

The logo for Edia, featuring the word "Edia" in a stylized, italicized red font.

SMART MEDIA COMPANY

# 成長可能性に関する説明資料

株式会社エディア【3935】

2016年4月15日

A large, three-dimensional red "Edia" logo mounted on a white wall in a modern office setting. The office has a red carpet, green chairs, and a desk with a phone and a tablet.

1. 会社概要	P. 3
2. 事業内容	P. 7
3. 当社事業の特徴	P. 13
4. 今後の成長戦略	P. 20

## モバイルを通じて人々の生活に笑顔届けたい

### スマートメディアカンパニー SMART MEDIA COMPANY

長年の経験を生かして  
「ライフ」から「ゲーム」まで幅広いジャンルで  
モバイルサービスを展開しています



## 会社概要

## 概要

会社名：  
株式会社エディア

本店所在地：  
東京都千代田区一ツ橋2-4-3光文恒産ビル

設立年月日：  
1999年4月

事業内容：  
モバイルインターネットサービス事業

従業員数：  
64名（2016年3月1日現在）

## 経営陣



代表取締役社長 CEO 原尾正紀

九州大学工学部を卒業後、日産自動車に入社し自動車電話やナビゲーションなど自動車のIT分野の企画開発に従事する。1999年4月にモバイルコンテンツビジネスに大きな可能性を見出しエディアを創業。代表取締役就任。

1990年04月 日産自動車株式会社入社  
1999年04月 当社設立 代表取締役社長就任



取締役副社長 COO 田口 政実

筑波大学を卒業後、株式会社ナムコに入社しゲームマーケティングに従事。携帯電話にゲームを配信する新規事業の立ち上げに参画。2002年5月にエディアに入社し、現在はCOOとして戦略立案やマネジメントを担当。

1997年04月 株式会社ナムコ(現株式会社バンダイナムコエンターテインメント)入社  
2002年05月 当社入社  
2007年05月 当社 取締役 事業本部長就任  
2012年05月 当社 取締役副社長就任

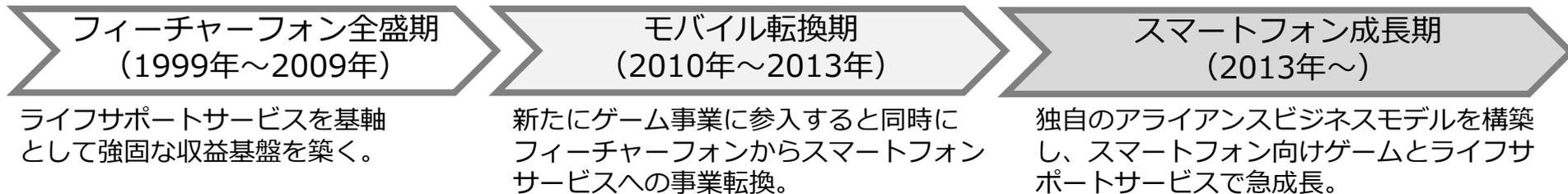


取締役 CFO 賀島 義成

上場企業にて単体決算・連結決算・開示資料作成・監査法人対応等の経理業務に従事。2007年4月にエディアに入社後、経理部長として決算早期化、IPO準備、内部統制構築、ERPシステム導入等を行う。

2002年04月 ニイウス コー株式会社入社  
2007年04月 当社入社 経理部長就任  
2011年05月 当社 取締役管理部長就任

## モバイルメディアの進化と共に、私たちも成長し続けています

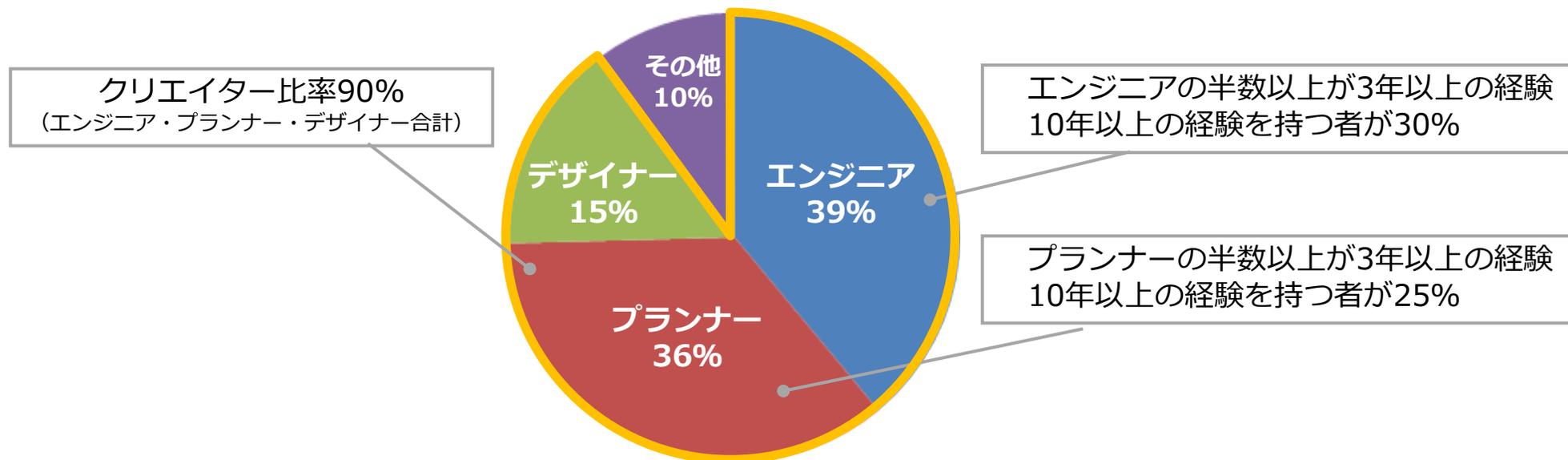


# 人材・技術資産

独自のサービス・技術を支える人材と技術資産を保有

■ 社員の90%以上がクリエイター

■ ベテラン社員が多数在籍



■ 豊富な技術資産を保有

麻雀ゲームエンジン

リアルタイムマルチプレイ  
ゲームエンジン

声優ナビエンジン

ナビゲーションエンジン

KPI管理ツール

各種プラットフォーム  
課金モジュール

モバイルコンテンツ  
フレームワーク

地図データ  
オーサリングツール

## 事業内容

ゲーム、ライフサポートの2つのサービスジャンルを  
アライアンス、自社の2つのビジネスモデルで展開



## 麻雀、萌え系などコアユーザーに向けたゲームを8タイトルラインナップ アライアンスと自社の2つのビジネスモデル

### ゲームサービス例

#### アライアンス ビジネス



#### マジアコネクト

パートナー 藤商事

- ジャンル：RPG
- プラットフォーム：Appstore・Googleplay
- 配信開始日：平成28年春リリース予定

「魔法少女」をコンセプトにした、マルチプレイ対応のリアルタイムRPGです。

- 豪華声優陣がキャラ音声にラインナップ
- 著名作家陣が書き下ろしたオリジナルストーリー



#### マジカルフリック

パートナー NTTドコモ

- ジャンル：パズル・RPG
- プラットフォーム：Appstore・Googleplay
- 配信開始日：平成26年11月

圧倒的なファンタジーの世界で立ちふさがる敵とバトルを繰り返すフリックパズルRPGです。

- カワイイのに強い最強のキャラクターを育成
- 仲間と協力してボスを倒すマルチプレイ機能



#### 自社 ビジネス



#### 麻雀ヴィーナスバトル

- ジャンル：RPG・カジノ
- プラットフォーム：Appstore・Googleplay
- 配信開始日：平成25年7月

麻雀とカードバトルを融合した新感覚「麻雀RPG」です。

- 育成したキャラクター牌で麻雀バトル
- 和了で攻撃力アップ



#### ヴィーナス+ブレイド

- ジャンル：RPG・カード
- プラットフォーム：Appstore・Googleplay  
・GREE・dゲーム他
- 配信開始日：平成23年7月

武器を美少女で擬人化したカードバトルゲームです。

- キャラクター数は約1500体！
- 声優ボイス付カード



# ライフサポートサービス

ライフスタイルを楽しくするテーマ特化サービスを約30タイトルラインナップ  
 実用性にゲーム性をミックスした融合ジャンルで新規ジャンルを開拓  
 アライアンスと自社の2つのビジネスモデル

## 融合ジャンル例



### MAPPLUS+声優ナビ

パートナー 各アニメ

- ジャンル：地図・ナビゲーション
- 配信先：Appstore・Googleplay
- 配信開始日：平成26年11月

お気に入りのアニメキャラや声優ボイスで案内してくれるナビアプリです。

- 豪華声優が案内音声にラインナップ
- 人気アニメとのタイアップ

よく聞け。  
あと100m先、左方向だ。  
一気に盛り掛ける!



## ライフサポート例



### 超速ロトナンバーズ

パートナー 主婦の友インフォス

- ジャンル：ファイナンス
- 配信先：auスマートパス・dmenu他
- 配信開始日：平成17年7月

ロト・ナンバーズの当選速報や予測数字の解析などの情報サイトです。

- 月刊誌「ロト・ナンバーズ超的魔法」と連動



## ソリューション例

### PRO MAPPLUS 営業支援システム

ジャンル：営業支援／動態管理  
 提供形態：スマホアプリ+管理用ウェブ



## アライアンス ビジネス



### 萌えテレ

- ジャンル：天気
- 配信先：Appstore・Googleplay他
- 配信開始日：平成23年5月

萌えキャラが声優ボイスでお知らせしてくれる天気アプリです。

- 豪華声優が案内音声にラインナップ

こんにちは！  
今日の天気をお知らせしますね



### 超らーめんナビ

- ジャンル：グルメ
- 対応端末：ドコモスゴ得・dmenu他
- 配信開始日：平成12年11月

全国約3万件のラーメン店情報を集めた情報サイトです。

- 実食レビューや口コミ満載
- 16年目の老舗ラーメンサイト



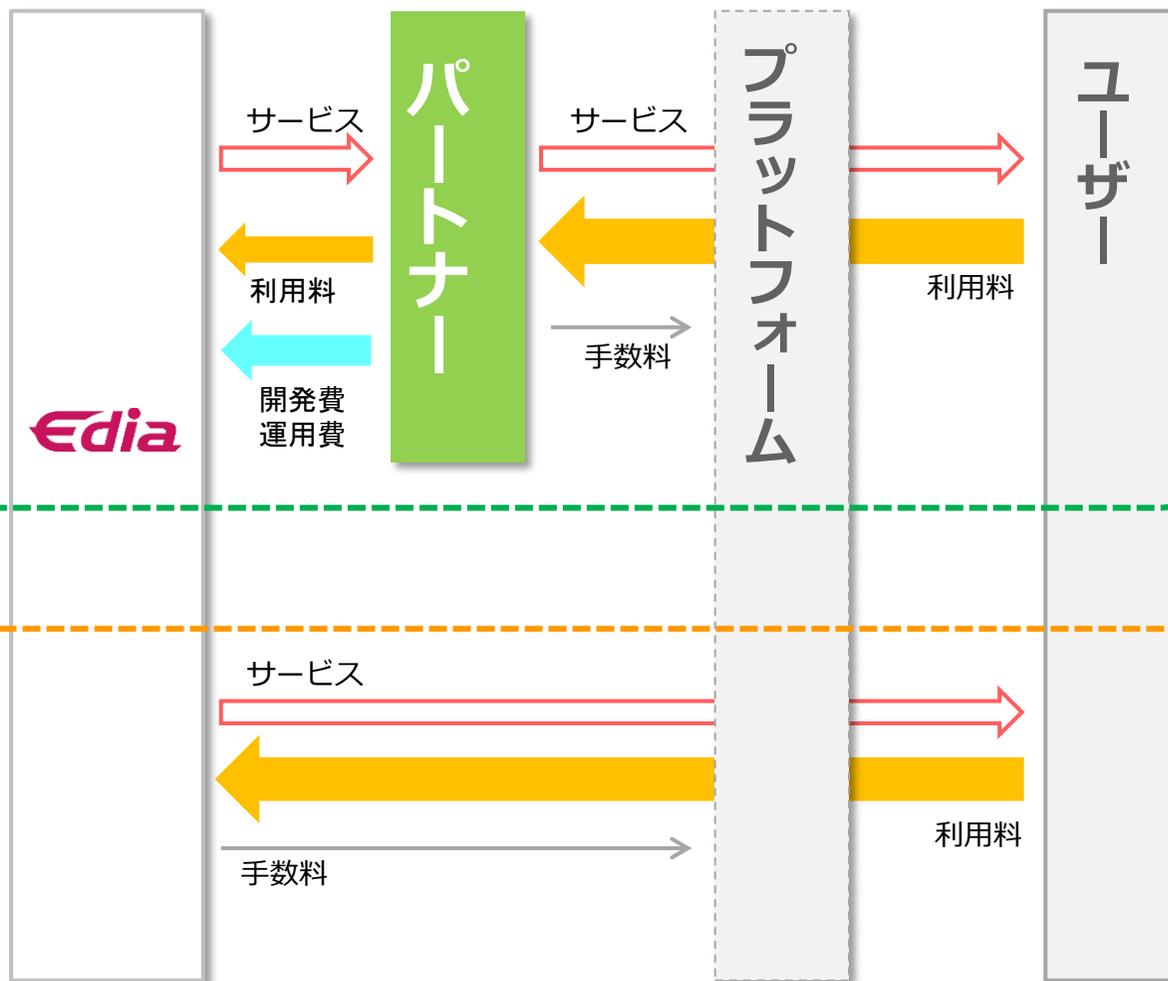
## 自社 ビジネス

## アライアンスビジネス

パートナーと開発費・運用費を供出し収益をレベニューシェアするビジネスモデル

開発費・運用費 + 利用料

収益



## 自社ビジネス

自社単独でサービス運営するビジネスモデル

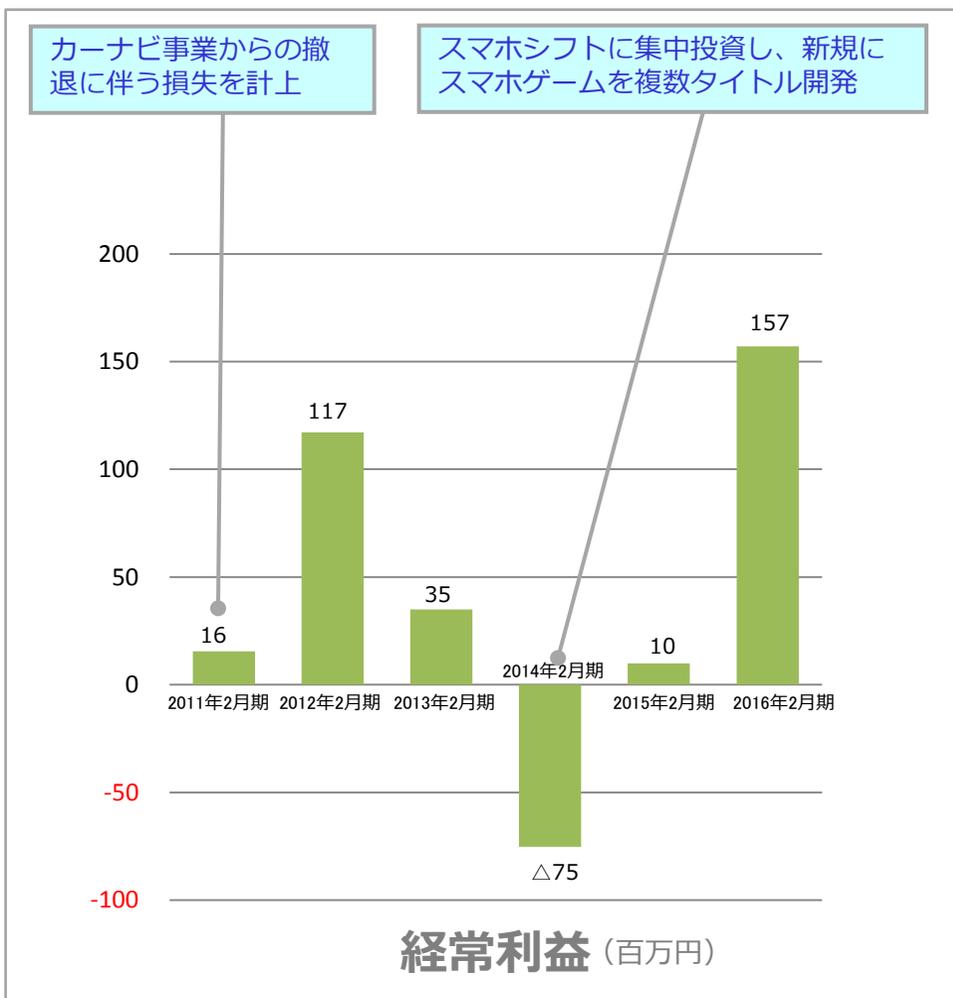
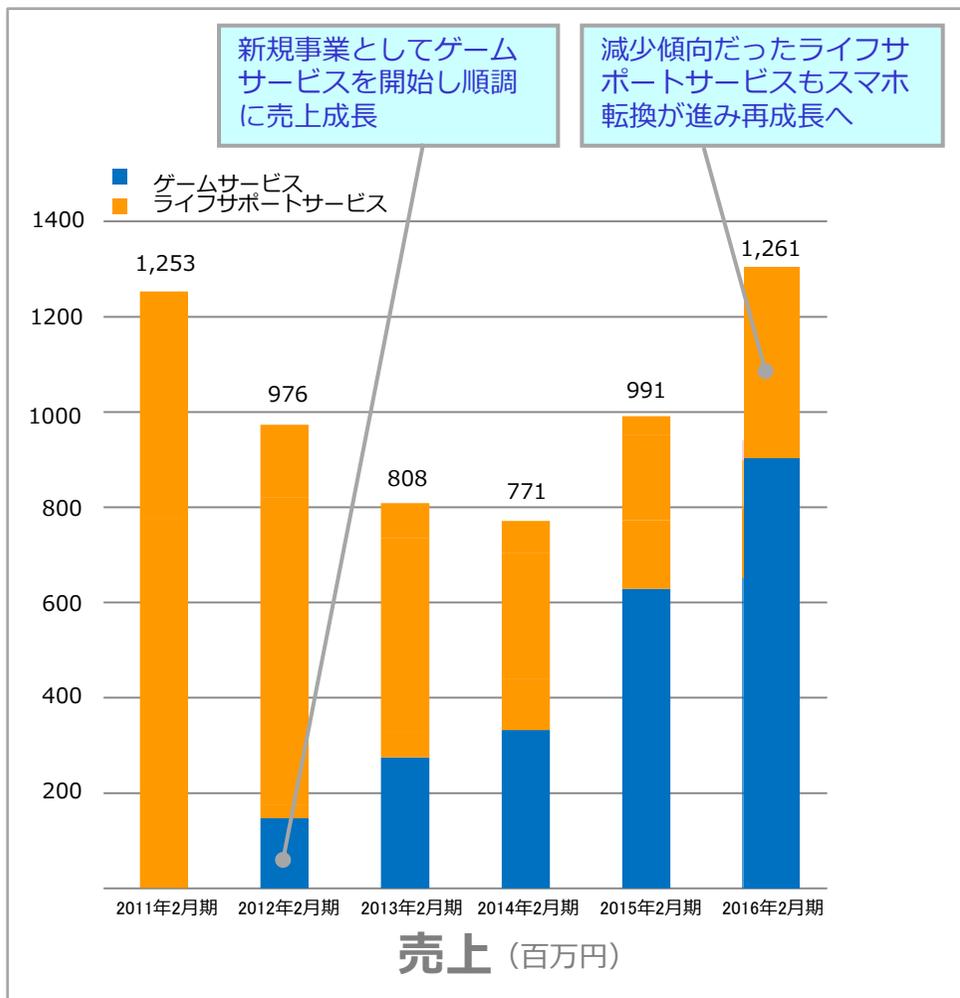
利用料

収益



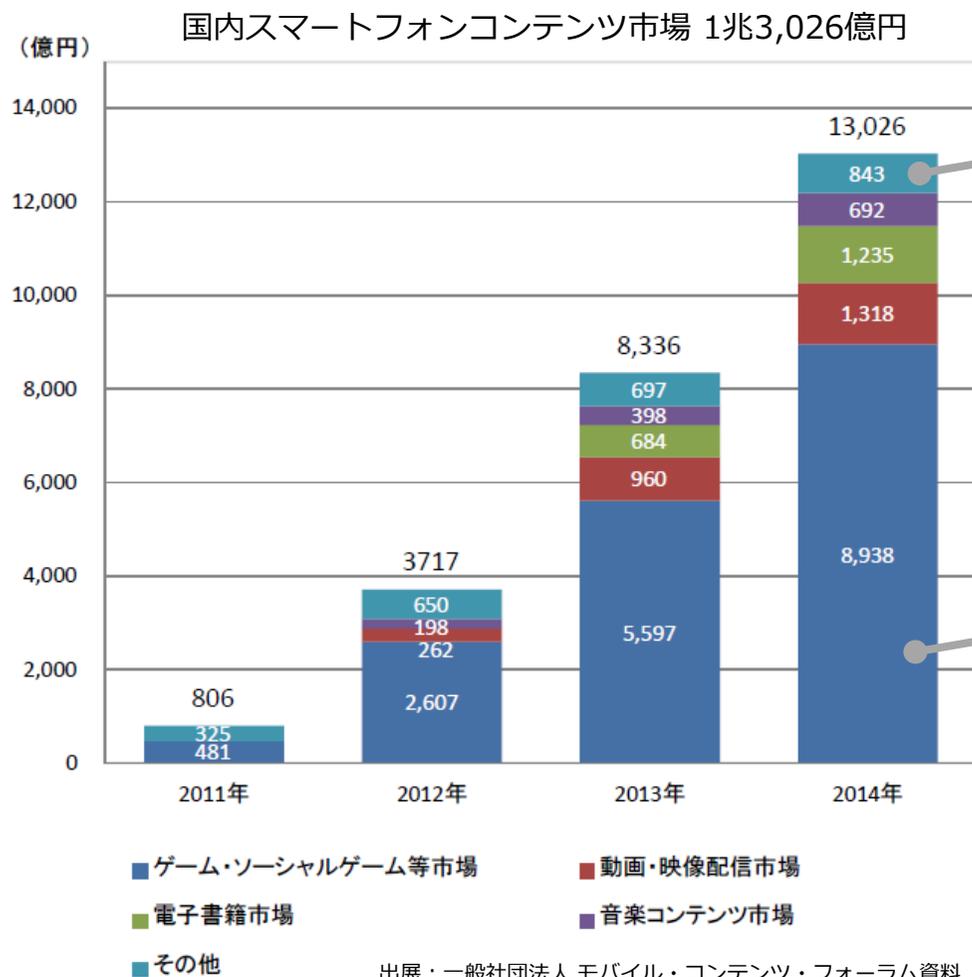
# 売上・利益の推移

ゲームを2012年2月期より新規事業として開始し順調に売上成長  
 ライフサポートはフィーチャーフォン市場縮小に伴い減少傾向であったが、  
 2016年2月期にスマホ売上がフィーチャーフォン売を上を超え再成長へ転換



## 当社事業の特徴

スマートフォンの普及を背景にスマートフォンコンテンツ市場が拡大  
ゲームは8,938億円市場、**ライフ（その他に分類）**も**843億円市場**に拡大



出展：一般社団法人 モバイル・コンテンツ・フォーラム資料

### ライフサポートサービス市場

843億円

- 市場が十分な規模に育ってきた
- 比較的競争が少ない
- ミドルリスクミドルリターン

### ゲームサービス市場

8,938億円

- 市場は急拡大
- 競争が激しい
- ハイリスクハイリターン

# 事業構造 収益の多角化

ゲームとライフサポートという2つのサービス軸と、アライアンスと自社という2つのビジネス軸を持つことで、収益の多角化を実現し**盤石な固定収益を確保しながら、変動収益によるさらなる成長**へのチャレンジが可能



専門性の高いパートナー企業とのアライアンスを構築することで、  
**失敗確率の低下と成功確率の向上**を同時に実現

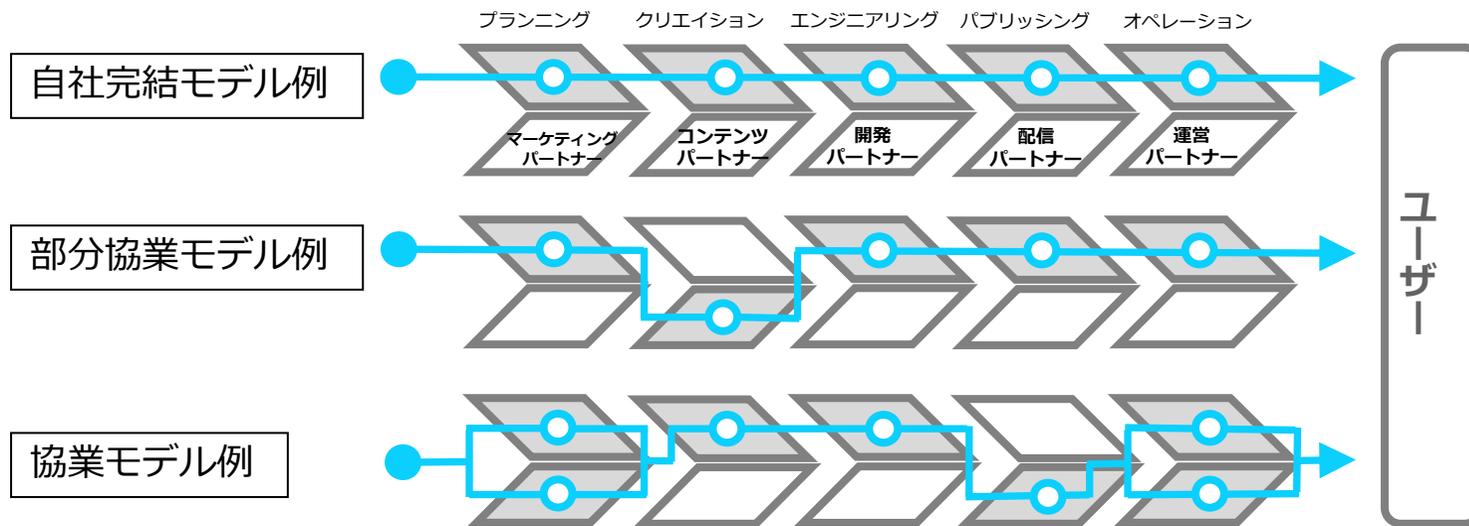


## 当社のアライアンスビジネスの特徴

パートナー企業と開発費と運用費を共同負担し、  
 サービス利用料をレベニューシェアする  
 共同事業型が基本

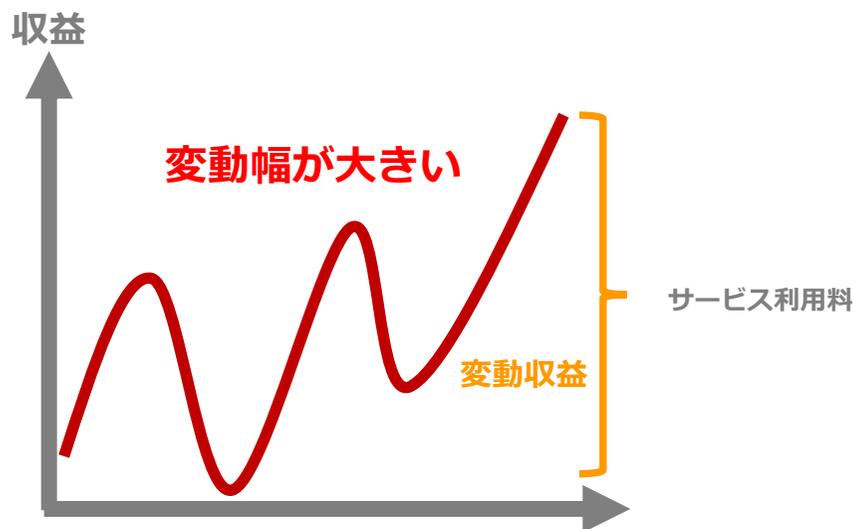
両者にメリット

## 両者の得意分野を分担しアウトプットを最大化



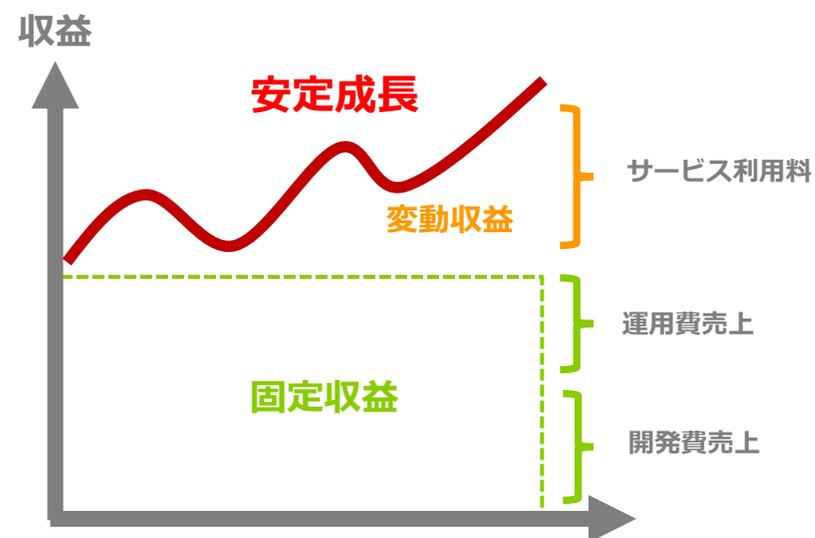
自社ビジネスとアライアンスビジネスの組み合わせにより、  
変動収益のみでなく固定収益も確保することで、  
**盤石な収益基盤の上でさらなる成長を実現**

自社のみの業績パターン



- タイトルの成否次第で大きく収益が変動する

自社+アライアンスの業績パターン



- タイトルの成否に収益が左右されずらい
- パートナーの強みを生かすことで成功確率を上げられる

マネタイズ力、サービスポートフォリオ、技術資産の3つの強みを生かして  
自社ビジネスの強化とアライアンスパートナーの獲得を推進

### マネタイズ力

ナビゲーションのアイテム課金による収益化実現や、麻雀ゲームのアイテム課金での収益化実現など、課金の難しいジャンルで収益を生み出すマネタイズ力が強み



### サービスポートフォリオ

ゲームからライフサポートまで幅広いサービスジャンルを展開し、特に萌えキャラ・声優・ラーメン・麻雀などコアなユーザー層に向けたサービスを得意とする



### 技術資産

麻雀AIエンジン、リアルタイムマルチプレイゲームエンジン、地図エンジン、声優ナビエンジンなど長年のモバイルサービス経験で積み上げた技術資産を多数保有

麻雀AIエンジン

リアルタイムマルチプレイ  
ゲームエンジン

地図エンジン

声優ナビエンジン

アライアンス  
パートナー獲得

自社ビジネス  
強化

実用性とゲーム性を両立した新機軸の融合ジャンルを創出  
 マネタイズの難しい実用サービスにゲームのマネタイズ手法を実現



### 実用性

自動車・歩行者に向けた  
 ルートガイド機能付き高  
 性能ナビゲーション

### ゲーム性

有名声優の演じる萌え  
 キャラクターがかわいらし  
 く面白く音声でナビゲート

### マネタイズ手法

ナビゲーション機能は無料だが、  
 好みのキャラクター（声優）を購  
 入して自分好みにカスタマイズ  
 できるアイテム課金



声優やアニメのキャラ  
 ターを多数ラインナップ

## 今後の成長戦略

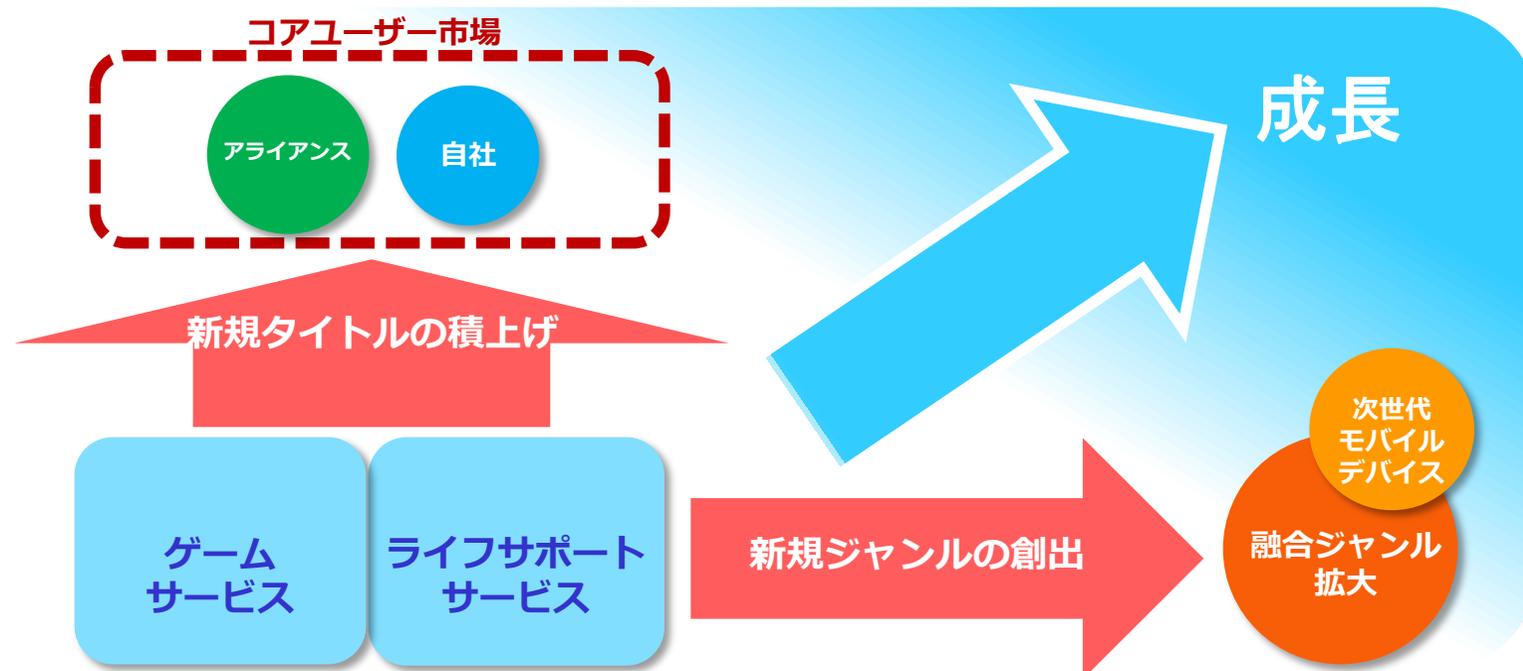
## 新規タイトルの積上げによる着実な売上成長と 新規ジャンルの創出によりさらなる成長を目指す

### 新規タイトルの積上げ

- アライアンスと自社、ゲームとライフサポートの**バランス**で**安定成長**を維持
- **コアユーザ**向けサービスに特化し新規タイトルの成功確率を向上

### 新規ジャンルの創出

- 実用性にゲーム性を融合した「**融合ジャンル**」で新規ジャンルを拡大
- スマートフォンに続く**次世代モバイルデバイス**で新規ジャンルを展開

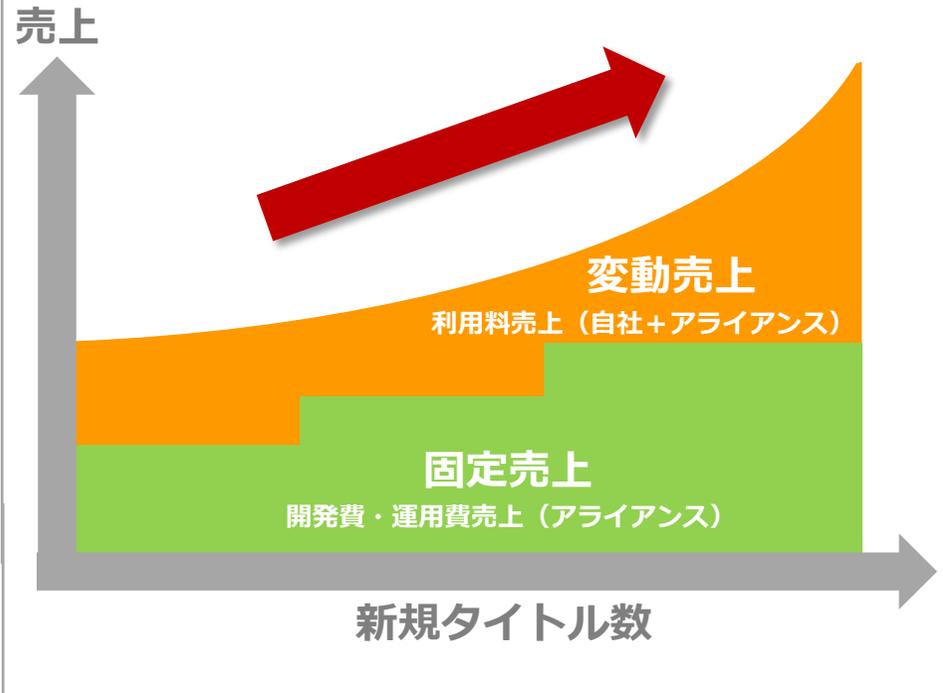


# 新規タイトルの積上げ 安定成長を維持

アライアンスと自社、ゲームとライフサポートの**バランス**で安定成長

固定売上と変動売上別  
売上成長イメージ

アライアンス案件の**固定売上**で**安定成長**を実現しつつ、自社・アライアンス案件の**変動売上**でさらなる**成長**を目指す



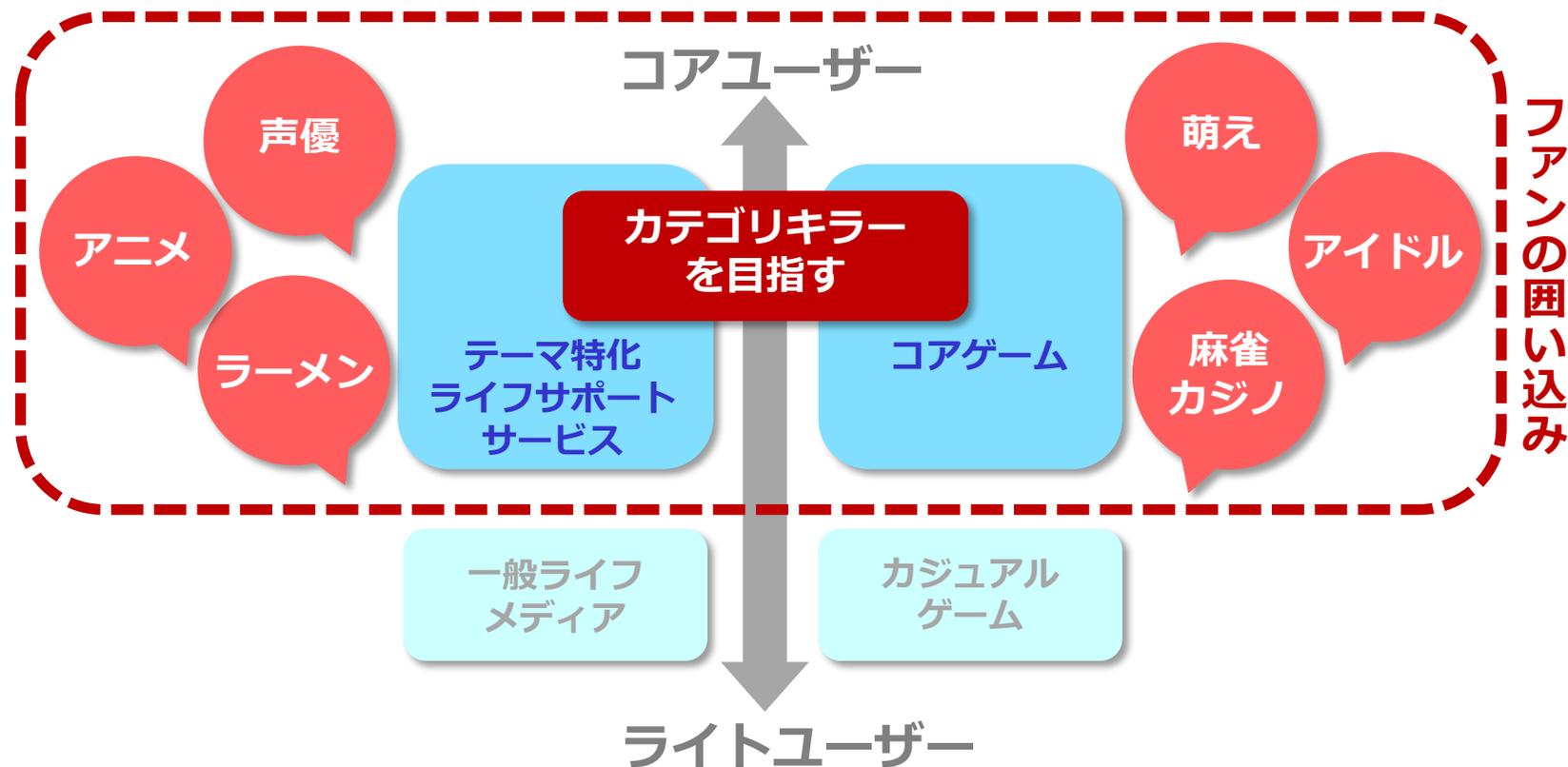
ライフサポート売上とゲーム売上別  
売上成長イメージ

安定している**ライフサポート売上**をベースに**ゲーム売上**で**成長**を加速



コアユーザ向けサービスに特化し新規タイトルの成功確率を向上

- 客単価が高いため少ないユーザ数のタイトルでも収益を生み出しやすい
- 特定のジャンルに集中することでファンを一括囲い込み集客効率を最大化
- 競合が少なく先行者メリットが利きやすいため安定的なポジションを確保



実用性にゲーム性を融合した「融合ジャンル」で新規ジャンルを拡大

- スマートフォンの**実用サービス**は今後の**市場拡大**が見込まれる
- 色々な実用サービスに**融合ジャンルのノウハウ**を適用し新サービス展開
- 非ゲームジャンルでの**カテゴリーキラー**を目指す

ゲーム性



## スマートフォンに続く次世代モバイルデバイスで新規ジャンル展開

- 将来はスマートフォン技術の進化によりウェアラブルデバイスやコネクテッドカーなど新しいタイプの次世代モバイルデバイスが出現
- 当社の幅広いサービスポートフォリオと長年の技術蓄積を生かして次世代モバイルデバイスで新規サービスを展開

### ウェアラブルデバイス

腕時計や眼鏡型のスマートデバイス。コンテンツ次第で大きなビジネスチャンスが期待される。



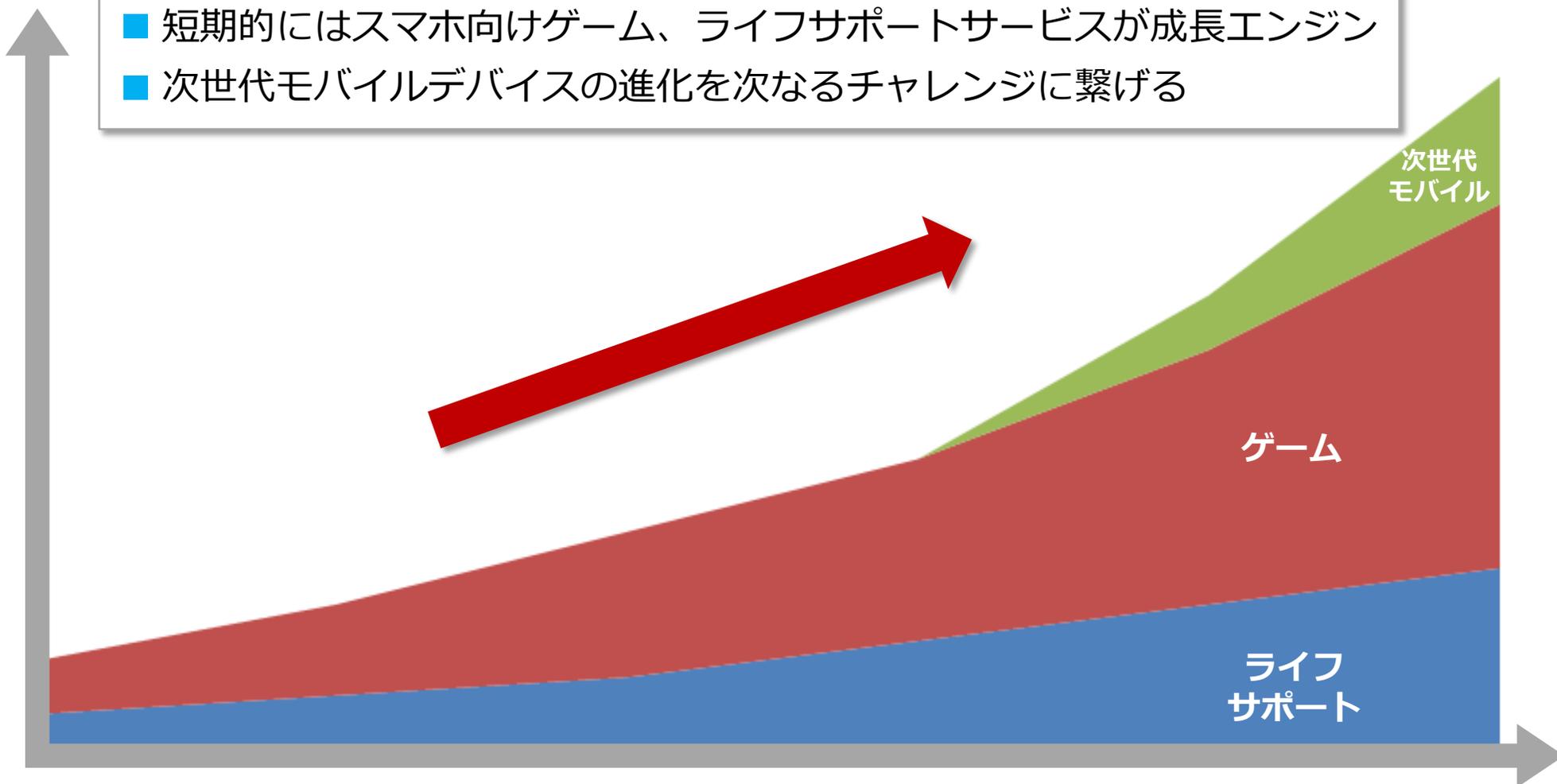
### コネクテッドカー

将来的に普及する無線インターネット通信を内蔵した自動車。自動運転や大型ディスプレイへのコンテンツ提供などのビジネス拡大が期待される。



モバイルサービスを深掘りした革新的サービスを生み出し続ける

- 短期的にはスマホ向けゲーム、ライフサポートサービスが成長エンジン
- 次世代モバイルデバイスの進化を次なるチャレンジに繋げる



※ 上記グラフは各サービスの将来イメージ図であり、会社が作成した事業計画に基づいたものではありません。

本資料は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。これらおよび戦略に関する記述等は、本資料作成時点における当社の予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらと異なる結果を招き得る不確実性がありますことを、予めご了承ください。

それらリスクや不確実性には、当社の関係する業界ならびに市場の状況、国内および海外の一般的な経済動向および市場環境、その他の要因が含まれます。

また、本資料に記載している情報に関して、掲載した情報に誤りがあった場合や、第三者によるデータの改ざん等によって生じた障害等に関し、事由の如何を問わず一切責任を負うものではありません。

今後、新しい情報・将来の出来事があった場合でも、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。