

ひとつでも多くのコンテンツを、
ひとりでも多くの人へ。

mediado.jp

東証プライム:3678

BUSINESS REPORT

株式会社メディアドゥ 第24期株主通信
2022.3.1 ▶ 2022.8.31





株式会社メディアドゥ
代表取締役社長 CEO

藤田 恭嗣

テクノロジーによって広がる可能性を
コンテンツ業界が十分に享受できるよう、
当社がイニシアティブを取って取り組みます。

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。

第24期となる2023年2月期上期は、5カ年の新たな中期経営計画を発表しました。当期より事業セグメントを従来の「電子書籍流通事業」及び「その他事業」の2つのセグメントから、「電子書籍流通事業」及び「戦略投資事業」へと変更し、一層の事業成長に向けた選択と集中を図っています。

電子書籍流通事業で培ってきた強みである2,200以上の出版社、150以上の電子書店との取引基盤を有する業界ポジション、そして技術力を生かして新規事業へ投資し、新たな収益の柱の構築を目指すとともに、コンテンツの新たなあり方を提言し、「コンテンツ業界に貢献するメディアドゥ」を実現してまいります。

全国の紙の出版物の販売金額は1996年をピークに四半世紀でおよそ半分となり、書店の数も半分以下の約1万店舗にまで減少しています。こうした中、当社は資本業務提携を締結した出版取次大手の株式会社トーハンと連携し、NFT(非代替性トークン)を活用した本を全国の書店に流通させることで、本の価格向上と売り伸ばしの可能性を探るなど、業界の活性化・進化にむけた挑戦に昨年10月から取り組んでいます。一つ一つの結果を踏まえて工夫を重ね、およそ1年でその可能性を証明する実績と手応えが得られています。

書店は地域の文化を支える必要不可欠な拠点であり、当社はその存在意義を強く信じています。コンテンツを扱う書店などのリアルな空間が、テクノロジーやインターネットを活用して発展する。そうしたサービスを生み出し、提供し続けることが、コンテンツ業界に貢献する当社の使命だと考えています。

上期業績と事業進捗

	前期上期累計	当期上期累計	前年同期比
売上高	実績値:552億円※1 実力値:492億円	542億円	実績値:-1.8%(-10億円) 実力値:+10.1%(+50億円)
営業利益	16.8億円	13.3億円	-20.9%(-3.5億円)
EBITDA	22.2億円	20.8億円	-6.3%(-1.4億円)
当期純利益	8.3億円	6.2億円	-24.8%(-2.1億円)

※1:前年実施の一部書店の大型キャンペーンによる一過性の影響(売上影響額約60億円)

メディアドゥグループの2023年2月期上期における売上高は54,226百万円(前年同期比-1.8%)、営業利益は1,335百万円(同-20.9%)、経常利益は1,287百万円(同-23.5%)、親会社株主に帰属する当期純利益は628百万円(同-24.8%)と減収減益となりました。これは、前期の同期間中に一部書店による大規模キャンペーンの実施(約60億円の売上高)や、株式会社日本文芸社の連結子会社化による5カ月分の計上分といった一過性の要因があったため反動減によるものです。この一過

性要因を除くと、第2四半期における連結売上高は過去最高を更新しています。

また、電子書籍流通事業に関しては、主要取引先であるLINE Digital Frontier株式会社(LINEマンガ)に対するバックエンド業務が株式会社イーブックイニシアティブジャパンへ移管されることを見込み、今期業績に織り込んでいますが、移管スケジュールに一部遅延が発生したことで上期に関しては業績の上振れ要因となりました。ただし、今期中の移管完了予定に変更はなく、おおむね期初の計画通りの着地を見込んでいます。

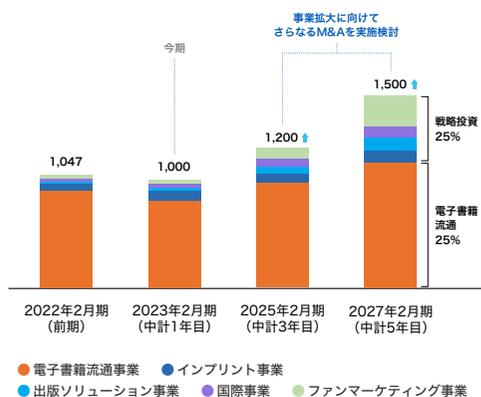
株主還元につきましては、目標としていた総還元性向20%以上を、30%以上に引き上げることにしました。当期の業績は上場後としては初の減収減益を予想していますが、株主・投資家の皆様への還元も重要な経営課題との認識に加えて、株価水準等を総合的に勘案した結果、2022年4月14日に約10億円の自己株式取得を決議しました。その結果、今期の総還元性向は約117%となる見込みです。なお、自己株式は取得後、5月末をもって消却を完了しています。

また一方、当社グループは大きな時代の転換点にあると感じています。テクノロジーの発達によって世の中はこれまで以上に便利になり、余暇の時間も増え、コンテンツも従来以上に次々と生まれてくる世界がすでに現実として存在します。

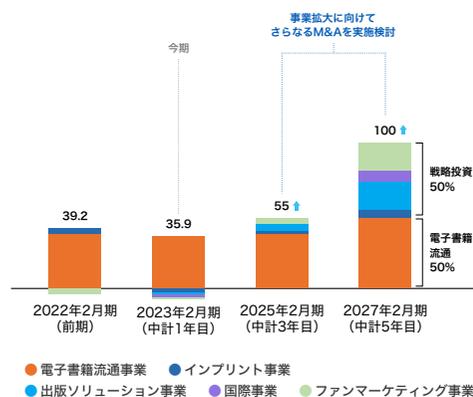
いまや人々の生活の一部となっているこの小さなデバイス(スマートフォン)を通して、いかにコンテンツIPホルダーに収益機会、ユーザーに優れた顧客体験を提供できるかが問われています。同時に、優れた改ざん耐性を有するブロックチェーン技術の発展は、「消費」しかされてこなかったデジタルコンテンツのプレゼンスを飛躍的に向上させる可能性を秘めています。

こうしたことを踏まえて当社は、デジタルコンテンツに“個数”の概念を持たせ、資産として価値を担保し、流通させることができる、DCA®(デジタルコンテンツアセット)を発明したのです。これは、様々なデジタルコンテンツの価値をさらに高めるビジネスモデルの提案を通じて、作品を作り出すクリエイターに対する新たな選択肢、そして新たなユーザー体験を提供するというまさに「著作物(コンテンツ)の健全なる創造サイクルの実現」というミッションそのものの体現であり、当社グループのありたい姿に向けた挑戦です。こうしたことを踏まえて、当社は2022年4月に新たな中期経営計画を策定・公表しました。

連結売上高 (単位:億円)



連結EBITDA (単位:億円)



「信頼」を土台に、新たな収益の柱の構築を完遂する (新中期経営計画概略)

当社グループは、2017年3月に実施した出版デジタル機構の買収と統合を経て、国内電子書籍流通として、最大の強みである圧倒的No.1のポジションを確固たるものとししました。業界における明確なポジションを得られたことによって、今後の様々な可能性に挑戦できるという見えざる資産を構築できたと言えます。

新中期経営計画では、「これまで培ってきたメディアドゥの『信頼』を土台に、新たな収益の柱の構築を完遂する」ことをキーワードとして掲げました。事業領域の進化という観点では、DCA®の実現に向けて「コンテンツ業界に貢献するメディアドゥ」へと進化を果たし、安定的な収益成長という観点では、電子書籍流通事業以外の収益の柱の構築を目指します。

具体的には、電子書籍流通事業に関しては引き続き当社の主力事業と位置付けつつ、当社がこれまでに培ってきた「Position」と「Technology」という強みを発揮できる注力領域として、新規事業を「インプリント事業」「出版ソリューション事業」「国際事業」「FanTop事業」という4つのセグメント

に整理し、「戦略投資事業」としました。電子書籍流通事業から得られる安定的な収益をもとに、これまで以上に戦略投資事業へ経営資源を振り向けることで、中期経営計画最終年度となる2027年2月期には戦略投資事業から得られる売上高の構成比を現在の8%から25%へ引き上げ、また連結EBITDAにおいても50%の構成となるよう、成長を加速させていく考えです。

電子書籍流通事業においては、引き続き業務効率化による流通カロリーの抑制と、流通スピードの向上、例えば入稿から販売までの期間短縮といった業務の強化・高度化に努め、電子書籍流通事業をさらに強固な事業へと深化させていきます。

他方、戦略投資事業の中で大きな期待を寄せているのが、事業成長と出版業界の発展の双方に貢献が可能と考えている、出版取次大手である株式会社トーハンの連携で実現した「NFTデジタル特典付き出版物」です。トーハンと当社は資本業務提携を行ってからわずか半年の間に、新たな出版のあり方を提案し、ユーザーの楽しみ方の選択肢を増やすと同時に、出版社や書店に対して収益機会や読者との接点創出といった新たな価値を提案する、まさに出版構造のDXを図ってきました。その結果、足もとでは通常の紙書籍と比べてデジタル

	2022年2月期 (前期)	2023年2月期 (今期)	2025年2月期 (中計3年目)	2027年2月期 (中計5年目)
売上高	1,047億円	1,000億円	1,200億円	1,500億円
営業利益	28.1億円	20.0億円	40億円	85億円
EBITDA	39.2億円	35.9億円	55億円	100億円
当期純利益	15.7億円	8.5億円	28億円	60億円
ROE	10.9%	5.2%	15.0%	23.0%

特典付き出版物の販売単価が平均約34%、実売率は平均約44%上昇※2するといった、これまでの枠組みでは難しかった大幅な値上げという実績を実現するなど、取り巻く様々なプレイヤーが利益を享受できる好循環を創出しています。ブロックチェーンやNFTといった新しい技術はフィジカルを補完することができる、いわば「フィジカルと共創するテクノロジー」だと考えています。「NFTデジタル特典付き出版物」は、短期間での実績ではありますが一つの突破口として社会実装し、その効果を証明できたことは重要な革新であったと評価しています。

あらゆる出版社や取次、書店といった業界プレイヤーを巻き込み、点から線へ、そして線を繋いで面として業界全体へと広げていくことが、共通課題への打開策でもあり、共通価値の創出なのだ確信しています。それがひいては「FanTop」というプラットフォームの価値向上に繋がり、結果として会員数の増加や売上といった財務的価値や企業価値の向上へと繋がっていくのだと考えています。

※2:2022年1月から現在までに実施したデジタル特典付き出版物での平均、初版発売日より30日間の計算期間(重版含まず)

強い覚悟のもとで、必ず成し遂げる

今回の中期経営計画期間は、メディアドゥがもう一段階次のステージへと上がっていくための重要な転換点であると捉えています。経営面においては、電子書籍流通に続く新たな収益の柱をきちんと打ち立てること、事業領域においては、「電子書籍流通事業のメディアドゥ」から「コンテンツ業界に貢献するメディアドゥ」への進化を成し遂げることです。株主・投資家をはじめとするステークホルダーの皆様におかれましては、私たちが展開する戦略、サービスの可能性に、ぜひご期待ください。

株式会社メディアドゥ
代表取締役社長 CEO

藤田恭嗣



社外取締役
指名報酬諮問委員会 委員長

金丸 絢子

取締役
CSO 兼 CFO

荻田 明史

メディアドゥが目指す成長と コーポレート・ガバナンスのあり方

メディアドゥグループは2022年4月、5カ年の新中期経営計画(2023年-2027年2月期)を策定・公表しました。

前中期経営計画期間(2019年-2023年2月期)では電子書籍取次の国内最大手として、出版業界における“ポジション”という確固たる強みを確立したメディアドゥ。当期からは「Publishing Platformer」として出版業界からコンテンツ業界へ裾野を広げ、第二の事業の柱となる新規事業の創出に加え、それを実現するための経営基盤やコーポレート・ガバナンス体制の更なる強化が不可欠です。

取締役 CSO兼CFO 荻田 明史と社外取締役 金丸 絢子の2人に、新たな中期経営計画とガバナンスに対する評価や課題、今後の展望を聞きました。

“一本足”からの脱却、更なるガバナンスの実効性向上へ

金丸: 新中期経営計画(以下、新中計)は、会社として転換期であることが色濃く出ています。今までの電子書籍流通事業という一本柱から、この5年間で新たな事業軸を戦略的に構築していくことを宣言する一方で、新規事業で結果を出していくことに対するメッセージも十分に感じています。

荻田: ご理解のとおり、「いかに一本足打法から脱却するか」がメインメッセージとなっています。電子書籍流通事業は、成長を続ける電子書籍市場に対応してインフラ整備やシステム開発に注力し、盤石な営業・運営体制を構築できたからこそ、大きく伸ばすことができました。同事業がメディアドゥにとって最も重要な事業であるということに変わりはなく、このような強固な事業基盤があるからこそ、新しい事業にチャレンジすることができます。一方で、戦略投資事業は市場を新たに作るところからのスタート。第二の収益の柱として、売上高の構成比を現在の8%から新中計最終年度の2027年2月期には25%へ引き上げることを目指す考えです。この新中計期間は、その実現に向けて組織の在り方を変えていくチャンスだとも考えています。

金丸: まさに経営や事業戦略の側面だけでなく、指名報酬諮問委員会やサステナビリティ推進委員会の設置、モニタリングボードへの移行を見据えたガバナンスの実効性向上についても新中計では検討・言及しています。2022年4月に東証プライム市場へ移行したこともあり、直近の一年間でもガバナンス向上に向けた取り組みは進んでいるというのを肌で感じています。理想とする枠組みを示すことはとても大事ですが、より肝要なのは毎年きちんと取り組み内容を評価・分析をしながらガバナンスの実効性を継続的に高めていくことです。

サステナビリティ向上の取り組み

荻田: ESG(環境・社会・ガバナンス)投資の世界的な高まりとともに、社会の持続可能性を企業の成長機会として取り込むサステナビリティ経営の推進が求められています。当社でも環境問題や社会課題を、事業活動と企業価値創造に取り込んでいくべく、推進体制の構築・強化に取り組んでいます。具体的には、当社の持続可能性向上に資する機会と重要リスクの特定と見直しを図るため、2022年6月にリスク

管理委員会を改組して「サステナビリティ推進委員会」を設置しました。昨年の取締役会では金丸取締役が「リスクは把握するだけでなく、その対策の進捗・改善状況をモニタリングすることが重要だ」と提言をいただきました。現在の取り組みや改善策を見える形にして定期的にモニタリング・評価し、PDCAを回していくプロセスの強化が重要だと考えています。

金丸: リスク管理委員会を設置していても機能していない、リスクの把握の仕方が分からないなど、ガバナンス向上やサステナビリティ推進に向けた取り組みをスタートしてから悩まれる企業例を多く見かけます。「リスク」という言葉は曖昧で、見方によってはどれもリスクだと言えてしまうのです。現場が何をリスクだと認識し、経営層に報告すべきか。その判断は非常に難しいと思います。適切に報告できるツールや基準を示していくことが不可欠だと思います。

人材の流動性を高める

金丸: また、当社では事業拡大の戦略的手段の一つとして多くのM&Aに取り組んでいますが、その後のPMIやフォローアップに多少の人手不足が見受けられる点が課題として挙げられると考えます。より適材適所な人員配置といった適正な経営資源配分ができれば、より安定感が増すのではないのでしょうか。

荻田: 親会社として財務面のKPIのモニタリング・評価はできていますが、人事・法務・総務といったコーポレート機能については、ガバナンスを効かせながらシナジーを創出するための連携強化が一層必要だと感じています。また、エース級の若い人材を買収した子会社に投入するなど、事業側からもっと食い込んでいくための施策も必要だと思います。PMIの観点に加え、人材育成の観点でも、グループ全体での人材の流動性を高めることができれば、当社で仕事をしているだけでは経験できない業務や挑戦、ダイナミズムといった多くの学びが得られ、視座・視野を広げる機会になりますし、そうした経験や学びが経営人材の育成にも繋がるはずですよ。

女性管理職の比率向上を推進

荻田: 人材活用という観点では、ダイバーシティの推進についても課

題感を持っています。メディアドゥでは女性従業員が約55%を占めていますが、女性管理職比率は2割程度で、まずは3割を目標に引き上げていきたい考えです。人材プールの状況を見ると、管理職においても活躍が期待される女性候補者は多くいます。より一層、性別や年齢にとらわれず活躍できる場の整備や管理職登用にに向けた施策検討を含め、人的資本戦略の確立と実行に注力していきたいと考えています。

金丸:過半数が女性従業員ということは、女性も入社しやすく働きやすい「環境」はあるわけですから、管理職登用が十分にできない要因を分析して紐解くことは必要ですね。女性管理職を増やすには、ライフステージやスタイルといった様々な志向の働き方を実現しているロールモデルが多いたることが理想的だと考えています。画一的な働き方でなく、それぞれの能力を発揮でき、成果に繋げられる環境作りが大切です。無意識に存在するジェンダー・バイアス等にとらわれることなく、人材や働き方の多様性を広げることがダイバーシティの本質ではないでしょうか。

苅田:おっしゃるとおり、多様な働き方を支援するだけでなく、外国籍人材や障害者の雇用、LGBTQへの配慮といったこともダイバーシティの重要な観点です。国際事業の拡大に伴い、外国籍人材が活躍できる余地は増えていきますし、障害者雇用者数も直近では増加させています。しかし、多様性を企業価値創造のドライバーのひとつにしていくには絶対数をより増やすと同時に、その価値観を認め、取り込んでいく（インクルージョン）していく必要があると考えています。LGBTQに関しては、他社では社内外の理解促進を図る「レインボープロジェクト」など様々な取り組みを実施しています。当社でも無意識の思い込みや偏見をなくし、「ダイバーシティ」の本質理解を進めていきたいと思っています。

金丸:例えば、法律婚以外の婚姻形態にも対応した社内規程を置く企業も増えていて、導入のハードルは高くないと思います。そうした制度を検討していく過程で無意識の思い込みに対する気づきもあると思うので、まずはそこから取り組んでみていいのではないのでしょうか。日本はダイバーシティ&インクルージョンへの取り組みが諸外国に比べると遅れていますが、業界にもよりますが、将来的には企業の取り組みや方針が取引時のチェック項目となってもおかしくないと感じています。



経営陣の職責と報酬をより透明性のあるものに

金丸:私が委員長を務める指名報酬諮問委員会では、主に取締役や執行役員の指名や報酬に係る方針の妥当性や手続き等について検討・審議しています。委員の過半数は独立社外取締役で構成されています。指名・報酬の決定プロセスに独立社外取締役が関わり、少数株主を含む株主の皆様の共同の利益を代弁する立場の視点を入れることで、更なる経営の透明性や公正性、客観性の向上を図り、長期的かつ持続的に会社を成長させる仕組みとして機能させていきたいと考えています。

苅田:当社グループのコーポレート・ガバナンス基本方針では、社外取締役の任期は4年と定めており、2~4年後には今の取締役会メンバーが大きく変わっていてもおかしくありません。「指名」の機能はとても重要で、次世代経営層をどう確保・育成していくのか、執行役員のプールを拡充するのか、あるいは外部から登用してくるのかなどを検討する必要があります。監督と執行をどう定義づけ、どういったプロセスで評価・指名し、いかに持続可能な組織体にしていくのかという、前提となるストーリーから考えなければならない、まさに経営の在り方を問う活動だと感じます。

金丸:そうですね。そういった意味では、執行役員が取締役会に出席・陪席して、発言や説明をする機会をより一層増やしていくことも必要だと思います。こうしたことが次世代経営層の確保や育成といった、持続可能なボード・ガバナンスにもつながると考えます。

取締役会は「モニタリングボード」を志向

苅田:先ほど金丸取締役からもありましたが、新中計でも示している通り、取締役会は業務執行の意思決定に関与する「マネジメントボード」から、業務執行の監督に専念する「モニタリングボード」への移行を目指しています。

金丸:メディアドゥは取り扱う事業の特性や成長ステージに鑑みると、より素早い意思決定の仕組みをつくる必要があると認識しています。執行役員や現場の権限を更に広げて迅速な判断を可能とし、事業成長のスピード感を加速させ、取締役会で業務執行体制を厳しく監督する「モニタリングボード」として機能させる方が、当社にはフィットしてくるように思います。それを実現するには、後からでも業務執行を評価できる体制や制度を整備していくことも重要だと感じます。

苅田:モニタリングボードへ移行するための施策のひとつとして、段階的に社外取締役比率の引き上げも検討しています。これにより、客観性と独立性を一層担保し、取締役会の監督機能の向上が見込めると考えています。また、事業ごと・タイミングごと等、柔軟に規程や運営方法などを見直す必要もあります。永遠の課題かもしれませんが、スピード感とガバナンスの適切なバランスを追求していきたいと思っています。株主の皆様をはじめとしたステークホルダーに対して説明責任を果たすことが最も重要であるため、当社の各機関および全役職員一人ひとりが経営の健全性や透明性の向上を目指して、コーポレート・ガバナンス体制の強化を図りたいと思います。



2022年3月

株式会社エブリスタの完全子会社化

小説投稿サイトを運営する株式会社エブリスタの株式70.0%を株式会社ディー・エヌ・エーから取得し、2021年12月14日付で子会社化。2022年3月24日には収益力の拡大と企業価値向上を目的として、株式会社NTTドコモが保有する持分(持分比率30.0%)を追加取得し、完全子会社化しました。完全子会社化によって連携を一層強化することで、当社グループが有するインプリント事業との協働や、各電子書店が手掛けるオリジナル作品および縦スクロールコミックへの原作提供など、新たなコンテンツ創出を目指します。



2022年4月

バスケットボールクラブ運営法人「株式会社がんばろう徳島」設立

2022年4月1日、徳島県ゆかりの企業23社(当社含む)の共同出資により、当社の子会社として「株式会社がんばろう徳島」を設立。バスケットボールクラブ「TOKUSHIMA GAMBAROUS(徳島ガンパロウズ)」の運営および徳島初のBリーグ(公益社団法人ジャパン・プロフェッショナル・バスケットボールリーグ)への参入を目指します。共同設立した各社や行政、パートナー企業、そして地域の皆様をはじめとしたステークホルダーとの連携を強化し、当社の認知度向上および徳島県の地域プロスポーツ振興に寄与していきます。また、Bリーグ参入に先駆け、下部組織として県内有志によるアマチュアクラブ「TOKUSHIMA GAMBAROUS ALT(徳島ガンパロウズ オルト)」が同月発足しました。



2022年6月

サステナビリティ推進委員会の設置

2022年6月1日、より一層持続可能な組織・企業体になることを目的として、リスク管理委員会を改組し、取締役会の下にその諮問機関として「サステナビリティ推進委員会」を設置。当社が掲げるミッション「著作物の健全なる創造サイクルの実現」、ビジョン「ひとりでも多くのコンテンツをひとりでも多くの人へ」のもと、当社の事業・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べく、積極的に企業活動に取り組む必要があります。本委員会を通じて、SDGs(持続可能な開発目標)に代表される環境問題や社会課題に対してもミッション・ビジョンを軸とした経営・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、これからも課題解決と持続的な成長を両立させることに取り組んでいきます。

電子書籍売上印税管理システム

「PUBNAVI」のサービス提供を正式に開始

2022年6月1日、電子書籍売上印税管理システム「PUBNAVI(パブナビ)」のサービス提供を、株式会社光和コンピューターと正式に開始しました。紙書籍は印刷・重版されないと「絶版」となりますが、電子書籍はデジタルコンテンツのため原則「絶版」がなく、一度販売が開始されると半永久的に売上や印税の管理を継続する必要があります。増大する売上処理や印税管理に伴う出版社の負担を軽減するため、PUBNAVIは電子書籍販売管理/印税計算/印税支払管理などの機能を備えており、このシステムの提供を通じて出版社の業務効率化を支えるとともに出版業界のDXを支援していきます。

※ネット環境があればいつでもどこでも利用できるSaaS型で提供



2022年7月

クレディセゾンと資本業務提携を締結し、「まんがセゾン」の提供を開始

2022年7月4日、金融サービス会社の株式会社クレディセゾンと資本業務提携を締結し、2022年8月末時点でクレディセゾンは当社の第9位株主となっています。本提携に伴い、2022年7月11日、当社の電子書店「コミなび」をクレディセゾンの会員向けプランであるセゾンコースを主軸とする電子コミックサービス「まんがセゾン」にリニューアル。サイト上で販売されている全作品に使える書店ポイントを購入した際、「セゾンコース会員」限定でいつでも50%のポイントを還元します。常時のポイント還元率国内最大級※に加え、セゾンカードでのお買い物で貯まった「永久不減ポイント」のコミック購入への利用など、幅広いサービス拡充を通じて、セゾンカードおよび「まんがセゾン」の会員獲得を図り、電子書籍市場のさらなる拡大を目指します。

※メディアドゥ調べ



2022年8月

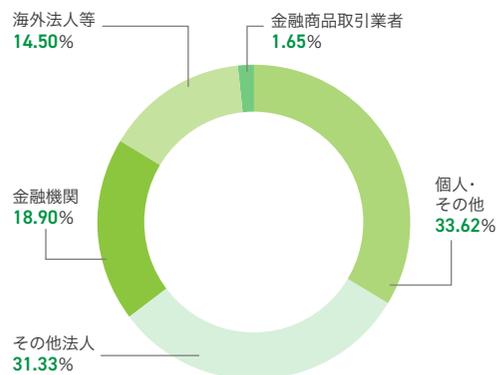
縦スクロールコミック新レーベル「YUZU comics」設立

縦スクロールコミック(以下「TSC」)専門の新レーベル「YUZU comics(ユズコミック)」を設立し、2022年8月には中国の2作品を電子マンガ・ノベルサービス「ピッコマ」で先行配信を開始しました。グループ各社や国内外の出版社、制作スタジオ、電子書店などとの連携により、国外で制作された有力なTSC作品の調達・翻訳・流通のほか、「YUZU comics」オリジナル作品の制作・流通を行います。2022年12月に手塚治虫の傑作マンガ『どろろ』を現代を舞台に続編としてTSCヘリメイクしたオリジナル作品を配信予定。制作と流通の両面からIP価値を最大化し、TSCを含む電子コミック全体の市場拡大に貢献してまいります。

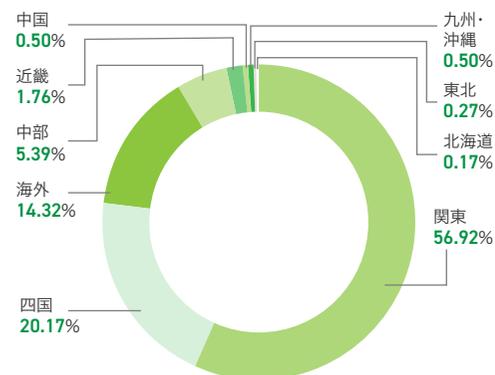


株主数 **5,755名** 発行可能株主総数 **44,329,600株** 発行済株主総数 **15,437,820株**

所有者株式分布状況



地域別



大株主

所有株数 持株比率(%)

藤田 恭嗣	2,452,612	15.89
株式会社FIBC	1,981,700	12.84
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	1,254,700	8.13
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	1,155,400	7.48
JP MORGAN CHASE BANK 385632	777,677	5.04
株式会社小学館	564,800	3.66
株式会社講談社	544,000	3.52
株式会社トーハン	489,649	3.17
株式会社クレディセゾン	466,600	3.02
株式会社集英社	444,000	2.88

※数値は2022年8月末時点のものです

上場市場 東京証券取引所プライム市場(証券コード:3678)

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

上場日 2013年11月20日

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

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

公告掲載方法 電子公告により行います。
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。

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

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。