



2026年2月27日

各 位

会社名 株式会社メディアドゥ
代表者名 代表取締役社長 CEO 藤田 恭嗣
(コード：3678、東証プライム)
問合せ先 上級執行役員 所 昇一郎
(TEL. 03-6212-5111)

2026年2月期3Q決算FAQ

2026年2月期3Q決算について、今月までに投資家様より頂戴した主なご質問とその回答について、下記のとおり開示いたします。

なお、本開示は投資家様への情報発信強化とフェア・ディスクロージャーを目的に、決算発表翌月末（8月、11月、2月、5月）にまとめて公開する予定です。回答内容については、時点のずれによって多少の齟齬が生じる可能性があります。直近の回答内容をその時点における最新の当社方針として記載しております。詳細は、別紙「決算FAQ」をご参照ください。

また、2026年2月期3Q決算関連資料は以下よりご参照ください。

■決算短信

URL：<https://ssl4.eir-parts.net/doc/3678/tdnet/2740995/00.pdf>

■決算説明資料

URL：https://ssl4.eir-parts.net/doc/3678/ir_material_for_fiscal_ym3/195580/00.pdf

■決算説明動画

URL：<https://mediado.jp/ir/>

■決算説明会書き起こし

URL：<https://finance.logmi.jp/articles/383568>

以 上



決算FAQ

株式会社メディアドゥ
2026年2月期 第3四半期決算
2026.2.27



- 3Q**
- 業績・財務 Q1. 26/2期3Q決算の評価を教えてください。(p.4)
 - 電子書籍流通事業 Q2. 取次事業の成長率(既存/新規)について教えてください。(p.6)
 - 戦略投資事業全般 Q3. 26/2期3Qにおける戦略投資事業の営業損益改善の要因、および今後の見通しについて教えてください。(p.7)
 - Q4. 26/2期3Qにおける日本文芸社の営業利益悪化の要因、および今後の見通しについて教えてください。(p.8)
 - その他 Q5. 2025年12月に買収防衛策を導入した経緯について教えてください。(p.10)
- 通年**
- 業績・財務 Q6. 26/2期の数値計画について教えてください。(p.12)
 - Q7. 2025年4月に発表した中期経営計画の概略について教えてください。(p.13)
 - Q8. 2025年4月に発表した中期経営計画の数値目標について教えてください。(p.14)
 - Q9. 2025年4月に発表した中期経営計画期間におけるキャピタルアロケーションのイメージについて教えてください。(p.15)
 - 電子書籍流通事業 Q10. 電子書籍の流通経路のうち、取次経由は約40%とのことですが、今後このシェアは継続的に拡大していきますか？(p.16)
 - Q11. LINEマンガ移管による売上減の影響は既に一巡しているという認識で間違いはないでしょうか？(p.17)
 - Q12. 売上高の季節性について教えてください。(p.18)
 - 戦略投資事業全般 Q13. 戦略投資事業全体の黒字化のタイミングはいつ頃を想定していますか？(p.19)
 - Q14. 事業ポートフォリオの見直し基準について教えてください。(p.20)
 - その他 Q15. 今後の株主還元に関する方針について教えてください。(p.21)
 - Q16. プライム上場維持基準への適合状況について教えてください。(p.22)

決算FAQ

26/2期 3Q

FAQs for Q3 and 9M FYE 2/26



Q1 26/2期3Q決算の評価を教えてください。

A

26/2期3Q決算は、連結では売上高・営業利益ともに増収増益となり、予算比においても概ね計画通り進捗いたしました。

<連結業績>

売上高は、電子書籍流通事業における既存商流の安定的な成長に加え、7月に取引を開始した新規商流の寄与により、前年同期比で+6.7%伸長しました。

営業利益は、戦略投資事業、特にIP・ソリューション事業の改善が貢献したことで、前年同期比+12.9%の増益となりました。また、親会社株主に帰属する当期純利益は16.3億円と、前年同期の9.1億円と比べて大幅増益となりましたが、これは2025年3月に売却した「MyAnimeList」の売却益5.3億円を計上したことによるもので、期初予想に織り込み済みです。

	25/2期 3Q累計	26/2期 3Q累計	前年同期比
売上高	754.4 億円	805.0 億円	+6.7% (+50.6億円)
EBITDA	26.7 億円	28.0 億円	+5.1% (+1.3億円)
営業利益	16.9 億円	19.0 億円	+12.9% (+2.1億円)
親会社株主に帰属する 当期純利益	9.1 億円	16.3 億円	+78.9% (+7.2億円) MAL売却益 (+5.3億円) による影響

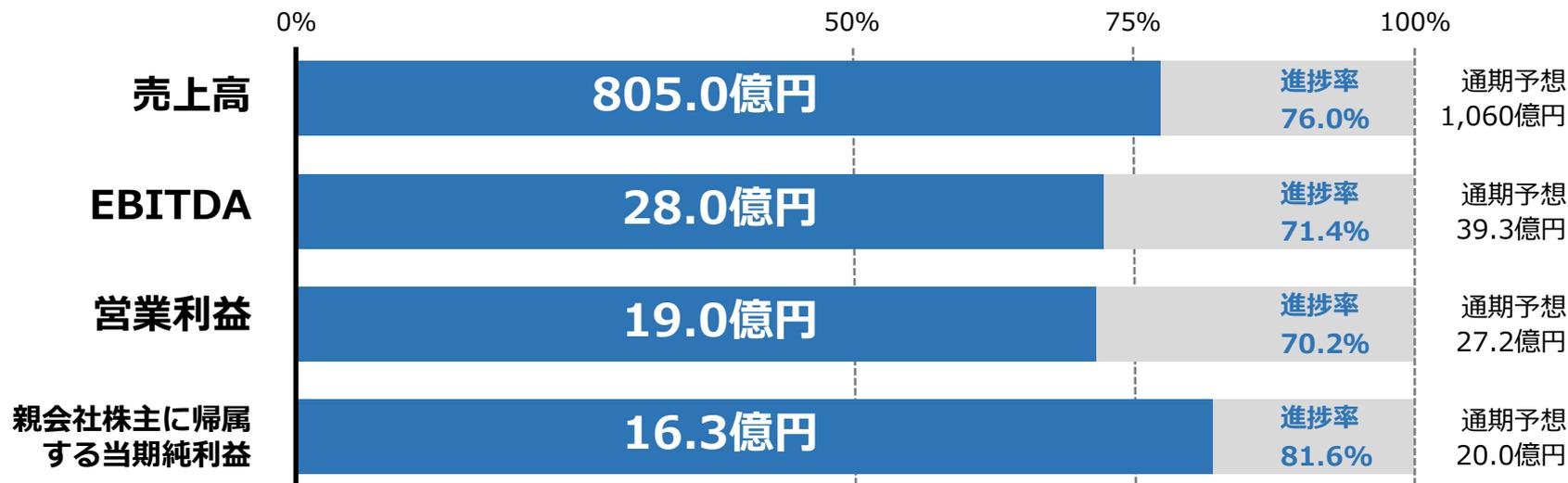


Q1 26/2期3Q決算の評価を教えてください。

A

<計画対比> 通期予想に対する進捗率は、3Qは長期休暇を含む2Q・4Qと比べて売上高が少なくなる季節性があるものの、売上高は76.0%まで進捗しました。EBITDAと営業利益の進捗率はそれぞれ71.4%、70.2%となり、計画通りに進捗しています。

<事業別業績> 事業別では、電子書籍流通事業が既存・新規の両面で伸長し、売上・利益ともに計画を上回って推移している一方、戦略投資事業は、前期比で損益こそ改善しているものの、計画比では遅れが生じています。連結全体では、戦略投資事業の計画比での遅れを、電子書籍流通事業の利益増が補完する形となっています。

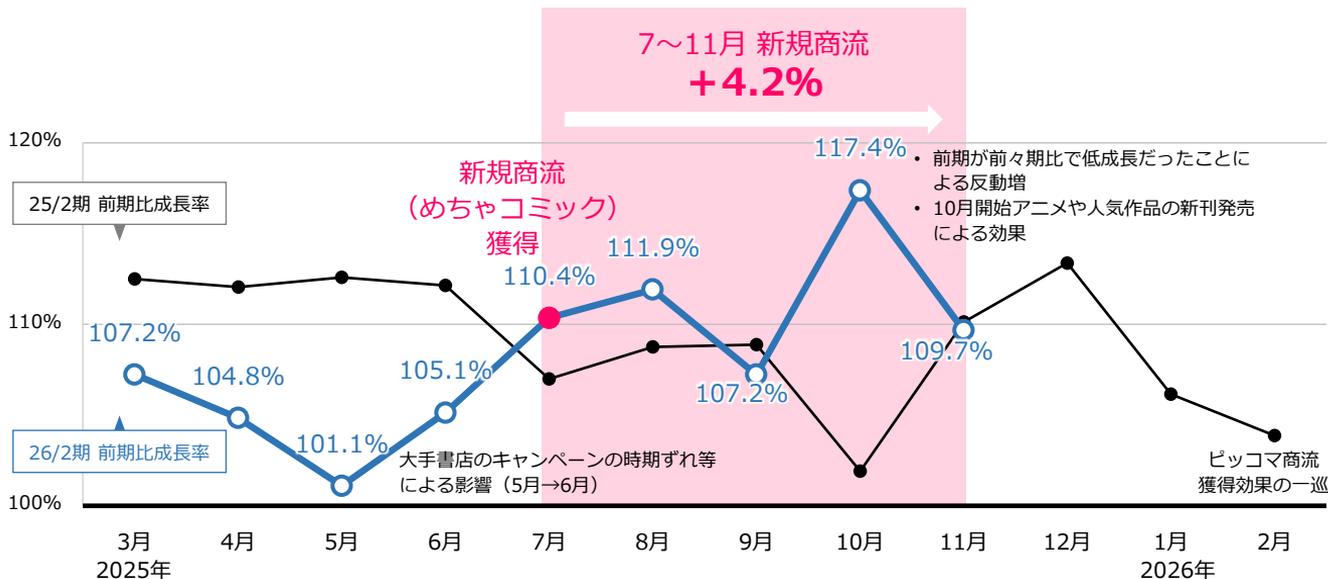




Q2 取次事業の成長率(既存/新規)について教えてください。

A

電子書籍流通事業内の取次事業における、26/2期3Q累計の売上高成長率は108.3%となりました。そのうち、既存商流の成長率は+5.7%と、25/2期累計の既存商流成長率4.0%を上回る水準で推移しました。これは、主要電子書店におけるキャンペーン活発化に加え、前年10月が前々期比で低成長だった反動増、さらに10月開始のアニメ化作品や人気作品の新刊発売などが寄与したものです。また、新規商流の成長率は+2.6%となりました。7月よりめっちゃコミックと新規取引を開始したことが成長率を牽引しており、特に7月～11月の新規商流成長率は+4.2%の水準で推移しています。



26/2期の既存商流は、
25/2期を上回る水準で推移

26/2期 3Q累計成長率 **+8.3%**
既存+5.7% 新規+2.6%

25/2期 通期累計成長率 **+8.9%**
既存+4.0% 新規+4.9%

ビックマ商流
獲得効果



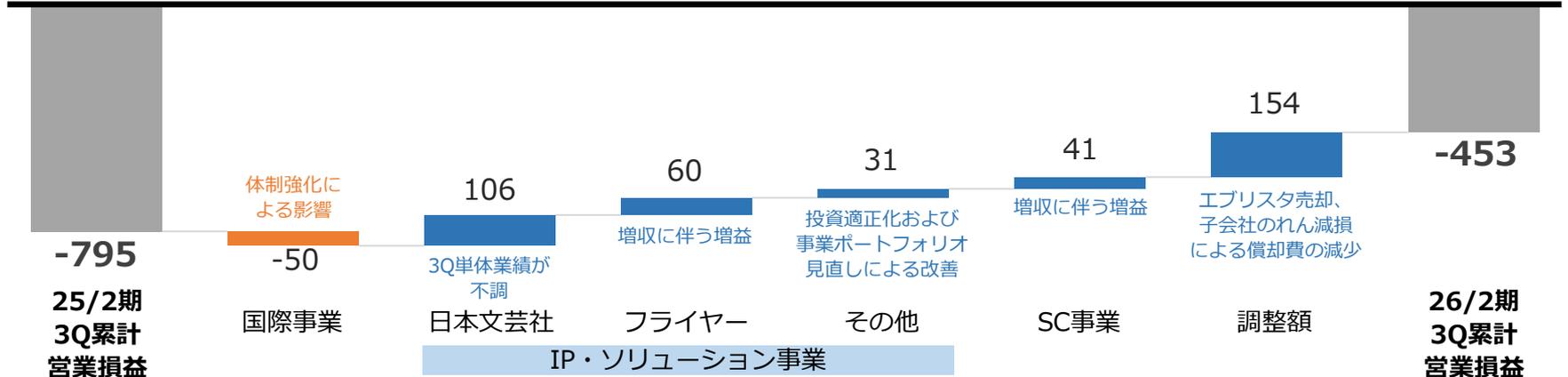
Q3

26/2期3Qにおける戦略投資事業の営業損益改善の要因、および今後の見通しについて教えてください。

A

26/2期3Qにおける戦略投資事業の営業損益は、各事業の改善が進捗したことにより、前年同期比で+3.4億円となる-4.5億円まで赤字幅が縮小しました。改善の主な要因は、①日本文芸社における改革進捗（+1.0億円）、②フライヤーの増収に伴う増益（+0.6億円）、③その他IP・ソリューション事業における投資の適正化および事業ポートフォリオの見直し（+0.3億円）、④25/2期末に実施した子会社売却およびのれん減損による償却費の減少（+1.5億円）です。一方、日本文芸社については、前年同期比で損益は改善しているものの、コミック領域の改革が途上であることから3Q単体は不調となりました。その結果、戦略投資事業全体の3Q累計損益は-4.5億円となり、現時点で通期予想の-4.1億円を上回る赤字額となっています。戦略投資事業の営業損益は、当初予想を下回る見通しですが、連結全体では電子書籍流通事業が計画を上回って推移をしていることから、連結全体の業績予想は据え置きとしています。

単位：百万円

■ 増加 ■ 減少 ■ 合計




Q4

26/2期3Qにおける日本文芸社の営業利益悪化の要因、および今後の見通しについて教えてください。

A

【営業利益悪化の要因】

日本文芸社では、25/2期より経営者の交代を含む抜本的な構造改革に着手しています。売上構成は実用書とコミックに大別されますが、実用書は改革の成果が先行して表れている一方、コミックは改革途上にあります。こうした中、2Qまで増収を牽引していたメディア化効果の剥落や、人気作品の完結が重なったことにより、コミックの売上・利益が減少し、結果として全体の営業利益が悪化しました。

【今後の見通し】

<実用書>

25/2期以降、幅広いマーケットに対応するためのジャンル拡充および刊行点数の厳選によるリソースの集中を進めてきました。これらの取り組みが奏功し、3Qにおける実用書の利益は過去最高水準を達成しています。今後も引き続き同方針のもとで事業強化を図ってまいります。

<コミック>

2Qまでは、過去のヒット作に基づいた特定ジャンルへの偏りや、制作リソースの分散による利益率の低下が課題となっていました。現在は、実用書における改革の知見をコミックへ展開し、編集部門の再編と強化を進めています。具体的には、編集体制の拡充によって作品ジャンルの幅を広げ市場適応力を高めるとともに、営業リソースを集中させることで収益性の向上を図っています。体制構築や人材育成には一定の時間を要しますが、コスト削減を並行して進めることで、来期以降の業績回復に向けた基盤づくりを着実に進めてまいります。



Q4

26/2期3Qにおける日本文芸社の営業利益悪化の要因、および今後の見通しについて教えてください。

	好調 実用書	現在注力 コミック
2Qまで	<p>抜本的な改革が進む</p> <ul style="list-style-type: none"> ジャンル 拡散 ジャンルや作品種を増やして、幅広いマーケットに対応 リソース 集中 刊行点数自体は厳選してリソースを集中 	<p>コンテンツのジャンル幅が狭くなりマーケットで不利に</p> <ul style="list-style-type: none"> ジャンル 集中 過去にヒットした特定ジャンルに集中 リソース 拡散 1作品にかけるリソースが効率的でなく利益率が低下
3Q	<p>利益は最高水準</p> <p>3Q累計の赤字幅は改善も 3Q単体の業績が悪化</p>	<p>2Qまで貢献していた増収要因の剥落</p> <ul style="list-style-type: none"> 作品のメディア化 人気作品の完結
4Q以降	<p>引き続き取組みを継続</p>	<p>実用書の成功をコミックにも展開、編集部門を強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ジャンル 拡散 編集体制を再編・強化し、幅広くマーケットに対応できるようジャンル幅を拡散 リソース 集中 営業リソースを集中させて利益率の向上を図る



Q5 2025年12月に買収防衛策を導入した経緯について教えてください。

A

昨今の出版・コンテンツ業界における事業環境の急速な変化を鑑み、業界のインフラを担う企業として、中立かつ独立的な事業運営の方針を将来にわたって維持することが、出版業界の発展及び当社の持続的な企業価値向上に不可欠であると判断いたしました。

当社は、多数の出版社と電子書店の間に立ち、電子書籍の流通を担うことで「出版業界の中立かつ独立的なインフラ」として機密性の高い取引データや販売情報を扱っております。この立場上、意図しない買収などにより特定の資本による影響が及ぶことで、業界全体の健全な取引や安全性を阻害しかねないとの認識を持っております。

株主とは、これまで定期的な対話を通じて良好な関係を築いておりますが、特定の株主による保有比率が一定水準を超えることは、実際の影響の有無に関わらず、業界内での当社のポジションに対する信頼に影響を及ぼす可能性があります。

そのため、一定以上の買い増しが行われる際には、投資目的や事業方針を事前に確認し、一般株主や取引先が適切な判断を下すための情報と時間を確保する枠組みが必要であると判断いたしました。

今回の措置は、特定の投資家を排除するものではなく、あくまでも業界インフラとしての中立かつ独立的な運営を担保し、中長期的な企業価値を最大化するためのものです。今後もステークホルダーの皆様との建設的な対話を通じて、最適なガバナンスのあり方を追求してまいります。

決算FAQ 通年

FAQs for Year-round

Q6 26/2期の数値計画について教えてください。

A

26/2期の業績予想は、売上高1,060億円（前年比+4.0%）、営業利益27.2億円（+9.9%）、当期純利益20.0億円（+46.7%）となっています。なお、当期純利益には、持分法適用会社MyAnimeList株式譲渡に伴う関係会社株式売却益（5.3億円）を計上しており、これにより増益幅が大きくなっています。

	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



Q7 2025年4月に発表した中期経営計画の概略について教えてください。

A

2025年4月に26/2期を初年度とする5カ年の中期経営計画を発表しました。当社は、国内最大手の電子書籍取次として、出版社・電子書店のほぼすべてと取引し、約317万ファイルという国内最多の取扱いコンテンツ数を有する唯一無二のポジションを確立しております。本中計では、ビジョンを「MORE CONTENT FOR MORE PEOPLE!」へと再定義し、「ひとつでも多くのコンテンツ」（MORE CONTENT）を集め続けた第1フェーズを経て、第2フェーズでは、日本発のコンテンツを世界80億人の「ひとりでも多くの人」（MORE PEOPLE）に届けることに注力し、「著作物の健全なる創造サイクル」の実現をさらに推進します。

主な施策は以下の2点です：

①本の流通ソリューション企業としての進化

日本のコンテンツのマルチユース化を推進すべく、AIで多言語翻訳と音声化を支援する「MDTS（MediaDo Translation System）」を開発し、電子書籍ファイルを短期間かつ低コストで多言語翻訳をする体制を構築。また、翻訳されたコンテンツを電子書籍やオーディオブック、紙書籍といった各国でのニーズや市場環境に合わせて配信。

②SC（Sustainability Creation）事業

早期黒字化を実現した男子プロバスケットボールクラブ「徳島ガンバロウズ」の運営による利益貢献の拡大、および起業家支援などを含めた幅広い活動を通じた、社会への貢献と社会からの信頼と認知の拡大。

※詳細は2025年4月14日開示の「[中期経営計画（2026-2030年2月期）](#)」をご覧ください。



Q8 2025年4月に発表した中期経営計画の数値目標について教えてください。

A

本中計における数値目標は、M&Aや新規海外展開を含まないオーガニック成長を前提としており、既存事業の持続的成長と新規事業の拡大により、30/2期に連結売上高1,250億円、営業利益40億円の達成を目指します。

	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	37.9億円	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



Q9

2025年4月に発表した中期経営計画期間におけるキャピタルアロケーションのイメージについて教えてください。

A

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220億円超を見込んでいます。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です。

内訳は以下のとおりです。

① **成長投資** : 110億円超

投資後3年でROIC15%以上を目標にしたM&Aや投資を実行
(電子書籍取次におけるポジション強化/メディアドゥ商流活用による利益改善/海外販路拡充・輸出支援/AI・Web3など先端テクノロジー活用)

② **株主還元** : 35億円超

総還元性向30%を維持しつつ、自己株取得も機動的に実施

③ **借入金返済** : 約35億円

2017年の出版デジタル機構などM&Aに伴う借入は概ね完済

④ **法人税支払** : 約45億円

キャッシュイン

キャッシュアウト

追加資金調達
(必要に応じて検討)



営業CF
220億円超

成長投資
110億円~

株主還元
35億円+α

借入金返済
35億円

法人税支払
45億円



Q10

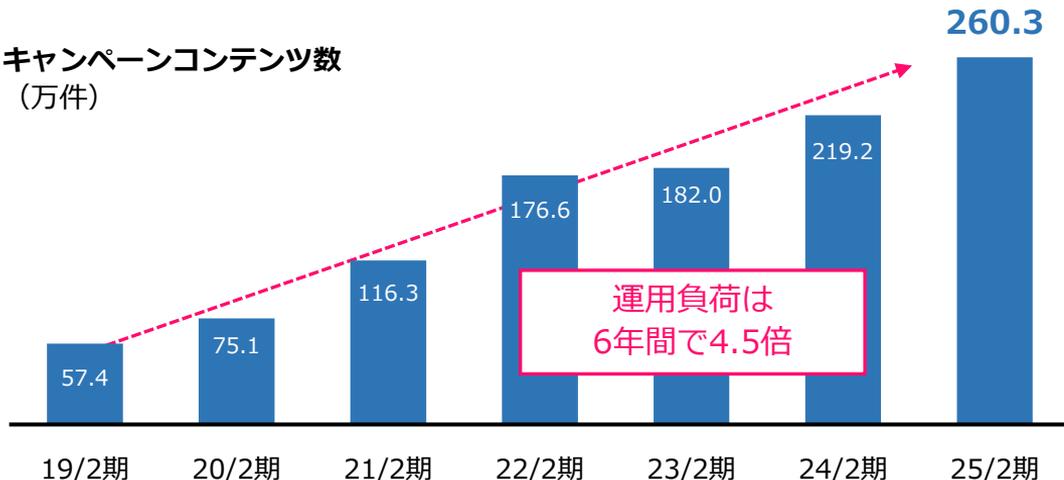
電子書籍の流通経路のうち取次経由は約40%とのことですが、シェアは今後継続的に拡大していきますか？

A

電子書籍流通における取次経由のシェアは今後も拡大していくと考えています。電子書籍市場の黎明期は出版社と電子書店間の直接取引がほとんどでしたが、市場の拡大に伴い、電子書籍配信に係る運用負荷が拡大したことで、取次経由の取引が約40%を占めるまでになりました。国内の電子書籍市場規模は年々拡大していることに加え、キャンペーン数の増加・話配信を含めた配信形態の多様化などにより、運用負荷は年々増加しています。大手電子書店でもリソース逼迫が課題となり、取次の必要性が高まる状況下において、さらなる新規商流の獲得を目指してまいります。

直近の新規商流獲得の主な例としては、2024年2月のピッコマ、2025年7月のめっちゃコミックがあります。

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



Q11

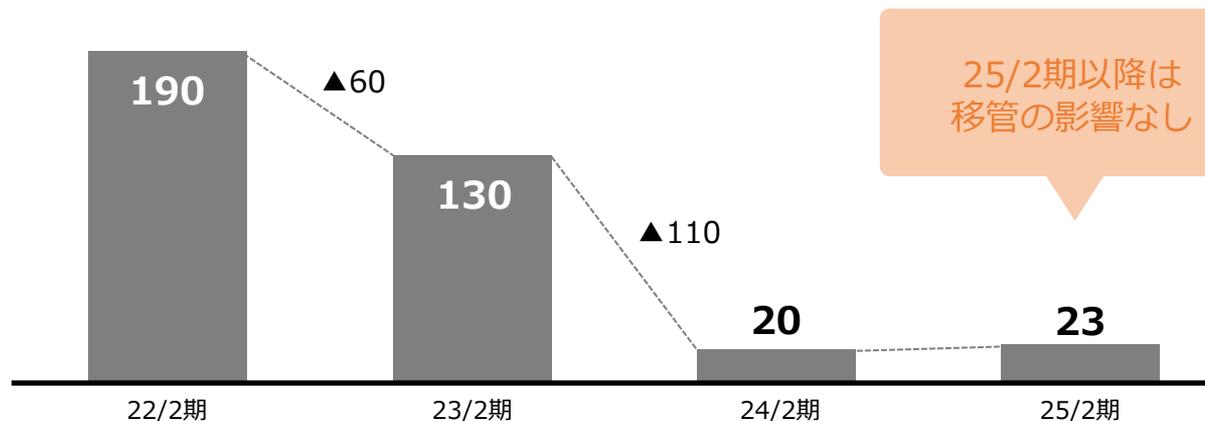
LINEマンガ移管による売上減の影響は、既に一巡しているという認識で間違いはないでしょうか？

A

23/2期に約60億円、24/2期に約110億円の減収影響がありましたが、25/2期以降は、移管に伴う減収影響は見込んでおりません。なお、当社と独占契約を締結している出版社をはじめ、一部の取引については今後も取次を継続する予定です。

「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



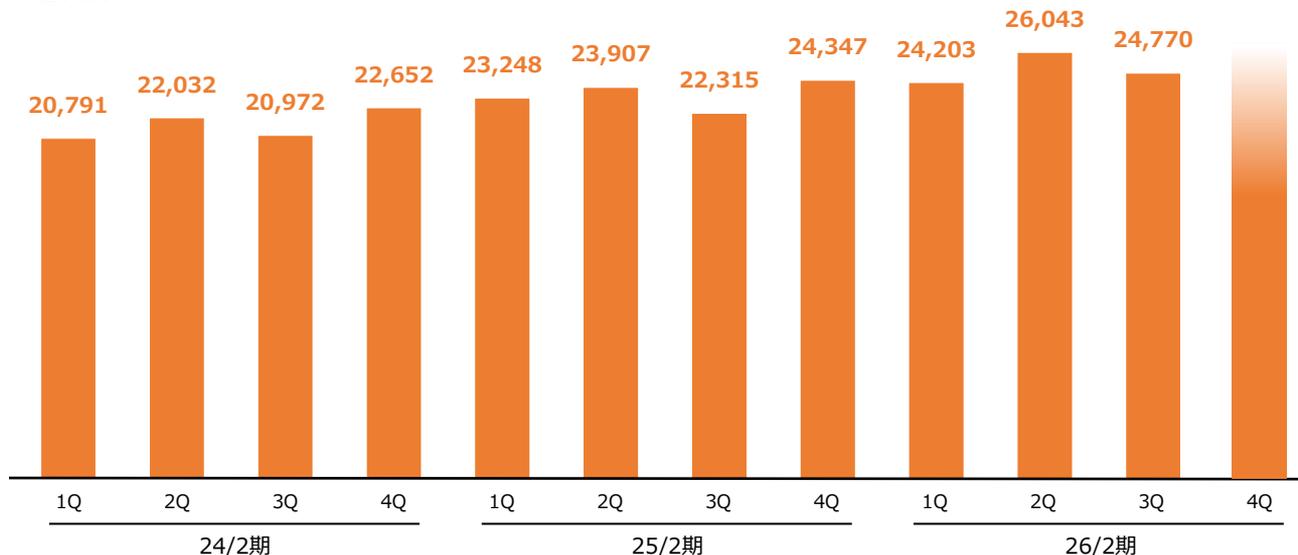
Q12 売上高の季節性について教えてください。

A

例年、長期休暇(夏休みや冬休み等)を含む2Q・4Qの売上高が大きくなる傾向があります。

電子書籍流通事業 売上高推移

単位：百万円





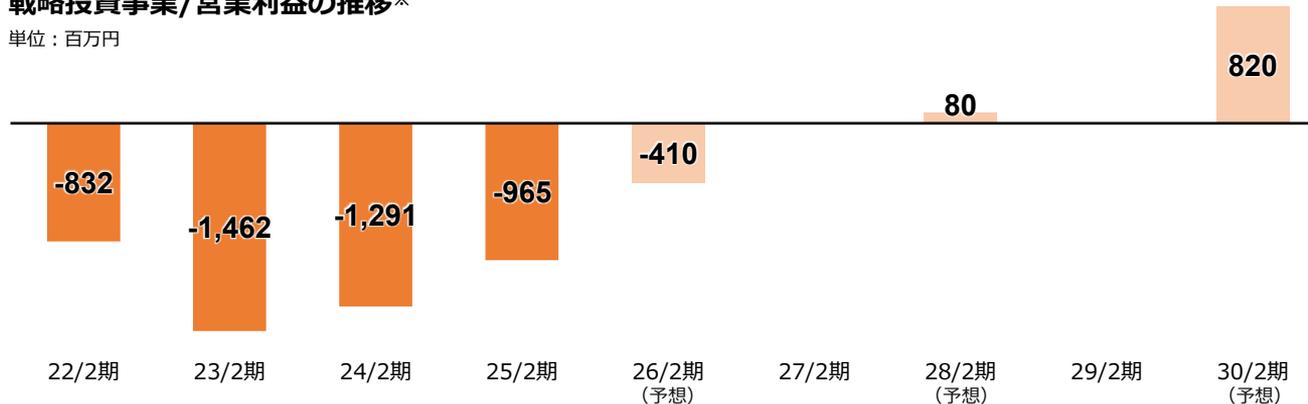
Q13 戦略投資事業全体の黒字化のタイミングはいつ頃を想定していますか？

A

28/2期での黒字化を目指しています。25/2期の戦略投資事業における営業赤字は9.6億円となりました。利益改善の主な要因としては、①SaaS型の事業モデルである国際事業やフライヤーの法人契約数の着実な積み上げ、②24/2期・25/2期において苦戦をした日本文芸社の立て直し、③不採算事業の撤退・売却等の事業ポートフォリオ見直しの推進等を見込んでおり、28/2期までに25/2期比で合計10億円強の利益改善を実現してまいります。

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



Q14 事業ポートフォリオの見直し基準について教えてください。

A

買収3年目以降、ROIC基準（8%）を下回ることが見込まれる場合、対象会社のピボット、経営者交代、売却・撤退等の実施を検討します。近年は以下を実施しました。今後も適切に事業ポートフォリオを見直してまいります。

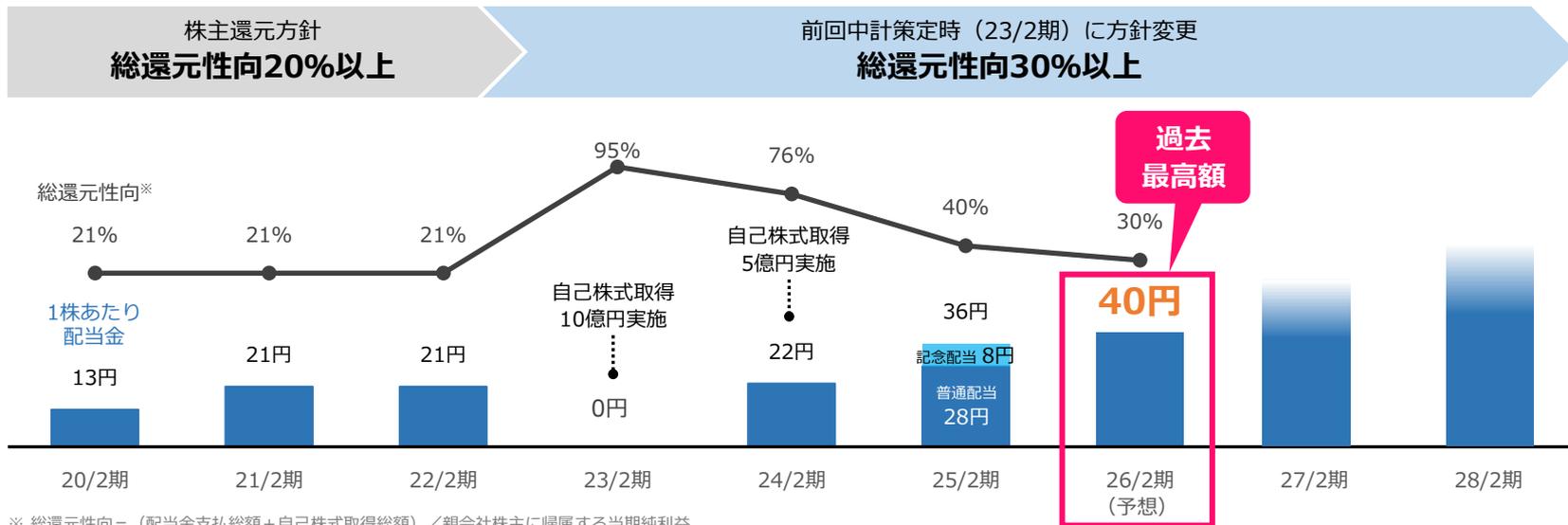
- ・ 23/2期：NagisaのMBOへの応募、マンガ新聞の清算
- ・ 24/2期：Jコミックテラスの売却、日本文芸社の役員体制変更、縦スクロールコミック事業における韓国スタジオと協業したオリジナル作品の制作の終了（流通に注力）、投資有価証券売却
- ・ 25/2期：日本文芸社の代表取締役交代、ジャイブの紙書籍事業終了(電子書籍の制作・販売に注力)、PUBNAVI事業譲渡、投資有価証券売却、エブリスタの売却
- ・ 26/2期：MyAnimeList（MAL）の売却、PUBFUNの売却、投資有価証券売却



Q15 今後の株主還元に関する方針について教えてください。

A

23/2期より、総還元性向の水準を30%以上へと引き上げました。25/2期は、普通配当27円に加え、創業30周年記念配当8円、および業績を踏まえた増配1円を実施し、1株当たり36円（配当総額5.4億円、総還元性向40%）となりました。26/2期については、現在予定している1株当たり配当金40円により、総還元性向30%を超える見込みです。なお、現時点で自己株式の取得は予定していませんが、今後の業績や株価動向を踏まえ、機動的に判断してまいります。





Q16 プライム上場維持基準への適合状況について教えてください。

A

当社は、25/2期末（2025年2月28日）時点において、上場維持基準のすべての項目に適合いたしました。今後も持続的な成長とさらなる企業価値向上を目指してまいります。

詳細は、2025年4月14日開示の「[上場維持基準への適合に関するお知らせ](#)」をご覧ください。

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