COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

企業調査レポート

イード

6038 東証マザーズ

企業情報はこちら >>>

2019 年 3 月 25 日（月）

執筆：客員アナリスト
佐藤 譲
FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**

FISCO
FISCO Ltd.
http://www.fisco.co.jp

目次

■要約 01
1. 2019 年 6 月期第 2 四半期累計の業績 01
2. 2019 年 6 月期の業績見通し 01
3. 今後の成長戦略 02
■事業概要 03
1. 会社概要 03
2. 事業内容 03
3. 特徴と強み 05
■業績動向 06
1. 2019 年 6 月期第 2 四半期累計業績の概要 06
2. 2019 年 6 月期の業績見通し 09
■ iid 5G Mobility 戦略 11
■株主還元策 12
■情報セキュリティ対策 13

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

要約

メディア拡大戦略と「iid 5G Mobility 戦略」の推進により非連続成長を目指す

イード <6038> は、Web メディア・コンテンツの運営を行うコンテンツマーケティングプラットフォーム（以下、CMP）事業と、リサーチ及び EC ソリューションを提供するコンテンツマーケティングソリューション（以下、CMS）事業の 2 つの事業を展開している。Web メディアに関しては事業取得や新規開発を進めながら、自動車、IT、エンターテインメント、暮らしなど幅広いジャンルを手掛け、2019 年 6 月期第 2 四半期末時点で 54 サイトを運営している。

1. 2019 年 6 月期第 2 四半期累計の業績

2019 年 6 月期第 2 四半期累計（2018 年 7 月 -12 月）の連結業績は、売上高で前年同期比 10.1% 増の 2,483 百万円、営業利益で同 56.3% 増の 190 百万円と 2 ケタ増収増益となり、会社計画（売上高 2,260 百万円、営業利益 122 百万円）に対していずれも上回った。主力の CMP 事業が計画以上に伸長したことが要因だ。第 2 四半期累計期間における運営 Web サイト全体の月間平均 PV 数が同 20.4% 増と拡大したことに伴い、ネット広告収入を中心に売上高は同 14.9% 増の 2,127 百万円となった。また、セグメント利益は増収効果に加えて前期から取り組んできた収益改善施策が引き続き寄与し、同 76.2% 増の 198 百万円と大幅増益となり、CMS 事業の落ち込み分をカバーした。

2. 2019 年 6 月期の業績見通し

2019 年 6 月期は売上高で前期比 1.8% 増の 4,800 百万円、営業利益で同 10.9% 増の 285 百万円と期初計画を据え置いている。営業利益率の進捗率は既に 66.8% となっているが、同社の場合、四半期ごとの収益変動が大きく、第 3 四半期の状況を確認して修正が必要かどうかを判断する意向となっている。CMP 事業については引き続き好調な PV 数を維持していることから、下期も基調は大きく変わらないと見られるほか、CMS 事業については下期に回復する見込みとなっていることから、市場環境に大きな変化がなければ上方修正される可能性が高いと弊社では見ている。ただし、第 4 四半期にゴールデンウィークの大型連休による影響も想定されるため、注意は必要であろう。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

3. 今後の成長戦略

同社は今後の成長戦略として、「領域特化型メディアの拡大」×「多様なビジネスモデル」を掛け合わせていくことで、持続的な成長を目指して行く戦略だ。ネット広告収入だけでなく、コンサルティングサービスやコンシューマ向け EC ビジネス、メディア運営支援サービス等を育成し、収益基盤の多様化を図ることで収益の安定性向上を図る。なかでも、自動車業界における第 5 次モビリティ革命を支援する新規事業「iid 5G Mobility」の取り組みが注目される。同社は自動車業界において「レスポンス」を始めとする複数のメディアを運営しているほか、リサーチ事業でも長年携わっており、既に幅広いネットワークを構築している。これらネットワークを活用しながら、スマートモビリティサービス（MaaS ※）の開発に取り組むベンチャー企業に対して、マーケティング支援や資本業務提携等を進めていく。2018 年 7 月には、オンラインで施錠・解錠やエンジンの始動が可能となるオンラインキーシェアリング（以下、バーチャルキー）の開発を進めるベンチャーの（株）ジゴワッツとの提携を発表している。バーチャルキーは今後、カーシェアリングサービスでの普及が見込まれており、潜在需要も大きいと見られ、今後の動向が注目される。同社では今後も MaaS 分野でのベンチャー企業への資本出資や提携を積極的に進めていく方針で、将来的に MaaS 事業を 1 つの事業ポートフォリオとして形成していくことも視野に入れている。

※ MaaS（Mobility as a Service）：代表例としてはカーシェアリングが挙げられるが、同社では新車販売からメンテナンス、給油、保険、中古車流通、リサイクルなど自動車に関わる既存のサービスを、IT を活用した利便性の高いサービスへと進化させたもの、また自動運転技術によって創出される新サービスを含めて MaaS と定義している。

Key Points

- 2019 年 6 月期第 2 四半期累計業績は CMP 事業をけん引役に、2 ケタ増収増益を達成
- 2019 年 6 月期の業績は期初計画を据え置くも上振れする可能性が高い
- MaaS 時代の到来に向け、バーチャルキーを開発するベンチャー企業と提携、早期の商品化を目指す

出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

事業概要

Web メディア・コンテンツの運営事業と リサーチ・EC ソリューション事業が両輪

1. 会社概要

同社は、Web メディア・コンテンツの運営を行う CMP 事業と、リサーチ及び EC ソリューションを提供する CMS 事業の 2 つの事業を展開するコンテンツマーケティング企業である。（株）インターネット総合研究所の 100% 子会社として設立された旧（株）アイ・アール・アイ コマースアンドテクノロジー（以下、IRI-CT）が、自動車業界向けのマーケティングリサーチ会社であった旧（株）イード※を 2010 年に吸収合併、商号を株式会社イードと改称し現在に至っている。M&A に積極的で、2018 年 12 月末時点の連結子会社は 5 社となっており、連結従業員数は 213 名（臨時従業員含む）となっている。

※ 旧イードは、日産自動車 <7201> のデザインセンターから、同社の 100% 出資で 1990 年に設立。2001 年にマネジメント・バイ・アウト（MBO）により日産自動車から独立し、2005 年に IRI-CT の子会社となる。

連結子会社（2018 年 12 月末時点）

名称	出資比率	主な事業内容
（株）エンファクトリー	83.8%	Web メディア・EC 関連事業
（株）絵本ナビ	58.9%	絵本関連 Web サイト運営
（株）ドリームリンク	100.0%	領域特化型の EC サイト運営
ネイティブ（株）	84.4%	地域創生支援事業
Interface in Design, Inc	100.0%	海外市場におけるリサーチソリューション事業

出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成（2018 年 12 月末時点）

2. 事業内容

同社は CMP 事業と CMS 事業の 2 つの事業を展開しており、CMP 事業が売上高の約 8 割を占める主力事業となっている。なお、両事業の連携としては、CMP 事業のクライアント企業を CMS 事業に紹介し、そのクライアント企業に対して CMS 事業のソリューションサービスを提供している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

同社グループのセグメント

・２つのセグメントにて事業を展開

出所：決算補足説明資料より掲載

（1）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・コンテンツを運営しながら、顧客企業のインターネット広告や各種データ・コンテンツをサイト利用ユーザーに配信する事業となる。同社の売上としては、Web メディア上に掲載するインターネット広告や、EC 物販を含むデータ・コンテンツ販売が主なものとなる。このため、いかに広告費等の費用をかけずに Web メディアの PV 数を増やしていくことができるかが収益拡大のカギを握っている。

同社が運営する Web メディア･コンテンツ数は 2019 年 6 月期第 2 四半期末時点で 20 ジャンル 54 サイト（前期末比 2 サイト増）となっており、自動車や IT、エンターテイメント、暮らし、EC 分野など幅広いジャンルの Web サイトを運営している。なかでも、自動車分野の Web メディア「レスポンス」は日本最大級の総合自動車ニュースサイトで、大手自動車メーカーの経営トップのインタビュー記事を取れる Web メディアとして知られており、運営する Web メディアの中でも中心的な存在となっている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

ＣＭＰ事業のビジネスモデル

出所：決算補足説明資料より掲載

(2) コンテンツマーケティングソリューション事業（CMS 事業）

顧客企業に対してリサーチソリューションと EC ソリューションを提供する事業となる。リサーチソリューションに関しては、旧イードが日産自動車のデザインセンターから、同社の 100% 出資で 1990 年に設立した会社であったこともあり、自動車向けが売上高の過半を占めている。リサーチ内容は、大規模な定量調査から個人に対する定性調査まで提供しており、マーケティングリサーチ、デザイン関連リサーチ、ユーザビリティ / 人間中心設計、海外リサーチをメニューとして取りそろえている。実際のリサーチには、インターネットを活用したリサーチからリアルな行動観察まで幅広い分野をカバーしている。一方、EC ソリューションでは、BtoC 向けの EC 事業者向けに EC サイト構築システム「marbleASP」の提供を行っている。

3. 特徴と強み

(1)「iid-CMP」

同社は、CMP 事業において数多くの Web メディアやコンテンツを運営しているが、効率的な運用を可能とするためのシステムとして「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）を自社開発している。「iid-CMP」では主に 4 つの機能により、Web メディアの早期収益化を実現している。第 1 に、高い集客機能（SEO 施策、SNS 対応、Web ページ高速表示、スマートフォンを含めた最適なユーザビリティとユーザーエクスペリエンス等）による売上 UP の実現、第 2 に、ローコストオペレーション（システムの共同利用・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の共有化、最適なネットワーク広告・アフィリエイト広告の共同運用等）によるコスト最適化、第 3 に、データベースの蓄積・管理機能（コンテンツにより取得したビッグデータ管理）、第 4 に、コンテンツマネジメント機能（ニュース記事・写真の投稿、文章校正・類似度チェック）による編集の効率化等である。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

（2）M&A 戦略

同社は M&A により Web メディア・コンテンツの取得を積極的に進めている。M&A については、経営陣のこれまでの人的ネットワークを主な情報入手ルートとしており、常時 5 サイト程度を検討している。事業取得する場合は、投資回収期間で 5 年を目安に計画を策定し、取得後 2 年以内の黒字化達成を判断基準としている。

2019 年 6 月期第 2 四半期末までに資本出資も含めて取得した Web メディア･コンテンツは 45 サイト（うち、11 サイトは撤退）で、取得総額は 1,325 百万円（内訳は、事業取得総額 607 百万円、出資総額 718 百万円、撤退サイト含む）となっている。1 サイト平均 2,950 万円で取得した計算となっている。「iid-CMP」のプラットフォームを活用することで、これまで手掛けた Web サイトはほとんど目標を達成している。

業績動向

2019 年 6 月期第 2 四半期累計業績は CMP 事業をけん引役に、2 ケタ増収増益を達成

1. 2019 年 6 月期第 2 四半期累計業績の概要

2019 年 6 月期第 2 四半期累計の連結業績は、売上高で前年同期比 10.1% 増の 2,483 百万円、営業利益で同 56.3% 増の 190 百万円、経常利益で同 51.7% 増の 193 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同 94.1% 増の 119 百万円となり、売上高は過去最高を更新し、すべての利益項目で 2 ケタ増益を達成した。また、会社計画（売上高 2,260 百万円、営業利益 122 百万円、経常利益 122 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益 64 百万円）に対してもすべての項目で上回って着地した。主力の CMP 事業の売上高が同 14.9% 増と好調に推移し、セグメント利益も前期から取り組んできた収益改善施策の効果もあって同 76.2% 増と大幅増益となったことが業績好調の主因だ。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

簡易連結損益計算書

（単位：百万円）

	17/6 期	18/6 期	19/6 期（予）	18/6 期 2Q 累計	19/6 期 2Q 累計	通期計画進捗率
売上高	4,399	4,715	4,800	2,254	2,483	51.7%
前期比	-2.9%	7.2%	1.8%	2.3%	10.1%	-
売上原価	2,445	2,470	-	1,171	1,325	-
前期比	4.1%	1.0%	-	-2.2%	13.2%	-
販管費	1,867	1,988	-	961	967	-
前期比	-0.6%	6.5%	-	2.1%	0.6%	-
営業利益	87	256	285	121	190	66.8%
前期比	-71.5%	194.5%	10.9%	88.1%	56.3%	-
経常利益	90	269	285	127	193	68.0%
前期比	-69.7%	198.2%	5.9%	97.7%	51.7%	-
親会社株主に帰属する当期純利益	-437	50	151	61	119	79.2%
前期比	-	-	201.2%	201.9%	94.1%	-

出所：決算短信、決算補足説明資料よりフィスコ作成

（1）CMP 事業

CMP 事業の売上高は前年同期比 14.9% 増の 2,127 百万円、営業利益は同 76.2% 増の 198 百万円となった。2019 年 6 月期第 2 四半期累計期間では、新たに事業譲受により訪日観光客をターゲットとした地域情報メディア「SeeingJapan」の運営を追加したほか、社内開発によりふるさと納税の情報サイト「ふるさと納税の達人」や、ブロックチェーン技術を活用し独自発行した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」の運営を開始し、第 2 四半期末における運営 Web サイト数は前期末比 2 サイト増加の 54 サイトとなった。

運営 Web サイト全体の月平均 PV 数は既存 Web サイトの効率的な SEO 対策に取り組んだこともあって、前年同期比 20.4% 増の 173 百万 PV と増加傾向が続き、この結果、ネット広告売上高が同 38.8% 増の 850 百万円と増収に転じたほか、データ・コンテンツ提供売上高も同 8.3% 増の 922 百万円と堅調に増加した。一方、一部連結子会社株式を売却した影響により、出版ビジネスが同 25.7% 減の 120 百万円となったほか、メディア・システム売上高もオウンドメディア構築支援の案件が少なかったこともあって同 5.5% 減の 241 百万円となった。なお、ネット広告売上高については前期から広告代理事業を開始したことも増収要因となっている。

営業利益の増減要因を見ると、外注費が前年同期比 116 百万円増加したほか、その他費用で同 74 百万円の増加（主に人件費、賃借料）となったものの、売上高の増加 276 百万円で吸収する格好となった。なお、前期に売却した事業の営業利益 5 百万円を除いたベースで見ると増益率は同 85.4% 増となり、既存の Web サイトの収益力が向上していることがうかがえる。また、営業利益率が前年同期の 6.1% から 9.3% に上昇したが、これは増収効果に加えて前期から取り組んできた収益改善施策（外注費や販管費の抑制等）が引き続き寄与したことが主因となっている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

(2) CMS 事業

CMS 事業の売上高は前年同期比 11.8% 減の 355 百万円となり、営業損失 8 百万円（前年同期は 8 百万円の利益）を計上した。売上高の内訳を見ると、リサーチソリューションは海外調査案件の減少により、前年同期比 22.3% 減の 264 百万円となり、EC ソリューションについても受注が低調で同 7.4% 減の 96 百万円となった。

出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2019 年 6 月期の業績は期初計画を据え置くも上振れする可能性が高い

2. 2019 年 6 月期の業績見通し

2019 年 6 月期は売上高で前期比 1.8% 増の 4,800 百万円、営業利益で同 10.9% 増の 285 百万円、経常利益で同 5.9% 増の 285 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 201.2% 増の 151 百万円と期初計画を据え置いている。ただ、第 2 四半期までの進捗率を見ると、売上高で 51.7%、営業利益で 66.8% となっており、特に利益の進捗率が高くなっている。前述したとおり CMP 事業での収益力が計画を上回るペースで向上していることが要因となっている。

同社では四半期ごとの収益変動が大きいため、第 3 四半期を終わった段階で通期業績見通しの修正が必要であれば改めて発表する意向を示している。2018 年 6 月期には、第 3 四半期、並びに通期決算発表直前と合計 2 回の上方修正を発表しており、保守的に計画を発表する傾向にあることを考えれば、市場環境の急激な変化が起きない限り上方修正する可能性が高いと弊社では見ている。

CMP 事業については直近も運営する Web サイトの PV 数が堅調に推移していることから、下期も好調な業績が続く見通しで前期比 2 ケタ増収増益が見込まれる。一方、CMS 事業については第 3 四半期までの受注が見えているものの、第 4 四半期はゴールデンウィークが 10 連休となるため、顧客からの発注が絞られる可能性もあるとしている。このため、2019 年 6 月期は若干の増収減益で計画していたが、減収減益となる可能性もある。

なお、2019 年 6 月期については以下の取り組みを推進していく方針となっている。

（1）メディアの拡充と 360 度ビジネスによる収益基盤の拡大

専門領域に特化した Web メディアを M&A や社内開発によって拡充していくと同時に、各メディアに適したビジネスモデル（マーケティング支援、コンシューマビジネス、コンサルティングサービス等）を掛け合わせていくことで、広告収入に依存しない安定した事業基盤を確立し、収益の最大化を進めていく。なお、2019 年 1 月には女性層をターゲットとしたバイク＆自動車の情報メディア「Lady Go Moto!」をオープンしている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

メディアの拡大戦略

出所：決算補足説明資料より掲載

（2）新たな事業領域へのチャレンジ

2018 年 9 月からブロックチェーン技術を活用して、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」をリリースしている。ゲームを行うことでトークンが獲得できる仕組みで、限定イベントへの参加やゲームの購入、ゲーム内アイテムの交換などが可能となるトークンと、交換が不能でゲームプレイヤーとしての経験値を得られるトークンの 2 種類を発行している。現在、ユーザー数は数千人規模だが、今後機能の改修を行い、収益モデルを構築した段階で本格的にプロモーションしていく予定となっている。トークンの発行そのものは業績に直接影響ないが、トークンを発行することでゲームアプリの活性化が進む効果が期待されるほか、利用ユーザーの属性分析が行えるためターゲット広告に生かせる可能性がある。

また、ゲーム情報メディア「インサイド」のキャラクターである「インサイドちゃん」を VTuber として、複数のプラットフォーム（Virtual Cast（β）、SHOWROOM 等）でライブ配信を行っている。広告課金収入も若干ではあるが入り始めているようだ。2019 年 1 月には Nintendo Switch 向けゲームで 30 名の VTuber が参加する企画「MASTERS CUP」のプロデュースも行うなど、VTuber 市場でのマネタイズにも取り組んでいく。

2018 年 11 月には（株）博報堂 DY メディアパートナーズと共同で自動車業種特化型マーケティング･ソリューション「カテゴリーワークス Mobility」の提供を開始したことを発表している。博報堂 DY グループの「生活者 DMP（データ・マネジメント・プラットフォーム）」と、同社が運営する月間 800 万 UU がアクセスする国内最大級の自動車専門ニュースメディア「レスポンス」のオーディエンスデータを連携した、マーケティングソリューションサービスで、クライアント企業（自動車メーカー、ディーラー等）は効果的な広告配信等を打つことが可能となる。同社にとっては、「レスポンス」における広告収入やコンテンツ制作収入等の増加につながる可能性がある。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

（3）グループ会社での取り組み

グループ会社でも専門性を生かした新たな事業展開を進めている。（株）エンファクトリーでは 130 業種、2 万名以上の専門家ネットワークを活用した専門家マッチングサービス「専門家プロファイル」「専門家 @ メディア」等を提供しているが、2018 年 12 月より新たに LINE<3938> 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」との連携も開始した。

また、（株）絵本ナビでは国連が提唱する持続可能な開発目標（SDGs）に賛同し、その取り組みを行う企業や団体がスポンサーとなり、子どもが訪れる施設（医院や店舗等）に絵本棚を提供するパッケージ「こどもえほんだなプログラム」を 2018 年 12 月に発表、スポンサーの募集を開始した。

iid 5G Mobility 戦略

MaaS 時代の到来に向け、バーチャルキーを開発するベンチャー企業と提携、早期の商品化を目指す

自動車業界で今後、自動運転や EV 化の進展、5G の高速通信サービスの普及によって可能となる様々なスマートモビリティサービス（MaaS※）の普及が見込まれており、100 年に 1 度の大変革時代が到来すると言われている。特に MaaS の世界市場規模は 2020 年の 1,010 億米ドル（約 11 兆円）から 2050 年には 7 兆米ドル（約 770 兆円）に急拡大すると言われており、関連業界から注目を集めている市場となっている。

※ MaaS（Mobility as a Service）：代表例としてはカーシェアリングが挙げられるが、同社では新車販売からメンテナンス、給油、保険、中古車流通、リサイクルなど自動車に関わる既存のサービスを、IT を活用した利便性の高いサービスへと進化させたもの、また自動運転技術によって創出される新サービスを含めて MaaS と定義している。

こうしたなか、同社は自動車業界と IT 業界において構築している幅広いネットワークを生かして、積極的に事業展開を進めていく「iid 5G Mobility 戦略」を打ち出している。なかでも MaaS 分野にフォーカスし、新サービスを開発する有望なベンチャー企業の発掘、及びマーケティング支援、サービス開発支援などを行っていくほか、資本業務提携も実施していく。ビジネスチャンス創出のため、同社は 2018 年 7 月から MaaS 分野にフォーカスしたセミナーを毎月開催しながらベンチャー企業の発掘を進めており、既に候補案件も出てきている。出資する場合は 1 件当たり数百万円～数千万円の規模を想定しており、2019 年 6 月期は複数案件の資本業務提携を実現したい考えだ。将来的には有望なベンチャーをグループ化し、自動車分野における既存アセットとのシナジーを図りながら、MaaS 事業として事業ポートフォリオを形成し、非連続的な成長を目指していくことも視野に入れている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

なお、現在までの投資実績としては、2016 年に位置情報ログのビッグデータ解析に強みを持つレイ・フロンティア（株）に出資しており、自動車等の移動ログ解析に特化した位置情報ソリューション「モビリティ・フロンティア」を共同開発し、同社の運営サイトである「e 燃費」内で「ドライブログ」機能として提供を開始している。レイ・フロンティアについては、2019 年 2 月に三井物産 <8031> が 3 億円の出資を実施したことを発表している。今回の増資で得た資金によって、レイ・フロンティアは既存サービスの強化を図るとともに、モビリティ分野での新サービス開発や人材投資に活用していく予定となっている。同社においても今後、レイ・フロンティアとの連携を一層強化していく方針となっている。

また、2018 年 7 月にはジゴワッツと業務提携を発表した。ジゴワッツは後付型のバーチャルキーを開発しているベンチャー企業で、今後の商品化開発と独占的な販売を行う提携内容となっている。現在、国内のカーシェアリングの車両台数は 2.9 万台、会員数は 132 万人※と年々増加している。今後は法人も含めてカーシェアリングの活用が普及すると見られるが、鍵の受け渡しが必ず必要なことが、利便性の面で課題となっていた。

※ 出所 : 公益財団法人交通エコロジー・モビリティ財団による 2018 年 3 月調査資料

今回、開発するバーチャルキーは管理者や所有者の元にマスターキーを置きながら、利用者はスマートフォンで受信するバーチャルキーを使ってドアロックの解除からエンジン始動まで可能にする画期的なシステムとなる（特許出願中）。鍵のロックやアンロック、位置情報等のログ管理が可能となり、オンライン経由でエンジンの始動を制限することも可能となり、企業が管理する営業車や社用車の鍵管理、また自動車ローンやリースとの連携商材にも有効と考えられ、潜在的な需要は大きいと見られる。今後、両社で 2019 年内の商品化を急ぎ、プロトタイプのデモを通じてカーシェアリング会社やカーリース企業への導入を目指して行く考えで、今後の動向が注目される。

■ 株主還元策

成長に向けた投資資金と内部留保の充実を優先し、東証 1 部に上場するまでは無配を継続する方針

株主還元策については、内部留保と成長に向けた投資資金に優先的に振り向けるため、当面は無配を継続していく方針となっている。配当を検討する時期としては東証 1 部に市場変更するタイミングを考えているようだ。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

情報セキュリティ対策

同社は主にインターネットを活用した事業展開を行っており、情報セキュリティ対策については経営の最重要課題としてその対策に取り組んでいる。社内で情報セキュリティ基本方針を定めて情報セキュリティの確保に努めているほか、情報セキュリティ管理規定により情報セキュリティ管理の仕組みを確立し、継続的な改善に取り組んでいる。また、外部からの不正アクセス、並びに社内からの情報漏えいなどが発生しないよう、ハードウェア、ソフトウェアなど適切なセキュリティ対策と社員の教育を行っている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

重要事項（ディスクレーマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“ＪＡＳＤＡＱ ＩＮＤＥＸ”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものですが、その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようにお願いします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ