

株式会社 イード

2026年6月期 第1四半期 決算補足説明資料

iid

2025年11月13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



iid

専門ニュースメディアを中心に展開

Response emerging media RBB TODAY アニメ!アニメ!

ReseMom CinemaCafe.net INSIDE

マネの達人 ScanNetSecurity

アメリ



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 復業留学 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

EDIT

株式会社エディット
出資比率: 75.8%
金融機関向け出版

J-MONEY
Online

フィナンシャルマーケティングWEB



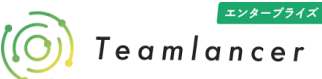
株式会社リンク
出資比率: 100%
教育関連イベント開催

きっと見つかる、わたしの学校
進学相談.com

※ 2025年9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

1Qの売上高・営業利益は減少も、当期純利益※は大きく伸長

- 1Qの売上高 1,429百万円、営業利益 80百万円、調整後EBITDA※ 126百万円と前年同期比で減少
- 一方、**当期純利益※ は238百万円と大きく伸長**（1Qに、連結子会社マイケル社の吸収合併に伴う繰越欠損金継承による繰延税金資産の計上等により、法人税等調整額を△195百万円（△は益）計上）

3

事業別では、1Qはデータコンテンツ提供の売上高が堅調に推移

- CP事業セグメントの1Qは、売上高、営業利益とも前年同期を下回ったが、「360度ビジネス」を支える「データ・コンテンツ提供」の売上高が比較的堅調だった
- CS事業セグメントの1Qは「リサーチソリューション」で、受注が回復傾向となった

※ 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

- 当期純利益の積み上げによる利益剰余金の増加で、「株主資本」は、1Q末で前期末比132百万円増加
 - 「株主資本」は、連結株主資本配当率(DOE)の計算ベースである
 - なお当期よりDOEの目安を従来の2.0%から、2.5%に引き上げている
-
- 前期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
 - さらに、記念株主優待として、前期2025年6月期末に当社株式を 500 株(5単位)以上保有の株主様 1名につき、QUO カード 1万円分を贈呈
 - 当期2026年6月期末については 22円／株 の配当を実施予想
 - また、当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単位)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 2026年6月期 第1四半期 業績の概要 P.05

02 事業の概要と戦略 P.15

03 今期の取り組み P.27

04 事業セグメントの概要 P.34

05 基本情報 P.38

・ 2026年6月期 第1四半期 連結経営成績

売上高は、前期末に実施した出版事業の一部撤退の影響により、前年同期比 95%、
調整後EBITDA※2は 62%に留まるも、当期純利益※1は 261%と大きく伸長

連結子会社マイケル社の吸収合併に伴う繰越欠損金継承等により、法人税等調整額を△195百万円(△は益)計上

(百万円)

	2025年6月期 1Q	2026年6月期 1Q	前年同期比
売上高	1,499	1,429	95%
売上原価	787	794	101%
売上総利益	712	635	89%
販売費及び一般管理費	547	554	101%
営業利益	164	80	49%
営業利益率	11.0%	5.6%	-5.3pt
経常利益	162	83	52%
当期純利益※1	91	238	 261%
調整後EBITDA※2	203	126	62%

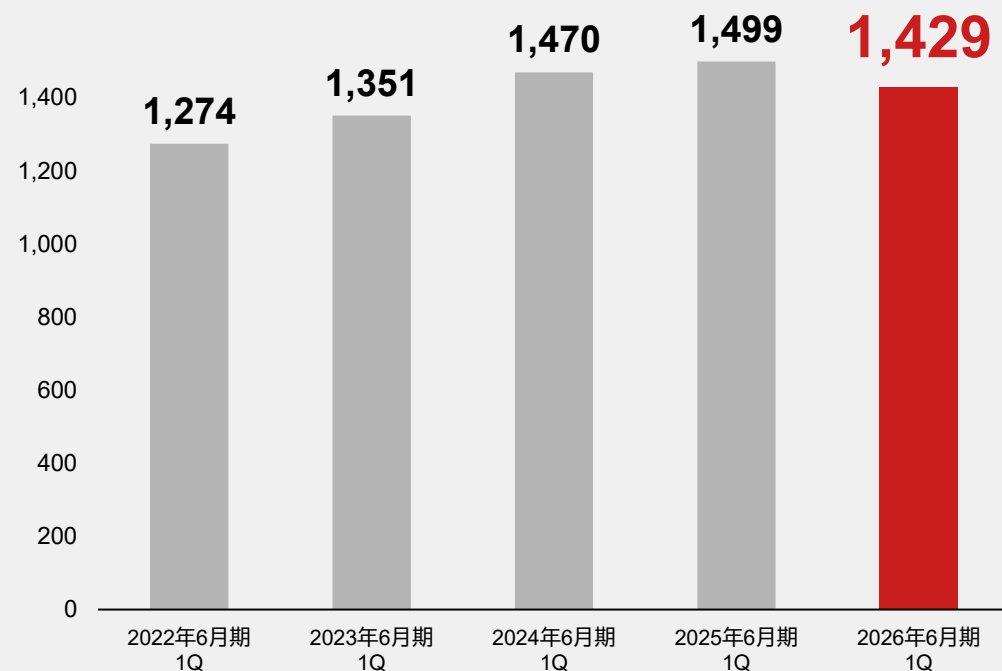
※1 当期純利益とは親会社株主に帰属する当期純利益のこと ※2 調整後EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費+株式報酬費用+M&A関連費用

2026年6月期 第1四半期 連結売上高/営業利益の推移

売上高、営業利益とも過去最高だった前期1Qと比較して、
反動減となるも、重点基盤は堅調に推移

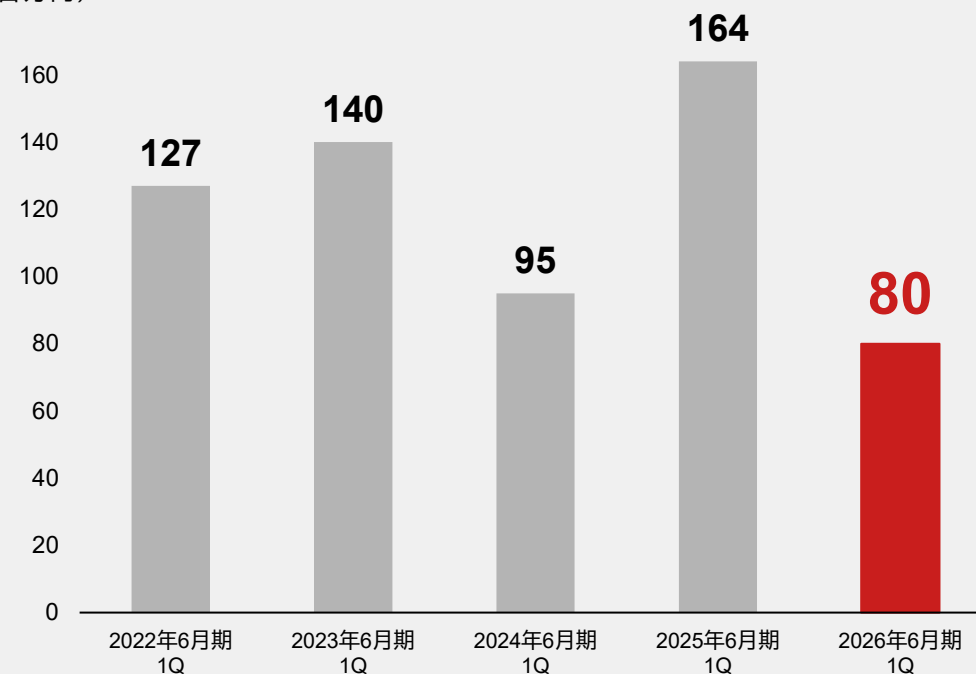
1Q 連結売上高

(百万円)



1Q 連結営業利益

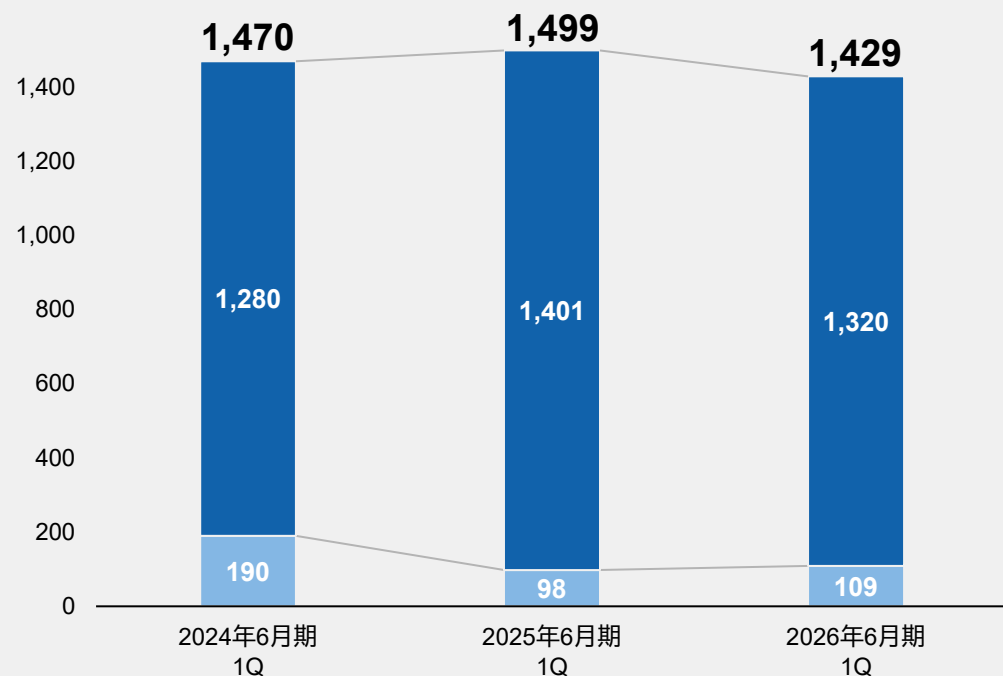
(百万円)



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

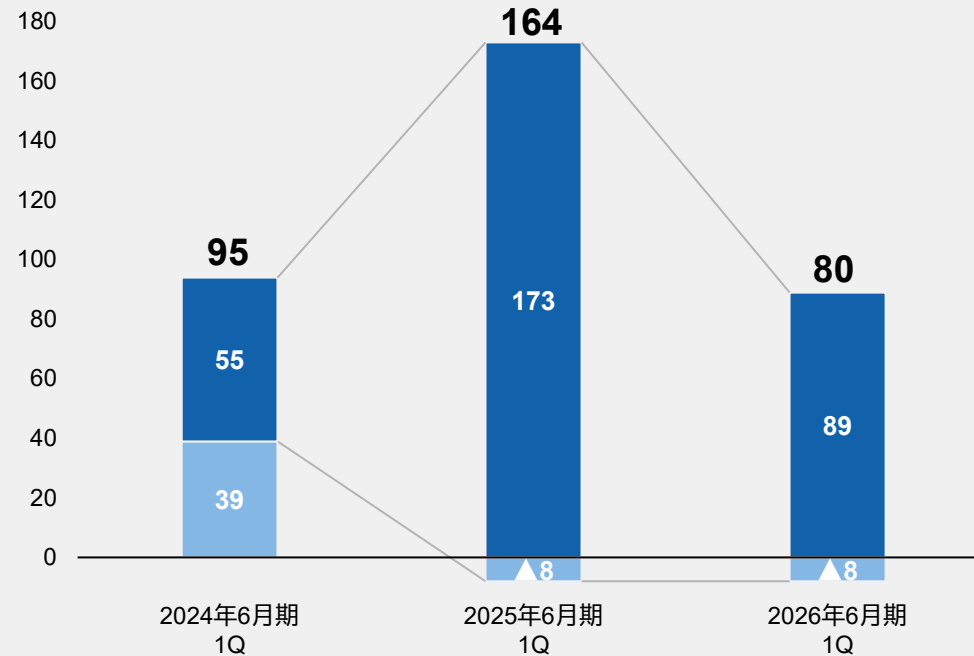
1Q 連結売上高

(百万円) ■ CP事業 ■ CS事業



1Q 連結営業利益

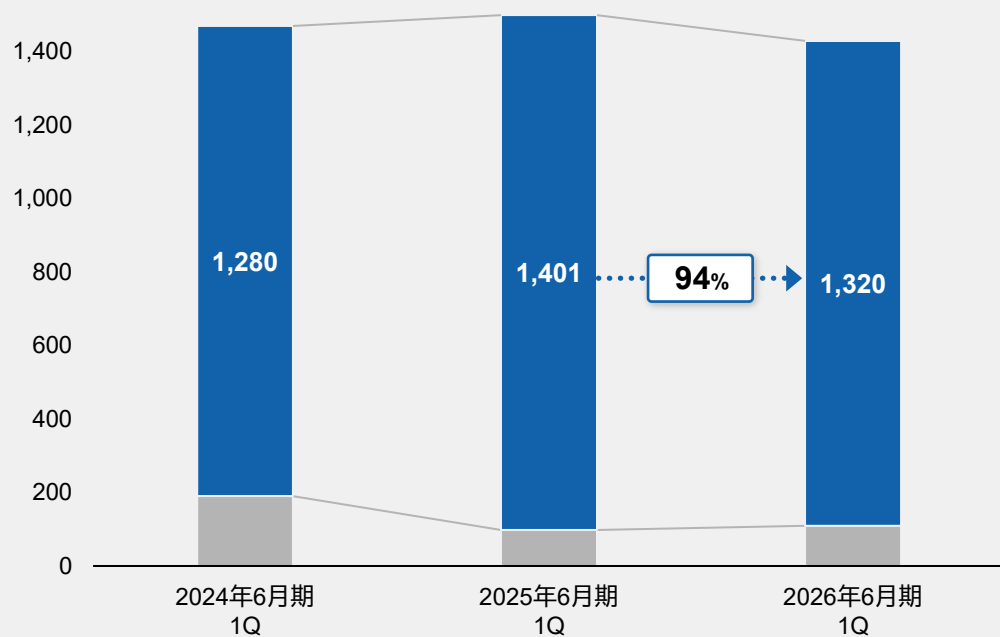
(百万円) ■ CP事業 ■ CS事業



CP事業は、売上高、営業利益とも過去最高水準の前期1Qと比較して、
反動減となるも、重点基盤は堅調に推移

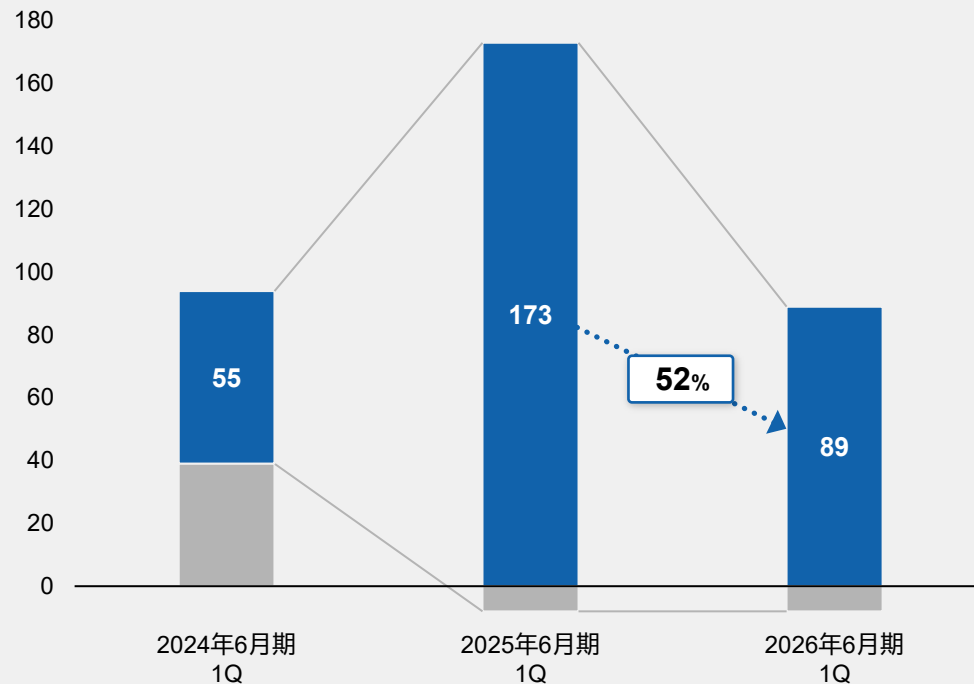
1Q CP事業 売上高

(百万円) ■ CP事業 ■ CS事業



1Q CP事業 営業利益

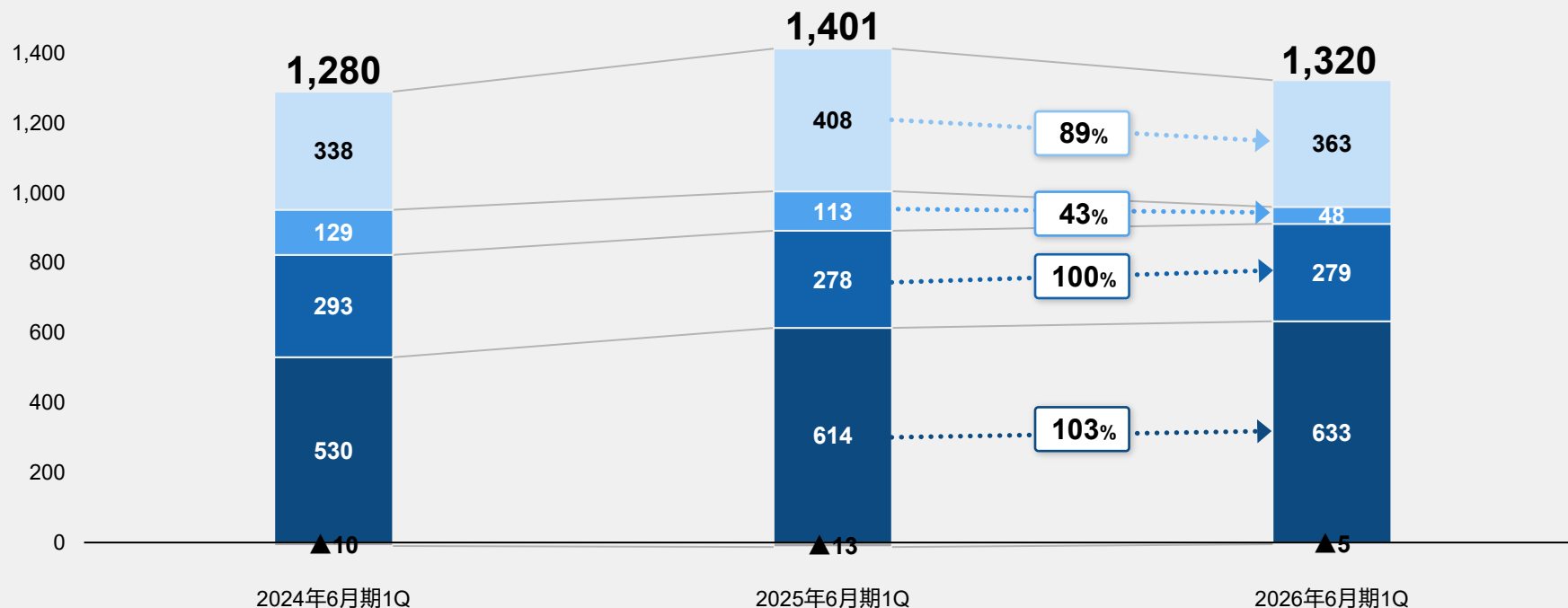
(百万円) ■ CP事業 ■ CS事業



利益率の高いネット広告は厳しい事業環境が続く中で
苦戦を強いられたが、データ・コンテンツ提供は堅調に推移
なお、前期末に出版事業の一部を終了

1Q CP事業 RD別売上高

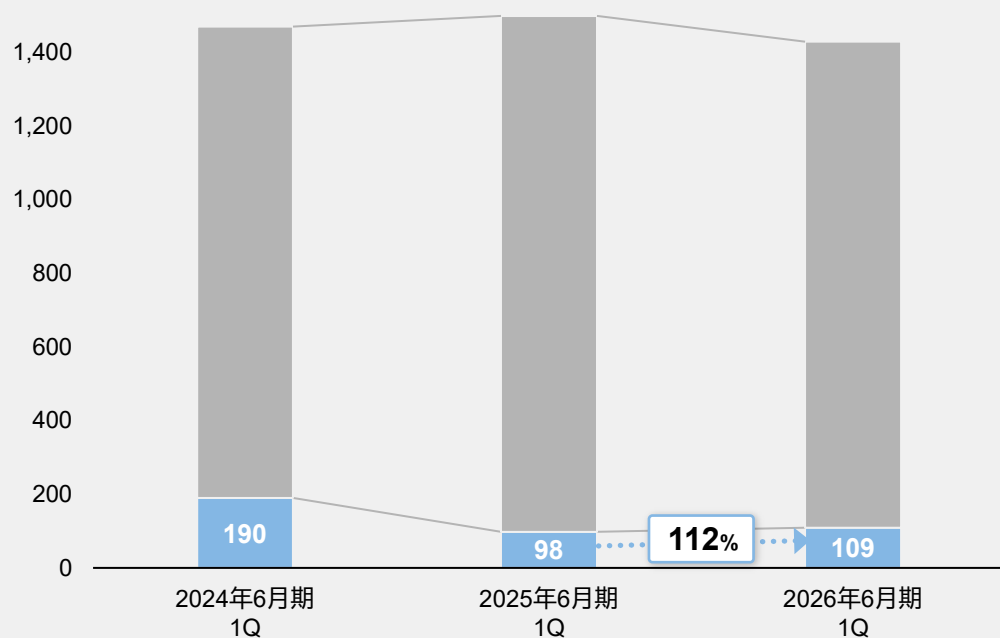
（百万円） □ ネット広告 ■ 出版ビジネス ■ メディア・システム ■ データ・コンテンツ提供 ■ セグメント内取引



CS事業は、前年同期と比較して、
売上高は回復傾向となったが、利益を押し上げる水準には届かず

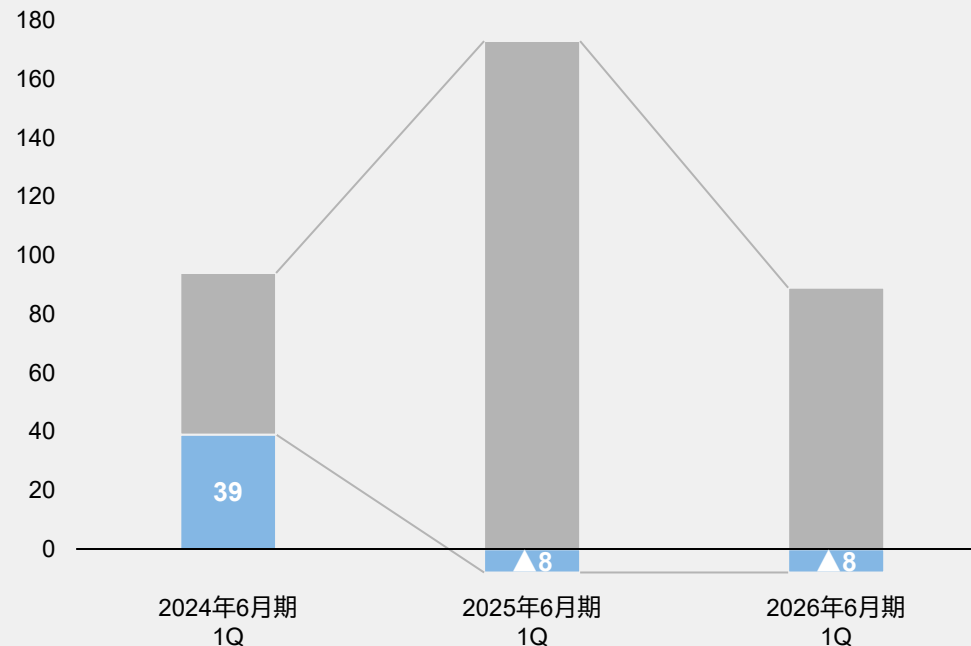
1Q CS事業 売上高

(百万円) ■ CP事業 ■ CS事業



1Q CS事業 営業利益

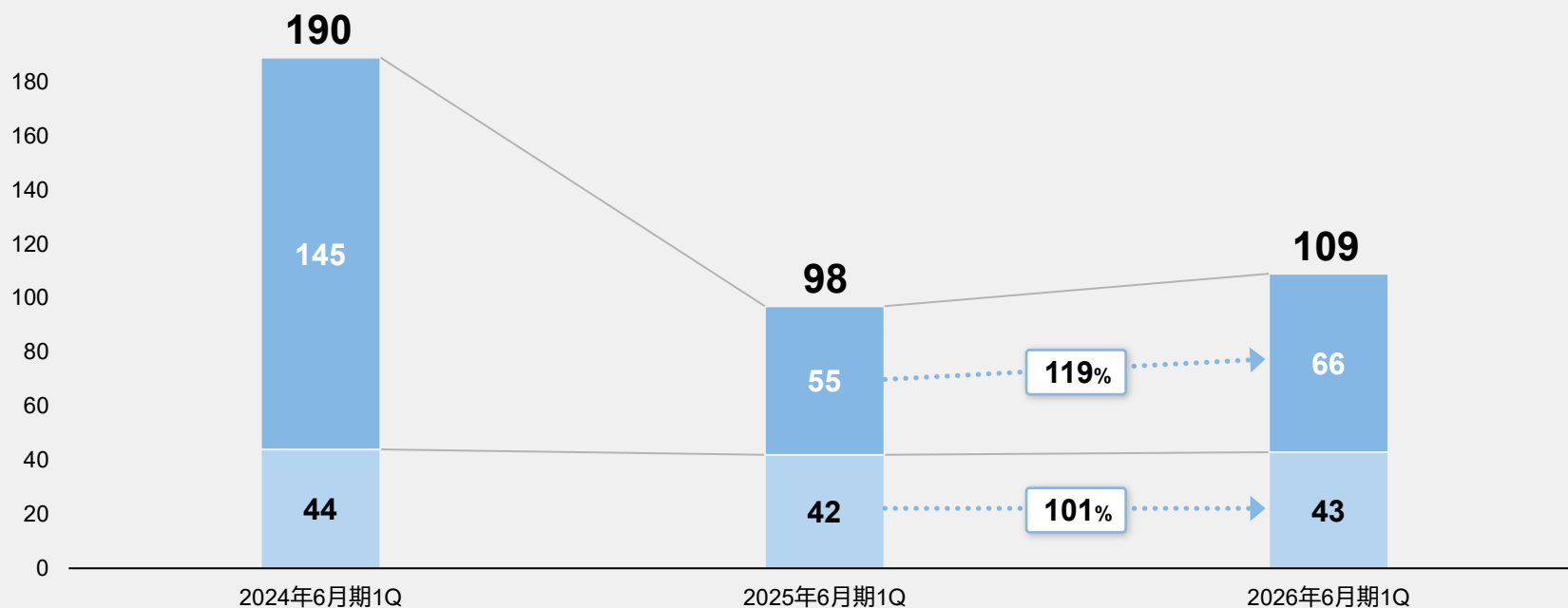
(百万円) ■ CP事業 ■ CS事業



「リサーチソリューション」で、受注が回復傾向

1Q 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、純資産も大きく増加

(百万円)

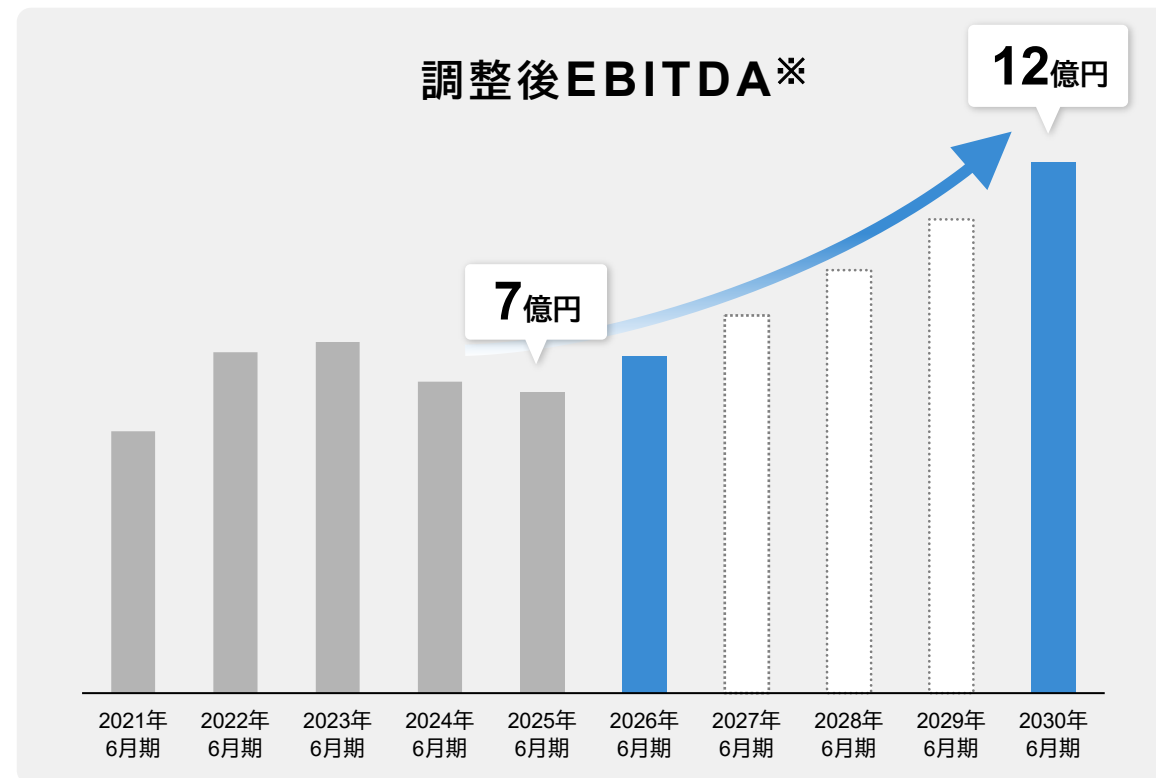
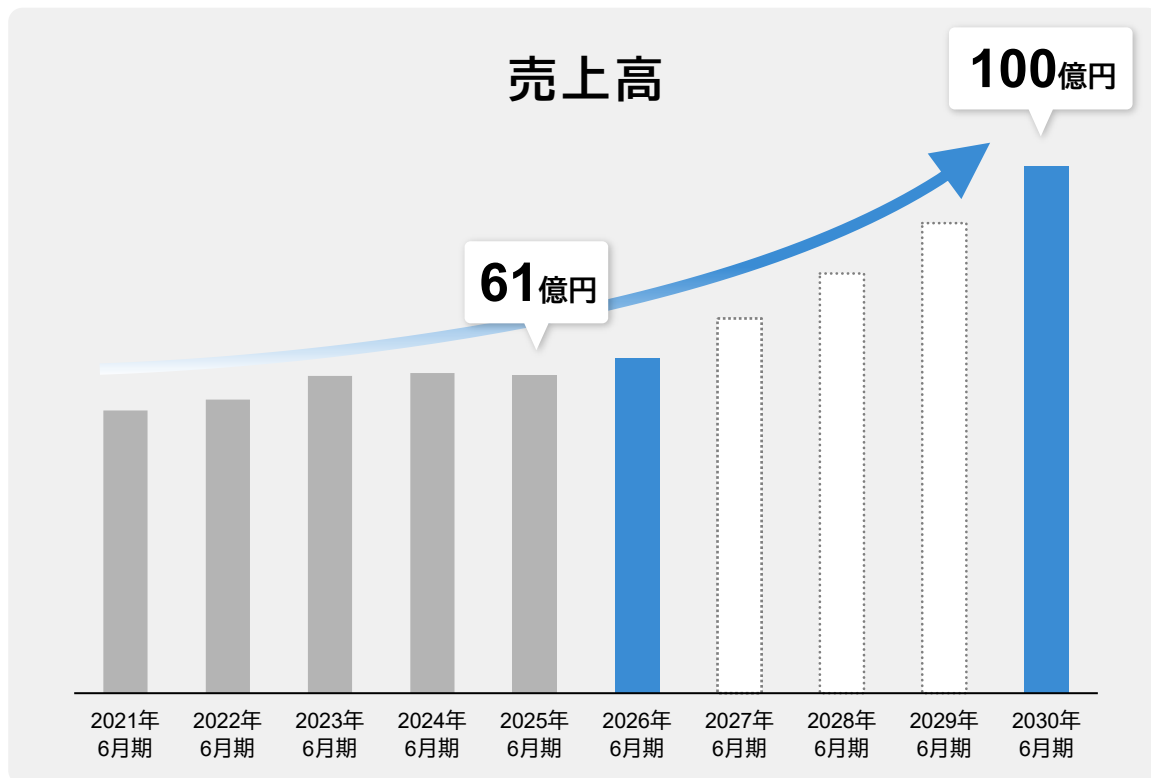
	2025年6月期 期末	2026年6月期 1Q末	増減額
流動資産	4,579	4,324	▲255
現金及び預金	3,596	3,301	▲295
固定資産	1,672	1,867	+195
資産合計	6,252	6,191	▲61
流動負債	1,174	1,015	▲159
固定負債	439	443	+4
負債合計	1,614	1,458	▲156
株主資本	4,316	4,448	+132
利益剰余金	2,691	2,823	+132
自己株式	▲150	▲150	+0
その他の包括利益累計額	243	200	▲43
非支配株主持分	77	84	+7
純資産合計	4,638	4,733	+95
負債・純資産合計	6,252	6,191	▲61

※ 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

— 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。



※ 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

※本「新中期業績目標」達成に向けた成長戦略につきましては、2025年9月24日開示の「事業計画および成長可能性に関する説明資料」を参照ください。

01 2026年6月期 第1四半期 業績の概要 P.05

— 02 事業の概要と戦略 P.15

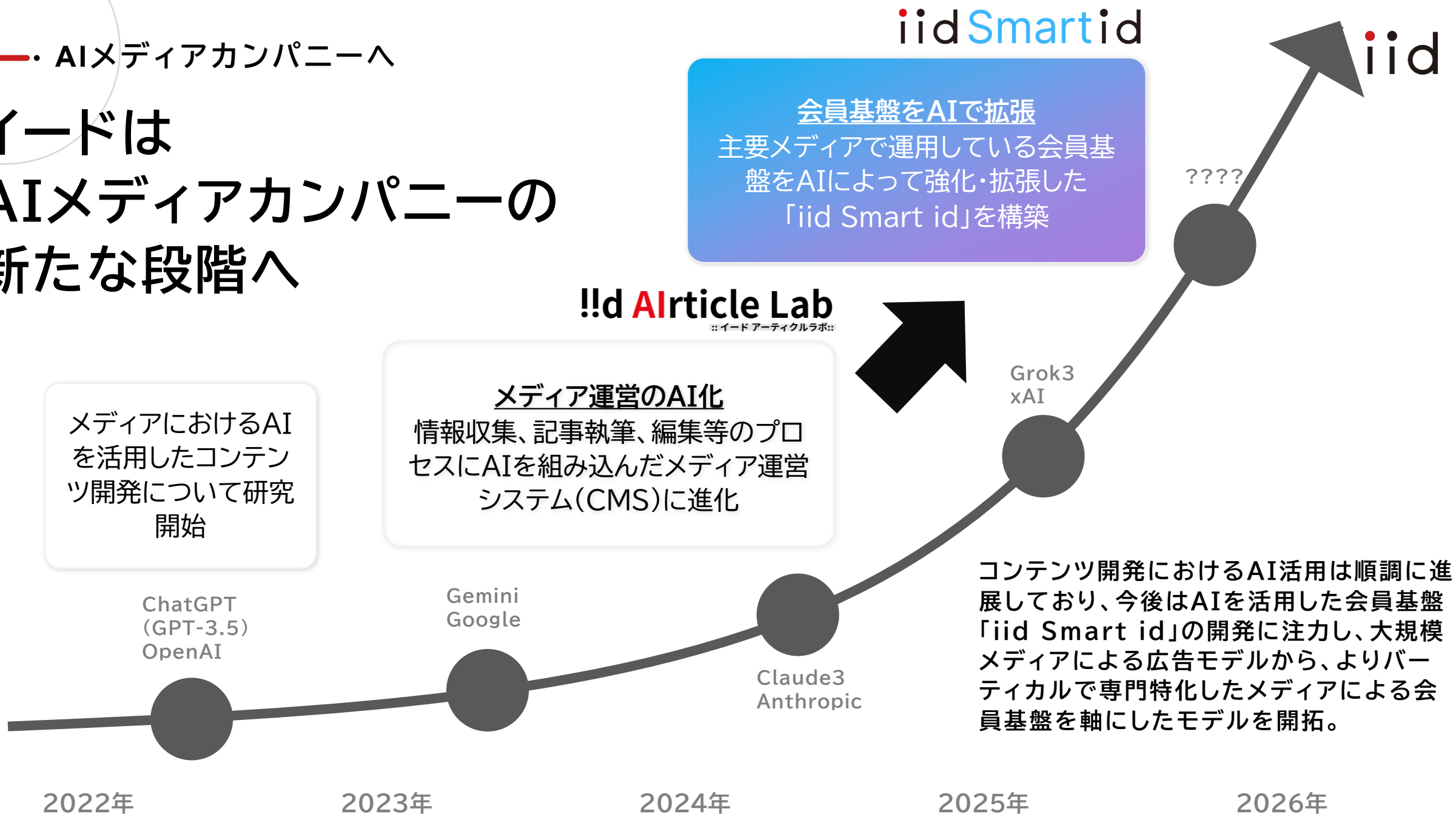
03 今期の取り組み P.27

04 事業セグメントの概要 P.34

05 基本情報 P.38

— AIメディアカンパニーへ

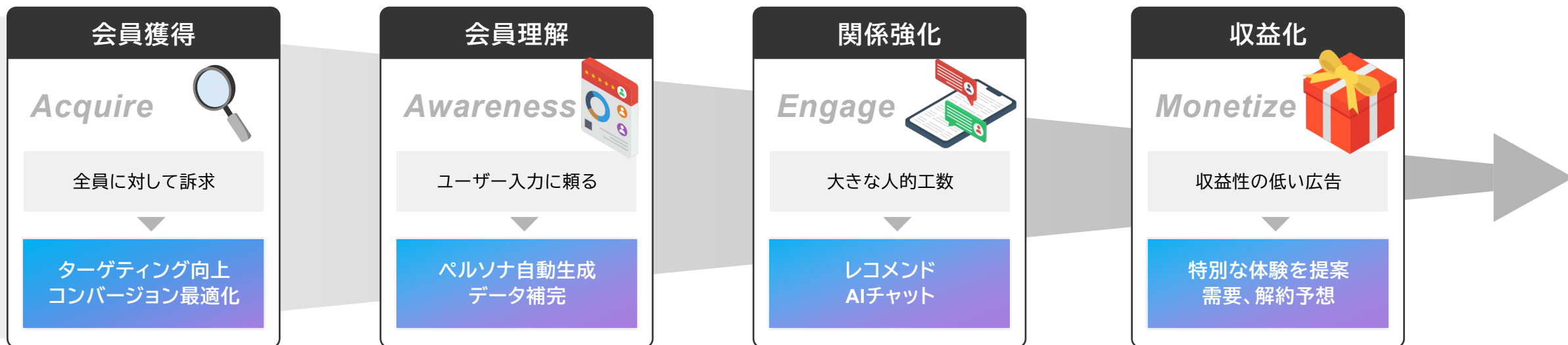
イードは AIメディアカンパニーの 新たな段階へ



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

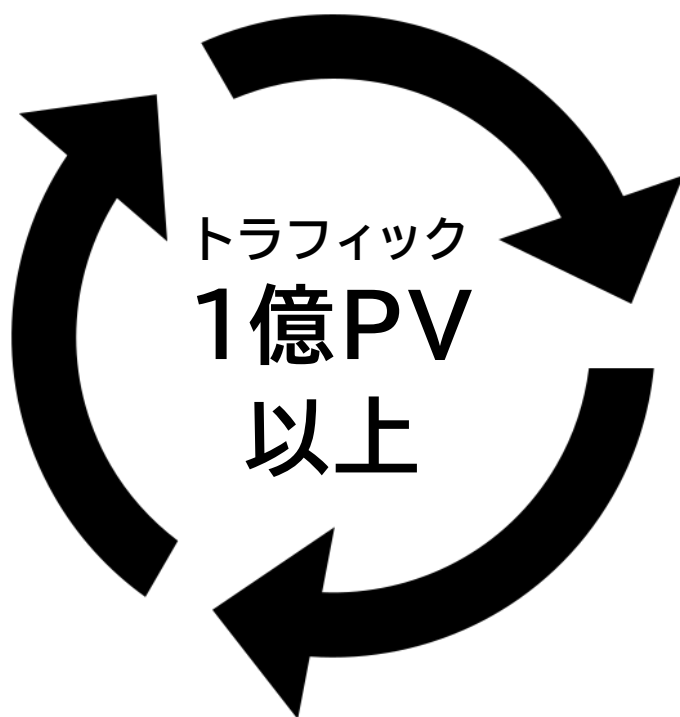


Biz&Industry

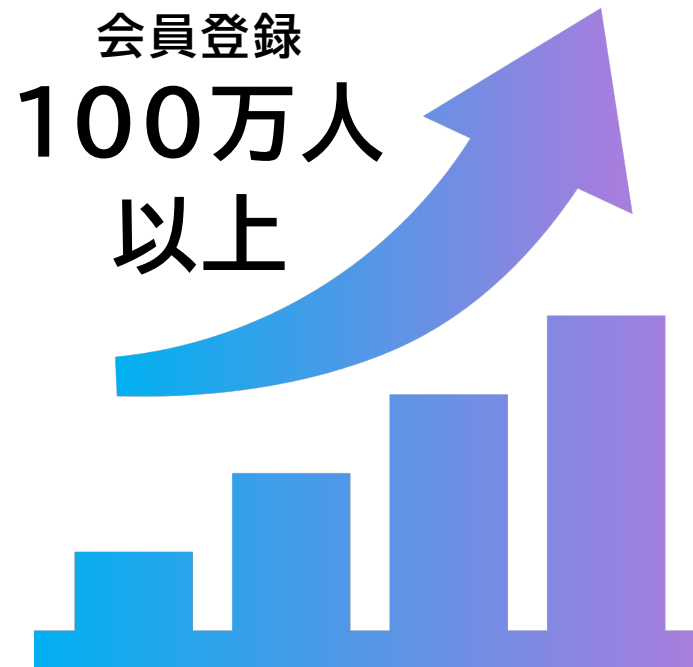
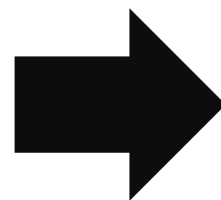
ビジネスを“楽しむ”メディア群
Business Leader Networkを構築

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



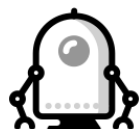
AI企業向けコンテンツ ライセンシング

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

— 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

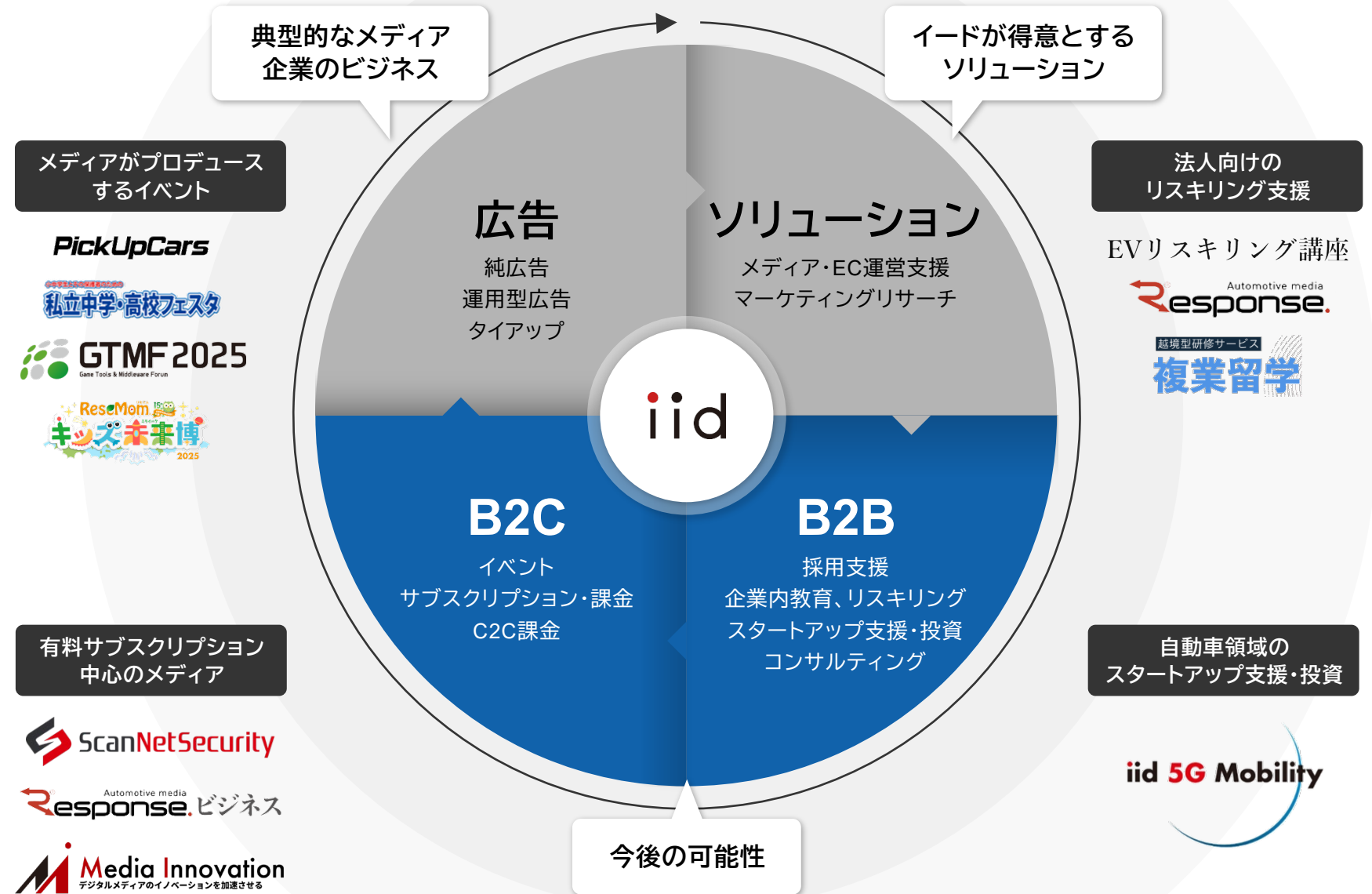
100万人



※各業界市場規模データの出所はp42に記載しました

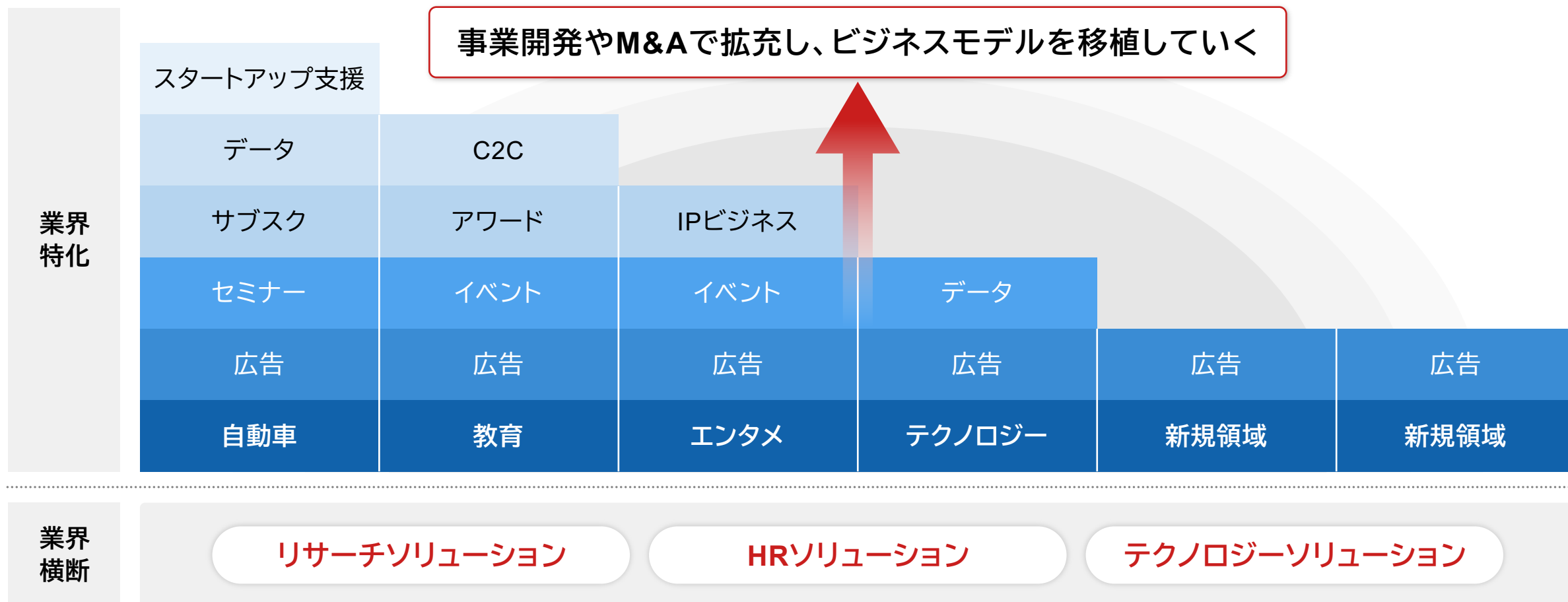
—— 多様な収益モデルの開発：各業界の発展を支援する360度ビジネス

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



— 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



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

自動車	教育	エンタメ	テクノロジー	・・・	新規媒体
編集部	編集部	編集部	編集部		編集部
広告セールス	各業界クライアント、広告代理店に高付加価値の広告を提案できる横断のセールスチーム				
エンジニアリング	メディアの運営に必要な不可欠なエンジニアチームを自社で抱える				
人材獲得	メディアの成長に欠かせない人材の採用を媒体横断で実施				
CMS	メディア運営の根幹となるCMSを内製し、作り込む事で独自性を発揮する				
会員システム	媒体横断で100万人を超える会員を持つ会員システムを構築				
サーバーインフラ	独自に構築したクラウド基盤で、高品質かつ低コストなインフラ環境を実現				

01 2026年6月期 第1四半期 業績の概要 P.05

02 事業の概要と戦略 P.15

—・ 03 今期の取り組み P.27

04 事業セグメントの概要 P.34

05 基本情報 P.38

金融やロボット業界向けメディアに参入

金融業界向けのメディアのエディットを子会社化、ロボットメディアの「ロボスタ」を取得

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。

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

成長著しいロボット業界ターゲットのメディアをスタート

ロボスタ



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。

<https://robotstart.info/>

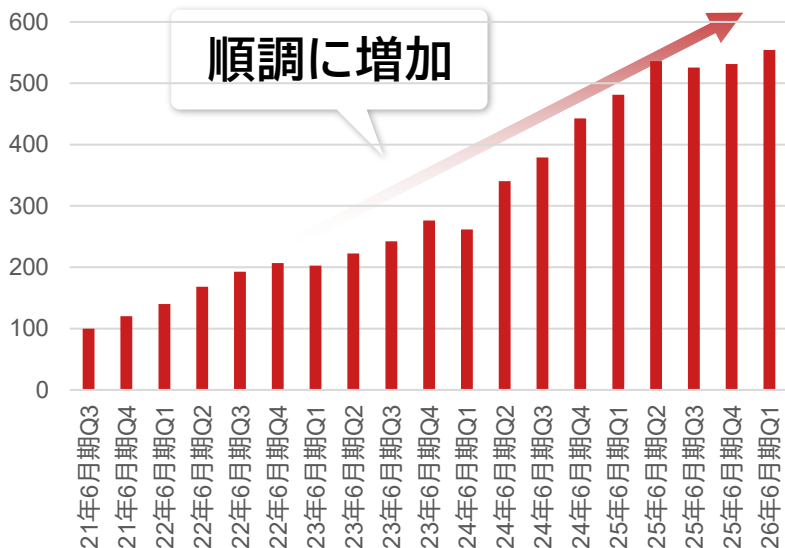
サブスクリプションビジネスの拡大

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

ロボット領域でもプレミアムセミナーを続々

今期から加わった「ロボスタ」では、サブスクリプションの有料会員向けのセミナー企画を続々開催。
先進的な取り組みをしている企業や団体をお招きして、ロボットビジネスにとって有益なコンテンツを発信します。
特にヒューマノイドの領域に注力し、コンテンツの拡充と、会員数の拡大を目指します。



<https://robotstart.info/>

※ 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リアルイベントを拡充

各メディアの領域で毎年定番になるイベントを企画

ゲーム業界就活イベント



ゲームメディアが仕掛けるゲーム業界の就活イベントは第3回目を開催。今回も多くの出展企業と来場者を迎える事ができました。



2025年8月21日開催

子供の学びが一堂に



教育メディア「リセママ」で15周年を記念して、未就学児と小学生のための体験イベント「リセママ キッズ未来博」を開催。



2025年11月3日開催

自動車愛好家集結



自動車コミュニティ「CARTUNE」で初となる屋内ミーティングを開催。全国から多数の愛好家が集まり、愛車の撮影を楽しみました。



2025年10月5日開催

ゲーム開発者向けイベント



今年で20回目となるゲーム開発者向けイベントの運営に参画。ゲームやコンテンツ開発に必要なテクノロジーが一堂に集まります。



2025年11月20日、25日開催予定

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、ブロマイド・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



(左上)
17LIVE株式会社のVライバーユニットの描き下ろしブロマイド

(左下)
株式会社アウリンのバーチャル版木委員アンドロイド「九十九ツッカ」のサイン入りブロマイド



(右上)
株式会社BitStarの「ヒロたま! ヒロくん」のお誕生日記念シール

(右下)
株式会社エテルノレシのアニメ「コードギアス」の描き下ろしブロマイド

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

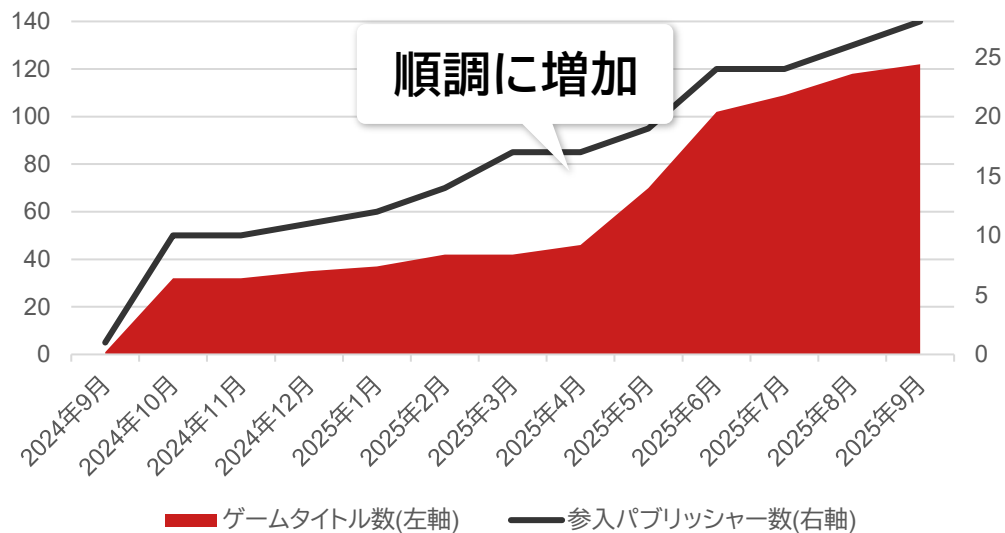
ゲームを印刷する新サービス



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、定期的に行なう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。



東京ゲームショウにも出展し、多くの来場者に「ゲムマイド」のサービスをアピールしました。

エンファクトリーが次世代リーダー育成プログラムを提供開始

越境学習プログラム「越境サーキット」も大手企業の導入続く

次世代リーダー育成のための越境学習プログラム「リーダー留学」を開始



経営幹部 次世代リーダー育成は **リーダー留学**

社内で培えない実践的リーダーシップを越境学習で

リーダー留学は、本業を行いながらベンチャー企業における経営レイヤーに参画し、経営視座の獲得と行動変容を促す経営人材育成プログラムです。

大手企業が「越境サーキット」を積極採用

「越境サーキット」は、他社のメンバーとチームアップし、ベンチャー企業のリアルな課題に対して、ヒアリング・仮説・提案の3ヶ月間を1タームにして行う越境・対話型オンライン研修です。

LIXIL × 越境サーキット

株式会社LIXILが研究部門の育成研修としてトライアル導入しました。従業員が視座を高く、能動的に挑戦し、推進する風土を醸成し、主体的なキャリア形成を支援することを目指しています。

Bell System24 × 越境サーキット

株式会社ベルシステム24が、従業員が自己理解を深め、新たな視点を得ることを目的に導入しました。従業員の行動変容を促し、能動的に挑戦し、活躍する層を拡大していくことを目指しています。

01 2026年6月期 第1四半期 業績の概要 P.05

02 事業の概要と戦略 P.15

03 今期の取り組み P.27

— 04 事業セグメントの概要 P.34

05 基本情報 P.38

・ 事業セグメントと主要RD

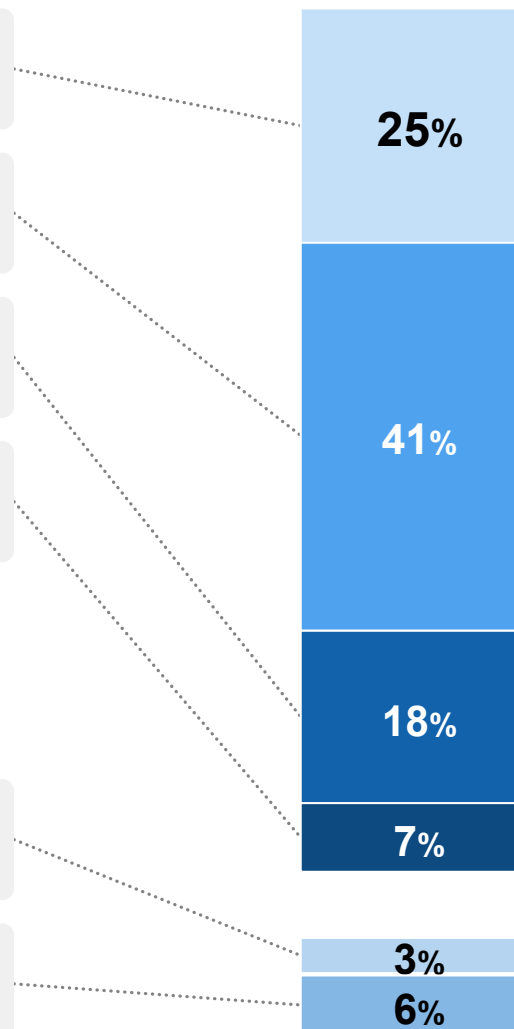
■ クリエイタープラットフォーム事業（CP事業）

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）

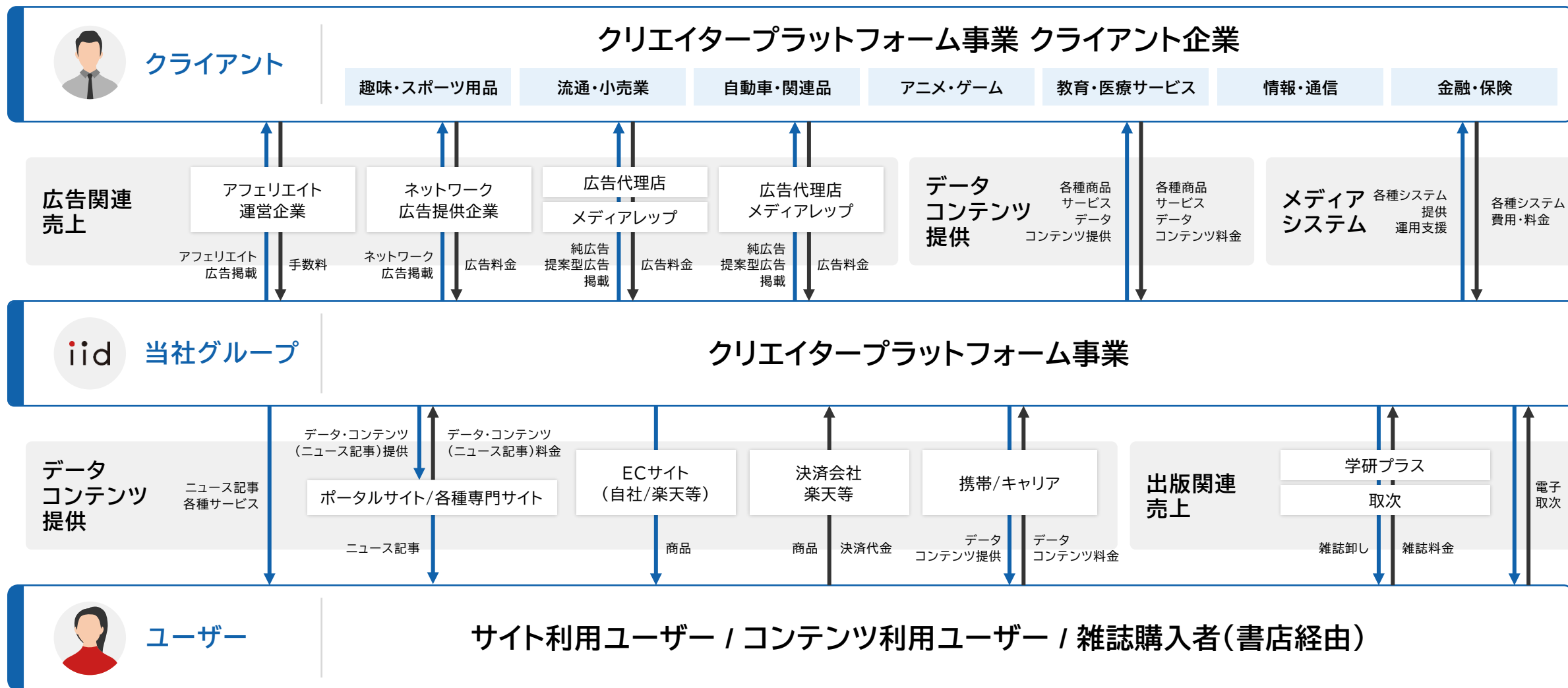
ECソリューション	EC領域のクライアントワーク
リサーチソリューション	リサーチ領域のクライアントワーク

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 2026年6月期 第1四半期 業績の概要 P.05

02 事業の概要と戦略 P.15

03 今期の取り組み P.27

04 事業セグメントの概要 P.34

— 05 基本情報 P.38

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 社外取締役 吉崎 浩一郎 常勤監査役 阿久津 正治 ※2025年9月定時株主総会で選任・就任 社外監査役 安達 美雄 社外監査役 藤山 剛
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%） 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%） 株式会社エディト（同：75.8%） ※2025年7月4日付で子会社化

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：284名 （アルバイト含む）

※ 2025年9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

東証グロース上場

note株式会社

クリエイタープラットフォーム
「note」の運営

NYLE

東証グロース上場

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

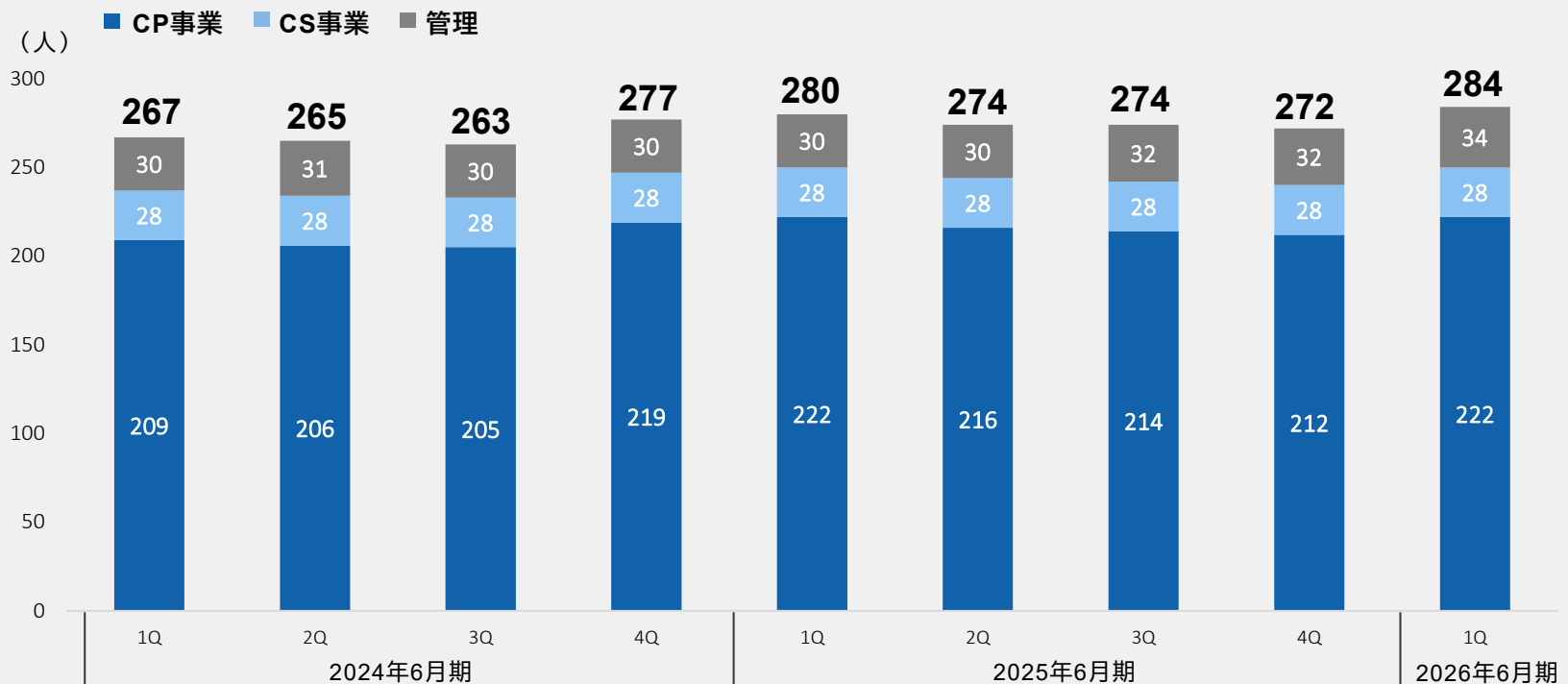
okke

株式会社okke

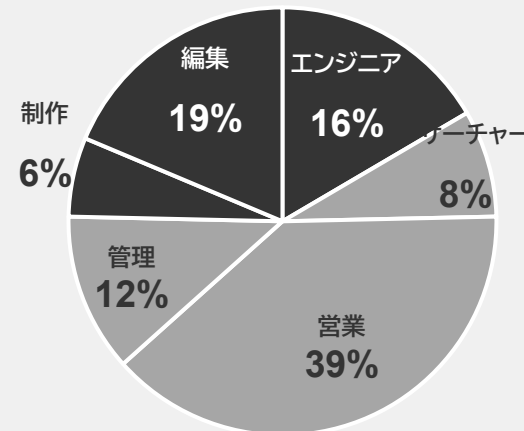
学びのプラットフォームの提供

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	47人
リサーチャー	23人
営業	110人
管理	34人
制作	17人
編集	53人

※ 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。
 ※ 2026年6月期_1Qより、株式会社エディットが連結対象となったため、エディット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

P23 各業界の市場規模

一般社団法人 日本自動車工業会 2022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 2025年度 教育産業市場規模調査

https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/3935

株式会社角川アスキー総研「ファミ通ゲーム白書2025」2024年の国内ゲーム市場規模

<https://www.famitsu.com/article/202508/49165>

一般社団法人 日本動画協会「アニメ産業レポート2024」2023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 2024年全国映画概況

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

総務省「令和6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/link/link03_03.html

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.