

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3四半期 決算説明資料

株式会社エディア

証券コード：3935

2020年1月14日

決算概要

- 3Q連結会計期間 **売上高：522百万円**
(累計：1,851百万円)
- 3Q連結会計期間 **営業損失：99百万円**
(累計：148百万円)

事業概要

- 事業構造改革の過渡期
- 運営ゲームタイトルの選択と集中
- コミック・電子書籍等売上好調
(ゲーム売上高を超過)

4Q取組み

- 伸び率の高いコミック・電子書籍等に継続的に注力
- デジタル to デジタル事業展開
- ライセンスビジネス加速

目次

2020年2月期3Q 決算概要

成長戦略に関する実績及び今後の展開

- ・ 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

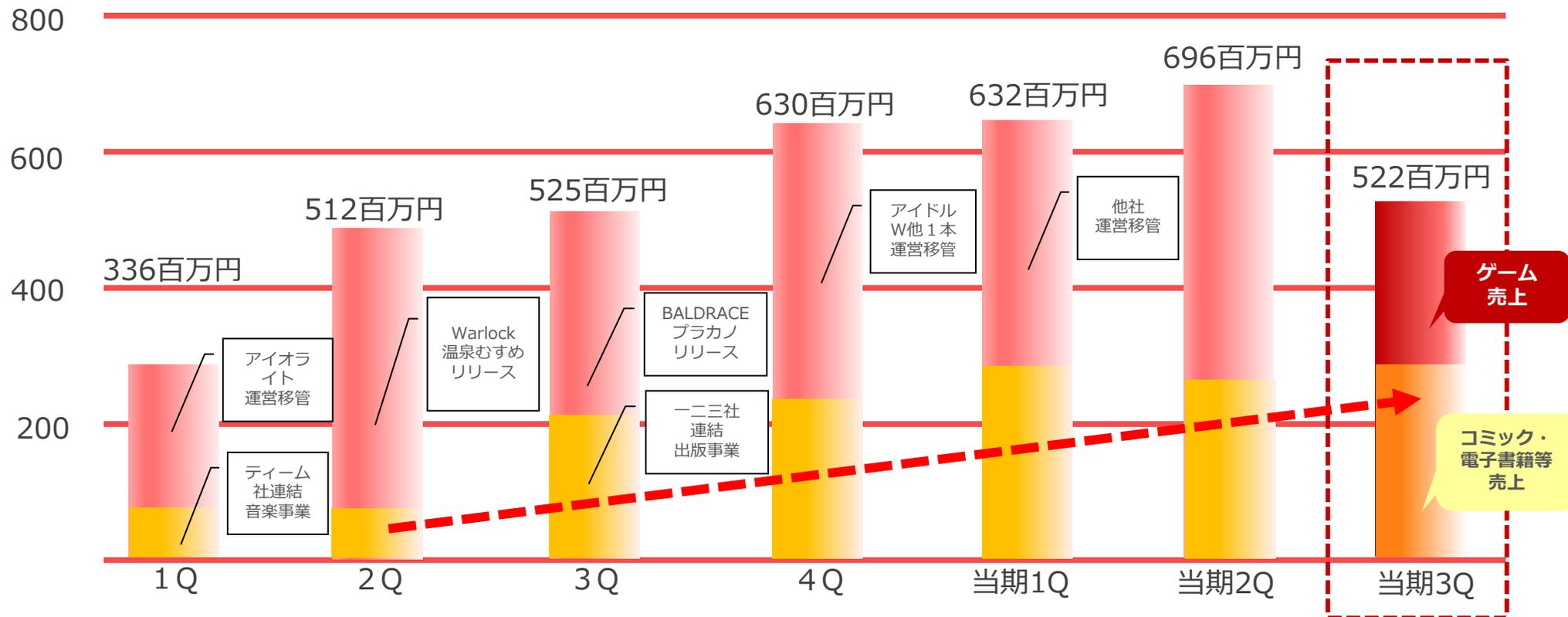
■ 3Q連結売上高及び四半期推移

- 不採算タイトル閉鎖に伴うゲーム売上減少も**コミック・電子書籍等売上躍進**
- 連結売上高における**ゲーム売上とコミック・電子書籍等売上との割合が逆転**

2019/2期 売上推移

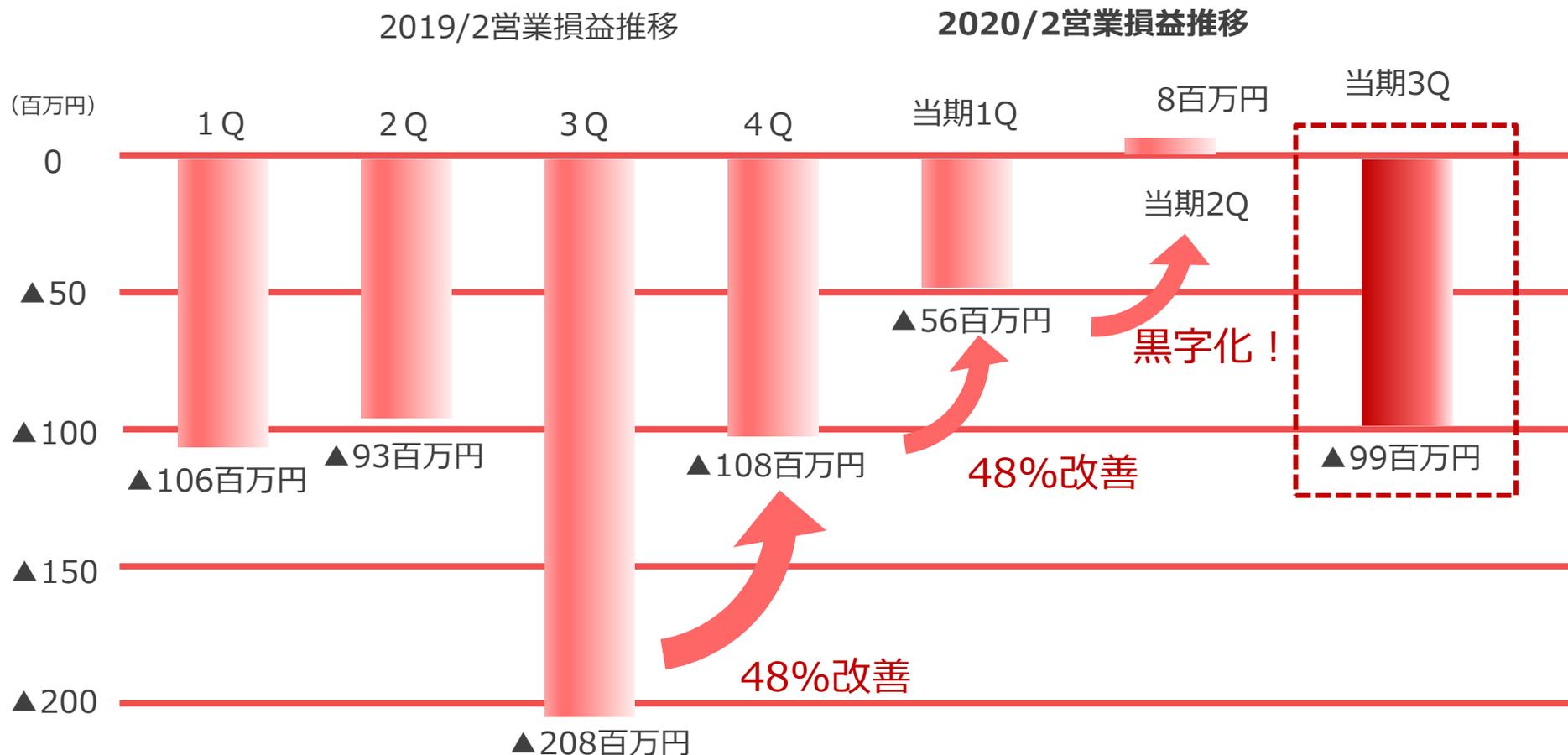
2020/2期 売上推移

(百万円)



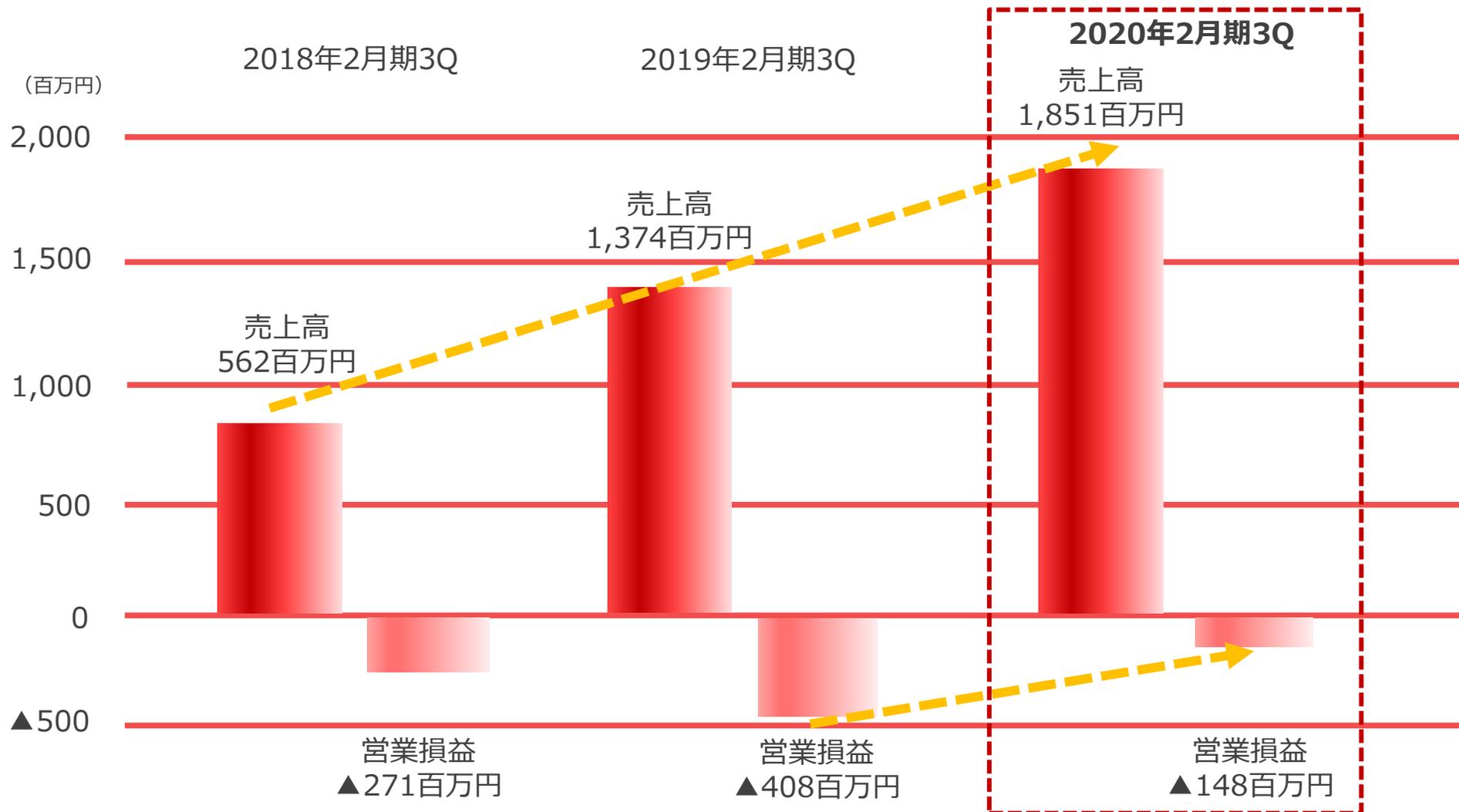
■ 3Q連結営業損益及び四半期推移

- 不採算タイトル閉鎖により**ゲーム事業損益良化**も、**新規事業立ち上げに伴うコスト先行負担**により**損益悪化**



■ 3Q連結累計売上高・営業損益及び年度推移

- 不採算ゲームタイトル閉鎖や伸び率の高いコミック・電子書籍に注力といった**事業構造改革の効果**により前年度同期と比べ**売上高・営業損益が改善**



特別損益項目

■ 特別利益：事業整理損失引当金戻入額 7百万円

- ✓ 従来よりゲームサービスにおける配信停止予決定タイトルの将来発生損失に備えるために計上
- ✓ 当3Q末において、現状のゲームサービス運営体制、収支状況、タイトル配信停止時期等に鑑み、再見積りした結果、**追加引当1百万円**を計上し戻入額が減少

■ 特別損失：子会社移転費用 13百万円

- ✓ 2Qにおける一三書房に加え、3Qにおいて子会社ティームエンタテインメントのEDIA本社への移転に係る諸費用及び将来発生損失を計上
- ✓ 一時的な損失負担となるも、今後の**経費削減効果**に加え、より**グループシナジー**が発現しやすい体制へ

3Q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**十分な現金及び預金確保**
- 負債減少・**純資産も健全化**（自己資本比率：前期末 25%⇒**3Q末 41%**）
- **財務体質大幅改善**

2019年2月期末

現金預金 853	流動負債 1,223
売掛金 524	固定負債 96
流動資産 1,470	純資産 449
固定資産 307	
総資産 1,778	負債純資産 1,778

2020年2月期 3Q末

現金預金 1,007	流動負債 941
売掛金 460	固定負債 114
流動資産 1,575	純資産 759
固定資産 239	
総資産 1,815	負債純資産 1,815

2020年2月期3Q 決算概要

成長戦略に関する実績及び今後の展開

- ・ 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

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

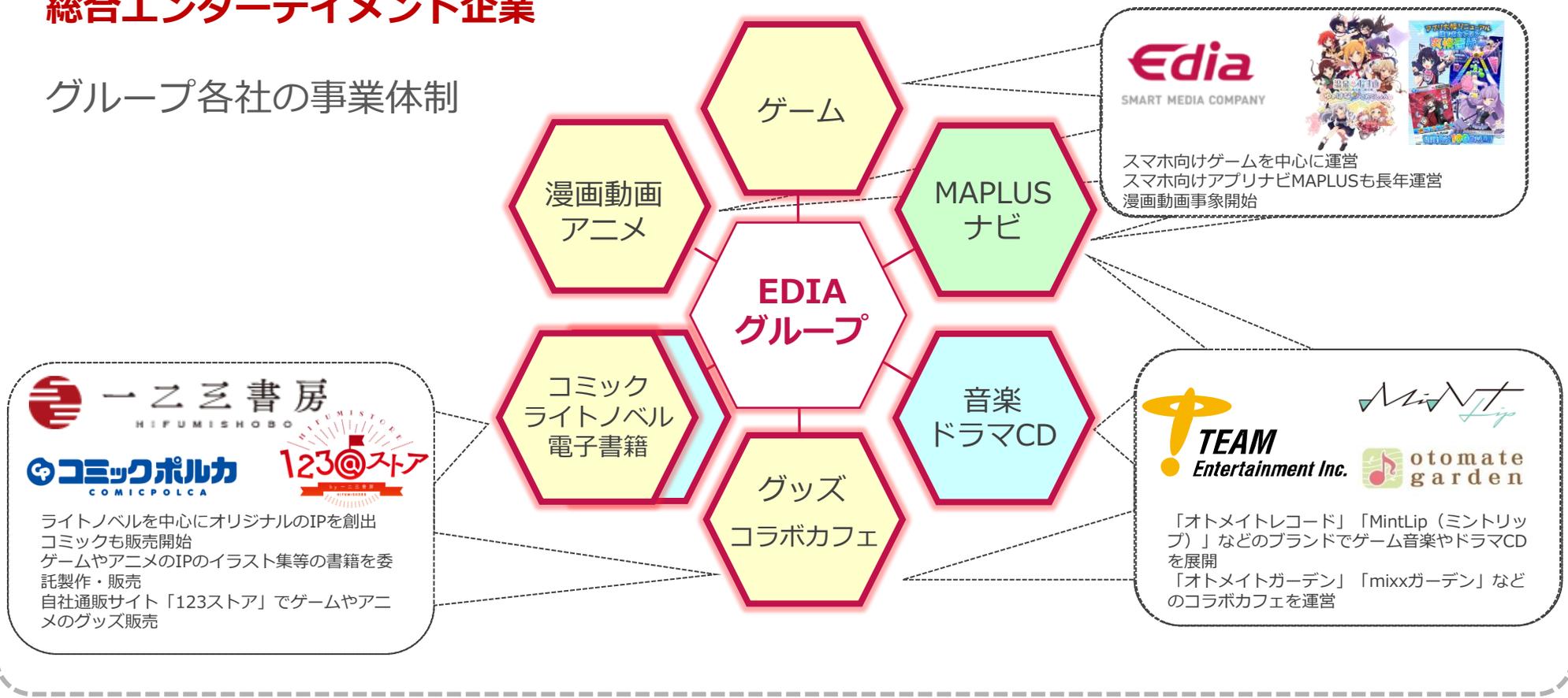
人々の生活に
笑顔をもたらす
サービスを。

エディアグループ 事業ポートフォリオ

■ 各事業の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



2020年2月期3Q 決算概要

成長戦略に関する実績及び今後の展開

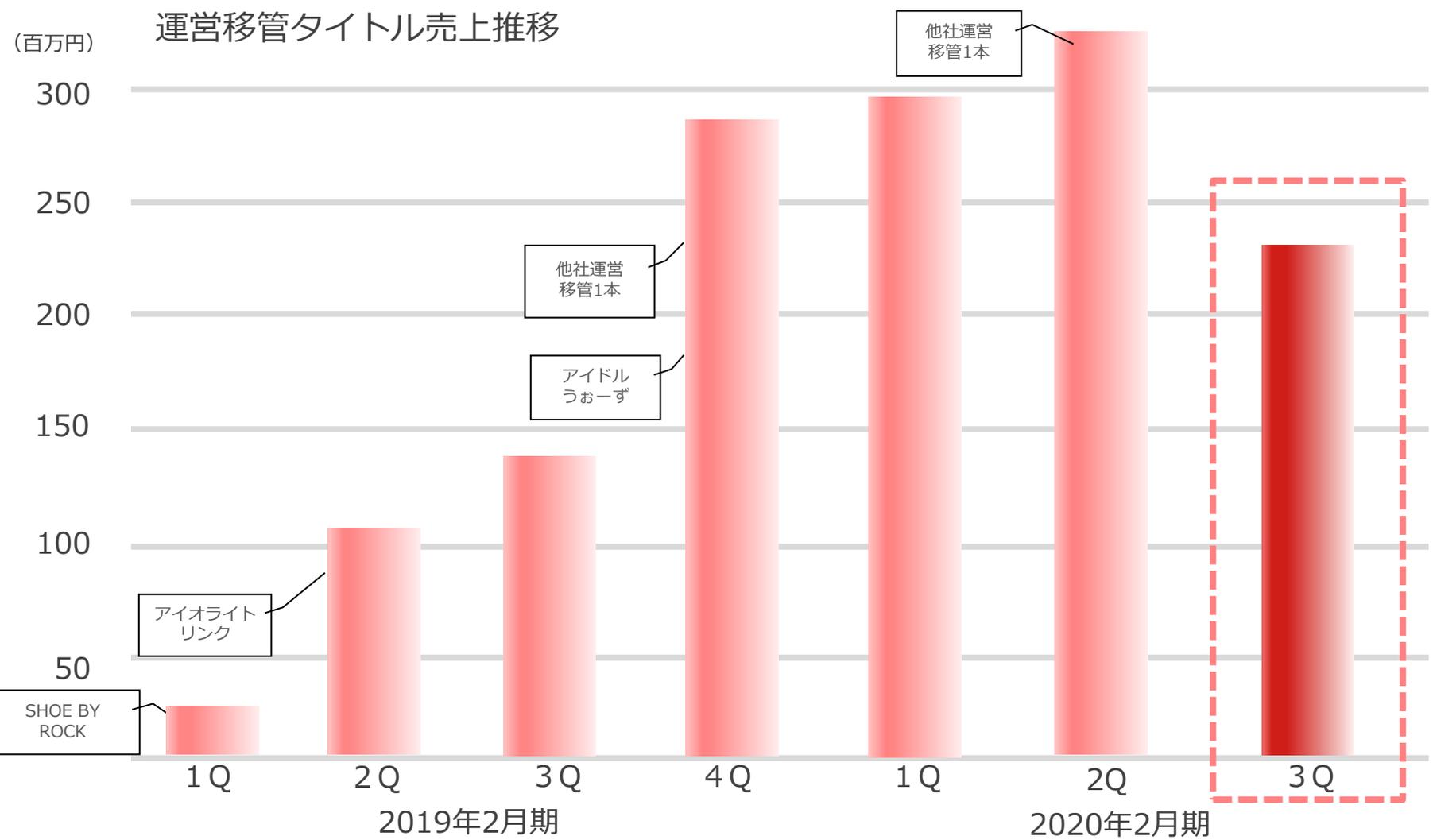
クロスメディア展開

- ・ ライセンスビジネス
- ・ MAPLUSの事業展開

参考資料



実績：収益性の低い5タイトルの3Q中閉鎖に伴いゲームサービス売上高減少



今後：残ゲームタイトル運営に注力・人気タイトルの海外展開準備進行中
ゲーム内ファンクラブを人気タイトル「アイドルうお〜ず」で開設
ロイヤルユーザーの定着化と有料会員制による新たな収益基盤構築



■オフィシャルファンクラブ「PREMIUM DIVA」(12月25日開設)

ゲームのユーザーの皆様へ、アイドルうお〜ずの世界観をより一層楽しんでいただくため、また、クラブ会員となって推しアイドルを応援していただくため、公式ファンクラブ「PREMIUM DIVA」を立ち上げました。ファンクラブ会員の特典といたしまして、ゲーム内でご利用可能な豪華アイテムや特別コンテンツが入手できる他、アイドルからバースデーメールが届いたり、会員限定グッズが購入、会員限定トークルームに参加できるなど、よりアイドルが身近に感じられるサービスとなっております。

コミック
ラノベ

実績：人気ライトノベルシリーズは引き続き堅調に推移

9月-11月で**13作品**刊行 3Q末までに**37作品**(年間40作品)出版



©Yashu

サーガフォレスト
転生貴族の異世界冒険録
6巻(12/15)
大人気シリーズ、転生貴族の異世界冒険録の第6弾が発売！



©Rarara Ayakawa

サーガフォレスト
ウィル様は今日も魔法で遊んでいます。2巻(11/15)
1巻は発売即重版！
コミックポルカにてコミカライズもスタート！



©Densuke

サーガフォレスト
四度目は嫌な死属性魔術師
(10/25)
累計1億PVオーバーの人気作最新巻！

コミック
ラノベ

今後：コミックポルカに**新コミック連載が続々登場！**
カラー版の提供も開始！
オリジナルコミックの制作も予定



『幕末Rock』待望の続編『幕末Rock 虚魂篇』が2020年より連載開始！

©カズミヤアキラ／一三書房
©Marvelous Inc.／幕末Rock製作委員会



第7回ネット小説大賞期間中受賞作！
『ウィル様は今日も魔法で遊んでいます。』
連載開始！

©AKINOMINORI ©Rarara Ayakawa



ブレイブ文庫から最強のレベル1を目指す物語
『レベル1の最強賢者』連載開始！

©KANNA ©Maya Kizuka

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

コミック
ラノベ
電子書籍

実績：オリジナルコミック **comico**、**LINEマンガ**で連載開始
Webtoon展開開始
掲載プラットフォーム順次拡大

COMICO



『隣の席の佐藤さん』 11月23日より連載開始

LINEマンガ



『千のスキルを持つ男』 11月13日より連載開始
『隣の席の佐藤さん』 12月25日より連載開始

コミック
ラノベ
電子書籍

今後：ラインナップにコミックも加わり、電子書籍における**作品数及び配信先共に拡大予定**

ライトノベル・コミックのラインナップ増加



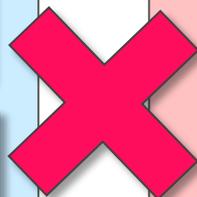
電子書籍の取扱種・配信先の順次拡大

新規の電子書籍プラットフォーム配信先順次拡大

COMICO **LINEマンガ**

既存の電子書籍プラットフォーム
(販売先：70サイト)

取扱種類の増加
(ライトノベル、コミック)





今後：出版業界における「アナログ to デジタル」の流れ 当社グループではさらに進化させ「デジタル to デジタル」を開拓 Webtoon展開・漫画動画サービスで具現化

「アナログ to デジタル」 = 「ライトノベルのコミック化⇒電子書籍展開」

ライトノベル

▼隣のあの子と絆創膏

短い冬休みが終わり、灰色の三学期がやってきた。

めったに雪が降らないこの街も冬の景色は寒々しい。僕らが通う東高校も同じで、風に吹かれる校庭の並木は丸裸だし、花壇は枯草と黒い土だけだ。見上げた空はどんより曇っていて、面白いものなんて一つもない。

だけど一番面白くないのは、休み明け早々に席替えがあったことだ。

高校二年の三学期は、まさに冬空みたいな灰色模様だった。

コミック



**電子書籍
Webtoon**



**Something
New**



漫画動画



「デジタル to デジタル」 = 漫画動画×Webtoon×Something Newへ進化

コミック
アニメ
ドラマCD

今後：「チート薬師のスローライフ」アニメ化企画進行中！
グループ内の他オリジナルコンテンツのアニメ化展開も加速へ



実績：「ミルコミ」プロジェクトとして3つの取組みを推進させ②まで達成
チャンネル登録者、動画再生回数も順調に進展



チャンネルKPI

- 「Cawaiiカレッジ!」「アリエネス」チャンネル登録者1万人達成
- 「ココロデイズ」チャンネル登録者7千人
- デイリー再生数も30万回近くで推移

①漫画動画配信チャンネルの開設及び運営 **達成!**

- 9月15日より配信開始
- 3Qより収益貢献開始

②ジャンル拡充・チャンネル数の拡大 **達成!**

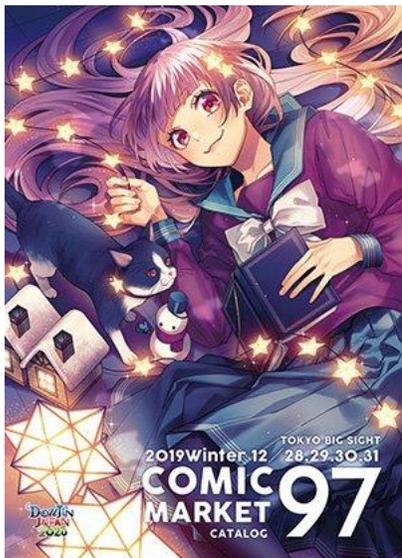
- グループコンテンツの活用検討開始
- 消費者ニーズに適宜対応（ジャンル変更）
- 「UUUM MANGA」へのコンテンツ提供

③漫画動画を活用したサービスの提供 **未達**

- プロモーション、販促ツール、教材等のコンテンツ制作受託などBtoB向け漫画動画展開

グッズ

実績：10月1日123ストア リニューアル！AGFやコミックマーケットにて『鬼滅の刃』や『ブラックスター』など人気IPの商品取扱拡大



- 『鬼滅の刃』
- ・76mm缶バッジ(illust.ユウヒ)
 - ・鬼滅の刃 でかセリフ缶バッジ
 - ・ちゃぽんっ！アクリルストラップコレクション



©吾峠呼世晴／集英社・アニプレックス・ufotable



ブラックスター -Theater Starless- 缶バッジ
©2019 Donuts Co. Ltd. All Rights Reserved.



薄桜鬼 真改 カレンダー2020 卓上型
©IDEA FACTORY/DESIGN FACTORY



76mmキラ缶バッジ
ピオフィオーレの晩鐘 カレンダー 2020 ver.

今後：大型IPやリリース前の新規IPグッズ提案を積極的に行い**取扱数増加**予定

2020年2月期3Q 決算概要

成長戦略に関する実績及び今後の展開

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

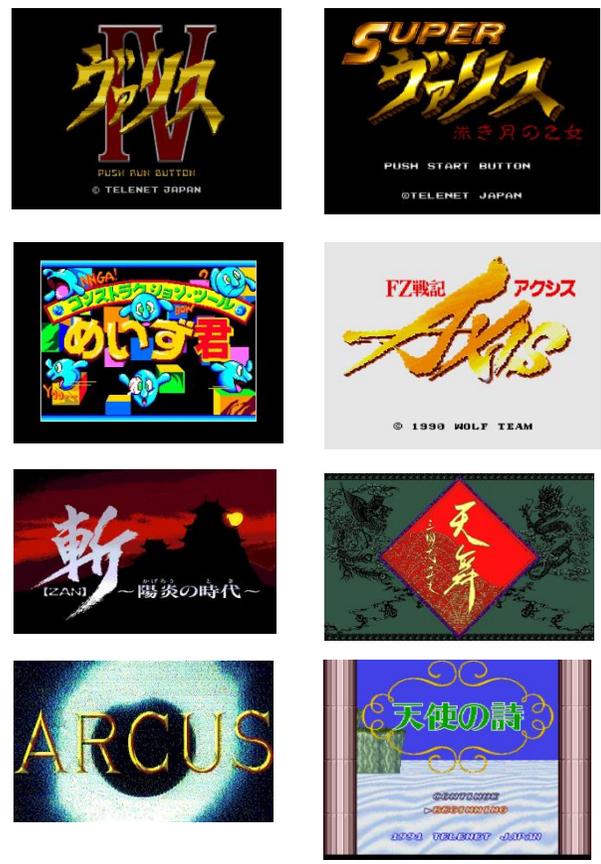
参考資料



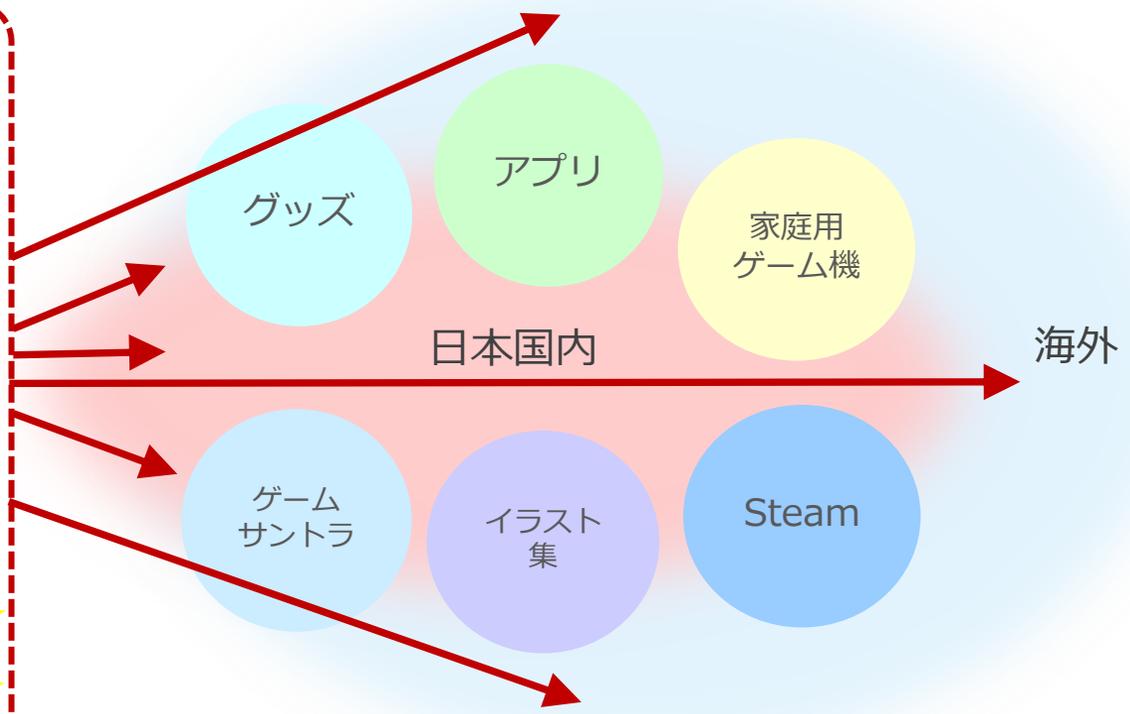
今後：シティコネクションから旧日本テレネットのゲームタイトル・IP取得
家庭用ゲーム、海外マーケットやサブスク向けとしてライセンス
アウト展開 更なるIP取得のための提携・M&Aを検討中

エディアグループ

12月取得IP (139タイトル)



IP取得



グッズ
ドラマCD

実績：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
3Qまでに28タイトル(年間50タイトル)リリース 関連グッズも好調
店舗とのコラボ実施により認知度向上



- 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月からリリース。2020年1月まで毎月連続リリース



- 「A's × Darling」、「DIG・ROCK」に続く第三弾タイトル「AD-Fresh」を2019年12月にリリース

©MintLip ©IDEA FACTORY/DESIGN FACTORY ©IDEA FACTORY/axcell

今後：オリジナルタイトルのリリース継続予定

ラノベ
ドラマCD

実績：小説投稿サイト「エブリスタ」にて、一二三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**を開催
(2020年1月下旬大賞作品発表)



応募総数

一二三文庫部門：
538作品

MINTLip部門：
274作品



今後：応募作品の中からライトノベル・ドラマCD制作へ
今後も**新たなIP候補を募る**施策を検討

2020年2月期3Q 決算概要

成長戦略に関する実績及び今後の展開

- ・ 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



実績：月3本ペースでの新規コンテンツ追加継続図るも、多くの仕掛コンテンツが4Q中リリースにずれ込み⇒4Qに大型タイトル投入予定

3Qリリース ラインアップ

アーティスト・タレント



©Showtitle



大衆



コアファン



アニメ・ゲーム

New Content

New Content

New Content

今後もアニメ・ゲームに限らず、アーティストやタレントといった幅広いジャンルの有力着せ替えコンテンツを投入し、収益拡大を図る

今後：インフルエンサーマーケティング先駆者の株式会社BitStar社と協業
決定！PRナビゲーションとして近日リリース予定
ライバー社との協業と相まって**収益基盤拡大**が可能に



➢ MAPLUS利用者から送客
➢ 利益分配

➢ MAPLUS利用者から送客
➢ 利益分配



有益な
販売サイクル



有益な
販売サイクル



➢ PRナビゲーションにマッチしたインフルエンサーの選定
➢ インフルエンサーによるMAPLUSコンテンツ拡散

➢ ライブ配信での視聴者層客
➢ ライバーコンテンツコラボ
➢ MAPLUSコンテンツ紹介



- 「ボイス」と「位置情報」を活用した**新しい動的プロモーション**として、上記の取組みのように有益な販売サイクルを構築できるパートナーをゲームメーカー、製作委員会、地方創生などに展開
- **BtoC**に**BtoB**が加わり**収益基盤拡大**を図る

今後：月額固定料金で『MAPLUS キャラ de ナビ』が使い放題になる サブスクリプションサービス「ゴールドパス」を1月中に開始

MAPLUS キャラ de ナビにおけるサブスクサービスモデル

既存コンテンツ



毎月変わる5コンテンツ



月額固定料金

- 「ゴールドパス」
：月額500円（税別）
- 毎月5キャラクターが使い放題
- お試し期間中は無料

既存ボイスナビコンテンツの再利用によるサービス導入時の**低コスト**、定額制によるマネタイズ多角化による**安定収入確保**の結果、**利益体質化に貢献するサービス**となる

エディアグループ 4Q以降の取組み総括

1. 伸び率の高いコミック・電子書籍等に継続的に注力

- ✓ 電子コミックでヒットタイトルを創出し、アニメ化・ゲーム化などクロスメディアを展開
- ✓ 電子書籍における作品数及び配信先共に拡大
- ✓ MAPLUSの活用領域拡大やサブスク等を中心にマネタイズ多角化を図りより高利益を狙う

2. デジタル to デジタル事業展開により、収益基盤の拡大

- ✓ エディアグループとして出版業界における他社に先駆け「デジタル to デジタル」を開拓
- ✓ Webtoon展開・漫画動画サービスで次世代サービスを実現

3. IP創出を加速させライセンスビジネスによるマネタイズ多角化

- ✓ 電子コミック分野を中心に自社・アライアンスでのIP創出
- ✓ 取得したゲームタイトルIPをグループ内での有効活用を図るとともに、家庭用ゲーム、海外マーケットやサブスク向けとしてライセンスアウト展開
- ✓ 更なるIP取得のための提携・M&Aを検討中



上記取組みにより**更なる事業構造改革を進め**
安定した利益体質への変革を図る

2020年2月期3Q 決算概要

成長戦略に関する実績・展開

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

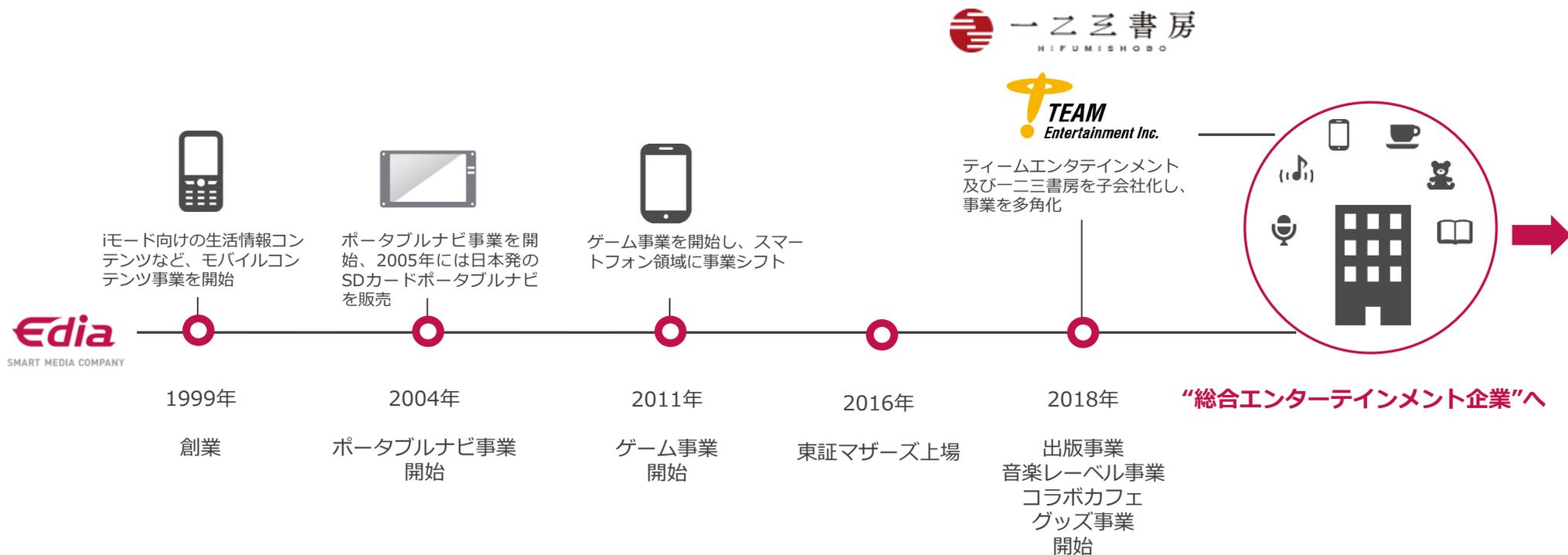
参考資料

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）

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



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、様々なサービスへ活用

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

2019年8月「MAPPLUS+声優ナビ」から「MAPPLUSキ
ャラdeナビ」に名称変更、プラットフォーム化開始



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



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。