



SMART MEDIA COMPANY

2018年2月期第2四半期 決算説明資料

株式会社エディア

証券コード：3935

2017年10月12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

- 第2四半期売上は四半期比で横ばいの197百万円（前四半期比+2.3%、前年同期比△36.7%）
- 第2四半期営業利益は四半期比で11百万円改善し△73百万円（前四半期比+11百万円、前年同期比△66百万円）
- 第2四半期累計売上は新規案件へ社内リソースの集中のため前期に不採算タイトルのサービス終了を行い、390百万円（前年同期比△47.1%）
- 第2四半期累計営業利益は下期への成長に向けた新規案件への開発投資、人材費用等の投資が先行し、△158百万円（前年同期比△176百万円）
- 8月より執行役員制度を導入、新たに大手ゲーム会社出身の3名を執行役員に起用
- 8月に株式分割とエクイティファイナンス（第三者割当新株予約権の発行）の実施を決定

ゲームサービス事業

- 新たにIPを活用した2本の新規タイトル『ハローキティのドコカナアルカナ』『温泉むすめ ゆのはなこれくしょん』の開発・配信を発表
- 『ハローキティのドコカナアルカナ』の事前登録及びプロモーションを開始

ライフエンターテインメントサービス事業

- 『MAPLUS+ 声優ナビ』に有力IPを活用した新規コンテンツを追加
- 「コミックマーケット92」の企業ブースにて『MAPLUSブース』を出展
- 「ライフサポートサービス事業」を「ライフエンターテインメントサービス事業」に変更

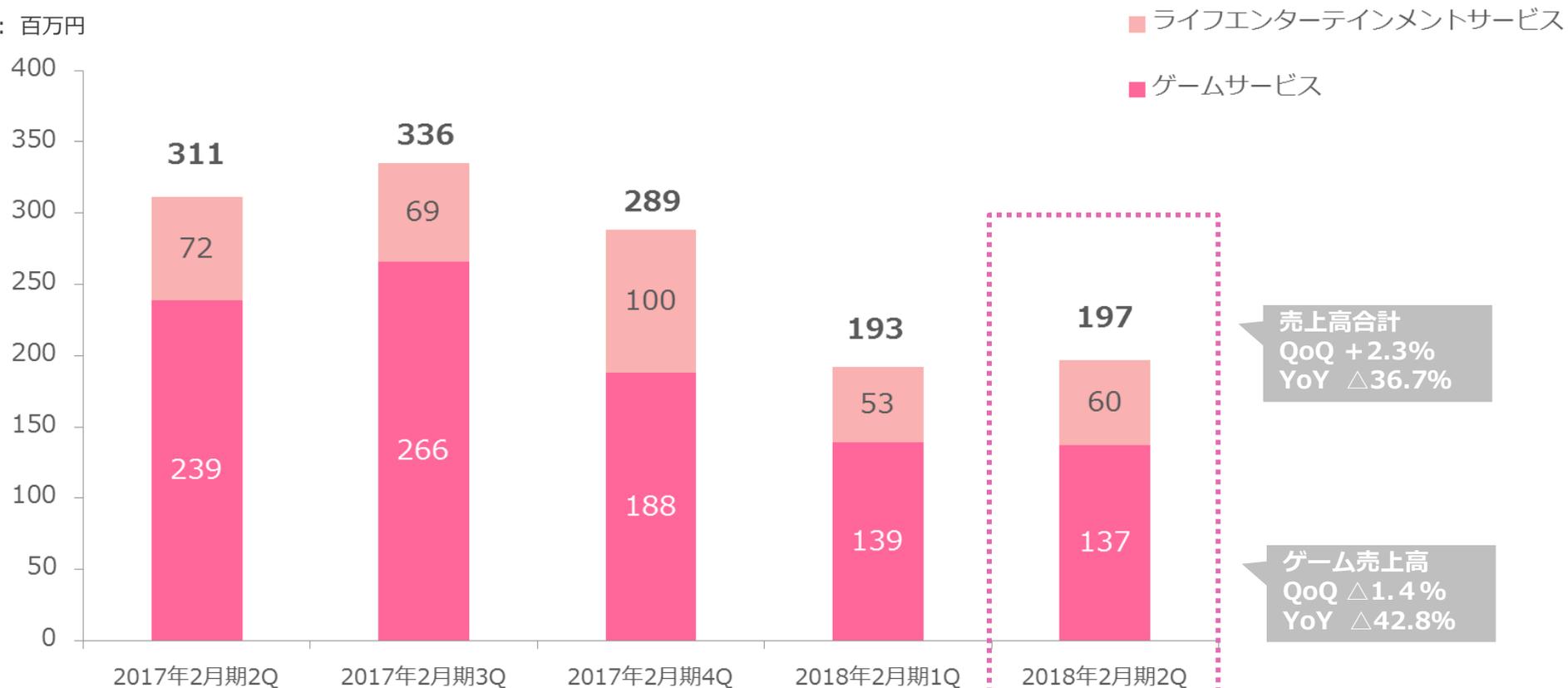
1. エグゼクティブサマリ
- 2. 決算概要**
3. サービス状況
4. 2018年2月期計画進捗
5. 成長戦略
6. 補足資料

2. 決算概要

売上高推移

- ゲームサービスは四半期比でほぼ横ばいの売上高137百万円（前四半期比△1.4%、前年同期比△42.8%）
- ライフエンターテインメントサービスは『MAPPLUS+ 声優ナビ』に新規コンテンツを投入し、売上高60百万円と四半期比で増収（前四半期比+11.9%、前年同期比△16.4%）

単位：百万円

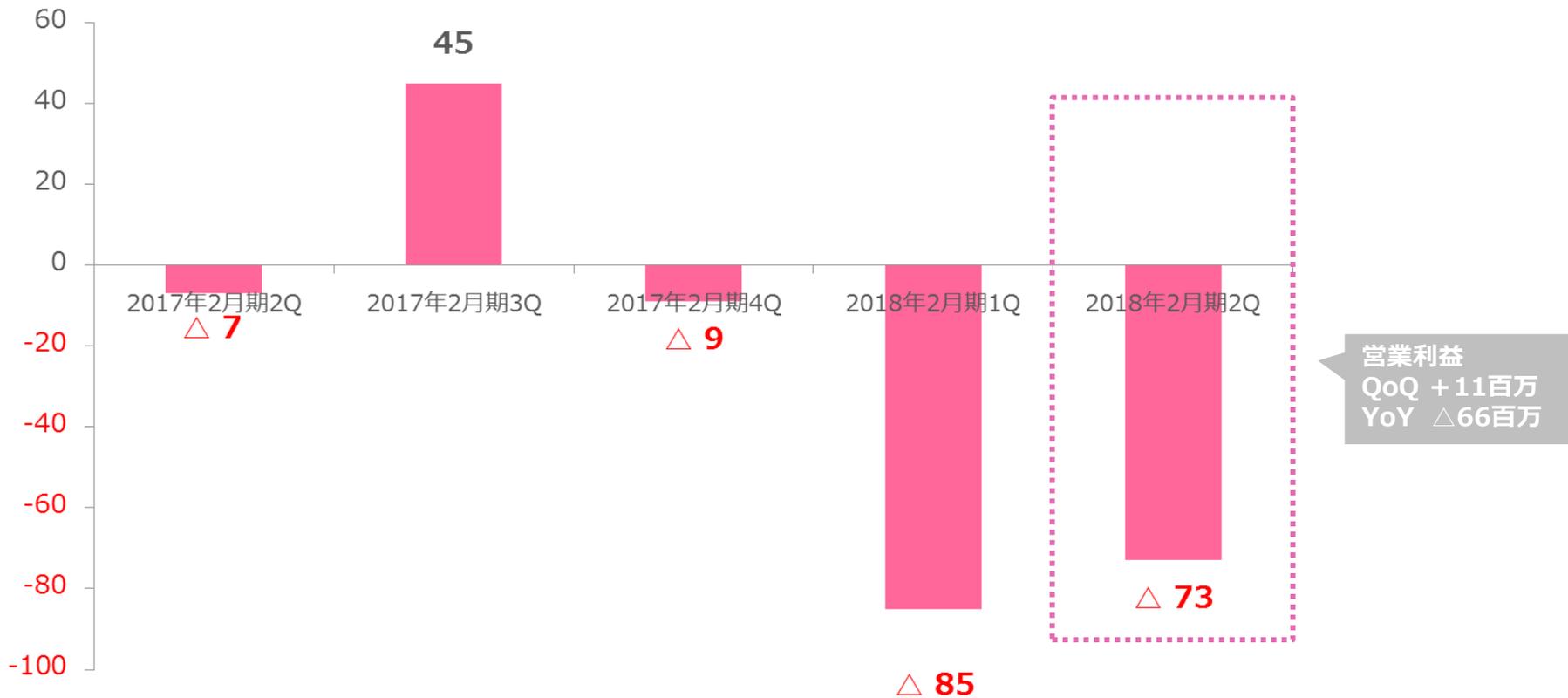


2. 決算概要

営業利益推移

- 下期への成長に向けた新規案件への開発投資、人材費用等の投資が先行するも、利益率の高い受託案件比率が増加し、営業利益は四半期比で11百万円改善の△73百万円（前四半期比+11百万円、前年同期比△66百万円）

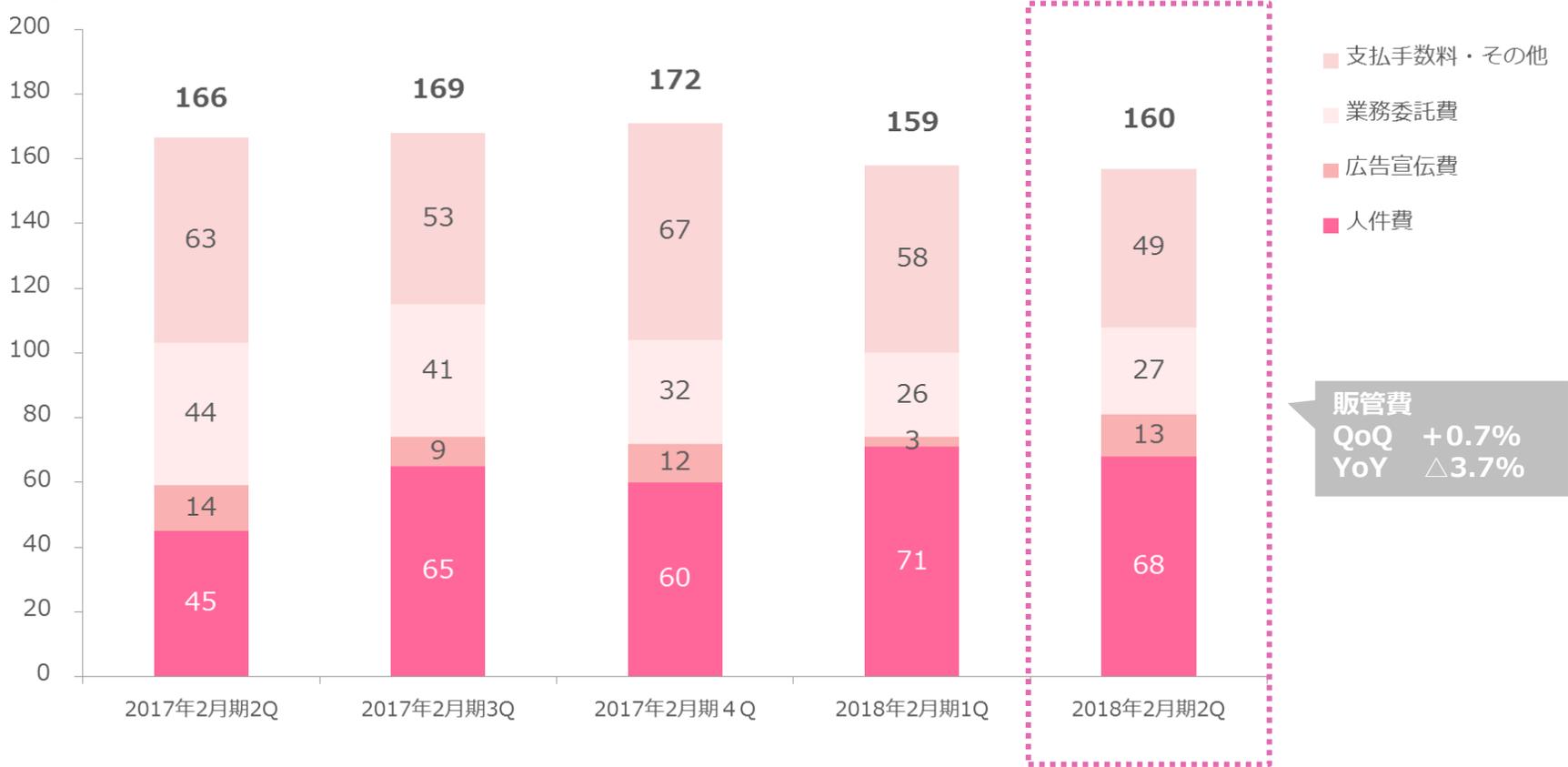
単位：百万円



販管費推移

- 人材の新規採用の増加により人件費は増加傾向も、業務委託費の抑制等により四半期比で横ばい、前年同期比で減少の160百万円 (前四半期比+0.7%、前年同半期比△3.7%)

単位：百万円



第2四半期損益計算書

- 第2四半期売上は四半期比で横ばいの197百万円、第2四半期営業利益は四半期比で11百万円改善の△73百万円

単位：百万円	2018年2月期2Q	2018年2月期1Q	前四半期比	2017年2月期2Q	前年同期比
売上高	197	193	+2.3%	311	△ 36.7%
売上原価	110	118	△ 6.9%	152	△ 27.4%
売上総利益	86	74	+17.1%	159	△ 45.5%
売上総利益率	43.9%	38.4%	-	51.1%	-
販売管理費	160	159	+0.7%	166	△ 3.7%
営業利益	△ 73	△ 85	-	△ 7	-
営業利益率	△ 37.2%	△ 44.1%	-	△ 2.3%	-
経常利益	△ 79	△ 85	-	△ 7	-
税前利益	△ 79	△ 85	-	△ 70	-
四半期純利益	△ 80	△ 86	-	△ 70	-

第2四半期損益計算書(累計)

- 次への成長に向けた新規案件へ社内リソースを集中するため、不採算タイトルのサービスを終了し、運用タイトルが減少したことにより売上高は前年同期比△47.1%の390百万円
- 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

単位：百万円	2018年2月期2Q累計	2017年2月期2Q累計	前年同期比
売上高	390	738	△ 47.1%
売上原価	229	378	△ 39.2%
売上総利益	160	360	△ 55.3%
売上総利益率	41.2%	48.8%	-
販売管理費	319	342	△ 6.6%
営業利益	△ 158	18	-
営業利益率	△ 40.6%	2.5%	-
経常利益	△ 165	5	-
税前利益	△ 165	△ 58	-
四半期純利益	△ 166	△ 60	-

第2四半期貸借対照表

- 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62%と高水準を維持
- 3Qにエクイティファイナンス（第三者割当新株予約権の発行）による増資を実行予定

単位：百万円	2018年2月期2Q	2018年2月期1Q	前四半期比	2017年2月期2Q	前年同期比
流動資産	704	832	△ 15.4%	809	△ 13.0%
うち現金及び預金	520	660	△ 21.2%	549	△ 5.3%
固定資産	234	189	+23.9%	125	+86.9%
総資産	938	1,021	△ 8.1%	934	+0.4%
流動負債	248	242	+2.6%	224	+10.9%
固定負債	107	132	△ 19.0%	19	+450.9%
純資産	582	647	△ 9.9%	691	△ 15.7%
負債・純資産合計	938	1,021	△ 8.1%	934	+0.4%

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

3. サービス状況：ゲームサービス事業

既存タイトル

- リアルイベントとのコラボや周年キャンペーンを通じて長期運営タイトルの安定推移を目指す施策を実施

『蒼の彼方のフォーリズム - ES- 』

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



- 動画配信居酒屋「配信酒場A-monkey's」にて、「あおかなコラボカフェ7th」とコラボレーション。人気実況者新矢さつきさんが同ゲームを実況プレイするなど、様々なイベントを開催（2017年8月）

『ヴィーナス+ブレイド』

武器を美少女で擬人化したカードバトルゲーム



- 配信開始6周年を記念したキャンペーンを開催（2017年7月）

『麻雀ヴィーナスバトル』

麻雀とカードバトルを融合した新感覚麻雀RPG



- 配信開始4周年を記念したキャンペーンを開催（2017年6月）

3. サービス状況：ゲームサービス事業

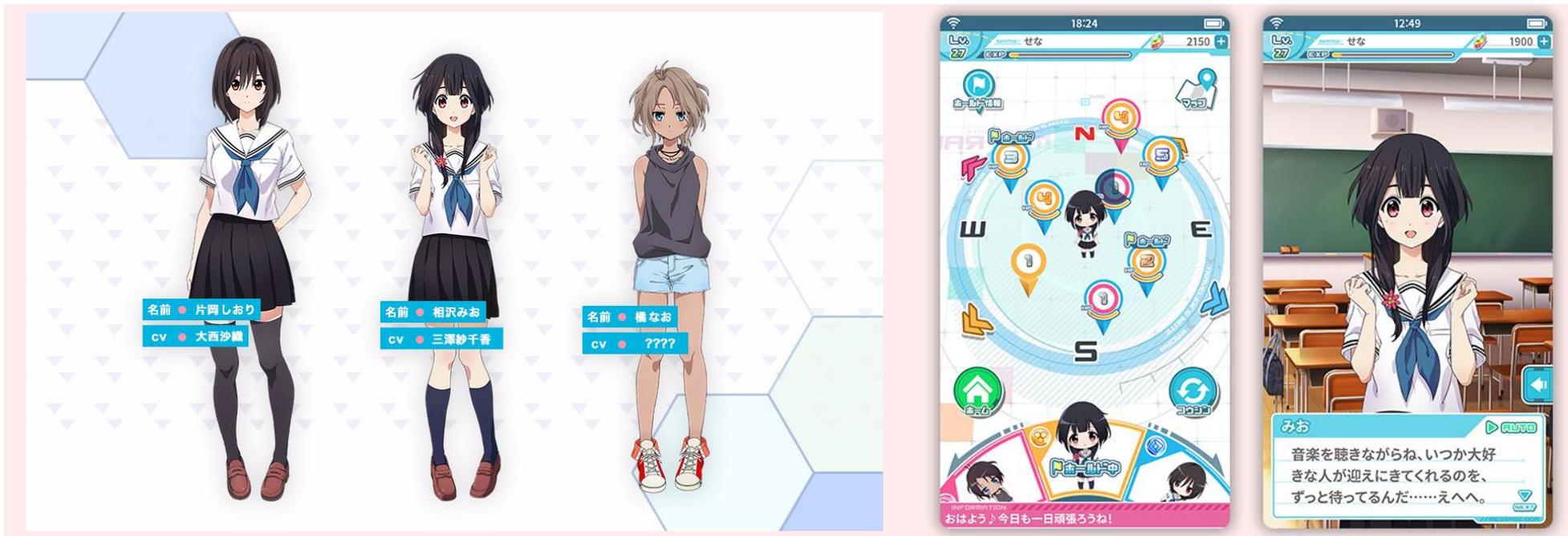
新規タイトル

- 2017年配信を目指し、鋭意開発中

開発中

『MAPLUS++(※仮称)』

当社が培ってきた位置情報技術とキャラクターゲーム開発・運営のノウハウを融合させた位置情報ゲーム



- 堀口悠紀子氏原案による可愛いキャラクター達が多数登場し、お出かけや移動がより楽しくなるゲーム内容を予定

3. サービス状況：ゲームサービス事業

新規タイトル

- 7月に開発・配信を発表、事前登録受付中

開発中

『ハローキティのドコカナアルカナ』

サンリオウェブとの共同プロジェクト、2017年リリース予定

事前登録キャンペーン実施中!!
みんなで事前登録をして
パートナーキャラ「モップ」
をゲットしよう!

見つけてタップ!
誰でも気軽に楽しめる
さがしものゲーム!!

みんな大好きなサンリオキャラクターが勢ぞろい!
遊び方とってもシンプル。
隠れているキャラクターやアイテムを
見つけて出してタップするだけ!
可愛いサンリオキャラクターたちをたくさん見つけよう!

**位置情報を利用した
特設ステージも登場!!**

スマートフォンの位置情報機能を使って、
全国各地の特設ステージを開放!
そこでしか手に入れない特別な
オーナメントをゲットしよう!

©'76, 96, 01, 17 © 著作 株式会社サンリオ

- 可愛いサンリオキャラクターが多数登場し、簡単操作で隠れているサンリオキャラクターやアイテムを見つける探し物ゲーム
- 位置情報機能を使った特設ステージも登場予定

*画像は開発中のものです

3. サービス状況：ゲームサービス事業

新規タイトル

- 7月に開発・配信を発表、2018年（2019年2月期）のリリースに向けて開発中

開発中

『温泉むすめ ゆのはなこれくしょん』

エンバウンドとの共同プロジェクト、2018年リリース予定



- エンバウンドがプロデュースする地域共生・活性クロスメディアプロジェクト『温泉むすめ』のキャラクターを融合させたスマホゲーム
- 全国の温泉を舞台に、ユーザーの皆様のおでかけ・移動を促進し、地域共生・活性に貢献するゲーム内容を予定

*画像は開発中のものです

既存サービス

- 有力IPを活用した新規コンテンツを投入、固定ファン層へリーチすることで収益拡大を目指した施策を実施
- リアルイベントとのコラボを積極的に行い、メディア露出・知名度向上に注力

『MAPLUS+ 声優ナビ』

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



- コラボレーション企画「Re:ゼロから始める異世界生活」より、「レム (CV.水瀬いのり)」と「ラム (CV.村川梨衣)」のキャラチェンジセットの配信開始 (2017年6月)



- コミックマーケット92にてMAPLUSブース出展 (2017年8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

- 下期のリリースラッシュに向け社内リソースを集中、複数の新規タイトルを鋭意開発中

2018年2月期計画

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

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

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
- App Store、Google Play、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

進捗状況

- 『MAPLUS++(※仮称)』の2017年配信を目指し、鋭意開発中
- 『ハローキティのドコカナアルカナ』の開発・配信を発表、7月より事前登録及びプロモーションを開始するなど、リリースに向けて開発が進捗
- 『温泉むすめ ゆのはなこれくしょん』の開発・配信を発表、2018年（2019年2月期）の配信を目指し鋭意開発中
- 3本目の新規タイトル（未公表IPタイトル）の4Qリリースに向けて開発進行中
- 8月に中国にて幅広くエンターテインメント事業をてがける美盛文化グループの日本法人である株式会社愛華と業務提携、中国市場を対象としたゲームサービス事業の展開を目指す

新規リリーススケジュール進捗

	1Q	2Q	3Q	4Q
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： 『ハローキティのドコカナアルカナ』</p>	<p>新規タイトル： 『MAPLUS++(※仮称)』</p> <p>新規タイトル： IPタイトル</p>



タイトル： 『ハローキティのドコカナアルカナ』
ステータス： 事前登録受付中

- 隠れているキャラクターやアイテムを見つける探し物ゲーム
- 位置情報機能を使った特設ステージも登場予定



タイトル： 『MAPLUS++(※仮称)』
ステータス： 開発中

- 2017年配信を目指し、鋭意開発中
- 『MAPLUS+声優ナビ』で培ってきた位置情報技術とキャラクターゲーム開発・運営のノウハウを融合させた新作スマートフォンゲーム

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

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

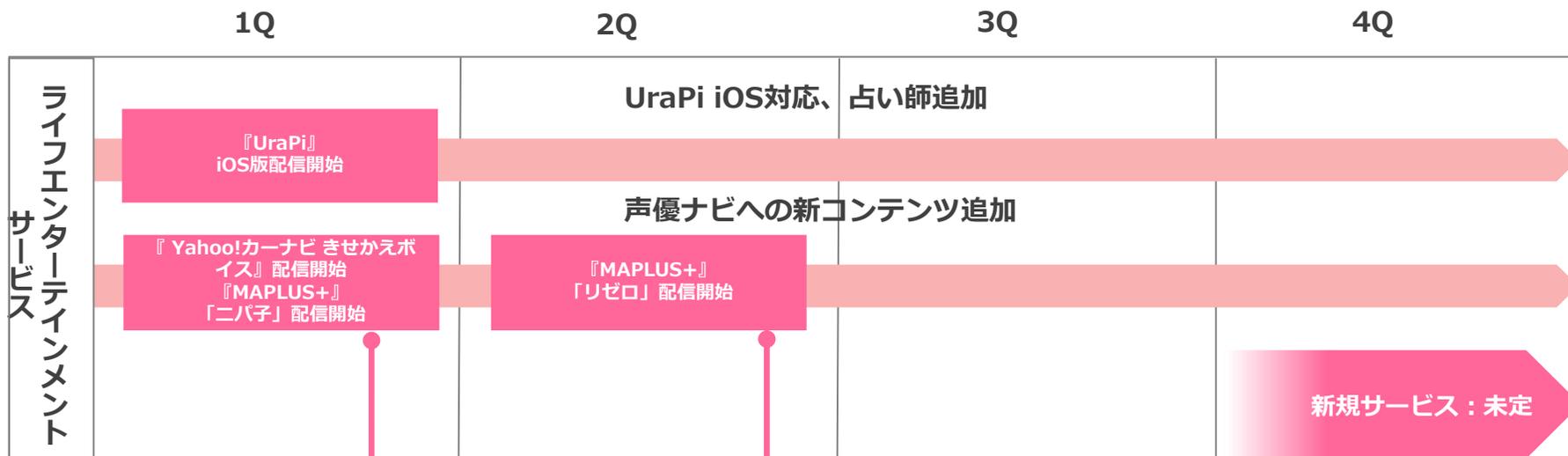
サービスの成長・育成

- 『声優ナビ（MAPPLUS+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

進捗状況

- 当社が「MAPPLUS」シリーズで培ってきた技術を提供・開発協力した「Yahoo!カーナビ きせかえボイス」にて、「アイドルマスター シンデレラガールズ 5thLIVE TOUR」を記念したオリジナルボイスが限定エリア内で期間限定配信
- コンスタントに既存サービス『MAPPLUS+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）へ出展するなど、活性化・成長と育成を目指す

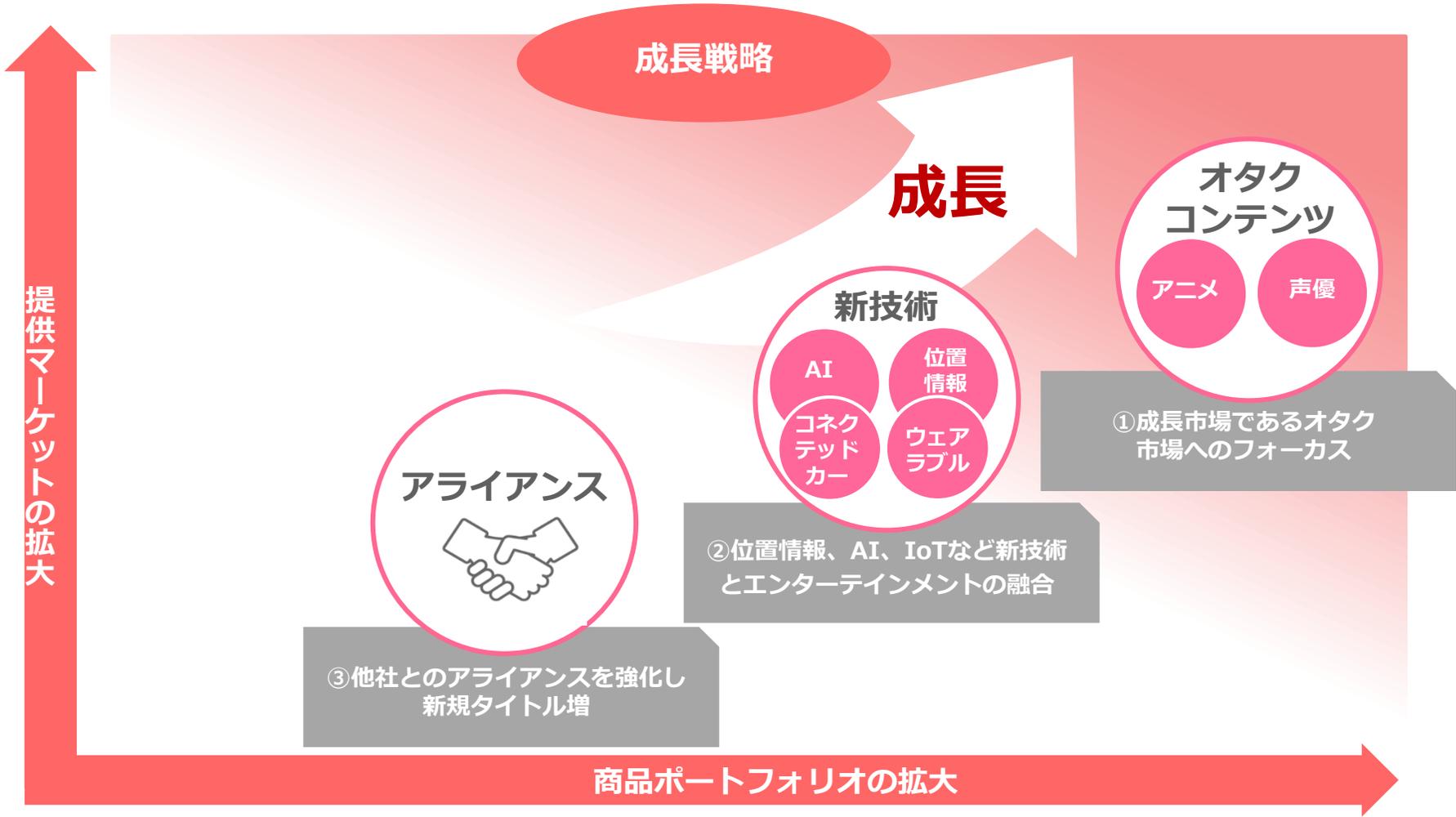
新規リリーススケジュール進捗



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

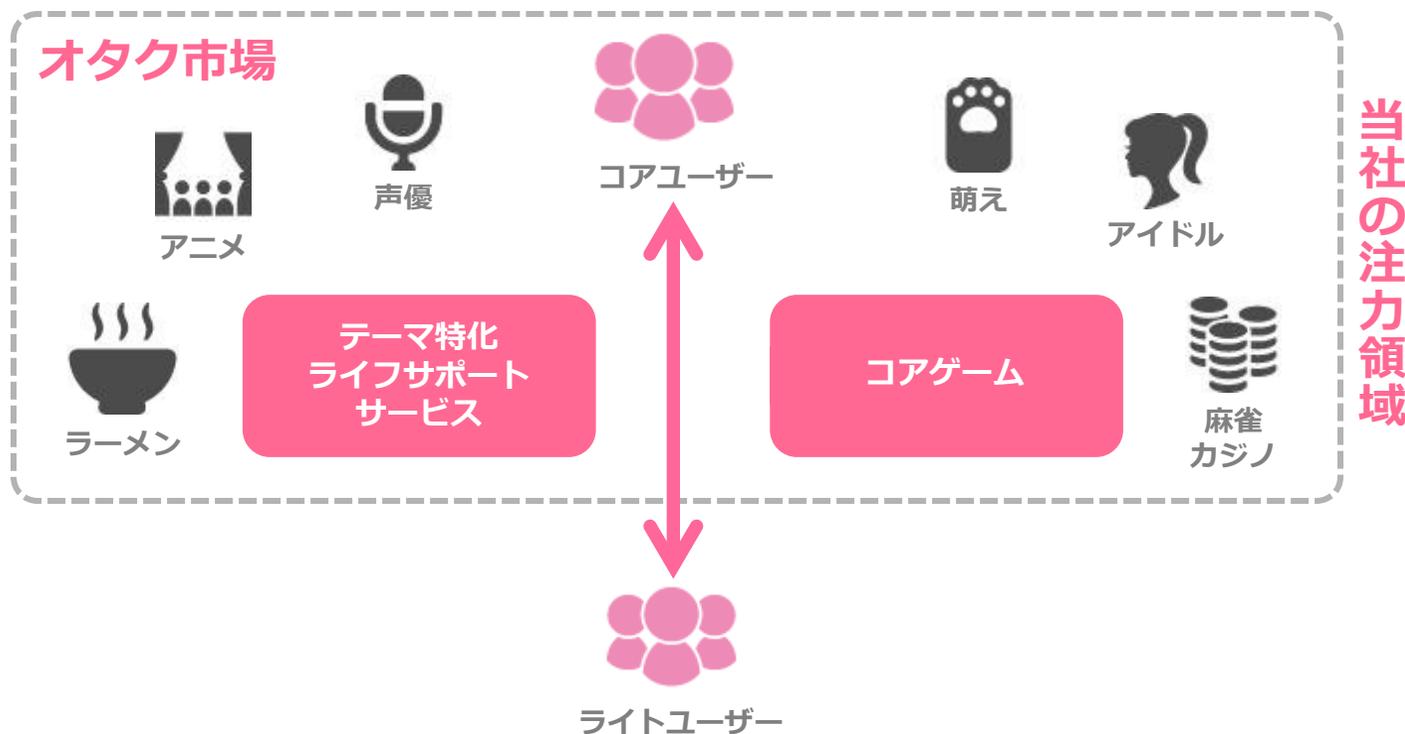
- 商品ポートフォリオの拡大と提供マーケットの拡大を視野に「オタクコンテンツ」「新技術」「アライアンス」の3つの施策を展開



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

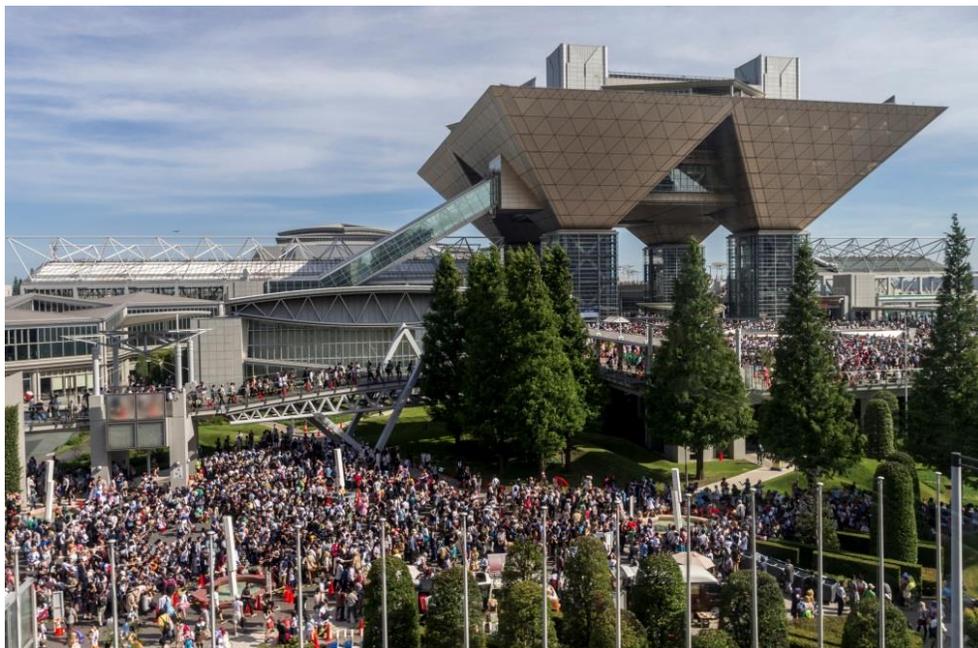
- オタク市場向けコンテンツにフォーカスし新規タイトルの成功確率を向上
 - ARPU(客単価)が高いため少ないユーザー数のタイトルでも収益を生み出しやすい
 - 特定のジャンルに集中することでファンを一括囲い込み集客効率を最大化
 - 競合が少なく先行者メリットが利きやすいため安定的なポジションを確保



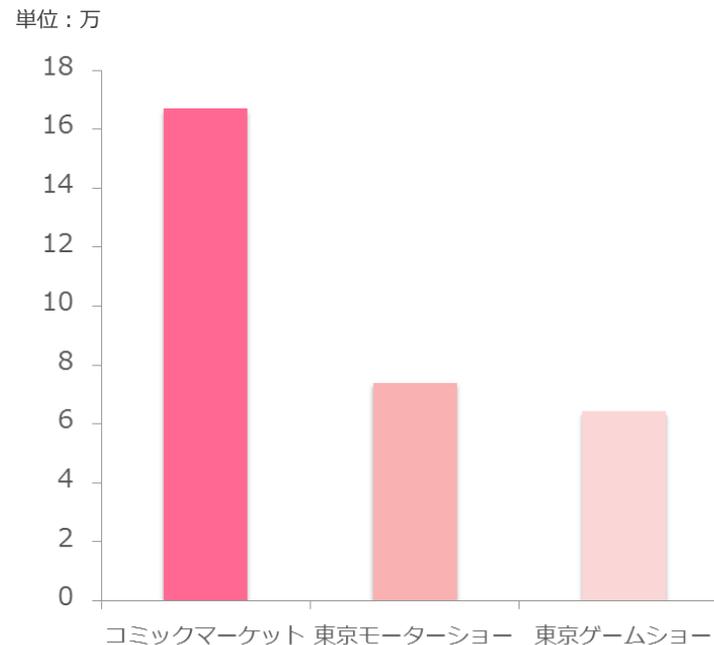
成長市場であるオタク市場へのフォーカス

- 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傾向にあり、2017年には屋内イベントとしては国内最大規模の16.7万人/日以上が来場
- ゲームショーの6.4万人/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



一日あたりの来場者数(2017年)



※東京モーターショーは2015年の数値です

成長市場であるオタク市場へのフォーカス

- オタク市場が急激に成長している中国市場への参入を目指す
 - 近年の中国ゲーム市場において、日本のアニメやゲームに触発されたいわゆる「二次元コンテンツ市場」が急激な盛り上がりを見せており、日本のオタク市場を凌ぐ勢いとなっている。このような事業環境において、当社は中国にて幅広くエンターテインメント事業をてがける美盛文化グループの日本法人である株式会社愛華と国内および中国市場を対象とした二次元コンテンツの創出等で相互の発展と成長を目指し、8月に業務提携を決定。

- 中国市場において、主に以下の業務分野における協業を深め、企業価値および株主利益の向上に努める
 - 当社が運営する国内ゲームタイトルの中国市場展開
 - 中国企業が運営する中国国内ゲームタイトルの日本市場展開
 - 日本の二次元キャラクターを用いた中国市場向けゲームの日中共同開発の推進

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

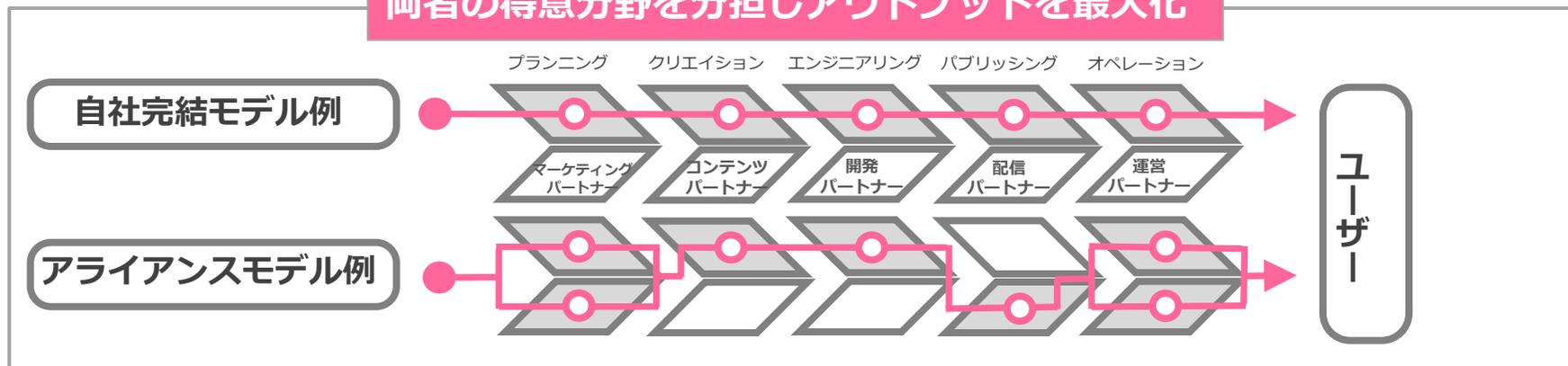
5. 成長戦略：アライアンス

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



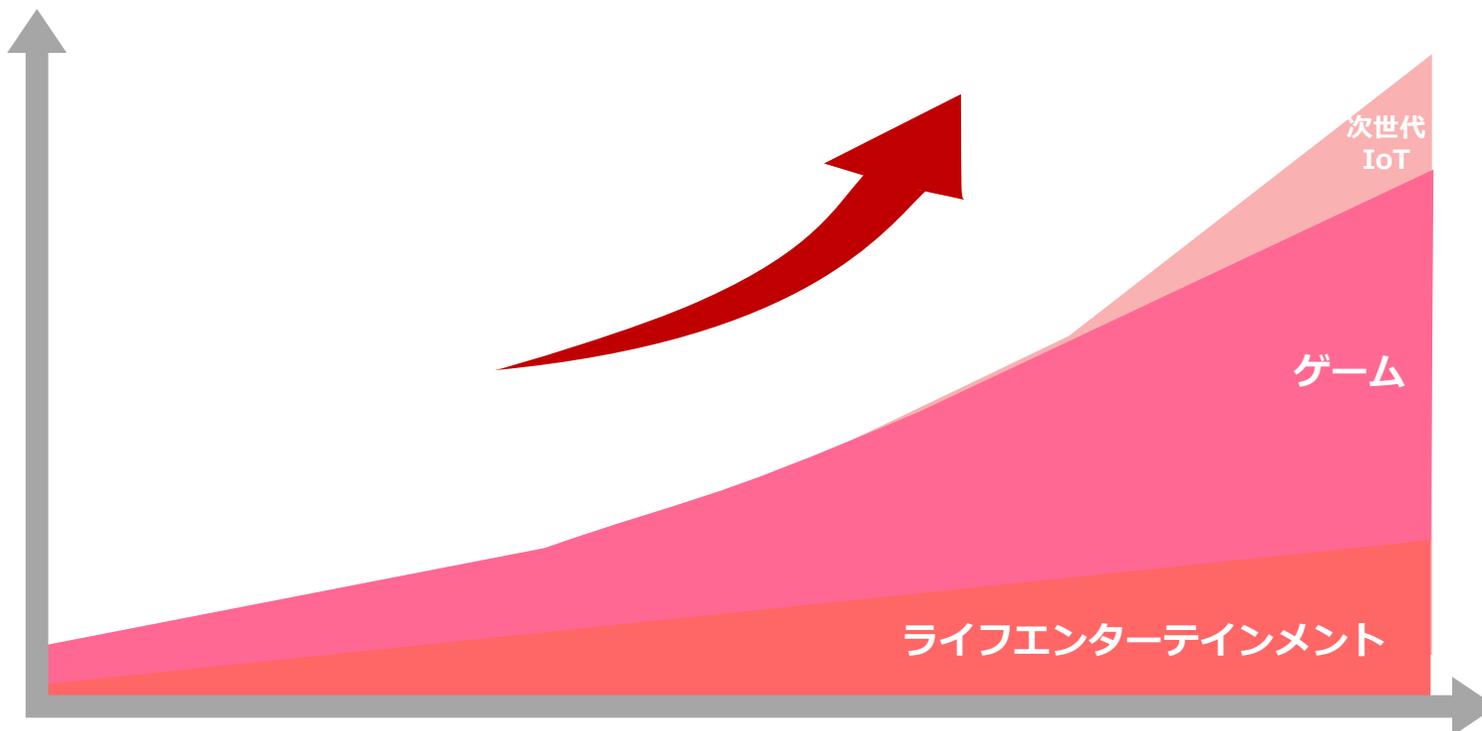
両者の得意分野を分担しアウトプットを最大化



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、ライフエンターテインメン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
ライフエンターテインメントサービス事業
- 従業員数：** 99名（2017年8月31日現在）

取締役



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 株式会社アイフラッグ)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)

執行役員



ゲームサービス事業執行役員 山尾 和浩

成城大学経済学部経済学科卒業後、京セラに入社。1992年にカプコンに入社しゲーム、アニメのマーケティング、プロデュースに従事した後、1998年にアトラスに入社。幅広くゲーム事業に携わり、キラウェア等において、新規タイトルの立上げも数多く経験する。2012年にエディアに入社しスマホゲーム事業の立ち上げを行う。2014年にドリームゲートに入社し「モンスターストライク」台湾版企画運営を担当する。2017年8月よりエディアゲームサービス事業執行役員に就任。

1985年04月 京セラ株式会社入社
 1992年11月 株式会社カプコン入社
 1998年01月 株式会社アトラス入社
 2006年01月 株式会社キラウェア設立 代表取締役社長就任
 2012年12月 当社入社
 2014年02月 株式会社ドリームゲート入社(現 株式会社でらゲー)
 2017年08月 当社入社 ゲームサービス事業執行役員就任(現任)



ライフエンターテインメントサービス事業執行役員 波多 紘幸

多摩美術大学美術学部デザイン科卒業後、ナムコ（現バンダイナムコエンターテインメント）に入社。約10年間ゲームの企画開発、アミューズメント施設事業開発のプロデュースを担当した後、2000年にカプコンに入社。PC・オンラインゲームなどの企画開発プロデュース・ディレクション等、幅広くゲーム開発事業に従事する。その後2011年にcomceptに入社し、取締役プロデューサーとしてゲームの開発プロデュース、新規プロジェクトの事業コーディネートを行いつつ、様々なゲーム会社で開発コンサルティングやゲーム運営マネジメントに従事した後、2017年9月よりエディアライフエンターテインメントサービス事業執行役員に就任。

1990年04月 株式会社ナムコ（現バンダイナムコエンターテインメント）入社
 2000年12月 株式会社カプコン入社
 2011年01月 株式会社comcept入社
 2017年09月 当社入社 ライフエンターテインメントサービス事業執行役員就任(現任)



事業開発室執行役員 前田 幸佑

大学卒業後、ITベンチャー企業にてマーケティング・PRを担当した後、2002年にエヌ・シー・ジャパンに入社。BtoB事業部にてマーケティングやプロモーション担当を経て事業管理部シニアマネージャーとしてPCオンラインゲームやモバイルゲームの開発プロデュース、事業戦略立案や新規事業開発など多岐にわたり従事。2014年にマーベラスに入社し、ゲームタイトルマネジメントやプロダクト管掌を経た後、社長室長兼事業開発室長としてM&A推進業務や関連会社等の事業推進・コンサルティングに従事。2017年9月よりエディア事業開発室執行役員に就任。

1998年04月 株式会社エムスタ入社
 2002年07月 エヌ・シー・ジャパン株式会社入社
 2014年12月 株式会社マーベラス入社
 2017年09月 当社入社 事業開発室執行役員就任(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



収益基盤となるモバイルサービス事業の開設を急ピッチで推進。

ポータブルナビ事業を開始し、ポートフォリオを拡大。試行錯誤を重ねつつ、技術・ノウハウを蓄積。

ゲーム事業を開始し、スマートフォン領域に事業シフト。シナジー発生で急成長。



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



ライフエンターテインメントサービス

- 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

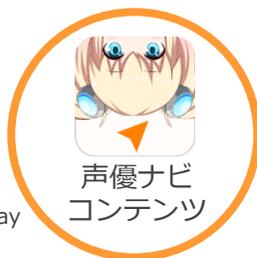
ナビゲーション例

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

アライアンスビジネス

ライフエンターテインメント例



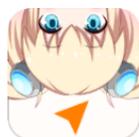
超速ロトナンバーズ

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



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。

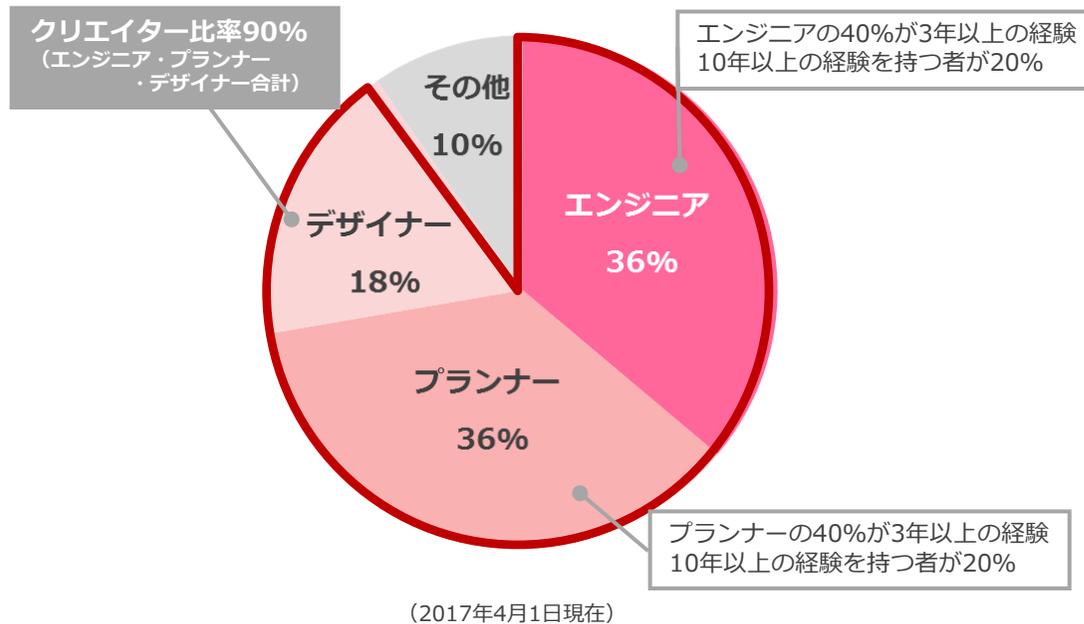
- ・雑誌や口コミで有名な鑑定士が勢ぞろい
- ・簡単操作で本格占いを楽しめる



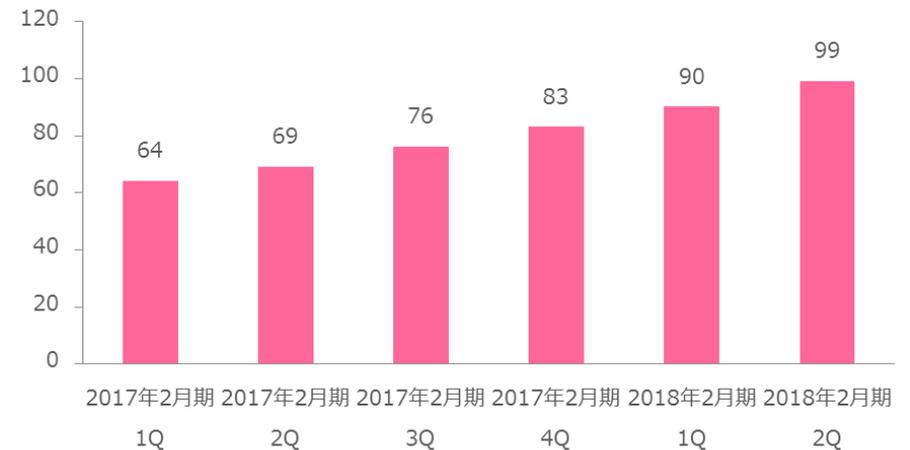
人材・技術資産

■ 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
- ベテラン社員が多数在籍



人員推移



● 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

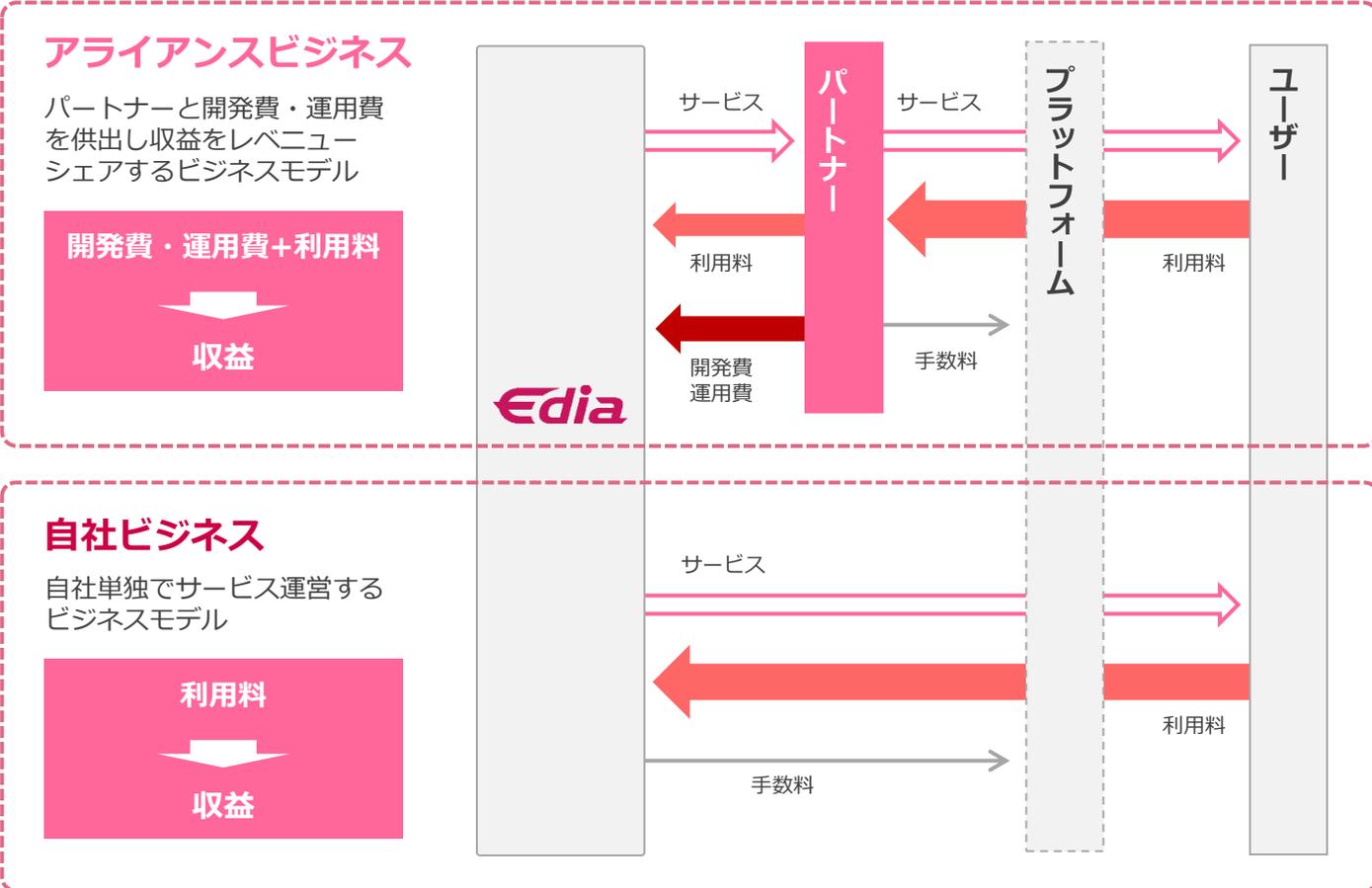
声優ナビエンジン

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ュンダイ・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『MAPPLUS』を展開
- 現在はスマートフォン向けにナビアプリ『MAPPLUS+声優ナビ』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

■ 『MAPPLUS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「MAPPLUS 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



MAPPLUS 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

MAPPLUS 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

MAPPLUS 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（譲崎ネロ）



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。