

株式会社 イード

2024年6月期

通期 決算補足説明資料

2024年 8月 14日

iid

2024年6月期 通期：エグゼクティブ・サマリー (1)

1. 不透明な社会経済環境のもと、引き続き独自の成長戦略を強化

- ・ 特定メディアに依存しない事業展開「メディアポートフォリオ戦略」
- ・ ネット広告のみに依存しない収益の多角化「360度ビジネス」
- ・ AIプラットフォーム構築による生産性向上とリソースシフト

2. 通期の連結業績は、売上高は過去最高、営業利益・EBITDAは前期比減

- ・ 売上高は 6,125百万円で過去最高となった
- ・ 営業利益は 523百万円、EBITDA※は 679百万円で前期比減
- ・ なお、特別損失の計上により、当期純利益※は 163百万円に留まった（前期比減）

※ EBITDA=営業利益+のれん償却費+減価償却費 ※ 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

3. 事業別では、ネット広告への依存が減り収益の多角化が一層進む

- ・ CP事業セグメントの「メディア・システム」は大きく増収（前期比125%）となるも「ネット広告」は減収となった（前期比89%）
- ・ CS事業セグメントは売上高は前期並み、営業利益は前期比72%に留まった

2024年6月期 通期：エグゼクティブ・サマリー (2)

4. 市場環境の変化を踏まえて2025年6月期の通期業績を予想

- ・売上高は6,700百万円、営業利益・経常利益は590百万円、当期純利益※は370百万円と予想
- ・いずれも期中にM&Aを実施した場合の効果は含んでいない

※ 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

5. 安定した財務基盤を踏まえた株主還元施策を実施

- ・前期2023年6月期末に **12円／株** の初配を実施
- ・当期2024年6月期末は **14円／株** の配当を実施予定
- ・来期2025年6月期末は **16円／株** の配当を実施予想（連結株主資本配当率（DOE）**2.0%**を目安）
- ・自己株式の取得や株主優待施策等についても、2025年6月期も積極的に検討していく



01	2024年6月期 通期 業績の概要	P.04
02	2025年6月期に向けた取り組み	P.15
03	中期の成長計画	P.34
04	事業セグメントの概要	P.39
05	基本情報	P.47



01

2024年6月期 通期 業績の概要

P.04

02

2025年6月期に向けた取り組み

P.15

03

中期の成長計画

P.34

04

事業セグメントの概要

P.39

05

基本情報

P.47

売上高は前期比 101%で過去最高

営業利益は前期比92%、当期純利益は前期比58%に留まった

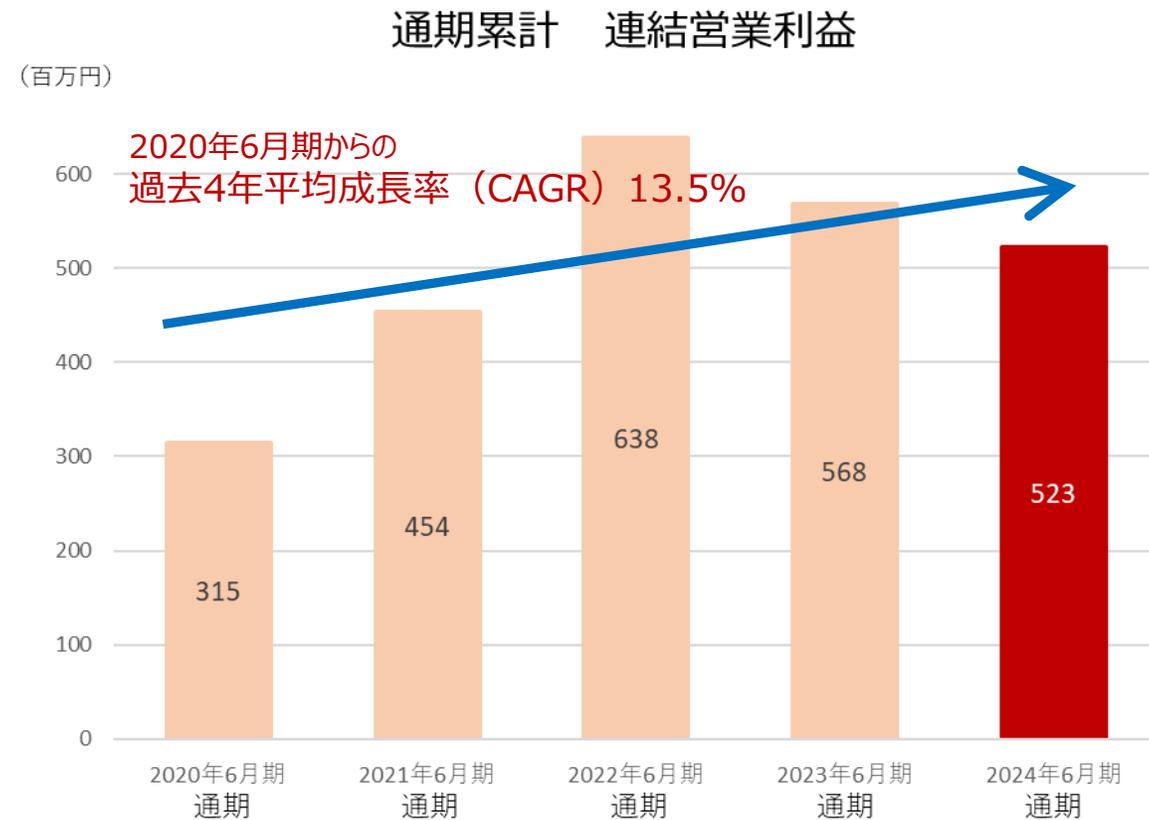
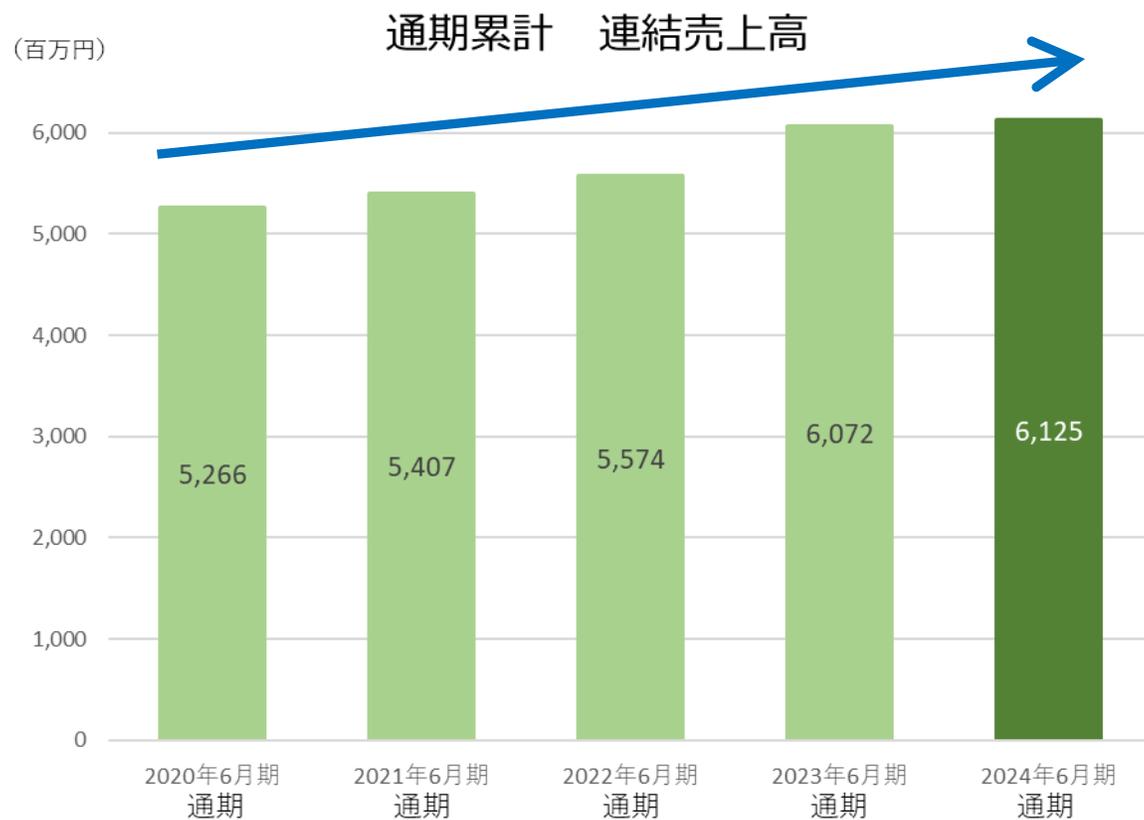
(百万円)

	2023年6月期 通期	2024年6月期 通期	前年同期比
売上高	6,072	6,125	101%
売上原価	3,359	3,375	101%
売上総利益	2,713	2,749	101%
販売費及び一般管理費	2,144	2,225	104%
営業利益	568	523	92%
営業利益率	9.4%	8.6%	-0.8pt
経常利益	566	547	97%
当期純利益※1	280	163	58%
EBITDA※2	717	679	95%

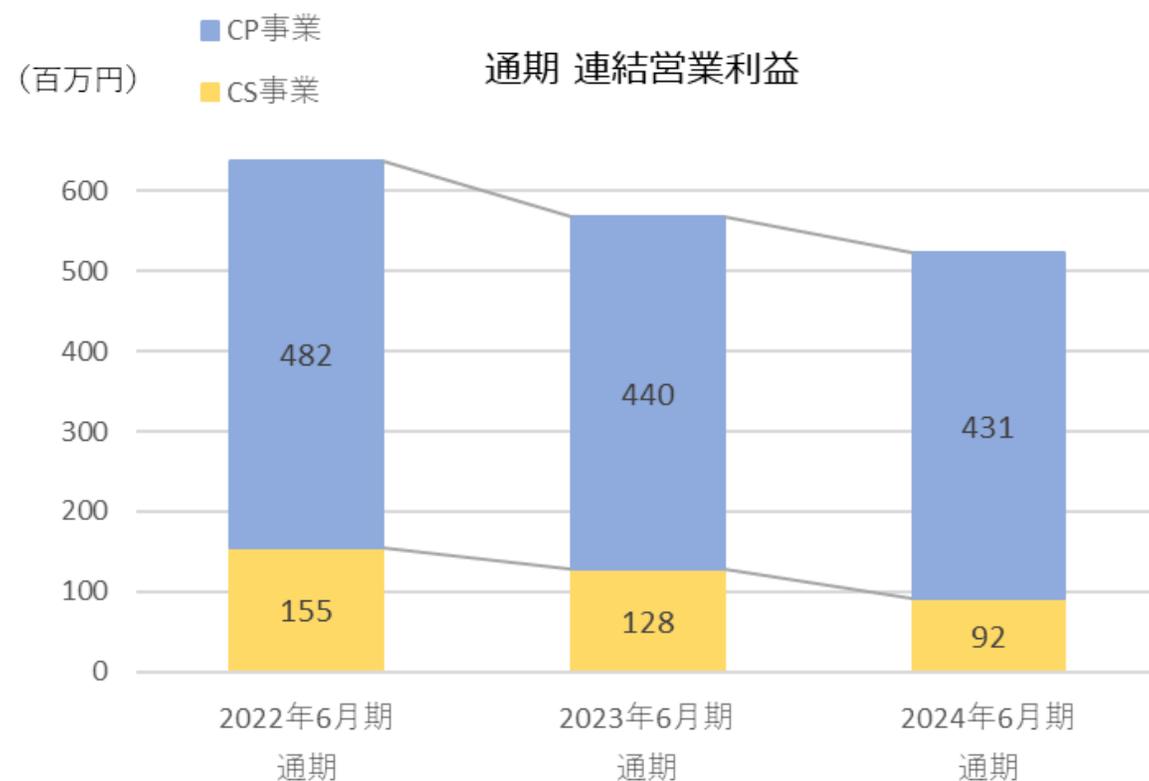
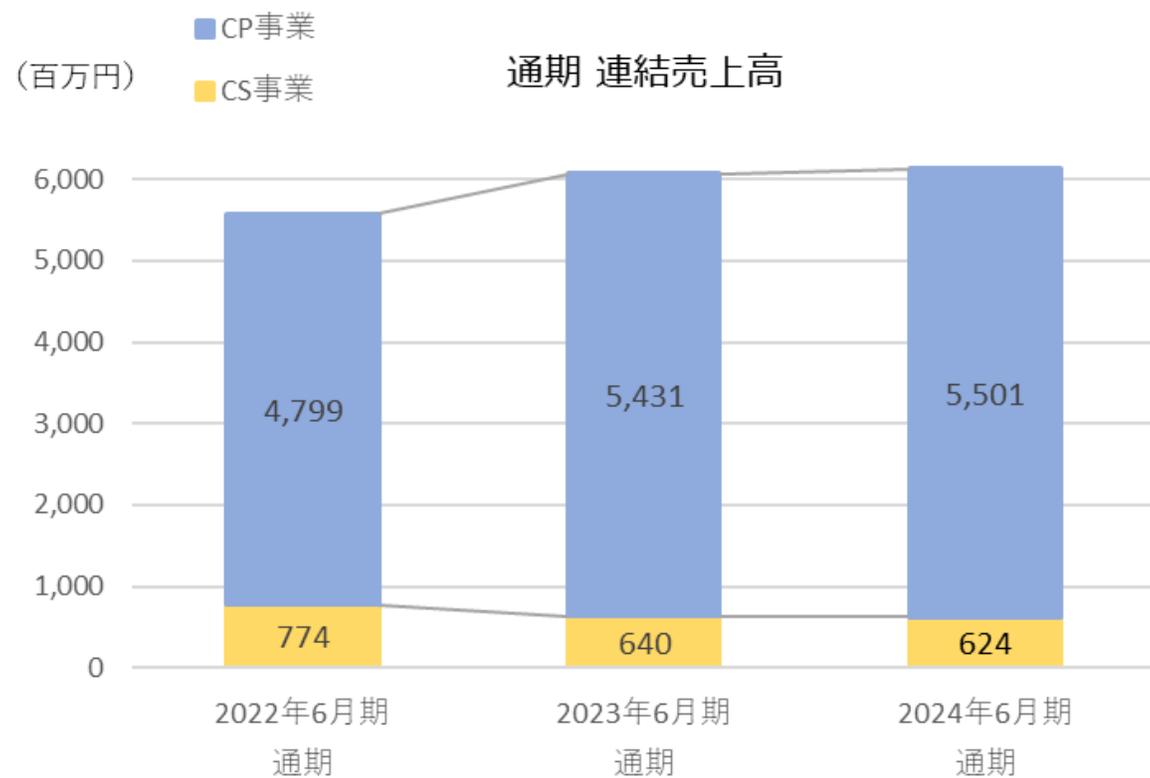
※1 当期純利益とは親会社株主に帰属する当期純利益のこと

※2 EBITDA=営業利益+のれん償却費+減価償却費

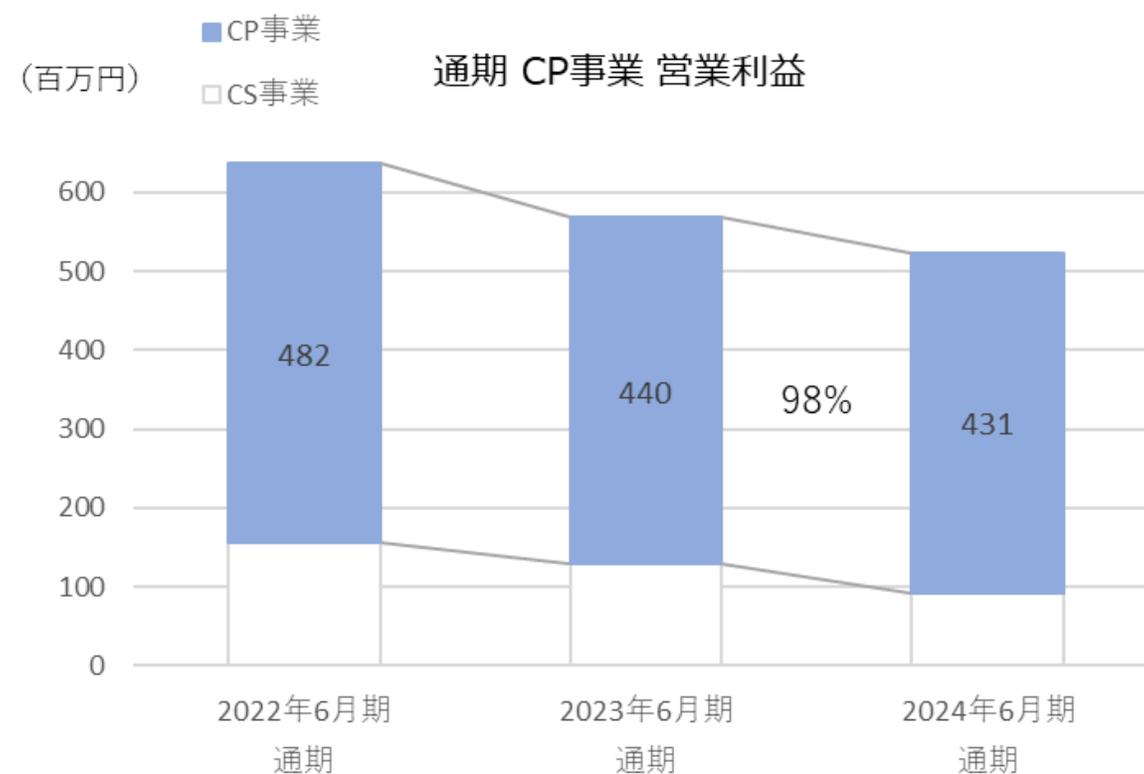
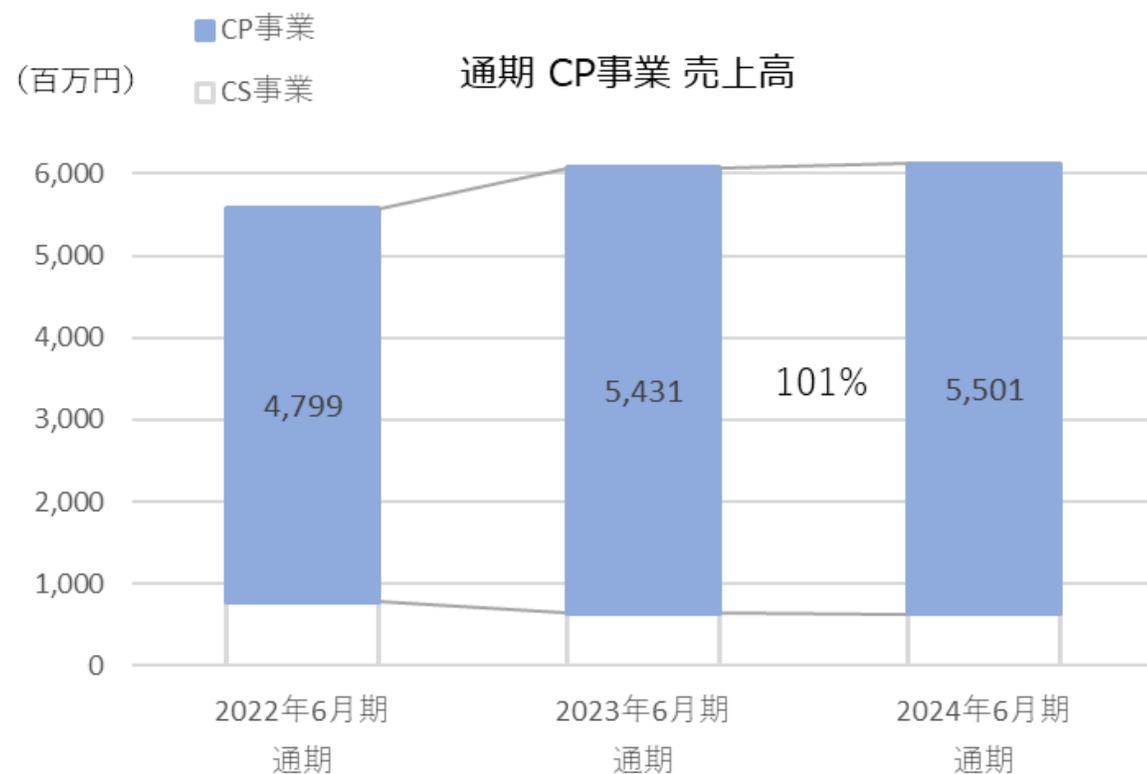
売上高は通期比較で過去最高となった 営業利益は前期比減少するも、通期の過去4年平均成長率は13.5%



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

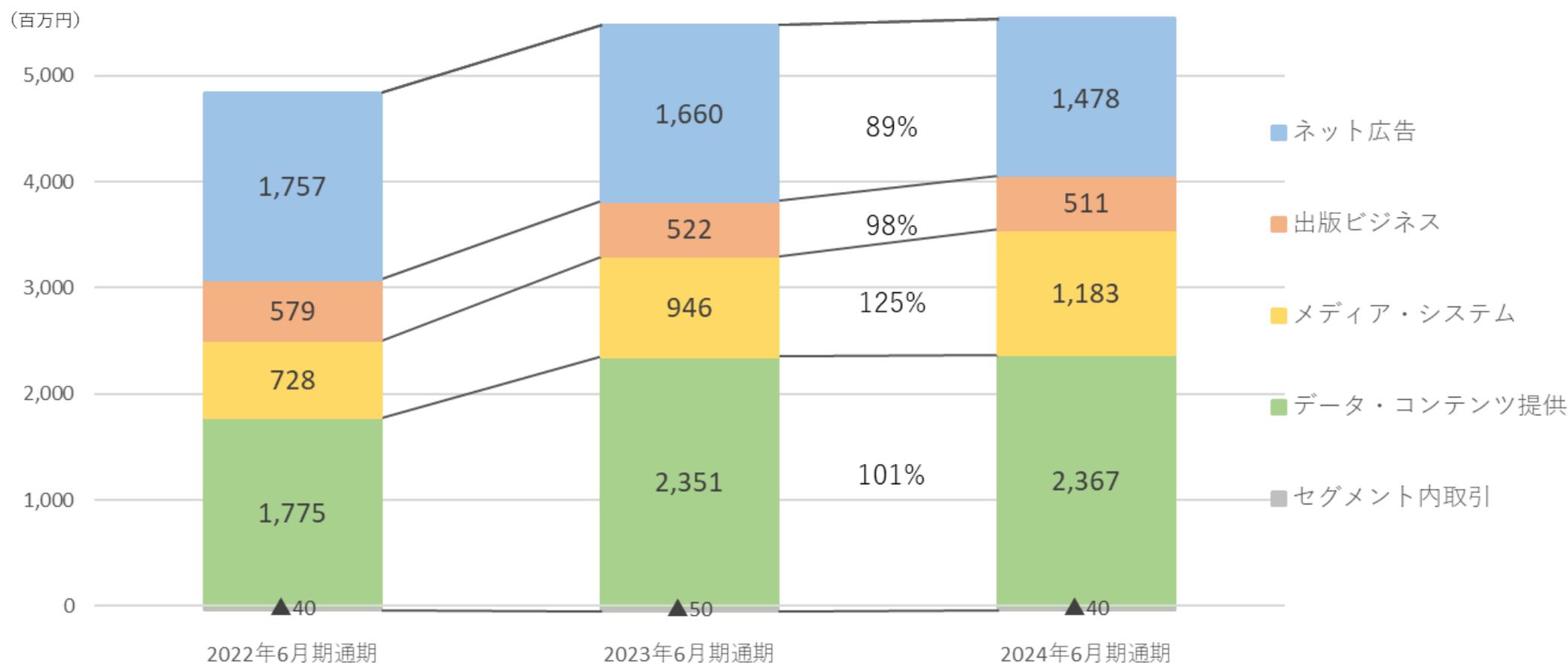


CP事業は通期で、売上高、営業利益ともおおむね前期と同水準

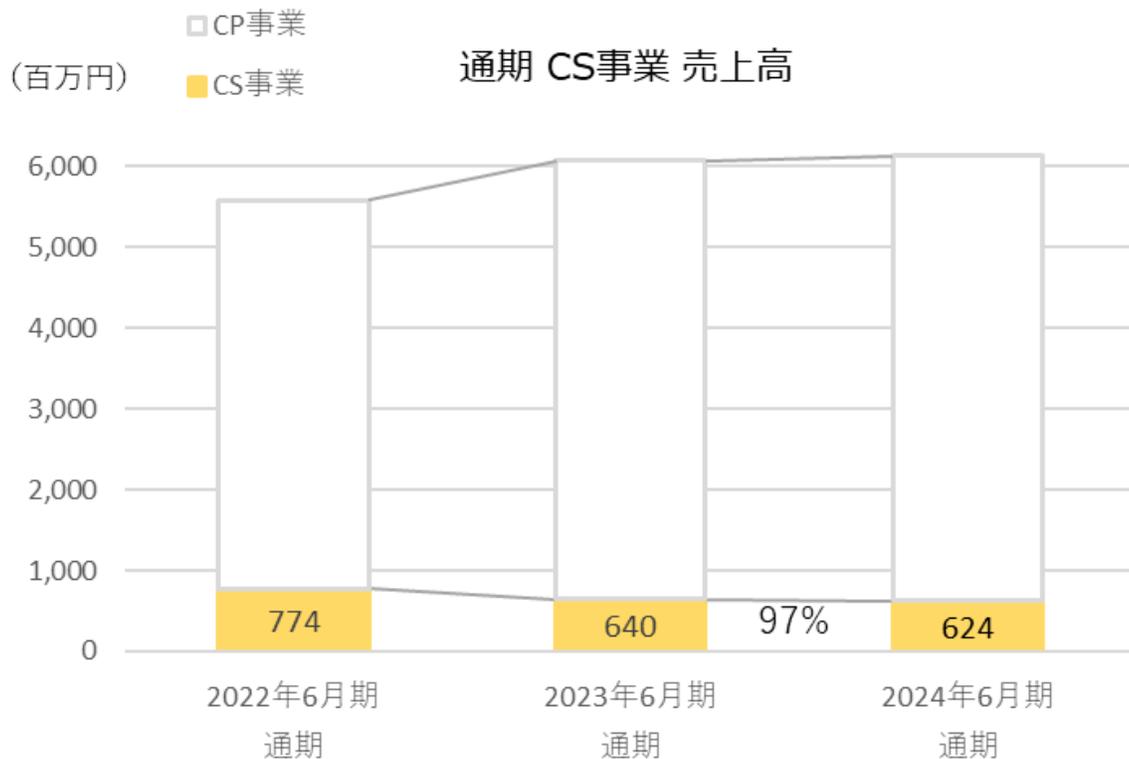


前期比で「メディア・システム」が売上高を大きく伸ばす一方、「ネット広告」が減少

通期 CP事業 RD別売上高

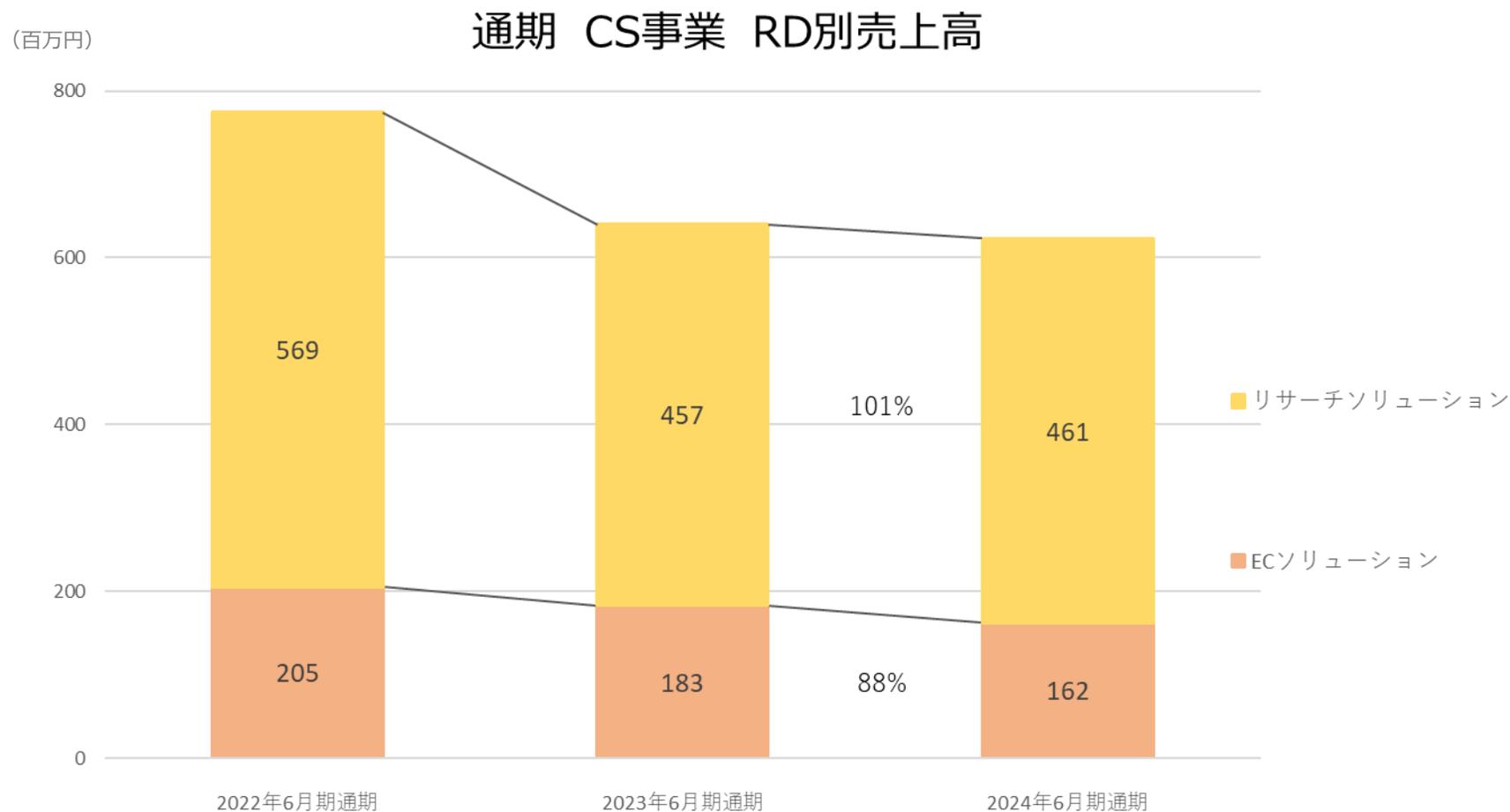


CS事業は通期で、売上高、営業利益とも前期を下回ったが、 営業利益率は引き続き高水準を維持



営業利益率	20.1%	20.1%	14.8%
-------	-------	-------	-------

「リサーチソリューション」の売上高は前期並みであったが、 「ECソリューション」は前期比で減収となった



当期純利益※の堅調な積み上げにより利益剰余金が増加 株主資本、純資産も着実に増加し、安定した財務基盤を維持

※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)

	2023年6月期 期末	2024年6月期 期末	増減額
流動資産	4,022	4,718	+696
現金及び預金	2,806	3,613	+807
固定資産	1,639	1,550	▲89
資産合計	5,661	6,269	+608
流動負債	1,047	1,340	+293
固定負債	441	662	+221
負債合計	1,488	2,003	+515
株主資本	4,005	4,108	+103
利益剰余金	2,358	2,452	+94
自己株式	▲133	▲122	+11
その他の包括利益累計額	53	93	+40
非支配株主持分	114	64	▲50
純資産	4,172	4,266	+94
負債・純資産	5,661	6,269	+608

M&A投資や戦略的出資を積極的に実施 現金及び現金同等物は、過去最高水準（新規借入れ含む）

(百万円)

	2023年6月期 通期	2024年6月期 通期	増減額
営業キャッシュフロー	353	826	+473
投資キャッシュフロー	▲159	▲292	▲133
財務キャッシュフロー	▲266	217	+483
現金及び現金同等物に 係る換算差額	▲0	▲0	+0
現金及び現金同等物に 係る増減額	▲72	752	+824
合併に伴う現金及び 現金同等物の増減額	3	—	▲3
連結の範囲の変更に伴う現金 及び現金同等物の増減額	—	24	+24
現金及び現金同等物の 期末残高	2,836	3,613	+777

2025年6月期の売上高は、過去最高を予想

営業利益、経常利益は、いずれも 10%程度の増加を予想

※なお、いずれも期中にM&Aを実施した場合の効果は含んでいない

(百万円)

	2025年6月期 通期		2024年6月期 通期	
	業績予想	前期比	実績	前期比
売上高	6,700	109%	6,125	101%
営業利益	590	113%	523	92%
経常利益	590	108%	547	97%
当期純利益	370	227%	163	58%

※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

2024年6月期 通期 業績の概要

P.04

02

2025年6月期に向けた取り組み

P.15

03

中期の成長計画

P.34

04

事業セグメントの概要

P.39

05

基本情報

P.47

メディアビジネスの課題に対する打ち手

ネット広告は苦戦が続いており、以下のような打ち手で再成長を目指します。

現状の課題

対策

01

広告収益性の低下

クッキー制限等で単価が減少



01

会員基盤の充実とLTV[※]向上

読者を育成しLTV[※]を向上させる

※LTV : Life Time Value : 顧客生涯価値



02

広告以外のビジネス開発

読者基盤を活用した360度のビジネス作り



03

M&Aによる規模拡大

強固な財務基盤を活かしてM&Aや協業で拡大



04

運営支援による連合

メディア運営支援により
相互扶助型連合として拡大



02

ネット人口の頭打ち

ネット人口の頭打ち、人口減少

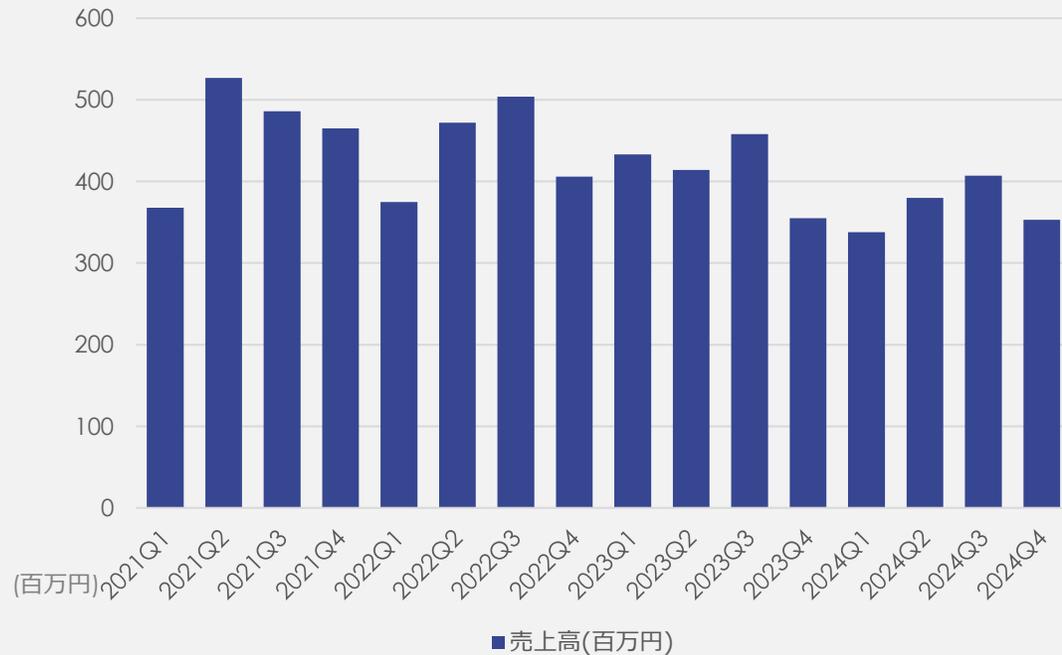


メディアビジネスの課題認識

ネット広告の収益性低下、インターネット人口も拡大フェーズの終わりに伴い広告の成長が困難になっている。

ネット広告売上は苦戦が続いている

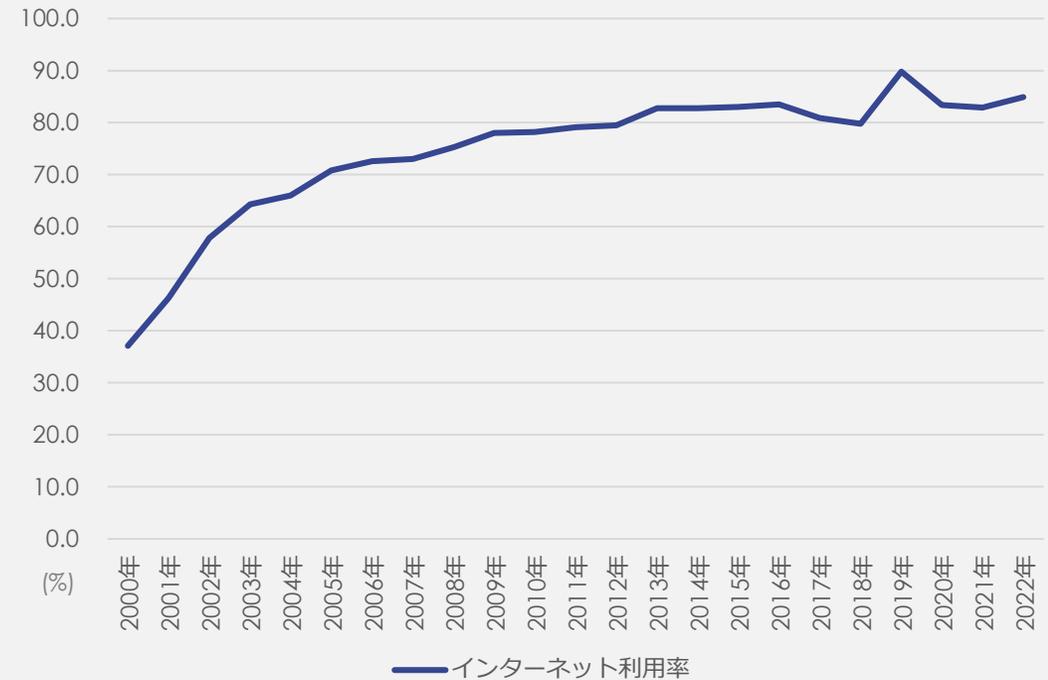
サードパーティクッキー規制等の要因により主に単価面で苦戦。



※株式会社イードの売上のうちCP事業のネット広告売上

インターネット人口も頭打ちに

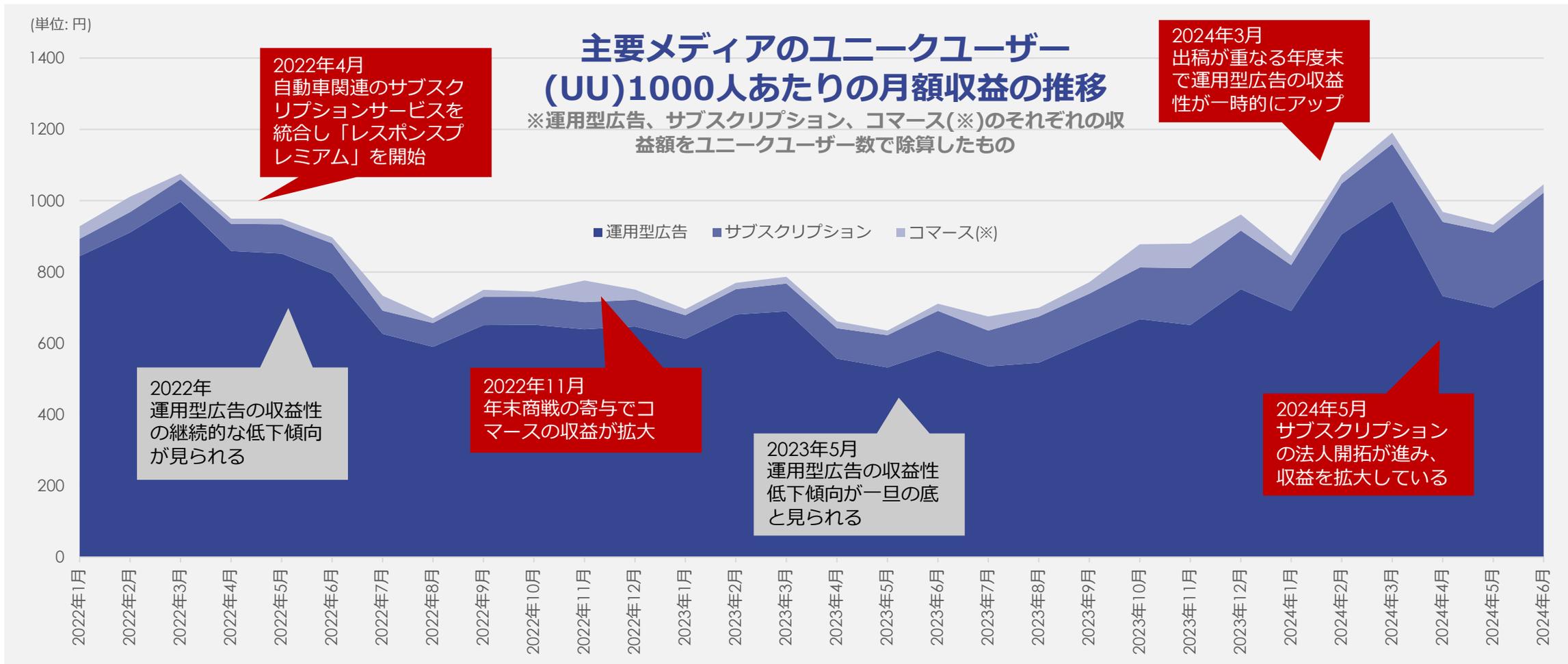
単価減をメディア規模拡大で補うことも困難が伴う。



※総務省 情報通信白書より

PVの追求から会員化、ユーザー当たりの収益性を重視

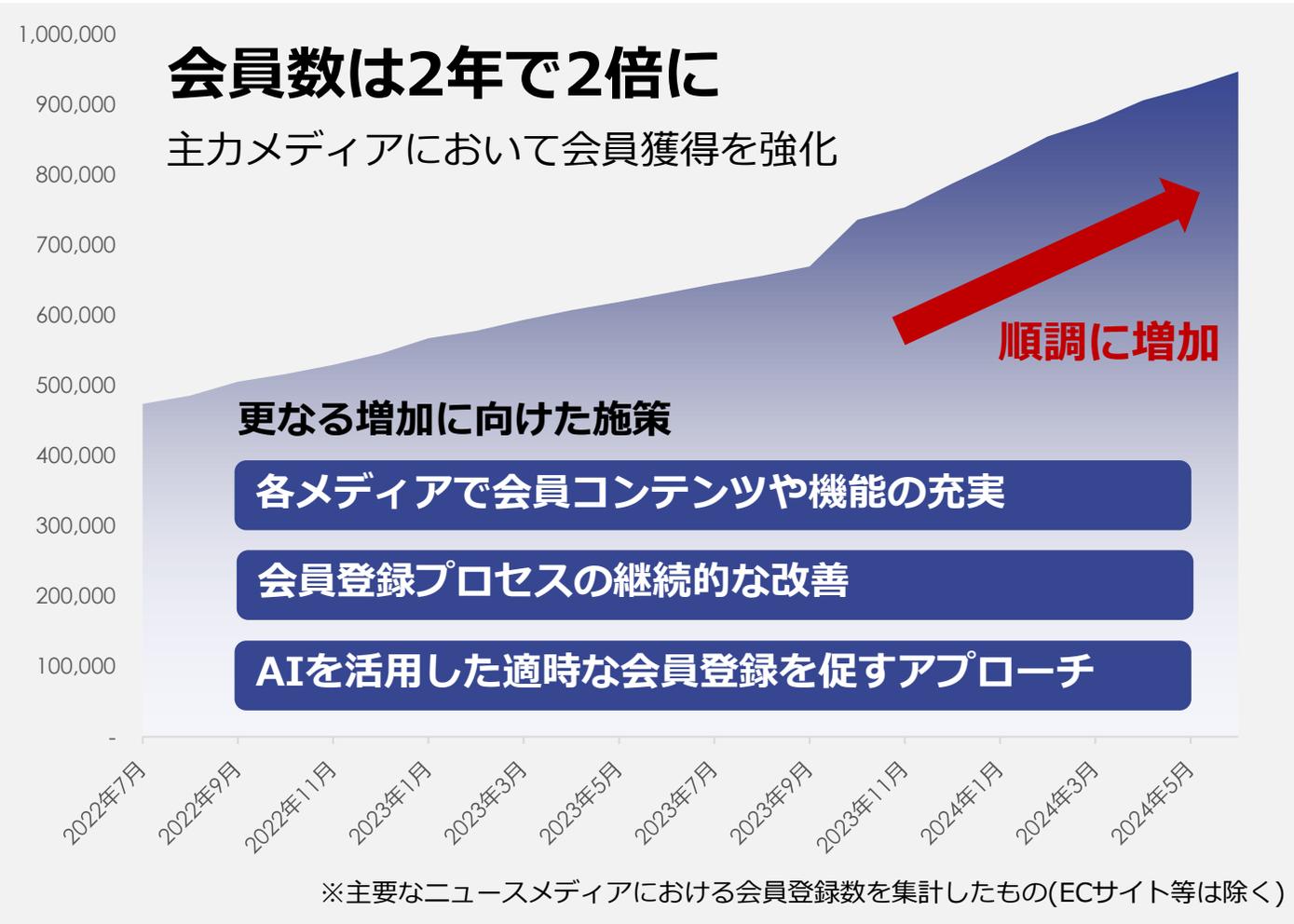
多角的な収益源でユーザー当たりの収益性を拡大していく方針。



(※)コマースはニュースメディアの媒体面を活用した主にアフィリエイトコマースの数字

広告収益の拡大 独自の会員基盤を拡大

訪問ユーザーの会員化を促し、LTVの高い長期的な関係を結ぶ基盤とする



独自の会員基盤の強み

ファーストパーティデータを蓄積

データを活用した広告配信

ユーザーあたりのPV増加

法人管理機能が充実

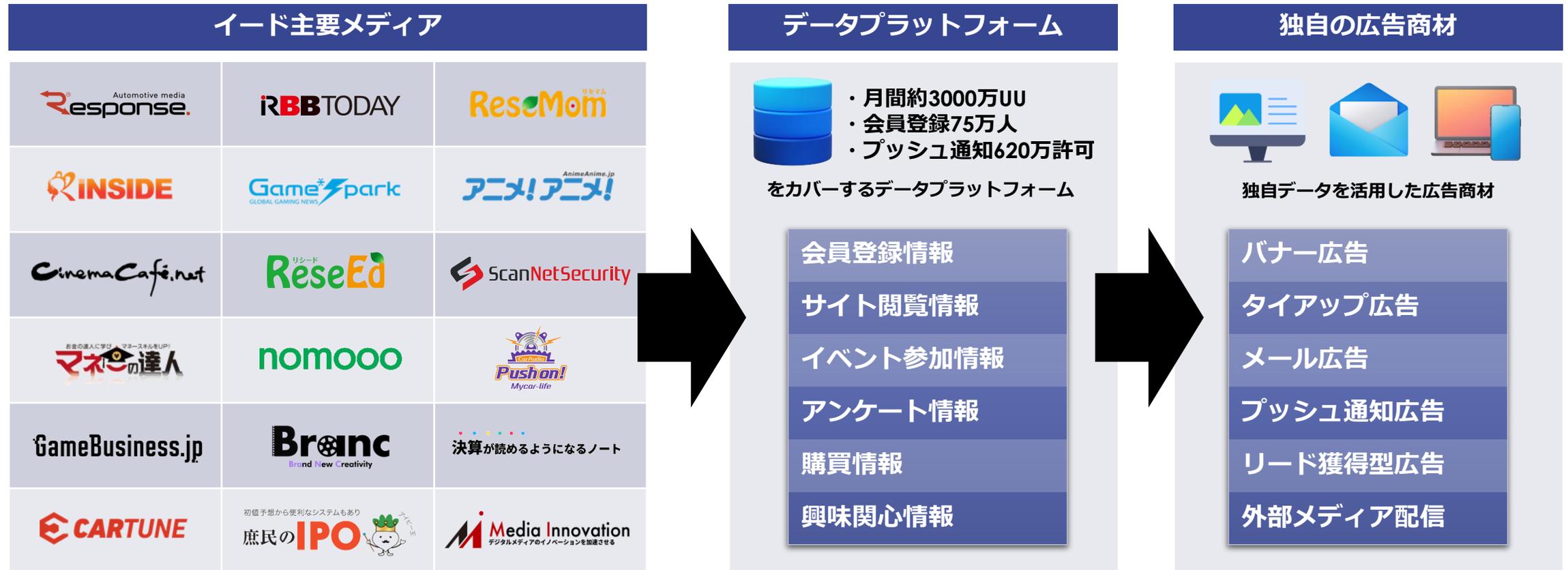
AIによるタイムリーなアプローチ

読者のLTVを拡大する基盤に

広告収益の拡大

独自データを活用した広告の拡大

クッキー利用の低下により低下したターゲティング精度を補うため独自データの獲得に注力



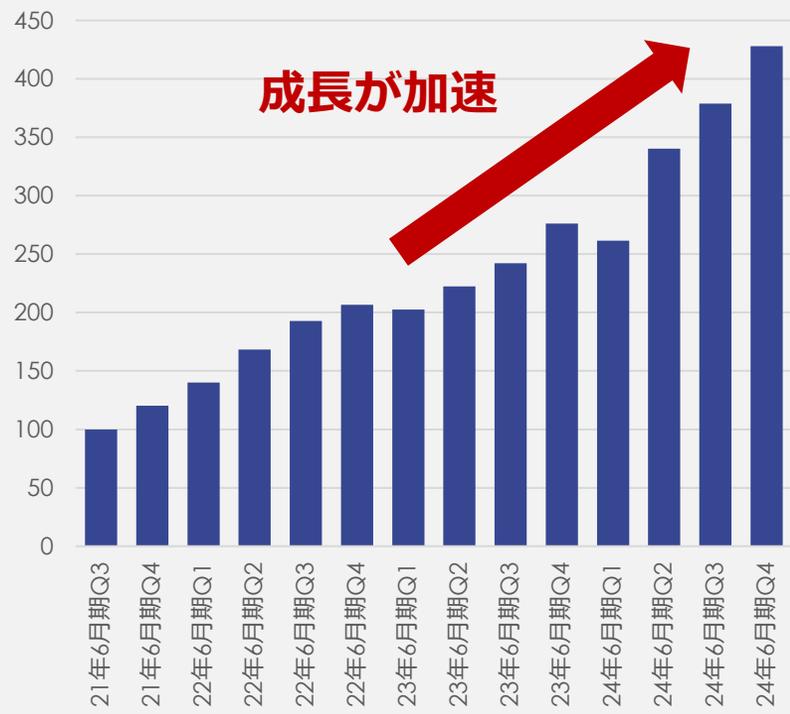
B2Bビジネスの開拓

有料サブスクリプションの成長加速

ユーザー向けの課金ビジネスとしてコンテンツのサブスクリプションを強化

サブスクは成長が加速

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
- Automotive media **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
 - Branc**
Brand New Creativity

※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

EVリスキリング講座 法人需要を開拓



自動車総合プラットフォーム「レスポンス」で展開するEVリスキリング講座は法人需要が伸びていて、完成車メーカー向けの大型案件も受注しました(2025年6月期から寄与予定)

<https://response.jp/pages/ev/reskilling.html>

B2Cビジネスの開拓

活用広がるエンタメプリント(1)

全国のコンビニでエンタメコンテンツが印刷できるサービス。IPホルダーとの連携で取扱作品拡大中。



人気のキャラクターやゲーム、アイドルなどのブロマイドやシールが印刷できるサービス。イードの運営するメディアとの連携企画も続々登場。



映画前売券とセットになったブロマイド。人気の映画作品をより楽しんでもらうための仕掛けとして配給会社との連携が加速。



人気急上昇中のボードゲームもコンビニで印刷できるように！気軽に遊べるボードゲームを全国で瞬時に配信できるとしてクリエイターからも高評価。



コンビニでゲームが印刷できるサービスが新登場。まずはPCゲームプラットフォーム「Steam」のゲームがプリントできるように(2025年6月期Q1から開始予定)

これらのサービスに加えて、法人連携の取り組みも続々登場

B2Cビジネスの開拓 活用広がるエンタメプリント(2)

エンタメプリントは新商品が続々。企業連携での新たな取り組みも始まっています。

JOYSOUND「みるハコ」と連携

株式会社エクシングの通信カラオケ「JOYSOUND」で映像が視聴できる「みるハコ」と連携。プロマイド付き視聴チケットを提供。

2024年最新録り下ろし
ボイスメッセージも収録！
2024年5/1(水)~6/30(日)

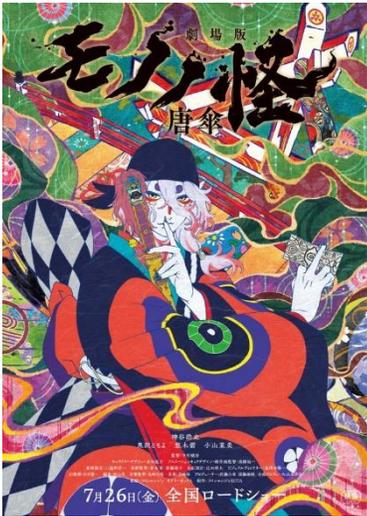
**中森明菜イースト・ライヴ
インデックス23**

みるハコ by JOYSOUND

観光促進のための取り組み

株式会社BOUKEN WORKSと連携、観光促進の取り組みとしてぐんま三大梅林振興会議が主催する謎解きイベントと連携し、印刷して遊べる謎解き「ボウケンくんからの挑戦状 in 群馬県安中市」を販売。

映画前売券付きプロマイドにも新作が続々登場



劇場版モノノ怪 唐傘
©ツインエンジン



ニューオーダー
©2023 UNPA STUDIOS. ALL RIGHTS RESERVED.



ボーン・トゥ・フライ
©2023 Shanghai PMP Pictures Co., Ltd. & Mr. Liu Xiaoshi



カミノブデ ~怪獣たちのいる島~
SHAUN THE SHEEP AND SHAUN'S IMAGE ARE TM AARDMAN ANIMATIONS LTD. 2023



アキハはハレとごはんを食べたい 2杯目！
©たじまこと/竹書房・「アキハ丸2杯目！」製作委員会



罪深き少年たち
© 2023 CJ ENM Co., Ltd., AURA PICTURES ALL RIGHTS RESERVED

広告以外のビジネス開拓 人材領域の開拓

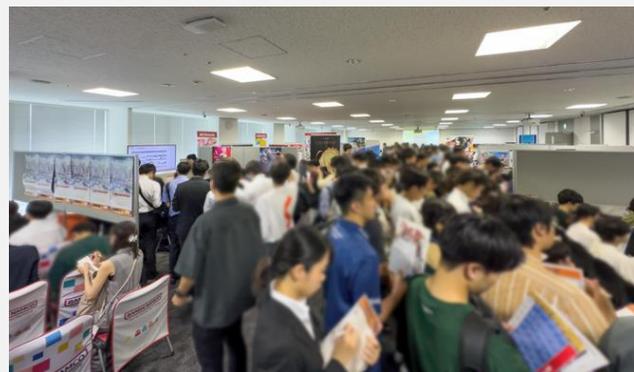
引き続き旺盛な人材ニーズに応えるため、メディアと連携した人材領域を開拓

新卒採用イベントを開催

「4Gamer.net」を運営するAetas株式会社と共催で、ゲーム業界を目指す新卒者を対象としたゲーム業界就活イベント「キャリアクエスト ～冒険者から専門職へ～」を6月30日に初開催。日本を代表するゲームメーカー、10社がブースを出展し、当日は600名を超える学生が参加しました。企業、学生の双方から大きな反響があり、次回以降の開催も検討中。また、ゲーム以外の領域でも新卒採用イベントの実施を検討しています。



<https://career-quest.games/>



中途採用のエージェント事業を開始



グループ会社のエンファクトリーにて、人材紹介サービスの「PROKULエージェント」を開始。当初は営業人材、管理部門人材に特化した人材紹介として、グループのメディアとも連携して事業を拡大していきます。

企業におけるリスキリング促進



エンファクトリーが提供する越境学習プログラム「複業留学」で2024年4月時点での「複業留学」を通じた研修生の送り出し人数が200名を突破しました。複業留学は3ヶ月間、10～30時間/月、自社業務を行いながら、複業としてベンチャー企業で働き、リスキリングを促す研修プログラムで、2020年から提供を開始し、年々留學生が増えています。

越境型研修サービス
複業留学

広告以外のビジネス開拓 イベントビジネスの開拓

広告クライアントへの新たな価値提供、B2Cビジネスの開拓としてイベントビジネスを強化しています

メディアと連携したイベントを展開

コロナから回復後、リアルでのイベントニーズが高まっていることから、グループで運営する様々な領域のメディアと連携したイベントを強化しています。毎年定番のイベントとして、ユーザー、広告主双方への浸透を目指します。



#03 Dialogue for Brand New Creativity
 配信時代の“映画”とは？
 12月11日 19:00~ 株式会社イード会議室 (中野区五反田1-18-10)
 MC 杉野 SYO
 ゲスト Cyber+2 フォトジャーナリスト 佐藤菜穂美氏
 ゲスト スターサンズ 編集プロデューサー 行実良氏
 STAR SANDS

※資本業務提携先の株式会社テクノコア運営

広告以外のビジネス開拓

AIモデル学習用のデータ提供

生成AIのモデル開発に膨大なデータが求められており、新たなデータ提供先として模索する

イードとしての強み



多彩なメディアを運営し、幅広い領域をカバー



権利処理された大量のコンテンツ



質の高い均質的なコンテンツ



出版事業ではオフラインコンテンツも



業界知見を有し、特化したデータセットを作成



コンテンツが継続的に追加されていく

参考事例

OpenAIのパブリッシャーとの契約

「ChatGPT」などを提供する米OpenAIは、ニュース・コーポレーション、フィナンシャル・タイムズ、AP通信、ル・モンドなど多数のパブリッシャーと学習用データ提供を巡り複数年のライセンス契約を次々と締結している。

A landmark multi-year global partnership with News Corp
<https://openai.com/index/news-corp-and-openai-sign-landmark-multi-year-global-partnership/>

参考事例

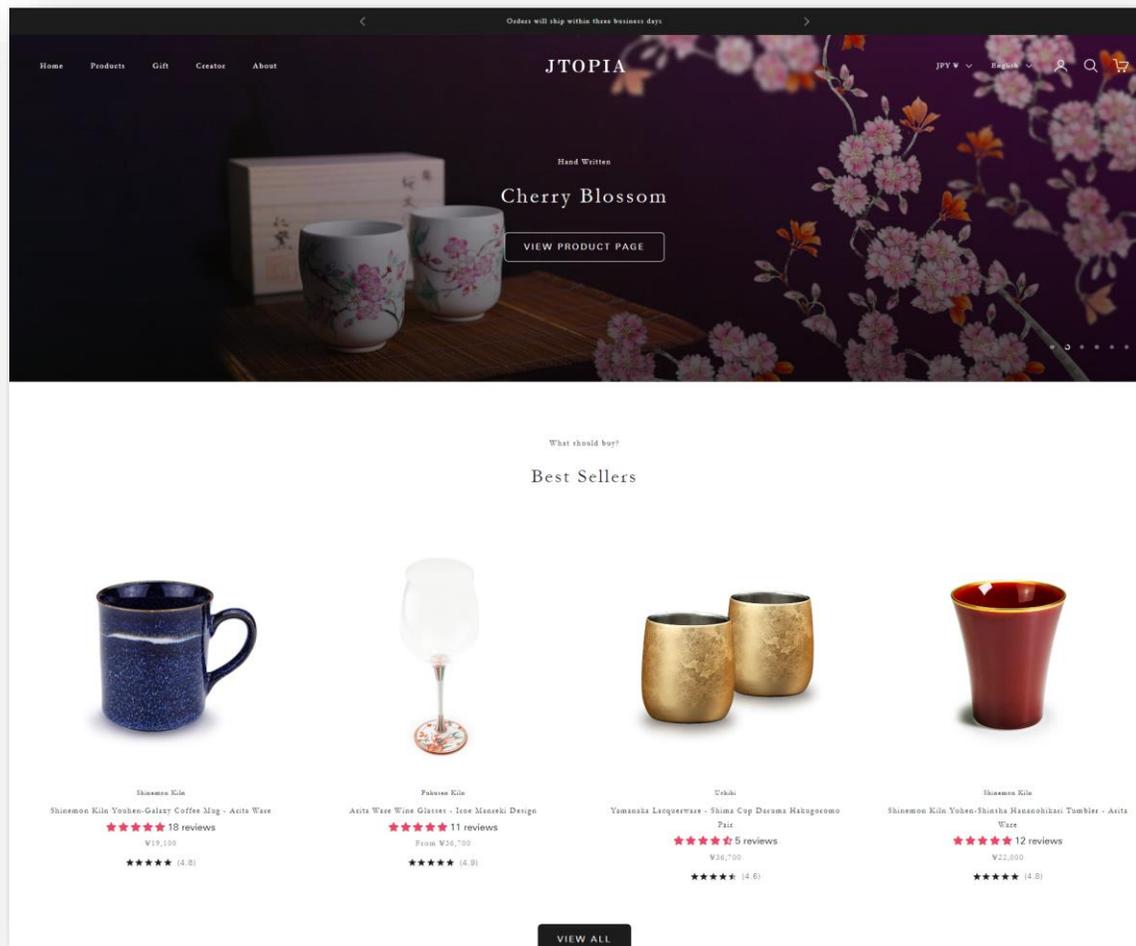
Perplexityの収益還元プログラム

AI検索エンジンを提供する米Perplexityは、コンテンツが表示されたパブリッシャーへの収益還元プログラムを導入すると発表。タイム、フォーチューン、テキサス・トリビューンなどが参加を表明。

Introducing the Perplexity Publishers' Program
<https://www.perplexity.ai/ja/hub/blog/introducing-the-perplexity-publishers-program>

海外市場へのアプローチ 北米向けECへの取り組み

円安メリットを足掛かりに、海外市場への展開に取り組んでいく



JTOPIA 北米向けサイト <https://jtopia.com/>

有田焼を世界に向けて販売

イードが運営する有田焼のECサイト「JTOPIA」で北米向けのサイトをローンチ。マーケティング手法の確立を目指しています。北米で富裕層を中心に日本食への関心が高まっている状況で、円安も活かしながら高単価なホームパーティやギフト需要を狙います。

アニメ英語メディアはAIも活用

アニメ専門メディアの英語版「Anime Anime Global」では人による翻訳を特徴としてきましたが、AIの進化を受け、一部のコンテンツではAI翻訳も取り入れる事でコンテンツの拡充、メディア規模の拡大を目指します。 Anime Anime Global <https://animeanime.global/>

M&Aおよび戦略的提携 投資先の進捗

M&Aや戦略的提携によってメディア群としてのユーザー数の拡大を目指す

シネマトゥデイ

2023年10月に日本最大級の映画メディアを運営する株式会社シネマトゥデイとの戦略的資本業務提携を締結。オフィスを統合し、営業面やシステム面での連携を強化しています。



ウェブサイト 月間850万UU LINE公式アカウント 140万フォロワー YouTubeチャンネル 240万登録 X(旧Twitter) 68万フォロワー

TECHNOEDGE

テックメディア「テクノエッジ」を運営する株式会社テクノコアへの支援を継続中。会員数が10万人を突破し、多数のイベントをプロデュースするなど、順調に成長しています。

今期の主なトピック

コンテンツコマース流通額1億円突破 (23年12月)

株式会社PR TIMESとの資本業務提携 (24年1月)

「テクノエッジ友の会」が10万人突破 (24年2月)

NFTを活用したデジタル会員証を配布 (24年6月)

メディアシステム提供

メディア運営支援を再度強化

メディア運営支援先も含めてメディア群としてのユーザー数の拡大を目指す

<https://media.iid.co.jp/iid-cms>

CMSや会員システムの外販を強化

イードの主要メディアを支える、自社開発のメディア運営基盤「iidCMS」や、サブスクリプションで活用している会員基盤の外販を強化。システムと、コンサルティングを含むトータルでのメディア運営支援を再度強化しています。

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iidCMSを活用しオープンしています。



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

「バーチャルキー」 観光需要の回復で利用拡大 国内観光地やインバウンド向けサービスでの採用進む

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。特に観光需要の回復を背景に、旅行客をターゲットにしたサービスでの採用が進み、株式会社Strive Tradingが展開するインバウンド向けレンタカーサービス「JCO Rental」をはじめ、合同会社kindが提供する種子島の「エブリタイムレンタカー」、GNホールディングス株式会社と草津ホテル1913が共同で事業展開するカーシェアサービス、またCARTS mobility株式会社が提供する「カーツシェアレンタカー」にも採用されています。

インバウンド向けレンタカー 「JCO Rental」に採用



非対面・空港配车型・インバウンド向けでは国内初のレンタカーサービス「JCO Rental」に採用されました。空港のコインパーキングにレンタカーを配車し、「バーチャルキー」を活用することで到着ゲートから待つことなくレンタカーの利用が可能です。

種子島のレンタカー 「エブリタイムレンタカー」に採用



種子島初の24時間非対面・非接触で貸出・返却が可能なレンタカーサービス「エブリタイムレンタカー」に採用されました。

草津ホテル1913常設の カーシェアサービスに採用



GNホールディングスと草津ホテル1913が共同で事業展開するカーシェアサービスに採用されました。国内だけでなく、インバウンド観光客の利用も見込んでいます。

エフ・アイ・ティー・パシフィック株式会社を完全子会社化 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

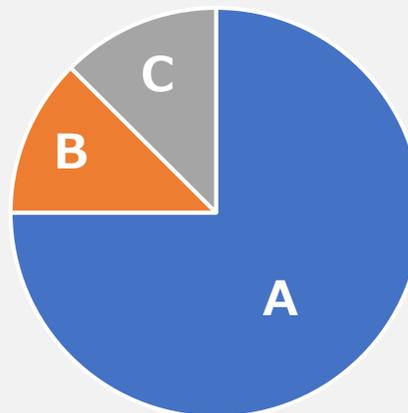
2022年11月に発行済株式70.7%を取得し子会社化したエフ・アイ・ティー・パシフィック株式会社（FITP社）について、その後も段階的に株式を取得し、2024年6月28日に完全子会社化しました。FITP社は、自動車の衝突・安全分野と、データセンターや商業施設・オフィスビルのファシリティマネジメントの主に2つの領域でのサービスプロバイダーとして成長してきました。特にデータセンター領域においては、2023年国内DCIM（Data Center Infrastructure Management）市場においてトップシェアを獲得する見込（富士キメラ総研「データセンタービジネス市場調査総覧 2024年版 市場編」より）となっています。



FITP社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、数量、金額ともにトップシェアを獲得する見込です。

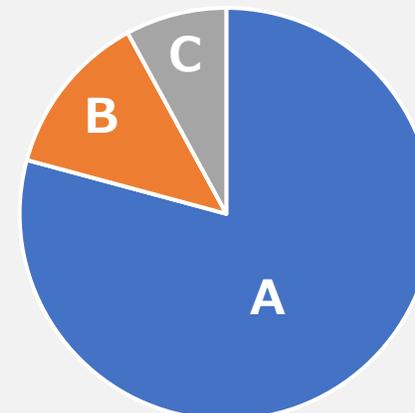
国内DCIM市場ではトップシェアを継続しており、今後も成長が見込まれるデータセンター領域において、イードのデータセンター関連ビジネスと連携し、FITP社のDCIMソリューション事業の拡大を目指してまいります。

2023年DCIM国内市場占有率
(数量：見込)



A : FITP社
B : A社
C : その他

2023年DCIM国内市場占有率
(金額：見込)



A : FITP社
B : A社
C : その他

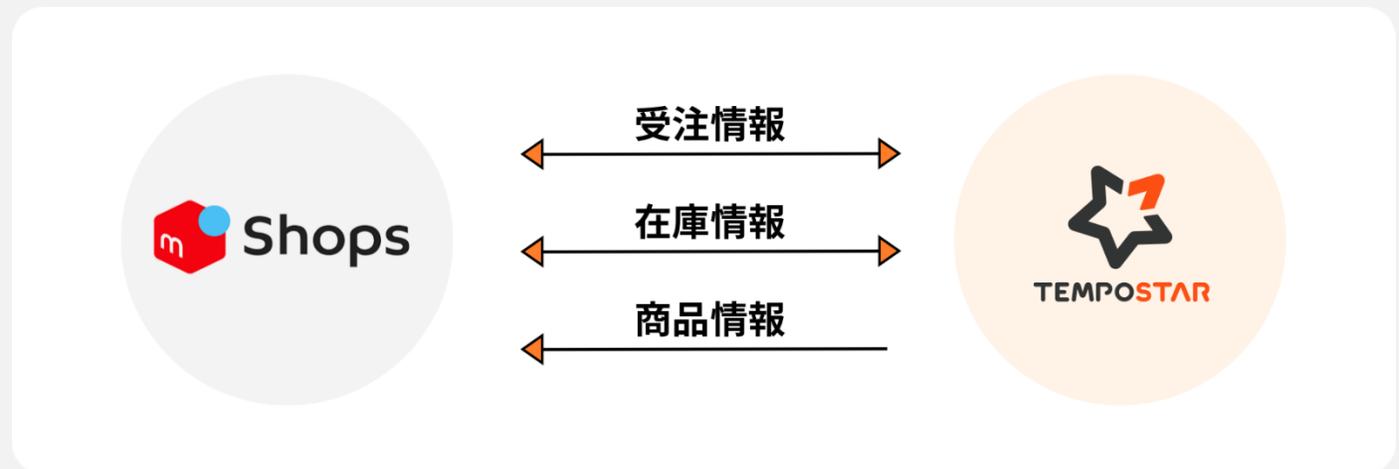
出展：富士キメラ総研「データセンタービジネス市場調査総覧 2024年版 市場編」のデータをもとにイードが作成

SAVAWAYの「TEMPOSTAR」 他社連携進む IT導入補助金2024の対象ツールに認定

SAVAWAYが提供する複数ネットショップ一元管理システム「TEMPOSTAR」が、昨年引き続き経済産業省が推進する「IT導入補助金2024」の対象ITツールとして認定されました。また、今期は「メルカリShops」と連携するなど、引き続き大手ECサイト構築サービスや大手ECサイトとの連携を進めており、ユーザビリティの向上を図っています。



「メルカリShops」との連携





01

2024年6月期 通期 業績の概要

P.04

02

2025年6月期に向けた取り組み

P.15

03

中期の成長計画

P.34

04

事業セグメントの概要

P.39

05

基本情報

P.47

- 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

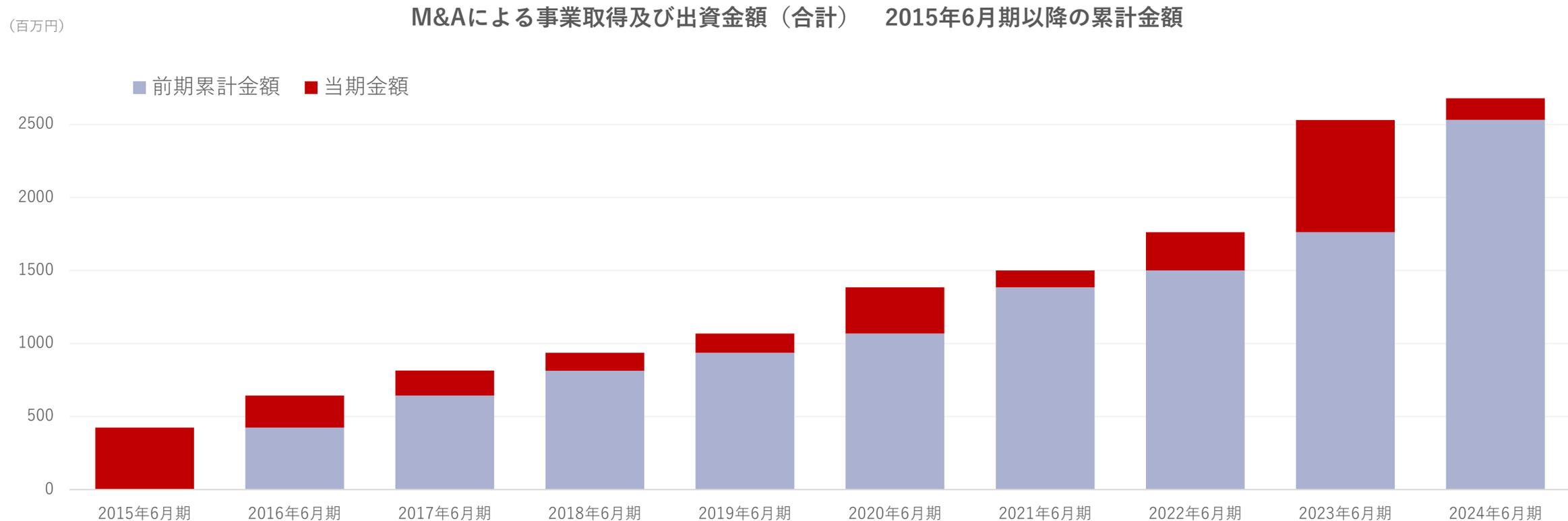
「メディアポートフォリオ戦略」の狙い

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

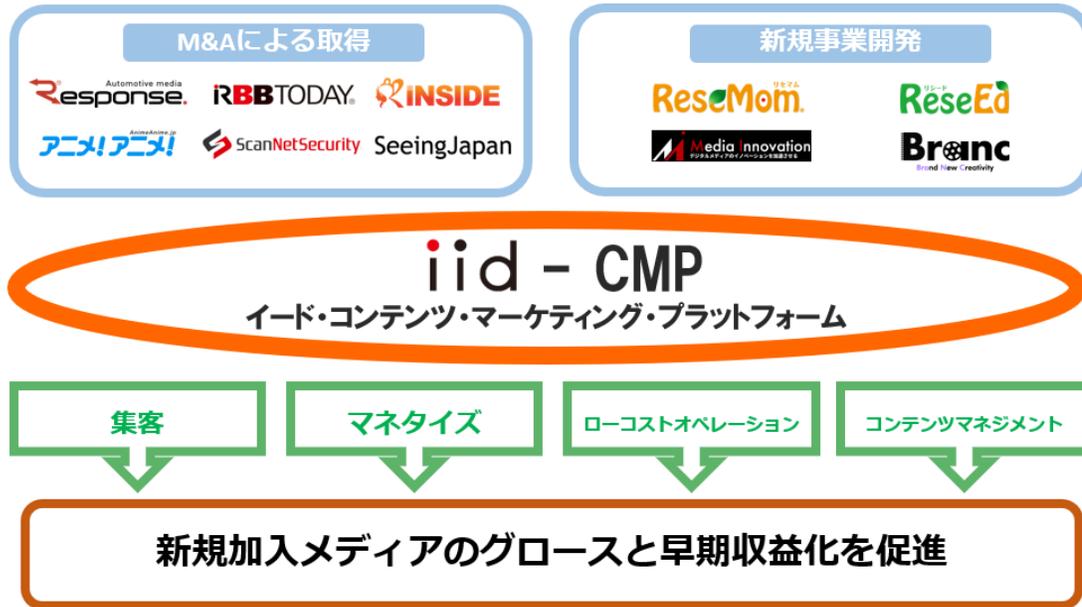
■ M&Aで取得したメディアの自立成長が鍵 → イードにはメディア育成の仕組みがある

- **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

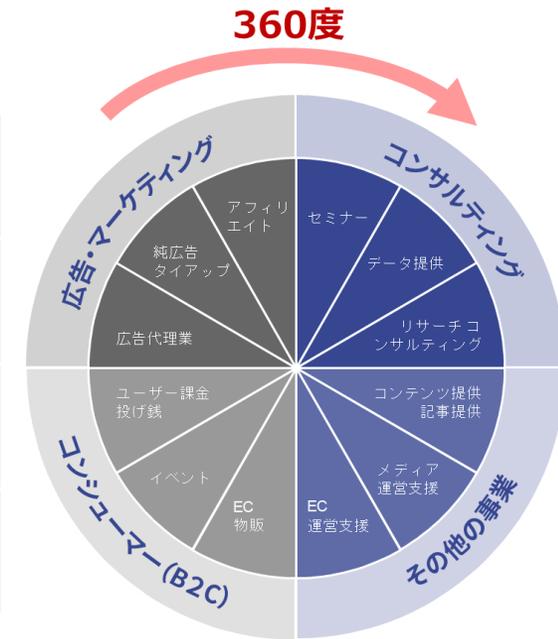
収益モデルの横展開

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

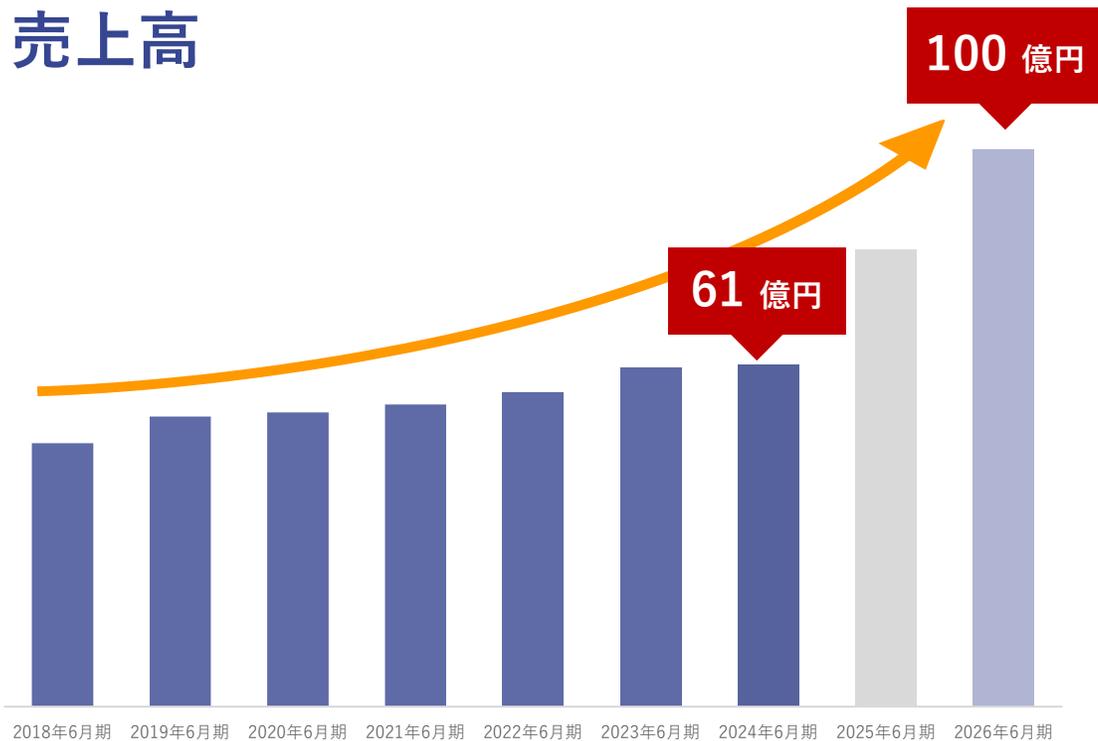


中期業績目標(2026年6月期)

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・最大化を図っていきます。

2026年6月期の連結売上高100億円、連結EBITDA12億円を目指して、大規模なM&Aや事業提携にも果敢に取り組んでいきます。

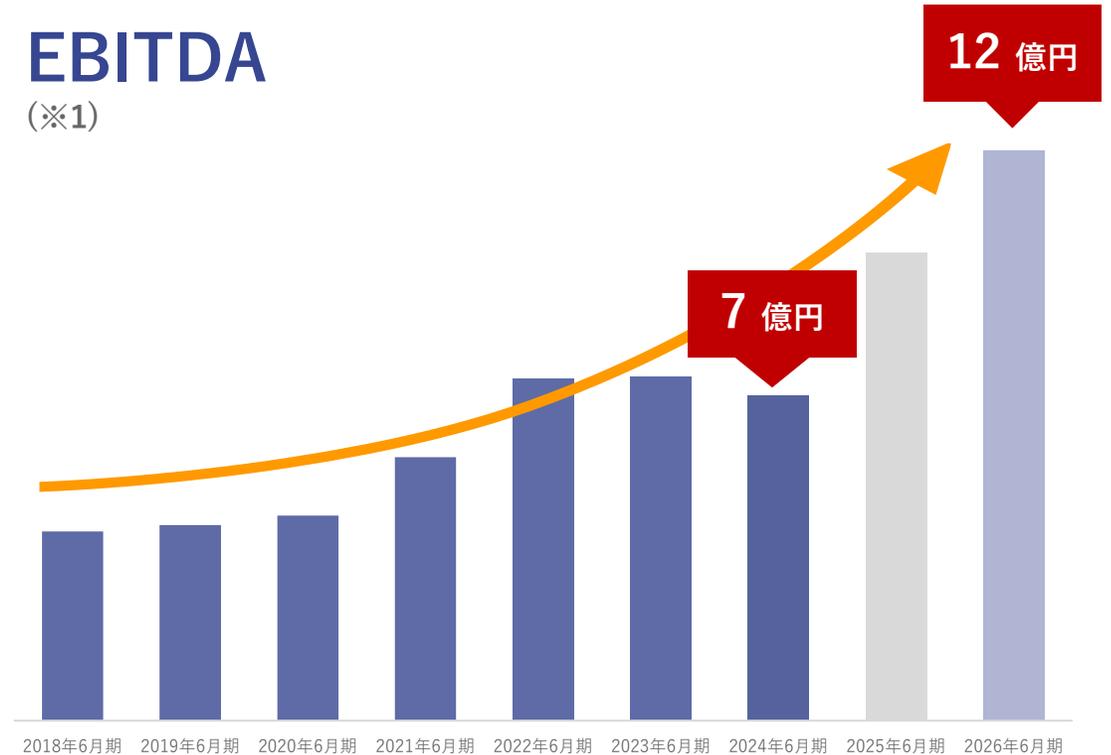
売上高



※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 通期 業績の概要

P.04

02

2025年6月期に向けた取り組み

P.15

03

中期の成長計画

P.34

04

事業セグメントの概要

P.39

05

基本情報

P.47

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。

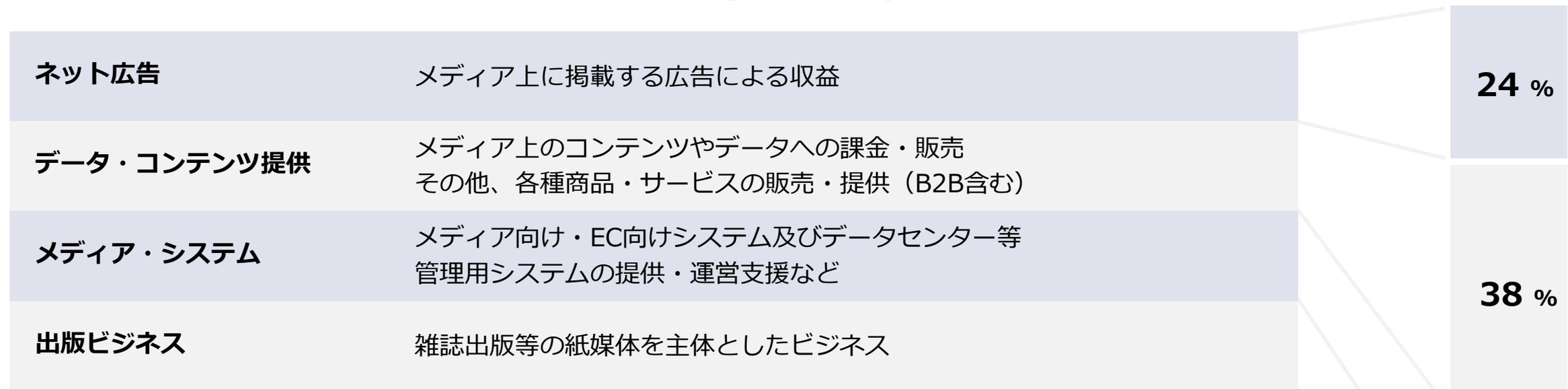
自社 プロデュース			
クリエイター プラットフォーム			

クリエイターソリューション Creator Solution

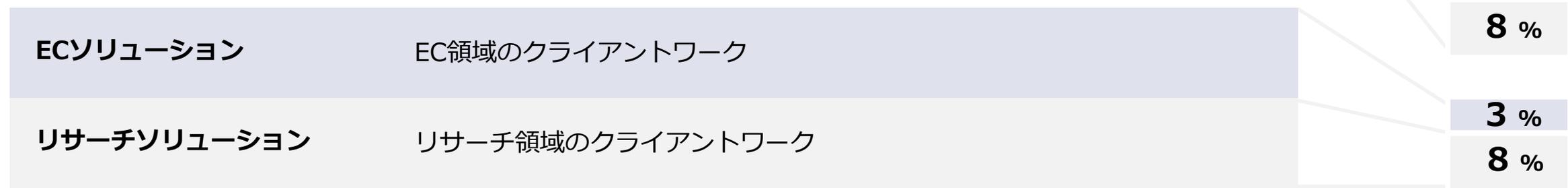
自社メディアの運営で培ったノウハウやプラットフォームでクリエイターをソリューションで支援。

2024年6月期の
売上高に占める割合

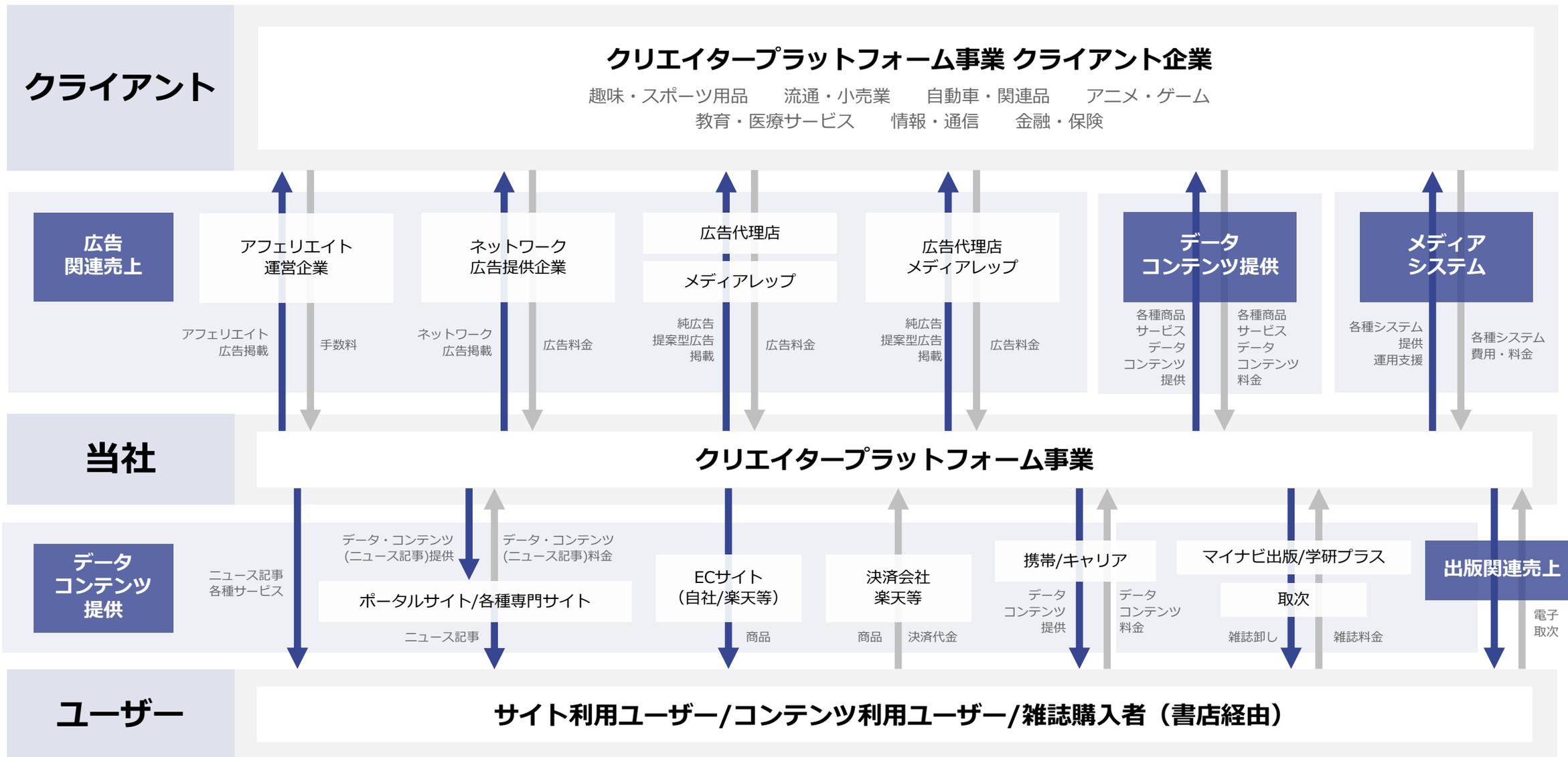
クリエイタープラットフォーム事業（CP事業）



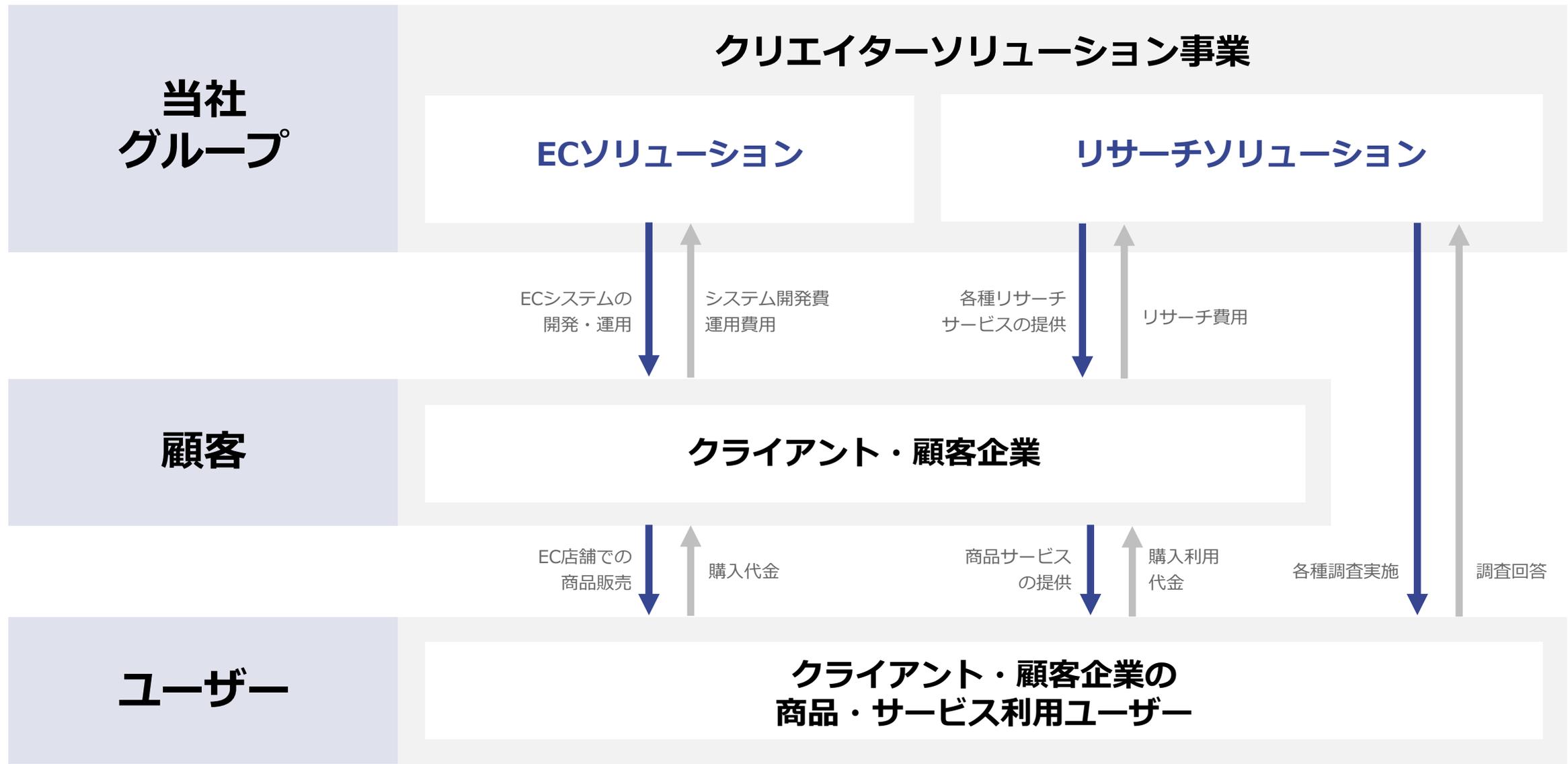
クリエイターソリューション事業（CS事業）



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)

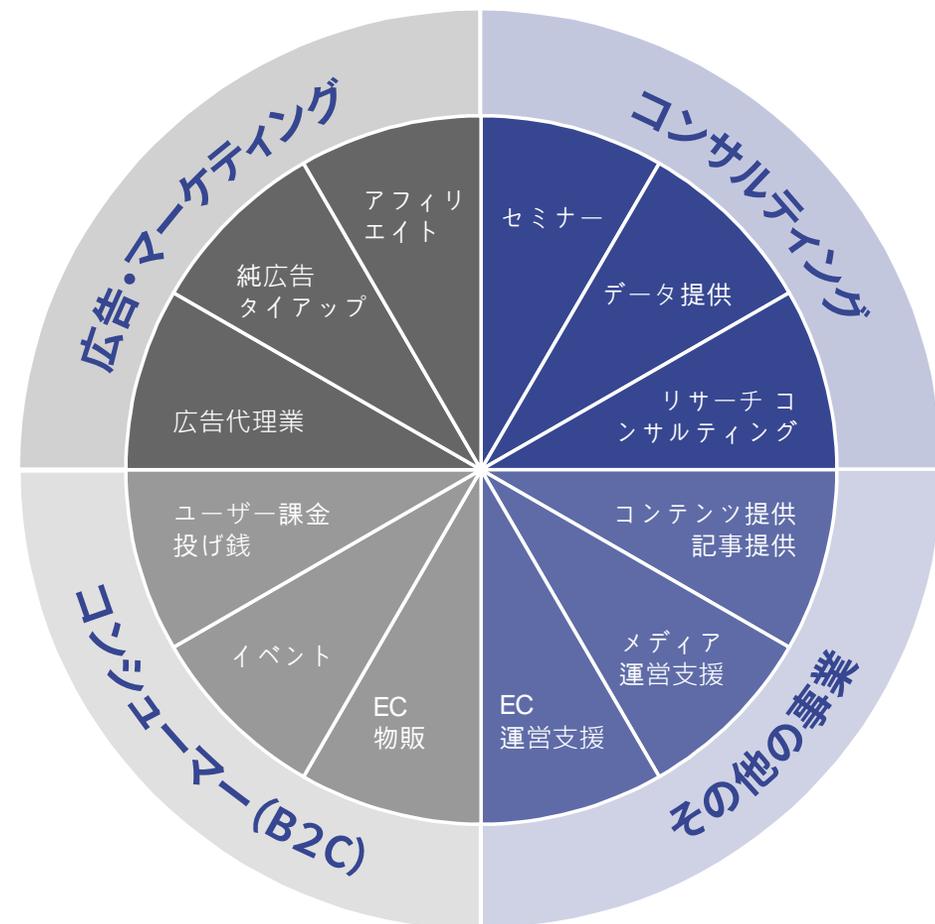
メディアを通じた商品の販売やサービスに対する課金。

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。





01

2024年6月期 通期 業績の概要

P.04

02

2025年6月期に向けた取り組み

P.15

03

中期の成長計画

P.34

04

事業セグメントの概要

P.39

05

基本情報

P.47

※2024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%)
エフ・アイ・ティー・パシフィック株式会社 (同：100%)
有限会社ラウンドフラット (株式会社ネットショップ総研 出資比率：100%)
- 関連会社
株式会社絵本ナビ (同：26.4%)
SODA株式会社 (同：35.1%)
- 従業員数 連結：277名 (アルバイト含む)

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

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%
ECコンサルティングサービス

Round Flat

有限会社ラウンドフラット
出資比率: ネットショップ 総研100%
教材提供、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

日本のEC事業の進化に
本気で向き合う



iid 専門ニュースメディアを
中心に展開



FIT Pacific

FITパシフィック株式会社
出資比率: 100%
自動車業界・IT業界向け商社

絵本ナビ

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

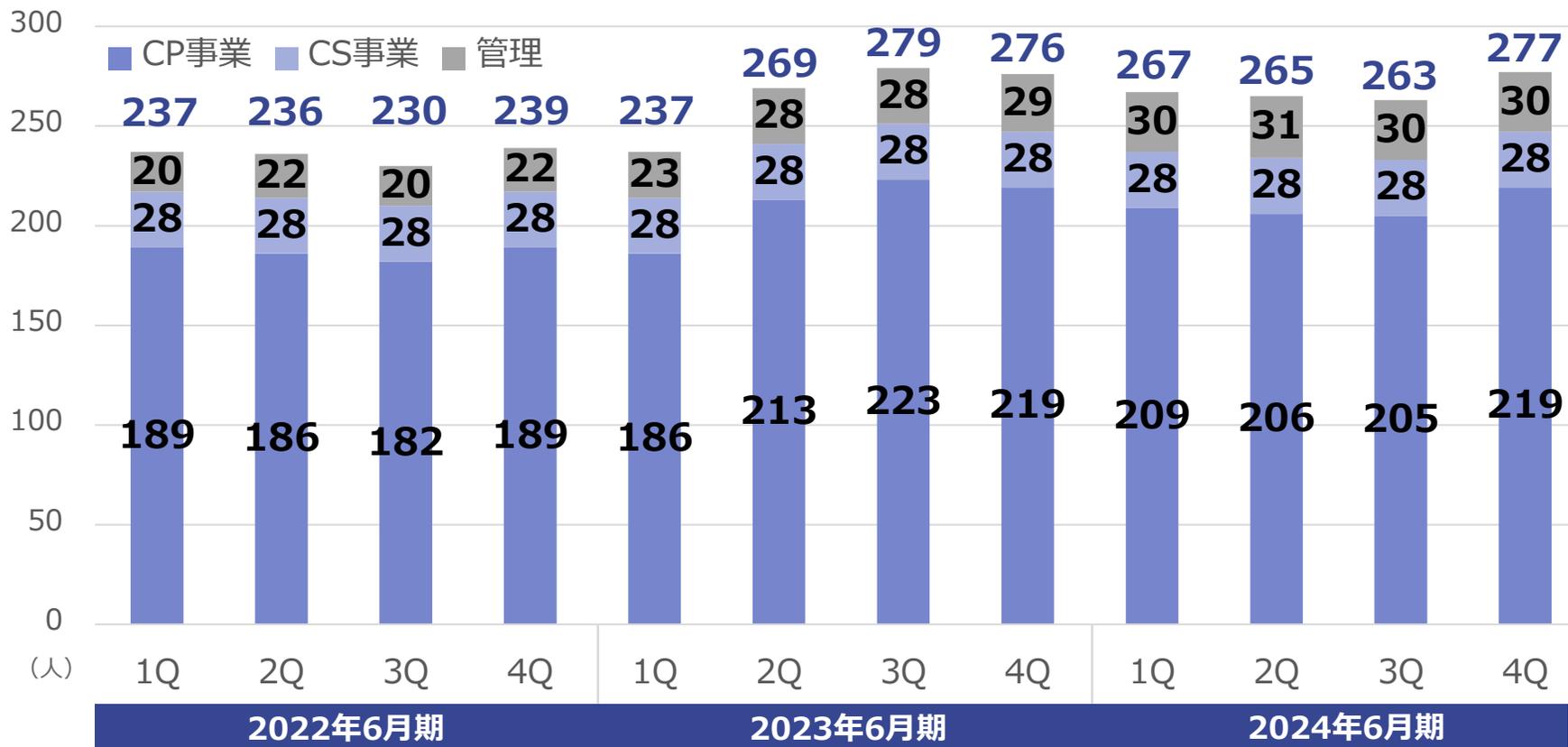
学びのプラットフォームの提供

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。

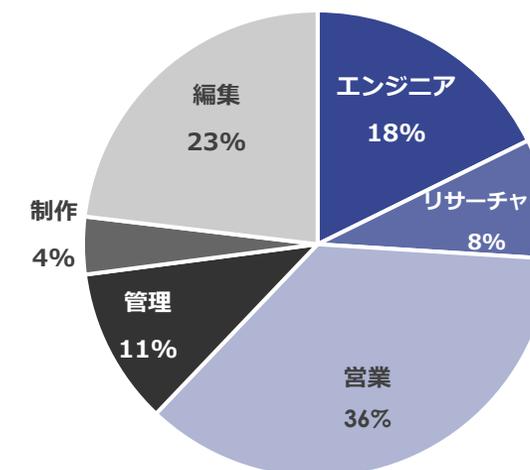
セグメント別従業員数推移

(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	49
リサーチ	23
営業	100
管理	30
制作	11
編集	64
	(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。

※2024年6月期_4Qより、株式会社リンクが連結対象となったため、リンクの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