

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 corner.

SMART MEDIA COMPANY

2020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
2019年10月11日

決算概要

- 2Q連結会計期間 **売上高：696百万円**
(前年同四半期比較**約1.4倍**)
- 2Q連結会計期間 **営業利益7百万円と黒字化達成！**

事業概要

- 運営移管ゲームタイトル売上高堅調
(四半期毎に拡大)
- コミック・電子書籍等売上好調
(ゲーム売上高とほぼ同水準まで成長)

3Q取組み

- 伸び率の高いコミック・電子書籍に注力
- **漫画動画事業開始**

目次

2020年2月期2Q 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

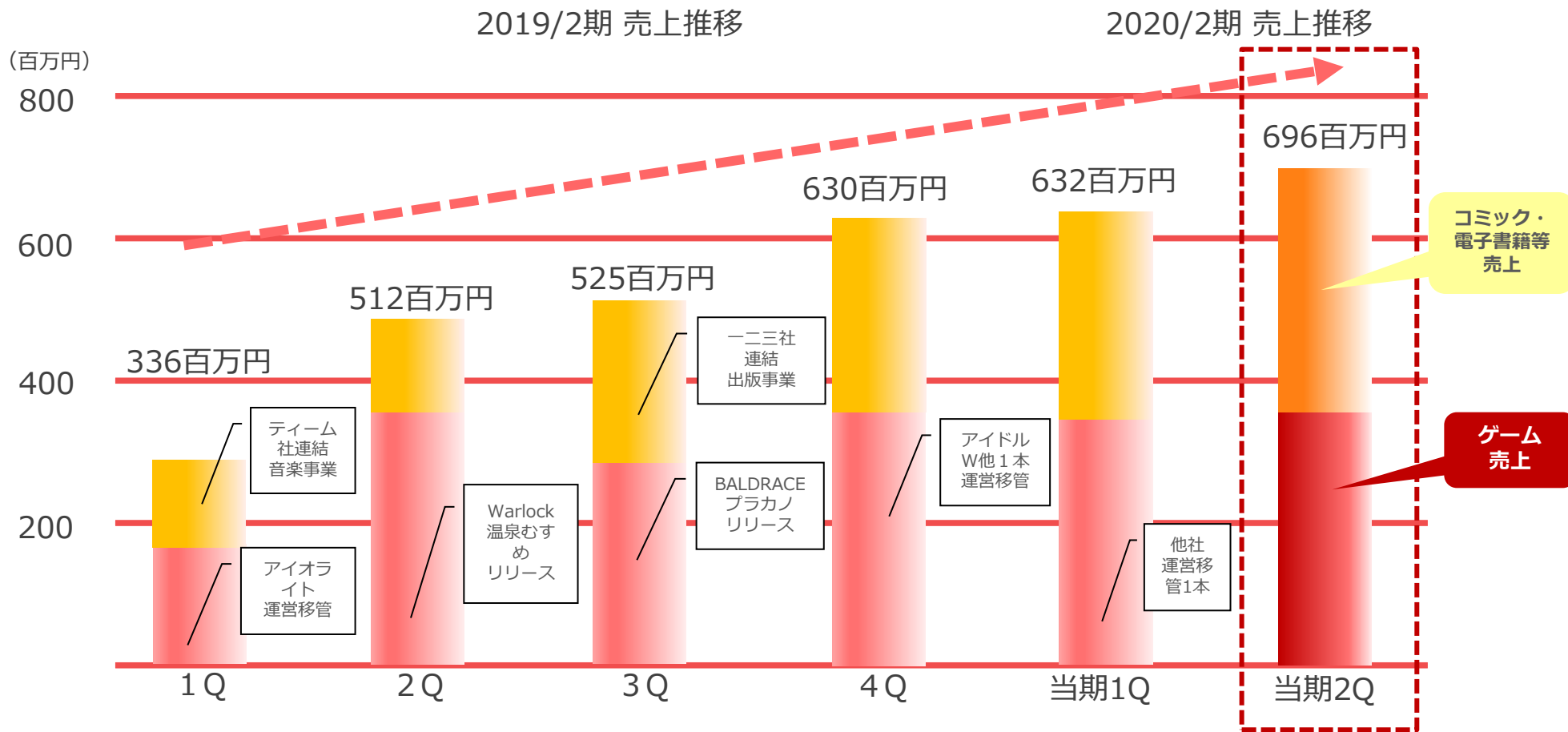
2020年2月期3Q開始新規事業

- ・ 漫画動画事業

参考資料

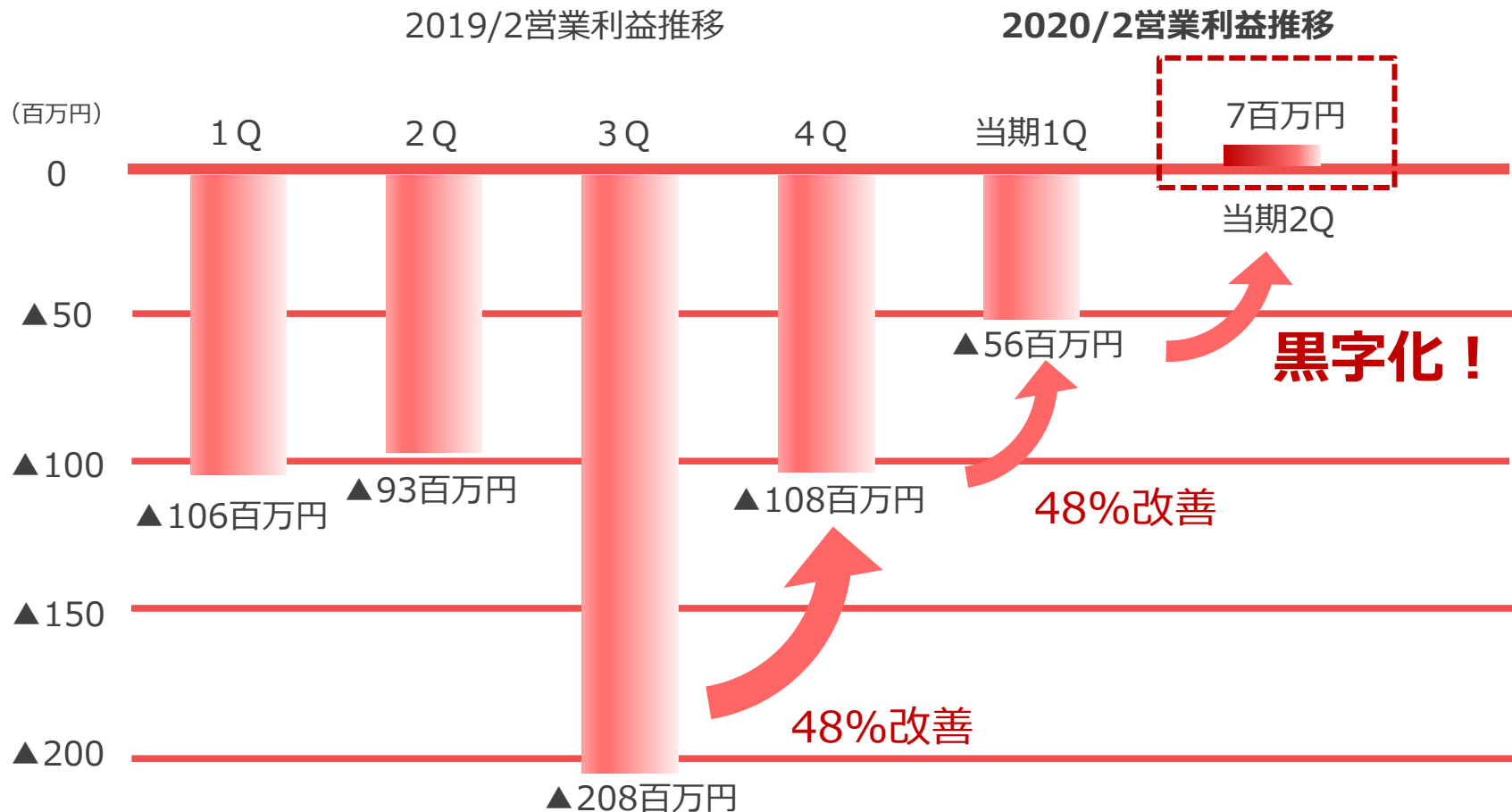
■ 2Q 連結売上高

- **コミック・電子書籍等売上躍進**、周年イベント効果で**ゲーム売上も順調**に推移し**QonQで増収**
- 四半期売上では**過去最高を更新**（前年同四半期比約1.4倍）
- 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拮抗**



■ 2Q 連結営業損益

- 売上高増加、コスト削減効果により大幅に損益改善
- 2Q連結会計期間は**黒字化達成！！**



特別損益項目

■ 特別利益：事業整理損失引当金戻入益 8百万円

- 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2Q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、引当不要と判断した額を戻入

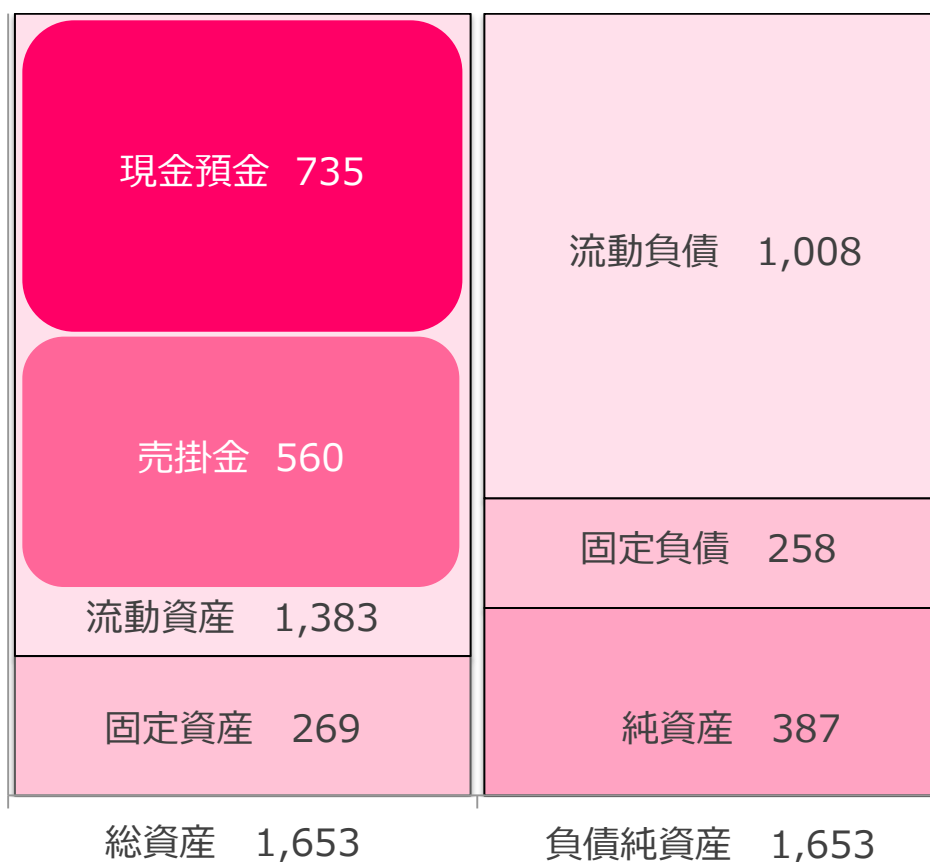
■ 特別損失：子会社移転費用 11百万円

- 子会社一二三書房のエディア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

2Q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**
- 金融機関とのリファイナンスにより**資金安定化**

2020年2月期 2Q末



2020年2月期2Q 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

2020年2月期3Q開始新規事業

- ・ 漫画動画事業

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

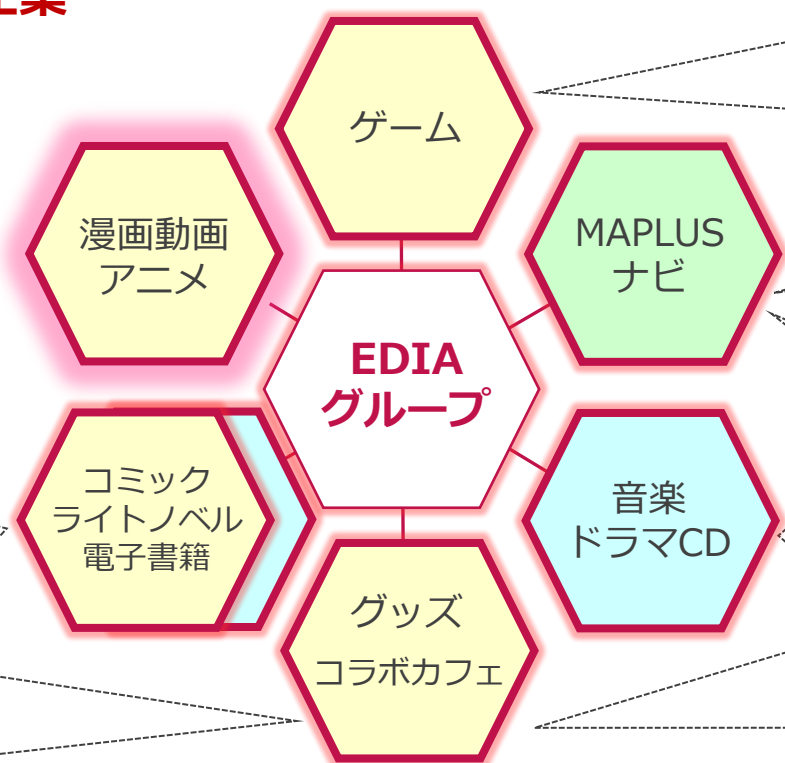
人々の生活に
笑顔をもたらす
サービスを。

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



Edia
SMART MEDIA COMPANY



スマホ向けゲームを中心に運営
スマホ向けアプリナビMAPLUSも長年運営



ライトノベルを中心にオリジナルのIPを創出
コミックも販売開始
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



「オトメイトレコード」「MintLip (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
「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

2020年2月期2Q 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

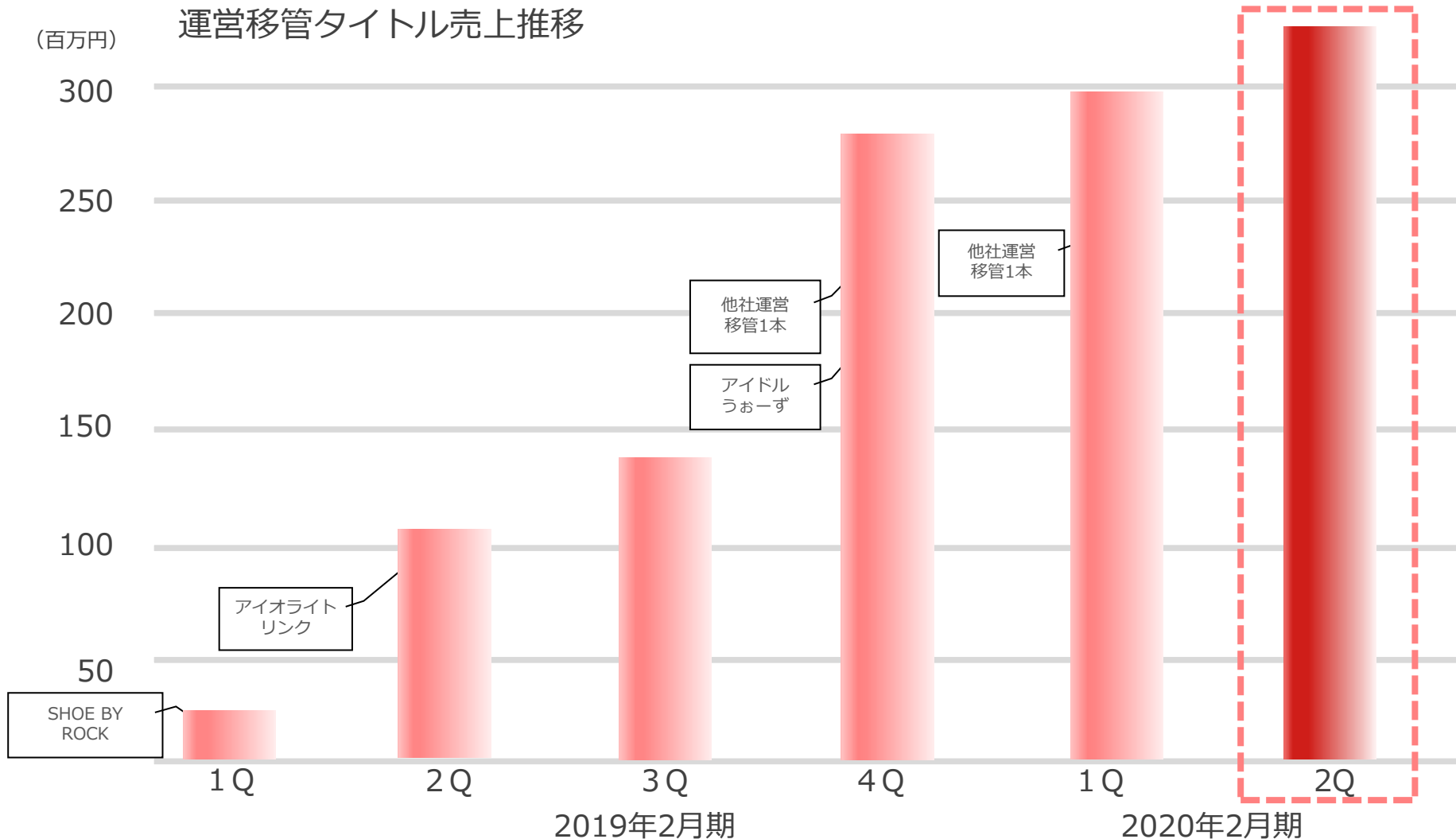
- ・ ライセンスビジネス
- ・ MAPLUSの事業展開

2020年2月期3Q開始新規事業

- ・ 漫画動画事業

参考資料

実績：運営移管タイトルの各種コラボ施策、周年イベントにより 運営移管ゲームタイトル2Q売上高が堅調に推移



今後：新規女性向けゲームタイトル『和奇伝愛』は継続開発中

実績：人気ライトノベルシリーズ堅調 2Q末までに**24作品**(年間40作品)出版 7月より**コミック**ポルカシリーズ書籍販売開始



サーガフォレスト
転生貴族の異世界冒険録
5巻(5月15日発売)

大人気シリーズ、転生貴族の異世界冒険録の第5弾
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

©Yashu



サーガフォレスト
転生幼女はあきらめない
2巻(7月15日発売)

発売後即重版が決まった
新シリーズの第二弾

©Kaya



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。1巻(6月15日発売)

第七回ネット小説大賞期間受賞
TSUTAYAランキング
販売本文芸 週間5位

©Rarara Ayakawa



コミックポルカ
千のスキルを持つ男 1巻
(7月15日発売)

著者/長野文三郎
漫画/しぶや大根



コミックポルカ
隣の席の佐藤さん 1巻
(8月15日発売)

著者/森崎 緩
漫画/sumie



コミックポルカ
あたし、なまくびだけ魔法少女はじめました 上巻
(9月15日発売)

著者/雨宮ユウ
漫画/sumire

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

今後：コミックポルカの新作も続々連載開始予定 オリジナルコミックの制作も予定

実績：ライトノベル電子書籍売上が前年比**200%**と好調

ライトノベル・コミックのラインナップ増加

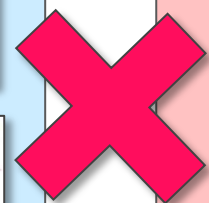


電子書籍の取扱種・配信先の順次拡大

新規の電子書籍プラットフォーム配信先順次拡大

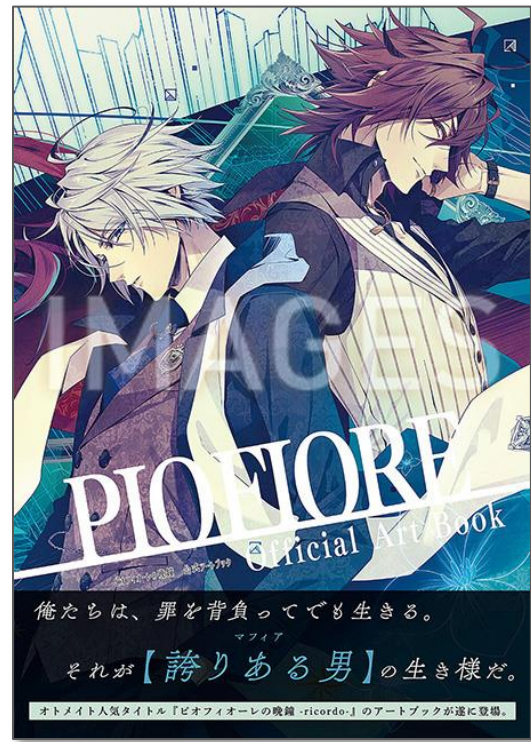
既存の電子書籍プラットフォーム
(販売先：66サイト)

取扱種類の増加
(ライトノベル、コミック)



今後：ラインナップにコミックも加わり、**作品数及び配信先共に拡大予定**

実績：123ストアのリニューアルなどでグッズ等販路拡大
人気IP作品関連グッズ・書籍も数多く取扱い



IDEA FACTORY/DESIGN FACTORY

ピオフィオーレの晩鐘 -ricordo-
公式アートブック



BANDAI NAMCO Entertainment Inc.

アイドルマスター シャイニーカラーズ
カーマグネット



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2Q 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

2020年2月期3Q開始新規事業

- ・ 漫画動画事業

参考資料

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
2Qまでに18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予定



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

©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

IP創出に向けた取組み

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（9月末応募締切）



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2Q 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

2020年2月期3Q開始新規事業

- ・ 漫画動画事業

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、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+声優ナビ」から「MAPLUSキャラdeナビ」に名称変更
- 着せ替えコンテンツ数の追加を加速し、ユーザー数を増やす為の事業戦略

サービス名称の変更

「キャラクターを愛する全ての人々に愛されるナビゲーションアプリになって欲しい」という想いを込め、「MAPLUSキャラdeナビ」に命名



ジャンル拡大路線

アーティスト・タレント



©Showtitle

New Content

大衆



水木一郎

コアファン

New Content

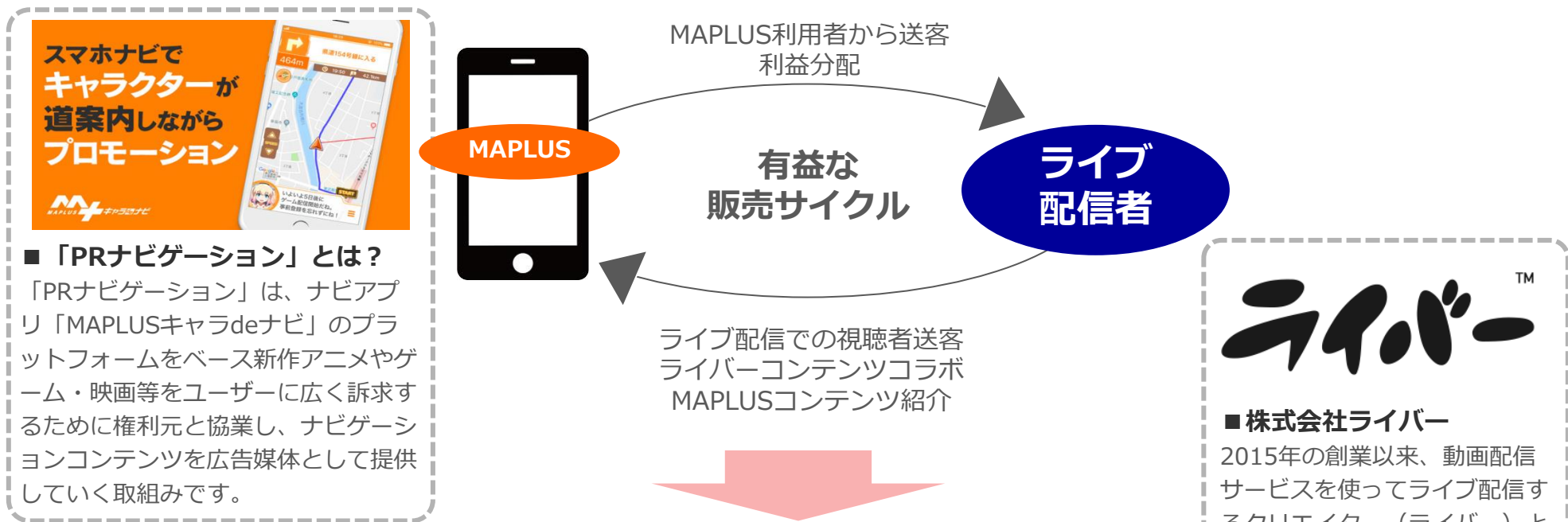


アニメ・ゲーム

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

PRナビゲーションの推進

- ライブ配信者(ライバー)との提携数・集客力が日本最大級の**株式会社ライバー社と協業決定!**
- PRナビゲーション**第1弾として近日リリース**予定



「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**収益基盤の拡大**を図る

2020年2月期2Q 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

2020年2月期3Q開始新規事業 ・ 漫画動画事業

参考資料

漫画動画事業へ参入

- 拡大が見込める漫画動画市場において本格的に**漫画動画に取り組む企業はまだ少ない**
- **グループコンピタンスを活用**し、BtoCのみならずBtoBでも良質な漫画動画提供が可能

事業環境

動画コンテンツ市場

- 動画コンテンツを楽しむ消費者増加
- 漫画動画で大きな収益をあげるチャンネル増加
- 投稿数及び再生回数は増加傾向
- 某漫画動画チャンネルの登録数は165万人、各コンテンツの再生回数も100万回超過
- 様々なジャンルのコンテンツを漫画化可能



漫画・小説コンテンツ、音楽コンテンツ、シナリオ開発力、IP 創出力、イラスト制作力など、既存のグループコンピタンスやノウハウ

ビジネスモデル



制作受託収入



広告収入



※ YouTubeは Google LLC の商標です。

漫画動画事業の展開

- オリジナリティあふれる良質な**エンターテインメント動画コンテンツ**を数多く提供
- **「ミルコミ」**プロジェクトとして3つの取組みを推進



■ 「ミルコミ」PJの概要

- ミルコミとは「見る」と「コミック」を掛け合わせた言葉です。
- 世の中に定着しつつある、漫画を動画で「見る」という新しいライフスタイルがより身近なものになり、幅広い方に気軽に当社のコンテンツにふれていただくことで、お客様の生活を楽しく豊かなものにしていきたいという思いを込めました。



① 漫画動画配信チャンネルの開設及び運営

9月下旬より順次配信
3Qより収益貢献

② ジャンル拡充・チャンネル数の拡大

グループコンテンツの活用
消費者ニーズに適宜対応

③ 漫画動画を活用したサービスの提供

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等

漫画動画事業の展開

女性向け豆知識チャンネル「**Cawaiiカレッジ!** (カワイイカレッジ!)」配信
 驚愕体験漫画チャンネル「**アリエネス**」配信



■「Cawaiiカレッジ!」とは?

「Cawaiiカレッジ!」は10代後半～20代の女性に向けて、実はよく知られていない、勘違いされがちな美容や恋愛に関する豆知識を、漫画で紹介するチャンネルとなっており、すぐ実践できる、役に立つ豆知識を視聴者の皆様に提供しております

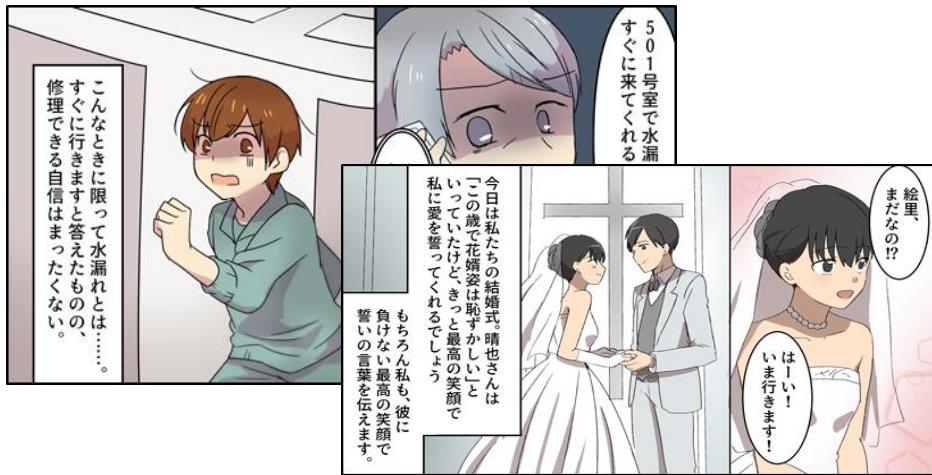


■「アリエネス」とは?

「アリエネス」は、職場や家庭、学校などの日常でありがちな出来事を題材に、「理不尽な行動をする人たちを機転の利いたアイデアで撃退した話」や、「殺伐とした空気がある行動によってパッと明るくなった話」などの、読後にスーッと胸のすくような話を漫画動画で紹介するチャンネルです。日常で感じるストレスを軽い笑いや共感で解消し、「スカッとする」時間を視聴者の皆様に提供しております。

漫画動画事業の展開

心あたたまる話をコンセプトとしたチャンネル「ココロデイズ」配信
BtoB向け漫画動画も展開予定



■ 「ココロデイズ」とは？

「ココロデイズ」は、ちょっといい話・ほっこり和める話・感動する話・家族の愛を感じる話など「心あたたまる話」をコンセプトに、コンビニでの出来事、かっこいい小学生の言動、電車内で目撃した出来事など、身近なシチュエーションで心が洗われるエピソードを漫画動画にして紹介するチャンネルです。日常生活で感じるストレスや寂しさを、感動の涙で洗い流せるような時間を視聴者の皆様に提供しております。

BtoB向け動画漫画



■ 漫画動画のBtoB展開

小説や漫画などのプロモーションとしての活用、試用体験に基づく商品説明などの販促ツール、わかりづらい内容を利用者にとってなじみのある漫画で説明する教材など、企業向けの漫画動画サービスも随時展開予定。

2020年2月期2Q 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

2020年2月期3Q開始新規事業

- ・ 漫画動画事業

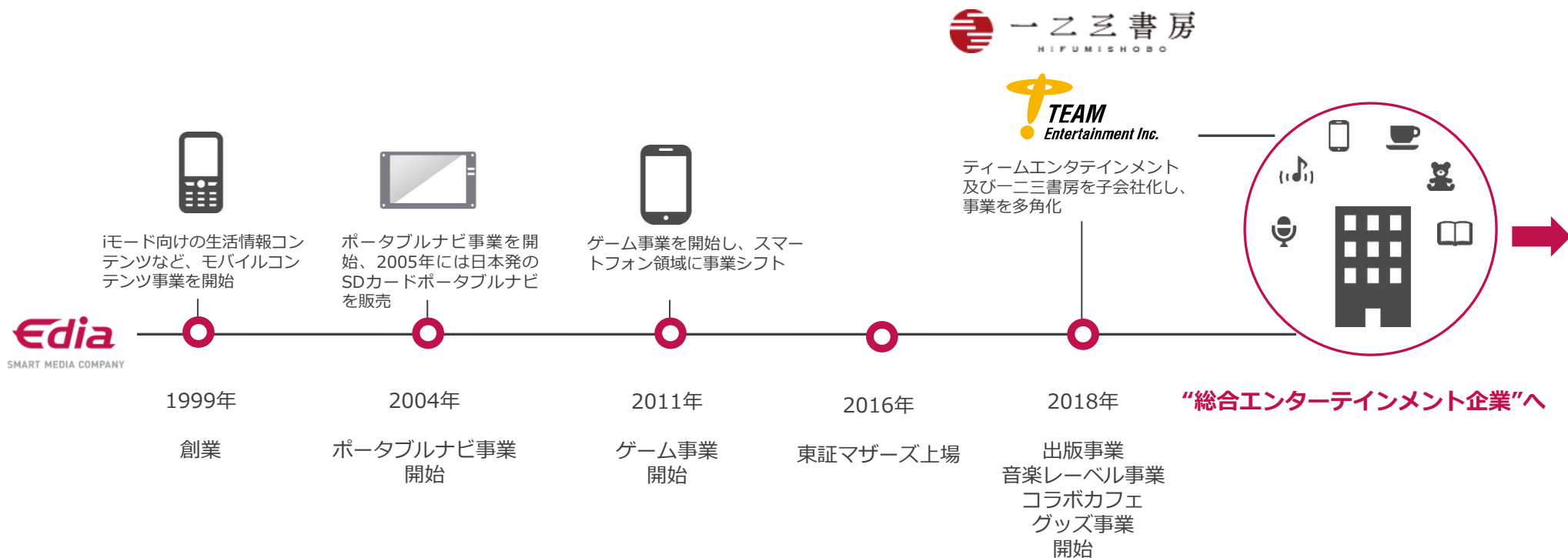
参考資料

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。