

株式会社 イード

2024年6月期

第3四半期 決算補足説明資料

2024年5月15日

iid

2024年6月期 第3四半期：エグゼクティブ・サマリー

1. 3Q累計の連結業績は、概ね前年同期と同水準

- ・売上高は 4,654百万円、前年同期比101%で過去最高となった
- ・営業利益は 492百万円で前年同期比97%、経常利益は 514百万円で前年同期比101%
- ・EBITDA※ は 602百万円で前年同期比98%

2. 事業別では、メディアシステムが好調も、ネット広告の回復が遅れ

- ・CP事業セグメントの「メディア・システム」は大きく増収（前年同期比134%）となるも「ネット広告」は減収となった（前年同期比86%）

3. 4Qの市況見通しを踏まえ、通期業績予想を修正

※ 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

- ・売上高 6,100百万円、営業利益 500百万円、経常利益 520百万円、当期純利益※ 300百万円にそれぞれ下方修正する

4. 安定した財務基盤を踏まえ、株主還元施策を強化

- ・純資産4,408百万円（前期末比+236百万円）、株主資本4,243百万円（前期末比+238百万円）
- ・今期末に **配当 14円／株** を実施予定（前回予想の13円／株から1円増配。なお前期実績は12円／株）
- ・来期の配当方針を「連結株主資本配当率 **(DOE) 2.0%**を目安」に変更（今期方針は1.5%）



01	2024年6月期 第3四半期 業績の概要	P.03
02	今期の取り組み	P.13
03	中期の成長計画	P.20
04	事業セグメントの概要	P. 25
05	基本情報	P.33



01

2024年6月期 第3四半期 業績の概要

P.03

02

今期の取り組み

P.13

03

中期の成長計画

P.20

04

事業セグメントの概要

P. 25

05

基本情報

P.33

売上高は前年同期比101%、営業利益は97%、EBITDAは98%であった

(百万円)

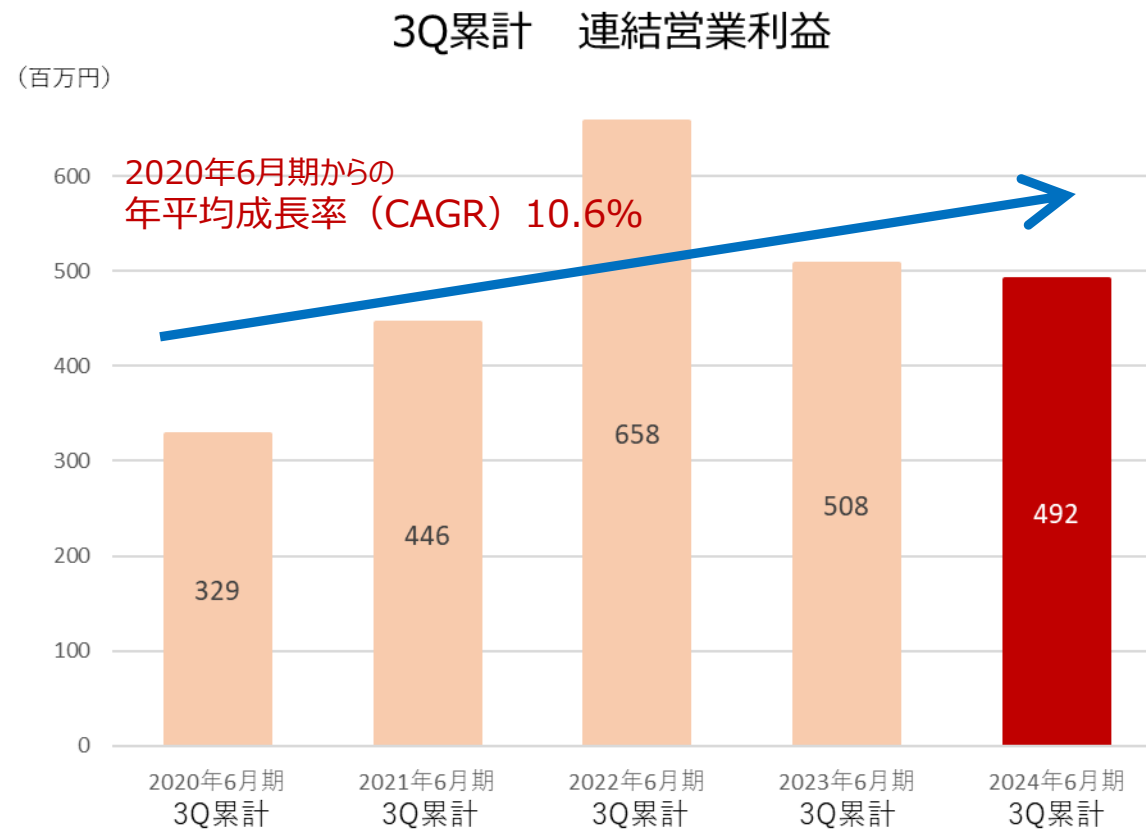
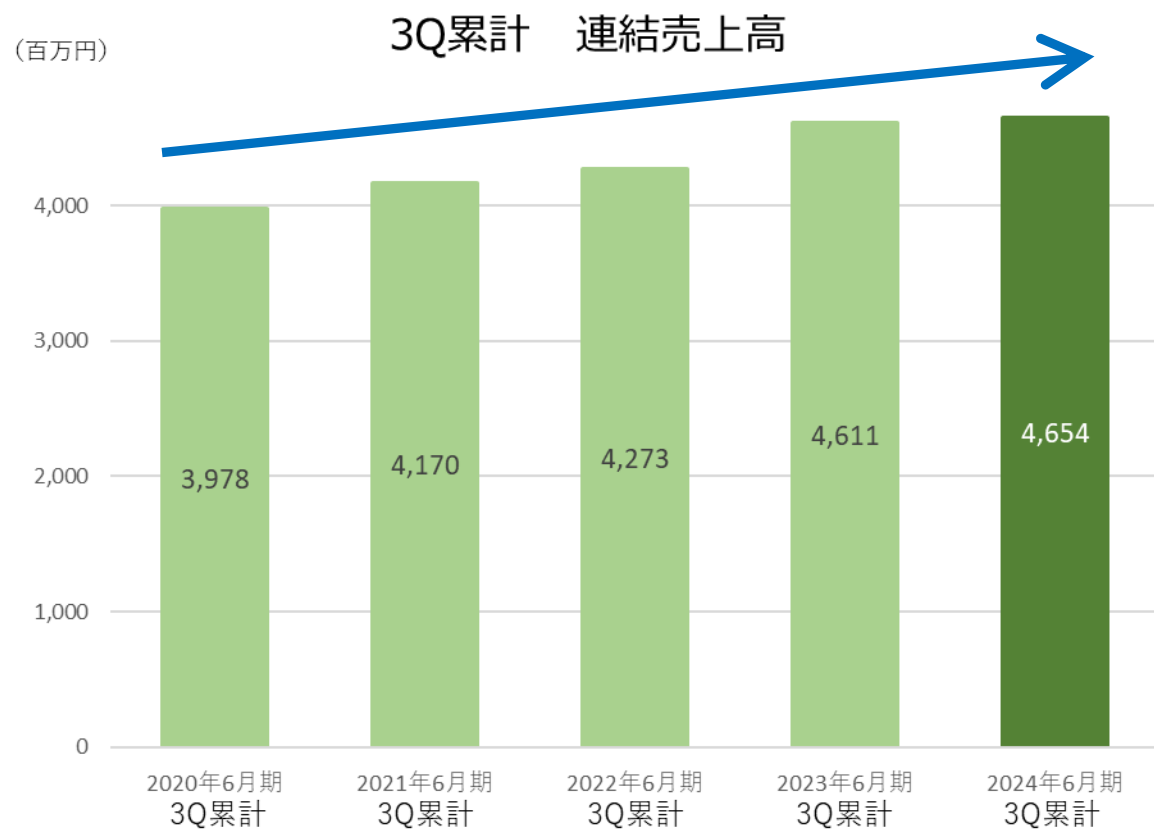
	2023年6月期 3Q累計	2024年6月期 3Q累計	前年同期比
売上高	4,611	4,654	101%
売上原価	2,518	2,560	102%
売上総利益	2,093	2,094	100%
販売費及び一般管理費	1,584	1,602	101%
営業利益	508	492	97%
営業利益率	11.0%	10.6%	-0.4pt
経常利益	510	514	101%
当期純利益※1	335	290	87%
EBITDA※2	613	602	98%

※1 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

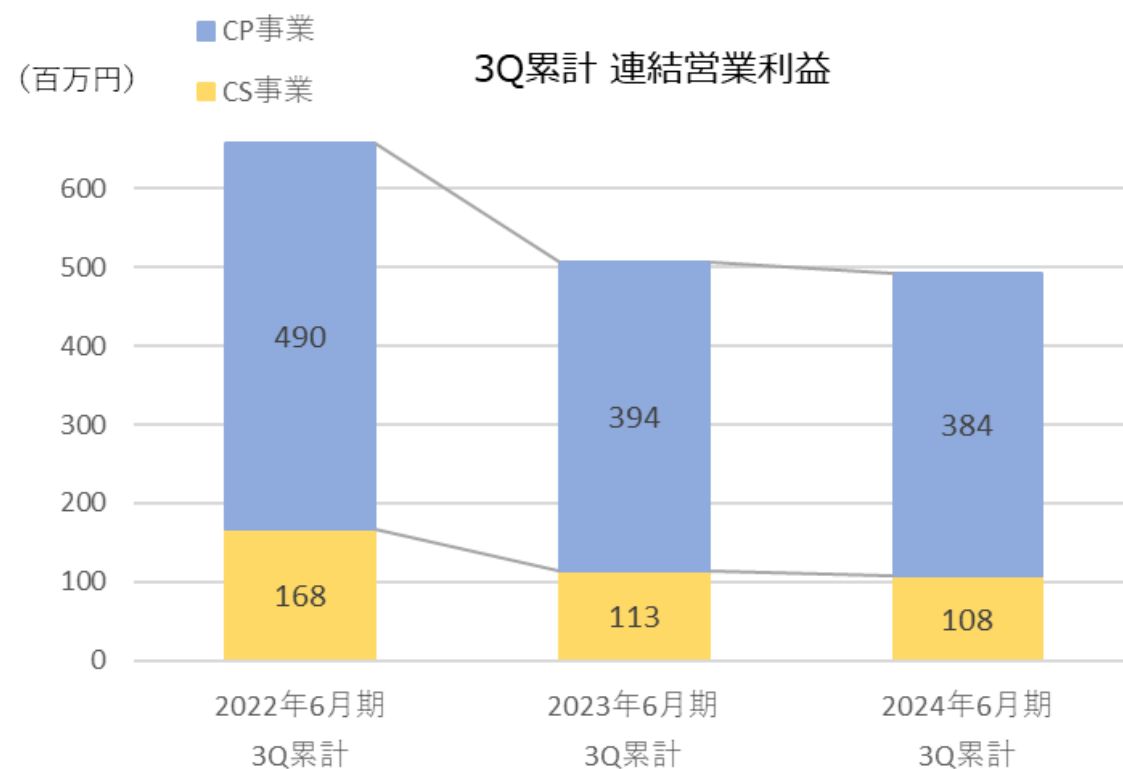
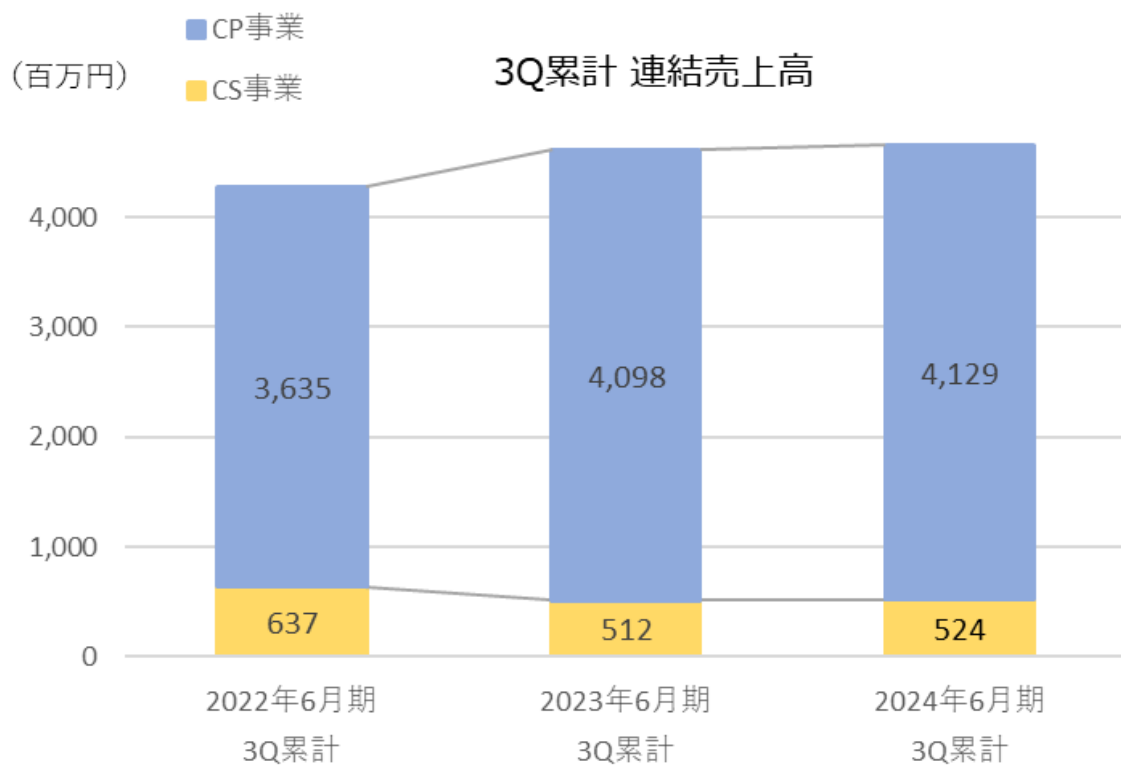
※2 EBITDA=営業利益+のれん償却費+減価償却費

売上高は3Q累計比較で過去最高となった

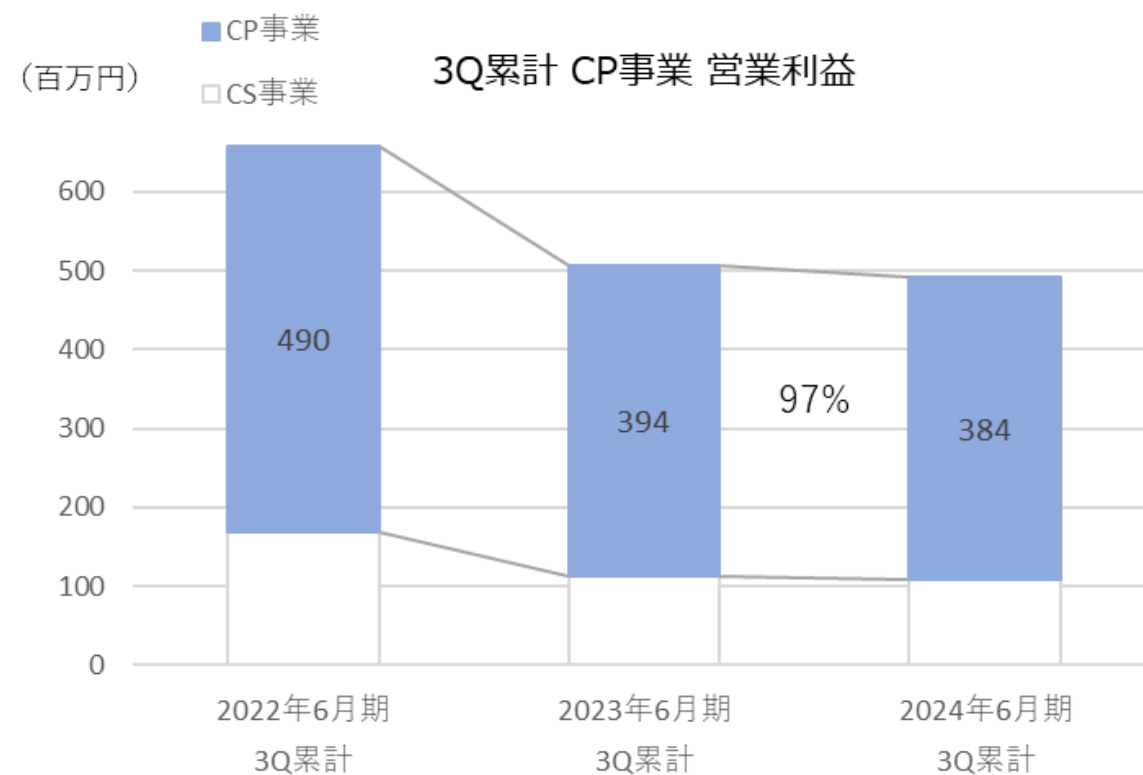
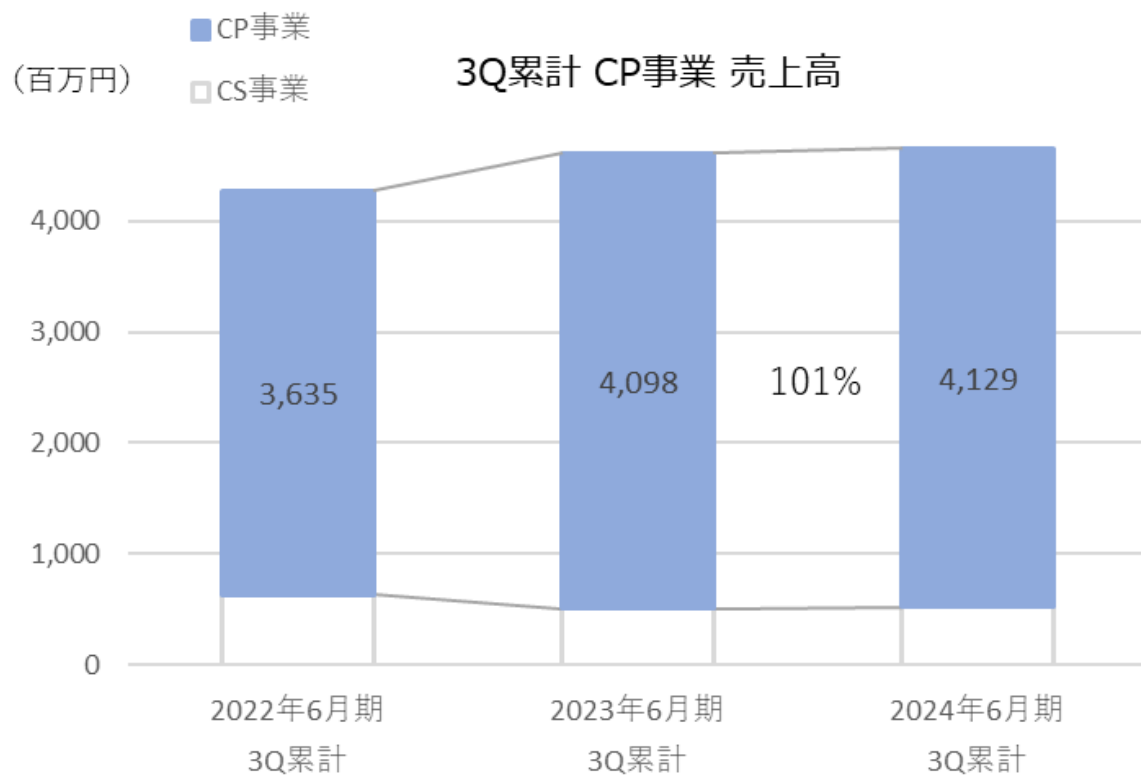
営業利益は前年同期比微減も、3Q累計の過去4年平均成長率は10%を維持



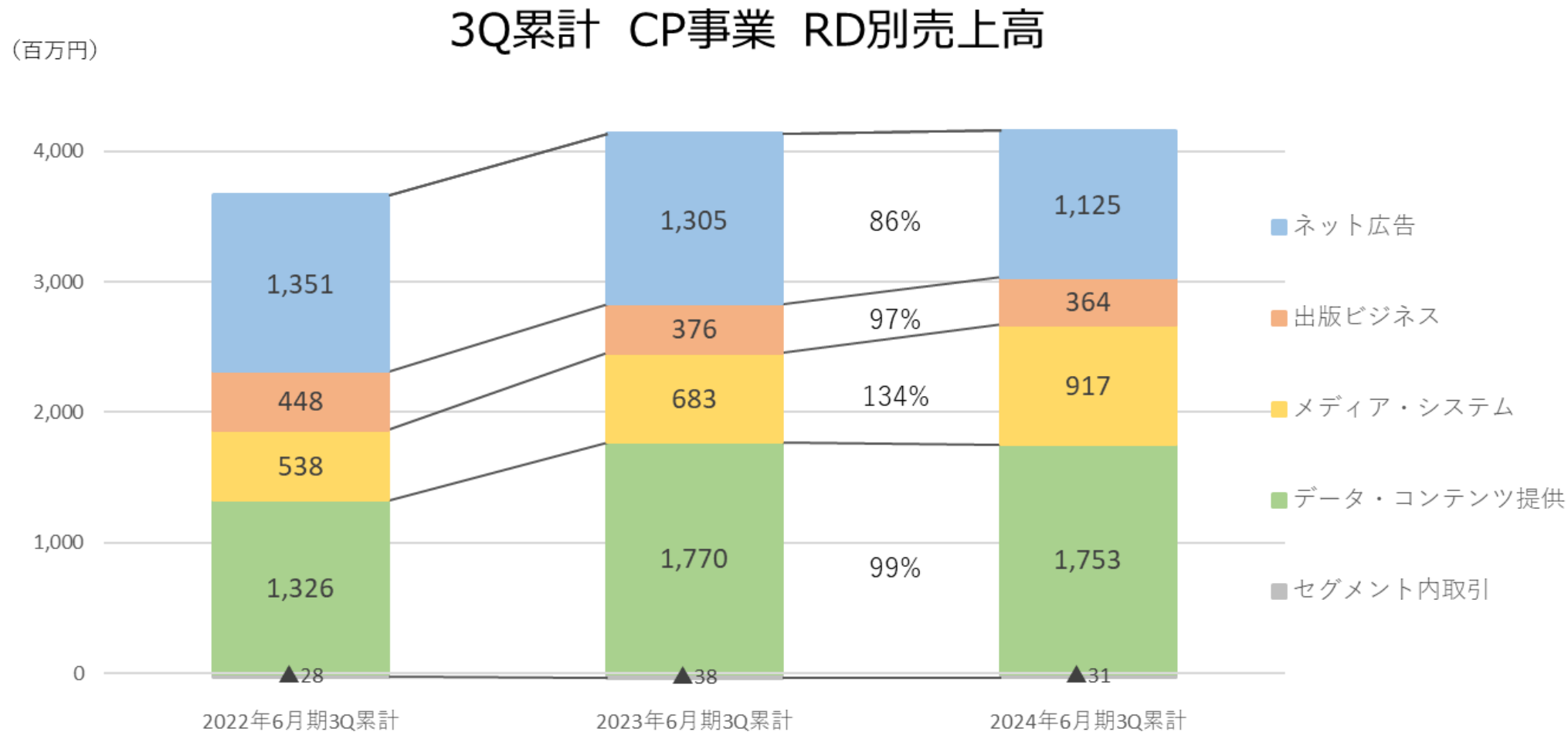
売上高、営業利益ともに従来通りCP事業が連結全体を牽引



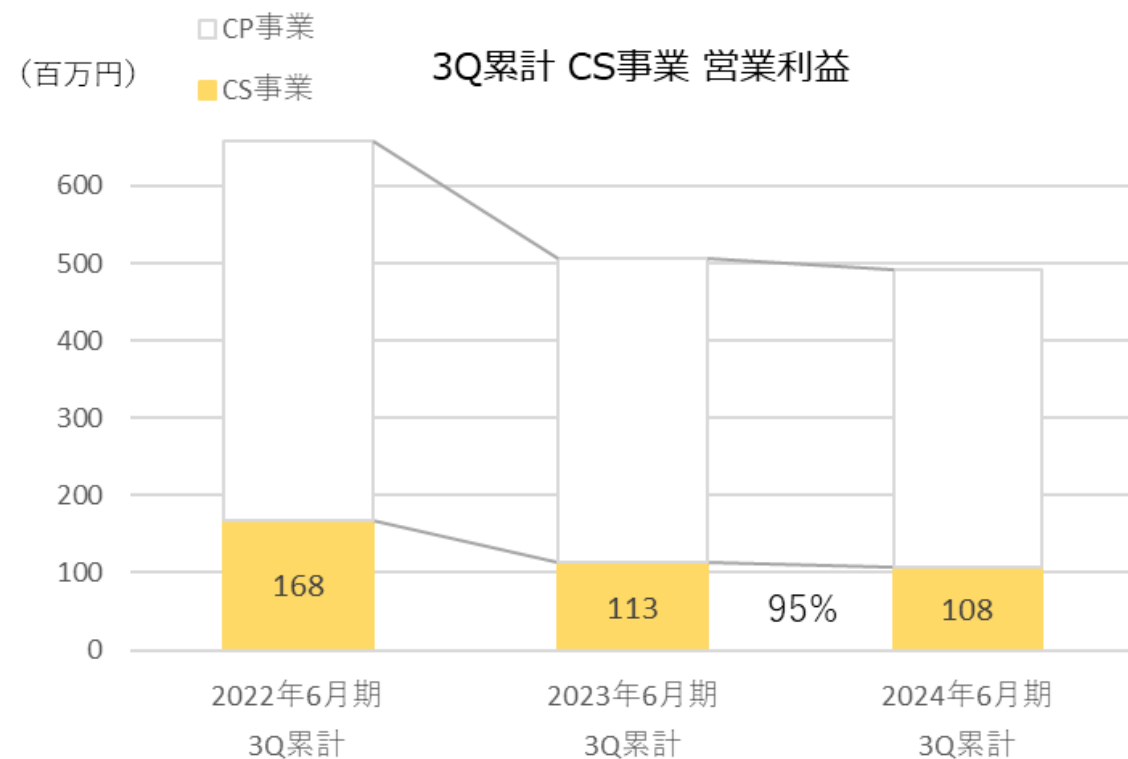
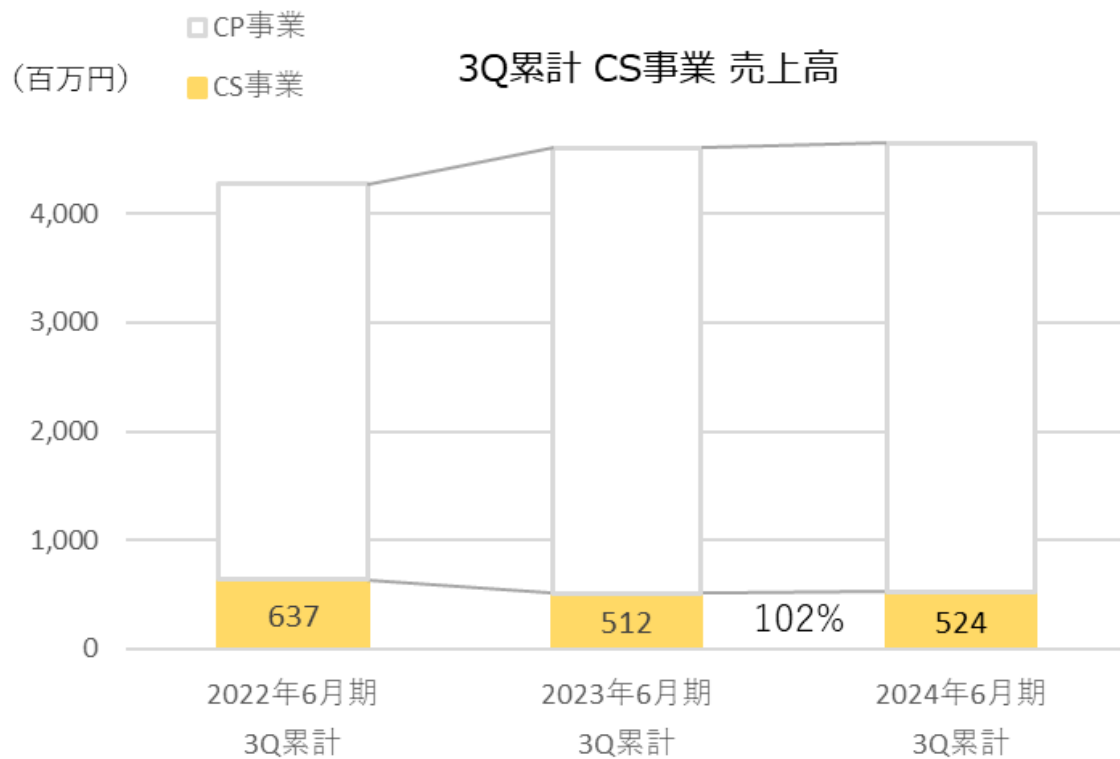
CP事業の3Q累計は、売上高、営業利益ともおおむね前年同期と同水準



前年同期比で「メディア・システム」が売上高を大きく伸ばす一方、 利益率の高い「ネット広告」が減少

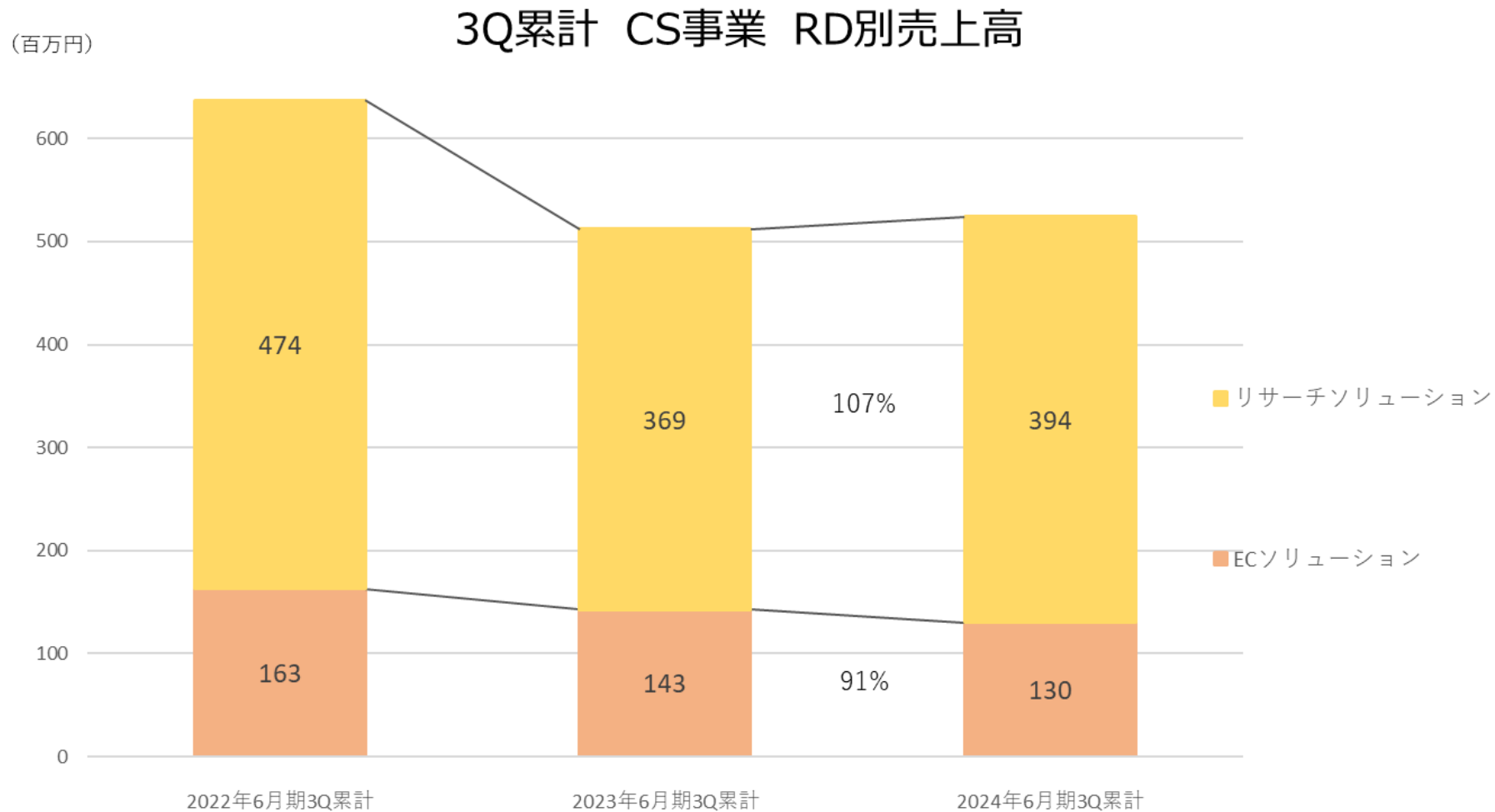


CS事業の3Q累計は、売上高、営業利益ともおおむね前年同期と同水準 営業利益率は高水準を維持



営業利益率	26.4%	22.2%	20.7%
-------	-------	-------	-------

「リサーチソリューション」で、前年同期と比べて大型案件の受注が好調



当期純利益※の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)

	2023年6月期 期末	2024年6月期 3Q末	増減額
流動資産	4,022	4,448	+426
現金及び預金	2,806	3,152	+346
固定資産	1,639	1,690	+51
資産合計	5,661	6,138	+477
流動負債	1,047	1,167	+120
固定負債	441	563	+122
負債合計	1,488	1,730	+242
株主資本	4,005	4,243	+238
利益剰余金	2,358	2,590	+232
自己株式	▲133	▲127	+6
その他の包括利益累計額	53	41	▲12
非支配株主持分	114	122	+8
純資産	4,172	4,408	+236
負債・純資産	5,661	6,138	+477

※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

2024年6月期 通期業績予想を修正

3Q累計の業績及び4Qの市況見通し等を踏まえ、通期業績予想を以下のように修正する

	今回修正予想	前期通期実績	前期実績比
売上高	6,100	6,072	100%
営業利益	500	568	88%
経常利益	520	566	92%
当期純利益	300	280	107%

※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

(百万円)

安定した財務基盤を踏まえ、株主還元施策（配当施策）を強化

(1) 今期末（2024年6月期末）配当予想を修正（増配）

- ・ 2023年6月期末配当 配当実績 12円/株
- ・ 2024年6月期末配当 前回予想 13円/株
- ・ 同 **今回予想 14円/株**

(2) 来期（2025年6月期）以降の配当方針を変更

- (変更前) 連結株主資本配当率 (DOE) 1.5% を目安に配当を実施
- (変更後：来期以降) 連結株主資本配当率 **(DOE) 2.0%** を目安に配当を実施



01

2024年6月期 第3四半期 業績の概要

P.03

02

今期の取り組み

P.13

03

中期の成長計画

P.20

04

事業セグメントの概要

P. 25

05

基本情報

P.33

AIプラットフォームで大胆なリソースシフト

独自開発のイードメディアプラットフォームはAIドリブンなプラットフォームとして積極投資を継続(※)。特に編集に関わる工数を削減することで、貴重な人的リソースをシフトさせていく。

AIによるプラットフォームの進化



従来のPV重視の速報ニュースから、会員獲得や課金(サブスクリプション)に繋がるコンテンツへのシフト

ウェブ上のコンテンツから、イベントやセミナーなどオフラインも含めた価値提供へのシフト

(※) 2024年6月期より社内エンジニア組織にAIを専門とする新たなチーム「IID AIrticle Lab」を発足。専属のエンジニアを配置し、イードの全領域へのAI適用を加速

独自プラットフォームにAIを組み込み、ワークフローを進化

独自のメディアプラットフォームに以下のようなAI機能が次々に組み込まれ、メディア運営が進化。
AIメディアプラットフォームとしてグループ外への提供も強化。



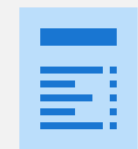
記事構成案の作成

PROKUL コンテンツ

※株式会社エンファクトリーが展開する「プロクルコンテンツ」の機能として提供



プレスリリースからの自動記事化

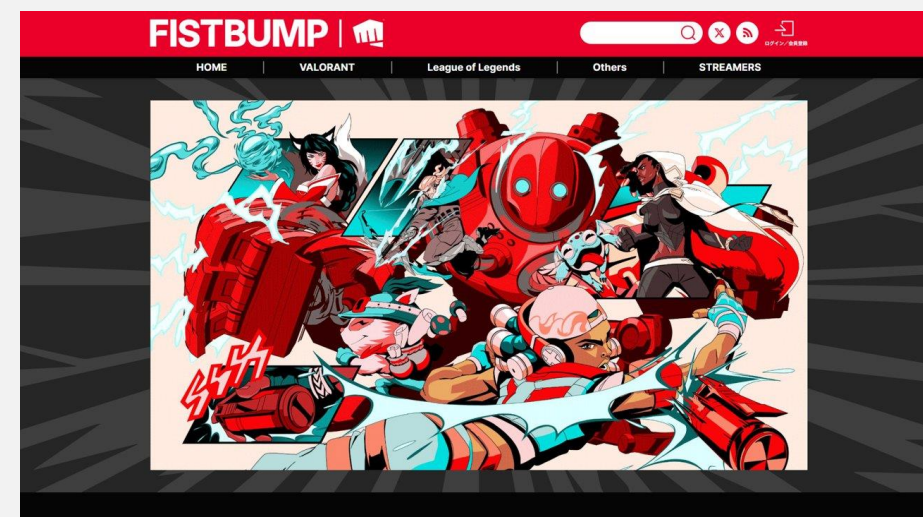


タイトル・サマリーの自動生成



関連タグの自動推奨

AIプラットフォームを活用した メディア運営支援も強化



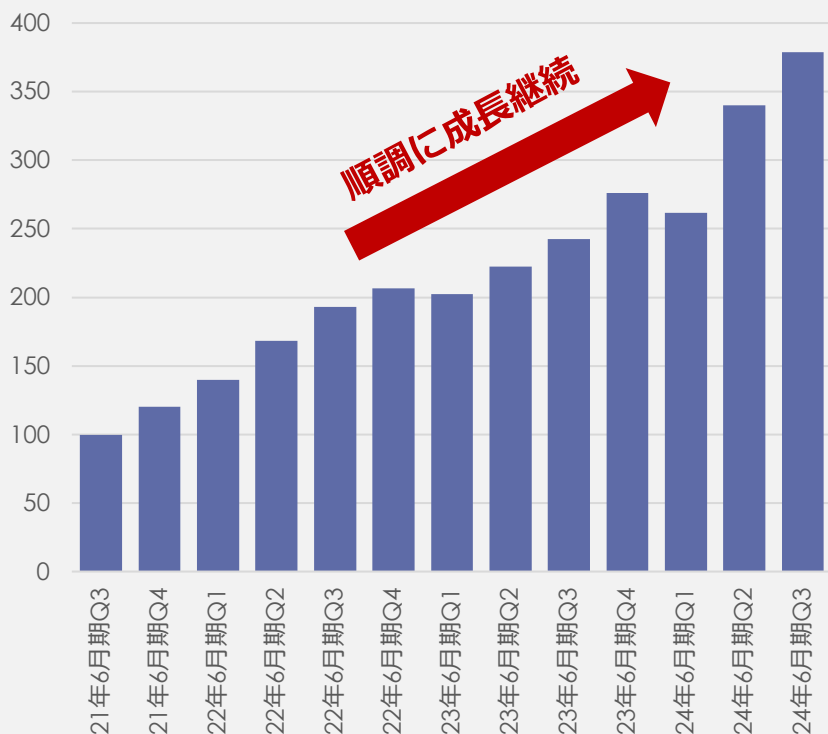
AIプラットフォームを活用し、グループ外のメディア運営支援も強化。2024年5月には世界的なゲームメーカーRiot Games, Inc. (米国)の日本法人である合同会社ライアットゲームズと共同で「FISTBUMP」を開設。

コンテンツのサブスクリプション課金は継続的に成長

特にビジネス領域を中心に、コンテンツのサブスクリプション課金が継続的に成長している。

各四半期ごとに順調な伸びを中心に継続

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法人会員を中心に順調に会員数が増加しています。



主要展開メディア



※21年6月期Q3を100とした場合の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

有料コンテンツの「SmartNews+」向け配信を開始

SmartNews+
配信開始しました



決算が読めるようになるノート



スマートニュース株式会社が展開する有料ビジネスメディアの厳選記事サブスク「SmartNews+」の提携パートナーとなり、一部コンテンツの配信を開始しました。「SmartNews+」は36の有料メディアやサービスから厳選された記事が読めるサブスクサービスで(2024年2月現在)、こうしたサービスへの配信を開始することで、潜在的な読者層へのリーチを拡大できると考えています。

SmartNews+ <https://www.smartnews-plus.com/>

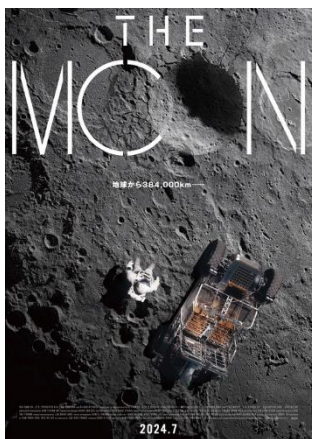
メディアと連携したプリントサービスを拡張

エンタメ系メディアのネットワークを活かしたプリントサービスを展開、新たな収益源として投資を続けています。



全国約3万店舗のコンビニエンスストアで設置されているマルチコピー機から様々なエンタメコンテンツを印刷できる「エンタメプリント」のラインナップが拡大中。映画前売券付きブロマイド、コンテンツプリント、謎解き・ゲーム、様々な楽しみをプリントできる仕掛けです。

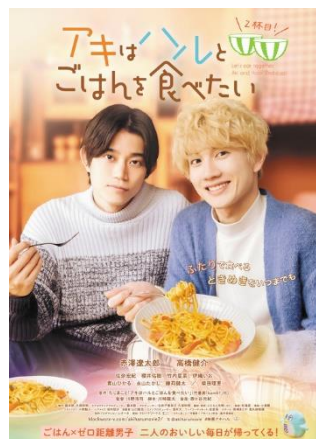
ラインナップ拡大中 映画前売券付きブロマイドにも新作が続々登場



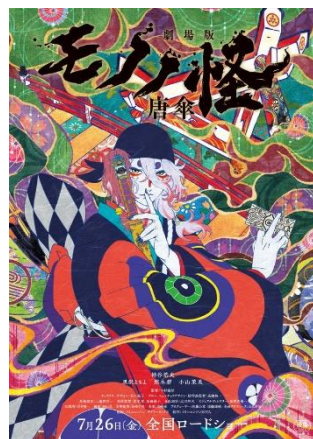
「THE MOON」映画前売り券付ブロマイド
© 2023 CJ ENM Co., Ltd., CJ ENM STUDIOS, BLAAD STUDIOS ALL RIGHTS RESERVED



「罪深き少年たち」映画前売り券付ブロマイド
© 2023 CJ ENM Co., Ltd., AURA PICTURES ALL RIGHTS RESERVED



「アキはハルとごはんを食べたい 2杯目！」映画前売り券付ブロマイド
©たじまこと/竹書房・「アキハル2杯目！」製作委員会



「劇場版モノ怪 唐傘」映画前売り券付ブロマイド
© ツインエンジ



「フンパヨン 呪物に隠れた闇」映画前売り券付ブロマイド
© Five Star Production Co., Ltd. 2023

コンプリボドゲコンペ2024を開催



エンタメプリントでボードゲームを「24時間365日、即買える、即遊べる」をコンセプトにした新しいサービス「コンプリボドゲ」を使用したコンペティションを開催。一次審査作品はコンプリボドゲで販売、販売数に応じて売上を還元するほか、入賞者には最優秀賞や審査員特別賞などの賞を授与します。



4月28日に開催された「ゲームマーケット2024春」にも出展。同時に「コンプリボドゲ」で遊べる新たな4作品もリリースしました。

教育領域ではC2Cサービスをスタート

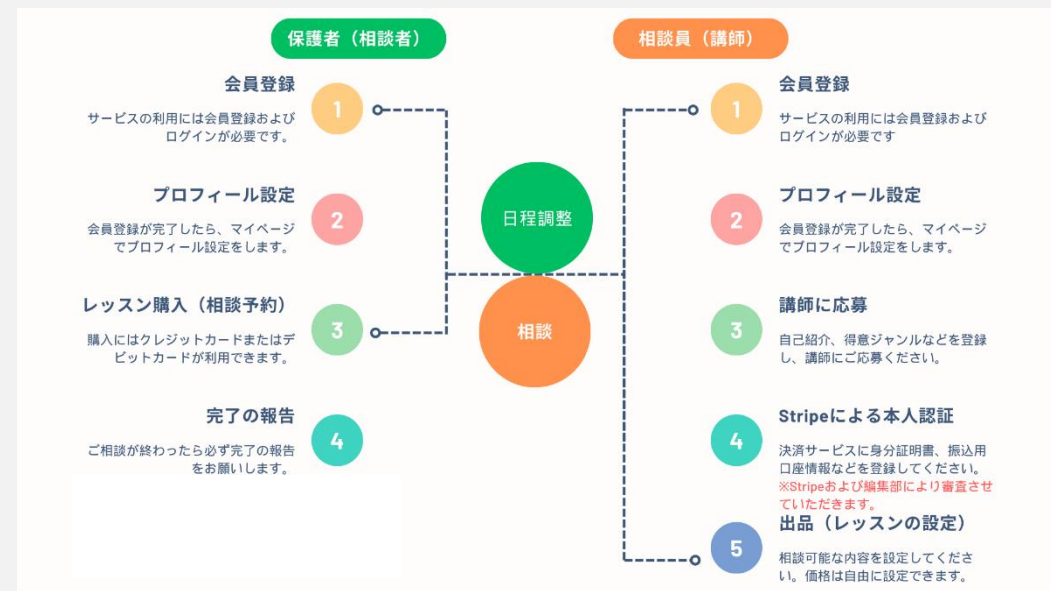
保護者が専門家に相談できる「リセママ相談online」を開設。



リセママ相談online <https://soudan.resemom.jp/>



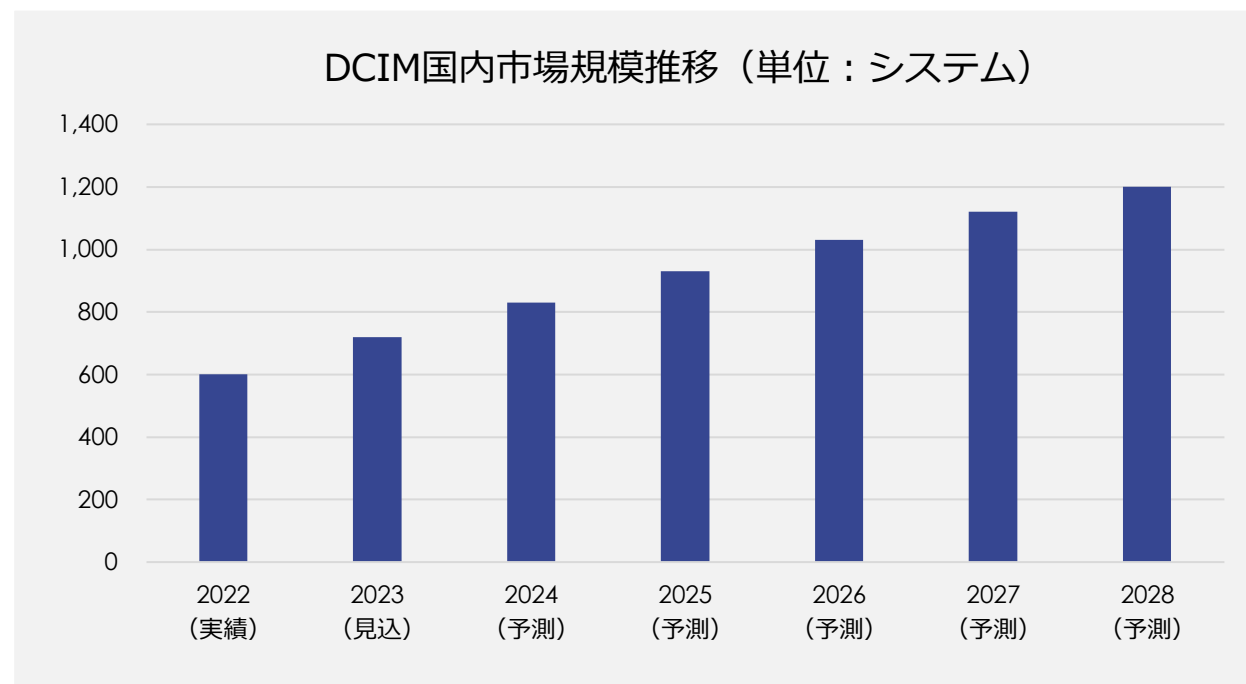
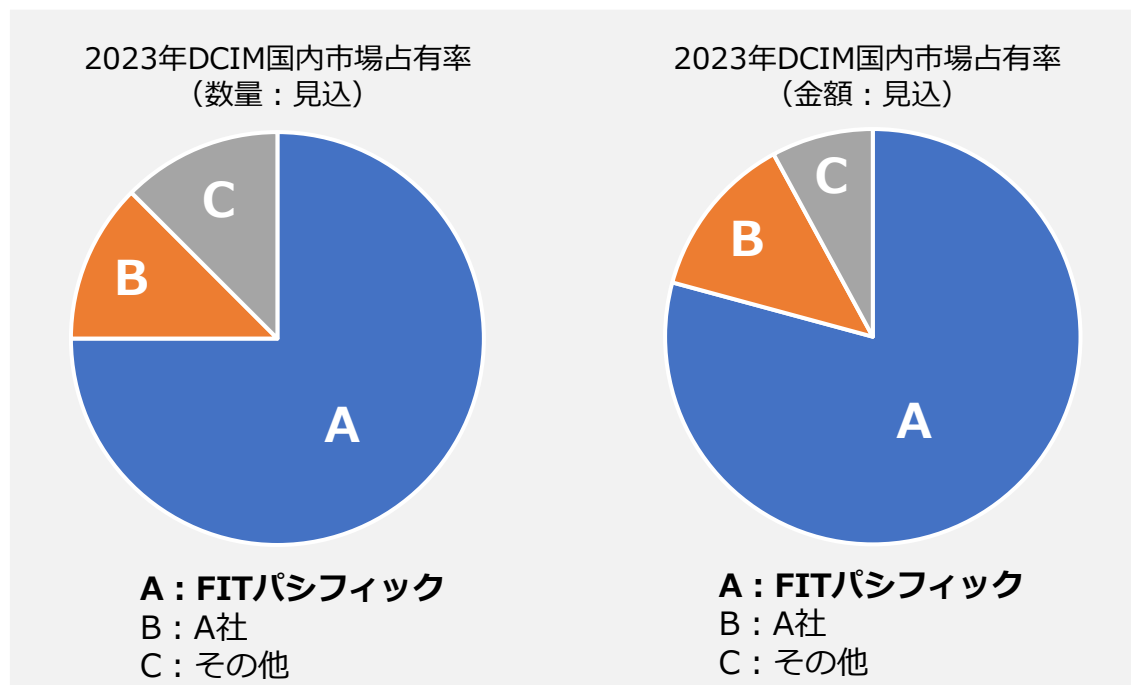
日本最大級の教育メディア「リセママ」では、専門家や先輩保護者などの相談員（講師）と、子育て中の保護者などの相談者（受講者）をオンラインでマッチングする有料サービス「リセママ相談online」を開設。教育家、進路コンサルタント、国際教育評論家など各ジャンルで人気の講師が揃っていて、気軽に相談できる機会を提供します。



FITパシフィックのデータセンター関連事業が好調

国内DCIM市場でトップシェアを継続

FITパシフィックが提供するデータセンター内設備の運用管理・監視サービスが、2023年国内DCIM（Data Center Infrastructure Management）市場においてトップシェアを獲得する見込です。富士キメラ総研「データセンタービジネス市場調査総覧 2024年版 市場編」によると、2023年DCIMの国内市場（数量）は前年比120.0%（見込）、2024年は前年比115.3%（予測）と引き続き成長が見込まれ、この市場において、FITパシフィックは2023年数量、金額ともにトップシェアを獲得する見込となっています。



出展：富士キメラ総研「データセンタービジネス市場調査総覧 2024年版 市場編」のデータをもとにイードが作成



01

2024年6月期 第3四半期 業績の概要

P.03

02

今期の取り組み

P.13

03

中期の成長計画

P.20

04

事業セグメントの概要

P. 25

05

基本情報

P.33

- 専門特化した多数のメディアを大局的に布置していく「メディアポートフォリオ戦略」を採用
- 想定外の環境変化の影響を緩和、長期的なトレンドにも対応し、持続的な成長を実現する

「メディアポートフォリオ戦略」とは何か

目的	<p>圧倒的サイトの1本足打法はリスクが高い → 大局的視点から多数のメディアを幅広く配置</p> <ul style="list-style-type: none"> ①メディアを増やす（ポートフォリオの拡張） ②新しい収益モデルの獲得 ③既存事業とのシナジー効果
方法	<ul style="list-style-type: none"> ①主に、M&Aによりメディアを取得 ②社内の事業開発で補完
特長	<ul style="list-style-type: none"> ①専門特化した特色あるメディアの集合体 ②各メディアの自立と同時に、時代のトレンドへの対応

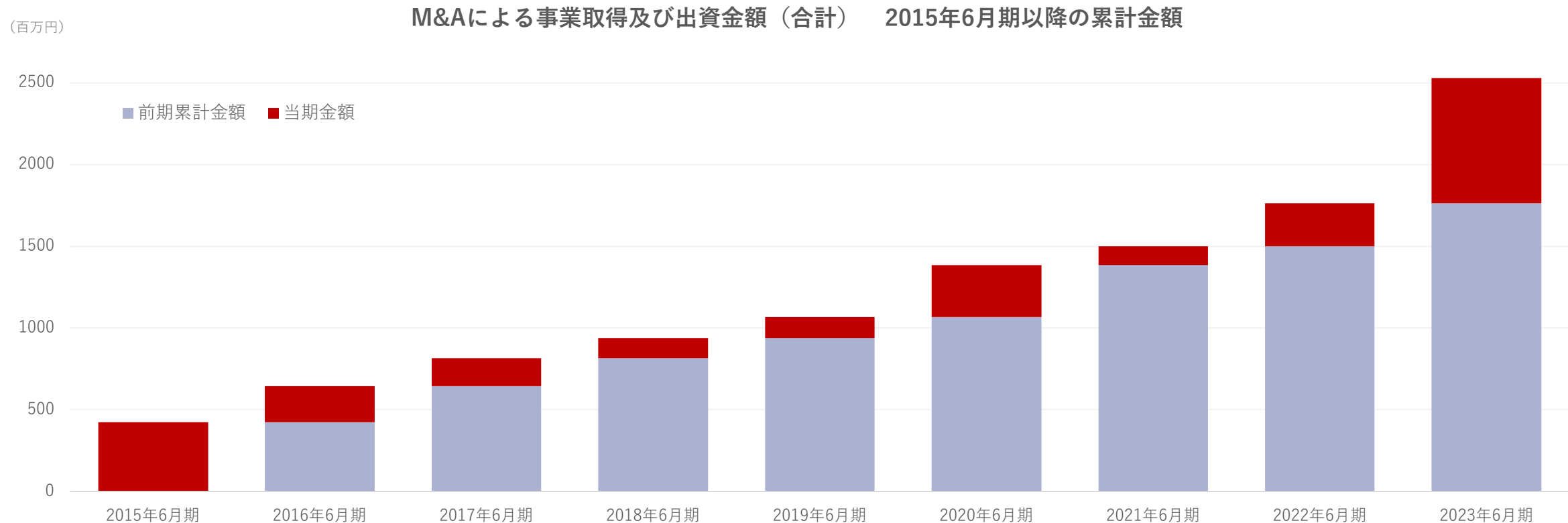
「メディアポートフォリオ戦略」の狙い

戦略の狙い	<p>「メディアポートフォリオ戦略」がなぜ強みとなるのか、その狙いは何か？</p> <ul style="list-style-type: none"> ①先行き不透明な経済社会環境 → 幅広く布石を打っておくことで、環境変化によりどこかが不調でも、他のどこかは好調 → 総崩れしない ②長期的なトレンド変化にも、ポートフォリオの拡張・入替えで対応し、持続的な成長を実現
当社の優位性	<ul style="list-style-type: none"> ①創業以来、多領域にわたるM&Aにより、ポートフォリオの拡張を実現 ②「メディアポートフォリオ戦略」を支えるイードの「強み」 → 「M&A実現力」 → 「メディア育成力」

■ M&Aの成功が鍵 → イードにはM&Aを成功に導くための強みがある

- 機動的にM&Aを実行できる強固な**財務基盤** = 規律ある投資実績と十分な投資余力
- M&A候補を見出す**ソーシング力** = 長年のM&A実績により多数の有力案件が持ち込まれる
- M&A候補を適正に評価する**ノウハウ** = 豊富なM&A経験により「成功する案件」を見抜く

每期着実に、M&Aによる事業取得及び出資を実行している



東証マザーズ上場

※マイナー出資は除く / M&A関連費用は除く

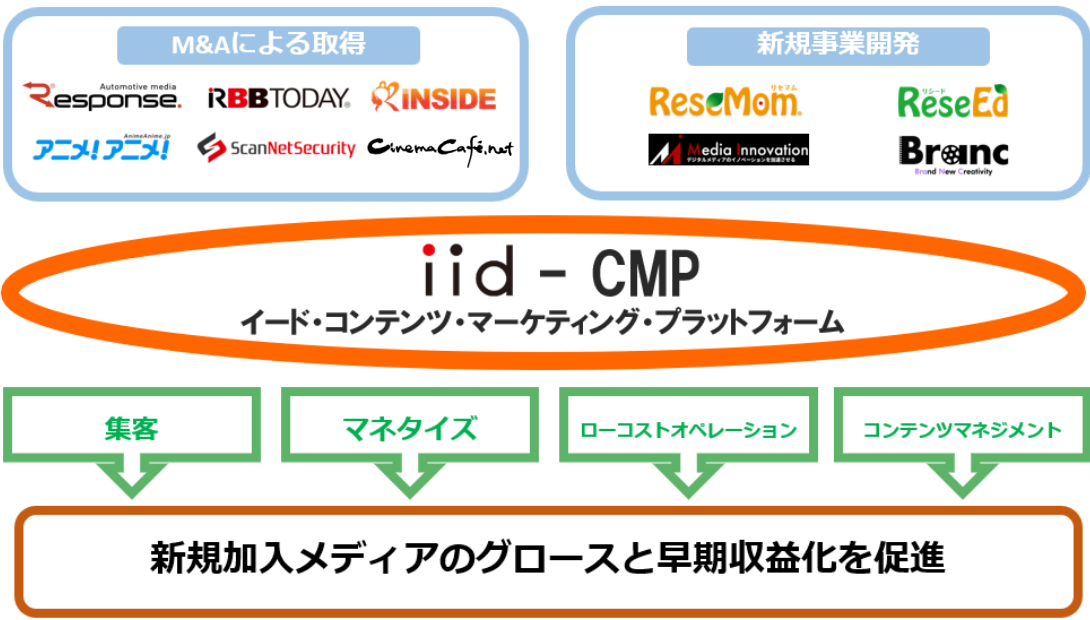
■ M&Aで取得したメディアの自立成長が鍵 → イードにはメディア育成の仕組みがある

- **人材育成**：個人のセンスのみに依存せずにメディアを進化させる編集・事業化ノウハウ
- **システム**：独自開発の共通プラットフォームを自社メディアに提供し共通課題を解消
- **収益モデル**：ネット広告のみに依存しない多様なマネタイズ手法「360度ビジネス」を横展開

共通プラットフォームによる課題解決

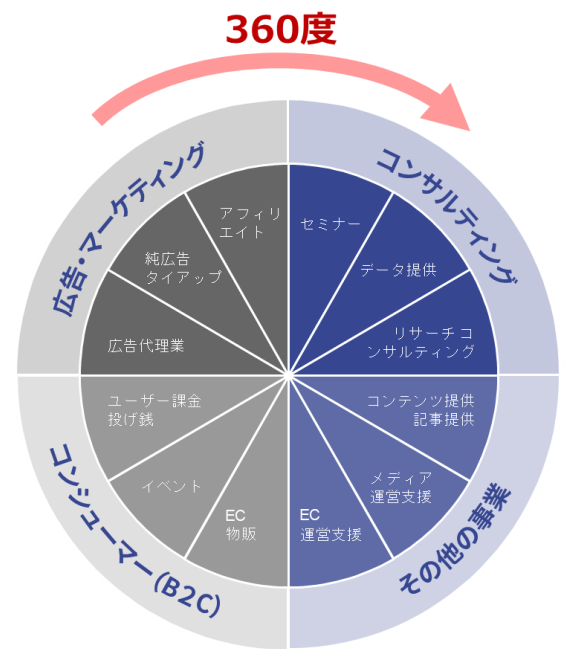
収益モデルの横展開

M&Aなどで新たに加わったメディアを「iid-CMP」にて運用



多様なマネタイズ手法

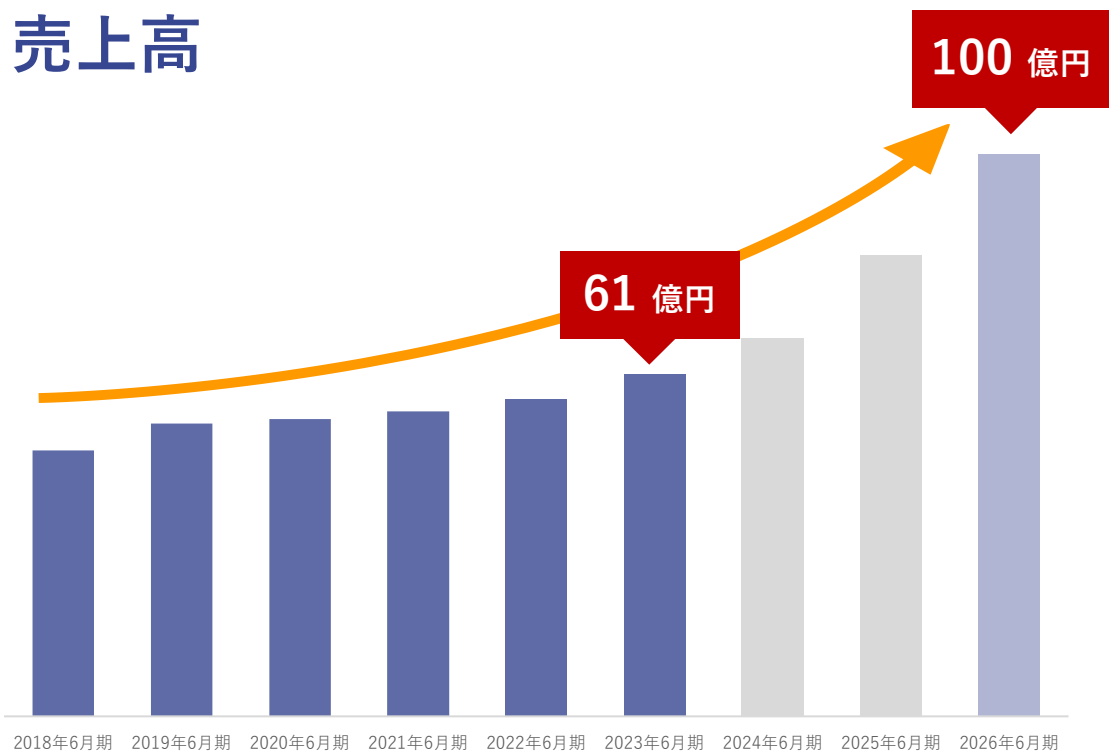
- 広告・マーケティング**
メディアの規模やユーザー属性を活かして企業の販売促進を支援
- コンシューマー(B2C)**
メディアを通じた商品の販売やサービスに対する課金
- コンサルティング**
専門知識やユーザー調査を元に企業活動を支援
- その他事業**
メディア運営の知見を活かしたメディア構築支援など



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)を主軸に、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、事業機会と収益を多様化・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。

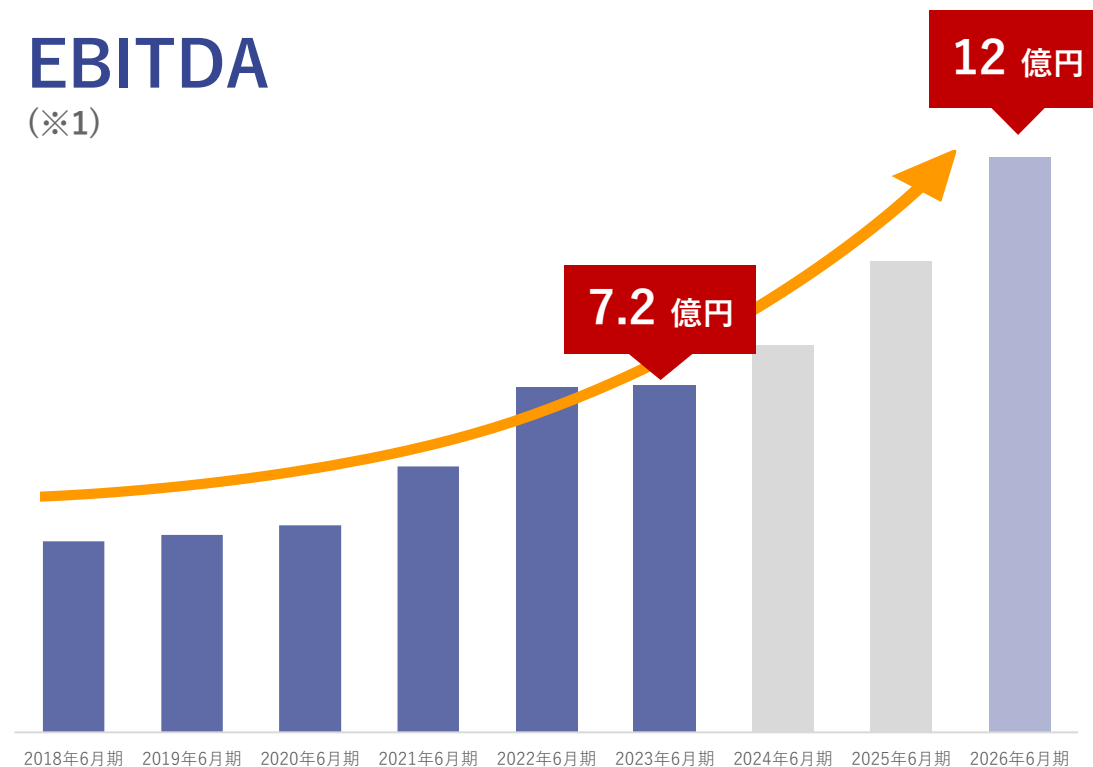
売上高



※2022年6月期から新収益認識会計基準を適用

EBITDA

(※1)



※1・・・EBITDA=営業利益+のれん償却費+減価償却費



01

2024年6月期 第3四半期 業績の概要

P.03

02

今期の取り組み

P.13

03

中期の成長計画

P.20

04

事業セグメントの概要

P. 25

05

基本情報

P.33

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81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。

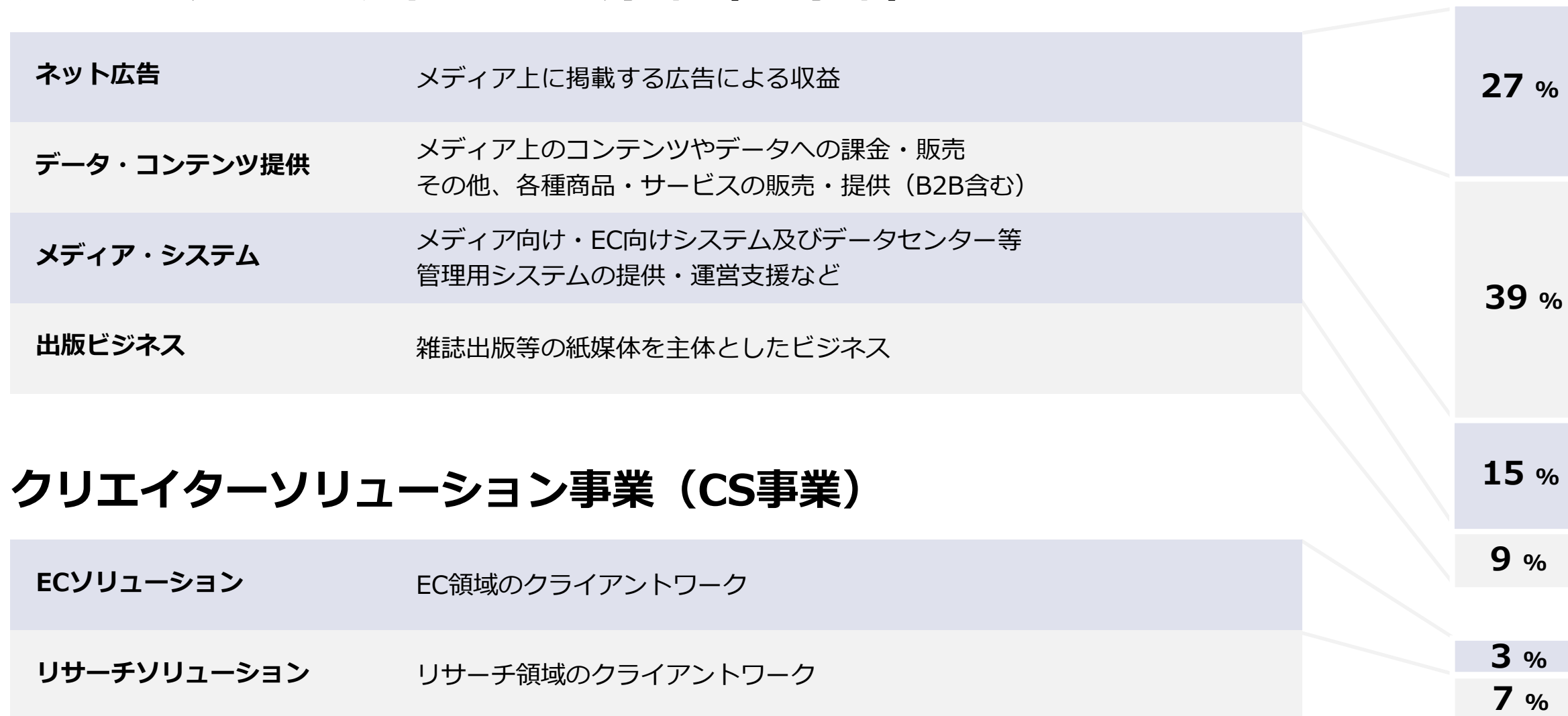
自社 プロデュース			
クリエイター プラットフォーム			

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。

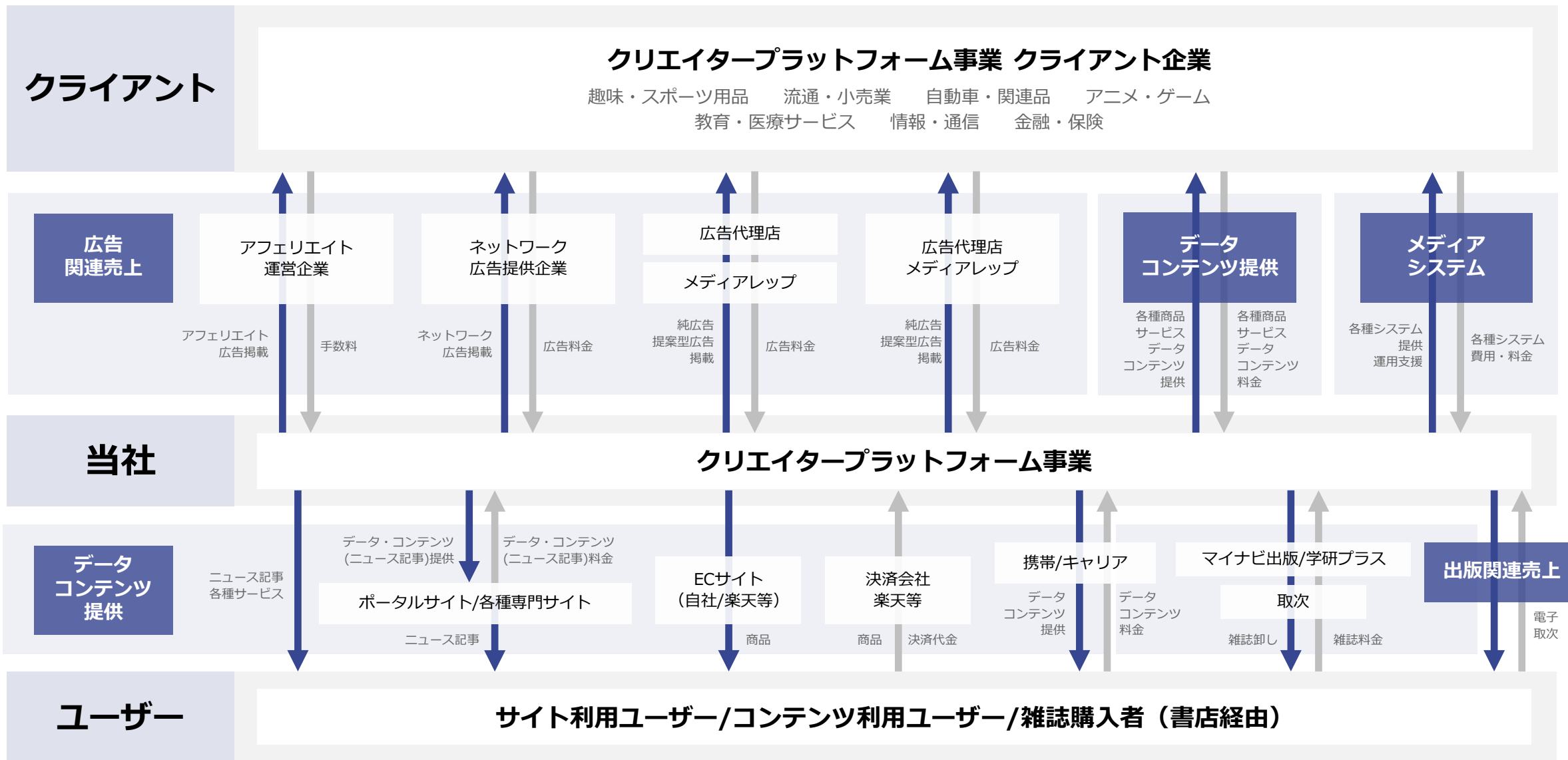
クリエイタープラットフォーム事業（CP事業）

2023年6月期の
売上高に占める割合

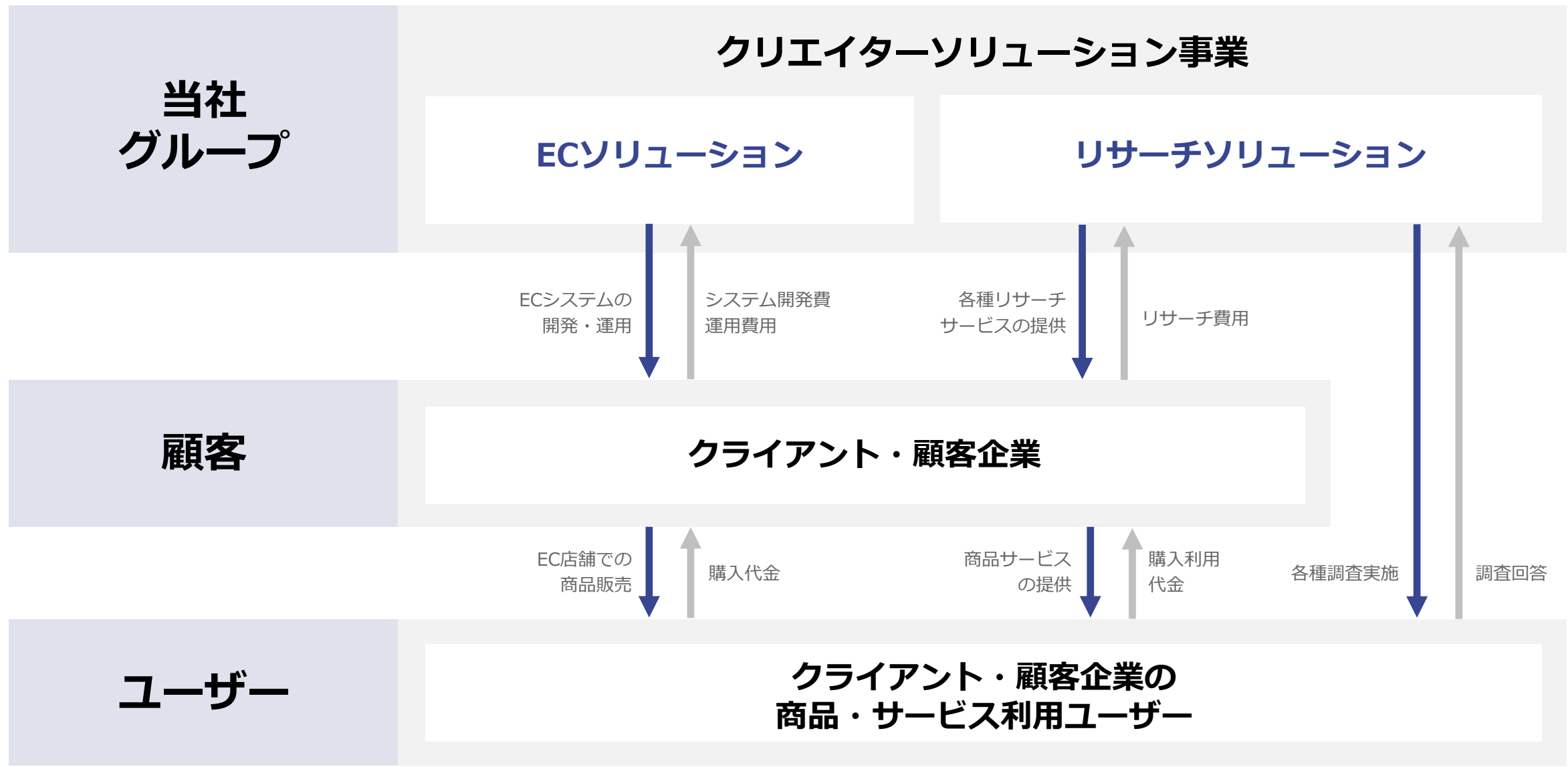


クリエイターソリューション事業（CS事業）

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



雑誌



サービス



コマース



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度にかけていく。

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)

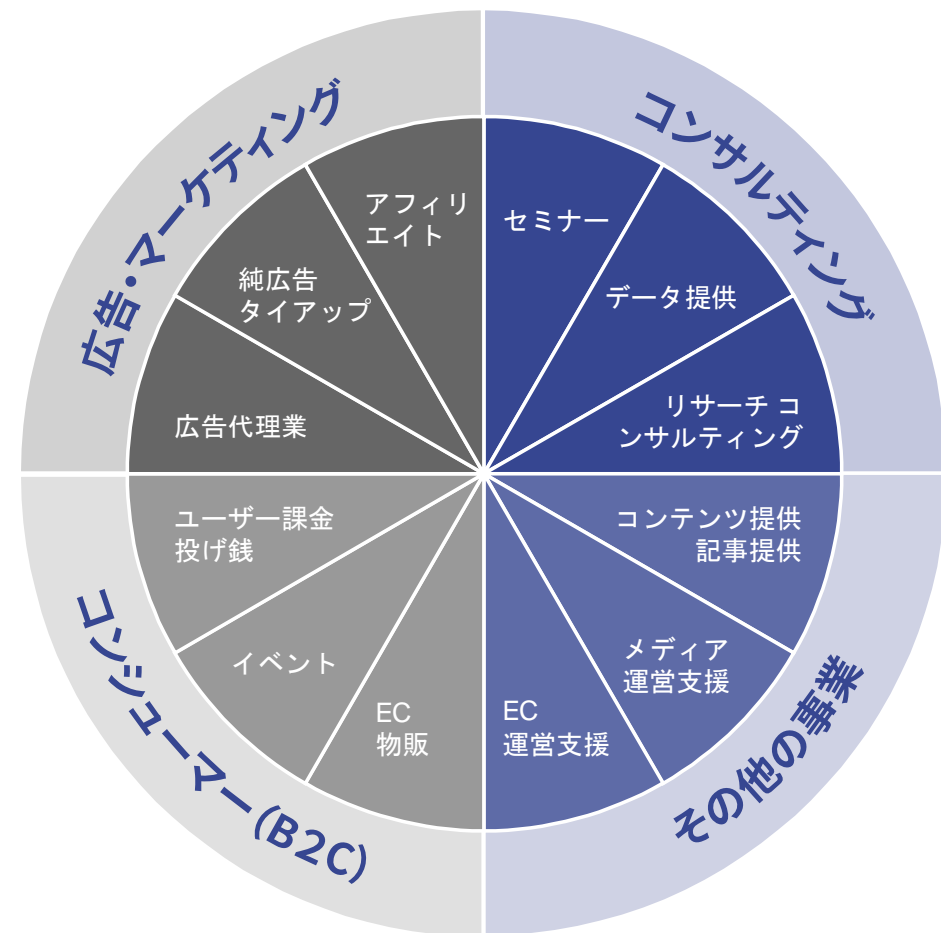
メディアを通じた商品の販売やサービスに対する課金。

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。



主要運用メディア



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

新規事業領域での協業を目的に戦略的な出資を実施

東証グロース上場

note

note株式会社

クリエイタープラットフォーム
「note」の運営

東証グロース上場

NYLE

ナイル株式会社

クルマのサブスク
「定額カルモくん」の展開

enpay

株式会社エンペイ

教育関連施設向けのキャッシュレス
ソリューションの展開

PrivTech

Priv Tech株式会社

同意取得ソリューションなど
プライバシーテックの開発

シネマトゥデイ

株式会社シネマトゥデイ

映画メディア
「シネマトゥデイ」の運営

TECHNOEDGE

株式会社テクノコア

テクノロジーメディア
「テクノエッジ」の運営

Arriba Studio

Arriba Studio

Web3/NFT領域の
起業家支援ファンド

ロボットスタート
robot start inc.

ロボットスタート株式会社

音声広告プラットフォーム
「AudioStart」の展開

**COUCH
POTATO
CLUB**

株式会社COUCH POTATO
CLUB

メタバースプラットフォームの開発

Campingcar

キャンピングカー株式会社

キャンピングカーのレンタル事業
の全国展開

Jigowatts Inc.

株式会社ジゴワッツ

バーチャルキーやEV用充電機器
の開発・製造

okke

株式会社okke

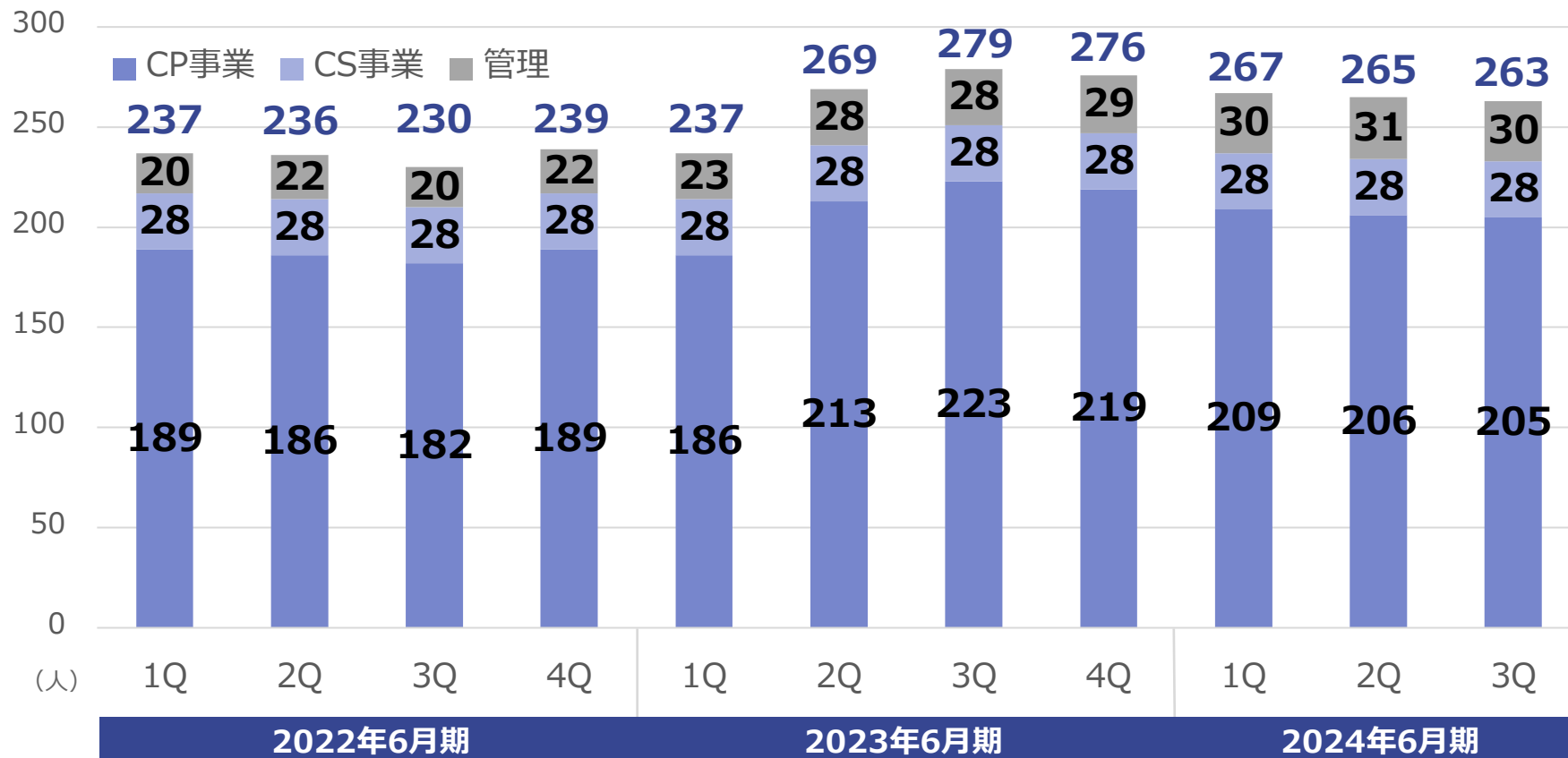
学びのプラットフォームの提供

エンジニア、編集、制作で4割強を占める構成

※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。

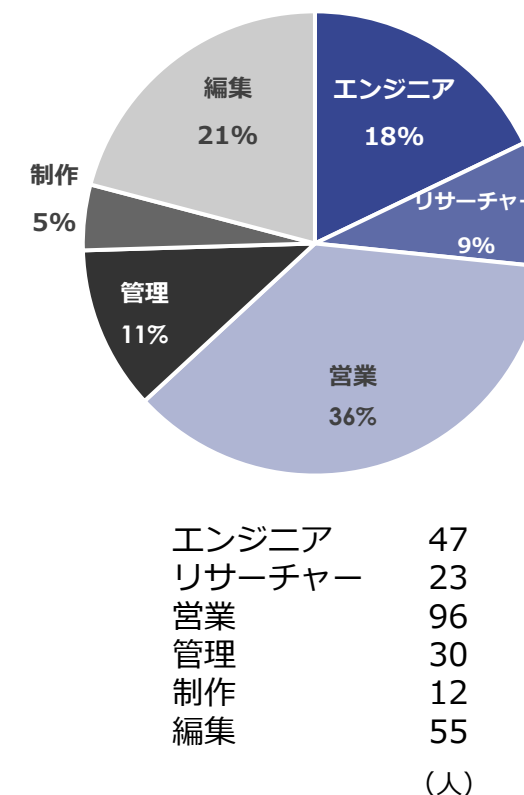
セグメント別従業員数推移

(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	47
リサーチャー	23
営業	96
管理	30
制作	12
編集	55
	(人)

※2023年6月期_2Qより、エフ・アイ・ティー・パシフィック株式会社が連結対象となったため、エフ・アイ・ティー・パシフィック人員数を含めています。

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