

株式会社 イード

「2018年6月期（FY6/18）」

通期 決算補足説明資料

2018年8月14日

iid



- |   |             |      |
|---|-------------|------|
| ① | セグメントの概要    | P.2  |
| ② | FY18通期業績の概要 | P.6  |
| ③ | FY19の取り組み   | P.19 |
| ④ | 基本情報        | P.31 |

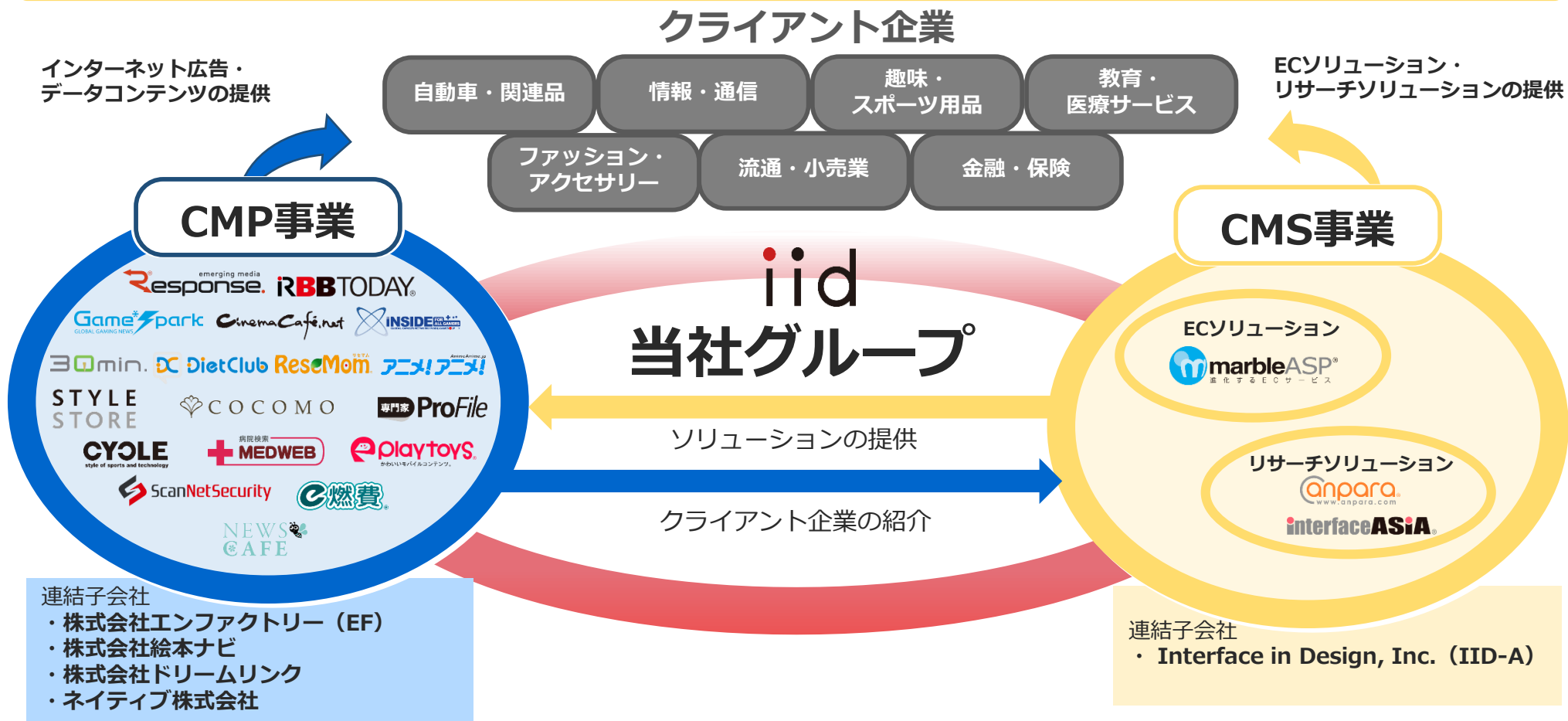


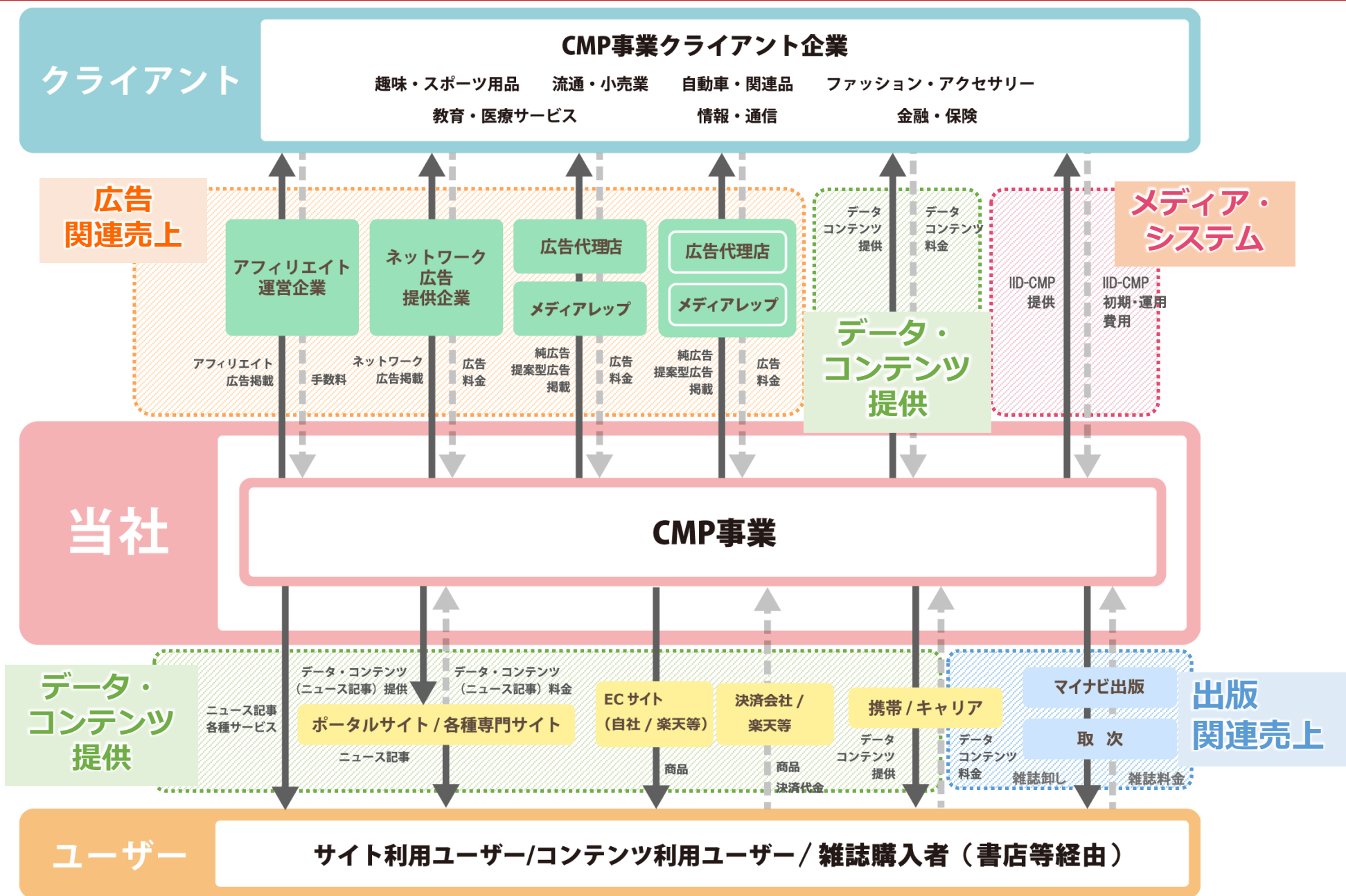
- 1** セグメントの概要 P.2
- 2 FY18通期業績の概要 P.6
- 3 FY19の取り組み P.19
- 4 基本情報 P.31

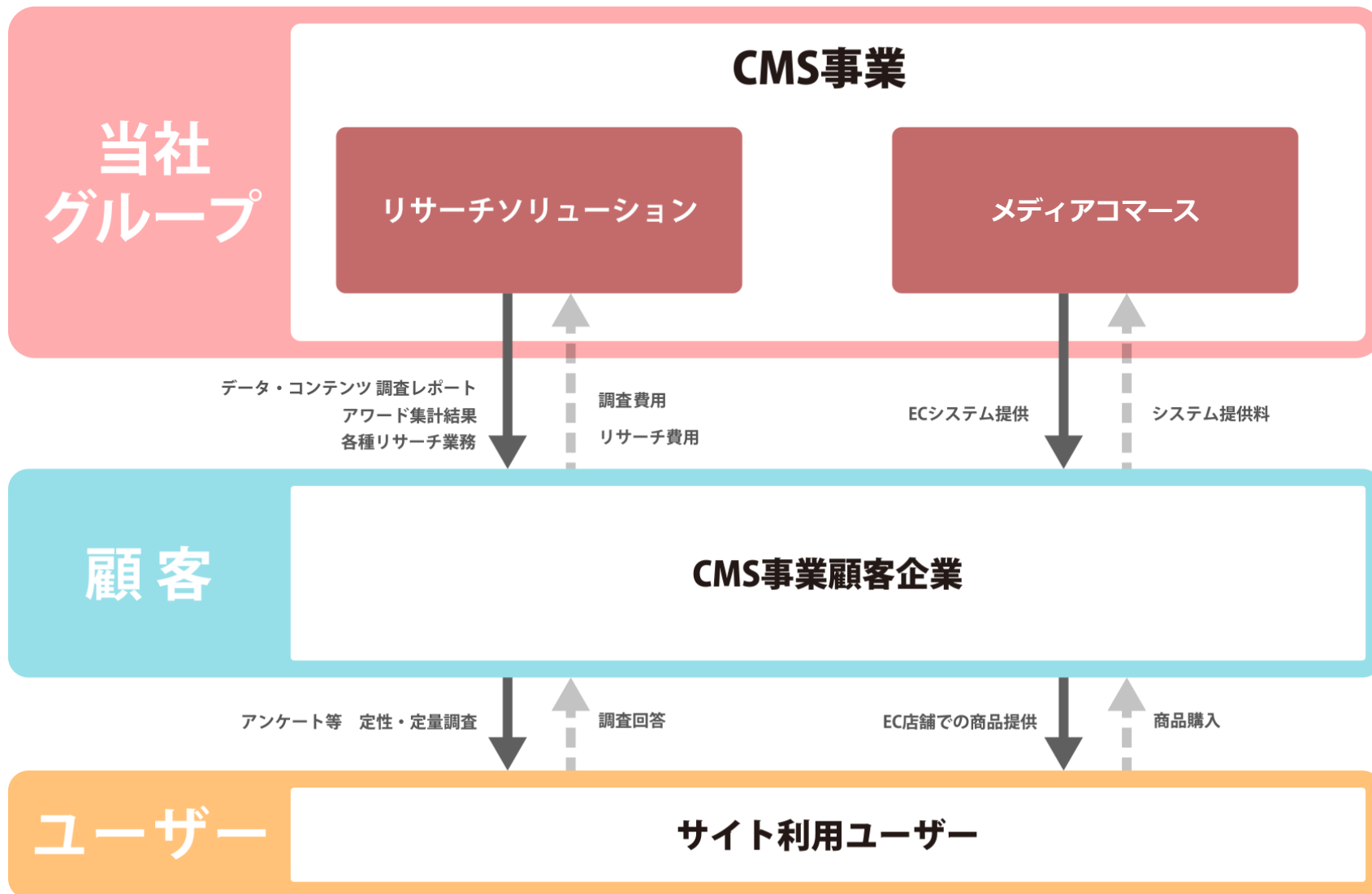
## ・ 2つのセグメントにて事業を展開

コンテンツマーケティングプラットフォーム事業（CMP事業）：Webメディア、Webサービス運営

コンテンツマーケティングソリューション事業（CMS事業）：ソリューションを提供















- ① セグメントの概要 P.2
- ② FY18通期業績の概要 P.6
- ③ FY19の取り組み P.19
- ④ 基本情報 P.31

## 営業利益は大きく改善し、各段階利益も改善

(百万円)

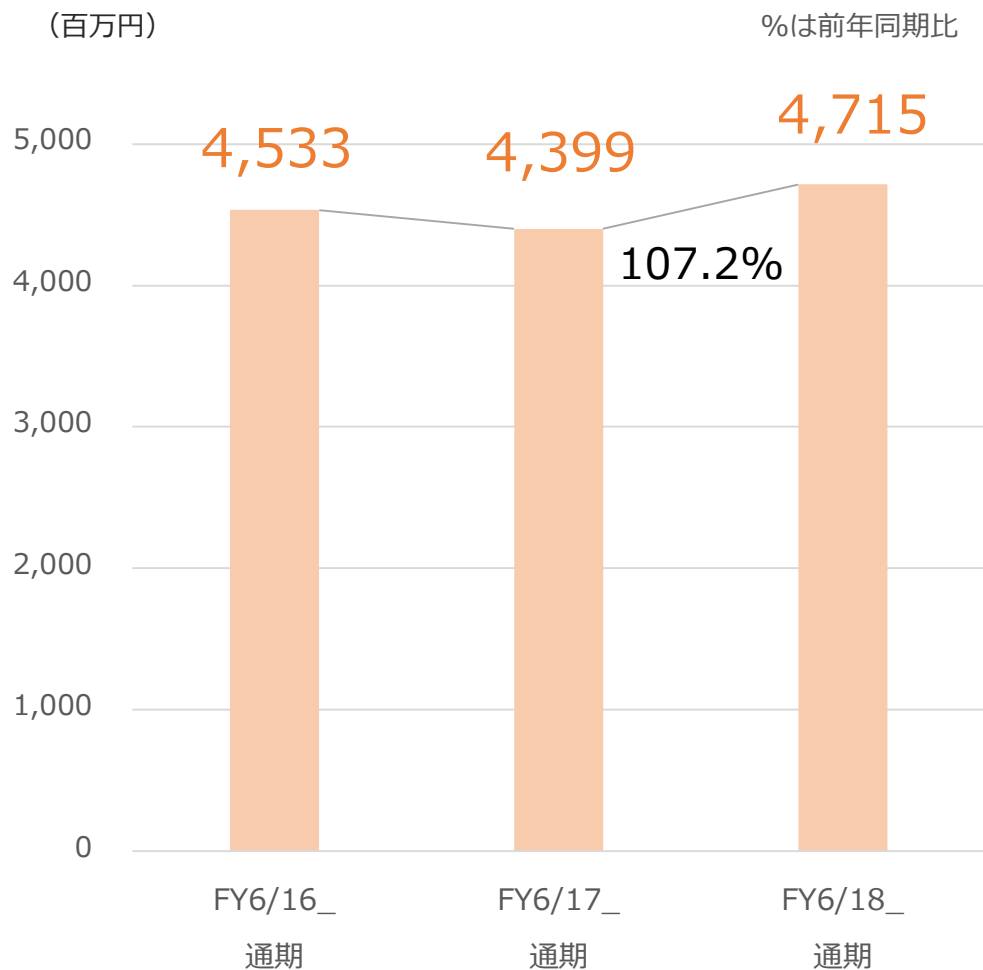
	FY6/17 通期	FY6/18 通期	前年同期比	増減金額
売上高	4,399	4,715	107.2%	+315
売上原価	2,445	2,470	101.0%	+24
売上総利益	1,954	2,245	114.9%	+290
販売費及び一般管理費	1,867	1,988	106.5%	+121
営業利益	87	256	 294.5%	 +169
営業利益率	2.0%	5.4%	 +3.5pt	—
経常利益	90	269	 298.2%	 +178
当期純利益	▲437	50	—	 +487

※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です。

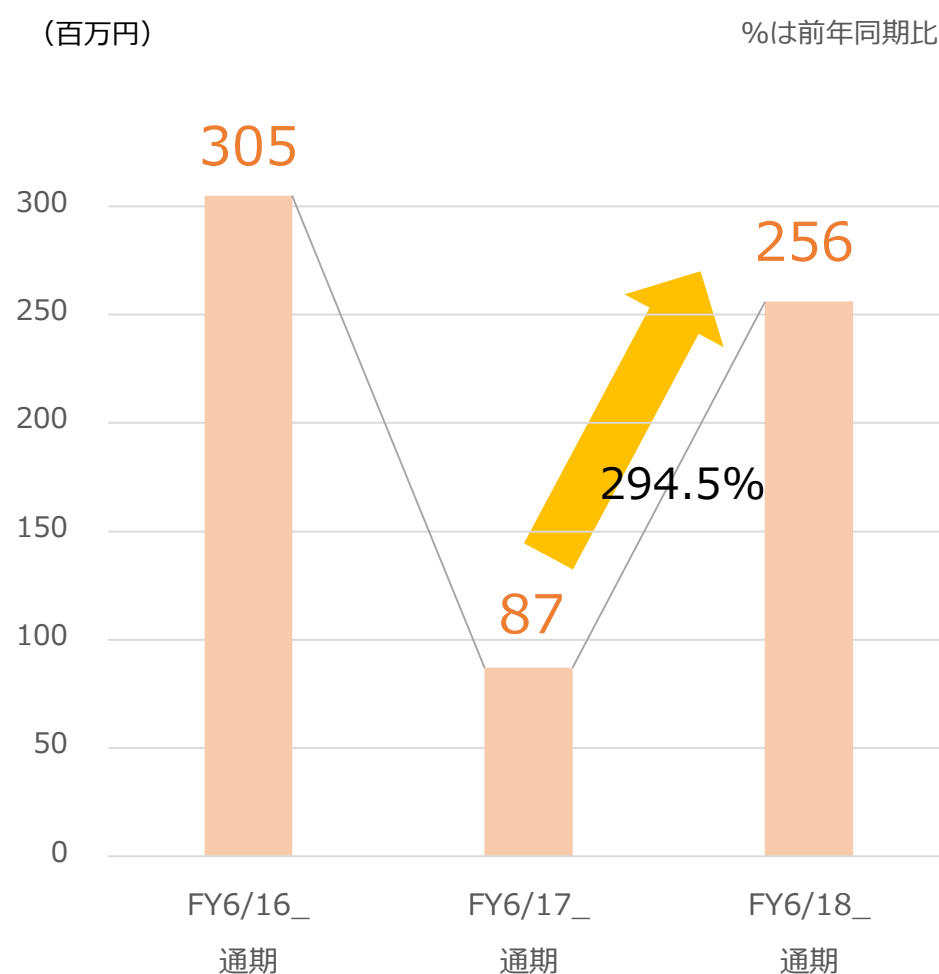


## 連結売上高は堅調に推移、営業利益は前期の約3倍に改善

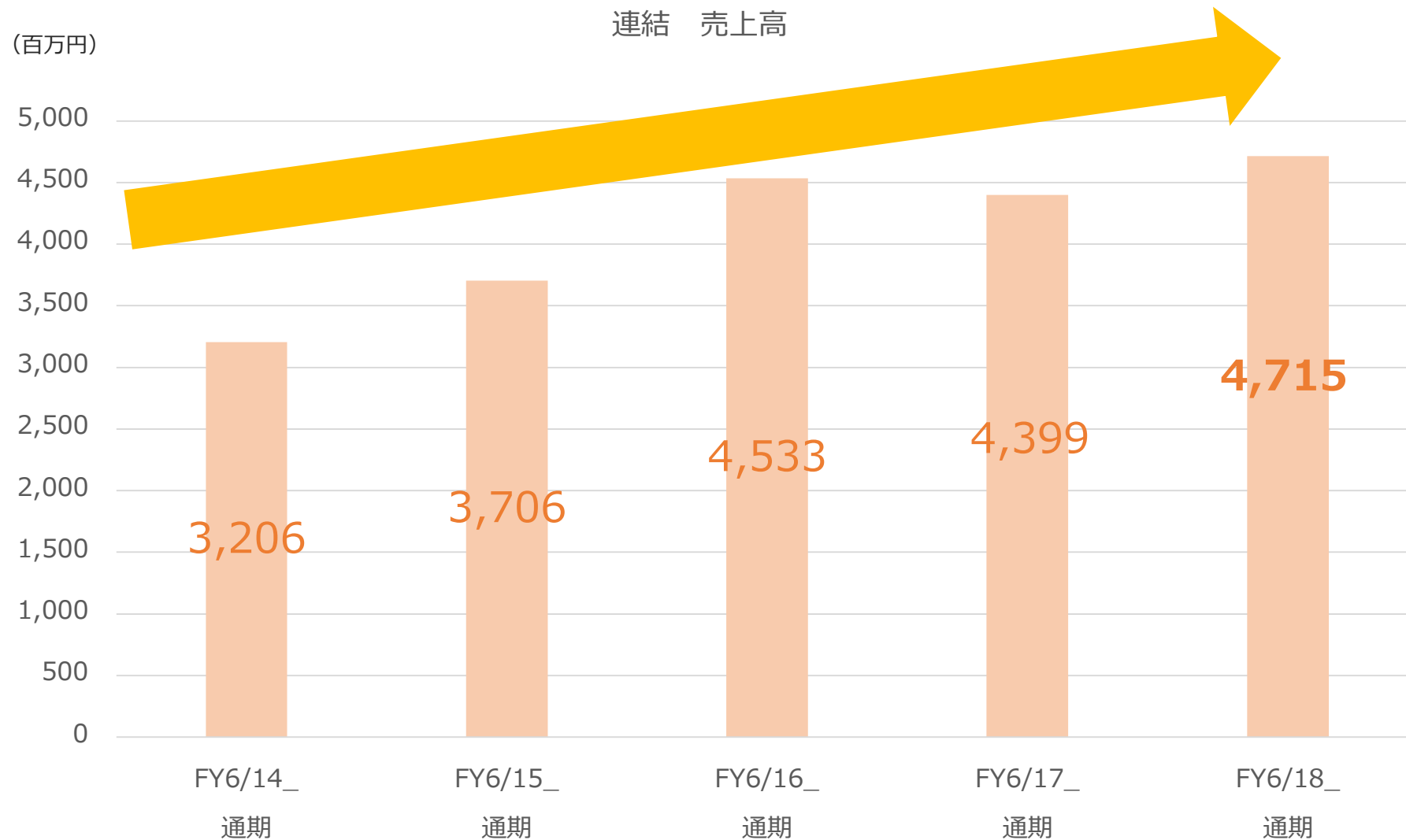
連結 売上高



連結 営業利益

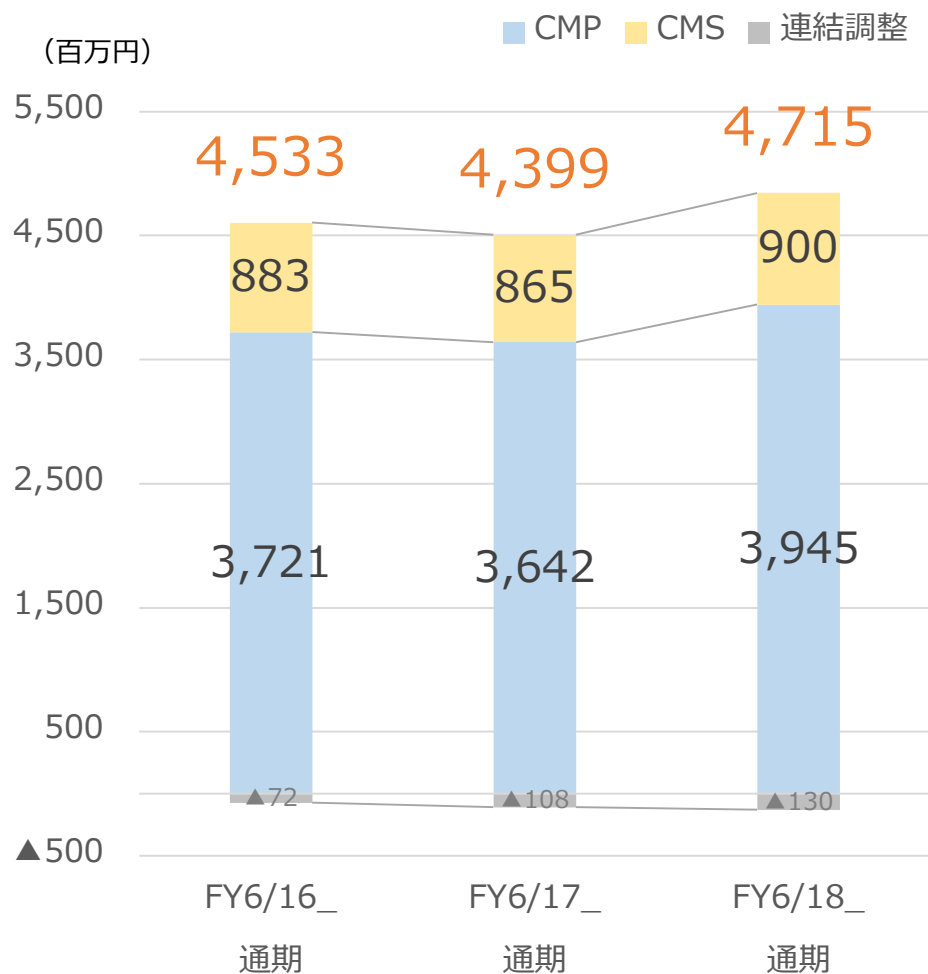


## 連結売上高は過去最高を更新

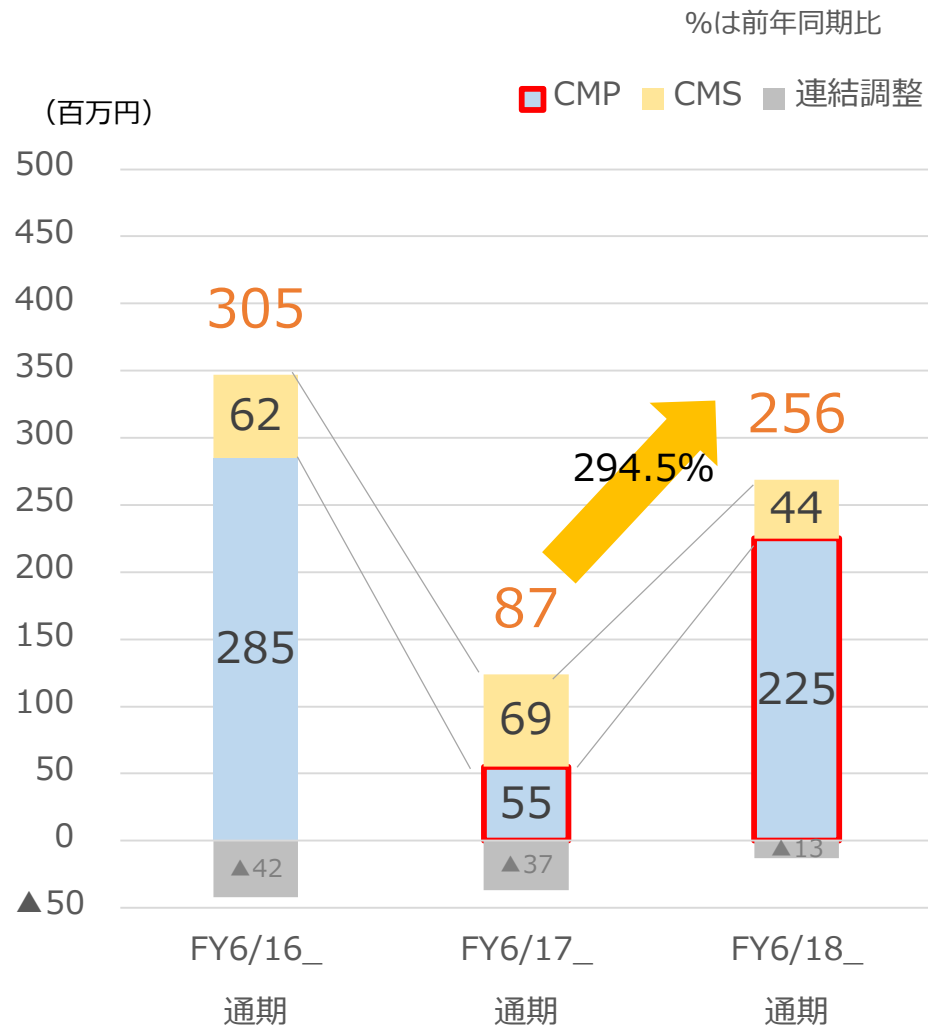


# 売上高は従来どおりCMPが連結全体を牽引 営業利益はCMPの大幅改善により連結全体も大幅改善

連結 売上高

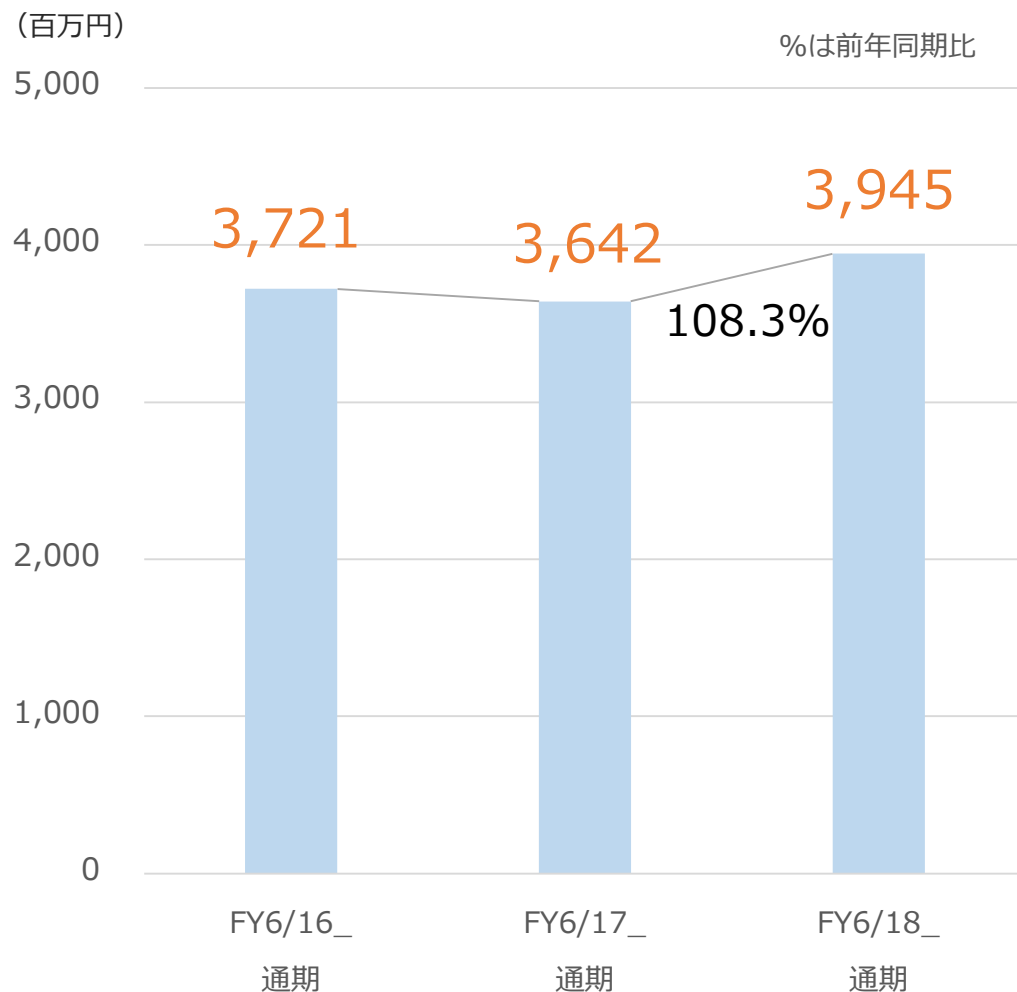


連結 営業利益

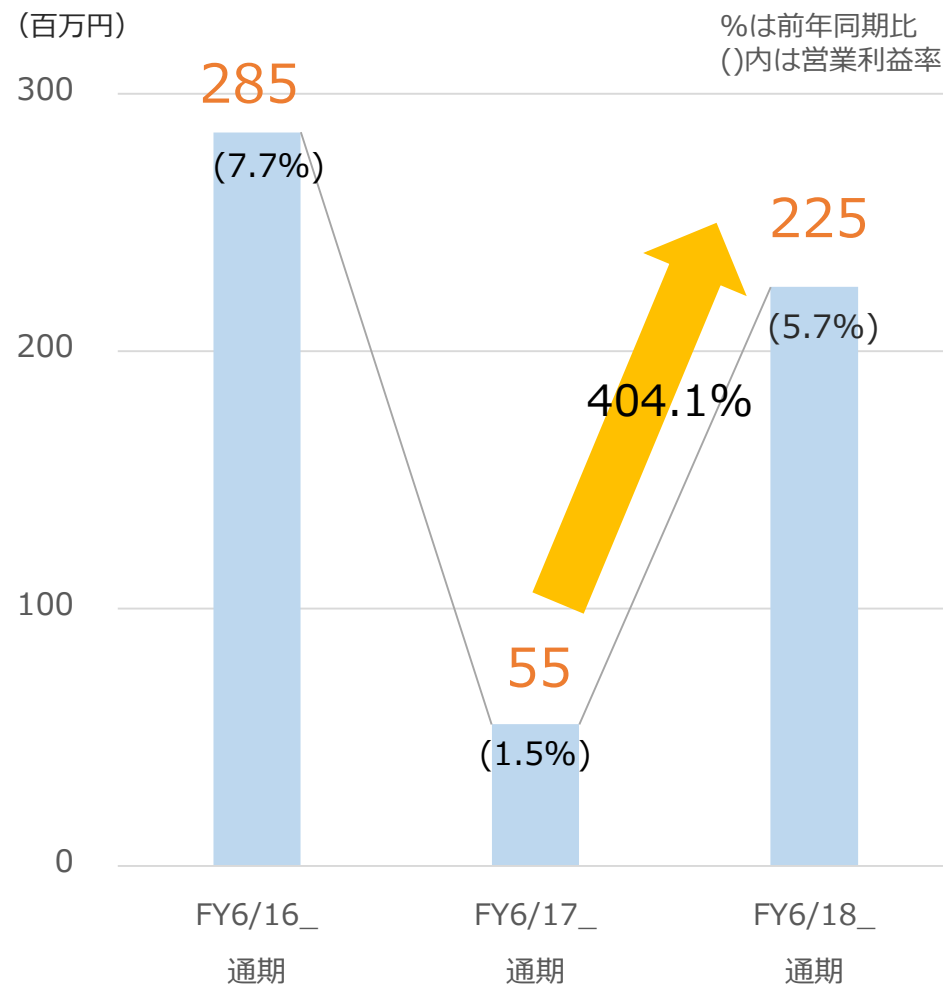


## 売上高は堅調に推移し、営業利益は大幅改善

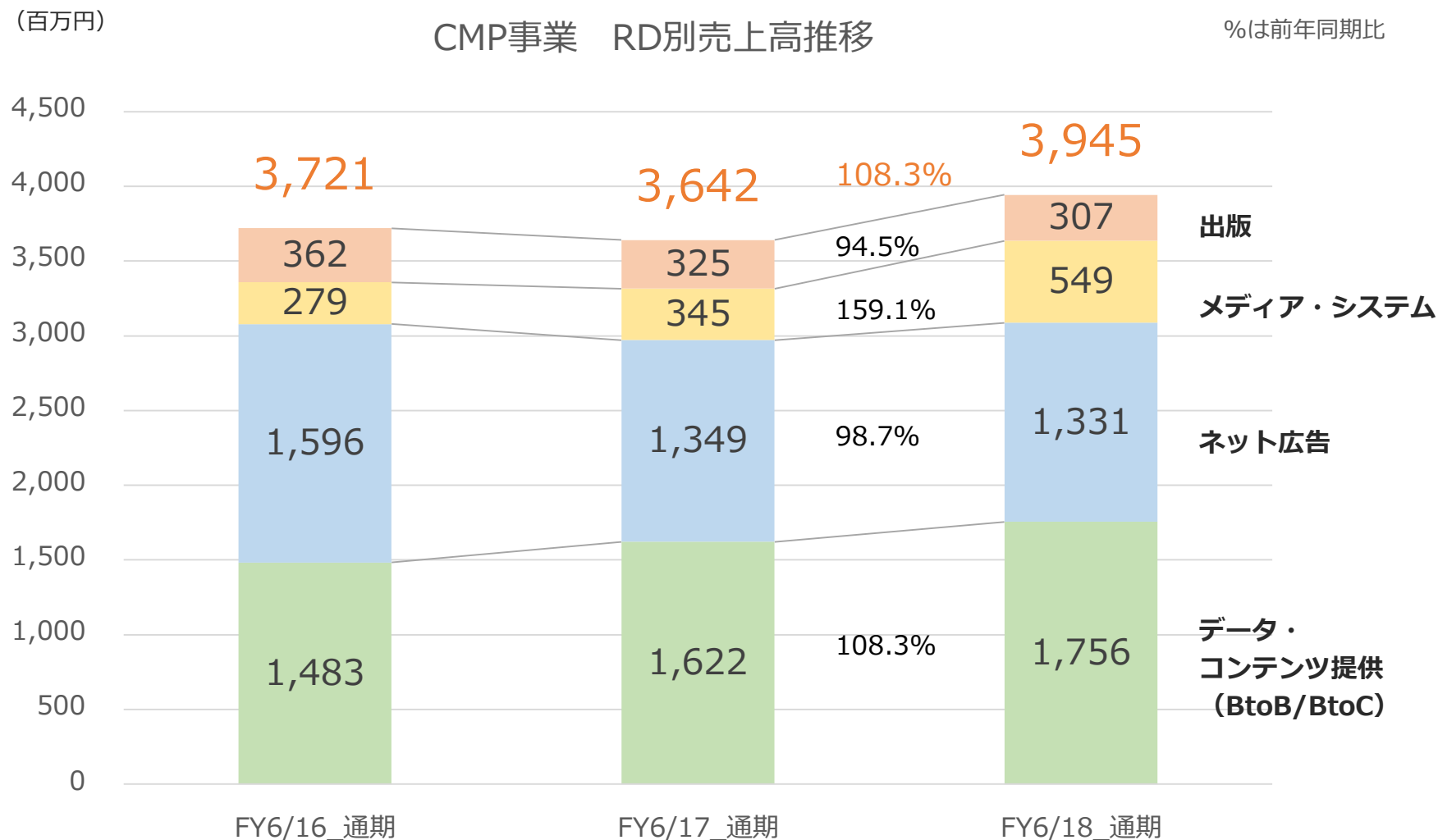
CMP 売上高



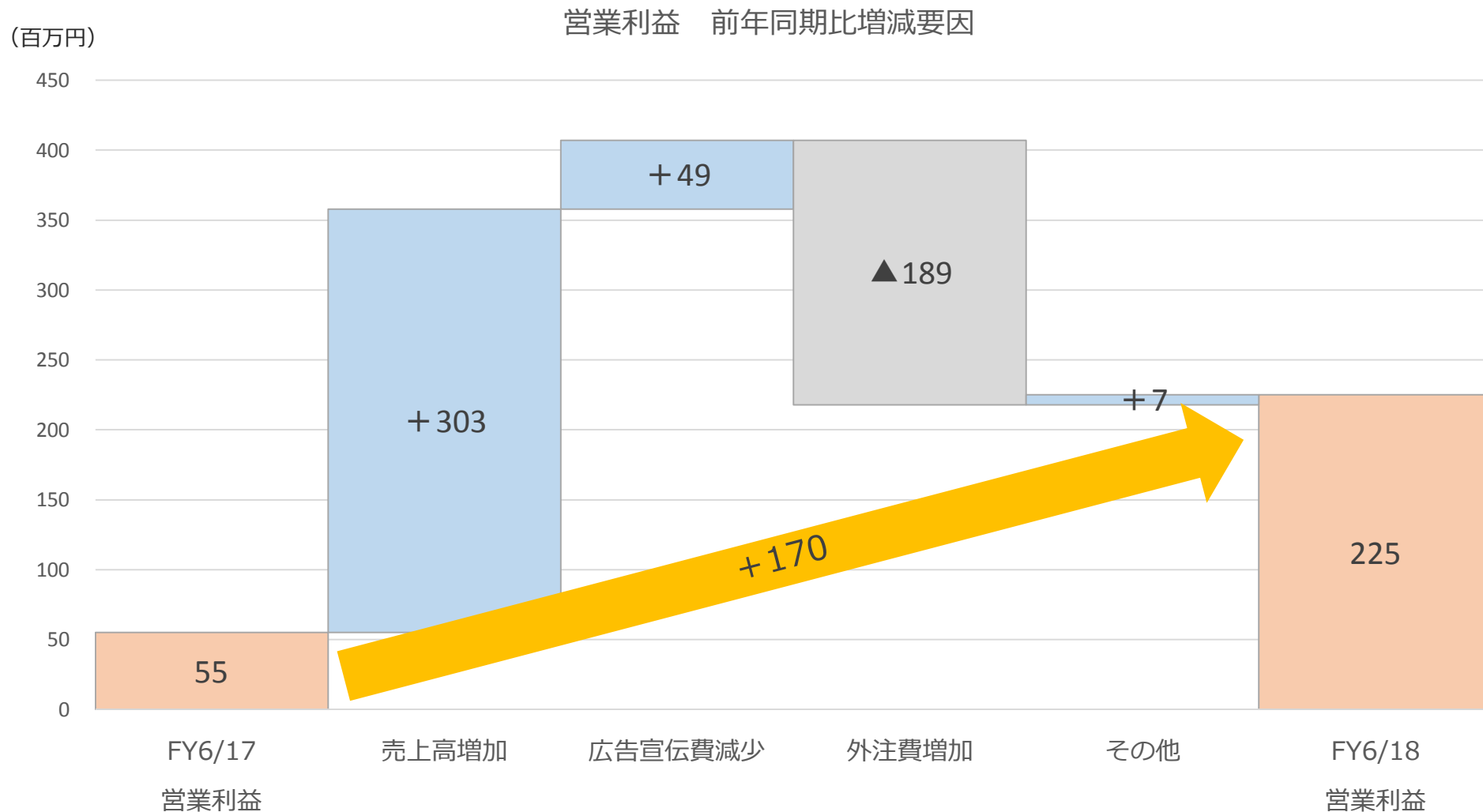
CMP 営業利益



# メディア・システム、データ・コンテンツ提供が増加

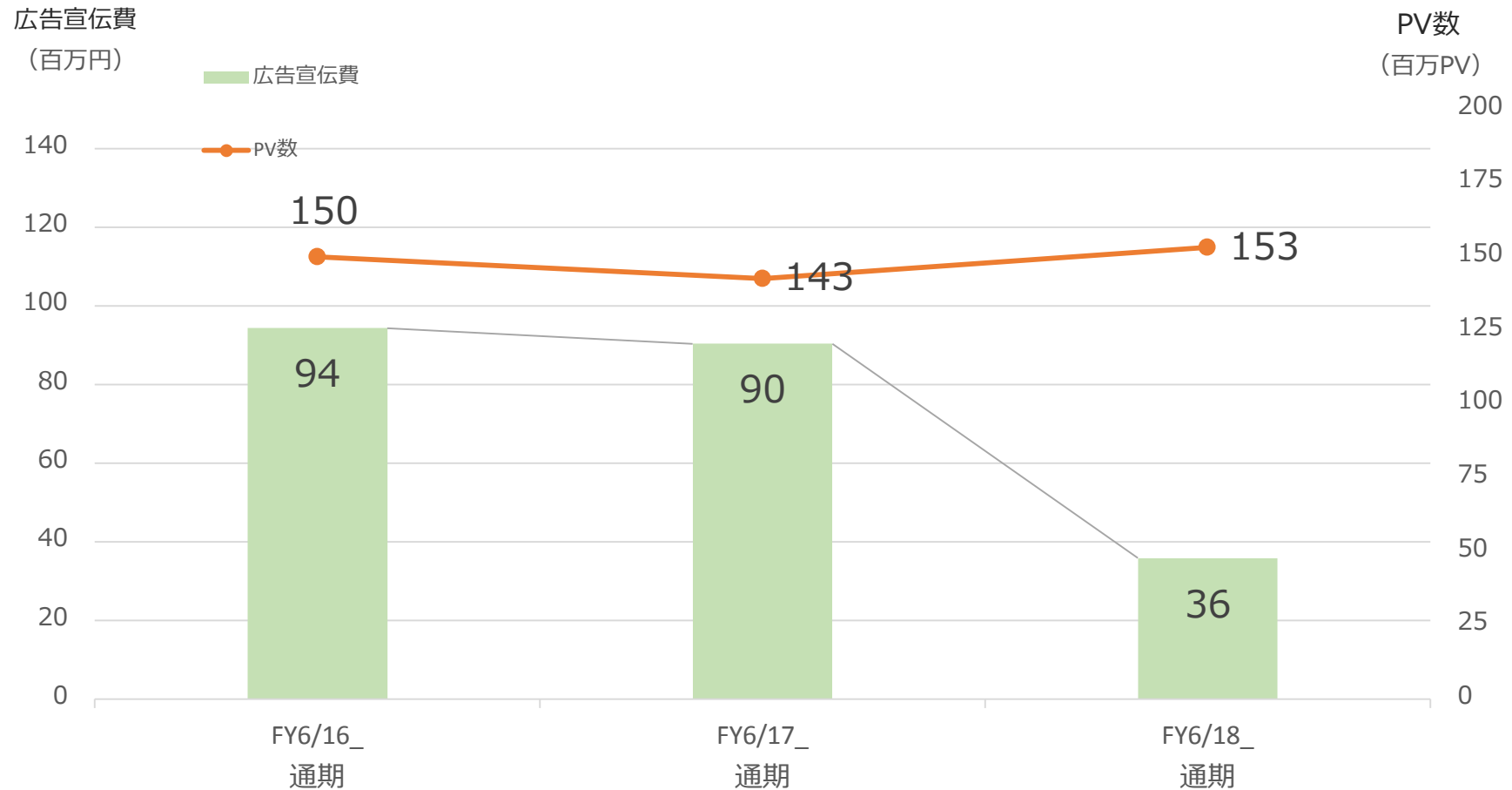


# 売上高の増加、コストの削減（広告宣伝費の減少、外注費の増加抑制など）により営業利益が増加



前期よりも広告宣伝費を抑えたが、広告宣伝に頼らないPV増により、PV数は増加。

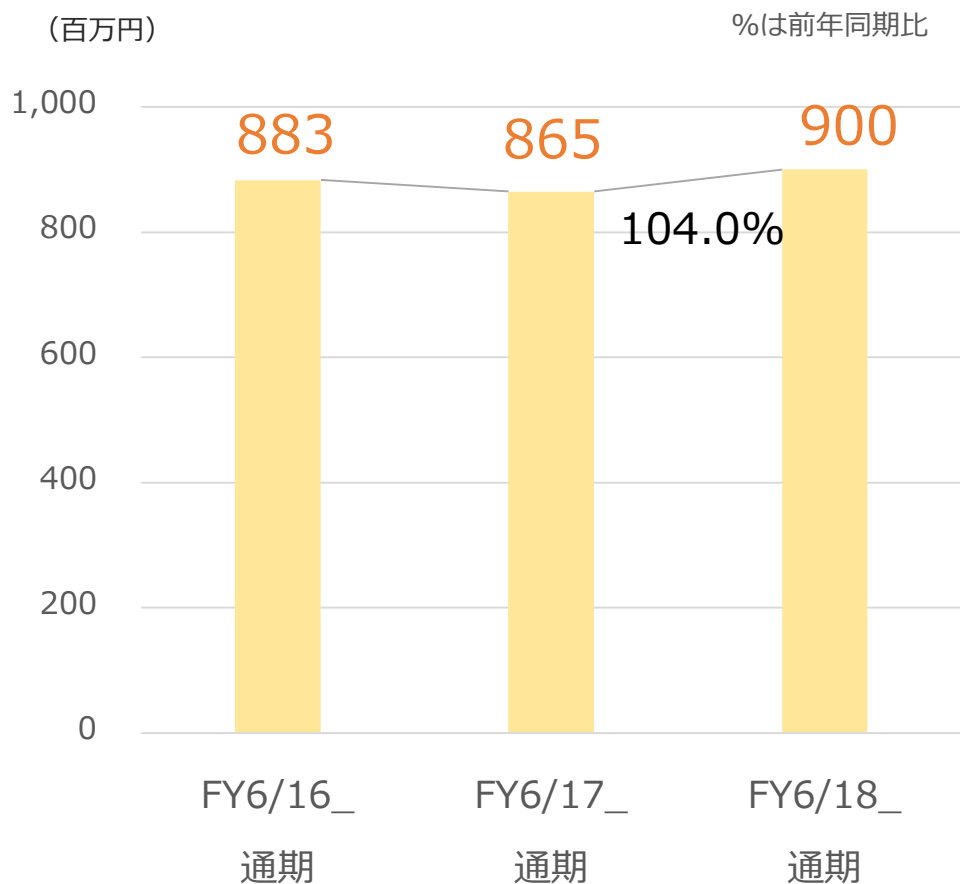
広告宣伝費とPV数



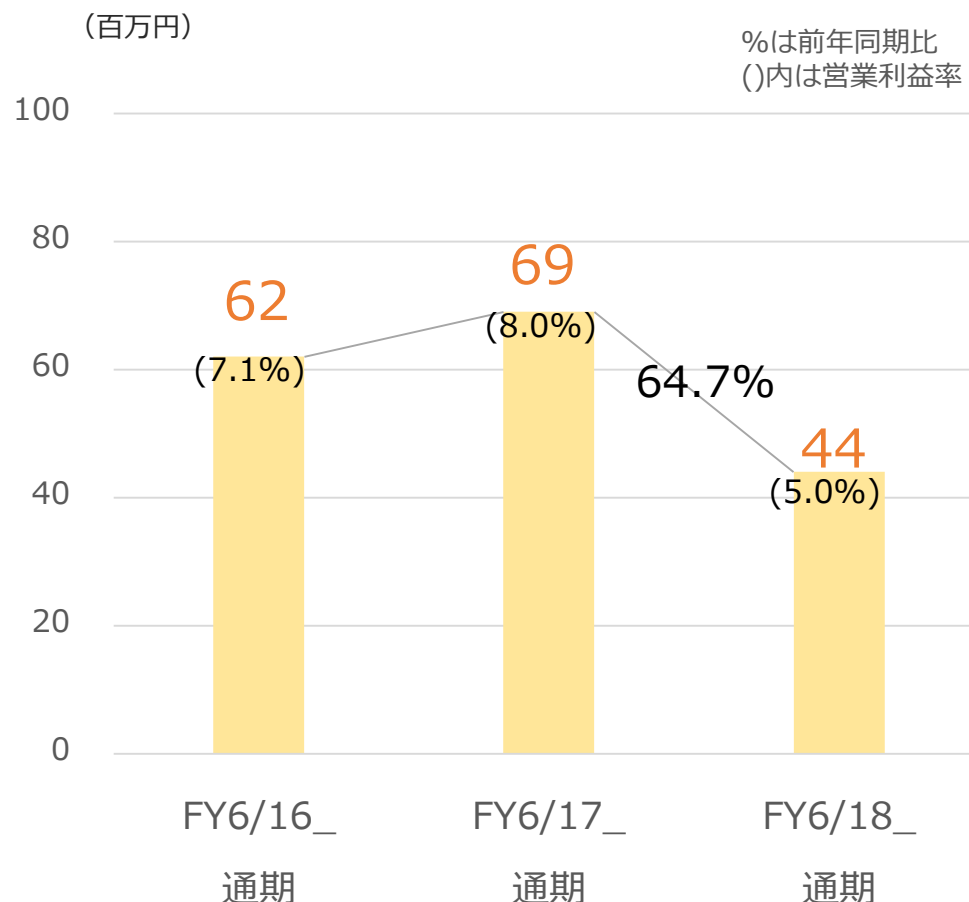
※広告宣伝費はPV増加を目的とした費用のみ PVは年間月平均値

# 粗利率が低い大型海外リサーチ案件が増加したため営業利益は減少したが、売上高は堅調

CMS 売上高

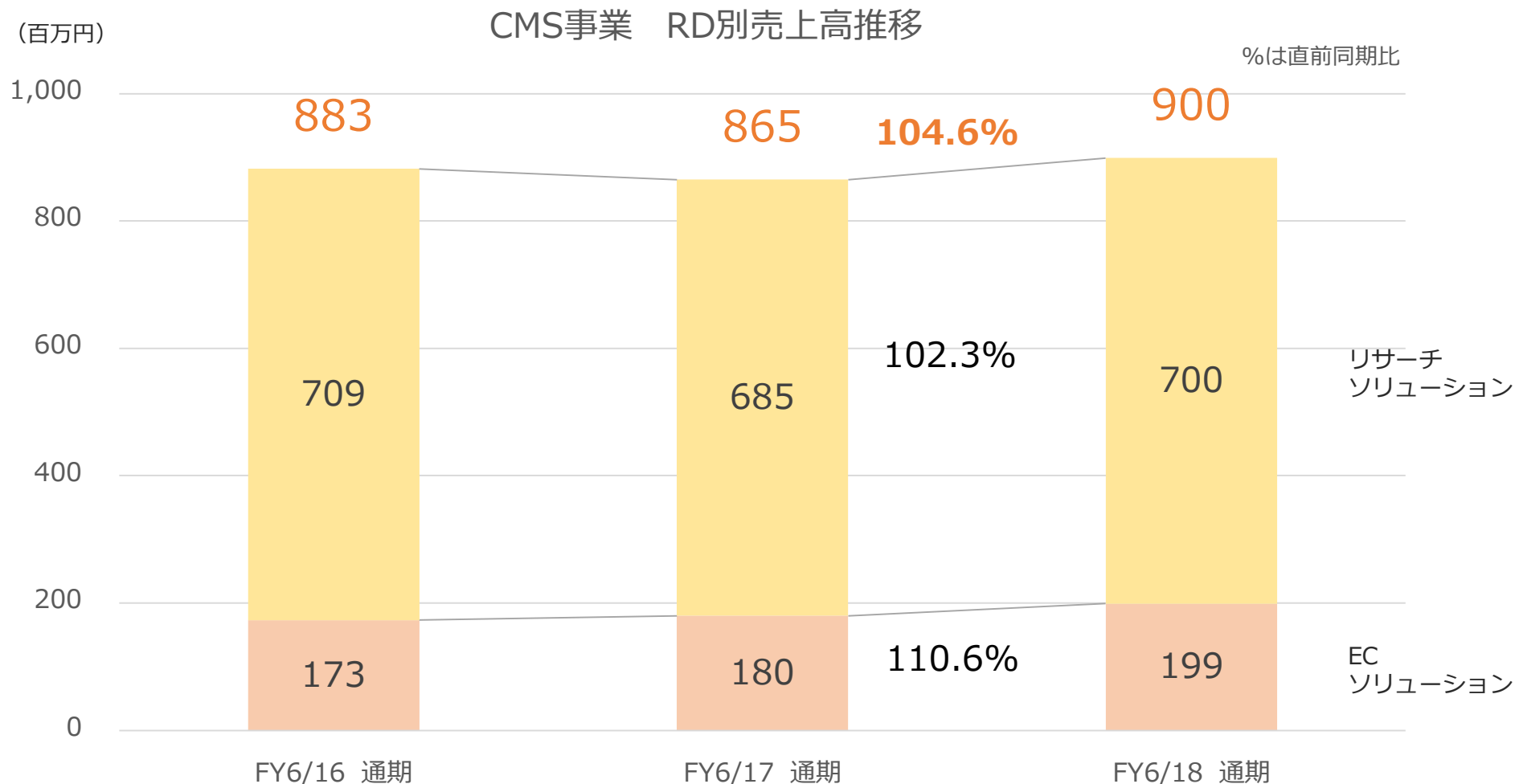


CMS 営業利益





# リサーチソリューション、ECソリューションとともに堅調に推移



## 自己株式の取得(1Q)の実施により純資産は減少しているが、利益剰余金は増加

(百万円)

	FY6/17 期末	FY6/18 期末	増減額
流動資産	2,975	2,758	▲217
現金及び預金	1,795	1,870	+75
固定資産	739	632	▲107
のれん	176	88	▲88
<b>資産合計</b>	<b>3,715</b>	<b>3,391</b>	<b>▲324</b>
流動負債	1,009	707	▲302
固定負債	103	129	+26
<b>負債合計</b>	<b>1,112</b>	<b>836</b>	<b>▲276</b>
株主資本	2,541	2,505	▲36
利益剰余金	827	877	+50
自己株式	—	▲97	▲97
その他の包括利益累計額	2	1	▲1
非支配株主持分	58	47	▲11
<b>純資産</b>	<b>2,602</b>	<b>2,554</b>	<b>▲48</b>
<b>負債・純資産</b>	<b>3,715</b>	<b>3,391</b>	<b>▲324</b>

## 自己株式の取得により財務CFはマイナスだが、営業CFは順調に増加

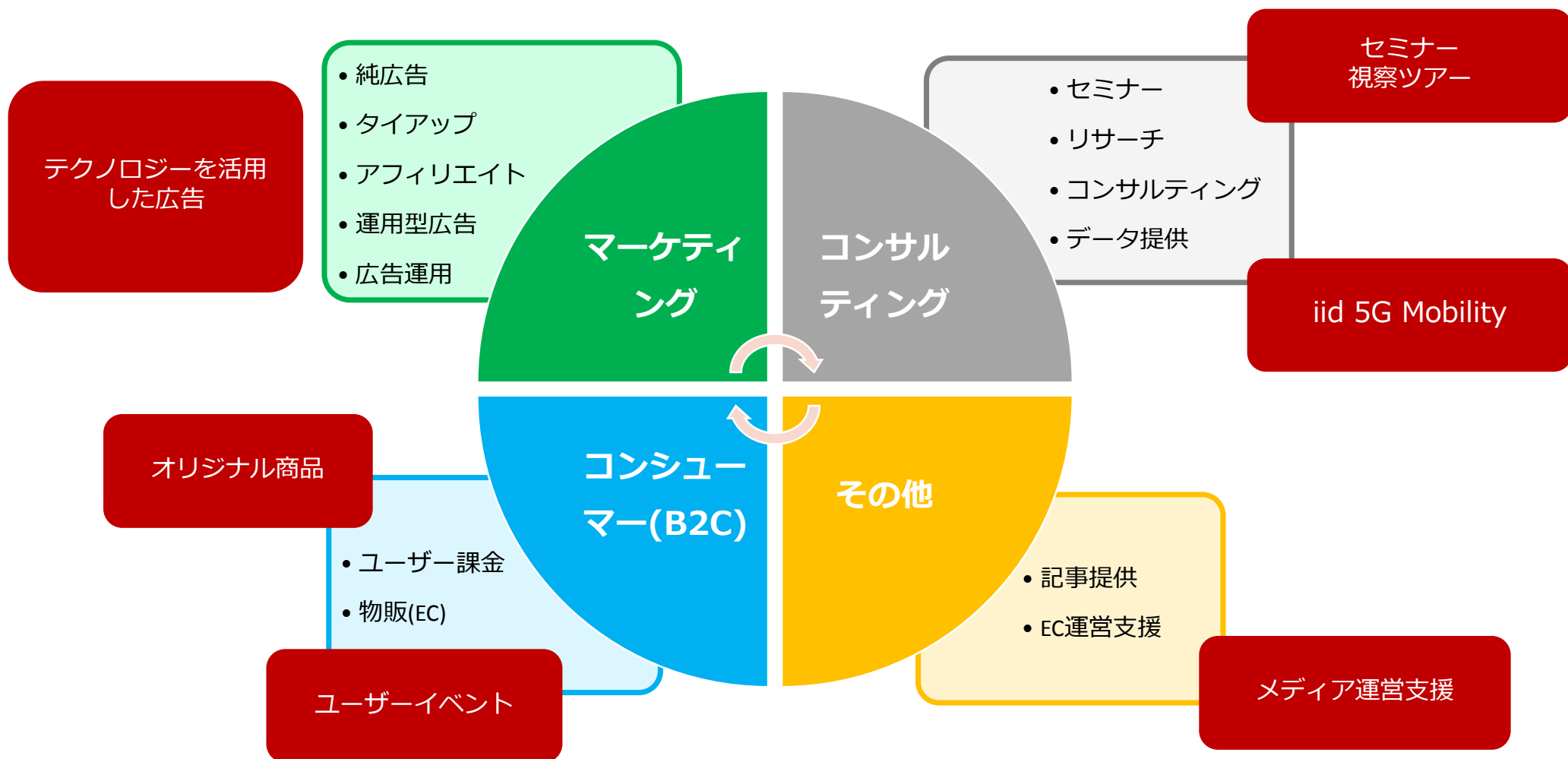
(百万円)

	FY6/17 通期	FY6/18 通期	増減額
営業活動による キャッシュ・フロー	250	349	+99
投資活動による キャッシュ・フロー	▲210	▲155	+54
財務活動による キャッシュ・フロー	▲94	▲117	▲23
現金及び現金同等物 に係る換算差額	3	0	▲3
現金及び現金同等物 に係る増減額	▲50	76	+127
現金及び現金同等物 の期末残高	1,793	1,870	+76

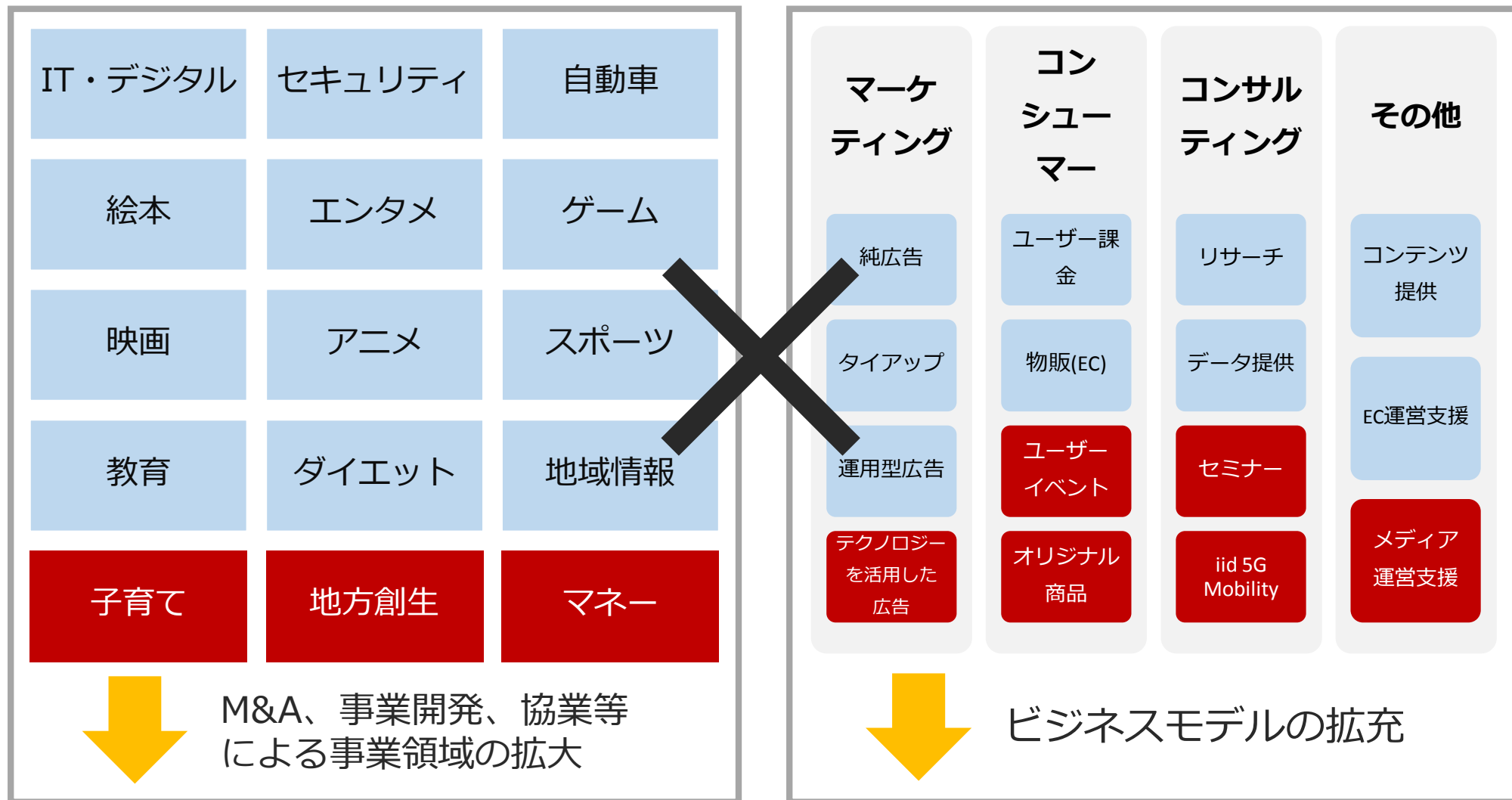


- ① セグメントの概要 P.2
- ② FY18通期業績の概要 P.6
- ③ FY19の取り組み P.19
- ④ 基本情報 P.31

## 専門領域に特化したメディアに360度のビジネスモデルを融合 広告に依存しない、ビジネスモデルを継続的に拡充



## 領域特化のメディアはM&Aや事業開発によって拡充 手がける領域と持つビジネスモデルの掛け算で事業を拡大



## M&Aや事業開発を通じて、 継続的に新しいメディア領域へのチャレンジを進めていく

2017年12月  
事業取得



200人を超えるマネー専門家が、住宅・保険・家計・社会保障・投資・シニアなどのテーマについて執筆するメディア。編集長以下全スタッフが転籍し業務を継続。事業取得後も順調に規模を拡大しています。



2018年5月  
事業取得



累計で100万件を超える映画レビューを収集している、日本最大級の映画レビューサイト。当社がこれまで運営してきた映画情報サイト「シネマカフェ」との連携を進めています。



2018年7月  
事業開始



「SPREAD」は前期中から運用を開始し、2018年7月より正式オープンした、人(アスリート)にフォーカスしたスポーツメディアです。2018年7月の月間ページビューは100万を超え、順調な滑り出しとなっています。



## グループ会社でも積極的に 新しい事業領域へのチャレンジを進めていく



2018年3月  
事業取得

### 育児情報誌「miku」を取得

「子どもと私が育つ！楽しむ！」をテーマに、「ママパパ自身の気付き」「考えるきっかけ」を提供します。年3回(3・7・11月発行予定)、13万2000部を発行し、全国2600箇所でも無料配布しています。



発行部数  
132,000部

発行サイクル  
年3回

配布場所  
2600箇所

仕様  
A4判/4C/32~  
60P 中綴じ



2018年6月  
事業開始

### LINEで専門家がカウンセリングする「トークCARE」

様々なジャンルの専門家に「LINE」のトーク上で直接相談することができる新サービス「トークCARE」に、エンファクトリーが提携する約200名の専門家を連携してサービスを開始しました。



2017年10月  
事業開始

### 地方創生業界メディア「NATIV.」を立ち上げ

地域に関わるユニークでチャレンジングなビジネスやプロジェクトに着目した日本初の地方創生・地域活性業界メディアとして「NATIV.」を立ち上げました。





# メディアと連携したイベント事業をスタート 有料セミナー、海外視察ツアー、ユーザーイベントを複数回実施



有料セミナー(昨期17件実施)



レスポンスファン感謝デー(5月)



人気ゲームのクラブイベント(6月)



中国・上海でのEV視察ツアー(11月)



## 各領域を深掘りするオリジナル商品を開発

### ここでしか買えない オリジナル絵本グッズ



「絵本ナビ」では書籍を販売するだけでなく、出版社よりライセンスを受け、絵本に登場するキャラクターなどをモチーフにしたオリジナルグッズの制作、販売を行い、人気を集めています。前期には、福音館書店の6冊のロングセラー絵本が毎月1つ、マグカップになって登場するリレー企画も行いました。



絵本ナビでしか  
買えない!

**絵本ナビ限定  
オリジナルグッズ**  
販売中♪

### Made in Japanを適正価格で アパレルD2Cの新ブランド



ECサイト「STYLE STORE」やリアルショップ「TENOH & STYLE STORE」で培った経験やノウハウを活かしたD2C (Direct to Consumer)の2つの新ブランドを立ち上げました。



# 日進月歩で進化するデジタル広告において早期に、 新しい領域でのマーケティング能力を獲得することを目指します

## データを活用した広告・マーケティング施策

主要全媒体に導入されている全社的なマーケティングデータ基盤(イードDMP)を活用し、メディアを活用したユーザーの理解、長期的な顧客育成を目的に、大手広告代理店、大手クライアント等と戦略的な取り組みを進めています。

イード・コンテンツ・マーケティング・プラットフォーム

**iid-CMP**



共通データ基盤  
**iid-DMP**

## AIスピーカー向けのコンテンツ配信と広告施策

音声領域への対応も進めており、FY18には、AIスピーカーのAmazon EchoやApple Podcast向けにもコンテンツ配信を開始。株式会社博報堂DYメディアパートナーズ様、ロボットスタート株式会社様との共同でAIスピーカー向けの音声広告配信の実証実験も行っています。(2018年8月中)



## バーチャルユーチューバーを使ったマーケティング施策

VR技術を応用した、バーチャルキャラクターによる動画配信。ゲーム情報サイト「インサイド」のキャラクターをバーチャルユーチューバーとしてデビューさせ、これを活用したマーケティング支援をスタートしています。



## デジタルメディアの立ち上げから運営、収益化まで一気通貫で支援



### メディア開発コンサルティング

メディアの設計、コンセプト立案、記事編成、編集部立ち上げ、収益計画立案などメディア運営に携わる全般的な業務を提供します。

### iid-CMP

メディア運営に特化した自社開発のプラットフォームで迅速な立ち上げを支援。

### marbleASP

物販プラットフォームの提供や、運営支援も提供可能。

### 500名以上の現役プロライター

自社メディア運営で活躍している500名以上の現役のプロライターや編集者がコンテンツ制作に当たります。

### SENMONKA@MEDIA

FP、司法書士、各種コンサルタント、弁護士、医師など1000名以上の専門家に記事の執筆や監修を依頼。

### 当社媒体からの記事配信

当社メディアで制作している記事の配信を受ける(二次利用)事も可能。

### メディア運営業務

コンテンツ編成、日々の記事掲載、ソーシャルメディア運用、データ分析などを行い改善しながら運用。

### 収益化支援

メディアの収益化に向けた、広告設計、営業代行、アドネットワーク最適化などを行います。

こうしたメディア運営業務の一部もしくは全てをご提供します。



エンファクトリーが2018年6月にローンチした「専門家@メディア」は、各ジャンルの専門的な知見を持つ多種多様な専門家による、コンテンツの制作支援を行うプラットフォームであり、記事の発注から請求作業までをシステム上でスムーズに行うことが可能です。

2018年6月  
事業開始

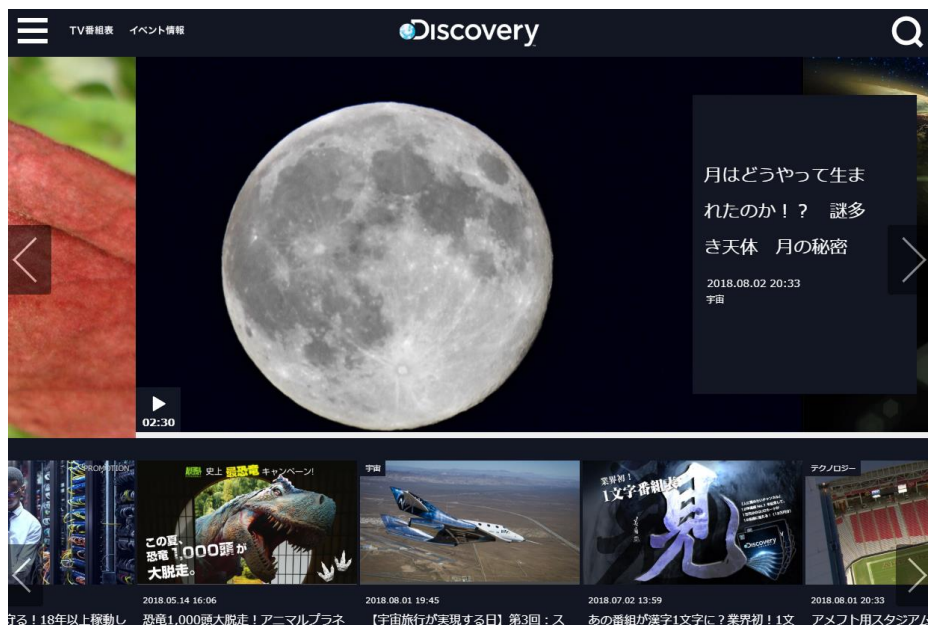


## FY18にも、新たに複数のメディア運営支援がスタート 引き続き注力分野として強化していく



2017/10  
オープン

世界最大級のネットワークを持つ「ディスカバリーチャンネル」を運営するディスカバリー・ジャパン株式会社が新たに提供を開始したデジタルメディア版「ディスカバリー」の立ち上げから運営までをサポートしています。



2018/4  
オープン

株式会社Casaが運営する賃貸経営、アパート経営、マンション経営、資金運用に関する情報サイト「大家ナビ」のメディア構築、記事制作などを全面サポート。家主にとって有益な情報を発信しています。

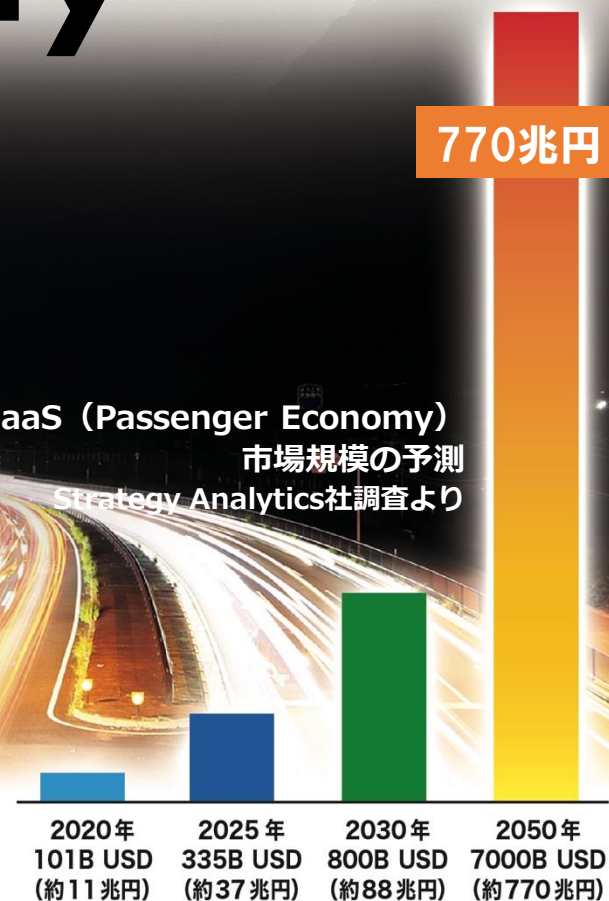


モビリティ革命におけるイードの取り組みについては、  
別添：「参考資料」にて紹介

# iid 5G Mobility





MaaS (Passenger Economy)  
市場規模の予測  
Strategy Analytics社調査より



## 営業利益で2ケタ増、当期純利益はFY18の3倍を目指す

(百万円)

	FY6/19 業績予想		FY6/18 通期	
	業績予想	前年同期比	実績	前年同期比
売上高	4,800	101.8%	4,715	107.2%
営業利益	285	 110.9%	256	294.5%
経常利益	285	105.9%	269	298.2%
当期純利益	151	 301.2%	50	—

※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です。



- ① セグメントの概要 P.2
- ② FY18通期業績の概要 P.6
- ③ FY19の取り組み P.19
- ④ 基本情報 P.31**



- 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)
  - ◎ 取締役 大和田 廣樹 (株式会社ブロードバンドタワー 取締役)
  - ◎ 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)
  - 監査役 山中 純雄
  - ◎ 監査役 岡田 智雄 (元 ニフティ株式会社 代表取締役社長)
  - ◎ 監査役 安達 美雄 (元 株式会社大塚商会 執行役員)
- 子会社
  - 株式会社エンファクトリー (出資比率：83.8%)
  - Interface in Design, Inc. (同：100%)〔所在地：米国ロサンゼルス〕
  - 株式会社絵本ナビ (同：58.9%)
  - 株式会社ドリームリンク (同：100%)
  - ネイティブ株式会社 (同：84.45%)
- 従業員数 連結：215名 ※2018年6月末現在 (アルバイト含む)

◎は社外役員です。

**・ 事業シナジーが見込める日本を代表する企業に当社株式を  
安定的に保有いただき、事業の拡大に共同で取り組む**

持株比率(※)

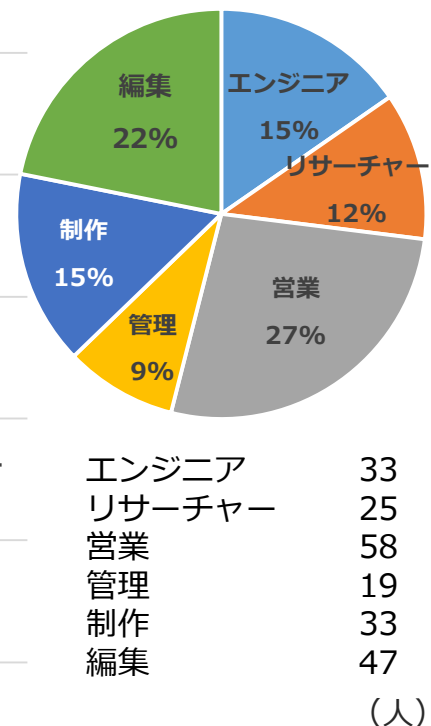
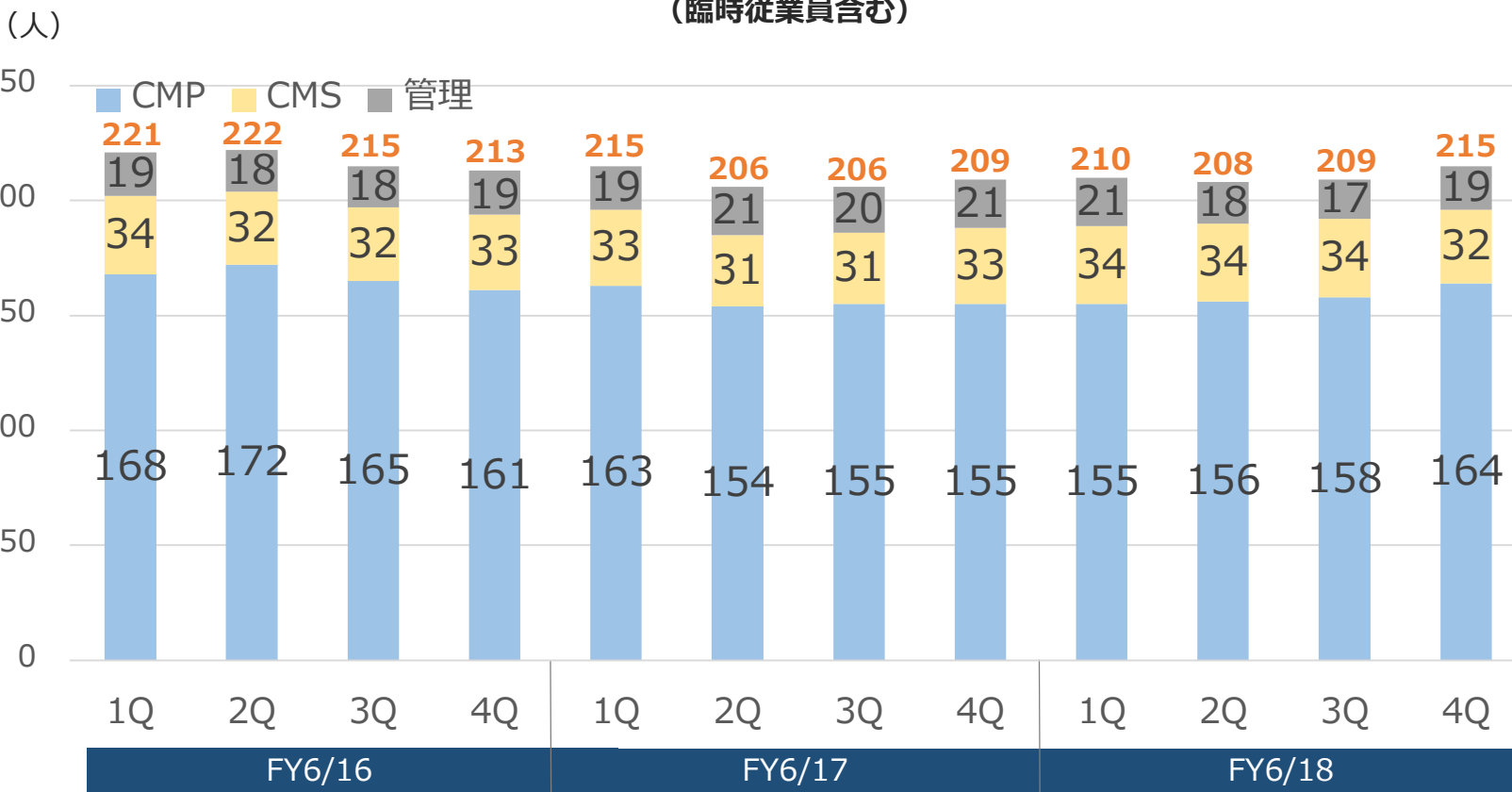
● <u>エキサイト (株)</u>	14.15%
● <u>(株) 三越伊勢丹イノベーションズ</u>	13.07%
● <u>(株) 博報堂DYメディアパートナーズ</u>	10.36%
● <u>(株) マイナビ</u>	8.00%
● <u>(株) ソニー・ミュージックエンタテインメント</u>	4.80%
● <u>電通デジタル投資事業有限責任組合</u>	4.00%
	合計54.38%

(※) 持株比率は、2018年6月末で締めた株主名簿の内容を反映させたものです。

## ・エンジニア、編集、制作で過半数以上を占める構成

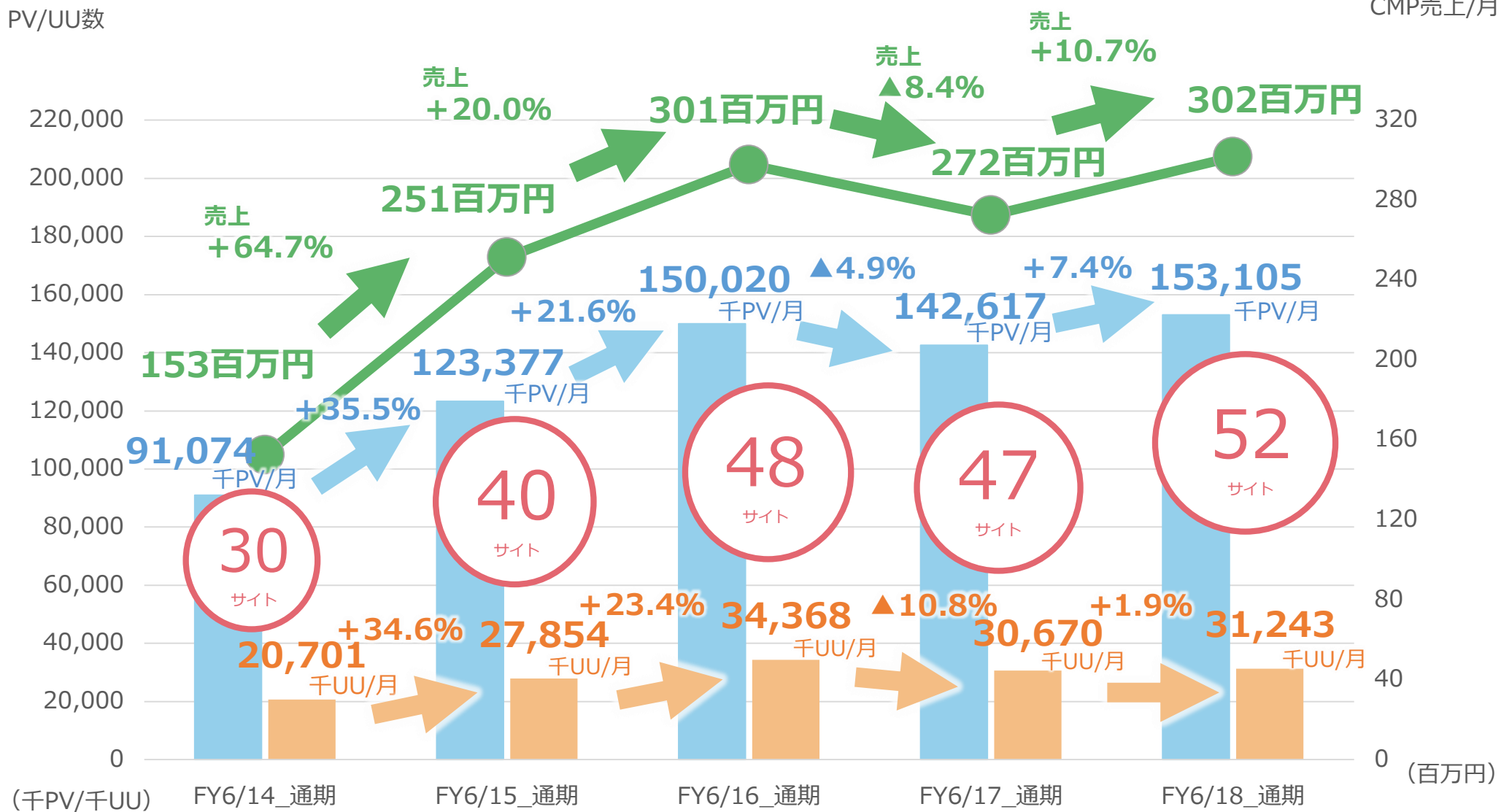
-セグメント別従業員数推移-  
(臨時従業員含む)

-職種別従業員構成-  
(臨時従業員含む)



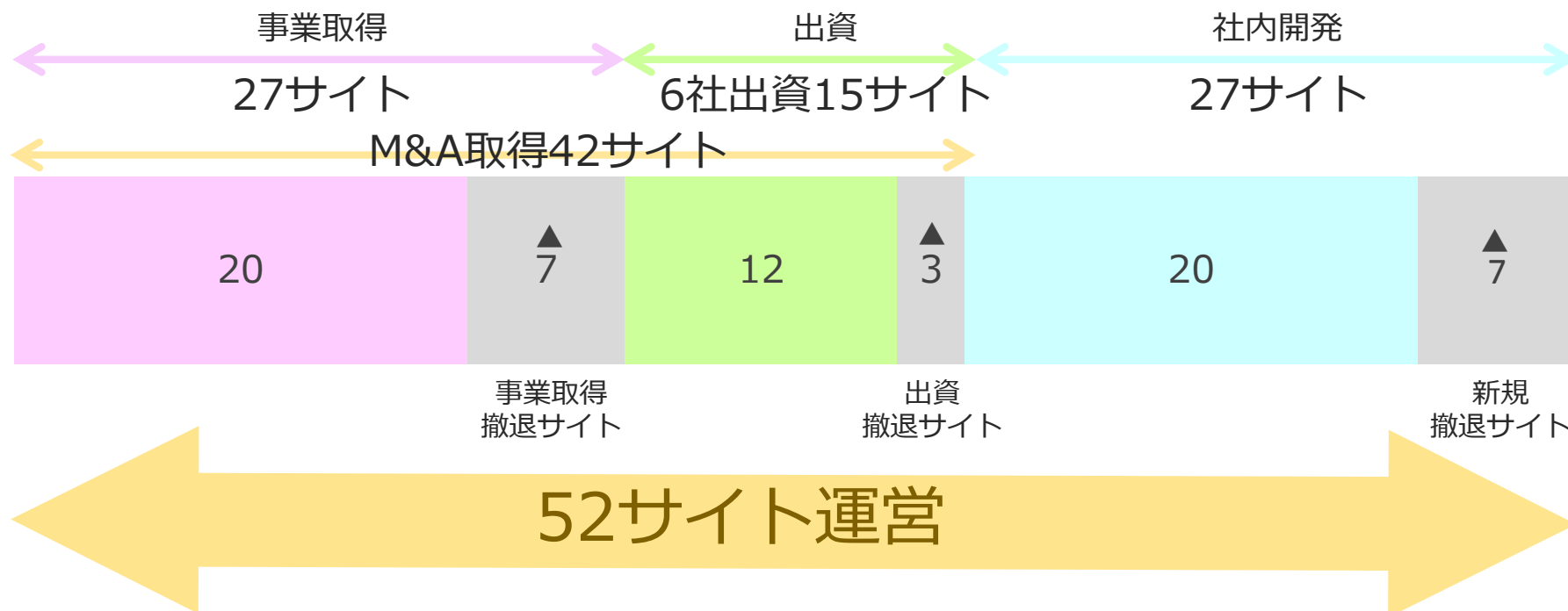
# PV/UU・サイト数・売上 推移 ※FY6/18期末現在

■ PV ■ UU ※PV数、UU数は対象期間月平均値  
 ■ CMP事業（出版事業は含まない）の月平均売上



対象業種	メディアジャンル	メディア数	Webメディア/コンテンツ
IT	IT	5	RBB TODAY / RBB TODAY SPEED TEST
	セキュリティ		ScanNetSecurity
	リサーチ		あんぱら
	ユーザビリティ		U-site
クルマ	自動車	5	レスポンス / Push on! Mycar-life / 日本自動車ユーザー研究所 / CAR CARE PLUS
	燃費・環境		e燃費
エンターテインメント	エンタメ	16	News Cafe / Spyder7
	ゲーム		インサイド / Game*Spark / GameBusiness.jp / GameBlogRanking / 日刊クロスワードキング
	映画		シネマカフェ / 韓流エンターテインメント / <b>coco</b>
	アニメ		アニメ!アニメ! / アニメ!アニメ!ピズ
	キャラクター		プレイトイズ / mine
	スポーツ		CYCLE style of sports and technology / <b>SPREAD</b>
家庭	教育	12	リセマム / 絵本ナビ / 絵本クラブ / まなびナビ / できるナビ / 絵本ナビスタイル
	医療		MEDWEB
	ダイエット		ダイエットクラブ
	マネー		マネーの達人 / 仮想通貨ビジネス総研 / 仮想通貨の先生 / <b>Coin Tool</b>
地方創生	地域情報	1	<b>NATIV</b>
お店	EC・通販	9	ECサポーター / STYLE STORE / COCOMO / チャレンジング・ジャパン / TSUKURITTE STORE / ドリームリンク
	地域情報		Kilka / Nells 30min
ビジネスマッチング	ビジネスマッチング	4	プロファイル / プロクル / Teamlancer / <b>専門家@メディア</b>
			※赤字はFY18/6中に取得または新規開発したサイト
対象業種	メディアジャンル	メディア数	雑誌/紙媒体名
エンターテインメント	パズル	5	クロスワードキング / 漢字道 / 季節の漢字道 / まちがいさがしキング / 点つなぎキング

・ M&Aで42サイト取得。撤退サイトは10サイト。継続率 76.2%



● M&Aの特徴

- ・ 主な情報入手ルートは、経営陣の人的ネットワークのほか、仲介企業からの紹介等
- ・ 常時5サイト程度検討。可能性のあるものを取締役会報告後DD実施。
- ・ 小規模M&Aの場合1~2ヶ月程度で実施。
- ・ 投資回収は基本5年間で策定。イコール償却期間としている。
- ・ 取得後24か月以内の黒字化達成を判断基準としている。

・ 42サイトの取得総額は12億3,554万円。1サイト平均2,942万円で取得



**事業取得総額 5億1,719万円**

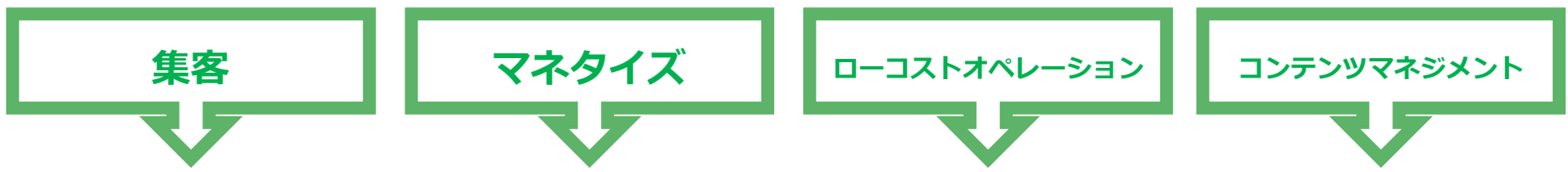
※撤退サイト含む

**出資総額 7億1,835万円**

※撤退サイト含む

※CMS事業及び出版事業は含んでおりません

・ M&Aなどで新たに加わったメディアを「iid-CMP」にて運用





## ・「iid-CMP」の4つの機能で、早期収益化を実現

### ① 集客

- ・ SEO施策
- ・ SNS対応
- ・ Webページ高速表示
- ・ スマートフォン含めた最適なユーザビリティ、ユーザーエクスペリエンス

 **売上UP**

### ② マネタイズ

- ・ ネットワーク広告の最適化
- ・ 広告商品開発
- ・ 営業ノウハウ投入
- ・ イードメディアとのクロスセールス

 **売上UP**

### ③ ローコストオペレーション

- ・ システムの共用利用、CPUリソース分散機能
- ・ ポータルサイトへのニュース記事提供フォーマット共有化
- ・ 記事交換機能

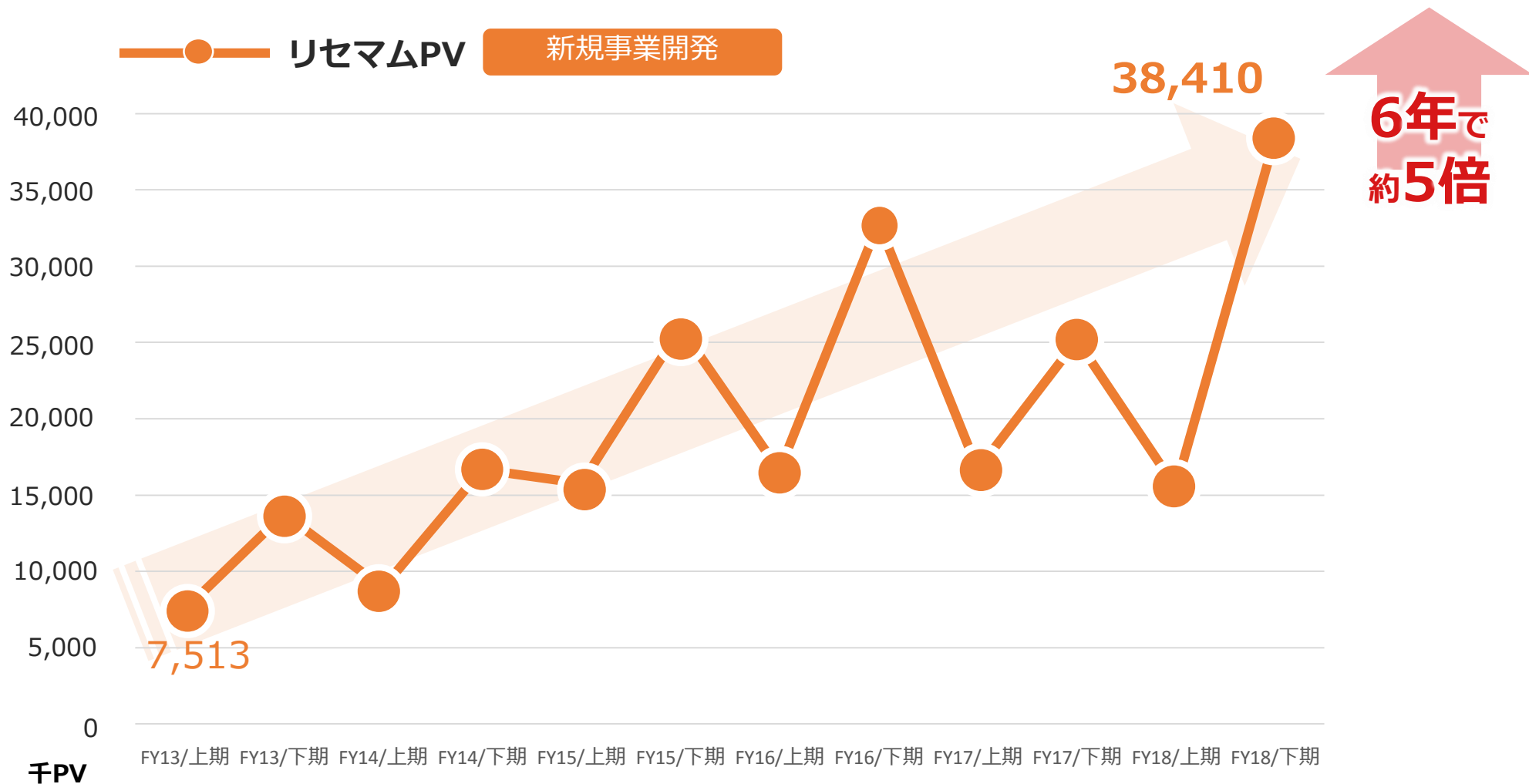
 **コスト最適化**

### ④ コンテンツマネジメント

- ・ ニュース記事、ニュース写真投稿
- ・ 文章校正、類似度チェック、盗用コンテンツの公開防止

 **編集効率化**

・「iid-CMP」上でのサイト運用によるSEO施策や記事交換機能等によりサイト規模が拡大



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。

本資料に掲載されている各セグメント数値はセグメント内の連結調整を反映する前の数値です。

iid

We are the User Experience Company.

---

株式会社 イード

[www.iid.co.jp](http://www.iid.co.jp)