

株式会社 イード

2026年6月期

第2四半期 決算補足説明資料

iid

2026年2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



絵本を通じて
「幸せな時間」を応援する



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

iid
専門ニュースメディアを中心に展開



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



SODA株式会社
出資比率: 35.1%
CMSソフトウェアの提供

株式会社エディット
出資比率: 75.8%
金融機関向け出版



株式会社リンク
出資比率: 100%
教育関連イベント開催



※ 2025年12月末現在

— 21ジャンル、84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

上期の売上高・営業利益は減少も、当期純利益※は大きく伸長

- 上期の売上高 2,995百万円、営業利益 223百万円、調整後EBITDA※ 323百万円と前年同期比で減少
- 一方、**当期純利益※は340百万円と大きく伸長**（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による繰延税金資産の計上等により、法人税等調整額を上期△146百万円(△は益)計上)

3

事業別では、上期はデータコンテンツ提供の売上高が好調に推移

- CP事業セグメントの上期は、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」の売上高が好調だった
- CS事業セグメントの上期は「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、**上期末で前期末比274百万円増加**
 - 「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
 - 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 2026年6月期 上期 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 上期 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 97%、
調整後EBITDA^{※2}は 77%に留まるも、当期純利益^{※1}は 167%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、法人税等調整額を上期△146百万円(△は益)計上

(百万円)

	2025年6月期 上期	2026年6月期 上期	前年同期比
売上高	3,077	2,995	97%
売上原価	1,632	1,646	101%
売上総利益	1,444	1,348	93%
販売費及び一般管理費	1,104	1,125	102%
営業利益	339	223	66%
営業利益率	11.0%	7.4%	-3.6pt
経常利益	343	249	73%
当期純利益 ^{※1}	203	340	 167%
調整後EBITDA ^{※2}	420	323	77%

※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

売上高、営業利益とも、前期上期は利益率の高いネット広告に支えられて好調
今期上期はその反動減となるも、ネット広告依存からの脱却を着実に推進中

上期 連結売上高



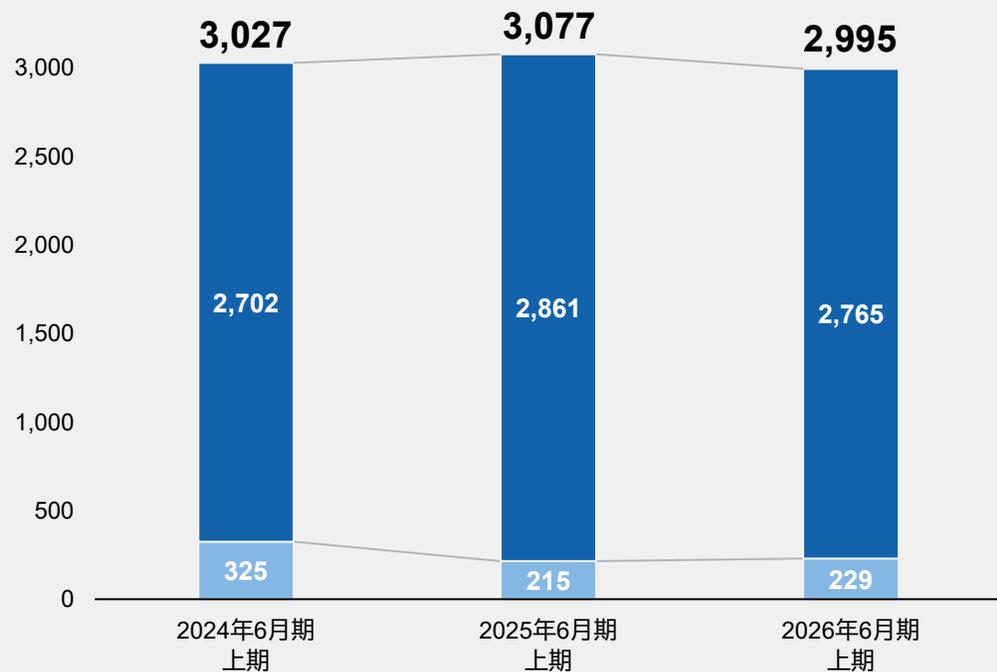
上期 連結営業利益



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

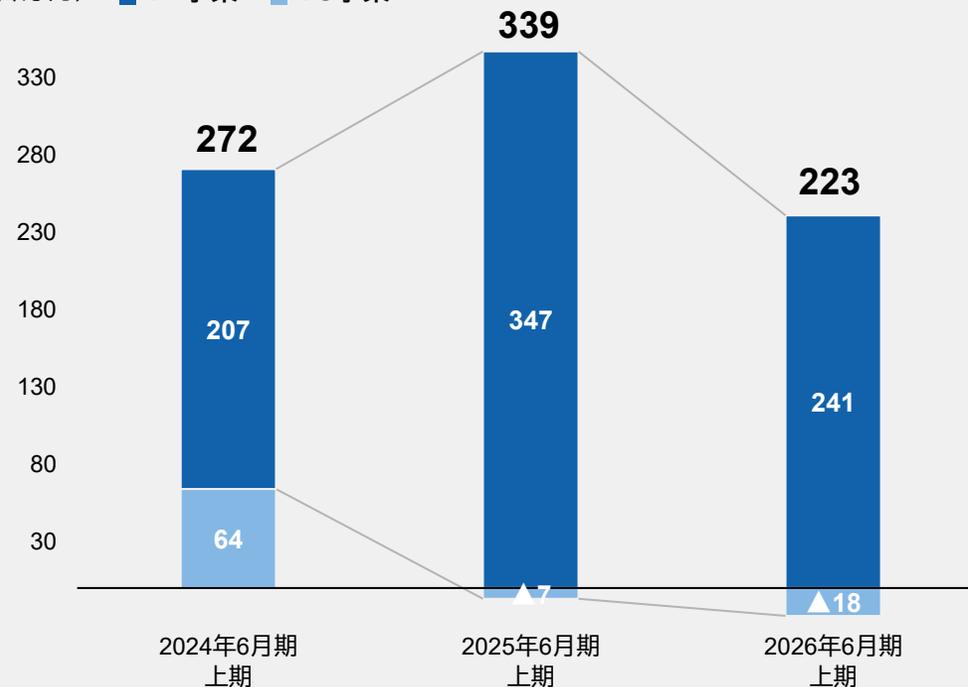
上期 連結売上高

(百万円) ■ CP事業 ■ CS事業



上期 連結営業利益

(百万円) ■ CP事業 ■ CS事業

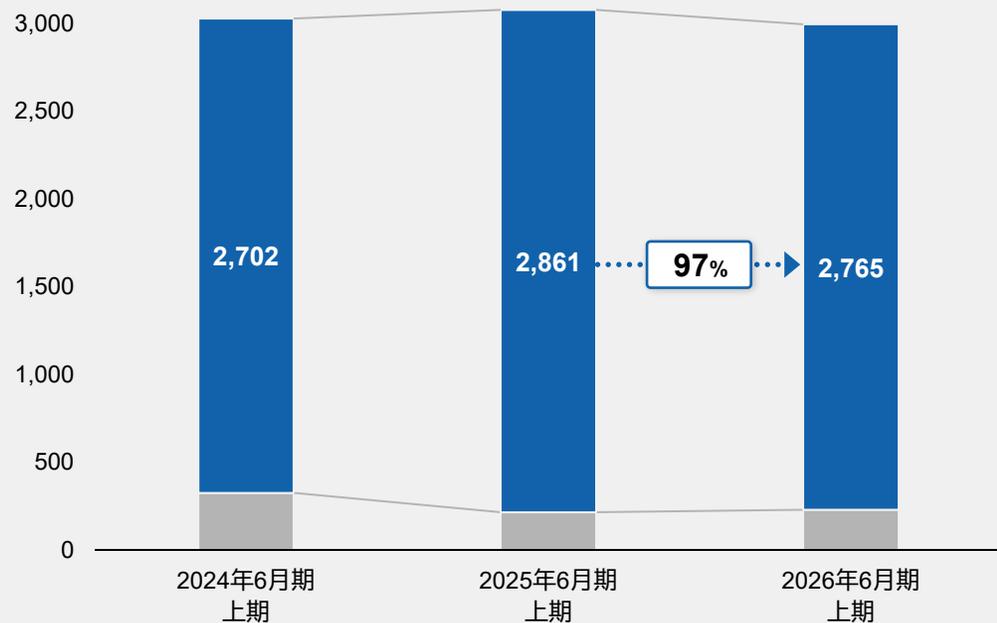


— 2026年6月期 上期 クリエイタープラットフォーム事業(CP事業) 売上高/営業利益の推移

CP事業は、売上高、営業利益とも、
前期上期は利益率の高いネット広告に支えられて好調
今期上期はその反動減となるも、ネット広告依存からの脱却を着実に推進中

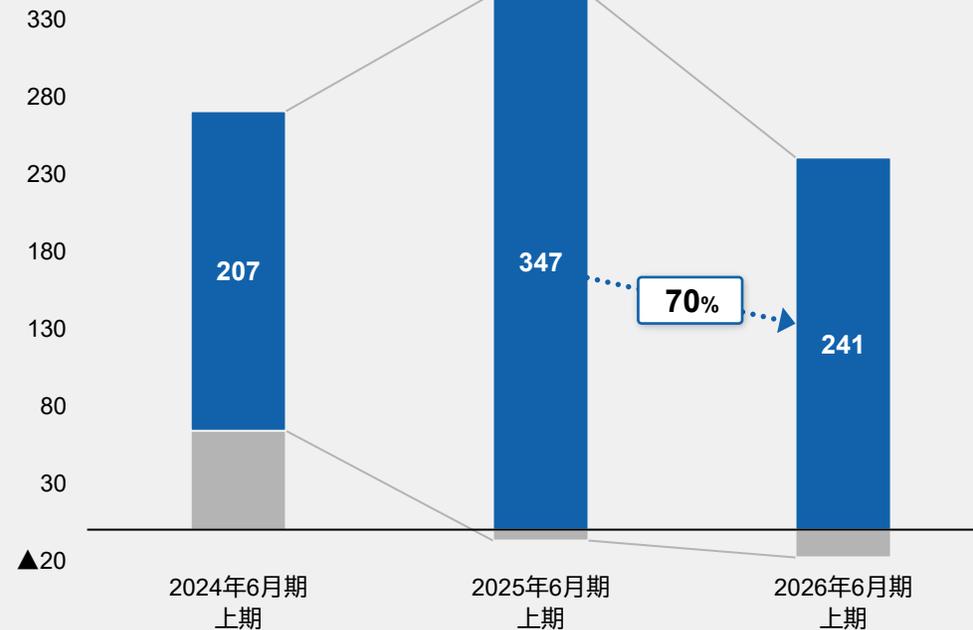
上期 CP事業 売上高

(百万円) ■ CP事業 ■ CS事業



上期 CP事業 営業利益

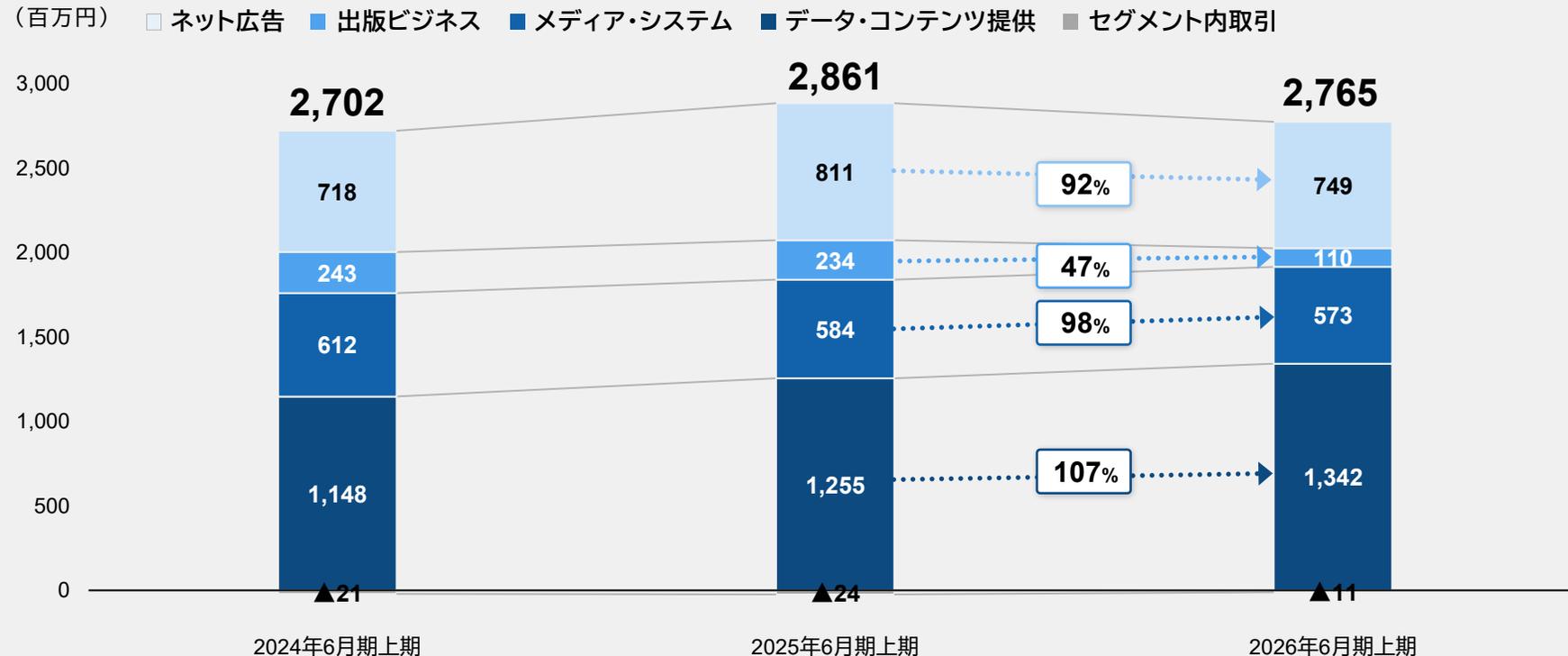
(百万円) ■ CP事業 ■ CS事業



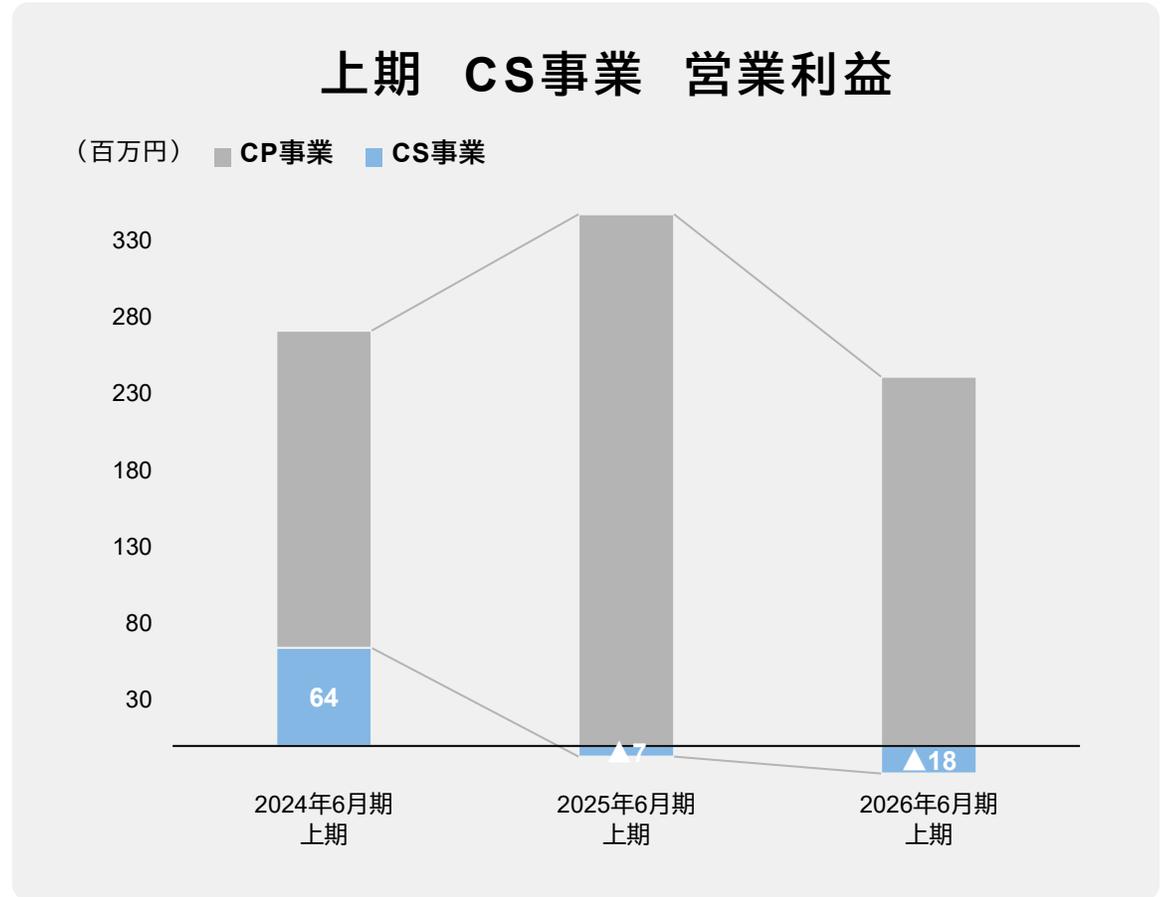
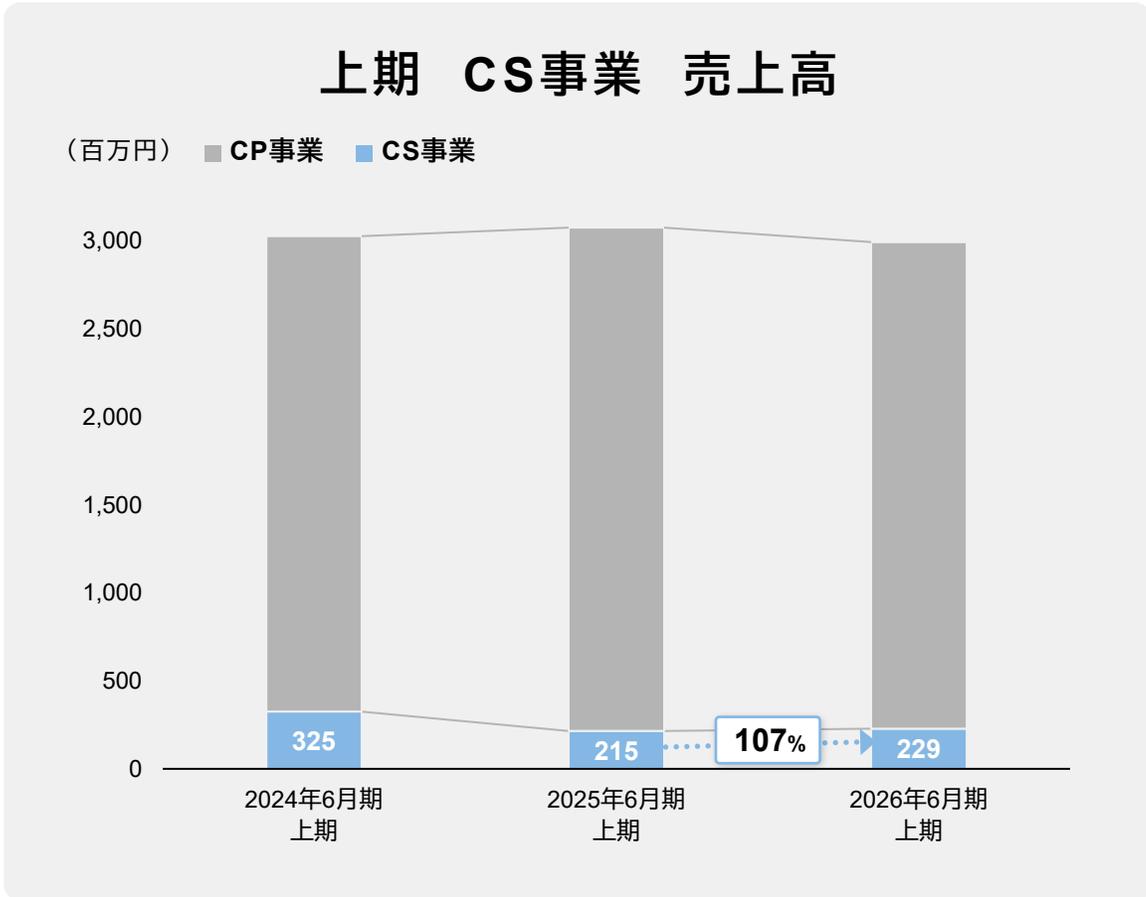
— 2026年6月期 上期 クリエイタープラットフォーム事業（CP事業） 売上高の推移＜主要RD別構成＞

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ているが、
「360度ビジネス」を支えるデータ・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

上期 CP事業 RD別売上高



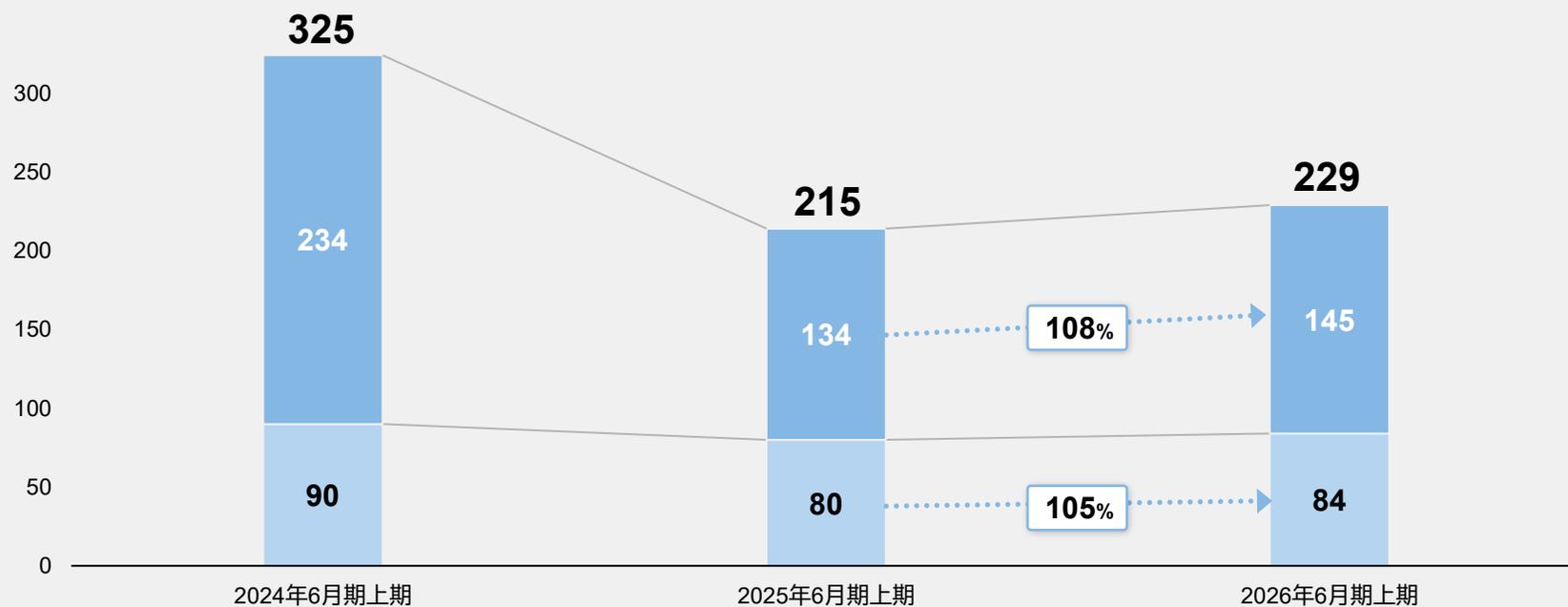
CS事業は、前年同期と比較して、 売上高は回復傾向となったが、利益を押し上げる水準には届かず



「リサーチソリューション」「ECソリューション」とも、受注が回復傾向

上期 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、純資産も大きく増加

(百万円)

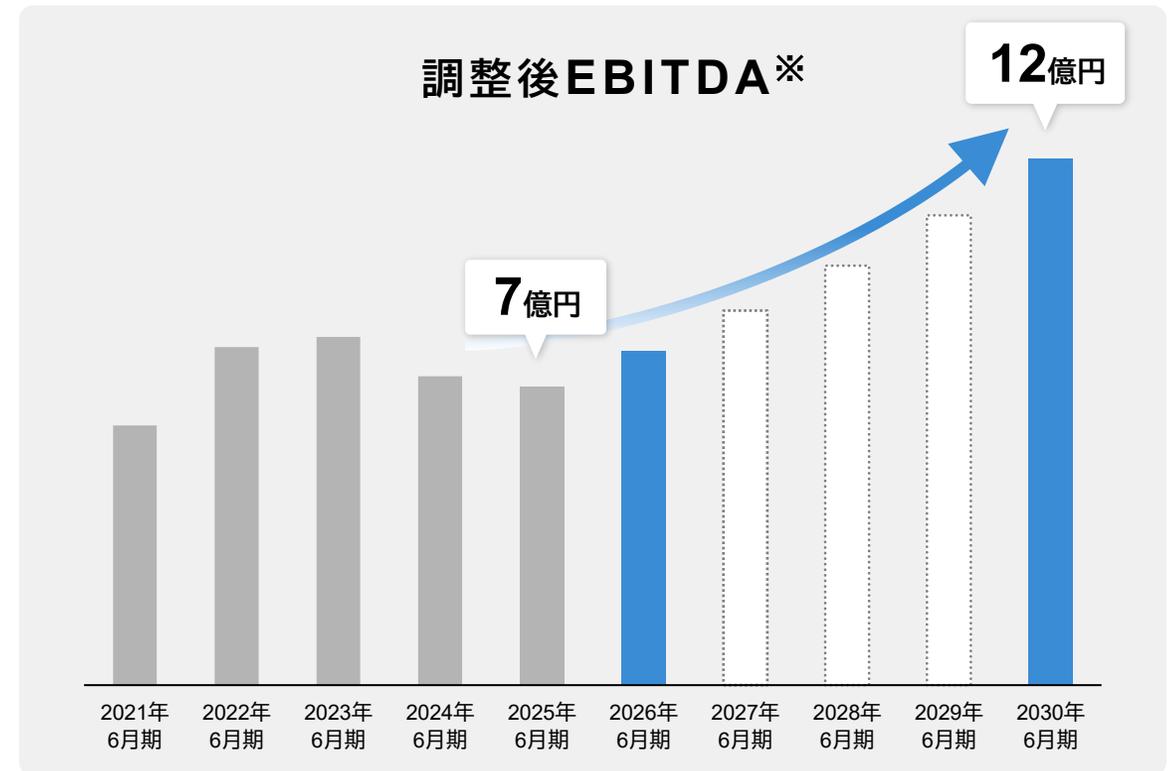
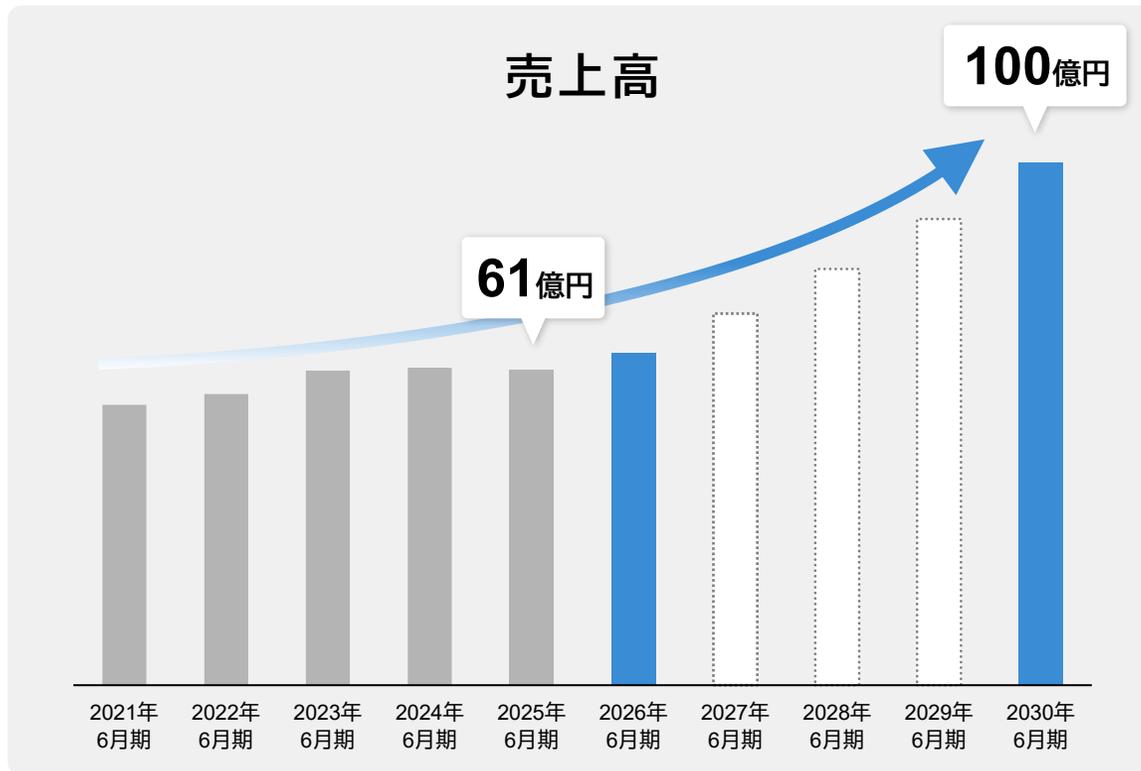
	2025年6月期 期末	2026年6月期 上期末	増減額
流動資産	4,579	4,412	▲167
現金及び預金	3,596	3,295	▲301
固定資産	1,672	1,946	+274
資産合計	6,252	6,358	+106
流動負債	1,174	991	▲183
固定負債	439	413	▲26
負債合計	1,614	1,405	▲209
株主資本	4,316	4,590	+274
利益剰余金	2,691	2,925	+234
自己株式	▲150	▲116	+34
その他の包括利益累計額	243	273	+30
非支配株主持分	77	89	+12
純資産合計	4,638	4,953	+315
負債・純資産合計	6,252	6,358	+106

※ 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 上期 業績の概要 P.05

— 02 事業の概要と戦略 P.15

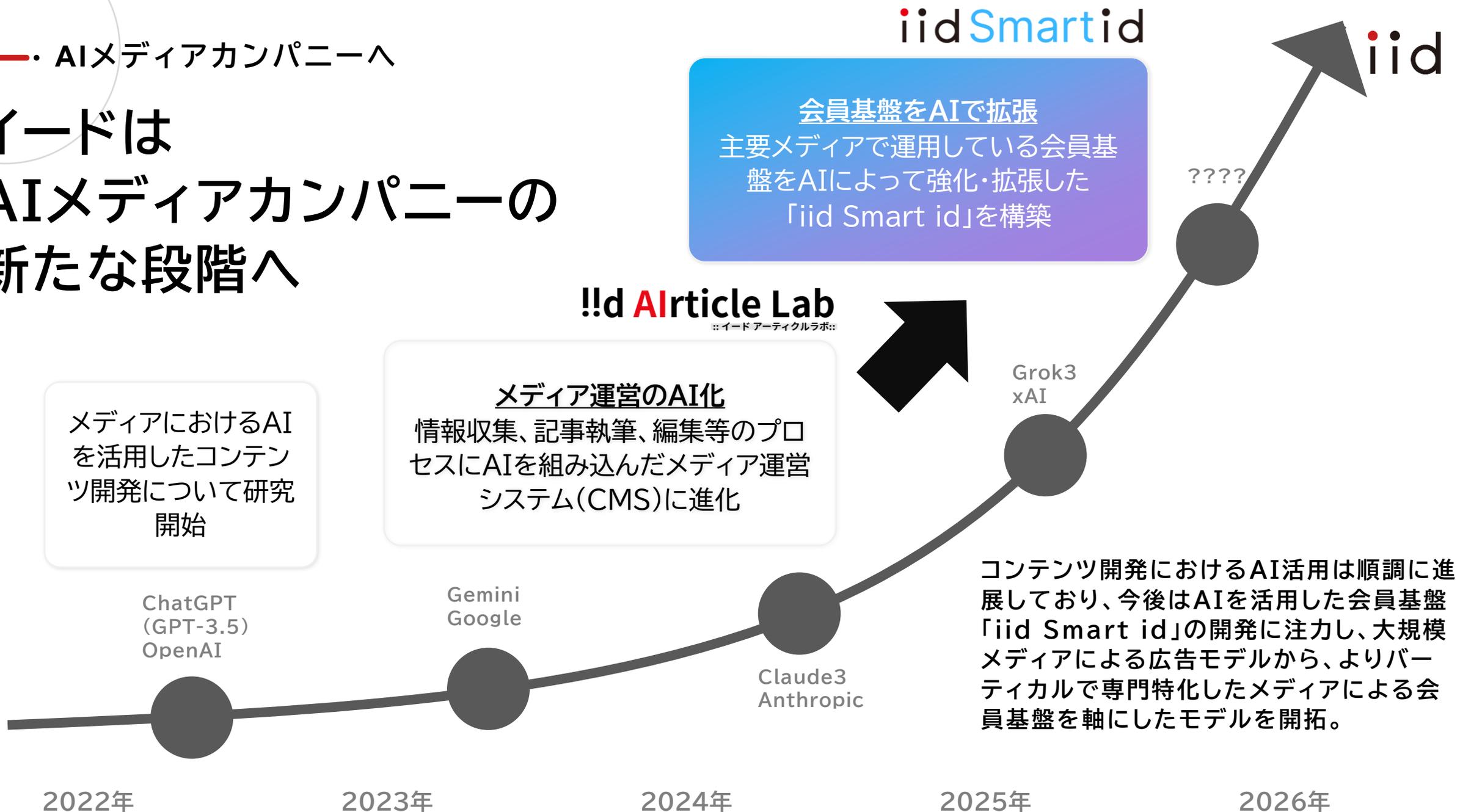
03 今期の取り組み P.27

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

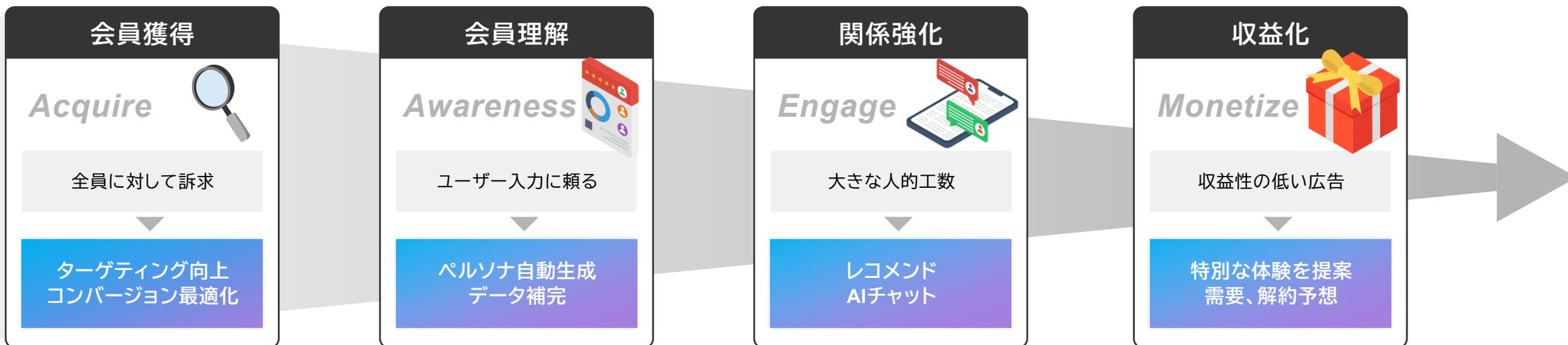
イードは AIメディアカンパニーの 新たな段階へ



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 Smart id

Professional Media

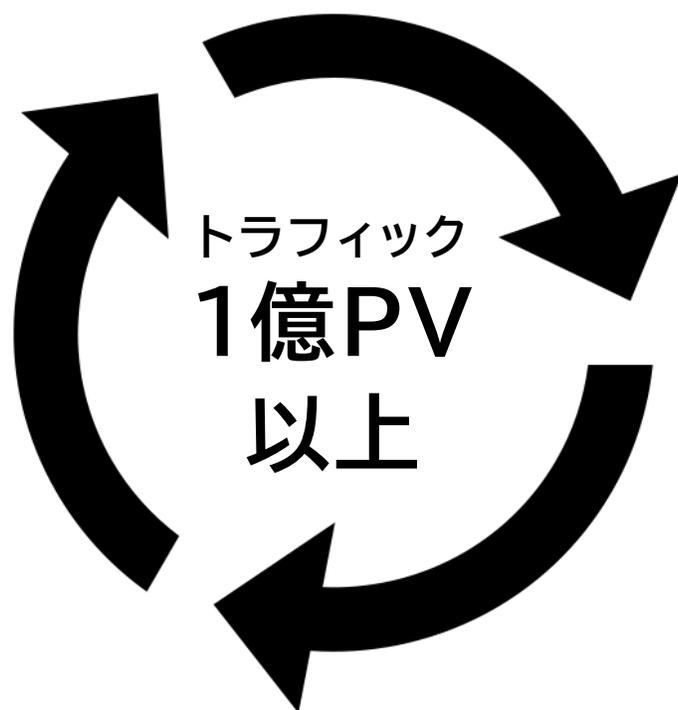


Biz&Industry

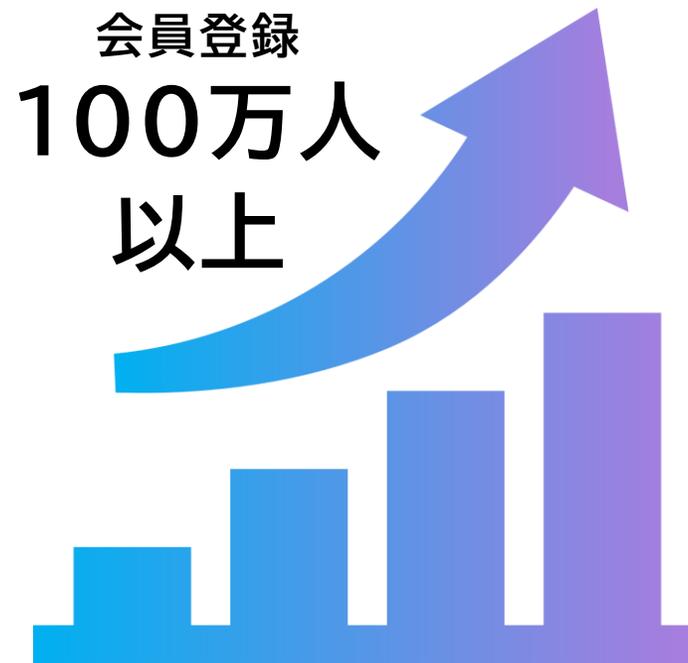
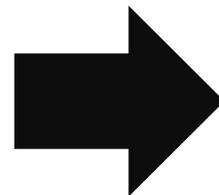
ビジネスを“楽しむ”メディア群
Business Leader Networkを構築

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、リスティ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 ライセンスング

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

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



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



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 Article 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

84メディア

月間ユニークユーザー

2,500万人

会員数

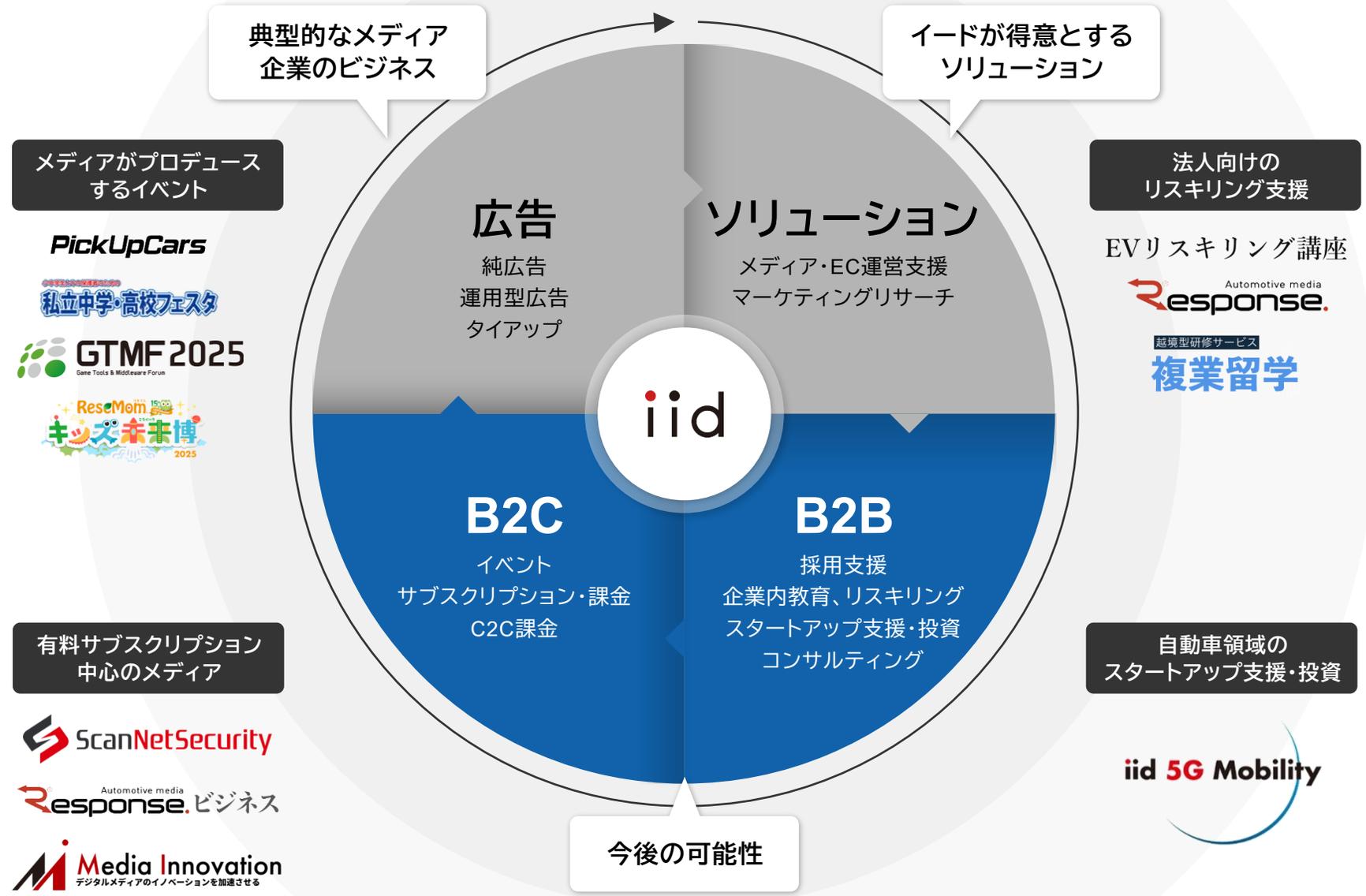
100万人



※各業界市場規模データの出所はp42に記載しました

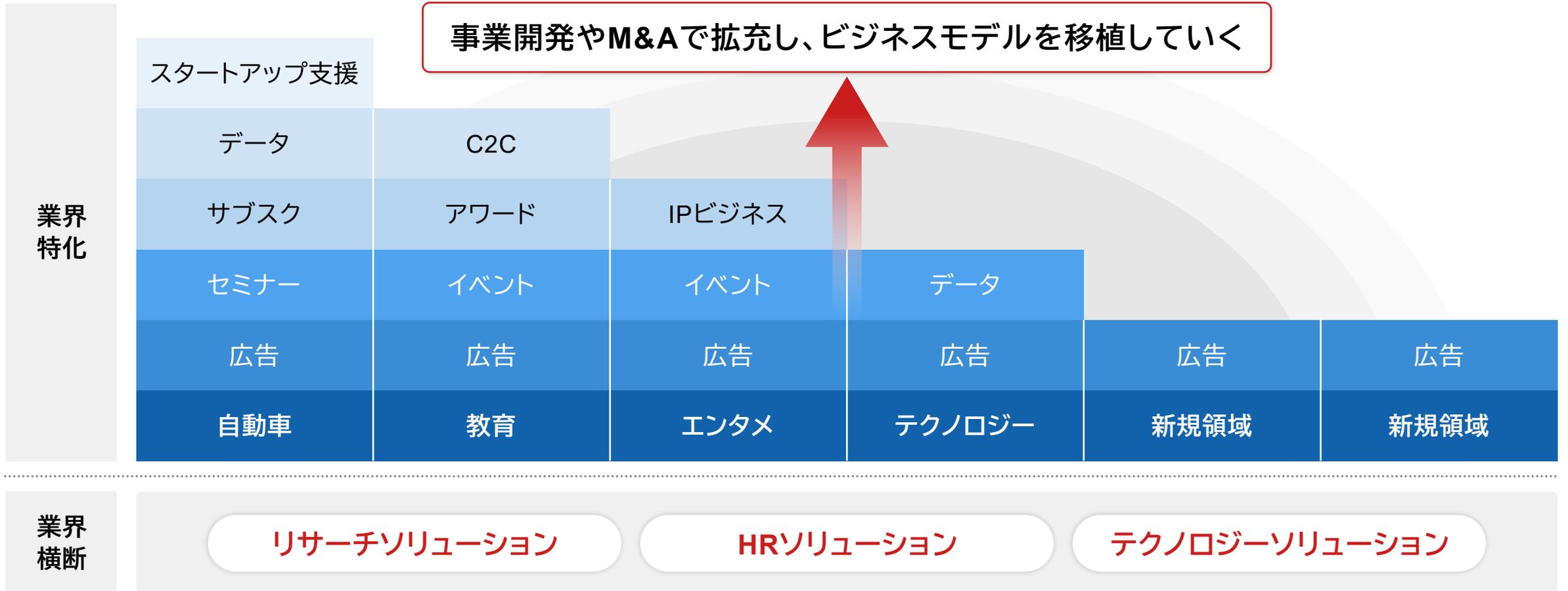
— 多様な収益モデルの開発：各業界の発展を支援する360度ビジネス

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



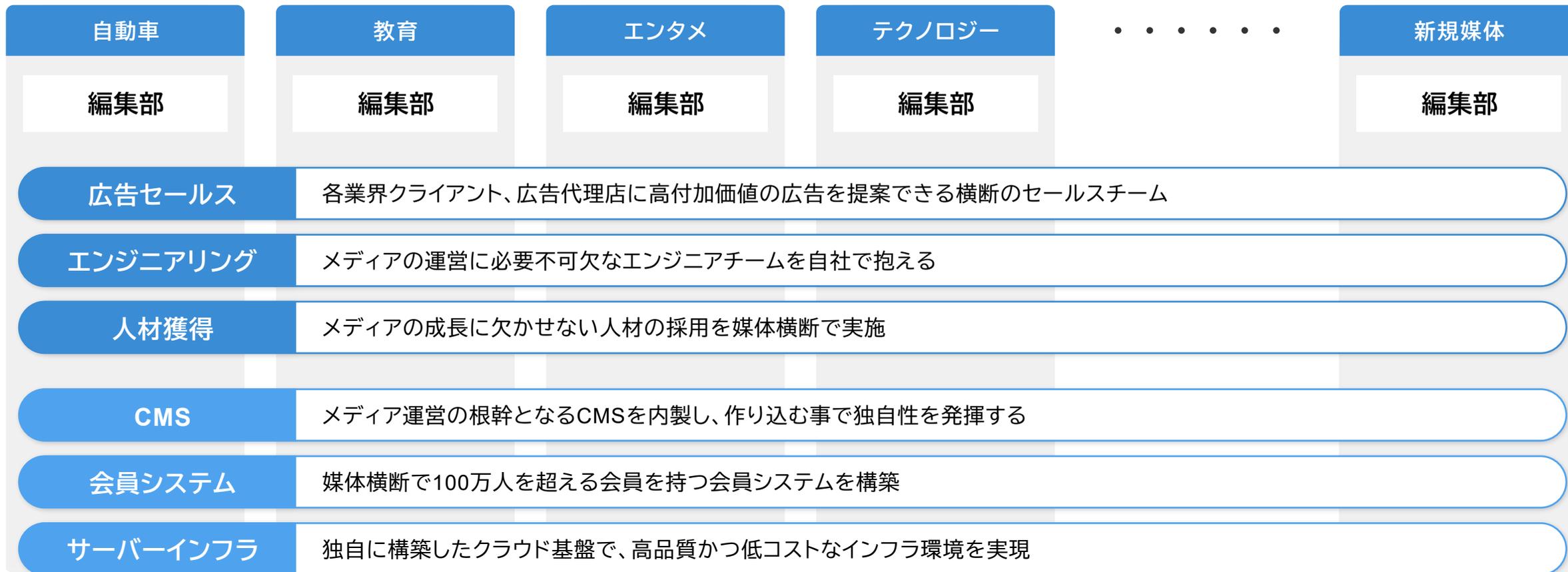
— イードの強み：M&Aで領域を拡充し、ビジネスモデルを横展開

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



— 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 2026年6月期 上期 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

全社的なAI活用を推進

コンテンツ・開発・データ分析の領域でAI活用を本格展開

AIによるコンテンツ制作

 リセママ
ReseMom

中国語版を立ち上げ

言語翻訳をリアルタイムで実行

多言語で同時展開

国外ユーザーへのリーチ獲得

→ 詳細はp29

AIネイティブな開発体制


Claude

エンジニアに
Claude Codeを全展開

開発スピードの大幅向上

品質と再現性の向上

スケール性の高い基盤

→ 詳細はp30

AIを活用したデータ分析

MCPサーバーによりAIが
データ分析する基盤を構築

データをAIが分析する基盤

非エンジニアが自然言語で分析

分析コストの低減

→ 詳細はp30

AI翻訳でコンテンツをグローバル展開

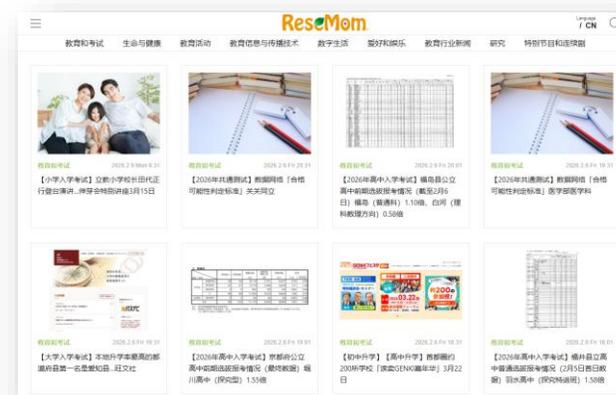
第一弾では日本の学校への中国人進学者増加に対応し、リセマムの中国語版を立ち上げ

ReseMom リセマム 中国語版(簡体字)



AI翻訳によるコンテンツのグローバル展開の第一弾として、教育情報メディアの「リセマム」の中国語版(簡体字)の提供を開始。AIによる翻訳のコストが低下していることから、中国語に限らず、多言語でのコンテンツの同時展開を目指す。

教育の領域では日本の教育に関心を寄せる中国語圏の保護者・学生・教育関係者が増加しており、留学、国際教育、ICT教育、入試制度などに関する情報へのニーズが高まっていることから、受け皿になるメディアを目指す。



- URL: <https://zh-hans.resemom.jp/>
- 言語: 簡体字(中国大陸向け)
- リリース: 2025年
- 技術: AI翻訳による自動多言語展開
- カテゴリ: 教育・受験など9分野

AIネイティブ開発体制と分析基盤構築

メディアプラットフォーム開発ではClaude Codeを全面導入

AIネイティブ開発体制の推進



基盤となるメディアプラットフォーム開発において、米Anthropic社の開発AIエージェント「Claude Code」を全担当エンジニアに導入。コーディング、デバッグ、レビューなど開発の過程をAIが支援するAIネイティブ開発体制を構築しました。今後も最新のAIエージェントを有効活用することで、プラットフォームの機能改善を迅速に行える体制を構築します。

開発スピードの大幅向上

品質と再現性の向上

プロダクト創出能力の拡張

スケール性の高い基盤

データ分析基盤とAIを接続

メディアの各種データが蓄積されたデータ分析基盤にAIとのインターフェイスである「MCPサーバー」を導入することで、AIからデータへのアクセスが可能に。これにより、非エンジニアでも「今朝のトラフィックが好調だった要因は何か?」といった自然言語でデータにアクセスできるようになり、運用効率が改善。

CMS・iid Smart ID
アクセス解析など

データ分析基盤

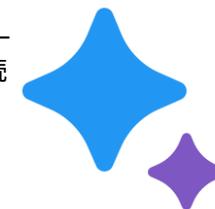
AIインターフェイス
(チャット)



記事データ
閲覧データなど



MCPサーバー
を介して接続



「今朝のトラフィックが好調だった要因は?」

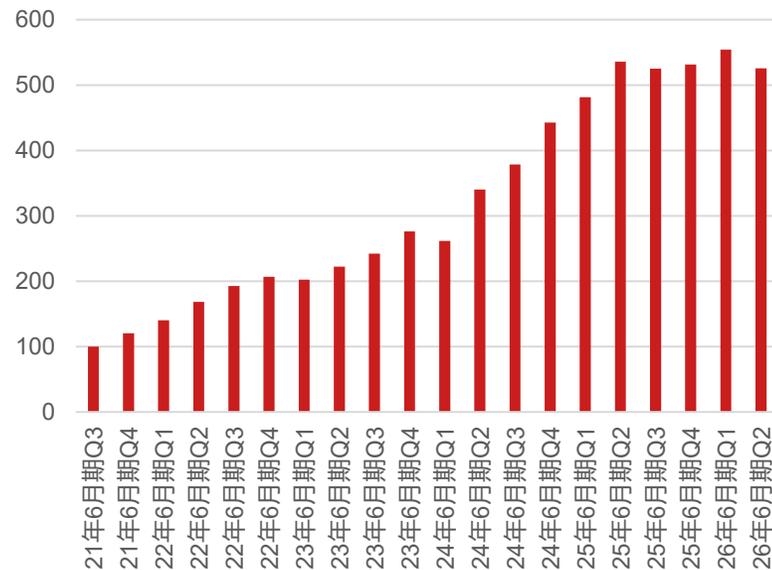
サブスクリプションビジネスの拡大

有料サブスクリプションへの投資

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に注力

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の拡大は踊り場にあります。法人を中心としたセールスを強化しています。



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

「ロボスタ」法人向けプランを提供開始

ロボット・AIに特化した専門メディア「ロボスタ」にて、企業・研究機関・行政機関など複数名で利用できる新サービス「プレミアム法人会員」を開始しました。既に個人向けに提供してきましたが、組織として継続的に学習したい、複数人でセミナーを受講したいというニーズに対応します。今後、法人向けのセールスも強化して参ります。



<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会しました。



2025年11月20日、25日開催

メディア業界カンファレンス

Media Innovation Conference 2026

もっとメディアを楽しもう

メディア業界の未来を語るカンファレンスイベントの第2回を3月開催。協賛スポンサーは昨年比約4倍と大幅に規模を拡大。



2026年3月18日開催予定

ゲーム業界就活イベント



ゲームメディアが共催するゲーム業界就活イベント「キャリアクエスト」は規模を拡大して第4回目を6月13日に開催予定。



2026年6月13日開催予定

自動車業界カンファレンス



レスポンスビジネスカンファレンス

自動車総合情報プラットフォーム「レスポンス」が初めてプロデュースする自動車業界カンファレンス。「クルマの知能化」をテーマに、各自動車メーカーや業界関係者が登壇して、新しいビジネス機会の創出を目指します。

2026年6月30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)
株式会社BitStarの
YouTubeアニメ「ペケ
ペケ! ペケッツくん」の
雑学本&ノート



(左下)
株式会社エテルノレシ、
アニメ『コードギアス 奪
還のロゼ』&『コードギア
ス 反逆のルルーシュ』の
ブロマイド



(右上)
株式会社エクシングの
「JOYSOUND」の「みる
ハコ」と連動した限定写
真プリント付き視聴チ
ケット。

(右下)
「お城EXPO」の10周年
を記念したステッカー

01 2026年6月期 上期 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

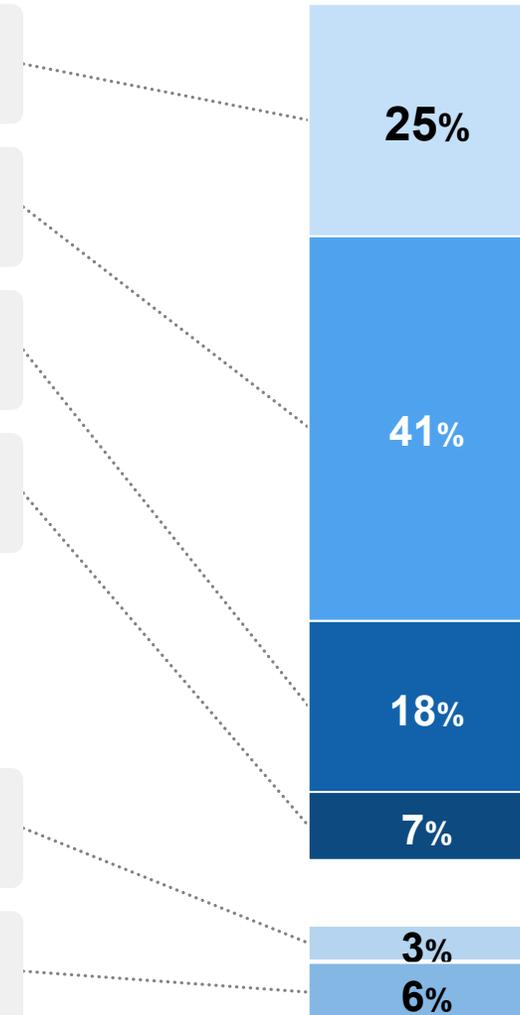
■ クリエイタープラットフォーム事業(CP事業)

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)

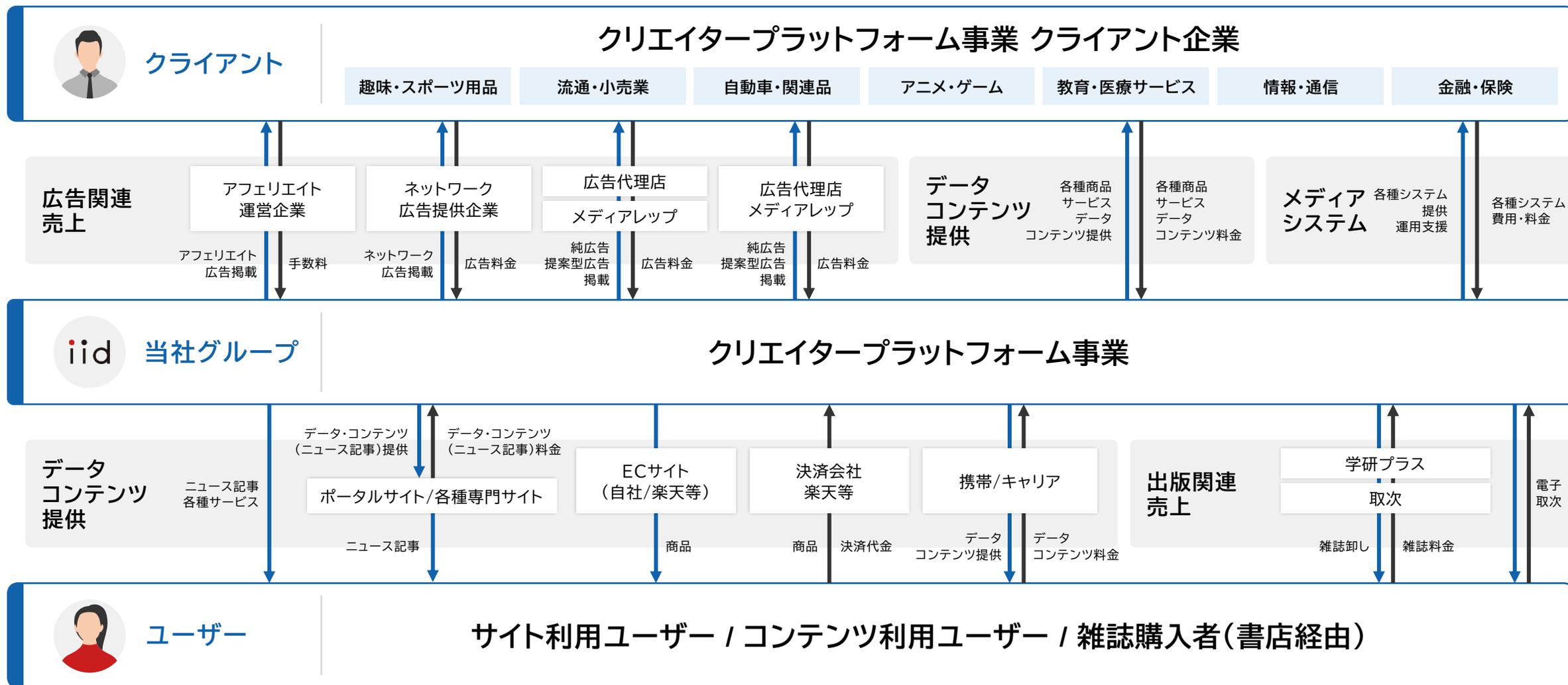
ECソリューション	EC領域のクライアントワーク
リサーチソリューション	リサーチ領域のクライアントワーク

2025年6月期の売上高に占める割合



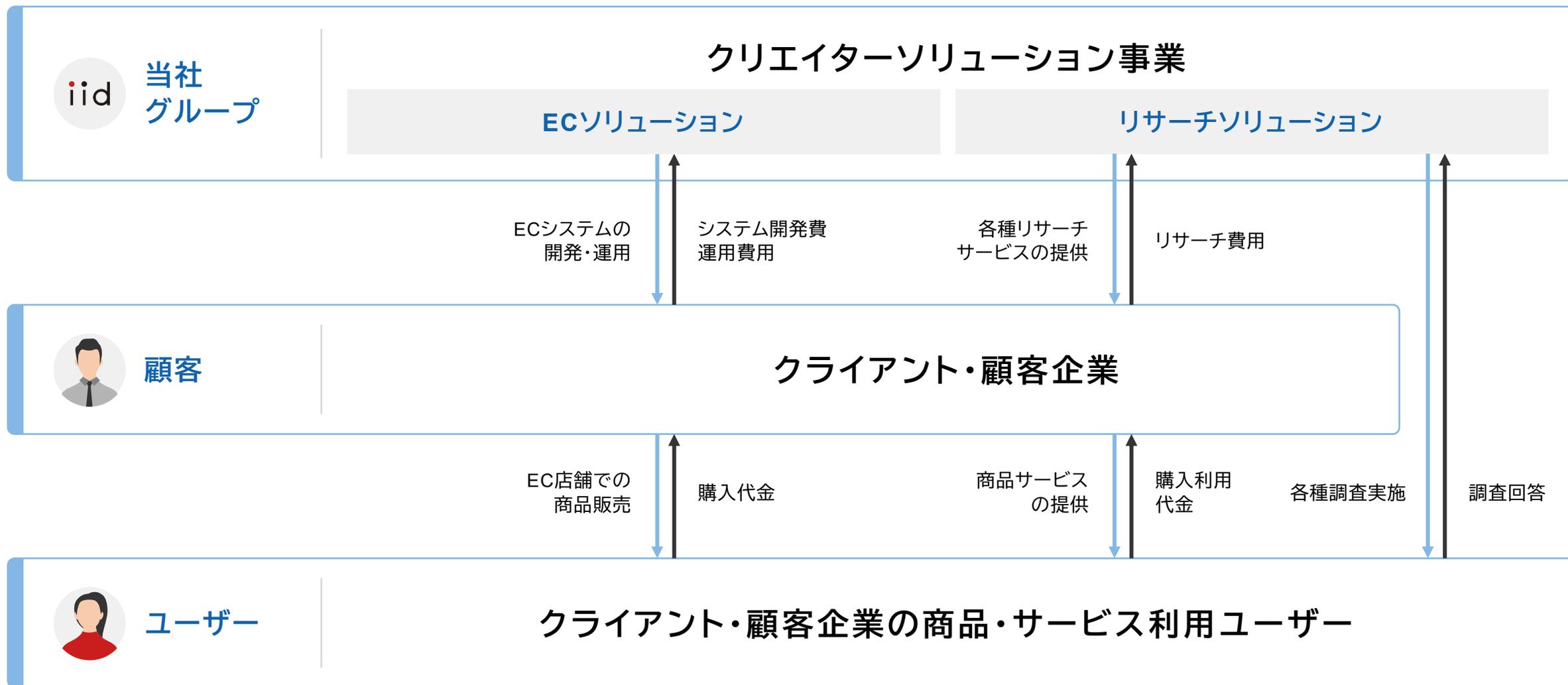
CP事業 ビジネスモデル

■ 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 上期 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

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
社外取締役 吉崎 浩一郎
常勤監査役 阿久津 正治
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%)

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12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

株式会社エンパイ

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

Valuetope

バリュートープ株式会社

「オールタイムレンタカー」
事業の展開

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

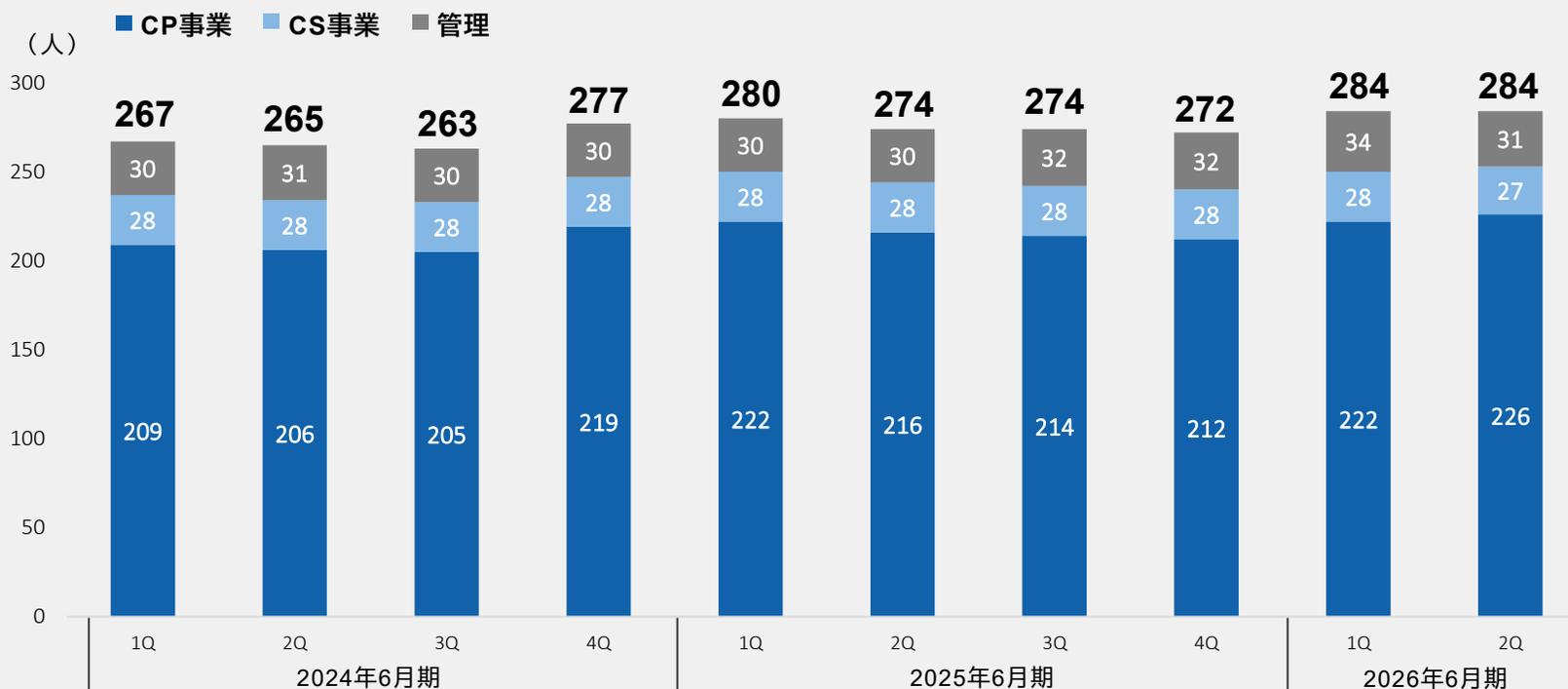
okke

株式会社okke

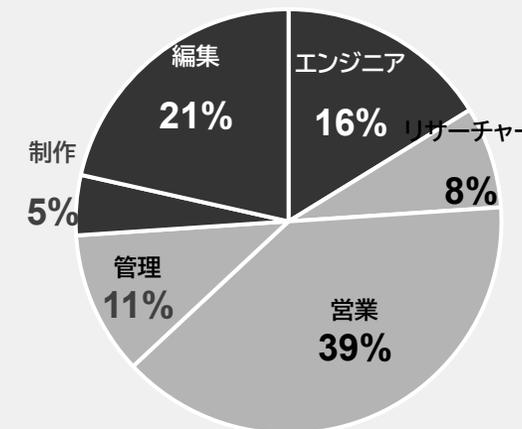
学びのプラットフォームの提供

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	46人
リサーチャー	22人
営業	111人
管理	31人
制作	13人
編集	61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/jigyuu/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。



iiid

We are the User Experience Company.