

2008年3月期 第1四半期決算説明会

2007年 7月31日

アイティメディア株式会社

証券コード:2148 東証マザーズ



本資料に記載された業績予想ならびに将来予測は、資料作成時点で入手可能な情報に基づき判断した予想であり、不確実な要素を含んでいます。実際の業績は、様々な要因及び業況の変化により、記載されている予想とは大きく異なる可能性があることをご了承ください。

当社の業績に影響を与えうる事項は「平成19年3月期 有価証券報告書」もしくは「平成19年3月期 決算短信」の「事業等のリスク」に記載されておりますので、ご参照ください。ただし、業績に影響を与えうる要素は「事業等のリスク」に記載されている事項に限定されるものではないことをご留意ください。リスクや不確実な要素には、将来の出来事から発生する重要かつ予測不可能な影響も含まれます。

また、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、未監査であり、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下さい。

この資料は投資勧誘を目的としたものではありません。投資に関する決定は、ご自身のご判断において行われるようお願いいたします。

本資料及びデータの無断転用はご遠慮ください。



2008年3月期 第1四半期 業績概要

第1四半期ハイライト



全社業績

1. 売上高、営業利益ともに 順調な成長 増収増益達成

- · 売上高 7億60百万円 (対前年同期比 +25.8%)
- ・営業利益 75**百万円 (対前年同期** 4.6**倍)へ**

- 2. ターゲティング・メディア事業 の順調な立ち上がりと 収益黒字化
- 2. ターゲティング・メディア事業 ・ 売上高 前年同期比 5.8倍へ急拡大
 - ・四半期ベースで黒字達成

- 3. 人財メディア事業の進展
- ・新サービス投入効果により、 前年同期比54%増の売上を達成
- 4. 今後のさらなる成長に向けた 新しいメディアをオープン
- 4. 今後のさらなる成長に向けた · 一般ビジネスパーソン向け「Business Media 誠」
 - ・エグゼクティブ向け「ITmedia エグゼクティブ」

- 5. タイアップ型広告の伸長
- ・タイアップ型広告 前年同期比 38%増
- ・テクノロジー・メディア事業の収益力拡大

その他

6. 株式公開の達成

第1四半期業績(連結)



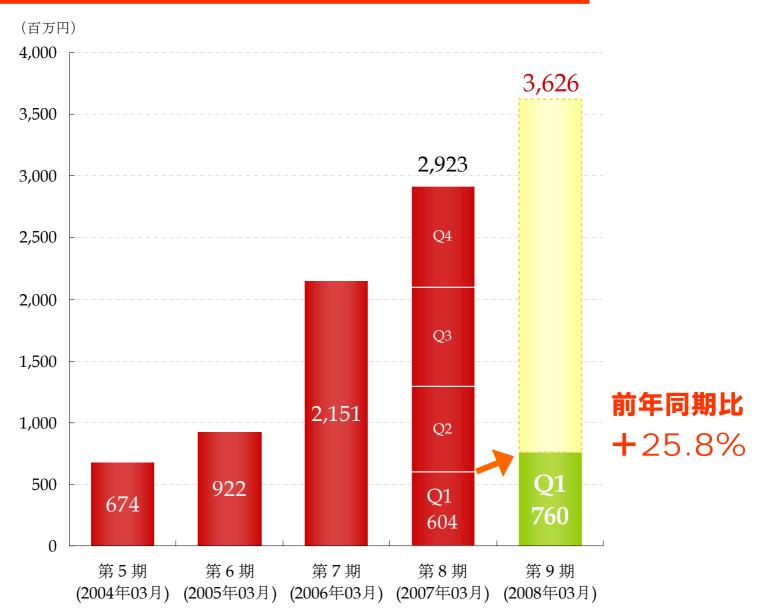
							(百万円)
	当第1四半期		前年同期			(ご参考)	
	売上比				前年同期比 増減率	前事業年度	売上比
売上高	760	100.0%	604	100.0%	+25.8%	2,923	100.0%
売上原価	273	36.0%	274	45.4%	-0.4%	1,125	38.5%
売上総利益	486	64.0%	329	54.6%	+47.6%	1,797	61.5%
営業利益	75	9.9%	16	2.7%	+359.7%	462	15.8%
経常利益	70	9.3%	16	2.7%	+339.5%	462	15.8%
当期純利益	41	5.4%	11	1.9%	+249.2%	268	9.2%

注1:百万円未満切捨てで表示しております。

注2:前年同期の四半期財務諸表については、東京証券取引所の「上場有価証券の発行者の会社情報の適時開示等に関する規則の取扱い」の別添に定められている「四半期財務諸表に対する意見表明に係る基準」に基づく意見表明のための手続きを受けておりません。

売上高の推移



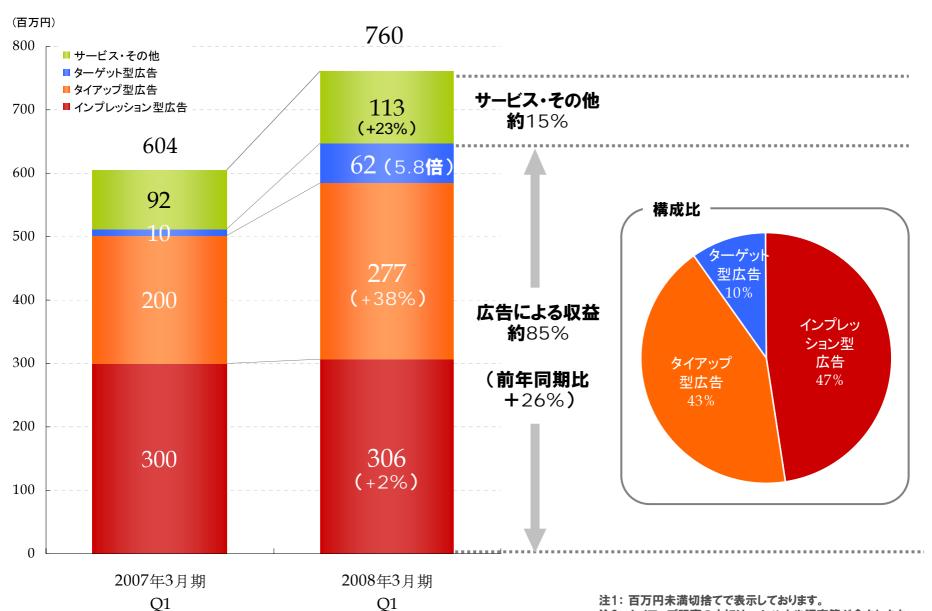


注1: 百万円未満切捨てで表示しております。

注2: 当社は、第7期より連結財務諸表を作成しており、第5期及び第6期は単体、第7期から第9期は連結の売上高推移となっています。

収益タイプ別売上構成



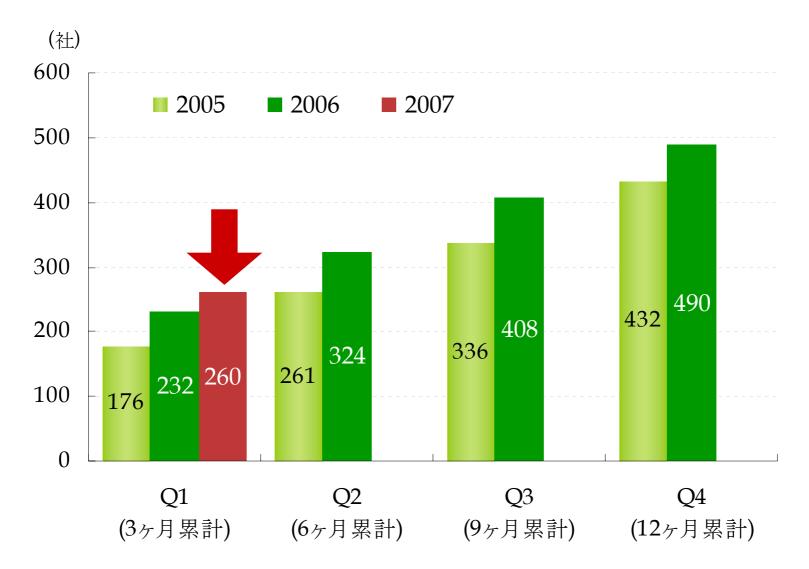


注2: タイアップ記事の中には、イベントや調査等が含まれます。 P 7

広告主数の推移

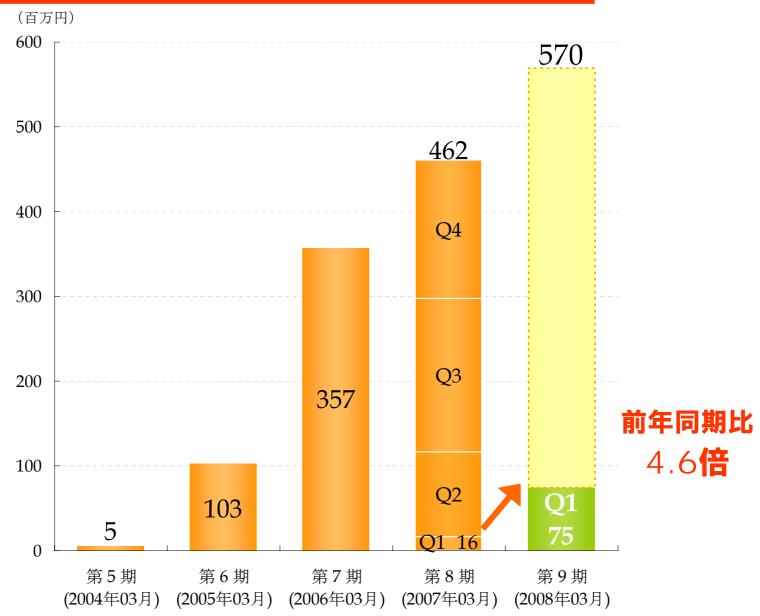


• 対前年同期比 +12.1% (28社増)



営業利益の推移





注1: 百万円未満切捨てで表示しております。

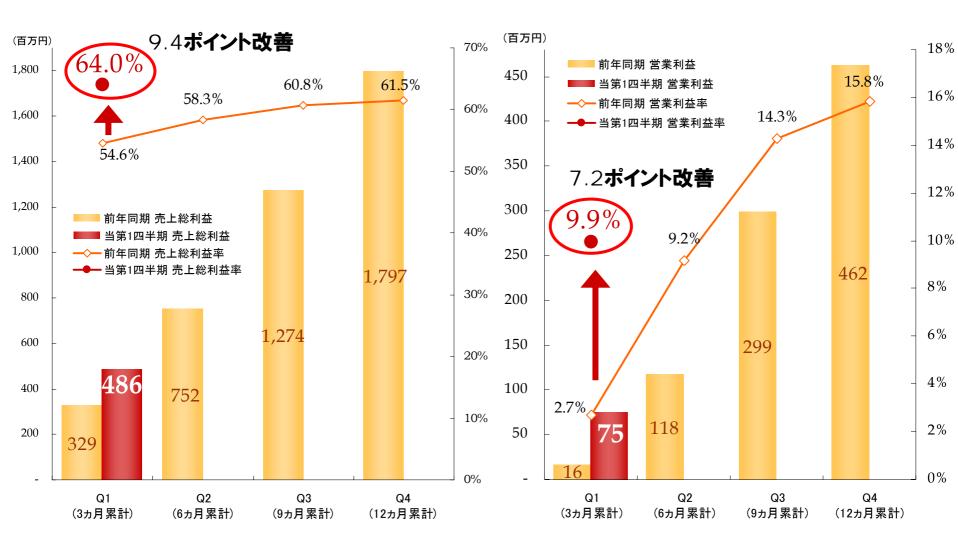
注2: 当社は、第7期より連結財務諸表を作成しており、第5期及び第6期は単体、第7期から第9期は連結の営業利益推移となっています。

売上総利益・営業利益の推移



売上総利益率の推移

営業利益率の推移



注1: 百万円未満切捨てで表示しております。

注2: 前年同期の四半期財務諸表については、東京証券取引所の「上場有価証券の発行者の会社情報の適時開示等に関する規則の取 扱い」の別添に定められている「四半期財務諸表に対する意見表明に係る基準」に基づく意見表明のための手続きを受けておりません。P 10

四半期比較:売上原価、販管費構成(連結)



	2007年3月期 Q1		2008年3月期 Q1			(千円) 備考
<u>-</u>	2007 1 373	売上比	200	売上比	五 対前年同期 増減率	ה. או
- 売上原価合計	274,795	45.4%	273,655	36.0%	-0.4%	
外注費	138,408	22.9%	124,117	16.3%	-10.3%	原稿料、編集外注費等
労務費	124,006	20.5%	132,680	17.5%	7.0%	
その他	12,380	2.0%	16,857	2.2%	36.2%	業務委託費、 減価償却費含む
販管費合計	313,405	51.8%	411,142	54.1%	31.2%	
人件費	165,608	27.4%	209,494	27.5%	26.5%	従業員給与、賞与引当金 繰入額、法定福利費
賃借料	32,639	5.4%	33,443	4.4%	2.5%	
業務委託費	19,746	3.3%	20,299	2.7%	2.8%	
維持管理費	15,966	2.6%	18,031	2.4%	12.9%	サーバー、ソフトウエア 維持管理費等
役員報酬	16,410	2.7%	17,580	2.3%	7.1%	
減価償却費	7,312	1.2%	7,381	1.0%	0.9%	
営業権 (のれん)償却	5,113	0.8%	5,113	0.7%	0.0%	
その他 -	50,608	8.4%	99,799	13.1%	97.2%	上場関連費用含む

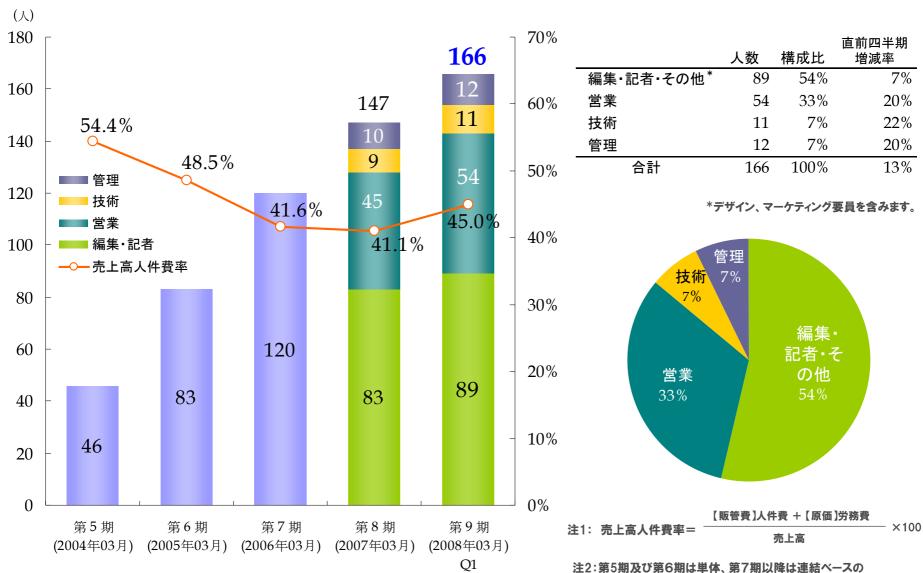
注1:千円未満切捨てで表示しております。

E2:前年同期の四半期財務諸表については、東京証券取引所の「上場有価証券の発行者の会社情報の適時開示等に関する規則の取扱いの別添に定められている「四半期財務諸表に対する意見表明に係る基準」に基づく意見表明のための手続きを受けておりません。

従業員数の推移



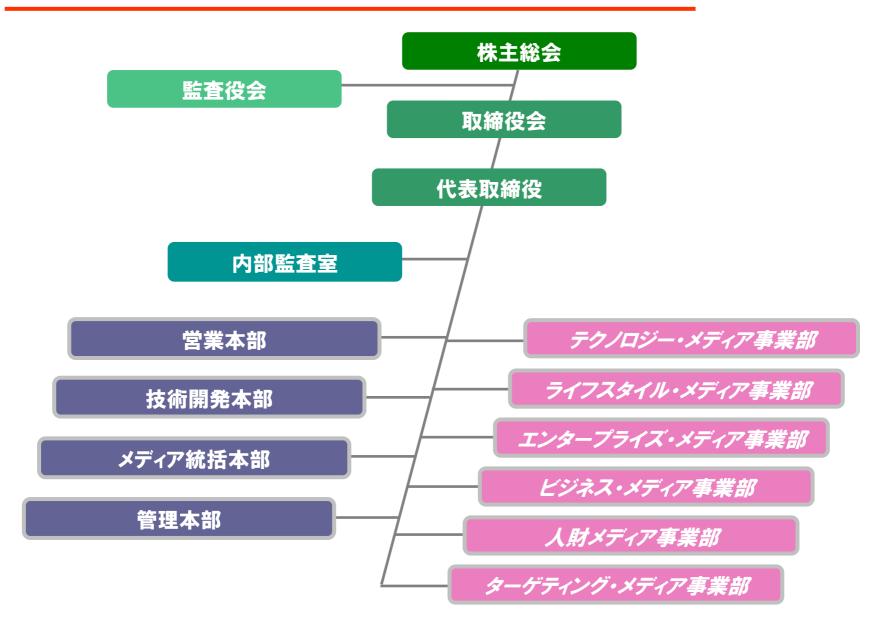
事業拡大に向けた営業体制及び内部管理体制の強化に伴う積極的な人員増強を進める



E2:第5期及び第6期は単体、第7期以降は連結ベースの 人員数となります。

事業部制導入による組織整備





要約:キャッシュフロー



	(ご参考)		法人税等支払、
(百万円)	2007年3月期 第1四半期	2008年3月期 第1四半期	賞与支給による減少
営業活動によるキャッシュ・フロー	-4	-81	
投資活動によるキャッシュ・フロー	-48	-2,414	
財務活動によるキャッシュ・フロー	_	2,066	٦ \
現金及び現金同等物の増減額	-52	-429	
現金及び現金同等物の期首残高	734	921	
現金及び現金同等物の期末残高	681	491	
		新株発行による	る増加

おもに定期預金及び有価証券等によるもの

注1:百万円未満切捨てで表示しております。

要約:貸借対照表(連結)

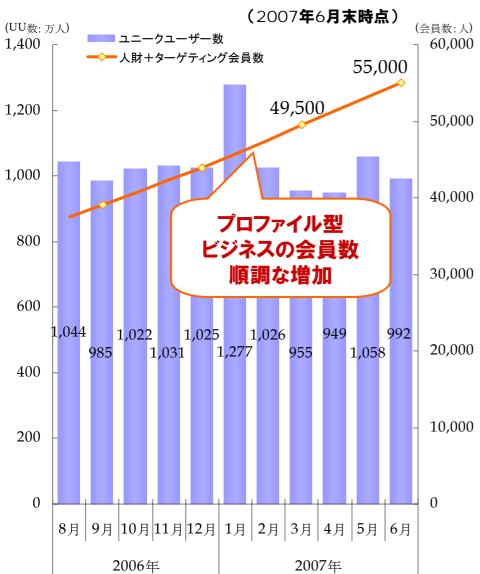


			l	
(百万円)	2007年3月末	2007年6月末	増減額	増減内容
流動資産	1,561	2,453	892	
(うち現預金)	921	1,291	370	営業活動による増加
(うち有価証券)	_	600	600	新株発行で調達した資金の運用
固定資産	384	1,385	1,000	
(うち有形固定資産)	93	90	-2	サーバー・建物等減価償却費
(うち無形固定資産)	183	187	4	人財メディア事業のソフトウエア開発等
(うち投資その他の資産)	108	1,107	999	新株発行で調達した資金の運用
資産合計	1,945	3,838	1,892	
流動負債	461	237	-224	
(うち未払法人税等)	180	3	-176	2007年3月期法人税、事業税、住民税の納付によるもの
固定負債	_	_	_	
負債合計	461	237	-224	
資本金	539	1 , 578	1,038	上場に伴う新株発行による増加
資本剰余金	583	1,621	1,038	上場に仕り析体光刊による培加
利益剰余金	360	401	41	当期純利益の拡大による増加
株主資本合計	1,483	3,600	2,117	
負債・純資産(資本) 合計	1,945	3,838	1,892	

ページビュー、ユニークユーザー数の推移







月間ページビュー数: 1億300万PV

(2007年6月末時点)



注: 人財+ターゲティングの会員数は、四半期末の会員数を開示しております。



事業セグメント別 業績概要と取り組み

当社の事業セグメントについて



メディア広告型ビジネス

プロファイル型ビジネス

インプレッション型やタイアップ型広告による 広告収入

収益

会員登録によるユーザープロ ファイルの取得と、顧客企業 への提供



【||技術者向け】





【先進消費者向け】



人財メディア事業

【転職希望の技術者】









エンタープライズ・ メディア事業

【経営・管理者向け】



Tmedia エグ・セックティブ

ビジネス・メディア 事業

【ビジネスパーソン向け】





各事業の ターゲット層

メディアカ(集客力) を活かして展開

> 各事業が運営する ウェブサイト

ターゲティング・ メディア事業

【□□関連製品の購入 見込客】





(千円)

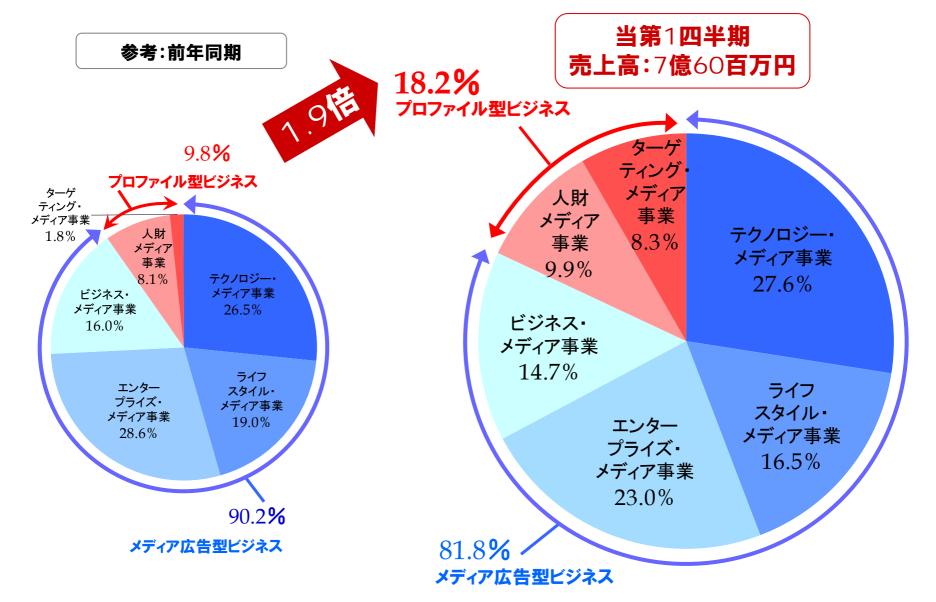
2008年3月期 Q1

	_	売.	<u> </u>	営業利益		
		売上	対前年比	営業利益	 増減額	
プロ	ターゲティング・ メディア事業	62,916	+484.8%	1,447	+25,929	
ファイ	人財メディア事業	75,266	+54.4%	-225	+4,086	
ルル	小計	138,183	+132.2%	1,222	+30,016	
型	ご参考:前年同期実績	59,519		-28,793		
	テクノロジー・ メディア事業	209,659	+30.7%	68,390	+26,878	
メデ	ライフスタイル・ メディア事業	125,668	+9.2%	172	+17,464	
アーメラ	エンタープライズ・ メディア事業	174,808	+1.1%	-27,317	-6,346	
広 告 型	ビジネス・ メディア事業	112,062	+15.9%	33,116	-8,870	
	小計	622,198	+14.1%	74,362	+29,125	
	ご参考: 前年同期実績	545,124		45,236		
	合計	760,382	+25.8%	75,584	+59,141	

注1:千円未満切捨てで表示しております。

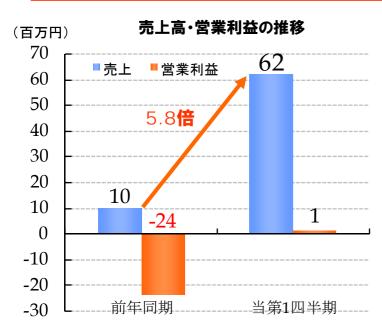
事業セグメント別売上構成比





ターゲティング・メディア事業







◇当第1四半期 事業動向

- ・ 初の四半期黒字達成
- ・ 全商品順調な売上、顧客数100社突破
 - 準大手顧客での深掘が順調
 - 広告主数 104社
 - 顧客1社あたり売上高も4倍へ
- · 見込み客(プロファイル)の収集が好調のため、 値上げ実施
- 会員数、前年同期比2倍の32,600人へ
 - イベント出展との組み合わせを実施し、 会員獲得を推進

◇ 第2四半期以降の施策

- ・ 大手顧客の売上拡大
- ・ 商品のパッケージ化を強化
- サイトリニューアル
 - 見込み客(プロファイル)提供数の向上
 - 会員登録の促進
- ・ 見込み客収集機能のさらなる拡張

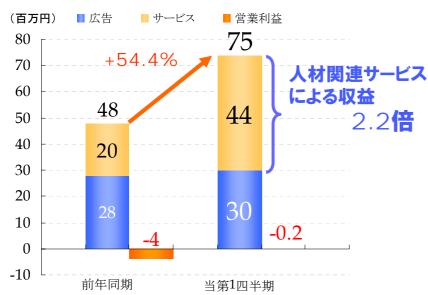
注1: 会員数は四半期末時点の累計数

注2: 売上高・営業利益は百万円未満切捨てて表示しております。

人財メディア事業



売上高・営業利益の推移





◇当第1四半期 事業動向

- ・ 会員数の順調な伸び
 - 新コンテンツによる会員登録促進「@IT年収マップ」
- ・ サービス売上の大幅な成長
 - 「@|⊤プレミアスカウト」*の順調な受注
 - *当社サイトに登録している転職希望者に対して、求人企業が直接スカウトできるサービス
- ・ 事業体制強化のため、営業人員の増強

◇第2四半期以降の施策

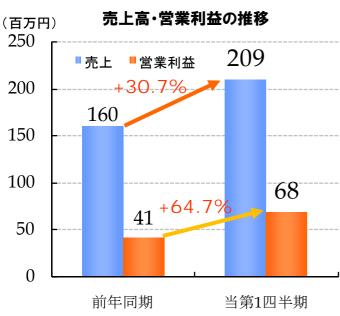
- ・ 「コミュニティ型」コンテンツによる会員獲得 の強化
- ・ 代理店等も活用したサービス関連営業力 の強化と新規顧客の開拓
- ・ スキルアップサイト(「@|T自分戦略研究 所」)の強化とタイアップ型広告の拡大

注1: 会員数は四半期末時点の累計数

注2: 売上高・営業利益は百万円未満切捨てて表示しております。

テクノロジー・メディア事業







◇ 当第1四半期 事業動向

- ・ タイアップ型広告の順調な受注
- 新規顧客開拓と広告主数の増加
- ・ 顧客1社あたり売上の着実な増加

◇第2四半期以降の施策

- 8/1 新メディア「MONOist」オープン
- ・ @|⊤イベントカレンダーのリニューアルと 早期の収益拡大
- ・ 新メディアに対応した営業体制強化

新メディア「@IT MONOist」



組み込み系モノづくりのための、新メディア



8/1 オープン

内容: 組み込み系(半導体等)

をはじめとした製造業

関係者向けの情報提供

サイト

対象: 組み込み系をはじめと

したハードウエア、

ソフトウエアエンジニア

収益: 専門性の高い情報提供

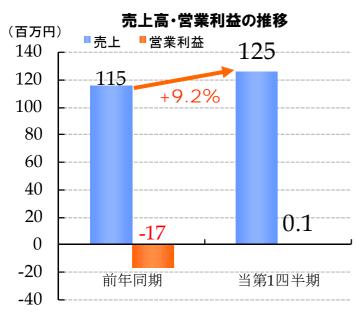
サイトへの、顧客企業に

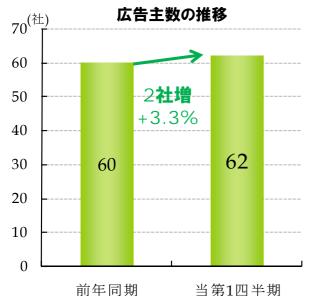
よる広告出稿



ライフスタイル・メディア事業







◇当第1四半期 事業動向

- インプレッション型広告売上の堅調な推移
- ・ コスト効率を上げ、事業として黒字化
- ・ 集客力を生かした新商品の立ち上がり
 - 「DELL evolution」
 - _ 「メガゲーム」



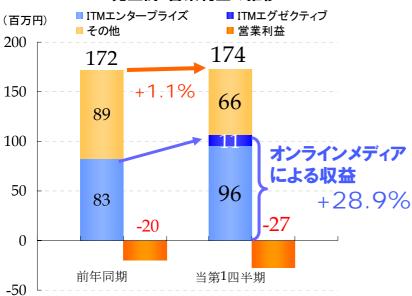
◇第2四半期以降の施策

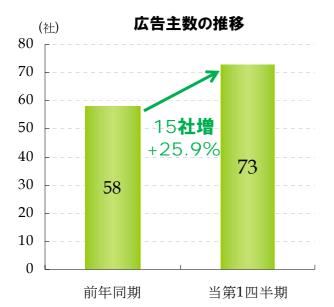
- ・ ボーナス・夏期商戦に伴う広告売上の増加
 - 携帯電話、フラット⊤∨など
- ・ タイアップ型広告の受注強化
- 営業リーチの強化による顧客数の拡大

エンタープライズ・メディア事業









◇当第1四半期 事業動向

- 4月オープン「ITmedia エグゼクティブ」の順調な立ち上がり
 - エグゼクティブ向けコミュニティを早期に 形成するため、先行投資を優先
- オンラインメディア「ITmedia エンタープライズ」の順調な伸び
 - 昨年買収したメディアセレクト社の コンテンツのオンライン化を進める
- ・ 新規顧客の拡大

◇第2四半期以降の施策

- 「ITmedia エグゼクティブ」の拡大と 早期黒字化
- 大手顧客向け提案の強化
 - オンラインメディア、エグゼクティブコミュニティ他をミックスした総合提案
- オンライン化のさらなる推進

ITmedia エグゼクティブ



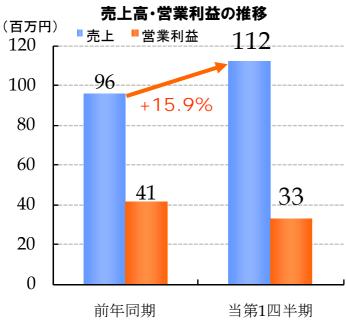
大手企業の課長職以上(ビジネスリーダー)を対象とした 会員制コミュニティーサービス

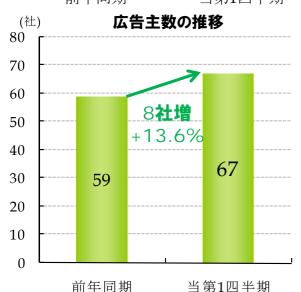




ビジネス・メディア事業







◇当第1四半期 事業動向

- ・ 大手顧客のタイアップ広告の順調な出稿
- 4月オープン「Business Media 誠」の順調な立ち上がり
 - FeliCa特集
- 『月刊総務』(株式会社ナナ・コーポレート・コミュニケーション)との共同特集「電子メールの新リテラシーを学ぶ」

◇第2四半期以降の施策

- ・ 新規顧客層(非IT系、ビジネス系)の開拓の ためのプロモーション実施
- 特集連動型企画の展開
- 一丁以外(オフィス、金融)の読者をひきつける 新しいスタイルのコンテンツ追加
 - 例)LifeHack用のオンラインテンプレート

注: 売上高・営業利益は百万円未満切捨てて表示しております。



「ニュースを考える、 ビジネスモデルを知る」

- ○インターネットでの情報収集に 積極的なビジネスパーソンを 対象
- ○当社初、本格的にビジネス ニュースを扱うメディア



通期業績達成へ向けて: 上半期の施策



第1四半期 第2四半期 下半期

■ ターゲティング: 会員数30,000人突破

*** ターゲティング: TechTargetジャパン

見込み客収集機能 の更なる拡張

■ 人財:新コンテンツ「@IT 年収マップ」スタート

★ 人財:「コミュニティ型」コンテンツによる

会員獲得の強化

🬑 テクノロジー: タイアップ広告への注力

デーテクノロジー: MONOist オープン

ライフスタイル:集客力を生かした新商品スタート

プライフスタイル:ボーナス・夏期商戦に伴う新広告商品の開発

エンタープライズ: エンタープライズ: ITmedia エグゼクティブの拡大 「ITmedia エグゼクティブ」のオープン

じジネス:

「Business Media 誠」のオープン

・ビジネス: 新規顧客層(非IT系、 ビジネス系)開拓のプロモー

ション展開

■ 開始済みの施策

🧼 今後取り組み予定の施策

通期経営指針及び業績見通し



2008年3月期 経営指針

- 1. プロファイル型の2事業セグメントの成長を加速
- 2. メディア広告型の4事業セグメントの広告売上の堅調な伸び
- 3. 成長を支える事業基盤の充実



連結業績見通し(2007年5月7日発表のものから変更なし)

(百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
中間期	1,629	155	133	77
売上高比率	100.0%	9.5%	8.2%	4.7%
対前年成長率	26.2%	31.1%	13.2%	10.5%
通期	3,626	570	550	323
売上高比率	100.0%	15.7%	15.2%	8.9%
対前年成長率	24.0%	23.2%	19.0%	20.5%



今後の方針

さらなる成長に向けて

専門情報が評価される時代へ



各Webサイトとの比較による当社の位置づけ



専門情報 サイト

- ・専門店
- ・カテゴリー・

総合情報 サイト

- ・スーパー

インターネット出版革命-広告媒体としての逆転

出版広告が生まれて、500年







雑誌による専門情報メディア '80~'90年代のモデル

ネット時代の専門情報メディアの姿 一当社モデルー

- ・産業カットの専門雑誌 ・定期購読 雑誌広告ビジネス エンター ビジネス コンピュータ テインメント 建築・設計 医療・バイオ 不動産
- 新 しいネット出版モデルの創造
- ・産業カットの専門サイト ・無料閲覧と会員化 ・ネット広告ビジネスモデル エレクト 経営 ロニクス ビジネス IT ライフスタイル 技術者 求人

事業展開コンセプト - メディア事業ポートフォリオ



・ 今まで培ってきたオンラインメディアの開発・運営およびビジネスモデル創出ノウハウを、 |T以外の分野へ広げ、新しいメディアを立ち上げていく。

対象読者・範囲の広がり





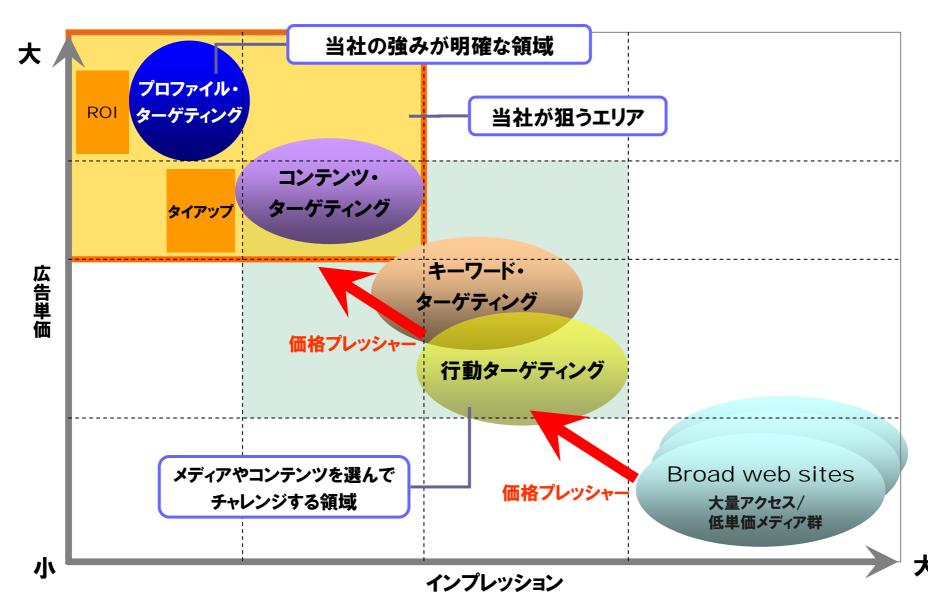






インターネット広告のパラダイムと当社の位置づけ





株式分割のお知らせ



目的: 当社株式の1投資単位あたりの投資金額を引き下げ、投資家のみなさまに

とって投資しやすい環境を整えるとともに、株式の流動性を高め、投資家層の拡大を図るため。

基準日: 平成19年9月30日(日曜日)

ただし、基準日当日およびその前日は株主名簿管理人の休業日にあたるため、実質上は平成19年9月28日(金曜日)を基準日として株主の所有株式1株につき、2株の割合をもって分割

効力発生日: 平成19年10月1日(月曜日)

株券交付日: 平成19年11月20日(火曜日)

注: 株式分割の権利を受けるには権利付売買最終日の9/21日(金)までに買い付けを行い、 株式を保有する必要があります。9/25(火)から権利落ち取引開始日となり、以降の取引 は株式分割の権利が消失します。なお、9/21(金)までに買い付けし保有された株に ついては、権利確定となり 翌営業日9/25(火)以降に売却をしても分割の権利を受ける ことができます。



ありがとうございました。

IR**関連のお問い合せ:** 管理本部 IR担当

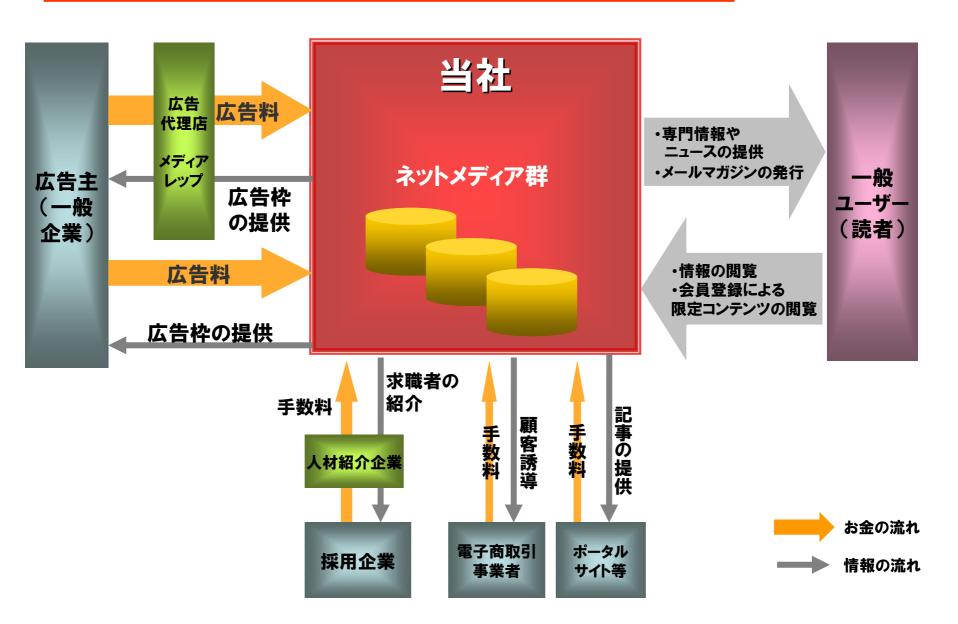
03-5293-2612 ir@sml.itmedia.co.jp



ご参考資料

当社のビジネスモデル





当社の事業セグメント



事業セグメント	各事業が運営するウェブサイトで提供する 情報の内容	対象とするユーザー
①テクノロジー・ メディア事業	専門性の高いIT関連情報・技術解説	システム構築や運用等に携わるIT関連技術者
②ライフスタイル・	携帯、パソコン、家電、ゲーム等デジタル	デジタル関連機器等の活用に
メディア事業	関連機器の製品情報ならびに活用情報	積極的な <mark>消費者</mark>
③エンタープライズ・	企業情報システムの導入や運用等の意思	企業の <mark>情報システム責任者</mark>
メディア事業	決定に資する情報	及び管理者
④ビジネス・	情報技術に関するニュース及び、ITを効率的	IT活用に積極的な
メディア事業	に仕事へ活用するための情報	ビジネスパーソン
⑤人財メディア事業	スキルアップや転職を希望するIT関連技術 者を支援するための 情報及び会員サービス	転職及びスキルアップを志向 するIT関連技術者
⑥ターゲティング・	IT関連製品やサービスの導入・購買を支援	企業の情報システムの導入に
メディア事業	する情報ならびに会員サービス	意思決定権を持つキーパーソン

会社概要



設立年月日 1999**年**12**月**

資本金 15**億**78**百万円**(2007**年**6**月末現在**)

代表者 代表取締役社長 大槻 利樹、代表取締役会長 藤村 厚夫

所在地 本社:東京都千代田区丸の内3-1-1 **国際ビル**8F

営業: 東京都千代田区丸の内2-1-1 明治生命館5F

事業内容情報技術関連分野をテーマとした、

インターネット専業メディアの開発と運営

従業員数 166**名**(2007**年**6**月末現在**)

主要株主 ソフトバンク メディア マーケティング ホールディングス(株)

ヤフー (株) 他