

2024年2月期
第3四半期決算説明資料

FY2023.3Q

FINANCIAL RESULTS BRIEFING

株式会社メディアドゥ
東証プライム : 3678



| | | |
|----------|---------------------------|-------------|
| 1 | 第3四半期決算ハイライト | P.4 |
| 2 | 業績推移 | P.10 |
| | 1. 連結業績 | |
| | 2. 電子書籍流通事業 | |
| | 3. 戦略投資事業 | |
| 3 | 成長戦略 | P.29 |
| 4 | 参考資料 | P.38 |

3Qハイライト

売上高 **693億円** (進捗率69.3%)

EBITDA **24.5億円** (進捗率68.1%)

営業利益 **14.6億円** (進捗率73.3%)

親会社株主に
帰属する当期純利益 **8.6億円** (進捗率78.3%)

- LINEマンガ移管（今期3Q累計は前期に比べて110億円の減収）を主な原因として減収となったものの、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減収やグループ会社の日本文芸社の不調に伴い減益
- 保有株式譲渡による投資有価証券売却益106百万円を計上

3Qトピックス

季節性

- 当社の主力事業である電子書籍流通事業は、2Q・4Qに比べて3Q（9-11月）の売上高が減少する傾向
- 2024年2月期 3QのQoQ（2Qとの比較）でみた売上減は例年と同程度**

LINEマンガ移管

- 2024年2月期は前期比で約115億円の減収影響
- 前期3Qに移管開始となったため、**今期は3Qまでの減収影響が大きく、3Q累計で前期比110億円の減収**

保有株式譲渡による特別利益の計上

- 事業ポートフォリオの見直し、資本効率の改善の一環として、株式会社エーアイスクエア株式の譲渡を実施
- 投資有価証券売却益計上にともない、親会社株主に帰属する当期純利益は3Q累計で前期比プラスに**

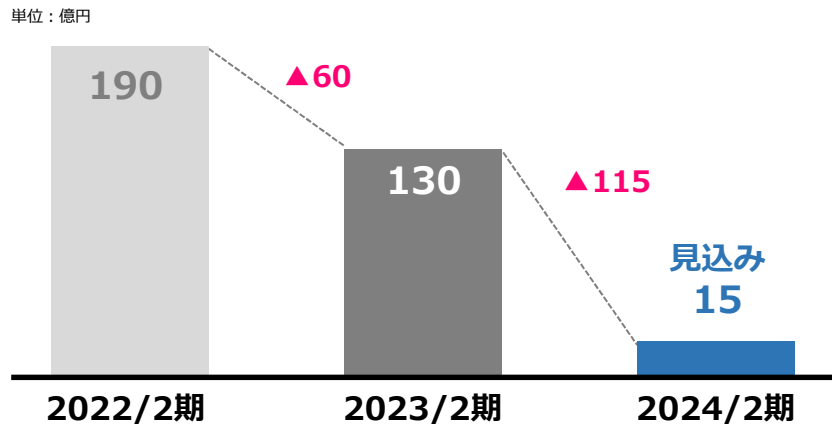
1. 第3四半期決算ハイライト



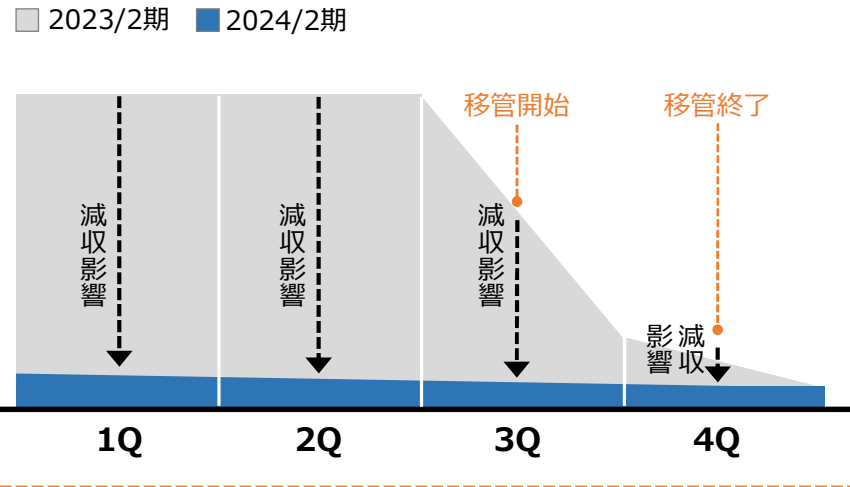
LINEマンガ移管影響

- 2022年12月に大手出版社のバックエンド業務の移管完了
- 今後も取引が残るLINEマンガ向け売上高約15億円を除き、**2024/2期の売上高は前期比約115億円の減収**
- 前期3Qから移管開始となったため、**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



「四半期別」LINEマンガ※向け売上高（イメージ図）



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(前期比110億円の減収)を主な原因として減少したものの、実力値としては成長基調を維持
- **EBITDA・営業利益**は、電子書籍流通事業の減収やグループ会社の日本文芸社の不調が主な減少要因
- **当期純利益**は、前期は特損を計上した一方、今期3Qは保有株式譲渡による投資有価証券売却益106百万円を計上し増益

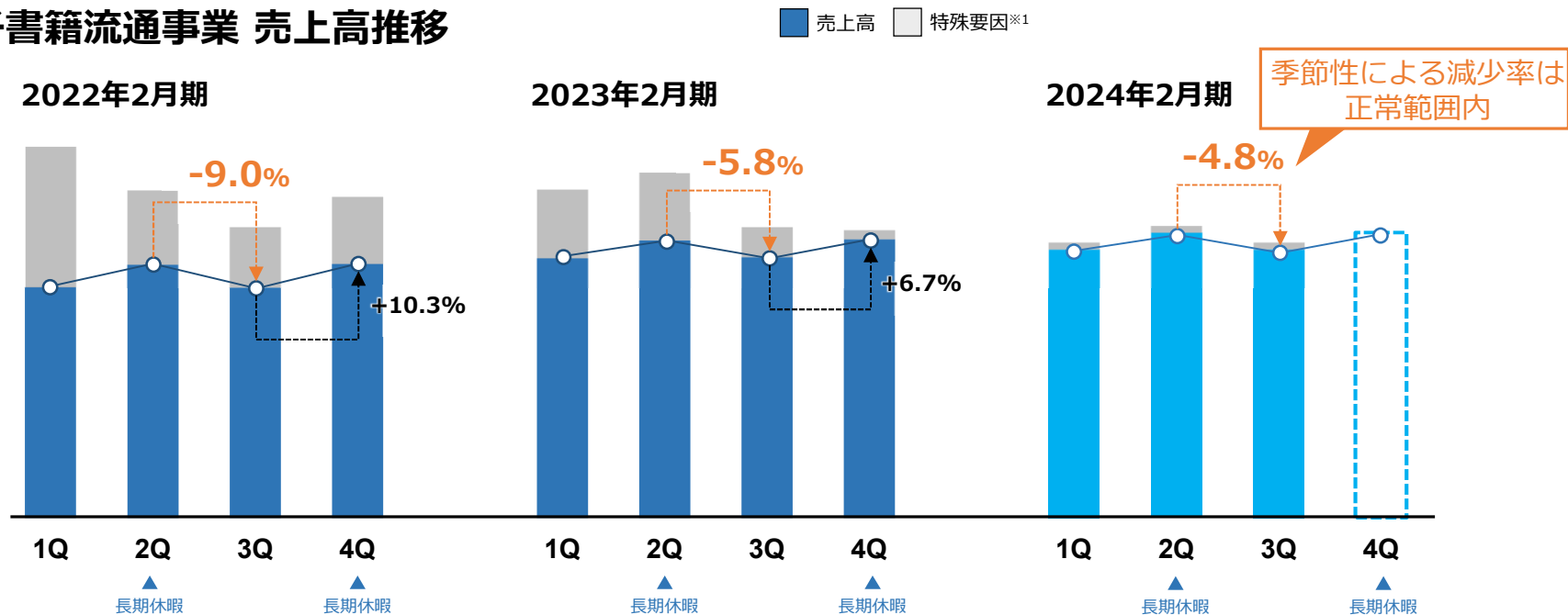
| | | 前期3Q累計 | 当期3Q累計 | 前年同期比 |
|-----------------|-------------|---------------------|--------|-----------------|
| 売上高 | 実績値 | 780億円 | 693億円 | -11.2% (-87億円) |
| | LINEマンガ向け以外 | 655億円 | 677億円 | +3.3% (+22億円) |
| EBITDA | | 29.6億円 | 24.5億円 | -17.3% (-5.1億円) |
| 営業利益 | | 18.3億円 | 14.6億円 | -20.1% (-3.7億円) |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | | 4.4 [※] 億円 | 8.6億円 | +95.1% (+4.2億円) |

※ 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

季節性について

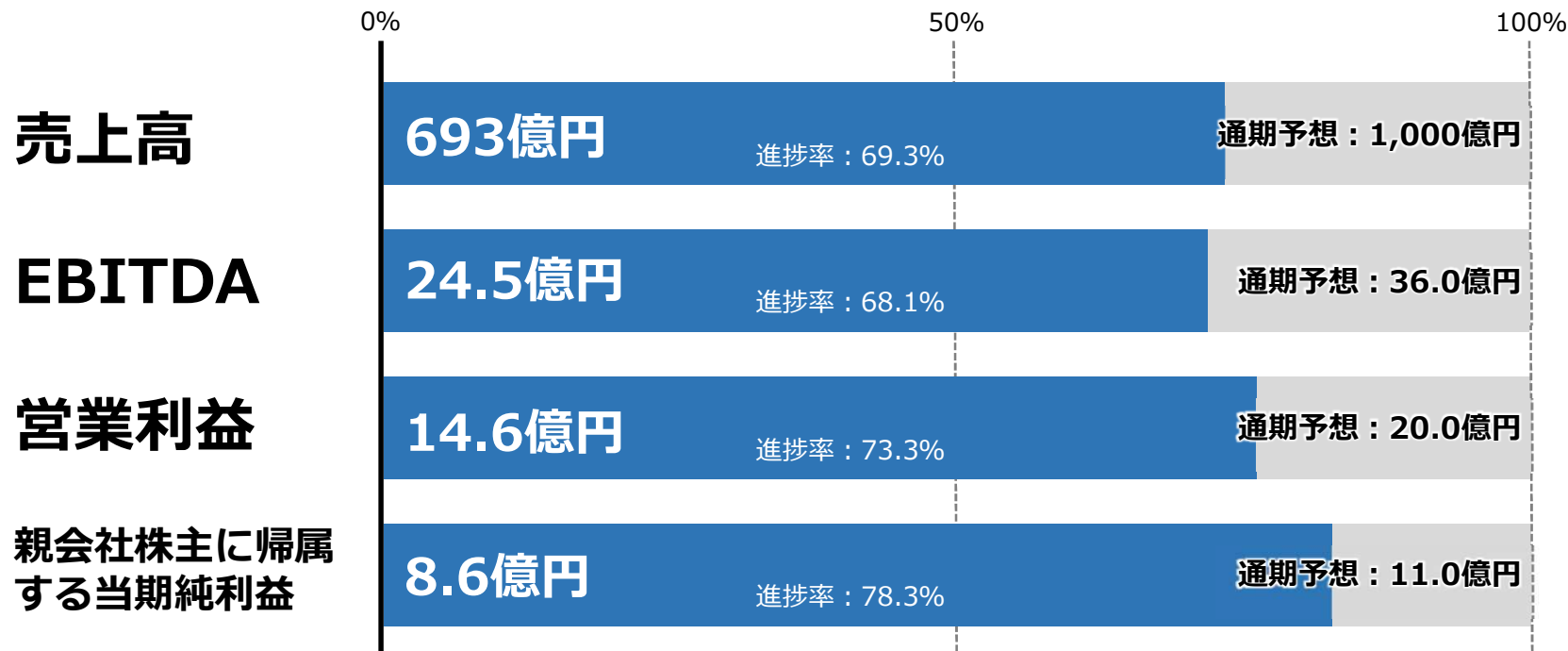
- 当社の3Q売上高（9-11月）は、売上増につながる長期休暇を含む2Q・4Qに比べて減少する傾向
- 2024/2期3QのQoQ（2Qとの対比）で見た売上減（-4.8%）は例年と同程度

電子書籍流通事業 売上高推移



3Qまでの連結業績進捗率

- 第3四半期累計の売上高、EBITDA、営業利益の進捗率は70%前後（季節性を考慮すれば、利益は想定範囲）
- 投資有価証券売却益の計上等により、親会社株主に帰属する当期純利益については78%となった



セグメント別売上高(3Q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3Q累計 | 当期3Q累計 |
|-------------------|------------|----------------------------|----------------------------------|---------------|---------------|
| | | メディアドゥ | 子会社 | | |
| 取次 | 電子書籍取次事業※2 | | | 71,495 | 62,771 |
| 書籍・雑誌出版 | | | 日本文芸社 | 1,826 | 1,653 |
| 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 | 2,934 | 2,694 |
| 出版業界向け ソリューション | | | Firebrand NetGalley Supadü | 1,493 | 1,815 |
| その他 | | | MD-i※3 アルトラ※3 | 291 | 380 |
| 合計 | | | | 78,040 | 69,315 |

事業セグメント※1

Nagisa,Jコミックテラス売却の影響

※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

2. 業績推移



2.業績推移

連結業績

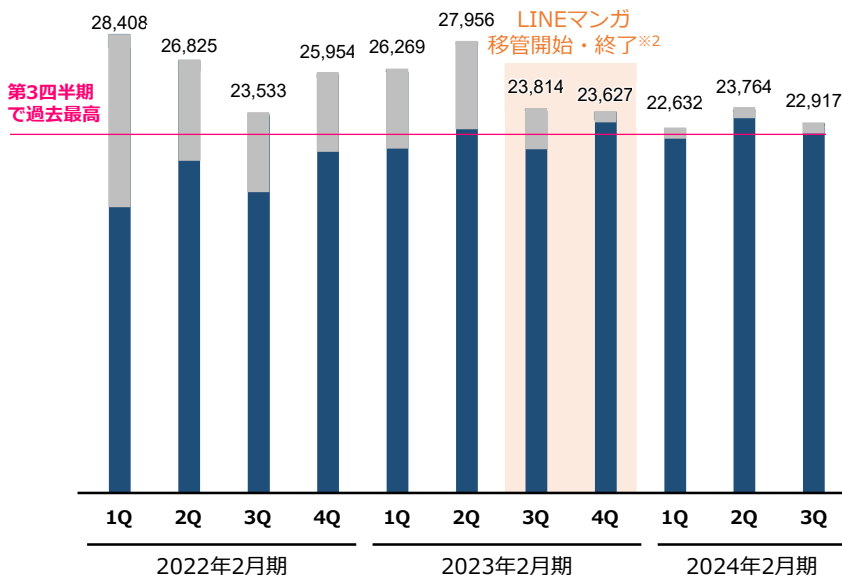
連結業績概況

- 売上高は、季節性の影響もありQoQで減少したが、特殊要因を除けば**第3四半期としては過去最高を達成**
- 売上高の減少があったものの、戦略投資事業の赤字改善等もあり、営業利益率は横ばいで推移

売上高

■ 売上高 ■ 特殊要因※1

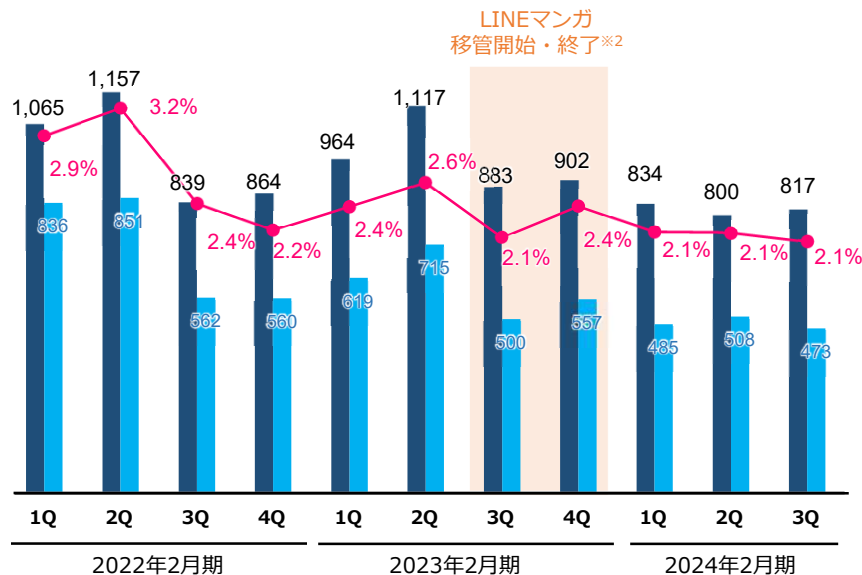
単位：百万円



EBITDA/営業利益

■ EBITDA ■ 営業利益 ■ 営業利益率

単位：百万円

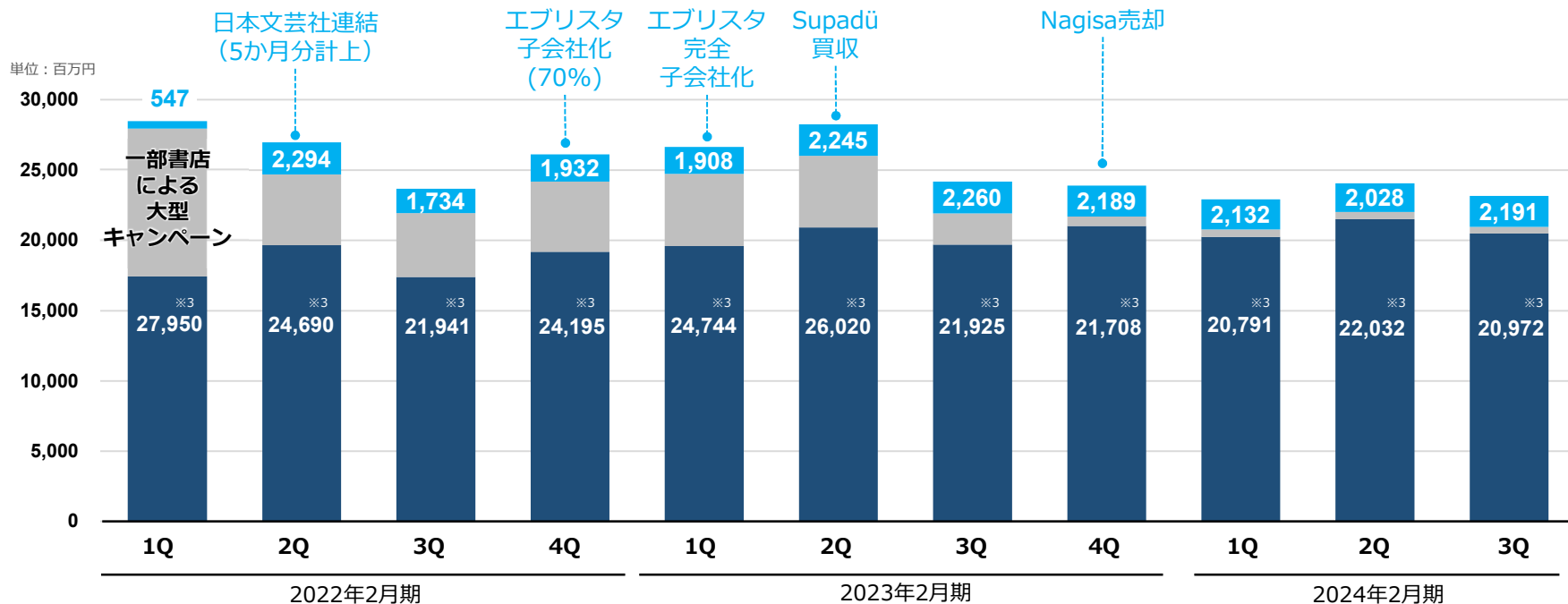


※1 LINEマンガ向けの売上高や、2022年2月期における一部書店の大型書店の大規模キャンペーンの影響等の合計額
 ※2 LINEマンガ向け売上高の大半を占める、大手出版社向けのバックエンド業務の移管

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第3四半期として過去最高と成長基調
- 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も、電子図書館事業における一時的な大口売上の計上でQoQで増収

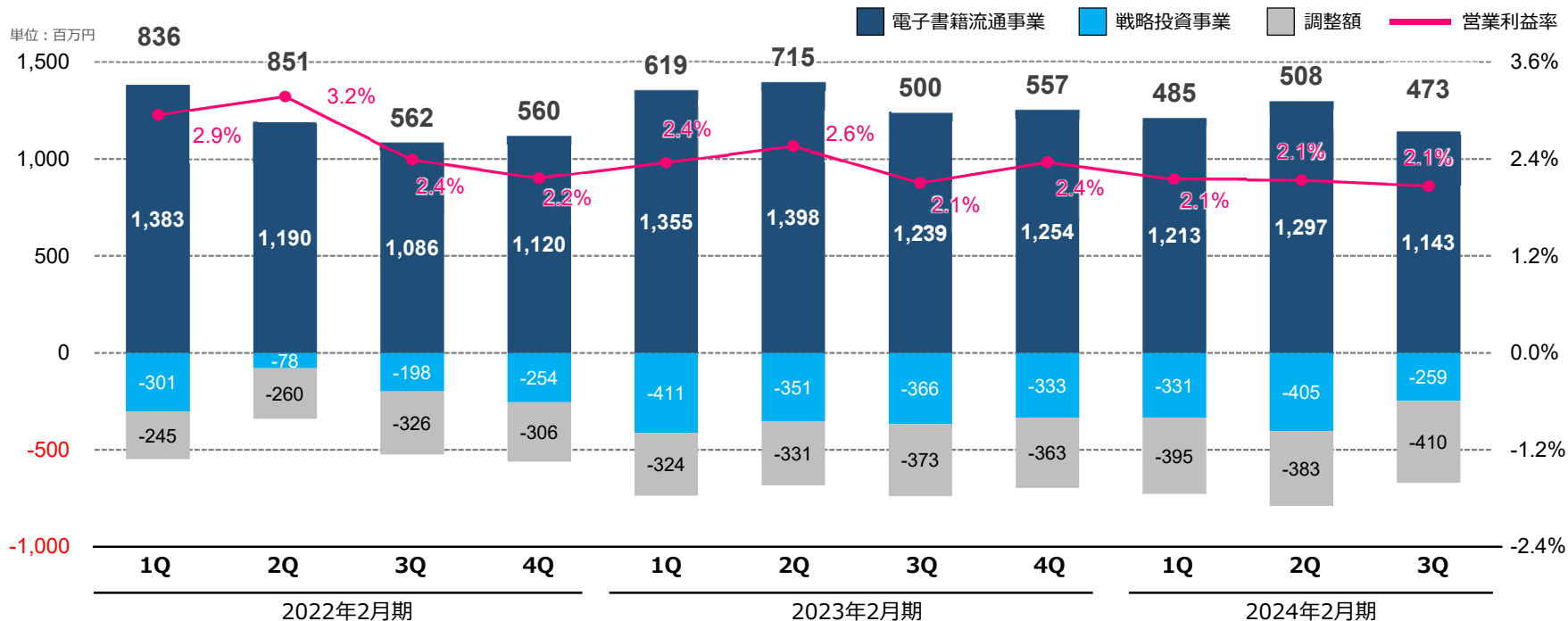
- 電子書籍流通事業
- 電子書籍流通事業 特殊要因※2
- 戦略投資事業



※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.27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

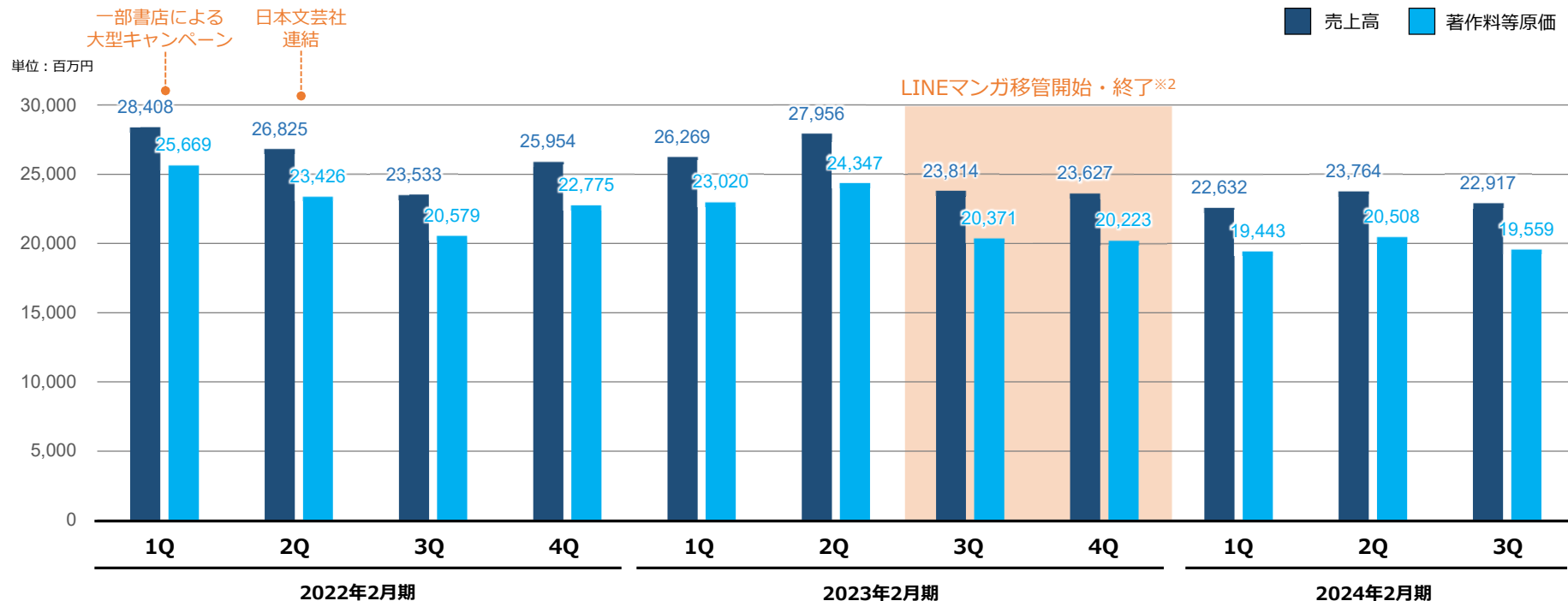
連結営業利益推移（セグメント別）

- 電子書籍流通事業は季節性の影響もありQoQで減少
- 戦略投資事業は、電子図書館事業においてマイナンバーカードを活用した電子図書館サービスの導入が進み、一時的に売上・利益が改善
- 調整額には本部費用のほか、2023年10月にB3リーグに参戦し、本格始動した男子プロバスケットボールクラブ「徳島ガンバロウズ」の運営法人・がんばろう徳島の損益が含まれる



著作権等原価推移^{※1}

■ LINEマンガの移管による売上減少に伴い、2023年2月第3四半期以降、著作権等原価が減少



※1 電子書籍流通事業で発生する著作権使用料等原価と日本文芸社等のインプリント事業で計上される印刷製本原価の合計値推移を記載

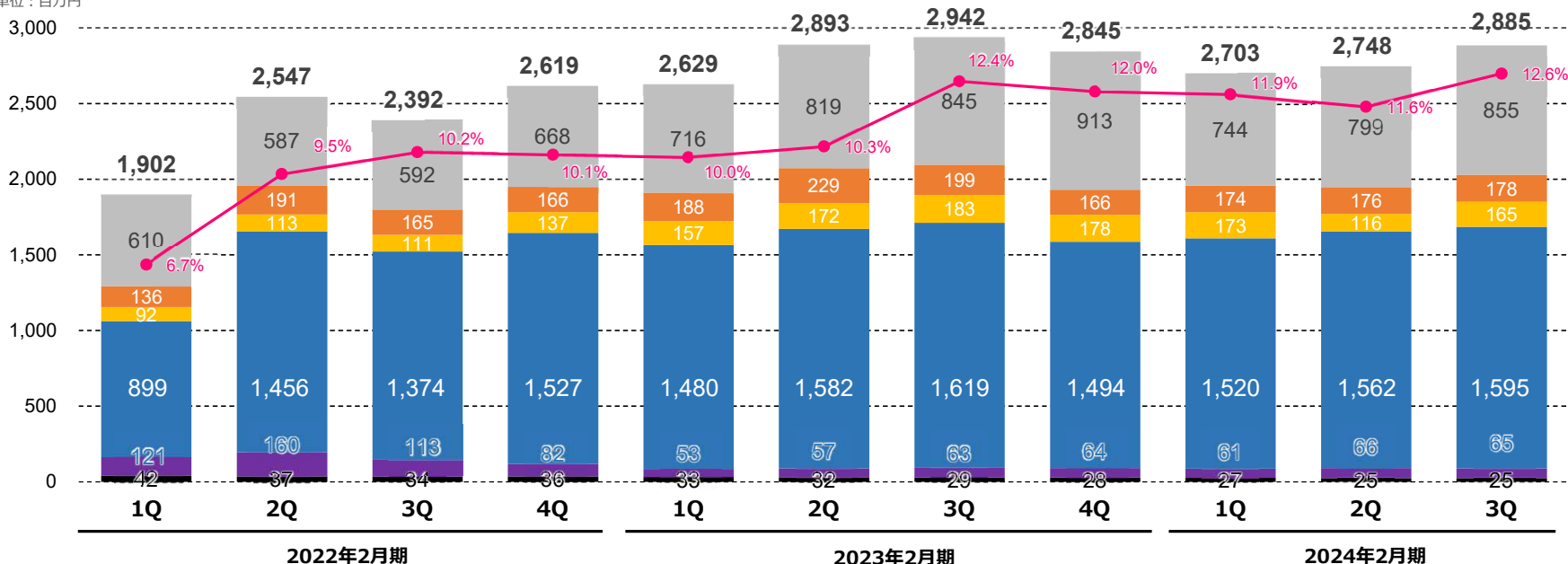
※2 LINEマンガ向け売上高の大半を占める、大手出版社向けのバックエンド業務の移管

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
- 当第3四半期における「その他」の増加については、がんばろう徳島の原価増（試合関連費や選手人件費など）が主な要因
- 人件費については、国際事業において退職金の発生や為替の影響があり増加

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

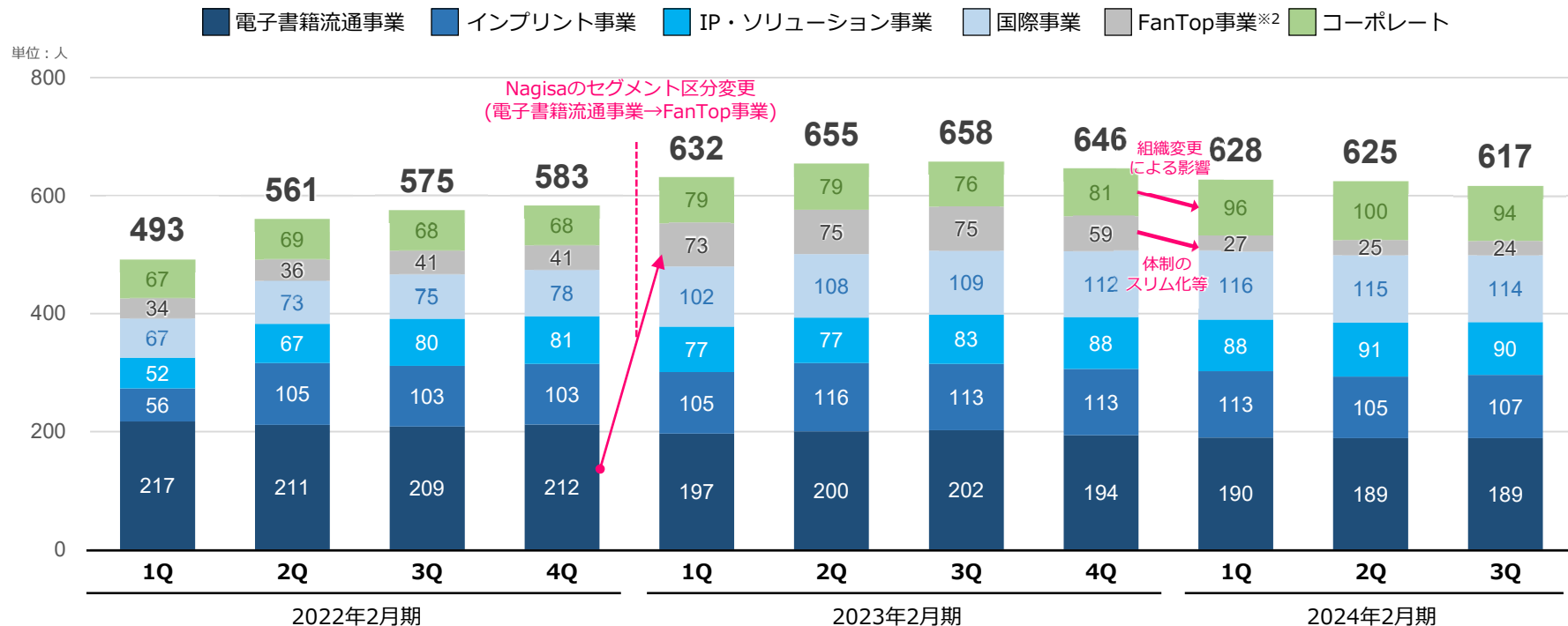
単位：百万円



※ 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^{※1}

- 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



※1 従業員数は各四半期間内の月別の平均値を記載

※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

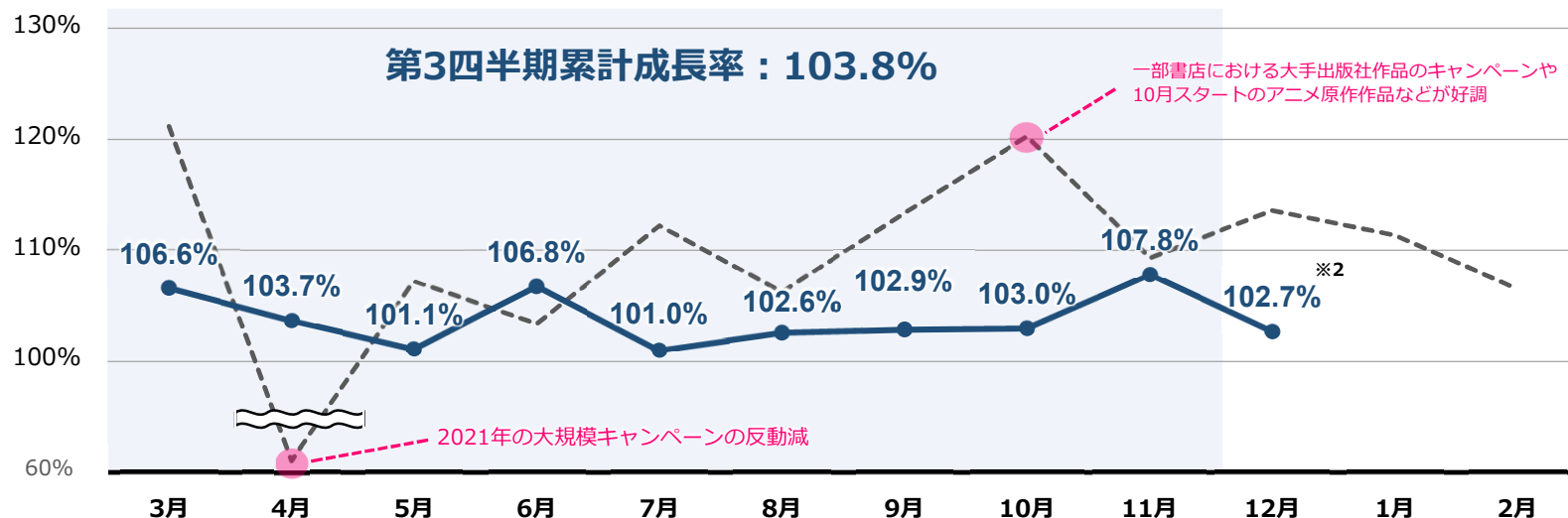
eBook distribution business

売上高対前年比率

- 出版社・電子書店の施策変更の影響を受け、電子書籍流通事業の3Q累計売上高は前期比103.8%とやや低調に推移
- ジャンル別では書籍が前期比減少しているが、**当社の流通総額の大部分を占めるコミックについては、前年比105%程度の成長率を維持**

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

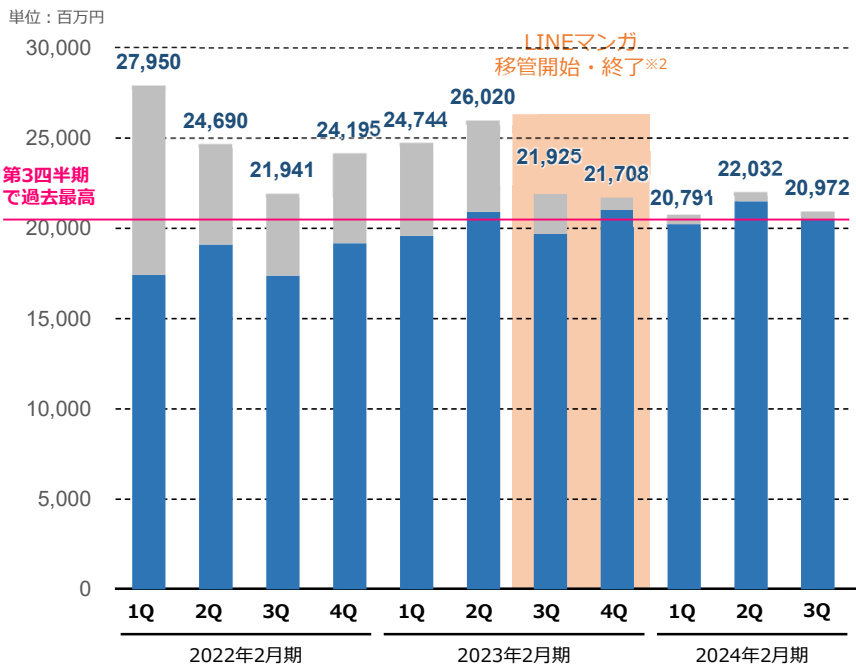
※2：1月11日開示の「2024年2月期12月次速報(月次流通成長率)」より。月次速報については、毎月月初3~5営業日目安で公表、TDnetもしくは当社HPのIRニュースをご覧ください (<https://mediado.jp/ir/news/>)

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、第3四半期の実力値としての売上高は過去最高を達成
- QoQで販管費について大きな変動はないものの、季節性による売上減の影響もあり、営業利益率は低下

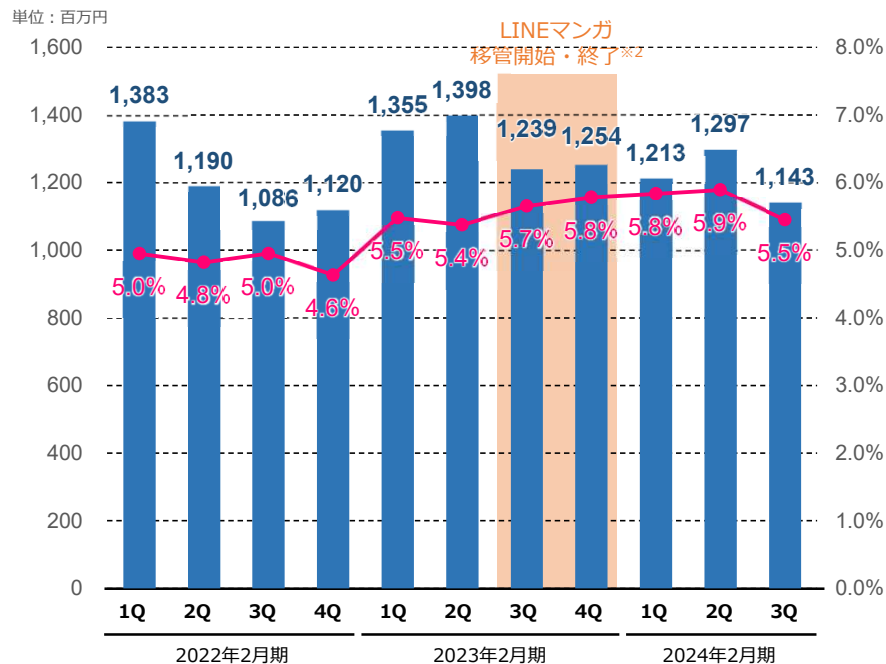
売上高

■ 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

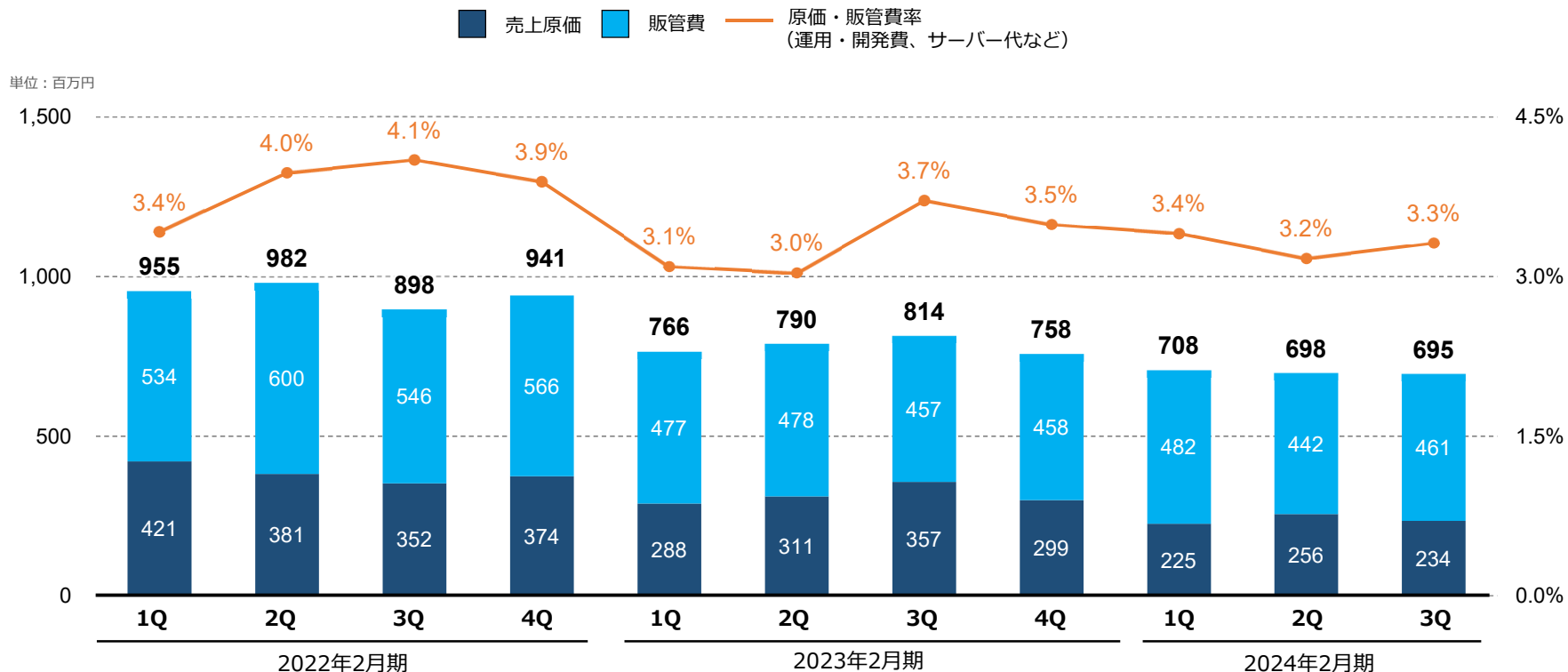


※1 LINEマンガ向けの売上高や、2022年2月期における一部書店の大型書店の大規模キャンペーンの影響額の合計

※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

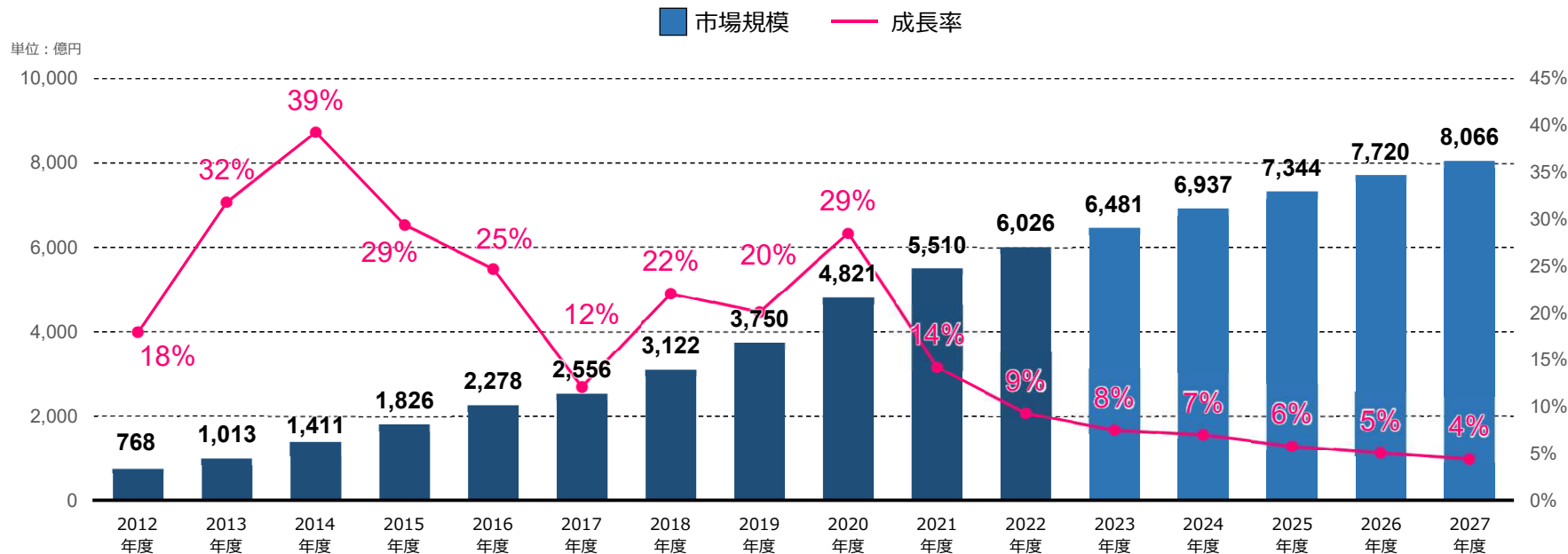
コスト構造（著作料等を除く原価・販管費）

- 著作料等を除く原価・販管費率は、LINEマンガ移管が開始し売上高が減少した2023年2月期3Qに一時的に上昇したが、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・率ともに改善傾向



(参考) 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

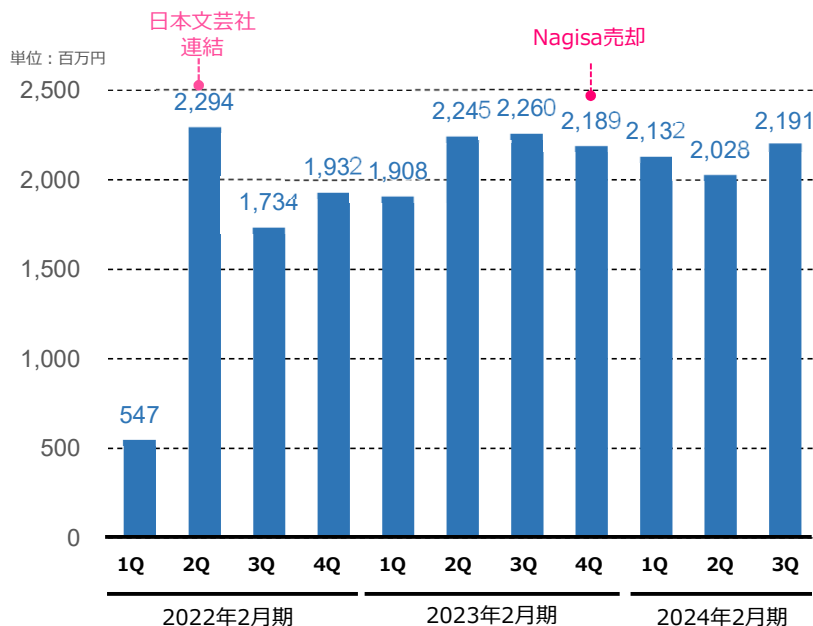
戦略投資事業

Strategic investment businesses

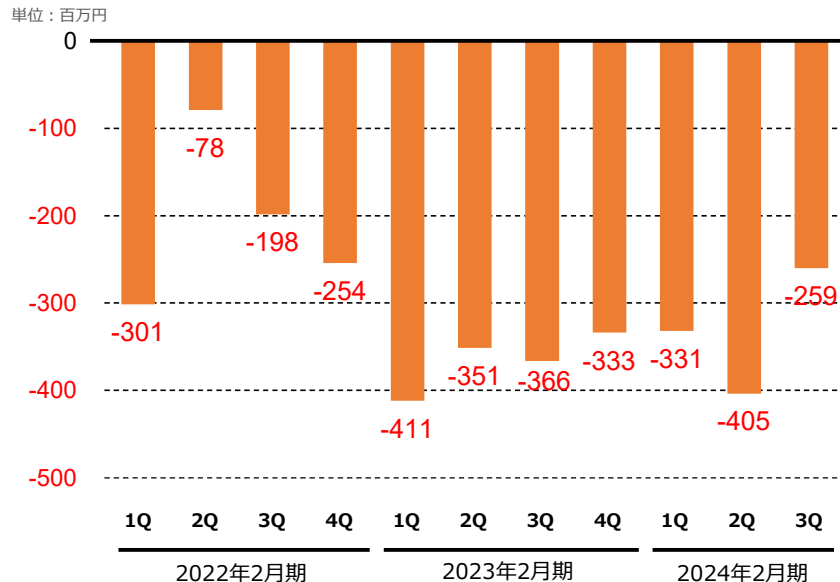
売上高・営業利益推移

- 戦略投資事業については、IP・ソリューション事業内の電子図書館事業においてマイナンバーカードを活用した電子図書館サービスの導入が進み、一時的に売上・利益が改善

売上高

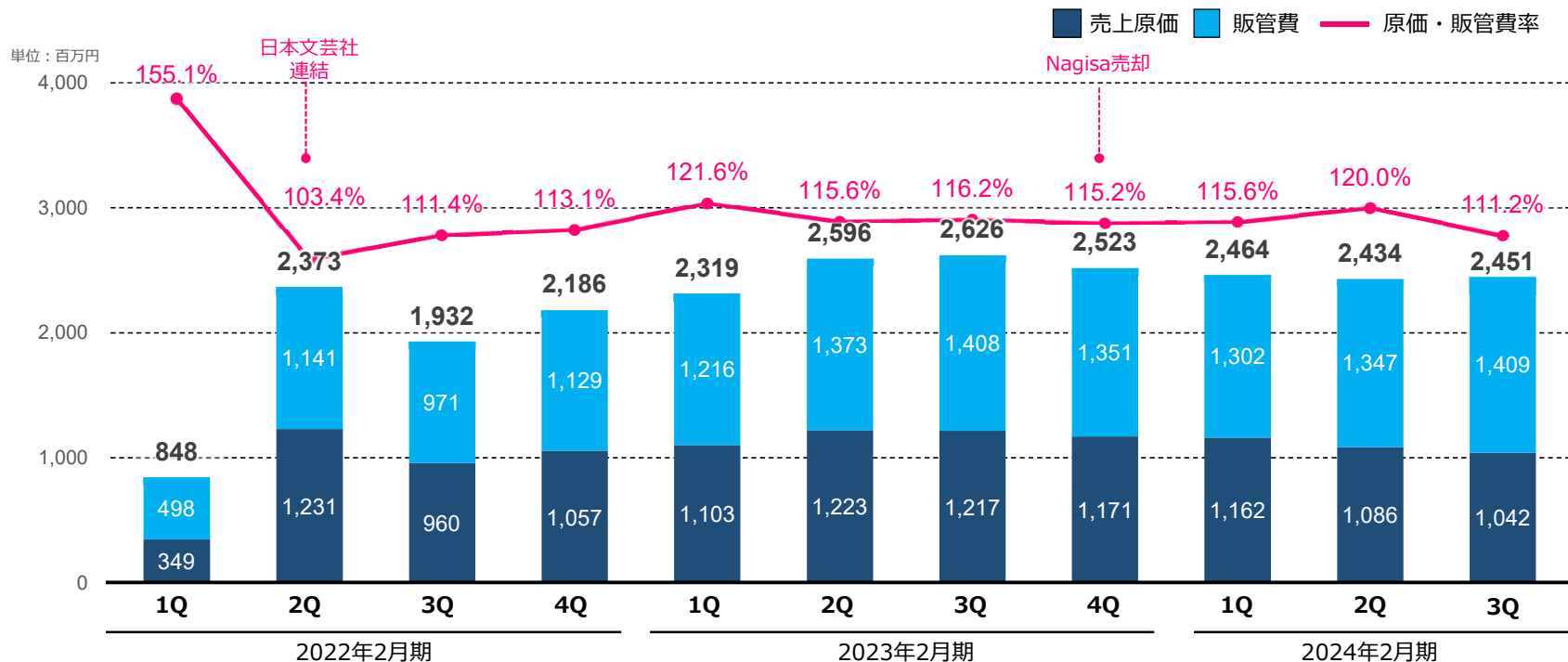


営業利益



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、退職金の発生や為替の影響等があり、主に国際事業における人件費が増加

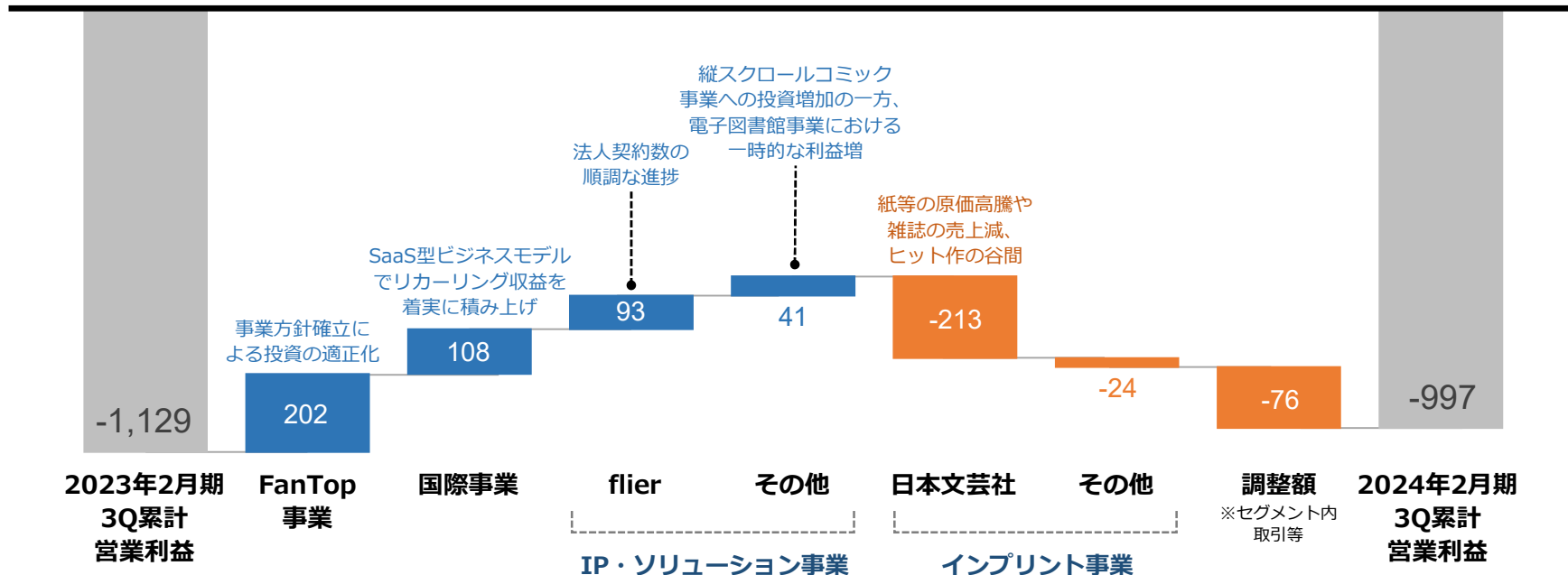


営業利益 前年比較

- FanTop事業の投資適正化、国際事業やフライヤーなど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、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3Q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 | | 3Q | |
| 売上高 ^{※1} | 26,269 | | 27,956 | | 23,814 | | 23,627 | | 22,632 | | 23,764 | | 22,917 | |
| 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% | 20,972 | 90.7% |
| 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% | 2,191 | 10.3% |
| 売上原価、販売管理費 | 25,650 | | 27,240 | | 23,314 | | 23,069 | | 22,147 | | 23,256 | | 22,444 | |
| 著作料・その他原価 ^{※2} | 23,020 | 87.6% | 24,347 | 87.1% | 20,371 | 85.5% | 20,223 | 85.6% | 19,443 | 85.9% | 20,508 | 86.3% | 19,559 | 85.3% |
| 手数料等 | 33 | 0.1% | 32 | 0.1% | 29 | 0.1% | 28 | 0.1% | 27 | 0.1% | 25 | 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% | 65 | 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% | 1,595 | 7.0% |
| 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% | 165 | 0.7% |
| のれん償却費 | 188 | 0.7% | 229 | 0.8% | 199 | 0.8% | 166 | 0.7% | 174 | 0.8% | 176 | 0.7% | 178 | 0.8% |
| その他 | 716 | 2.7% | 819 | 2.9% | 845 | 3.5% | 913 | 3.9% | 744 | 3.3% | 799 | 3.4% | 983 | 4.3% |
| EBITDA | 964 | 3.7% | 1,116 | 4.0% | 882 | 3.7% | 901 | 3.8% | 832 | 3.7% | 800 | 3.4% | 816 | 3.6% |
| 営業利益 | 619 | 2.4% | 715 | 2.6% | 500 | 2.1% | 557 | 2.4% | 485 | 2.1% | 508 | 2.1% | 473 | 2.1% |
| 経常利益 | 612 | 2.3% | 675 | 2.4% | 472 | 2.0% | 531 | 2.2% | 441 | 1.9% | 496 | 2.1% | 500 | 2.2% |
| 税金等調整前当期純利益 | 518 ^{※3} | 2.0% | 586 ^{※3} ^{※4} | 2.1% | -69 ^{※3} ^{※5} | -0.3% | 494 | 2.1% | 435 | 1.9% | 494 | 2.1% | 606 ^{※7} | 2.6% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 312 | 1.2% | 316 | 1.1% | -187 | -0.8% | 615 ^{※6} | 2.6% | 232 | 1.0% | 277 | 1.2% | 351 | 1.5% |

※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、2024年2月期3Q -246百万円

※2 電子書籍流通事業にかかる金額は2023年2月期1Q 22,622百万円、2Q 23,831百万円、3Q 19,871百万円、4Q 19,695百万円、2024年2月期1Q 18,870百万円、2Q 20,035百万円、3Q 19,133百万円

※3 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

※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

※7 株式会社エーアイスクエアの株式譲渡による投資有価証券売却益106百万円を計上

2024年2月期3Q実績 (B/S)

| 単位：百万円 | 2024年2月期2Q | 2024年2月期3Q | 増減 | 主たる変動要因、他 |
|-----------------------|---------------|---------------|-------------|-----------------|
| 流動資産 | 34,912 | 34,557 | -354 | |
| 現金及び預金 | 10,655 | 10,785 | 130 | |
| 受取手形、売掛金及び契約資産 | 22,746 | 21,760 | -985 | 前四半期からの売上の減少と連動 |
| 固定資産 | 16,990 | 16,925 | -65 | |
| 有形固定資産 | 600 | 626 | 25 | |
| ソフトウェア | 960 | 994 | 34 | |
| のれん | 6,641 | 6,504 | -136 | |
| 投資有価証券 | 6,421 | 6,435 | 13 | |
| 資産合計 | 51,902 | 51,483 | -419 | |
| 流動負債 | 30,076 | 29,539 | -536 | |
| 支払手形及び買掛金 | 25,378 | 24,648 | -730 | 前四半期からの売上の減少と連動 |
| 短期借入金および1年内返済予定の長期借入金 | 2,206 | 2,211 | 5 | |
| 固定負債合計 | 4,677 | 4,378 | -298 | |
| 長期借入金 | 3,763 | 3,461 | -302 | |
| 負債合計 | 34,754 | 33,918 | -835 | |
| 株主資本合計 | 16,091 | 16,443 | 351 | |
| 資本金 | 5,959 | 5,959 | 0 | |
| 資本剰余金 | 5,737 | 5,737 | 0 | |
| 利益剰余金 | 4,443 | 4,795 | 351 | |
| 自己株式 | -48 | -48 | 0 | |
| その他包括利益累計額合計 | 1,003 | 1,091 | 88 | |
| 新株予約権 | - | - | - | |
| 非支配株主持分 | 53 | 29 | -23 | |
| 純資産の合計 | 17,148 | 17,564 | 416 | |
| 負債・純資産合計 | 51,902 | 51,483 | -419 | |

3. 成長戦略

Business Strategy



培ってきた信頼と実績をもとに、変化する出版社・電子書店のニーズを適切に捉え、新たなサービスを継続開発・提供

市場環境

- ✓ 電子書籍市場の成熟化に伴い、競争環境は激化
- ✓ 加えて、サービス形態の多様化により電子書籍配信にかかる運用の複雑化が進む



出版社のニーズ・課題

- ✓ 電子書籍サービスに精通したエンジニア・DX人材が不足



電子書店のニーズ・課題

- ✓ 競争激化により各書店の差別化が重要に
- ✓ 企画や営業、マーケティングにより注力する必要性

業界のインフラ整備

電子書籍サービスに精通した当社エンジニアを出版社に参画させ、共同でシステム開発

水平分業モデルの深化

配信に係るスピード・正確性を高めるためのシステム連携の強化



出版社や電子書店の課題を解決することで、業界内におけるプレゼンスをさらに向上させる

従来の取次システムだけでなく、出版社・電子書店の運用負荷を削減する 新たなシステムを開発・提供し流通カロリー低減に貢献

- ✓ 連載許諾サービス（話配信サービス）は通常の巻配信と比べ事務手続きが煩雑で、各書店毎に管理仕様が異なるため、**出版社や電子書店が個別導入するハードルが高い**
- ✓ **連載許諾を一元管理、手続きを簡略化するシステムを当社が新たに開発。**連載サービスを使う出版社123社のうち81社、電子書店22社のうち19社※が当社システムを利用

※：利用予定社数を含む



業界のニーズを捉え、新たなサービスを提供することで市場拡大に貢献

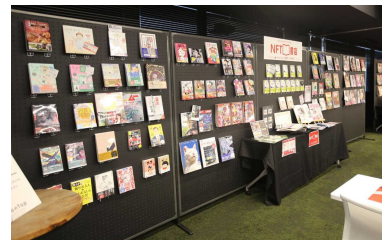
“紙書籍にNFTデジタルコンテンツを付帯”するビジネスモデルは 事業説明会やイベント出展において高い関心を集めた

11/9、KYOTO BOOK SUMMITに初出展



- ✓ 書店、出版社、販売会社などが一丸となって読書を盛り上げる一大キャンペーン「BOOK MEETS NEXT」のメインイベント「KYOTO BOOK SUMMIT」に「**出版のDX化の未来について**」という特別展示を出展
- ✓ **業界関係者約280名が来場しブースに立ち寄り**

11/22、業界・メディア向けのFanTop事業説明会を実施
@メディアドゥ本社セミナールーム



2年間の企画を全点展示



「するりのべんとう」トークセッション

- ✓ FanTop過去2年間の実績紹介・展示とともに、日本文芸社が発刊する週刊漫画ゴラクにおいて**4号連続のNFTデジタル特典企画**実施を発表。NFT電子版のみで読める新連載「するりのべんとう」の著者・編集者のトークセッションを開催
- ✓ 出版社を中心に、**230名以上が参加**

出版社だけでなく、書店や音楽業界など広くコンテンツ業界からの引き合いが増加

コンテンツ数・会員数の増加に寄与する累計発行部数は230万冊超を達成。
今後は累計発行部数のさらなる拡大を目指す

紙書籍 + NFTデジタルコンテンツ



FanTop

累計発行部数

230万冊超

銘柄数

150超

企画出版社数

60社

発行部数の増加が、FanTop会員数および
流通コンテンツ数の増加に寄与



今後も発行部数の多い雑誌への
アプローチを継続

※数値はいずれも2021年10月～2023年12月31日の累計値

事例



週刊漫画ゴラク

- グループ会社である日本文芸社の週刊漫画ゴラクにて4号連続デジタル特典企画を実施
- 本誌内容に加え、NFT電子版だけで読める新連載「するりのペント酒」各号1話付き
- 12月1日、8日、15日、22日発売号付帯

NFTと相性の良いジャンルでの取組みを実施
さらなる拡大を目指す



グラビア
©近代映画社



鉄道
©交通新聞社



ファッション
©宝島社



歴史
©ABCアーク

ドコモ・アカツキグループ・MyAnimeListと業務提携契約を締結 国内マンガ作品を米国で提供する新たな電子書籍配信サービスを展開

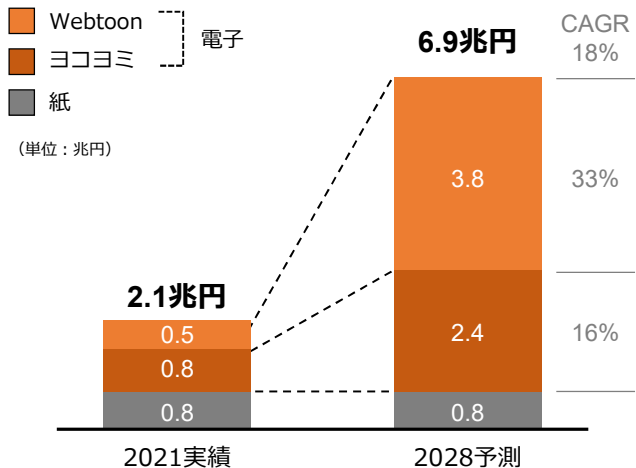
- ✓ 2024年秋に**米国での電子書籍配信サービス**を提供予定
- ✓ 日本のマンガ作品に代表される「ヨコヨミ」型の作品および、スマートフォンでの閲覧に適した「タテヨミ」型の作品を幅広く取りそろえ、アプリ版・ブラウザ版の両方での提供を検討



北米マンガ市場は急拡大を見込むも、日本の正規版翻訳コンテンツは少ない 海外においても正規のコンテンツ流通を支え、出版業界の更なる拡大に貢献

グローバルの電子コミック市場規模

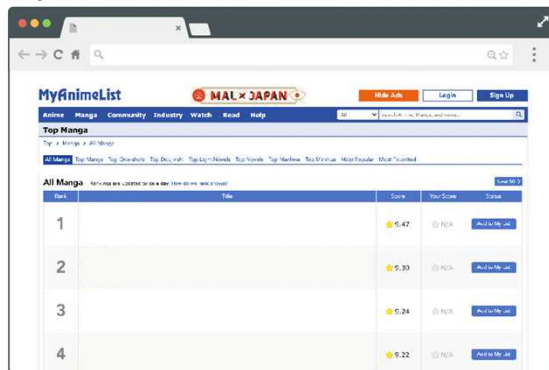
- ✓ グローバルの電子コミック市場は、高い成長率で拡大見込み
- ✓ 北米は、韓国・中国に次ぐ3番目に大きい市場になる見込み



海外における日本のマンガコンテンツ

- ✓ 海外における日本のマンガコンテンツの人気は高いものの、**正規の翻訳済コンテンツの数は少なく、海賊版が不正に翻訳・公開**
- ✓ MyAnimeListのランキングデータ活用により、翻訳の優先度を決定

MyAnimeListランキングデータ



- ✓ TOP30の作品でも未翻訳が多い
- ✓ TOP1500にすると**6~7割が未翻訳**

出所：QYResearch「Global Comic Book Market Size: Status and Forecast 2022-2028」
「Global Webtoons Market Size: Status and Forecast 2022-2028」 1ドル=137円で換算

→日本マンガの総合プラットフォームの構築を目指す

メディアドウのTSC（縦スクロールコミック）オリジナル作品は9作品に 大型電子書店内ランキングで1位を獲得する作品も

直近のメディアドウオリジナル作品



CONTENTS
LAB.
BLUE

1. クリエイター160名超を擁し、韓国／日本／タイにまたがるグローバル制作体制
2. 小説投稿サイトを運営、自社IPを300以上保有し、ヒット作も多数

2022年12月に投資した韓国CONTENTS LAB. BLUE社との共同制作作品



LINEマンガ内ランキングにて、
1位(総合・新作・恋愛)
を獲得※1

監禁してください！
主人公は執着男子



韓国二大電子書店のうちの一つ
「Kakaopage」内ランキングにて、
総合1位を獲得※2

2月からピッコマにて国内配信開始

美しく龍と離婚する方法※3

グローバルのTSC市場に自社コンテンツを供給し、日本だけでなく海外の書店にも積極的に作品を配信

※1 11月22日のランキング ※2 12月1日のランキング ※3 韓国先行配信

現中期経営計画の策定時（2022年）から内部・外部環境が大きく変化、 数値計画の見直しを行う予定

2022年4月
現中計発表時点

2年経過後の
現在

今後の方向性

| | | | |
|-----------------|---|--|-------------------------------------|
| 電子書籍流通事業 | 巣ごもり特需後も 一定の成長率 を維持 (年10%成長前後) | ➡ 成長鈍化（年5%成長前後）の一方で、出版社・電子書店の取次需要は高まる | ➡ 市場環境の変化を捉え 再び流通シェア拡大を目指す |
| 戦略投資事業 | 第二の収益軸創出を目指した 多角化展開 を目指す | ➡ 順調な事業が存在する一方で、事業計画未達や一部テコ入れが必要な事業も | ➡ 事業の方向性や 経営リソースの配分 見直しを実施 |

現中計見直しの必要性



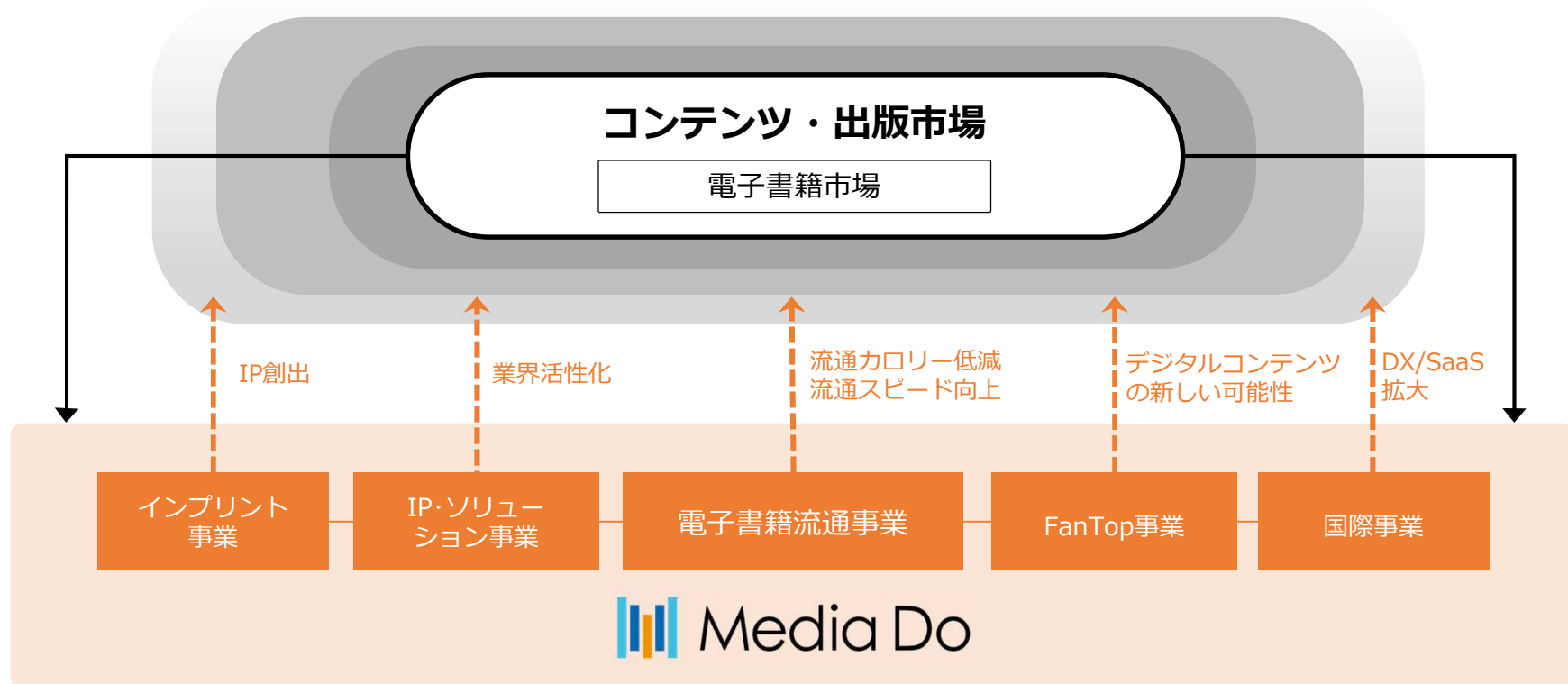
株式会社メディアドゥ
2024年2月期 第3四半期決算説明資料

4. 参考資料

Reference Information

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



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

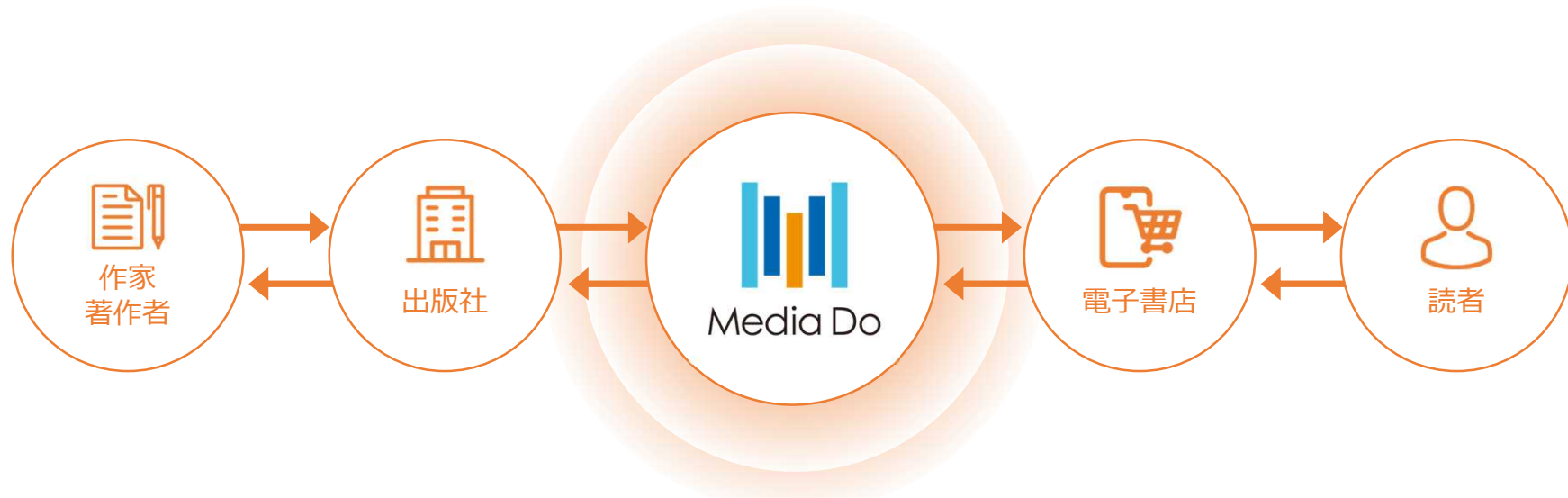
NetGalley

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

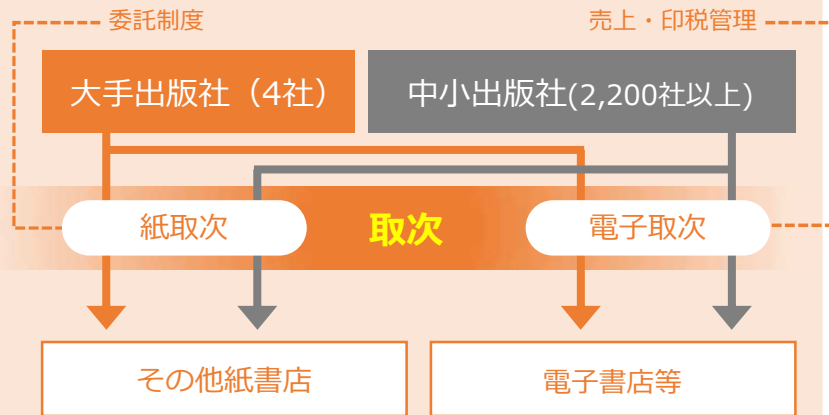


Amazonは紙・電子合わせて約60%のシェア

- 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%※1はメディアドゥ経由

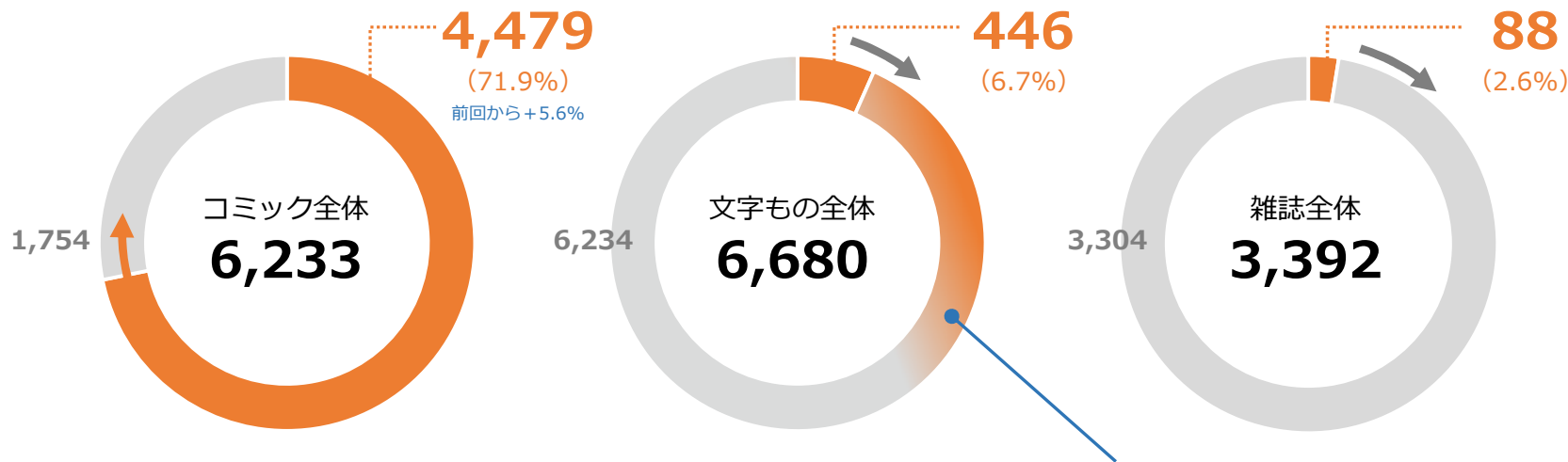


※1：2022年度の当社流通総予想額を市場全体の流通総額で除して計算

※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

コミック市場の電子化率は前年対比5.6%増の71.9%と、文字ものの電子化余地は引き続き大きい

2022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%

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※1 のすべて
- 電子書籍を提供する出版社の**99%以上**※2

書店からの信頼

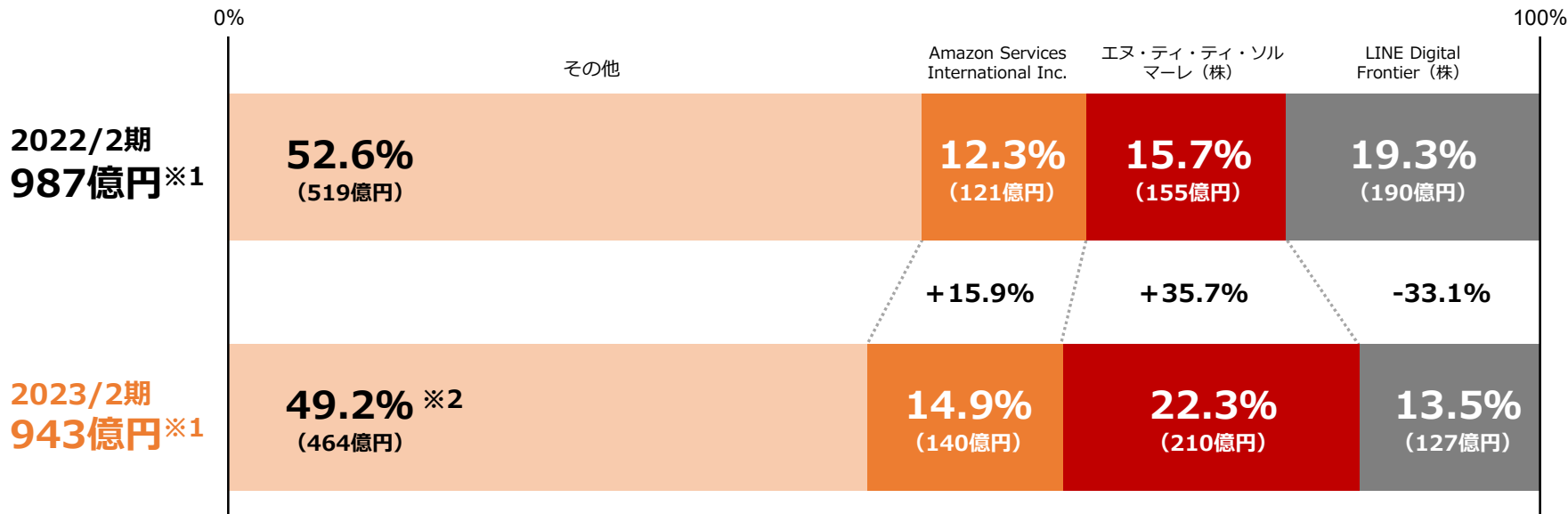
- 取引書店数**150店以上**
- ユーザー利用率**上位20書店**※3のすべて

※1 日本書籍出版協会に加盟している出版社（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

※2 メディアドゥ調べ。なお、売上高が少額または定期的な刊行物がない出版社等を除く

※3 インプレス総合研究所「電子書籍ビジネス調査報告書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

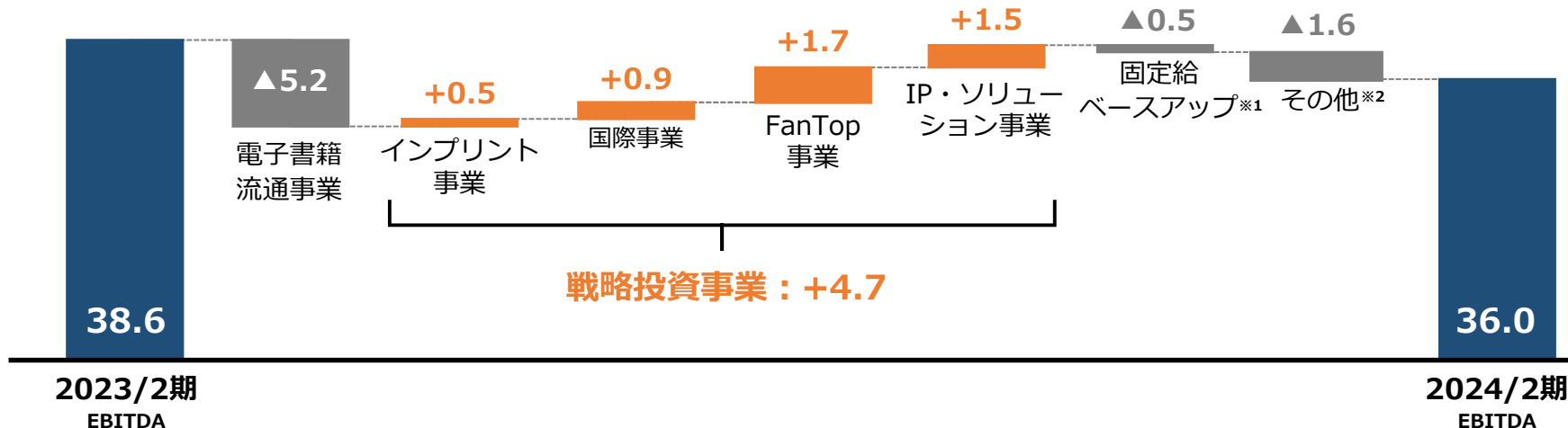
単位：億円

| | 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



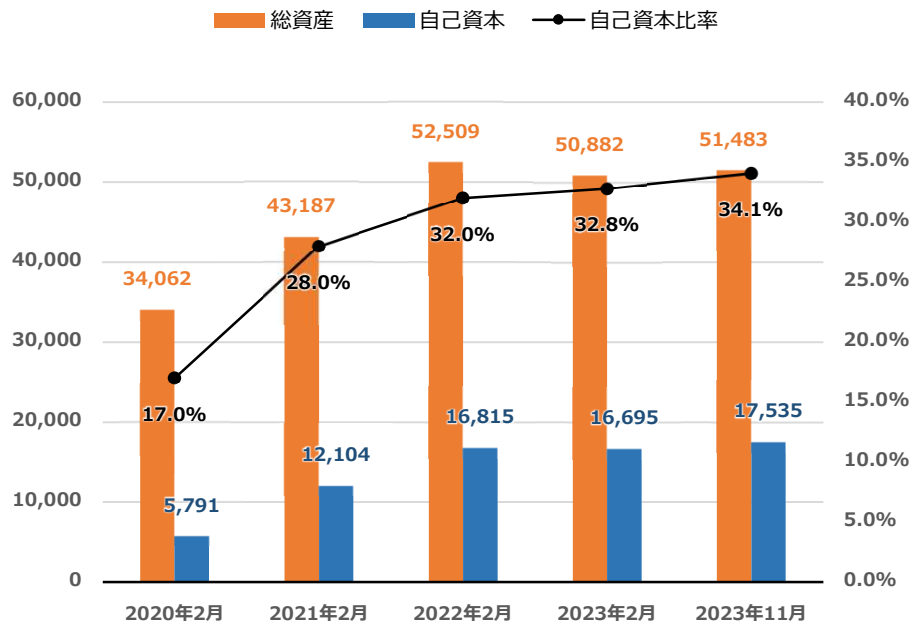
※1：物価上昇を鑑み、5段階等級のうちグレード1-3の社員に対して、評価に伴う昇降給に加えて3%の補填を実施

※2：がんばろう徳島の立ち上げに向けた費用等

BSについて

- 2021年4月の増資完了を経て財務健全性が改善
- ネットキャッシュかつ、D/Eレシオやのれん・投資その他資産対純資産倍率も1倍以下

自己資本比率推移 (単位：百万円)



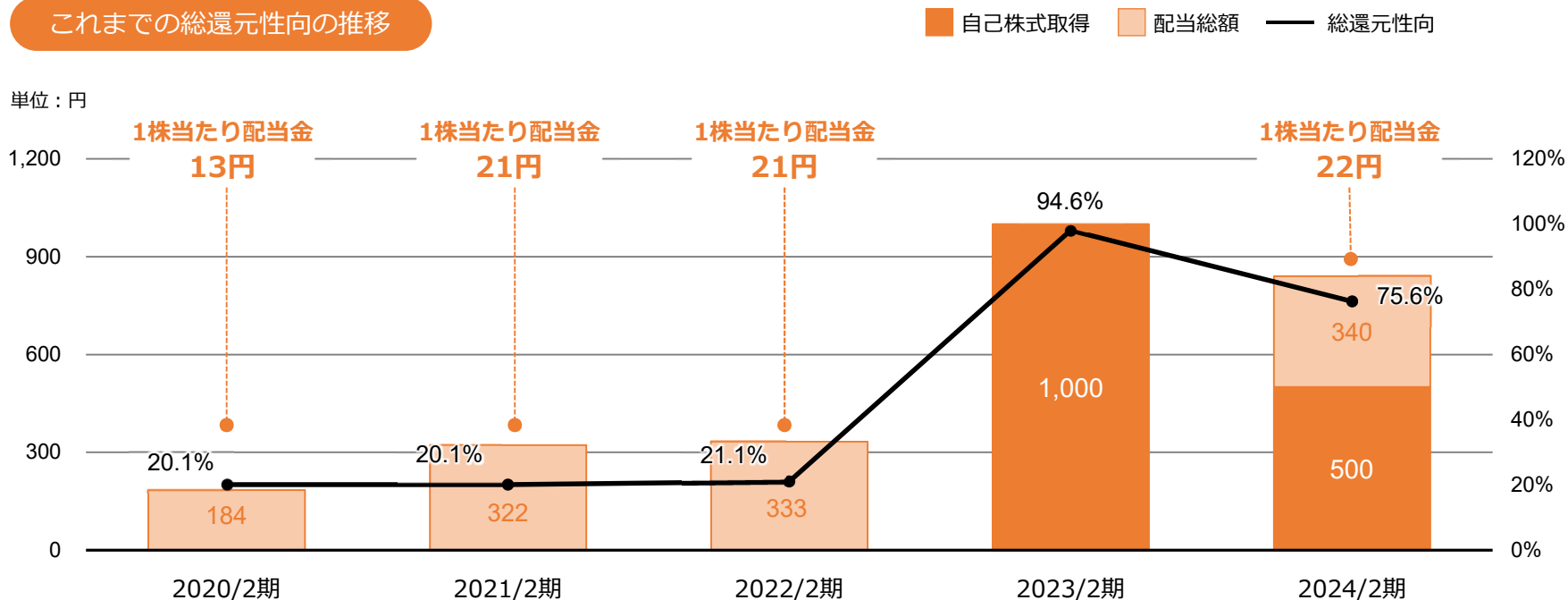
BS構造(2023年11月末) (単位：百万円)

| | |
|-------------------|----------------|
| 現預金 10,785 | 有利子負債 5,672 |
| その他流動資産 23,772 | その他流動負債 27,328 |
| 有形固定資産 626 | その他固定負債 -917 |
| その他無形固定資産 2,430 | 純資産 17,564 |
| 投資その他資産 7,363 | |
| のれん 6,504 | |

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する
- 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う

これまでの総還元性向の推移



| | |
|---------|---|
| 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11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



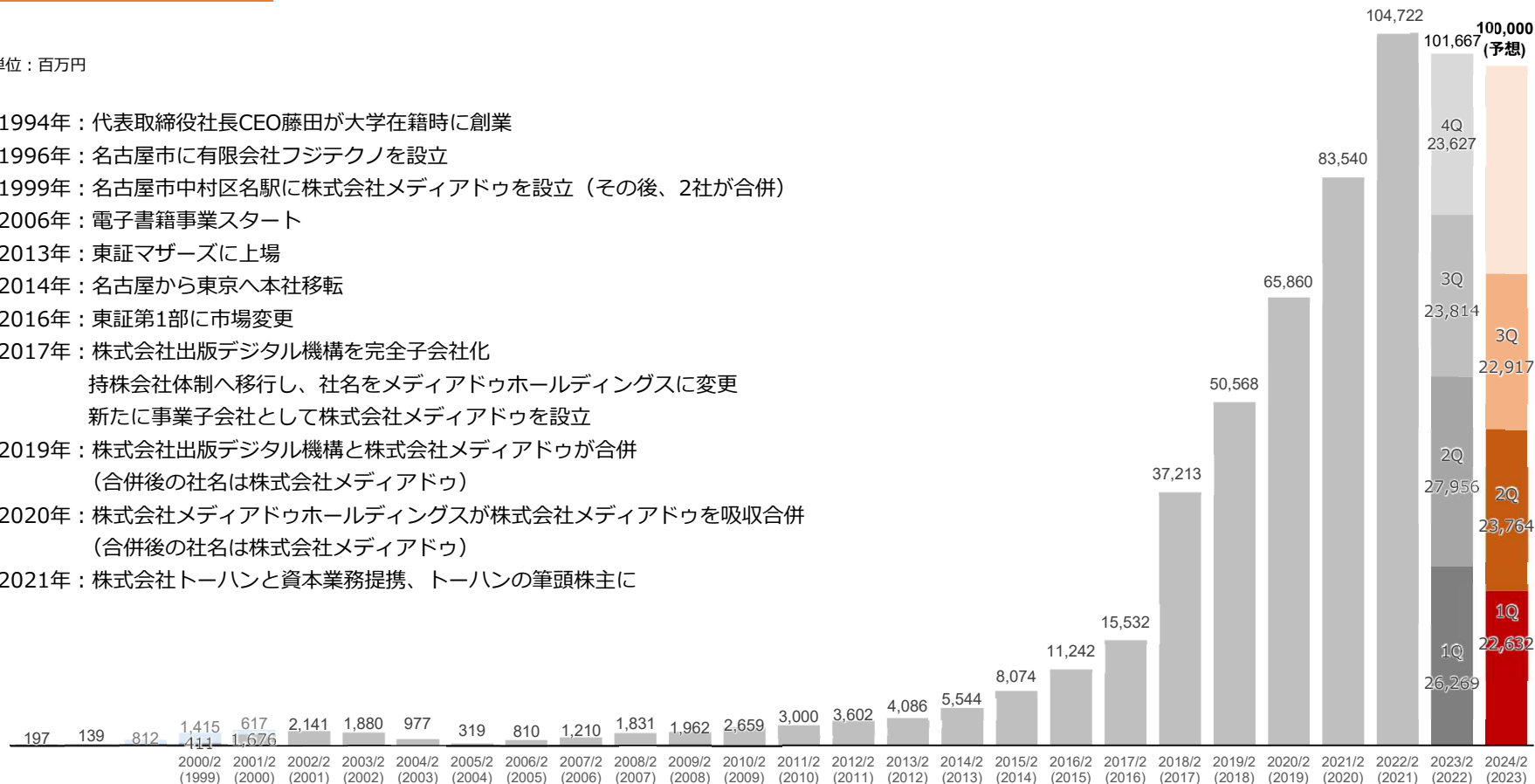
JIVE Ltd.



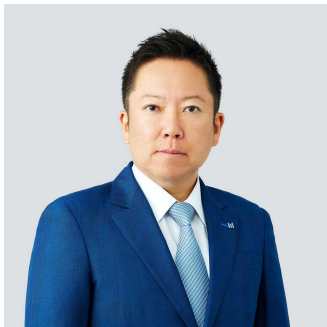
当社沿革と連結売上高推移

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)メディアドウに社名変更)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、国内外的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(電子書籍取次事業掌管)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



たかほし 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/>

