

M O R E C O N T E N T F O R M O R E P E O P L E !

株式会社メディアドウ

2026年2月期
第1四半期
決算説明資料



Media Do

1	決算ハイライト	P.4
2	業績推移	P.8
	1. 連結業績	
	2. 電子書籍流通事業	
	3. 戦略投資事業	
3	成長戦略	P.28
4	新規投資家向け資料	P.51

Executive Summary

1Qハイライト

売上高 **260億円** (進捗率24.5%)

EBITDA **9.5億円** (進捗率24.2%)

営業利益 **6.5億円** (進捗率24.0%)

親会社株主に
帰属する当期純利益 **8.1億円** (進捗率40.9%)

(進捗率：期初予想に対する進捗率)

1Qは増収増益で好調、想定通り進捗

- ・ **売上高**：電子書籍流通事業における既存商流が堅調に推移
- ・ **営業利益**：日本文芸社の経営再建が進捗し損益が改善
- ・ **当期純利益**：MyAnimeListの売却益（+531百万円）計上により伸長。なお本売却益については期初計画に織り込み済

1Qトピックス

電子書籍流通事業

- ・ 前期実施されたキャンペーンの期ずれ、販売インセンティブの増減による一過性要因により前年同期比で減益。新規商流の獲得など、シェア拡大をすることで利益額の増加を目指す

戦略投資事業

- ・ 売上高は、2,167百万円（前年同期比－40百万円、－1.8%）
25/2期末のエブリスタ売却影響により前年同期比で減少
- ・ 営業損益は、－146百万円（前年同期比＋242百万円）
主に日本文芸社が前年同期比で損益改善（＋121百万円）

成長戦略

- ・ 海外戦略
海外展開の推進に向けグループ会社との連携強化及びSHIFTとの業務資本提携を締結
- ・ SC事業
早期収益化を果たしたスポーツ事業を通じて、さらなる地域貢献、事業規模拡大が望めるアリーナ構想が現実化。引き続き地域社会との強固な関係を図りながら、収益軸の確立に向け事業を推進

01

決算ハイライト

Financial Highlights

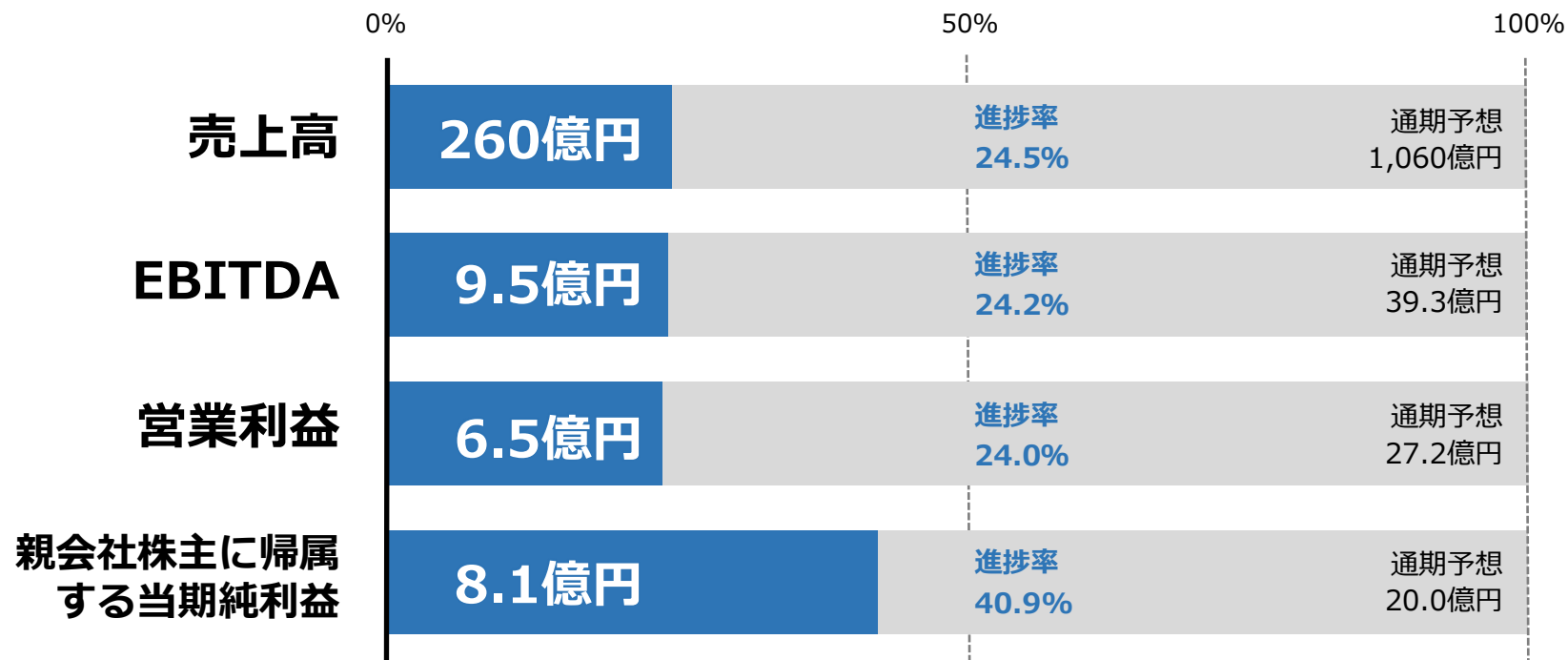
連結業績ハイライト

- ✓ 売上高 ----- 電子書籍流通事業において既存商流の成長率が引き続き堅調に推移
- ✓ EBITDA・営業利益 ----- 戦略投資事業における各事業の損益改善が貢献。特に日本文芸社の業績改善が前年同期比で進捗
- ✓ 当期純利益 ----- MyAnimeList(MAL)売却益の計上により他利益項目に比べて大きく進捗、期初計画に織り込み済

	25/2期 1Q	26/2期 1Q	前年同期比
売上高	251億円	260億円	+3.6% (+8.9億円)
EBITDA	7.9億円	9.5億円	+19.8% (+1.5億円)
営業利益	4.7億円	6.5億円	+37.6% (+1.7億円)
親会社株主に帰属する当期純利益	2.4億円	8.1億円	+234.8% (+5.7億円) MAL売却益 (+531百万円) による影響

通期業績進捗率

- ✓ 1Qの売上高は長期休暇を含む2Q・4Qに比べて例年少ない傾向であるが、通期予想に対して25%に迫り好調な推移
- ✓ 当期純利益は、MyAnimeList売却益計上により大きく伸長、期初計画に織り込み済



1.決算ハイライト

セグメント別売上高

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		25/2期 1Q	26/2期 1Q	前年同期比
		メディアドゥ	子会社			
提供サービスの種類 ※1	取次	電子書籍取次事業		22,936	23,946	+ 4.4% (+1,009)
	書籍・雑誌出版		日本文芸社	441※2	470※2	+6.5% (+29)
	Webサービス運営	まんがセゾン	オーディオブック FanTop 電子図書館	877	718	-18.0% (-158)
	出版業界向け ソリューション		Firebrand NetGalley Supadü	724	721	-0.3% (-2)
	その他		MD-i※3 アルトラ※3 がんばろう徳島	134	154	+ 15.3% (+20)
合計				25,113	26,011	+ 3.5% (+898)

※1 報告セグメント・提供サービスの種類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 電子書籍の売上等を除外した紙媒体での売上を主体とした数値

※3 MD-i=Media Do International、アルトラ=アルトラエンタテインメントの略

02

業績推移

Earnings Trends

2.業績推移

連結業績

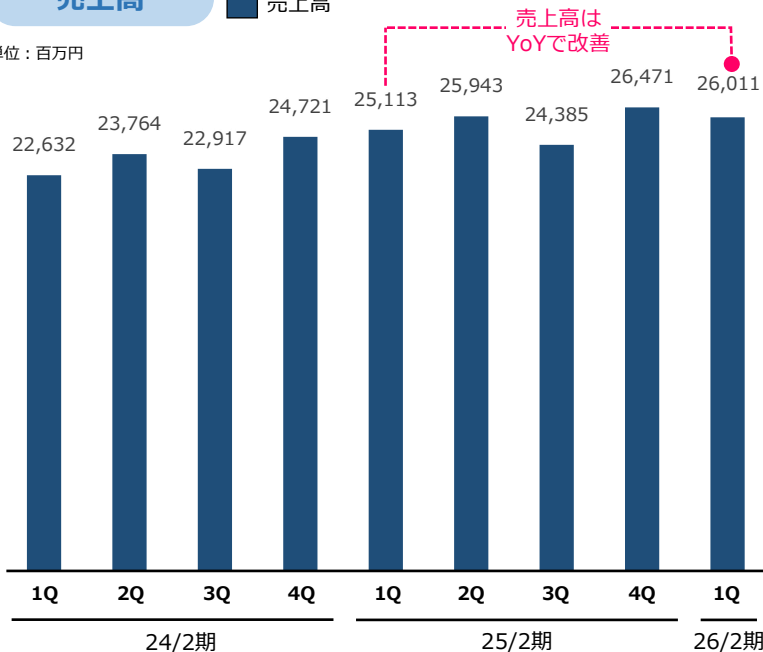
概況

- ✓ 売上高は25/2期1Qに引き続き、**YoYで増収**。QoQでは主に電子書籍流通事業の季節性影響により減収
- ✓ 営業利益は、主に日本文芸社における損益改善により**YoYで増益**。QoQでは電子書籍流通事業における販売インセンティブの増減による一過性要因により減益

売上高

■ 売上高

単位：百万円



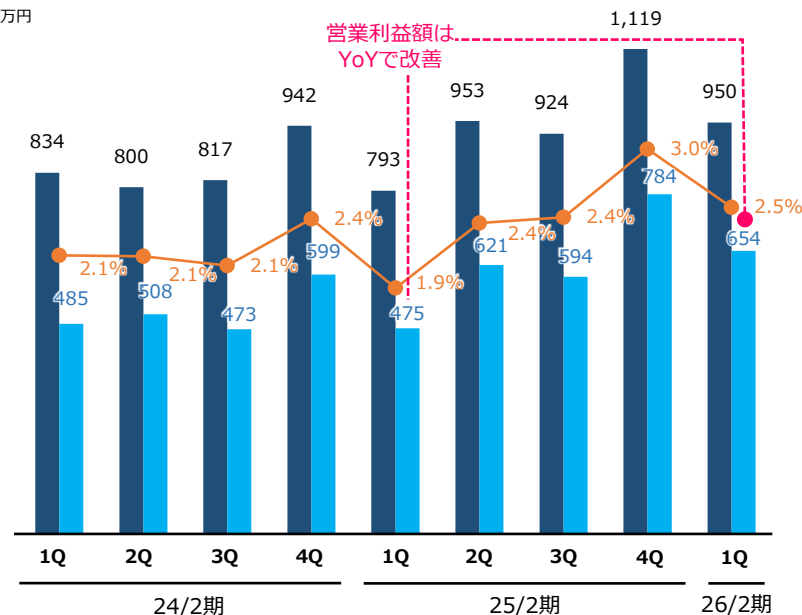
EBITDA／営業利益

■ EBITDA

■ 営業利益

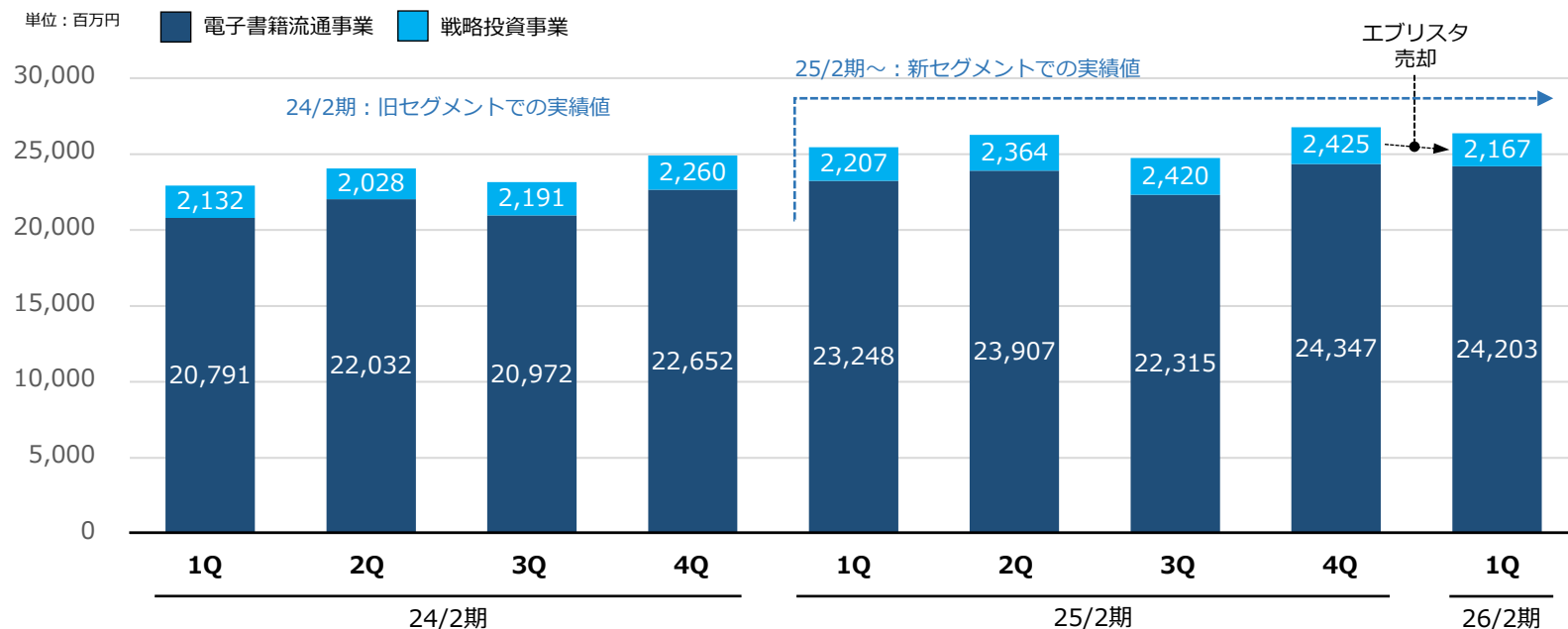
— 営業利益率

単位：百万円



売上高推移（セグメント別） ※1

- ✓ 電子書籍流通事業はYoYで増収も、QoQでは季節性の影響を受け減収
- ✓ 戦略投資事業は、エブリスタ売却の影響を除くとYoYで増収
- ✓ 26/2期より戦略投資事業の売上高に「がんばろう徳島※2」を含めた。以下グラフにおいては25/2期実績も修正

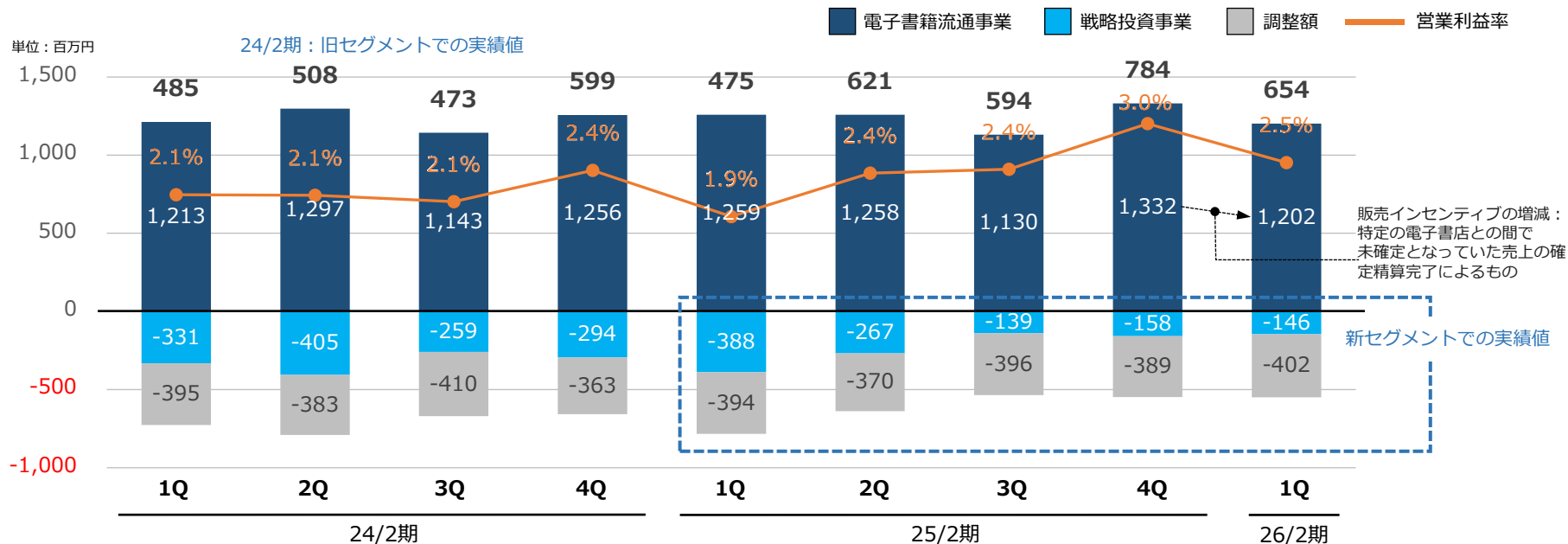


※1 売上高は、セグメント間取引等の調整額を含まない金額。各四半期の調整額については、P.27に記載

※2 がんばろう徳島：プロバスケットボールチーム「徳島ガンパロウズ」の運営会社

営業利益推移（セグメント別）

- ✓ 電子書籍流通事業は、前期実施されたキャンペーンの期ずれ、販売インセンティブの増減による一過性要因によりYoY、QoQとも減益
- ✓ 戦略投資事業は、各事業における損益改善が進捗し、YoY、QoQで営業赤字が縮小
- ✓ 26/2期より調整額から戦略投資事業に「がんばろう徳島※」をセグメント変更。以下グラフにおいては25/2期実績も修正
- ✓ 調整額（本部費用）は体制強化のためYoY、QoQとも増加

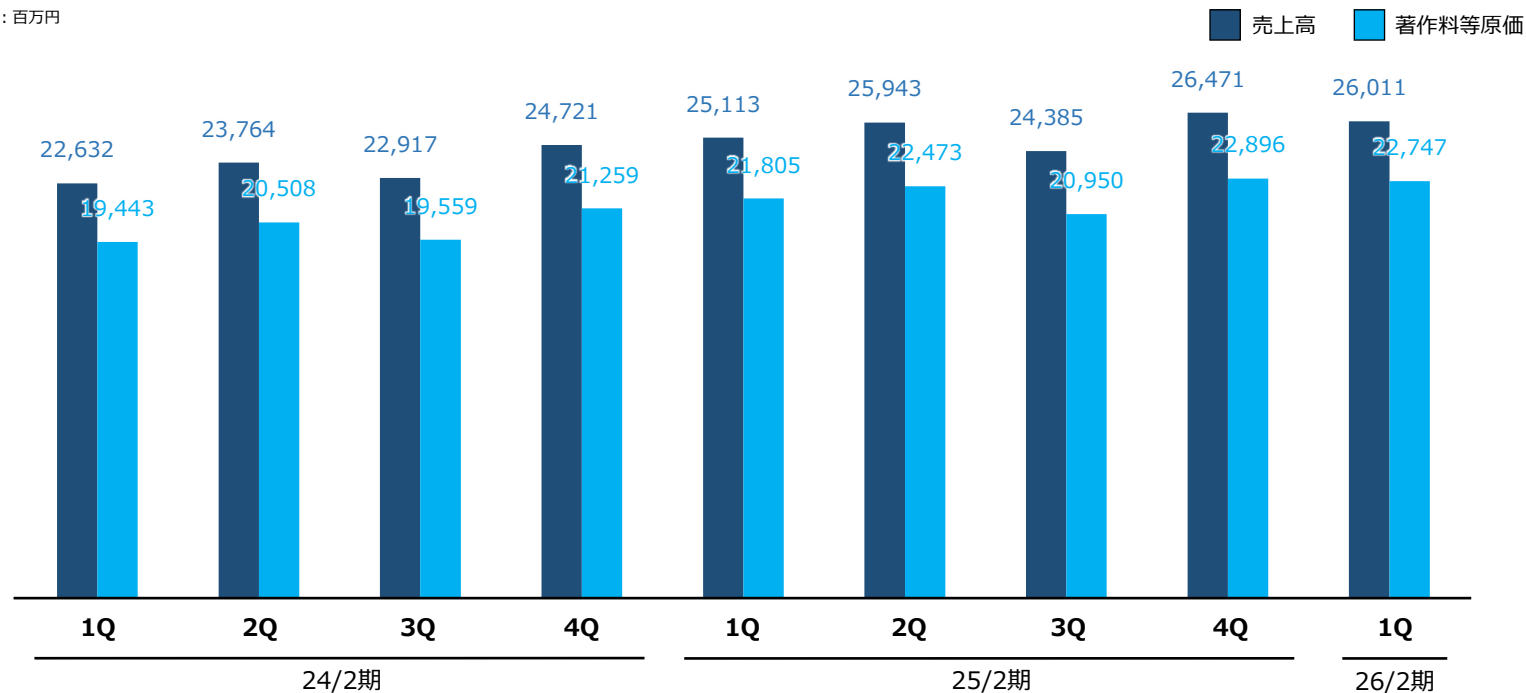


※ がんばろう徳島：プロバスケットボールチーム「徳島ガンパロウズ」の運営会社

著作権料等原価推移※

✓ 売上高の増減に伴い著作権料等原価も変動

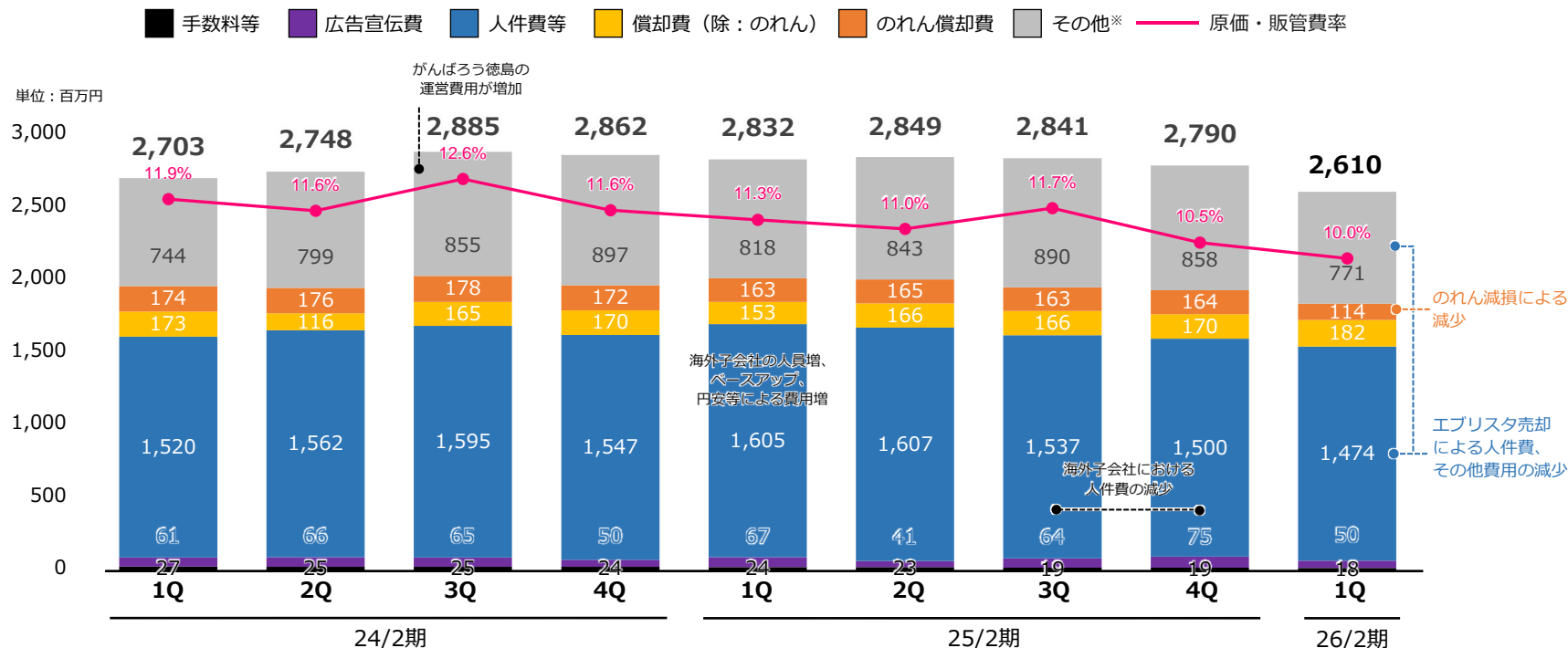
単位：百万円



※ 電子書籍流通事業で発生する著作権料等原価と日本文芸社で計上される印刷製本原価の合計値推移を記載

売上原価・販管費推移（著作権等以外）

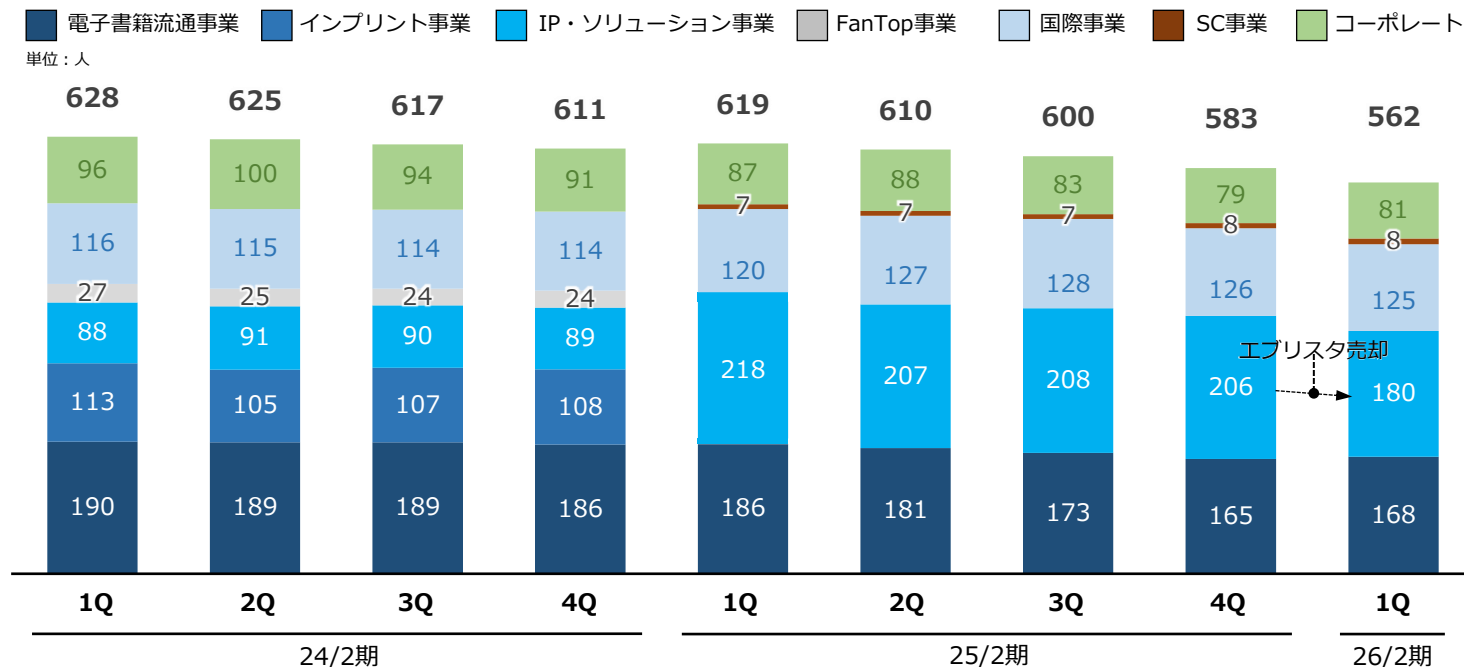
✓ 2025年2月のエブリスタ売却ならびに子会社のれん減損計上により、26/2期1QはYoY、QoQ対比でコストが減少



※ 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

- ✓ 事業ポートフォリオ見直し等に伴い減少傾向。26/2期1Qはエブリスタ売却に伴いIP・ソリューション事業において減少
- ✓ 25/2期の数値は、26/2期から変更した戦略投資事業の新セグメント区分※2に合わせて算出。24/2期のSC事業の人員数はコーポレートに含まれる



※1 従業員数は各四半期期間内の月別の平均値（工数割合を考慮）

※2 26/2期より、インプリント事業・FanTop事業をIP・ソリューション事業に統合、SC事業を新規立上げ

2. 業績推移

電子書籍流通事業

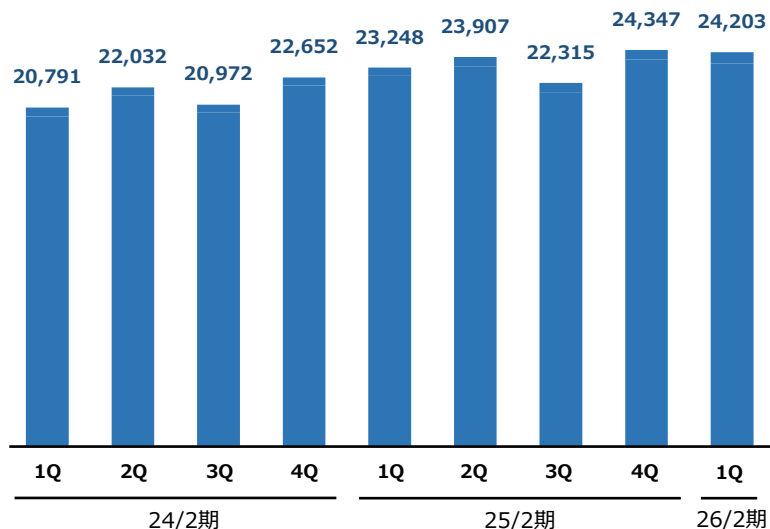
売上高／営業利益推移

- ✓ 売上高は、YoYで増収。1Q・3Qの売上が、2Q・4Qに比べて低くなりやすい季節性の影響を受けQoQでは減収
- ✓ 営業利益は、前期実施されたキャンペーンの期ずれ、販売インセンティブの増減による一過性要因により、YoY、QoQとも減益

売上高

■ 売上高

単位：百万円

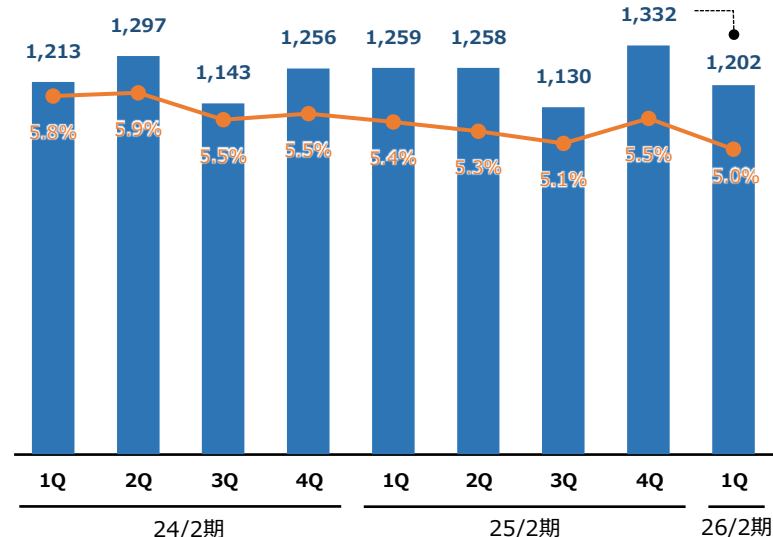


営業利益／営業利益率

■ 営業利益

— 営業利益率

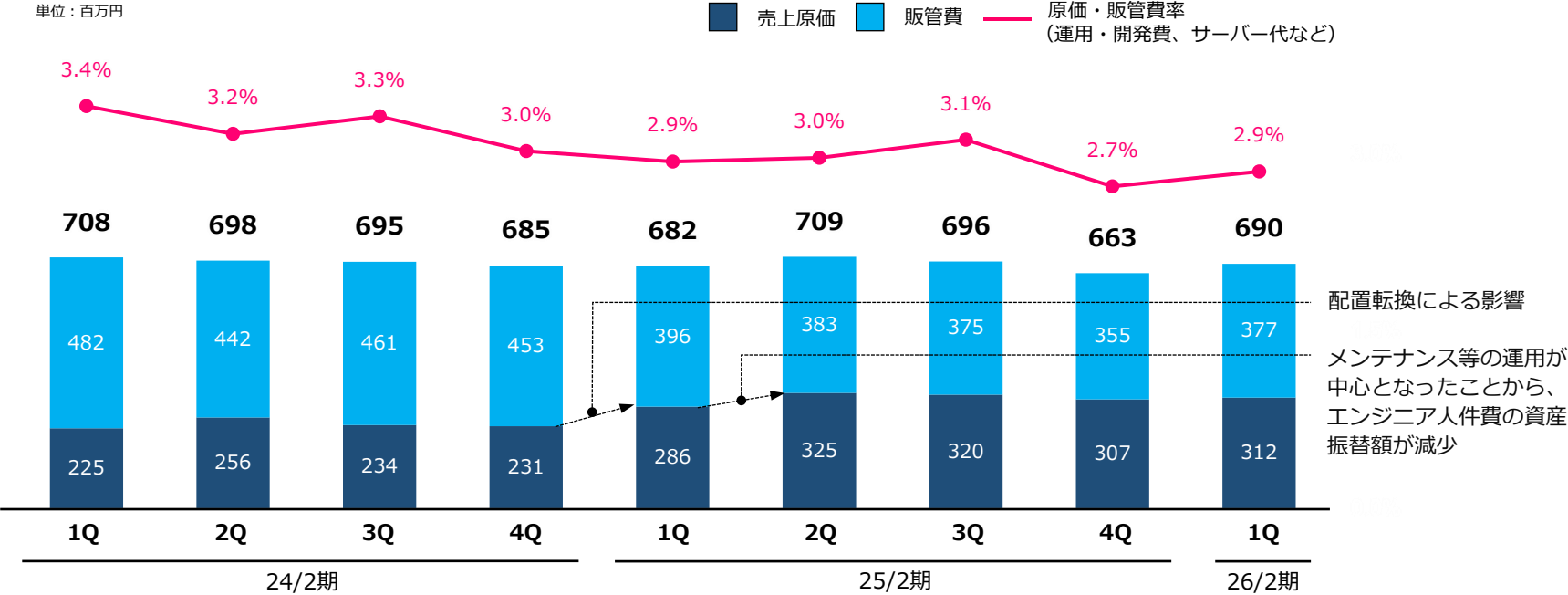
単位：百万円



販売インセンティブの増減：
特定の電子書店との間で
未確定となっていた売上の確
定精算完了によるもの

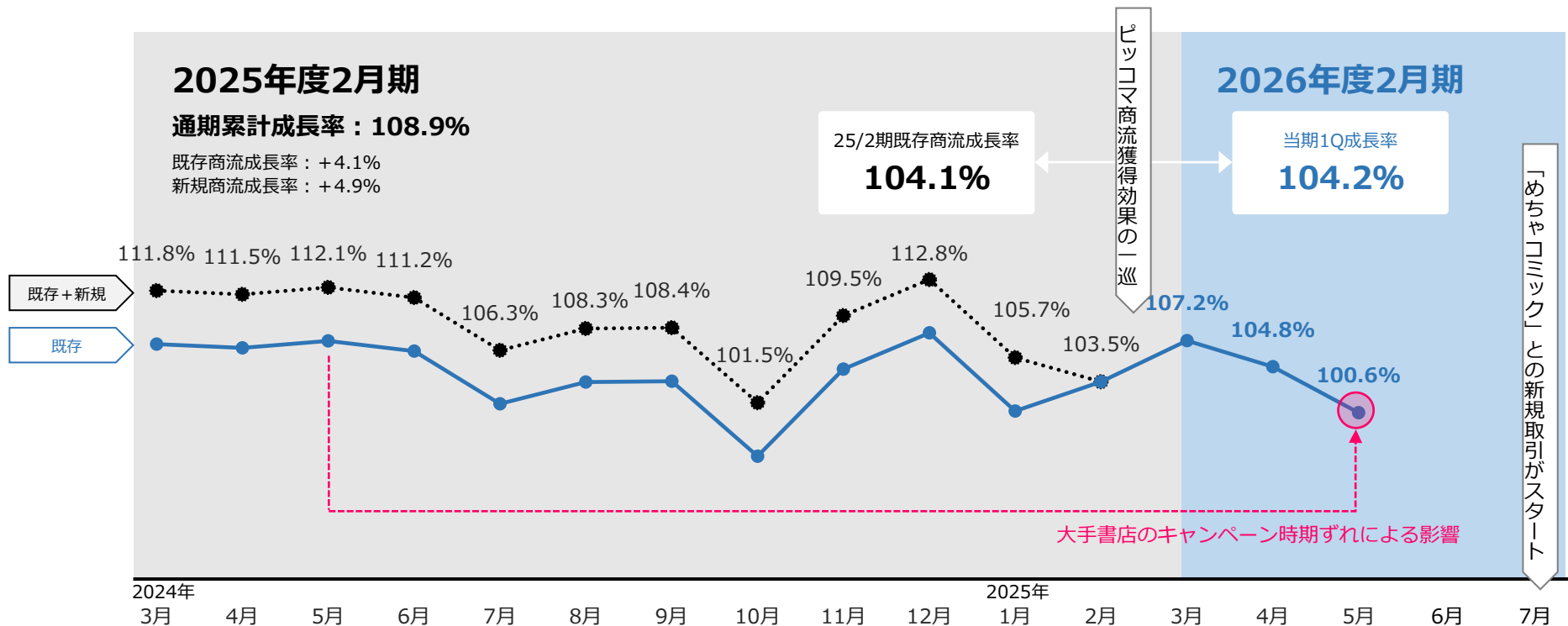
コスト構造（著作権料を除く原価・販管費）

✓ 著作権料を除く原価・販管費率は、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



売上高前年比成長率

- ✓ 26/2期1Qは25/2期の既存商流成長率と同等の伸びで推移も、5月は前年実施の大手書店キャンペーンの時期ずれにより成長率が鈍化
- ✓ めちゃコミックとの新規取引は、予定通り7月1日より開始



2. 業績推移

戦略投資事業

2.事業戦略

戦略投資事業の各サービス概要

- ✓ 26/2期より、戦略投資事業内の領域を変更。中長期における注力領域を事業として構成
- ✓ 主軸である電子書籍流通事業とのシナジーを高め、新たな収益柱として早期にグループの成長へ貢献することを目指す

戦略投資事業は、26/2期より以下3事業で構成

海外展開 国際事業



米サンディエゴに位置し、
海外取次事業などを担う
グループの国際事業拠点



書誌情報管理、情報配信、
電子書籍配信等の出版社向
けERPを提供する米国企業



欧米出版社にて広く活用、
出版社のHP・ECサイト構
築を支援するSaaS企業



多くの米出版社が活用、
Webで書籍見本を提供する
マーケティングツール



NTTドコモ等とともに取り
組む北米向け電子コミック
配信サービス

IP創出・育成／企画・出版 IP・ソリューション事業



実用書やコミック、小説、雑誌
など幅広いジャンルを手掛ける
70年以上の歴史をもつ出版社



Amazon Audibleにて、提
供作品を配信



書籍の要約コンテンツを提
供するサービス「flier」を
運営



メディアドゥが自社開発し
たNFTマーケットプレイス



大手出版社の漫画作品のカ
ラーリングや作画支援

Sustainability Creation SC事業



男子プロバスケットボール
クラブ「徳島ガンパロウ
ズ」の運営



起業家支援「徳島イノベ
ーションベース（TIB）」の
運営



TIBをモデルケースに「xIB
JAPAN」で15府県へ展開

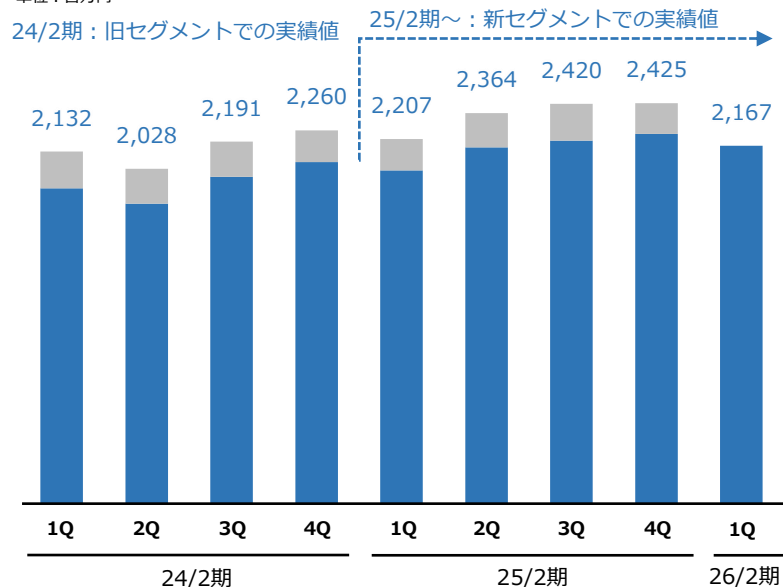
売上高・営業利益推移

- ✓ 26/2期より戦略投資事業に「がんばろう徳島※1」を含めた。以下グラフにおいては25/2期実績も修正
- ✓ 売上高は、エブリスタ売却影響がなければYoYで増収。QoQでは下期にシーズンインすることで売上が伸びる徳島ガンバロウズの季節性影響も加わり減収
- ✓ 営業利益は、主に日本文芸社の損益改善が進んだことによりYoYで改善

売上高※2

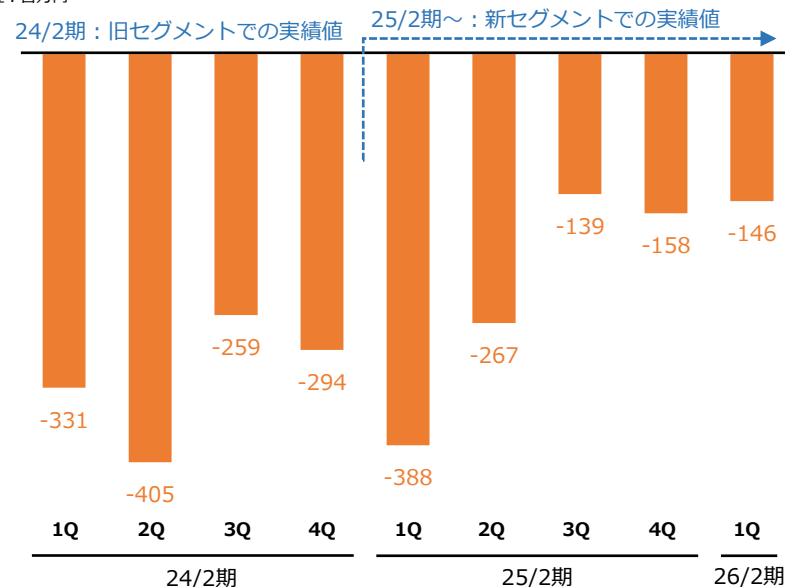
■ エブリスタを除く ■ エブリスタ

単位：百万円



営業利益

単位：百万円

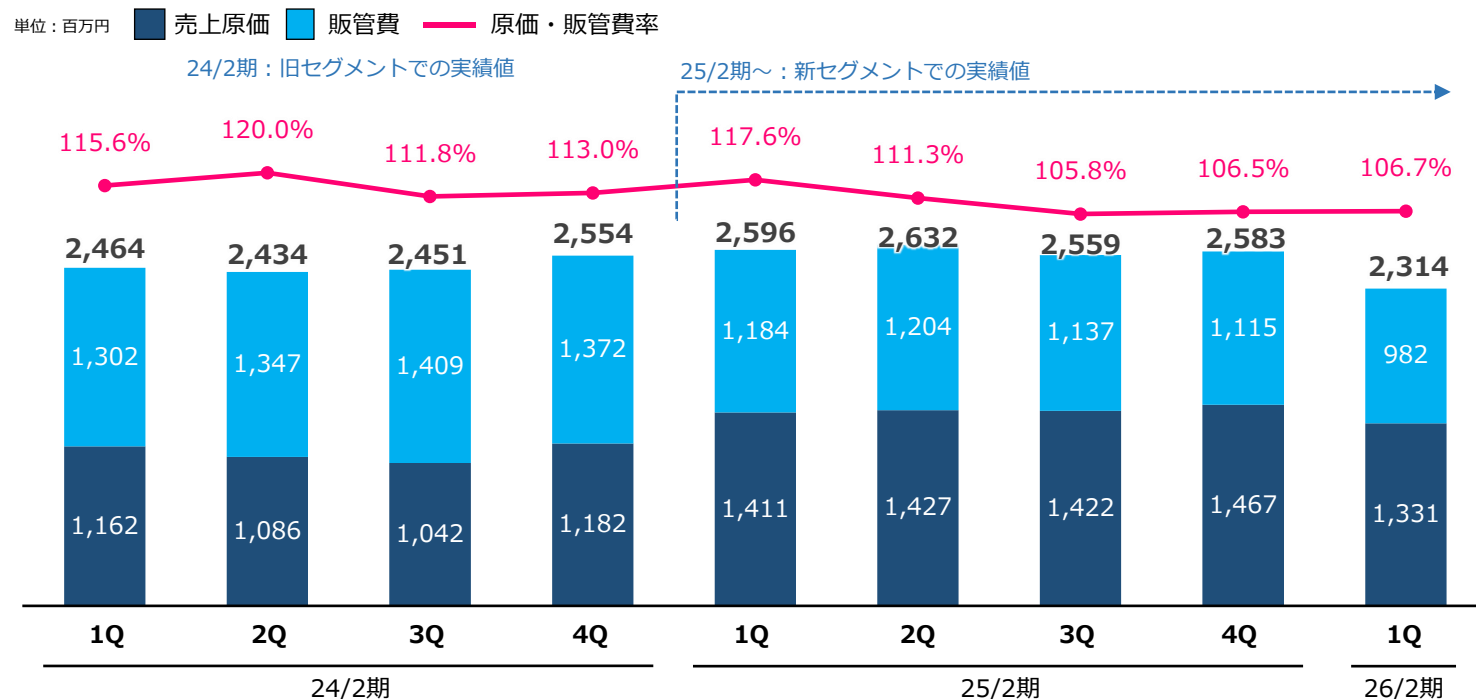


※1 がんばろう徳島：プロバスケットボールチーム「徳島ガンバロウズ」の運営会社

※2 エブリスタを含む戦略投資事業全体の合計売上高を表示

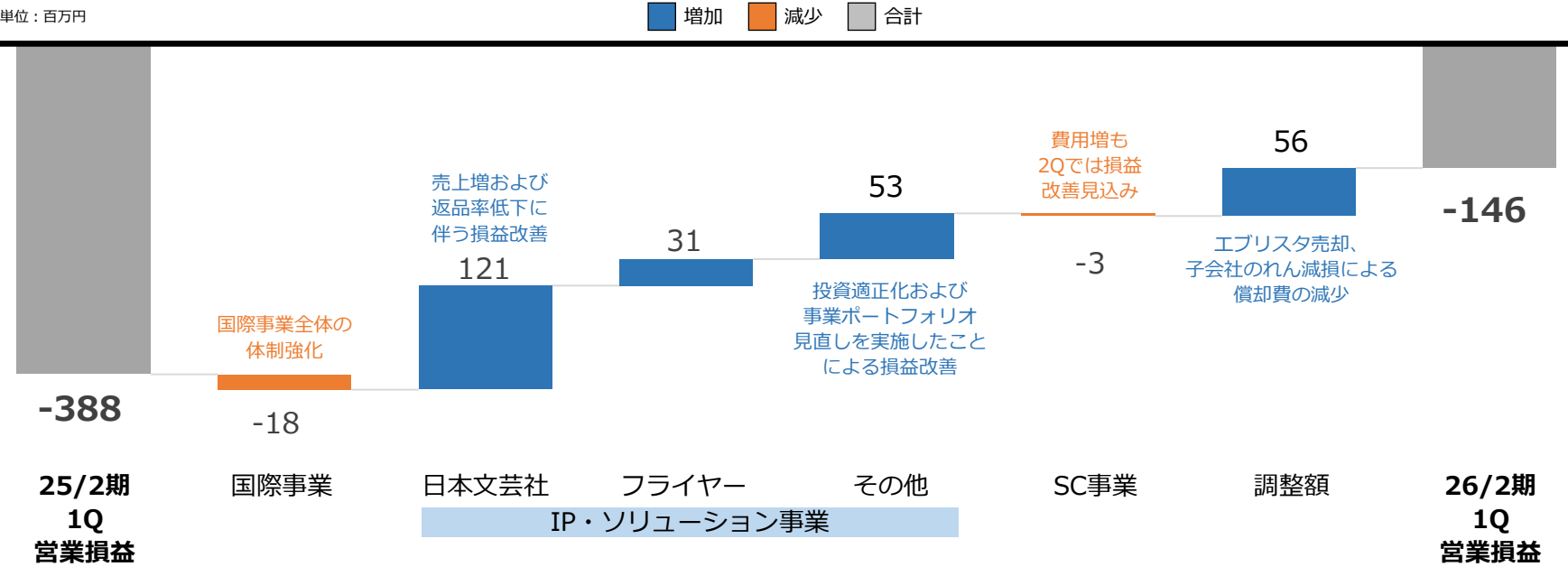
コスト構造

- ✓ 26/2期より戦略投資事業に「がんばろう徳島※」を含めた。以下グラフにおいては25/2期実績も修正
- ✓ エブリスタ売却に伴う売上減により、原価・販管費の総額も減少。原価・販管費率は横ばいで推移



営業利益 前年同期比較

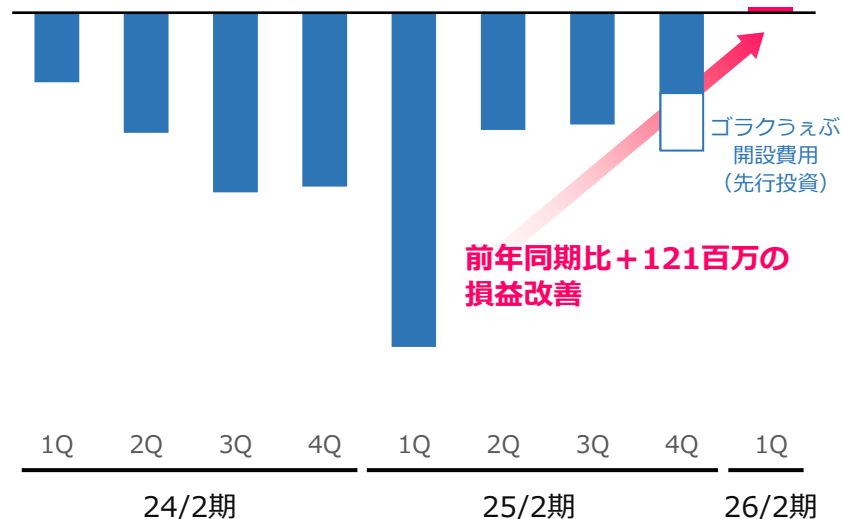
- ✓ 戦略投資事業全体としてはYoYで242百万円の改善を実現。主に日本文芸社の売上増加および書籍の返品率低下による損益改善
- ✓ その他（IP・ソリューション事業）は、投資適正化および事業ポートフォリオ見直しを実施したことにより、損益が改善
- ✓ 調整額は、25/2期末に実施した子会社売却及びのれん減損による償却費の減少による増益効果
- ✓ 国際事業は海外展開強化に向けた体制強化の影響で損益が悪化



日本文芸社は業績改善に向け着実に進捗

- ✓ 筋肉質な収益構造化に向け取組みを進め、当第1四半期連結累計期間において営業黒字
- ✓ 「鬼ゴロシ」「ガンニバル」「Dr.アシュラ」等メディアミックス化が奏功している作品もあり、引き続き業績改善に向け取組みを推進

営業利益推移



人気作品のメディア化が加速

- ✓ メディアミックスに合わせた新装版の制作やキャンペーンを展開



鬼ゴロシ 著：河部真道

「Demon City 鬼ゴロシ」として実写化。Netflixにて2025年2月から世界独占配信。主演は生田斗真、監督・脚本は田中征爾、音楽は布袋寅泰が担当



ガンニバル 著：二宮正明

シーズン1が2022年12月からDisney+、米Huluで同時配信。シーズン1の大ヒットを受け、2025年3月からシーズン2をDisney+独占配信。主演は柳楽優弥 他



Dr.アシュラ 著：こしのりよう

フジテレビ系列（水曜22時・水10）にて2025年4月クールで放映。主演は松本若菜

通期実績 (P/L)

単位：百万円	25/2期								26/2期	
	1Q		2Q		3Q		4Q		1Q	
売上高 ※1	25,113		25,943		24,385		26,471		26,011	
電子書籍流通事業	23,248	92.6%	23,907	92.2%	22,315	91.5%	24,347	92.0%	24,203	93.0%
戦略投資事業	2,207	8.8%	2,364	9.1%	2,420	9.9%	2,425	9.2%	2,167	8.3%
売上原価、販売管理費	24,638	98.1%	25,322	97.6%	23,791	97.6%	25,687	97.0%	25,357	97.5%
著作料・その他原価 ※2	21,805	86.8%	22,473	86.6%	20,950	85.9%	22,896	86.5%	22,747	87.5%
手数料等	24	0.1%	23	0.1%	19	0.1%	19	0.1%	18	0.1%
広告宣伝費	67	0.3%	41	0.2%	64	0.3%	75	0.3%	50	0.2%
人件費等	1,605	6.4%	1,607	6.2%	1,537	6.3%	1,500	5.7%	1,474	5.7%
償却費等(除：のれん)	153	0.6%	166	0.6%	166	0.7%	170	0.6%	182	0.7%
のれん償却費	163	0.7%	165	0.6%	163	0.7%	164	0.6%	113	0.4%
その他	818	3.3%	843	3.2%	890	3.6%	858	3.2%	771	3.0%
EBITDA	793	3.2%	953	3.7%	924	3.8%	1,119	4.2%	950	3.7%
営業利益	475	1.9%	621	2.4%	594	2.4%	784	3.0%	654	2.5%
経常利益	490	2.0%	543	2.1%	607	2.5%	718	2.7%	669	2.6%
税金等調整前当期純利益	464	1.8%	520	2.0%	611	2.5%	286	1.1%	1,181	4.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	244	1.0%	276	1.1%	391	1.6%	451	1.7%	818	3.1%

※1 26/2期よりSC事業としてプロバスケットボールチーム「徳島ガンパロウズ」を運営するがんぱろう徳島の業績を戦略投資事業に含める形に変更。25/2期の実績についても同様のセグメント区分で算出

電子書籍流通事業、戦略投資事業に属さない調整額は2025/2期1Q -342百万円、2Q -328百万円、3Q -349百万円、4Q -300百万円、2026年2月期1Q -358百万円

※2 電子書籍流通事業にかかる金額は2025/2期1Q 21,307百万円、2Q 21,939百万円、3Q 20,488百万円、4Q 22,351百万円、2026年2月期1Q 22,310百万円

通期実績 (B/S)

単位：百万円

	25/2期4Q	26/2期1Q	増減	主たる変動要因
流動資産	39,960	40,541	581	
現金及び預金	13,591	13,427	-164	
受取手形、売掛金及び契約資産	24,033	24,560	527	
固定資産	13,199	12,858	-341	
有形固定資産	582	562	-20	
ソフトウェア	633	616	-17	
のれん	4,198	4,047	-151	
投資有価証券	5,669	5,532	-137	
資産合計	53,160	53,399	239	
流動負債	32,220	32,672	452	
支払手形及び買掛金	28,273	28,423	150	
短期借入金および1年内返済予定の長期借入金	1,507	1,418	-89	
固定負債合計	3,231	2,796	-435	
長期借入金	2,358	1,930	-428	
負債合計	35,451	35,469	18	
株主資本合計	16,488	16,790	302	
資本金	5,990	5,990	0	
資本剰余金	5,901	5,932	31	
利益剰余金	4,645	4,916	271	
自己株式	-48	-48	0	
その他包括利益累計額合計	1,111	981	-130	為替換算調整勘定の減少
新株予約権	0	17	17	
非支配株主持分	108	139	31	
純資産の合計	17,708	17,929	221	
負債・純資産合計	53,160	53,399	239	

03

成長戦略

Growth Strategy

中期経営計画のポイントは大きく2つ

ポイント①

事業概念を アップデート

日本コンテンツの海外展開支援

日本語だったビジョンを
英語にアップデート

ポイント②

SC事業を定義

(Sustainability Creation事業)

地域社会の課題解決

これまでその他として
計上されてきたものを、
1つの事業として計上

メディアドゥの事業理念



著作物の健全なる創造サイクルの実現

Unleashing a virtuous cycle of literary creation



MORE CONTENT FOR MORE PEOPLE !

ひとつでも多くのコンテンツを、ひとりでも多くの人へ

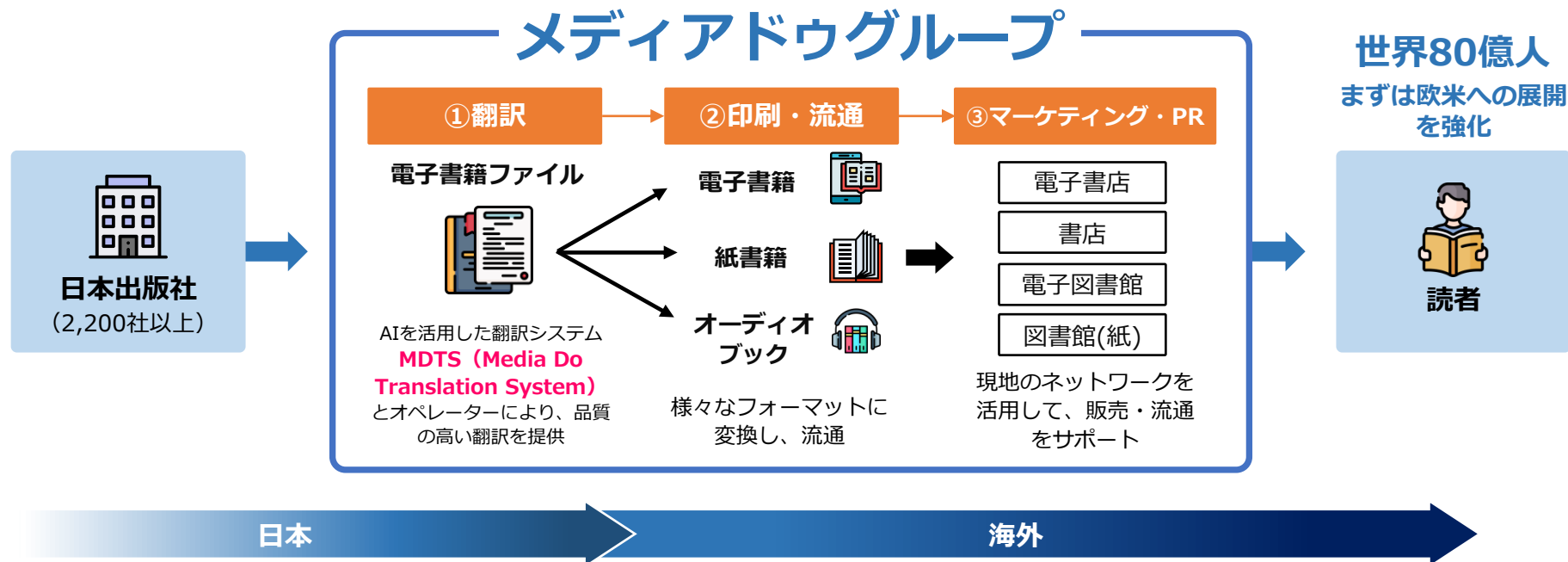
中期経営計画においてVISIONをアップデート。英語を上位概念に

日本コンテンツを世界へ届けていく

3. 成長戦略

海外戦略

メディアドゥグループがゲートウェイ として日本の出版物を世界へ届けていく



メディアドゥは文字ものの海外展開支援にまずは注力 世界ではコミックも伸びているが文字ものの市場が大きい



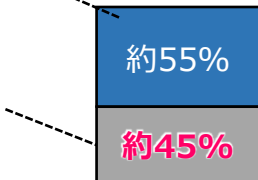
日本の出版市場規模
1兆5,716億円

日本はコミックマーケットが大きい

雑誌連載により多様なジャンルと幅広い
読者層が生まれ、コミック文化が育つ

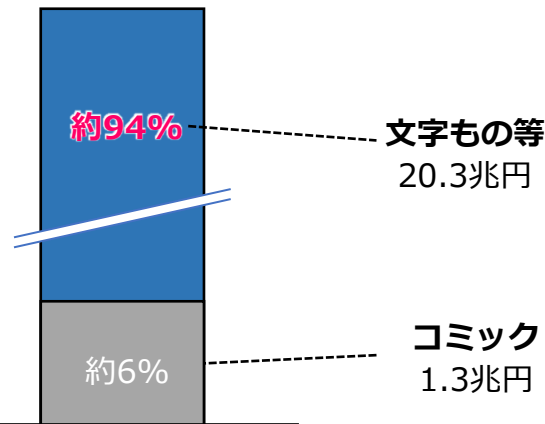
文字もの等
8,673億円

コミック
7,043億円



日本を含む
世界の出版市場規模
21.8兆円

世界では文字ものマーケットが圧倒的に大きい



出所:

・ 出版科学研究所, 「2025年版 出版指標年報」, <https://shuppankagaku.com/booklist/annually/>
・ Grand View Research, 「Books Market Size, Share & Growth | Industry Report, 2030」, <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/books-market>
・ Grand View Research, 「Comic Books Market Size, Share & Trends Analysis Report」, <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/comic-books-market-report>

日本の文字ものが海外でベストセラーに 翻訳が進めば世界でヒットするポテンシャルあり

海外の発行部数が日本の発行部数を超える事例も



『Before the coffee gets cold』© 2019 Toshikazu Kawaguchi / Hanover Square Press

『コーヒーが冷めないうちに』

川口俊和 著

累計発行部数は650万部

上位3カ国で400万部超

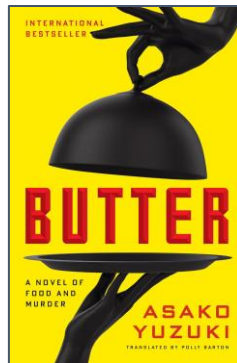
イギリス：200万部、アメリカ：107万部

イタリア：100万部

- ✓ 国内では2015年12月、英訳版は2019年9月に発売
- ✓ イギリスで2023年「翻訳書で売れたベスト20」2位
- ✓ イタリアで2020年に「最も売れた翻訳文芸書」

日本：1,430円 ➡ 海外：19.99\$
2,900円

単価約2倍(203%)



『BUTTER』© 2024 Asako Yuzuki / Ecco (HarperCollins Publishers)

『BUTTER』

柚木麻子 著

累計発行部数は90万部

国内では2017年4月、英訳版は2024年2月に発売
イギリスで刊行から約1年で28万部超と日本国内販売部数の27万部を上回り、「今年の一冊」に選出

日本：30万部、イギリス：40万部、アメリカ：10万部

日本：1,760円 ➡ 海外：17.99\$
2,600円

単価約1.5倍(147%)

海外書店は在庫リスクを負うため、本の**中身**と**評判**を把握したうえで仕入れる必要がある



国内書店

✓ 委託販売制度

書店は在庫リスクを持たず
売れなかった本は**返品可**

✓ 再販価格維持制度

全国一律の定価で販売



海外書店

✓ 注文買切制度

・在庫リスクを書店が持つ

・自由な価格設定が行える

確実に売れる書籍を仕入れる必要あり

書籍の **中身** と **評判** の把握が重要

子会社Firebrandグループは海外出版社へDXツールを提供 書籍販売に不可欠なマーケティングツールも保有

海外展開の基盤として現地法人MD-iを設立後、歴史と実績のあるFirebrandグループを買収

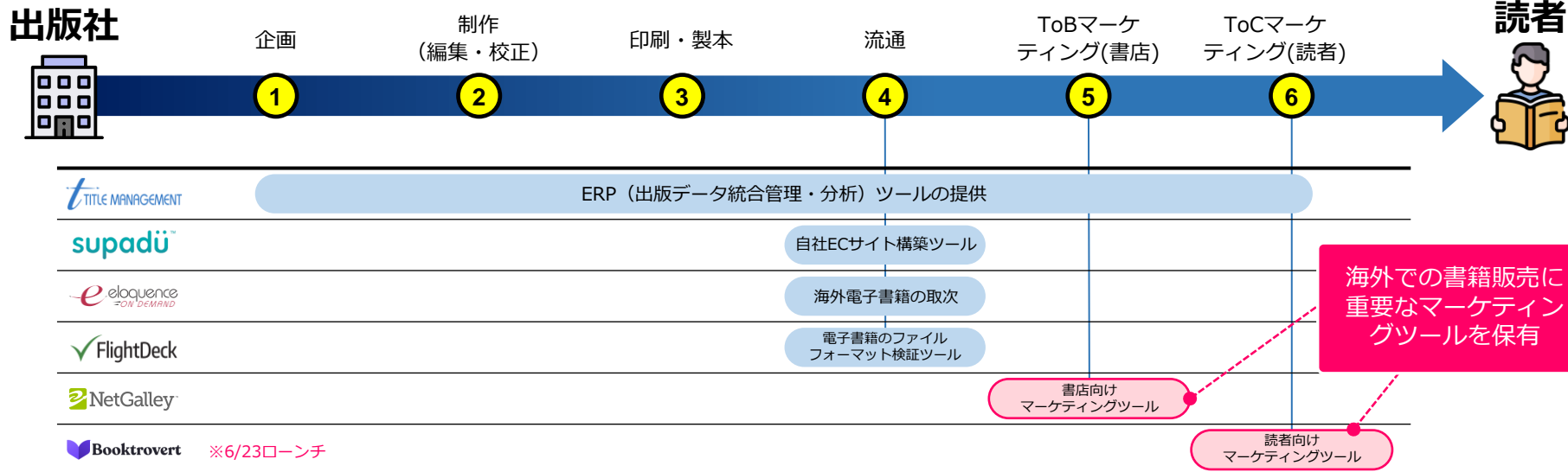


2016年、メディアドウの海外拠点として米国サンディエゴで設立。日本書籍の海外展開を現地支援



Firebrandグループは約40年に渡って、海外出版市場の8割を占める5大出版社含む欧米出版社300社が利用する出版DXサービスを提供

➡ Firebrandグループ全体で出版ワークフロー全体に必要な機能をワンストップで支援することが可能に



NetGalleyは、発売前の本の中身と評判を提供する 出版社・書店向けマーケティングプラットフォーム



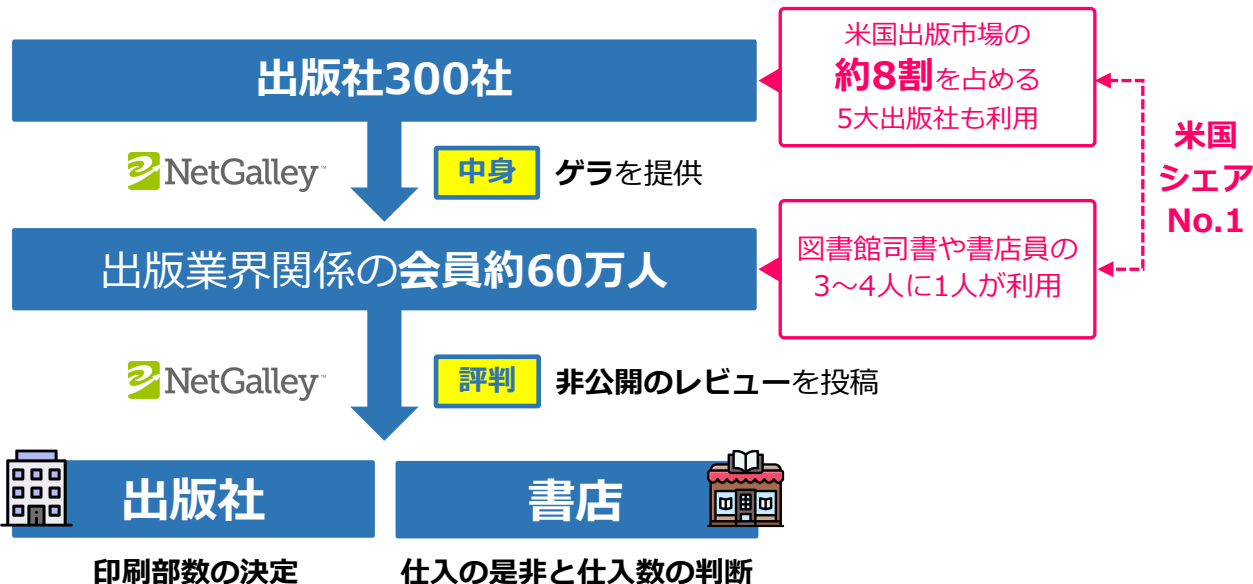
発売前の書籍の

中身

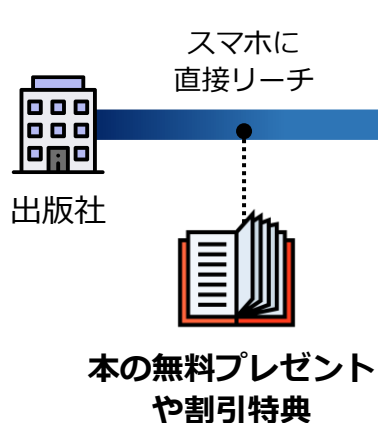
と 評判

が分かる

出版社が発売前の書籍のゲラ（中身）を業界関係者（インフルエンサーや書店員、図書館司書など）にデジタルで提供することで、質の高いレビューを獲得・集約するプラットフォーム



Booktrovertは、本を売るためにインフルエンサー 会員を集めSNSを通じてレビュー投稿を促す



 **Booktrovert**



ローンチ後2週間で
インフルエンサー会員数

2.6万人 を突破



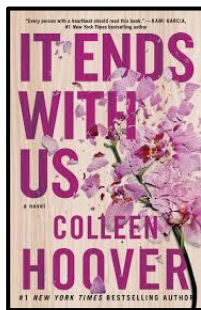
SNS発信を通じてPR効果が拡大し、
多くの人へリーチすることが可能

読者のSNSの投稿で書籍が爆発的に売れる事例が増加 読者間で書籍が話題になるきっかけづくりが重要に

読者のSNS投稿で書籍が
売れる事例が増加

- ✓ 新刊だけでなく、**既刊本**も売れる
- ✓ 驚異的な売上を記録

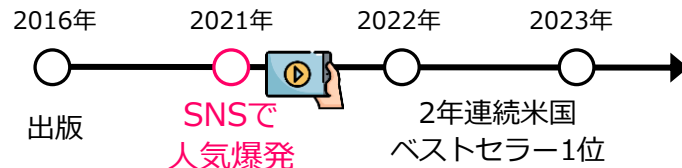
SNSが
プロモーション
には必須のツールに



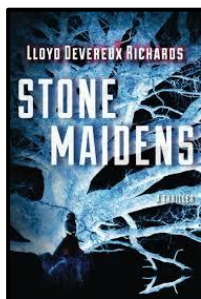
『It Ends with Us』 © 2016 Colleen Hoover / Atria Books

『It Ends with Us』

コリーン・フーヴァー



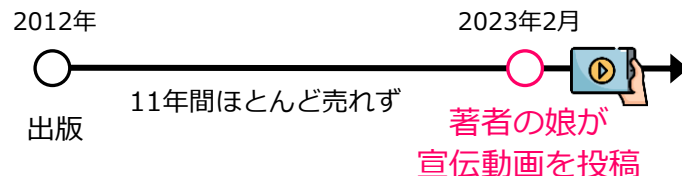
累計**1,000万部超**



『Stone Maidens』 © 2012 Lloyd Devereux Richards / Thomas & Mercer

『Stone Maidens』

ロイド・デヴェロー・リチャーズ



**1週間後4,200万再生、
Amazonベストセラー
1位**

1か月後、10万部売上

2025年7月10日、SHIFTと業務資本提携を締結 まずは中東を中心とした海外でのコンテンツ事業を展開



Media Do

国内出版業界における
コンテンツが今後も集まり続けるポジション



その常識、変えてみせる。

SHIFT

高度なエンジニアリング力と新規サービス開発力
中東市場へのアクセス

中東での出版コンテンツ展開

出版コンテンツの翻訳輸出

現地大手電子書店への取次

などを想定

メディアドゥ株式466,600株
(3.08%)を立会外取引で譲渡



株式会社クレディセゾン

- ✓ 24年5月発表の中期経営計画にて政策保有株式の70%削減を発表
- ✓ メディアドゥ株式を譲渡するも、業務提携は継続

SHIFTは各業界で提携を推進し、サービス作りに注力 メディアドゥはコンテンツ業界におけるパートナーへ

コンテンツ業界
市場規模 **10兆円**

2025年7月
 Media Do

小売業界 市場規模 **60兆円**

2021年7月 株式会社フェズ

不動産業界 市場規模 **45兆円**

2021年9月 株式会社ビットキー

医療業界 市場規模 **45兆円**

2023年11月 マーソ株式会社

飲食業界 市場規模 **25兆円**

2021年8月 株式会社ぐるなび

製造業界 市場規模 **400兆円**

2022年3月 株式会社株式会社技術承継機構

コンサル業界 市場規模 **1兆円**

2025年4月
株式会社ライズ・コンサルティング・グループ



その常識、変えてみせる。

SHIFT

DX総合サービス

- ✓ DX推進支援
- ✓ 品質保証テスト支援
- ✓ 運用効率化支援
- ✓ ECコンサルティング
- ✓ 開発/インフラ支援
- ✓ IT・基盤コンサルティング
- ✓ セキュリティ支援
- ✓ 人材育成支援

ほか

中東での日本コンテンツ展開には大きな可能性があり、SHIFTとともに市場開拓を目指す

①日本コンテンツへの絶大な人気

- ✓ 1980年代から日本アニメがテレビ放送
- ✓ 「UFOロボ グレンダイザー」「キャプテン翼」などが国民的人気を博す

「UFOロボ グレンダイザー」
の世界最大立像(リヤド)



②購買力の高さ

- ✓ 日本と同水準もしくはそれ以上の一人当たりGDP

一人当たりGDP順位

カタール	10位
イスラエル	19位
アラブ首長国連邦	23位
日本	36位
クウェート	37位
サウジアラビア	41位
バーレーン	43位
オマーン	57位

③世界初のドラゴンボールパーク

- ✓ 建設中のエンターテインメント都市「キディヤ」ではドラゴンボールパークの建設を予定
- ✓ 映画館開設、大型イベント誘致、国内コンテンツ産業育成が政府主導で急ピッチで進む

ドラゴンボールテーマパーク イメージ



3. 成長戦略

SC事業

地方のアセットが評価を受け 地方での事業の可能性が見直されてきている

SC事業

(Sustainability Creation事業)

地域社会の課題解決



これまでその他として
計上されてきたものを、
1つの事業として計上

地方創生を行う企業が評価され
10億円超の資金調達をする事例も

株式会社SHONAI

- ✓ 山形県庄内地方に特化
- ✓ 観光、農業、人材育成、不動産開発など分野を横断したまちづくりを一体的に行う

資金調達累計額
59.8億円

株式会社NEWLOCAL

- ✓ 長野県野沢温泉・御代田町、秋田県男鹿市、京都府丹後、石川県小松の5つの地域でビジネスを創出・展開
- ✓ 不動産開発を中心としたまちづくりを行い、持続可能な地域モデルの実現を目指す

資金調達累計額(融資含む)
10億円

現在のSC事業は大きく分けて2つ

スポーツ事業は黒字化

スポーツ事業



株主構成

メディアドゥと徳島県内有力企業22社にて設立

事業会社：大塚製薬、日亜化学 等
金融：阿波銀行、徳島大正銀行
メディア：徳島新聞社、四国放送 等

株式比率
1/3



株式比率
2/3

メディア露出頻度

(2023-24シーズン)

徳島新聞 掲載数

日数 122日 / 213日 57%

記事数 165記事 / 213日 77%

テレビ・ラジオ 実績

テレビ 96回 ラジオ 44回

起業家支援



経営者と、地域の主要機関である
金融・行政・メディアを巻き込み
関係を構築

✕IB JAPAN

現在15府県にメディアドゥが始めたIBの仕組みが広がる

徳島ガンバロウズをきっかけに、アリーナ構想が本格化

徳島県の5つの経済団体がアリーナの早期整備を知事に要望

2025年6月18日 徳島新聞

まちづくり構想の早期具体化を目指し、後藤田知事がアリーナの予定地を表明

→アリーナの実現により、入場者数や入場料収入の拡大が期待できる

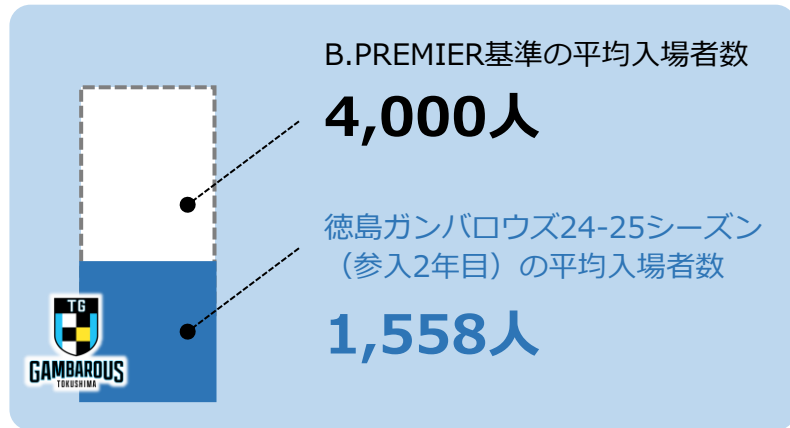
徳島新聞

2025年(令和7年)
6月18日
水曜日

「アリーナは東工高跡」
知事表明 市と協議へ

県議会代表質問

徳島の後援地候補地として、東工高跡が有力と見られていた。知事は、この地をアリーナの予定地として表明した。市と協議を進める。東工高跡は、徳島市東部の中心地であり、交通の便が良く、商業施設や住宅地が集中している。この地をアリーナの予定地として表明することで、まちづくり構想の早期具体化を目指す。知事は、市と協議を進め、アリーナの早期整備を目指す。東工高跡は、徳島市東部の中心地であり、交通の便が良く、商業施設や住宅地が集中している。この地をアリーナの予定地として表明することで、まちづくり構想の早期具体化を目指す。知事は、市と協議を進め、アリーナの早期整備を目指す。



新アリーナ

5,000~10,000人
規模を検討

各地のアリーナ開業はクラブ収益機会の拡大に貢献

近年開業したアリーナにより平均入場者数は**5,000人以上**と大きく増加



群馬

OPEN HOUSE ARENA OTA

2023年4月～

23-24シーズン

入場料収入：**5.5億円** (前年比+125.2%)

平均入場者数：**5,244人** (同+62.9%)

平均入場単価：**3,477円** (同+38.3%)



佐賀

SAGA ARENA

2023年5月～

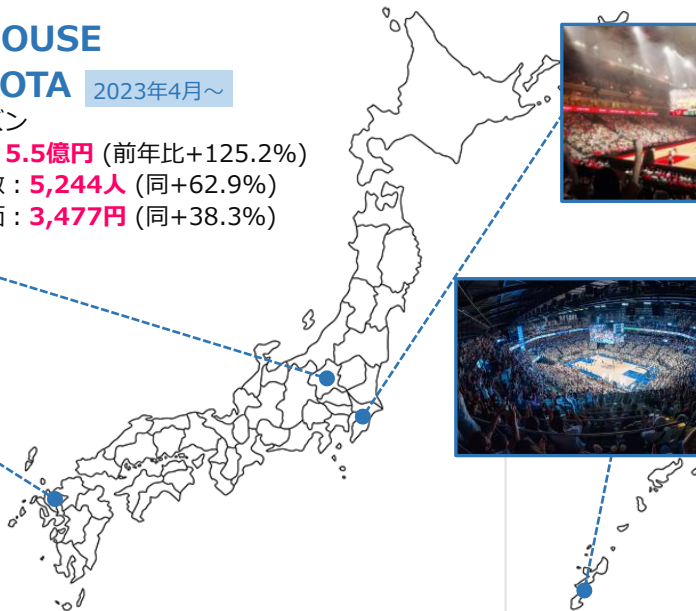
23-24シーズン

入場料収入：**3.7億円** (前年比+185.7%)

平均入場者数：**5,061人** (同+278.0%)

平均入場単価：**2,453円** (同-24.4%)※

※B1参入基準を達成すべく戦略的に入場単価を抑えたものと推察



千葉

LaLa arena TOKYO-BAY

2024年4月～

24-25シーズン

平均入場者数：**Bリーグトップ**

9,847人 (同+112.5%)



沖縄

沖縄サントリーアリーナ

2021年4月～

22-23シーズン

入場料収入：**J1トップクラスに比肩**

10.1億円 (前年比+30.2%)

平均入場者数：**6,823人** (同+107.1%)

23-24シーズン

入場料収入：**12.1億円** (前年比+19.4%)

平均入場者数：**7,746人** (同+13.5%)

平均入場単価：**5,214円** (同+5.2%)

<入場料収入> [Bリーグ公式サイト \(クラブ決算概要\)](#)

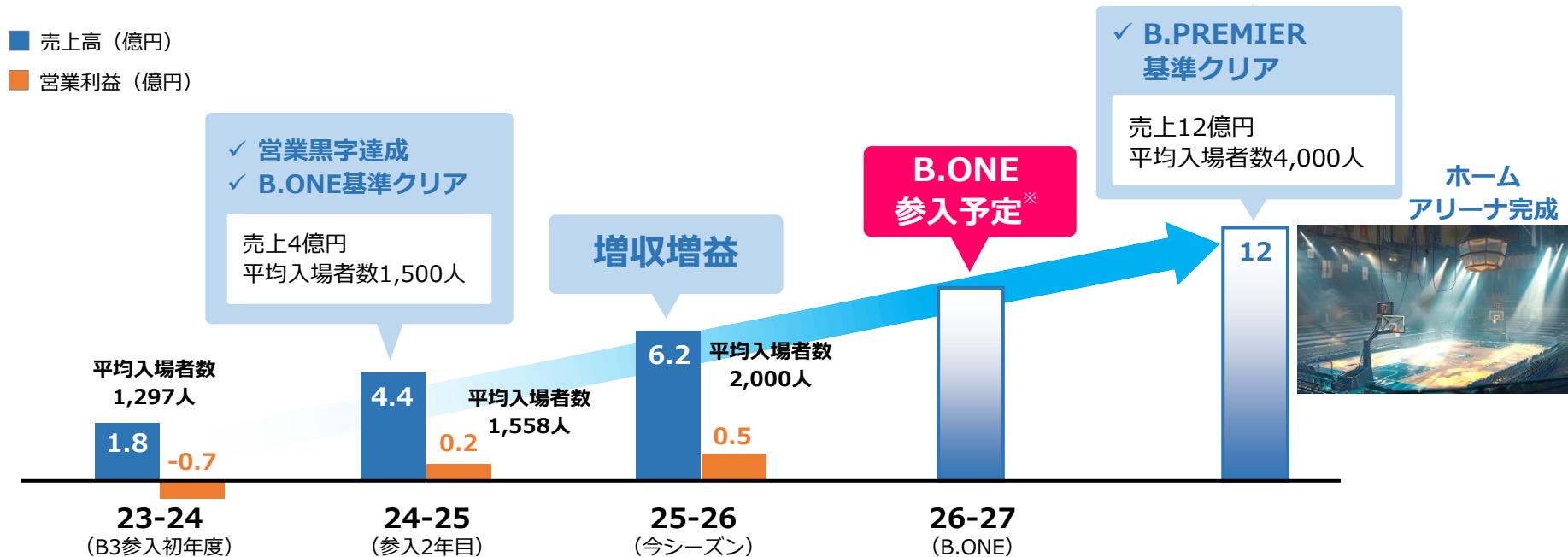
<平均入場者数>

・22-23シーズン (沖縄)：[Bリーグ公式サイト \(MEDIA NEWS「Bリーグの入場者数が前年比41%増…琉球ダントツ、新アリーナの群馬&佐賀は爆増」2024.05.15\)](#)

・23-24シーズン (群馬、佐賀、沖縄)：[Bリーグ公式サイト \(データで見るB.LEAGUE\)](#)

・24-25シーズン (千葉)：[株式会社千葉ジェッツふなばし \(PRTIMES「ホームゲーム年間総入場者数「約30万人」でBリーグ新記録となるNo.1を獲得！新アリーナ効果で前年比212%増を達成！！」2025年5月8日\)](#)

B.ONE参入基準をクリアし、26-27シーズンよりB.ONE参入予定 今期も増収増益見込みであり、アリーナも追い風に更なる成長を目指す



※B.ONE参入基準をクリアし、26-27シーズンよりB.ONE参入予定。2025年10月にBリーグ理事会にて確定

メディアドゥは様々な関係者を巻き込みながら、 地域社会の課題解決の取組みと貢献価値を拡大

起業家支援

2020年1月

徳島イノベーション
ベース



スポーツ

2022年1月

徳島
ガンバロウズ



事業化し黒字へ

地方価値の 再発見

2025年1月

うずしお
サミット



教育

2025年5月

トビタテ！
留学JAPAN



新しく取組みを開始

TIBで築いた地域社会との強固な関係を活かして、 教育分野での活動を開始

県・教育委員会・徳島県ゆかりの中核企業を巻き込んだ取り組みをメディアドゥが主導

2025年5月23日開催

月例会参加者数
過去最多

652名

第60回拡大月例会にて 「徳島県版 トビタテ！留学JAPAN」 構想を発表、要望書を提出

- ✓ 県内高校生の海外留学によるグローバルリーダー育成支援を目的とした奨学金制度
- ✓ TIB第60回拡大月例会にて、賛同企業とともに、徳島県・教育委員会に要望書を提出
- ✓ 賛同企業の募集開始から発表までわずか1か月半。大規模かつスピーディーな推進を実現



**トビタテ！
留学JAPAN**

Challenge
Connect
Co-create



支援企業（五十音順、敬称略、1社非公開）

東海運株式会社／株式会社阿波銀行／大久保産業株式会社／四国
化工機株式会社／株式会社徳島大正銀行／富田製薬株式会社／日
本生命保険相互会社／ニホンフラッシュ株式会社／森六株式会社
／株式会社ワークスタッフ／株式会社メディアドゥ

教育は地域社会における課題と関心が共に大きく、ポテンシャルが大きい

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>



Media Do



Media Do

新規投資家 向け資料

株式会社メディアドウ

CONTENTS

1	会社概要	P.54
---	------------	------

2	中期経営計画	P.61
---	--------------	------

1. 本の流通ソリューション企業としての進化
2. SC（Sustainability Creation）事業

3	電子書籍流通事業	P.85
---	----------------	------

4	戦略投資事業	P.100
---	--------------	-------

1. 国際事業
2. IP・ソリューション事業
3. SC（Sustainability Creation）事業

5	2026年2月期 通期業績予想 ...	P.121
---	---------------------	-------

6	財務方針	P.125
---	------------	-------

1. 5カ年計画
2. 株主還元方針
3. 資本コストや株価を意識した経営

7	サステナビリティ	P.139
---	----------------	-------

株式会社メディアドゥ
新規投資家向け資料

01

会社概要

Company Introduction

メディアドゥの企業理念



著作物の健全なる創造サイクルの実現

Unleashing a virtuous cycle of literary creation



MORE CONTENT FOR MORE PEOPLE !

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。

会社概要

社 名	株式会社メディアドゥ（MEDIA DO Co., Ltd.）
資本金	5,990百万円（2025年2月末日現在）
従業員数	272名（単体）、558名（連結）（2025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

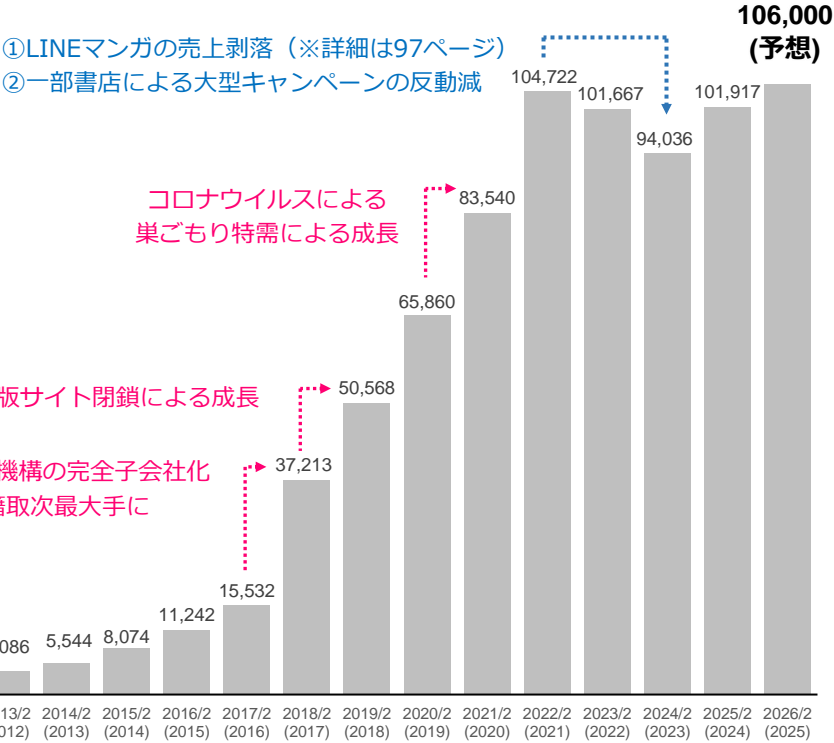


当社沿革と連結売上高推移

- ✓ コロナ禍における巣ごもり特需を追い風に、22/2期には売上高1,000億円に到達
- ✓ 大手取引先の取引移管や、アフターコロナの反動を受け一時減収となるも、2024/2期をボトムにN字回復を遂げた

創業時から一貫して、コンテンツに関わる事業を展開

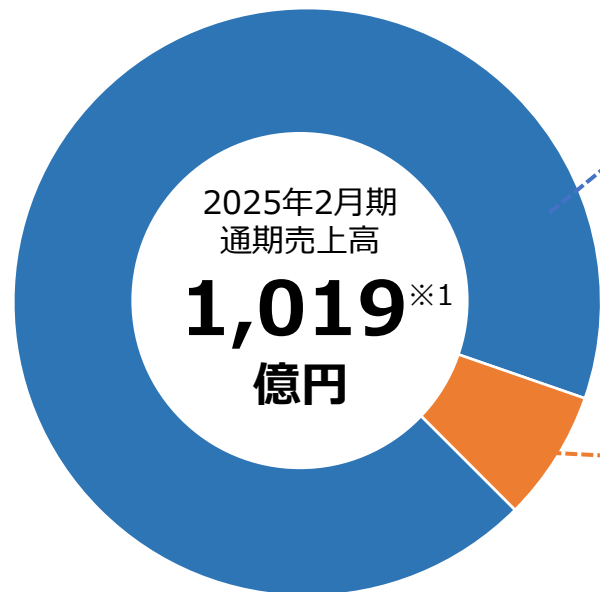
- 1994年：代表藤田が学生創業。コンテンツ配信事業をスタート
- 2000年：IT事業に参入
- 2004年：権利許諾が必要なデジタルコンテンツ(=著作物)事業に本格参入
- 2006年：コンテンツ配信システム「md-dc」を自社開発し、電子書籍取次事業を開始
- 2013年：東京証券取引所マザーズ(現：グロース市場)に上場
- 2016年：東京証券取引所市場第一部(現：プライム市場)に市場変更
- 2017年：出版デジタル機構を買収。国内電子書籍取次No.1ポジションを獲得
- 2021年：コンテンツの根源である「紙書籍」への貢献を目指し、国内取次大手トーハんと資本業務提携を実施、同社の筆頭株主に



(単位：百万円)

売上高構成

✓ 当社グループの主力事業は電子書籍流通事業。第二の収益軸構築に向け、戦略投資事業を推進



電子書籍流通事業（938億円／92.1%）



Media Do



Media Do
TECH TOKUSHIMA



まんがせんじもん

戦略投資事業（94億円／9.2%）※2

国際事業



MD-i
Media Do International

supadü™



MANGA
MIRAI

NetGalley™

IP・ ソリューション事業

日本文芸社



FanTop

オーディオブック
事業

ASTRA



flier Inc.

SC事業



GAMBAROUS
TOKYO

※1 調整額を含む

※2 2026年2月以降の新セグメントにおける値

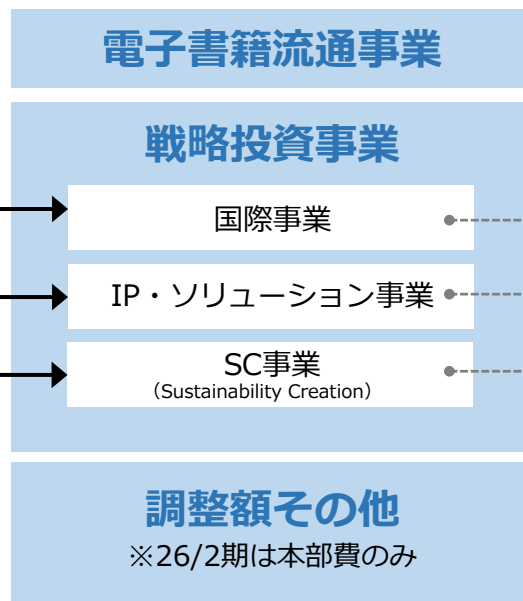
戦略投資事業のサブセグメント変更について

- ✓ 26/2期より、戦略投資事業内のサブセグメントを変更。中長期における注力領域を事業として構成
- ✓ 主軸である電子書籍流通事業とのシナジーを高め、新たな収益柱として早期にグループの成長へ貢献することを目指す

25/2期



26/2期



強みを活かした投資事業

- ・日本コンテンツの海外展開支援(紙・電子)
- ・海外出版社に対するDXサービス提供
- ・オーディオブックコンテンツの制作と流通
- ・要約やNFTコンテンツの制作と流通
- ・プロバスケットボールチーム
徳島ガンバロウズの運営



早期に黒字化を達成し、
新たな収益の柱へ

1.会社概要

事業セグメント毎の各サービス概要

電子書籍 流通事業



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
国内電子書籍取次最大手



電子書籍取次事業に関連する
様々な業務を担うグループ内
アウトソース



国内最大級の常時のポイント還元率を
誇る電子コミックサービス

戦略投資 事業

海外展開
国際事業



米サンディエゴに位置し、
海外取次事業などを担う
グループの国際事業拠点



欧米出版社にて広く活用、
出版社のHP・ECサイト
構築を支援するSaaS企業



書誌情報管理、情報配信、
電子書籍配信等の出版社向
けERPを提供する米国企業



NTTドコモ等とともに
取り組む北米向け電子コ
ミック配信サービス



多くの米出版社が活用、
Webで書籍見本を提供する
マーケティングツール

IP創出・育成／企画・出版
IP・ソリューション事業



実用書やコミック、小説、雑誌
など幅広いジャンルを手掛ける
70年以上の歴史をもつ出版社

オーディオブック
事業

提供作品をAmazon Audible
で配信



書籍の要約コンテンツを提供す
るサービス「flier」を運営



メディアドゥが自社開発
したNFTマーケットプレ
イス



大手出版社の漫画作品の
カラーリングや作画支援
を手掛ける

Sustainability Creation
SC事業



男子プロバスケットボールクラブ
「徳島ガンパロウズ」の運営

株式会社メディアドゥ
新規投資家向け資料

02

中期経営計画

Medium-Term Management Plan

中期経営計画の振り返り

創業30周年

第1次 中期経営計画
(2018～)

第2次 中期経営計画
(2022～)

第3次 中期経営計画
(2025～)

狙い	<ul style="list-style-type: none">✓ 出版デジタル機構買収後、No.1になるため経営と組織とシステムを統合	<ul style="list-style-type: none">✓ 事業の多角化を目指す	<div>1</div> <div>本の流通ソリューション企業として、市場の進化を促す</div> <div>+</div> <div>2</div> <div>SC事業 (Sustainability Creation)</div>
成果	<div>◎</div> <div>前倒しで業績目標を達成</div>	<div>△</div> <ul style="list-style-type: none">✓ 売上・利益共に未達①主要取引先の取引移管②経営リソースの分散③市場成長率が鈍化✓ 事業ポートフォリオの見直しを積極的に実施	

1 本の流通ソリューション企業としての進化

2 SC(Sustainability Creation)事業

電子書籍流通事業を通じて、国内の多くのコンテンツを広く届ける



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!

日本文化の発展と豊かな社会づくりに寄与することを目指して

私たちの事業概念のアップデート

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!

第1フェーズ

第2フェーズ



著作物の健全なる創造サイクルの実現へ
日本はもとより世界へ注力

日本のコンテンツを世界中に届けていくことがメディアドゥの使命

Phase1 : 1996 - 2024

ひとつでも多くのコンテンツ

Phase2 : 2025 -

ひとりでも多くの人へ

MORE CONTENT FOR MORE PEOPLE



- ✓ 取扱いコンテンツ数 : 260万
- ✓ 取引出版社数 : 2,200社
- ✓ 流通総額 : 1,820億円

国内出版業界におけるコンテンツが
今後も集まり続けるポジションの確立

- ✓ 日本（1億人）に加え世界（80億人）へ
- ✓ マンガ、文字もの、オーディオブック

国内コンテンツを世界中に届けるため、
流通ソリューションの進化と拡大

日本の本の開放

メディアドゥには、日本中の電子書籍コンテンツがこれからも集まり続ける

- ✓ 創業から30年が経ち、メディアドゥは国内ほぼすべての電子書籍ファイルを取り扱うことが可能
- ✓ 取扱う電子書籍コンテンツは260万にのぼり、年々増加し続けている

電子書籍取次No.1

- ✓ 出版社2,200社との取引
- ✓ 日本中の電子書籍が集まる



約20年もの電子書籍 取次の歴史

- ✓ これからも年々増加し続ける

電子書籍コンテンツの特徴

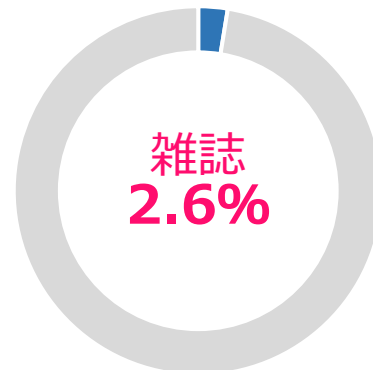
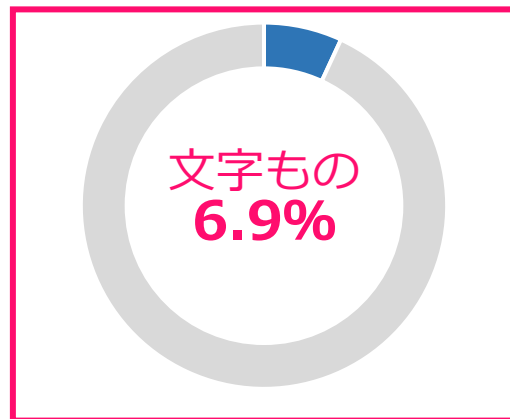
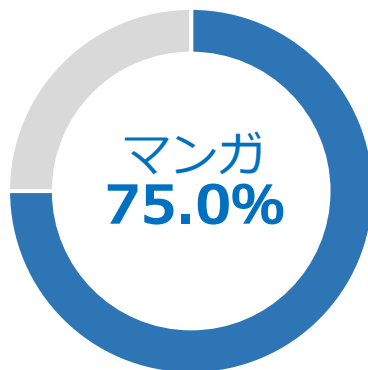
- ✓ 物理的な保管場所は不要
- ✓ いつでもアクセス可

コンテンツ数をさらに増やすため、文字もの・雑誌の電子化加速を目指す

- ✓ 日本において、現在の電子書籍コンテンツはマンガが中心
- ✓ マンガだけではなく、メディアドゥが文字ものの電子化を加速させることで、今後の日本国内での取扱いコンテンツ数が増えるとともに、海外に展開できる日本の文化の裾野を広げる

マンガだけでなく、文字ものの電子化を推進

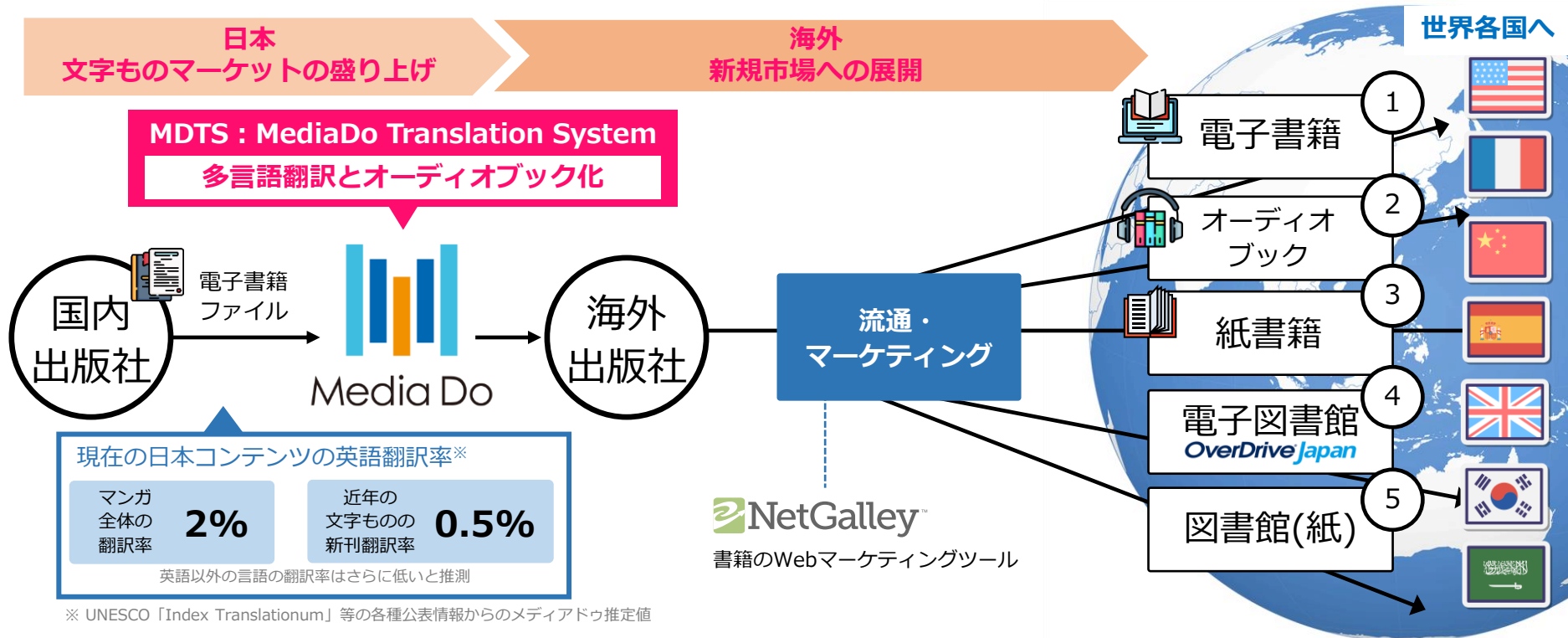
国内出版市場における電子書籍の売上構成比※



※ 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）

国内コンテンツのマルチユース化を図り、世界中に届ける

- ✓ 文字もの・雑誌含む様々な「本」が電子化することができれば、海外展開を図るうえで紙書籍での発刊、オーディオブックでの配信、電子書籍での配信など、市況環境・各国のニーズに合わせて形を変えることが可能に



コンテンツのマルチユース化を図るうえでは、翻訳対応が必要となる

- ✓ 各言語の翻訳をして流通することさえできれば、電子書籍ファイル（epub）のマルチユース化によって日本の「本」を世界に届けることができる
- ✓ メディアドゥは、出版社との取引関係によって築き上げられたポジション＝大量の電子書籍コンテンツにMDTS(MediaDo Translation System)を掛け合わせることで多言語に翻訳することが可能になる体制を構築する

多言語に大量に翻訳できる
体制を早期に構築していく

ポジション

本のデジタルデータを多数格納

+

MDTS

MediaDo Translation System

+

翻訳家

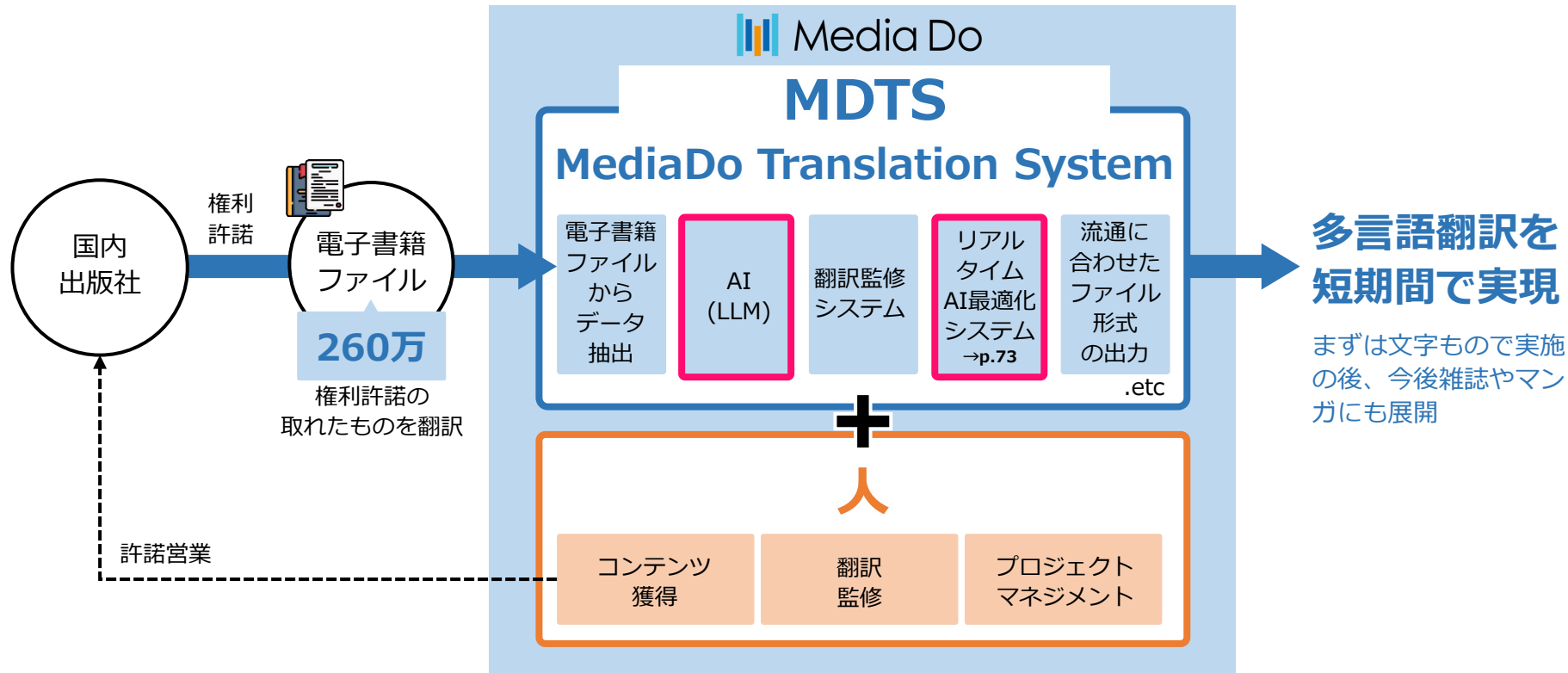
メディアドゥの強み

上位10言語で全世界人口の70%以上
(58億人) をカバーすることが可能に

順位	言語	人口
1	英語	15億3,100万人
2	中国語	14億7,700万人
3	スペイン語	5億1,600万人
4	アラビア語	4億4,700万人
5	フランス語	4億3,100万人
6	ヒンディー語	4億2,000万人
7	インドネシア語/マレー語	3億600万人
8	ポルトガル語	2億9,100万人
9	ベンガル語	2億2,000万人
10	ロシア語	1億4,600万人

翻訳においては、テクノロジーと人の力をフル活用する仕組みの構築を計画

- ✓ 翻訳において、言語ごとに得意なLLMをリアルタイムで最適化だけでなく、翻訳家など人の力を最大限活用する仕組みを構築する計画。権利許諾さえあれば、電子書籍ファイルを短期間で多言語翻訳を行うことを可能にする



翻訳精度の向上に向けて、テクノロジーの力を駆使する

- ✓ 翻訳そのものの精度、言語の流暢さ、一貫性、文化的妥当性などの観点で各、AIエンジンには特徴がある
- ✓ 英語、中国語、スペイン語など各国の言語にも特徴があり、必ずしもすべての言語に同エンジンが適切とは限らない

MDTS

MediaDo Translation System

- ✓ GPT-4.1
- ✓ GPT-4.1 Nano
- ✓ GPT-4o
- ✓ GPT-4.5
- ✓ Claude 3.7 Sonnet
- ✓ GPT-4o
- ✓ Gemini 2.0 Flash
- ✓ Gemini 2.5 Pro
- ✓ 04-mini
- ✓ o3
- ✓ o3-mini etc.

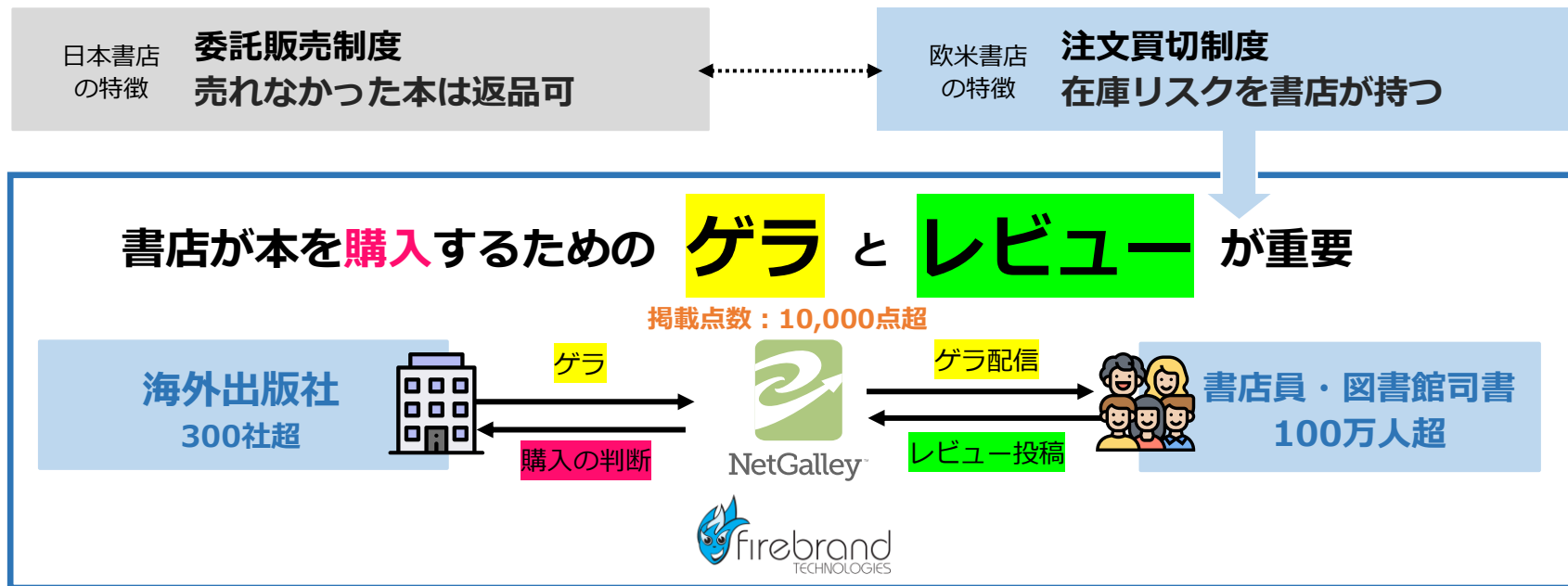


- ✓ 英語
- ✓ 中国語
- ✓ 韓国語
- ✓ スペイン語
- ✓ アラビア語
- ✓ フランス語 etc.

複数存在するエンジンと言語の最適化を
日々リアルタイムに実施

NetGalleyを活用し、日本コンテンツの海外書店への販促を支援

- ✓ 米国の書店では買い切り制度の採用が主流のため、発売前の書籍プロモーションの重要性が高い
- ✓ NetGalleyは発売前の書籍ゲラをデジタルで出版関係者へ配布するWebツール。プロフェッショナルな読者からのレビューを獲得し、マーケティング情報として活用。今後プロフェッショナルだけでなく一般読者にもアクセスしてマーケティング範囲を広げる



➡ 書店が、投稿されたレビューやレーティングを基に仕入れ(購入)を判断することが可能に

1 本の流通ソリューション企業としての進化

2 SC(Sustainability Creation)事業

メディアドゥは、出版業界だけでなく、社会とも向き合い続けてきた会社

社名に込められた経営哲学



Media Do

価値同士を媒介し、世の中の 進化発展に貢献続ける

地域社会へのリスペクトと貢献を通じた信頼関係の構築が、メディアドゥの最大の資産であるポジションを確立することにつながった

CONTENT

- ✓ 流通力ロリーの低減
- ✓ 流通スピードの向上

INDUSTRY

- ✓ コンテンツの可能性の拡大
- ✓ 日本コンテンツの海外展開

SOCIETY

- ✓ 日本文化の発展
- ✓ 地域社会との共創による社会課題の解決

メディアドウらしさを追求し続ける

- ✓ 地域文化をはじめとした多様なコンテンツを創出・実績を残すことで、メディアドウの価値観を多面的に伝える
- ✓ そういったメディアドウの企業文化・企業風土・アイデンティティに共感した社員を集め、ステークホルダーに価値を提供し続けるとともに、メディアドウは強い組織になっていく

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

メディアドウにまつわる
多様なコンテンツ

地域の
持つ価値

コーポレート
アイデンティ
ティ

社員



全国・世界の人々
取引先
現在の社員や未来の社員

- ✓ 木頭柚子
- ✓ 起業家支援
- ✓ 徳島ガンバロウズ

コンテンツを創出し、メディアドウの
価値観を多面的に見せる

ゼロから立ち上げた徳島ガンバロウズは地域を巻き込み、熱狂を生む

- ✓ 2022年4月に徳島県初の男子プロバスケットボールチーム「徳島ガンバロウズ」を設立。半年後の10月、2023-24シーズンに初参入
- ✓ ゼロから立ち上げたにもかかわらず、地元の新聞掲載を含む、メディア露出を高めたことで老若男女問わず幅広い層からのファンを獲得



徳島ガンバロウズ運営会社の（株）がんばろう徳島

**メディアドウと徳島県の
有力企業22社にて設立**

事業会社：大塚製薬、日亜化学 等
金融：阿波銀行、徳島大正銀行
メディア：徳島新聞社、四国放送 等

株式比率
1/3

+



Media Do

株式比率
2/3

2023-24シーズン

徳島新聞 掲載数

日数 122日/213日 **57%**

記事数 165記事/213日 **77%**

テレビ・ラジオ 実績

テレビ **96回** ラジオ **44回**

2023-24シーズン

4位/18チーム

2024-25シーズン

9位/17チーム



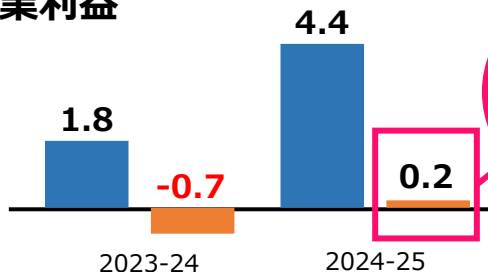
徳島ガンバロウズは参入2年目で早期黒字化を達成

- ✓ 徳島ガンバロウズは、地域を巻き込むことで老若男女問わず幅広い層からのファンを獲得
- ✓ 徳島県で大きな熱狂を生み、その結果**B3リーグ参入2年目にして黒字化を達成**

売上高・営業利益

(億円)

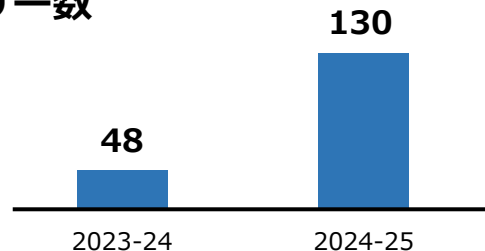
■ 売上高
■ 営業利益



参入2年目で
黒字化を達成

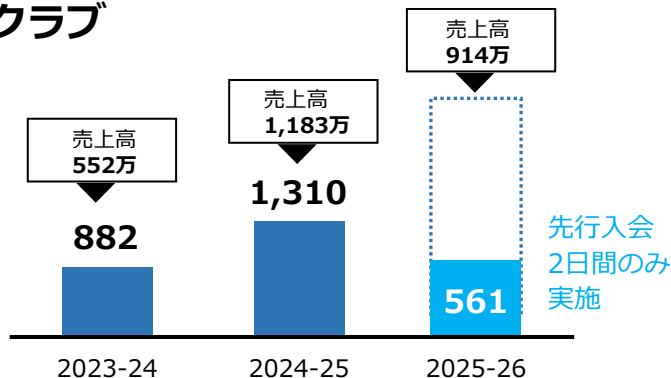
スポンサー数

(社)



ファンクラブ 会員数

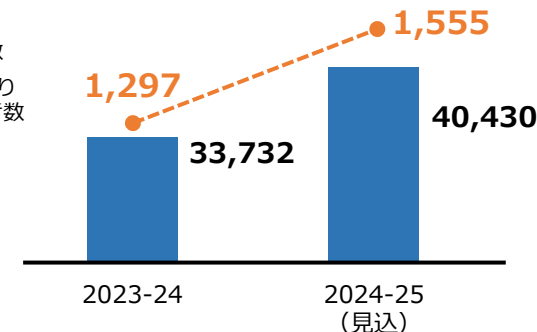
(人)



来場者数

(人)

■ 総来場者数
--- 1試合あたり
平均来場者数



徳島イノベーションベース(TIB)は設立から丸5年が経ち、第2フ

- ✓ 徳島イノベーションベースは、徳島の起業家や経営者、社会人、学生などを育成・支援する一般社団法人
- ✓ 年商1億円以上を誇る世界61カ国の起業家会員約19,000名以上を擁する世界有数の起業家組織「EO（Entrepreneurs Organization/起業家機構）」と連携をしながら、経営者自らが学び成長する仕組みを活用し、地域活性化、地域との連携を深める

2020年、起業家の育成・支援を行う
徳島イノベーションベースをゼロから設立



地域の課題が集まる主要機関と設立

設立5社
徳島新聞社、四国放送（メディア）
阿波銀行、徳島大正銀行（金融機関）
メディアドゥ

連携協定 大学連携
徳島県、徳島市 徳島大学

丸5年が経ち、第2フェーズへ
「徳島から日本を変えてやろう」を体現

会員数
正会員数 **114名**
総会員数 **358名**
無料会員含む

TIBから生まれた
企業/会社数
21社

月例会累計
開催数
60回
2025年5月まで

2025年5月23日 **650名超規模の拡大月例会を開催**

『グローバルから見た地方教育のこれから』をテーマに、豪華パネリスト3名とモデレーターにTIB代表理事の藤田を交え、グローバル視点・親の視点から地方の教育について語り合う

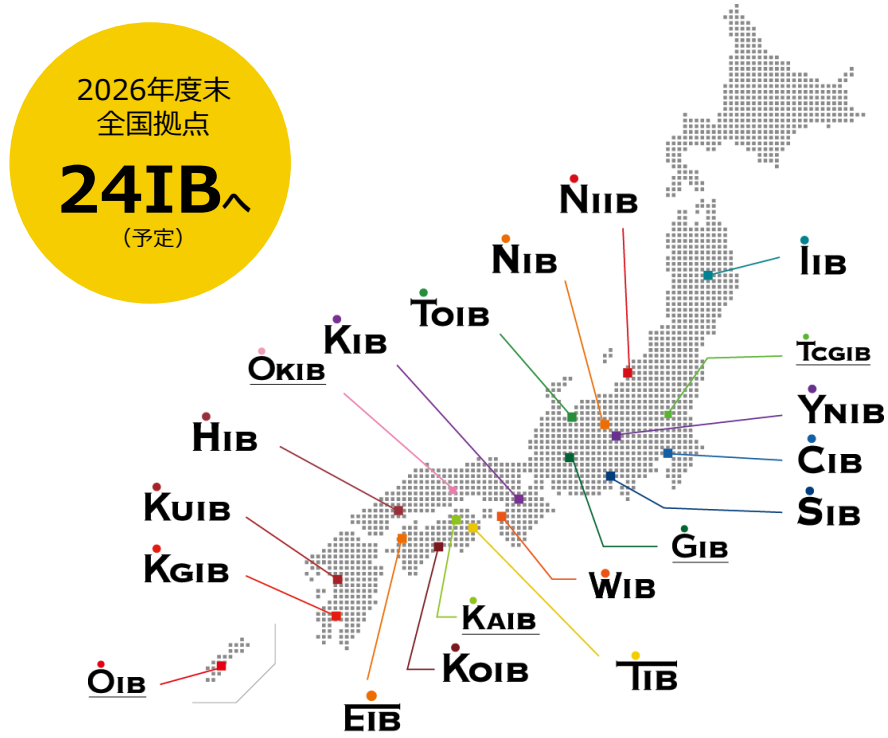
〈テーマ〉 グローバルから見た地方教育のこれから



協賛：阿波銀行、徳島大正銀行、メディアドゥ
後援：徳島県、徳島大学

TIBがxIB JAPANとして全国規模に進化

- ✓ IB（イノベーションベース）は地域の未来のための起業家支援として、TIBでの取り組みが全国規模に拡大
- ✓ 2026年にはさらに9IB増え、全国24IBが設立される見込み。全国IB普及率は50%へ



2023年、xIB JAPANを設立。全国に立ち上がるイノベーションベースの支援を開始

現在全国に **15IB設立** → 2025年以降 **5IB設立予定**

	地域	発足
1	TIB (徳島)	2020/5
2	IIB (岩手)	2020/7
3	SIB (静岡)	2021/5
4	NIB (長野)	2021/7
5	YNIB (山梨)	2021/10
6	CIB (千葉)	2021/10
7	KIB (京都)	2021/10
8	NIIB (新潟)	2021/11
9	EIB (愛媛)	2022/4
10	KOIB (高知)	2022/4
11	WIB (和歌山)	2022/5
12	KUIB (熊本)	2022/9
13	HIB (広島)	2023/4
14	TOIB (富山)	2024/7
15	KGIB (鹿児島)	2024/7

16	OIB (沖縄)	2025/6
17	GIB (岐阜)	2025/9
17	OKIB (岡山)	2025/10
19	TCGIB (栃木)	2025/11
20	KAIB (香川)	2026/2

+

2026年末までに
4IB設立予定

徳島県版ダボス会議「うずしおサミット」を発起人として開催

- ✓ 「グローバル視点から見る日本の心」をテーマにうずしおサミットを開催
- ✓ 世界から見た日本について議論をし、地方の可能性やコンテンツの再定義・再発見を行う



2025年1月24日

徳島県版ダボス会議 うずしおサミットを開催

国内外の経営者、行政、金融、教育、メディア、アーティスト、学生など
多様な立場の参加者が一堂に会する



参加者
150名
登壇者のバ
25名

BEENEXT Capital Management Pte. Ltd. Founder and CEO 佐藤 輝英さま
文部科学省 トビタテ！留学JAPAN オフィスリーダー 船橋 力さま
NPO法人ETIC 代表 株式会社メディアドゥ 社外取締役 宮城 治男さま
株式会社メディアドゥ 代表取締役社長 CEO 藤田 恭嗣

2025年1月23日 徳島新聞



2025年1月25日 徳島新聞



共催



後援



地方の持つ可能性やコンテンツを再発見・再定義し、価値観の変化を生む

- ✓ 「グローバル視点から見る日本の心」をテーマに、地球規模で地方の未来を語り合うことで、日本の地方の持つ可能性やコンテンツの再発見・再定義を行い、地方に自信や力を与える
- ✓ 地方から中央・海外への価値観の変化を生み出す機会をメディアドゥが作っていくことで、メディアドゥへの信頼を蓄積していく

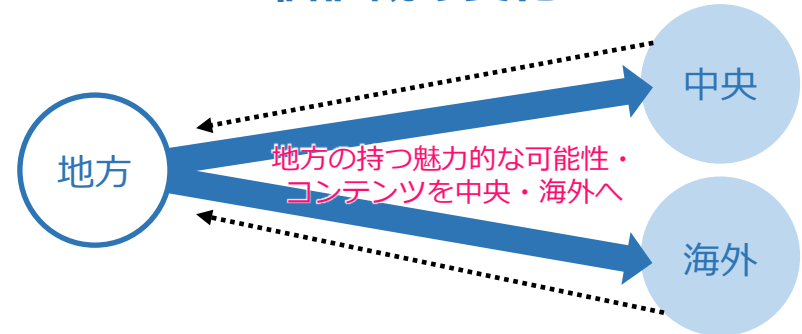
グローバル視点から見る日本の心

4つのテーマで、地球規模で地方の未来を語り合う

地方からの ビジネス	環境
教育	文化・芸術

地方の可能性やコンテンツの再発見・再定義へ
地方に自信や力を与える

「中央から地方へ」ではなく、 「地方から中央・海外へ」の 価値観の変化

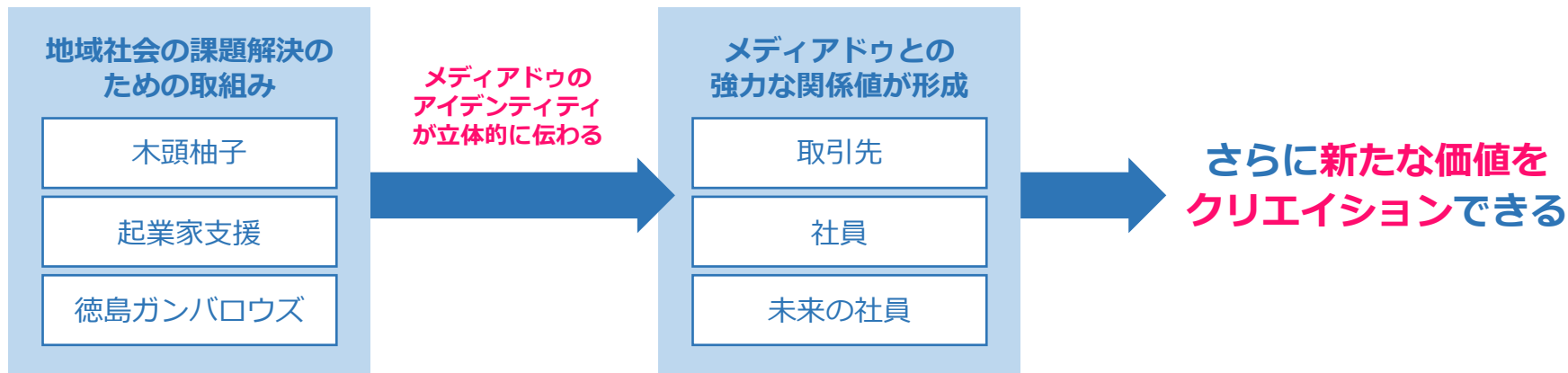


地方の可能性を見つけ、届けていく機会を作り
メディアドゥへの信頼を蓄積していく

メディアドウが100年続く組織であるために

- ✓ 30年の歴史の中で、常に時流・社会に対して向き合い、地域を中心とした課題の解決に尽力してきた
- ✓ SC事業（Sustainability Creation）とは、創業来一貫してある根底の価値観や、「メディアドウらしさ」を体現するものであり、これらの活動と実績によって、取引先や社員との信頼関係を構築してきた
- ✓ メディアドウが組織として存続し続けるため、そして価値を提供し続けるためにはなくてはならない取組み

社会のサステナビリティを経営に取り込む



コンテンツの可能性を広げ、地域に根付く日本の文化を世界へ届ける

Phase1 : 1996 - 2024

ひとつでも多くのコンテンツ

を

Phase2 : 2025 -

ひとりでも多くの人へ

MORE CONTENT FOR MORE PEOPLE



国内
メディアドウにまつわる
多様なコンテンツ

出版コンテンツ

地域の コーポレート 社員
持つ価値 アイデンティティ

全国・世界の人々
取引先
現在の社員や未来の社員

日本の文化を世界へ届ける

株式会社メディアドゥ
新規投資家向け資料

03

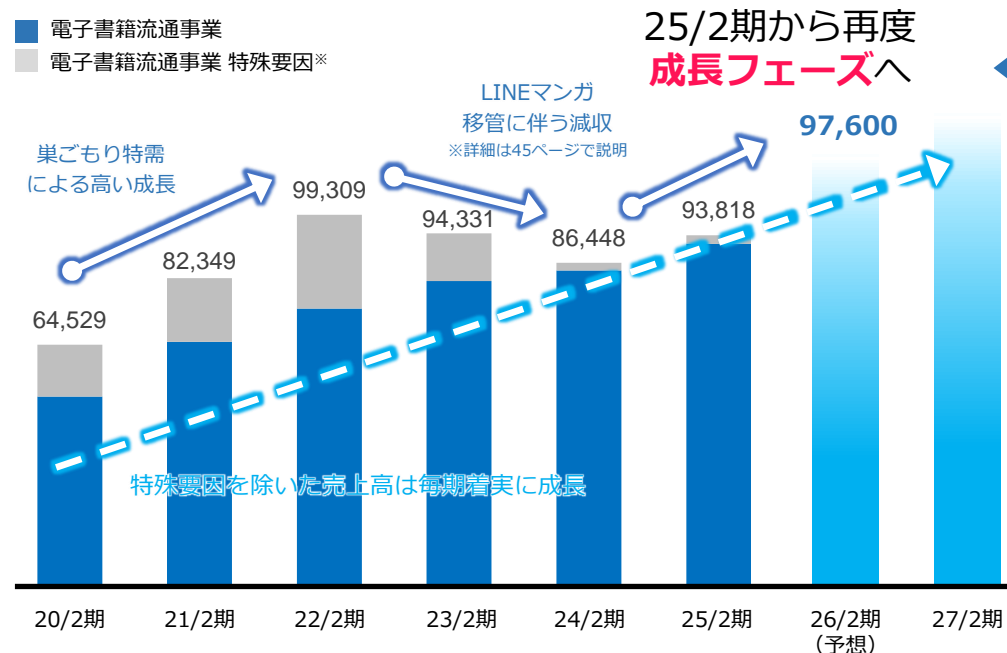
電子書籍流通事業

eBook Distribution Business

24/2期をボトムに、25/2期から再び増収基調へ

- ✓ 一過性の減収要因(※詳細は98ページで説明)を除いた売上高は每期着実に成長
- ✓ 電子書籍市場の拡大に加え、メディアドゥの市場シェア拡大を目指すことで売上拡大を実現する

連結売上高の推移 (単位: 百万円)

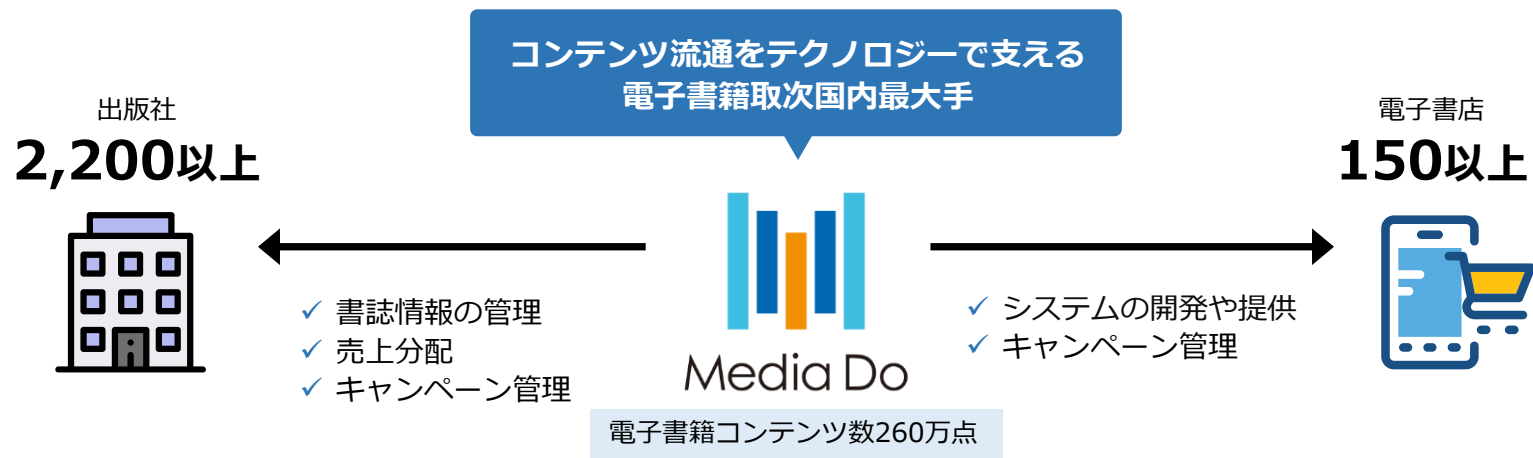


※ LINEマンガ向けの売上高や、2022年2月期における一部書店の大型キャンペーンの影響等の合計

1. **唯一無二のポジション** →P.88-89
 - ・ 出版業界と築き上げてきた強固な信頼関係
 - ・ 電子書籍流通の約3割はメディアドゥ経由
2. **電子書籍市場の継続的な成長** →P.90-91
 - ・ 成長率は鈍化も、緩やかに拡大が続く見込み
 - ・ 文字もの中心に電子化余地は未だ大きい
3. **電子書籍取次のシェア拡大余地** →P.92-94
 - ・ 電子書籍流通の約5割が電子書籍取次を介さない直接取引
 - ・ 直近20年で直接取引から取次経由に次第にシェアが移行
4. **シェア拡大を実現するための取組み** →P.95-96
 - ・ システム連携や蓄積されたノウハウに基づくきめ細やかなサポートの強化
 - ・ 電子化率の低い文字もののコンテンツの電子化を推進

唯一無二のポジション①：出版業界と築き上げてきた強固な信頼関係

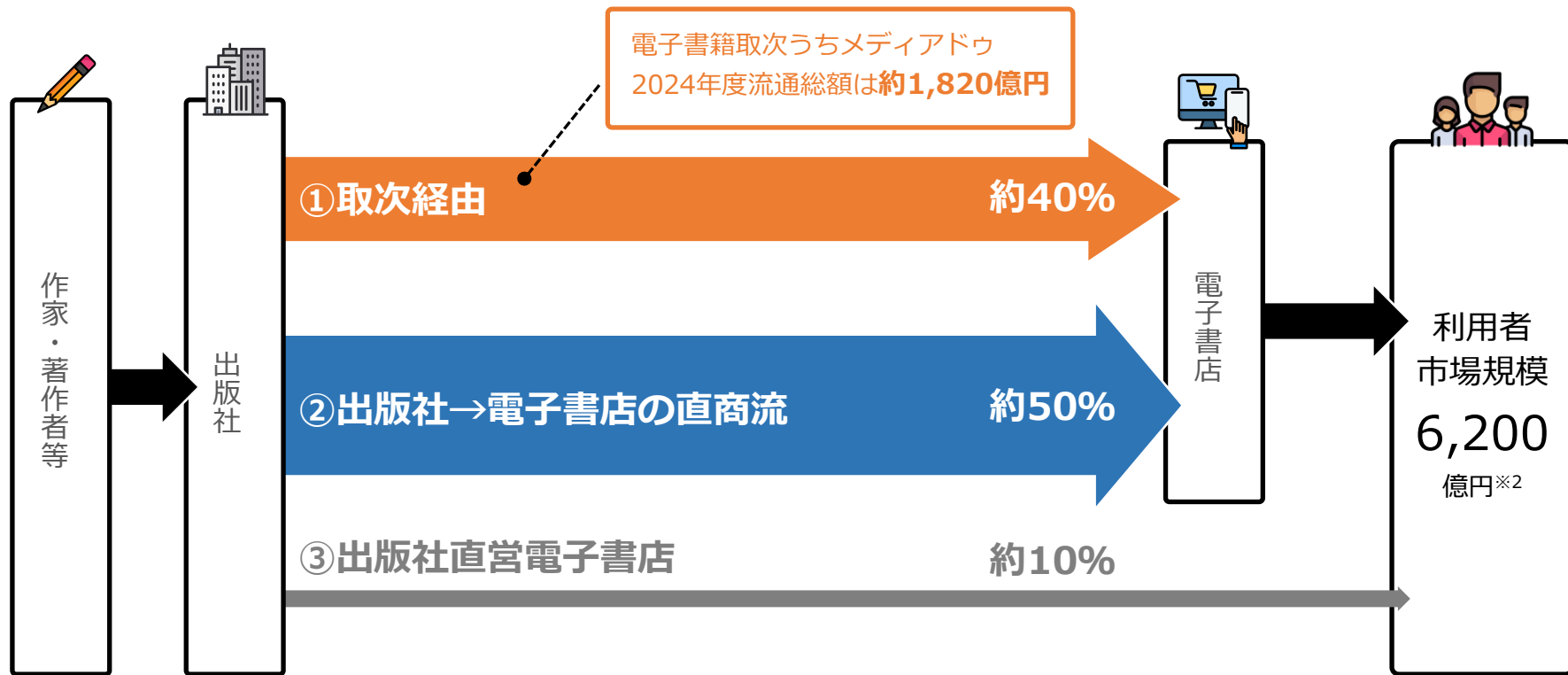
- ✓ 正規版を取り扱うことができる「信頼」を生み出すメディアドゥグループのコア事業
- ✓ 出版業界と築き上げてきた強固な信頼関係が当社の唯一無二のポジションであり強み



出版業界との強固な信頼関係を構築

唯一無二のポジションがメディアドウの一番の強み

唯一無二のポジション②：電子書籍流通の約3割※¹はメディアドゥ経由



※¹ 2024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

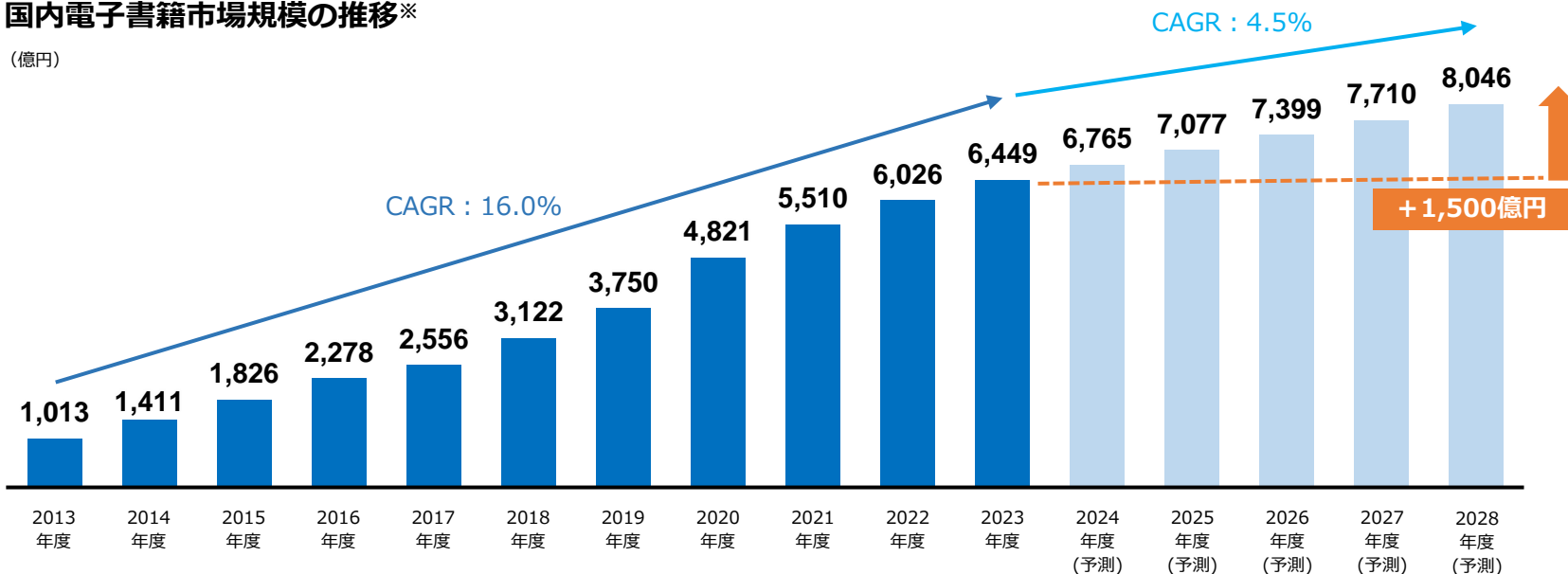
※² インプレス総合研究所「電子書籍ビジネス調査報告書2024」より 2023年度の電子書籍市場規模（コミック・文字もの等の合計）

電子書籍市場の継続的な成長①：国内電子書籍市場規模の推移

- ✓ フィーチャーフォンやPCからスマホへユーザーが移行した2012年以降、電子書籍市場は大きく拡大。コロナ特需もあり2023年度には約6,400億円にまで市場規模は拡大
- ✓ 市場規模の拡大に伴い今後の成長率は鈍化するものの、拡大基調は続き、2028年には市場規模は約8,000億円に拡大する見込み

国内電子書籍市場規模の推移※

(億円)

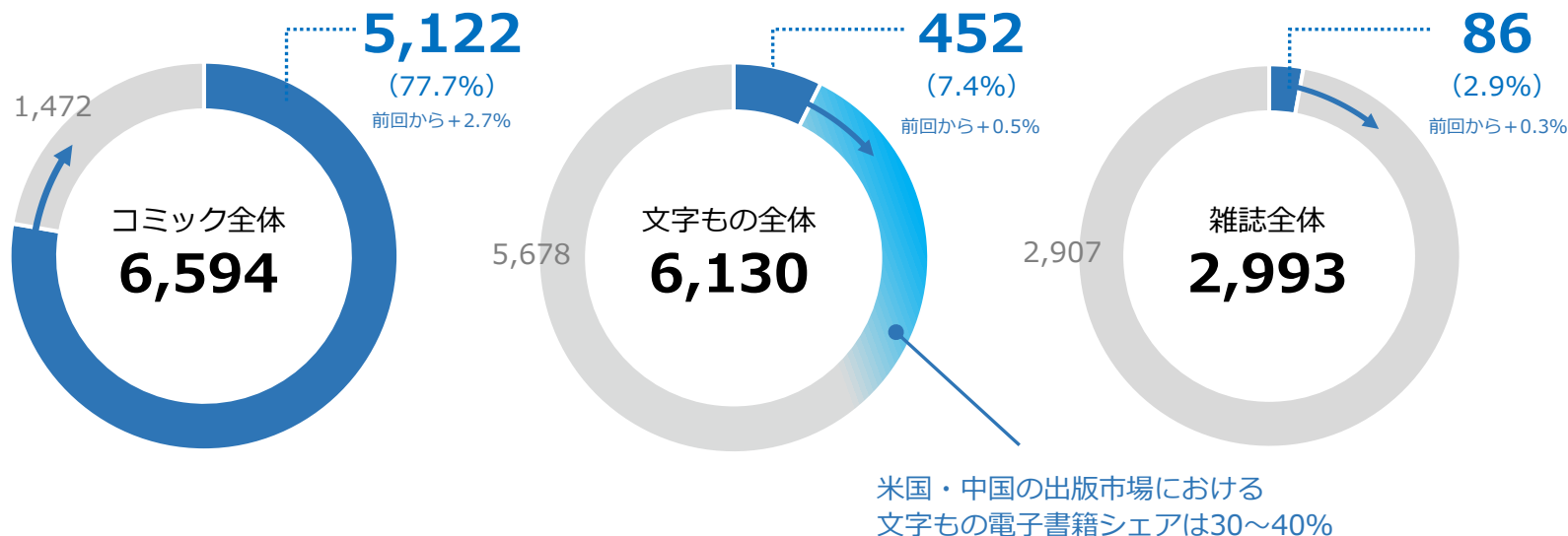


※出所：インプレス総合研究所「電子書籍ビジネス調査報告書2024」

電子書籍市場の継続的な成長②：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比2.7%増の77.7%
- ✓ 米国・中国の出版市場における文字ものの電子書籍シェアは30～40%であり、日本における文字ものの電子化余地は大きい

2024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）

電子書籍取次のシェア拡大余地①：電子書籍の特徴からみた取次の必要性

- ✓ 電子書籍の取次は、紙書籍の取次と異なり、大規模な物流倉庫や配送は必要ないものの、その特徴から運用が複雑化しているため、必要不可欠な存在となっている
- ✓ 市場の拡大とともに出版社・電子書店における運用負荷は増大しており、電子書籍取次の必要性が高まっている

	紙書籍の販売	電子書籍の販売
印税分配	初版印刷時や増刷時が基本	毎月発生し、半永久的
販売価格	割引できない (再販制度)	割引ができる (自由に設定可能)
販売形態	1冊単位	話単位での販売も可能

売り伸ばしのための
キャンペーン等が可能

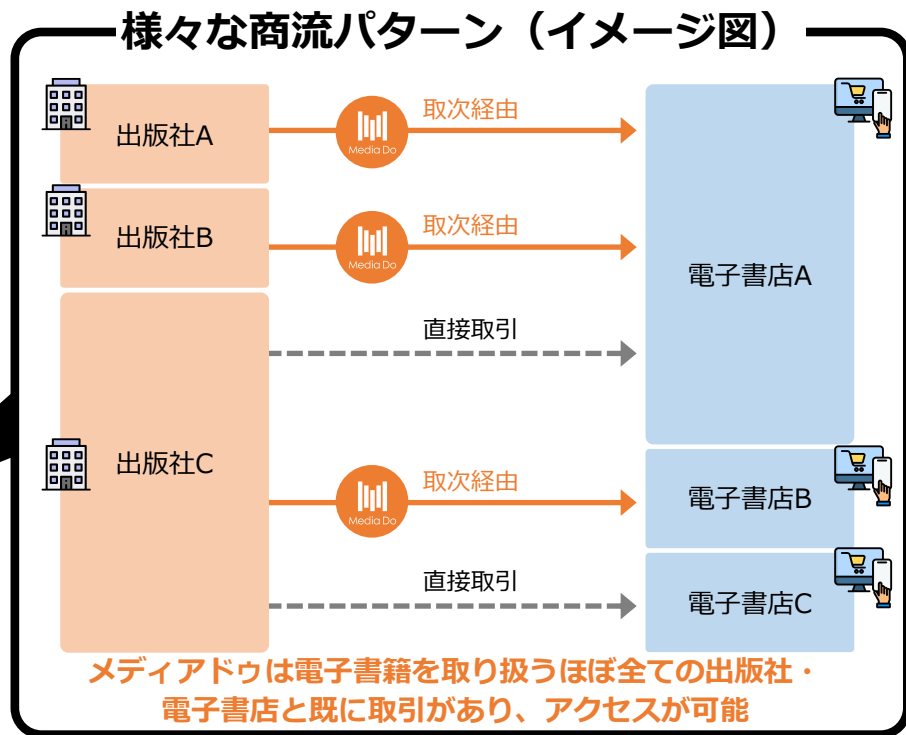
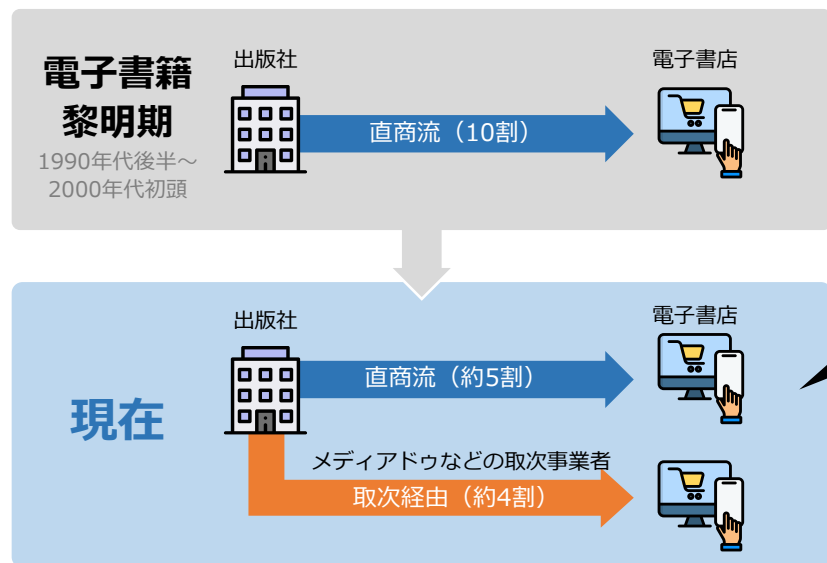


販売施策が
多様化・複雑化

電子書籍取次のシェア拡大余地②：次第に高まる取次経由の割合

- ✓ 電子書籍黎明期には100%直接取引であったが、電子書籍市場の拡大に伴う運用負荷の増大から、現在では取次経由が約4割を占める
- ✓ 出版社や書店は仕入ルートごとに取次経由・直接取引を使い分けているため、既に取りがある出版社・電子書店においても取次シェアを拡大する余地は十分に存在

電子書籍市場の拡大に伴い運用負荷が増加し、取次経由へシフト



電子書籍取次のシェア拡大余地③：大手商流でもリソース課題が深刻化

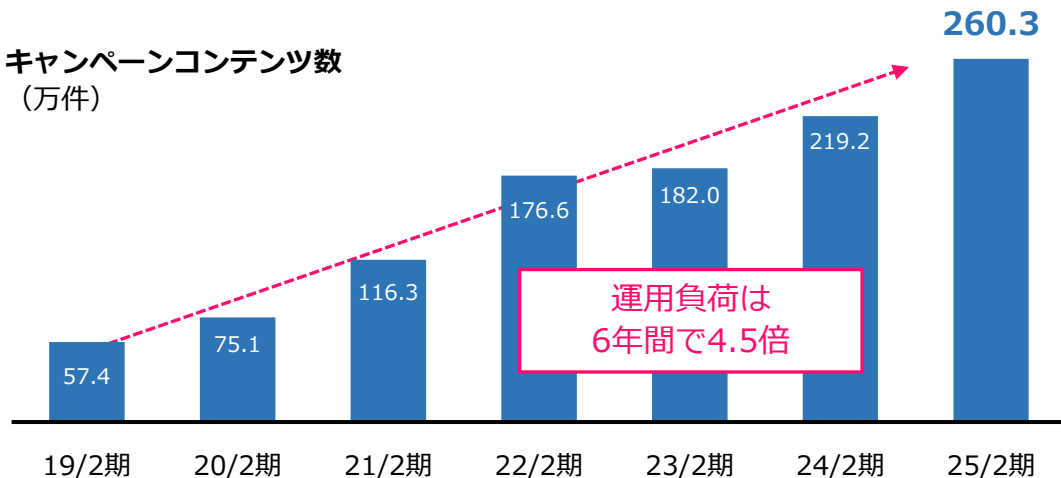
- ✓ 継続的な成長のための販売施策（キャンペーン）強化は一層複雑化・多様化しており、出版社と書店の負荷は市場成長以上に増大
- ✓ キャンペーン負荷は大手書店・出版社においても増しており、効率化や売り伸ばしの観点で取次の必要性がさらに高まっている

大手書店の商流の獲得

- ✓ 2024年2月にピッコマの一部商流を獲得、9月にシステム連携を実施
- ✓ 2025年7月にめっちゃコミックの一部商流を獲得予定

大手書店の商流を
獲得できた背景

キャンペーンコンテンツ数
(万件)



大手書店でも運用負荷増大によるリソース逼迫が課題に

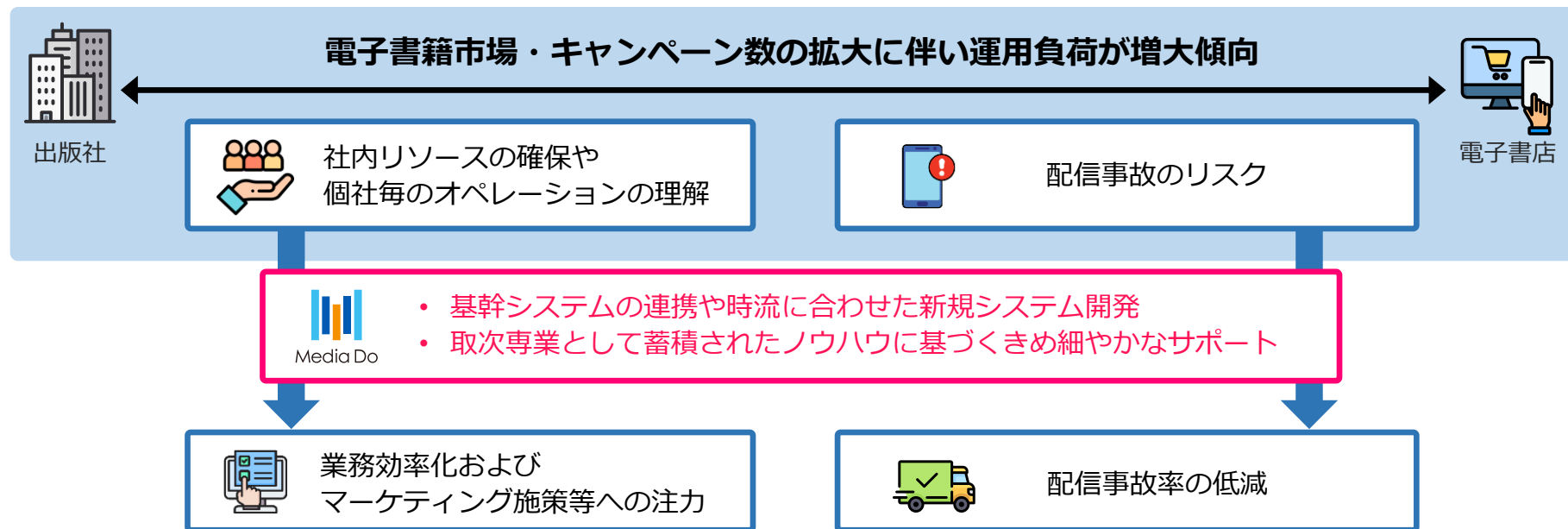
継続的な売り伸ばしのための販売施策（キャンペーン、話配信など）強化による購買促進

取次の必要性のさらなる高まり

- ✓ 専門事業者による運用負荷の低減とスピード向上
- ✓ 市場トレンドと知見に基づいた販売施策の提案・実行

シェア拡大の取組み①：電子書籍の配信における課題を解決

- ✓ 電子書籍市場とキャンペーン数の拡大に伴い、電子書籍の配信に係る運用負荷は年々増加
- ✓ 電子書籍の配信においては、社内リソースの確保や配信事故のリスク等の課題が大きい
- ✓ システムの開発・連携と蓄積されたノウハウに基づくきめ細やかなサポートを実施することで課題を解決
市場拡大によりメディアドゥの貢献価値が拡大する中で、更なるシェア拡大を目指す

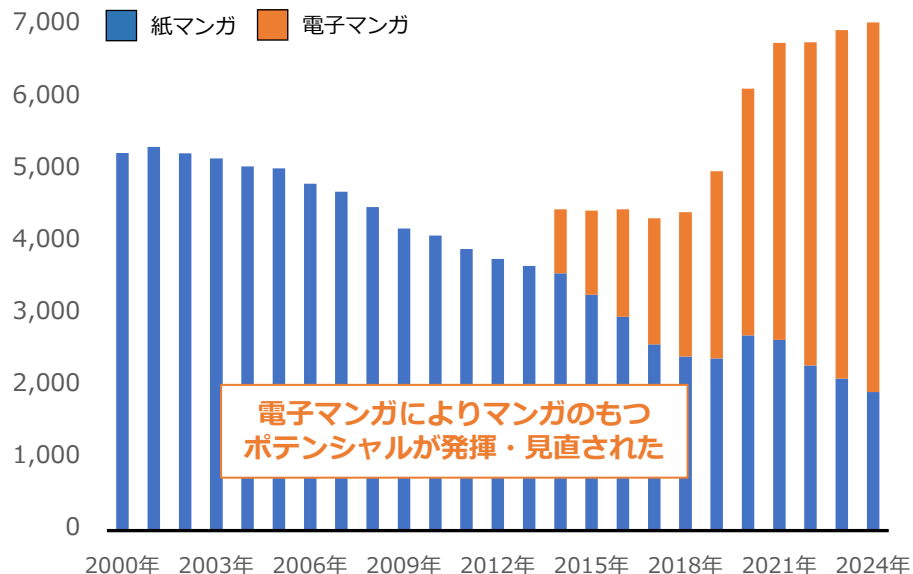


継続的な新規商流の獲得を目指す

シェア拡大の取組み②：電子化率の低い文字もののコンテンツの電子化を推進

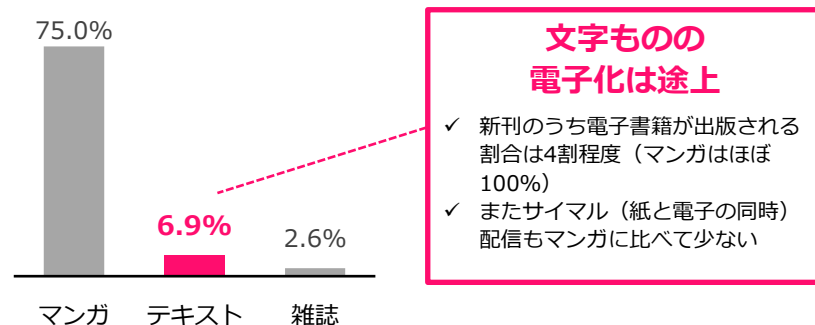
- ✓ 2001年以降縮小していた国内マンガ市場は電子書籍によって拡大、2024年の市場規模は過去最大に
- ✓ 文字ものの電子書籍の売上構成比は依然として低水準にあるものの、電子化推進によって市場の活性化、さらにはオーディオブックや翻訳書など品ぞろえ増加にもつながる可能性が高い

マンガ市場の推移（億円）※



2023年ジャンル別電子書籍売上構成比

（紙＋電子の合計に占める電子書籍の割合）



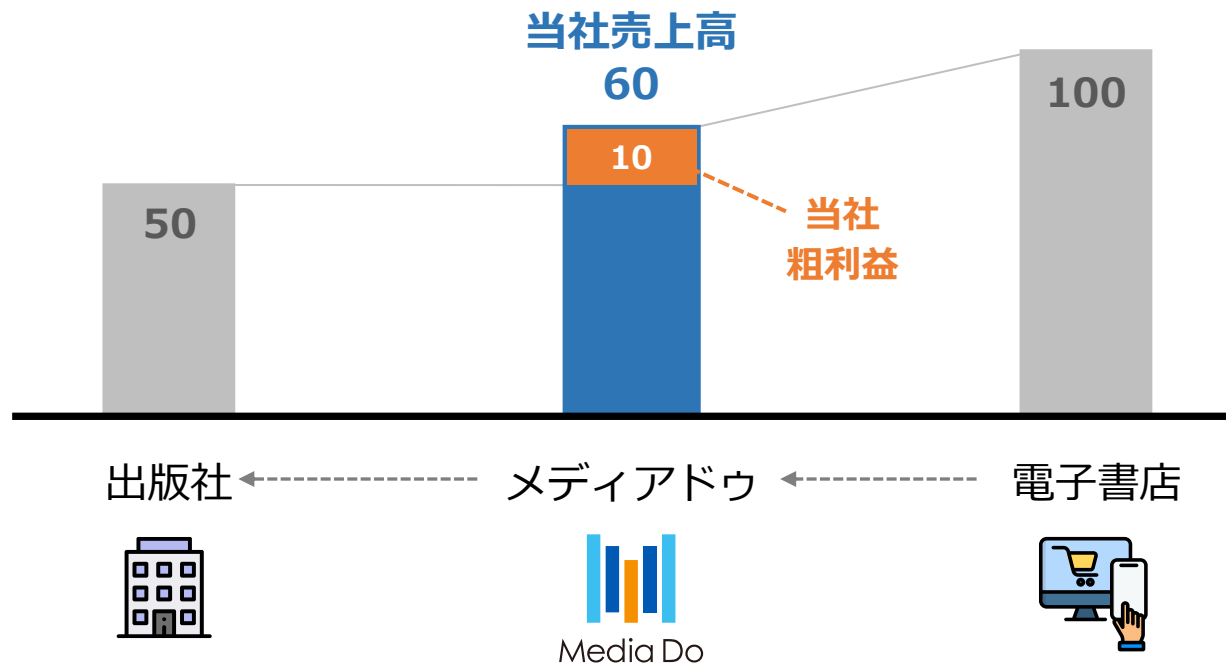
→文字もののコンテンツの電子化・音声版・翻訳に投資し、市場成長に貢献する

取次事業における売上と原価の構造(イメージ)

- ✓ 書店の売上を100とした場合、作家・著者と出版社への著作権料・印税分を含む60をメディアドゥへ
- ✓ メディアドゥは60を売上高として計上し、作家・著者と出版社への著作権料・印税等を除いた10を粗利益として計上

売上と原価構造のイメージ図

※理解の促進のため、数値も含めてあくまでイメージであり、実態を示しているとは限りません

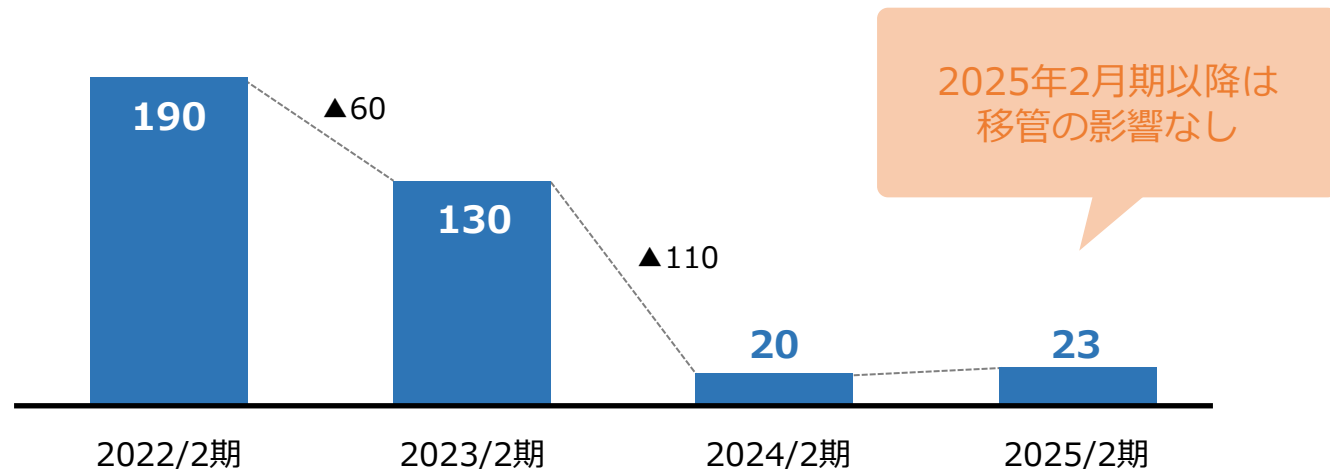


LINEマンガ移管について

- ✓ ヤフーとLINEの統合に伴い、主要取引先であったLINEマンガへの電子書籍の取次を、当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へ
- ✓ 2022年12月に大手出版社の業務移管が終了し、23/2期については約60億円、24/2期については約115億円の減収影響
- ✓ 25/2期以降については、移管に伴う減収影響はなし。今後も取引が残るLINEマンガ向け売上高は約20億円の見込み(メディアドゥと独占契約を締結している出版社のコンテンツの売上)

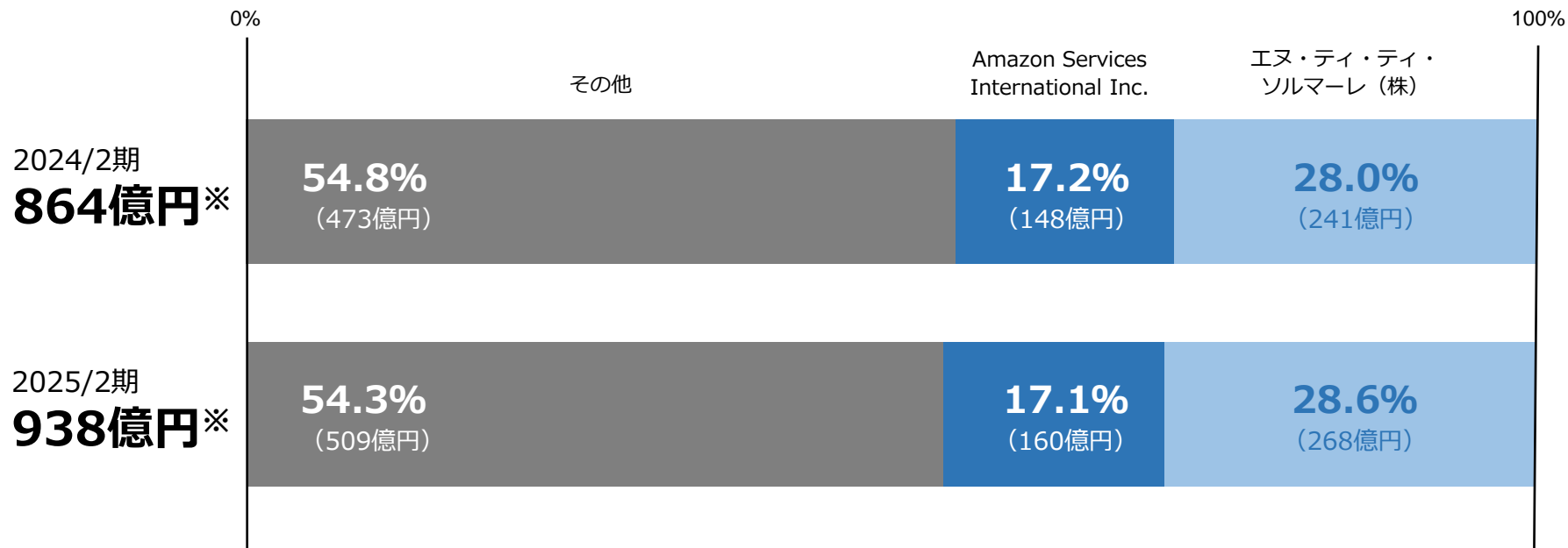
「年度別」LINEマンガ※向け売上高

単位：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

主要取引先との取引状況



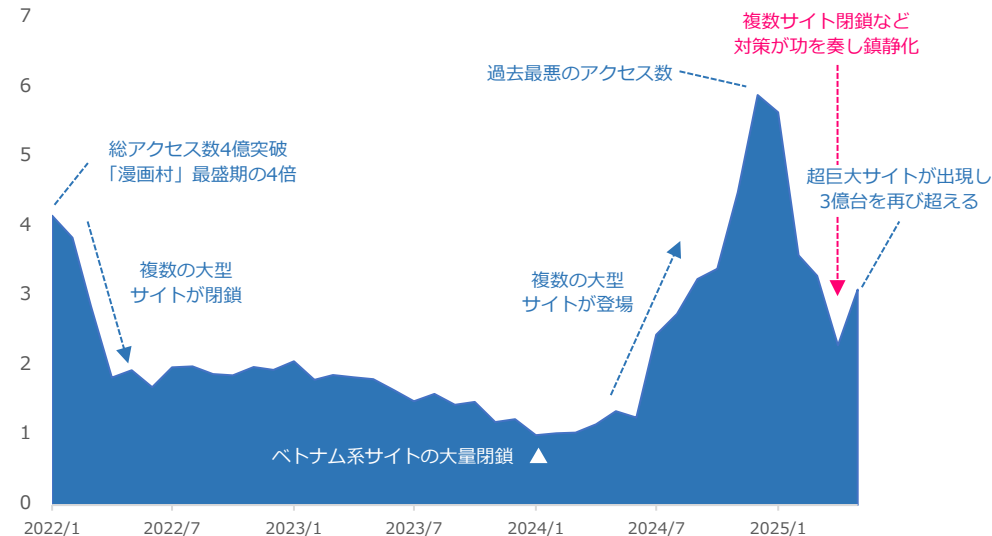
※ (決算短信記載の情報をもとに作成) 電子書籍流通事業の売上高を記載

海賊版サイトの動向

- ✓ 2024年末にかけて巨大サイトが伸長し過去最悪のアクセス数を記録したが、複数のサイト(1位サイトを含む)の閉鎖に成功し、**減少に転じた**
 ↳文化庁は、2024年度の予算1.3億円に加え、補正予算案として関連事業費を追加で3億円計上。官民一体となって対策を強化
- ✓ 2025年5月以降、アクセス数を急速に伸ばすサイトが登場、上位10サイトのアクセス数合計は再び3億台に。当該サイトへの対策は進行中

日本向け出版物海賊版上位10サイトの合計アクセス数推移※

(単位: 億)



引き続き官民一体となり対策を強化

ABJ + 政府

啓蒙活動などを通じた
正規コンテンツの流通促進

著作物の権利保護を目的とした民間団体

- ✓ メディアドゥは団体設立時に当社副社長(当時)の新名が代表理事に就任
- ✓ 現在は当社取締役COOの花村が理事を務める

4.3億円の予算を投じて海賊版対策を推進
コンテンツ産業の基盤を守る

これまでの主な取り組み

- | | | |
|------------------|-------|---------------------|
| ①STOP! 海賊版キャンペーン | ----- | グローバル、TikTok等での展開 |
| ②検索事業者との連携 | ----- | Google、ヤフーと検索結果での啓発 |
| ③海賊版サイトリストの利活用 | ----- | セキュリティ事業者への提供 |
| ④AIを活用したサイト検知の実証 | ----- | 補正予算3億円を投じて対策を強化 |

※ サイトは月ごとに入れ替わりあり。上位10サイトのうち出版物以外のコンテンツが掲載されているサイトを含む
 出所：一般社団法人ABJ調べ 引用元：<https://www.abj.or.jp/data>

株式会社メディアドゥ
新規投資家向け資料

04

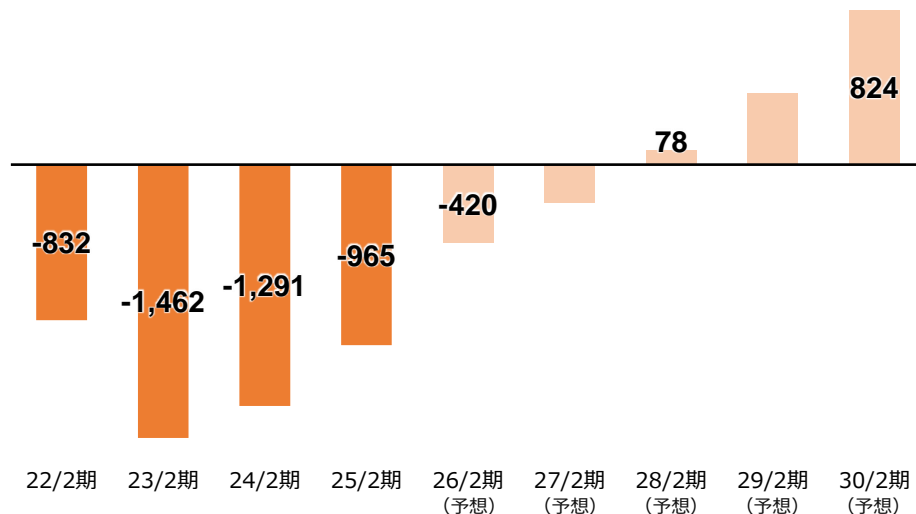
戦略投資事業

Strategic Investment Businesses

戦略投資の各事業は順次利益創出フェーズへ移行、着実に赤字幅縮小を実現

- ✓ 増収だけでなく増益。早期にROE10%の実現を目指す
- ✓ 戦略投資事業は各事業が着実に進捗したことで赤字幅が縮小。投資フェーズから利益創出フェーズへの早期転換を目指し推進中

戦略投資事業/営業利益の推移※ (単位: 百万円)



※ 25/2期実績値は新サブセグメントに基づいて算出。23/2期・24/2期と同様の旧セグメントに基づく営業損益は-994百万円

投資フェーズから利益創出フェーズへ

国際事業

世界での日本コンテンツの需要増を捉え、事業拡大を加速



IP・ソリューション事業

フライヤー、オーディオブック事業など黒字化を達成した事業が利益改善に貢献
出版社の収益機会最大化のためのソリューションをワンストップで提供し、事業の拡大を図る



SC事業

早期黒字化を達成した男子プロバスケットボールクラブ「徳島ガンパロウズ」の運営でさらなる利益貢献と社会からの信頼と認知の向上を目指す



1 国際事業

2 IP・ソリューション事業

3 SC事業

欧米出版社へのDXサービスの提供と日本コンテンツの海外展開支援を推進

- ✓ メディアドゥグループでは海外におけるコンテンツの流通・販売を支援するソリューションを提供
- ✓ 米国の5大出版社を含む300社以上の欧米出版社に対して、DXサービスをSaaS型のビジネスモデルで提供
- ✓ 国内出版社・電子書店の海外進出ニーズの拡大を受け、メディアドゥグループのネットワークとノウハウを活用したコンテンツの海外展開支援を推進

海外出版DXサービスの提供

米国5大出版社を顧客に持つ海外DXサービス



ERP(出版データ統合管理・分析)ツール



出版社の自社ECシステム構築ツール



書籍のWebマーケティングツール

日本コンテンツの海外展開支援

現地の出版ノウハウを活かし
翻訳から流通まで一気通貫の機能を提供



① 海外取次

④ 版權管理

② 翻訳

⑤ ストア支援

③ 流通

⑥ プロモーション

世界での日本コンテンツの需要増を捉え、事業拡大を加速

法人契約数の積み上がりにより増収増益基調。今後もシェア拡大を図る

- ✓ 米国の5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
- ✓ 25/2期に引き続き、26/2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

- ✓ 作品のグラ（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%

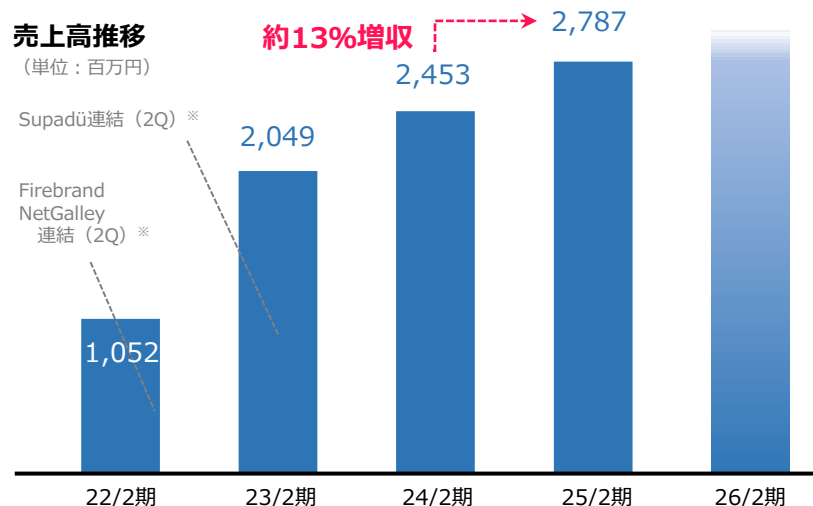


出版社の自社ECシステム構築ツール

- ✓ 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

- ✓ 2025年2月期は法人契約数の積み上がりにより増収増益
- ✓ 2026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)



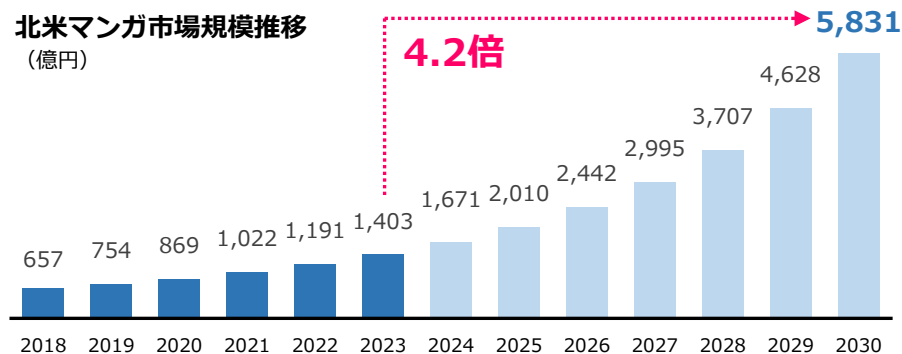
海外市場の拡大により日本のコンテンツの海外展開需要が高まる一方、課題も存在

- ✓ 日本のコンテンツへの人気の高まりを背景に米国のマンガ市場は2030年に5,800億円規模まで拡大する見込み
- ✓ 一方、海外流通のノウハウ不足が、海外進出の課題に

北米のマンガ市場は拡大 テキストを含めたコンテンツの海外展開需要が高まる

- ✓ 2030年には2023年の約4.2倍の5,800億円に達し、2023年の日本の電子コミック市場約4,800億円を大きく上回る見込み
- ✓ 日本コミックの英訳された作品は1万4,000点程度と全体の2%未満で市場開拓の余地が大きい

北米マンガ市場規模推移
(億円)



出所：日本貿易振興機構「アニメ関連サービス・商品に関する米国市場レポート(米国有識者インタビュー等に基づく分析レポート)」1ドル=150円で算出

一方、海外へのコンテンツ 展開には課題も

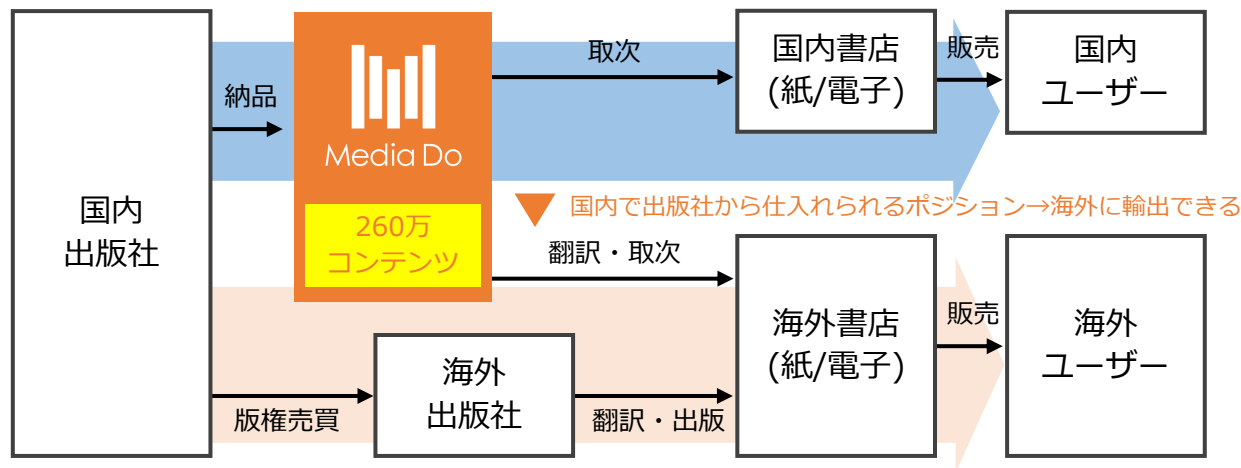
海外流通のノウハウ不足

1. 海外出版社との接点不足
2. 書店へのマーケティング手段不足
3. 読者層の認知獲得に難

海外需要増をさらに加速させるべく、一気通貫支援で展開スピードをUP

- ✓ 翻訳だけでなく、現地における出版ノウハウから一気通貫の機能提供によって今後増加すると見込まれる国内出版社の海外作品展開をサポートしていく

一気通貫の機能提供により、リソースやノウハウのない中小出版社の海外輸出を支援



- ①海外取次 ----- 既に18,664点の輸出支援
- ②翻訳 ----- 先端技術を活用した支援
- ③流通 ----- Firebrandのネットワーク

- ④版權管理 ----- 東京版權説明会に特別協賛
- ⑤ストア支援 ----- コンテンツ調達・知見提供
- ⑥プロモーション ----- NetGalley活用

②翻訳の事例



集英社

Netflixシリーズ国内歴代1位、アジアを中心に世界14カ国でトップ10入りした集英社作品「地面師たち」の翻訳からメディアミックスまでを一気通貫でサポート

⑤ストア支援の事例



3月にローンチしたNTTドコモの北米向け電子マンガ書店「MANGA MIRAI」の運営、初期780タイトル/11,000巻以上のマンガ作品取次、翻訳支援を実施

国内外の出版社を繋げる活動を積極的に支援

- ✓ 2016年の東京国際ブックフェア閉幕后も、メディアドゥは東京版權説明会（TOKYO RIGHTS MEETING）に会場提供など協力を継続してきた
- ✓ 2025年は東京版權説明会に特別協賛として参画し、日本発コンテンツの海外での存在感を高めていく

2016年に東京国際ブック フェアが終了

アジア主要国のなかで国際ブックフェア
がないのは日本だけ

日本と海外の出版社を繋げるための当社の取組み

東京版權説明会に 特別協賛として参画

世界最大の
フランクフルトブックフェア
来場者：23万人
・参加国数：153か国
・出展社数：4,300社



出版文化産業振興財団（JPIC）により毎年開催される、国内出版社と海外出版関係者が版權売買交渉などを行う場

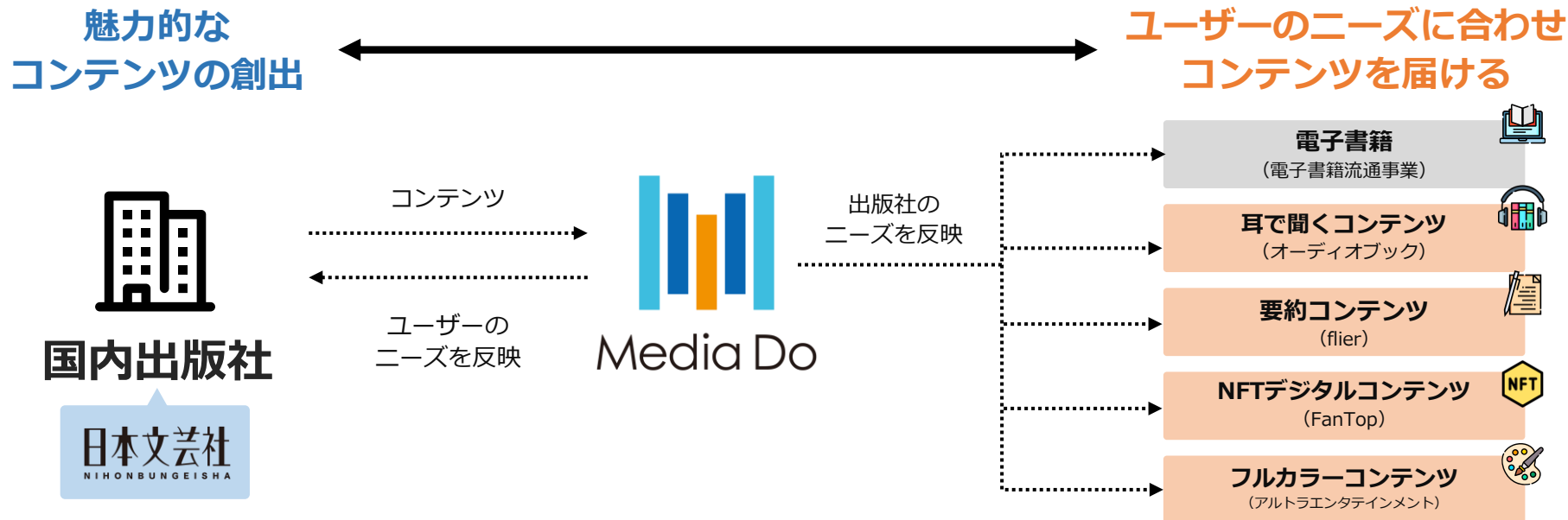
1 国際事業

2 IP・ソリューション事業

3 SC事業

出版社の収益機会最大化のためのソリューションをワンストップで提供

- ✓ 魅力的なコンテンツの創出に加え、創出されたコンテンツを時流に合わせた形で流通させることでコンテンツの価値を最大化し、メディアドゥがコンテンツの持つ可能性を広げる役目を担う



リソースに乏しい中小出版社に対して収益機会を最大化するための
ソリューションをワンストップで提供

60年続く週刊漫画ゴラクを中心に、ヒットコンテンツを多数輩出

✓ 今後も多数の原作創出と、メディアミックスを推進することでコンテンツ市場の拡大に貢献



累計発行部数400万部超の
大ヒット作

ガンニバル

「週刊漫画ゴラク」にて2018年10月から2021年12月まで連載（全13巻完結）。
カニバリズムを題材とした、ある限界集落を舞台としたサスペンス作品として人気を博す。



ディズニープラスでドラマ化

2022年12月、映像化。原作も再注目される中、
2025年3月19日より、シーズン2がディズニープラス「スター」にて独占配信開始
(主演：柳楽優弥)



今日から
ヒットマン
2023年10月、
テレビ朝日系ドラマ化



鬼ゴロシ
2025年2月
Netflix
独占配信
「Demon City
鬼ゴロシ」



Dr. アシュラ
2025年4月、
フジテレビ系ドラマ化



その他映像化
作品多数

- ・ 週刊漫画ゴラク
- ・ マンガTOP
- ・ コミックヘヴン

にて、現在も多数の人気作品が
連載中



スマイリー



撲殺ピンク〜性犯
罪者処刑人



だぶるばい

基盤の整備が完了し、今後は本格的な業績回復フェーズへ

- ✓ 代表取締役交代により、今後の躍進のための基盤を構築。映像化に適したコンテンツを多数生み出してきた、日本文芸社のコンテンツ創出力を活かして、魅力的なコンテンツを多数輩出することで、業績拡大を目指す

25/2期まで …… 基盤整備

26/2期以降 …… 基盤が整い、伸長フェーズへ

- ✓ 印刷費や運送費の高騰やヒットコンテンツの谷間にあたり、業績が悪化
- ✓ 出版業界での経験が豊富な、元竹書房取締役の竹村氏を代表取締役に招聘

魅力的なコンテンツを多数輩出し、
映像化を中心としたIPマルチユースにつなげていく

デジタル・紙における改革を推進、
今後の飛躍のための基盤が整う



デジタル

各ストアとのリレーション強化により
コンテンツ売りのばしがりやが伸長



紙

出版部数の適正化で筋肉質な売上利益構造へ



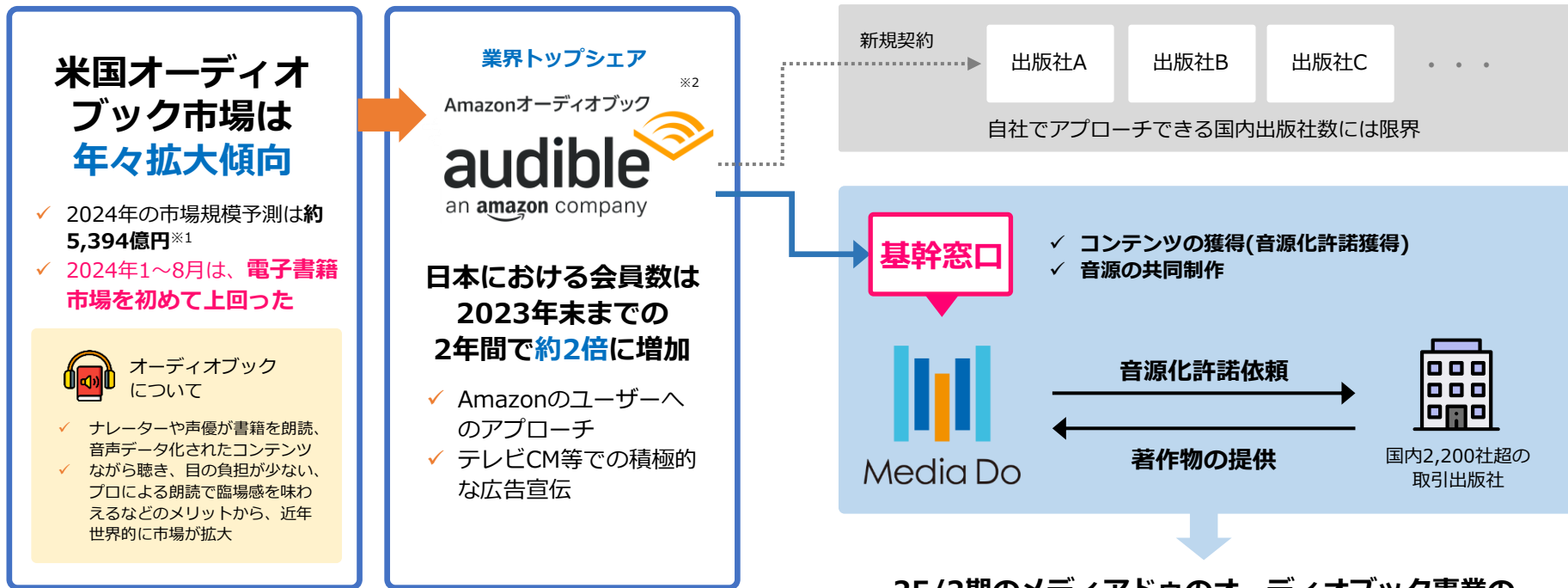
2025年3月

新WEB連載サイト「ゴラクうえぶ！」
ローンチ

- ✓ 機動的なキャンペーン実施のための作家との契約更新
- ✓ 電子を起点としたオリジナル新連載
- ✓ 過去作品の掘り起こし

Amazon傘下のAudibleとの強固な連携を基盤に、メディアドウのオーディオブック事業が伸長

- ✓ 2024年、米国のオーディオブック市場は電子書籍市場を初めて上回った。スマホの普及により近年日本でもユーザーが拡大
- ✓ メディアドウでは2020年よりオーディオブック事業に参画。Audibleと出版社間の基幹窓口として配信作品実績を積み、売上が伸長



※1 statista、34億800万ドル(1ドル=155円で算出)

※2 Audible 及び Audible のロゴは、Audible, Inc.又はその関連会社の商標です。

上場後も顧客基盤とサービス領域を拡大し成長加速を目指す

✓ toBサービスが拡大し、累計法人契約社数は1,200社超に

↳ 売上が直近2年で約2倍に成長しており、19/2期からの再投資を経て25/2期から利益創出フェーズへと突入

▼メディアドゥグループイン ▼再投資フェーズへ

▼2025年2月20日 東証グロース上場

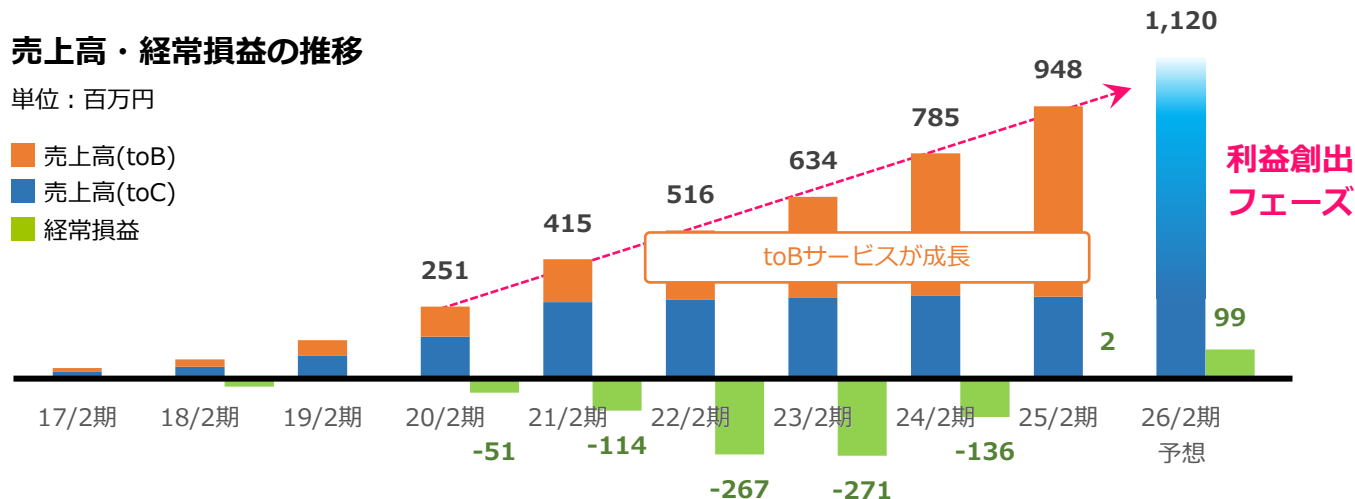


本の要約サービス

大企業を中心とした
顧客基盤の拡大

売上高・経常損益の推移

単位：百万円



flier 成長組織ナビ

組織の成長支援サービス

人材育成サービス市場
にアプローチする
新規サービスの展開

**顧客基盤とサービス
領域を拡大し、
更なる成長加速**

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「FanTop」



2021年
10月21日
ローンチ



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



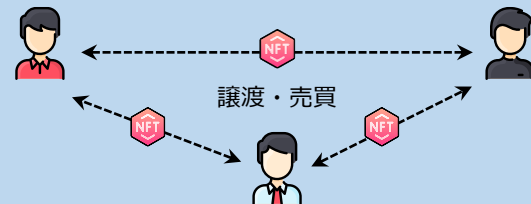
特徴②

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



「NFTデジタル特典付き出版物」で出版業界の活性化に貢献

- ✓ 書店に並ぶ紙書籍に対してNFTデジタルコンテンツを付与する「NFTデジタル特典付き出版物」の累計発行部数は285万冊超※
- ✓ 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

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、本人が朗読する特製NFT特典が付与

2022年4月発売／宝島社

電子書籍



ハヤカワ新書

世界初の「NFT電子書籍」付き新書。早川書房の新レーベル「ハヤカワ新書」で実現

2023年6月発売／早川書房



週刊漫画ゴラク

2023年12月発売
日本文芸社

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オフショット映像をNFT化

2023年6月発売／水鈴社

デジタルアイテム



mini 12月号

2023年11月発売
宝島社

オーディオブック



あゝ夏の日の記憶。

入野自由、茅野愛衣、梶裕貴の豪華声優陣による本編全文の朗読と著者カンザキイオリによる「スピンオフ-あゝ夏の日の記憶-」朗読を収録

2024年6月発売／河出書房新社

非出版物にデジタルコンテンツを付帯する取組みで全業界へ販路を拡大

- ✓ 出版物に加え、非出版物にもNFTデジタルコンテンツを付帯する取組みに注力
- ✓ チケット利用やコンビニプリントでの利用を今後拡大することで、コアなファンのいるコンテンツの獲得と会員数の拡大を目指す

2021年10月～
出版業界中心

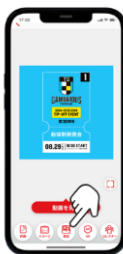
25/2期～
全ての業界へ
ターゲット
拡大

- ✓ NFTデジタル特典付き出版物の拡大に注力
- ✓ 累計発行部数は**285万部**を突破（2025年2月末時点）

2024年8月実施

デジタルコンテンツチケット

① イベントチケット（DCT）



特別動画コンテンツをデジタルチケットとする世界初の試み



スポーツやコンサートなど大規模イベントでの利用シーン拡大を目指す

2024年12月より実施

② コンビニプリント

全国のコンビニのマルチコピー機で、NFTデジタルコンテンツを取得可能なQRコード付きブロマイドやシール等を印刷



ブロマイド/シール+NFTデジタルコンテンツ



購入者限定
NFT特典QR

紙面に印刷されたQRコードから、様々な特典デジタルコンテンツの取得が可能

アクスタ

動画

画像

電子冊子

24時間・全国約60,000店舗でコンテンツ販売が可能で、販売コストがかからない手軽さを活かし、導入拡大を目指す

今後もFanTop上に流通するコンテンツ数とFanTop会員数の拡大に注力

1 国際事業

2 IP・ソリューション事業

3 SC事業

ゼロから立ち上げた徳島ガンバロウズは地域を巻き込み、熱狂を生む

- ✓ 2022年4月に徳島県初の男子プロバスケットボールチーム「徳島ガンバロウズ」を設立。半年後の10月、2023-24シーズンに初参入
- ✓ ゼロから立ち上げたにもかかわらず、地元の新聞掲載を含む、メディア露出を高めたことで老若男女問わず幅広い層からのファンを獲得



徳島ガンバロウズ運営会社の（株）がんばろう徳島

**メディアドウと徳島県の
有力企業22社にて設立**

事業会社：大塚製薬、日亜化学 等
金融：阿波銀行、徳島大正銀行
メディア：徳島新聞社、四国放送 等

株式比率
1/3

+



Media Do

株式比率
2/3

2023-24シーズン

徳島新聞 掲載数

日数 122日/213日 **57%**

記事数 165記事/213日 **77%**

テレビ・ラジオ 実績

テレビ **96回** ラジオ **44回**

2023-24シーズン

4位/18チーム

2024-25シーズン

9位/17チーム



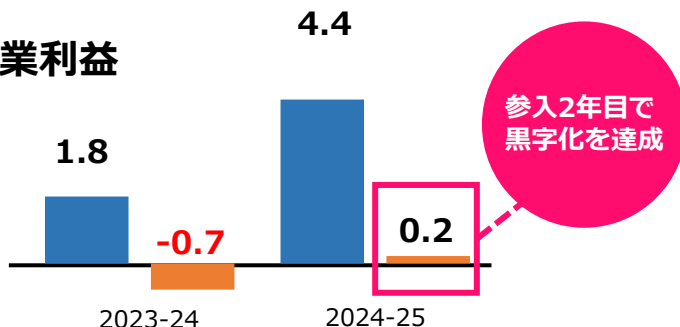
徳島ガンバロウズは参入2年目で早期黒字化を達成

- ✓ 徳島ガンバロウズは、地域を巻き込むことで老若男女問わず幅広い層からのファンを獲得
- ✓ 徳島県で大きな熱狂を生み、その結果**B3リーグ参入2年目にして黒字化を達成**

売上高・営業利益

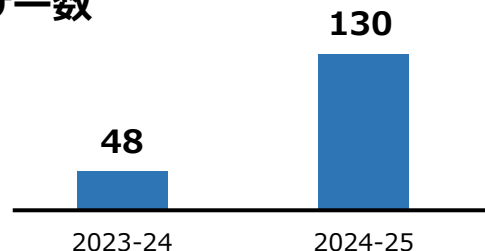
(億円)

■ 売上高
■ 営業利益



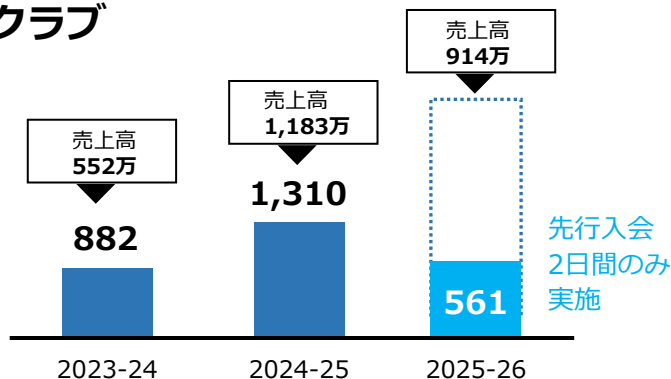
スポンサー数

(社)



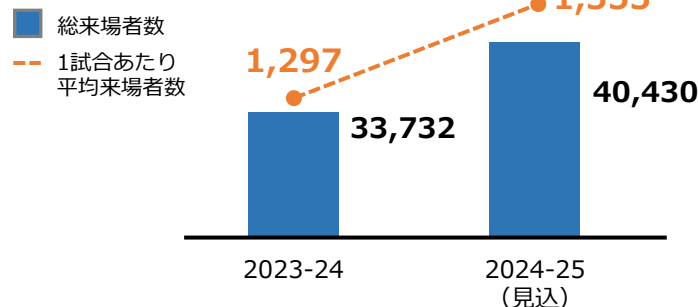
ファンクラブ 会員数

(人)



来場者数

(人)



上位リーグへ参入し、利益貢献をしながら社会からの信頼と認知を拡大

- ✓ 参入2年目で売上・入場者数は大きく伸長。今後の新アリーナ誕生等も追い風に、最上位カテゴリのB. PREMIER昇格を目指す

Bリーグの運営方針は、クラブと地域がともに成長する環境を後押し

B.革新（2026年開始）

- ✓ 昇格基準に競技成績がなくなり、**売上・入場者数・アリーナ**を重視
- ✓ **地方創生リーグ**を目指す

県・市の事業 クラブと地域発展のカギ「アリーナ」

- ✓ 入場者数が増加し、**クラブ経営が安定**
- ✓ コンサートなどバスケット以外のエンタメをより高いレベルで提供可能で**地域経済発展**につながる



参入初年度
2023-24
B3

売上：1.8億円
平均入場者数：1,297名
年間最終順位：4位

2024-25
B3

売上：4.4億円
平均入場者数：1,555名

黒字化

2028-29
B. PREMIER

※最上位リーグ
売上：12億円
平均入場者数：4,000名
アリーナ基準：5,000席

上位リーグへの参入を目指し、
社会からの信頼と認知を向上させながらメディアドゥの成長に貢献

05

2026年2月期 通期業績予想

Full-year Earnings Forecast for FYE 2/26

26/2期 連結業績予想①

- ✓ 25/2期は、3期ぶりに増収増益を達成
- ✓ 26/2期においては、MDTSで翻訳した日本コンテンツの海外事業展開に伴う成長は織り込まず、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、引き続き増収増益を見込む。特に売上高と当期純利益、EBITDAは過去最高となる見込み

	25/2期 実績	26/2期 予想	前期との差異
売上高	1,019億円	1,060億円	+ 4.0% (+41億円)
営業利益	24.7億円	27.2億円	+9.9% (+2.5億円)
経常利益	23.6億円	27.0億円	+ 14.4% (+3.4億円)
親会社株主に帰属する 当期純利益	13.6億円	20.0億円	+46.7% (+6.4億円) <small>※ 持分法適用会社MyAnimeList株式譲渡に伴う 関係会社株式売却益（531百万円）を計上</small>
EBITDA	37.9億円	39.3億円	+ 3.7% (+1.4億円)
ROE	8.1%	10.9%	+2.8pt

26/2期 連結業績予想② セグメント別業績予想

売上高	25/2期(実績)※	26/2期(予想)	差異	増減率
電子書籍流通事業	938億円	976億円	+38億円	+4.1%
戦略投資事業	95億円	98億円	+3億円	+3.2%
調整額	-14億円	-15億円	-1億円	-
合計	1,019億円	1,060億円	+41億円	+4.0%

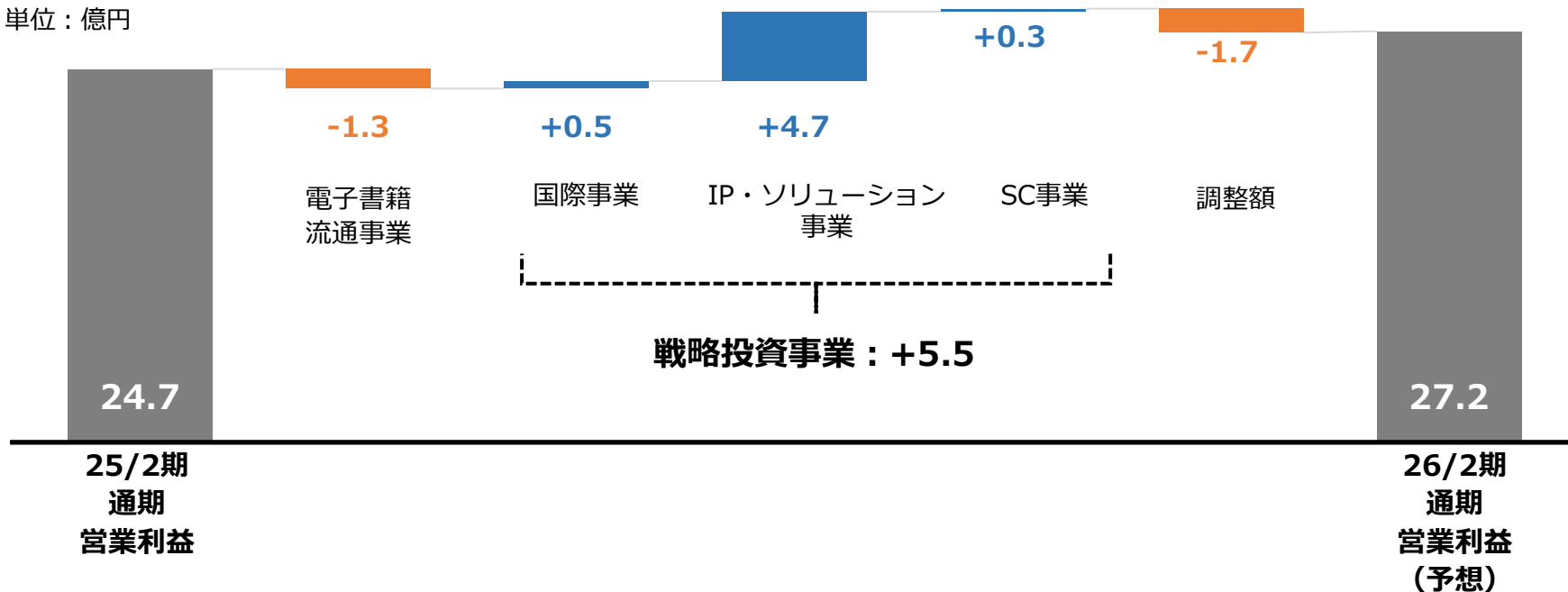
営業利益	25/2期(実績)※	26/2期(予想)	差異	増減率
電子書籍流通事業	49.7億円	48.4億円	-1.3億円	-2.6%
戦略投資事業	-9.6億円	-4.1億円	+5.5億円	-
調整額	-15.3億円	-17.0億円	-1.7億円	-
合計	24.7億円	27.2億円	+2.5億円	+9.9%

※ 26/2期より変更となった戦略投資事業のサブセグメントに基づく実績値

26/2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売上高増加の一方、利益率の高いサービスが終了見込みとなる影響等により、一時的に減益となる想定
- ✓ 戦略投資事業はIP・ソリューション事業を中心に増益見込み
- ✓ 調整額はセキュリティ対策や再成長に向けた体制強化のための本部費用が増加

単位：億円



06

財務方針

Financial Policy

1 5力年計画

2 株主還元方針

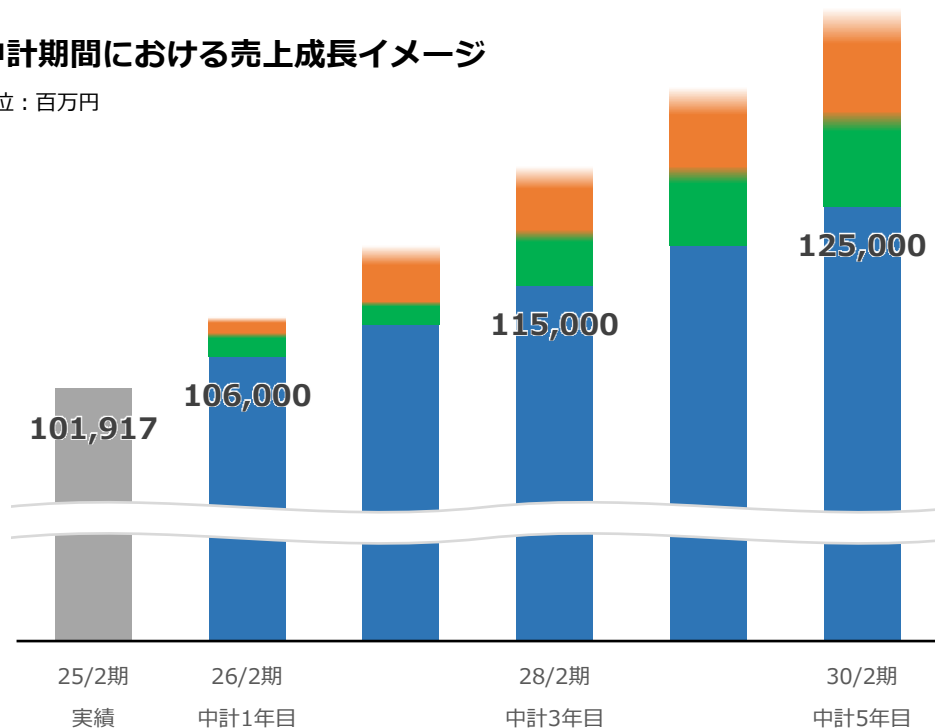
3 資本コストや株価を意識した経営

海外展開の推進などによるインオーガニックな成長を目指す

- ✓ 中計5か年の業績目標はオーガニック成長に基づく目標値
- ✓ 国際事業における海外展開支援の強化やM&Aによる成長は計画値に織り込んでおらず、更なる成長要素として推進

中計期間における売上成長イメージ

単位：百万円



MDTSで翻訳した日本コンテンツの
海外事業展開に伴う成長

M&Aによる成長

新規事業やM&Aによる更なる成長
(計画値には織り込まず)

本中計の業績目標
(オーガニック成長)

海外展開やM&Aを積極的に推進すること
で非連続な成長の実現を目指す

30/2期において連結売上高、各利益項目ともに過去最高を目指す

✓ 既存事業の持続的な成長および新規事業の拡大により、30/2期において連結売上高1,250億円、営業利益40億円へ

	25/2期	(中計5年目) 30/2期	増加額
売上高	1,019億円	➡ 1,250億円	+231億円
営業利益	24.7億円	➡ 40.0億円	+15.3億円

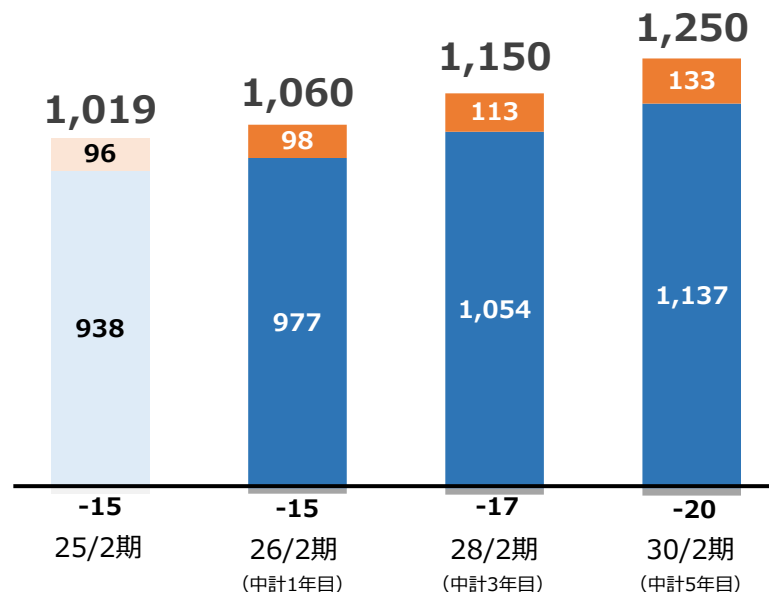
※新規の海外展開に関する事業の計画値は含まない数値計画

	25/2期	中計1年目 26/2期	中計3年目 28/2期	中計5年目 30/2期
売上高	1,019億円	1,060億円	1,150億円	1,250億円
営業利益	24.7億円	27.2億円	32.2億円	40.0億円
EBITDA	37.8億円	39.3億円	45.0億円	52.0億円
当期純利益	13.6億円	20.0億円	21.5億円	25.0億円

電子書籍流通事業の安定成長を基盤に、早期に戦略投資事業の黒字化を実現させる

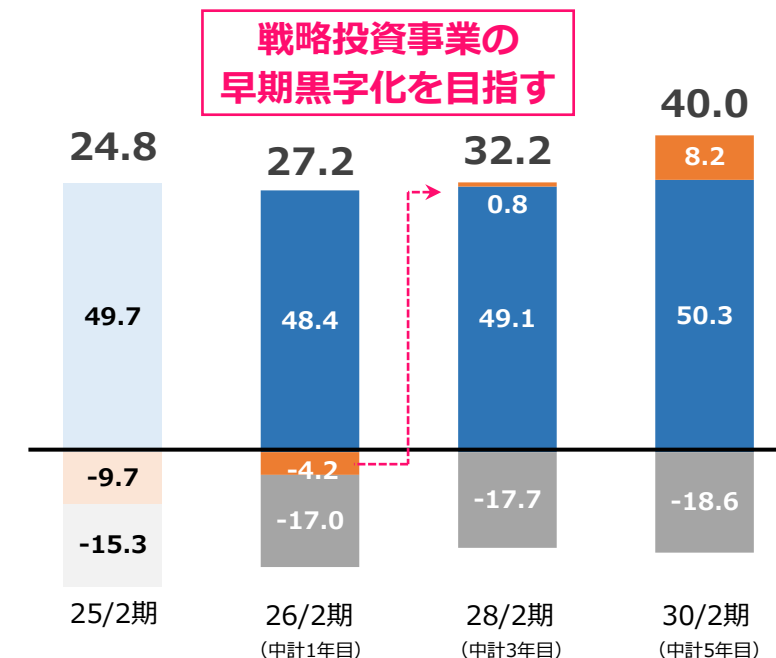
事業セグメント別売上高イメージ（億円）

■ 電子書籍流通事業 ■ 戦略投資事業 ■ その他調整



事業セグメント別営業利益イメージ（億円）

■ 電子書籍流通事業 ■ 戦略投資事業 ■ その他調整

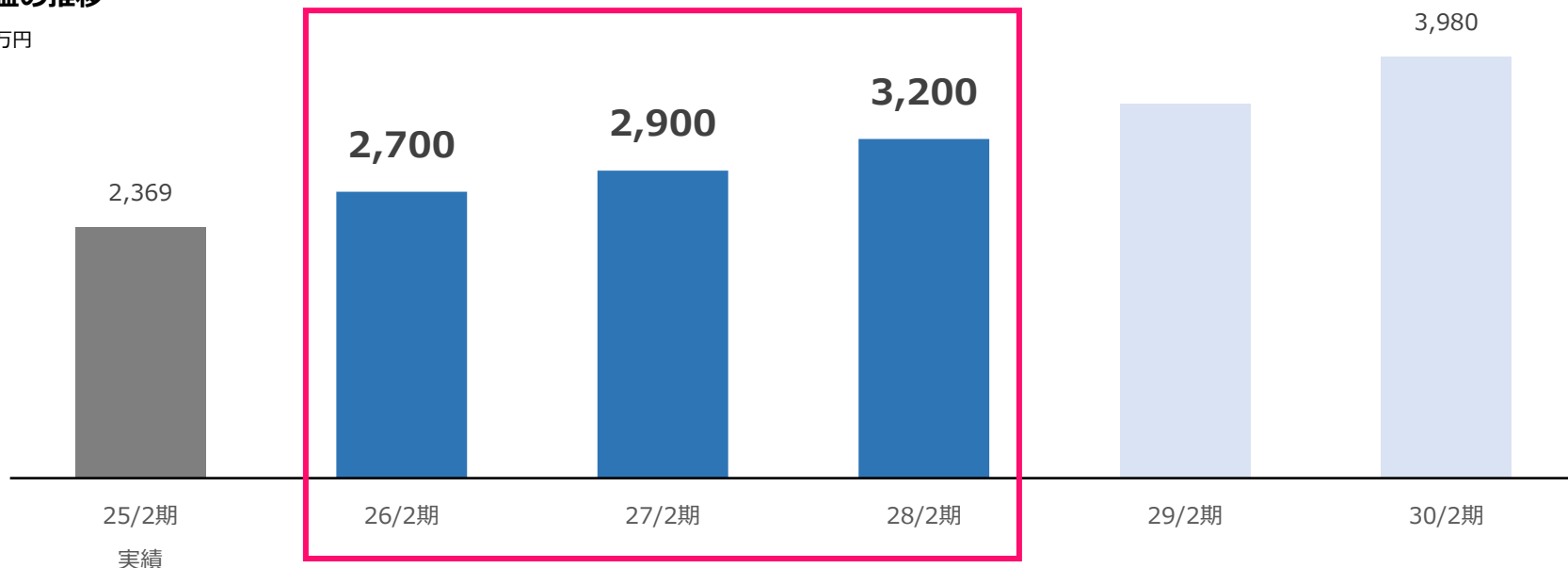


中期経営計画の業績目標に基づくインセンティブの設定

- ✓ 飛躍的な成長実現に向けたコミットメントとして、**常勤取締役・執行役員に対して業績連動型有償ストックオプション**を設定
- ✓ 2022年2月期の経常利益27.8億円を超えて、過去最高益の更新を目指す

経常利益の推移

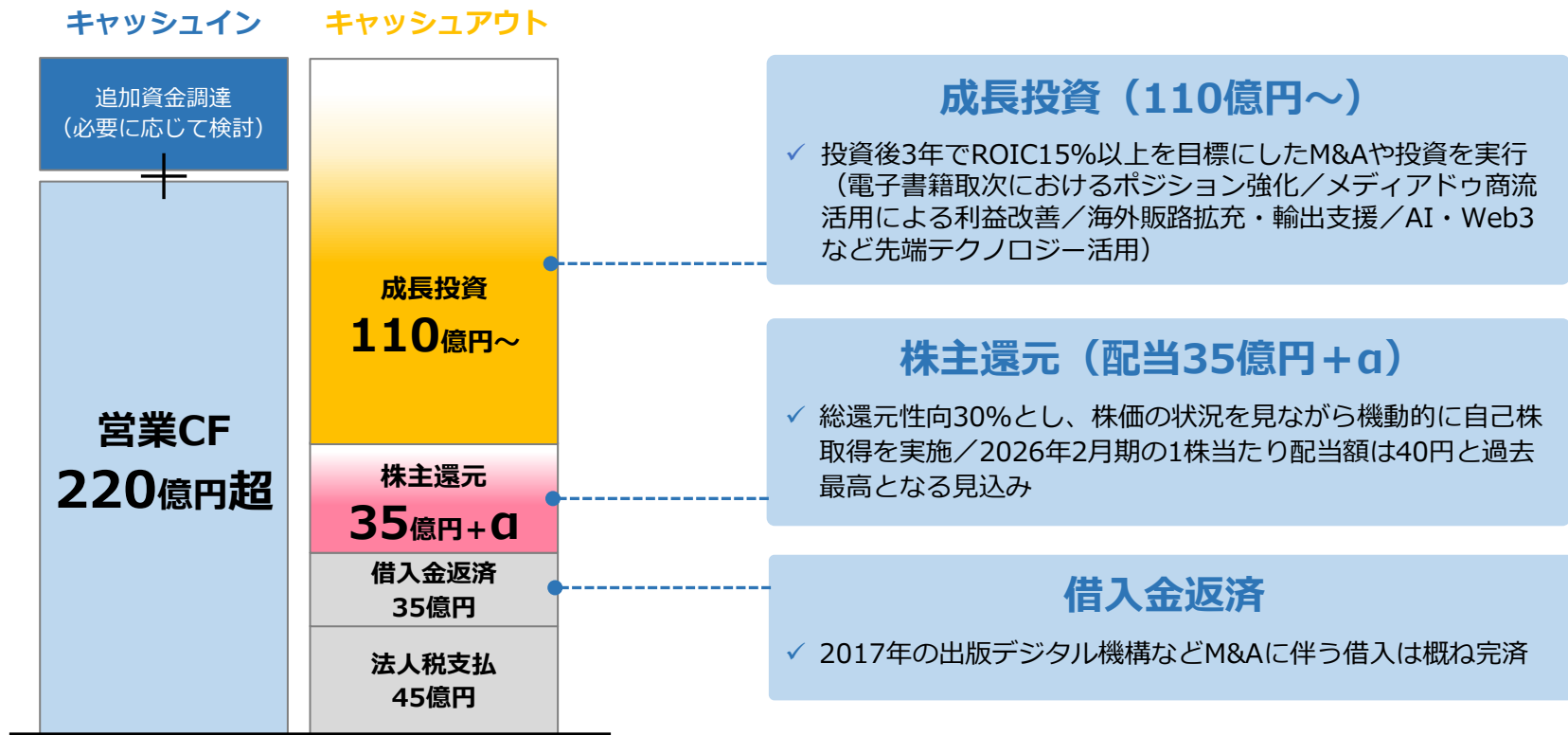
単位：百万円



有償SO行使条件：3か年の経常利益累計が88億円以上

5か年のキャピタルアロケーションイメージ（26/2期～30/2期累計）

- ✓ 中計期間で創出される営業キャッシュフローは5か年累計で220億円超となる見込み
- ✓ 成長投資は事業投資やM&Aを積極的に実施するとともに、株主還元も強化していく方針



過去のM&Aの学びを生かし、事業領域拡大に資するM&Aを積極的に実施

- ✓ コンテンツ市場において大型M&Aや資本提携が増加しているが、当社はビジョンの実現に資する案件を精査して実行していく
- ✓ 出版デジタル機構は買収から3年、フライヤーはIPO計画から5年をかけてバリューアップを実現するなど、PMIノウハウは積みあがりつつある。今後も事業ポートフォリオ見直しによる経営リソース配分の適正化と集中投資を実施

当社のPMI事例

① 出版デジタル機構のケース

- ✓ 当時業界No.1の出版デジタル機構を2017年3月に買収
- ✓ 3か年での経営・組織・事業を統合しPMI完了
- ✓ 2016年度の両社売上高合計342億円から25/2期 電子書籍流通事業売上高938億円へと**8年で2.7倍に成長**

② フライヤーのケース

- ✓ 19/2期に通期黒字化を達成したものの、再度投資フェーズへ
- ✓ 法人向け売上が伸長し、25/2期に再度通期黒字化を達成
- ✓ 2025年2月20日に東証グロース市場に上場、公開時時価は2016年11月買収時の4億円から**3.4倍に成長**

明確な中期ビジョン

黒字化・事業シナジー
創出に向けた期間設定
と体制整備

規律ある経営管理

ROIC基準での定期的
な事業ポートフォリオ
見直し

上記が十分に構築できなかった案件においてはいくつかの失敗事例もあったものの、PMIノウハウは積みあがった

当社ビジョンである、

“More Content for More People!”
を実現するべく、国内外企業をリストアップ

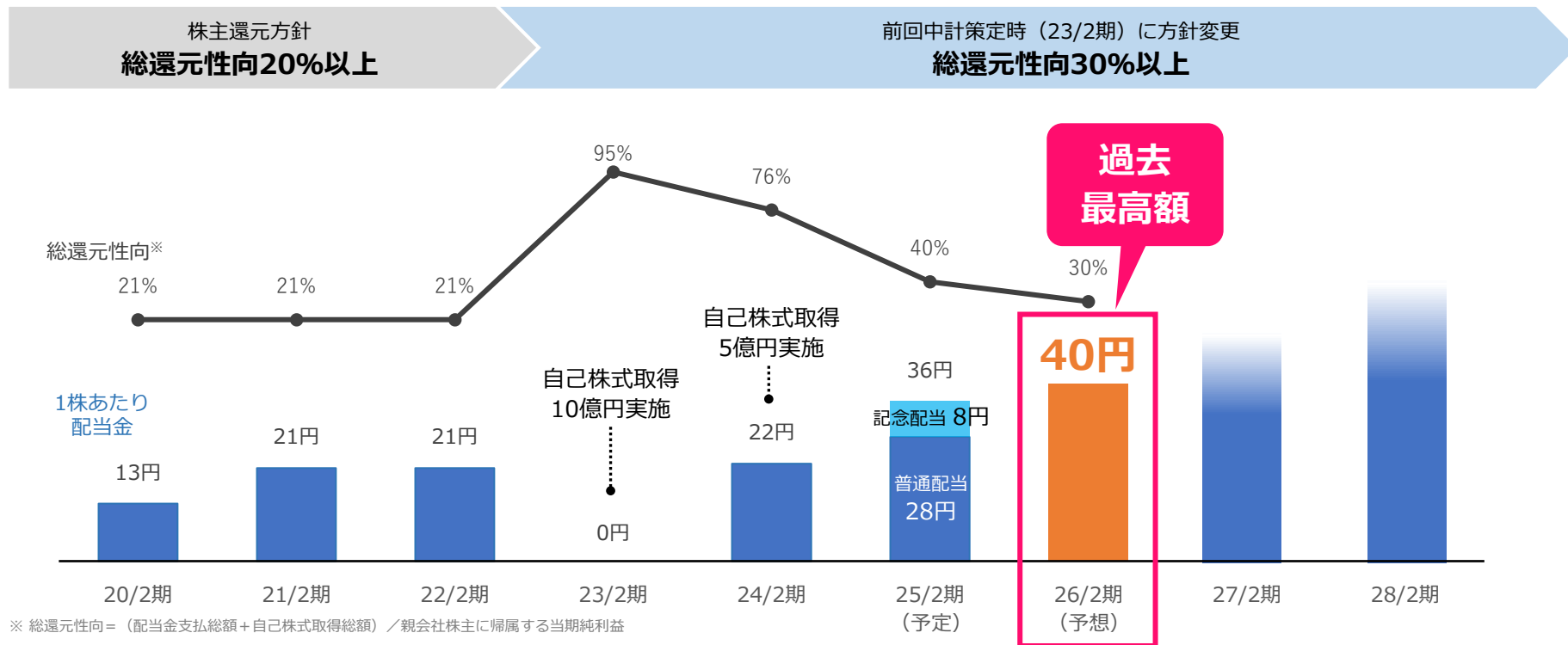
1 5力年計画

2 株主還元方針

3 資本コストや株価を意識した経営

株主還元方針

- ✓ 26/2期の株主還元は一株当たり配当が過去最高額となる40円を予定
- ✓ 2023/2期より株主還元方針を総還元性向30%以上と定めたほか、自己株取得を実施
今後も株価動向を伺いながら機動的な自己株式取得を実施するほか、段階的な還元率引き上げを検討



1 5カ年計画

2 株主還元方針

3 資本コストや株価を意識した経営

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

現状認識

- ✓ 当社の資本コストは、約10%と認識
- ✓ ROEは、25/2期の8.1%から26/2期は10.9%となり、26/2期は株主資本コストを上回る見込み
- ✓ PERは、25/2期末で18.1倍、PBRは、25/2期末で1.4倍。さらなる企業価値向上の実現のため、中長期の成長戦略の着実な実行とその浸透が一層重要と認識

方針

- 25/2期以降は増収増益基調に。各事業の損益改善策を中心としたROE・PER向上策に注力し、株価向上を目指す
- 2025年4月公表の中期経営計画の目標の着実な達成
 - ✓ <財務目標> 30/2期（中計5年目）売上高1,250億円、営業利益40.0億円、当期純利益25.0億円（→p.99）
※新規事業やM&Aを織り込んでいない業績目標。海外展開やM&Aを積極的に推進することで更なる成長の実現を目指す
 - ✓ <5カ年のキャッシュアロケーション> 営業CF：220億円超、成長投資110億円超：投資後3年でROIC15%以上を目標にした投資やM&A、株主還元：配当35億円+a（→p.102）

取組み

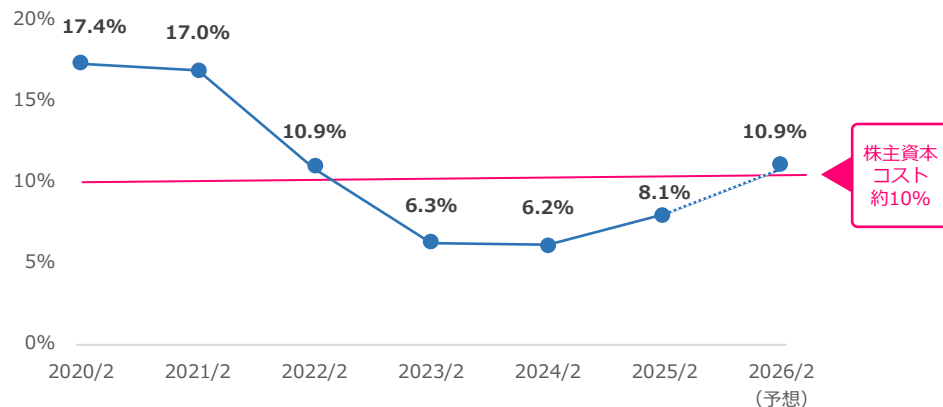
- ✓ 電子書籍流通事業におけるシェア拡大による利益改善、戦略投資事業の各事業進捗による損益の改善および事業ポートフォリオ見直し
- ✓ 総還元性向30%以上を念頭に置いた適切な株主還元の実施（→p.102、p.105）
- ✓ 飛躍的な成長実現に向けたコミットメントとして、常勤取締役・執行役員に対して業績連動型有償ストックオプションを設定（→p.101）
- ✓ 事業の進捗および非財務面も含めた開示の拡充など、市場との対話機会のさらなる充実化

ROEの改善に向けた取組み

- ✓ ROEは、直近3期については株主資本コスト10%を下回っていたものの、26/2期においては10.9%と株主資本コストを上回る見込み
- ✓ 今後、**安定的に株主資本コスト10%以上を目指す**べく、各事業の収益性の改善と資本効率の向上を図る

ROEと株主資本コスト

— ROE



株主資本コスト(%)

リスクフリーレート

安定資産・無リスク金利
※10年国債利回りを
ベースに設定

ベータ(β)感応度

+

当社固有のリスク

リスクプレミアム

×

株式投資に期待する
超過収益率
※過去の株式市場
リターンから設定

株主資本コスト

= 約10%

CAPMより算出

ROEの改善に向けた取組み

①電子書籍流通事業におけるシェア拡大による利益改善

- ✓ システム連携の強化等による継続的な新規商流の獲得
- ✓ 文字ものの電子化・音声化・翻訳の推進による市場の活性化

②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

- ✓ コンテンツのマルチユース化による収益機会の最大化
- ✓ 日本コンテンツの海外展開支援
- ✓ 早期黒字化を達成したSC事業のさらなる拡大

③適切な株主還元の実施

- ✓ 25/2期は1株当たり36円の期末配当を実施
- ✓ 今後も、総還元性向30%以上を念頭に、株価動向を鑑みた機動的な自己株式取得の実施や段階的な還元率の引き上げを検討

PER・PBRの改善に向けた取組み

- ✓ 過去2年間の減収減益傾向を受け、直近のPER/PBRは過去と比較すると下落
- ✓ 一方、業績は2024年2月期をボトムに2025年2月より増収増益基調に。PER・PBRの改善に向けた取組みを継続し、**当社の成長期待の醸成を図る**

PERの推移

(倍)



PBRの推移

(倍)



PER / PBRの改善に向けた取組み

- ✓ 中期経営計画の数値目標達成に向け、事業の推進を強化するとともに、進捗状況を積極的に開示し、市場との対話を活発化
- ✓ サステナビリティ活動の強化を図り、非財務情報を含めた開示を拡充

07 | サステナビリティ

Sustainability

サステナビリティ基本方針

- ✓ 著作者や出版社、ユーザーとそのアクセスポイントの役割を担う電子書店、それらの媒介たる当社グループとの協創によって社会エコシステムの構築を目指していくことを、ミッション「著作物の健全なる創造サイクルの実現」、ビジョン「ひとつでも多くのコンテンツを、ひとりでも多くの人へ」に
- ✓ 自らの事業・提供サービスが健全な経済社会の形成と著作物がもたらす文化の発展に貢献するという責任と自負を持って、役職員が一丸となって積極的に企業活動に取り組む
- ✓ SDGsに代表される環境問題・社会課題に対してもミッション・ビジョンを軸にした経営・戦略を推進し、ESGの切り口で事業機会とリスクを整理しながら、社会課題の解決と持続的な成長を両立させ、企業価値の向上を果たす

サステナビリティ基本方針

当社グループは、社是に掲げる「成長と可能性」のもと、100年続く組織を目指すとともに、経営理念の実現に向けて、その過程において協働するあらゆるステークホルダーの価値の最大化を図る媒介として、社会インパクトの創出に努めます。

当社グループは、コンテンツが持つ可能性を信じると同時に、全ての人に平等に豊かな可能性があることを信じ、このコンテンツと人にまたがる無限の可能性をつなげ、世界をつなぐ媒介であり続けることで豊かな社会を未来につなぎます。

マテリアリティを通して、長期的かつ持続的な企業価値向上を目指す

- ✓ 各事業成長の最大化と、企業として存続し続けるための経営を行う上での土台、取り組まなければならない課題としてマテリアリティを特定（10項目）
- ✓ マテリアリティについては「経営管理の仕組み」「人と組織が成長する仕組み」「各仕組を支えるガバナンス」の切り口にて分類し、サステナビリティ推進委員会と協働しながら、各推進部署が責任をもって推進

著作物がもたらす文化の発展に寄与

①著作物の創出サイクルと価値の最大化



経営管理の仕組み

②戦略投資の実行と事業ポートフォリオ最適化

- ✓ 経営リソースの再配分
その他、グループ会社における適切な権限委譲・規定の見直し等

人と組織が成長する仕組み



③メディアドゥらしい人材の育成・獲得

④地域のエンパワーメント

⑤働く環境の整備



各仕組を支えるガバナンス

⑥ガバナンス強化

- ✓ 経営体制や取締役会等各委員会の適正化

⑦コンプライアンス強化

- ✓ 各規定の見直しや全社的なコンプラ意識醸成

⑧情報セキュリティ強化

- ✓ 社内インフラをはじめとしたITガバナンス強化と業界のDX推進

⑨先端テクノロジーの活用

⑩自然資本の保護と最適活用

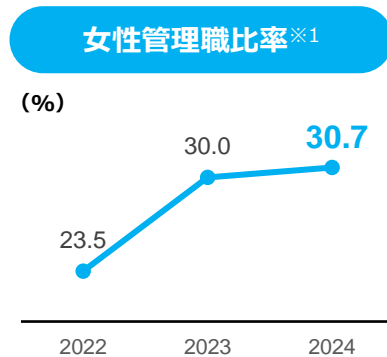
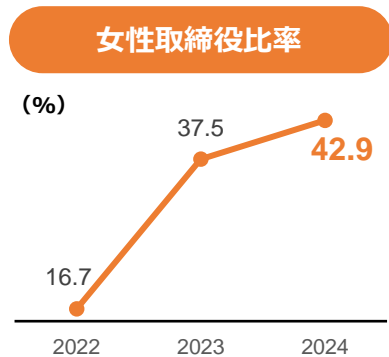
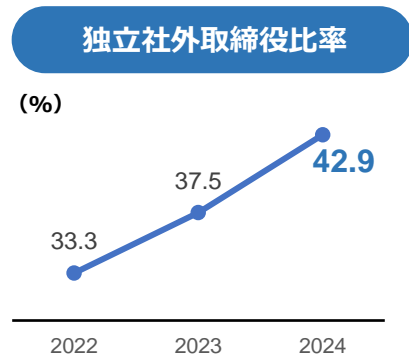
- ✓ TCFD対応の推進

サステナビリティのこれまでとこれから

2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年(予定)
<ul style="list-style-type: none"> 初めての統合報告書を発刊 	<ul style="list-style-type: none"> 改定CGコードに合わせてガバナンス基本方針など各種方針策定・改定 初の女性取締役就任 指名報酬諮問委員会設置 	<ul style="list-style-type: none"> 東証プライム市場移行 サステナビリティ推進委員会設置 	<ul style="list-style-type: none"> 当社初の社内昇格女性取締役の選任 マテリアリティ特定 	<ul style="list-style-type: none"> 代表取締役2名体制 女性取締役比率42.9% マテリアリティテーマ推進 各種基本方針策定・改定 + グループガバナンスの強化 	<ul style="list-style-type: none"> 株式報酬制度の改定 マテリアリティテーマ推進 + 危機管理体制の強化

IT業界の平均8.1%を20ポイント以上上回り

男女の差なく活躍できる環境



外部からの評価

FTSE Blossom Japan Sector Relative Index ※2

初選定 日興アイ・アール
「2024年度全上場企業ホームページ充実度ランキング」
総合部門 優良賞

※1 数値はメディアドゥ単体。なお最新値は2024年3月時点。IT業界の女性管理職比率は一般社団法人 情報サービス産業協会「2023年版情報サービス産業 基本統計調査」を参照。

※2 FTSE Russell (FTSE International Limited と Frank Russell Companyの登録商標)はここに株式会社メディアドゥが第三者調査の結果、FTSE Blossom Japan Sector Relative Index組み入れの要件を満たし、本インデックスの構成銘柄となったことを証します。FTSE Blossom Japan Sector Relative Indexはサステナブル投資のファンドや他の金融商品の作成・評価に広く利用されます。

2024年5月より代表取締役2名体制へ

- ✓ 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

略歴

1996年4月 (有)フジテクノ(2001年11月当社に吸収合併)設立 代表取締役
1999年4月 当社設立 代表取締役社長
2013年12月 (株)FIBC設立 代表取締役社長(現任)
2017年3月 (株)出版デジタル機構(2019年3月(株)メディアドウに社名変更し、2020年6月当社に吸収合併)代表取締役会長
(株)メディアドゥテック徳島 代表取締役社長
2017年9月 当社 代表取締役社長 グループ CEO
2018年3月 (株)メディアドウ(2019年3月(株)出版デジタル機構に吸収合併)代表取締役会長
当社 代表取締役 社長執行役員 CEO
当社 代表取締役社長 CEO(現任)
2019年5月 (一社)徳島イノベーションベース 代表理事(現任)(現任)
2020年1月 (株)がんばろう徳島 代表取締役(現任)
2022年4月 (株)xIB JAPAN 代表理事(現任)



代表取締役副社長 CFO

苅田 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
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
2024年5月 当社 代表取締役副社長 CFO(現任)
Media Do International, Inc. Chairman(現任)
アルトラエンタテインメント 取締役(現任)

2025年6月以降の経営体制

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



Koichi Sekiya

関谷 幸一

取締役



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

杵野 純子

社外取締役
指名報酬諮問委員会
委員

女性取締役比率

42.9%

（7名中3名）

監査役（3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）

Tsuyoshi Shiina

椎名 毅

社外監査役

執行役員（6名）

Shoichiro Tokoro

所 昇一郎

上級執行役員
経理担当

Yuichiro Onuki

大貫 雄一郎

執行役員
電子書籍流通事業
担当

Kaname Nakano

中野 要

執行役員 CIO※

Minoru Mikoda

三小田 実

執行役員

Mayu Hara

原 真由

執行役員
社長室
コーポレートアイデン
ティティ担当

新任

Ikuto Usuki

臼木 郁登

執行役員
備がんばろう徳島
代表取締役社長

新任

※ Chief Information Officer

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>



Media Do