

FY2022.2Q

株式会社メディアドゥ

2023年2月期 第2四半期 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

INDEX

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. その他

3 参考資料

当社のミッション・ビジョン

MISSION

著作物の健全なる創造サイクルの実現

Unleashing a Virtuous Cycle of Literary Creation

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

More Content for More People!

8Fオフィス改装・グループ会社移転完了 10月13日に完成お披露目会を開催

出版業界をはじめとした約300名以上のお客様にご参加いただきました

改装コンセプト

Creation & Energy



Executive Summary

1. 業績ハイライト

第2四半期累計

売上高 **542億円** (進捗率54.2%)

EBITDA **20.8億円** (進捗率58.0%)

2. 今後の見通し

市場環境

- ・ 巣ごもり需要の一巡及び外出等のフィジカル体験の充実といった消費行動の変化はみられるものの電子書籍市場は巡行成長基調を継続

通期業績見通し

- ・ 期初予想達成に向けて堅調に推移する見通し

3. 電子書籍流通事業

LINEマンガ
の影響

- ・ 2Qでは一部大手出版社含むバックエンド業務移管が発生
- ・ 期初予想と比べ、移管に一部遅延が発生しているものの、通期業績予想への影響なし

まんがセゾン

- ・ クレディセゾンが当社の第9位株主に*
- ・ サイト機能の追加や対象券種の大幅拡充、キャンペーンを実施

※2022年8月末時点

4. 戦略投資事業

ファンマーケティング事業

- ・ 「投機目的」のデジタルアート等により、NFT市場は一時オーバーヒート
- ・ NFT技術を用いた新たなサービス展開に期待

出版ソリューション事業

- ・ 縦スクロールコミック専門レーベル「YUZU comics」の設立
- ・ 韓国制作スタジオStorysoop社に出資

1. 連結業績ハイライト

CONSOLIDATED PERFORMANCE HIGHLIGHTS

売上高は電子書籍流通事業で堅調な成長 利益は戦略的投資により減益傾向

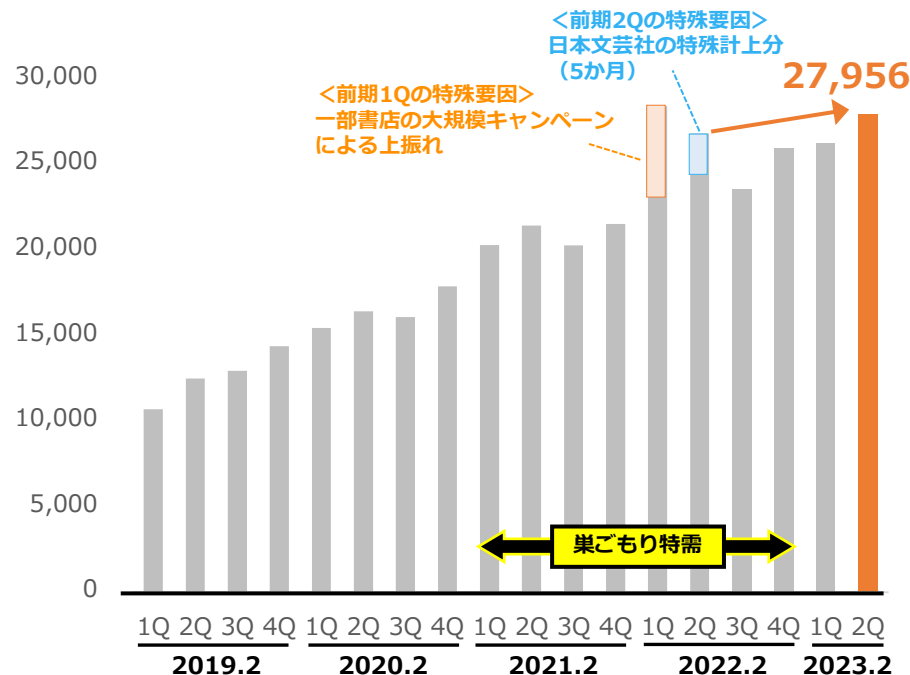
売上高： 前年の大型キャンペーンによる一過性影響の反動減（60億円超）

当期純利益： 前年からの売上反動減＋成長投資実行による利益低下

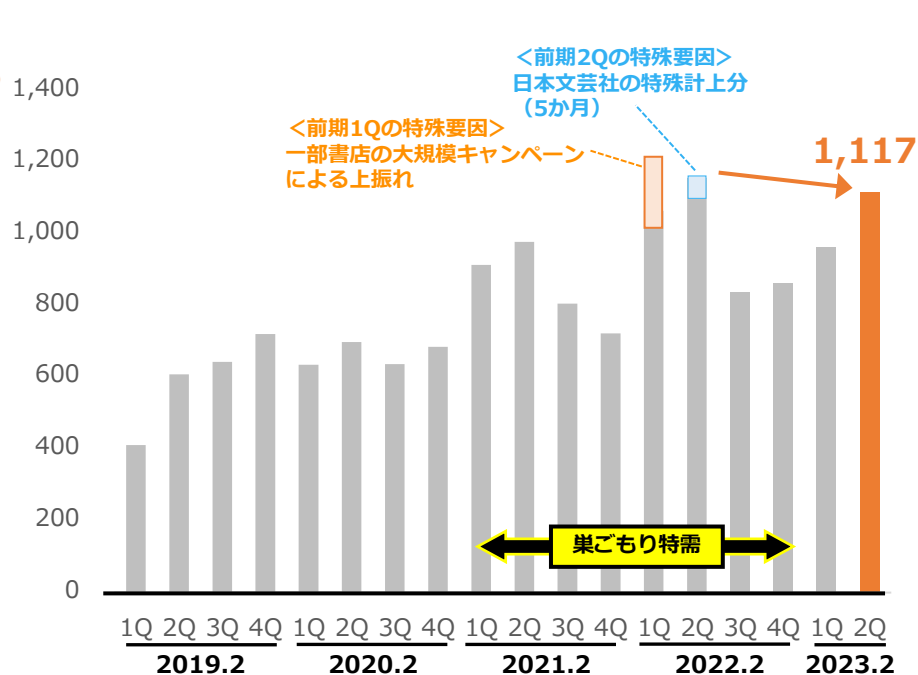
	前期2Q累計	当期2Q累計	前年同期比
売上高	実績値：552億円 実力値：492億円 <small>※一部書店の大型 キャンペーンによる 一時的な売上増</small>	反動減 → 542億円	実績値： -1.8% (-10億円) 実力値： +10.1% (+50億円)
営業利益	16.8億円	13.3億円	-20.9% (-3.5億円)
EBITDA	22.2億円	20.8億円	-6.3% (-1.4億円)
当期純利益	8.3億円	6.2億円	-24.8% (-2.1億円)

第2四半期における連結売上高は過去最高を更新 利益は戦略投資事業への先行投資により前年対比で減少

四半期連結売上高推移（単位：百万円）

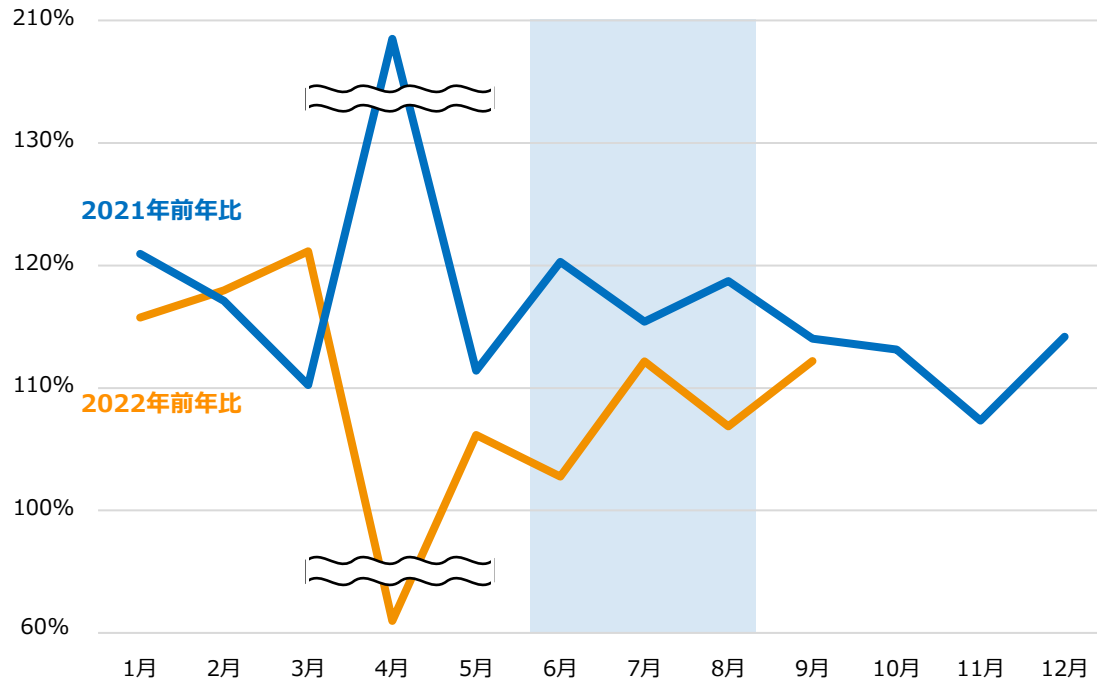


四半期連結EBITDA推移（単位：百万円）



第2四半期は行動制限が全期間で緩和され 電子書籍市場の成長率と同水準の巡航速度成長に

電子書籍流通事業売上高対前年比推移



※8月以降の数値についてはLINEマンガ分を除いて算出

電子書籍市場全体の 成長率と同水準で推移

- ✓ 大型キャンペーンの影響がある4月を除いた第2四半期末累計の2022年前年比成長率は109%
- ✓ 電子書籍市場における2021年度と2022年度予測の前年比市場成長率 **110%***と同水準での推移

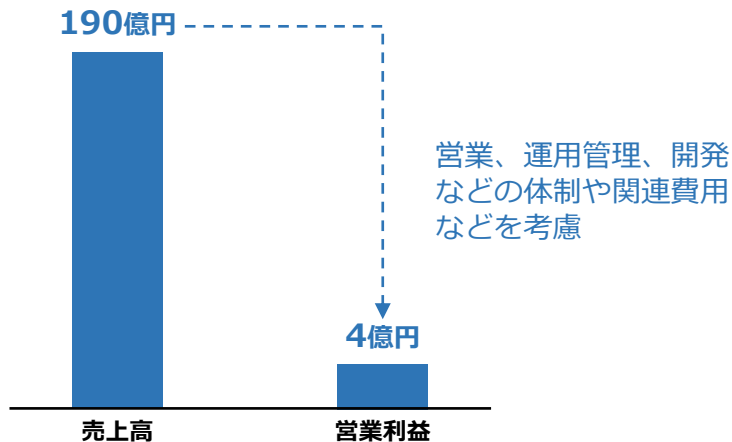
出所：インプレス総合研究所「電子書籍ビジネス調査報告書2022」より

LINEマンガのバックエンド業務移管は一部遅延 ただし通期業績予想への影響はなし

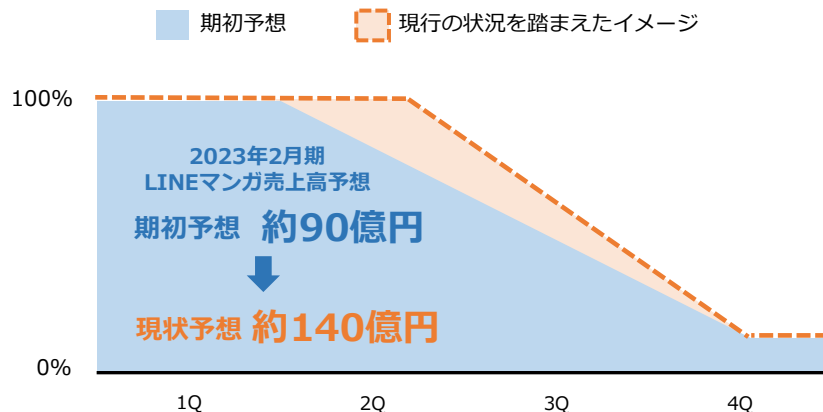
2Qにおいて一部大手出版社含むバックエンド業務の移管が発生

3Q以降の移管についてもすでに業績計画に織り込み済みではあるものの、一部遅延が発生中

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）



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

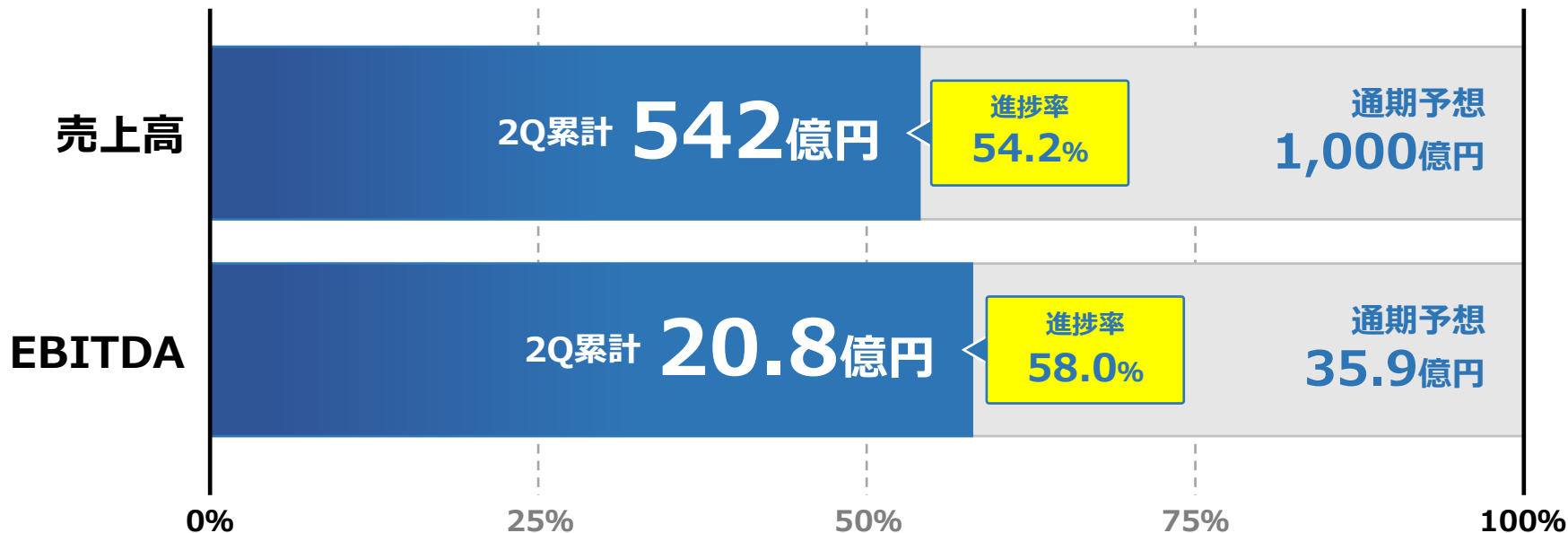
※1 LINEマンガを運営する、LINE Digital Frontier株式会社向けの売上高を記載

※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

(注) 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

通期業績予想比、売上高とEBITDAの進捗率は いずれも50%超

通期予想と2Qまでの累計連結業績比較



2. 今後の成長方針

Media Do
BUSINESS STRATEGY

当社の成長方針

戦略投資 事業

インプリント事業

国際事業

出版ソリューション事業

ファンマーケティング事業

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

2. 今後の成長方針

電子書籍流通事業

eBook distribution business

クレディセゾンによる当社株式の買付が完了 まんがセゾンの各サービス機能をアップデート

資本業務提携により 当社の第9位株主に ※2022年8月末時点

市場買付により、当社株式の466,600株（約2.8%）
を7月11日～8月18日の期間で取得完了



拡充した
サービス一覧

1. アプリ内カート機能の実装（8/8アプリアップデート）
2. 100%ポイント還元キャンペーン実施^{※1}
3. メール配信実施 1,980万人（対象カード保有者）
4. 対象券種的大幅拡大^{※2}

※1：シルバーウィーク（9月22日～25日）にて実施

※2：クレディセゾン発行のセゾンブランドクレジットカードは全て対象（一部法人カード、ハウスカードは除く／9月2日時点）

10月末から永久不滅ポイントとの連携を開始予定

利便性・ロイヤリティの更なる向上によって、永久不滅ポイント利用の有効な選択肢となり、一層の会員獲得と利用促進を図る

①ローンチ時点※

②10月末より連携開始予定



まんがセゾン会員

①月額課金 (550円/月)
②都度課金 (追加購入)

+50%還元

A. コミナビ既存会員

B. 既存セゾンカード総会員約3,600万人
※現状対象者数は約2,000万人

C. デジタルカード発行による新規会員



※現在開発中でこちらはイメージ画像です



潜在的資産である
永久不滅ポイント
との連携開始

ポイント残高
約**1,200**億円

※2022年7月11日

2.今後の成長方針

戦略投資事業

Strategic investment businesses

戦略投資事業

1 ファンマーケティング事業

2 出版ソリューション事業

3 その他

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

1949年9月創立



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

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

- ・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



FanTop



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

実績を積み重ね様々な プレイヤーを巻き込んだ スパイラルアップフェーズへ

デジタル特典付き出版物による紙書籍への影響

	約一年前※2	2022年1月以降※3
販売単価	平均 21% 上昇	平均 34% 上昇
実売率※1	平均 17% 上昇	平均 44% 上昇

※1 初版発売日より30日間の計算期間（重版含まず）

※2 2021年10月から2021年12月までに実施したデジタル特典付き出版物での平均

※3 2022年1月から現在までに実施したデジタル特典付き出版物での平均

NFT企画実施数※109件

※デジタル特典付き出版物とFanTopでの一次販売企画合計

コンテンツIPホルダーとの共創 企画協力数 51社



FanTop

メディアドゥが手掛ける
NFTマーケットプレイス



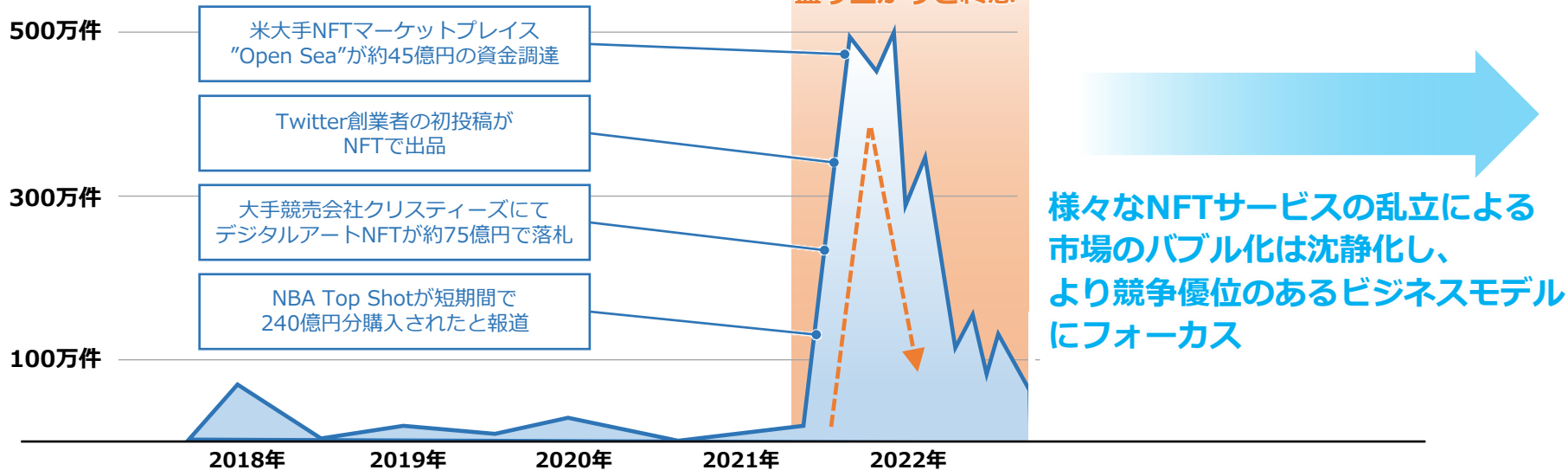
※1 上段左上から出版社50音順に掲載

※2 出版社が同じ場合、作品名50音順にて掲載

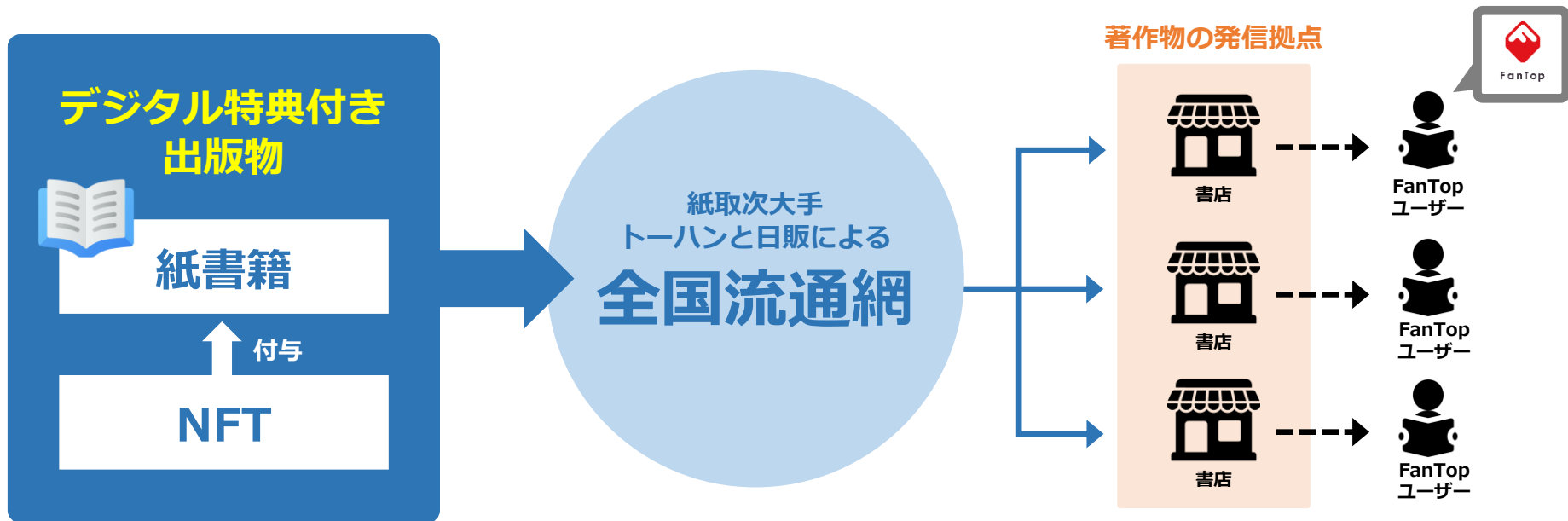
NFTマーケットに対する過度な投機的フェーズは終息 NFT技術を裏付けに、新サービスの成長フェーズへ

急激な金額上昇を伴うデジタルアートなどの投機目的NFTが、マーケットを盛り上げた

米国におけるNFTコンテンツ販売数推移



メディアドゥならではの仕組みで「真正性」が担保されたコンテンツを広くユーザーに届けることが可能



➡ リアル × NFTによる「本物」の流通が、健全なNFTマーケット創出に繋がる

コンテンツ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

本・音楽・映像などのコンテンツ
(≠アート)

“個数”の概念を持ち、
プレミアムを実現する
デジタルコンテンツ



➡ テクノロジーを駆使しコンテンツの価値を最大化

FanTopアプリの機能でコンテンツを保護 保有者しか閲覧できない“アセット化(DCA)”の実現

事例



NFT特装版1,100円
(通常版748円)

発売日：2022年7月29日

©Shinya Murata Kazasa Sumita / ヒーローズ

キングバイツ

20巻刊行記念キャンペーンNFTデジタル特典

NFT特典

全5話のうちランダムで
原作ネーム1話分封入



- 原作ネームのNFT特典は業界初として注目
- DRMの活用により、購入者だけが閲覧可能な保有者限定コンテンツ

➡ FanTopアプリが必要

戦略投資事業

1 ファンマーケティング事業

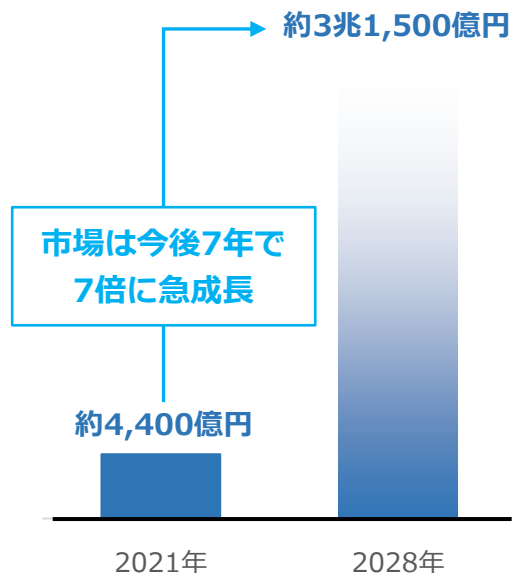
2 出版ソリューション事業

3 その他

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"> ✓ ヨコ読み ✓ モノクロ ✓ 巻単位
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"> ✓ タテ読み ✓ カラー ✓ 話単位

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

取次事業で培ったノウハウを生かしながら 市場特性を踏まえた独自のTSC戦略を展開

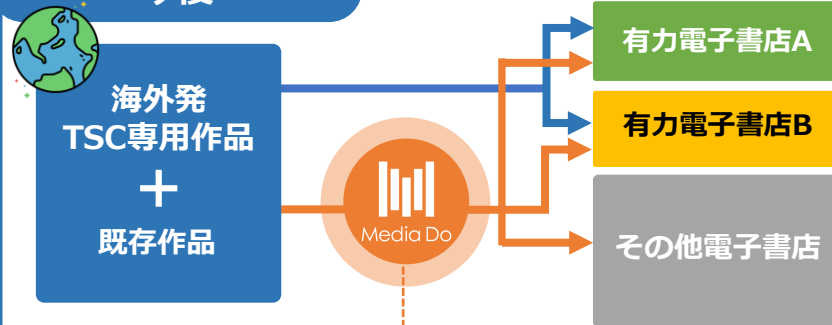
スマホ・タブレット最適化 = 電子化&縦読み化

現在のTSC市場



- 海外発のTSC専用作品の多くは、有力電子書店による独占契約になっているため、実質寡占状態が続く
- その他の国内電子書店は上記状況により作品輸入がしづらい、かつ大半がTSC専用作品の配信システムを未実装

今後



TSC作品取次機能を装備/TSC配信システムを準備

海外TSC専用作品原作側メリット

当社を通すことで、海外TSC制作会社は、国内のほとんどの電子書店へのリーチが可能に

配信側メリット

海外有力・人気TSC作品の配信が可能になることで、新規ユーザー層の獲得に繋がる

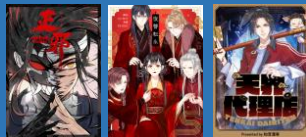
➡ 電子書籍市場のさらなる拡大

縦スクロールコミック（TSC）専門の 新レーベル、YUZU comicsを設立



① 海外のTSC作品の 調達・流通

YUZU comicsを通しては2022年8月に中国の
2作品、9月に1作品を調達し、電子書店「ピッ
コマ」にて先行配信を開始
YUZU comics以外では既に数十作品を数か国語
にてローカライズ化



② オリジナル制作作品を、 TSCとして流通

メディアドゥのオリジナル作品や国
内有力原作、また過去に生み出され
た不朽の名作から縦スクロールコ
ミックに適したジャンル・世界観の
作品を発掘・制作・流通



リメイク版「どろろ」
※画像は制作段階のものです

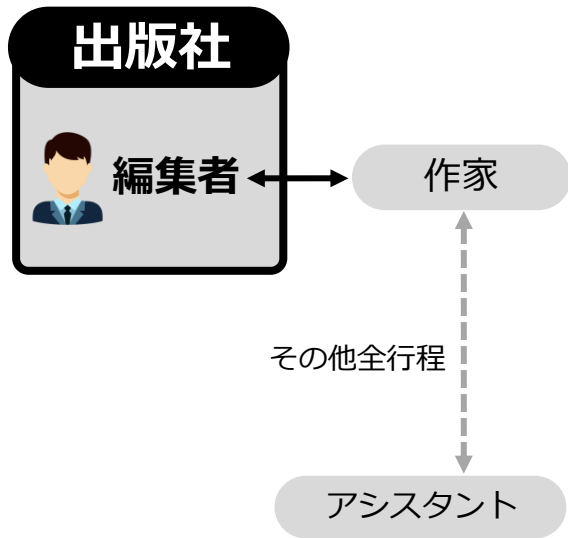


投資した制作スタジオとともに、縦スクロールコミックの国内外流通の活性化を図る

縦スクロールコミックの本格参入・事業拡大に向けて 制作スタジオへの投資を強化

縦スクロールコミックの制作体制においては、複数体制での制作になるため、作品の安定供給が可能

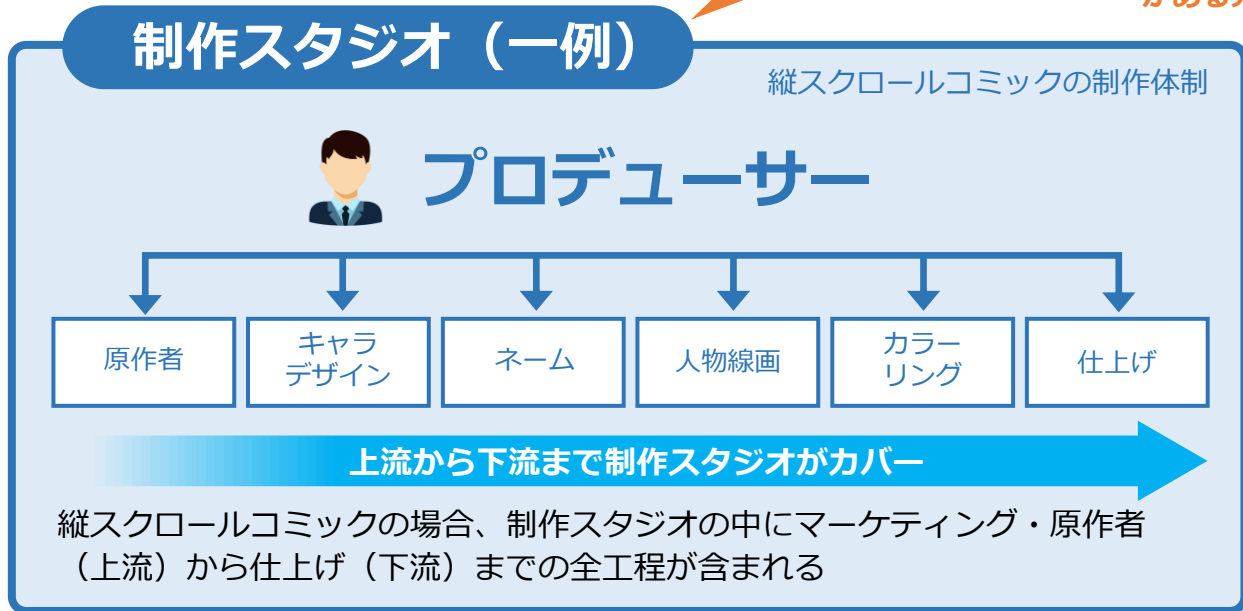
一般的なマンガ制作体制



当社が主に投資するスタジオは

- ①原作調達
- +
- ②マーケティング機能

がある先



縦スクロールコミックの制作体制

韓国の制作スタジオStorySoop社と業務提携

韓国大手の囲い込みや需要急拡大により競争が激化する中、オリジナル作品の制作を目的として2022年6月、韓国StorySoop社に約2.5億円（持株比率約10%）の投資を実施

1. 制作ラインの確保

- ✓ 完全分業化による専門性の高さ
- ✓ Web小説事業を立ち上げ、原作確保にも注力
- ✓ 制作人員：48名
(絵作家21名/ストーリー作家7名/企画制作PD7名等)

2. 3D画像制作スタジオを保有

- ✓ 3D IP販売の自社サイト「downdraw」を保有
- ✓ メタバースやNFT商品への拡張可能性と、縦スクロールコミックに使われる小物や背景の3D化に対応



代表作品例



「転生したら悠々自適の
皇妃ライフ!？」

登録者数：62万人(韓国サイト基準)
いいね数：2,240万(ピッコマ基準)



「魔女と龍の新婚日記」

登録者数：232万人(韓国サイト基準)
いいね数：30万(ピッコマ基準)

視覚障害者向け電子図書館「アクセシブルライブラリー」 デジタル庁“good digital award”で**グランプリ受賞**

誰一人取り残されない
人に優しいデジタル化

good
digital
award



写真左：藤田、写真右：河野大臣

10/2 授賞式の様子

受賞理由

デジタルの日検討委員会コメント（一部抜粋）

地域の知の拠点ともいえる“図書館”で、このような取組みが発信されることで、デジタル技術を活用した社会の課題解決に向け、広く後押しとなることを期待し、高く評価した

アクセシブルライブラリーについて

- ✓ 音声自動読み上げが可能な電子書籍データを活用した電子図書館サービス
- ✓ 導入先の市区町村に在住する視覚障害の身体障害者手帳をお持ちの方が利用可能
- ✓ 京都府宇治市や石川県加賀市など、6自治体の公共図書館で提供を開始

アクセシブル
ライブラリー

電子書籍取次

 Media Do ×

- ・ 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

紙書籍取次

TOHAN ×

- ・ 日本全国16拠点の営業網
- ・ 約3,200の出版社および、全国約5,000書店との接点あり

電子図書館サービス

OverDrive

- ・ 電子図書館サービス世界最大手
- ・ コンテンツ保有数世界最大
- ・ 米国公共図書館の95%が導入

➡ **視覚障害者に対し、過去作品やこれから生み出される多用な出版物を継続的かつ効率的に提供することを目指す**

戦略投資事業

1 ファンマーケティング事業

2 出版ソリューション事業

3 その他

エブリスタ投稿作品のメディアミックス実現 「カラダ探し」がコミカライズを経て映画化

投稿小説 → コミックス化 → 映画化

- ✓ 当社子会社エブリスタが運営する小説投稿サイトにて人気No.1を獲得。2014年には漫画版が累計閲覧数1億回を記録。コミックスはシリーズ累計発行部数340万部を突破
- ✓ 出演 橋本環奈、眞栄田郷敦にて映画化、10月14日より公開（配給：ワーナー・ブラザーズ映画）

出演：橋本環奈 眞栄田郷敦 他
原作：ウェルザード「カラダ探し」（エブリスタ）
監督：羽住英一郎
脚本：土城温美
主題歌：Ado「行方知れず」
作詞作編曲 椎名林檎（ユニバーサル ミュージック）



統合報告書のご案内

ステークホルダーの皆様へ、当社への理解を一層深めていただくため、当社の企業理念や経営ビジョン・戦略・事業展開やその見通しを、財務／非財務両面からまとめた統合報告書を発行しています。

HPにも掲載しておりますので、ぜひご一読ください。



株式会社メディアドウ 統合報告書 2022

To Accomplish Our Goals

報告対象期間：2022年2月期（2021年3月1日 - 2022年2月28日）



掲載URL：

<https://mediado.jp/ir/library/annualreport/>

3. 参考資料

APPENDIX

2023年2月期2Q実績 (P/L)

単位：百万円	2022年2月期								2023年2月期			
	1Q		2Q		3Q		4Q		1Q		2Q	
売上高	28,408		26,825		23,533		25,954		26,269		27,956	
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%	26,004	93.0%
戦略投資事業	474	1.6%	2,146 ※2	8.0%	1,602	6.8%	1,766	6.8%	1,540	5.9%	1,953	7.0%
売上原価、販売管理費	27,571 97.1%		25,973 96.8%		22,971 97.6%		25,394 97.8%		25,650 97.6%		27,240 97.4%	
著作料・その他原価	25,669 ※1	90.4%	23,426 ※3	87.3%	20,579 ※3	87.4%	22,775 ※3	87.7%	23,020 ※3	87.6%	24,347 ※3	87.1%
手数料等	42	0.1%	37	0.1%	34	0.1%	36	0.1%	33	0.1%	32	0.1%
広告宣伝費	121	0.4%	160	0.6%	113	0.5%	82	0.3%	53	0.2%	57	0.2%
人件費等	899	3.2%	1,456 ※2	5.4%	1,374	5.8%	1,527	5.9%	1,480	5.6%	1,582	5.7%
償却費等	229	0.8%	305	1.1%	276	1.2%	304	1.2%	345	1.3%	401	1.4%
その他	610	2.1%	587	2.2%	592	2.5%	668	2.6%	716	2.7%	819	2.9%
営業利益	836 2.9%		851 3.2%		562 2.4%		560 2.2%		619 2.4%		715 2.6%	
経常利益	846 3.0%		836 3.1%		547 2.3%		552 2.1%		612 2.3%		675 2.4%	
親会社株主に帰属する当期純利益	617 ※4	2.2%	218 ※4 ※5	0.8%	260	1.1%	480	1.9%	312 ※6	1.2%	316 ※6 ※7	1.1%
EBITDA	1,065 3.8%		1,157 4.3%		839 3.6%		864 3.3%		964 3.7%		1,117 4.0%	

※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、2Q 23,912百万円

※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し、2Qに54百万円を追加引当計上

※7 一部資産の除却を実行し、38百万円の除却損失を計上

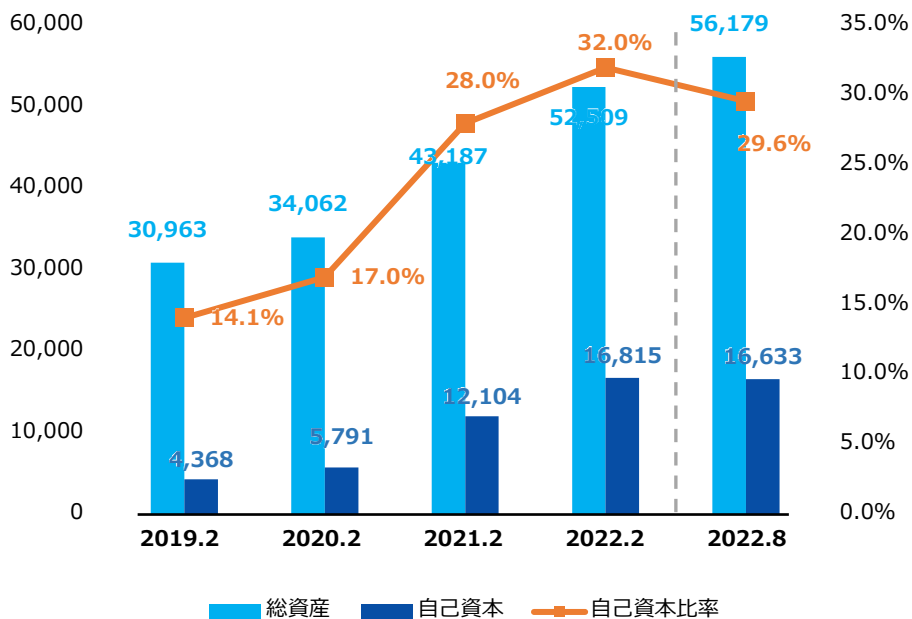
2023年2月期2Q実績 (B/S)

単位：百万円

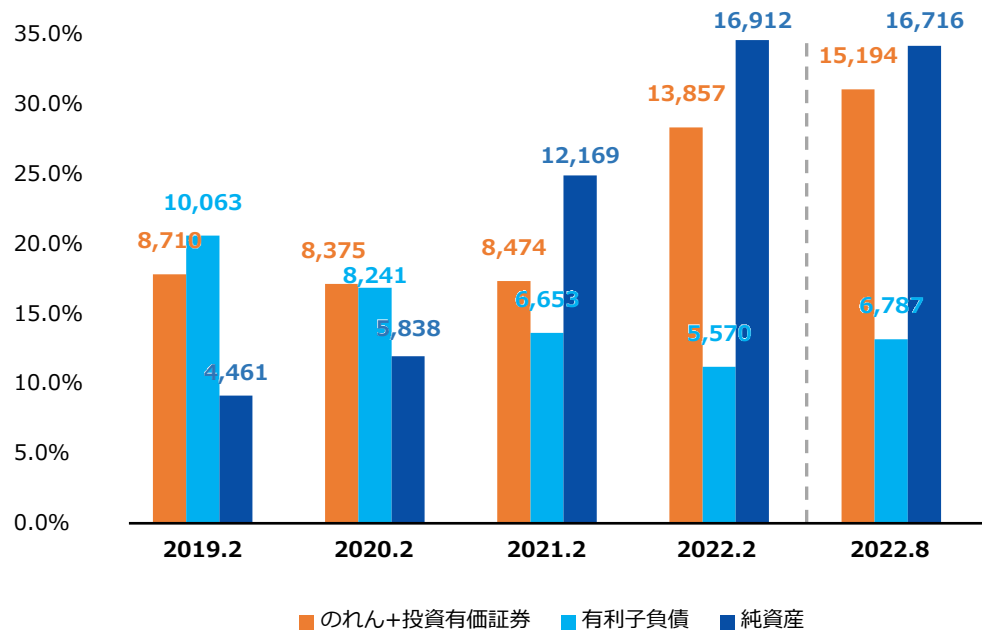
	2023年2月期1Q	2023年2月期2Q	増減	主たる変動要因、他
流動資産	35,925	38,338	2,412	
現金及び預金	10,062	11,377	1,315	
受取手形及び売掛金	23,843	25,656	1,812	売上の増加と連動
固定資産	17,283	17,840	556	
有形固定資産	449	562	112	
ソフトウェア	1,091	1,150	58	
のれん	7,953	7,912	-40	
投資有価証券	6,886	7,282	396	主に戦略投資事業での出資による増加
資産合計	53,209	56,179	2,969	
流動負債	31,099	33,568	2,468	
支払手形及び買掛金	27,271	28,931	1,659	売上の増加と連動
短期借入金および1年内返済予定の長期借入金	1,420	1,667	247	
固定負債合計	6,194	5,894	-299	
長期借入金	5,447	5,120	-327	借入金の返済による増加
負債合計	37,293	39,462	2,169	
株主資本合計	15,152	15,518	366	
資本金	5,909	5,934	24	譲渡制限付株式報酬としての新株式発行による増加
資本剰余金	6,053	6,078	24	譲渡制限付株式報酬としての新株式発行による増加
利益剰余金	3,189	3,505	316	
その他包括利益累計額合計	658	1,114	455	為替換算調整勘定の増加
新株予約権	0	0	-	
非支配株主持分	104	82	-21	
純資産の合計	15,915	16,716	800	
負債・純資産合計	53,209	56,179	2,969	

2021年4月の増資完了を経て 財務健全性が改善

自己資本比率推移 (単位：百万円)



主要B/S指標推移 (単位：百万円)



電子書籍流通の38%※1はメディアドゥ経由

※1：一部書店の大型キャンペーンによる一時的な流通増加額を除いた場合のシェアは36.9%



※2：インプレス総合研究所「電子書籍ビジネス調査報告書2022」より 2021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（2022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（5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・統合により流通カロリーを削減し、さらなる業界発展に貢献

※ 「Software as a Service」の略

メディアドウの実績

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

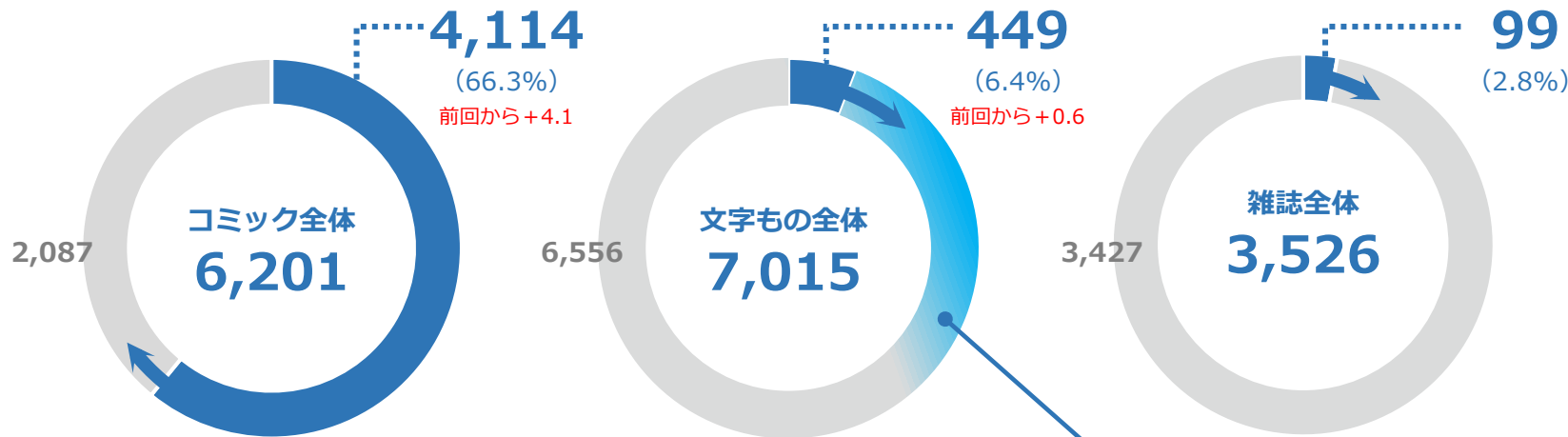
※1 日本書籍出版協会に加盟している出版社（2022年6月30日現在、391社）のうち、オーディオブックなど非出版系の出版社を除いた企業を主要出版社と定義

※2 メディアドウ調べ。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」、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）

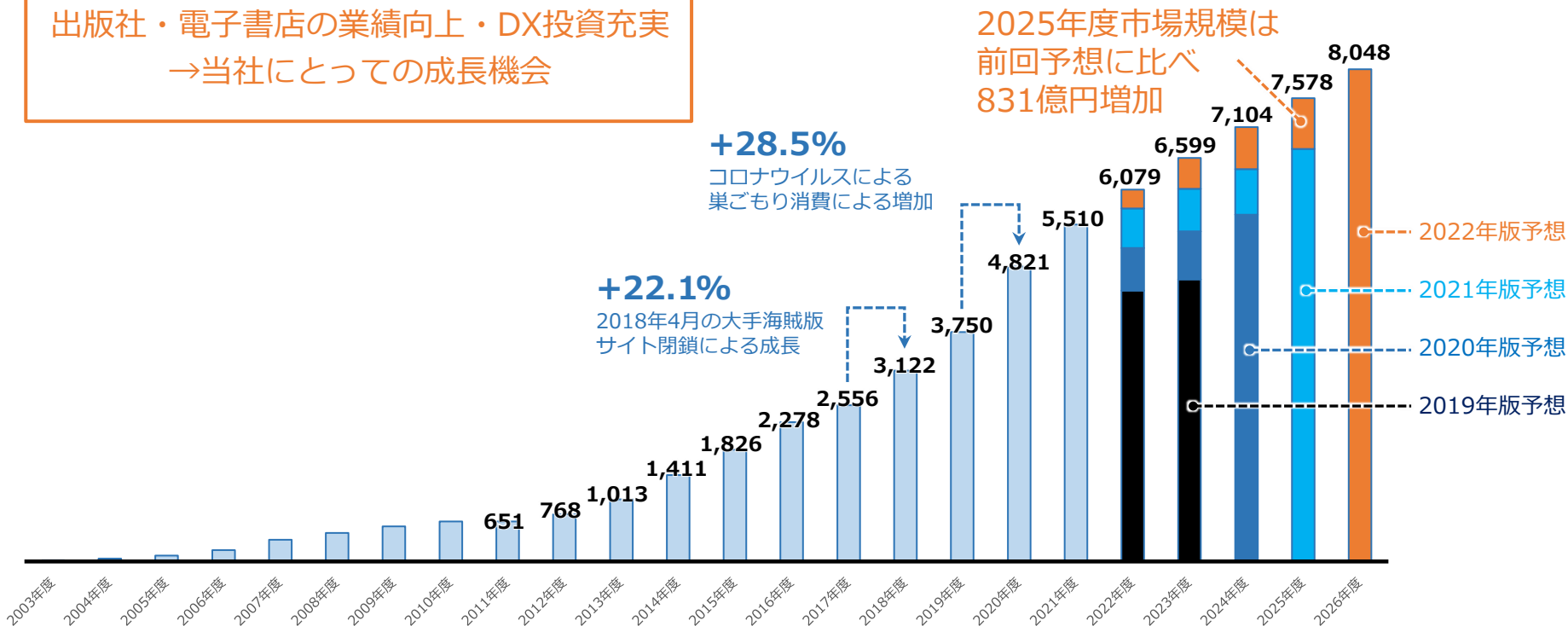


※ 出版科学研究所が発表する紙出版物の統計では、コミック書籍の90%が「雑誌扱いコミック」として「雑誌」に分類されているため、上記では「雑誌扱いコミック書籍」を書籍として集計し直した値を記載。また、コミック売上には紙・電子とも「コミック書籍」のみ計上、「コミック雑誌」は雑誌に含めている（出所：出版科学研究所）。

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%

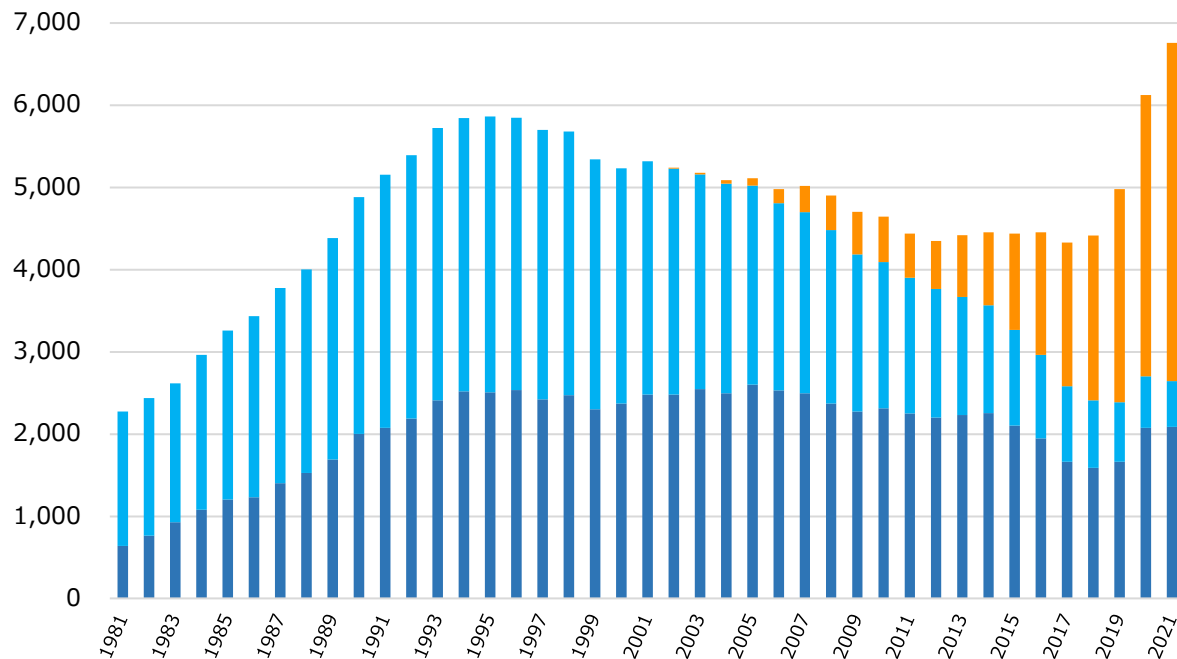
電子書籍市場は今後も成長継続の見通し

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



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 (単位: 億円)

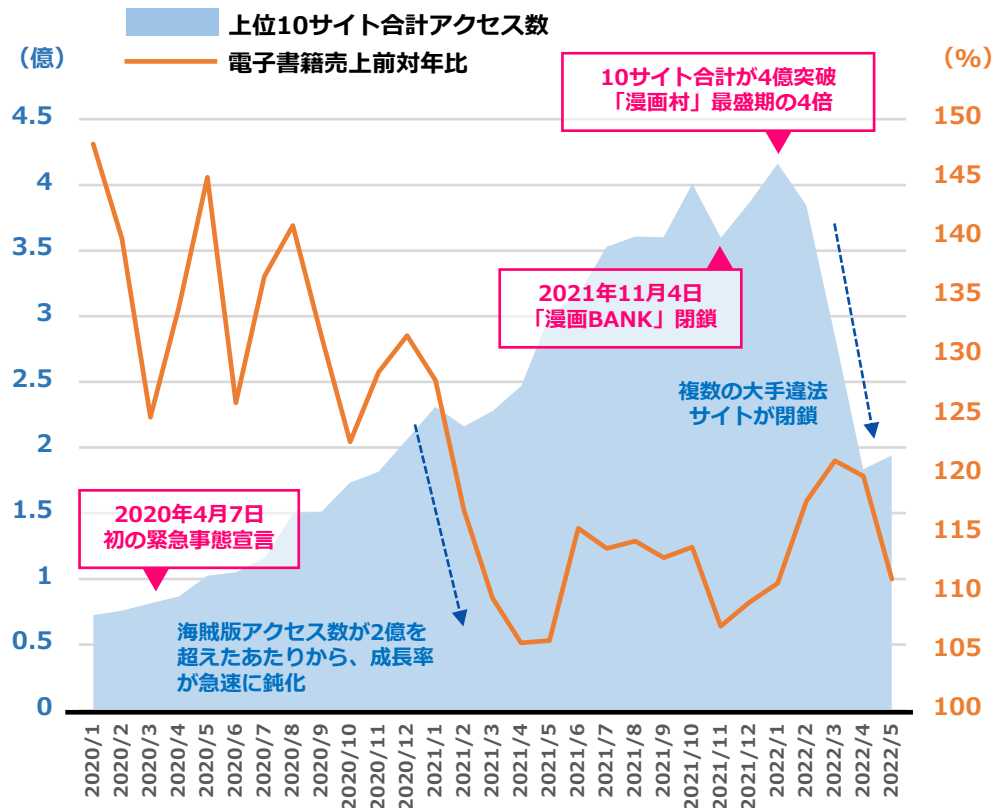


デジタル化によって
コミック市場規模は
過去最高を更新



出版DX推進が
市場拡大に寄与

海賊版サイトの動向



出所：一般社団法人ABJ、similarwebより

主な対策状況

2016年	<ul style="list-style-type: none"> 「漫画村」開設
2018年	<ul style="list-style-type: none"> 日本政府による海賊版サイトに対する緊急対策案が発表 「漫画村」閉鎖
2019年	<ul style="list-style-type: none"> 「漫画BANK」開設
2021年	<ul style="list-style-type: none"> 外務省が首脳会談で海賊版対策における連携共有を実施 警視庁がベトナム当局と捜査を推進 「漫画BANK」閉鎖
2022年	<ul style="list-style-type: none"> 検索サービス大手ヤフーが有識者会議を開催 総務省が海賊版対策の検討会にて米Googleへのヒアリングを実施 大手出版社が「漫画村」に対し、約19億円の賠償求め提訴

出所：2022/8/6 東洋経済オンライン「大手出版社が19億円請求「漫画村」の根深い問題／『ONE PIECE』などのタダ読み撲滅が難航」より

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

対象子会社／
サービス

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・作画支援

出版 ソリューション事業

対象子会社／
サービス

PUBFUN

(株)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

(サービス)
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

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

電子書籍流通事業

対象子会社／
サービス

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

国際事業

対象子会社／
サービス

MD-i
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）

**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
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

ファン マーケティング事業

対象子会社／
サービス

(サービス)

FanTop
メディアドが開発した
NFTマーケットプレイス

MyAnimeList

世界最大級アニメ・マンガコミュニ
ティメディア「MyAnimeList」運営

Nagisa

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

J-Comic Terrace Corporation
Jコミックテラス

無料マンガ閲覧サービスの提供

中期経営計画（2023-2027）業績数値

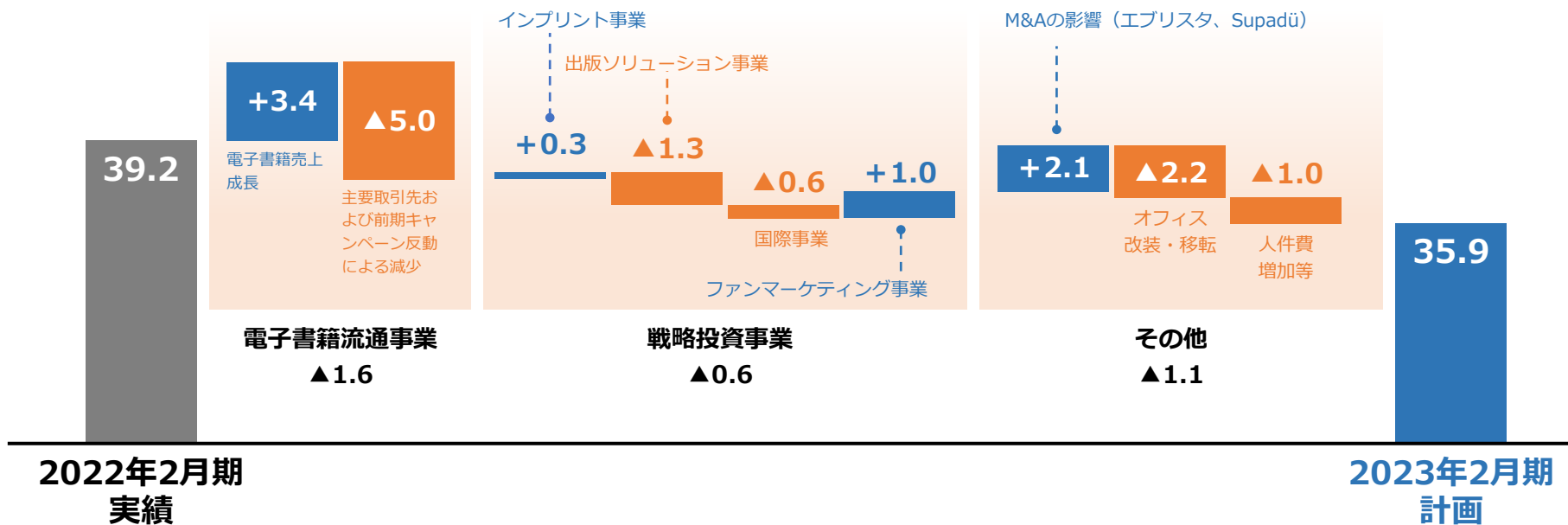
連結業績	2022年2月期 (前期)	2023年2月期 (今期)	2025年2月期 (中計3年目)	2027年2月期 (中計5年目)
売上高	1,047億円	1,000億円	1,200億円	1,500億円
営業利益	28.1億円	20.0億円	40億円	85億円
EBITDA	39.2億円	35.9億円	55億円	100億円
当期純利益	15.7億円	8.5億円	28億円	60億円
ROE	10.9%	5.2%	15.0%	23.0%

2023年2月期における 新セグメント別業績予想

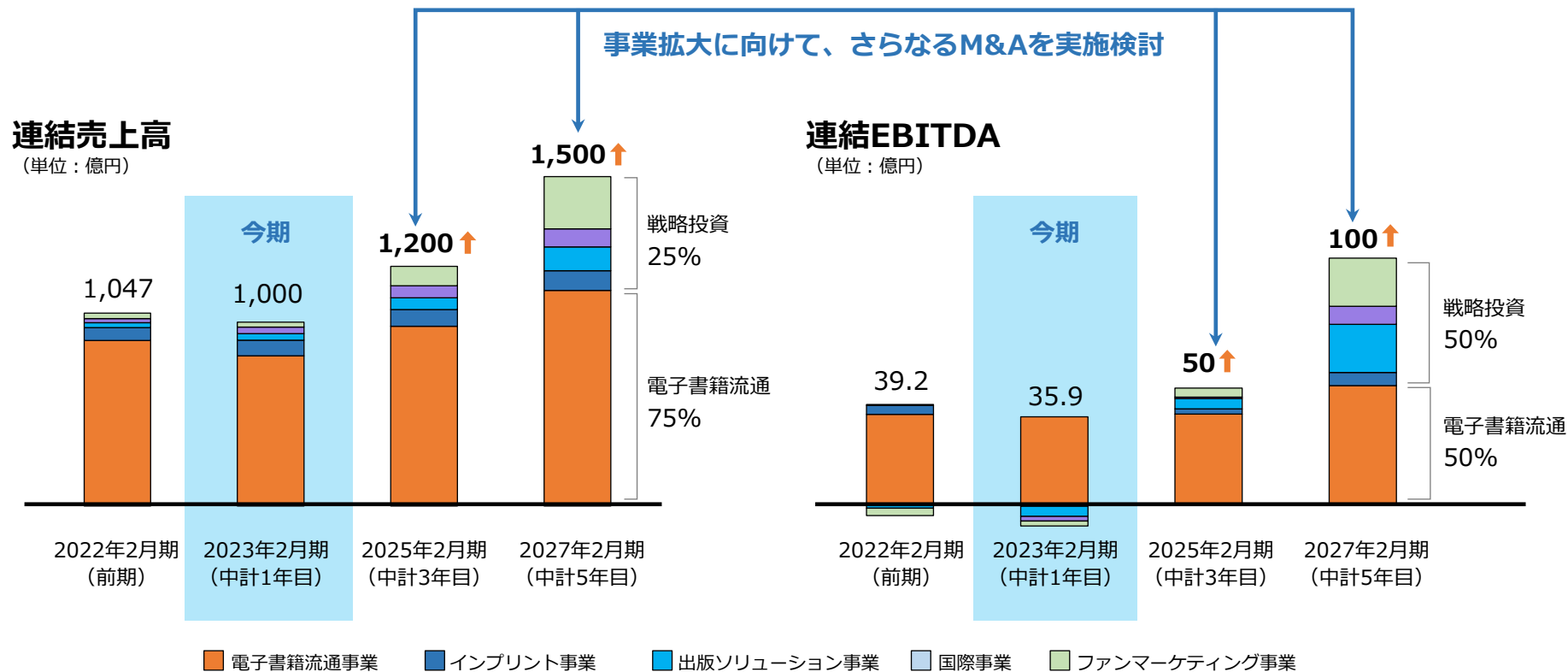
	電子書籍流通 事業		戦略投資 事業		調整額		合計	
	前期	今期	前期	今期	前期	今期	前期	今期
(単位：億円)								
売上高	987	924	59	76	0	0	1,047	1,000
営業利益	47.8	46.9	▲8.3	▲13.3	▲11.3	▲13.7	28.1	20.0
EBITDA	54.3	52.1	▲3.8	▲4.2	▲11.2	▲12.1	39.2	35.9

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



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

総還元性向※1

これまで **20%以上**



2023年2月期
以降 **30%以上**

総還元性向の推移

単位：百万円

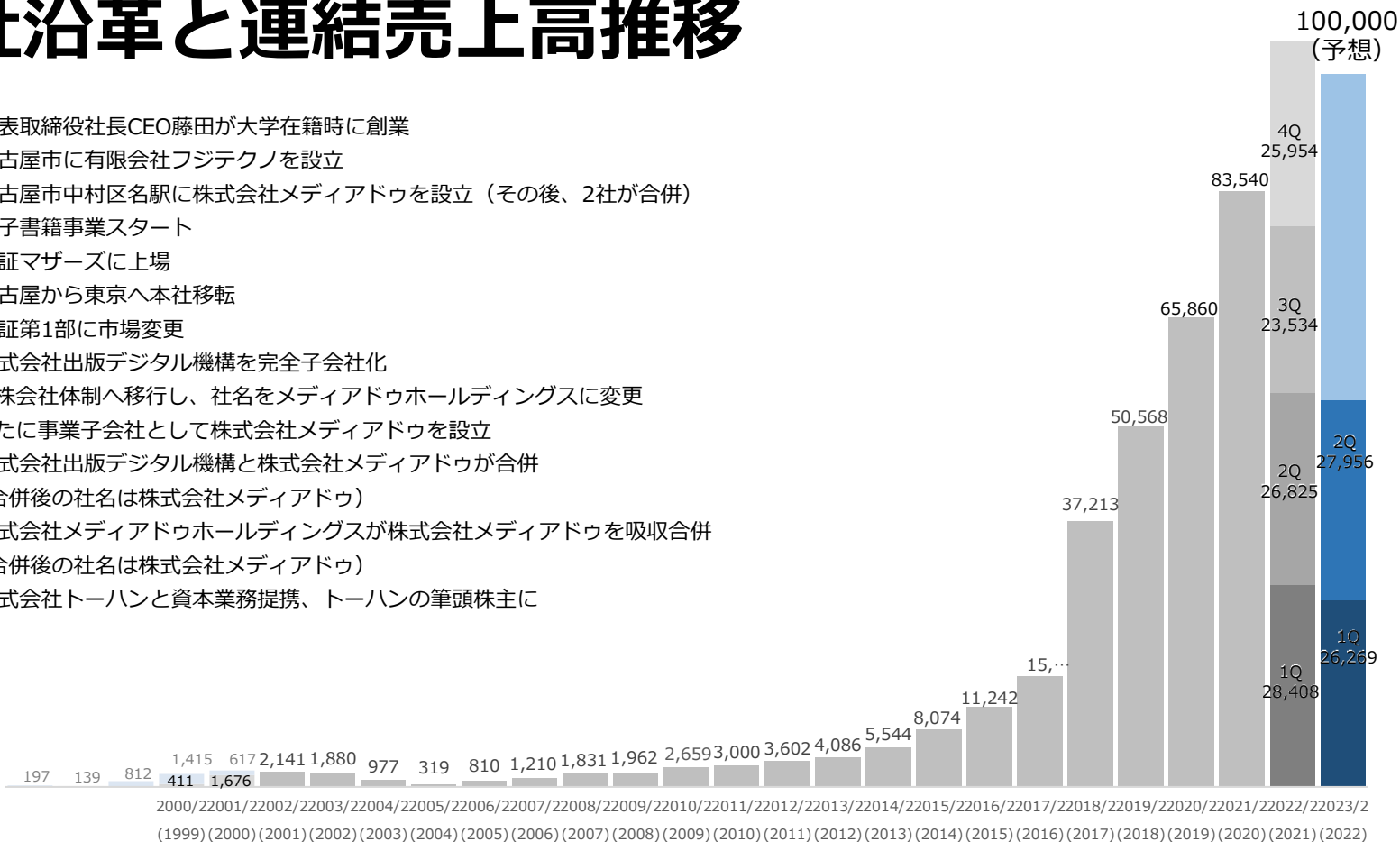
	2019.2 実績	2020.2 実績	2021.2 実績	2022.2 予定	2023.2 予想
当期純利益	-1,243	884	1,519	1,576	850
配当総額※2	130	184	322	333	0 <small>配当は 実施しない</small>
自己株式取得額	-	-	-	-	1,000
総還元性向	NA※2	20.1%	20.1%	21.1%	117.6%

※1：（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

※2：2019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

当社沿革と連結売上高推移

- 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



(単位：百万円)

上場以来の株価・出来高推移

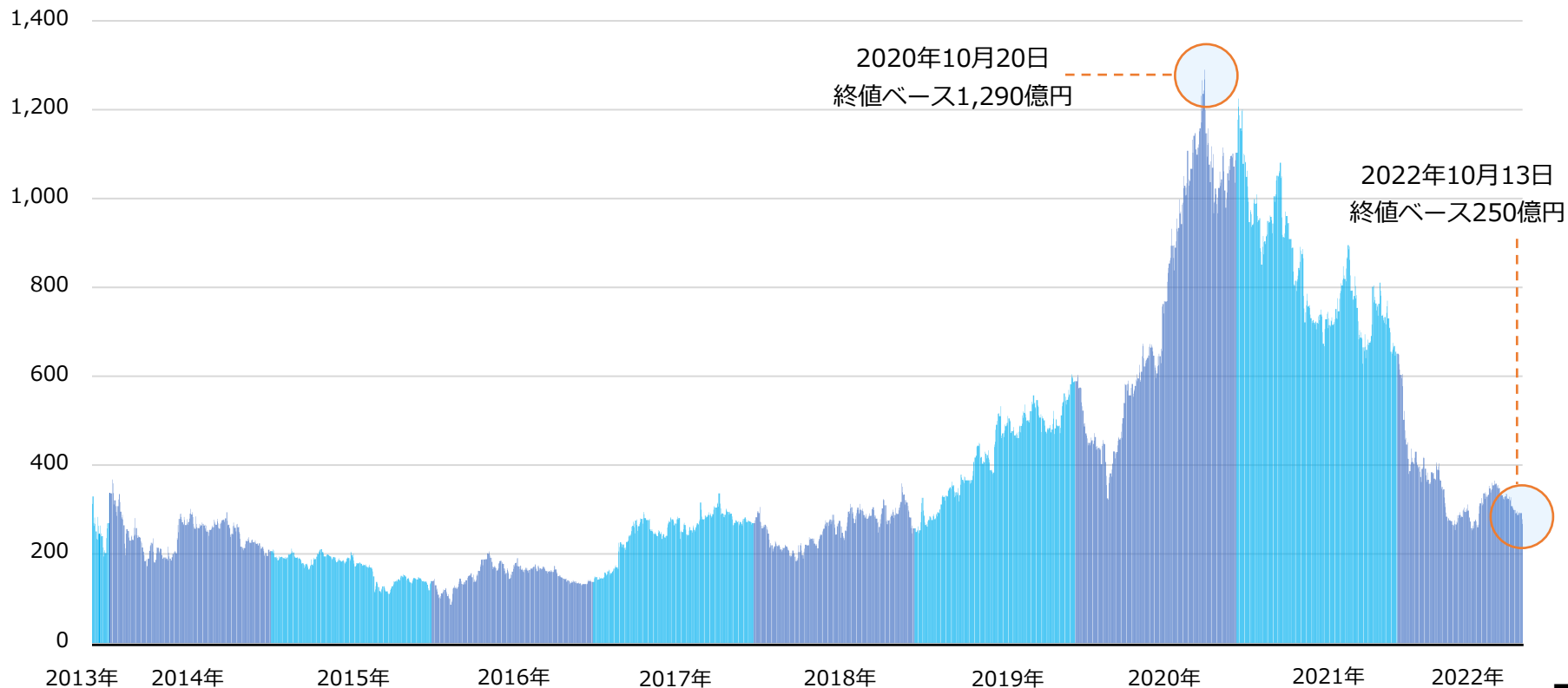


※株価チャートは2014年1月20日公表の株式分割 (1:2) を考慮

MEDIA DO Co., Ltd. All rights reserved.

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	5,934百万円 (2022年8月末日現在)
上場取引所 (証券コード)	東京証券取引所 プライム市場 (3678)
役員	代表取締役：藤田 恭嗣 取締役：新名 新 取締役：溝口 敦 取締役：苅田 明史 社外取締役：金丸 絢子 社外取締役：宮城 治男 常勤監査役：大和田 和恵 社外監査役：森藤 利明 社外監査役：椎名 毅 上級執行役員：花村 佳代子 上級執行役員：塚本 進 執行役員：安藤 晃義 執行役員：山田 亮 執行役員：千原 陽一 執行役員：鈴木 元 執行役員：所 昇一郎
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、株式会社がんぼろう徳島 (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



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)



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 荻田 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
(出版ソリューション事業担当)

安藤 晃義



執行役員
(財務担当)

山田 亮



執行役員
(人事/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

※ 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/>