

株式会社 イード

証券コード：6038

事業計画および 成長可能性に関する説明資料 【2025年9月版】

iid

2025年9月24日



— 01 会社概要・事業概要 P.01

02 市場環境とビジネスモデル P.11

03 経営資源と競争優位性 P.17

04 成長戦略 P.22

05 事業計画 P.31

06 リスク情報 P.35

— 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

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

 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

 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

 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、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

 TEMPOSTAR

iid

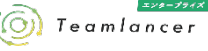
専門ニュースメディアを中心に展開

 Response  RBB TODAY  アニメ!アニメ!
 ReseMom  CinemaCafe.net  INSIDE
 マネの達人  ScanNetSecurity
 PEXIP

 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
 復業留学  Teamlancer

 Michael

マイケル株式会社
出資比率: 100%
CARTUNEの運営

 CARTUNE

 Link

株式会社リンク
出資比率: 100%
教育関連イベント開催

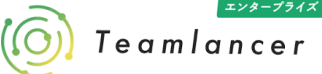
 進学相談.com

- ※ 2025年6月末現在
- ※ 2025年7月1日付でマイケル株式会社を吸収合併しております
- ※ 2025年7月4日付で株式会社エディットを新たに子会社化しております

— イードグループの主要事業 ※21ジャンル、82のメディア

専門特化した多数のメディアを幅広いジャンルで運営

■ 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

売上高

(25年6月期)

60.8 億円

調整後EBITDA

(25年6月期)

6.7 億円

※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

当期純利益

(25年6月期)

3.1 億円

※親会社株主に帰属する当期純利益

純資産

(25年6月期末)

46.4 億円

現金及び現金同等物

(25年6月期末)

36.0 億円

ネットキャッシュ

(25年6月期末)

30.5 億円

自己資本比率

(25年6月期末)

72.9 %

従業員数

(25年6月期末)

272 名

※従業員数は臨時従業員を含み、派遣社員は除く

運営メディア数

(25年6月期末)

21 ジャンル
82 メディア

・ 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(株式会社ドリームキッド 代表取締役社長) 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%) 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%)

- ※ 2025年6月末現在
- ※ 常勤監査役については、2025年9月25日開催の定時株主総会において、阿久津正治氏の選任を付議しております。
- ※ 2025年7月1日付でマイケル株式会社を吸収合併しております
- ※ 2025年7月4日付で株式会社エディトを新たに子会社化しております

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)



— 代表あいさつ



1990年代半ばからインターネットが世界的に普及し、その後のPCの低価格化やモバイルデバイスの多様化により、私たちを取り巻くメディア環境は急速に変化・発展してきました。今では「クリエイターエコノミー」と称されるように、誰もが情報発信に携わり、あらゆるプレイヤーが「メディア」(発信者)となる時代が訪れようとしています。そのような中、株式会社イードは、2025年4月に会社創立25周年を迎えることができました。これもひとえに、皆様方のご支援の賜物と心より感謝いたしております。

株式会社イードでは、「クリエイターエコノミー」をキーワードに、誰もがメディアになる時代を支えるプラットフォーム、ソリューションを提供してまいります。自社メディア事業では、IT、自動車、教育、映画、ゲーム、アニメなど各分野に特化した21ジャンル82サイトのメディア・サービス(2025年6月現在)を運営しております。

多岐に渡る事業を展開していますが、イードは事業と人の交差点、「梁山泊(優れた人物たちが集まる場所の例え)」でありたいと考え、各分野でNo.1を目指します。一方、会社のスパンを50年、100年と考えたとき、将来のビジネス環境や会社の形態がどうなっているかは誰にも予想できません。我々は100年たっても変わらないビジョン「We are the User Experience Company.」を企業理念とし、時代を超えて常にすべての人に最高の「ユーザー体験」を提供することを目標に邁進してまいります。

宮川 洋(みやかわ ひろし) 株式会社イード 代表取締役

1965年生まれ。1988年、中央大学文学部史学科西洋史専攻卒業。大学時代はテニスの体育会で練習に明け暮れ、卒業と同時に株式会社アスキー(現:KADOKAWA)に入社。出版部門にて、PC関連誌の刊行ラッシュの中、12年間マーケティング責任者を務め、「今後、メディアとしてのインターネットの時代がやってくる」と確信。インターネットの世界に飛び込むべくインターネット総合研究所(IRI)に転職。2000年、株式会社イードの前身となる株式会社アイ・アール・アイ コマースアンドテクノロジー(IRI-CT)創業。

— イードが大切にしていること

経営理念

We are the User Experience Company.

我々イードは最高のメディア作りを通じて、取り巻くステークホルダー(読者、顧客、従業員、株主等)を増やし、人々に最高のユーザー体験を提供する企業である。

働き方

仕事を人生最大の遊びに

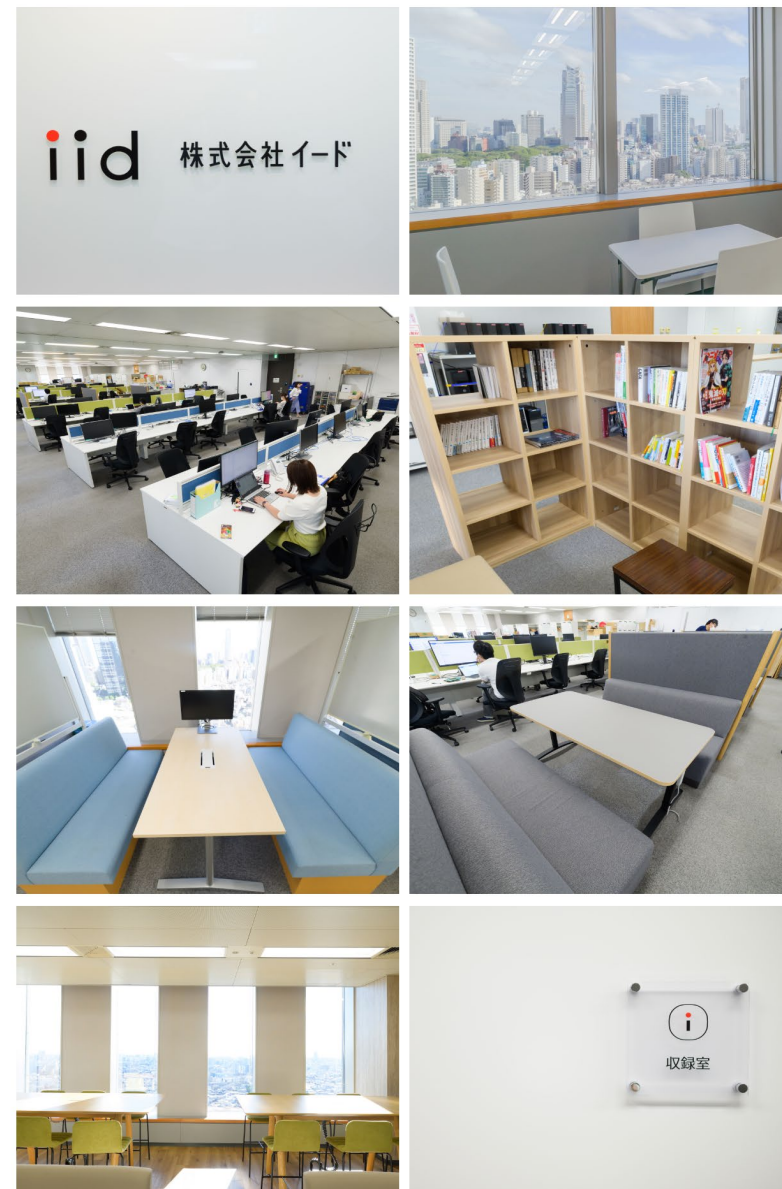
人生の目標と仕事の目標が一致したとき、最高のパフォーマンスが発揮できる。遊びのように没頭できる仕事を見つけられているか。取り組むべき遊びを見つけることは一人ひとりに課せられた責務であり、見つけられる会社でありたい。

目指す組織

梁山泊

イードは野心を持ち前に進む、自ら事業やメディア作りをしていく事業家のためのプラットフォームである。減点方式でなく加点方式の組織であり、成長のために人と異なることに積極的に取り組むべきである。

iid



・ 事業セグメントと主要RD

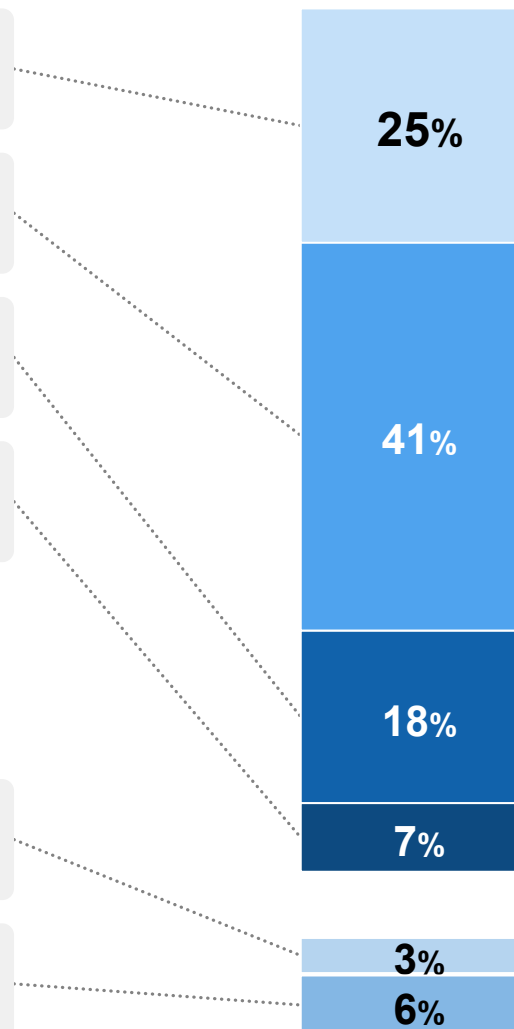
■ クリエイタープラットフォーム事業（CP事業）

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）

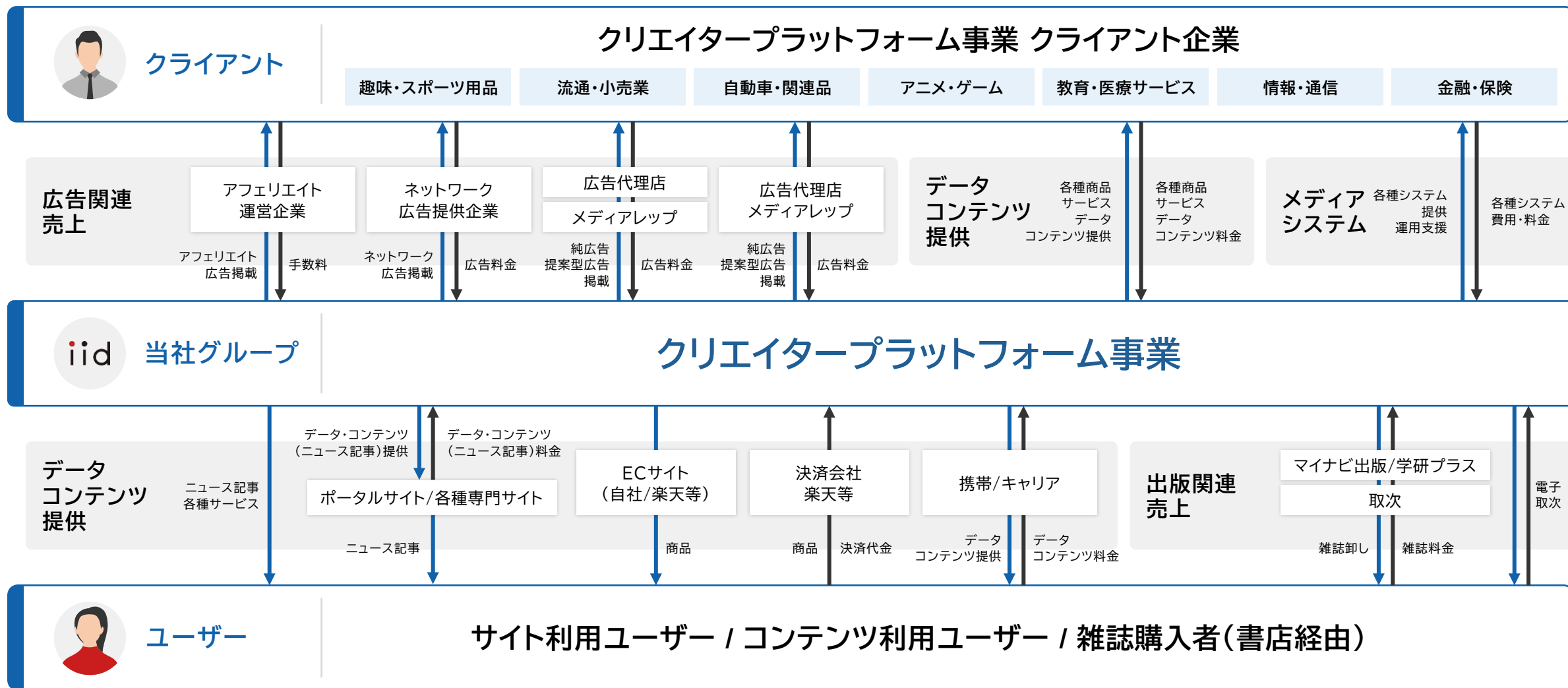
ECソリューション	EC領域のクライアントワーク
リサーチソリューション	リサーチ領域のクライアントワーク

2025年6月期の連結売上高に占める割合



CP事業 ビジネスプロセス

■ クリエイタープラットフォーム事業(CP事業)



CS事業 ビジネスプロセス

■ クリエイターソリューション事業(CS事業)



01 会社概要・事業概要 P.01

— 02 市場環境とビジネスモデル P.11

03 経営資源と競争優位性 P.17

04 成長戦略 P.22

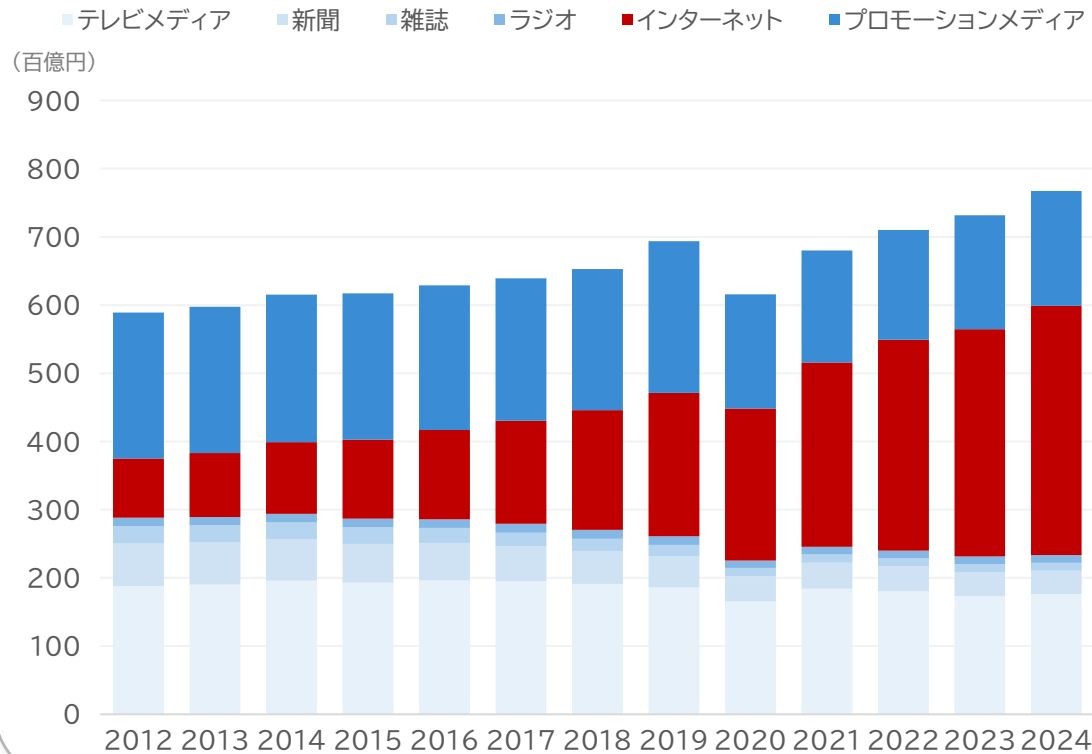
05 事業計画 P.31

06 リスク情報 P.35

メディアビジネスの市場環境

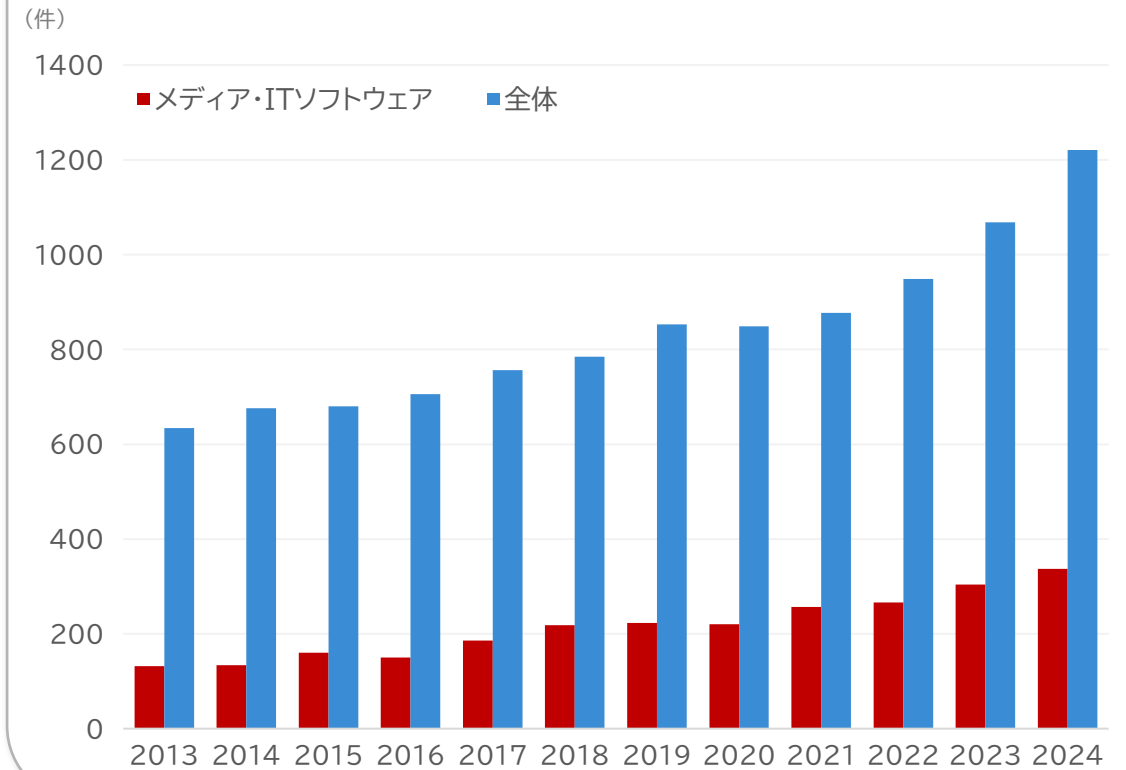
Webメディアの主な収益源である「インターネット広告」「EC」「電子書籍」などの市場規模は長期的にも拡大傾向
一方、国内におけるM&A市場も継続的に拡大しており、WebメディアのM&Aも活発

日本の媒体別広告費の推移



出所:電通「日本の広告費(各年)」

日本におけるM&A件数の推移



出所:M&A Online (mainline.com) 上のデータを基に作成

専門メディアを獲得し高い収益性を実現するモデル

専門特化した多数のメディアを幅広いジャンルで運営

2つのビジネスモデル

メディア領域の継続的・戦略的な拡大

- ・専門メディアを、M&Aによりロールアップしていく
- ・取り込んだメディアにノウハウを注ぎ込み、早期の収益化を図る
- ・ノウハウとは、メディア人材の育成、編集と一体化した独自の営業手法、共通プラットフォームの進化、ローコストオペレーションなど

多彩な収益モデルの開発・展開

- ・各メディアが、トラフィックベースのネット広告のみに依存することなく、新たなマネタイズ手法を開発し、その収益モデルを他のメディアに横展開

直近の事例

EDIT

金融メディア「J-MONEY」などを発行するエディットを子会社化



GTMF 2025
Game Tools & Middleware Forum

ゲーム開発者向けイベント「Game Tools & Middleware Forum」の運営を譲受



ロボットメディアの「ロボスタ」の事業を取得

直近の事例



イードメディアに企業のPRコンテンツを配信できるサービス



メディアと連携したコンテンツをコンビニで印刷できる課金サービス

— メディア領域の拡大：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p38に記載しました

メディア領域の拡大：イードグループにおける拡大の「歴史」

①メディア領域の拡張

運営するメディアのジャンルを拡張し事業領域を広げシナジーを創出する

②新たな収益モデルの獲得

既存のメディアには無いビジネスモデルと顧客を獲得する

③プラットフォームの拡充

従来とは異なる仕組みのプラットフォームを取込み拡充する

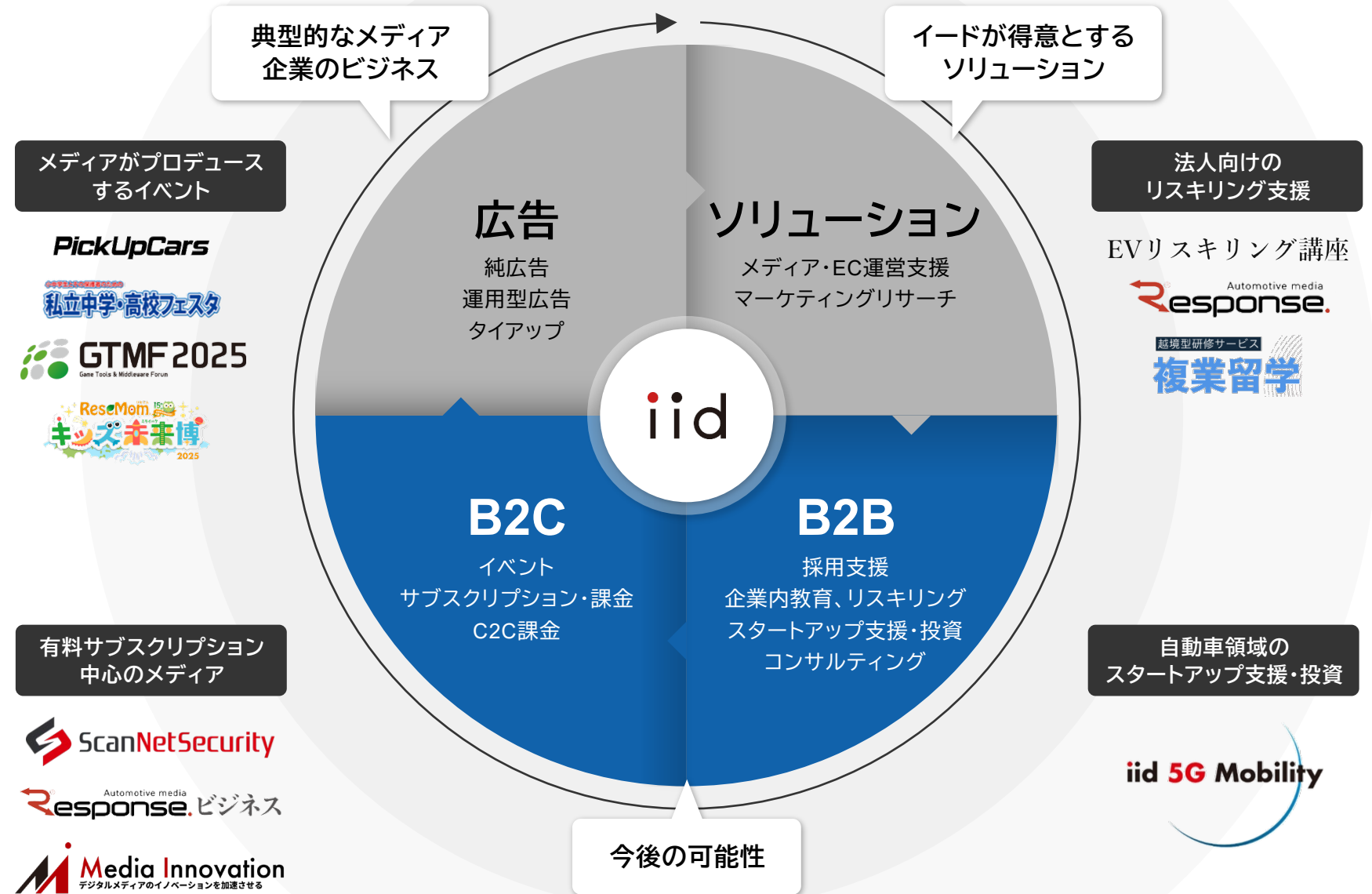
④有望市場への進出

特定の人たちが熱烈に支持しコミュニティが形成されるような有望メディアのある市場へ進出する



—— 多様な収益モデルの開発：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



01 会社概要・事業概要 P.01

02 市場環境とビジネスモデル P.11

—・03 経営資源と競争優位性 P.17

04 成長戦略 P.22

05 事業計画 P.31

06 リスク情報 P.35

専門メディアを獲得し高い収益性を実現するモデル

専門特化した多数のメディアを幅広いジャンルで運営



2つのビジネスモデル

メディア領域の継続的・戦略的な拡大

多彩な収益モデルの開発・展開



強固な競争優位性

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



イードにはメディア育成・収益化の仕組みがある

持続的にメディアを進化させる人材育成基盤

個人のセンスのみに依存せず、編集力・事業化ノウハウを体系的に蓄積

全社的な競争力を高めるシステム基盤

独自開発の共通プラットフォームを提供し、メディアの共通課題を解決

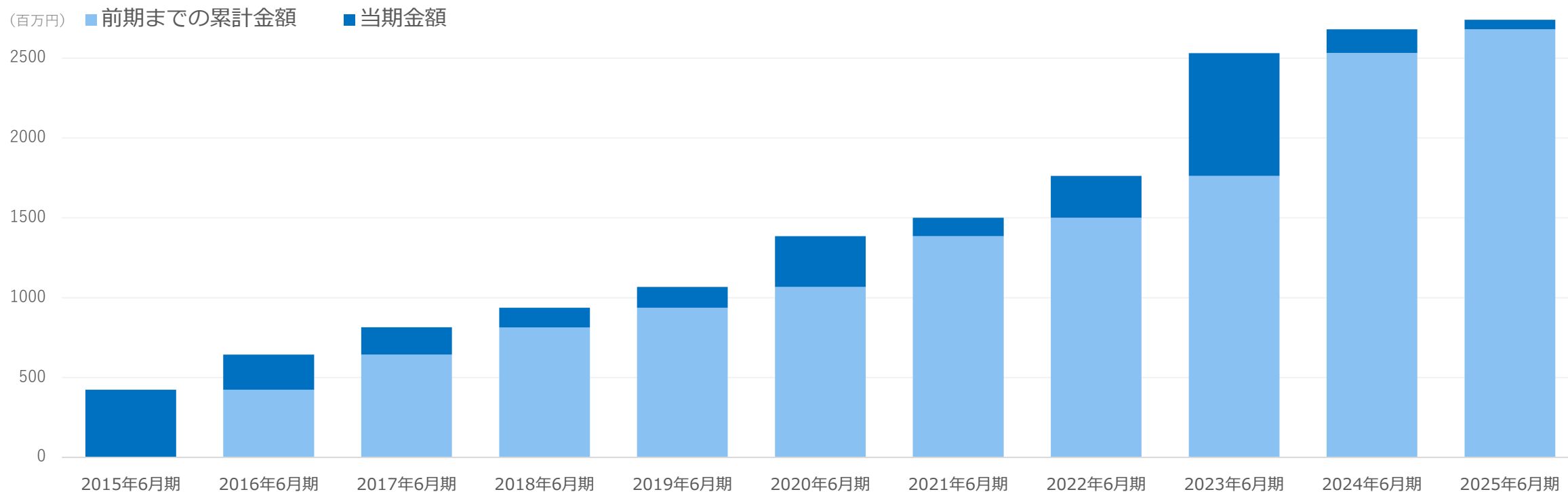
多角的に収益を拡大する収益モデル

ネット広告のみに依存せず、多様なマネタイズ手法「360度ビジネス」を展開

メディア領域を中心にロールアップ戦略を長年実行 安定的なM&Aを軸に成長を実現してきた

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

M&Aによる事業取得及び出資金額(合計) 2015年6月期以降の累計金額

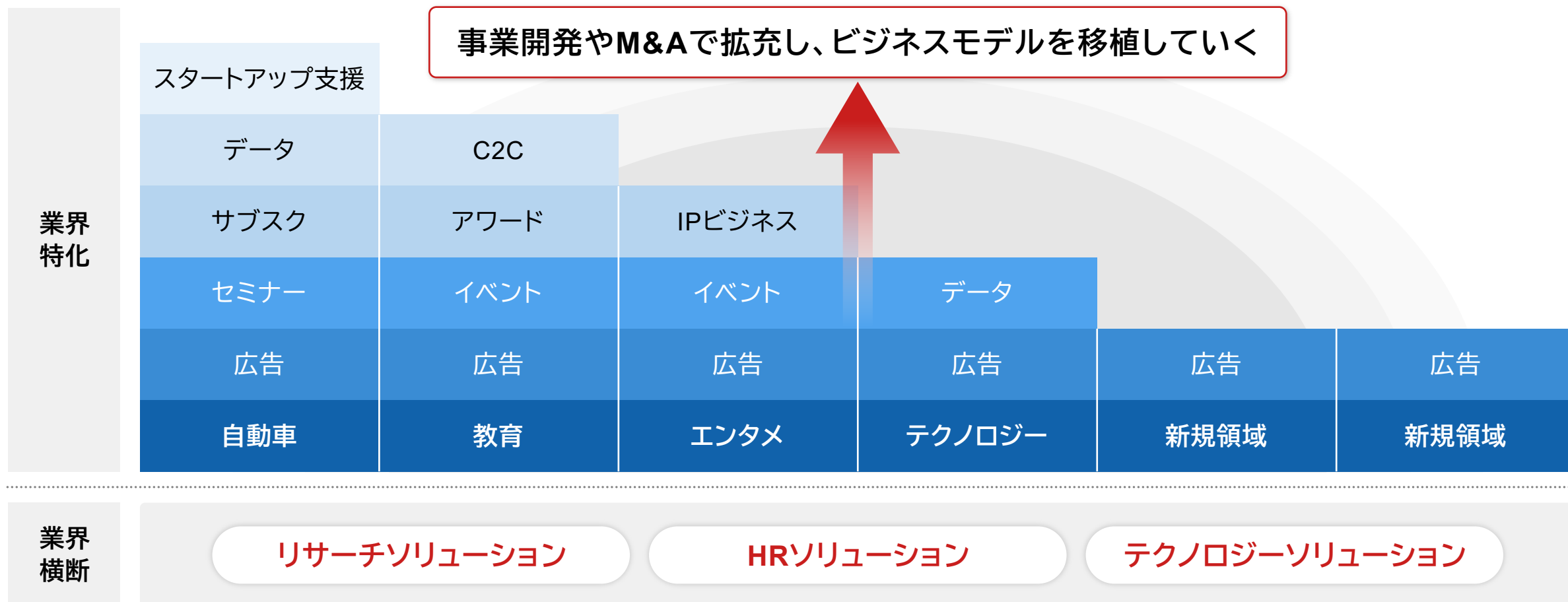


東証マザーズ上場

※マイナー出資は除く／M&A関連諸費用は除く

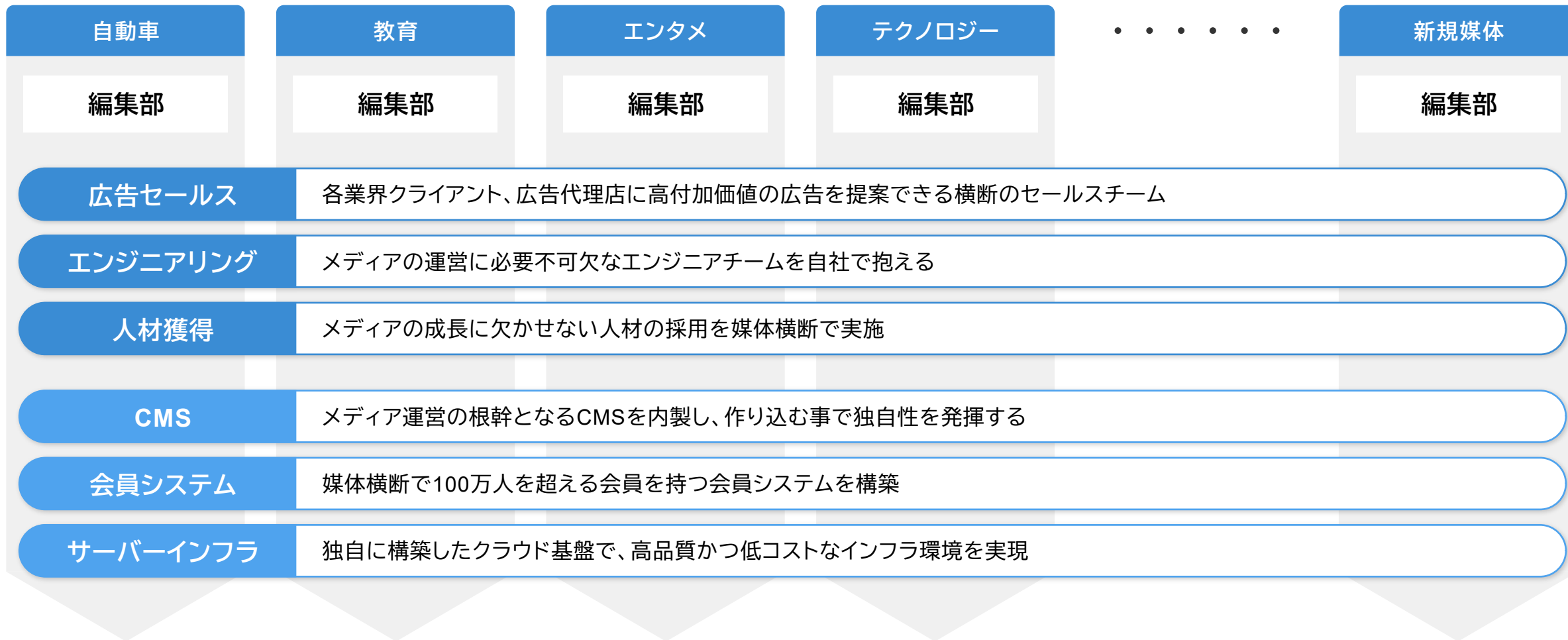
— イードの強み：M&Aで領域を拡充し、ビジネスモデルを横展開

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



— イードの強み：メディア運営のためのプラットフォームを構築

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 会社概要・事業概要 P.01

02 市場環境とビジネスモデル P.11

03 経営資源と競争優位性 P.17

— 04 成長戦略 P.22

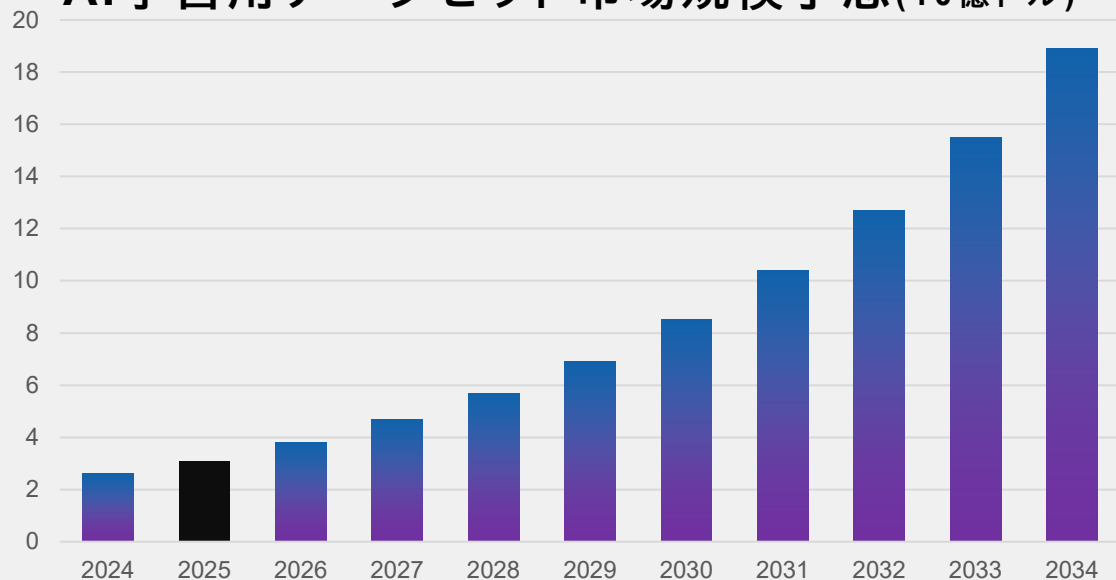
05 事業計画 P.31

06 リスク情報 P.35

AIメディアカンパニーへのシフト

メディアの資産を活かして今後大きな市場成長が見込まれるAI周辺市場にフォーカスしていく

AI学習用データセット市場規模予想(10億ドル)



AI学習用のデータセット市場は2024年の26億ドルから、2034年には約189億ドルに成長すると予想されている

※market.us Global AI Training Dataset Market Size, Share Analysis Report Type
<https://market.us/report/ai-training-dataset-market/>

AIエージェント市場規模予想(10億ドル)

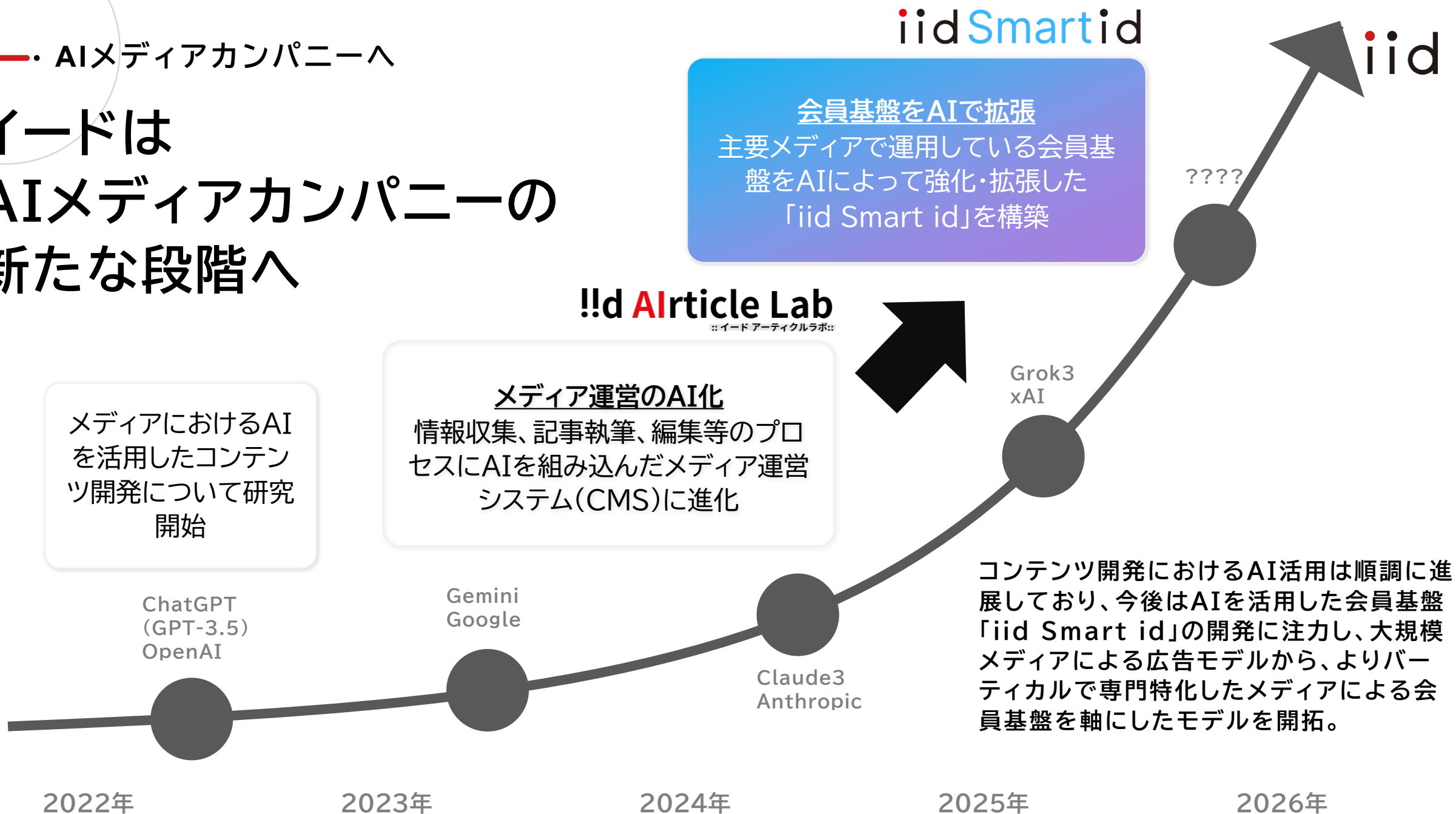


AIエージェント市場規模は2024年の54億ドルから2034年には2360億ドルまで成長すると予想されている

※Precedence Research AI Agents Market Size and Forecast 2025 to 2034
<https://www.precedenceresearch.com/ai-agents-market>

— AIメディアカンパニーへ

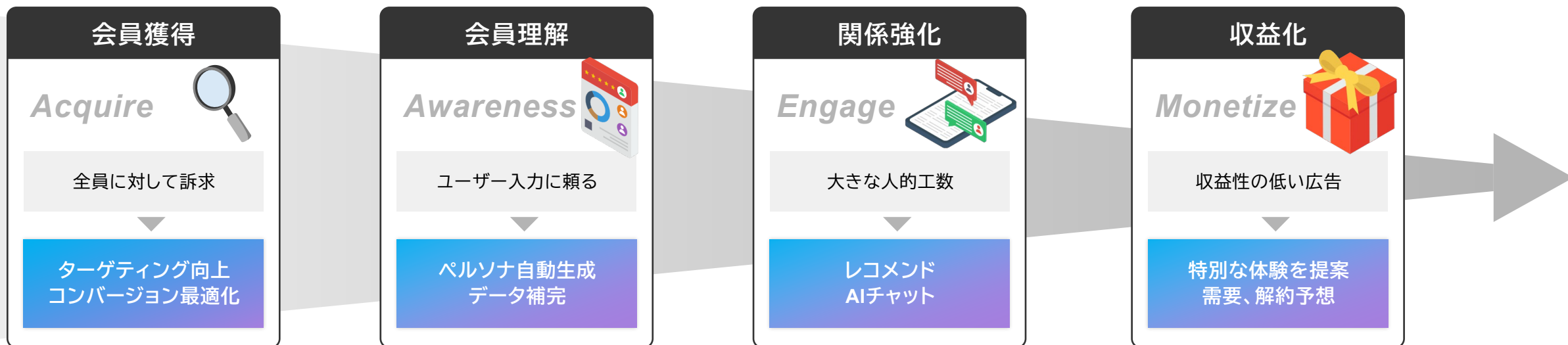
イードは AIメディアカンパニーの 新たな段階へ



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

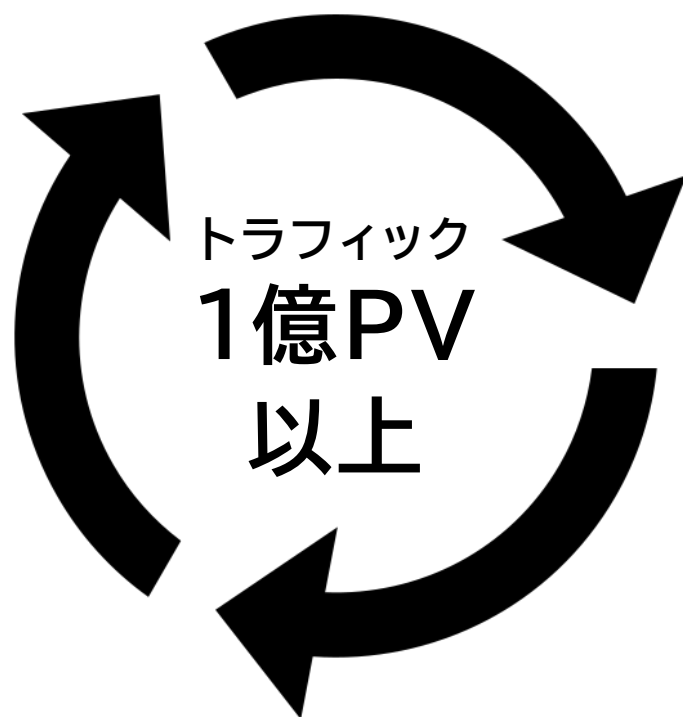


Biz&Industry

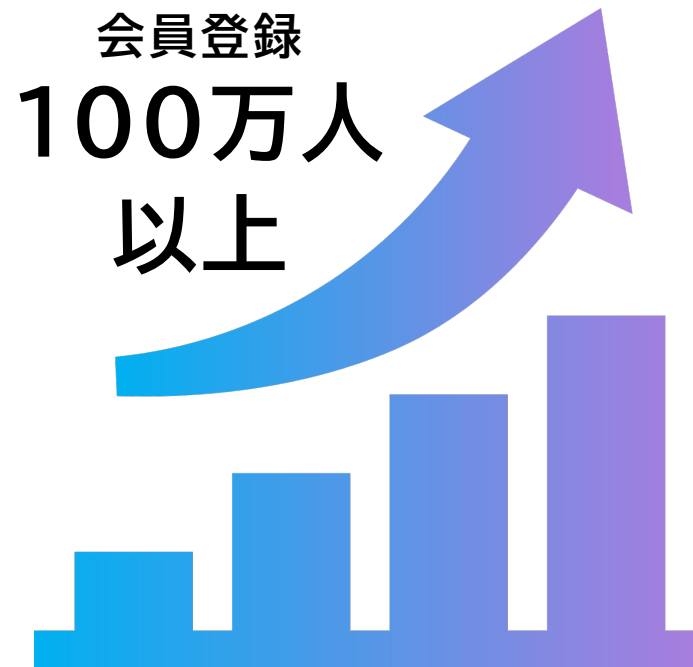
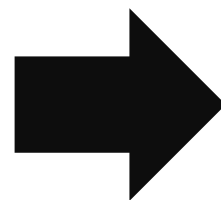
ビジネスを“楽しむ”メディア群
Business Leader Networkを構築

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(FY25)
- ・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



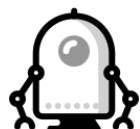
AI企業向けコンテンツ ライセンシング

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

01 会社概要・事業概要 P.01

02 市場環境とビジネスモデル P.11

03 経営資源と競争優位性 P.17

04 成長戦略 P.22

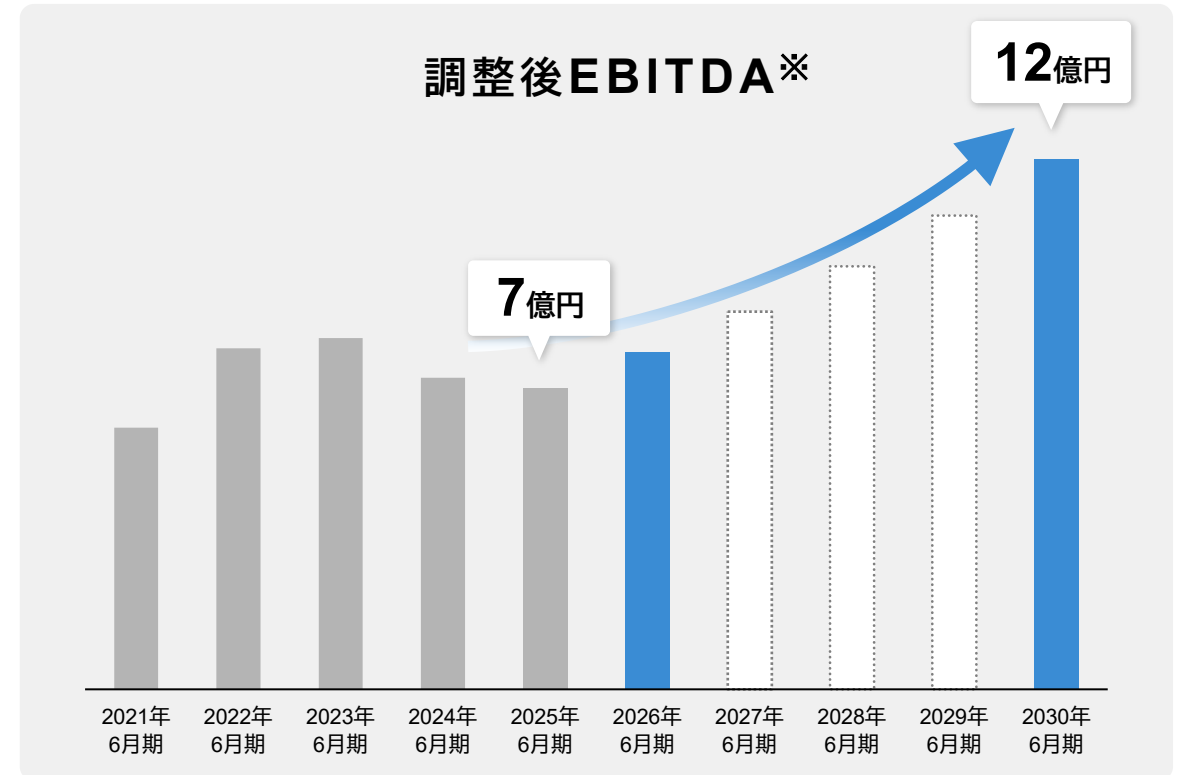
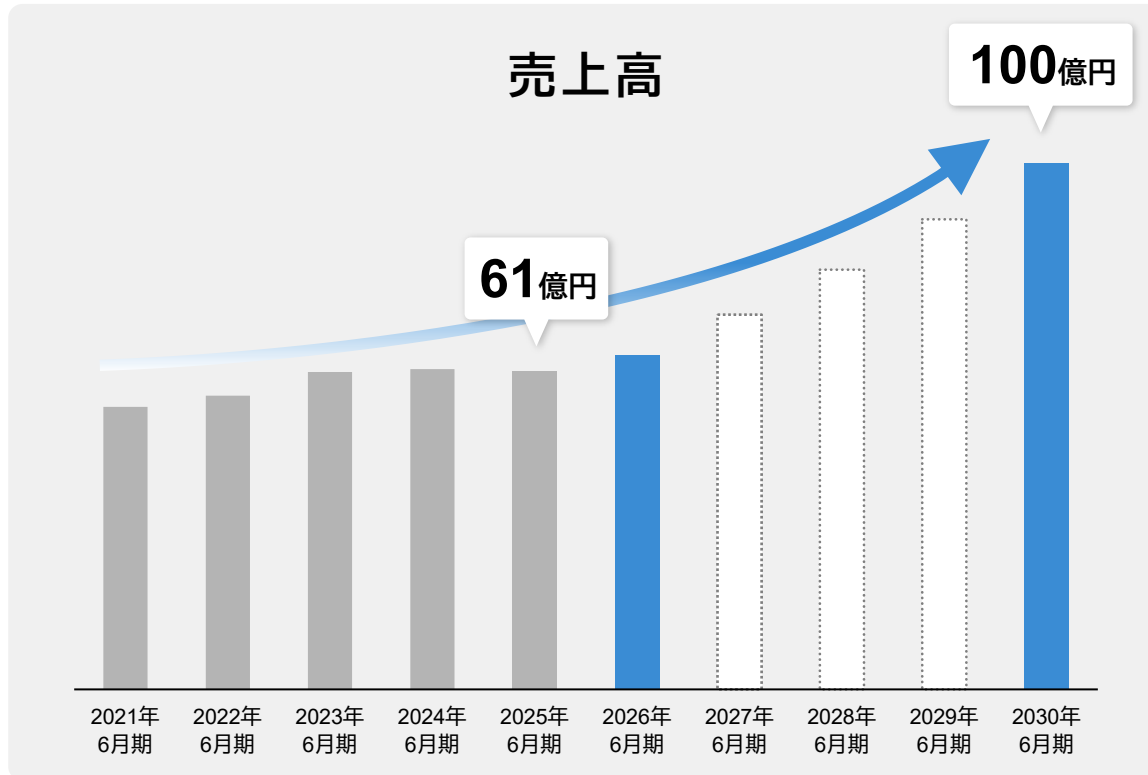
— • 05 事業計画 P.31

06 リスク情報 P.35

— 新中期業績目標（2030年6月期）

2030年6月期の連結売上高100億円、調整後連結EBITDA12億円を目指す

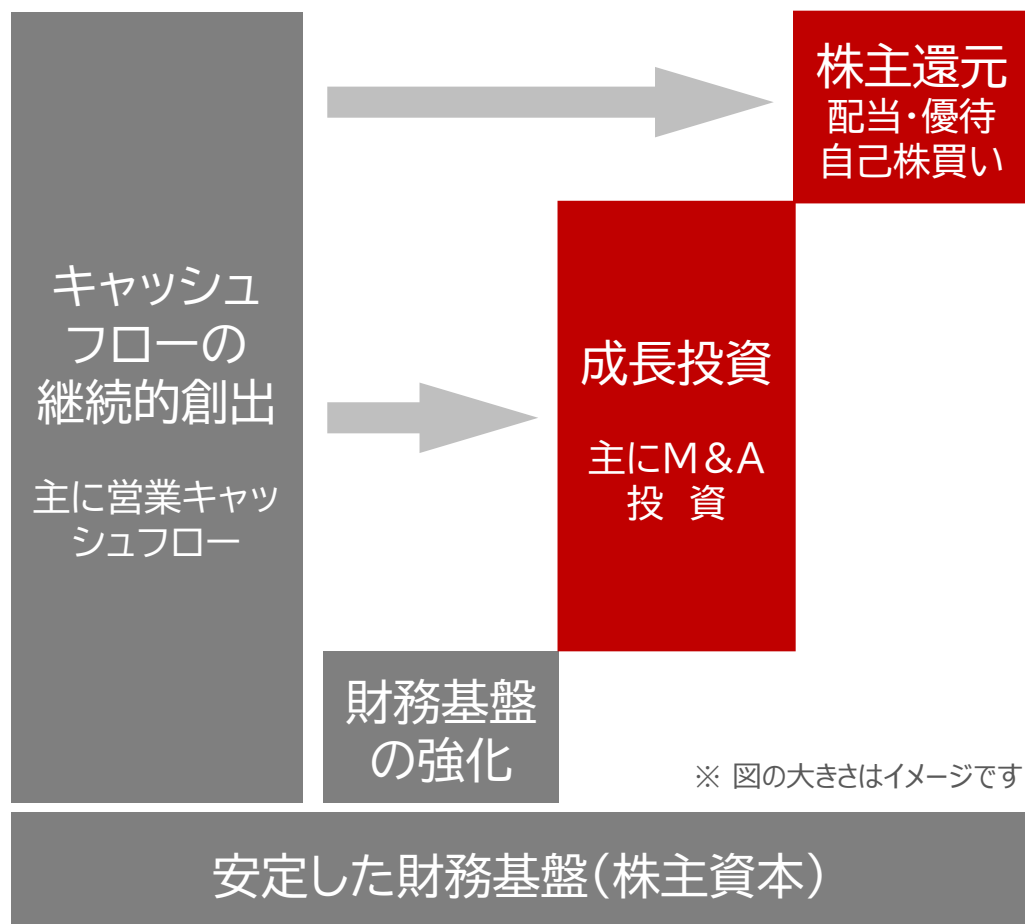
「中期業績目標(2026年6月期)」で掲げた目標の達成を決してあきらめることなく、改めて2030年6月期までに達成すべき目標として、「新中期業績目標(2030年6月期)」を定める。2026年6月期も2030年6月期も通過点でありゴールではない。2030年6月期には、更に野心的な目標を設定し、持続的な成長と収益の拡大を図っていく。



※新中期業績目標達成に向けた成長戦略につきましては、本資料p22～30「成長戦略」を参照ください。

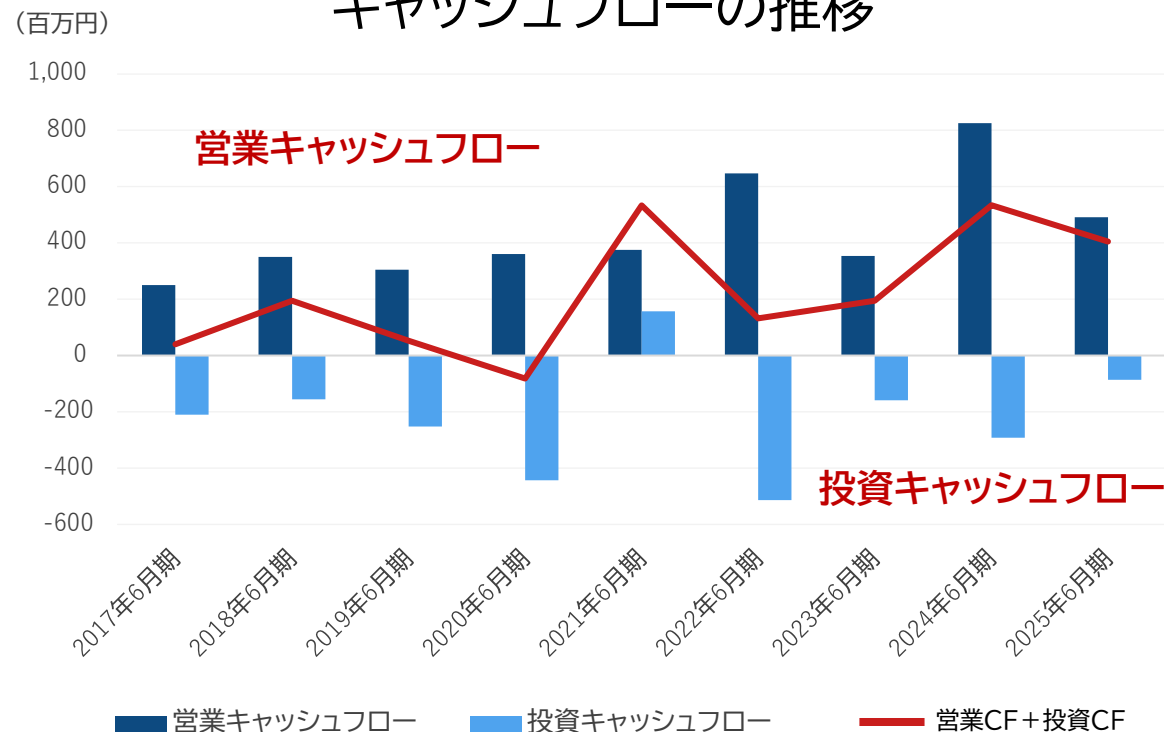
※ 調整後EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費+株式報酬費用+M&A関連費用

安定した財務基盤の上で、継続的にキャッシュフローを創出
生み出したキャッシュを、成長投資（主にM&A）と株主還元以最適配分する



規律ある投資実績、十分な投資余力
着実に稼いだ営業CFから投資（主にM&A投資）資金を賄う

キャッシュフローの推移



安定した財務基盤を踏まえ、株主還元施策を強化

配当

- 2024年6月期末は 14円／株 の配当を実施
- 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※※
※2025年4月に会社創立25周年を迎えたことを記念
※※2025年9月25日開催予定の定時株主総会の決議事項
- 2026年6月期末は 22円／株 の配当を実施予想
連結株主資本配当率(DOE)の2.5%を目安とする方針

株主 優待

- 記念株主優待(2025年4月に会社創立25周年を迎えたことを記念)
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
- 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年未満の保有でQUO カード 1万円分、1年以上継続保有では 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 会社概要・事業概要 P.01

02 市場環境とビジネスモデル P.11

03 経営資源と競争優位性 P.17

04 成長戦略 P.22

05 事業計画 P.31

—・ 06 リスク情報 P.35

—「強み」を阻害する課題と対応策

最大の強みである「M&A実現力」と「メディア育成力」を阻害する課題とその対応策

課 題

M & A 実現

- ・ ソーシング件数を増やすだけでは、必ずしも「いい案件」が見つからない
- ・ M & Aの一般化により買収側の競争が激化し、価格等の条件が厳しくなる
- ・ 多数の候補を適切に評価・判定できる人材や、具体的な手続きを進める人材が不足

メディア 育成

- ・ 高い価格でM & Aした場合、それに応えられるだけの大きなバリューアップが必要
- ・ M & A後に想定外の環境変化
- ・ 子会社化や、事業譲渡で人材を受け入れた場合など、PMIを成功させるための人材が不十分

対 応 策

M & A 実現

- ・ 良い案件に巡り会えるかが重要であり、限られた社内リソースで件数を増やすために、VCや外部人材を活用する
- ・ 将来性のある事業を見極めるべく、あえてM & A専任チームを設けず、自社の事業を知り尽くした既存事業の責任者に主導させる
- ・ 管理系のリソースは社外専門家を積極的に活用することで対応
- ・ 柔軟で効果的なM & Aスキームを多角的に検討し、最適なスキームで実行

メディア 育成

- ・ M & Aした事業を常時モニターし、異変があれば即時に把握、対応
- ・ 想定外の環境変化に対応しきれない場合は、事業の縮小、撤退も素早く決断
- ・ 不足人材は、社外専門家の積極的活用で対応

主要なリスク要因とその対応

リスク要因	発生可能性	影響度	内 容	対応策
ネット環境・市場環境の激変	大	大	インターネット技術やビジネスモデル、ユーザー環境の変化は非常に早く、対応が遅れた場合には、大きな影響が想定	技術の内製化、新しいビジネスモデルの取込みや「360度」展開等で、環境変化に素早く対応する
検索アルゴリズムのアップデート	大	小	Google等の検索エンジン側が、突然アルゴリズムを変更することで、当社Webメディア・コンテンツの集客に悪影響	SEO等の対策に努める一方、ソーシャルメディア等のその他の集客経路の拡大、会員化などを通じてユーザーにリーチする手段の多様化に努める
システム障害・セキュリティ被害	中	大	アクセス急増等によるサーバ負荷増大、システム不具合、不正アクセス、自然災害等により、当社システムに障害やセキュリティ被害が発生	常時、最悪の事態を想定し、事前に手を打っておくとともに、発生時の対応策を行動計画として策定しておく
M&Aの失敗	中	中	市場環境等の激変により、買収した事業が想定通りに展開せず、投下資金の回収が困難	M&A実施に当たっては、市場動向・財務状況・当社とのシナジー等を多角的かつ慎重に検討。また過去の多数のM&A実績をノウハウ化し、リスクを最小化
ブランド価値の低下	小	中	当社Webメディア・コンテンツは各ブランド価値に大きく依存しており、ユーザーニーズへの対応を怠れば価値が低下	良質なコンテンツの提供とユーザーの囲い込み等のマーケティング戦略を実行することで、ブランド価値を維持・向上

※その他のリスクにつきましては、有価証券報告書に記載の「事業等のリスク」を参照ください

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.yano.co.jp/press-release/show/press_id/3633

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>

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、当社が本資料作成時点において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、内容に重要な変更があった場合は、適宜、開示してまいります。

なお、本資料は毎年9月に更新版を開示する予定です。



We are the User Experience Company.