

株式会社 富士山マガジンサービス

個人投資家向け説明会資料

2025年8月29日(金)14時開催



Agenda

- 会社・事業概要
- 事業環境
- 2025年12月期 第2四半期決算概要
- 2025年12月期 業績予想・株主還元

会社・事業概要

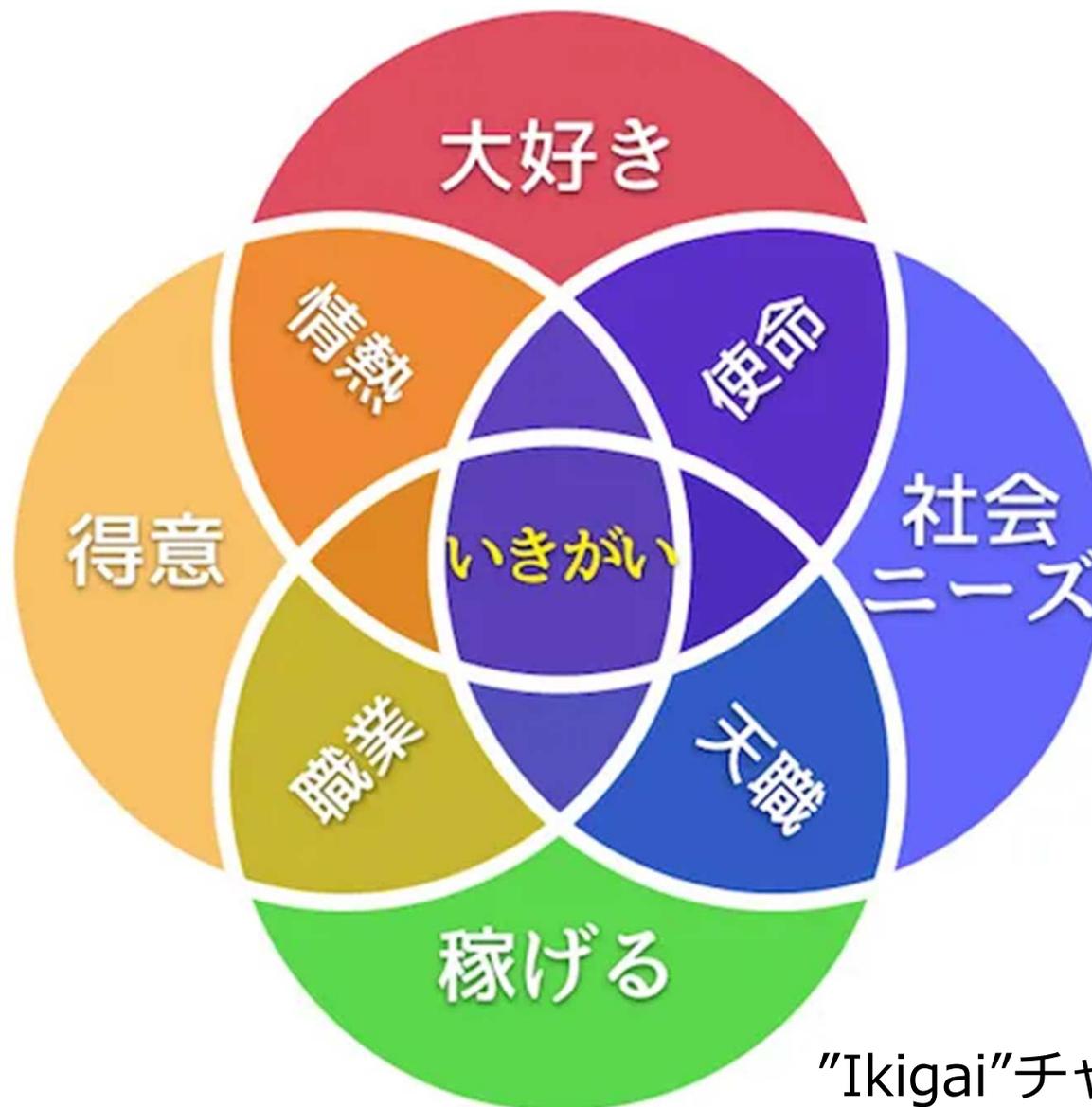
会社概要



代表取締役会長
西野 伸一郎

会社名	株式会社富士山マガジンサービス Fujisan Magazine Service Co., Ltd.
設立	2002年7月12日
資本金	265,198千円（2024年12月末現在） 連結純資産 2,509百万円
主要株主	西野 伸一郎 株式会社図書館流通センター 神谷 アントニオ 株式会社Catalyst・Data・Partners
役員構成	代表取締役会長CEO 西野 伸一郎（グループ戦略） 代表取締役社長COO 神谷 アントニオ（既存事業統括） 取締役CFO 佐藤 鉄平（M&A、Ed-Tech事業統括） 取締役（社外） 高橋 誉則 取締役（社外） 松浦 道生 常勤監査役（社外） 伊藤 三八 監査役（社外） 遠山 孝之 監査役（社外） 深町 周輔
従業員数	93名(連結：2024年12月末現在) 平均勤続年数9.2年

興味が生きがいになる世の中に



“Ikigai”チャート

国内最大級の雑誌定期購読サイト「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4,119億円（2024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新規事業への参入

- ・出版領域：デジタル雑誌取次→電子図書館市場、WEBメディア事業への展開を目指す
- ・新規事業として、EdTech事業（教育サブスクリプション事業）への参入を果たす

第1の矢 マーケットプレイス事業の収益（当社売上全体の56%弱）

- ・ 自社WEBサイト「Fujisan.co.jp」上で販売している雑誌の定期購読パッケージの販売手数料
- ・ 定期購読事業に関連する配送請負、雑誌目次データ登録、出版社の自社雑誌メディア運営サポート等の請負収益

第2の矢 雑誌のWEB化、デジタル雑誌取次事業(当社売上全体の41%強)

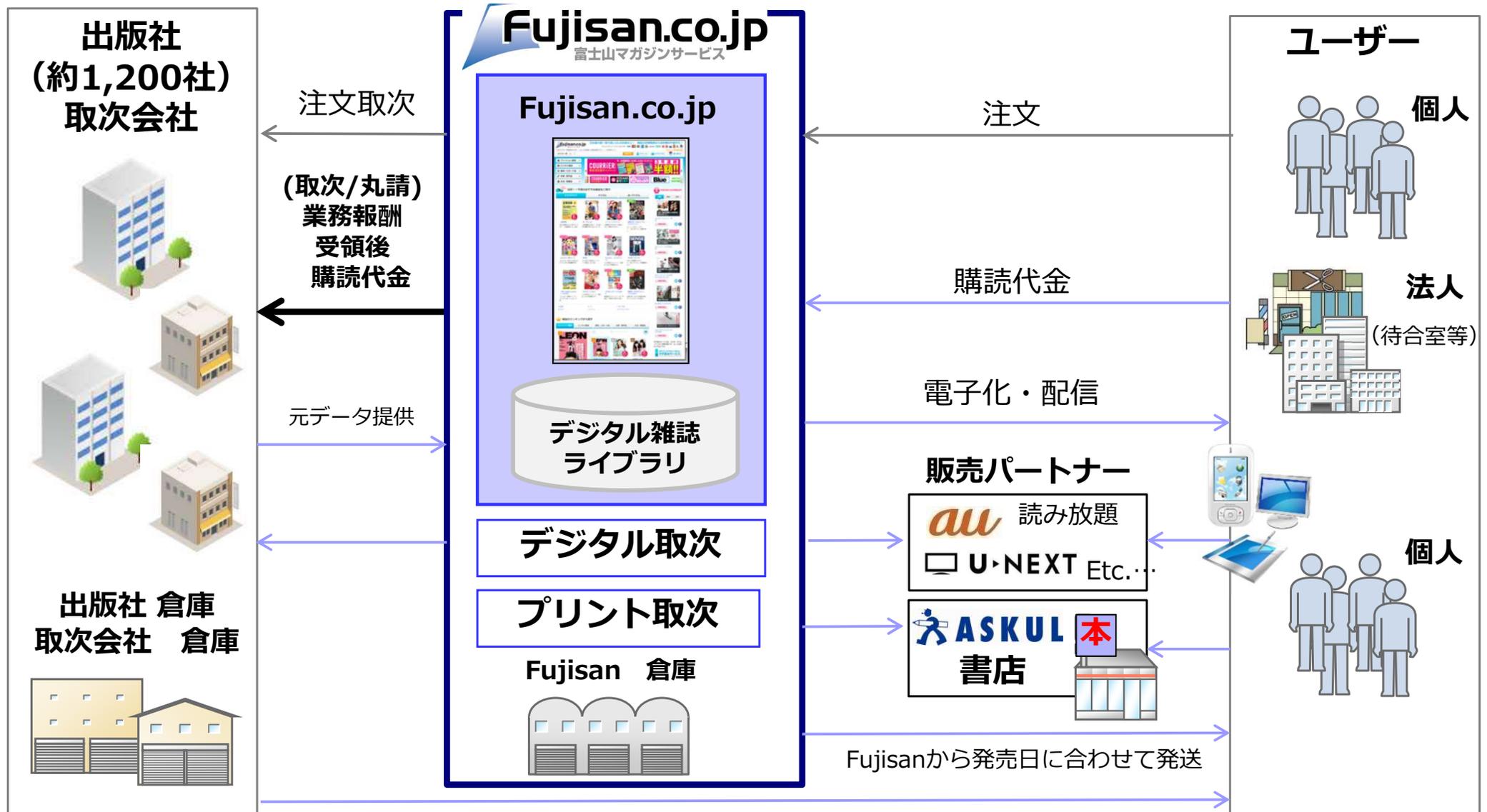
- ・ (株) 電通グループとのJVである株式会社magaportを通じた事業
- ・ 読み放題を中心に堅調に推移
- ・ 雑誌記事のWEB化、記事配信サービスの試験提供中
- ・ 株式会社図書館流通センターと共同で電子図書館向けサービスを提供、市場開拓中

第3の矢 蓄積した資産を活用した新規事業（当社売上全体の3%程度）

- ・ Eコマース事業（株式会社アイデアを通じた事業）は店舗運営⇒システム提供に業態を変更
 - ・ 新規領域としてEdTech事業（教育サブスクリプション事業） = 塾事業への参入を果たす
- 2015年当時と比較して、第2の矢（WEB領域）の売上に占める割合が大幅に増加
- 2015年上場時は93%程度を「第1の矢（定期購読支援事業）」の収益に依存
⇒**2024年12月期連結売上高に占める「第1の矢」事業の割合は約56%まで減少**
- 「第1の矢」も配送を中心とする請負業務の比率が増加傾向（全体の約16%が請負事業）
- 「雑誌・出版業界」への事業依存度を減らすため、新たにEdTech事業領域に進出
⇒**雑誌のFujisanから、Ikigai支援の富士山への転換を進める**

ビジネスモデル 第1の矢：雑誌の定期購読

- 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

ビジネスモデル 第2の矢:雑誌のWEB化 第3の矢:雑誌のWEB化、DBビジネス

【第2の矢：雑誌のWEB化】

Digital 雑誌／記事、制作／販売／取次サービス



【第3の矢：Fujisan会員データベース・蓄積資産の活用】

マガコマース (Magazine Commerce) 、イベント、ファンクラブ 等



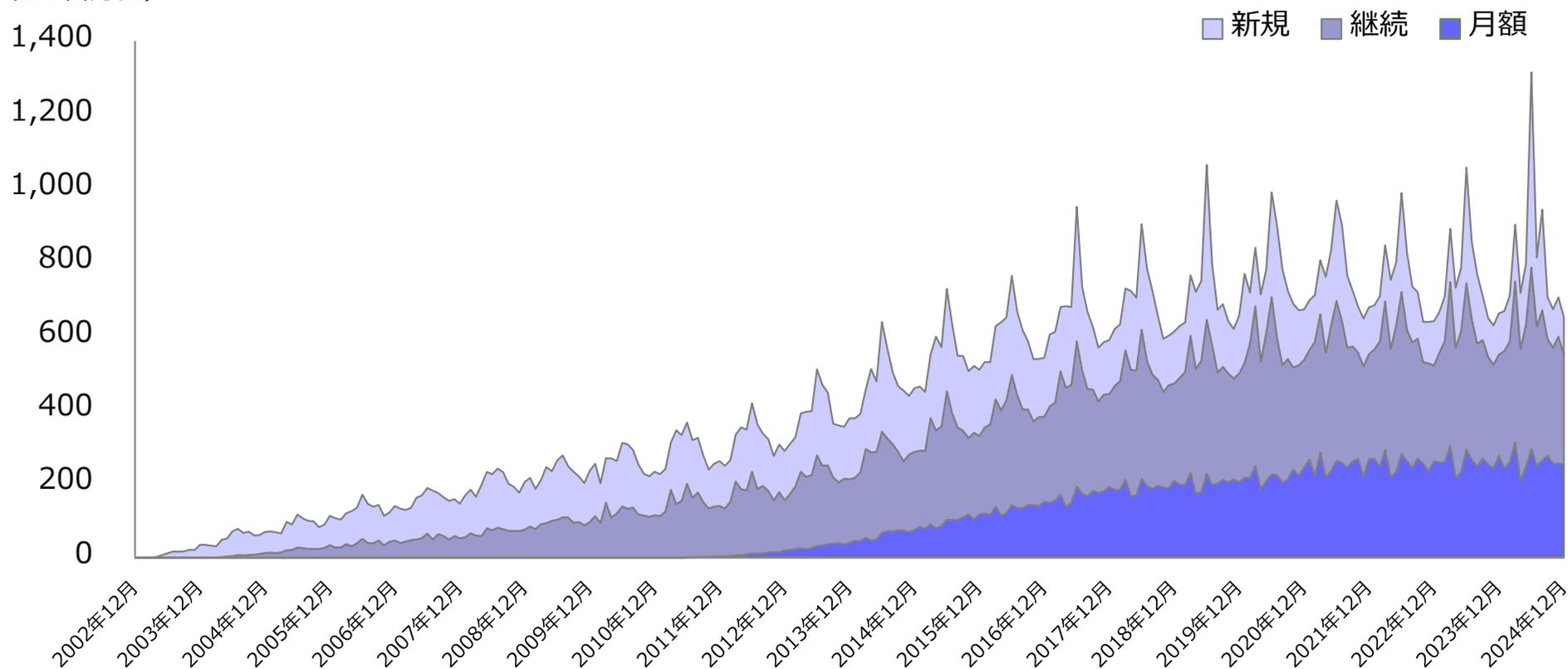
第1の矢：雑誌の定期購読 当社取扱高推移

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

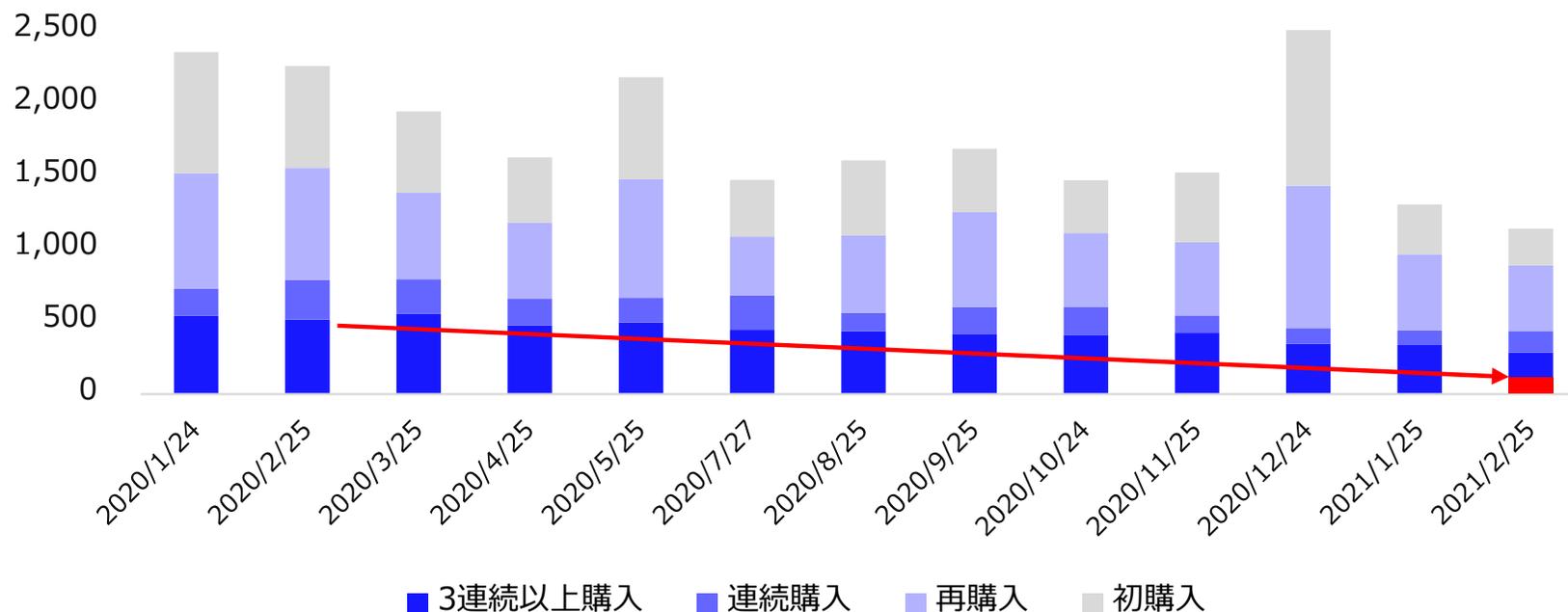
(単位：百万円)



ある雑誌の書店における購買読者の動向

- 3連続以上購入者は毎月20%の読者が離脱し、新たに20%が加わっている構造であり、年間での購読継続率は10%未満と推定される

【実績】書店における売上構成/号(22ヶ月)



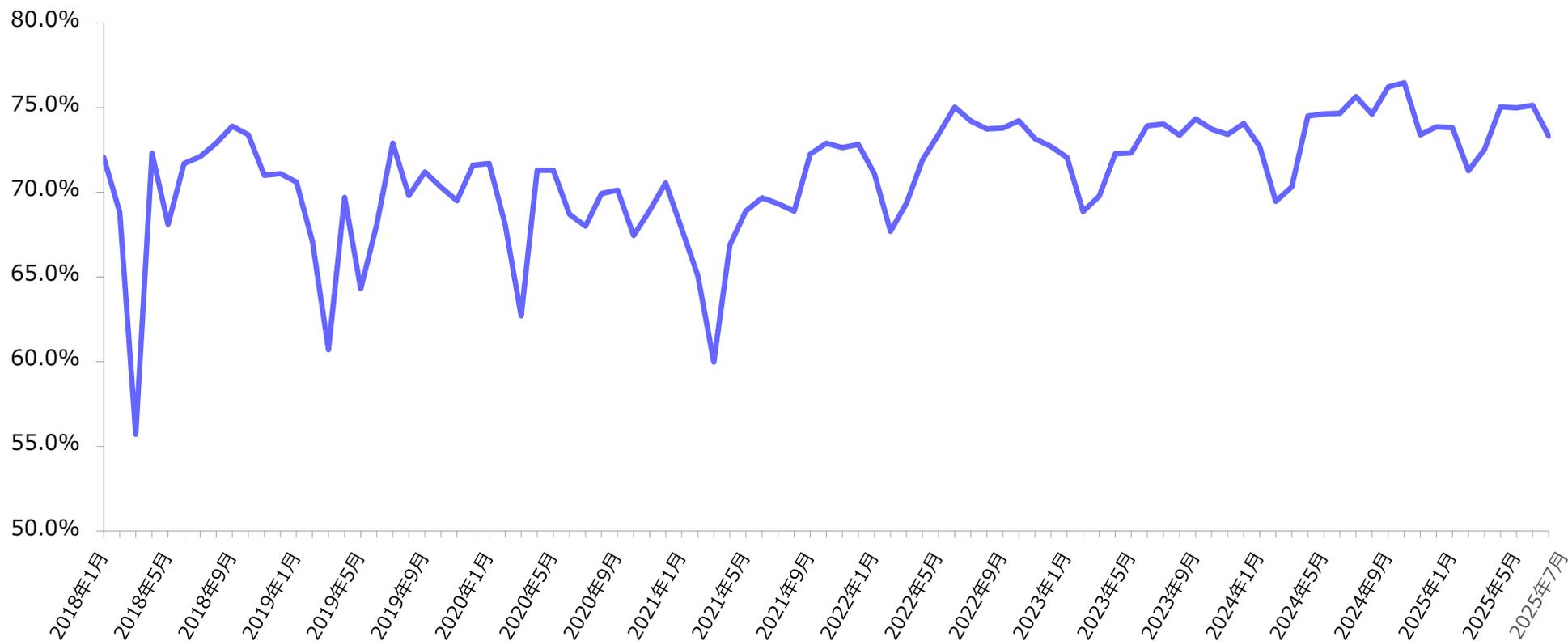
- ※初購入 = 1号のみ購入
- ※再購入 = 以前、1号購入後、再度、同じ雑誌を購入した者
- ※連続購入 = 2号継続して同じ雑誌を購入した者
- ※3連続以上購入 = 3号以上連続して同じ雑誌を購入している者

出所：TBN(TSUTAYA BOOK NETWORK)データより弊社作成

第1の矢：雑誌の定期購読 当社サブスクリプション継続率

■ 市場減少と反比例して、当社取扱の定期購読雑誌(一括払い) 平均継続率は70%ラインを維持

継続率

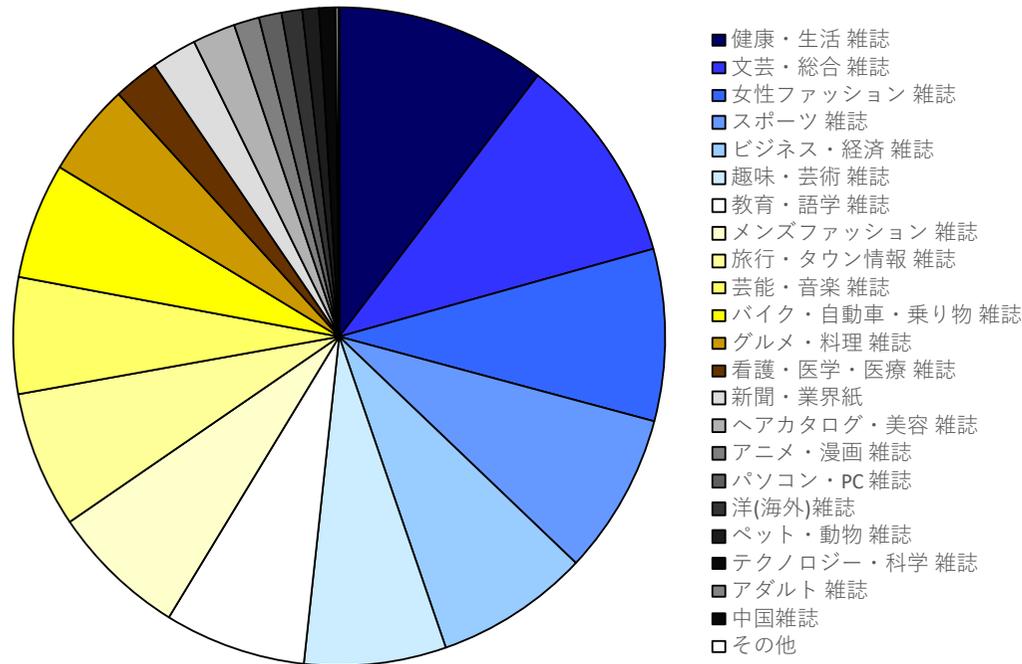


※ 法人購読者の購読雑誌見直しの影響で3月に継続率が一時的に低下する
(法人、特に官公庁は旧年度の契約を解除し、新年度で新規に契約をしない傾向があるため)

多種多様な趣味・嗜好のユーザーが利用するロングテール型

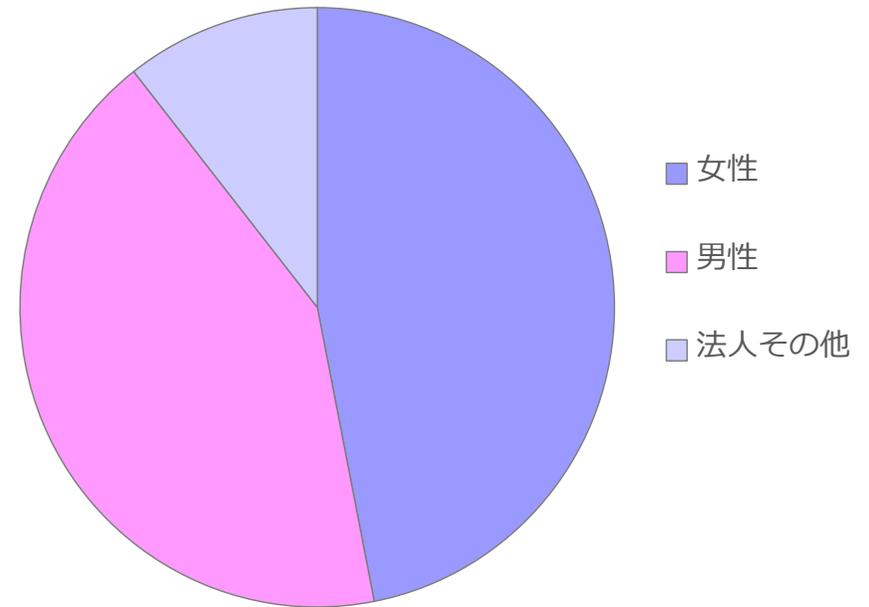
- 取扱高：11,389百万円（2024年12月期） → EC事業における直営店運営の撤退の影響
- 総登録ユーザー数：431万人（2024年12月末） → 430万人を突破
- 休刊の増加 → アクティブユーザーの減少は今後の経営課題

雑誌ジャンル別構成比（取扱高ベース）



※2020年6月末現在 他社経由を除く

登録ユーザー構成比

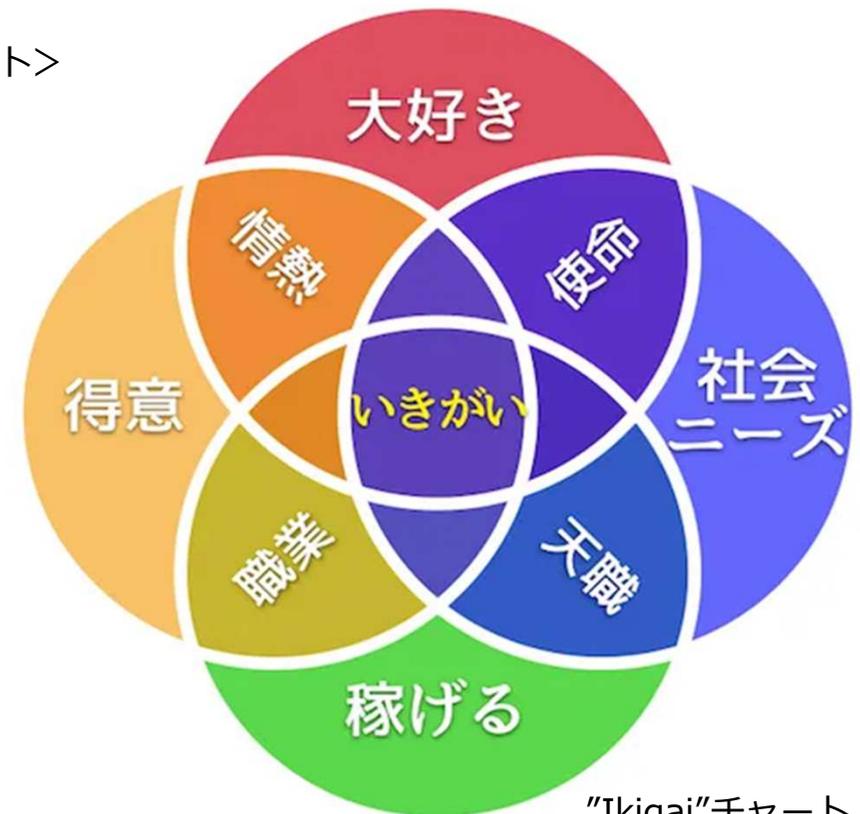
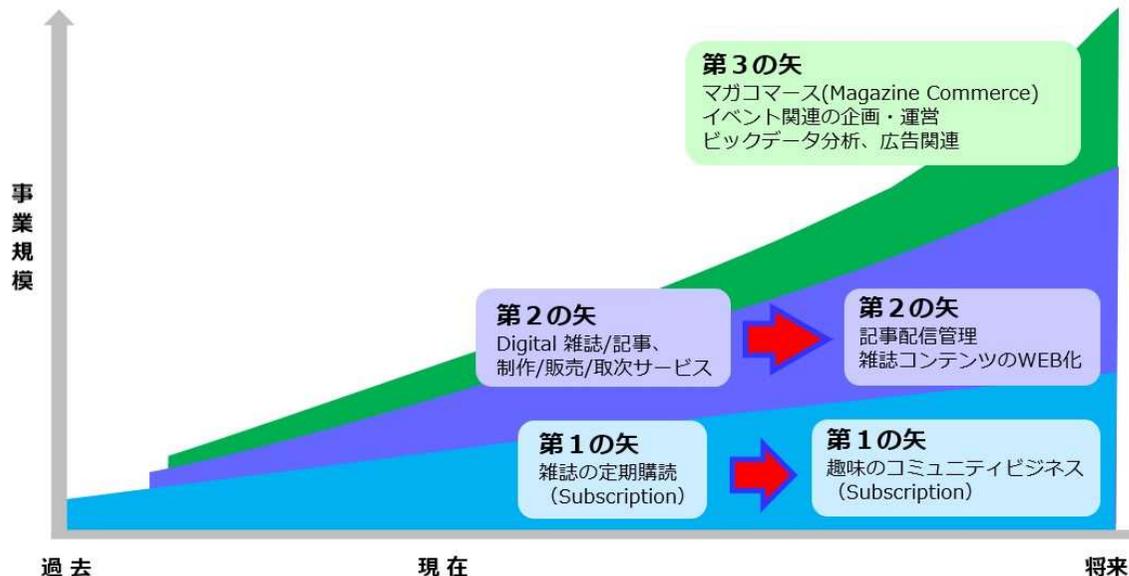


※2024年12月末現在 他社経由を除く

長期Vision～「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
- 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
- 第3の矢の拡大のため、2023年からM&Aによる新規事業立ち上げプロジェクトをCFOの管掌でスタート
⇒2024年度に株式会社しょうわ出版を中核にFujisan Academia Groupを立ち上げ（校舎数9）

<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>



“Ikigai”チャート

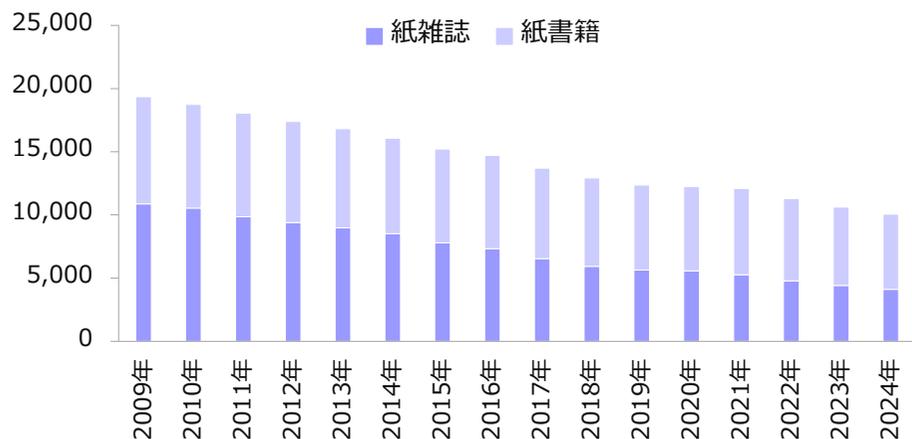
事業環境

紙媒体書籍・雑誌市場規模と国内書店の推移

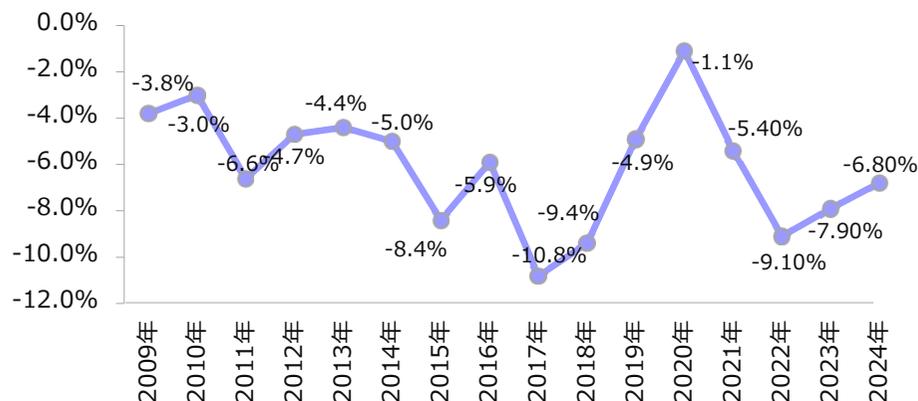
- 2015年市場規模：7,800億円→2016年：7,300億円→2017年：6,548億円→2018年：5,930億円
年率10%前後で市場減少→2021年：5,276億円→2022年：4,795億円→2023年：4,418億円
→2024年：4,119億円と減少率は鈍化傾向
- 国内書店数は1日1店閉店ペース、約7,619店まで減少

紙媒体書籍・雑誌の市場規模推移

(単位：億円)

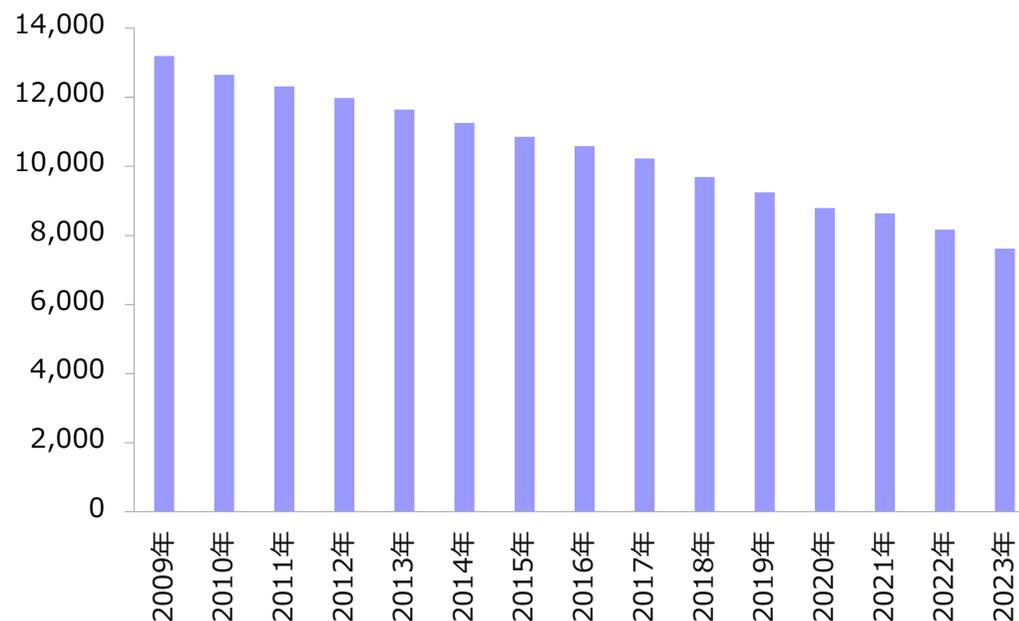


(単位：億円)



国内書店数推移

(単位：店)

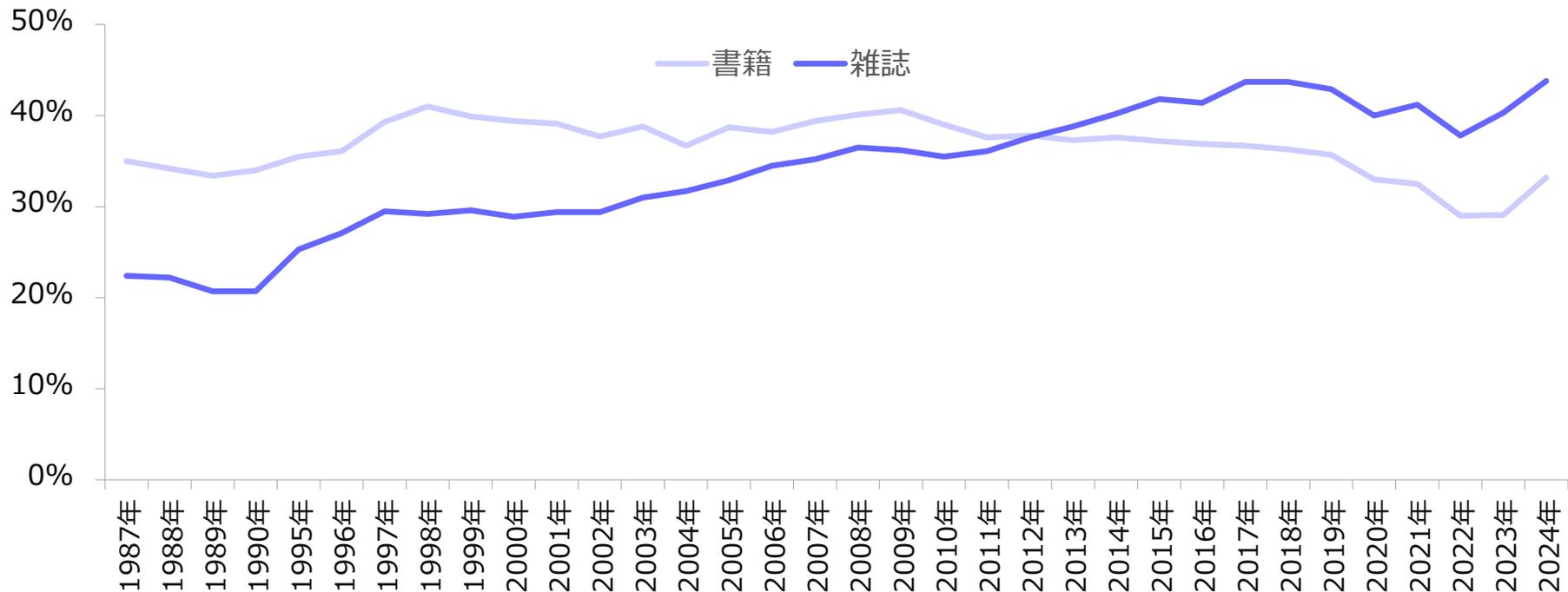


出所：日販 ストアソリューション課
「出版物販売額の実態 2024」より弊社作成

書籍・雑誌の返品率推移

- 雑誌返品率は高止まりしているものの、配本数の削減等により、徐々に改善傾向
- 雑誌については、刷り部数の半分近くが返品となってしまう状況は大きく変わらず
- 販売環境の悪化により、休刊、刊行ペースの変更等が増加傾向は変わらず

書籍・雑誌の返品率推移

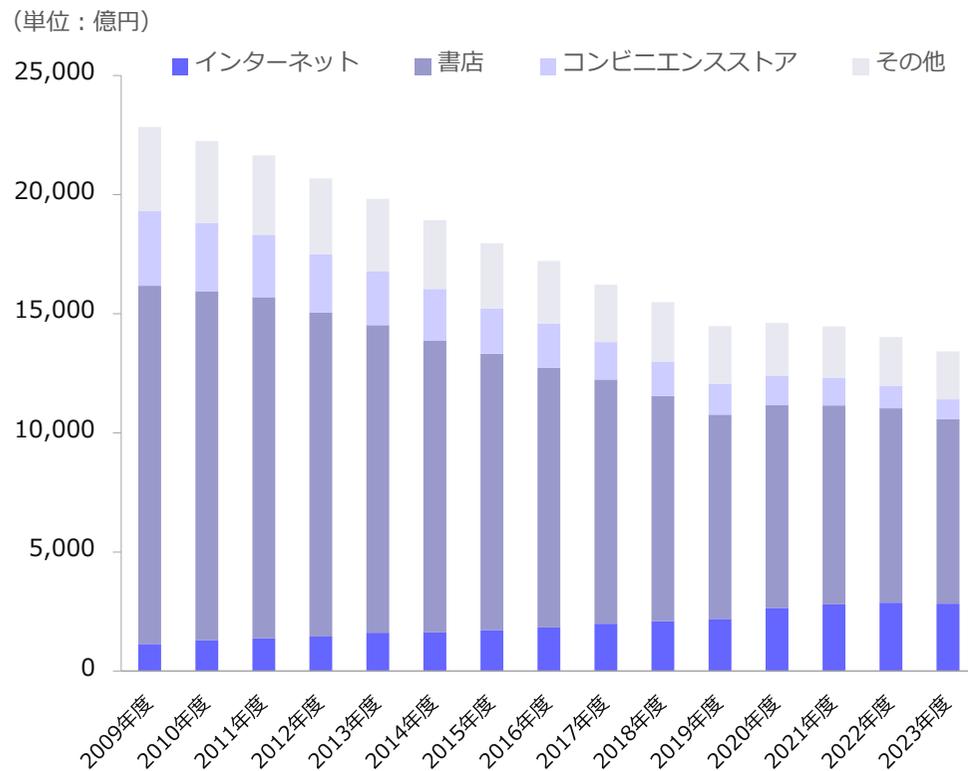


出所：全国出版協会・出版科学研究所「出版指標(2024年冬号)」より弊社作成

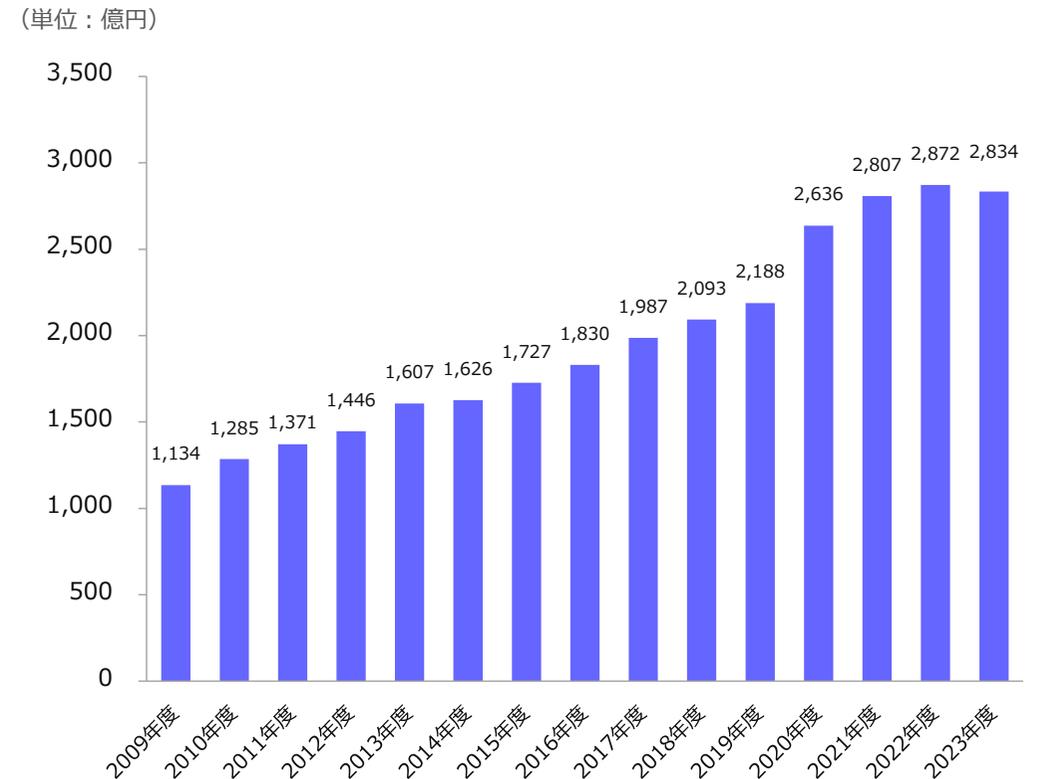
インターネット経由の国内出版物販売額推移

- インターネット経由の国内出版物販売額は引き続き増加基調
- 書店・コンビニチャネルは引き続き減少基調

販売ルート別出版物販売額



インターネット経由販売額

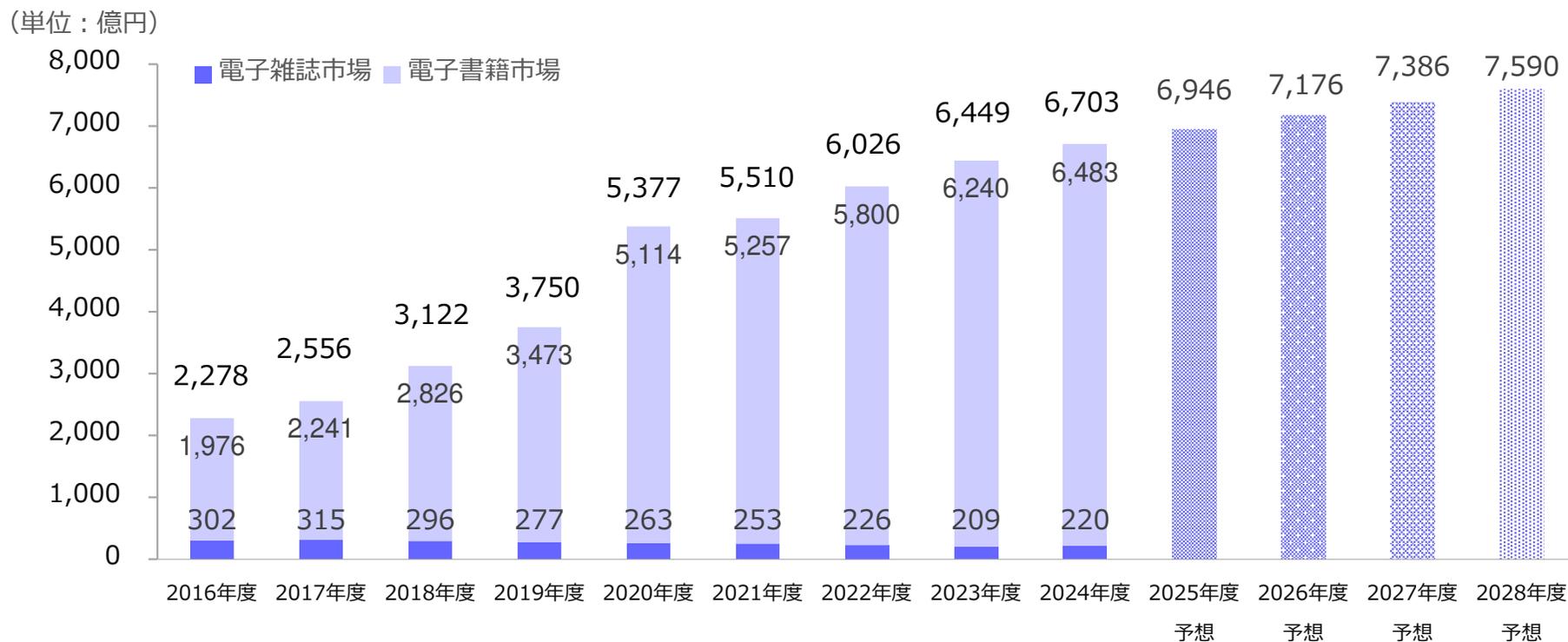


出所：日販 ストアソリューション課
「出版物販売額の実態 2024」より弊社作成

国内電子雑誌販売額の市場規模推移

- 国内での電子雑誌販売額は横ばい傾向が続く
- PDF雑誌についてはスマートフォンとPDFの相性の問題もあり、「読み放題」分野以外の成長は厳しく、「読み放題」もまた、ピークアウトしつつある状況
- 書籍・漫画と異なり、電子市場での成長がほぼ無い
= 紙雑誌の落ち込み分は雑誌ではなく、別の形態のコンテンツに取られているものと想定
⇒ **雑誌のWEBメディア化によるスマホ読者の取り込みが急務**

国内電子雑誌販売額の市場規模推移



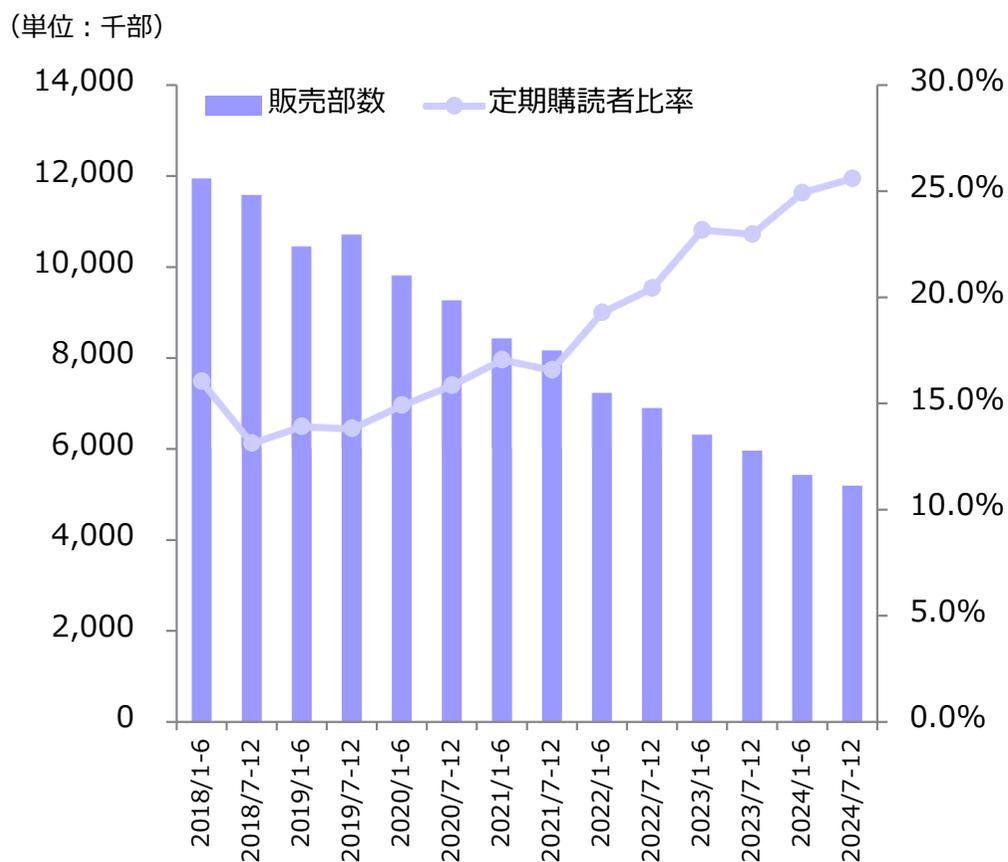
※コミック誌を除く

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2025」より弊社作成

日本の定期購読市場

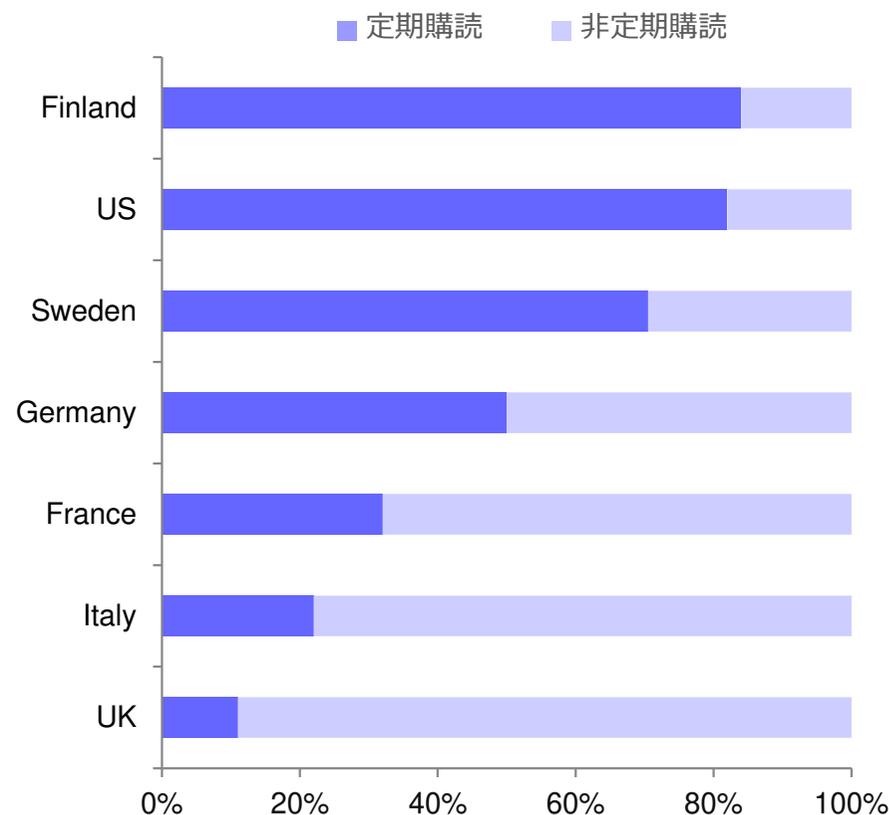
- 定期購読者比率は平均すると総販売部数の23.1%程度（初の20%超）となり、引き続き堅調推移
- 定期購読者の雑誌販売全体に占める影響度は高まりつつある状況

日本の定期購読者比率



出所：一般社団法人日本ABC協会資料より弊社作成

主要各国の定期購読比率



Consumer magazine sales volumes: % accounted for subscriptions

Source: FIPP/Zenith World Magazine Trends 2002/3

2025年12月期 第2四半期決算概要

- 新規事業 ライブコマースの特許取得（2025年5月）
- EdTech 大阪：ミリカ医専、ミリカ予備校を取得（2025年3月）
- 外部攻撃による個人情報（配送情報）の流出事故（2025年6月）
- 株主優待制度の拡張
 - ・ 500株以上 デジタルギフト25,000円分の提供
 - ・ 100株以上
EdTech 運営直営塾における入会金無料（25,000円相当）
+ 個別指導チケット 1対1 70分×2回分（24,000円相当）

2025年12月期 第2四半期 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、決済時の本人確認厳格化の影響で大幅に業績を落とす
- 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するも成長継続
- 第3の矢（Ed-Tech）は上期は季節要因もあり、赤字であるが、下期（受験直前期）にかけて業績回復を見込む
- **第三者からの当社システムへの攻撃への対応策の構築、2026年以降の成長基盤の確立に向けて2025年は「投資」優先**



2025年12月期は期初予算を下方修正し、当社の基盤を改めて再構築していく

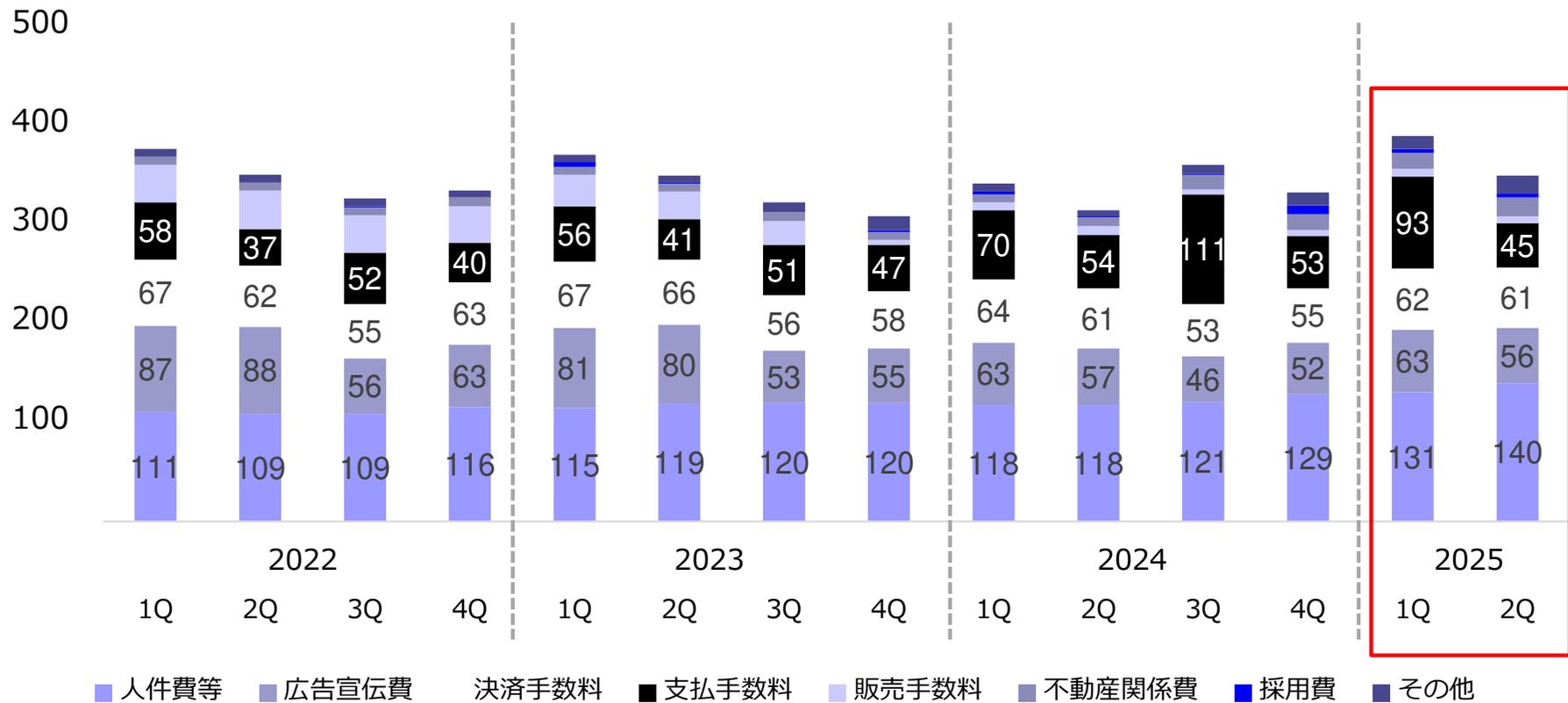
(単位：百万円)	2025年12月期 第2四半期			2025年12月期		2024年12月期 第2四半期
	期初予想	実績	期初予想比	予想	進捗率	実績
売上高	2,658	2,861	107.6%	5,800	49.3%	2,776
営業損益	115	49	42.6%	140	35.0%	202
(利益率)	4.3%	1.7%	—	2.4%	—	7.3%
経常利益	115	51	44.3%	144	35.4%	199
親会社等に帰属する 当期純利益	87	20	22.9%	70	28.5%	127

(単位：人)	2024年12月期 第2四半期	2025年12月期 第2四半期	増加率
総登録ユーザー数	4,245,743	4,382,872	103.2%
課金ユーザー数	589,296	528,681	89.7%

2025年12月期 第2四半期 主な販管費推移（連結）

- 2025年12月期 第2四半期の販売管理費は746百万円と増加（去年同期は664百万円）
- 売上に連動する変動費については、広告宣伝費が横ばい（獲得効率が悪化）
- 一方、固定費については人員増により、人件費中心に増加傾向

(単位：百万円)

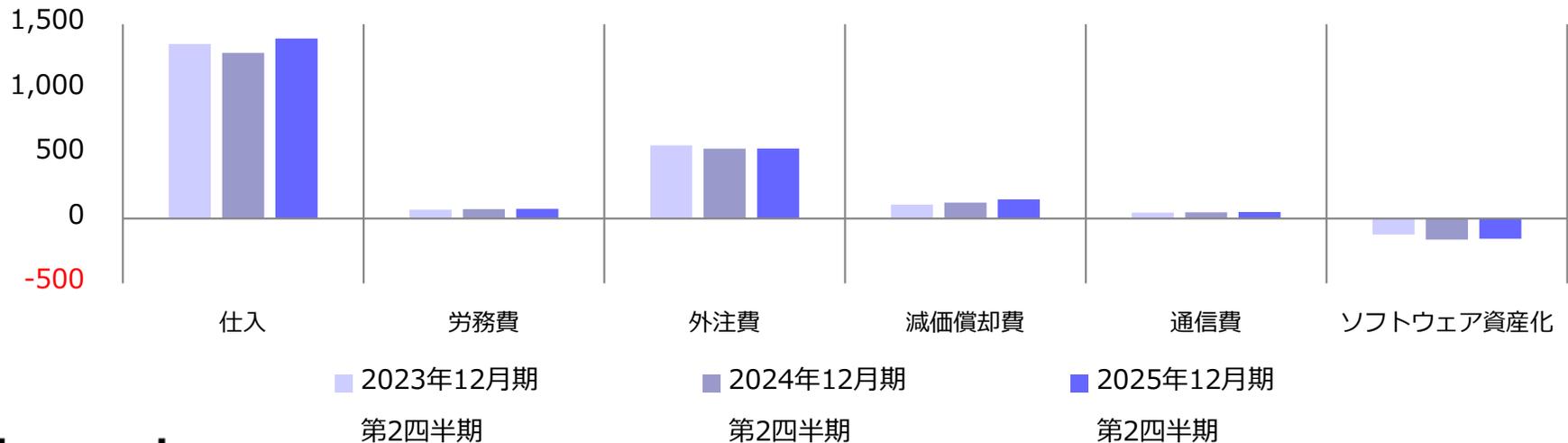


2025年12月期 第2四半期 主な原価推移（連結）

- 2025年12月期中間期の売上原価は2,064百万円（去年同期は1,910百万円）
- 原価の増加要因は、主に取次事業の増加に伴うライセンス仕入れの増加、システム原価償却

(単位：百万円)	2023年12月期 第2四半期	2024年12月期 第2四半期	2025年12月期 第2四半期
仕入	1,348	1,279	1,390
労務費	68	72	75
外注費（開発・配送費等）	565	539	540
減価償却費	107	123	148
通信費	45	48	50
ソフトウェア資産化	▲124	▲163	▲156
粗利率	31.0%	31.2%	27.8%

(単位：百万円)



バランスシート推移

- 見かけ上の現預金残高は積みあがっているが、その大半は購読者からの預り金と出版社への支払いに充当すべきものであり、当社の実質的な現預金残は1,600百万円程度
- 2025年12月期の業績見通しは厳しいが、配当、株主優待実施に支障がない強固な財務基盤を保持

(単位：千円)	2025 2Q	2025 1Q	2024 4Q	2024 3Q	2024 2Q	2024 1Q	2023 4Q	2023 3Q	2023 2Q	2023 1Q
流動資産	4,925,365	5,188,888	5,112,032	4,756,151	4,893,346	5,106,373	4,964,044	4,620,796	4,941,369	5,078,868
（うち現預金）	3,304,266	3,214,461	3,200,978	3,183,366	3,283,242	3,177,687	3,113,180	2,992,713	3,280,863	3,120,372
売掛金	328,491	343,512	329,379	313,725	294,866	316,301	301,290	305,335	321,098	318,783
商品	36,653	37,543	39,578	39,795	36,337	35,047	35,861	31,264	30,972	32,280
前払費用	30,236	30,047	32,909	47,659	39,239	39,379	33,689	32,494	22,622	22,340
未収金	1,202,821	1,532,607	1,469,365	1,161,131	1,236,841	1,528,573	1,467,594	1,251,062	1,279,692	1,582,233
その他	25,714	34,298	43,250	13,832	6,176	13,453	16,252	47,034	35,369	33,550
貸倒引当金	-2,816	-3,580	-3,427	-3,357	-3,355	-4,067	-3,822	-6,613	-6,627	-8,351
固定資産	823,278	773,417	590,921	747,899	924,030	902,279	859,723	825,294	808,268	801,039
（無形固定資産）	602,245	593,094	523,185	561,471	467,034	445,327	422,074	398,446	379,730	371,200
総資産	5,748,644	5,962,305	5,878,498	5,504,051	5,817,377	6,008,652	5,823,768	5,446,091	5,749,637	5,879,908
流動負債	3,260,434	3,492,479	3,368,798	3,055,319	3,364,802	3,606,859	3,474,888	3,179,818	3,533,821	3,738,224
短期借入金	550,000	550,000	550,000	550,000	550,000	550,000	550,000	550,000	550,000	550,000
買掛金	65,578	66,214	79,138	69,586	71,689	69,503	85,157	72,734	81,312	90,962
未払金	1,393,239	1,560,967	1,603,982	1,294,486	1,439,200	1,630,400	1,628,772	1,394,752	1,608,543	1,701,908
未払法人税等	60,971	47,483	69,596	39,098	132,557	74,552	64,014	13,936	59,708	53,656
預り金/契約負債	1,151,270	1,233,935	1,022,424	1,065,674	1,138,571	1,250,352	1,109,923	1,105,564	1,191,111	1,317,131
その他	39,376	33,880	43,658	36,475	32,785	32,052	37,022	42,830	43,145	24,563
固定負債	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
純資産	2,488,209	2,469,826	2,509,700	2,448,732	2,452,574	2,401,793	2,348,879	2,266,273	2,215,816	2,141,683

2025年12月期 業績予想・株主還元

2025年12月期 業績予想

- 2025年12月期予算は2024年12月期の半分程度の営業利益に落ち込む想定
- 2025年6月、7月の第三者による当社システムへの攻撃の影響を見据えて保守的に事業計画を修整
- 来期以降を見据え、社内システムの再構築、セキュリティ体制の抜本的な見直しを検討

(単位：百万円)	2022年12月期	2023年12月期	2024年12月期	2025年12月期 予想
取扱高	11,876	11,877	11,389	12,000
売上高	5,968	5,771	5,618	5,800
営業利益	443	357	308	140
営業利益率	7.4%	6.2%	5.5%	2.4%

(単位：百万円・%)	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属 する当期純利益	1株当たり 当期純利益
前回発表予想 (A)	5,835	350	350	230	69 円65 銭
今回修正予想 (B)	5,800	140	144	70	21 円19 銭
増減額 (B - A)	△35	△210	△206	△160	—
増減率 (%)	△0.6	△60.0	△58.8	△69.5	—

2025年12月期 株主還元について

- 2025年12月期の業績は2025年7月31日付開示のとおり、過年度と比べて、大きく落ち込む想定
ただし、以下の理由から、配当予想及び株主優待については、据え置く方針
 - ・ 今回の業績下方修正は一過性の要因であると判断していること
 - ・ 配当、優待に振り向けている資金を振り向けるべき市場に説明できるような新規投資先が、現時点においては存在していないこと
 - ・ 当社のCF上、配当、優待をSTOPしなければならないと判断するほどの大きな資金的な問題は発生していないこと
- 株主優待：期末時点で当社株式を保有している株主対象
 - ・ 500単元以上保有している株主に対して、デジタルギフト券25,000円
 - ・ 100単元以上保有している株主に対して、雑誌購読に使える優待割引クーポン
 - ・ 100単元以上保有している株主に対して、入会金無料+個別授業お試しクーポン
- 配当：期末時点で当社株式を保有している株主対象
 - ・ 1株につき21円（予定）

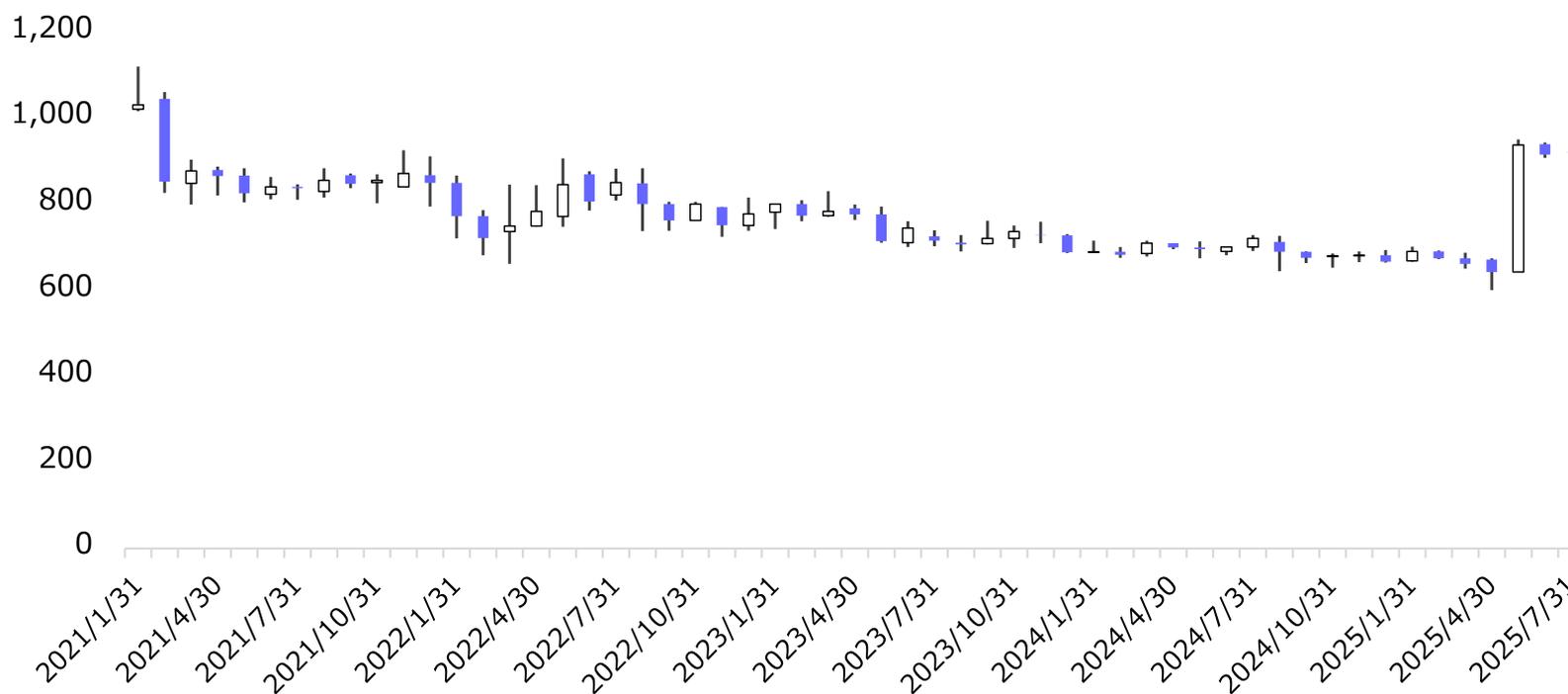
500単位保有株主 配当+優待 35,500円相当が受領できる想定

株価推移

- 現在の株価、PERは当社グループはEC・雑誌のDX支援の会社でなく、「紙雑誌」の本屋としての評価と思料
- 当社グループの実態は雑誌販売をベースにした雑誌購読情報、雑誌データを用いた雑誌出版社のDX支援会社。この実態をどのように市場に認知してもらうかがIR上の課題と思料

株価推移

(単位：円)



出所：「SPEEDA」のデータより弊社作成

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。