

# FY2022.4Q

株式会社メディアドゥ

2023年2月期 通期決算説明資料

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（FanTop事業／IP・ソリューション事業）
3. その他

## 3 今期の方針

## 4 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 Summary①

中計1年目は通期業績予想を上回り着地、中計目標達成にむけた先行投資を実行

2023年2月期  
(中計1年目)

	2022/2期	(中計1年目) 2023/2期	(中計3年目) 2025/2期	(中計5年目) 2027/2期
売上高	1,047億円	1,016億円	1,200億円	1,500億円
営業利益	28.1億円	23.9億円	40億円	85億円
EBITDA	39.2億円	38.6億円	50億円	100億円
当期純利益	15.7億円	10.5億円	28億円	60億円
ROE	10.9%	6.3%	15.9%	23.0%

## 各事業の取組み

### 電子書籍流通事業

- LINEマンガのバックエンド業務移管は期末までに完了（ただし、移管遅延により23/2期売上は上振れた一方、24/2期は減収トレンド継続）
- クレディセゾンと資本業務提携、自社電子書店を「まんがセゾン」としてリニューアル

### FanTop事業

- NFTデジタル特典付き出版物は66社と協業、流通総額は約3.1億円に
- 発行部数・会員数の増加に向けて、アプリの機能拡充など重点施策に着手

### 縦スクロールコミック事業

- 国内外の制作スタジオと提携（韓国スタジオ2社には出資）
- 独自レーベル「YUZU comics」ローンチし、オリジナル作品リリース3本、海外輸入作品契約48本

### その他

- 映画・ドラマ化された日本文芸社やエブリスタの作品販売が好調

# Executive Summary②

## 1. 業績ハイライト

2023/2期（中計1年目）第4四半期累計

売上高 **1,016億円** (達成率※101.7%)

EBITDA **38.6億円** (達成率※107.7%)

※期初予想に対する達成率

- 前期に一部書店の大型キャンペーンが実施された反動減と、LINEマンガのバックエンド業務移管により合計約120億円の売上減影響
- 一方、他電子書店は好調に推移したことを踏まえ、減収幅は32億円にとどまる
- 電子書籍流通事業に次ぐ、第二の収益の柱を確立すべく、FanTop事業や縦スクロールコミック事業などへの成長投資を継続
- 事業ポートフォリオを見直し、GREETなど一部サービス終了やグループ会社の株式譲渡等を実施

## 2. 今期方針

### 今期業績予想

売上高 **1,000億円** (前期比 -1.6%)

EBITDA **36.0億円** (前期比 -6.9%)

➡ LINEマンガの移管遅延による影響等も含んだ結果、**減収減益トレンドは2024/2期まで**

### 株主 還元方針

- 総還元性向30%以上を目標
- 期末配当22円00銭を実施予定
- 自己株式取得を決議（5億円/45万株上限）

2024/2期総還元性向 **75.6%** (予定)

### 経営体制 の強化

- 取締役/社外取締役/常勤監査役/執行役員を新たに各1名ずつ選任予定
- 当社の**女性取締役比率は37.5%**へ

# 1. 連結業績ハイライト

CONSOLIDATED PERFORMANCE HIGHLIGHTS

# 一過性の売上減少や投資継続により減収減益も、 実力値としての売上高は成長トレンド維持

特殊要因を除いた売上高：一部書店による大型キャンペーンや、LINEマンガ向け売上高の影響を除いた売上高

売上高： 前期大型キャンペーンの反動 + LINEマンガ移管による売上減

当期純利益： 成長投資実施 + のれん等の資産減損・除却（3Qに計上）による利益減

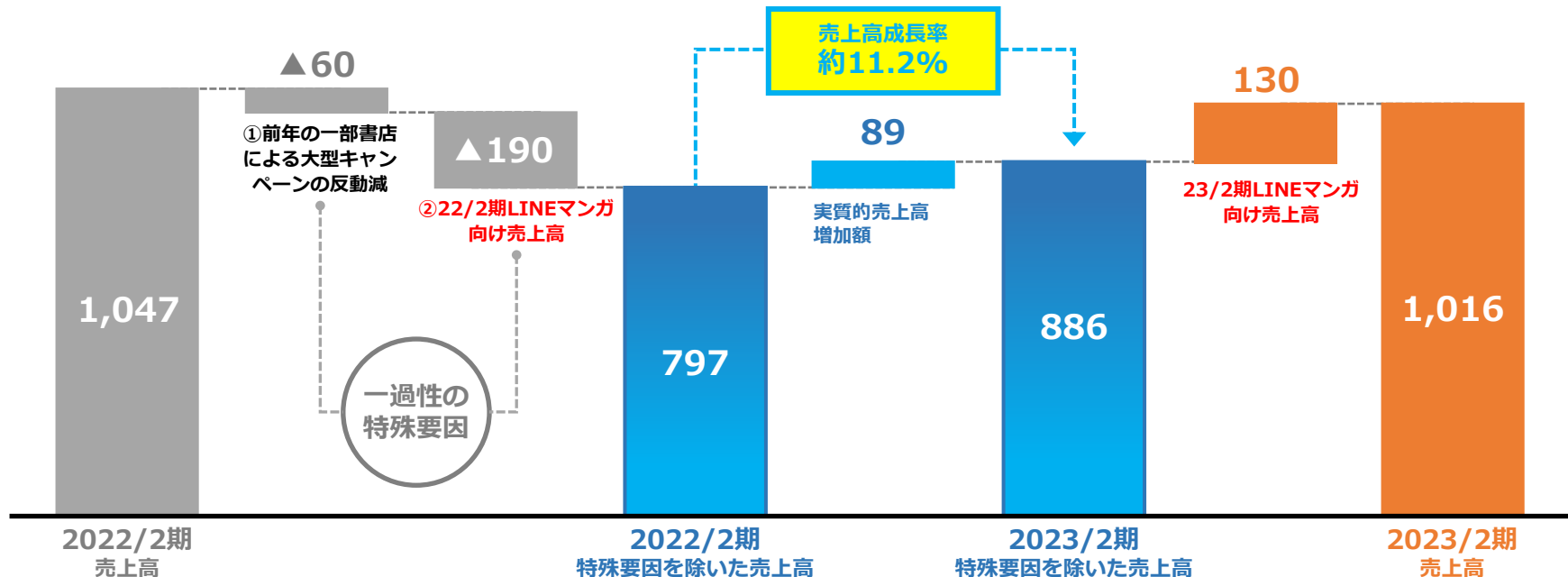
次ページにて詳細説明

	前期4Q累計	当期4Q累計	前年同期比
売上高	実績値 <b>1,047</b> 億円	実績値 <b>1,016</b> 億円	実績値 <b>-3.1%</b> (-32億円)
	特殊要因を除いた売上高 <b>797</b> 億円	特殊要因を除いた売上高 <b>886</b> 億円	特殊要因を除いた売上高 <b>+11.2%</b> (+89億円)
営業利益	<b>28.1</b> 億円	<b>23.9</b> 億円	<b>-14.9%</b> (-4.2億円)
EBITDA	<b>39.2</b> 億円	<b>38.6</b> 億円	<b>-1.5%</b> (-0.6億円)
当期純利益	<b>15.7</b> 億円	<b>10.5</b> 億円	<b>-33.1%</b> (-5.2億円)

# 電子書籍市場の堅調な拡大と新規事業の成長により、 特殊要因を除くと売上高成長率は約11.2%となった

特殊要因を除いた売上高：一部書店による大型キャンペーンや、LINEマンガ向け売上高の影響を除いた売上高

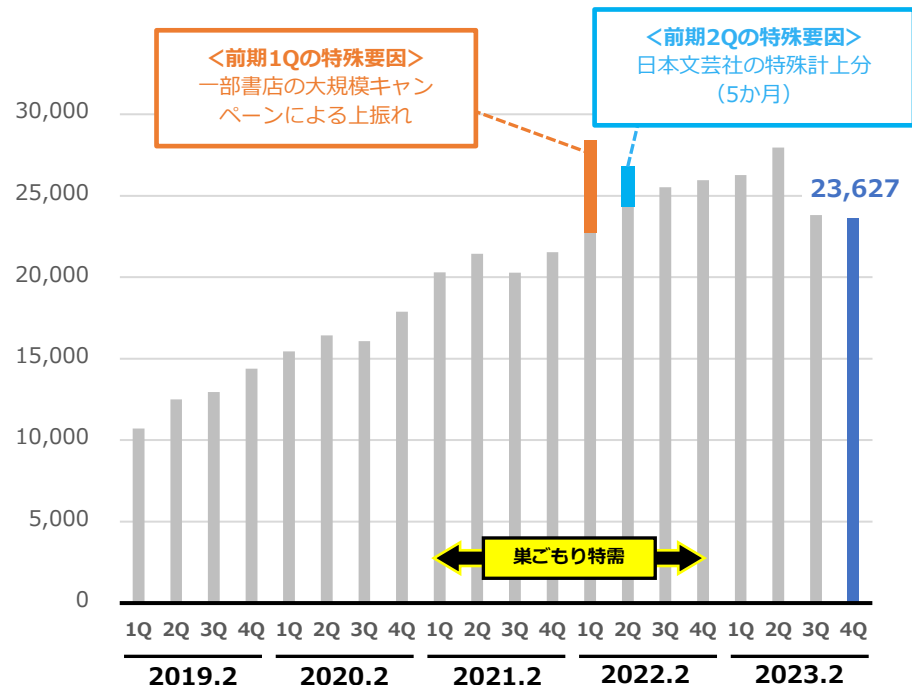
## 売上高の増減要因と実質的成長率（単位：億円）



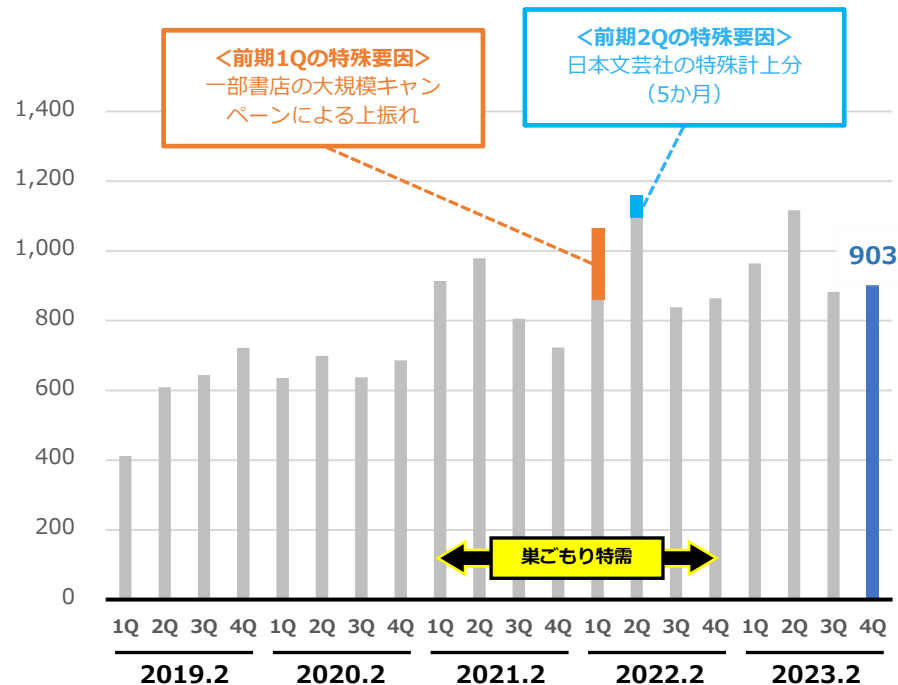


# LINEマンガ移管により売上高はQonQで減少も、EBITDAは第4四半期として過去最高を達成

四半期連結売上高推移 (単位：百万円)

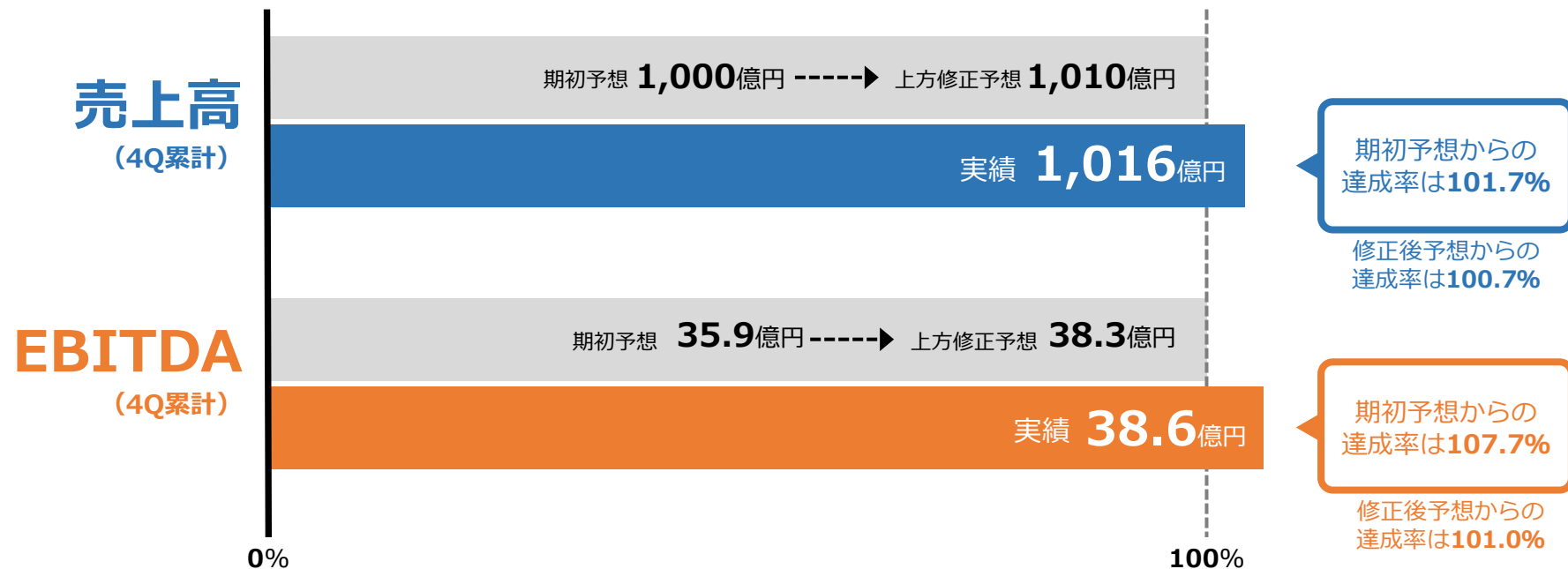


四半期連結EBITDA推移 (単位：百万円)



# 売上高／EBITDAは第3四半期決算発表時に 上方修正した業績予想を上回って着地

## 通期予想と当期累計連結業績比較



# 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

IP・ソリューション事業  
(旧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

# 各事業セグメントにおけるサービス・子会社内訳 および事業展開内容について

IP発掘／育成

インプリント  
事業

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

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  
および作画支援

企画・出版（支援）

IP・ソリューション  
事業  
(旧出版ソリューション事業部)

TSC事業

YUZU  
COMICS

(サービス)  
縦スクロールコミッ  
ク専門の新レーベル

PUBFUN

株式会社インプレス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

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

取次／流通

電子書籍流通  
事業

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

海外展開

国際事業

MD-i  
Media Do International

メディアドゥ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

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

販売／マーケティング

FanTop事業

(旧ファンマーケティング事業部)

FanTop事業

FanTop

(サービス) メディアドゥが開発  
したNFTマーケットプレイス

## 2.今後の成長方針

# 電子書籍流通事業

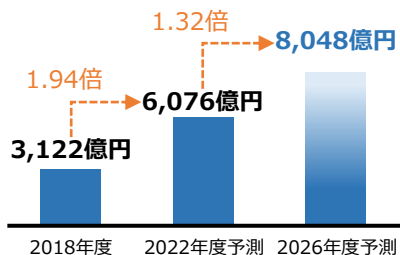
eBook distribution business

# 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

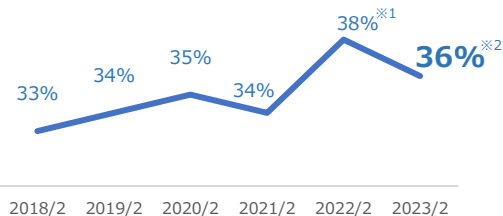


## 信頼 の獲得



## 流通シェア は拡大基調

※1：一部書店による大型キャンペーンの影響を除くと36%  
※2：LINEマンガ向けのバックエンド業務移行の影響を含む

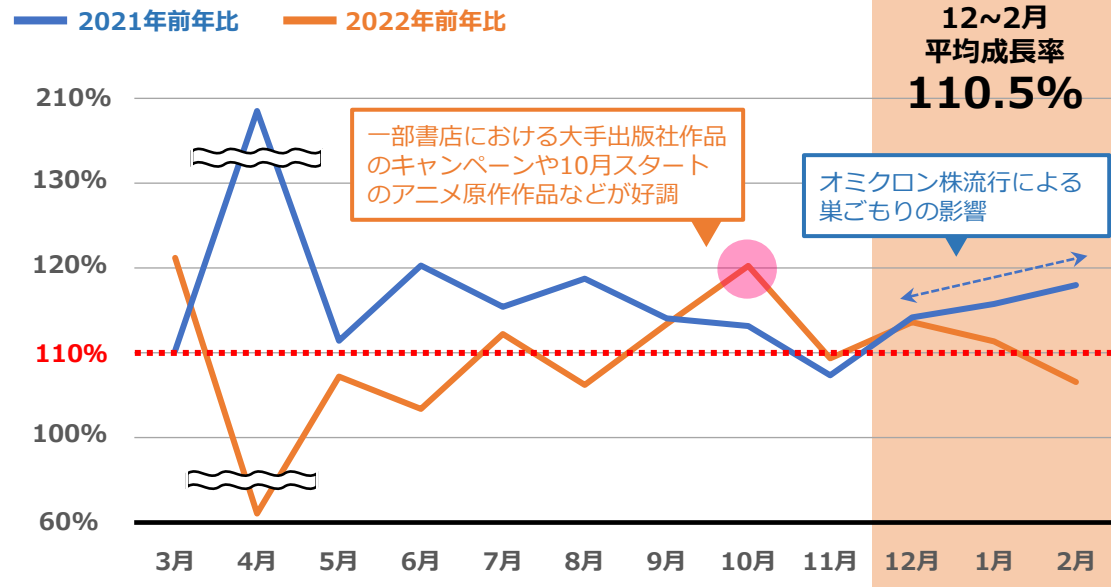


出所：インプレス総合研究所「電子書籍ビジネス調査報告書2022」より当社計算

- ・ 流通カロリー低減
- ・ 流通スピード向上

# 第4四半期の電子書籍売上は110%超の成長率を維持 巣ごもり消費一巡後も安定成長を継続

## 電子書籍取次事業売上高対前年比推移※1



## 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月を除いた通期累計の2022年前年比成長率は**112.4%**
- ✓ 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
- ✓ **2023年4月より月次での流通額成長率（前年同月比）の開示を開始**※3

※1：8月以降の数値についてはLINEマンガ分を除いて算出

※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

※3：今後は毎月月初5~7営業日で公表予定、TDnetもしくは当社HPのIRニュースをご覧ください (<https://mediado.jp/ir/news/>)



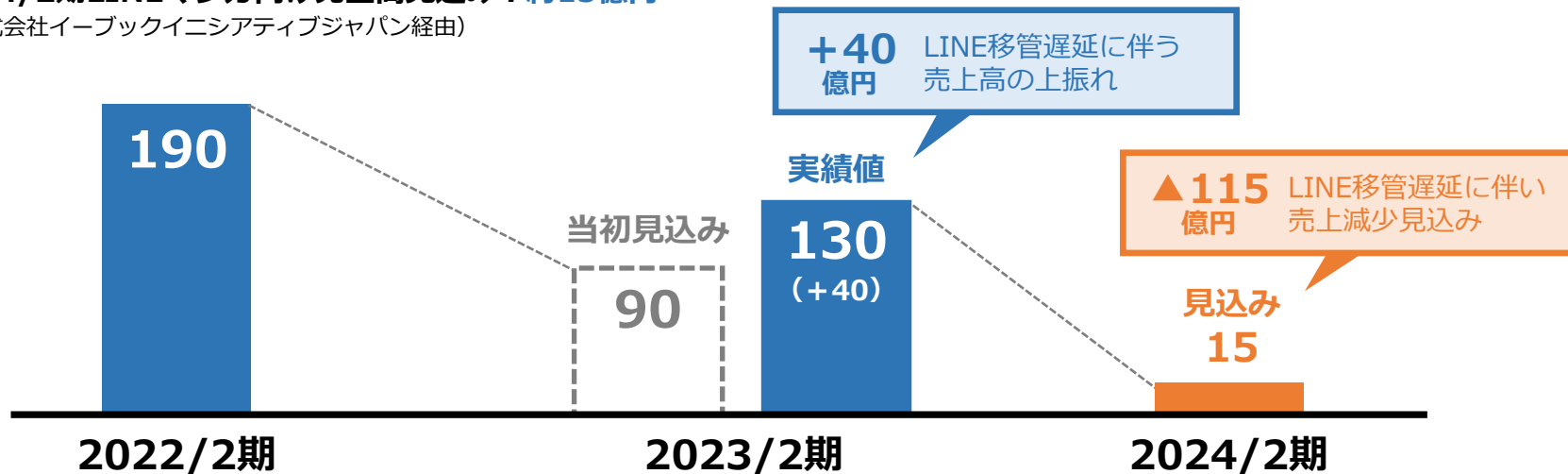
# LINEマンガのバックエンド業務移管は概ね完了済み ただし移管遅延により2024年2月期も減収影響残る

- ・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
- ・今後も取引が残るLINEマンガ向け売上高は約15億円を除き、**24/2期についても売上高約115億円の減少影響**が残る

## LINEマンガ※向け売上高（単位：億円）

➡ 2024/2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）



※ 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

## 2.今後の成長方針

# 戦略投資事業

Strategic investment businesses

# 戦略投資事業

---

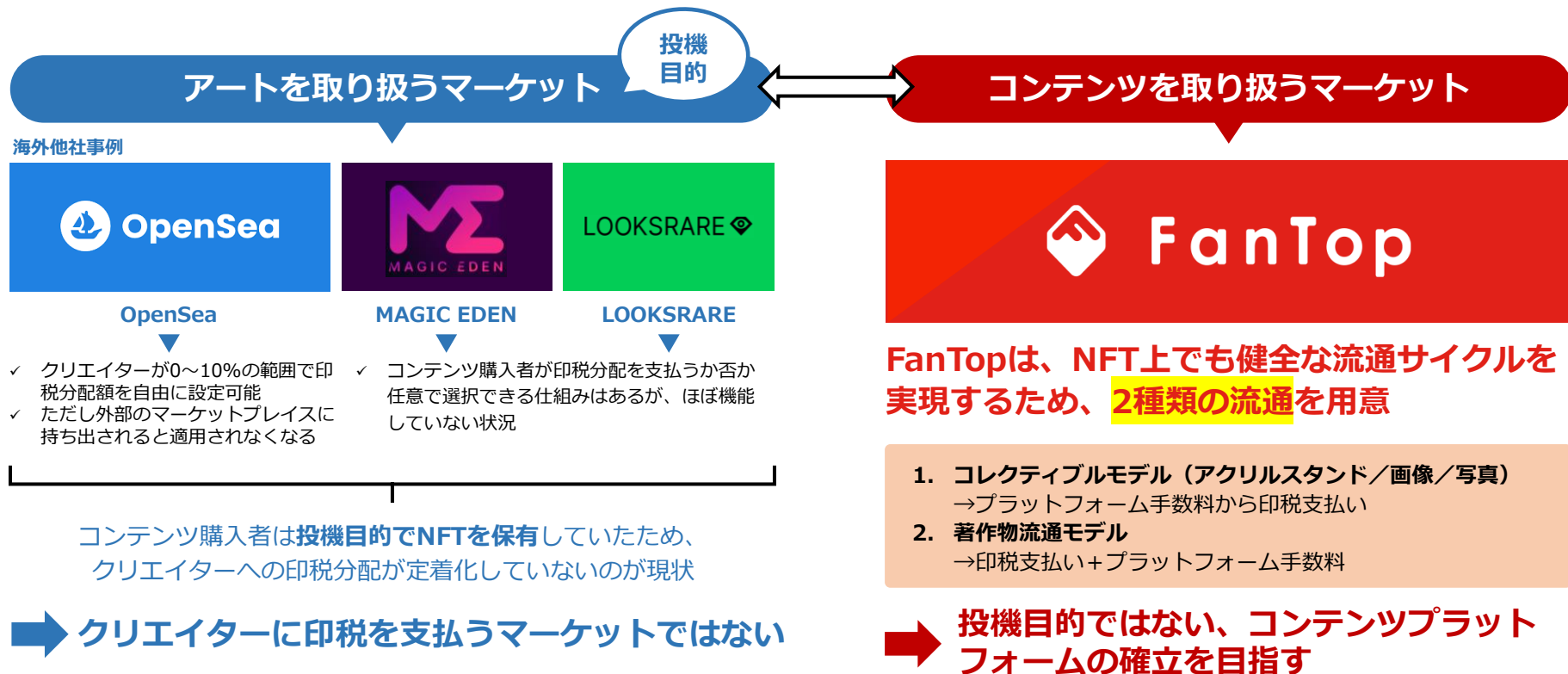
1 FanTop事業※

2 IP・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

# FanTopは他のNFTアートマーケットと違い、コンテンツ流通に最適な“NFTコンテンツプラットフォーム”を目指す



- ✓ クリエイターが0~10%の範囲で印税分配額を自由に設定可能
- ✓ ただし外部のマーケットプレイスに持ち出されると適用されなくなる

- ✓ コンテンツ購入者が印税分配を支払うか否か任意で選択できる仕組みはあるが、ほぼ機能していない状況

コンテンツ購入者は**投機目的**でNFTを保有していたため、クリエイターへの印税分配が定着化していないのが現状

FanTopは、NFT上でも健全な流通サイクルを実現するため、**2種類の流通**を用意

1. コレクティブモデル (アクリルスタンド/画像/写真)  
→プラットフォーム手数料から印税支払い
2. 著作物流通モデル  
→印税支払い+プラットフォーム手数料

# FanTopは投機目的ではない“コンテンツ”を扱うため、クリエイターズファーストな仕組みを実現

## アートモデル

作家



作品

一点もの



商品

- ✓ アートを扱うマーケットはユーザに9割以上還元
- ✓ 需給バランスが崩れやすく価格が乱高下しやすい  
= 投機的になりやすい

## アート × NFTマーケット

- ✓ 投機目的中心
- ✓ 印税分配はほぼ不可

## コンテンツモデル

作家



作品

複製



商品



商品



商品

- ✓ FanTopは著作権者に印税を分配するプラットフォーム
- ✓ 需給バランスが取れているため価格が安定  
(投機的になりにくい)

## コンテンツ × NFTマーケット

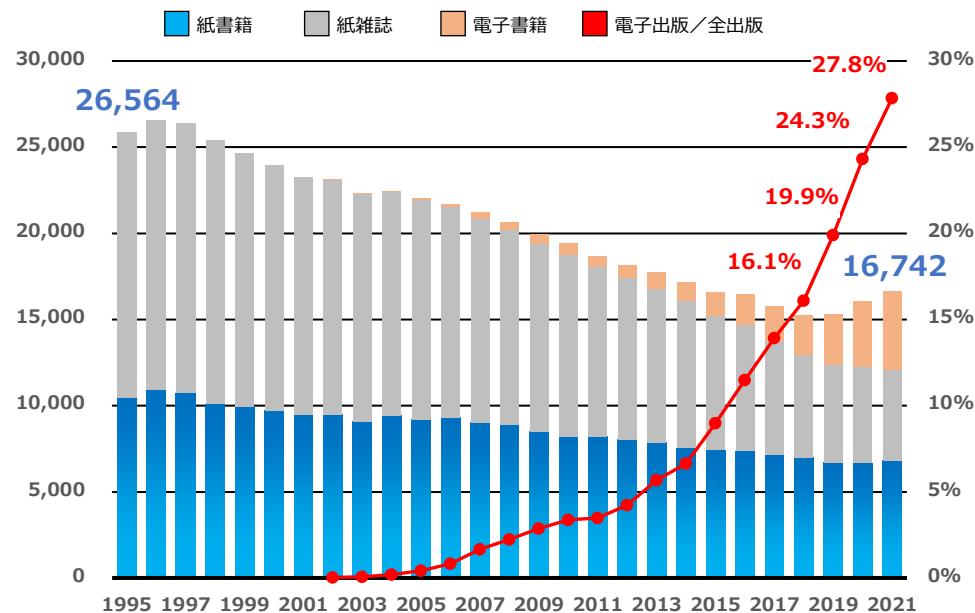
- ✓ 投機目的ではない
- ✓ 著作者へ印税を分配する



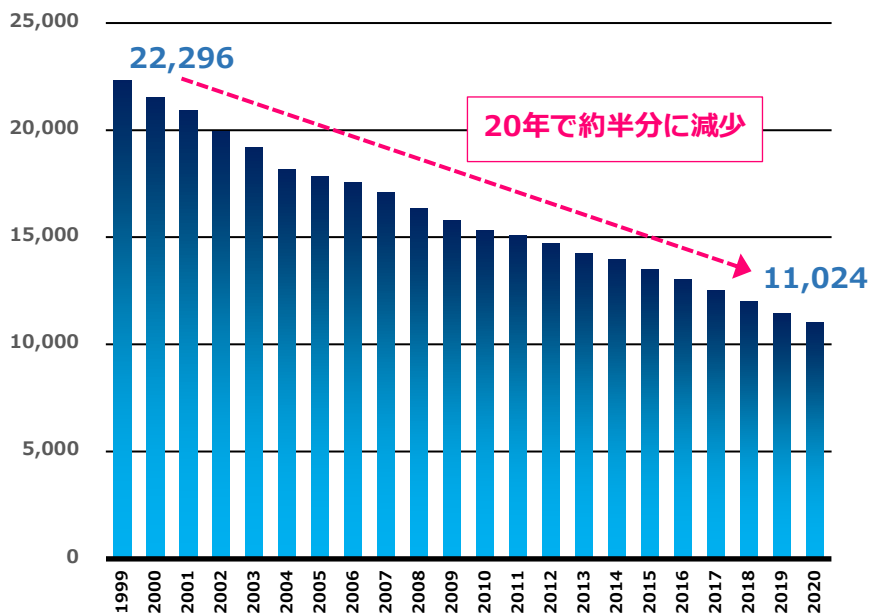
FanTopのポジション

# 電子コミックは順調な一方で紙書籍出版は縮小傾向、全国書店数も減少が続いており、出版業界の深刻な課題の1つ

国内出版物の販売推移 (単位：億円)



国内書店数の推移 (単位：店舗)



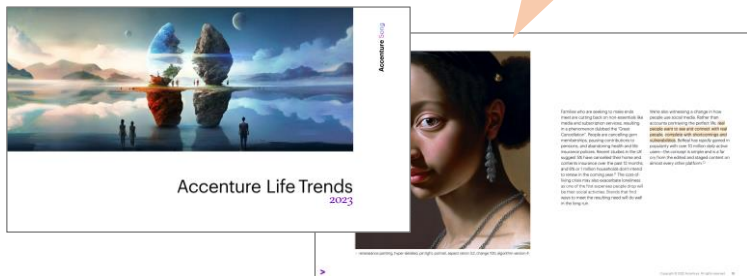
出所：公益社団法人全国出版協会・出版科学研究所 2022年の出版市場より

# コロナ禍を経てリアルの重要性が再認識され、米国ではリアル書店の数が増加基調に転じた

## Accenture Life Trends 2023

総合コンサルティング会社Accentureの  
2023年トレンドレポートより

“目に見えづらい価値に投資をしたり便利なサービスを使うことより、不完全でもリアルなものをもっと見たり、人と繋がりたいという意向が増えている”



➡ **リアルの重要性が再認識された**

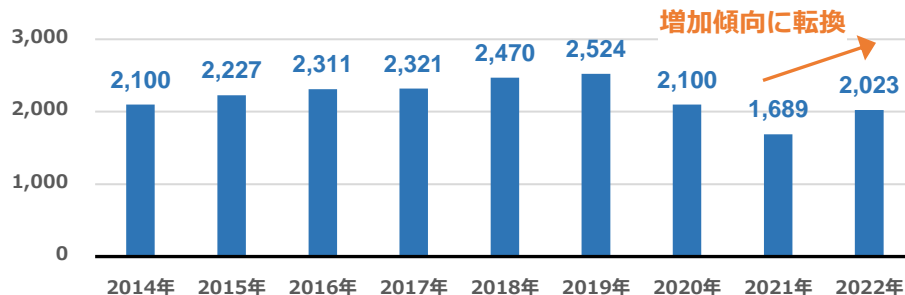
参考: Accenture Life Trends 2023  
<https://www.accenture.com/us-en/insights/song/accenture-life-trends>

## 米国大手チェーン書店「BARNES & NOBLE」

BARNES  
& NOBLE

2023年に新店舗  
**30店舗増加計画**を発表

## 独立系書店数の年別推移



参考: Number of independent bookstores in the U.S. 2022 | Statista  
<https://www.statista.com/statistics/282808/number-of-independent-bookstores-in-the-us/>

# リアル書店は地域に根付く「文化の一部」であり、人々を結びつける“コンテンツ発信拠点”



## リアル書店

売り場面積が広いので、様々な本を自分の知らない商品・話題・カルチャーとの出会いがある



## 電子書店

売り場面積が少ないことで掲載される本が少なく、どの書店も似通ってくる



もしリアル書店がなくなると

## 本との出会い／セレンディピティが減少

- 知的好奇心・探求心を満たす場が減少
- 教育・文化水準の低下
- コンテンツ市場そのものが減少



課題解決に向けて当社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



# トーハンとの資本業務提携により紙業界にも新たなテクノロジーを提供し、全国書店の活性化を推進

NFTテクノロジーが可能にする「紙書籍」と様々なデジタルコンテンツの組み合わせ例



流通カロリー低

デジタル  
アイテム ※1

※1:アクリルスタンド・  
写真・画像のことを指します



リアルコンテンツ  
紙書籍

流通カロリー高



流通カロリー低

デジタル  
本 ※2

※2:書籍・マンガ・雑誌のことを  
指します



リアルコンテンツ  
紙書籍

流通カロリー高



流通カロリー低

デジタル  
映像



リアルコンテンツ  
紙書籍

流通カロリー高



流通カロリー低

デジタル  
音楽



リアルコンテンツ  
紙書籍

流通カロリー高

➡ NFTテクノロジーによってデジタルコンテンツにも所有の概念が生まれ、流通カロリーの高いリアル本と組み合わせることにより相乗効果を生む

# メディアドゥならではの「NFTデジタル特典付き出版物」は “出版業界活性化の手段”となることが証明された



これまでの  
成果

販売  
単価<sup>※1</sup> **31%上昇**

コンテンツIPホルダーとの共創  
企画協力数 **66社**

実売率<sup>※2</sup> **32%上昇**

NFTデジタル特典付き出版物  
総売上高（概算）<sup>※3</sup>  
**約3億1,400万円**

※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～2023年3月期間における概算数値

今後の方向性

**NFTデジタル特典付き  
出版物の流通量増加**

 FanTop

本が出版すれば出るほど  
会員数が増える

# NFTマーケットに正規の著作物を流通させる仕組みで 出版社・書店・読者にとって三方良しを実現する

NFTデジタル特典付き書籍を流通させることで、  
読者に対して新たなデジタルコンテンツの楽しみ方を提供することが可能に

FanTop内でのN次流通  
収集・譲渡・売買

資産性のあるデジタルコンテンツ



× NFT  
テクノロジー



FanTop  
アプリの  
搭載機能拡充

NFTデジタル  
特典付き出版物の  
企画幅拡充  
(本<sup>※2</sup>、音楽、映像まで)



出版社

新しい企画をクリエイションできる



書店

収益機会の増加（単価上昇、来店促進）



読者

新しいサービス・読書体験につながる

※1：アクリルスタンド・写真・画像のことを指します

※2：書籍・マンガ・雑誌のことを指します

# 紙本にデジタル本※を付帯するための 専用ビューア機能の搭載

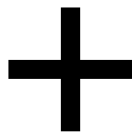
## ①本+本※

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

不変



紙本



可変

デジタルコンテンツとしての  
本※

企画例：紙本とは違うアナザーエンディングを  
付けることで紙本との違いを楽しむ

※書籍・マンガ・雑誌のことを指します

専用ビューア機能を搭載することで、  
通常の電子書店（Kindleなど）で  
本を読むのと同じ読書感を提供



文字サイズ  
変更

リフロー

検索

株式会社セルシスの  
ビューア機能を搭載

# DRM機能の実装が映像や音楽等のコンテンツとの融合を実現、より臨場感や没入感を生み出すことで紙本の新たな魅力を創出

## ②本+映像や音楽



企画例：小説に主題歌をつける等

動画コンテンツを保護し、保有者  
限定配信によりシームレスな視聴  
体験を提供可能に

### DRM機能を実装

複製されると価値が下がるリスクを回避

画面キャプチャ  
防止



画面録画  
防止



- ✓ 複製防止機能により、権利許諾者（音楽レーベルなど）への安心感を醸成する
- ✓ ユーザーの保有物としての価値を守る

➡ 例：BiSH「GRADUATION BiSH」

# リアルな空間と紙本、そしてデジタルコンテンツを結ぶ初の企画、6月29日解散予定の“BiSH”最後の単行本に動画をNFT特典で付与

## 「東京ドームライブ+本+動画」事例



①6人全員デラックス版：49,500円（税込）②ソロデラックス版：25,300円（税込）

※パッケージは6人全員デラックス版のもの

## GRADUATION BiSH

世界で一番豪華で、世界で一番綺麗な卒業アルバム（完全受注生産）  
「GRADUATION BiSH」にて、**ラストインタビューをNFT特典として封入**



### NFT特典

解散前日最後の夜のインタビュー映像&リハの「最後の、動くBiSH」

### BiSHについて

ラストシングルがオリコン1位&紅白出演。東京ドームでの単独ライブを控える話題のグループ。YouTube登録者数は44.3万人、総再生回数は約4億回を誇る。

NFT特典  
取得までの  
フロー



①6月30日以降：  
東京ドームでのライブ  
終了後、NFT特典用QR  
コードが封入された卒  
業アルバムが届く



②QRコードから、  
FanTopにアクセ  
スし、NFT特典を  
取得



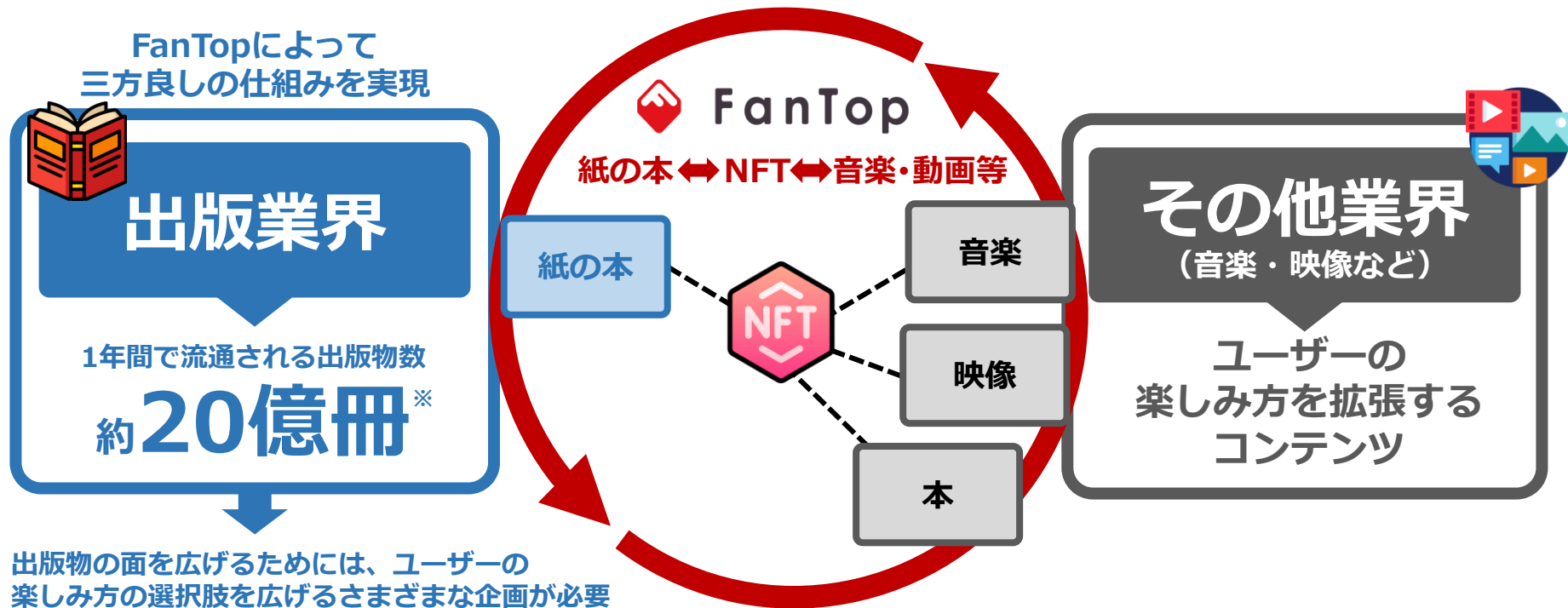
③7月以降：  
NFT特典が解禁、  
視聴することが  
可能に



FanTopが開発した  
DRMなどの資産保護  
機能により実現

ラストライブ前日に語  
る正真正銘のラストイ  
ンタビュー

# FanTopはNFTテクノロジーを活用し、リアルとデジタルを融合させる媒介となることで、ユーザーの新たな楽しみ方のデファクトスタンダードを創出する



※「出版指標年報2022」出版物 販売・発行データにおける定期誌・不定期誌の推移 内、推定出回り・発行部数より

# 戦略投資事業

---

1 FanTop事業

2 IP・ソリューション事業※

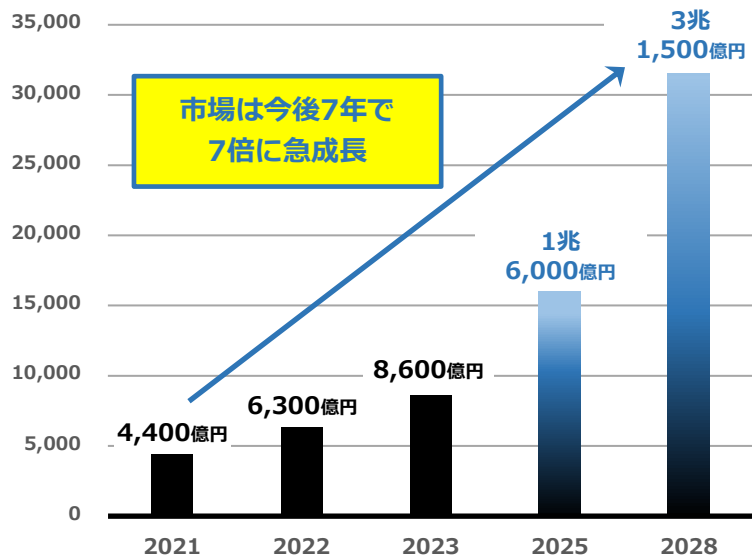
3 その他

※事業名を『出版ソリューション事業』→『IP・ソリューション事業』に変更しました



# コンテンツ市場の新たな成長軸であるTSC※<sup>1</sup>市場に対しても、原作創出エンジンを強固にすることで国内市場醸成に貢献する

## グローバルでのTSC市場規模※<sup>2</sup>



※<sup>1</sup> : TSC=縦スクロールコミック

※<sup>2</sup> : QYResearch「Global Webtoons Market Size, Status and Forecast 2022-2028」より。  
円換算は1ドル=120円として試算

## 急成長するTSC市場

縦スクロールコミック



エブリスタ

メディアドゥ  
100%子会社

- ✓ 小説・エッセイなどを気軽に投稿でき、読者に出会えるプラットフォームを運営
- ✓ 取扱いジャンルは恋愛、ファンタジー、BLなど

➡ 原作創出にフォーカスすることで国内外のTSC市場での展開を目指す

# 子会社エブリスタが運営する小説投稿サイトにある作品のマルチメディア化を推進



掲載作品数業界1位、MAU業界4位

設立 : 2010年4月1日  
 読者数 : 260万人超  
 総作家数 : 8万人超  
 累計投稿作品数 : 191万作品超

今後はさらに投稿を活性化させるべく  
 熱量を作品単位で醸成する仕組み等を構築

例 スターギフト機能  
 (投げ銭)



## エブリスタ発、マルチメディア化された人気作品 (一部)

カラダ探し



©ウェルザード・村瀬克俊/集英社

・コミカライズ  
 ・映画化

興行収入  
 11.8億円



©「カラダ探し」製作委員会

liar



©袴田十莉・もあらす/双葉社・エブリスタ

・コミカライズ  
 ・ドラマ化



©「liar」製作委員会

にぶんのいち夫婦



©夏川ゆきの・黒沢明世/マンガボックス

・コミカライズ  
 ・ドラマ化



©「にぶんのいち夫婦」製作委員会



私の夫は冷凍庫  
 に眠っている  
 ・コミカライズ  
 ・ドラマ化

©八月美咲・高良百/小学館

©テレビ東京/テレビ東京制作



悪魔はそこに居る  
 ・コミカライズ  
 ・ドラマ化

©清水セイカ・てじおとてじこレッド/アムコミ



©Paravi

2023年2月9日  
 放送開始

# 戦略投資事業

---

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

# 8Fオフィス改装を契機に、希薄化した社内外のコミュニケーション活性化を企図して経営基盤を強化

## 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

その一方

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

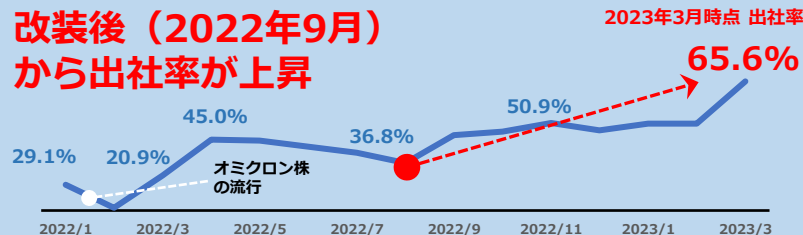
## 2022年後半 — 現在

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を実施

オフィスコンセプト : Creation & Energy



改装後（2022年9月）  
から出社率が上昇



➡ 出社率が高まったことで、社内コミュニケーションの活性化や社外との連携深化につながっている



# 3. 今期の方針

# 今期（2024年2月期）通期業績予想①

## 減収減益トレンドは今期（2024年2月期）まで

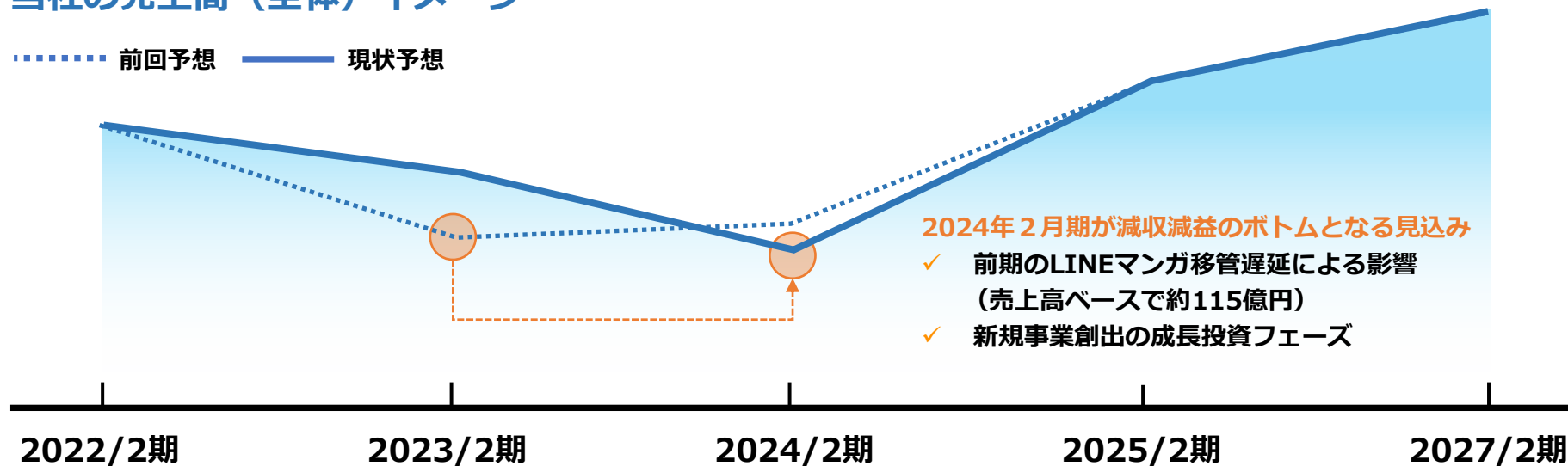
	2023年2月期 実績	2024年2月期 予想	前期との差異
売上高	1,016億円	1,000億円	-1.6% (-16億円)
営業利益	23.9億円	20.0億円	-16.4% (-3.9億円)
経常利益	22.9億円	20.0億円	-12.7% (-2.9億円)
当期純利益	10.5億円	11.0億円	+4.1% (+0.5億円)
EBITDA	38.6億円	36.0億円	-6.9% (-2.6億円)

# LINEマンガ移管による売上減の影響継続により 2024年2月期は減収減益を見込む

## 当社の売上高（全体）イメージ

..... 前回予想

—— 現状予想



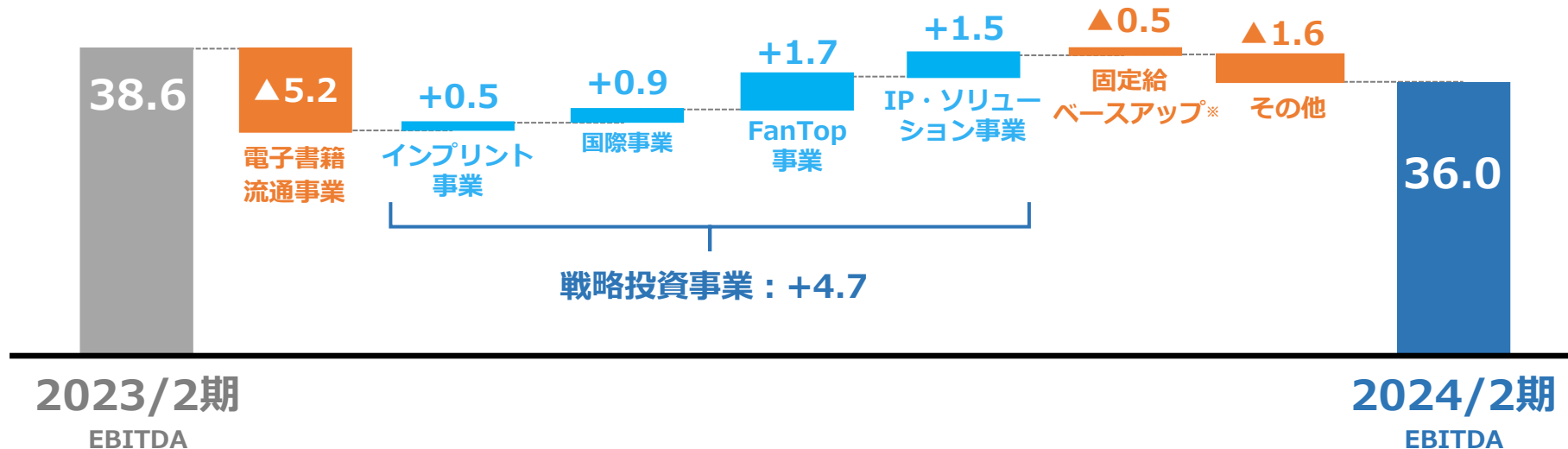
※グラフはイメージであり、実績ならびに計画期間における数値目標を具体的に示唆するものではありません。

# 今期（2024年2月期）通期業績予想②

## 業績のポイント

- 減収減益トレンドは今期まで
- 電子書籍流通事業はLINEマンガ移管の影響により減益
- 戦略投資事業の利益が改善
- 主にIP・ソリューション事業、FanTop事業が改善

(単位：億円)



※物価上昇を鑑み、5段階等級のうちグレード1-3の社員に対して、評価に伴う昇降給に加えて3%の補填を実施



# 2024年2月期の株主還元は、自己株式取得の実施と期末配当 22円00銭を予定し、総還元性向※<sup>1</sup>は75.6%※<sup>2</sup>となる見込み

## 株主還元方針

総還元性向※<sup>1</sup> **30%以上**

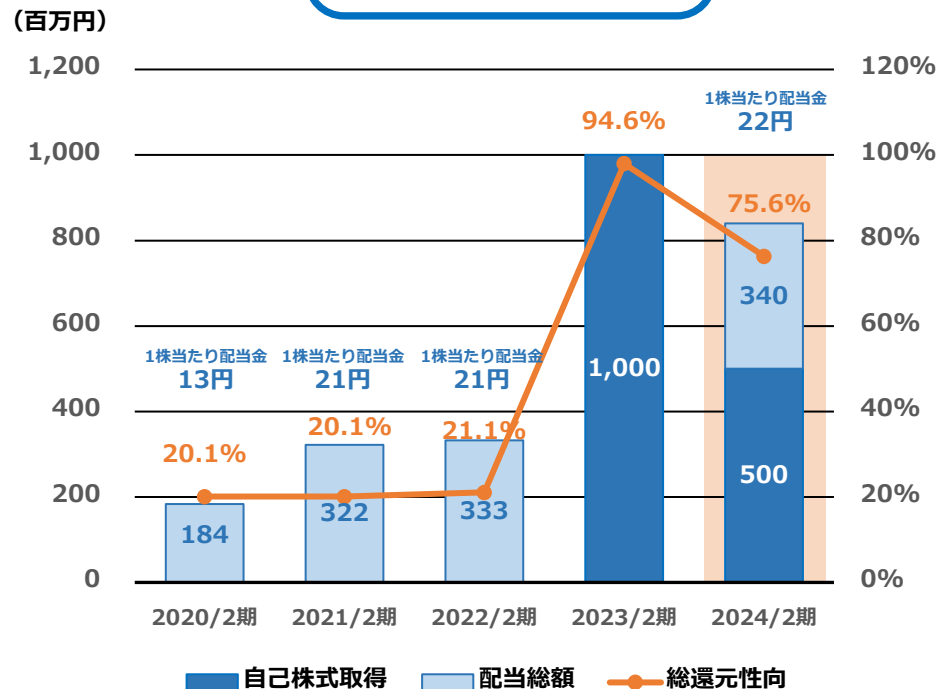
### 期末配当（22円00銭予定）

- 減収減益は2024/2期までと予想
- 期末配当のみでも総還元性向30%を超える水準
- 電子書籍市場の堅調な推移と、戦略投資事業の黒字化に向けた成長

### 自己株式取得（5億円／45万株上限）

- 昨年自己株式取得発表時の株価：2,162円
- 2017年出版デジタル機構買収発表時の株価：2,065円

## 総還元性向の推移



※<sup>1</sup> 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

※<sup>2</sup> 2023年4月13日公表の2024年2月期の親会社株主に帰属する当期純利益予想額ベース

# 経営陣紹介①

下記取締役は、2023年5月25日開催予定の定時株主総会にて選任予定

女性取締役比率  
37.5% (8名中3名)

## 社内取締役 (5名)



Yasushi Fujita  
**藤田 恭嗣**

代表取締役社長 CEO  
指名報酬諮問委員会  
委員



Shin Niina  
**新名 新**

取締役副社長  
COO



Atsushi Mizoguchi  
**溝口 敦**

取締役 CRO※1



Hiroshi Kanda  
**苅田 明史**

取締役 CSO兼CFO  
サステナビリティ推進委員会  
委員長



Kayoko Hanamura  
**花村 佳代子**

取締役 CBO※2

新任



Ayako Kanamaru  
**金丸 絢子**

社外取締役  
指名報酬諮問委員会  
委員長



Haruo Miyagi  
**宮城 治男**

社外取締役  
指名報酬諮問委員会  
委員



Junko Mokuno  
**李野 純子**

社外取締役  
指名報酬諮問委員会  
委員

新任

## 独立社外取締役 (3名)

<b>花村 佳代子</b> 略歴	2000年4月	(株)フォーサイド入社
	2007年9月	同社 執行役員 流通営業部長
	2010年3月	同社 取締役ライセンス本部担当
	2015年2月	(株)メディアドゥ入社 ライセンスビジネス部長
	2020年6月	当社 執行役員CEDO (Chief Ebook Distribution Officer)
	2022年6月	当社 上級執行役員 (電子書籍取次事業管掌) (現任)

<b>李野 純子</b> 略歴	1984年4月	横河ヒューレット・パッカード(株) システムエンジニア
	1991年7月	アーサー・D・リトル・ジャパン(株)
	2002年1月	(株)ポケモン 執行役員
	2008年9月	ウォルト・ディズニー・ジャパン(株) ディレクター
	2015年10月	円谷プロダクション マーケティング本部長 執行役員
	2018年6月	東京工業大学 未来社会デザイン機構 機構員 (現任)
	2019年6月	(株)コロナフイド 社外取締役 (現任)
	2019年7月	(株)TRAIL マネージングディレクター (現任) STOCK POINT(株) アドバイザー (現任)

※1 : Chief Relationship Officer ※2 : Chief Business Officer

# 経営陣紹介②

## 監査役（4名）

Kazuyoshi Ohwada  
監査役（常勤） **大和田 和恵**

Makoto Nakajima  
社外監査役（常勤） **中島 真琴**

新任

Tsuyoshi Shiina  
社外監査役 **椎名 毅**

Toshiaki Morifuji  
社外監査役 **森藤 利明**

## 執行役員（7名）

※執行役員体制は2023年6月1日以降



Teruyoshi Ando  
**安藤 晃義**

上級執行役員  
IP・ソリューション  
事業管掌



Susumu Tsukamoto  
**塚本 進**

特任執行役員  
TSC/国際事業担当



Ryo Yamada  
**山田 亮**

執行役員  
経営企画担当



Yoichi Chihara  
**千原 陽一**

執行役員 CHRO※1



Hajime Suzumura  
**鈴村 元**

執行役員  
グループ統合特命/  
社長室担当



Shoichiro Tokoro  
**所 昇一郎**

執行役員  
経理担当



Kaname Nakano  
**中野 要**

執行役員 CIO※2

新任

中島 真琴 略歴	2000年 4月	国土交通省入省
	2004年 12月	EY 新日本有限責任監査法人
	2020年 9月	(株)フージャースホールディングス 入社
	2021年 4月	同社 内部監査室長（現任）

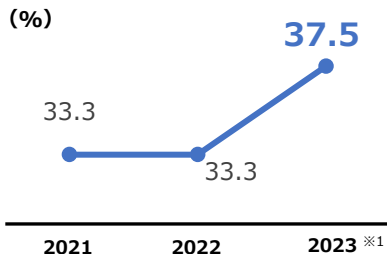
中野 要 略歴	2007年 4月	カテナ(株)入社
	2008年 5月	(株)TSF入社
	2009年 10月	(株)メディアドゥ入社
	2016年 4月	技術部長就任
	2018年 12月	(株)BITZ取締役
	2021年 9月	(株)メディアドゥ 技術本部長
	2022年 12月	情報セキュリティ統括室長就任
2023年 3月	IT統括本部長就任（兼務）	

※1 : Chief Human Resource Officer

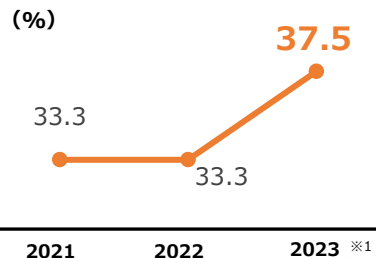
※2 : Chief Information Officer

# 持続可能な企業体の構築に資するESG対応を推進

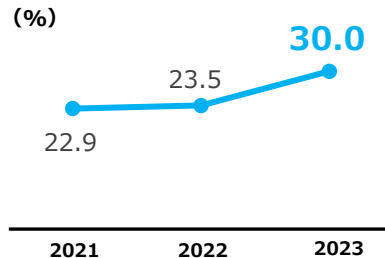
## 社外取締役比率※1



## 女性取締役比率※1



## 女性管理職比率※2



## 外部からの評価※3

MSCI  
ESG RATINGS



CCC	B	BB	BBB	A	AA	AAA
-----	---	----	-----	---	----	-----

## 2020年 → 2021年 → 2022年 → 2023年（予定）

- 2020年
  - 執行役員制度導入
  - 統合報告書発行
  - ESG重点テーマ策定
- 2021年
  - 改定CGコードに合わせてガバナンス基本方針など各種方針策定・改正
  - 初の女性取締役就任
  - 指名報酬諮問委員会設置
- 2022年
  - 東証プライム市場移行
  - サステナビリティ推進委員会設置
- 2023年（予定）
  - 当社初の社内昇格女性取締役候補者の選任
  - マテリアリティの特定

※1: 2023年5月25日開催予定の定時株主総会にて選任の場合

※2: 数値はメディアドゥ単体。なお、2023年3月時点の値

※3: THE USE BY MEDIA DO Co., Ltd. OF ANY MSCI ESG RESEARCH LLC OR ITS AFFILIATES ("MSCI") DATA, AND THE USE OF MSCI LOGOS, TRADEMARKS, SERVICE MARKS OR INDEX NAMES HEREIN, DO NOT CONSTITUTE A SPONSORSHIP, ENDORSEMENT, RECOMMENDATION, OR PROMOTION OF MEDIA DO BY MSCI. MSCI SERVICES AND DATA ARE THE PROPERTY OF MSCI OR ITS INFORMATION PROVIDERS, AND ARE PROVIDED 'AS-IS' AND WITHOUT WARRANTY. MSCI NAMES AND LOGOS ARE TRADEMARKS OR SERVICE MARKS OF MSCI.

# 4. 参考資料

## APPENDIX

# 2023年2月期通期実績 (P/L)

単位：百万円	2022年2月期								2023年2月期							
	1Q		2Q		3Q		4Q		1Q		2Q		3Q		4Q	
売上高	28,408		26,825		23,533		25,954		26,269		27,956		23,814		23,627	
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%	21,699	91.8%
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%	1,927	8.2%
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%		23,069 97.6%	
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%		20,223 <sup>※3</sup> 85.6%	
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%	28	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%	64	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%	1,494	6.3%
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%	344	1.5%
その他	610	2.1%	587	2.2%	592	2.5%	668	2.6%	716	2.7%	819	2.9%	845	3.6%	913	3.9%
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%		557 2.4%	
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%		531 2.2%	
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%		615 <sup>※9</sup> 2.6%	
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%		902 3.8%	

※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、4Q 19,819百万円

※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社への出資について、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

※9 Nagisa社の株式譲渡によって法人税が減少

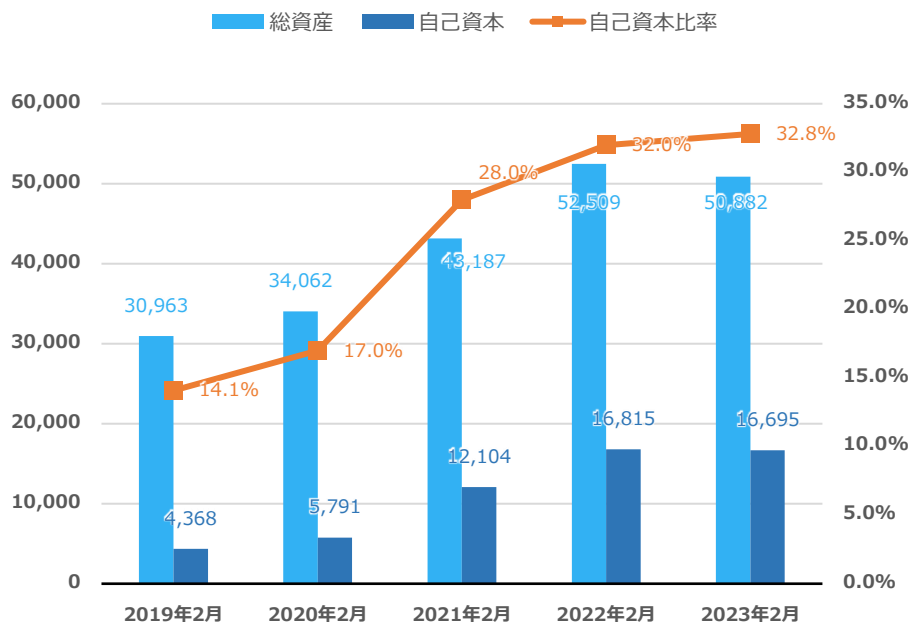
# 2023年2月期通期実績 (B/S)

単位：百万円

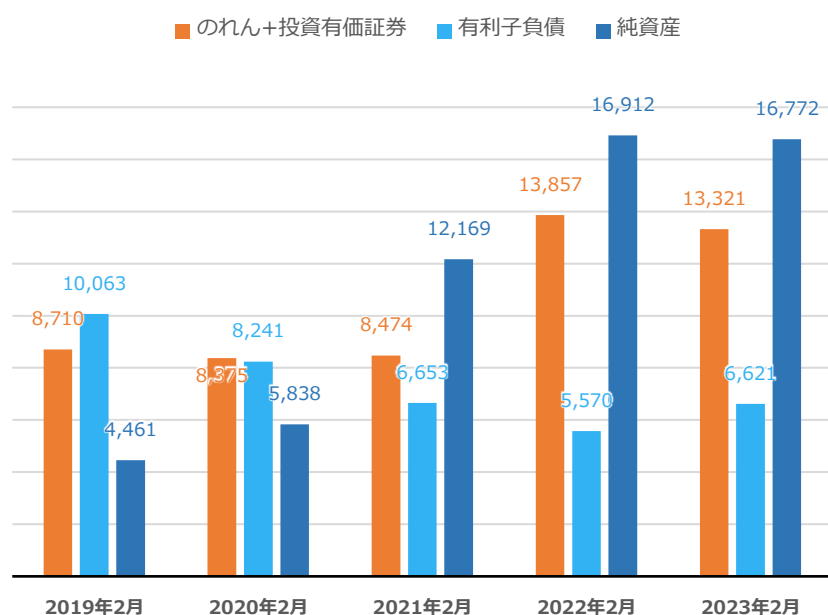
	2023年2月期3Q	2023年2月期4Q	増減	主たる変動要因、他
<b>流動資産</b>	<b>34,022</b>	<b>33,825</b>	<b>-197</b>	
現金及び預金	10,380	10,127	-253	
受取手形、売掛金及び契約資産	21,776	21,706	-70	
<b>固定資産</b>	<b>17,322</b>	<b>17,056</b>	<b>-266</b>	
有形固定資産	679	630	-49	
ソフトウェア	950	896	-54	
のれん	7,480	6,874	-606	Nagisa社の株式譲渡による減少
投資有価証券	7,234	6,447	-787	
<b>資産合計</b>	<b>51,345</b>	<b>50,882</b>	<b>-463</b>	
<b>流動負債</b>	<b>29,126</b>	<b>28,789</b>	<b>-337</b>	
支払手形及び買掛金	25,127	24,511	-616	
短期借入金および1年内返済予定の長期借入金	1,665	2,206	541	
<b>固定負債合計</b>	<b>5,610</b>	<b>5,319</b>	<b>-291</b>	
長期借入金	4,792	4,414	-378	
<b>負債合計</b>	<b>34,736</b>	<b>34,109</b>	<b>-627</b>	
株主資本合計	15,282	15,979	697	
資本金	5,934	5,934	0	
資本剰余金	6,078	6,159	81	
利益剰余金	3,318	3,933	615	
自己株式	-48	-48	0	
その他包括利益累計額合計	1,265	715	-550	為替換算調整勘定の減少、その他有価証券評価差額金の減少
新株予約権	0	0	0	
非支配株主持分	59	77	18	
<b>純資産の合計</b>	<b>16,608</b>	<b>16,772</b>	<b>164</b>	
<b>負債・純資産合計</b>	<b>51,345</b>	<b>50,882</b>	<b>-463</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)

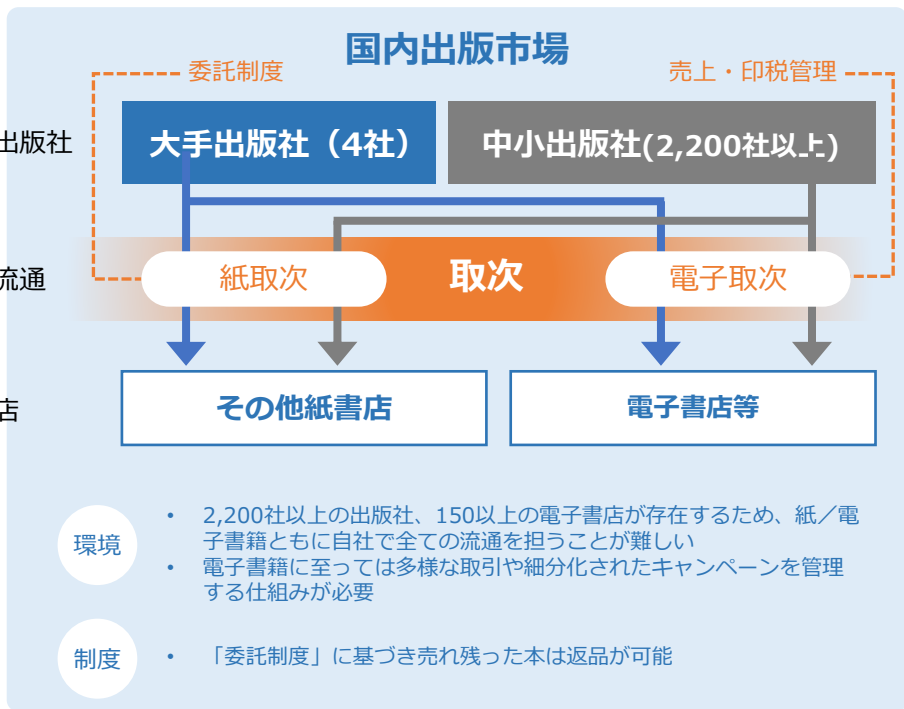
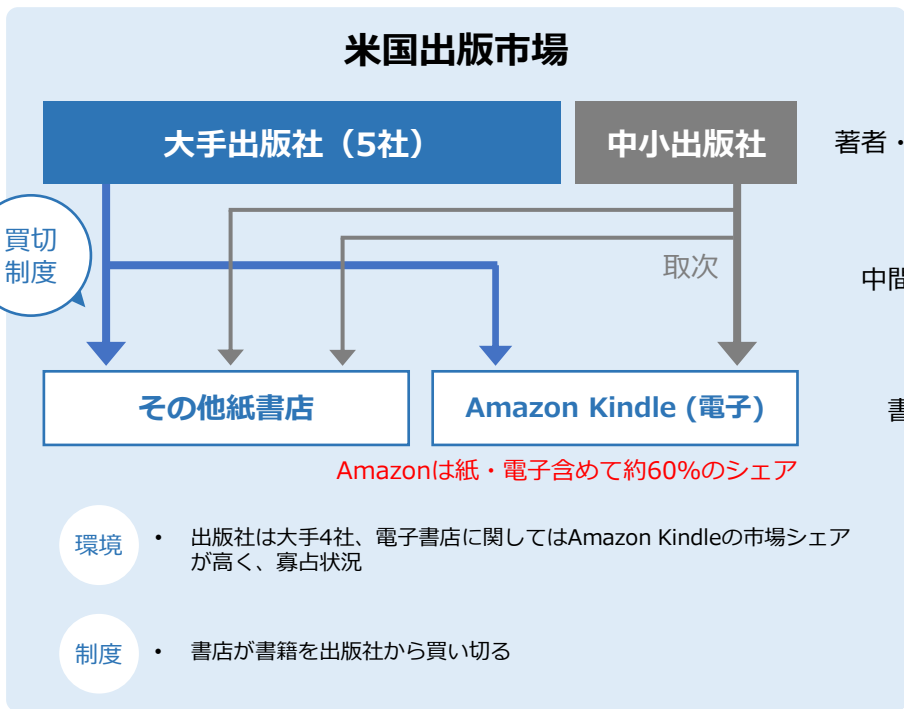


## 主要B/S指標推移 (単位：百万円)





# 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

# 電子書籍流通の約36%※1はメディアドゥ経由



※1：2022年度の当社流通総予想額を市場全体の流通総額で除して計算

※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

流通総額約1,900億円（2023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2023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

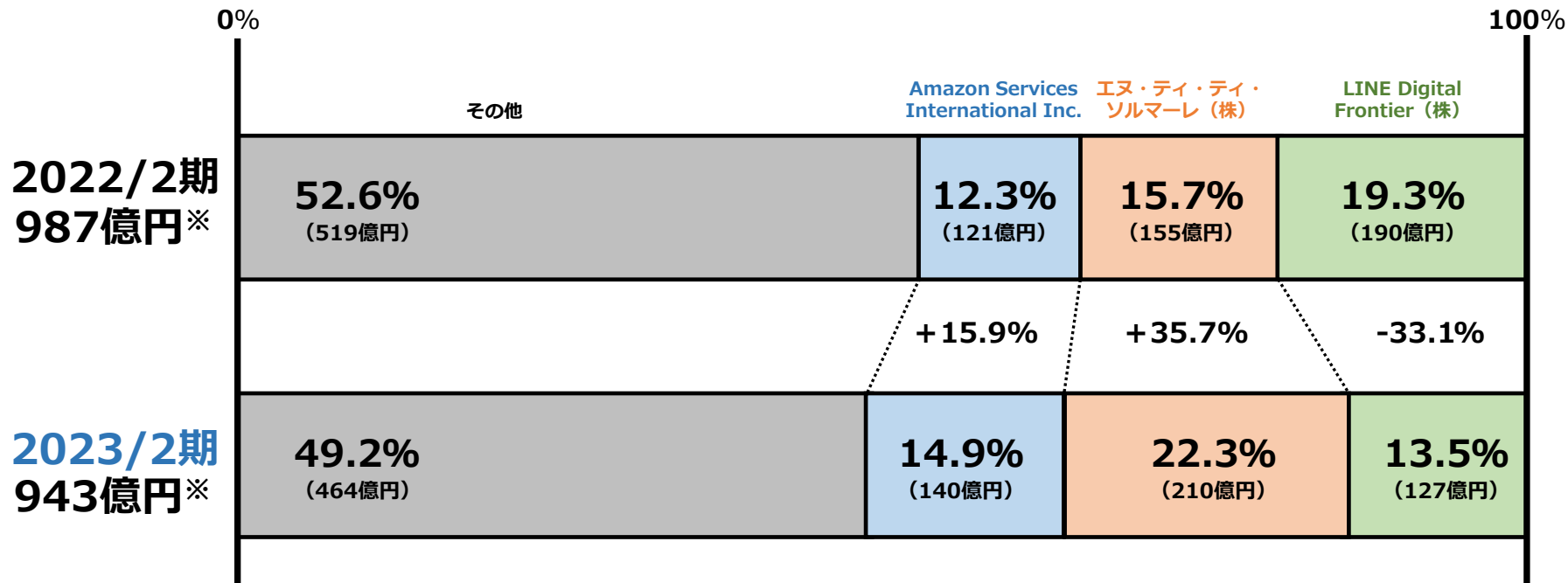
- 取引書店数**150店以上**
- ユーザー利用率**上位20書店**※<sup>3</sup>のすべて

※<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

# 当社の主要取引先との取引状況



LINE Digital Frontier (株)

2023年2月期以降移管開始、2024年2月期には約15億円程度となる見込み

エヌ・ティ・ティ・ソルマーレ (株)

一部大手出版社からの取次取引を獲得

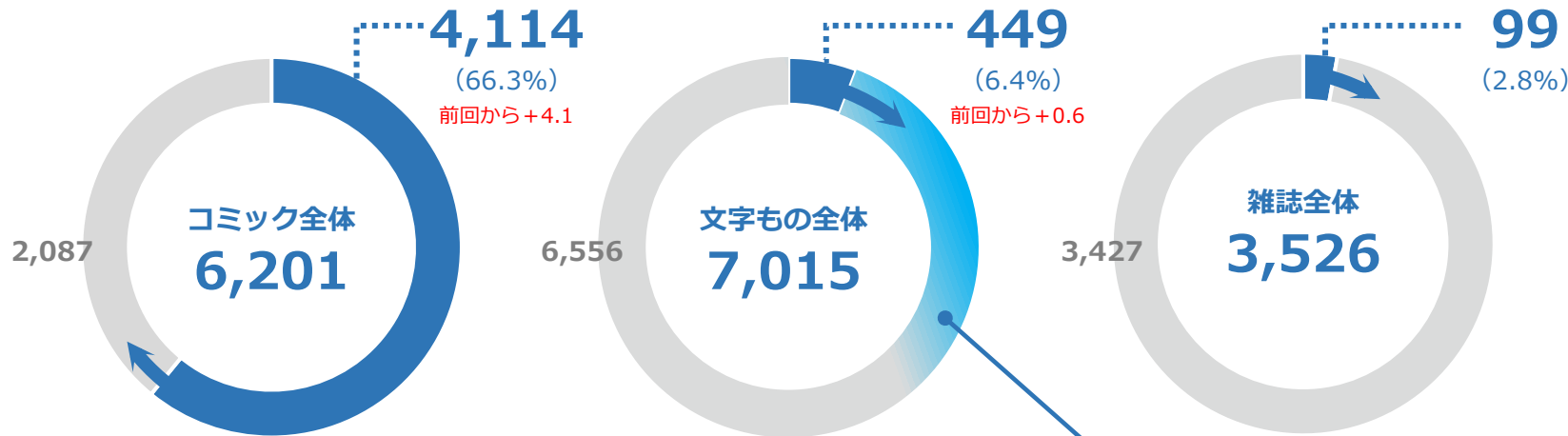
Amazon Services International Inc.

電子書籍市場の成長に沿った取引額の純増

※ (決算短信記載の情報をもとに作成) 電子書籍流通事業の売上高を記載

# 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）。

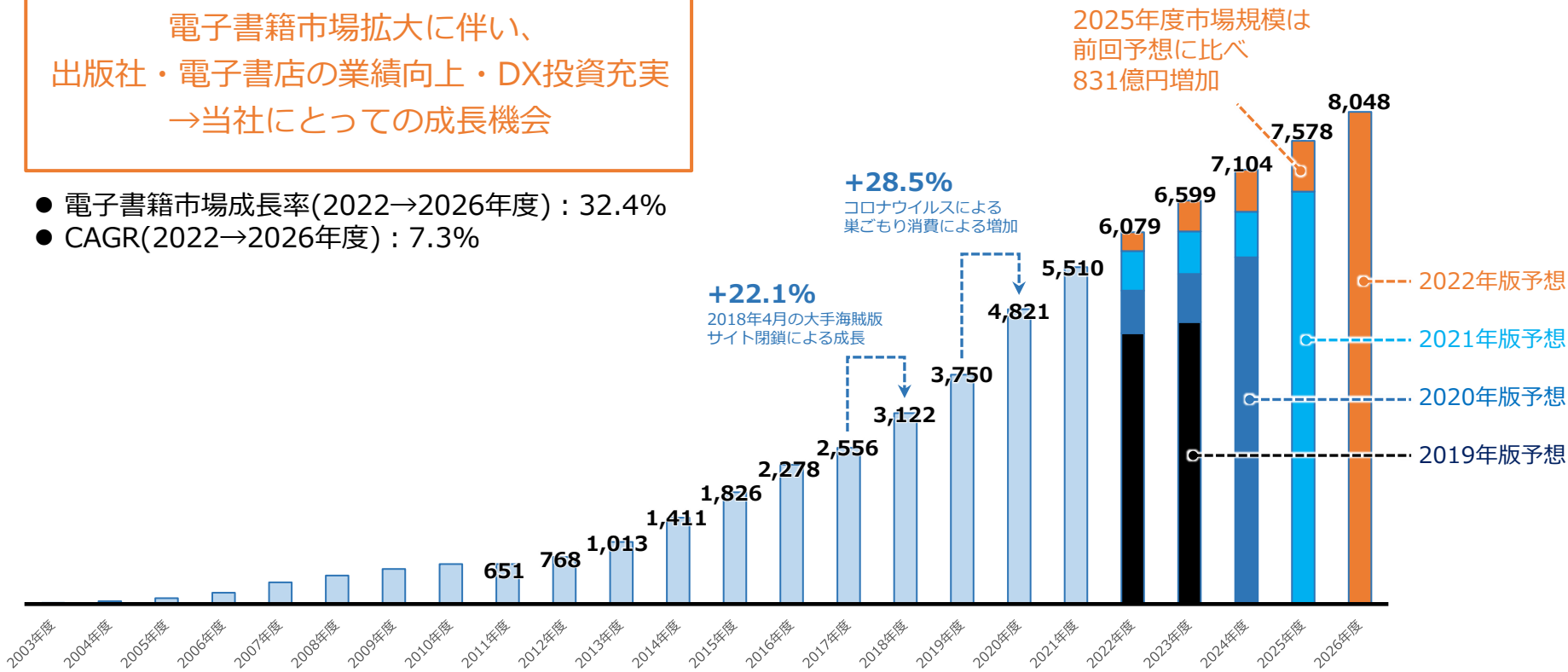
米国・中国の出版市場における  
文字もの電子書籍シェアは30~40%



# 電子書籍市場は今後も成長継続の見通し

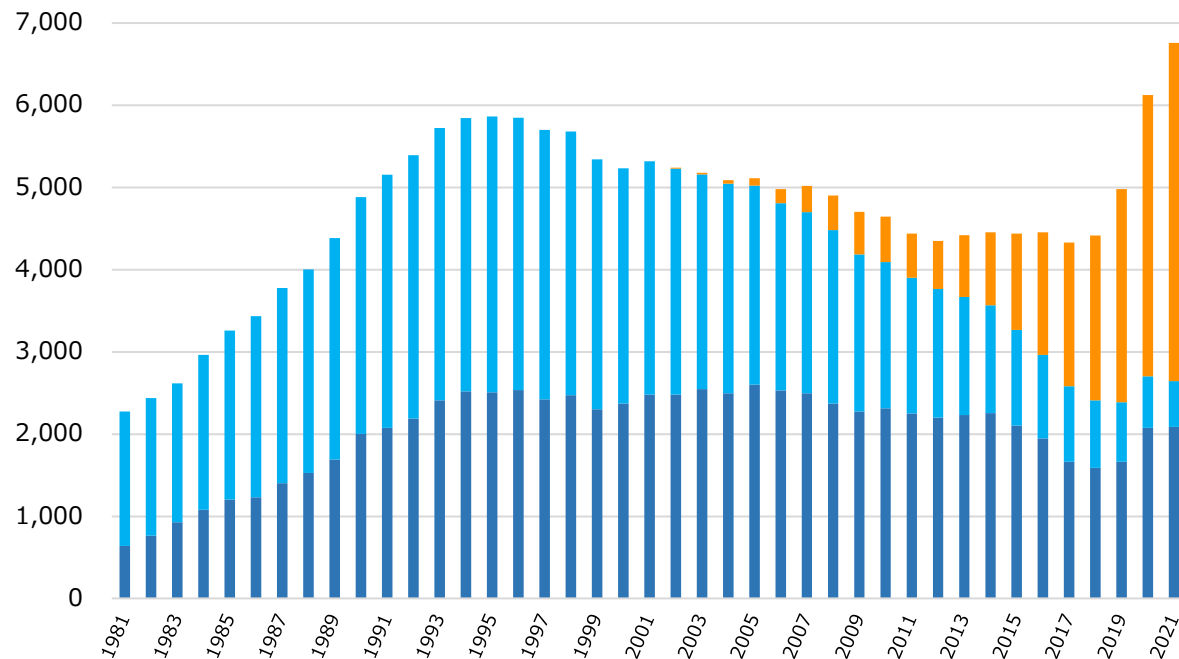
電子書籍市場拡大に伴い、  
出版社・電子書店の業績向上・DX投資充実  
→当社にとっての成長機会

- 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



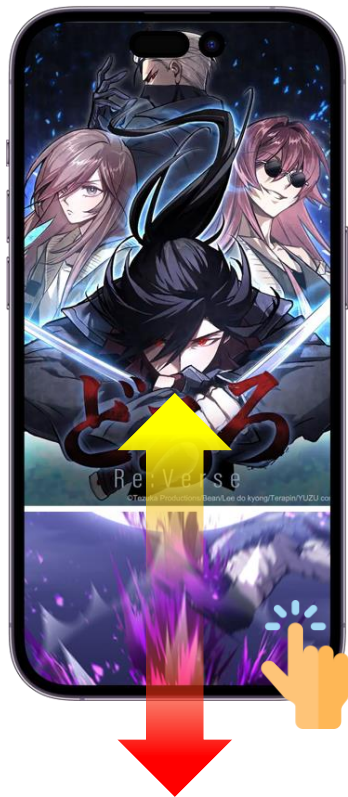
出版DX推進が  
市場拡大に寄与

# 縦スクロールコミック（TSC）は スマホ・タブレットに最適化した次世代マンガ

**TSCの特長** ①フルカラー ②タテヨミ ③話単位配信

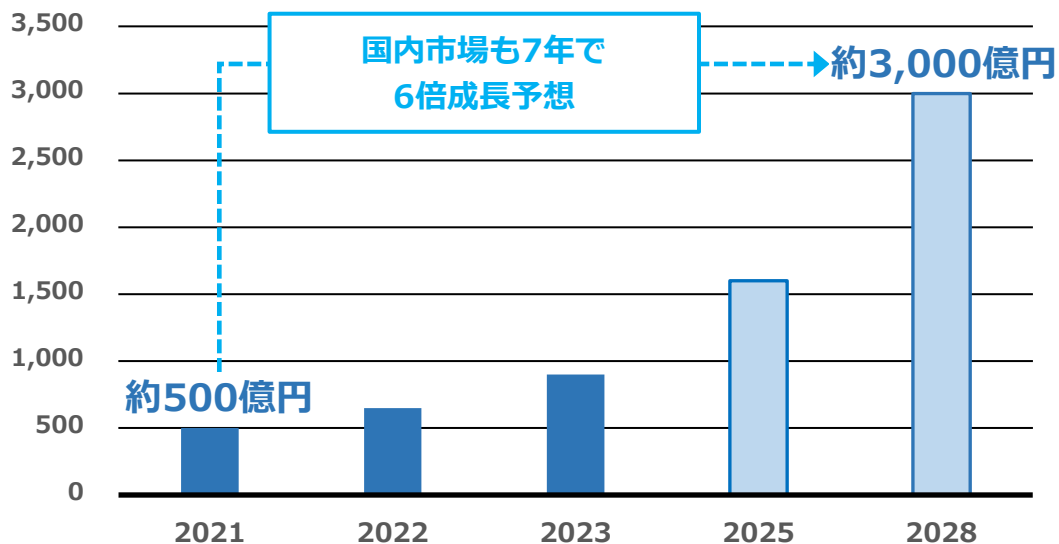
従来のマンガ  
との比較

	マーケット	IPホルダー	制作モデル	提供形態
マンガ	主に国内	出版社	作家 + 編集者	紙・電子が 基点
縦スクロールコ ミック（TSC）	国内 + グローバル	出版社 ゲーム会社 アニメ会社他	スタジオ型 （分業）	スマホ・ タブレット



# TSC市場は今後数年間で世界的な拡大が見込まれ、国内大手出版社も参入したことで市場が活性化

## 国内での市場規模※1



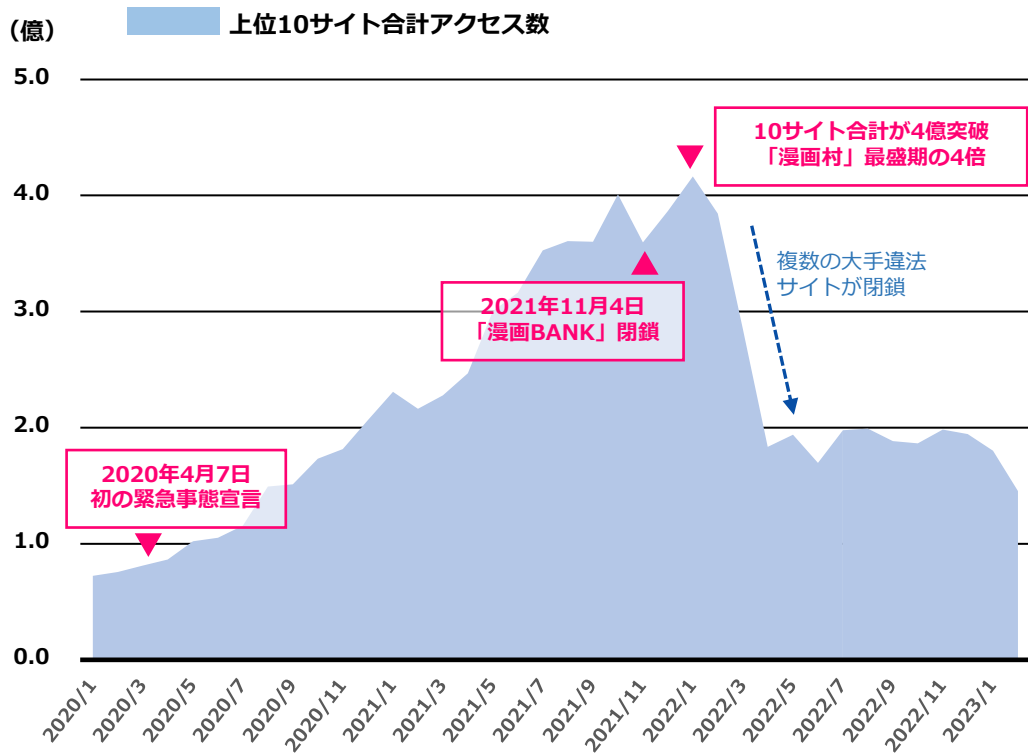
## TSCの市場機会は大きい

- ✓ フルカラー、話単位での閲覧などスマホに最適化されたUI/UX、ローカライズのしやすさなど、世界展開しやすいコンテンツ
- ✓ 大手出版社も専門部署を立ち上げ
- ✓ 国内においても独立系の制作スタジオ会社が増加傾向（現在約60社程度※2）

※1：QYResearch「Global Webtoons Market Size, Status and Forecast 2022-2028」より。円換算は1ドル=120円として試算

※2：当社調べ

# 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

# 人気漫画作品とアーティストのVaundyがコラボ 正規版を読んでいる読者へ感謝の気持ちを歌で表現

Youtube動画再生回数171万回  
(2023.4.12時点)



- ・ キャンペーンソングになったVaundyの「ありがとう」は全て人気漫画作品のセリフから歌詞を作り上げた1曲
- ・ 3月末まで、TwitterにてSTOP!海賊版公式アカウント名「@stopkaizokuban」とハッシュタグ「#今日も海賊版を読みませんでした」を合わせてツイートすると、協力作品からありがとう画像のリプライが届く取り組み



(オートリプライの一例)

## 協力作品

鬼滅の刃 / NANA / モテキ / 美少女戦士セーラームーン / ブルーロック / ジョジョの奇妙な冒険 / 東京卍リベンジャーズ / 僕等がいた / キングダム など人気漫画全61作品

一般社団法人  
ABJについて

## 当社取締役副社長の新名が代表を務める民間団体

電子書籍の正規配信サービスであることを示す「ABJマーク」(Authorized Books of Japan = 公認された日本の本)の交付事業をはじめ、違法サイトの情報収集と提供、違法配信防止の啓発や教育活動、電子出版事業に関する法整備の提言や周知啓発、国内外関係機関との協力体制の構築など、読者が正規版サービスを正しく認識し、適切な権利保護がなされるための幅広い取り組みを行っている

# 事業ポートフォリオの見直しと入替えを実施 事業の新陳代謝を図り、経営資源を成長分野へ集中

## 成長分野への 積極投資

オリジナル作品制作・投資先保有作品の配信による  
事業拡大に向け、縦スクロールコミックスタジオ  
2社への投資を実施



CONTENTS  
LAB.  
BLUE



StoryScoop

## 事業ポートフォリオ 見直し

ROIC 7%を下回ることが見込まれた  
Nagisa / Jコミックテラスについては売却、  
マンガ新聞は清算を実行



Nagisa



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



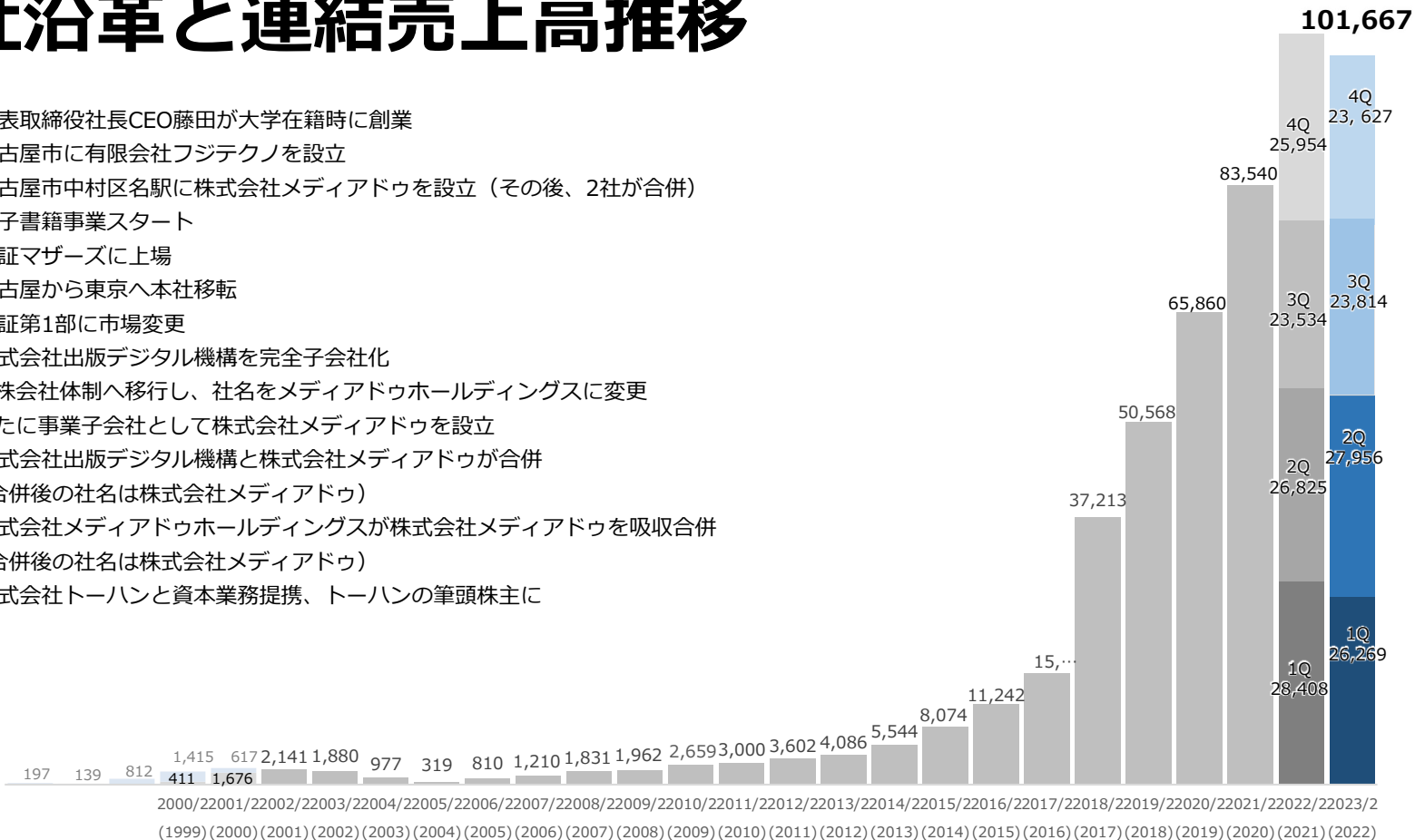
# 2024年2月期における セグメント別業績予想 (期初予想)

	電子書籍流通 事業		戦略投資 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	943	908	86	103	▲13	▲11	1,016	1,000
営業利益	52.4	47.5	▲14.6	▲10.9	▲13.9	▲16.5	23.9	20.0
EBITDA	58.5	53.4	▲6.1	▲1.5	▲13.7	▲15.9	38.6	36.0



# 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

MEDIA DO Co., Ltd. All rights reserved.

# 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 (2023年2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 取締役：新名 新 取締役：溝口 敦 取締役：苅田 明史 取締役：花村 佳代子 社外取締役：金丸 絢子 社外取締役：宮城 治男 社外取締役：杵野 純子 上席執行役員：安藤 晃義 特任執行役員：塚本 進 執行役員：山田 亮 執行役員：千原 陽一 執行役員：鈴木 元 執行役員：所 昇一郎 執行役員：中野 要 常勤監査役：大和田 和恵 社外監査役：中島 真琴 社外監査役：森藤 利明 社外監査役：椎名 毅 ※取締役は2023年5月25日開催予定の定時株主総会にて選任予定 ※執行役員体制は2023年6月1日以降
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) 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、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 (海外) Media Do International, Inc.、Quality Solutions, Inc.(Firebrand Technologies)、NetGalley, LLC 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** Yasushi Fujita

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** Shin Niina

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)



Atsushi Mizoguchi

## 取締役 CRO※1 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、3月より新たに取締役CROに就任。

CRO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のための関係構築を担う。



Hiroshi Kanda

## 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 フロントティア・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、経営戦略立案、IRを担うべく執行役員CSOに就任。2022年5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。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。



Kayoko Hanamura

## 取締役 CBO※2 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、執行役員、取締役などを歴任。2015年 当社に入社し、電子書籍事業本部本部長、執行役員として電子書籍事業全般に従事。2020年6月 当社の主軸である電子書籍流通事業を管轄する執行役員CEDO、2022年6月 上級執行役員（電子書籍取次事業管掌）を経て、2023年5月より取締役 CBOに就任。CBO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。

# 経営体制 (3/3)



Teruyoshi Ando  
**安藤 晃義**  
上級執行役員  
IP・ソリューション事業担当



Susumu Tsukamoto  
**塚本 進**  
特任執行役員  
TSC/国際事業担当



Ryo Yamada  
**山田 亮**  
執行役員 経営企画担当



Yoichi Chihara  
**千原 陽一**  
執行役員 CHRO※1



Hajime Suzumura  
**鈴木 元**  
執行役員  
グループ統合特命/社長室担当



Shoichiro Tokoro  
**所 昇一郎**  
執行役員 経理担当



Kaname Nakano  
**中野 要**  
執行役員 CIO※2

※1 : Chief Human Resource Officer  
※2 : Chief Information 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/>