



2016年度第1四半期 決算補足資料

2016年6月7日

株式会社イーブックイニシアティブジャパン



証券コード：3658

当社グループは、以下2つの事業により構成されています。

① 電子書籍事業

電子書籍配信

- 自社配信サイト(海外含む)での電子書籍販売
- 書籍の電子化受託、電子書籍配信プラットフォームの受託開発、eBook図書券の販売 等

電子書籍提供

- パートナー企業(海外含む)への電子書籍配信システム、書籍データ提供

② クロスメディア事業

- コンテンツ/キャラクターを活用した販促プロモーション
- 中華圏向けプロモーション支援
- 知育アプリの開発・販売
- 紙書籍、CD、DVD等のオンライン販売
- 各種システム開発受託 等

1 第1四半期 業績

2 第1四半期 施策・トピックス

3 今後の計画

4 参考資料

- **前年同期比で増収減益。予想*1の範囲内で着地**
 - ✓ 連結売上高 22.2億円 (前期比 +67.1%)
 - ✓ 連結経常利益 △0.5億円

- **電子書籍配信強化のための各種取組みを積極推進**
 - ✓ eBookJapan創立16周年フェア(2016/5)
 - ✓ 「新刊サイン本」スペシャルフェア(2016/6)
 - ✓ ポイント即時発行開始(ポイント制度改定)(2016/6～予定)

- **更なる成長に向けて経営体制を変更**
 - ✓ 株式会社ブックスの吸収合併を完了(2016/5/1)
 - ✓ 新経営体制へ移行 (2016/5/1)

*1: 2016年3月10日発表の連結業績予想

1Q業績 | 第1四半期 業績ハイライト

(単位：百万円)

	2016年度1Q (連結)	前年同期比	前四半期比
連結売上高	2,223	67.1%	3.2%
電子書籍事業	1,253	9.0%	△2.6%
電子書籍配信	1,183	9.2%	△2.2%
電子書籍提供	70	5.2%	△9.4%
クロスメディア事業	969	438.2%	11.7%
連結経常利益	△54	—	—

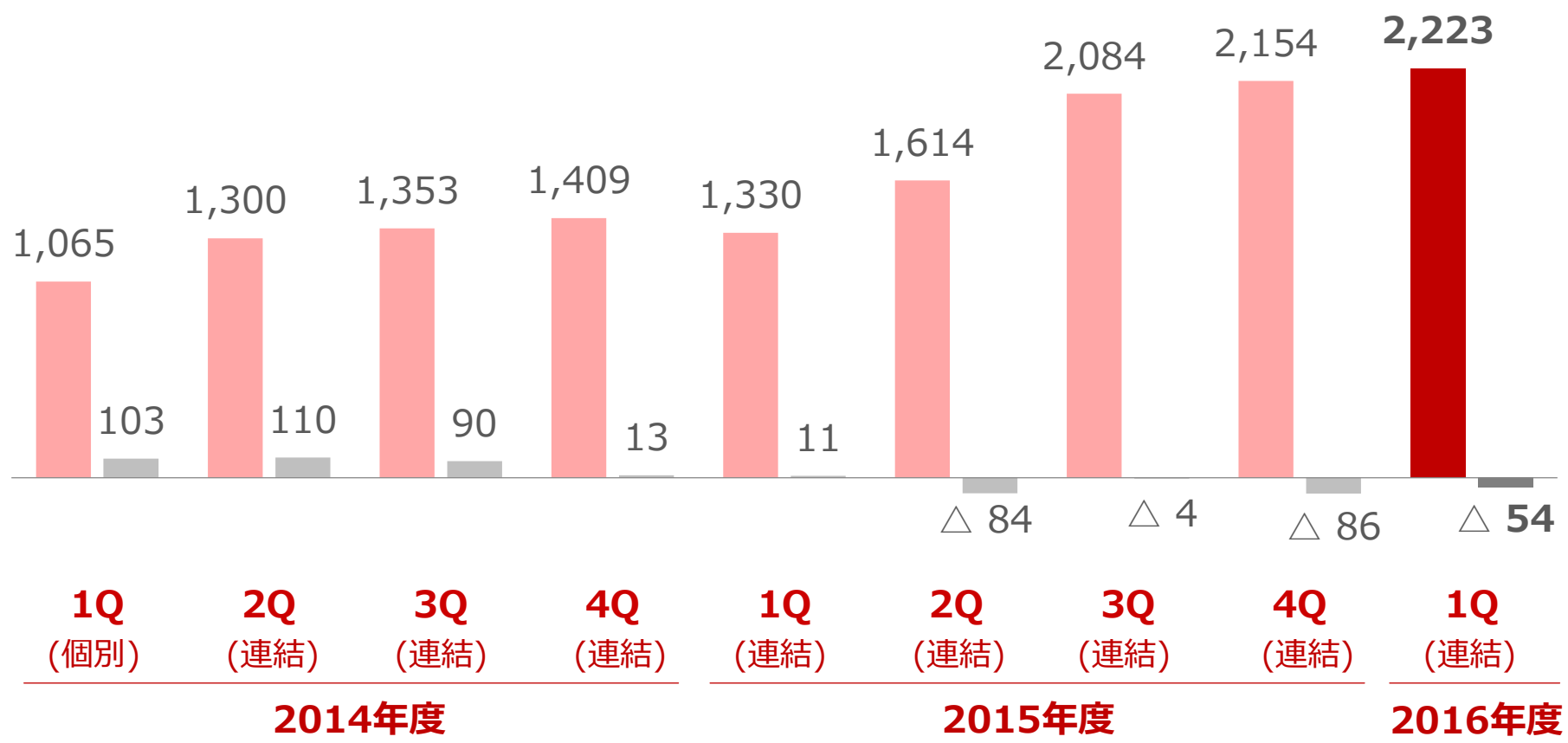
**売上高は、ブックスの連結子会社化等により前年同期比67.1%増で着地
経常利益は赤字着地も、投資抑制および増収等により前四半期比では損失幅が減少**

1Q業績 | 売上高・経常利益

(単位：百万円)

■ 連結売上高 ■ 連結経常利益

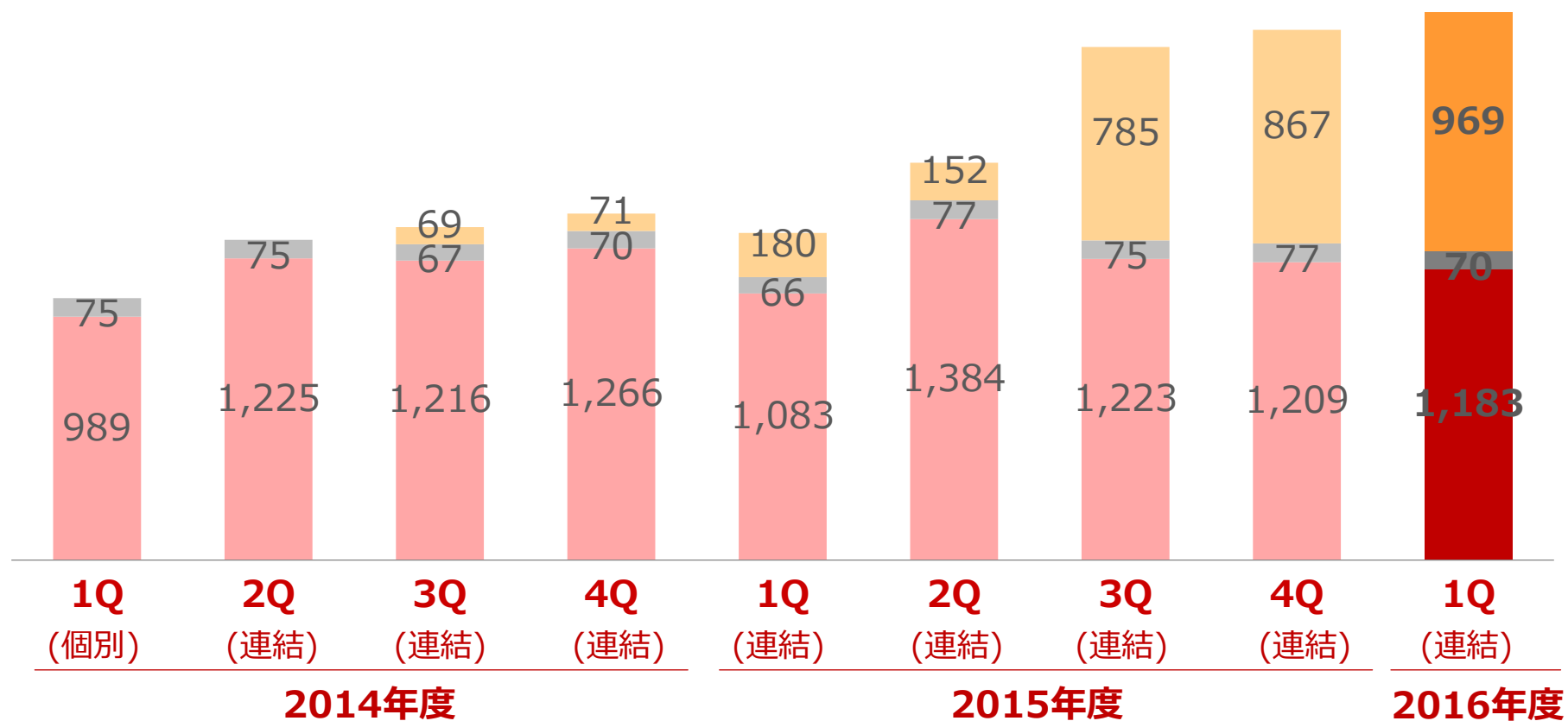
電子書籍事業の伸長、連結子会社化等で前年同期比では67.1%増収。
 経常利益は、昨年度の人員増、システム投資増により前年同期比は大幅減益
 も、増収および費用コントロールにより前四半期比では赤字幅縮小。



(単位：百万円)

■ 電子書籍事業(配信) ■ 電子書籍事業(提供) ■ クロスメディア事業

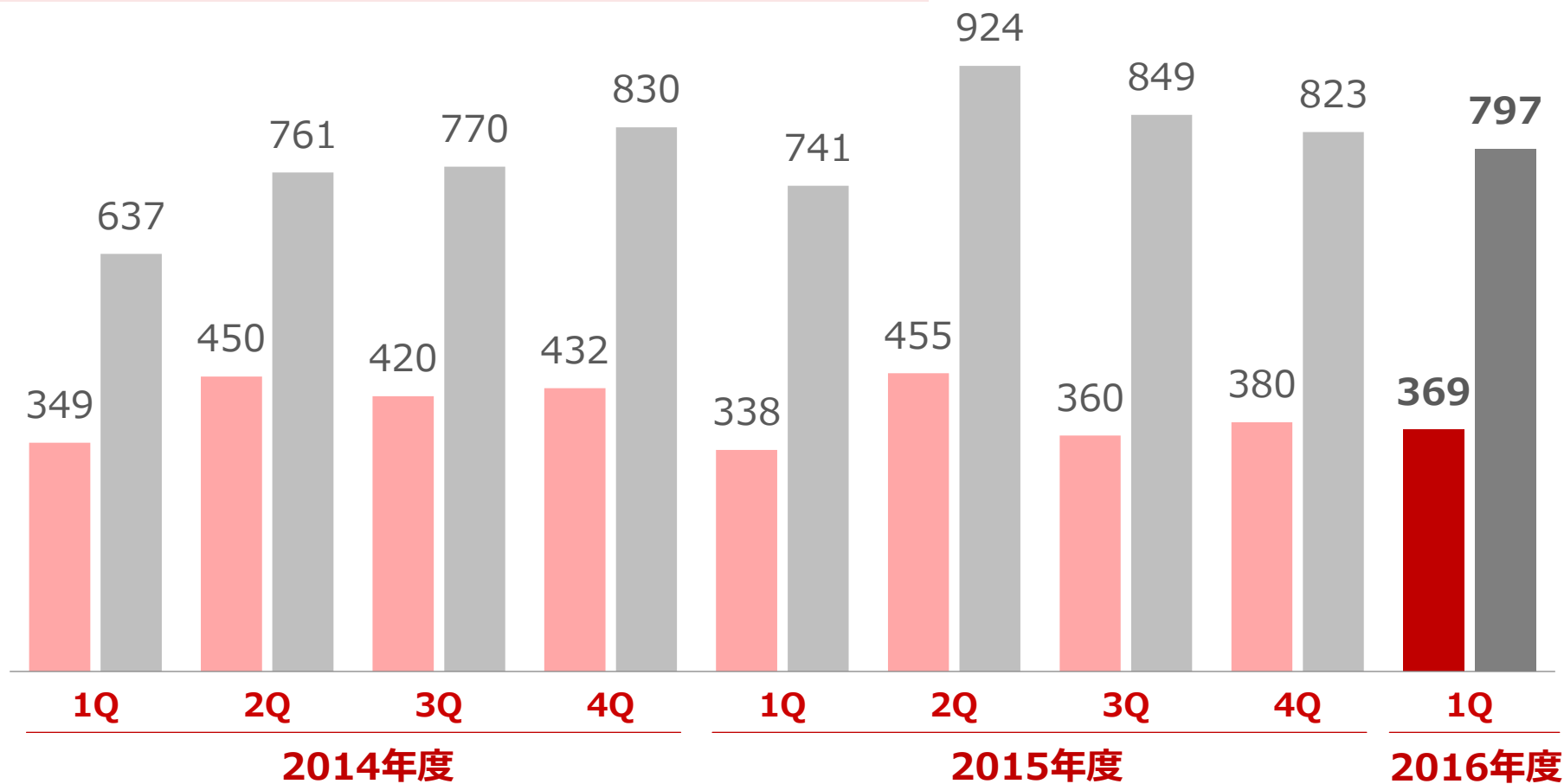
電子書籍配信は前年同期比+9.2%
 ブックスの連結子会社化等によりクロスメディア事業が前年同期比で大きく増収



(単位：百万円)

■パソコン ■モバイル（スマートフォン+タブレット）

パソコンが前年同期比+9.2%、モバイルは+7.6%



（単位：百万円）

	2015年度1Q (連結)	2016年度1Q (連結)	増減率	備考
売上高	1,330	2,223	67.1%	
電子書籍事業	1,150	1,253	9.0%	
クロスメディア事業	180	969	438.2%	グループ会社連結等により増加
売上原価	764	1,447	89.4%	グループ会社連結等により増加
著作権使用料	644	682	5.9%	
販売費及び一般管理費	555	831	49.7%	
支払手数料	68	82	20.2%	グループ会社連結等により増加
人件費（賞与を除く）	164	289	75.8%	グループ会社連結等により増加
広告宣伝費	71	79	11.1%	
ポイント引当金繰入額	59	58	△1.5%	
営業利益	10	△ 55	—	
経常利益	11	△ 54	—	
税引前当期純利益	11	△ 54	—	
当期純利益	△2	△ 54	—	

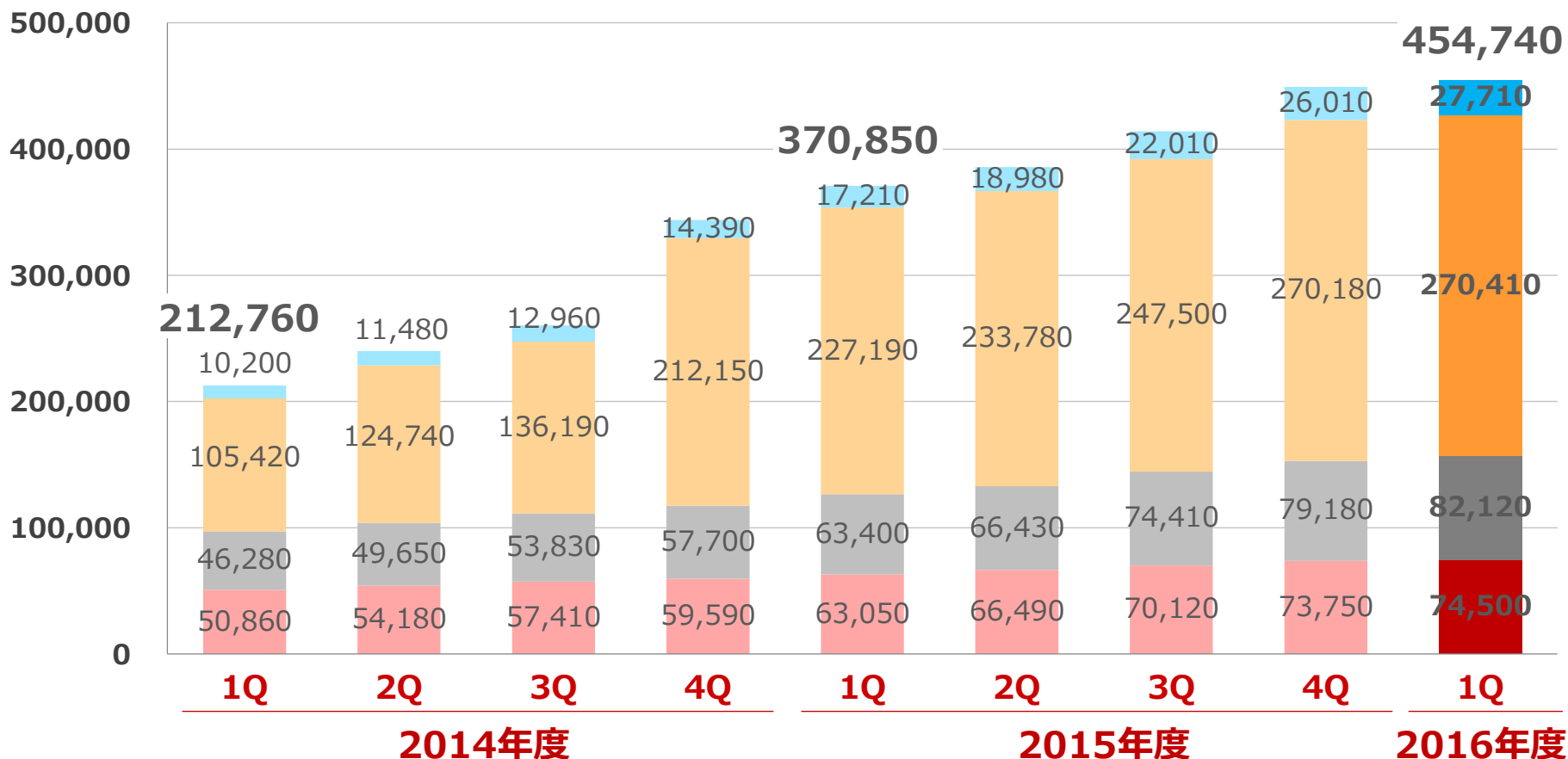
(単位：百万円)

	2015年度4Q (連結)	2016年度1Q (連結)	増減率	備考
資産	4,441	4,536	2.1%	
現金及び預金	2,083	2,143	2.7%	
売掛金	885	830	△6.3%	
負債	1,981	2,142	8.1%	
買掛金	1,111	1,153	3.8%	増収に伴う著作権使用料の増加
純資産	2,460	2,394	△2.7%	
資本金	779	779	—	
資本剰余金	913	913	—	
利益剰余金	975	920	△5.6%	
自己株式	△308	△308	—	

(単位：冊)

■ 男性マンガ ■ 女性マンガ ■ 総合図書 ■ その他

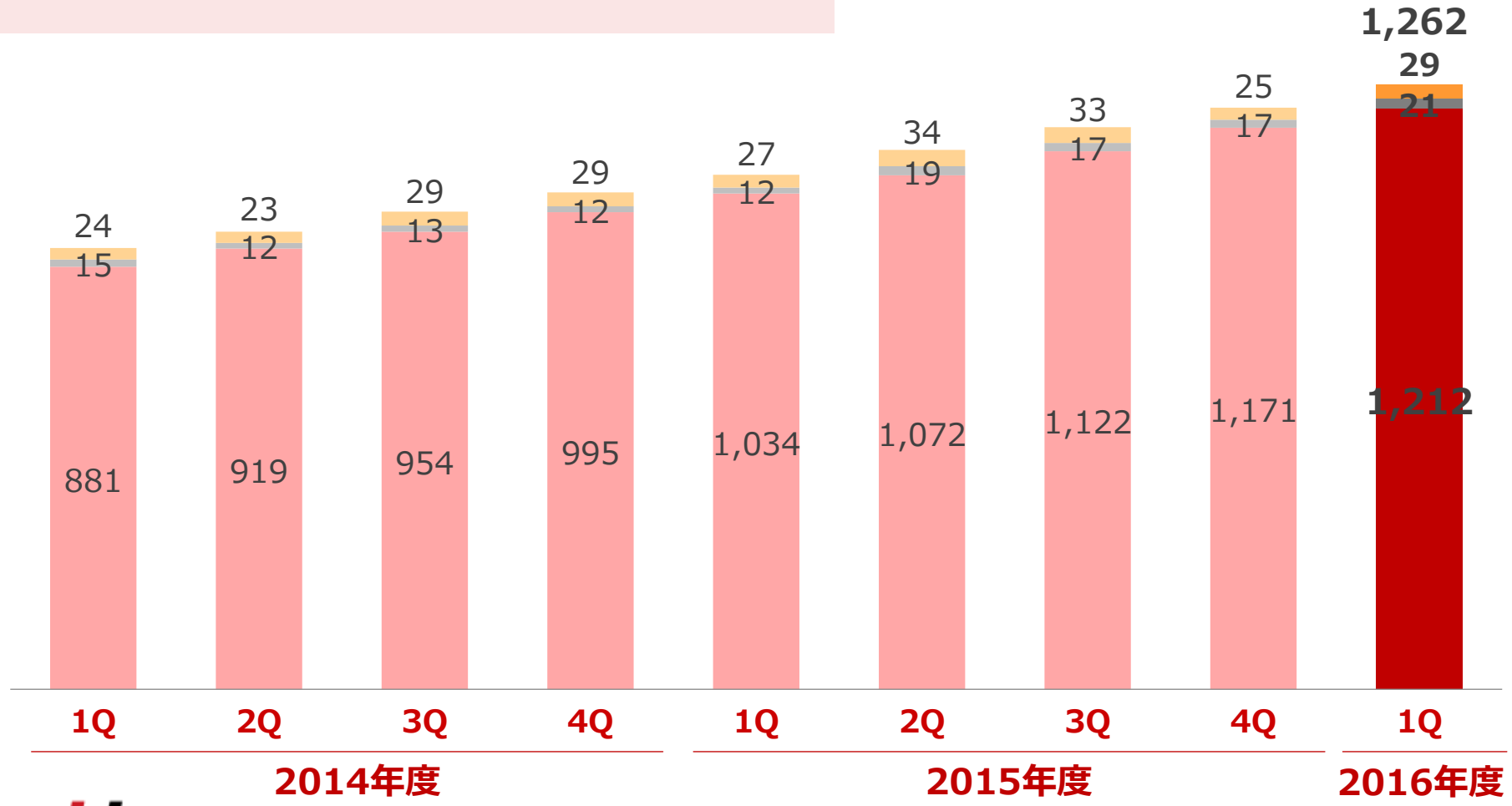
マンガを中心に幅広くラインナップを拡大し、取扱冊数45万冊を提供中



(単位：千人)

■ 既存会員 ■ パソコン新規会員 ■ モバイル新規会員

順調に会員基盤を拡大し、現在126万人



(単位：百万円)

	2016年度1Q実績 (連結)	2016年度予想 (連結)	進捗率
売上高	2,223	9,500	23.4%
営業利益	△55	0	—
営業利益率	△2.5%	0.0%	—
経常利益	△54	0	—
経常利益率	△2.4%	0.0%	—
税引前当期純利益	△54	0	—
当期純利益	△54	0	—

**1Qはこれまでのところ、予想の範囲内で進捗しております。
引き続き状況を慎重に見極めつつ、費用投下等をコントロールしていきます。**

1 第1四半期 業績

2 第1四半期 施策・トピックス

3 今後の計画

4 参考資料

創立16周年を記念して、5日間限定のポイント増量還元キャンペーンを実施(2016年5月)

- 2001年～2015年までの「歴代15年間のTOP10作品」⇒ポイント10倍(セット20倍)還元
- 「eBookJapanの歴史を彩った名作100作品」の全巻セットと1巻 ⇒ポイント50倍還元

歴代15年間のTOP10作品(男性マンガ)



集英社とのコラボレーションにより、人気作の最新刊を「著者のサイン」が入った特別版で販売(2016年6月)

■ 「eBookJapan」と集英社公式電子書店「ジャンプBOOKストア！」限定で、人気作の最新刊を1週間のみ「著者のサイン」が入った特別版で販売



『僕のヒーローアカデミア』
堀越耕平

6月3日(金)～9日(木)



『喰喰い』
迫稔雄

6月17日(金)～23日(木)



『椿町ロンリープラネット』
やまもり三香

6月24日(金)～30日(木)



『群青にサイレン』
桃栗みかん

6月24日(金)～30日(木)

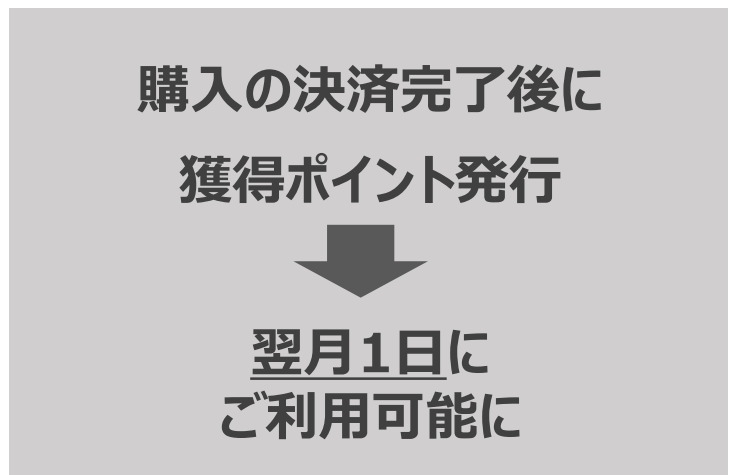
サイン本
対象期間

お客様からの強いご要望にお応えして、購入時に付与されるeBookポイントを購入完了後すぐにご利用可能となるよう仕様を改良。ポイントを利用した書籍購入がスムーズに(2016年6月14日～予定)

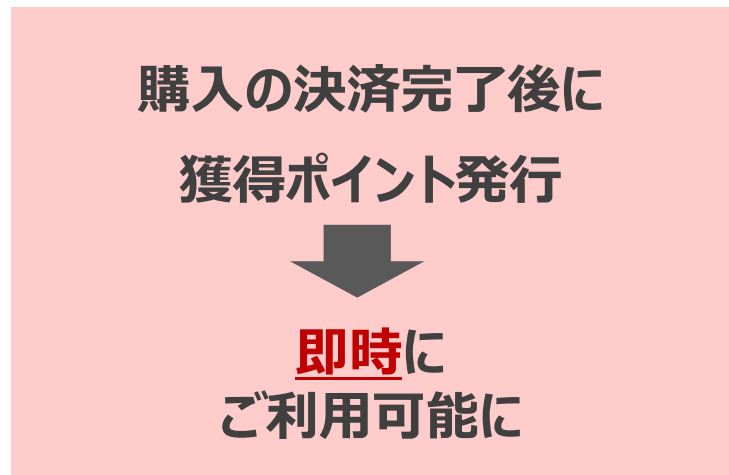
eBookポイントとは？

- eBookJapanで電子書籍を購入するとその金額に応じてポイントが発行
- 貯まったポイントは1ポイント = 1円相当として利用可能
- eBookポイントはeBookJapanのみで利用可能
- 有効期限は発行から1年間

これまで

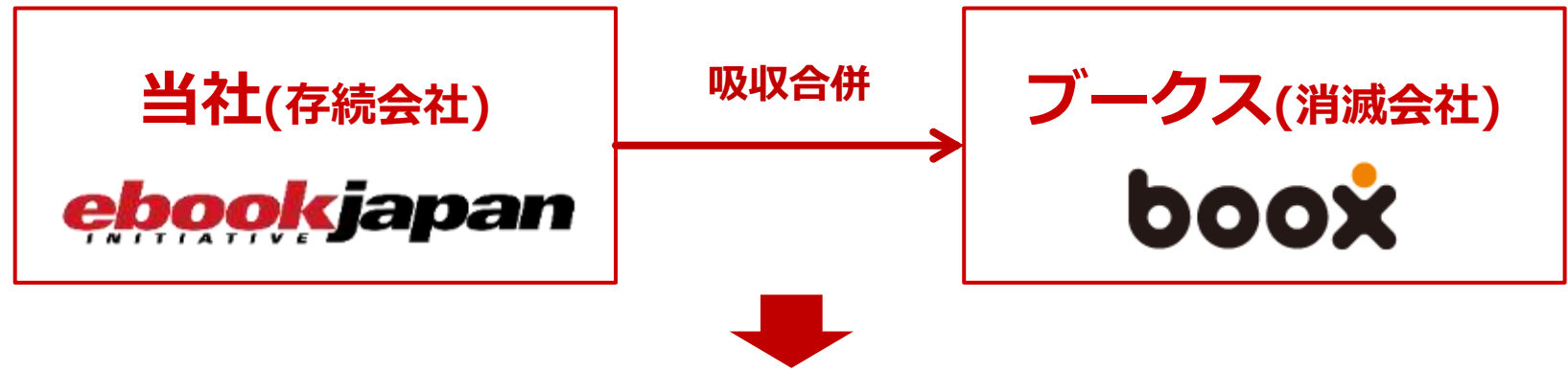


これから(6/14～予定)



2015年5月に完全子会社化した紙書籍のオンライン販売を手掛ける株式会社ブークスを、経営効率化、体制強化を目的に吸収合併(2016年5月1日完了)

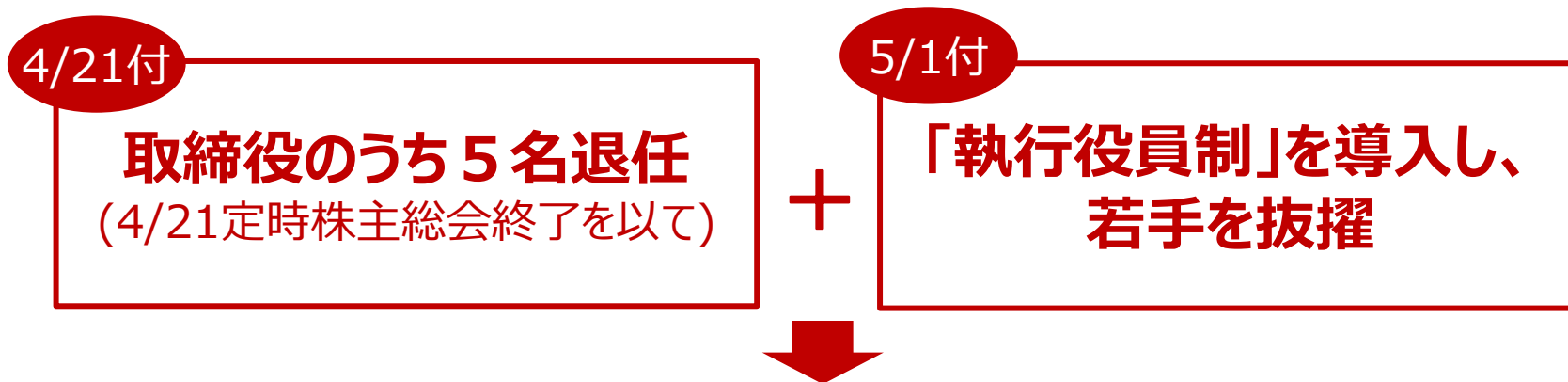
株式会社ブークスを吸収合併 (2016年5月1日)



経営効率化 + 体制強化 ⇒ 事業スピード向上

- ①ブークス社が運営するオンライン書店「booxstore」「BOOKFAN」における電子書籍配信
 - ・ 自社オンライン書店「boox.jp」等での電子書籍配信
 - ・ 提携先オンライン書店（ポイントサイト、福利厚生サイト等）での電子書籍配信
- ②新たなBtoB展開を共同開発（紙と電子のハイブリッド書店）

4/21定時株主総会終了を以て常勤取締役のうち5名が退任、さらに5/1付にて執行役員制を導入



スピード感を持って更なる成長を実現できる経営体制へ

① 取締役会の機能強化

意思決定の迅速・充実化、監督機能の強化

② 経営と執行の分離明確化

経営の意思決定及び監督機能と、業務執行機能の分離を明確化

③ 執行体制の大幅な若返り

※詳細につきましては、2016年3月10日公表の「執行役員制の導入による新経営体制に関するお知らせ」をご参照ください。

1 第1四半期 業績

2 第1四半期 施策・トピックス

3 今後の計画

4 参考資料

電子書籍のリーディングカンパニーとして
日本の貴重な出版資産を
手軽な形で、世界中の皆さまの手元に届けるとともに
地球環境保護にも寄与する



これまで

品揃えNo.1
使い易さNo.1
サービスNo.1



国内総合電子書店
No.1



これから

世界の主要言語圏に、
日本マンガを
電子で届ける



日本発の電子書籍
グローバル売上No.1

3 今後の計画 | 中期目標

5年後に「売上高300億円、経常利益率10%、シェア7%」を目指す

2014年度

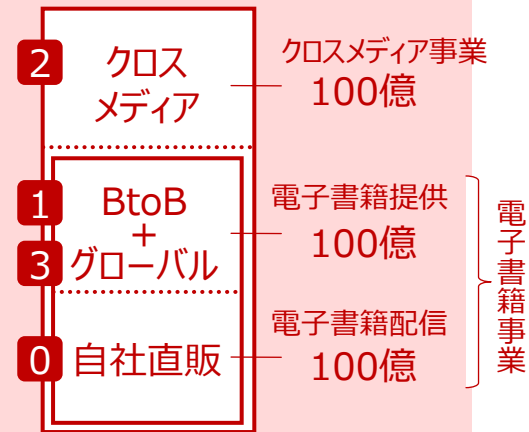
約50億円

クロスメディア
BtoB

自社直販

2019年度

300億円



売上高

経常利益率

シェア*1

5~6%

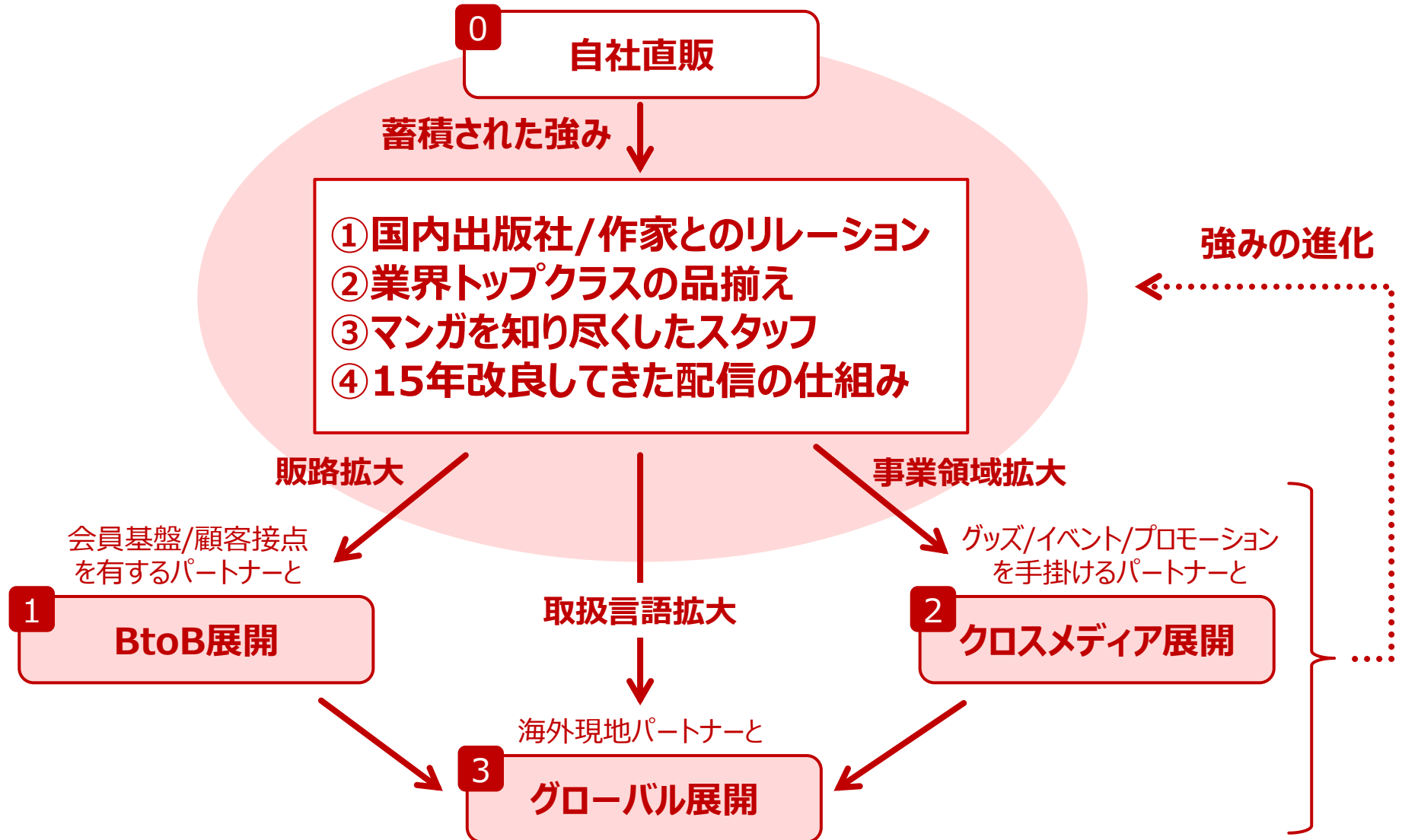
10%

3~4%

7%

3 今後の計画 | 中期の事業展開

中長期視点にて、自社直販のブラッシュアップを基軸にしつつ、新領域展開に注力



3 今後の計画 | 2015～16年度の注力領域

2015～16年度は、中期的な飛躍に向けて大きな投資を実行する「積極投資の年」

2014年度

2015～16年度

2017年度以降

準備期

投資期

収穫期

新規事業

1 BtoB展開 (販路拡大)

- BtoB開拓
- 紙と電子のハイブリッド 等

2 クロスメディア展開 (事業領域拡大)

- リアルイベント/グッズ販売
- ネットプロモーション 等

3 グローバル展開 (取扱言語拡大)

- 中国
- 東南アジア 等

+

推進力

4 システム投資

- 基盤システム
- 新サービス 等

5 組織・人への投資

- エンジニア採用強化
- 組織開発・能力支援 等

成長投資を継続させながら、確実に増収増益を達成する

2015年度

新規事業・
インフラ整備

- 積極的なM&A
- 新規案件の積極仕込
⇒下期にいくつか事業化
- 体制面の整備
(基盤システム、人・組織)



2016年度

- グループ会社の安定黒字化
- 2015案件の収益貢献開始
- ブークスとの経営統合(5月)

既存事業

- 新規/インフラ重視の反動で、
主力の「配信」が若干後手に



- 既存事業へのリソース再配分
⇒確実な成長軌道確保
- 主要コスト項目の効率化
⇒収益力の強化

(単位：百万円)

	2015年度実績	2016年度予想	増減率
売上高	7,184	9,500	+32.2%
営業利益	△166	0	-
営業利益率	△2.3%	0.0%	-
経常利益	△166	0	-
経常利益率	△2.3%	0.0%	-
税引前当期純利益	△166	0	-
当期純利益	△163	0	-

中期目線での投資は継続しつつ、確実に増収増益を実現し、
売上高9,500百万円、各損益は0での着地を想定

1 第1四半期 業績

2 第1四半期 施策・トピックス

3 今後の計画

4 参考資料

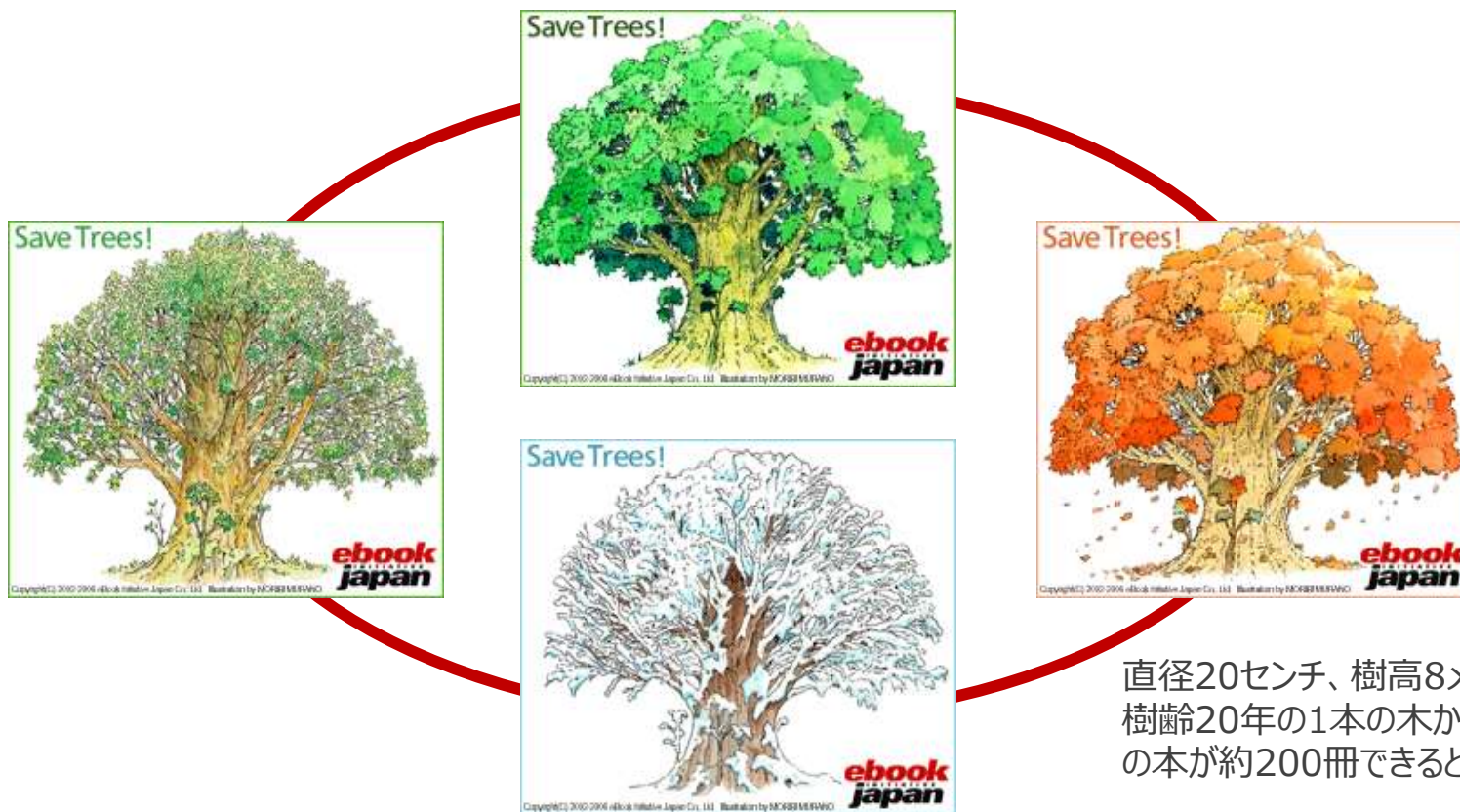
株式会社イーブックイニシアティブジャパン
eBOOK Initiative Japan Co., Ltd.

(単体)

項目	内容
設立	2000年5月17日
本社	東京都千代田区神田駿河台2-9 KDX御茶ノ水ビル 代表電話：03-3518-9544
マザーズ上場日	2011年10月28日（証券コード：3658）
市場第一部上場日	2013年10月28日（証券コード：3658）
事業内容	電子書籍事業（電子書籍配信、電子書籍提供）
代表者	代表取締役社長 小出 斉
資本金	779,589千円（2016年4月末日現在）
決算期	1月31日
主要取引先	出版社、編集プロダクション、決済代行会社、システム開発会社、 ISP、ポータル、キャリア、デバイスメーカー
役職員数	138名（2016年4月末日現在）
ウェブサイト	http://www.ebookjapan.jp/ebj/

4 参考資料 | 創業理念 : Save Trees!

創業者が出版社勤務時代に、大量の返本の山が断裁・焼却処分されることに地球環境への危惧を抱いたことが、当社の創業に至ったきっかけです

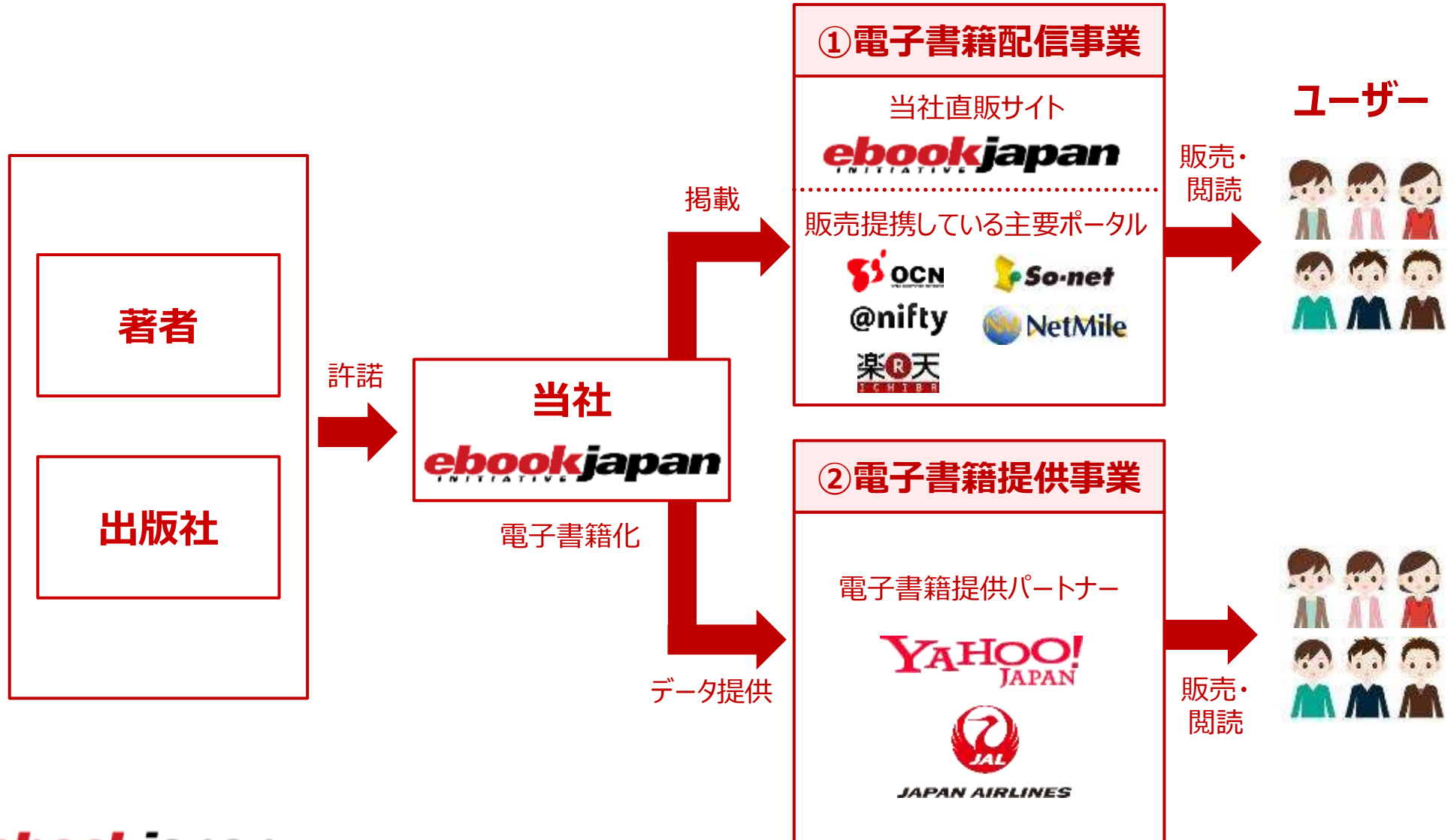


直径20センチ、樹高8メートルに育った、樹齢20年の1本の木から、1冊300グラムの本が約200冊できるといわれます

**当社はこれまで16年間で累計6,500万冊以上の電子書籍を販売し、
32万本以上の木を救ってまいりました**

4 参考資料 | ビジネスモデル

著者/出版社から許諾を受けた作品を電子書籍化し、直販、または協力各社を通じてユーザーに販売



品揃え

- ・マンガの品揃えが世界最大級
 - 約15.6万冊*1
- ・電子書籍作品総数でも業界トップクラスの約45.4万冊*1
 - 雑誌、児童書、学術書も拡充
- ・紙書籍・雑誌が購入可能に！

使い易さ

- ・背表紙表示や蔵書のフォルダー管理
- ・マンガ好きも納得の高画質フォーマット
- ・即読みダウンロード対応
- ・ブラウザでも、オフライン（アプリ）でも読める
- ・多くの支払い手段に対応

サービス

- ・まとめ買い機能で簡単に“大人買い”
- ・新刊オート便で一番に読める
- ・著名人やスタッフによるレビュー
- ・趣向を凝らした様々な特集企画
- ・パートナー企業に書店機能を“まるごと”提供可能

4 参考資料 | 当社の強み①：品揃え

定番の名作から新作まで、45.4万冊以上*1の電子書籍ラインナップ

	~1990's	2000's	2010's
男性マンガ			
女性マンガ			
その他			

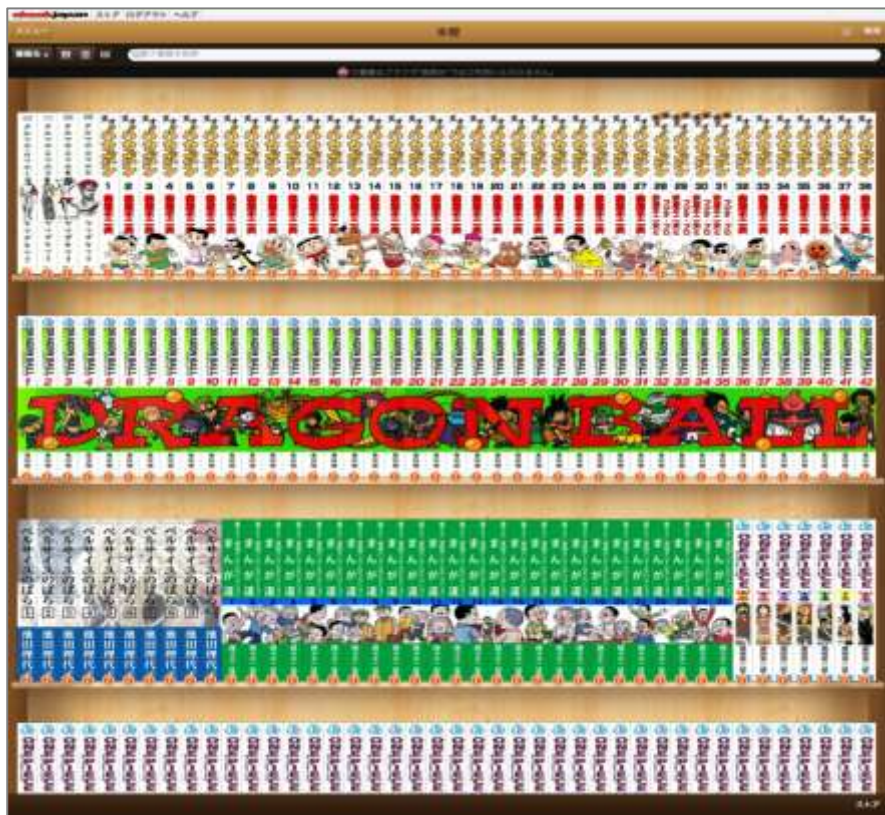
世界最大級の品揃え
マンガ取扱冊数
15.6万冊超

4 参考資料 | 当社の強み②：使い易さ

読書好きが集まっているからこそ、ユーザーの視点に立った蒐集欲をかき立てるサービス

好みに合わせて、お気に入りの表示モードが選択可能

背表紙表示モード



サムネイル表示モード



リスト表示モード



- ✓ 購入した電子書籍は、電子書籍閲覧ソフトやネット上の書庫（トランクルーム）に保管できます。
- ✓ 背表紙表示、サムネイル表示、リスト表示と利用者の好みに応じて表示形式の変更が可能です。
- ✓ 特に背表紙表示は、蒐集欲をかき立てるデザインとなっています。

4 参考資料 | 当社の強み③：サービス

まとめ買いでお得に購入

単巻毎に購入（多くの電子書店の場合）

「1巻」 「2巻」 「37巻」最終巻




購入 購入 購入

クリック  クリック  クリック 


37回購入手続きが必要

まとめ買い（当社の場合）

「1～37巻」完結



購入

クリック 

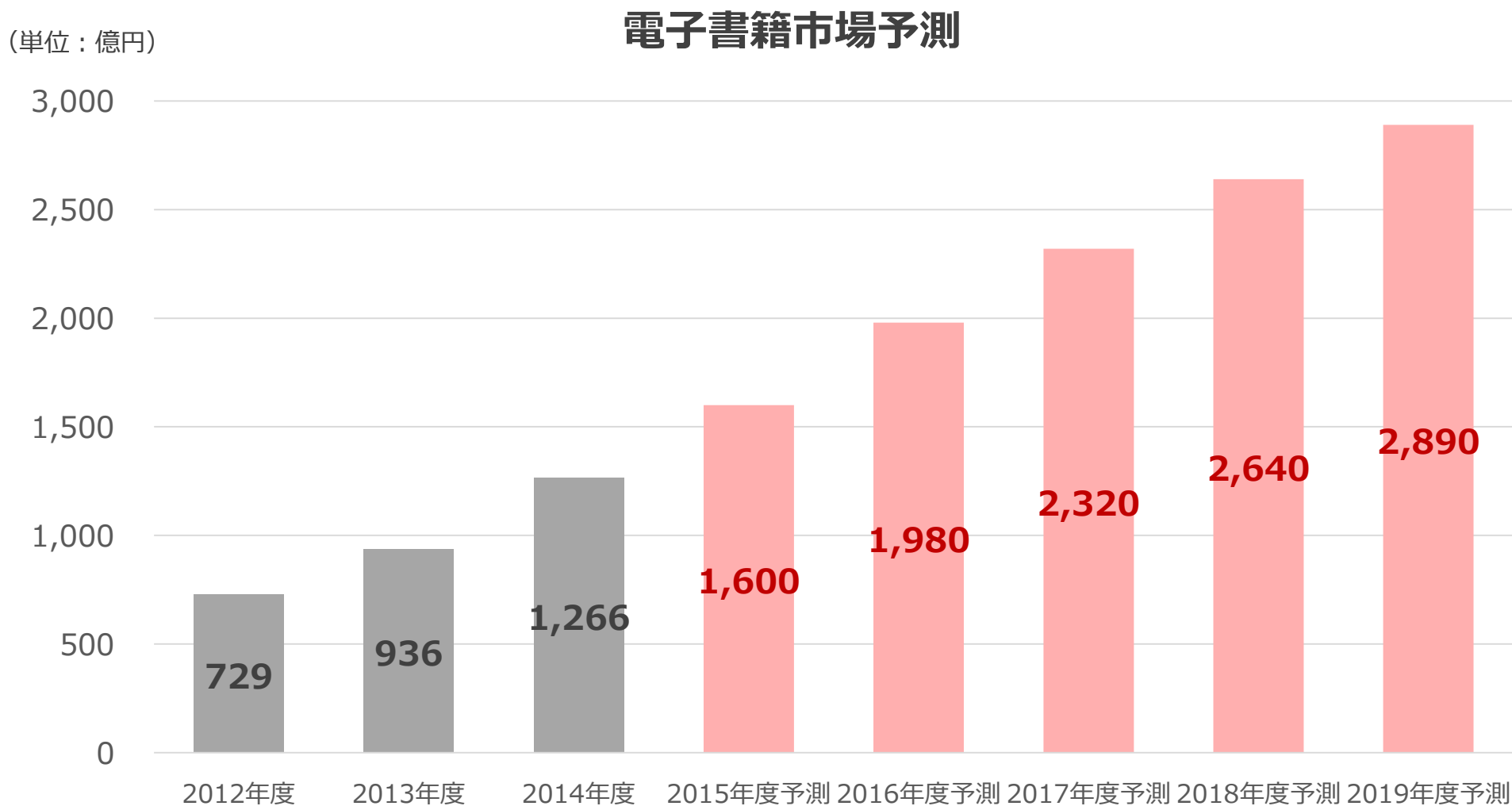
1回クリックするだけ！！

まとめ買いの場合は、ポイントアップでさらにお得！

まとめ買いサービスの充実により、購入者の1人当たり月額平均購入額5,000円を実現！

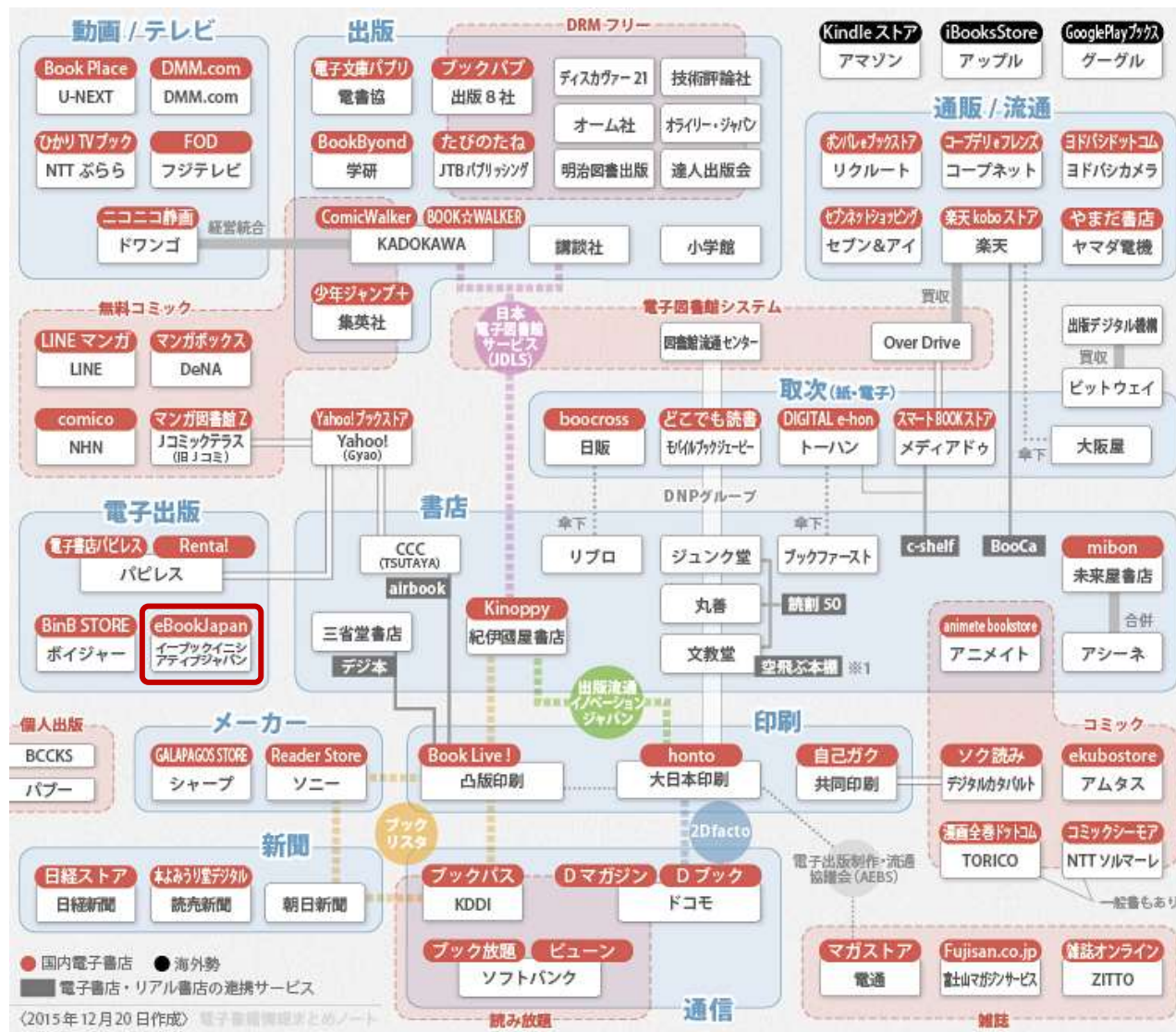
4 参考資料 | 電子書籍業界の市場規模

電子書籍の市場規模は今後も順調に拡大し、5年後には3,000億円に近く見込み



4 参考資料 | 競争環境

様々な領域から新たなプレイヤーが参入



- 本資料は、これまでの業績および事業計画に関する情報の提供を目的として、当社が作成したものです。
- 本資料に掲載されている将来の見通し、その他今後の予測・戦略などに関する情報は、本資料の作成時点において、当社が合理的に入手可能な情報に基づき、通常予測し得る範囲で判断したものであり、多分に不確定な要素を含んでおります。実際の業績等は様々な要因の変化等により、本資料記載の見通しとは異なる結果を生じる可能性があります。
- 投資に際しては、当社が公表している各種資料およびホームページ、またEDINETに開示している情報をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断でなされるよう、お願い致します。
- なお、本資料は電子的または機械的な方法を問わず、いかなる目的であれ、無断で複製または転送・転載等はできません。