

BUSINESSREPORT

ひとつでも多くのコンテンツを、
ひとりでも多くの人へ。

株主 投資家の方へ CEOメッセージ

「Publishing Platformer」として、
業界に対しDXを含めた
Game Changeを仕掛けていく

代表取締役社長CEO 藤田 恭嗣

特集 対談インタビュー

メディアドゥのFanTopが加速させる
「出版業界のDXと進化」

取締役CBDO 溝口 敦 × 執行役員CPSO 塚本 進

株主・投資家の皆様へ

「Publishing Platformer」として、 業界に対しDXを含めた Game Changeを仕掛けていく

代表取締役社長 CEO
藤田 恭嗣

「第23期上期は、紙・電子双方の出版業界、そしてその他のコンテンツ市場も視野に入れながら、
目指す姿の具現化に向けた新たな成長戦略の骨子のもと、さらなる一歩を踏み出しました。」

株主の皆様には、平素より格別のご高配を賜り、厚くお礼申し上げます。
新型コロナウイルス感染症(COVID-19)に罹患された方や影響を受けている方に対し、心よりお見舞い申し上げます。

第23期となる2022年2月期上期は、(株)トーハンの資本業務提携並びに(株)日本文芸社の買収等により、かねてより進めてきた出版業界のDXと、デジタルコンテンツの価値を向上させるための大きな一歩を踏み出しました。

コンテンツ業界は大きな変革の時を迎えている

Society5.0に代表される社会の変化、新型コロナウイルス感染症(COVID-19)拡大に伴う産業構造やライフスタイルの変化、さらには巣ごもり(外出自粛に伴い自宅で過ごす)需要の影響によって電子書籍の利用が一層促進されるなど出版業界はデジタルシフトが急速に進展しています。紙・電子を合わせた国内コミック市場はピークを迎えた

1995年以降は市場規模縮小が続いていましたが、電子の急速な伸びによって2020年には約6,000億円となり、25年ぶりに過去最高を更新しました。こうした流れは出版業界に限らず、コンテンツ業界全体においてクリエイターや配信ルートの多様化、流通量の増大など、コンテンツ市場における量的・質的な構造変化が世界的に進行しています。大手プラットフォームーによるコンテンツ獲得競争が激化するなど、デジタルシフトによってコンテンツ業界は大変革の時を迎えていると言えるでしょう。私たちはこうした事業

環境を捉え、引き続き国内最大手の電子書籍取次業者としてコンテンツを広げる(流通)とともに、強みである2,200以上の出版社、150以上の電子書店との強固な取引基盤を保有している業界ポジションを生かし、バリューチェーンを俯瞰したうえでより付加価値を提供できる領域に事業拡大を目指しています。

2022年2月期上期における売上高は55,233百万円(前年同期比32.3%増)、営業利益は1,688百万円(同10.3%)、経常

利益は1,683百万円(同6.3%)となり、売上高並びにEBITDAについては四半期推移において過去最高を更新しました。他方で、連結子会社である(株)Nagisaののれん減損処理に伴う特別損失を394百万円計上したこと等から、親会社株主に帰属する四半期純利益は866百万円(同8.1%減)となりました。しかしながら、通期連結業績予想達成に向け、足元の業績は堅調に推移しており、2022年2月期の期末配当は総還元性向20%を念頭に置き、財務状態及び業績動向等を総合的に判断した結果、1株あたり21円00銭とさせていただきます。

メディアドゥの新たな成長戦略

2022年2月期は紙・電子双方含めた出版業界全体のプロセスを一層効率化するとともに、コンテンツの価値を向上させるべく、大きく動き出す年だと考えています。

まず、私たちが経営方針として掲げていた「Publishing Platformer」という言葉について、これまでは、電子書籍市場における流通力ロリーを低減することで、電子書籍市場を一層拡大する、という経営方針を指していました。そこから、紙・電子双方の出版業界全体、さらにはその他のコンテンツ市場も視野に入れながら、バリューチェーン全体に対してより高い付加価値を提供することで、業界に対しDXを含めたGame Changeを仕掛けていく存在、と「Publishing Platformer」の意味を再定義しました。さらに、「DCA®(Digital Content Asset)の実現」「出版業界におけるDXの推進」「新サービスの創出」の3つを、新たな成長戦略の骨子としました。

「DCA®の実現」とはすなわち、これまで「消費」しかされてこなかったデジタルコンテンツに、「保有」や「個数」の概念を持たせることで、新たなデジタルコンテンツの在り方を提唱するものです。ブロックチェーン技術を用いることで、これからのデジタルコンテンツは「世界に一つしかない」「自分だけの」といった、これまでは実際に触れることができる物体にしかなかった特徴を付与することが可能になります。最近では、NFT(Non-Fungible Token)と呼ばれる仕組みによって、大きな売上を上げるゲームやデジタルビデオカードなどが登場して

います。私たちも2018年からブロックチェーン技術に着目して研究開発を進めてきました。そして、本年10月12日、ついにメディアドゥが創り上げたNFTプラットフォーム「FanTop」をローンチし、NFTコンテンツの第一弾として、人気マンガ作品等のアイテムボックスの販売と、トーハンの連携により、書店で販売される紙の雑誌や写真集に特典として付与したNFTデジタルコンテンツを展開しました。NFTデジタル特典付き出版物の流通を実現したのは世界初※の試みであり、紙書籍の販売促進につながることから、業界から注目を集めています。こういったNFTコンテンツは今後、FanTopのマーケットプレイス上で売買や交換を行うことができるようになります。

※「NFTデジタル特典」は出版物などの購入者が追加費用を負担することなく、特典取得と同時にNFTがブロックチェーン上に発行される仕組みであり、このような仕組みでNFTを出版物に付けることは世界初の試みになります。

「出版業界におけるDXの推進」では、海外に比べて遅れている中小出版社のDXを支援・推進することを目指します。そのため当社は、売上・印税を効率よく管理することができるSaaS型出版EPRシステムの開発を進めてきました。すでに2021年3月より一部の出版社への提供を開始しており、来春のサービス提供開始を見込んでいます。

「新サービスの創出」については当社の業界におけるポジションを活かし、M&Aや新規事業創出によって、電子書籍流通の周辺事業の拡大に努めます。その一つである「インプリント事業」においては、拡大するデジタルエンタテインメントコンテンツ市場におけるIP獲得を積極的に行うため、子会社化した日本文芸社のコンテンツ制作力を強化します。さらには、本年9月に(株)エブリスタの株式を(株)ディー・エヌ・エーから取得(持分比率70%)することを発表しました。エブリスタは小説投稿サイトの運営と出版機能を併せ持つ、ハイブリットモデルを展開しています。当社グループが有するインプリント事業との協働により、投稿された作品の出版やメディアミックスを推進するほか、各電子書店が手掛けるオリジナル作品や成長著しいWebtoonへの原作提供など、新たなコンテンツ創出に向けてシナジーを追求していきます。

また、MAU1,800万人、月間2.7億PVを誇る世界最大級のアニメ・マンガのコミュニティ&データベースサイトを運営するグループ会社(株)MyAnimeListは、出版社や大手広告代理店等から総額13.6億円の増資を完了しました。同社は、海外の日本アニメ・マンガファンの興味や需要を捉えた有効なIP販売及びマーケティングプラットフォームとしてさらなる規模拡大を目指しています。今後も当社は、コンテンツを保有する出版社との連携等を積極的に推進するとともに、ソリューション提供能力を強化・加速させていきます。

メディアドゥが創造する未来

電子だけでなく、紙を含めた出版業界全体のDXを促進する。ブロックチェーンによりデジタルコンテンツの価値を高め、それが当たり前のようにやり取りされる世界をつくる。これらの実現に向けて現在は様々な投資を行っている段階にありますが、出版業界、コンテンツ業界、そして当社自身にも成長に向けたポテンシャルが未だ多く秘められていると考えています。

常に業界の未来を見据える。組織が一丸となり経営力、基盤を整え、先手を打って戦略を実践していく。私たちメディアドゥは、確固たる使命を胸に強く抱きながら既存の枠組みや固定概念を超えて、新しい世界を創造してまいります。株主の皆様には、引き続き変わらぬご支援賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。



株式会社メディアドゥ
代表取締役社長 CEO

藤田恭嗣

SPECIAL CONTENTS

対談インタビュー

今年10月、Digital Contents Asset®という新しい概念をビジネスとして社会実装する、「FanTop」をローンチしました。3年かけて開発してきたFanTopは、私たちが目指す出版業界のDXと進化の突破口になると語る取締役CBDO 溝口 敦と、執行役員CPSO 塚本 進の二人に話を伺いました。

メディアドゥのFanTopが加速させる「出版業界のDXと進化」



FanTopに込められた、メディアドゥの想い

溝口／FanTopという名前には2つの想いを込めています。一つは、コンテンツを愛する「ファン(=Fan)のことを大切にしたい」という想い。もう一つは、このサービスを、ファンから「究極・一番(=Top)に愛されるサービスにしたい」という私たちの強い覚悟です。これらを掛け合わせてFanTopとなりました。単純にNFTを取引するという意味でのマーケットプレイスは世界中で開発されていますが、私たちが実現したいことは「ファン」にデジタルコンテンツをファンアイテムとして楽しんでもらえる場を創り上げていく一つの手段としてNFTを選択しています。

塚本／近年ブロックチェーン技術が進んだことで「DCA®(デジタルコンテンツアセット)」という概念をつくりましたが、複製が容易なデジタルコンテンツを集めたり売買したりできるようにすることで、全く新しいビジネスマーケットが創出されています。これ対して、出版社と電子書店の取引基盤に強みを持つメディアドゥが業界の先頭に立って切り拓いていくという意味では、FanTopは非常に大きな役割を持っていると感じています。また、確かにデジタルコンテンツは私たちのアセット(＝資産)になり得ますが、その前提にはこのキャラク

ターが好き、などというコンテンツへのファンの想いがあり、その想いこそがこの新しいビジネスを生むのです。まさしく、ファンマーケティングではないでしょうか。FanTopはまさにメディアドゥが考えるコンテンツの重要性和、最先端の技術を掛け合わせた素晴らしいビジネスモデルです。

メディアドゥだからこそ実現できるデジタルとリアルとの融合

塚本／私の役割は、トーハンと連携し、紙本にNFT特典を付与してファンに届ける企画を主導することでした。紙本の付録にしたのは、全国の書店に訪れる多くの人々にアクセスができるようになるので、デジタルコンテンツの裾野が広がり、FanTopが切り拓く新しいマーケットを確立していく突破口となるのではと思ったからです。また、書店にNFT特典を目的とする人々が訪れるようになることで、書店ひいては出版業界の活性化に繋がりますし、これは私たちメディアドゥのミッションでもあることに変わりはありません。改めて振り返ってみて、FanTopの開発・企画のタイミングでちょうど、トーハンとの資本業務提携があったり、Dapper Labs社(米国)がファンアイテムを売ろうというコンセプトで開発したブロックチェーン技術のflowが出てきた

りと、運命的なタイミングが重なって、本当に幸せな出会いができたと思います。

溝口／デジタルコンテンツを付録として扱うこと自体は真新しくはないですが、これを紙の書籍につけるということは、トーハンと資本業務提携しているメディアドゥだからこそできた取り組みです。これは書籍の価格設定に対する悩みや、デジタル化・電子化が進む中でフィジカルな書店に人々呼び込み、活性化させるためにはどうしたらいいかという出版業界の課題解決の糸口になるとも思っています。電子書籍化が進む中、私は紙の書籍自体がある意味でファンアイテムになりつつあると思っているのですが、そこに付録としてのデジタルコンテンツ



を加えて届けることで、ファンにとってはまさしく、デジタルとフィジカル両面でコレクションが創り上げられることとなり、非常に魅力ある取り組みになったと思います。また、FanTopを活用すればデジタルコンテンツの保有者が自分であると証明することができます。ファンアイテムは、自分が楽しむことに加えて、「誰かに見てもらうため」にもコレクションするという側面があると思います。その場合、自分が保有者であることが見る人からわかることが重要です。デジタルコンテンツも同様で、ブロックチェーン上に自分の名前が刻まれることで初めて、コレクションとしての価値が見出されるのではないかと思います。

塚本／現代では、スマートフォンでSNSツールを利用したり、電子書籍や動画のコンテンツを活用したりするなど、私たちの生活においてオンラインで過ごす時間は着実に増加していると思います。新しい技術(例：スマートフォン)が生まれるからこそ新しいサービス(例：SNS)が生まれる、メディアドゥのFanTopも、そのような時代の流れの中で生まれた革新的なサービスだと思います。そういう意味では、FanTopに関しては新しいビジネスだったので、出版社側に理解・応諾してもらうのも容易ではなかったのも事実です。ただ、いわゆるNFTというワードの話題性を好んでくださる方もいて、これから徐々に広がってくる感触を持っています。

また、FanTopは一つのマーケットプレイス(電子市場)です。マーケットプレイスとしては、たとえばAmazonや楽天のように品揃えが豊富であることが重要だと思いますが、メディアドゥも2,200以上の出版社と150以上の電子書店と取引があ

るという唯一無二のポジションの強みを生かして、今後数多くの様々なコンテンツを平等に取り扱うことができるのです。

FanTopから生まれる未来

塚本／大手の出版社は世界中に拠点があり、コンテンツを世界に流通させていくということはすでにされていますが、FanTopもグローバル展開の手段の一つとして使ってもらえたらいいなと思っています。

溝口／FanTopが目指しているのは、先述したフィジカルな書店の活性化等も目的の一つではありますが、最も重要なことは、様々なファンアイテムの一つでも多くデジタル化し流通させることです。フィジカルでは難しかった、リアルタイムかつ世界中で売買・交換できる仕組みがデジタル化によって実現することで、日本のIPビジネス市場が爆発的に広がる事を期待しています。私たちはその架け橋となる、革新的なプラットフォームになりたいと思っています。

塚本／重ねてですが、マーケットプレイスではどれだけ品揃えがあるか、ということが何よりも大事です。品揃えが多ければ多いほどグローバルな魅力につながりますし、コレクティブなNFTは全部FanTopにあります、と謳うことができれば素晴らしい。メディアドゥの立ち位置であれば、それが実現できると考えています。また、日本にある書店は老若男女、とにかく幅広い世代の人々が集う場所です。これから先も、その場所をどうやって生かしていくか真剣に向き合ったとき、必ずDXという手法が必要であると考えています。書店のソーシャルの中でFanTopの機能が拡大していく、そして品揃えが増えれば様々なソーシャルが増える、そのきっかけをメディアドゥが作ったのだと、自信を持っています。私自身FanTopのこれからが凄く楽しみです、コンテンツの品揃えを増やすためにも、営業力を強化していきたいと思います。

溝口／新しいビジネスは全てが目新しいモノではなく、既存にあるビジネスの背中を押したり、不便・不具合を解消することで、効率良くそのビジネスを拡大させていくことが本質だ

と考えています。それを推し進めていくためには、そうしたビジネスの本質を深く理解する必要があると思うと同時に、過程の中で生じた課題の解決をやり抜くことが重要です。15年前、私たちが電子書籍事業に参入した当初、電子書籍は本当にごく一部のみにしか読まれていませんでした。しかし、私たちはデジタルでマンガを読む時代が来ると確信し、出版社や書店と共に可能性や共通価値を追求することで、現在の電子書籍市場と取次事業を創り上げてきました。物理的なファンアイテム市場は世界ですでに一大産業となっていますが、NFTを活用しデジタル化したファンアイテムを具現化することで、その市場を何倍にも大きくすることができると確信しています。今まさに、FanTopはその実現に向けて動き出しています。

皆様もメディアドゥがFanTopを通じて創出する「デジタルコレクティブル」の世界に、大いにご期待いただければと思います。



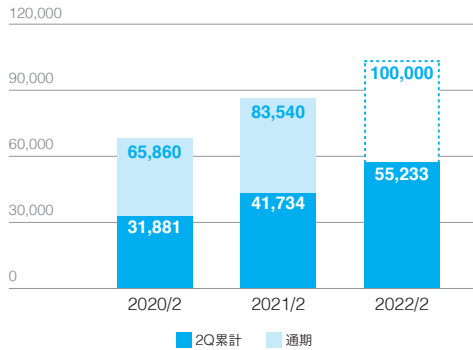
FanTopについて



(株)メディアドゥが提供するNFTマーケットプレイス。デジタル上のファンアイテムの収集・鑑賞、ファン同士での共有・売買までを可能にするプラットフォームです。
URL: <https://fantop.jp/>

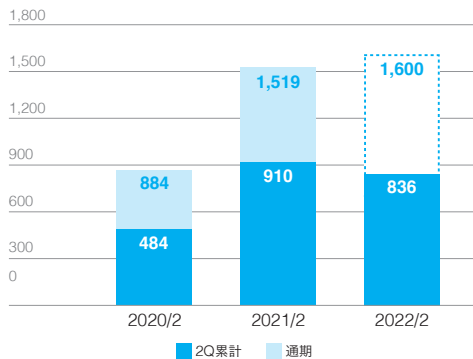
売上高

(単位: 百万円)



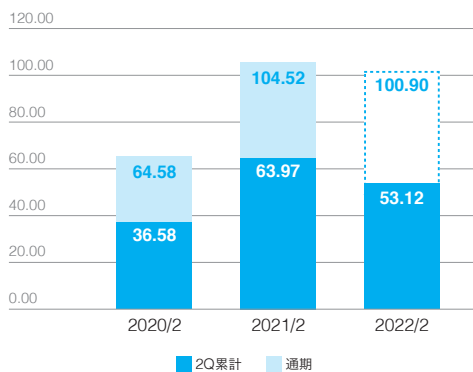
親会社株主に帰属する四半期純利益

(単位: 百万円)



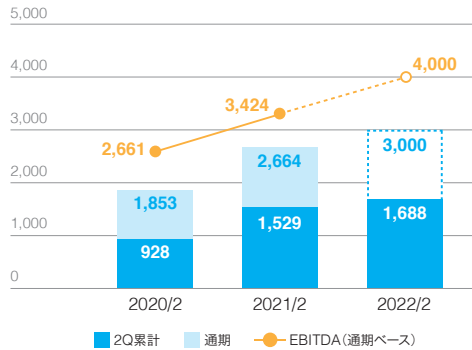
1株あたり四半期(当期)純利益

(単位: 円)



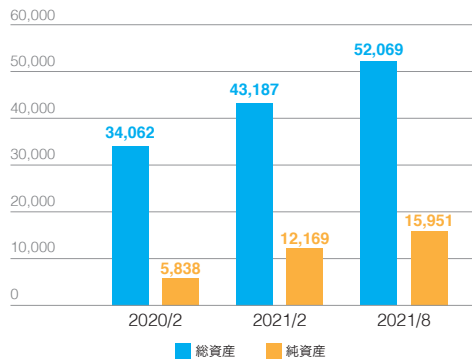
営業利益／EBITDA

(単位: 百万円)



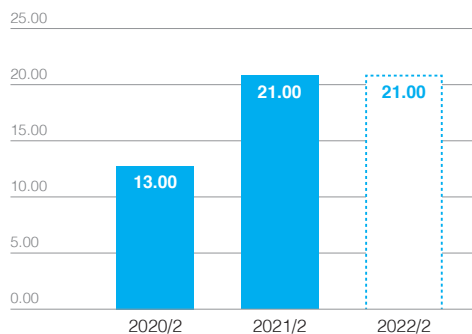
総資産／純資産

(単位: 百万円)



1株あたり配当金

(単位: 円)



(単位: 百万円)

四半期連結貸借対照表		2021年2月期 2021年2月28日時点	2022年2月期第2四半期 2021年8月31日時点	増減額
資産の部	流動資産	33,902	37,359	3,457
	固定資産	9,285	14,710	5,425
	有形固定資産	303	379	76
	無形固定資産	6,329	8,201	1,872
	投資その他資産合計	2,651	6,128	3,477
資産合計		43,187	52,069	8,882
負債の部	流動負債	25,425	30,364	4,939
	固定負債	5,539	5,752	213
負債合計		31,018	36,117	5,099
純資産の部	株主資本	11,903	15,619	3,716
	その他包括利益累計額	201	301	100
	新株予約権	11	0	△11
	非支配株主持分	53	30	△23
	純資産合計	12,169	15,951	3,782
負債純資産合計		43,187	52,069	8,882
四半期連結損益計算書		2021年2月期第2四半期 2020年3月1日～8月31日	2022年2月期第2四半期 2021年3月1日～8月31日	増減額
売上高		41,734	55,233	13,499
売上原価		37,805	50,294	12,489
売上総利益		3,929	4,939	1,010
営業利益		1,529	1,688	159
経常利益		1,583	1,683	100
税金等調整前四半期純利益		1,455	1,395	△60
親会社株主に帰属する四半期純利益		910	836	△74
四半期連結キャッシュ・フロー計算書		2021年2月期第2四半期 2020年3月1日～8月31日	2022年2月期第2四半期 2021年3月1日～8月31日	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー		2,464	2,894	430
投資活動によるキャッシュ・フロー		△231	△5,905	△5,674
財務活動によるキャッシュ・フロー		△866	2,462	3,328
現金及び現金同等物に係る換算差額		△1	111	112
現金及び現金同等物の増減額		1,365	△436	△1,801
現金及び現金同等物の期首残高		8,089	12,703	4,614
連結の範囲の変更に伴う現金及び現金同等物の増減額		—	△318	△318
現金及び現金同等物の四半期末残高		9,454	11,948	2,494

2021年3月 トーハンと資本業務提携

紙出版取次大手である(株)トーハンと資本業務提携を締結。当社が提供するブロックチェーン等のテクノロジーをベースにしたNFT(Non-Fungible Token)活用することで「デジタル特典」サービスを実現するなど、リアル書店においてもデジタルコンテンツを組み合わせた新しい体験をユーザーに提供するとともに、出版業界のDX化及び活性化を推進します。



2021年3月 日本文芸社の株式取得(子会社化)

当社が注力しているインプリント事業(出版プラットフォーム)の一環として、優良コンテンツを多数生み出してきた歴史ある出版社である(株)日本文芸社の株式を取得・子会社化いたしました。電子のみならず紙出版方面においても全面的にサポートすることで、出版業界の新しい出版社モデルを構築するとともに、業界の牽引に繋がります。

2021年5月 「AWS Summit Online 2021」セッション登壇

2021年5月に開催されたアマゾン ウェブ サービス(AWS)*が主催、AWSクラウドを活用したITオンラインイベント「AWS Summit Online 2021」のセッションに、当社執行役員CTOの泉と、IPマーケティングFellowの荻名が登壇。主に出版業界で煩雑な売上・印税管理が行えるSaaS型の出版ERPシステム(出版社向け基幹システム)についてご紹介、好評をいただきました。

※アマゾン ウェブ サービス、AWSは米国その他の諸国における、Amazon.com, Inc.またはその関連会社の商標です。

2021年5月 光和コンピューターと電子書籍売上印税管理システム「PUBNAVI」を共同開発

出版業界のDX化の一助として、印税・著作権者の管理を円滑に行う電子書籍売上税管理 システム「PUBNAVI」の開発を、(株)光和コンピューターと共同で開始。来春のサービスイン後は、本格的な出版EPRに発展させてまいります。

本サービスは、経済産業省の令和2年度「コンテンツグローバル需要創出等促進事業費補助金(J-LOD)」の「コンテンツのサプライチェーンの生産性向上に資するシステム開発を行う事業の支援」対象に採択されています。

2021年7月 MyAnimeListが総額13.6億円を調達

MAU1,800万人、月間2.7億PVを誇る世界最大級のアニメ・マンガのコミュニティ&データベースサイトを運営する(株)MyAnimeListが、大手の出版社をはじめとしたコンテンツホルダーや大手広告代理店等から総額13.6億円の増資を完了しました。今後、海外の日本アニメ・マンガファンの興味や需要を捉えた有効なIP販売及びマーケティングプラットフォームとしてさらなる規模拡大を目指します。

統合報告書2021のご案内

2020年に当社初となる統合報告書を発表いたしました。2冊目となる今回はテーマを「Beyond」とし、特にこの一年当社が取り組んできたサステナビリティ推進やガバナンスの強化を中軸とした今後の展望についてご説明しています。2022年4月の市場再編を見据え、ステークホルダーの皆様からのご支援と信頼をさらに獲得できる体制を構築することで、今後も一層の成長を遂げてまいります。

なお統合報告書は当社HPでも掲載しておりますので、是非ご覧ください。

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

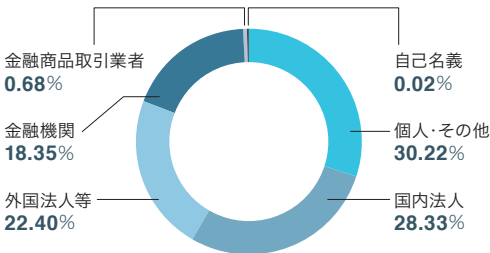


株主数 4,450名

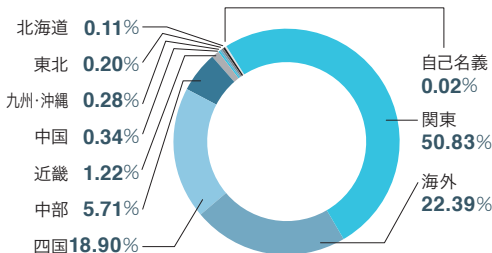
発行可能株式総数 44,329,600株

発行済株式総数 15,870,851株

所有者株式分布状況



地域別



大株主

	持株数	出資比率(%)
藤田 恭嗣	2,439,816	15.37
株式会社FIBC	2,114,700	13.32
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	1,194,900	7.53
GOLDMAN SACHS & CO.REG(常任代理人ゴールドマン・サックス証券株式会社)	1,145,408	7.22
J.P. MORGAN CHASE BANK 385632(常任代理人株式会社みずほ銀行決済営業部)	693,400	4.37
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	588,700	3.71
株式会社小学館	564,800	3.56
株式会社講談社	544,000	3.43
株式会社トーハン	489,649	3.09
大和田 和恵	457,400	2.88

上 場 市 場 東京証券取引所第1部
(証券コード:3678)

上 場 日 2013年11月20日

事 業 年 度 3月1日から翌年2月末日まで

定時株主総会 毎事業年度終了後3ヶ月以内

単 元 数 100株

公 告 電子公告により行います。
 掲 載 方 法 <https://www.mediado.jp>
 ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子公告による公告をすることができない場合、日本経済新聞に掲載して行います。

基 準 日 定時株主総会および期末配当は毎年2月末日／中間配当は毎年8月31日
 ※その他必要がある場合は予め公告する一定の日

株主名簿管理人(特別口座管理機関) 三井住友信託銀行株式会社
 〒100-8233 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号

各 種 お 問 い 合 わ せ 先 三井住友信託銀行株式会社
 証券代行部
 〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号
 ☎0120-782-031

会社情報 COMPANY OUTLINE

2021年8月31日時点

商 号 株式会社メディアドゥ (MEDIA DO Co., Ltd.)

事 業 所 本 社 〒100 - 0003 東京都千代田区一ツ橋一丁目1番1号 パレスサイドビル 5F
 徳島木頭オフィス 〒771 - 6403 徳島県那賀郡那賀町木頭和无田字イワツシ5-23

事 業 内 容 デジタルコンテンツ流通・配信／システム開発・提供／メディアコンサルティング／出版者支援サービス及び各種研究開発

資 本 金 5,908百万円

創 業 / 設 立 1996年4月1日 / 1999年4月1日

役 員 代表取締役社長CEO 藤田 恭嗣
 取締役副社長COO 新名 新
 取 締 役 C A O 鈴木 克征
 取 締 役 C B D O ※1 溝口 敦
 社 外 取 締 役 榎 啓一
 社 外 取 締 役 金丸 絢子
 常 勤 監 査 役 大和田 和恵
 社 外 監 査 役 森藤 利明
 社 外 監 査 役 椎名 毅

執行役員CEDO ※2 花村 佳代子
 執行役員CPSO ※3 塚本 進
 執行役員CTO 泉 純一郎
 執行役員CFO 山田 亮
 執行役員CHRO 千原 陽一
 執行役員CSO 苅田 明史
 執行役員CIO ※4 鈴木 元

従 業 員 数 単体:310名
 (正社員300名 アルバイト等10名)
 グループ全体:652名
 (正社員566名 アルバイト等86名)

国内グループ 株式会社メディアドゥテック徳島
 会 社 株式会社フライヤー
 株式会社MyAnimeList
 ジャイブ株式会社
 株式会社Nagisa
 株式会社日本文芸社
 アルトラエンタテインメント株式会社
 株式会社Jコミックテラス

海外グループ Media Do International, Inc.
 会 社 Quality Solutions, Inc.
 NetGalley, LLC

※1 Chief Business Development Officer

※2 Chief Ebook Distribution Officer

※3 Chief Publication Solutions Officer

※4 Chief Integration Officer

IRに関するお問い合わせ先

株式会社メディアドゥ (経営企画室)

メール ir@mediado.jp

電話 03-6551-2805

※お電話の受付時間は、土日祝祭日を除く
 10:00～19:00となりますのでご注意ください。

IRサイトのご案内

ステークホルダー様向けに、オンラインでもIR情報の提供を行っております。各種開示資料の閲覧・ダウンロードや、決算説明会の様子も動画でご覧いただけますので、ぜひご活用ください。


<https://www.mediado.jp/ir/>

見直しに関する注意事項／本報告書の業績予想に関する記述及び客観的事実以外の記述に関しては、当社が現時点で入手可能な情報から得られた判断に基づいておりますが、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。これらの記載内容のみに全面的に依拠した投資判断を下すことはお控えくださいますようお願い申し上げます。