

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

## イード

### 6038 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2022年9月8日(木)

執筆：客員アナリスト

**佐藤 譲**

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

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

## 目次

■ 要約	01
1. 2022年6月期の業績概要	01
2. 2023年6月期の業績見通し	01
3. 中期目標	02
4. 株主還元策	02
■ 事業概要	03
1. 会社概要	03
2. 事業内容	03
3. 特徴と強み	04
■ 業績動向	05
1. 2022年6月期の業績概要	05
2. 財務状況	07
■ 今後の見通し	08
1. 2023年6月期の業績見通し	08
2. 中期目標	09
3. ESG/SDGsの取り組み	10
■ 株主還元策	10

## ■ 要約

### 積極的な M&A により事業領域を拡大し、 年率 2 ケタ台の収益成長を目指す

イード <6038> は、Web メディア・コンテンツの運営を行うクリエイタープラットフォーム事業（旧 コンテンツマーケティングプラットフォーム事業）と、リサーチ及び EC ソリューションを提供するクリエイターソリューション事業（旧 コンテンツマーケティングソリューション事業）を展開している。売上高の 8 割以上を占めるクリエイタープラットフォーム事業には、インターネット広告やデータ・コンテンツ収入（EC 物販含む）のほか、出版ビジネス等も含まれる。運営する Web メディア数は自動車、IT、エンターテインメント、暮らしなど合計 21 ジャンル 75 サイト（2022 年 6 月末時点）となっている。

#### 1. 2022 年 6 月期の業績概要

2022 年 6 月期の連結業績は、売上高で前期比 3.1% 増の 5,574 百万円、営業利益で同 40.4% 増の 638 百万円と 5 期連続の増収増益となり、過去最高を更新した。売上高については、当期より「収益認識に関する会計基準」（以下、収益認識会計基準）等を適用したことにより 438 百万円の減額要因となっており、旧基準ベースで見ると同 11.2% 増収となった。（株）絵本ナビが 2021 年 6 月期第 3 四半期以降に連結子会社から外れた影響で 3 億円強の減収要因となったものの、インターネット広告収入が旧基準ベースで同 15.4% 増収と好調に推移したほか、2021 年 7 月に EC 支援サービス事業を展開する SAVAWAY(株) を子会社化したことが増収要因となった。インターネット広告については教育業界からの出稿が大きく伸長した。利益面では、増収効果に加えてクリエイターソリューション事業において利益率の高い案件を受注できたこと、2021 年 1 月の本社移転に伴い賃借料等を削減できたことが増益要因となった。

#### 2. 2023 年 6 月期の業績見通し

2023 年 6 月期の業績は、売上高で前期比 7.6% 増の 6,000 百万円、営業利益で同 14.4% 増の 730 百万円と増収増益が続く見通し。インターネット広告需要が堅調に推移することに加えて、メディアの有料会員サービスの伸長、EC ソリューション事業の拡大が増収増益要因となる。また、M&A 戦略についても継続していく方針で、内部留保が充実してきたこともあり、規模の大きい案件なども手掛けていく考えだ。

要約

### 3. 中期目標

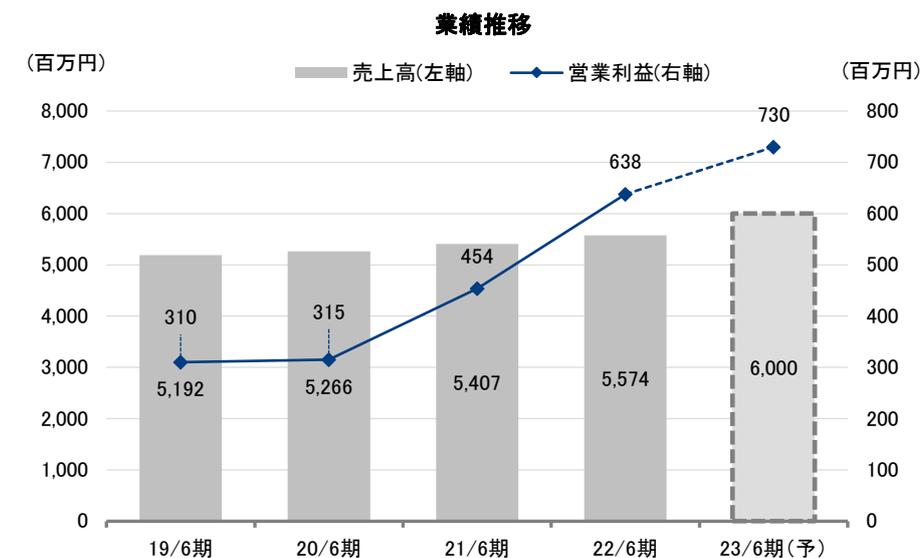
同社は中期業績目標として、2026年6月期に売上高100億円、EBITDA(営業利益+減価償却費+のれん償却額)で12億円を目指す方針を打ち出している(2021年8月発表値)。5年間の年平均成長率は、売上高で13%、EBITDAで17%となり、2021年6月期からそれぞれ2倍の水準を目指している。インターネットの進化とともに誰もがメディアを作り、ビジネスを創出できる世界(クリエイターエコノミー)が広がり、さらなる成長が見込まれるインターネットメディア市場において、同社はM&Aの継続と収益の多様化に取り組みながらこうした需要を取り込み、収益成長を加速していく戦略だ。主力となるクリエイタープラットフォーム事業を中心に、売上高の7~8割は既存事業の成長で達成可能と見ており、残りを今後のM&Aまたは新規事業開発で創出していくことにしている。

### 4. 株主還元策

同社は2023年6月期より株主配当を実施することを発表した。従来は成長投資に資金を振り向けるため無配を続けてきたが、収益基盤が安定し内部留保も充実してきたことから、成長投資と併せて、株主への利益還元として安定的かつ継続的な配当を実施する方針を定めた。当面は連結株主資本配当率(DOE)1.5%を目安にする予定で、2023年6月期の業績が会社計画どおり推移したとすれば、1株当たり12~13円の配当が見込まれる。

#### Key Points

- ・2022年6月期は実質2ケタ増収増益となり、売上高、営業利益、経常利益は過去最高を更新
- ・2023年6月期業績も増収増益を見込み、当期純利益を含めて過去最高業績の更新を目指す
- ・クリエイターエコノミーカンパニーとしてM&Aも活用しながら事業領域を拡大し、2026年6月期に売上高100億円、EBITDA12億円を目指す
- ・2023年6月期より連結株主資本配当率1.5%を目安に配当を開始することを決定



## ■ 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、誰もがメディアになる世界をプロデュースすべく、自社メディアの運営を中核に、インターネット広告やEC物販、各種サービスを提供するクリエイタープラットフォーム事業（以下、CP事業）と、リサーチソリューションやECソリューションを提供するクリエイターソリューション事業（以下、CS事業）の2つの事業を展開している。設立は2000年で、M&A戦略を推進しながら事業規模を拡大してきた。2022年6月末時点の連結子会社は4社（（株）エンファクトリー / （株）ネットショップ総研 / マイケル（株）/ SAVAWAY（株））で、連結従業員数は239名（臨時従業員含む）である。

#### 2. 事業内容

##### (1) クリエイタープラットフォーム事業（CP事業）

自社で運営するWebメディアを通じて配信されるインターネット広告や、メディアコンテンツ及びデータの課金・販売（EC物販含む）で売上高の過半を占める。このため、いかに効率的にWebメディアの媒体価値（UU数）を向上できるかが収益拡大のカギを握る。そのほか、メディア・EC関連システムの開発・提供や出版ビジネスなども展開している。

同社が運営するWebメディア数は2022年6月末時点で21ジャンル75サイト（前期末比5サイト増）と5年前から比較すると約1.6倍に拡大している。自動車やIT、エンターテインメント、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ことが特徴だ。なかでも自動車分野のWebメディア「Response（レスポンス）」は日本最大級の自動車総合ニュースメディアで、同社が運営するWebメディアの中でも中心的な存在となっている。また、出版ビジネスはパズル・アニメ分野の雑誌を主に発行している。

##### (2) クリエイターソリューション事業（CS事業）

CS事業では、リサーチソリューションとECソリューションを提供している。リサーチソリューションに関しては、自動車向け、通信キャリア向けが売上の大半を占める。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行い、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揃え、オンライン調査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、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。同サービスは低コスト、短納期、高拡張性が特徴となっており、会員数で数十万人規模のECサイトにも対応している。売上高は、ECサイト構築時の一時売上と稼働後のシステム利用料（月額課金）を計上している。

## Webメディア・コンテンツを効率的に運用する 自社開発システムが強み

### 3. 特徴と強み

#### (1) 「iid-CMP」

同社の強みは、CP事業において数多くのWebメディアやコンテンツを効率的に運用するためのプラットフォーム「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）を自前で構築していることにある。「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可能としている。1) 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）による売上アップの実現、2) 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、3) 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）、4) 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。

#### (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事業継続の判断基準としている。

2022年6月期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63サイト（うち、15サイト撤退）で、取得総額は2,012百万円（内訳は事業取得総額1,182百万円、出資総額880百万円、撤退サイト含む）となり、1サイト平均32百万円で取得した計算となる。そのほか、自社で事業開発したWebサイトが40サイト（うち、13サイトは撤退）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サイトのほとんどで収益化を達成しており、こうした成功実績を基に最近では相手先から声が掛かるケースも増えている。

そのほか、新規事業領域で協業を目的とした戦略的な出資も実施している。出資案件としては、クリエイター向けC2Cプラットフォーム「note」を運営するnote(株)のほか、MaaS領域でシェアリングエコノミーサービスを展開するキャンピングカー(株)、音声広告プラットフォームを提供するロボットスタート(株)、集金業務のキャッシュレス化プラットフォーム「enpay」を運営する(株)エンペイなどがある。

## 業績動向

### 2022年6月期は実質2ケタ増収増益となり、 売上高・営業利益・経常利益は過去最高を更新

#### 1. 2022年6月期の業績概要

2022年6月期の連結業績は、売上高で前期比3.1%増の5,574百万円、営業利益で同40.4%増の638百万円、経常利益で同37.6%増の638百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同3.0%減の450百万円となり、売上高・営業利益・経常利益は連続で過去最高を更新した。親会社株主に帰属する当期純利益については、前期に特別利益として子会社売却益418百万円を計上した影響により減益となった。なお、当期より収益認識会計基準等を適用したことにより、売上高で438百万円の減少要因となっている（各利益への影響はなし）。

#### 2022年6月期の連結業績

(単位：百万円)

	21/6期			22/6期			(旧会計基準)		
	実績	前期比	売上比	実績	前期比	売上比	実績	前期比	売上比
売上高	5,407	2.7%		5,574	3.1%		6,012	11.2%	
売上原価	2,960	1.3%	54.8%	3,046	2.9%	54.7%	3,362	13.6%	55.9%
販管費	1,991	-1.9%	36.8%	1,889	-5.1%	33.9%	2,012	1.0%	33.5%
営業利益	454	44.1%	8.4%	638	40.4%	11.4%	-	-	-
経常利益	464	67.2%	8.6%	638	37.6%	11.5%	-	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	464	346.5%	8.6%	450	-3.0%	8.1%	-	-	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高の増減要因を見ると、2021年6月期第3四半期から絵本ナビが連結対象外になったことにより3億円強の減収要因となったほか、巣ごもり需要の一段落で出版ビジネスが減収となったが、新たに連結子会社となったSAVAWAYの売上5億円強が加わったことやその他の事業が堅調に推移したことが増収要因となった。利益面では、増収効果に加えてCP事業において粗利率の高い案件を受注できたこと、2021年1月に実施した本社移転や絵本ナビの売却等により、人件費や賃借料等の固定費を削減できたことが増益要因となった。

#### (1) CP事業

CP事業の売上高は前期比2.6%増の4,799百万円、営業利益は同27.1%増の482百万円と過去最高益を連続更新した。売上高は収益認識会計基準の適用により438百万円の減額要因（ネット広告収入で373百万円、データ・コンテンツ提供で35百万円、出版ビジネスで29百万円）となっており、旧会計基準ベースで見ると同12.0%増であった。営業利益率も前期の8.1%から10.0%（旧会計基準ベースで9.2%）と上昇基調が続いた。増収効果に加えて前期までに取得したメディアの運営効率向上に取り組んだ効果が表れたほか、売上構成比の変化も利益率の上昇につながったと見られる。

## 業績動向

売上高の内訳を見ると、ネット広告収入は前期比 4.8% 減の 1,757 百万円、旧会計基準ベースでは同 15.4% 増の 2,130 百万円と実質過去最高を更新した。運営 Web サイト全体の月平均 UU 数は同 0.1% 減の 54 百万 UU と横ばい水準にとどまったものの、アドネットワーク広告単価が回復したことや、教育分野を中心に提案型広告※が好調に推移したほか、運営メディアを通じたアフィリエイト広告も順調に伸びたことなどが増収要因となった。提案型広告では、2020 年以降、ギガスクール構想が進展するなかで、学校向けに各種 ICT 機器を販売する事業者の広告出稿が増えたほか、私立中学校への受験者数の増加傾向に伴い、学習塾や私立学校からの広告出稿も増加した。同社は教育情報メディア「リセマム」を筆頭に教育分野のメディアを複数運営しており、これらの広告需要を取り込むことができた。

※ Web メディア側による企画・提案または顧客の要望に基づいて制作する広告。代表的なものとして記事広告が挙げられる。

メディア・システム売上は前期比 118.9% 増の 728 百万円と大きく増加した。期初に SAVAWAY を子会社化したことが主な増収要因となった。SAVAWAY 自体の業績も「TEMPOSTAR」(複数 EC 店舗の業務一元管理システム)の契約件数が順調に増加するなど好調に推移した。子会社化以降、本社を同一ビル内に移転し、営業支援等を行うなどシナジーが出た格好だ。

データ・コンテンツ提供売上 (EC 物販含む) は前期比 4.0% 減の 1,775 百万円、旧会計基準ベースでは同 2.1% 減の 1,810 百万円となった。前第 3 四半期より絵本ナビが連結から外れたことで減収となったが、同要因を除けば 2 ケタ増収となった (下期だけで見れば 17% 増収)。EC 物販が堅調に推移したほか、2021 年 6 月期より開始した有料サブスクリプションサービスの会員数が自動車分野を中心に前年同期比 2 倍強と順調に増加したことも増収に寄与した。出版ビジネス売上については、巣ごもり需要の一巡により同 15.2% 減の 579 百万円、旧会計基準ベースで同 10.9% 減の 608 百万円と減収に転じた。

2022 年 6 月期に新たに取得したメディアとしては、2021 年 10 月に子会社化した (株) リンク (非連結子会社) が運営する「進学相談.com」※のほか、同年 11 月に (株) H2O ソリューションズから取得した「ウォーターサーバー比較情報メディア『ミズマガ』」、2022 年 2 月にリカー・イノベーション (株) から取得した「お酒の専門メディア『nomooo』」がある。また同月、FX トレーダーのためのトレード練習専用ソフトウェア「FOREX TESTER」の販売代理事業を取得し、正規日本代理店として運営を開始した。同年 6 月には G2 (株) から「高級ギフト・美術品通販サイト『JTOPIA』」を取得し、運営を開始した。

※ 小中学生向けを対象とした進路相談イベント等を展開しており、2022 年 6 月期は「リセマム」の企画によりインターナショナルスクールフェアも開催した。

既存メディアでは、「レスポンス」の大幅リニューアルを同年 5 月に実施した。具体的には、BtoB 向けメディア「mirai.Response」のサービスと会員システムを「レスポンス」に統合し、有料会員向けの各種サービスを「レスポンス」サイト上で活用できるようにしたほか、カーライフコンテンツの拡充として、カスタムやカーオーディオ専門サイト「Push On! MY CARLIFE」とのコンテンツ連携を強化した。リニューアル実施後の「レスポンス」の UU 数は増加傾向となっており、媒体価値のさらなる向上が期待される。

## 業績動向

## (2) CS 事業

CS 事業の売上高は前期比 6.0% 増の 774 百万円、営業利益は同 107.9% 増の 155 百万円となった。売上高は 2 期振りの増収に転じ、営業利益は 3 期連続増益で初めて 1 億円を突破した。採算重視の営業活動を実施したことにより、リサーチソリューション、EC ソリューションともに利益率の高い案件を受注できたことや、米国子会社の清算により固定費を削減できたことが収益性の向上につながった。リサーチソリューションの売上高は前期比 1.8% 増の 569 百万円、EC ソリューションは同 6.8% 増の 205 百万円といずれも増収に転じた。

## 収益拡大により自己資本が充実

### 2. 財務状況

2022 年 6 月期末の資産合計は、445 百万円増加の 5,169 百万円となった。主な変動要因を見ると、流動資産では現金及び預金が 23 百万円減少した一方で、受取手形、売掛金及び契約資産が 67 百万円増加した。固定資産ではのれんが 105 百万円、投資有価証券が 135 百万円それぞれ増加した。

一方、負債合計は前期末比 65 百万円増加の 1,340 百万円となった。有利子負債が 80 百万円減少した一方で、未払費用が 85 百万円、買掛金が 49 百万円増加したこと等による。また、純資産合計は前期末比 380 百万円増加の 3,828 百万円となった。利益剰余金が 439 百万円増加したほか、自己株式を 114 百万円取得（減少要因）したことが主な要因となった。

経営指標を見ると、ROA・ROE・売上高営業利益率ともに 10% 台前半の水準となり、収益の拡大とともに収益性も向上している。また、自己資本比率は 70% 台と高い水準で推移し、有利子負債も少ないことから、財務の健全性は高いと判断される。手元キャッシュは 29 億円まで積み上がっているが、今後も引き続き M&A や新規事業開発投資に充当するほか、2023 年 6 月期からは配当金による株主還元も実施する方針を決定している。

#### 簡易連結貸借対照表

(単位：百万円)

	20/6 期	21/6 期	22/6 期	増減額
流動資産	3,062	3,918	4,050	132
（現預金）	2,014	2,928	2,905	-23
固定資産	916	805	1,118	312
（のれん）	264	67	172	105
資産合計	3,978	4,724	5,169	445
負債合計	1,009	1,275	1,340	65
（有利子負債）	171	380	300	-80
純資産合計	2,969	3,448	3,828	380
【経営指標】				
< 収益性 >				
ROA	7.7%	10.7%	12.9%	2.2pt
ROE	4.0%	14.8%	12.6%	-2.2pt
営業利益率	6.0%	8.4%	11.4%	3.0pt
< 安全性 >				
自己資本比率	72.8%	71.7%	72.8%	1.1pt
D/E レシオ	0.06 倍	0.11 倍	0.08 倍	-0.03pt

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（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

## ■ 今後の見通し

### 2023年6月期業績も増収増益を見込み、 当期純利益を含めて過去最高業績の更新を目指す

#### 1. 2023年6月期の業績見通し

2023年6月期業績は、売上高で前期比7.6%増の6,000百万円、営業利益で同14.4%増の730百万円、経常利益で同14.4%増の730百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同10.9%増の500百万円と売上高・各利益ともに過去最高を更新し、2ケタ増益を目指す。

#### 2023年6月期の連結業績見通し

(単位：百万円)

	22/6期 実績	23/6期	
		予想	前期比
売上高	5,574	6,000	7.6%
営業利益	638	730	14.4%
経常利益	638	730	14.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	450	500	10.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

新型コロナウイルス感染症の拡大やウクライナ危機の収束が見えず、先行き不透明な外部環境が続いているものの、同社はこれまでどおりM&Aや事業開発を推進し、運営メディア数や事業領域の拡大、ビジネスモデルの多角化を図ることで、安定的かつ持続的な成長を目指す方針だ。人件費の増加が見込まれるものの、増収効果や業務効率の向上により、営業利益率も上昇傾向が続く見通し。事業セグメント別では、CP事業、CS事業ともに増収増益を見込んでいる。

なお、2022年7月以降も引き続きメディアの取得を進めている。7月には起業家のシバタナオキ氏から、ビジネスパーソン向けメディア「決算が読めるようになるノート」「Web3事例データベース」「KPIデータベース」の3つの事業を取得した。「決算が読めるようになるノート」(2016年サービス開始)は、個別企業の事例などをわかりやすく解説記事にし、noteを通じて販売している。また、「Web3事例データベース」(2022年サービス開始)は、Web3領域で注目されているサービスやプラットフォームを中心に、豊富な事例をわかりやすくnoteを通じて提供する月額サービスとなる。「KPIデータベース」(2021年サービス開始)は、日米の主要IT企業の決算で開示される決算情報やKPI情報を一元的に収録したデータベースで月額サービスとなる。これらの売上規模はまだ小さいものの、サブスクリプションモデルの事業として確立しており、同社が展開しているサブスクリプションサービスと合わせて、同ビジネスモデルでの収益成長加速を目指す。

## クリエイターエコノミーカンパニーとして M&A も活用しながら 事業領域を拡大し、2026年6月期に売上高 100 億円、 EBITDA12 億円を目指す

### 2. 中期目標

同社は 2021 年 8 月に発表した中期計画の中で、最終年度となる 2026 年 6 月期に売上高 100 億円、EBITDA12 億円を目標に掲げた。2022 年 6 月期以降の年平均成長率は売上高で 13%、EBITDA で 17% となる。同社は今後のインターネット市場について、技術の進化とともに誰もがメディア（発信者）となり、収益を獲得していくことが可能なクリエイターエコノミーの市場が一段と拡大し、メディアの定義もメディア専門会社だけでなく大企業や自治体、小規模事業者・個人（クリエイターエコノミー）まで裾野が拡大していくものと見ている。こうした市場に対して、メディアの収益化をサポートするプラットフォームとソリューションを提供することで、成長市場を取り込む戦略だ。

事業戦略としては、CP 事業を軸に積極的な M&A や事業開発を行い、専門領域に特化したメディアを増やしながら事業領域の拡大と収益基盤の多角化を推進することで、持続的な成長を目指す。売上目標 100 億円のうち 7～8 割は既存事業の成長で達成可能と見ており、残りを今後の M&A、新規事業開発で創出することになっている。M&A については、同社の財務基盤が強化されてきたこと、過去の成功実績によるノウハウが蓄積されてきたことなどから、従来よりも大型の案件を手掛けていくことも視野に入れている。

収益基盤の多角化では、ネット広告を中心とした BtoB ビジネスから BtoC ビジネスまで 360° 広げて収益の最大化を図る。BtoC 領域では、EC サイトの物販だけでなくゲーム・エンターテインメント分野のメディアを通じたユーザー課金や投げ銭、イベント収入などの獲得に取り組む。またコンサルティング領域として、メディアを通じたセミナー開催、データ提供、リサーチソリューションなどに注力する。そのほかにも EC サイト構築支援やメディア運営支援、メディアを通じたコンテンツ提供などのサブスクリプション型サービスの育成に取り組む。

新規事業領域としては、Web3 領域に積極的に投資を行う方針で、2022 年 5 月には Web3 や NFT 領域の起業家を支援するファンド、アクセラレーターである Arriba Studio PTE. LTD. (シンガポール) に初期投資家として投資を実行した。同ファンドは日本で Web3 領域の投資実績があるメンバーによって設立された会社で、既に国内で複数の投資先への支援を行っている。同社は Arriba Studio への投資を通じて、Web3 領域における最先端の動向を収集するとともに、国内外の有力な Web3 スタートアップとの協業を模索し、自社の成長につなげていく考えだ。

そのほか EC 領域も今後の事業拡大が期待される。SAVAWAY の子会社化を機に、ネットショップ総研やエンファクトリーなど EC 関連サービスを展開する子会社とそれぞれ連携した取り組みを進めており、今後のシナジーが期待されるためだ。

第5次モビリティ革命を支援する「iid 5G Mobility」の取り組みも引き続き推進していく。(株)ジゴワッツと共同開発したスマートフォンを車の鍵として使える「バーチャルキー」は、2020年以降着実に導入先が広がっており、2022年に入ってから北海道電力(株)を中心とした民間企業11社が実施するEVカーシェアリングの事業性と運用面の課題を検証する実証実験に採用された。同社は「バーチャルキー」の月額利用料の一定率をロイヤルティ収入として受け取るため、導入台数が増えればストック収益として貢献することになる。なお、カーシェアリング市場の車両台数は現在の4万台弱から、今後は40万台規模まで拡大すると見られている。またレンタカー市場については約90万台の規模となっており、これらが「バーチャルキー」の当面のターゲット市場となる。同社収益への影響はまだ軽微だが、今後の収益貢献が期待される。

## メディアとマーケティングリサーチを通じて 社会的意義のある企業活動を目指す

### 3. ESG/SDGsの取り組み

同社はESG/SDGsへの取り組みも経営の重要課題として推進している。具体的な取り組み内容として、「環境」に関しては、「e燃費」のサービスを通じてドライバーの燃費向上を図り、エコドライブのサポートによるエネルギーの節約と安全運転の推進に寄与している。また、カーボンニュートラルに関する企業動向や、電気自動車の受容性など環境問題に直結する調査を定期的の実施し、調査レポートとして報告を行っている。

「社会」に対しては、教育情報メディア「リセマム」を通じて多くの方が公平に教育関連情報を得られるようにするとともに、法人向けメディア「リシード」により教育業界の発展に寄与している。また、クラウドサービス導入による経費清算・契約・採用業務などのペーパーレス化を実現しており、業務効率の向上と紙資源の節約に取り組んでいる。働き方の面では2021年1月に本社を移転しテレワーク体制に移行したのを機にオフィス面積の縮小と全面フリーアドレス化を導入し、効率的なオフィス運営とコスト削減を実現した。

「ガバナンス」においては、取締役4名のうち社外取締役を2名、監査役3名のうち社外監査役を2名の体制とし、企業経営に関わる重要事項の審議等において公正に対処できる体制を整備した。

## ■ 株主還元策

### 2023年6月期より 連結株主資本配当率1.5%を目安に配当を開始することを決定

同社は株主還元の考え方として、従来は内部留保の充実と成長投資に資金を優先的に振り向け、企業価値を向上させることで株主に還元していくことを基本とし、株式を上場して以降、無配を継続してきた。ただ、ここ数年で収益が拡大し、財務基盤も充実してきたことから、2023年6月期より株主配当を実施することを決定した。当面は連結株主資本配当率(DOE)1.5%を目安に、安定的かつ継続的な配当を実施する方針としている。2023年6月期の業績が会社計画どおり推移したとすれば、1株当たり12~13円の配当が見込めることになる。

#### 重要事項（ディスクレマー）

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。

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、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

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・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、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、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

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、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp