

# 株式会社 イード

## 2025年6月期

## 第1四半期 決算補足説明資料

iid

2024年11月14日



1

## 不透明な社会経済環境のもと、引き続き独自の成長戦略を強化

- 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」
- ネット広告のみに依存しない収益の多角化「360度ビジネス」
- AIプラットフォーム構築による生産性向上とリソースシフト

2

## 1Qの連結業績は、売上高、営業利益ともに過去最高

- 売上高は 1,499百万円で1Qとして過去最高
- 営業利益は 164百万円、調整後EBITDA※は 203百万円で1Qとして過去最高
- 営業利益率も11.0%に改善

3

## 事業別では、ネット広告の売上高が大幅に改善

- CP事業セグメントの1Qは、売上高、営業利益とも好調で、「ネット広告」の売上高は前年同期比121%と大幅に改善、「データ・コンテンツ提供」の売上高も好調に推移した
- CS事業セグメントは売上高、営業利益とも前年同期を下回った

※ 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、株主還元施策を強化

- 前期2024年6月期末は 14円／株 の配当を実施
- 当期2025年6月期末は 16円／株 の配当を実施予想（連結株主資本配当率(DOE)2.0%を目安)

## 注

当社グループでは、従来、EBITDAを利益指標のひとつとして設定し、中期業績目標(p18)にも使用して参りましたが、当期からは、より本質的な利益創出力を示す指標として、EBITDAに替えて、調整後EBITDAを用いることといたします。

※ EBITDA = ① + ② → 調整後EBITDA = ① + ② + ③ + ④

① 営業利益

② 減価償却費及びのれん償却費(非現金費用の影響を取り除く)

③ 株式報酬費用(将来発生することが見込まれる非現金費用の影響を取り除く)

④ M&A関連費用(仲介手数料・DD費用等の一時的な取引による影響を取り除く)

— 01 2025年6月期 第1四半期 業績の概要 P.03

02 事業の概要と戦略 P.13

03 今後の取り組み P.19

04 事業セグメントの概要 P.26

05 基本情報 P.30

売上高は前年同期比 102%  
 営業利益も前年同期比 173%と大幅に伸長し、営業利益率も大きく改善

(百万円)

	2024年6月期 1Q	2025年6月期 1Q	前年同期比
売上高	1,470	1,499	102%
売上原価	835	787	94%
売上総利益	634	712	112%
販売費及び一般管理費	539	547	102%
営業利益	95	164	173%
営業利益率	6.5%	11.0%	+4.5pt
経常利益	86	162	188%
当期純利益 <sup>※1</sup>	44	91	206%
調整後EBITDA <sup>※2</sup>	132	203	153%

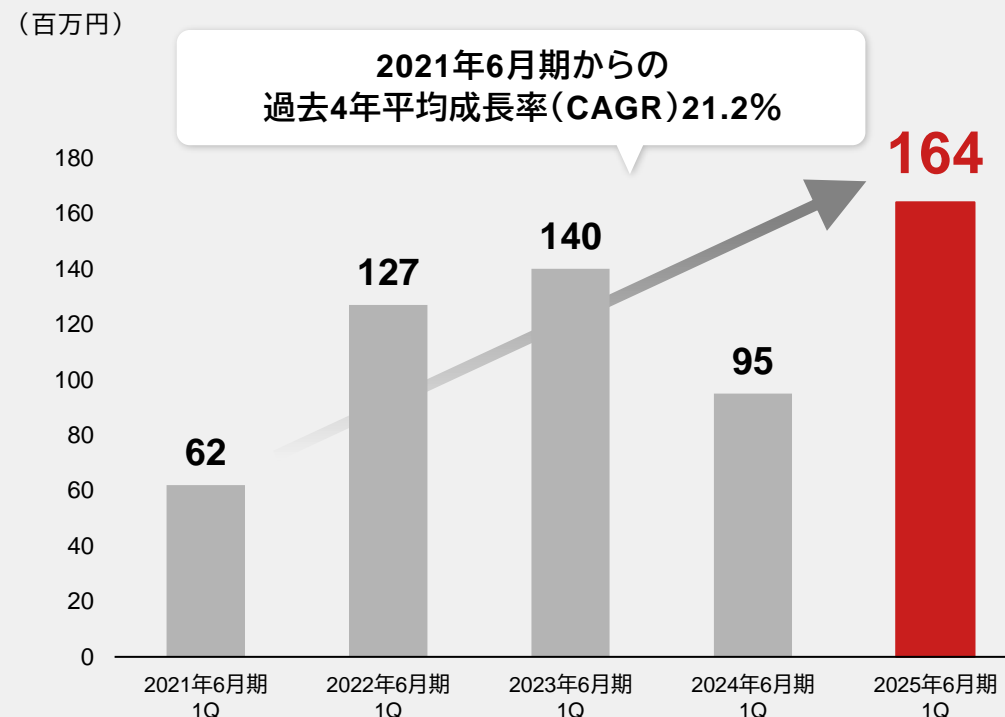
※1 当期純利益とは親会社株主に帰属する当期純利益のこと ※2 調整後EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費+株式報酬費用+M&A関連費用

## 売上高、営業利益とも1Q比較で過去最高 1Q営業利益の過去4年平均成長率は21.2%

### 1Q 連結売上高

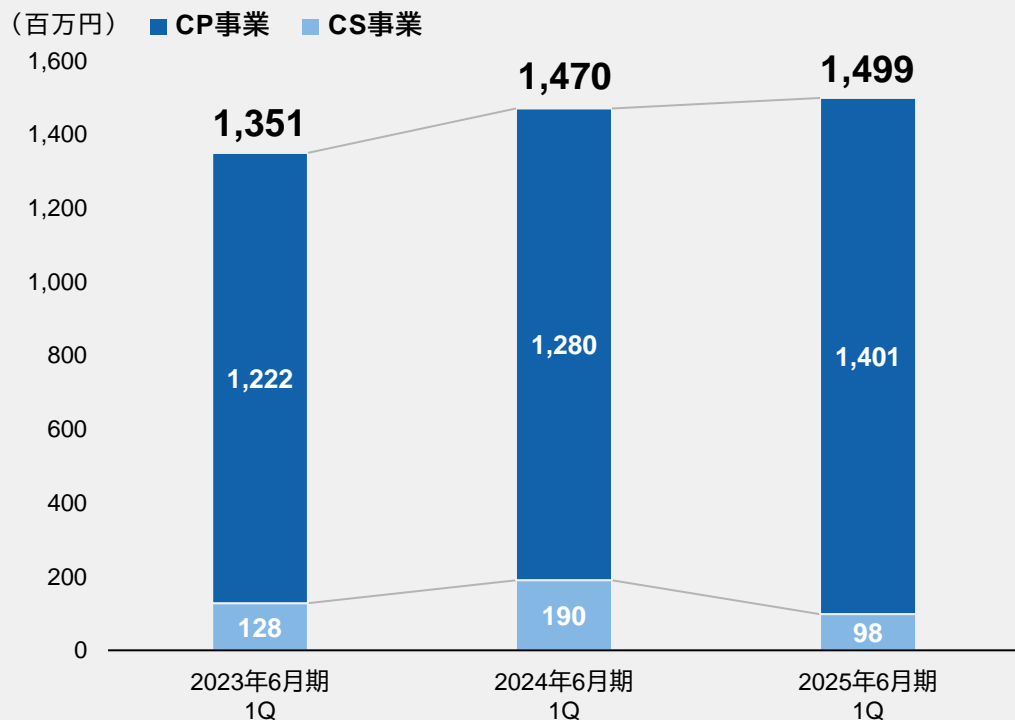


### 1Q 連結営業利益

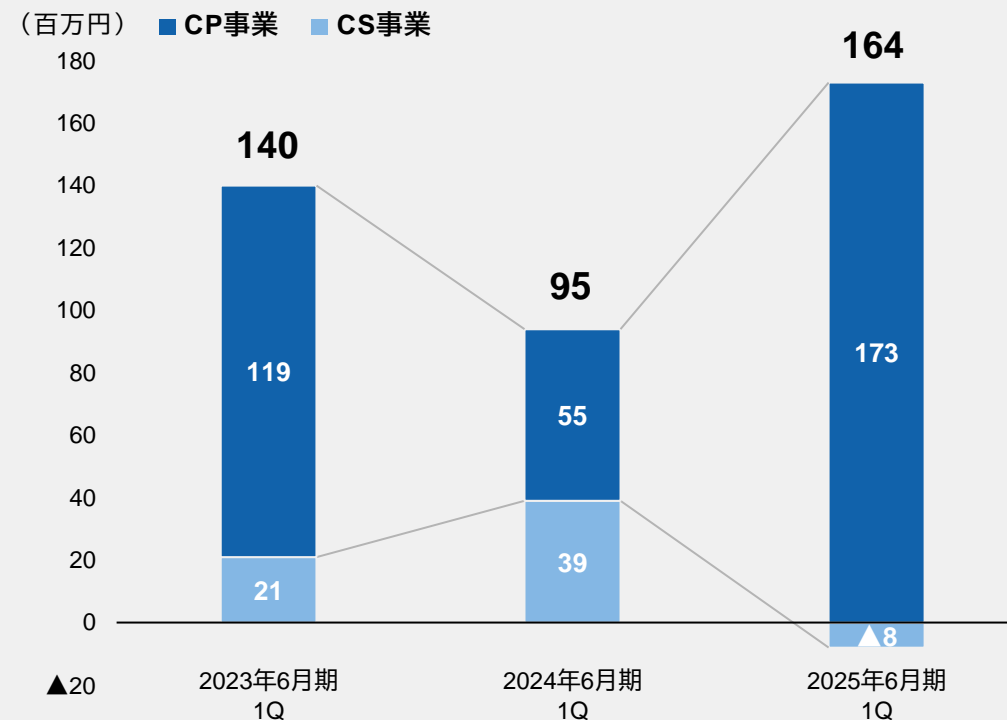


## 売上高、営業利益ともに従来通りCP事業が連結全体を牽引

### 1Q 連結売上高

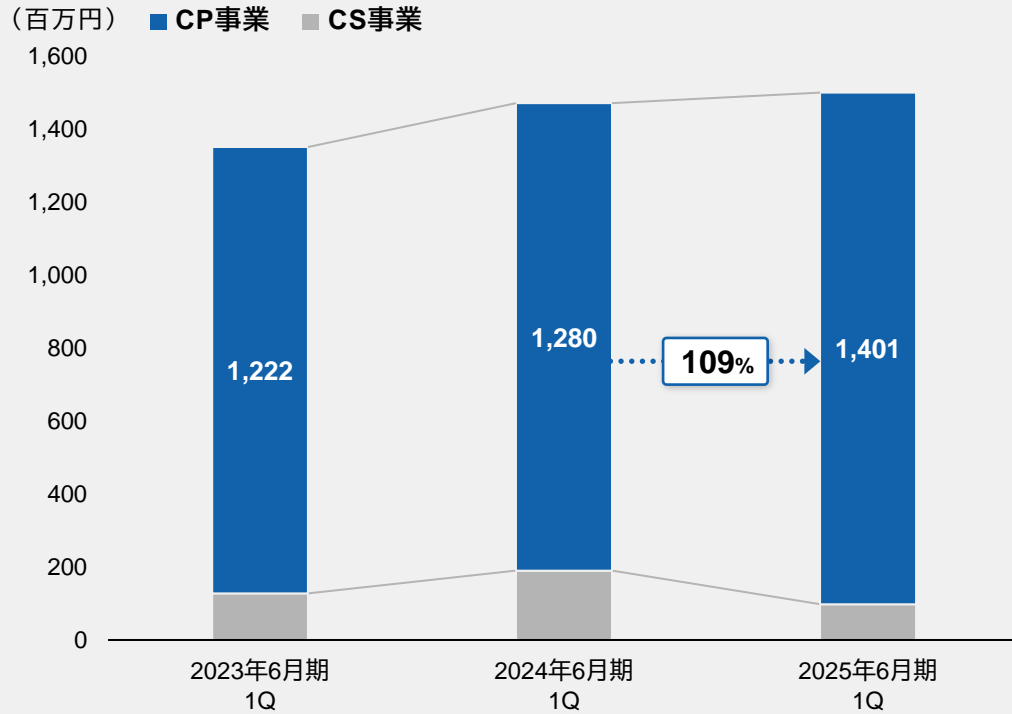


### 1Q 連結営業利益

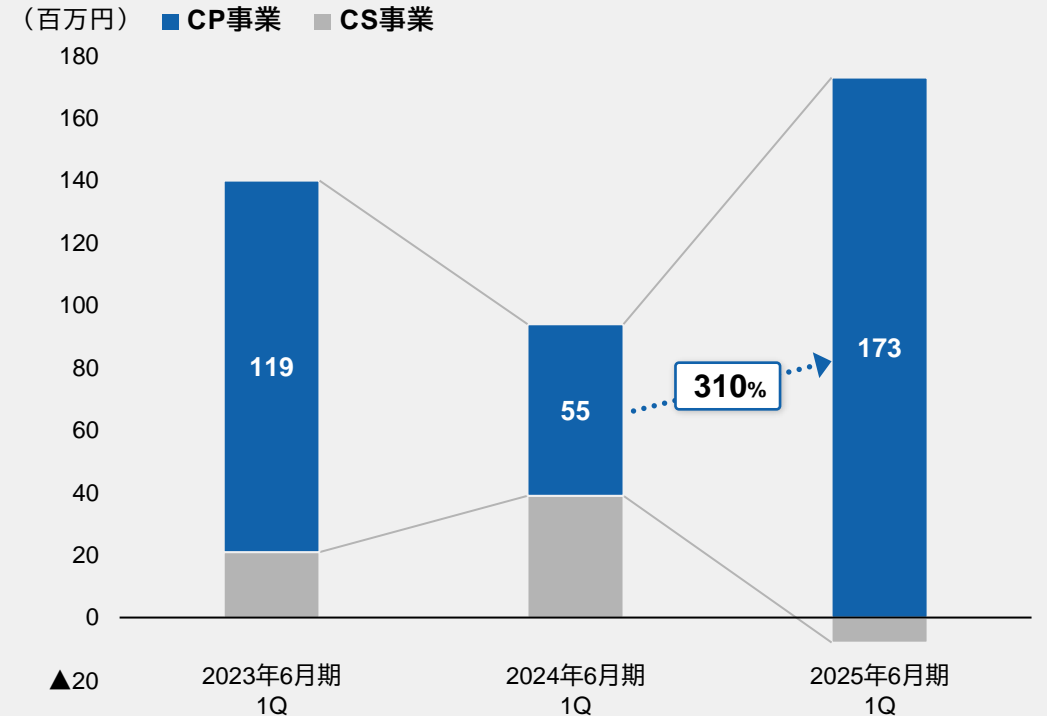


## CP事業の1Qは好調で、営業利益は前年同期比 3倍超となった

### 1Q CP事業 売上高



### 1Q CP事業 営業利益

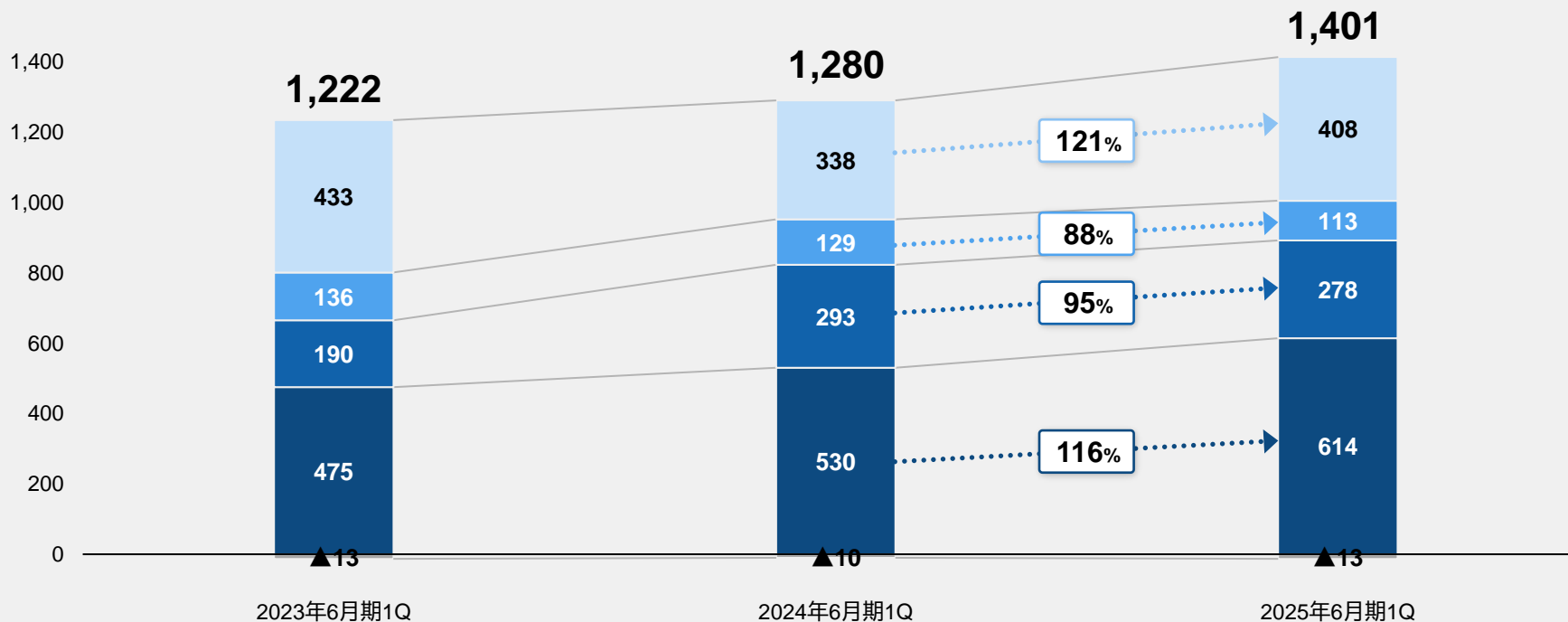




# 1Qは前年同期比で「ネット広告」の売上高が大幅に改善 「データ・コンテンツ提供」の売上高も好調に推移

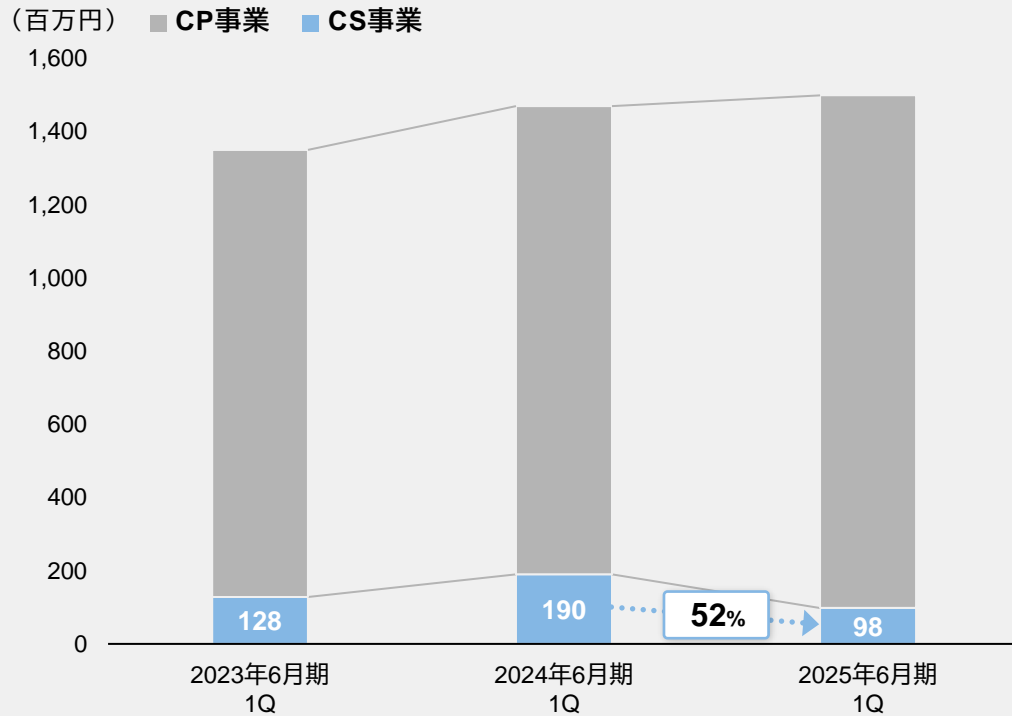
## 1Q CP事業 RD別売上高

(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

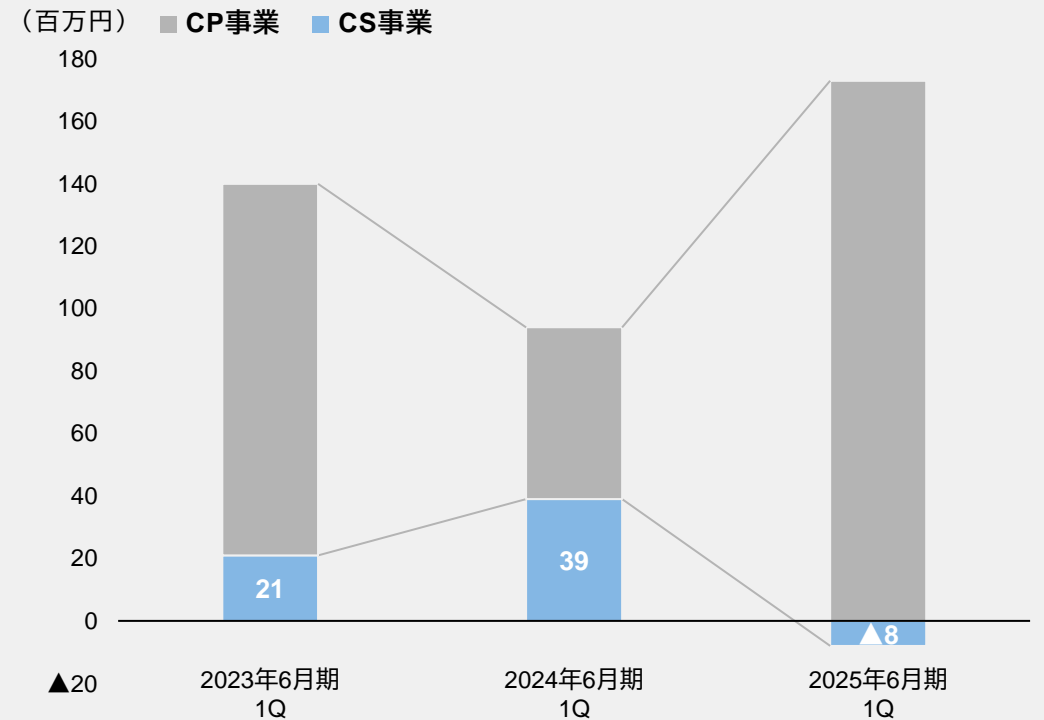


## CS事業の1Qは、売上高、営業利益とも前年同期を下回った

### 1Q CS事業 売上高

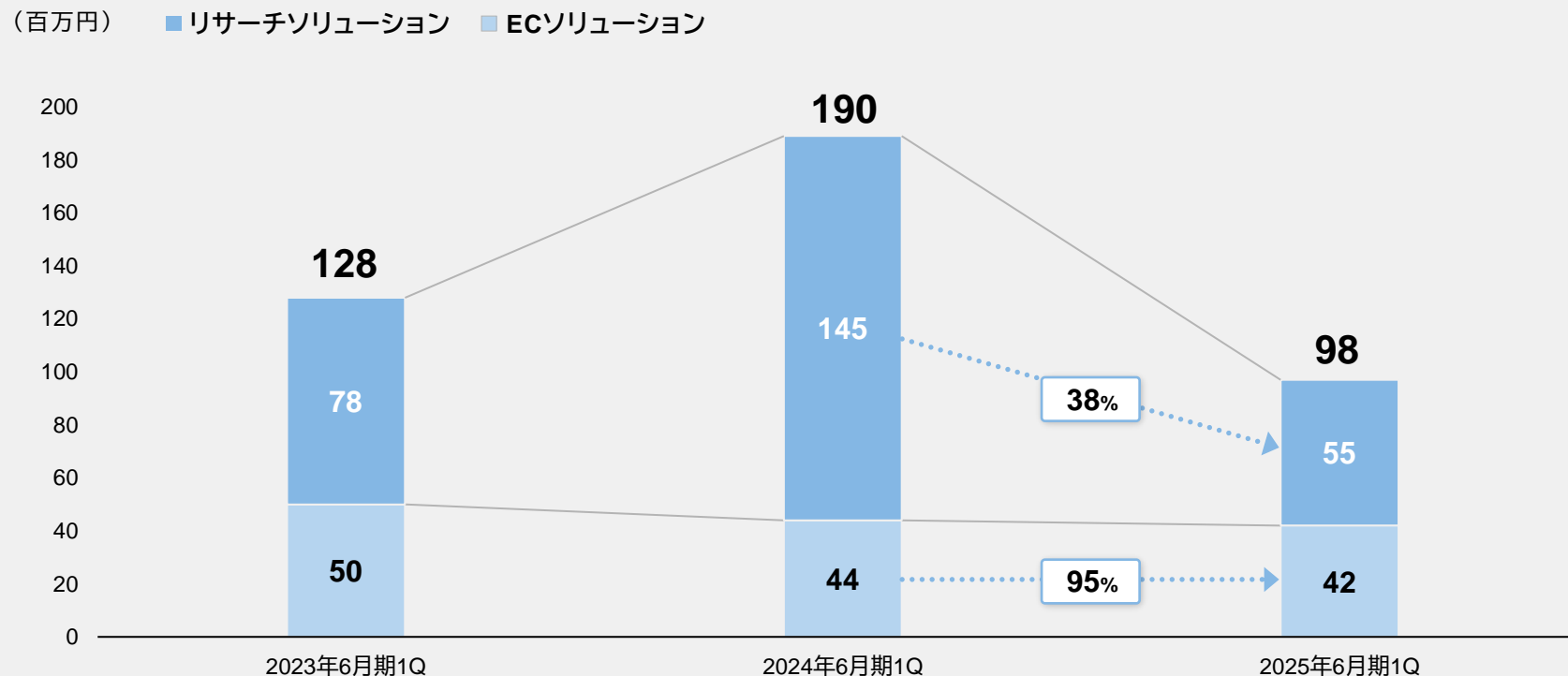


### 1Q CS事業 営業利益



## 「リサーチソリューション」の1Q売上高は前年同期比で減少 「ECソリューション」の売上高は微減

### 1Q 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  
配当支払等により純資産は若干の減少

(百万円)

	2024年6月期期末	2025年6月期 1Q末	増減額
流動資産	4,718	4,515	▲203
現金及び預金	3,613	3,333	▲280
固定資産	1,550	1,473	▲77
資産合計	6,269	5,989	▲280
流動負債	1,340	1,136	▲204
固定負債	662	606	▲56
負債合計	2,003	1,742	▲261
株主資本	4,108	4,134	+26
利益剰余金	2,452	2,475	+23
自己株式	▲122	▲117	+5
その他の包括利益累計額	93	45	▲48
非支配株主持分	64	66	+2
純資産	4,266	4,246	▲20
負債・純資産	6,269	5,989	▲280

※ 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

## 2025年6月期の通期業績予想に対する1Qの進捗率は 売上高、各段階利益とも順調に推移

(百万円)

	2025年6月期 1Q		2025年6月期 通期	
	実績	通期進捗率	業績予想	前期比
売上高	1,499	22%	6,700	109%
営業利益	164	28%	590	113%
経常利益	162	28%	590	108%
当期純利益	91	25%	370	227%

※ 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 2025年6月期 第1四半期 業績の概要 P.03

— 02 事業の概要と戦略 P.13

03 今後の取り組み P.19

04 事業セグメントの概要 P.26

05 基本情報 P.30

— 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

**81**メディア

月間ユニークユーザー

**2,500**万人

会員数

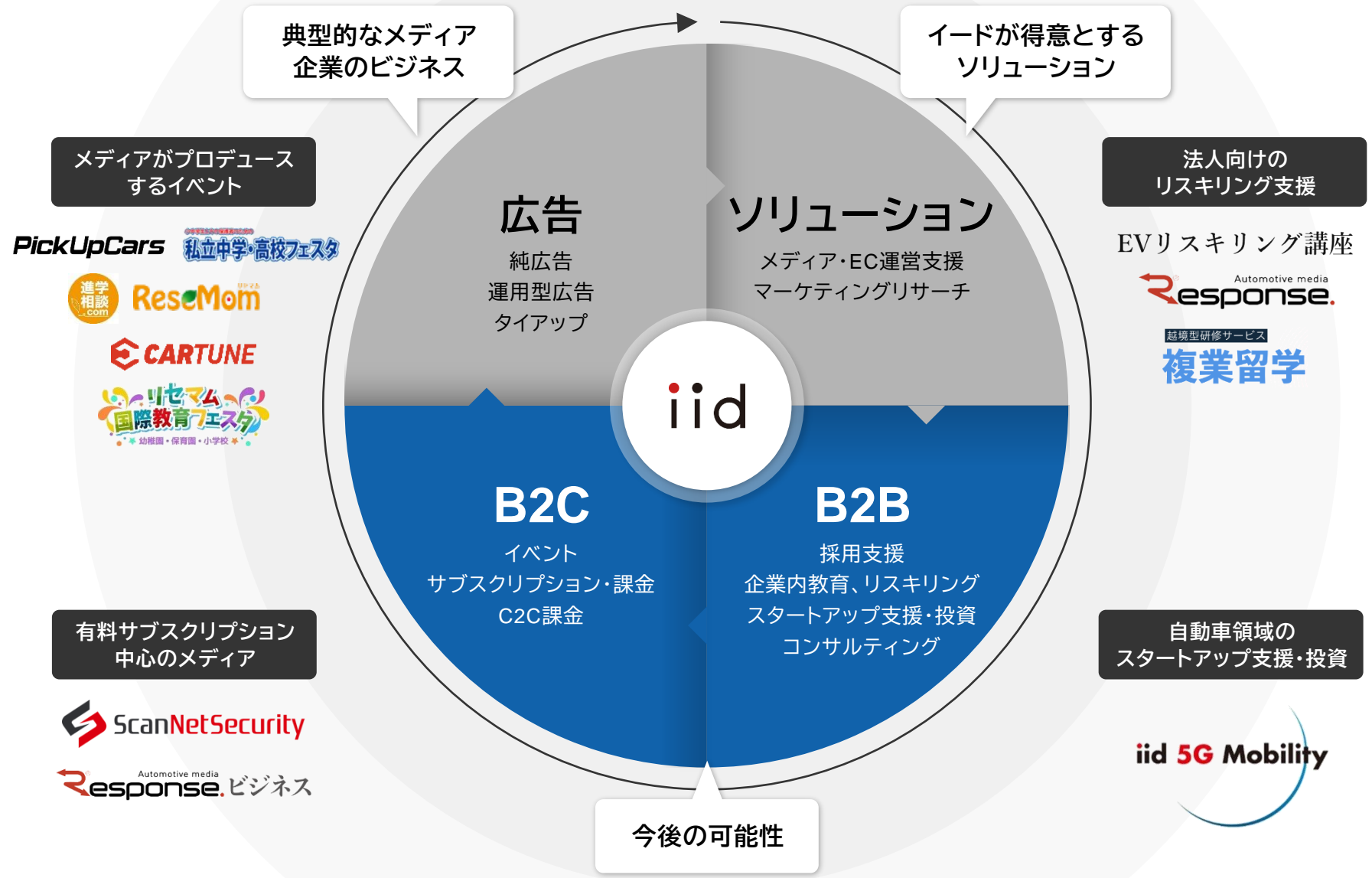
**100**万人



※各業界市場規模データの出所はp36に記載しました

— 各業界の発展を支援する360度ビジネス

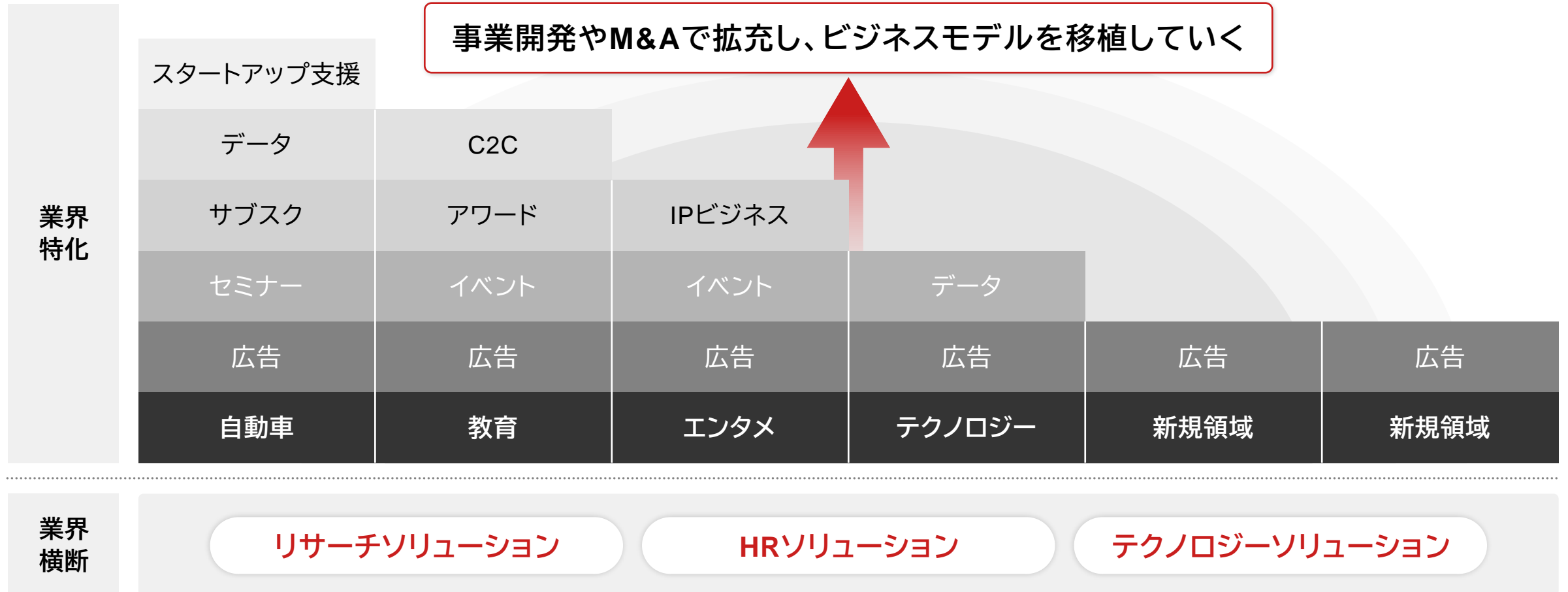
純粋なメディア  
ビジネスに加えて  
**360度**で各業界  
を支援していく



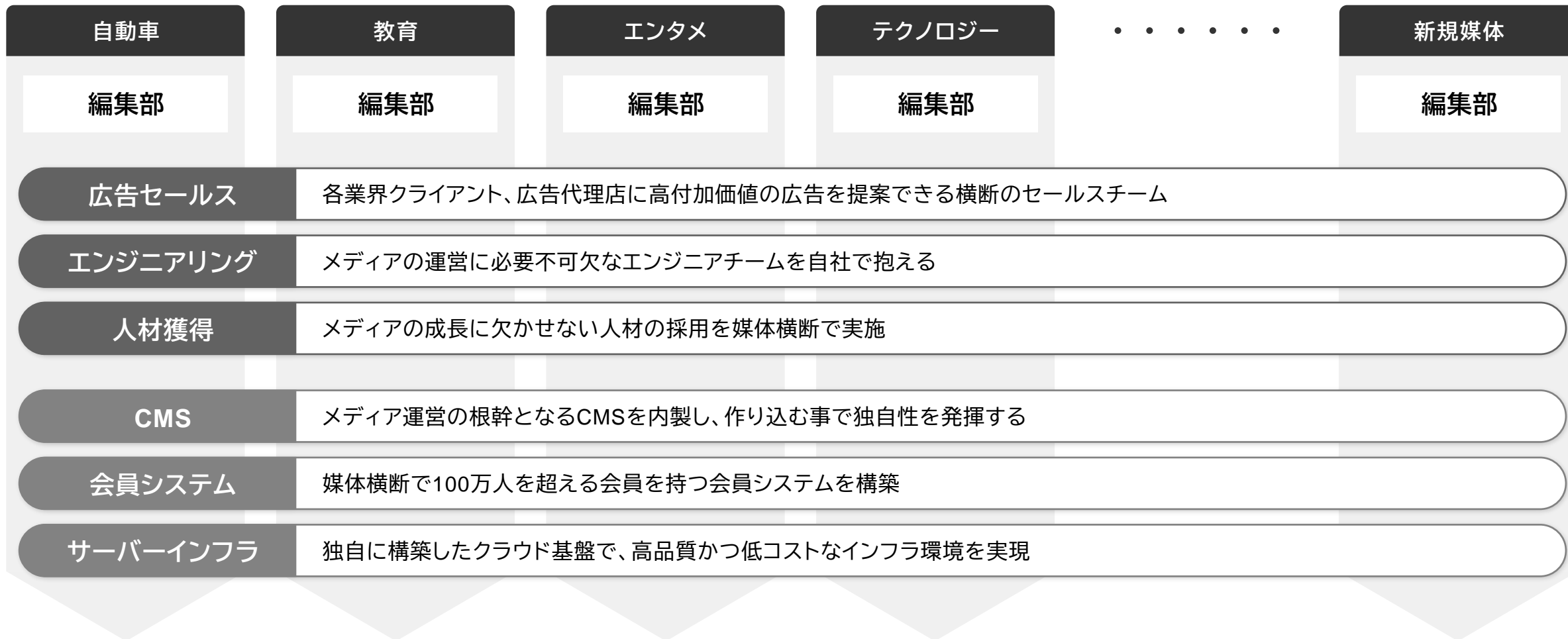


— ビジネスモデルを横展開し、M&Aで領域を拡充

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



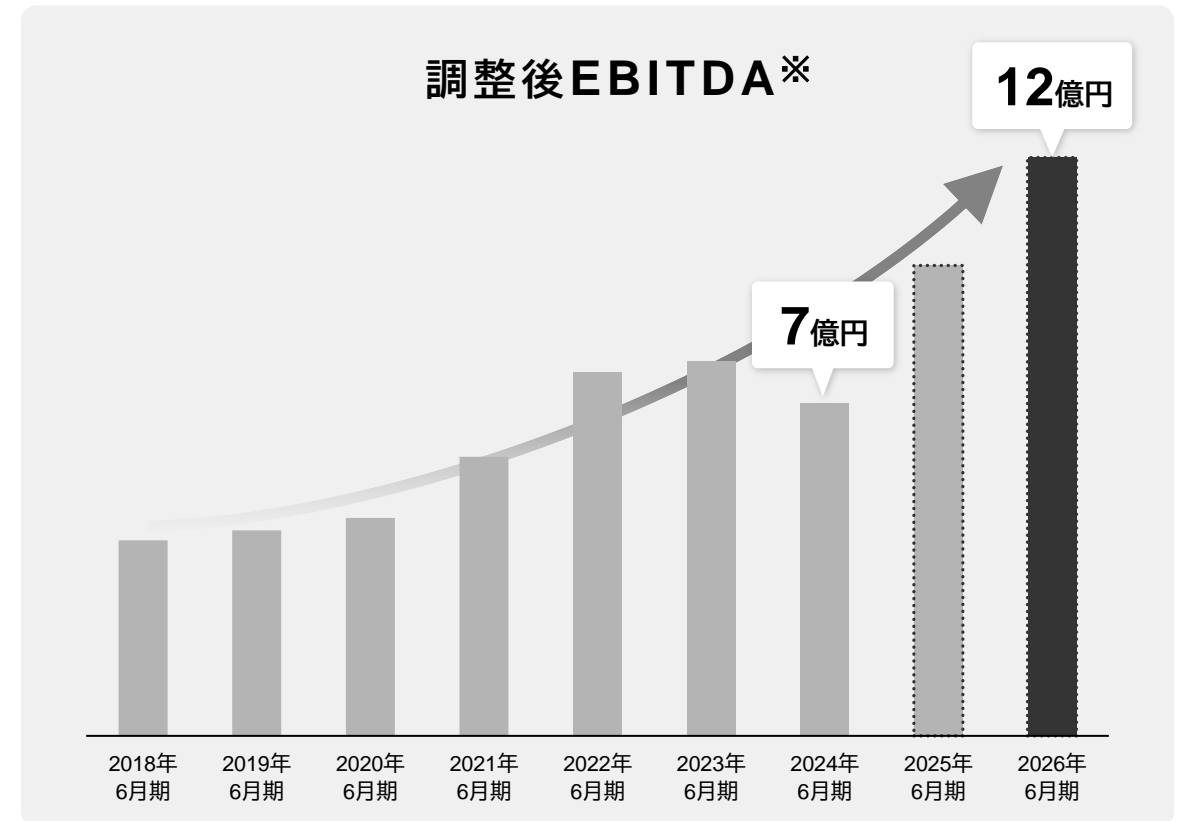
## — 中期業績目標（2026年6月期）

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・最大化を図っていきます。

**2026年6月期の連結売上高100億円、調整後EBITDA12億円を目指して、大胆なM&Aや事業提携にも果敢に取り組んでいきます。**



※ 2022年6月期から新収益認識会計基準を適用



※ 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

01 2025年6月期 第1四半期 業績の概要 P.03

02 事業の概要と戦略 P.13

— 03 今後の取り組み P.19

04 事業セグメントの概要 P.26

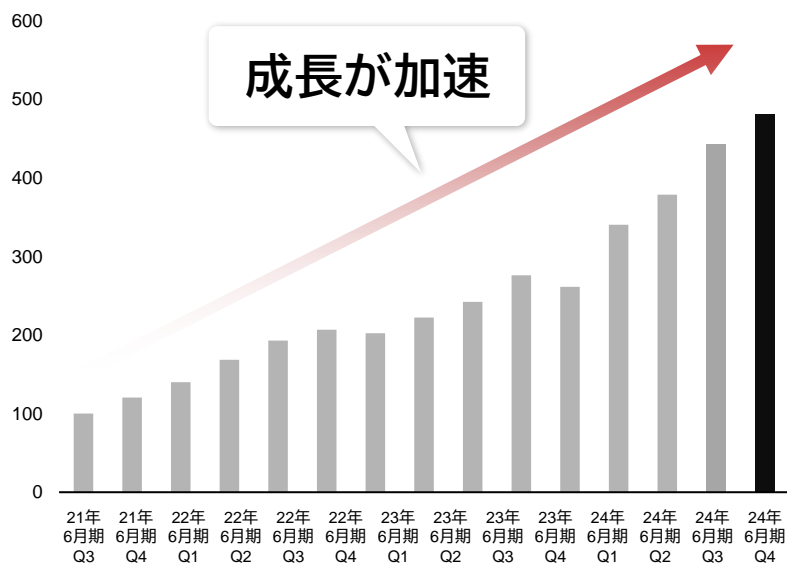
05 基本情報 P.30

# 有料サブスクリプションの成長加速

## 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

### サブスクは法人向けで成長が加速

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。特に法人向けライセンスが好調です。



主要展開メディア

- Automotive media
- 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

### GameBusiness.jpでもサブスクを開始



ゲーム業界向けの情報サイトである「GameBusiness.jp」でも月額サブスクリプションモデルを導入。今後コンテンツを充実し、会員層の拡大を図ります。

<https://www.gamebusiness.jp/>

※ 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

# セミナーや視察ツアーを拡充

ビジネスユーザー向けセミナーや視察ツアーをメディアプロデュースで展開

## オンライン/リアルでのセミナー開催

主に各業界のビジネスパーソン向けのセミナーをオンライン/リアルで開催し、チケット販売やスポンサーシップで収益化。



9月19日開催「世界で勝負できる日本人の育て方」



10月25日開催「デザイン」で映画の仕事に携わる！映画宣伝デザイン探究 Dialogue for BRANC #5

## テスラの上海ギガファクトリー視察も好評



レスポンスプレミアムの特別企画として、日本初となる上海のテスラギガファクトリーの視察ツアーを催行。好評を受け、今後も業界関係者向けの視察ツアーの実施を計画。

# エンタメプリントは楽しめる決済手段に

コンビニ印刷で決済をエンタメに、映画、ゲームに続くコンテンツを広げていく  
デジタルコンテンツをコンビニで販売、物理的な存在が残るものに

## ゲームが印刷できる「ゲームマインド」登場

ゲームプラットフォーム「Steam」でゲームをダウンロードするためのコードをプロマイド付きで印刷できるサービスを9社31タイトル参加でサービス開始。



# エンタメプリント

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



映画前売券をコンビニ印刷



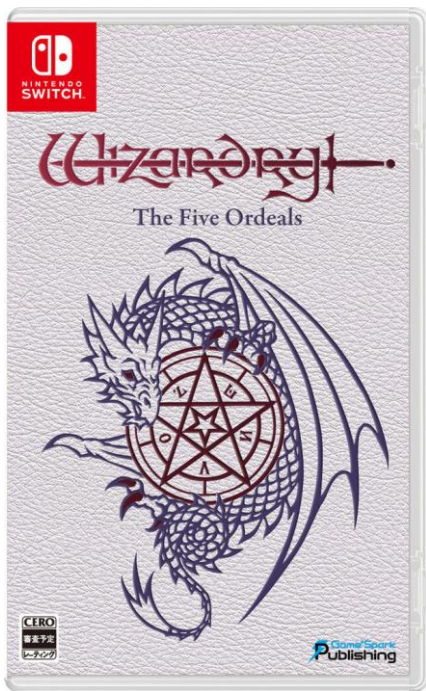
ゲームをコンビニ印刷

今後も楽しめる決済手段として  
エンタメプリントの活用事例を増やしていく

# ウィザードリィはSwitch版の発売が決定

「ウィザードリィ外伝 五つの試練」Nintendo Switch版が発売決定、東京ゲームショウでも好評

## Nintendo Switchで2025年1月30日(木)発売予定



これまでPCゲームプラットフォーム Steamで販売していた「ウィザードリィ外伝 五つの試練」を、Game\*Spark Publishingから1月30日(木)に Nintendo Switchでパッケージ版とダウンロード版の両方で販売開始します。



<https://wiz.gamespark.jp/>

## 東京ゲームショウやドイツのgamescomにも出展



ユーザー向けの販売促進や認知拡大を目的に、東京ゲームショウに出展しました。また、欧州でのビジネス開発を目的として、VIPO(映像産業振興機構)の支援を受け、ドイツで開催された欧州最大のゲームショウである gamescomに出展しました。



## 絵本ナビ、オリジナルグッズ販売を拡充

人気の絵本とのコラボレーションで絵本ナビ限定商品を販売、リアル店舗でのコーナー展開も

### 人気の絵本作品が「つよいこグラス」に



子育て層から注目を集めている「つよいこグラス」が、絵本ナビオリジナルグッズになりました。「つよいこグラス×だいすき絵本」シリーズとして『ねむたい ねむたい』『がたん ごとん がたん ごとん』など全4種類の商品を発売。

### 荒井真紀の「花・果物・野菜」がオリジナルグッズに



絵本作家・荒井真紀さんの作品が絵本ナビオリジナルグッズとして誕生し、トートバック、ハンカチなど全25種類を発売。武蔵野市立吉祥寺美術館の会場でも販売され、品切れが出るほどの大盛況となりました。

### 人気イラストレーター・sericoと絵本ナビがコラボ



アニメ化もされた人気作品『しろくまのいる生活』が、イラストレーター・sericoによるハロウィンのイラストをもとにタペストリー、スクエアクッションなど全14種類のコラボグッズになりました。

### POPUP Storeでのコーナー展開



渋谷スクランブルスクエアの絵本雑貨専門店「えほん+えほん」のPOPUP Storeにて、絵本ナビオリジナルグッズコーナーを展開。ロングセラーとなっている『ねないこ だれだ』のマグカップやフェイスタオルなどを販売しました。

# 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 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

01 2025年6月期 第1四半期 業績の概要 P.03

02 事業の概要と戦略 P.13

03 今後の取り組み P.19

— 04 事業セグメントの概要 P.26

05 基本情報 P.30

## — 事業セグメントと主要RD

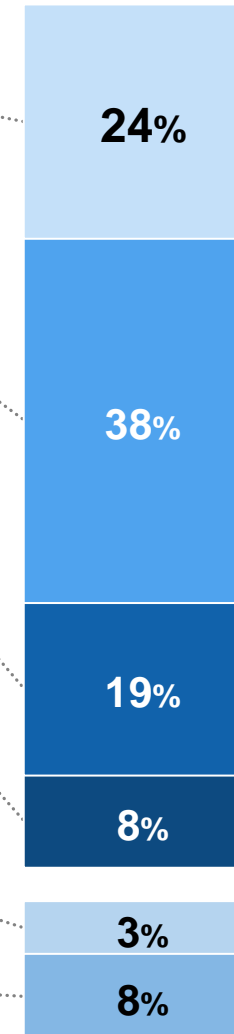
### ■ クリエイタープラットフォーム事業(CP事業)

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)

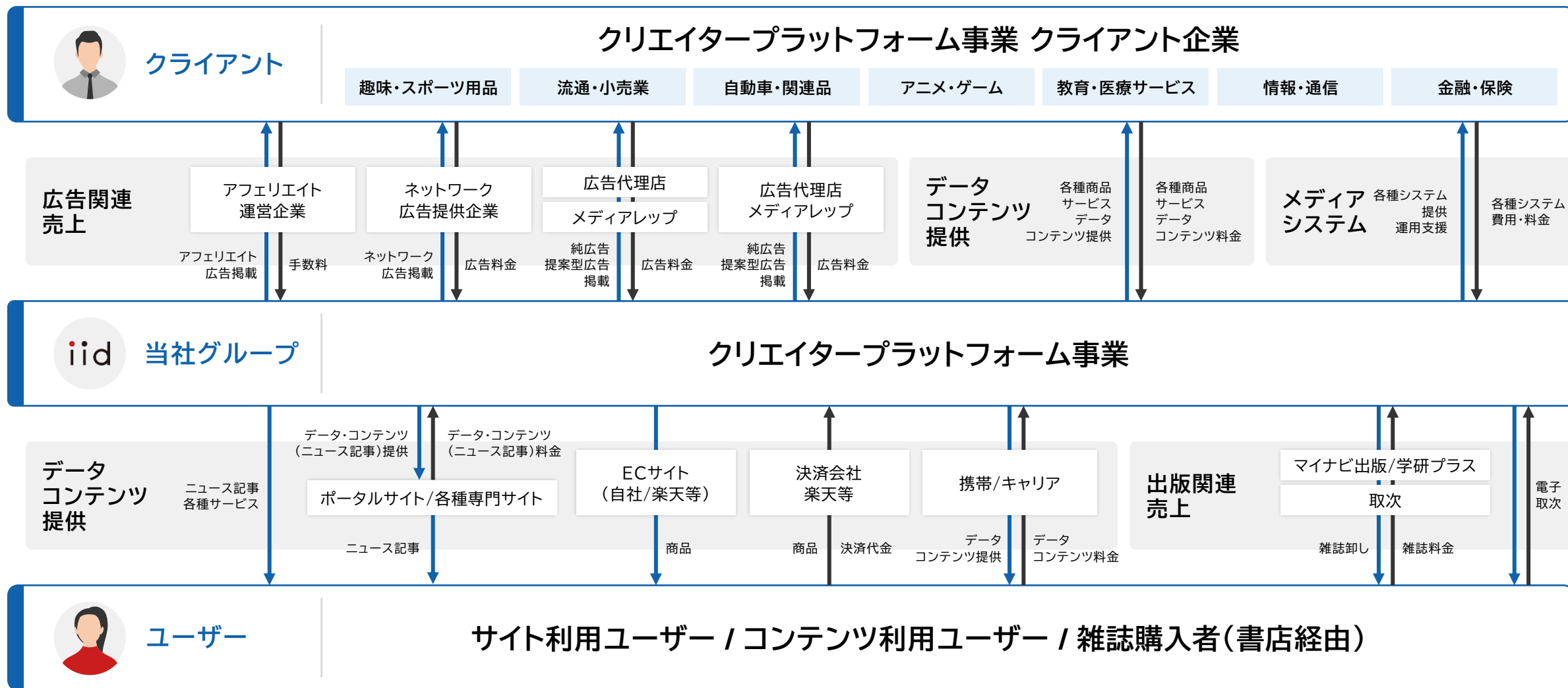
ECソリューション	EC領域のクライアントワーク
リサーチソリューション	リサーチ領域のクライアントワーク

2024年6月期の売上高に占める割合



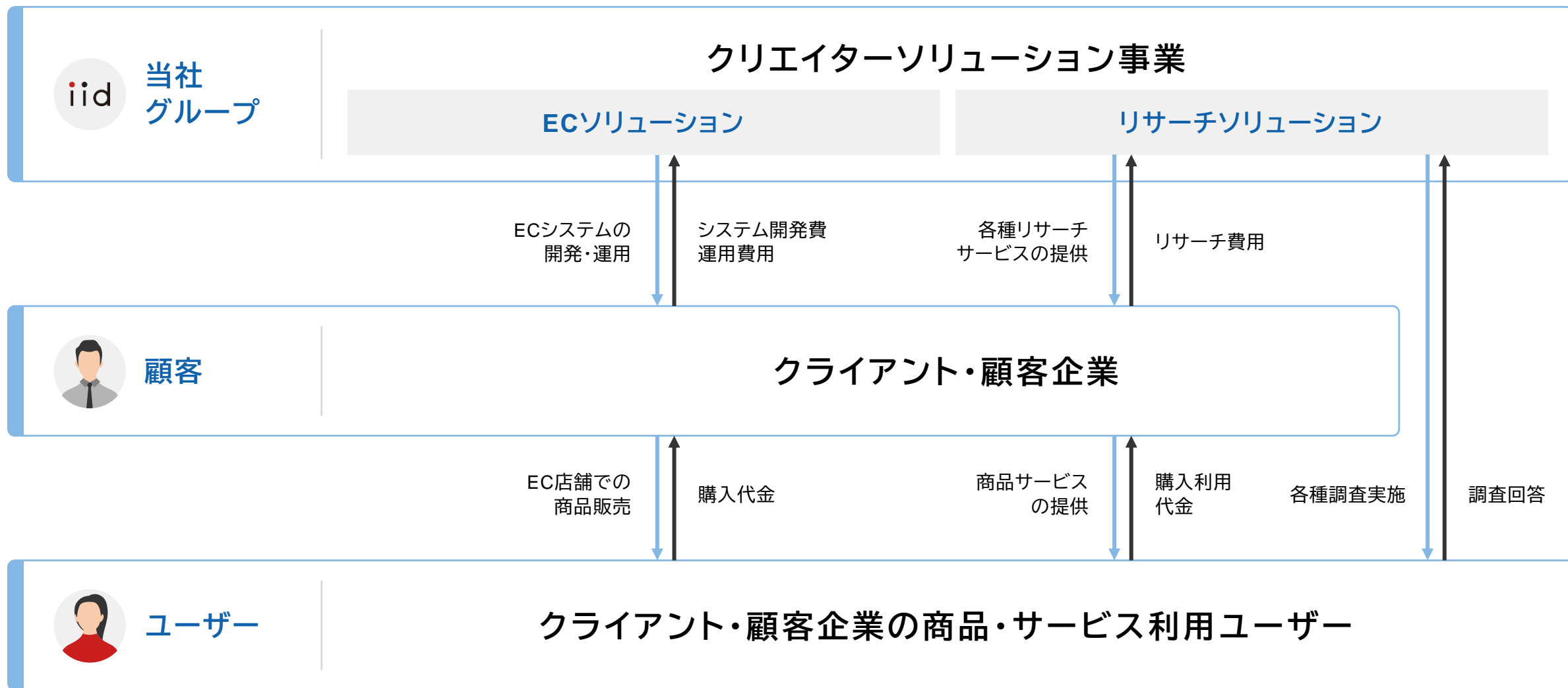
# CP事業 ビジネスモデル

## ■ 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 2025年6月期 第1四半期 業績の概要 P.03

02 事業の概要と戦略 P.13

03 今後の取り組み P.19

04 事業セグメントの概要 P.26

— 05 基本情報 P.30

## 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(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%)  
エフ・アイ・ティー・パシフィック株式会社(同:100%)  
有限会社ラウンドフラット(株式会社ネットショップ総研 出資比率: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:280名 (アルバイト含む)

※ 2024年9月末現在



— 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

**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コンサルティングサービス

**Round Flat**

有限会社ラウンドフラット  
出資比率: ネットショップ総研100%  
教材提供、EC関連事業

**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

**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



**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 知りたがり  
PメテP

絵本を通じて  
「幸せな時間」を応援する



**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

**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



**CREAM**  
**タスクル**

**SODA**

SODA株式会社  
出資比率: 35.1%  
CMSソフトウェアの提供

**Michael**

マイケル株式会社  
出資比率: 100%  
CARTUNEの運営



**Link**

株式会社リンク  
出資比率: 100%  
教育関連イベント開催



— 21ジャンル、81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

## 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

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

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

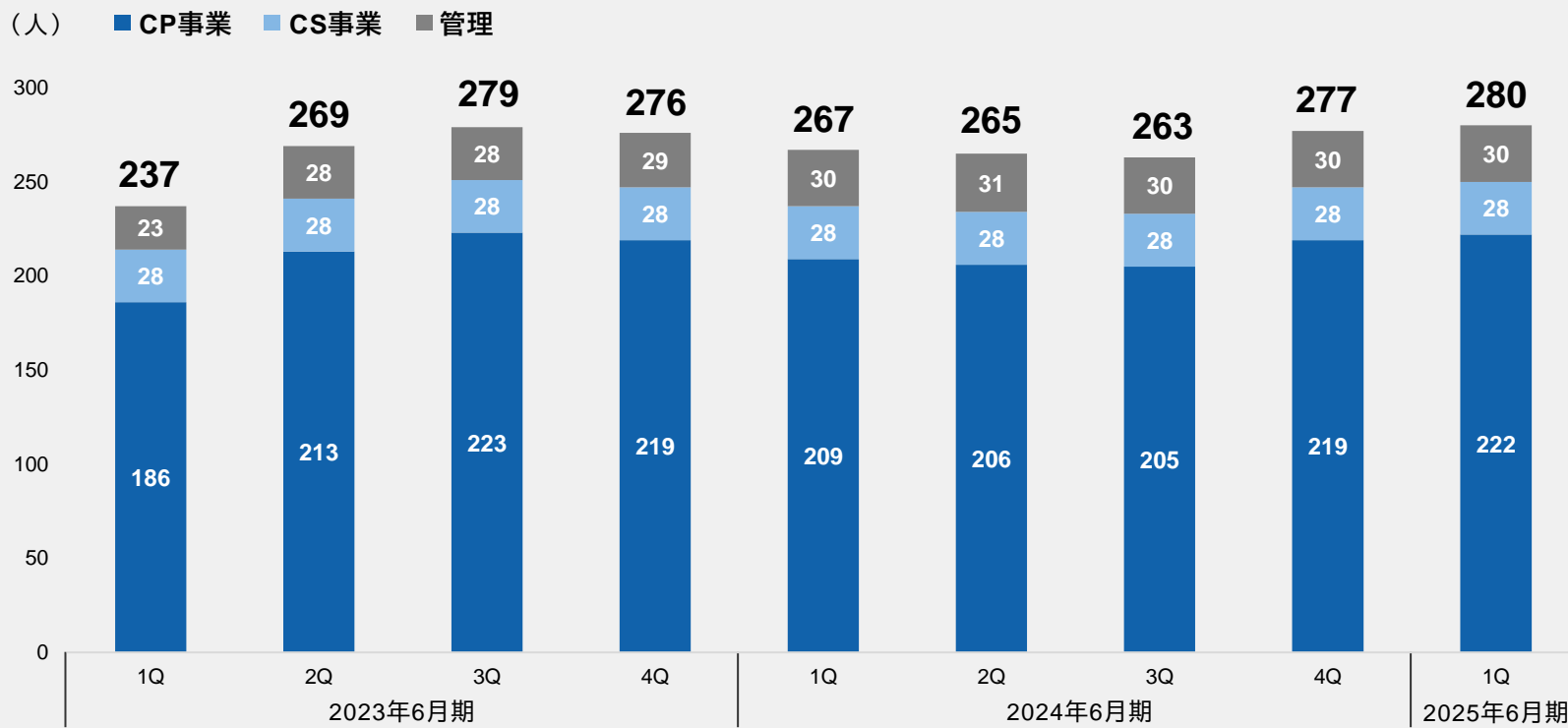
okke

株式会社okke

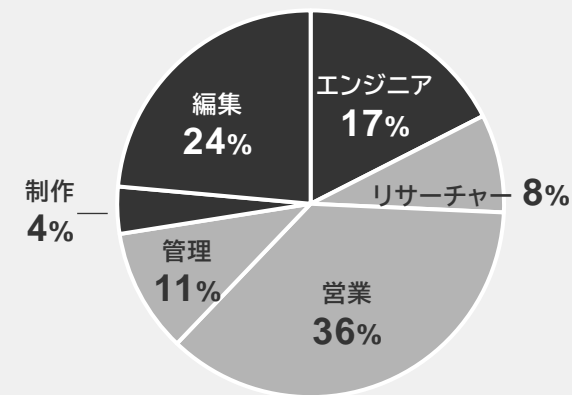
学びのプラットフォームの提供

## エンジニア、編集、制作で4割強を占める構成

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	49人
リサーチャー	23人
営業	101人
管理	30人
制作	11人
編集	66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。  
 ※ 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。

※ 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

### P14 各業界の市場規模

一般社団法人 日本自動車工業会 2021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 2024年度 教育産業市場規模調査

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

株式会社角川アスキー総研「ファミ通ゲーム白書2024」2023年の国内ゲーム市場規模

<https://www.famitsu.com/article/202408/15119>

一般社団法人 日本動画協会「アニメ産業レポート2023」2022年アニメ産業市場外観

[https://aja.gr.jp/jigyuu/chousa/sangyo\\_toukei](https://aja.gr.jp/jigyuu/chousa/sangyo_toukei)

一般社団法人 日本映画製作者連盟 2023年全国映画概況

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

総務省「令和5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/whitepaper/ja/r06/html/datashu.html#f00098>

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。



iiid

We are the User Experience Company.