

The logo for Edia, featuring the word "Edia" in a stylized, italicized, dark red font. The letter "E" is unique, with a horizontal bar that curves upwards and then downwards, resembling a stylized "E" or a partial "G".

Edia

SMART MEDIA COMPANY

2020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
2019年7月12日



新社長 賀島 義成 メッセージ

本年5月の株主総会后より代表取締役社長に就任をいたしました。日頃からステークホルダーの皆様には多大なご支援を賜わりまして、厚く御礼申し上げます。

エディアは今年で創立20周年を迎えました。この間、モバイルコンテンツやゲームの開発・運営を通じて、コンテンツビジネスのコンピタンスを築いてまいりました。今までのノウハウを最大限に生かし、次世代へ向けた新しいサービスを創造してまいります。

また、昨年より、出版社と音楽レーベル会社をグループに加えたことにより、ゲームを中心とした事業から、エンターテインメント領域の事業を複数営む総合エンターテインメントグループとして変革し、それぞれのシナジーを活かしながら、事業の拡大を図っております。

さらに、今期からは既存のコンテンツビジネスに加え、ライセンスビジネスへ事業領域を拡大させ、グループ各社のIP創出・育成の能力を最大限に活かし、マネタイズの多角化を図ることにより、総合エンターテインメントグループとして更なる飛躍を目指してまいります。

引き続きのご支援の程、宜しくお願い申し上げます。

目次

2020年2月期1Q 決算概要

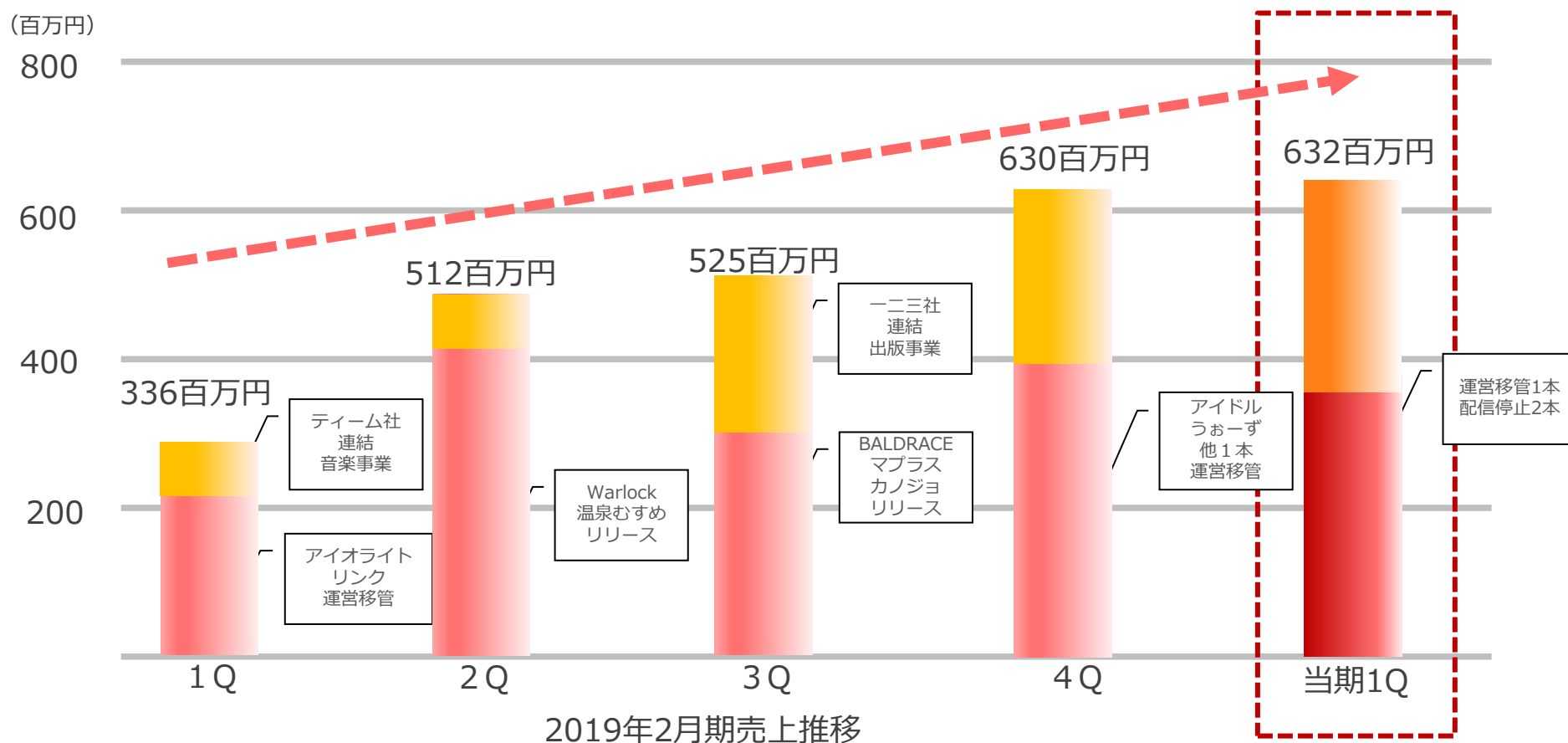
今後の成長戦略

- ・ クロスメディア展開
- ・ ライセンスビジネス
- ・ MAPLUS+の事業展開

参考資料

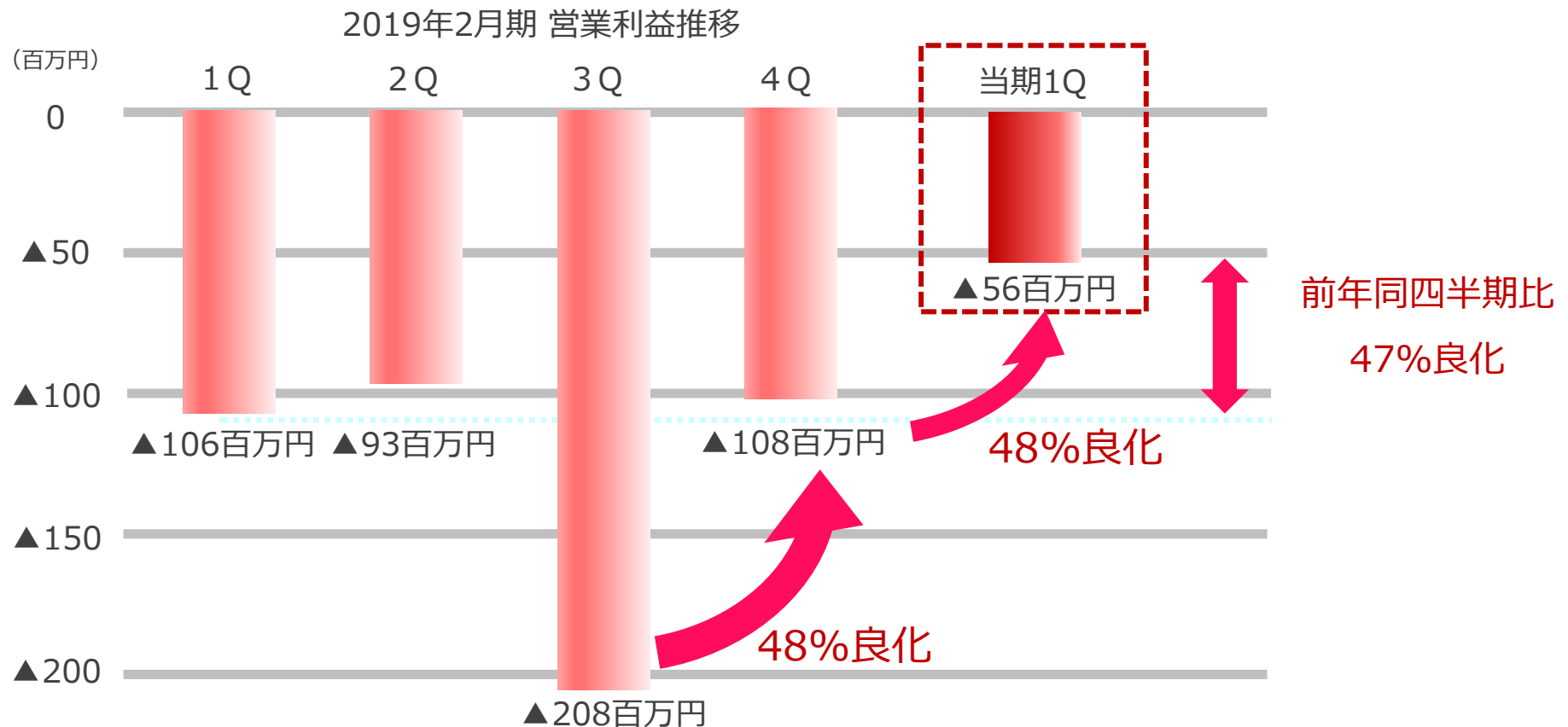
1Q連結売上高

- タイトル閉鎖によるゲーム売上減があったものの3月より1本の他社タイトル運営移管とライトノベル売上の増加によりQonQで売上増
- 4半期売上では過去最高を更新（前年同四半期比188倍）



1Q連結営業利益

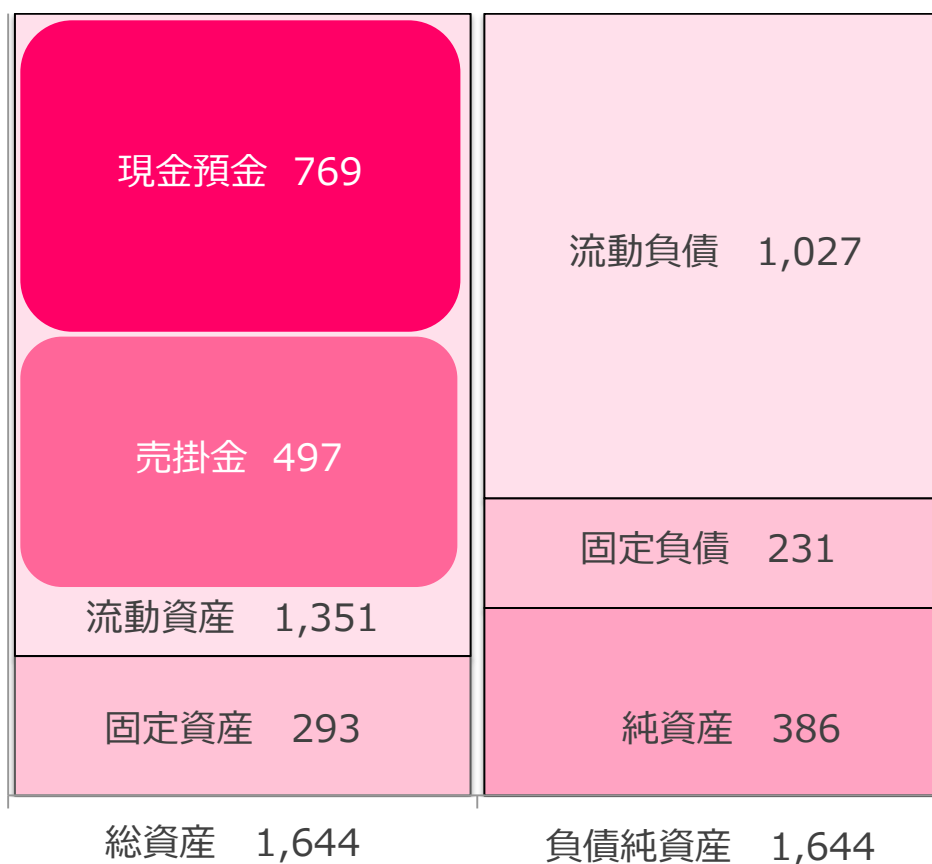
- 前期4Qから大幅なコスト削減を行ったこと及び不採算タイトルを閉鎖したことにより利益の改善が進む（QonQで48%の良化 前年同四半期比で47%良化）
- 投資回収フェーズへの戦略的転換が進んだことで筋肉質な経営体質へ



1Q末連結財政状態ハイライト

- 成長を加速させるため資金調達により現金及び預金確保
- 金融機関とのリファイナンス（2019年6月）により資金安定化

2020年2月期 1Q末



2020年2月期1Q 決算概要

今後の成長戦略

- ・ クロスメディア展開
- ・ ライセンスビジネス
- ・ MAPLUS+の事業展開

参考資料

エディアグループがターゲットとするエンターテインメント市場

ゲーム好き、マンガ好き、ドラマCDが好きなど、自分が好きなIPコンテンツに熱中しているコアユーザー層から構成される日本及び海外マーケット

【エディアグループによるマーケット分析】

- スマートフォンやタブレットを使用しての多様な楽しみ方拡充
- 市場に投入されるコンテンツ数拡大
- 当該市場における消費者の好きなものへの消費心理良化
- 好きなIPの関連商品・サービスを幅広く購入
- ゲーム市場：国内は成熟化、海外拡大傾向
- コミック市場：紙媒体減少、電子コミック成長
- IP関連グッズ市場：IPは戦国時代、人気IPは収益性高

エディアグループ事業領域



グループ成長戦略

- 中長期経営ビジョン

総合エンターテインメント企業としての躍進を目指す

- 中期経営目標

ゲーム、コミック、グッズを中心にクロスメディア展開を加速させ、
事業の多角化と収益力向上を狙う

I コンテンツを日本及び海外マーケット
に向けて、クロスメディア展開

II IPの創出・育成を行い、
ライセンスビジネスを展開

III 「MAPLUS+」をナビゲーションプ
ラットフォームへと進化させ事業拡大

人々の生活に
笑顔をもたらす
サービスを。

2020年2月期1Q 決算概要

今後の成長戦略

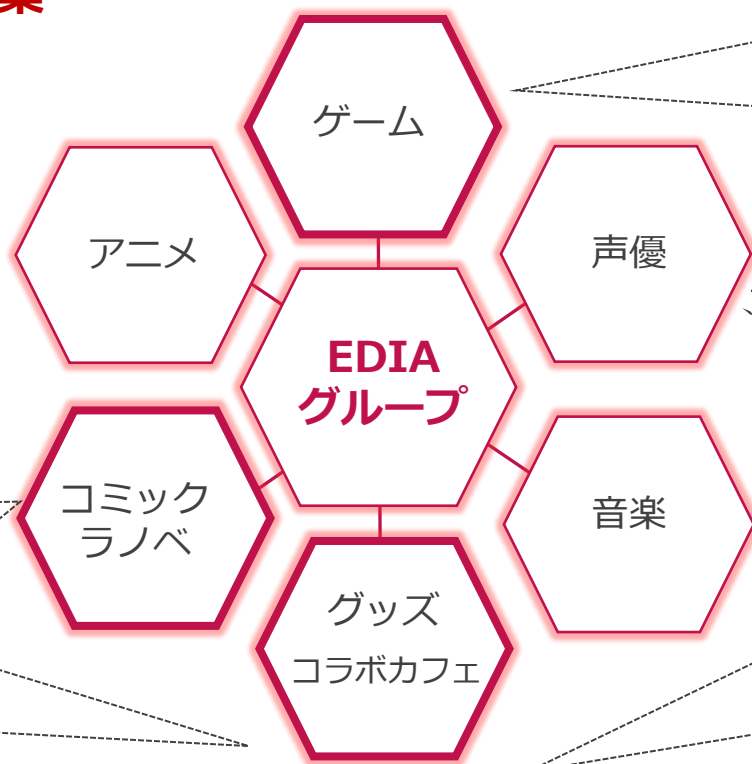
- **クロスメディア展開**
 - ・ ライセンスビジネス
 - ・ MAPLUS+の事業展開

参考資料

クロスメディア展開体制

■ クロスメディア展開により、顧客接点を増やし売上高・利益を最大化

総合エンターテインメント企業 グループ各社の事業体制



Edia
SMART MEDIA COMPANY



スマホ向けゲームを中心に10タイトルを運営。
スマホ向けアプリナビMAPLUSも長年運営

一之三書房
HIFUMISHOBO

コミックポルカ
COMICPOLCA

123@ストア
123 STORE

ライトノベルを中心にオリジナルのIPを創出、
ゲームやアニメのIPのイラスト集等の書籍を委
託製作・販売
自社通販サイト「123ストア」でゲームやアニ
メのグッズ販売



TEAM
Entertainment Inc.

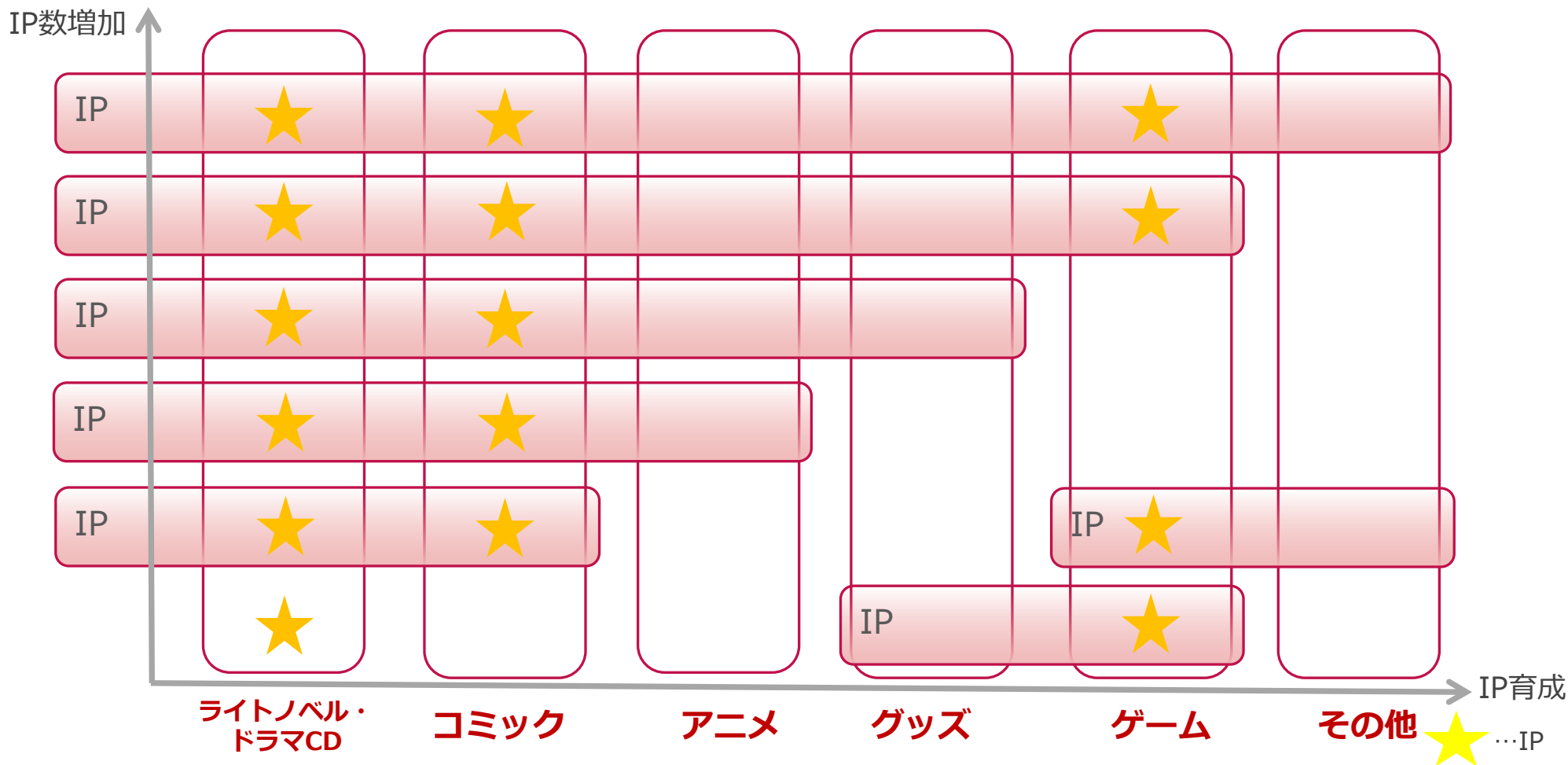
**OTOMATE
RECORDS**

**otomate
garden**

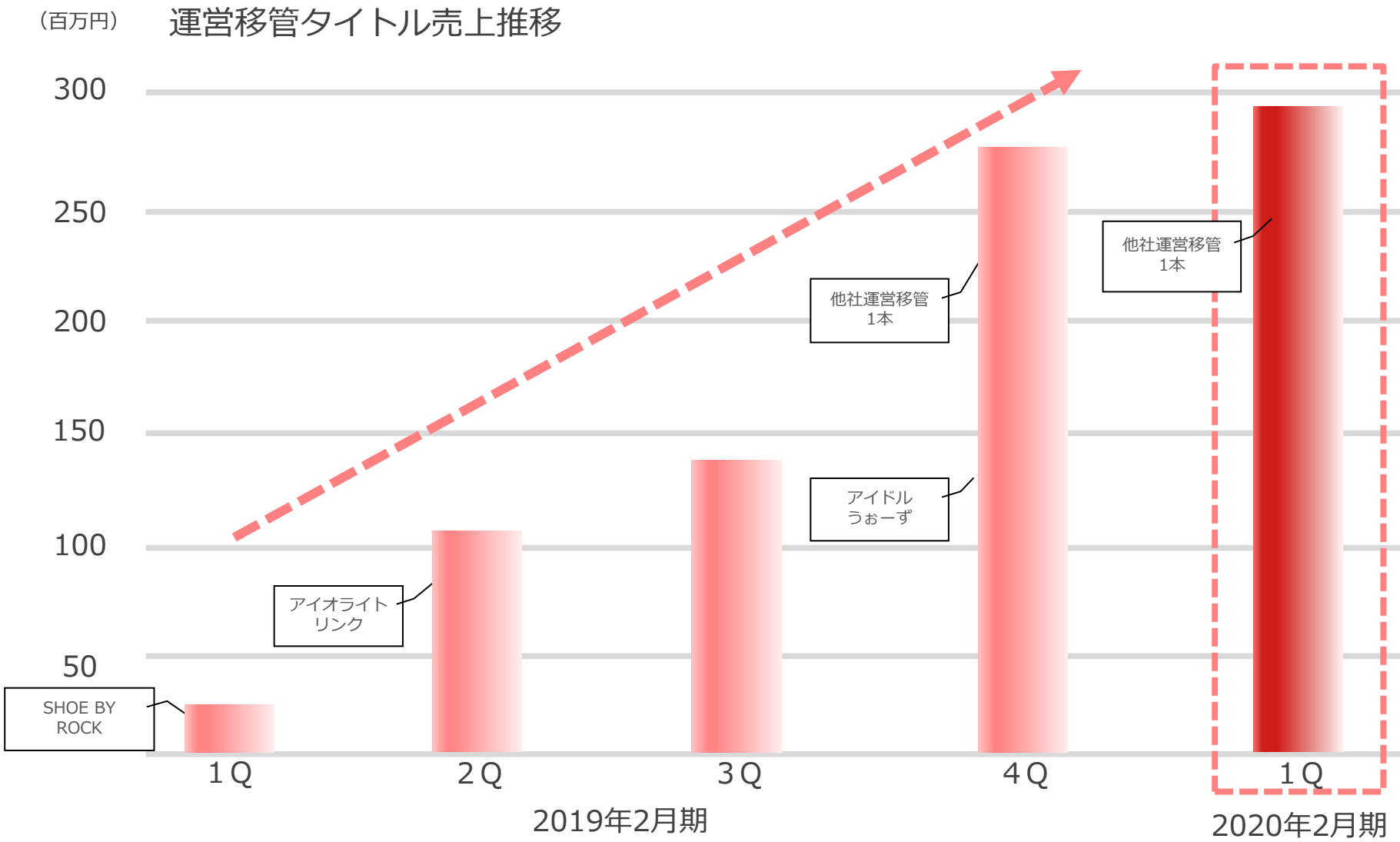
「オトメイトレコード」「ミントリップ」など
のブランドでゲーム音楽やドラマCDを展開。ま
た「オトメイトガーデン」「mixxガーデン」な
どのコラボカフェを運営

クロスメディア・ビジネスモデル

- IP制作により、保有IPを増やすと共に、IPを育成し付加価値向上を図る
- 「保有人気IP数」×「顧客との接点」で収益拡大を図る



運営移管、既存タイトルの運営強化及び受託・アライアンス等で安定成長図る



1. オンラインRPGタイトル 3月1日より運営開始
2. 新規女性向けゲームタイトル『和奇伝愛』 開発中



- ティームエンタテインメントとGMOインターネットとの共同プロジェクト。女性向けレーベル「オトメイトレコード」から発売されたキャラクターCDシリーズ『和奇伝愛』のスマホゲームアプリ化
- キャラクターCDシリーズ『和奇伝愛』ストーリーを基軸に、原作では描ききれなかったストーリーを加えた、深みのある感動の和風恋愛アドベンチャーゲームを予定
- エディアグループ初の女性向けゲームタイトル
- 2019年リリース予定

©IDEA FACTORY/axcell ©TEAM Entertainment, Inc.
©2018 GMO Internet, Inc. ©GMO GP, Inc.

人気ライトノベルシリーズは堅調に推移、新シリーズも続々重版！

ライトノベル：年間40作品程度を制作予定



©Yashu

大人気シリーズ、転生貴族の異世界冒険録の第5弾

サーガフォレスト 転生貴族の異世界冒険録
～自重を知らない神々の使徒～5

TSUTAYAランキング 販売本・コミック
デイリーにおいて1位獲得



©Kaya

サーガフォレスト 転生幼女はあきらめない



©Hajime Naehara

サーガフォレスト 魔物を従える“帝印”を持つ
転生賢者～かつての魔法と従魔でひっそり最強
の冒険者になる～

2020年2月期1Q 決算概要

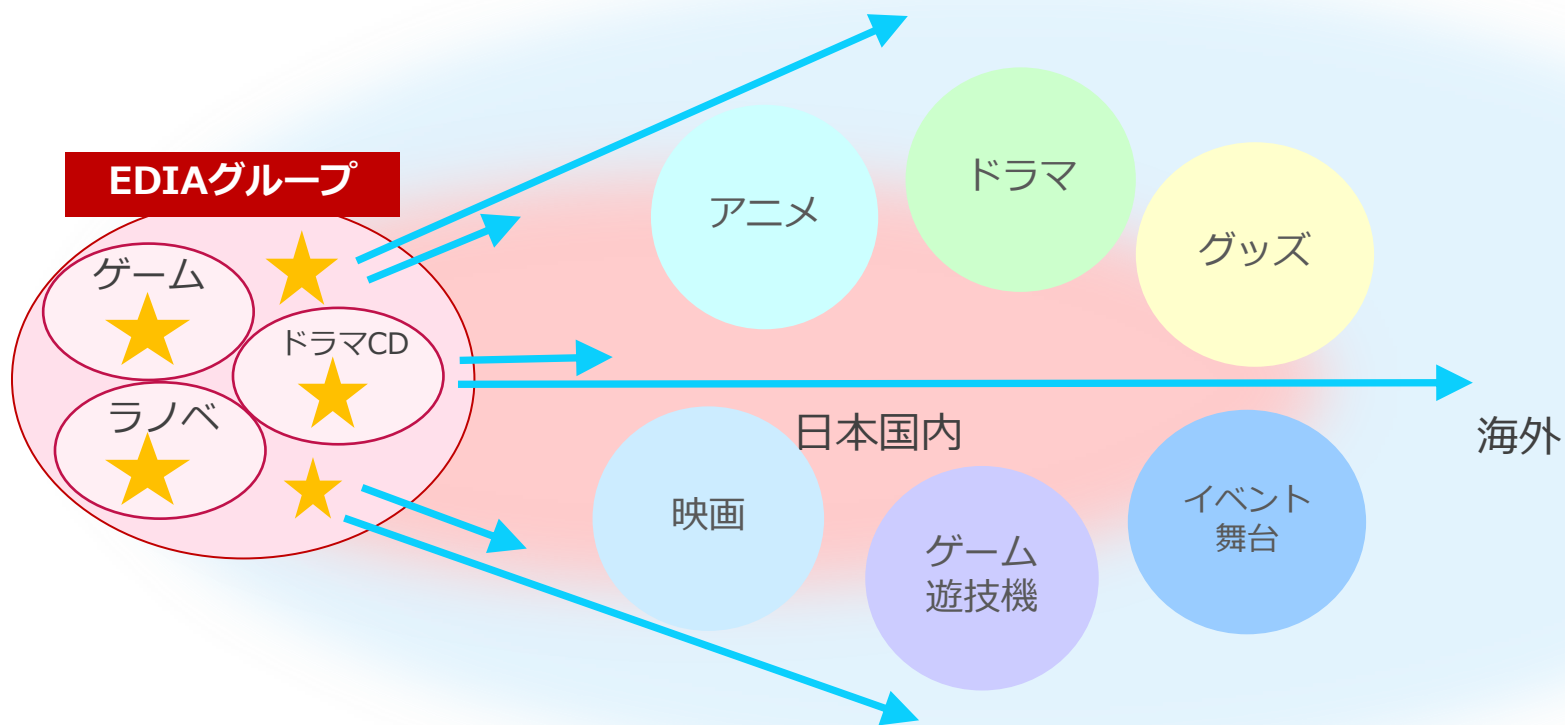
今後の成長戦略

- ・ クロスメディア展開
- ・  ライセンスビジネス
- ・ MAPLUS+の事業展開

参考資料

コンテンツ制作に加え、ライセンスビジネスへ事業拡大

- ライトノベル・コミックを通じて数多くの自社（もしくは共同保有）IPを制作・育成
- アニメ・ゲーム・グッズなど幅広い権利を活用したライセンスビジネスの展開
- 日本国内のみならず、海外へライセンスアウト



小説・脚本コンテスト開催

- DeNA社が運営する小説投稿サイト「エブリスタ」にて、一三三書房及びティームエンタテインメントと共同で小説・脚本コンテストを2019年7月10日より開催



オリジナルドラマCDタイトル販売好調につき、派生タイトルリリース

- ドラマCDレーベル『MintLip (ミントリップ)』『オトメイトレコード』を中心に新規シリーズや人気シリーズの続編を中心に編成
- 年間50タイトル程度をリリース予定



- 人気オリジナルタイトル「A's × Darling」の派生タイトル「DIG・ROCK」を2019年8月から2020年1月まで毎月連続リリース予定

急拡大している電子コミック市場においてIP創出を加速

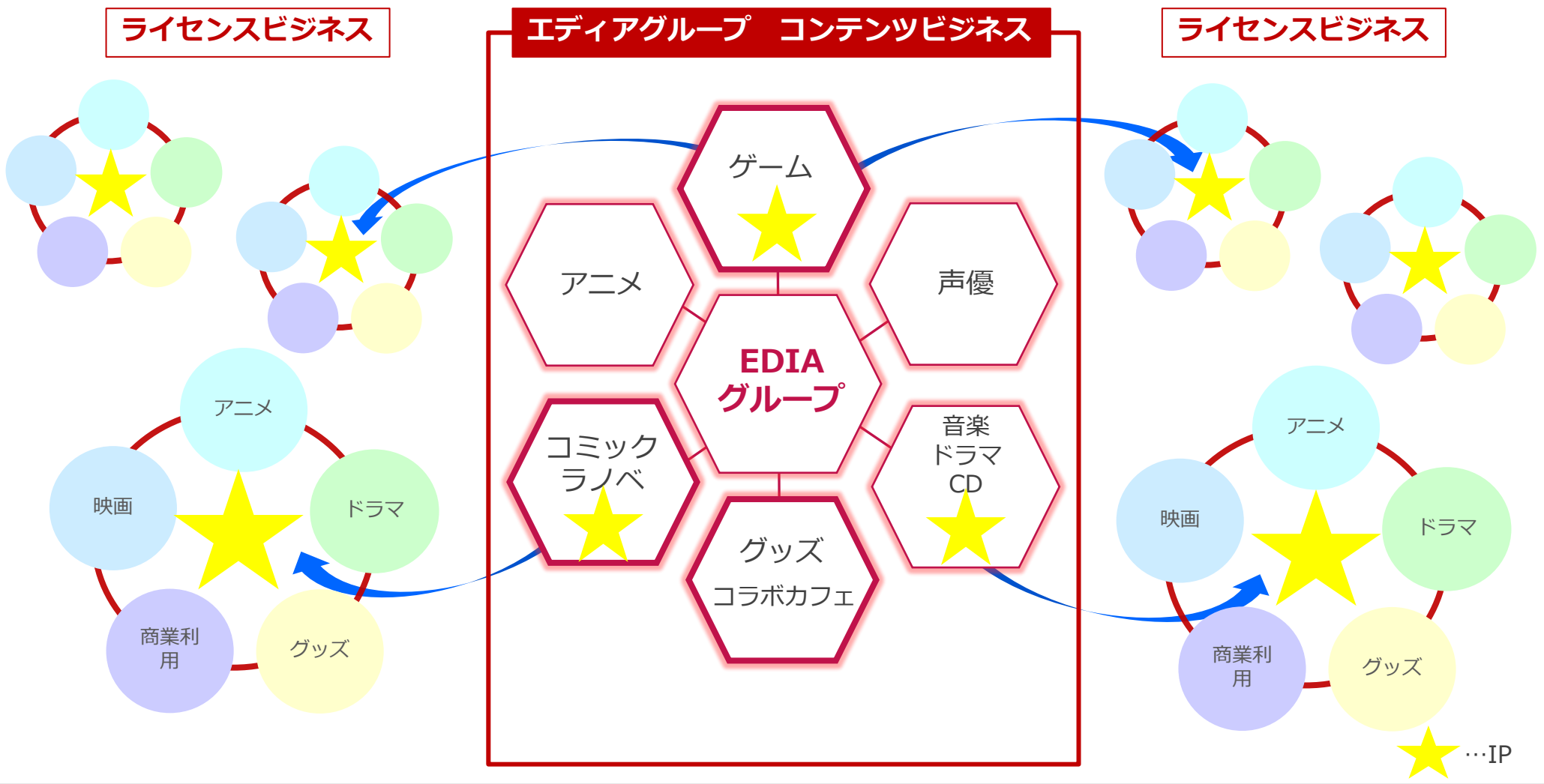
ライセンスビジネスにおける電子書籍サービスモデル



- 2018年12月23日より遊技機メーカーのSANKYOと共同でコミックレーベル『コミックポルカ』を発足
- 2020年2月期も『転生貴族の異世界冒険録～自重を知らない神々の使徒』の-spinオフ作品を始めとして新タイトルを続々リリース予定

ライセンスビジネスによる収益基盤拡大

- エディアグループ（もしくは共同保有）のIPを数多く制作・育成
- 育成したIPをライセンスアウト（BtoB）してマネタイズの多角化を図る



2020年2月期1Q 決算概要

今後の成長戦略

- ・ クロスメディア展開
- ・ ライセンスビジネス

 ・ **MAPLUS+**の事業展開

参考資料

エディアの位置情報技術を利用したサービス変遷

- 2005年に日本初のSDカードポータブルナビを開発以来、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

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を展開



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、
ナビゲーション『MAPPLUSシリーズ』を展開

コンテンツ増加させることによりユーザー数を増加させ収益拡大を図る

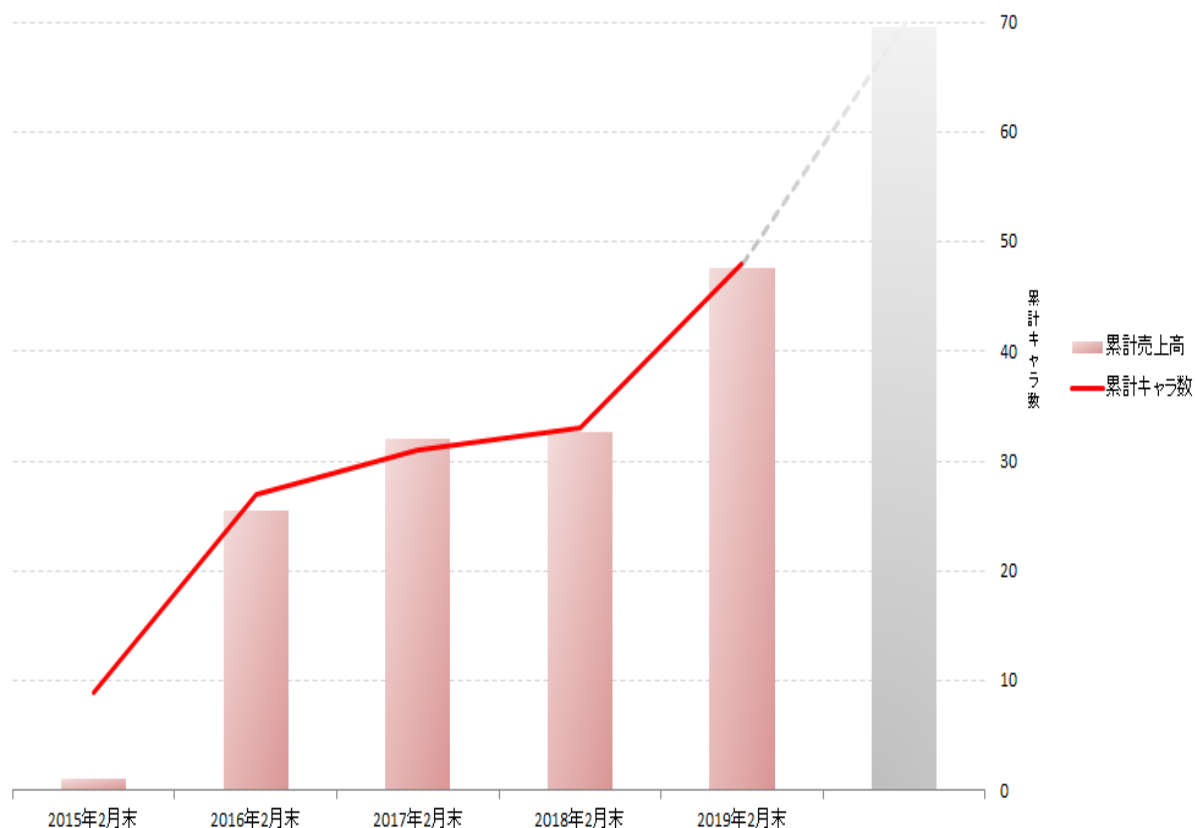
- コンテンツ（キャラクター等）増加に伴い売上高増加
- コンテンツの更なる増加を図るため株式会社D2CRと協業

MAPPLUS+ 声優ナビ



■ 「MAPPLUS+声優ナビ」の概要

- 『MAPPLUS+声優ナビ』は、簡単な操作で様々な声優やキャラクターによる音声ナビゲーションが楽しめるアプリ
- アニメやゲームなどのライセンス作品とのコラボ等によりキャラチェンジセットを続々と投入



PRナビゲーシヨン



■「PRナビゲーシヨン」の例

- 位置情報を使ったユーザー参加型のプロモーション
- 声と位置情報での名シーン、名セリフによる聖地巡礼
- 特定期間および指定期間でのボイスガイド（放映・上映告知）
- 特定日によるボイスガイド（キャラクター誕生日、クリスマス等）
- 「聖地や撮影場所」への訪問によるリアルな体験と「ボイスでのナビ」というバーチャルな世界観の体験によって密度の濃い情報が拡散可能

**「ボイス」と「位置情報」を活用した新たな動的プロモーションとして、
ゲームメーカー、製作委員会、地方創生などへ展開
BtoCにBtoBが加わり収益基盤拡大**

エディアグループ 成長戦略サマリー

1. コンテンツ制作からライセンスビジネスまで事業領域を拡大
2. BtoCに加え、BtoBを手掛けることにより収益基盤の拡大
3. IP創出を加速させマネタイズを多角化

I. コンテンツを日本及び海外マーケットに向けてクロスメディア展開

- ✓ 運営移管、既存タイトルの運営力強化、アライアンスなどリスクと投資を抑えつつ保有タイトル数を増加させ収益基盤拡大
- ✓ 電子コミックでヒットタイトルを創出し、アニメ化・ゲーム化・実写版ドラマ化などクロスメディアを展開
- ✓ 自社IP及び他社IPによる魅力的なグッズ商品を創出し、アイテム数を拡大

II. IPの創出・育成を行い、ライセンスビジネスを展開

- ✓ 電子コミック分野を注力し、自社・アライアンスでのIP創出

III. 「MAPLUS+」の機能面も充実させ、スマホナビアプリの圧倒的No.1を目指す！

- ✓ MAPLUS+をナビゲーションプラットフォームへ進化させ事業拡大
- ✓ 「ボイス」と「位置情報」を「ボイス」と「位置情報」を活用した新たな動的プロモーションとして、ゲームメーカー、製作委員会、地方創生などへ展開

2020年2月期1Q 決算概要

今後の成長戦略

- ・ クロスメディア展開
- ・ ライセンスビジネス
- ・ MAPLUS+の事業展開

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 賀島 義成
所在地	東京都千代田区一ツ橋2-4-3 光文恒産ビル
設立	1999年4月
上場	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
グループ会社	株式会社ティームエンタテインメント （音楽レーベル事業・コラボカフェ事業） 株式会社一二三書房 （出版事業・グッズ事業）

ゲームサービスの成長とグループ各社の成長を両立させ企業価値の向上を図る体制を構築

- グループ経営移行に伴い、代表取締役2名体制へ



代表取締役会長 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。2019年5月24日代表取締役会長就任。

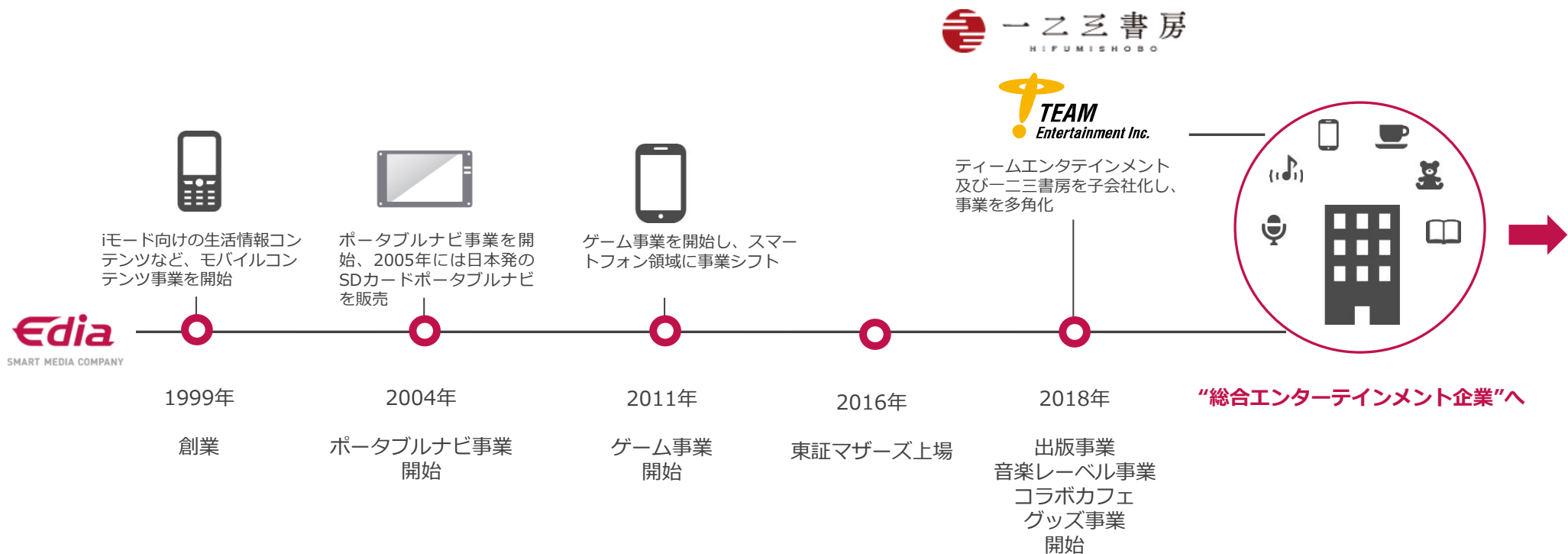


代表取締役社長 賀島 義成

上場企業にて経理業務全般に従事。その後スタートアップ・ベンチャーでの経営管理を経て、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、経営企画等を行う傍ら、ゲーム事業を統括し、新規ゲーム開発の牽引や、パートナー企業とのアライアンスの構築等を行う。2017年5月より取締役副社長に就任し、事業全般を管掌。2019年5月24日代表取締役社長就任。

沿革

- 時代や市場の変遷にあわせて事業領域を拡大
- 2018年よりティームエンターテインメント、一三三書房が加わりグループ経営へ移行



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。