成長可能性に関する説明資料

株式会社 メディアドウ <3678>

2013年11月20日

MediaDo

本資料に記載された意見や予測などは資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。
様々な要因の変化により実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご承知おきください。

目次

1 会社概要

2 事業概況

3 成長戦略

1 **会社概要**

2 事業概況

3 成長戦略

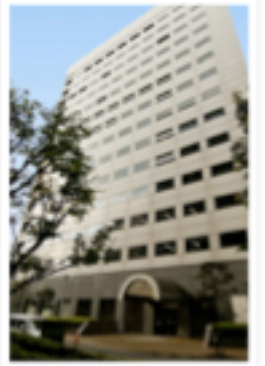
会社概要

【 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 】	776,423,750円（2013年11月20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 】	107名（2013年10月末現在）
【 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 】	東京都千代田区一ツ橋2丁目5番5号　岩波書店一ツ橋ビル6F（神保町）
【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



事業理念

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、もつて文化の発展に寄与することを目的とする。

事業モデル

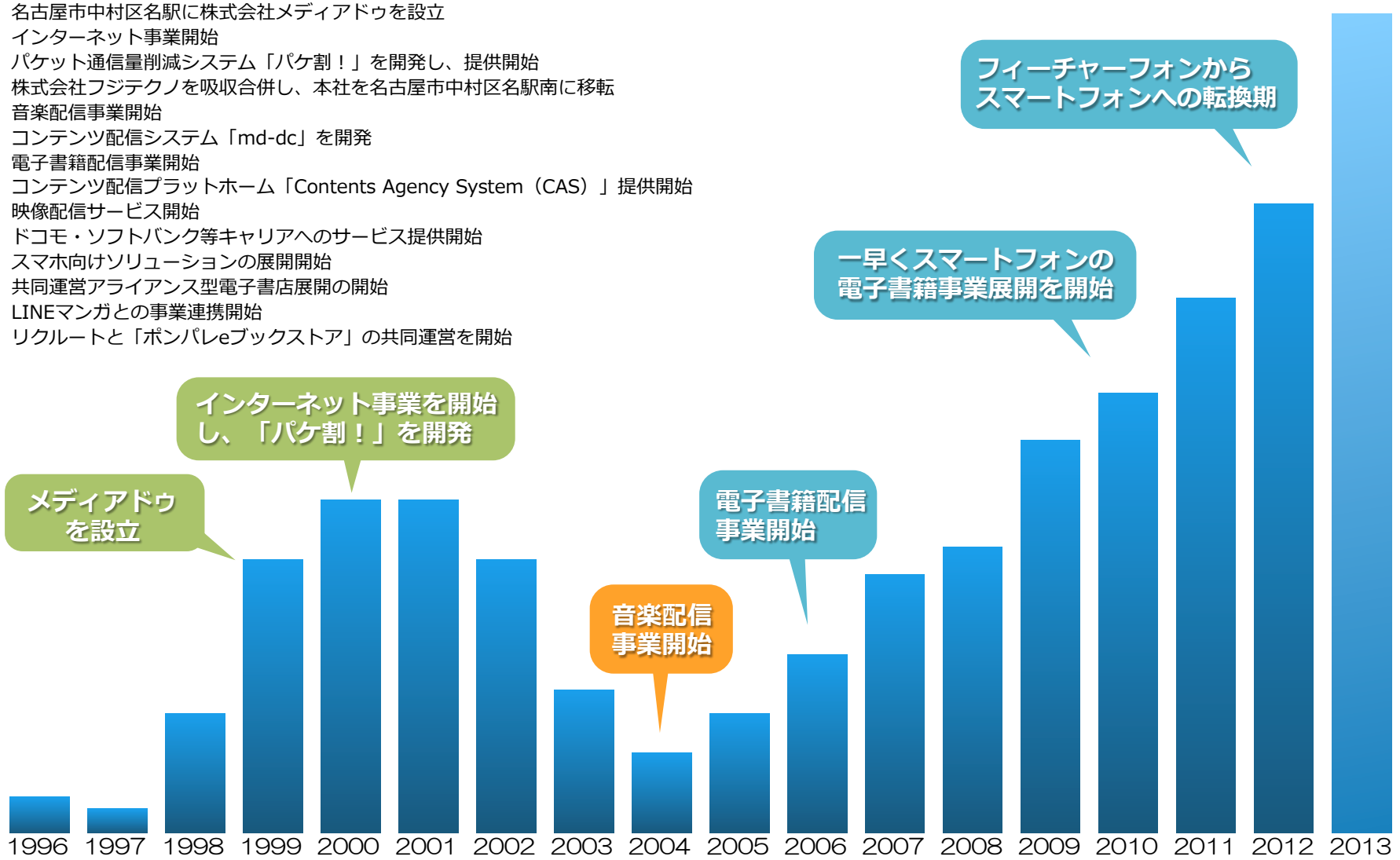
当社の事業モデルは、システムを活用した「著作物のデジタル流通事業」です。電子書籍を中心として、音楽、映像、ゲーム等の配信事業を推進しています。

著作物のデジタル流通事業



会社沿革

1994年　学生創業（大学３年時）
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
2000年　インターネット事業開始
　　パケット通信量削減システム「パケ割！」を開発し、提供開始
2001年　株式会社フジテクノを吸収合併し、本社を名古屋市中村区名駅南に移転
2004年　音楽配信事業開始
2006年　コンテンツ配信システム「md-dc」を開発
2006年　電子書籍配信事業開始
2007年　コンテンツ配信プラットホーム「Contents Agency System（CAS）」提供開始
2008年　映像配信サービス開始
2010年　ドコモ・ソフトバンク等キャリアへのサービス提供開始
2012年　スマホ向けソリューションの展開開始
2012年　共同運営アライアンス型電子書店展開の開始
2013年　LINEマンガとの事業連携開始
　　リクルートと「ポンパレeブックストア」の共同運営を開始



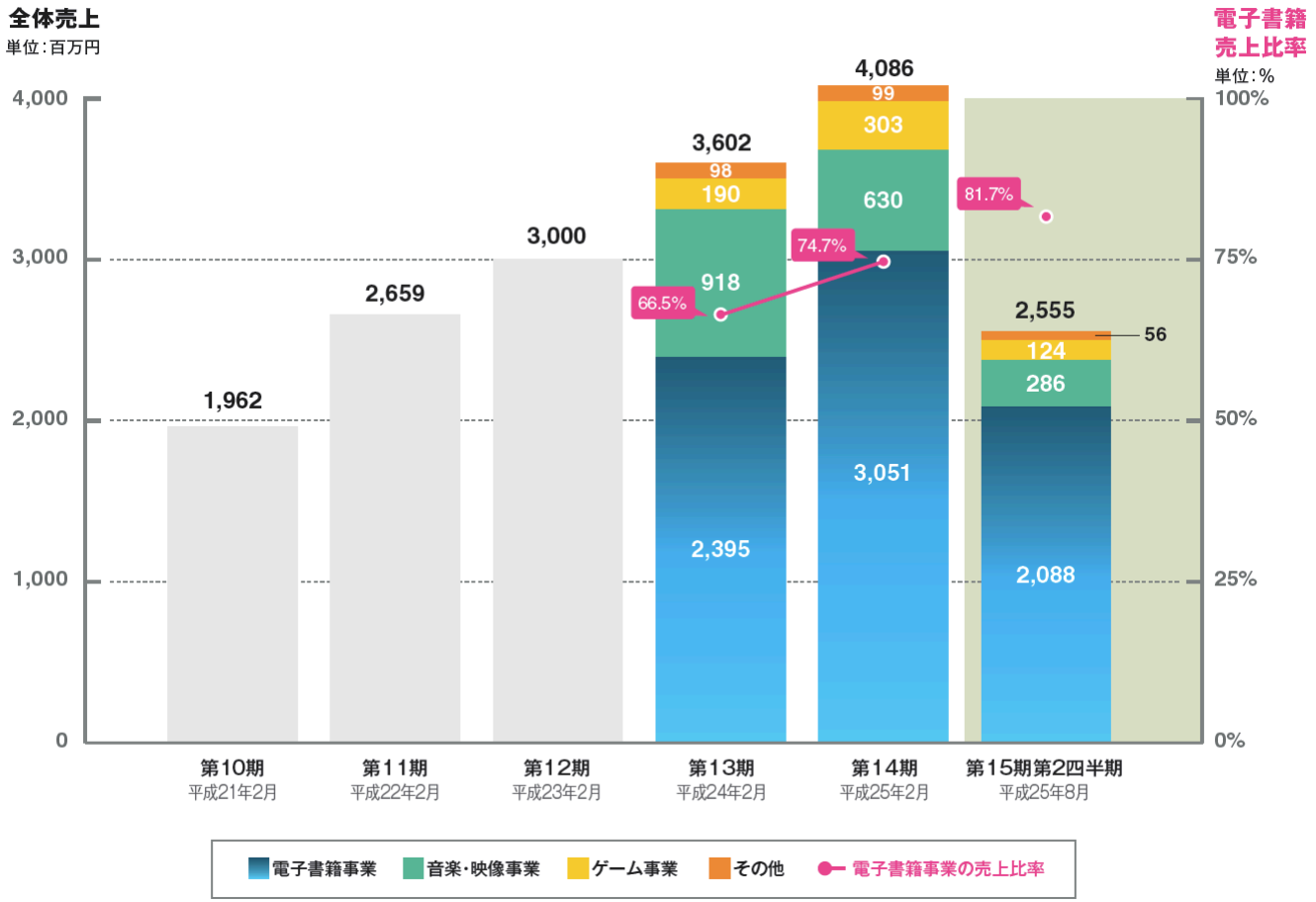
1 会社概要

2 **事業概況**

3 成長戦略

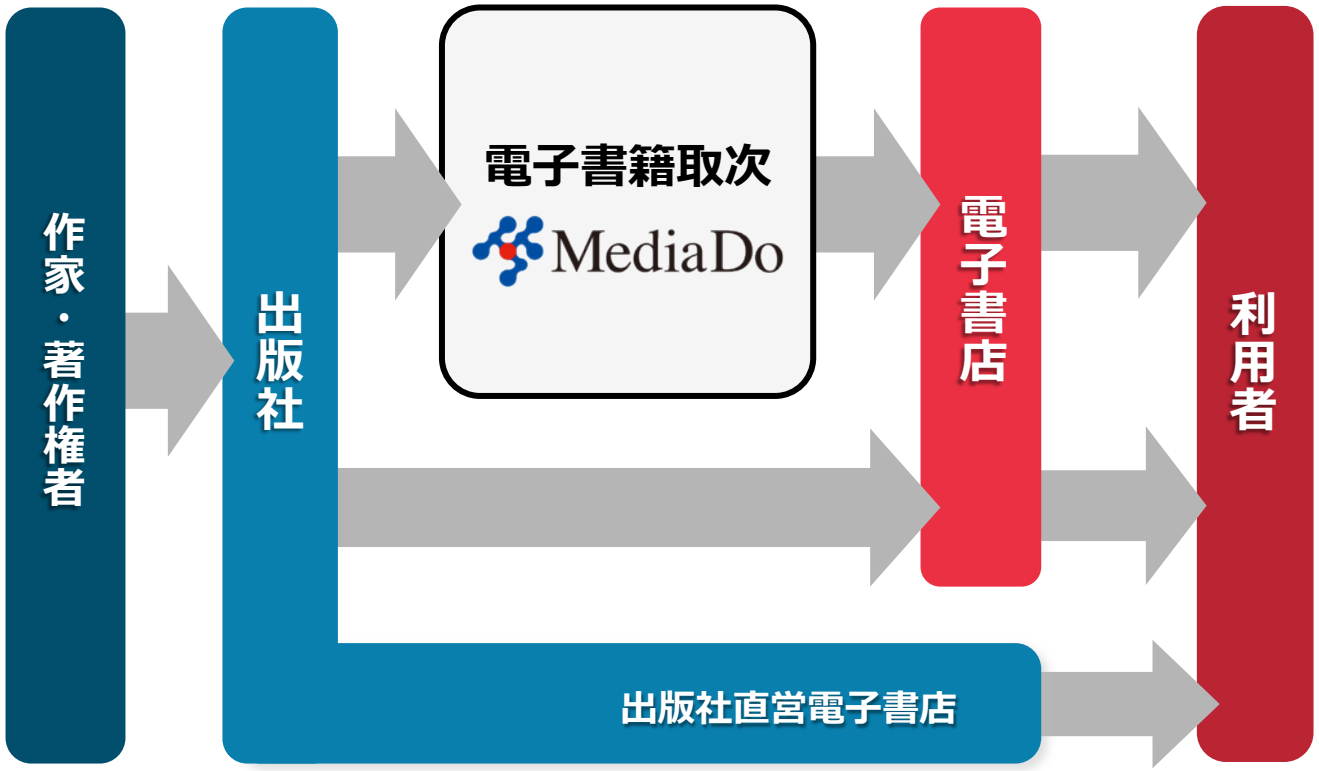
事業概況

当社の電子書籍事業は、電子書籍市場の成長とともに売上構成比率も高くなってきており、現在は当社の中核事業になってきています。



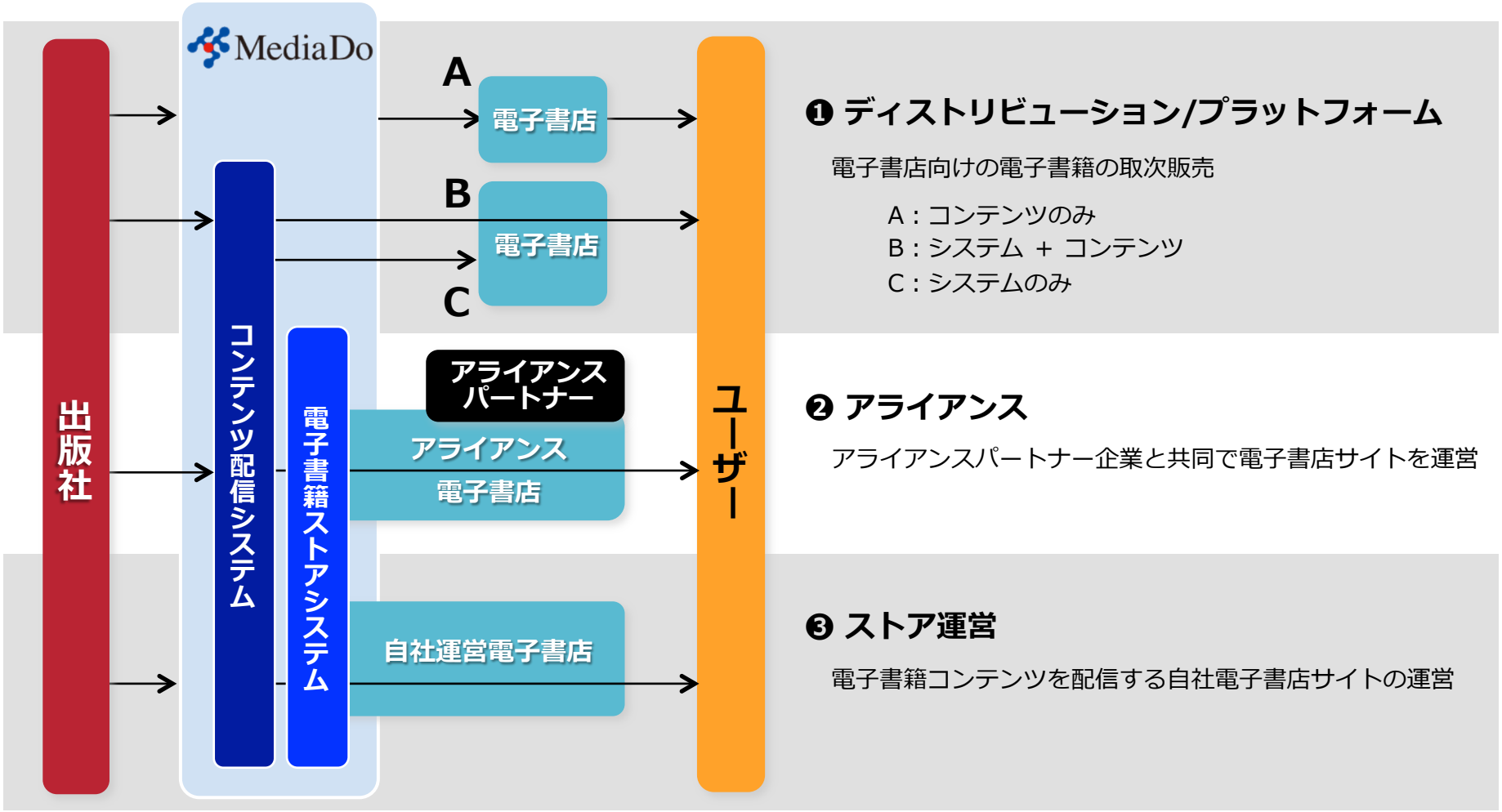
当社の事業ポジション

「電子書籍取次」という業態は、電子書籍市場でのニーズが高まってきた2006年頃に始りました。
市場拡大とともに、出版社の煩雑な業務（取引先管理、売上管理、電子ファイル化等）が増加してきたため、それらを担う電子書籍取次の利用が主流となり、その流通比率は年々高まってきています。



サービス形態（電子書籍事業）

当社の電子書籍事業におけるサービス形態については、概ね以下のようになっております。



❶ ディストリビューション/プラットフォーム

電子書店向けの電子書籍の取次販売

A：コンテンツのみ
B：システム ＋ コンテンツ
C：システムのみ

❷ アライアンス

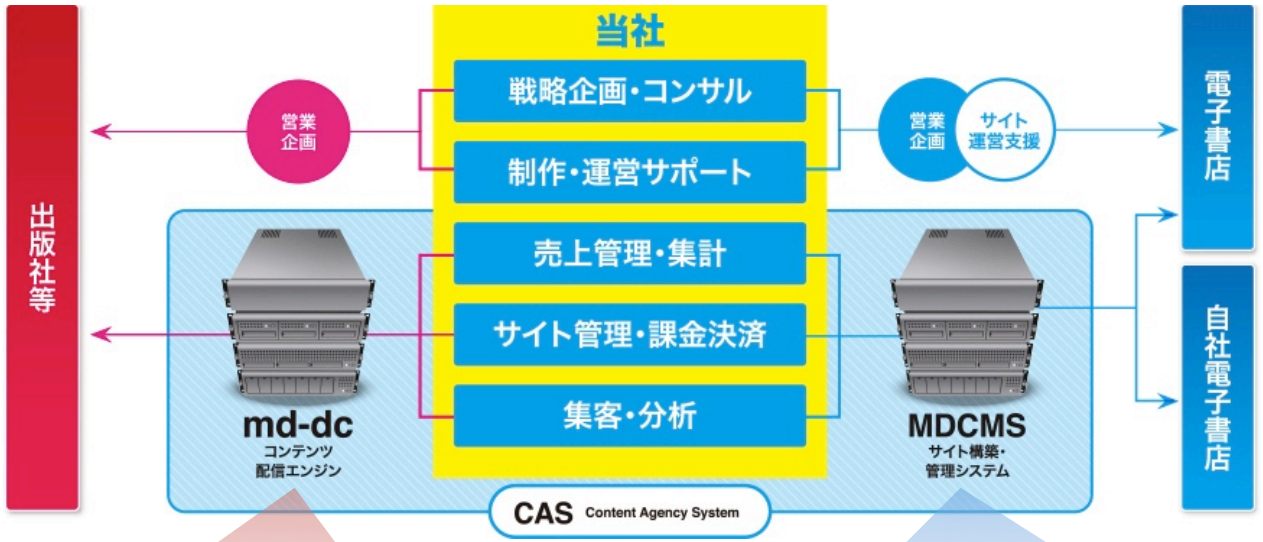
アライアンスパートナー企業と共同で電子書店サイトを運営

❸ ストア運営

電子書籍コンテンツを配信する自社電子書店サイトの運営

特徴 ～コアシステム「CAS」を軸にした流通サポート～

当社の電子書籍取次では、システム等で出版社や電子書店の流通機能をカバーすることで、差別化を実現しています。



- 300万を超える電子書籍ファイルを格納
- 月間約3,000万ダウンロードを捌き、複数のサイトに配信
- 99.999%の稼働率（サービス開始以来、計画停止のみ）
- 出版社がリアルタイムで販売状況の確認が可能

- スピーディーな電子書籍ストアの構築が可能
- 訪問ユーザーの管理・分析、売上管理・集計、サイト管理、課金決済等充実した基本機能
- 集客のための広告出稿管理等が可能

電子書籍販売に関する全ての仕組み・ノウハウを提供

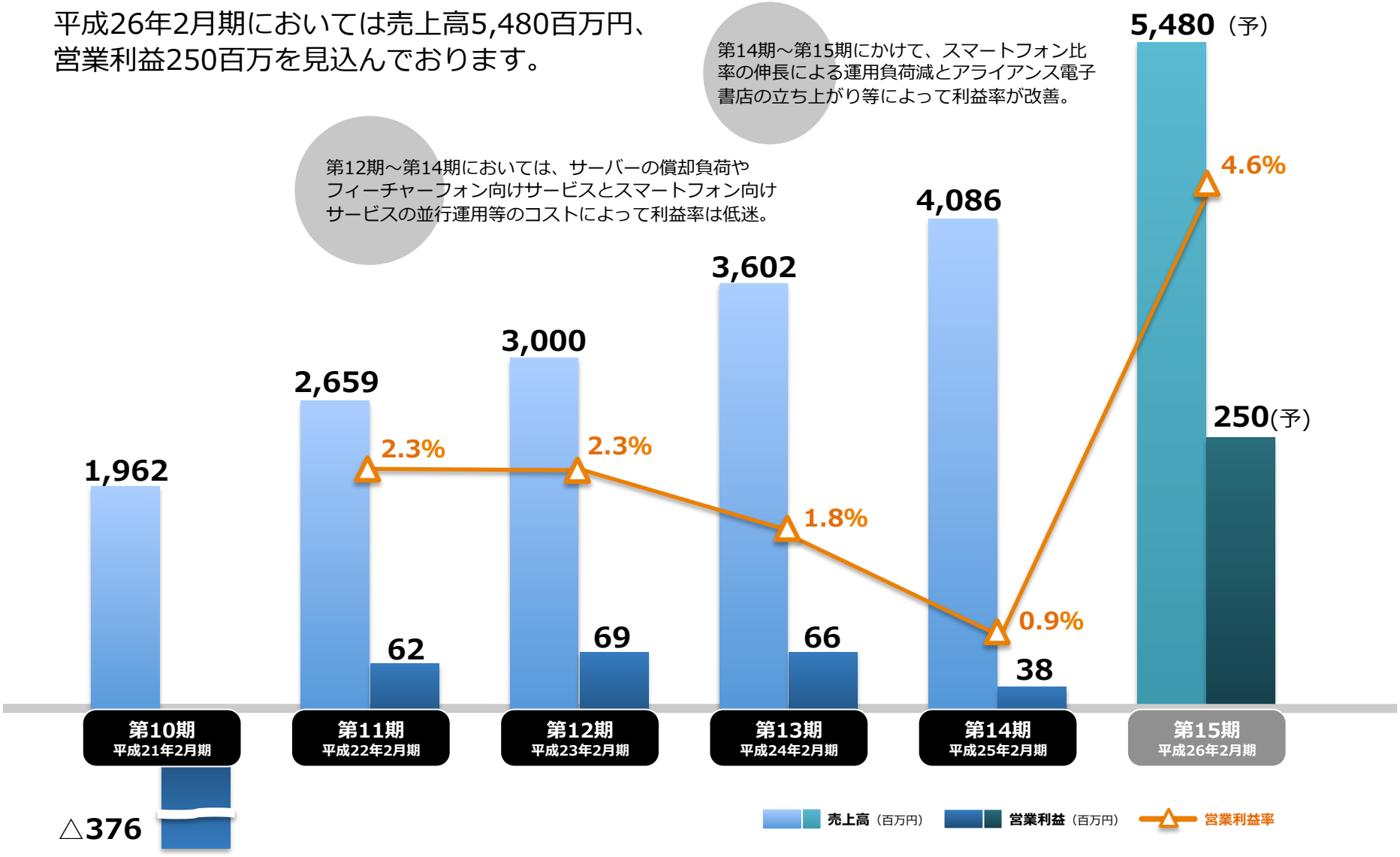
～　安全性・機能性など、圧倒的に優れた「システム」が当社の特徴　～

通期決算推移

平成26年2月期においては売上高5,480百万円、
営業利益250百万を見込んでおります。

第14期～第15期にかけて、スマートフォン比率の伸長による運用負荷減とアライアンス電子書店の立ち上がり等によって利益率が改善。

第12期～第14期においては、サーバーの償却負荷やフィーチャーフォン向けサービスとスマートフォン向けサービスの並行運用等のコストによって利益率は低迷。



1 会社概要

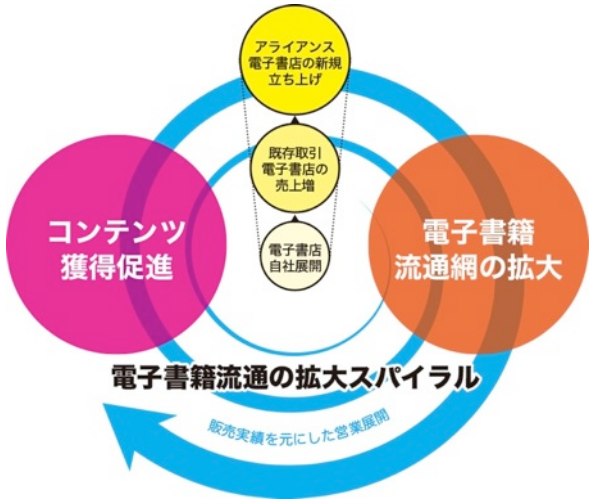
2 事業概況

3 **成長戦略**

2つの成長軸

❶ 既存事業の拡大成長

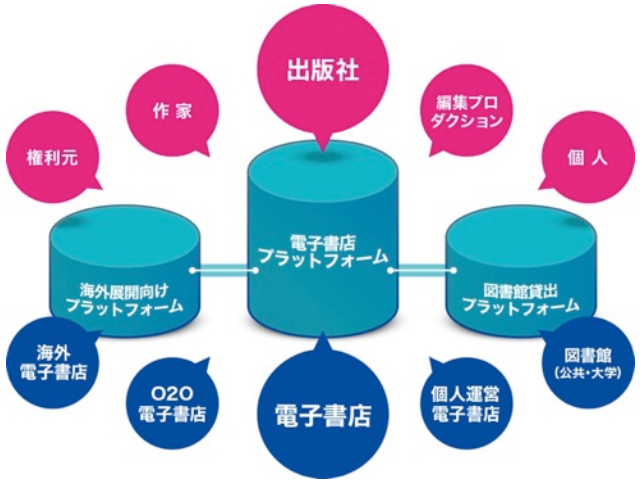
自社書店、取次先書店、アライアンス書店等、独自の電子書籍販売網をテコとした新規コンテンツ獲得による流通量拡大



国内電子書籍市場とともに成長

❷ 新規事業展開の促進

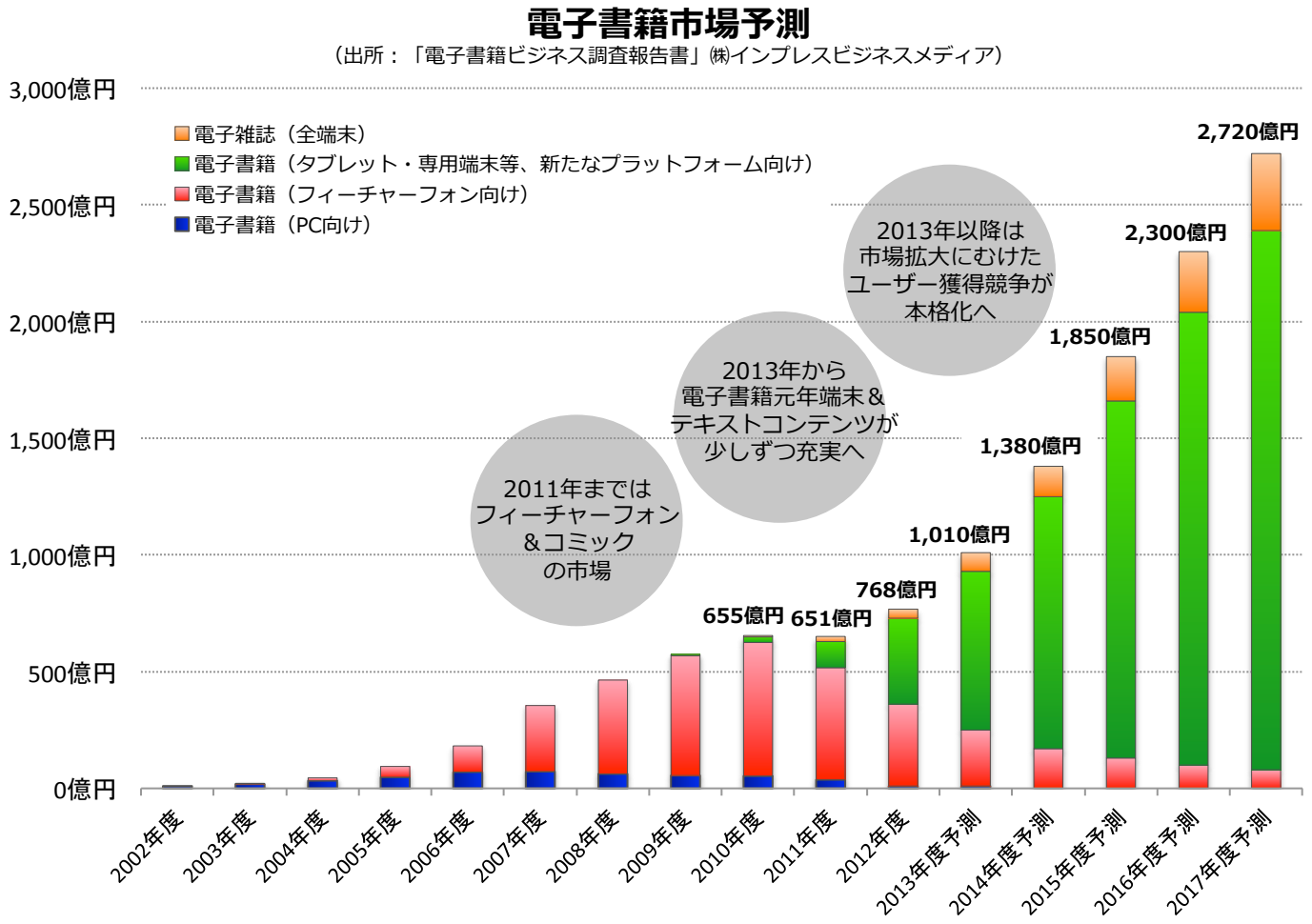
海外取引、O2O電子書店、電子図書館展開等の事業展開を実現させるためのプラットフォーム拡張の推進



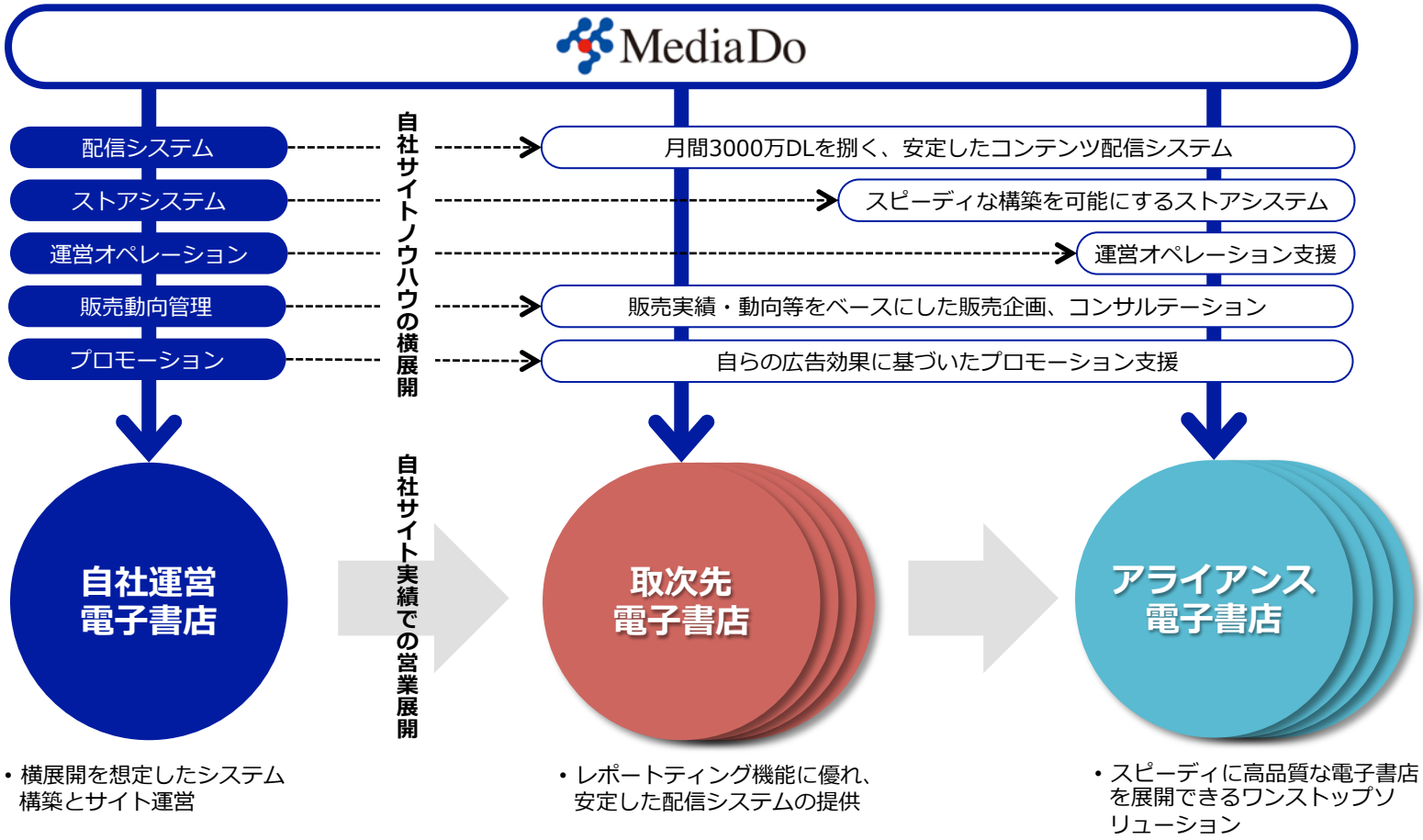
海外市場進出と新市場への挑戦

国内電子書籍市場

2017年には電子出版市場が2,720億円市場に。（電子書籍2,390億円、電子雑誌330億円）



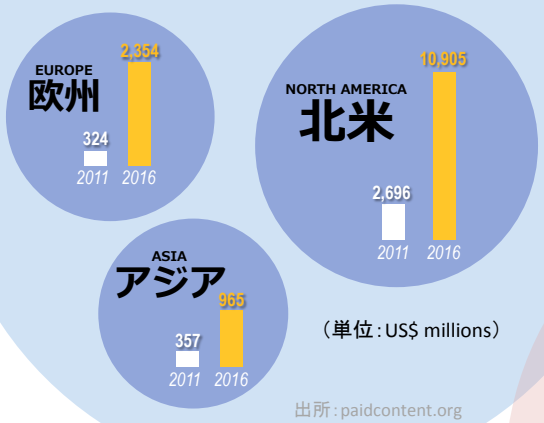
既存事業の拡大成長



電子書籍流通量の多面的な拡大成長

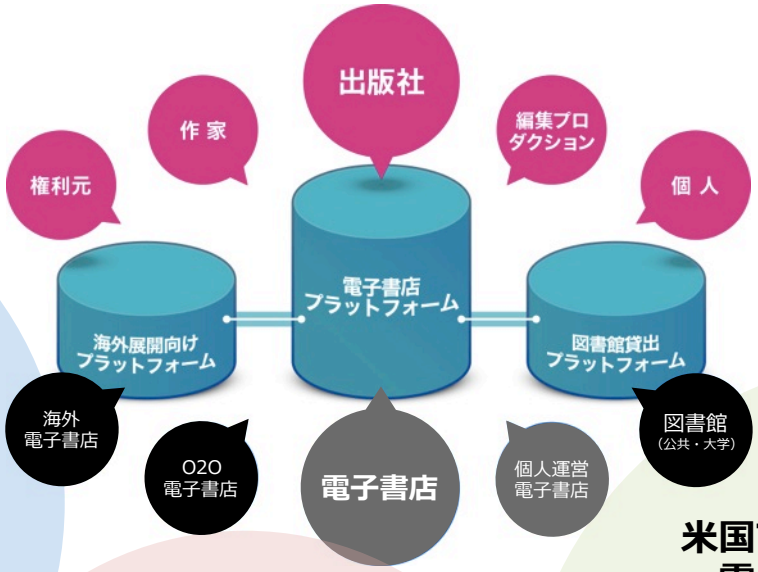
新規事業展開の促進

取引先電子書店との連携による海外での電子書籍販売展開



（単位：US$ millions）

出所：paidcontent.org



街の本屋さんの店頭で電子書籍を購入できるサービスを展開中



- 書籍取次大手が書店向けに提供している電子書籍の店頭販売システムによって、購入したい電子書籍のバウチャー発行と店頭決済を可能にしている

米国では既に浸透している電子図書館の事業展開

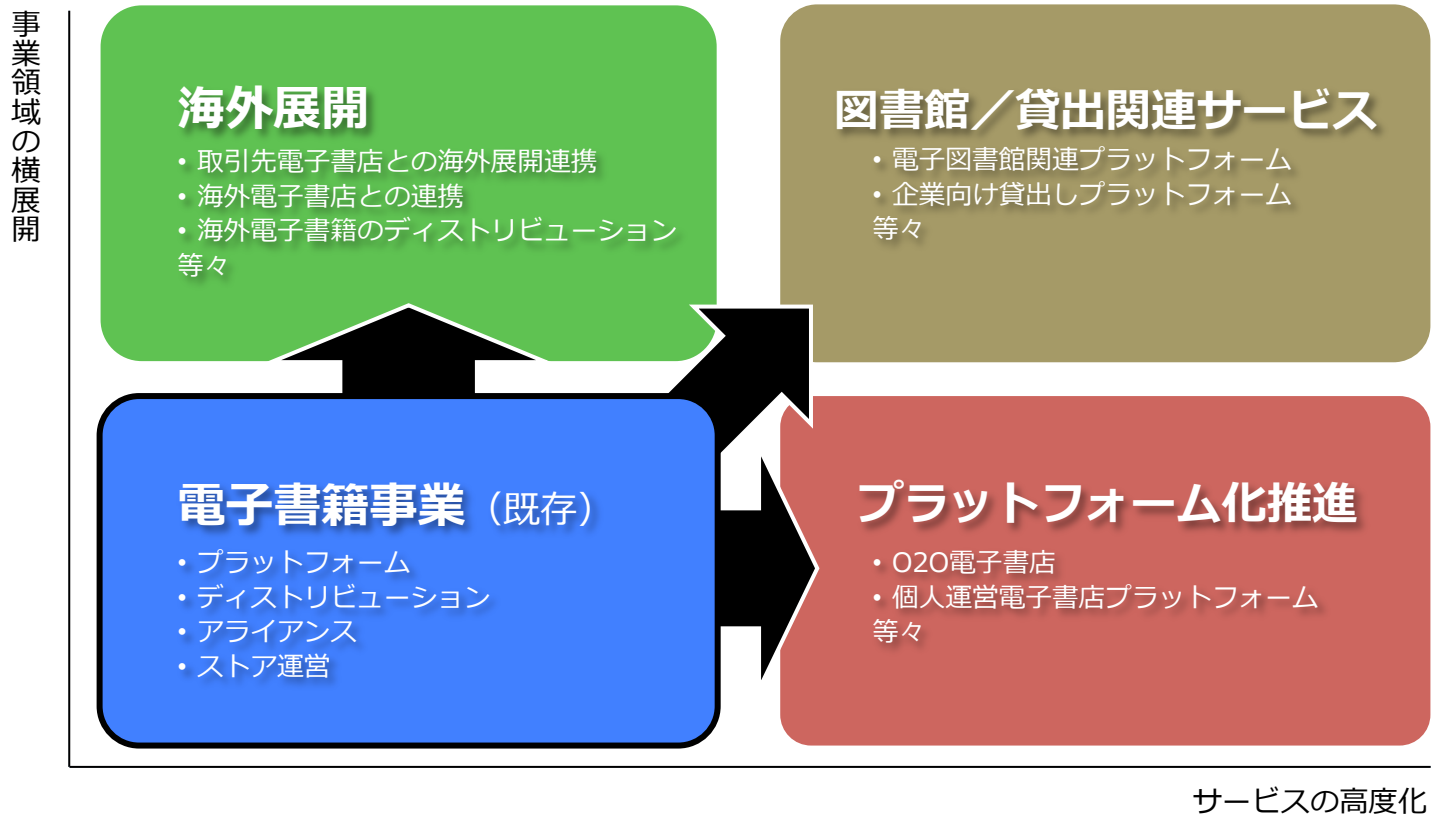


- 電子図書館は、電子書籍を同時に借りられる人数分のライセンスを購入し、利用者に提供する

- 日本全国の公共図書館は約3,200館、大学図書館は約1,680館
- 米国の公共図書館のほとんどが電子書籍サービスが導入されているが、国内の図書館では電子書籍サービスの導入がほとんど進んでおらず、今後の動向が注目されている

成長戦略のまとめ

当社は、既存の電子書籍事業におけるサービス充実・流通量拡大とともに、既存サービスの高度化、事業領域の拡大のための施策によって、電子書籍流通の更なる拡大の為の展開を推進していきます。



※将来見通しに関する注意事項

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。