



Media Do

中期経営計画

2026 – 2030年2月期(5カ年)

株式会社メディアドウ

1	中期経営方針	P.3
2	事業戦略	P.25
	1. 電子書籍流通事業	
	2. 国際事業	
	3. IP・ソリューション事業	
	4. SC事業	
3	サステナビリティ	P.44
4	計数計画	P.47
	1. 26/2期 連結業績予想	
	2. 5カ年計画	

株式会社メディアドゥ
中期経営計画 2026 - 2030年2月期 (5カ年)

01

中期経営方針

Medium-term Management Policy

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	<p>1</p> <p>本の流通ソリューション企業として、市場の進化を促す</p> <p>+</p> <p>2</p> <p>SC事業 (Sustainability Creation)</p>
成果	<p>◎</p> <p>前倒しで業績目標を達成</p>	<p>△</p> <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	

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



著作物の健全なる創造サイクルの実現

Unleashing a virtuous cycle of literary creation



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。

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

を

Phase2 : 2025 -

ひとりでも多くの人へ

MORE CONTENT FOR MORE PEOPLE



Media Do

- ✓ 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

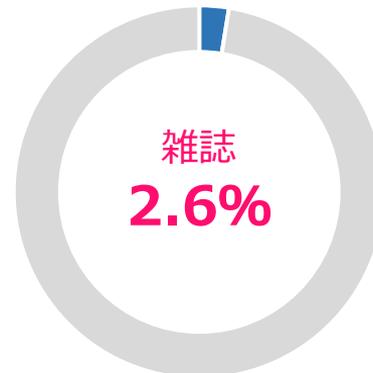
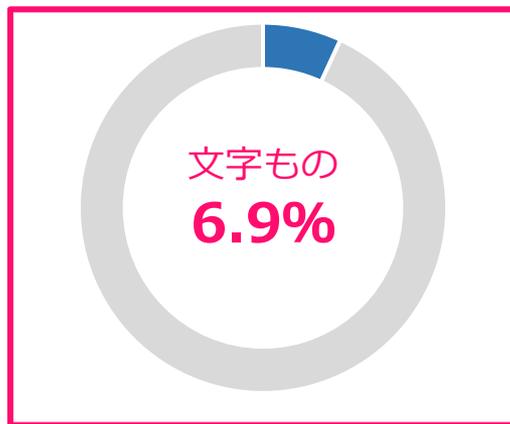
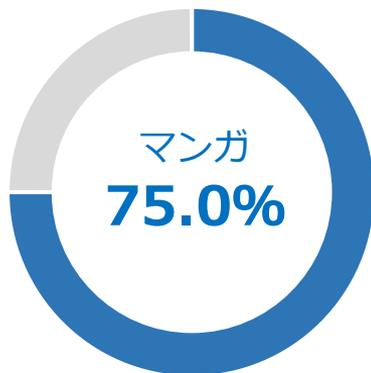
- ✓ 物理的な保管場所は不要
- ✓ いつでもアクセス可

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

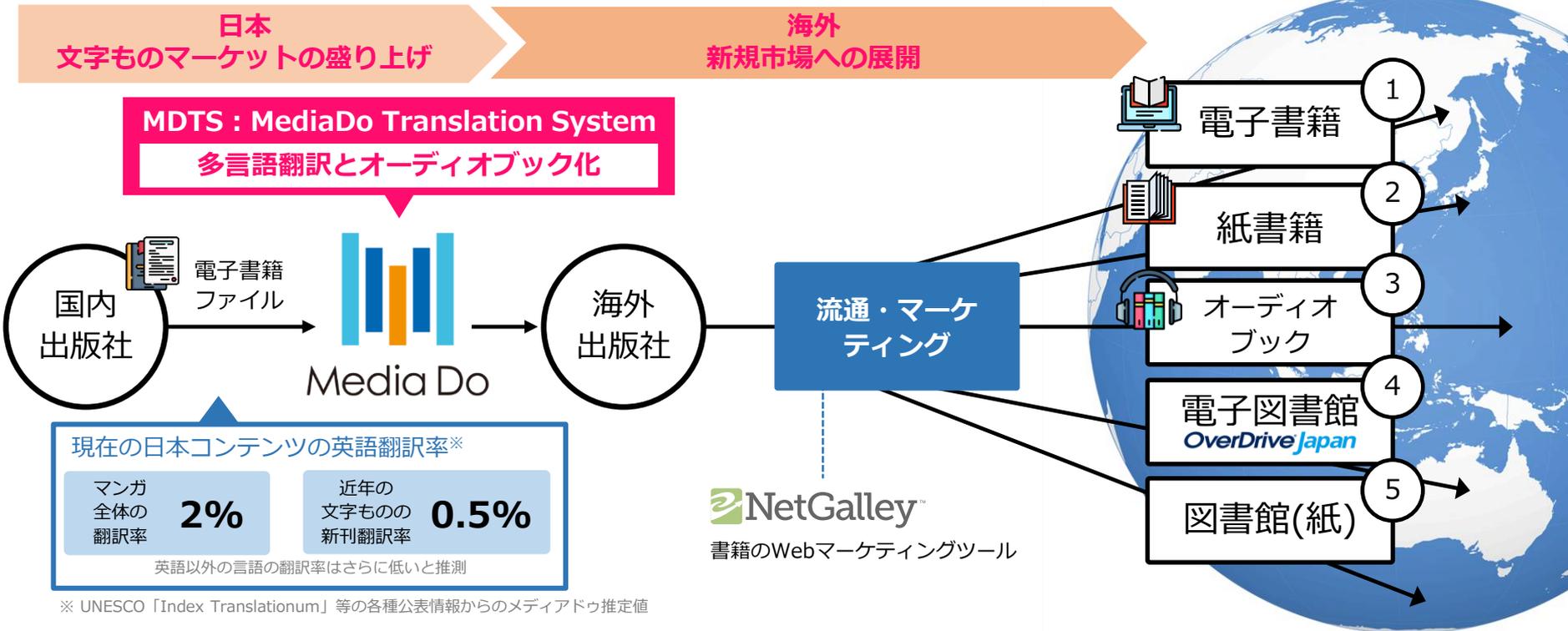
国内出版市場における電子書籍の売上構成比※



※ 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、電子書籍での配信、オーディオブックでの配信など、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

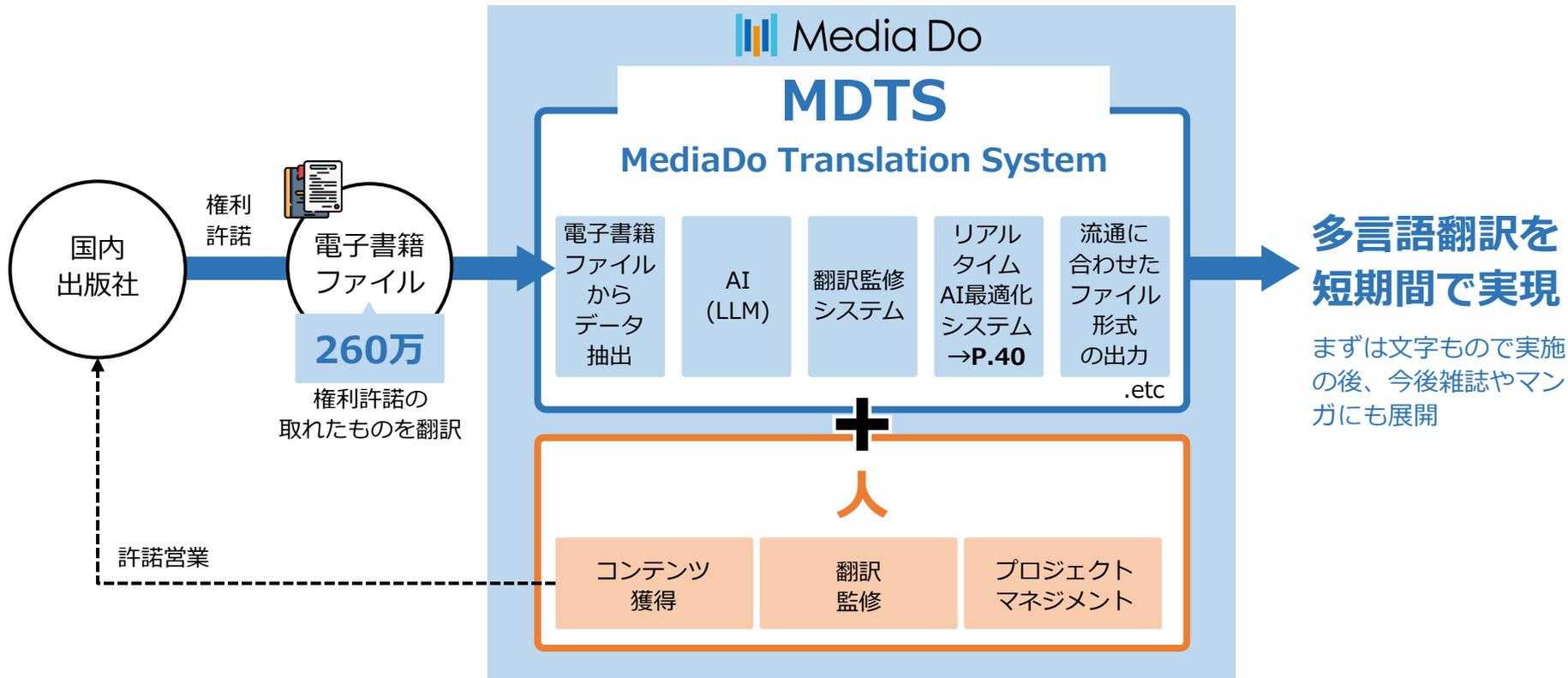
メディアドゥの強み

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するだけでなく、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時間で多言語翻訳を行うことを可能にする

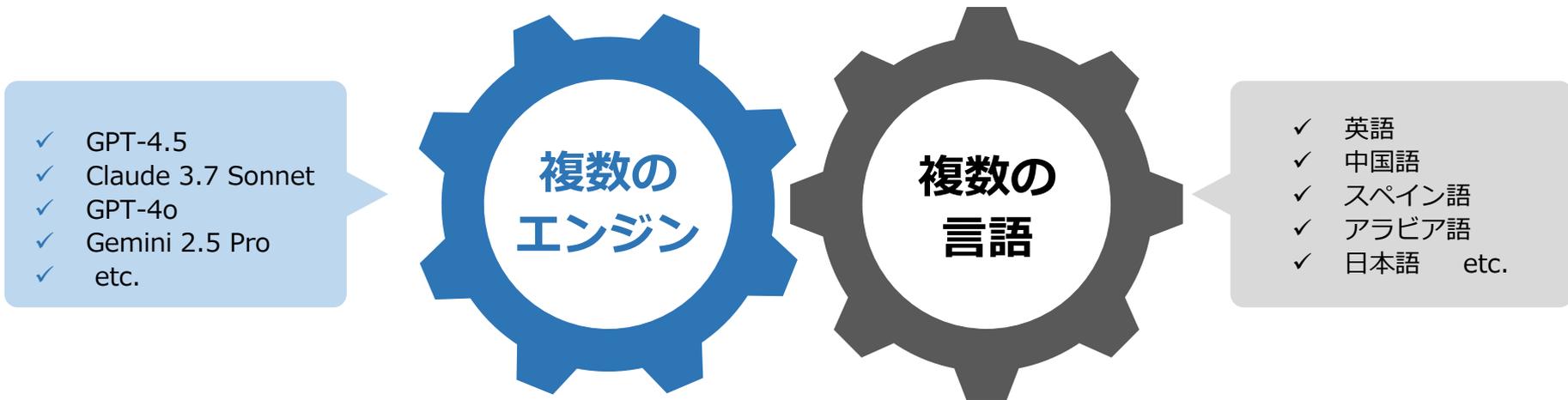


翻訳精度の向上に向けて、テクノロジーの力を駆使する

- ✓ 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

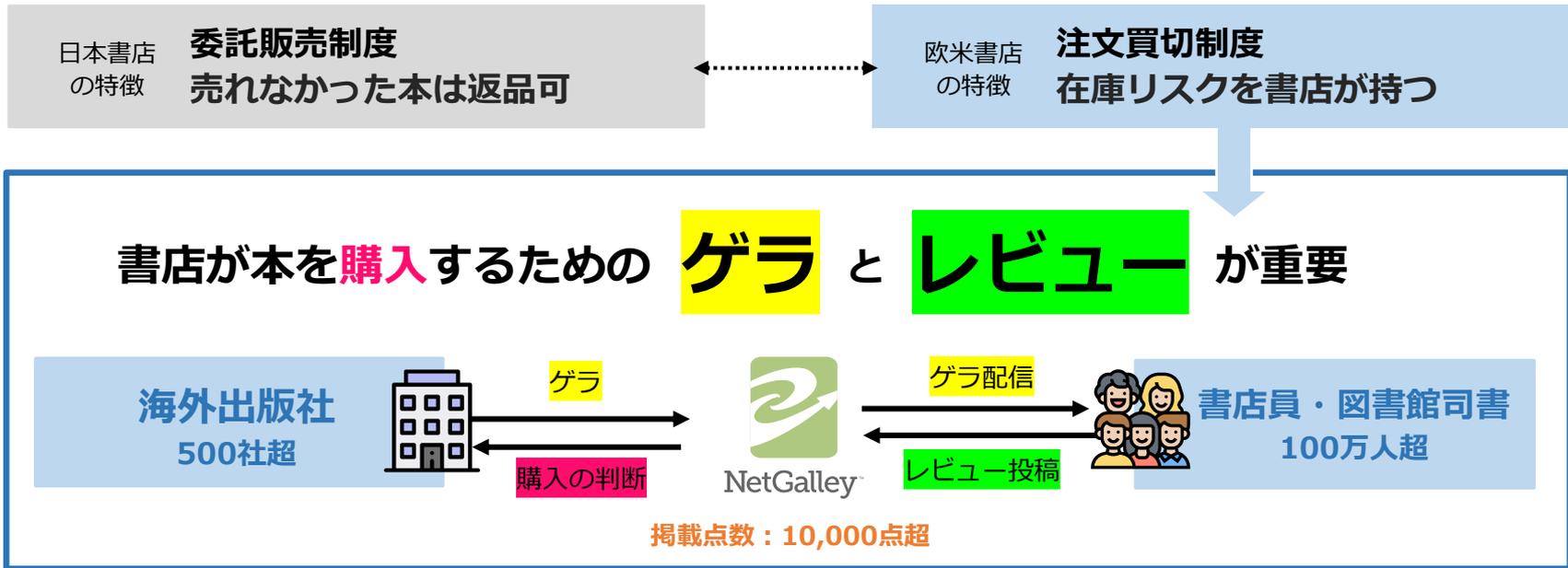
MediaDo Translation System



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

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

- ✓ 流通カロリーの低減
- ✓ 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



Media Do



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

メディアドゥと徳島県の 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/17チーム

2024-25シーズン

10位/17チーム



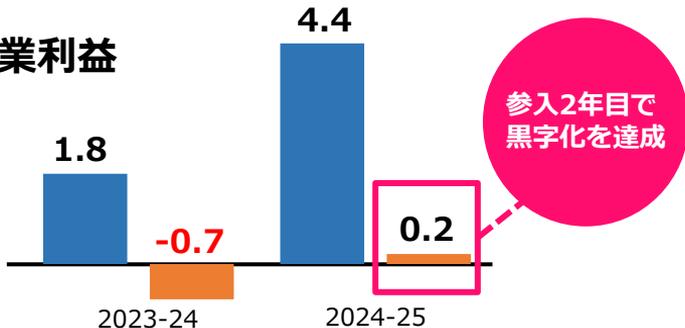
徳島ガンバロウズは参入2年目で早期黒字化を達成

- ✓ 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

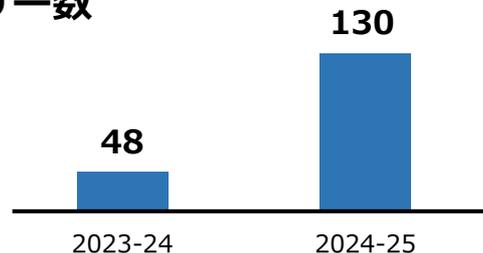
(億円)

■ 売上高
■ 営業利益



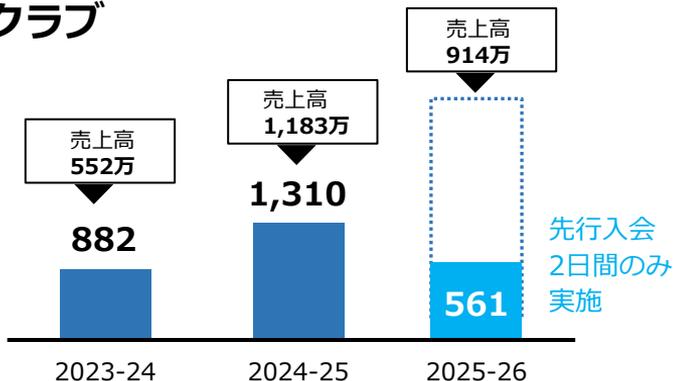
スポンサー数

(社)



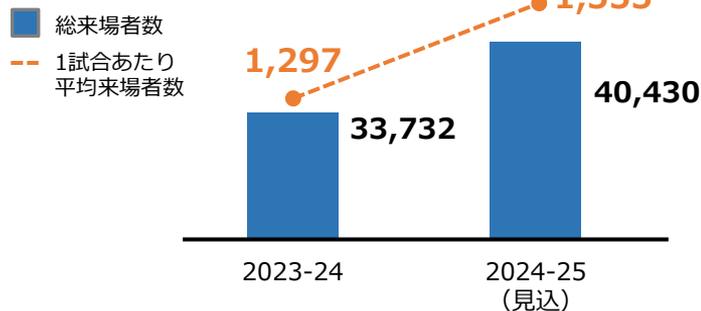
ファンクラブ 会員数

(人)



来場者数

(人)



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フェーズへ

- ✓ 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 **500名規模の拡大月例会を開催予定**

『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



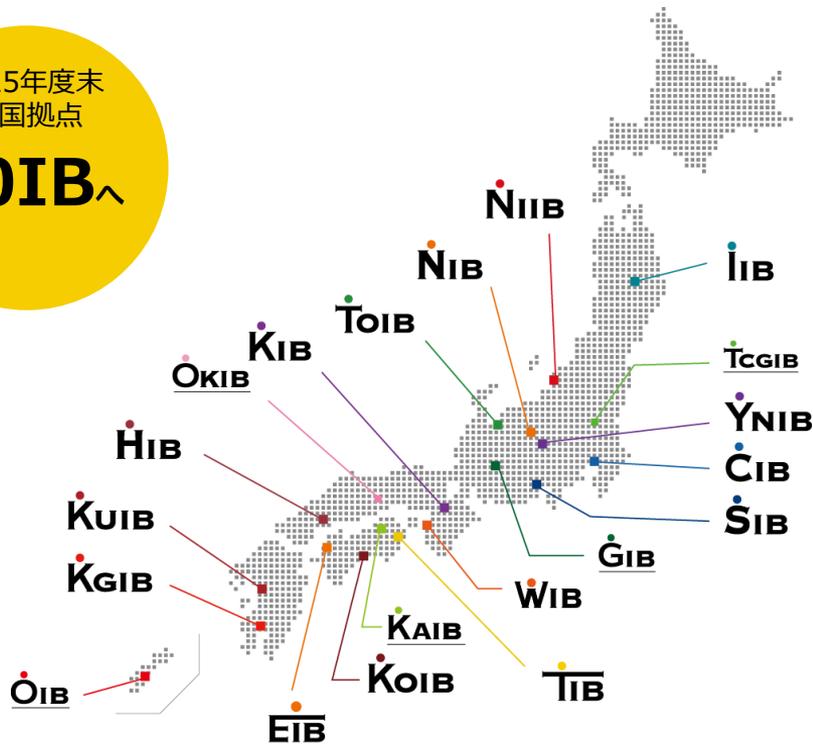
協賛：阿波銀行、徳島大正銀行、メディアドゥ
後援：徳島県、徳島大学

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
- ✓ 2025年にはさらに5IB増え、全国20IBが設立される見込み

2025年度末
全国拠点

20IB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	NIB (長野)	2021/5
4	SIB (静岡)	2021/10
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	OKIB(岡山)	2025/8
18	GIB (岐阜)	2025/7
19	栃木(TCGIB)	2025/11
20	香川(KAIB)	2025中

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

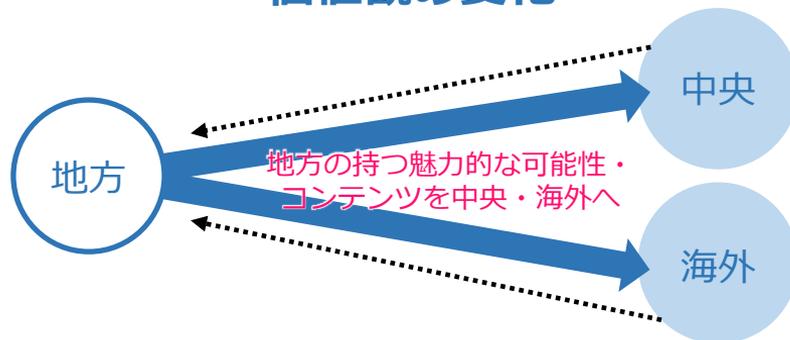
4つのテーマで、地球規模で地方の未来を語り合う

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

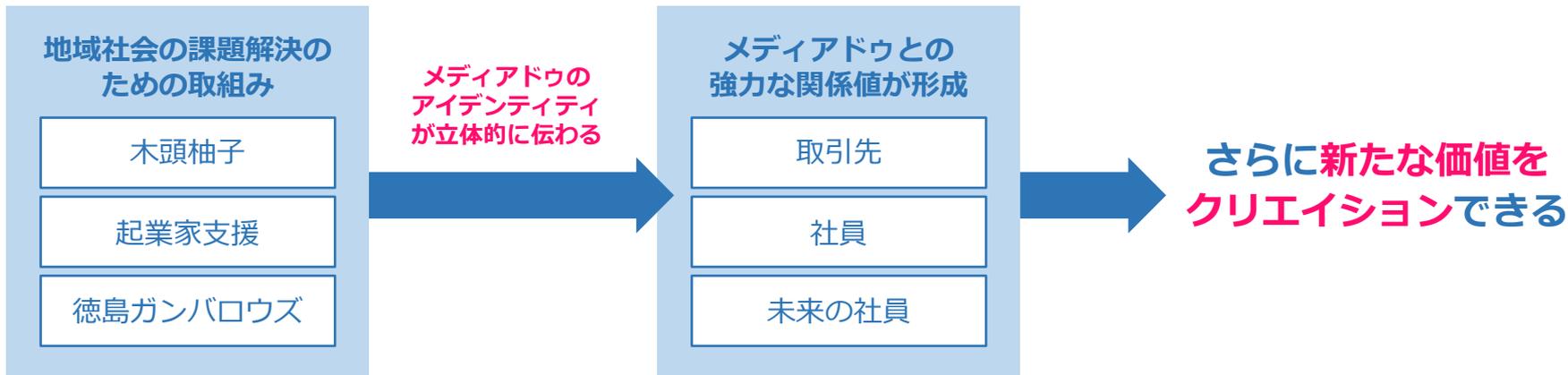


地方の可能性を見つけ、届けていく機会を作り
メディアドゥへの信頼を蓄積していく

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



Media Do

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
持つ価値 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

日本の文化を世界へ届ける

株式会社メディアドゥ
中期経営計画 2026 - 2030年2月期 (5カ年)

02

事業戦略

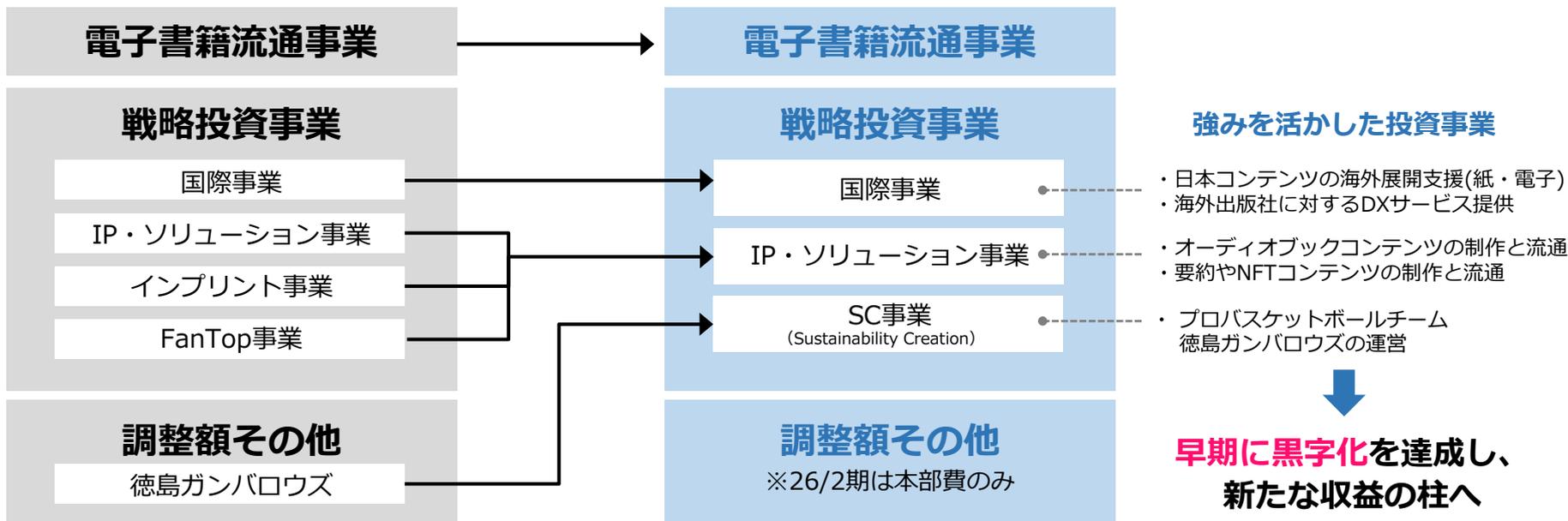
Business Strategy

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



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



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



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



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



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

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



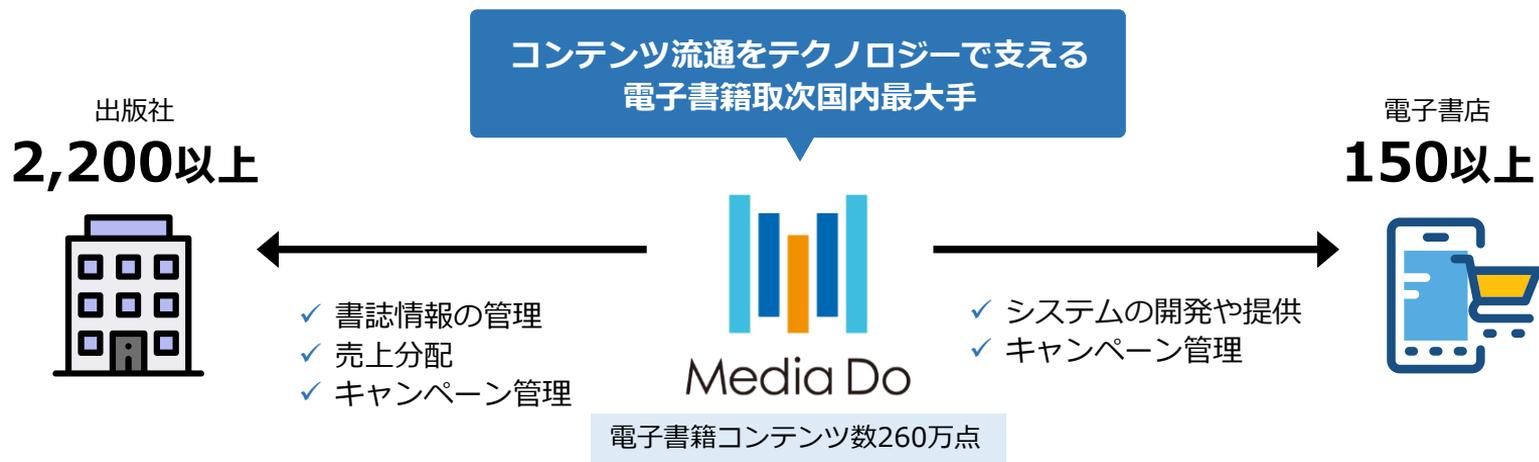
男子プロバスケットボールクラブ
「徳島ガンパロウズ」の運営

2.事業戰略

電子書籍流通事業

出版業界との信頼・ポジションを生み出すメディアドゥの主力事業

- ✓ 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

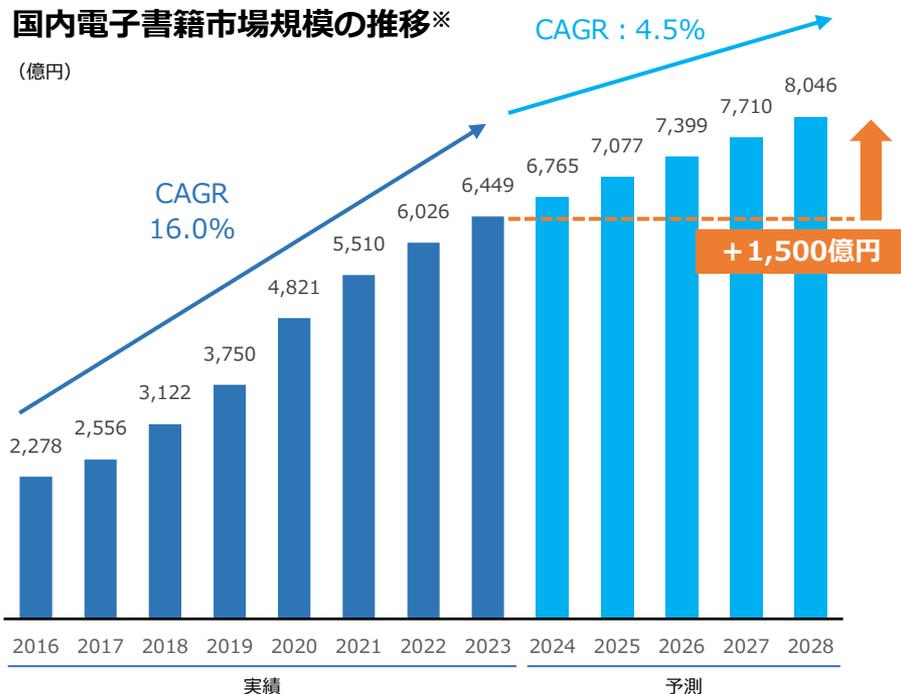
唯一無二のポジションがメディアドゥの一番の強み

電子書籍流通事業における環境変化

- ✓ 大規模海賊版サイトの閉鎖、コロナ禍における巣ごもり消費によって電子書籍市場は急拡大を遂げてきたが、今後の成長率は鈍化
- ✓ 購買促進のための販売施策強化、オリジナル作品獲得やメディアミックスを念頭においた合従連衡、文字ものやオーディオブックなどマンガ以外のコンテンツ獲得が必要不可欠

国内電子書籍市場規模の推移※

(億円)



電子書籍市場は2024年度以降も拡大継続する一方、成長角度が変化し、各プレイヤーは生き残りをかけた方針転換を迫られる

継続的な成長に必要な施策

売り伸ばしに
注力する体制
キャンペーン強化

マンガ以外も
求められている
文字ものや
オーディオ

他社との差別化
コンテンツ獲得
独占・先行配信

メディアドゥによる
ソリューション提供

日本文芸社に
よる作品提供

※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」

市場拡大に伴い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

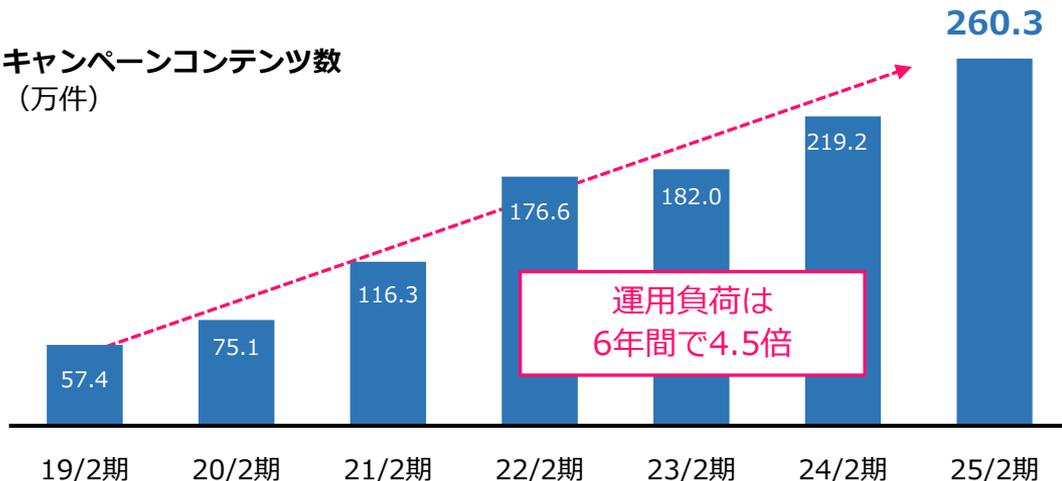
大手書店でも運用負荷増大によるリソース逼迫が課題に

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

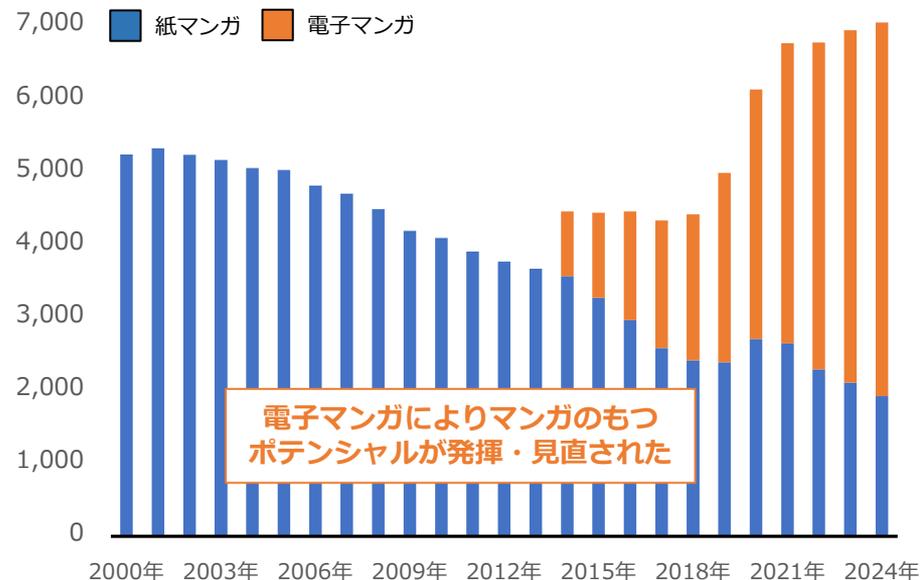
キャンペーンコンテンツ数
(万件)



電子化率の低い文字もののコンテンツの電子化を推進

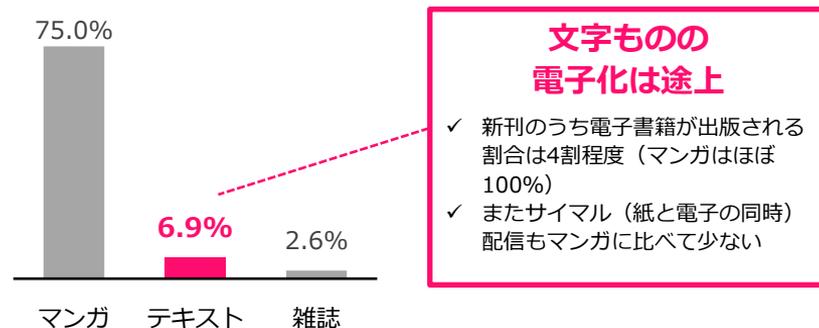
- ✓ 2001年以降縮小していた国内マンガ市場は電子書籍によって拡大、2024年の市場規模は過去最大に
- ✓ 文字ものの電子書籍の売上構成比は依然として低水準にあるものの、電子化推進によって市場の活性化、さらにはオーディオブックや翻訳書など品ぞろえ増加にもつながる可能性が高い

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

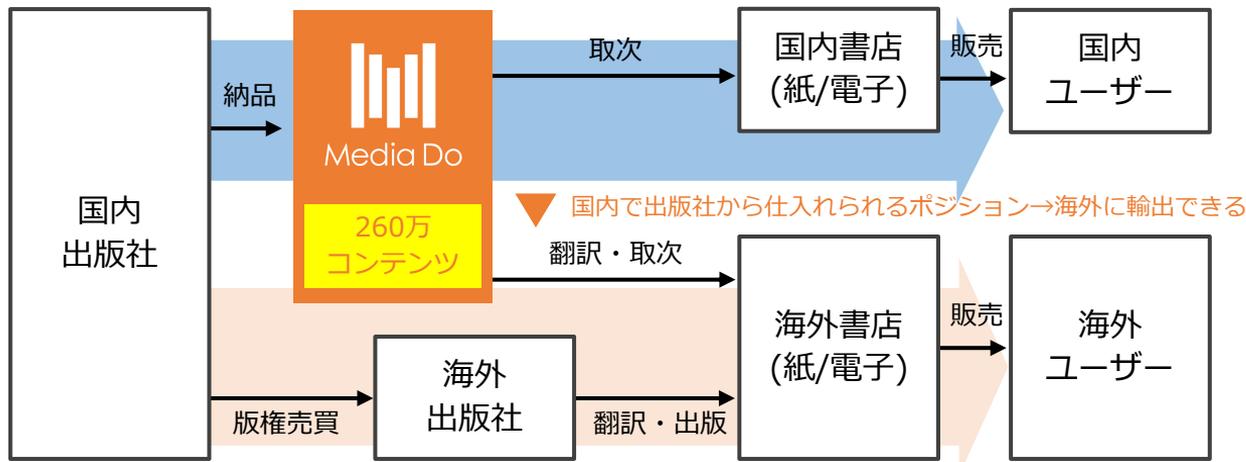
2.事業戰略

國際事業

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



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

- 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

海外でのコンテンツ流通・販売を支援するソリューションを幅広く提供

- ✓ 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
- ✓ 今後は中小出版社を含め、さらなる導入出版社の拡大を目指す



Firebrandグループのコンテンツ販売支援ソリューション



作品のゲラ（原稿）をデジタルデータで書店員等に提供するWEBマーケティングツール



海外電子書籍の取次サービス



トレンドを予測し、販売注力すべき作品を自動で選定・販売促進するAI書籍マーケティングツール



出版社の自社ECサイト構築ツール

米国5大出版社を含む300社以上が導入するDXツールで海外出版業界との信頼を構築

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著作権説明会（TOKYO RIGHTS MEETING）に会場提供など協力を続けてきた
- ✓ 2025年は東京著作権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

東京著作権説明会に 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



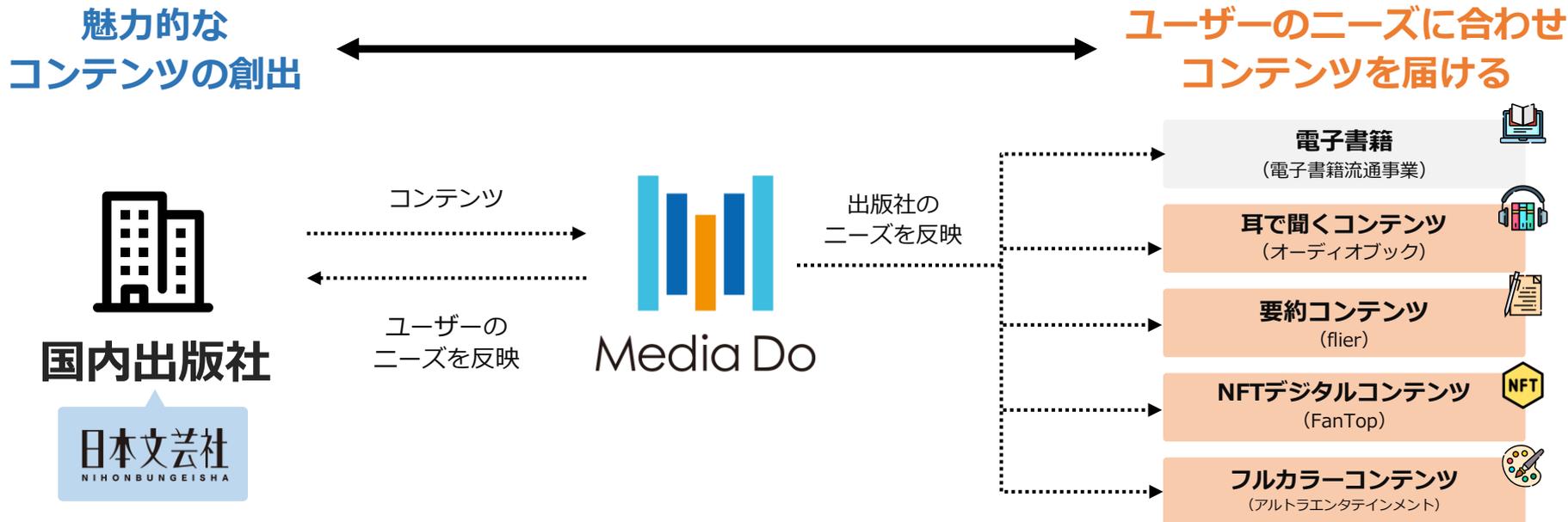
出版文化産業振興財団（JPIC）により毎年開催される、国内出版社と海外出版関係者が版權売買交渉などを行う場

2.事業戦略

IP・ソリューション事業

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

日本文芸社は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

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伸長



紙

出版部数の適正化で筋肉質な売上利益
構造へ

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



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

映像化実績



ガンニバル
1,2

2025年3月19日より、Disney+で独占配信開始
（主演：柳楽優弥）



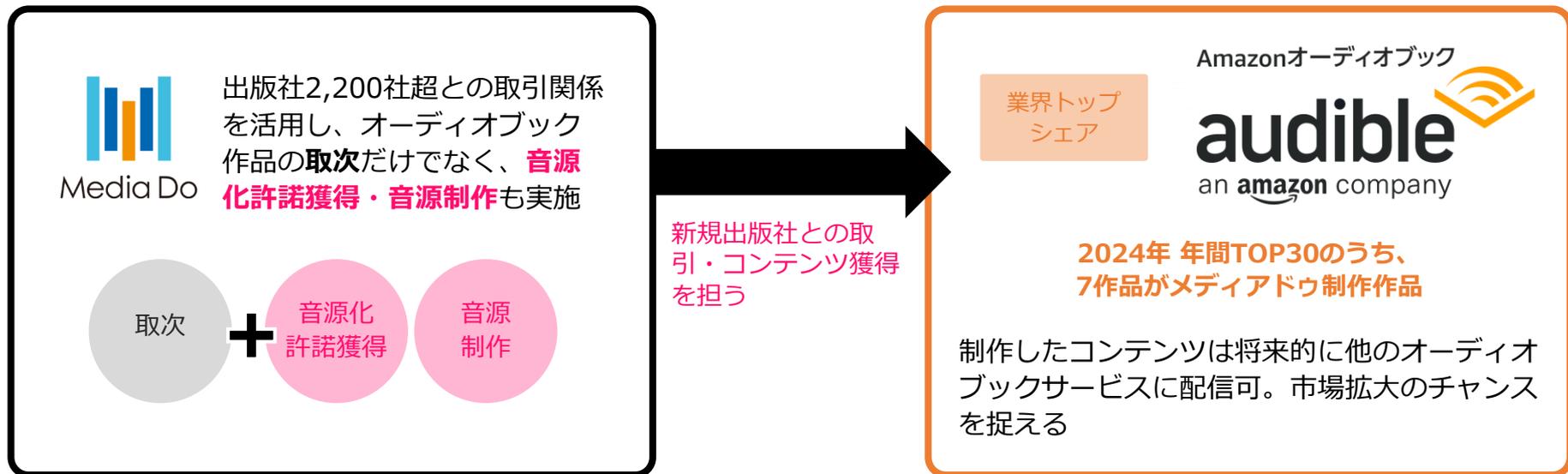
Demon City
鬼ゴロシ

2025年2月27日より、Netflixにて独占配信開始
（主演：生田斗真）

出版社との取引基盤を活用し、オーディオブック市場急拡大の機会を捉える

- ✓ 米国オーディオブック市場は年々拡大傾向にあり、2024年には**オーディオブック市場が電子書籍市場を逆転**。日本の**オーディオブック市場も急拡大**を見せている
- ✓ 業界トップシェアのオーディブルの基幹窓口を務め、音源の取次だけでなく**音源化許諾獲得・音源制作**も実施

北米オーディブル市場は電子書籍市場を超える規模となり、今後も大きく拡大する見込み



フライヤーは上場後も顧客基盤とサービス領域を拡大し成長加速を自指す

- ✓ 19/2期からの再投資を経て25/2期から成長フェーズへ。toBサービスが拡大し、今期は大きく営業利益が改善する見込み
- ✓ 企業の人材育成のニーズを捉え、累計法人契約社数は1,200社超に
- ✓ 法人向けの売上が直近2年で約2倍に成長しており、今後は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

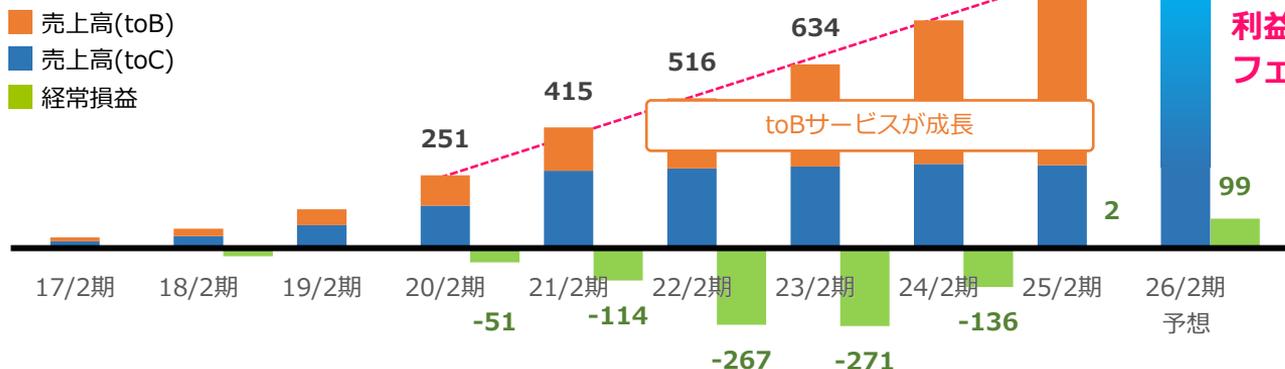


本の要約サービス
大企業を中心とした顧客基盤の拡大

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

売上高・経常損益の推移

単位：百万円



顧客基盤とサービス領域を拡大し、更なる成長加速

2.事業戰略

SC事業

Sustainability Creation事業

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

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

株式会社メディアドゥ
中期経営計画 2026 - 2030年2月期 (5カ年)

03

サステナビリティ

Sustainability

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

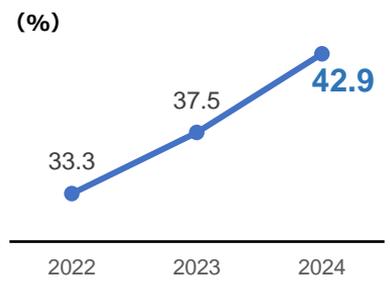
- ✓ TCFD対応の推進

サステナビリティのこれまでとこれから

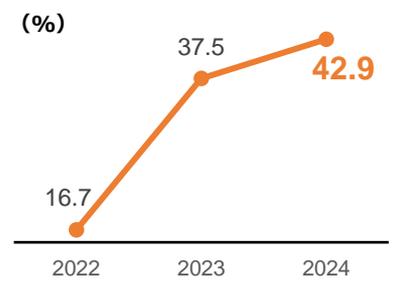


- | 2020年 | 2021年 | 2022年 | 2023年 | 2024年 | 2025年(予定) |
|--|--|---|---|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> 初めての統合報告書を発刊 | <ul style="list-style-type: none"> 改定CGコードに合わせてガバナンス基本方針など各種方針策定・改定 初の女性取締役就任 指名報酬諮問委員会設置 | <ul style="list-style-type: none"> 東証プライム市場移行 サステナビリティ推進委員会設置 | <ul style="list-style-type: 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 |

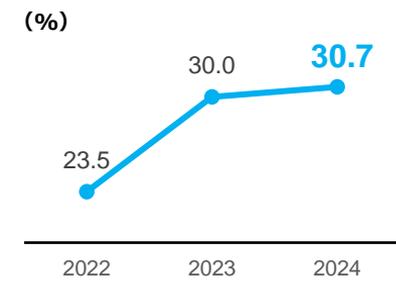
独立社外取締役比率



女性取締役比率



女性管理職比率※1



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。

株式会社メディアドゥ
中期経営計画 2026 - 2030年2月期 (5カ年)

04

計数計画

Investment and Financial Strategy / Shareholder Returns

4.計数計画

26/2期 連結業績予想

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、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) ※ 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
EBITDA	37.9億円	39.3億円	+3.7% (+1.4億円)
ROE	8.1%	10.9%	+2.8%

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%

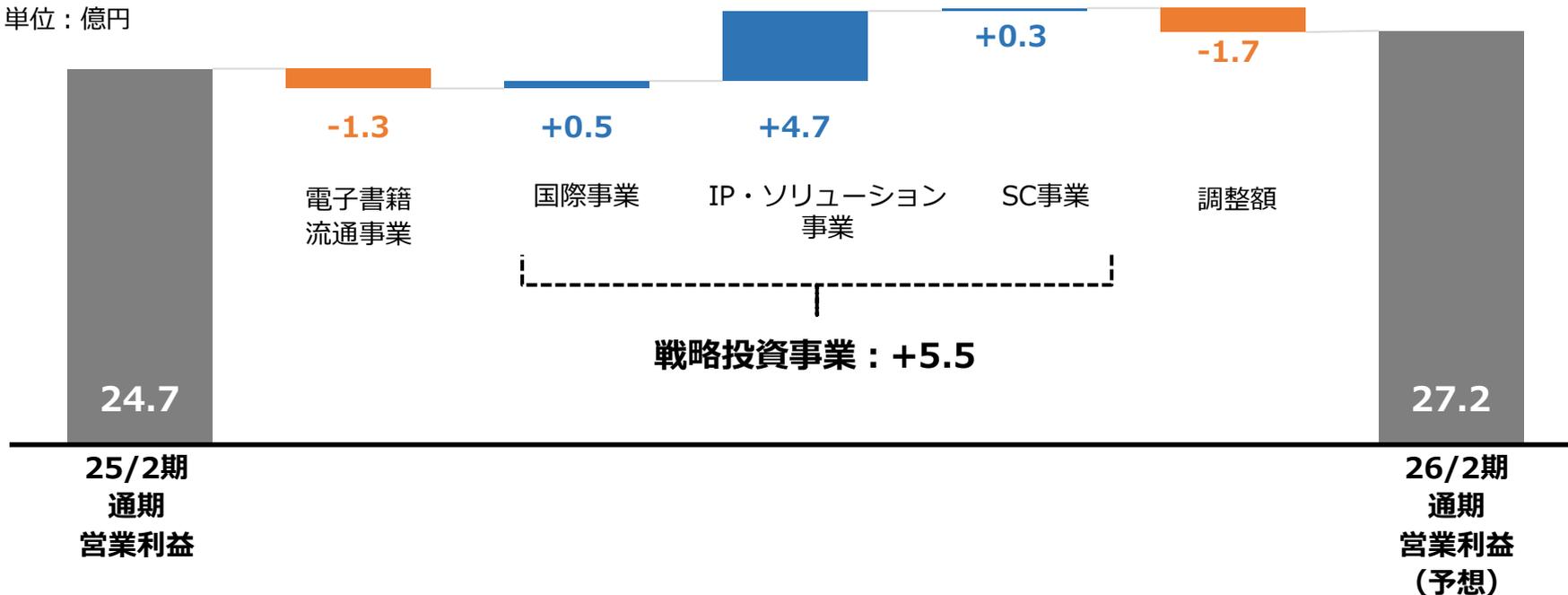
営業利益	25/2期(実績)※	26/2期(予想)	差異	増減率
電子書籍流通事業	49.7億円	48.4億円	-1.3億円	-2.6%
戦略投資事業	-9.6億円	-4.1億円	+5.5億円	-
調整額	-15.3億円	-17.0億円	-1.7億円	-
合計	24.7億円	27.2億円	+2.5億円	+9.9%

※ 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



4.計数計画

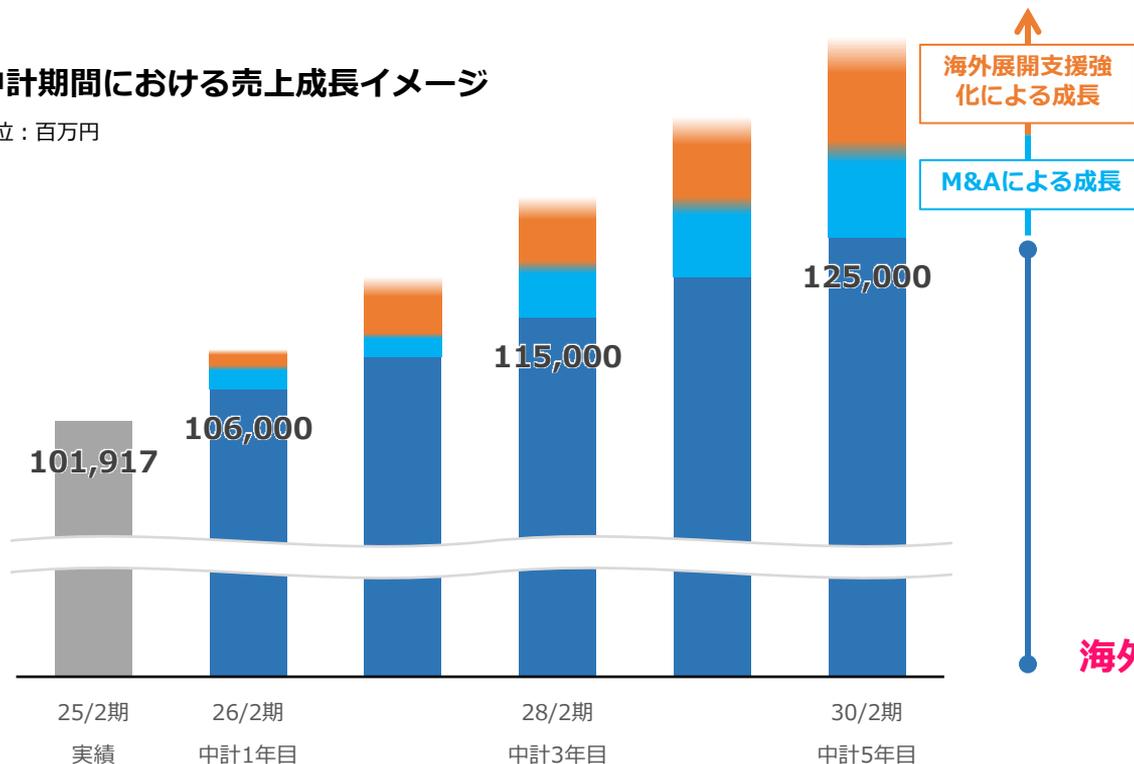
5力年計画

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



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)

- ✓ 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

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

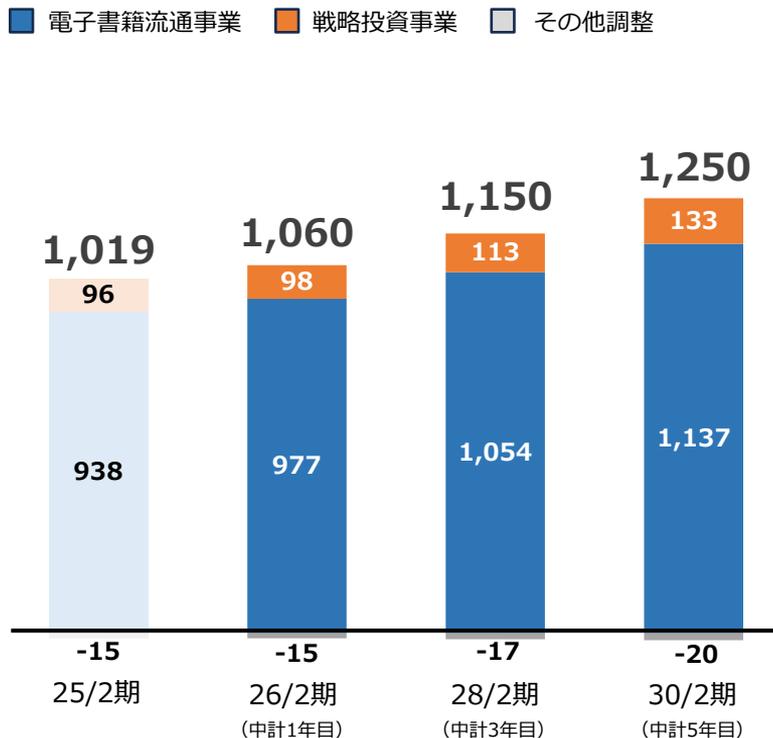
	25/2期	(中計5年目) 30/2期	増加額
売上高	1,019億円	→ 1,250億円	+231億円
営業利益	24.7億円	→ 40.0億円	+15.3億円

※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

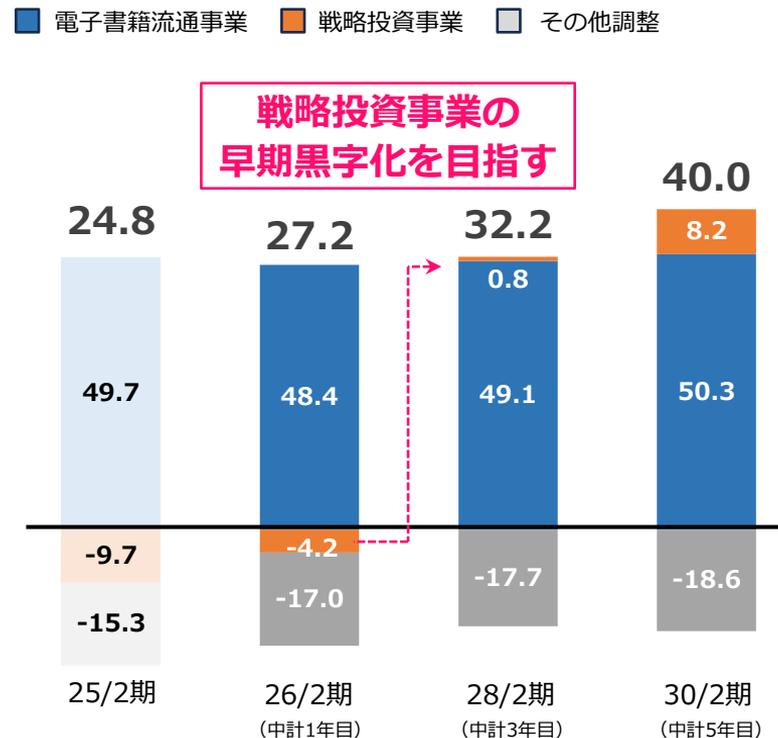
	25/2期	中計1年目 26/2期	中計3年目 28/2期	中計5年目 30/2期
売上高	1,019億円	1,060億円	1,150億円	1,250億円
営業利益	24.7億円	27.2億円	32.2億円	40.0億円
EBITDA	37.8億円	39.3億円	45.0億円	52.0億円
当期純利益	13.6億円	20.0億円	21.5億円	25.0億円

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)



事業セグメント別営業利益イメージ (億円)

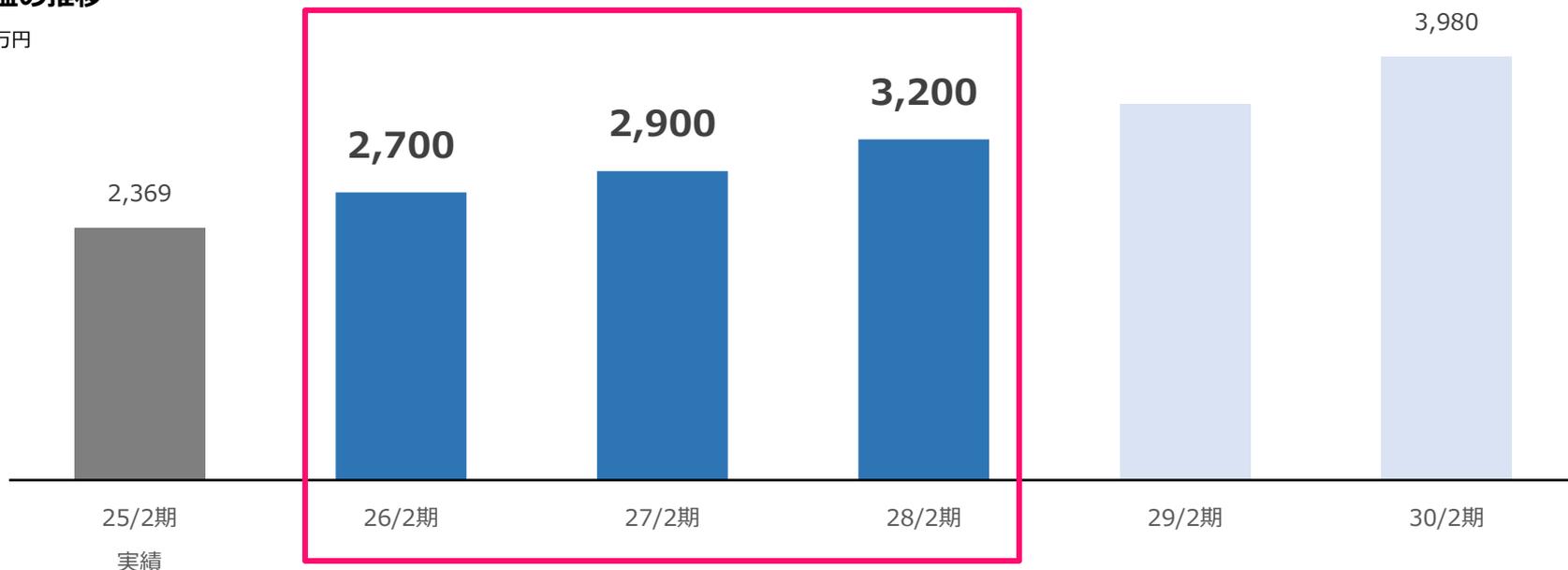


中期経営計画の業績目標に基づくインセンティブの設定

- ✓ 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

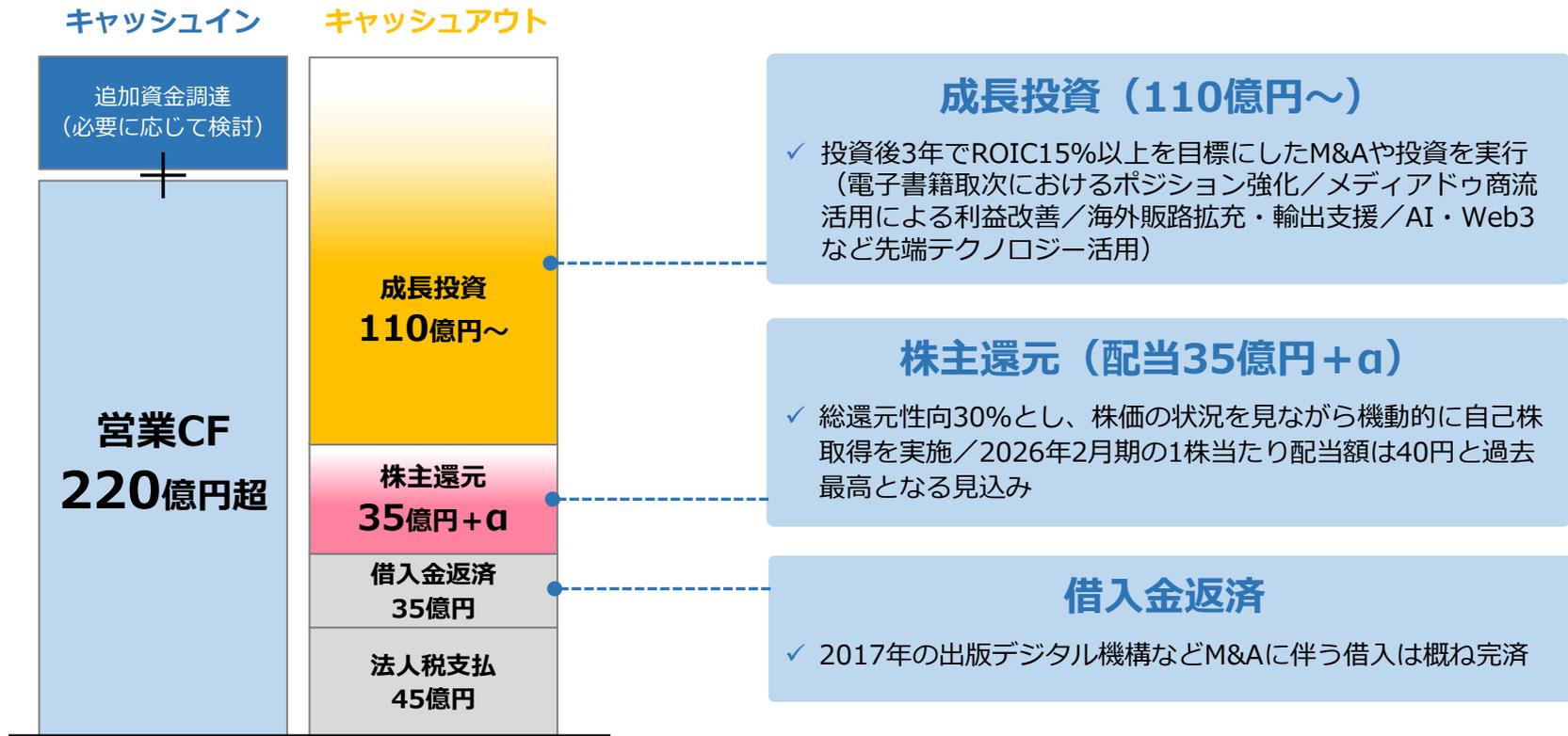
単位：百万円



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



これまでのM&Aの経験を基に、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

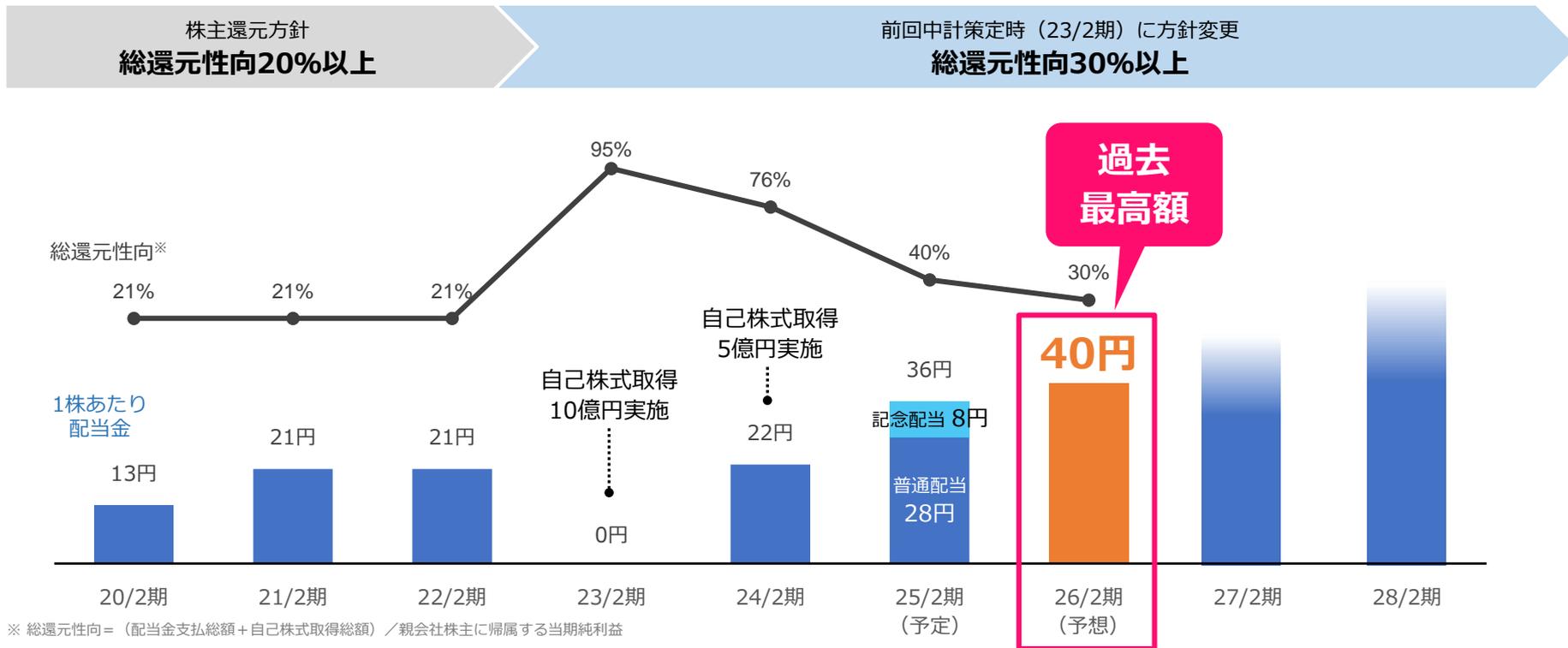
ROIC基準での定期的
な事業ポートフォリオ
見直し

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

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



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