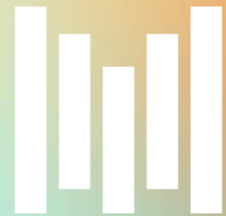


2024年2月期
通期決算説明資料

FY2023.4Q

FINANCIAL RESULTS BRIEFING

株式会社メディアドゥ
東証プライム : 3678



Media Do

1	通期決算ハイライト	P.4
2	業績推移	P.12
	1. 連結業績	
	2. 電子書籍流通事業	
	3. 戦略投資事業	
3	2025年2月期の方針	P.32
	1. 成長戦略	
	2. 通期業績予想	
4	参考資料	P.60

業績ハイライト

売上高 **940億円** (達成率94.0%)

EBITDA **33.9億円** (達成率94.3%)

営業利益 **20.6億円** (達成率103.3%)

親会社株主に
帰属する当期純利益 **-3.1億円** (達成率 —)

(達成率：期初予想に対する達成率)

- 売上高：期初想定に比べて電子書籍市場の成長率鈍化の影響を受けたものの、**実力値としては成長基調を維持**
- 営業利益：売上減となった一方、コストコントロールの成果により、営業利益は期初予想を達成
- 当期純利益：特別損失の計上により、赤字となったものの特別損益計上の影響を除く実態利益は期初想定通り

通期トピックス

LINEマンガ移管

- 移管による減収影響は24/2期まで
- 24/2期は前期比で約110億円の減収影響

特別損益

- 事業ポートフォリオの見直しに基づく株式譲渡等により特別利益を計上
- 一方で、戦略投資事業における事業方針の見直し等に伴い、減損損失や評価損など特別損失を計上
- 特別利益 計 217百万円 有価証券売却益等
- 特別損失 計1,769百万円 のれんの減損損失等

25/2期 通期業績予想

24/2期をボトムとして3期ぶりに増収増益となる見込み

- 売上高 **980億円** (前期比+4.2%)
- 営業利益 **23.0億円** (前期比+11.3%)
- 親会社株主に帰属する当期純利益 **13.3億円**

1. 通期決算ハイライト

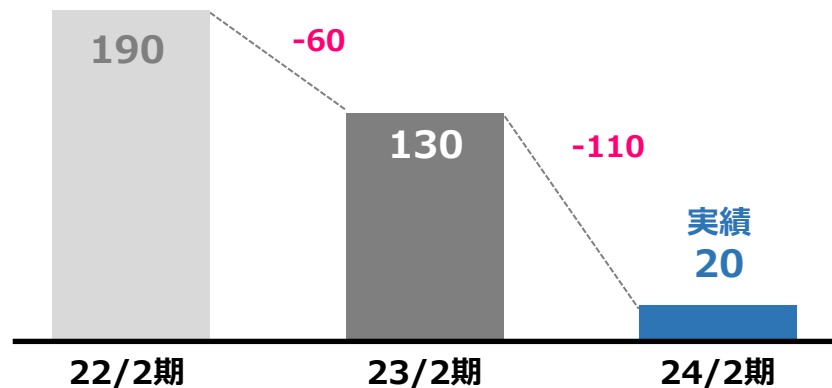


LINEマンガ移管影響

- 移管による減収影響は24/2期までであり、25/2期からは移管による減収影響はなし
- 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20億円を除き、**24/2期の売上高は前期比110億円の減収**

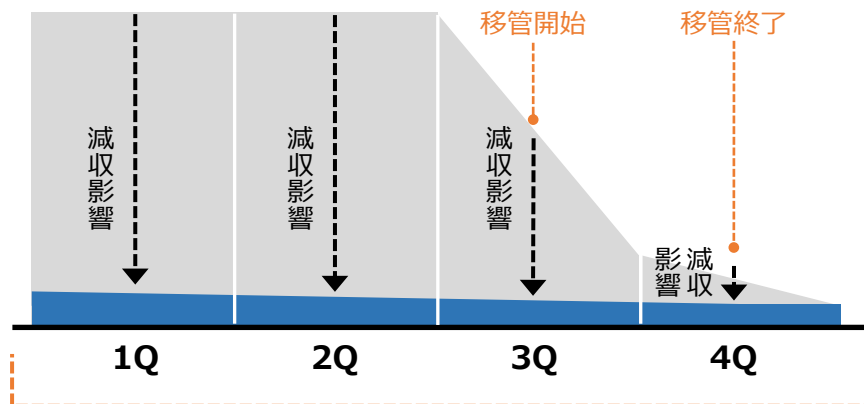
「年度別」LINEマンガ※向け売上高

単位：億円



「四半期別」LINEマンガ※向け売上高（イメージ図）

■ 23/2期 ■ 24/2期



減収影響総額 **110億円**

※ 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
- EBITDA・営業利益
- 当期純利益

LINEマンガ移管を主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
電子書籍流通事業の減収や連結子会社である日本文芸社の不調などにより減少
コンテンツ等の資産やグループ会社ののれんの減損、保有株式の評価損等を計上

		23/2期 累計	24/2期 累計	前期比
売上高	実績値	1,016億円	940億円	-7.5% (-76億円)
	LINEマンガ向け以外	885億円	919億円	+3.9% (+34億円)
EBITDA		38.6億円	33.9億円	-12.2% (-4.7億円)
営業利益		23.9億円	20.6億円	-13.7% (-3.3億円)
親会社株主に帰属する当期純利益		10.5億円 ^{※1}	-3.1億円 ^{※2}	N/A (-13.6億円)

※1 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

※2 縦スクロールコミック事業に関する投資有価証券評価損及び減損損失465百万円、Supadū Limitedに係るのれんの減損438百万円他、計1,769百万円を特別損失として計上

特別損益の状況について①

- 事業ポートフォリオの見直しに基づく株式譲渡等により特別利益を計上
一方で、戦略投資事業における事業方針の見直し等に伴い、減損損失や評価損など特別損失を計上

内訳	金額（百万円）
特別利益	217
① 持分変動利益、有価証券売却益等	217
特別損失	-1,769
② 縦スクロールコミック（TSC）事業に関する投資有価証券評価損及び減損損失	-465
③ Supadü Limitedに係るのれんの減損損失	-438
④ その他の投資有価証券評価損（株式会社HIKKY等）	-481
⑤ その他の減損損失等	-383
合計（特別損失）	-1,551

① 持分変動利益・有価証券売却益等

- MyAnimeList第三者割当増資による持分変動利益
- 保有株式譲渡による投資有価証券売却益

② TSC事業に関する投資有価証券評価損及び減損損失

- 投資先の韓国スタジオに係る投資有価証券評価損
- コンテンツ資産やシステム等の減損

制作費用の回収に時間を要するため、**今後はスタジオと協業したオリジナル作品の制作を凍結し、作品の取次に注力**

③ Supadü Limitedに係るのれんの減損損失

売上・利益は着実に成長しているものの、買収当初の想定には届かず、進捗遅延部分を減損として計上

④ その他の投資有価証券評価損

VR事業を手掛けるHIKKYについて、出資時計画との乖離が見られるため評価損を計上（当社は既に当該事業から撤退）

⑤ その他の減損損失等

減損基準の見直しによる影響

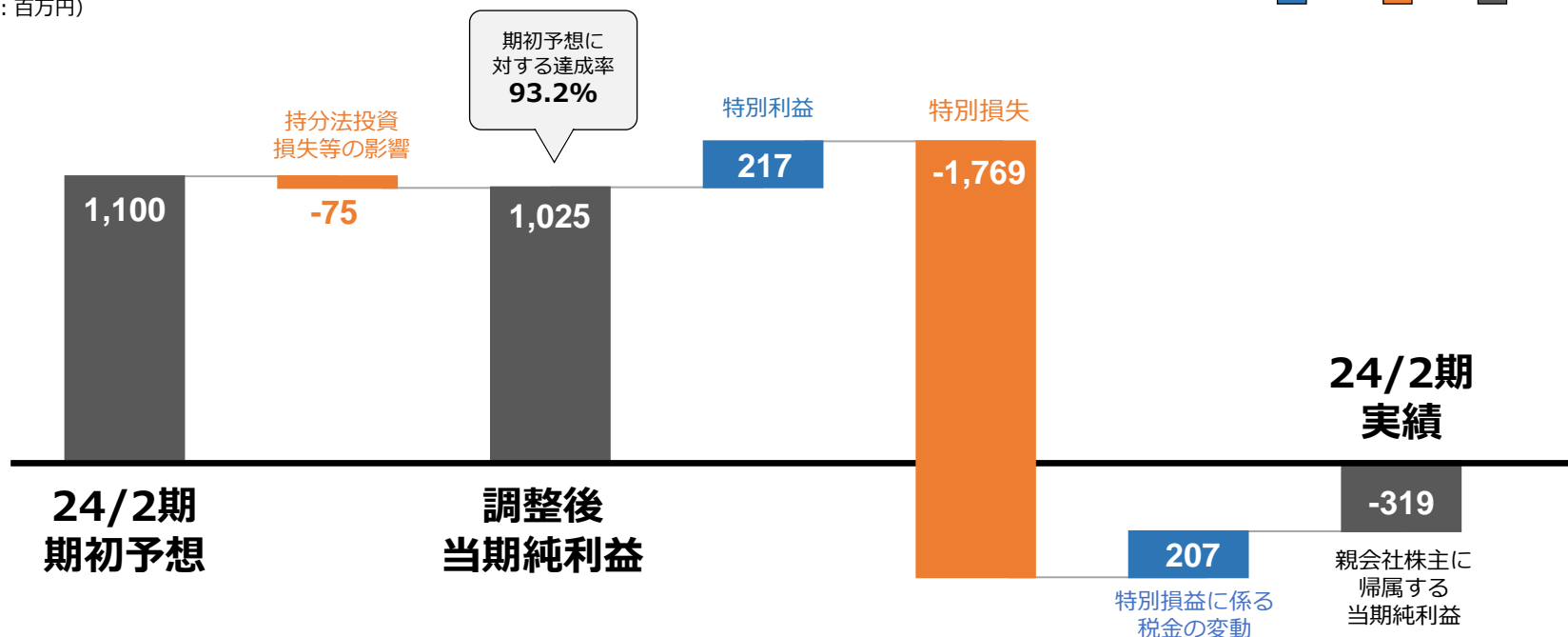
特別損益の状況について②

- 前ページ記載の特別損益計上により、親会社株主に帰属する当期純利益は赤字での着地となった
- 特別損失の影響を除いた実態としての最終利益でみれば期初予想に対する達成率は93.2%となっている

当期純利益の特別損益影響

(単位：百万円)

■ 増加 ■ 減少 ■ 合計

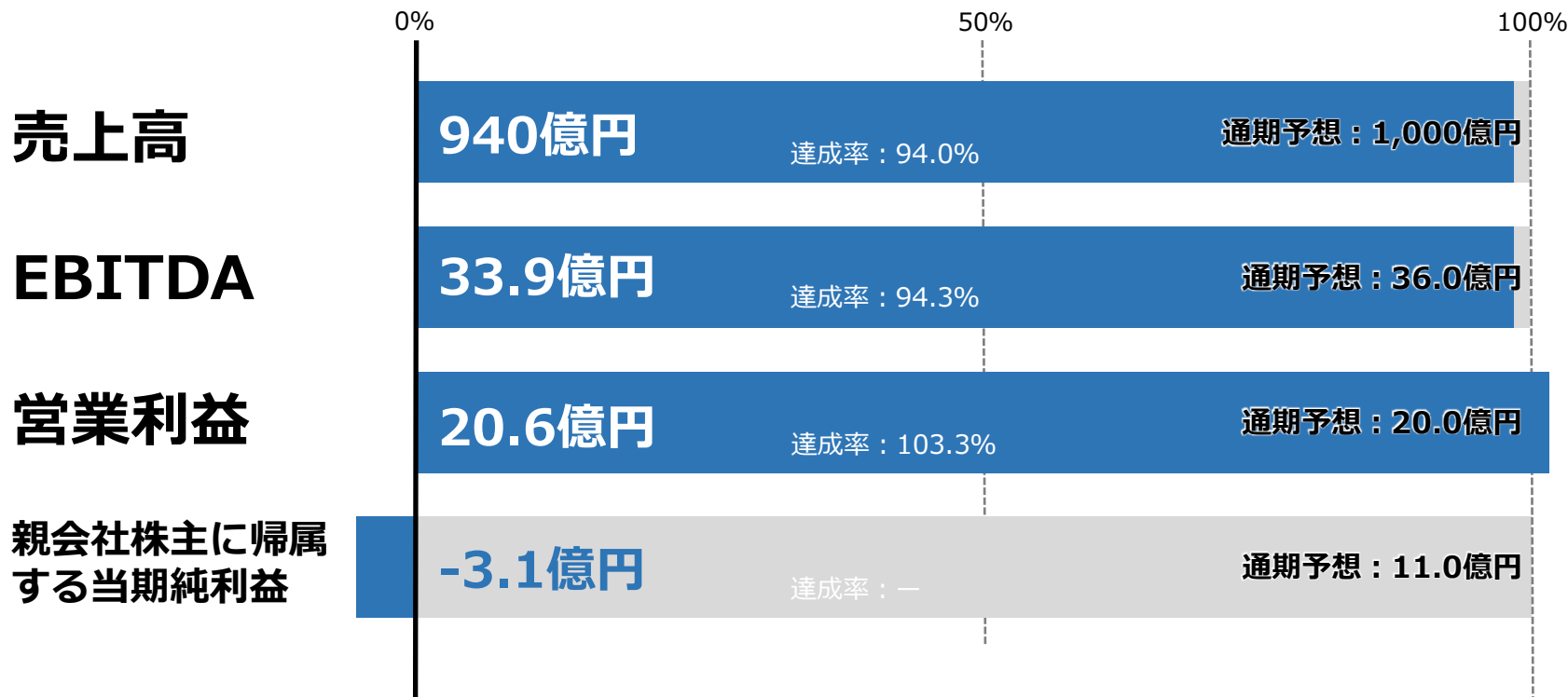


通期業績達成率

- 売上高
- EBITDA・営業利益
- 当期純利益

期初想定と比べ電子書籍市場の成長率鈍化に伴い、売上高は未達

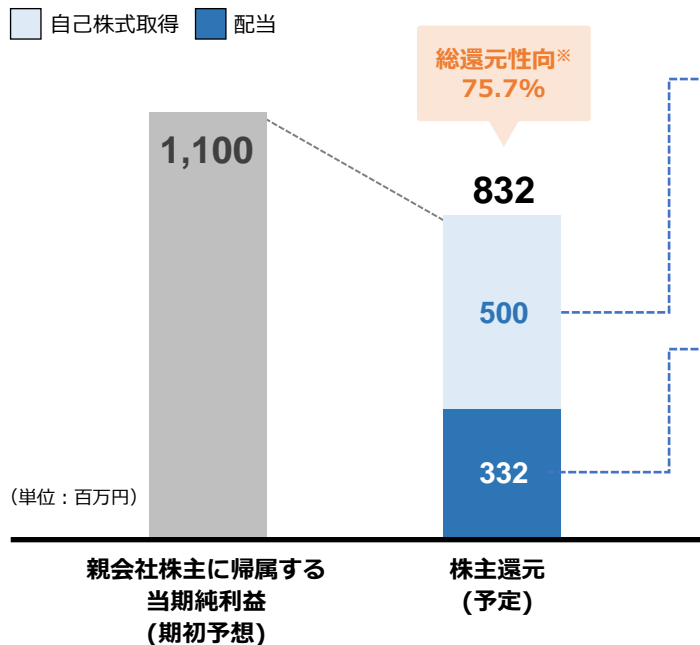
売上減となった一方、コストコントロールの成果により、営業利益は期初予想を達成
赤字となったものの特別損失計上を除く実態利益としては期初想定並み



24/2期の株主還元について

- 親会社株主に帰属する当期純利益は赤字となるも、1株当たり配当金は期初予想通りの22円00銭にて決議予定
- 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[※]は75.7%と、目標である30%を大きく上回る水準

□ 自己株式取得 □ 配当



自己株式取得：5億円

- 取得期間：2023年4月14日～5月1日(終了)、取得株式については全て消却済み
- 株価が当社想定より低位に推移していることを鑑み、経営環境の変化に対応した機動的な資本政策の遂行及び株主還元の一環として実施

期末配当：1株当たり配当金 22円00銭 (総額3.3億円) 期初予想から変更なし

- 親会社株主に帰属する当期純利益は赤字となるも、発生した特別損失はキャッシュアウトを伴わず
- 本業の業績は24/2期をボトムに、25/2期以降は増収増益基調へ回復する見込み

総還元性向[※] 75.7%

目標値である30%を大幅に上回る水準

※ 総還元性向 = (配当金支払総額 + 自己株式取得総額) / 親会社株主に帰属する当期純利益

特別損失を計上した影響で親会社株主に帰属する当期純利益が赤字となり、総還元性向が正しく算出できない状況となっているため、期初における親会社株主に帰属する当期純利益の予想額1,100百万円を算出に採用

セグメント別売上高(当期累計)

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		23/2期 累計	24/2期 累計
		メディアドゥ	子会社		
取次	電子書籍取次事業※2			93,039	85,103
書籍・雑誌出版※3			日本文芸社	2,531	2,247
Webサービス運営	まんがセゾン	FanTop TSC事業※4 電子図書館	エブリスタ フライヤー	3,649	3,610
出版業界向け ソリューション			Firebrand NetGalley Supadü	2,049	2,453
その他			MD-i※4 アルトラ※4	398	621
合計				101,667	94,036

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 出版子会社の売上高のうち、電子書籍の売上等を除外した数値を記載

※4 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

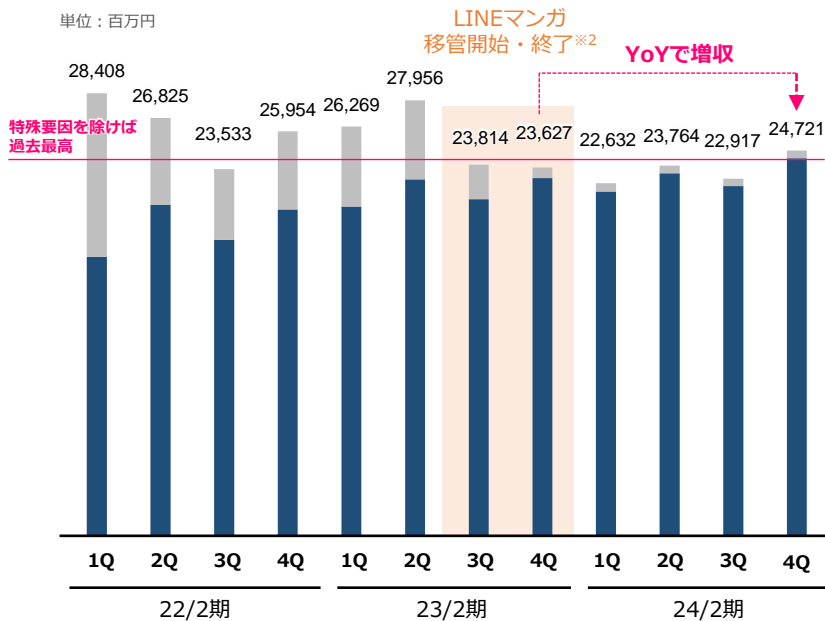
概況

- 売上高は、**特殊要因の影響が無くなり、YoYで増収**。また、特殊要因を除けば**過去最高を達成**
- 営業利益率は、売上高の増加による販管費率の低下により、4Qにおいては改善

売上高

■ 売上高 ■ 特殊要因※1

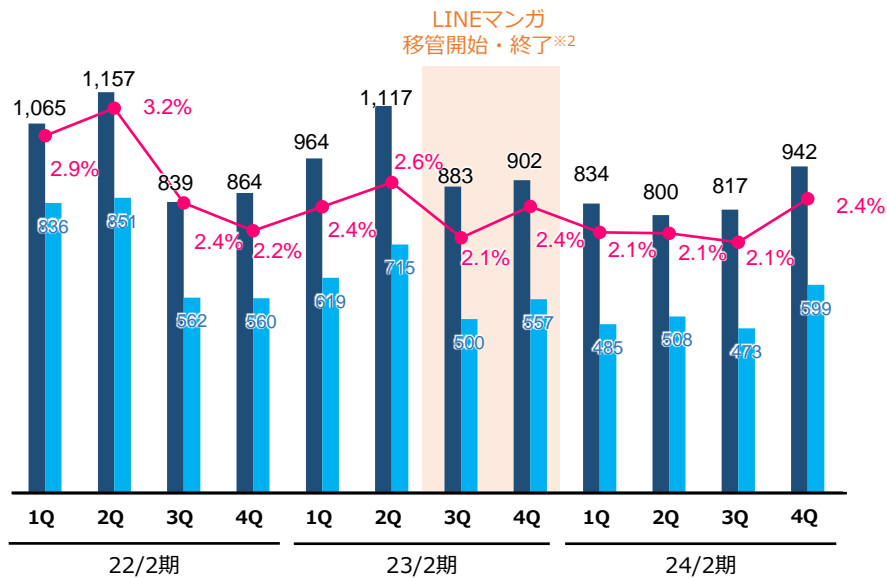
単位：百万円



EBITDA/営業利益

■ EBITDA ■ 営業利益 ■ 営業利益率

単位：百万円

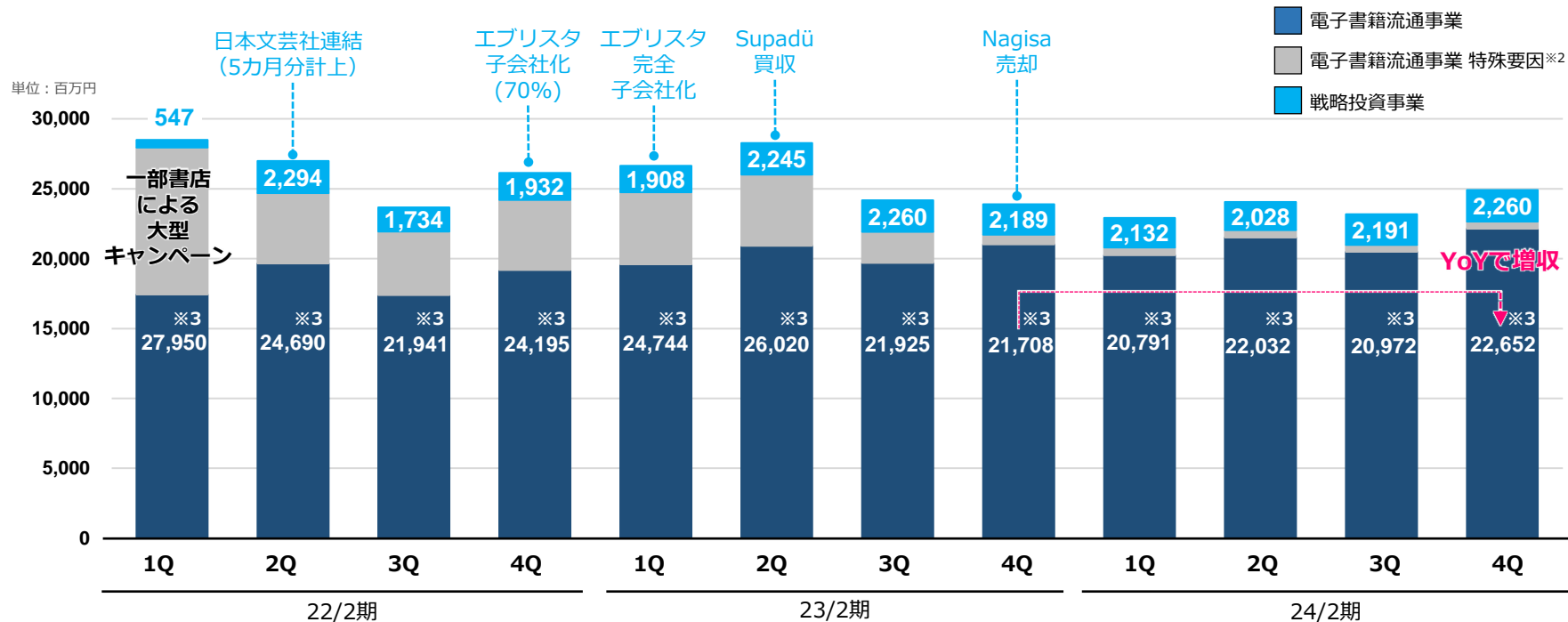


※1 LINEマンガ向けの売上高や、22/2期における一部書店の大型キャンペーンの影響等の合計額

※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

売上高推移（セグメント別） ※1

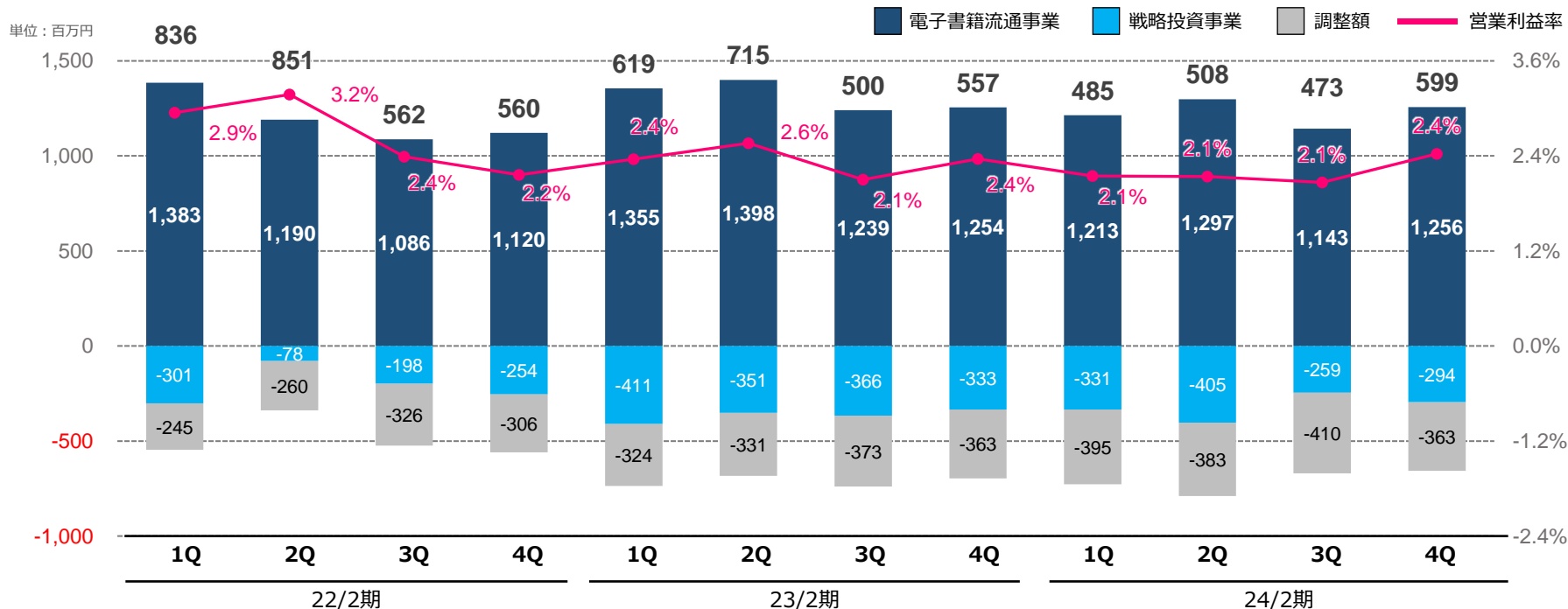
- 電子書籍流通事業の4Qの売上高はYoYで増収し、再成長基調へと回帰
- 戦略投資事業は、インプリント事業は売上減となったが、SaaS型ビジネスモデルである国際事業やIP・ソリューション事業のフライヤーの売上増加により、YoYで増収



※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.30に記載
 ※2 LINEマンガ向けの売上高や、2022/2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

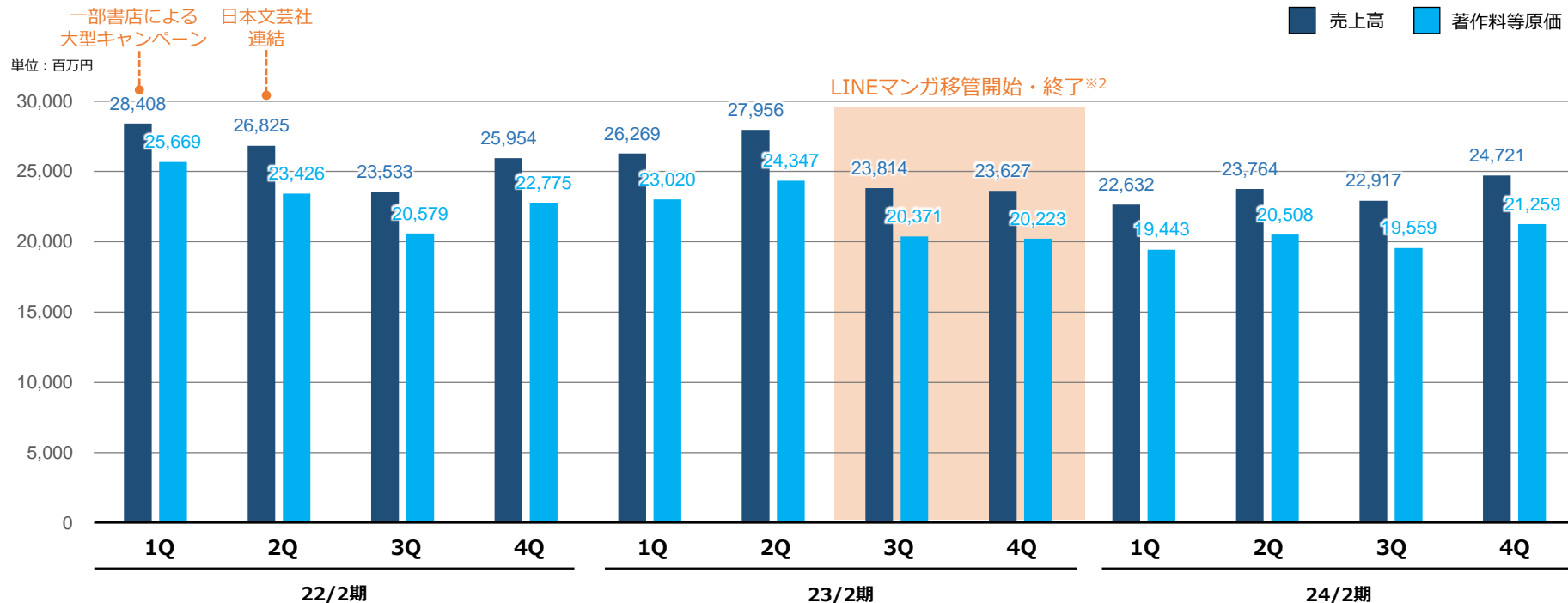
営業利益推移（セグメント別）

- 電子書籍流通事業は、売上増の一方で販管費を一層削減した結果、QoQで利益増加
- 戦略投資事業は、3Qで電子図書館事業における一過性の利益改善があり、QoQでは減少したものの、YoYでは改善傾向
- 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、23/2期3Q以降、著作権等原価が減少したものの、直近の売上高増に伴い著作権等原価も増加



※1電子書籍流通事業で発生する著作権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

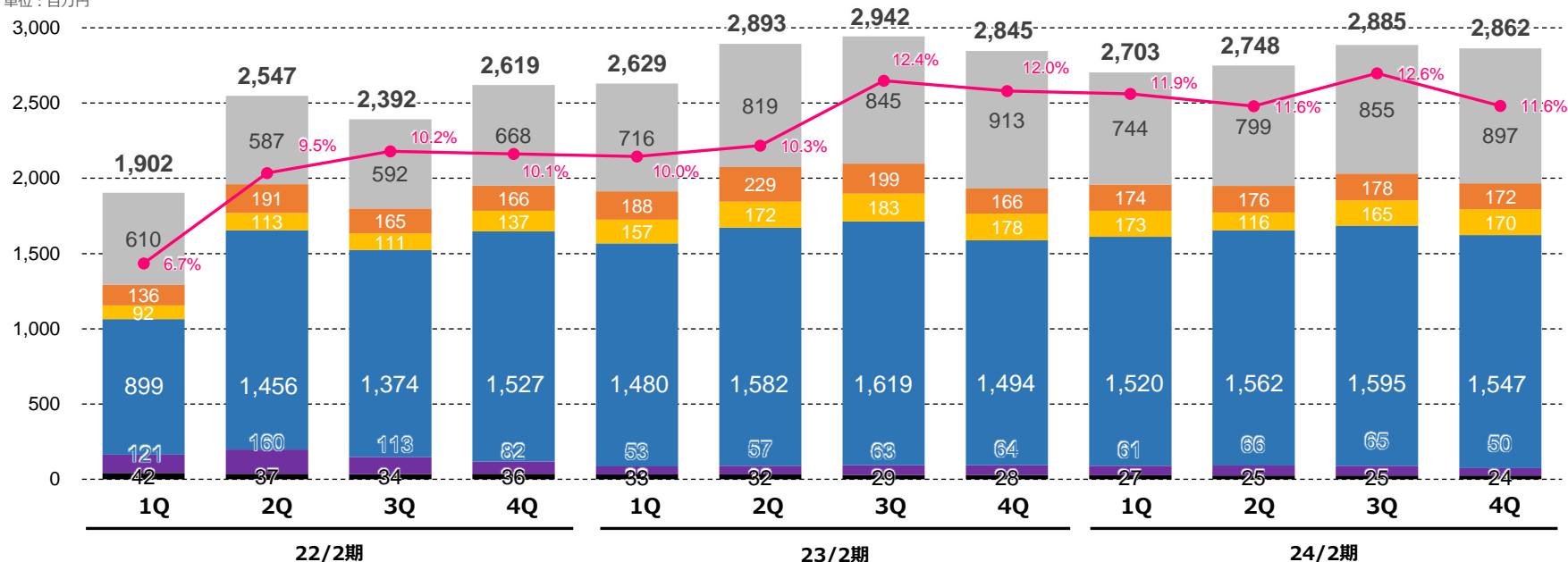
※2 LINEマンガ向け売上高の大半を占める、大手出版社向けのバックエンド業務の移管

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、23/2期3Qに原価・販管費率は上昇
- 24/2期3Q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。24/2期4Qについては租税公課等が増加

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



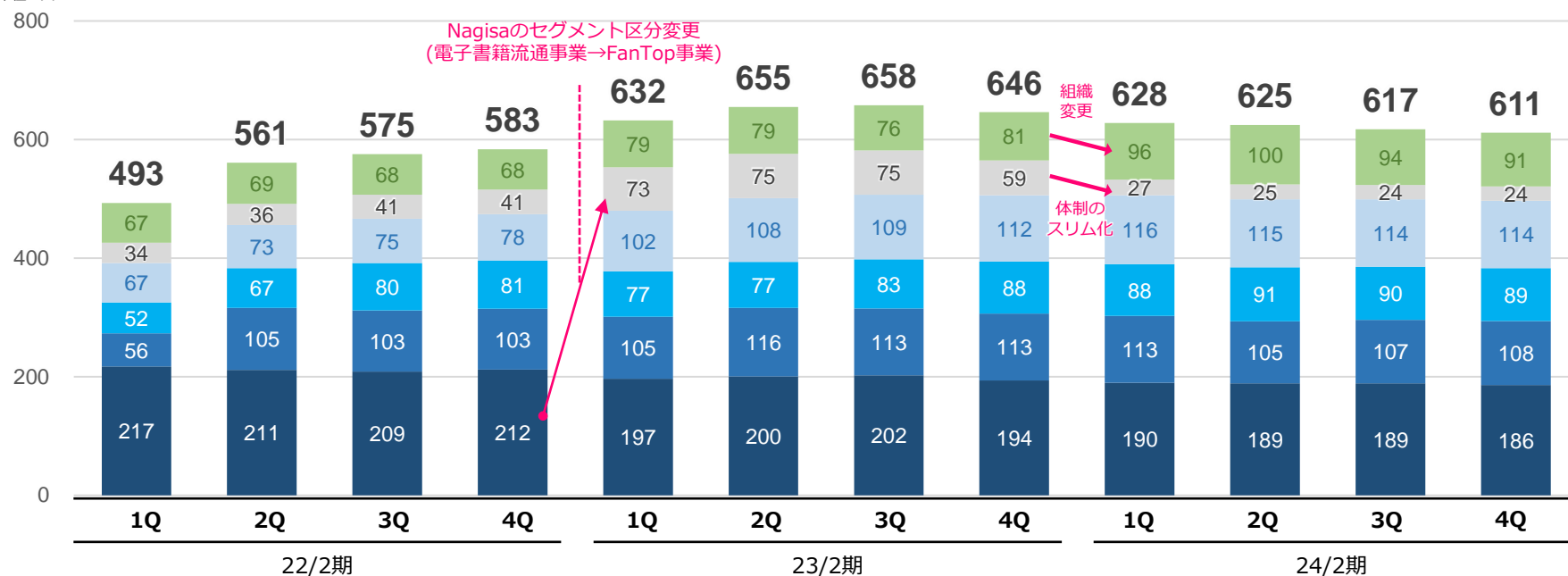
※ その他には、業務委託費や地代家賃、租税公課等が含まれる

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22/2期から2023/2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^{※2}
■ コーポレート

単位：人



※1 従業員数は各四半期期間内の月別の平均値を記載

※2 FanTop事業には、22/2期、23/2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

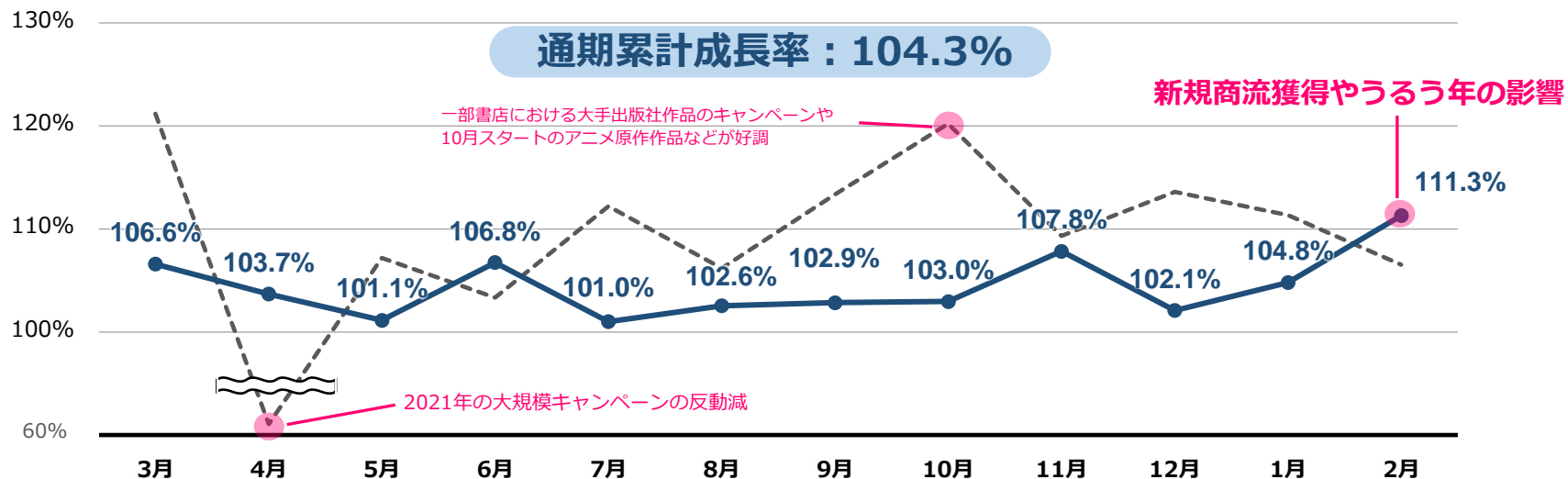
電子書籍流通事業

売上高前年比率

- 出版社・電子書店のマーケティング施策変更の影響を受け、電子書籍流通事業の通期の累計売上高は前期比104.3%と期初の想定より低調に推移
- 2月については、新規商流の獲得やうるう年の影響もあり、前年比111.3%の成長率に

電子書籍取次事業売上高前年比推移※

— 2023年前年比 - - - 2022年前年比



※ 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

月次成長率の開示取り止めについて

- 集計方法上の課題から実績値との乖離がみられ、ステークホルダーの皆様の判断をミスリードしてしまう可能性があることや、新規商流獲得など個別影響が大きく、当初目的である市場動向の参考情報提供とは趣旨が異なることから、開示の取り止めを決断
- 四半期ごとの決算説明会資料における電子書籍取次事業の売上高対前年比率は今後も継続して開示予定

開示当初の目的

2023年4月

対投資家

当社業績の参考データ

- ✓ 弊社月次業績の参考情報として、近似値である流通総額の速報値を開示

対出版
業界

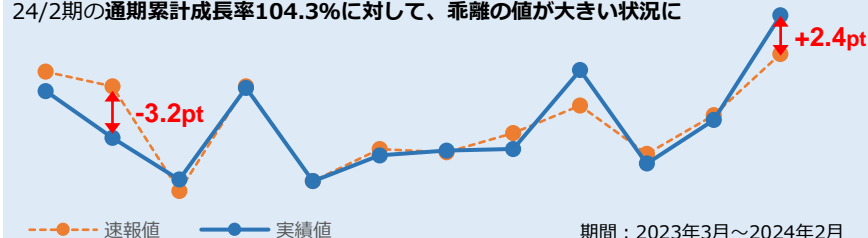
電子書籍市場の参考データ

- ✓ 電子書籍市場におけるジャンル別月次動向の提供

現在の状況

速報値と実績値の推移

トレンドは一致するも、最大-3.2ptから+2.4ptの乖離
24/2期の通期累計成長率104.3%に対して、乖離の値が大きい状況に



- ✓ 2024年2月の新規商流の獲得など、当社個別の要因が大きく影響し、市場動向を示すデータではなくなりました

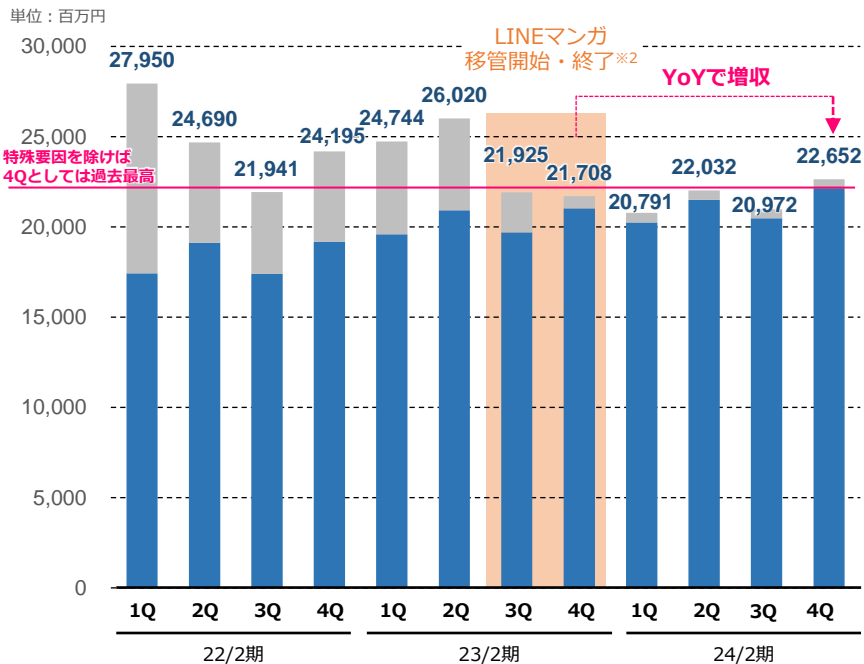
➡ 月次速報は取り止めるが、四半期ごとの決算発表における売上動向は今後も説明を行う

売上高／営業利益推移

- 4Qの売上高はYoYで増加した上、特殊要因を除いた実力値としての売上高についても過去最高を達成
- QoQで販管費について大きな変動はないものの、売上総利益率の悪化により、営業利益率はQoQでほぼ同水準に

売上高

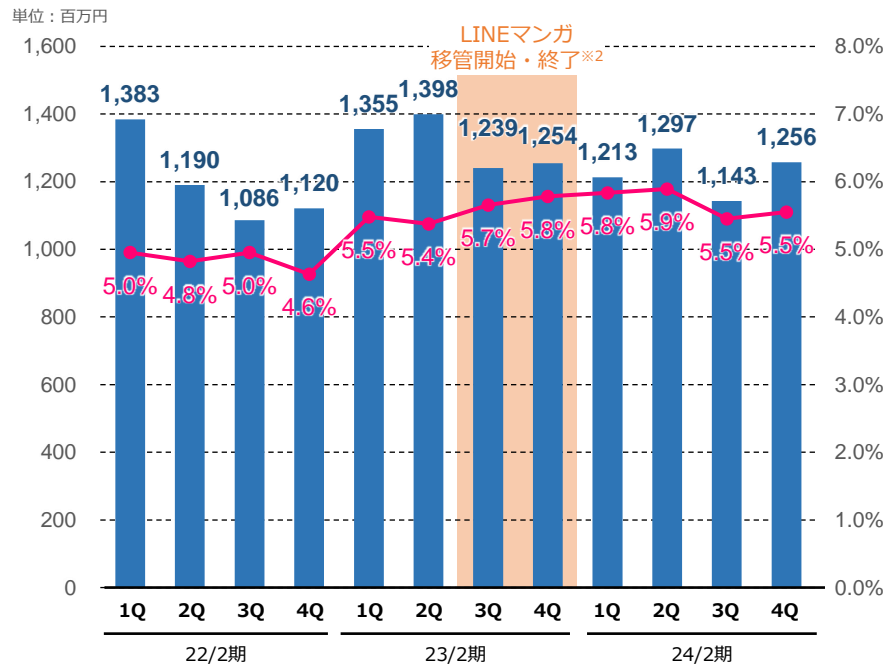
■ 売上高 ■ 特殊要因※1



※1 LINEマンガ向けの売上高や、22/2期における一部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

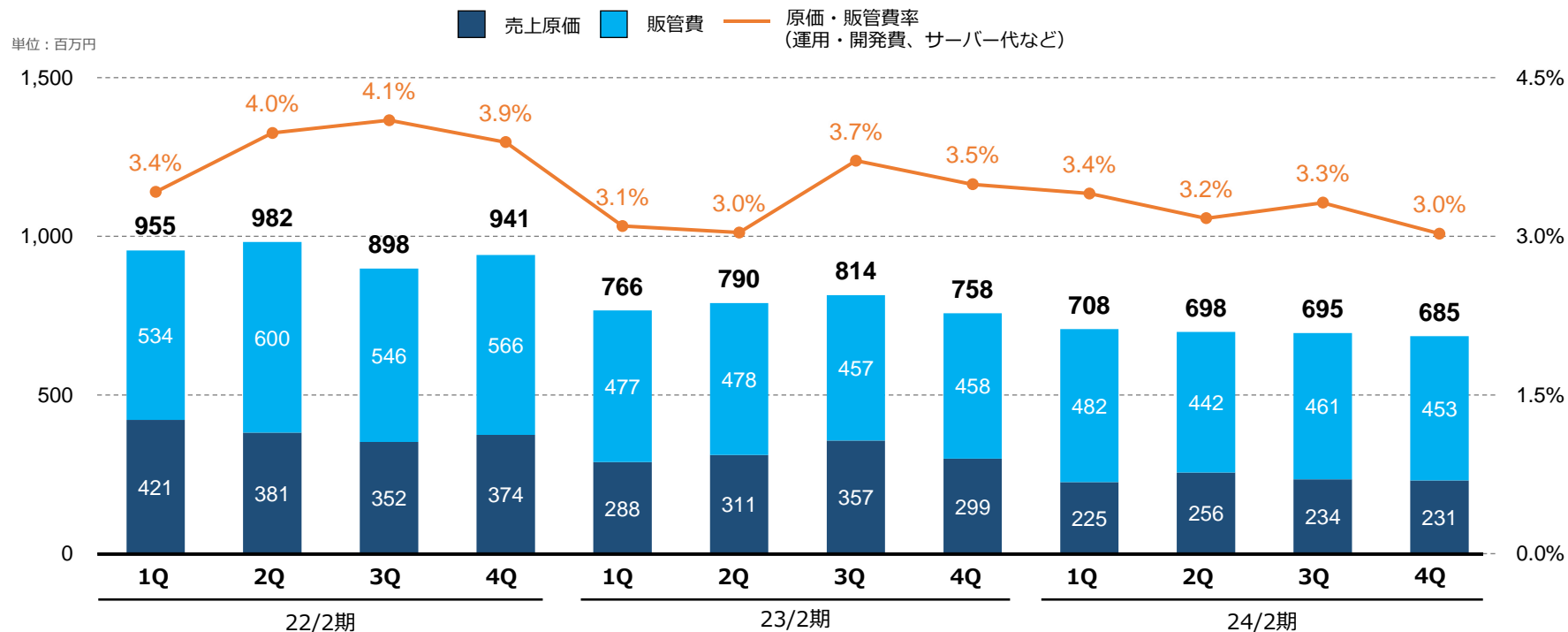
営業利益・営業利益率

■ 営業利益 ■ 営業利益率



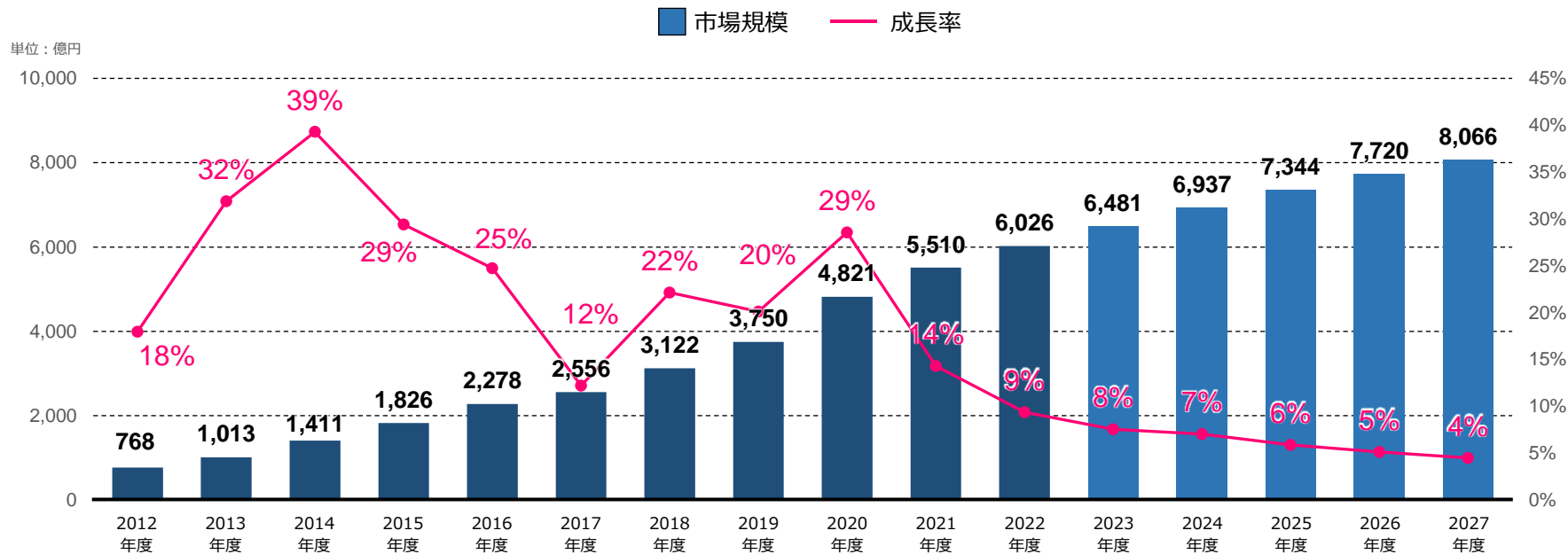
コスト構造（著作権料等を除く原価・販管費）

- 著作権料等を除く原価・販管費率は、LINEマンガ移管の開始により売上高が減少した23/2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
- 4Qにおいては、売上高が増加しているものの販管費は減少したため、販管費率が減少



(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、以降の市場成長率予測は一桁台へ
- 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」

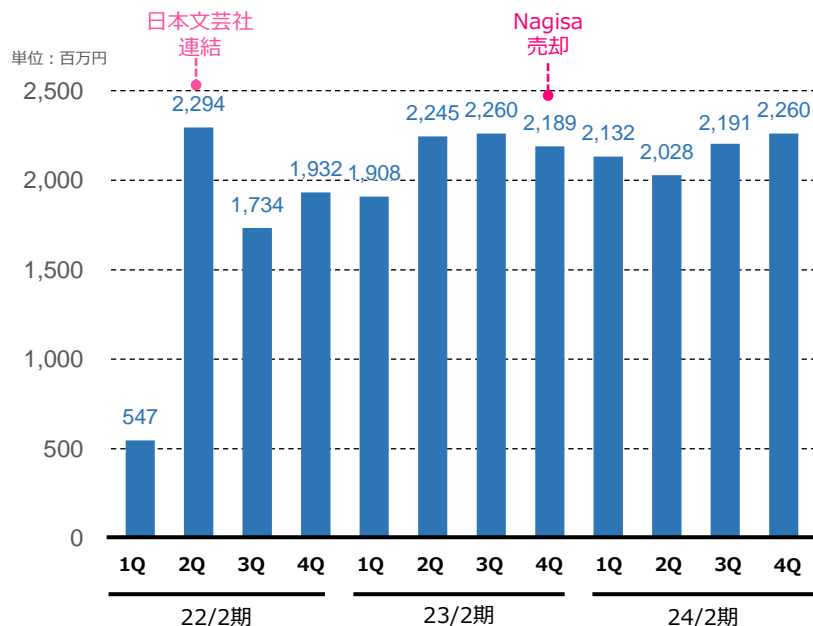
2. 業績推移

戦略投資事業

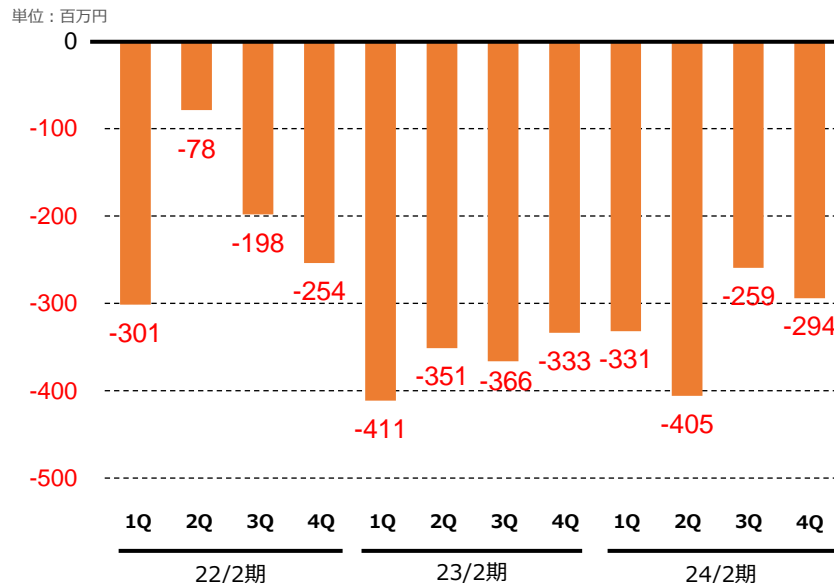
売上高・営業利益推移

- 4Qの売上高は、インプリント事業の苦戦による売上減の影響を受けながらも、SaaS型のビジネスモデルである国際事業やIP・ソリューション事業のフライヤーの売上増加により、YoYで増収
- 営業利益は、3Qにおいて電子図書館事業での一過性の利益改善があったことにより、QoQで悪化したものの、FanTop事業での投資適正化、フライヤーの利益改善があり、YoYでは改善

売上高

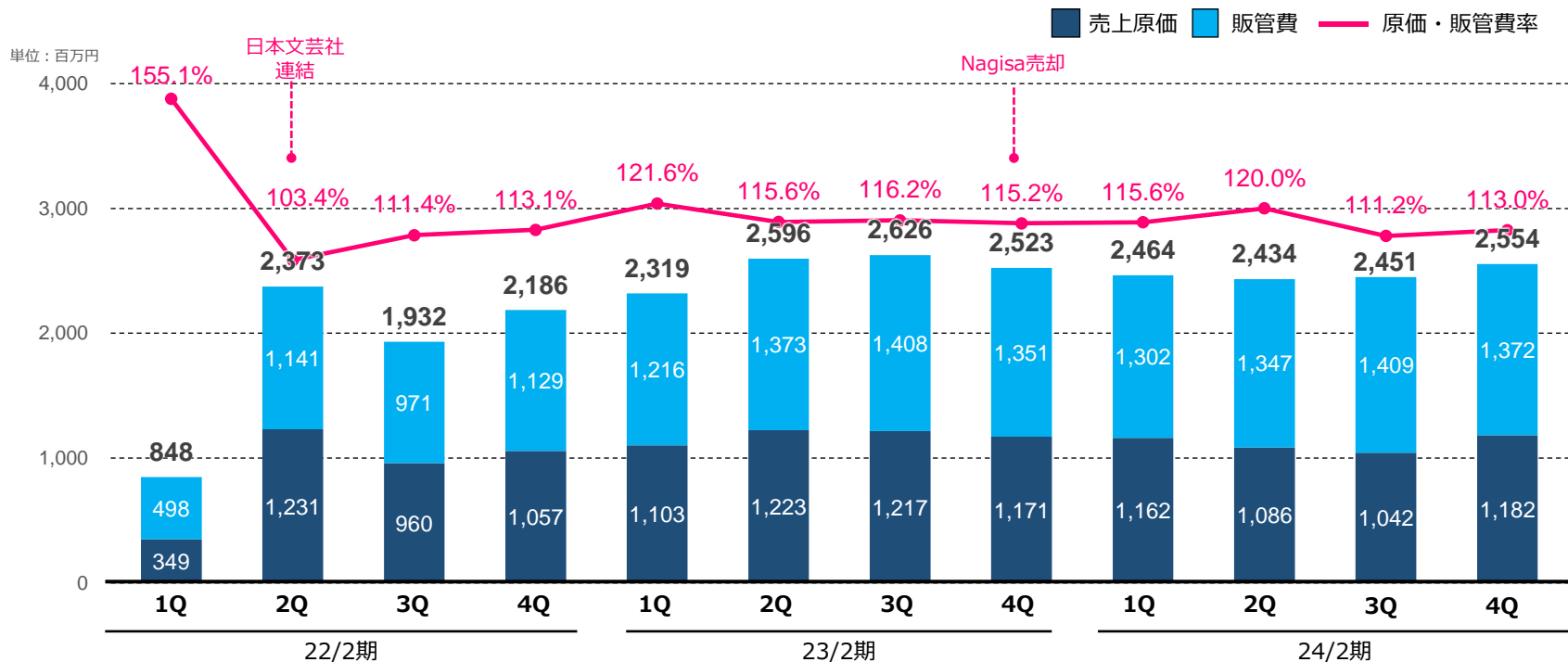


営業利益



コスト構造

- 24/2期4Qの売上原価は、インプリント事業における売上増や国際事業における海外出版社の電子書籍取次の売上増に伴い、増加

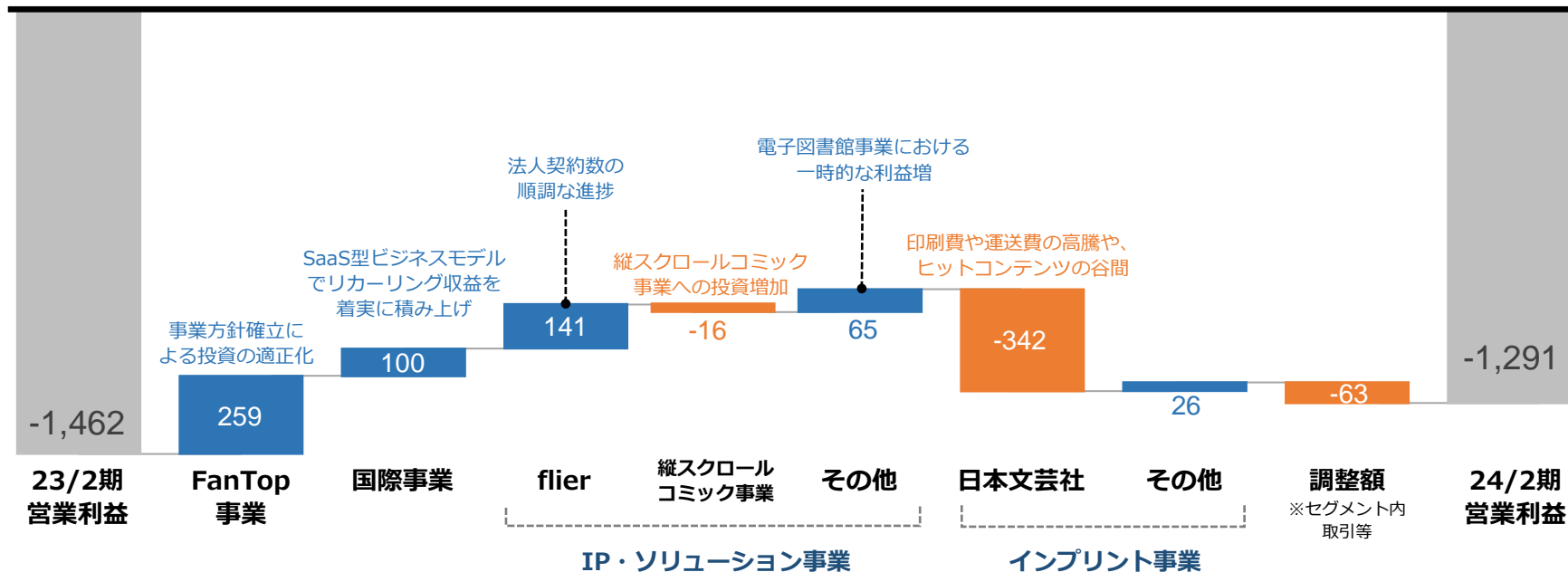


営業利益 前年比較

- FanTop事業の投資適正化、SaaS型のビジネスモデルである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1.7億円の改善に留まった

■ 増加 ■ 減少 ■ 合計

単位：百万円



通期実績 (P/L)

単位：百万円	23/2期								24/2期							
	1Q		2Q		3Q		4Q		1Q		2Q		3Q		4Q	
売上高 ※1	26,269		27,956		23,814		23,627		22,632		23,764		22,917		24,721	
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%	22,652	91.6%
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%	2,260	9.1%
売上原価、販売管理費	25,650 97.6%		27,240 97.4%		23,314 97.9%		23,069 97.6%		22,147 97.9%		23,256 97.9%		22,444 97.9%		24,122 97.6%	
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%	21,259	86.0%
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%	24	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%	50	0.2%
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%	1,547	6.3%
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%	170	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%	172	0.7%
その他	716	2.7%	819	2.9%	845	3.5%	913	3.9%	744	3.3%	799	3.4%	983	4.3%	897	3.6%
EBITDA	964	3.7%	1,116	4.0%	882	3.7%	901	3.8%	832	3.7%	800	3.4%	816	3.6%	942	3.8%
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%	599	2.4%
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%	552	2.2%
税金等調整前当期純利益	518 ^{※3}	2.0%	586 ^{※3}	2.1%	-69 ^{※3}	-0.3%	494	2.1%	435	1.9%	494	2.1%	606 ^{※7}	2.6%	-1,097 ^{※8}	-4.4%
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%	-1,180	-4.8%

※1 電子書籍流通事業、戦略投資事業に属さない調整額は2023/2期1Q -383百万円、2Q -309百万円、3Q -371百万円、4Q -271百万円、2024/2期1Q -290百万円、2024/2期2Q -296百万円、2024/2期3Q -246百万円、2024/2期4Q -191百万円

※2 電子書籍流通事業にかかる金額は2023/2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、2024/2期1Q 18,870百万円、2Q 20,035百万円、3Q 19,133百万円、4Q 20,710百万円

※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。2023/2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

※8 MyAnimeListの第三者割当増資による持分変動利益を110百万円計上。縦スクロールコミック事業に関する減損損失や投資有価証券評価損を465百万円、Supadü Limitedに係るのれんの減損438百万円他、計1,769百万円を特別損失として計上

通期実績 (B/S)

単位：百万円	24/2期3Q	24/2期4Q	増減	主たる変動要因、他
流動資産	34,557	36,396	1,839	
現金及び預金	10,785	11,004	219	
受取手形、売掛金及び契約資産	21,760	23,294	1,534	前四半期からの売上の減少と連動
固定資産	16,925	15,215	-1,710	
有形固定資産	626	672	46	
ソフトウェア	994	664	-330	減損実施による減少
のれん	6,504	5,765	-739	減損実施による減少
投資有価証券	6,435	5,870	-565	評価損計上による減少
資産合計	51,483	51,612	129	
流動負債	29,539	31,386	1,847	
支払手形及び買掛金	24,648	26,165	1,517	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	2,211	2,217	6	
固定負債合計	4,378	4,017	-361	
長期借入金	3,461	3,128	-333	
負債合計	33,918	35,403	1,485	
株主資本合計	16,443	15,262	-1,181	特別損失計上による減少
資本金	5,959	5,959	0	
資本剰余金	5,737	5,737	0	
利益剰余金	4,795	3,614	-1,181	特別損失計上による減少
自己株式	-48	-48	0	
その他包括利益累計額合計	1,091	920	-171	
新株予約権	-	-	0	
非支配株主持分	29	25	-4	
純資産の合計	17,564	16,208	-1,356	
負債・純資産合計	51,483	51,612	129	

3. 2025年2月期の方針



3. 2025年2月期の方針

成長戦略

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

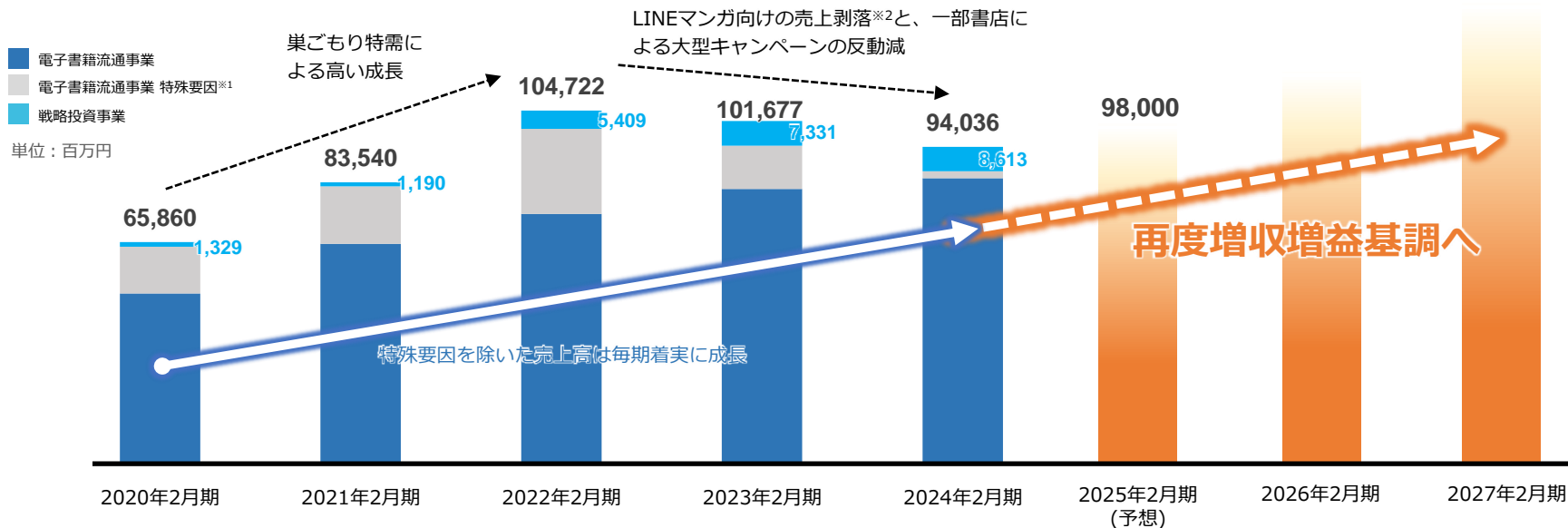
日本国著作権法第一章 総則 第一条

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。



2025年2月期以降の業績見通し

- LINEマンガ移管による売上減の影響を受けていた2024年2月期をボトムに、**3期ぶりに増収増益**となる見込み
- 電子書籍流通事業のシェア拡大、戦略投資事業の各事業進捗による損益の改善、および事業ポートフォリオ見直しによる抜本的な改善に着手
- 利益については、ROE10%以上の水準を早期に再達成することを目指す



※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キャンペーンの影響等の合計額

※2 ヤフーとLINEの統合に伴い、2022年2月期における主要取引先であったLINEマンガの電子書籍の取次を弊社経由からヤフー子会社の電子書店であるイーブック経由に変更。

2023年2月期には前期比で約60億円、2024年2月期には前期比で約110億円の減収影響が発生。詳細は2022年4月14日付け公表の「主要取引先との取引状況と今期業績予想に関するお知らせ」をご覧ください。

(<https://ssl4.eir-parts.net/doc/3678/tdnet/2106754/00.pdf>)

3. 2025年2月期の方針

成長戦略

〔電子書籍流通事業〕

電子書籍市場の拡大とともに、電子書籍の配信にかかる運用はますます煩雑化 電子書籍取次への回帰の傾向が強くなっている

配信コストは年々増加傾向



出版社

直接取引



電子書店

取次回帰
の傾向

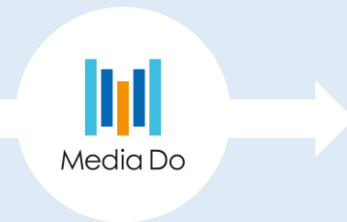
直接取引における運用負荷の増加

- ✓ サービス形態の多様化
- ✓ キャンペーン管理件数・取扱コンテンツ数は6年間(2019/2~2024/2)で、どちらも**3倍超に増加**

メディアドゥ取次による 流通カロリーの低減



出版社



電子書店

当社取次によるメリット

- ✓ 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
- ✓ 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
- ✓ 配信システムの運営
電子書店にシステム及びビューアソリューションを提供
- ✓ 様々なキャンペーンを管理
出版社・電子書店と連携した割引・無料などの施策を管理

顧客密着型対応やシステム連携強化により、電子書籍取次の意義をより強固に
今後の新規商流の獲得につなげ、流通シェアを拡大する



顧客密着型対応

出版社・電子書店のオペレーション支援

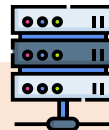
膨大なキャンペーン管理や煩雑な運用対応等の
各種要望を受け、業務支援のための
新システム等を開発



システム連携強化

当社エンジニアの参画によるシステム開発

出版社や電子書店のシステムとの連携を強化して
いくことで、メディアドゥ経由でのコンテンツ流通が
「早く」「正確」かつ「コストが下がる」状態にしていく



電子書籍取次の意義確立

出版社や電子書店が、コンテンツ制作やサービス強化、
プロモーションに注力できる環境を整備



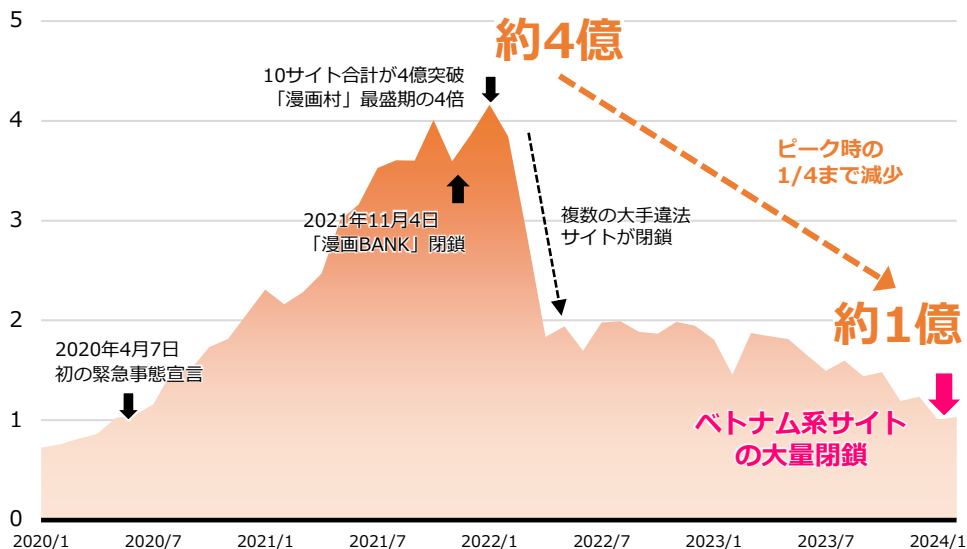
2024年2月には**新規商流**を獲得

今後も新規商流の獲得に注力し、流通シェアの拡大を目指す

海賊版サイト上位10サイトの合計アクセス数はピーク時の1/4にまで減少。政府や出版各社等、関係各所と連携しながら、引き続き対策を強化

日本人向け出版物海賊版上位10サイトのアクセス数合計の月別変化※1

(単位：億)



※1 サイトは月ごとに入れ替わりあり(最新24年2月集計は、上位10サイトのうち出版物以外の侵害物が2サイト含まれる)
 ※2 確定作業前の推定
 出所：一般社団法人ABJ調べ 引用元：<https://www.abj.or.jp/data>

一般社団法人

ABJを中心とした直近の海賊版サイト対策



ABJとは、読者が正規版サービスを正しく認識し、適切な権利保護がなされるための幅広い取り組みを行う民間団体
 メディアドゥは団体設立時より、代表理事を務める当社副社長の新名を筆頭に、正会員社として様々な活動に参画

- ・ 正規版電子書籍を配信している事業者への正規版マーク付与
- ・ 電子出版物の違法配信に関する情報の収集及び提供
- ・ 電子出版物の違法配信の防止に関する啓発及び教育 他

2023年の
重点施策

1. **STOP! 海賊版キャンペーン**「ありがとう、君の漫画愛。」
 →人気漫画作品とアーティストのVaundyがコラボ。正規版を読んでいる読者への感謝の気持ちを歌で表現。過去に例をみない拡散が実現
2. **Googleと連携**した、海賊版サイトを検索結果から迅速に排除する枠組の稼働

✓ 2024年1月中旬にベトナム系※2のサイト20サイト強が同時閉鎖
 上位サイトが同時期に大量閉鎖する事態は初

✓ 2023年の1年間で合計アクセスは減少傾向→約43%減
 2023年1月の上位10サイトの月間アクセス数合計＝約1.8億
 2024年2月の上位10サイトの月間アクセス数合計＝約1億

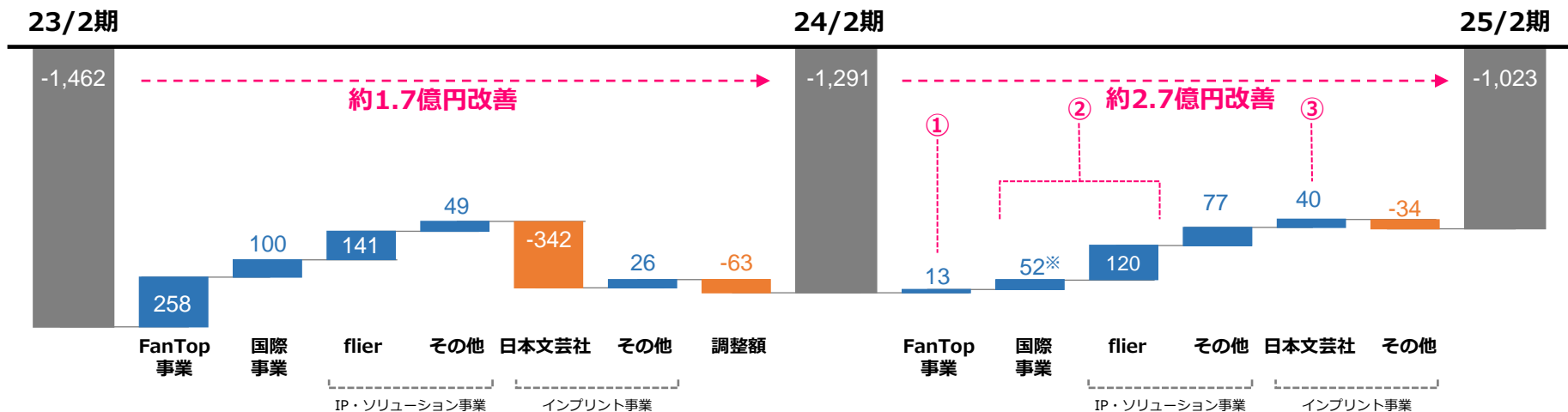
3. 2025年2月期の方針

成長戦略

〔戦略投資事業〕

各事業の投資フェーズは終了 2024年2月期に続き、戦略投資事業の赤字幅縮小を目指す

営業利益比較 増加 減少 合計 (単位: 百万円)



- ① FanTop事業は、引き続き投資適正化を図りながら、会員数の拡大施策に注力
- ② 国際事業やflierはSaaS型の事業モデル。法人契約数が着実に増加しており、2025年2月期においても売上利益の改善に寄与。また、flierは通年で黒字化する見込み
- ③ 日本文芸社は、赤字幅縮小に向け役員体制の変更を含めた抜本的な改善に着手。日本文芸社の原作から生み出されるIPの価値最大化を目指す

※24/2期にSupadū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

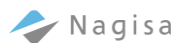
事業ポートフォリオ見直しの基準を、ROIC7%からROIC8%へ 運営を厳格化し、経営リソース配分の適正化を推進

ROIC基準
8%

※買収3年目以降、ROIC基準を下回ることが見込まれる場合に、
対象会社のピボット、経営者交代、売却・撤退等を実施

2023年2月期

- ✓ Nagisaについては売却
- ✓ マンガ新聞は清算を実行



2024年2月期

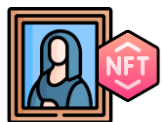
- ✓ Jコミックテラスについては売却
- ✓ 日本文芸社・エブリスタについては役員体制を変更
- ✓ 縦スクロールコミック事業についてはスタジオと協業したオリジナル作品の制作から撤退、流通に注力
- ✓ 投資有価証券の売却を実施



FanTopはメディアドゥが自社開発・運営するNFTマーケットプレイス。紙書籍にNFTデジタルコンテンツを付帯したNFTデジタル特典付き出版物の累計発行部数は240万冊超※

特徴①： 投機目的ではないデジタルコンテンツに特化し、印税分配を前提としたビジネスモデル

アートモデル



- ・1点もの
- ・投機目的中心

コンテンツモデル
(FanTop)

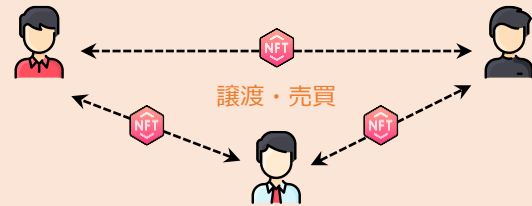


- ・複数
- ・投機目的になりづらい

特徴②： ユーザーは、紙書籍に付帯したQRコードから、NFTデジタルコンテンツ（デジタルアイテム・音声・映像・電子書籍等）を取得可能



特徴③： 取得したNFTデジタルコンテンツには保有権があり、収集・鑑賞のほか、FanTopプラットフォームを通してユーザー間での譲渡・売買が楽しめる



デジタル音声



広末涼子エッセイ
**ヒロスエの思考地図
しあわせのかたち**
本編エッセイから厳選した7篇を広末さんが朗読する特製NFT特典が付与
2022年4月発売／宝島社

デジタル映像



**GRADUATION
BISH**
東京ドーム公演前日のメンバーのラストインタビュー映像やリハーサルのオフショット映像をNFT化
2023年6月発売／水鈴社

電子書籍



ハヤカワ新書

世界初の「NFT電子書籍」付き新書。早川書房新レーベル「ハヤカワ新書」で実現
2023年6月発売／早川書房

デジタルアイテム



mini 12月号
2023年11月発売
宝島社

累計発行部数の増加が流通コンテンツ数・会員数の増加に寄与するため、今後は発行部数の多い雑誌へのアプローチに注力

エアドロップ機能を使った新たな提案によって、FanTopの導入ハードルの低減と利用可能シーンの拡大を実現

現在

機能拡充

NFTデジタル特典付き出版物

- ✓ それぞれにユニークなQRコードを発行・印刷、パウチ加工



課題

- ユニークQRコードの梱包等のコストがかかるため、付与対象商品の値上げ前提
- 紙書籍への活用/出版業界を中心としたサービス提供

エアドロップ機能

- ✓ 共通QRコードやURLを商品に印刷
- ✓ ネットで配布することも可能に



メリット

- QRコード印刷に追加コストがかからないため、販促としてのプロモーション利用が可能に
- あらゆる商品や企画(TV番組やイベント等)にサービス提供可能

NFTをプロモーション施策として活用することが容易に

出版業界だけでなく、全業界への営業アプローチが可能に

不特定多数のユーザーにNFTコンテンツを配布 することができるエアドロップ機能を活用し、 各種プロモーション施策を実施

エアドロップ機能の利用フロー

- Step 1 SNSや店頭などで共通QRやURLを掲示
- Step 2 NFT配布ページへアクセス
- Step 3 NFTを取得(数量限定・先着順)
- Step 4 FanTopでNFTを楽しむ



※総配布数や1人あたりの取得数を制限することが可能

エアドロップ機能を活用したプロモーション事例



東京都書店商業組合様

事例① イベント TVアニメ
イベント連動型謎解きの
クリア景品としてNFTを配布

七つの大罪 黙示録の四騎士 ×
本屋巡りLINE謎解きゲーム

都内の対象書店180店舗から3店舗を巡り、謎を解き進めてクリアすると「七つの大罪 黙示録の四騎士」のオリジナルNFTアイテムを入手可能

2023年10月27日～2024年2月12日

©鈴木央・講談社／「七つの大罪 黙示録の四騎士」製作委員会



BS日テレ様

事例② TV番組
番組放送前のプロモーション
としてNFTを配布

アンジェイ・ワイダの愛した「立体浮世絵」～人形作家 大野初子の世界～

期間中、一日一回受け取ることが可能な立体浮世絵のNFTデジタルアクリルスタンド(全3種)を、FanTop上でランダムで配布

2024年3月20日～2025年3月20日

出版業界のみならず、全ての業界においてNFTデジタルコンテンツを流通
FanTop上での流通コンテンツ数の増加を目指す

メディアドゥグループにおける原作創出機能 有力な原作を輩出し、マルチメディア化することで、コンテンツ市場の拡大に貢献



マルチメディア化の例（一部）



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」
(ディズニープラス)



ドラマ化

警部補ダイマジン



2023年7月、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



2023年10月「今日からヒットマン」がテレビ朝日系にてドラマ化



コミカライズ・映画化

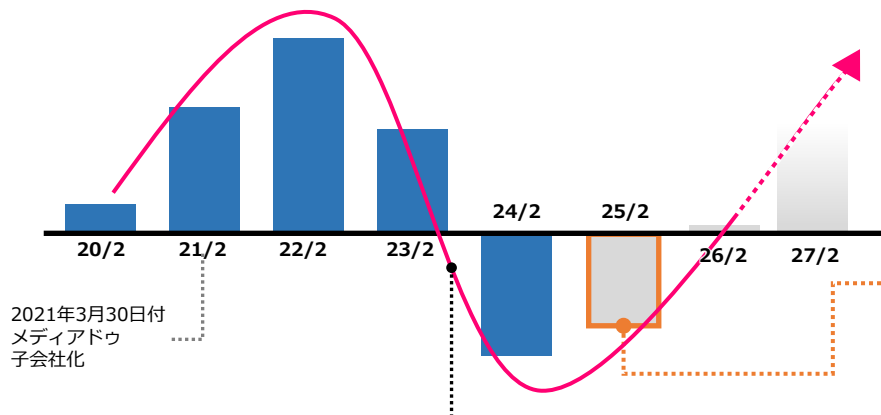
カラダ探し



©ウェルザード・村瀬克俊／集英社
©「カラダ探し」製作委員会

日本文芸社は、外部環境の変化への対応が遅れたため、24/2期は赤字に 新たな経営体制のもとで、抜本的な改革に着手することで利益の改善を図る

営業利益推移（イメージ図）



外部要因

- ・ コロナ禍からの正常化に伴いコンテンツ市場への追い風が弱まった
- ・ 印刷費や運送費の高騰によるコスト増

内部要因

- ・ 過去の成功体験から、特に実用書において取り扱うジャンルを絞り込んだ結果、縮小均衡に陥っている
- ・ 書店減少など出版市場全体の変化に対する対応ができず、デジタル化の対応にも遅れ

25/2期の取組み

① 役員体制の変更

出版社やコンテンツ企業で電子書籍部門の立ち上げや、社内改革を行ってきた経験のある人材を経営層に招聘することで、組織体制含む抜本的な改革に着手

② コストの見直し・適正化

印刷や運送に係るコストの見直しや原稿料の適正化

③ 制作体制の見直し

営業-編集-PRの連携強化

④ 営業体制の強化

今後10名前後の営業人員の増強

⑤ デジタル事業への注力

書店との連携強化に加えて、市場から求められるコンテンツの制作力を強化し、デジタルを含めた適切なチャネルでの販売戦略を立案することで利益を改善していく

人気作品の創出に注力し、エブリスタブランドを確固たるものにする事で、作家や読者から選ばれる小説投稿サイトへ

ヒット作品の創出と小説投稿サイトの魅力向上のサイクルを回すことでエブリスタブランドを確立

小説投稿サイト **エブリスタ** 累計投稿作品数：197万超 総作家数：9万人超 年間ユーザー数：820万人超

原作者へのサポート体制構築により、女性向けタイトル中心にヒット作品を多数輩出

- ✓ 1タイトルにつき、1名の担当者
- ✓ 複数社の取引先に対し、商業化の提案

作家・読者・出版社に選ばれる小説投稿サイトへ

- ✓ 1年間で、自然検索流入数が約20%増加
- ✓ 「講談社 女性コミック9誌合同マンガ原作賞」「集英社 少女・女性向けコミック全レーベル合同マンガ原作賞」といった大手出版社協賛のコンテスト開催

コミック化



「めっちゃコミック」
総合ランキング
第1位
※2024年1月31日、デ
ィリー総合ランキング
『大正身代わり婚〜金平
糖は甘くほどけて〜』



「コミックシーモア」
少女漫画ランキング
第1位
※2023年5月24日、ディ
リー少女マンガランキン
グ
『精霊魔法が使えない無能
だと婚約破棄されたので、
義妹の奴隷になるより追放
を選びました』

コミック化+ドラマ化



NTV 金曜ドラマ
DEEP枠にて、
2023年7月にド
ラマ化
『癒やしのお隣さん
には秘密がある』



MBS 木曜ドラ
マドラマ特区枠
にて
2023年8月にド
ラマ化
『結婚予定日』



TVO 水曜ドラ
マ「DRAMA
ADDICT」にて、
2023年10月にド
ラマ化
『インターホンが
鳴るとき』

➡ さらに2タイトル、地上波でのドラマ化が進行中

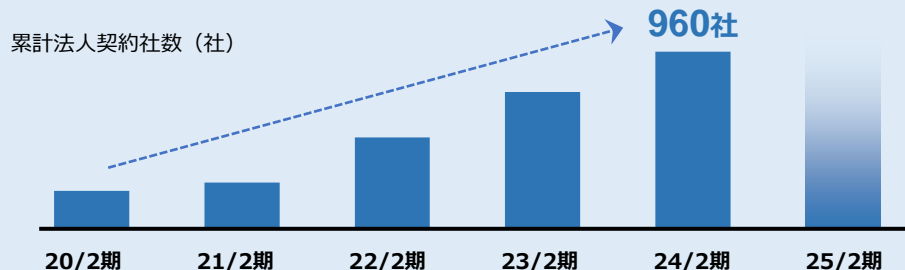
出版社やユーザーに対して電子書籍に関するあらゆるサービスを展開することで、出版市場の拡大を図り、相乗的な収益機会の獲得を目指す

ユーザーの読書機会を広げる



- ✓ **SaaS型のビジネスモデル**
- ✓ 書籍を発売元出版社の監修のもと、約4,000字程度の記事に要約し、本の内容を10分程度で詳しく把握することを可能にしたサービス
- ✓ 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

2020年2月期からの再投資フェーズを経て、2025年2月期は再度通期黒字化見込み



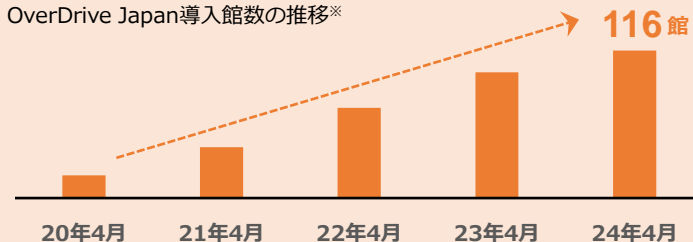
図書館・書籍へのアクセシビリティ向上



電子図書館事業

- ✓ 国内外の電子書籍を図書館利用者がWeb上で検索・貸出・閲覧・返却できるサービス
- ✓ **世界No.1規模プラットフォーム**。和書10万タイトル以上、外国書400万タイトル以上を配信
- ✓ 2024/2期 3Qにおいては、マイナンバーカード利用促進に係る政府の補助金等もあり、導入が拡大

OverDrive Japan導入館数の推移※



※ 自治体・学校・企業の導入累計数の推移

米国4大出版社を含む欧米の出版社に対して、DXサービスをSaaS型のビジネスモデルで提供。2024年2月期に引き続き、2025年2月期も増収増益を見込む

出版社のDX支援

書籍のWebマーケティングツール



- ✓ 作品のゲラ（原稿）をデジタルデータで提供。レビュー投稿ができるほか、本のプロモーションや選書にも活用可能な書店員・司書・読者向けサービス
- ✓ 年間解約率は3%



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
- ✓ 年間解約率は0%



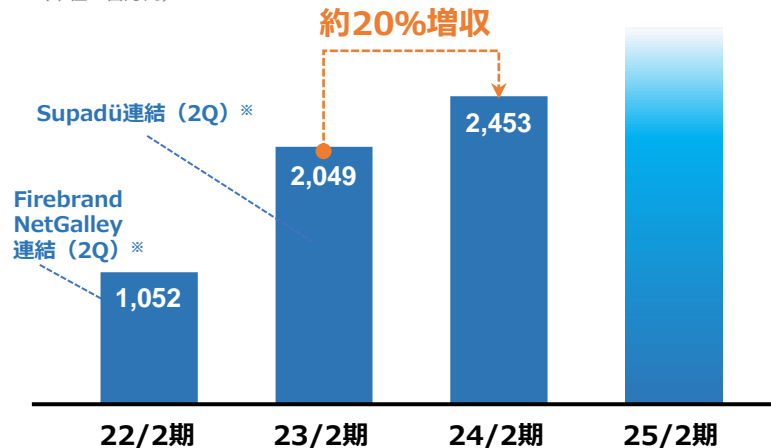
出版社の自社ECシステム構築ツール

- ✓ 書誌情報と連携した自社書籍（紙と電子）の直売が可能なwebサイトを容易かつ安価で構築できるメタデータ管理プラットフォーム「Supafolio」を提供
- ✓ 年間解約率は3%未満

- ✓ 2024年2月期は法人契約数の積み上がりにより増収増益
- ✓ 2025年2月期についても増収増益を見込む

売上高推移

(単位：百万円)



※2Qからの連結のため、売上反映は各年9か月分

※為替換算レート：22/2期 110.4円/ドル、23/2期 132.1円/ドル、24/2期 141.2円/ドル

MyAnimeListにて4億円の増資を実施。海外に向けより多くのマンガ作品を発信する手法を確立し、世界での電子書籍流通の拡大を目指す

MyAnimeList

世界最大級の日本アニメ・マンガの コミュニティ&データベース

主に北米Z世代を中心とした海外ファンにとって重要な情報入手経路
ユーザー投稿によるアニメ・マンガに関する情報や口コミ、ランキング
その他、ユーザーのアニメ視聴・マンガ購読のリスト管理機能も提供

※2023年12月時点のデータ

会員登録者数 **1,800万人** 海外利用率 **99%** アプリDL数 **420万DL** 視聴・読書
ビッグデータ **12億件**



マンガのグローバル 販売を加速させる 手法の確立

1. **ユーザーデータ活用**：翻訳する作品や今売るべき作品のリストアップ
2. **販売プロモーション**：MAL各種ページからの送客や運用型広告等請負
3. **海賊版対策の実施**：各種リサーチを元にした啓蒙や撲滅活動の推進
4. **海外マンガ賞の運営**：今読むべき新作マンガを選定し広く告知
5. **海外向け書店の支援**：ドコモとの業務提携事業※や各社サービスのマーケティング

↑
連携

メディアドゥ（国際取次/翻訳）

2024年2月、2社より 4億円の資金調達を実施

(株) コアミックス Animoca Brands (株)

2000年6月創業の出版社。『終末のフルキューレ』『アンサンブル シンデレラ 病院薬剤師 葵みどり』『ワカコ酒』など多くのヒット作を抱える

「web3」企業 Animoca Brandsの戦略的子会社。日本の知財やコンテンツ (IP) ホルダーの「web3」に関する世界展開を支援する目的で2021年10月に設立

①コアミックス作品を
海外に向け積極展開
月刊コミックゼノンのファンをより増加させる

②アノモカ社とWeb3技術を使
ったToken活用の検討
日本IPの海外展開を促進

※詳細は、当社リリース「メディアドゥ、ドコモ、アカツキグループ、MyAnimeListによる海外向け電子コミック配信サービス提供に向けた業務提携契約の締結について」 (<https://mediado.jp/corporate/6433/>) をご参照ください

3. 2025年2月期の方針

通期業績予想

25/2期 連結業績予想①

- LINEマンガ移管による売上減の影響を受けていた2024年2月期をボトムに、3期ぶりに増収増益となる見込み
- 電子書籍流通事業のシェア拡大、戦略投資事業の各事業進捗による損益の改善、および事業ポートフォリオ見直しにより、売上・利益の改善を見込む

	24/2期 実績	25/2期 予想	前期との差異
売上高	940億円	980億円	+4.2% (+40億円)
営業利益	20.6億円	23.0億円	+11.3% (+2.4億円)
経常利益	19.9億円	22.3億円	+12.0% (+2.4億円)
当期純利益	-3.1億円	13.3億円	N/A (+16.4億円)
EBITDA	33.9億円	35.6億円	+4.9% (+1.7億円)
ROE	—	8.0%	—

25/2期 連結業績予想② セグメント別業績予想

売上高

	24/2期(実績)	25/2期(予想)	差異	増減率
電子書籍流通事業	864億円	900億円	+36億円	+4.1%
戦略投資事業	86億円	90億円	+4億円	+4.8%
調整額	-10億円	-10億円	0億円	-
合計	940億円	980億円	+40億円	+4.2%

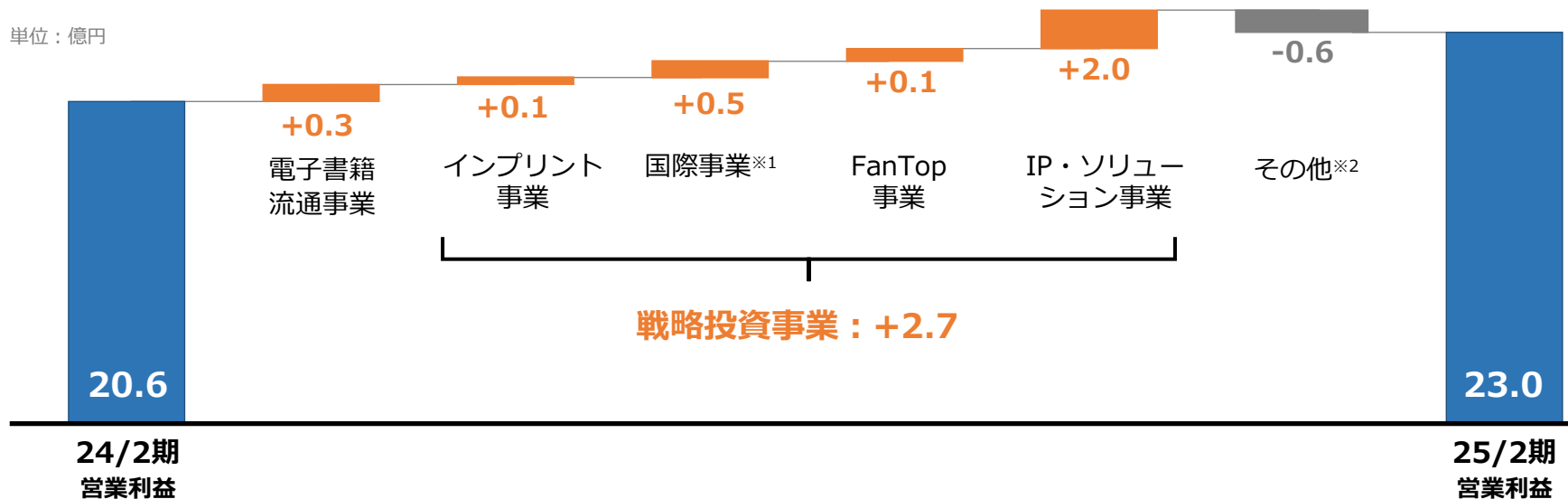
営業利益

	24/2期(実績)	25/2期(予想)	差異	増減率
電子書籍流通事業	49.1億円	49.4億円	+0.3億円	+0.7%
戦略投資事業	-12.9億円	-10.2億円	+2.7億円	-
調整額	-15.5億円	-16.1億円	-0.6億円	-
合計	20.6億円	23.0億円	+2.4億円	+11.8%

25/2期 連結業績予想③ 業績のポイント

- 25/2期より増収増益基調へ回帰
- 電子書籍流通事業は流通シェアの拡大による増益を見込む
- 戦略投資事業はIP・ソリューション事業を中心として、各事業の損益が改善

単位：億円



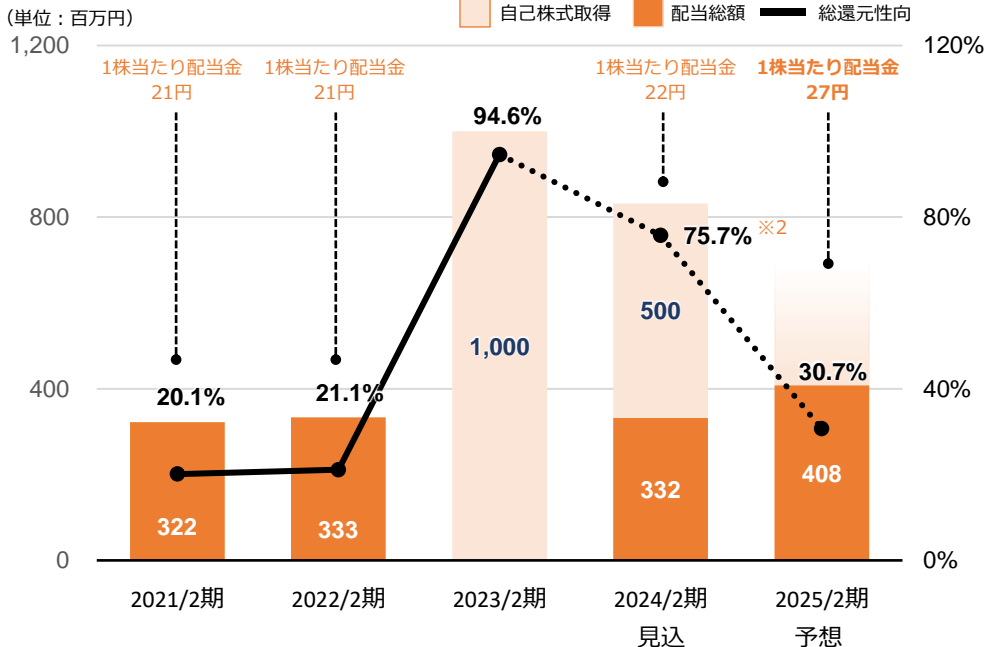
※1 24/2期にSupadüののれんの減損を実施したことによるのれん償却費の減少の影響を含む

※2 その他本社費用、(株)がんばろう徳島の費用

25/2期 株主還元

- 前期より5円増配となる**1株当たり27円00銭(総額408百万円)**を予定
- 総還元性向^{※1}は**30.7%**となる見込み
- また、今後の利益状況によってはさらなる増配を検討するほか、自己株取得についても機動的に実施を判断

総還元性向の推移



株主還元方針

総還元性向：30%以上

**配当予想：前期より5円増配となる
1株当たり配当金27円00銭（総額408百万円）**

- ・ 引き続き安定的な還元を実施予定
- ・ 配当のみで総還元性向30%を超える水準
- ・ 業績については、24/2期をボトムとして25/2期以降回復する見込み

自己株式の取得

- ・ 株価動向に応じて機動的に実施を判断

※1 総還元性向 = (配当金支払総額 + 自己株式取得総額) / 親会社株主に帰属する当期純利益
 ※2 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

中期経営計画の数値見直し

- 外部・内部環境ともに大きく変化しているため、中期経営計画の数値を見直し予定
- 現在の外部環境および事業進捗に沿った計画値を**今後改めて開示予定**

	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

代表取締役2名体制へ

- 中長期的かつ統合的な経営戦略の策定ならびに実行、迅速な意思決定とガバナンスの強化を実現
- 両者の役割と責任範囲を明確化し、連携しながら企業価値向上を目指す



代表取締役社長 CEO

藤田 恭嗣 Yasushi Fujita

当社の理念・アイデンティティを形成するとともに、約30年に及ぶ経営経験と高い見識を生かし、業界とのさらなるパートナーシップ構築、事業開発、グループ全体の統合的な経営戦略の立案を担い中長期的な企業価値向上にコミット



代表取締役副社長 CFO

菊田 明史 Hiroshi Kanda

IR・ファイナンス業務、人的資本戦略、サステナビリティ活動の推進事業やグループ会社の経営管理等を管掌し、迅速な業務執行やリソースの最適配置を実現

略歴

2008年4月 UBS証券(株) 入社
2009年7月 フロンティア・マネジメント(株) 入社
2013年6月 (株)フライヤー 設立 取締役(現任)
2018年1月 当社 入社 経営企画室担当部長
2019年6月 当社 経営企画室 室長
2020年6月 当社 執行役員 CSO
2021年3月 (株)日本文芸社 取締役(現任)
2022年5月 当社 取締役 CSO兼CFO(現任)
2023年6月 Media Do International, Inc. 取締役(現任)

※ 取締役は2024年5月23日開催予定の定時株主総会にて選任予定

新経営体制

社内取締役（4名）



Yasushi Fujita

藤田 恭嗣

代表取締役社長 CEO
指名報酬諮問委員会
委員



Hiroshi Kanda

苅田 明史

代表取締役副社長 CFO
サステナビリティ推進委員会
委員長



Kayoko Hanamura

花村 佳代子

取締役 COO



新任

Koichi Sekiya

関谷 幸一

取締役

関谷氏 略歴

1989年9月 ㈱角川春樹事務所 入社
1993年3月 ㈱角川書店 入社
2005年3月 ㈱角川ブックサービス 代表取締役社長
2007年3月 ㈱角川グループパブリッシング 代表取締役社長
2009年6月 ㈱角川グループホールディングス 取締役
2013年4月 ㈱角川グループホールディングス 常務取締役
2015年4月 ㈱KADOKAWA 取締役 専務執行役員
2016年4月 ㈱角川アップリンク 代表取締役社長
2016年5月 ㈱ところざわサクラタウン 代表取締役社長
2019年6月 ㈱KADOKAWA 取締役
2020年6月 ㈱クールジャパントラベル 代表取締役社長
2022年6月 ㈱KADOKAWA KEY-PROCESS 代表取締役社長

女性取締役比率

42.9%

（7名中3名）

取締役の退任について

新名 新

退任後も引き続き当社顧問として、
業界団体における当社役割の推進な
らびに各事業への助言に携わる予定

溝口 敦

退任後は当社執行役員に就任、当社
持分法適用関連会社である
MyAnimeList CEOに注力

独立社外取締役（3名）



Ayako Kanamaru

金丸 絢子

社外取締役
指名報酬諮問委員会
委員長



Haruo Miyagi

宮城 治男

社外取締役
指名報酬諮問委員会
委員



Junko Mokuno

奈野 純子

社外取締役
指名報酬諮問委員会
委員

監査役（4名）

Kazuyoshi Ohwada

大和田 和恵

監査役（常勤）

Makoto Nakajima

中島 真琴

社外監査役（常勤）

Toshiaki Morifuji

森藤 利明

社外監査役

Tsuyoshi Shiina

椎名 毅

社外監査役

執行役員（7名）

Yuichiro Onuki

大貫 雄一郎

執行役員
電子書籍流通事業
担当

新任

Teruyoshi Ando

安藤 晃義

執行役員
IP・ソリューション
事業／国際事業担当

Atsushi Mizoguchi

溝口 敦

執行役員
MyAnimeList CEO

新任

Ryo Yamada

山田 亮

執行役員
経営企画担当

Shoichiro Tokoro

所 昇一郎

執行役員
経理担当

Kaname Nakano

中野 要

執行役員 CIO*1

Minoru Mikoda

三小田 実

執行役員 CHRO*2

新任

※2024年6月1日以降

※ 取締役は2024年5月23日開催予定の定時株主総会にて選任予定

※1：Chief Information Officer

※2：Chief Human Resource Officer



株式会社メディアドゥ
2024年2月期 通期決算説明資料

4. 参考資料

Reference Information

事業セグメント毎のサービス・事業展開内容

IP創出／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

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

OverDrive Japan

電子書籍をWeb上で検索・貸出・開
覧・返却できる電子図書館サービス

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

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

FanTop

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

supadü™

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

メディアドゥグループ全体で、出版市場に関わる様々な事業を展開 業界全体の発展に貢献しながら、事業成長を目指す

サービス内容

目的

作家・著作者

出版社

流通

書店

ユーザー

インプリント事業

小説投稿サイト

出版社

出版社



ジャイブ

IP創出

FanTop事業



NFTマーケットプレイス（紙書籍にNFTデジタルコンテンツを付帯し流通）

デジタルコンテンツの新しい楽しみ方

紙書籍の付加価値向上による出版市場の活性化

電子書籍流通事業



電子書籍取次

流通力ロリーの低減



電子書店



プリントオンデマンドサービス



PUBNAVI

出版社向け印税管理サービス

IP・ソリューション事業

電子書籍に関するあらゆるDXサービスの展開



要約サービス

電子図書館

海外電子書店

海外作家・著作者

海外出版社



出版社に対するDXサービスの提供・拡充

業界のDX推進



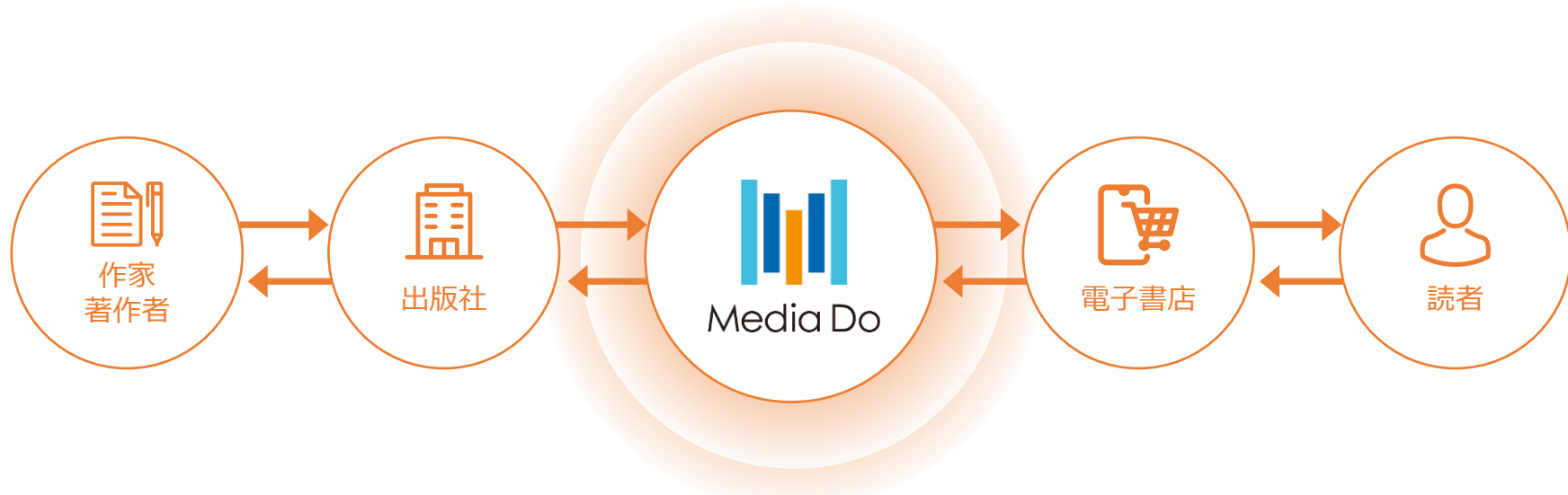
Media Do International

国内作品の輸出

日本コンテンツの海外展開

海外ユーザー

メディアドゥは電子書籍取次最大手。国内出版社2,200社超と、ほぼ全ての電子書店150書店との取引実績を有する

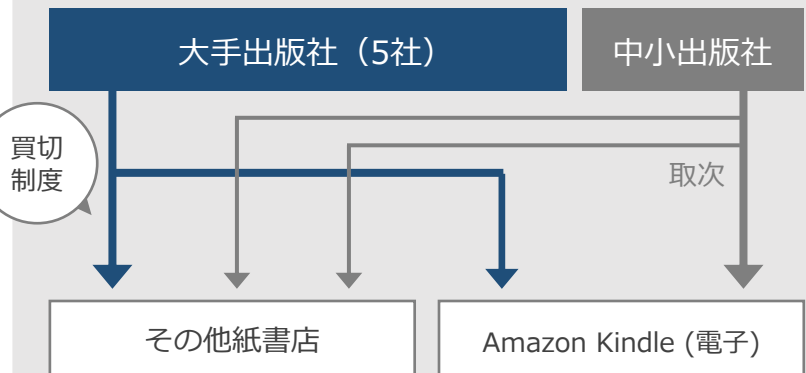


- | | |
|-------------------|----------------------------|
| 1. 出版社との取引・契約を仲介 | 電子書店のコンテンツラインナップを充実化 |
| 2. 出版社・著作者への売上を分配 | 電子書店での毎月の売上データを集計 |
| 3. 配信システムの運営 | 電子書店にシステム及びビューアソリューションを提供 |
| 4. 様々なキャンペーンを実施 | 出版社・電子書店と連携した割引・無料などの施策を実施 |

日米出版市場比較

- 業界プレーヤー数も多く、運用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

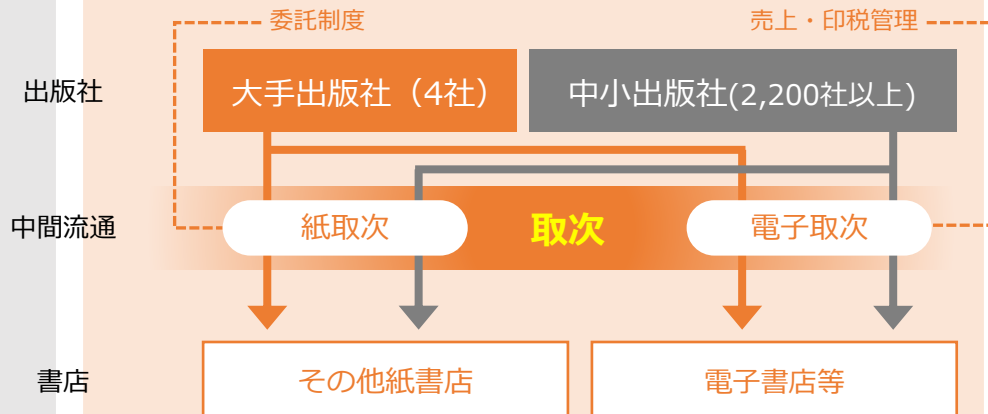


Amazonは紙・電子合わせて約60%のシェア

- 環境
- ・ 出版社は大手5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
- ・ 「買切制度」に基づき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店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3割※1はメディアドゥ経由



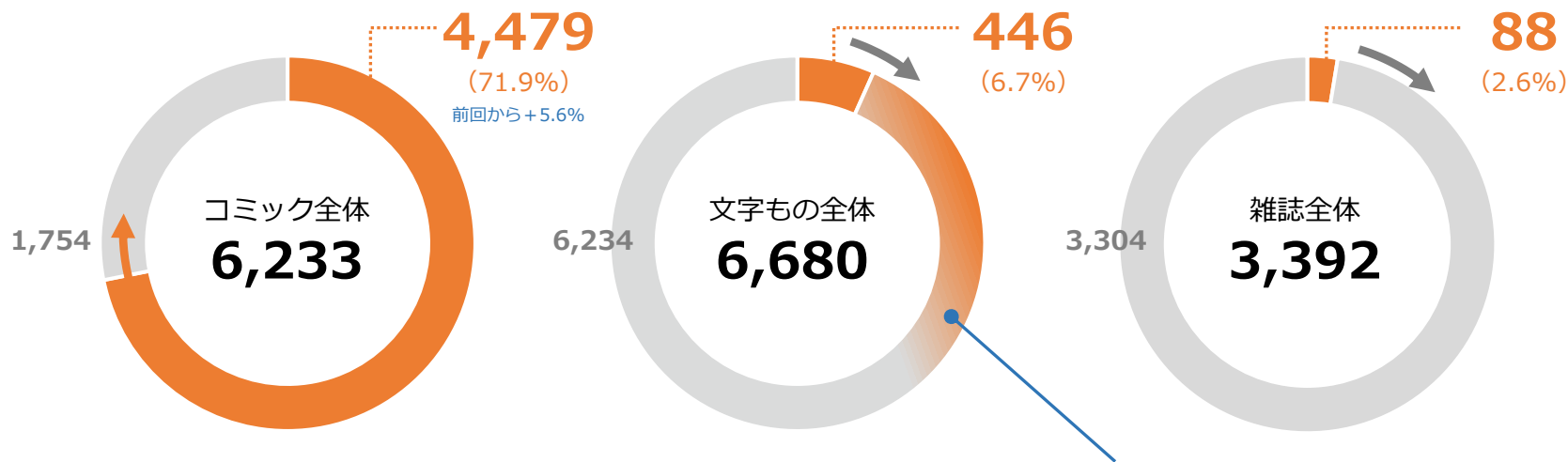
※1 2023年度の当社流通総額を市場全体の流通総額で除して計算

※2 インプレス総合研究所「電子書籍ビジネス調査報告書2023」より 2022年度の電子書籍市場規模（コミック・文字もの等の合計）

ジャンル別出版市場規模

- 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書店超と
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1,700億円（24/2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15%

※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2024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低減し、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

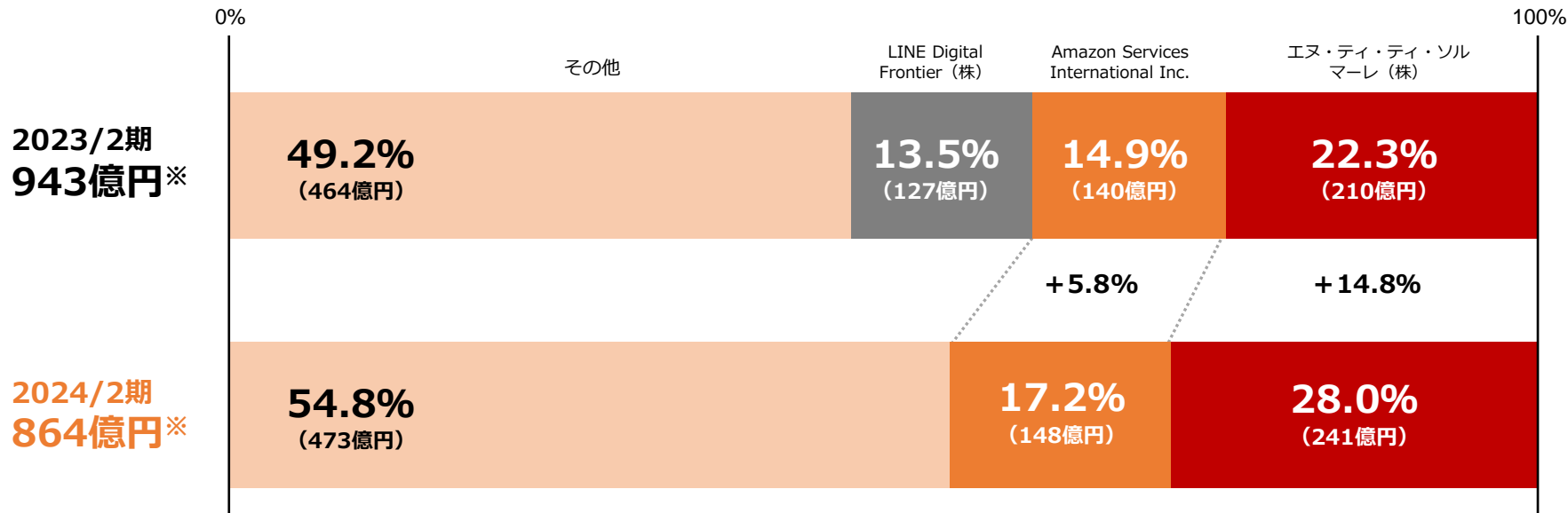
- 取引書店数**150店以上**
- ユーザー利用率**上位20書店**※³のすべて

※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）

主要取引先との取引状況

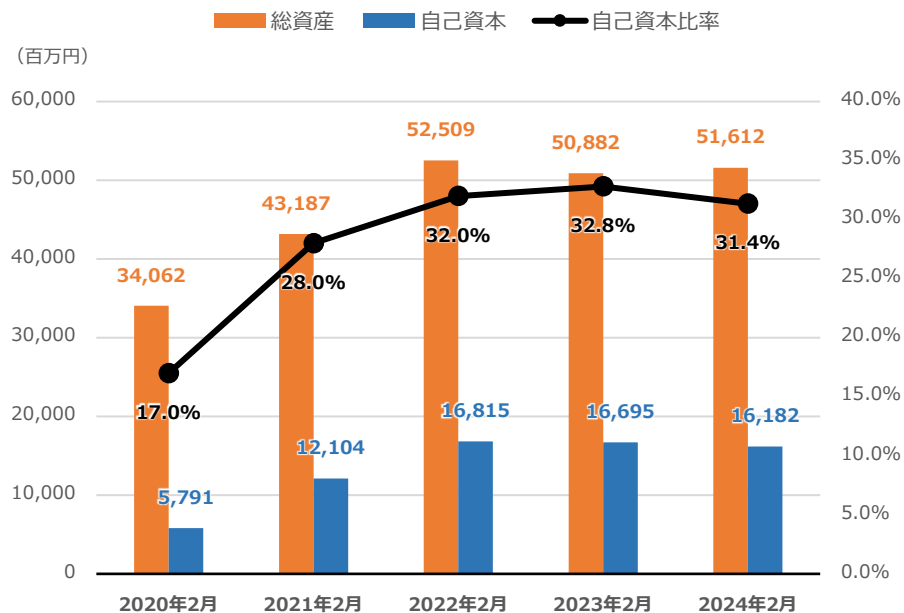


※（決算短信記載の情報をもとに作成）電子書籍流通事業の売上高を記載

B/S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



B/S構造(2024年2月末)

(単位：百万円)

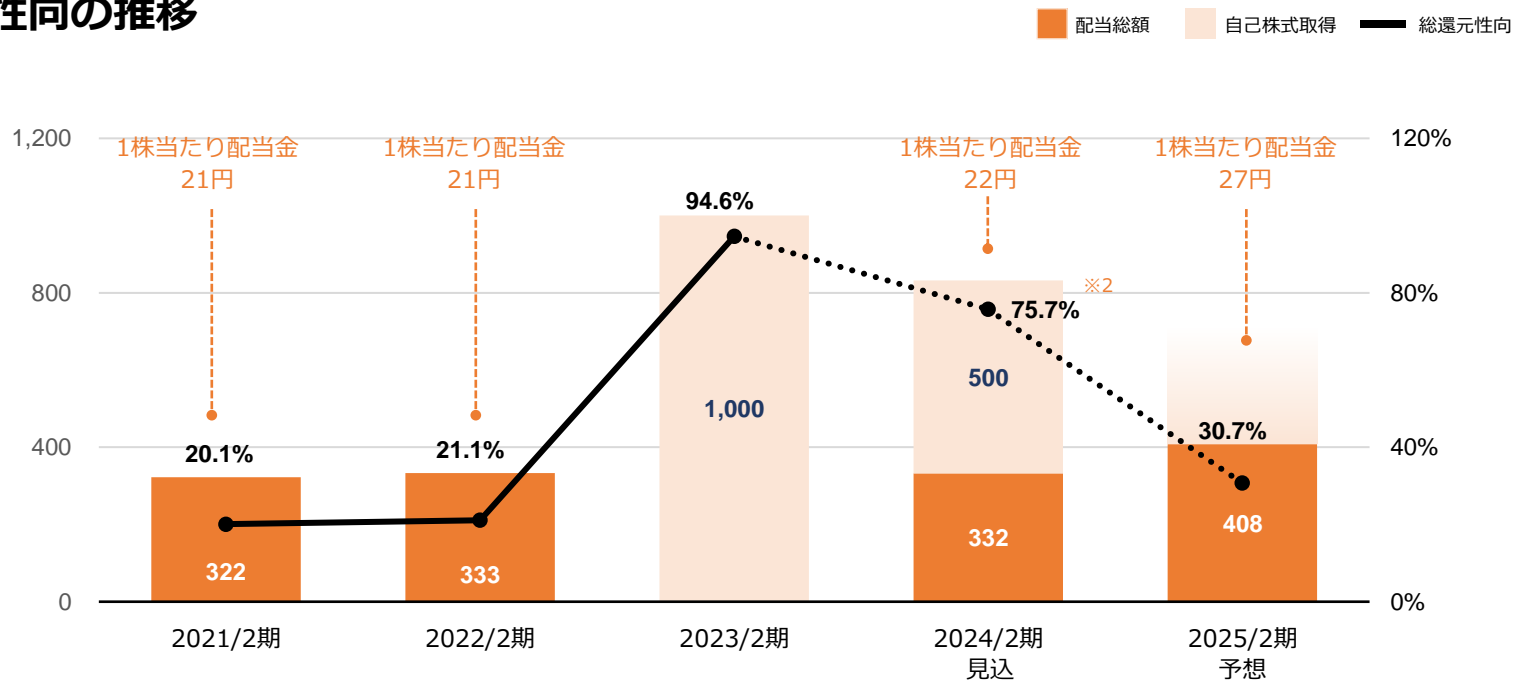
現預金 11,004	有利子負債 5,345
その他流動資産 25,392	その他流動負債 29,169
有形固定資産 672	その他固定負債 889
その他無形固定資産 1,827	
投資その他資産 6,951	純資産 16,208
のれん 5,765	

株主還元方針

- 当社は**総還元性向^{※1}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

総還元性向の推移

(単位：百万円)



※1 総還元性向 = (配当金支払総額 + 自己株式取得総額) / 親会社株主に帰属する当期純利益

※2 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

社名	株式会社メディアドゥ (MEDIA DO Co., Ltd.)
資本金	5,959百万円 (2024年2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



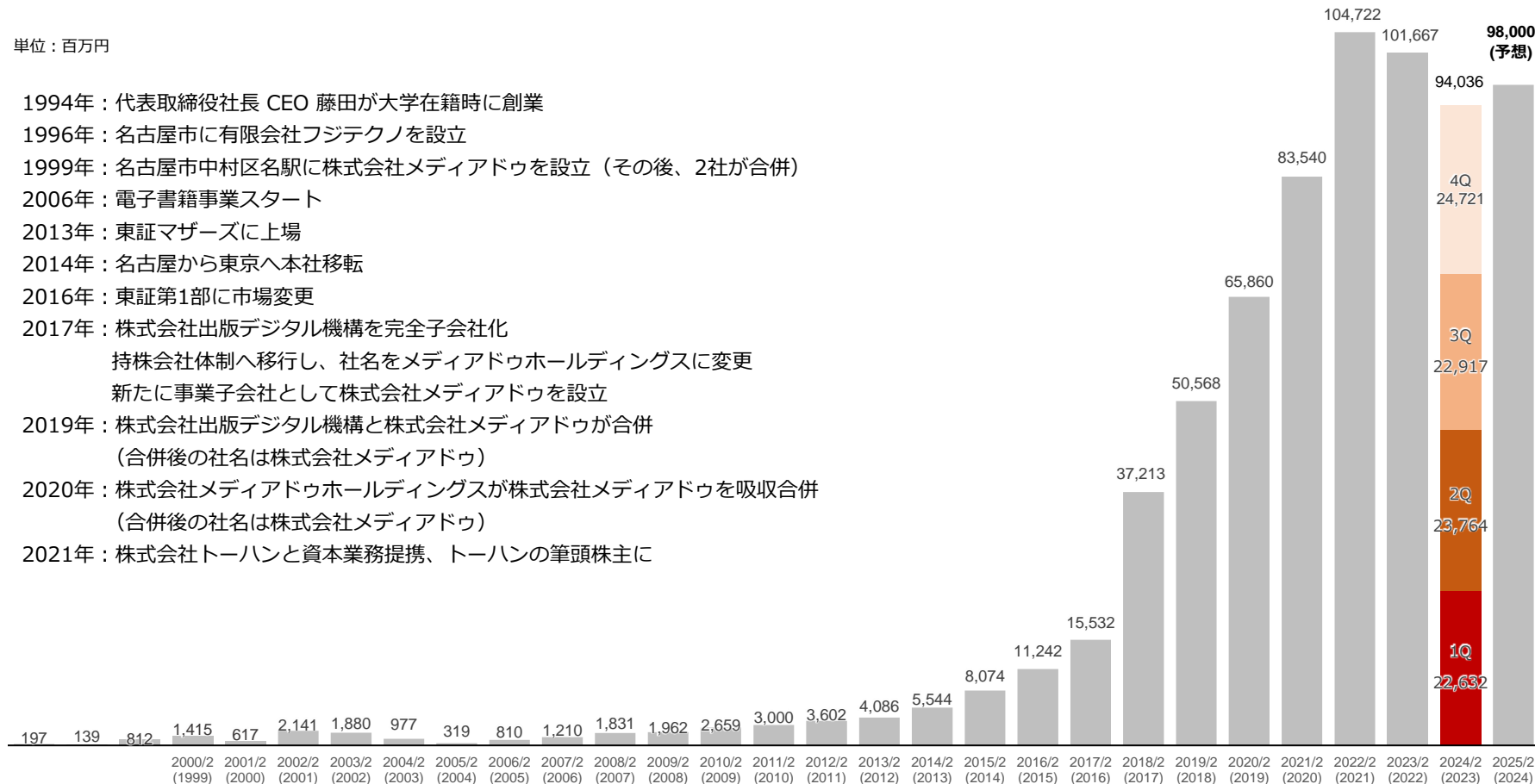
JIVE Ltd.



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



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/>

