創  
企画協力数 60社

- ①デジタルカード
- ②デジタルフィギュア
- ③音声コンテンツ
- ④電子書籍

- ①単品企画
- ②リアリティ企画
- ③コンプリート企画

販売単価<sup>※1</sup> 33%上昇  
実売率<sup>※2</sup> 37%上昇

NFTデジタル特典付き  
出版物総売上高(概算)<sup>※3</sup>

約2億2,800万円

※1:2022年1月から現在までに販売したNFTデジタル特典付き出版物の平均値

※2:実売率は初版発売日から30日間における計算(重版含まず)

※3:2021年10月~2022年10月期間における概算数値

ブロックチェーンと相性が良い“コンテンツ市場”に  
おける競争力の高いサービス実現に手ごたえ

# さらなる事業成長に向けてKPIを定め、 出版業界を含むコンテンツ市場の活性化に貢献

## FanTop事業成長に必要な施策

1



ユーザー体験の  
リッチ化

2



NFTデジタル  
特典付き出版物  
の企画強化と  
企画数増加

3



アプリのUI/UX  
及びNFTコンテンツ  
取得までのデザイン

4



二次流通活性化



FanTopの利用価値向上／ユーザー数を増大させるために  
**今後はKPIを定め、サービスに磨きをかける**



# 取得フローの簡便化により、読者のデジタル特典の取得率が飛躍的に向上

16桁のシリアルコードの入力を不要としたところ、SPA!以外のデジタル特典付き出版物※と比較して、デジタル特典の引換取得率が1.5倍超となった



### ユニークQR対応ギフトカード

NFTデジタル特典限定NFTをゲット! 総勢23人のアイドル大集合

SPA!オリジナルデジタルトレカを取得しよう

QRコードを読み込むだけのカンタン取得

3 アプリのUI/UXおよびNFTコンテンツ取得までの導線デザイン改善

取得率 1.5倍超

※2023年1/3・10合併号の週刊SPA!「21人のグラビアデジタルトレカ」と2022年12月1日～2023年1月10日までに発売されたそれ以外のNFTデジタル特典付き出版物との比較

# FanTopアプリの機能を拡充することで さらに“リッチ”なコンテンツの流通を目指す

- ビューア機能 : ブロックチェーンサービス上にビューアを搭載して流通させる世界初の試み  
DRM機能 : 今後は音楽や映像 (MV) など、あらゆるものを流通させる仕組みを構築

## これまで



FanTop上で取り扱っていた特典は、原則  
**画像**での展開

- ✓ 雑誌
- ✓ フィギュア
- ✓ ドレーディングカード
- ✓ フィックスドの本 など

画像としての閲覧機能提供  
に留まる

今後

## ビューアの搭載開発が完了

文字サイズの変更やリフロー、検索  
といった利便性の高い機能を実現

紙本という“不変”なものを購入して  
デジタルという“可変”な特長を組み  
合わせた新しい企画が可能に

- ①紙本とは違うアナザーエンディング
- ②小説などに主題歌をつける など



▶ 今春～夏にかけて紙本に本や映像を付帯する取組みを本格的に開始

# あらゆるコンテンツに対して これまでと異なる楽しみ方や保有の楽しみを提供

不変コンテンツ

本・音楽・映像などの  
デジタルコンテンツのビジネスモデル

“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



→ 不変コンテンツであった紙本をFanTopによって拡張することで  
今まででは出来なかった作品作りを可能にし、ユーザーに新たな楽しみ方を提供する

# 戦略投資事業

---

- 1 FanTop事業
- 2 出版ソリューション事業
- 3 その他

# 海外TSC※制作スタジオへの投資により

- ①オリジナル作品制作ラインの確保、
- ②海外作品調達・各書店への配信を企図



どろろ Re:Verse

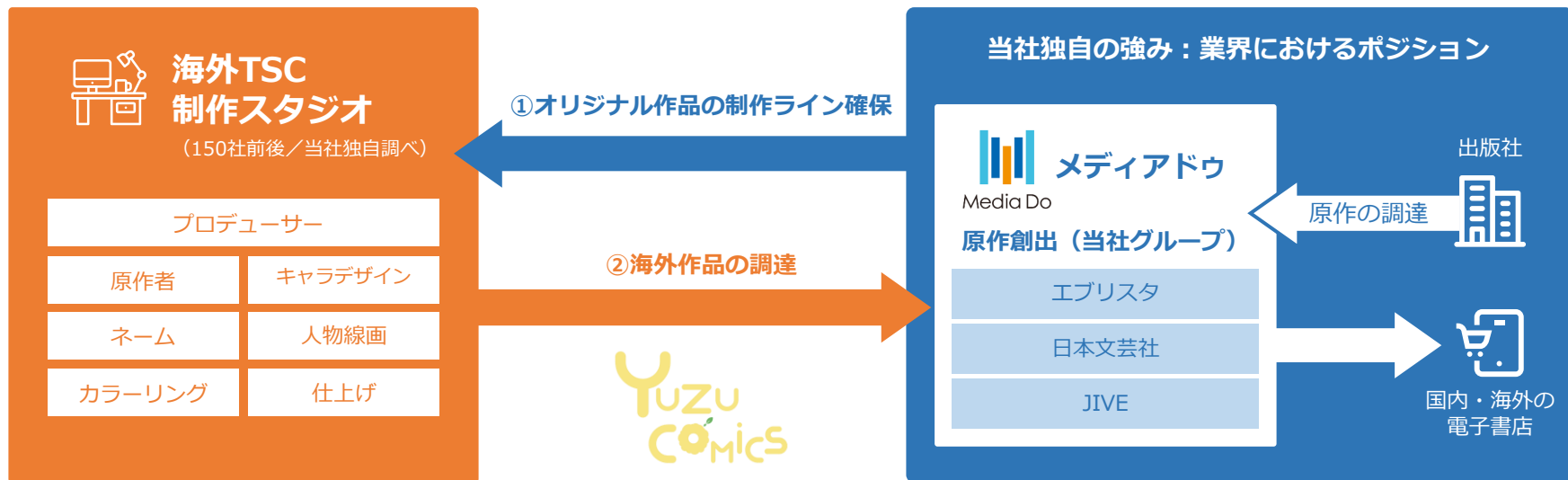
2022年12月より日韓同時配信開始。  
今後、グローバル展開も予定

原作：手塚治虫  
企画・制作・流通：テラピン、  
メディアドゥ

## 双方にメリット

海外の豊富な制作ノウハウ

日本の豊富なコンテンツ



※TSC：縦スクロールコミック

# 韓国の制作スタジオCONTENTS LAB. BLUE社への投資を実施

原作調達とオリジナル作品の制作を目的として2022年12月、韓国CONTENTS LAB. BLUE社に約5億円（持株比率約6.76%）の投資を実施



**CONTENTS  
LAB.  
BLUE**

<https://contentslabblue.jp/>

## ① 充実した作品制作体制

- ✓ 国内外クリエイター160人超
- ✓ 作家育成体制を保有
- ✓ 既存TSC専用作品と小説制作は合わせて350作品以上

## ② 自社IP開発能力

- ✓ 韓国における小説投稿サイトを保有
- ✓ 保有IPは290以上
- ✓ 日本／タイに支社を設立し、グローバル制作体制の確保

※詳細は当社リリースをご参照ください：「メディアドゥ、縦スクロールコミックスタジオ Contents Lab. Blueに出資」  
<https://mediado.jp/corporate/5858/>

# 戦略投資事業

---

- 1 FanTop事業
- 2 出版ソリューション事業
- 3 その他**



# 日本文芸社、累計200万部超の人気コミック「ガンニバル」 Disney+で実写化、2022年12月28日に公開

メディアドウグループ

日本文芸社



原作創出の実現

日本文芸社発行  
週刊漫画ゴラク発



## Disney+で実写ドラマ化

年末年始にはDisney+が大規模な  
宣伝広告を実施



マンガ：全13巻

ドラマ：全7話（第1シーズンのみ）

公開スケジュール：12月28日以降、1月16日現在までで第4話  
まで配信完了

原作：「ガンニバル」二宮正明（日本文芸社刊）／監督：片山慎三、川井隼人／脚本：大江崇允／  
プロデューサー：山本晃久、岩倉達哉／出演：柳楽優弥、笠松将、吉岡里帆、北香那、杉田雷麟、志水心音、  
吉原光夫、六角精児、酒向芳、中村裕太郎、中村梅雀、倍賞美津子

# 2020年以降、事業環境や生活スタイルは大きく変化 コロナ禍で希薄化したコミュニケーションの活性化を企図

2020年 — 2021年

コロナウイルスにより、仕事環境・業界環境は大きな影響を受けた

連結売上高1,000億円達成の追い風に

- ✓ 業界のDX化の加速
- ✓ 巣ごもり需要の急増

社内連携と社外共創の希薄化が発生

- ✓ 社内／社外ともにオンライン主流で対面機会が減少

出版社と書店の間に存在する当社は、双方との連携を図るため、コミュニケーションが最も重要だと再認識

2022年後半 — 現在

(9月にリニューアル)



当社は対面での  
コミュニケーション  
を重視

コミュニケーション活性化に向け  
**8Fオフィスを  
全面改装**

# 当社8Fオフィスを全面改装 お取引先様を中心に招待制の完成お披露目会を実施

出版業界をはじめとした約300名以上のお客様にご参加いただいた

オフィスコンセプト：Creation & Energy



10/13のお披露目  
会の様子はこちら



得られた効果

## ✓ 社員の出世率向上

2020年3月以降、初めて  
出世率**50%超**

## ✓ 出版社からの期待醸成

### 👤 お取引様からの声（一部抜粋）

- 貴社への期待や感謝を出版業界の多くの方が抱いていることを改めて感じました
- 版元や出版社へのリスペクトを感じました
- 出版への愛が溢れていることがヒシヒシと感ずることができました

## ✓ 来期以降の基盤整備

# 8Fオフィスの図書館を代表する貴重な蔵書を保管 「レオナルド・ダ・ヴィンチルーム」

ルネサンス時代を代表する芸術家レオナルド・ダ・ヴィンチ（1452-1519）が、40年に渡って綴った直筆ノート（手稿）やデッサンを原寸大で精巧に複製した、極めて希少性の高いファクシミリ版※を含むコレクションを展示



当ファクシミリ版は世界で998セット限定で出版、日本にはわずか100セットのみ入ってきたと言われている

※書物や美術品など複製のうち、特に原資料の内容だけでなく、物理的形態を含めできる限り忠実に再現した版を指す。レオナルド・ダ・ヴィンチの手稿ファクシミリ版は、1964年イタリアの国家プロジェクトとしてスタートし、当社保有のGIUNTI社版は1980年代から刊行開始

電子書籍を取り扱うメディアドウが  
社内の“図書館”で“本”を所蔵することの意義

- ✓ 紙の本ならではの面白さや力強さ、  
出版に対するリスペクトを表現
- ✓ 蔵書を未来永劫受け継いでいくとい  
うメッセージ

メディアドウのMISSION

著作物の健全なるサイクルの実現を体現



# 3. 参考資料

## APPENDIX

# 2023年2月期3Q実績 (P/L)

| 単位：百万円          | 2022年2月期             |       |                                 |       |                      |       |                      |       | 2023年2月期             |       |                                 |       |                                  |       |
|-----------------|----------------------|-------|---------------------------------|-------|----------------------|-------|----------------------|-------|----------------------|-------|---------------------------------|-------|----------------------------------|-------|
|                 | 1Q                   |       | 2Q                              |       | 3Q                   |       | 4Q                   |       | 1Q                   |       | 2Q                              |       | 3Q                               |       |
| 売上高             | 28,408               |       | 26,825                          |       | 23,533               |       | 25,954               |       | 26,269               |       | 27,956                          |       | 23,814                           |       |
| 電子書籍流通事業        | 27,934               | 98.3% | 24,677                          | 92.0% | 21,929               | 93.1% | 24,186               | 93.1% | 24,727               | 94.1% | 26,004                          | 93.0% | 21,901                           | 92.0% |
| 戦略投資事業          | 474                  | 1.6%  | 2,146 <sup>※2</sup>             | 8.0%  | 1,602                | 6.8%  | 1,766                | 6.8%  | 1,540                | 5.9%  | 1,953                           | 7.0%  | 1,912                            | 8.0%  |
| 売上原価、販売管理費      | 27,571               | 97.1% | 25,973                          | 96.8% | 22,971               | 97.6% | 25,394               | 97.8% | 25,650               | 97.6% | 27,240                          | 97.4% | 23,314                           | 97.9% |
| 著作料・その他原価       | 25,669 <sup>※1</sup> | 90.4% | 23,426 <sup>※3</sup>            | 87.3% | 20,579 <sup>※3</sup> | 87.4% | 22,775 <sup>※3</sup> | 87.7% | 23,020 <sup>※3</sup> | 87.6% | 24,347 <sup>※3</sup>            | 87.1% | 20,371 <sup>※3</sup>             | 85.5% |
| 手数料等            | 42                   | 0.1%  | 37                              | 0.1%  | 34                   | 0.1%  | 36                   | 0.1%  | 33                   | 0.1%  | 32                              | 0.1%  | 29                               | 0.1%  |
| 広告宣伝費           | 121                  | 0.4%  | 160                             | 0.6%  | 113                  | 0.5%  | 82                   | 0.3%  | 53                   | 0.2%  | 57                              | 0.2%  | 63                               | 0.3%  |
| 人件費等            | 899                  | 3.2%  | 1,456 <sup>※2</sup>             | 5.4%  | 1,374                | 5.8%  | 1,527                | 5.9%  | 1,480                | 5.6%  | 1,582                           | 5.7%  | 1,619                            | 6.8%  |
| 償却費等            | 229                  | 0.8%  | 305                             | 1.1%  | 276                  | 1.2%  | 304                  | 1.2%  | 345                  | 1.3%  | 401                             | 1.4%  | 382                              | 1.6%  |
| その他             | 610                  | 2.1%  | 587                             | 2.2%  | 592                  | 2.5%  | 668                  | 2.6%  | 716                  | 2.7%  | 819                             | 2.9%  | 845                              | 3.6%  |
| 営業利益            | 836                  | 2.9%  | 851                             | 3.2%  | 562                  | 2.4%  | 560                  | 2.2%  | 619                  | 2.4%  | 715                             | 2.6%  | 500                              | 2.1%  |
| 経常利益            | 846                  | 3.0%  | 836                             | 3.1%  | 547                  | 2.3%  | 552                  | 2.1%  | 612                  | 2.3%  | 675                             | 2.4%  | 472                              | 2.0%  |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 617 <sup>※4</sup>    | 2.2%  | 218 <sup>※4</sup> <sub>※5</sub> | 0.8%  | 260                  | 1.1%  | 480                  | 1.9%  | 312 <sup>※6</sup>    | 1.2%  | 316 <sup>※6</sup> <sub>※7</sub> | 1.1%  | -187 <sup>※6</sup> <sub>※8</sub> | -0.8% |
| EBITDA          | 1,065                | 3.8%  | 1,157                           | 4.3%  | 839                  | 3.6%  | 864                  | 3.3%  | 964                  | 3.7%  | 1,117                           | 4.0%  | 883                              | 3.7%  |

※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2Q 22,599百万円、3Q 20,053百万円、4Q 22,248百万円、2023年2月期1Q 22,734百万円、2Q 23,912百万円、3Q 19,974百万円

※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

※6 2016年に実行したCreatubbles社への出資ついて、株式504百万円は全額減損、社債1,202百万円はこれまで844百万円を貸倒引当として計上。2023年2月期第1四半期においては、同社の債務超過額が増加したほか、円安により債務超過額の円換算額が大きくなったことから、111百万円を特別損失として計上し、2Q 54百万円、3Q 4百万円を追加引当計上

※7 一部資産の除却を実行し、38百万円の除却損失を計上

※8 Nagisa社に係るのれんの減損280百万円、GREET事業の終了などに伴うソフトウェアの減損・除却240百万円を特別損失として計上

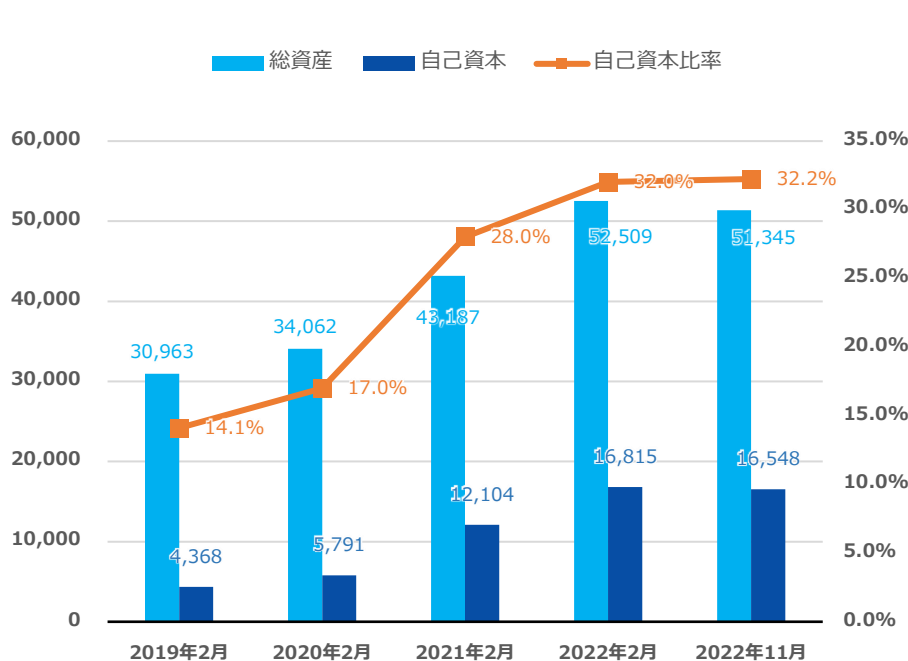
# 2023年2月期3Q実績 (B/S)

単位：百万円

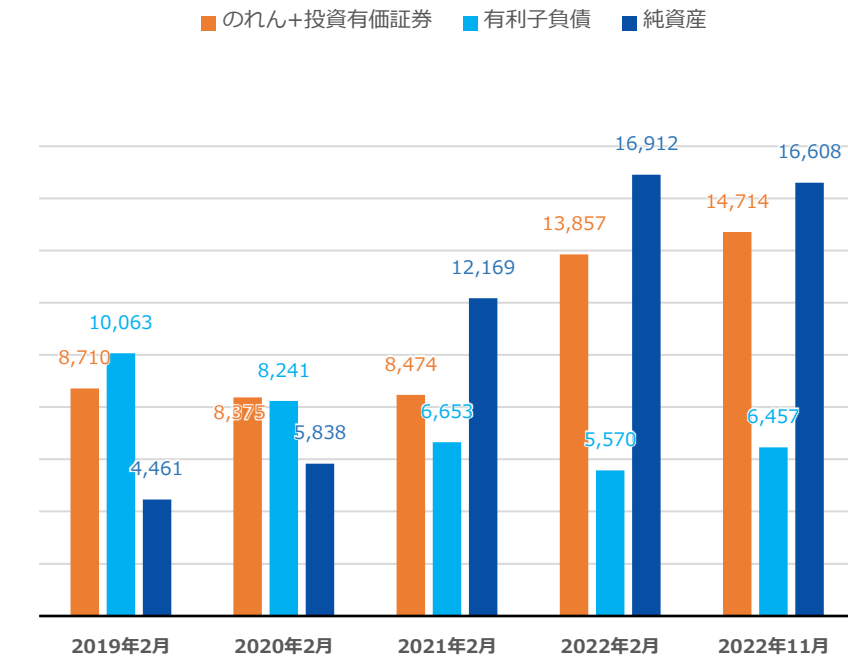
|                       | 2023年2月期2Q    | 2023年2月期3Q    | 増減            | 主たる変動要因、他                     |
|-----------------------|---------------|---------------|---------------|-------------------------------|
| <b>流動資産</b>           | <b>38,338</b> | <b>34,022</b> | <b>-4,316</b> |                               |
| 現金及び預金                | 11,377        | 10,380        | -997          |                               |
| 受取手形及び売掛金             | 25,656        | 21,776        | -3,880        | 売上の減少との連動                     |
| <b>固定資産</b>           | <b>17,840</b> | <b>17,322</b> | <b>-517</b>   |                               |
| 有形固定資産                | 562           | 679           | 117           |                               |
| ソフトウェア                | 1,150         | 950           | -199          | ソフトウェアの減損・除却等による減少            |
| のれん                   | 7,912         | 7,480         | -431          | Nagisa社に係るのれんの減損等による減少        |
| 投資有価証券                | 7,282         | 7,234         | -47           |                               |
| <b>資産合計</b>           | <b>56,179</b> | <b>51,345</b> | <b>-4,833</b> |                               |
| <b>流動負債</b>           | <b>33,568</b> | <b>29,126</b> | <b>-4,441</b> |                               |
| 支払手形及び買掛金             | 28,931        | 25,127        | -3,803        | 売上の減少との連動                     |
| 短期借入金および1年内返済予定の長期借入金 | 1,667         | 1,665         | -2            |                               |
| <b>固定負債合計</b>         | <b>5,894</b>  | <b>5,610</b>  | <b>-284</b>   |                               |
| 長期借入金                 | 5,120         | 4,792         | -327          |                               |
| <b>負債合計</b>           | <b>39,462</b> | <b>34,736</b> | <b>-4,726</b> |                               |
| 株主資本合計                | 15,518        | 15,282        | -235          |                               |
| 資本金                   | 5,934         | 5,934         | -             |                               |
| 資本剰余金                 | 6,078         | 6,078         | -             |                               |
| 利益剰余金                 | 3,505         | 3,318         | -187          | 3Q当期純利益マイナスによる減少              |
| 自己株式                  | 0             | -48           | -48           | 持分法適用関連会社テック情報社保有の当社株式の表示科目変更 |
| その他包括利益累計額合計          | 1,114         | 1,265         | 150           | 為替換算調整勘定の増加                   |
| 新株予約権                 | 0             | 0             | -             |                               |
| 非支配株主持分               | 82            | 59            | -23           |                               |
| <b>純資産の合計</b>         | <b>16,716</b> | <b>16,608</b> | <b>-107</b>   |                               |
| <b>負債・純資産合計</b>       | <b>56,179</b> | <b>51,345</b> | <b>-4,833</b> |                               |

# 2021年4月の増資完了を経て財務健全性が改善

## 自己資本比率推移 (単位：百万円)

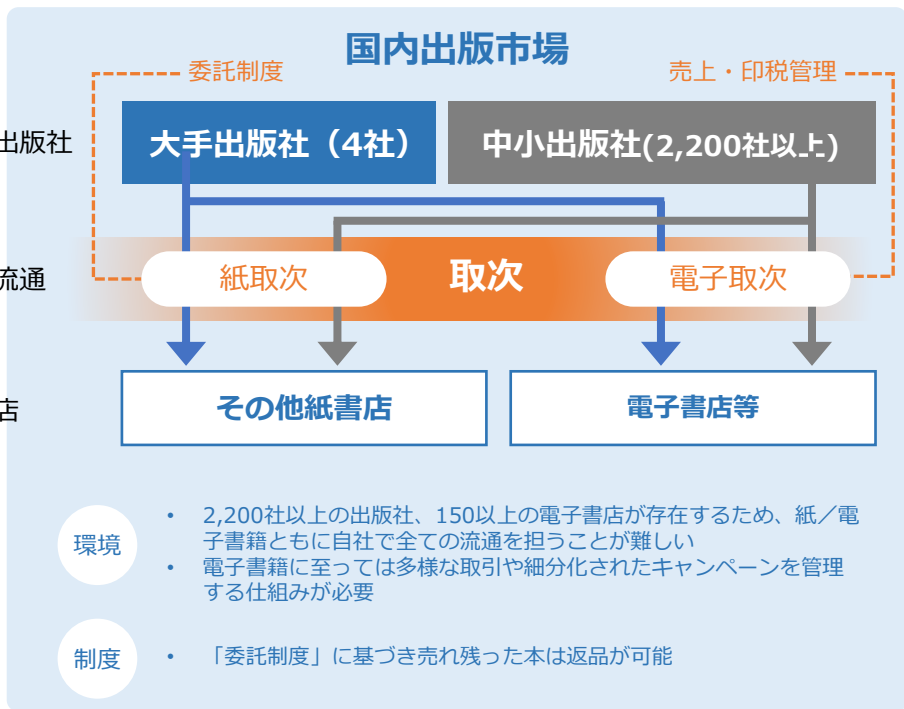
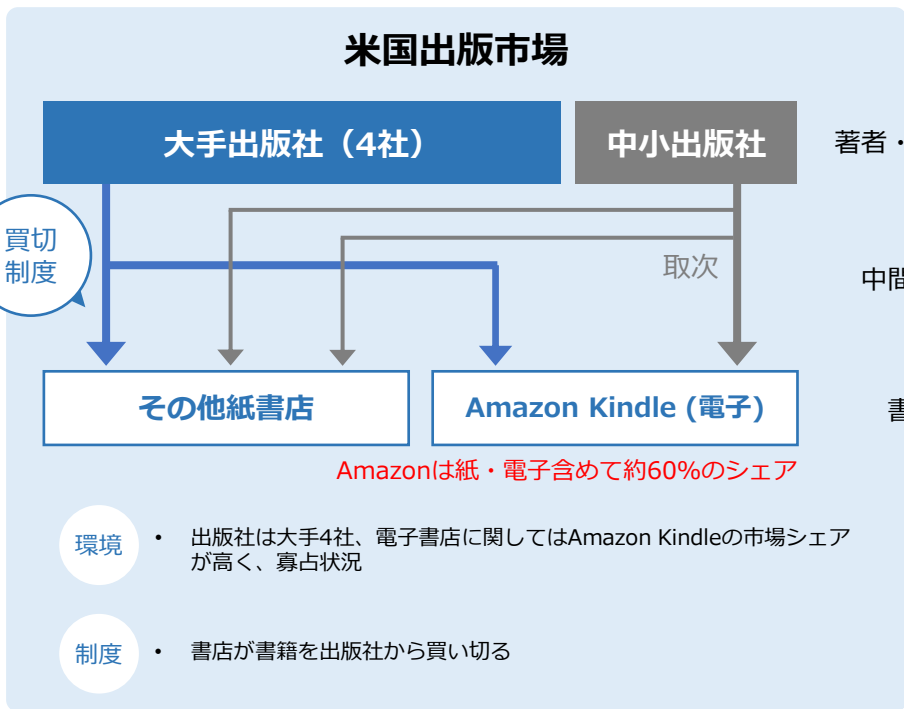


## 主要B/S指標推移 (単位：百万円)





# 出版業界における米国市場との比較からわかる「取次」の必要性



➡ 業界プレイヤー数も多く、手続きも煩雑化しており、日本において取次は必要不可欠な存在

# 電子書籍流通の38%※1はメディアドゥ経由

※1：一部書店の大型キャンペーンによる一時的な流通増加額を除いた場合のシェアは36.9%



※2：インプレス総合研究所「電子書籍ビジネス調査報告書2022」より 2021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」



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

# メディアドウの強み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2,000億円（2022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 約14%

※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（5音順）保有比率は2022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・統合により流通カロリーを削減し、さらなる業界発展に貢献

※ 「Software as a Service」の略

# メディアドウの実績

## 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※<sup>1</sup> のすべて
- 電子書籍を提供する出版社の**99%以上**※<sup>2</sup>

## 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**※<sup>3</sup>のすべて

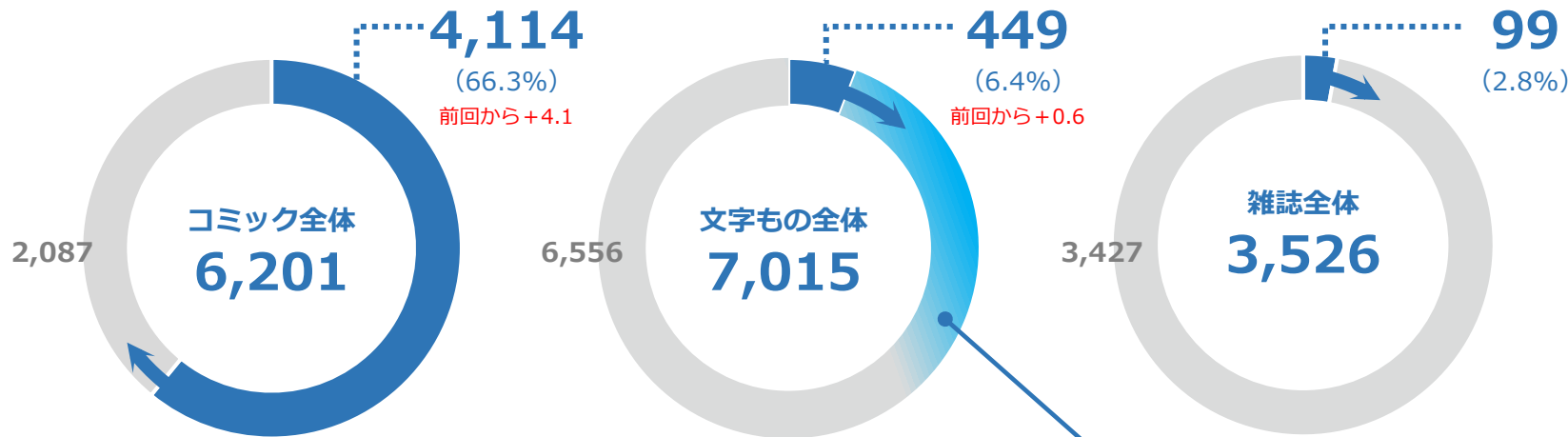
※<sup>1</sup> 日本書籍出版協会に加盟している出版社（2022年6月30日現在、391社）のうち、オーディオブックなど非出版系の出版社を除いた企業を主要出版社と定義

※<sup>2</sup> メディアドウ調べ。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

※<sup>3</sup> インプレス総合研究所「電子書籍ビジネス調査報告書2022」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

# コミック市場全体は前年対比12.8%増と伸長 文字ものの電子化余地は引き続き大きい

2021年ジャンル別出版市場規模（単位：億円）



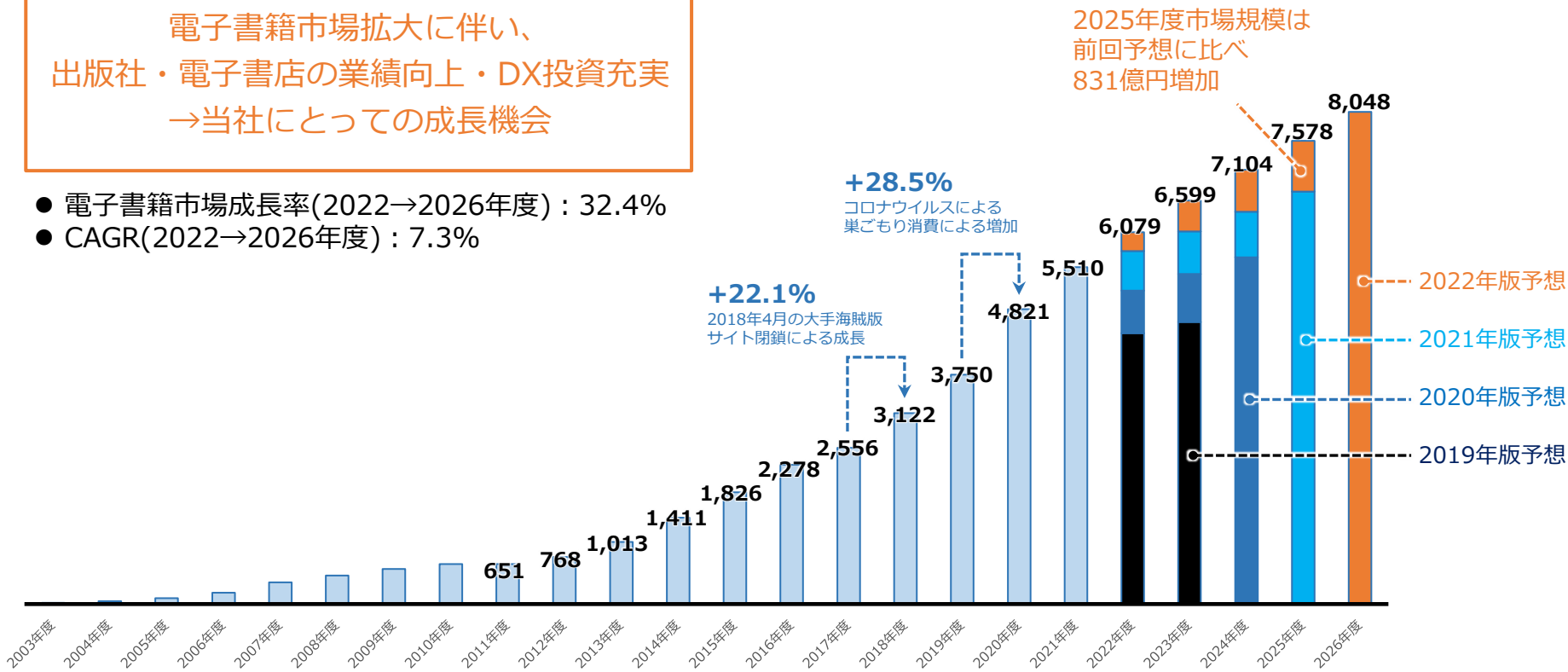
※ 出版科学研究所が発表する紙出版物の統計では、コミック書籍の90%が「雑誌扱いコミック」として「雑誌」に分類されているため、上記では「雑誌扱いコミック書籍」を書籍として集計し直した値を記載。また、コミック売上には紙・電子とも「コミック書籍」のみ計上、「コミック雑誌」は雑誌に含めている（出所：出版科学研究所）。

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%

# 電子書籍市場は今後も成長継続の見通し

電子書籍市場拡大に伴い、  
出版社・電子書店の業績向上・DX投資充実  
→当社にとっての成長機会

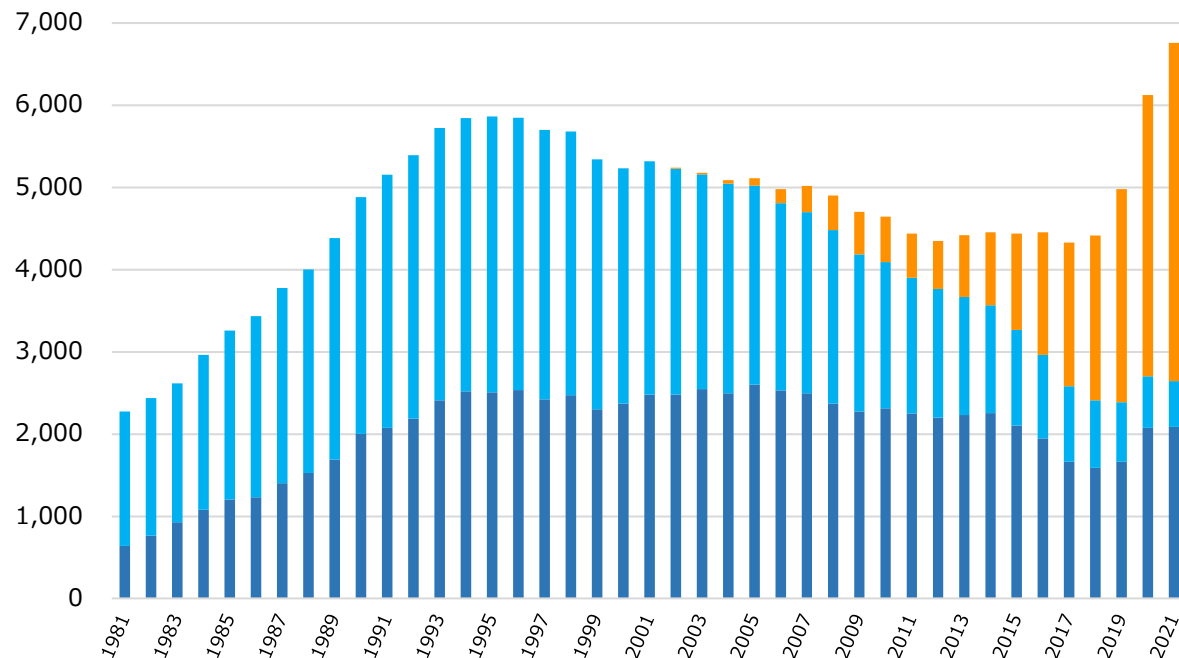
- 電子書籍市場成長率(2022→2026年度) : 32.4%
- CAGR(2022→2026年度) : 7.3%





# 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 (単位：億円)

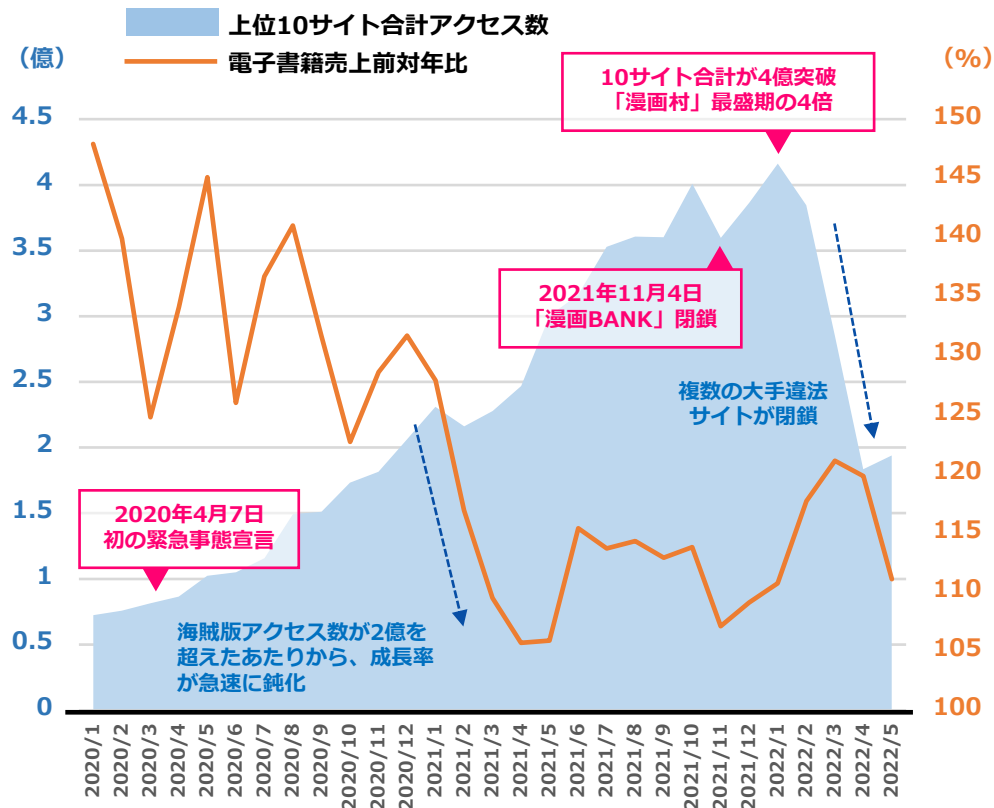


デジタル化によって  
コミック市場規模は  
過去最高を更新



出版DX推進が  
市場拡大に寄与

# 海賊版サイトの動向



出所：一般社団法人ABJ、similarwebより

## 主な対策状況

|       |   |
|-------|---|
| 2016年 | <ul style="list-style-type: none"> <li>「漫画村」開設</li> </ul>   |
| 2018年 | <ul style="list-style-type: none"> <li>日本政府による海賊版サイトに対する緊急対策案が発表</li> <li>「漫画村」閉鎖</li> </ul>  |
| 2019年 | <ul style="list-style-type: none"> <li>「漫画BANK」開設</li> </ul>  |
| 2021年 | <ul style="list-style-type: none"> <li>外務省が首脳会談で海賊版対策における連携共有を実施</li> <li>警視庁がベトナム当局と捜査を推進</li> <li>「漫画BANK」閉鎖</li> </ul>                             |
| 2022年 | <ul style="list-style-type: none"> <li>検索サービス大手ヤフーが有識者会議を開催</li> <li>総務省が海賊版対策の検討会にて米Googleへのヒアリングを実施</li> <li>大手出版社が「漫画村」に対し、約19億円の賠償求め提訴</li> </ul> |

出所：2022/8/6 東洋経済オンライン「大手出版社が19億円請求「漫画村」の根深い問題／『ONE PIECEなどのタダ読み撲滅が難航』より

# 新セグメント内訳

IP発掘／育成

企画・出版（支援）

取次／流通

国際

販売／マーケティング

## インプリント事業

対象子会社／  
サービス

**日本文芸社**  
NIHONBUNGEISHA

実用書・コミック・小説・雑誌を  
紙・電子問わず出版・販売

## ジャイブ株式会社

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

**エブリスタ**

小説投稿サイトの運営および  
映像化などのプロデュース事業

**ASTRA**

漫画のカラーリング・作画支援

## 出版 ソリューション事業

対象子会社／  
サービス

**PUBFUN**

(株)インプレスHDとの合併会社  
法人／個人の両PODサービスを  
統合させPOD市場拡大を目指す

(サービス)  
**PUBNAVI**

電子書籍売上管理、および  
紙・電子の統合印税管理システム

**flier Inc.**

書籍の要約コンテンツを提供する  
サービス「flier」を運営

## 電子書籍流通事業

対象子会社／  
サービス

**Media Do**

国内出版社2,200社以上  
電子書店150店以上との取引を有する  
国内最大手取次事業を展開

**Media Do  
TECH TOKUSHIMA**

取次事業に関する  
業務アウトソーシングを受託

## 国際事業

対象子会社／  
サービス

**MD-i**  
Media Do International

メディアドグループの  
国際事業展開拠点（サンディエゴ）

**firebrand  
TECHNOLOGIES**

米国の書誌情報管理、情報配信、  
電子書籍配信等を展開

**NetGalley**

書籍Webマーケティングツール  
「NetGalley」の提供

**supadü**  
MAKES WEBSITES. SIMPLE

米国大手出版社を顧客に持ち  
出版社特販サイトをSaaSで提供

## FanTop事業 (旧ファンマーケティング事業)

対象子会社／  
サービス

(サービス)

**FanTop**  
メディアドゥが開発した  
NFTマーケットプレイス

**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

J-Comic Terrace Corporation  
**コミックテラス**

無料マンガ閲覧サービスの提供

# 中期経営計画（2023-2027）業績数値

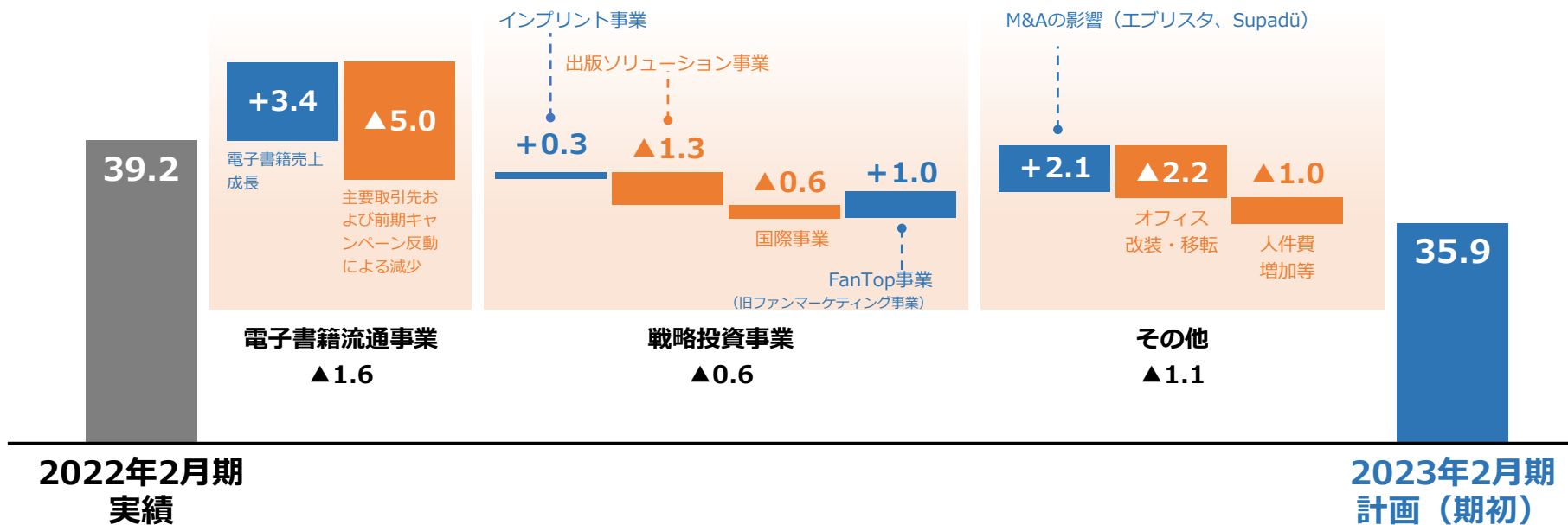
| 連結業績   | 2022年2月期<br>(前期) | 2023年2月期<br>(今期/期初予想) | 2025年2月期<br>(中計3年目) | 2027年2月期<br>(中計5年目) |
|--------|------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|
| 売上高    | 1,047億円          | 1,000億円               | 1,200億円             | 1,500億円             |
| 営業利益   | 28.1億円           | 20.0億円                | 40億円                | 85億円                |
| EBITDA | 39.2億円           | 35.9億円                | 55億円                | 100億円               |
| 当期純利益  | 15.7億円           | 8.5億円                 | 28億円                | 60億円                |
| ROE    | 10.9%            | 5.2%                  | 15.0%               | 23.0%               |

# 2023年2月期における 新セグメント別業績予想 (期初予想)

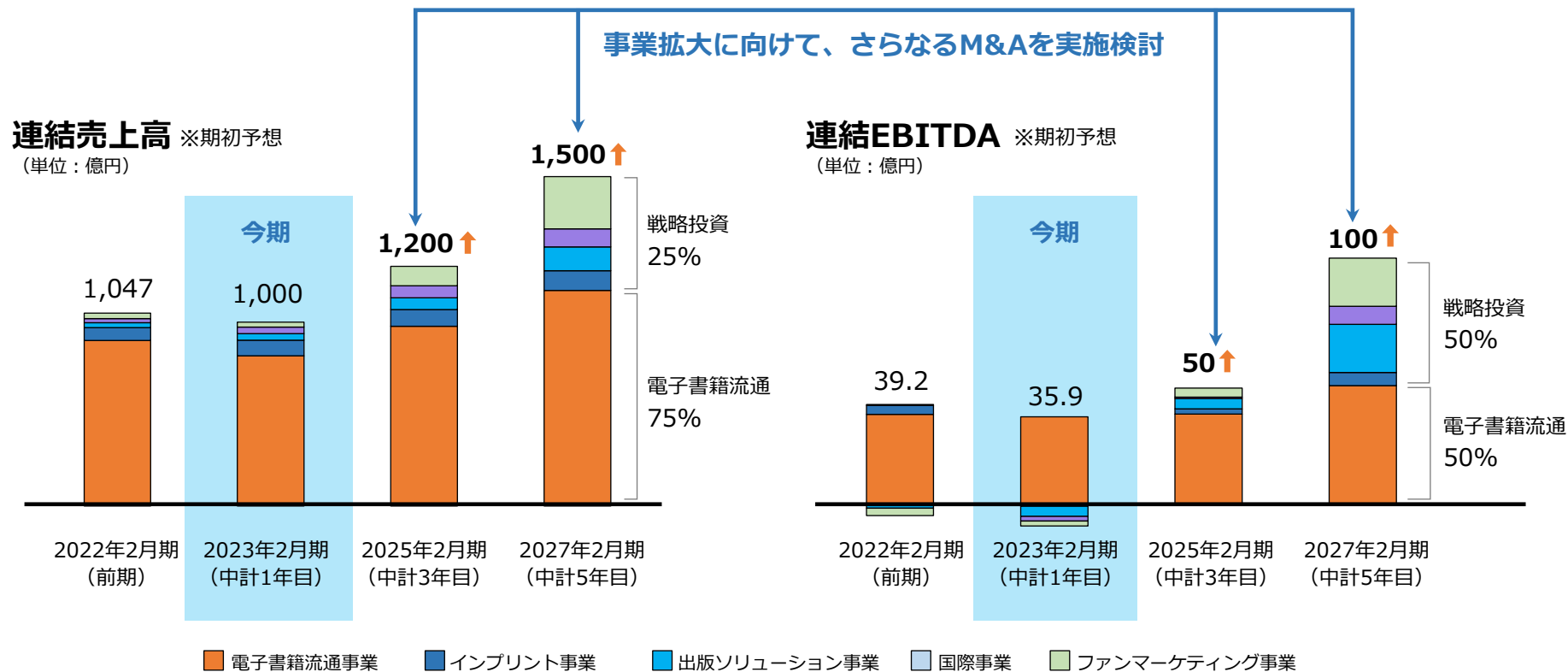
|         | 電子書籍流通<br>事業 |      | 戦略投資<br>事業 |       | 調整額   |       | 合計    |       |
|---------|--------------|------|------------|-------|-------|-------|-------|-------|
|         | 前期           | 今期   | 前期         | 今期    | 前期    | 今期    | 前期    | 今期    |
| (単位：億円) |              |      |            |       |       |       |       |       |
| 売上高     | 987          | 924  | 59         | 76    | 0     | 0     | 1,047 | 1,000 |
| 営業利益    | 47.8         | 46.9 | ▲8.3       | ▲13.3 | ▲11.3 | ▲13.7 | 28.1  | 20.0  |
| EBITDA  | 54.3         | 52.1 | ▲3.8       | ▲4.2  | ▲11.2 | ▲12.1 | 39.2  | 35.9  |

# 電子書籍流通事業の利益減 + 戦略投資事業への 先行投資につき、2023年2月期は利益減 (期初予想)

連結EBITDA (単位：億円)



# 第二の事業軸を創り、EBITDA100億円を目指す



# 2023年2月期は10億円の自己株式取得を実施 今後は段階的に総還元性向を引き上げ

## 株主還元方針

### 総還元性向<sup>※1</sup>

これまで **20%以上**



2023年2月期  
以降 **30%以上**

## 総還元性向の推移

単位：百万円

|                    | 2019.2<br>実績     | 2020.2<br>実績 | 2021.2<br>実績 | 2022.2<br>予定 | 2023.2<br>予想      |
|--------------------|------------------|--------------|--------------|--------------|-------------------|
| 当期純利益              | -1,243           | 884          | 1,519        | 1,576        | 850 <sup>※3</sup> |
| 配当総額 <sup>※2</sup> | 130              | 184          | 322          | 333          | 配当は<br>実施しない 0    |
| 自己株式取得額            | -                | -            | -            | -            | <b>1,000</b>      |
| 総還元性向              | NA <sup>※2</sup> | 20.1%        | 20.1%        | 21.1%        | 117.6%            |

※1：（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

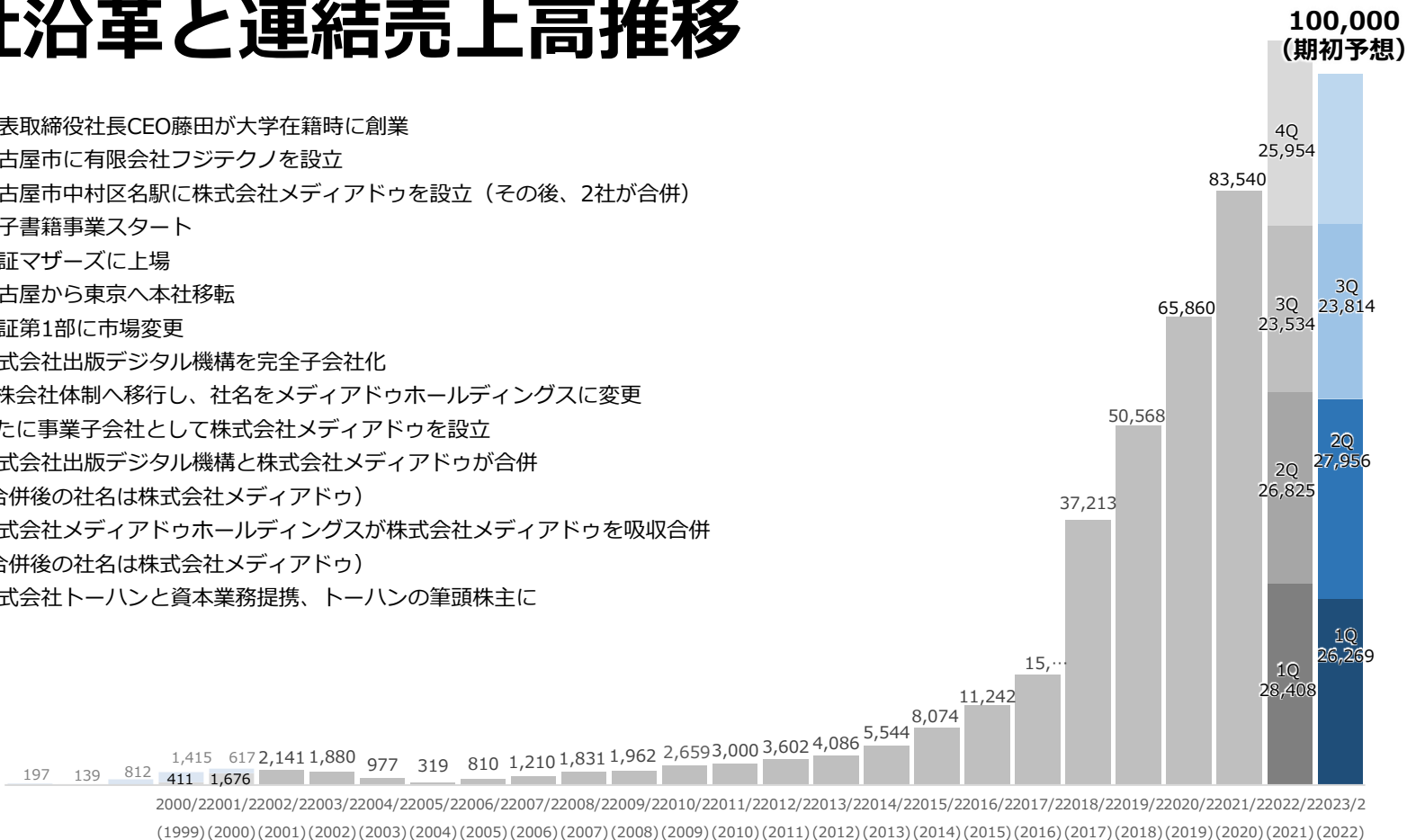
※2：2019年2月期は当期純利益が赤字のため、総還元性向は記載せず

※3：2023年2月期の当期純利益は期初予想額



# 当社沿革と連結売上高推移

- 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

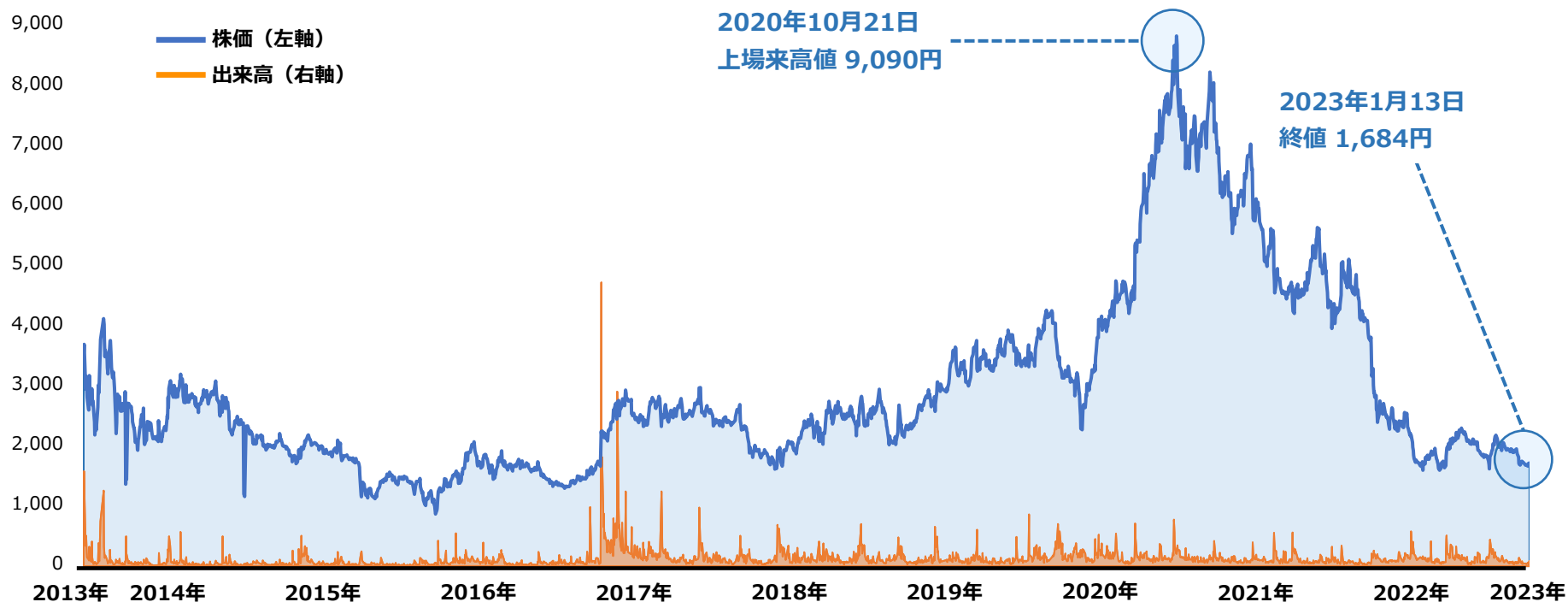


(単位：百万円)

# 上場以来の株価・出来高推移

(株価：円)

(出来高：千株)



※株価チャートは2014年1月20日公表の株式分割 (1:2) を考慮

# 上場以来の時価総額推移

(単位：億円)



# 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           | 5,934百万円 (2022年11月末日現在)   |
| 上場取引所 (証券コード) | 東京証券取引所 プライム市場 (3678)   |
| 役員            | 代表取締役：藤田 恭嗣<br>取締役：新名 新<br>取締役：溝口 敦<br>取締役：苅田 明史<br>社外取締役：金丸 絢子<br>社外取締役：宮城 治男<br>常勤監査役：大和田 和恵<br>社外監査役：森藤 利明<br>社外監査役：椎名 毅<br>上級執行役員：花村 佳代子<br>上級執行役員：塚本 進<br>執行役員：安藤 晃義<br>執行役員：山田 亮<br>執行役員：千原 陽一<br>執行役員：鈴木 元<br>執行役員：所 昇一郎                     |
| 所在地           | 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)<br>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<br>株式会社メディアドゥペイメント、株式会社フライヤー、ジャイブ株式会社、<br>株式会社日本文芸社、株式会社エブリスタ、株式会社がんぼろう徳島<br>(海外) Media Do International, Inc.、Quality Solutions, Inc.(Firebrand Technologies)、NetGalley, LLC<br>Supadü Limited |
| 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、株式会社PUBFUN   |



株式会社メディアドゥペイメント  
(株式会社出版デジタル機構から改称)



# 経営体制 (1/3)



## 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。

# 経営体制 (2/3)



## 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。



## 取締役 CSO兼CFO 荻田 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。2022年6月より、コーポレート部門の統括として取締役CSO 兼 CFOに就任

CSO 兼 CFO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、財務/コーポレート/ESG戦略の立案や遂行、社内外のステークホルダーとの調整を担う。

# 経営体制 (3/3)



上級執行役員  
(電子書籍取次事業管掌)

**花村 佳代子**



上級執行役員  
(出版ソリューション管掌)

**塚本 進**



執行役員  
(出版ソリューション事業担当)

**安藤 晃義**



執行役員  
(財務担当)

**山田 亮**



執行役員  
(人事/総務担当)

**千原 陽一**



執行役員  
(グループ統合特命/社長室担当)

**鈴木 元**



執行役員  
(経理/BX推進担当※)

**所 昇一郎**

※ BX : Business Transformation。環境変化を踏まえ、自社 DX を通じて業務改革や効率化を推進

## 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/>