

The logo for Edia, featuring the word "Edia" in a stylized, italicized red font. The letter "E" is unique, with a horizontal line extending from its top left and another from its bottom left, creating a sense of motion or connectivity.

SMART MEDIA COMPANY

2018年2月期通期 決算説明資料

株式会社エディア
証券コード：3935
2018年4月12日

目次

エグゼクティブサマリ

決算概要

通期振り返り

今後の成長戦略

2019年2月期について

参考資料

2018年2月期

4Q

■ 売上高208百万円（前四半期比+20.9%）、営業利益△132百万円（前四半期比△17.9%）

- 音楽ゲームアプリ『SHOW BY ROCK!!』を運営移管したことにより、売上高は前四半期比+20.9%と増収
- 主に女性ユーザー向けの「音楽レーベル事業」「コンテンツコラボカフェ・グッズ事業」を手掛ける टीमエンタテインメントを子会社化し、新規ビジネスへの進出による収益基盤の拡大および女性向けコンテンツ市場に参入

通期

■ 売上高771百万円（前期比△43.5%）、営業利益△404百万円（前期比△458百万円）

- 新規リリースを予定していたゲームタイトル3本の内2本が来期に延期となったことから新規リリースは1本にとどまり、新規および既存サービスが当初の売上見込み未達となったため、売上高は前期比△43.5%、営業利益は前期比△458百万円と減収減益で着地
- 来期からの成長に向けて、当期下期にゲームタイトルの運営移管やM&Aによるビジネス領域の拡大など、新たな施策を複数仕込む

2019年2月期
事業方針

■ 中長期で主に以下の3つの重点施策に取り組み、オタク市場にフォーカスした“総合エンターテインメント企業”を目指す

- ①コンテンツの拡充とクロスメディア展開
- ②女性向けゲーム市場及び中国ゲーム市場への参入
- ③位置情報、AI、AR等の新技術への取り組み

目次

エグゼクティブサマリ

 決算概要

通期振り返り

今後の成長戦略

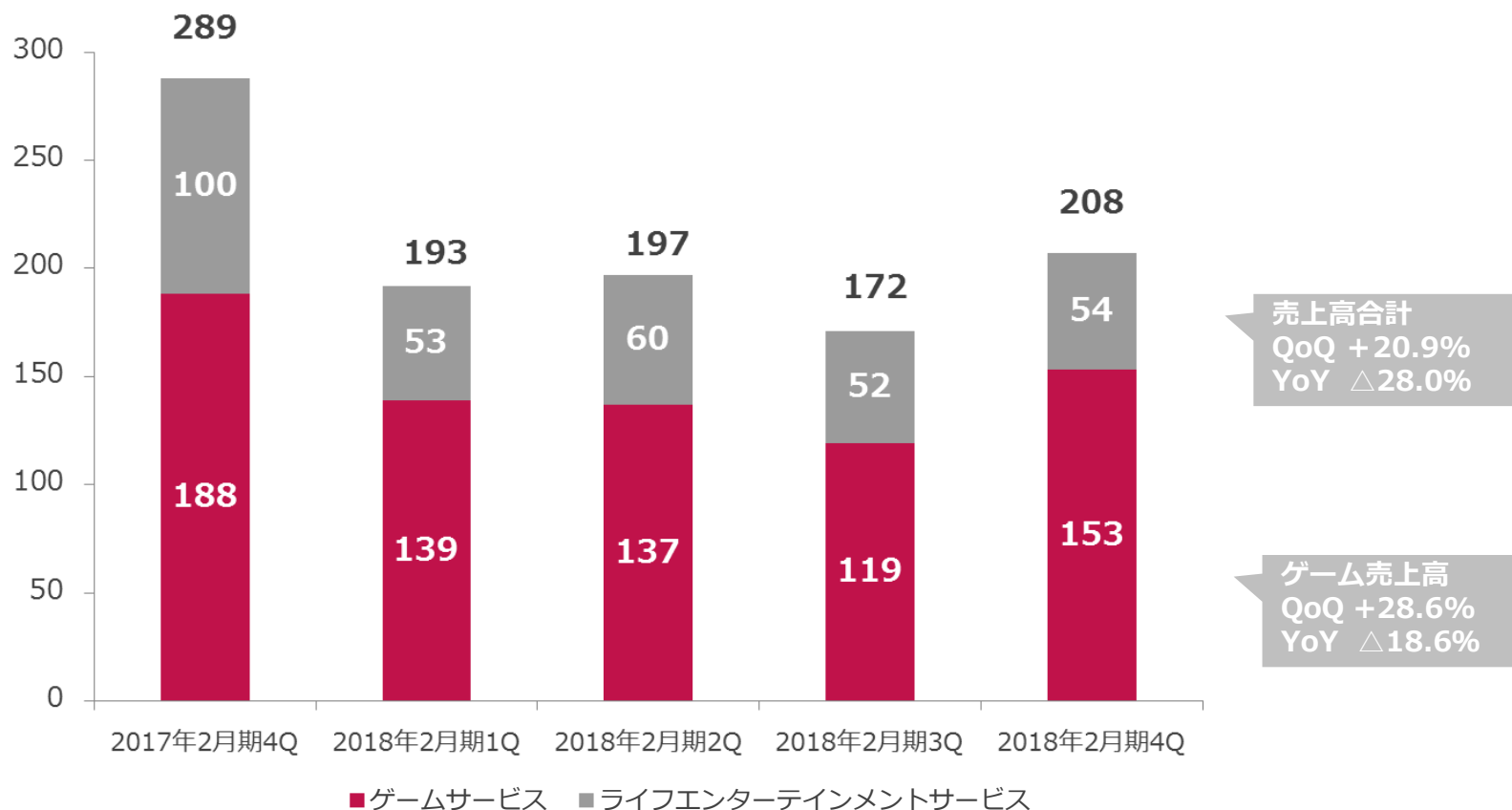
2019年2月期について

参考資料

売上高推移

- 音楽ゲームアプリ『SHOW BY ROCK!!』を運営移管したことにより、全社売上高は208百万円と前四半期比+20.9%の増収（前四半期比+20.9%、前年同期比△28.0%）
- 第3四半期を底に増収トレンドへ転換

単位：百万円

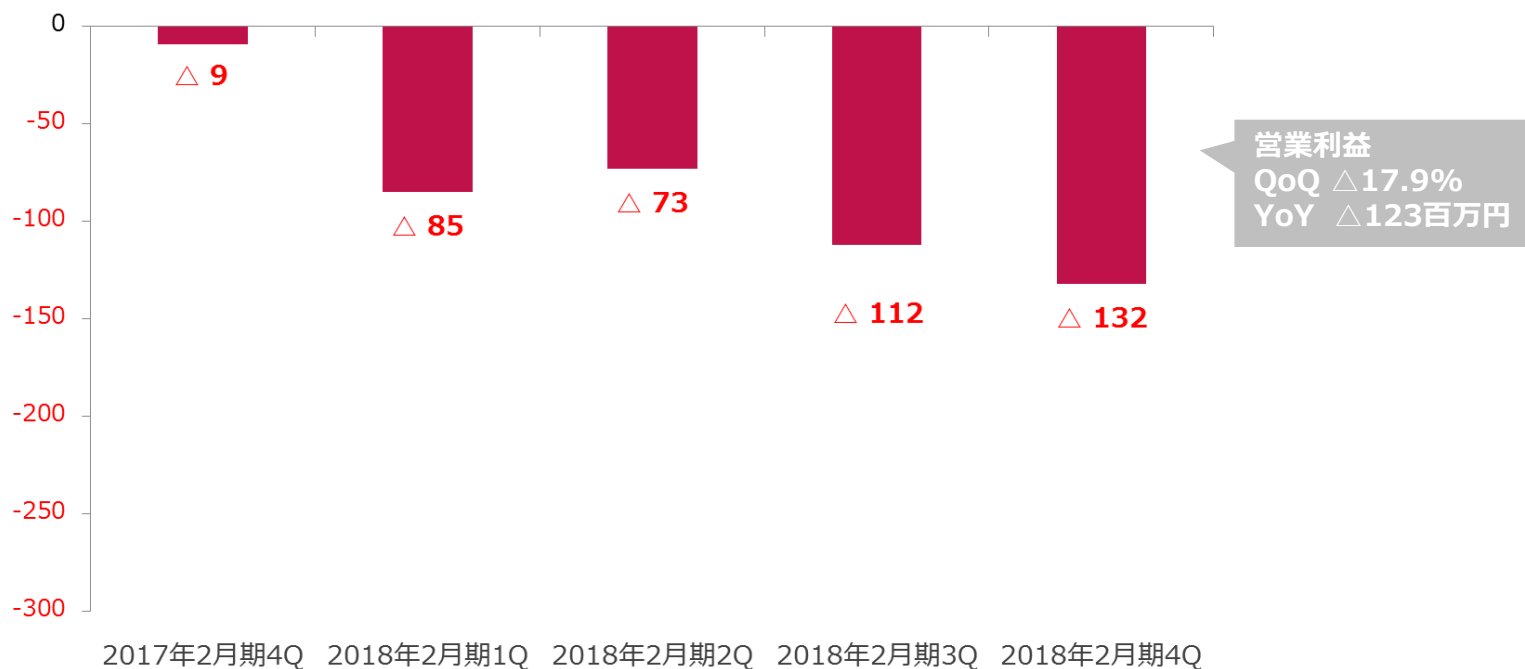




営業利益推移

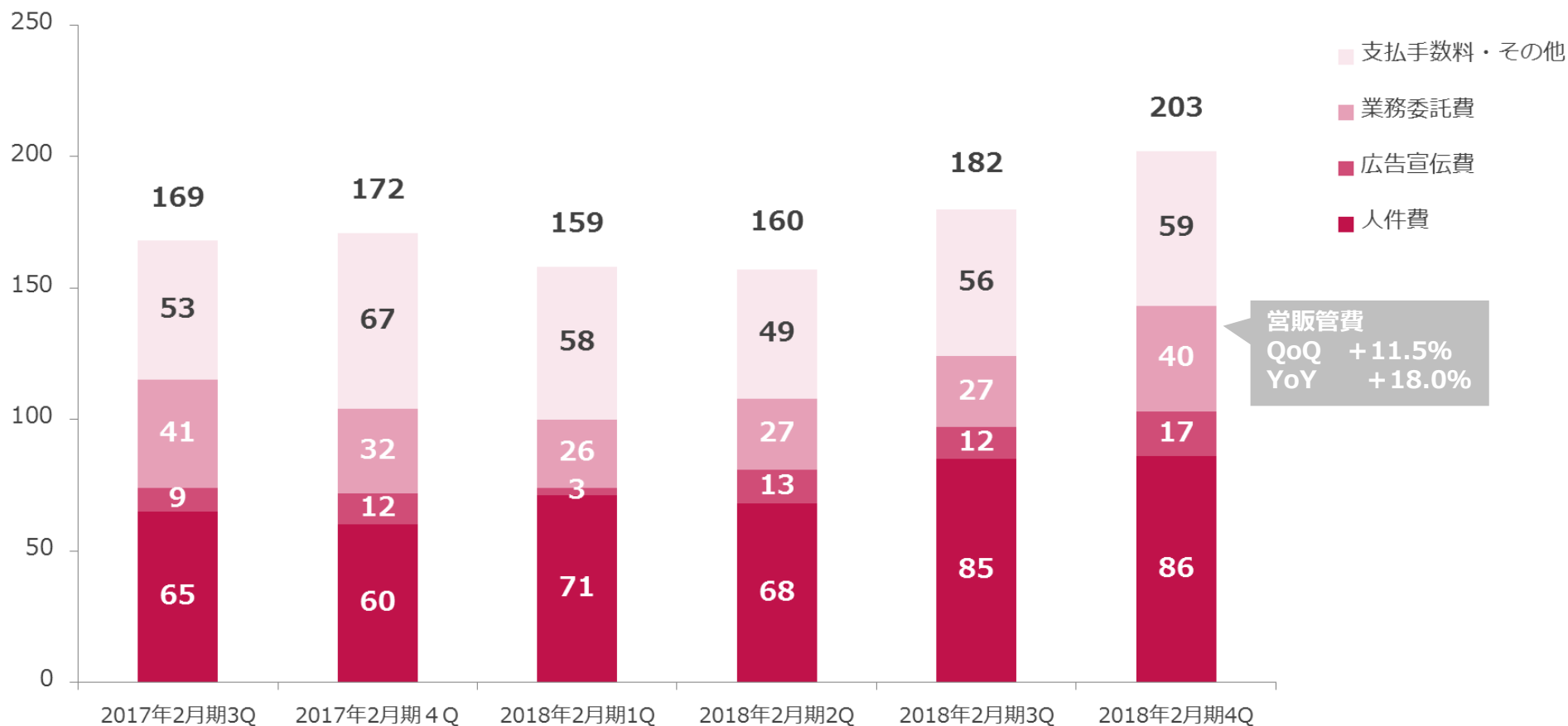
- 引き続き新規案件への開発費や人材費用等、来期に向けての投資が先行し、営業利益は△132百万円と前四半期比で20百万円の減益（前四半期比△17.9%、前年同期比△123百万円）

単位：百万円



販管費推移

- 新規採用強化により人件費は増加傾向、新規ゲームタイトルの開発に伴い業務委託費も増加(前四半期比+11.5%、前期比+18.0%)



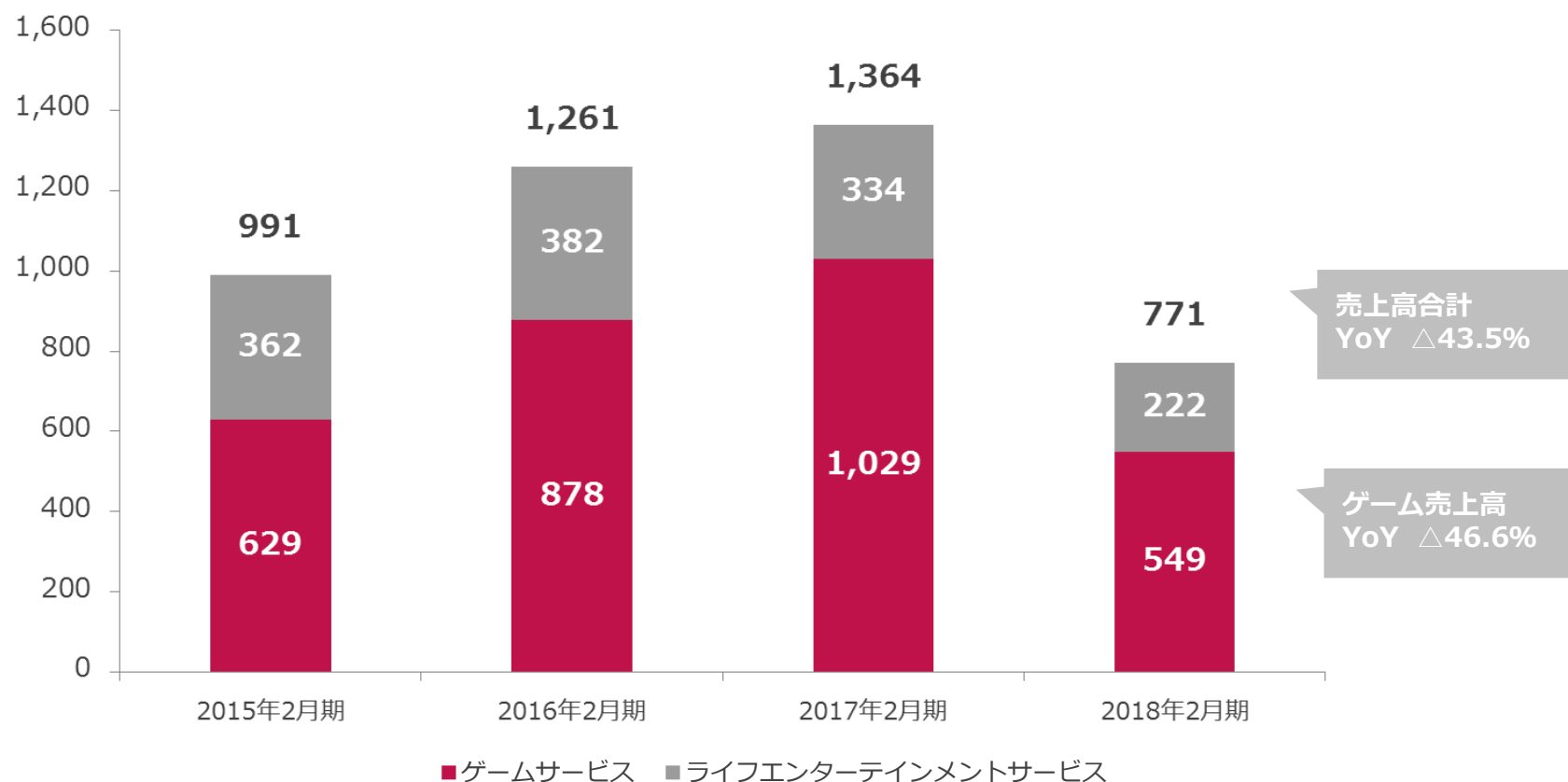
損益計算書

- 今期不採算タイトルの終了により売上高は前年同期比△27.9%となったものの、『SHOW BY ROCK!!』を運営移管したことにより前四半期比では+21.2%と増益トレンドへ転換

単位：百万円	2018年2月期4Q	2017年2月期4Q	前年同期比	2018年2月期3Q	前四半期比
売上高	208	289	△ 27.9%	172	+21.2%
売上原価	137	126	+9.0%	102	+34.9%
売上総利益	70	162	△ 56.5%	70	+1.2%
売上総利益率	34.0%	56.3%	△ 39.6%	40.7%	△ 16.5%
販売管理費	203	172	+18.1%	182	+11.7%
営業利益	△ 132	△ 9	-	△ 112	-
営業利益率	△ 63.7%	△ 3.3%	-	△ 65.3%	-
経常利益	△ 135	△ 10	-	△ 112	-
税前利益	△ 225	△ 10	-	△ 112	-
四半期純利益	△ 226	△ 13	-	△ 144	-

売上高推移

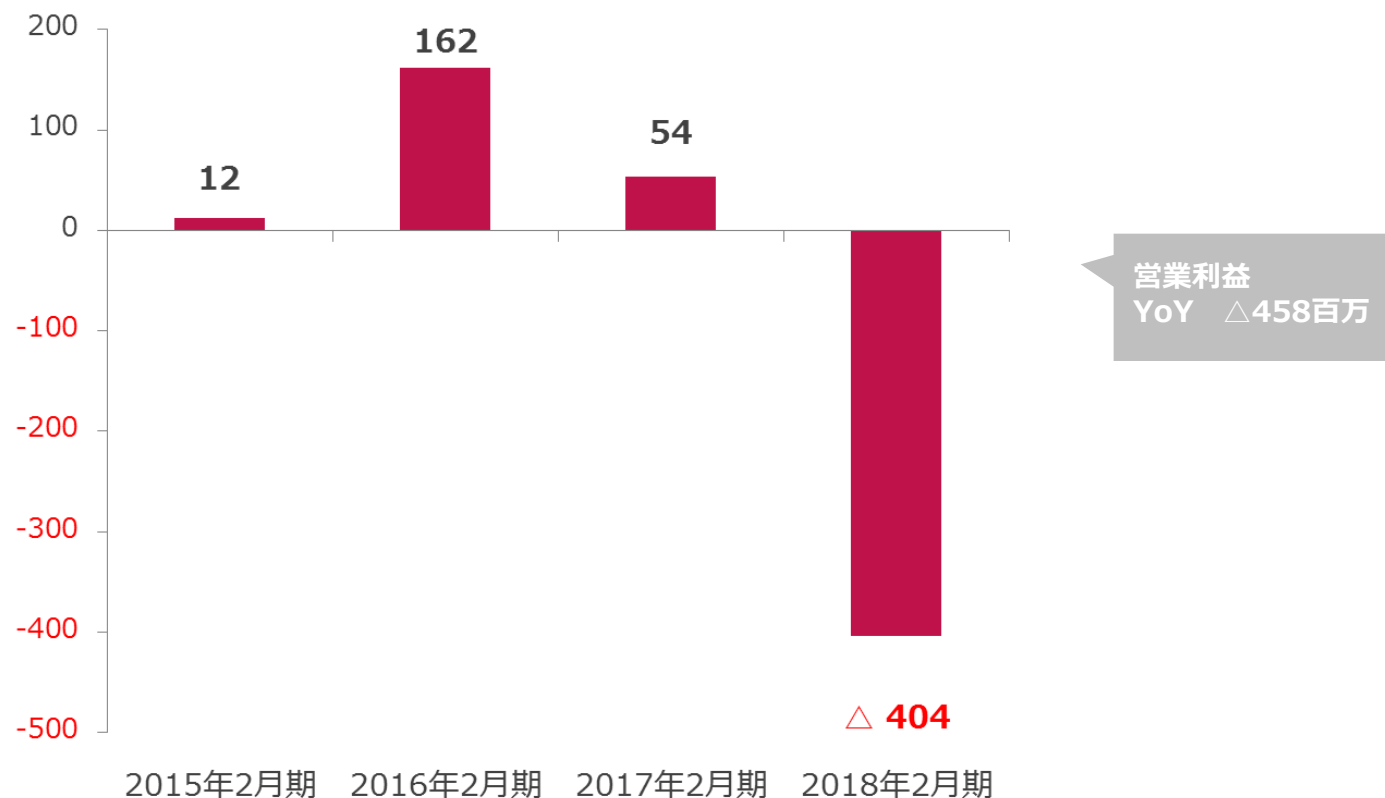
- 次への成長に向けた新規案件へ社内リソースを集中するため、不採算タイトルのサービスを終了し運用タイトルが減少、及び新規リリースを予定していた新規ゲームタイトル3本の内2本が来期に延期となったことから、全社売上高は前期比比△43.5%の771百万円





営業利益推移

- 開発中の新規ゲームタイトル3本の開発費や人材費等、来期に向けての投資が先行し、営業利益は△132百万円と前四半期比で20百万円の減益（前四半期比△17.9%、前年同期比△141百万円）



通期損益計算書

- 来期への成長に向け、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△43.5%の771百万円

単位：百万円	2018年2月期	2017年2月期	前年同期比
売上高	771	1,364	△ 43.5%
売上原価	469	626	△ 25.0%
売上総利益	301	738	△ 59.1%
売上総利益率	39.1%	54.1%	-
販売管理費	705	683	+3.2%
営業利益	△ 403	54	-
営業利益率	△ 52.4%	4.0%	-
経常利益	△ 411	38	-
税前利益	△ 502	△ 24	-
当期純利益	△ 535	△ 32	-

通期貸借対照表

- 新規案件への投資を継続、自己資本比率は71%と高水準を維持

単位：百万円	2018年2月期	2017年2月期	前年同期比
流動資産	541	1,003	△ 46.1%
うち現金及び預金	289	791	△ 63.4%
固定資産	603	164	+265.5%
総資産	1,144	1,168	△ 2.1%
流動負債	270	275	△ 1.6%
固定負債	56	160	△ 64.6%
純資産	816	733	+11.4%
負債・純資産合計	1,144	1,168	△ 2.1%



連結貸借対照表

- 2018年2月より、ティームエンタテインメント子会社化に伴い連結化

単位：百万円	2018年2月期
流動資産	812
うち現金及び預金	521
固定資産	405
総資産	1,217
流動負債	345
固定負債	56
純資産	815
負債・純資産合計	1,217

目次

エグゼクティブサマリ

決算概要

 **通期振り返り**

今後の成長戦略

2019年2月期について

参考資料

新規リリースを予定していた新規ゲームタイトル3本の内2本が来期に延期となったことから
新規リリースは1本にとどまり、当初の売上見込み未達となったため、
下期で業績予想の下方修正をするに至りました。

そのような状況を鑑み、来期（2019年2月期）からの成長に向けて、
当期下期に以下の施策を追加しました。

2018年2月期計画

ゲームサービス事業

- 新規タイトル3本のリリース
- アライアンス、IPタイトルに注力
- タイトルのマルチプラットフォーム展開

ライフエンターテインメント事業

- 新ジャンルの拡大
- 新技術開発推進
- サービスの成長・育成

成長戦略

- 新規ビジネスへの進出による収益基盤の強化、商品ポートフォリオの拡充
- IP創出に向けた取り組みを強化するため、幅広くクロスメディアへの展開及びリアル連動イベントなどを実行、それぞれの分野に強い企業との提携
- 女性向けコンテンツ市場に参入

施策

- ✓ ティームエンタテインメントを子会社化し、新たに「音楽レーベル事業」「コンテンツコラボカフェ・グッズ事業」を開始
- ✓ 女性向け位置情報ゲームの創出を目的として「A&E GAMES」を設立し、また女性ユーザーの認知度が高い「オトメイト」ブランドを展開するアイデアファクトリー株式会社と業務提携するなど、女性向けコンテンツ市場に参入
- ✓ 音楽ゲームアプリ『SHOW BY ROCK!!』を運営移管

2018年2月に「株式会社ティームエンタテインメント」を子会社化
「音楽レーベル事業」「コンテンツコラボカフェ・グッズ事業」など事業領域を拡大

「ティームエンタテインメント株式会社」概要

ゲームやアニメ関連の音楽・ドラマCDの企画・制作・販売を行う独立系レーベル。女性向け人気ゲームブランドのコンテンツコラボレーションカフェやグッズ制作販売事業を展開するなど、ビジネス領域を拡大化。

・ 音楽レーベル事業

ゲーム等の主題歌を歌唱するアーティストのCDも多数手がけ、同人活動出身のアーティストとは共同事業でCD・ライブも企画。女性向けゲームから派生したドラマCDやキャラクターCDが好調。

・ コンテンツコラボレーションカフェ・グッズ事業

女性向け人気ゲームブランドのコンテンツコラボレーションカフェやグッズ制作販売事業。



ゲームやアニメ、アプリ等の人気作品とコラボレーションするカフェ「ミックスガーデン」を2018年3月より東京・池袋にオープン。



女性向け人気ゲームブランド「オトメイト」をテーマにしたコラボレーションカフェ「オトメイトガーデン」を2015年6月より池袋にオープン。



コラボカフェ店内

子会社化目的

- 新規ビジネスへの進出による収益基盤の拡大
- 対象会社のもつ音楽レーベル事業とコンテンツコラボレーションカフェ事業等を活用することでエディアが目指す**クロスメディア展開**および**IP創出**に向けた取り組みをさらに強化
- 両社の持つコンテンツとノウハウの相互活用により、強いシナジーを創出する体制を整え、“**オタク市場にフォーカスした総合エンターテインメント企業**”を目指す



コラボメニュー

2018年1月より音楽ゲームアプリ『SHOW BY ROCK!!』を運営移管

- ゲームサービス事業のラインナップを拡充するとともに、当該ゲームユーザーの皆様に対してサービス価値の向上を図り、当該ゲームのさらなる成長を促進させることが可能であると判断し、ギークス株式会社から運営移管を決定
- 今後、子会社ティームエンタテインメントの音楽事業とコラボするなど、グループ内でのシナジー効果を狙う

『SHOW BY ROCK!!』概要

サービス状況



- 『SHOW BY ROCK!!』は、株式会社サンリオの音楽・バンドをテーマとしたキャラクタープロジェクト
- バラエティに富んだキャラクターや、約200曲以上がプレイ出来る楽曲の豊富さなどで話題となり、日本国内で250万ダウンロードを達成するなど、大型タイトルとなっている

- 継続して楽しんでいただけるよう、アップデートやイベント等の運営に注力
- ニコニコ生放送「SHOWBY ROCK!!@ニコニヤマ~もうすぐ春だよスペシャル~」を放送、出演タイアップアーティストによる特別企画やアプリ連動企画を開催するなど、ユーザーエンゲージメント施策を実施

©(C)'12,'18 SANRIO APPR.NO.S585413 SP#

サンリオキャラクターの探しものゲーム『ハローキティのドコカナアルカナ』および複数の占いサービスの提供を新たに開始

『ハローキティのドコカナアルカナ』概要

サンリオウェブとの共同プロジェクト



- 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
- 11月より配信を開始し、12月には「サンリオピューロランド」「ハーモニーランド」付近限定で特別なパートナーキャラが入手できるイベントを開催するなど、位置情報を活用したリアル連動イベントプロジェクトを開始

新規占いサービス

有名鑑定士による占いサービス



下記3つの占いサービスをニフティ株式会社が運営する「占い@nifty」および楽天株式会社が運営する「楽天占い」にて提供を開始

- 『愛のソウル・セッション』（2017年12月）
- 『東銀座の母ena』（2018年1月）
- 『奥鎌倉の霊能者◆夢華』（2018年2月）

目次

エグゼクティブサマリ

決算概要

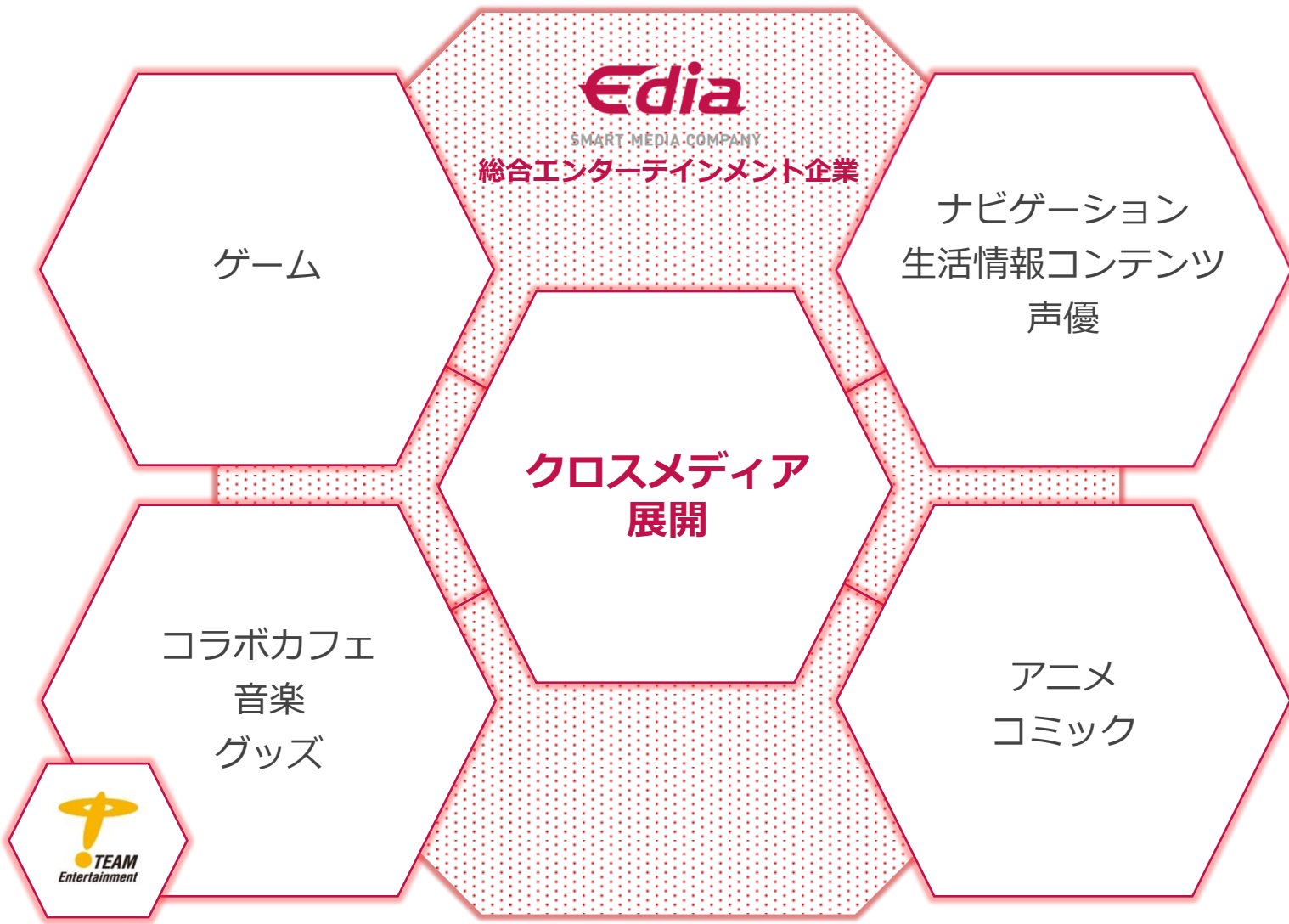
通期振り返り

 今後の成長戦略

2019年2月期について

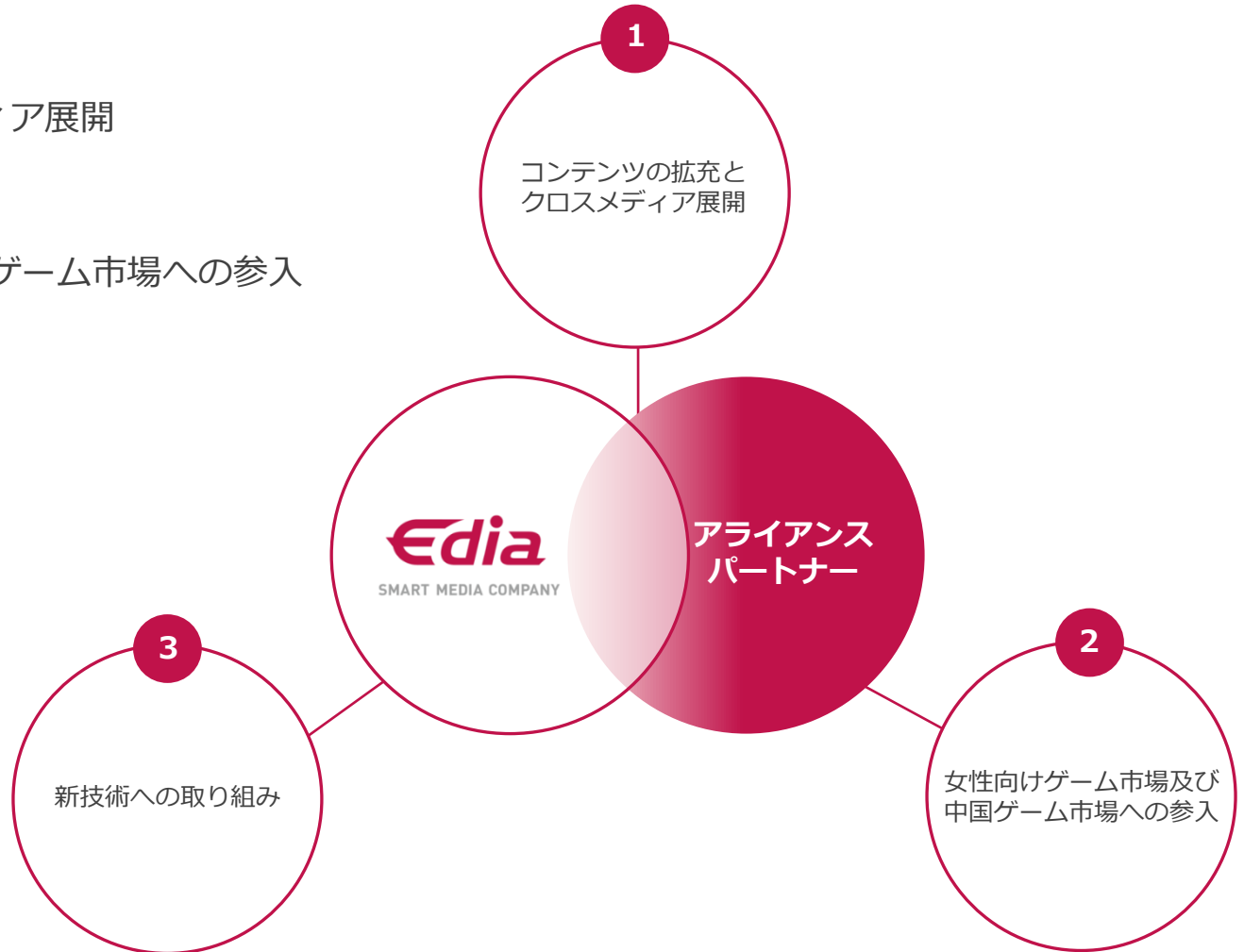
参考資料

オタク市場にフォーカスした総合エンターテインメント企業



中長期での重点施策

- 1 コンテンツの拡充とクロスメディア展開
- 2 女性向けゲーム市場及び中国ゲーム市場への参入
- 3 新技術への取り組み



1 コンテンツの拡充とクロスメディア展開

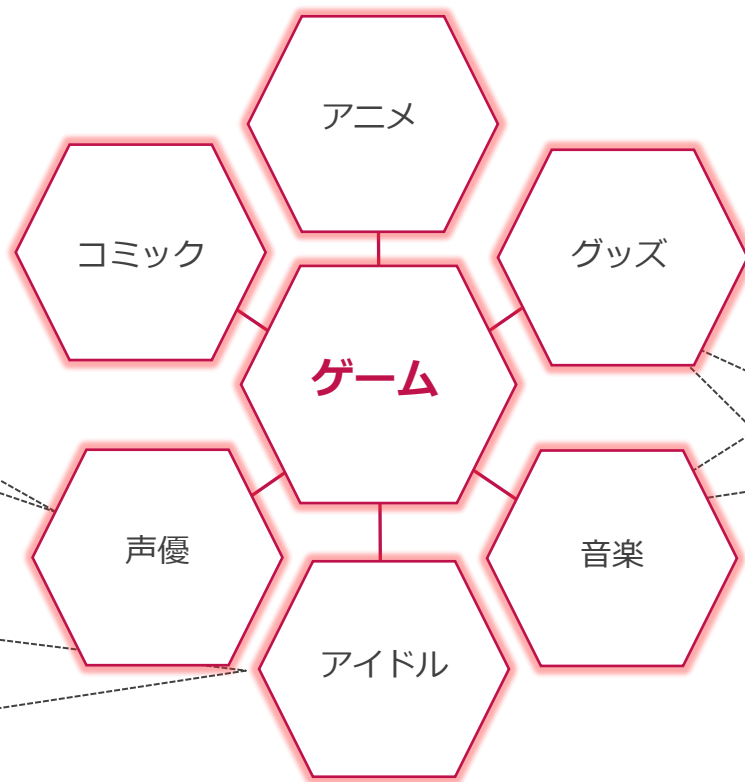
- ゲームを中心にアニメ、コミック、声優、アイドル、音楽、グッズなどオタク市場に強みを持つコンテンツを取り揃えるとともに、オリジナルIP創出に向けた取り組みを強化するためクロスメディア展開及びアライアンス先を開拓



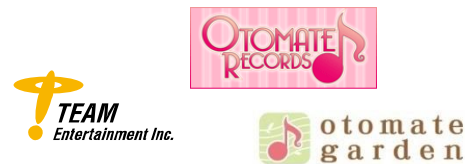
MAPLUSシリーズ、ヒューマンアカデミー、SHOWROOMとの3社共同オーディションプロジェクト



『MAPLUS+声優ナビ』及び位置情報ゲーム『マップラス+カノジョ』とStand-Up!Records所属の声優アイドルユニット『ピュアリーモンスター』との共同プロジェクト



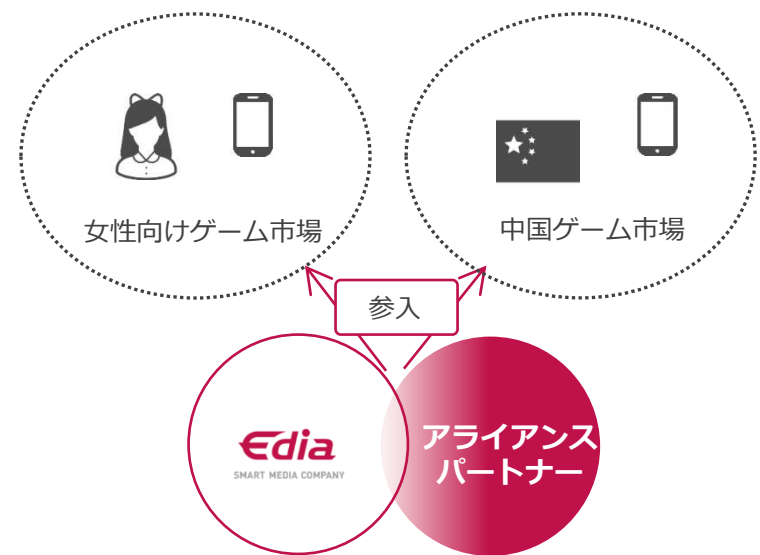
ゲームを中心としたクロスメディア展開



ティームエンタテインメントを子会社化、同社との共同事業「オトメイトガーデン」等女性向けコンテンツ「オトメイト」ブランドを展開するアイデアファクトリーと業務提携

2 女性向けゲーム市場及び中国ゲーム市場への参入

- 近年急拡大している女性向けゲーム市場に革新的なサービスを創出し、多様化の進むスマートフォンゲーム市場における競争優位性を確保
- 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中国ゲーム市場に参入



女性向けゲーム市場に参入する主なメリット

- スマホの普及などにより、アニメやゲームなどを気軽に楽しむ女性ユーザーが増え、なお増加傾向にある
- 女性向けゲームは一般的なスマホゲームより登場が遅く、今まさに拡大傾向にある
- ゲームから派生してミュージカル・アニメ化やグッズ販売など、クロスメディアや関連商品を展開しやすい

中国ゲーム市場に参入する主なメリット

- 2016年時点で米国を上回り世界最大規模となるなど、急速な拡大傾向にある
- 日本のアニメやキャラクターの知名度が高く、親和性が高い
- 日本アニメ映画の中国での大ヒットや「クールジャパン」施策等も後押しし、中国のオタク市場は日本のオタク市場を凌ぐ勢いで成長している

エディアの主な施策

株式会社愛華と業務提携

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、中国市場を対象としたゲームサービス事業の展開を目的として業務提携

「A&E GAMES」を設立

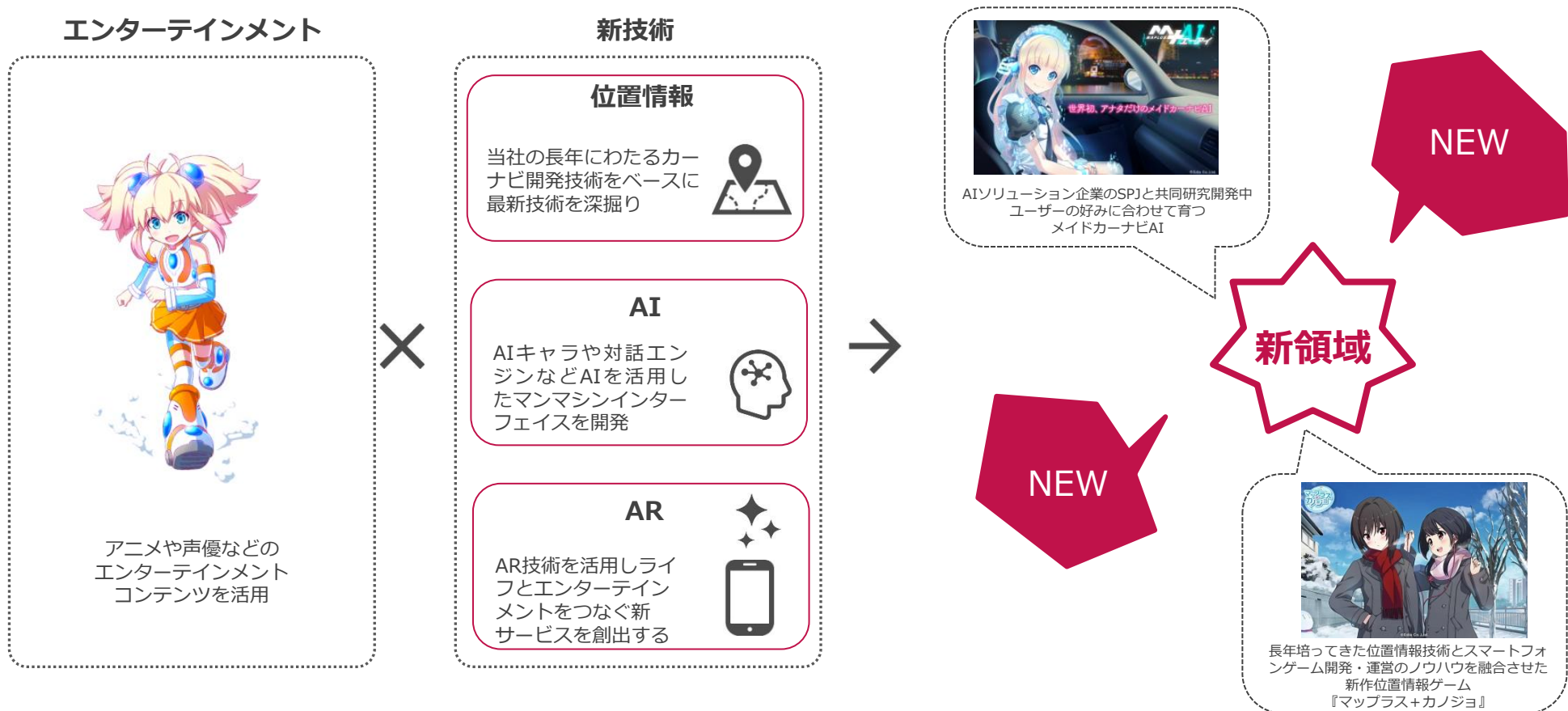
主として女性をターゲットにした位置情報ゲームサービスを創出することを目的として「A&E GAMES」を設立

株式会社アイディアファクトリーと業務提携

女性向けゲーム市場において2010年実績でトップシェアを獲得するなど、女性ユーザーへの知名度が高い「オトメイト」ブランドを展開する同社と、主に同ブランドを中心とした女性向けコンテンツ強化を目的として業務提携

3 新技術への取り組み

- エンターテインメントと位置情報、AI、ARなど新技術を融合させることで 新たな商品価値を創造
- 位置情報、AI、ARなどの新技術開発を加速させ、ライフエンターテインメントやゲームなどの新商品に投入
- 他社との共同開発や技術提供も積極的に推進



目次

エグゼクティブサマリ

決算概要

通期振り返り

今後の成長戦略

 2019年2月期について

参考資料

新規リリーススケジュール



『マップラス+カノジョ』

当社が長年培ってきた位置情報技術とスマートフォンゲーム開発・運営のノウハウを融合させた新作位置情報ゲーム

配信予定時期：2018年春

当社が長年培ってきた位置情報技術やゲーム開発・運営ノウハウと、株式会社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新作位置情報ゲーム

配信予定時期：2018年



『温泉むすめ ゆのはなこれくしょん』



『BALDR ACE』

人気ゲーム『BALDR』シリーズ初のスマートフォン/オンラインゲーム化

配信予定時期：2018年

2019年2月期の連結業績予想

- 公表済みの新規ゲームタイトル3本その他、複数の新規ゲームタイトルリリースを予定
- 子会社化したティームエンタテインメントを通じて他社IP利用作品やオリジナル作品の提供を予定

単位：百万円	2019年2月期 予想
売上高	1,500
営業利益	22
経常利益	15
当期純利益	12

※当期が連結初年度であり比較対象数値がないため、前期比は記載せず当期の業績予想数値のみ記載しております

目次

エグゼクティブサマリ

決算概要

通期振り返り

今後の成長戦略

2019年2月期について

 参考資料

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	取締役	代表取締役社長 取締役副社長 社外取締役 社外取締役常勤監査等委員 社外取締役監査等委員 社外取締役監査等委員
所在地	東京都千代田区一ツ橋2-4-3 光文恒産ビル		原尾正紀 賀島義成 坂本剛 松下秀司 河野幸久 藤池智則
設立	1999年4月	執行役員	ゲームサービス事業執行役員 ライフエンターテインメント事業執行役員 事業開発室執行役員 管理部門執行役員
上場	2016年4月 東証マザーズ上場（証券コード：3935）		山尾和浩 波多紘幸 前田幸佑 米山伸明
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	グループ会社	ティームエンターテインメント株式会社
社員数	103名（2018年2月28日現在）		

サービス一例

■ 主にオタク市場向けのゲーム・サービスを開発・運営

MAPPLUS+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です。



- 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

SHOW BY ROCK!!



バンドをテーマとした株式会社サンリオのキャラクタープロジェクトの代表的なコンテンツとして、2018年1月よりエディアがライセンス許諾を受け、運営している音楽ゲームアプリです。



- ジャンル： リズムアクション+キャラクター育成ゲーム
- 配信先： App Store・Google Play
- 配信開始日：2013年7月

ハローキティのドコカナアルカナ



ハローキティをはじめとしたサンリオキャラクターが勢ぞろいのさがしものゲームです。

日本国内の他、2018年3月より欧州・北米などの海外へも配信をしています。



- ジャンル： キャラクター探しゲーム
- 配信先： App Store・Google Play
- 配信開始日：2017年11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”ゲームです。

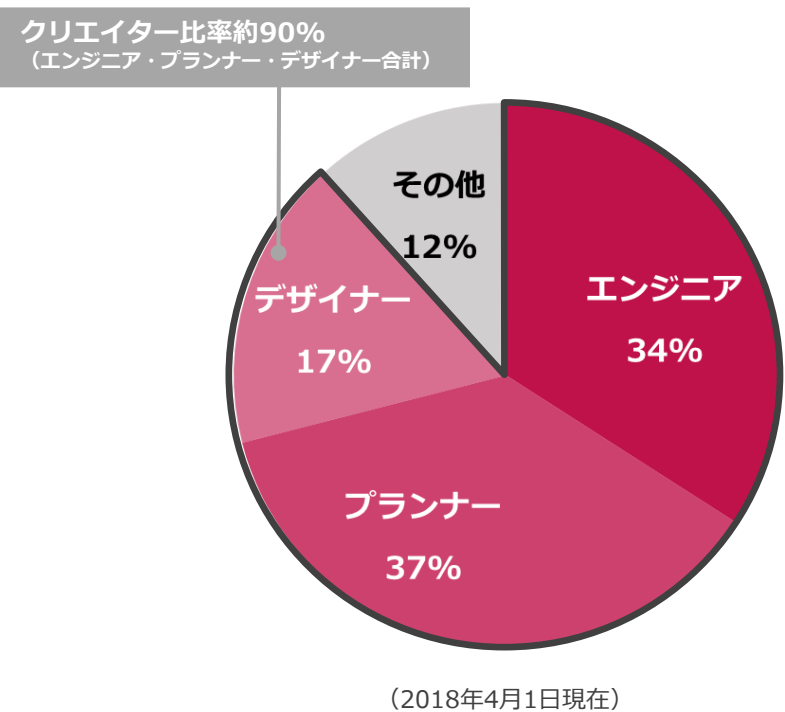


- ジャンル： RPG・カジノ
- 配信先： App Store・Google Play
- 配信開始日：2013年7月

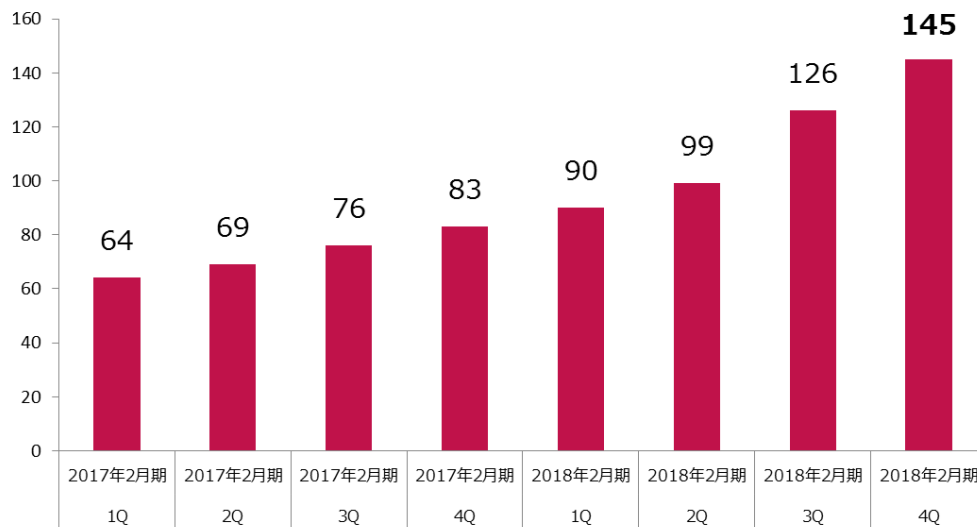
エディアの人材

- 社員の約90%をクリエイター人員で構成
- 開発タイトルの人員補強及び総合エンターテインメント企業を目指した事業多角化のための新規採用を強化中

社員構成

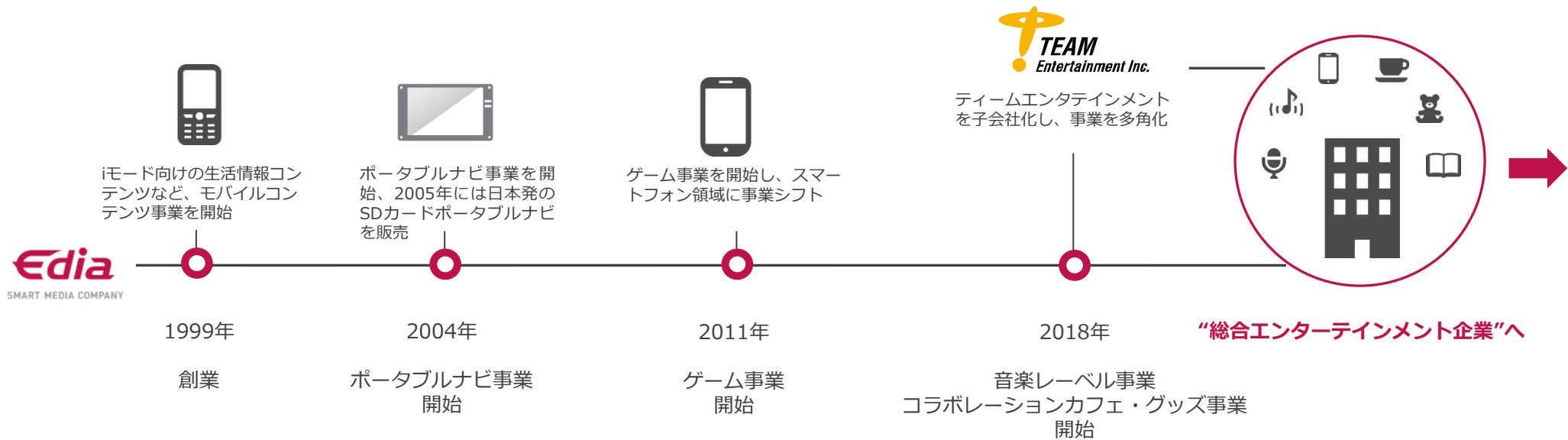


人員推移 (期間雇用者含む)



沿革

- 時代や市場の変遷にあわせて事業領域を拡大



エディアの位置情報技術

- 2004年にナビ事業を開始以来、様々なナビコンテンツを開発・運営し続け位置情報技術を蓄積

日本で初めてとなるSDカードポータブルナビを開発・販売
その後様々な新機能を搭載したポータブルナビを展開



日本初のSDカードポータブルナビ
PONTUS EN-3500

長年培ってきた位置情報技術とスマートフォンゲーム開発・運営の
ノウハウを融合させた位置情報ゲームの開発を開始



『マップラス+カノジョ』



2005年

2006年

2014年



PSPソフト
販売累計
25万本以上

「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』



累計20万
ダウンロード
突破!

スマートフォン向けナビアプリ
『MAPLUS+声優ナビ』



ナビ機能に、案内音声・デザインを人気声優ボイスやアニメキャラに変更できる着替え機能などのエンタメ性を取り入れ、
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』を開発・運営

エディアの新技术（AI）

- 2018年3月よりAIソリューション企業の株式会社SPJとAIを活用した次世代カーナビ・ゲームの共同研究開発を開始

共同研究開発の概要

エディアが商品またはサービスの企画・学習データの収集を担当し、SPJがAI関連技術の支援を行うことで、主に以下2つのサービス開発を目指します。

① 徒歩・カーナビアプリ『MAPLUS+声優ナビ』の音声操作・対話エンジン

MAPLUS+独自のオタク・ネットスラング用語を用いた音声対話・音声操作を高精度で実現するための対話エンジン。（リリース予定時期：2018年）

② 会話・行動を学習し、ユーザー固有の性格に育つメイドカーナビAI

ユーザーをナビゲートするメイドキャラクター（AI）がユーザーとの対話や行動、メイドキャラクターとの親密度、ユーザーの趣味・趣向を学習し、そのユーザー固有の性格に育つメイドカーナビAIを開発し、MAPLUS+に搭載予定。

（リリース予定時期：2018年）

➢ その他、以下サービスも順次着手予定

- ✓ MAPLUS+以外の商品・サービスへのAI適用
（ユーザーの現実世界およびサービス上の行動履歴、趣味・趣向をAIに学習させ、ユーザー毎に最適化した世界観・キャラクターの自動生成機能等）
- ✓ 各商品・サービスのユーザーの行動履歴等のビッグデータを学習・解析した、商品、サービス、ゲーム内アイテム等のリコメンドエンジン
- ✓ 各商品・サービスのグローバル展開（英語圏、中国語圏、スペイン語圏 等）



ユーザーの好みに合わせて育つメイドカーナビAI

エディアが注力するオタク市場

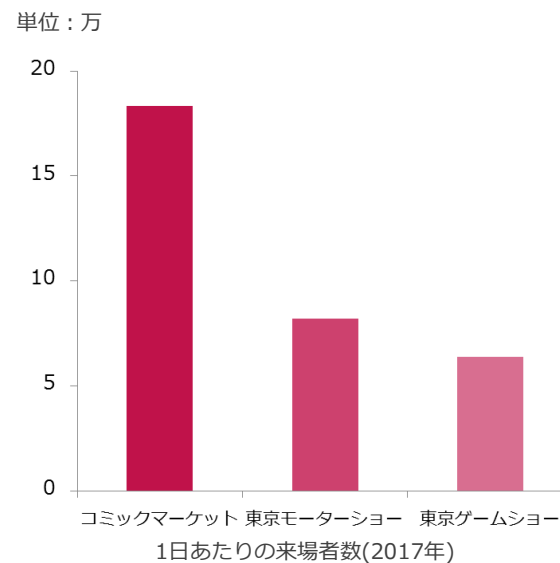
- オタク市場最大のイベントであるコミックマーケットの来場者数は年々増加傾向にあり、2017年冬には屋内イベントとしては国内最大規模の18.3万人/日以上、3日間合計で55万人が来場した
- ゲームショーやモーターショーと比較しても2倍以上となっており、今後のオタク市場の拡大が見込まれる

オタク市場にフォーカスする主なメリット

- 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できる
- 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できる



混雑する夏のコミックマーケット会場の様子



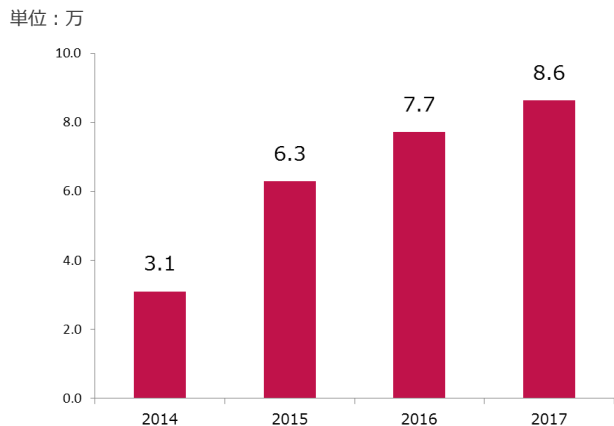
女性向けゲーム市場及び中国ゲーム市場動向

女性向けゲーム（コンテンツ） イベント

- 女性向けアニメ・ゲームなどの総合イベント「アニメイトガールズフェスティバル（AGF）」は年々規模を拡大し、2017年現在は池袋の街全体で様々なイベントを開催するなど、日本最大規模の女性向けコンテンツイベントとなっている



AGF2017メイン会場の様子



AGF2日間合計来場者数推移（会場外企画を含む）

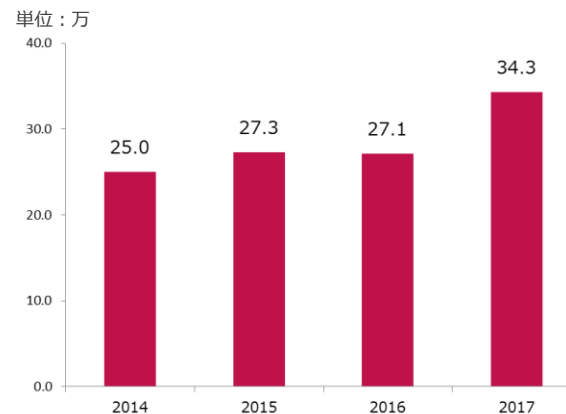
中国ゲームイベント

- 毎年上海で開催されるアジア最大規模のゲームイベント「ChinaJoy（チャイナジョイ）」の来場者数は年々増加傾向にあり、2017年には約8万人/日以上、4日間合計で約34万人が来場した



China Joy会場の様子

■ 写真出典
Gamesindustry.biz (Published by 4Gamer.net)
編集者：aueki 「ChinaJoy 2017総括」(最終閲覧日：2017年8月7日)
<http://jp.gamesindustry.biz/article/1708/17080401/>



ChinaJoy4日間合計来場者数推移

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。