

# FY2022.1Q

株式会社メディアドゥ

2023年2月期 第1四半期 決算説明資料

ひとつでも多くのコンテンツを、ひとりでも多くの人へ



Media Do

# 1. 連結業績ハイライト

## 2. 今後の成長方針

- ① 電子書籍流通事業
- ② 戦略投資事業

## 3. 参考資料

 Media DO

# 1. 連結業績ハイライト

EARNINGS RESULTS

# 第1四半期は前期の特殊要因の反動があり、 対前年同期比、減収減益

一過性要因の影響

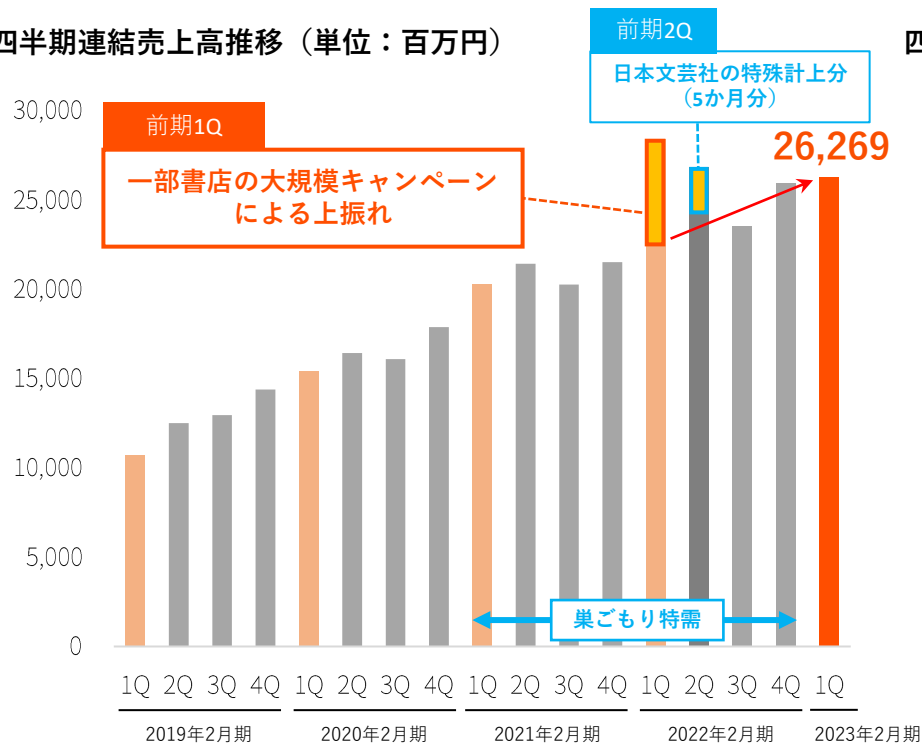
売上高 : 一部書店の大型キャンペーン (約60億超)

当期純利益 : 一部書店の大型キャンペーン + 一部オフィス移転費用等

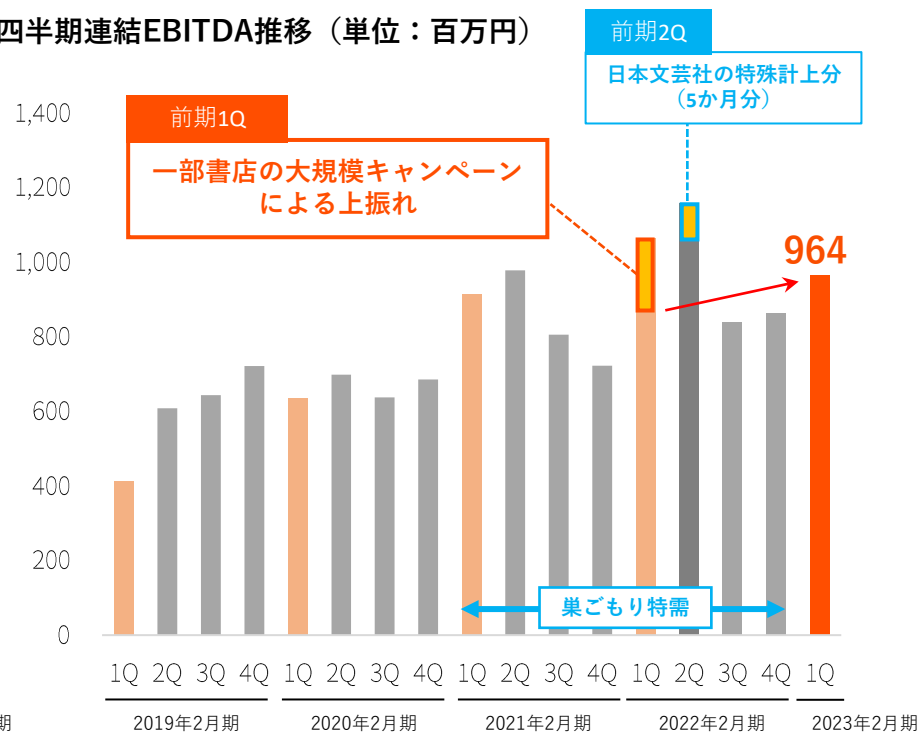
	前期1Q	当期1Q	前年同期比
売上高	実績値 : 284億円 ※大型キャンペーンによる一時的な売上増 (約60億超) 実力値 : 224億円	反動減 262億円	実績値 : - 7.5% (-22億円) 実力値 : + 16.9% (+38億円)
営業利益	8.3億円	6.1億円	- 26.0% (-2.2億円)
EBITDA	10.6億円	9.6億円	- 9.5% (-1.0億円)
当期純利益	6.1億円	3.1億円	- 49.3% (-3.0億円)

# 第1四半期における連結売上高・EBITDAは前期の特殊要因を除くと成長基調を継続

四半期連結売上高推移（単位：百万円）



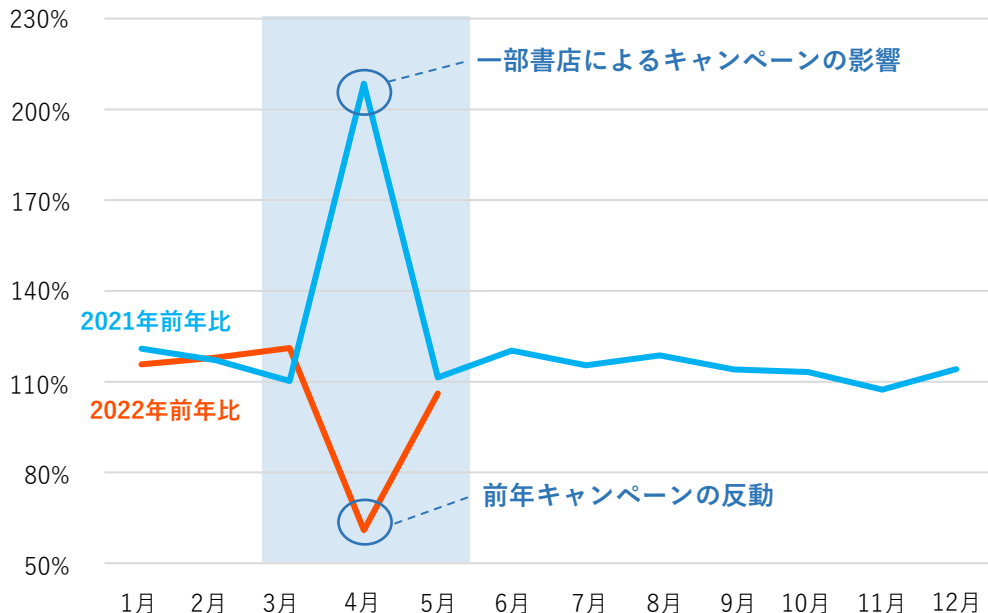
四半期連結EBITDA推移（単位：百万円）



# 第1四半期は昨年比で

## (1)前年キャンペーンの反動、(2)大型連休における外出需要の大幅増加の影響を受けた

電子書籍流通事業売上高対前年比推移



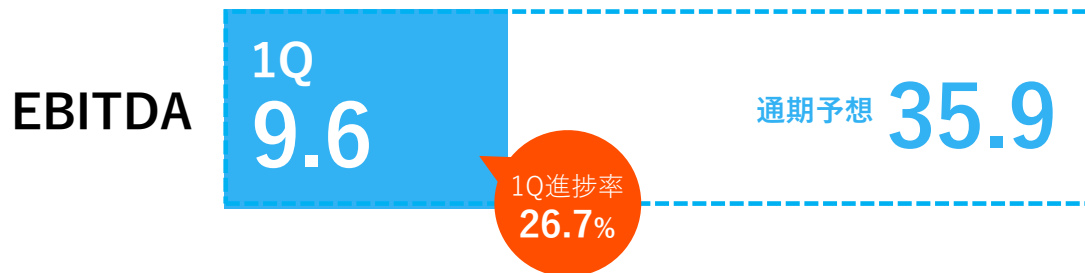
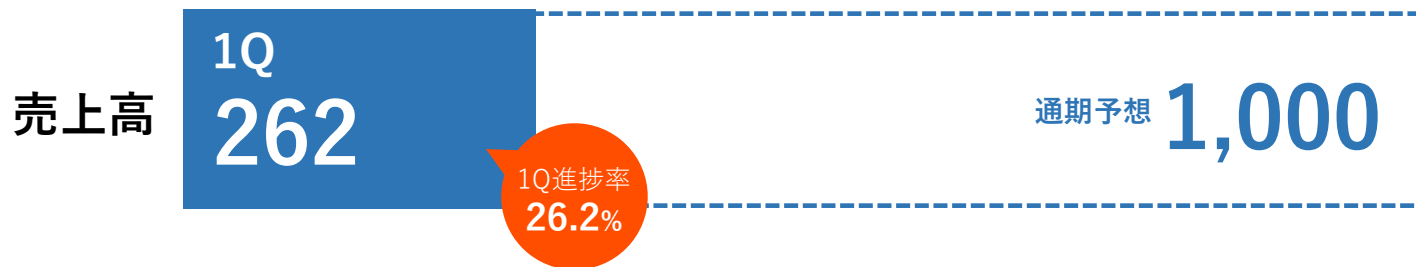
### 1Q推移の特徴

### 一時的な外出需要の増加

- ✓ 2022年3月においては、前年対比売上高成長率約120%と順調な伸びを記録
- ✓ 一方、同5月においては3年ぶりに行動制限のない大型連休（4月29日～5月8日の10日間）となったため余暇時間の選択肢が増え、一時的な減少に繋がった

# 通期業績予想比、 売上高とEBITDAの進捗率はいずれも**25%超**

通期予想と1Qまでの累計連結業績比較（単位：億円）



Media DO

# 2. 今後の成長方針

Business Strategy



# 当社の成長方針

## 電子書籍流通事業

正規版を取り扱うことができる「**信頼**」と最大の強みである「**Position**」を生み出す  
当社グループのコア事業



## 戦略投資事業

インプリント事業

出版ソリューション事業

国際事業

ファンマーケティング事業

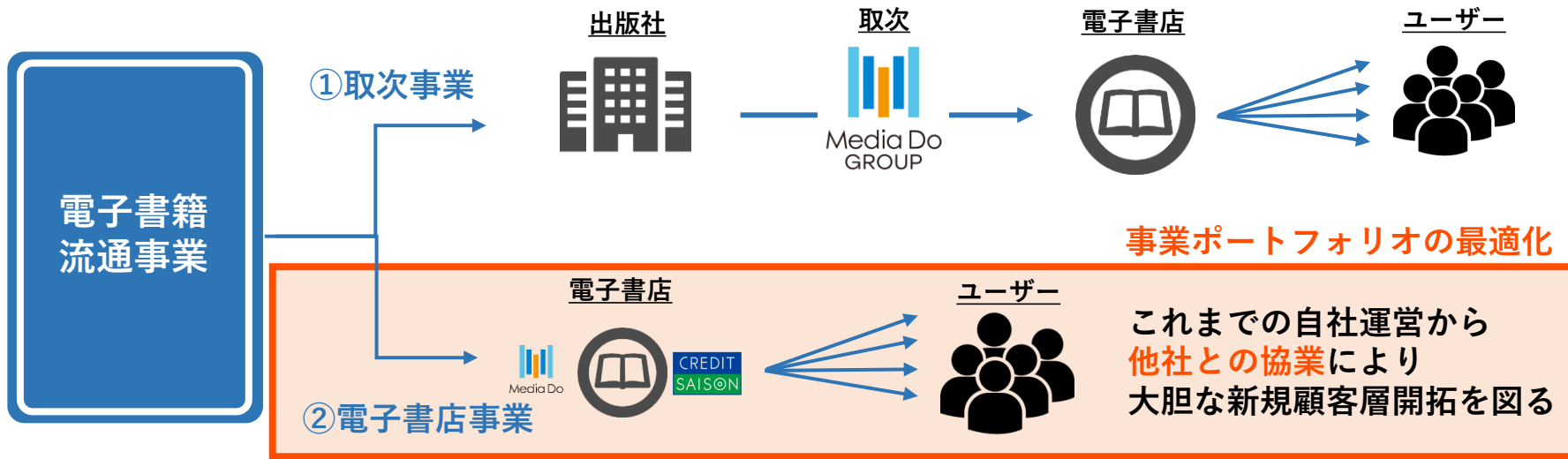
2.今後の成長方針

# 電子書籍流通事業

eBook distribution business

# 電子書籍流通事業の戦略のひとつである 電子書店運営を **コミナビ** としてリニューアル

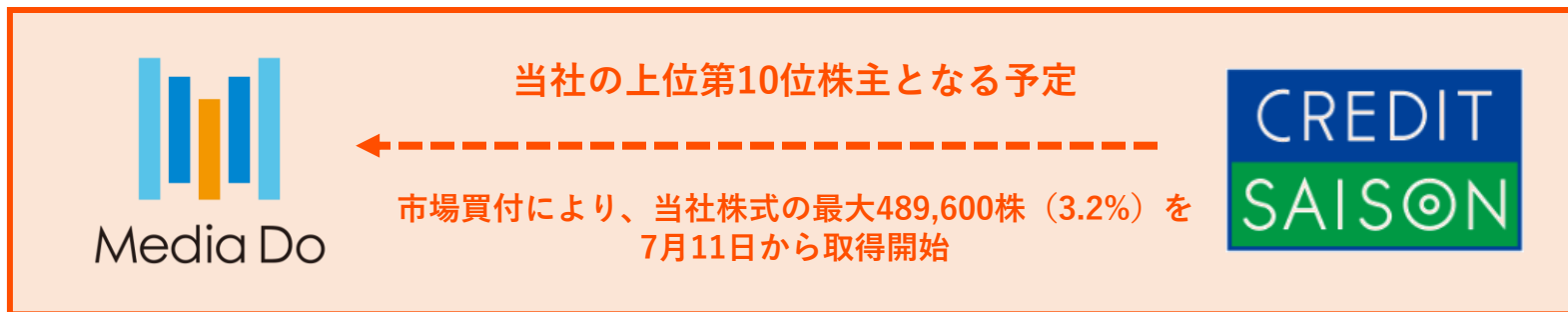
当社主力事業であった電子書籍流通事業のうち、自社運営の電子書店 **コミナビ** を刷新  
電子書籍流通事業の中で事業ポートフォリオの最適化を図り、自社運営から他社との協業へ転換



**コミナビ** ▶ **まんがせゾン**

# クレディセゾンと資本業務提携

## 🏠 まんがセゾン を2022年7月11日よりスタート



システム提供・コンテンツ調達・運用

クレディセゾンとの協業による  
大胆な新規顧客層の開拓

広告・集客・プロモーション

① z世代の獲得  
② 永久不滅ポイントの利用促進



🏠 まんがセゾン

レベニュー  
シェアモデル

両社の戦略と経営資源を掛け合わせ、  
圧倒的な電子書籍サービスの確立と、電子書籍市場の更なる拡大を狙う

# 対象セゾンカード会員向けにセゾンコースを提供、新規顧客層獲得を企図

- ✓ コミック購入に利用できるポイント（1ポイント=1円）を、対象セゾンカードで決済する「セゾンコース」の利用で、購入額の50%をポイント還元
- ✓ セゾンカードの既存顧客基盤を活かすとともに、**必要情報入力完了後、最短5分で発行可能なスマートフォンアプリ上で完結するデジタルカード発行**によって、現在カード会員でない**新たなユーザー層の開拓**も図る



電子コミック

約**35万**作品

- ✓ セゾンコース（月額550円）に加入
- ✓ 永久不減ポイントで購入可（9月予定）



- ✓ 購入額の**50%**をポイント還元

※7/11~9/30は、サービスリリース記念として60%還元キャンペーンを実施

ユーザー



必要情報入力完了後  
最短5分で発行可能



セゾンパール・アメリカン・エクスプレス®・カード・デジタル

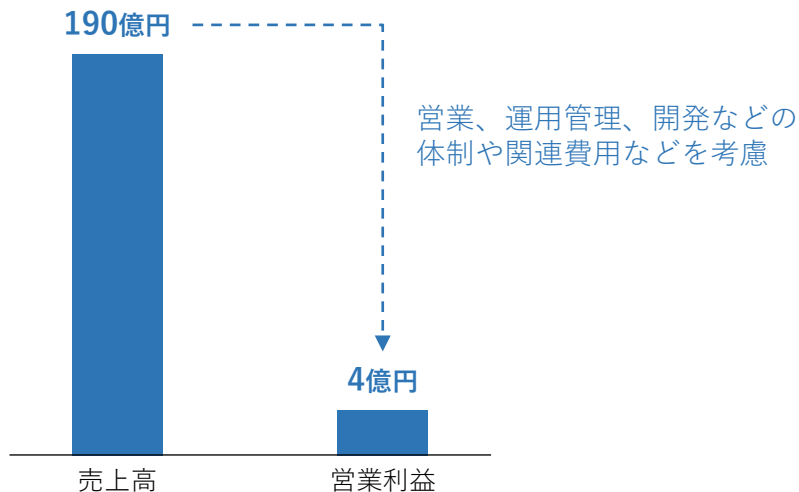
(イメージ図)

MEDIA DO Co., Ltd. All rights reserved.

# LINEマンガのバックエンド業務移管は 期初想定から変化なし

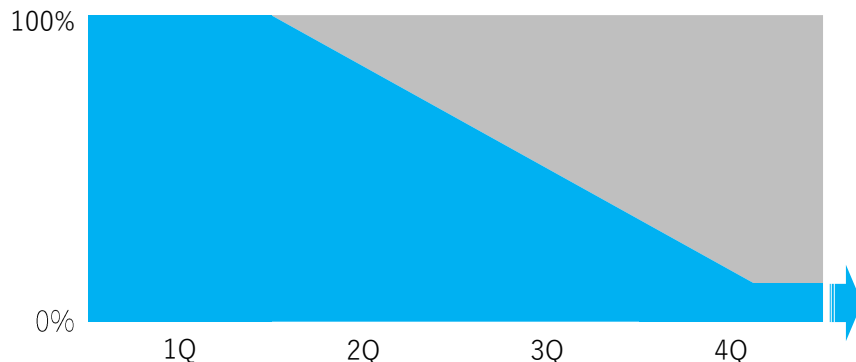
2023年2月期第1四半期においては、大手出版社のバックエンド業務の移管は発生せず  
第2四半期以降の移管発生の可能性についてはすでに業績計画に織り込み済み

## 【再掲載】2022年2月期におけるLINEマンガ※1の業績影響



## 【再掲載】今期業績への影響（LINEマンガ※1向け売上高）

業績への影響を最大限見積もり、2022年度第2四半期以降に順次切り替えが実行されるものとして試算（前年比約5割の売上水準へ）※2



スケジュールに変更が生じるなど、連結業績に影響を与える開示すべき事項が生じる場合には速やかにお知らせします

※1 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

※2 グラフはイメージであり、実績ならびに計画期間における数値目標を具体的に示唆するものではありません

※ 詳細は2022/4/14発表の適時開示資料「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」をご参照ください

2.今後の成長方針

# 戦略投資事業

Stragitec investment business

戦略投資事業

**1 トーハンとの連携強化**

2 縦スクロールコミックの取組み



# メディアドゥがIPホルダーに対し、 新たなビジネスモデルの選択肢を提供

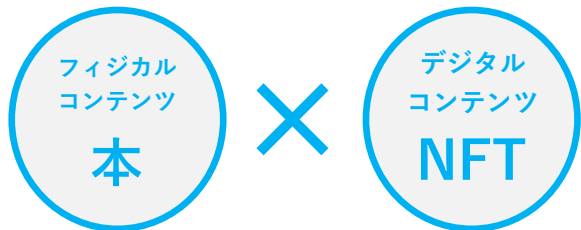


➡ テクノロジーを駆使しコンテンツの価値を最大化

# コンテンツと流通による差別化＝ フィジカル×DCAによりDCAの世界を切り拓く

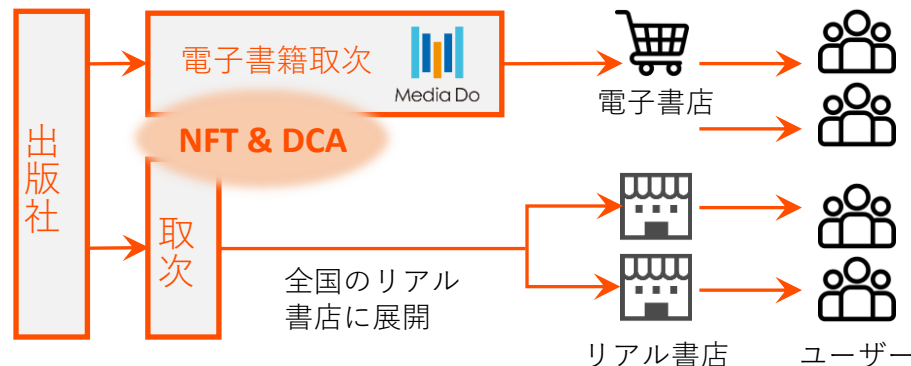
リアル書店にて、**NFTデジタル特典付き出版物**の販売

コンテンツ



流通

**ネット×リアルの書店流通網**を活用し、デジタルコンテンツ(NFT & DCA)をユーザーに届けることが可能に



# NFTデジタル特典付き出版物を中心に 出版業界の活性化・DXへの取り組みを加速

## TOHAN



日本全国：17拠点\*/6物流施設

膨大な物量を日本全国でカバーする営業網と物流施設  
\* 本社:1、支店および営業所:16



年間の新刊点数：約7万点

一日当たり約230点もの新しい商品が出版



一日に取扱う冊数：約500万冊

多品種少量生産であることも業界の特徴

創立  
1949年9月

取次

トーハン流通書店

約5,000書店へ



紙本購入



ユーザー

特典取得

2021年3月実施の資本業務提携により  
当社はトーハンの筆頭株主に



Media Do



FanTop

- ✓ フィジカル（本）を通じて“本物”を流通させる／できる
- ✓ 信頼性のあるNFTをユーザーに届け、認知を向上



紙出版書籍市場：約1兆2,080億円

電子書籍市場が伸びているものの約2.5倍の規模

# NFTデジタル特典付き出版物で 本誌全部数/全取次共通の特典付与が初めて実現

7月12日発売「週刊SPA! 2022年7/19・26合併号」において、全取次共通での取り扱いで  
発行全部数への特典付与を実現（全国書店・コンビニエンスストアで販売）、発行部数は約77,600部※

※日本雑誌協会・印刷証明部数（2021年10月～12月）



## 出版業界初

発行全部数でNFTデジタル特典を付けての刊行

週間SPA! 2022年7/19・26合併号  
通常号 470円 → 今号 660円

40%UP

<ご参考> これまでの実施スキーム

ヒロスエの思考地図 しあわせのかたち  
(宝島社 4/14発売)



①通常版

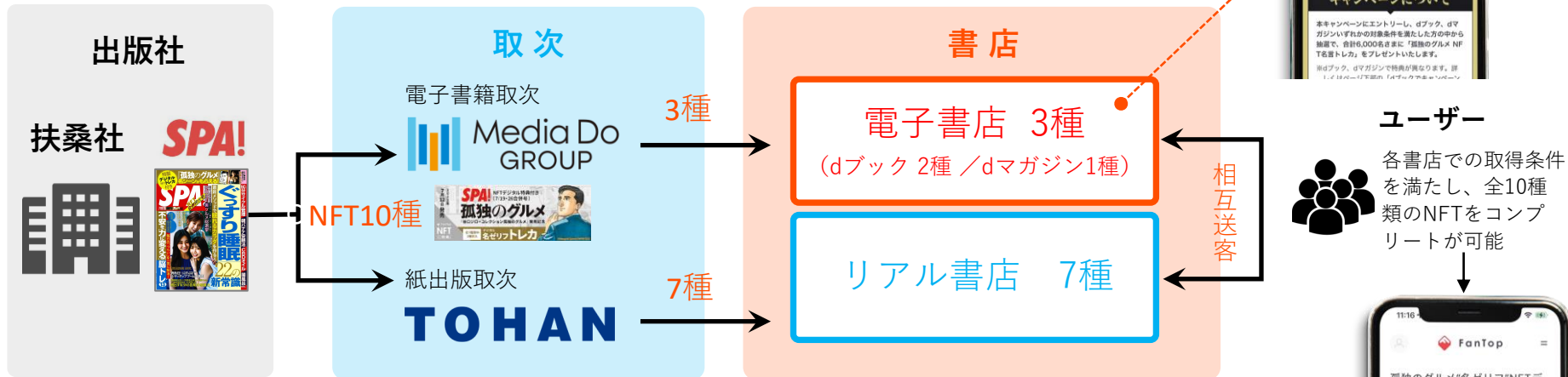
1,650円

②NFT特装版

2,640円

60%UP

# 電子書籍にNFTデジタル特典を 付与する初のリアル/電子書店 横断の企画を実施



- ✓ ユーザーメリット ----- FanTopアプリ上でNFTをコレクションし、楽しむことが可能
- ✓ 出版社メリット ----- 電子書籍にもNFTが付くことで複数冊購入の期待
- ✓ 書店メリット ----- ユーザー相互送客を実現

シリーズ別コレクション率確認機能  
アイテムのコンプリート率の確認が  
可能な直感的UIを採用

# NFTデジタル特典付き出版物が初めて コミック誌連載マンガとの取り組みを実施

金田一少年の事件簿 30th (1) 講談社 / 2022年5月23日発売

## 通常版

税込715円



## 限定版

税込1,650円

30周年記念NFT  
レジェンド怪人&名場面3Dカード  
(全10種類中1種類封入)



フルカラー小冊子付き





# 書店流通の活用とFanTopアプリ機能を掛け合わせたメディアドゥならではの企画を実現

## ①NFTデジタル特典

全国の書店において、フィジカルコンテンツとデジタルコンテンツを掛け合わせることによるNFTデジタル特典付き出版物の展開を可能に

### NFTデジタル特典付き出版物

フィジカル  
コンテンツ  
しおり



デジタル  
コンテンツ  
NFT

全国のリアル  
書店にて展開



しおり



デジタルアクリルスタンド

ポプラ社「かいけつゾロリ」35周年企画イベントにて、**全国1,001書店**で**20万枚のQRコード付きしおり**を配布。オリジナルアクリルスタンドをデジタル特典として展開



FanTopアプリのAR機能を用い、ゾロリらのデジタルアクリルスタンドと一緒に写真撮影ができるAR体験を実現

## ②FanTopアプリAR機能 FanTop

プラットフォームとアプリの両方の特性を有するFanTopならば、バリューチェーン全体の機能を提供可能に

- ✓ AR表示機能、ARルーム機能
- ✓ 3Dモデルの表現機能
- ✓ NFT保有者しか見れないコンテンツの実現



FanTopアプリAR機能での利用イメージ

# FanTopアプリの技術で正規版コンテンツを保護 さらに楽しむ機能で新たな体験を提供

AR Room機能



売買から保護、楽しむまでのバリューチェーンの全機能を提供

IPホルダー  
向け機能

- ✓ (DLを制限できる) アプリを活用し、NFT保有者しか見れないコンテンツの実現
- ✓ ブロックチェーン技術にFlowを採用し、スムーズなトレードを実現 (Gas代不要)

ファン向け  
機能

- ✓ 3Dモデルの表現機能
- ✓ AR表示機能、ARルーム機能
- ✓ VR技術による仮想空間で楽しむ新機能

2つの機能を両立させることで、  
**DCA (デジタルコンテンツアセット®)** を実現

AR表示機能





# トーハン連携と国家施策が追い風に 全国での電子図書館の導入が本格化

メディアドゥ×トーハン× OverDriveの各社が持つ強みによる相乗効果で、全国における電子図書館の導入が本格化

電子書籍取次国内最大手

**Media Do**

×

紙書籍取次国内最大手

**TOHAN**

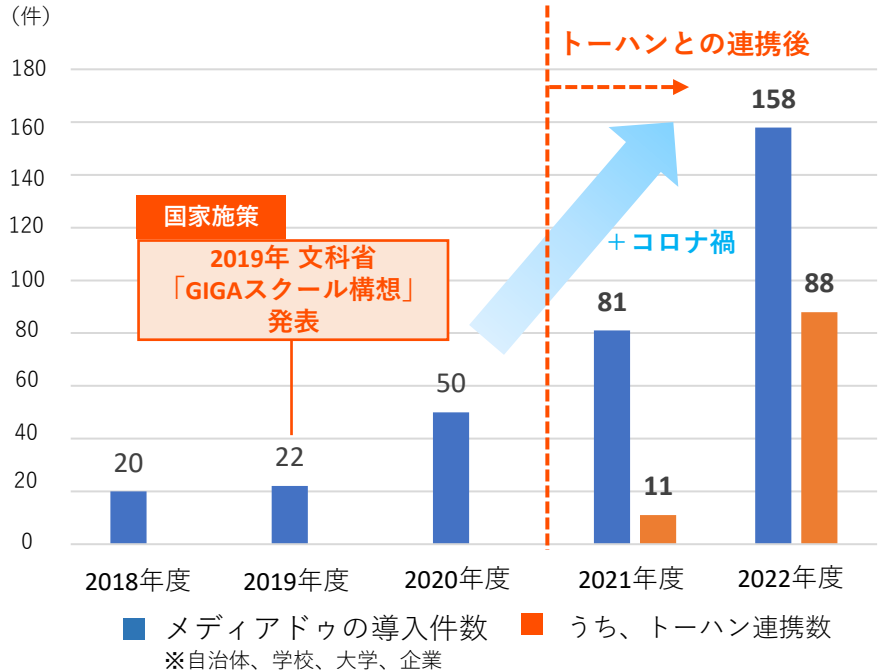
×

電子図書館サービス世界最大手

**OverDrive**

- システム提供**
- ✓ アクセシブルライブラリーシステムの構築
  - ✓ 日本仕様への変換機能
- 全国営業網**
- ✓ 日本全国16拠点の営業網
  - ✓ 約3,200の出版社と全国約5,000書店との接点
- 豊富なコンテンツ**
- ✓ 世界最大のコンテンツ数を保有
  - ✓ 米国公共図書館の95%が導入

全国 電子図書館導入件数（累計推移）



戦略投資事業

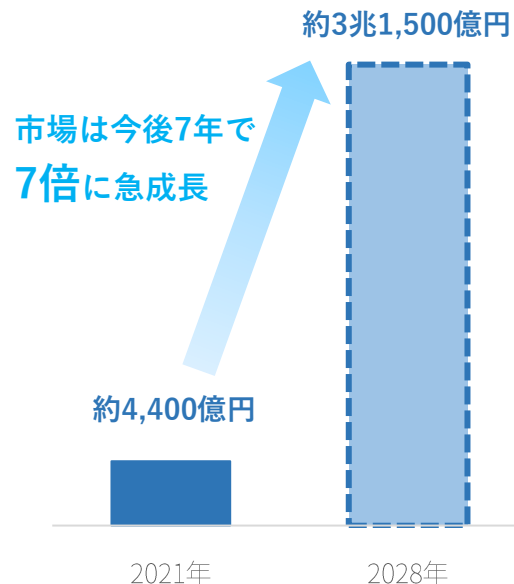
1 トーハンとの連携強化

2 縦スクロールコミックの取組み

# マンガとは異なるエコシステムを形成する 縦スクロールコミックは市場成長のフックに

	マーケット	IPホルダー	制作モデル	提供形態
マンガ	主に国内	出版社	作家 + 編集者	紙・電子が基点 <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ ヨコ読み</li> <li>✓ モノクロ</li> <li>✓ 巻単位</li> </ul>
縦スクロールコミック	国内 + グローバル	出版社 ゲーム会社 アニメ会社 他	スタジオ型 (分業)	スマホ <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ タテ読み</li> <li>✓ カラー</li> <li>✓ 話単位</li> </ul>

グローバルでの市場規模※



※ QYResearch 「Global Webtoons Market Size, Status and Forecast 2022-2028」より。円換算は1ドル=120円として試算

# メディアドゥのPositionを活かし 縦スクロールコミック（TSC）市場の第三極へ

## TSC市場環境

①海外コンテンツの国内ローカライズものが中心

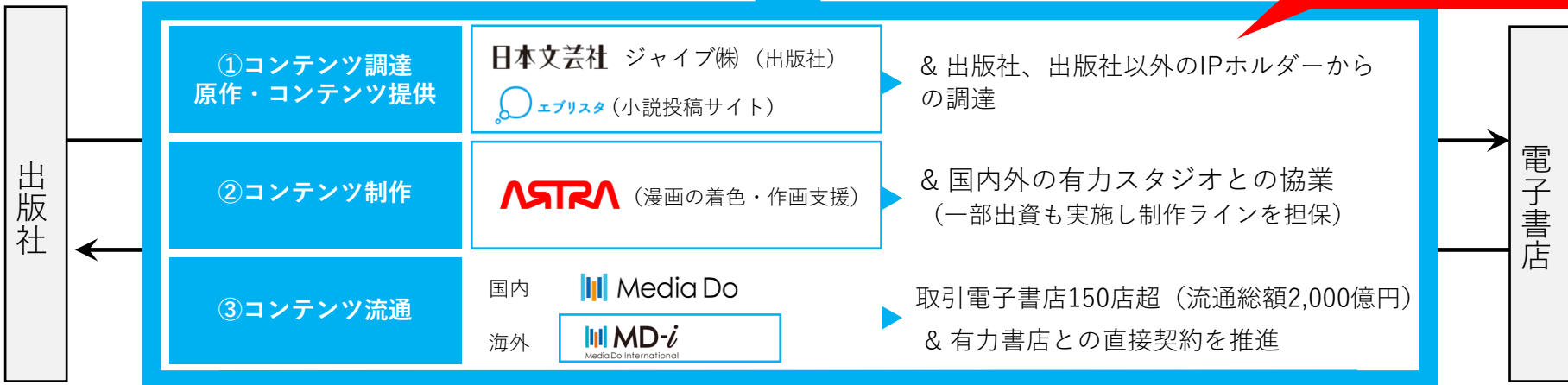
②電子書店は寡占状態

③有力な原作・制作スタジオは大手による囲い込みが進行

→国内の多くの出版社／電子書店がTSC市場の成長の恩恵を受けていない

メディアドゥは制作と流通の両面を担い、出版社・電子書店の参入を増加させる

最大の強み「Position」



□ : 子会社

国内のIPを中心にコンテンツ化し国内外に流通させる

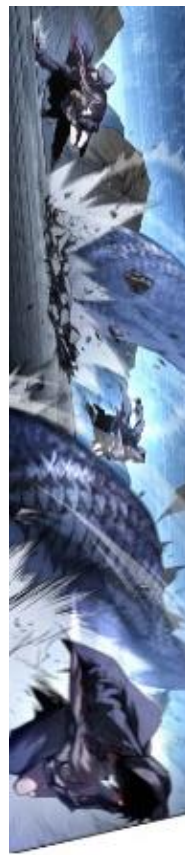
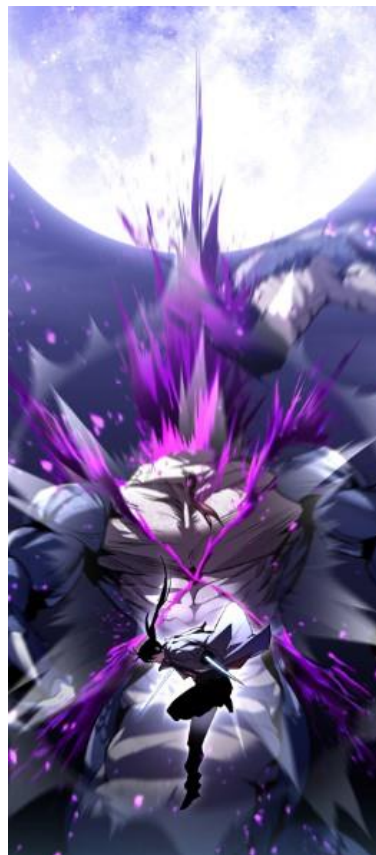
# 縦スクロールコミック第一弾

## 手塚治虫の傑作マンガ 「どろろ」

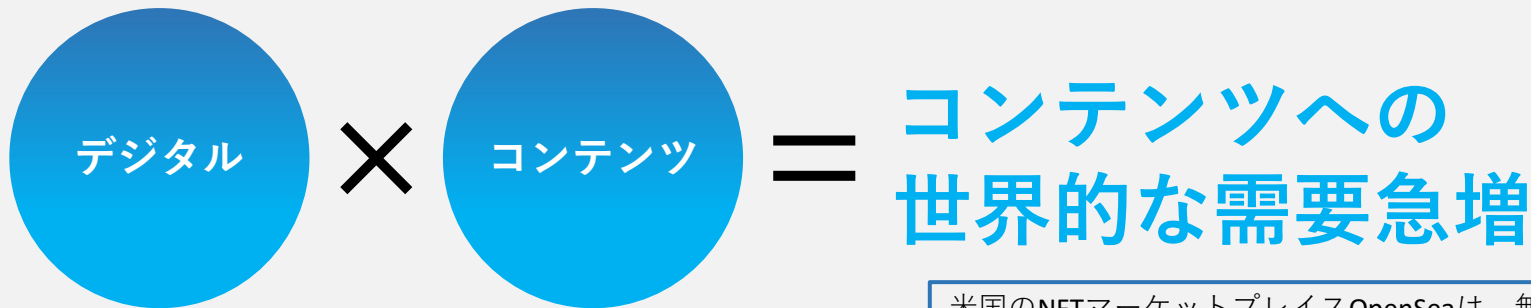
- ✓ 2022年12月より日韓同時配信を開始。以降その他の国々でのグローバル配信を予定
- ✓ 手塚プロダクション、韓国の制作スタジオコピンコミュニケーションズとの共同制作



IPホルダー × 制作スタジオ × メディアドゥ  
で今後も魅力的なコンテンツ創出を推進



## 産業構造の劇的変化



米国のNFTマーケットプレイスOpenSeaは、無料ツールで作成されたアイテムの80%以上は盗用された作品、偽のコレクション等だったと公式ツイッターで公表

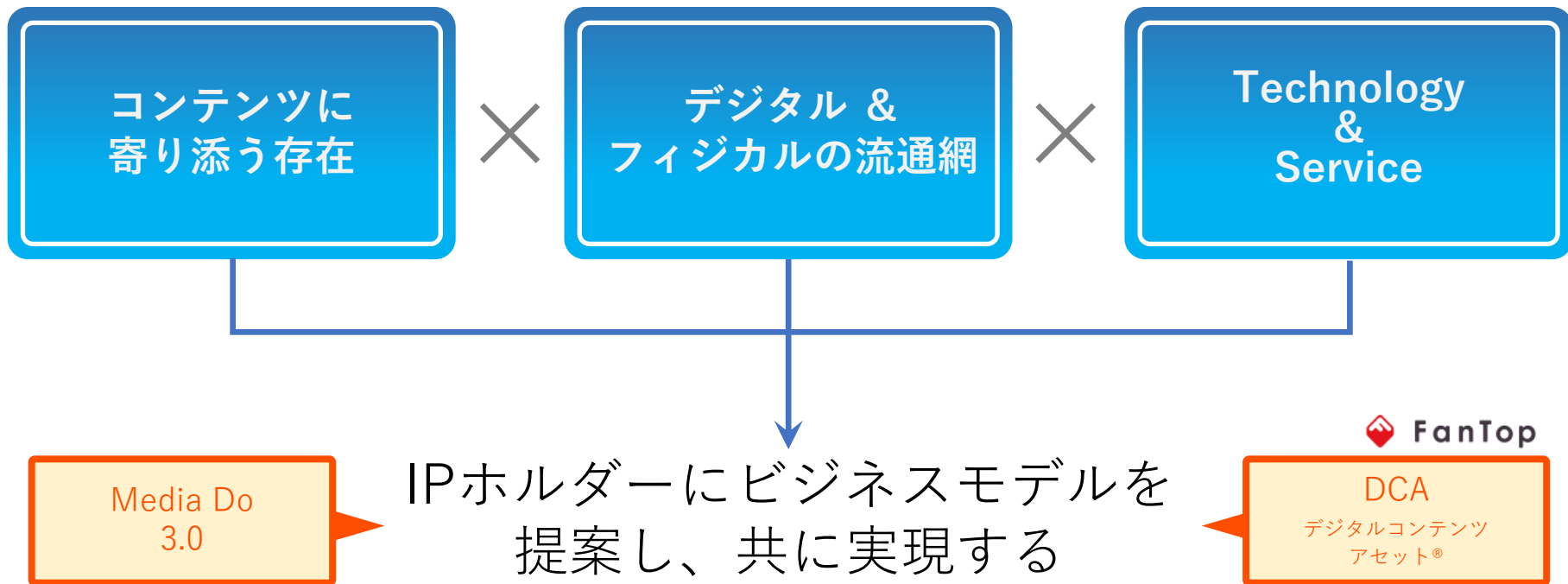
- ✓ 大手資本によるグローバルでのコンテンツ獲得競争
- ✓ コンテンツ制作・流通・消費がデジタル基点に（一方、海賊版や贋作の問題も発生）

➡ コンテンツビジネスが主要産業になり得る機運の高まり



**Position = IPホルダーの立場で、大切にコンテンツを扱える存在**  
というメディアドゥの強みを最大限活用

# IPのマルチコンテンツ展開のパートナーとして コンテンツ業界のDXを支える存在へ



# 4. 参考資料

A P P E N D I X



# 2023年2月期1Q実績 (P/L)

単位：百万円	2022年2月期								2023年2月期	
	1Q		2Q		3Q		4Q		1Q	
売上高	28,408		26,825		23,533		25,954		26,269	
電子書籍流通事業	27,934	98.3%	24,677	92.0%	21,929	93.1%	24,186	93.1%	24,727	94.1%
戦略投資事業	474	1.6%	※2 2,146	8.0%	1,602	6.8%	1,766	6.8%	1,540	5.9%
売上原価、販売管理費	27,571		25,973		22,971		25,394		25,650	
著作料・その他原価	※1 25,669	90.4%	※3 23,426	87.3%	※3 20,579	87.4%	※3 22,775	87.7%	23,020	87.6%
手数料等	42	0.1%	37	0.1%	34	0.1%	36	0.1%	33	0.1%
広告宣伝費	121	0.4%	160	0.6%	113	0.5%	82	0.3%	53	0.2%
人件費等	899	3.2%	※2 1,456	5.4%	1,374	5.8%	1,527	5.9%	1,480	5.6%
償却費等	229	0.8%	305	1.1%	276	1.2%	304	1.2%	345	1.3%
その他	610	2.1%	587	2.2%	592	2.5%	668	2.6%	716	2.7%
営業利益	836		851		562		560		619	
経常利益	846		836		547		552		612	
親会社に帰属する当期純利益	※4 617	2.2%	※4 ※5 218	0.8%	260	1.1%	480	1.9%	※6 312	1.2%
EBITDA	1,065		1,157		839		864		964	

※1 一部書店のキャンペーン協力による一時的な原価率上昇

※2 日本文芸社（5ヶ月分）、Firebrandグループの子会社化による売上・費用増加

※3 電子書籍流通事業に係る金額は2Q 22,599百万円、3Q 20,053百万円、4Q 22,248百万円、2023年2月期1Q 22,734百万円

※4 連結子会社から持分法への移行に伴い「連結上のMyAnimeList持分を簿価純資産相当額で評価替を行った」ことにより、特別利益（持分変動利益）が1Qに117百万円、2Qに91百万円発生

※5 のれんの減損処理（Nagisa）が394百万円発生

※6 2016年に実行したCreatubbles社への出資ついて、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

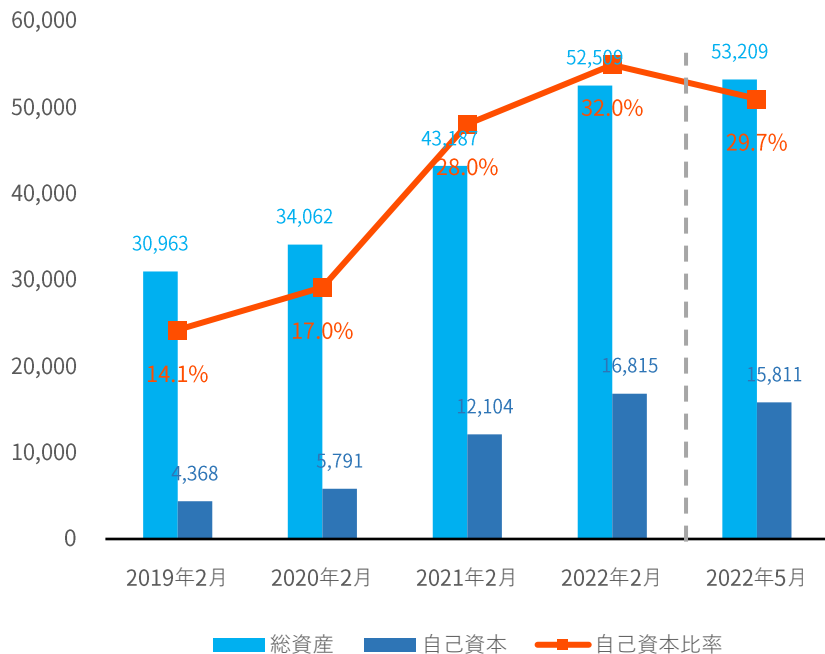
# 2023年2月期1Q実績 (B/S)

単位：百万円

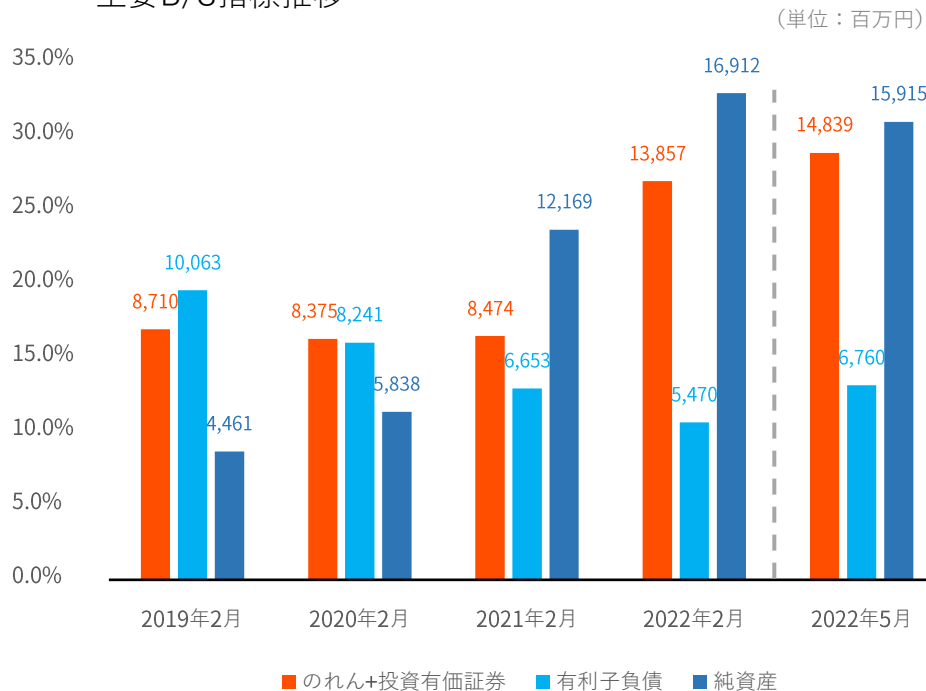
	2022年2月期4Q	2023年2月期1Q	増減	主たる変動要因、他
<b>流動資産</b>	<b>36,361</b>	<b>35,925</b>	<b>-435</b>	
現金及び預金	11,399	10,062	-1,337	税金・配当金の支払いによる減少
受取手形及び売掛金	23,290	23,843	553	売上の増加と連動
<b>固定資産</b>	<b>16,147</b>	<b>17,283</b>	<b>1,135</b>	
有形固定資産	344	449	104	
ソフトウェア	973	1,091	117	
のれん	7,176	7,953	777	M&Aによる増加
投資有価証券	6,681	6,886	204	
<b>資産合計</b>	<b>52,509</b>	<b>53,209</b>	<b>700</b>	
<b>流動負債</b>	<b>30,439</b>	<b>31,083</b>	<b>643</b>	
支払手形及び買掛金	26,539	27,271	731	売上の増加と連動
1年内返済予定の長期借入金	1,027	1,296	269	借入金の追加による増加 (M&A資金、自己株式取得資金)
<b>固定負債合計</b>	<b>5,156</b>	<b>6,210</b>	<b>1,053</b>	
長期借入金	4,443	5,464	1,020	借入金の追加による増加 (M&A資金、自己株式取得資金)
<b>負債合計</b>	<b>35,596</b>	<b>37,293</b>	<b>1,697</b>	
株主資本合計	16,447	15,152	-1,295	
資本金	5,909	5,909	0	
資本剰余金	7,285	6,053	-1,231	自己株式の処分等による減少
利益剰余金	3,254	3,189	-65	
その他包括利益累計額合計	367	658	290	
新株予約権	0	0	—	
非支配株主持分	97	104	7	
<b>純資産の合計</b>	<b>16,912</b>	<b>15,915</b>	<b>-997</b>	
<b>負債・純資産合計</b>	<b>52,509</b>	<b>53,209</b>	<b>700</b>	

# 2021年4月の増資完了を経て 財務安定性が改善

自己資本比率推移 (単位：百万円)

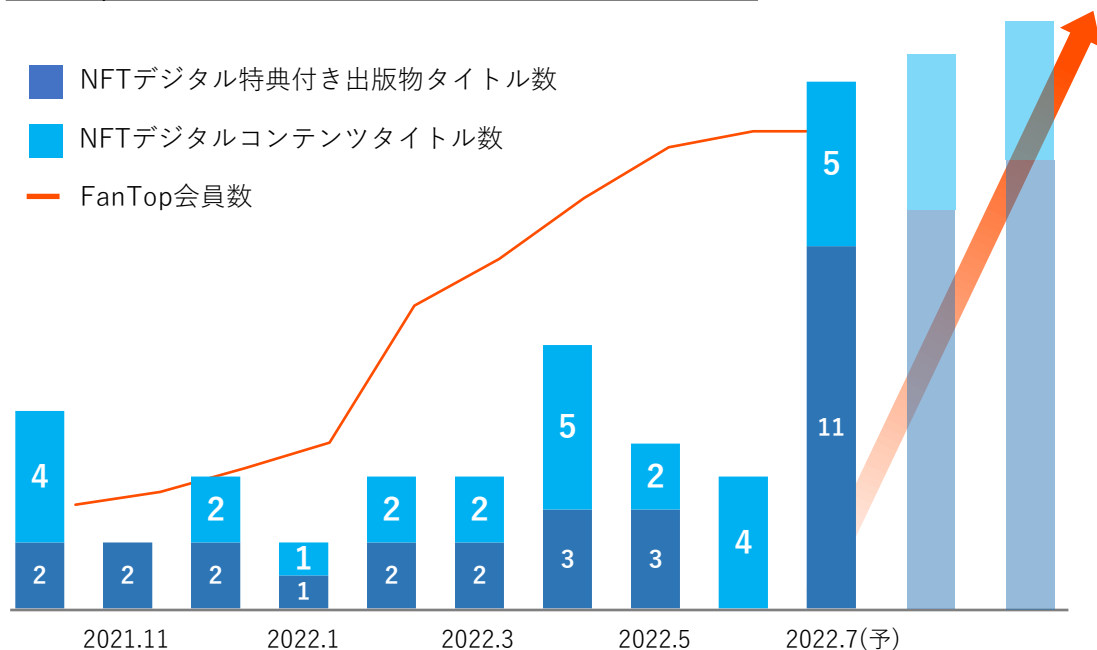


主要B/S指標推移



# リリースされたNFTタイトル数は マーケティング期間を経て着実に増加傾向

FanTopにてリリースされた月次NFTタイトル数推移



第2四半期以降から本格的な  
タイトル数の増加を狙う

全国の書店で  
特設販売コーナーの設置

+

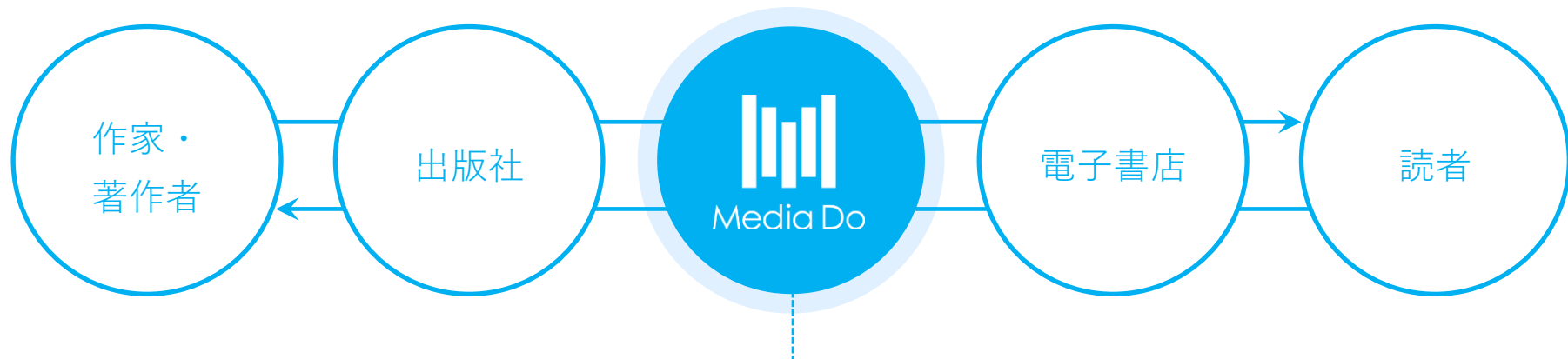
全取次共通化による  
取扱冊数の拡大

# 電子書籍流通の35%はメディアドゥ経由



※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2021」より2020年度の実績値を記載

# メディアドゥは「電子書籍取次最大手」



1. 出版社との取引・契約を仲介
2. 出版社・著作者への売上を分配
3. 配信システムの運営
4. 様々なキャンペーンを実施

電子書店のコンテンツラインナップを充実化  
電子書店での毎月の売上データを集計  
出版社から預かったコンテンツを電子書店に提供  
出版社・電子書店と連携した割引・無料などの施策を実施

# メディアドゥの強み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2,000億円（2021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2022年2月末時点の発行済株式数を基に計算

# メディアドゥの強み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

メディアドゥ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・統合により流通カントリーを削減し、さらなる業界発展に貢献

※ 「Software as a Service」の略



# メディアドゥの実績

## 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

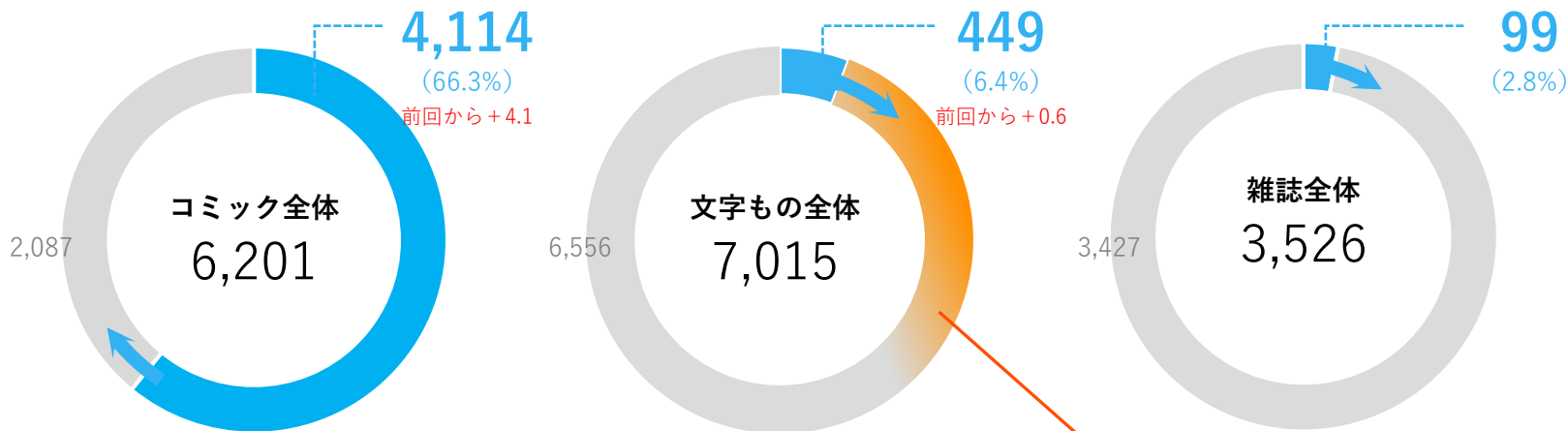
※1 日本書籍出版協会に加盟している出版社（2021年7月31日現在、394社）のうち、オーディオブックなど非出版系の出版社を除いた企業を主要出版社と定義

※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2021」における「購入・課金したことがある電子書籍ストアTop20」、出版社直営書店は除く

# コミック市場全体は前年対比12.8%増と伸長 文字ものの電子化余地は引き続き大きい

2021年ジャンル別出版市場規模（単位：億円）



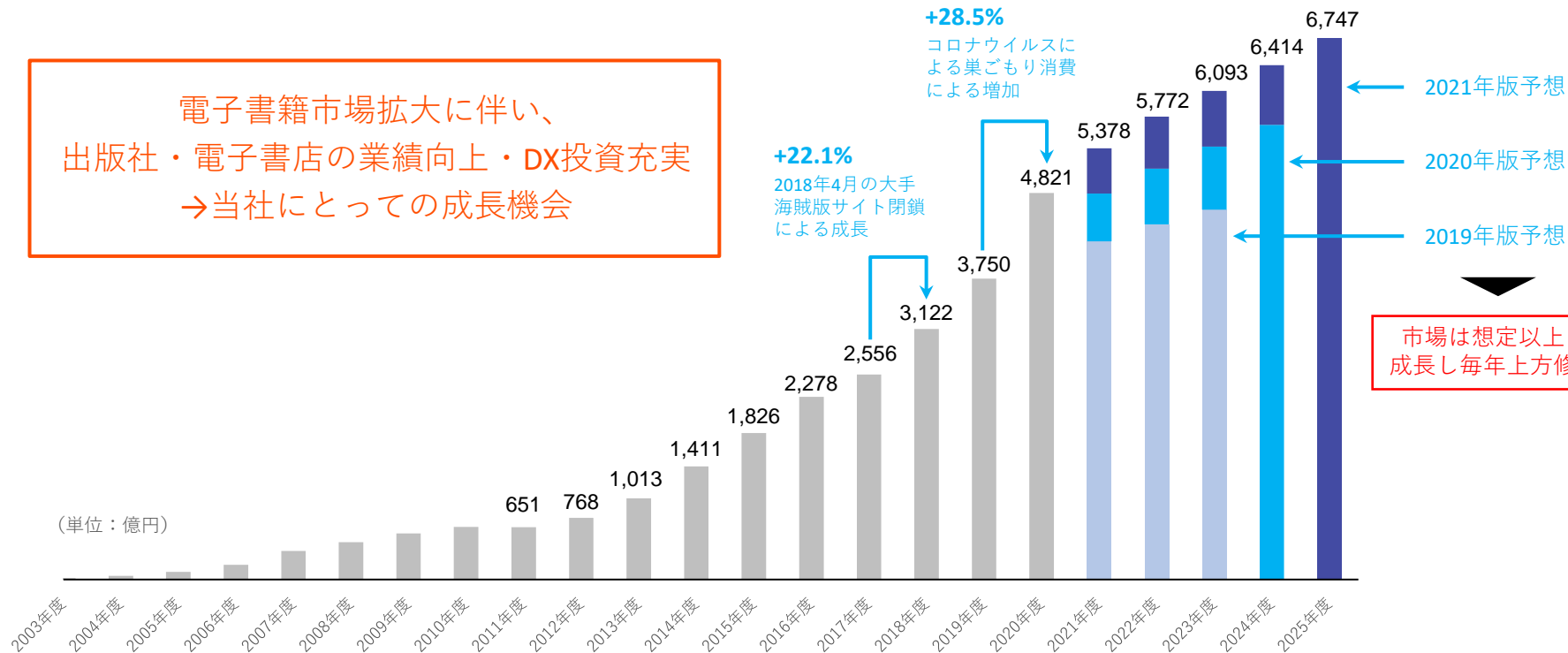
※ 出版科学研究所が発表する紙出版物の統計では、コミック書籍の90%が「雑誌扱いコミック」として「雑誌」に分類されているため、上記では「雑誌扱いコミック書籍」を書籍として集計し直した値を記載。また、コミック売上には紙・電子とも「コミック書籍」のみ計上、「コミック雑誌」は雑誌に含めている（出所：出版科学研究所）。

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%

# 電子書籍市場は今後も成長継続の見通し

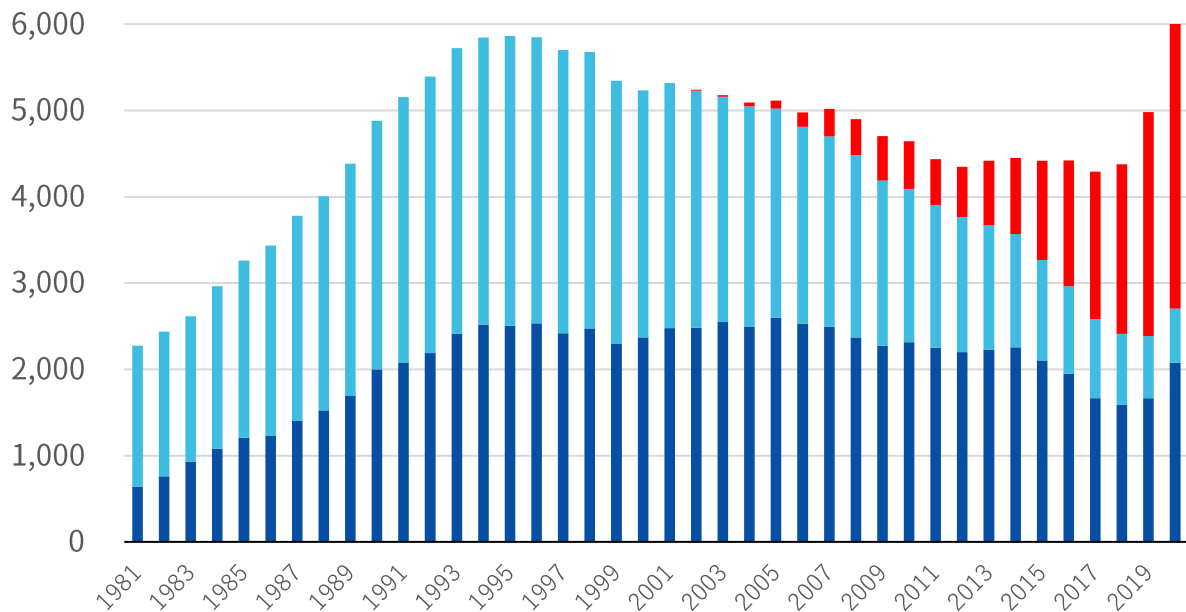
電子書籍市場拡大に伴い、  
出版社・電子書店の業績向上・DX投資充実  
→当社にとっての成長機会

(単位：億円)



# メディアドゥが目指す姿 ＝デジタル活用による出版市場拡大

日本のコミック市場規模推移（億円）



デジタル化によって  
コミック市場規模は  
過去最高を更新



出版 DX 推進が  
市場拡大に寄与

# 新セグメント内訳

IP発掘／育成	企画・出版（支援）	取次／流通	国際	販売／マーケティング
インプリント事業	出版ソリューション事業	電子書籍流通事業	国際事業	ファンマーケティング事業
対象子会社／サービス				
<p><b>日本文芸社</b> NIPPONBUNGEISHA 実用書・コミック・小説・雑誌を紙・電子問わず出版・販売</p> <p><b>ジャイブ株式会社</b> 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</p> <p><b>エブリスタ</b> 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</p> <p><b>ASTRA</b> 漫画のカラーリング・作画支援</p>	<p><b>PUBFUN</b> (株)インプレスHDとの合弁会社法人／個人の両PODサービスを統合させPOD市場拡大を目指す</p> <p>(サービス) <b>PUBNAVI</b> 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</p> <p><b>flier Inc.</b> 書籍の要約コンテンツを提供するサービス「flier」を運営</p>	<p><b>Media Do</b> 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</p> <p><b>Media Do TECH TOKUSHIMA</b> 取次事業に関する業務アウトソーシングを受託</p>	<p><b>MD-i</b> Media Do International メディアドグループの国際事業展開拠点（サンディエゴ）</p> <p><b>firebrand TECHNOLOGIES</b> 米国の書誌情報管理、情報配信、電子書籍配信等を展開</p> <p><b>NetGalley</b> 書籍Webマーケティングツール「NetGalley」の提供</p> <p><b>supadü</b> MAKES WEBSITES SIMPLE 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</p>	<p>(サービス) <b>FanTop</b> メディアドが開発したNFTマーケットプレイス</p> <p><b>MyAnimeList</b> 世界最大級アニメ・マンガコミュニティメディア「MyAnimeList」運営</p> <p><b>Nagisa</b> マンガアプリ運営、ファンマーケティングサービスの提供</p> <p><b>Jコミックテラス</b> J-Comic Terrace Corporation 無料マンガ閲覧サービスの提供</p>

# 中期経営計画（2023-2027） 業績数値

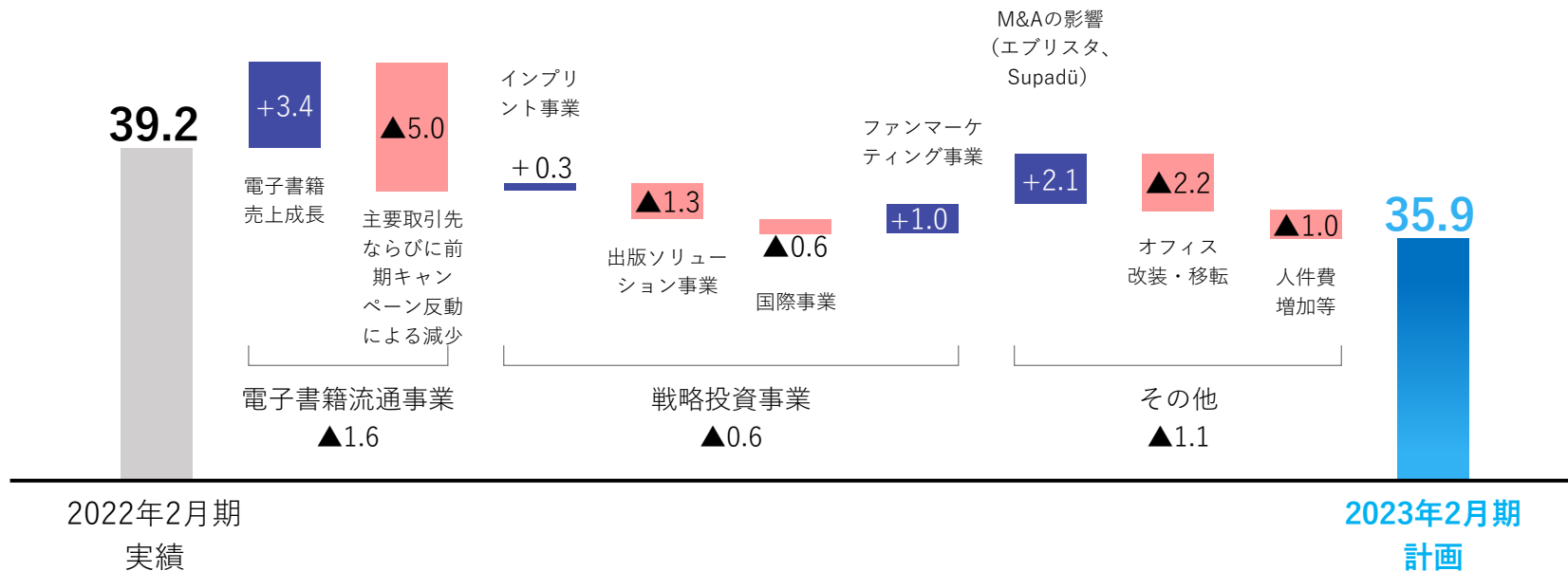
連結業績	2022年2月期 (前期)	2023年2月期 (今期)	2025年2月期 (中計3年目)	2027年2月期 (中計5年目)
売上高	1,047億円	1,000億円	1,200億円	1,500億円
営業利益	28.1億円	20.0億円	40億円	85億円
EBITDA	39.2億円	35.9億円	55億円	100億円
当期純利益	15.7億円	8.5億円	28億円	60億円
ROE	10.9%	5.2%	15.0%	23.0%

# 今期（2023年2月期）における 新セグメント別業績予想

業績	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	987億円	924億円	59億円	76億円	0億円	0億円	1,047億円	1,000億円
営業利益	47.8億円	46.9億円	▲8.3億円	▲13.3億円	▲11.3億円	▲13.7億円	28.1億円	20.0億円
EBITDA	54.3億円	52.1億円	▲3.8億円	▲4.2億円	▲11.2億円	▲12.1億円	39.2億円	35.9億円

# 電子書籍流通事業の利益減 + 戦略投資事業への 先行投資につき、2023年2月期は利益減

連結EBITDA (単位：億円)



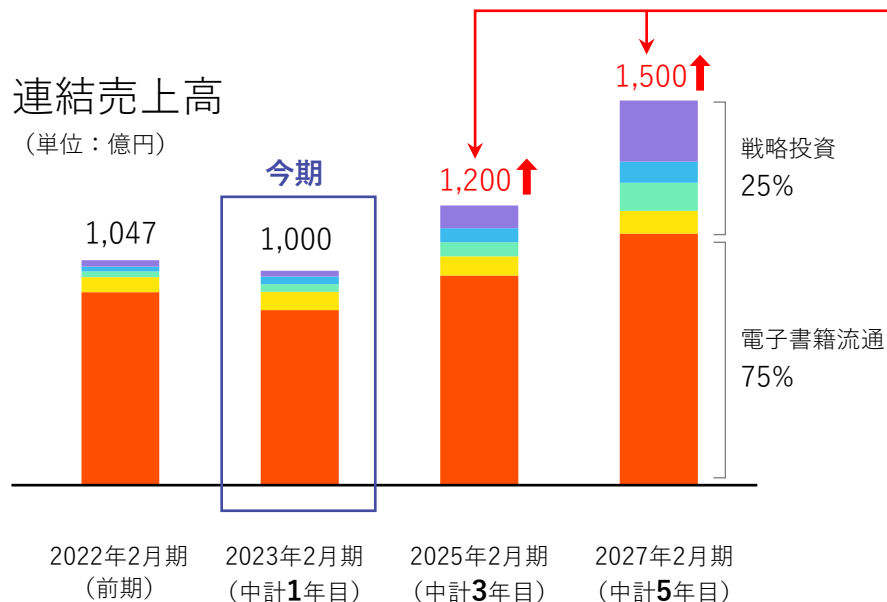


# 第二の事業軸を創り、 EBITDA100億円を目指す

事業拡大に向けて、さらなるM&Aを実施検討

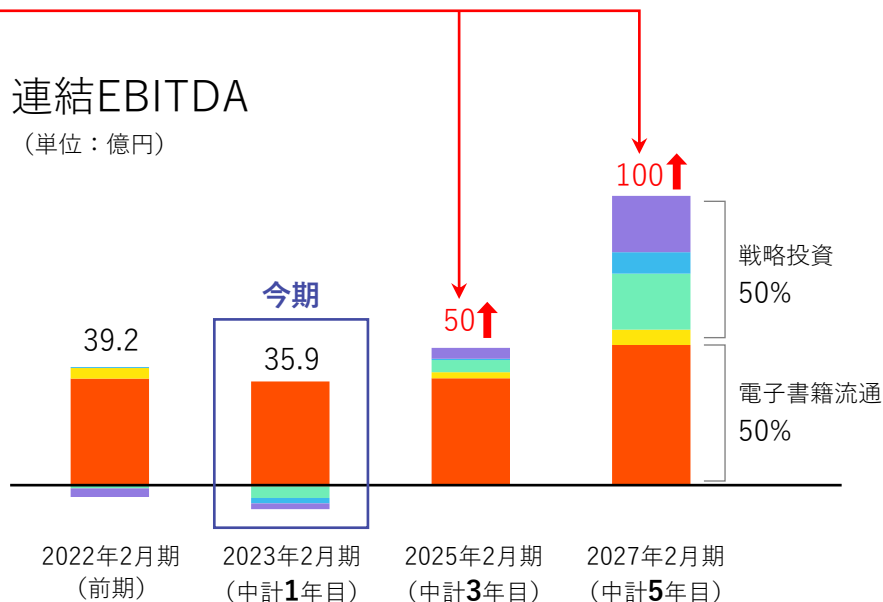
## 連結売上高

(単位：億円)



## 連結EBITDA

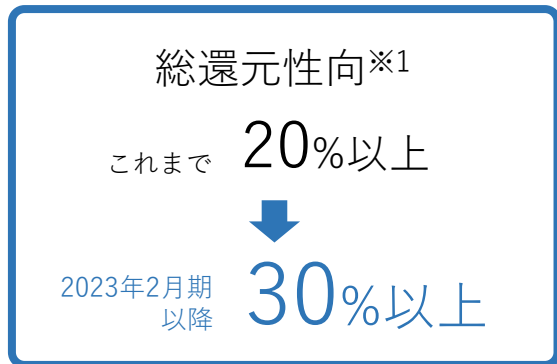
(単位：億円)



■ 電子書籍流通事業
 ■ インプリント事業
 ■ 出版ソリューション事業
 ■ 国際事業
 ■ ファンマーケティング事業

# 2023年2月期は10億円の自己株式取得を実施 今後は段階的に総還元性向を引き上げ

## 株主還元方針



※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

## 総還元性向の推移

単位：百万円

	2019年2月期 実績	2020年2月期 実績	2021年2月期 実績	2022年2月期 予定	2023年2月期 予想
当期純利益	-1,243	884	1,519	1,576	850
配当総額※2	130	184	322	333	0 ※配当は実施しない
自己株式取得額	-	-	-	-	1,000
総還元性向	NA※2	20.1%	20.1%	21.1%	117.6%

※2 2019年2月期は当期純利益が赤字のため、総還元性向は記載せず

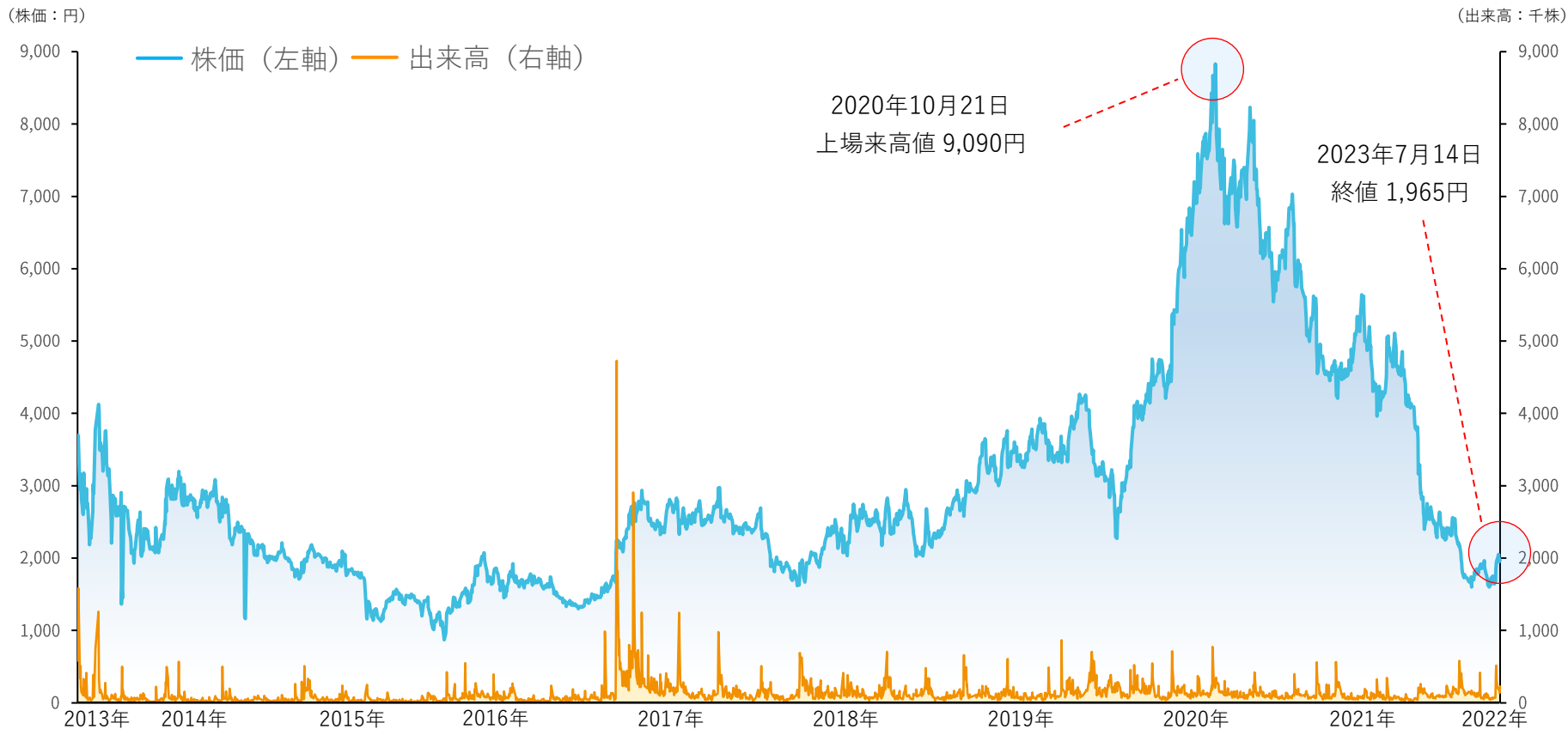
# 当社沿革

- 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



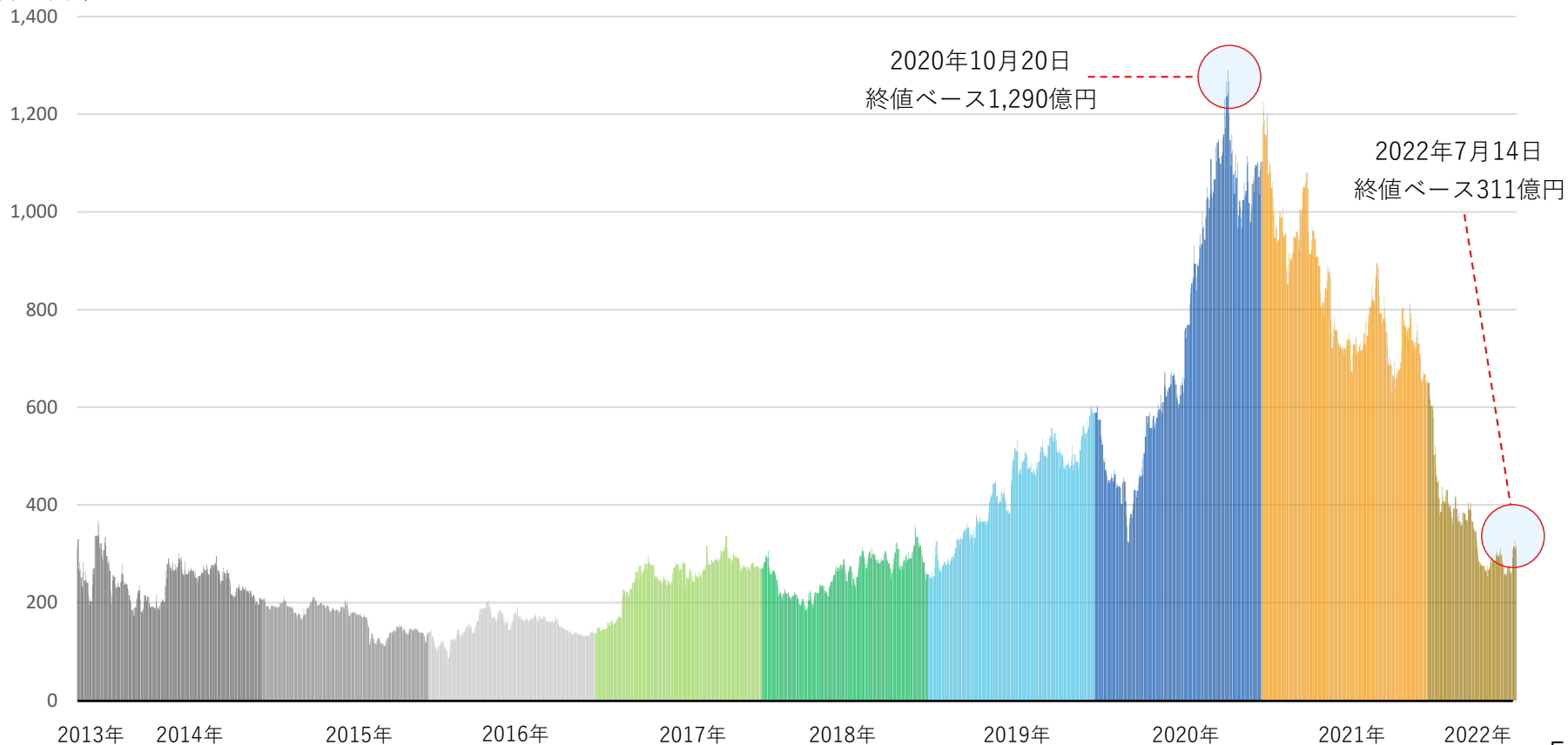
連結売上高推移

# 上場以来の当社株価・出来高推移



# 上場以来の時価総額推移

(単位：億円)



# 会社概要

商 号 : 株式会社メディアドゥ (MEDIA DO Co., Ltd.)

設 立 : 1999年4月

資 本 金 : 5,909百万円 (2022年5月末日現在)

上 場 取 引 所 : 東京証券取引所 市場第一部  
証 券 コ ー ド : 3678

役 員	代表取締役	藤田 恭嗣	上級執行役員	花村 佳代子
	取締役	新名 新	上級執行役員	塚本 進
	取締役	溝口 敦	執行役員	山田 亮
	取締役	荻田 明史	執行役員	千原 陽一
	社外取締役	金丸 絢子	執行役員	鈴木 元
	社外取締役	宮城 治男	執行役員	所 昇一郎
	常勤監査役	大和田 和恵	執行役員	安藤 晃義
	社外監査役	森藤 利明	CTO	泉 純一郎
	社外監査役	椎名 毅		

本 社 : 東京都千代田区一ツ橋1-1-1 パレスサイドビル5F (竹橋)  
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

子 会 社 等 : (国内) 株式会社メディアドゥテック徳島、アルトラエンタテインメント株式会社、株式会社Jコミックテラス  
株式会社メディアドゥペイメント、株式会社フライヤー、株式会社マンガ新聞、ジャイブ株式会社、  
株式会社Nagisa、株式会社日本文芸社、株式会社エブリスタ、株式会社がんばろう徳島  
(海外) Media Do International, Inc.、Quality Solutions, Inc.(Firebrand Technologies)、NetGalley, LLC、Supadü Limited

関 連 会 社 : 株式会社MyAnimeList、株式会社エーアイスクエア、テック情報株式会社、株式会社PUBFUN

 Media Do

 Media Do  
TECH TOKUSHIMA

 MD-i  
Media Do International

 flier

 J-Comic Terrace Corporation  
Jコミックテラス

 ASTRA

 マンガ新聞

ジャイブ株式会社

 Nagisa

 firebrand  
TECHNOLOGIES  
Where Publishers, Content, and Readers Meet

株式会社メディアドゥペイメント  
(株式会社出版デジタル機構から改称)

 日本文芸社  
NIPPONBUNGEISHA

 NetGalley™  
WE HELP BOOKS SUCCEED

 エブリスタ

 supadü™  
MAKES WEBSITES. SIMPLE

 TGS  
GAMBAROUS  
TOKUSHIMA

# 経営体制 (1/3)



## 代表取締役社長 CEO 藤田 恭嗣

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

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）メディアドゥに社名変更）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)



## 取締役 CBDO 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.の代表取締役に就任。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に就任。

CBDO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、国内外の新規市場開拓を担う。



## 取締役 CSO 兼 CFO 苅田 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6月より、経営戦略立案、IRを担うべく執行役員CSOに就任。2022年6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

CSO 兼 CFOとして、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。



# 経営体制 (3/3)



上級執行役員  
(電子書籍取次事業担当)

**花村 佳代子**



上級執行役員  
(出版ソリューション担当)

**塚本 進**



執行役員  
(財務担当)

**山田 亮**



執行役員  
(人事/法務/総務担当)

**千原 陽一**



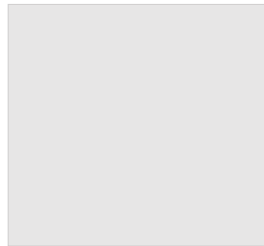
執行役員  
(グループ統合特命/社長室担当)

**鈴村 元**



執行役員  
(経理/BX推進担当※)

**所 昇一郎**



執行役員  
(出版ソリューション事業担当)

**安藤 晃義**



CTO  
**泉 純一郎**

※ BX : Business Transformation。環境変化を踏まえ、自社 DX を通じて業務改革や効率化を推進

## 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。

当社IR情報サイト <https://mediado.jp/ir/>