

株式会社イード(6038)

再成長に向けた今期方針について
2018年6月期(FY6/18)



1

**CMP事業の収益力回復
→360度ビジネスへの進化**

P.3

2

**地域創生支援事業における戦略
→成長市場における事業開拓**

P.14

3

**グループ連邦経営について
→単体重視からグループ成長重視への転換**

P.18

4

新事業領域への取り組み

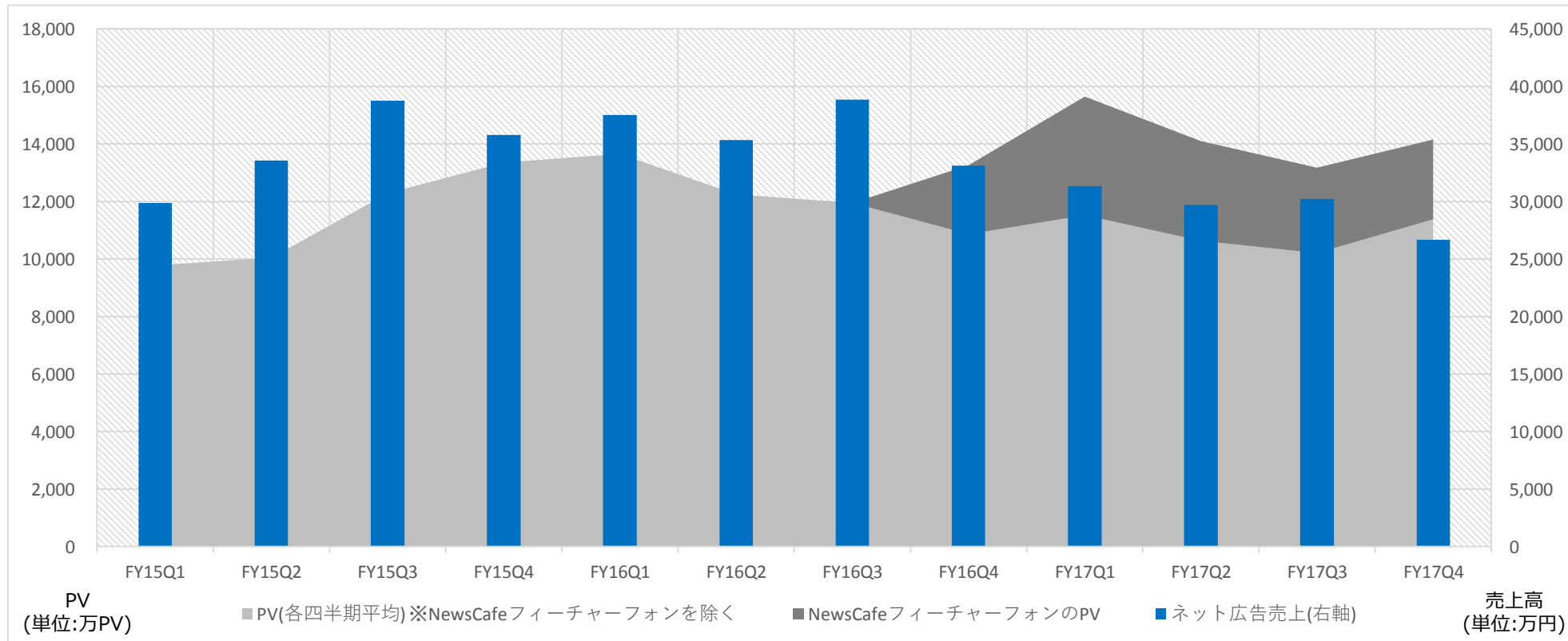
P.24

1 CMP事業の収益力回復

CMP事業の主力事業である、ネット広告を中心としたメディア事業において、主要メディアのPV減少に伴う広告売上の伸び悩みが見られ、再成長に向けて、PVに依存しない360度のビジネス構造への進化に向けた施策を展開してまいります。

メディア事業の収益力低下

FY6/17第4四半期における四半期の月平均PVは約1億4100万PVとなりましたが、FY6/15第4四半期で取得したNewsCafeのうち、収益性が著しく低いフィーチャーフォンサイトを除くと、FY6/16以降、低下傾向が見られ、それに伴いネット広告収益が頭打ちとなっています。国内市場ではスマホ・PCともに普及は天井に近づいており、メディア事業においても従来のような、PVやユーザー数の拡大に依存しないモデルを模索する必要があります。



メディア事業の再成長に向けた方針

メディア事業ではPVのみに依存しない360度のビジネス構造への進化に取り組んでまいります。

▶ 専門メディアとして各業界を深掘りしたビジネス開発

当社の主要メディアは、クルマ、IT、ゲーム、映画、アニメ、教育、セキュリティなどの専門分野に特化した高い専門性を持つニュースメディアであり、読者はそれぞれのジャンルに関心を持つ一般消費者および業界関係者です。これまでも、各業界に根ざした事業展開を図ってきましたが、今後より一層強化します。

- ・プライベートDMPを活用し、専門性を持って各業界のデジタルマーケティングを支援
- ・有料セミナー事業を新設し、クルマを中心にオフラインでのビジネス確立
- ・メディアの有料化を強化し、専門性の高いコンテンツ自体から収益化
- ・マーケティングオートメーションを導入し、営業力の強化

▶ メディア運営力を活かしたB2Bビジネスの拡大

多彩なデジタルメディア運営経験を活かし、企業が運営するオウンドメディアやコンテンツマーケティングの運営支援を行います。従来より実施してきましたが、ニーズが拡大していることを受け、再強化いたします。

- ・メディア運営支援事業の再強化
- ・現在運営支援をしているオウンドメディアビジネスの拡大
- ・メディア向けの専門家による記事執筆・監修事業
- ・ECサイトの運営受託事業

データテクノロジーを活かした収益拡大

当社メディアではFY6/17よりシーセンス株式会社が提供するプライベートDMP「CXENSE」を導入し、メディアに訪れるユーザーデータの蓄積を進めてまいりました。こうしたデータをメディアのコンテンツ提供に活用するほか、広告配信の最適化に活用してきましたが、リサーチの知見を導入し、外部データとも連携することで、各業界における長期的なユーザー開発を視野に入れた、マーケティング戦略の構築を大手広告代理店や大手クルマメーカー等と連携して進めており、既に複数の事例があります。



アクセスログデータ
 イードが運営する全媒体のアクセスログデータおよびリバーサンプリングによるアンケートなど。

リサーチモニターデータ
 国内最大級の230万人のリサーチパネルを活用。アクセスログと掛け合わせることで実関心履歴(RIH)を構築。

**プライベートDMP
 イードDMP**
 メディア企業で実績多数のシーセンス株式会社のプライベートDMP「CXENSE」を導入。メディア周辺データを統合、可視化、分析する。

オープンDMP
 との連携

実関心履歴
 行動およびアンケートより構築。

- 自動車関心層
- ホンダ車関心層
- トヨタ車関心層
- 日産車関心層
- 情報通信関心層
- iPhone関心層
- Android関心層
- スマホ端末関心層

600以上のカテゴリでセグメント可能

IID Audience Targeting

アクセスログ、実関心履歴等に基づいた広告の配信。

IID Publisher Trading Desk

データを活用し、イード媒体外での広告運用も一括して行う商材。



効果検証

<行動検証>アクセスログ解析

<短期施策検証>ブランドリフト調査

<中/長期施策検証>ロイヤリティメトリクス

有料セミナー事業の立ち上げ

新たにイベント事業を立ち上げ、主に有料でのセミナー事業をFY6/18よりスタートし、オフラインでの収益機会へと拡張します。当初は自動車カテゴリからスタートし、業界ナンバーワンメディアの「レスポンス」と連携し、自動運転、AI、5Gなどをテーマに有識者を招聘し、定期的実施します。今後はセキュリティや教育など自動車以外の分野についても実施していきます。



レスポンスでは告知記事も実施



イベント事業サイト <https://event.iid.co.jp/>

- テーマ例**
- 自動運転技術
 - AI(人工知能)
 - 5G(次世代高速通信)
 - セキュリティ
 - 教育ICT
 - 医療ICT
 - VR、AR、MR

実施済みセミナー

2017
7/27 木
14:00~17:00

【レスポンスセミナー】自動運転をめぐる法整備の最新動向～行政の動き・システム責任問題・模擬裁判～
会場：新宿住友ビル28階（株式会社イード セミナールーム）

2017
7/26 水
13:30~16:00

【レスポンスセミナー】自動運転の実現に向けた国土交通省・警察庁の今後の取組み
会場：新宿住友ビル28階（株式会社イード セミナールーム）

有料課金ビジネスの強化

イードの主要メディアは、無料でユーザーを集客し、広告によって収益化することを基本としてきましたが、独自開発の有料会員システムを強化し、プレミアムなコンテンツと体験を求めるユーザーに対して有料会員コンテンツを用意し、収益源の多様化を図ります。

Game*Spark ELITE



The graphic features the 'Game*Spark ELITE' logo in a stylized font with a lightning bolt. Below it is a circular badge that says 'JOIN NOW! ¥540 (税込) 入会翌月無料!'.

コアゲーマー向けメディア「Game*Spark」が7月よりスタートした「Game*Spark ELITE」では、独占コンテンツ、一部広告非表示、サイト軽量化、コミュニケーション機能などを月額540円。
ゲームメディアはユーザー数が多い一方、広告の収益性は低く、有料課金による収益源の拡充を図ります。

Scan PREMIUM

「知らなかった」ではとてもすまされない責任を負う方へ向けたセキュリティ情報 Scan PREMIUM 月額2,100円でできる高度なセキュリティ対策

Scan PREMIUMが選ばれる3つのポイント

- Point 1**
国際性
ハッカー視点

- Point 2**
PC・スマホ
に対応

- Point 3**
4万件の記事と
メールマガジン


B2Bのセキュリティ媒体「ScanNetSecurity」が提供する「Scan PREMIUM」では独自コンテンツやメールマガジンを主に法人のセキュリティ担当者向けに提供してきました。月額2100円～年額25万2,000円までのプランがあり、一定の収益源として確立しています。

マーケティングオートメーションの導入

運営メディアについての情報発信を強化し、営業力を強化するために、メディアや広告商材について紹介するサイトを立ち上げ、マーケティングオートメーションを導入します。CMS事業リサーチソリューションにおいて「U-Site」を運営し、案件獲得に一定の成果を挙げていることから、同様にインバウンドでの案件増加を目指します。

iidADnavi



イードアドナビ <https://ad.iid.co.jp/>



U-Site <https://u-site.jp/>

長年運営しているUX情報サイト「U-Site」は潜在顧客へのリーチ目的としており、問い合わせ、新規顧客の獲得に寄与しています。

メディア運営支援事業の再強化

デジタルメディアにおける多彩なメディア運営経験を活かし、外部企業やメディアの運営するオウンドメディアやコンテンツマーケティングの支援を行います。
従来より力を入れてきましたが、ニーズが拡大していることを受け、専門チームを拡充し再強化していきます。

メディア設計・システム開発

コンテンツ制作

運営

メディア開発コンサルティング



メディアの設計、コンセプト立案、記事編成、編集部立ち上げ、収益計画立案などメディア運営に携わる全般的な業務を提供します。

iid - CMP



メディア運営に特化した自社開発のプラットフォームで迅速な立ち上げを支援。



物販プラットフォームの提供や、運営支援も提供可能。

500名以上の現役プロライター



自社メディア運営で活躍している500名以上の現役のプロライターや編集者がコンテンツ制作に当たります。

プロクル for メディア



FP、司法書士、各種コンサルタント、弁護士、医師など1000名以上の専門家に記事の執筆や監修を依頼。

当社媒体からの記事配信

当社メディアで制作している記事の配信を受ける(二次利用)事も可能。

メディア運営業務



コンテンツ編成、日々の記事掲載、ソーシャルメディア運用、データ分析などを行い改善しながら運用。

収益化支援



メディアの収益化に向けた、広告設計、営業代行、アドネットワーク最適化などを行います。

こうしたメディア運営業務の一部もしくは全てをご提供します。

現在展開中のメディア運営支援

メディア運営を本業としてる企業によるメディア運営支援として高い評価を受けています。近年では企業のマーケティング活動としてのオウンドメディアの立ち上げのみならず、雑誌社等における新規デジタルビジネスの立ち上げ支援にも活動を広げています。

中小企業の「儲かる」が見つかる！
HANJO! HANJO!
 ハンジョー
 ハンジョー

新規デジタルメディア

株式会社電通が運営する「HANJO! HANJO!」の運営全般を立ち上げ当初より支援しています。

新規デジタルメディア

inspi

ココヨ株式会社が運営する文房具・雑貨・家具のニュース情報サイト「inspi」の運営を立ち上げ当初よりサポートしています。

新規デジタルメディア

あったらいいなを発見
hintos
 presented by SAISON CARD

株式会社クレディセゾンが運営する「hintos」の初期開発から記事制作、SNSや広告運用、データ分析などを提供しています。

雑誌のデジタル化

KiraraPost
 Powered by mamagirl

株式会社ソニー・ミュージックエンタテインメントとの資本業務提携に基づき、雑誌「mamagirl」のデジタル化をスタート。

ほか実績多数。FY6/18にも既に3メディアの立ち上げ支援が進行中

専門家による記事執筆・監修事業

メディアの信頼性が社会的な課題となっていますが、当社グループ会社のエンファクトリーでは、専門家ポータル「専門家PROFILE」やプロに業務を依頼できる「プロクル」等の事業を運営してきたノウハウを活かし、専門家への記事執筆や監修を依頼できる「プロクルforメディア」を運営し、多数のメディア企業やオウンドメディア運営企業で利用されています。



Webコンテンツは
量より質(=専門性)の
時代へ



now 類似コンテンツの乱立

多種多様なメディアが乱立し、Web上で流通する情報量はここ数年で10倍以上にまで増加しました。多くのメディアが、被リンクの大量生成など場当たりのSEO対策を行い、数え切れないほどの類似コンテンツが生み出されています。このような環境下で自社メディアを大きく成長させるには、量だけを追求した手法では通用しなくなってきています。

future 記事の質が評価される時代へ

自社メディアの認知を広げ、コアなファンを形成するには、「信頼できる、差別化された」質追求型のコンテンツを継続して発信することが大切になってきています。

プロクル for メディアは、専門知識を持つプロの知見を文字に落とし込む記事作成代行サービスです。

アサイン可能な専門家

- ・フィナンシャルプランナー
- ・証券アナリスト
- ・不動産投資アドバイザー
- ・経営コンサルタント
- ・研修講師
- ・キャリアカウンセラー
- ・恋愛アドバイザー
- ・スポーツインストラクター
- ・建築家
- ・薬剤師
- ・コピーライター
- ・デザイナー
- ・医師
- ・弁護士
- ・司法書士/行政書士
- など



ECサイトの運営支援事業

当社ではECプラットフォームを自社で開発し数多くのお客様に提供しているほか、自社でも複数のECサイトの運営を行っております。こうしたノウハウを活かして、外部企業が運営するECサイトのシステム立ち上げのみならず、商品仕入れ、発送業務などの関連業務を一気通貫で受託する事業も行っております。

メディア設計・システム開発

コンテンツ制作

ECサイト開発コンサルティング



数多くのECサイトの立ち上げや運用に携わってきた経験やノウハウから、勝率の高いECサイト開発をお客様と共に進めていきます。



自社でのECサイト運営の経験を元に開発された進化するECサービス「marbleASP」を活用して高性能なECサイトを迅速に立ち上げる事が可能です。

ECサイト運用業務



日々の商品追加やテキストやデザイン制作などECサイト運用全般を行います。

商品仕入れ(MD)



広いネットワークを活用し、ECサイトの差別化に最も重要な商品仕入れを代行・改善します。

事務局機能

ユーザー対応、商品の発送業務など事務局機能を受け持ちます。

雑誌と連携した
EC事業立ち上げ

クロワッサン

株式会社マガジンハウスが発行する雑誌「クロワッサン」と連携したECサイト、「クロワッサンの店 Web Selection」の運営をシステム提供から商品調達 (MD) や運営事務局機能も含めて提供。



2

地域創生支援事業への取り組み

DMOと連携したメディア開発を行っているネイティブ株式会社をグループ化したことを契機に、イードグループのリソースを集中し、地域創成支援、地域イノベーション支援事業を推進いたします。

NATIV.

ネイティブ株式会社のグループ化について

NATIV.

ネイティブは「大切な場所の価値を高めて、次の世代に繋ぐ」というミッションを掲げ、企業およびDMOとともに、沖縄、瀬戸内などで、現地に社員を置き、現地のライター・カメラマンを組織することで、在住者の視点で地域の魅力と情報を発信する共創型地域メディアの開発・運営を行っています。

※2017年7月より連結子会社化しました

主な運営協力メディア



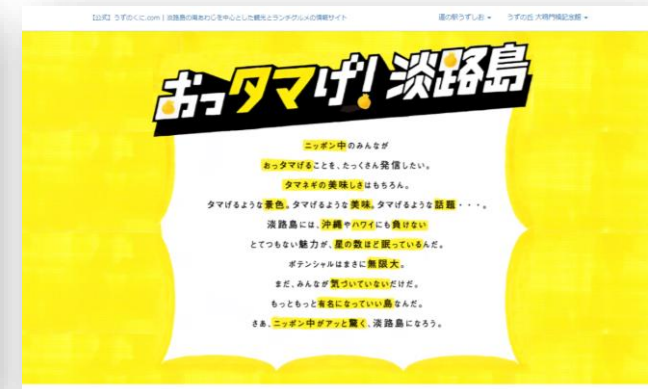
瀬戸内Finder

瀬戸内の7県が連合となって設立された一般社団法人せとうち観光推進機構が展開する「瀬戸内Finder」の運営を行っています。



沖縄CLIP

沖縄セルラー電話が展開する「沖縄CLIP」の立ち上げ時から運営に関わっています。沖縄における観光、インバウンドの更なる拡大を目指します。



おっタマげ! 淡路島

株式会社うずのくに南あわじと共同で展開する淡路島のブランドプロジェクト。日本中が驚くような淡路島の魅力を発信するためにユニークな仕掛けを次々に行っています。

DMOビジネスプラットフォームについて

政府の地方創生の担い手として、各地でDMO(次項参照)が組織化されていており、その数は拡大の一途を辿っています。これらの組織は自治体からの交付金を当てにした運営ではなく、事業化しなくてはならないというミッションを持っています。これらのDMOに対して、単なるコンサルティングや、情報システム、メディアなどの「箱」を提供するのではなく、事業開発そのものを支援し、同化した立場で収益化のための機能の提供を行ってまいります。



メディアを活用した発信と収益化支援

イードが培ってきたメディア運営ノウハウと、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と、広告やECプラットフォームなどを活用した収益化支援で自走できるメディアを目指します。



地域観光ブランドの確立支援

マーケティングリサーチソリューションにおけるノウハウと各地に拠点を持つネイティブの特性を活かして、観光地域ブランドの確立支援を提供します。



地域物産の国内外への販売支援

ECプラットフォーム「marbleASP」やEC運用ノウハウを活用した地域物産の国内外への販売支援。また、提携先と連携したリアル店舗への地域特産品の納入支援も展開。



(参考)日本版DMOについて

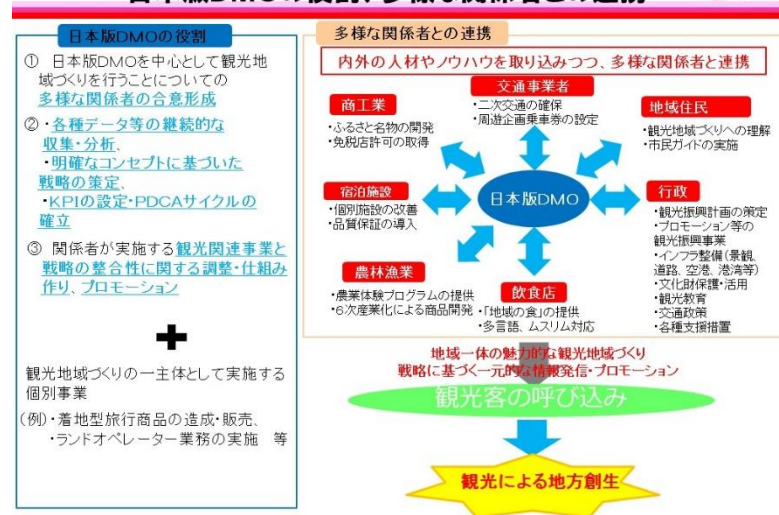
観光物件、自然、食、芸術・芸能、風習、風俗など当該地域にある観光資源に精通し、地域と協同して観光地域作りを行う法人のこと。

観光庁が規定した日本版DMOとは以下の通り、『地域の「稼ぐ力」を引き出すとともに地域への誇りと愛着を醸成する「観光地経営」の視点に立った観光地域づくりの舵取り役として、多様な関係者と協同しながら、明確なコンセプトに基づいた観光地域づくりを実現するための戦略を策定するとともに、戦略を着実に実施するための調整機能を備えた法人』を指す。

日本版DMOが必ず実施する基礎的な役割・機能（観光地域マーケティング・マネジメント）としては、

- (1) 日本版DMOを中心として観光地域づくりを行うことについての多様な関係者の合意形成
 - (2) 各種データ等の継続的な収集・分析、データに基づく明確なコンセプトに基づいた戦略（ブランディング）の策定、KPIの設定・PDCAサイクルの確立
 - (3) 関係者が実施する観光関連事業と戦略の整合性に関する調整・仕組み作り、プロモーション
- が挙げられる。また、地域の官民の関係者との効果的な役割分担をした上で、例えば、着地型旅行商品の造成・販売やランドオペレーター業務の実施など地域の実情に応じて、日本版DMOが観光地域づくりの一主体として個別事業を実施することも考えられます。

日本版DMOの役割、多様な関係者との連携



(参考：日本版DMOとは？ http://www.mlit.go.jp/kankocho/page04_000048.html)

3 グループ連邦経営について

イードグループでは各社で多彩なメディア、事業運営を行っており、領域に特化した各社の遠心力で、グループ全体の成長を促す「連邦経営」を行っています。



グループ各社で多彩なメディアや事業を運営 領域に特化した各企業の遠心力でグループの成長加速

地方創生を支えるメディア、事業を展開



interfaceASiA

Interface in Design, Inc.
出資比率: 100%
グループ米国拠点

D Dream Link

株式会社ドリームリンク
出資比率: 100%
領域特化のECサイト運営

NATIV.

株式会社ネイティブ
出資比率: 84.4%
地域創成支援事業



iid

専門ニュースメディアを中心に展開

泰文堂
TAIBUNDO

株式会社泰文堂
出資比率: 70%
出版事業

ef en Factory

株式会社エンファクトリー
出資比率: 83.8%
メディア、EC関連事業

絵本を通じて「幸せな時間」を応援する

EhonNavi

Picture Books for Happiness

株式会社絵本ナビ
出資比率: 58.93%
絵本関連ウェブサイト運営

EhonNavi **EhonNaviStyle**
Picture Books for Happiness 絵本から広がる子育て 絵本ナビスタイル

ManabiNavi **EhonClub**
Enjoy Learning



メディアから働き方を変革



エンファクトリー: メディアで働き方変革をリード



「生きるを、デザイン。」をコンセプトに、人々が自ら、生活や、働き方、生き方を想像し、デザインし、実行する時代をサポートするメディアを展開しています。「**專業禁止！！**」という人材ポリシーは働き方改革の中で、高い注目を集めています。

主な運営メディア



Teamlancer

フリーランス、パラレルワーカーがチームの一員としてプロジェクトに参画できるチームビルド支援プラットフォーム。



専門家PROFILE

13ジャンル、120職種以上の、1000人を超える専門家の知識を知ったり、仕事を依頼することができるマッチングサービス。



STYLE STORE

日本や世界の「つくり手」達が、こだわりぬいて作った品々の中から、「その道のプロ」やストア専属バイヤーが、商品詳細やつくり手のストーリーとともにご紹介。

專業禁止！！

エンファクトリーでは人材ポリシーとして「**專業禁止！！**」を掲げ、従業員のパラレルワークを積極的に推奨しているほか、退職もしくは独立する社員がフェローとなりビジネスパートナーとなる制度を設けています。「テレビ東京 ガイアの夜明け」(5/16)、「NHK おはよう日本」(1/4)など取材も多数。

絵本ナビ: 子育て・教育市場へ積極展開

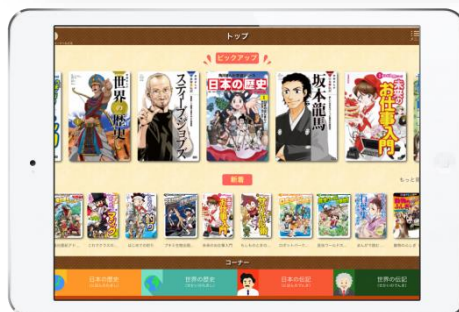


絵本ナビは、「幸せな時間」を応援する「生活ナビゲーションカンパニー」をテーマに掲げ、日本最大の絵本ポータルサイトを軸に、絵本業界との深いネットワークを活かしながら、デジタルにおける絵本関連事業を次々に立ち上げています。



絵本読み放題サービス

「絵本ナビプレミアム」およびNTTドコモの提供する「スゴ得コンテンツ」内の「絵本ナビプレミアムforスゴ得」にて、日本で初めての試みとなるスマホやタブレットを使った市販の絵本の読み放題サービスを2016年2月より展開しています。



学習まんが for dキッズ

NTTドコモの提供する子育て家族向けの知育サービス「dキッズ」にて、市販学習まんがの読み放題サービス「学習まんが for dキッズ」を2017年1月より提供しています。

絵本ナビ

日本最大の絵本ポータルサイト。絵本を探したり、購入したり、年間1000万人に利用されています。

これらは、複数の出版社より絵本ナビがライセンス供与を受け、「スゴ得」などのプラットフォームのサービスとして展開している事業です。

※1 「スゴ得コンテンツ」は株式会社NTTドコモが提供する、幅広いジャンルのコンテンツやアプリ、およびお得なクーポンが月額380円(税抜)で使い放題になるサービスです。初回お申込から月額利用料が31日間無料でご利用頂けます。 ※2 「スゴ得コンテンツ」は、株式会社NTTドコモの登録商標です。

グループの成長戦略について

イードグループではこれまでに25サイトを事業譲渡で取得し、14サイトを企業買収および出資によってグループに加えてきました。この過程で様々な業界・企業の出身者が集まり、多彩な能力を持つ人々による異能集団を形成しています。今後もこうした人々の多彩なバックグラウンドと能力を活かしたグループ経営を行ってまいります。

▶ インターネット×マーケティングの梁山泊

イードグループの事業領域であるインターネット×マーケティングの分野は引き続き市場規模の拡大フェーズであり、多くのベンチャー企業が誕生しているジャンルです。

イードグループでは「We are the User Experience Company」を標榜し、これに共鳴する数多くの事業家を仲間に迎えてきました。今後も、このコンセプトに一致し、志を共にする事業家が集うグループを目指します。

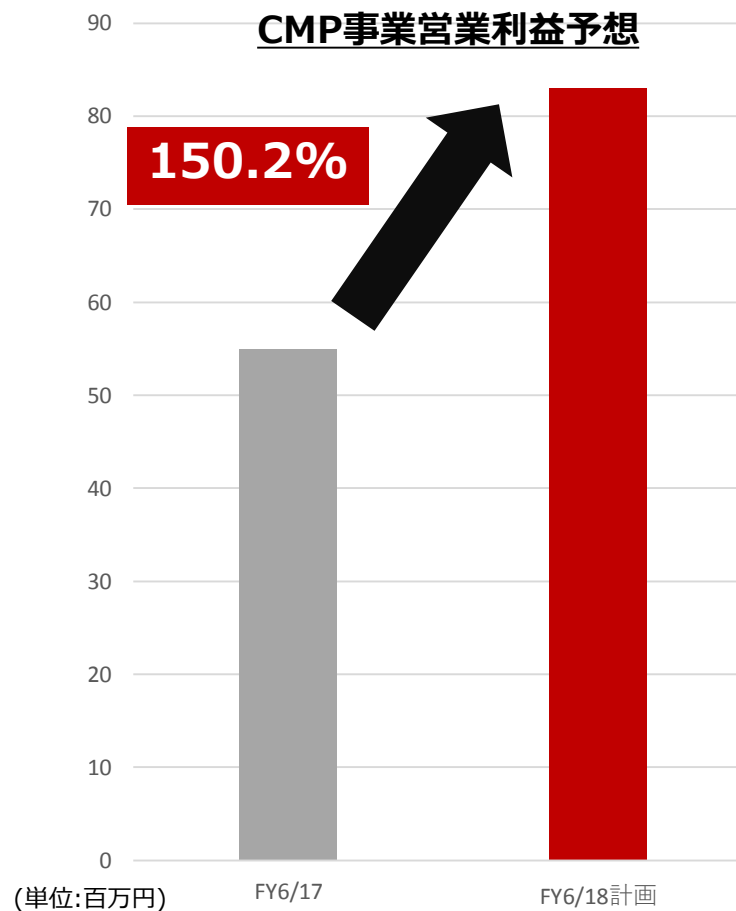
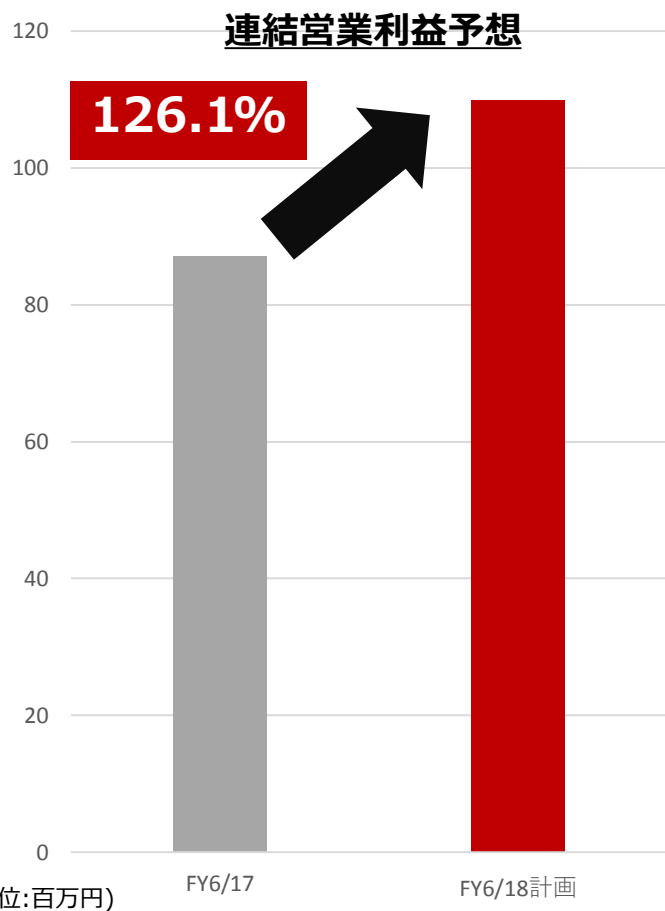
▶ グループ連邦経営

イードグループの中でも中核となっているグループ会社(エンファクトリー、絵本ナビ)は、グループ化以前からの経営者が引き続き経営の中核を担っています。各社はグループのリソースを活用し、事業拡大を図りながらも、それぞれの顧客に最も近い場所で、運営する事業やターゲットとする市場の特性に合わせた意思決定を行う「独立型連邦経営」であり、その成長力を最大限に引き出す体制を目指します。

また、グループ会社のIPOの可能性も含めて、自由な戦略オプションを持ちながら経営を行います。

FY6/18通期では2桁増益を予想

イードグループでは、これまで紹介してきた施策を積み上げることで再成長路線に入ると予想しており、FY6/18通期では連結およびCMP事業において営業利益で2桁%の増益を予想しています。



4 新事業領域への取り組み

現在、取り組みを進めている新事業領域への展開についてご紹介します。

自動運転やEVなどのモビリティ革命における取り組みについて

iid 5G Mobility

イードのリーサーチソリューションは日産自動車の戦略子会社を源流としており、メディア事業においても日本最大級の自動車メディア「レスポンス」や燃費管理サービス「e燃費」を運営するなど、自動車業界と深い繋がりを持ってきました。当社ではこの強みを活かして、現在進行中のモビリティ革命を支援する新たなビジネスを立ち上げます。

本事業についての詳細は順次公表いたします

子育て・教育分野への積極的な投資について



イードでは絵本情報サイトとして日本最大の「絵本ナビ」と、教育情報サイトとして日本最大の「リセママ」を運営し、0歳～18歳までの子どもを持つ親をユーザーとして多数保有しています。子ども人口が減る一方で、一人の子どもにかかる教育費は増加傾向にあり、両メディア共に堅調な伸びを示しています。グループとしても今後の成長領域として子育て・教育分野を捉えており、メディアに留まらない事業展開や更なる投資を行っていく計画です。

子育て・教育分野への新たな取り組みは順次公表いたします

VRコンテンツの有料配信事業への取り組みについて



今春より展開しているアイドルVRシリーズ「トキメキメテオ」ですが、第3弾以降の展開についても準備を進めております。また、VR市場の広がりに合わせて、販売プラットフォームを拡大し、様々なVRデバイスや視聴環境向けに提供する準備が整いました。次回作のキャスト、展開等については順次公表する予定です。

第3弾以降の作品については順次公表いたします

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。

本資料に掲載されている各セグメント数値はセグメント内の連結調整を反映する前の数値です。

iid

We are the User Experience Company.

株式会社イード