



2025年2月28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3四半期 決算FAQ

2025年2月期第3四半期決算について、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3四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_ym3/170655/00.pdf

■決算短信

URL：<https://ssl4.eir-parts.net/doc/3678/tdnet/2547526/00.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/380948>

以 上



決算FAQ

株式会社メディアドゥ
2025年2月期 第3四半期決算
2025.2.28



3Q

業績・財務

Q1. 25/2期 3Q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. 2024年6月から日本向け海賊版サイトのアクセス数が急増していますが、業績に対する影響等についてはどのように考えていますか？（P.5）

戦略投資事業全般

Q3. 戦略投資事業における25/2期 3Qの営業利益は-176百万円と、四半期単位での赤字額は最も良化しましたが、要因について教えてください。（P.6）

IP・ソリューション事業

Q4. 連結子会社である株式会社フライヤーの東京証券取引所グロース市場への新規上場の経緯および連結業績への影響について教えてください。（P.7）

その他

Q5. 25/2期の1株当たり配当予想が35円（普通配当27円、記念配当8円）に上方修正され、今期の総還元性向は従前の30%から40%となりましたが、株主還元に関する方針について教えてください。（P.8）

通年

電子書籍流通事業

Q6. 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.10）

Q7. 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.11）

Q8. 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.12）

Q9. 売上高の季節性について教えてください。（P.13）

戦略投資事業全般

Q10. 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.14）

Q11. 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.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について教えてください。（P.17）

決算FAQ

25/2期 3Q

FAQs for Q3 FYE 2/25



Q1 25/2期 3Q決算についての評価を教えてください。

A

25/2期 3Qは売上高・営業利益ともに増収増益となり好調な決算でした。2024年2月に獲得の新規商流の貢献により3Qの売上高としては過去最高を記録し、前年同期比+8.8%の成長となりました。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+15.3%の成長となりました。通期業績予想に対する進捗率は、売上高は77.0%の着地となりました。3Qの売上高は長期休暇を含む2Q・4Qに比べて少なくなる季節性があるため、3Q時点で75%を上回することは好調な推移と捉えております。利益項目の進捗率は75%を下回る項目があったものの、いずれも社内想定を上回る結果となっており、通期業績予想の達成に向け、順調に進捗しています。

	24/2期 3Q	25/2期 3Q	前年同期比	期初予想からの 進捗率
売上高	693.1億円	754.4億円	+8.8% (+61.3億円)	77.0%
EBITDA	24.5億円	26.7億円	+8.9% (+2.2億円)	75.0%
営業利益	14.6億円	16.9億円	+15.3% (+2.3億円)	73.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	8.6億円	9.1億円	+5.9% (+0.5億円)	68.6%



Q2

2024年6月から日本向け海賊版サイトのアクセス数が急増していますが、業績に対する影響等についてはどのように考えていますか？

A

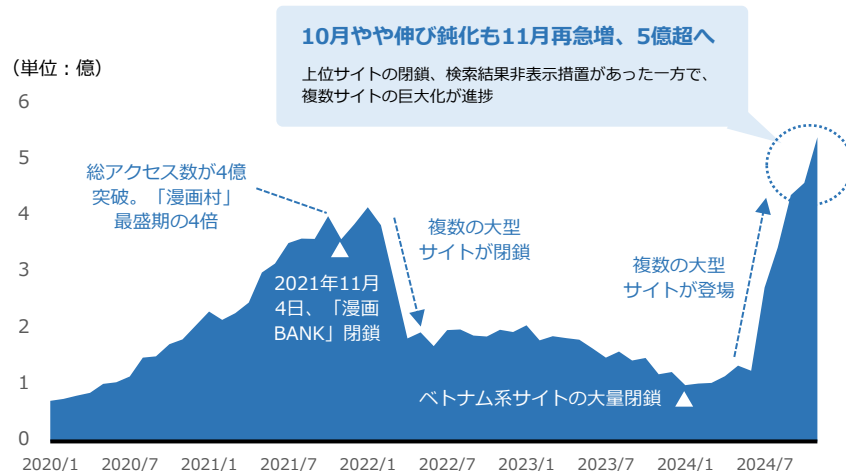
海賊版サイトのアクセス数が増加したことによる業績への影響は現時点では限定的であると考えています。海賊版サイトのアクセス数が急増した24年7月以降の売上高の成長率^{※1}は、24年3月から6月の売上高の成長率と比較すると低く見えてしまいますが、これは海賊版による影響というより3月から6月の成長率が特段好調だったことが主な要因と考えています。

海賊版サイトの対策は、官民一体となり強化しております。政府においては2024年度の海賊版対策関連事業費として計4.3億円を計上し、AIを活用したサイト検知の実証等の取り組みを進めています。また当社や出版業界の各社が設立をした民間団体のABJ^{※2}では、「STOP!海賊版キャンペーン」をはじめとした啓蒙活動を通じた正規コンテンツの流通促進を進めており、上位サイトの閉鎖、検索結果非表示措置等の成果も出ています。

※1 電子書籍流通事業における売上高の成長率については、P.10をご参照ください

※2 団体設立時に当社副社長(当時)の新名が代表理事に就任。現在は当社取締役COOの花村が理事を務める

日本向け出版物海賊版上位10サイトの合計アクセス数推移^{※3}



※3 サイトは月ごとに入れ替わりあり。上位10サイトのうち出版物以外のコンテンツが掲載されているサイトを含む
出所：一般社団法人ABJ調べ 引用元：<https://www.abj.or.jp/data>



Q3

戦略投資事業における25/2期 3Qの営業利益は-176百万円と、四半期単位の赤字額は最も良化しましたが、要因について教えてください。

A

25/2期 3Qの営業利益の改善は、インプリント事業およびIP・ソリューション事業における利益改善が進んだことによるものであり、主に、

- ①日本文芸社の事業改革の進捗による営業利益赤字幅の縮小
- ②SaaS型の事業モデルであるフライヤーの法人契約数の着実な積み上げ
- 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
- ④NTT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の4点があげられます。



Q4

連結子会社である株式会社フライヤーの東京証券取引所グロース市場への新規上場の経緯および連結業績への影響について教えてください。

A

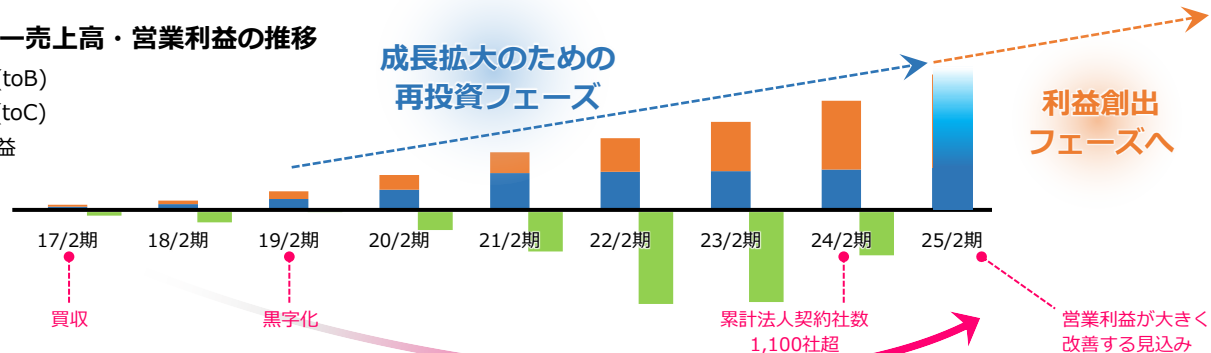
当社の連結子会社である株式会社フライヤーは、2025年2月20日に東京証券取引所グロース市場へ上場いたしました。フライヤーは2016年に当社が買収し、19/2期にいったん黒字化したものの、toBサービスを拡大し、さらなる成長を目指すための再投資フェーズに入り、販売チャネルの開拓や法人向け機能の拡充・開発に注力してまいりました。結果、企業の人材育成のニーズを捉え、累計法人契約社数は1,100社超、法人向けの売上が直近2年で約2倍に成長しており、25/2期の営業利益は黒字になる見込みです。

一方、既存サービスおよび新規サービスの拡大をより一層推進していくためには、信用力の向上、優秀な人材の確保、財務体質の強化が重要であり、株式上場によりそれらを実現することを目的としています。

上場に伴い当社の株式保有割合は低下しますが、当面の間は、フライヤーを連結子会社とする株式保有比率を当社が維持します。よって、本件が連結業績に与える影響は軽微です。ただし、フライヤーの独立性を尊重し、自律的な経営を支持する中で、株式保有割合を段階的に減少させていくことを検討してまいります。

フライヤー売上高・営業利益の推移

- 売上高(toB)
- 売上高(toC)
- 営業利益





Q5

25/2期の1株当たり配当予想が35円（普通配当27円、記念配当8円）に上方修正され、今期の総還元性向は従前の30%から40%となりましたが、株主還元に関する方針について教えてください。

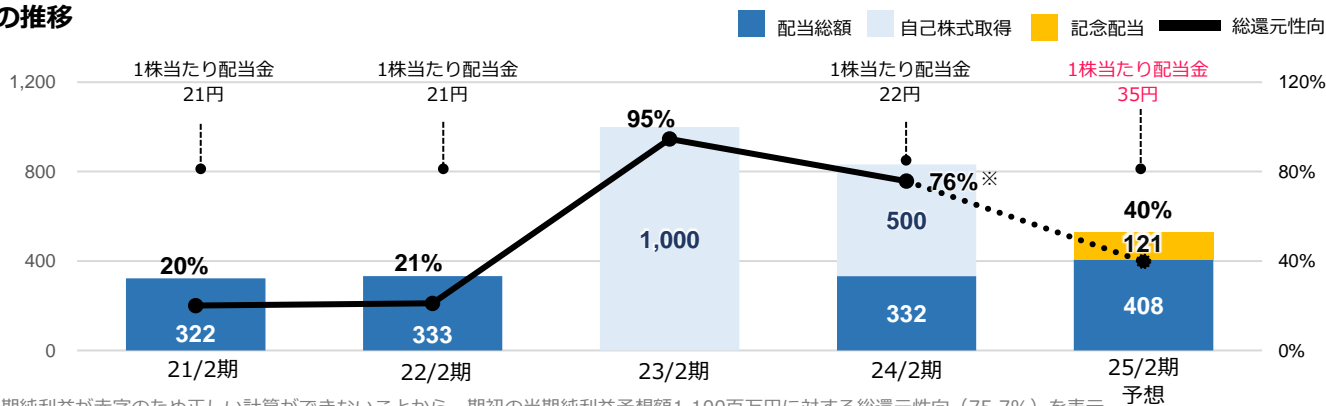
A

23/2期より、総還元性向の水準を20%以上から30%以上へと引き上げました。25/2期は、配当のみで総還元性向30%を超える水準を予定していましたが、2025年1月10日に配当予想の上方修正を決議し、1株当たり配当金は、普通配当27円（前期より5円増配）に創業30周年記念配当8円を加えた35円となりました。これにより、25/2期の総還元性向は40%の水準となる見込みです。

26/2期以降の株主還元方針については、25年4月の通期決算時に発表予定です。25/2期より再度増収増益フェーズとなることを踏まえ、新たな成長戦略とともに、成長投資とのバランスを再検討しながら株主還元の充実を図ってまいります。

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

決算FAQ 通年

FAQs for Year-round



Q6

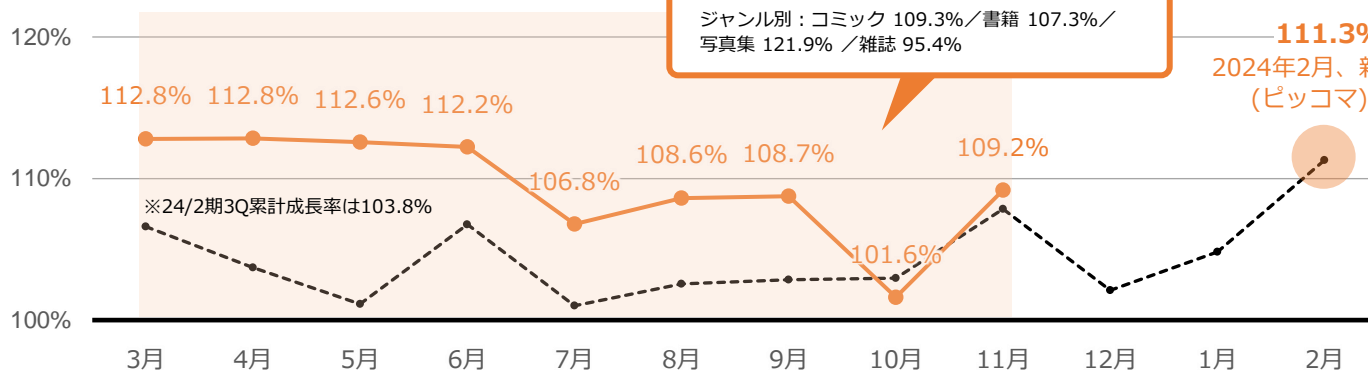
2024年2月に獲得したピッコマの商流を含む、新規商流の売上成長への貢献度を教えてください。

A

ピッコマを中心とした新規商流は、25/2期3Q累計の売上高において前年比+5.1%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、既存商流の売上高成長率は+4.3%となりました。

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



3Q累計成長率
109.4%
既存商流+4.3%
新規商流+5.1%

ジャンル別：コミック 109.3% / 書籍 107.3% /
写真集 121.9% / 雑誌 95.4%

111.3%
2024年2月、新規商流
(ピッコマ)獲得

前年の大型キャンペーン等による反動減

※ LINEマンガ分を除いて算出

- ✓ 昨年は大手書店における大型キャンペーンの実施により例年の2倍以上の売上を記録
- ✓ 2023年10月スタートのアニメ化作品のヒット



Q7

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。

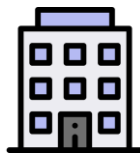
当社は、高い開発力により業界でのインフラとなるようなシステムを開発し、広く出版社と電子書店に提供することで、電子書籍の運用負荷低減への貢献と取次シェアの拡大を目指します。

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 (2024年10月時点)



Q8

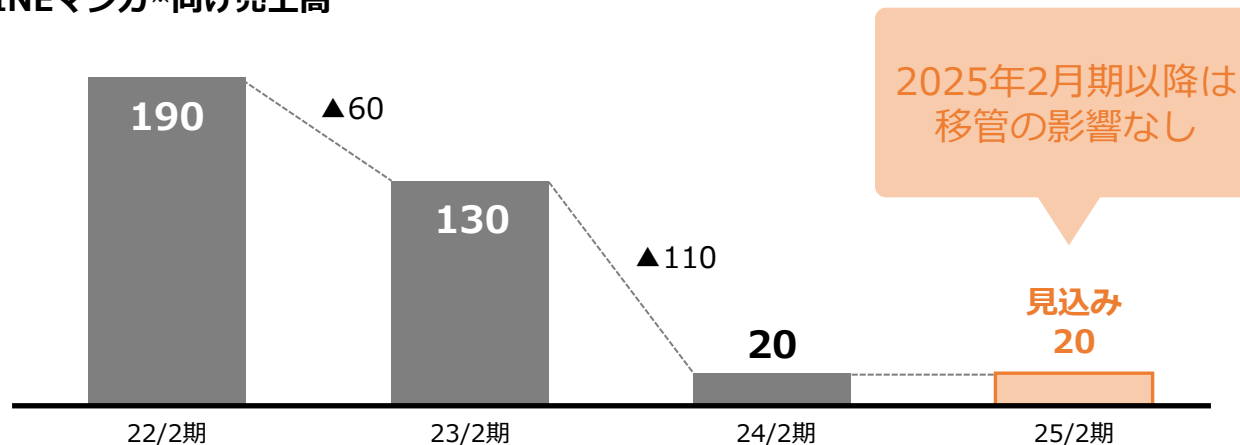
LINEマンガ移管による売上減の影響は、既に一巡しているという認識で間違いはないでしょうか？

A

23/2期に約60億円、24/2期に約110億円の減収影響がありましたが、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



Q9 売上高の季節性について教えてください。

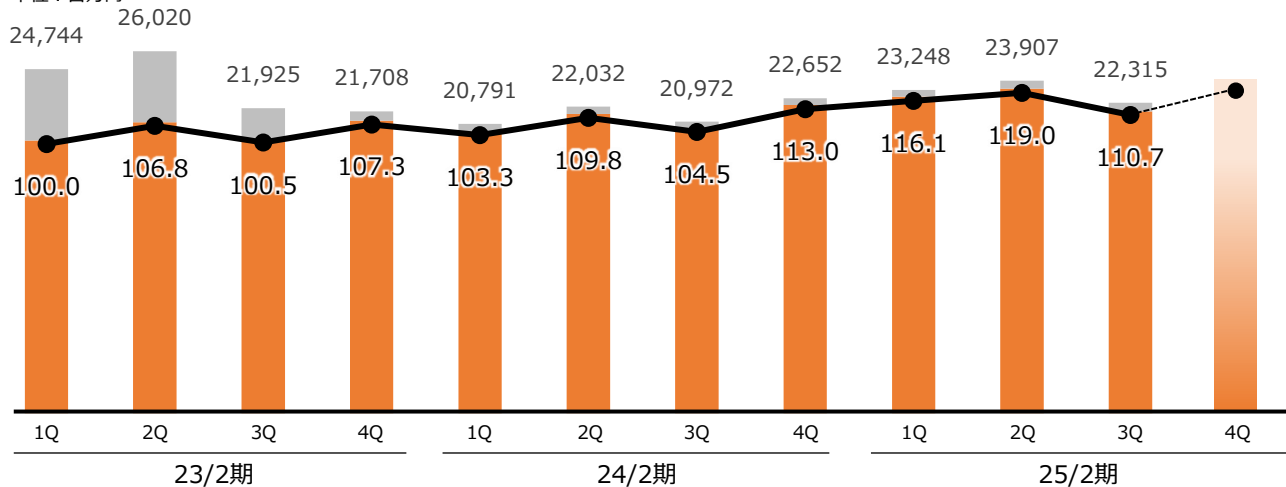
A

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2Q・4Q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



Q10 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

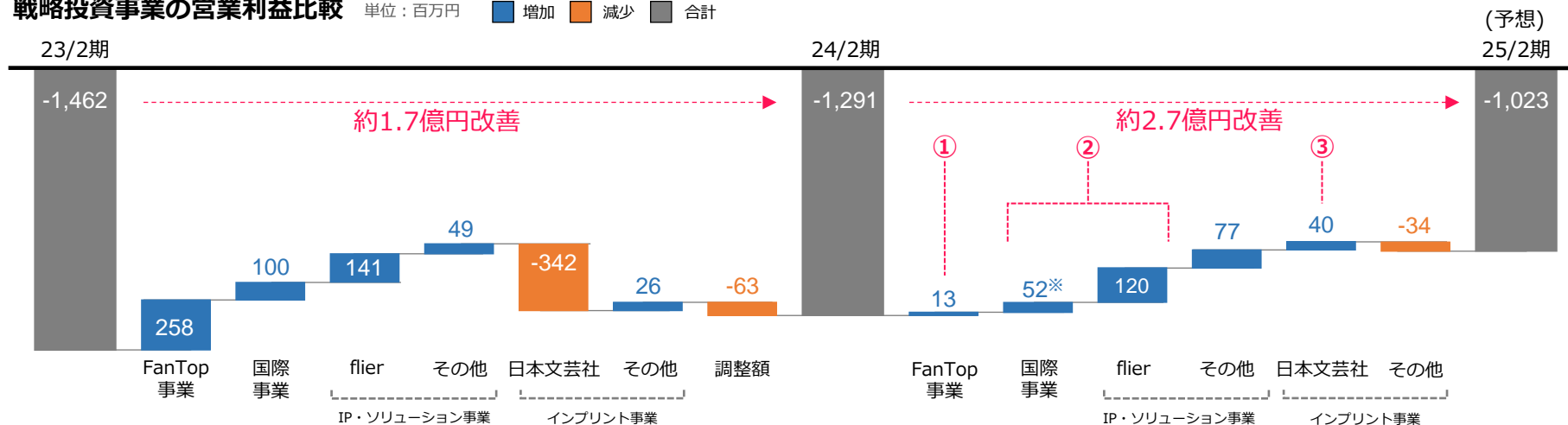
再来期の27/2期、もしくは28/2期での黒字化を目指しています。

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



Q11 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、投資有価証券の売却、
エブリスタの売却



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について教えてください。

A

当社は、24/2期の期末基準日(2024年2月29日)時点で、「流通株式時価総額」がプライム市場上場維持基準を充足していない状況であったため、2024年5月24日に「[上場維持基準への適合に向けた計画について](#)」を開示しました。

しかし、25/2期の期末基準日(2025年2月28日)時点で、全ての項目においてプライム市場上場維持基準に適合する見込みです。

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