

株式会社 イード

2023年6月期

通期 決算補足説明資料

2023年8月10日

iid

2023年6月期 通期：エグゼクティブ・サマリー (1)

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

- ・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」
- ・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」

2. 通期の連結業績は、売上高・EBITDAは過去最高、営業利益は前期比減

- ・売上高は6,072百万円で過去最高、営業利益は568百万円で前期比減となった
- ・EBITDA※は717百万円で過去最高（のれん等の償却費が増加）
- ・なお、特別損失（減損損失）の計上により、当期純利益※は280百万円に留まった（前期比減）

※ 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

3. 事業別では、ネット広告への依存が減り収益の多角化が進む

- ・M&A効果もあり、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
- ・一方、連結売上高に占める「ネット広告」の比率は27%にまで低下（前期比減収）
- ・「出版」及びCS事業セグメントも前期比減収となった

2023年6月期 通期：エグゼクティブ・サマリー (2)

4. 2024年6月期の通期業績は過去最高を予想 (当期純利益除く)

- ・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
- ・いずれも期中にM&Aを実施した場合の効果は含んでいない

※ 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

5. 株主還元施策を積極的に実施

- ・純資産4,172百万円 (前期末比+344百万円)、株主資本4,005百万円 (前期末比+245百万円)
- ・当期純利益※280百万円などで、安定的に株主資本を積み増し

※ 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



- ・2023年6月期は、自己株式を119百万円取得、また期末に **12円/株** の初配を実施予定
- ・安定した財務基盤を踏まえ、2024年6月期末も **13円/株** の配当を実施予定
 - ※なお、配当にあたっては、連結株主資本配当率 (DOE) 1.5%を目安としている
- ・自己株式の取得については、2024年6月期も積極的に検討していく



01

2023年6月期 通期 業績の概要

P.04

02

中期の成長計画

P.15

03

事業セグメントの概要

P.20

04

2024年6月期に向けた取り組み

P.28

05

基本情報

P.39



01

2023年6月期 通期 業績の概要

P.04

02

中期の成長計画

P.15

03

事業セグメントの概要

P.20

04

2024年6月期に向けた取り組み

P.28

05

基本情報

P.39

売上高は前期比109%、EBITDAは前期比100%といずれも過去最高
営業利益は前期比89%、当期純利益は前期比62%に留まった

(百万円)

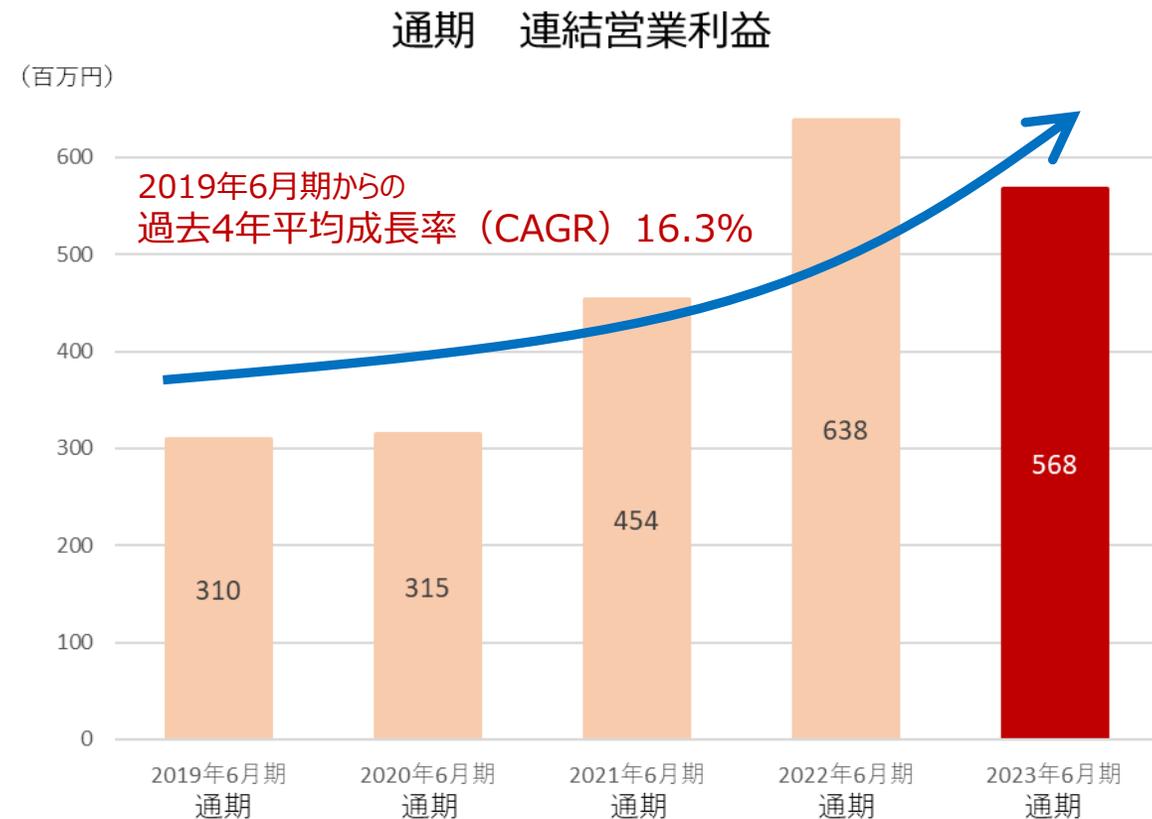
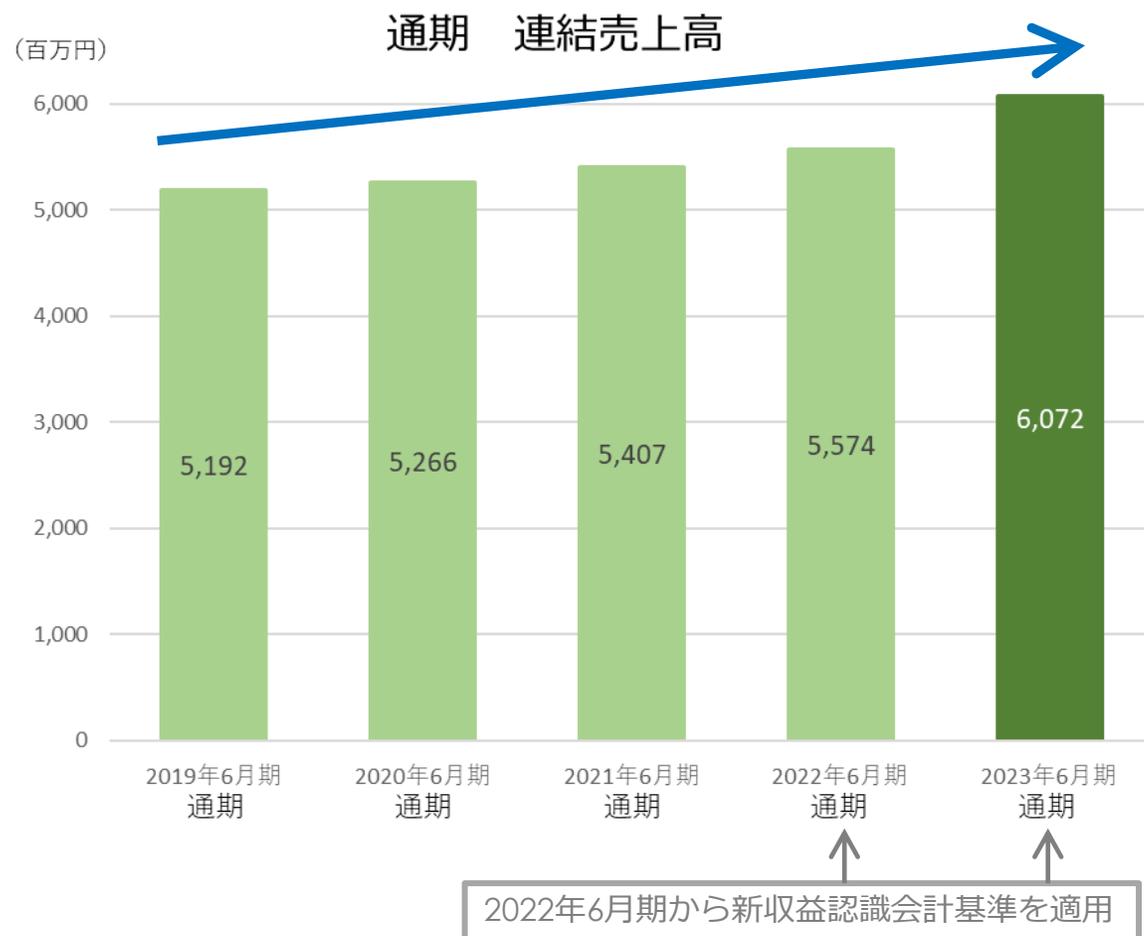
	2022年6月期 通期	2023年6月期 通期	前年同期比
売上高	5,574	6,072	 109%
売上原価	3,046	3,359	110%
売上総利益	2,527	2,713	107%
販売費及び一般管理費	1,889	2,144	113%
営業利益	638	568	89%
営業利益率	11.4%	9.4%	-2.0pt
経常利益	638	566	89%
当期純利益※1	450	280	62%
EBITDA※2	713	717	 100%

※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

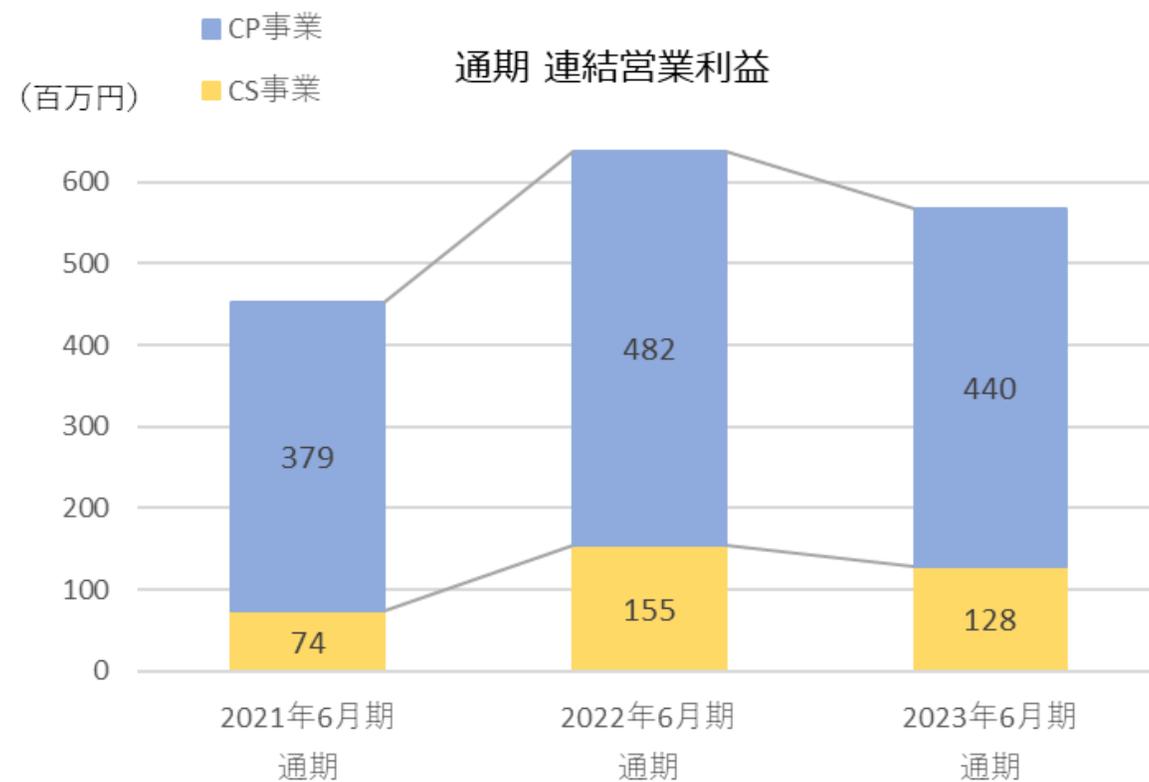
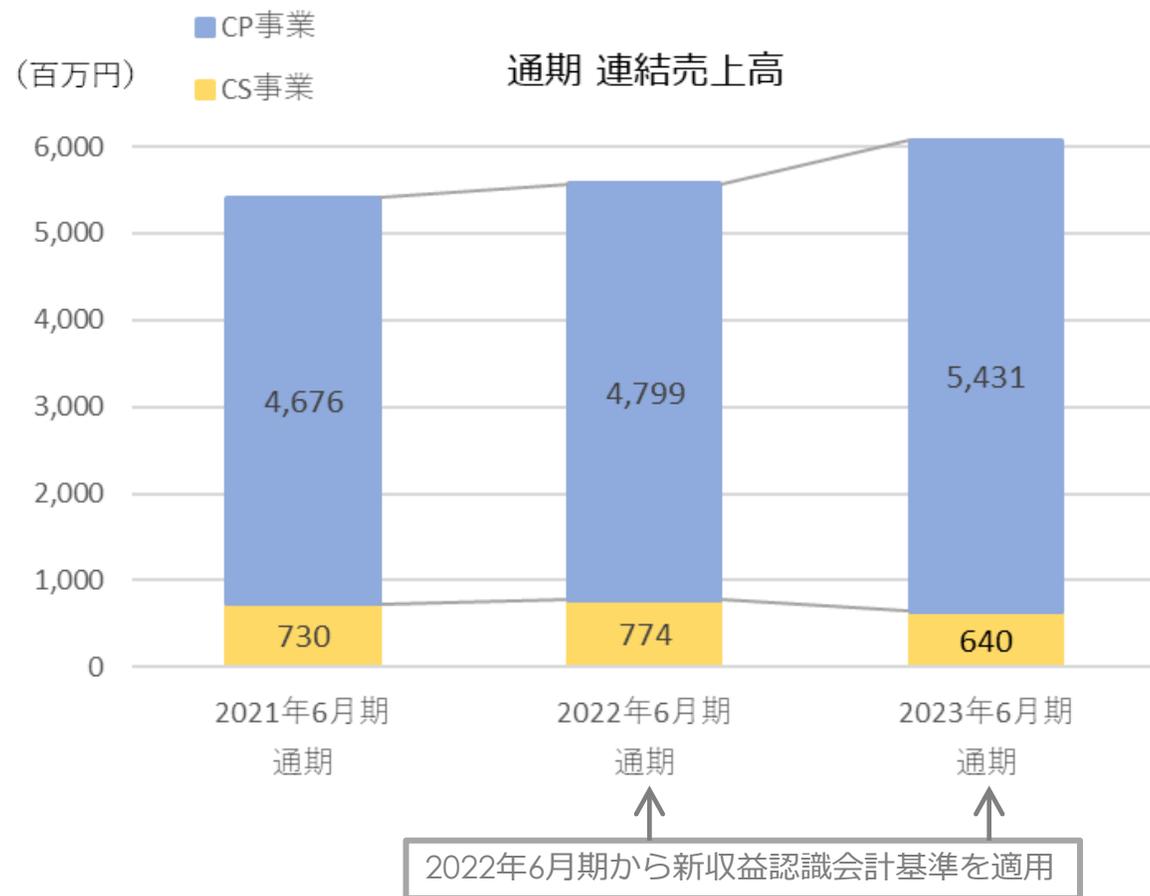
※2 EBITDA=営業利益+のれん償却費+減価償却費

売上高は通期比較で過去最高となった

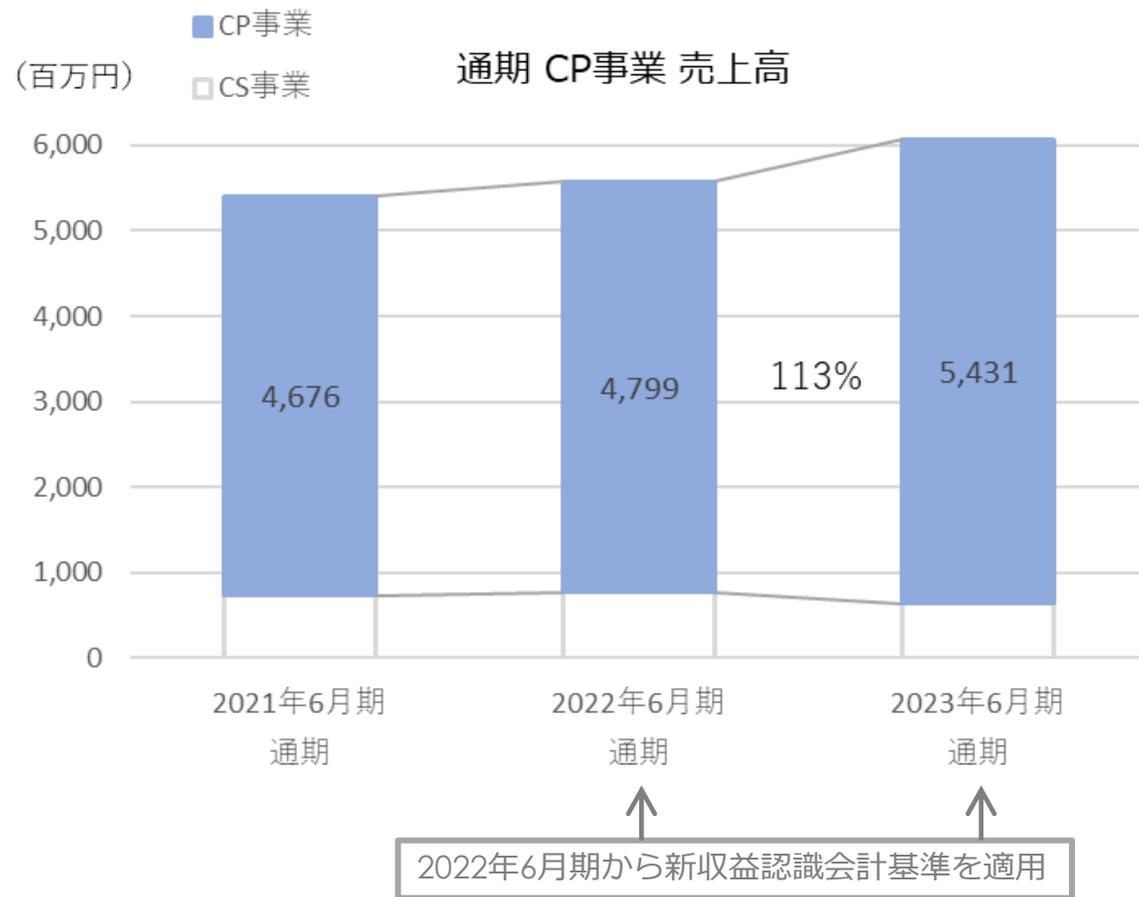
営業利益は前期比減少するも、通期の過去4年平均成長率は16.3%



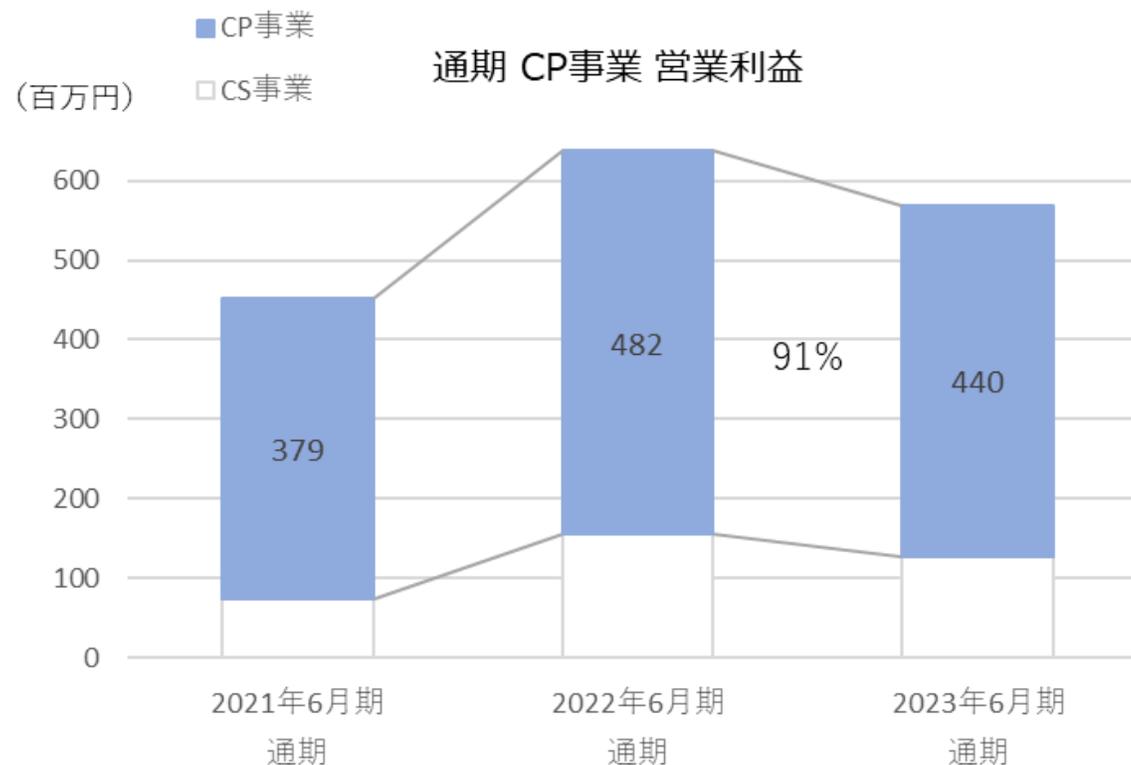
売上高、営業利益ともに従来通りCP事業が連結全体を牽引



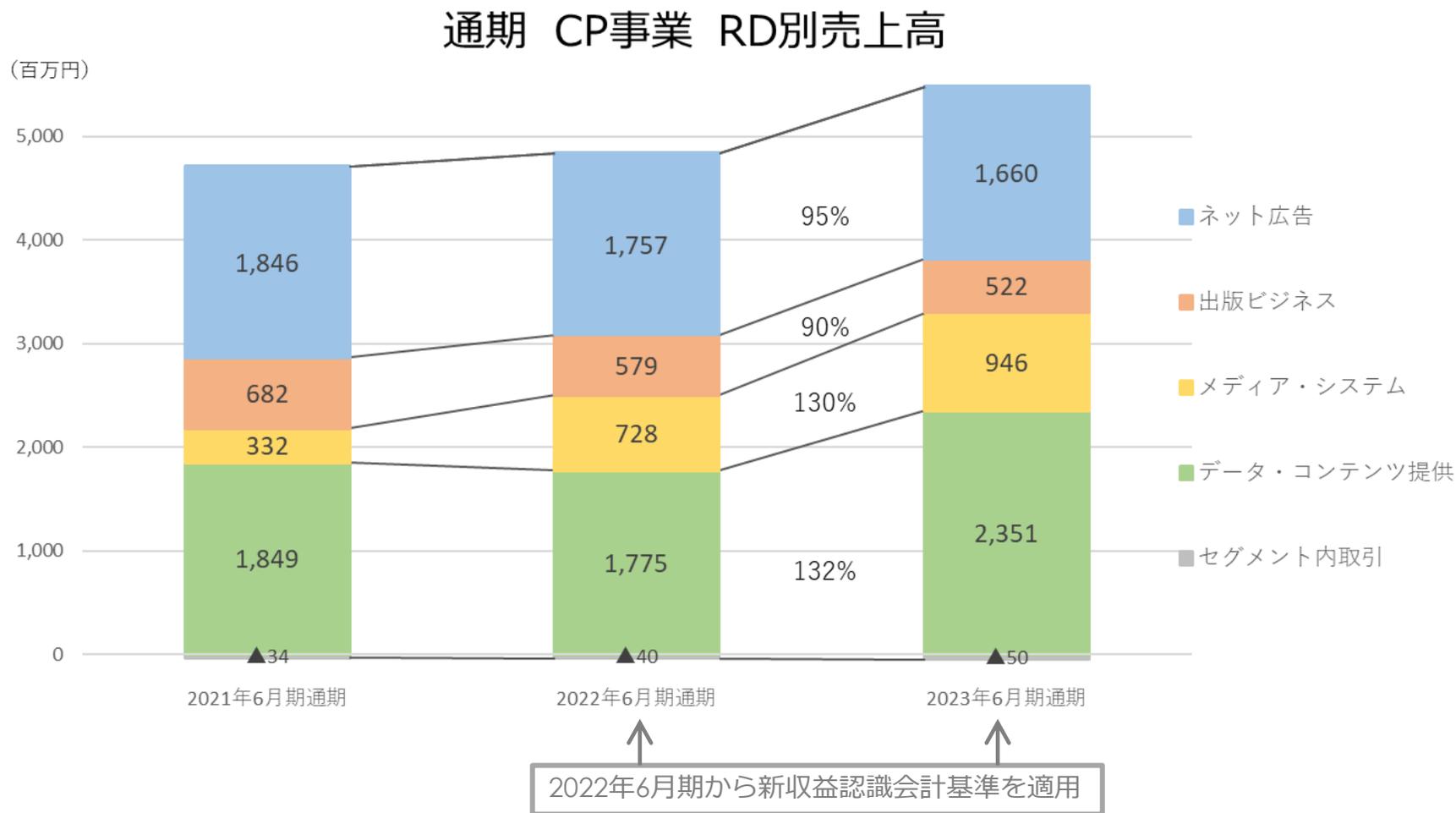
CP事業の売上高は堅調に推移



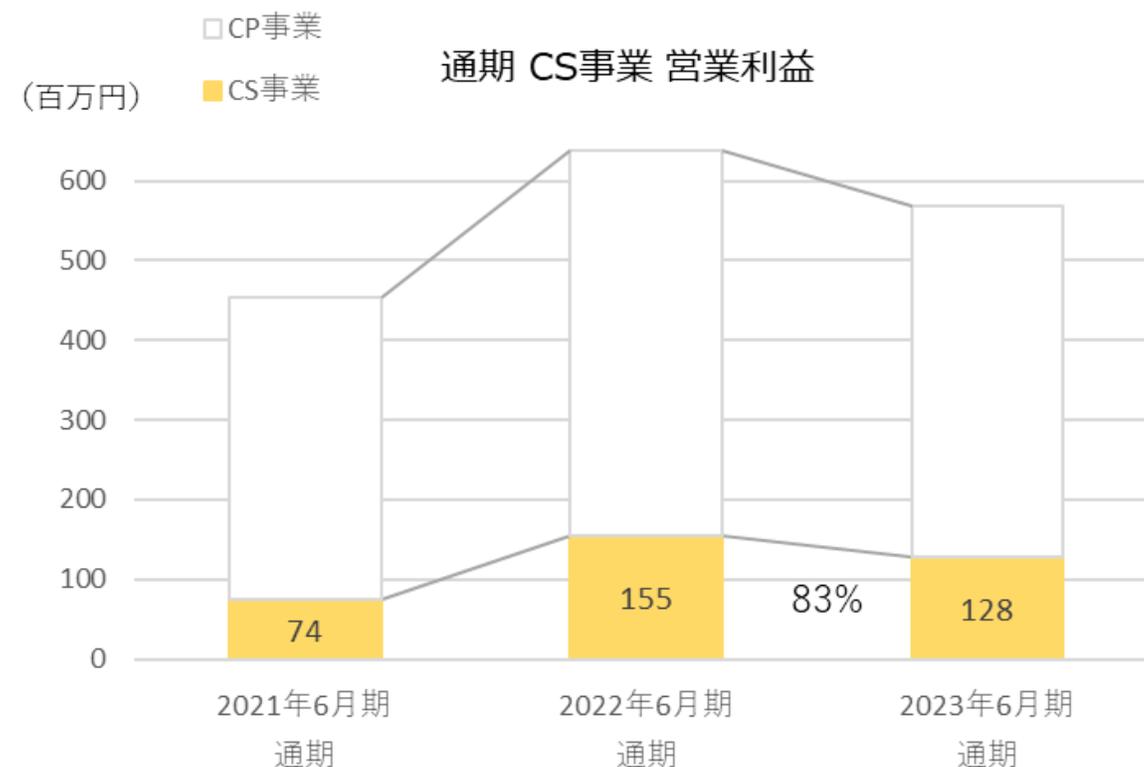
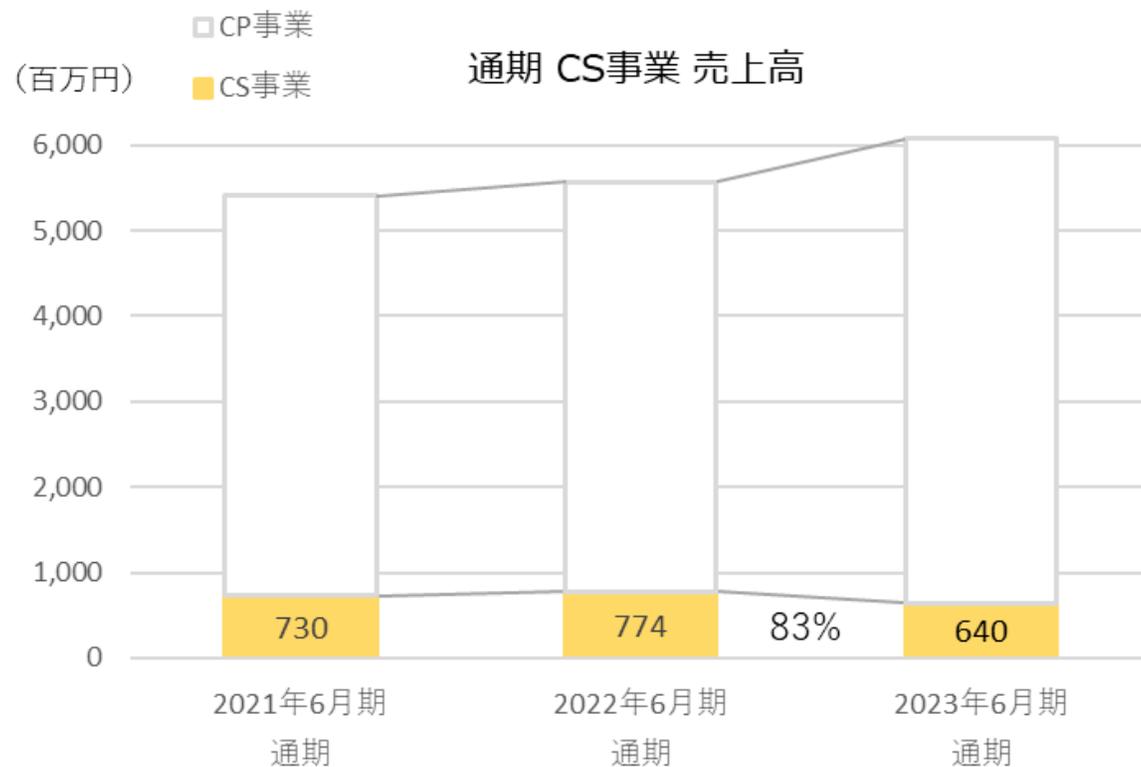
営業利益は前期比91%に留まった



「データ・コンテンツ提供」「メディア・システム」は大きく伸長 「ネット広告」は前期を下回り売上高に占める比率が減少

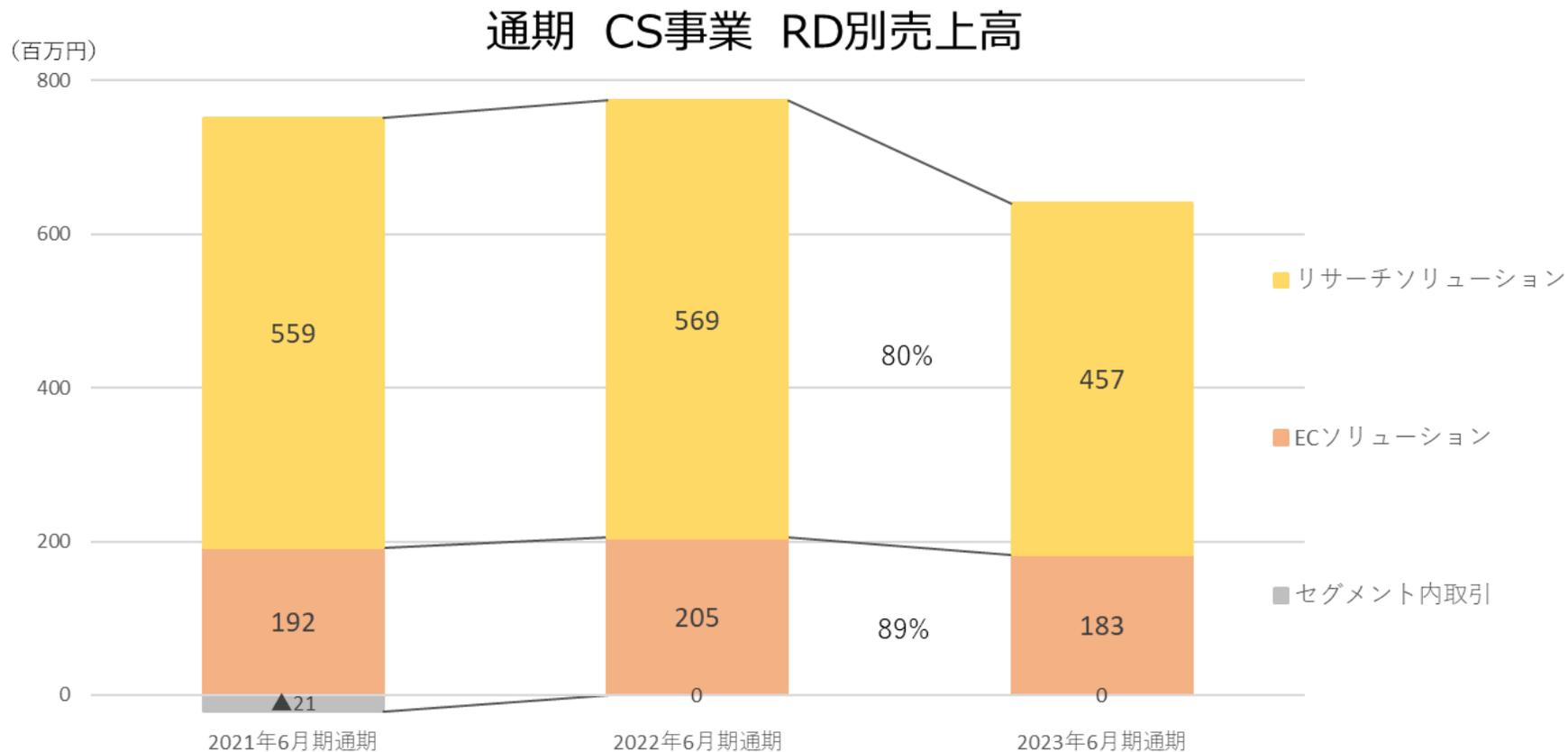


CS事業は通期で、売上高、営業利益とも前期を下回ったが、 営業利益率は高水準を維持



営業利益率	10.2%	20.1%	20.1%
-------	-------	-------	-------

リサーチソリューション、ECソリューションとも、前期と比べて売上高はやや低調に推移したが、営業利益率は高水準を維持している



当期純利益※の堅調な積み上げにより利益剰余金が増加 前期末より株主資本、純資産も大きく増加

※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

(百万円)

	2022年6月期 期末	2023年6月期 期末	増減額
流動資産	4,050	4,022	▲28
現金及び預金	2,905	2,806	▲99
固定資産	1,118	1,639	+521
資産合計	5,169	5,661	+492
流動負債	1,057	1,047	▲10
固定負債	283	441	+158
負債合計	1,340	1,488	+148
株主資本	3,760	4,005	+245
利益剰余金	2,078	2,358	+280
自己株式	▲85	▲133	▲48
その他の包括利益累計額	1	53	+52
非支配株主持分	66	114	+48
純資産	3,828	4,172	+344
負債・純資産	5,169	5,661	+492

自己株式取得及びM&A投資を積極的に実施

(百万円)

	2022年6月期 通期	2023年6月期 通期	増減額
営業キャッシュフロー	646	353	▲293
投資キャッシュフロー	▲514	▲159	+355
財務キャッシュフロー	▲172	▲266	▲94
現金及び現金同等物に 係る換算差額	17	0	▲17
現金及び現金同等物に 係る増減額	▲23	▲72	▲49
合併に伴う現金及び 現金同等物の増減額	—	3	+3
現金及び現金同等物の 期末残高	2,905	2,836	▲69

売上高、営業利益、経常利益で、過去最高を目指す
各段階利益は、いずれも2ケタ増を予想

※なお、いずれも期中にM&Aを実施した場合の効果は含んでいない

(百万円)

	2024年6月期 通期		2023年6月期 通期	
	業績予想	前期比	実績	前期比
売上高	6,700	110%	6,072	109%
営業利益	650	114%	568	89%
経常利益	650	115%	566	89%
当期純利益	410	146%	280	62%

※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

2023年6月期 通期 業績の概要

P.04

02

中期の成長計画

P.15

03

事業セグメントの概要

P.20

04

2024年6月期に向けた取り組み

P.28

05

基本情報

P.39

- 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

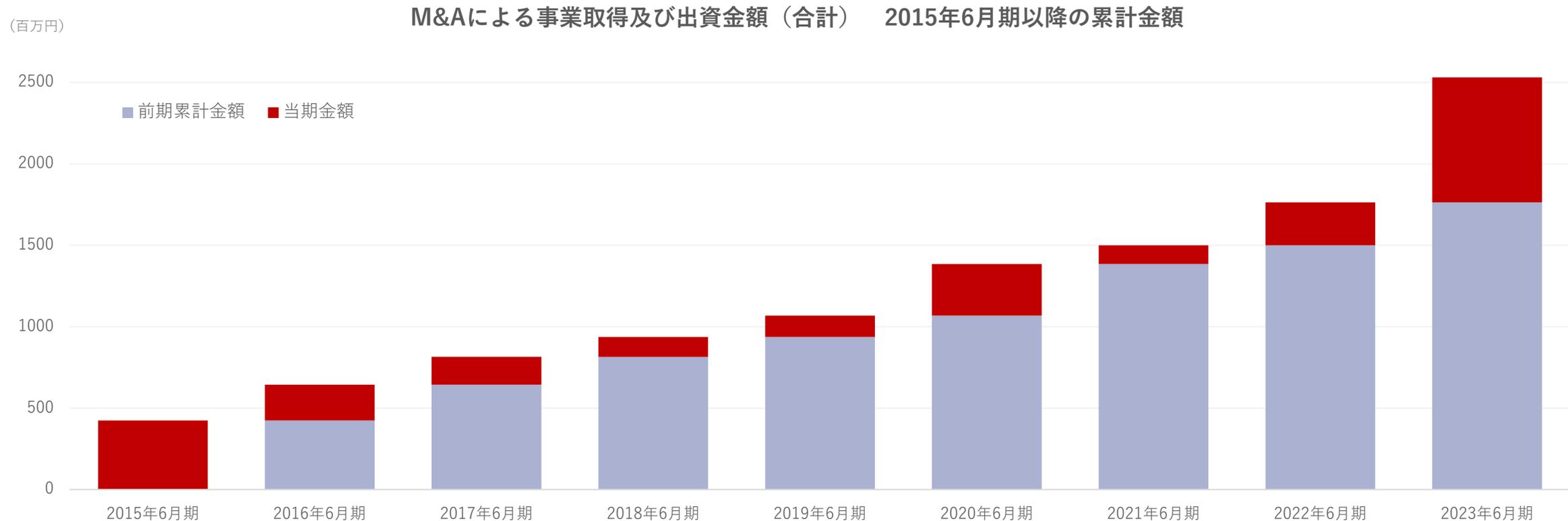
「メディアポートフォリオ戦略」の狙い

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

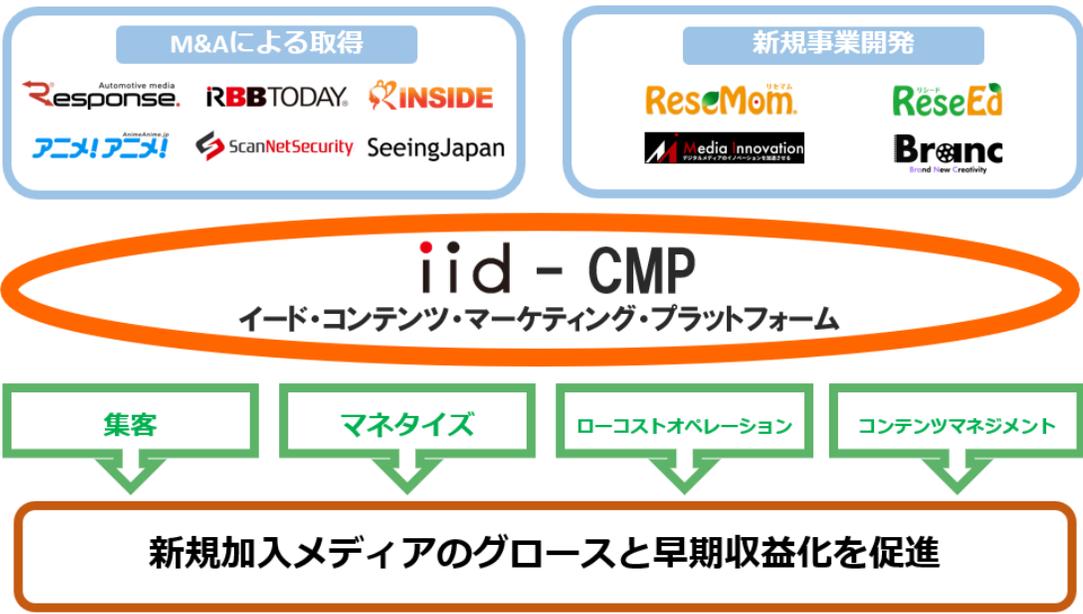
■ M&Aで取得したメディアの自立成長が鍵 → イードにはメディア育成の仕組みがある

- **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

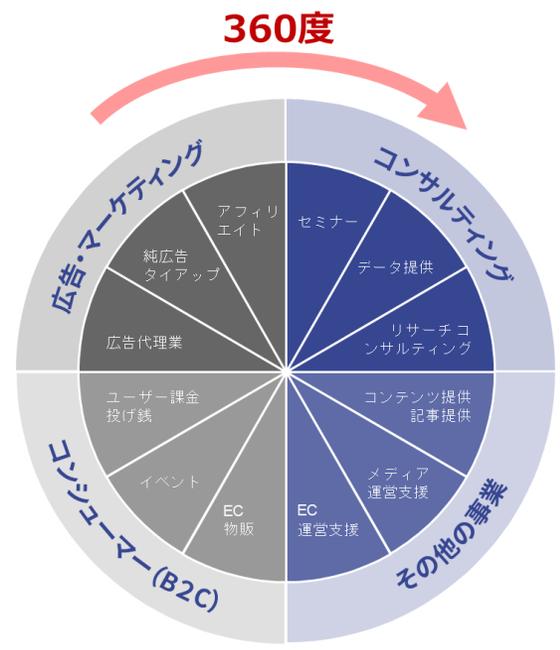
収益モデルの横展開

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

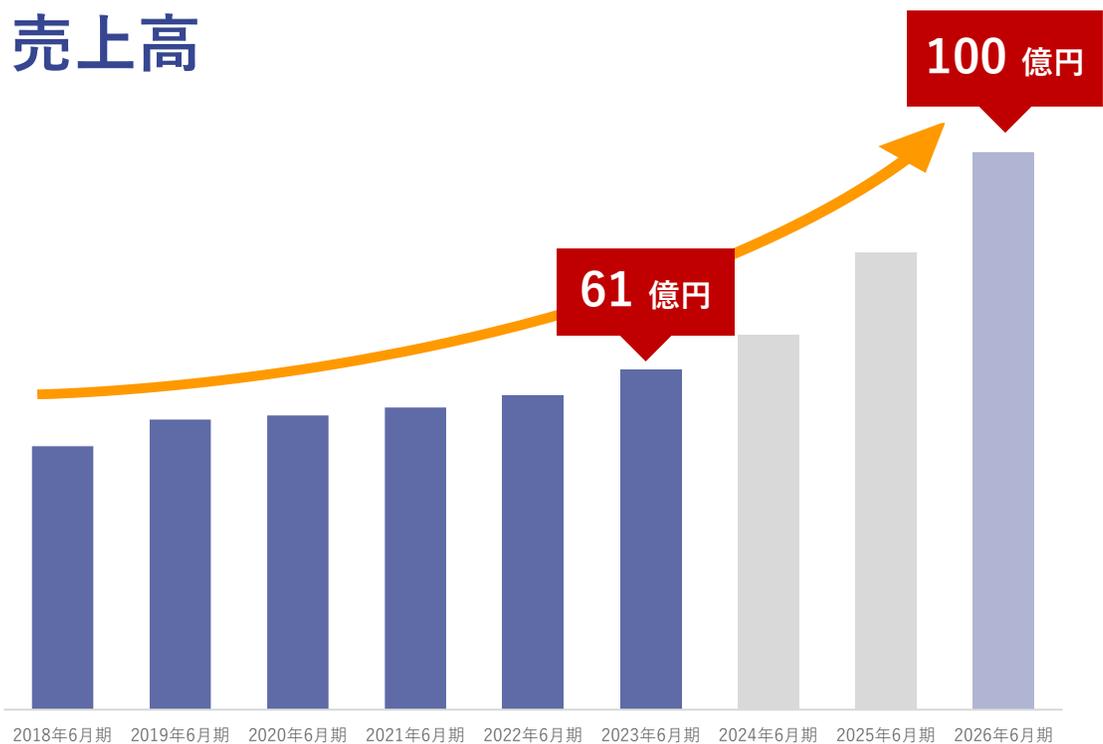
- 広告・マーケティング**
メディアの規模やユーザー属性を活かして企業の販売促進を支援
- コンシューマー(B2C)**
メディアを通じた商品の販売やサービスに対する課金
- コンサルティング**
専門知識やユーザー調査を元に企業活動を支援
- その他事業**
メディア運営の知見を活かしたメディア構築支援など



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。

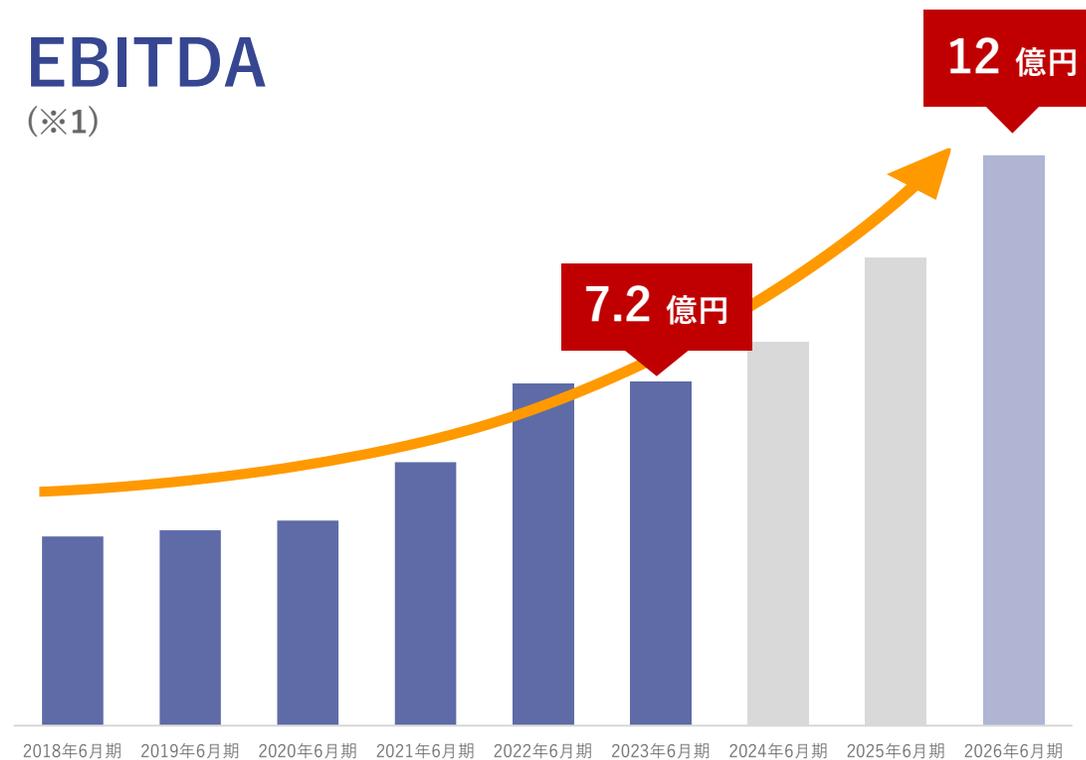
売上高



※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

2023年6月期 通期 業績の概要

P.04

02

中期の成長計画

P.15

03

事業セグメントの概要

P.20

04

2024年6月期に向けた取り組み

P.28

05

基本情報

P.39

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。

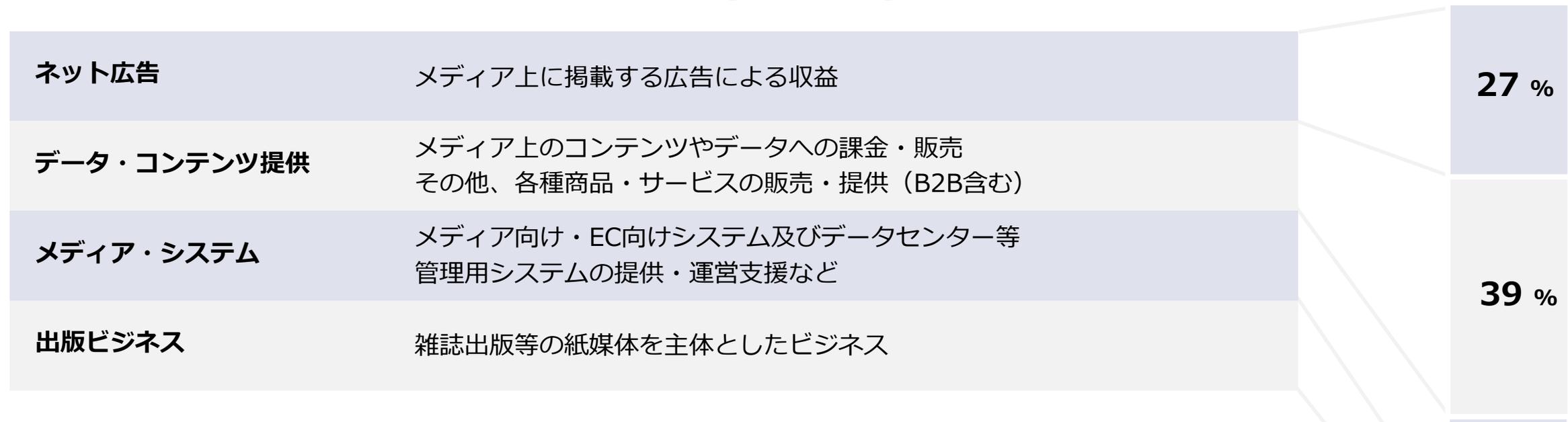
自社 プロデュース			
クリエイター プラットフォーム			

クリエイターソリューション Creator Solution

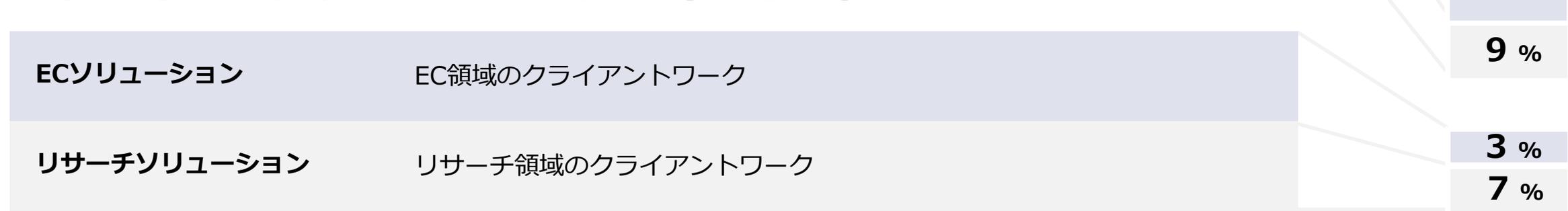
自社メディアの運営で培ったノウハウやプラットフォームでクリエイターをソリューションで支援。

2023年6月期の
売上高に占める割合

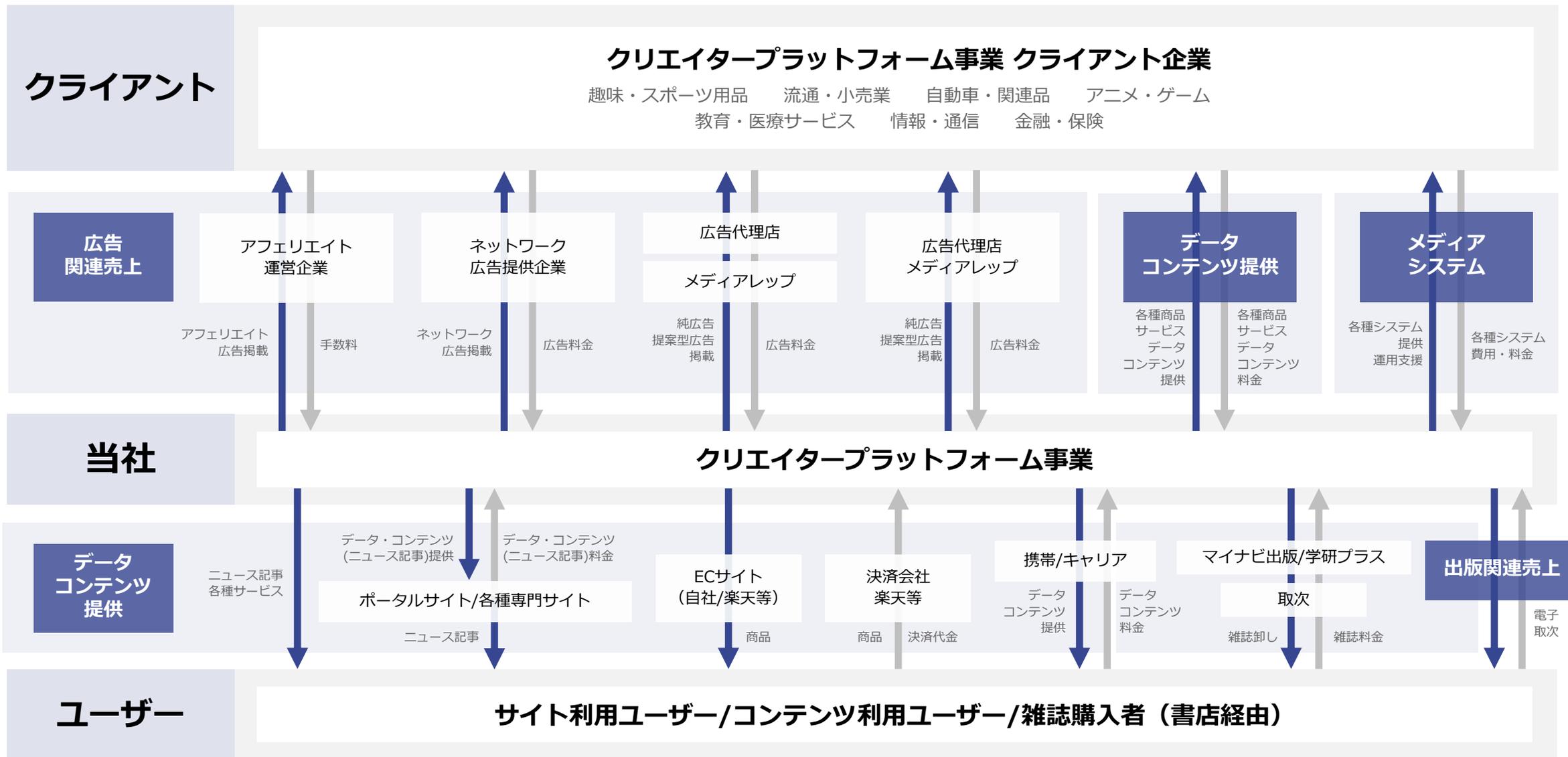
クリエイタープラットフォーム事業（CP事業）



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度に広がっていく。

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)

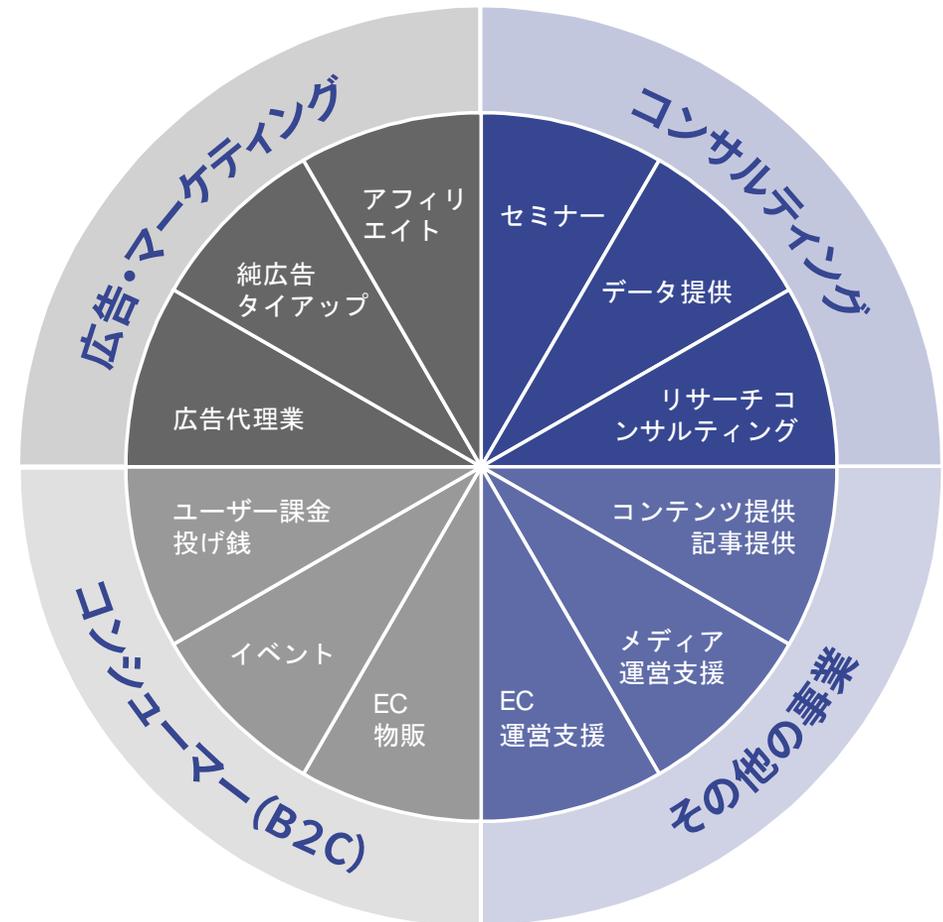
メディアを通じた商品の販売やサービスに対する課金。

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

2023年6月期 通期 業績の概要

P.04

02

中期の成長計画

P.15

03

事業セグメントの概要

P.20

04

2024年6月期に向けた取り組み

P.28

05

基本情報

P.39

AIとコンテンツで世界を驚かせる

!!d Airticle Lab

::イード アーティクル ラボ::

2024年6月期よりエンジニア組織に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適用を加速させていきます。Airticle [アーティクル] という言葉には、イードが得意とするコンテンツ作りにAIの力を融合することによって、世界に驚きを提供していくという思いを込めました。

AIドリブンなプラットフォームへ

- ・「IID Airticle Lab」を中心にOpenAI社のGPT4などのAIを活用した取り組みが多数スタート
- ・自社開発のプラットフォームを活かしてコンテンツ制作の各段階にAIを搭載
- ・編集コストを削減しながらリソースを「人でしかできない仕事」に振り分けていく



AIの可能性 以下のような項目で取り組みを進めています

- ニュース検知
- 記事の自動生成
- 記事タイトルのABテスト
- 記事の校正
- カテゴリ選択の自動化
- データ整形
- アイキャッチ画像の生成
- 企画案の検討
- 広告の最適化

360度にメディアビジネスを進化させていく

- ・ 時代に応じたメディアのあり方を模索
- ・ M&Aも活用して各領域で360度のビジネスモデルを構築 → 広告に依存しないビジネスへ
- ・ 自動車領域はビジネス情報&コミュニティを両面で強化
- ・ 教育領域はリアルも含めた進学情報を提供へ

自動車領域は ビジネスプラットフォーム&コミュニティへの進化



自動車業界のプロに向けた情報発信

1999年開設の「レスポンス」では、従来のニュースコンテンツに加えて、イベント・セミナー、調査レポートなどのビジネスコンテンツを拡充。自動車業界向けのビジネスプラットフォームとして、月額9000円(ビジネスプラン)の法人向けサブスクリプションモデルへの転換を進めています。



日本最大級の自動車コミュニティ

自動車領域のコミュニティ強化のため、2020年にメルカリより「CARTUNE」を買収(子会社のマイケル株式会社で運営)。「CARTUNE」(は2017年から運営開始された自動車コミュニティで毎月300万人以上のユーザーに利用されていて、「レスポンス」など既存メディアとの連携を強化しています。



教育領域はリアルも含めたプラットフォーム提供へ



デジタルとリアルで進路選択をサポート

教育メディアでは、進路選択に関わる情報をオンラインだけでなくリアルにも広げています。2021年に東京、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毎年約20回開催する株式会社リンクの全株式を取得し子会社化。イードが運営してきた教育情報サイト「リセマム(保護者向け)」「リシード(教育関係者向け)」との連携を強化しています。



360度にメディアビジネスを進化させていく

- ・ 時代に応じたメディアのあり方を模索
- ・ M&Aも活用して各領域で360度のビジネスモデルを構築 → 広告に依存しないビジネスへ
- ・ アニメ・映画領域はIPを活用したビジネス開発を推進
- ・ ゲーム領域ではゲームのパブリッシングを開始

アニメ・映画はIPビジネスへの展開



「エンタメプリント」拡大中

「アニメ！アニメ！」や「アニメディア」を展開するアニメメディアや「シネマカフェ」を展開する映画メディアでは、業界のネットワークを活かしたIPビジネスへの拡大を模索。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」のサービスでは「映画券付きプロマイド」のシステムを開発。複数の映画作品で採用され好評を得ました。今後、様々なコンテンツが「エンタメプリント」に登場予定です。

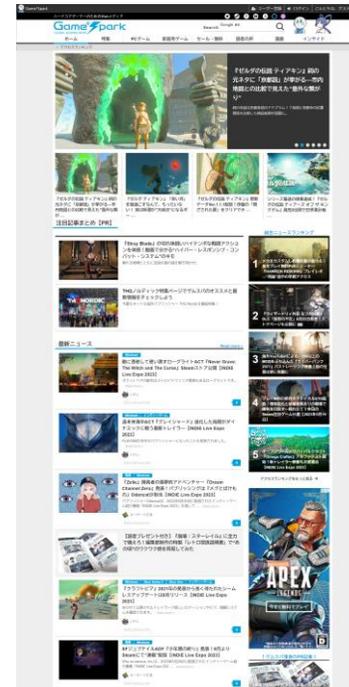


**エンタメ
プリント**

『バトルキング!! -We'll rise again-』
2023年3月10日（金）公開
©映画「バトルキング!!」製作委員会

『アキはハルとごはんを食べたい』
2023年6月2日（金）公開
©たじまこと・竹書房・「アキハル」製作委員会

ゲームのパブリッシングにも



Game*Spark Publishing

ゲームメディアでは実際のゲームの販売にも乗り出しました。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2021年に発売。2023年には追加ダウンロードコンテンツとして「戦闘の監獄」「慈悲の不在」も発売。今後も新展開を予定しています。



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

有料サブスクリプションの成長

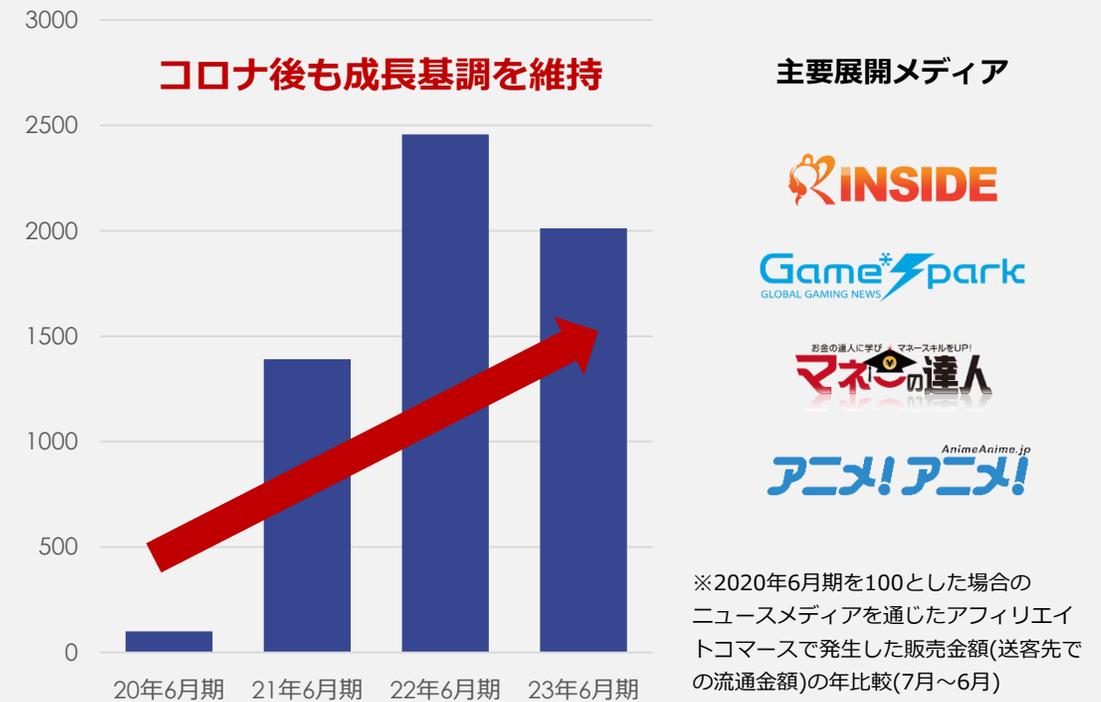
2021年6月期より開始したB2Bメディアにおける有料サブスクリプションモデルは順調に会員数が増加しています。



- 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

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)はコロナ後のリアル回帰もあり若干の減少となりました。



- 主要展開メディア
- INSIDE
 - GameSpark
GLOBAL GAMING NEWS
 - マネの達人
お金の達人に学び、マネスキルをUP!
 - アニメ!アニメ!
AnimeAnimo.jp

コロナ後のリアル回帰を受けてイベントを強化

- ・リアルな顧客接点を求めるクライアントとのニーズを受けてリアルイベントを強化
- ・ビジネスメディアのセミナーでもリアル開催を復活



教育メディアの「リセマム」では国際教育に関するセミナーと展示を行うイベントをリアルとオンラインで2月に開催。2024年も実施予定です。



自動車コミュニティ「CARTUNE」主催のユーザーイベント。直近では5月に埼玉県の本庄サーキットで開催。



「Branc」「Media Innovation」などのメディア主催のセミナーや勉強会などもリアル開催を復活。各業界やコミュニティでのリアルな交流の場も提供しています。

引き続き積極的なM&A等で事業領域を拡大

決算解説コンテンツを提供 「決算が読めるようになるノート」

「決算が読めるようになるノート」をシバタナオキ氏より取得して運営開始。Web3に特化した「Web3事例データベース」や、日米の主要IT企業のKPIを比較可能にした「KPIデータベース」なども同時に展開。



<https://irnote.jp/>

エンタメビジネス情報メディア 「Branc」

Brand New Creativityをテーマに、“映像制作・発信”に関わる全ての人々が、新しいクリエイティビティを生み出していくハブとなるような、ビジネスメディアを開発。映画・ドラマ・アニメなどの主要映像コンテンツを軸に、ビジネス視点で映像業界の最新情報を発信します。



<https://branc.jp/>

女性向け総合メディア 「Spicomi」

占い、美容、ファッション、恋愛など、おもに20代～40代女性の興味・関心にフォーカスした幅広いジャンルを網羅する女性向け総合メディア「Spicomi」を株式会社UOCCより事業取得して運営開始しました。



<https://spicomi.net/media/>

IPO投資情報メディア 「庶民のIPO」

「庶民のIPO」「カブスル」「トチクモ」など投資に関する複数のメディアを展開する株式会社カブスルを買収し、運営開始しました。「貯蓄から投資へ」の流れを受け、注目度の高い新NISAなどの情報を発信してまいります。



<https://ipokabu.net/>

戦略投資先の状況

- ・ テクノコア社が運営する「テクノエッジ」が一周年を迎え順調に成長
- ・ 新たなファンドにも投資を実行
- ・ 投資先のnote株式会社が東証グロース市場に上場

テクノエッジは一周年を迎え順調に成長



2022年5月に株式会社テクノコアに戦略投資し、同年6月にテクノロジー情報サイト「テクノエッジ」をオープンしました。4月にはコンテンツビュー(※CV)が300万を突破するなど、順調に成長を続けています。7月には無料会員コミュニティ「テクノエッジ友の会」を開設し、1ヶ月で1万5000人を突破しています。



※生成系AIの記事で「Internet Media Awards 2023」にて、メディア・イノベーション部門賞を受賞

※コンテンツビュー 記事配信先も含めた閲覧数
<https://www.techno-edge.net/>



New Commerce Ventures株式会社が運営する、国内初のコマース領域特化VCファンドである「New Commerce Explosion投資事業有限責任組合」に投資しました。



2018年から「バーチャルキー」で協業する株式会社ジゴワッツに対する投資を実行。バーチャルキーと共に、EV用普通充電器でも協業を進めます。



出資先のnote株式会社が2022年12月に東証グロース市場に上場しました。引き続き株主として連携を図っていきます。

エンファクトリーの越境型活動サービス拡大 「複業留学」の受入先ベンチャー登録数は250社を突破

エンファクトリーが展開する越境型活動サービスが順調に拡大しています。「複業留学」は2023年6月時点での受入企業社数が250社を突破しました。また企業間の越境学習促進により、業界の枠を超え新たな共創を実現する企業間相互共創人材育成プログラム「越境コンソーシアム」の展開、さらに、経済産業省の「リスキリングを通じたキャリアアップ支援事業」の推進事業者として採択され、個人向けリスキリングプログラム「ベンチャー留学」の提供も開始しました。

「複業留学」受入企業が拡大



複業留学は、「大手企業従業員を研修の一環として受入れ、多様な人材の観点から事業成長を加速させるサービス」です。大手企業を中心に累計 25社 120名 が複業留学を活用し社外活動に取り組んでいます。

「ベンチャー留学」提供開始



ベンチャー留学は、ベンチャー企業での実践経験を通じて、新しいスキルを習得し、キャリアアップを目指す人向けのプログラムです。キャリア相談、ベンチャー企業での実践経験（リスキリング）、転職を一気通貫で支援します。

SAVAWAYの「TEMPOSTAR」 他社連携進む IT導入補助金2023の対象ツールにも認定



SAVAWAYが提供する複数ネットショップ一元管理システム「TEMPOSTAR」が、昨年引き続き経済産業省が推進する「IT導入補助金2023」の対象ITツールとして認定されました。また、「dショッピング」や「ebisumart」「BASE」など、引き続き大手ECサイトやECサイト構築サービスとの連携を進めており、ユーザビリティの向上を図っています。

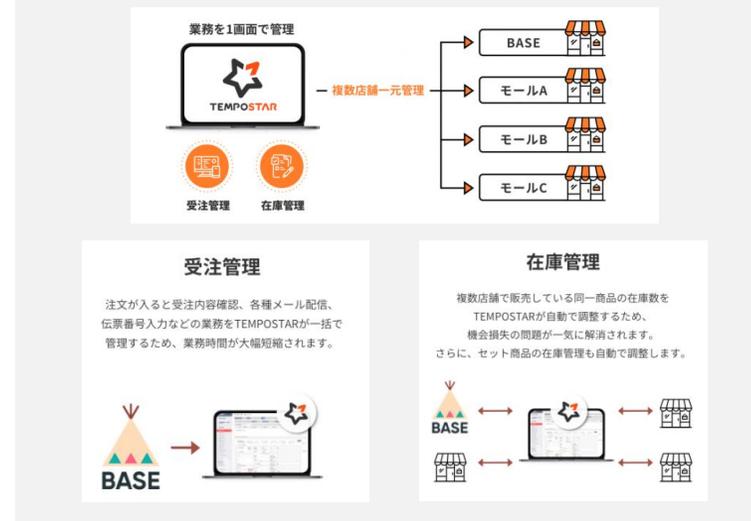
「dショッピング」との連携



「ebisumart」との連携



「BASE」との連携





01

2023年6月期 通期 業績の概要

P.04

02

中期の成長計画

P.15

03

事業セグメントの概要

P.20

04

2024年6月期に向けた取り組み

P.28

05

基本情報

P.39

※2023年6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：276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

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

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

iid 専門ニュースメディアを
中心に展開



絵本を通じて「幸せな時間」
を応援する



主な投資先

note



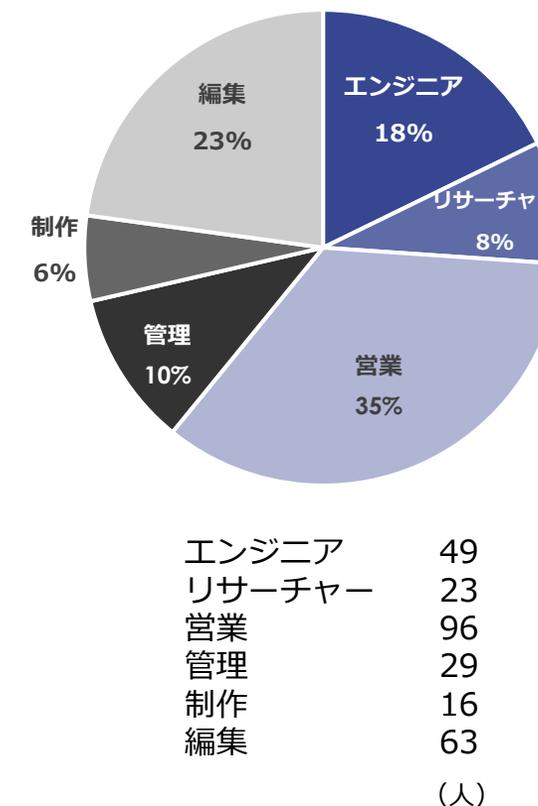
エンジニア、編集、制作で約半数を占める構成

※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)



※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。
 ※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。

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&Aで73サイト取得。撤退サイトは19サイト。継続率 74%

※2023年6月末現在



M&Aサイト実績

73サイトの取得総額は21億6,403万円

1サイト平均2,960万円で取得

事業取得総額 **13億3,375万円**

※撤退サイト含む

出資総額 **8億8,028万円**

※ CP事業における出版事業、FITパシフィックは含んでおりません

※ CS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) : クリエイター向けプラットフォーム「note」を運営
→ 2022年12月 東京証券取引所 グロース市場に上場
- 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Fintech×Saasプラットフォームを運営
- (株)テクノコア : テクノロジーメディア「テクノエッジ」を運営
- Arriba Studio : Web3/NFT領域の起業家支援ファンド

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