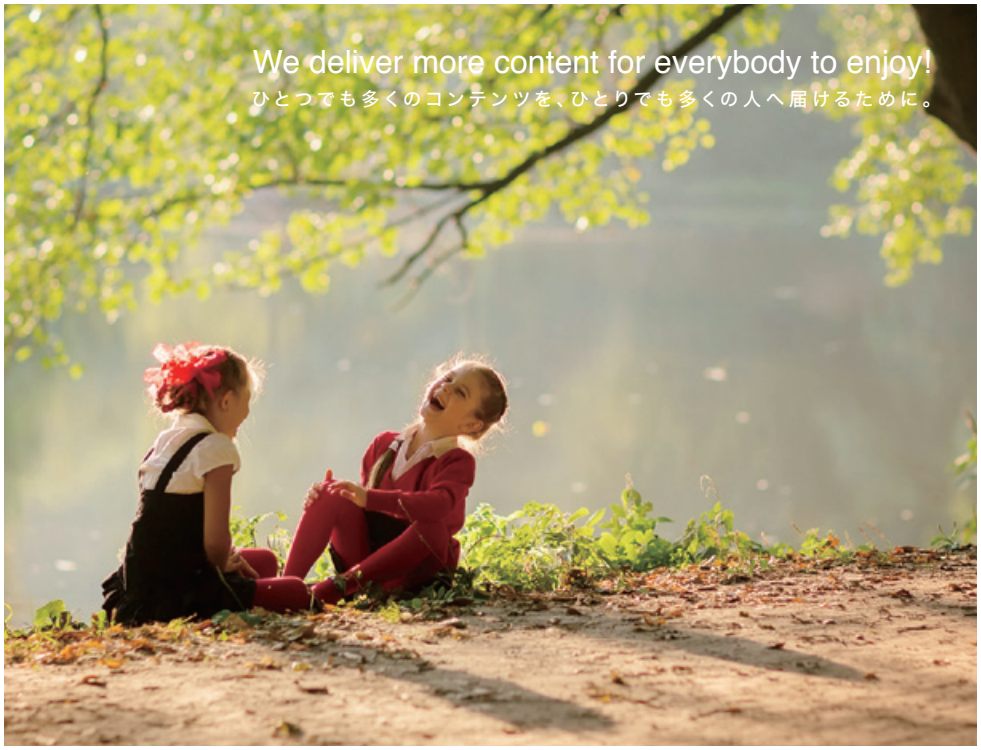
証券コード:3678

Half of 18th

BUSINESS REPORT

株式会社メディアドゥ第18期中間株主通信

2016年3月1日 ▶ 2016年8月31日



Media Do
www.mediado.jp

Media Do

商　　号	株式会社メディアドゥ(MEDIA DO Co.,Ltd.)	
創　　業	1996年4月1日	
設　　立	1999年4月1日	
資 本 金	900,494,750円	
従業員数	152名(正社員120名 アルバイト等32名)	
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 ・インターネット広告取り扱い ・メディアコンサルティング	
役　　員	代表取締役社長	藤田 恭嗣
	取締役	溝口 敦
	取締役	山本 治
	取締役	鈴木 克征
	取締役	塩濵 大平
	社外取締役(独立役員)	伊藤 啓
	社外取締役(独立役員)	伊藤 行雄
	常勤監査役	大和田 和恵
	社外監査役(独立役員)	森藤 利明
	監査役	堀 泰人
	社外監査役(独立役員)	田村 茂

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

名古屋テクニカルオフィス
〒460-0002 愛知県名古屋市中区丸の内
三丁目5番10号 名古屋丸の内ビル 9F

徳島木頭オフィス
〒771-6403 徳島県那賀郡那賀町
木頭和無田字イワツシ5-23

子会社　**Media do International, Inc.**
12676 Torrey Bluff Drive Apt.244,
San Diego, CA 92139

U R L　http://www.mediado.jp/
当社HPでも詳しい情報を開示しておりますので、併せてご覧ください。

※2016年8月末日時点

見通しに関する注意事項　本報告書の業績予想に関する記述およ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ることをご承知おきください。従いまして、これらの記載内容のみに全面的に依拠して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。

IRに関するお問い合わせ　株式会社メディアドゥ 経営企画室　ir@mediado.jp　03-6212-5111

株主の皆様へ

株主の皆様には、平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。
まずはじめに、当社は7月に本社を渋谷区初台から、千代田区竹橋のパレスサイドビルへと増床移転いたしましたことをご報告いたします。新しい竹橋本社オフィスは、初台オフィスの約2.7倍の広さになりました。出版の街である神保町とも隣接しているため営業効率も上がり、今後当社が出版社とともにグローバル展開を推進していく環境が整ったものと考えております。

国内の電子書籍市場は引き続き成長予想となっておりますが、この7月に発表された市場予測では2019年度の電子書籍・雑誌を合わせた電子市場規模は約3,270億円と、2015年度発表時の3,400億円から若干の下方予想となりました。しかし、高水準の成長率は依然維持されており、市場拡大は今後も継続していくものと思われます（インプレス総合研究所「電子書籍ビジネス調査報告書2016」より）。電子書籍における有料での利用者は、スマートフォン利用者全体の16.5%とまだまだ低い水準でありますが、サービス形態は多様化が進んできているため、当社としてもどのようなビジネスモデルのサービスにおいてもコンテンツの安定供給ができるようなシステムインフラの増強整備に取り組んでおります。並行して、国内の優良なコンテンツと海外の利用者を結ぶ目的で、6月に子会社を米国サンディエゴに設立し、北米を中心にアジアやヨーロッパへとコンテンツを提供できる体制の強化を図りました。

今後の事業展開においては、電子書籍を流通させるエリアの拡大だけでなく、世代間への広がりも重要だと考えており、その一環として8月にはCreatubbles社（クリエイタブルズ、本社：シンガポール、CEO兼共同創業者：Paul Greenberg／ポール・グリーンバーグ）との資本業務提携を締結いたしました。このCreatubbles社が提供する子ども向けSNS「Creatubbles」は、子どもたちが創作した作品やアートを自らワールドワイドに発信・シェアしていく画期的なサービスです。今後のデジタル流通においては世代や地域を超えた様々なサービスの需要が高まり、Creatubblesに代表される次世代のSNSサービス等とのシナジー効果も必要不可欠になってくるものと考えています。当社はこのように世界を視野に入れながら、電子書籍の多様な広がりとその可能性を追求し、多くの企業と手を取りながらスピード感を持って、「ひとつでも多くのコンテンツを、ひとりでも多くの人に届けること」の実現に取り組んでまいります。

Q1. 本社移転と新オフィスについて

移転先には、今後のメディアドゥの成長と可能性をさらに広げられるようにと、日本経済の中心である千代田区竹橋のパレスサイドビルを選びました。またオフィスとしてのデザインや機能性にもこだわっています。パレスサイドビルの建築テーマである「円と直線」をオフィスの基調デザインとし、さらに外からの光や緑豊かな皇居の景観を取り入れ、加えて私の故郷である徳島の杉のオブジェを配することで、自然豊かな空間を演出しています。このこだわりは、当社が東証一部上場後、会社の信用力が増し、様々な事業展開が並行して進む中、より多くの方にご来社いただき、当社の考えや想いを伝え、共に新たな創造をできるようにとの願いと、当社が電子書籍業界を牽引する存在としてふさわしく在るべきだという責任感によるものです。今後もこの新オフィスを拠点に当社は、世界に向けて多くの情報を発信するために引き続き邁進してまいります。

異空間を演出するエントランス

徳島、木頭杉によるアートパネルで彩られたエントランス

多様なワークスタイルを前提とした執務スペース

300名を収容するシックなデザインのセミナールーム

Q2.Creatubbles社との資本業務提携について

当社は8月、シンガポールのCreatubbles社に約15億円を出資（持株シェアは潜在株を含めた30%超）し、資本業務提携契約を締結いたしました。Creatubbles社は2013年に設立されたばかりの若い会社ですが、そのサービスである「Creatubbles」は既に全世界50カ国で展開されており、各国の政府機関や様々な子ども向けサービス、メーカー等とのアライアンスが進んでいる急成長企業です。今回の提携は、「子どもたちがアイデアやクリエイティビティを共有できるグローバルなソーシャルシェアリングの場を作る」ことを目的としたCreatubbles社のコンセプトに共感するとともに、そこから派生する教育関連事業、出版関連事業、その他様々な事業での協業を想定しています。今後、「Creatubbles」を通じて世界中の子どもたちに、文化や社会を学ぶデジタルコンテンツを提供していくこと、逆に「Creatubbles」から誕生する若きクリエイター（子どもたち）の作品をグローバルに配信していくことなど、国内の事業連携とともに、同社が進めている世界展開における連携も視野に入れています。

メディアドゥ新オフィスにて。左から当社取締役溝口敦、当社代表取締役社長藤田恭嗣、Creatubbles社共同創業者の3名、Paul Greenberg氏（CEO）、Peter Van der Weeen氏、Francesco Romano氏

代表取締役社長
藤田恭嗣

Creatubbles Pte.Ltd.は2013年1月にシンガポールにて設立。代表のグリーンバーグ氏は米国MIT卒業後、国際戦略コンサルタントを経て複数の企業の代表を務めてきた経歴を持つ。同社のサービス「Creatubbles」は、Child、Global、Creative、Safe、Socialの5つをキーワードに、「子供達がアイデアやクリエイティビティを共有することができるグローバルなソーシャルシェアリングの場」としてスタートし、現在では日本も含めた世界50カ国以上で、生徒や保護者、先生により利用されている。

中間期ハイライト

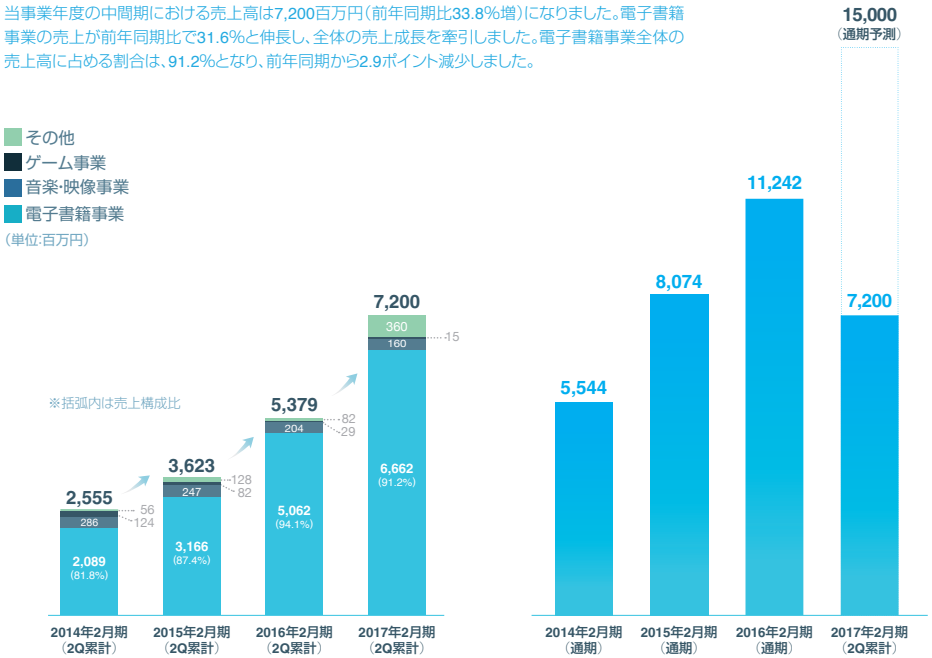
2017年2月期第2四半期の業績は、売上高前年同期比33.8%増　営業利益は前年同期比10.6%増

当社を取り巻く事業環境について、主力事業領域である電子書籍市場の規模は、2015年度において1,584億円と推計され、前年度の1,266億円から318億円増加しております。また、電子雑誌市場は242億円、電子書籍と電子雑誌を合わせた電子出版市場は1,826億円と推測されております。日本の電子書籍市場は今後も拡大が見込まれ、2020年度には電子書籍市場は3,000億円程度になり、電子雑誌市場規模480億円を合わせた電子出版市場は、3,480億円程度になると予想されております※。このような事業環境の下、当第2四半期累計期間において、当社は今後の業務拡大を見据え積極的な投資活動を行ってまいりました。まず、今後想定される事業拡大に伴う従業員増加が見込まれるため、7月に本社を東京都渋谷区から東京都千代田区へ移転いたしました。8月には子どもたちが使えるソーシャルメディアサービス「Creatubbles（クリエイタブルズ）」を展開するCreatubbles Pte.Ltd.（以下Creatubbles社）との資本業務提携を締結しております。同社が提供する「Creatubbles」は、現状13歳未満のアカウント登録ができないFacebookやTwitter等とは違い、子どもと親、子どもと先生のアカウントを連携することによって、何歳でもアカウント登録できる安全性の高いSNSであり、子どもが自らのアイデアやオリジナルアート（絵画、動画、デジタルコンテンツ、リアル作品等）を投稿できるグローバルなソーシャルプラットフォームとなっております。当社は、日本国内におけるCreatubbles社の総代理店として、ビジネスパートナーとしての協業推進体制の構築、日本展開の事業推進や、今後設立を予定しているCreatubbles Japan（Creatubbles社100%出資予定）の経営効率化のため、役員派遣や人材交流、管理部門の業務支援等、協業の目的達成のため、組織体制面での全面的サポートも行ってまいります。本社移転や、Creatubbles社との資本業務提携により、当社が成長戦略として掲げる「国内事業の拡大」、「海外流通展開」、「電子図書館展開」がよりスムーズに実行されるための組織体制を構築いたしました。当第2四半期累計期間の売上高は7,200,686千円（前年同期比33.8%増）、経常利益は305,178千円（前年同期比10.7%増）、四半期純利益は182,498千円（前年同期比5.0%増）となりました。

※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2016」

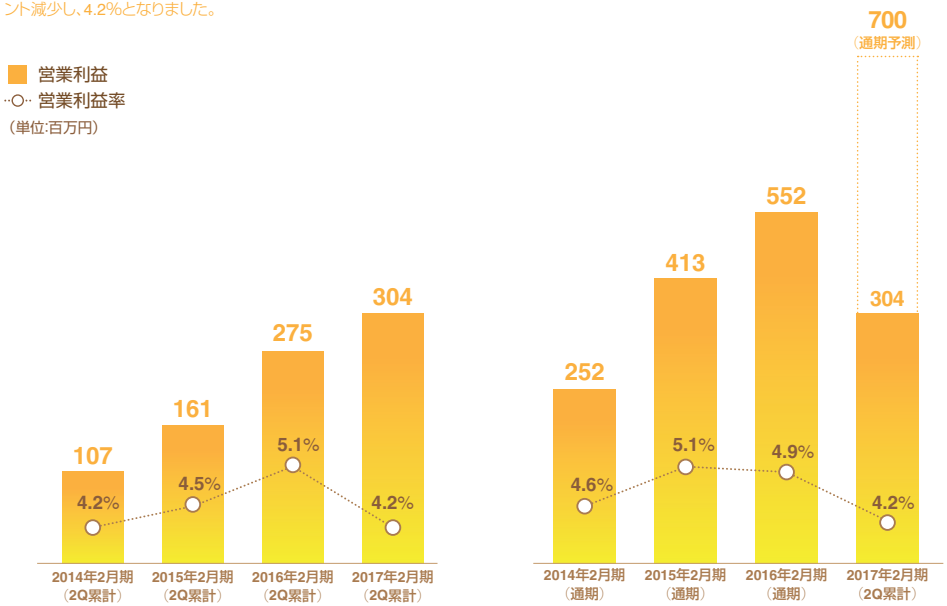
売上高推移

当事業年度の中間期における売上高は7,200百万円（前年同期比33.8%増）になりました。電子書籍事業の売上が前年同期比で31.6%と伸長し、全体の売上成長を牽引しました。電子書籍事業全体の売上高に占める割合は、91.2%となり、前年同期から2.9ポイント減少しました。



営業利益推移

当事業年度の中間期における営業利益は304百万円（前年同期比10.6%増）になりました。電子書籍事業が堅調に伸長したため営業利益の増加につながりました。営業利益率は、前年同期から0.9ポイント減少し、4.2%となりました。



貸借対照表

（単位:千円）	第17期 (2016年2月29日時点)	第18期 第2四半期 (2016年8月31日現在)	増減額
資産の部			
流動資産	4,791,483	4,311,464	△480,019
固定資産	694,264	2,700,210	2,005,946
有形固定資産	156,987	432,124	275,137
無形固定資産	196,254	213,282	17,027
投資その他の資産	341,021	2,054,803	1,713,781
資産合計	5,485,747	7,011,674	1,525,926
負債の部			
流動負債	3,246,663	4,570,778	1,324,115
固定負債	678	36,680	36,001
負債合計	3,247,342	4,607,459	1,360,117
純資産の部			
株主資本	2,234,038	2,352,027	117,988
資本金	896,969	900,494	3,525
資本剰余金	600,616	604,141	3,525
利益剰余金	736,452	847,390	110,938
新株予約権	4,366	39,165	34,798
純資産合計	2,238,405	2,404,215	165,809
負債･純資産合計	5,485,747	7,011,674	1,525,926

- 現金及び預金が1,131,854千円減少した一方で、収益拡大に伴い売掛金が586,525千円増加したことによるものであります。
- 有形固定資産が275,137千円、投資有価証券1,530,623千円及び関係会社株式125,760千円並びに差入保証金41,448千円の増加により投資その他の資産が1,713,781千円増加したことによるものであります。
- 未払法人税等及び未払消費税等が45,054千円減少する一方で、売上高増加に伴い買掛金が731,902千円、短期借入金が600,000千円増加したことによるものであります。
- 資産除去債務が増加したことによるものであります。
- 新株予約権行使により資本金及び資本剰余金がそれぞれ3,525千円増加したこと、利益剰余金が四半期純利益の計上により182,498千円増加、配当により71,559千円減少したことによるものであります。

損益計算書

（単位:千円）	第17期 第2四半期 2015年3月 1日から 2015年8月31日まで	第18期 第2四半期 2016年3月 1日から 2016年8月31日まで	構成比 (%)
売上高	5,379,725	7,200,686	100.0
売上原価	4,731,855	6,411,752	89.0
売上総利益	647,870	788,933	11.0
販売費及び一般管理費	372,627	484,415	6.7
営業利益	275,243	304,518	4.2
営業外収益	881	952	0.0
営業外費用	414	291	0.0
経常利益	275,709	305,178	4.2
特別損失	–	11,402	0.2
税引前四半期純利益	275,709	293,776	4.1
法人税、住民税及び事業税	90,780	102,934	1.4
法人税等調整額	11,169	8,343	0.1
四半期純利益	173,760	182,498	2.5

- 電子書籍事業が前年同期比31.6%増の6,662,287千円となったことにより、当第2四半期累計期間の売上高は前年同期比33.8%増の7,200,686千円となりました。
- 収益拡大に伴い、営業利益は前年同期比10.6%増の304,518千円となりました。
- 本社移転に伴う旧本社原状回復費用等を11,402千円計上しましたが、税引前四半期純利益は前年同期比6.6%増の293,776千円となりました。

キャッシュ･フロー計算書

（単位:千円）	第17期 第2四半期 2015年3月 1日から 2015年8月31日まで	第18期 第2四半期 2016年3月 1日から 2016年8月31日まで	増減額
営業活動による キャッシュ･フロー(小計)	678,212	485,050	△193,162
営業活動による キャッシュ･フロー	586,952	354,924	△232,027
投資活動による キャッシュ･フロー	△141,381	△1,456,968	△1,315,586
財務活動による キャッシュ･フロー	24,126	570,189	546,062
現金及び現金同等物の 四半期末残高	1,909,888	1,192,979	△716,908

- 売上債権の増加586,525千円がありましたが、税引前四半期純利益293,776千円、仕入債務の増加731,902千円及び減価償却費112,024千円により営業活動によるキャッシュ･フローは485,050千円の収入となりました。
- 定期預金の払戻による収入600,000千円がありましたが、投資有価証券の取得による支出1,511,853千円、本社移転に伴う有形固定資産の取得による支出281,280千円、コンテンツ等の無形固定資産の取得による支出83,030千円、子会社設立における関係会社株式の取得による支出125,760千円により投資活動によるキャッシュ･フローは1,456,968千円の支出となりました。
- 配当金の支払額による支出71,559千円がありましたが、短期借入による収入600,000千円などにより財務活動によるキャッシュ･フローは570,189千円の収入となりました。

クロストーク

新サービス「bizbook（ビズブック）」特集

2016年9月、メディアドゥは社内教育をサポートする法人向け電子書籍サービス「bizbook（ビズブック）」の提供を開始しました。ビジネス書を中心としたラインナップに加え、社員割引や社内一括配布、配布書籍の読了管理やレポート機能など、ビジネスパーソンの育成と福利厚生をサポートする法人向け電子書籍ソリューションを立ち上げるまでの道のりや苦労話を、プロジェクトの中心となったメンバーに話を聞いてみました。

まずは「bizbook」立ち上げのきっかけを教えてください

伊藤：きっかけは、当社で新卒社員の採用にあたって、内定者に課題本を読ませてレポートを書いてもらう研修でした。電子書籍をやっている会社として、これは電子書籍に置き換えるべきではという話が出て。もしかしたら他社でもニーズってあるのではないかと思い企画を立てました。電子書籍は個人に販売することが一般的ですが、研修等で配布する本を電子上でまとめて企業に販売するサービスはまだ無いかなと。でも実際は、研修というのは年に数回ある程度なのでそれだけで商品化は難しい。社員への福利厚生として電子書籍を割引価格で購入できる点を付加価値にすれば、これまで当社が取引できなかった他業種の会社への良い商材になるのではないかと思ったのがきっかけです。

上野：当初から3つの仮説をサービス設計として考えていました。1つ目は研修などで社長や上司、人事担当が読ませたい本を一括で購入でき、すぐ配布できる点。これを手でやろうと思ったら大変ですが、電子書籍なら配送のコストすらかからない。2つ目は、割引価格で買えるということ。一企業内というクローズされた環境における福利厚生なので、書籍に利益を上乗せする必要がないからです。しかも電子書籍価格からの割引ですから、結構な割引になります。3つ目は個人の書籍購入費用を、企業が一部負担するという仕組みをbizbookは機能として備えています。

サービスの特長について教えてください

上野：本が安く買えることに加え、企業内で専用の書店を構築することで、福利厚生や社内研修の一環を担える点です。bizbookはWEB上にその企業専用の書店を設け、そこに社員が自分のIDでアクセスして購入するという仕組みですが、通常であれば導入に膨大なコストがかかるところを、当社ノウハウをパッケージ化することで解決した、画期的なワンストップ・ソリューションです。

宮田：例えば月1万円までの書籍購入は、会社が負担というルールがあった場合、bizbookならその購入金額を自動で計算・管理することができます。また、どんな本が人気でお薦めなのかを、分野ごとで情報提供しています。また、沢山あるビジネス書から厳選した書籍30,000冊ほどを提供するだけではなく、本の要約サービスも提供しています。この要約は書籍の購入を促すものではなく、結論まで含め4,000文字ほどにしっかりまとめられたものになっており、最適な選書ができると好評をいただいております。

上野：bizbookは、当社初となる企業直販のソリューションですので、ニーズの質が高いです。現在は福利厚生の一環という立ち位置で販売していますが、あたる業種や担当者様も多種多様で、それぞれの立場でニーズが全く違う。しかし改修しすぎると運営のコストも増えてしまうので、我々は顧客となる企業の要望を大きく聞いて、その中の最大公約数みたいな部分をおさえて、企業に求められるサービスを作ることが重要だと思っています。

サービスの立ち上げで苦労したことは?

伊藤：当初、このサービスのニーズがどこにあるのかというのが不明確でした。だから仮説に基づいてプロダクトしてどれだけニーズにマッチしているかを検証し、その結果を反映させて機能追加をしていく。とにかく始めてみないと分からないことが多く、とても不安でした。

上野：僕たちはコアビジネスとして電子書籍のことをいつも考えています。でも他社の方々はそうではない、非常に大きなギャップがあります。なので営業面で意識しているのはこのギャップを埋めること。bizbookの便利さを感じてもらうためには、そこが重要だと思って取り組んでいます。

宮田：大きな会社や異動が多い会社だと、特に管理が大変だから導入を渋るというケースはよくあります。

上野：そういう意見もすごい参考になって、じゃあまずは手間が増えない仕組みを作り上げていかなければならない。僕たちはこの業界に属してるからこそ、そういう観点で気付くことが難しいので、本当に勉強になります。

伊藤：直接会って声を聞くことで、立てた仮説がより確実なものになっていく感じですよね。

宮田：それにその方が優先順位もつけやすくなって、とても効率の良い進め方ができてると思います。

上野：リリースしたときもサービスクオリティとして満足できるものではなかったですが、当社は走りながら研究して反映させていくのが得意な会社ですし、社内にその改善や調整にすぐ対応できるリソースやテクノロジーがあるので、とにかくやってみようと。リリースして2カ月程になりますが、今は格段に良いサービスになっています。

今後の展開や展望を教えてください

上野：2,000億円規模の現在の電子書籍市場は、実は殆どはコミックであるという現状において、テキスト本が売れる市場も作っていきたい。つまり国内においてテキスト本が売れるチャネルを作っていくという意義がこのサービスにはある。出版社様にもその意義を理解していただけてるからこそ、割引販売も可能になっています。

宮田：ここまでになるまで、チームの中でこのサービスの意義から模索することが多かったですが、進めていくうちに電子書籍市場のためにと思えるようになってきました。単にサービスを提供するだけでなく、クライアントと一緒に提携してビジネスをやれるような、そんな新たなきっかけにbizbookはなると思っています。

上野：当社にとっては、業界外の多種多様な企業と繋がるきっかけになり得る商材ですので、この繋がりを活かして今後の展開に大いに活かしていきたい。クライアントと提携して新たなビジネスチャンスを生むというようなシナジー効果が、このサービスにはあると思っていますのでご期待ください。

サービス名称： bizbook（ビズブック）
提供開始日： 2016年9月1日
サービスページ： https://bizbook.jp/
提供環境： PC、スマートフォン、タブレット／Webサービス&本棚・ビューアアプリ
提供対象： 法人および団体
提供コンテンツ： ビジネス書を中心とした電子書籍
初期導入費： 0円
月額利用料： 利用者数に応じた月額設定
決済方法： 企業購入および社員割引負担分＝請求書払い
社員による個別購入＝クレジットカード
各種機能： 読書レポートの提出・管理
社員割引設定、および社員割引の上限予算設定
配布書籍の読書状況の確認

中間期のトピックス

4月

福井大学に、洋書コンテンツおよびOverDriveの電子図書館システムを提供開始

2016年に国際地域学部が開設された福井大学にて、洋書コンテンツのバリエーションを中心としたOverDriveの電子図書館システム導入が決定。国内では初の国立大学への導入となりました。

電子図書館向け日本語オーディオブックの提供へ

障害者差別解消法に対応していく図書館をサポートする目的として、外国語30,000以上、日本語10,000以上のオーディオブックの提供を開始いたしました。

「MD Viewer」の日本特許等の取得および海外出願の手続きを完了

タテヨコ自在読み機能、ユニバーサルフリックを搭載したビューアアプリ「MD Viewer」の国内特許（登録番号：第5869711号）／国内商標（登録番号第5789949号）を取得。また、アメリカ、カナダ、欧州においてもPCT出願手続きを完了させました。

電子図書館事業「OverDrive Japan」の専用ウェブサイトを開設

電子図書館へのコンテンツ配信を検討している出版社に向け、OverDrive Japanが提供する電子図書館サービスの説明や導入事例の紹介、各種講演会で発表した動画などをタイムリーに掲載する目的で、専用のウェブサイトを開設しました。

Website：http://overdrivejapan.jp/
Facebook：https://www.facebook.com/OverDriveJapan/

「楽天マンガ」へ、電子書籍コンテンツと電子書籍配信ソリューションの提供を開始

楽天株式会社との共同事業として、同社提供の電子コミックサービス「楽天マンガ」へのソリューション提供を開始しました。コンテンツ取次だけではなく、運営支援、プロモーション等の事業展開面のサポートも行っていきます。

判例・論文データ配信サービス「リーガルアーカイブス」へ配信ソリューションを提供

株式会社リーガルアーカイブスが出版する判例紹介誌、「判例タイムズ」「別冊判例タイムズ」を、電子上で検索・整理・保存することができるサービス「リーガルアーカイブス」への配信ソリューションの提供を開始。事業パートナーとして運営支援も行っていきます。

電子書籍配信プラットフォーム（CAS）が、モバイル決済サービス「LINE Pay」との連携を開始

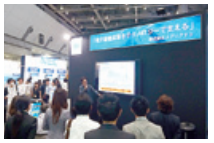
モバイル決済サービスの利用を促進させ、電子書籍を購入しやすい環境を目指すため、LINE Pay株式会社と代表加盟店契約を締結。CASを利用する電子書店にとっては、LINE Pay導入の簡素化および集計・請求を代行することで運用面の負担を軽減します。

6月

米国サンディエゴに、子会社「Media Do International, Inc.」を設立

海外マーケット、特に北米を中心とした電子書店等への電子書籍配信業務に加え、国内ノウハウを活用した新たな事業の拡大を推進する目的で、現地法人「Mediad Do International, Inc.」を設立しました。

コンテンツ東京2016へ出展



6月29日から3日間、東京ビッグサイトで開催された、「コンテンツ東京2016／第4回 制作・配信ソリューション展」へ出展。「電子書籍流通をテクノロジーで支える」をテーマに、当社ソリューションの紹介や、ゲストとのトークセッションをブースにて行いました。

7月

本社をパレスサイドビルへ移転

事業拡大に伴う従業員増加が見込まれるため、本社を渋谷区（初台）から、千代田区（竹橋）の「パレスサイドビル」へ、増床移転いたしました。

8月

Creatubbles社と資本業務提携

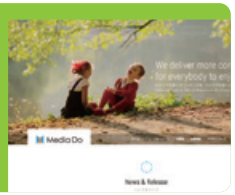
子どもSNSとして、世界で急成長中のサービス「Creatubbles（クリエイタブルズ）」を展開するCreatubbles社（本社：シンガポール、CEO兼共同創業者：Paul Greenberg／ポール・グリーンバーグ）と資本業務提携。子どもや若きクリエイターたちの作品を世界に発信するプラットフォームの拡大をともに行っていきます。

Creatubbles™

HP刷新のお知らせ

本社移転に伴い、オフィシャルホームページも刷新いたしました。当社のソリューションやIR情報、新オフィスの様子などを、分かりやすくご案内しています。

http://mediado.jp/



FB開設のお知らせ

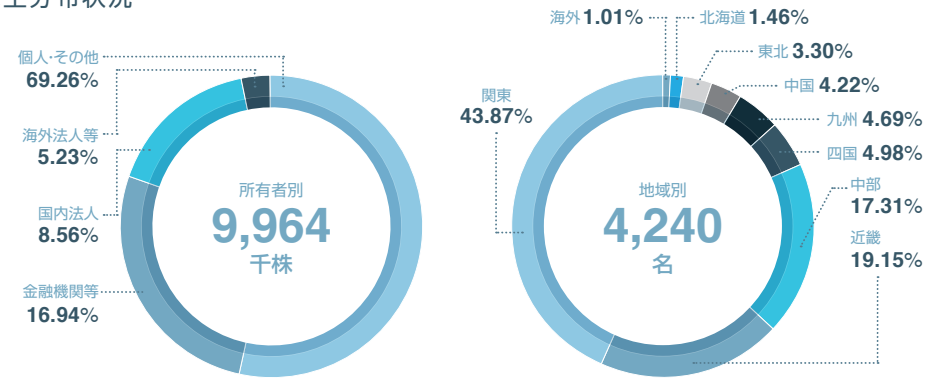
当社オフィシャルのフェイスブックページでは、人事総務部を中心に、オフィスやスタッフの様子がご覧いただけます。

https://www.facebook.com/MediaDo3678/

株式情報

株主数	発行可能株式の総数	発行済株式の総数
4,240名	38,971,000株	9,964,800株

株主分布状況



大株主

株主名	持株数	出資比率
藤田 恭嗣	3,381,000株	33.92%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社	564,800株	5.66%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社	557,600株	5.59%
大和田 和恵	469,600株	4.71%
株式会社小学館	220,800株	2.21%
株式会社講談社	200,000株	2.00%
鈴木 克征	126,500株	1.26%
株式会社SBI証券	107,300株	1.07%
野村信託銀行株式会社	106,100株	1.06%
溝口 敦	104,800株	1.05%

株主メモ ●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2月末日まで ●定時株主総会：毎事業年度終了後3カ月以内 ●単元株式数：100株 ●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） ●株主名簿管理人および特別口座管理機関：東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社 ●郵便物送付先：〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部 ●電話照会先：0120-782-031（フリーダイヤル） ●公告掲載方法：電子公告により行います（URL：http://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。