

株式会社 イード

2026年6月期

第3四半期 決算補足説明資料

iid

2026年5月15日



— イードグループについて

グループ各社で メディア関連事業 を展開

絵本を通じて
「幸せな時間」を応援する

絵本ナビ
絵本ナビスタイル

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

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、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



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

iid
専門ニュースメディアを中心に展開

Response. RBB TODAY アニメ!アニメ!
ReseMom CinemaCafe.net INSIDE
マネの達人 ScanNetSecurity
PETAIP

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

メディアから働き方を変革



SODA
SODA株式会社
出資比率: 35.1%
CMSソフトウェアの提供

EDIT
株式会社エディット
出資比率: 75.8%
金融機関向け出版



Link
株式会社リンク
出資比率: 100%
教育関連イベント開催

webCG Car Graphic
株式会社webCG
出資比率: 100%
自動車専門サイト『webCG』運営



※ 2026年3月末現在

— 21ジャンル、85のメディアを運営

■ 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

1

独自の成長戦略としての「AIメディアカンパニー」への成長投資を継続、 将来の収益拡大に向けた基盤を確保

- メディアの資産を活かしたAIエージェントとAI関連ビジネスで「AIメディアカンパニー」へシフト
- 「AIメディアカンパニー」を支える事業展開:特定メディアに依存しない「メディアポートフォリオ戦略」
- 「AIメディアカンパニー」を支える収益の多角化:ネット広告のみに依存しない「360度ビジネス」

2

3Q累計の売上高・営業利益は減少も、当期純利益※は増加、財務基盤は着実に強化

- 3Q累計の売上高 4,547百万円、営業利益 324百万円、調整後EBITDA※487百万円
- 一方、**当期純利益※は389百万円に増加**（連結子会社マイケル社の吸収合併に伴う繰越欠損金継承による繰延税金資産の計上等により、法人税等調整額を3Q累計△113百万円(△は益)計上)

3

事業別では、3Q累計ではネット広告に回復の兆し

- CP事業セグメントは、厳しい事業環境が続いていたネット広告売上に回復の兆しが見え始めたほか、データ・コンテンツ売上も堅調に推移し、収益構造の多様化が進展した
- CS事業セグメントは、継続投資と体制強化を推進する中で、受注回復の兆候が見え始め、次期以降の成長に向けた基盤整備が進展した

※ 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 / 調整後EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費+株式報酬費用+M&A関連費用

4

3Qまでの業績及び4Qにおける成長投資の方針等を踏まえ、 2026年6月期の通期業績予想を修正

- 売上高 5,800百万円、営業利益 230百万円、経常利益 250百万円、当期純利益 340百万円に、それぞれ修正する

5

安定した財務基盤を踏まえ、株主還元施策を強化

- 当期純利益の積み上げによる利益剰余金の増加で、「株主資本」は、3Q末で前期末比323百万円増加
 - 「株主資本」は、連結株主資本配当率(DOE)の計算ベースである
 - なお当期よりDOEの目安を従来の2.0%から、2.5%に引き上げている
-
- 2026年6月期末配当予想については、従来の22円/株から**1円増配し、23円/株へ引き上げ**
 - また、当期も株主優待制度を継続・拡充
2026年6月期末に当社株式を500株(5単元)以上保有の株主様1名につき、
1年未満の保有の場合は**QUOカード1万円分**、1年以上継続保有の場合は**1万5千円分**を贈呈予定
 - その他、自己株式の取得等についても、引き続き積極的に検討していく

— 01 2026年6月期 3Q累計 業績の概要 P.05

02 事業の概要と戦略 P.16

03 今期の取り組み P.28


04 事業セグメントの概要 P.37

05 基本情報 P.41

2026年6月期 3Q累計 連結経営成績

売上高は、前期末に実施した出版事業の一部撤退の影響等により、前年同期比 95%、調整後EBITDA^{※2}は 74%に留まるも、**当期純利益^{※1}は 105%と堅調を維持**

連結子会社マイケル社の吸収合併に伴う繰越欠損金継承等により、法人税等調整額を3Q累計△113百万円(△は益)計上
(百万円)

	2025年6月期 3Q累計	2026年6月期 3Q累計	前年同期比
売上高	4,777	4,547	95%
売上原価	2,581	2,543	99%
売上総利益	2,196	2,004	91%
販売費及び一般管理費	1,658	1,679	101%
営業利益	537	324	60%
営業利益率	11.3%	7.1%	-4.2pt
経常利益	534	353	66%
当期純利益 ^{※1}	369	389	 105%
調整後EBITDA ^{※2}	661	487	74%

※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 調整後EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費+株式報酬費用+M&A関連費用

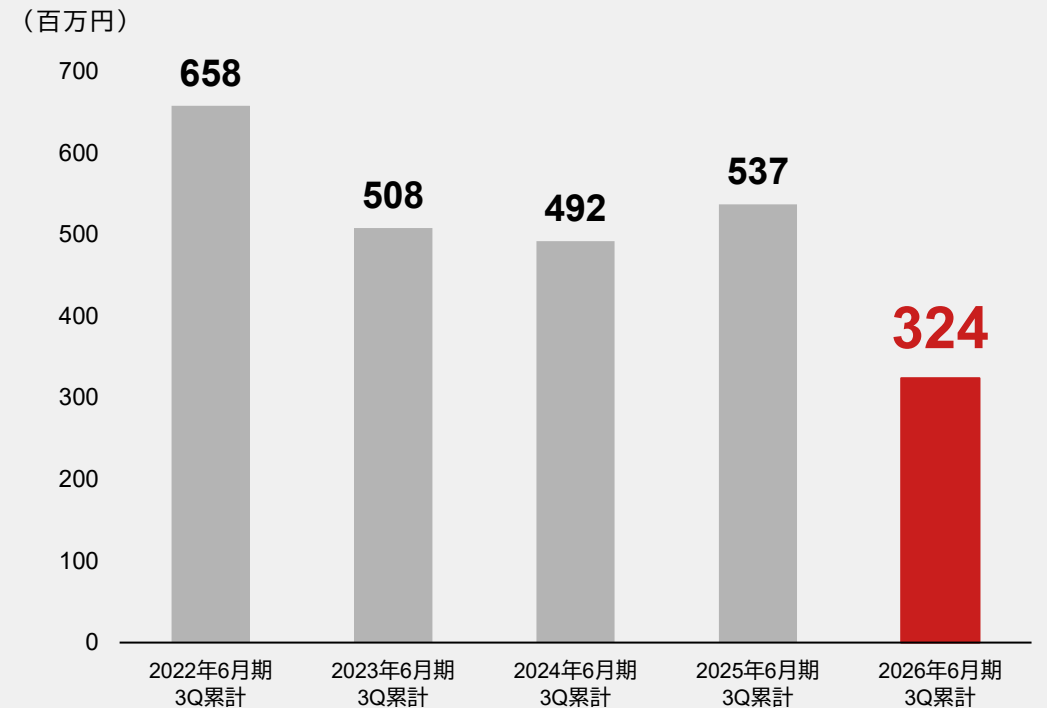
2026年6月期 3Q累計 連結売上高/営業利益の推移

前期末に実施した出版事業の一部撤退等により、売上高は前年同期比で減少したものの、
事業ポートフォリオの見直しを進める中で、収益基盤の強化を推進
営業利益は前年同期比で減少したものの、次期以降の成長に向けた事業基盤の整備が進展

3Q累計 連結売上高

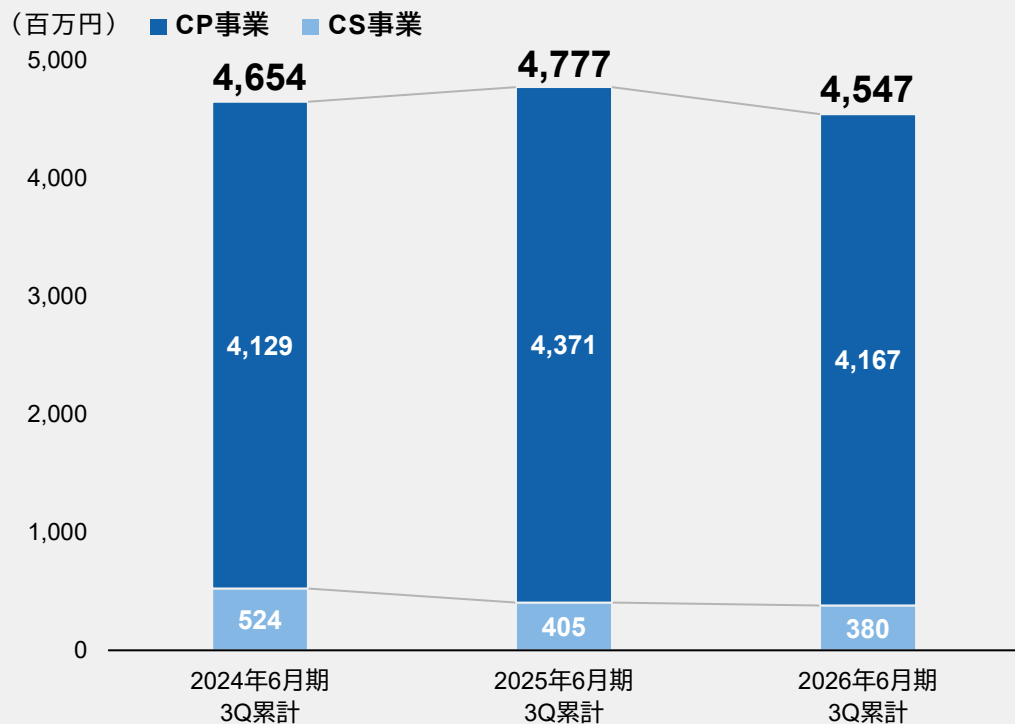


3Q累計 連結営業利益

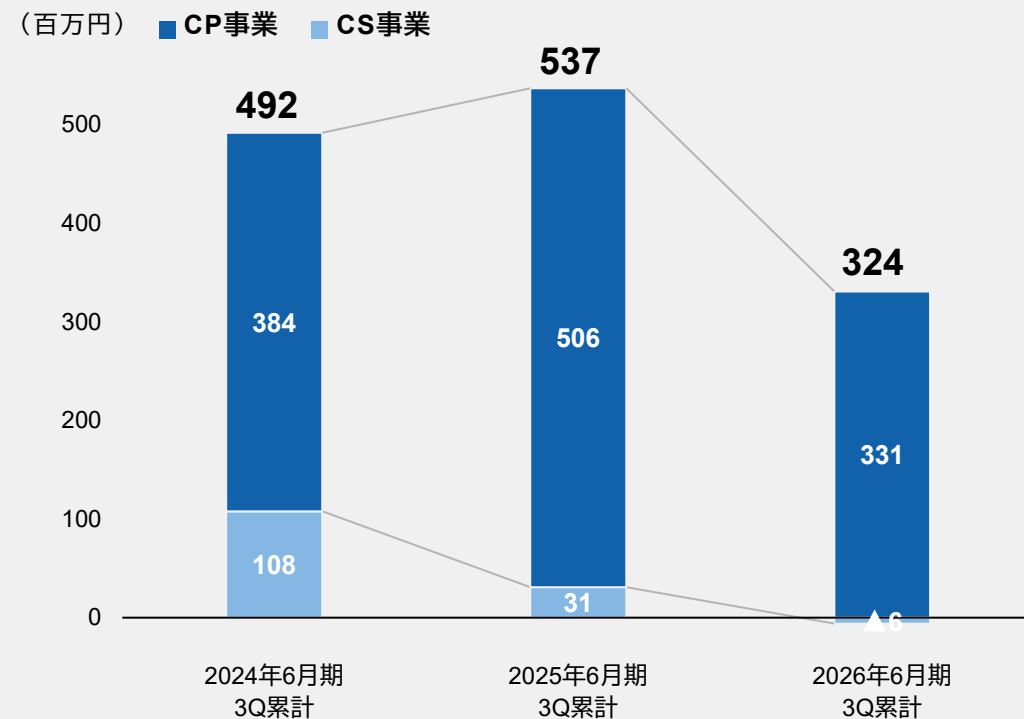


売上高、営業利益ともに従来通りCP事業が連結全体を牽引

3Q累計 連結売上高



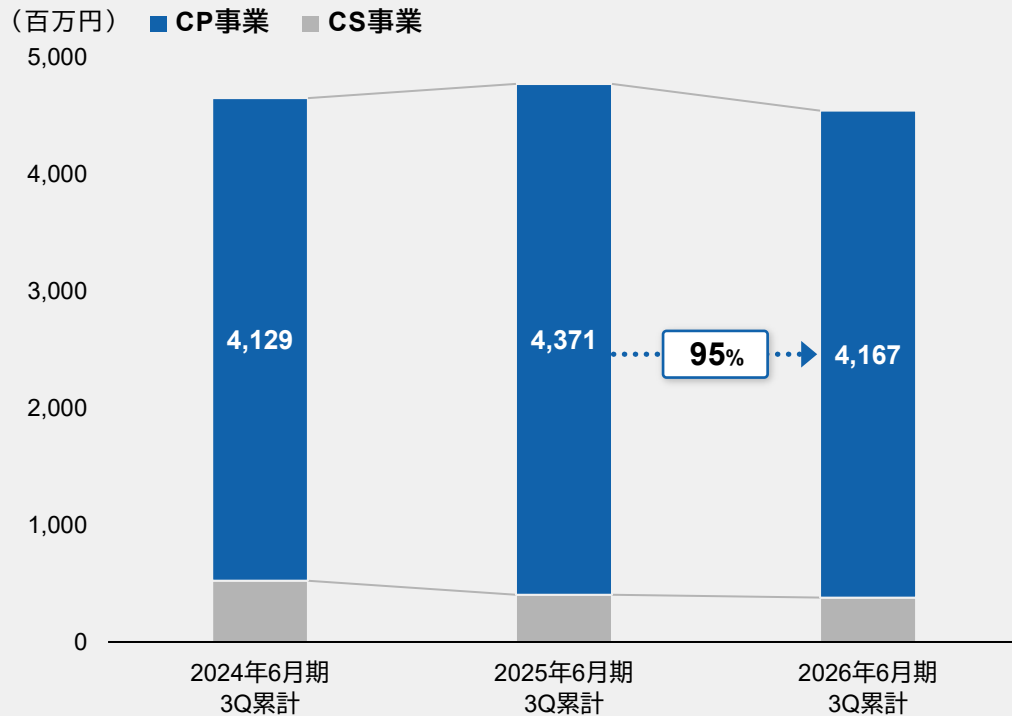
3Q累計 連結営業利益



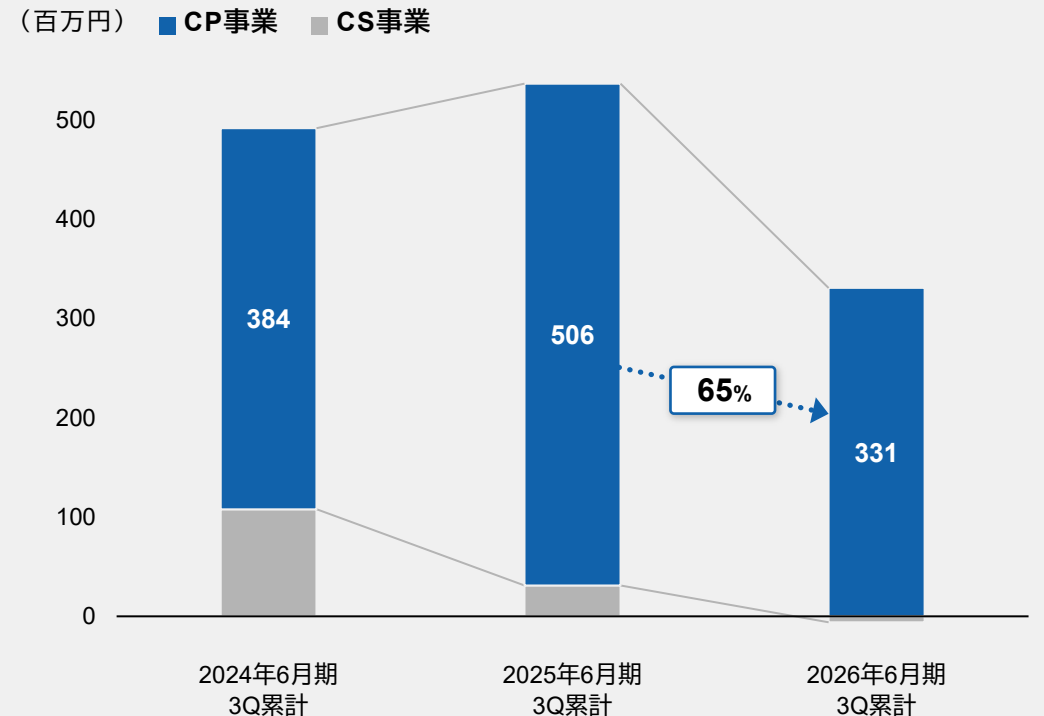
2026年6月期 3Q累計 クリエイタープラットフォーム事業(CP事業) 売上高/営業利益の推移

CP事業は、前期末に実施した出版事業の一部撤退等により、売上高は前年同期比で減少したものの、事業ポートフォリオの見直しを進める中で、収益構造の改善に向けた取り組みを推進
また今期は、将来の成長につながる継続性の高い案件への取り組みを強化した結果、営業利益は前年同期比で減少したものの、中長期的な成長に向けた事業基盤の強化が進展

3Q累計 CP事業 売上高



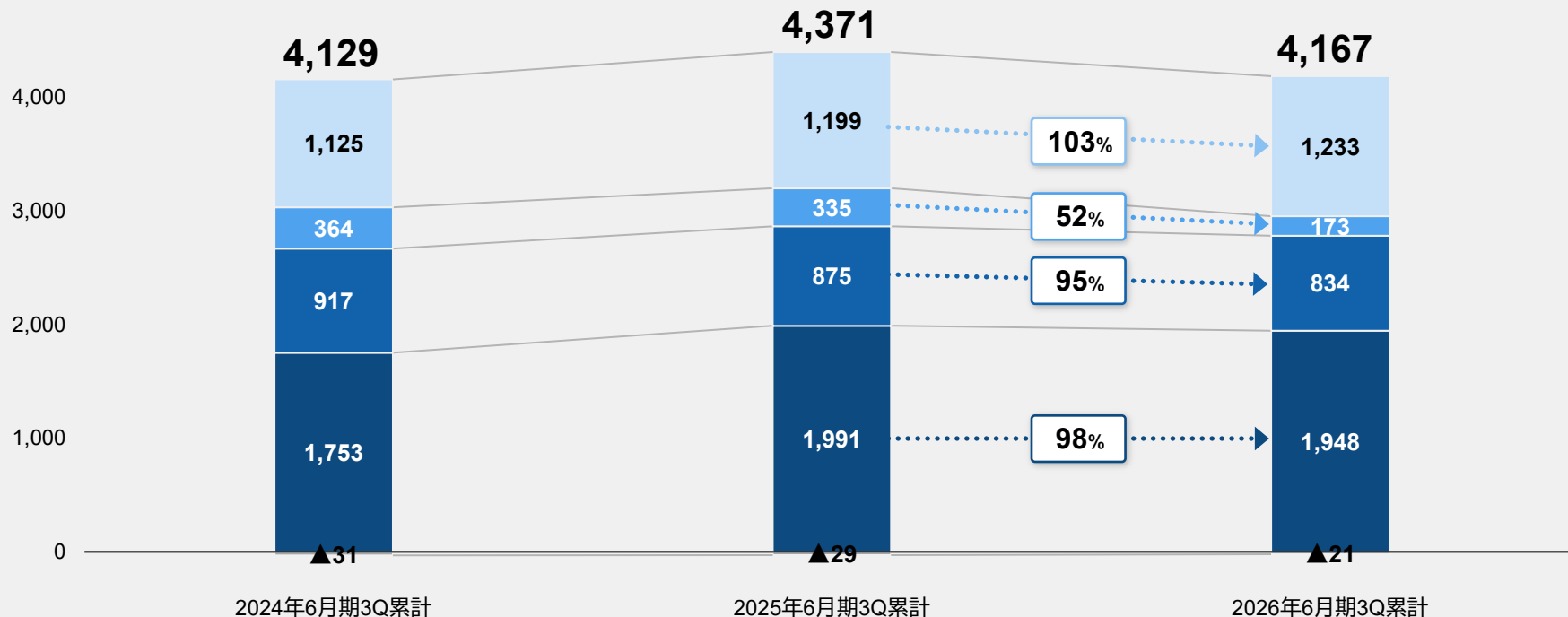
3Q累計 CP事業 営業利益



「データ・コンテンツ提供」売上は高水準を維持しつつ推移する中、
 厳しい事業環境が続いていた「ネット広告」売上には回復の兆しが見え始める
 なお、前期末には出版事業の一部終了を実施し、事業ポートフォリオの見直しを推進

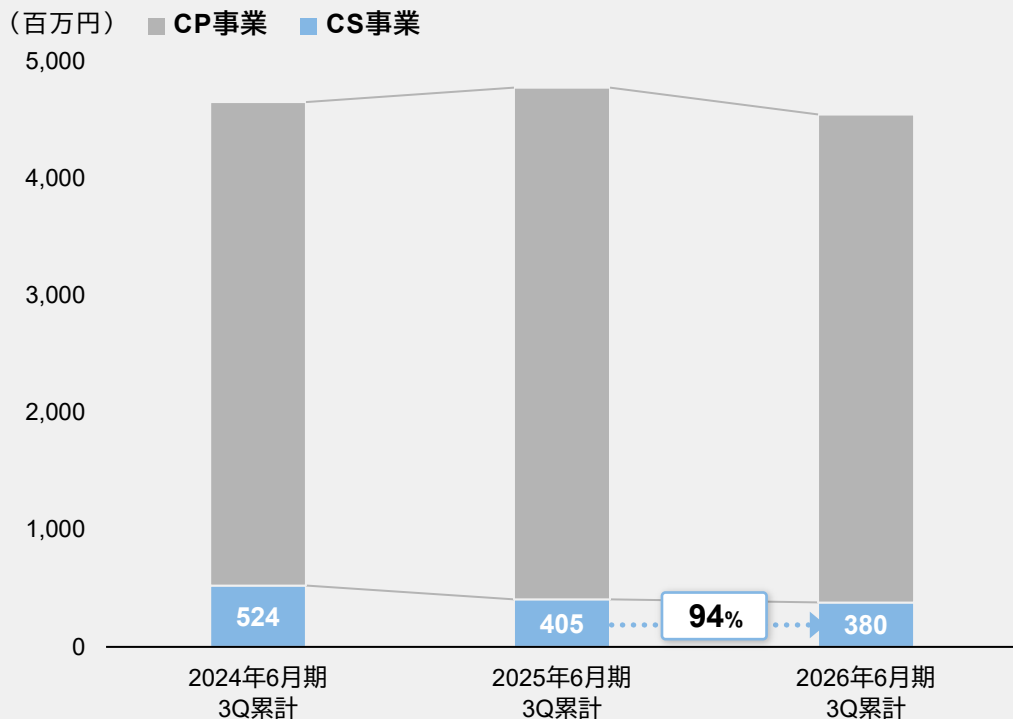
3Q累計 CP事業 RD別売上高

(百万円) □ ネット広告 ■ 出版ビジネス ■ メディア・システム ■ データ・コンテンツ提供 ■ セグメント内取引

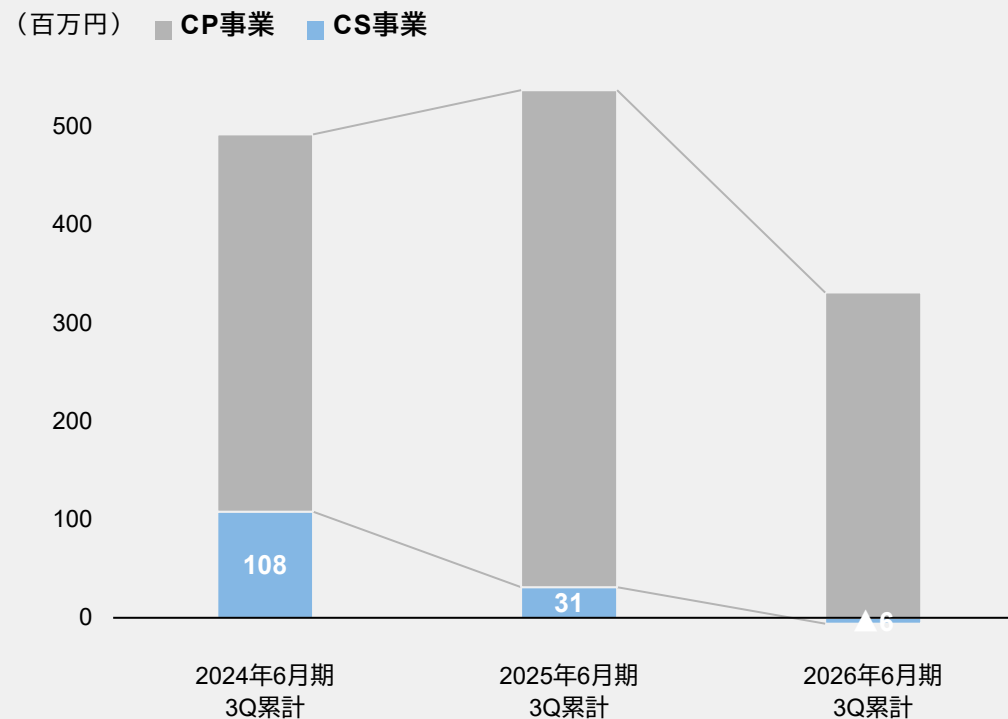


CS事業は、前年同期水準までの回復には至らなかったものの、
継続的な体制強化や投資を進める中で、受注回復の兆候が見え始めている

3Q累計 CS事業 売上高



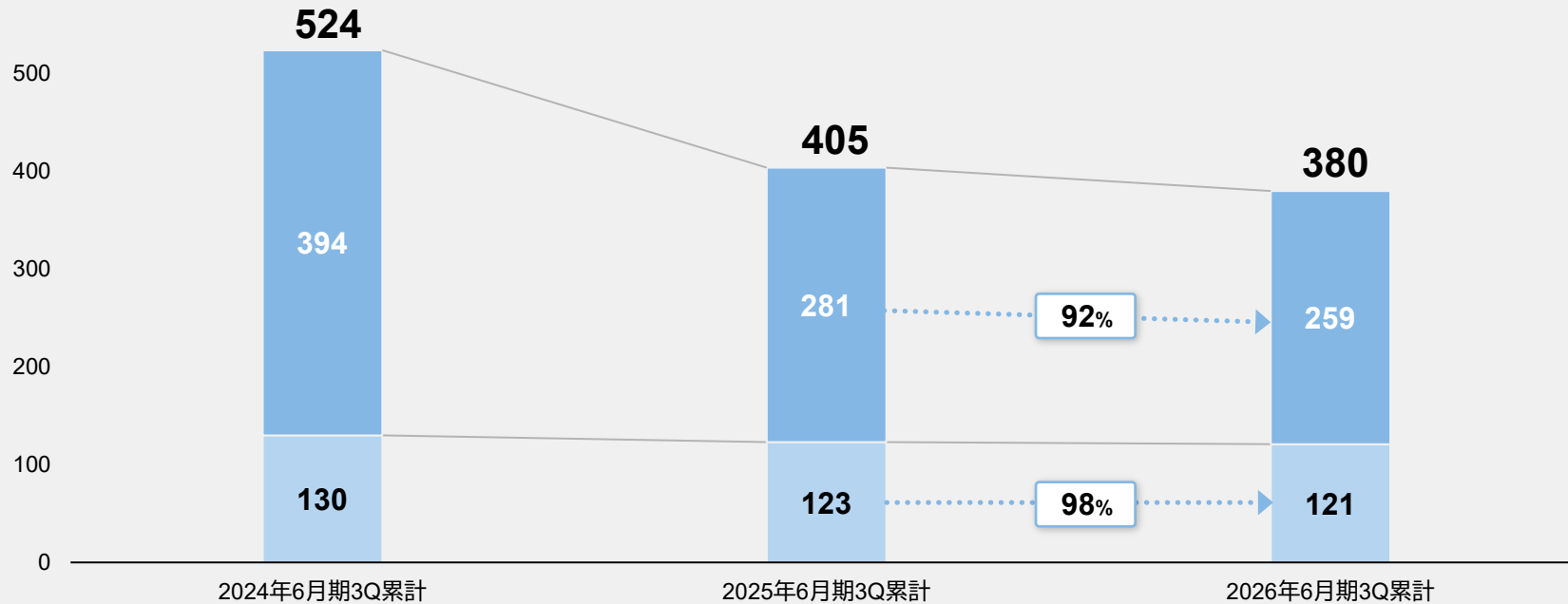
3Q累計 CS事業 営業利益



「リサーチソリューション」は、主要顧客である自動車業界の市況影響を受けたものの、
案件獲得や体制強化を進める中で、回復に向けた取り組みを継続

3Q累計 CS事業 RD別売上高

(百万円) ■ リサーチソリューション ■ ECソリューション



利益剰余金の積み上げにより、株主資本は順調に増加
 その他有価証券評価差額金※の増大により、純資産は更に大きく増加

(百万円)

	2025年6月期 期末	2026年6月期 3Q末	増減額
流動資産	4,579	4,287	▲292
現金及び預金	3,596	3,101	▲495
固定資産	1,672	2,133	+461
資産合計	6,252	6,421	+169
流動負債	1,174	899	▲275
固定負債	439	368	▲71
負債合計	1,614	1,267	▲347
株主資本	4,316	4,639	+323
利益剰余金	2,691	2,974	+283
自己株式	▲150	▲116	+34
その他の包括利益累計額	243	419	+176
非支配株主持分	77	94	+17
純資産合計	4,638	5,153	+515
負債・純資産合計	6,252	6,421	+169

※「その他有価証券評価差額金」は「その他の包括利益累計額」に含まれる

— 2026年6月期 通期業績予想の修正 / 配当予想の修正

3Qまでの業績進捗及び4Qにおける成長投資の方針等を踏まえ、
2026年6月期の通期業績予想を修正

(百万円)

	今回修正予想	前期通期実績	前期実績比
売上高	5,800	6,084	95%
営業利益	230	459	50%
経常利益	250	454	55%
当期純利益※	340	307	110%

※ 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

安定した財務基盤を踏まえ、株主還元施策を強化

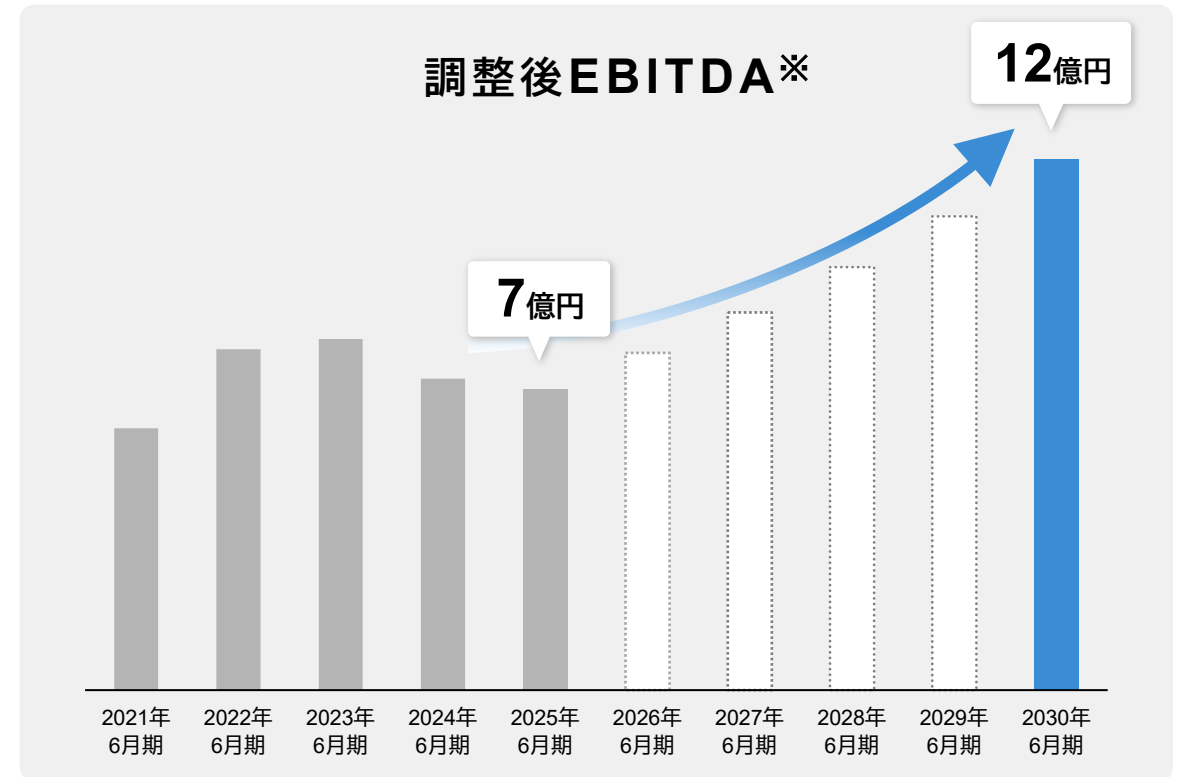
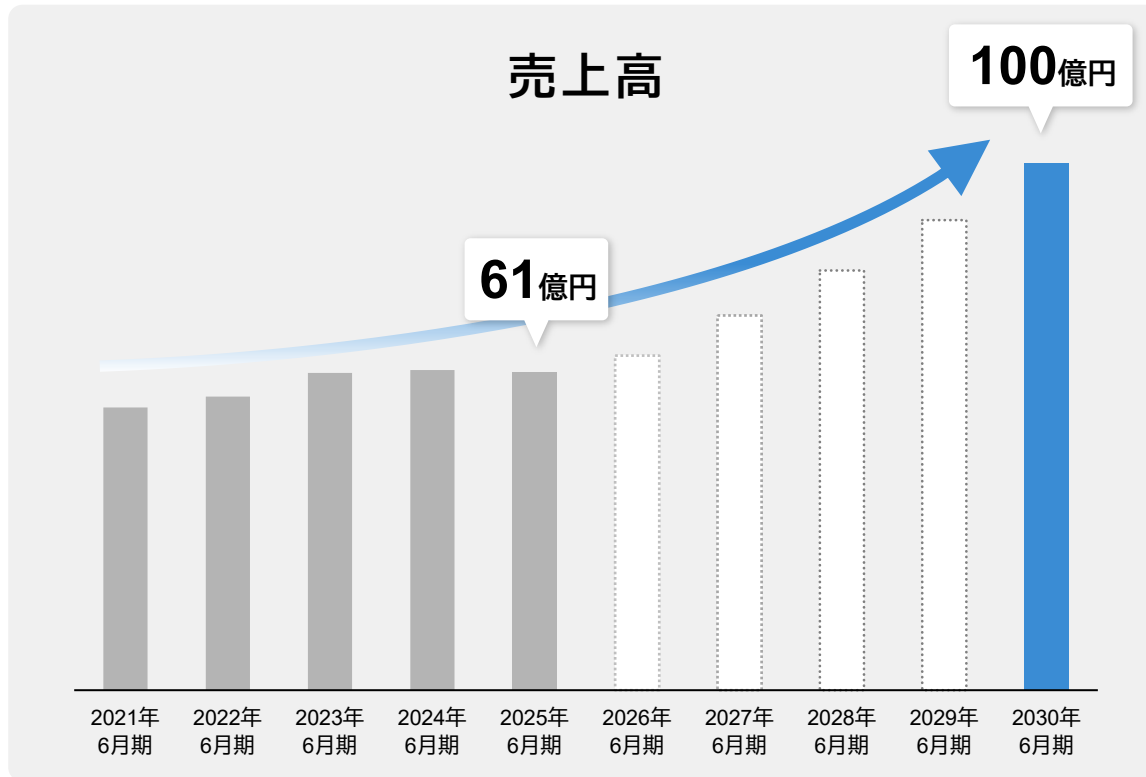
今期末(2026年6月期末)の配当予想を修正

22円/株 → 23円/株 (増配)

今後も、将来成長に向けた投資を継続しながら、株主還元との両立を図ってまいります

— 新中期業績目標（2030年6月期）

2030年6月期の連結売上高100億円、調整後連結EBITDA12億円を目指す
「中期業績目標(2026年6月期)」で掲げた目標の達成を決してあきらめることなく、改めて2030年6月期までに達成すべき目標として、「新中期業績目標(2030年6月期)」を定める。2026年6月期も2030年6月期も通過点でありゴールではない。2030年6月期には、更に野心的な目標を設定し、持続的な成長と収益の拡大を図っていく。



※ 調整後EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費+株式報酬費用+M&A関連費用

※本「新中期業績目標」達成に向けた成長戦略につきましては、2025年9月24日開示の「事業計画および成長可能性に関する説明資料」を参照ください。

01 2026年6月期 3Q累計 業績の概要 P.05

— 02 事業の概要と戦略 P.16

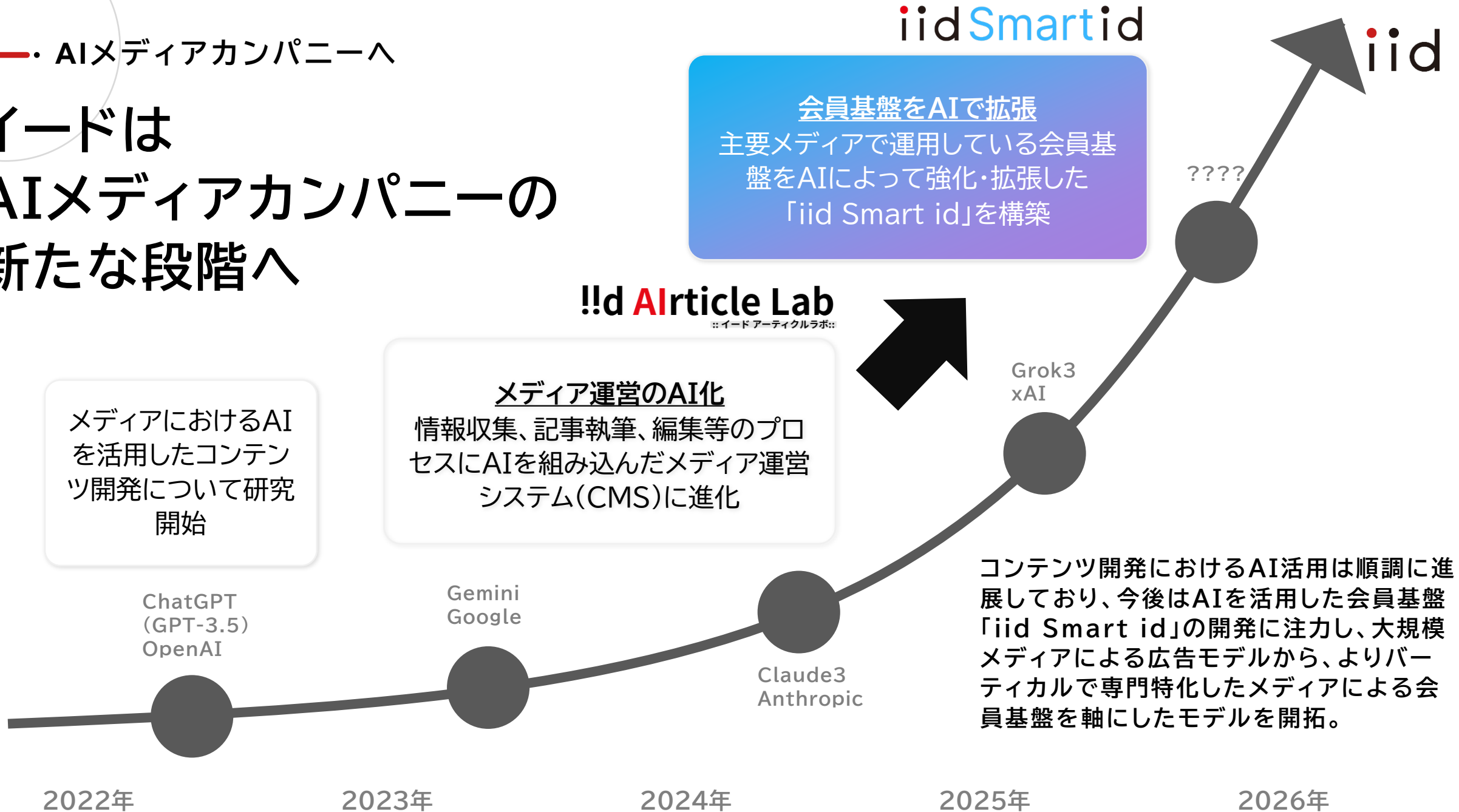
03 今期の取り組み P.28

04 事業セグメントの概要 P.37

05 基本情報 P.41

— AIメディアカンパニーへ

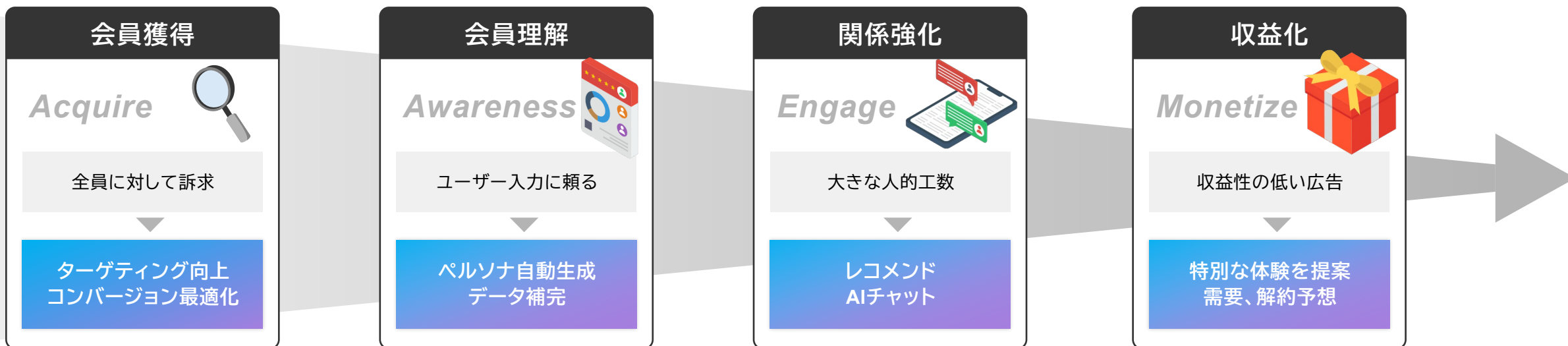
イードは AIメディアカンパニーの 新たな段階へ



AIで進化するメディア統合の会員基盤「iid Smart id」

主要メディアで運用している会員基盤をAIによって進化、会員を軸にしたメディアモデルを構築

■ AIエージェントによる会員基盤の進化



日々コンテンツを提供することで、会員が継続的に拡大し、
行動データから読者属性が拡充

コミュニティに入ってもらうことでメディアとの関係を強化し、
特別な体験を提供することで収益を上げる

「iid Smart id」を核にメディアコミュニティを構築

IP&Life

“好き”を加速させるメディア群
Super Fan Communityを構築

IP & Entertainment



Life & Education



AIで進化するメディア統合の会員基盤
iid Smartid

Professional Media

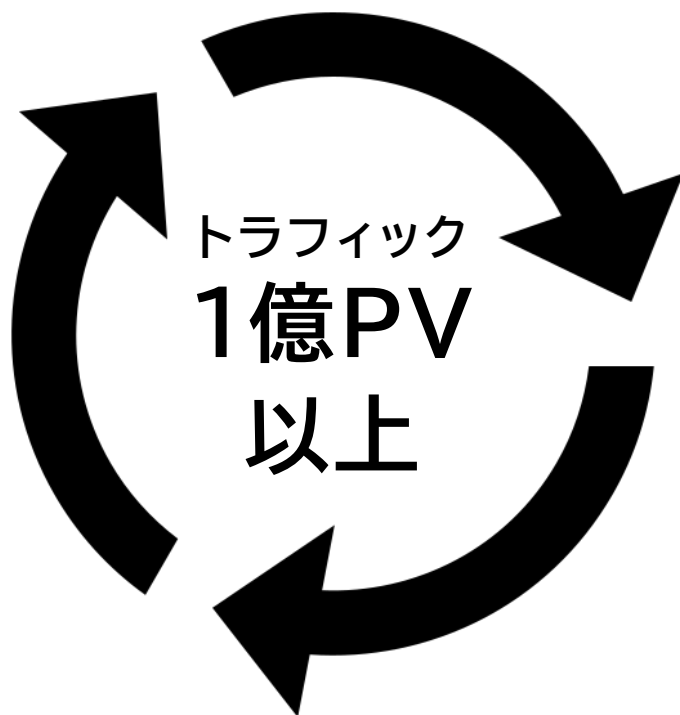


Biz&Industry

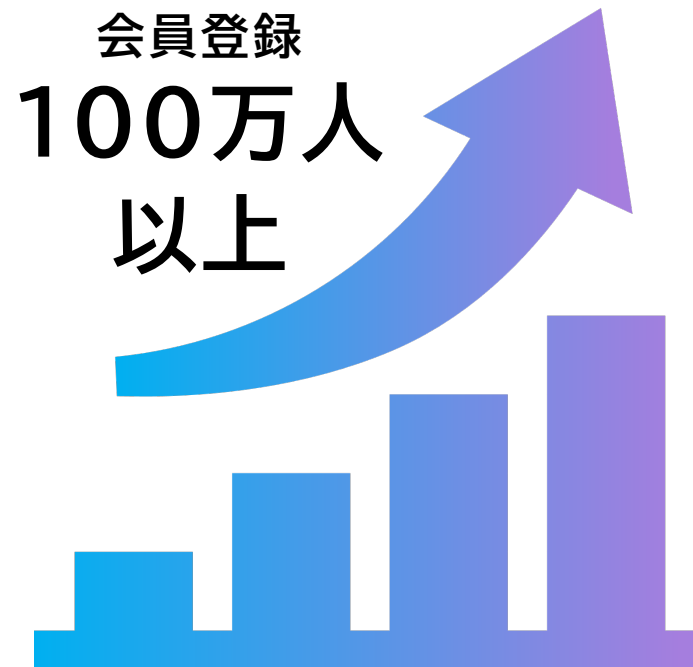
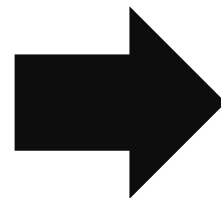
ビジネスを“楽しむ”メディア群
Business Leader Networkを構築

トラフィックモデルから脱却し、会員基盤モデルへ転換

従来の大規模トラフィックを広告でマネタイズするパターンから、質の高い会員基盤に価値ある体験を提供する形に転換



- 検索がAIに置き換えられることによるトラフィック減少
- クッキー廃止による広告単価減少
- 他メディアとの競争激化



- 年間10万人以上の新規会員獲得に成功(FY25)
- サブスクリプションなど会員マネタイズ手段の確立
- AIによる会員基盤の進化
- パーソナライズされた体験で収益化

「iid Smart id」を軸に個々のユーザーに特別な体験を提示

広告のみでなく収益化が可能な体験を複数の方向性で用意していく

広告&マーケティング

主軸である広告は読者理解が進むことで最適で高単価な配信が可能に

サブスクリプション

“好き”や“ビジネス”を加速させる課金に値する価値のあるコンテンツを展開

リアル体験

イベント、セミナー、視察ツアーなどオフラインも含めてコンテンツを提供

AIで進化するメディア統合の会員基盤

iid Smartid

IPコンテンツ体験

「Wizardry」等の自社作品やエンタメプリントのライセンス作品などIPを楽しんでもらう

リサーチ・アンケート

プロの消費者(ビジネスパーソン)として調査や商品企画に参加してもらう体験

人材・キャリア

コンテンツを通じたキャリアアップ、リスティングや有料職業紹介事業を通じた支援

AI関連ビジネスも引き続き開拓

国内最大規模のメディア群による著作権クリアな膨大なコンテンツライブラリ及び
各業界のB2Bクライアントへのリーチを活かしたAIエージェント領域を新たなビジネスモデルとして構築していく

AI企業向けコンテンツ ライセンスング

LLM開発企業、AIエージェント開発者向け
130万件を超える著作権クリアなコンテンツ
ワンストップで多種多様なコンテンツを提供可

業界特化 AIエージェント開発

自動車、教育、エンタメ、テクノロジーなど
各業界に特化した業務支援、情報提供AIエージェント
今後順次提供予定

1,300,000+
著作権クリアな
記事ライブラリ
RAG/API



メディア運営 AIエージェント提供

コンテンツ生成、編集支援、データ分析等
自社で開発しているメディア運営のための
AIエージェントをメディア企業に提供



自社メディアの進化

生成AIによって自社メディアを進化
AIによるコンテンツ理解促進、フォーマット多様化
AIエージェント導入によるユーザー体験の向上

引き続きコンテンツ開発領域にも投資

独自開発のイードメディアプラットフォームのAIエージェント化へも積極投資を継続※
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エージェント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 Article 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

— 業界を代表するメディア群を保有

専門性の高いメディアで、各ジャンルの熱心な読者、業界のキーパーソンに
強力なリーチを持つ

ジャンル数

21ジャンル

メディア数

85メディア

月間ユニークユーザー

2,500万人

会員数

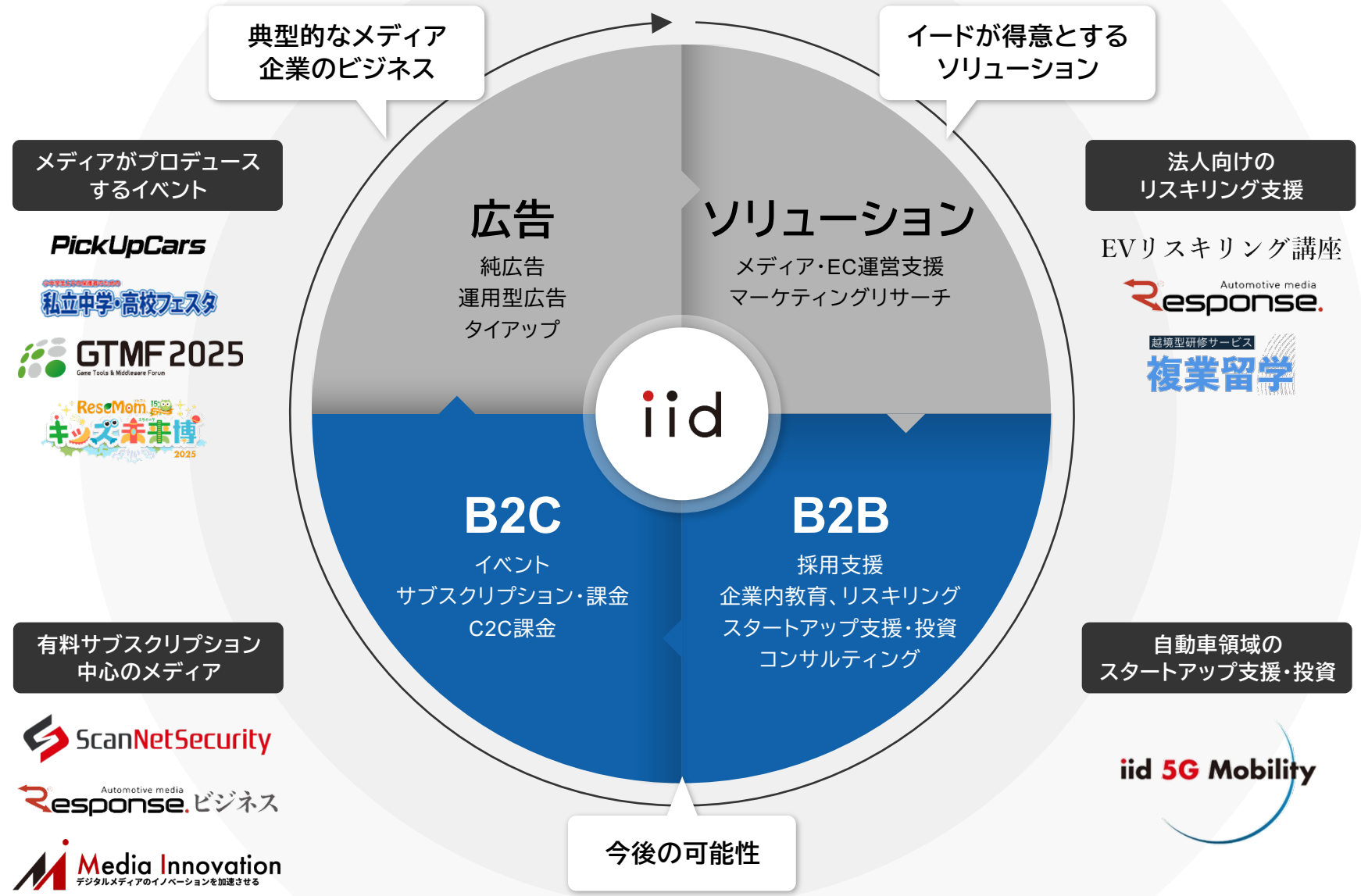
100万人



※各業界市場規模データの出所はp45に記載しました

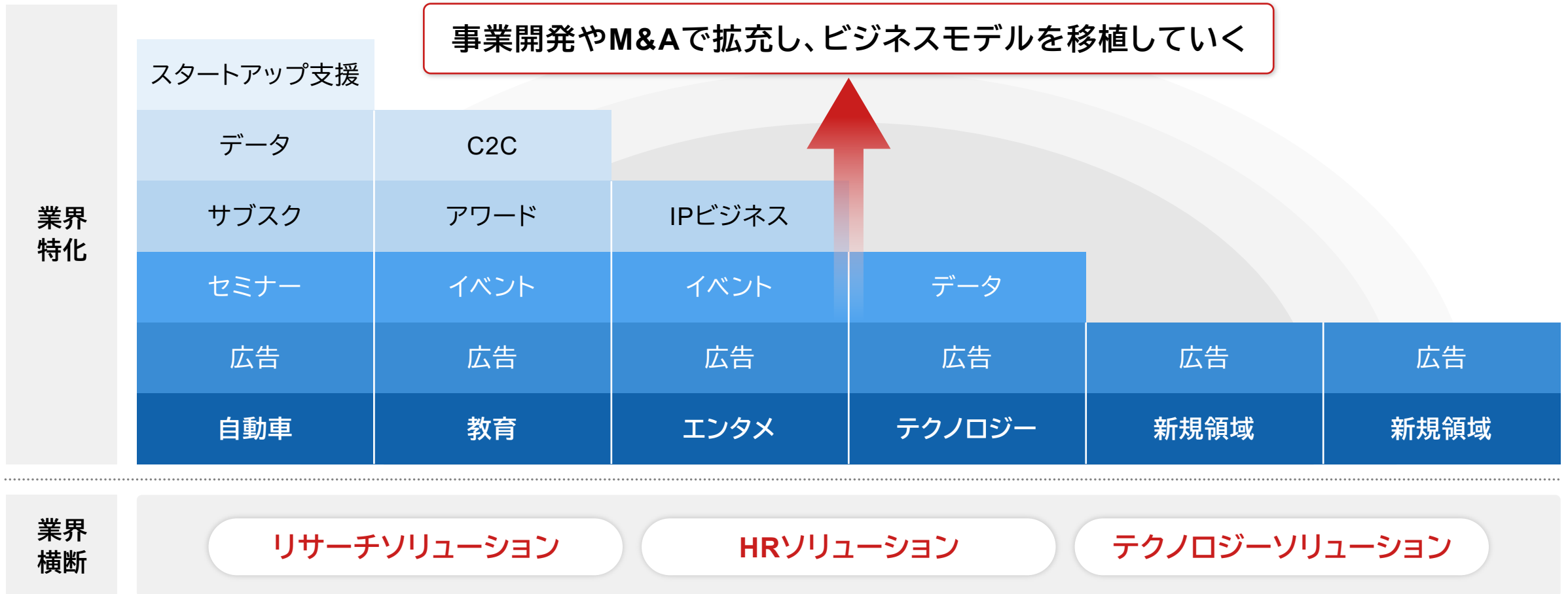
— 多様な収益モデルの開発：各業界の発展を支援する360度ビジネス

純粋なメディア
ビジネスに加えて
360度で各業界
を支援していく



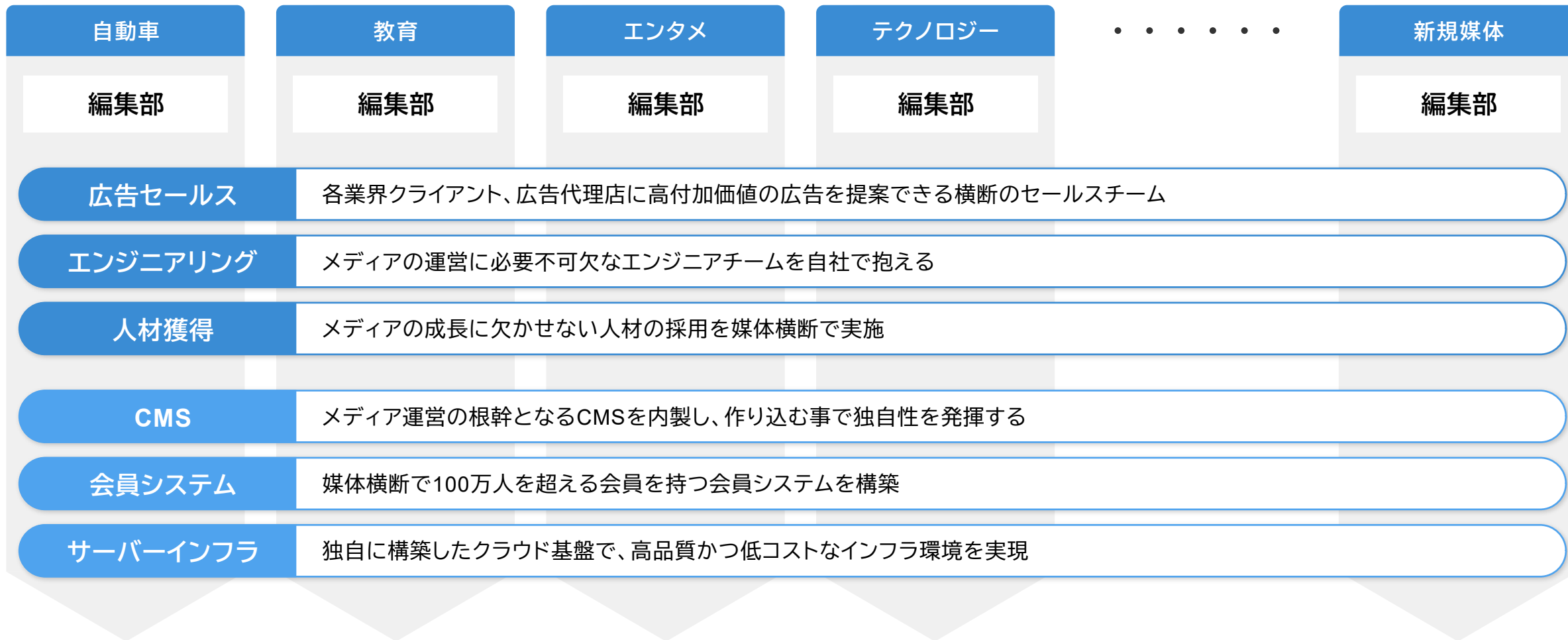
— イードの強み：M&Aで領域を拡充し、ビジネスモデルを横展開

一つの領域で成功したビジネスモデルを横展開して収益性を向上させていく
M&Aや協業で領域自体の拡充を図っていく



— イードの強み：メディア運営のためのプラットフォームを構築

共通化を進める事でコストを低減、新規媒体の垂直立ち上げを可能に



01 2026年6月期 3Q累計 業績の概要 P.05

02 事業の概要と戦略 P.16

— 03 今期の取り組み P.28

04 事業セグメントの概要 P.37

05 基本情報 P.41

AI活用による業務改革と生産性の向上

AIの内製化と業務実装により、生産性向上と独自競争力の強化を推進

ccbox — 全社AI開発環境の内製化



Claude Codeを全社員で活用する基盤

開発業務で全面的に活用しているコーディングエージェント「Claude Code」を全社員で活用するための基盤を構築。

編集者がPVダッシュボードを構築したり、営業担当が広告提案の際に活用するモックアップを制作したり、幅広い業務でAI活用を推進します。

※画像はイメージです

AIエージェントの業務常駐(AI社員)



AI社員があらゆる業務をサポート

業務で使用しているチャットにAI社員が常駐。

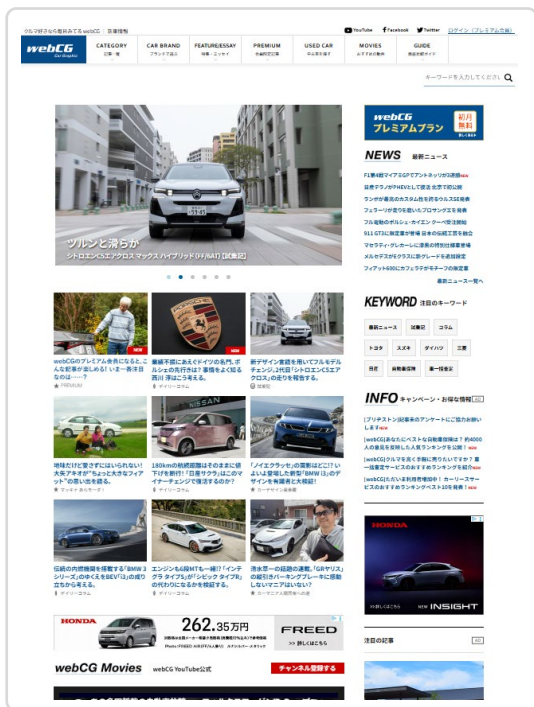
アクセス分析、社内ナレッジ検索、レポート作成、競合調査など幅広い日常業務をサポートします。編集・営業・管理部門の業務を横断的に支援し、生産性と意思決定スピードを向上させ、メディア運営の効率化と競争力強化を実現します。

※画像はイメージです

自動車メディア群の拡張とコミュニティ展開

webCG子会社化とCARTUNEリアルイベントにより、専門メディアの収益機会を拡大

日本最大級の自動車メディア「webCG」がジョイン



「webCG」の加入で自動車メディアの規模が大幅拡大

2026年2月に株式会社カクコムより自動車メディアを運営する株式会社webCGの全株式を取得し子会社化しました。

レスポンスやCARTUNEなど既存の自動車メディアにwebCGが加わる事で大きく規模が拡大し、新たな収益機会の創出を目指します。

※画像はイメージです

CARTUNEを通じてコミュニティイベントを拡大



リアルな自動車コミュニティを形成

自動車コミュニティ「CARTUNE」では、オンライン上のコミュニティをリアルイベントで展開しています。WHEELISMやPickUpCars 2026など、ユーザー参加型イベントを継続開催し、メーカー出展やスポンサー機会も拡張。メディアとコミュニティを結び、読むだけでなく集まる体験も提供します。

定番イベントの規模拡大

各領域の主力イベントを継続成長させ、収益機会とスポンサー接点を拡大

Media Innovation Conference



メディア業界の経営層・広告主・テクノロジー企業が集まる大型カンファレンスとして定着。2026年3月開催では登録1150名、リアルとオンラインで1000名強が参加。次回は2daysの開催へ拡張し、より大きな業界接点と収益機会を目指します。

来場者大幅増加

来年は2days開催

リセマムキッズ未来博



教育・子育て領域の親子向け体験イベントとして、2025年に大きな反響を得ました。2026年は東京・大阪の2会場開催へ拡大します。学び、体験、進路、習い事などをテーマに、保護者と子どもが直接参加できる無料イベントとして拡大します。

大盛況の初開催

今年は東京・大阪2会場

Game Tools & Middleware Forum



昨年からイードが運営する、ゲーム開発者向けイベントとして長年の実績を持つGTMFは2026年は12月に開催予定。ゲーム開発ツール、ミドルウェア、制作支援企業と開発者をつなぐ場として内容の充実を目指します。

21年目の歴史と伝統

新企画で革新も

新規イベントへの投資

新テーマ、新領域への先行投資を通じ、次の成長ドライバーとなるイベントを育成

ロボスタカンファレンス



昨年イードに加わった、ロボット・AI業界専門メディア「ロボスタ」でヒューマノイドをテーマにした新規カンファレンスを6月10日に開催。次なる成長産業と目されるロボット業界における情報発信とコミュニティ形成を目指します。

レスポンスカンファレンス2026



自動車総合情報プラットフォーム「レスポンス」でも初のリアルカンファレンス「レスポンスカンファレンス2026」を6月30日に開催。「グローバルに進むクルマの知能化」をテーマに日米欧の業界のキーパーソンが集います。

AI Marketing Day 2026



Media Innovationでは「エージェントAIが変えるマーケティング」をテーマにしたカンファレンスイベントを9月10日に開催。ブランド、エージェント、メディア、プラットフォームが集いAI時代の広告やマーケティングについて議論します。

メディアの専門性を起点に、新領域イベントを事業化

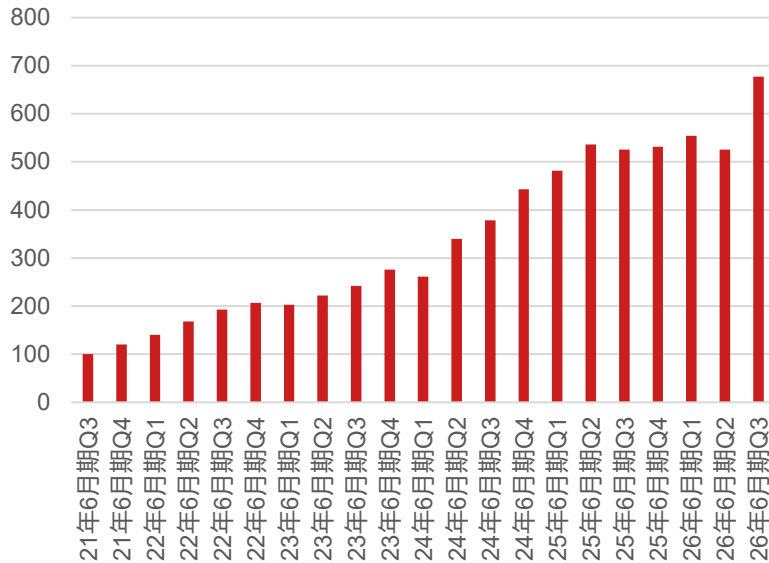
サブスクリプションビジネスの拡大

有料サブスクリプションへの投資

ユーザー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

ユーザー向け課金のwebCGがジョイン

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の拡大に引き続き投資をしていますが、新たに加わったwebCGではユーザー向けモデルも展開しており、同様のモデルの横展開も検討して参ります。



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

webCG
Car Graphic

「webCG プレミアムプラン」を提供開始



新たに加わったwebCGではユーザー向けの有料課金サービスとして「webCG プレミアムプラン」を提供。プレミアム会員になると新型車の試乗記や人気のエッセイ、特集記事などをいち早く読むことができます。

<https://www.webcg.net/list/webcg/premium/>

※ 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
※ 26年6月期Q3からwebCGの数字を含みます

エンタメプリントのラインナップ充実

コンビニを活用したコンテンツプリントは提供ラインナップの拡大を目指す



コンビニエンスストアで
様々なエンタメコンテンツ
が印刷できる

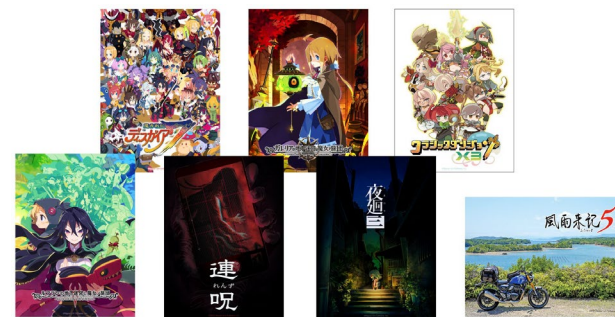
全国約3.2万店舗のコンビニエンスストア
(ファミリーマート、ローソン、ミニストップなど)
に設置されたマルチコピー機で、プロマイド・シールをはじめとした様々なコンテンツ
が購入できるサービスです。

直近の主な新規ラインナップ



(左上)
株式会社BitStarの
YouTubeアニメ「ヒロ
たま! ヒロくん」のバトル
シール

(左下)
株式会社GK
Marketingの「文豪ス
トレイドッグス」のタワーコ
ラボプロマイド



(右上)
株式会社エクシングの
「JOYSOUND」の「みる
ハコ」と連動した限定写
真プリント付き視聴チ
ケット。

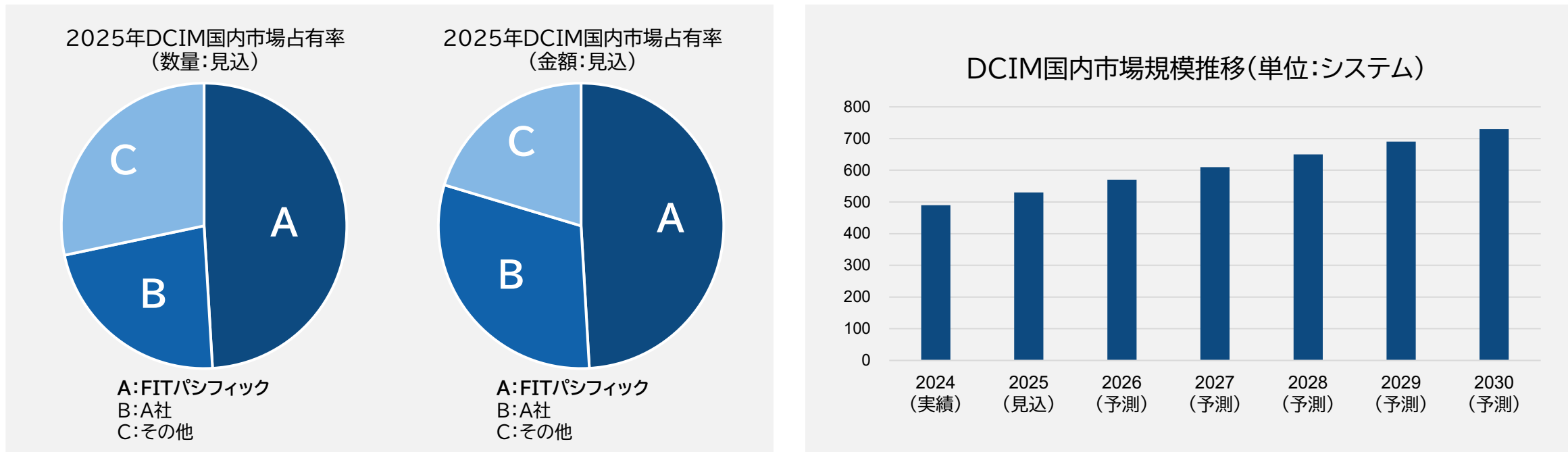
(右下)
ゲームイドに株式会社日
本一ソフトウェアの7作
品が新たに登場

FITパシフィックのデータセンター関連事業が引き続き好調

拡大するDCIM国内市場で8年連続トップシェア(※)

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、2025年DCIM(Data Center Infrastructure Management)国内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 2026年版 市場編」によると、2025年DCIMの国内市場(数量)は前年比108.2%(見込)、2026年は前年比107.5%(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2025年数量、金額ともに8年連続トップシェア(※)を獲得する見込となっています。

(※)富士キメラ総研「データセンタービジネス市場調査総覧 2019～2026年版」(2018年見込～2025年見込)より

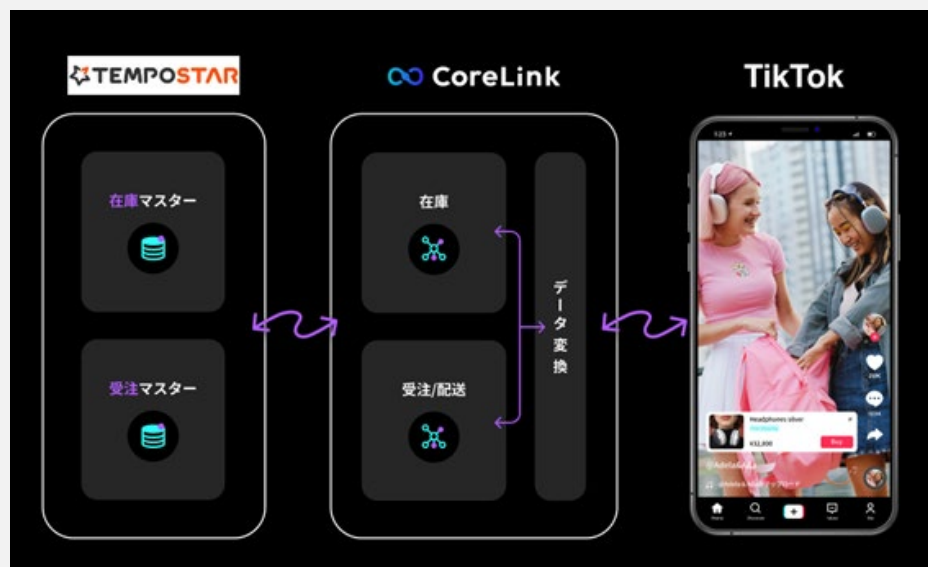


出展:富士キメラ総研「データセンタービジネス市場調査総覧 2026年版 市場編」のデータをもとに当社作成

SAVAWAYの「TEMPOSTAR」他社連携進む

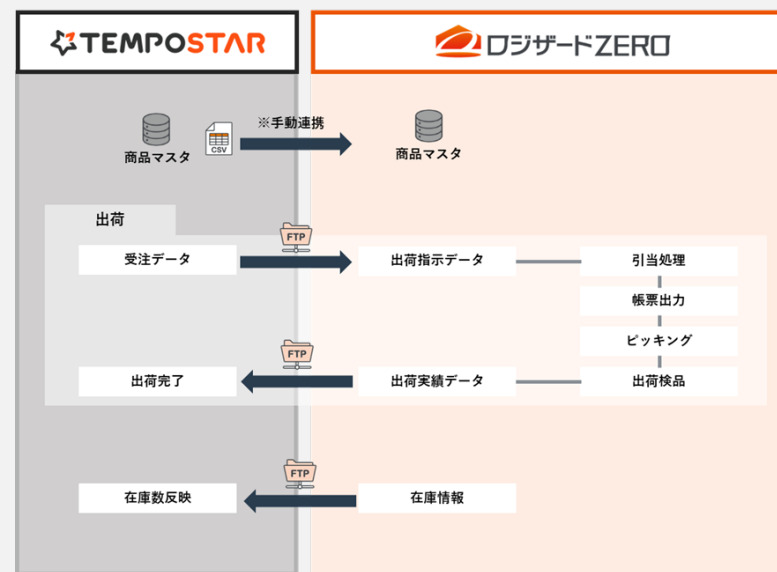
SAVAWAYが提供する複数ネットショップ一元管理システム「TEMPOSTAR」は、「CoreLink for TikTok Shop」、「ロジガードZERO」と連携するなど、引き続き他社とのアライアンスを強化し、ユーザビリティの向上を図っています。

「CoreLink for TikTok Shop」との連携



TEMPOSTARをご利用のEC事業者様は「CoreLink for TikTok Shop」を活用することで、TEMPOSTARの受注・在庫情報をTikTok Shopへ連携可能になります。

「ロジガードZERO」との連携



クラウド倉庫管理システム「ロジガードZERO」との自動連携により、注文情報・出荷実績・在庫数が自動で反映されるようになります。

01 2026年6月期 3Q累計 業績の概要 P.05

02 事業の概要と戦略 P.16

03 今期の取り組み P.28

— 04 事業セグメントの概要 P.37

05 基本情報 P.41

— 事業セグメントと主要RD

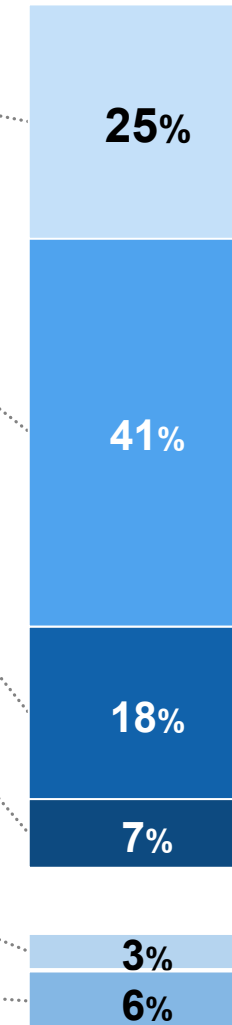
■ クリエイタープラットフォーム事業(CP事業)

ネット広告	メディア上に掲載する広告による収益
データ・コンテンツ提供	メディア上のコンテンツやデータへの課金・販売 その他、各種商品・サービスの販売・提供(B2B含む)
メディア・システム	メディア向け・EC向けシステム及びデータセンター等管理用システムの 提供・運営支援など
出版ビジネス	雑誌出版等の紙媒体を主体としたビジネス

■ クリエイターソリューション事業(CS事業)

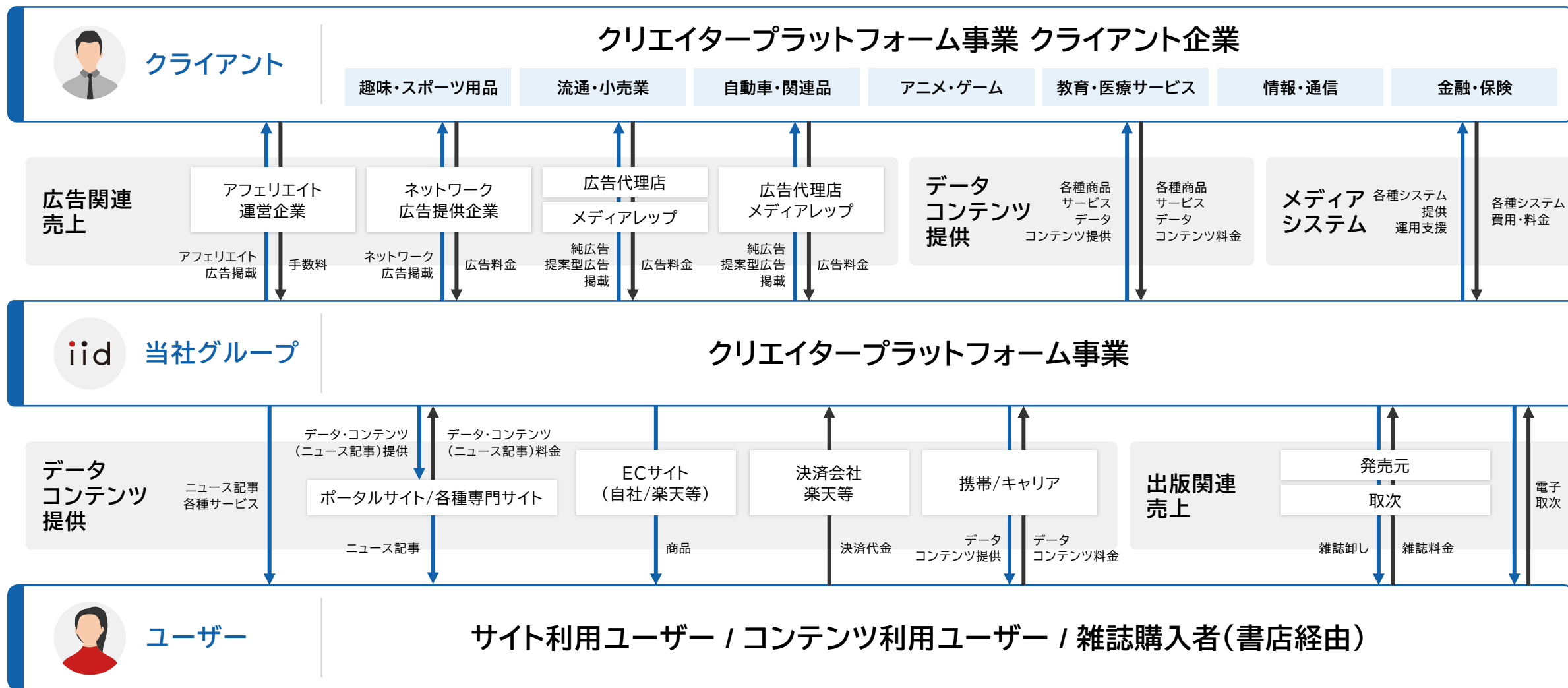
ECソリューション	EC領域のクライアントワーク
リサーチソリューション	リサーチ領域のクライアントワーク

2025年6月期の売上高に占める割合



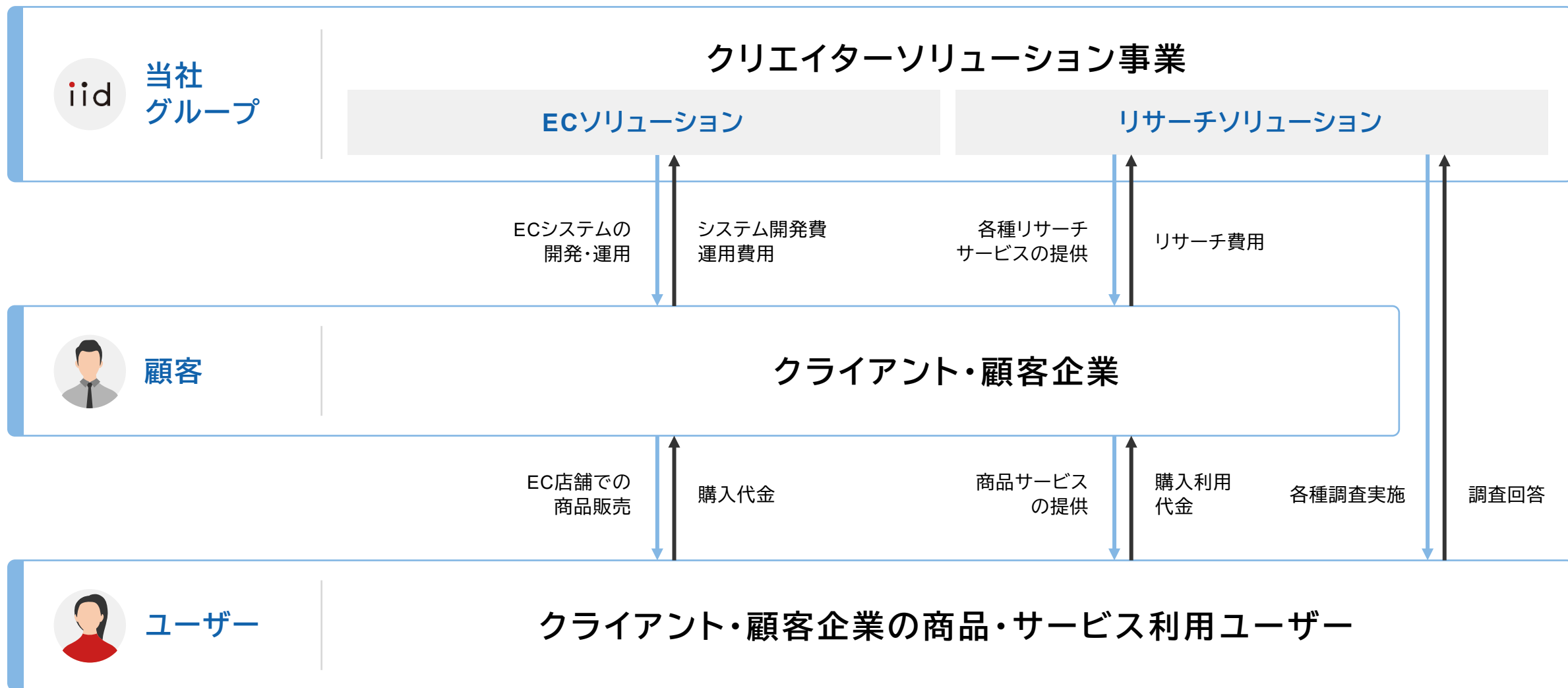
CP事業 ビジネスモデル

■ クリエイタープラットフォーム事業(CP事業)



CS事業 ビジネスモデル

■ クリエイターソリューション事業(CS事業)



01 2026年6月期 3Q累計 業績の概要 P.05

02 事業の概要と戦略 P.16

03 今期の取り組み P.28

04 事業セグメントの概要 P.37

— 05 基本情報 P.41

— 会社概要

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
- 社外取締役 吉崎 浩一郎
- 常勤監査役 阿久津 正治
- 社外監査役 安達 美雄
- 社外監査役 藤山 剛

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%)
- 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%)
- 株式会社エディト(同:75.8%)
- 株式会社webCG(同: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:289名 (アルバイト含む)

※ 2026年3月末現在

新規事業領域での協業を目的に戦略的な出資を実施

note

東証グロス上場

note株式会社

クリエイタープラットフォーム
「note」の運営

NYLE

東証グロス上場

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

M&A売却

株式会社エンパイ

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

シネマトウデイ

株式会社シネマトウデイ

映画メディア「シネマトウデイ」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

Valuetope

バリュートープ株式会社

「オールタイムレンタカー」
事業の展開

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

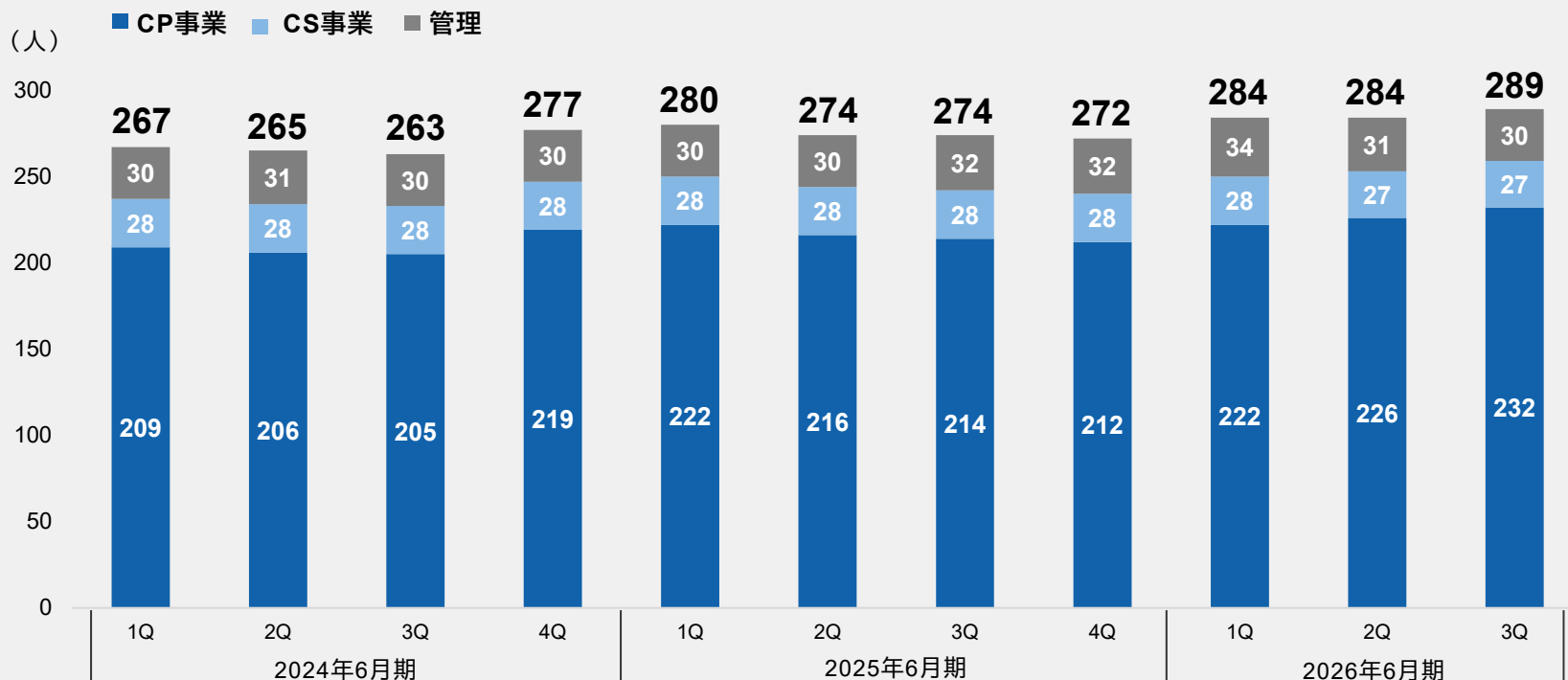
okke

株式会社okke

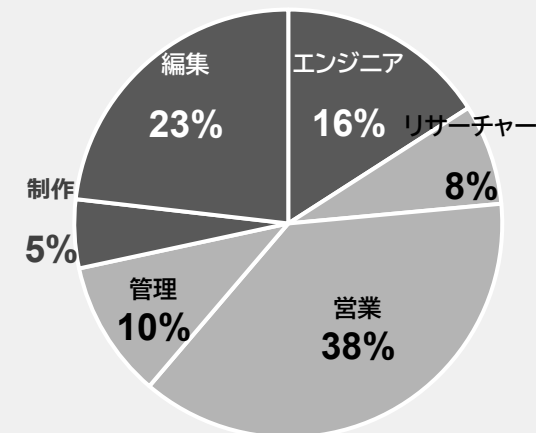
学びのプラットフォームの提供

エンジニア、編集、制作で4割を占める構成

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	46人
リサーチャー	22人
営業	109人
管理	30人
制作	15人
編集	67人

※ 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。
 ※ 2026年6月期_1Qより、株式会社エディットが連結対象となったため、エディットの人員数を含めています。
 ※ 2026年6月期_3Qより、株式会社webCGが連結対象となったため、webCGの人員数を含めています。

※ 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。

引用元

P24 各業界の市場規模

一般社団法人 日本自動車工業会 2023年 自動車製造業の製造品出荷額等

<https://www.jama.or.jp/statistics/facts/industry/>

株式会社矢野経済研究所 2025年度 教育産業市場規模調査

https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/3935

株式会社角川アスキー総研「ファミ通ゲーム白書2025」2024年の国内ゲーム市場規模

<https://www.famitsu.com/article/202508/49165>

一般社団法人 日本動画協会「アニメ産業レポート2025」2024年アニメ産業市場外観

https://aja.gr.jp/jigyuu/chousa/sangyo_toukei

一般社団法人 日本映画製作者連盟 2025年全国映画概況

<https://www.eiren.org/toukei/index.html>

総務省「令和6年度 ICTの経済分析に関する調査」情報通信産業 市場規模

https://www.soumu.go.jp/johotsusintokei/link/link03_03.html

IDC Japan株式会社「IDC Worldwide Security Spending Guide」国内セキュリティ支出額

<https://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prJPJ51937824>

株式会社デジタル&ワークス「業界動向リサーチ」2021年金融業界

<https://gyokai-search.com/3-kinyu.html>

将来見通しに関する注意事項

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.