



2024年11月29日

各 位

会社名 株式会社メディアドゥ
代表者名 代表取締役社長 CEO 藤田 恭嗣
(コード：3678、東証プライム)
問合せ先 代表取締役副社長 CFO 荻田 明史
(TEL. 03-6212-5111)

2025年2月期第2四半期 決算FAQ

2025年2月期第2四半期決算について、今月までに投資家様より頂戴した主なご質問とその回答について、下記のとおり開示いたします。

なお、本開示は投資家様への情報発信強化とフェア・ディスクロージャーを目的に、決算発表翌月末（8月、11月、2月、5月）にまとめて公開する予定です。回答内容については、時点のずれによって多少の齟齬が生じる可能性があります。直近の回答内容をその時点における最新の当社方針として記載しております。詳細は、別紙「決算FAQ」をご参照ください。

また、2025年2月期第2四半期決算関連資料は以下よりご参照ください。

■決算説明資料

URL：https://ssl4.eir-parts.net/doc/3678/ir_material_for_fiscal_ym3/164942/00.pdf

■決算短信

URL：<https://ssl4.eir-parts.net/doc/3678/tdnet/2509640/00.pdf>

■決算説明動画

URL：<https://mediado.jp/ir/>

■決算説明会書き起こし

URL：<https://finance.logmi.jp/articles/380297>

以 上



決算FAQ

株式会社メディアドゥ
2025年2月期 第2四半期決算
2024.11.29



2Q

業績・財務

Q1. 25/2期 2Q決算についての評価を教えてください (P.4)

電子書籍流通事業

Q2. 電子書籍流通事業における25/2期 2Qの売上高は前年同期比、前四半期比で増収したにも関わらず、営業利益が減少した理由について教えてください (P.5)

戦略投資事業全般

Q3. 戦略投資事業における25/2期 2Qは過去最高の売上高でしたが、売上高の増加要因について教えてください (P.6)

インプリント事業

Q4. 日本文芸社の直近の取組みにおいて、業績改善に繋がっている施策について教えてください (P.7)

通年

電子書籍流通事業

Q5. 2024年2月に獲得したピッコマの商流を含む、新規商流の売上成長への貢献度を教えてください (P.9)

Q6. 電子書籍の流通経路のうち、取次経由は約40%とのことですが、今後このシェアは継続的に拡大していきますか？また、メディアドゥのシェアを高めるための取り組みについて教えてください。 (P.10)

Q7. LINEマンガ移管による売上減の影響は既に一巡しているという認識で間違いはないでしょうか (P.11)

Q8. 売上高の季節性について教えてください (P.12)

戦略投資事業全般

Q9. 戦略投資事業全体の黒字化のタイミングはいつ頃を想定していますか (P.13)

Q10. 事業ポートフォリオの見直し基準について教えてください (P.14)

業績・財務

Q11. 株主還元に関する方針について教えてください (P.15)

その他

Q12. 見直し中である中期経営計画の新たな業績目標数値の発表はいつ頃を予定していますか (P.16)

Q13. プライム上場維持基準への適合状況と今後の方針について教えてください (P.17)

決算FAQ

25/2期 2Q

FAQs for 2Q FY25/2



Q1 25/2期 2Q決算についての評価を教えてください

A

25/2期 2Qは売上高・営業利益ともに増収増益となったことに加え、通期の業績予想に対する売上・利益の進捗率も社内想定を上回って着地し、好調な決算でした。売上高は、電子書籍流通事業において既存商流が前期を上回る成長率となったことに加え、2024年2月に新規商流を獲得したことで、前年同期比+10.0%の成長、営業利益はIP・ソリューション事業を中心とする戦略投資事業における利益改善の影響で、前年同期比+10.4%の成長となりました。通期業績予想に対する進捗率は、売上高が52.1%の一方、利益項目の進捗率は50%を下回っていますが、いずれも社内想定を上回って着地しています。

| | 24/2期 2Q | 25/2期 2Q | 前年同期比 | 期初予想からの進捗率 |
|-----------------|----------------|----------------|-------------------------|--------------|
| 売上高 | 463.9億円 | 510.5億円 | +10.0% (+46.6億円) | 52.1% |
| EBITDA | 16.3億円 | 17.4億円 | +6.8% (+1.1億円) | 49.1% |
| 営業利益 | 9.9億円 | 10.9億円 | +10.4% (+1.0億円) | 47.7% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 5.0億円 | 5.2億円 | +2.2%* (+0.2億円) | 39.2% |

※ジャイブが電子書籍の制作・販売に注力すべく紙書籍事業から撤退したことに伴う事業整理損(-23百万円)等の影響



Q2

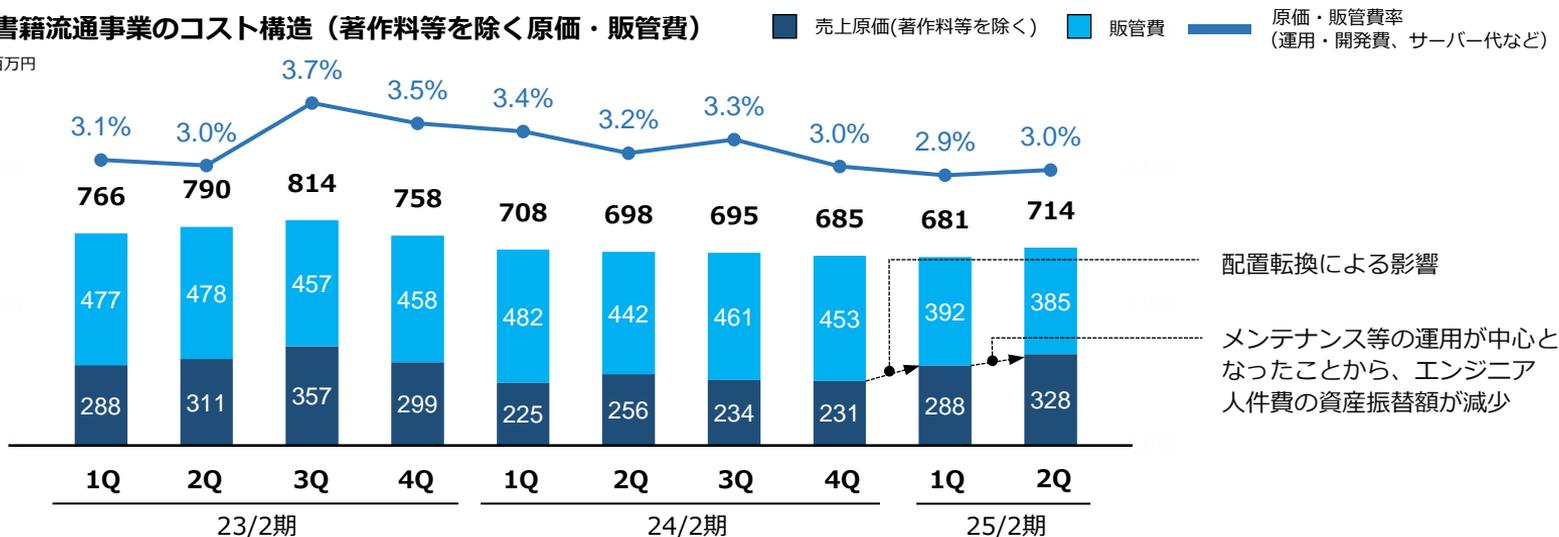
電子書籍流通事業における25/2期 2Qの売上高は前年同期比、前四半期比で増収したにも関わらず、営業利益が減少した理由について教えてください

A

①当社が受領する手数料率が低い大手出版社の売上構成比率が上昇したこと、②メンテナンス等の運用が中心となったことから、エンジニア人件費の資産振替額が減少したこと、が主な原因となっています。著作料等を除く原価・販管費の推移は以下をご参照ください。

電子書籍流通事業のコスト構造（著作料等を除く原価・販管費）

単位：百万円





Q3

戦略投資事業における25/2期 2Qは過去最高の売上高でしたが、売上高の増加要因について教えてください

A

25/2期 2Qの売上高の主な増加要因としては、

- ①SaaS型の事業モデルである国際事業やフリーターの法人契約数の着実な積み上げ
 - ②NTTドコモとの海外向け電子コミック配信サービス開始に向けた業務受託売上の計上
 - ③オーディオブック事業におけるAudibleへの提供作品の複数ヒットによる売上増
 - ④縦スクロールコミック事業のオリジナル作品制作からの撤退による売上増
- の4点があげられます。

うち、④については25/2期 2Qのみの一時的な要因となっています。



Q4

日本文芸社の直近の取組みにおいて、業績改善に繋がっている施策について教えてください

A

2024年5月より、竹書房の取締役として同社の事業成長やデジタル化に貢献した竹村響氏を代表取締役として招聘し、デジタルと紙書籍における抜本的な改革に着手しています。

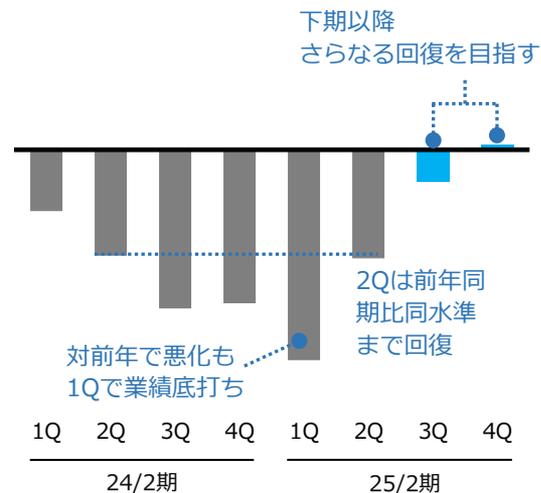
デジタルにおいては、各電子書店とのリレーションを強化し、高頻度で独自性のあるキャンペーンを複数のストアで実施していただいています。

リレーション強化による密な作品への取組みによって、3か月比較で6.7倍(35百万円→233百万円)に流通額が伸長した作品も出てきています。

紙書籍においては、マーケットのニーズに合わせた商品の企画を強化することに加え、流通や発行部数の調整も最新の市場環境に合わせて行うことに注力しています。取組みの結果、既に返品率の低減が実現していることに加え、発行部数と返本の再販売が減少することで、紙と運搬コストの減少にも繋がり、筋肉質な売上利益構造が実現しつつあります。

こうしたデジタル・紙の施策が進捗することで、25/2期 2Qの営業利益は前年の同期と同水準まで回復しています。下期以降更なる改善を重ね、26/2期での黒字化を目指してまいります。

営業利益の推移イメージ



決算FAQ 通年

FAQs for the entire year



Q5

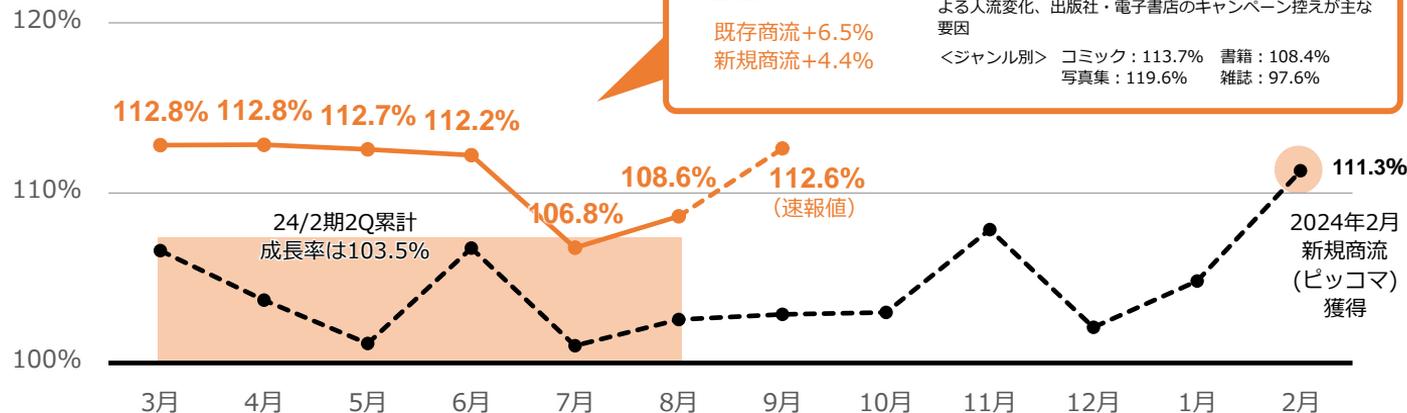
2024年2月に獲得したピッコマの商流を含む、新規商流の売上成長への貢献度を教えてください

A

ピッコマを中心とした新規商流は、25/2期上期の売上高において前年比+4.4%の増収効果となっています。なお、前年対比で出版社・電子書店によるキャンペーンの数は増加しており、既存商流の成長率も6.5%と市場全体の成長率は回復傾向にあります。

電子書籍取次事業の売上高前年比成長率※

— 25/2期前年比 - - - - 24/2期前年比



※ LINEマンガ分を除いて算出



Q6

電子書籍の流通経路のうち取次経由は約40%とのことですが、今後このシェアは継続的に拡大していきますか？また、メディアドゥのシェアを高めるための取り組みについて教えてください

A

電子書籍流通における取次経由のシェアは今後も拡大していくと考えています。電子書籍市場の黎明期は出版社と電子書店間の直接取引がほとんどでしたが、市場の拡大に伴い、電子書籍配信に係る運用負荷が拡大したことで、取次経由の取引が約40%を占めるようになりました。

国内の電子書籍市場規模は約6,400億円と拡大していることに加え、キャンペーン数の増加・話配信を含めた配信形態の多様化により、運用負荷は年々増加しており、電子書籍取次の必要性がより高まっている状況です。

当社は、高い開発力により業界でのインフラとなるようなシステムを開発し、広く出版社と電子書店に提供することで、電子書籍の運用負荷低減への貢献と取次シェアの拡大を目指します。

近年ニーズが高まってきている話配信の管理システムを開発、業界のインフラに

出版社
導入シェア※

73%

(96/132社)



話配信管理システム



電子書店
導入シェア

88%

(15/17社)

※利用予定社数を含む



Q7

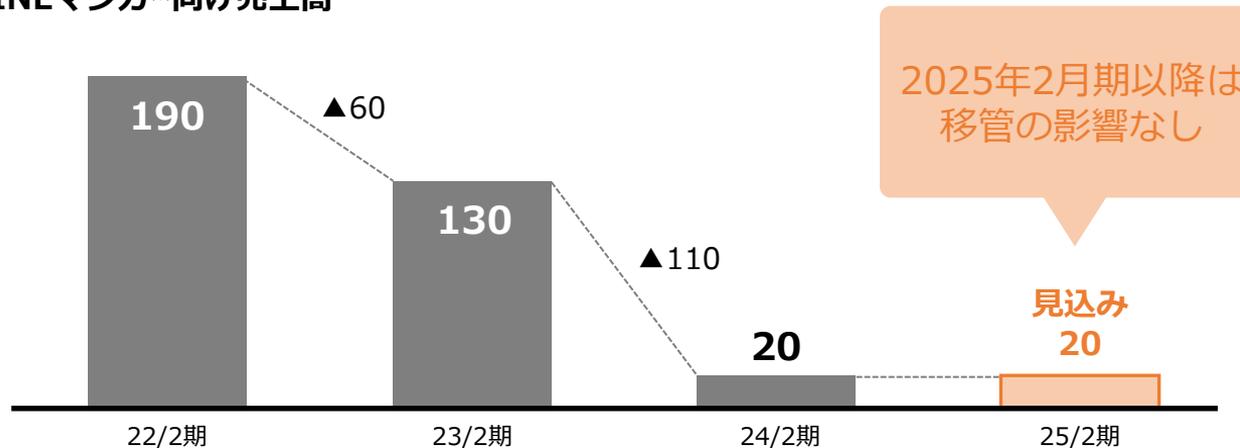
LINEマンガ移管による売上減の影響は、既に一巡しているという認識で間違いありませんでしょうか

A

23/2期に約60億円、24/2期に約110億円の減収影響がございましたが、25/2期以降は移管に伴う減収影響は見込んでいません。当社と独占契約を締結している出版社など、一部の取引は今後も継続する予定であり、25/2期は約20億円の売上高を見込んでいます。

「年度別」LINEマンガ*向け売上高

単位：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



Q8 売上高の季節性について教えてください

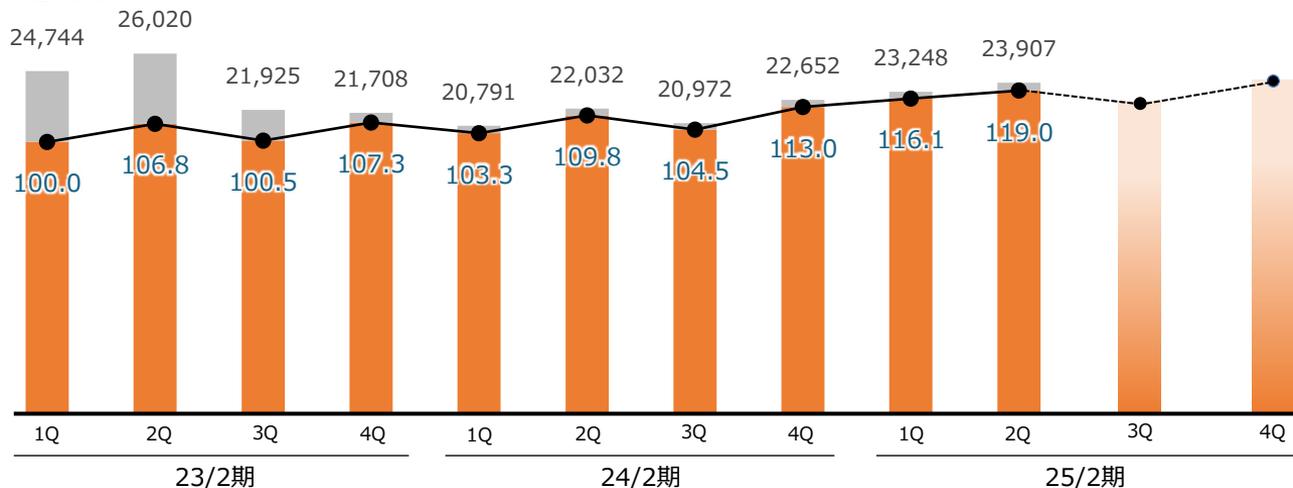
A

例年、売上増につながる長期休暇(夏休みや冬休み等)を含む第2四半期・第4四半期の売上高が大きくなる傾向があります。

電子書籍流通事業 売上高推移

■ 売上高 ■ 特殊要因※ — 23/2期1Qの売上を基準値(100)とした場合の比率

単位: 百万円



※ LINEマンガ向けの売上高



Q9 戦略投資事業全体の黒字化のタイミングはいつ頃を想定していますか

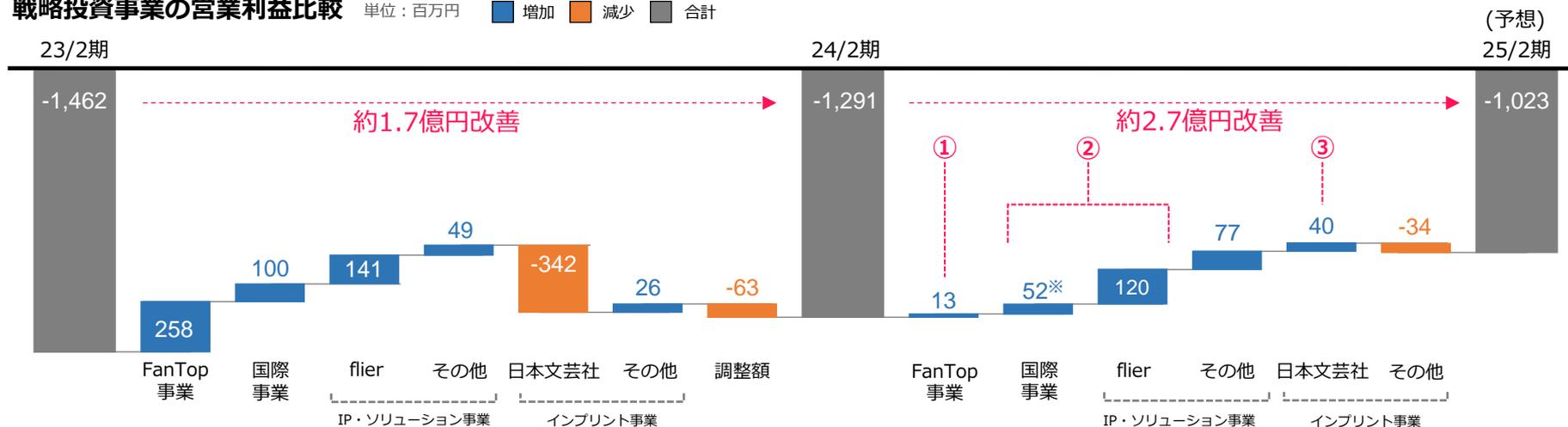
A

再来期の27/2期、もしくは28/2期での黒字化を目指しています。

25/2期の戦略投資事業における営業赤字予想は10.2億円です。今後26/2期～28/2期にかけての主な利益改善要因としては、①SaaS型の事業モデルである国際事業やフライヤーの法人契約数の着実な積み上げ、②24/2期・25/2期において苦戦をした日本文芸社の立て直し、③不採算事業の撤退・売却等の事業ポートフォリオ見直しの推進等を見込んでおり、合計で10億円強の利益改善を実現してまいります。

戦略投資事業の営業利益比較

単位：百万円 ■ 増加 ■ 減少 ■ 合計



※24/2期にSupadūののれんの減損を実施したことによるのれん償却費の減少の影響を含む



Q10 事業ポートフォリオの見直し基準について教えてください

A

事業ポートフォリオ見直しの基準をROIC8%としています。買収3年目以降、ROIC基準を下回るこ
とが見込まれる場合、対象会社のピボット、経営者交代、売却・撤退等を実施します。近年、以下の
取組みを行っており、今後も適切に事業ポートフォリオの見直しを推進してまいります。

- ・ 23/2期：Nagisaの売却、マンガ新聞の清算
- ・ 24/2期：Jコミックテラスの売却、日本文芸社の役員体制の変更、縦スクロールコミック事業にお
ける韓国スタジオと協業したオリジナル作品の制作からの撤退(流通に注力)、投資有価
証券の売却
- ・ 25/2期：日本文芸社の代表取締役の変更、ジャイブの紙書籍事業からの撤退(電子書籍の制作・販
売に注力)、エブリスタとジャイブの統合、PUBNAVIの売却



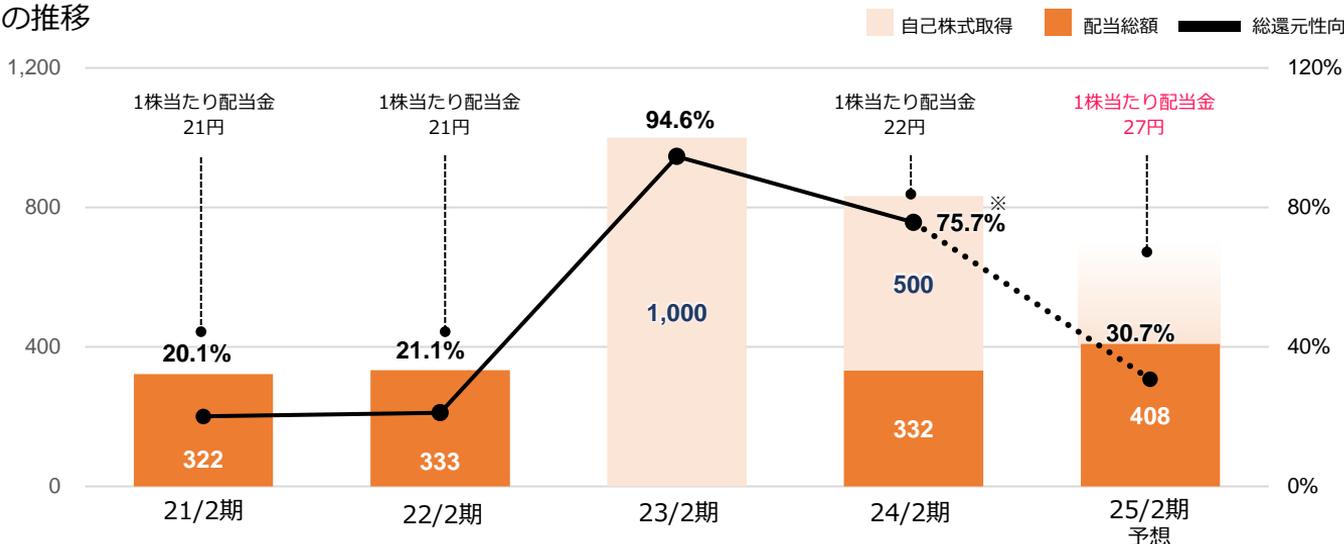
Q11 株主還元に関する方針について教えてください

A

23/2期より、総還元性向の水準を20%以上から30%以上へと引き上げ、30%以上と定めています。25/2期については、1株あたり配当金を前期より5円増配となる27円とし、配当のみでも総還元性向30%を超える水準を予定しています。25/2期の利益状況によってはさらなる増配を検討するほか、自己株式の取得についても株価動向に応じて機動的に実施を判断してまいります。

総還元性向の推移

単位：百万円



※ 2024/2期は当期純利益が赤字のため正しい計算ができないことから、期初の当期純利益予想額1,100百万円に対する総還元性向（75.7%）を表示



Q12

見直し中である中期経営計画の新たな業績目標数値の発表はいつ頃を予定していますか

A

当社は、2022年4月に23/2期から27/2期を計画期間とする中期経営計画を策定・公表しました。策定時から2年が経過する中で、外部・内部環境が大きく変化したため、現在数値計画の見直しを行っています。新たな数値計画については、2025年4月(25/2期 通期決算発表時)を予定しています。



Q13 プライム上場維持基準への適合状況と今後の方針について教えてください

A

当社の期末基準日(2024年2月29日)において、「流通株式時価総額」が上場維持基準を充足していない状況です。

流通株式時価総額100億円を達成するために必要な株価は1,387円(2024年8月末時点の株主構成から算出)となっています。

2025年2月末までに上場維持基準を充足すべく、ROE・PERの改善を通じて流通時価総額の向上に注力してまいります。

※取組み方針の詳細については、2024年5月24日開示の「[上場維持基準への適合に向けた計画について](#)」をご覧ください。

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>



Media Do