

The logo for Edia, featuring the word "Edia" in a stylized, italicized red font with a white outline.

SMART MEDIA COMPANY

株式会社エディア 事業計画及び成長可能性 に関する事項

証券コード：3935

2022年4月14日

わたしたちは
総合エンターテインメントを
提供しています。

企業コンセプト

SMART MEDIA COMPANY

01

事業内容

Business Overview

01	事業内容	P.3
02	業績推移	P.7
03	成長戦略	P.14
04	会社概要	P.51

エディアグループ 事業ポートフォリオ

IP・出版・BtoBの3つの事業を軸に、総合エンターテインメントを提供

IP事業



代表取締役社長
賀島 義成

- ゲームサービス運営
- ライフエンターテインメントサービス運営
- 音楽・ドラマCD、グッズ・イラスト集の企画、編集、販売
- 自社の持つ知的財産(作品)の国内外向けライセンスアウト・アニメ化

出版事業



執行役員
辺見 正和

- ライトノベル・コミック・画集の企画、編集、出版
- 電子書籍・電子コミックの販売

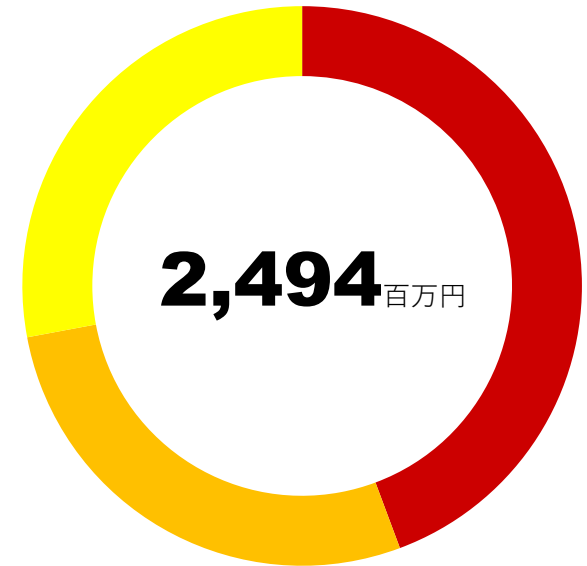
BtoB事業



執行役員
古澤 廣祐

- システム開発受託
- アプリ・ゲーム制作受託
- イベント・音楽制作受託等

2022年2月期累計
事業別売上高構成比

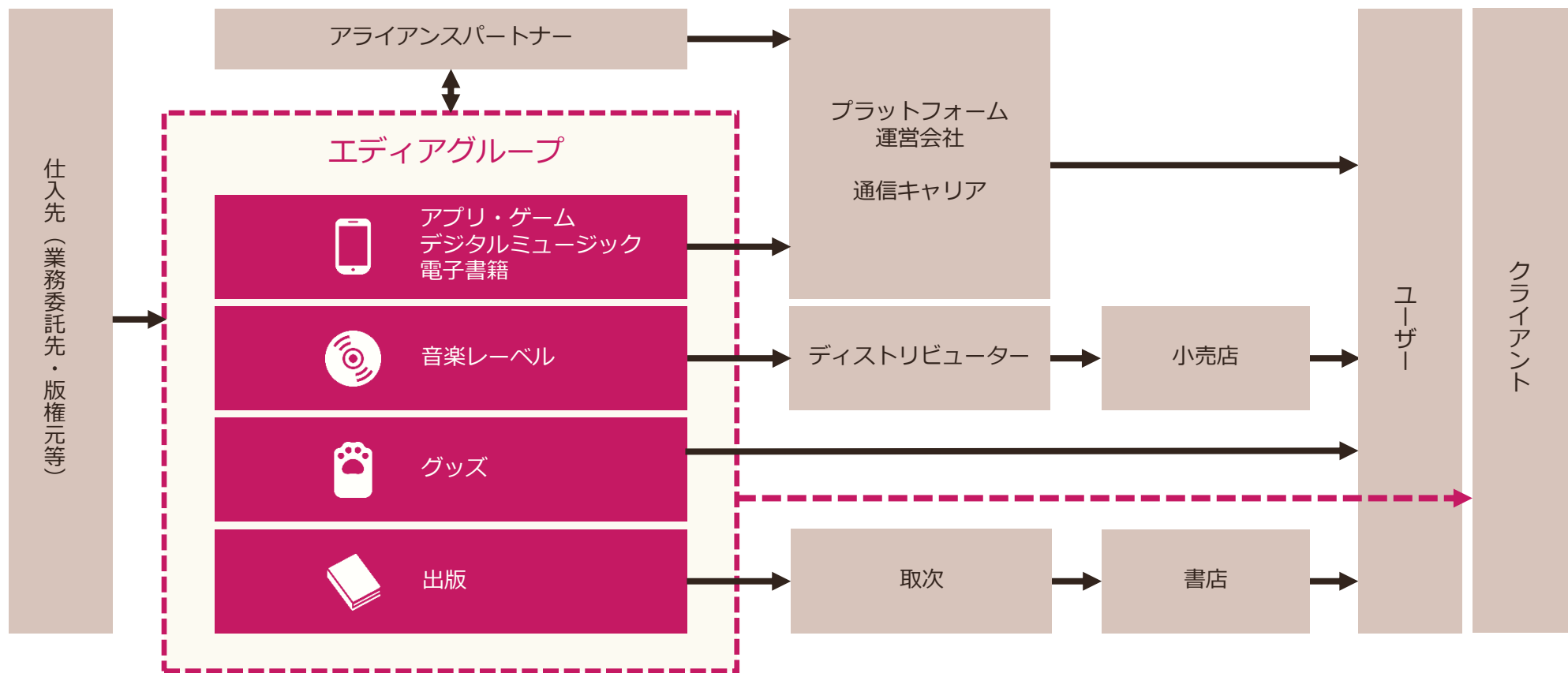


■ IP ■ 出版 ■ BtoB

※ IP : intellectual Propertyの略で、キャラクター等の知的財産

エディアグループ 事業系統図

アライアンスパートナーと強固に連携、エンタメサービスを多角的に展開



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する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
- コロナ禍・New Normalにおいてもエンターテインメント需要は旺盛
- 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



02

業績推移

Business Overview

01 事業内容 P.3

| 02 業績推移 P.7

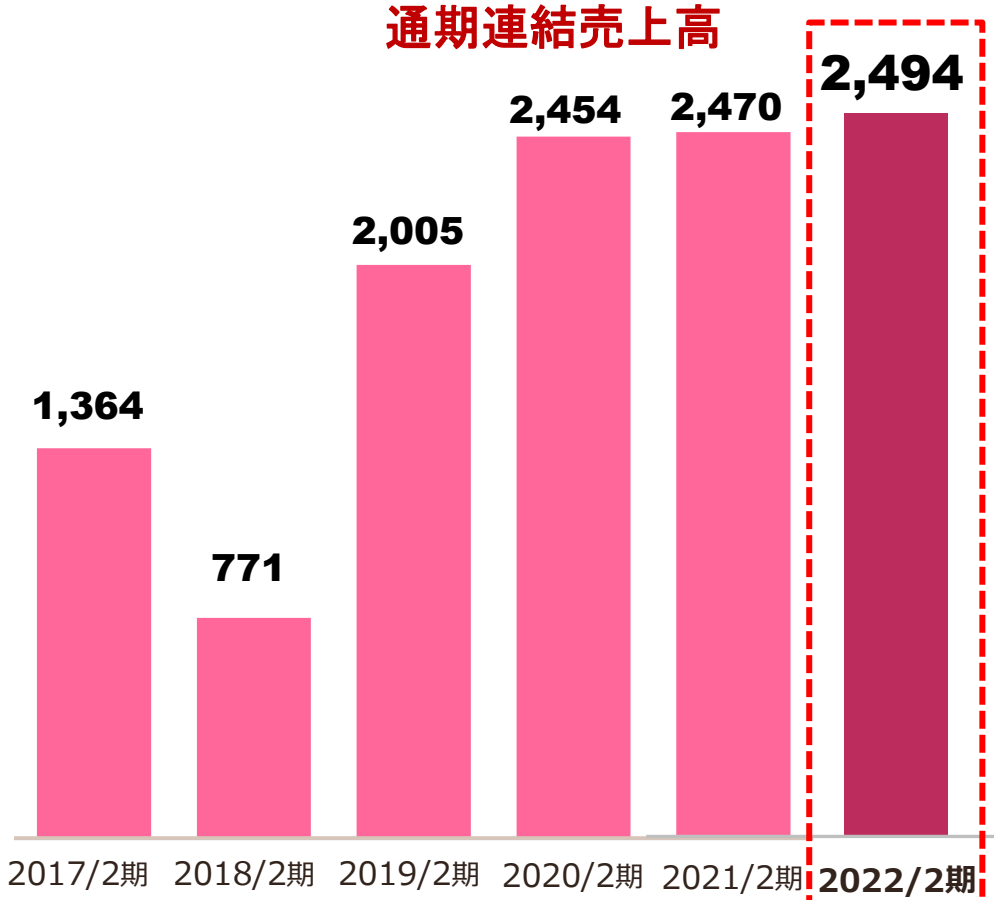
03 成長戦略 P.14

04 会社概要 P.51

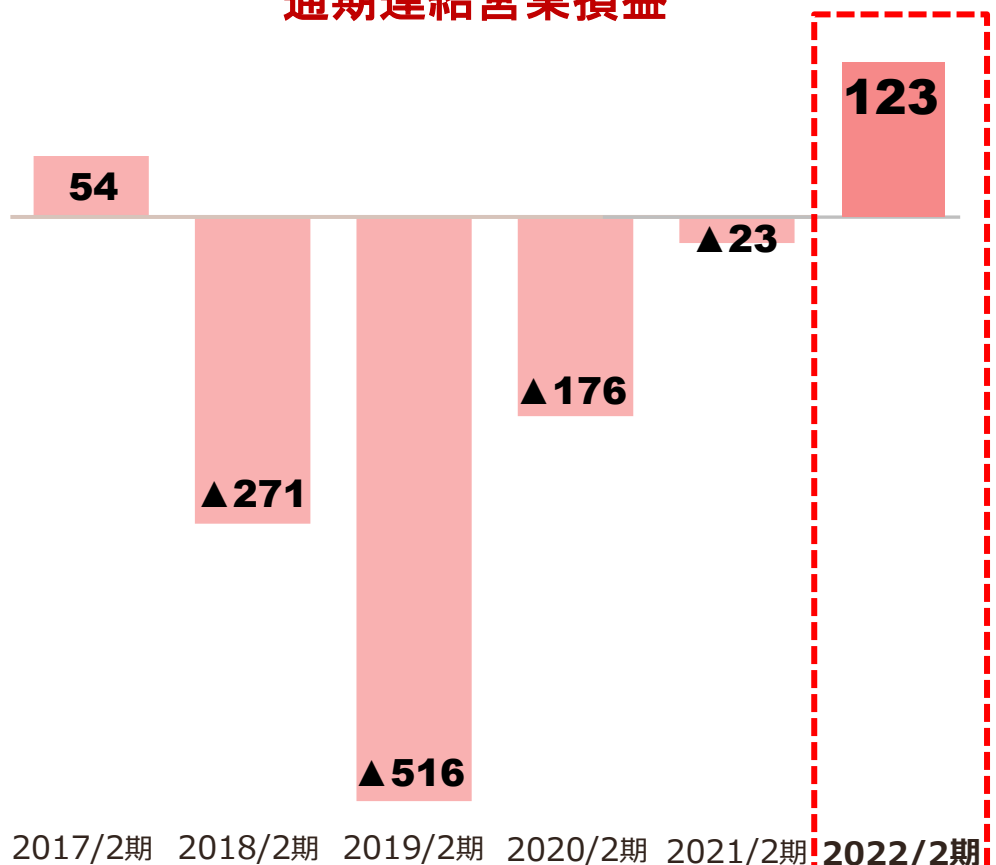
通期連結売上高・営業損益及び年度推移

- 伸び率の高いコミック・電子書籍拡販、高粗利率のグッズ・ライセンスアウト拡大に注力した結果、安定利益創出可能な体制へ
- ヒットIPタイトルによるクロスメディア展開をメインとする新たな成長軌道へ

通期連結売上高



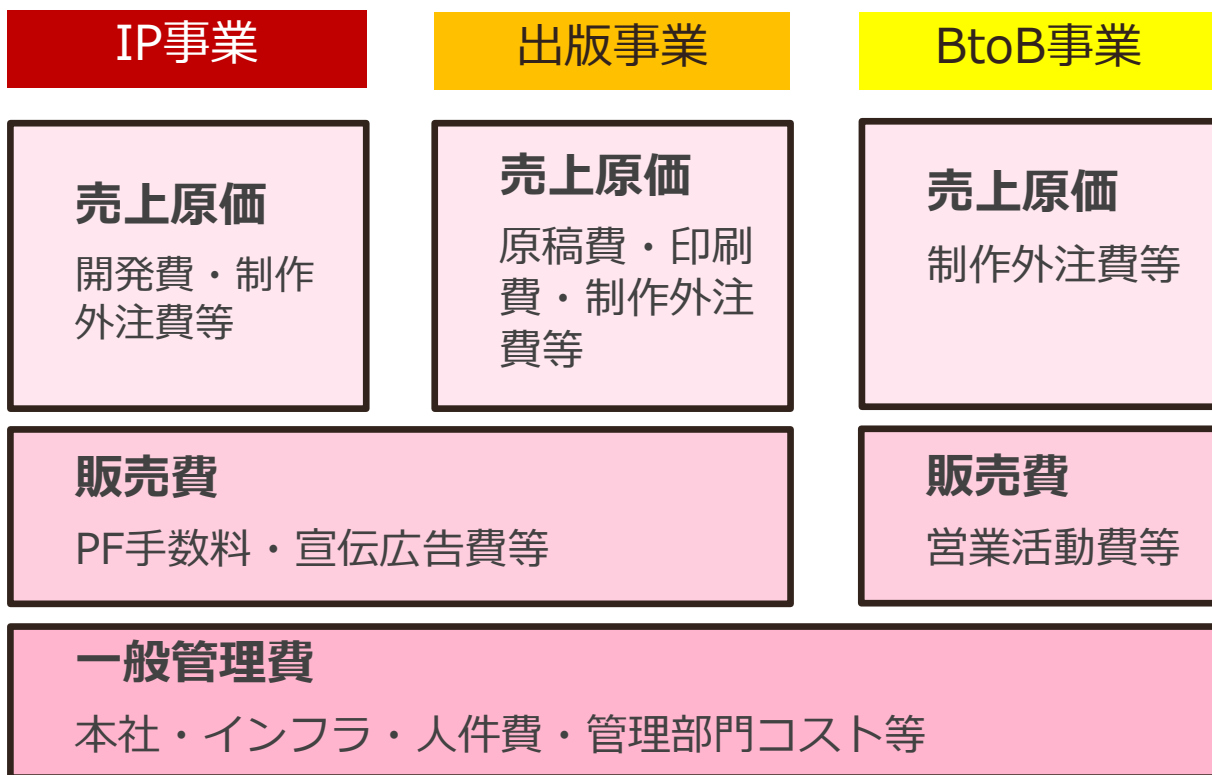
通期連結営業損益



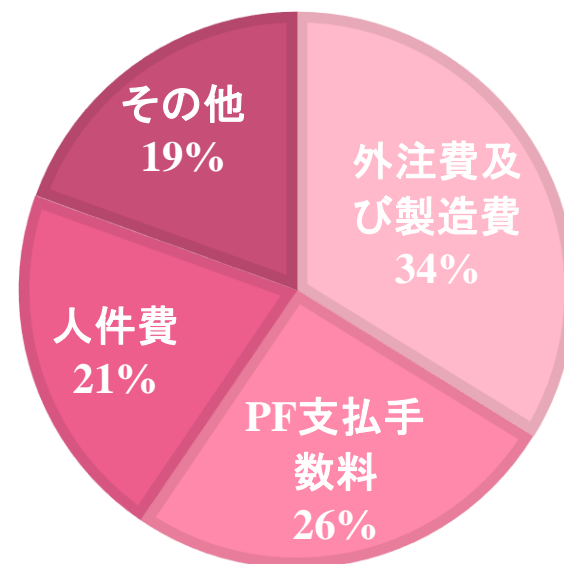
(単位：百万円)

コスト構造

- 売上原価は各事業の制作コストが主であり、売上高に対して変動コストとなる
- 販売費はIP事業及び出版事業においては売上高に比例するPF手数料が主
- 一般管理費は本社・インフラ・人件費等固定費が主

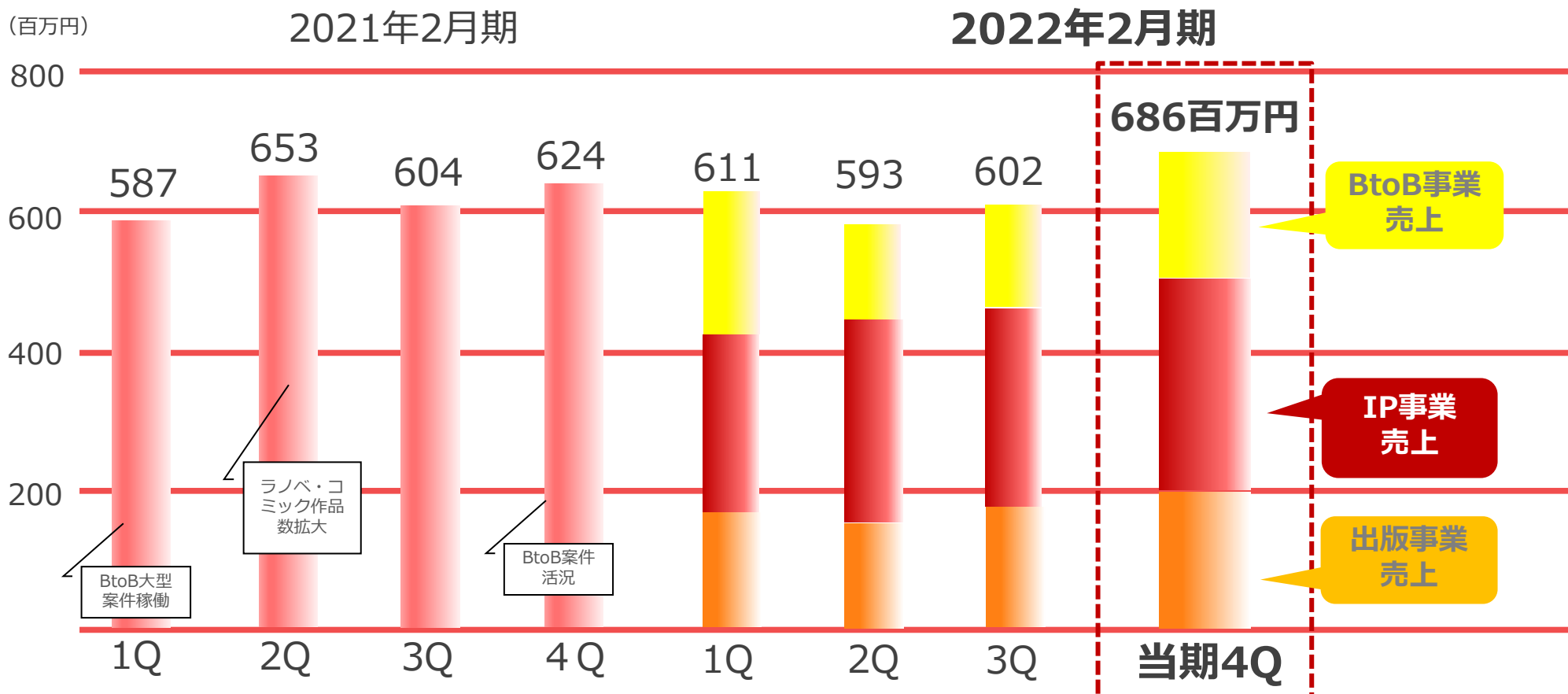


2022年2月期累計
売上原価、販売費及び一般管理費構成比率



直近連結売上高 四半期推移

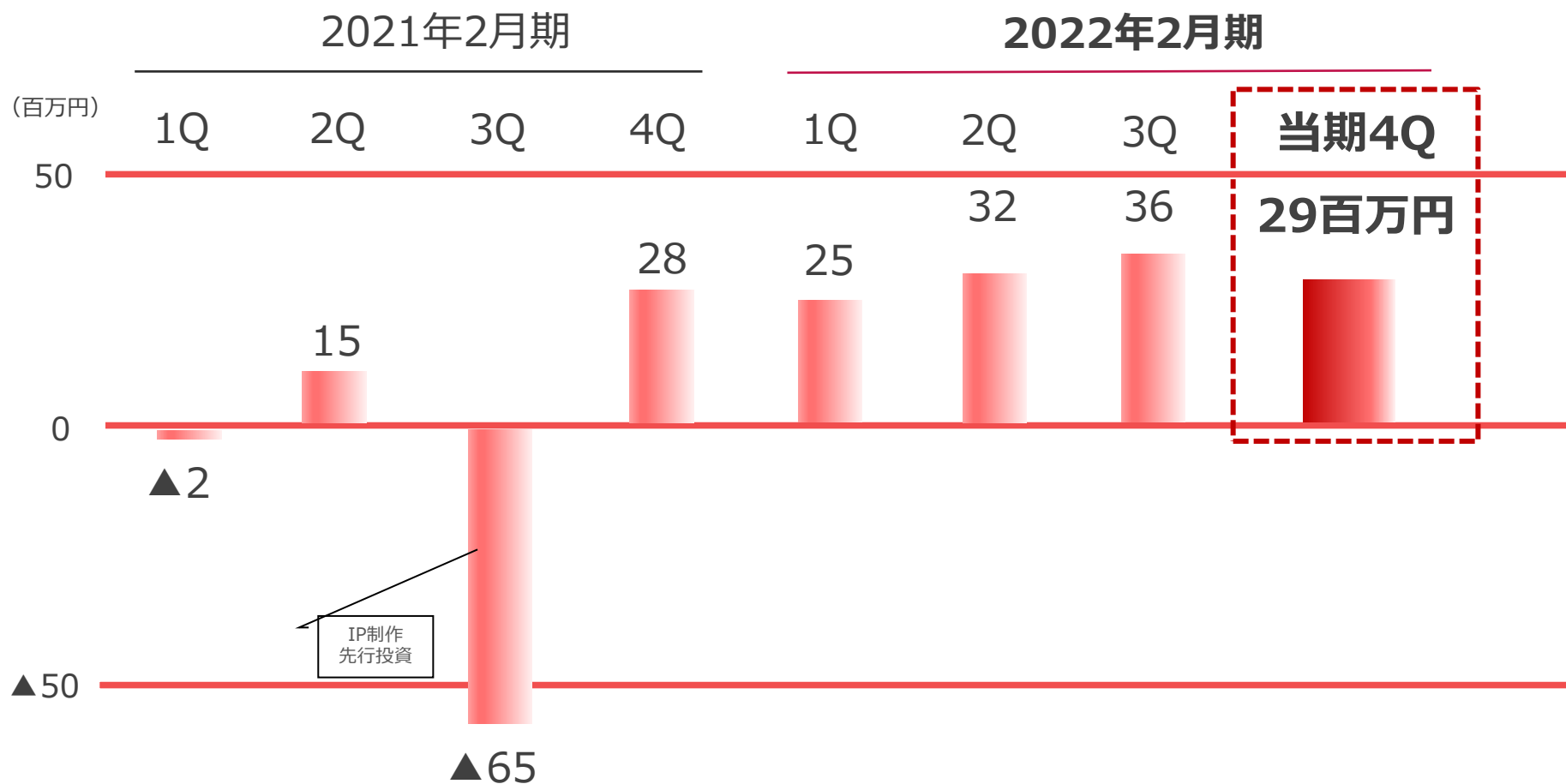
- まるくじ等のオンラインくじサービス売上増加、レトロゲームタイトルの復刻版・ライセンスアウト案件増加によりIP事業売上高増加
- ライトノベル及びコミック新作売上及び電子書籍売上好調により出版事業売上高増加
- BtoB事業売上 大型スポット案件によりQonQで増加



※2022年2月期期首よりIP事業、出版事業、BtoB事業のサービス区分を適用しております。

直近連結営業損益 四半期推移

- **オンラインくじサービス売上増加**による**利益増加**及び**運送費増加**
- **電子書籍売上増加**による**利益増加**及び**プラットフォーム手数料増加**
- 変動コスト率の高いサービス売上高増加により**QonQ利益率低下**
- 前期4Qから引き続き**当期4Qも黒字継続**



2022年2月期 年間目標KPI 結果総括

時期等	出版事業 ライトノベル 刊行作品数	出版事業 コミック 作品数	IP事業 ドラマCD 作品数
1Q	10作品	9作品	9作品
2Q	11作品	6作品	7作品
3Q	10作品	10作品	2作品
4Q	13作品	15作品	6作品
通期合計	44作品	40作品	24作品
達成率	88%	100%	80%
年度目標	50作品	40作品	30作品

**IP創出は概ね計画通り進捗
特にコミック作品の創出体制拡大が顕著**

連結財政状態ハイライト

- **営業キャッシュフロー 大幅プラスに改善、十分な現金及び預金確保**
- **利益計上及び負債減少により純資産健全水準維持**

BS項目 単位：百万円	2021年2月 期末	2022年2月 期末	増減	増減要因等
現金預金	896	830	△66	営業CF+139 借入返済△197
売掛金	526	495	△31	
流動資産	1,513	1,415	△98	
固定資産	176	136	△39	
流動負債	751	548	△203	借入金返済による減少
固定負債	179	134	△44	借入金返済による減少
純資産	758	869	+110	利益計上による増加
総資産/ 負債純資産	1,689	1,551	△138	
流動比率	201%	258%	+57%	
自己資本比率	44%	56%	+12%	

03

成長戦略

Business Overview

01 事業内容 P.3

02 業績推移 P.7

03 成長戦略 P.14

04 会社概要 P.51

エディアグループ成長戦略基本方針

■ 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

エンタメIPの創出・取得とそれらの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

■ 2023年2月期成長戦略基本方針

世界進出本格化に向け
た足掛かりへ

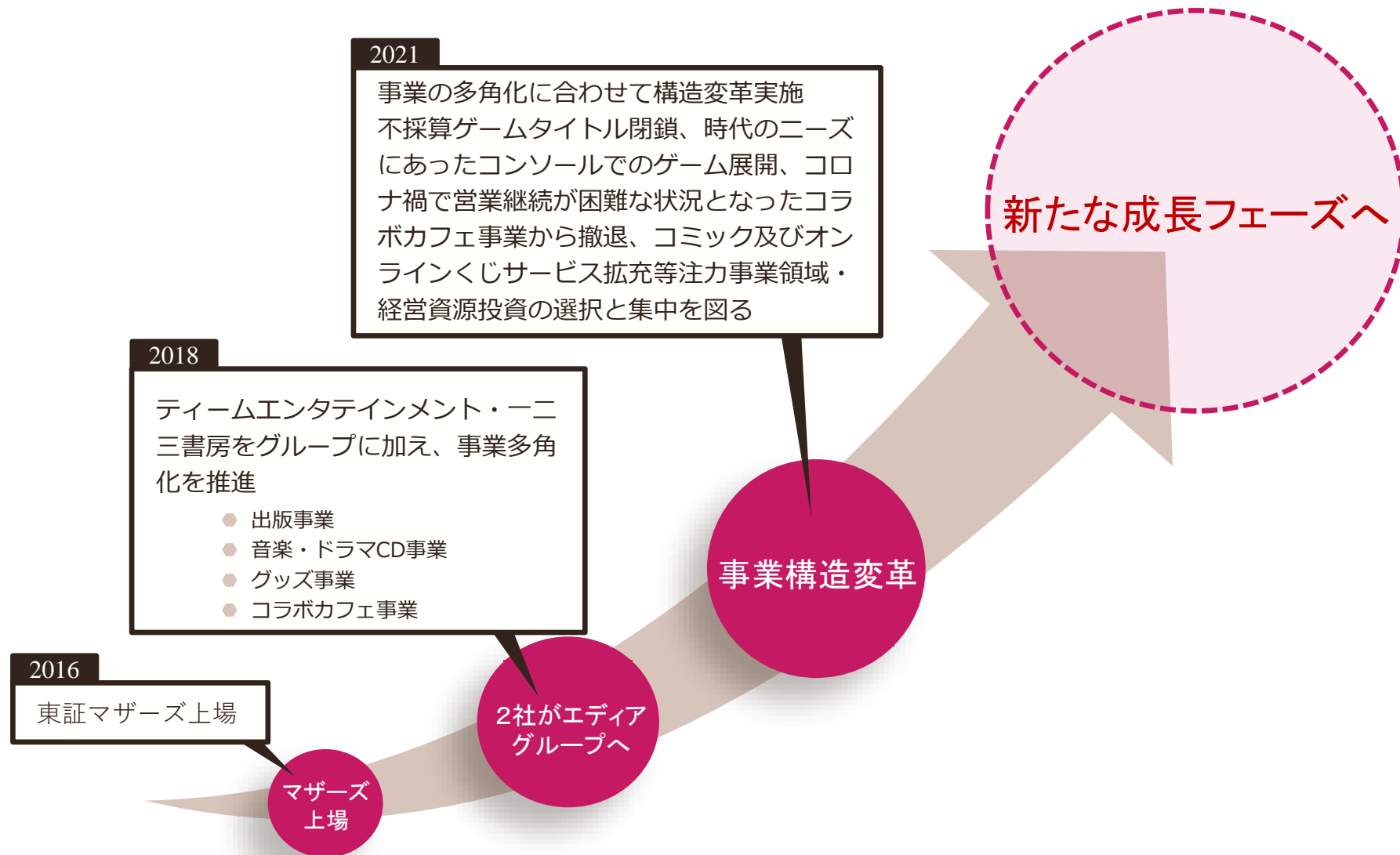
事業環境変化に応じた
弾力的グループ運営

更なる飛躍のための
成長基盤構築

注力事業への集中投資
と事業拡大

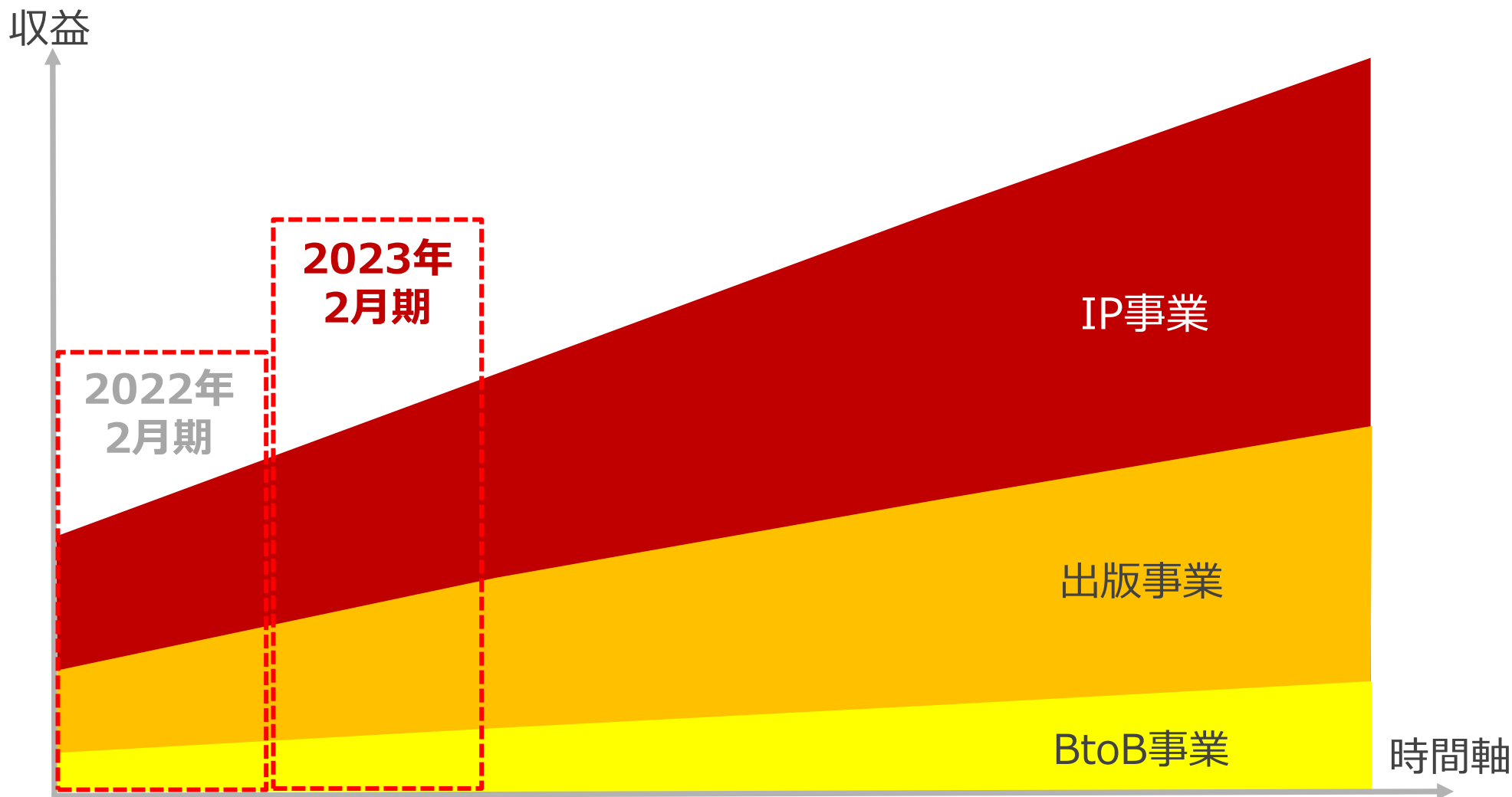
注力事業の成長フェーズ、注力事業の深耕・拡大へ

2023年2月期、エディアグループは新たな成長フェーズ突入



3事業の成長軸

- 注力事業であるIP事業及び出版事業で大きく成長確保、BtoB事業で安定収益確保
- 経営資源投資の選択と集中もこの成長軸に合わせて実施



エディアグループ 2023年2月期成長戦略

各事業の統括責任者が下記成長戦略及び具体的な戦略に基づき迅速な意思決定を実施し、スピード感あるグループ経営推進

事業別成長戦略

具体的な戦略

IP事業

- IPの創出・取得を加速
- 日本・海外マーケットに向けて、クロスメディア展開

- IP制作及び取得加速により保有IP数拡大、各IP育成
- 「保有人気IP数」×「顧客との接点」、ライセンスアウト展開等にて収益拡大
- グッズ販売サービス国内外販路拡大
- レトロゲームの活用、活性化

出版事業

- 今後大幅な市場拡大が見込まれるため集中投資事業領域
- ラノベ・コミック作品制作強化により電子コミック事業拡大促進

- ライトノベル・コミック作品ラインナップ増加
- 海外作品の仕入、国内電子コミック化拡大
- 電子書籍の取扱種・配信先の順次拡大
- 新レーベル立ち上げ
- スtockビジネスモデルにより売上拡大
- アニメ化、グッズ化により書籍拡販相乗効果追求

BtoB事業

- グループコアコンピタンスを活かしたBtoBビジネスサービス拡大

- 営業体制活性化により収益性高い大型案件受託獲得
- 受託案件積み上げにより新サービス・IP生成基盤創出

IPサービスの世界進出

グループオリジナルIPサービスの海外本格展開開始

既存サービス領域

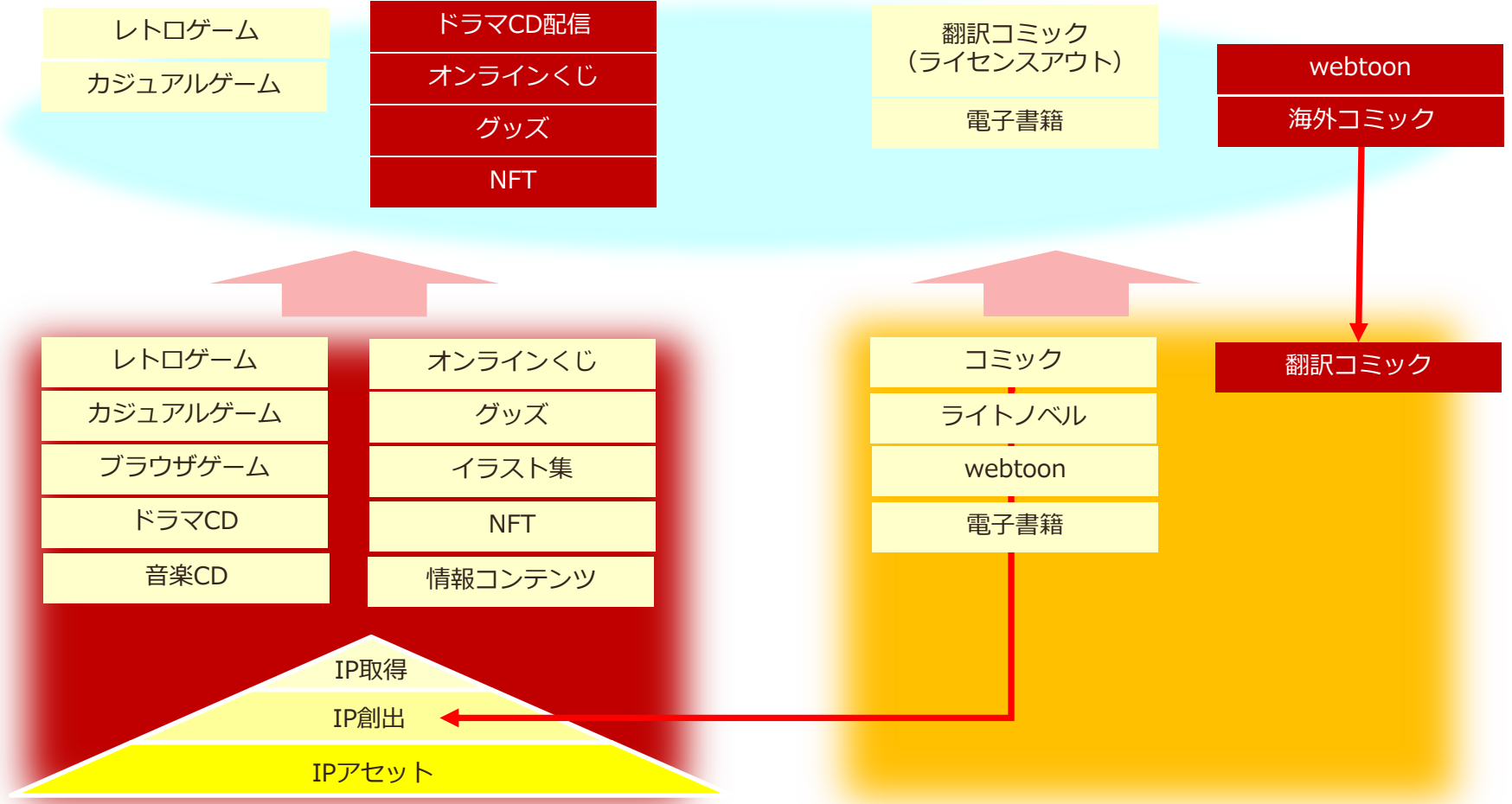
新規サービス領域

海外

日本国内

IP事業

出版事業

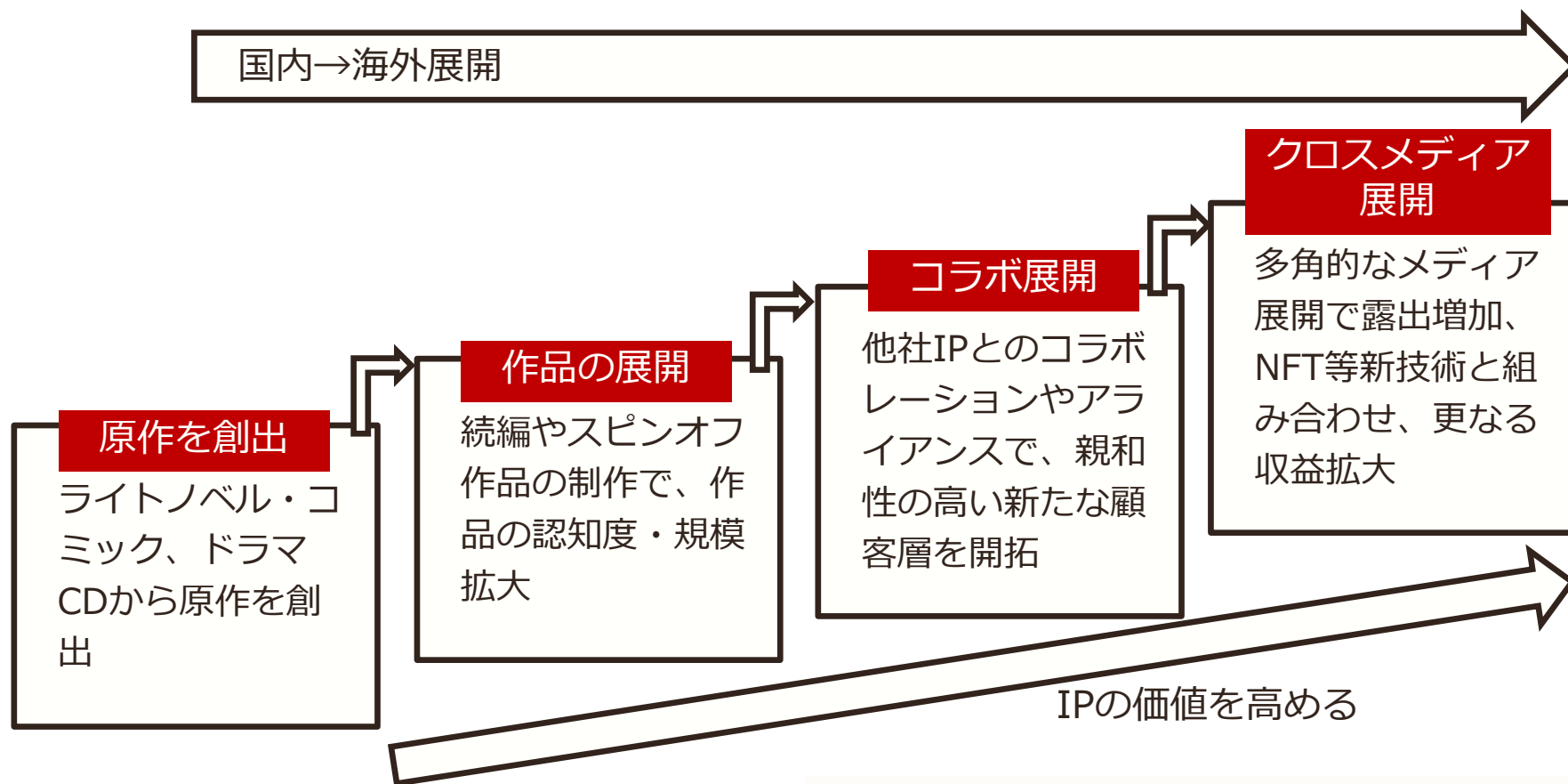


IP事業

IP事業 エディアグループのIPビジネス展開

- 保有するIP(知的財産)を多角的に展開し、価値の最大化を図る
- 国内展開から海外進出し、さらなる収益化を目指す

成長するビジネスモデル



※ IP : intellectual Propertyの略で、キャラクター等の知的財産

IP事業 主要サービスラインナップ一覧

- ニーズに応える新たなサービスを創出
- 顧客ニーズに合わせ、多種多様なコンテンツサービスを拡充

ゲーム

自社タイトル



コンソール



CDレーベル

自社レーベル



アライアンスレーベル



©IDEA FACTORYI



©IDEA FACTORY/axcell



©IDEA FACTORY/DESIGN FACTORY

グッズ・オンラインくじ

オンラインストア



オンラインくじ



ライフエンターテインメント

自社アプリ



当社の強みと特徴 IP事業

■ グループ会社の持つそれぞれの事業領域を活かしたIPのメディアミックス展開



※ IP : intellectual Propertyの略で、キャラクター等の知的財産

IPのグループ展開 メリット

- ✓ 顧客ニーズに迅速に対応が可能
- ✓ コンテンツの魅力を最大化する各種メディアのノウハウの活用
- ✓ 自社制作によるコスト削減とクオリティの維持

エディアグループのコア・コンピタンス



- スマホ向けゲーム・アプリの開発・運営ノウハウ
- コンテンツ制作・動画制作ノウハウ

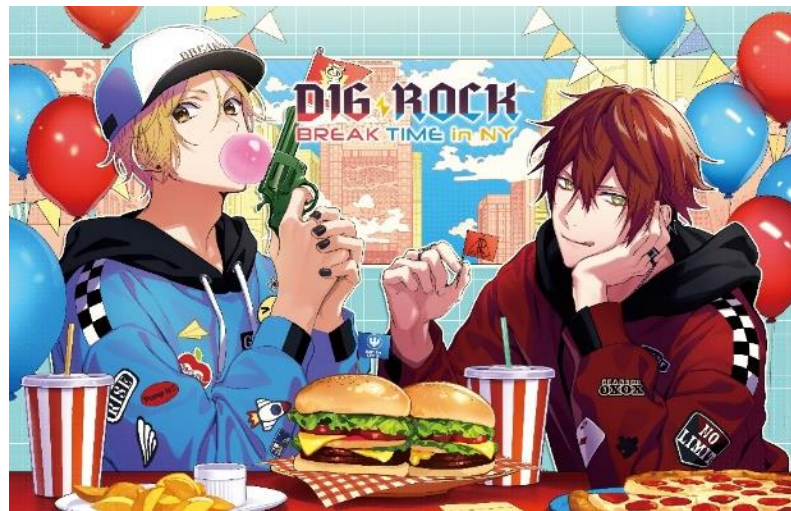


- ドラマCDの企画・開発ノウハウ
- イベント企画・運営ノウハウ
- 音楽制作ノウハウ
- グッズ企画・制作ノウハウ
- WEBくじの企画・運営ノウハウ



- ライトノベル・コミック・電子書籍事業ノウハウ

人気IP DIG-ROCKシリーズのクロスメディア展開、新たなヒットIP創出に注力



DIG-ROCK -REAL-
in AKABANE ReNY alph

GOODS

2021. **10.9 SAT & 10 SI**
ライブハウスで行う初のファンイベン
開催決定!

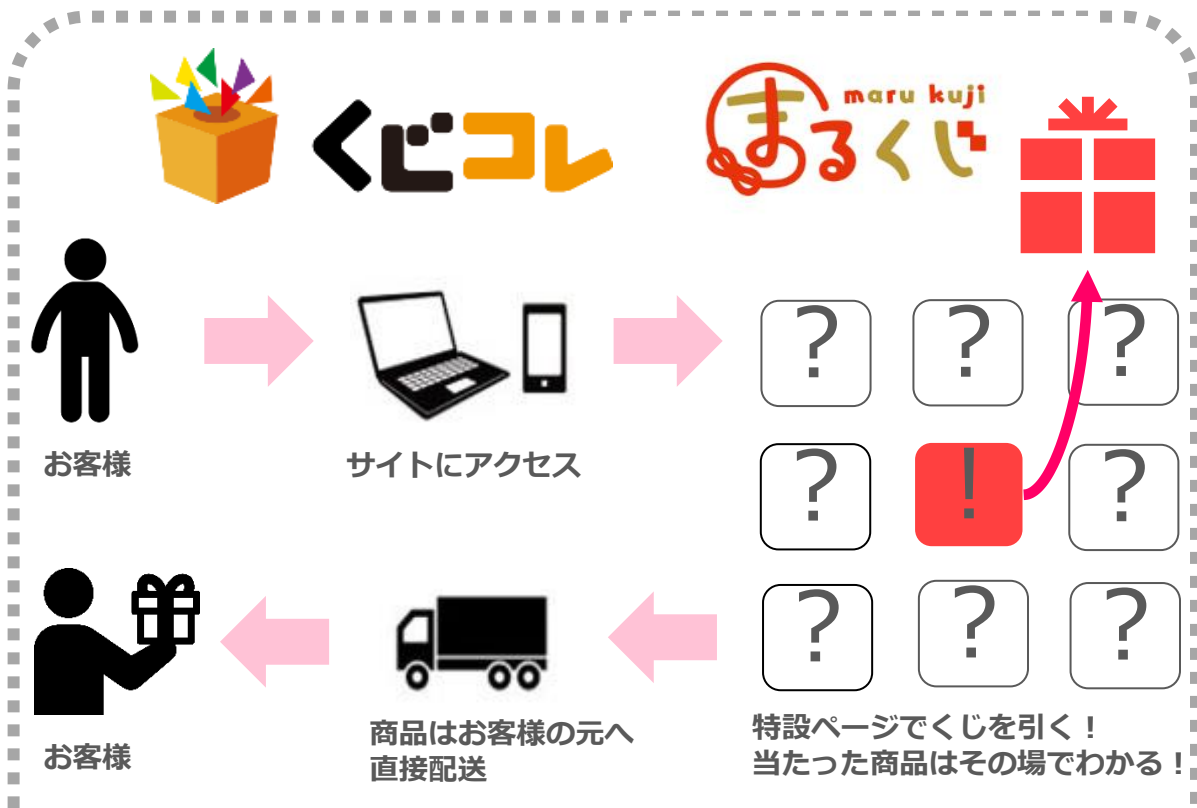
※出演者の登壇や数値はございません。物販、展示をメインとしたイベントになり!

ペンライト (全3種) ¥2,750 (税込)	DIG-ROCK バンドTシャツ Type:IC ¥3,850 (税込)	DIG-ROCK バンドTシャツ Type:RL ¥3,850 (税込)
DIG-ROCK バンドTシャツ Type:HR ¥3,850 (税込)	BIGのうちわ (全13種) ¥880 (税込)	DIG-ROCK トレーディング缶バッジ -REAL- ¥440 (税込)

コミカライズ決定!!

ゲーム化決定!!

オンラインくじサービス『くじコレ』『まるくじ』、ECサイトによるグッズ販売 自社IPのみならず、他社IPとのコラボによる拡販推進



- 『くじコレ』はインターネット上で購入可能なハズレなしの抽選クジサービス
- 地域や時間を選ばず国内全てのファンの方が購入可能

IP事業 グッズ販売サービスの拡大

- グッズの取扱いジャンル・IP・種類を増加 NFTデジタルグッズ投入へ
- 「くじコレ」「まるくじ」のような受注生産型比重を高め在庫リスクをヘッジしながらユーザー嗜好にマッチする商品を提供
- 販売チャネル拡大・ストアのユーザビリティ改善により、販売機会増加へ繋げる
- 海外、特に中国向けオンラインくじサービス展開にチャレンジ
- 差別化 ラインセンサー&ライセンサーであるからこそできる商品展開
- アプリ化により既存ユーザーにリテンション遡及できるサービス



主カゲームタイトル「アイドルうおーず」他、3タイトルの運営 ゲームタイトルIPのクロスメディア展開例

更なるクロスメディア展開へ

ナビアプリで道案内
MAPPLUSキャラdeナビ

英語・中国語で楽しめる
海外プラットフォーム展開

ユーザー交流促進
ファンクラブ開設

カードバトル×アイドル
国内オンラインゲーム



3. 成長戦略—IP事業—

保有レトロゲームタイトルのNintendo Switch 版展開、海外展開など、
ライセンスアウト実績拡大 レトロゲーム139タイトルの順次展開
国内外問わず楽しめるハイパーカジュアルゲームへの展開にも注力



※Nintendo Switch、Nintendo Switch Onlineは任天堂の商標です。



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



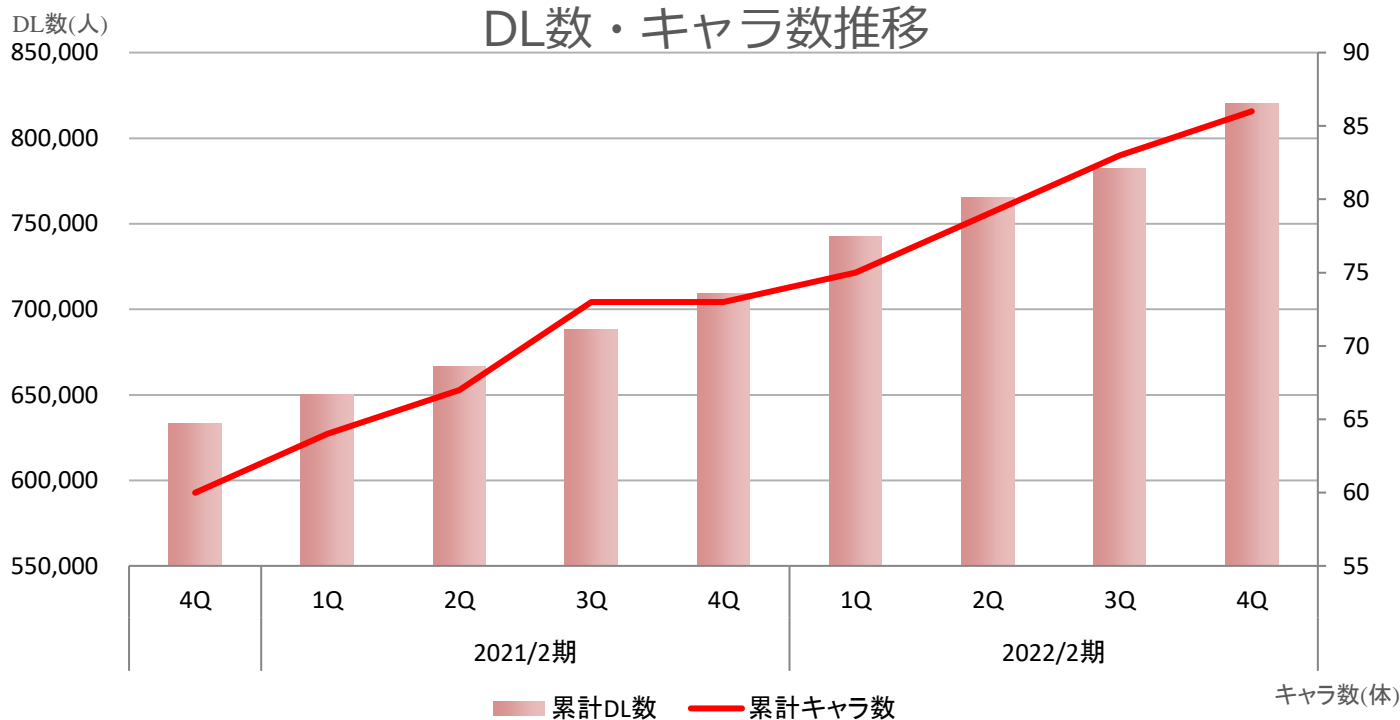
「MAPLUSキャラdeナビ」において人気IPキャラ追加投入、積極的なセール実施によりコロナ禍においても累計DL数拡大中！



『MAPLUSキャラdeナビ』は、様々なキャラクターによる音声ナビゲーションが楽しめる、徒歩とカーナビに対応した基本利用無料のナビアプリ。「キャラチェンジセット」を購入又は「ゴールドパス」(サブスク)加入で、豪華声優陣の演じる個性豊かなキャラクターのみならず様々なアーティストやタレントなどが、それぞれの世界観に合わせたセリフや、案内表示ボタン・背景などとともに目的地まで案内するサービス。

「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、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**収益基盤の拡大**を図る

DL数・キャラ数推移



グループ内IP初のアニメ「チート薬師のスローライフ」放映 アニメ化も引き続き推進 NFTデジタルアートボード販売も拡大



NFTデジタルアートボードとは、デジタルコンテンツにNFT1を結び付けたもの。NFTプラットフォームを通じて2次流通が可能。

※NFT（Non-Fungible Token）とは非代替性トークンの略であり、代替が不可能なブロックチェーン上で発行された、送信権が入った唯一無二のデータのこと。デジタル上での資産の鑑定書や所有証明書としての役割を持っており、近年デジタル上のコンテンツなどに希少価値を持たせることが可能。

(C)ケンノジ/一二三書房,チート薬師製作委員会

- バラエティに富んだIPを数多くエディアグループで保有
- 更なるIP創出・取得へ



新規IP 創出

NEXT... !

新規IP M&A

IP事業 クロスメディア展開

- IP制作加速による保有IP数拡大、各IPを育成し価値の向上を図る
- 保有人気IP数 × 顧客との接点 で有効活用最大化による収益拡大を図る
- 保有IP×新技術・新領域（AR、VR、NFT、メタバース）を試行錯誤し時代のニーズや顧客志向に合わせたサービスを提供



新規IP



新規IP

新規IP



保有IP数の拡大と
既存IPの育成



出版事業

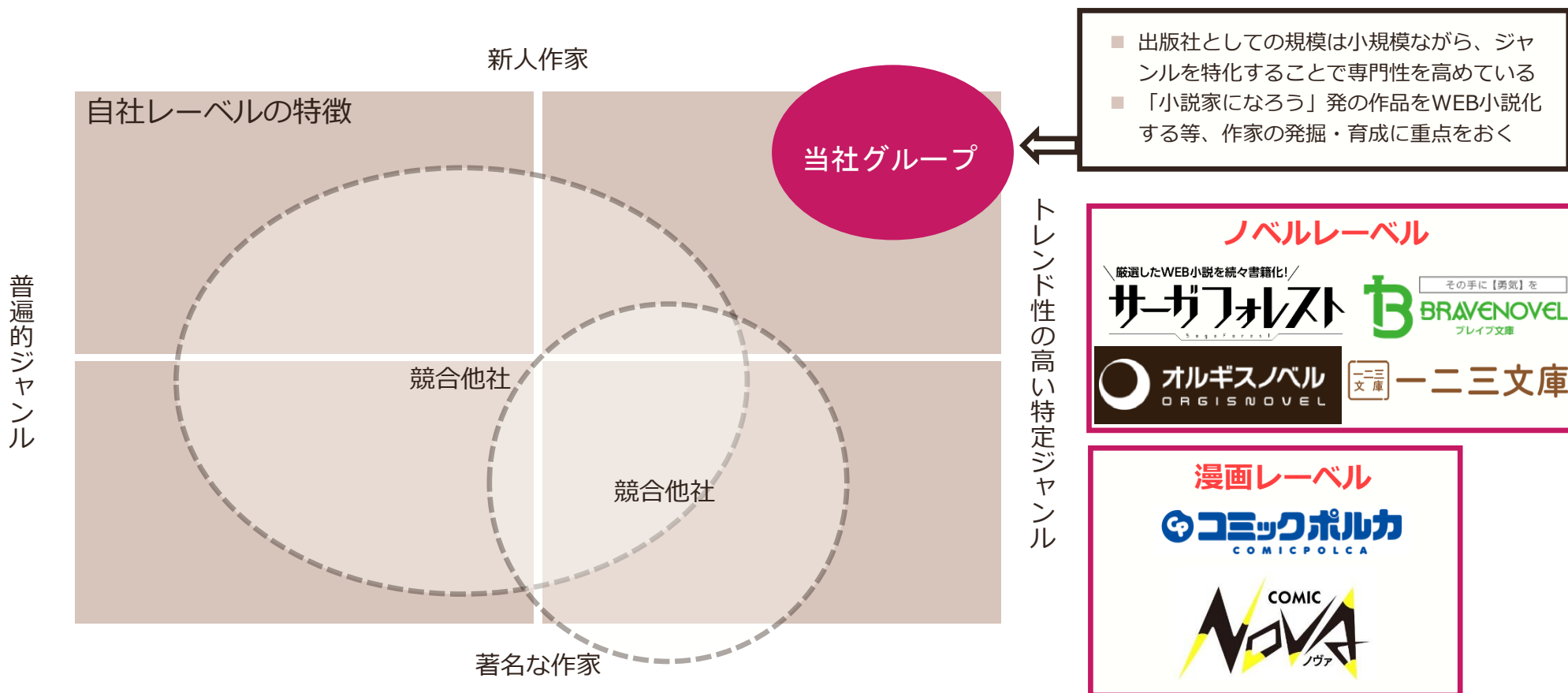
当社の強みと特徴 出版事業

- ライトノベル・コミックのサブカルチャーに特化し、異世界転生等トレンドにフィーチャー
- ノベライズ・コミカライズを自社展開し、原作を数多く創出



出版事業における当社のポジショニング

- 異世界転生等のトレンド性の高い特定ジャンルに特化したレーベルが主軸
- 「小説家になろう」発の作品をはじめとしたWEB小説の書籍化に強み
- 今後はコミックレーベルの拡充にも注力し、さらなる領域拡大を目指す

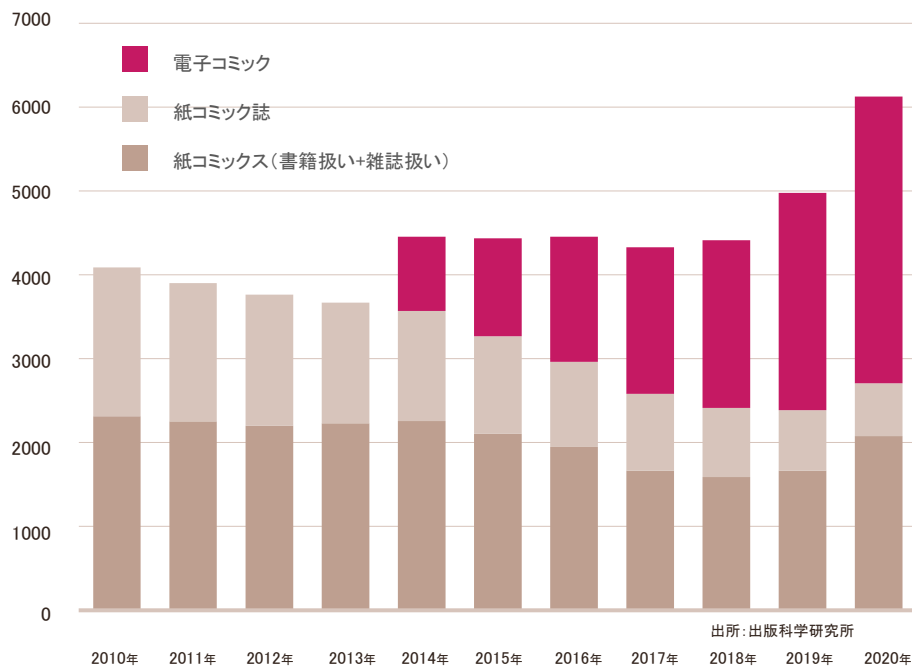


出版事業 コミック市場拡大に合わせた売上拡大へ

- 紙媒体から電子媒体への変革によりコミック市場は再成長
- ここ数年で急成長を遂げている電子コミック事業に経営資源集中投資を行い、更なる売上拡大へ

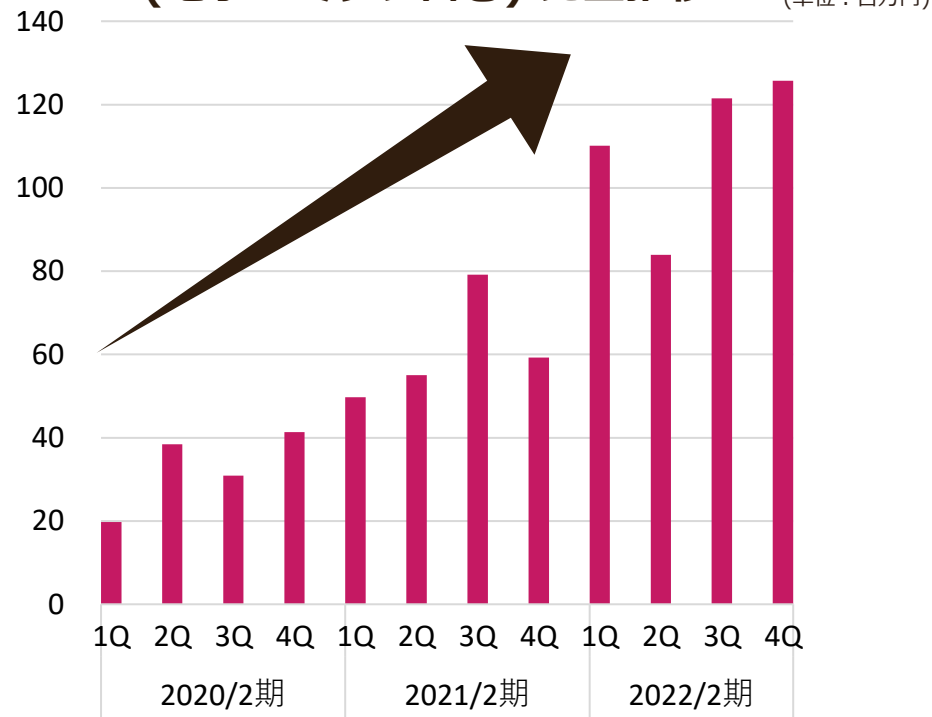
日本のコミック市場推移

(単位：億円)



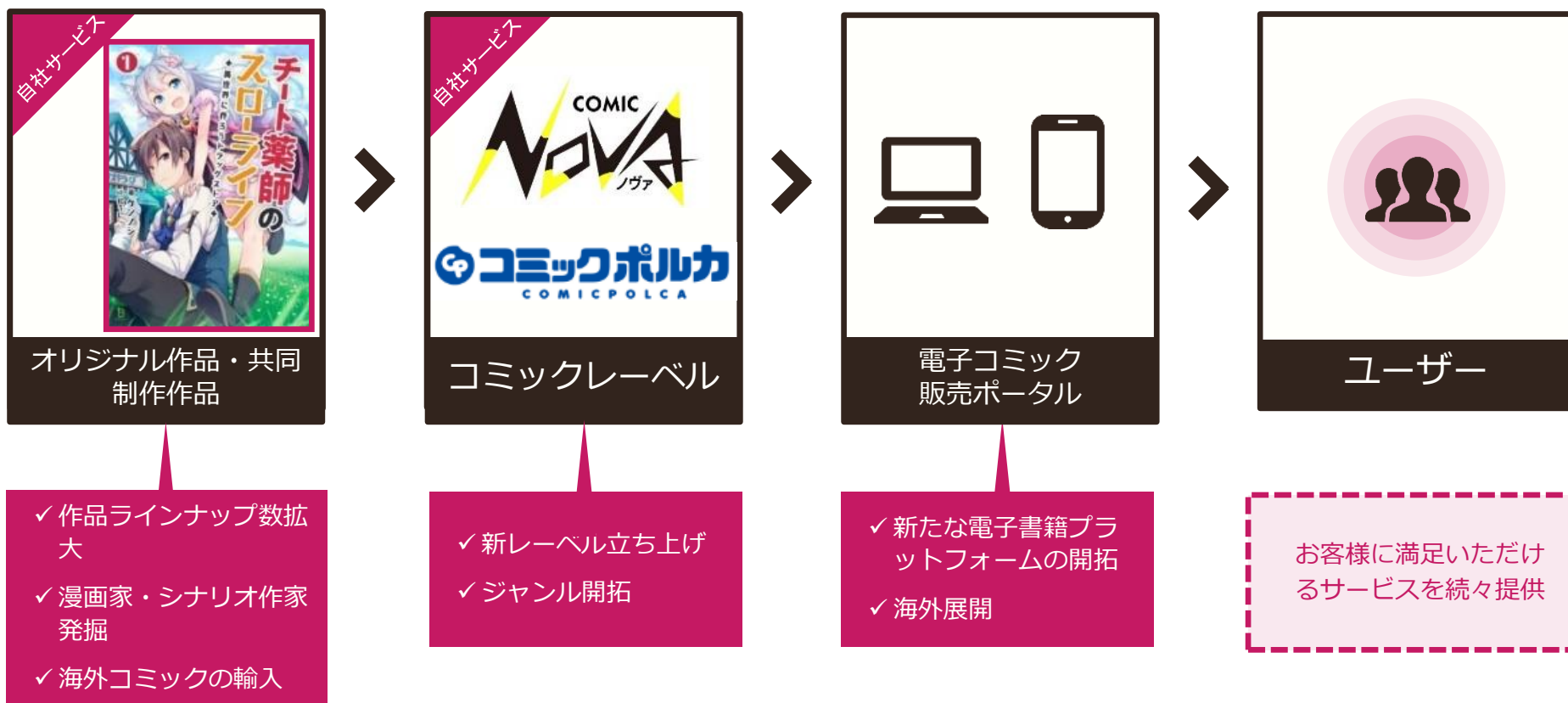
当社電子書籍 (電子コミック含む) 売上推移

(単位：百万円)



出版事業 電子書籍のビジネスモデル

- 急成長している電子コミック市場でIP創出を加速
- 電子コミック・書籍の作品数及び配信先をさらに拡大



3. 成長戦略—出版事業—

コミック・ライトノベル作品数増加により電子書籍売上飛躍 比例して**ライセンスアウト収益**（海外翻訳等）も右肩上がり **続巻投入時既刊売上増加によるストックビジネス** 今後も**電子コミック市場拡大・作品投入により更なる売上拡大**を図る

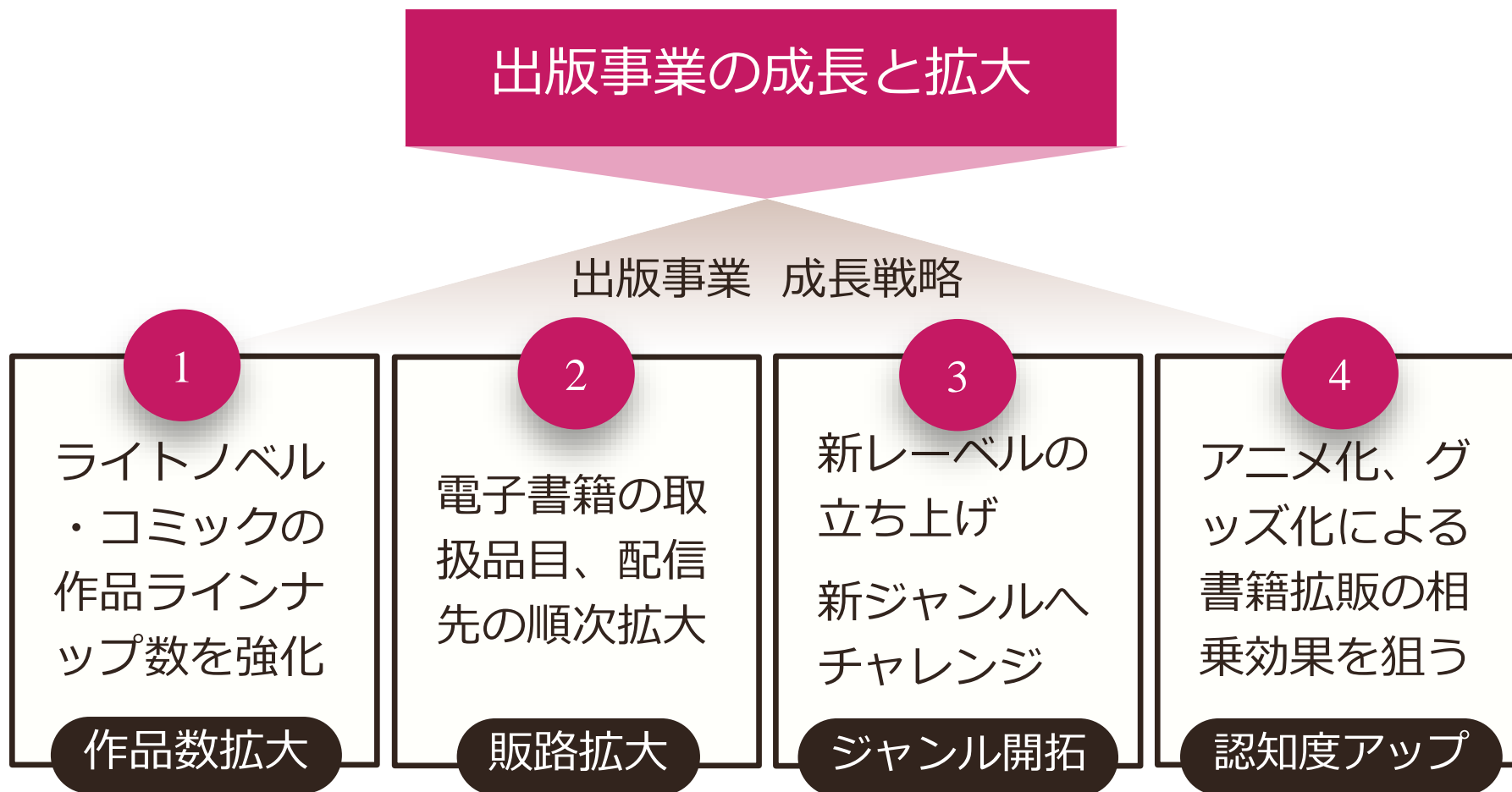
電子書籍売上高推移

(千円)



出版事業 作品制作体制の強化

- 作品制作体制を強化し、多角的な取り組みで出版事業の成長と拡大を促進



コミック・ライトノベルは月7作品以上のペースで新作品投入と出版速度加速 電子書籍との相乗効果により売上大幅拡大へ



オリジナルコミック

電子書籍も同時展開



オリジナル ライトノベル



『一二三書房WEB小説大賞』『一二三書房マンガ大賞』コンテストの継続的開催 次なるヒット作品候補の探索注力中

小説投稿サイト「小説家になろう」と共同で『一二三書房 WEB小説大賞』コンテストを8月16日より開催、WEBコミックスレーベル『コミックポルカ』『コミックノヴァ』の連動コンテストとして『一二三書房 マンガ大賞』を開始



一二三書房 WEB小説大賞

7,000作品を超える応募

受賞作品は書籍化へ



一二三書房 マンガ大賞

受賞作品は書籍化へ

©Kennoji ©:/XUEFEI/ ©Kobashigawa ©Ao Satsuki

BtoB事業

BtoB事業のビジネスモデル

- 保有IP及び展開サービスを活かした数多くのBtoB向けソリューションサービス提供を活性化

さまざまなコンテンツを

- 商品・サービス紹介
- IR説明
- 作品紹介
- WEBサービス
- アプリ・ゲーム



エンタメコンテンツへ！

- ゲーミフィケーション
- コミック・書籍化
- システム開発
- アプリ・ゲーム開発・運営
- ライセンス活用
- 楽曲・BGM制作

エディアグループ コアコンピテンス

- IP創出ノウハウ
- コミック、電子書籍事業ノウハウ
- ゲーム関連コンテンツ開発・運営ノウハウ
- 法人向けサービスノウハウ
- イベント企画・運営ノウハウ

BtoB事業 ビジネスサービスの拡大

- エディアグループのコア・コンピタンスを活用した多種多様なBtoBサービス
- 営業体制を活性化することで案件を獲得し、積み上げたナレッジでビジネスの基盤を固める

営業体制活性化

営業体制活性化により、収益性の高い大型案件を獲得

基盤強化

受託案件積み上げにより、新サービスとIP生成基盤を創出



PR漫画動画、製品案内動画など、各種制作受託実績積み上げ

決算説明用漫画動画

さきほどもご覧になって
いただいたように、
エディアグループはゲームサービス、
ライブエンターテインメントサービス、

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、BtoB展開加速により、顧客接点及び収益基盤を増やし売上高・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

一三書房
コミコボルカ
123スタジオ

TEAM Entertainment Inc.

PR漫画動画



製品案内PF・動画

連絡とれるくん

Case 01 外出先からの連絡

Case 02 名刺の有効活用

Case 03 ビジネスネットの利用

SmartGo staple®

Staple カードとモバイル Suica で
経費精算をスマートに



通期業績予想

エディアグループ 2023年2月期 通期目標KPI

時期	出版事業 ライトノベル 刊行作品数	出版事業 コミック 作品数	IP事業 ドラマ・音楽CD 作品数
1Q	10作品	10作品	4作品
2Q	10作品	17作品	7作品
3Q	10作品	17作品	7作品
4Q	13作品	17作品	7作品
通期目標	43作品	61作品	25作品

2023年2月期通期業績予想

- IPサービスの世界進出による売上高拡大 初期投資費用発生
- 電子コミック事業の作品数拡大による売上高・利益の拡大

損益区分等 単位：百万円 下段は構成比	通期連結実績 (2022年2月期)	通期業績予想 (2023年2月期)	増減
売上高	2,494 (100.0%)	2,800 (100.0%)	+306
営業損益	123 (4.9%)	150 (5.3%)	+27
経常損益	113 (4.5%)	140 (5.0%)	+27
親会社株主に帰属 する当期純利益	108 (4.3%)	130 (4.6%)	+22
1株当たり 当期純利益	17円66銭	21円21銭	

※ 2023年2月期期首より新収益認識基準を適用する想定

主要リスクと対応策

他社との競争について	頻度：低 影響度：高	リスク	エンターテインメントサービス市場環境は、技術革新のスピードや顧客ニーズの変化が速く、様々なコンテンツサービスの導入が相次いで行われている。これらの変化に対応できない場合、顧客数の減少を招き、当社グループの業績及び事業展開に影響を与える可能性がある。
		対応策	市場環境の変化に対応するためサービスの拡充に努める。魅力あるサービスの開発・提供を継続し、競合会社が提供するサービスとの差別化を図る。
事業構造について	頻度：低 影響度：高	リスク	プラットフォーム運営事業者等が当社グループのサービスがスマートフォンアプリもしくはキャリア公式サイトとして不相当であると判断し、サービス提供に関する契約を解除した場合、当社グループの業績及び事業展開に影響を与える可能性がある。
		対応策	不測の事態が発生した場合に迅速な経営判断を下すため、意思決定機構の再構築を進めるとともに、プラットフォーム運営事業者等との良好な関係性を維持し、恒常的に的確で速やかな情報収集を行う。
ユーザーの嗜好の変化について	頻度：中 影響度：高	リスク	スマートフォンゲームや電子書籍に代表されるコンテンツにおいて、ユーザーの嗜好の移り変わりが激しく、ユーザーニーズの的確な把握や、ニーズに対応するコンテンツの提供が何らかの要因によりできない場合、ユーザーへの訴求力が低下する可能性がある。
		対応策	継続してコンテンツの拡充を図り、計画どおりサービスを運営できる盤石な体制を構築する。ダイバーシティに対応した人員計画を図り、複雑化するユーザーニーズをいち早くキャッチできる組織体制づくりを推進する。

上記は、有価証券報告書の「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して掲載しております。その他のリスクにつきましては有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

04

会社概要

Company Introduction

01	事業内容	P.3
02	業績推移	P.7
03	成長戦略	P.14
04	会社概要	P.51

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） 2022年4月 東証グロース市場へ移行
事業内容	IP事業 出版事業 BtoB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・グッズ事業） 株式会社一三書房 （出版事業）

沿革

- 時代や市場の変遷にあわせて事業領域を拡大
- 2018年よりチームエンターテインメント、一二三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。

今後、新しい情報・将来の出来事があった場合には、必要に応じて適時開示又はプレスリリース等を通じて開示してまいります。

当資料のアップデートは今後、本決算の発表時期を目途として開示を行う予定です。