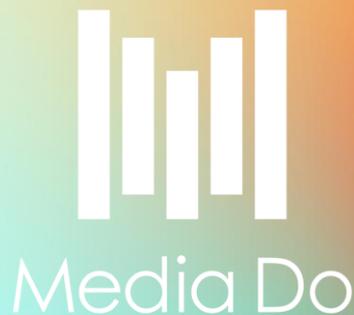


2024年2月期  
第2四半期決算説明資料

**FY2023.2Q**

# **FINANCIAL RESULTS BRIEFING**

株式会社メディアドゥ  
東証プライム : 3678



<b>1</b>	<b>第2四半期決算ハイライト</b> .....	<b>P.4</b>	取締役 CSO兼CFO 苅田 明史
<b>2</b>	<b>業績推移</b> .....	<b>P.9</b>	取締役 CSO兼CFO 苅田 明史
	1. 連結業績 2. 電子書籍流通事業 3. 戦略投資事業		
<b>3</b>	<b>成長戦略</b> .....	<b>P.28</b>	代表取締役社長 CEO 藤田 恭嗣
<b>4</b>	<b>参考資料</b> .....	<b>P.38</b>	参考情報

## 決算説明資料の刷新について：

株主や投資家などステークホルダーの皆さまに投資判断の一助としていただくべく、セグメント別の売上高・営業利益推移等の開示に加え、今後の新たな収益の軸となる戦略投資事業については、各事業の方向性や戦略とともに、事業拡大に向けた重要指標の開示を進めてまいります。また、財務情報のみならず、非財務情報もより一層の拡充を目指してまいります。

## 2Qハイライト

売上高 **463億円** (進捗率46.4%)

EBITDA **16.3億円** (進捗率45.3%)

営業利益 **9.9億円** (進捗率49.7%)

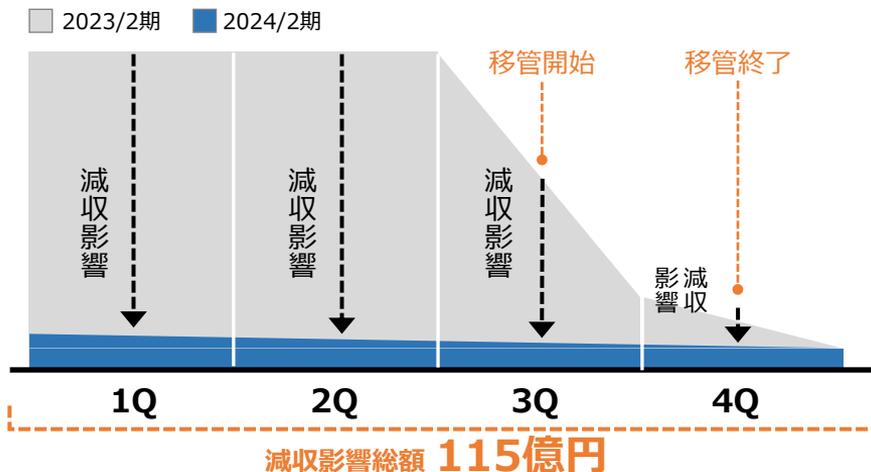
当期純利益 **5.0億円** (進捗率46.4%)

- LINEマンガのバックエンド業務移管を主な原因として減収減益となるも、実力値としての売上高は堅調に推移
- 営業利益・EBITDAは、電子書籍流通事業の減収や、子会社日本文芸社の影響を受け減少

## 2Qトピックス

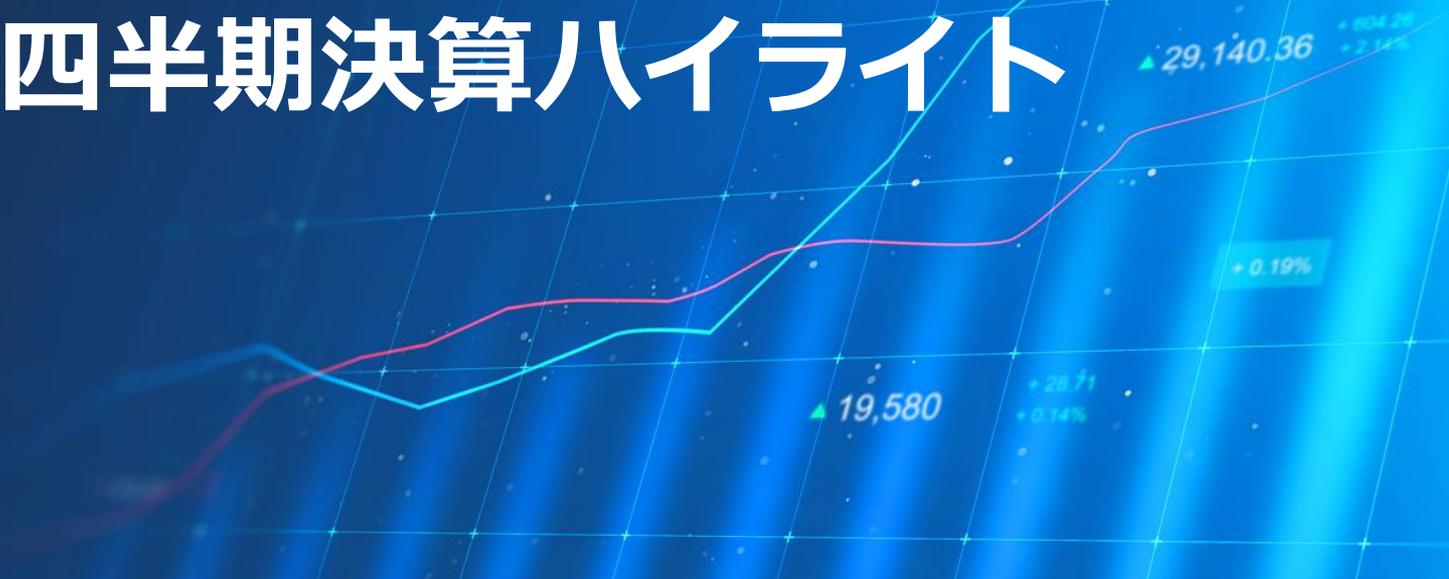
- 第1四半期に引きつづき、LINEマンガの移管による減収影響を大きく受けたものの、第3四半期から減収影響は徐々に減少
- 今後も取引が残るLINEマンガ向け売上高約15億円を除き、24/2期については前期比売上高約115億円の減収影響

### 「四半期別」LINEマンガ※向け売上高（イメージ図）



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

# 1. 第2四半期決算ハイライト

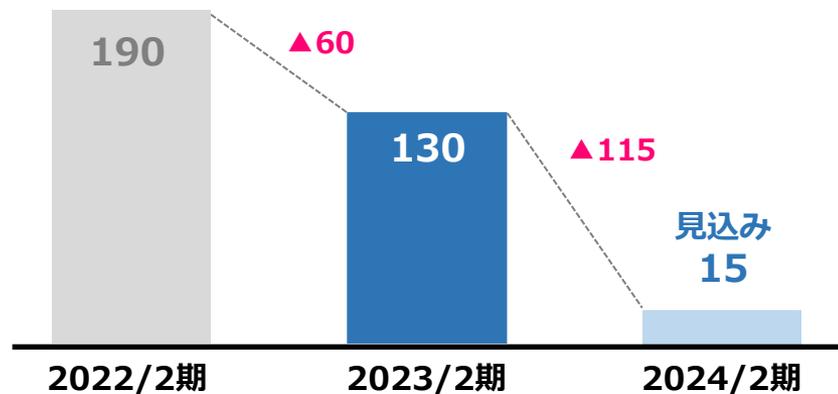


# LINEマンガ移管影響

- 2022年12月1日で、**大手出版社のバックエンド業務の移管は完了**
- 今後も取引が残るLINEマンガ向け売上高約15億円を除き、**24/2期については前期比売上高約115億円の減少影響**
- 前年度の移管タイミングの関係で、**第3四半期までの減収影響が特に大きい**

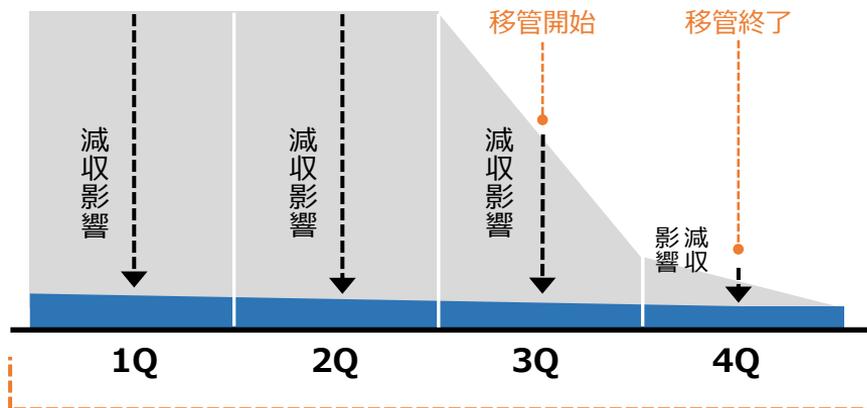
## 「年度別」LINEマンガ※向け売上高

単位：億円



## 「四半期別」LINEマンガ※向け売上高（イメージ図）

■ 2023/2期 ■ 2024/2期



減収影響総額 **115億円**

※ 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

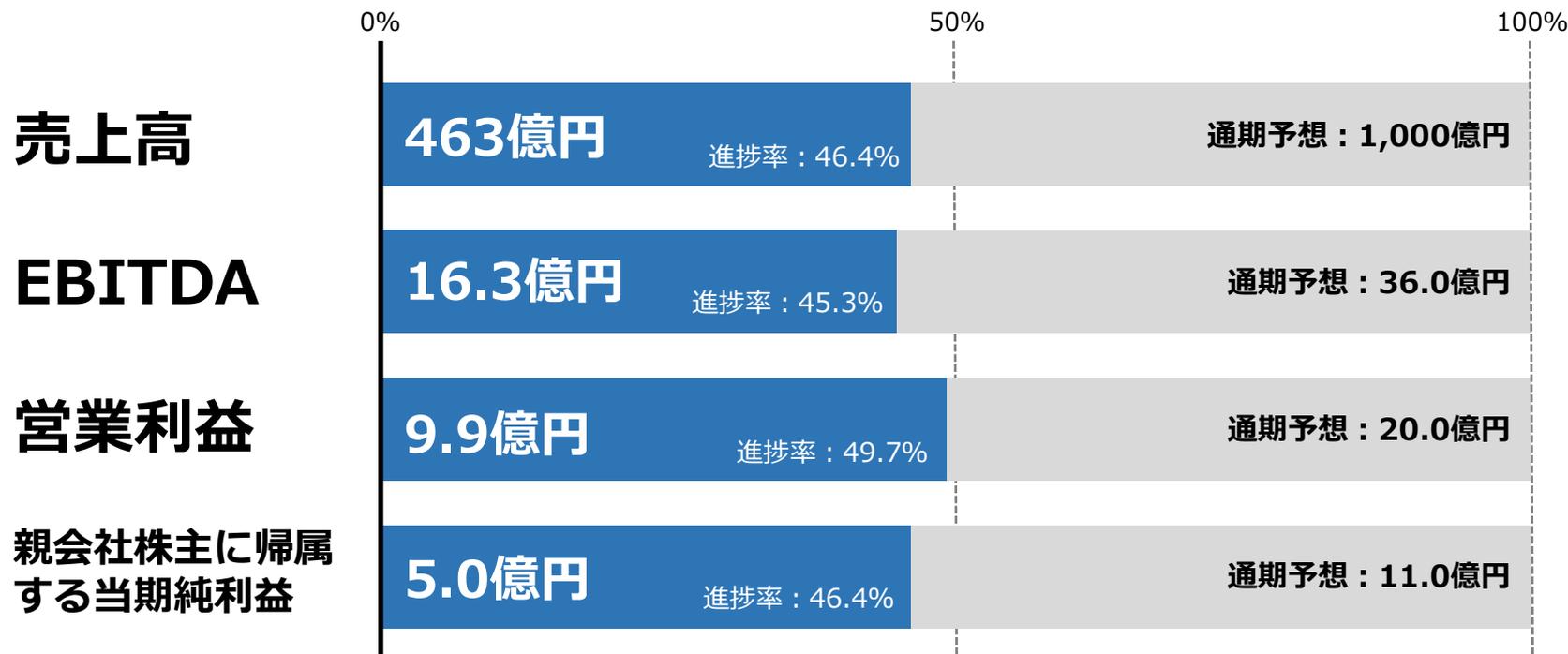
# 連結業績ハイライト

- 売上高は、LINEマンガ移管とコロナの規制緩和に伴う人流変更を加味した書店施策の変更等の影響により減少したものの、実力値としては成長基調を維持
- 営業利益・EBITDAは、電子書籍流通事業の売上減に伴う利益の減少や、子会社の日本文芸社の減収減益等が主な減少要因

		前期2Q累計	当期2Q累計	前年同期比
売上高	実績値	542億円	463億円	-14.4% (-79億円)
	LINEマンガ向け以外	439億円	453億円	+3.1% (+14億円)
EBITDA		20.8億円	16.3億円	-21.5% (-4.5億円)
営業利益		13.3億円	9.9億円	-25.6% (-3.4億円)
親会社株主に帰属する当期純利益		6.2億円	5.0億円	-18.9% (-1.2億円)

## 2Qまでの連結業績進捗率

- 通期業績予想に対し、売上高・利益ともに50%程度の進捗



## セグメント別売上高(2Q累計)

報告セグメント※1

単位：百万円	電子書籍流通事業	戦略投資事業		前期2Q累計	当期2Q累計
		メディアドゥ	子会社		
取次	電子書籍取次事業※2			49,957	42,125
書籍・雑誌出版			日本文芸社	1,246	1,136
Webサービス運営	まんがセゾン	FanTop TSC事業※3 電子図書館	エブリスタ フライヤー	1,905	1,739
出版業界向け ソリューション			Firebrand NetGalley Supadu	938	1,180
その他			MD-i※3 アルトラ※3	178	214
合計				<b>54,226</b>	<b>46,397</b>

事業セグメント※1

※1 報告セグメント・事業セグメントの内訳に記載の事業については、その分類に該当する代表的な事業を抜粋して掲載

※2 電子書籍取次事業の中には、子会社のメディアドゥテック徳島も含まれる

※3 TSC=縦スクロールコミック、MD-i=Media Do International、アルトラ=アルトラエンタテインメントの略

株式会社メディアドウ

2024年2月期 第2四半期決算説明資料

## 2.業績推移



2.業績推移

# 連結業績

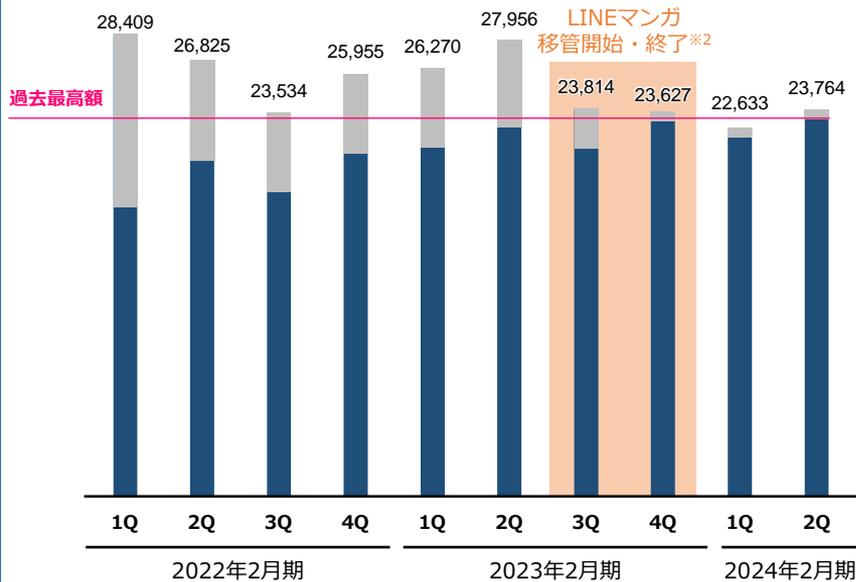
# 連結業績概況

- LINEマンガ向けの売上高を除けば、**売上高は過去最高を達成**
- 電子書籍流通事業は着実に成長している一方、戦略投資事業の赤字幅拡大により営業利益率は横ばいで推移

## 売上高

■ 売上高 ■ 特殊要因\*1

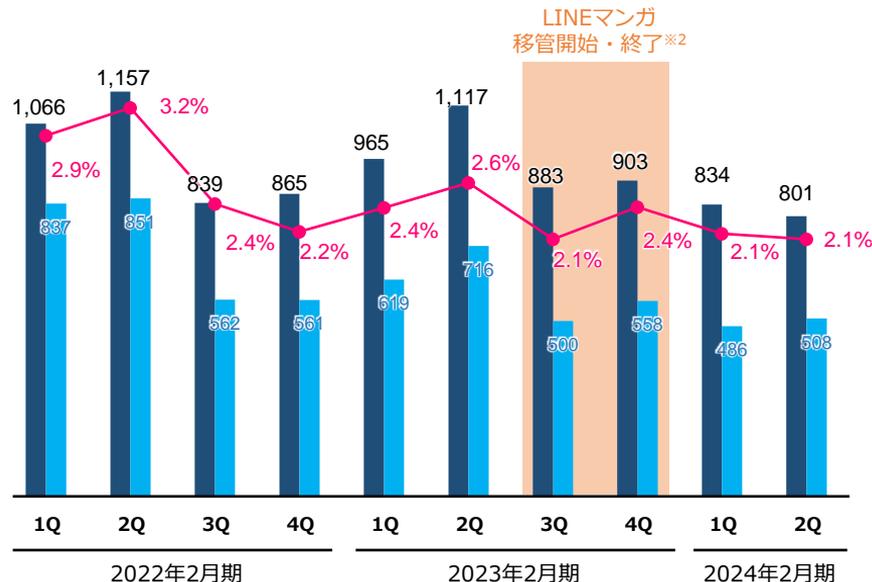
単位：百万円



## EBITDA/営業利益

■ EBITDA ■ 営業利益 ■ 営業利益率

単位：百万円



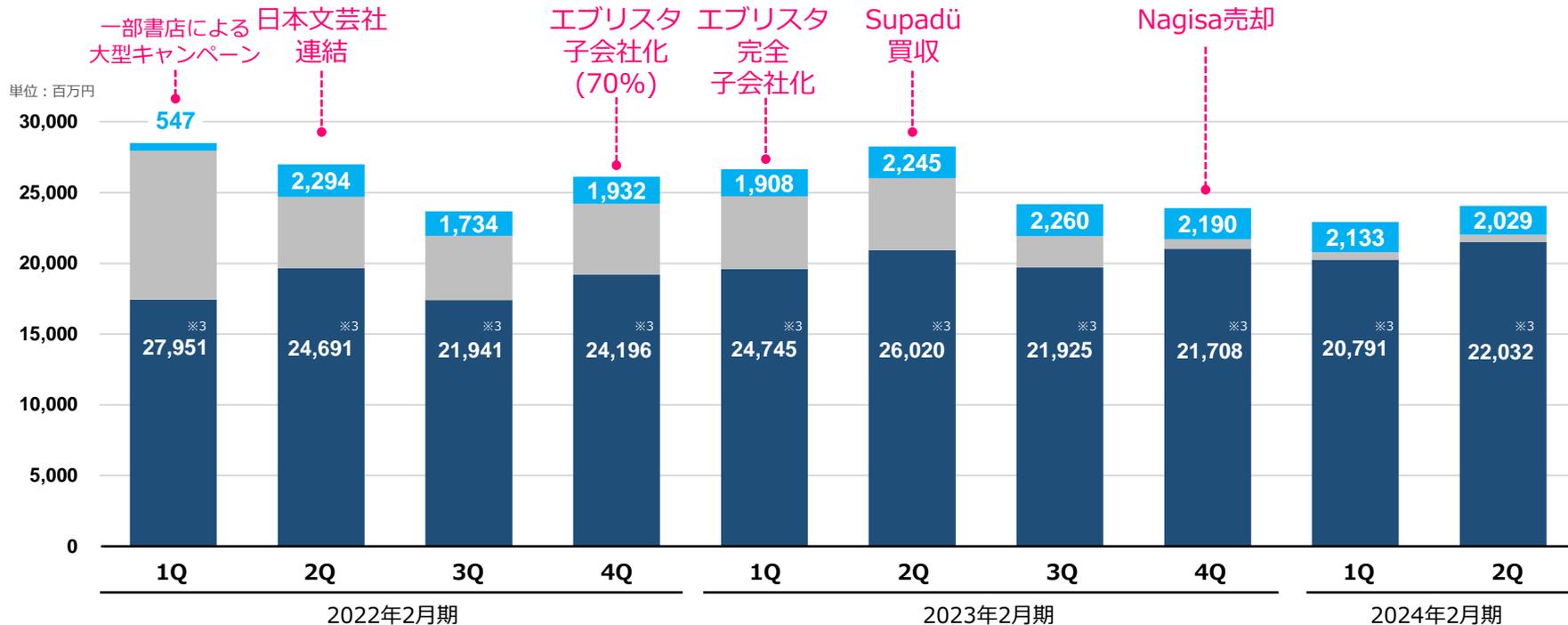
\*1 LINEマンガ向けの売上高や、2022年2月期における一部書店の大型書店の大規模キャンペーンの影響等の合計額

\*2 LINEマンガ向け売上高の大半を占める、大手出版社向けのバックエンド業務の移管

# 連結売上高推移（セグメント別） ※1

- 特殊要因を除いた電子書籍流通事業の売上高は成長基調
- 戦略投資事業については、2023年2月期における事業ポートフォリオ見直しの推進による子会社の売却・清算や日本文芸社の減収の影響もあり前年同四半期比で減収

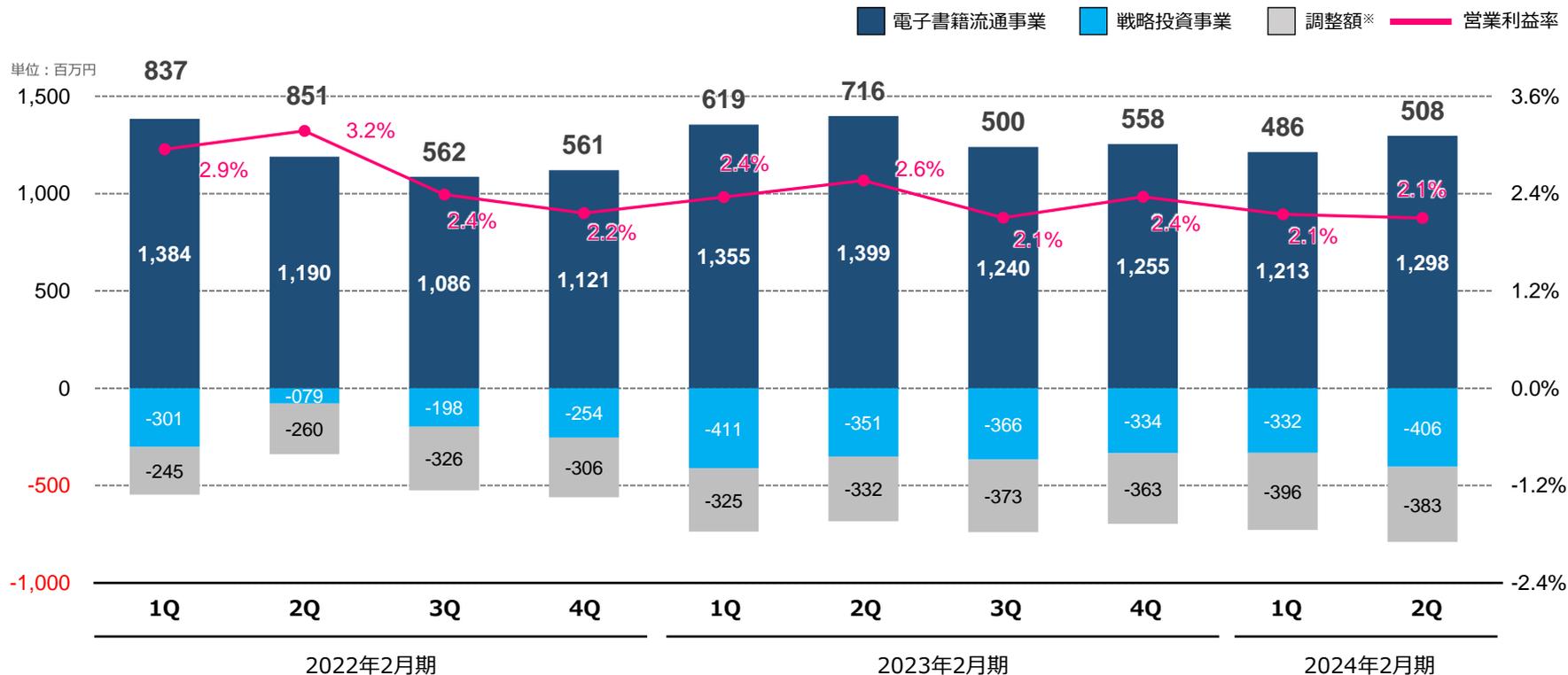
- 電子書籍流通事業
- 電子書籍流通事業 特殊要因※2
- 戦略投資事業



※1 売上高は、セグメント間取引等の調整額を含まない金額。各四半期の調整額については、P.26に記載  
 ※2 LINEマンガ向けの売上高や、2022年2月期における一部書店の大型キャンペーンの影響等の合計額  
 ※3 電子書籍流通事業と特殊要因の合計額

# 連結営業利益推移（セグメント別）

- 電子書籍流通事業については、売上増もありLINEマンガ移管が始まった2023年2月期第3四半期以降最大に
- 戦略投資事業については、日本文芸社の減収減益による影響等を受け、赤字幅が拡大

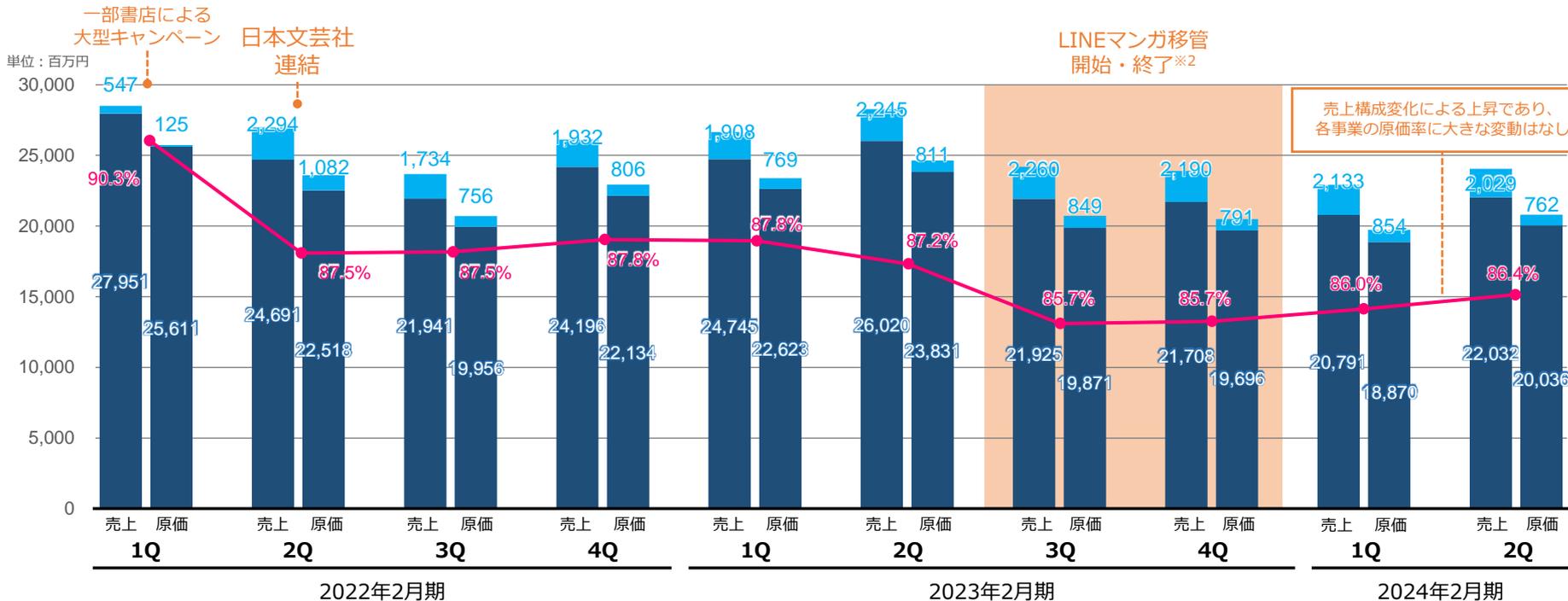


※ 調整額は本部費用

# 著作権料等原価推移(セグメント別)

- LINEマンガの移管に伴い、2023年2月第3四半期以降、著作権料等原価率が減少
- 直近4四半期において、電子書籍流通事業、戦略投資事業の著作権料等原価率に大きな変動はないものの売上構成比率の変化により2024年2月期第2四半期の全体としての著作権料等原価率は上昇

- 電子書籍流通事業
- 戦略投資事業
- 著作権料等原価率



※1 取次事業等で発生する著作権使用料等原価と日本文芸社等で計上される印刷製本原価の合計の推移を記載。売上高、著作権料等原価は、セグメント間取引等の調整額を含まない金額。各四半期の調整額については、P.26に記載

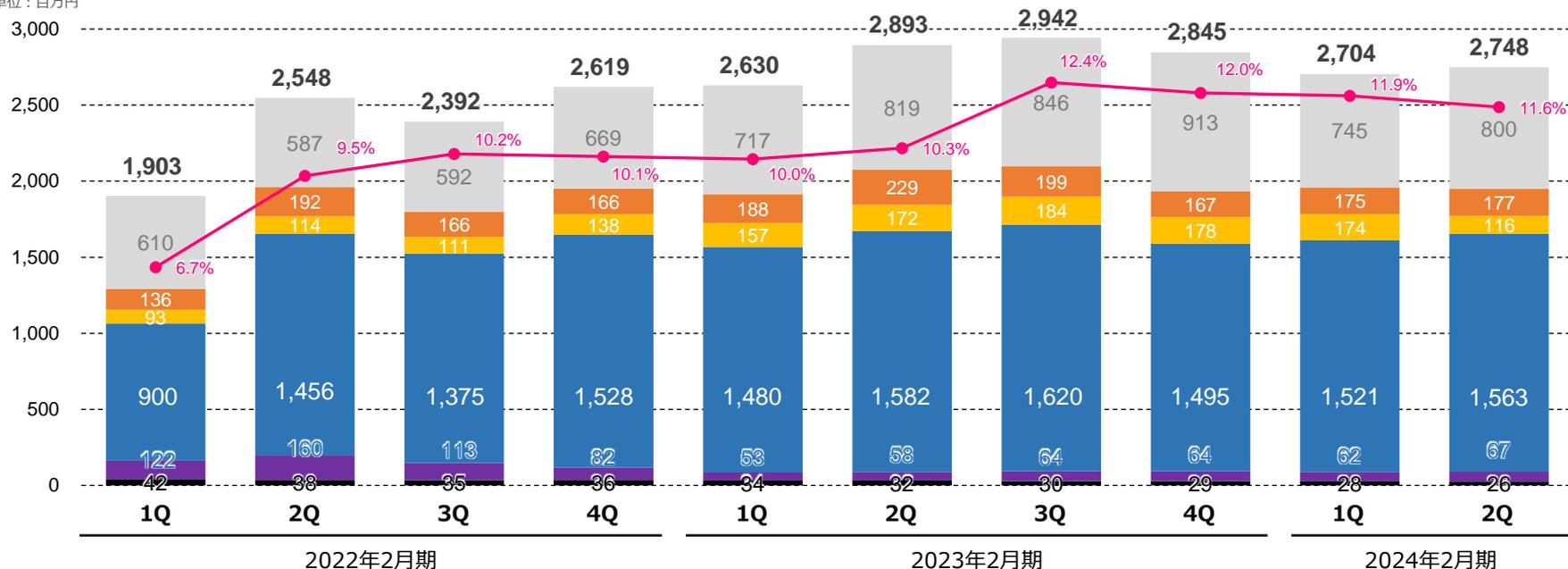
※2 LINEマンガ向け売上高の大半を占める、大手出版社向けのバックエンド業務の移管

# 売上原価・販管費推移（著作料等以外）

- LINEマンガ移管に伴う売上高の減少により、2023年2月期第3四半期に原価・販管費率は上昇している
- 一方、取次事業における業務プロセスの効率化・高度化や全社的なコストコントロールの成果もあり、前年第3四半期以降、原価・販管費の額・率ともに減少傾向

手数料等
  広告宣伝費
  人件費等
  償却費（除：のれん）
  のれん償却費
  その他※
  原価・販管費率

単位：百万円



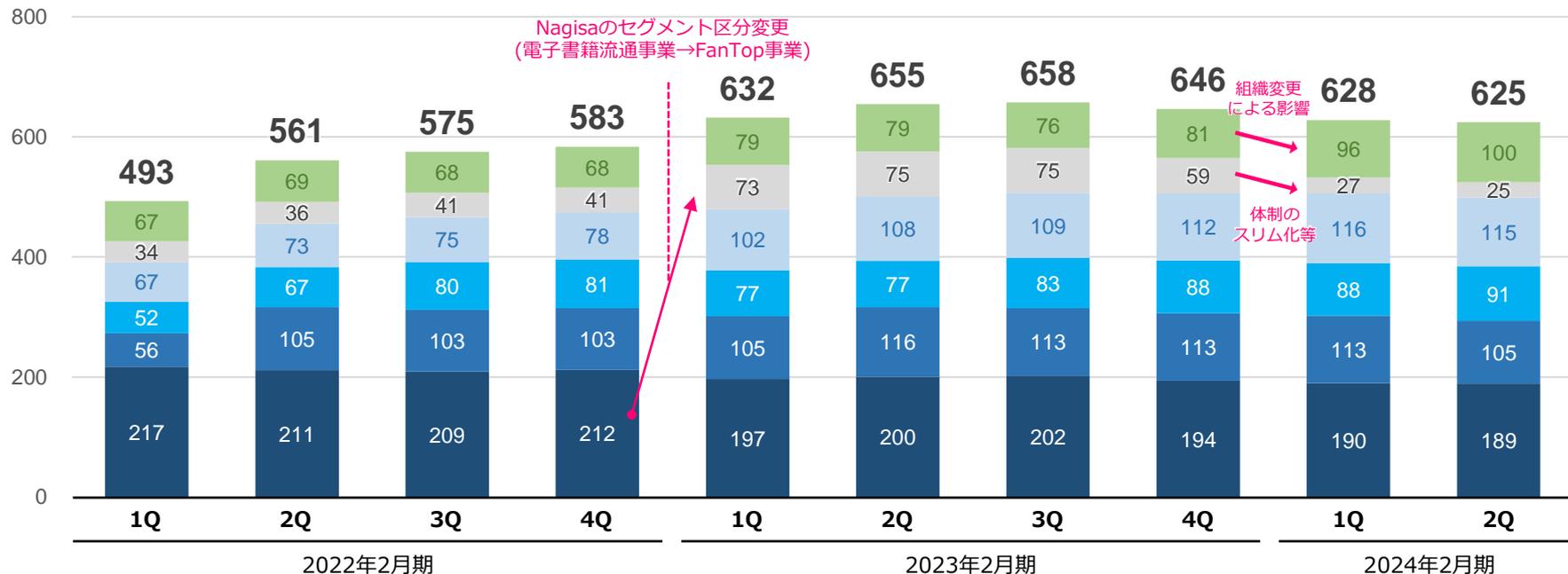
※ その他には、業務委託費や地代家賃、租税公課等が含まれる

# 従業員数推移<sup>※1</sup>

- 採用強化やグループ会社買収の影響で連結従業員数は2022年2月期から2023年2月期にかけて増加したが、以降は事業ポートフォリオの見直しに伴うNagisaの売却等により従業員数は減少傾向

電子書籍流通事業
  インプリント事業
  IP・ソリューション事業
  国際事業
  FanTop事業<sup>※2</sup>
 コーポレート

単位：人



※1 従業員数は各四半期期間内の平均値を記載

※2 FanTop事業には、2022年2月期、2023年2月期においてXR・GREETなどの新規事業やMyAnimeList、Jコミックテラス、Nagisa等の数値も含まれている

2.業績推移

# 電子書籍流通事業

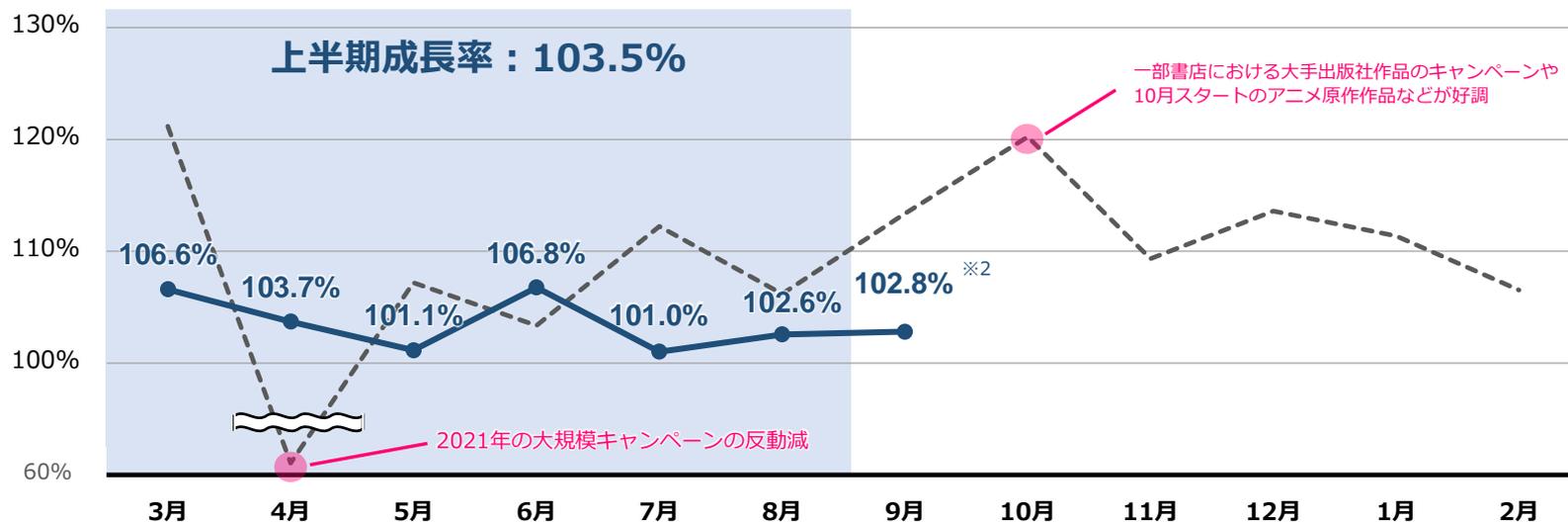
eBook distribution business

# 売上高対前年比率

- 巣ごもり需要の収束に伴う出版社・電子書店の施策変更の影響を第1四半期に引き続き受けた
- 電子書籍流通事業の上期の売上高は昨年比で103.5%とやや低調に推移
- ジャンル別にみると、書籍については、昨年度にヒットした新刊が多かった反動の影響を受けたもの

## 電子書籍取次事業売上高対前年比推移※1

— 2023年前年比    - - - 2022年前年比



※1：2022年8月以降の数値についてはLINEマンガ分を除いて算出

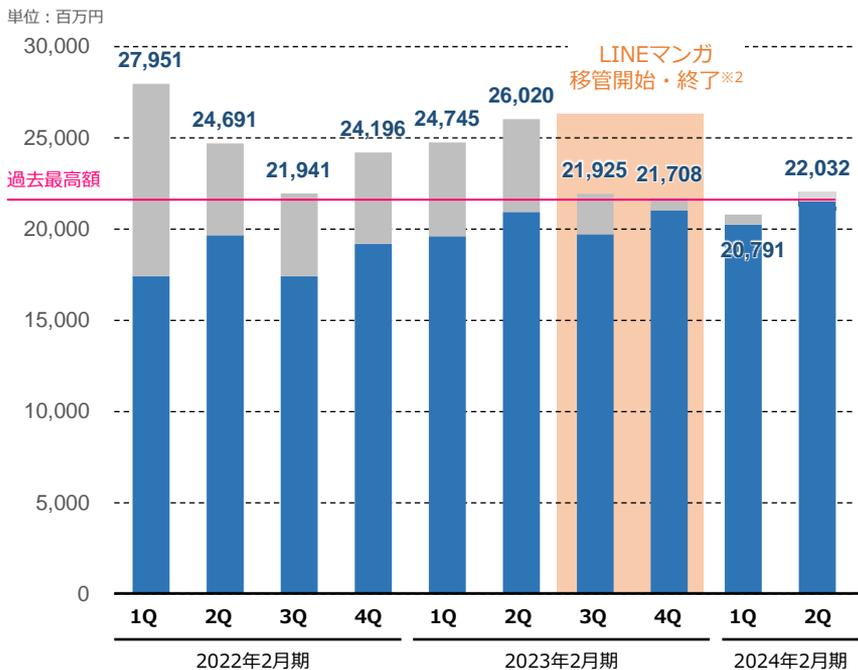
※2：10月4日開示の「2024年2月期9月月次速報(月次流通成長率)」より。月次速報については、毎月月初5~7営業日目安で公表、TDnetもしくは当社HPのIRニュースをご覧ください (<https://mediado.jp/ir/news/>)

## 売上高／営業利益推移

- 売上高はLINEマンガ移管の影響により減少しているものの、実力値としての売上高は成長基調を維持
- 営業利益率については、LINEマンガ移管の影響による粗利率の改善と業務プロセスの効率化・高度化により改善傾向に

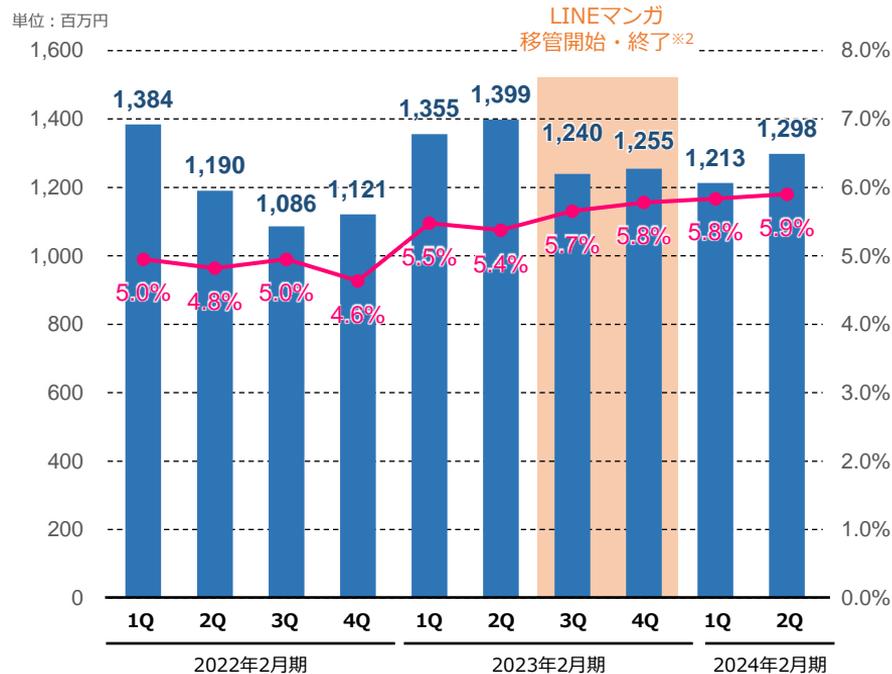
## 売上高

■ 売上高 ■ 特殊要因※1



## 営業利益・営業利益率

■ 営業利益 — 営業利益率

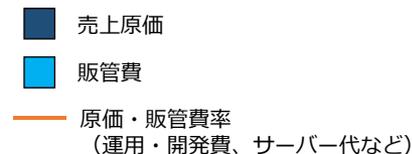


※1 LINEマンガ向けの売上高や、2022年2月期における一部書店の大型書店の大規模キャンペーンの影響額の合計

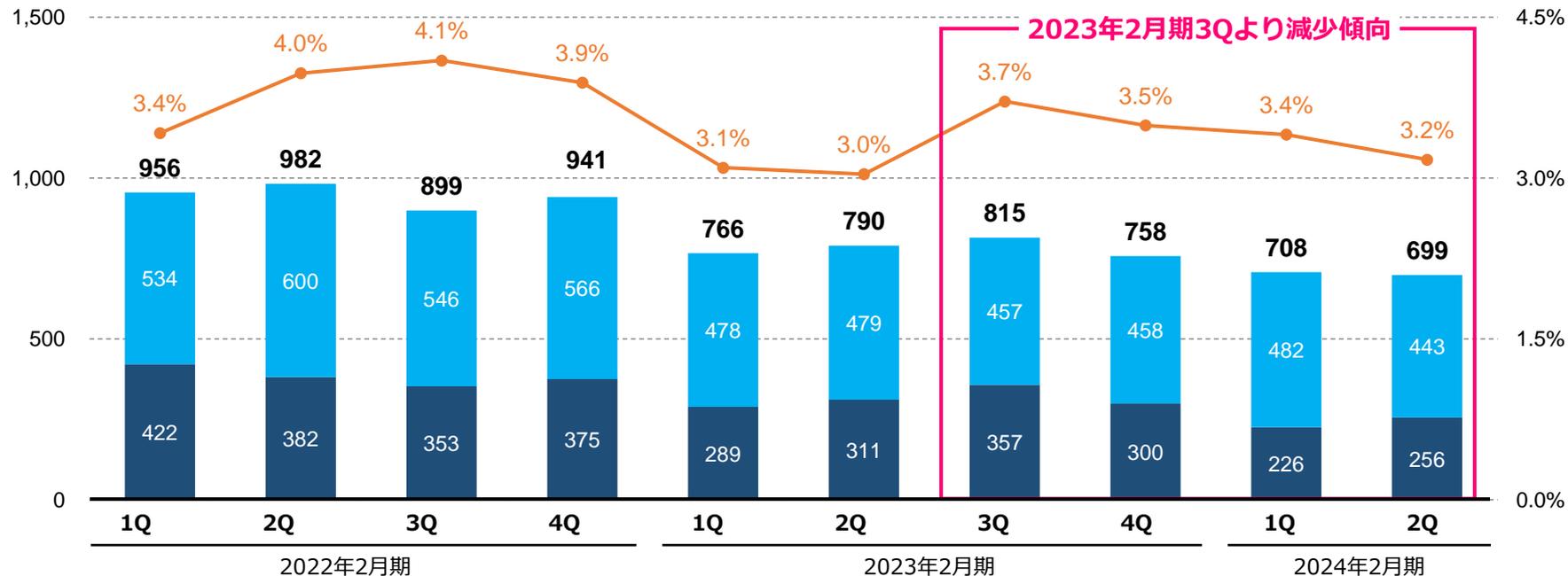
※2 LINEマンガ向け売上高の大半を占める、大手出版社向けのバックエンド業務の移管

## コスト構造（著作権料等を除く原価・販管費）

- 著作権料等を除く原価・販管費率は、LINEマンガ移管が開始し売上高が大きく減った2023年2月期第3四半期において一時的に上昇
- 2023年2月期第3四半期以降は、業務プロセスの効率化と高度化により、原価・販管費の絶対額・率ともに減少傾向

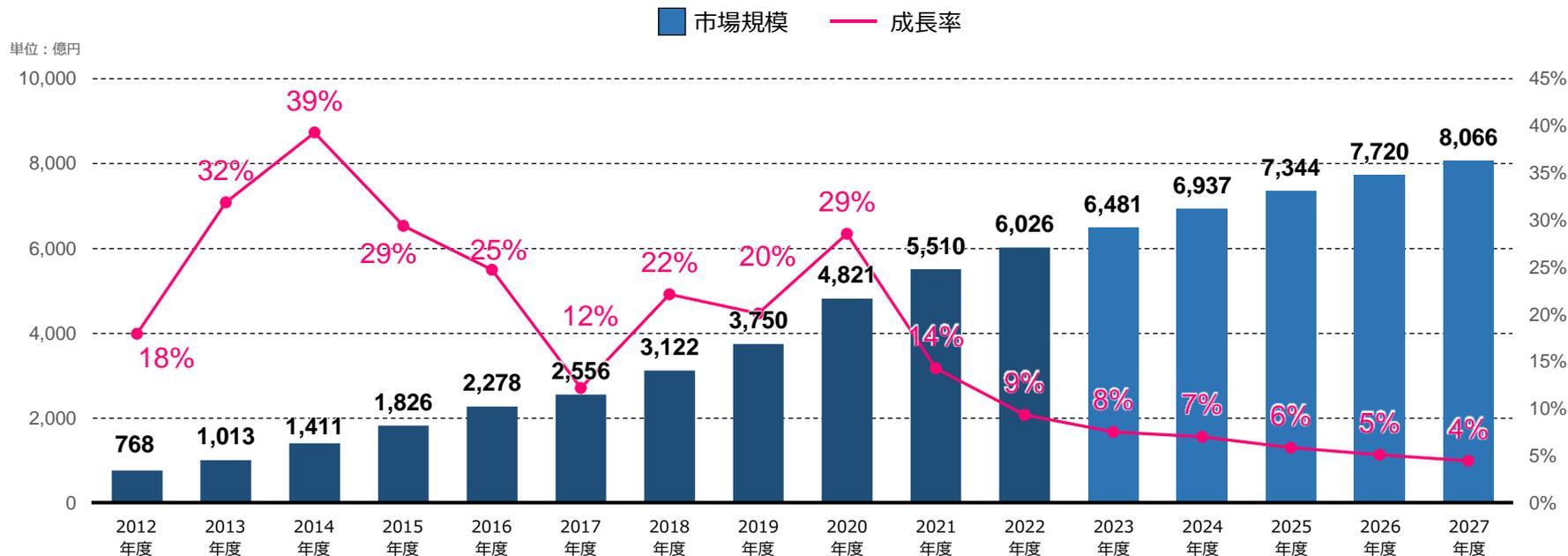


単位：百万円



## 国内電子書籍市場予測

- 市場の中心がフィーチャーフォンやPCからスマホへ移行した2012年以降は二桁成長を続けてきていたが、2022年度になり、リアルへの回帰や外出機会の増加、物価上昇も加わりコロナ特需は完全になくなり、今後の市場成長率予測は一桁代へ
- 一方、コロナ禍を経て電子コミックが一般化したことや、縦スクロールコミックがブレイクしつつあることはプラス材料。また、文字ものの電子化率は7%弱であり、電子化余地は引き続き大きい



※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2023」

2.業績推移

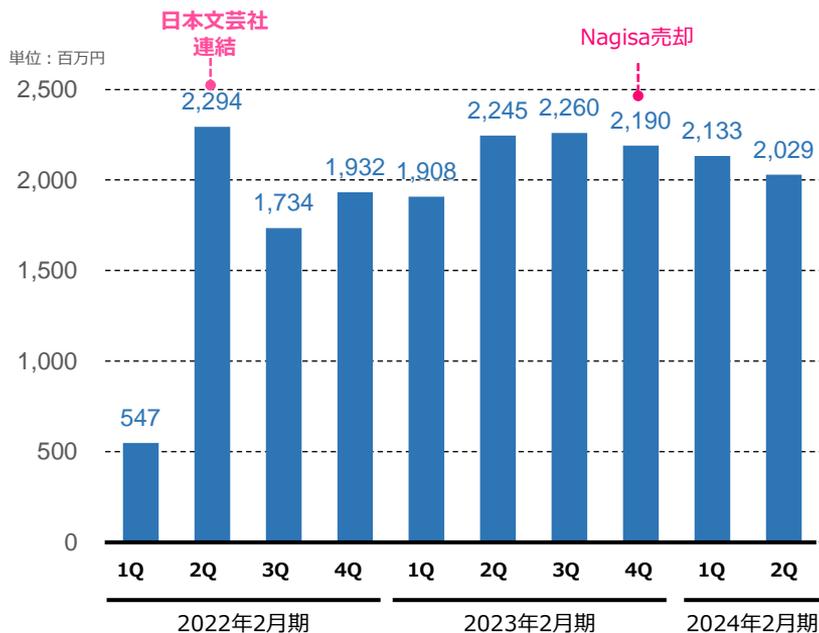
# 戰略投資事業

Strategic investment businesses

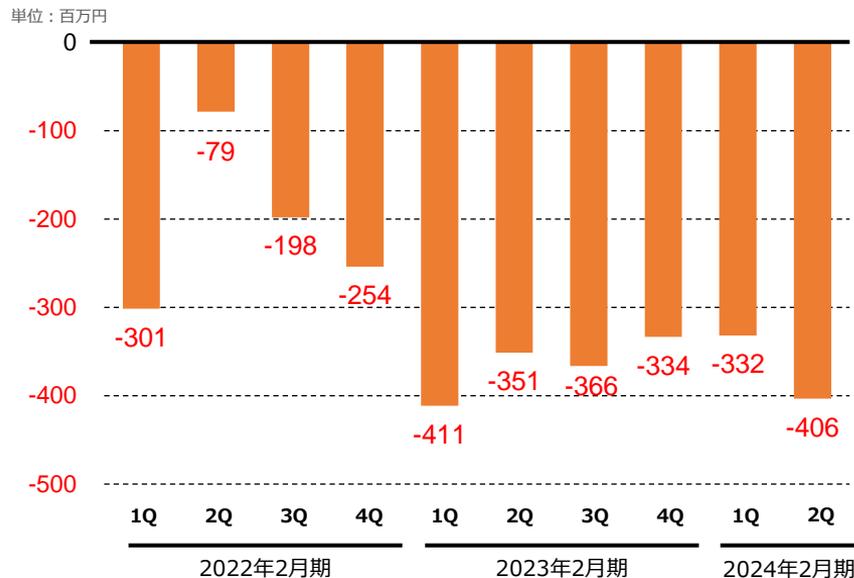
# 売上高・営業利益推移

- FanTop事業の事業方針確立による投資適正化やフライヤーの事業進捗による赤字幅縮小等の改善要因があったものの、2023年2月期における事業ポートフォリオ見直しの推進による子会社の売却・清算や日本文芸社の減収の影響もあり前年同四半期比で減収・減益

## 売上高

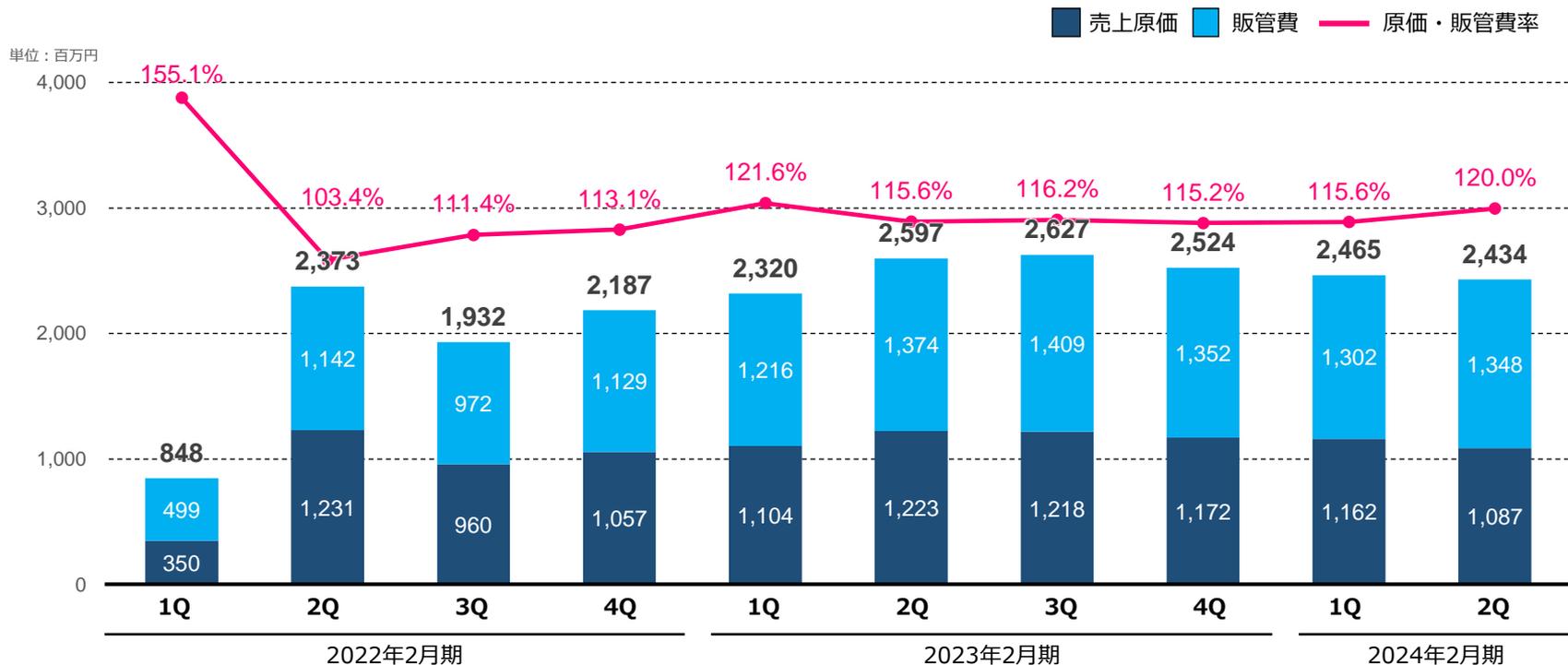


## 営業利益



# コスト構造

- 売上減の影響もあり、売上原価は前年同四半期比減少
- 販管費については、為替とベースアップの影響等があり、国際事業における人件費が増加

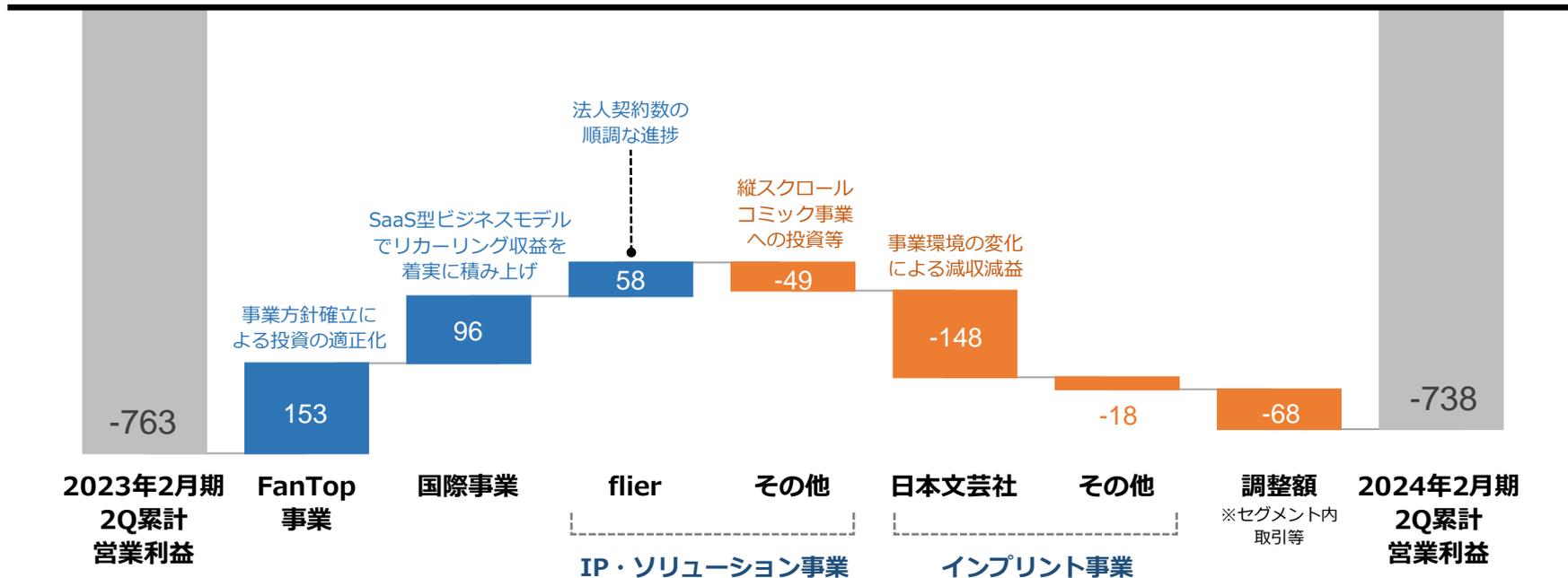


# 営業利益 前年比較

- 国際事業やフライヤーなど、M&Aで買収したグループ各社における売上伸長が利益改善に寄与
- 一方、縦スクロールコミックへの投資や日本文芸社の収益悪化により、戦略投資事業全体の赤字は若干の改善に留まった

■ 増加 ■ 減少 ■ 合計

単位：百万円



## 2024年2月期2Q実績 (P/L)

単位：百万円	2023年2月期								2024年2月期			
	1Q		2Q		3Q		4Q		1Q		2Q	
<b>売上高</b>	<b>26,269</b> ※1		<b>27,956</b> ※1		<b>23,814</b> ※1		<b>23,627</b> ※1		<b>22,632</b> ※1		<b>23,764</b> ※1	
電子書籍流通事業	24,744	94.2%	26,020	93.1%	21,925	92.1%	21,708	91.9%	20,791	91.9%	22,032	92.7%
戦略投資事業	1,908	7.3%	2,245	8.0%	2,260	9.5%	2,189	9.3%	2,132	9.4%	2,028	8.5%
<b>売上原価、販売管理費</b>	<b>25,650</b>		<b>27,240</b>		<b>23,314</b>		<b>23,069</b>		<b>22,147</b>		<b>23,256</b>	
著作料・その他原価	23,020	87.6%	24,347	87.1%	20,371	85.5%	20,223	85.6%	19,443	85.9%	20,508	86.3%
手数料等	33	0.1%	32	0.1%	29	0.1%	28	0.1%	27	0.1%	25	0.1%
広告宣伝費	53	0.2%	57	0.2%	63	0.3%	64	0.3%	61	0.3%	66	0.3%
人件費等	1,480	5.6%	1,582	5.7%	1,619	6.8%	1,494	6.3%	1,520	6.7%	1,562	6.6%
償却費等(除：のれん)	157	0.6%	172	0.6%	183	0.8%	178	0.8%	173	0.8%	116	0.5%
のれん償却費	188	0.7%	229	0.8%	199	0.8%	166	0.7%	174	0.8%	176	0.7%
その他	716	2.7%	819	2.9%	845	3.5%	913	3.9%	744	3.3%	799	3.4%
<b>EBITDA</b>	<b>964</b>		<b>1,116</b>		<b>882</b>		<b>901</b>		<b>832</b>		<b>800</b>	
<b>営業利益</b>	<b>619</b>		<b>715</b>		<b>500</b>		<b>557</b>		<b>485</b>		<b>508</b>	
<b>経常利益</b>	<b>612</b>		<b>675</b>		<b>472</b>		<b>531</b>		<b>441</b>		<b>496</b>	
<b>税金等調整前当期純利益</b>	518	2.0%	586	2.1%	-69	-0.3%	494	2.1%	435	1.9%	494	2.1%
<b>親会社株主に帰属する当期純利益</b>	312	1.2%	316	1.1%	-187	-0.8%	615	2.6%	232	1.0%	277	1.2%

※1 電子書籍流通事業、戦略投資事業に属さない調整額は2023年2月期1Q -383百万円、2Q -309百万円、3Q -371百万円、4Q -271百万円、2024年2月期1Q -290百万円、2024年2月期2Q -296百万円

※2 調整額を含む。調整額は2023年2月期1Q -371百万円、2Q -294百万円、3Q -347百万円、4Q -262百万円、2024年2月期1Q -280百万円、2024年2月期2Q -290百万円

※3 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

※4 一部資産の除却を実行し、38百万円の除却損失を計上

※5 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

※6 Nagisa社の株式譲渡によって法人税が減少

## 2024年2月期2Q実績 (B/S)

単位：百万円	2024年2月期1Q	2024年2月期2Q	増減	主たる変動要因、他
<b>流動資産</b>	<b>33,097</b>	34,912	1,814	
現金及び預金	9,424	10,655	1,231	
受取手形、売掛金及び契約資産	21,497	22,746	1,248	前四半期からの売上の増加と連動
<b>固定資産</b>	<b>16,839</b>	16,990	151	
有形固定資産	616	600	-16	
ソフトウェア	889	960	71	
のれん	6,707	6,641	-66	
投資有価証券	6,395	6,421	26	
<b>資産合計</b>	<b>49,936</b>	51,902	1,966	
<b>流動負債</b>	<b>28,444</b>	30,076	1,631	
支払手形及び買掛金	23,953	25,378	1,425	前四半期からの売上の増加と連動
短期借入金および1年内返済予定の長期借入金	2,205	2,206	0	
<b>固定負債合計</b>	<b>4,995</b>	4,677	-318	
長期借入金	4,089	3,763	-325	
<b>負債合計</b>	<b>33,440</b>	34,754	1,313	
株主資本合計	15,712	16,091	379	
資本金	5,934	5,959	24	
資本剰余金	5,660	5,737	76	
利益剰余金	4,166	4,443	277	
自己株式	-48	-48	0	
その他包括利益累計額合計	735	1,003	268	
新株予約権	-	-	-	
非支配株主持分	48	53	5	
<b>純資産の合計</b>	<b>16,495</b>	17,148	652	
<b>負債・純資産合計</b>	<b>49,936</b>	51,902	1,966	

株式会社メディアドウ

2024年2月期 第2四半期決算説明資料

# 3.成長戦略

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

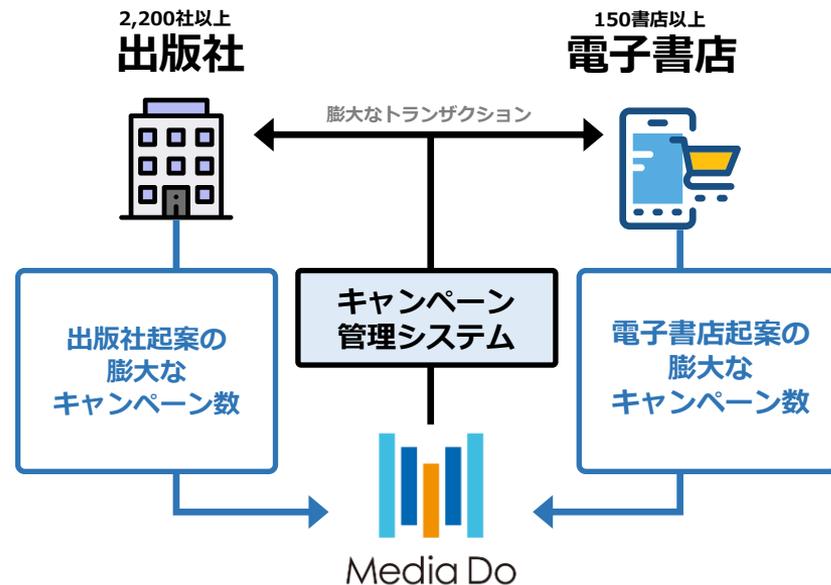
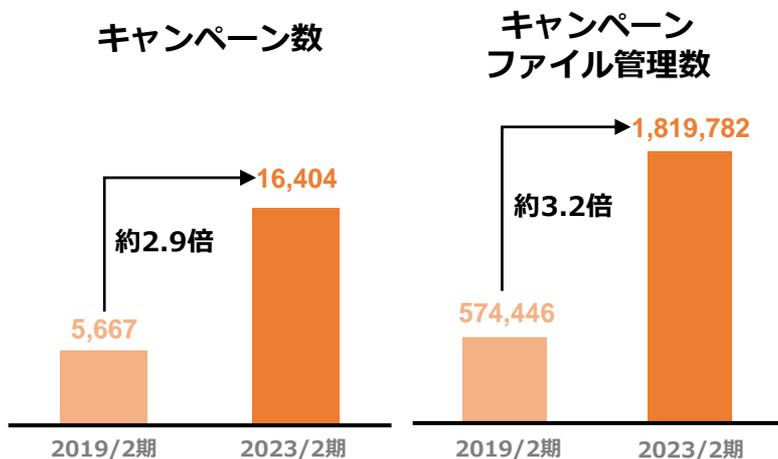
### 日本国著作権法第一章 総則 第一条

この法律は、著作物並びに実演、レコード、放送及び有線放送に関し著作者の権利及びこれに隣接する権利を定め、これらの文化的所産の公正な利用に留意しつつ、著作者等の権利の保護を図り、もつて**文化の発展に寄与**することを目的とする。



# 近年、特にマンガをはじめとした電子書籍の存在感は向上 増え続ける電子書籍の流通カロリーの低減に向けた取組みを強化

- ✓ コロナ特需により電書籍市場の存在感は向上し、2019年から2023年にかけてキャンペーン管理数ならびにファイル管理数はどちらも**3倍**近くに増加
- ✓ 最適なキャンペーンを選別・管理・企画するという複雑な処理を新たに構築したキャンペーン管理システムで軽減
- ✓ 出版社へ当社エンジニアを参画させるなど、出版社との関係性を深化することを企図



# NFTデジタルコンテンツを付帯することで紙書籍の価値向上に寄与 実売率や販売単価の上昇を実現し、 出版業界の活性化に繋がる手段となることが証明された

## FanTop2周年

(2021年10月12日ローンチ)

紙書籍



+



NFT

電子書籍・音楽・映像などの  
デジタルコンテンツ

1



音声のNFT  
デジタル特典  
付き出版物

販売単価  
**60%up**  
通常版：1,650円 (税込)  
特装版：2,640円 (税込)

2



NFTデジタル  
特典付きマンガ

販売単価  
**130%up**  
通常版：715円 (税込)  
特装版：1,650円 (税込)

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

通常版：748円 (税込)  
特装版：1,100円 (税込)

4



1冊の電子書籍を  
NFTデジタル特  
典として付与

販売単価  
**30%up**  
通常版：850円 (税込)  
特装版：1,100円 (税込)

販売単価※1

**41.4%**

実売率※2

**32.7 pts**

累計発行部数※3

**187万冊超**

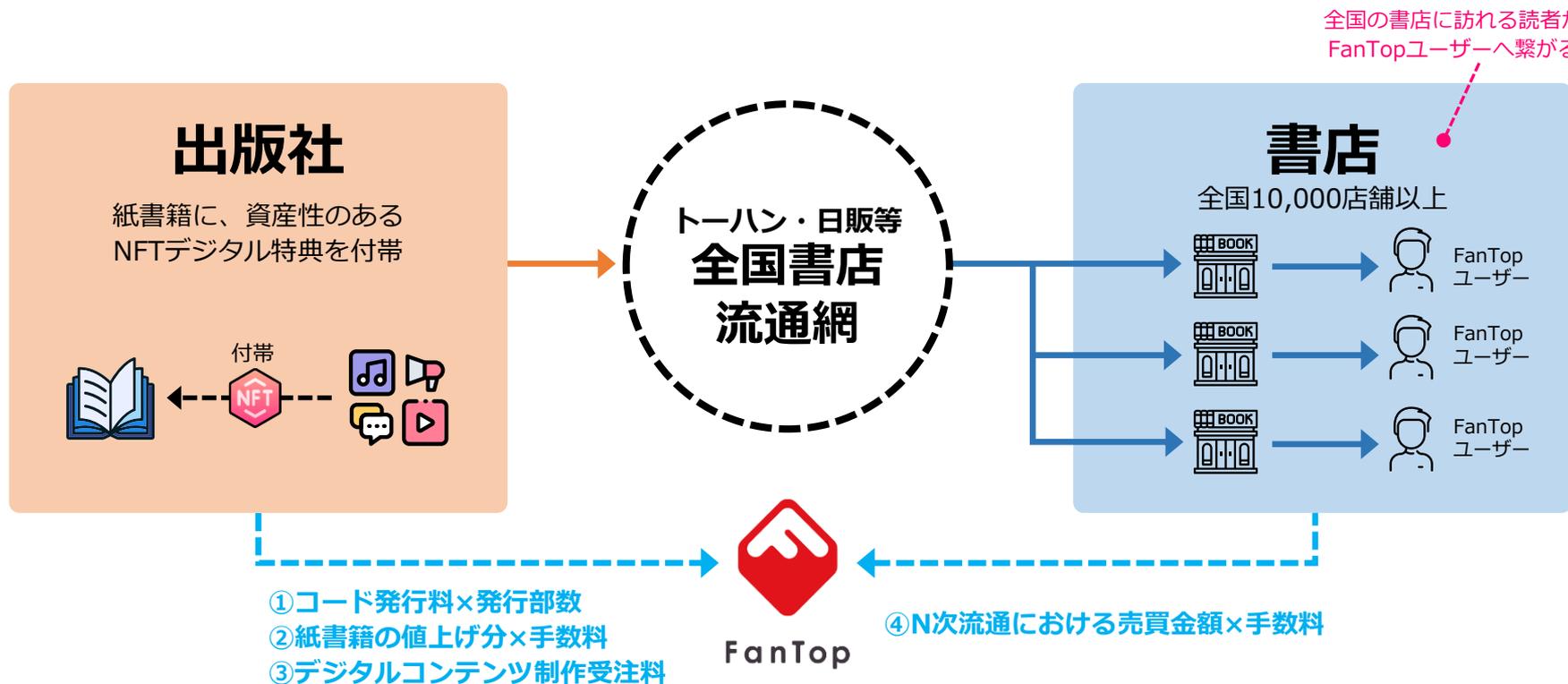
企画出版社数※3

**50社超**

年内追加で**40万冊**発刊予定

※1：2022年1月から2023年10月10日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月から2023年10月10日までの累計

# 最大の強みである“ポジション”を生かし、NFTテクノロジー×リアルを実現 新たな収益機会を創出することで、出版業界と共にFanTop事業の成長を目指す



# グループから有力な原作を輩出し、マルチメディア化を推進することで コンテンツ市場の拡大に貢献

コロナ特需を追い風に、世界のコンテンツ市場は急拡大 ➡ **原作不足**が大きな課題に

## メディアドゥグループの原作創出機能

小説投稿サイト  **エブリスタ**



累計投稿作品数  
**191万超**

総作家数  
**8万人超**

総読者数  
**260万人超**



注力  
領域

- ・ 小説投稿サイトとしての魅力向上
- ・ **ライセンス提案**活動の強化

出版社

**日本文芸社**  
NIHONBUNGEISHA

週刊漫画ゴラクをはじめとした雑誌に加え、  
実用書・コミック・小説を、紙・電子問わず出版・販売

注力  
領域

- ・ **映像化**に関する社内体制の強化
- ・ **作品PR**の注力とメディアへの営業強化

# メディアドゥ発のヒットコンテンツを輩出することで、 新たな作家・読者を獲得し、好循環な原作創出サイクルを実現する



↑  
サイトの  
魅力向上

スターギフト(投げ銭)機能の搭載するなど作家と読者の距離を近づけ、コミュニケーションを活発化

## 日本文芸社

NIHONBUNGEISHA

↑  
社内体制  
強化

これまで編集担当者が個別で行っていた映像関係者対応を専任者に集約し、スムーズな社内外への情報共有・営業体制を構築

600作品以上の  
ライセンス提案活動

### 営業力の強化

映像関係者への献本や  
リリース等のPR機能強化等

新たな作家・読者の獲得とともに、映像化されると  
原作や電子書籍の売上ヒットにつながる

## 有力原作のマルチメディア化



カラダ探し  
コミカライズ・映画化

興行収入  
11.8億円

©ウェルザード・村瀬克俊/集英社  
©「カラダ探し」製作委員会



ドラマ化

癒しのお隣さんには秘密がある  
日本テレビ 金曜ドラマDEEP枠にて、2023年7月にドラマ化



ドラマ化

結婚予定日  
MBS 木曜ドラマ  
ドラマ特區枠にて2023年8月にドラマ化



ドラマ化  
ガンニバル

原作売上増に大きく貢献した「ガンニバル」(Disney+)

シーズン2制作決定



ドラマ化

警部補ダイマジン  
今年7月からテレビ朝日系にて「警部補ダイマジン」がドラマ化



ドラマ化

今日からヒットマン  
今年10月から「今日からヒットマン」がテレビ朝日系にてドラマ化

2  
クール連続でドラマ化

# ライト／ビジネスユーザーなど幅広いユーザーに対して電子書籍に関するあらゆるサービスを展開することで、相乗的な収益機会の獲得を企図

## 出版市場

↑ 縦スクロールコミックの国内市場の醸成に貢献

### 縦スクロールコミック事業



オリジナル作品の制作と海外の有力作品の国内輸入を行い、**急成長する市場**とともに事業を拡大

↑ 本の要約コンテンツを提供することで、読書機会を拡げる

### flier



SaaS型のビジネスモデル  
営業体制を強化したことに加え、社内教育に注力する企業が増えたことで**法人契約**を伸ばし着実に事業を拡大中

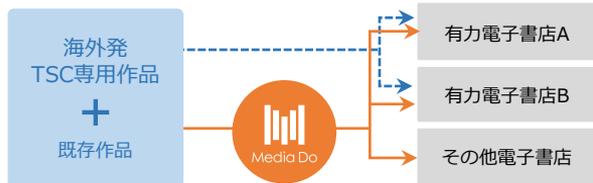
↑ 図書館・書籍へのアクセシビリティを向上させる

### 電子図書館事業

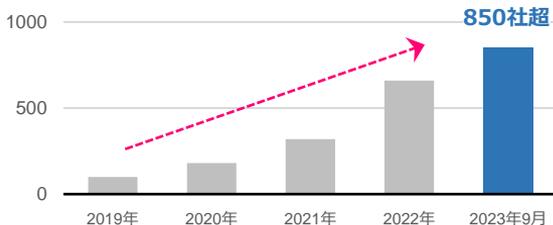


導入館数は大きく伸びている他、マイナンバーカード利用促進やGIGAスクール構想等による今後の拡大に向けた**追い風**

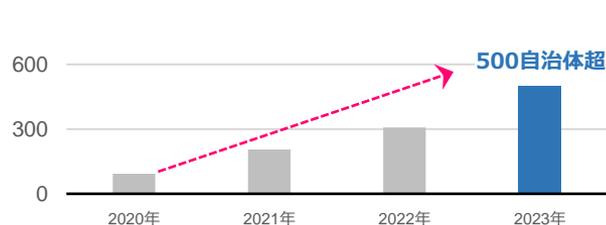
### 配信システム／取次機能も装備



### flier導入企業数累計



### 全国の電子図書館導入自治体数推移



出所：電子出版制作・流通協議会

# 米国5大出版社を顧客に持つ強みを活かし、海外ビジネス展開を強化するとともに、海外の出版DXのノウハウを国内へ展開

## ① 日本発のコンテンツを世界へ流通



1. コンテンツの翻訳



2. 海外における取次



3. 売上・印税管理



- ✓ ほぼ全ての国内出版社・電子書店との取引によって培ってきた信頼関係
- ✓ 電子書籍取次国内No.1のポジション

## ② 欧米の出版社におけるネットワークを構築



ERP(出版データ統合管理・分析)ツール

- ✓ 編集、制作、マーケティング、広報から売上管理まで出版に関わるワークフロー全体を一元管理
- ✓ 米国大手出版社をはじめ、北米や欧州で**100社以上**が導入・利用しているシェアNo.1サービス
- ✓ **年間解約率は0%**

直近では、

**米国スカラスティック社での導入**が決定

→米国でのハリー・ポッターなどを出版し、子供向け書籍や教材を扱う児童書教育系の世界最大の出版社



書籍のWebマーケティングツール

- ✓ **米国5大出版社を含む500社以上**の出版社が利用
- ✓ **年間解約率は3%**



出版社の自社ECシステム構築ツール

- ✓ **米国4大出版社を含む240社以上**の出版社が利用
- ✓ **年間解約率は3%未満**

# 統合報告書2023発刊のご案内

## MEDIA DO Report 2023

報告対象期間：2023年2月期  
(2022年3月1日から2023年2月28日)

ステークホルダーの皆さまからの期待や要望、あるいは他社比較において現時点の等身大の自社の状況を詳らかにした上で、課題と改善余地を見出し、経営や組織に反映していくために作成・発刊しています

今後も投資家の皆さまと積極的な対話を図るべく、  
財務・非財務面での情報開示拡充を図っていきます



当社HPにてご覧いただけます  
<https://mediado.jp/ir/library/annualreport/>



株式会社メディアドゥ  
2024年2月期 第2四半期決算説明資料

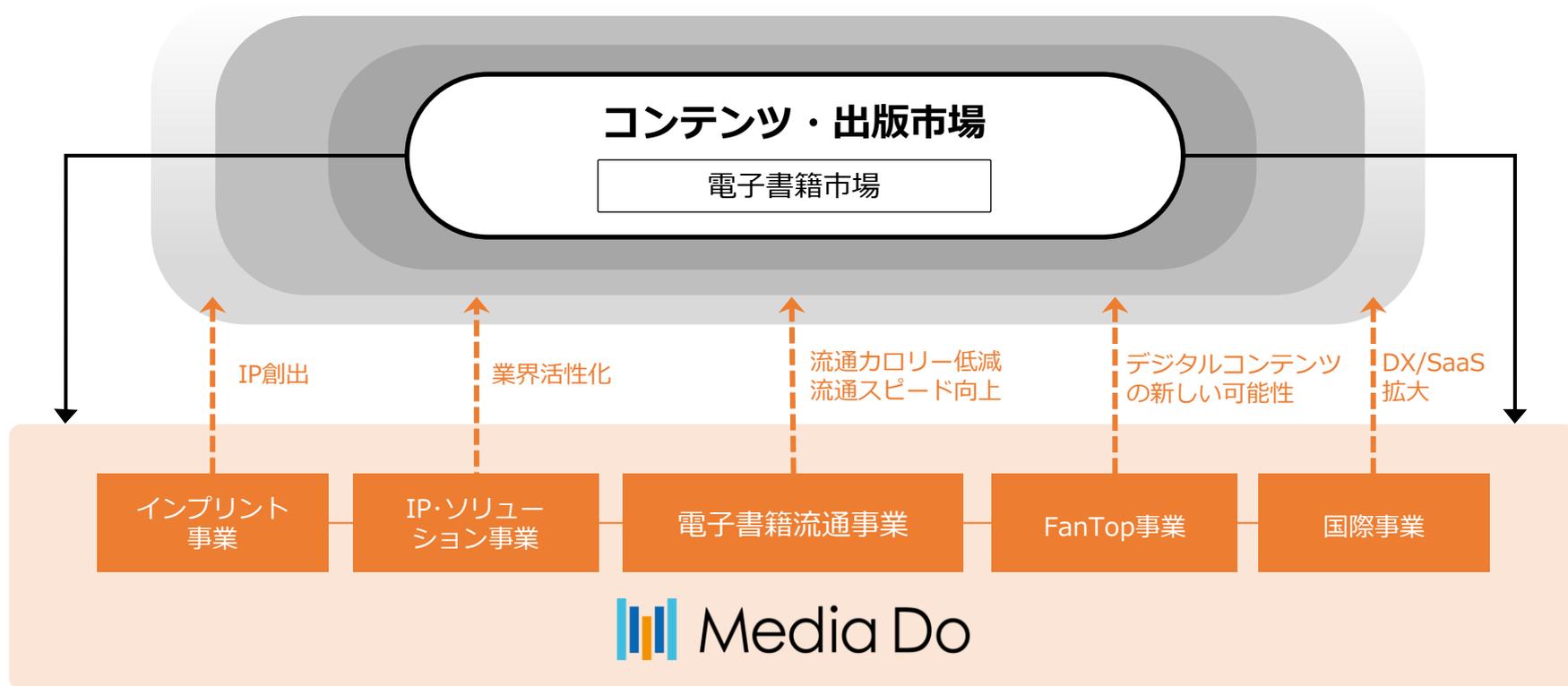
# 4. 参考資料

Reference Information

今後の  
成長方針

業界の課題解決とメディアドゥの持続的な成長の両立を目指す

# 電子書籍流通事業と戦略投資事業が一体となって、コンテンツ・出版市場の拡大に貢献



 Media Do

# 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**  
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  
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

**まんがセゾン**

常時のポイント還元率国内最大級の  
電子コミックサービス

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**

(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

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

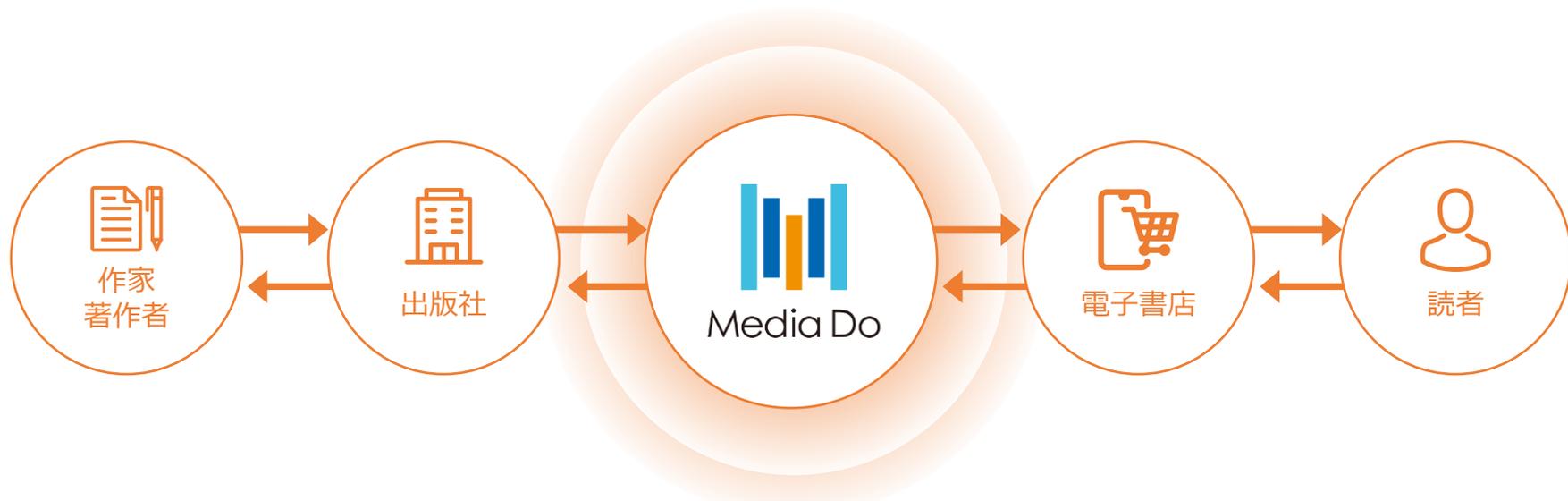
**NetGalley**

書籍Webマーケティングツール  
「NetGalley」の提供

**supadu™**

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

# メディアドゥは電子書籍取次最大手として出版社 2,200社超、ほぼ全ての電子書店150書店との取引



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・著作者への売上を分配 ..... 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

# 日米出版市場比較

- 業界プレーヤー数も多く、手続きも煩雑化している日本においては、取次は必要不可欠な存在

## 米国出版市場

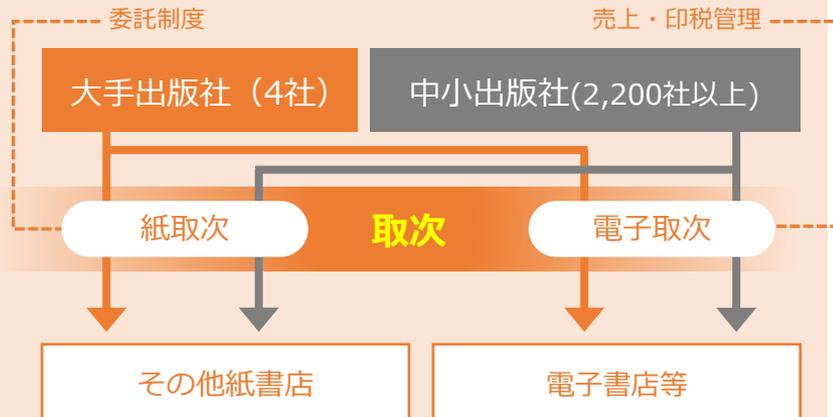


Amazonは紙・電子合わせて約60%のシェア

- 環境
- ・ 出版社は大手4社、電子書店に関してはAmazon Kindleの市場シェアが高く、寡占状況

- 制度
- ・ 書店が書籍を出版社から買い切る

## 国内出版市場



- 環境
- ・ 2,200社以上の出版社、150以上の電子書店が存在するため、紙/電子書籍ともに自社で全ての流通を担うことが難しい
  - ・ 電子書籍に至っては多様な取引や細分化されたキャンペーンを管理する仕組みが必要

- 制度
- ・ 「委託制度」に基づき売れ残った本は返品が可能

# 電子書籍流通の約36%※<sup>1</sup>はメディアドゥ経由



※<sup>1</sup>：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

※<sup>2</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」より2021年度の実績値を記載

# 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（50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

# メディアドウの強み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

メディアドウ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。ソフトウェアを利用者（クライアント）側に導入するのではなく、提供者（サーバー）側で稼働させ、インターネット等のネットワーク経由で利用者がサービスとして利用する仕組み

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

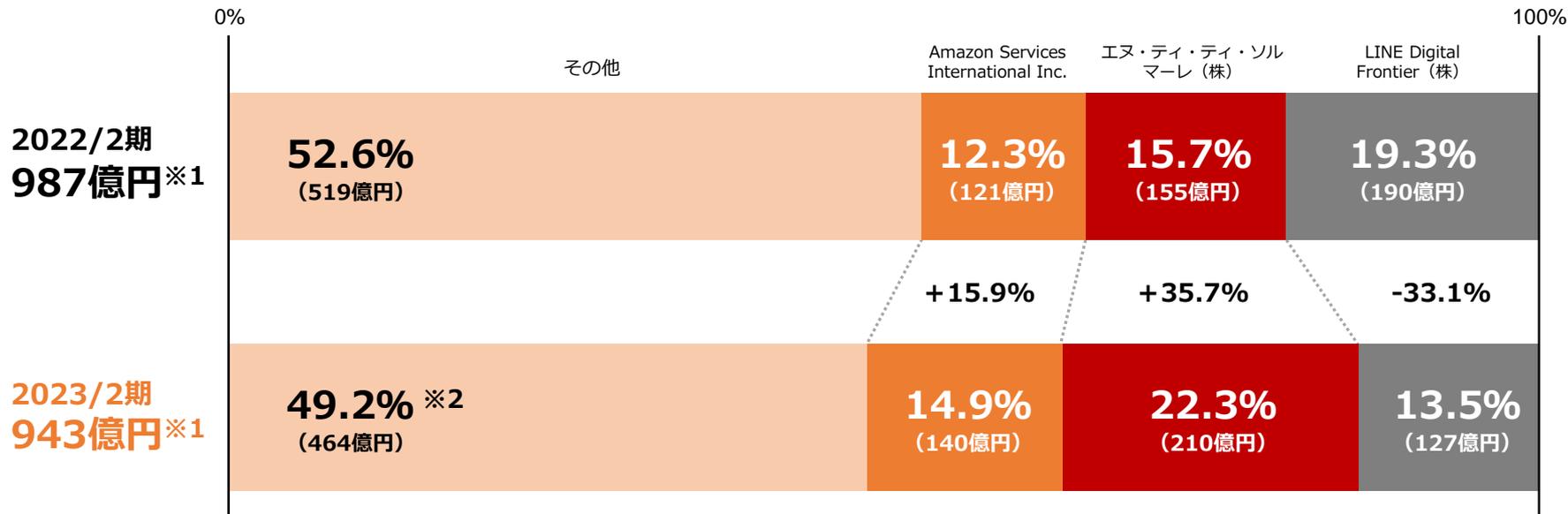
- 取引書店数**150店以上**
- ユーザー利用率**上位20書店**※<sup>3</sup>のすべて

※<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

※<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」より（出版社直営書店は除く）

# 当社の主要取引先との取引状況



- Amazon Services International Inc. 電子書籍市場の成長に沿った取引額の純増
- 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
- 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

※1 (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  
 ※2 2022/2期において実施された一部書店の大型キャンペーンの反動により減少

# 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)

# 2024年2月期 通期業績予想②

## セグメント別業績予想

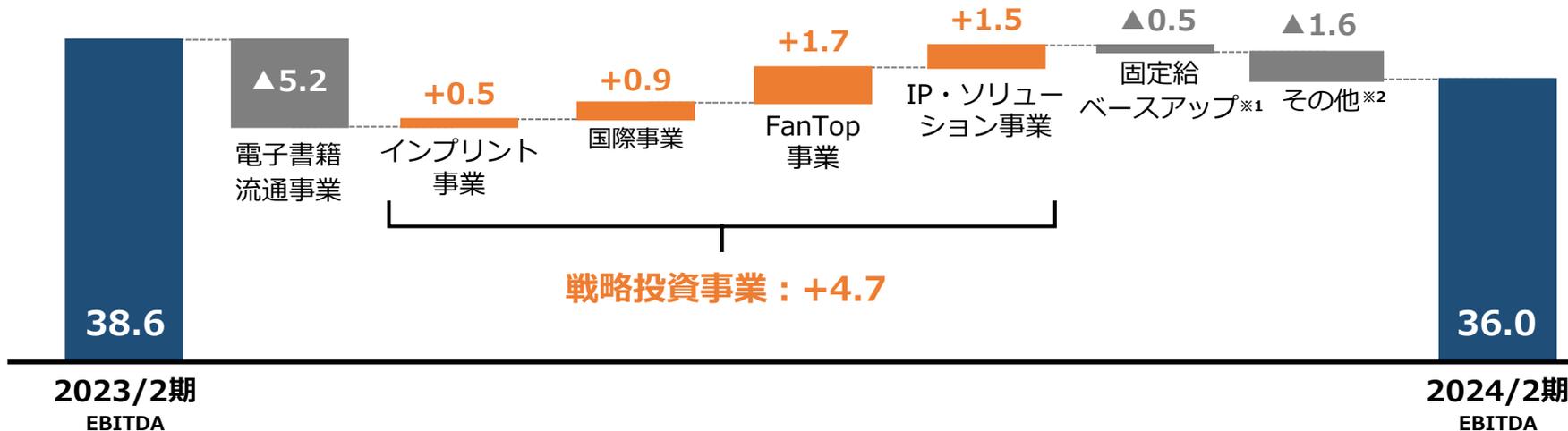
単位：億円

	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
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

# 2024年2月期 通期業績予想③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



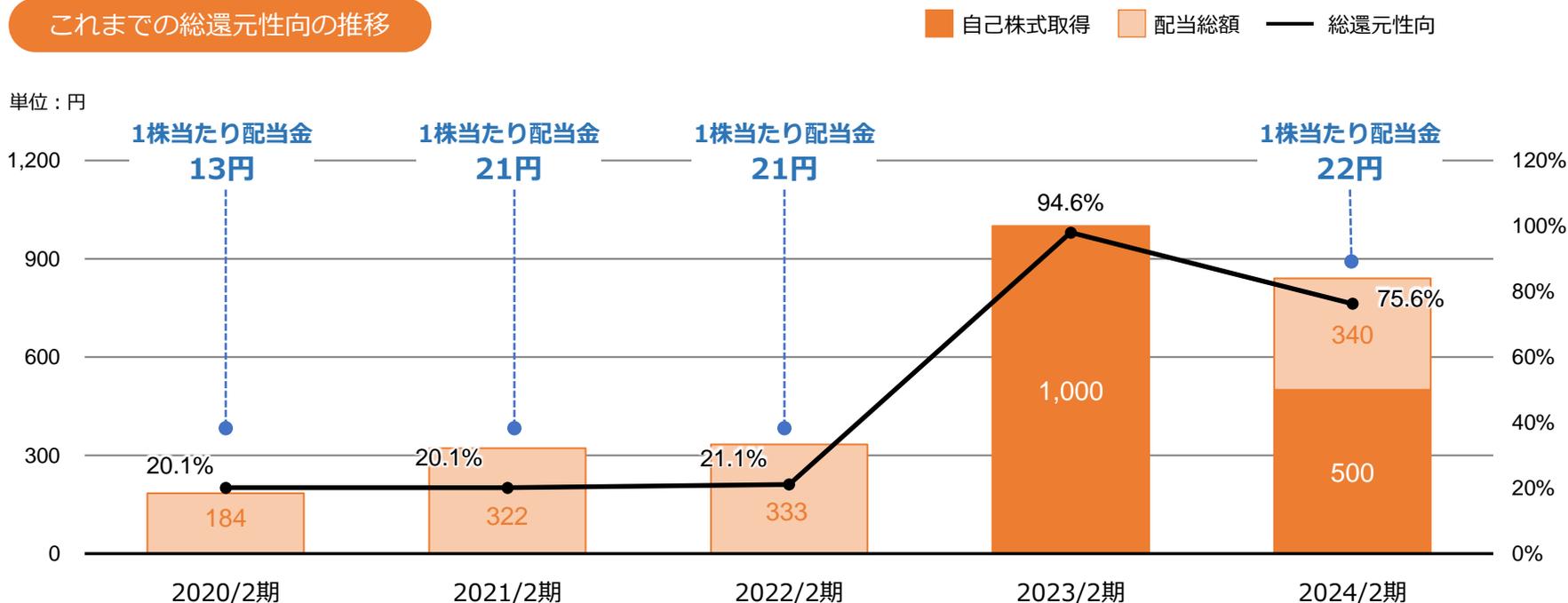
※1：物価上昇を鑑み、5段階等級のうちグレード1-3の社員に対して、評価に伴う昇降給に加えて3%の補填を実施

※2：がんばろう徳島の立ち上げに向けた費用等

# 株主還元方針

- 当社は、**総還元性向30%以上**を株主還元の基本方針としています
- 内部留保を確保しつつ、財政状態および経営状態等を総合的に判断して利益配当を行ってまいります

## これまでの総還元性向の推移



# 会社概要

社名	株式会社メディアドゥ (MEDIA DO Co., Ltd.)
資本金	5,959百万円 (2023年8月末日現在)
創業 / 設立	1994年6月1日 / 1999年4月1日
上場市場	東京証券取引所 プライム市場 (3678)
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5/8F 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



グループ・関連会社



Media Do



JIVE Ltd.

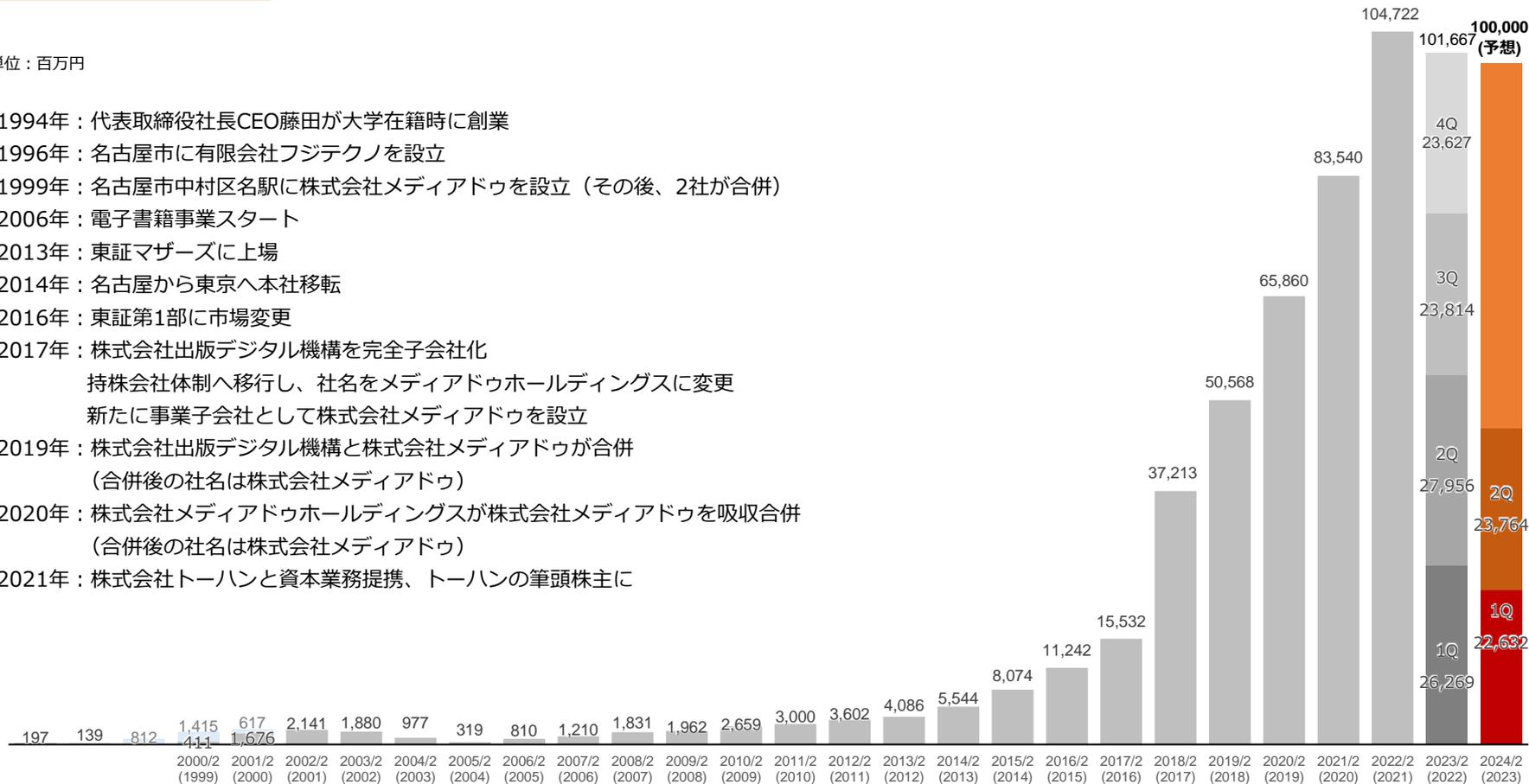


株式会社メディアドゥペイメント  
(株式会社出版デジタル機構から改称)

# 当社沿革と連結売上高推移

単位：百万円

- 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



# 経営体制 (1/3)



## 代表取締役社長 CEO 藤田 恭嗣 ふじた やすし

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 にいな しん

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)



みぞぐち あつし

## 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。



かんだ ひろし

## 取締役 CSO 兼 CFO 菊田 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、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。



はなむら かよこ

## 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。

※1 : Chief Relationship Officer

※2 : Chief Business Officer

# 経営体制 (3/3)



つかもと すずむ  
**塚本 進**  
特任執行役員  
TSC/国際事業担当



あんどう てるよし  
**安藤 晃義**  
執行役員  
IP・ソリューション事業担当



やまだりょう  
**山田 亮**  
執行役員 経営企画担当



ちはら よういち  
**千原 陽一**  
執行役員 CHRO※1



すずむら はじめ  
**鈴村 元**  
執行役員/グループ統合特命/  
社長室/FanTop事業担当



たかしろ しょういちろう  
**所 昇一郎**  
執行役員 経理担当



なかの かなめ  
**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。

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

