

**Edia**

SMART MEDIA COMPANY

# 事業計画及び成長可能性に 関する事項

株式会社エディア  
証券コード：3935  
2024年5月22日

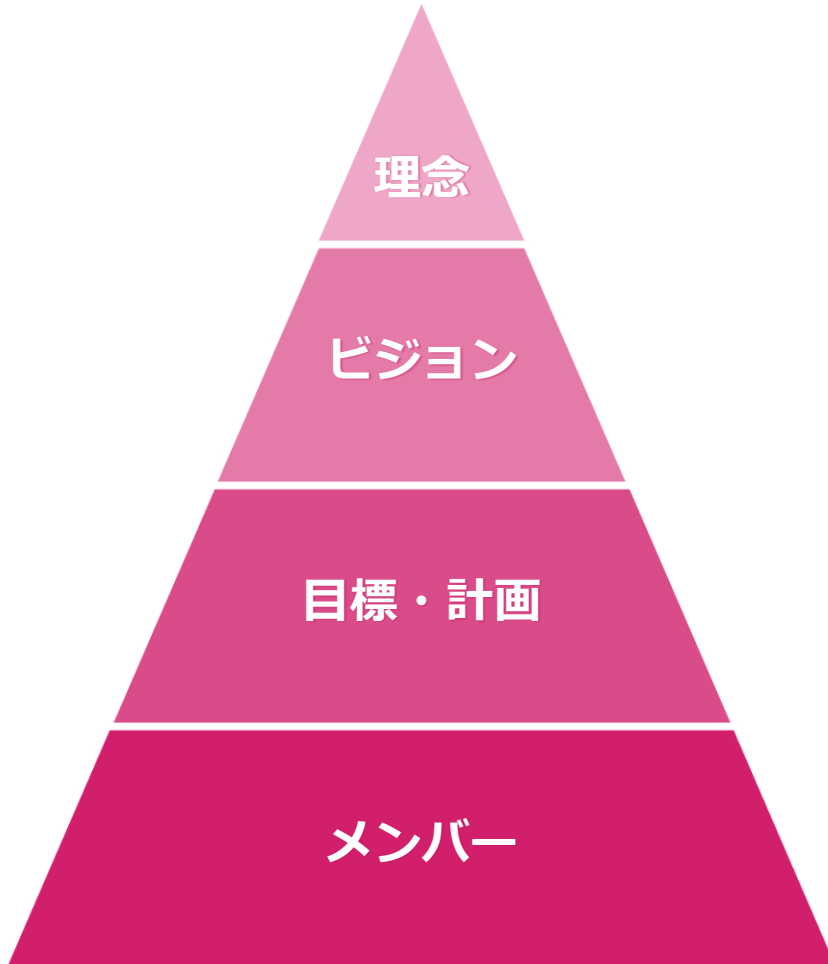


わたしたちは  
総合エンターテインメントを  
提供しています。

企業コンセプト

**SMART MEDIA COMPANY**

# 理念に基づく経営



- 経営理念  
人々の生活に笑顔をもたらすサービスを
- 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・計画  
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、10年後に連結売上高100億円規模を目指す
- 組織の基盤  
「独創的なモノづくり」  
「ゆるぎない行動力」  
「仕事好きの楽園」  
これら3つ行動指針のファクターの高みを目指し、日々地道な努力を重ね、世の中に感動を与えていくメンバー

# 行動指針

## GUIDING PRINCIPLE

### 独創的なモノづくり

ユーザーの暮らしを楽しく彩り  
一過性ではなく長く愛される  
オリジナリティにこだわった商品作り

### ゆるぎない行動力

プロとしての責任を持ち  
常に高い目標を抱き続け  
決めたことは何が何でもやり通す行動力

### 仕事好きの楽園

社員の個性や、やる気を重視し  
ひとりひとりが仕事に没頭できる  
「仕事好きの楽園」となるような社風

## 目次

---

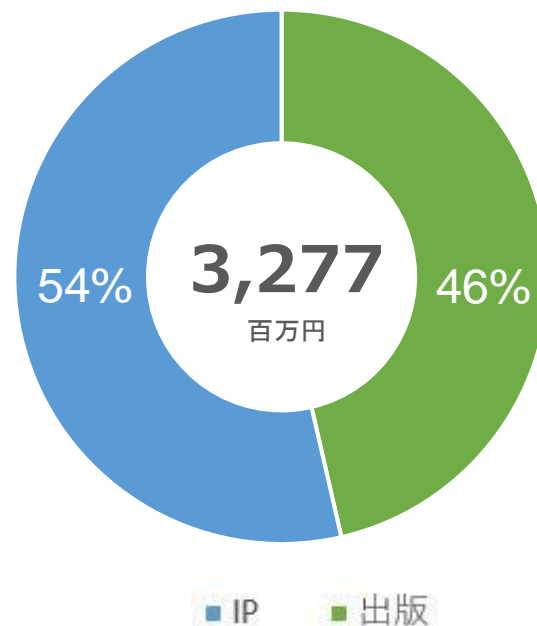
 01. 事業内容	.....	P5
02. 業績推移	.....	P9
03. 成長戦略	.....	P14
04. 会社概要	.....	P53

## エディアグループ 事業ポートフォリオ

■ IP・出版2つの事業を軸に、総合エンターテインメントを提供

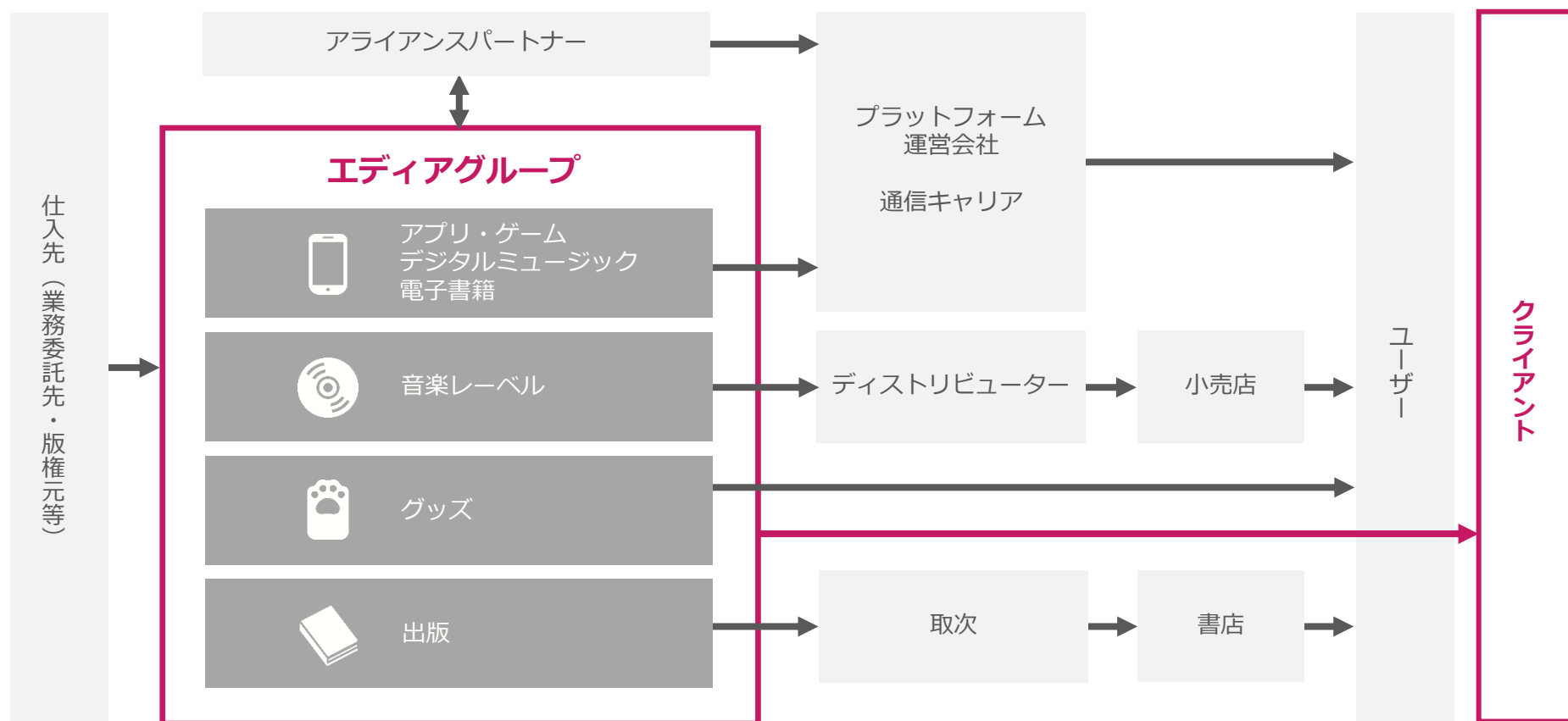
<b>IP事業</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ ゲームサービス運営</li><li>■ ライフエンターテインメントサービス運営</li><li>■ 音楽・ドラマCD、グッズ・イラスト集の企画、編集、販売</li><li>■ 自社の持つ知的財産(作品)の国内外向けライセンスアウト・アニメ化</li><li>■ アプリ・ゲーム・システム開発受託</li><li>■ イベント・音楽制作受託等</li></ul> <p>※BtoB事業は2023年3月よりIP事業に統合</p>
<b>出版事業</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ ライトノベル・コミック・画集の企画、編集、出版</li><li>■ 電子書籍・電子コミックの販売</li></ul>

2024年2月期 通期  
事業別売上高構成比



## 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

### ターゲット事業領域



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
- いつの時代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



## 目次

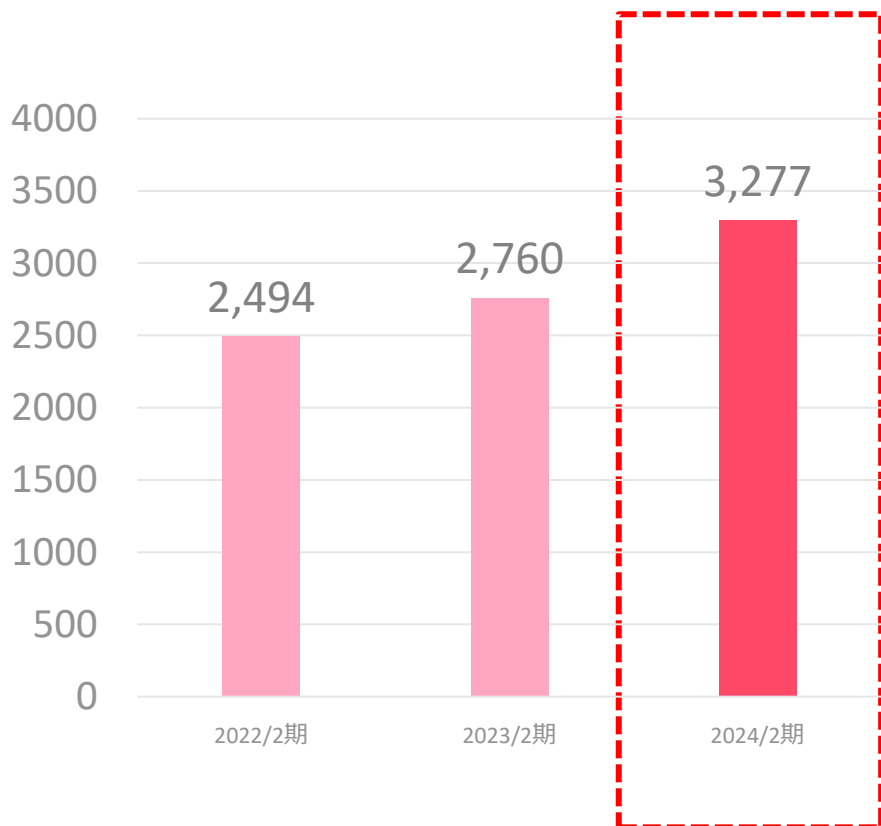
---

01. 事業内容	.....	P5
 02. 業績推移	.....	P9
03. 成長戦略	.....	P14
04. 会社概要	.....	P53

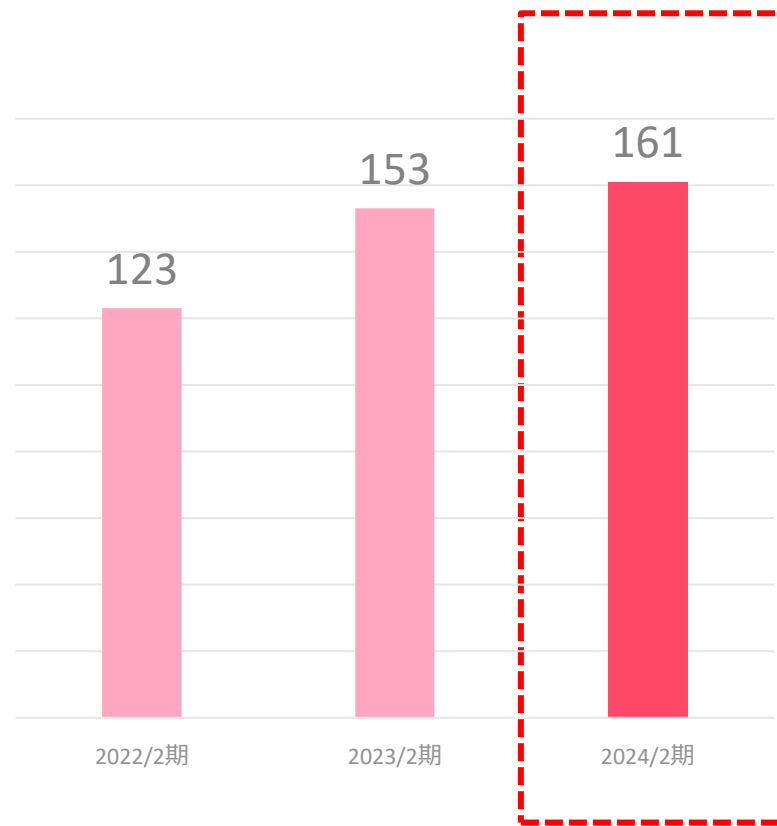
## 通期連結売上高・営業損益及び年度推移

- 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タイトルによる国内外向け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



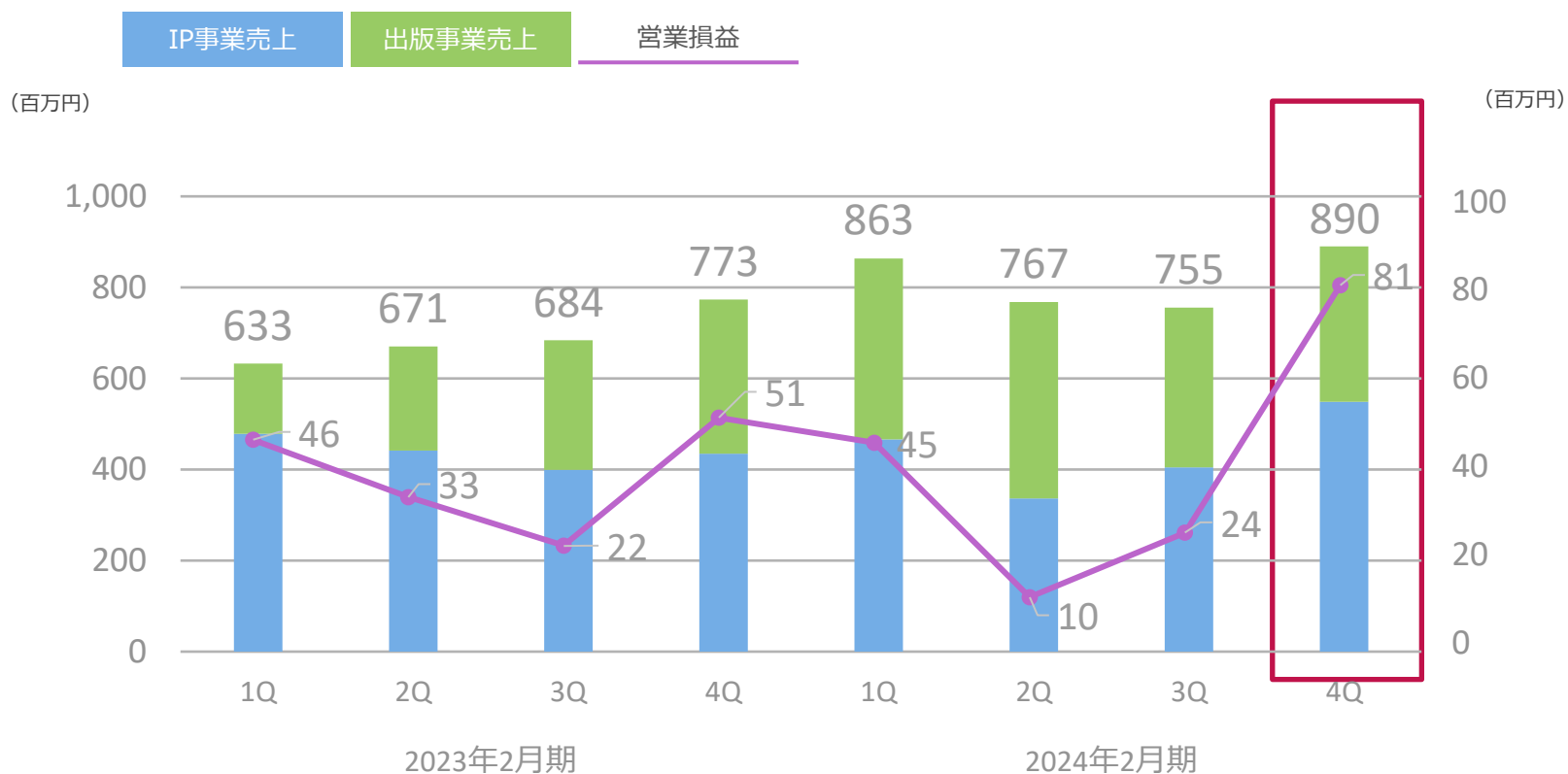
通期連結営業損益



(単位：百万円)

### 連結売上高及び連結営業損益の四半期推移

- ライトノベル及びコミック新作創刊・連載配信開始により電子書籍・出版売上増加
- レトロゲームタイトルの復刻版・ライセンスアウト、オンラインくじサービスが販売好調



## 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

### IP事業

#### 売上原価

開発費・制作外注費等

#### 販売費

PF手数料・宣伝広告費等

#### 一般管理費

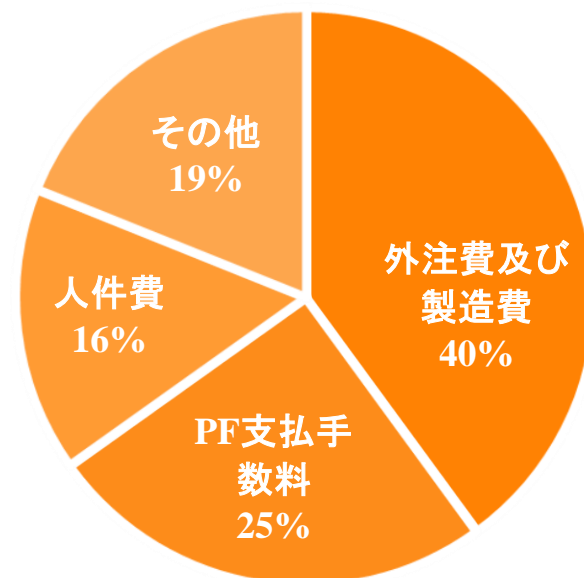
本社・インフラ・人件費・管理部門コスト等

### 出版事業

#### 売上原価

原稿費・印刷費・制作外注費等

2024年2月期累計  
売上原価、販売費及び  
一般管理費構成比率



## 連結財政状態ハイライト

- 営業キャッシュフロー プラス維持、自己資本比率健全水準維持
- 次の成長投資に向けて十分な現預金を確保

BS項目 単位：百万円	2023年2月 期末	2024年2月 期末	増減	増減要因等
現金預金	780	<b>1,415</b>	+635	利益計上と借入による増加
流動資産	1,521	<b>2,227</b>	+705	
固定資産	126	<b>173</b>	+47	

流動負債	487	<b>875</b>	+388	借入による増加
固定負債	168	<b>383</b>	+214	借入による増加
純資産	992	<b>1,142</b>	+150	利益計上による増加
総資産/ 負債純資産	1,648	<b>2,401</b>	+753	

流動比率	312%	<b>254%</b>	△58%	
自己資本比率	60%	<b>47%</b>	△13%	

## 目次

---

01. 事業内容	.....	P5
02. 業績推移	.....	P9
 03. 成長戦略	.....	P14
04. 会社概要	.....	P53

## 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	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

自社IPのグローバル  
展開加速

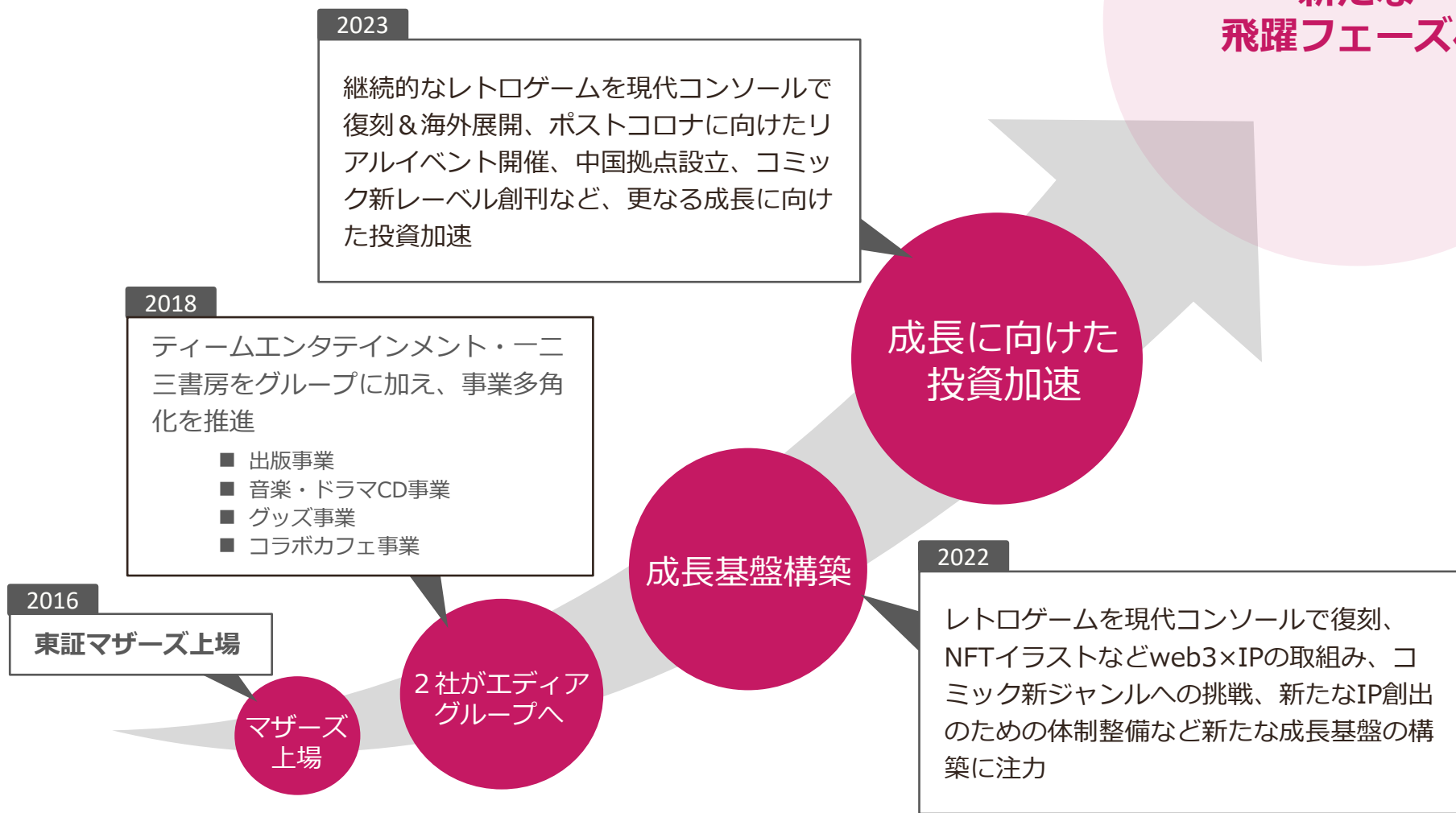
出版、グッズの展開数増加により  
次なる成長フェーズへ

女性向けIP強化

事業環境変化に応じた  
弾力的グループ運営

## 注力事業の飛躍フェーズ、2事業の深耕・拡大へ

2025年2月期、エディアグループは新たな成長フェーズ突入

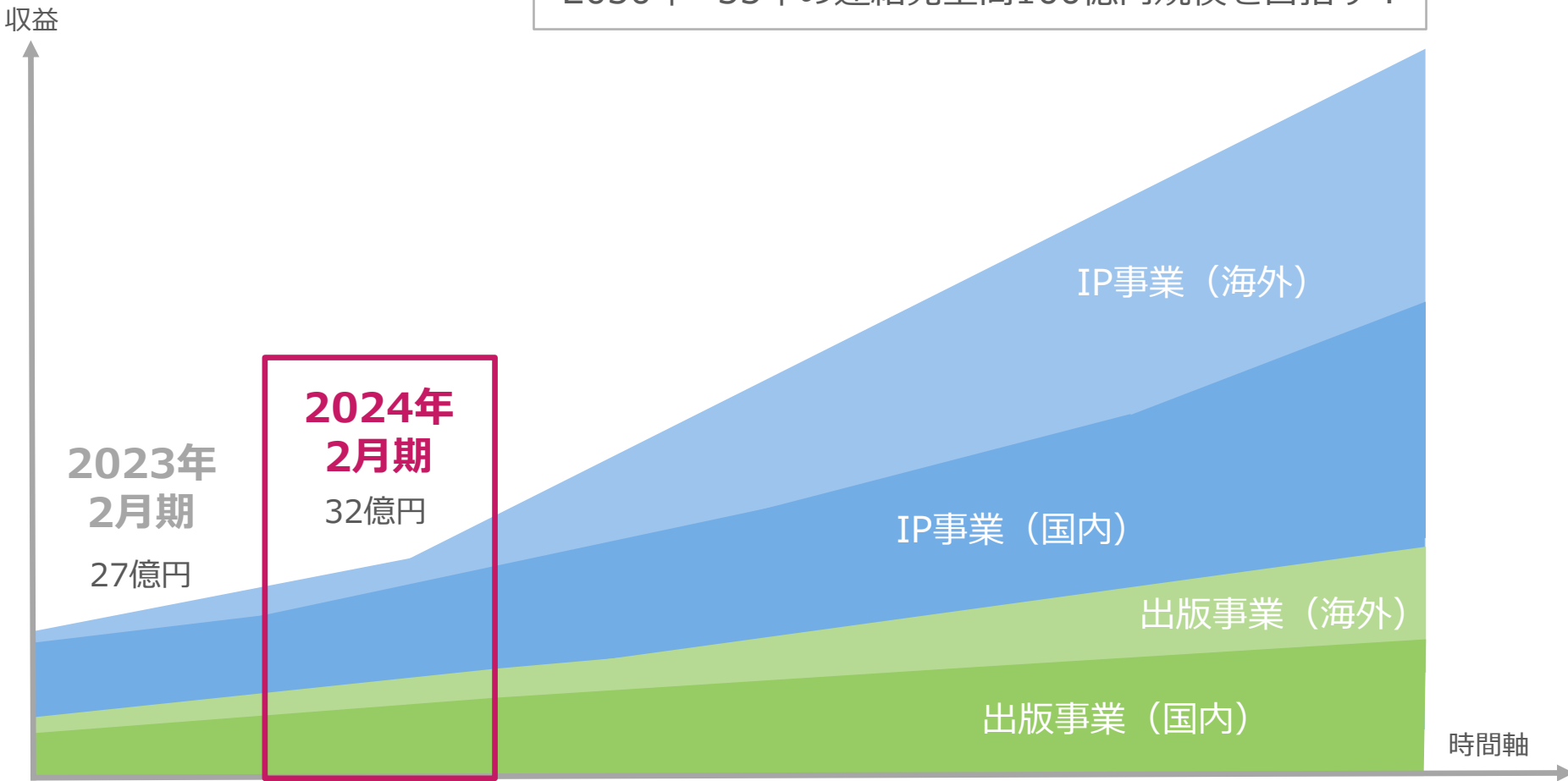




## 2事業の成長軸

- 出版事業で安定成長確保、IP事業で大きく成長
- 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

2030年~33年の連結売上高100億円規模を目指す！



## IP事業 2024年2月期の進捗

事業別成長戦略	具体的な戦略	進捗
IP創出・取得	保有IP数拡大、各IP育成	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ オリジナルIP『DIG-ROCK』続編投入</li> <li>■ ドラマCD新シリーズの投入</li> </ul>
国内クロスメディア展開	レトロゲーム活用	■ 日本テレネット139タイトルの復刻版案件随時進行中
	各種コラボレーション展開	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ オンラインくじサービス取扱いタイトルの増加</li> <li>■ 『DIG-ROCK』各種コラボレーションやクロスメディア展開加</li> </ul>
海外クロスメディア展開		<ul style="list-style-type: none"> <li>■ レトロゲームはじめ当社保有IPの海外向けライセンスアウト案件進行中</li> <li>■ 中国子会社のサービス拡大に向け準備進行中</li> </ul>
BtoB	案件獲得、新サービス・IP生成	■ クライアントへ営業活動を継続

## 出版事業 2024年2月期の進捗

事業別成長戦略	具体的な戦略	進捗
電子コミックへ集中投資	海外作品の仕入、国内電子コミック化拡大	<ul style="list-style-type: none"> <li>■韓国webtoon原作の書籍化を実施</li> <li>■新刊数が約1.6倍となり紙、電子書籍売上が増加</li> </ul>
	取扱種・配信先の拡大	
ラノベ・コミック作品制作体制強化	作品ラインナップ増加	<ul style="list-style-type: none"> <li>■グループIP原作のアニメ『転生貴族の異世界冒険録』を放送</li> </ul>
	ストック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	<ul style="list-style-type: none"> <li>■女性向け新レーベルを開始</li> </ul>
	新レーベル立ち上げ	

## エディアグループ 2025年2月期成長戦略

■ 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	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ IPの創出・取得を加速</li> <li>■ 日本・海外マーケットに向けて、クロスメディア展開</li> <li>■ Web3×IPによる新サービス</li> <li>■ エディアグループのコアコンピタンスとDXを掛け合わせたBtoBビジネスサービス拡大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ IP制作及び取得加速により保有IP数拡大、各IPの育成</li> <li>■ 「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</li> <li>■ グッズ販売サービス国内外販路拡大</li> <li>■ レトロゲームの活用、国内外向け販売加速</li> <li>■ 営業体制活性化により収益性高い大型案件受託獲得</li> <li>■ 受託案件積み上げ及び新技術活用により新サービス・IP生成基盤創出</li> </ul>
出版事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 市場拡大継続が見込まれる電子コミックへ集中投資</li> <li>■ ラノベ・コミック作品制作体制強化、電子コミック事業拡大促進</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ ライトノベル・コミック作品ラインナップ増加</li> <li>■ 海外作品の仕入、国内電子コミック化拡大</li> <li>■ 電子書籍の取扱種・配信先の順次拡大</li> <li>■ 新レーベル立ち上げ・新ジャンル開拓</li> <li>■ 海外ライセンスアウト強化</li> <li>■ 効果的な販促施策により売上拡大</li> <li>■ アニメ化、グッズ化により書籍拡販相乗効果追求</li> </ul>

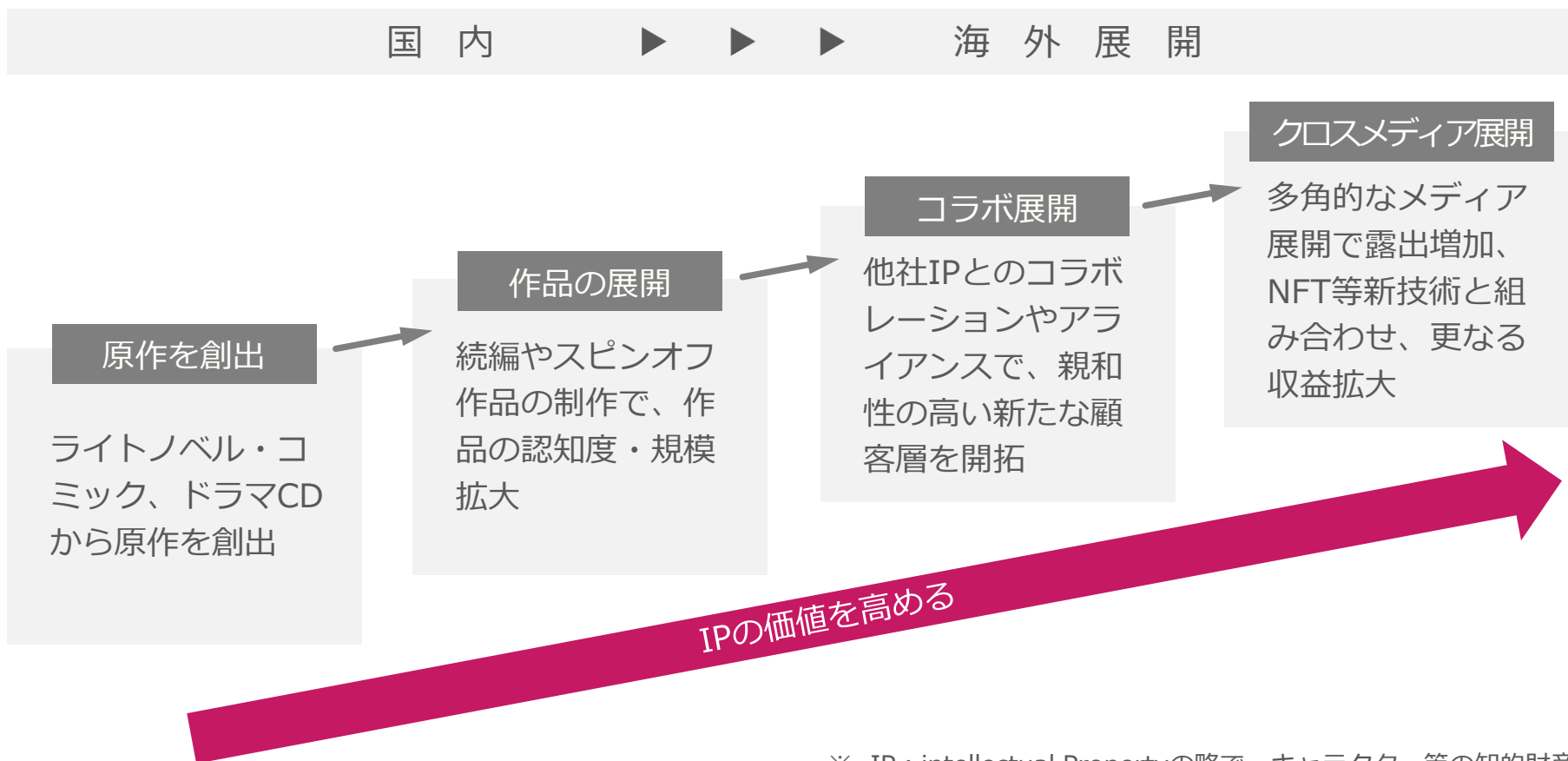
# IP事業

---

## 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
- 顧客ニーズ合わせ、多種多様なコンテンツサービスを拡充

### ゲーム

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



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

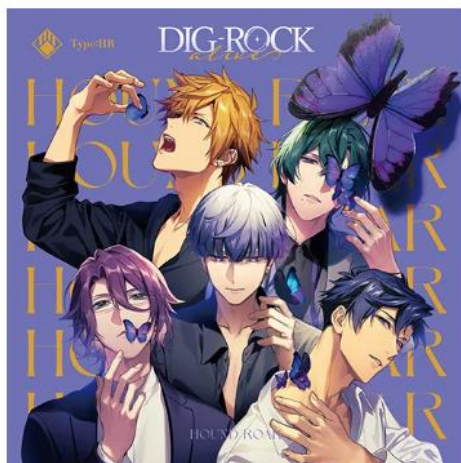
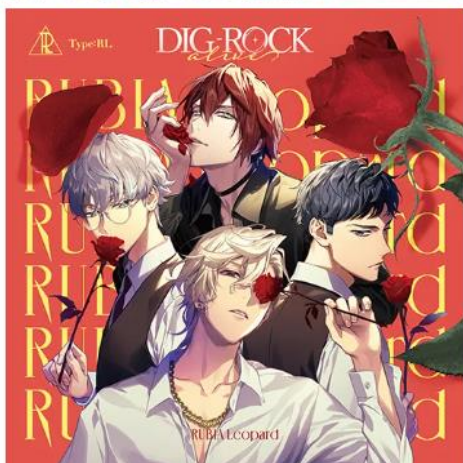


- ライトノベル・コミック・電子書籍事業ノウハウ

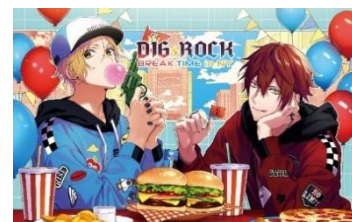
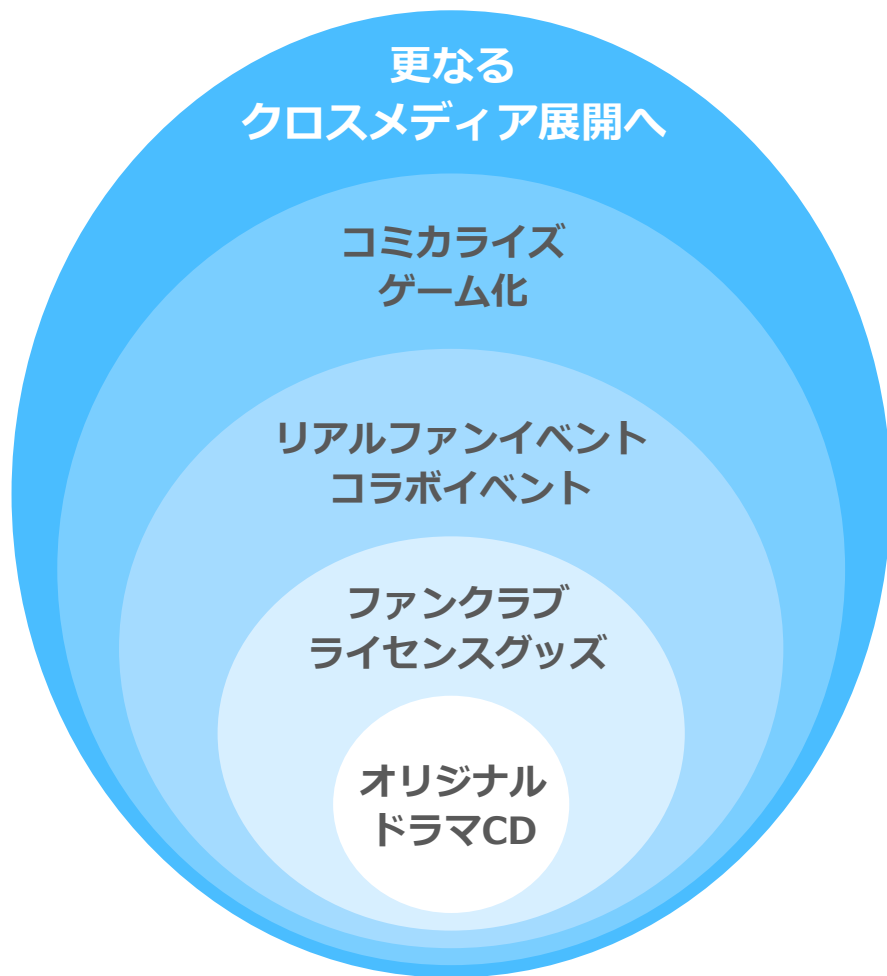


## 人気IP DIG-ROCKシリーズのクロスメディア展開、新たなヒットIP創出に注力

- 2019年以降、30作品以上のオリジナルドラマCD（ミニアルバム含）を定期的にリリース
- 2024年以降も新シリーズのリリースを予定



# 主カオリジナルドラマCDタイトル「DIG-ROCK」のクロスメディア展開例



## 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
- DIG-ROCKを中心とした自社IPのグッズ展開も拡大
- 「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る販売機会増加
- 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



## IP事業 レトロゲームの復刻版販売及びライセンスアウト

- 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 は任天堂の商標です。

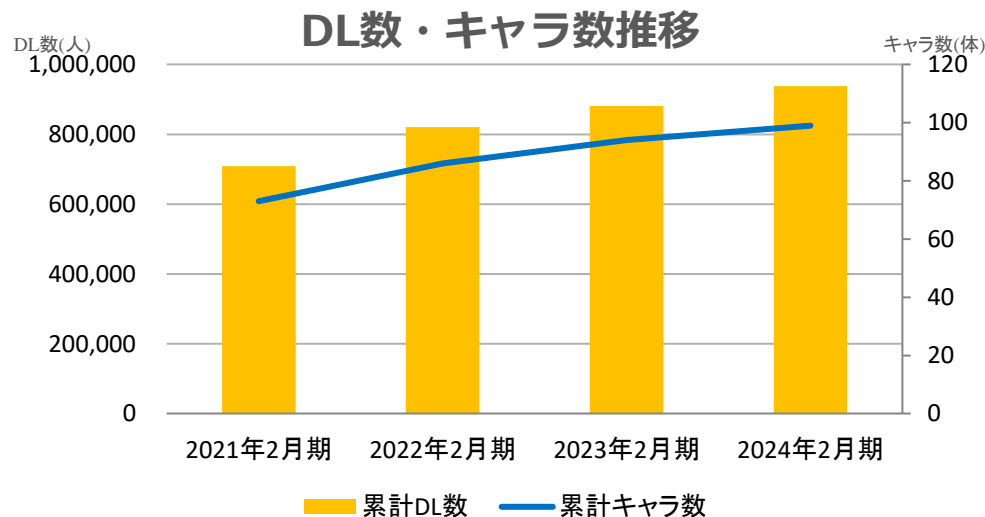
## 「MAPLUSキャラdeナビ」

- 「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累計DL数拡大中！



「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。

『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。



## グループIPのアニメ化

- グループIPラノベ原作のアニメ化 2023年4月から「転生規則の異世界冒険録」放映！
- グループIPの次なるアニメ化に向けて準備中！



### 3. 成長戦略—IP事業—

- 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

<p>📖 ライトノベル</p>  <p>©Kaya      ©Kizuka Maya      ©Kennoji</p>	<p>📖 コミック</p>  <p>©AKANE SASAKI      ©KANNA ©Maya Kizuka      ©Senkianten ©soramoti</p>	<p>🎧 ドラマCD・楽曲</p>  <p>DIG・ROCK</p> <p>Loving House</p>
<p>🎮 レトロゲーム</p> 	<p>📱 アプリ・ゲーム</p> 	

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





## BtoBサービスのビジネスモデル

- 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

### DX推進

法人顧客様へのDXに向けたソリューション提供強化



# 出版事業

---

## 当社グループの強みと特徴 出版事業

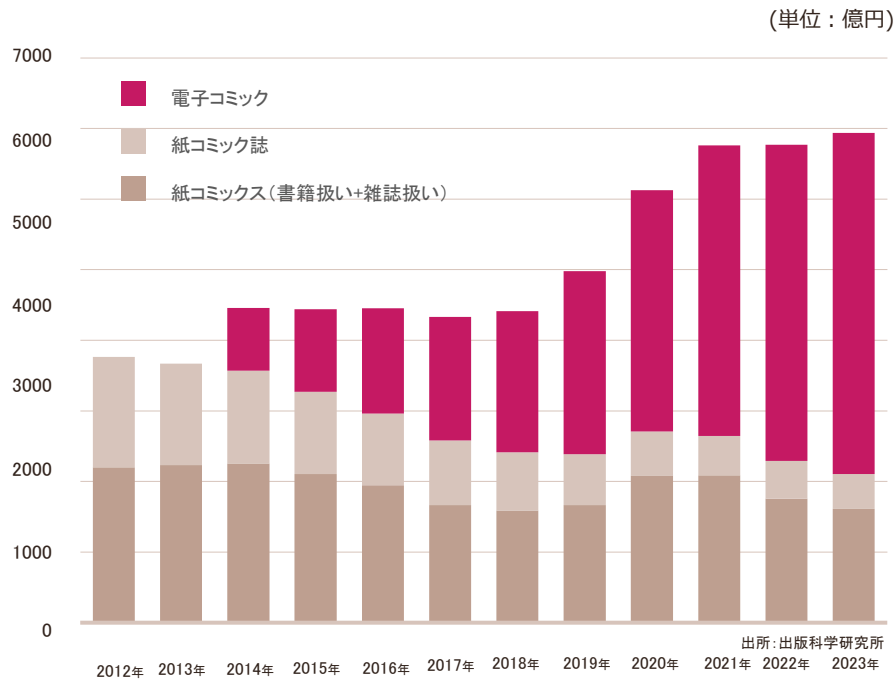
- ライトノベル・コミックのサブカルチャーに特化し、異世界転生等トレンドにフィーチャー
- ノベライズ・コミカライズを自社展開し、原作を数多く創出



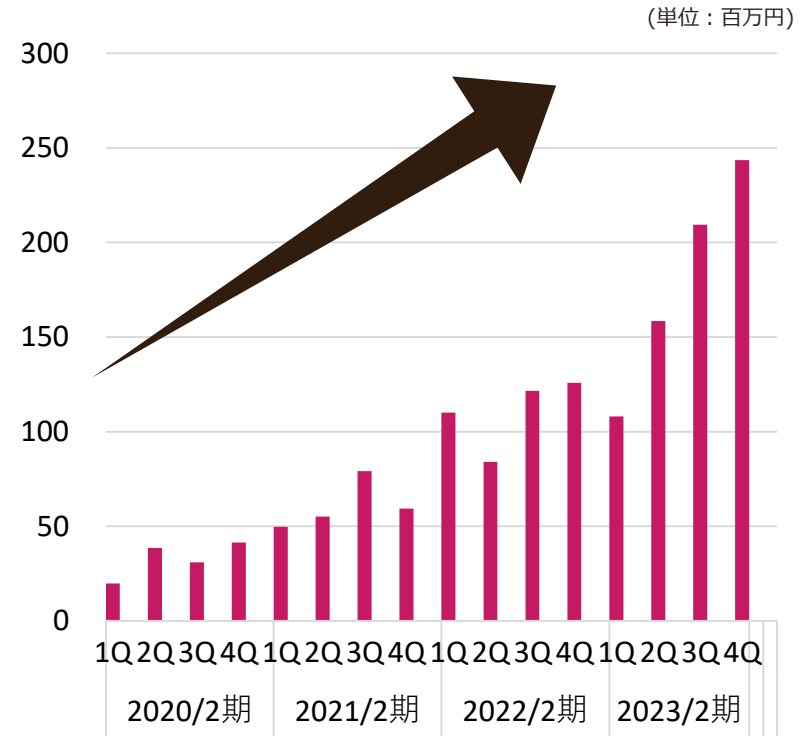
## 出版事業 コミック市場拡大に合わせた売上拡大へ

- 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



### 当社電子書籍 (電子コミック含む) 売上推移



## 出版事業 電子書籍のビジネスモデル

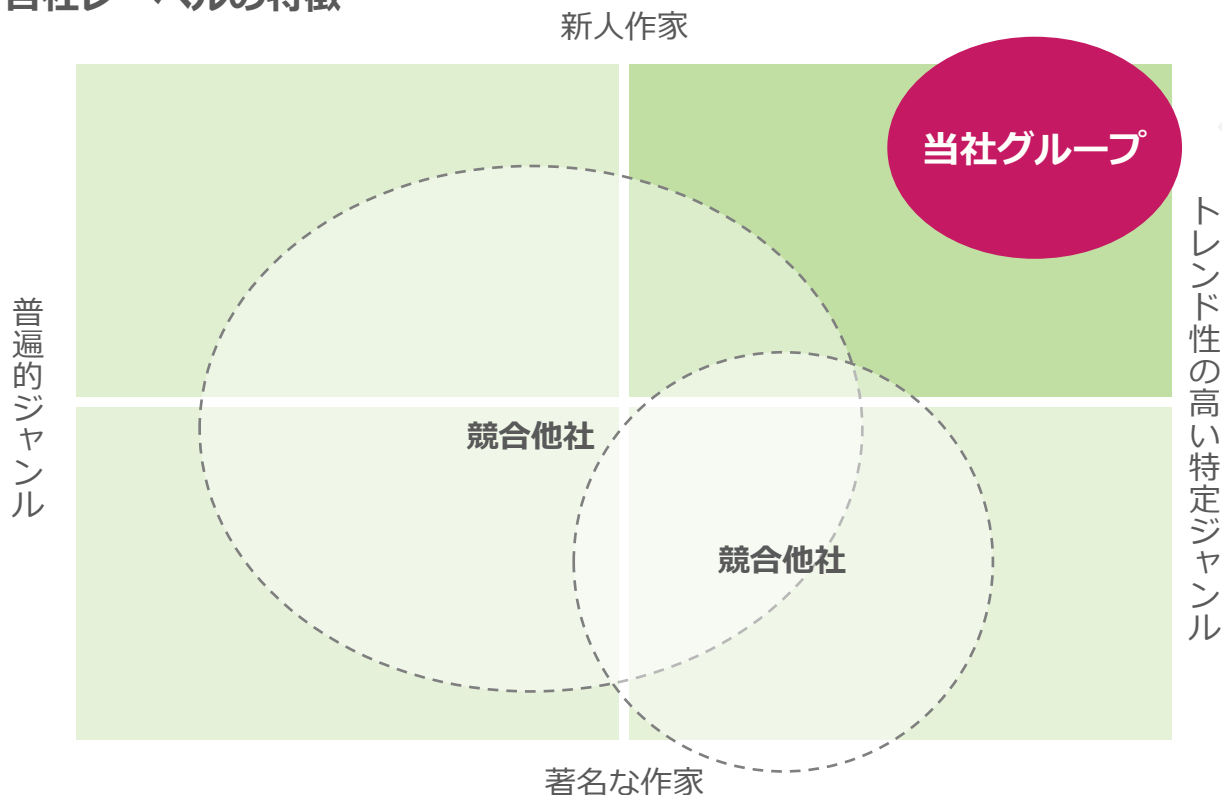
- 急成長している電子コミック市場でIP創出を加速
- 電子コミック・書籍の作品数及び配信先をさらに拡大



## 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

### 自社レーベルの特徴



- 出版社としての規模は小規模ながら、ジャンルを特化することで専門性を高めている
- 「小説家になろう」発の作品をWEB小説化する等、作家の発掘・育成に重点をおく

#### ノベルレーベル

厳選したWEB小説を続々書籍化！

サーガフォレスト

その手に [勇気] を

BRAVENOVEL  
ブレイブ文庫

一三三 文庫

#### 漫画レーベル

コミックポルカ

COMIC NOVA

ノヴァ

### 3. 成長戦略—出版事業—

## 出版レーベル

- 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
- 女性向けコミックレーベルも新展開中

### ノベルレーベル

**サーガフォレスト**

2015年創刊

エンターテインメント小説一般向け・男性向けなど様々なジャンルを取り扱うライトノベルレーベル

**ブレイブ文庫**

2018年創刊

西洋ファンタジーを舞台にした作品を中心にオリジナル作品や小説投稿サイト「小説家になろう」発のノベル作品を取り揃えたレーベル

**オルギスノベル**  
ORGIS NOVEL

2017年創刊

男性向け小説サイト「ノクターンノベルズ」から書籍化 20代~40代のオトナな男性をターゲットしたライトノベルレーベル

**一二三文庫**

2018年創刊

青春小説、謎解き、お仕事小説など、様々な作品を中心にした文芸レーベル

### 男性向けコミックレーベル

**コミックポルカ**  
COMIC POLCA

2019年創刊

Web小説のコミカライズを中心とし、遊技機メーカー「SANKYO」と立ち上げたコミックレーベル

**COMIC NOVA**  
ノヴァ

2021年創刊

Web小説のコミカライズを中心とした異世界ファンター、ローファンタジーな作品を取り揃えた男性向けコミックレーベル

**ANIMAX**  
COMICS

2023年創刊

Web小説のコミカライズを中心とし、アニメ専門チャンネルを運営する「ANIMAX」と立ち上げた共同レーベル

### 女性向けコミックレーベル

**comic LAVARE**  
コミックラヴァレ

2022年創刊

Web小説のコミカライズを中心としたロマンスファンタジー、恋愛作品などを取り揃えた女性向けコミックレーベル

**Bianco**  
COMICS

2023年創刊

K-BLを中心に国内外の人気のBLを取り揃えた女性向けコミックレーベル



### 3. 成長戦略—出版事業—

## 協業出版

■ 様々な企業と協業し、作品獲得のアプローチ面を拡げ、知名度向上を図る



K-BLを中心に国内外の人気のBLを取り揃えた女性向けコミックレーベル「ビアンココミックス」を2023年6月創刊



アニメ専門チャンネル「アニマックス」との共同レーベル「ANIMAXコミックス」を2022年11月に創設。2024年2月より作品の連載を開始



Webマガジン「ひふコミ」を2024年1月より創刊。他企業と共同で制作したコミックなども連載を予定。  
各レーベルの人気作品へ読者のタッチポイントを増やすことにより、電子書籍や紙単行本の売上増加に繋げていく。



第四回を迎えた『一二三書房 WEB小説大賞』  
前回に引き続き、協賛として新たにPC日本印刷株式会社が、新たにリリースするノベルレーベルの「ブルーベル」が参加！

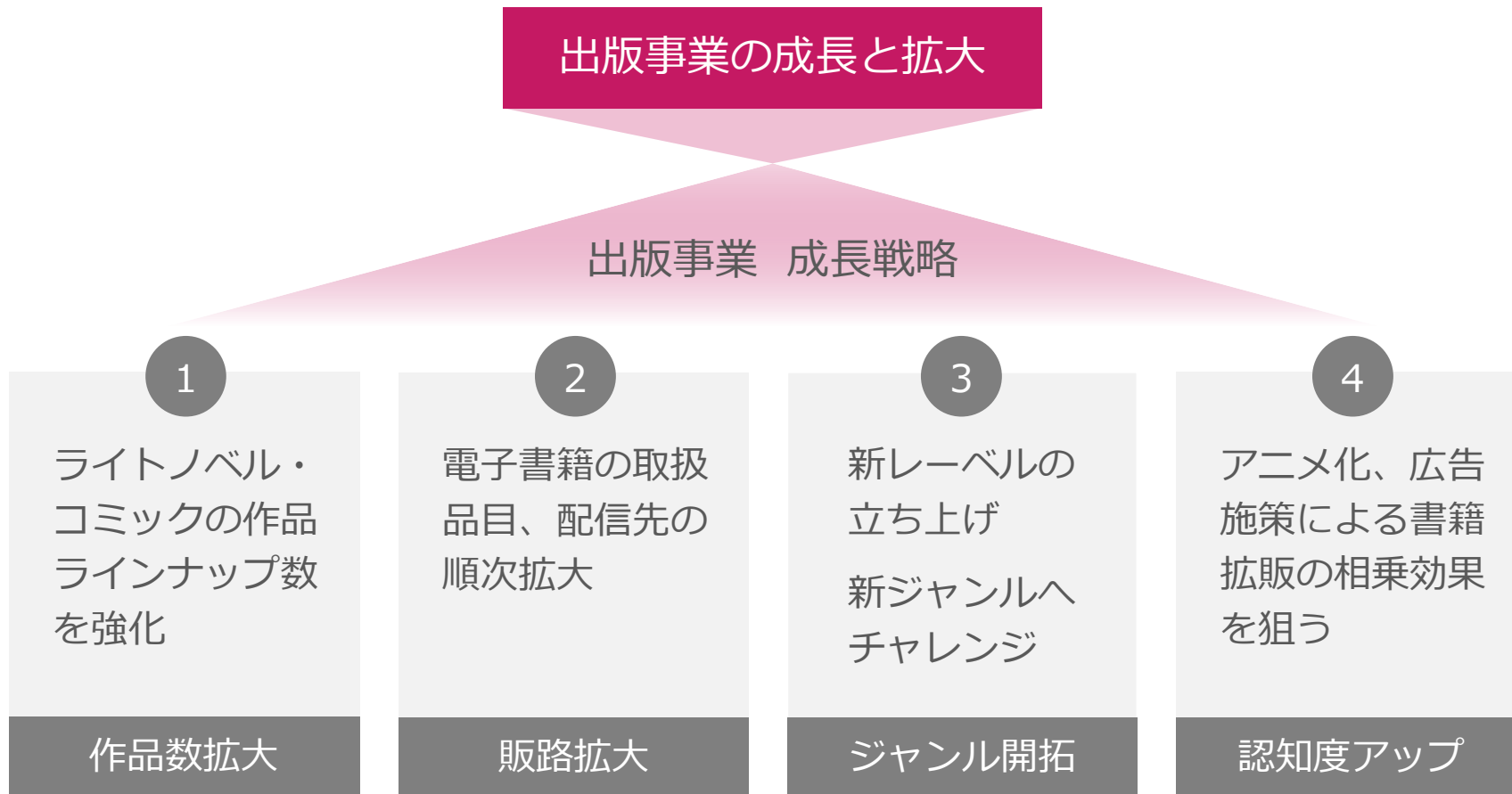
参加レーベル数は今までで最大の9レーベルとなり、エントリー数も前回と同様5,000作品を突破致しました。

協賛一覧 



## 出版事業 作品制作体制の強化

- 作品制作体制及び作品営業体制を強化し、多角的な取り組みで出版事業の成長と拡大を促進



### 3. 成長戦略—出版事業—

コミック・ライトノベルは月平均17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



### 3. 成長戦略—出版事業—



シリーズ累計  
約70万部

唯一無二の最強テイマー  
サーガフォレスト/ノヴァコミックス



シリーズ累計  
約250万部

35歳の選択  
オルギスノベル/ノヴァコミックス



シリーズ累計  
約20万部

モブ高生の俺でも冒険者にな  
ればリア充になれますか  
ブレイブ文庫/ノヴァコミックス



シリーズ累計  
約75万部

雷帝と呼ばれた最強冒険者、魔術学院  
に入学して一切の遠慮なく無双する  
ブレイブ文庫/ノヴァコミックス



シリーズ累計  
約120万部

悪役令嬢に転生したはずが、主人  
公よりも溺愛されてるみたいです  
サーガフォレスト/ラワーレコミックス



シリーズ累計  
約130万部

やり直し転生令嬢はざまあしたいのに  
溺愛される  
サーガフォレスト/ラワーレコミックス

新ジャンル



1巻発売後、たちまち重版の  
壮大で胸アツな異世界+戦記作品

# オルクセン王国史

サーガフォレスト/ノヴァコミックス

※いずれも電子書籍DL数を含みます

Copyright © Edia Co., Ltd. All Rights Reserved.

# 海外展開

---

## 中国子会社 上海艺钻文化创意有限公司 営業開始

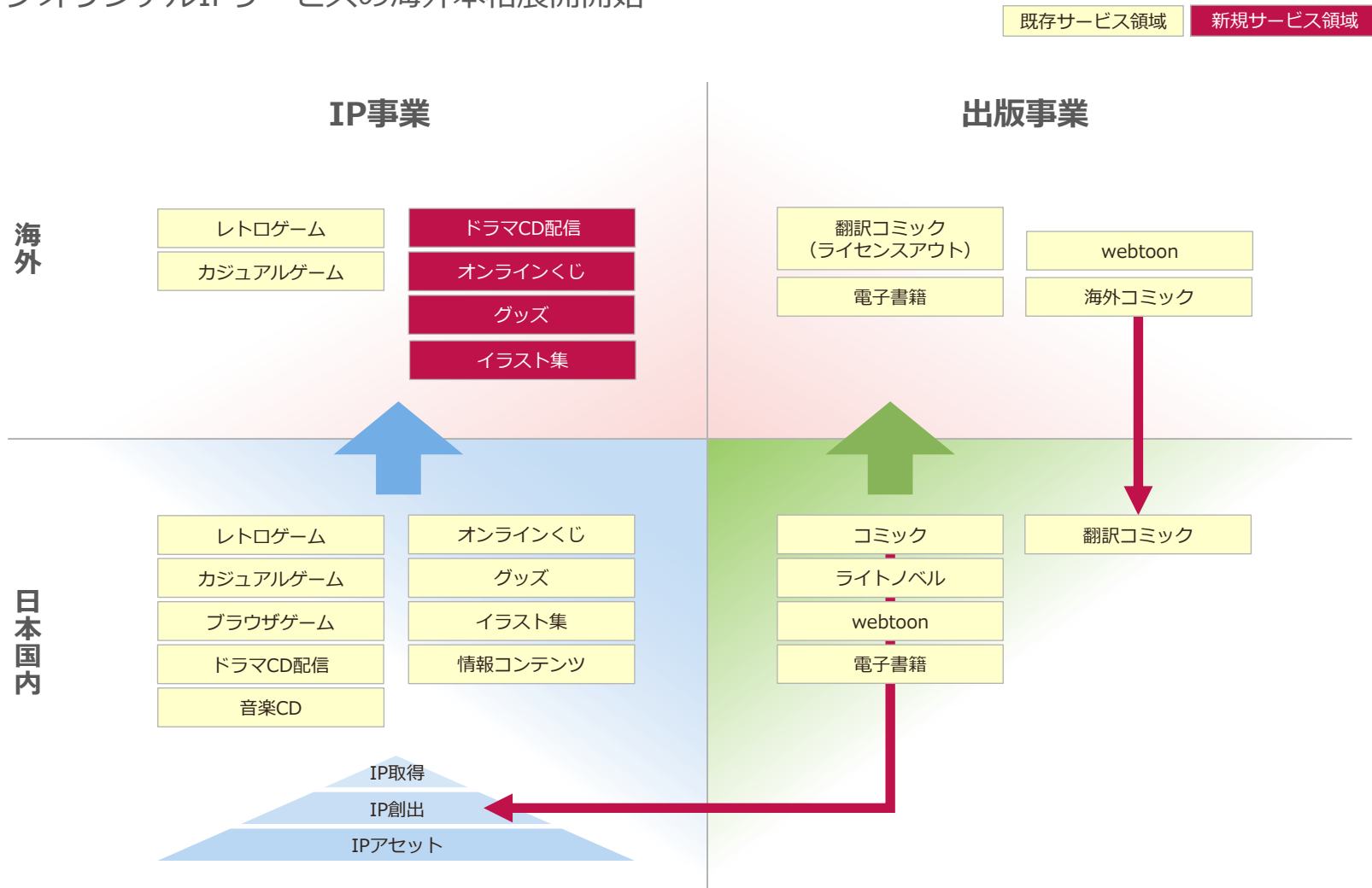
- 中国国内への IP 及び出版コンテンツ配信及びグッズ販売の強化を目的として設立
- 2023年8月営業開始 オリジナルグッズのEC展開からスタート



- Bilibili・Weibo 内の公式アカウントにて「DIG-ROCK」のプロモーション活動を展開中
- 中国版コミケ出展、広告宣伝実施、イベント参加で認知度向上
- オリジナルグッズのEC展開
- オンラインくじサービス展開
- ドラマCD・音楽CDの中国PF配信
- オリジナルコミック・ラノベの中国PF販売

# 各事業の世界展開概略

## ■ グループオリジナルIPサービスの海外本格展開開始



# 通期業績予想

---



## エディアグループ 通期目標KPI

- 2024年2月期のKPI目標値はライトノベル80作品、コミック100作品、ドラマ・音楽CD15作品
- 2024年2月期の出版事業に係るKPIは目標達成 2025年2月期も更なる刊行作品数増加を見込む
- IP事業におけるドラマ・音楽CD作品数は2024年2月期目標を下回るも「DIG-ROCK」シリーズを中心に拡大図る

項目	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
2023年2月期目標値	43作品	61作品	25作品
2023年2月期実績値	50作品	74作品	15作品
2024年2月期目標値	80作品	100作品	15作品
2024年2月期実績値	84作品	119作品	12作品
2025年2月期目標値	<b>106作品</b>	<b>139作品</b>	<b>20作品</b>

## 2025年2月期通期業績予想

### 通期業績予想の想定

- 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	通期業績 (2024年2月期)	通期業績予想 (2025年2月期)	増減/増減率
売上高	3,277 (100.0%)	3,500 (100.0%)	+222 +6.8%
営業損益	161 (4.9%)	200 (5.7%)	+38 +23.8%
経常損益	158 (4.8%)	175 (5.0%)	+16 +10.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	150 (4.6%)	165 (4.7%)	+14 +9.9%
1株当たり 当期純利益	24円49銭	26円93銭	

※中国子会社は年間を通じての業績予想が不透明であること、当面は非連結子会社とすることから、本業績予想において反映しておりません。

## 利益配分について

- 健全な財務体質の維持と、積極的な事業展開に必要な資金を確保しつつ、安定かつ継続的な配当を実施することを基本とし、事業環境や財務状況を総合的に勘案して、業績に応じた利益配分を行う。

	2024年2月期 期末配当	2025年2月期 期末配当
配当予想	5円00銭	5円00銭

## 主要リスクと対応策

他社との競合について		<b>リスク</b> 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。
頻度：低	影響度：高	<b>対応策</b> 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		<b>リスク</b> 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。
頻度：低	影響度：高	<b>対応策</b> 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。
ユーザの嗜好の変化について		<b>リスク</b> 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。
頻度：中	影響度：高	<b>対応策</b> 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。

## 目次

---

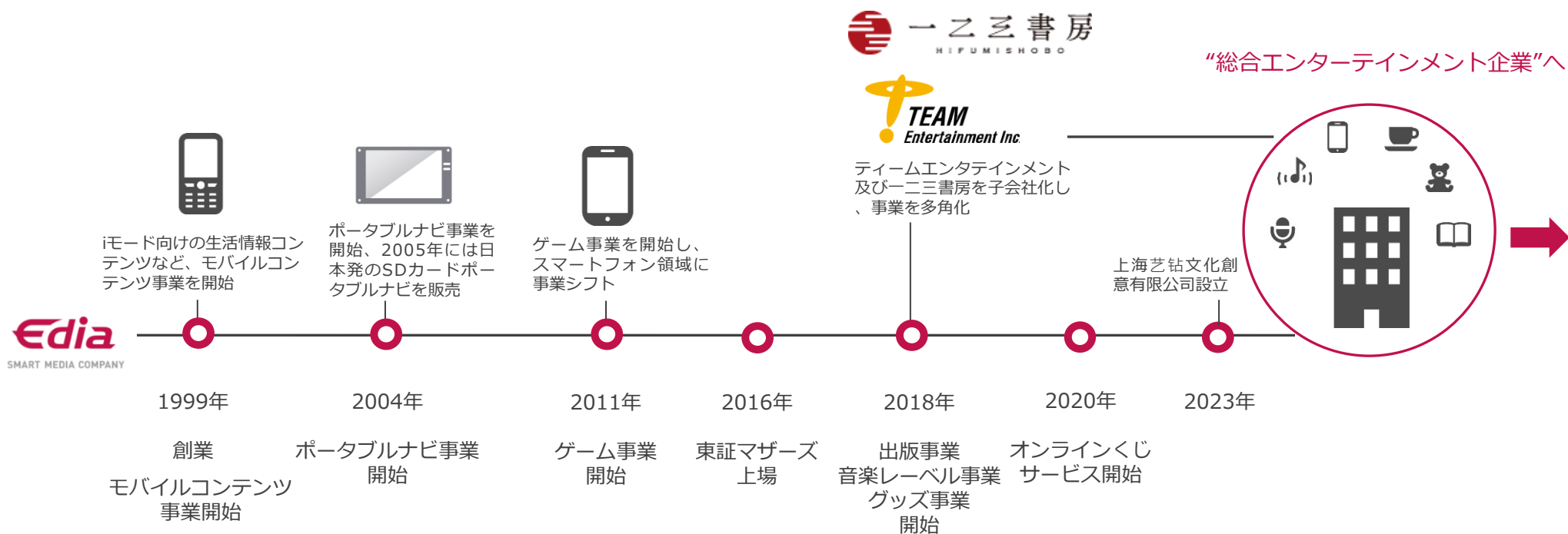
01. 事業内容	.....	P5
02. 業績推移	.....	P9
03. 成長戦略	.....	P14
 04. 会社概要	.....	P53

## 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
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） 上海艺钻文化创意有限公司 （海外IP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
- 2023年 中国子会社 上海芝罘文化創意有限公司 設立



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(4月)を目途として開示を行う予定です。