

株式会社 イード

2025年6月期 通期 決算補足説明資料

iid

2025年8月14日



— 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



株式会社ネットショップ総研
出資比率: 90%
ECコンサル、EC関連事業



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

TEMPOSTAR

iid

専門ニュースメディアを中心に展開



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

STYLE STORE **PROKUL**
就職型研修サービス **TeamLancer**
エンタープライズ

絵本を通じて
「幸せな時間」を応援する

絵本ナビ

絵本ナビスタイル



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

Michael

マイケル株式会社
出資比率: 100%
CARTUNEの運営

CARTUNE



株式会社リンク
出資比率: 100%
教育関連イベント開催

きっと見つかる、わたしの学校
進学相談.com

※ 2025年6月末現在

— 21ジャンル、82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

1

独自の成長戦略としての「AIメディアカンパニー」へのシフトを強化

- メディアの資産を活かしたAIエージェントとAI関連ビジネスで「AIメディアカンパニー」へシフト
- 「AIメディアカンパニー」を支える事業展開:特定メディアに依存しない「メディアポートフォリオ戦略」
- 「AIメディアカンパニー」を支える収益の多角化:ネット広告のみに依存しない「360度ビジネス」

2

通期の売上高・調整後EBITDA※は横ばいも、当期純利益※は大きく伸長

- 通期の売上高は 6,084百万円、調整後EBITDA※は 666百万円で前期比で横ばい
- 営業利益は4Q末にM&A関連費用などがかさみ 459百万円と前期比で減少となったが、当期純利益※は307百万円と大きく伸長

3

事業別では、通期でネット広告の売上高が堅調に推移

- CP事業セグメントの通期は、売上高、営業利益とも前期比で横ばいだが、「ネット広告」「データ・コンテンツ提供」の売上高が比較的堅調だった
- CS事業セグメントは売上高、営業利益とも前期を下回った

※ 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 / 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
- 2025年4月に会社創立25周年を迎えたことを記念し、当期2025年6月期末は、普通配当 16円に記念配当 6円を加えた 22円／株の配当を実施予定
- さらに、記念株主優待として、当期2025年6月期末に当社株式を 500 株(5单元)以上保有の株主様 1名につき、QUO カード 1万円分を贈呈予定
- 来期2026年6月期末については 22円／株 の配当を実施予想
(連結株主資本配当率(DOE)を2.5%を目安に引上げ)
- また、来期も株主優待制度を継続・拡充
2026年6月期末に当社株式を500 株(5单元)以上保有の株主様 1名につき、
1年未満の保有の場合はQUO カード 1万円分、1年以上継続保有の場合は 1万5千円分を贈呈予定
- その他、自己株式の取得等についても、引き続き積極的に検討していく

— 01 2025年6月期 通期 業績の概要 P.05

02 事業の概要と戦略 P.16

03 今後の取り組み P.28

04 事業セグメントの概要 P.37

05 基本情報 P.41

売上高は前期比 99%、調整後EBITDA※2は 96%に留まるも
当期純利益※1は 189%と大きく伸長

(百万円)

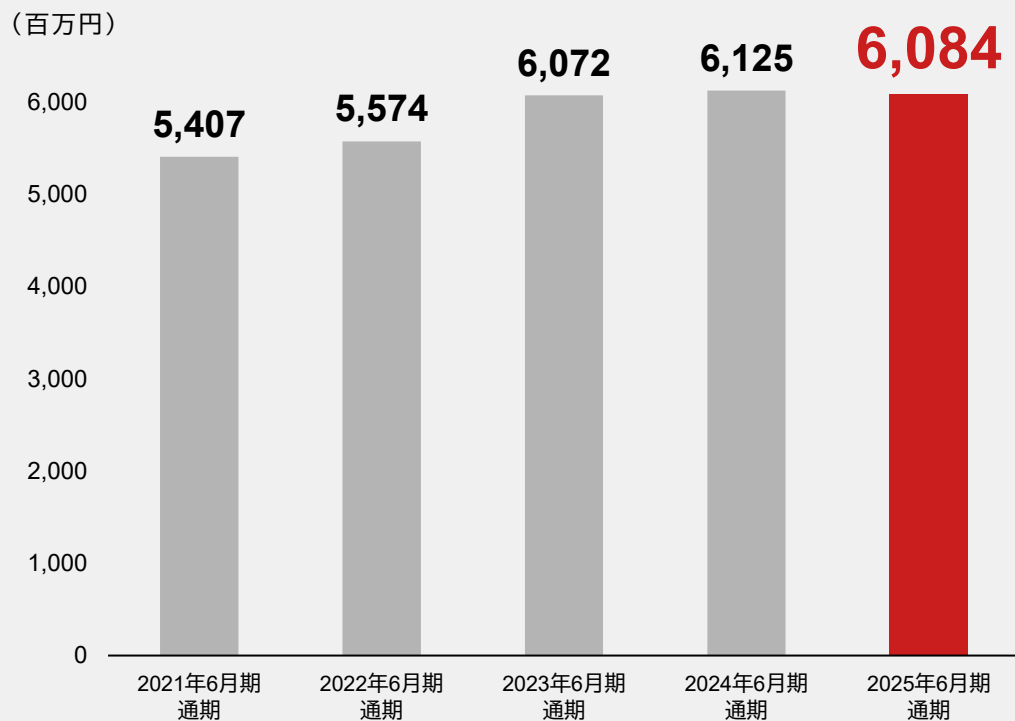
	2024年6月期 通期	2025年6月期 通期	前年同期比
売上高	6,125	6,084	99%
売上原価	3,375	3,328	99%
売上総利益	2,749	2,756	100%
販売費及び一般管理費	2,225	2,296	103%
営業利益	523	459	88%
営業利益率	8.6%	7.6%	-1.0pt
経常利益	547	454	83%
当期純利益※1	163	307	 189%
調整後EBITDA※2	691	666	96%

※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

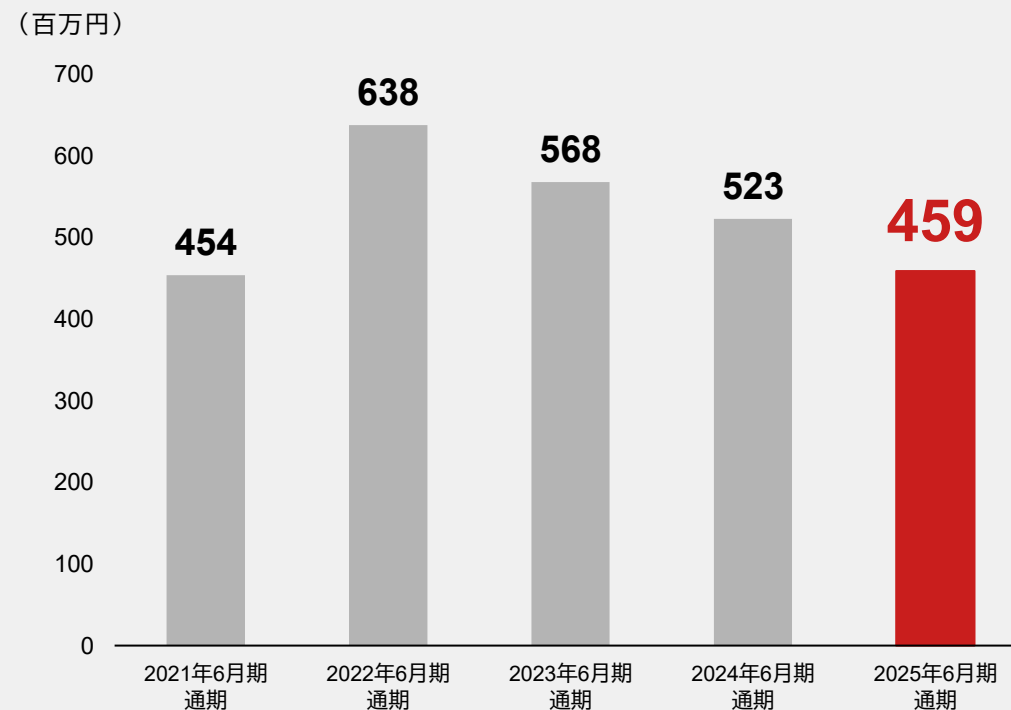
・ 2025年6月期 通期 連結売上高/営業利益の推移

出版事業の一部を終了し、撤退費用も含め通期で60百万円の営業赤字を計上したほか、4Q末での一時的なM&A関連費用や株主優待費用等の計上もあり、通期の営業利益は前年を下回る結果となった

通期 連結売上高



通期 連結営業利益

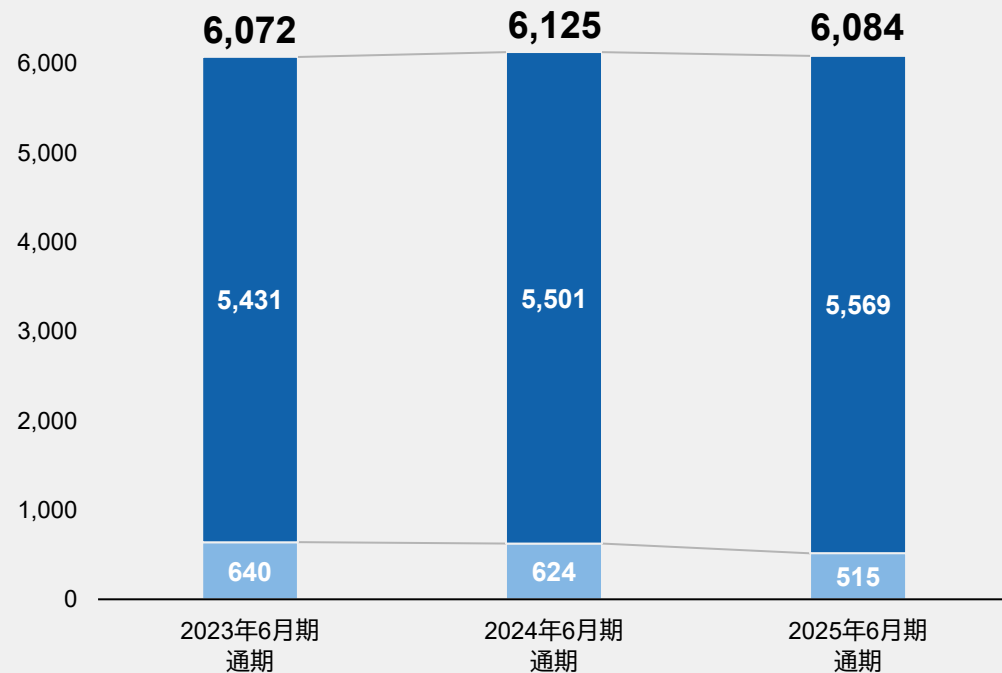


2025年6月期 通期 連結売上高/営業利益の推移<セグメント別構成>

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

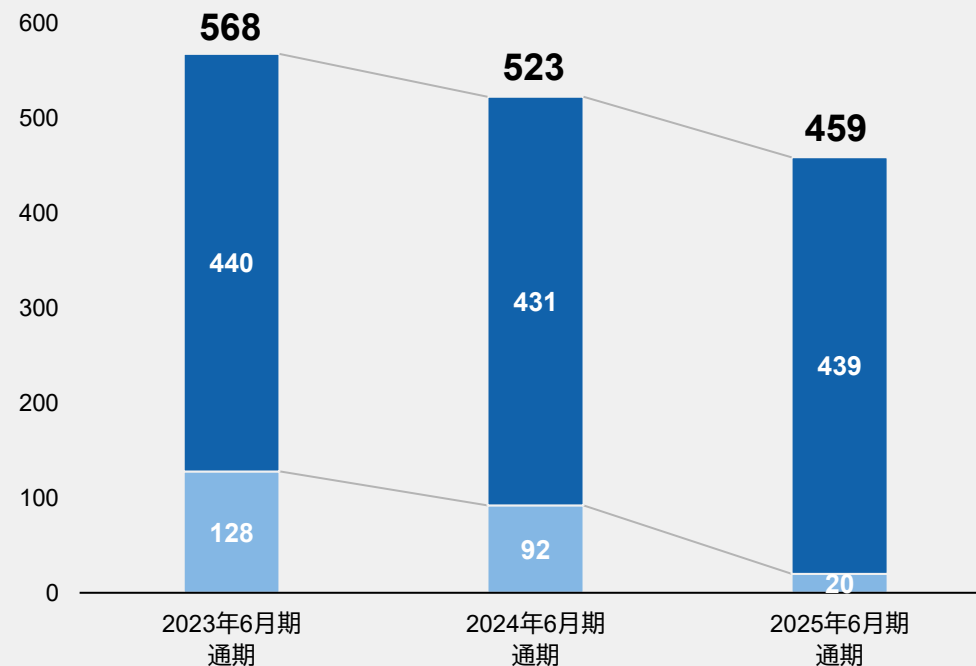
通期 連結売上高

(百万円) ■ CP事業 ■ CS事業



通期 連結営業利益

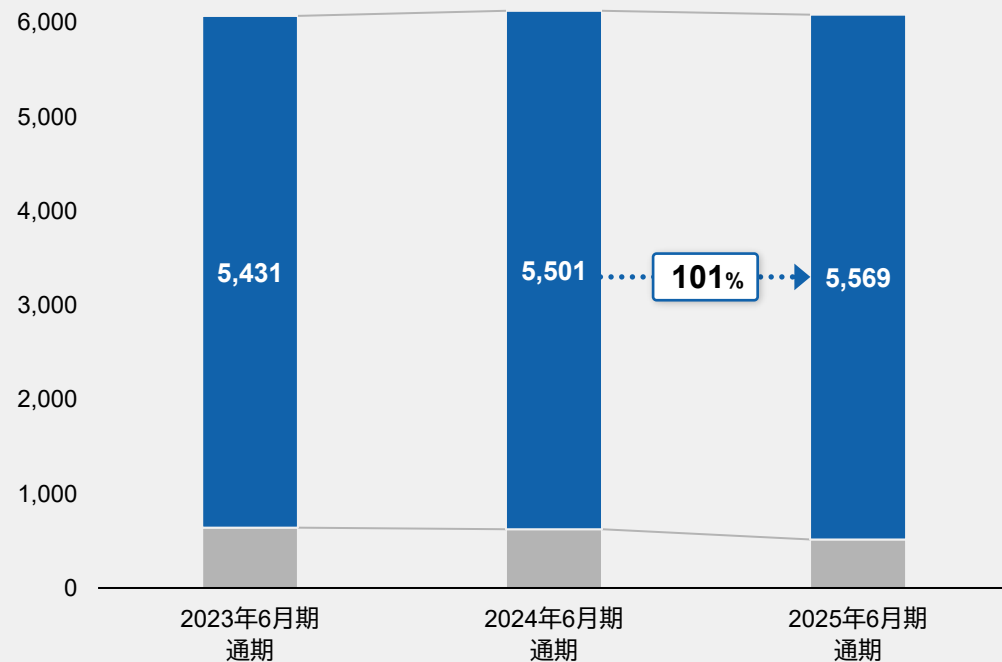
(百万円) ■ CP事業 ■ CS事業



CP事業は、売上高、営業利益とも通期で前期を上回った

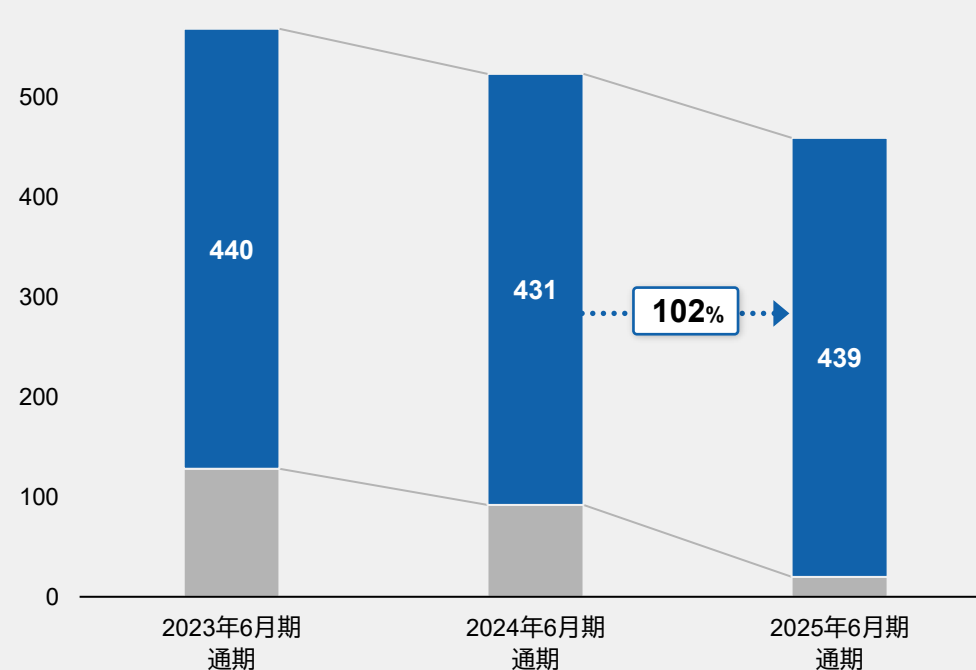
通期 CP事業 売上高

(百万円) ■ CP事業 ■ CS事業



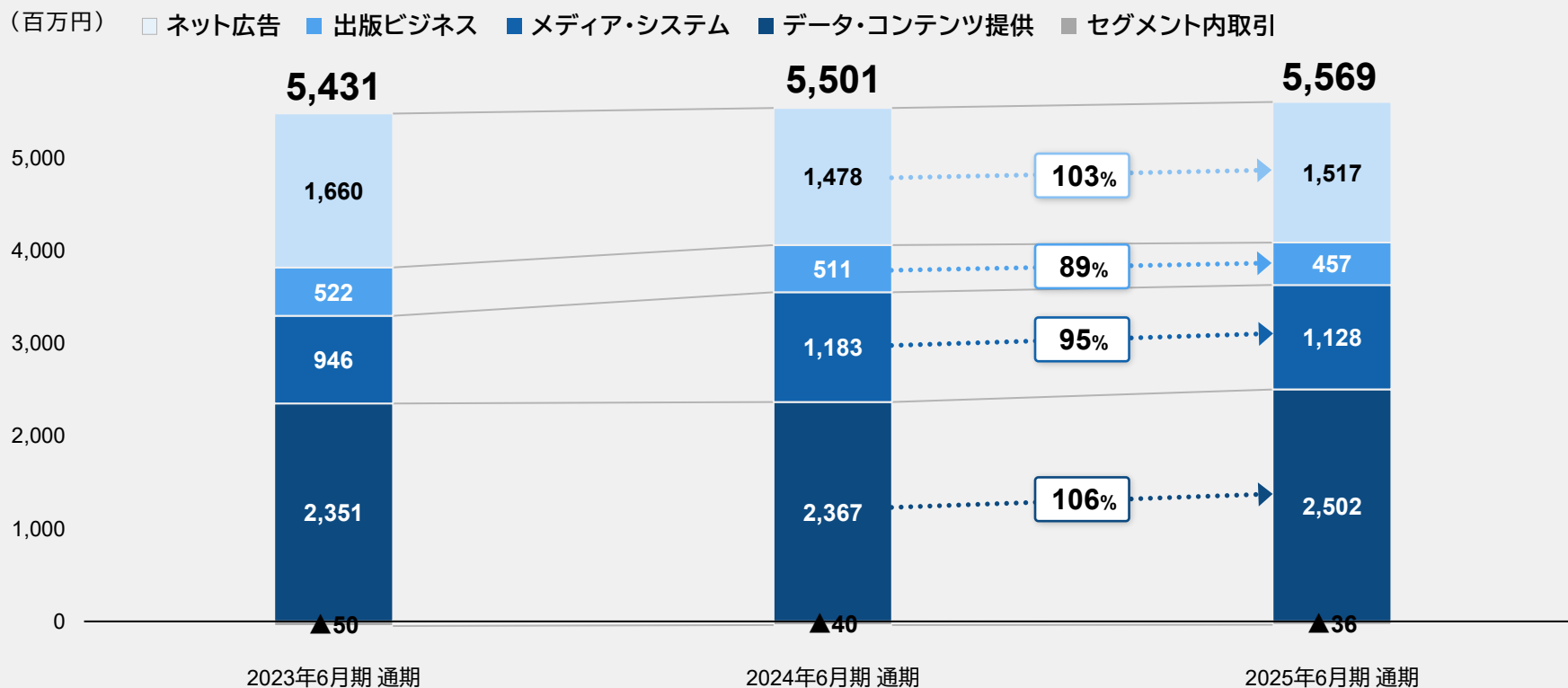
通期 CP事業 営業利益

(百万円) ■ CP事業 ■ CS事業



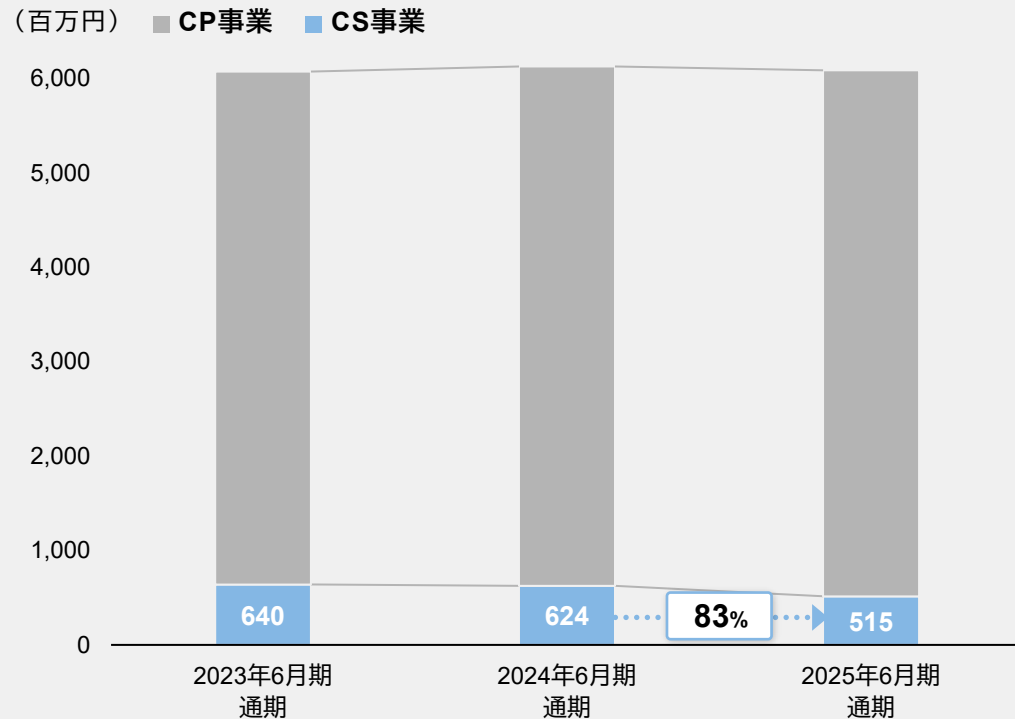
CP事業の通期売上高は、「データ・コンテンツ提供」が 前期比106%と伸長、「ネット広告」も好調に推移

通期 CP事業 RD別売上高

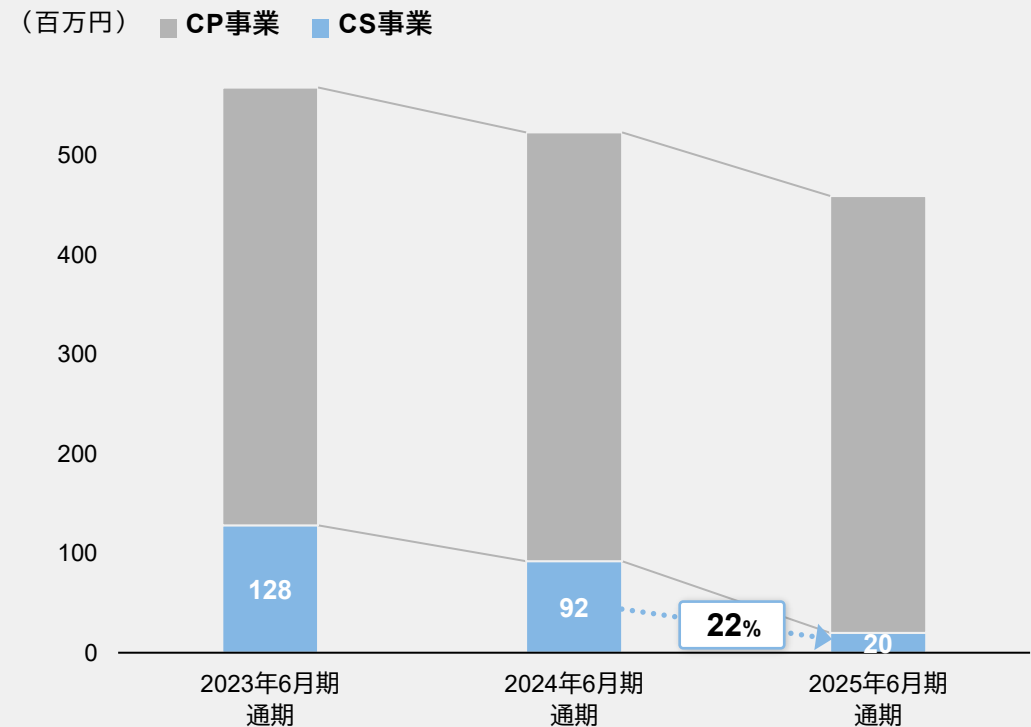


CS事業は、売上高、営業利益とも通期で前期を下回った

通期 CS事業 売上高



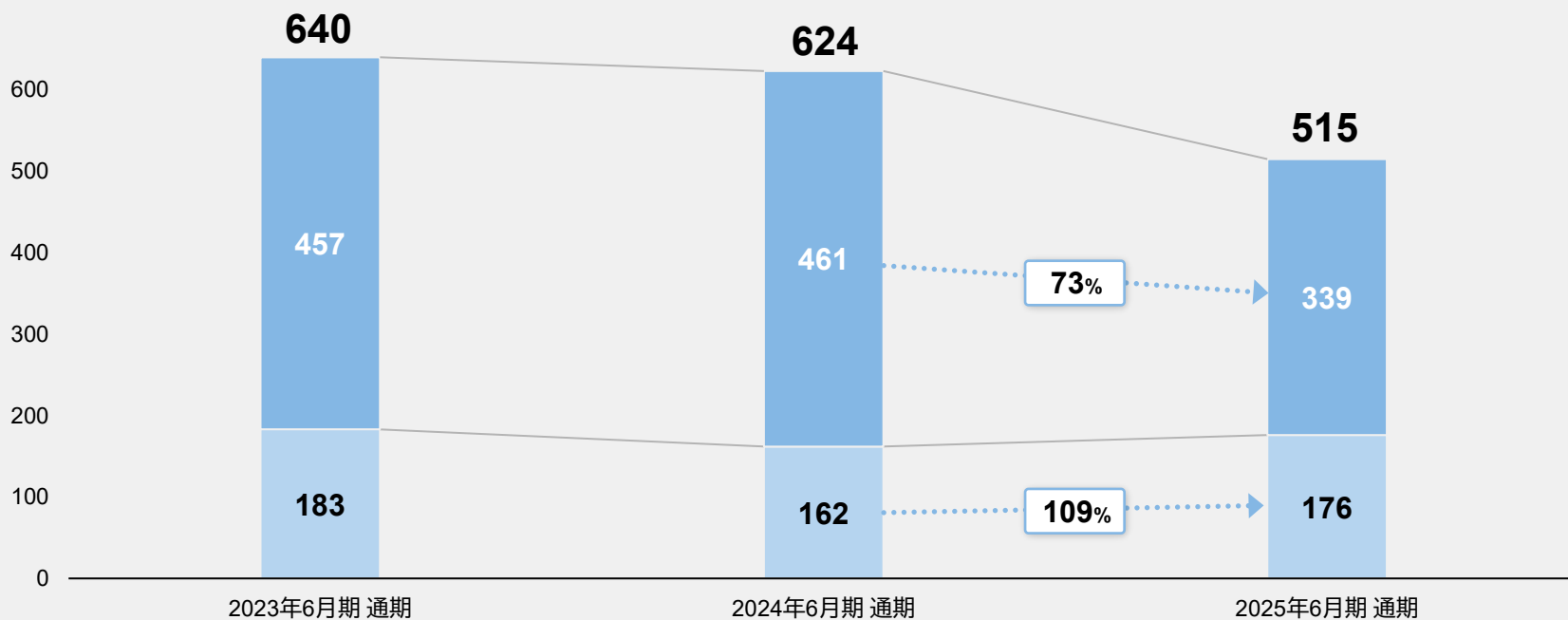
通期 CS事業 営業利益



CS事業の通期売上高は、「リサーチソリューション」が前期比で減少

通期 CS事業 RD別売上高

（百万円） ■ リサーチソリューション ■ ECソリューション



当期純利益※の堅調な積み上げにより利益剰余金が増加
株主資本、純資産も堅調に増加

(百万円)

	2024年6月期 期末	2025年6月期 期末	増減額
流動資産	4,718	4,579	▲139
現金及び預金	3,613	3,596	▲17
固定資産	1,550	1,672	+122
資産合計	6,269	6,252	▲17
流動負債	1,340	1,174	▲166
固定負債	662	439	▲223
負債合計	2,003	1,614	▲389
株主資本	4,108	4,316	+208
利益剰余金	2,452	2,691	+239
自己株式	▲122	▲150	▲28
その他の包括利益累計額	93	243	+150
非支配株主持分	64	77	+13
純資産合計	4,266	4,638	+372
負債・純資産合計	6,269	6,252	▲17

※ 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 通期 連結キャッシュフロー

投資CFは、戦略的出資やM&Aといった成長投資は継続する一方で、
投資有価証券の売却益を確保したことで、キャッシュアウトは大きく縮小
財務CFは、株主還元強化(配当金支払)や自己株式取得を積極的に実施
財務健全性と資本効率向上を両立

(百万円)

	2024年6月期 通期	2025年6月期 通期	増減額
営業キャッシュフロー	826	491	▲335
投資キャッシュフロー	▲292	▲86	+206
財務キャッシュフロー	217	▲421	▲638
現金及び現金同等物に係る 換算差額	0	0	▲0
現金及び現金同等物に係る 増減額	752	▲17	▲769
連結の範囲の変更に伴う現金及び 現金同等物の増減額	24	-	▲24
現金及び現金同等物の期末残高	3,613	3,596	▲17

2026年6月期の売上高は、過去最高を予想
営業利益、経常利益は回復基調となり、通期では約30%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)

	2026年6月期 通期		2025年6月期 通期	
	業績予想	前期比	実績	前期比
売上高	6,400	105%	6,084	99%
営業利益	600	130%	459	88%
経常利益	600	132%	454	83%
当期純利益	372	121%	307	189%

※ 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 通期 業績の概要 P.05

— 02 事業の概要と戦略 P.16

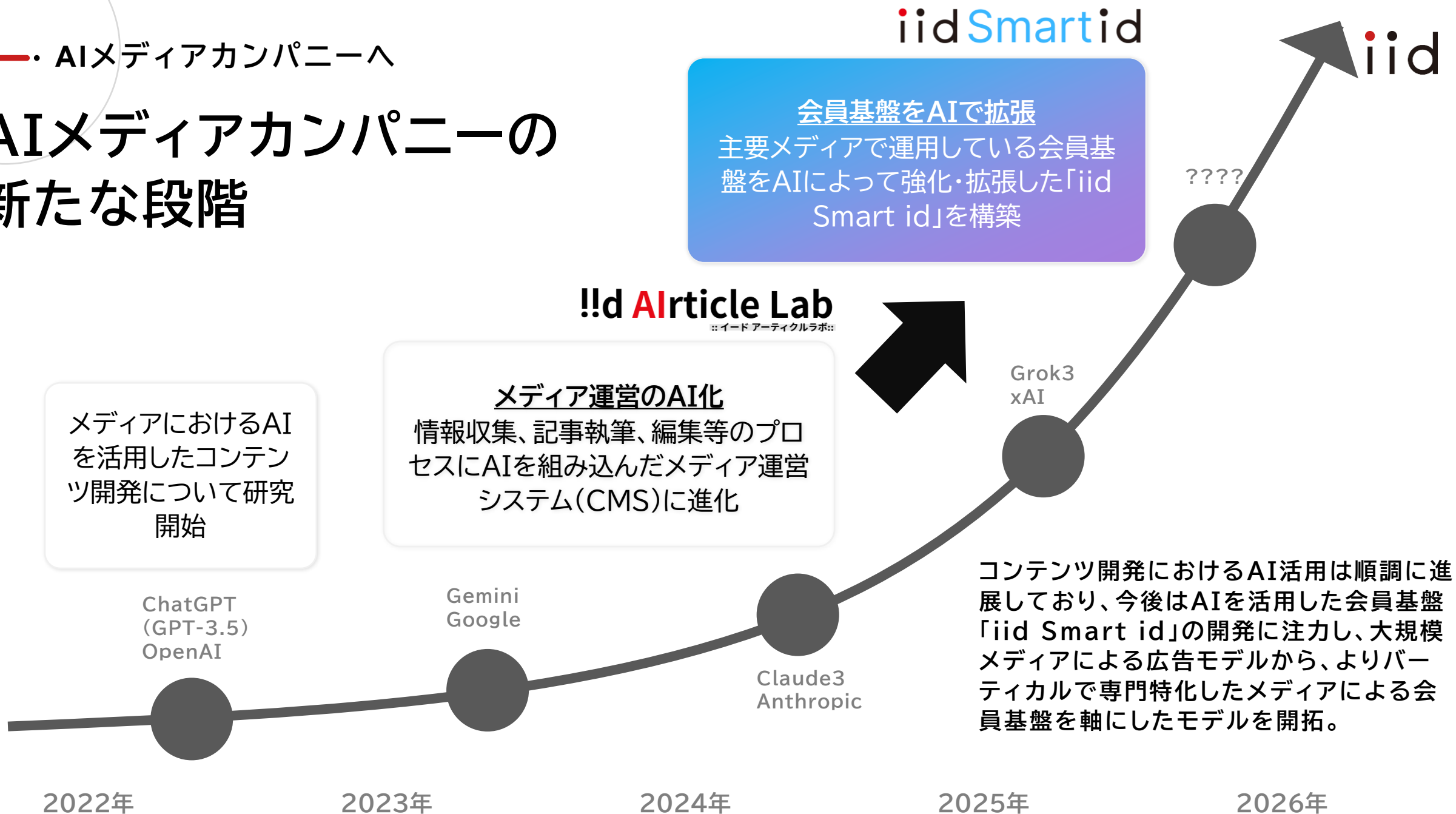
03 今後の取り組み P.28

04 事業セグメントの概要 P.37

05 基本情報 P.41

— AIメディアカンパニーへ

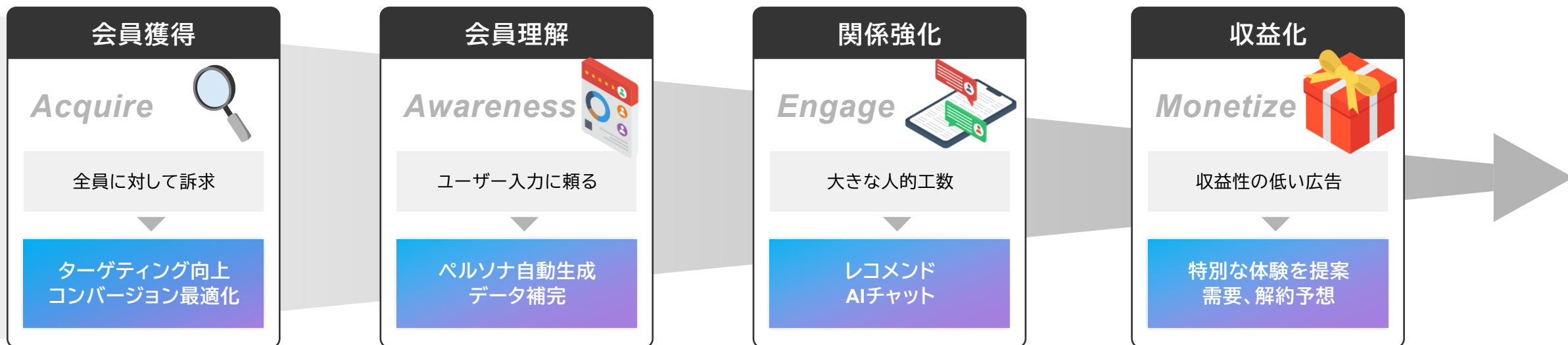
AIメディアカンパニーの 新たな段階



AIで進化するメディア統合の会員基盤「iid Smart id」

主要メディアで運用している会員基盤をAIによって進化、会員を軸にしたメディアモデルを構築

■ AIエージェントによる会員基盤の進化



日々コンテンツを提供することで、会員が継続的に拡大し、
行動データから読者属性が拡充

コミュニティに入ってもらうことでメディアとの関係を強化し、
特別な体験を提供することで収益を上げる

「iid Smart id」を核にメディアコミュニティを構築

IP&Life

“好き”を加速させるメディア群
Super Fan Communityを構築

IP & Entertainment



Life & Education



AIで進化するメディア統合の会員基盤

iid Smartid

Professional Media

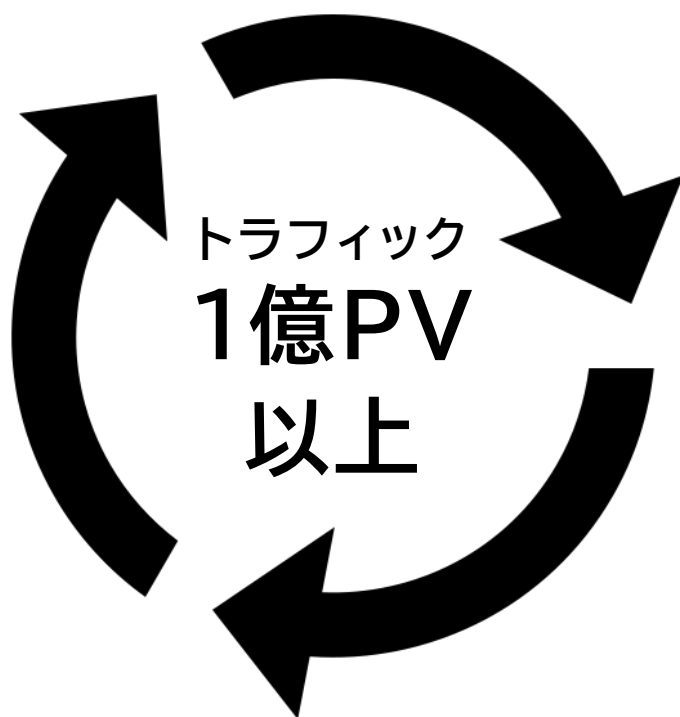


Biz&Industry

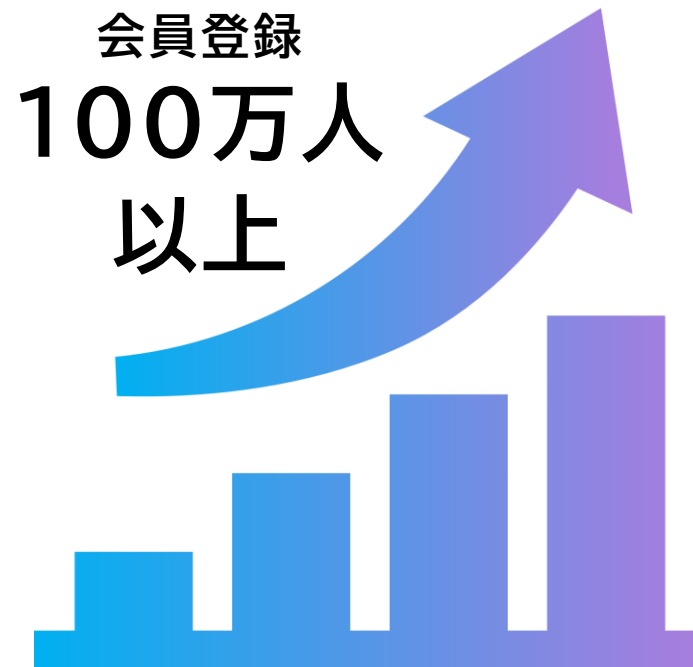
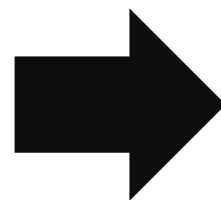
ビジネスを“楽しむ”メディア群
Business Leader Networkを構築

トラフィックモデルから脱却し、会員基盤モデルへ転換

従来の大規模トラフィックを広告でマネタイズするパターンから、質の高い会員基盤に価値ある体験を提供する形に転換



- 検索がAIに置き換えられることによるトラフィック減少
- クッキー廃止による広告単価減少
- 他メディアとの競争激化



- 年間10万人以上の新規会員獲得に成功(FY26)
- サブスクリプションなど会員マネタイズ手段の確立
- AIによる会員基盤の進化
- パーソナライズされた体験で収益化

「iid Smart id」を軸に個々のユーザーに特別な体験を提示

広告のみでなく収益化が可能な体験を複数の方向性で用意していく

広告&マーケティング

主軸である広告は読者理解が進むことで最適で高単価な配信が可能に

サブスクリプション

“好き”や“ビジネス”を加速させる課金に値する価値のあるコンテンツを展開

リアル体験

イベント、セミナー、視察ツアーなどオフラインも含めてコンテンツを提供

AIで進化するメディア統合の会員基盤

iid Smartid

IPコンテンツ体験

「Wizardry」等の自社作品やエンタメプリントのライセンス作品などIPを楽しんでもらう

リサーチ・アンケート

プロの消費者(ビジネスパーソン)として調査や商品企画に参加してもらう体験

人材・キャリア

コンテンツを通じたキャリアアップ、リスキリングや有料職業紹介事業を通じた支援

AI関連ビジネスも引き続き開拓

国内最大規模のメディア群による著作権クリアな膨大なコンテンツライブラリ及び
各業界のB2Bクライアントへのリーチを活かしたAIエージェント領域を新たなビジネスモデルとして構築していく



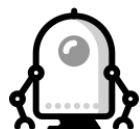
AI企業向けコンテンツ ライセンシング

LLM開発企業、AIエージェント開発者向け
130万件を超える著作権クリアなコンテンツ
ワンストップで多種多様なコンテンツを提供可



メディア運営 AIエージェント提供

コンテンツ生成、編集支援、データ分析等
自社で開発しているメディア運営のための
AIエージェントをメディア企業に提供



業界特化 AIエージェント開発

自動車、教育、エンタメ、テクノロジーなど
各業界に特化した業務支援、情報提供AIエージェント
今後順次提供予定

1,300,000+
著作権クリアな
記事ライブラリ
RAG/API



自社メディアの進化

生成AIによって自社メディアを進化
AIによるコンテンツ理解促進、フォーマット多様化
AIエージェント導入によるユーザー体験の向上

引き続きコンテンツ開発領域にも投資

独自開発のイードメディアプラットフォームのAIエージェント化へも積極投資を継続※
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エージェント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 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

— 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

82メディア

月間ユニークユーザー

2,500万人

会員数

100万人

自動車



市場規模
56兆円

教育



市場規模
2.8兆円

ゲーム



市場規模
2.1兆円

アニメ



市場規模
2.9兆円

映画



市場規模
2131億円

IT



市場規模
54兆円

セキュリティ



市場規模
1兆円

マネー

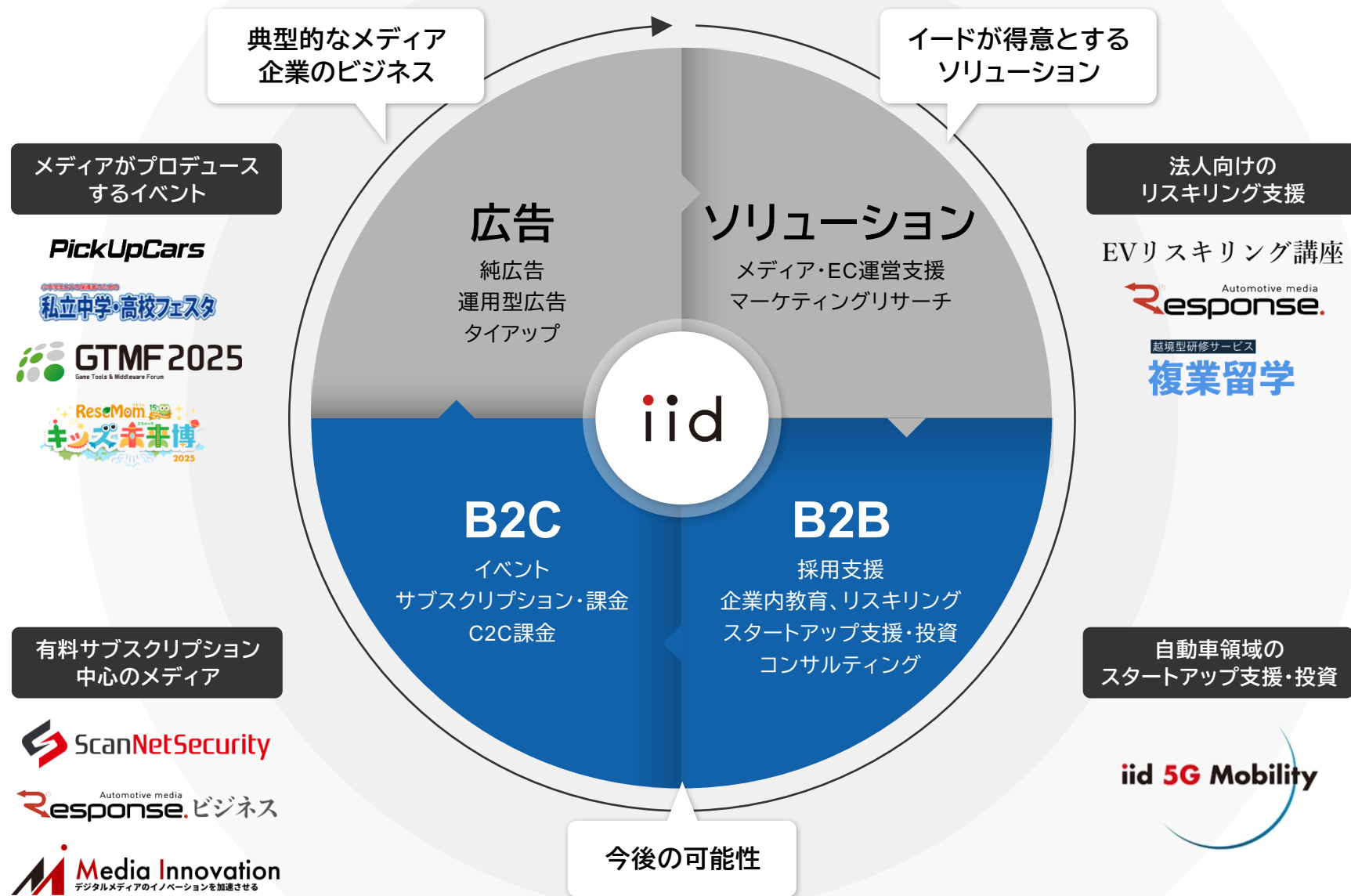


市場規模
64兆円

※各業界市場規模データの出所はp45に記載しました

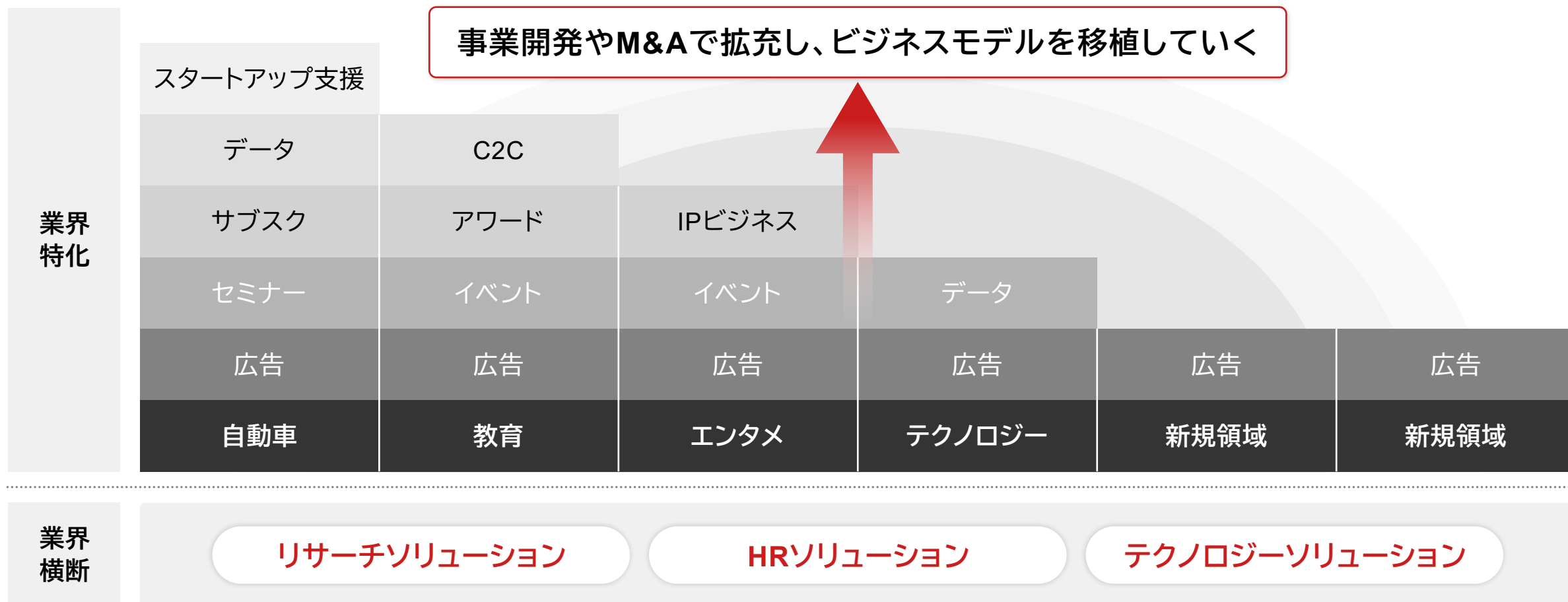
— 各業界の発展を支援する360度ビジネス

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

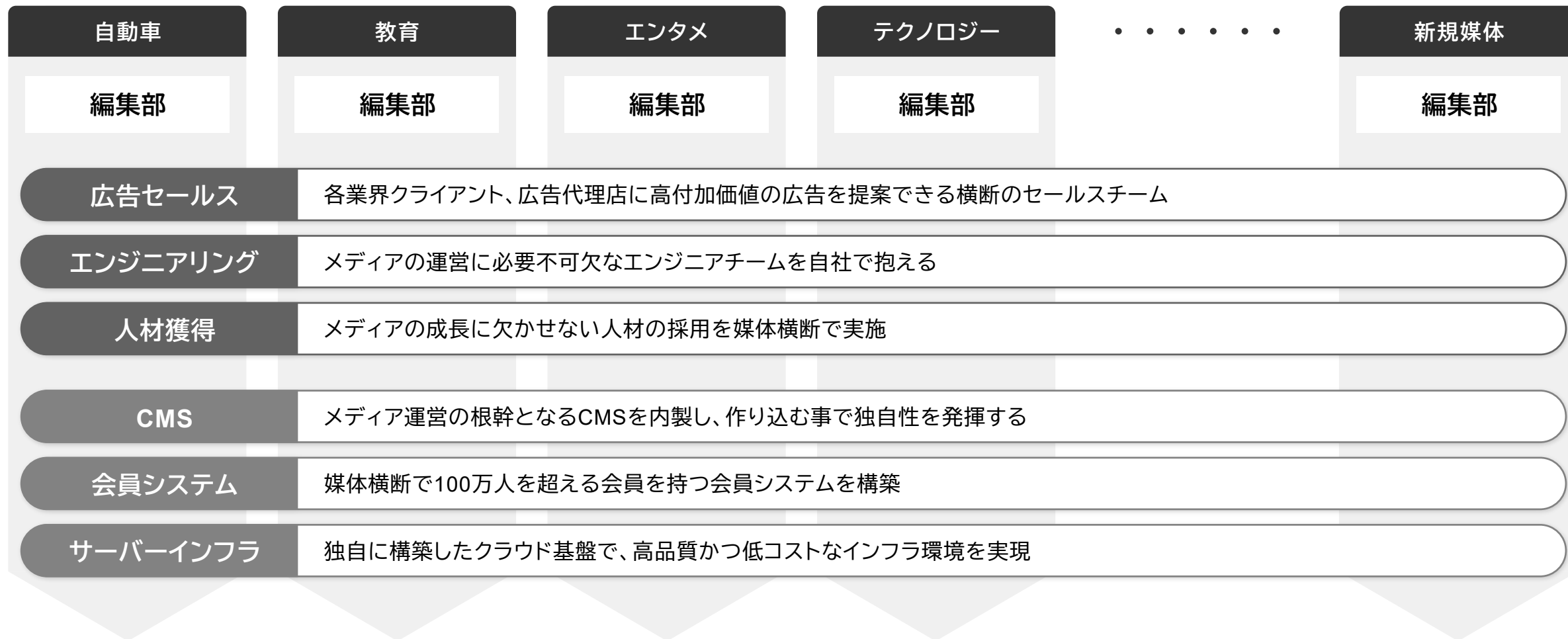


— ビジネスモデルを横展開し、M&Aで領域を拡充

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



01 2025年6月期 通期 業績の概要 P.05

02 事業の概要と戦略 P.16

—・ 03 今後の取り組み P.28

04 事業セグメントの概要 P.37

05 基本情報 P.41

金融業界向けメディアに参入

金融業界向けのメディア展開を行うエディットをグループ化

金融業界に特化した出版&マーケティングを展開



EDIT

1968年の創業以来、金融機関向けの専門出版やマーケティングを手掛けてきた株式会社エディットを7月4日付で子会社化。機関投資家向け専門誌「J-MONEY」を中心に、同社の高い専門性と信頼性を活かしつつ、イードのデジタル運営ノウハウを融合。出版物のデジタル化、イベント事業、調査事業の強化を通じて、金融業界における総合情報プラットフォームの構築を目指します。日本の資産運用業界は「資産運用立国」の実現に向けた政策的後押しもあり、今後さらなる成長が期待されています。機関投資家による運用資産の拡大、オルタナティブ投資の普及、フィンテックの進展など、金融業界の構造変化が加速する中で、専門性を活かした事業成長を目指します。

<https://www.edit.co.jp/>

- 「J-MONEY」：1986年創刊（前身「ユーロマネー日本語版」）の機関投資家向け金融専門誌
- 「ファンドマーケティング」：投資信託販売のためのマーケティング情報誌
- 「保険マーケティング」：保険販売会社（銀行、証券、保険代理店など）向け営業支援情報誌

ロボット業界向けメディアを取得

「ロボスタ」を取得し、B2Bのサブスクリプションを提供開始

成長産業であるロボット業界をターゲットにしたメディアをスタート



成長著しいロボティクス・AI市場への参入を目的に、ロボット情報メディア「ロボスタ」を事業取得。

生成AIとロボットの融合が加速する中、業界専門情報を提供する月額課金サービス「ロボスタメンバーズ」を開始。「レスポンス」や「ScanNetSecurity」で培ってきた、産業向けのB2Bサブスクリプションサービスのノウハウを転用し、技術者や企業向けに専門的な記事やセミナーを提供し、B2B向けメディアの収益基盤を構築します。

今後はカスタムレポートや海外動向の提供などコンテンツを拡充し、日本のロボット業界全体の成長を後押ししていきます。

<https://robotstart.info/>

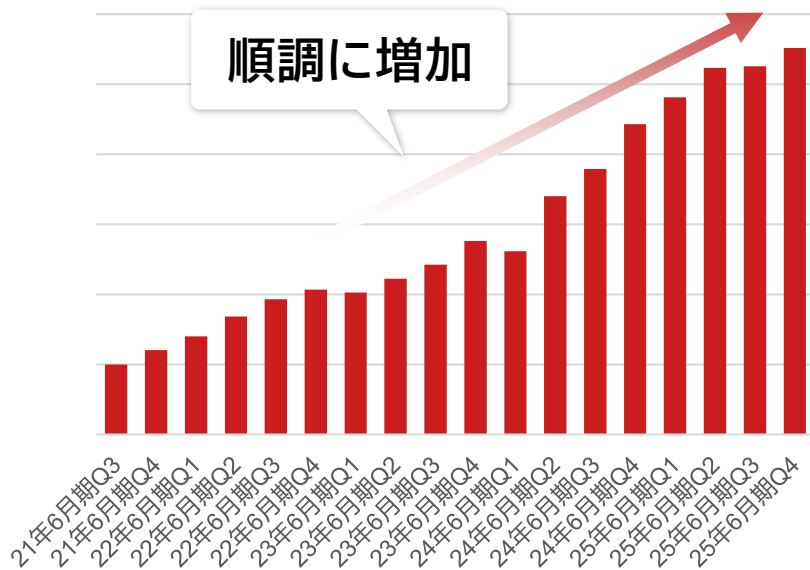
— サブスクリプションビジネスの拡大

有料サブスクリプションの成長加速

ユーザー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
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

自動車領域ではリスキング講座を拡充

Automotive media
Response ビジネス

「カーボンニュートラル」
リスキング講座



自動車メディアの「レスポンス ビジネス」では法人向けのサブスクリプション契約拡大を目指して、動画のリスキング講座を拡充。また、eラーニングとして社内を提供するための機能も法人会員には追加料金なしで提供を開始。広告非表示などの機能も追加し、質の高いコンテンツを快適に閲覧するためのサービスとして機能改善を行っています。

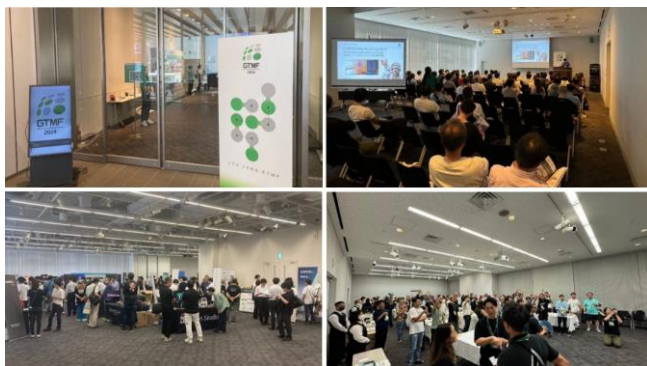
<https://response.jp/>

※ 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

専門メディアと連携したイベントを拡充

各メディアの領域で毎年定番になるイベントを企画

ゲーム開発者向けのイベントを運営開始



昨年のイベントの様子

今年で20回目となる、ゲーム開発者向けのツール、ミドルウェア、ソリューションの展示会&カンファレンスイベントの運営に参画。11月20日(木)に大阪会場、25日(火)に東京会場を開催します。

<https://gtmf.jp/>

リセママ15周年を記念した大規模イベント



昨年開催した「リセママキッズ文化祭2024夏」の様子

教育メディア「リセママ」の15周年を記念して、未就学児～小学生親子を対象に、習い事・学び体験ができる大規模イベントを開催。昨年まで開催していた「リセママキッズ文化祭」と「国際教育フェスタ」を拡大し、11月3日に東京国際フォーラムで開催します。

エンタメプリントのラインナップ充実

コンビニを活用したコンテンツプリントは提供ラインナップの拡大を目指す



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

全国約3.2万店舗のコンビニエンスストア
(ファミリーマート、ローソン、ミニストップなど)
に設置されたマルチコピー機で、プロマイド・シールをはじめとした様々なコンテンツ
が購入できるサービスです。

直近の主な新規ラインナップ



「松竹芸能東京若手相関図」
「松竹芸能東京若手クロスワードパズル」
松竹芸能所属の燕代表 | 山崎代表が監修・作成の若手芸
人を題材としたコンテンツ



株式会社BitStarの人気YouTube発アニメ「ヒロたま！
ヒロくん」の公式シールと塗り絵



SPACEBOX配給の映画「レオ: ブラッディ・スウィート」に連動したオ
リジナルシール © Seven Screen Studio

Steamゲームをコンビニで印刷

世界的なゲームプラットフォーム「Steam」をより楽しむためのサービス

ゲームが印刷できる「ゲムマイド」

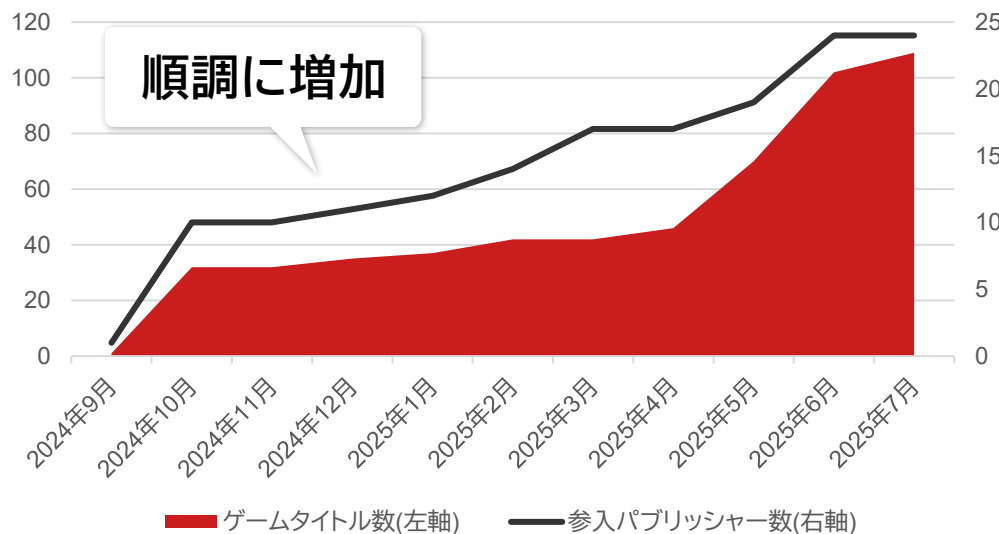


PCゲームプラットフォーム「Steam」でゲームをダウンロードするためのコードをブロマイド付きで印刷できるサービス「ゲムマイド」を今期からスタート。メディアを活用した集客や、定期的に関催するキャンペーンやセールなどで成長を目指します。



取り扱いタイトル、参入パブリッシャーともに順調に増加

2024年10月に9社31タイトルでスタートし、その後も順調に取り扱いタイトル数、参入パブリッシャー数ともに増加。



エンファクトリーが企業の社内副業支援サービスを開始

越境学習で東京都の人材交流支援事業にも協力

社内副業制度の設計・運用支援サービスを提供開始



提供開始

社内副業・複業

立ち上げ・運用支援サービス

企業内で社員が本来の業務に加えて別の仕事やプロジェクトに取り組む「社内副業・複業」の立ち上げと運用を支援するサービスの提供を開始、社員の成長機会創出、エンゲージメント向上を後押しします。

東京都の大企業と中小企業・スタートアップの人材交流支援事業に協力



東京都「令和7年度大企業と連携した
中小企業・スタートアップの成長促進に向けた人材交流支援事業」
の運営協力を開始

～越境学習のノウハウを活かし、大企業人材成長と中小企業・スタートアップの事業成長を同時に支援～

東京都の「令和7年度大企業と連携した中小企業・スタートアップの成長促進に向けた人材交流支援事業」の運営協力を開始しました。大企業から中小企業・スタートアップへの人材交流を通じて、双方の企業の成長と発展を促進し、東京の経済成長と国際競争力の向上を目指します。

SAVAWAYの「TEMPOSTAR」他社連携進む

IT導入補助金2025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2025」の対象ITツールとして認定されました。また、今期は「ANA Mall」と連携するなど、引き続き大手ECサイトとの連携を進めております。



「ANA Mall」との連携



01 2025年6月期 3Q累計 業績の概要 P.05

02 事業の概要と戦略 P.16

03 今後の取り組み P.28

— 04 事業セグメントの概要 P.37

05 基本情報 P.41

・ 事業セグメントと主要RD

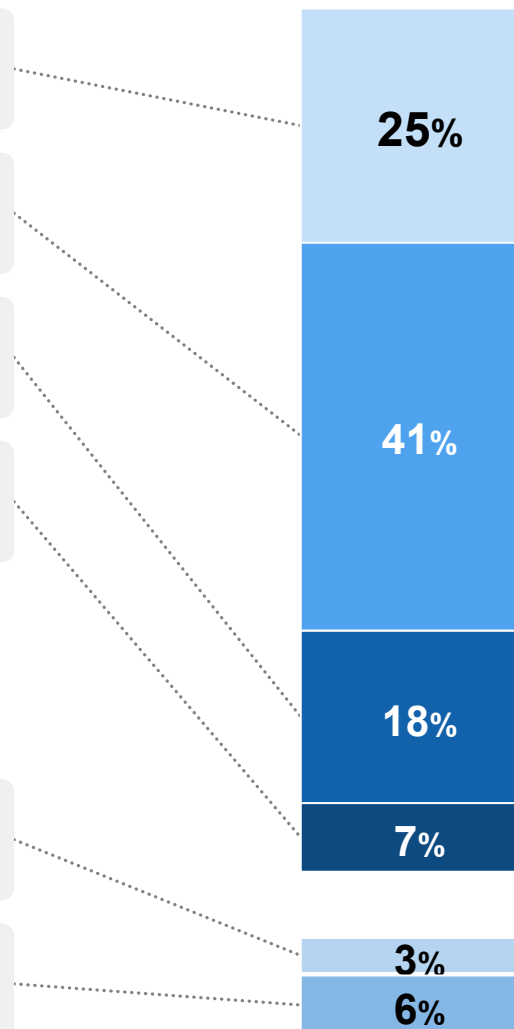
■ クリエイタープラットフォーム事業（CP事業）

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）

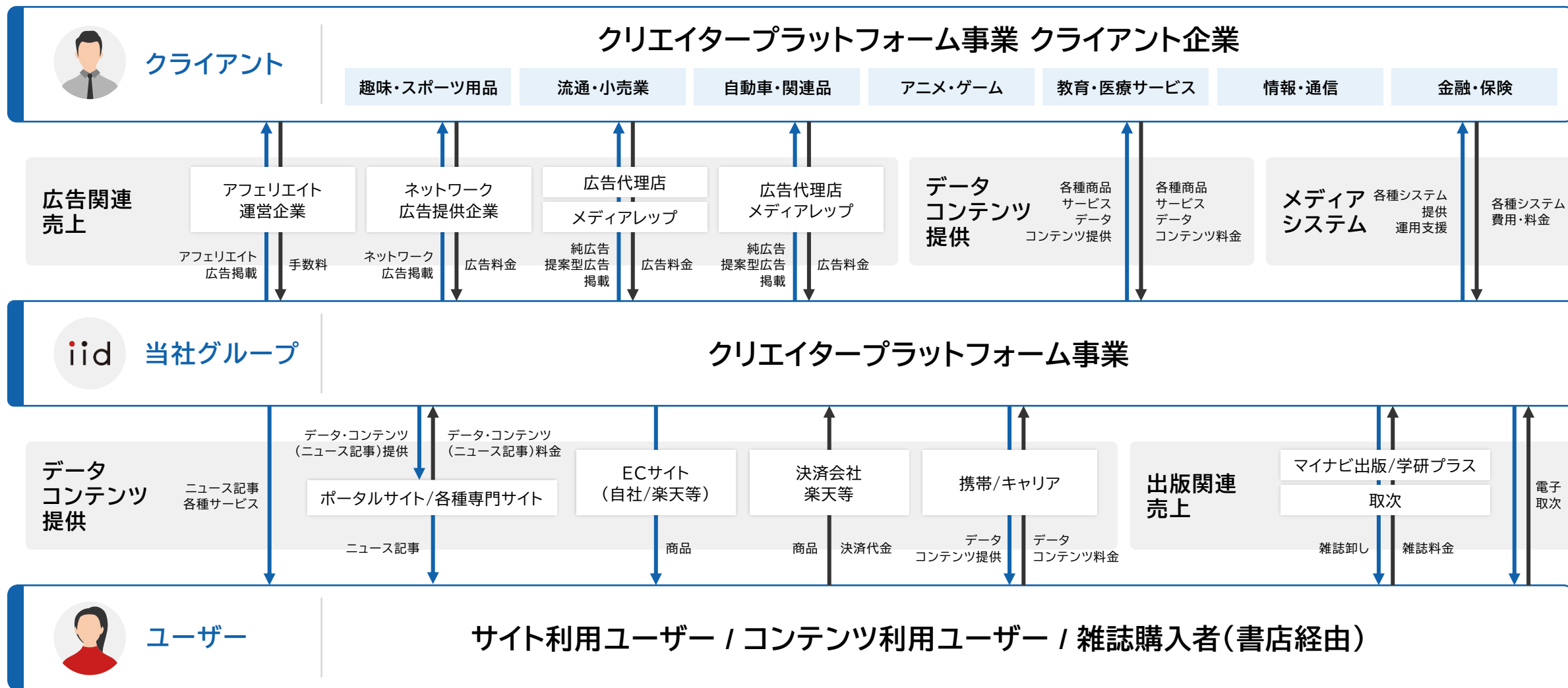
ECソリューション	EC領域のクライアントワーク
リサーチソリューション	リサーチ領域のクライアントワーク

2025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 通期 業績の概要 P.05

02 事業の概要と戦略 P.16

03 今後の取り組み P.28

04 事業セグメントの概要 P.37

— 05 基本情報 P.41

・ 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(株式会社エンカレッジド 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%) ※ ※2025年1月付 で100%子会社:有限会社ラウンドフラットを吸収合併 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%)

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:272名 (アルバイト含む)

※ 2025年6月末現在

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

M&A売却

株式会社エンペイ

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

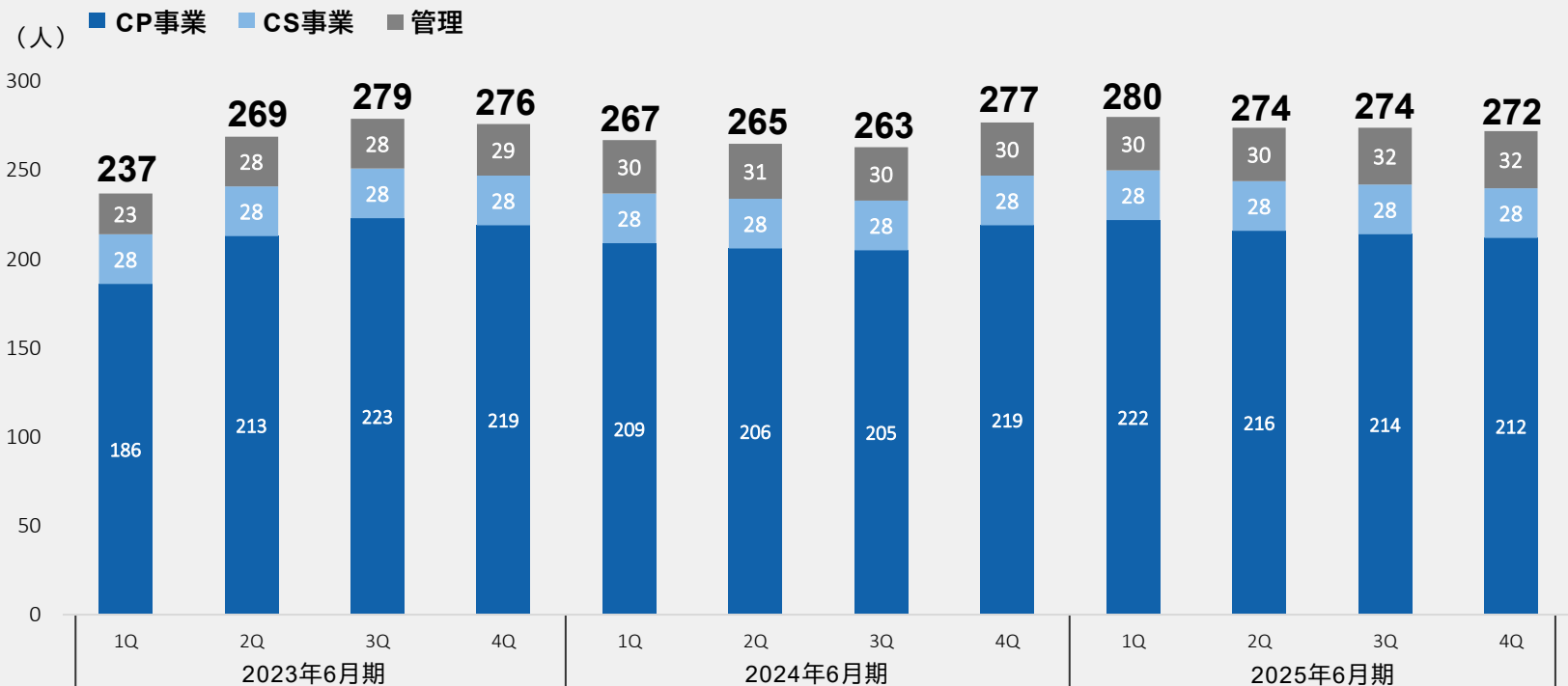
okke

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

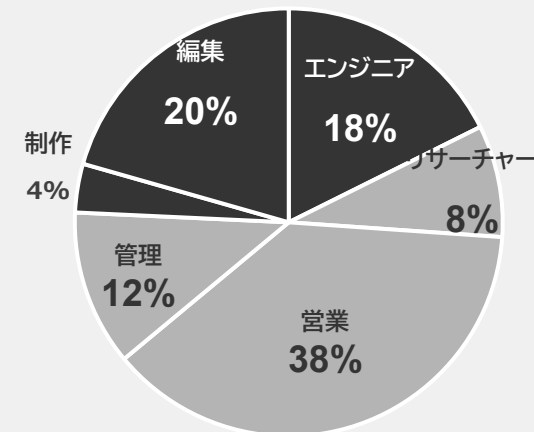
セグメント別従業員数推移（臨時従業員含む）



※ 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。

職種別従業員構成
（臨時従業員含む）



エンジニア	48人
リサーチャー	23人
営業	103人
管理	32人
制作	10人
編集	56人

※ 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

P24 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/jigyoku/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。



We are the User Experience Company.