

株式会社 イード

2024年6月期

第2四半期 決算補足説明資料

2024年2月14日

iid

2024年6月期 上期：エグゼクティブ・サマリー (1)

1. 上期の連結売上高は過去最高を堅持したが、営業利益は前年同期比減

- ・売上高は 3,027百万円、前年同期比5%増で過去最高となった
- ・営業利益は 272百万円で前年同期比9%減、EBITDA※も 342百万円で前年同期比6%減
- ・なお営業利益は、第2四半期単独では前年同期比11%増で、上昇傾向となっている

2. 事業別では、ネット広告への依存が大きく減り、収益の多角化が進む

- ・前年度のM&A効果でCP事業セグメントの「データ・コンテンツ提供」「メディア・システム」が好調
- ・利益率の高い「ネット広告」は、上期の連結売上高全体に占める比率が 24%まで低下
- ・一方、CS事業セグメントは、高い営業利益率を維持し、売上高・営業利益ともおおむね前年同水準

3. 引き続き強固な財務基盤を維持するとともに、期末配当も実施予定

- ・当期純利益※の積み上げにより利益剰余金が増加し、純資産も上期末で 4,267百万円に増加
- ・当期2024年6月期末は、13円/株の配当（1円増配）を実施予定

※ 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

2024年6月期 上期：エグゼクティブ・サマリー (2)

4. 2024年6月期の通期業績予想は堅持 (売上高・営業利益・経常利益は過去最高を予想)

- ・売上高は6,700百万円、営業利益・経常利益は650百万円、当期純利益※は410百万円を予想
これを実現するために、以下の戦略をいっそう進めていく

- ・ **戦略1：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」**

ネット広告市況等インターネットメディアへの逆風をチャンスと捉え、業界再編も視野に入れたM&Aや、生成AI活用によるメディアプラットフォームの高度化などを積極的に仕掛けていく

- ・ **戦略2：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」**

連結売上高に占めるネット広告の比率は、すでに大きく減少しているが、今後この回復を待つのではなく、ネット広告以外で稼いでいくモデルを定着・拡大させていく

※ 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 上期 業績の概要

P.04

02

今期の取り組み

P.14

03

中期の成長計画

P.25

04

事業セグメントの概要

P.30

05

基本情報

P.38



01

2024年6月期 上期 業績の概要

P.04

02

今期の取り組み

P.14

03

中期の成長計画

P.25

04

事業セグメントの概要

P.30


05

基本情報

P.38

売上高は前年同期比105%と堅調、営業利益は91%、EBITDAは94%であった

(百万円)

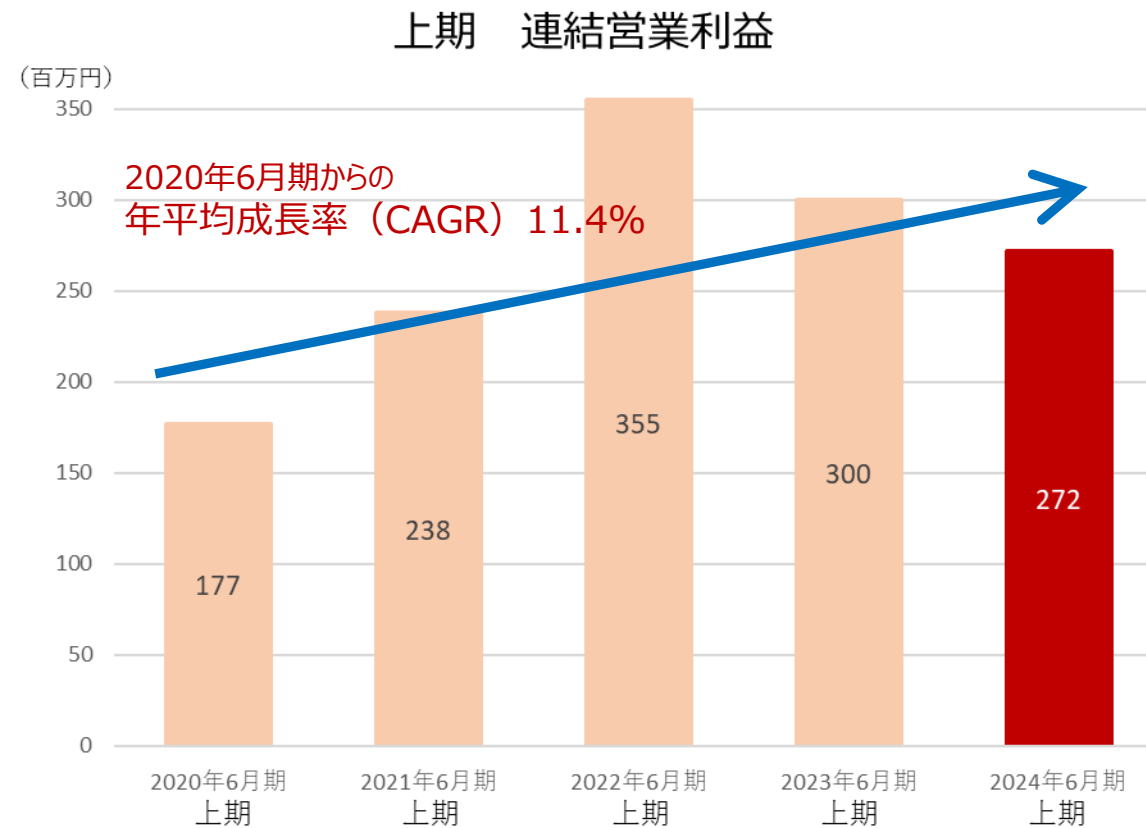
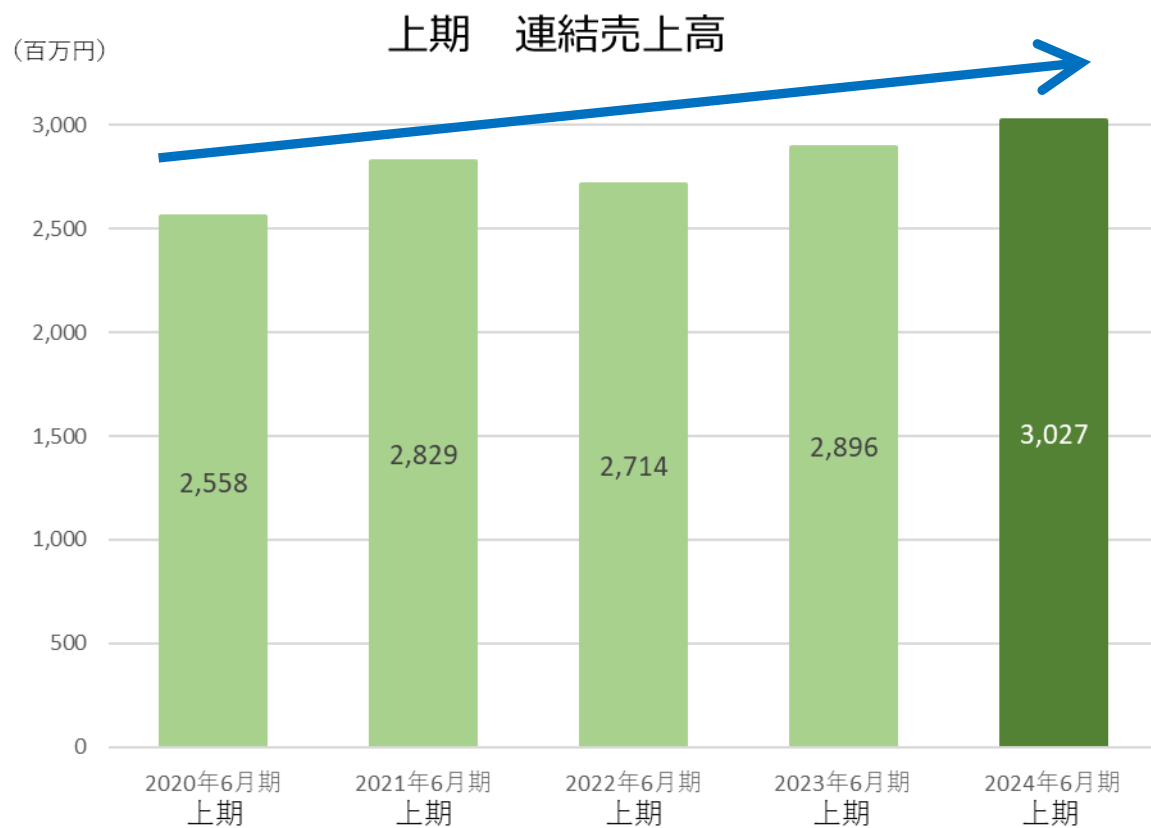
	2023年6月期 上期	2024年6月期 上期	前年同期比
売上高	2,896	3,027	 105%
売上原価	1,573	1,690	107%
売上総利益	1,323	1,337	101%
販売費及び一般管理費	1,022	1,065	104%
営業利益	300	272	91%
営業利益率	10.4%	9.0%	-1.4pt
経常利益	306	274	90%
当期純利益※1	209	148	71%
EBITDA※2	363	342	94%

※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

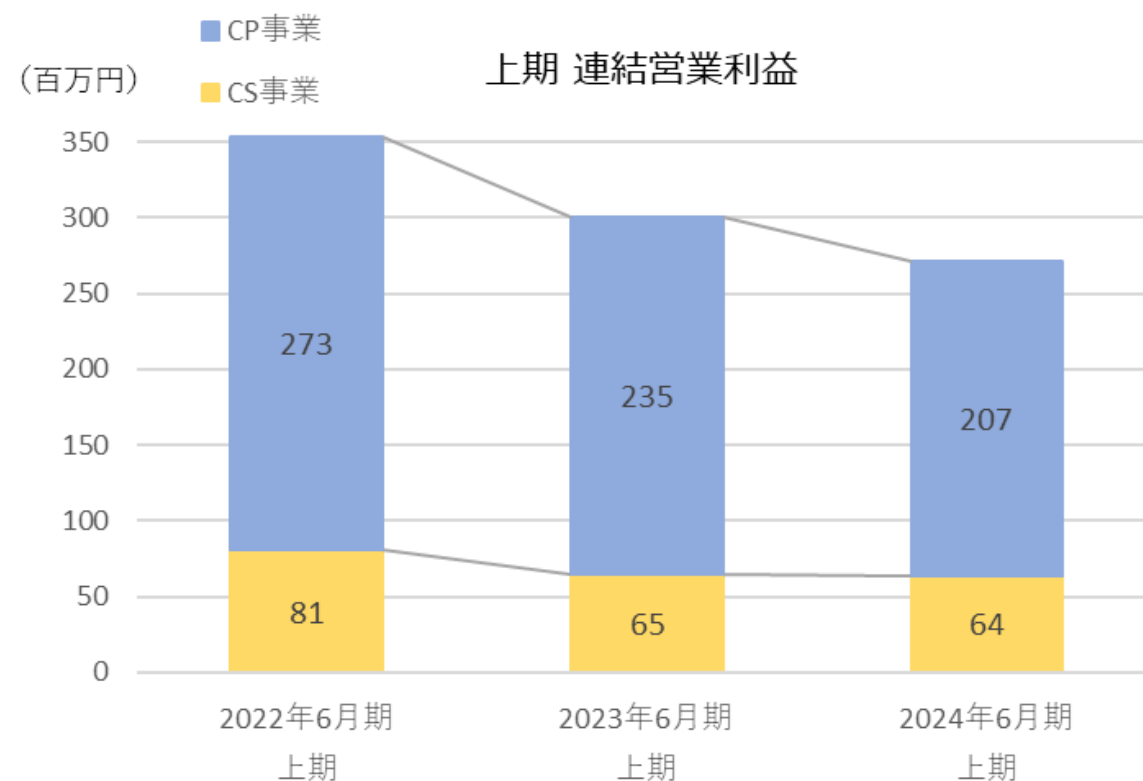
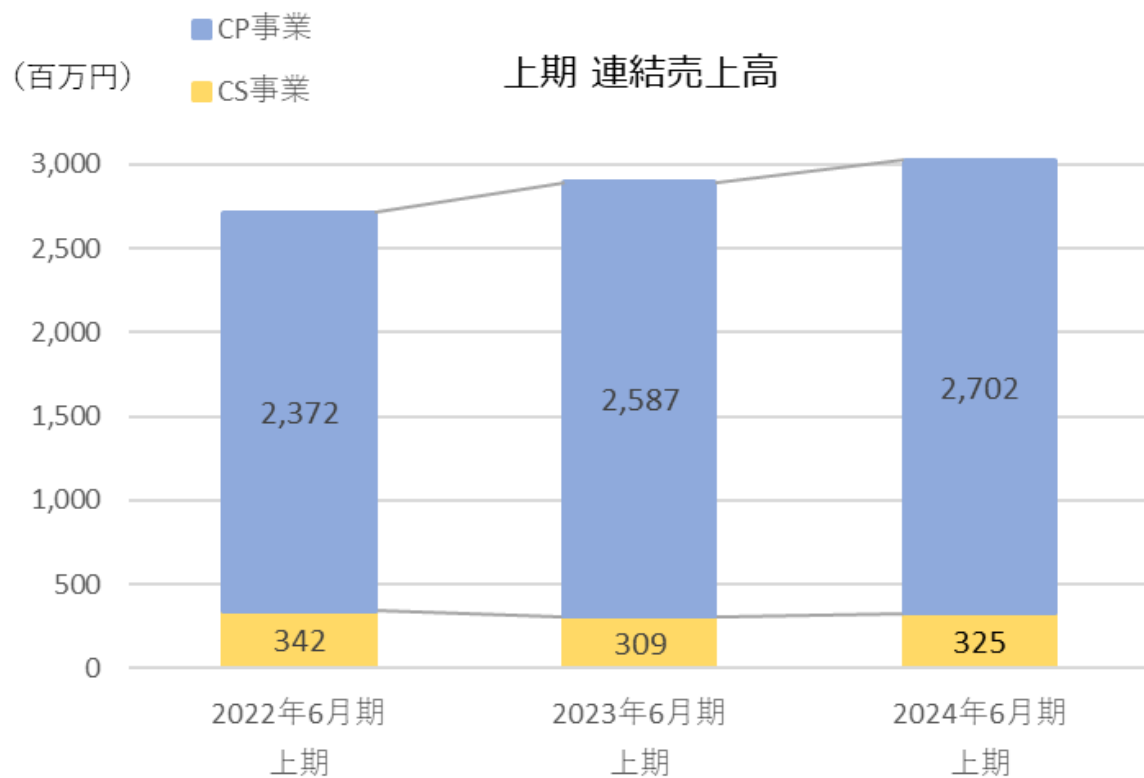
※2 EBITDA=営業利益+のれん償却費+減価償却費

売上高は上期比較で過去最高となった

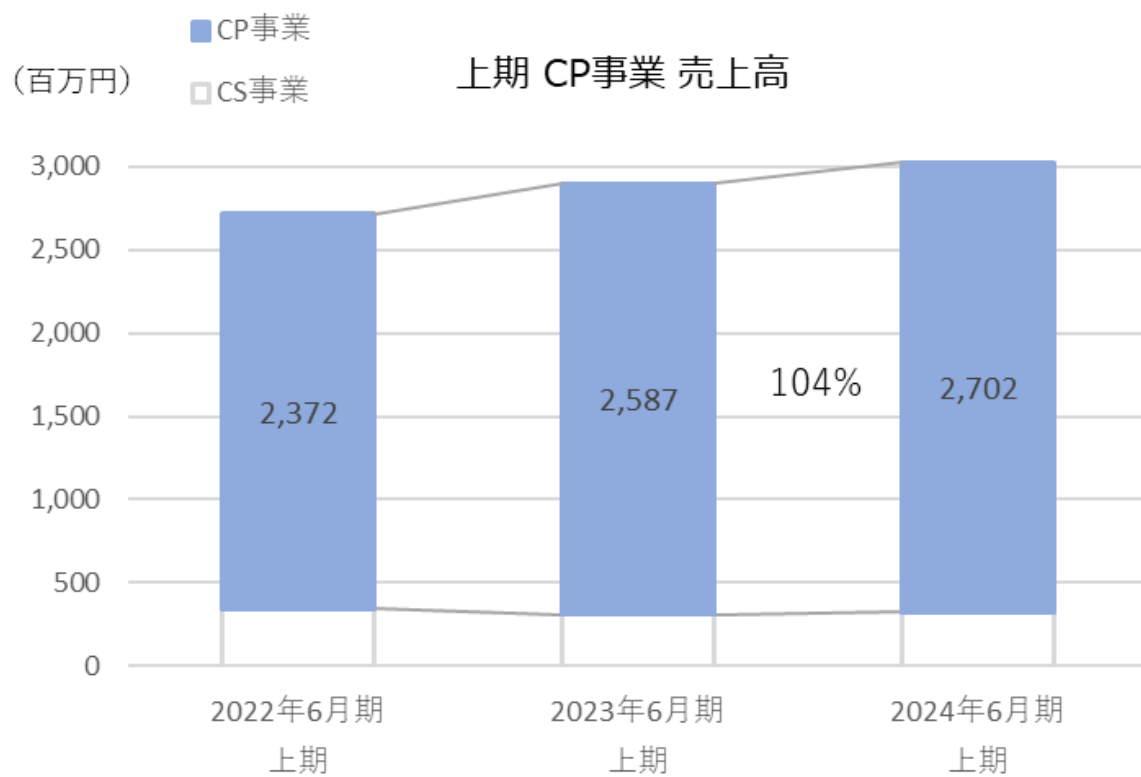
営業利益は前年同期比減少も、上期の過去4年平均成長率は11.4%と堅調



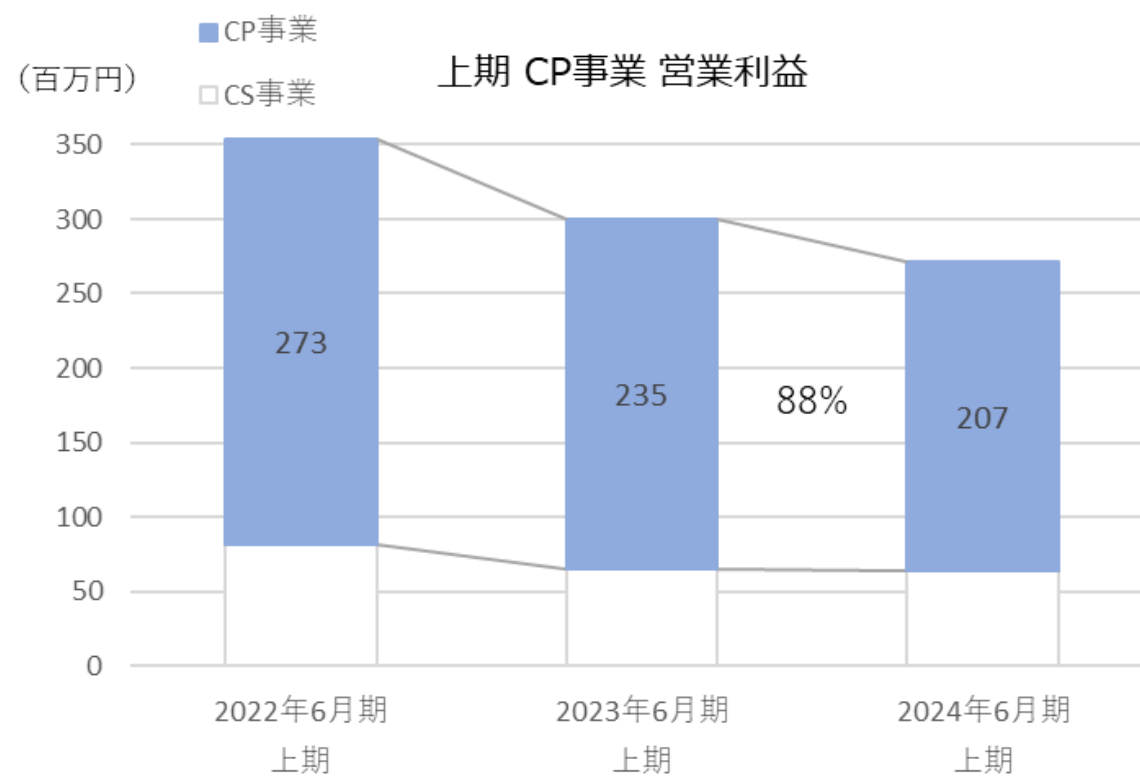
当期上期も、売上高は従来通りCP事業が連結全体を牽引したが、
営業利益はCP事業が減少、CS事業が同水準を維持となっている



CP事業の売上高は堅調に推移

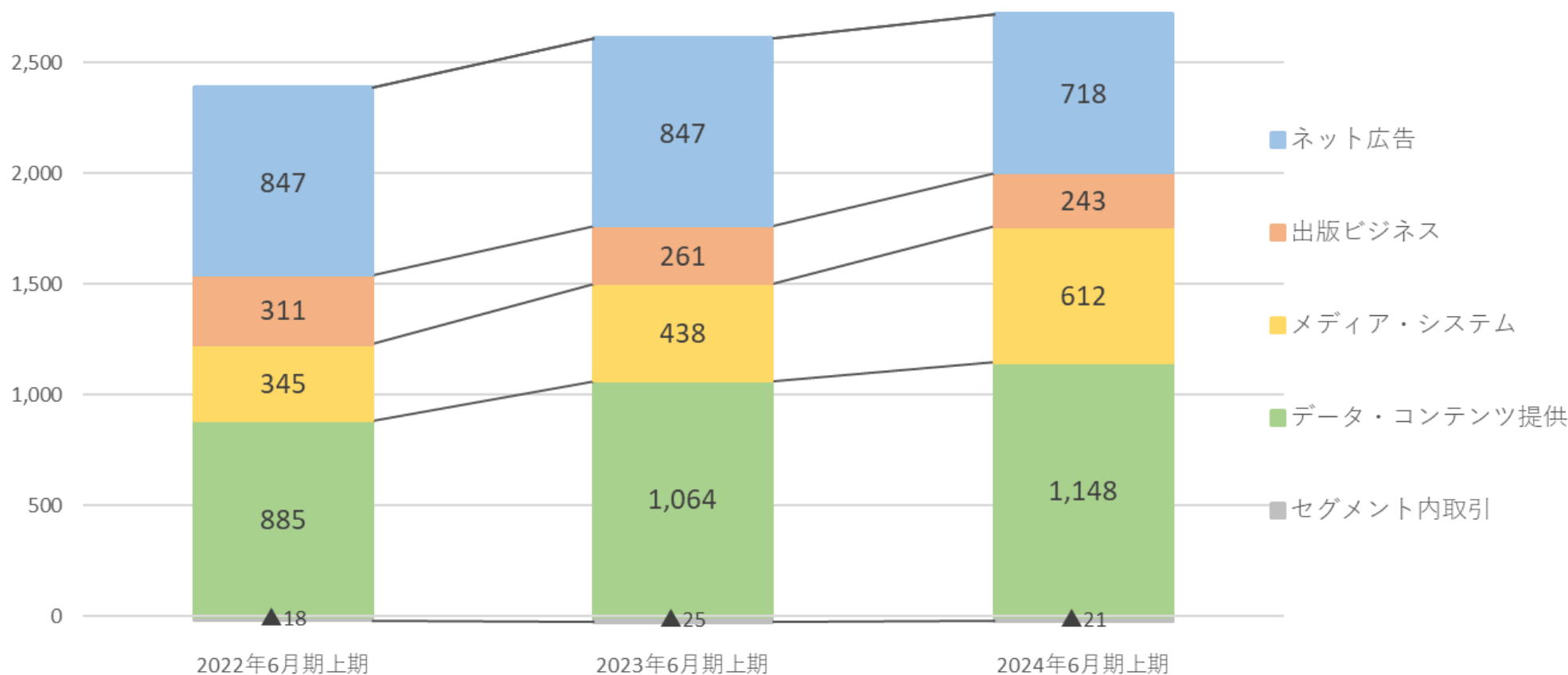


営業利益は前年同期比88%に減少

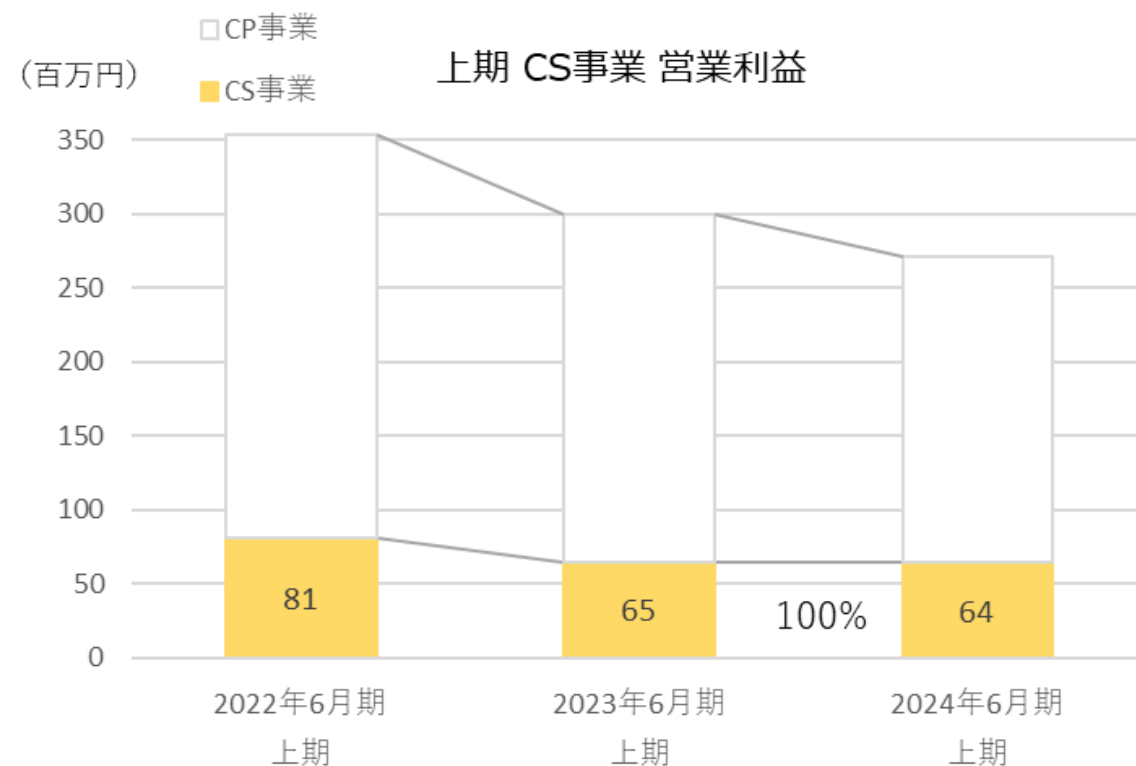
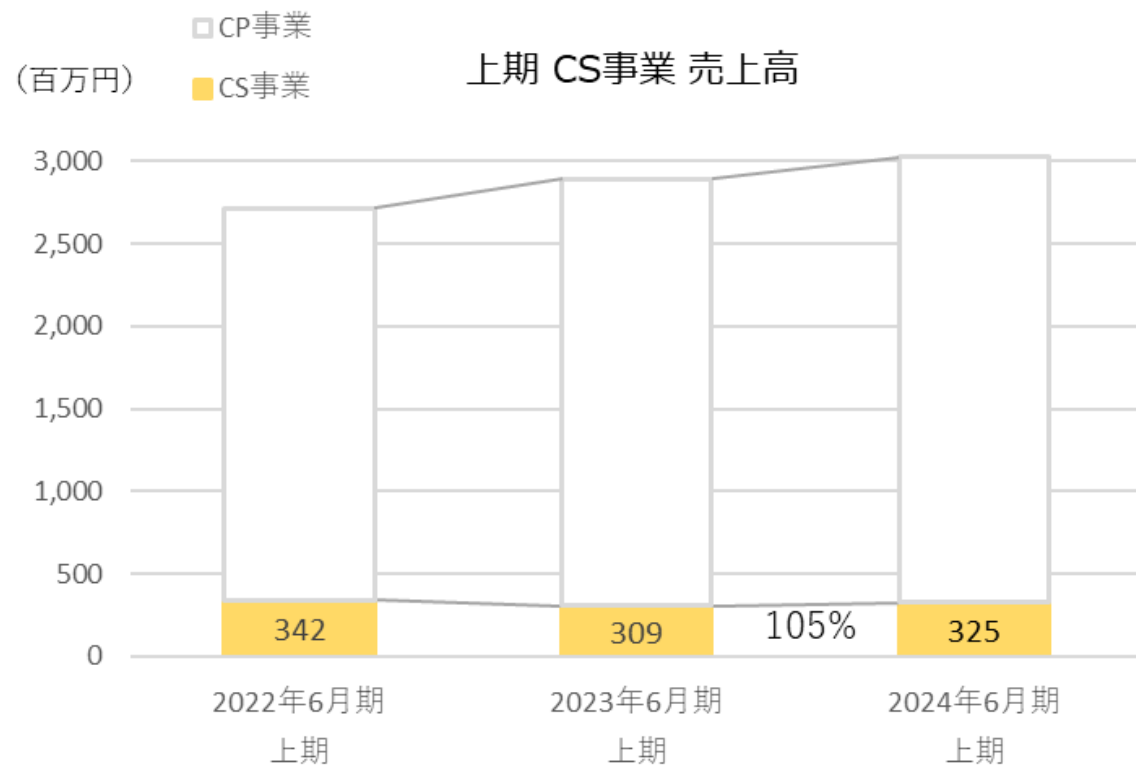


前年同期比で「メディア・システム」「データ・コンテンツ提供」が売上高を伸ばす一方、利益率の高い「ネット広告」が減少

上期 CP事業 RD別売上高

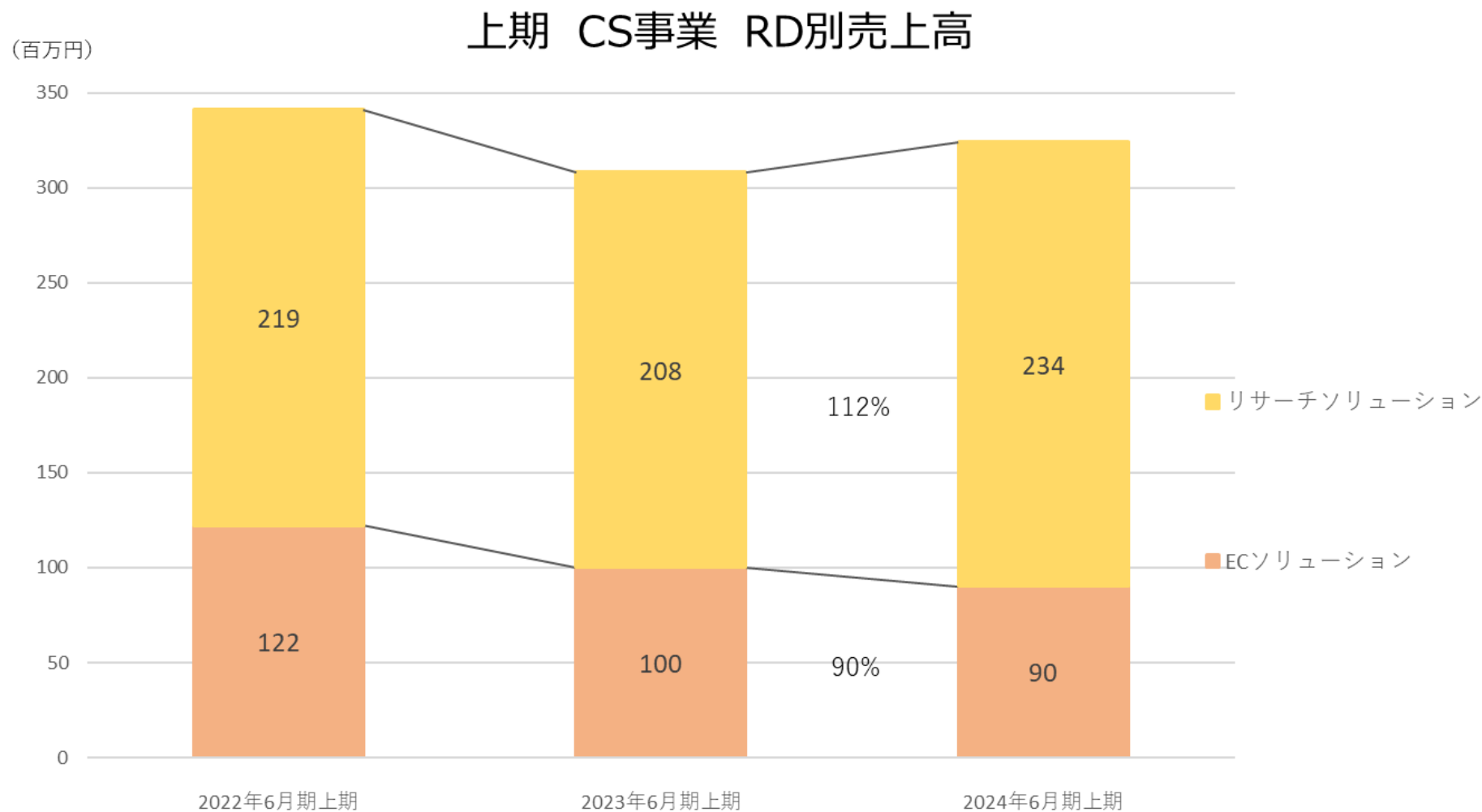


CS事業の上期は、売上高、営業利益ともおおむね前年同期と同水準となった 営業利益率は高水準を維持



営業利益率	23.8%	21.0%	19.9%
-------	-------	-------	-------

「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 上期末	増減額
流動資産	4,022	4,068	+46
現金及び預金	2,806	2,817	+11
固定資産	1,639	1,638	▲1
資産合計	5,661	5,706	+45
流動負債	1,047	1,077	+30
固定負債	441	362	▲79
負債合計	1,488	1,439	▲49
株主資本	4,005	4,101	+96
利益剰余金	2,358	2,448	+90
自己株式	▲133	▲127	+6
その他の包括利益累計額	53	45	▲8
非支配株主持分	114	119	+5
純資産	4,172	4,267	+95
負債・純資産	5,661	5,706	+45

※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

例年、売上高、営業利益とも、1・2Qよりも3Qが大きくなる傾向であり、また当期2Qの営業利益は、前期2Qを上回って上昇傾向となっていることから、当期上期の進捗率については、3Q以降で挽回することを想定している

通期業績予想と上期進捗状況

(百万円)

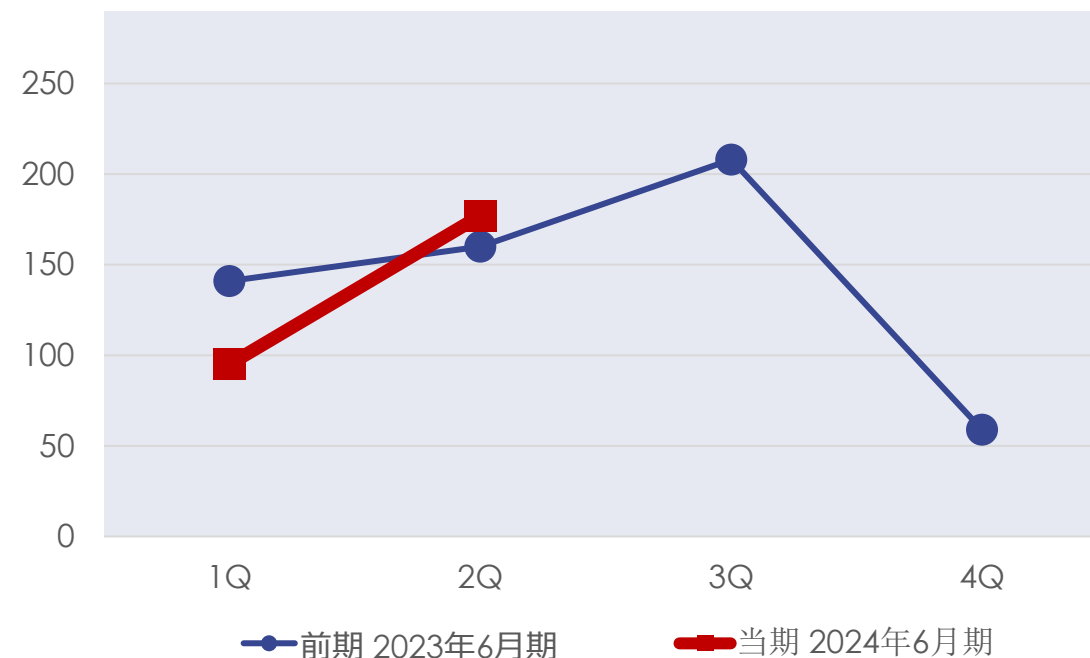
	2024年6月期	通期	2024年6月期	上期
	業績予想	前期比	実績	通期進捗率
売上高	6,700	110%	3,027	45%
営業利益	650	114%	272	42%
経常利益	650	115%	274	42%
当期純利益	410	146%	148	36%

※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

※通期業績予想は、2023年8月10日に開示したもの

四半期 営業利益の推移

(百万円)





01

2024年6月期 上期 業績の概要

P.04

02

今期の取り組み

P.14

03

中期の成長計画

P.25

04

事業セグメントの概要

P.30

05

基本情報

P.38

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



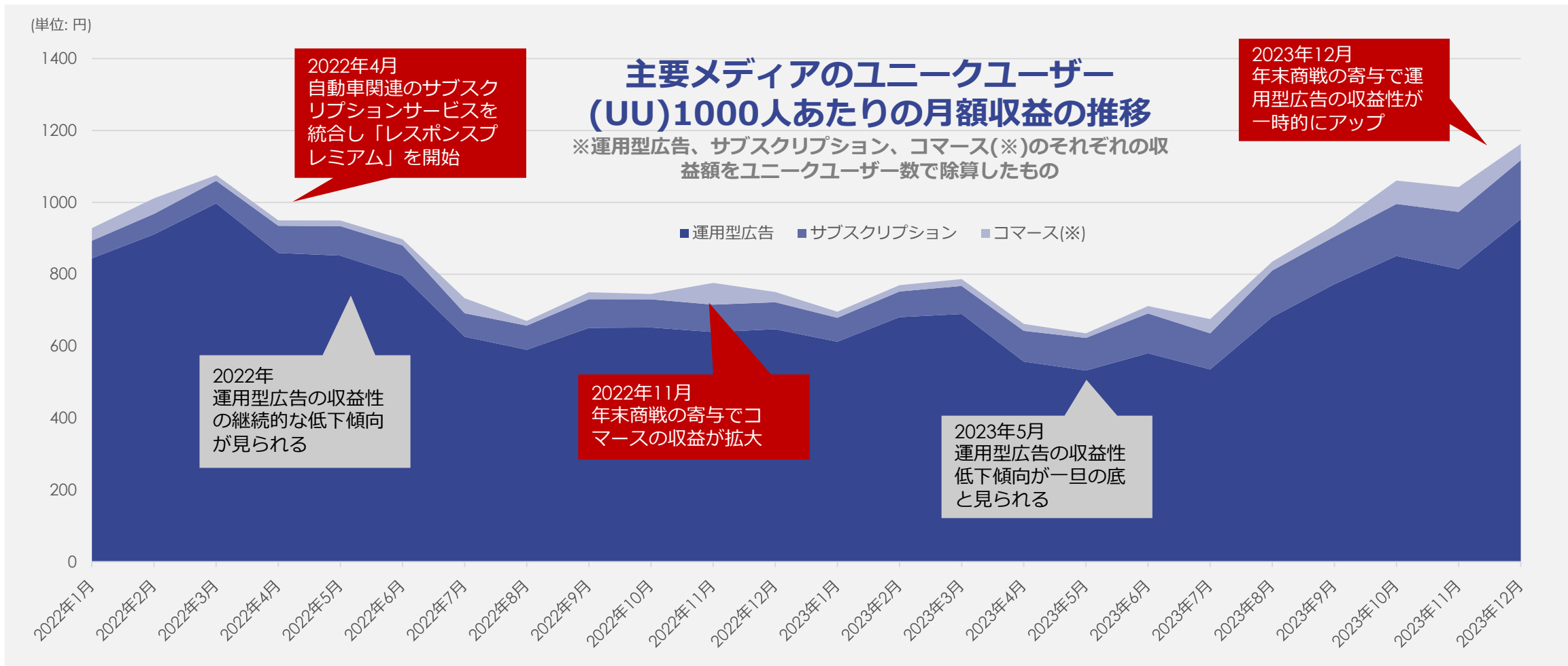
従来のPV重視の速報ニュースから、会員獲得や課金(サブスクリプション)に繋がるコンテンツへのシフト

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

PVの追求から会員化、ユーザー当たりの収益性を重視へ

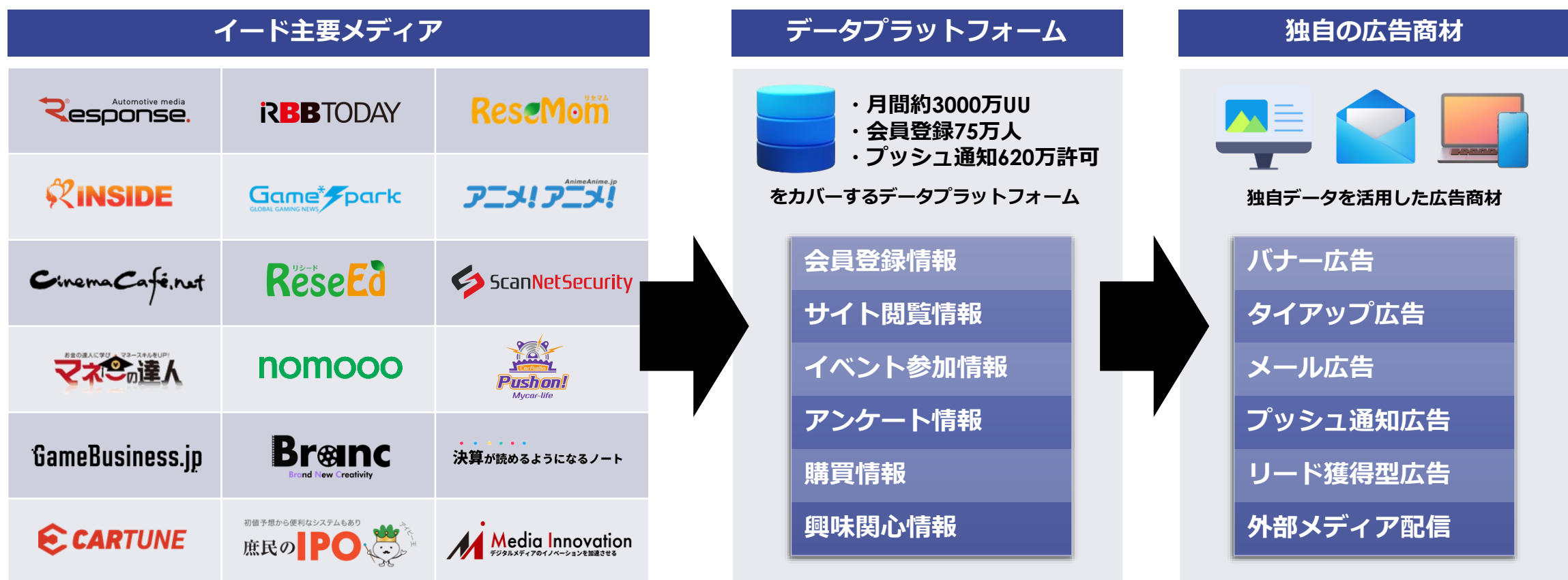
多角的な収益源でユーザー当たりの収益性を拡大していく方針。



(※)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

会員基盤をベースにポストクッキーに向けた広告も展開

既に主要ブラウザでクッキーレス環境が拡大していて、最大シェアのGoogle「Chrome」でも2024年後半からクッキーの利用を大幅に制限する見通し。こうした環境下でも適切なユーザーターゲティングが可能な商材を積極投入する。



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

「レスポンス」ビジネス会員が2万人を突破



自動車総合情報プラットフォーム「レスポンス」のビジネス会員が2万人を突破しました(無料会員含む)。レスポンスでは有料会員向けに会員限定記事、ビジネスセミナー、調査レポート、EVリスティング講座、メールマガジンなどを提供しています。年末にはブラックフライデーのキャンペーンを実施し、会員数が増加しています。

資本業務提携先「テクノエッジ」の有料会員も順調



資本業務提携先の株式会社テクノコアが運営する「テクノエッジ」でもイードプラットフォームを活用した会員が拡大中。月額3000円の「テクノエッジ アルファ」ではファウンダー会員を募集(現在は上限に達したため受付停止)。コンテンツではなく、会員専用のコミュニティやイベントを中心にした製品設計で順調に会員が増加しました。

メディアの独自企画としてイベント・セミナーを積極的に開催

各メディアで記事に留まらないコンテンツとしてイベントやセミナーの企画を積極的に開催。重層的なコンテンツ提供によって、会員獲得やサブスクリプション課金、スポンサーシップの獲得に貢献しています。

オンラインセミナー続々

コロナ禍から本格化したオンラインセミナーは定番の企画として定着。サブスクリプション会員向けのサービス、読者向けセミナー、スポンサー企画など様々なスタイルで、各メディアにて日常的に実施し、好評を集めています。



リアルイベント

オンラインだけでなく、リアルな会場を使ったリアルイベントも定期的で開催しています。2月には2回目となる「リセママ国際教育フェスタ」を開催予定。保護者からの関心が増している国際教育を展開する企業・学校が多数出展予定です。



<https://resemom.jp/special/1973/recent/>

ファンミーティング

コミュニティを重視したメディアではファンミーティング的な活動を強化。自動車コミュニティ「CARTUNE」ではサーキット場等を貸し切ったイベントを定期的で開催し、ファンコミュニティの醸成に努めています。



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。

映画券、ブロマイド エンタメプリントの新作続々登場



「貴公子」映画前売り券付ブロマイド
© 2023 GOLDMOON PICTURES & STUDIO&NEW. All Rights Reserved.



Cygames「シャドウバース」年末限定ステッカー
© Cygames Inc.



Gamera Games「火山の娘」ブロマイド
© 2023 GOLDMOON PICTURES & STUDIO&NEW. All Rights Reserved.



17LIVE Vライバー「GanGun Girls (ガンガンガールズ)」限定ブロマイド
©NexuStella



集英社DeNAプロダクツ「アンジー・ラ・コケット」
☆麗しのアンジー」
©SHUEISHA DeNA Projects Co., Ltd.



エディア、ゲーム「夢幻戦士ヴァリス」「コスミック・ファンタジー」のオリジナルブロマイド
© Edia Co., Ltd. / ©KAZUHIRO OCHI



デジタルギフト「デジコ」と連携

株式会社CARTA HOLDINGSのグループ会社の、株式会社DIGITALIOが運営するデジタルギフト「デジコ」を連携し、販促キャンペーンなどに使える「コンビニでプリントできるオリジナルカード」の提供を開始。販促用途でのエンタメプリントの活用をクライアントに提案してまいります。



※画像はイメージです

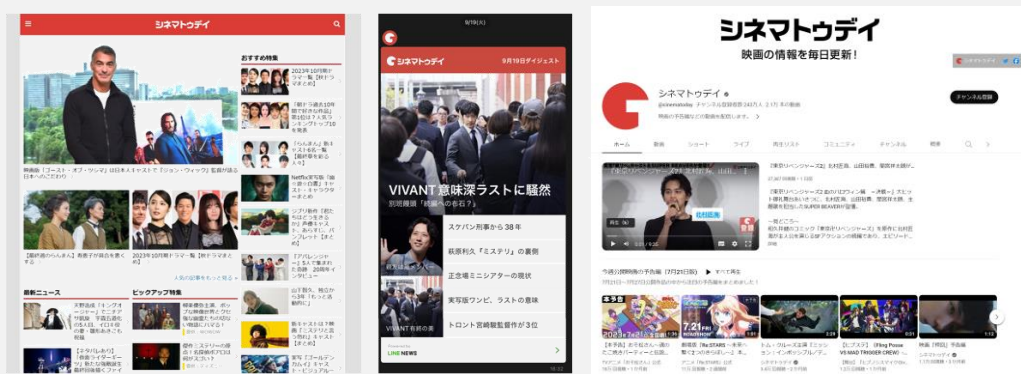
協業を通じた事業領域の拡張

出資やプラットフォーム提供を通じてメディア群の拡張と、既存メディアとのシナジー創出を目指します。



2023年10月に資本業務提携、協業進む

国内最大級の映画メディア「シネマトゥデイ」を運営する株式会社シネマトゥデイと2023年10月に資本業務提携を締結しました。システム、セールスなど多方面で協業が進み、オフィスも統合が完了しました。



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



株式会社PR TIMESと資本業務提携

テックメディア「テクノエッジ」を運営する、戦略投資先の株式会社テクノコアが、プレスリリース配信サービス「PR TIMES」などを運営する株式会社PR TIMESと資本業務提携を締結しました。新たなパートナーを迎え、記事コンテンツに加えて、会員組織「テクノエッジ友の会」、イベントなどの成長を加速させていきます。



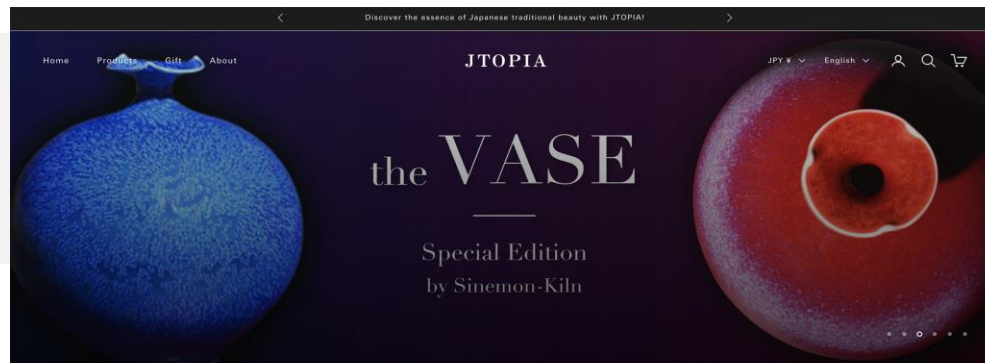
※写真はイベントの様様

海外の巨大ギフト市場を狙う越境ECを始動

活発化するラグジュアリー市場と長期化する円安を背景にしてメイドインジャパンの高付加価値品を積極展開する。

JTOPIA
MUSEUM of ART

「最高峰の工芸美術を世界に」の標語を掲げ6万人を超えるお客様へ感動を届けた高級ギフト専門店。国内で培った販売ノウハウを元に世界へ水平展開します。



➤ **高付加価値戦略**：国際的イベントの記念品に選定される等 国内外で広く活躍する権威性・ブランド力のある作り手を厳選して展開。



臥牛窯



東洋セラミック



真右エ門窯



仁窯

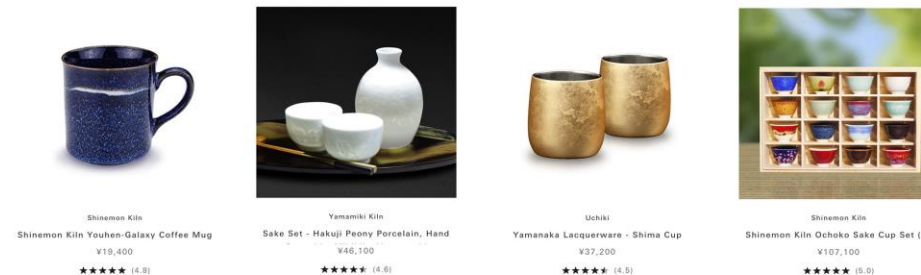
➤ **長期化が予想される円安が展開の追い風**

信頼の日本品質の商品が割安で買える状況が続いており、世界的なインフレも後押しに日本製品の需要高が今しばらく続くと予想されます。

➤ **伸びゆくギフト需要と巨大な海外ギフト市場**

日本のギフト市場が約10兆円であるのに対し、アメリカの個人向けギフト市場は170兆円に及びます。ギフト市場は今後も拡大が予想され高付加価値商材の積極展開で売上増を目指します。

Best Sellers



戦略投資先の状況

- ・エンペイが日経クロストrendが発表する「未来の市場をつくる100社【2024年版】」に選出
- ・レイ・フロンティアがモンスターラボグループに参画
- ・okkeが総額7,000万円のプレシリーズA資金調達を実施

2024年飛躍が期待されるエンペイ



株式会社エンペイが、2024年に市場に変革を及ぼし飛躍が期待できる注目の100社を選出する「日経クロストrend」の「未来の市場をつくる100社【2024年版】」に選出されました。



レイ・フロンティア株式会社が株式会社モンスターラボホールディングスの持分法適用関連会社となりました。



株式会社okkeがプレシリーズAの第三者割当増資を実施し、総額約7,000万円を資金調達しました。



株式会社ジゴワッツと共同でビジネス開発を行う「バーチャルキー」がGNホールディングスと草津ホテル1913の共同カーシェア事業に採用されました。

エンファクトリーの越境型研修サービスが拡大 大手企業の活用で「複業留学」「越境サーキット」の越境経験者は300名突破

エンファクトリーが越境型研修サービスとして展開する「複業留学」が大手企業を中心に継続的に活用されており、2023年10月には越境経験者が150名を超えました（2024年1月時点では200名を突破）。また「越境サーキット」も継続的に展開し、越境経験者が100名を超えており、こちらも大手企業を中心に自律人材育成の一環として活用されています。

「複業留学」の越境経験者が順調に増加



複業留学は、自社業務を行いながら複業としてベンチャー企業で働くことで越境活動を促す研修プログラムです。大手企業を中心に活用が進み、越境経験者は2023年10月に150名（2024年1月に200名）を突破しました。

大手企業が継続参加する「越境サーキット」

継続的越境・対話型 オンライン研修

越境サーキット

越境サーキットは、異業種交流をしながらリアルなベンチャー企業の課題に触れることができる越境・対話型オンライン研修です。定期開催されており、あいおいニッセイ同和損害保険株式会社様、株式会社アイシン様、三井住友海上火災保険株式会社様など大手企業の継続利用が増えています。



01

2024年6月期 上期 業績の概要

P.04

02

今期の取り組み

P.14

03

中期の成長計画

P.25

04

事業セグメントの概要

P.30

05

基本情報

P.38

- 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

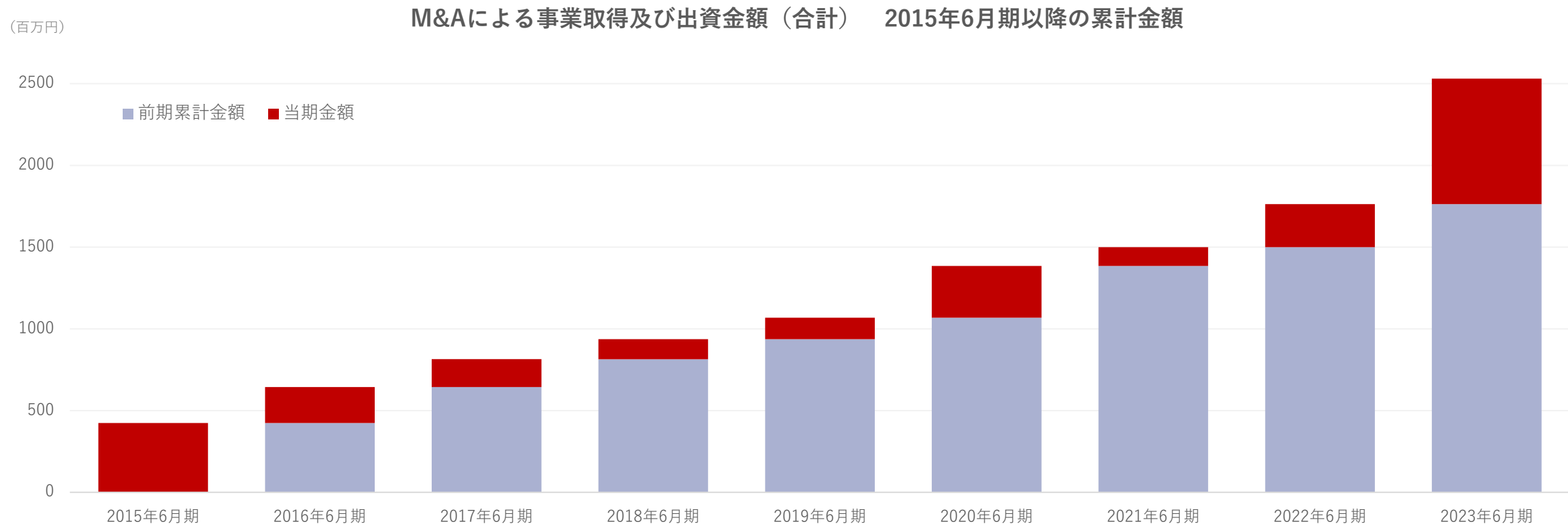
「メディアポートフォリオ戦略」の狙い

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

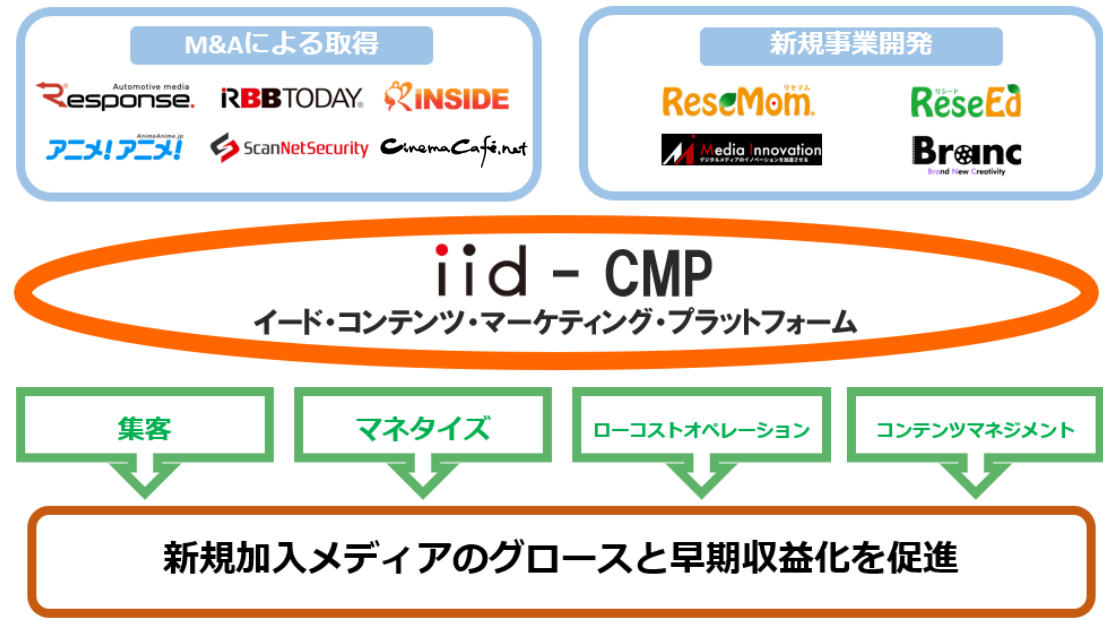
■ M&Aで取得したメディアの自立成長が鍵 → イードにはメディア育成の仕組みがある

- **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

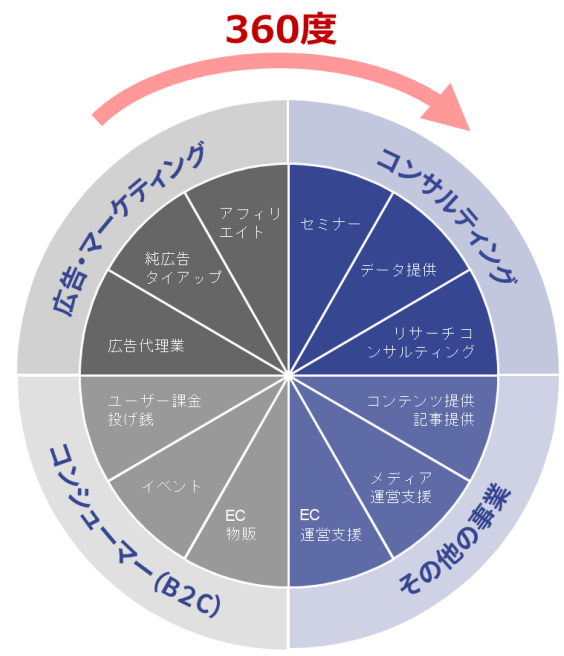
収益モデルの横展開

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

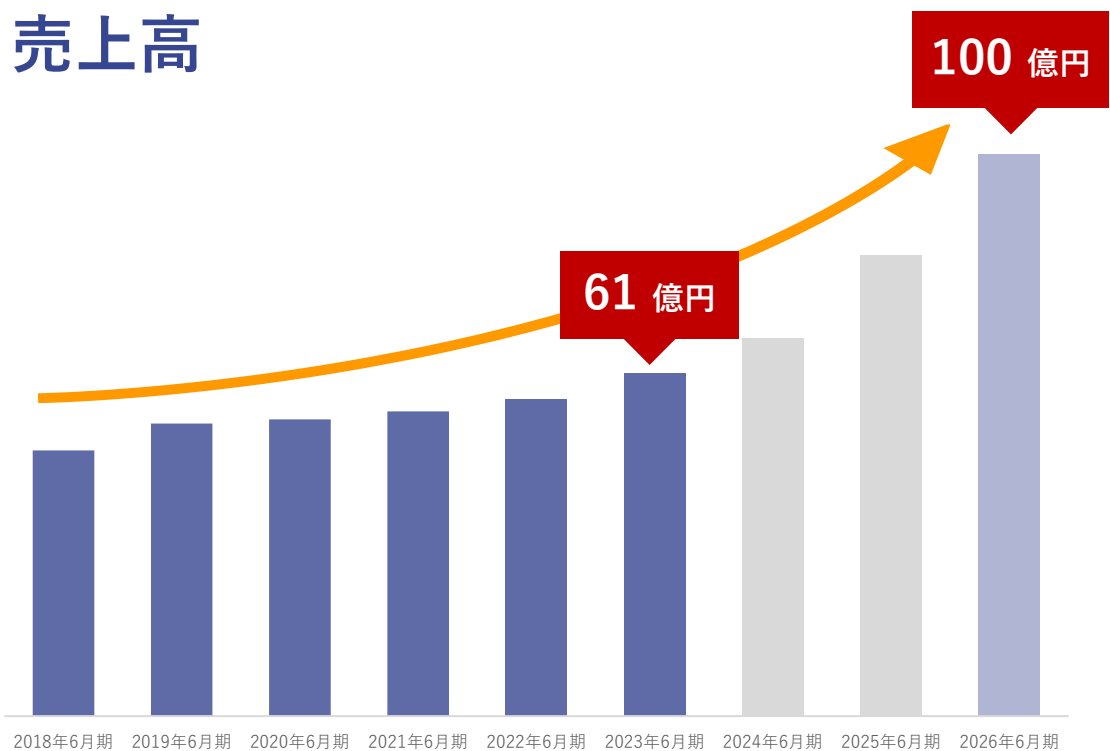
- 広告・マーケティング**
メディアの規模やユーザー属性を活かして企業の販売促進を支援
- コンシューマー(B2C)**
メディアを通じた商品の販売やサービスに対する課金
- コンサルティング**
専門知識やユーザー調査を元に企業活動を支援
- その他事業**
メディア運営の知見を活かしたメディア構築支援など



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。

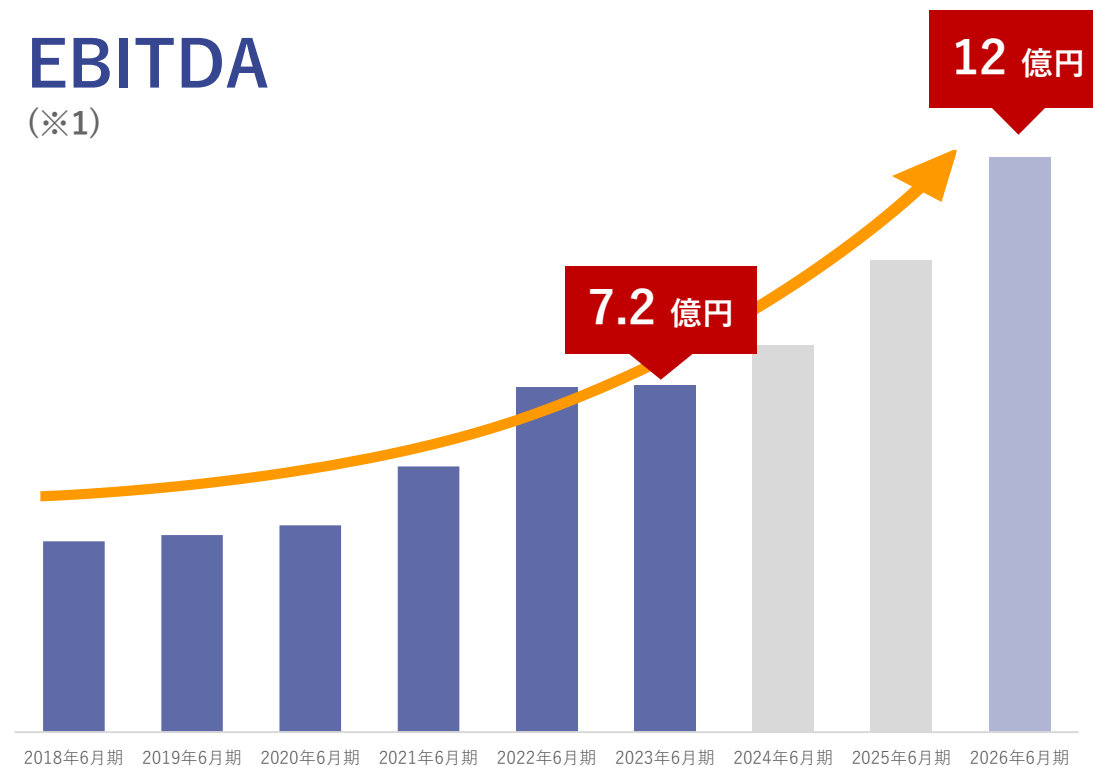
売上高



※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 上期 業績の概要

P.04

02

今期の取り組み

P.14

03

中期の成長計画

P.25

04

事業セグメントの概要

P.30

05

基本情報

P.38

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79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。

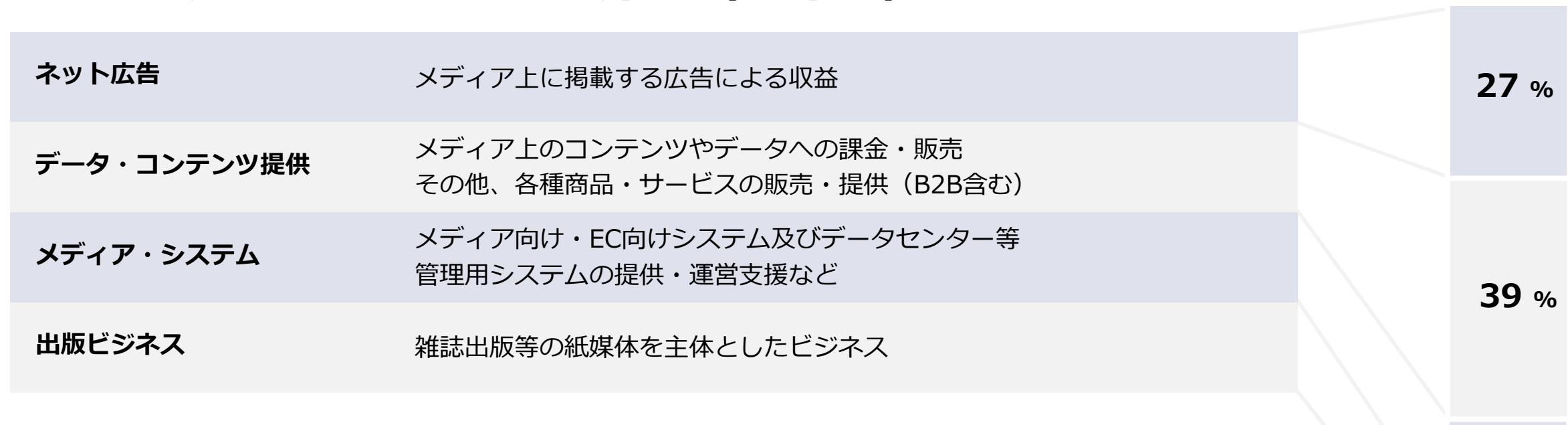
自社 プロデュース			
クリエイター プラットフォーム			

クリエイターソリューション Creator Solution

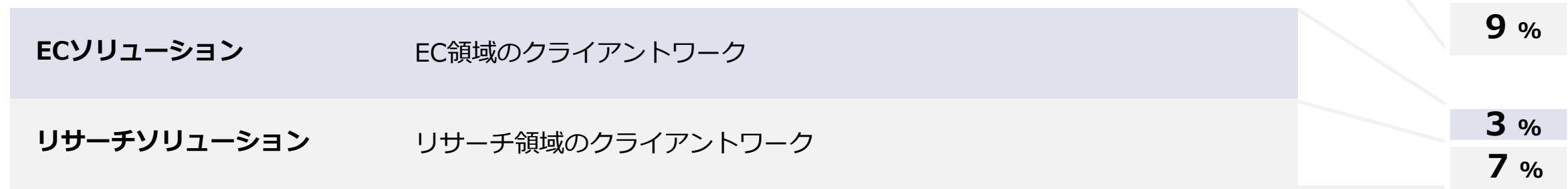
自社メディアの運営で培ったノウハウやプラットフォームでクリエイターをソリューションで支援。

2023年6月期の
売上高に占める割合

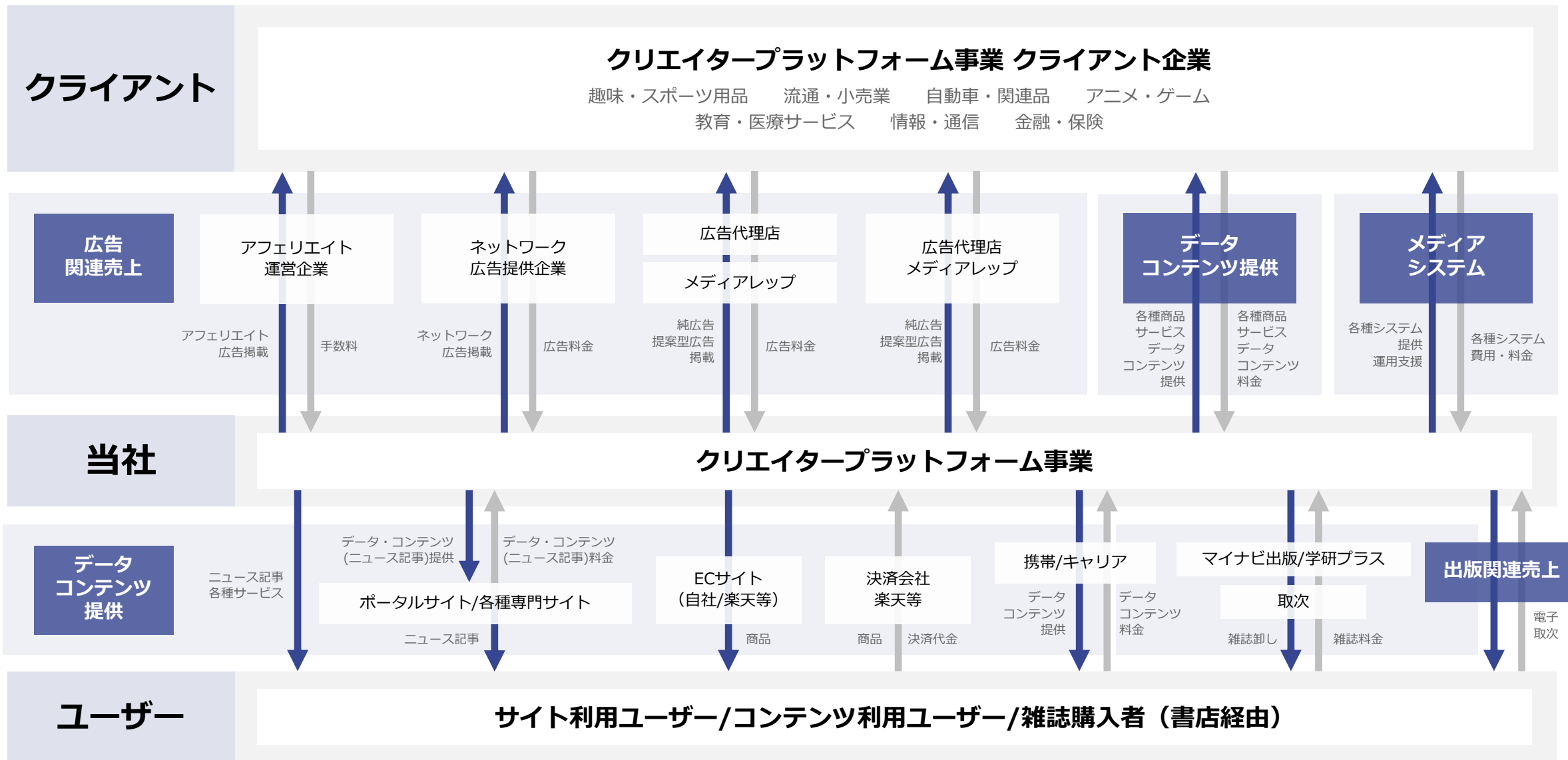
クリエイタープラットフォーム事業（CP事業）



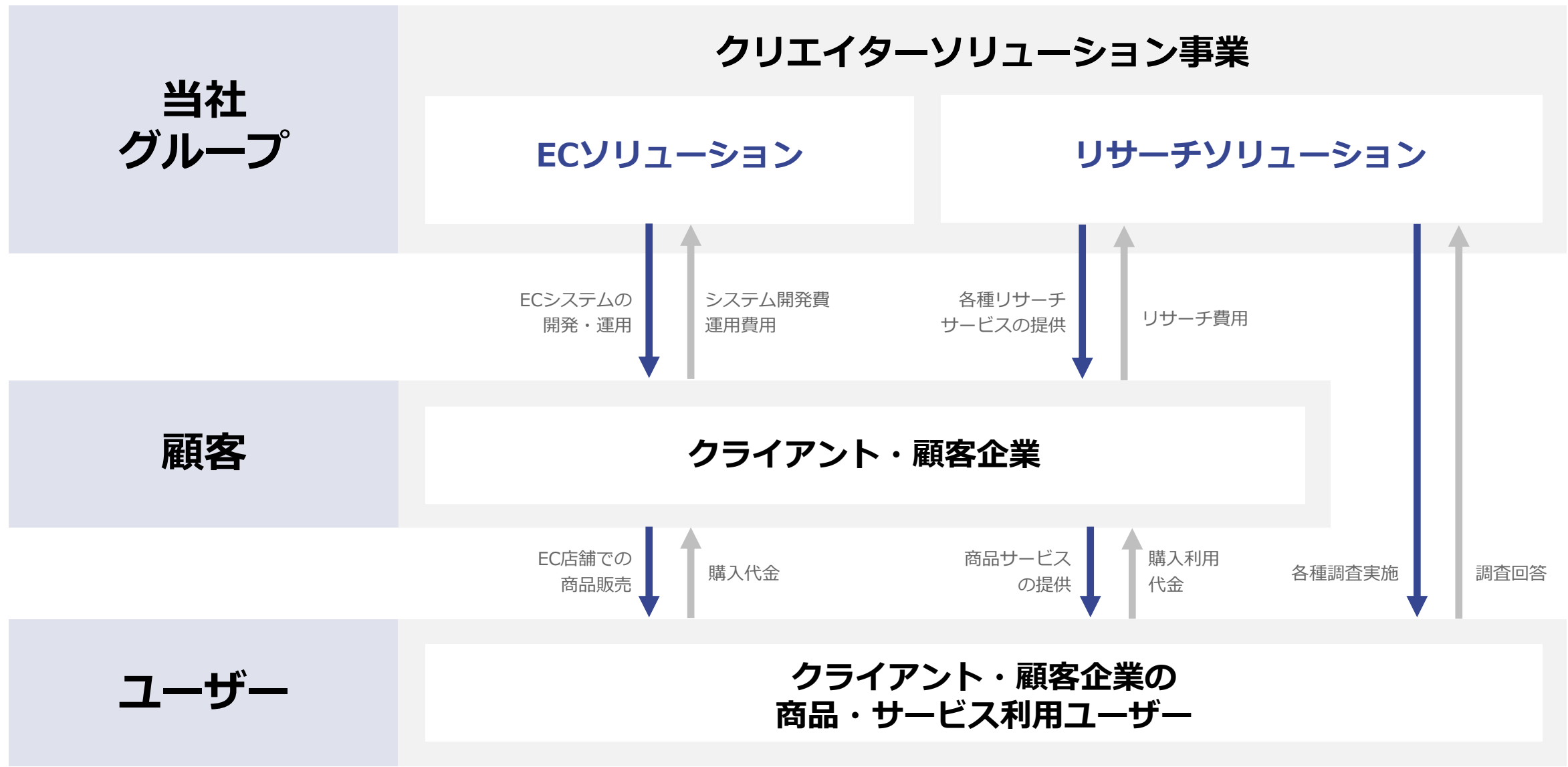
クリエイターソリューション事業（CS事業）



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



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)

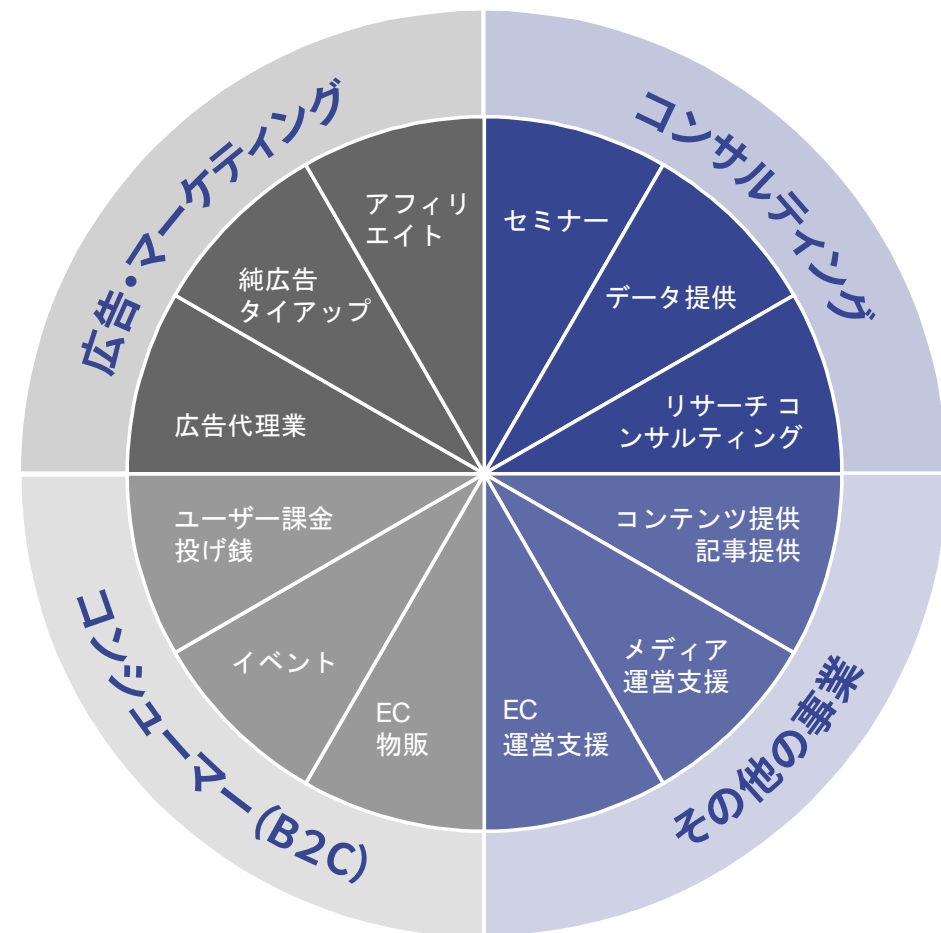
メディアを通じた商品の販売やサービスに対する課金。

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 上期 業績の概要

P.04

02

今期の取り組み

P.14

03

中期の成長計画

P.25

04

事業セグメントの概要

P.30

05

基本情報

P.38

※2023年12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%) ※ 株式会社リンクは連結業績等に含んでおりません
エフ・アイ・ティー・パシフィック株式会社 (同：90.1%)
- 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：265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%
領域特化のECサイト運営

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



FIT Pacific

FITパシフィック株式会社
出資比率: 90.1%
自動車業界・IT業界向け商社

iid 専門ニュースメディアを
中心に展開



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

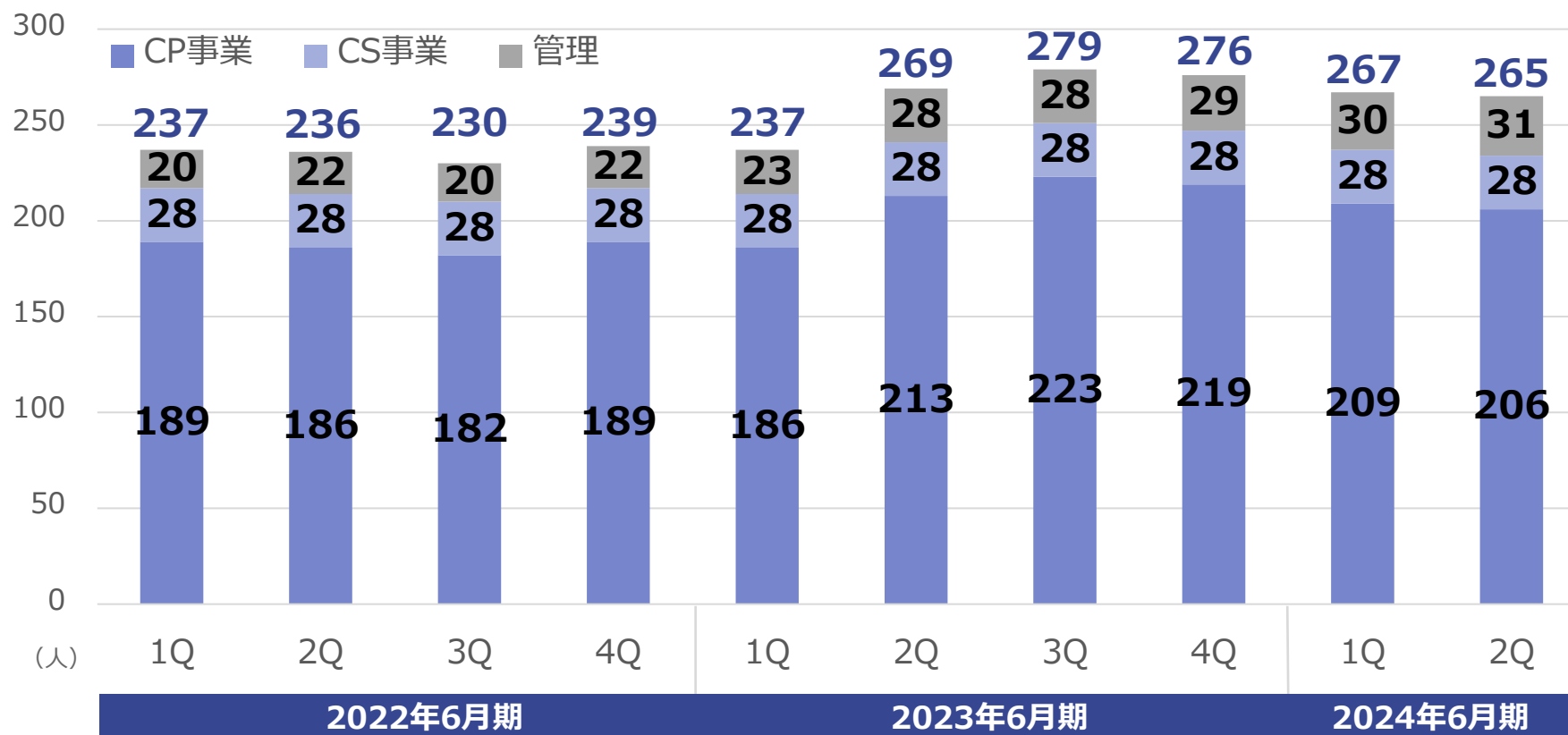
学びのプラットフォームの提供

エンジニア、編集、制作で約半数を占める構成

※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。

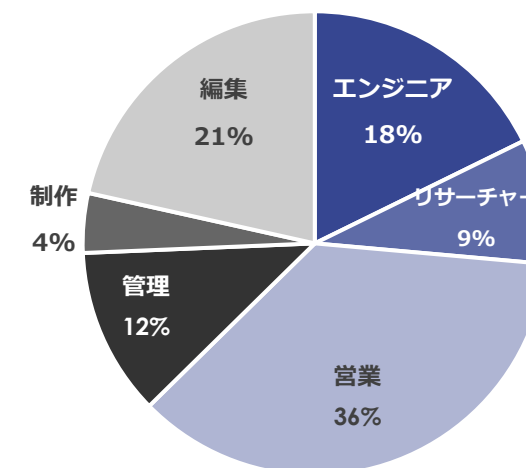
セグメント別従業員数推移

(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	47
リサーチャー	23
営業	96
管理	31
制作	11
編集	57
	(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