



2014年2月期通期
決算説明資料

— 2014年4月9日 —

東証マザーズ 3678
株式会社メディアドゥ

目次

- 1 **ビジネスモデル／ミッション**
- 2 **2014年2月期ハイライト**
- 3 **2014年2月期レビュー**
- 4 **電子書籍事業の進捗状況**
- 5 **2015年2月期業績予想**
- 6 **今後の成長戦略**

1 **ビジネスモデル/ミッション**

2 2014年2月期ハイライト

3 2014年2月期レビュー

4 電子書籍事業の進捗状況

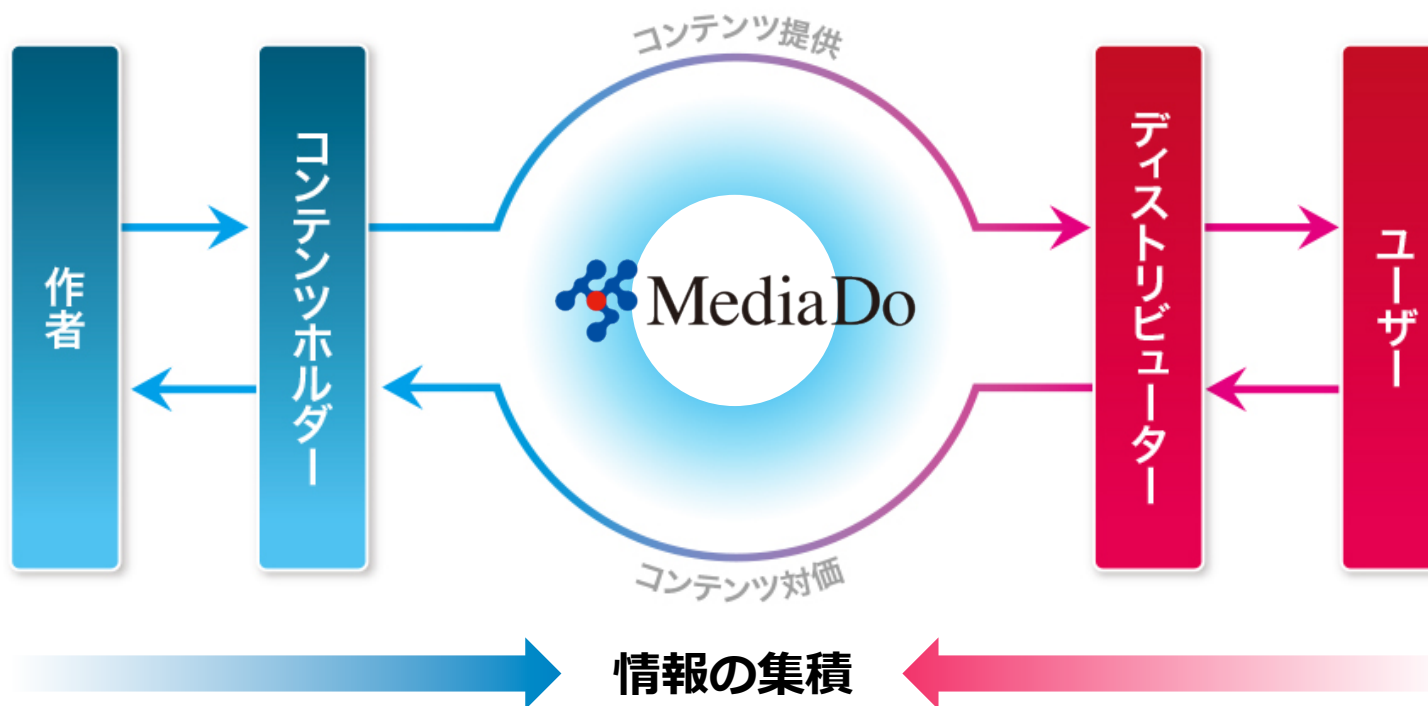
5 2015年2月期業績予想

6 今後の成長戦略

事業モデル

当社の事業モデルは、システムを活用した「著作物のデジタル流通事業」です。電子書籍を中心として、音楽、映像、ゲーム等の配信事業を推進

著作物のデジタル流通事業



ミッション

ひとつでも多くのコンテンツを、
ひとりでも多くの人に届けること。

私たちメディアドゥは、著作物を公正利用のもと、私たちの力で出来る限り広く頒布し著作者に収益を還元するという

“著作物の健全なる創造サイクルの実現”

を事業理念と掲げ、この日本における文化の発展、及び豊かな社会づくりに貢献したいと考えています。



著作権法 第一章 総則 第一節 通則 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、もって文化の発展に寄与することを目的とする。

1 ビジネスモデル/ミッション

会社概要

【 商 号 】	株式会社メディアドウ (MEDIA DO Co.,LTD.)
【 設 立 】	1999年4月
【 資 本 金 】	776,423,750円 (2014年2月末日現在)
【 役 員 構 成 】	代表取締役社長 藤田 恭嗣 (フジタ ヤスシ) 取締役 大和田 和恵 取締役 森 秀樹 取締役 溝口 敦 取締役 山本 治 取締役 (非常勤) 寺山 隆一 (株式会社ニュース・サービス・センター代表取締役社長) 取締役 (非常勤) 林 郁 (株式会社デジタルガレージ 代表取締役グループCEO) 監査役 平尾 周三 監査役 (非常勤) 森藤 利明 監査役 (非常勤) 堀 泰人
【 顧 問 】	アドバイザー 伊藤穰一 (MITメディアラボ 所長)
【 従 業 員 数 】	104名 (社員 90名、アルバイト等 14名 / 2014年2月末日現在)
【 本 社 】	名古屋市中区錦一丁目4番16号 日銀前KDビル9F
【 東 京 支 社 】	東京都渋谷区代々木4丁目30番3号 新宿MIDWESTビル5F (初台)
【 徳 島 木 頭 事 業 所 】	徳島県那賀郡那賀町木頭和無田字イワツシ5-23

名古屋本社



東京支社



徳島事業所



1 ビジネスモデル／ミッション

2 **2014年2月期ハイライト**

3 2014年2月期レビュー

4 電子書籍事業の進捗状況

5 2015年2月期業績予想

6 今後の成長戦略

2014年2月期 ハイライト

電子書籍事業が牽引し、売上高、営業利益ともに大きく伸長し増収増益を達成。

2014年2月期 売上高 : 5,544百万円 (前年対比 135.7%)
電子書籍売上 : 4,626百万円 (前年対比 151.6%、売上構成比 83.4%)
営業利益 : 252百万円 (前年対比 622.1%)

<トピックス>

2013年
4月

「LINEマンガ」がスタート
コンテンツと配信ソリューションの提供を開始

7月

第17回国際電子出版EXPO2013へ本格出展

11月

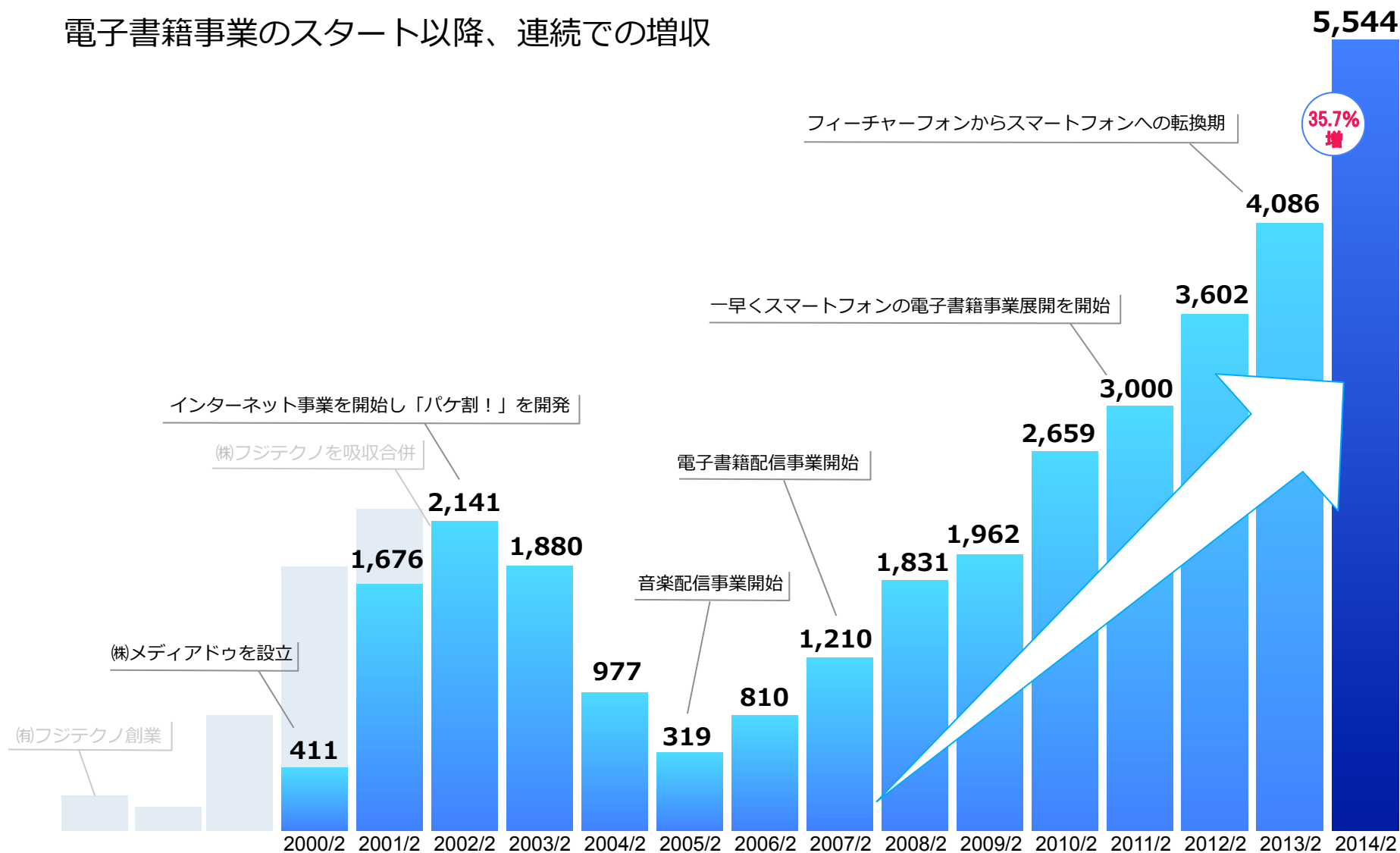
リクルートライフスタイル社と共同で電子書店
「ポンパレeブックストア」の運営を開始

アマタス社の「ekubostore」へ電子書籍コンテンツ
配信エンジン「md-dc」の提供を開始

東京証券取引所マザーズ市場に上場

売上高の推移

電子書籍事業のスタート以降、連続での増収



1 ビジネスモデル／ミッション

2 2014年2月期ハイライト

3 2014年2月期レビュー

4 電子書籍事業の進捗状況

5 2015年2月期業績予想

6 今後の成長戦略

2014年2月期 通期実績 (P/L)

(単位：百万円)	2013年2月期		2014年2月期			2014年2月期	
	実績	構成比	実績	構成比	前年同期比	通期予想	進捗率
売上高	4,086	100.0%	5,544	100.0%	135.7%	5,480	101.2%
電子書籍事業	3,051	74.7%	4,626	83.4%	151.6%	—	—
音楽・映像事業	630	15.4%	562	10.1%	89.1%	—	—
ゲーム事業	303	7.4%	219	4.0%	72.2%	—	—
その他	99	2.4%	136	2.5%	136.8%	—	—
営業利益	38	0.9%	252	4.6%	662.1%	250	100.8%
経常利益	31	0.8%	228	4.1%	723.2%	215	106.0%
当期純利益	4	0.1%	176	3.2%	3939.7%	171	102.9%

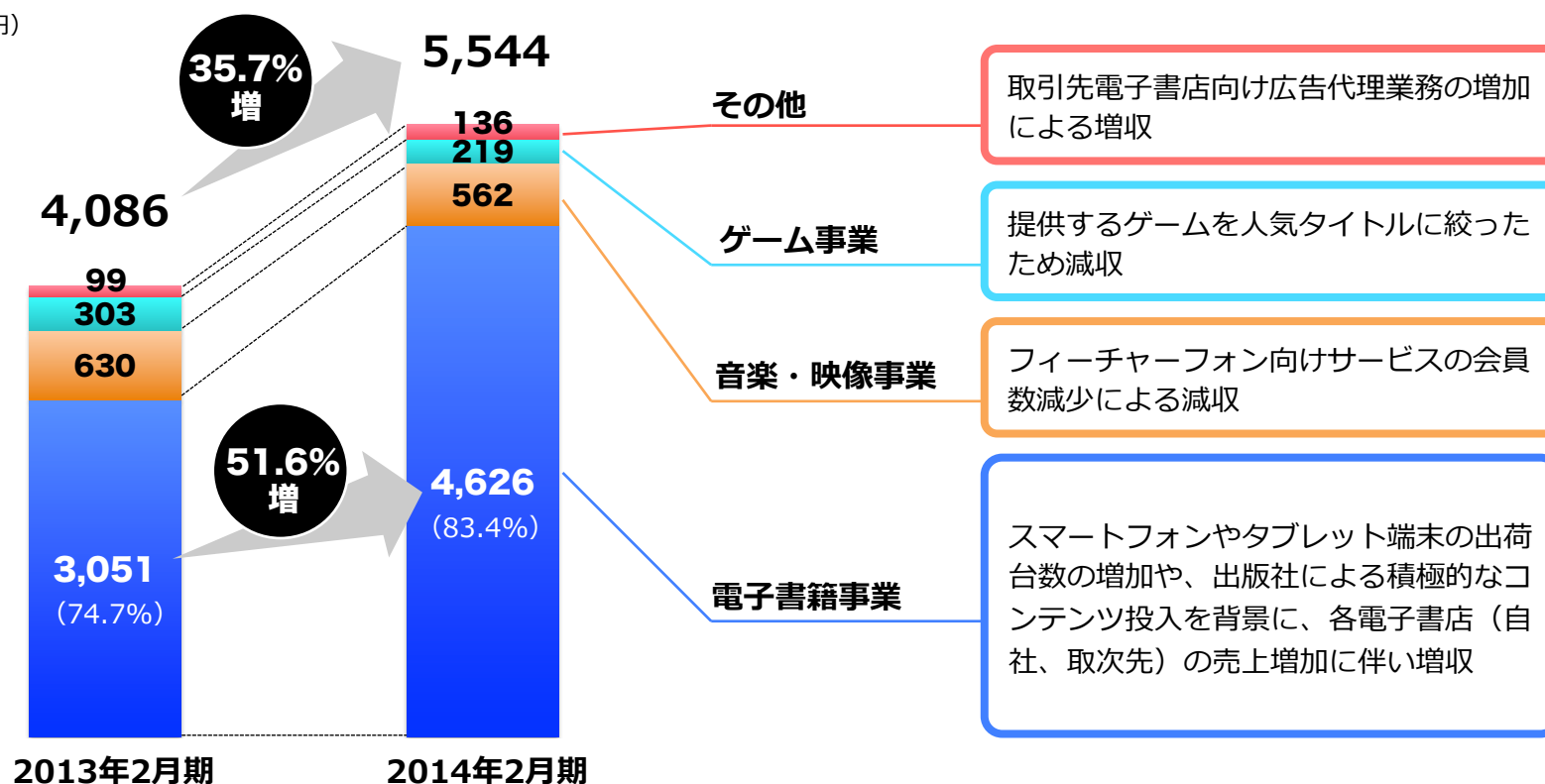
2014年2月期 通期実績 (B/S)

(単位：百万円)	2013年2月期	2014年2月期	前年同期比	主たる変動要因、他
流動資産	1,155	2,482	214.8%	
現金及び預金	159	1,277	798.8%	上場時の公募増資、及び新株予約権行使
売掛金	948	1,140	118.4%	売上高の増加
固定資産	335	425	126.8%	
有形固定資産	26	85	316.0%	東京支社移転に伴う建設仮勘定の増加
無形固定資産	223	169	75.9%	サーバソフトウェア等の償却が進む
投資その他の資産	85	170	199.9%	新東京支社の差入保証金と繰延税金資産の増加
資産合計	1,491	2,908	195.0%	
流動負債	1,099	1,457	132.5%	売上高の増加に伴う、買掛金の増加等
固定負債合計	62	12	20.8%	返済により長期借入金が減少
負債合計	1,162	1,470	126.5%	
株主資本	329	1,437	436.6%	上場時の公募増資、及び新株予約権行使、当期純利益の計上等
純資産の合計	329	1,437	436.6%	
負債・純資産合計	1,491	2,908	195.0%	

事業別 売上推移

電子書籍事業の比率が8.7%増加し、全体を牽引したことによって増収増益を実現

(単位：百万円)

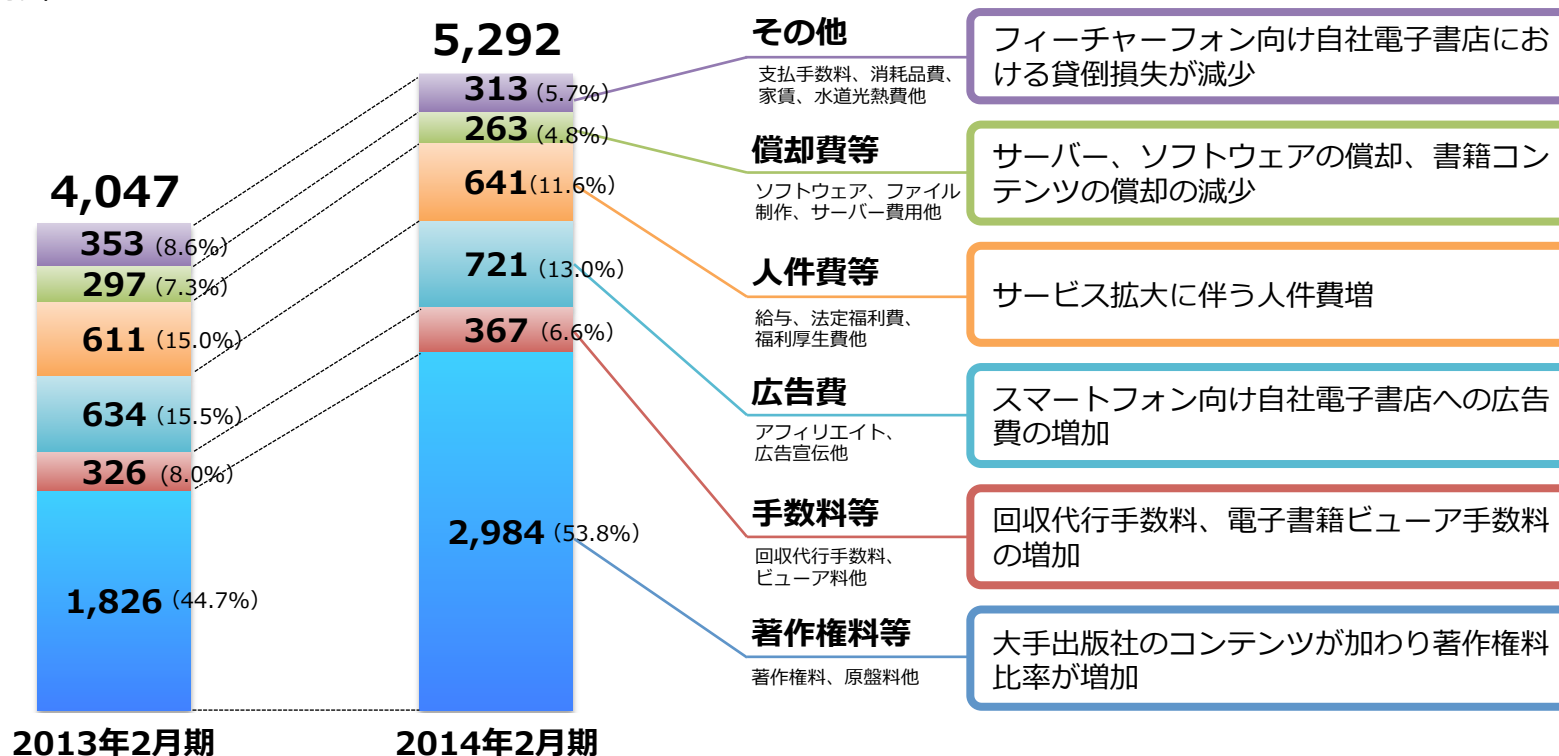


※ () 内の%は売上対比

コスト内訳の推移

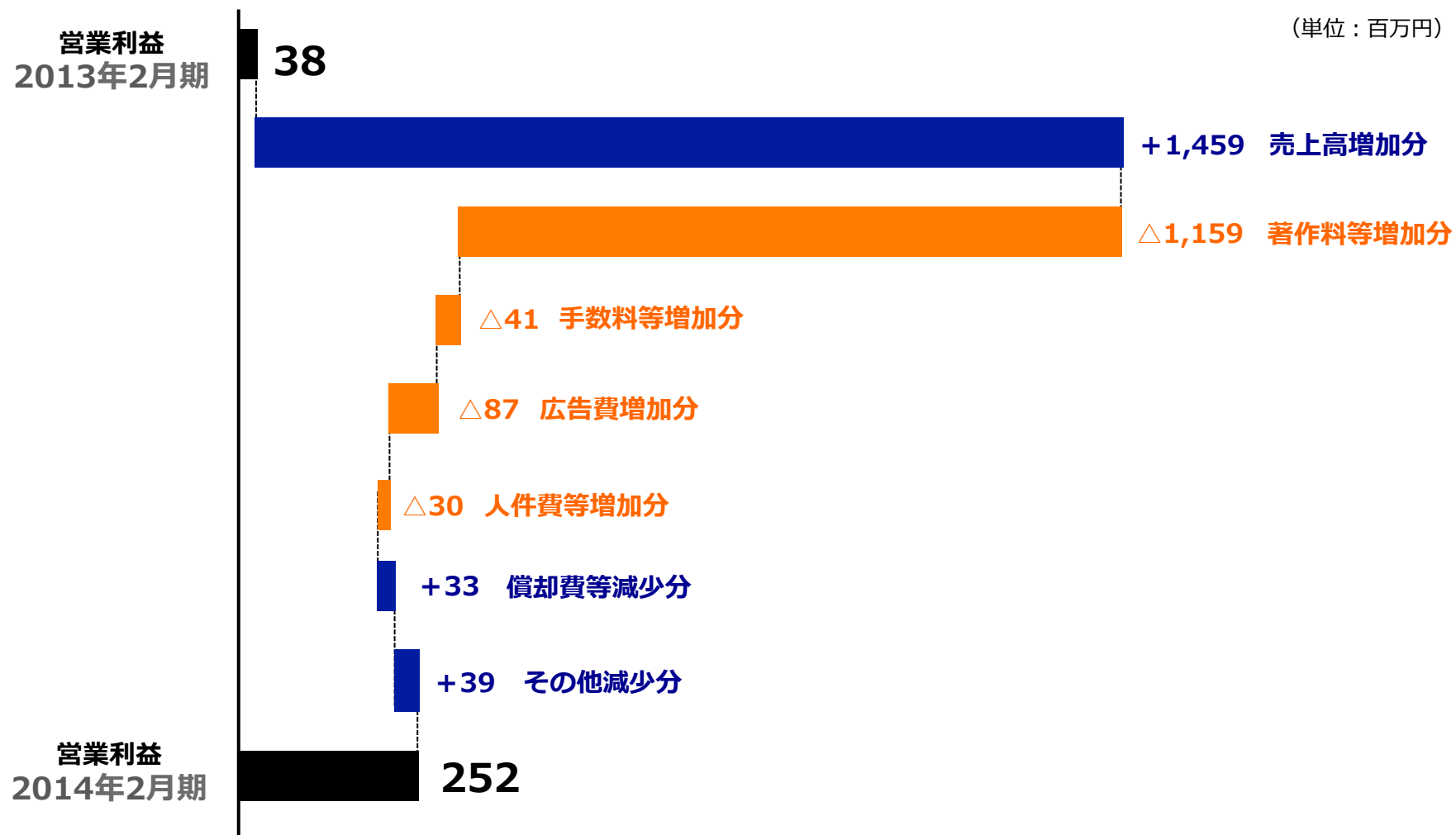
電子書籍事業がフィーチャーフォン向けからスマートフォン向けに移行し、コスト構造が変化

(単位：百万円)



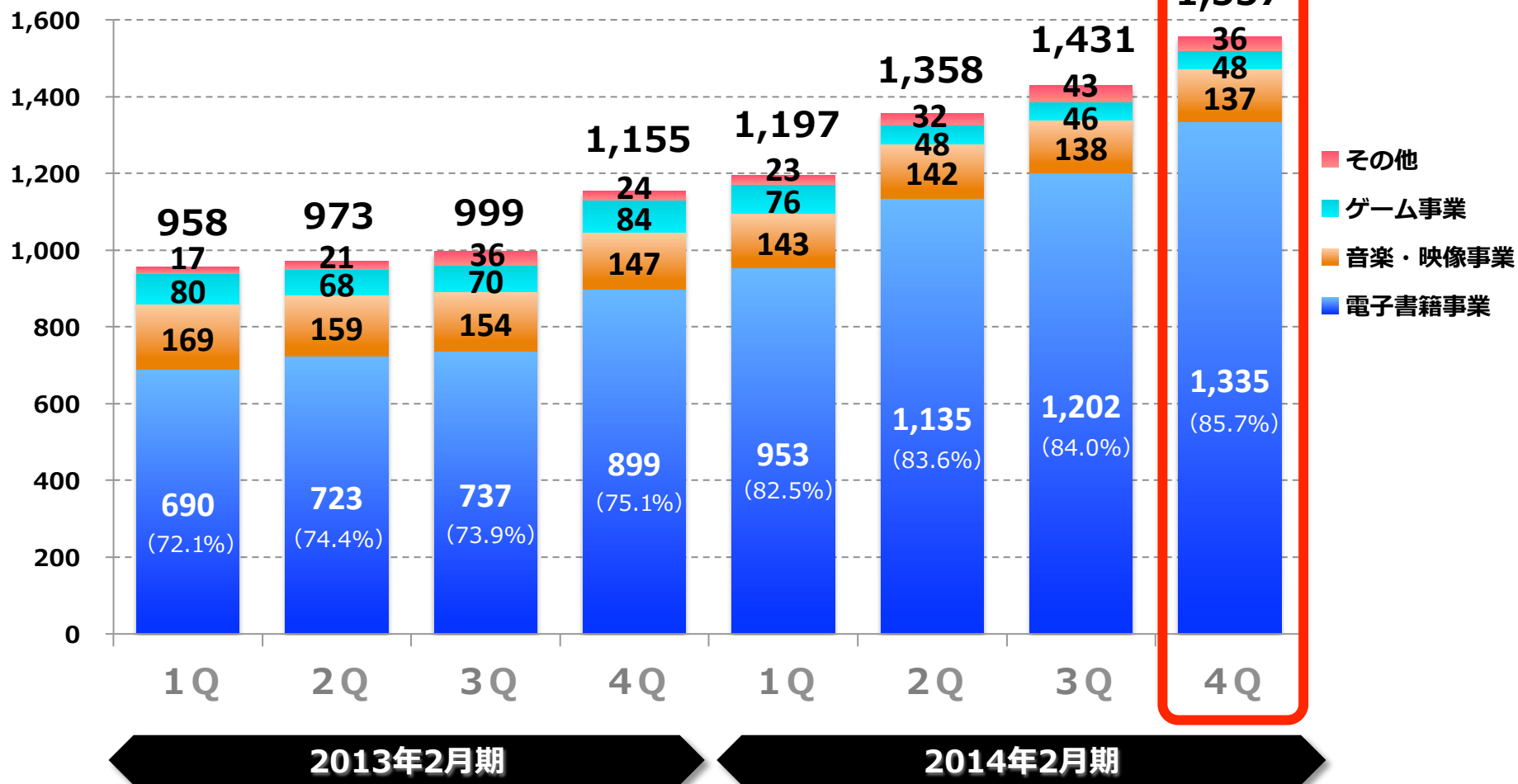
※ () 内の%は売上対比

営業利益の変動要因



四半期 事業別 売上推移

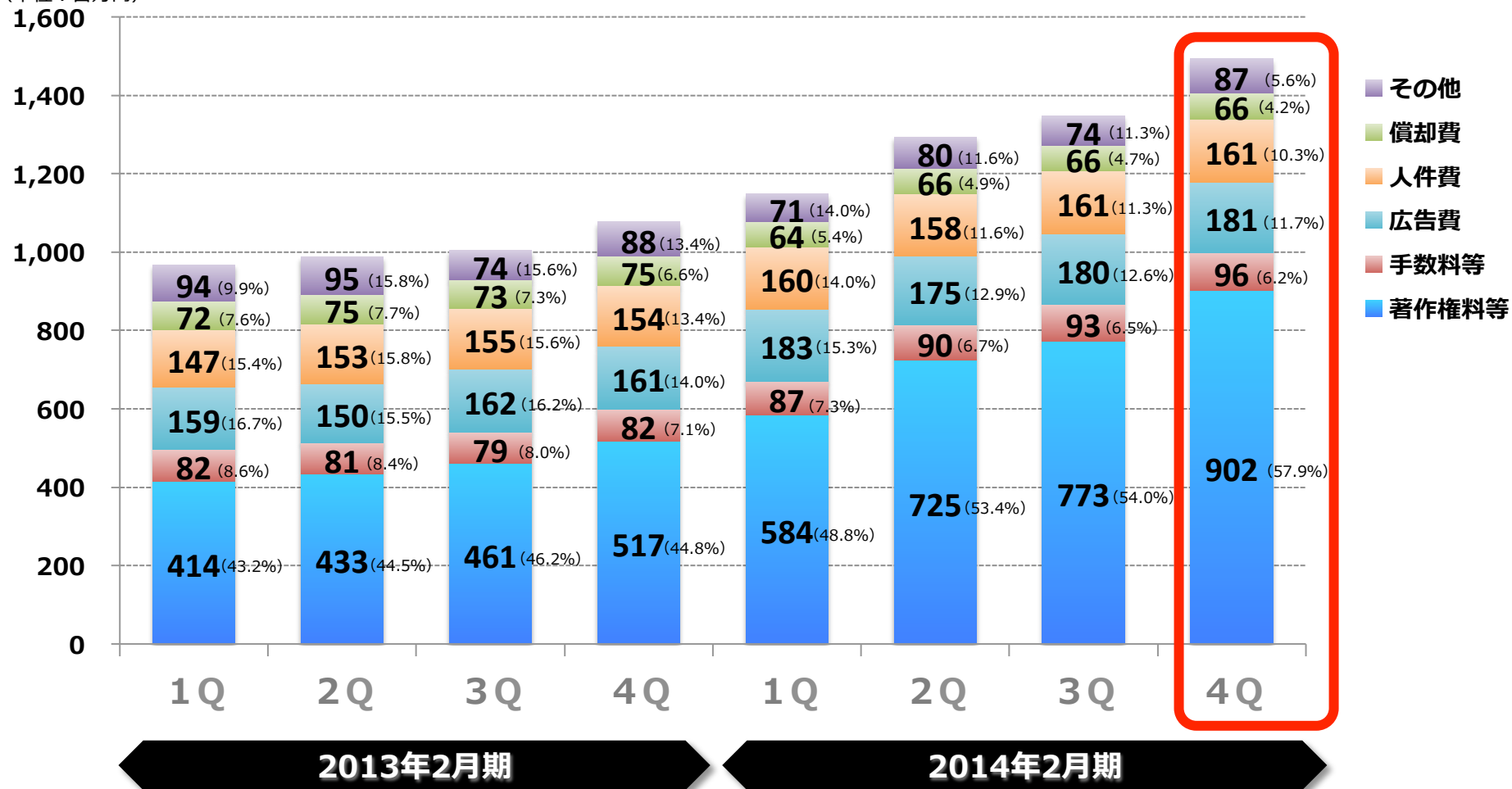
(単位：百万円)



※ () 内の%は売上対比

四半期 コスト内訳の推移

(単位：百万円)



※ () 内の%は売上対比

3 2014年2月期レビュー



四半期 詳細 (2012年3月~2014年2月)

(単位：百万円)	2013年2月期								2014年2月期							
	1Q		2Q		3Q		4Q		1Q		2Q		3Q		4Q	
売上高	958		973		999		1,155		1,197		1,358		1,431		1,557	
電子書籍事業	690	72.1%	723	74.4%	737	73.8%	899	77.8%	953	79.6%	1,135	83.6%	1,202	84.0%	1,335	85.7%
音楽・映像事業	169	17.7%	159	16.3%	154	15.5%	147	12.8%	143	12.0%	142	10.5%	138	9.7%	137	8.8%
ゲーム事業	80	8.4%	68	7.0%	70	7.1%	84	7.3%	76	6.4%	48	3.5%	46	3.3%	48	3.1%
その他	17	1.8%	21	2.2%	36	3.6%	24	2.1%	23	2.0%	32	2.4%	43	3.1%	36	2.3%
売上原価、販売管理費	971		989		1,006		1,080		1,152		1,295		1,350		1,494	
著作料等	414	43.2%	433	44.5%	461	46.2%	517	44.8%	584	48.8%	725	53.4%	773	54.0%	902	57.9%
手数料等	82	8.6%	81	8.4%	79	8.0%	82	7.1%	87	7.3%	90	6.7%	93	6.5%	96	6.2%
広告宣伝費	159	16.7%	150	15.5%	162	16.2%	161	14.0%	183	15.3%	175	12.9%	180	12.6%	181	11.7%
人件費等	147	15.4%	153	15.8%	155	15.6%	154	13.4%	160	13.4%	158	11.6%	161	11.3%	161	10.3%
償却費等	72	7.6%	75	7.6%	73	7.1%	75	6.4%	64	5.4%	66	4.9%	66	4.7%	66	4.2%
その他	94	9.9%	95	9.8%	74	7.5%	88	7.7%	71	6.0%	80	5.9%	74	5.2%	87	5.6%
営業利益	▲12		▲16		▲7		74		44		62		81		63	
経常利益	▲14		▲18		▲8		73		43		61		58		64	
当期純利益	▲8		▲14		▲8		36		28		43		30		74	

※ %は売上対比

1 ビジネスモデル／ミッション

2 2014年2月期ハイライト

3 2014年2月期レビュー

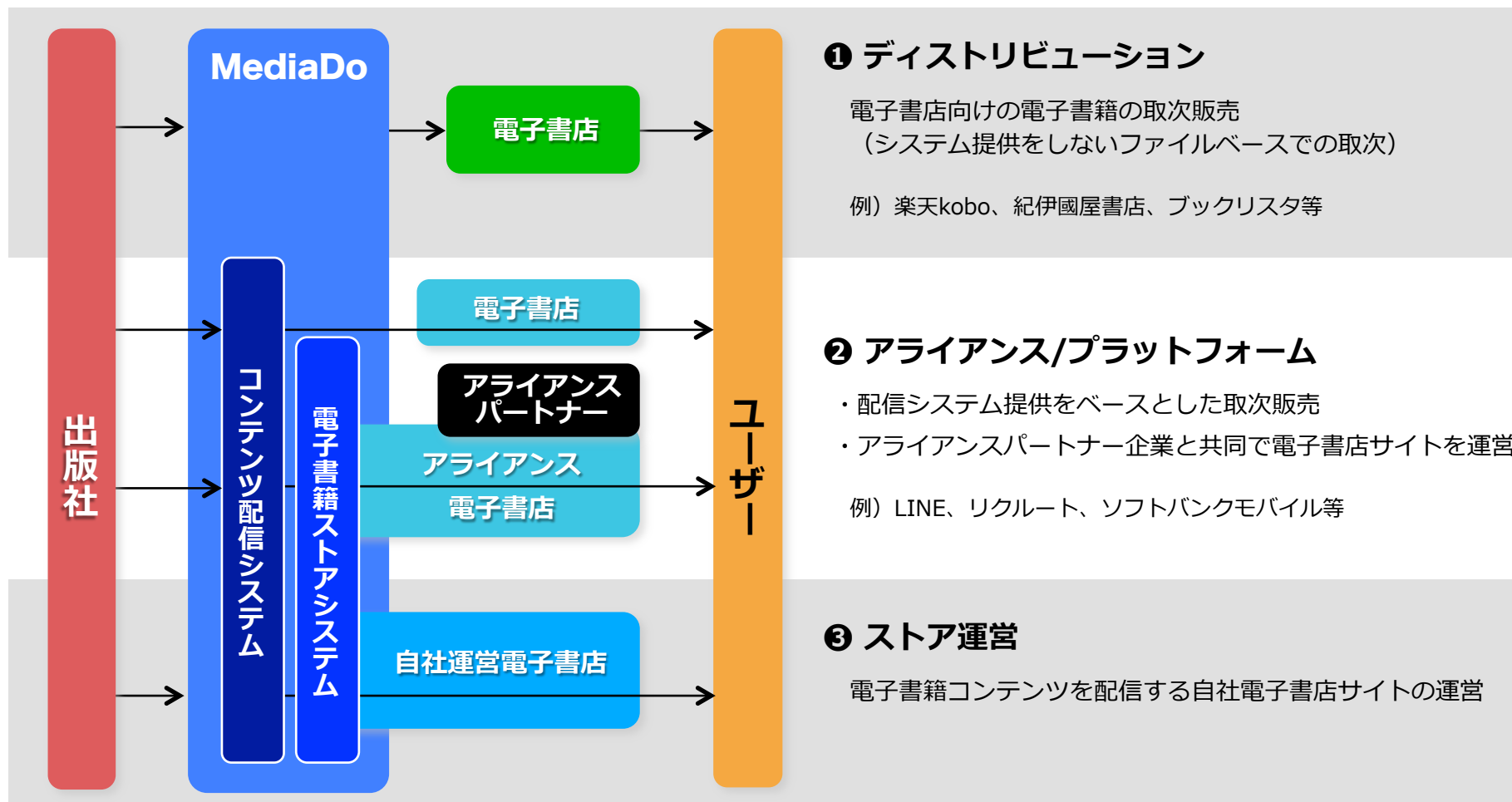
4 電子書籍事業の進捗状況

5 2015年2月期業績予想

6 今後の成長戦略

サービス形態

当社の電子書籍事業におけるサービス形態については、以下のようになっている



サービス形態別売上推移

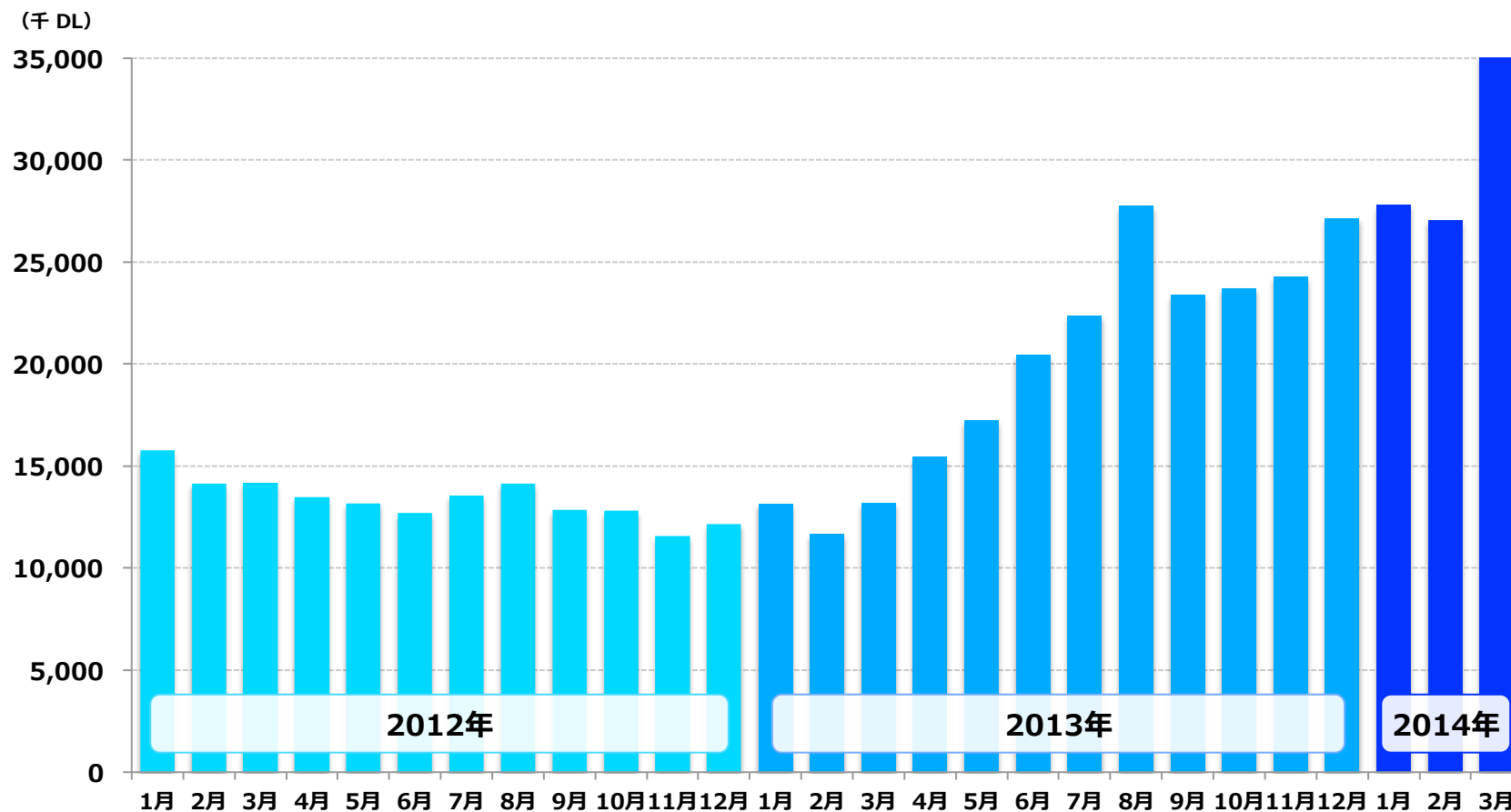
キャリア系電子書店、書店系電子書店等における年末年始キャンペーン効果等により、ディストリビューション売上が大きく伸長

(単位：百万円)		2013年2月期				2014年2月期				
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	
通期	電子書籍事業売上	3,051				4,626				51.6%増
	①ディストリビューション	670 (22.0%)				1,275 (27.6%)				90.1%増
	②アライアンス/プラットフォーム	1,317 (43.2%)				1,972 (42.6%)				49.7%増
	③ストア運営	1,063 (34.9%)				1,379 (29.8%)				29.7%増
四半期	電子書籍事業売上	691	724	738	899	953	1,135	1,202	1,335	
	①ディストリビューション	106	154	188	222	259	302	310	404	
	②アライアンス/プラットフォーム	328	312	286	391	386	485	531	570	
	③ストア運営	256	257	263	286	309	349	362	360	

※ %は電子書籍事業売上を100とした場合の構成比

ダウンロード（DL）数の推移

当社システムにおける、電子書籍コンテンツのダウンロード数推移（サンプルDLも含む）



※ 上記数値は当社配信サーバー「md-dc」におけるDL数値で、同一購入コンテンツの複数の端末へのダウンロードや端末から削除後の再ダウンロード数は含みません。

1 ビジネスモデル／ミッション

2 2014年2月期ハイライト

3 2014年2月期レビュー

4 電子書籍事業の進捗状況

5 2015年2月期業績予想

6 今後の成長戦略

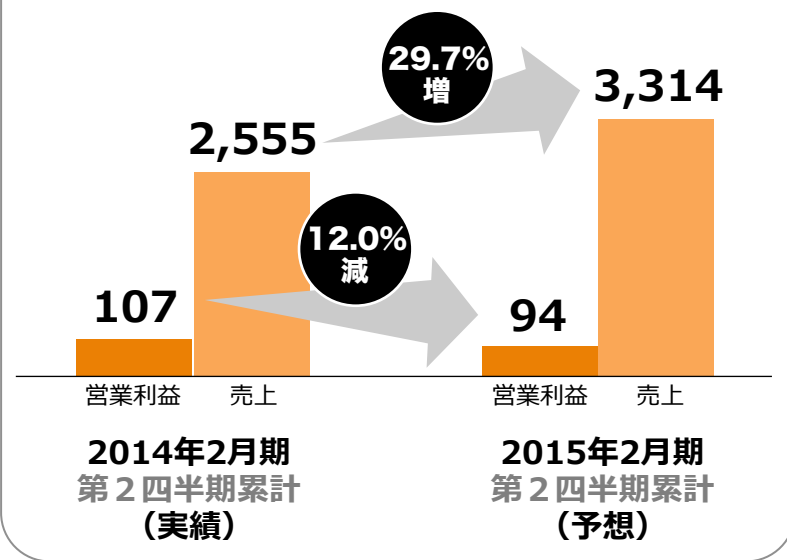
2015年2月期 業績予想サマリー

2015年2月期は電子書籍市場の成長を背景に、売上高8,016百万円、営業利益403百万円と予想

第2四半期累計

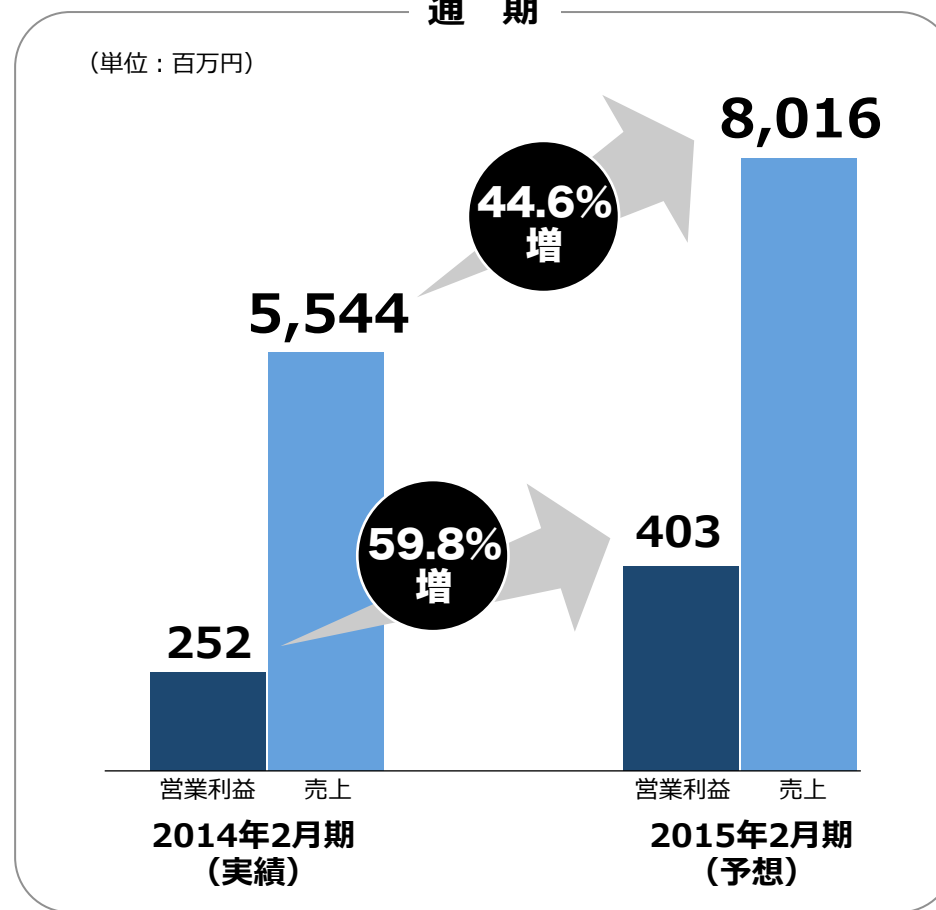
(単位：百万円)

東京支社増床のための移転、及びそれに伴う人員の移動や、サーバー購入等によって増収減益



通期

(単位：百万円)



2015年2月期 業績予想 詳細

(単位：百万円)	第2四半期累計			通期		
	2014年2月期 (実績)	2015年2月期 (予想)	前年同期比	2014年2月期 (実績)	2015年2月期 (予想)	前年同期比
売上高	2,555	3,314	129.7%	5,544	8,016	144.6%
対通期進捗率	46.1%	41.4%				
営業利益	107	94	88.0%	252	403	159.8%
対通期進捗率	42.4%	23.4%				
対売上比率	4.2%	2.8%		4.6%	5.0%	
経常利益	105	93	89.0%	228	402	176.1%
対通期進捗率	46.1%	23.3%				
対売上比率	4.1%	2.8%		4.1%	5.0%	
当期純利益	71	43	61.3%	176	213	120.1%
対通期進捗率	40.5%	20.5%				
対売上比率	2.8%	1.3%		3.2%	2.7%	

1 ビジネスモデル／ミッション

2 2014年2月期ハイライト

3 2014年2月期レビュー

4 電子書籍事業の進捗状況

5 2015年2月期業績予想

6 **今後の成長戦略**

成長戦略の基本方針

1

国内成長市場におけるマーケットシェアの獲得

- ❖ 2017年に2,300億円を超えると予想されている国内電子書籍市場において、流通マーケットシェアを獲得し、市場成長とともに事業の拡大を目指していきます。

2

海外とのボーダレスな事業展開

- ❖ 国内と同様に急成長している海外電子書籍市場に進出し、国内の優良な電子書籍コンテンツを輸出していくと同時に、海外電子書籍コンテンツの輸入による国内流通を進めていきます。

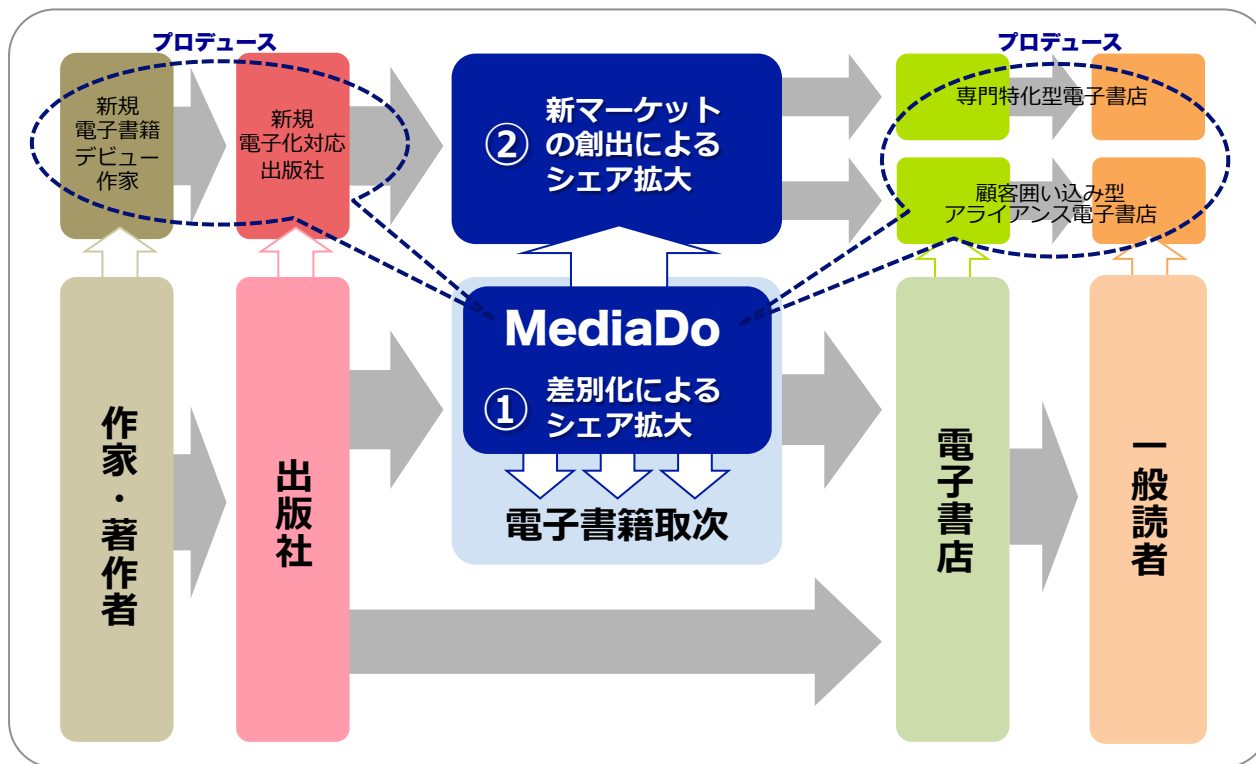
3

新しいコンテンツ流通形態の推進

- ❖ 本は「個人購入」の形態に限らず、様々な形態で消費されているコンテンツです。「企業」「学校」「図書館」による購入や貸出サービス等、新しいコンテンツ流通市場を狙っていきます。

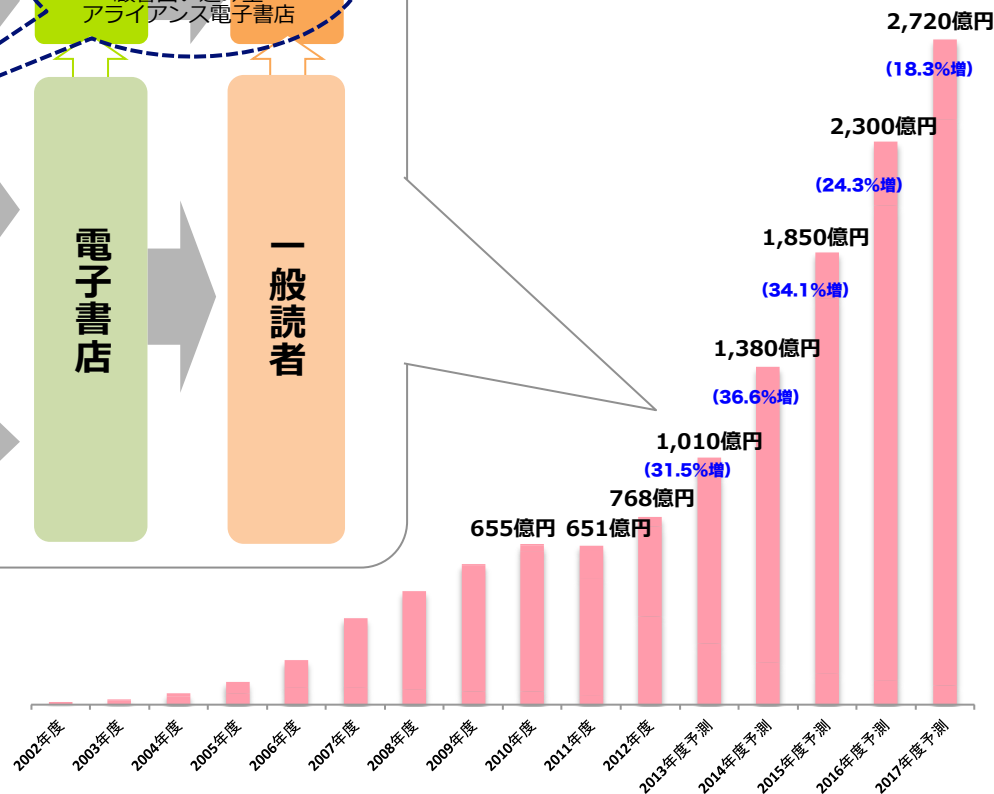
国内市場での成長シナリオ

急成長する国内電子書籍市場で、差別化によるシェア拡大によって、継続的な売上増を狙う



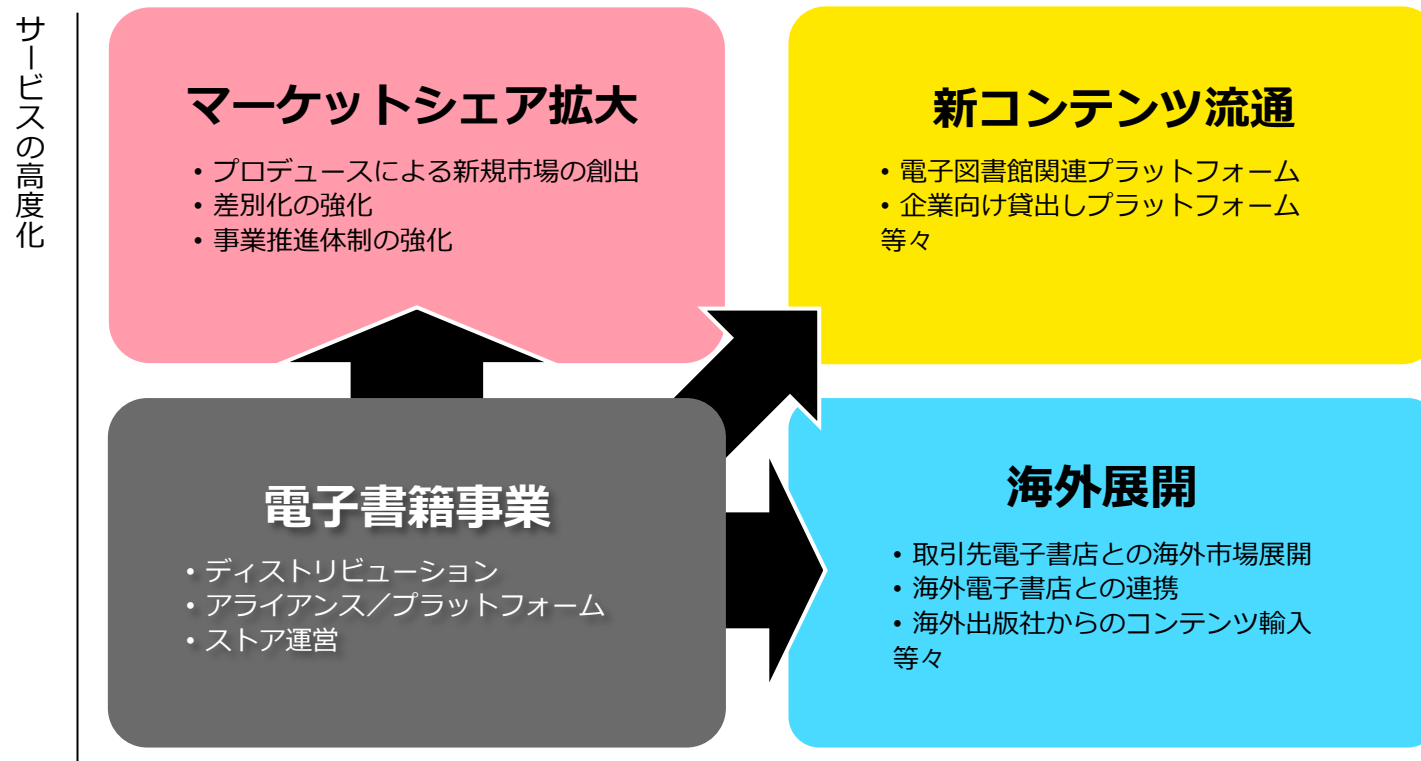
電子書籍市場予測

(出所)
「電子書籍ビジネス調査報告書2013」
インターネットメディア総合研究所



成長戦略のまとめ

当社は、電子書籍事業における既存サービスの高度化によるシェア拡大、事業領域の横展開による新市場の開拓によって、電子書籍流通の更なる拡大の為の展開を推進していく



事業領域の横展開

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けますようお願いいたします。