

株式会社 イード

2022年6月期

# 第2四半期 決算補足説明資料

2022年2月14日

iid



**01**

**中期の成長イメージ**

P.02

**02**

**2022年6月期 上期 業績の概要**

P.07

**03**

**事業セグメントの概要**

P.18

**04**

**今期の取り組み**

P.26

**05**

**基本情報**

P.38



01

中期の成長イメージ

P.02

02

2022年6月期 上期 業績の概要

P.07

03

事業セグメントの概要

P.18

04

今期の取り組み

P.26

05

基本情報

P.38

# Web3.0 : インターネットの進化と共に

## 一方向 Read

インターネットの登場によって誰でも、簡単に、安価に大規模な情報発信が可能となった(情報発信の民主化)

## 双方向 Read-Write

ソーシャルネットワークの普及によって誰もが創造力を発揮しクリエイティブを発信する事が可能になった(クリエイター時代の幕開け)

## 共創 Read-Write-Trust

ブロックチェーンにより信頼が担保され、価値が表現可能になり、経済圏が生まれ、その成長による利益を共有する(メディアも一つの経済圏になる)



## 全ての人々がクリエイターとしてメディアを共に作っていく世界に

### 次世代に向けた取り組み

イードでは既にブロックチェーンを中核とするWeb3.0技術を取り入れた実験的プロジェクトを開始しています。ブロックチェーンを活用し、各メディアが興味関心を軸にした一つの経済圏とするべく取り組んでいきます。

### Tokyo Honyaku Quest



世界のアニメファンと一緒にアニメメディアを構築していくプロジェクト。

### GameDays



トークンを用いてゲーマーのゲームに対する情熱を可視化するプロジェクト。

# クリエイターエコノミーカンパニーへ

Web3.0は **誰もがメディアになる、誰もがメディアを作る世界** の到来です。イードはプラットフォームとソリューションを通じて、誰もがメディア(発信者)となり生きていくクリエイターエコノミーの世界をサポートするプラットフォームとソリューションの提供を目指します。

## メディアの定義が拡大し市場参加者が増加していく



クリエイター  
エコノミー協会  
Creator Economy Association

2021年8月に正式発足したクリエイターエコノミー協会にも加盟しました

### 各数値は世界市場のものです

デジタルメディアの市場規模予測(2021年) <https://www.thebusinessresearchcompany.com/report/digital-publishing-global-market-report-2020-30-covid-19-implications-and-growth>

コンテンツマーケティングの市場規模(2020年) <https://www.businesswire.com/news/home/20210126005925/en/Global-Content-Marketing-Market-Trajectory-Analytics-Report-2020-2027-Lead-Generation-is-Projected-to-Account-for-US295.1-Billion-of-the-Total-829.6-Billion-Industry---ResearchAndMarkets.com>

クリエイターエコノミーの市場規模予測(2021年) <https://influencermarketinghub.com/creator-earnings-benchmark-report/>



# 成長市場を取り込んでいく

各数値は世界市場のもので  
出典はp4の記載をご参照ください

市場参加者が増え拡大するメディア市場において成長機会を追求します。



自社メディア運営(クリエイタープラットフォーム セグメント)

ソリューション提供(クリエイターソリューション セグメント)

生産性の高いプラットフォーム

多様なマネタイズ手法

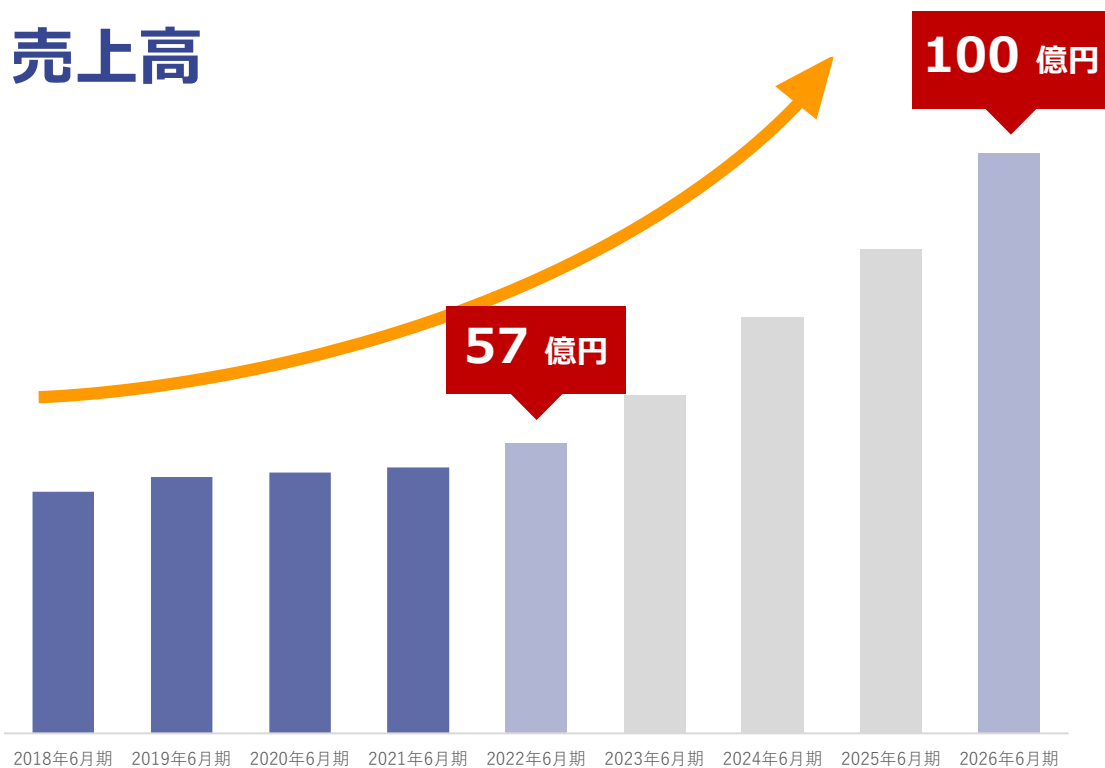
プロデュース能力

# 中期目標(2026年6月期)

当社は、2022年4月4日に移行が予定されている新市場区分について、「グロース市場」を選択いたしました

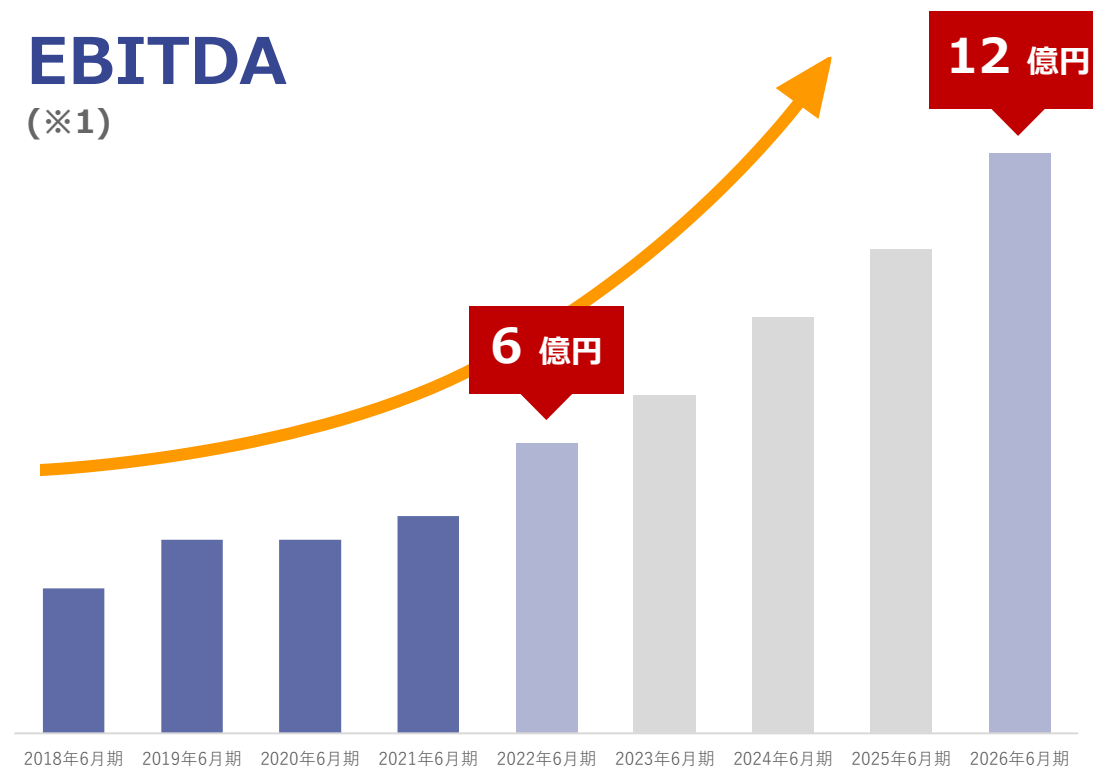
クリエイタープラットフォーム(旧CMP)事業を中心に積み上げ式の成長で、売上高100億円、EBITDA12億円を目指す。

## 売上高



## EBITDA

(※1)



※1・・・EBITDA=営業利益+のれん償却費+減価償却費



01

中期の成長イメージ

P.02

02

**2022年6月期 上期 業績の概要**

P.07

03

事業セグメントの概要

P.18

04

今期の取り組み

P.26

05

基本情報




P.38



## 営業利益および経常利益は、前年同期の約1.5倍

(前年同期の当期純利益は絵本ナビの株式売却益等の影響)

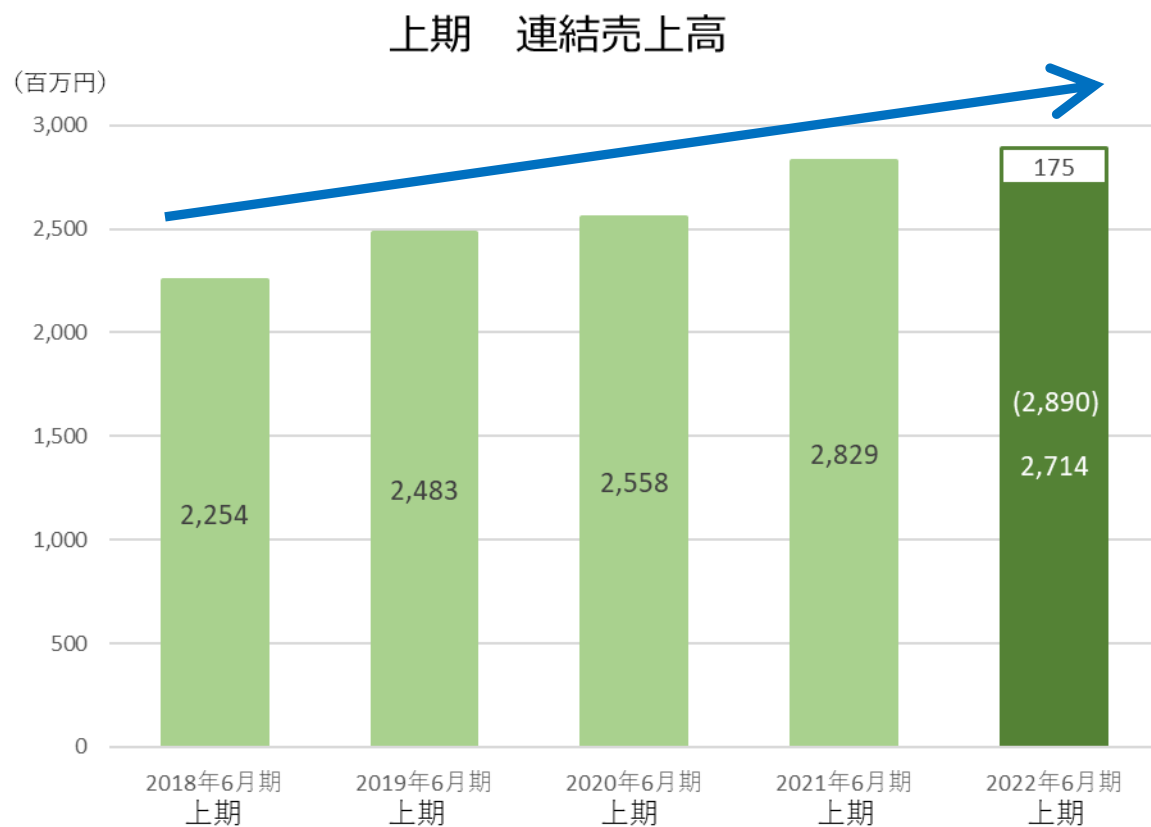
(百万円)

	2021年6月期 上期	2022年6月期 上期	前年同期比
売上高	—	2,714	—
売上高 ★新収益認識適用「前」	2,829	2,890	 102%
売上原価	1,497	1,465	—
売上総利益	1,332	1,249	—
販売費及び一般管理費	1,093	894	—
営業利益	238	355	 149%
営業利益率	8.4%	13.1%	—
経常利益	213	349	 164%
当期純利益	366	242	66%

※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 ★収益認識適用前後で影響のある科目については前年同期比を記載していません。

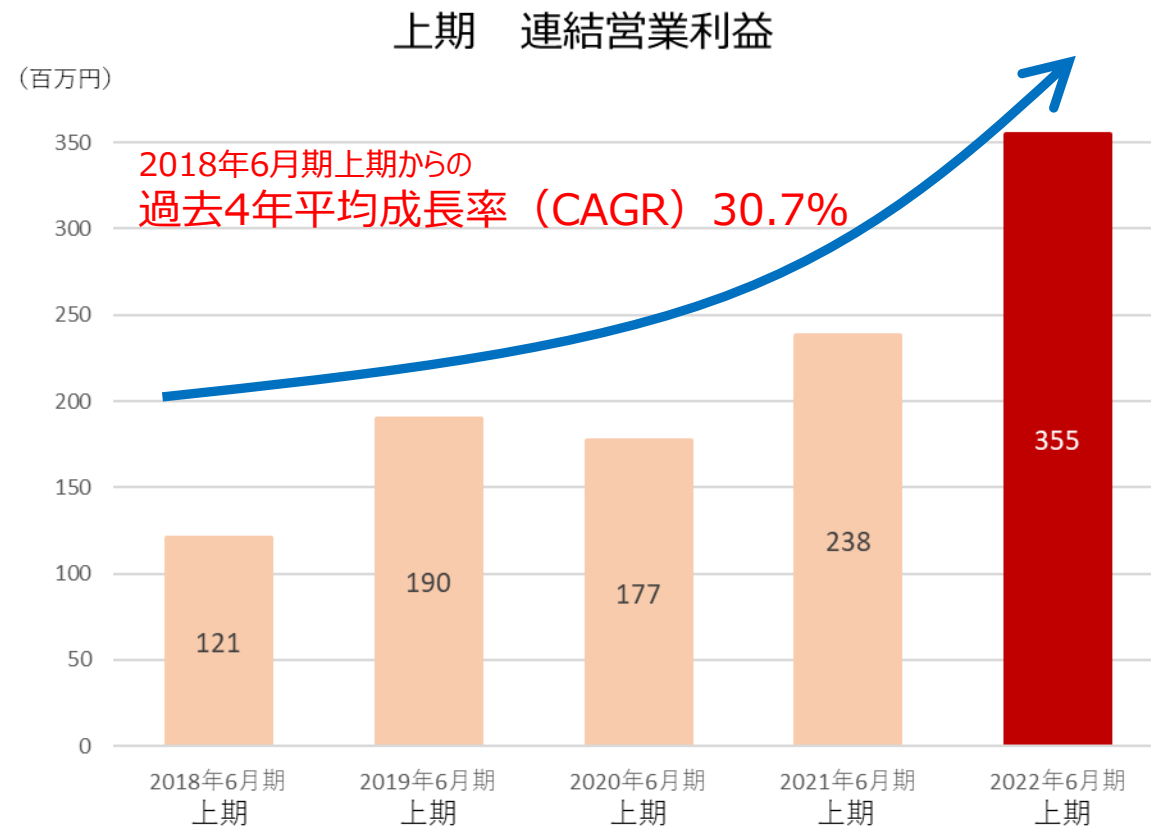
★当期2022年6月期から新収益認識会計基準を適用。当社事業における主な影響としては、CP事業セグメントの①ネット広告売上の一部が総額計上から純額計上に変更となったことによる売上高及び同額の売上原価の減少、②EC物販事業における支払送料を販管費から売上原価に変更、などですが、営業利益以下の金額には影響ありません。

## 売上高は堅調に推移 営業利益は前年同期比1.5倍と大幅に増加

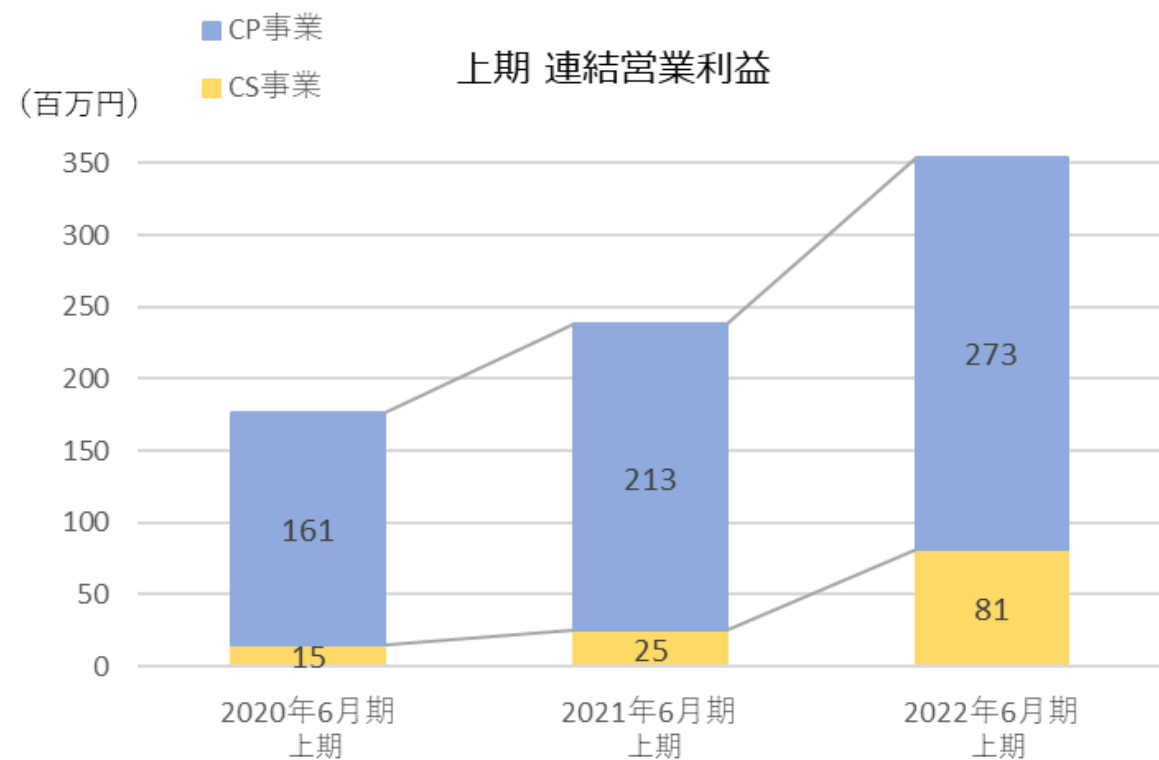
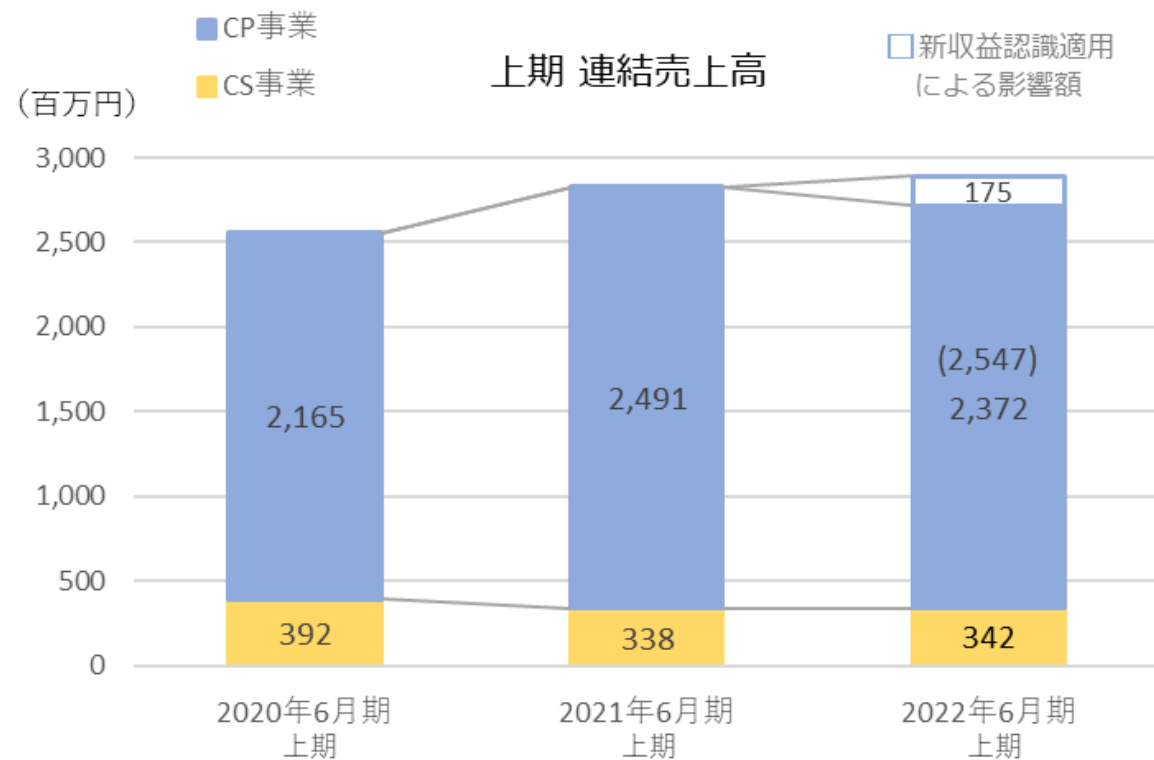


■ 新収益認識適用による影響額

2022年6月期は新収益認識適用後  
ただし ( ) 内は新収益認識適用前の場合



## 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 CS事業は営業利益を大きく伸ばし貢献



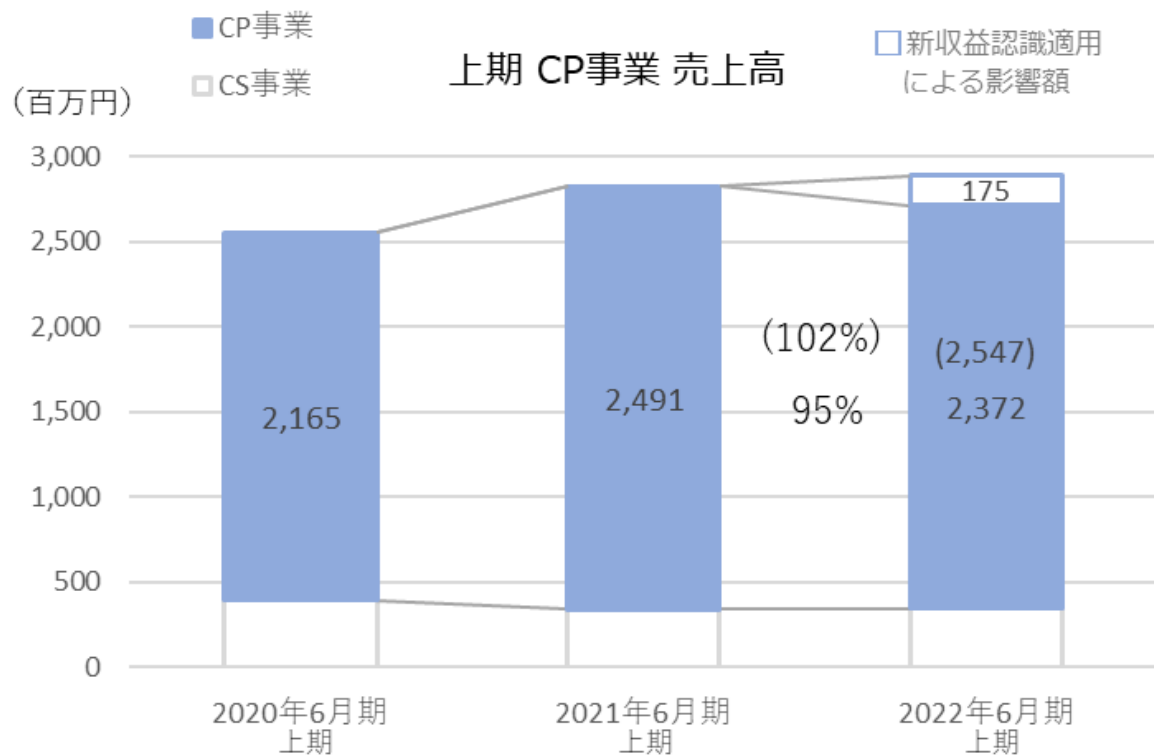
2022年6月期は新収益認識適用後  
ただし（）内は新収益認識適用前の場合

当期2Qより、事業セグメントの名称を、以下の通り変更しました

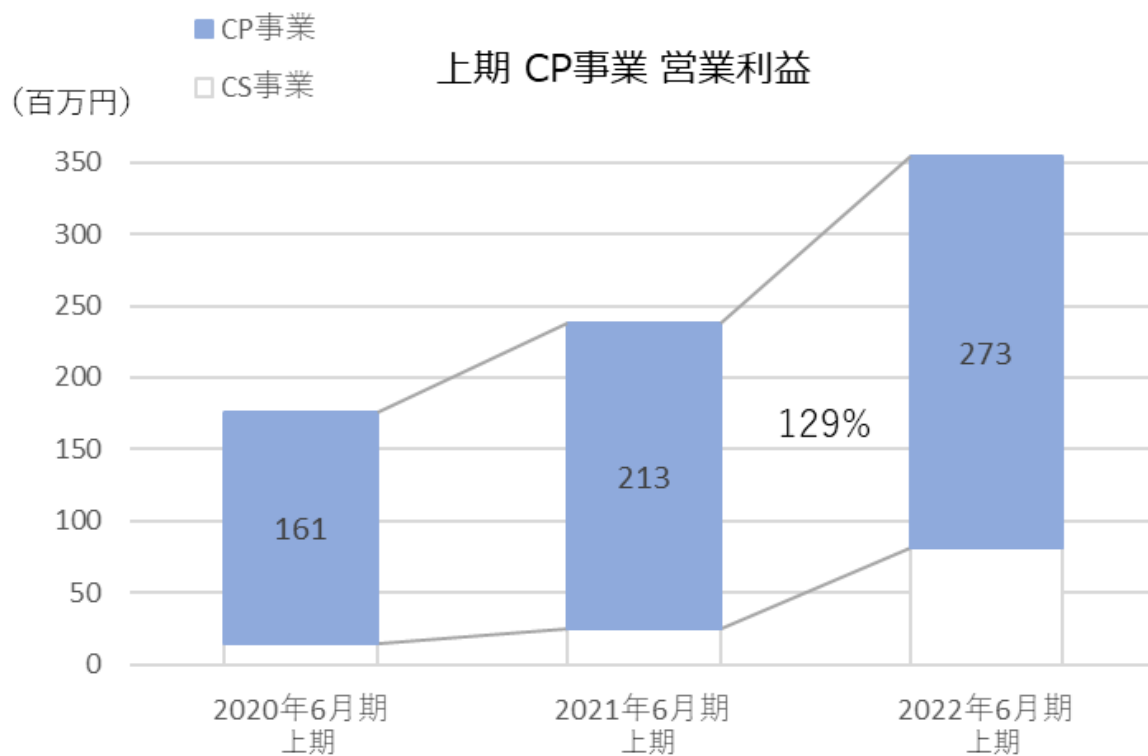
コンテンツマーケティングプラットフォーム事業（CMP事業）  
コンテンツマーケティングソリューション事業（CMS事業）

→ 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）

## CP事業の売上高は、新収益認識適用前（前年同基準）では堅調に推移 営業利益も順調に拡大



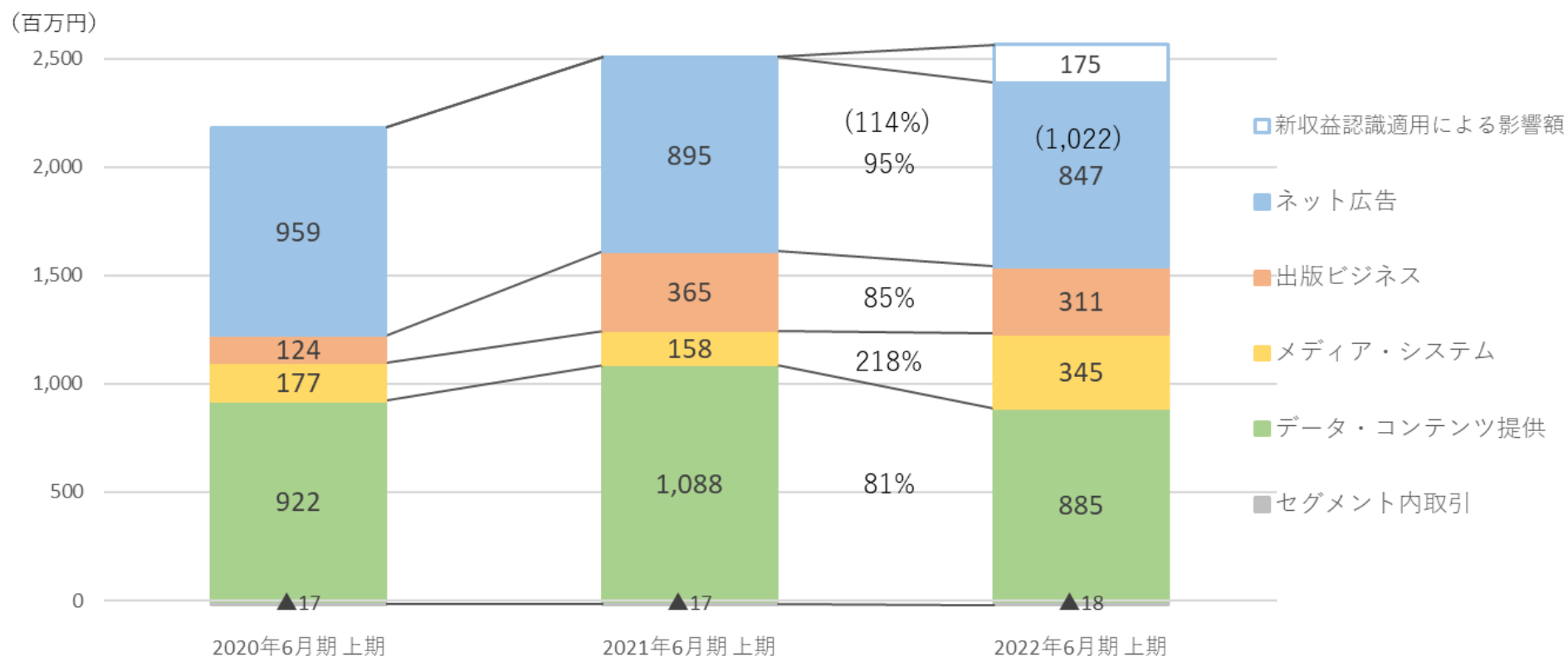
2022年6月期は新収益認識適用後  
ただし（ ）内は新収益認識適用前の場合



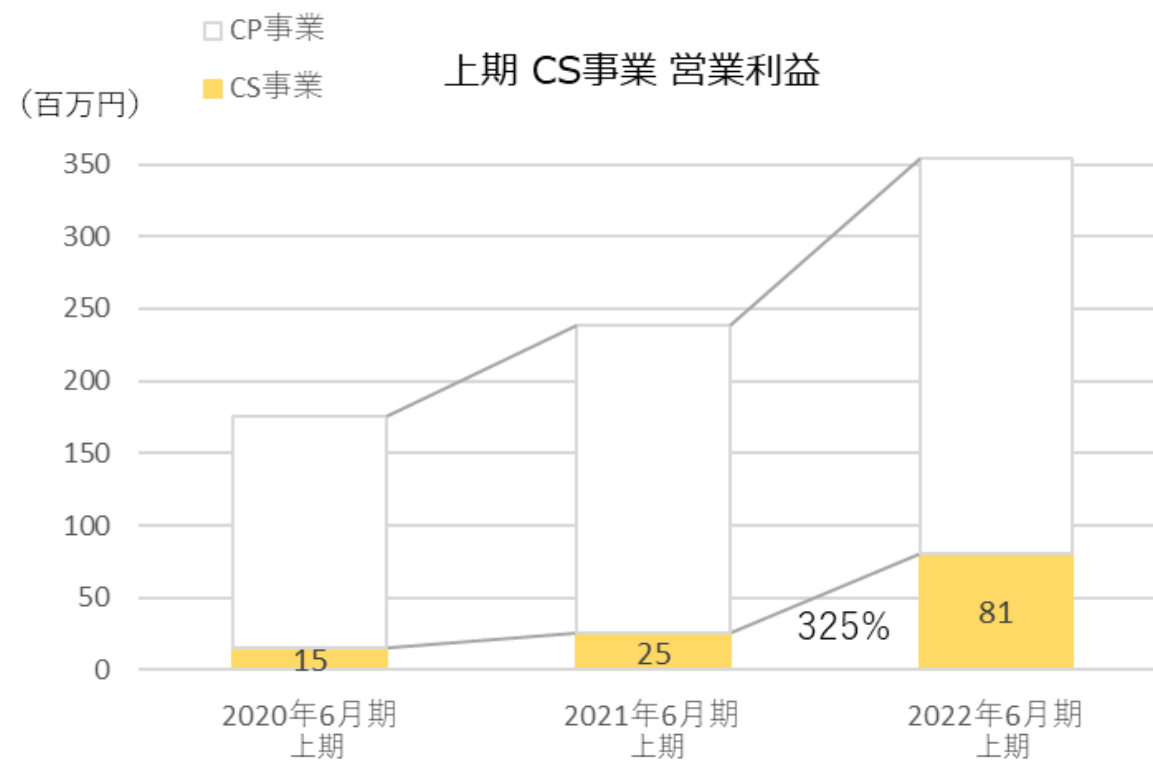
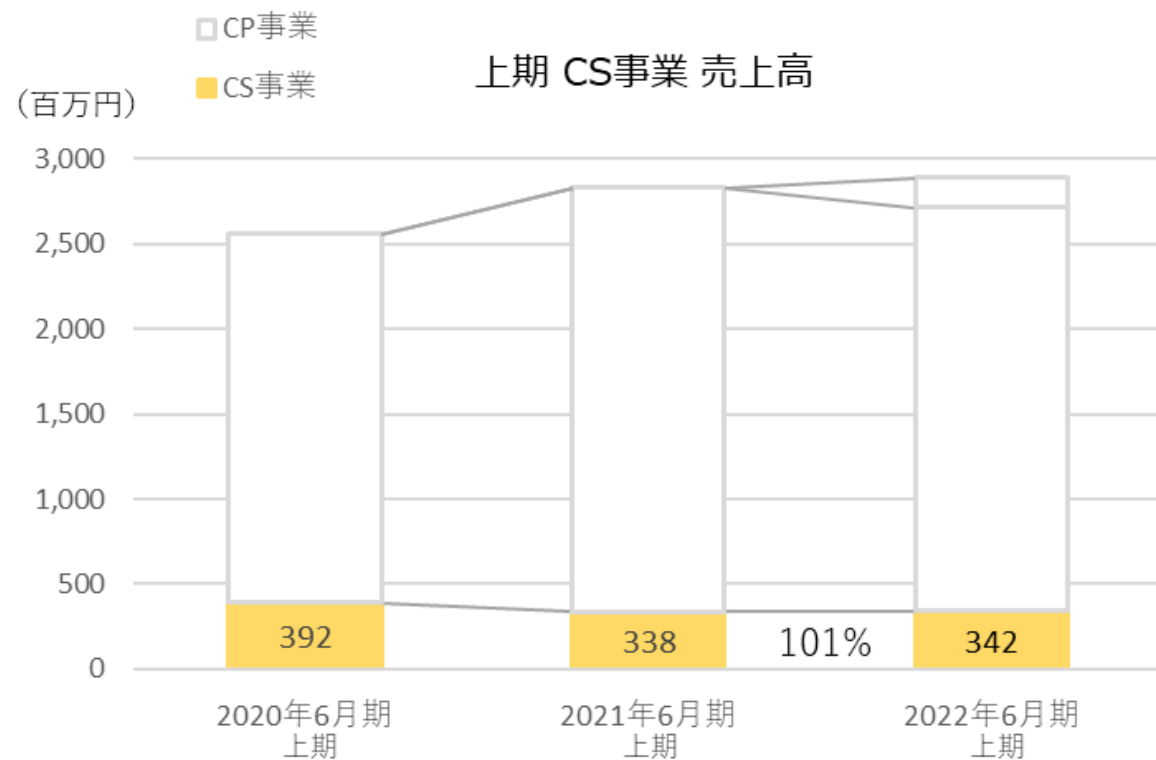
# M&Aや新規メディアにより、ネット広告及びメディア・システムが増加

※データ・コンテンツ提供は、絵本ナビが前期3Qより連結から外れたため減少

上期 CP事業 RD別売上高

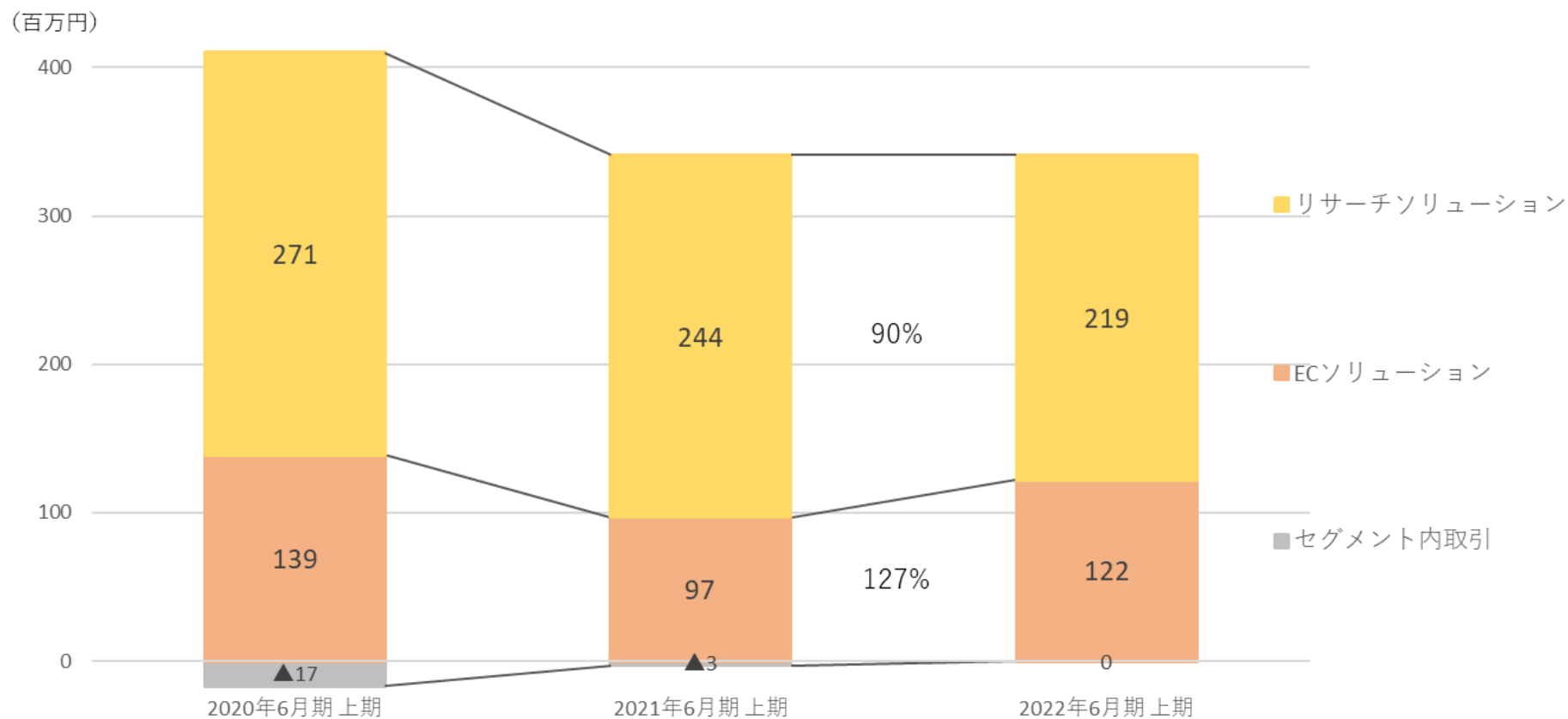


## CS事業は粗利率の高い案件に集中し、営業利益は大幅に伸長



## ECソリューションで大型案件が増加

## 上期 CS事業 RD別売上高



## 当期純利益※の堅調な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)

	2021年6月期 期末	2022年6月期 上期末	増減額
流動資産	3,918	4,049	+131
固定資産	805	812	+7
資産合計	4,724	4,861	+137
流動負債	922	912	▲10
固定負債	353	330	▲23
負債合計	1,275	1,242	▲33
株主資本	3,385	3,550	+165
利益剰余金	1,639	1,881	+242
自己株式	▲29	▲103	▲74
その他の包括利益累計額	1	0	▲1
非支配株主持分	61	67	+6
純資産	3,448	3,618	+170
負債・純資産	4,724	4,861	+137

※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



## 当期上期、自己株式取得及びM&A投資等を積極的に実施

(百万円)

	2021年6月期 上期	2022年6月期 上期	増減額
営業キャッシュフロー	98	52	▲46
投資キャッシュフロー	106	▲81	▲187
財務キャッシュフロー	▲26	▲132	▲106
現金及び現金同等物に 係る換算差額	▲0	17	+17
現金及び現金同等物に 係る増減額	178	▲143	▲321
現金及び現金同等物の 期末残高	<b>2,193</b>	<b>2,784</b>	<b>+591</b>

## 通期業績予想に対し、各段階利益は進捗50%を大幅に超過

(百万円)

	2022年6月期 上期		2022年6月期 通期
	実績	進捗	業績予想
売上高	2,714	48%	5,700
営業利益	355	67%	530
経常利益	349	66%	530
当期純利益	242	69%	350

※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

中期の成長イメージ

P.02

02

2022年6月期 上期 業績の概要

P.07

03

事業セグメントの概要

P.18

04

今期の取り組み

P.26

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」(旧CMP事業セグメント)「クリエイターソリューション」(旧CMS事業セグメント)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75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



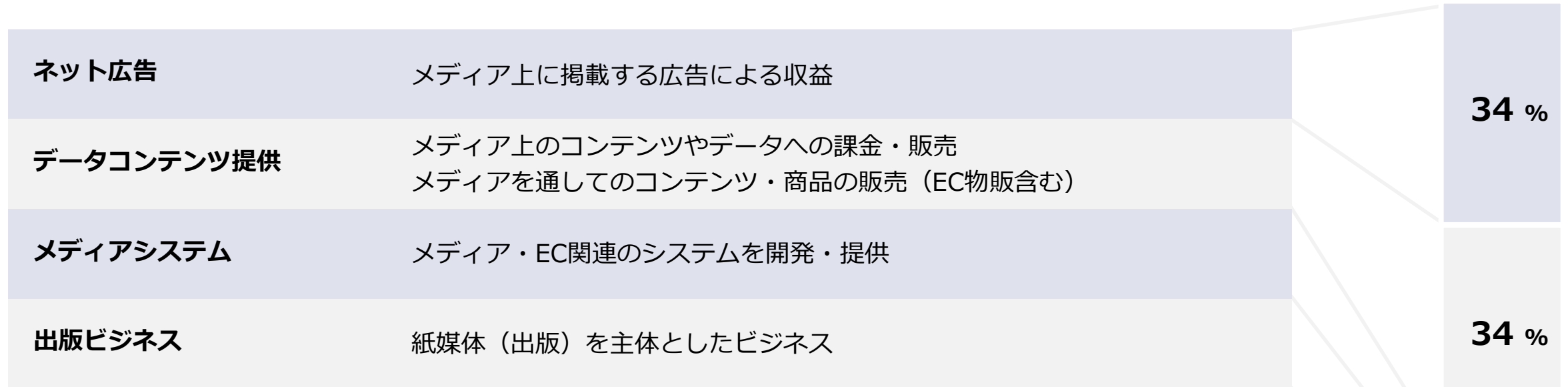
## クリエイターソリューション Creator Solution

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。

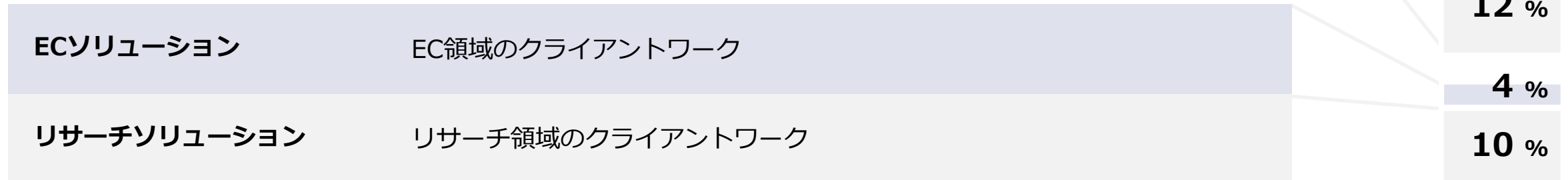


2021年6月期の  
売上に占める割合

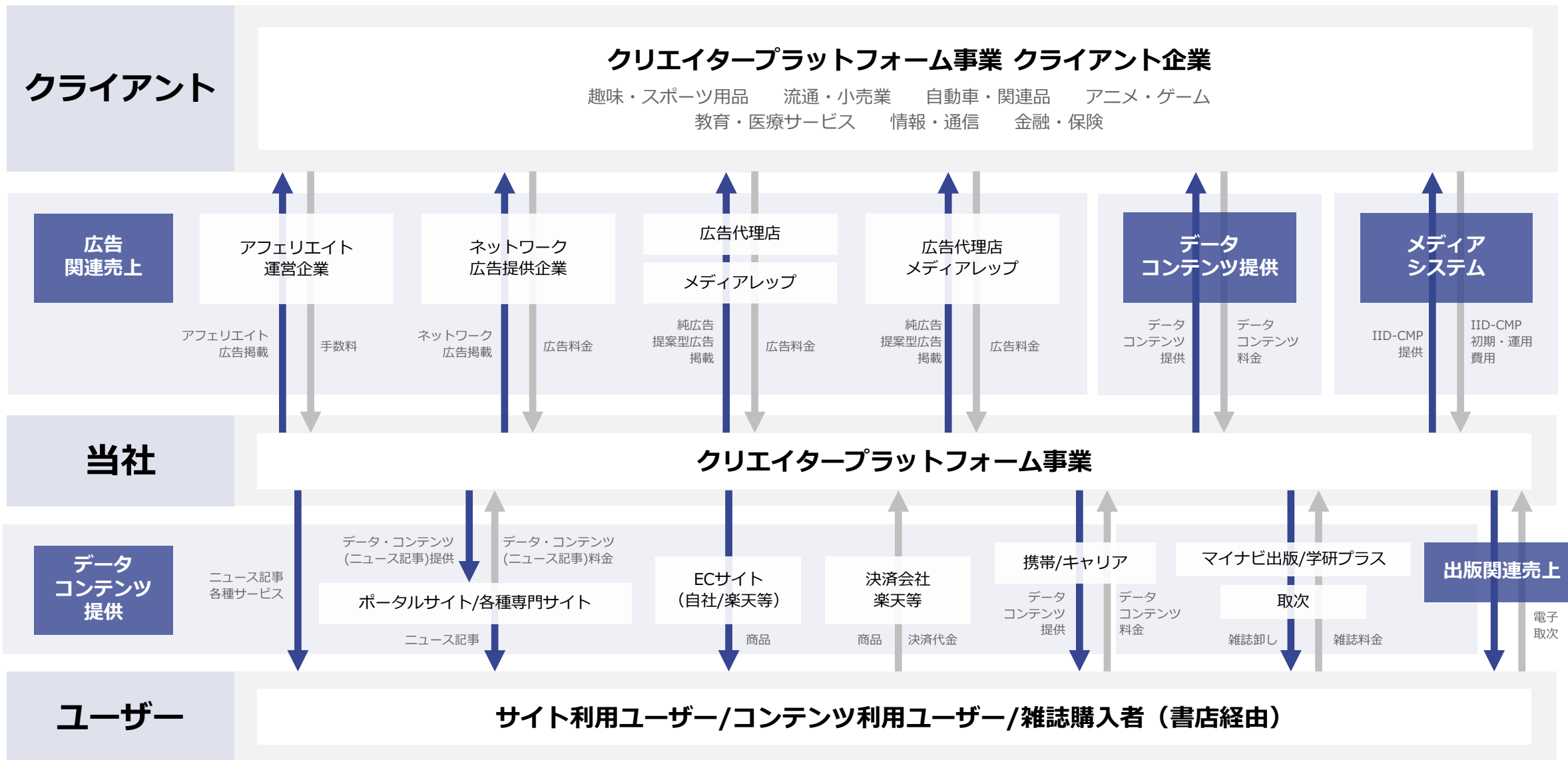
## クリエイタープラットフォーム事業（旧CMP事業）



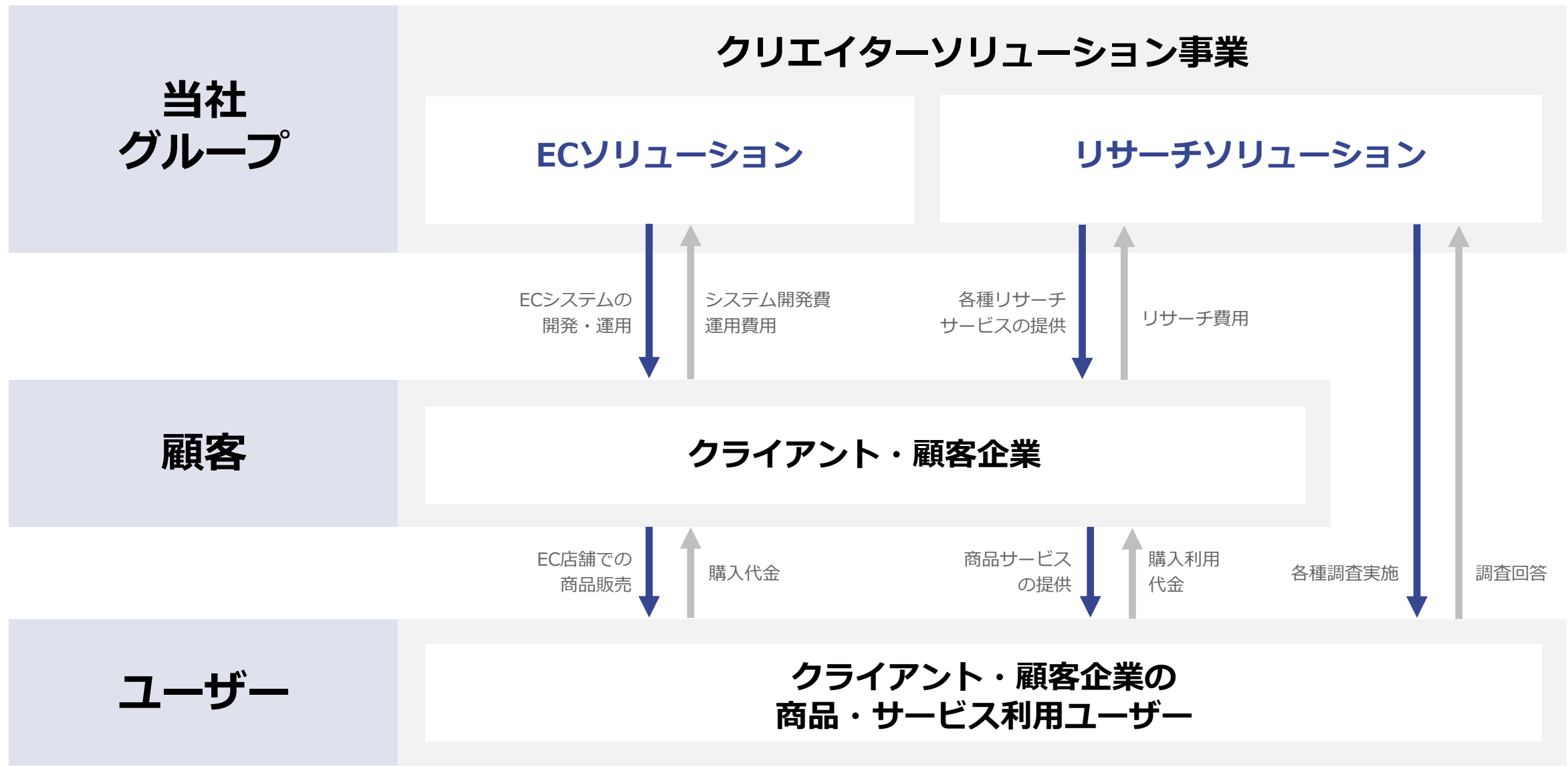
## クリエイターソリューション事業（旧CMS事業）



# クリエイタープラットフォーム事業 (旧CMP事業)



# クリエイターソリューション事業 (旧CMS事業)



# 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)

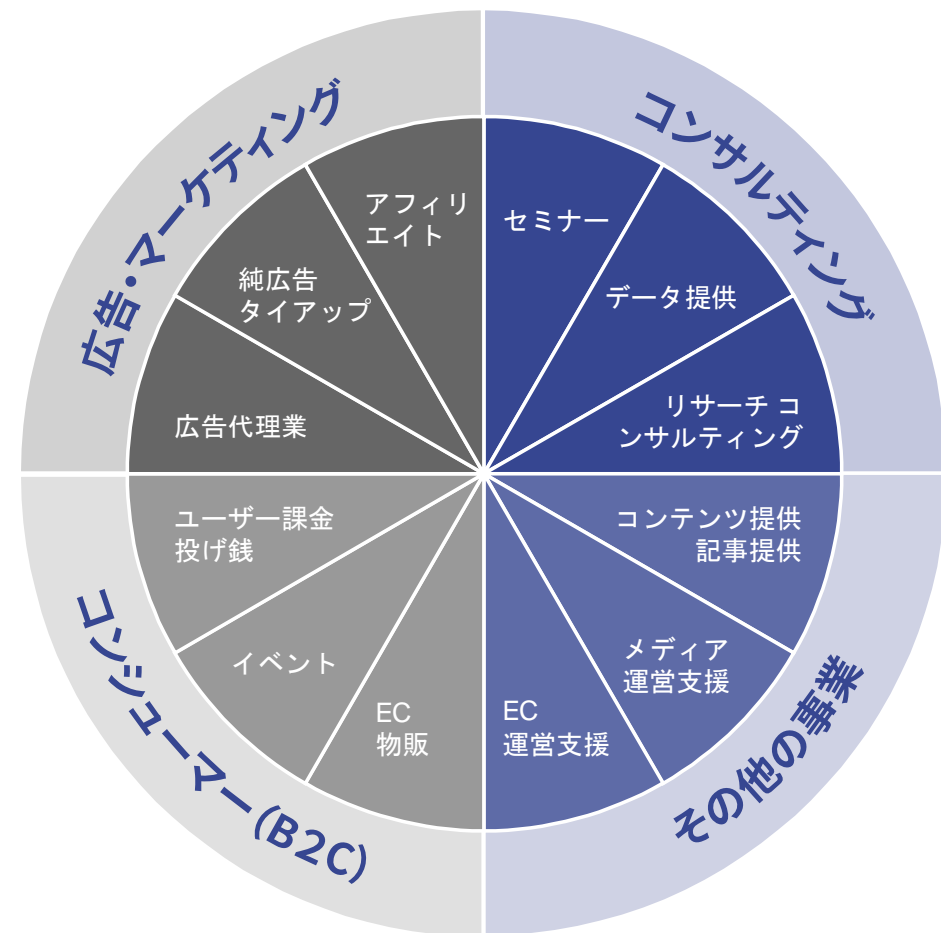
メディアを通じて商品の販売やサービスに対する課金。

## 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。



# 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
<p><b>雑誌</b></p>		

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



01

中期の成長イメージ

P.02

02

2022年6月期 上期 業績の概要

P.07

03

事業セグメントの概要

P.18

**04**

**今期の取り組み**

P.26

05

基本情報

P.38

# 360度ビジネスの進化

従来からのB2Bの広告中心から、B2Cを含めた360度ビジネスへの転換。  
今期は以下のようなテーマに取り組んでいます。

- ・ **多様な収益源の開拓**

メディア上の広告以外の収益源の開拓

- ・ **メディアのネットワークを活かした新規ビジネス開発**

メディアの持つ制作能力やネットワークを活かした新規ビジネス開発

- ・ **デジタルメディアと連携したリアル展開**

デジタルメディアとリアルを連携することによる新たな価値提供

**B2C Business**

各業界の市場規模そのものがターゲット

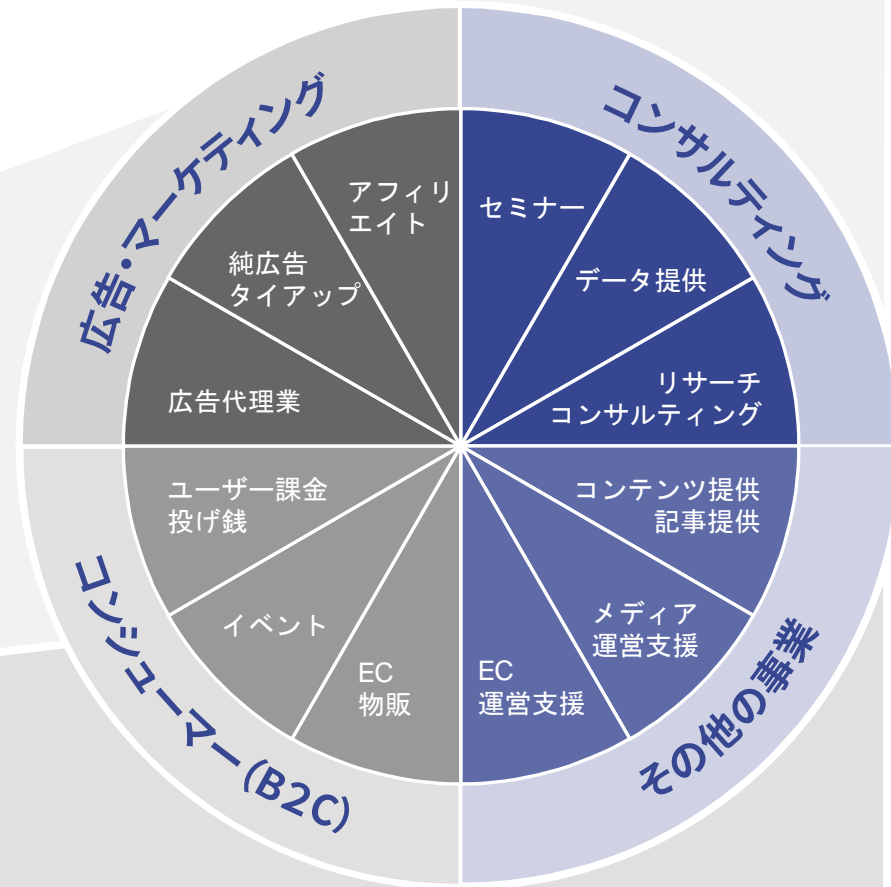
**B2B Business**

各業界の広告・販促費がターゲット

2020

2025

2030

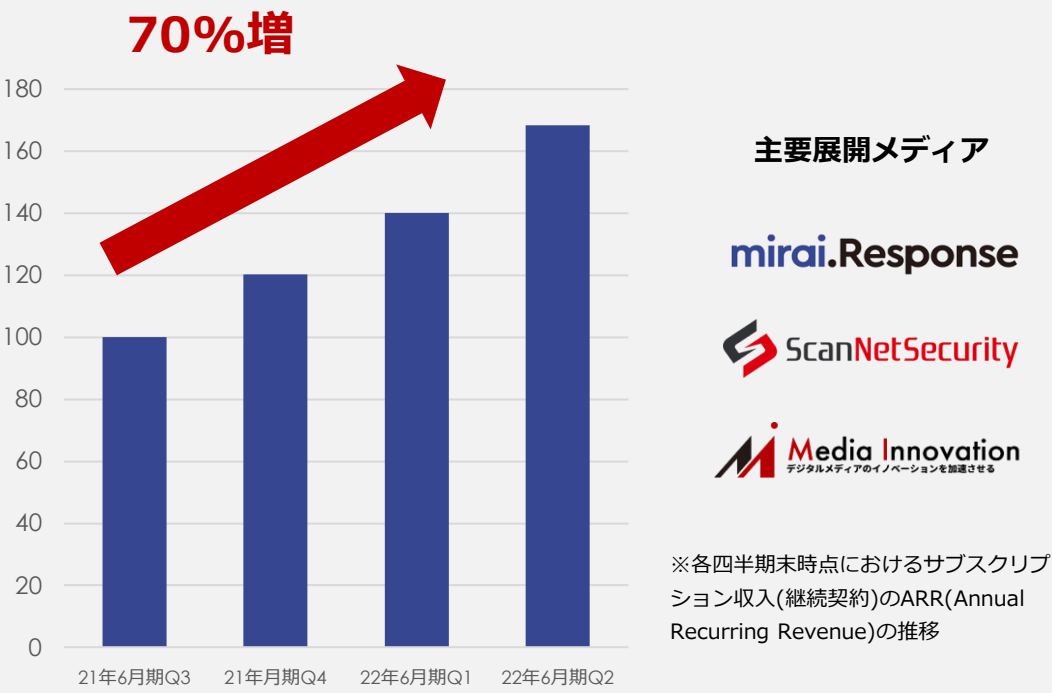


# 多様な収益源の開拓

メディアのコンテンツ力を活かした新しい収益源の開拓を継続しています。

## 有料サブスクリプションの成長

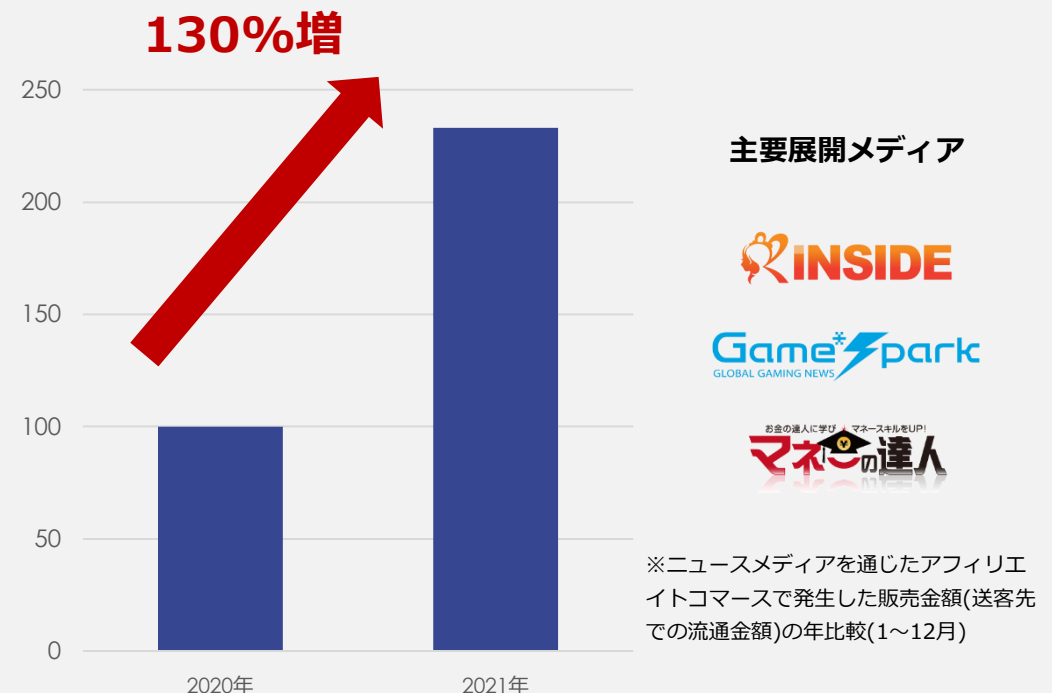
2021年6月期より開始したB2Bメディアにおける有料サブスクリプションモデルは順調に会員数が増加しています。



※21年6月期Q3を100としています

## アフィリエイトコマースの開拓

ニュースメディアを通じたアフィリエイトコマース(Amazon、楽天等への送客モデル)も順調に増加を続けています。



※2020年を100としています

# メディアのネットワークを活かした新規ビジネス開発

メディアの持つ制作能力や各業界とのネットワークを活かした新規ビジネス開発に取り組んでいます。

## 『ウィザードリィ』が売上1位に

Game\*Spark Publishingブランドにて3DダンジョンRPG『ウィザードリィ外伝 五つの試練』を12月に世界的なゲームプラットフォームSteamで配信開始。日本国内のランキングで1位を獲得しました。今後も継続的なアップデートなどの新展開を予定しています。



©IID, Inc. ©59 Studio. Original Monster Design by Suemi Jun. Wizardry™ is a trademark of Drecom.Co.,Ltd.

## エンタメプリント

全国のコンビニエンスストアに設置されているマルチコピー機で多彩なコンテンツを印刷できる「エンタメプリント」のサービスを開始し、初回コンテンツとして映画『劇場版マクロスΔ 絶対LIVE!!!!!!』の映画前売券付きブロマイドを販売しました。今後もコンテンツを追加予定です。





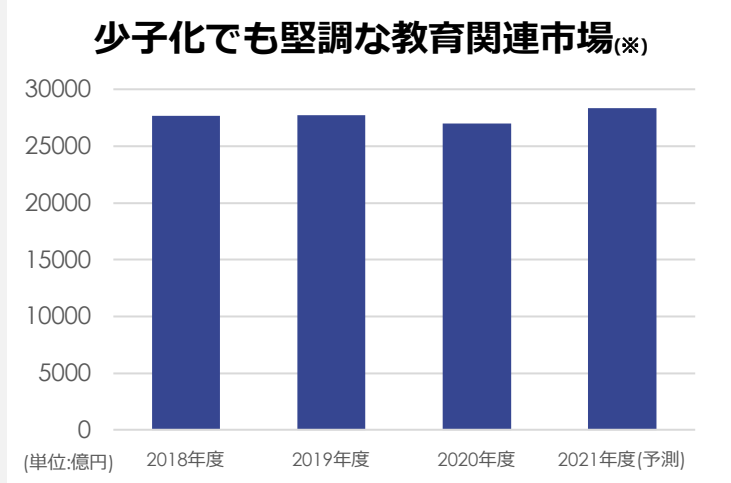
# デジタルメディアと連携したリアル展開

メディアの持つ制作能力や各業界とのネットワークを活かした新規ビジネス開発に取り組んでいます。

## 進路相談をリアル&オンラインで支援



東京、神奈川を中心に、私立小学校・中学校・高等学校を中心とする進学相談イベントを展開する株式会社リンクの全株式を取得し子会社化。イードが運営する教育情報サイト「リセマム（保護者向け）」「リシード（教育関係者向け）」との連携により、進路情報をリアルとオンライン、紙媒体とWeb媒体で全方位から発信していきます。



※株式会社矢野経済研究所「教育産業市場に関する調査(2021)」より

※2021年に開催した進学相談イベント会場の様子。分散来場型時間帯別完全予約制により新型コロナウイルス対策を徹底しています

# SAVAWAYの連結子会社化でEC事業を拡充 ECのトータルマーケティング支援サービスを目指す

昨年7月に複数ECショップの一元管理サービス「TEMPOSTAR」を提供するNHN SAVAWAY株式会社の全株式を取得し子会社化しました。以降、イードグループ既存のEC関連事業との連携も進めており、EC領域における事業拡大を図っております。今後もECトータルマーケティング支援サービスの提供に向けた取り組みを進めてまいります。

## 複数ECサイト一元管理

SAVAWAY TEMPOSTAR

## ECコンサルティング ネットショップ運営代行

ネットショップ総研  
ネットショップ総研  
第二のラボ型EC事業戦略部

ECトータル  
マーケティング  
支援サービス

iid marbleASP®  
進化するECサービス

## ECプラットフォーム

ef en Factory

STYLE  
STORE

## ECサイト運営



# 「バーチャルキー」レンタカー事業者との提携拡大 非接触・非対面により無人貸出サービスの普及に貢献

「iid 5G Mobility」の取り組みの一環として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」は、2020年2月に初めて民間のカーシェアサービスに採用されて以降、着実に利用範囲を広げています。

継続的にパートナー開拓を図り、現在ではレンタカー事業者との提携が増えています。

今期に入ってから、ガーデュのレンタカー運用/管理システム「RAC+」との連携によるレンタカーサービス「+FistDrive」の提供や、JR西日本レンタカー&リースが提供する無人レンタカーサービス「スマート駅レンタカー」での活用など、非接触・非対面での無人レンタカーサービスの普及に貢献しています。



レンタカー管理システム  
との連携

2021年8月  
サービス開始



ガーデュのレンタカー運用/管理システム「RAC+」との連携によるレンタカーサービス「+FistDrive」

無人レンタカーサービス  
に活用

2021年12月  
サービス開始



JR西日本レンタカー&リースが提供する無人レンタカーサービス「スマート駅レンタカー」

# エンファクトリーの越境型研修「複業留学」の導入広がる 企業が求める自律人材育成のニーズに応える

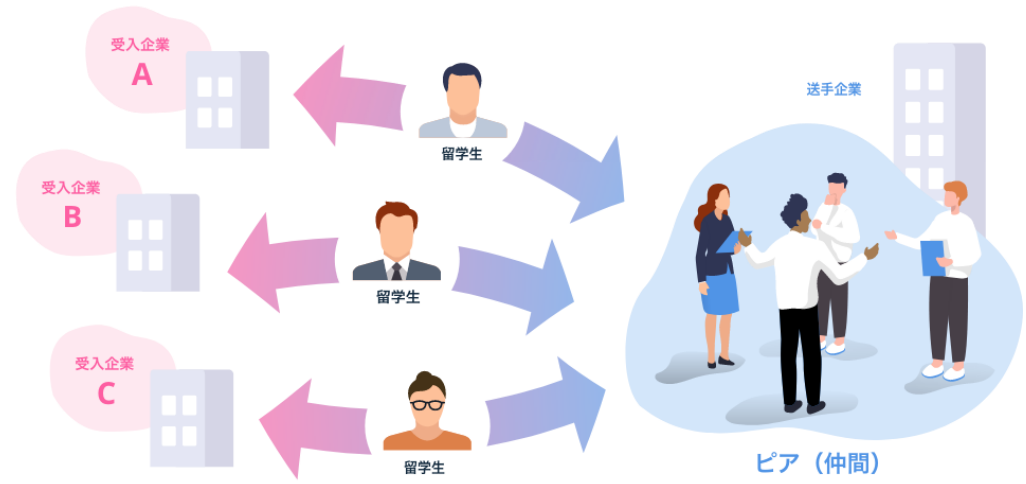
越境型研修サービス

## 複業留学

エンファクトリーが提供する自律人材育成のための越境型研修サービス「複業留学」の導入が広がっています。2020年7月にサービス提供を開始して以降、従業員の人材育成や成長機会の提供、キャリア開発などを目的とした研修制度として、東海東京フィナンシャル・ホールディングス、ニフコなど大手企業を中心に導入先を増やしています。サービス内容もピアラーニングの仕組みを取り入れ、越境学習の効果を留学生だけでなく組織へ波及させる仕組みに進化させています。



導入企業（送り企業）は20社以上  
受け企業は120社に拡大



ピアラーニングにより越境学習効果を組織へ波及

# エンファクトリーのコミュニケーションプラットフォーム 「Teamlancerエンタープライズ」が大手企業で活用



自主性を促し変化に強い組織をつくるエンファクトリーのコミュニケーションプラットフォーム「Teamlancerエンタープライズ」の大手企業での採用が広がっています。同社が提供する越境型研修サービス「複業留学」の情報共有ツールとしても活用されており、個から組織へ波及する人材育成に貢献しています。

## 三井住友海上火災保険株式会社様



社内のイノベーション創出を目的とし、社内副業など組織の枠を越えたコラボレーションを促進するツールとして利用されています。

## 株式会社ニフコ様



技術者育成や組織風土・文化を変える目的として導入され、複業留学ほか、社内の人材育成プログラム参加者の情報共有の場として活用されています。

## 株式会社パルコ様



グループ社員同士が部門や会社の垣根を越えてコミュニケーションを図り、チームUPを行うツールとして活用されています。

# エンペイが地方銀行との連携を強化 Fintech推進で地方企業の経営力強化に貢献

資本業務提携先のエンペイが、中国銀行、島根銀行と業務提携し、エンペイが提供するFintech×SaaSプラットフォーム「enpay（エンペイ）」を提携銀行の顧客に向けて提供するサービスを開始しました。今回の取り組みにより、主に教育現場などのバックオフィスの効率化ツールとして活用していただき、集金業務のキャッシュレス化・DX化を図り、地方中小企業の経営力強化、顧客満足度向上に繋がることを目指します。エンペイは地方銀行との提携により、地域課題の解決にあたり、地域社会・経済の発展に貢献してまいります。



## 「X-Tech Innovation 2021」で 最優秀賞を受賞



エンペイは、地方銀行が共同開催するスタートアップ企業のビジネスコンテスト「X-Tech Innovation 2021（クロステックイノベーション 2021）」のグランプリファイナルにおいて、最優秀賞を受賞するなど高い評価をいただいています。

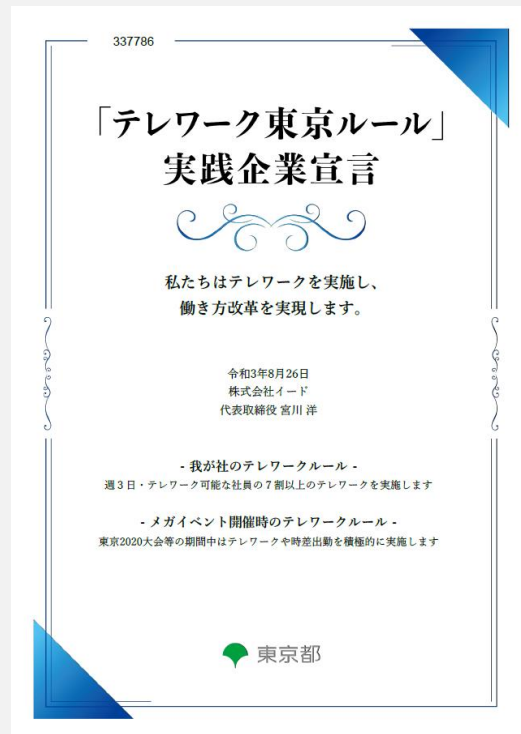
# コロナ禍において働き方を常にアップデート、環境変化にも柔軟に対応 従業員の安全確保と業績向上の両立を図る

社  
会

8 働きがいの  
経済成長も



- ・ 2021年8月に東京都が提唱する「テレワーク東京ルール」実践企業に認定されました。
- ・ テレワーク実施率は現在80~90%を継続しています。



- ・ 2021年1月に本社を移転、テレワーク移行にあわせてオフィス面積の縮小と、全面フリーアドレス化により効率的なオフィス運用とコスト削減を実現しています。



- ・ 新型コロナウイルス感染症対策の一環として、ワクチンの職域接種を実施、従業員の健康と安全確保に努めています。

## メディアとマーケティングリサーチを通じて社会的意義のある企業活動を目指す

### 環境



- 「e燃費」サービスを通じてドライバーの燃費向上を図り、エコドライブのサポートによりエネルギーの節約と安全運転の推進に寄与します。
- カーボンニュートラルに関する企業動向や、電気自動車の受容性など、環境問題に直結する調査を定期的に行い、調査レポートの報告を行っております。

### 社会



- 教育情報メディア「リセマム」を通じて多くの方が公平に教育関連情報が得られるようにするとともに、法人向けメディア「リシード」により教育業界の発展にも寄与します。

### 会



- クラウドサービス導入による経費精算、契約、採用業務などのペーパーレス化により、業務効率化と紙資源の節約に努めています。

### ガバナンス



- 取締役4名のうち社外取締役を2名、監査役3名のうち社外監査役を2名の体制とし、企業経営に関わる重要事項の審議等において公正に対処しております。



01

中期の成長イメージ

P.02

02

2022年6月期 上期 業績の概要

P.07

03

事業セグメントの概要

P.18

04

今期の取り組み

P.26

05

基本情報

P.38



※2021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%) ※1
- 持分法適用
  - 株式会社絵本ナビ (同：30.9%) ※2
  - SODA株式会社 (同：35.1%)
- 従業員数 連結：236名 (アルバイト含む)

※1 株式会社リンクは当上期連結業績等に含んでおりません。

※2 株式会社絵本ナビは、当社保有株式の一部売却により、前期第2四半期会計期間の期末をみなし売却日として、連結子会社から持分法適用関連会社へ変更しております。



# 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



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

**SAVAWAY**

SAVAWAY株式会社  
出資比率: 100%  
EC関連サービス提供

日本EC事業の進化に本気で向き合う



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

**iid** 専門ニュースメディアを  
中心に展開



株式会社絵本ナビ  
出資比率: 30.9%  
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



**SQDA**

SQDA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



主な投資先



NATIV.

IDEA

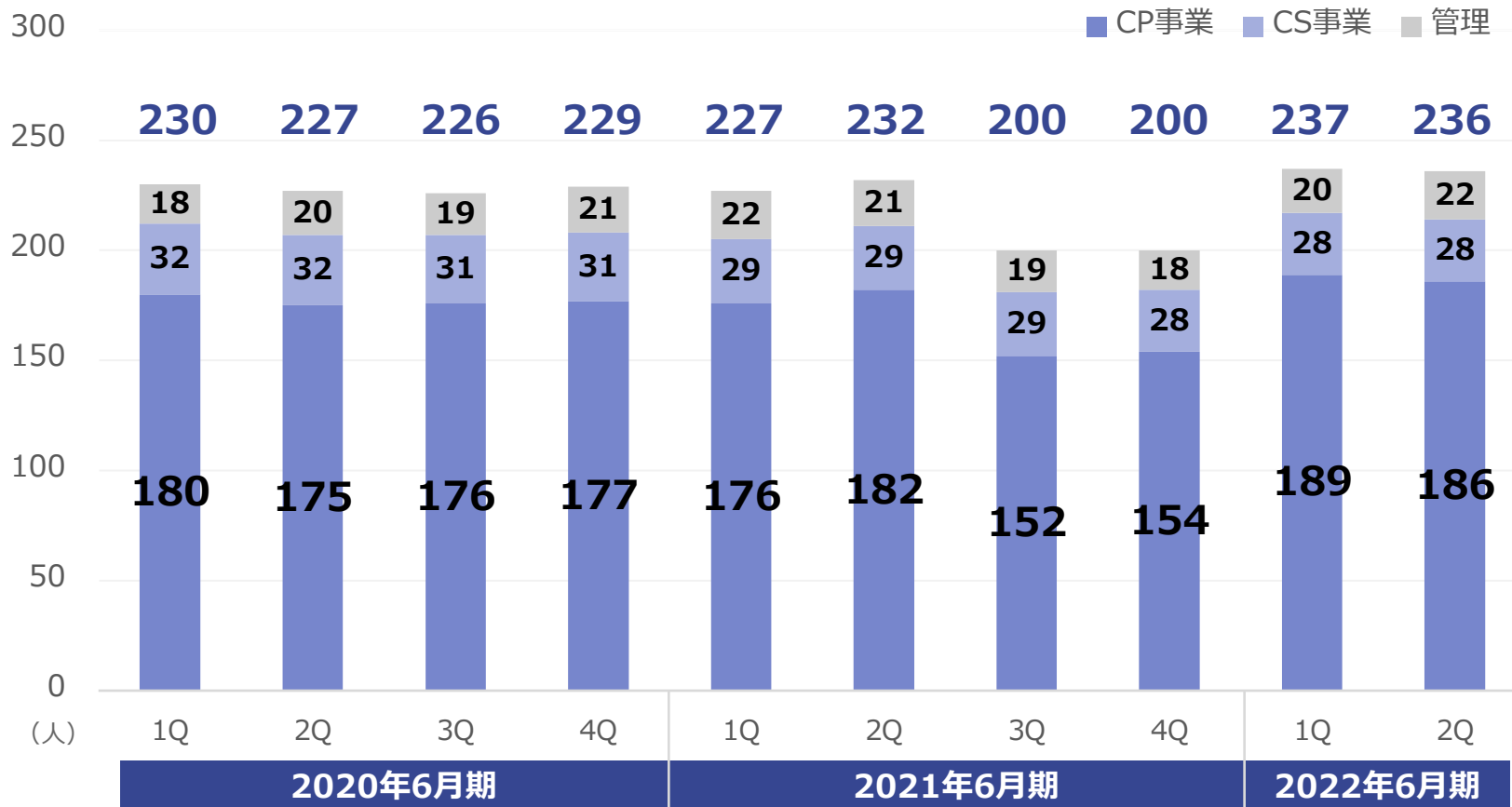


# エンジニア、編集、制作で半数を占める構成

※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。

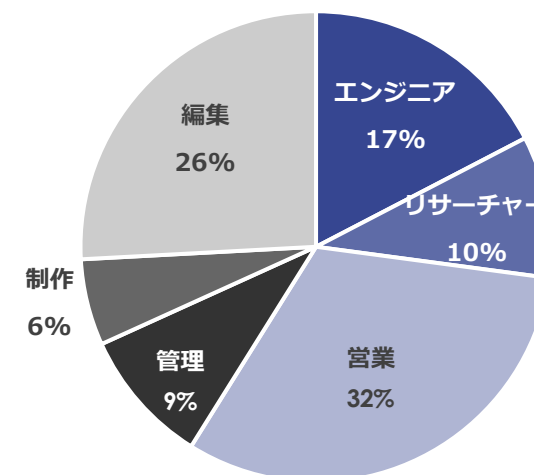
## セグメント別従業員数推移

(臨時従業員含む)



## 職種別従業員構成

(臨時従業員含む)



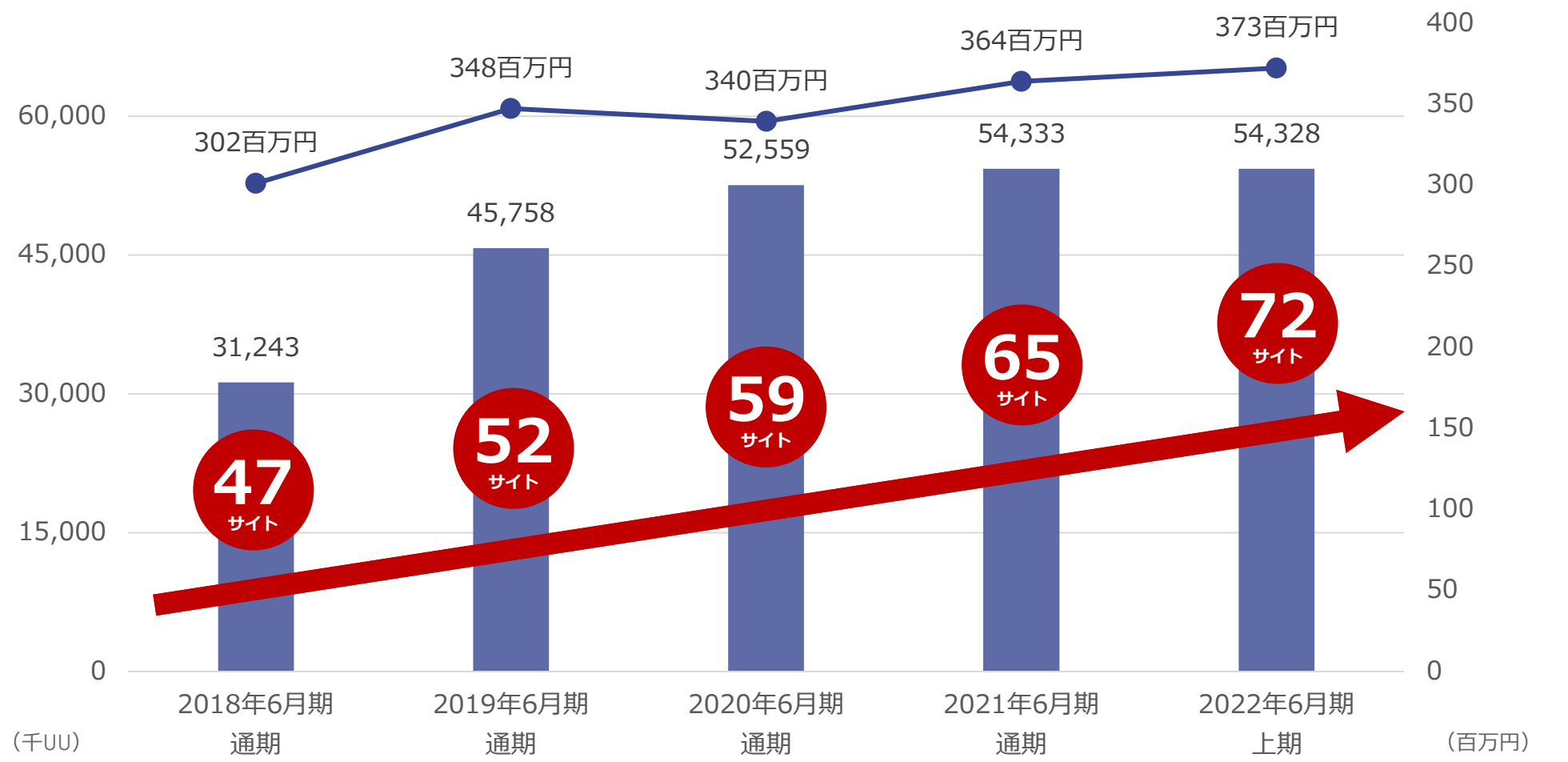
エンジニア	41
リサーチャー	23
営業	75
管理	22
制作	14
編集	61
	(人)

※2021年6月期\_3Qより、株式会社絵本ナビが連結対象から外れたため、絵本ナビ人員数を除いています。  
 ※2022年6月期\_1Qより、SAVAWAY株式会社が連結対象となったため、SAVAWAY人員数を含めています。

■ UU ※UU数は対象期間月平均値

※「PV数」よりも、当社の「360度ビジネス」との関連性が強く、収益との連動性も高い「UU数」を重視

● 月平均売上高 CP事業（出版ビジネスは含まない）の月平均売上高 ※ただし新収益認識適用前



# 主要運用メディア

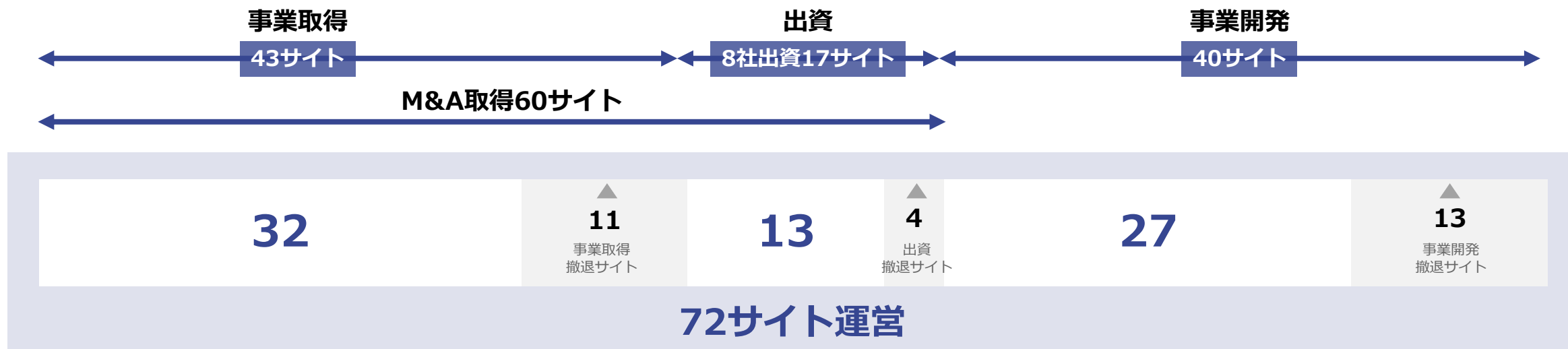


## メディアジャンル

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

## M&amp;Aで60サイト取得。撤退サイトは15サイト。継続率 75%

※2021年12月末現在



## M&amp;Aサイト実績

60サイトの取得総額は18億5,587万円

1サイト平均3,090万円で取得

事業取得総額 **10億2,559万円** ※撤退サイト含む出資総額 **8億8,028万円**

※ CP事業及び撤退サイトを含み、CS事業及び出版事業は含んでおりません

## 戦略投資先（抜粋）

新規事業領域での協業を目的に戦略的な出資を実施

- note(株)：クリエイター向けC2Cプラットフォーム「note」を運営
- キャンピングカー(株)：シェアリングエコノミー、MaaS領域
- ロボットスタート(株)：音声広告プラットフォーム領域
- (株)エンペイ：集金業務のキャッシュレス化を実現する Fintech×Saasプラットフォームを運営

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