

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 >>>](#)

2017年9月22日(金)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 自動車業界での強みを生かした新規事業を立ち上げる	01
2. 2018年6月期はCMP事業の収益力回復に注力	01
3. 株主還元について	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
■ 第5次モビリティ革命を支援する新規事業を始動	05
■ 業績動向	07
1. 2017年6月期の業績概要	07
2. 2018年6月期の業績見通しと事業方針	08
3. 地域創生支援事業への取り組みについて	09
■ 株主還元策	10

■ 要約

第5次モビリティ革命を支援する新規事業「iid 5G Mobility」を始動

イード<6038>は、Webメディアや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つの事業を展開するコンテンツマーケティング企業である。Webメディアに関してはM&Aも積極的に行っており、2017年6月期末時点で19ジャンル47サイトを運営している。

1. 自動車業界での強みを生かした新規事業を立ち上げる

自動車業界では2020年に向けて自動運転技術や電気自動車(以下、EV)の普及が始まるほか、次世代通信規格5Gの立ち上がりを契機に、多様なサービスの創出が見込まれている。こうしたなか同社は、第5次モビリティ革命*を支援する新規事業「iid 5G Mobility」を立ち上げた。具体的には、第5次モビリティ革命に取り組むベンチャー企業や同領域で新事業の立ち上げを目指す企業に対して、事業開発支援やマーケティング支援等を行っていく。ベンチャー企業に対しては自ら出資するケースもある。同社は、自動車業界向けで国内最大のニュース配信メディア「レスポンス」を運営し、自動車業界やIT業界において幅広いネットワークとユーザー接点を有していること、また、自動車業界で27年間のリサーチ実績を有していることなどを強みに、第5次モビリティ革命を支援するアクセラレーターとして同事業を拡大していく考えだ。同市場領域については今後、様々なベンチャーが参入し、また新サービスの開発が進むと見られることから、同社にとっての成長機会は大きいと弊社では考えている。

* 同社では、人類の歴史上、「二本足による歩行」「馬に乗っての移動」「車輪の発明」「大量生産による自動車の個人所有」を経て、情報通信技術(自動運転技術やコネクテッドカー等)が個人の自由な移動に与える大きな変革を第5次モビリティ革命と呼んでいる。

2. 2018年6月期はCMP事業の収益力回復に注力

2017年6月期の連結業績は売上高で前期比2.9%減の4,399百万円、営業利益で同71.5%減の87百万円と減収減益となった。CMP事業の収益源であるネット広告収入がページビュー(以下、PV)の低下により前期比15.5%減の1,349百万円と落ち込んだことが主因だ。このため2018年6月期は、CMP事業をPV数に依存しない収益構造に変革し、収益力回復を図ることを最重要課題として取り組んでいく。具体的には、主要なWebメディアについて、従来よりも専門メディアとして業界を深掘りしたビジネス開発を進め収益源の多様化を図ること、また、メディア運営力を活かしたB2Bビジネス(メディア運営支援事業やECサイトの運営受託事業等)についてもニーズが拡大していることから再強化していく方針だ。2018年6月期上期についてはこうした取り組みの準備期間ということもあり減収減益となるものの、通期では売上高で前期比横ばいの4,401百万円、営業利益で同26.1%増の110百万円と3期ぶりの増益に転じるものと予想される。なお、会社計画のなかには今後のM&Aによる買収効果を織り込んでいない。

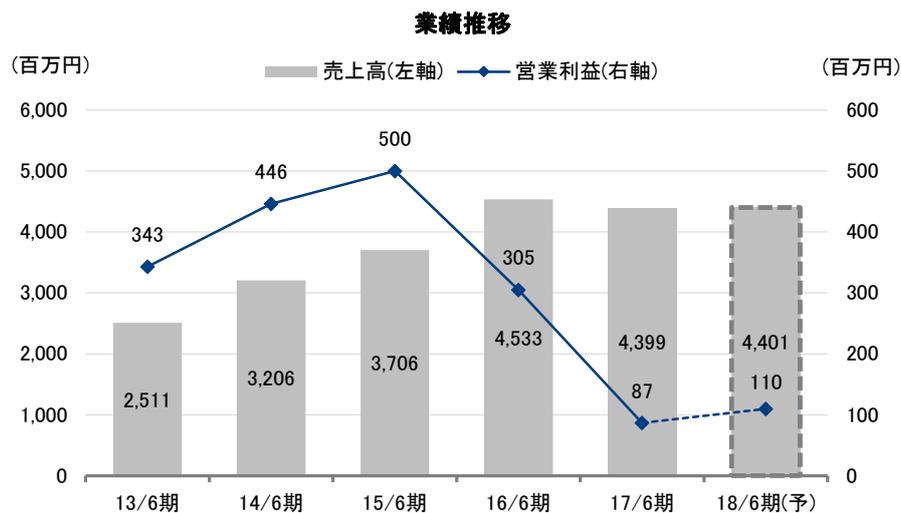
要約

3. 株主還元について

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しており、配当を検討する時期としては東証第1部に市場変更するタイミングと考えているようだ。なお、資本効率向上のため、2017年8月23日から2017年9月4日まで自己株式を取得した。取得株数は9万3,900株で、取得価格の総額は約99.96百万円となった。

Key Points

- ・ 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
- ・ 自動車業界における圧倒的なニュース配信力とリサーチ力を強みに第5次モビリティ革命のアクセラレーターを目指す
- ・ 2018年6月期はCMP事業の収益力回復に取り組み、3期ぶりの増益に転じる見通し



出所：有価証券届出書及び決算短信よりフィスコ作成

■ 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メディアや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2007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。また、M&Aにも積極的で、2017年8月末時点で連結子会社は6社となっている。同社では各子会社の自主性を重んじ、領域に特化した各社の遠心力によってグループ全体の成長を促す「連邦経営」を行っている。

連結子会社

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)泰文堂	70.0%	出版事業
(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
(株)ネイティブ	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：決算資料よりフィスコ作成

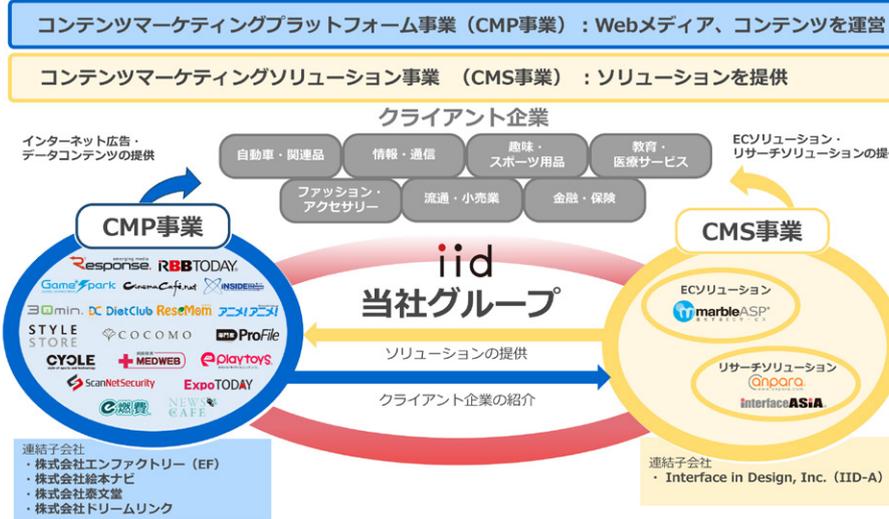
2. 事業内容

2017年6月期の事業セグメント別構成比を見ると、売上高ではCMP事業が81.4%と大半を占めているが、セグメント利益で見ると逆にCMS事業が79.3%を占める格好となっている。CMP事業の収益が一時的に落ち込んだことが要因となっている。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。

事業概要

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転載

(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、顧客企業に対してインターネット広告やデータ・コンテンツを提供する事業となる。同社の売上げとしては、Webメディア上に掲載するインターネット広告やニュース記事等のデータ・コンテンツ販売が主なものとなる。同社が運営するWebメディアは2017年6月期末時点で19ジャンル47サイトとなっており、自動車やIT、エンターテインメント、暮らし、EC分野など幅広い業種の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。

(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している。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<7201>のデザインセンターから1990年に独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、高度なネット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)による売上げ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・ニュース写真投稿、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 による取得とその効果

同社は M&A により Web メディア等の取得を積極的に行っており、これまで資本出資も含めて合計、39 サイトを取得している(うち、8 サイトは撤退)。経営陣のこれまでの人的ネットワークが主な情報入手ルートで、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。なお、これまで手掛けた Web サイトはほとんどすべて目標を達成している(撤退サイトはビジネス相手先都合がほとんど)。39 サイトの取得総額は11億1,239万円(内訳は、事業取得総額4億2,159万円、出資総額6億9,080万円、撤退サイト含む)で、1サイト平均2,781万円で購入した計算となる。39 サイトの平均年間売上高は7,765万円、営業利益は672万円(2017年6月期までの3年間の実績平均)となっている。

第5次モビリティ革命を支援する 新規事業を始動

自動車業界における圧倒的なニュース配信力とリサーチ力を強みに 第5次モビリティ革命のアクセラレーターを目指す

自動車業界では現在、内燃機関からEVへのシフトが進むと同時に、情報通信技術を活用した自動運転技術、コネクテッドカーの実現、また、個人所有からカーシェアリングといったように用途の多様化も進みつつある。日本においては2020年の東京オリンピック・パラリンピックに向けて自動運転技術や次世代移動通信規格5G※の実用化が見込まれており、これらの先進技術を活かした様々なサービスが立ち上がると予想されている。

※ 移動通信機器の次世代通信規格で、通信速度が10Gbps 超と現行の数十倍となり、レイテンシー(通信遅延)も50倍に改善される大容量高速通信技術。

第5次モビリティ革命を支援する新規事業を始動

こうしたなか同社は、第5次モビリティ革命を支援する新規事業「iid 5G Mobility」を2017年8月に立ち上げた。具体的には、第5次モビリティ革命が進むなかで新たに立ち上がるベンチャー企業や、同領域で新事業の立ち上げを目指す企業に対して、事業開発支援やマーケティング支援、商品・サービス開発支援、資金調達支援などを行っていく。新規サービスを立ち上げたいベンチャー企業に対しては、自動車メーカー、部品メーカー、通信キャリアなどの提携先の紹介、実証実験等のセットアップ支援のほか、国内最大の情報サイト「レスポンス」（月間800万人が利用）や燃費管理サービス「e燃費（イーネンピ）」を活用したマーケティング支援、リサーチ事業におけるUI、UXの知見を生かしたサービス開発支援などを行い、自ら出資するケースも想定している。

また、内燃機関を手掛ける電装品メーカーにとってEVへのシフトは売上げの減少につながるため、新たな事業の立ち上げニーズが今後増えてくることが予想される。こうしたニーズに対しても、同社はコンサルティングを含めた各種支援サービスを提供していく考えだ。

弊社では、同社が国内で最大級となる自動車総合情報サイト「レスポンス」を中心とした各種Webサイトの運営やデータベースの提供を行い、自動車業界やIT業界において幅広いネットワークとユーザー接点を有していること、また、自動車業界で27年間のリサーチ実績とコンサルティング力を有していることなどから、今後のモビリティ革命が進むなかにおいて、アクセラレーターとして成長していく余地は大きいと考えている。なお、過去の投資実績としては2016年にAI技術を活用した行動情報分析・調査事業等を行うレイ・フロンティア（株）に出資しており、法人向けの自動車ビッグデータ解析サービス「モビリティ・フロンティア」や「e燃費」アプリの共同開発を行っている。

自動車分野のアセット

メディア	自動車総合ニュースサイト「レスポンス」、自動車修理・メンテナンス情報サイト「カーケア プラス」、カーオーディオ情報専門メディア「プッシュオン！マイカーライフ」
リサーチ	日本自動車ユーザー研究所（調査・研究発表、レポート販売）、InterfaceASIA（欧米クライアント向け）、U-Site（UXコンサルティング&リサーチ）
データベース	e燃費（燃料管理、ガソリン価格）、RBB SPEED TEST（ブロードバンド通信速度測定サイト）
AI エンジン	モビリティ・フロンティア

出所：会社説明資料よりフィスコ作成

業績動向

2018年6月期はCMP事業の収益力回復に取り組み、3期ぶりの増益に転じる見通し

1. 2017年6月期の業績概要

2017年6月期の連結業績は、売上高で前期比2.9%減の4,399百万円、営業利益で同71.5%減の87百万円、経常利益で同69.7%減の90百万円となり、親会社株主に帰属する当期純利益は437百万円の損失となった（前期は143百万円の利益）。CMP事業においてWebサイトのPV数低下により、収益源となるネット広告収入が前期比15.5%減の1,349百万円となったこと、並びに固定資産の除却損を減価償却費として36百万円計上したことなどにより、セグメント利益が同80.4%減の55百万円と大きく落ち込んだことが主因だ。また、特別損失として子会社の（株）絵本ナビに関するのれんの減損損失（296百万円）など、合計で414百万円計上したことにより、親会社株主に帰属する当期純損失を計上することとなった。なお、絵本ナビについては2015年に子会社化して以降、売上高、利益ともに順調に伸びているが、当初の収益計画を下回っていることから、今回減損損失として計上することになった。

簡易連結損益計算書

(単位：百万円)

	15/6期	16/6期	17/6期	18/6期(予)	17/6期 2Q累計	18/6期 2Q累計(予)
売上高	3,706	4,533	4,399	4,401	2,204	2,179
前期比	15.6%	22.3%	-2.9%	0.0%	2.2%	-1.1%
売上原価	1,916	2,348	2,445	-	1,197	-
前期比	16.2%	22.6%	4.1%	-	6.6%	-
販管費	1,288	1,878	1,867	-	942	-
前期比	16.1%	45.8%	-0.6%	-	6.2%	-
営業利益	500	305	87	110	64	44
前期比	12.1%	-38.9%	-71.5%	26.1%	-57.0%	-31.6%
経常利益	505	298	90	110	64	45
前期比	12.9%	-41.0%	-69.7%	22.0%	-55.9%	-30.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	321	143	-437	50	20	17
前期比	22.9%	-55.3%	-	-	-76.5%	-15.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

セグメント別業績

(単位：百万円)

	15/6期	16/6期	17/6期	18/6期予
売上高				
CMP事業	2,912	3,721	3,642	3,688
成長率	31.4%	27.8%	-2.1%	1.2%
CMS事業	843	883	865	841
成長率	-18.6%	4.7%	-2.1%	-2.8%
セグメント利益				
CMP事業	479	285	55	83
成長率	24.3%	-40.5%	-80.4%	50.2%
CMS事業	35	62	69	43
成長率	-49.7%	74.7%	10.3%	-37.0%

出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

2. 2018年6月期の業績見通しと事業方針

2018年6月期は売上高で前期比横ばいの4,401百万円、営業利益で同26.1%増の110百万円、経常利益で同22.0%増の110百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で50百万円と3期ぶりの増益に転じる見通し。2018年6月期は2期連続の減益要因となったCMP事業の収益力回復を最優先の経営課題として取り組んでいく。具体的には、WebサイトのPV数に依存したネット広告収入中心の収益構造から、360度全方位のビジネス構造へと転換することで、収益力の回復と成長を図っていく。また、メディア運営力を活かしたB2Bビジネス（メディア運営支援事業やECサイトの運営受託事業等）についても、ニーズが拡大していることから再強化していく方針としている。

Webメディアにおける収益構造転換施策は、以下のとおりとなる。

(1) プライベートDMPを活用したデジタルマーケティング支援サービスの強化

同社の主要メディアは自動車やIT、エンターテインメント、教育、セキュリティ等の専門分野に特化したニュースメディアとなっており、アクセスユーザーもこれら業界へ関心度の高い一般消費者や業界関係者となっている。こうしたWebサイトの特徴を生かして、プライベートDMPを活用した各業界におけるデジタルマーケティング支援サービスの取り組みを進めていく。既に、大手広告代理店や大手自動車メーカー等と連携した事例も複数出てきており、こうした事例を横展開していく。

(2) 有料セミナーの立ち上げ

有料のセミナー事業を2018年6月期より新たに開始する。当初は同社が強みを持つ自動車分野からスタートし、軌道に乗ればセキュリティや教育、VR/ARなど市場の関心の高い分野へと展開していく計画となっている。

業績動向

(3) 有料課金ビジネスの強化

専門性の高いコンテンツや体験を求めるユーザーに対して、有料会員コンテンツを提供していく。2017年春より開始しているアイドルのVRコンテンツ有料配信事業「トキメキメテオ」についてはVRデバイスの普及に伴い、他のエンターテインメント分野やBtoB分野にも展開していく予定となっている。また、ゲームカテゴリーで、コアゲーマー向けメディア「Game*Spark」を2017年7月よりスタート(月額540円)しており、今後も様々なコンテンツの有料化を進めていく計画となっている。

(4) マーケティングオートメーションツールを使った情報発信力の強化

自社開発したマーケティングオートメーションツールを使ってWebメディアの情報発信力の強化や営業力の強化につなげていく。

これら取り組みにより、2018年6月期のCMP事業の売上高は前期比1.2%増の3,688百万円、セグメント利益は同50.2%増の83百万円と増収増益に転じる見通し。ネット広告収入が上期まで弱含む可能性はあるものの、2017年6月期に減価償却費として計上した固定資産除却損36百万円がなくなることや、これら施策に取り組むことにより通期のセグメント利益は会社計画を達成できるものと弊社では見ている。

一方、CMS事業の売上高は前期比2.8%減の841百万円、セグメント利益は同37.0%減の43百万円を見込む。足許の受注は堅調に推移しているが、2018年6月期は会社計画の必達を目指していることもあり、保守的な計画となっている。

3. 地域創生支援事業への取り組みについて

2018年6月期は新たに地域創生支援事業についての取り組みも開始する。2017年7月に資本業務提携を行い連結子会社化したネイティブ(株)の事業がベースとなる。ネイティブは、DMO※と連携しながらWebメディアの開発を通じて地域創生支援に取り組む企業で、ネットイヤーグループ<3622>から2016年に独立したベンチャーとなる。主なWebメディアの開発実績としては、「瀬戸内 Finder」「沖縄 CLIP」「おっタマげ! 淡路島」などがある。

※ DMO (Destination Management/Marketing Organization)・・・観光物件、自然、食、芸術・芸能、風習、風俗など当該地域にある観光資源に精通し、地域と協同して観光地域作りを行う法人を指す。

今後は同社が持つメディア運営ノウハウを取り入れながら、ネイティブが培ってきた地域ネットワークを活用した観光情報発信のためのメディア運営支援サービスの提供及び広告・ECプラットフォームを活用した収益化支援サービス等により自走できるメディアの運営を目指していく。また、EC運用ノウハウを活用した地域物産の販売支援や、提携先企業と連携したリアル店舗への納入支援サービスなども展開していく計画となっている。2018年6月期業績に与える影響は軽微だが、地域創生や観光ビジネス支援に対する潜在需要は大きく、今後の成長が期待される事業として注目される。

■ 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第1部に市場変更するタイミングを考えているようだ。なお、資本効率の向上のため、2017年8月23日から2017年9月4日まで自己株式を取得した。取得株数は9万3,900株で、取得価格の総額は約99.96百万円となった。

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。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お願いいたします。

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