

株式会社 イード

2026年6月期 通期 決算補足説明資料

iid

2026年8月14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

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

CREAM
タスクル

進学相談.com

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

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

TEMPOSTAR

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

STYLE STORE
PROKUL
Teamlancer

EDIT

株式会社エディト
出資比率: 75.8%
金融機関向け出版

J-MONEY
Online

フィナンシャル・マーケティングWEB

webCG
Car Graphic

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

webCG
Car Graphic

Sun Smile

株式会社Sun Smile
出資比率: 100%
忌避剤EC販売

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
アメリ

※ 2026年6月末現在

— 21ジャンル、86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構築

- PV依存型メディアから会員・コミュニティ基盤型ビジネスへの転換を推進
- 会員ID基盤「iid Smart id」を軸に、サブスク・イベント・ECなど、収益源の多様化を推進
- AIを業務効率化だけでなく新規事業創出にも活用し、中長期的な成長を目指す

2

通期の売上高・営業利益は減少も、当期純利益※は堅調、財務基盤は着実に強化

- 通期の売上高 5,952百万円、営業利益 226百万円、調整後EBITDA※462百万円
- 一方、当期純利益※は311百万円と堅調
- 株主資本は 4,561百万円、純資産は 5,012百万円となり、それぞれ大きく増加し、財務基盤は着実に強化

3

事業別では、通期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、厳しい事業環境に適応した体質改善を継続する中で、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

安定した財務基盤を踏まえた、株主還元施策を継続

- 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、**当期末で前期末比245百万円増加**
 - なお「株主資本」は、連結株主資本配当率(DOE)の計算ベースである
- 2026年6月期末は、23円／株 の配当を実施予定
- 当期は株主優待として、2026年6月期末に当社株式を500 株(5单元)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
- 当社は株主還元の安定性及び予見性を重視し、来期も**DOE2.5%**を目安とする配当方針を継続
 - 2027年6月期末の配当予想は、**1円増配し 24円／株へ引き上げ**
 - 株主優待も、当期と同等のものを継続する予定
- 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

5

連結子会社エンファクトリーの全保有株式の譲渡を決議

- 2026年8月14日開催の取締役会において、当社連結子会社である株式会社エンファクトリーの保有株式の全てを、株式会社パソナグループに譲渡することを決議
- エンファクトリーの株式譲渡に伴う連結範囲の変更及び今後の事業ポートフォリオ再構築の影響等を精査中につき、**2027年6月期連結業績予想は、合理的な算定が可能となった時点で公表**する予定

— 01 2026年6月期 通期 業績の概要 P.05

02 事業の概要 P.17

03 今後の戦略と取り組み P.22

04 事業セグメントの概要 P.34

05 基本情報 P.38

・ 2026年6月期 通期 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 98%、調整後EBITDA※2は 69%に留まるも、**当期純利益※1は 101%と堅調を維持**

(百万円)

	2025年6月期 通期	2026年6月期 通期	前年同期比
売上高	6,084	5,952	98%
売上原価	3,328	3,384	102%
売上総利益	2,756	2,568	93%
販売費及び一般管理費	2,296	2,341	102%
営業利益	459	226	49%
営業利益率	7.6%	3.8%	-3.8pt
経常利益	454	273	60%
当期純利益※1	307	311	101%
調整後EBITDA※2	666	462	69%

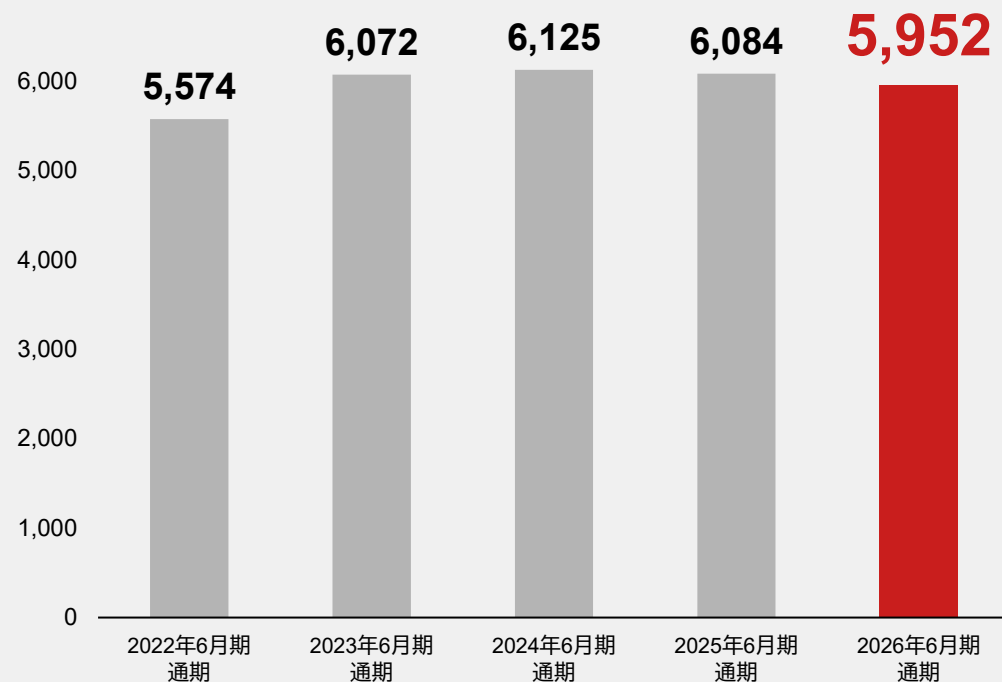
※1 当期純利益とは親会社株主に帰属する当期純利益のこと ※2 調整後EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費+株式報酬費用+M&A関連費用

・ 2026年6月期 通期 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

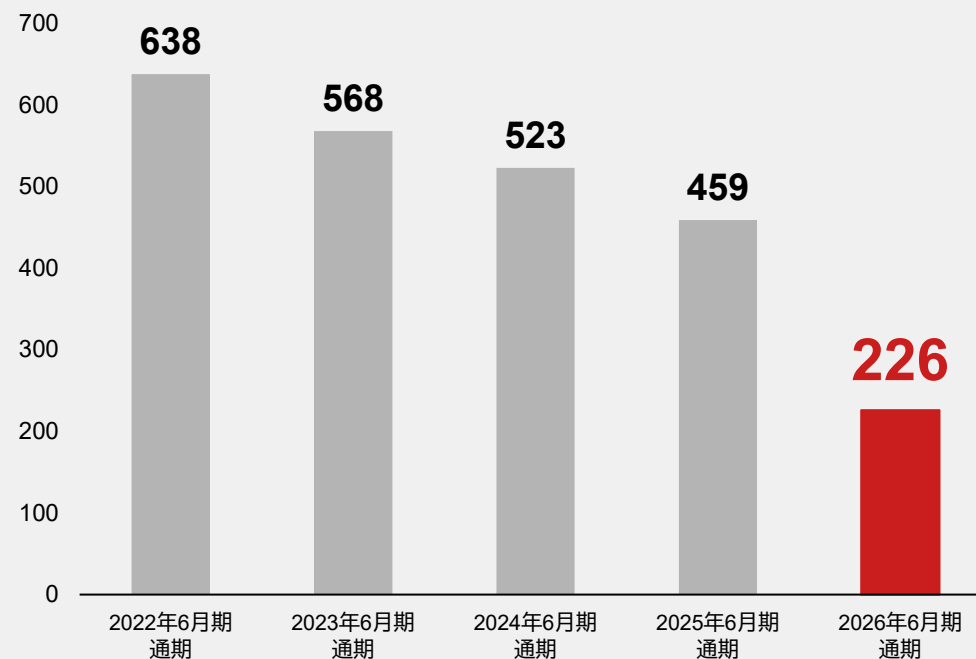
通期 連結売上高

(百万円)



通期 連結営業利益

(百万円)

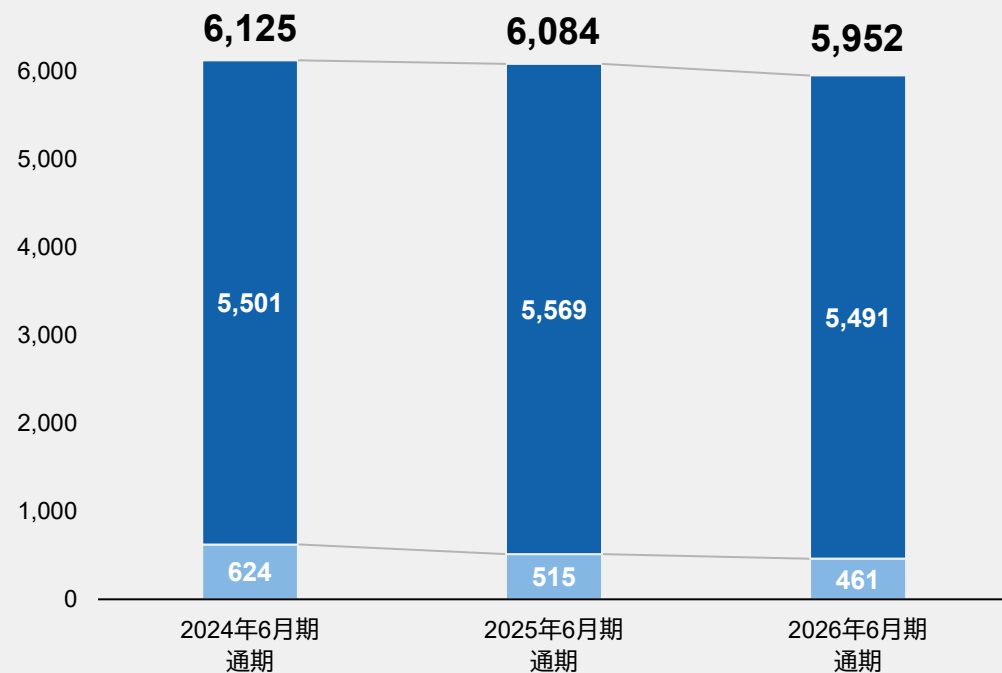


2026年6月期 通期 連結売上高/営業利益の推移<セグメント別構成>

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

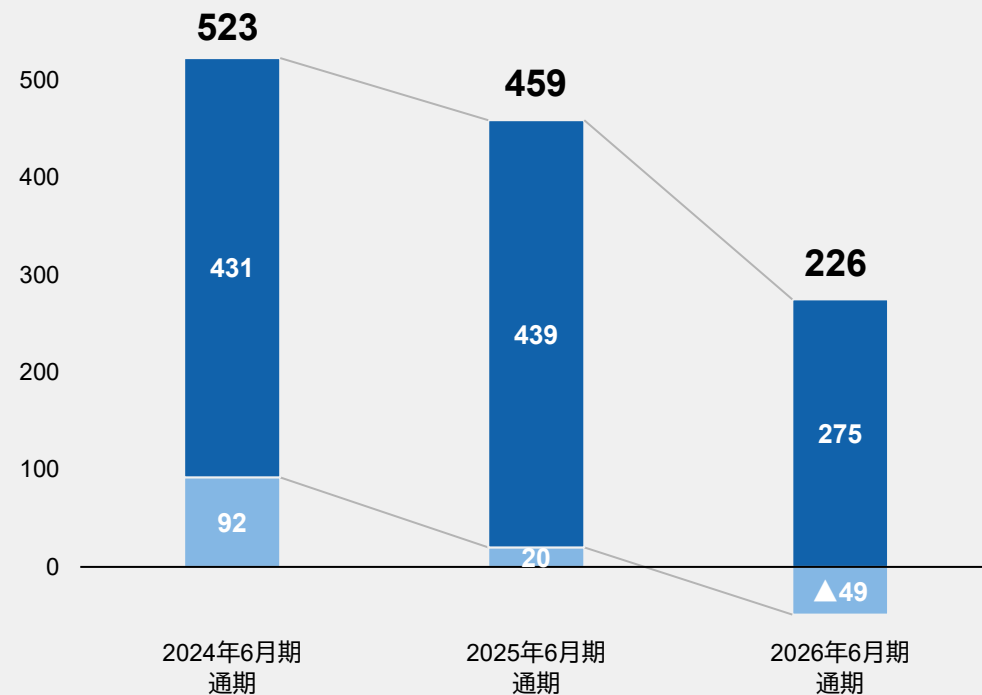
通期 連結売上高

(百万円) ■ CP事業 ■ CS事業



通期 連結営業利益

(百万円) ■ CP事業 ■ CS事業

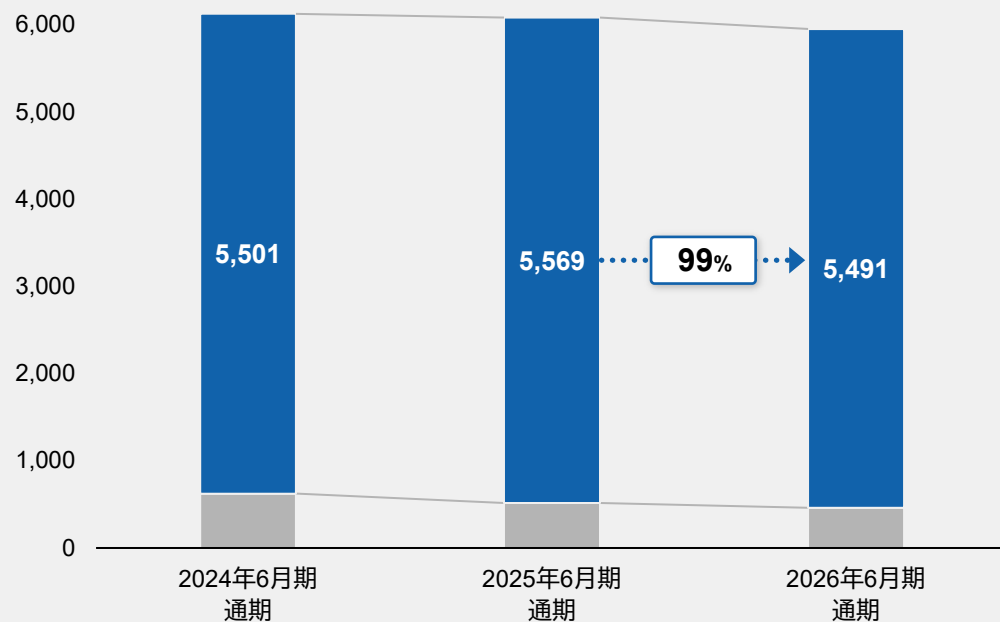


・ 2026年6月期 通期 クリエイタープラットフォーム事業（CP事業） 売上高/営業利益の推移

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

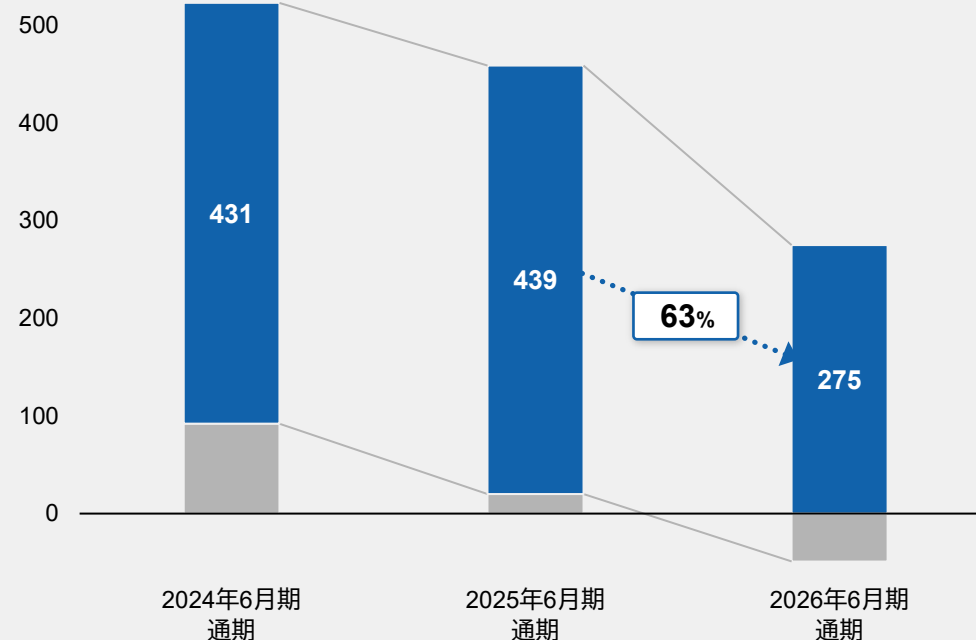
通期 CP事業 売上高

(百万円) ■ CP事業 ■ CS事業



通期 CP事業 営業利益

(百万円) ■ CP事業 ■ CS事業

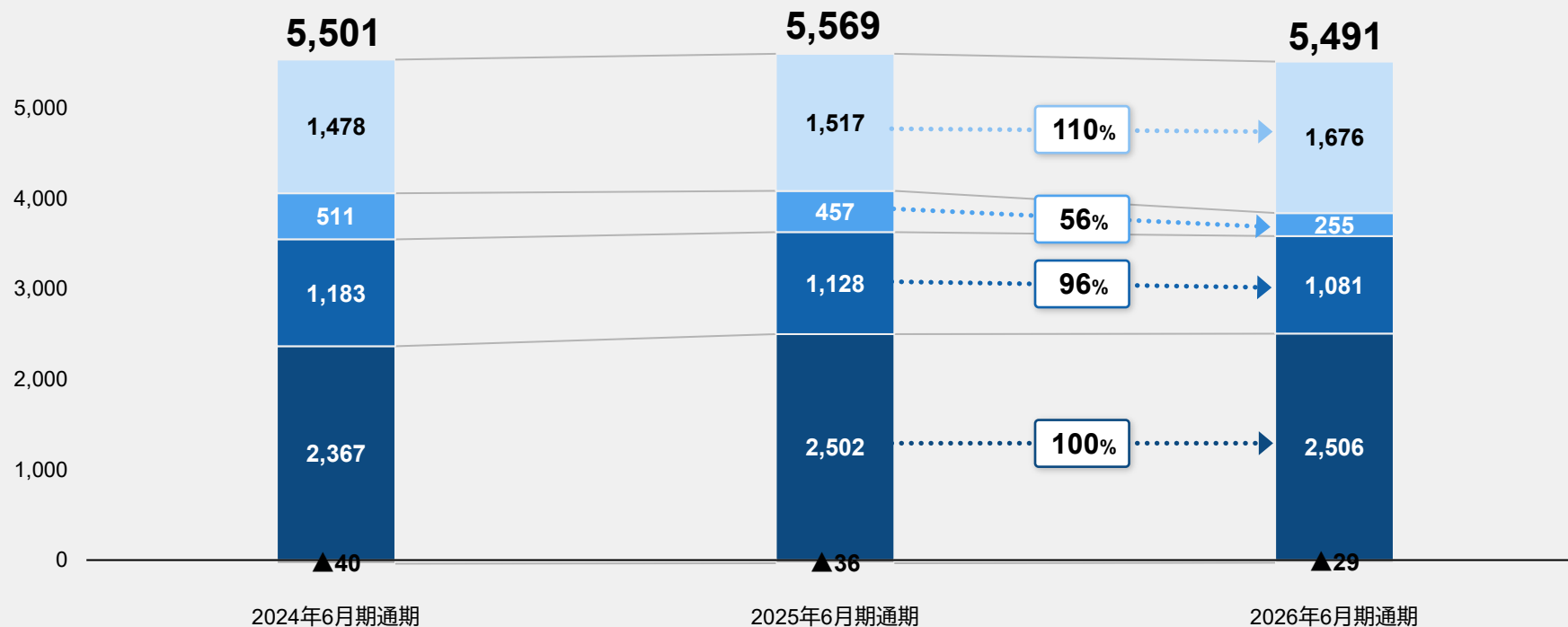


2026年6月期 通期 クリエイタープラットフォーム事業（CP事業） 売上高の推移＜主要RD別構成＞

「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

通期 CP事業 RD別売上高

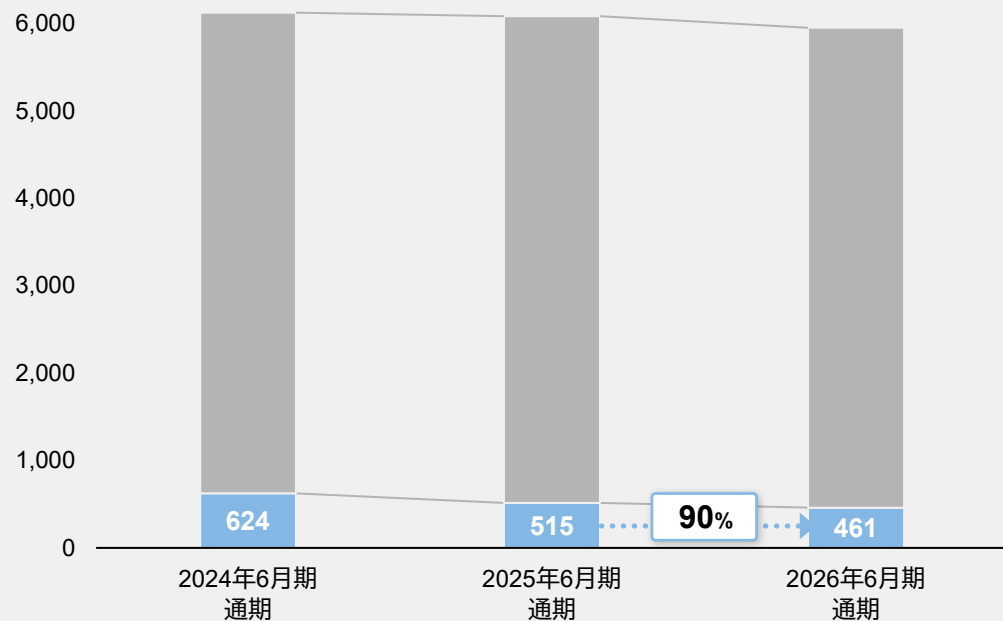
（百万円） □ ネット広告 ■ 出版ビジネス ■ メディア・システム ■ データ・コンテンツ提供 ■ セグメント内取引



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、
厳しい事業環境に適応した体質改善を継続する中で、受注回復の兆候が見え始めている

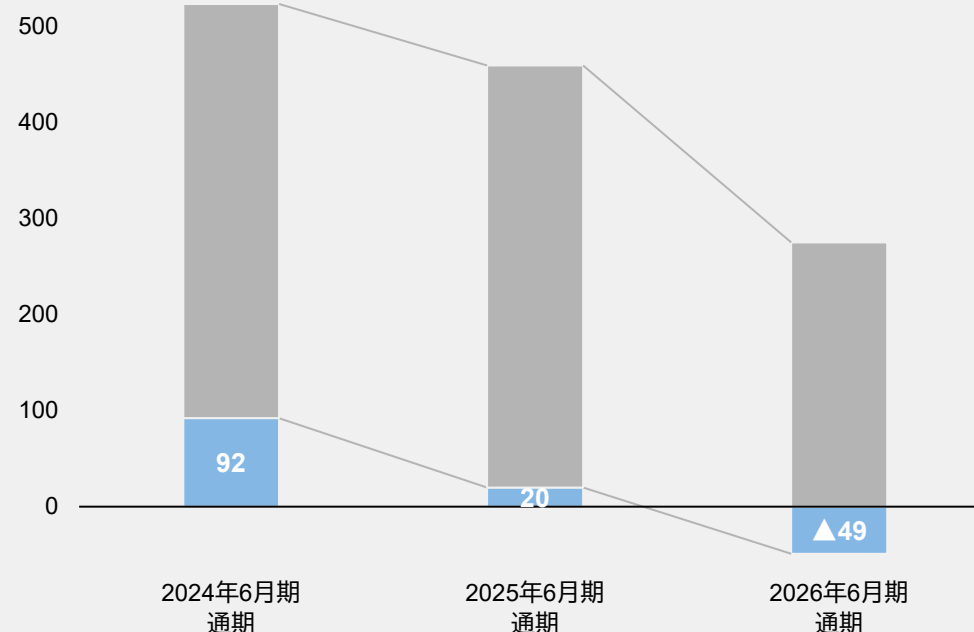
通期 CS事業 売上高

(百万円) ■ CP事業 ■ CS事業



通期 CS事業 営業利益

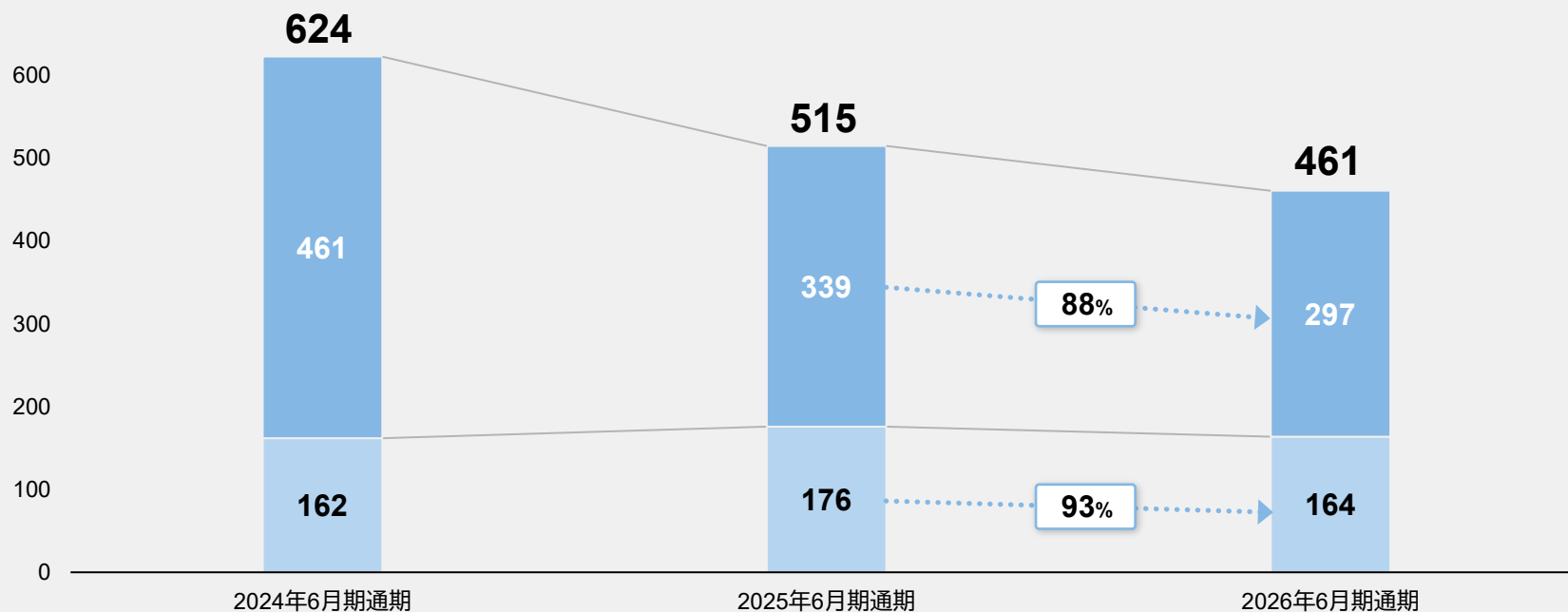
(百万円) ■ CP事業 ■ CS事業



「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
厳しい事業環境に適応した体質改善を進め、受注回復に向けた取り組みを継続

通期 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 期末	増減額
流動資産	4,579	4,235	▲ 344
現金及び預金	3,596	3,098	▲ 498
固定資産	1,672	2,121	+ 449
資産合計	6,252	6,356	+ 104
流動負債	1,174	1,000	▲ 174
固定負債	439	343	▲ 96
負債合計	1,614	1,344	▲ 270
株主資本	4,316	4,561	+ 245
利益剰余金	2,691	2,895	+ 204
自己株式	▲ 150	▲ 116	+ 34
その他の包括利益累計額	243	356	+ 113
非支配株主持分	77	94	+ 17
純資産合計	4,638	5,012	+ 374
負債・純資産合計	6,252	6,356	+ 104

※「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

投資CFは、戦略的出資やM&Aといった成長投資を継続
財務CFは、株主還元強化(配当金支払)や借入金返済を実施
財務健全性と資本効率向上を両立

(百万円)

	2025年6月期 通期	2026年6月期 通期	増減額
営業キャッシュフロー	491	153	▲338
投資キャッシュフロー	▲86	▲289	▲203
財務キャッシュフロー	▲421	▲361	+60
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	▲17	▲497	▲480
連結の範囲の変更に伴う現金及び 現金同等物の増減額	0	0	+0
現金及び現金同等物の期末残高	3,596	3,098	▲498

連結子会社エンファクトリーの全保有株式の譲渡を決議

- 当社は、2026年8月14日開催の取締役会において、当社連結子会社である株式会社エンファクトリーの保有株式の全てを、株式会社パソナグループに譲渡することを決議いたしました。
- 「AIメディアカンパニー」の実現に向け、中長期的な企業価値向上を目的として事業ポートフォリオの見直しを進める中で、エンファクトリーの今後の成長戦略について検討を重ねてまいりました。その結果、当社グループにおける資源配分の最適化と、エンファクトリーのさらなる成長の双方に資するものと判断し、本株式譲渡を決定いたしました。
- 本株式譲渡により創出される資金については、M&Aを含む成長投資と株主還元のバランスを勘案し、最適な資本配分を行ってまいります。自己株式取得についても、有力な選択肢の一つとして検討してまいります。

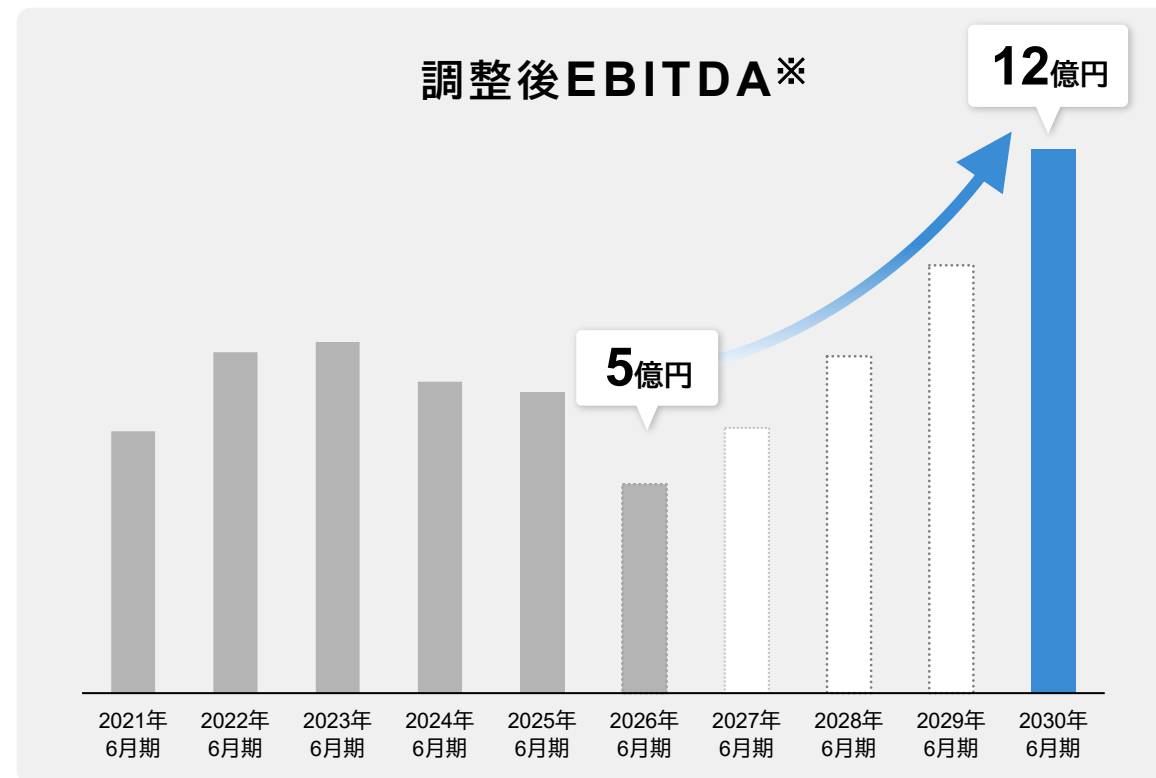
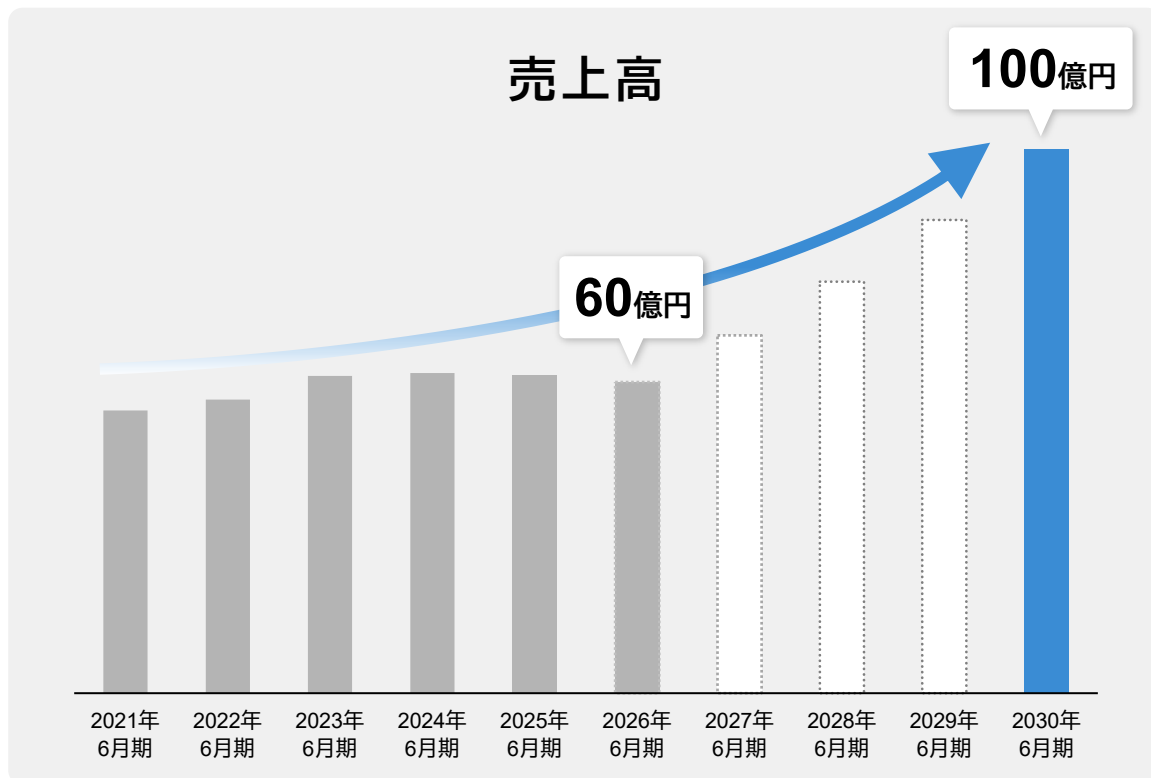
安定した財務基盤を踏まえ、株主還元施策を継続

株主還元施策	当期 2026年6月期	来期 2027年6月期
配当：DOE 2.5% を目安	23円／株 予定	24円／株（1円増配） 予想
株主優待	期末に当社株式を500 株以上保有の株主様 1名につき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	

— 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 通期 業績の概要 P.05

— 02 事業の概要 P.17

03 今後の戦略と取り組み P.22

04 事業セグメントの概要 P.34

05 基本情報 P.38

— 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

86メディア

月間ユニークユーザー

2,500万人

会員数

100万人

自動車



市場規模
72兆円

教育



市場規模
2.8兆円

ゲーム



市場規模
2.4兆円

アニメ



市場規模
3.8兆円

映画



市場規模
2744億円

IT



市場規模
57兆円

セキュリティ



市場規模
1兆円

マネー

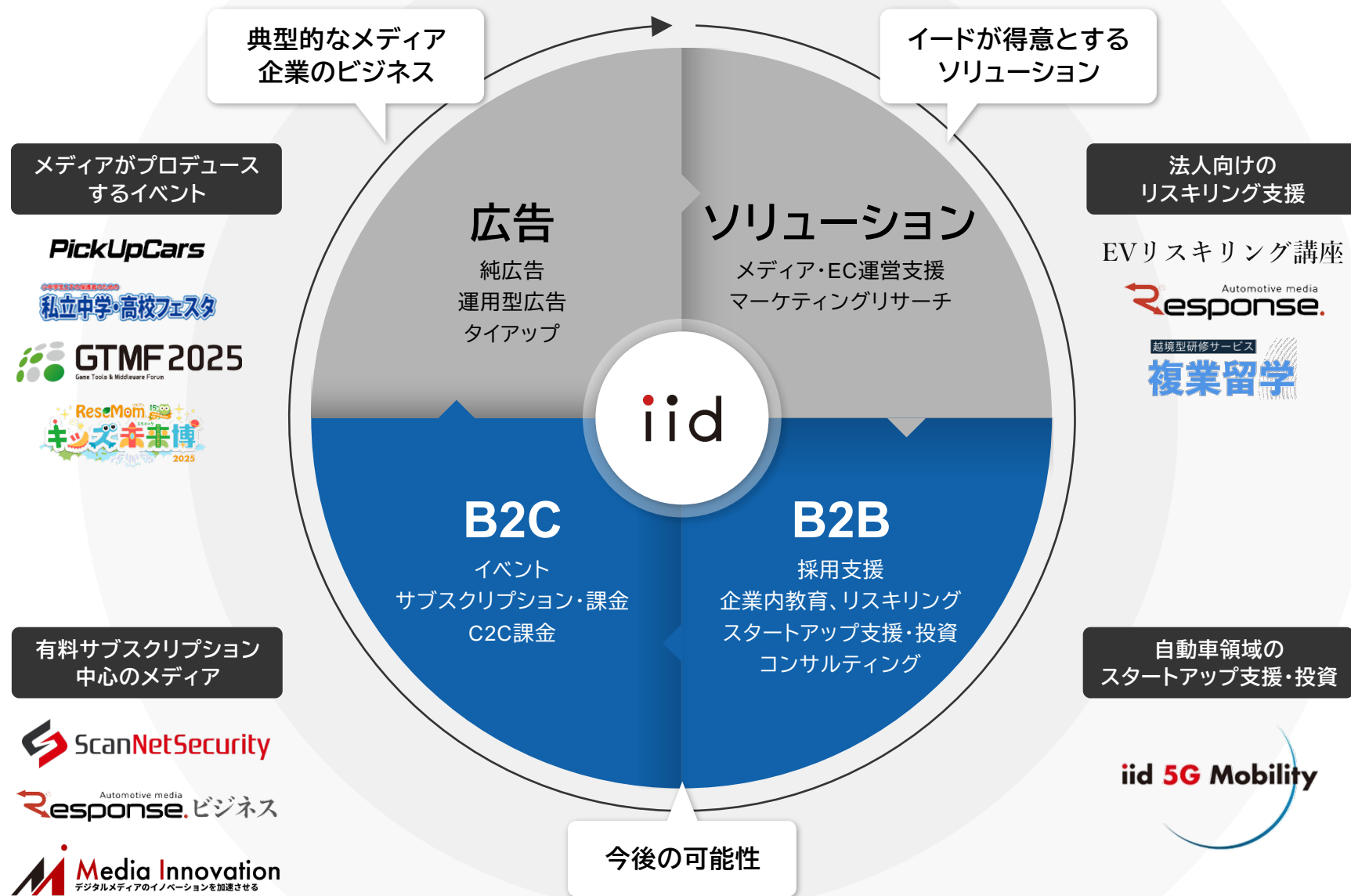


市場規模
64兆円

※各業界市場規模データの出所はp42に記載しました

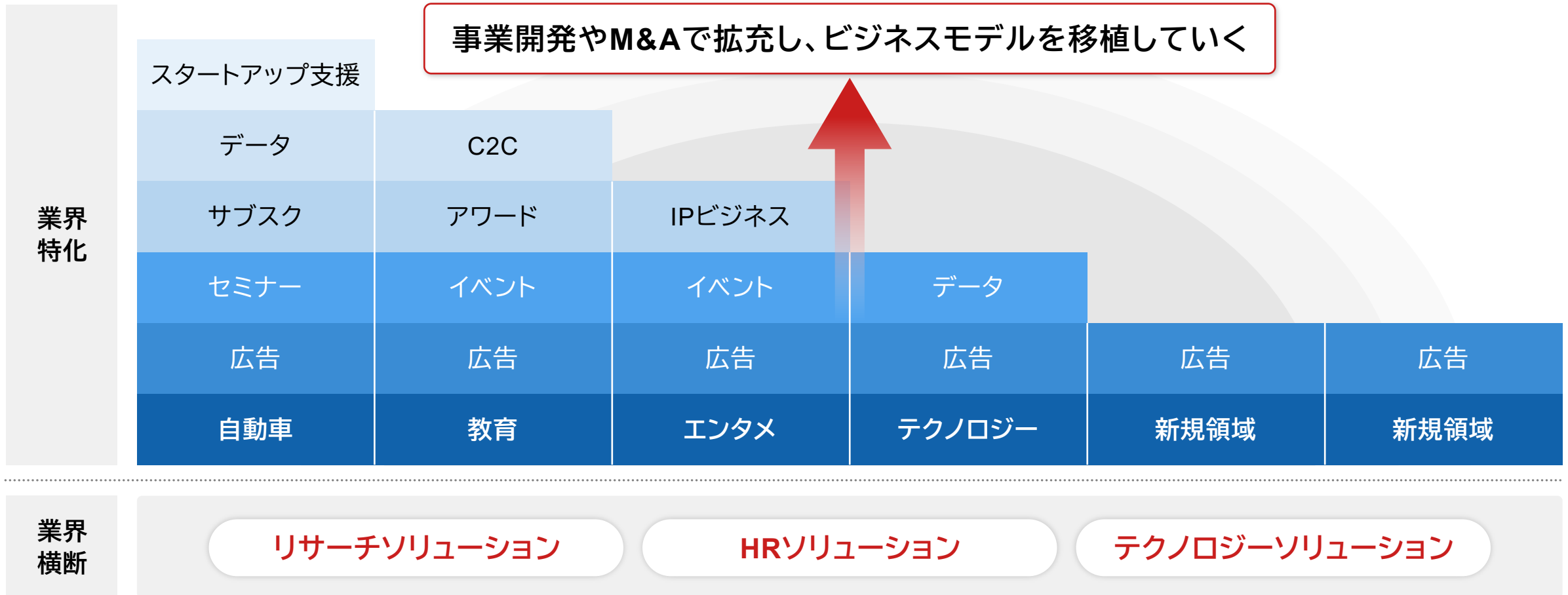
—— 多様な収益モデルの開発：各業界の発展を支援する360度ビジネス

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



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

自動車	教育	エンタメ	テクノロジー	・・・	新規媒体
編集部	編集部	編集部	編集部		編集部
広告セールス	各業界クライアント、広告代理店に高付加価値の広告を提案できる横断のセールスチーム				
エンジニアリング	メディアの運営に必要な不可欠なエンジニアチームを自社で抱える				
人材獲得	メディアの成長に欠かせない人材の採用を媒体横断で実施				
CMS	メディア運営の根幹となるCMSを内製し、作り込む事で独自性を発揮する				
会員システム	媒体横断で100万人を超える会員を持つ会員システムを構築				
サーバーインフラ	独自に構築したクラウド基盤で、高品質かつ低コストなインフラ環境を実現				

01 2026年6月期 通期 業績の概要 P.05

02 事業の概要 P.17

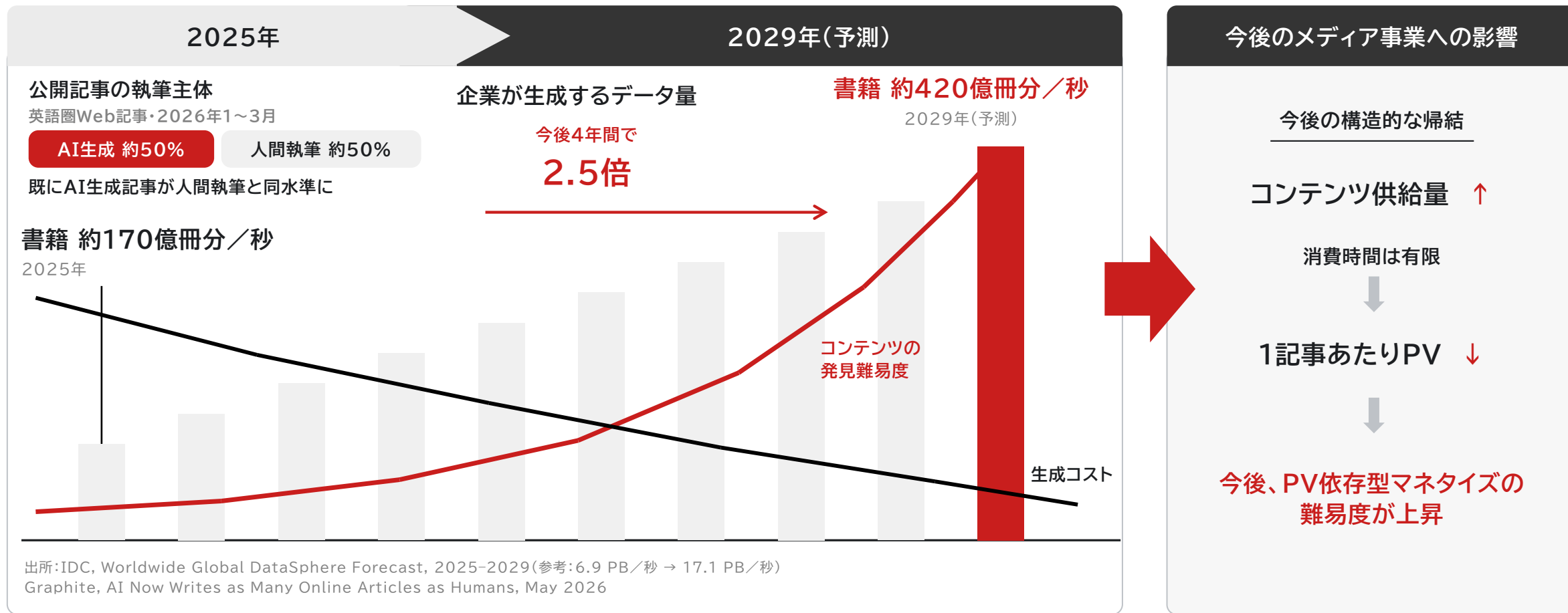
—・ 03 今後の戦略と取り組み P.22

04 事業セグメントの概要 P.34

05 基本情報 P.38

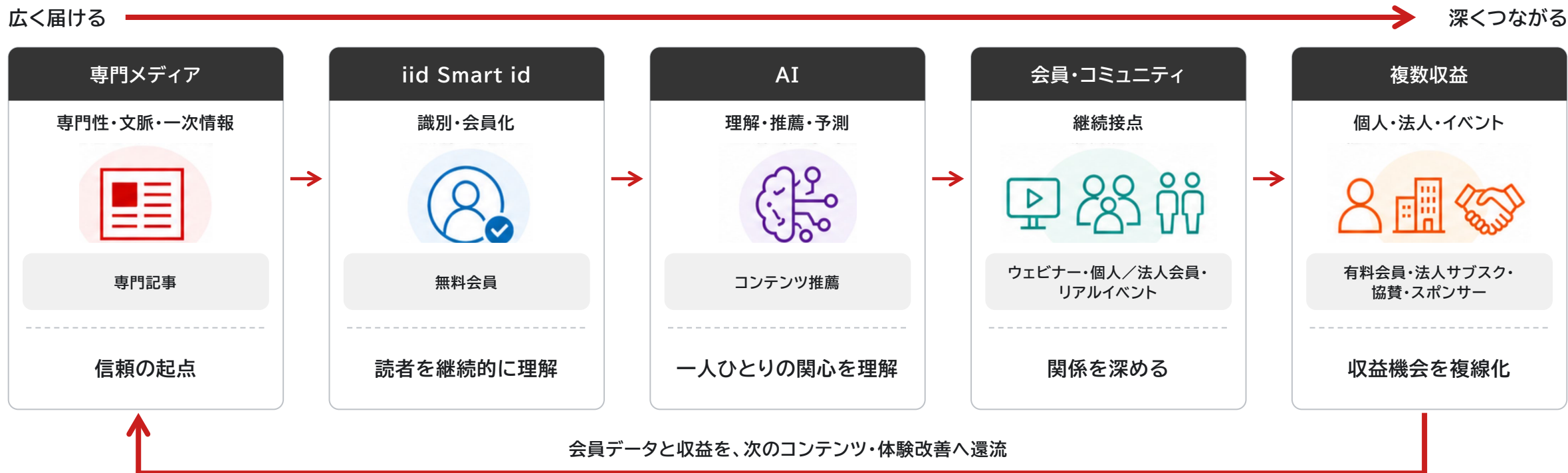
AI時代のメディア環境の変化

生成AI・AIエージェントによりコンテンツ供給が急増する一方、ユーザーの消費時間は有限のまま



メディアは接点の拡大から、関係の深化へ

専門メディアを起点に、iid Smart idとAIで読者理解を深め、会員・コミュニティを通じて複数収益へ



PV最大化から、顧客生涯価値の最大化へ

イードの強みはユーザーを会員へ転換する力

iid Smart idとAIで登録・再訪を最適化、その実例としてロボスタで会員基盤を拡大

訪問から会員への転換エンジン



AIによる最適化
登録タイミング

コンテンツ推薦

需要・離脱予測

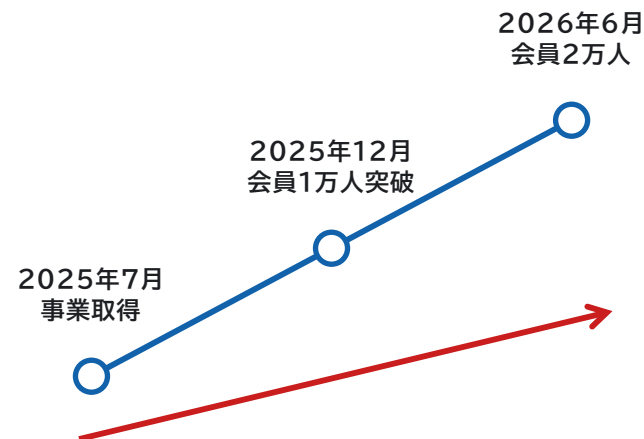
ペルソナ・データ補完

会員転換率 ↑

再訪・継続率 ↑

実例：ロボスタ（ロボット・AI業界専門メディア）

2025年7月の取得を期に会員制メディアに転換
ウェビナーを中核に、法人サブスク・イベントへ展開
会員リストを活用したメディア展開へ



小規模なロボット専門誌ながら1年間で2万人の
業界会員を獲得、初のカンファレンスも成功

ロボスタ



専門記事



オンライン会員獲得



ウェビナー



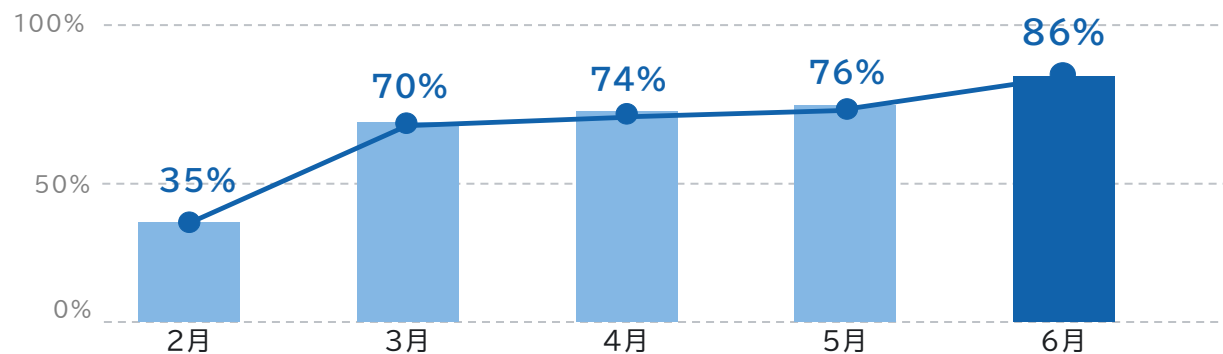
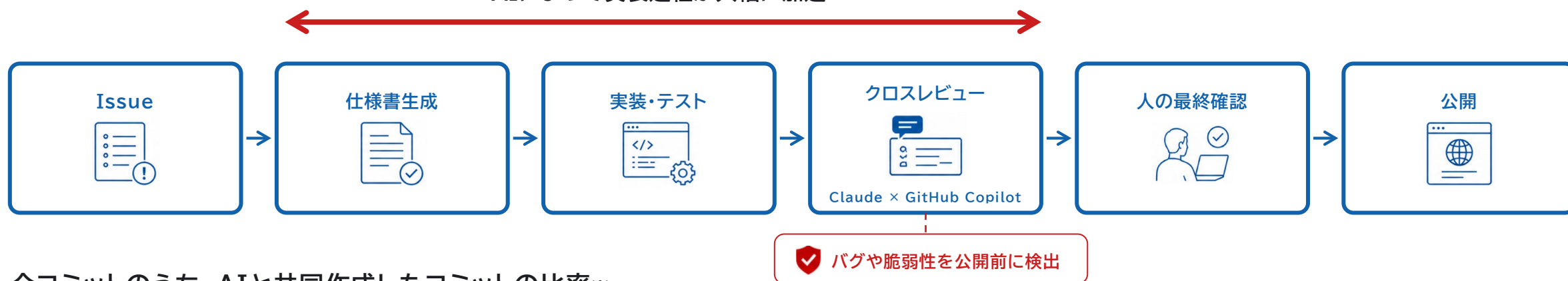
リアルイベント

PV規模ではなく、訪問を会員へ転換する力がメディア価値をつくる

開発にAIを活用することで事業展開スピードが加速

開発にはClaude Code等のAIエージェントを導入することで速度と品質を同時に向上

AIによって実装過程が大幅に加速



35% → 86%

5か月で 約2.5倍

※コミット: プログラムの追加・修正を、作業履歴として記録する単位。ここでは、月間の全コミットのうちClaudeと共同で作成したものの割合を示しています。

AIを「効率化」で終わらせず、メディア基盤と新規事業へ

人の価値を、取材・編集判断・顧客関係へシフト

1 | 全社の開発・業務実装


ccbox
Claude Code 全社活用


AI社員
分析・ナレッジ検索・レポート作成



2 | メディア事業の転換

IID Airticle Lab



メディア運営システム × iid Smart id

3 | 外販・新規収益へも拡大



130万件超の著作権クリア記事



RAG / API / コンテンツライセンス



メディア運営AI・業務特化AIエージェント

社内活用

プラットフォーム化

外販・新規収益

メディアはAIによりモデル転換、AI自体の収益化も目指す

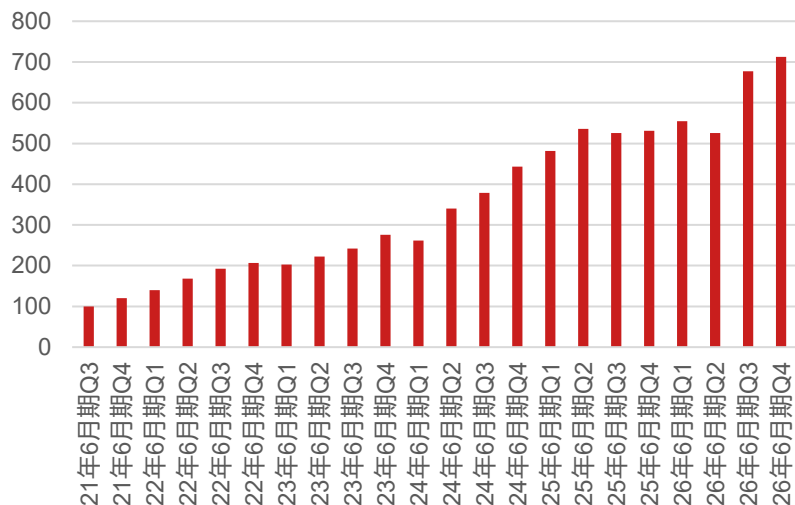
— サブスクリプションビジネスの拡大

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。新たに加わったwebCGでもユーザー向けモデルも展開しており、拡大を目指しています。



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

webCG
Car Graphic

「webCG プレミアムプラン」でのイベントも



webCGの有料課金サービスとして「webCG プレミアムプラン」ではメディアの人気企画を元にしたイベントの展開もスタート。8月に初開催する公開収録イベント『ぶしつけ御免！「カーデザイン曼茶羅」公開収録 & 交流会』はチケットが即完売。ウェブに限らない展開で有料会員の拡大を目指します。

<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

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。

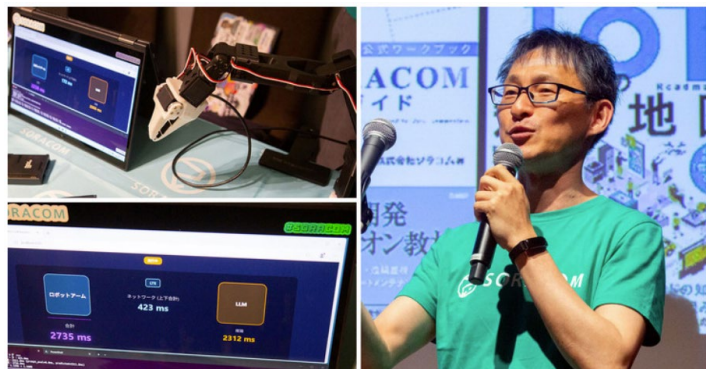
21年目の歴史と伝統

新企画で革新も

新規イベントへの投資

新規カンファレンスも盛況、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。複数のヒューマノイドも会場に参加。業界の盛り上がりを実感できる熱のあるイベントとなりました。

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。OEMメーカーからも多数登壇があり、業界の次の一手を考える場として高評価を得ました。

AI Marketing Day 2026



Media Innovationでは「エージェンティック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、エージェンシー、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

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が拡大



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、ブロマイド・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)
BILIBILI HK LIMITEDの『トリッカル・もちもちほっぺ大作戦』のシールと塗り絵

(左下)
映画「鬼太郎誕生 ゲゲゲの謎」×極楽湯・RAKU SPAコラボキャンペーンのブロマイド

(右上)
アニメ「夏目友人帳」の場面写真ブロマイド

(右下)
Cygamesの「サイゲームス メモリーズ」と連動した『神撃のバハムート』のブロマイド

投資家と企業を繋ぐ「J-VISIONS」を創刊

J-MONEYの機関投資家ネットワークを企業IR領域に拡張

季刊誌「J-VISIONS」

投資家と企業経営のクロスメディア
J-VISIONS

2026
Summer / Vol.3

J-VISIONS Online
<https://j-visions.jp>



Message メッセージ
経営トップのビジョン

ジェイ・エシー・リクルートメント 代表取締役会長兼社長 田崎ひろみ氏

Feature 特集

運用会社のエンゲージメント担当への7つの質問
「対話力」が優れているとは？

アセットマネジメントOne 濱口美氏、村岡義信氏、遠藤真信氏
アモング・アセットマネジメント 野田清史氏
アリアンツ・グローバル・インベスターズ マーク・ウェイド氏
インベスコ・アセット・マネジメント 古市薫氏
ラザード・ジャパン・アセット・マネジメント 福田智美氏



Interview インタビュー

自社にふさわしい企業IRと情報発信のポイント

芝坂佳子企業報告研究所 代表 芝坂佳子氏



機関投資家の
視点・思想・機
会を可視化し、
企業経営層・IR
部門へ届けま
す。年4回発行、
約1万部を配布。

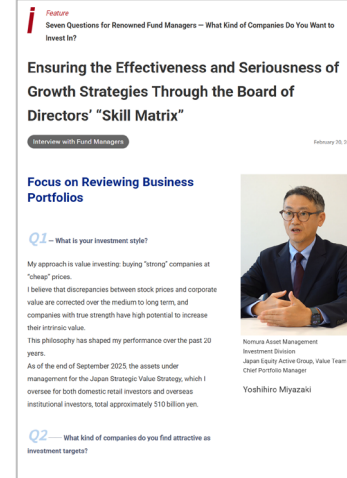
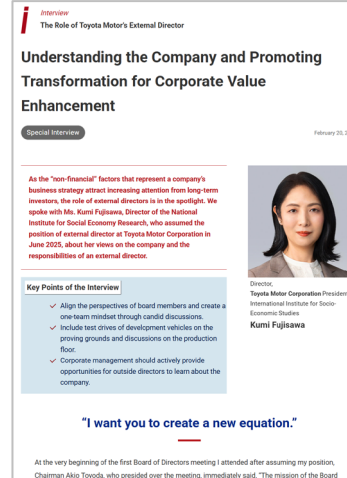
J-VISIONS Online



CEO・CFOの経営ビジョンやIR情報をWebで継続
発信。企業と投資家の相互理解を促進します。

<https://j-visions.jp/>

海外投資家への情報発信



J-VISIONS onlineでは英語版のウェブサイトも展
開。上場企業による海外投資家向けのIR発信も
支援します。

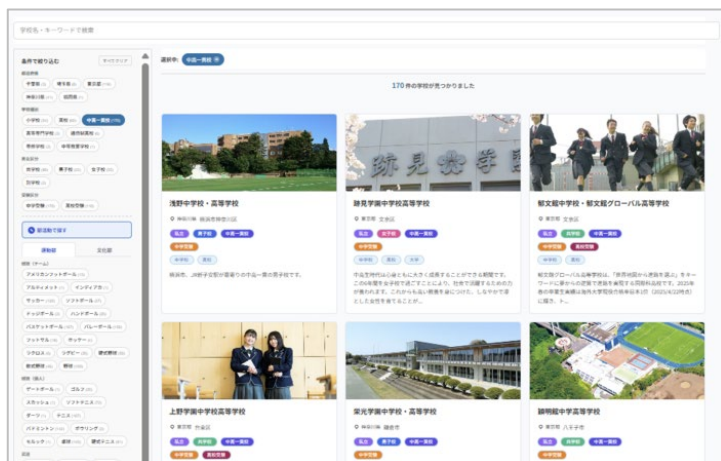
J-MONEYの資産を活用し、企業IR支援を新たな事業領域へ

— グループ会社の取り組み：進学相談の株式会社リンク

「進学相談」パスポートや学校検索機能を拡充

進学相談.comと公式アプリで学校選びの接点を拡張

「部活動で探す」機能



運動部・文化部合わせて100以上のカテゴリに対応。都道府県、学校種別、男女区分との組み合わせ検索も可能です。

進学相談パスポート



お気に入り登録やメモ機能で学校選びを整理。合同相談会などのイベント予約にも対応します。

進学相談イベントも拡充



2026年4月から2027年3月にかけて、東京、神奈川の19会場で学校の合同相談会を開催します。

オンライン検索からリアルな進学相談まで、学校選びの接点を拡張

01 2026年6月期 通期 業績の概要 P.05

02 事業の概要 P.17

03 今後の戦略と取り組み P.22

— 04 事業セグメントの概要 P.34

05 基本情報 P.38

— 事業セグメントと主要RD

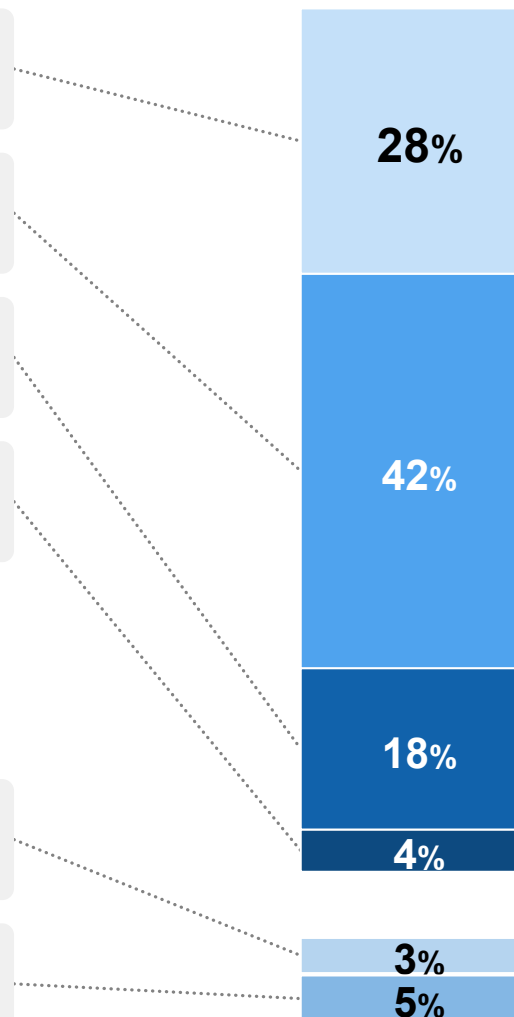
■ クリエイタープラットフォーム事業(CP事業)

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)

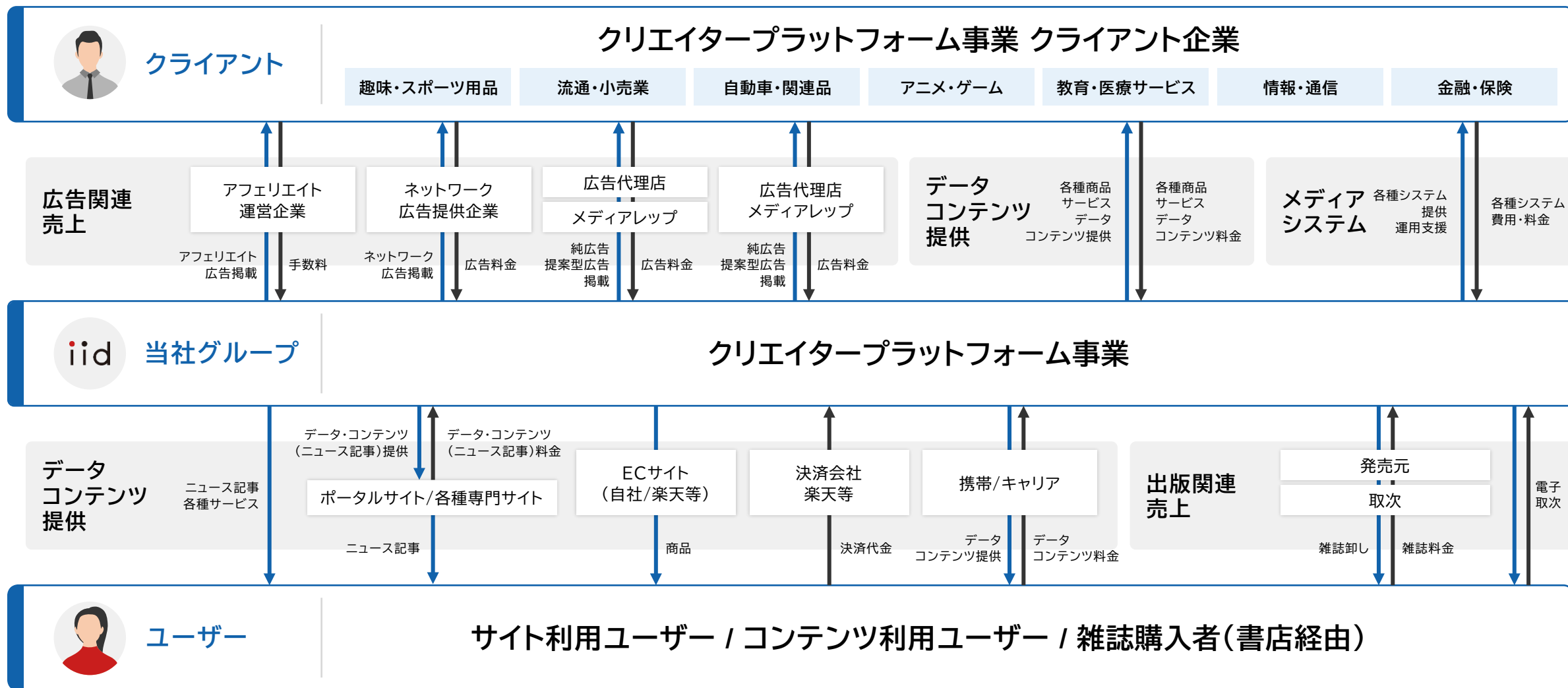
ECソリューション	EC領域のクライアントワーク
リサーチソリューション	リサーチ領域のクライアントワーク

2026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 通期 業績の概要 P.05

02 事業の概要 P.17

03 今後の戦略と取り組み P.22

04 事業セグメントの概要 P.34

— 05 基本情報 P.38

・ 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%） 株式会社Sun Smile（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：287名（アルバイト含む）

※ 2026年6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

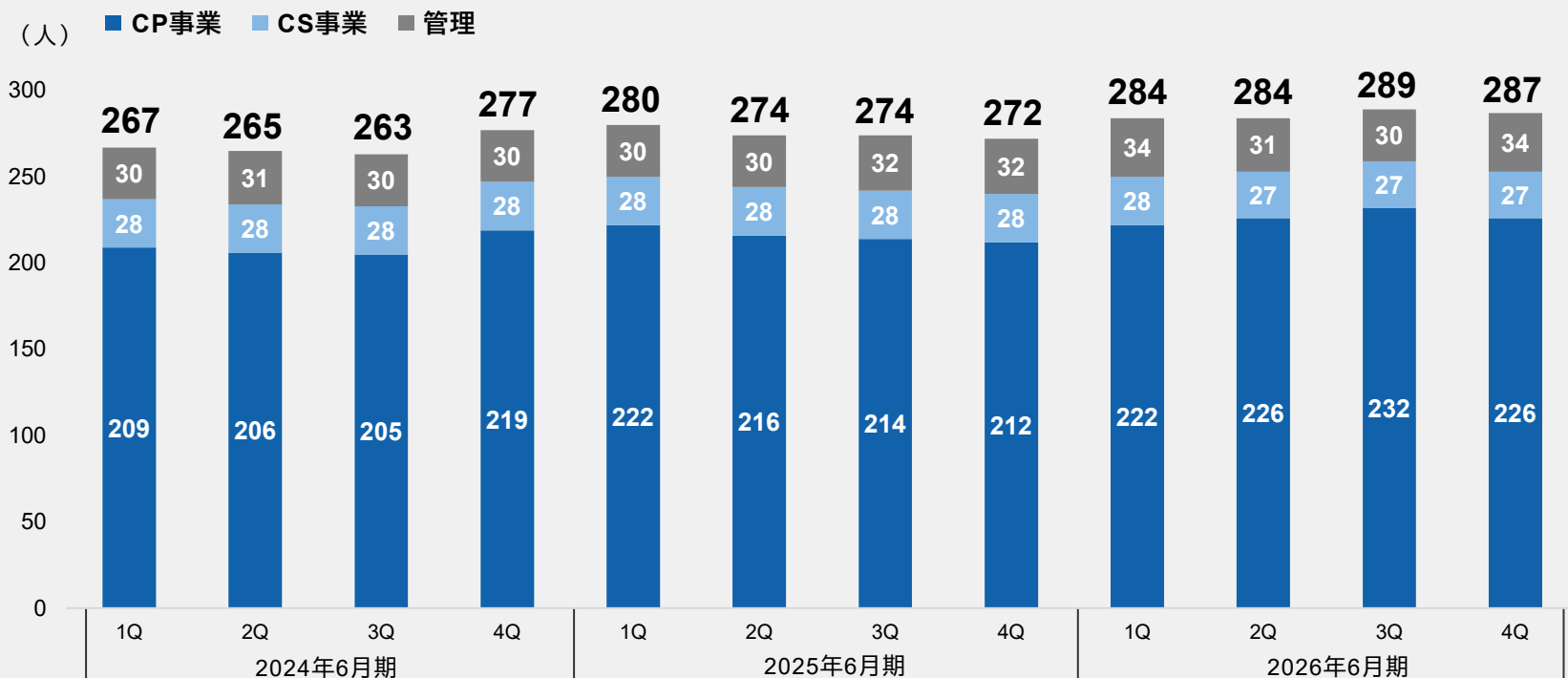
okke

株式会社okke

学びのプラットフォームの提供

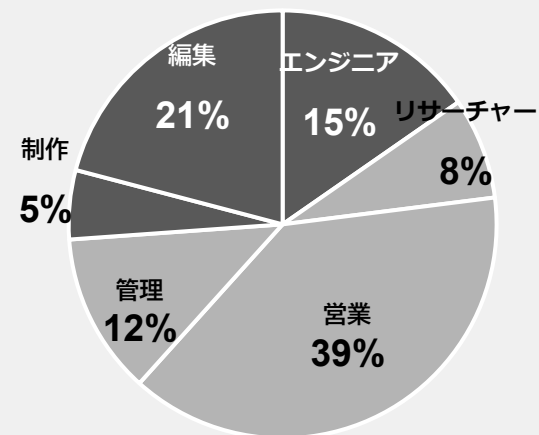
エンジニア、編集、制作で4割を占める構成

セグメント別従業員数推移（臨時従業員含む）



※ 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。

職種別従業員構成
（臨時従業員含む）



エンジニア	44人
リサーチャー	22人
営業	111人
管理	35人
制作	15人
編集	60人

※ 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

P18 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/jigyoku/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。



We are the User Experience Company.