

Briefing Transcription

|| 対談動画文字起こし（2025 年 4 月 30 日公開） ||

株式会社エディア × B コミ

3935 東証スタンダード 情報・通信業

[企業情報はこちら >>>](#)

[紹介動画はこちら >>>](#)

2025 年 4 月 30 日 (水)



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

■ 目次

■ 出演者	01
■ 冒頭のあいさつ	02
■ 企業説明	03
■ 質疑応答	22
■ 終わりのあいさつ	26

■ 出演者

株式会社エディア
代表取締役社長

賀島 義成様

著名投資家

B コミ

株式会社フィスコマーケットレポーター

高井 ひろえ (司会進行役)

■ 冒頭のあいさつ

▲フィスコ高井

こんにちは。フィスコマーケットレポーターの高井ひろえです。

今回は、株式会社エディア代表取締役社長 賀島義成様にご登壇をいただき、前半部分では企業説明、後半部分では著名投資家である B コミさんからのご質問にお答えいただきたいと思います。それでは、本日ご登壇をいただく賀島様、B コミさんをご紹介します。まずは、株式会社エディア代表取締役社長 賀島義成様です。よろしくお願いいたします。

■エディア賀島

よろしくお願いいたします。

▲フィスコ高井

賀島様は、上場企業にて決算・開示・監査対応等の経理業務全般に従事した後、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っていました。2019 年 5 月より代表取締役社長に就任し、事業全般を管掌しています。続いて、著名投資家の B コミさんです。よろしくお願いいたします。

● B コミ

こんにちは、よろしくお願いいたします。

▲フィスコ高井

B コミさんは、証券会社のディーラーを 5 年半、生命保険会社でのファンドマネージャーを 7 年間務めた経験を活かして、現在は個人投資家として活動しながら株式の評論業を行っています。また、個人投資家育成のため、こころトレード研究所を運営。評論業と並行してトレーダー向けの教育を行っています。2019 年、2020 年、2021 年のメディア出演回数は 200 回を超え、「週刊プレイボーイ」「日経グループ」「ダイヤモンド ZAI」といった大手への寄稿を行うなど、多くのメディアに出演しています。賀島様、B コミさん、よろしくお願いいたします。それでは、まずは、賀島様に企業説明を実施いただきます。B コミさんも適宜気になる点などございましたらお話しいただければ幸いです。よろしくお願いいたします。

企業説明

■エディア賀島

お願いいたします。それでは、ただいまご紹介いただきました株式会社エディア代表取締役社長の賀島義成と申します。

会社概要

株式会社エディア

事業内容：IP事業 出版事業
所在地：東京都千代田区一ツ橋2-4-3
代表者：代表取締役社長 賀島 義成
従業員数：100名

沿革：

1999年 モバイルコンテンツプロバイダーとして創業
2011年 ゲーム事業開始
2016年 東証マザーズ市場に上場
2018年 株式会社ティームエンタテインメントを子会社化
→音楽事業・女性向けIPへの参入
株式会社一二三書房を子会社化
→ライトノベル・マンガへの参入
2020年 グッズ事業への参入
2022年 東証グロース市場に移行
2023年 中国上海市に上海芝罘文化创意有限公司を設立
2024年 東証スタンダード市場に移行
2025年 株式会社ゼロディブを子会社化
→コンシューマゲーム開発力の強化

当社、株式会社エディアは、1999 年にモバイルコンテンツのプロバイダーとして創業しました。現在は、IP 事業と出版事業の 2 つを軸に経営を行っています。創業当初は、ガラケー向けのモバイルコンテンツプロバイダーとして事業を展開していましたが、スマートフォンの普及にあわせて、2011 年にゲーム事業へ参入しました。

2016 年に東証マザーズに上場した際は、モバイル向けゲームを中心とした事業構成となっていました。その後は、単なるゲーム会社にとどまらず、IP を創出・育成し、日本国内だけでなくグローバルに展開できる企業を目指し、取り組みを進めています。

その一環として、2018 年にはレコード会社である株式会社ティームエンタテインメントと、出版社である株式会社一二三書房の 2 社を M&A によりグループ化しました。

その後は、グッズなどの事業も展開しながら、クロスメディアによってエンターテインメント領域への事業拡大を進めてきました。2022 年には市場再編に伴い、グロース市場へ移行しています。

さらに、東アジア圏における拠点として、中国・上海に子会社を設立しました。

2024 年には東京証券取引所スタンダード市場へ市場区分の変更を行い、2025 年にはゲーム開発会社である株式会社ゼロディブを M&A によりグループ化し、さらなる成長を目指しています。

企業説明

コーポレートビジョン



人々の生活に
笑顔をもたらすサービスを
創造し続けます

当社のコーポレートビジョンは、「人々の生活に笑顔をもたらすサービスを創造し続けること」です。より多くの方に当社のサービスや商品を手にとっていただき、一人でも多くの方に笑顔届けられる企業でありたいと考えています。

事業ポートフォリオ



当社の事業ポートフォリオについてご説明します。上から時計回りに順にご紹介します。

まず1つ目はゲーム事業です。現在はモバイルゲームではなく、いわゆるコンシューマー向けのゲームを中心としています。例えば、Nintendo 社の Switch や PC でプレイ可能な Steam といったプラットフォーム向けに、ゲームを展開しています。

また、その隣の領域では、スマートフォン向けアプリケーションの提供を行っています。たとえば、無料で使えるカーナビゲーションアプリなど、エンターテインメント要素を含んだアプリのサービス運営を行っています。

株式会社エディア× B コミ | 2025 年 4 月 30 日 (水)
3935 東証スタンダード 情報・通信業

企業説明

さらに、その隣は音楽およびドラマ CD の分野です。アーティストの楽曲、ゲームミュージック、アニメの主題歌などを取り扱っているほか、「耳で聴くドラマ」として展開されるドラマ CD にも注力しています。特に女性のお客様に喜んでいただけるような作品づくりを強みとしています。

一番下の段にあたるのが、グッズ事業です。「まるくじ」というのは当社のサービス名で、詳細は後ほどご説明しますが、通常のグッズメーカーとしての販売機能に加え、問屋や小売店を介さず、エンドユーザーに直接届ける形式で、to C (to Consumer) 向けのオンラインくじ型販売サービスを運営しています。

その隣は、コミック・ライトノベル・電子書籍の分野です。子会社である一二三書房において、エンターテインメント性の高いライトノベルや、それを原作とした漫画作品の制作を行っています。また、これらを通じて育ててきた IP を、アニメ化などにつなげていく取り組みも進めています。

ターゲットとするエンターテインメント市場



当社グループがターゲットとしているエンターテインメント市場についてご説明します。

現在、エンターテインメント市場は非常に盛り上がりを見せていますが、一方で、ニーズが多様化・細分化していることも強く感じています。例えば、ライトノベルが好きな方、アニメが好きな方、声優に関心のある方、ゲームが好きな方、マンガを楽しむ方など、エンターテインメント市場は非常に多様性に富んでいます。当社は、「一人でも多くのお客様に笑顔届けたい」というコーポレートビジョンのもと、こうした多様なニーズに応えられるよう、ターゲットや事業領域を広げて取り組んでいます。

ここから事業のご説明をさせていただきます。

企業説明

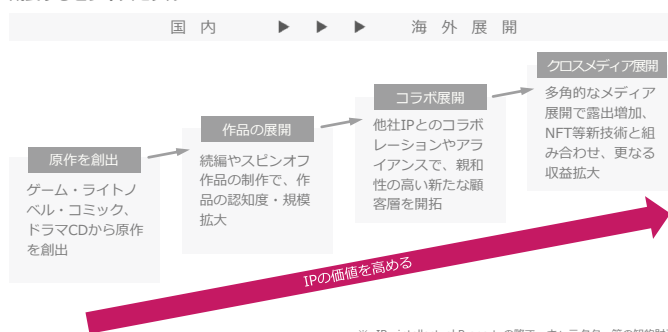
IP事業

当社の IP 事業についてご説明します。

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



当社の IP 事業についてご説明します。当社グループの IP ビジネスは、まずキャラクターや作品を通じた知的財産 (IP) を数多く創出するところから始まります。原作の企画・制作段階から自社で取り組み、権利を保有しながら、さまざまな商品やサービスへと展開しています。まずは国内市場での認知度拡大を図り、継続的に作品を展開していくことで、他のプラットフォームや商品への展開へとつなげています。また、他社とのコラボレーションも積極的に行い、最終的にはクロスメディアによる多角的な展開を目指しています。

また、市場としては現在、国内を中心に展開していますが、将来的にはグローバル市場においても認知度を高められるような商品やサービスを数多く創出していきたいと考えています。

株式会社エディア× B コミ | 2025 年 4 月 30 日 (水)
3935 東証スタンダード 情報・通信業

企業説明

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



こちらは、当社の主要なサービスラインナップです。まず左側のゲーム事業についてですが、先ほども少し触れたとおり、Nintendo Switch や Steam 向けのゲームを開発しています。また、過去に日本国内およびグローバルで人気を博した 30 ～ 40 年前の IP の権利を取得し、現行のゲーム機でも遊べるように移植することで、再びその IP の価値を高める取り組みも行っています。

● B コミ

グッズ事業の中にある「オンラインくじ」ですが、こちらは今、御社の中でも特に伸びている分野だと思っています。ここについて、もう少し詳しくご説明いただいたうえで、お話も伺いたいです。よろしくお願いします。

■ エディア賀島

はい、オンラインくじについてですが、現在当社では「くじコレ」と「まるくじ」の 2 つのサービスを展開しています。

まず「くじコレ」は、比較的オールジャンルのラインナップで、アニメやゲームの作品に加えて、場合によってはスポーツチームの応援グッズなども取り扱っています。一方で「まるくじ」は、約 3 年前に立ち上げたサービスで、女性のお客様に喜んでいただけるような IP や商品に特化して運営しています。

● B コミ

なるほど。くじコレについてですが、先ほどご説明があったように、スポーツグッズや IP 関連の商品などが当たる仕組みとのことでした。これは、いわゆるオンラインくじの形式で、オンライン上で金額を支払って、1 等や他の賞が当たるという流れなのでしょうか。また、よくある壁紙のようなデジタルコンテンツだけでなく、実際に手に取れるようなグッズも取り扱っているのかどうか、その点もお伺いできればと思います。

企業説明

■エディア賀島

くじコレ、まるくじのいずれも、「いつでもどこでもお買い求めいただける」というコンセプトで展開しています。販売期間はおよそ 1 カ月程度で、その期間中であれば、スマートフォンや PC から 24 時間、場所を問わずご購入いただけます。

また、ご購入の際にその場で当選結果が分かる点も、当社サービスの特長です。当選したグッズは、後日ご自宅へ郵送にてお届けしています。当社ではデジタル商材は扱っておらず、すべてフィジカル（実物）のグッズのみを提供しています。たとえ末等であっても、ご購入金額に見合った商品をお届けしており、多くのお客様にご満足いただいています。

● B コミ

発送まで御社が全部やるという形ですか？

■エディア賀島

責任を持って対応しています。

● B コミ

こちらは、御社が主体となって展開している形なのでしょうか。

たとえば、スポーツチームとの取り組みでは、チーム側から委託を受けて運営しているのか、それとも自社 IP の場合は御社自身で企画・実施されているのか、そのあたりの違いについて、もう少し詳しく教えていただければと思います。

■エディア賀島

現在提供しているサービスや商品には、当社の自社 IP に基づくものもあれば、他社様のライセンスや IP を活用しているものもあります。いずれの場合も、基本的には当社がライセンスをお預かりし、商品のデザイン・企画・製造からお届けまでを一気通貫で行っています。

また、当社はプラットフォームとして一定の実績を積み上げてきたこともあり、「当社の会員向けに商品を提供したい」というご要望を他企業様からいただくケースも増えています。そのようなお取引先に対しては、当社のプラットフォームを一部貸し出すかたちで商品を展開していただくこともあります。

● B コミ

なるほど。そうすると、あくまでメインは御社が主体となって運営されているという形になるのですね。とてもよく理解できました。ありがとうございます。

■エディア賀島

はい、ありがとうございます。

● B コミ

続いてお願いいたします。

企業説明

■エディア賀島

はい。では、引き続きご説明いたします。オンラインくじ以外にも、当社では「ティームストア」という通常のオンラインストアを運営しています。このストアでは、書籍やグッズ、CD、ゲームなどを自社で直接販売しています。

当社の強みと特徴

■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

- Edia ■ 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
- TEAM Entertainment Inc. ■ 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
- グッズ企画・制作ノウハウ
- WEBくじの企画・運営ノウハウ
- Zero div ■ ライトノベル・コミック・電子書籍事業ノウハウ
- コンシューマゲーム開発ノウハウ

当社の強み・特徴についてご説明します。左側の図にあるように、当社グループは多くの事業を展開しており、これらを自社で運営しています。企画から開発、そしてサービスの提供までを一貫して行える点が、大きな強みです。また、それぞれの事業が単独で収益を上げていくことはもちろんですが、各事業が連携し、クロスメディアの形で相互に協力しながら IP を育てていける体制も、当社グループならではの強みと考えています。



IP 事業の中で展開しているクロスメディアの事例をご紹介します。

「花笑む彼と」という作品があります。この作品は、まずシチュエーション CD という形式で展開しています。いわゆる“耳で聴いて楽しむ”タイプの CD で、物語の世界観を音声で体験いただける商品です。この CD を通じて作品の認知度を高めながら、自社で缶バッジや香水など、ファンの方に喜んでいただけるような関連グッズの展開も行っています。

企業説明

この作品における次なる IP 展開は、企業とのコラボレーションです。「花笑む彼と」はお花屋さんを題材にした作品であることから、実際の店舗であるお花屋さんとのコラボレーションを実施したほか、カフェとのコラボも展開し、IP の認知度拡大を図っています。

さらに、当社にて Nintendo Switch 向けのゲームを製造・発売するなど、メディア展開を進めています。また、これまでに制作された多数のイラストを活用し、イラスト集として書籍化し、自社グループで販売も行っています。

また、シチュエーション CD を原作とした第 2 弾の制作や、企業間コラボレーションの取り組みも今後さらに拡大しています。このように、IP が段階的に育ち、広がっていく展開を、自社グループ内で一貫して行えることが、当社の大きな強みだと考えています。

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て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



続きまして、グッズ販売におけるサービス拡充についてご説明します。

先ほど B コミ様からもご質問いただいたとおり、当社は自社 IP の商品展開に加え、他社様の IP もお借りして、多くの商品を展開しています。最近では、アニメとしても非常に人気の高い作品を取り扱う機会が増えたことで、グッズ事業全体の実績も着実に伸びています。当社は、IP の取り扱いにおける商品ラインナップの拡大はもちろん、先ほどご紹介したオンラインくじサービスや自社運営のオンラインストアといった販売チャネルの拡充も進めています。こうした取り組みを通じて、より多くのお客様に喜んでいただける商品をお届けしていきたいと考えています。

株式会社エディア× B コミ
3935 東証スタンダード 情報・通信業

2025 年 4 月 30 日 (水)

企業説明

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。

先ほども少し触れましたが、ゲーム事業の中でも「レトロゲーム」が当社のキーワードの一つとなっています。当社では、過去の作品を中心に約 140 タイトル近くの権利を保有しており、かつてメガドライブや PC エンジンなどで発売されていたゲームを、現在の Nintendo Switch や Steam でプレイできるよう、機種対応を進めています。

さらに、日本国内だけでなくグローバル市場でも展開を進めており、ゲーム本体だけでなく、新たにグッズを開発・制作することで、ファンの皆様に喜んでいただける商品展開を行っています。

ライトノベルから始まり、コミックで認知度拡大



また、当社のクロスメディア展開の一例として、出版からアニメ化へとつなげていく流れもありますので、こちらについてもご紹介いたします。

こちらは当社が手がける作品事例の一つで、「転生貴族の異世界冒険録」というタイトルです。本作は、まずライトノベルとしてスタートし、作品の認知度を高めながらコミック化を行うことで、より多くのお客様に読んでいただけるようになりました。

企業説明

2023年4月よりアニメ放映



さらに、2023 年には地上波でアニメとして放映することで、作品全体の認知度拡大を実現しています。

アニメをきっかけに作品を知った方が、ライトノベルやコミックを手にとるという流れも生まれており、IP としての価値を多方面から広げる展開につなげています。

- 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
- 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



新規IP 創出

NEXT...!

新規IP M&A

当社は、数多くの商品やサービスの中から IP を生み出し、育てていくことを IP 事業の根幹としています。今後も、保有する IP の数を拡大しながら、お客様との接点を広げ、最大化していくことで、収益のさらなる拡大を目指してまいります。そして、一人でも多くのお客様に喜んでいただけるよう、引き続き展開を進めていきたいと考えています。

企業説明

出版事業

では、続きまして、出版事業のご説明をさせていただきます。

当社グループの強みと特徴

- 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



出版事業についてご説明します。先ほどご紹介した『転生貴族の異世界冒険録』にも関連しますが、当社の強みは、まずライトノベルで魅力的な原作を確保し、それを自社でコミック化し、さらにクロスメディアで展開・育成していく点にあります。

また、近年ではコミックやライトノベルの両方において、海外の企業様から取り扱いたいというお声をいただくことが増えてきました。

そうした企業に対してはライセンスアウトを行い、翻訳を通じて、グローバルに多くの国で当社作品を読んでもらっています。

企業説明

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多くの作品を投入
- 電子コミック・書籍の作品数及び配信先をさらに拡大



電子書籍にも力を入れています。当社の子会社である一二三書房は出版社として、紙のライトノベルや漫画も出版していますが、近年急速に拡大している電子コミック市場にも、数多くの作品を投入しています。

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	
サンリオ 2015年創刊 エンターテインメント小説一帯向け、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入れたレーベル
オルギスノベル 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に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、読解系、お仕事小説など、様々な作品を中心とした文芸系レーベル
男性向けコミックレーベル	
コミックポルカ 2019年創刊 Web小説のコミカライズを中心とし、近接編集メーカー「SANKYO」と立ち上げたコミックレーベル	COMIC LAURE 2022年創刊 Web小説のコミカライズを中心としたロマンティックファンタジー、恋愛作品などを取り入れた女性向けコミックレーベル
COMIC NOVA 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ジー、ローファンタジーな作品を取り入れた男性向けコミックレーベル	B-sinco 2023年創刊 K-POPを中心に国内外の人気のBLを取り入れた女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、アニメ制作チャンネルを運営する「ANIMAX」と立ち上げた共同レーベル	

レーベルについては、ノベル系で4つ、コミック系で5つのレーベルを展開しており、作品の内容に応じて使い分けています。多ジャンルのレーベルを取りそろえることで、一人でも多くのお客様に楽しんでいただけるよう取り組んでいます。

● B コミ

ここで1点ご質問させていただきたいのですが、各レーベルで展開されている作品についてです。これらの作品は、作家ごとに個別にピックアップして企画されている形なのでしょうか。

また、特にコミックに関してですが、週刊誌や月刊誌のように、継続的に執筆・連載をお願いするような形でのお取り組みも行っているのかどうか、その点についても教えていただければと思います。以上、2点ご回答いただけますと幸いです。よろしくお願いします。

企業説明

■エディア賀島

ありがとうございます。まず、作家についてですが、ご質問のとおり、当社では各レーベルに合った作品を投入するために、さまざまな作家の方に当社からお声がけをさせていただいています。そのうえでお取引を進め、作品を確保していく形が中心となっています。

また、連載についてですが、基本的にはウェブ上での連載を前提としています。より多くの方に作品を届けるために、「一二三コミック」という電子雑誌を制作しており、こちらは紙ではなく電子媒体で、月に 1 回のペースで販売を行っています。この電子雑誌は非常にボリュームがあり、現在では 1,000 ページを超える内容となっています。

● B コミ

すごいですね。普通だと作れないレベルですね。

■エディア賀島

電子ならではのところもあります。一二三書房の名前にかけかえ合わせて 123 円で販売しています。

● B コミ

そうなんですね。いろんなジャンルが入ってる感じですか。

■エディア賀島

当社のコミックレーベルのジャンルから作品を選んで連載しています。

● B コミ

そこから単行本なりライトノベルの単行本になる動線ということですね。

■エディア賀島

おっしゃる通りでございます。販売につなげていければと思っております。

企業説明

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



このように、当社では多くの作品を制作しており、2025 年 2 月期には約 250 冊の新刊を販売する予定です。こうした作品を安定的に制作できる体制に加え、先ほどご質問いただいたとおり、作家の方々にしっかりとお声がけできる体制も整えています。また、電子書籍や紙の出版に対応した販売チャネルも多数展開しており、そうした店舗への営業体制も強化しています。今後もこれらの取り組みを通じて、出版事業のさらなる成長と拡大を目指してまいります。



特に最近人気のある作品の一部をご紹介しますが、最上段にある『オルクセン王国史』は、まだ連載を開始して間もない作品でありながら、ノベルとコミックを合わせてすでに 50 万部を超えるヒット作品となっています。重厚な世界観と魅力的なストーリーが特徴の作品ですので、ご興味をお持ちいただけた方には、ぜひお手に取って読んでいただけたら嬉しく思います。

株式会社エディア× B コミ | 2025 年 4 月 30 日 (水)
3935 東証スタンダード 情報・通信業

企業説明

● B コミ

こちらについてですが、まずノベルからスタートし、その後にコミック化、さらにアニメ化、そして将来的には映画化といった展開が期待される作品も出てくるのではないかと考えています。そうしたメディア展開を通じて、再びノベルやコミックに読者が戻ってくるといった流れは、やはりあるのでしょうか。

特に御社の場合、アニメ化の実績もお持ちかと思しますので、その際にどのような効果があったのか、その点についても教えていただけると幸いです。よろしくお願いします。

■エディア賀島

はい、ありがとうございます。おっしゃるとおり、アニメなどの映像化が行われた際には、原作への再注目が集まる傾向があります。実際に、アニメをきっかけに作品を知った方が、コミックやノベルを購入されるケースが多く、原作の販売にも非常にプラスの効果が出ています。

● B コミ

ありがとうございます。少し先の話になるかと思いますが、映画化となると企画から公開までにおよそ2年ほどかかる印象があります。現時点でそれが実現するかどうかは別として、そういった映画化のご相談や打診といったお話が、実際に寄せられることもあるのかどうか、その点についてお伺いできればと思います。

■エディア賀島

おっしゃるとおり、アニメも含めて映像化には時間がかかり、早くて2年、長い場合は4～5年ほどかかることもあります。そのため、現時点で具体的にお伝えできる情報には限りがあります。ただし、非常に多くのお問い合わせやご相談をいただいている状況であり、将来的にはより多くの作品を映像化し、皆さまにお届けできるのではないかと考えています。

● B コミ

非常に良くわかりました。続いてお願いいたします。

■エディア賀島

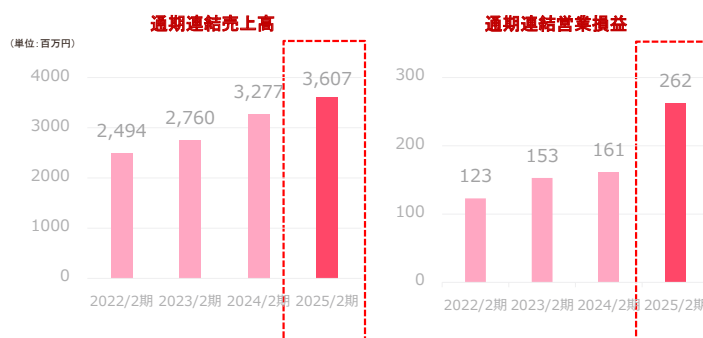
ありがとうございます。それでは、当社の業績および今後の成長戦略についてもお説明させていただきます。

企業説明

業績及び成長戦略

通期連結売上高・営業損益及び年度推移

- オンラインくじサービス・電子書籍が継続的に成長し、売上が増加
- 安定した利益創出体制を継続



2025 年 2 月期が終了し、先日決算発表を行いました。同期の売上高は 36 億円を超え、7 期連続での増収となりました。

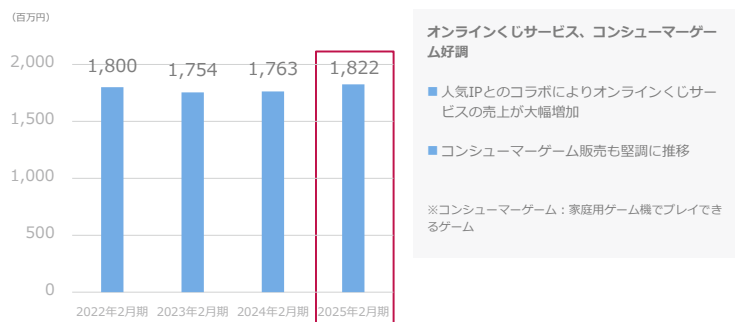
また、営業利益は 2 億 6,200 万円となり、前期比でも大きくプラスの結果となっています。純利益についても 5 期連続の増益となっており、堅調な成長を続けています。エンターテインメント分野はボラティリティの高い事業ではありますが、当社では事業の多角化を進め、それぞれの領域でシナジーを創出することで、安定的な成長と利益の両立を実現しています。

今後もこのバランスを維持しながら、さらなる成長を目指してまいります。

企業説明

IP事業 通期トピックス

■ IP事業 売上高年度推移

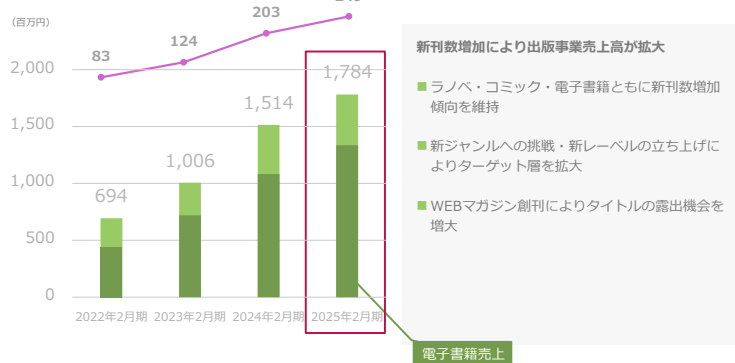


事業ごとの売上推移についてご説明します。まず、IP 事業ですが、2025 年 2 月期の売上は 18 億 2,200 万円となりました。過去 4 期ほどは、売上高としてはおおむね横ばいの推移となっています。

一見すると IP 事業全体が停滞しているように見えるかもしれませんが、実際には事業内容の構成が大きく変化しています。以前は受託業務や、過去に展開していたモバイルゲーム関連の売上比率が高かったのに対し、現在ではグッズ販売やコンシューマー向けゲームなど、利益率の高い事業の比重が増えています。そのため、売上高に大きな変化が見られなくとも、収益性の面では大きく改善しており、IP 事業全体としては確実に進化している点をご認識いただければと思います。

出版事業 通期トピックス

■ 出版事業 売上高年度推移



続いて、出版事業についてご説明します。2025 年 2 月期の売上高は 17 億 8,400 万円となり、約 4 期前と比較するとおよそ 2.5 倍の規模へと成長しています。

作品数についても、前期は 249 作品を刊行することができ、多くのタイトルを市場に送り出しました。その中では、新たなジャンルへの挑戦や、新レーベルの立ち上げなどにも取り組み、より多くのお客様に楽しんでいただけるようなラインナップの拡充に努めてきました。

株式会社エディア× B コミ | 2025 年 4 月 30 日 (水)
3935 東証スタンダード 情報・通信業

企業説明

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

2026年2月期 成長戦略基本方針

グローバル展開加速	ゲームタイトルの 制作強化・開発強化
出版、グッズの展開数増加により 次なる成長フェーズへ	事業環境変化に応じた 弾力的グループ運営

当社グループの成長戦略の基本方針としては、先ほどご説明したとおり、エンターテインメント領域において多様な事業を展開していることが前提となっています。それぞれの事業が確実に収益を生み出すことに加え、クロスメディア展開によって事業同士が相互にシナジーを創出し、さらなる事業拡大を図っていくことを目指しています。

2026年2月期 通期業績予想

- オンラインくじサービスの事業拡大により売上高・利益が拡大
- 電子コミック事業の作品数拡大により売上高・利益が拡大

損益区分等 単位：百万円	通期業績 (2025年2月期)	通期業績予想 (2026年2月期)	増減/増減率
売上高	3,607 (100.0%)	4,000 (100.0%)	+392 +10.9%
営業損益	262 (7.3%)	350 (8.8%)	+87 +33.2%
経常損益	237 (6.6%)	340 (8.5%)	+102 +43.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	234 (6.5%)	250 (6.3%)	+15 +6.8%
1株当たり 当期純利益	38円17銭	40円33銭	
配当予想	7円	10円	

※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。

現在進行中の 2026 年 2 月期に関する通期業績予想についてご説明します。連結売上高は 40 億円を見込んでおり、営業利益は 3 億 5,000 万円、親会社株主に帰属する当期純利益は 2 億 5,000 万円を予定しています。これにより、1 株当たりの当期純利益は 40 円を超える見通しです。

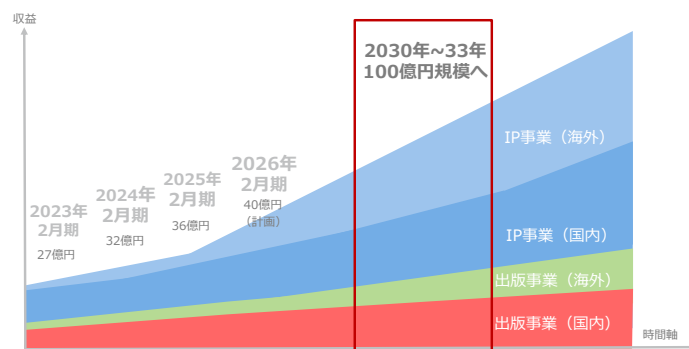
また、配当予想については、前期実績が 7 円でしたが、今期は 10 円を予定しています。

株式会社エディア× B コミ | 2025 年 4 月 30 日 (水)
3935 東証スタンダード 情報・通信業

企業説明

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



最後に今後の中長期的な成長戦略についてご説明します。当社としては、IP 事業と出版事業の両軸で事業をしっかりと成長させていく方針です。その中で、経営資源の選択と集中を図りながら、利益率の高い領域に注力し、売上の拡大と収益性の向上を同時に目指してまいります。

2030 年前後には、売上高 100 億円規模の企業グループとなることを目標として掲げています。その達成に向けて、現在の IP 事業・出版事業の強化はもちろん、国内外での展開もさらに加速させていく考えです。

今後とも、ぜひ当社の成長にご注目いただき、ご支援を賜れましたら幸いです。

■ 質疑応答

▲フィスコ高井

ありがとうございました。それでは続きまして、B コミさんより賀島様の企業説明を受けて、直近の決算内容に関して気になった点などを踏まえたご質問をお願いできればと思います。それでは、B コミさん、よろしくお願いいたします。

● B コミ

まず、よく個人投資家の方からいただくご質問のひとつとして、「意識している競合企業と、それに対する自社の強み」について伺いできればと思います。

御社には大きく 2 つのセグメント、IP 事業と出版事業がございますので、それぞれの事業ごとにご回答いただけますと大変助かります。

■エディア賀島

はい、ありがとうございます。まず IP 事業についてですが、当社は多様なサービスや商品を展開しており、特にゲームやグッズ関連に強みを持っています。その観点から見た際、規模としてはかなり大きくなりますが、ブシロード様などは当社としても意識している企業の一つです。

次に出版事業についてですが、ライトノベルやコミックを軸としつつ収益を上げている企業という点で、プラットフォームの有無に違いはあるものの、アルファポリス様は非常に参考になる存在であり、当社としても意識している企業です。

当社の強みは、IP 事業と出版事業の両方を自社グループ内に持ち、それぞれが単独で完結するのではなく、相互にシナジーを発揮しながら展開できている点にあります。

事業規模としてはまだ小さい部分もありますが、グループ一体となって価値を創出していけることが、当社ならではの強みであり、付加価値であると考えています。

● B コミ

次に、成長戦略について伺いしたいと思います。

先ほど、中長期の経営ビジョンや中期の経営目標についてご説明いただきましたが、御社としては、IP 事業と出版事業という 2 つの事業をしっかりと伸ばしつつ、それぞれの強みを活かしてシナジーを生み出していく、そういった方向性を強化していくイメージでよろしいでしょうか？ おそらく、それぞれ単体でも収益が立つ事業だと思いますが、今後はより連携を深めて、相乗効果を高めていくというのが中期の方針なのかなと理解しています。

株式会社エディア× B コミ | 2025 年 4 月 30 日 (水)
3935 東証スタンダード 情報・通信業

質疑応答

■エディア賀島

そうですね、おっしゃるとおりです。IP 事業の中には、実は出版事業から生まれてきた IP も含まれていますし、逆に IP 事業で生まれたコンテンツを出版事業の中で書籍化して展開することで、出版側の売上につながるケースもあります。その意味でも、両事業は非常に親和性が高く、連携しながら展開しているのが当社の特徴です。

また、中長期的な視点で見ると、今行っている事業の強化に加えて、新規事業の立ち上げや、M&A による事業領域の拡大も視野に入れています。今後も、それぞれの事業がしっかりシナジーを出しながら成長していけるような企業として、日本国内はもちろん、グローバルでも事業を広げていきたいと考えています。

● B コミ

事業拡大に関してですが、中国展開のお話もありました。基本的にはオーガニックな成長をベースにされているのか、それとも M&A など視野に入れていらっしゃるのでしょうか？

もちろんお話できる範囲で構いませんので、もし今後ご興味をお持ちの分野や地域、方向性などがありましたら、ぜひ教えていただければと思います。

■エディア賀島

まず、中国展開についてですが、自社で生み出した IP をしっかりと展開していく方針で、すでにグッズの販売など一部では取り組みを始めています。現時点では市場の動向を見ながら、状況を慎重に確認しつつ、適切なタイミングで積極的に攻めていきたいと考えています。

また、北米や欧州においては、パートナー企業と業務提携を進めながら、すでに複数の国で展開を進めています。M&A についても選択肢として検討しており、同時に自社によるオーガニックな成長の実現も目指しています。これらを両輪として、2030 年頃に売上 100 億円規模の達成を目指してまいります。

● B コミ

売上 100 億円規模という目標については、先ほど 2030 年前後を見据えてご説明いただきましたが、このときの利益水準についても少しお伺いできればと思います。もちろん、その時点で成長に向けた投資フェーズにある可能性もあるかと思いますが、あくまで目安として構いませんが、どの程度の利益率を目指しているのか、ざっくりとしたイメージをお聞かせいただけたらありがたいです。お話できる範囲で構いませんので、よろしくお願いします。

■エディア賀島

やはり、当社の直近数年の実績をご覧いただくとお分かりのとおり、利益率は着実に向上してきています。

● B コミ

非常に着実に黒字を積み上げながら成長されている点は、投資されている方にとっても大きな安心材料になっていると感じています。

株式会社エディア× B コミ | 2025 年 4 月 30 日 (水)
3935 東証スタンダード 情報・通信業

質疑応答

■エディア賀島

ありがとうございます。やはり今後は、ヒット作品の創出や、事業のさらなる多角化による効率化も追求していく中で、利益率のさらなる向上を目指していきたいと考えています。

もちろん、現時点ではあくまで希望や目標の段階ではありますが、営業利益率としては 10% から 15% 程度を目指していきたいと考えています。

● B コミ

これも個人投資家の方からよくある質問だと思うのですが、私個人の考えとしては、成長企業に対して過度に株主還元を求めるのは少し違うのではないかと感じています。投資家としても、まずは企業の成長にしっかり資金を回すことが基本だと考えています。

ただ、御社の場合は、これまで着実に黒字を積み上げてこられていますし、仮に 2030 年前後に想定されている成長が実現していけば、当然、株主還元にも十分取り組めるフェーズに入ってくるのではないかと思います。そのあたりについて、もし現時点でのイメージやお考えがあれば、ぜひお聞かせいただけるとありがたいです。

■エディア賀島

上場直後の当社は、経営面でご心配をおかけする場面もあり、株主の皆様にご迷惑をおかけした部分があったと認識しています。その当時は、株主の皆様への還元という点では、十分な対応ができていなかったと考えています。

しかし、近年ではご指摘のとおり、安定的に成長し、しっかりと利益を出せる企業へと変わってまいりました。現在は、配当の実施に加え、直近では自社株買いの発表も行っており、事業の成長に向けた投資と株主の皆様への還元策の両立を目指しています。今後も短期的な還元にとどまらず、安定的かつ中長期的に還元を続けていける企業でありたいと考えています。

● B コミ

最後にお伺いしたいのですが、御社のビジネスモデルは、市場規模の拡大も含めて、まだまだ深掘りの余地が大きいと感じています。一方で、人口減少やインフレ、関税といった昨今話題となっている外部環境の変化について、御社の事業にはどの程度影響があるのか、お考えをお聞かせいただけますでしょうか。

質疑応答

■エディア賀島

かつては、エンターテインメントは限られた層のお客様に向けたものであり、お子様が楽しむ一方で、大人の方が触れる機会は少ないという時代もあったかと思います。しかし現在では、若い世代だけでなく、50代・60代、さらには 70 代の方々にもエンターテインメントを楽しんでいただけるようなサービスが多く存在しています。そのため、単純に人口が減少したからといって、当社の事業に直接的な影響が出るとは考えていません。

また、グローバル展開を進めることで、新たなマーケット層を取り込むことも可能だと考えています。

関税についても、一部の事業では海外でのグッズ製造やゲーム販売などに影響が出る可能性はあるものの、当社は多様な事業と幅広い商品ラインナップを有しています。

そのため、仮に影響が出る場合でも、それは限定的な範囲にとどまると認識しています。

● B コミ

ありがとうございます。お話を伺って大変参考になりました。私からは以上です。よろしくお願いいたします。

■エディア賀島

はい、ありがとうございました。

■ 終わりのあいさつ

▲フィスコ高井

それでは最後に、賀島様、B コミさんからご挨拶をいただきたいと思います。それでは、賀島様からお願いいたします。

■エディア賀島

本日は、当社の会社紹介動画をご視聴いただき、誠にありがとうございました。

当社は多くの事業を展開しており、今後もさらなる成長を目指して、経営陣および社員一同、一丸となって取り組んでまいります。

引き続き、皆さまからのご支援を賜れますよう、どうぞよろしくお願い申し上げます。

▲フィスコ高井

それでは、B コミさんは本日の対談、いかがでしたでしょうか。

● B コミ

私からは、最近の御社の成長基調について、非常に好印象を持って拝見しています。特に、着実に黒字を維持しながら事業を拡大されている点は、多くの個人投資家が望んでいる理想的な成長パターンだと感じております。

また、出版事業も IP 事業も、それぞれ年ごとに成果に差が出ることがある中で、そうした浮き沈みをうまくコントロールしながら、全体として安定的に業績を出していくというのは、非常に難しい経営判断が求められることだと思います。

その点で、今期の経営は非常にうまく舵取りされていると感じました。さらに、足元の業績も伸びており、オンラインくじを中心とした取り組みが今後さらに普及していけば、非常に面白い展開になるのではないかと期待しております。以上です。ありがとうございました。

▲フィスコ高井

ありがとうございました。それでは、これにて対談を終了いたします。

皆様、ご視聴いただきありがとうございました。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したもののですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp