

# 株式会社 富士山マガジンサービス

## 「当社の事業説明」



国内最大級の雑誌定期購読サイト「[/~\Fujisan.co.jp](http://www.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

### 巨大なリプレイスマーケットの存在

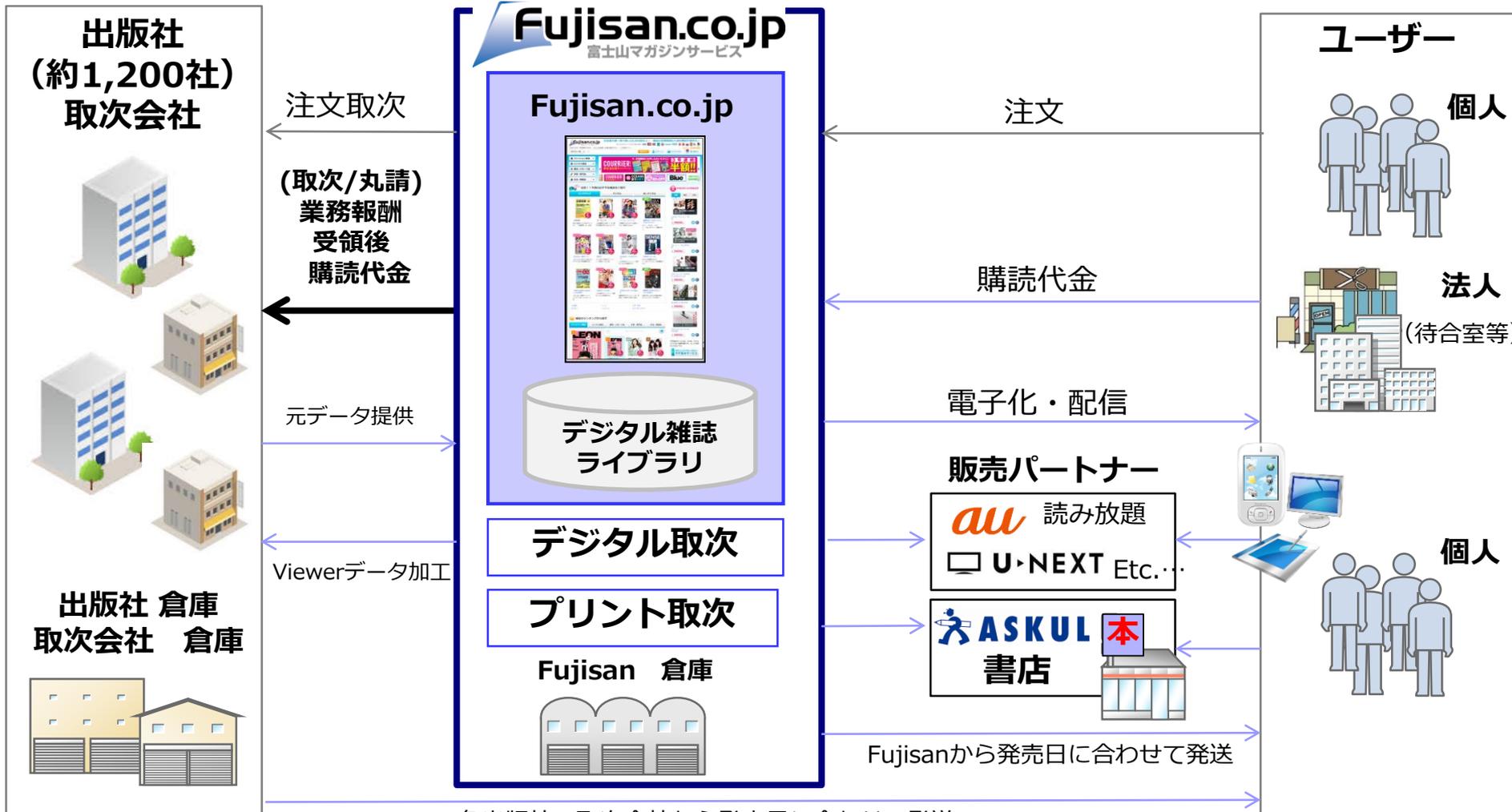
- ・国内雑誌販売は、書店数減少に伴う従来型の間接販売（取次書店経由）の減少により縮小傾向にあるも、市場規模は4,418億円（2023年）と未だ巨大な市場
- ・出版社が購読者に直接雑誌を販売する直接販売（定期購読メイン）型への転換を見込む

### 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

# 事業の内容及び収益構造 主力事業（雑誌販売支援事業）

雑誌販売支援に伴い出版社から「業務報酬」を受領  
マーケットプレイス型、原則自社在庫を持たないビジネスモデル



各出版社、取次会社から発売日に合わせて発送

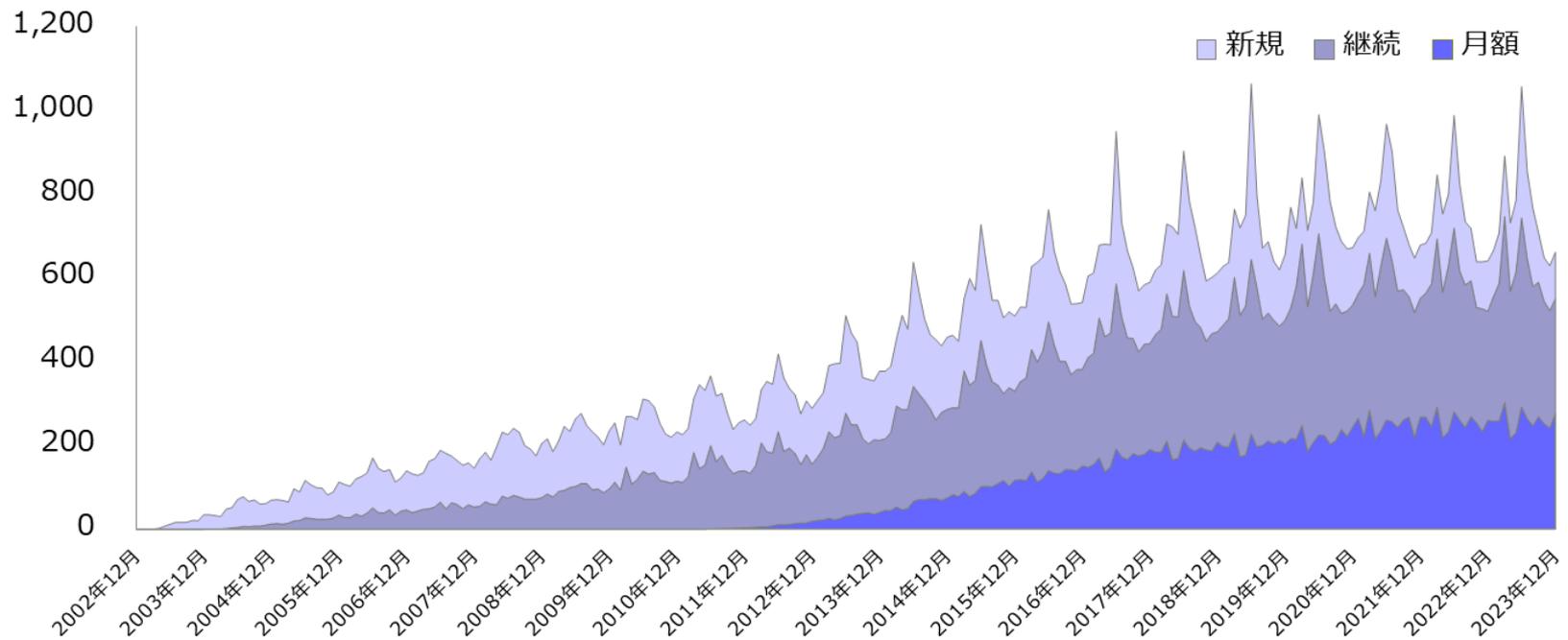
# 第1の矢：雑誌の定期購読 当社取扱高推移

当社取扱高 = 新規(一括) + 継続(一括) + 月額ストック収益(サブスクリプション) がベース

- 定期購読のメリット訴求、自社オリジナルサービスにより、新規購読者は右肩上がりに増加
- 購読契約更新時に新規が継続にシフトし、ストック収益が底堅く増加
- 月額払いにより、さらにストック収益が増加

## Fujisan.co.jp発注額

(単位：百万円)



# 2023年12月期 実績

- 第1の矢（富士山マガジンサービス）は休刊誌増加の影響、人件費高騰により配送請負事業が打撃
- 第2の矢（株式会社magaport）は読み放題サービスの伸び率が鈍化、電子図書館事業の伸びで補えず
- 第3の矢（株式会社アイデア）については不採算領域から撤退を完了、止血に成功
- 2024年以降の成長のため、システム投資・人財への投資を積極的に実行



2023年12月期は上記の要因により予算に対し、売上高93.9%、営業損益83.3%の達成に留まった

(単位：百万円)	2023年12月期			2023年12月期	2022年12月期
	実績	予算 からの増減	達成率	予算	実績
売上高	5,771	▲375	93.9%	6,146	5,968
営業損益	357	▲72	83.3%	429	443
(利益率)	6.2%	—	—	7.0%	7.4%
経常利益	355	▲70	83.7%	425	442
親会社等に帰属する 四半期純利益	222	▲44	83.8%	266	288

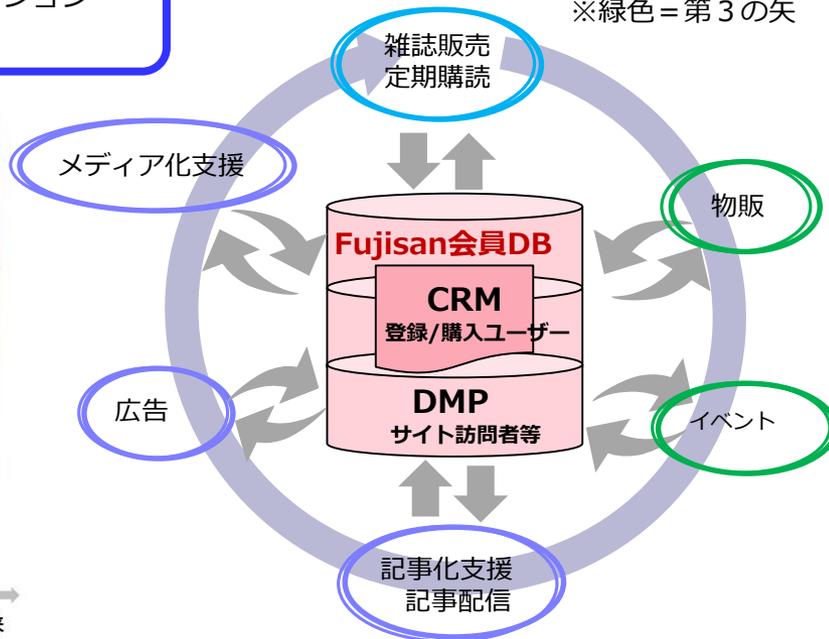
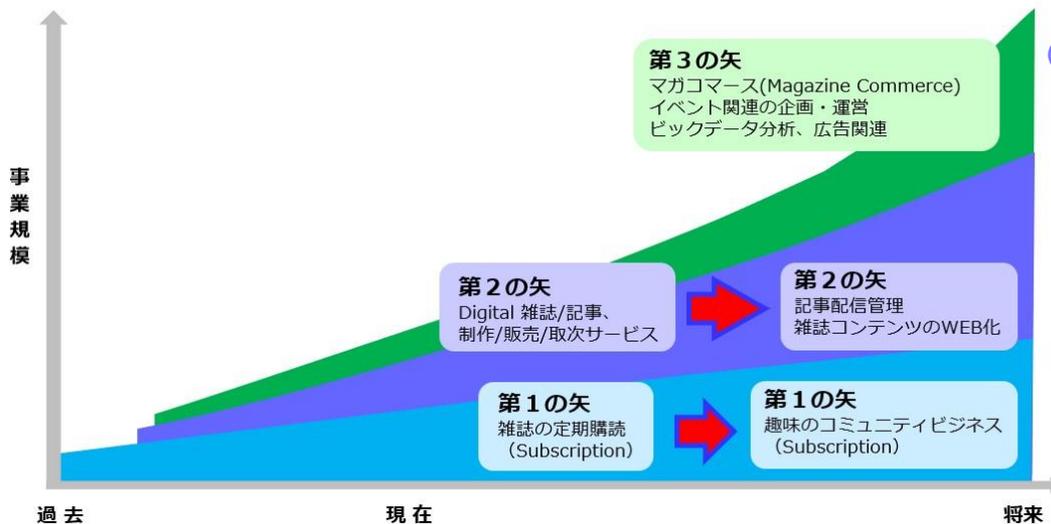
(単位：人)	2022年12月期	2023年12月期	増加率
総登録ユーザー数	3,938,685	4,128,129	104.8%
課金ユーザー数	600,866	576,723	96.0%

# 当社の成長戦略～「Publishingビジネスの未来を創出する」

- 当社の企業価値は、「雑誌販売事業 < 会員の属性データ」と膨大な雑誌に関連するビッグデータ
- 第1の矢（雑誌販売支援事業＝紙雑誌の書店事業）は、**当社の事業領域の一角にすぎない**
- 雑誌ビジネス360（＝出版ビジネスを取り囲むあらゆる要素を支援）の一方で、各出版社の会員の個人属性データを収集／分析／活用&出版社のDXを支援、促進
- **雑誌出版に関連しない趣味・嗜好/サブスクリプションビジネスへの進出を目指す**

紙雑誌の販売主体から、購読者管理、コンテンツ管理ビジネスへシフト  
 →さらに、「雑誌・出版」領域から離れ、趣味・嗜好/サブスクリプションプラットフォームへ転換

※水色＝第1の矢  
 ※青色＝第2の矢  
 ※緑色＝第3の矢



# 「第1の矢：雑誌の定期購読」 将来像と2024年の取組予定

定期購読による雑誌のコア購読者層を囲い込み→継続率向上、休刊による離脱を防ぐためのWEB化支援等

物流効率化の推進→2024年1月31日付で軽作業請負事業を展開する株式会社ちよこっとワークを  
持分法適用会社化（当日出荷オペレーションにおける人材不足の解決を狙う）

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諾

雑誌以外の出版物・出版物に関連する物販

雑誌販売「Fujisan.co.jp」

雑誌出版社の総合アウトソーシング事業化により、  
出版社の販売・配送関連の全ての業務を請け負える体制を目指す

ECについては、自社運営型→請負型・マーケットプレイス提供型ビジネスに回帰

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（CFOの担当領域として推進責任を明確化）

M&Aの領域については、**学習・資格系の事業分野（EdTech）**を中心にソーシング活動を強化方針

## 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

M&Aの推進により、雑誌・出版市場以外の領域で事業の柱を作る

# EdTech（エデュテック）事業について

2024年6月21日（金）

- ・ 沖縄基盤のオンライン塾であるCreate Education Onlineの株式を取得  
<https://www.create-education-online.com/>



- 「教えること」で自己実現を図る講師陣と「教わること」で夢の実現を目指す学生をマッチングするプラットフォームの強化を目指す。
- 今後、地方の通塾が難しい学生と首都圏の学生の情報格差を埋める学習コンテンツの充実を目指す。
- 地方の地元密着型の補習塾に対し、授業後のフォローができる&個人塾では限界がある入試情報コンテンツ、ハイレベルな授業コンテンツの提供を図れる体制整備を目指す。



**人生の「学び」の方向を左右する「進学」を支援することで、  
人生における興味・関心（=趣味）探しをサポートしたい**

# 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。