



SMART MEDIA COMPANY

2018年2月期第1四半期 決算説明資料

株式会社エディア

証券コード：3935

2017年7月13日

- 1. エグゼクティブサマリ**
2. 決算概要
3. サービス状況
4. 2018年2月期計画進捗
5. 成長戦略
6. 補足資料

総 括

- 次への成長に向けた新規案件へ社内リソースの集中と、不採算タイトルのサービス終了による運営タイトルの減少により、第1四半期売上は193百万円（前四半期比△33.2%、前年同期比△54.7%）
- 新規案件への開発投資や開発人材費用等が先行し、第1四半期営業利益は△85百万円（前四半期比△75百万円、前年同期比△110百万円）

ゲームサービス

- 『蒼の彼方のフォーリズム - ETERNAL SKY - 』大型アップデート実施
- 『ヴィーナス+ブレイド』を「mobcast プラットフォーム」にて配信開始
- 位置情報×ゲームの新サービス開発中、第一弾は『MAPLUS++(※仮称)』

ライフサポートサービス

- 『MAPLUS+ 声優ナビ』に新規コンテンツを追加
- 有名鑑定士が多数参加の占いポータルサービス『UraPi（ウラピ）』iOS版配信開始
- 当社が開発協力した「Yahoo!カーナビ きせかえボイス」が提供開始

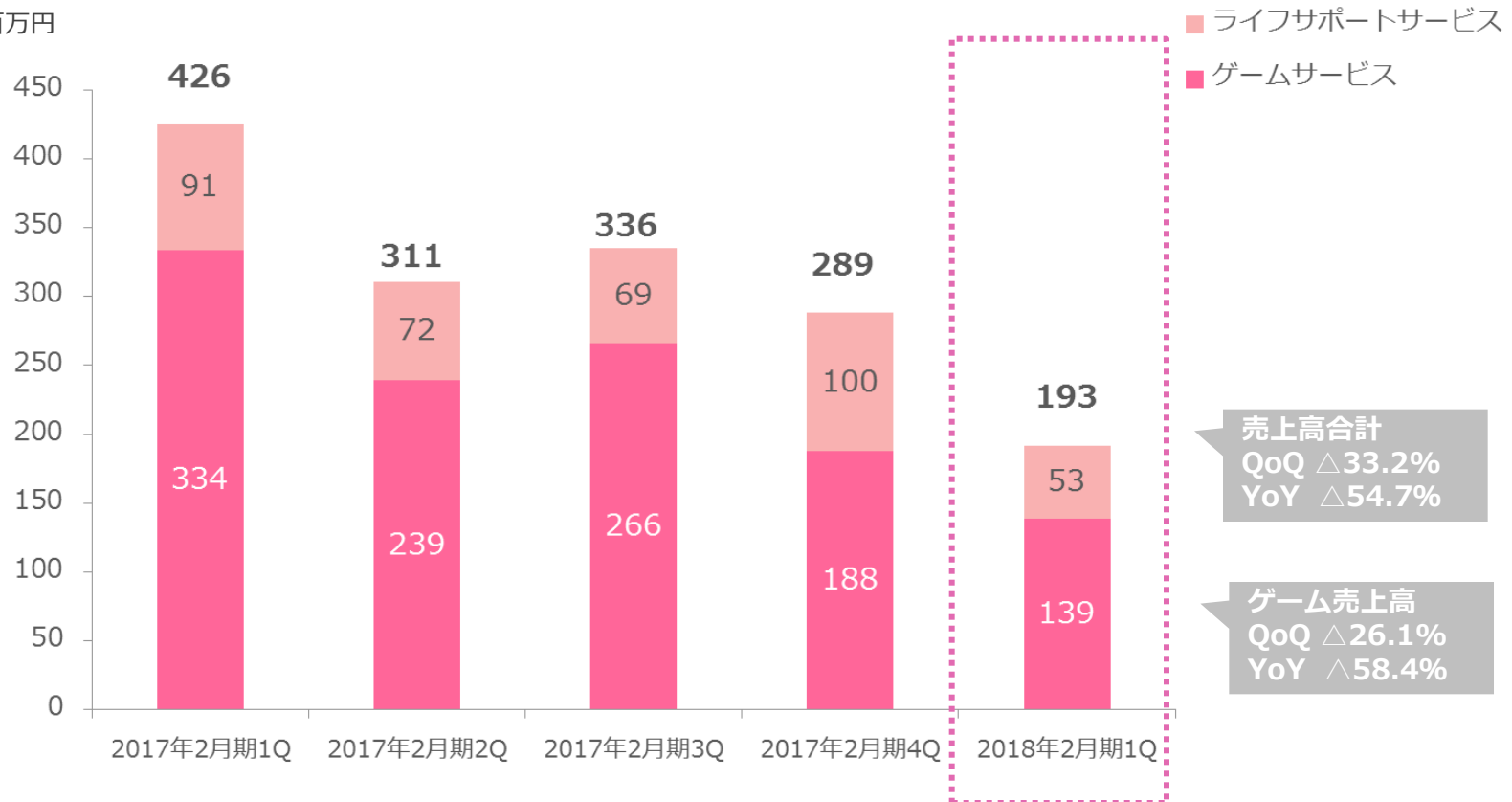
1. エグゼクティブサマリ
- 2. 決算概要**
3. サービス状況
4. 2018年2月期計画進捗
5. 成長戦略
6. 補足資料

2. 決算概要

売上高推移

- ゲームサービスは新規案件へ社内リソースの集中と、不採算タイトルのサービス終了による運営タイトルの減少により、売上高139百万円と前四半期比で△26.1%の減収（前年同期比△58.4%）
- ライフサポートサービスは通信キャリア向け情報サービス売上の減少により、売上高53百万円と前四半期比で△47.0%の減収（前年同期比△41.8%の減収）

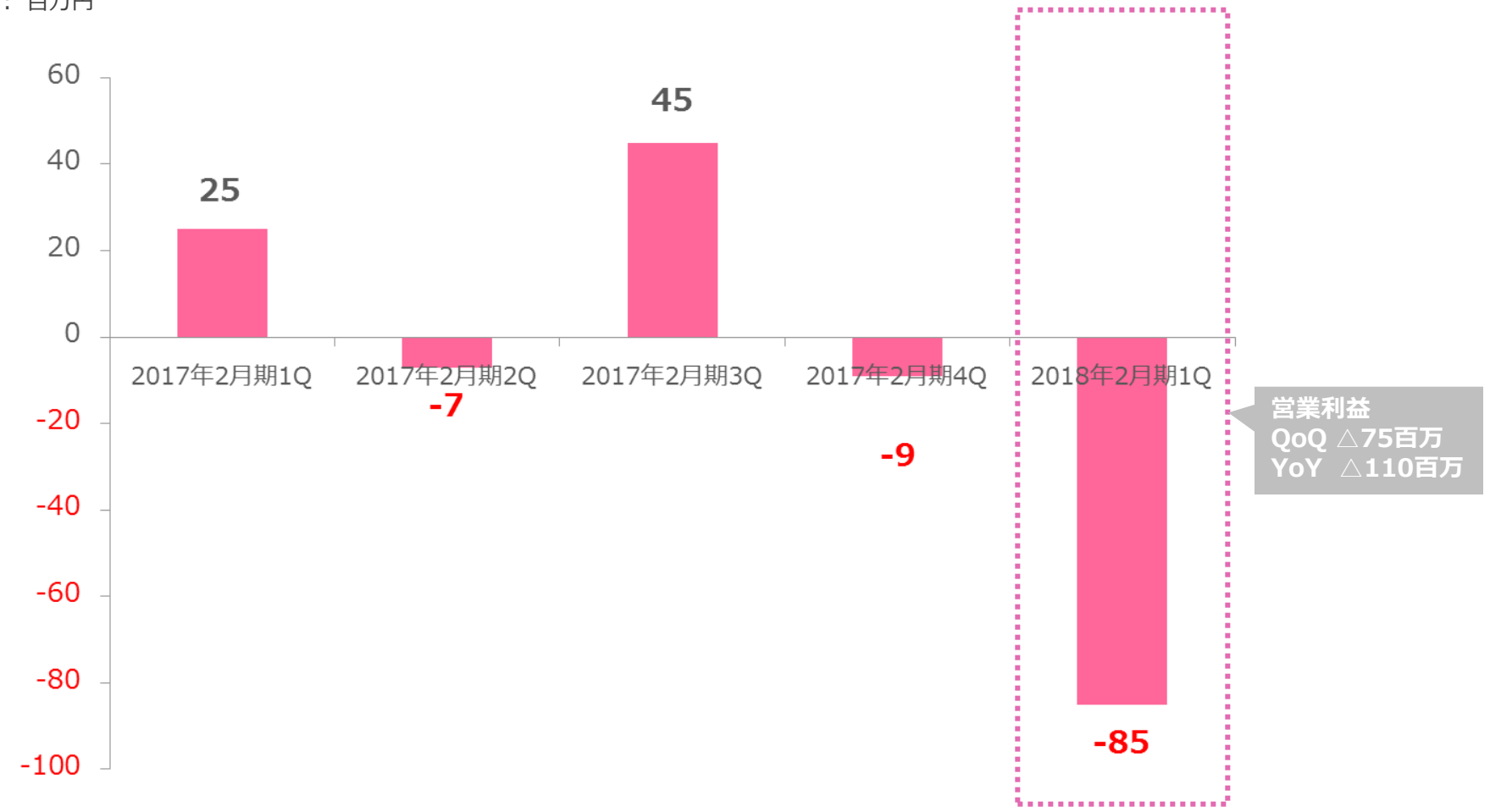
単位：百万円



営業利益推移

- 新規案件への開発投資や開発人材費用等が先行し、営業利益は△85百万円と前四半期比で△75百万円の減益（前年同期比△110百万円）

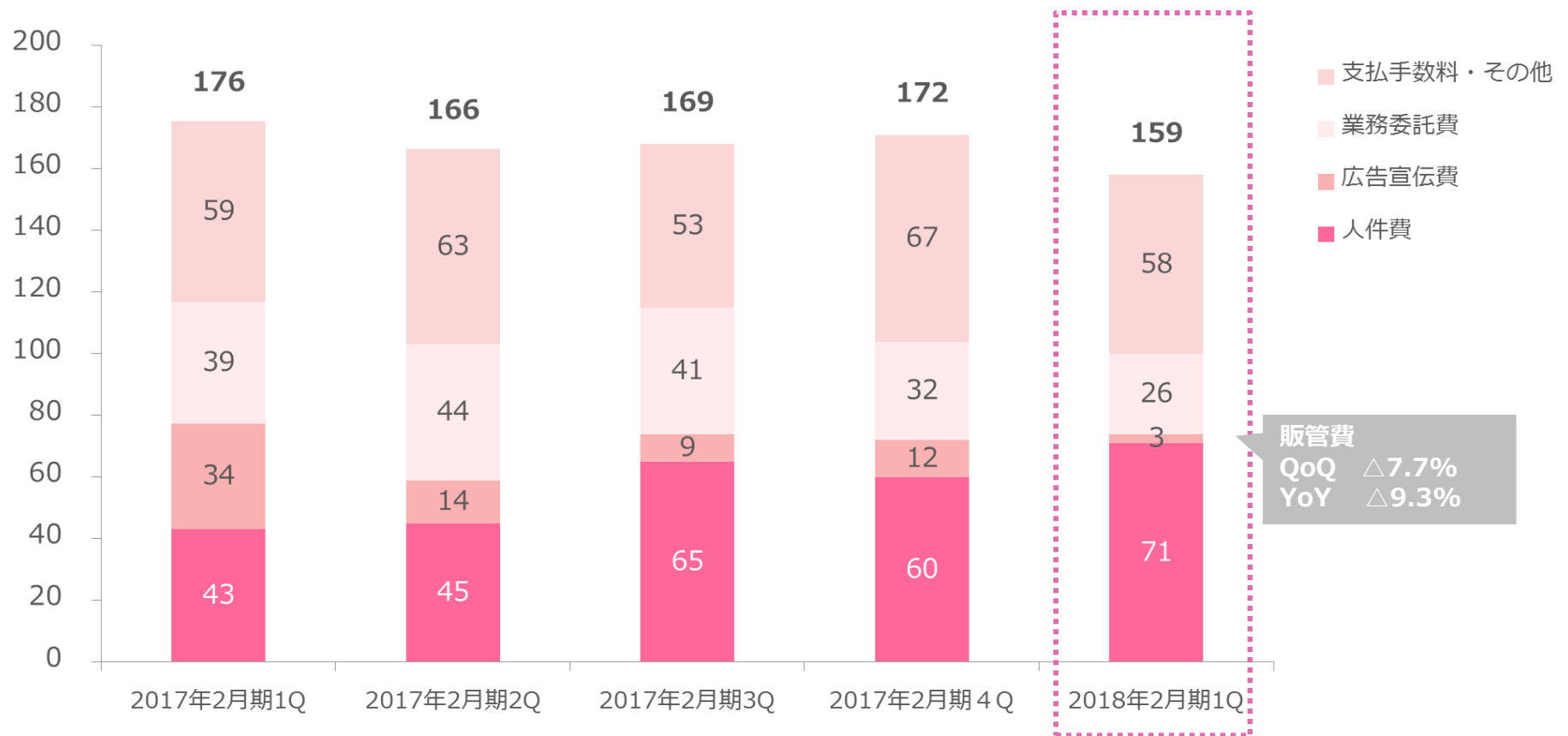
単位：百万円



販管費推移

- 新規案件に向けた人材採用の強化により人件費増も、広告宣伝費の削減等により、販管費は159百万円 (前四半期比△7.7%、前年同四半期比△9.3%)

単位：百万円



損益計算書

- 新規案件へ社内リソースの集中と不採算タイトルのサービス終了により運営タイトルが減少し売上高193百万円、新規案件への開発投資や開発人材費用等が先行し四半期純損失△86百万円と前四半期比・前年同期比で減収減益

単位：百万円

	2018年2月期1Q	2017年2月期4Q	前四半期比	2017年2月期1Q	前年同期比
売上高	193	289	△ 33.2%	426	△ 54.7%
売上原価	118	126	△ 5.8%	225	△ 47.2%
売上総利益	74	162	△ 54.5%	201	△ 63.1%
売上総利益率	38.4%	56.3%	-	47.2%	-
販売管理費	159	172	△ 7.7%	175	△ 9.3%
営業利益	-85	-9	-	25	-
営業利益率	△ 44.1%	-3.3%	-	6.0%	-
経常利益	-85	-10	-	12	-
税前利益	-85	-10	-	12	-
四半期純利益	-86	-13	-	10	-

貸借対照表

- 下期リリースの新規案件への投資を継続、自己資本比率は63.3%と高水準を維持

単位：百万円

	2018年2月期1Q	2017年2月期4Q	前四半期比	2017年2月期1Q	前年同期比
流動資産	832	1,003	△ 17.1%	858	△ 3.0%
うち現金及び預金	660	791	△ 16.6%	610	+8.1%
固定資産	189	164	+14.7%	145	+30.0%
総資産	1,021	1,168	△ 12.6%	1,003	+1.8%
流動負債	242	275	△ 11.9%	214	+13.1%
固定負債	132	160	△ 17.4%	27	+376.2%
純資産	647	733	△ 11.8%	761	△ 15.1%
負債・純資産合計	1,021	1,168	△ 12.6%	1,003	+1.8%

今期の業績予想

単位：百万円

	2019年2月期 予想	2018年2月期 実績	前期比
売上高	1,500	1,364	+10.0%
営業利益	55	54	+2.0%
経常利益	46	38	+19.1%
当期純利益	40	△32	—

■ 売上高

- ゲームサービス事業で自社タイトル1本、他社IP利用のアライアンスタイトル2本の新規タイトルの提供を予定
- 上期は新規案件への投資に注力し、下期に向けて収益貢献

■ 費用

- 新規タイトルの開発に伴う人件費及び開発費の増加を見込む

1. エグゼクティブサマリ
2. 決算概要
- 3. サービス状況**
4. 2018年2月期計画進捗
5. 成長戦略
6. 補足資料

既存タイトル

- 大型アップデートやリアルイベントとのコラボ、新規プラットフォームへの配信を開始するなどコアファン層の満足度を高めるための施策を実施

『蒼の彼方のフォーリズム - ETERNAL SKY - 』

- 大型アップデート（2017年3月～4月）
- AKIHABARAゲーマーズ本店にてコラボショップオープン（2017年4月）



『ヴィーナス+ブレイド』

- 「mobcast プラットフォーム」にて配信開始（2017年3月）
- 5周年、累計会員数90万人突破（2017年5月）

『麻雀ヴィーナスバトル』

- TVアニメ『ビキニ・ウォリアーズ』とコラボレーション（2017年5月）



新規タイトル

- 位置情報×ゲームの新サービス提供を決定



『MAPLUS++(※仮称)』

- 実績ある位置情報技術とゲーム開発・運営力の活用
- キャラクター原案は数々の人気アニメを手掛けた堀口悠紀子氏

3. サービス状況：ライフサポート事業

既存サービス

- 新規コンテンツを投入・新規プラットフォームに配信を開始するなど活性化・収益拡大を目指した施策を実施

『MAPLUS+声優ナビ』

- コラボレーション企画「ニパ子※（CV.大久保瑠美）」キャラチェンジセットの配信開始（2017年4月）
- ※新潟県燕三条の工具専門メーカー「ゴッドハンド」主力商品「アルティメットニッパー」の販促キャラクター
- 当社が開発協力した「Yahoo!カーナビ きせかえボイス」が提供開始（2017年3月）



『UraPi』

- 2017年2月のAndroid版配信に続き、iOS版の配信開始（2017年5月）
- 『UraPi』に登場する有名鑑定士をゲストに招いたリアルイベント開催（2017年5月）



1. エグゼクティブサマリ
2. 決算概要
3. サービス状況
- 4. 2018年2月期計画進捗**
5. 成長戦略
6. 補足資料

4. 2018年2月期計画進捗：ゲームサービス事業

3つの重点施策の進捗

- 下期に集中した複数新規タイトルリリースに向け社内リソースを集中、新規タイトルの開発と有力なアライアンスタイトルの仕込みが進行

2018年2月期計画

進捗状況

新規タイトルのリリース

- 年間3本以上の新規タイトルをリリース予定
- コンスタントに年間3本の新規タイトルをリリースできる体制を構築するためにM&Aや提携も視野

- 5月17日に位置情報×ゲームの新サービス『MAPLUS++(※仮称)』の提供を発表・開発中

アライアンス、IPタイトルに注力

- 新規ゲームのアライアンス先（共同事業先）の開拓
- 新規ゲームのモチーフとなるオタク市場向けアニメ、漫画等のIP獲得
- 製作委員会への出資や資本業務提携なども視野

- 7月7日に株式会社サンリオウェーブとの共同プロジェクトを発表。両社の強みを融合し、国内および海外市場を対象としたアライアンスタイトルでヒット創出を目指す


タイトルのマルチプラットフォーム展開

- 既存タイトルをマルチプラットフォーム展開し収益を最大化
- Appstore、Googleplay、GREE、mobage、DMM GAMES、dゲーム、mobcastなど、主要モバイルゲームプラットフォームに展開
- HTML5、WebGLなどマルチプラットフォーム化に関する新技術の習得

- 『ヴィーナス+ブレイド』を「mobcast プラットフォーム」にて配信開始

4. 2018年2月期計画進捗：ゲームサービス事業

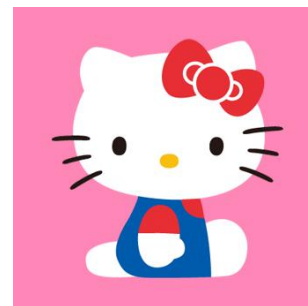
新規リリーススケジュール進捗

	Q1	Q2	Q3	Q4
ゲームサービス	<p>『ヴィーナス+ブレイド』 mobcast配信開始</p> 	既存タイトルのマルチプラットフォーム展開		
			<p>● 新規タイトル1：オリジナルタイトル</p>	<p>● 新規タイトル2：IPタイトル</p>
				<p>● 新規タイトル3：IPタイトル</p>



タイトル： 『MAPLUS++(※仮称)』
ステータス： 開発中

- ・5月17日に提供を発表、ティザーサイトをオープン
- ・実績ある位置情報技術とゲーム開発・運営力の活用



Sanrio
Edia

タイトル： 『ハローキティのドコカナアルカナ』
ステータス： 開発中

- ・7月7日に共同プロジェクトを発表
- ・両社の強みを融合したアライアンスタイトルを開発中

© 1976, 2017 SANRIO CO., LTD. (E) 著作 株式会社サンリオ

4. 2018年2月期計画進捗：ライフサポートサービス事業

3つの重点施策の進捗

- 下期の新規サービスリリースに向け社内リソースを集中、他社とのアライアンス案件や既存サービスに新規コンテンツ投入を実施するなど成長・育成が進行

2018年2月期計画

進捗状況

新ジャンルの拡大

- 年間1本以上の新規サービスをリリース予定
- 他社とのアライアンスを推進し新ジャンル拡大
- M&Aを活用し新規事業（新ジャンル）を推進

新技術開発推進

- 位置情報、AIなど新技術開発を強化
- 位置情報技術とエンターテインメントの融合を目指す
- 位置情報関連の新技術開発を強化、他社への技術提供ビジネスを推進
- コネクテッドカー、ウェアラブルデバイスなど新IoTデバイスへのコンテンツ提供を見据えた技術開発を強化

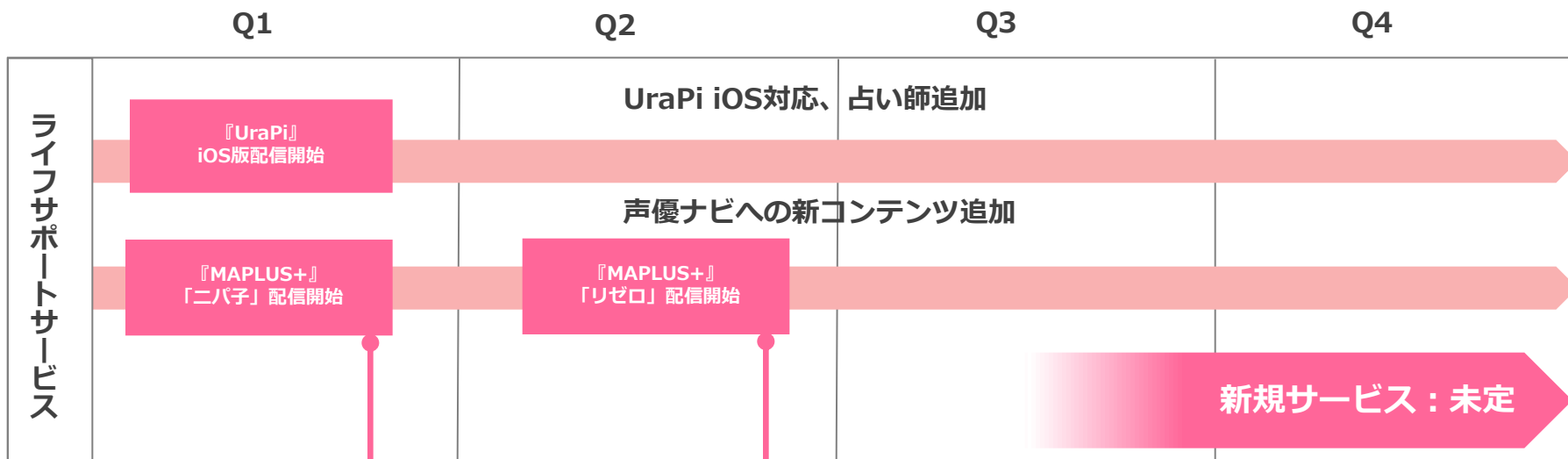
サービスの成長・育成

- 『声優ナビ（MAPLUS+等）』や、前期末にリリースした占いサービス『UraPi』のコンテンツを拡充し、サービスを成長育成

- 当社が開発協力した「Yahoo!カーナビ きせかえボイス」が提供開始、今後もアライアンス案件を推進し新ジャンルを拡大予定
- コンスタントに既存サービス『MAPLUS+声優ナビ』『UraPi』に新規コンテンツを投入、コミックマーケット92（2017年8月）への出展が決定するなど、活性化・成長と育成を目指す

4. 2018年2月期計画進捗：ライフサポートサービス事業

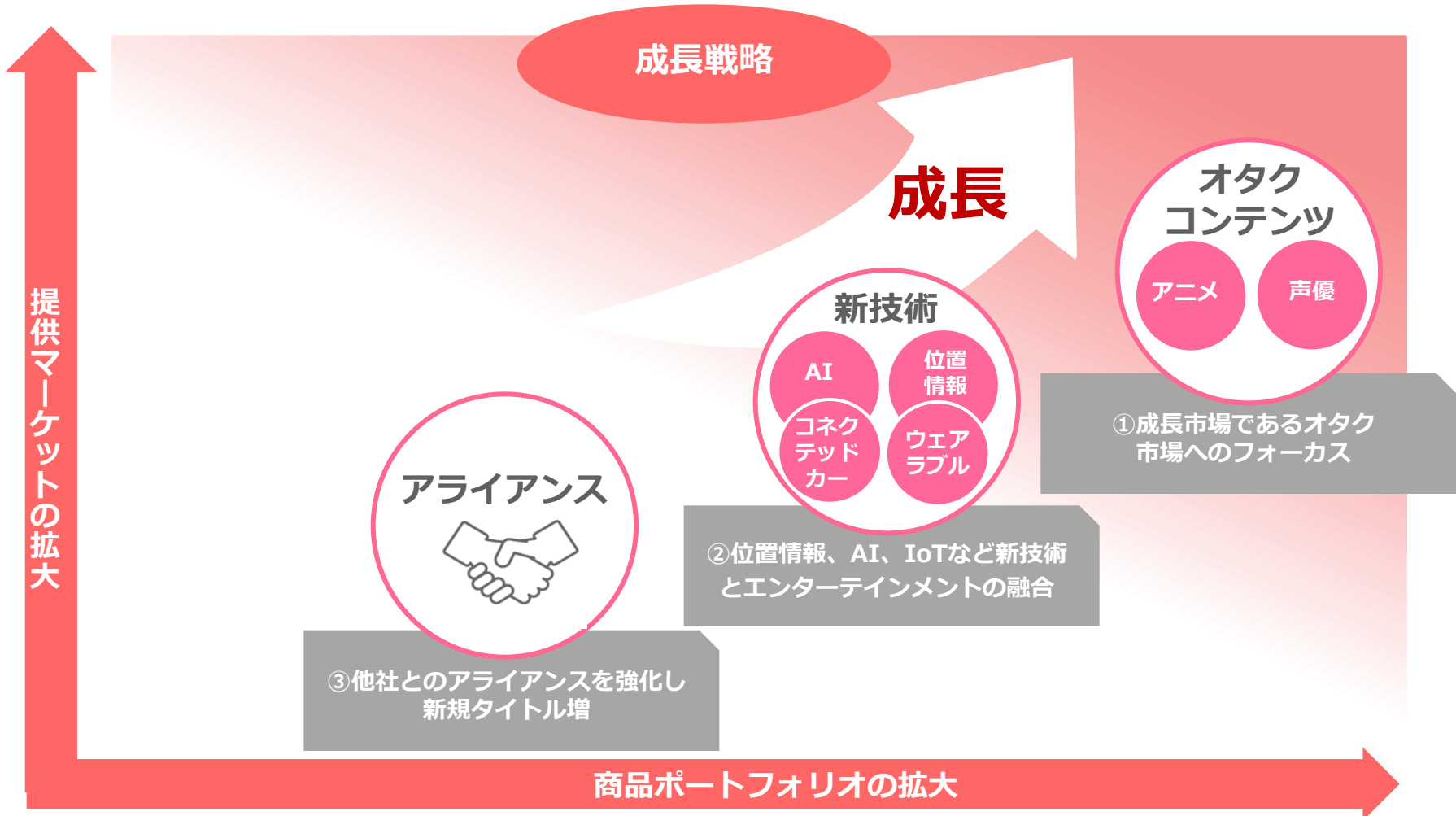
新規リリーススケジュール進捗



1. エグゼクティブサマリ
2. 決算概要
3. サービス状況
4. 2018年2月期計画進捗
- 5. 成長戦略**
6. 補足資料

3つの施策

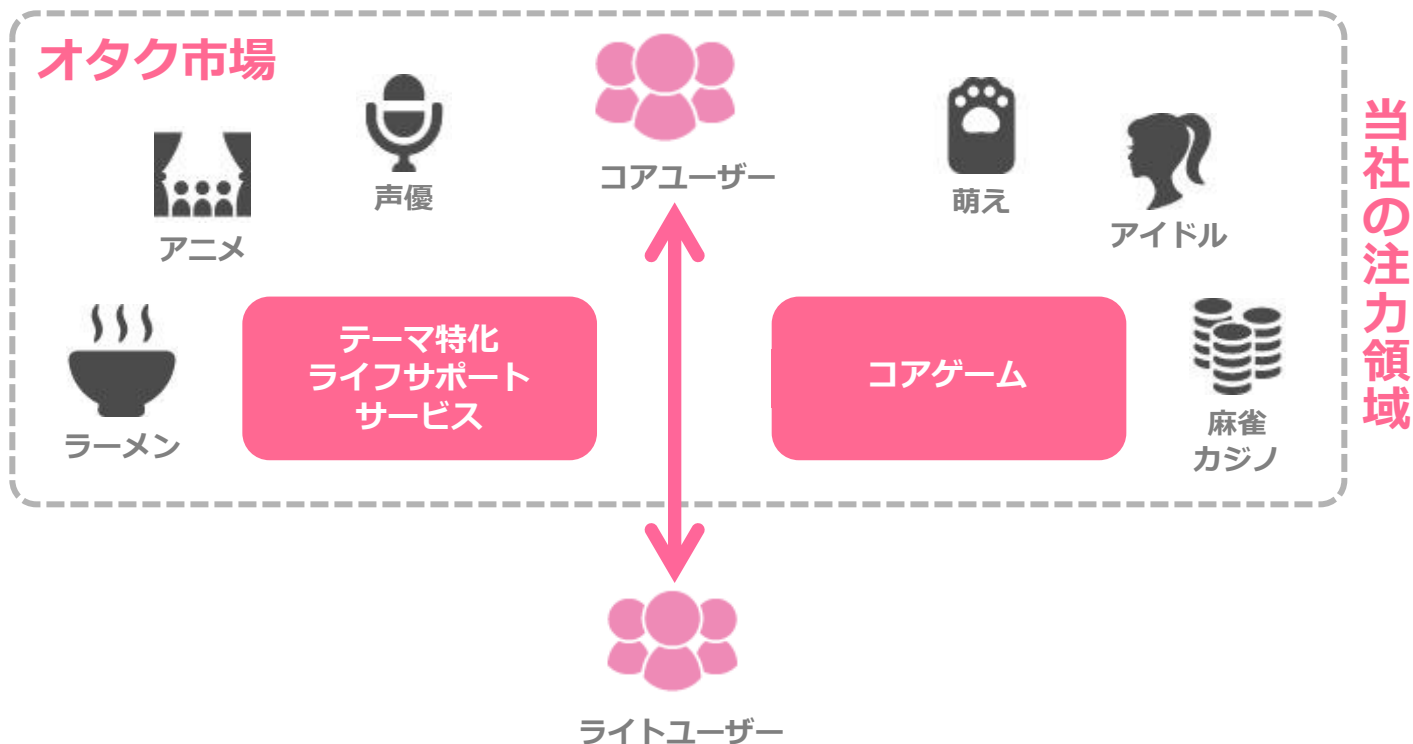
- 商品ポートフォリオの拡大と提供マーケットの拡大を視野に「オタクコンテンツ」「新技術」「アライアンス」の3つの施策を展開



5. 成長戦略：オタクコンテンツ

成長市場であるオタク市場へのフォーカス

- オタク市場向けコンテンツにフォーカスし新規タイトルの成功確率を向上
 - ARPU(客単価)が高いため少ないユーザー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



5. 成長戦略：オタクコンテンツ

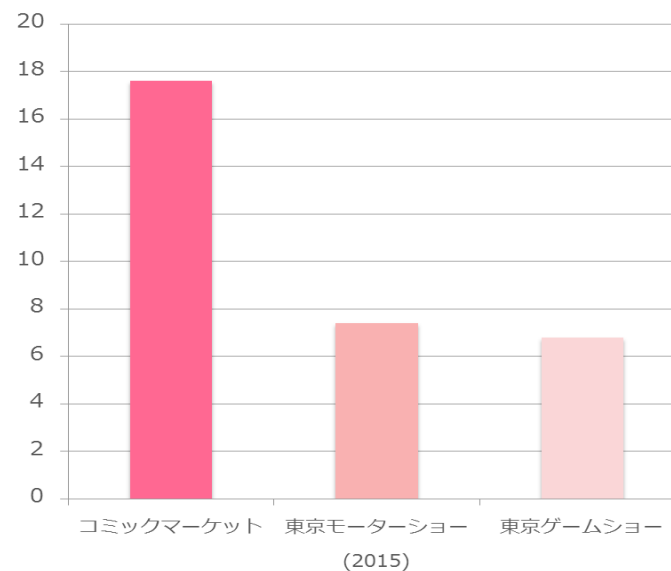
成長市場であるオタク市場へのフォーカス

- オタク市場最大のイベントであるコミックマーケットの来場者数は年々増加の一途をたどり、2016年には屋内イベントとしては国内最大規模の約17万人/日以上が来場
- ゲームショーの6.8万人/日、モーターショーの7.4万人/日と比較しても2倍以上となっており、今後のオタク市場の成長が見込まれる

混雑する夏のコミックマーケット会場の様子



単位：万 一日あたりの来場者数(2016年)



5. 成長戦略：新技術

位置情報、AI、IoTなど新技術とエンターテインメントの融合

- モバイル周辺の**新技術**を開拓し、**エンターテインメント性と融合**させることで新たな商品価値を創造
- **位置情報、AIなどの新技術開発**を加速させ、ライフサポートやゲームなどの新商品に投入
- 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**ウェアラブルデバイス**や**コネクテッドカー**など次世代IoTデバイスで新規サービスを展開
- 他社との**共同開発**や**技術提供**も積極的に推進

エンターテインメント

アニメや声優などのエンターテインメントコンテンツを活用



位置情報、AI

位置情報やAIなどの新技術開発を加速しサービスへ織り込む。



スマートデバイス

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。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。

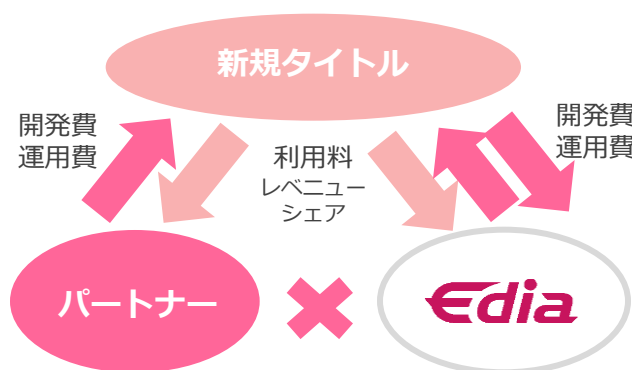


新サービス創造

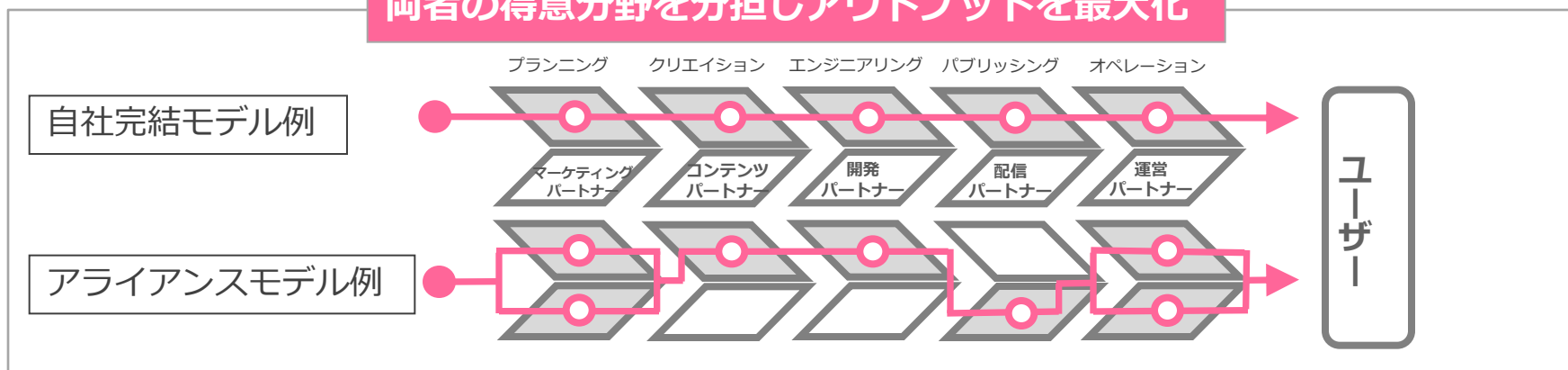
5. 成長戦略：アライアンス

他社とのアライアンスを強化

- それぞれの分野で強い他社とのアライアンスを強化し新規タイトルの拡大とさらなる成長を目指す
 - IPを活用した新規タイトル推進
 - 共同事業、業務提携、資本提携などアライアンス案件の拡大



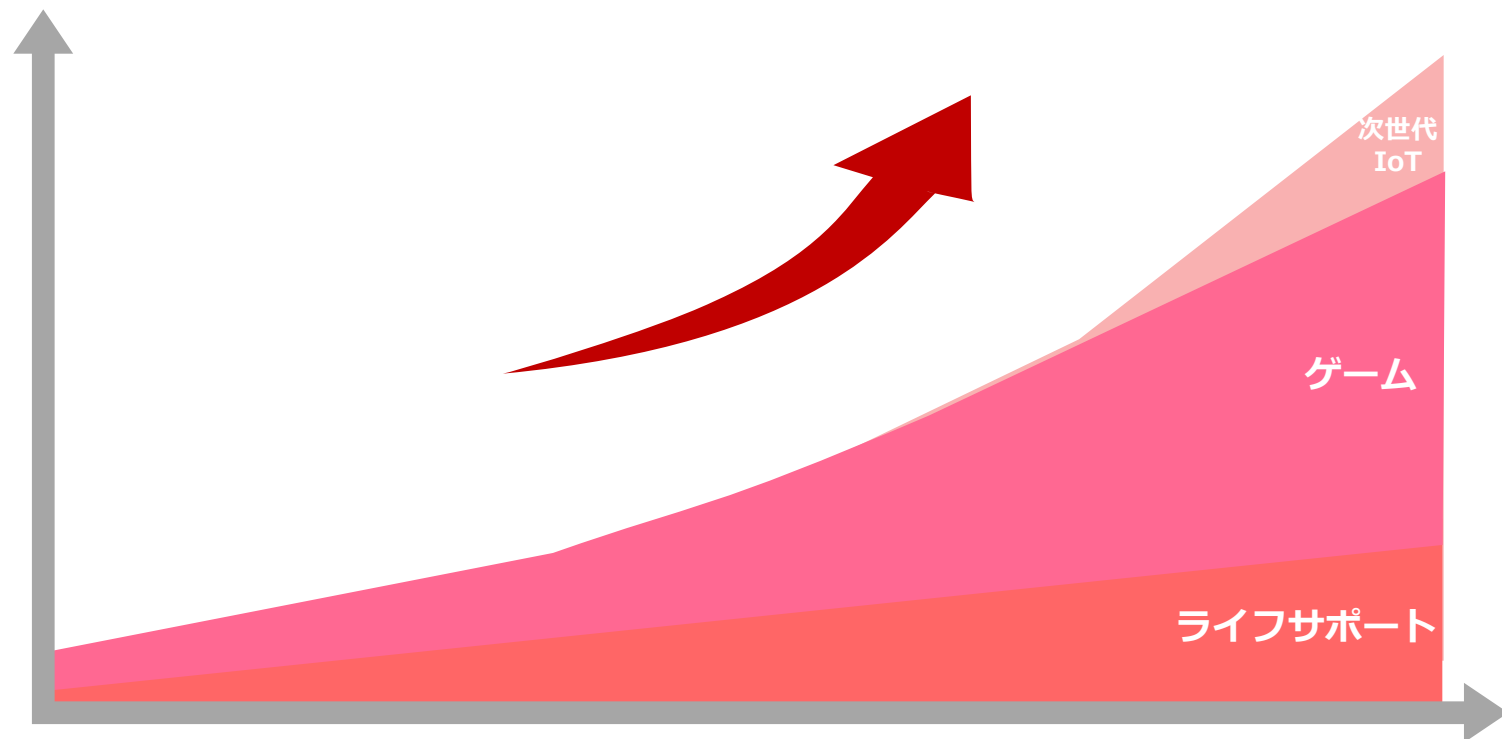
両者の得意分野を分担しアウトプットを最大化



5. 成長戦略：成長イメージ

成長イメージ

- 商品ポートフォリオの拡大と提供マーケットの拡大で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IoT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。

1. エグゼクティブサマリ
2. 決算概要
3. サービス状況
4. 2018年2月期計画進捗
5. 成長戦略
- 6. 補足資料**

会社概要

- 会社名：** 株式会社エディア
- 代表者：** 代表取締役社長 原尾 正紀
- 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
- 上場日：** 2016年4月 東証マザーズ上場（証券コード：3935）
- 事業内容：** ゲームサービス事業、ライフサポートサービス事業
- 従業員数：** 90名（2017年5月31日現在）

役員



代表取締役社長 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(現任)



取締役副社長 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、CFOとしてIPO準備、内部統制構築、ERPシステム導入、経営企画等を行う。2017年5月よりエディア取締役副社長に就任。

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 当社取締役就任
2017年05月 当社取締役副社長就任(現任)



社外取締役 坂本 剛

九州大学工学部を卒業後、リコーに入社し生産システム開発などを行う。その後株式会社産学連携機構九州の代表取締役を経て大学発ベンチャー支援VCのQBキャピタルを立ち上げ代表に就任、同年九州大学客員教授に就任。2016年5月よりエディア社外取締役に就任。

1988年10月 株式会社リコー入社
2004年01月 国立大学法人九州大学知的財産本部客員助教授就任
2010年04月 株式会社産学連携機構九州代表取締役就任
2015年04月 QBキャピタル合同会社代表パートナー就任、九州大学客員教授(現任)
2016年05月 当社社外取締役就任(現任)



社外取締役 常勤監査等委員 松下 秀司

九州大学を卒業後、ゼネラル石油(現JXTGホールディングス)に入社し経理業務に従事した後、ベンチャー企業のCFOを経て、2002年5月にエディアに入社し常勤監査役に就任。2017年5月よりエディア社外取締役 常勤監査等委員に就任。

1968年04月 ゼネラル石油株式会社(現 JXTGホールディングス株式会社)入社
1999年06月 株式会社テレウェイヴ(現 株式会社アイフック)入社
執行役員管理本部長就任
2002年05月 当社常勤監査役就任
2017年05月 当社社外取締役 常勤監査等委員就任(現任)



社外取締役 監査等委員 河野 幸久

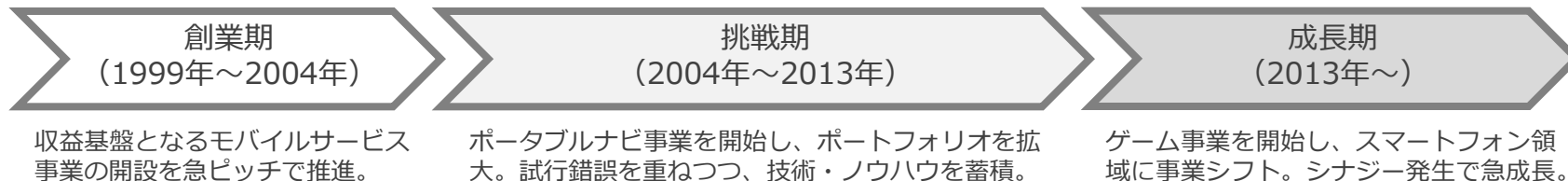
1994年10月 監査法人トーマツ入所
2004年10月 フィールズ共同公認会計士事務所(現 監査法人フィールズ)設立代表就任(現 代表社員)
2012年05月 当社監査役就任
2017年05月 当社社外取締役 監査等委員就任(現任)

社外取締役 監査等委員 藤池 智則

1997年10月 司法試験合格
2000年04月 弁護士登録(第一東京弁護士会)堀裕法律事務所(現 堀総合法律事務所)入所
2012年05月 当社監査役就任
2017年05月 当社社外取締役 監査等委員就任(現任)

沿革

■ 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



ゲームサービス

- 麻雀、萌え系などオタク市場に向けたゲームを4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

蒼の彼方のフォーリズム
-ETERNAL SKY-

パートナー aokana-ES

- ジャンル： カードバトル アドベンチャー
- 配信先： App Store・Google Play
・DMM GAMES
- 配信開始日：2016年10月

大人気ゲーム・アニメ「蒼の彼方のフォーリズム」のスマートフォンゲームです。

- ・ フライングサーカスを再現した白熱のバトル
- ・ 豪華なキャラが繰り広げるオリジナルストーリー



自社ビジネス



麻雀ヴィーナスバトル

- ジャンル： RPG・カジノ
- 配信先： App Store・Google Play
- 配信開始日：2013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・カードバトル
- 配信先： App Store・Google Play
・GREE・dゲーム・mobcast

- 配信開始日：2011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38タイトルラインナップ
- 実用性にエンターテインメント性をミックスした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

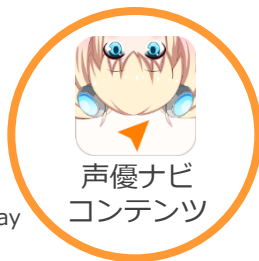
ナビゲーション例

Yahoo!カーナビ きせかえボイス機能

サービス提供元：
Yahoo! JAPAN

- ジャンル： 地図・ナビゲーション
- 配信先： App Store・Google Play
- 配信開始日：2017年3月

コンテンツ第1弾は
「アイドルマスター シンデレラガールズ」



声優ナビ
コンテンツ

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：2005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・ナンバーズ超的中法」と連動



アライアンスビジネス



MAPLUS+声優ナビ

- ジャンル： 地図・ナビゲーション
- 配信先： App Store・Google Play
- 配信開始日：2014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



自社ビジネス



UraPi

- ジャンル： エンターテインメント
- 配信先： App Store・Google Play
- 配信開始日：2017年2月

有名鑑定士が多数参加する、新感覚の
占いポータルサービスです。

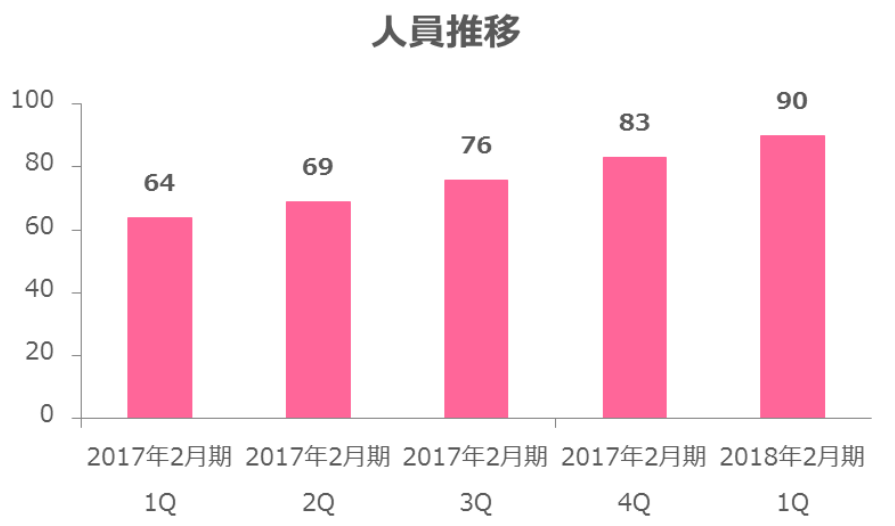
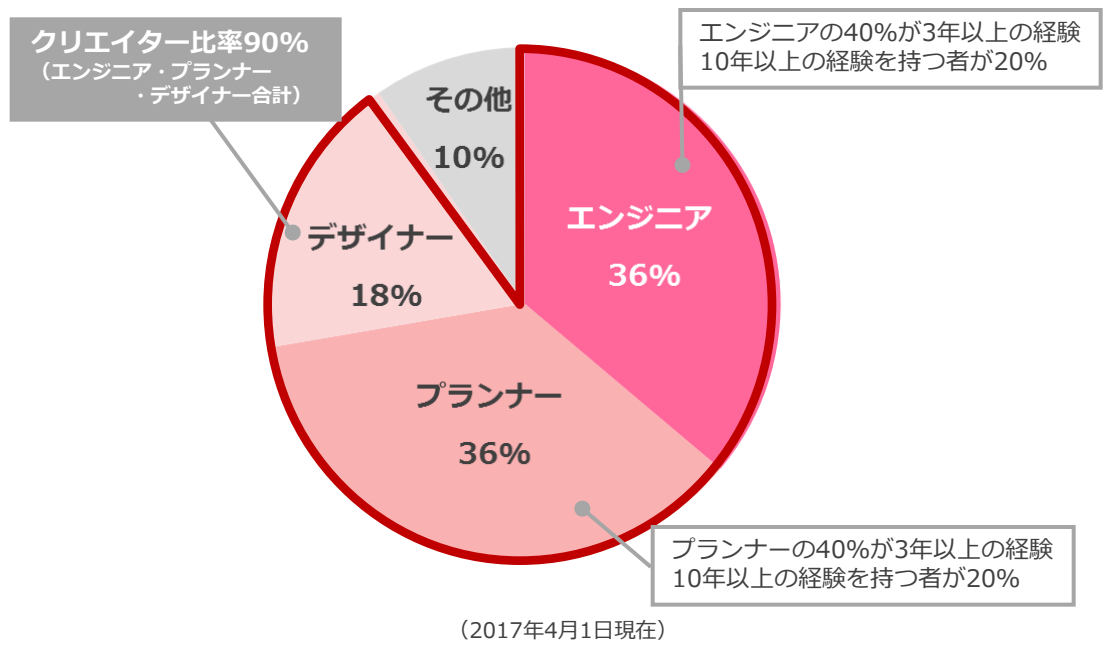
- ・雑誌やロコミで有名な鑑定士が勢ぞろい
- ・簡単操作で本格占いを楽しめる



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

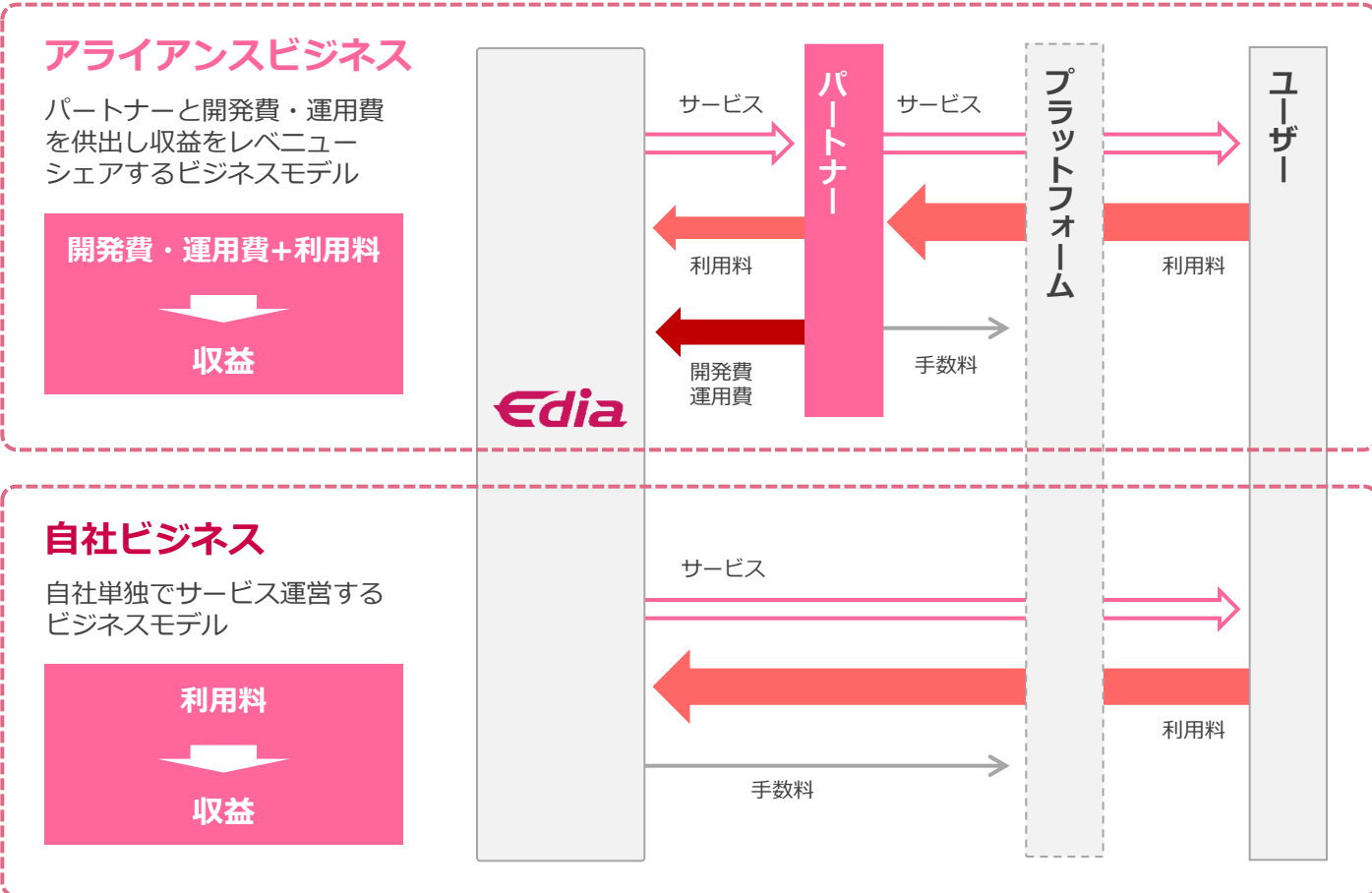
- 社員の90%以上がクリエイター
(エンジニア・プランナー・デザイナー合計)
- ベテラン社員が多数在籍



● 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

事業構造（ビジネスモデル）



エディアの位置情報技術①

- 2005年、日本で初めてとなるSDカードポータブルナビをヒundai・オートネット社と共同開発し販売
- その後様々な新機能を搭載したポータブルナビや、携帯電話、ゲーム機など複数のプラットフォームに対応したナビゲーションエンジン「MAPLUS」を展開
- 現在はスマートフォン向けにナビアプリ「MAPLUS+」を提供



新規位置情報サービス

エディアの位置情報技術②

■ 「MAPLUSポータブルナビ」シリーズについて

- 2006年12月14日に「プレイステーション・ポータブル（PSP）」専用のナビゲーションソフト「MAPLUS ポータブルナビ」発売
- PSPソフトの教育・データベースソフトとしては異例のヒット作
- 一般的なカーナビとは異なり、案内の音声を切り替えが可能
- 自車アイコンやメニューなどをアニメーションのキャラクターに変更することができる独自のキャラチェンジ機能がユーザーに支持される



PSPソフト
販売累計
25万本以上

MAPLUS ポータブルナビ

発売日： 2006年12月14日
希望小売価格： 通常版7,140円

MAPLUS ポータブルナビ2

発売日： 2007年12月20日
希望小売価格： 7,900円

MAPLUS ポータブルナビ3

発売日： 2011年10月13日
希望小売価格： 7,800円

対応機種： プレイステーション・ポータブル
ジャンル： ナビゲーション
CERO： 教育・データベース

▼声優ナビ・キセカ工実績



エディアの位置情報技術③

■ スマートフォン向けナビアプリ「MAPPLUS+声優ナビ」について

- 2014年11月にリリース
- 最大の特徴はカーナビの案内音声とデザインを変更することが出来る「キャラチェンジ」機能
- ナビは基本無料で、好きなキャラを有料で購入する、ナビでは初のアイテム課金モデルを実現
- Yahoo!カーナビへのコンテンツ・技術提供など他社への展開も推進

▼キャラクター一例



オリジナルキャラ セナ (思考AI) CV.徳井青空さん

- 主な出演作品
- ・ラブライブ! (矢澤にこ)
- ・ご注文はうさぎですか? (条河麻耶)
- ・探偵オペラ ミルキィホームズ (讓崎ネロ)

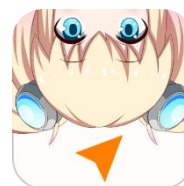


オリジナルキャラ ラティ (思考AI) CV.釘宮理恵さん

- 主な出演作品
- ・鋼の錬金術師 (アルフォンス・エルリック)
- ・銀魂 (神楽)
- ・灼眼のシャナ (シャナ)
- ・ゼロの使い魔 (ルイズ)



技術協力
音声コンテンツ提供



MAPPLUS+
彼女たちとの
新しい生活が
はじまる

累計20万
ダウンロード
突破!



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。