

株式会社 イード

「2019年6月期（FY6/19）」

第2四半期(上期) 決算補足説明資料

2019年2月14日

iid

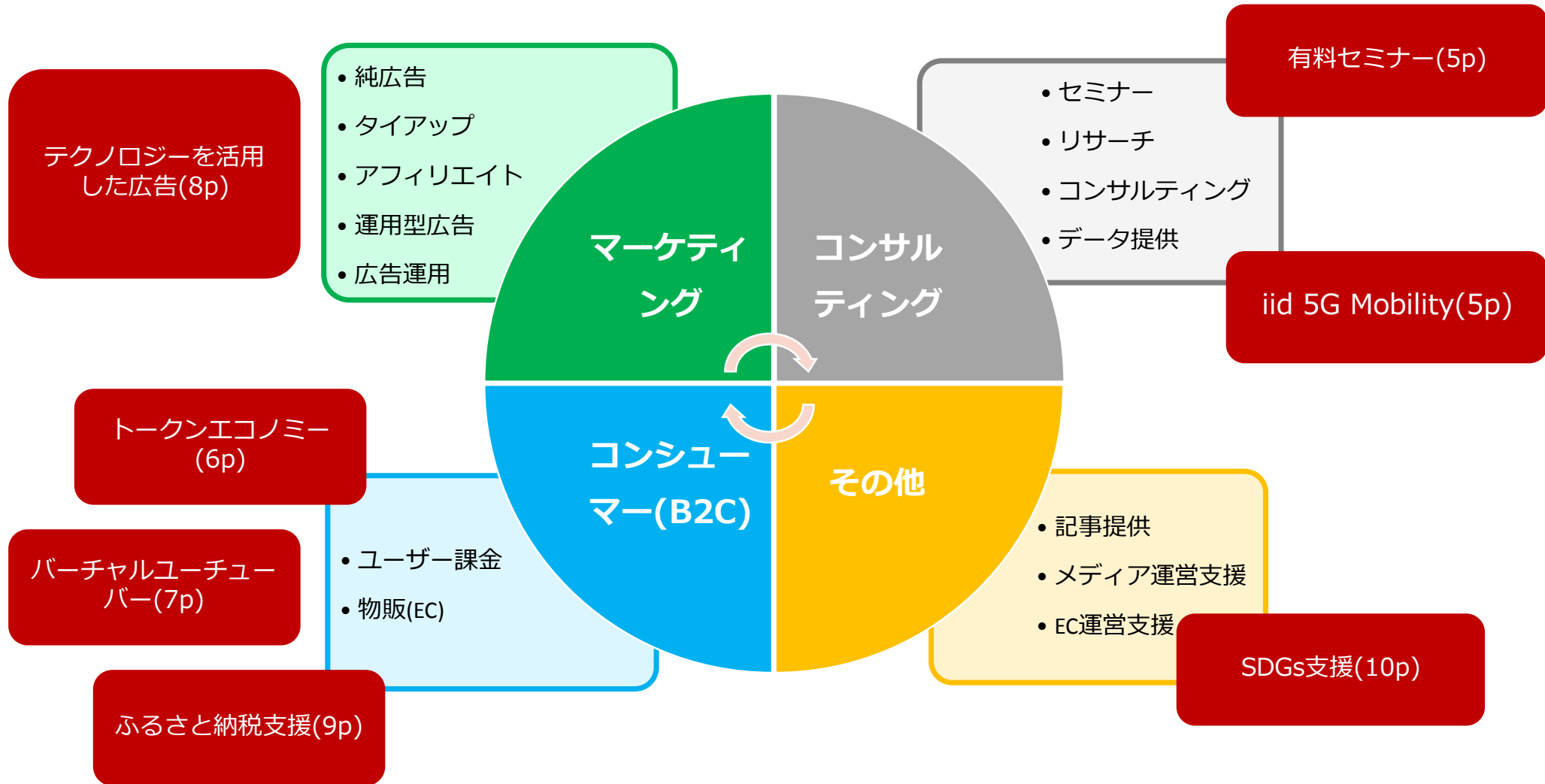


- ① FY19_今期の取り組み P.2
- ② FY19_上期業績の概要 P.11
- ③ セグメントの概要 P.26
- ④ 基本情報 P.30

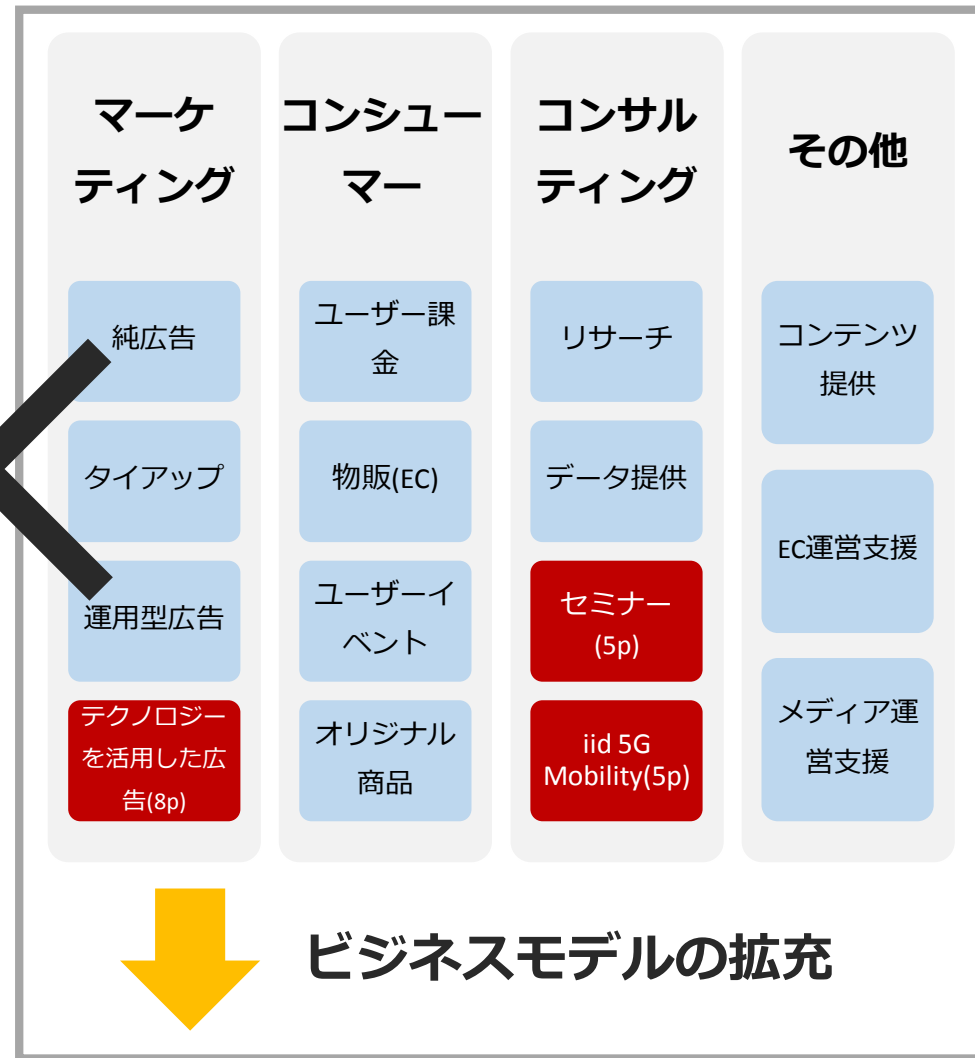


- 1** FY19_今期の取り組み P.2
- 2 FY19_上期業績の概要 P.11
- 3 セグメントの概要 P.26
- 4 基本情報 P.30

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



自動車特化型アクセラレーター「iid 5G Mobility」を通じて MaaS領域に進出する企業支援や投資を実施しています

「月刊MaaSセミナー」をスタート 最新情報収集と交流の場を提供

2018年7月
運営開始

MaaS領域に取り組む企業や団体に会える場として「月刊MaaSセミナー」を7月より毎月実施。12月に開催したセミナーでは100人を超える参加者を集めました。



企業向けのMaaSコンサルティングとして、イベント・ショーへのアテンドや報告会・レポートニングなどを継続的に実施中

MaaS領域への進出を検討する企業や団体に対して、個別により深い情報提供や、世界中で開催されるイベントやショーのアテンドも実施しています。



※2018年に実施したイベントの一例

バーチャルキーの開発と 独占的販売でジゴワッツと提携

2018年7月
提携開始

株式会社ジゴワッツと後付型のオンラインキーシェアリングシステム（バーチャルキー）の商品化開発と独占的な販売における提携に合意。商品化に向け鋭意開発を進めています。

ゲームを遊ぶとコインが貯まる「GameDays」アプリをリリース



ブロックチェーンを活用し、独自に発行した2種類のトークンを軸にした、ゲーム領域でのトークンエコノミー「GameDays」をリリース。今後も継続的なアップデートを通じて、ユーザー数とコミュニティの拡大を目指します。



ブロックチェーン推進協会に加盟

2018年11月
加盟

ブロックチェーン技術や法整備に関する情報収集を目的に一般社団法人ブロックチェーン推進協会(BCCC)に加盟。トークンエコノミー部会やゲーム部会に所属し、活動に参加していきます。



ゲーム情報メディア「インサイド」のキャラクター インサイドちゃんがVTuberデビュー！

市場が加熱し、これまでに数千人がデビューしているバーチャルユーチューバー(VTuber)の中でも、企業公式のバーチャルキャスター(司会)として独自のポジションを構築。YouTubeに留まらず様々なプラットフォームで主にライブで配信を行っています。



ドワンゴとインフィニットループの合併会社
株式会社バーチャルキャスト
公式番組「VRadio インサイドちゃんの番組」



グリーグループ
株式会社Wright Flyer Live Entertainment
公式番組「ゲーム情報バラエティ INSIDE@REALITY」



DeNAグループ
SHOWROOM株式会社
「ゲームメディアVTuberインサイドちゃんが せめてきたぞっ」

タイアップや広告案件にも活用

1月にはバーチャルキャスターとしてのネットワークを活かして、株式会社インティ・クリエイツのNintendo Switch向けのゲーム『Dragon Marked For Death』で30名のVTuberが参加する企画「MASTERS CUP」をプロデュースしました。



自動車業種特化型マーケティング・ソリューション 博報堂グループと「カテゴリーワークス MOBILITY」を開発



株式会社博報堂DYメディアパートナーズと共同で、博報堂DYグループの「生活社DMP」と、当社の「レスポンス」のオーディエンスデータを連携し、マーケティング活用するためのソリューション「カテゴリーワークスMobility」を開発し、提供開始しました。

ビッグデータ取引市場に、 自動車の実燃費データを提供開始

2018年10月
提供開始

エブリセンスジャパン株式会社のプラットフォームに燃費データの提供を開始しました。



「Yahoo!マーケティングソリューション パートナー」「Google Partner」に認定

2018年Q2



より幅広いマーケティングソリューションの提供を目指して、ヤフー株式会社の「Yahoo!マーケティングソリューションパートナー」とGoogle社の「Google Partner」の認定を受けました。

グループのネイティブを中心に地方創生のデジタル支援を展開 訪日外国人をターゲットにした観光情報サイトも取得

ふるさと納税の達人

2018年10月
事業開始

2017年12月に事業取得したマネー情報サイト「マネーの達人」の姉妹サイトとしてオープン、「ふるさと納税」に関する様々な情報を発信しています。昨年末にはユーザー数、同サイトを経由したふるさと納税の納付額が急拡大しました。

ふるさと納税の運用事業を開始 第一弾は広島県大崎上島町

2018年12月
事業開始

NATIV.

広島県の大崎上島町で、地元の観光協会との協業による、ふるさと納税運用事業を開始。商品企画、マーケティングなどを受託。ふるさと納税の納付額が昨年比で大幅に増加しました。

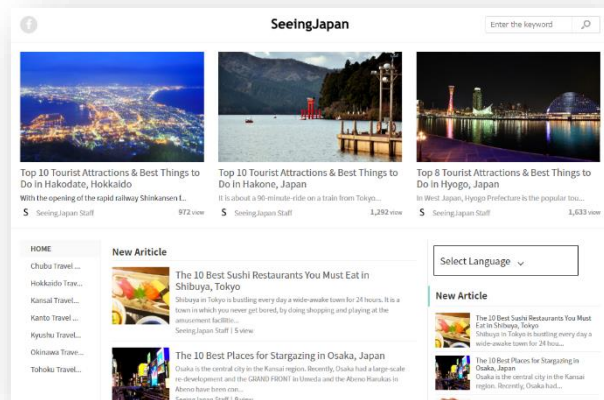


SeeingJapan

2018年12月
事業取得

日本語、英語、中国語(繁体字)、タイ語、韓国語の5ヶ国語で訪日外国人向けに日本の観光情報を発信する

「SeeingJapan」を事業取得。今年以降も大型イベントが相次ぎ、増加していくであろう訪日外国人向けに規模の拡大を目指していきます。



専門性を活かした事業展開で、 継続的に新しいビジネスモデルを構築していく

2018年12月
事業開始

専門家ソリューションサービスの提供を拡大、LINEのQAサービス「Wizball」にもコンテンツ提供



130業種20,000名以上の専門家ネットワークを活用し、「専門家プロフィール」「専門家@メディア」などを提供してきましたが、これを更に強化します。



新たにLINE株式会社が運営するブロックチェーンを活用したQ&Aプラットフォーム「Wizball」との連携も開始。



2018年12月
事業開始



国連が提唱する持続可能な開発目標(SDGs)に賛同し取り組む企業や団体に向けて、子供が訪れる施設に絵本棚を提供するパッケージを提供開始。

本プログラムはSDGsの目標4「質の高い教育をみんなに | すべての人々に包摂的かつ公平で質の高い教育を提供し、生涯学習の機会を促進する」に対応したものです。









- 1 FY19_今期の取り組み P.2
- 2 FY19_上期業績の概要 P.11
- 3 セグメントの概要 P.26
- 4 基本情報 P.30

売上高は堅調な成長を継続、各段階利益は好調

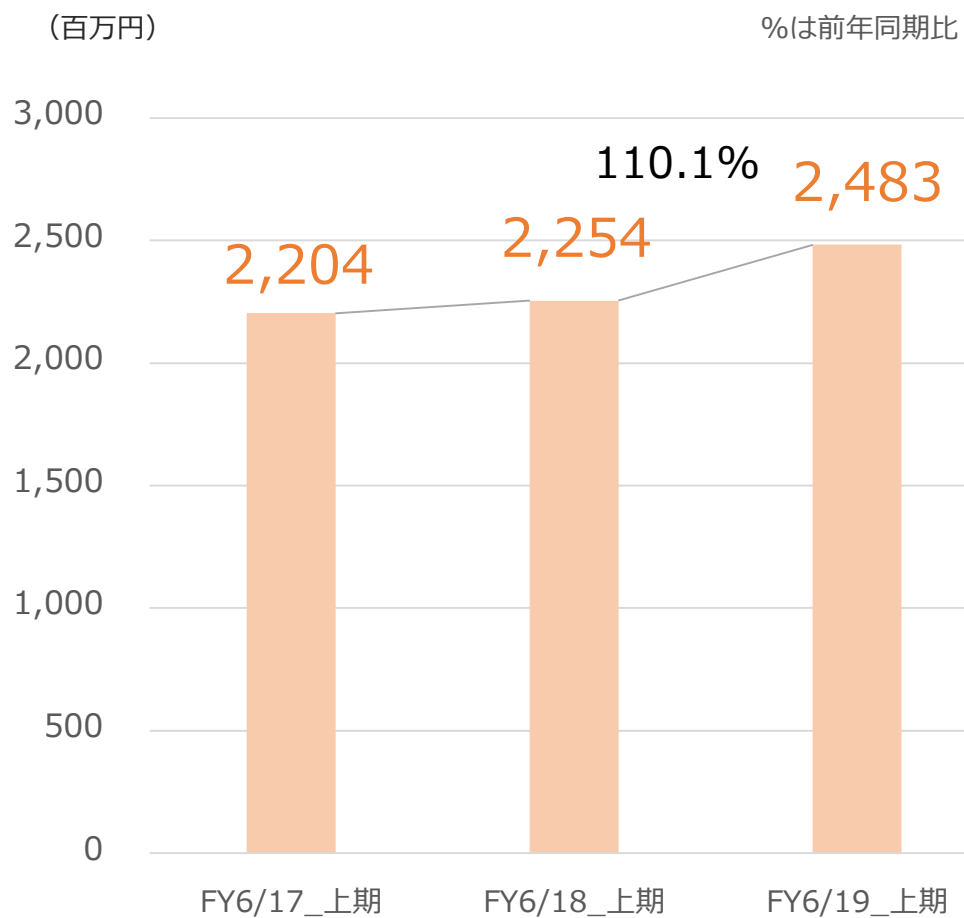
(百万円)

	FY6/18_ 上期	FY6/19_ 上期	前年同期比
売上高	2,254	2,483	 110.1%
売上原価	1,171	1,325	113.2%
売上総利益	1,083	1,157	106.9%
販売費及び一般管理費	961	967	100.6%
営業利益	121	190	 156.3%
営業利益率	5.4%	7.7%	2.3%
経常利益	127	193	 151.7%
当期純利益	61	119	 194.1%

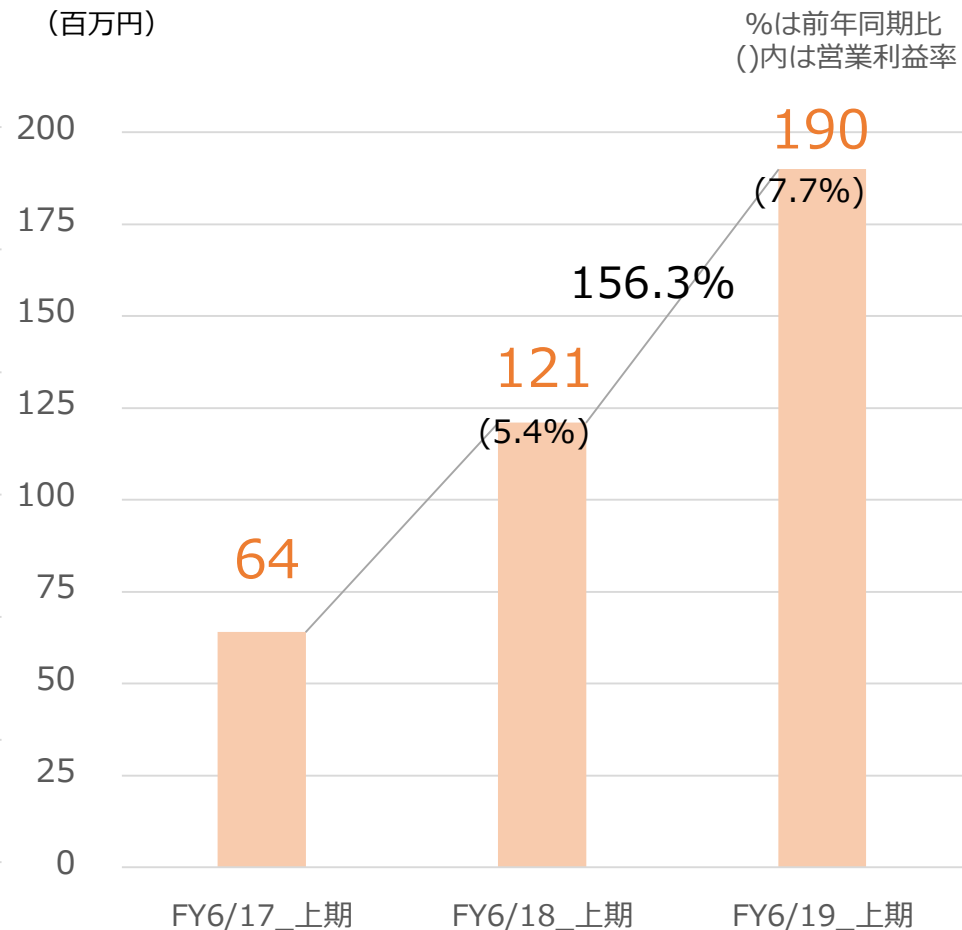
※当期純利益とは親会社株主に帰属する当期純利益のことです。

連結の売上高は堅調、営業利益は改善傾向が継続中

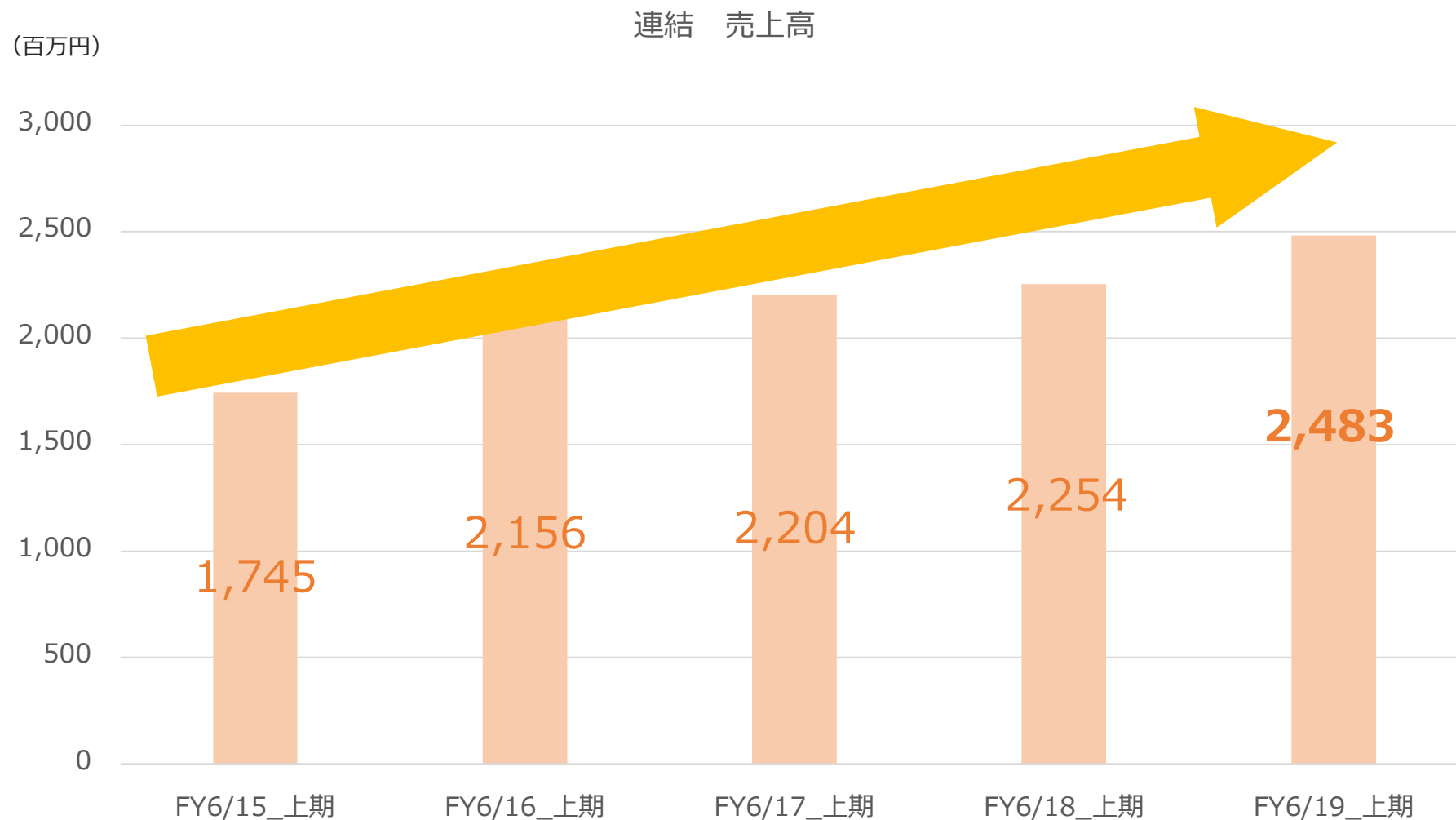
連結 売上高



連結 営業利益

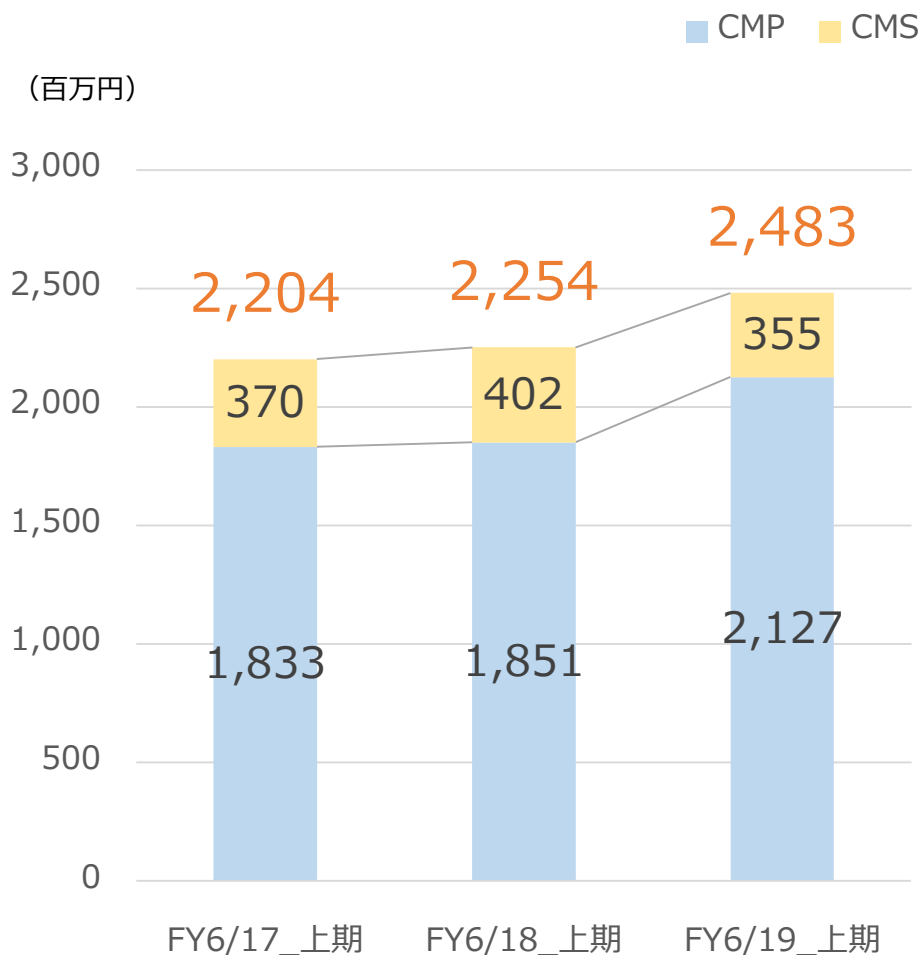


上期の連結売上高は、前年同期比較で過去最高を更新

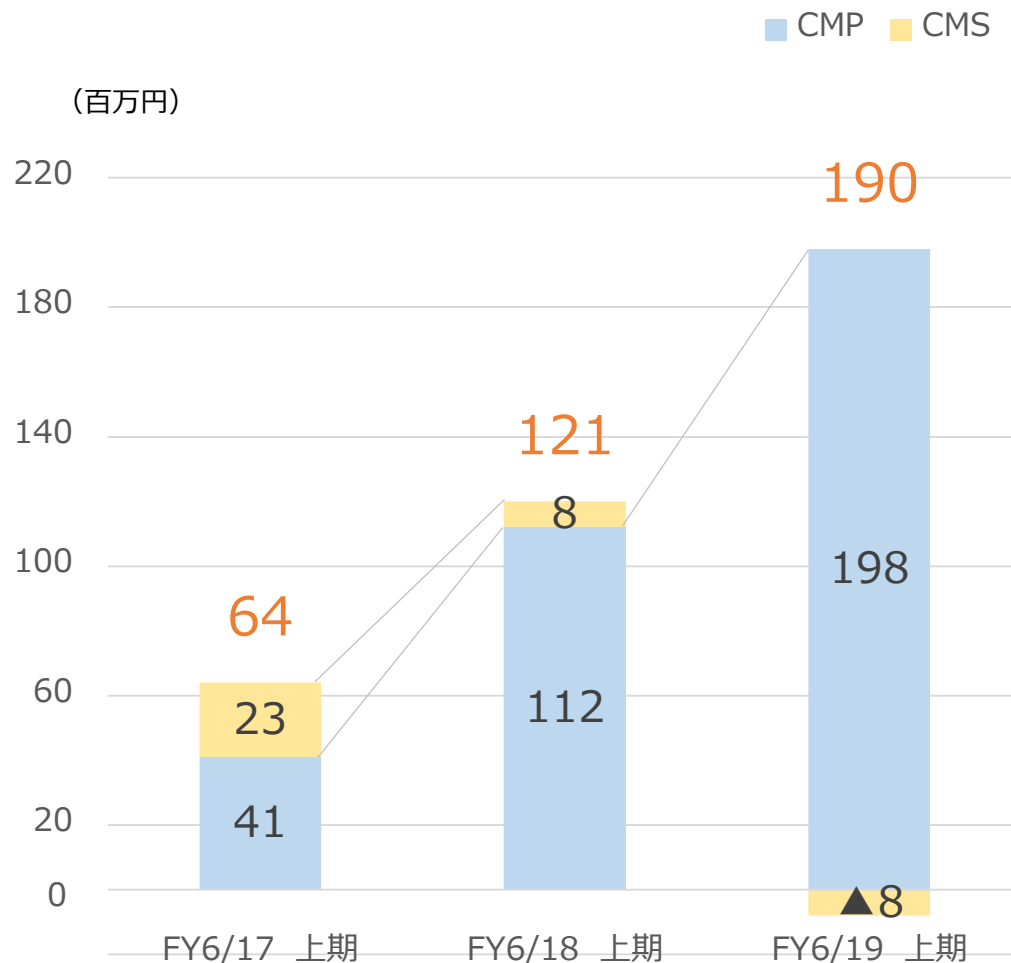


売上高、営業利益ともに従来どおりCMPが連結全体を牽引

連結 売上高

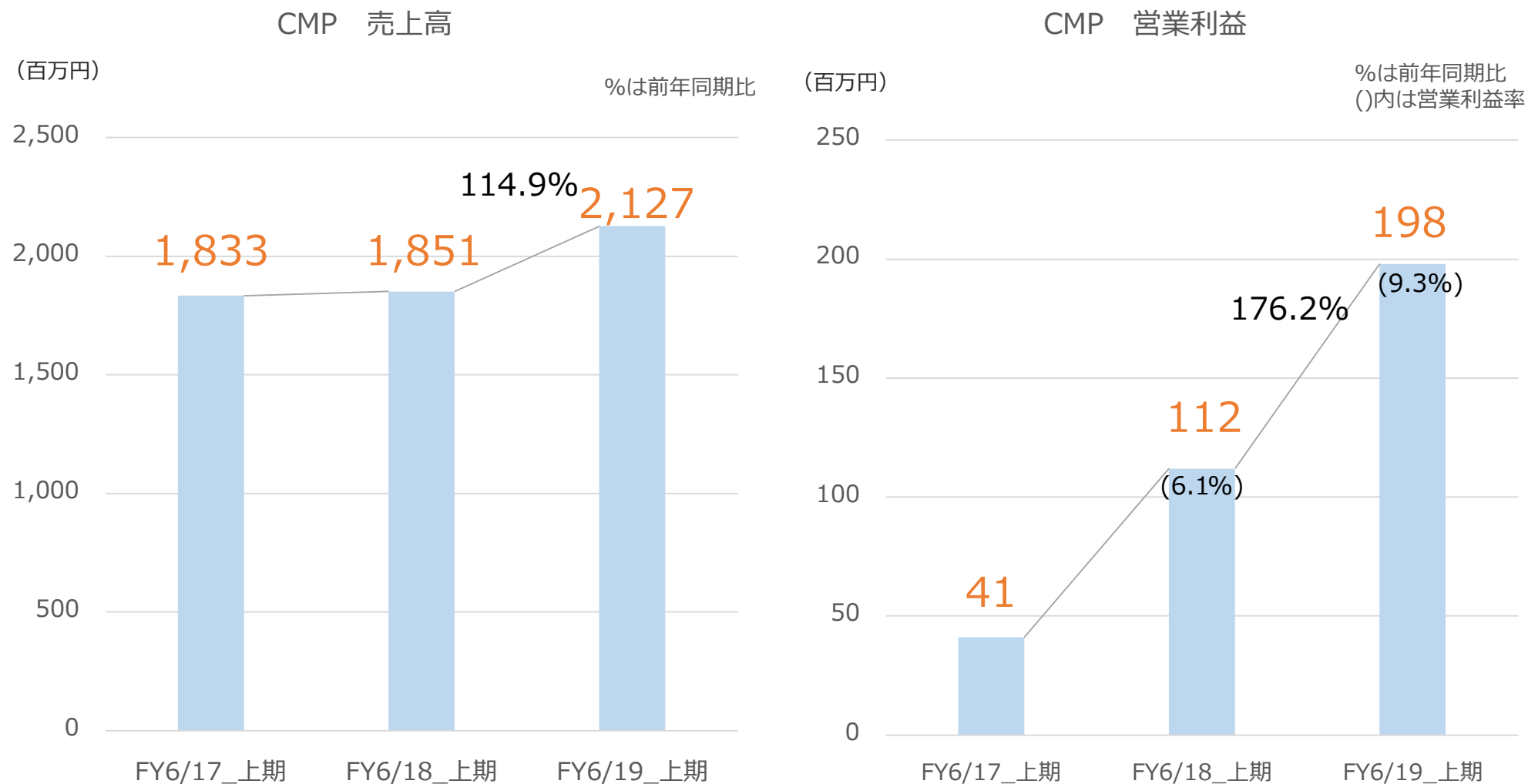


連結 営業利益



※セグメント数値はセグメント内取引の調整を反映した後の数値です。

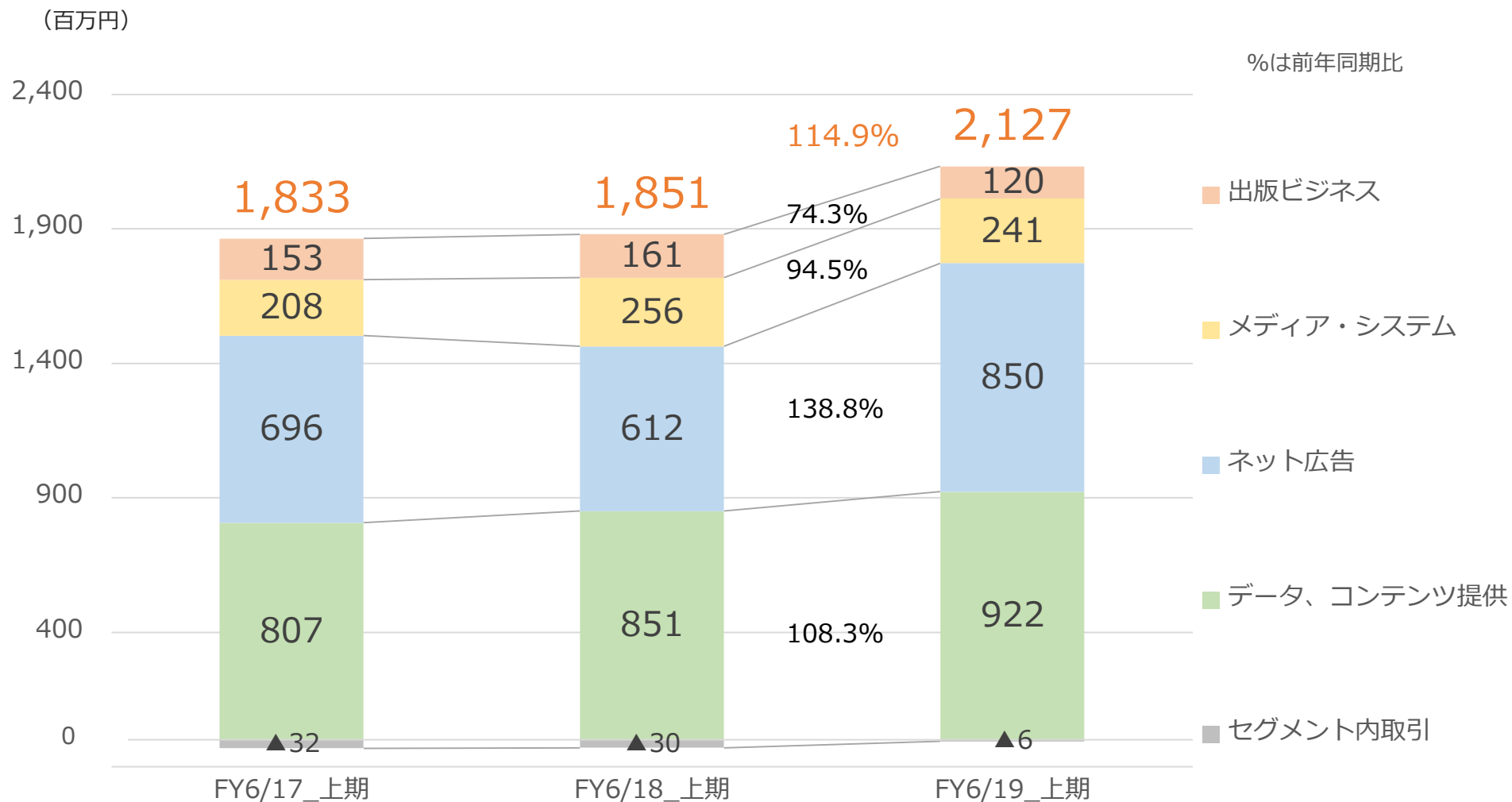
売上高は堅調に推移し、営業利益も改善を続けている



※セグメント数値はセグメント内取引の調整を反映した後の数値です。

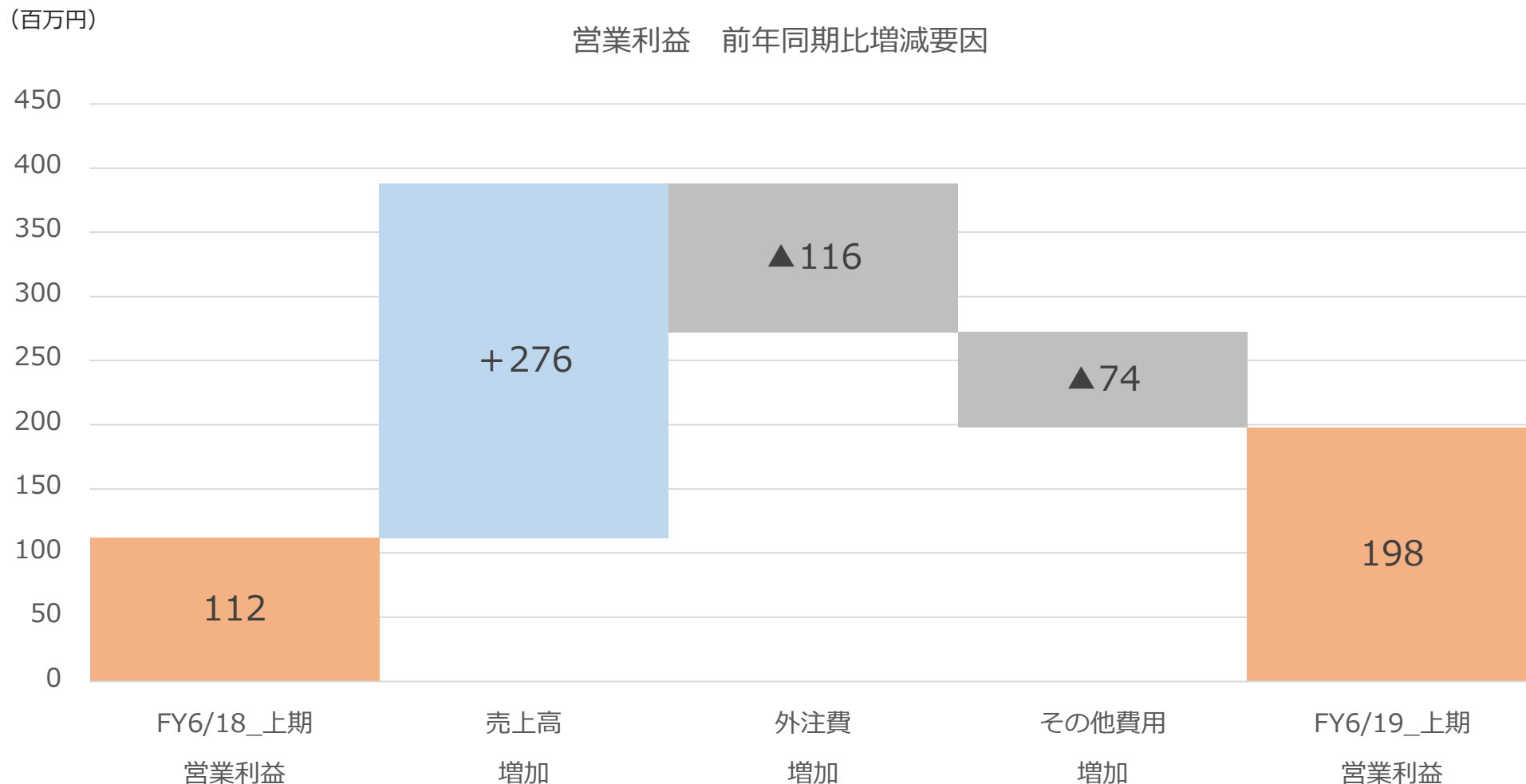
ネット広告、データ・コンテンツ提供が増加

CMP事業 RD別売上高推移



※セグメント数値はセグメント内取引の調整を反映した後の数値です。

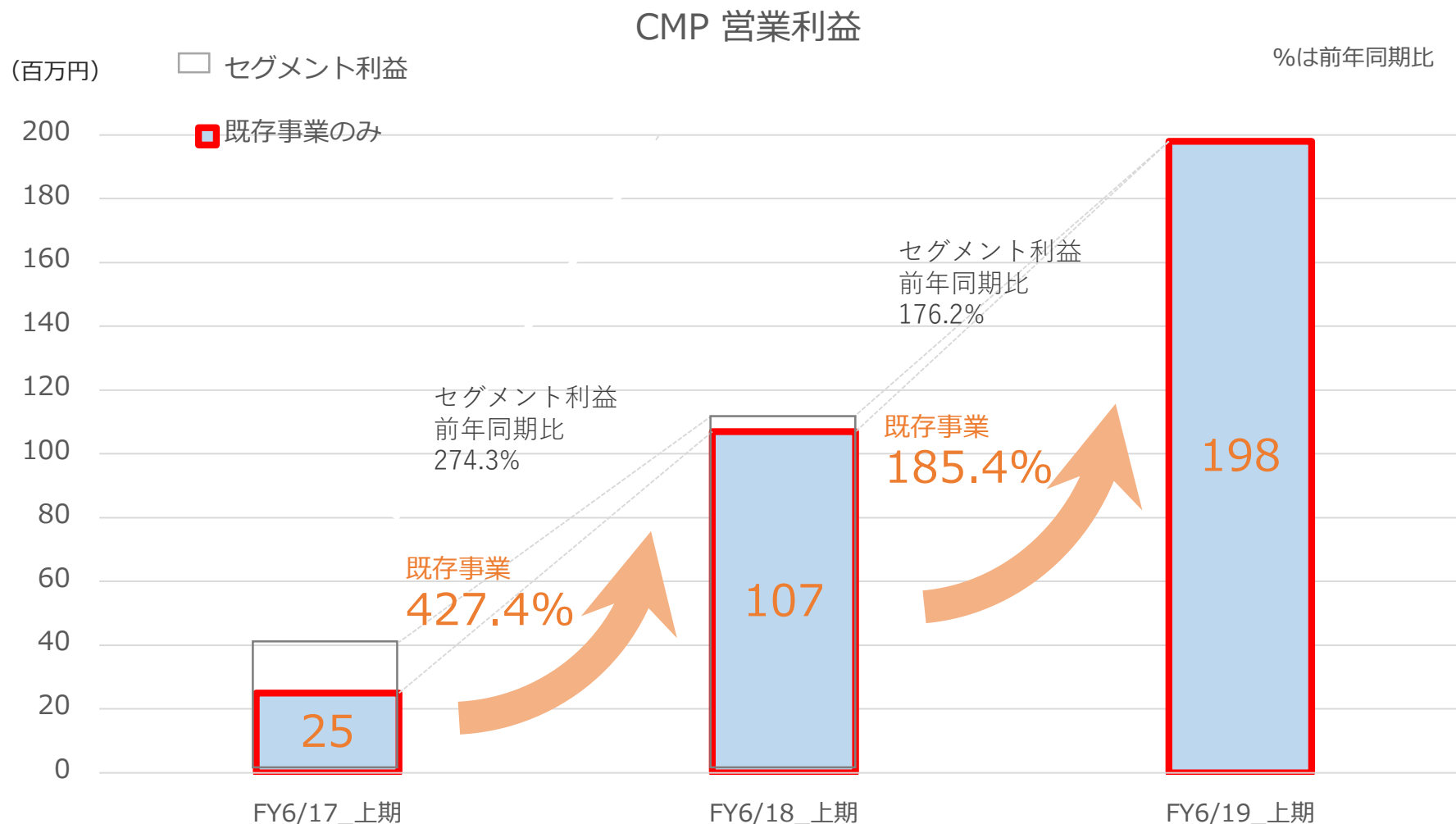
売上高の増加に伴い外注費等も増加しているが、営業利益UP



※セグメント数値はセグメント内取引の調整を反映した後の数値です。

既存事業の営業利益は前年同期比185.4%と大幅に改善を続けている

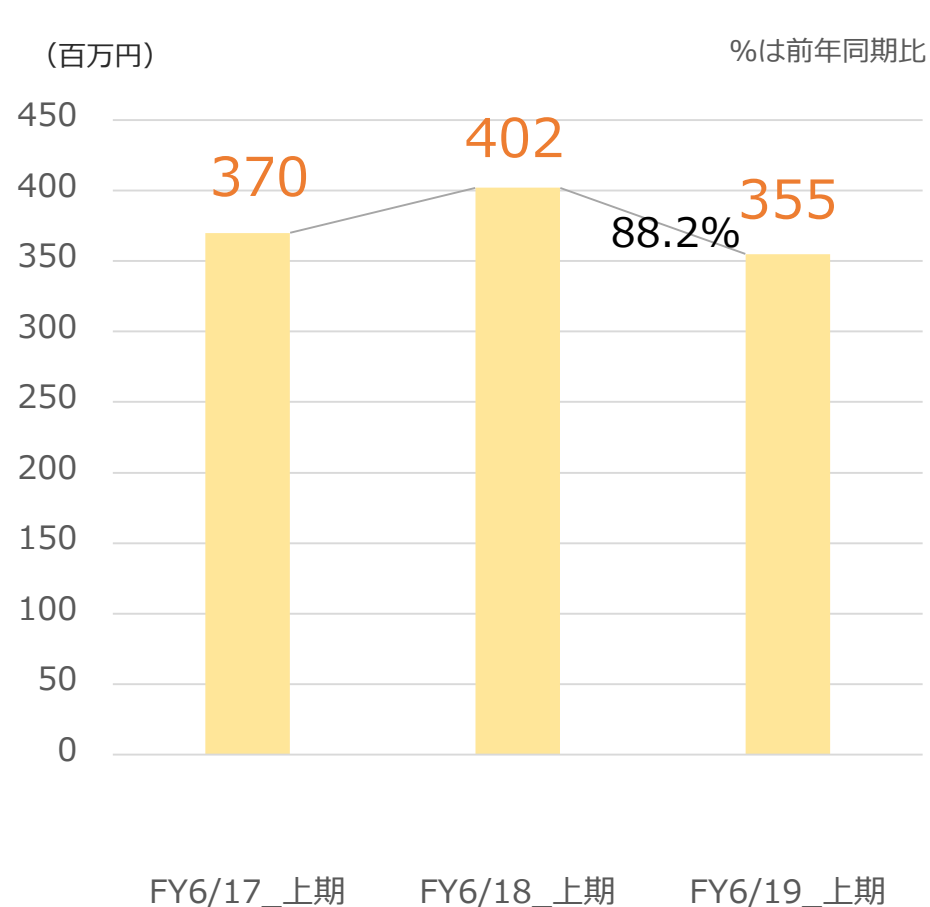
※既存事業とはFY17,18,19に譲渡、売却した事業を除き、取得、新規社内開発を含めず



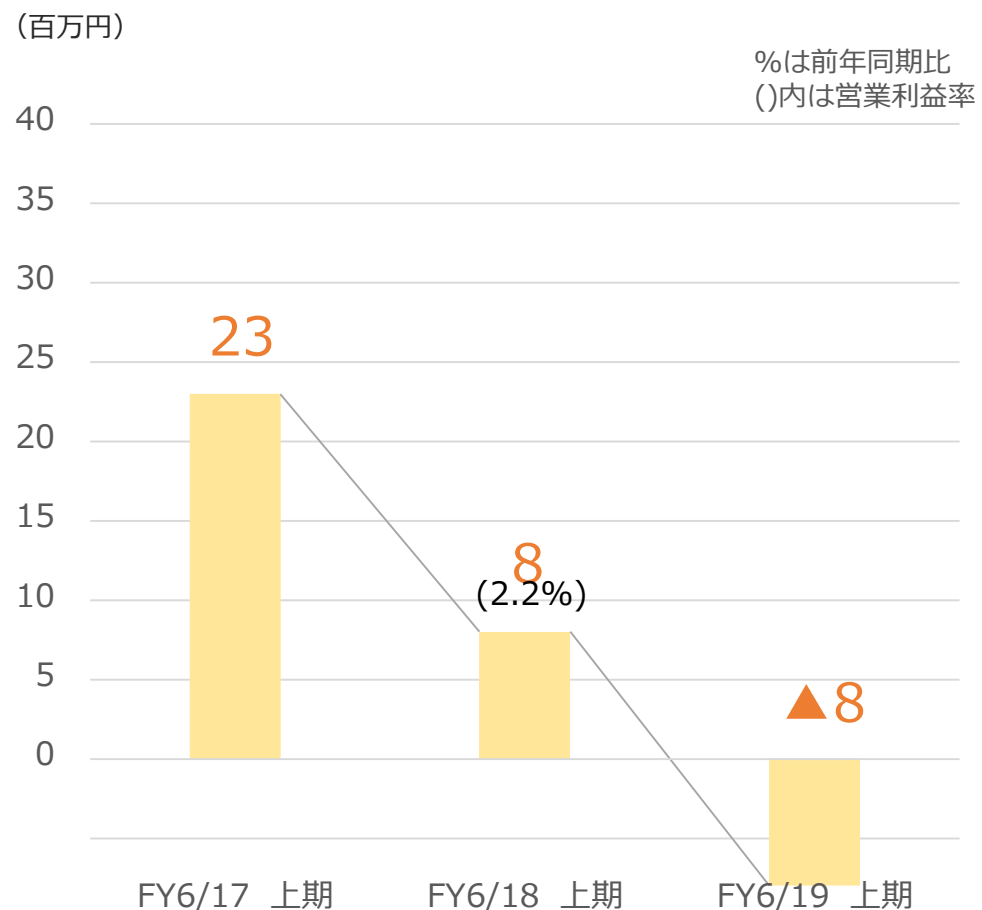
※セグメント数値はセグメント内取引の調整を反映した後の数値です。

上期比較では、売上高の減少に伴い、営業利益も減少

CMS 売上高

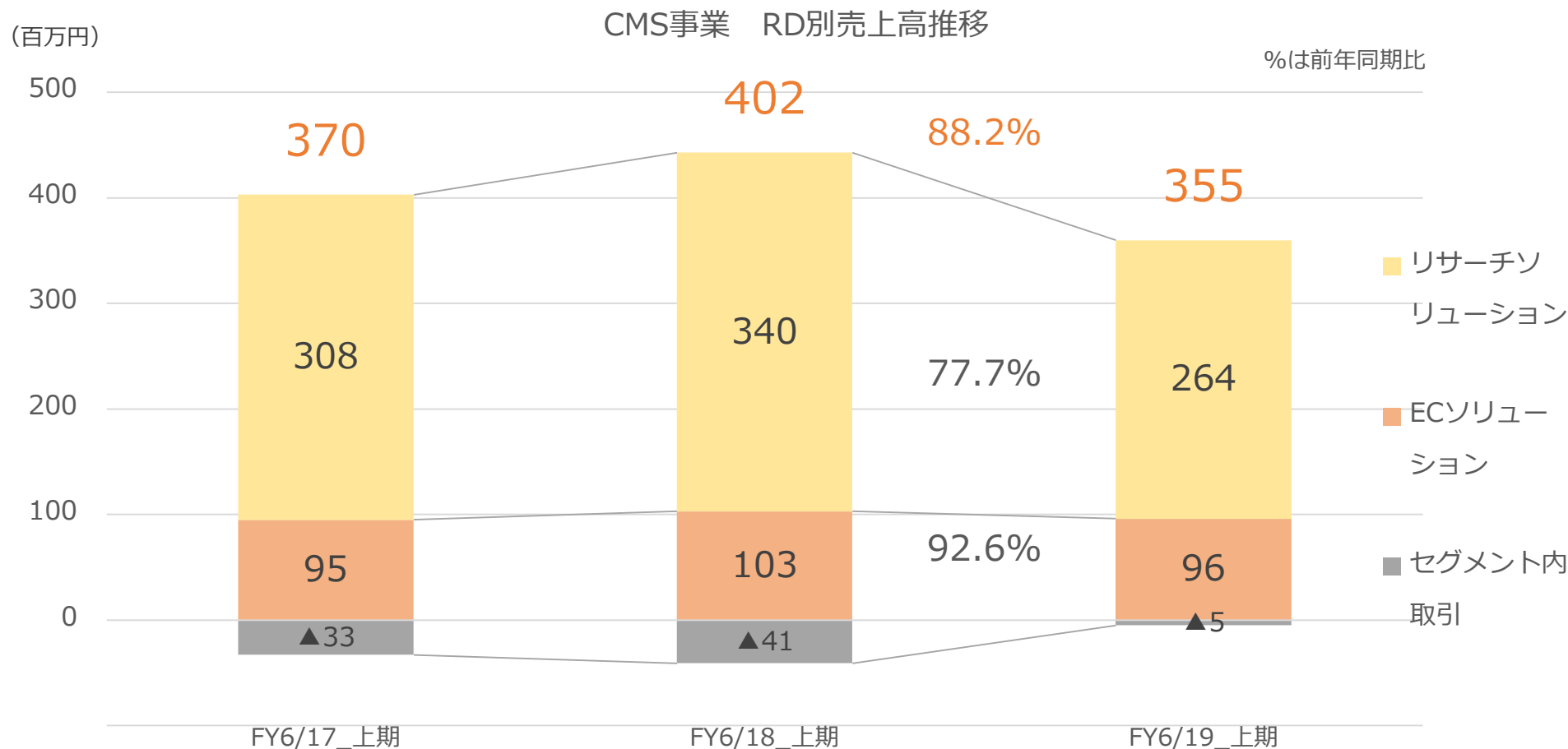


CMS 営業利益



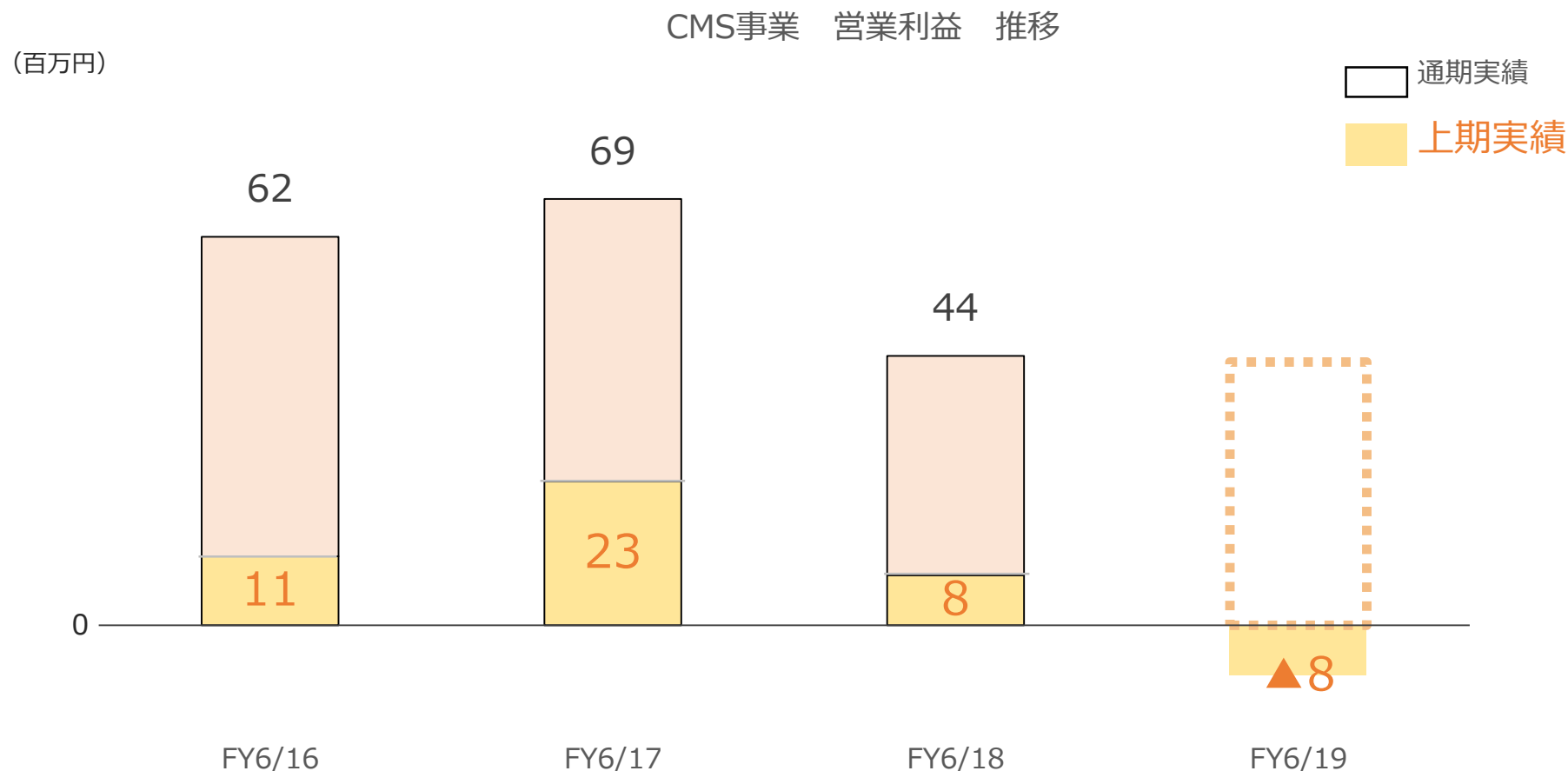
※セグメント数値はセグメント内取引の調整を反映した後の数値です。

リサーチソリューションでは、海外調査案件の受注減などにより売上高が減少



※セグメント数値はセグメント内取引の調整を反映した後の数値です。

CMSは受注型であり、多くの企業が決算期となる3月末（当社の3Q）に売上が偏る傾向にある



※セグメント数値はセグメント内取引の調整を反映した後の数値です。

当期純利益を堅調に積み上げ、純資産は前期末から133百万円増加の2,687百万円へ

(百万円)

	FY6/18 期末	FY6/19 上期末	増減額
流動資産	2,728	2,811	+83
現金及び預金	1,870	1,807	▲63
固定資産	662	769	+107
のれん	88	161	+73
資産合計	3,391	3,580	+189
流動負債	707	741	+34
固定負債	129	151	+22
負債合計	836	893	+57
株主資本	2,505	2,626	+121
利益剰余金	877	996	+119
自己株式	▲97	▲92	+5
その他の包括利益累計額	1	2	+1
非支配株主持分	47	58	+11
純資産	2,554	2,687	+133
負債・純資産	3,391	3,580	+189

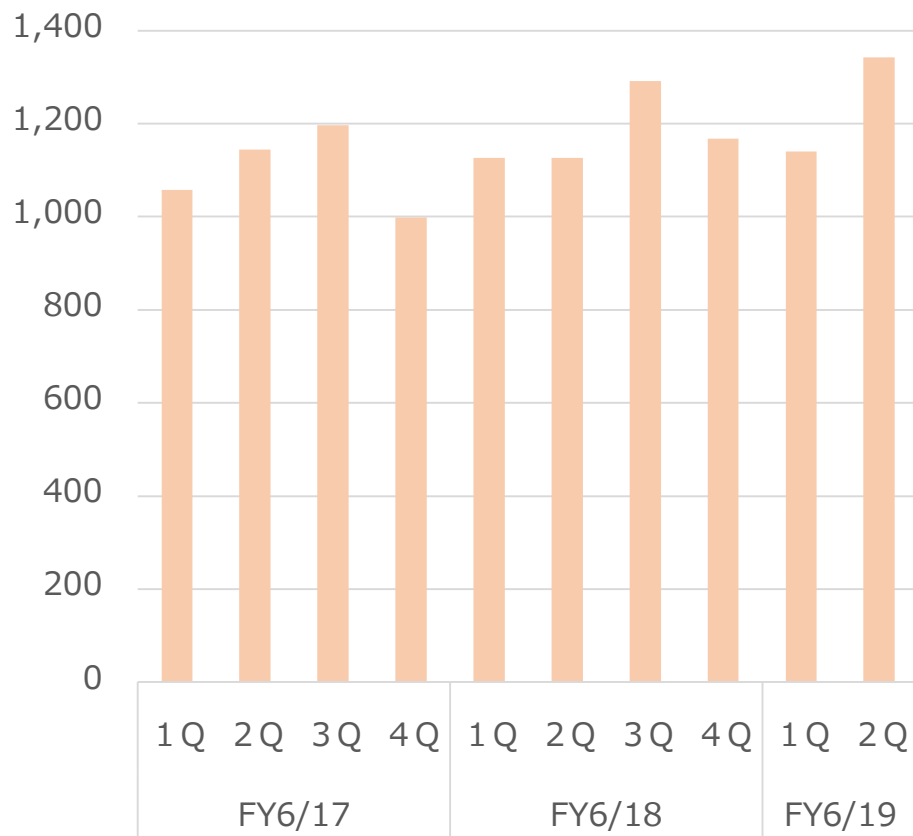
上期は業績予想を上回って着地、通期業績予想に対しても順調に推移

(百万円)

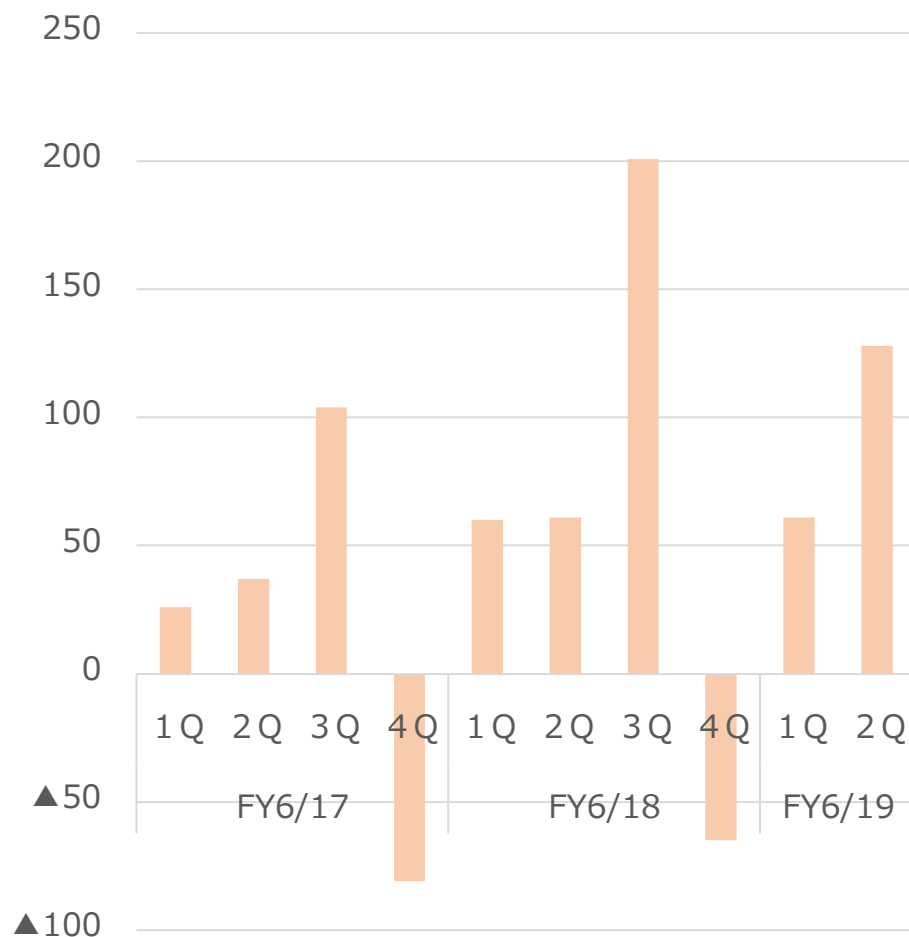
	実績		通期		上期	
	上期	進捗	業績予想	進捗	業績予想	
売上高	2,483	51.7%	4,800	109.9%	2,260	
営業利益	190	66.8%	285	156.0%	122	
経常利益	193	68.0%	285	158.8%	122	
当期純利益	119	79.2%	151	185.4%	64	

※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



連結 営業利益



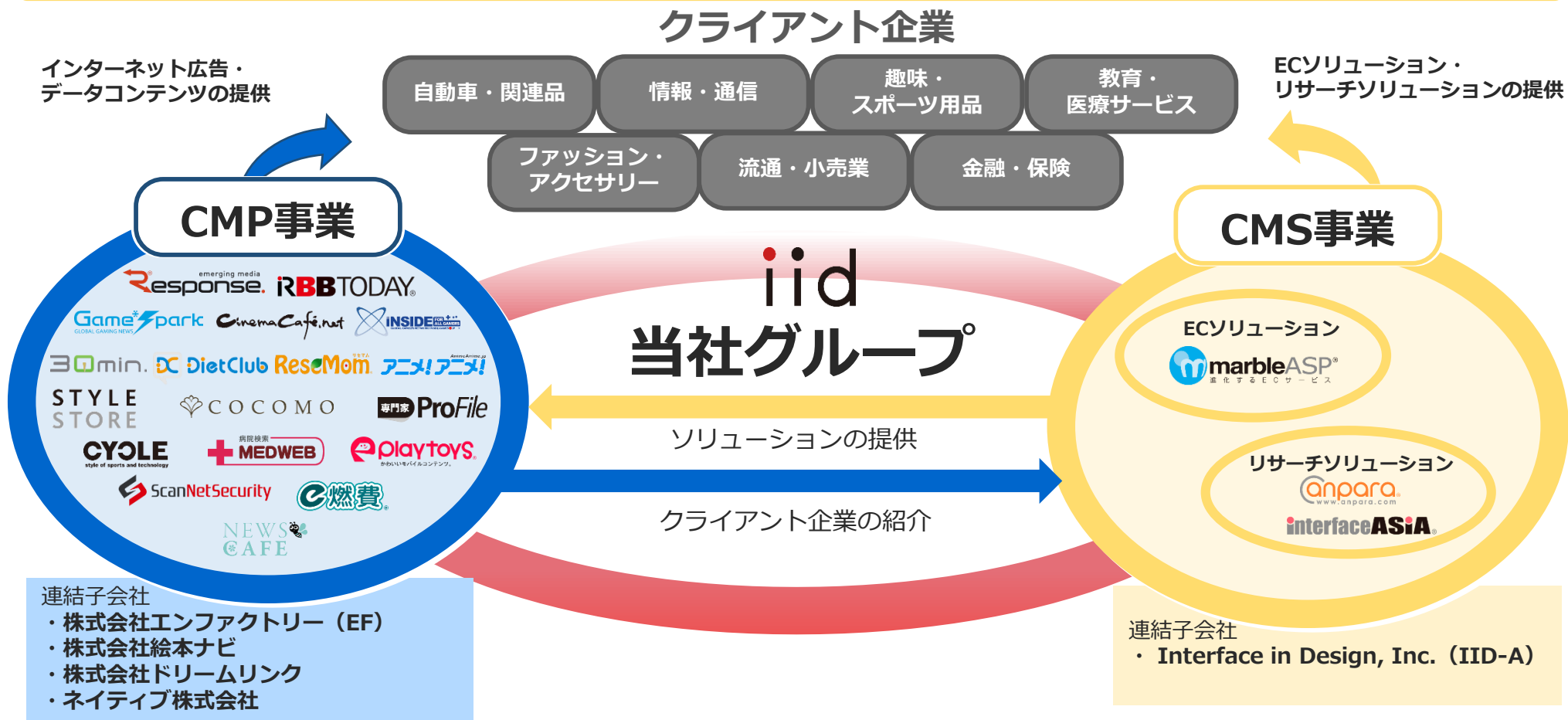


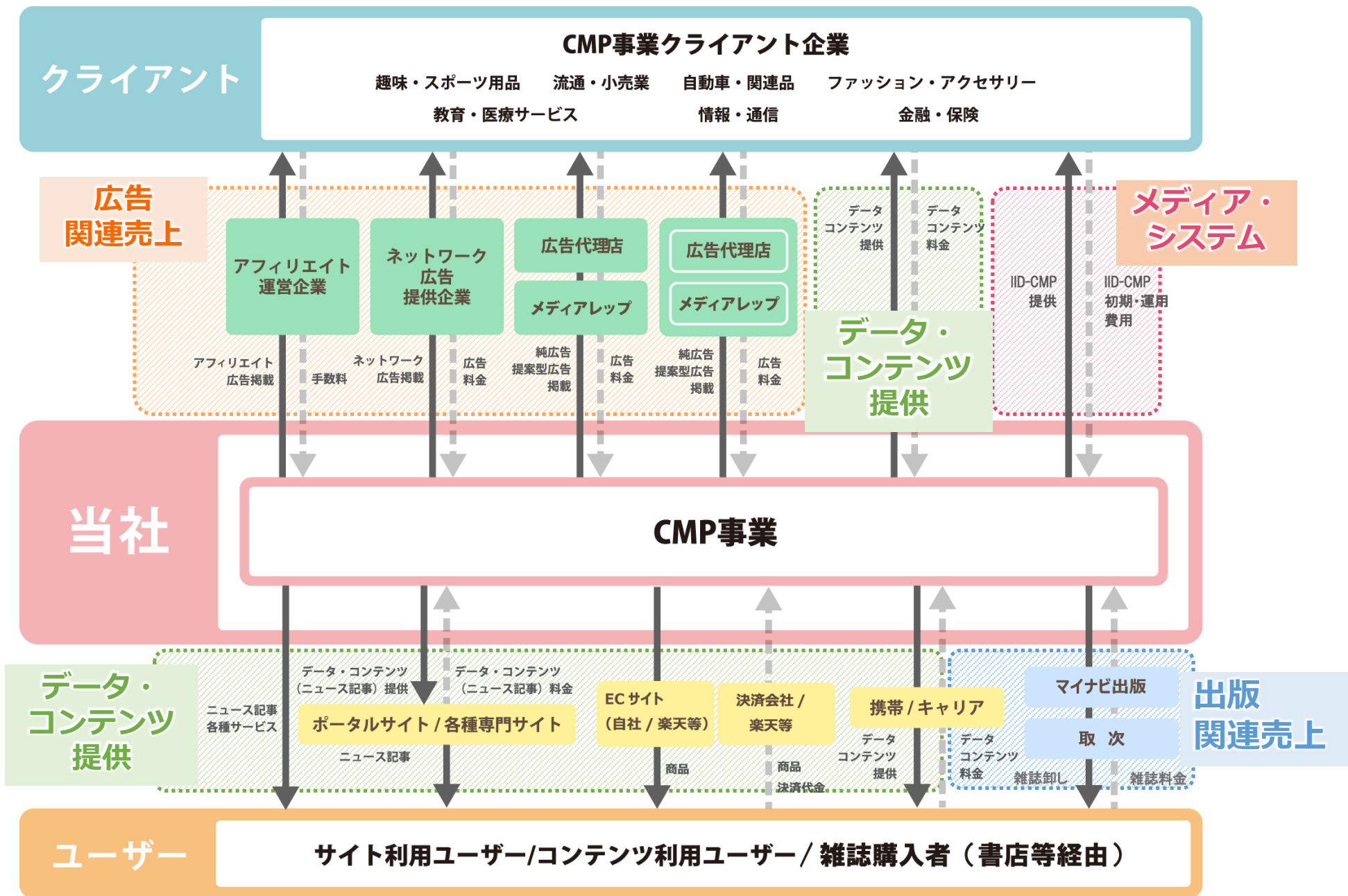
- ① FY19_今期の取り組み P.2
- ② FY19_上期業績の概要 P.11
- ③ セグメントの概要 P.26
- ④ 基本情報 P.30

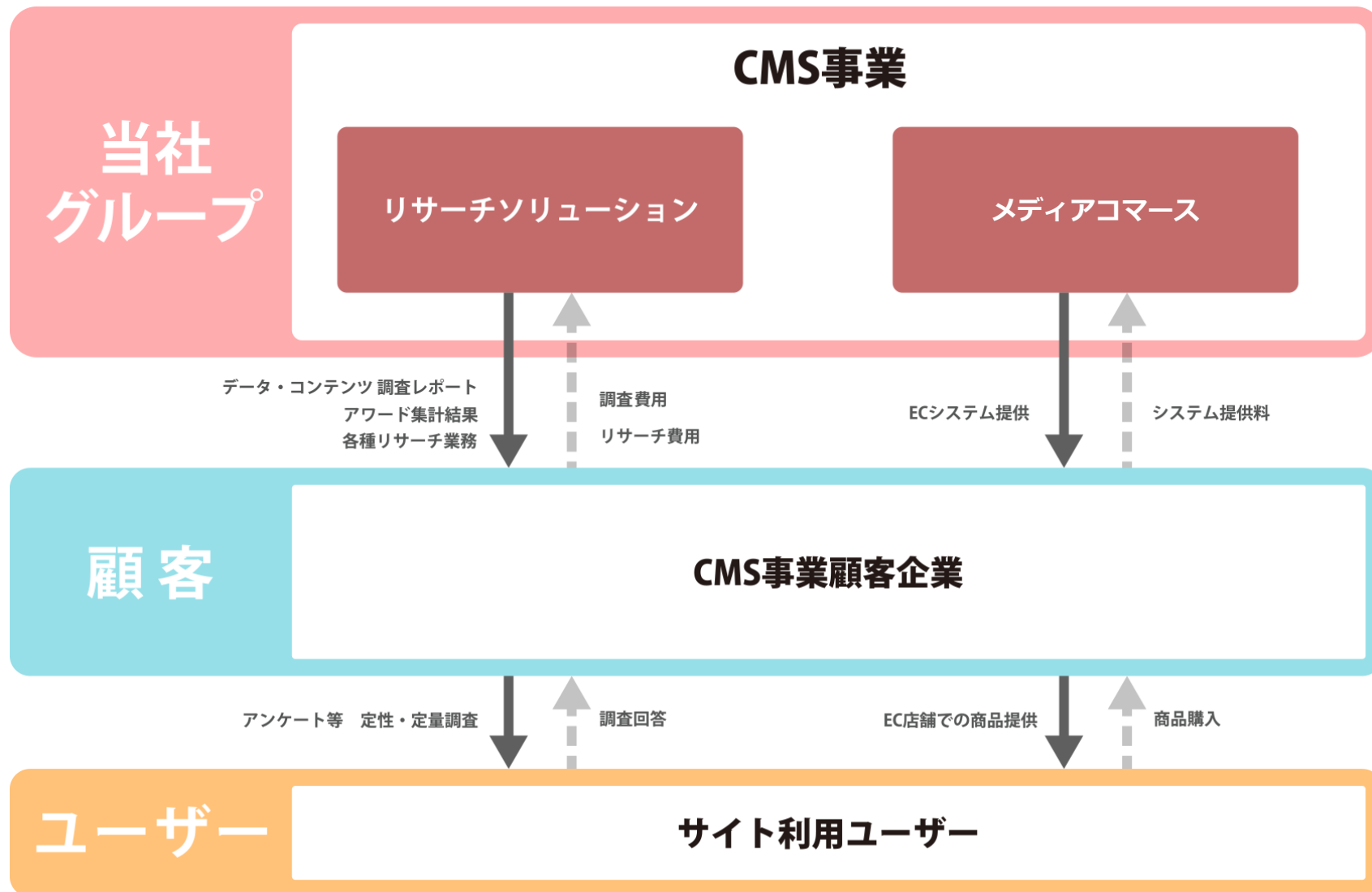
・ 2つのセグメントにて事業を展開

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









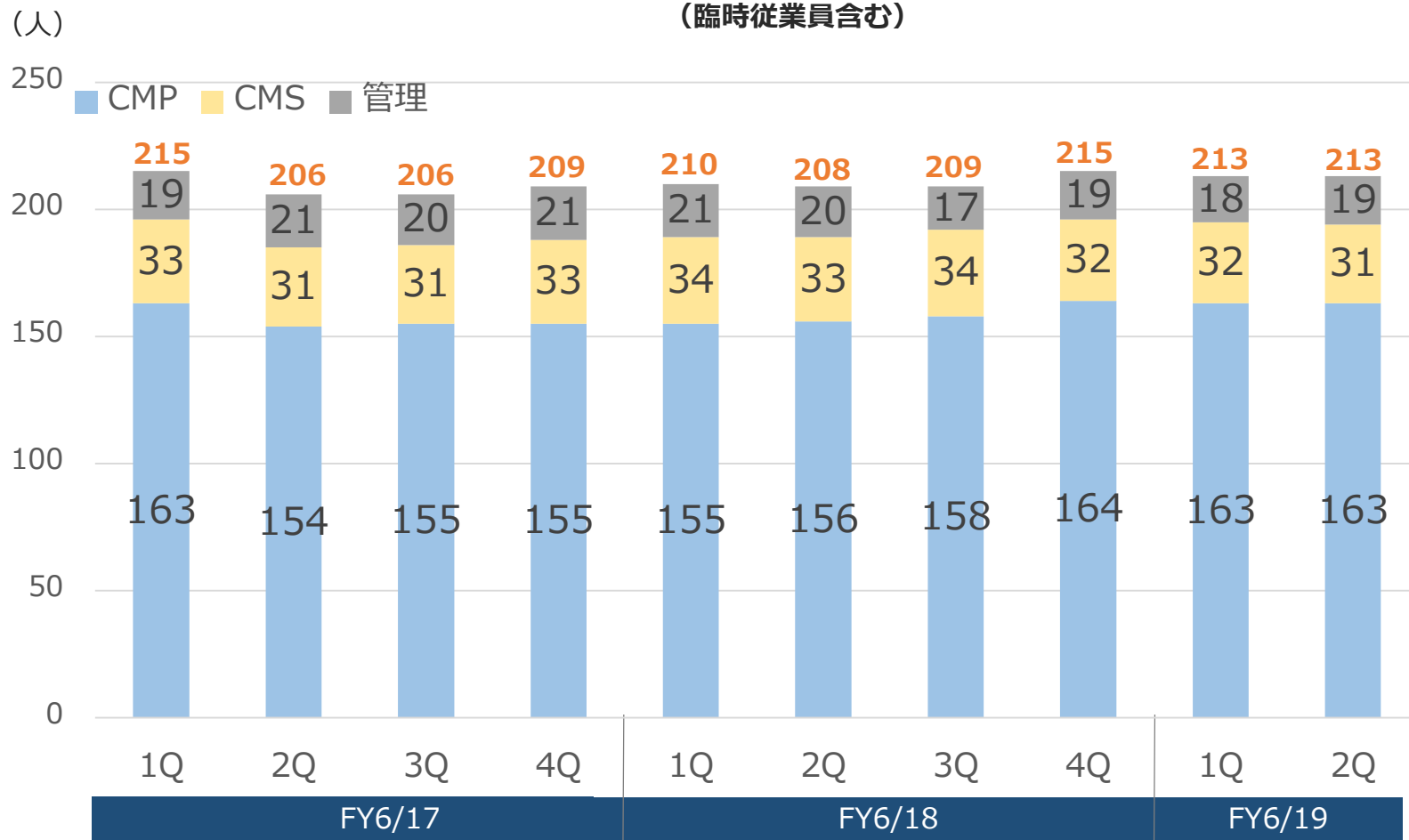
- ① FY19_今期の取り組み P.2
- ② FY19_上期業績の概要 P.11
- ③ セグメントの概要 P.26
- ④ 基本情報 P.30

- 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IOTスクエア 取締役)
 - 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)

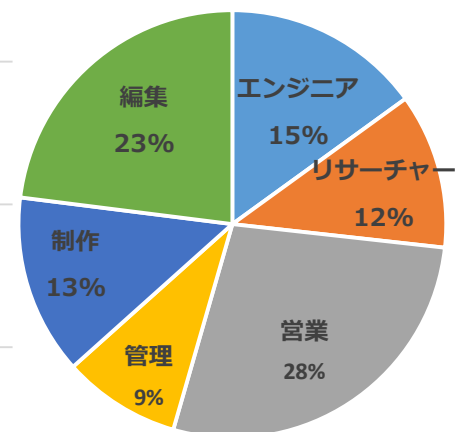
 - 常勤監査役 山中 純雄
 - 社外監査役 安達 美雄 (元 株式会社大塚商会 執行役員)
 - 社外監査役 藤山 剛 (株式会社ラウンドアバウト・キャピタル 代表取締役)
- 子会社
 - 株式会社エンファクトリー (出資比率：83.8%)
 - Interface in Design, Inc. (同：100%) [所在地：米国ロサンゼルス]
 - 株式会社絵本ナビ (同：58.9%)
 - 株式会社ドリームリンク (同：100%)
 - ネイティブ株式会社 (同：84.45%)
- 従業員数 連結：213名 ※2018年12月末現在 (アルバイト含む)

・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)

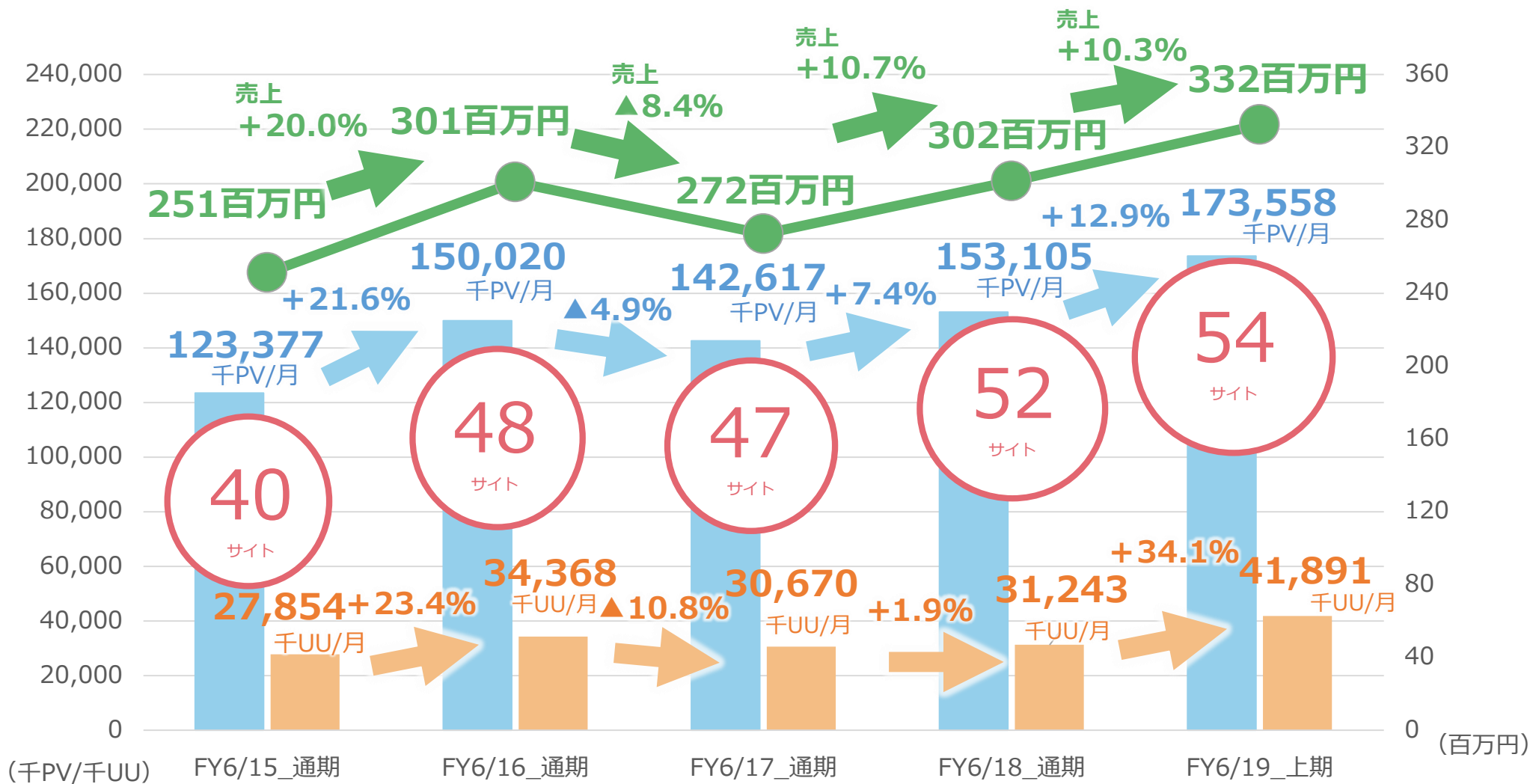


エンジニア	32
リサーチャー	25
営業	59
管理	19
制作	29
編集	49
	(人)

■ 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

PV/UU数

CMP売上/月



主要運営メディア



Teamlancer

メディアジャンル

- IT
- セキュリティ
- リサーチ
- ユーザビリティ
- 自動車
- 燃費・環境
- エンタメ
- ゲーム
- 映画
- アニメ
- キャラクター
- スポーツ
- 教育
- 医療
- ダイエット
- マネー
- 地域情報
- 地方創生
- EC・通販
- ビジネスマッチング

新規運営開始メディア(2018年7月1日~12月31日)

地域情報

M&A

Seeing Japan

訪日外国人向けに日本語、中国語(繁体字)、英語、タイ語、韓国語で日本情報を発信するメディア。

マネー

事業開発

ふるさと納税の達人

「ふるさと納税」の利用方法や全国各地の自治体が用意している返礼品について紹介するメディア。

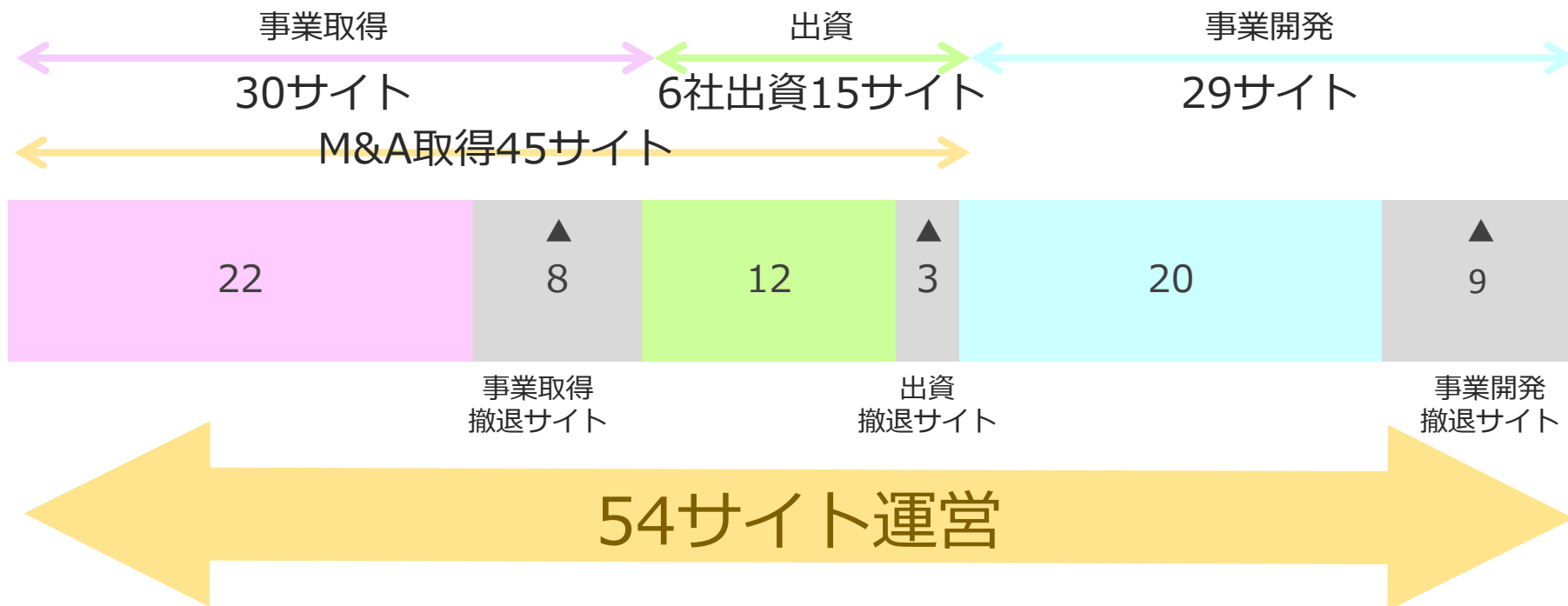
ゲーム

事業開発

GameDays

ブロックチェーンを活用し、「ゲームを遊ぶ事が価値となる」社会の実現を目指す。

・ M&Aで45サイト取得。撤退サイトは11サイト。継続率 75.6%



● M&A実績

45サイトの取得総額は13億2,554万円。1サイト平均2,950万円で取得

事業取得総額 **6億719万円**

※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

イード・コンテンツ・マーケティング・プラットフォーム

集客

マネタイズ

ローコストオペレーション

コンテンツマネジメント

新規加入メディアの早期収益化が可能
効果的に顧客企業のコンテンツマーケティングを支援

・「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、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

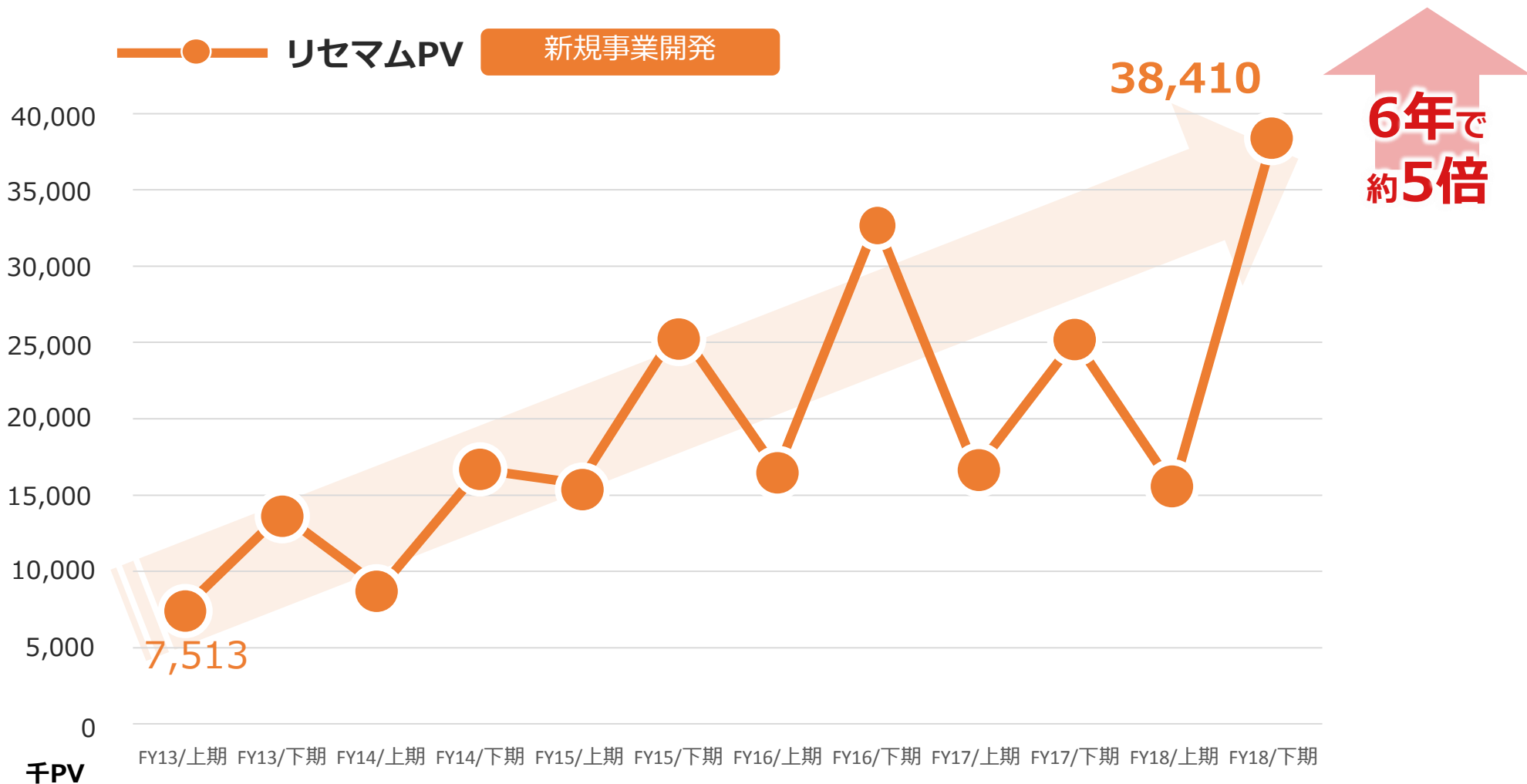
 **コスト最適化**

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取引の調整を反映した後の数値です。

iid

We are the User Experience Company.

株式会社 イード

www.iid.co.jp