

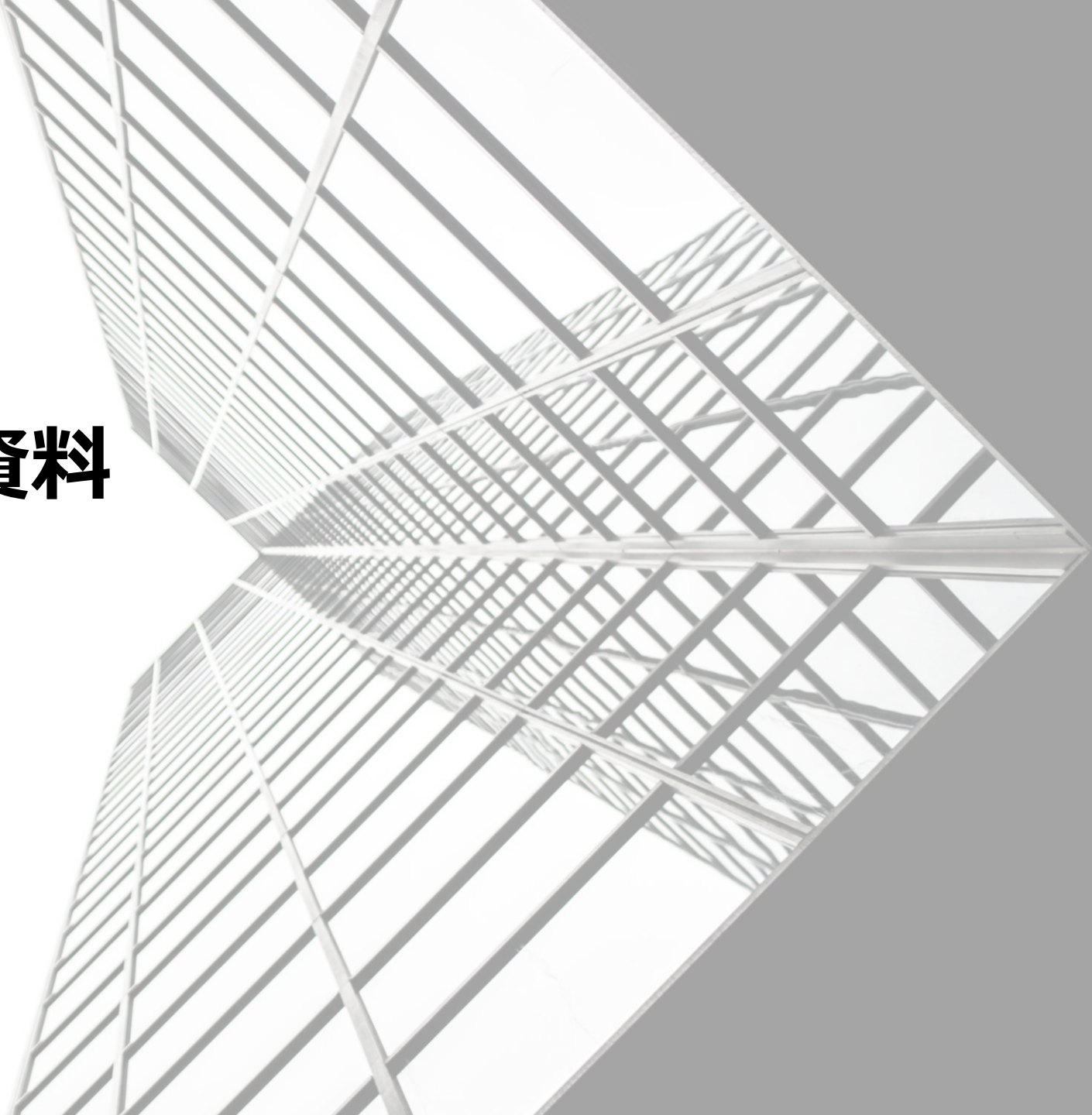
株式会社 イード

2022年6月期

通期 決算補足説明資料

2022年8月12日

iid





01	2022年6月期 通期 業績の概要	P.03
02	中期の成長計画	P.14
03	事業セグメントの概要	P.20
04	2022年6月期の取り組み	P.28
05	基本情報	P.42

<2022年6月期 通期：エグゼクティブ・サマリー>

1. 売上高約56億円、営業利益・経常利益約6.4億円で過去最高 p.3~

- ・収束の見えない新型コロナウイルス感染症やウクライナ侵攻など、不透明な社会経済環境の中
- ・クリエイタープラットフォーム事業セグメントは、全事業部門がバランスよく好調
- ・クリエイターソリューション事業セグメントは、高利益率の大型案件に注力
- ・全社コスト削減努力なども奏功し、売上高、営業利益、経常利益で過去最高となった

2. 積極的なM&Aで事業領域を拡大 p.28~

- ・期初にSAVAWAYを子会社化 → EC領域を強化（ECのトータル支援サービスを目指す）
- ・その他、多数の事業取得、投資を実行（投資キャッシュフロー約▲5億円）
- ・来るべきWeb3時代をリードすべく、着実に事業領域を拡大

3. 安定した財務基盤を踏まえ、株主還元重視に方針転換へ p.19

- ・純資産約38億円、ネットキャッシュ約26億円、当期純利益約4.5億円、ROE 12.6%
- ・2023年6月期末より、連結株主資本配当率（DOE）1.5%を目安に、配当を実施する方針



01

2022年6月期 通期 業績の概要

P.03

02

中期の成長計画

P.14

03

事業セグメントの概要

P.20

04

2022年6月期の取り組み

P.28

05




基本情報

P.42

営業利益は前年同期の1.4倍。営業利益率は約11%。

(前年の当期純利益は絵本ナビの株式売却益等の影響)

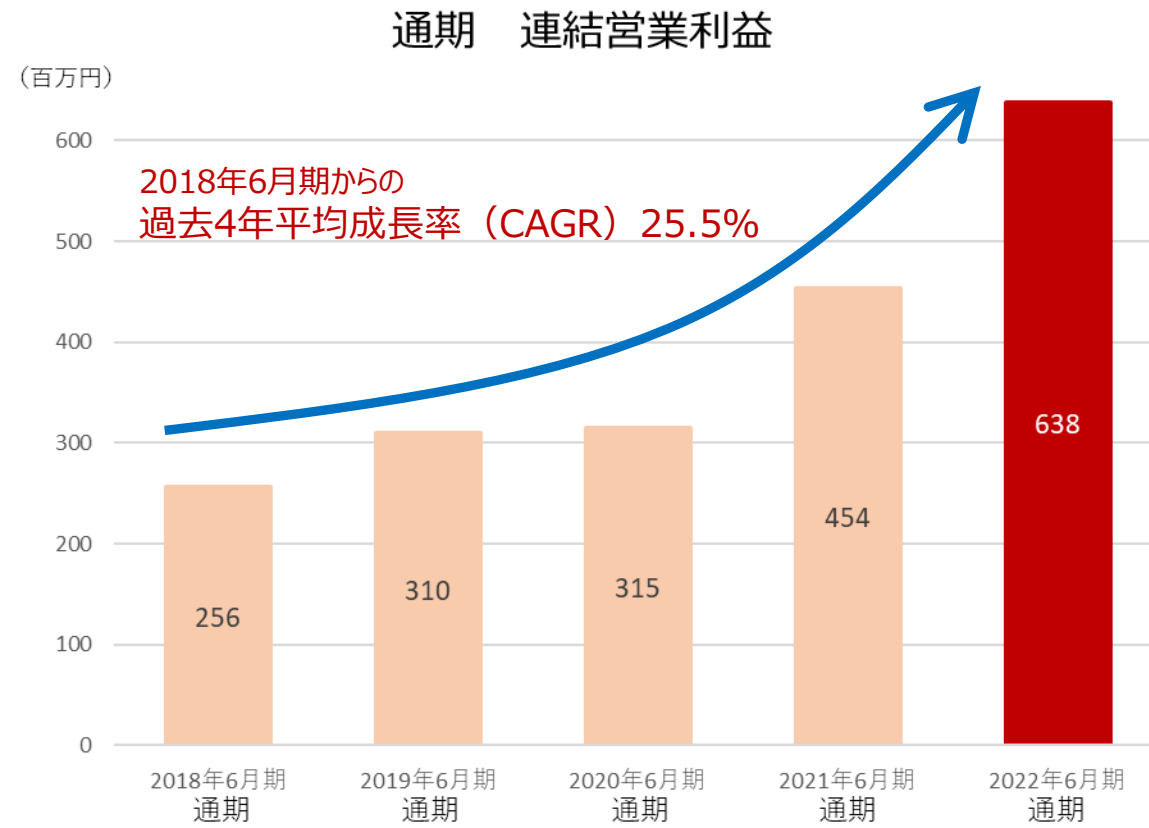
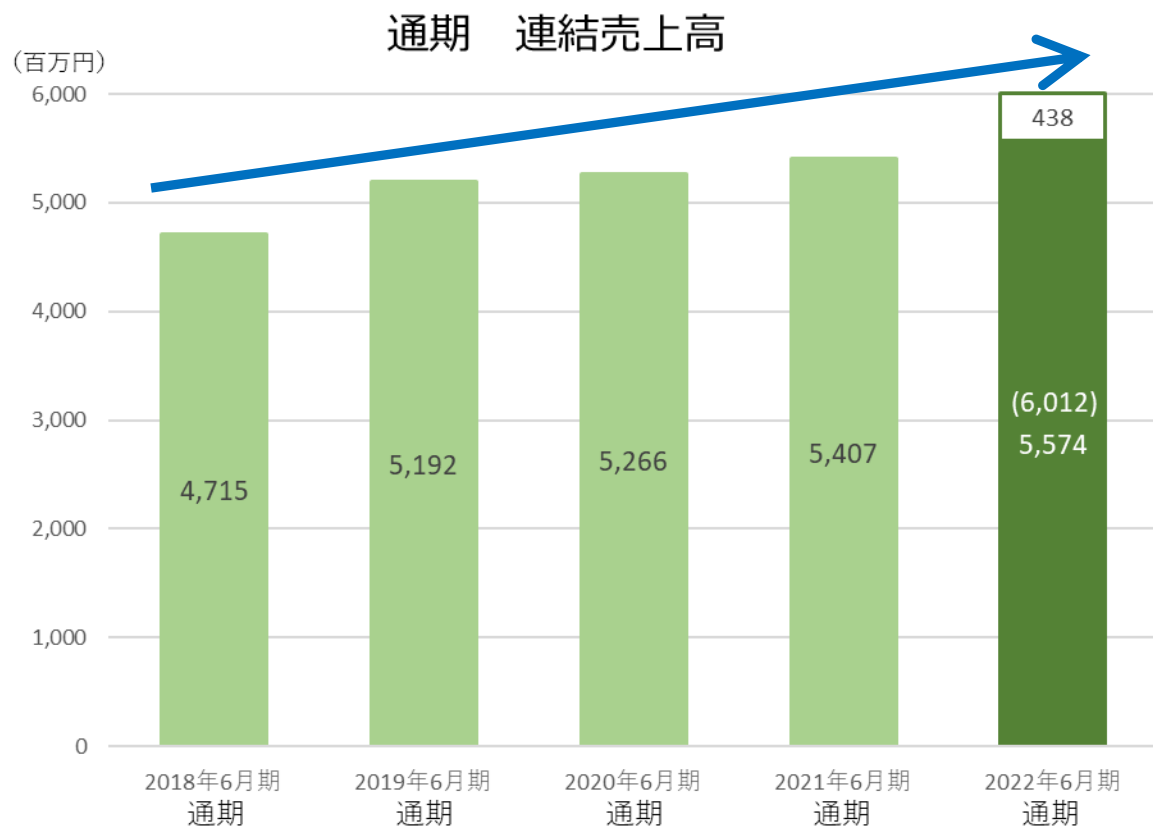
(百万円)

	2021年6月期 通期	2022年6月期 通期	前年同期比
売上高	—	5,574	—
売上高 ★新収益認識適用「前」	5,407	6,012	 111%
売上原価	2,960	3,046	—
売上総利益	2,446	2,527	—
販売費及び一般管理費	1,991	1,889	—
営業利益	454	638	 140%
営業利益率	8.4%	11.4%	—
経常利益	464	638	 138%
当期純利益	464	450	97%

※当期純利益とは親会社株主に帰属する当期純利益のこと ★収益認識適用前後で影響のある科目については前年同期比を記載しておりません

★当期2022年6月期から新収益認識会計基準を適用。当社事業における主な影響としては、CP事業セグメントの①ネット広告売上の一部が総額計上から純額計上に変更となったことによる売上高及び同額の売上原価の減少、②EC物販事業における支払送料を販管費から売上原価に変更、などですが、営業利益以下の金額には影響ありません。

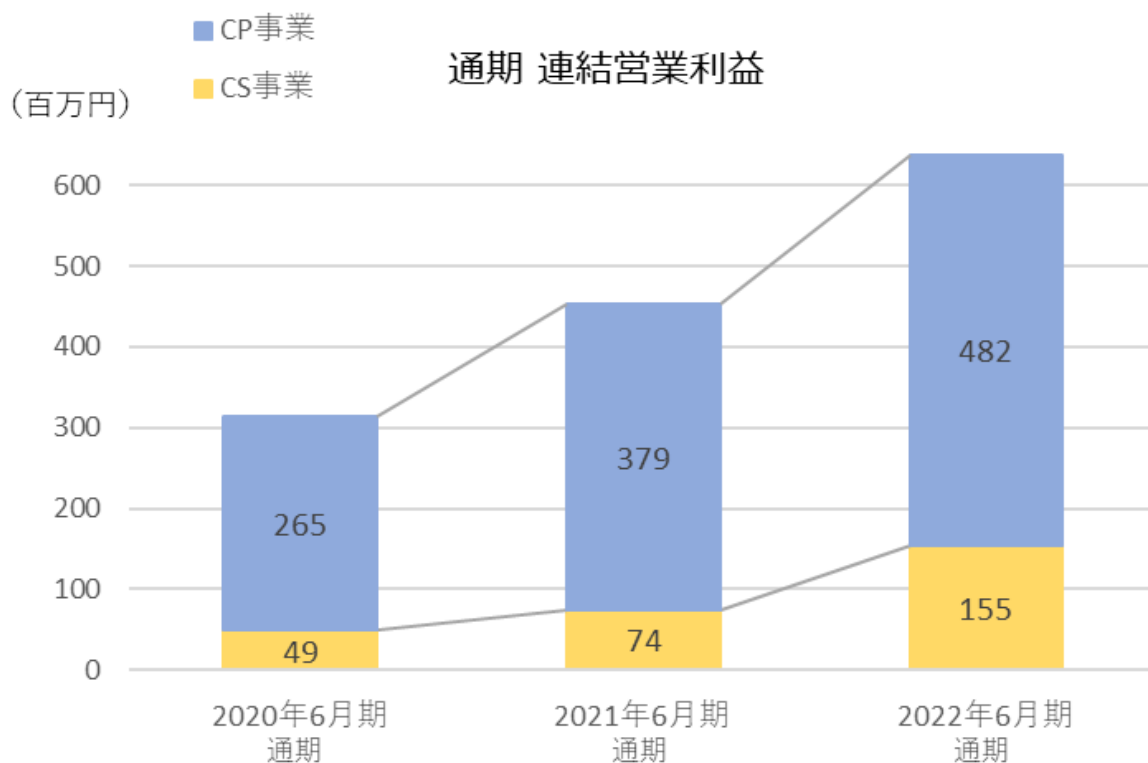
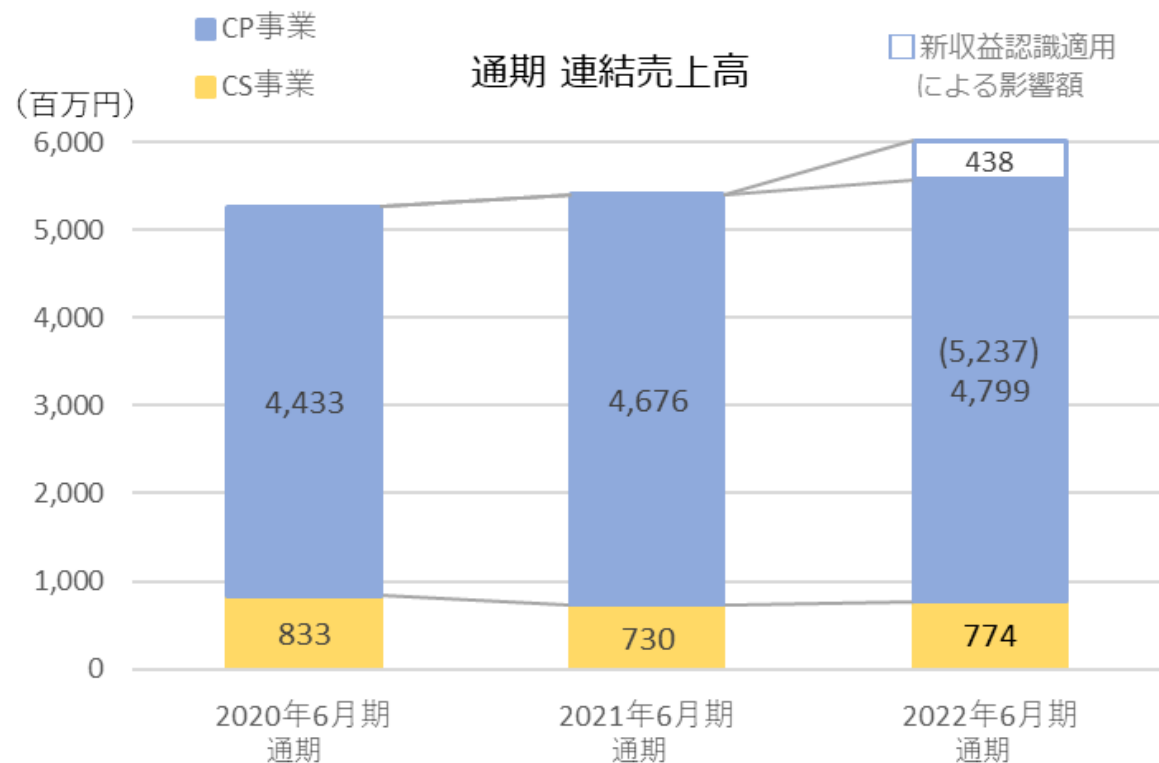
売上高は堅調に推移 営業利益は前年同期比1.4倍と大幅に増加



■新収益認識適用による影響額

2022年6月期は新収益認識適用後
ただし () 内は新収益認識適用前の場合

売上高、営業利益ともに従来通りCP事業が連結全体を牽引 CS事業は営業利益を大きく伸ばし貢献

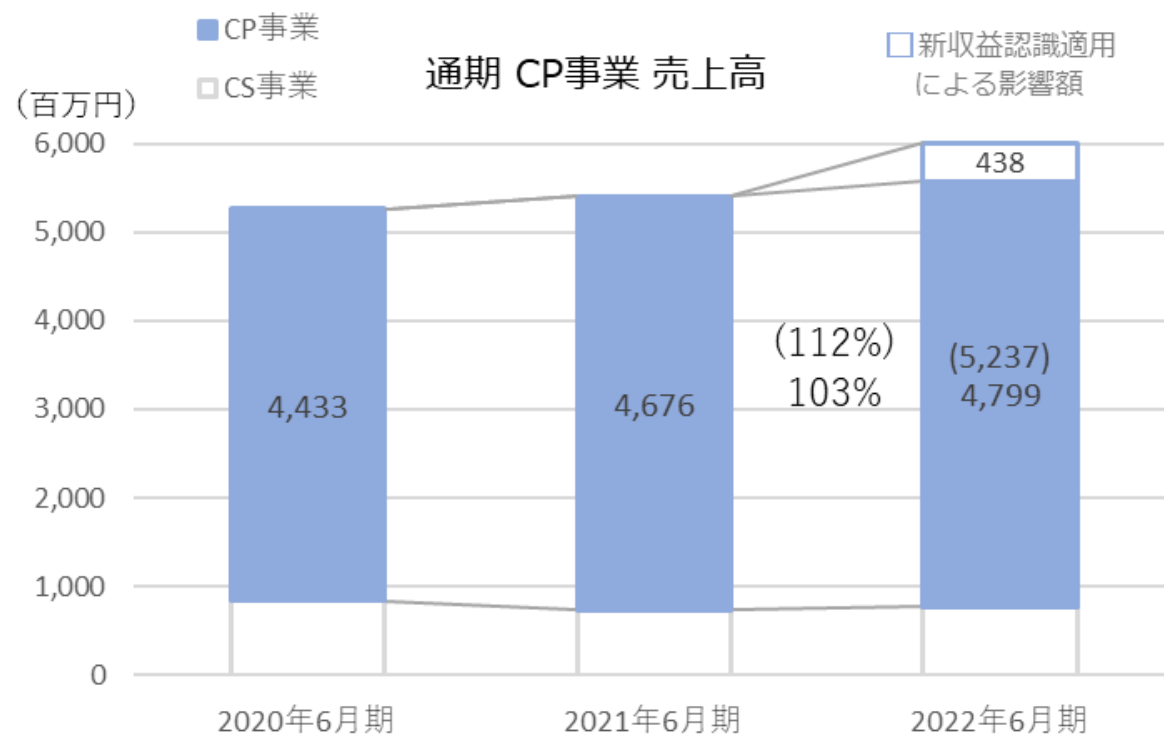


2022年6月期は新収益認識適用後
ただし () 内は新収益認識適用前の場合

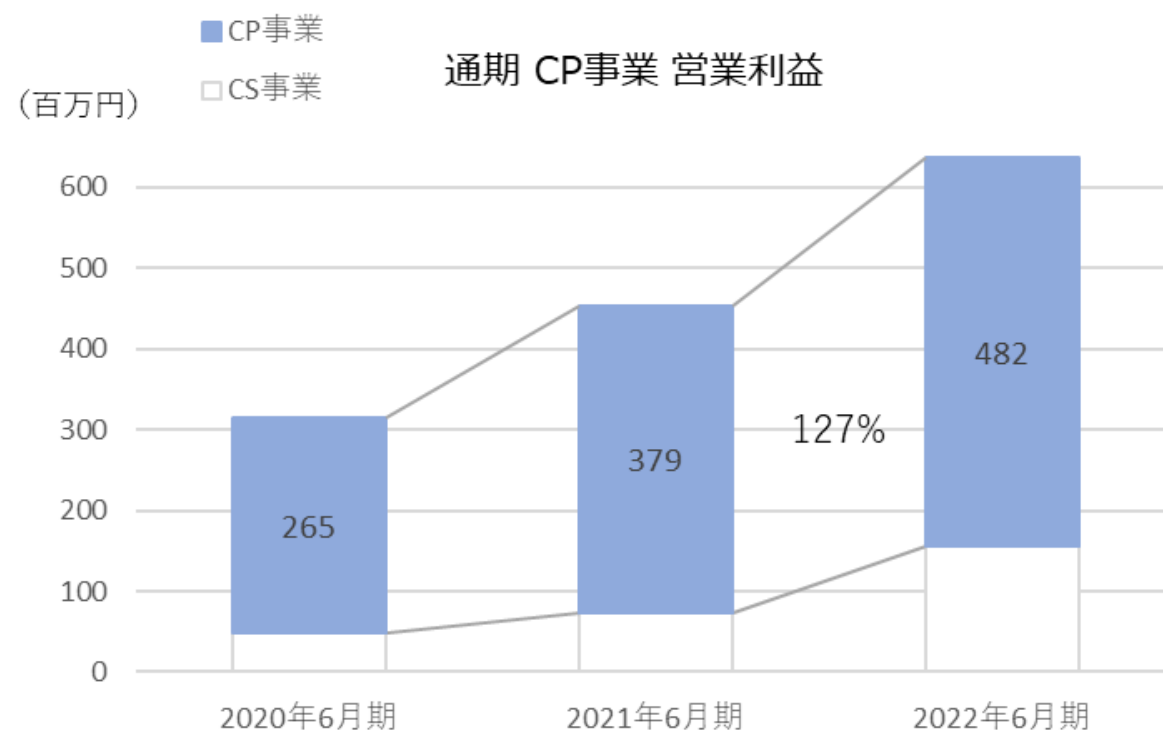
当期2Qより、事業セグメントの名称を、以下の通り変更しました

- コンテンツマーケティングプラットフォーム事業 (CMP事業) → **クリエイタープラットフォーム事業 (CP事業)**
- コンテンツマーケティングソリューション事業 (CMS事業) → **クリエイターソリューション事業 (CS事業)**

CP事業の売上高は堅調に推移

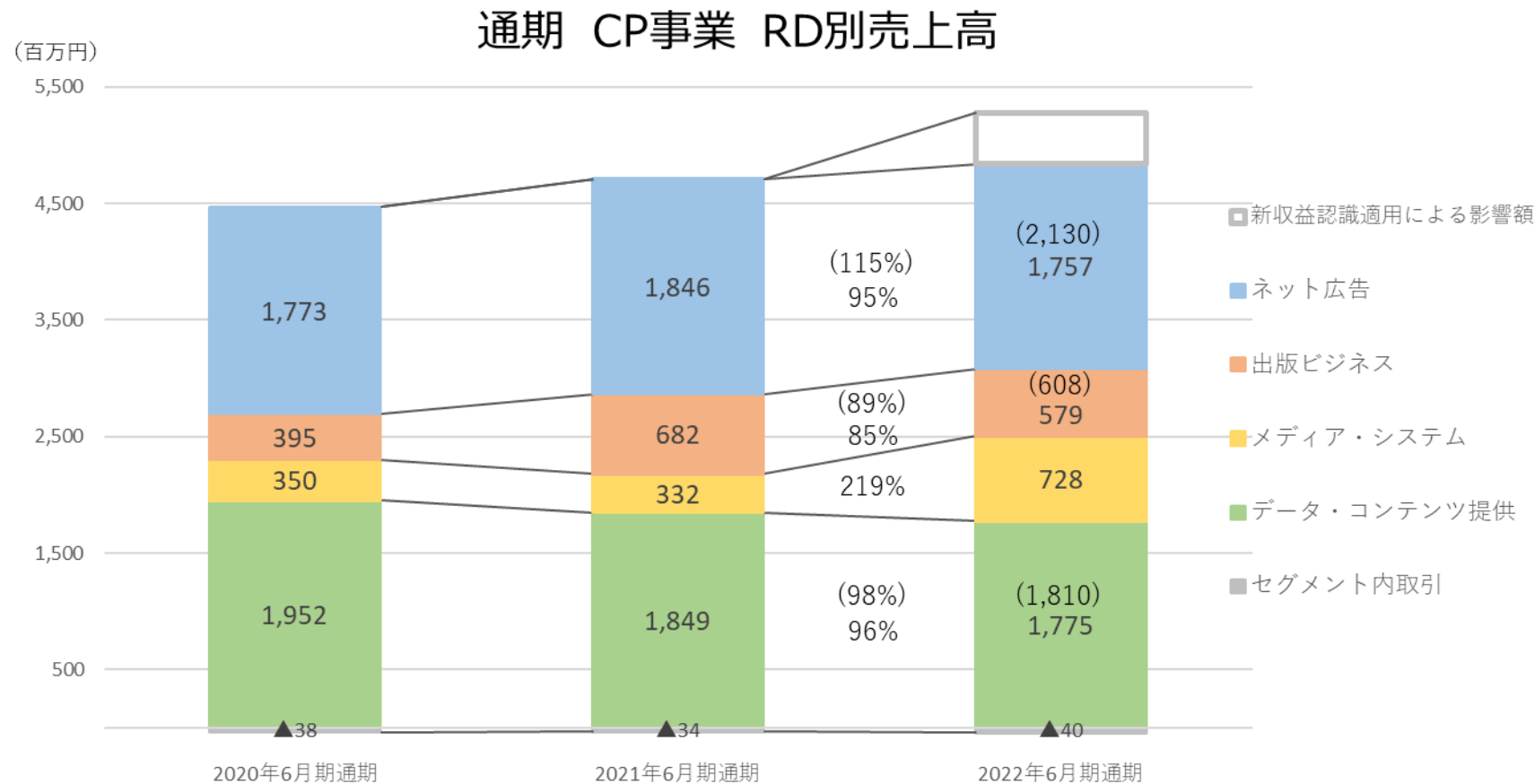


営業利益も順調に拡大



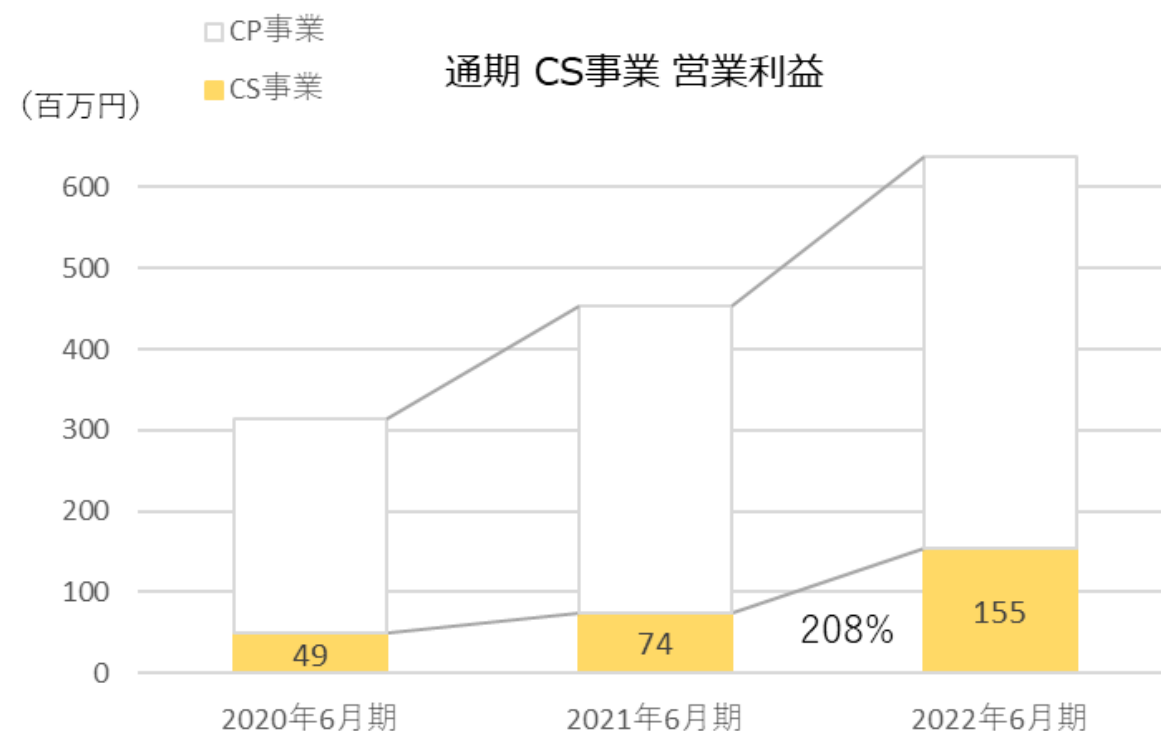
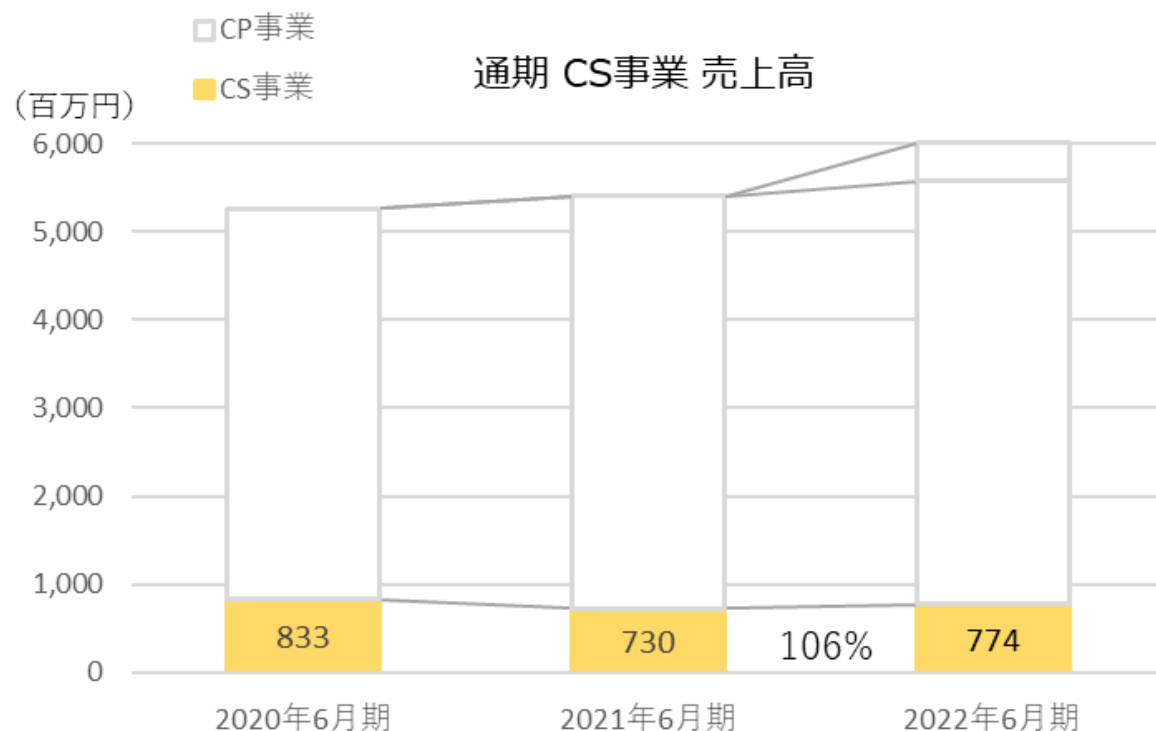
M&Aや新規メディアにより、ネット広告及びメディア・システムが増加

※データ・コンテンツ提供は、絵本ナビが前期3Qより連結から外れたため減少

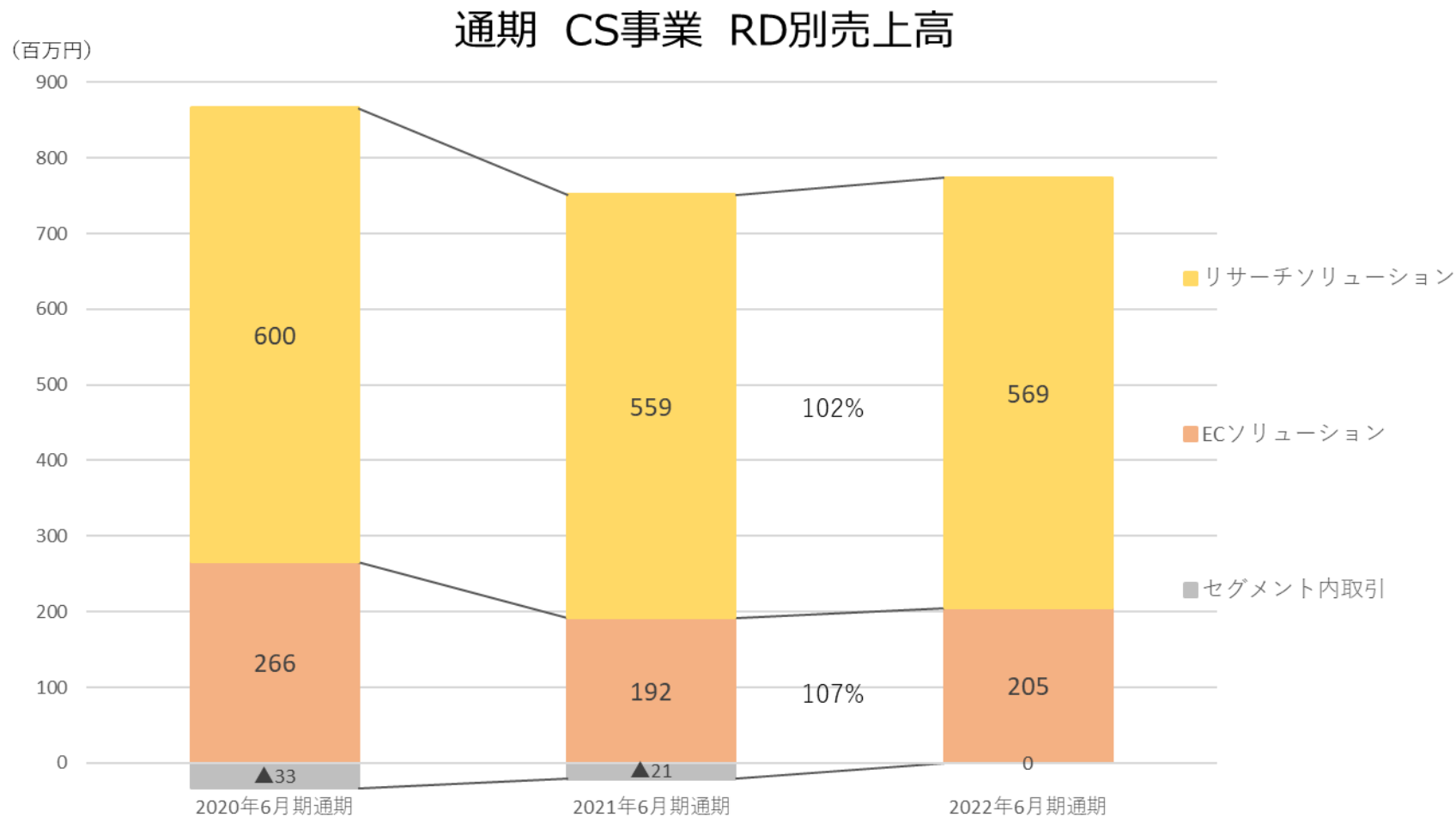


2022年6月期は新収益認識適用後
ただし（）内は新収益認識適用前の場合

CS事業は粗利率の高い案件に注力し、営業利益は大幅に伸長



ECソリューションで大型案件が増加



当期純利益※の堅調な積み上げにより利益剰余金が増加し、純資産も増加

(百万円)

	2021年6月期 期末	2022年6月期 期末	増減額
流動資産	3,918	4,050	+132
固定資産	805	1,118	+313
資産合計	4,724	5,169	+445
流動負債	922	1,057	+135
固定負債	353	283	▲70
負債合計	1,275	1,340	+65
株主資本	3,385	3,760	+375
利益剰余金	1,639	2,078	+439
自己株式	▲29	▲85	▲56
その他の包括利益累計額	1	1	+0
非支配株主持分	61	66	+5
純資産	3,448	3,828	+380
負債・純資産	4,724	5,169	+445

※当期純利益とは親会社株主に帰属する当期純利益のこと

自己株式取得及びM&A投資等を積極的に実施

(百万円)

	2021年6月期 通期	2022年6月期 通期	増減額
営業キャッシュフロー	375	631	+ 256
投資キャッシュフロー	157	▲498	▲655
財務キャッシュフロー	355	▲172	▲527
現金及び現金同等物に 係る換算差額	25	17	▲8
現金及び現金同等物に 係る増減額	913	▲23	▲936
現金及び現金同等物の 期末残高	2,928	2,905	▲23

売上高、営業利益、経常利益、当期純利益のすべてで、過去最高を目指す 各段階利益は、いずれも2ケタ増を予想

	2023年6月期 通期		2022年6月期 通期	
	業績予想	前期比	実績	前期比
売上高	6,000	107.6%	5,574	103.1%
営業利益	730	114.4%	638	140.4%
経常利益	730	114.4%	638	137.6%
当期純利益	500	110.9%	450	97.0%

(百万円)

※当期純利益とは親会社株主に帰属する当期純利益のこと



01

2022年6月期 通期 業績の概要

P.03

02

中期の成長計画

P.14

03

事業セグメントの概要

P.20

04

2022年6月期の取り組み

P.28

05

基本情報

P.42

Web3.0 : インターネットの進化と共に

一方向 Read

インターネットの登場によって誰でも、簡単に、安価に大規模な情報発信が可能となった(情報発信の民主化)

双方向 Read-Write

ソーシャルネットワークの普及によって誰もが創造力を発揮しクリエイティブを発信する事が可能になった(クリエイター時代の幕開け)

共創 Read-Write-Trust

ブロックチェーンにより信頼が担保され、価値が表現可能になり、経済圏が生まれ、その成長による利益を共有する(メディアも一つの経済圏になる)



全ての人々がクリエイターとしてメディアを共に作っていく世界に

次世代に向けた取り組み

イードでは既にブロックチェーンを中核とするWeb3.0技術を取り入れた実験的プロジェクトを開始しています。ブロックチェーンを活用し、各メディアが興味関心を軸にした一つの経済圏とするべく取り組んでいきます。

Tokyo Honyaku Quest



世界のアニメファンと一緒にアニメメディアを構築していくプロジェクト。

GameDays



トークンを用いてゲーマーのゲームに対する情熱を可視化するプロジェクト。

クリエイターエコノミーカンパニーへ

Web3.0は **誰もがメディアになる、誰もがメディアを作る世界** の到来です。イードはプラットフォームとソリューションを通じて、誰もがメディア(発信者)となり生きていくクリエイターエコノミーの世界をサポートするプラットフォームとソリューションの提供を目指します。

メディアの定義が拡大し市場参加者が増加していく



2021年8月に正式発足したクリエイターエコノミー協会にも加盟しました



各数値は世界市場のものです

デジタルメディアの市場規模予測(2021年) <https://www.thebusinessresearchcompany.com/report/digital-publishing-global-market-report-2020-30-covid-19-implications-and-growth>
 コンテンツマーケティングの市場規模(2020年) <https://www.businesswire.com/news/home/20210126005925/en/Global-Content-Marketing-Market-Trajectory-Analytics-Report-2020-2027-Lead-Generation-is-Projected-to-Account-for-US295.1-Billion-of-the-Total-829.6-Billion-Industry---ResearchAndMarkets.com>
 クリエイターエコノミーの市場規模予測(2021年) <https://influencermarketinghub.com/creator-earnings-benchmark-report/>

成長市場を取り込んでいく

各数値は世界市場のもので
出典はp16の記載をご参照ください

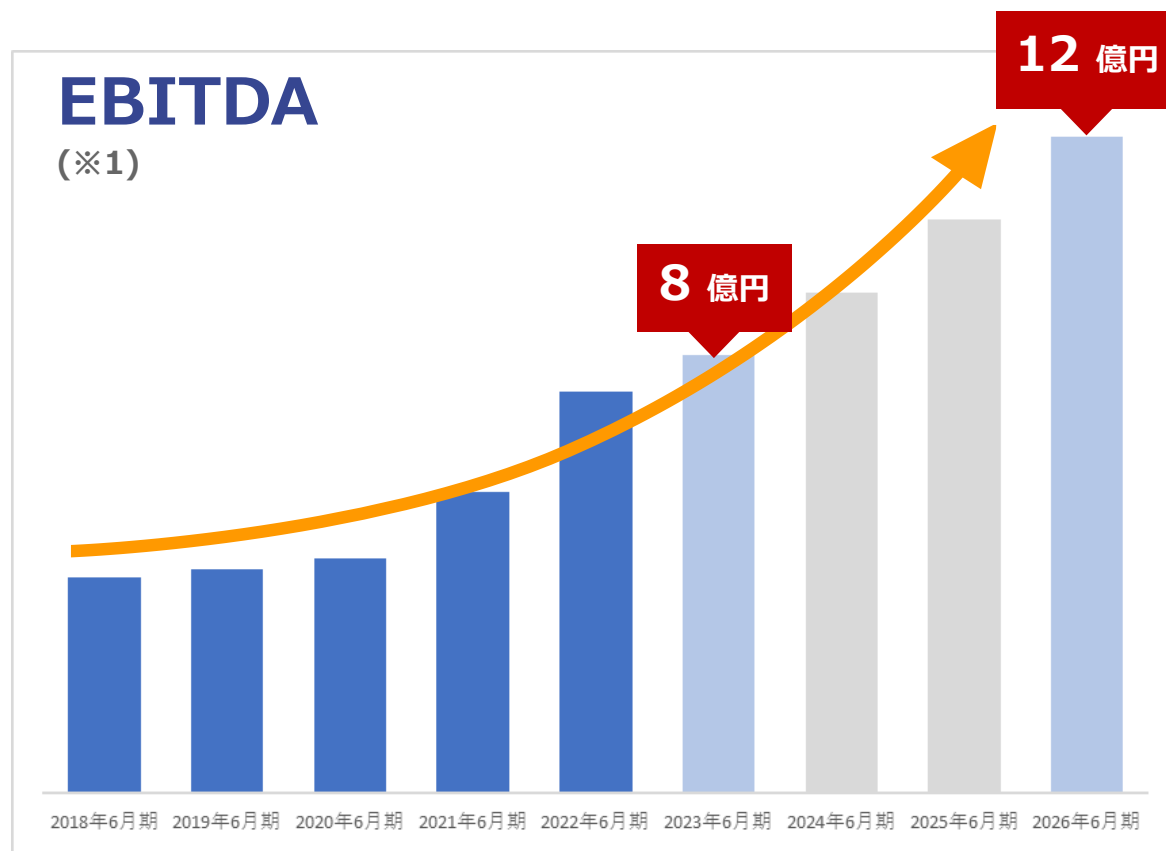
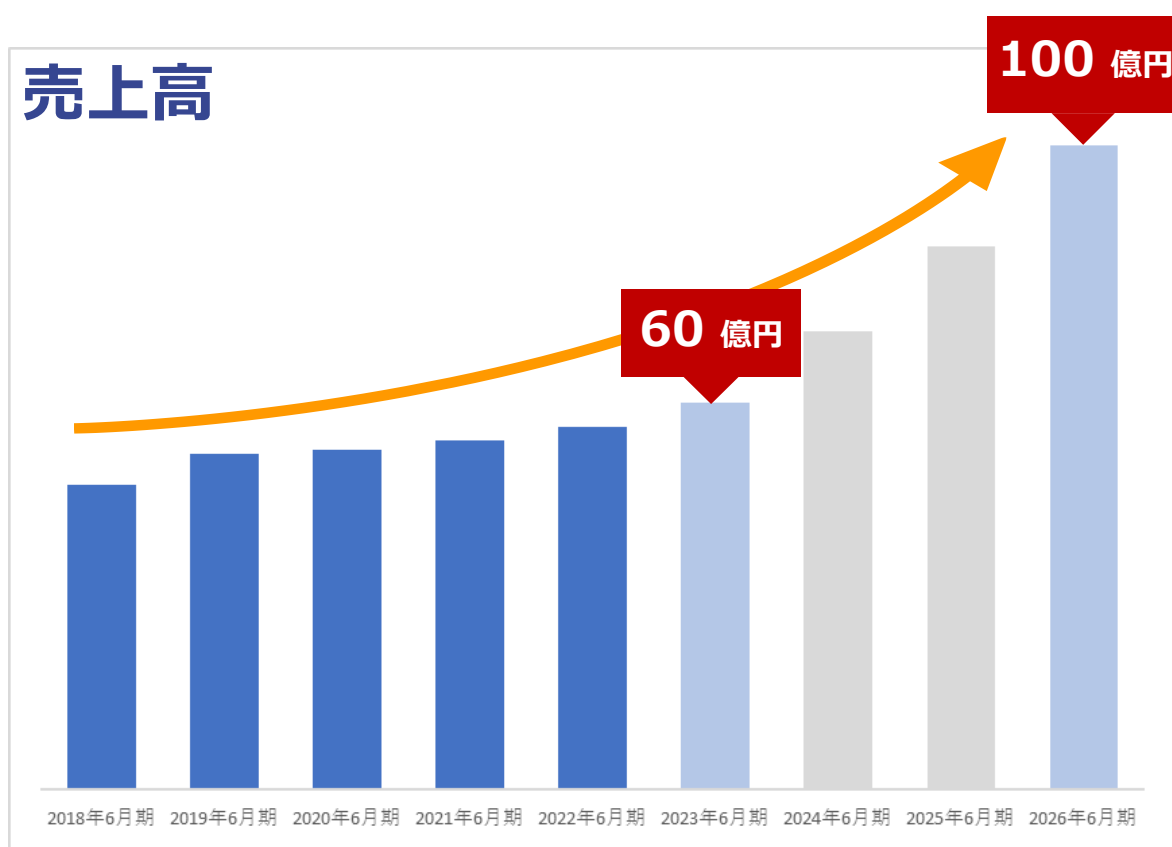
市場参加者が増え拡大するメディア市場において成長機会を追求します。



自社メディア運営(クリエイタープラットフォーム セグメント)	ソリューション提供(クリエイターソリューション セグメント)	
生産性の高いプラットフォーム	多様なマネタイズ手法	プロデュース能力

中期業績目標(2026年6月期)

クリエイタープラットフォーム事業(CP事業)を軸に、積極的にM&Aや事業開発を進めることで、手がけるメディアや事業の領域を拡大するとともに、各領域でのビジネスモデルを多角化し、事業機会と収益の多様化・最大化することによって、2026年6月期の連結売上高100億円、連結EBITDA12億円を目指す。



※1・・・EBITDA=営業利益+のれん償却費+減価償却費

2023年6月期末より配当を実施する方針

■ キャッシュの用途についての基本方針を転換

■ 従来：成長投資を優先



M&Aや新規事業開発への投資によりキャッシュを生み出し、そのキャッシュを成長のため再投資

■ 今後：株主還元も重視

今後は、従来の成長投資と併せて、株主の皆様への利益還元の姿勢をより明確にするために、安定的かつ継続的な配当を重視する方針に変更

2023年6月期末に、
連結株主資本配当率（DOE） 1.5%
を目安に、配当を実施する方針



01

2022年6月期 通期 業績の概要

P.03

02

中期の成長計画

P.14

03

事業セグメントの概要

P.20

04

2022年6月期の取り組み

P.28

05

基本情報

P.42

誰もがメディアになる世界をプロデュース

イードでは「クリエイタープラットフォーム事業（CP事業）」と「クリエイターソリューション事業（CS事業）」の2つのセグメントで、**誰もがメディアになる世界**をプロデュースしていきます。

クリエイタープラットフォーム Creator Platform

21ジャンル75の自社メディア運営を中核に、メディア、コマース、サービスなどのクリエイターを社内外でプロデュース。

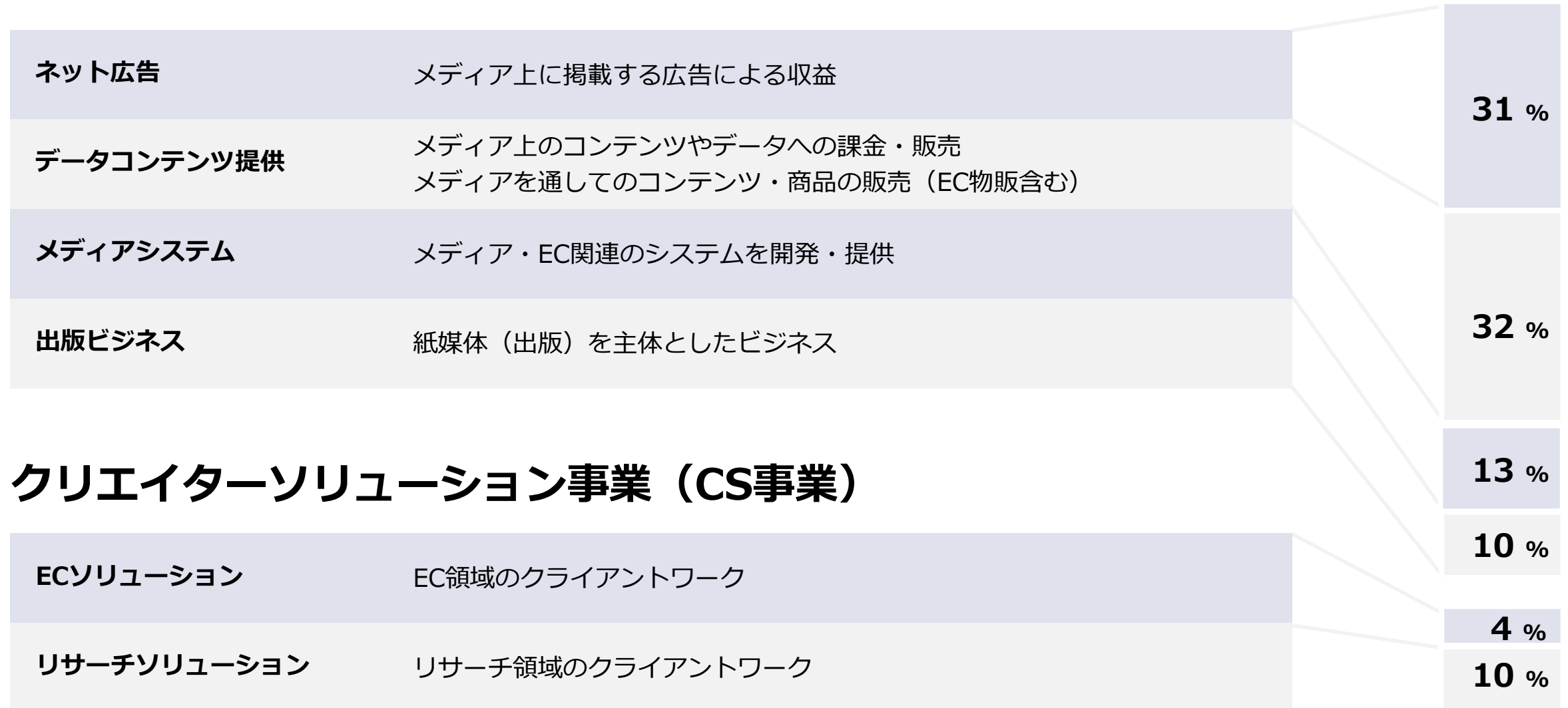
自社 プロデュース			
クリエイター プラットフォーム			

クリエイターソリューション Creator Solution

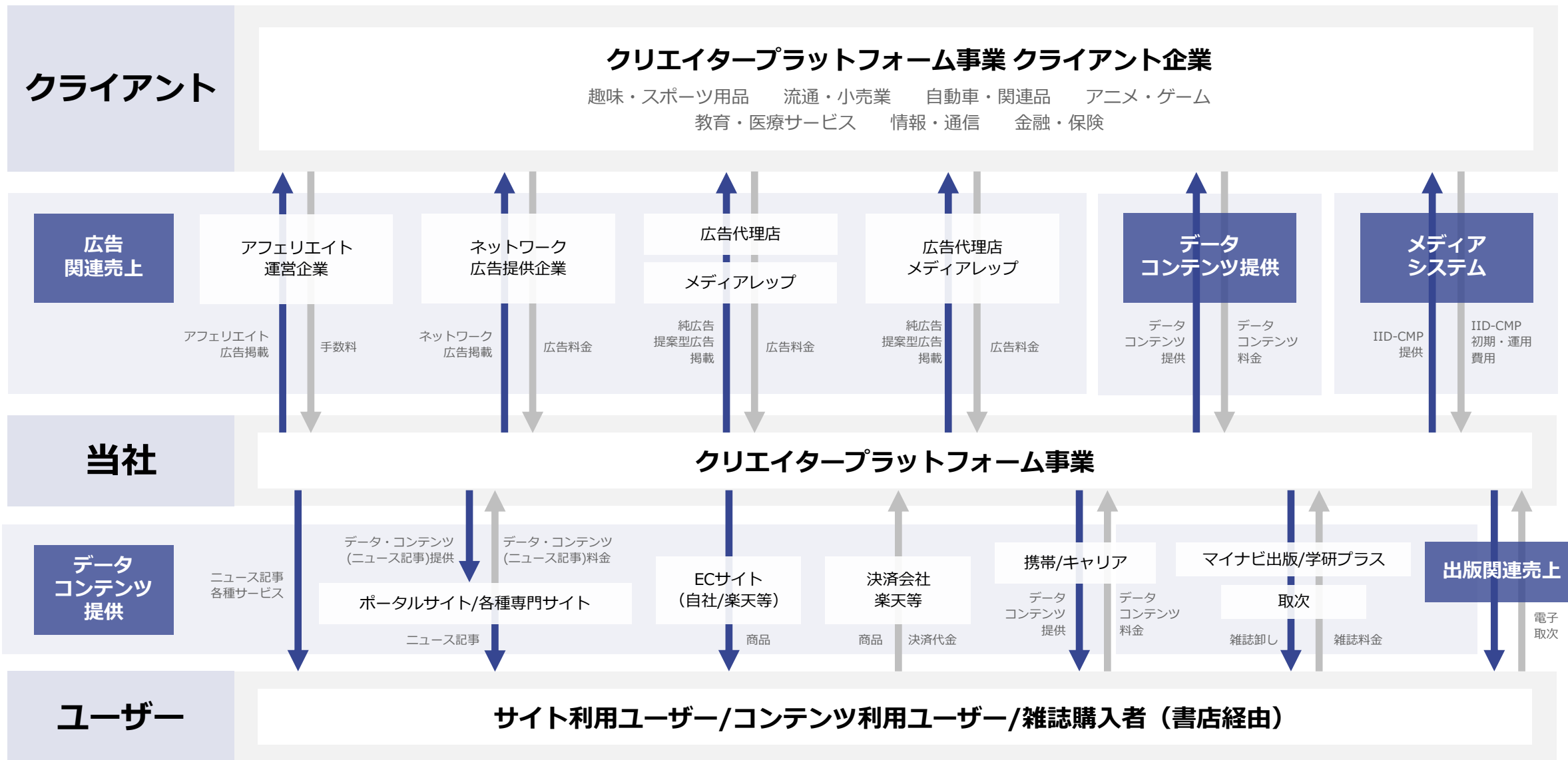
自社メディアの運営で培ったノウハウやプラットフォームでクリエイターをソリューションで支援。

クリエイタープラットフォーム事業（CP事業）

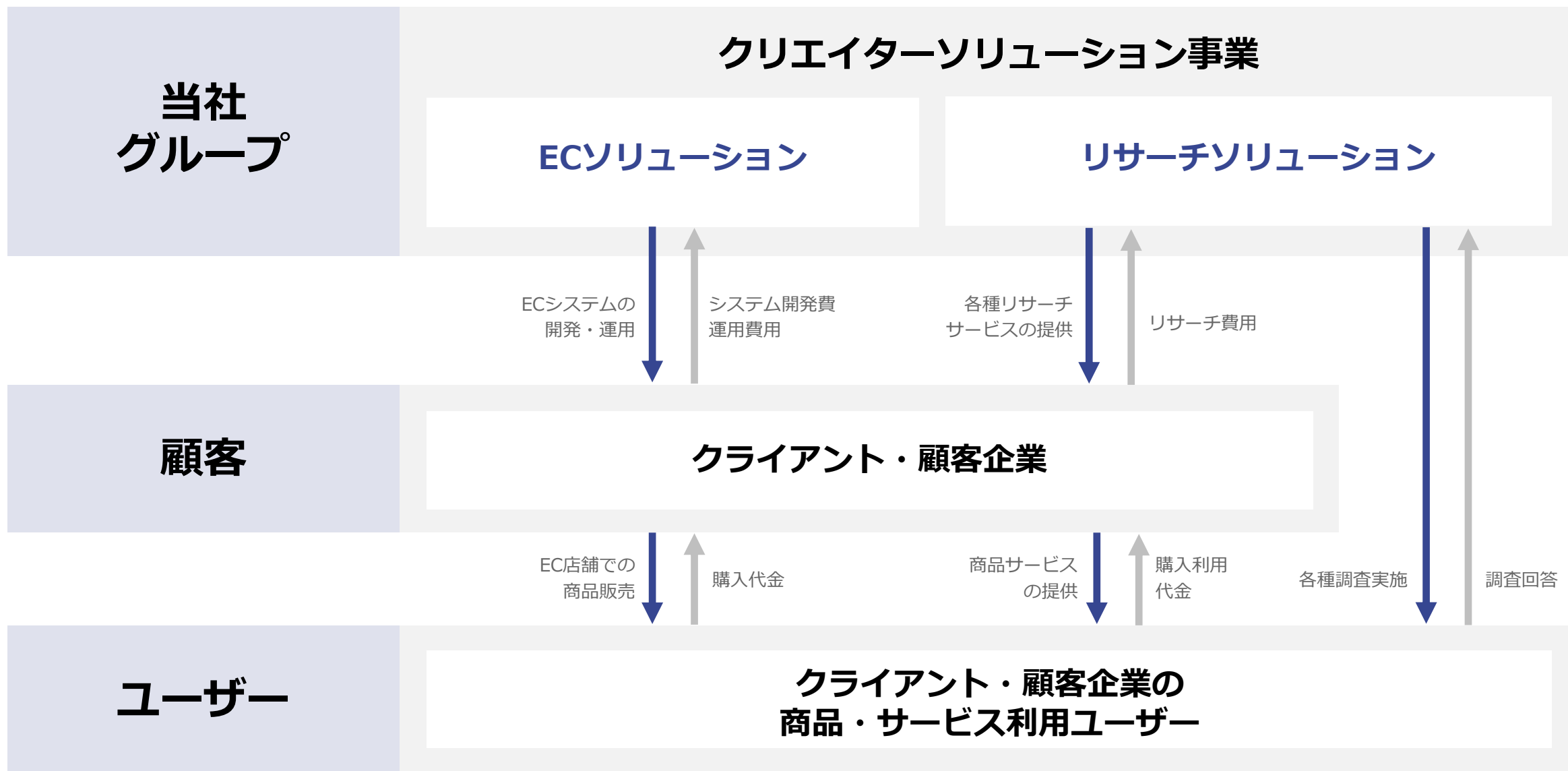
2022年6月期の
売上に占める割合



クリエイタープラットフォーム事業 (CP事業)



クリエイターソリューション事業（CS事業）



100以上のメディアのプロデュース経験

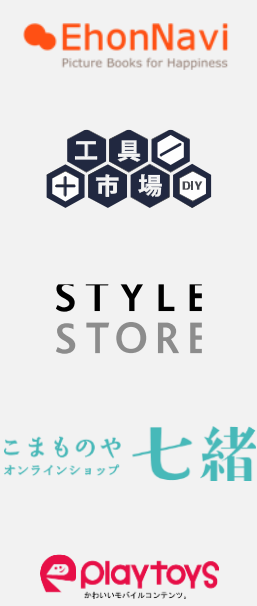
バーティカルメディア



サービス



コマース



雑誌



他社メディアのプロデュース、コンテンツ制作、運営支援なども多数の実績

生産性の高いプラットフォーム

コンテンツプラットフォーム



編集者の生産性を高める、コンテンツの制作、配信のためのプラットフォーム

Media Engagement Manager



読者との接点を拡充し、エンゲージメントを高めるためのプラットフォーム

コマースプラットフォーム



自社でのECサイト運営の経験をもとに作られた、ECサイト運営プラットフォーム



複数のEC店舗における在庫を一括管理し、運用を最適化するプラットフォーム

エンジニアリング基盤 IID CLOUD

エンジニアチーム 東京開発、松江ブランチ、Beniten(※投資先)

※Beniten,Ltd カンボジアで50名規模の開発チームを抱える

自社開発の独自プラットフォームでクリエイターを支援

多様なマネタイズ手法

広告を中核にしたB2Bビジネスから、B2Cビジネスまで360度に広がっていく。

広告・マーケティング

メディアの規模やユーザー属性を活かして企業の販売促進を支援。

コンシューマー(B2C)

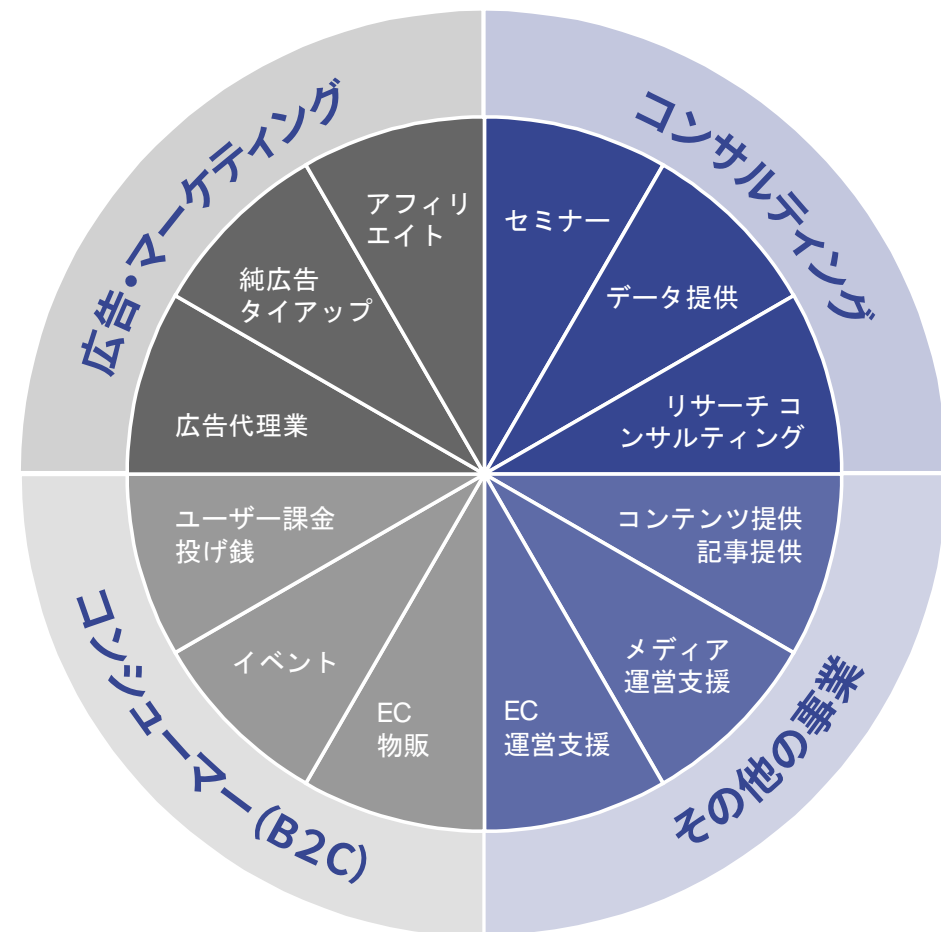
メディアを通じた商品の販売やサービスに対する課金。

コンサルティング

専門知識やユーザー調査を元に企業活動を支援。

その他事業

メディア運営の知見を活かしたメディア構築支援など。





01

2022年6月期 通期 業績の概要

P.03

02

中期の成長計画

P.14

03

事業セグメントの概要

P.20

04

2022年6月期の取り組み

P.28

05

基本情報

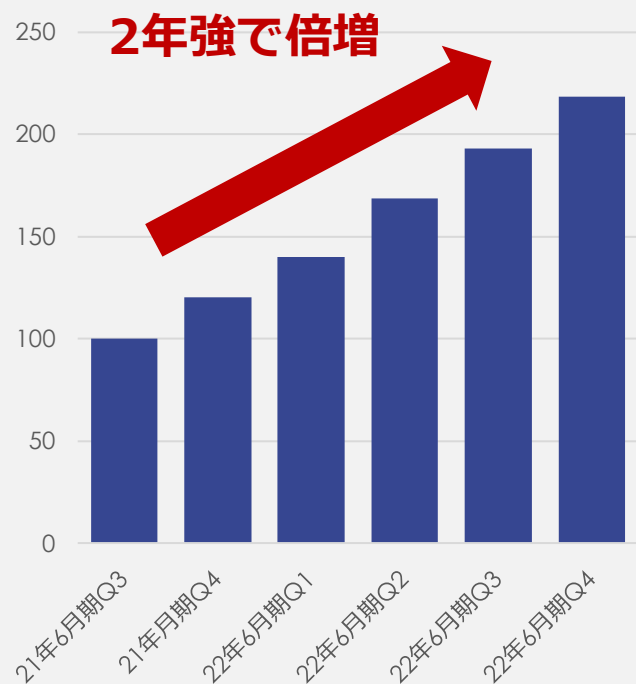
P.42

多様な収益源の開拓

メディアのコンテンツ力を活かした新しい収益源の開拓を継続しています。

有料サブスクリプションの成長

2021年6月期より開始したB2Bメディアにおける有料サブスクリプションモデルは順調に会員数が増加しています。



主要展開メディア

mirai.Response

ScanNetSecurity

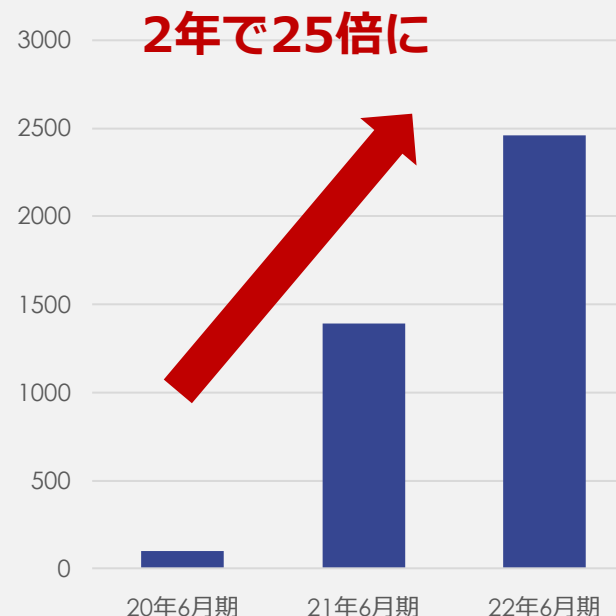
Media Innovation
デジタルメディアのイノベーションを加速させる

※各四半期末時点におけるサブスクリプション収入(継続契約)のARR(Annual Recurring Revenue)の推移

※21年6月期Q3を100としています

アフィリエイトコマースの開拓

ニュースメディアを通じたアフィリエイトコマース(Amazon、楽天等への送客モデル)も順調に増加を続けています。



主要展開メディア

INSIDE

GameSpark
GLOBAL GAMING NEWS

お金の達人に学び、マネースキルをUP!
マネの達人

AnimeAnime.jp
アニメ!アニメ!

※ニュースメディアを通じたアフィリエイトコマースで発生した販売金額(送客先での流通金額)の年度比較(7月~6月)

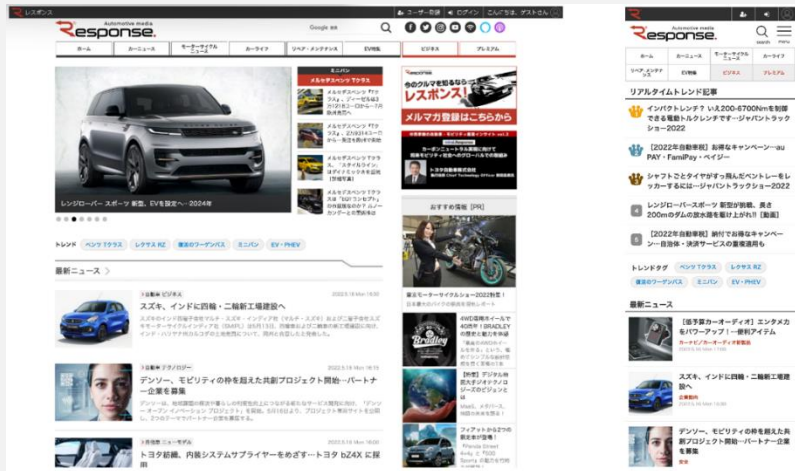
※20年6月期を100としています

各業界のビジネスパーソンに向けたメディア展開の強化

新型コロナウイルス感染拡大以降のビジネスのオンラインシフトに伴い需要が増えている、各業界のビジネスパーソン向けのメディア展開を継続的に強化していきます。

自動車領域のビジネスコンテンツを強化

自動車総合ニュースサイト「レスポンス」をリニューアルし、B2Bに特化した「mirai.Response」を統合。会員限定のプレミアムコンテンツを強化し、セミナーやレポートなども拡充。ビジネスパーソンにも有益な「自動車総合情報プラットフォーム」として更に有益なコンテンツやサービスの提供を目指します。



「決算が読めるようになるノート」を取得

ビジネスパーソン向けに国内外のIT企業やスタートアップを中心に決算解説を行い、6万人のフォロワーを抱える「決算が読めるようになるノート」の事業を取得しました。「KPIデータベース」「Web3事例データベース」も同時に取得しました。これらは全てサブスクリプション型の課金がビジネスモデルです。

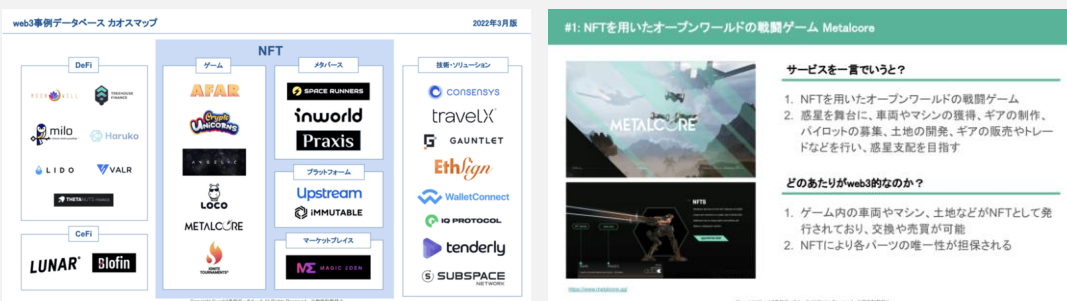


Web3領域への投資

インターネットの次の進化と目されるWeb3領域に対して積極的に投資を行っていきます。

「Web3事例データベース」を事業取得

「決算が読めるようになるノート」と同時に、Web3の最新トレンドを把握するための「Web3資金調達データベース」、注目のWeb3プロジェクトを分類した「Web3カオスマップ」、特に注目のプロジェクトを解説した「Web3事例集」をパッケージにして提供する「**Web3事例データベース**」の事業を取得しました。本サービスは月額5万円のサブスクリプションモデルのビジネスで、Web3領域に関心を持つ企業の新規事業担当者、経営企画等担当者などに拡販していきます。



投資ファンド「Arriba Studio」への出資

Web3やNFT領域の起業家を支援する、シンガポールを拠点とするファンド、アクセラレーターの「Arriba Studio PTE,LTD.」(代表: 佐藤崇)に初期投資家として投資実行しました。同ファンドは日本国内でWeb3領域で実績のあるメンバーによって設立されていて、既に複数の投資を実行済みです。こうしたファンドへの投資を通じて、国内外の有力なWeb3スタートアップとの連携を模索します。

Arriba Studio
Accelerate Web3 Startup & DAO

教育領域の強化

少子化でも堅調な成長を続けている教育領域を強化しています。

進路相談をリアル&オンラインで支援



東京、神奈川を中心に、私立小学校・中学校・高等学校を中心とする進学相談イベントを展開する株式会社リンクを子会社化。イーワードが運営する教育情報サイト「リセマム（保護者向け）」「リシード（教育関係者向け）」との連携により、進路情報をリアルとオンライン、紙媒体とWeb媒体で全方位から発信していきます。



学校の回線速度計測サービスの立ち上げ

GIGAスクール構想が推進される中で、学校でのインターネット環境の整備を支援するため「学校インターネット回線速度計測」のサービスを立ち上げました。端末の配布が進む一方、学校での利用ではインターネットのや各システムに繋がりにくいなどトラブルや不満の声も聞かれます。本サービスの提供を通じて、学校における回線環境の把握・改善をサポートしていきます。

学校インターネット 回線速度計測

全国の小学校・中学校・高等学校・
大学・専門学校に対応



<https://speed.reseed.resemom.jp/measurement>

メディアのネットワークを活かした新規ビジネス開発

メディアの持つ制作能力や各業界とのネットワークを活かした新規ビジネス開発に取り組んでいます。

『ウィザードリィ』が売上1位に

Game*Spark Publishingブランドにて3DダンジョンRPG『ウィザードリィ外伝 五つの試練』を12月に世界的なゲームプラットフォームSteamで配信開始。日本国内のランキングで1位を獲得しました。今後、海外版やアップデート版の配信を予定しています。



©IID, Inc. ©59 Studio. Original Monster Design by Suemi Jun. Wizardry™ is a trademark of Drecom.Co.,Ltd.

エンタメプリント

全国のコンビニエンスストアに設置されているマルチコピー機で多彩なコンテンツを印刷できる「エンタメプリント」のサービスを開始し、初回コンテンツとして映画『劇場版マクロスΔ 絶対LIVE!!!!!!』の映画前売券付きプロマイドを販売しました。今夏より第二弾以降の様々なコンテンツを配信予定です。



引き続き積極的なM&A等で事業領域を拡大

「テクノエッジ」 運営会社への戦略投資

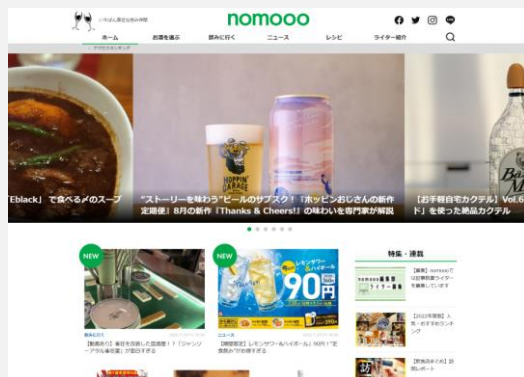
2022年3月に惜しまれながら閉鎖された「Engadget日本版」の中心メンバーによって設立された株式会社テクノコアに対して戦略投資を実行し、共同で新たなテクノロジーメディア「テクノエッジ」をオープンしました。



<https://www.techno-edge.net/>

お酒をもっと楽しむメディア 「nomooo」

リカー・イノベーション株式会社より、2013年から運営を開始したお酒の専門メディア「nomooo」を事業取得しました。“お酒のある生活をもっと楽しく”をコンセプトに最新の商品紹介、お酒の飲み方、オススメのお酒など初心者から上級者まで楽しめる情報を発信。



<https://www.nomooo.jp/>

有田焼ECサイト 「JTOPIA」

有田焼を中心に高級和食器ギフトECサイト「JTOPIA」をG2株式会社から事業取得しました。「JTOPIA」は2012年から運営開始したサイトで、数万点に及ぶ窯元・作家作品の中から、ショップオーナー自らが目利きした作品のみを厳選したセレクトショップです。



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

FXトレーニングツール 「FOREX TESTER」

世界的に利用されているFXトレーダーのためのトレーニングツール「FOREX TESTER」の正規日本代理店の事業を取得して運営開始しました。マーケットでのFXトレードをシミュレーションし、学習するためのツールです。



<https://www.forextester.biz/>

イードグループのアセットを掛け合わせ ECのトータルマーケティング支援サービスを拡充

昨年7月のSAVAWAY子会社化を機に、「SAVAWAY×ネットショップ総研」、「SAVAWAY×エンファクトリー」など、それぞれのアセットを掛け合わせたグループ内連携を進めています。さらにEC関連事業だけではなく、メディア事業のSEOやプロモーションなどのノウハウを組み入れることで、ECサイトのトータルマーケティング支援サービスを拡充しています。

複数ECサイト一元管理

SAVAWAY TEMPOSTAR

ECコンサルティング ネットショップ運営代行

ネットショップ総研
第二のラボ型EC事業戦略部

ECトータル
マーケティング
支援サービス

iid marbleASP®
進化するECサービス

ef en Factory

STYLE
STORE

ECプラットフォーム

iid

JTOPIA
日本最高峰の工芸美術を世界へ


ECサイト運営

メディア事業が持つSEO・プロモーションなどのマーケティングノウハウ

所有から利用へのモビリティサービスが利用者を伸ばす 「バーチャルキー」提供先や投資先の事業が着実に成長


株式会社ジゴワッツと共同開発した、スマートフォンをクルマの鍵として使える「バーチャルキー」が着実に利用範囲を広げています。今年に入ってからは北海道電力が行う実証事業に採用されました。2020年11月から渋谷地区で始まった株式会社バリュートープの「オールタイムレンタカー」では渋谷を拠点とする若者中心に会員数が5,000人を突破しました。また資本提携先のキャンピングカー株式会社の「JAPAN C.R.C」の全国展開も好調で、今年2月にキャンピングカー配備台数が100台を突破しました。ともに市場づくりに取り組んでいる新しいジャンルのモビリティサービスが成長しています。

北海道電力の実証実験に採用 専門企業外の新規参入も支援



バーチャルキーが、北海道電力を中心とした11社の民間企業がEVカーシェアリングの事業性と運用面の課題を検証する実証事業に採用されました。この例に限らず、カーシェア型レンタカー事業への実証実験や新規参入を技術提供やマーケティング支援で支えています。

シブヤの20代以下が68% 会員数5,000人突破



バーチャルキーを使った24時間・非対面貸出のカーシェア型レンタカーサービス「オールタイムレンタカー」は渋谷地区のみの展開ですが、登録会員5,000人を突破。その内訳は20代と10代で67%、30代以下の割合は91%と、都市型の若者層を捉えて成長しています。

キャンピングカーレンタル 全国配備100台を突破



資本提携するキャンピングカー株式会社が運営する「JAPAN C.R.C」の車両が100台を越えました。コロナ禍では医療用貸出に力を入れてきましたが、レジャー用途も復活し、今年のGW期間（4/29～5/8）は早期に全車予約受付が終了するほどの人気でした。

エンファクトリーが新しい越境型研修サービスを展開 「複業留学」からの派生で越境学習を組織へ波及

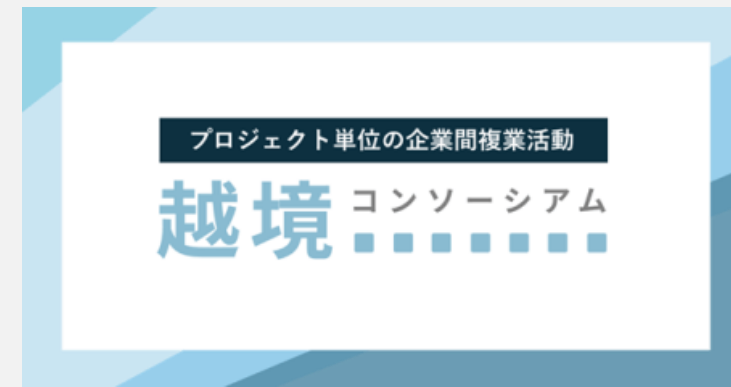
エンファクトリーでは、複業留学を導入・検討いただいた企業の経営者、人材育成担当の方から「より越境学習の効果を組織に波及したい」「もっと多くの従業員に越境を経験してほしい」との声を受け、新サービス「越境サーキット」をスタートします。さらには株式会社デジタルホールディングスと共同で、プロジェクト単位で行う企業間複業活動「越境コンソーシアム」のトライアルを開始しました。

越境サーキット



越境サーキットは、他社のメンバーとチームアップし、ベンチャー企業のリアルな課題に対して、ヒアリング・仮説・提案の3ヶ月間を1タームにして行う越境・対話型オンライン研修です。複数名で、複数回行えるプログラム設計なので、多く越境経験者を生み出し組織への波及、変革効果を図ります。

越境コンソーシアム



越境コンソーシアムは、プロジェクト単位で行う企業間複業活動です。参画企業は複業人材を募集し、参画企業の従業員が他社のメンバーと課題解決に取り組みます。第1弾のトライアルには、ブリヂストン、シミツクホールディングス、富士通ラーニングメディア、パルコ、デジタルホールディングスなど6社が参加しています。

絵本ナビが11億円の資金調達 日本テレビ、KADOKAWA、講談社、ポプラ社他と提携



絵本ナビは、既存株主であるSIG Asia Investment, LLLP (Susquehanna International Group(SIG)の関連会社) の他、新規株主となる日本テレビ放送網株式会社、株式会社KADOKAWA、株式会社講談社、株式会社ポプラ社、株式会社Spotlightを引受先として、約11億円の第三者割当増資を実施しました。この資金調達により、イードの資本比率は約26%となりましたが、引き続き筆頭株主として絵本ナビを支援し、ともに子育て関連市場に対して事業を展開していくことにより、両社の企業価値向上を図ってまいります。

エンペイの取り組みが高い評価を獲得 複数のビジネスコンテストなど受賞

資本業務提携先のエンペイが提供する集金業務のキャッシュレス化を実現するFintech×SaaSプラットフォーム「enpay（エンペイ）」が、各所で高い評価をいただいています。これらの受賞を機にエンペイの知名度アップに繋がるとともに、地方銀行などと連携し、今後も事業拡大を図ってまいります。

「X-Tech Innovation 2021」 において最優秀賞を受賞



地方銀行が共同開催するスタートアップ企業のビジネスコンテスト「X-Tech Innovation 2021（クロステックイノベーション2021）」のグランプリファイナルにおいて、最優秀賞を受賞しました。

「SaaS RISING STAR CATAPULT 次のユニコーンを探 せ！」において優勝

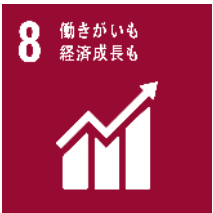
Industry Co-Creation® (ICC) サミット FUKUOKA 2022のセッションの1つで、SaaS企業に特化したピッチコンテストとなる「SaaS RISING STAR CATAPULT 次のユニコーンを探せ！」において優勝しました。

『FFGオープンイノベーション プログラム「共挑!」』において 「みんなの銀行賞」に採択

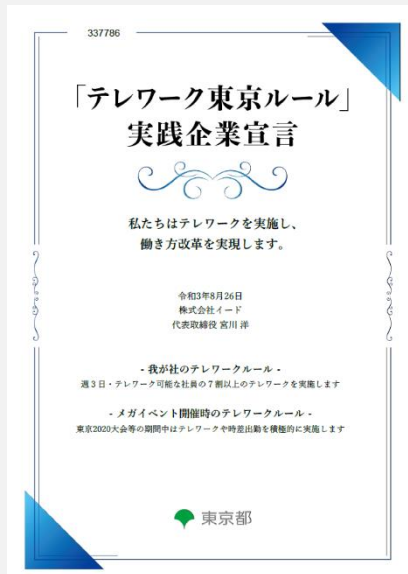
株式会社ふくおかフィナンシャルグループと傘下の株式会社FFGベンチャービジネスパートナーズが共催する『FFGオープンイノベーションプログラム「共挑!」』にて、「みんなの銀行賞」として採択されました。

コロナ禍において働き方を常にアップデート、環境変化にも柔軟に対応 従業員の安全確保と業績向上の両立を図る

社
会



- ・2021年8月に東京都が提唱する「テレワーク東京ルール」実践企業に認定されました。
- ・2022年2月には東京都よりテレワーク・マスター企業としての認定を受けました。



- ・2021年1月に本社を移転、テレワーク移行にあわせてオフィス面積の縮小と、全面フリーアドレス化により効率的なオフィス運用とコスト削減を実現しています。



- ・新型コロナウイルス感染症対策の一環として、ワクチンの職域接種を実施、従業員の健康と安全確保に努めています。

メディアとマーケティングリサーチを通じて社会的意義のある企業活動を目指す

環境



- ・「e燃費」サービスを通じてドライバーの燃費向上を図り、エコドライブのサポートによりエネルギーの節約と安全運転の推進に寄与します。
- ・カーボンニュートラルに関する企業動向や、電気自動車の受容性など、環境問題に直結する調査を定期的に行い、調査レポートの報告を行っております。

社会



- ・教育情報メディア「リセマム」を通じて多くの方が公平に教育関連情報が得られるようにするとともに、法人向けメディア「リシード」により教育業界の発展にも寄与します。



- ・クラウドサービス導入による経費精算、契約、採用業務などのペーパーレス化により、業務効率化と紙資源の節約に努めています。

ガバナンス



- ・取締役4名のうち社外取締役を2名、監査役3名のうち社外監査役を2名の体制とし、企業経営に関わる重要事項の審議等において公正に対処しております。



01

2022年6月期 通期 業績の概要

P.03

02

中期の成長計画

P.14

03

事業セグメントの概要

P.20

04

2022年6月期の取り組み

P.28

05

基本情報

P.42

※2022年6月末現在

- 商号 株式会社イード (IID, Inc.) ※「IID」は“Interface In Design”の略です。
- 設立年月日 2000年4月28日
- 役員
 - 代表取締役 宮川 洋 (みやかわ ひろし)
 - 取締役 須田 亨 (すだ とおる)
 - 社外取締役 大和田 廣樹 (株式会社ECBOスクエア 代表取締役会長)
 - 社外取締役 吉崎 浩一郎 (株式会社グロース・イニシアティブ 代表取締役)
 - 常勤監査役 山中 純雄
 - 社外監査役 安達 美雄
 - 社外監査役 藤山 剛 (株式会社ラウンドアバウト・キャピタル 代表取締役)
- 子会社
 - 株式会社エンファクトリー (出資比率：78.8%)
 - 株式会社ネットショップ総研 (同：90.0%)
 - マイケル株式会社 (同：100%)
 - SAVAWAY株式会社 (同：100%)
 - 株式会社リンク (同：100%) ※1
- 持分法適用
 - 株式会社絵本ナビ (同：26.4%) ※2
 - SODA株式会社 (同：35.1%)
- 従業員数 連結：239名 (アルバイト含む)

※1 株式会社リンクは当連結業績等に含んでおりません。

※2 株式会社絵本ナビは、当社保有株式の一部売却により、前期第2四半期会計期間の期末をみなし売却日として、連結子会社から持分法適用関連会社へ変更しております。

グループ各社でメディア関連事業を展開

メディアから働き方を変革



ef en Factory

株式会社エンファクトリー
出資比率: 78.8%
メディア、EC関連事業

SAVAWAY

SAVAWAY株式会社
出資比率: 100%
EC関連サービス提供

日本EC事業の進化に本気で向き合う



ネットショップ総研
第二のラボ型EC事業戦略部

株式会社ネットショップ総研
出資比率: 90%
領域特化のECサイト運営

iid 専門ニュースメディアを中心に展開



EhonNavi
Picture Books for Happiness

株式会社絵本ナビ
出資比率: 26.4%
絵本関連ウェブサイト運営

絵本を通じて「幸せな時間」を応援する



SODA

SODA株式会社
出資比率: 35.1%
CMSソフトウェアの提供

Link

株式会社リンク
出資比率: 100%
教育関連イベント開催

Michael

マイケル株式会社
出資比率: 100%
CARTUNEの運営



主な投資先

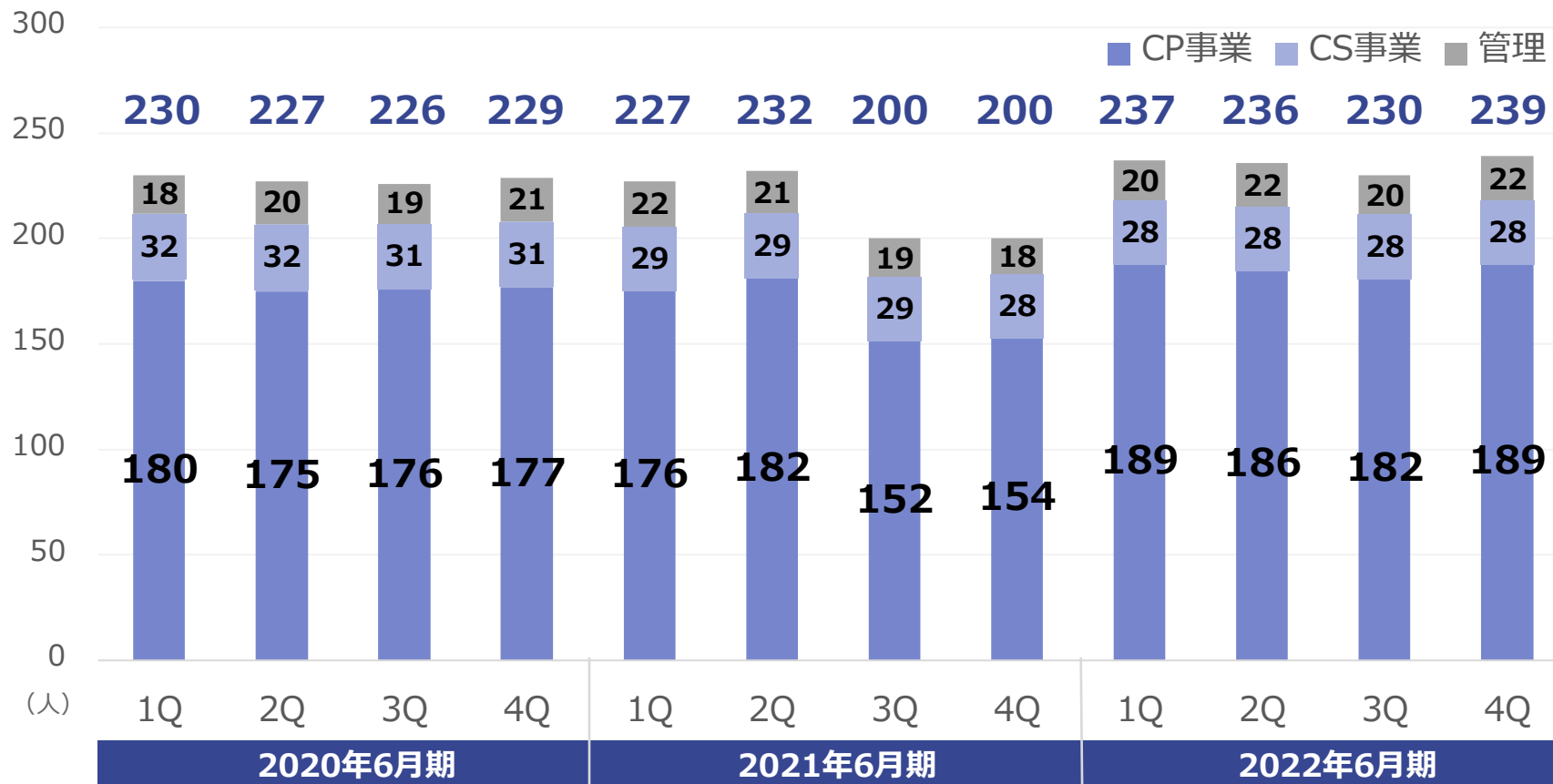
- note
- enpay
- rei frontier
- ロボットスタート robot start inc.
- Campingcar
- NATIV.
- IDEA
- beniten

エンジニア、編集、制作で半数を占める構成

※臨時従業員にはアルバイト従業員を含み、派遣社員は除いております。

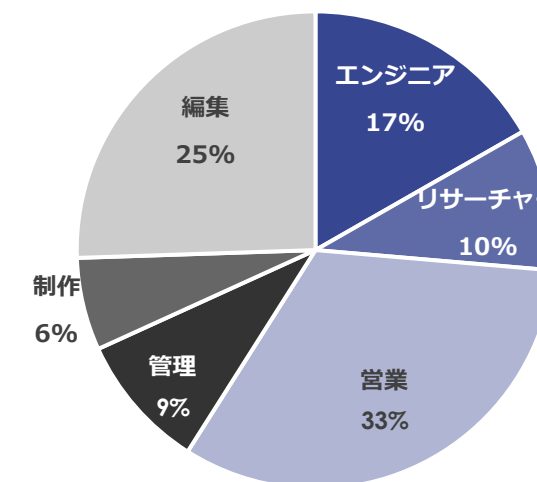
セグメント別従業員数推移

(臨時従業員含む)



職種別従業員構成

(臨時従業員含む)



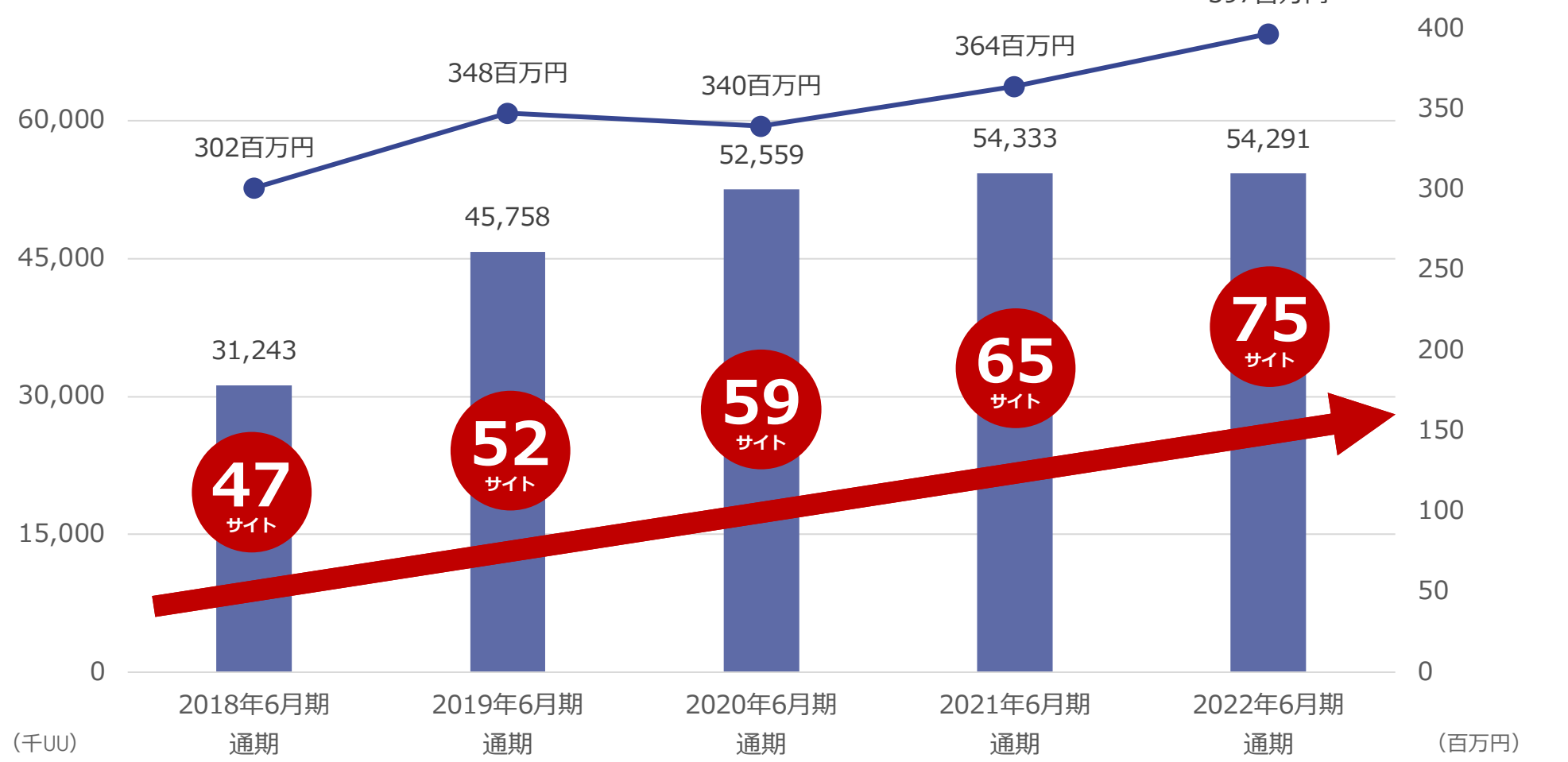
エンジニア	40
リサーチャー	23
営業	78
管理	22
制作	15
編集	61
	(人)

※2021年6月期_3Qより、株式会社絵本ナビが連結対象から外れたため、絵本ナビ人員数を除いています。
 ※2022年6月期_1Qより、SAVAWAY株式会社が連結対象となったため、SAVAWAY人員数を含めています。

■ UU ※UU数は対象期間月平均値

※「PV数」よりも、当社の「360度ビジネス」との関連性が強く、収益との連動性も高い「UU数」を重視

● 月平均売上高 CP事業（出版ビジネスは含まない）の月平均売上高 ※ただし新収益認識適用前



主要運用メディア



emerging media
Response.



iRBB TODAY



INSIDE



ReseMom リセママ



Cinema Cafe.net



AnimeAnime.jp
アニメ!アニメ!



APEX TIP



Game*park
GLOBAL GAMING NEWS



お金の達人に学び、マネースキルをUP!
マネの達人



ScanNetSecurity



マナラボ



30min.
街の話題なら、サンゼロミニッツ



EhonNavi
Picture Books for Happiness



Diet Club



Car-nalism
カーナリズム



COCO
http://coco.to



E燃費



Media Innovation
デジタルメディアのイノベーションを加速させる



Pushon! Mycar-life



NEWS CAFE



U-Site ユーサイト



リシード
ReseEd



Teamlancer



プロクル



ProFile



STYLE STORE



playtoys



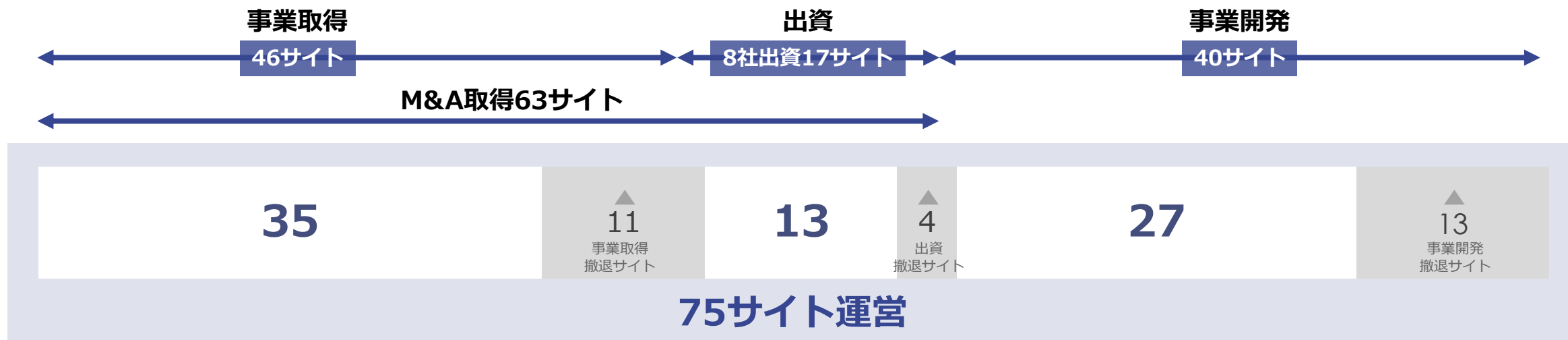
工具市場 DIY

メディアジャンル

1	IT
2	ビジネス
3	セキュリティ
4	リサーチ
5	ユーザビリティ
6	自動車
7	燃費・環境
8	エンタメ
9	ゲーム
10	映画
11	アニメ
12	キャラクター
13	スポーツ
14	教育
15	ライフ・ペット
16	ダイエット
17	結婚情報
18	マネー
19	地域情報
20	EC・通販
21	ビジネスマッチング

M&Aで63サイト取得。撤退サイトは15サイト。継続率 76.2%

※2022年6月末現在



M&Aサイト実績

63サイトの取得総額は20億1,187万円

1サイト平均3,190万円で取得

事業取得総額 **11億8,159万円** ※撤退サイト含む出資総額 **8億8,028万円**

※ CP事業及び撤退サイトを含み、CS事業及び出版事業は含んでおりません

戦略投資先（抜粋）

新規事業領域での協業を目的に戦略的な出資を実施

- note(株) : クリエイター向けC2Cプラットフォーム「note」を運営
- キャンピングカー(株) : シェアリングエコノミー、MaaS領域
- ロボットスタート(株) : 音声広告プラットフォーム領域
- (株)エンペイ : 集金業務のキャッシュレス化を実現する Fintech×Saasプラットフォームを運営
- (株)テクノコア : テクノロジーメディア「テクノエッジ」を運営

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報や判断に基づくものであり、不確実な要素を含んでおります。実際の業績は様々な要因により大きく異なる可能性がありますことをご了承ください。

本資料の掲載内容については細心の注意を払っておりますが、その内容の正確性及び確実性を保証するものではないことをあらかじめご了承ください。

iid

We are the User Experience Company.

株式会社 イード

www.iid.co.jp