

第22期

2023年12月期第2四半期決算説明

2023年8月31日（木）収録

株式会社 富士山マガジンサービス

東証グロース：3138

前回までの説明のおさらい

国内最大級の雑誌定期購読サイト「[/~\Fujisan.co.jp](http://Fujisan.co.jp)」及び、デジタル雑誌取次大手の(株)magaportを運営

マーケットプレイス型ビジネスモデル

- ・あらゆるジャンル、約10,000誌の雑誌を取扱うロングテールモデル
- ・原則的に自社在庫を持たず、取扱高に応じて出版社から業務報酬を受領

ストック型 (Subscription型) ビジネスモデル

- ・定期購読契約継続率70%超
- ・高い継続率に基づくストック型 (Subscription型) のビジネスモデル

ストック収益を背景とした継続的な利益を元にした雑誌業界のDX市場への参入

- ・紙雑誌→WEBコンテンツへの転換における大きなビジネスチャンスが存在
- ・デジタル雑誌取次→記事配信事業、電子図書館市場等への展開を目指す

- △ 「雑誌の本屋さん」
- ◎ 「趣味・嗜好のマーケットプレイス、ビッグデータ事業者」を目指すDXカンパニー

2023年12月期第2四半期実績

2023年12月期第2四半期 トピックス

■ 「総括」

- 第2の矢 ((株)magaport) 事業は引き続き堅調に推移
- 第1の矢「雑誌販売事業」については大規模雑誌の休刊の影響及び物流コスト増加により、配送請負事業が苦戦

■ 「第1の矢事業（雑誌販売事業）について」

- 大規模雑誌の休刊の影響、物流コスト増加により、配送請負事業が苦戦。下半期は新たな配送請負先の開拓により、業容の回復を目指す
- リスティング費用を抑えることで利益率は堅調に推移するも、新規獲得数自体は減少傾向
- 官公庁、大規模法人顧客の入社再開による定期購読契約復活を狙う

■ 「第2の矢事業（デジタル取次事業/(株)magaport)について」

- 「読み放題」サービスの取次拡大により、引き続き、成長が続く
- 記事化配信事業については、広告マーケットの低迷もあり、本四半期においても、大きな進捗無し
- 電子図書館市場は株式会社図書館流通センターと提携。提供先は順調に拡大中

■ 「第3の矢事業（購読者データ活用/その他新規事業）について」

- EC事業（株式会社アイデア）については、引き続き、体制再構築中
- 購読者データ活用事業については、CCCグループのCatalyst・Data・Partnersに出資。共同で研究中
- 趣味・嗜好基軸で、かつ、雑誌基軸でない領域の事業でもう1本、収益の柱を築くべく、CFOの管掌を従来の管理業務的な領域から M&A・CVC的な手法による新規事業の拡大に変更

2023年12月期第2四半期 実績

- 休刊増加に伴う請負配送売上の減少、物流コスト増加に伴う利益減少により、利益面で苦戦
- オフィス回帰に伴う法人・官公庁の受注回復、他社からの配送業務受託増加により、下期で上期の予算未達分の挽回を狙う

■ 第22期（2023年12月期第2四半期累計 連結）

- ・売上高 2,914百万円（期初予想比 96.2% 前期比2.5%減）
- ・営業利益 164百万円（期初予想比 84.1% 前期比23.4%減）
- ・経常利益 163百万円（期初予想比 85.0% 前期比24.2%減）

| (単位：百万円) | 2023年12月期 第2四半期 | | | 2023年12月期 | | 2022年12月期 第2四半期 |
|--------------------|--------------------|-------|-------|-----------|-------|--------------------|
| | 期初予想 | 実績 | 期初予想比 | 予想 | 進捗率 | 実績 |
| 売上高 | 3,029 | 2,914 | 96.2% | 6,146 | 47.4% | 2,989 |
| 営業損益 | 195 | 164 | 84.1% | 429 | 38.2% | 214 |
| (利益率) | 6.4% | 5.6% | — | 7.0% | — | 7.2% |
| 経常利益 | 192 | 163 | 85.0% | 425 | 38.4% | 215 |
| 親会社等に帰属する 当期純利益 | 120 | 99.9 | 83.3% | 266 | 37.6% | 142 |

| (単位：人) | 2022年12月期 第2四半期 | 2023年12月期 第2四半期 | 増加率 |
|----------|--------------------|--------------------|--------|
| 総登録ユーザー数 | 3,855,944 | 4,055,250 | 105.2% |
| 課金ユーザー数 | 613,623 | 611,231 | 99.6% |

2023年「第1の矢：雑誌の定期購読」施策・目標

第1の矢：定期購読（紙）市場の囲い込み（Cash Cow：効率化）

- ✓ 定期購読者の囲い込みが雑誌市場の生命線であるという認識は引き続き共有
- ✓ 若者を中心としたスマホシフトの流れに逆らうことは困難
→経営資源を新規の雑誌購読者確保ではなく、既存の雑誌購読者の囲い込みに集中



- ✓ 利益率の改善（新規購読者獲得→効率性最優先に方針を転換）
- ✓ 物流、WEBサイト構築等の出版社の支援業務の拡大
- ✓ 雑誌編集部の独立支援
（会社の休刊方針に対して独立を希望する場合や民事再生時の事業部単位の独立を支援）

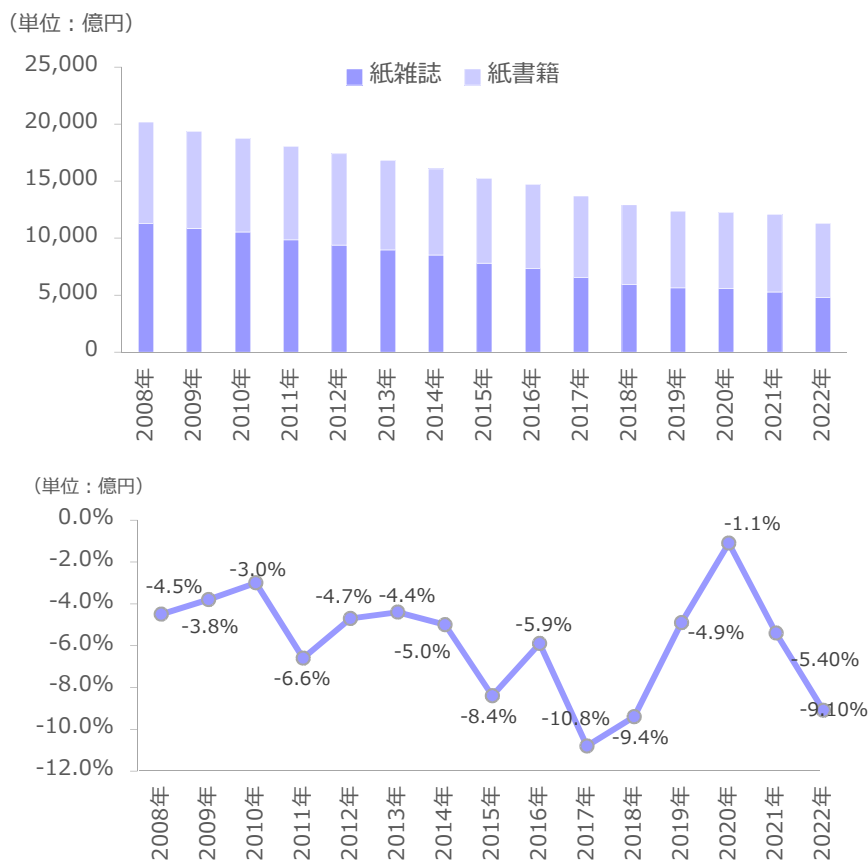


- ✓ 定期購読による雑誌のコア購読者層を囲い込み→雑誌のサロン化・ファンクラブ化を加速
- ✓ 雑誌販売事業の収益領域の請負事業の拡大、雑誌以外の書籍、ムック本等の取扱いによる商品ラインナップの拡張
- ✓ 固定ファンのいる雑誌の発行存続、WEB化等による媒体の存続を引き続き支援

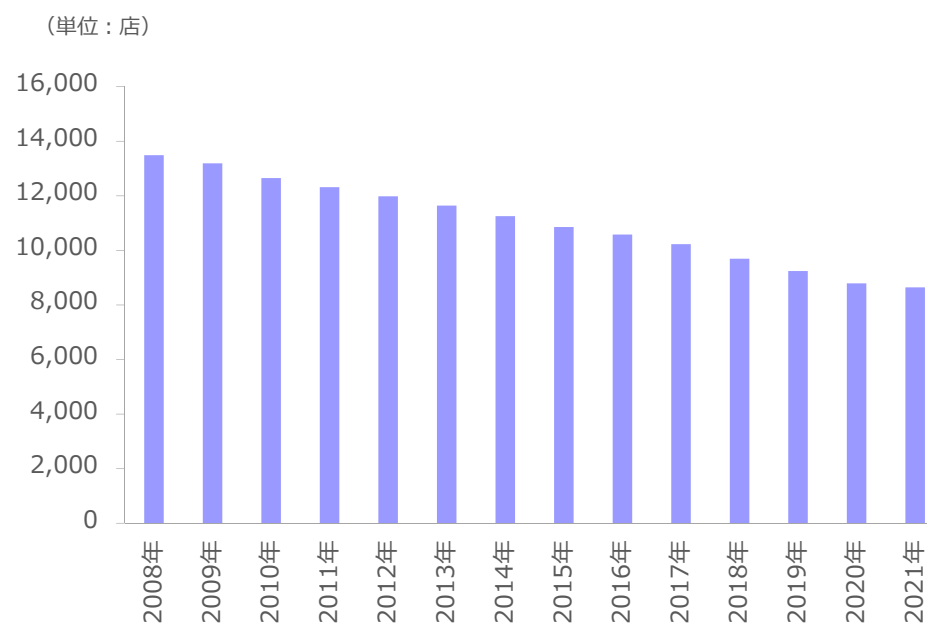
紙媒体書籍・雑誌市場規模と国内書店の推移

- 2015年市場規模：7,800億円→2016年：7,300億円→2017年：6,548億円→2018年：5,930億円
年率10%前後で市場減少→2020年：5,576億円、2021年:5,276億円→2022年：4,795億円と減少率は鈍化傾向
- 国内書店数は1日1店閉店ペース、約8,642店まで減少

紙媒体書籍・雑誌の市場規模推移



国内書店数推移

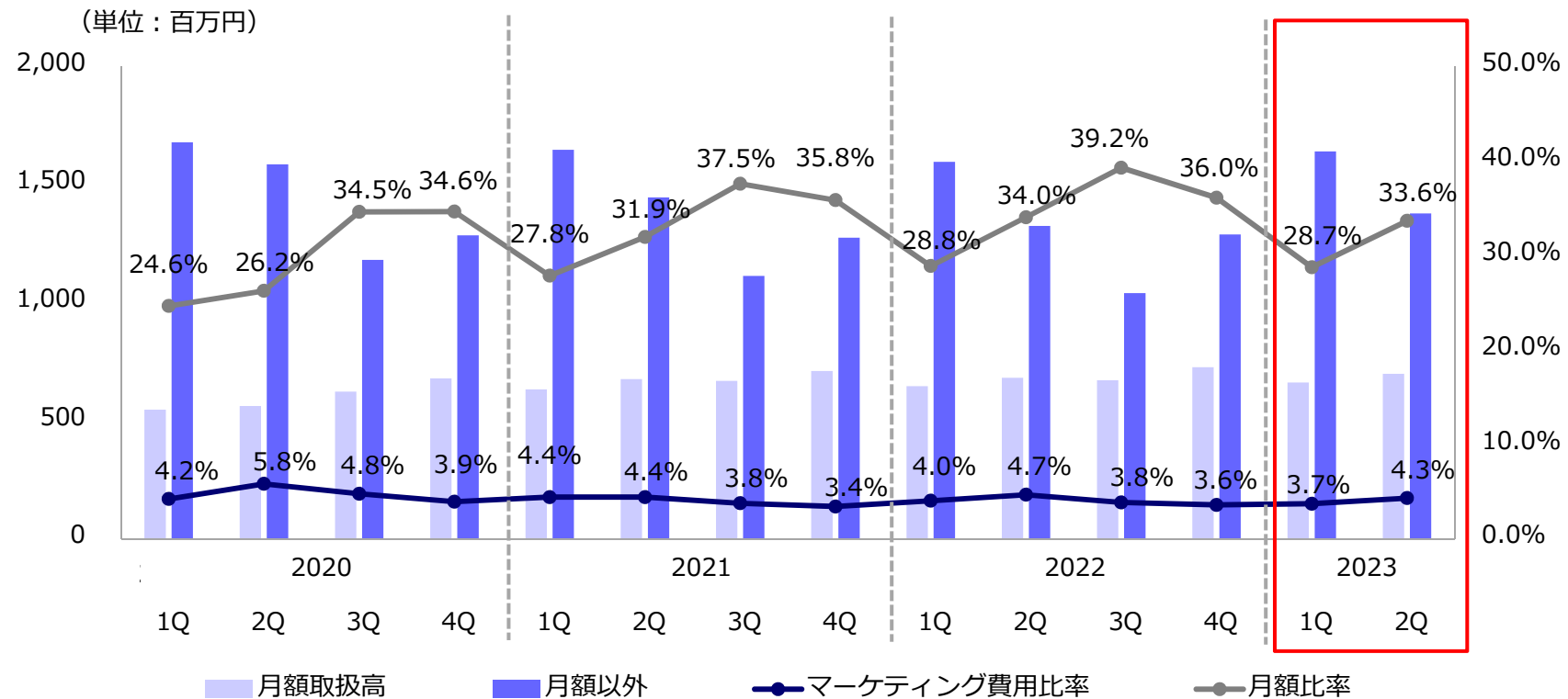


出所：日本出版販売株式会社 営業推進室 出版流通学院
「出版物販売額の実態 2022」より弊社作成

2023年12月期第2四半期「第1の矢：雑誌の定期購読」取組状況

業界は厳しい環境が続くも、当社グループ業績は引き続き、堅調に推移

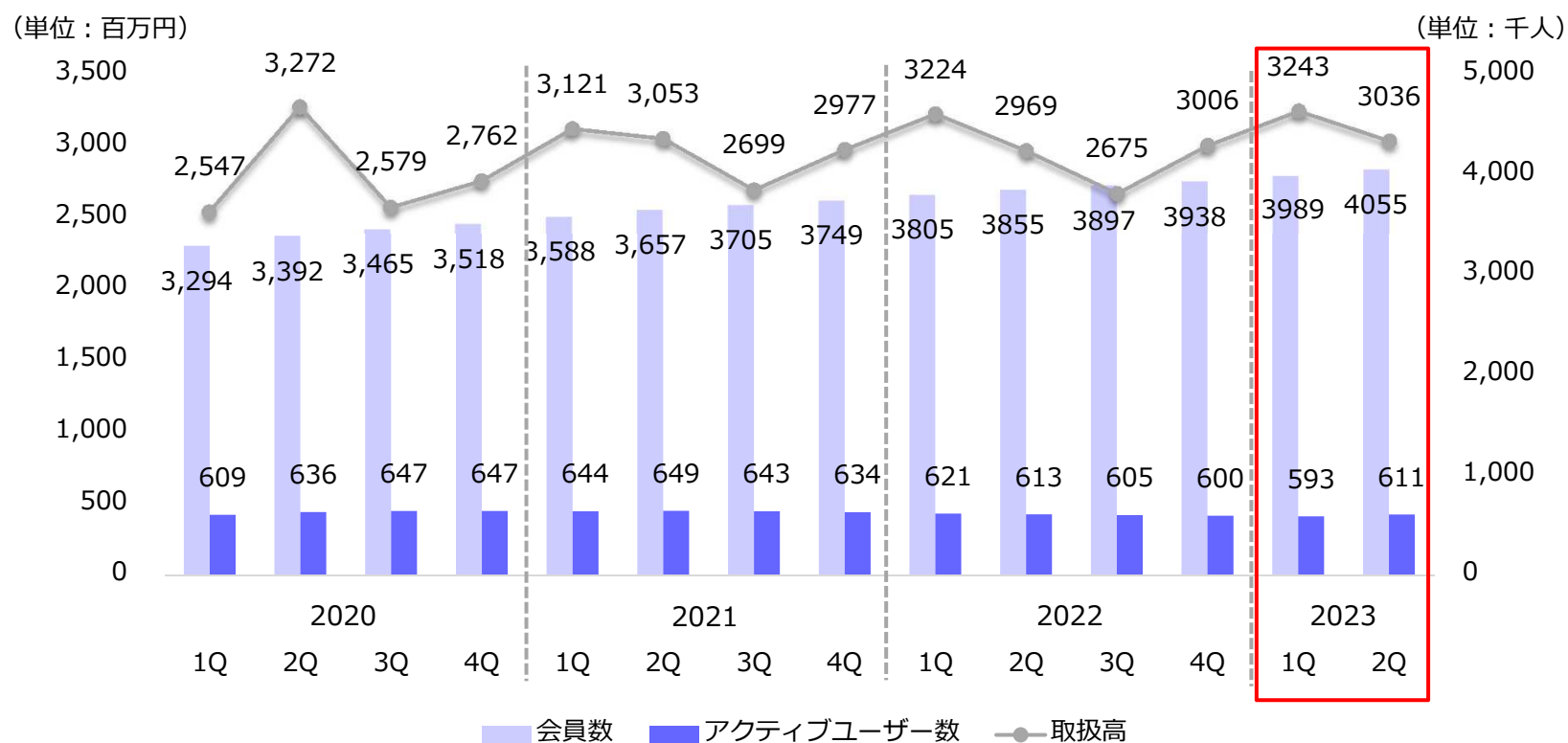
- 雑誌市場：2023年12月期第2四半期において、雑誌市場は前年同期比で9.7%減少と厳しい環境
- 当社取扱高も大型雑誌の休刊の影響により、成長率は大きく鈍化
- 広告宣伝費については、獲得効率を重視した結果、引き続き抑制に成功



2023年12月期第2四半期「第1の矢：雑誌の定期購読」取扱高と会員数

当社の経営指標は取扱高及び総登録会員数

- 2023年12月期第2四半期は取扱高3,036百万円（前年同期比1.4%増）、総登録会員数405万人（前年同期比5.2%増）となり、雑誌出版市場が縮小する中、着実に成長を続けている。



2023年12月期第2四半期「第1の矢：雑誌の定期購読」取組状況

定期購読による雑誌のコア購読者層を囲い込み→雑誌のサロン化・ファンクラブ化を加速

雑誌販売事業の収益領域の請負事業の拡大、雑誌以外の書籍、ムック本等の取扱いによる商品ラインナップの拡張

固定ファンのいる雑誌の発行存続、WEB化等による媒体の存続を引き続き支援

配送請負・コールセンター等受託

雑誌販売⇒雑誌以外の出版物も販売
「Fujisan.co.jp」

「雑誌販売⇒雑誌以外の出版物も販売」

雑誌以外の書籍、ムック本等を中心にラインナップを拡大。根強いファン層が多いアメコミも試験的に実施

「配送請負・コールセンター等の受託」

固定ファンのいる雑誌の存続を支援する一環で、定期購読の請負業務を拡大、その体制も整備中

2023年「第2の矢：雑誌のWEB化」施策・目標

第2の矢：デジタル分野における雑誌コンテンツ収益化（将来収益源）

- ✓ デジタル雑誌「読み放題」サービスを行う大手書店向けの電子雑誌取次事業を主軸に展開
- ✓ (株)電通との協業を深化し、雑誌のWEB化、スマートフォンで読める媒体化を目指す



- ✓ デジタル雑誌の取次事業において業界No1の規模を目指し、電子取次会社としての地位を固める
- ✓ デジタル雑誌（PDF）のマイクロコンテンツ（WEB記事）化、マイクロコンテンツの収益化
- ✓ 出版社メディア展開支援のためのCRM提供等の分野に経営資源を投下



- ✓ デジタル雑誌（PDF）の取次No1を目指す
- ✓ 電子雑誌コンテンツの活用・記事配信モデルの事業化を目指す

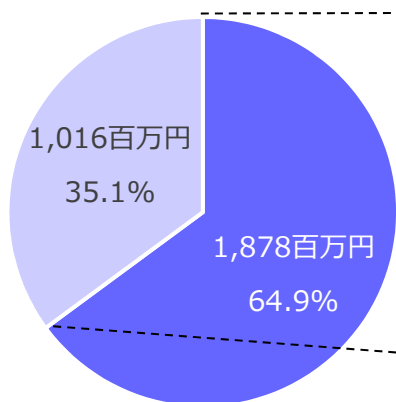
2023年12月期第2四半期「第2の矢：雑誌のWEB化」取組状況

- デジタル雑誌の取次においては「読み放題」サービスを中心に順調に取引拡大
- マイクロコンテンツ化については、記事情報配信（B2B）分野で提供開始

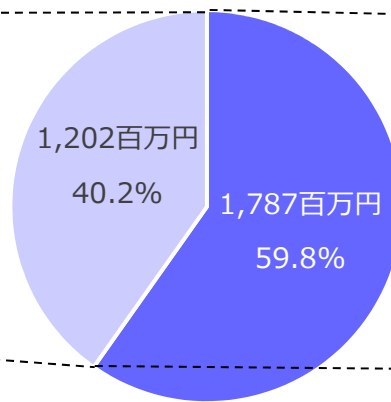


- × : デジタル雑誌（PDF雑誌）の取次事業
- : 雑誌記事データのデータバンク・記事配信管理プラットフォームとしての(株)magaportの位置づけを強化

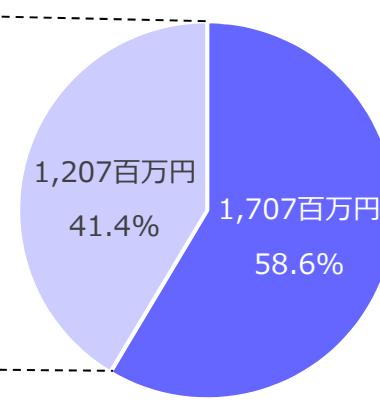
【2021年第2四半期売上高】



【2022年第2四半期売上高】



【2023年第2四半期売上高】



■ (株)富士山マガジンサービス ■ 連結子会社

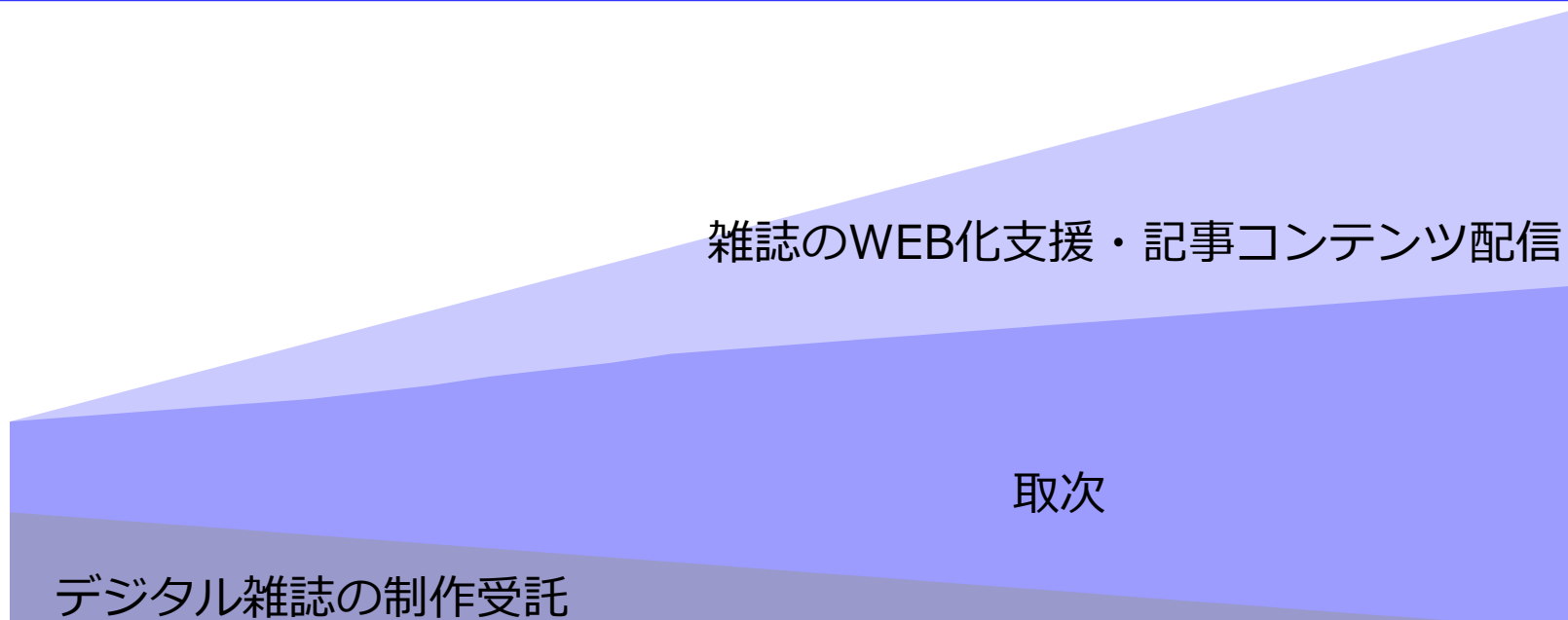
| (単位：百万円) | 2021年12月期第2四半期 | | | | 2022年12月期第2四半期 | | | | 2023年12月期第2四半期 | | | |
|----------|----------------|-------|-------|---------|----------------|-------|-------|---------|----------------|-------|-------|---------|
| | 当社 | 連結子会社 | 連結 | 連結子会社比率 | 当社 | 連結子会社 | 連結 | 連結子会社比率 | 当社 | 連結子会社 | 連結 | 連結子会社比率 |
| 売上高 | 1,878 | 1,016 | 2,894 | 35.1% | 1,787 | 1,202 | 2,989 | 40.2% | 1,707 | 1,207 | 2,914 | 41.4% |
| 営業利益 | 205 | 24 | 229 | 10.5% | 191 | 23 | 214 | 10.7% | 135 | 29 | 164 | 17.7% |

※連結子会社は連結子会社3社の合算値

2023年12月期第2四半期「第2の矢：雑誌のWEB化」取組状況

デジタル雑誌（PDF）の取次No1を目指す

電子雑誌コンテンツの活用・記事配信モデルの事業化を目指す



デジタル取次については、引き続き、堅調に推移

雑誌記事配信については、営業を継続するも、WEB広告市場の不調もあり、成約に至らず

2023年「第3の矢：データベースの活用」施策・目標

第3の矢：Subscription Platform提供（中長期における当社の事業展望）

- ✓ 新型コロナウイルス感染症の影響から積極的に展開せず、既存事業の基盤づくりに専念
- ✓ 当面は「マガコマース」、株式会社アイデアによる雑誌ブランドECを主軸に展開



- ✓ (株) イードと連携してSubscriptionコマースプラットフォームへの投資（(株) アイデアを設立）
- ✓ 購入者情報の活用事業については、M&A・投資により趣味・嗜好DBを生かした事業展開を加速
- ✓ 投資先については、出版・雑誌領域から離れた領域で趣味・嗜好に関連したサービスを想定



- ✓ ECについては、運営体制を強化し、業績を安定軌道に乗せることを目指す。
- ✓ Subscriptionコマースプラットフォーム事業について、第3の大口出版社案件の受注を目指す。
- ✓ 購入者情報の活用事業については、自社リソースでの立ち上げだけでなく、既存の事業体への投資、M&Aを活用することで早期に新たな事業の柱化を目指す（M&Aの活用・担当部署の設立も検討）。

2023年12月期第2四半期「第3の矢：データベースの活用」取組状況

ECについては、運営体制を強化し、業績を安定軌道に乗せることを目指す

Subscriptionコマースプラットフォーム事業について、第3の大口出版社案件の受注を目指す

購入者情報の活用事業については、自社リソースでの立ち上げだけでなく、既存の事業体への投資、M&Aを活用することで早期に新たな事業の柱化を目指す（M&Aの活用・担当部署の設立も検討）

M&Aによる新サービス

趣味 / 嗜好を大きく反映した顧客DBを持ち、
既存のDBと統合できる事業

例：ファンクラブ、音声 / 映像コンテンツ、メディア、
サブスクリプションコマース、体験型コマース、
教育 / カルチャースクール

EC・物販支援

ECについては、体制の再構築中

M&Aの活用については、CFOの担当領域を従来の管理部門全般から、財務・IRとM&Aにシフトすることで、ソーシング及び投資後のPMIに対応できる体制を構築中

2023年12月期業績予想

2023年12月期 業績予想及び営業利益増減予想要因分析

- 2023年12月期予算は事業は堅調に成長することを想定するものの増収減益を見込む
- 増収減益の要因としては、増収の内訳が収益率が低い請負関連事業及び第2の矢電子雑誌取次事業を主軸とすること、及び2経営基盤の強化、新規サービスのリリース力強化のため増員、配置転換に伴うリプレース採用を加速するため、主に人件費を中心にコスト増を想定していることによる

| (単位：百万円) | 2020年12月期 | 2021年12月期 | 2022年12月期 | 2023年12月期 予想 |
|----------|-----------|-----------|-----------|-----------------|
| 取扱高 | 11,161 | 11,852 | 11,876 | 12,000 |
| 売上高 | 5,144 | 5,930 | 5,968 | 6,146 |
| 営業利益 | 323 | 525 | 443 | 429 |
| 営業利益率 | 6.3% | 8.9% | 7.4% | 7.0% |

(単位：百万円)

<2023年度予算 主な昨対差異>

- 第3の矢事業 収益改善 + 10百万円
- 人材強化・オペレーション力強化 ▲27百万円

免責事項

- 本書には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により、実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。
- 別段の記載がない限り、本書に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。
- 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。