



ITmedia Inc.

平成22年3月期 通期決算説明会

平成22年4月27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

Copyright © 2010 ITmedia Inc.

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22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。

なお、本資料に記載された財務数値及び業績予想は、原則として連結ベースで記載しております。



ITmedia Inc.

平成22年3月期 通期 業績概要

平成22年4月27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

Copyright © 2010 ITmedia Inc.

1. 連結営業損失 △184百万

下期個別は29百万の黒字(対上期+131百万)

2. 第4四半期(連結)は、当期初めて売上
および営業利益ともに前年同期を上回る
(売上前年同期比+43百万、営業利益同+72百万)

	通期実績	前年実績
売上高	2,551百万円	3,094百万円
営業損益	△184百万円	32百万円
経常損益	△172百万円	57百万円
当期純損失	△241百万円	△51百万円

主な要因

売上面

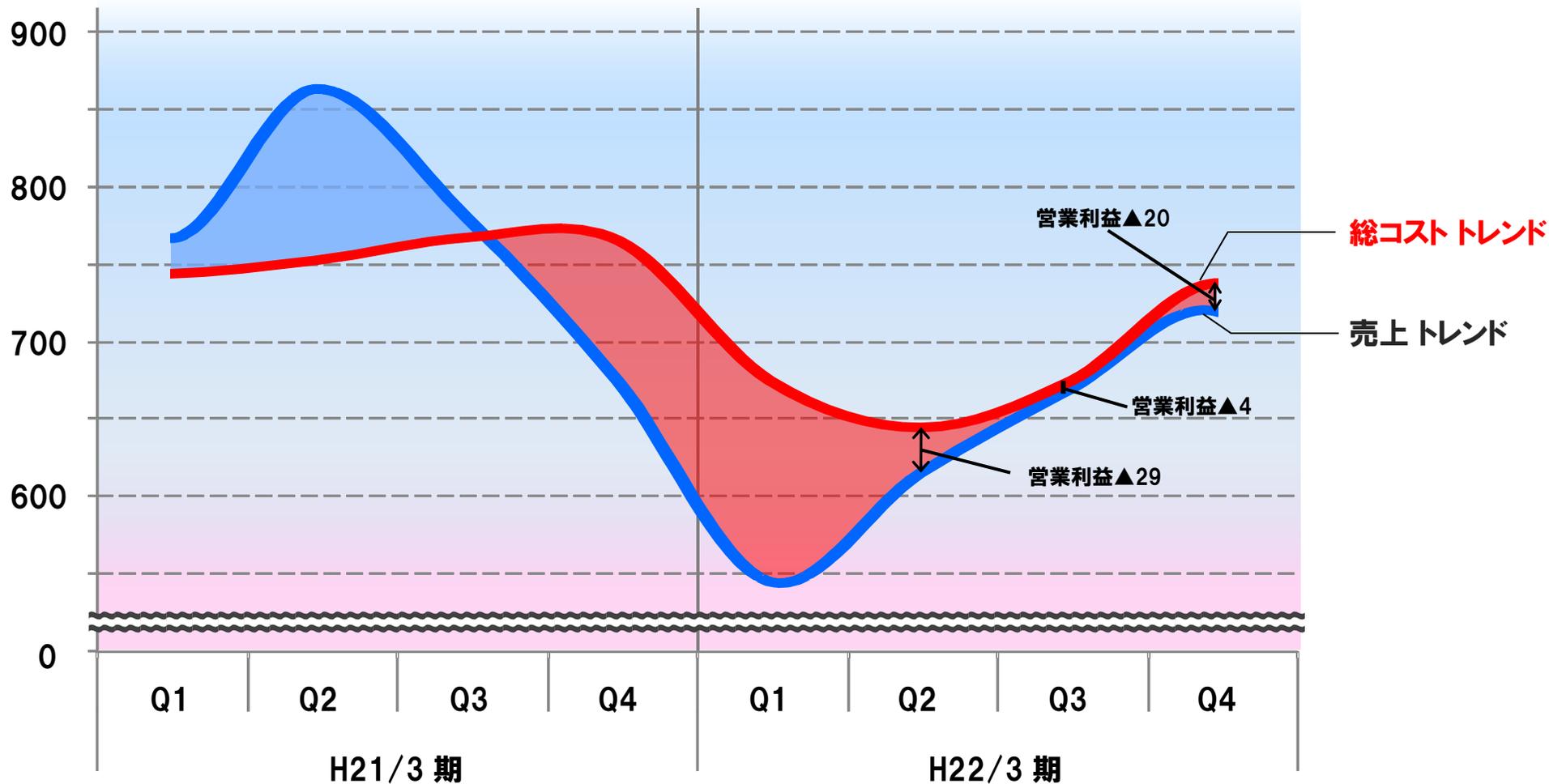
- 厳しい市場環境が継続
 - 当社の主要顧客であるIT関連企業の業績は依然として厳しい
 - インターネット広告市場は穏やかに回復
- 費用対効果の高い商品の売上が堅調
 - 「TechTarget」は好調
 - バーチャルイベントなどの新しい商品が売上に貢献

利益面

- コスト削減による黒字体質の回復
- 特別損失の発生
 - 子会社zomeを含む不採算事業の資産評価見直し
 - 本社移転

当社業績トレンド(連結)

(百万円)



3. メディア事業の回復

- 第4四半期会計期間は前年同期比で売上8.5%増（通期では△14.4%）
- 「TechTarget」など費用対効果の高い商品が業績貢献

4. 人材関連サービス事業の減収

- 引き続き厳しい求人市場の影響で売上前年比73.0%減

5. バーチャルイベント販売好調

- 第4四半期から提供開始し、5回の開催実績計12社へ販売

6. エレクトロニクス分野へ拡大

- 「EE Times Japan」のE2パブリッシング株式会社を買収
- メディア及び顧客産業分野の拡大を推進

7. デバイスやインターネットの変化への対応

- 「iPhone 3G」向けアプリケーション強化
累計34万ダウンロード
- 「Twitter」連携ニュース集約メディア「OneTopi」開設

平成22年3月および第4四半期に行った主な施策

アイティメディアのバーチャルイベント
powered by 

 TechTarget
テックターゲットジャパン
Powered by ITmedia Inc.





- ’ 09/ 4/28 「iPhone 3G」用の無料アプリケーション「ITmedia」の新バージョン提供開始
- ’ 09/ 5/13 IT導入支援サービス「TechTargetジャパン」のコーナーを拡充
- ’ 09/ 6/ 1 IT業界志望の学生に向けて就職活動支援コーナーを開設
- ’ 09/ 6/29 国際会計基準(IFRS)の専門メディアを開設
- ’ 09/10/16 米国ON24社との業務提携に関する基本合意の発表
- ’ 09/10/20 「Twitter」と連動したニュース集約メディア「OneTopi」を開設
- ’ 09/11/25 プロファイル数保証型の見込み客獲得支援サービス「リストROI」を開発・販売開始
- ’ 09/12/17 E2パブリッシング株式会社の株式の取得(子会社化)を発表
- ’ 10/ 2/ 9 顧客企業主催のバーチャルイベントを初受注
- ’ 10/ 2/15 「TechTargetジャパン」に18の専門メディアを投入
- ’ 10/ 3/ 1 「iPhone 3G」用の無料アプリケーション「ITmedia」に「Twitter」連携機能を搭載
- ’ 10/ 3/ 4 当社の初主催となるバーチャルイベント(「クラウドコンピューティングフォーラム」)開催

平成22年3月期 通期業績（連結）

(百万円)

	当期		前期		増減率
	金額	売上比	金額	売上比	
売上高	2,551	100.0%	3,094	100.0%	△17.5%
売上原価	1,146	44.9%	1,243	40.2%	△7.8%
売上総利益	1,404	55.1%	1,850	59.8%	△24.1%
営業利益	△184	—	32	1.0%	—
経常利益	△172	—	57	1.9%	—
当期純損失	△241 ※	—	△51	—	—

※主な特別損失は下記のとおりです。
 事務所移転損失 △117
 減損損失 △51

注：百万円未満を切捨てて表示しております。

平成22年3月期 通期業績（個別）

(百万円)

	当期		前期		増減率
	金額	売上比	金額	売上比	
売上高	2,512	100.0%	3,079	100.0%	△18.4%
売上原価	1,050	41.8%	1,194	38.8%	△12.0%
売上総利益	1,461	58.2%	1,885	61.2%	△22.5%
営業利益	△71	—	108	3.5%	—
経常利益	△59	—	133	4.3%	—
当期純損失	△241	—	△51	—	—

注：百万円未満を切捨てて表示しております。

平成22年3月期 第4四半期業績（連結）

（百万円）

	当四半期(1-3月)		前四半期(10-12月)		増減率
	金額	売上比	金額	売上比	
売上高	719	100.0%	668	100.0%	+7.6%
売上原価	329	45.8%	279	41.7%	+18.2%
売上総利益	389	54.2%	389	58.3%	+0.1%
営業損失	△20	—	△4	—	—
経常損失	△16	—	△1	—	—
当期純損失	△39*	—	△17	—	—

※主な内容は下記のとおりです。

減損損失 △51
法人税等 +34

注：百万円未満を切捨てて表示しております。

平成22年3月期 第4四半期業績（個別）

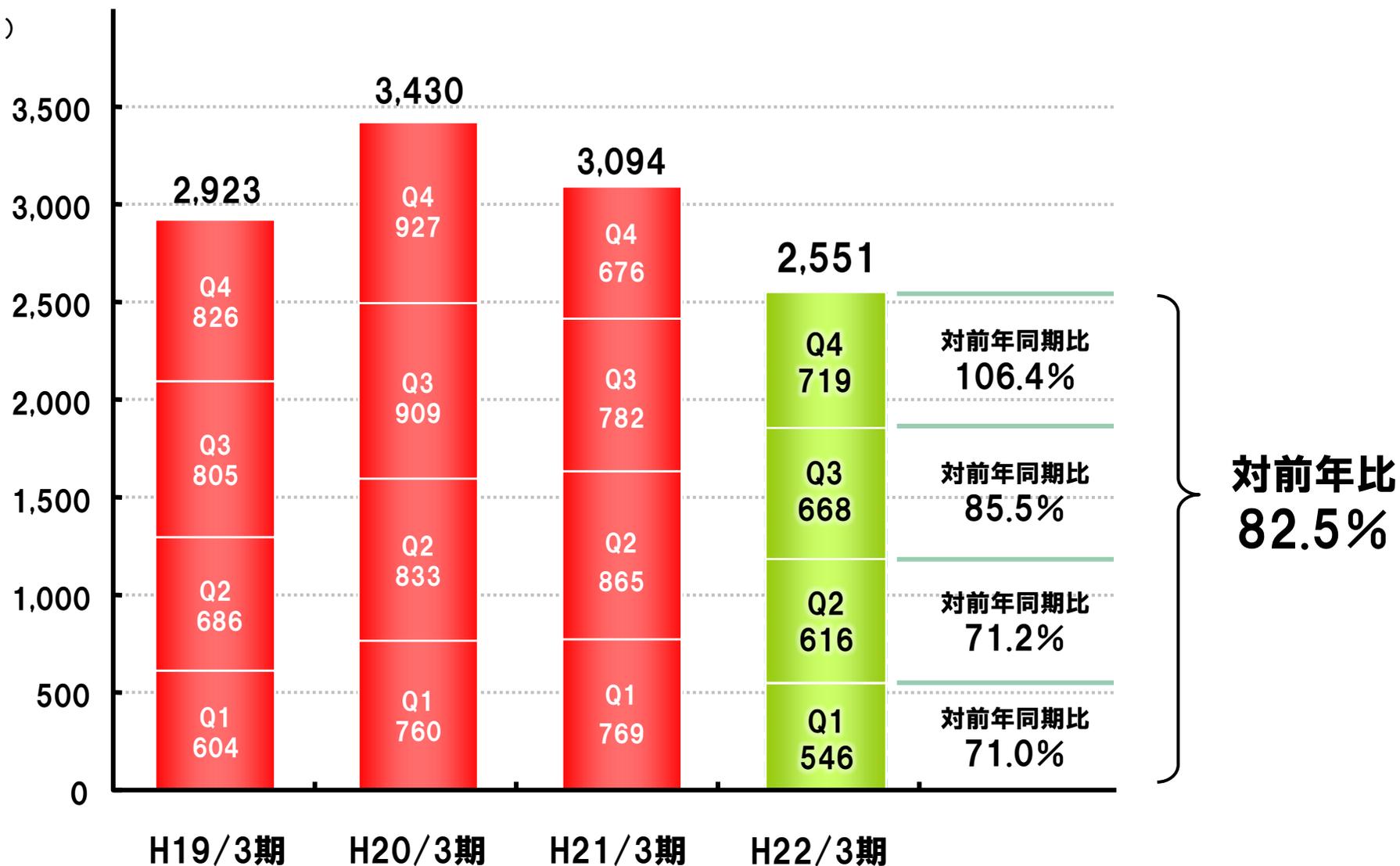
（百万円）

	当四半期(1-3月)		前四半期(10-12月)		増減率
	金額	売上比	金額	売上比	
売上高	700	100.0%	662	100.0%	+5.7%
売上原価	302	43.2%	257	38.8%	+17.7%
売上総利益	397	56.8%	405	61.2%	△1.9%
営業利益	5	0.8%	24	3.7%	△77.6%
経常利益	8	1.2%	27	4.1%	△68.8%
当期純利益	△136	—	11	1.7%	—

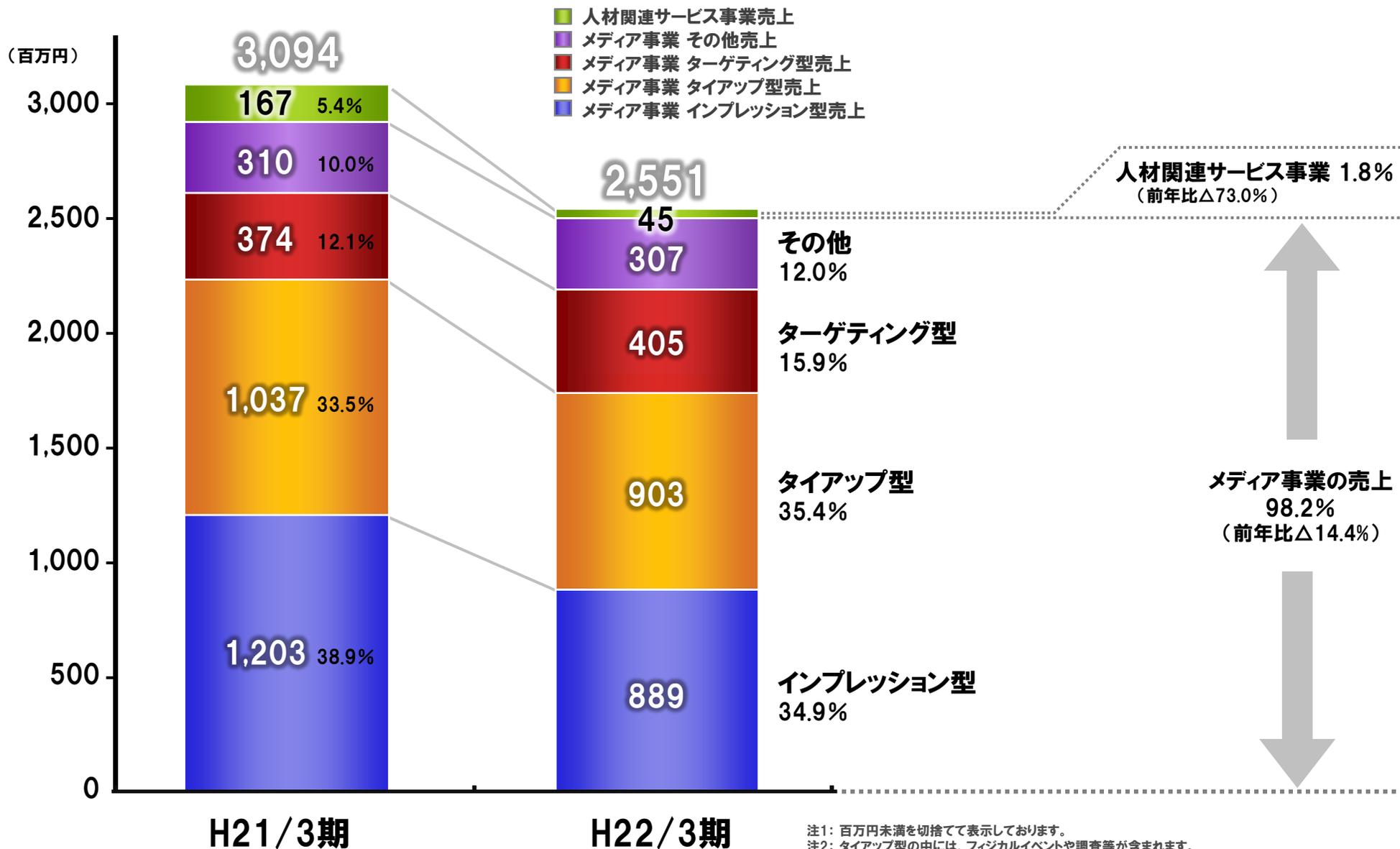
注：百万円未満を切捨てて表示しております。

売上高の推移(連結)

(百万円)



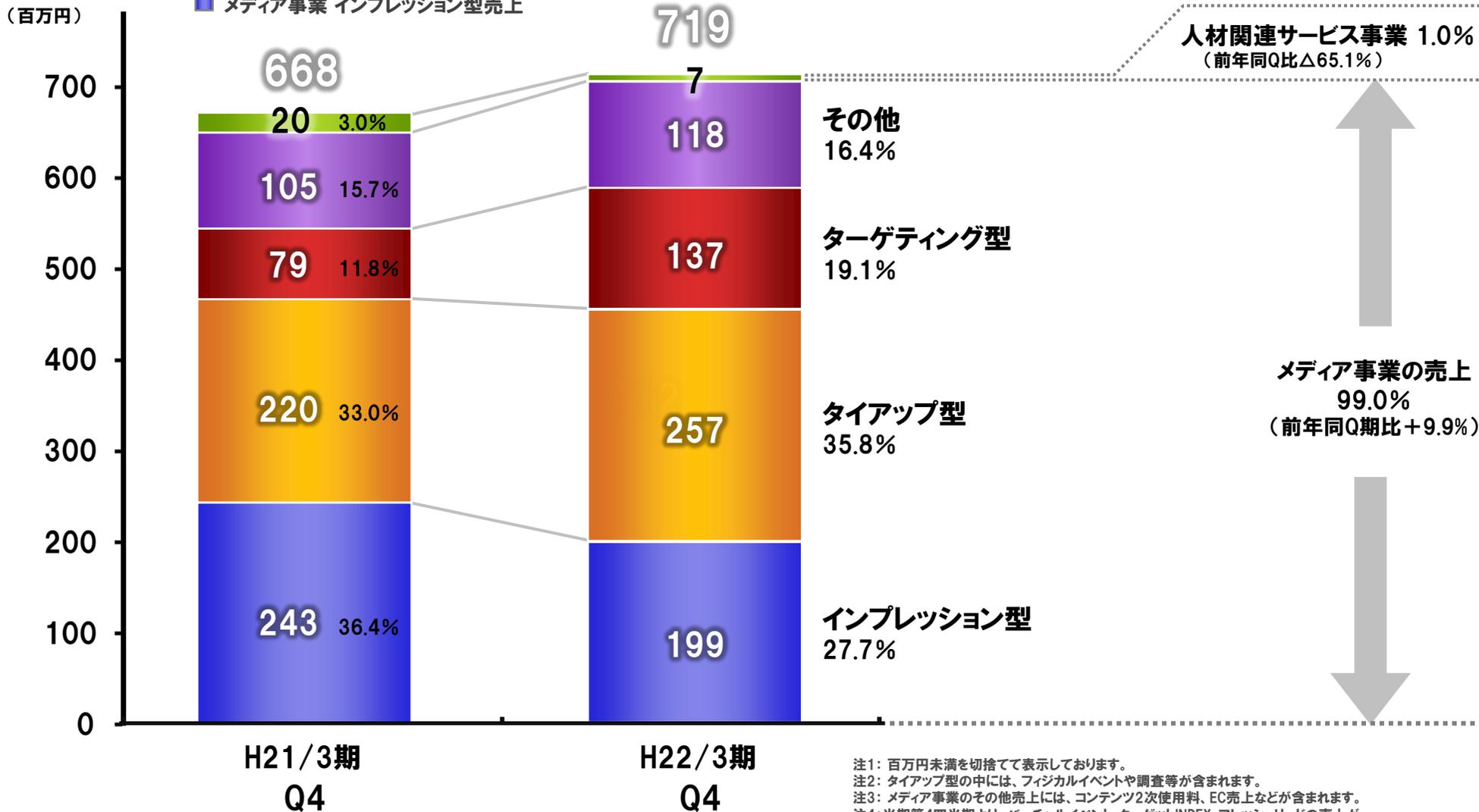
売上構成比率(連結・通期 前年比)



注1: 百万円未満を切捨てて表示しております。
 注2: タイアアップ型の中には、フィジカルイベントや調査等が含まれます。
 注3: メディア事業のその他売上には、コンテンツ2次使用料、EC売上などが含まれます。
 注4: 当期第4四半期より、バーチャルイベント・ターゲットINDEX・フレッシュリードの売上がターゲティング型売上に含まれます。

売上構成比率(連結・前年同四半期比)

- 人材関連サービス事業売上
- メディア事業 その他売上
- メディア事業 ターゲティング型売上
- メディア事業 タイアアップ型売上
- メディア事業 インプレッション型売上

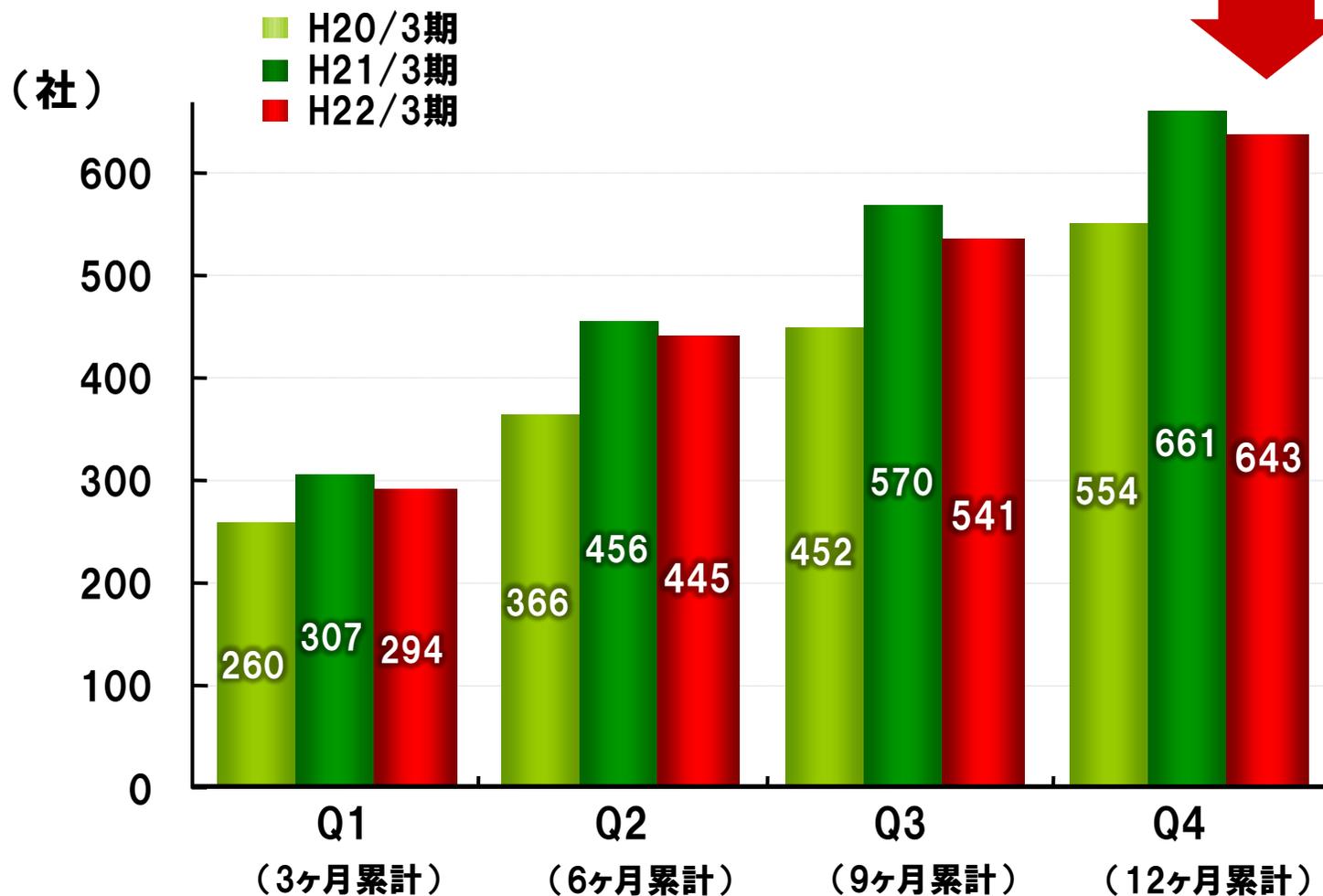


注1: 百万円未満を切捨てて表示しております。
 注2: タイアアップ型の中には、フィジカルイベントや調査等が含まれます。
 注3: メディア事業のその他売上には、コンテンツ2次使用料、EC売上などが含まれます。
 注4: 当期第4四半期より、バーチャルイベント・ターゲットINDEX・フレッシュリードの売上がターゲティング型売上に含まれます。

顧客企業数の推移(連結)

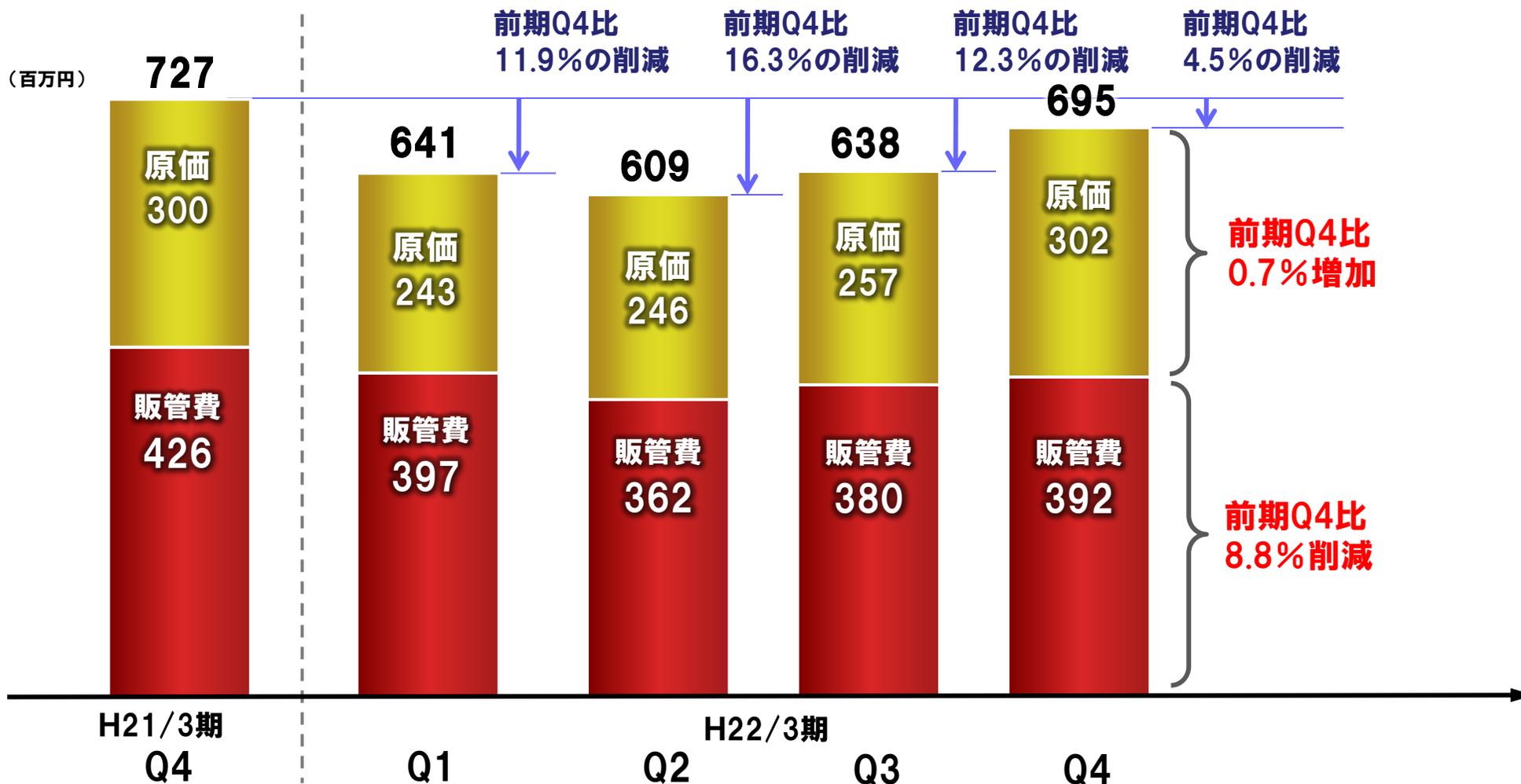
当四半期:対前年同期比 $\Delta 3\%$ (18社減)

前四半期:対前年同期比 $\Delta 5\%$ (29社減)



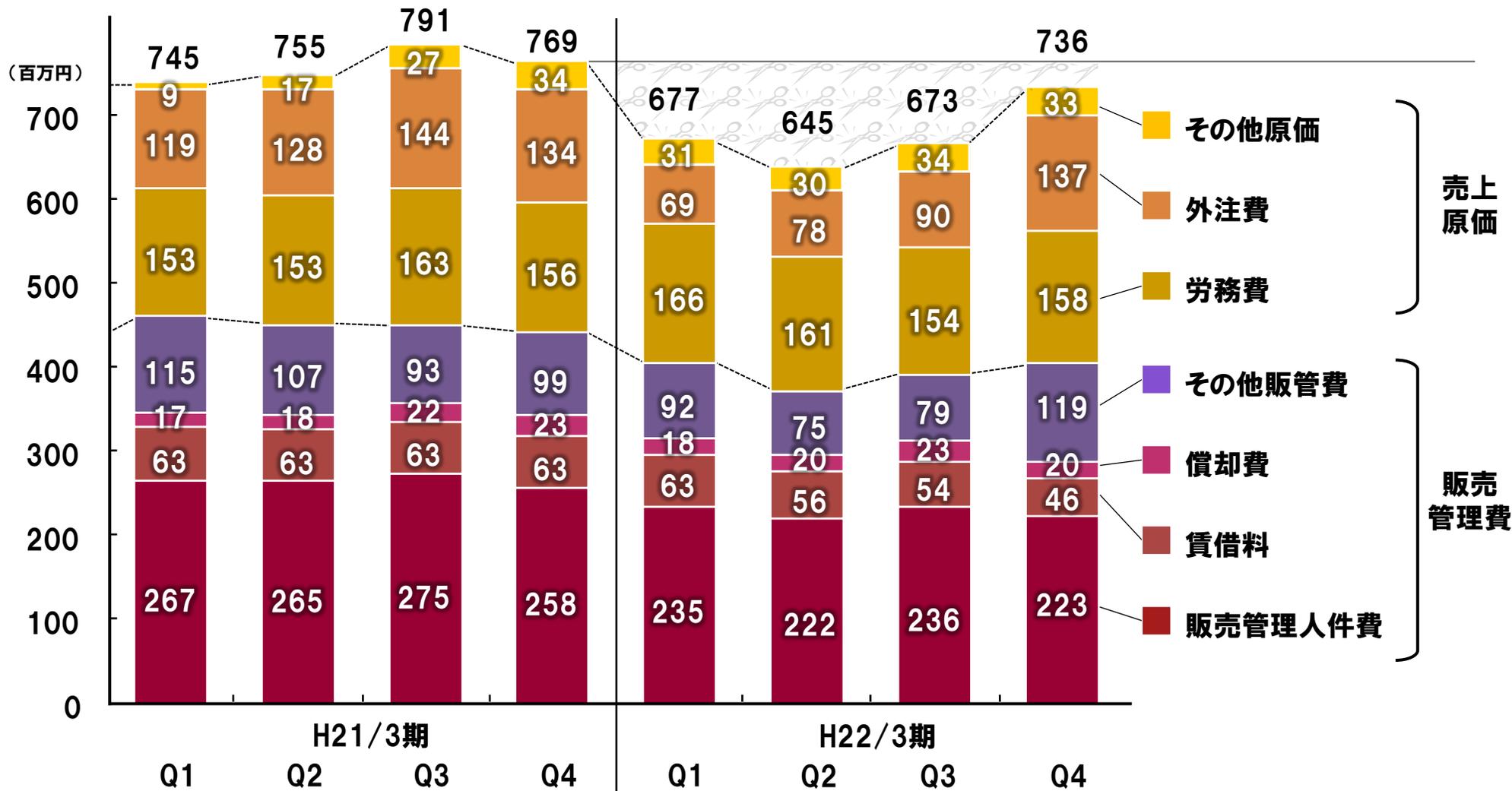
総コストの10%削減進捗(個別)

平成22年3月期 個別総コスト2,583百万円、対前年比387百万円(13.0%)削減し、計画以上のコストダウンを達成



四半期比較：売上原価、販管費構成(連結)

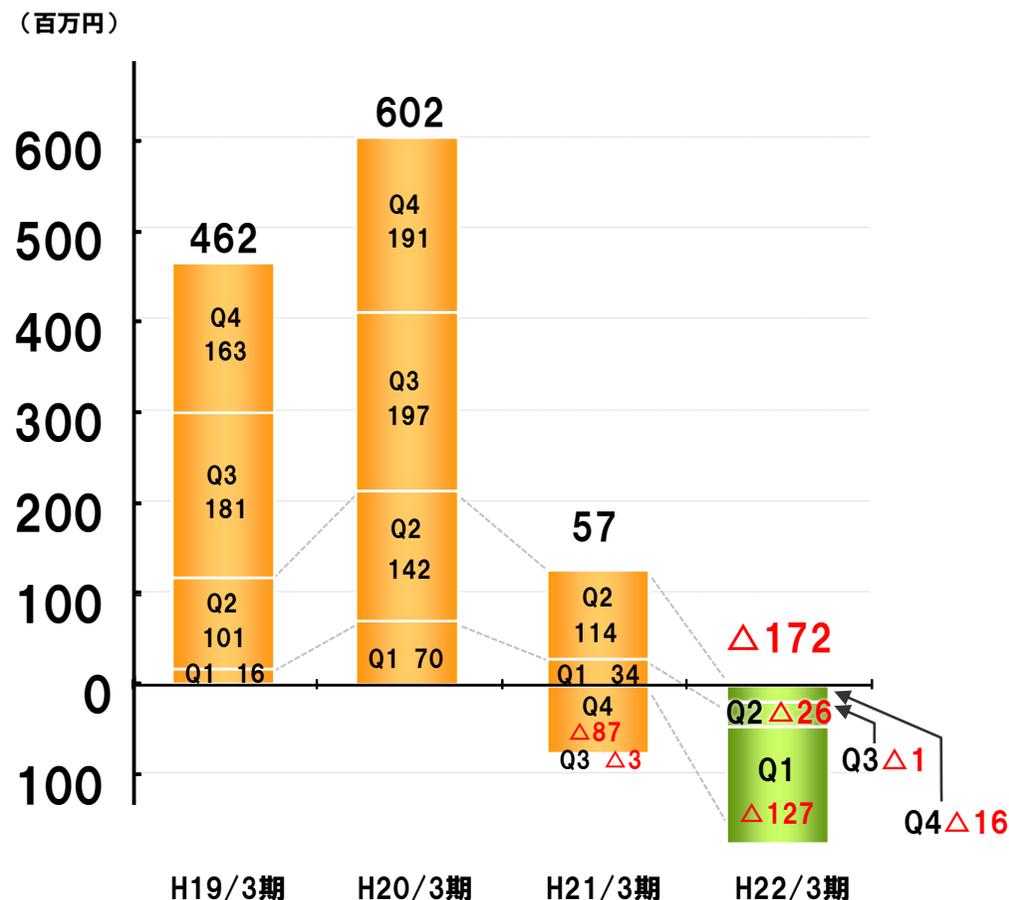
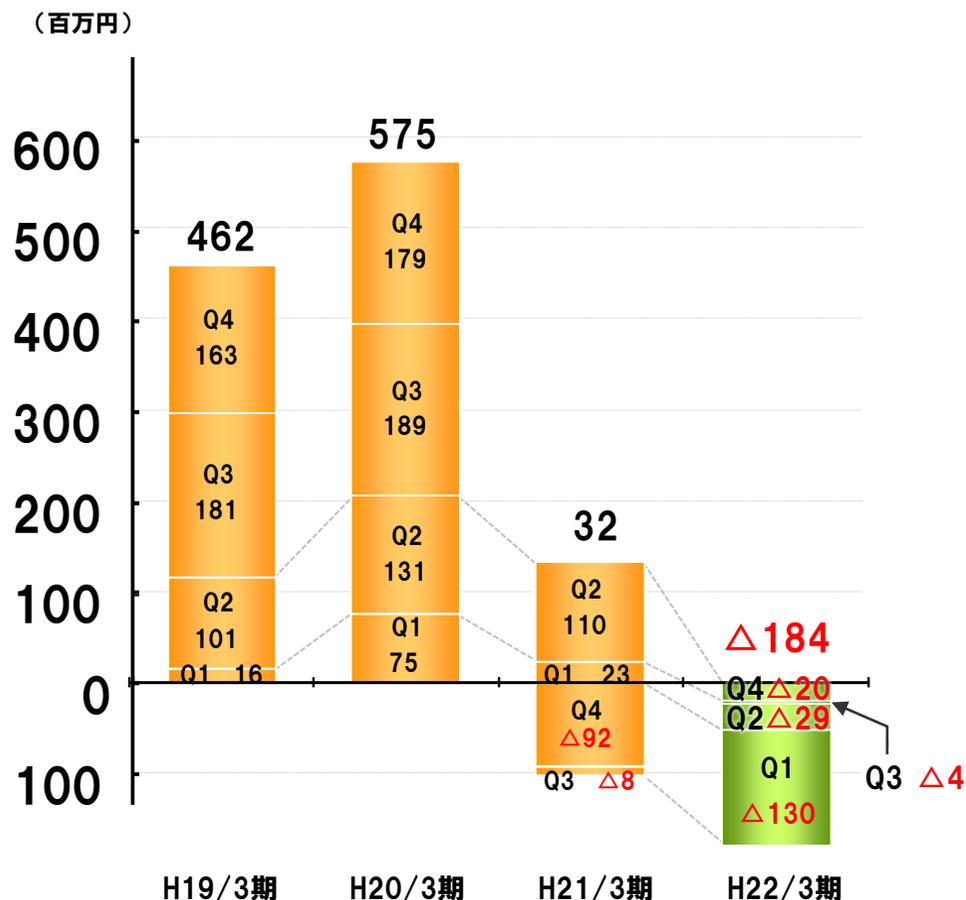
平成22年3月期 連結総コスト2,736百万円、対前年比325百万円(10.6%)削減し、連結においても計画以上のコストダウンを達成



営業利益・経常利益の推移(連結)

第4四半期 営業利益 **△20百万円**
対前年同期比 +72百万円

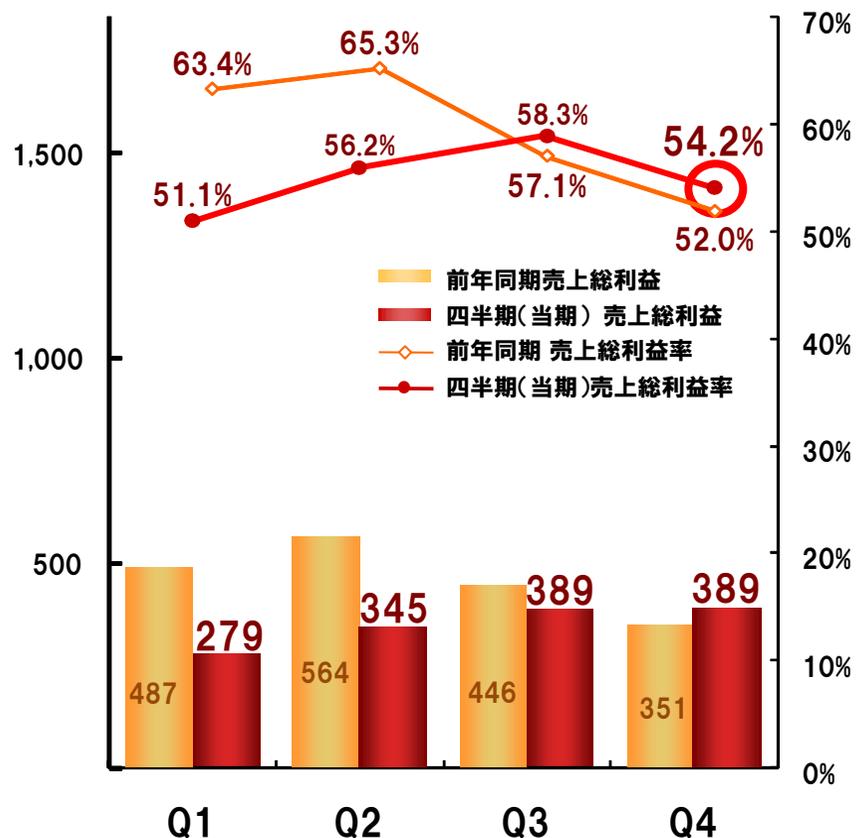
第4四半期 経常利益 **△16百万円**
対前年同期比 +70百万円



売上総利益・営業利益の推移(連結)

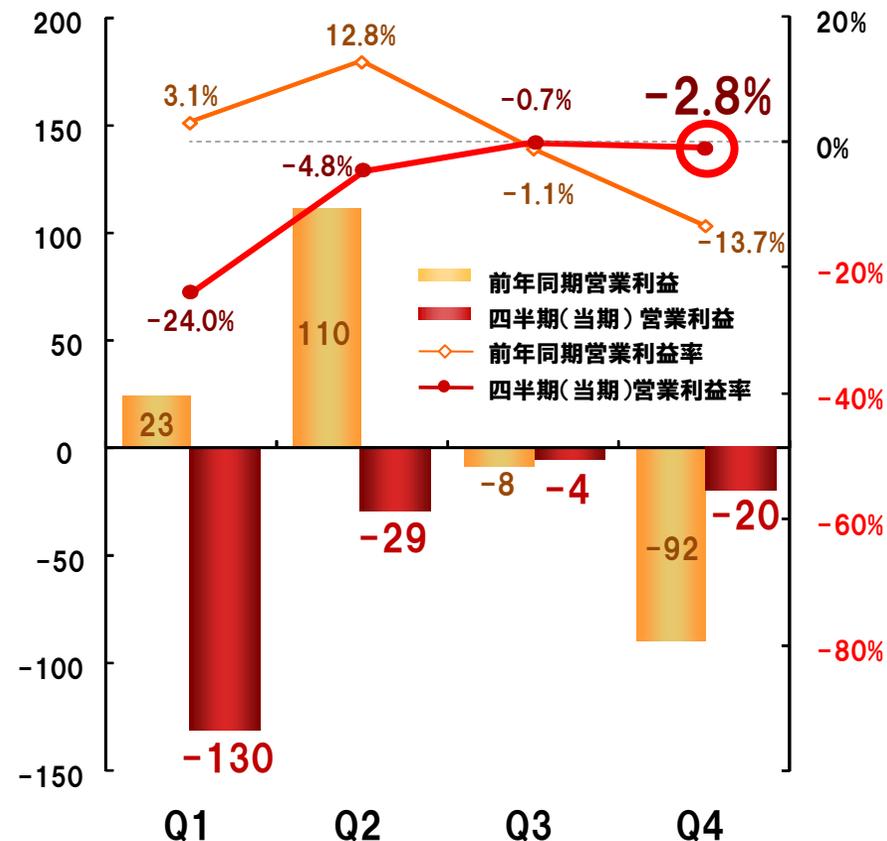
売上総利益・売上総利益率の推移

(百万円)

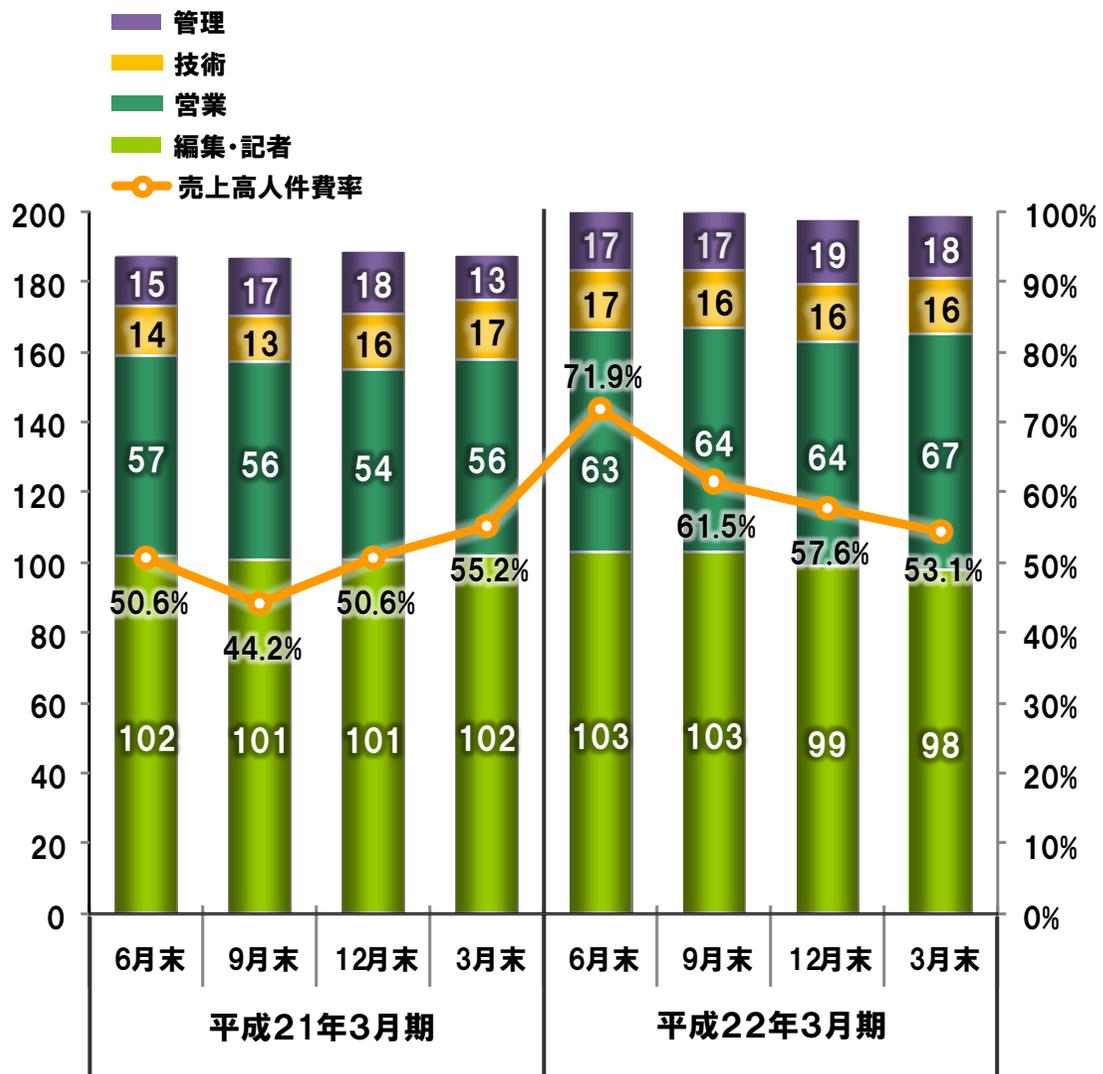


営業利益・営業利益率の推移

(百万円)

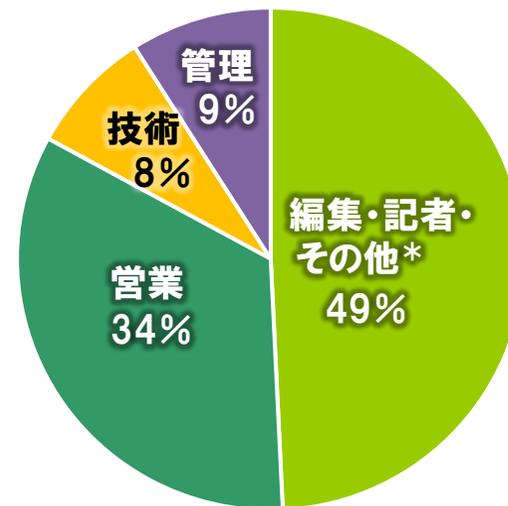


従業員数の推移(連結)



	人数	構成比	第3四半期比増減率
編集・記者・その他*	98	49%	-1.0%
営業	67	34%	+4.7%
技術	16	8%	±0.0%
管理	18	9%	-5.3%
合計	199	100%	-0.5%

*デザイン、マーケティング要員を含みます。



注：売上高総人件費率 = $\frac{【販管費】人件費 + 【原価】労務費}{売上高} \times 100$

※ 2010年1月1日:E2パブリッシング社の子会社化に伴い、
管理1名 編集・記者・その他4名 営業1名が増員

要約: キャッシュ・フロー計算書(連結)

システム投資を積極的に行ったことにより、投資活動の支出が増加

(百万円)

	H22/3期					H21/3期	
	Q1 (4-6月)	Q2 (7-9月)	Q3 (10-12月)	Q4 (1-3月)	通期	Q4 (1-3月)	通期
営業活動によるキャッシュ・フロー	△73	19	△22	16	△59	19	52
投資活動によるキャッシュ・フロー	△338	△56	72	△34	△357*	230	217
財務活動によるキャッシュ・フロー	△0	△0	△0	△0	△1	△0	△4
現金及び現金同等物の増減額	△412	△37	+49	△17	△418	249	+265
現金及び現金同等物の期首残高	1,877	1,465	1,427	1,476	1,877	1,627	1,611
現金及び現金同等物の期末残高	1,465	1,427	1,476	1,458	1,458	1,877	1,877

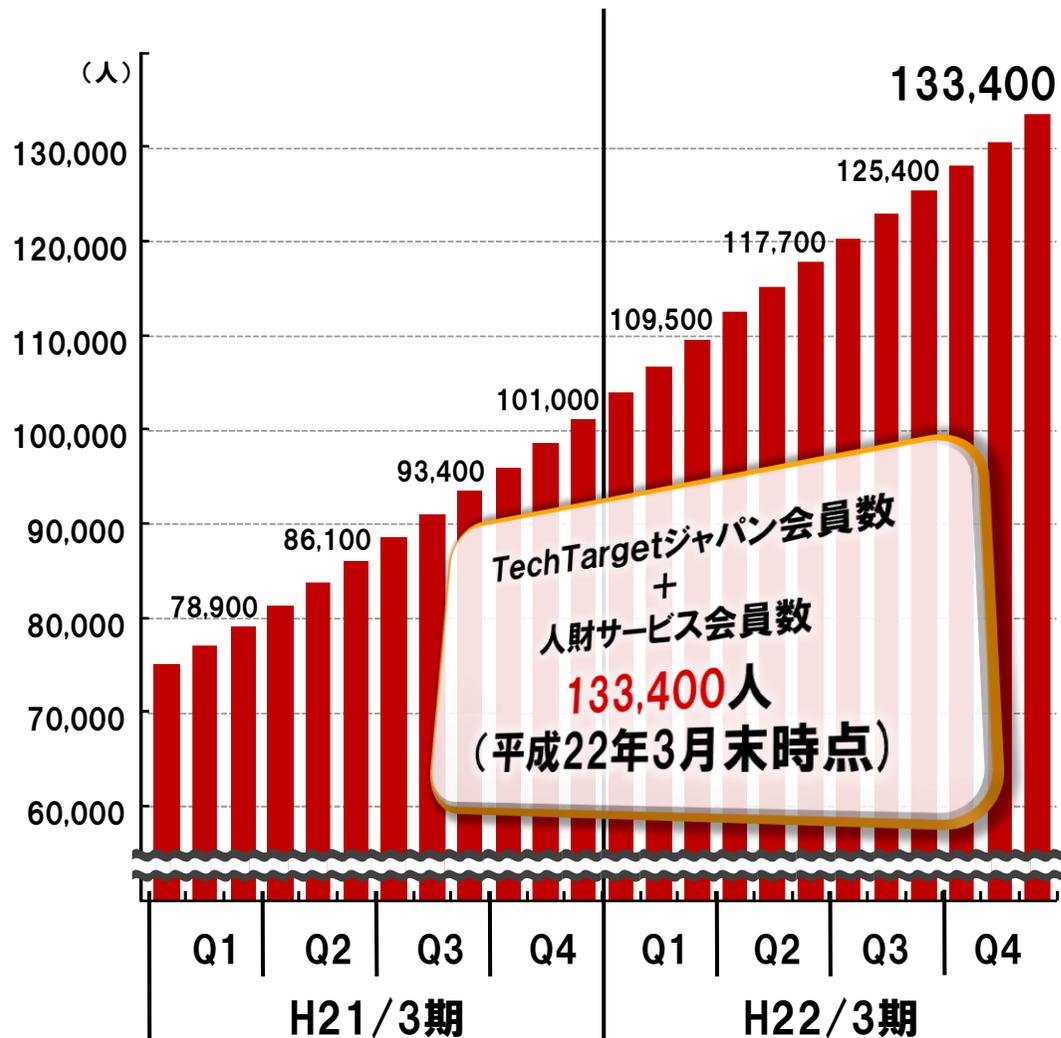
*: 投資活動によるキャッシュ・フローの主な内訳

- ・ 投資有価証券の償還 +100
- ・ 差入保証金の回収 +115
- ・ 有価証券の純増額 △200
- ・ 固定資産の取得 △262
- ・ 差入保証金の差入 △100

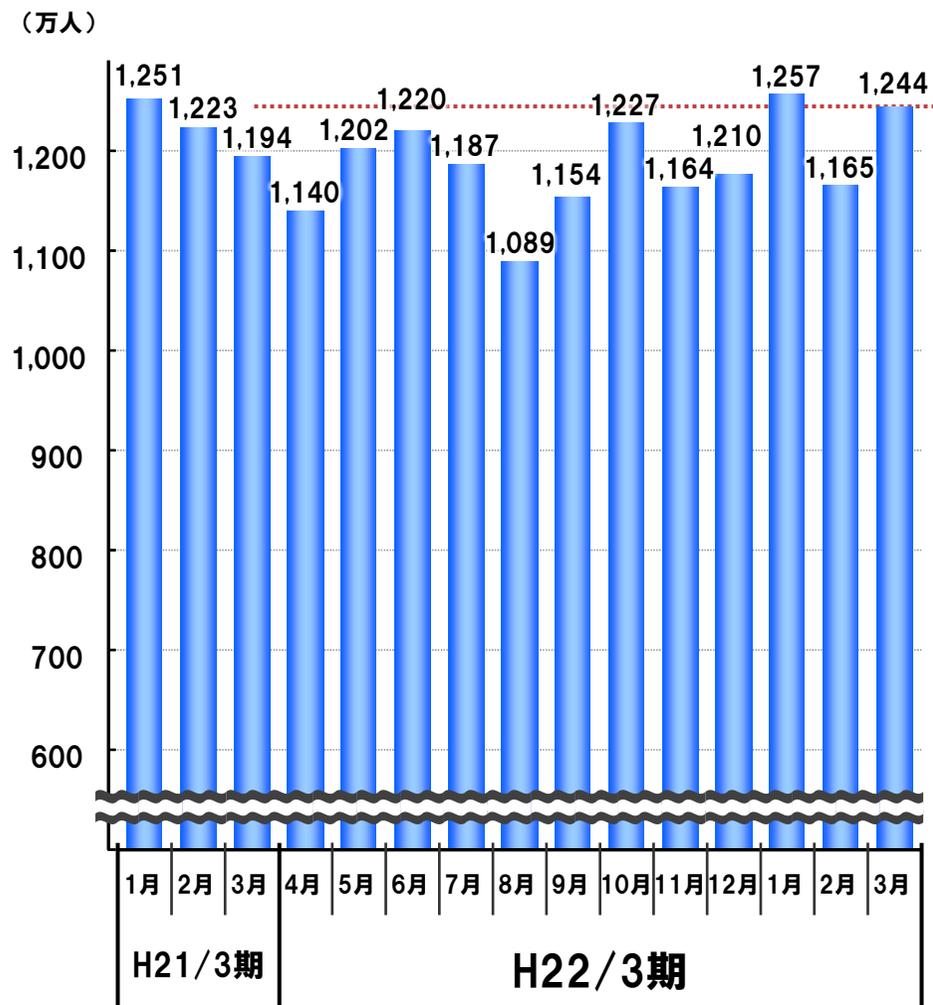
要約:貸借対照表(連結)

(百万円)	(ご参考)	平成22年 3月末	増減額 (対Q3)	主な増減内容	(ご参考)	平成21年 6月末	平成21年 9月末	平成21年 12月末
	平成21年 3月末				平成21年 9月末			
流動資産	2,609	2,610	+1		2,571	2,578	2,555	
(うち現預金)	1,877	1,158	△718	第1四半期に有価証券の購入	1,165	1,127	1,176	
(うち売掛金)	419	494	+75		348	375	423	
(うち有価証券)	199	799	+600		899	899	799	
固定資産	1,490	1,340	△149		1,461	1,380	1,358	
(うち有形固定資産)	117	122	+4		124	151	137	
(うち無形固定資産)	185	229	+44	減損損失	185	275	267	
(うち投資その他の資産)	1,187	988	△199	旧オフィスの保証金返却	1,150	953	952	
資産合計	4,099	3,951	△148		4,032	3,959	3,914	
流動負債	212	302	+90		303	264	230	
(うち賞与引当金)	84	106	+22		41	89	42	
(うち未払法人税等)	7	9	+2		3	7	4	
負債合計	212	306	94		308	268	234	
資本金	1,620	1,620	0		1,620	1,620	1,620	
資本剰余金	1,664	1,664	0		1,664	1,664	1,664	
利益剰余金	637	396	△241	当期純損失による減少	469	453	435	
自己株式	△44	△44	0		△44	△44	△44	
株主資本合計	3,877	3,636	-241		3,709	3,694	3,676	
その他有価証券評価差額金	△3	0	+3		△0	△3	△1	
新株予約権	12	7	△4		13	0	4	
純資産合計	3,886	3,644	△242		3,723	3,690	3,679	
負債・純資産合計	4,099	3,951	△148		4,032	3,959	3,914	

会員数の推移

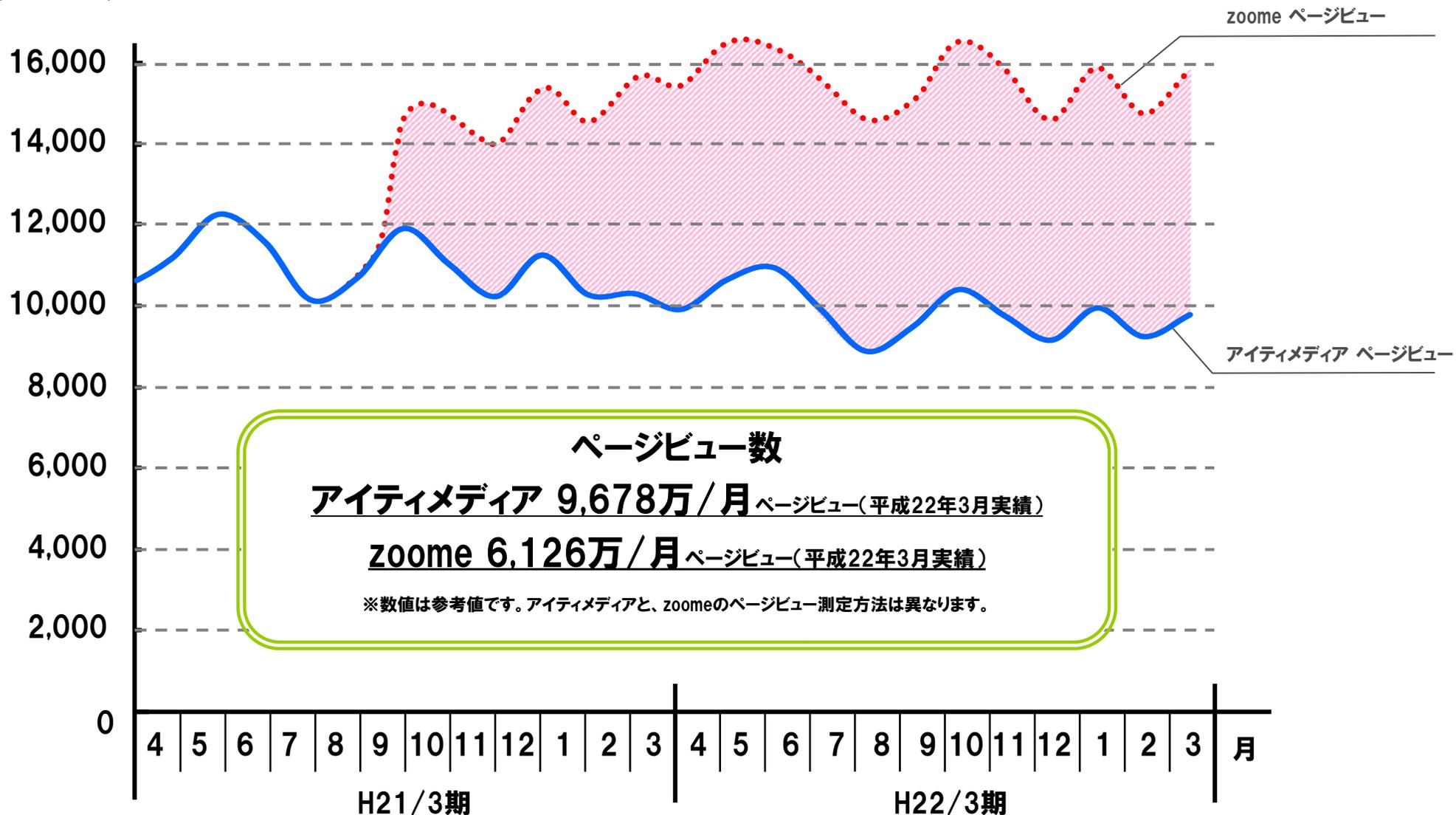


ユニークユーザー数の推移



当社グループの運営するメディアの規模(連結)

(万ページビュー)



事業部門別 業績概要と取り組み

セグメントおよび事業分野・部門一覧

セグメント (2009/7/29より)	分野	部門	旧セグメント
メディア事業	技術者向け専門情報分野	ITインダストリー 事業部門	テクノロジー・メディア事業
	情報システム部門向け専門情報分野		エンタープライズ・メディア事業
	経営層向けコミュニティ分野		ターゲティング・メディア事業
	会員向け購買支援情報分野		—
	エンジニア向け専門情報分野		—
	環境ビジネス情報分野		—
	ビジネスパーソン向けニュース情報分野	ビジネス・ コンシューマー 事業部	ビジネス・メディア事業
	デジタル関連機器製品情報分野		ライフスタイル・メディア事業
	音楽情報分野		
	動画投稿コミュニティ分野	zoomer株式会社	—
	CGM分野	CGM事業推進部	—
	キャリアアップ及び転職支援情報分野	人財支援 事業部門	人財事業
	人財関連サービス事業		

注：事業部門名称としては「人財」と表記していますが、セグメント名称としては一般的な表記である「人材」としています。

◇ 平成22年3月期 第4四半期の事業動向

- ・ 前Q比で売上15%増
 - 原価率の高い商品の売上増のため、前Q比減益
 - 前年同期比では増収(15%増)増益(47百万円増)
 - 「TechTarget」は前年同期売上比23%増
- ・ エレクトロニクス分野の拡大
 - 1月から「EE Times Japan」の営業を開始
 - 3月にE2パブリッシング社を合併
- ・ バーチャルイベント事業、好調な滑り出し
 - Q4中に5回開催、計12社からの受注
 - 自社主催でクラウドテーマのイベント開催



◇ 平成23年3月期 第1四半期以降の施策

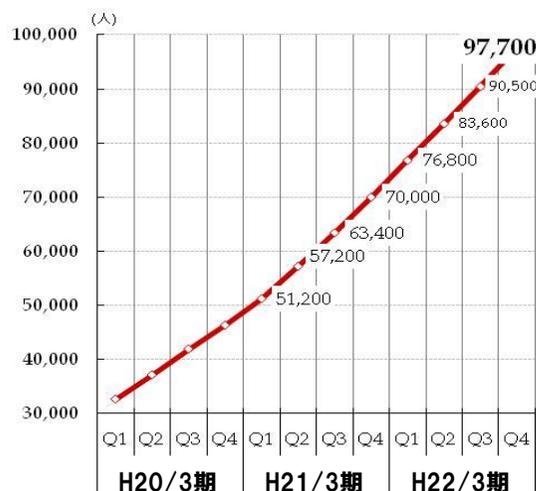
- ・ 「TechTarget」の事業強化
 - 営業一案件あたり単価向上を目指し、主力商品を価格改定
 - 営業組織をさらに強化
- ・ バーチャルイベント事業強化
 - IT分野を中心に顧客拡大を推進
- ・ IT以外の分野強化
 - エレクトロニクス・製造・環境分野向けに新組織を設立
 - 会員DBを活用したターゲティング型商品を開発

H22/3期 第4四半期業績

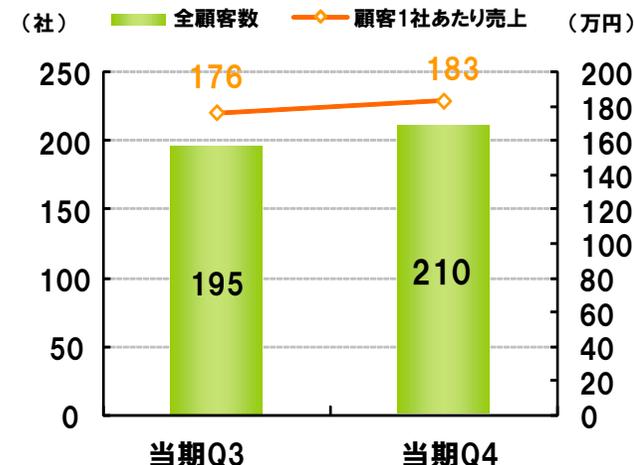


TechTargetジャパン会員数の推移

前Q比 7,200増(+8.0%)



顧客企業数の推移



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を切捨てて表示しております。

◇ 平成22年3月期 第4四半期の事業動向

- ・ 前Q比で減収減益
 - 大手顧客からの純広告売上が減少
 - コンシューマー分野タイアップ広告の価格逓減
- ・ 新モデルのメディアが順調に成長
 - 「ITmedia for iPhone」の広告売上順調
 - 「OneTopi」※1が収益化
- ・ フレッシュリード※2拡販
 - 売上前Q比50%増
 - IT以外の顧客分野拡大に貢献



◇ 平成23年3月期 第1四半期以降の施策

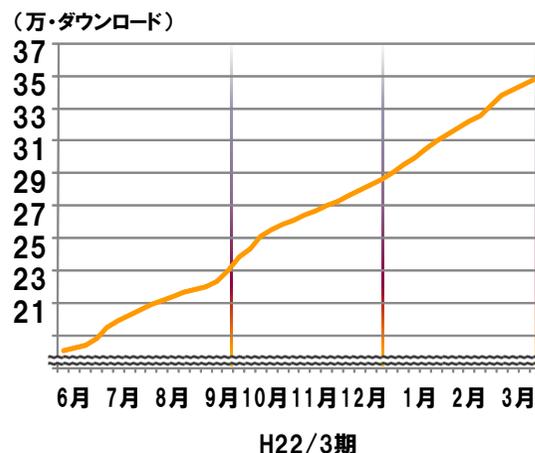
- ・ 新デバイスへの展開強化
 - 「iPad」に対応した新メディアを開始予定
 - 「Android」など「iPhone 3G」以外のスマートフォンへ展開
- ・ ターゲティング型商品の強化
 - 「アイティメディアID」※3による新商品開発
 - ソーシャル型商品の拡販
- ・ メディア力強化
 - 電子書籍専門メディア「ebook USER」の開設
 - 「Android」専門メディアの開設
 - デジカメ活用にターゲットしたメディア「デジカメプラス」開設

H22/3期 第4四半期業績

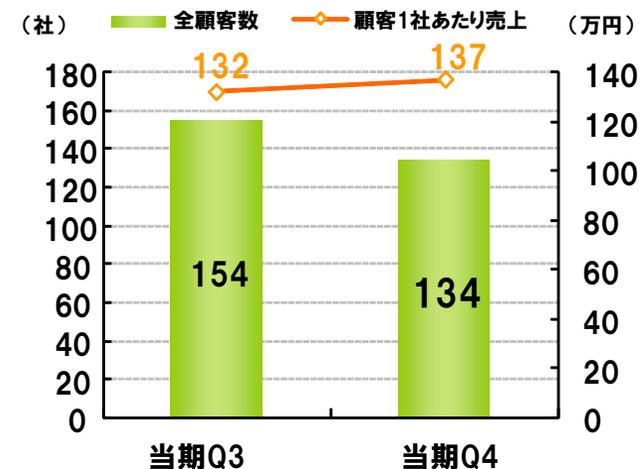


「iPhone 3G」向けアプリケーションダウンロード数の推移

前Q比 57,000増(+19.6%)



顧客企業数の推移



※1: OneTopi: 「Twitter」と連動したニュース集約メディア
 ※2: フレッシュリード: 都度新鮮な見込み客情報を提供するサービス
 ※3: アイティメディアID: 当社の読者会員制度

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を切捨てて表示しております。

◇ 平成22年3月期 第4四半期の事業動向

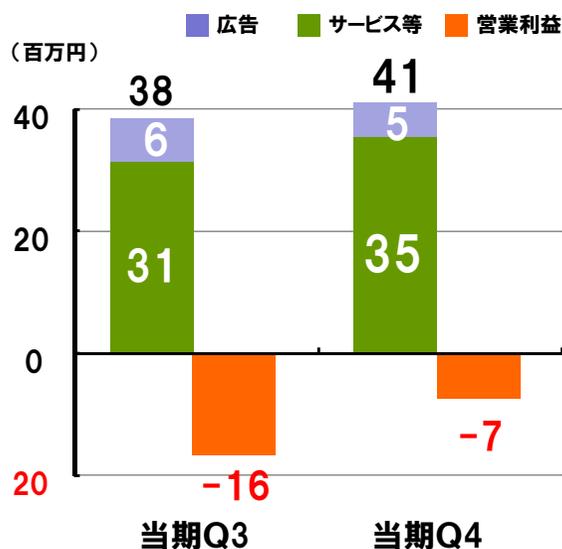
- ・ 前Q比で赤字幅縮小
 - 固定費の圧縮
 - コンテンツライセンス収益が貢献
- ・ ソーシャル・メディアが順調に成長
 - 「エンジニアライフ」コラムニスト143人に増加
- ・ 無料掲載の求人情報コーナー開設
 - 常時50万件の求人情報を自動掲載
 - 低価格商品の投入を準備



◇ 平成23年3月期 第1四半期以降の施策

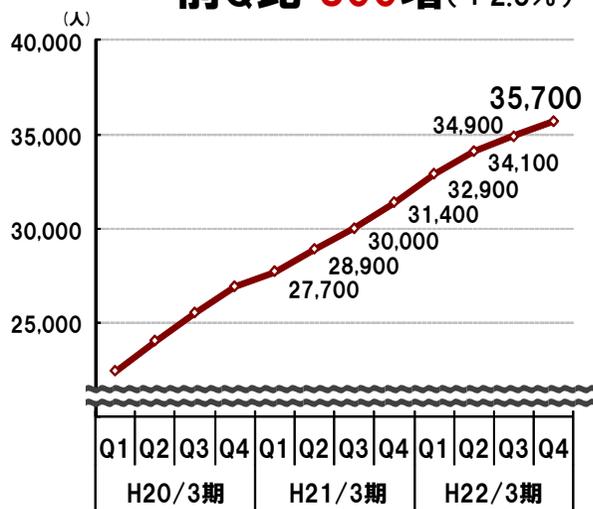
- ・ 復活の兆しがあるネット系技術者ニーズへの対応
 - 技術勉強会を軸にした採用セミナー商品強化
- ・ 黒字化の早期実現
 - ローコストオペレーション継続
- ・ 人材・教育市場に対し、バーチャルイベントを拡販
 - 新卒・中途採用目的でのバーチャルイベント営業強化

H22/3期 第4四半期業績

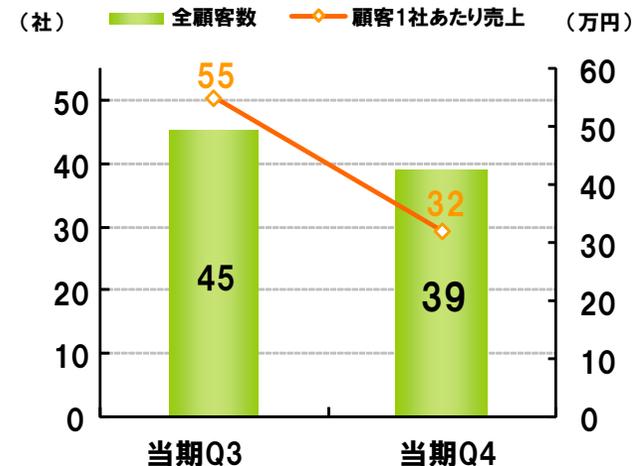


人財サービス会員数の推移

前Q比 **800増** (+2.3%)



顧客企業数の推移



注1: 会員数は四半期末時点の累計数
 注2: 売上高・営業損失は百万円未満を切捨てて表示しております
 注3: 顧客企業数の推移グラフにコンテンツライセンス売上は含まれません

◇ 平成22年3月期 第4四半期の事業動向

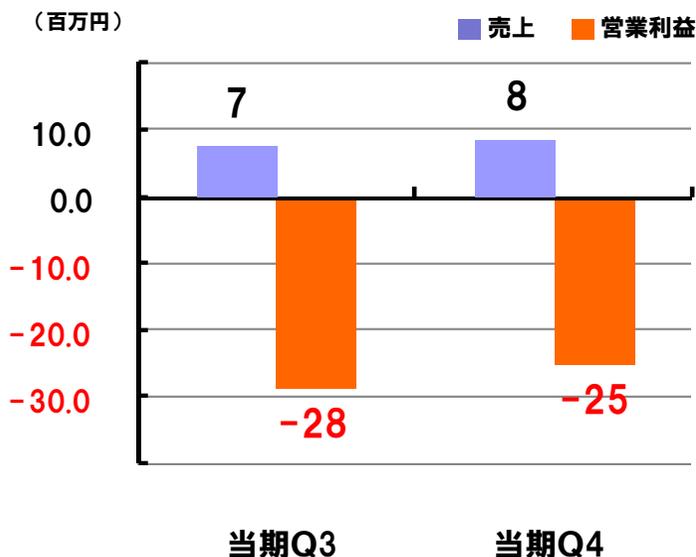
- **メディア規模が拡大**
 - 視聴者数が過去最高(2010年3月時点)
- **個人課金サービスの収益低調**
 - 計画よりも有料会員数が伸びず
 - 競合他社との価格競争激化
- **広告・法人配信サービスが低調**
 - 動画広告全体の市場が成長せず
 - 動画配信ビジネスの価格競争激化



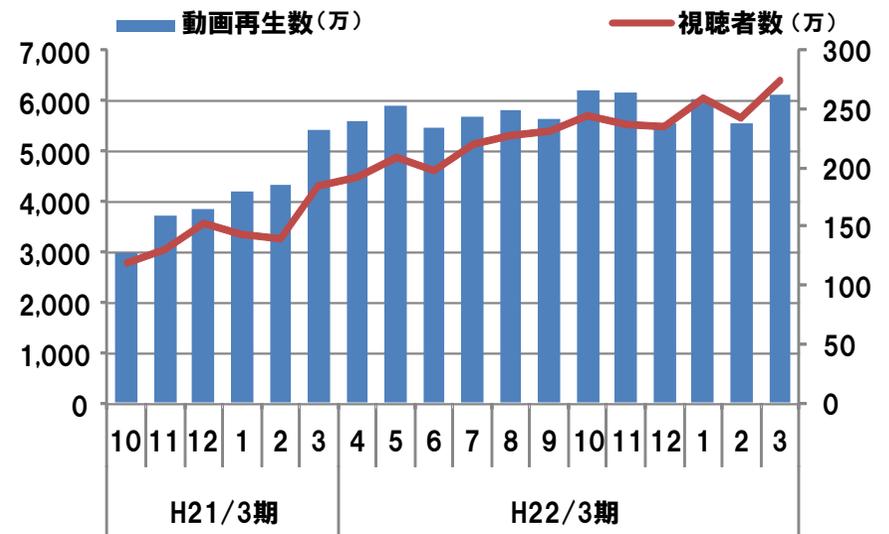
◇ 平成23年3月期 第1四半期以降の施策

- **赤字幅の縮小を継続**
 - コスト構造の見直し
- **アイティメディアとの協業強化**
 - バーチャルイベント事業の映像制作を受注
 - バーチャルイベントの運営支援
- **動画主体の新メディア開始**
 - 映像クリエイターを生かしたメディアを立上げ

H22/3期 第4四半期業績



メディア規模の推移





ITmedia Inc.

現状認識と今後の経営目標

平成22年4月27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

Copyright © 2010 ITmedia Inc.

- **連結営業黒字**
- **売上拡大 成長路線の回復**
- **新しいメディアビジネスへの挑戦**

来期業績予想に関するポイント

- ① **ターゲティング型商品の増収**
- ② **引続きコストコントロールを継続**
- ③ **zoomerの赤字幅の縮小**

来期(平成23年3月期)の業績予想

連結業績予想

(百万円)

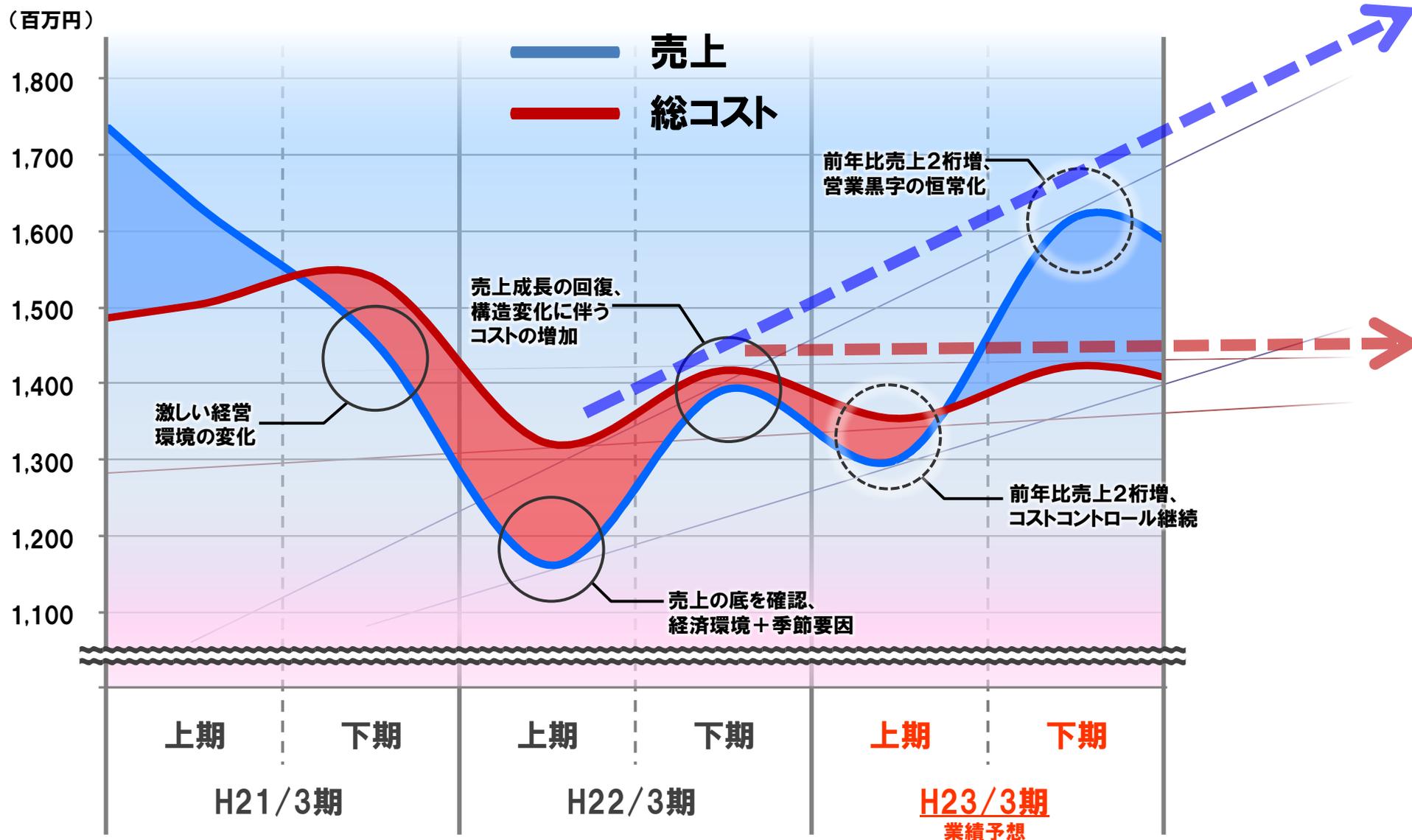
	第2四半期連結累計期間		通期	
		対前年同期比		対前年比
連結売上	1,296	+11.4%	2,915	+14.3%
連結営業利益	△87	—	110	—

個別業績予想

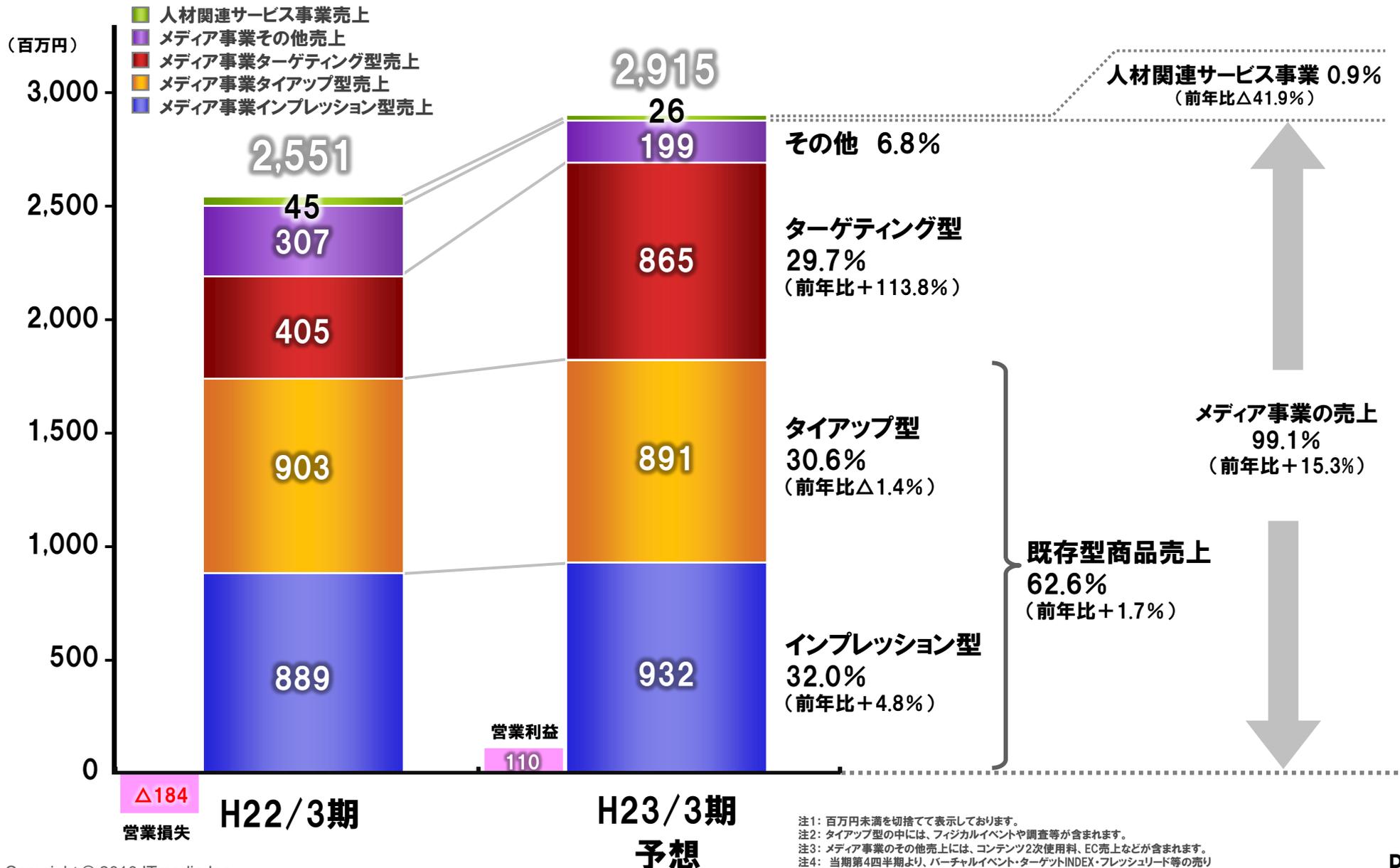
(百万円)

	第2四半期累計期間		通期	
		対前年同期比		対前年比
個別売上	1,279	+11.4%	2,870	+14.2%
個別営業利益	△54	—	160	—

当社業績トレンド ～来期業績予想イメージ～（連結）



来期の売上構成比率予想(通期連結)

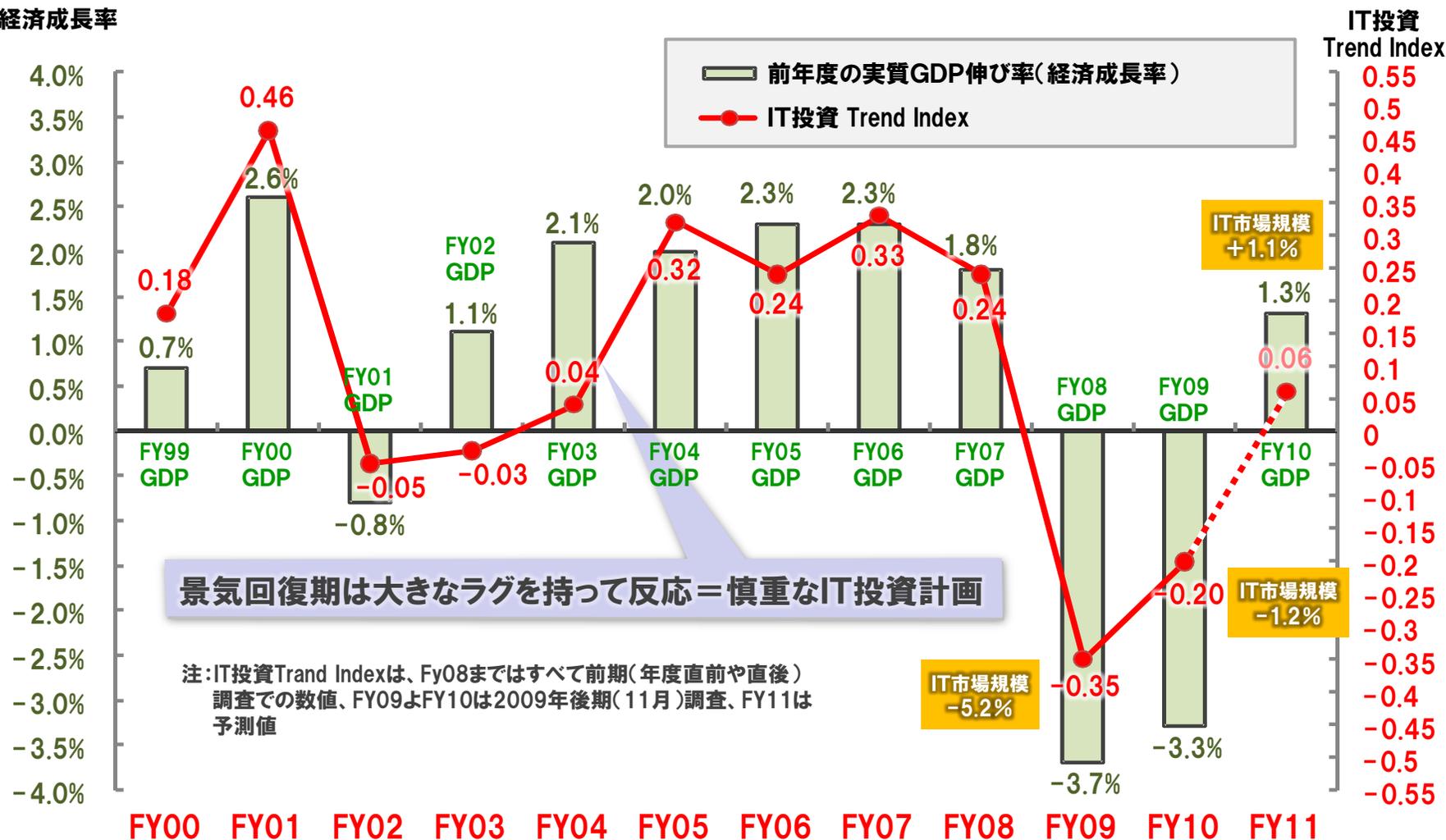


注1: 百万円未満を切捨てて表示しております。
 注2: タイアップ型の中には、フィジカルイベントや調査等が含まれます。
 注3: メディア事業のその他売上には、コンテンツ2次使用料、EC売上などが含まれます。
 注4: 当期第4四半期より、バーチャルイベント・ターゲットINDEX・フレッシュリード等の売り上げがターゲティング型売上に含まれます。

865

	提供時期	特徴
TechTarget  <small>テックターゲットジャパン Powered by ITmedia Inc.</small>	販売中 新商品追加	質の高い会員 良質・大量のプロファイル提供 商品メニューの豊富さ
バーチャルイベント (on24社との協業) 	販売中	高度な表現力・説明力 行動プロセスの顕在化 インタラクティブ性の高さ
ターゲットINDEX	販売中	高い信頼性 コンテンツ連動による高い説明力 販売直結による明確なROI
フレッシュリード (ランディング・サービス)	販売中	新鮮でアクティブなプロファイル提供 自由度の高いプロファイル設定 従量課金による明確なROI
IT業界就職ラボなどの 成果課金型広告	販売中	IT業界志望の学生に向けた就職活動 支援コーナーでの成果型商品 学生のエントリー数×単価の料金体系
新ターゲティングメール	下期開始 予定	アイティメディアIDの豊富な会員数 多様な属性と絞り込み条件 明確なROI

経済成長率

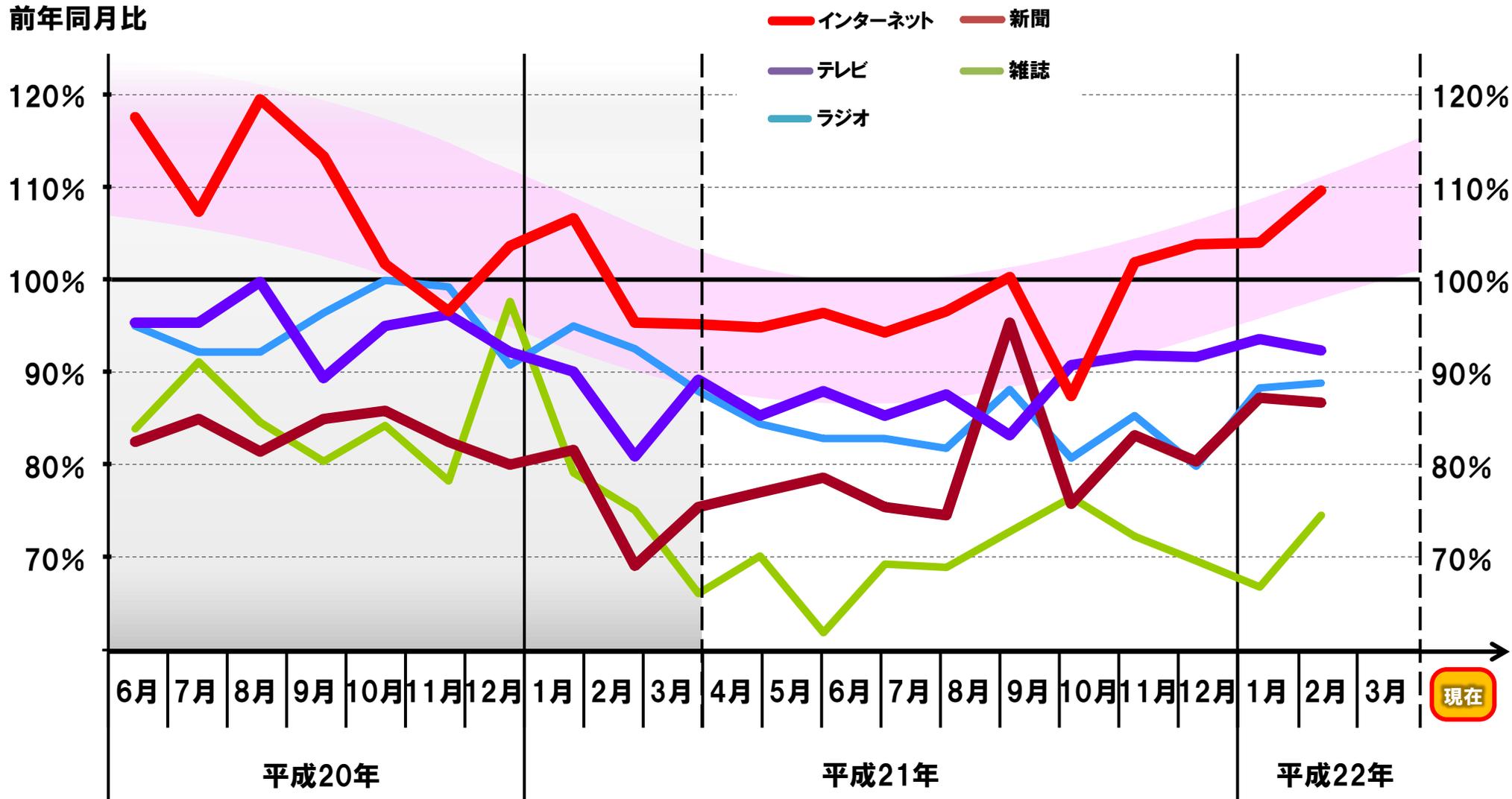


免責条項:
ここに述べられたガートナーのレポート(以下「ガートナーのレポート」)は、ガートナーのシンジケート購読サービスの一部として顧客向けに発行されたデータ、リサーチ・オピニオンもしくは視点を表したものであり、事実を表現したものではありません。ガートナーの各レポートは、レポート発行時点における見解であり、この目論見書／企業レポート発行時点のものではありません。またガートナーのレポートで述べられた意見は、事前の予告なしに変更されることがあります。

出典:
ガートナー「日本のIT市場予測:2009年度に引き続き2010年度も縮小、本格回復は2013年度に」片山 博之、2010年2月3日
1999～2008年度の経済成長率は2009年12月時点の内閣府データ(2009年度は政府見通し)、2010年度は主要エコノミスト平均値(2009年9月)

一昨年後半より大手顧客が広告費を大きく抑制、広告市場全体が縮小

前年同月比

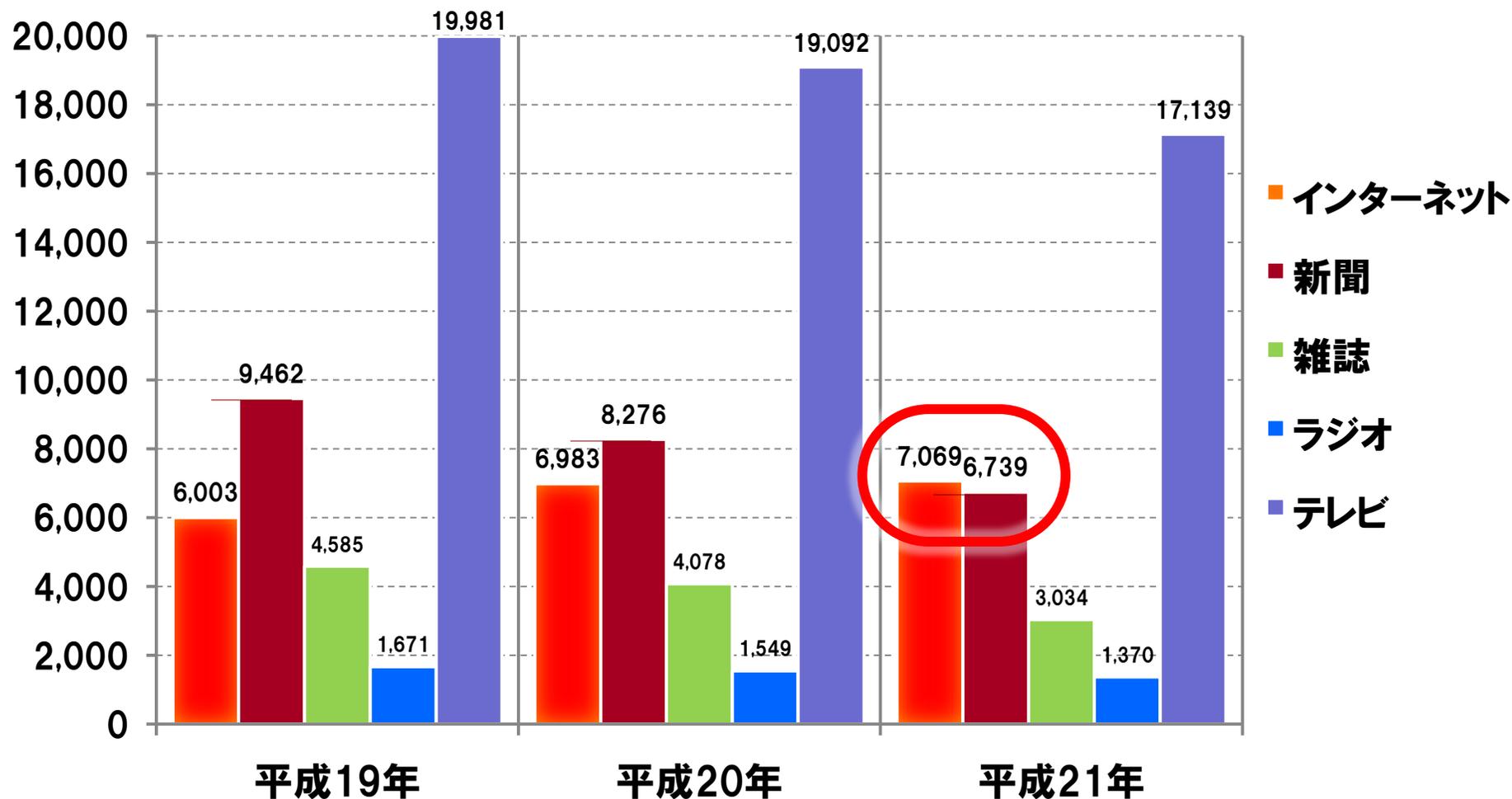


現在

媒体別広告費推移

電通は 2010年2月22日に、前年のインターネット広告費が新聞広告費を超えたと発表

(単位:億円)

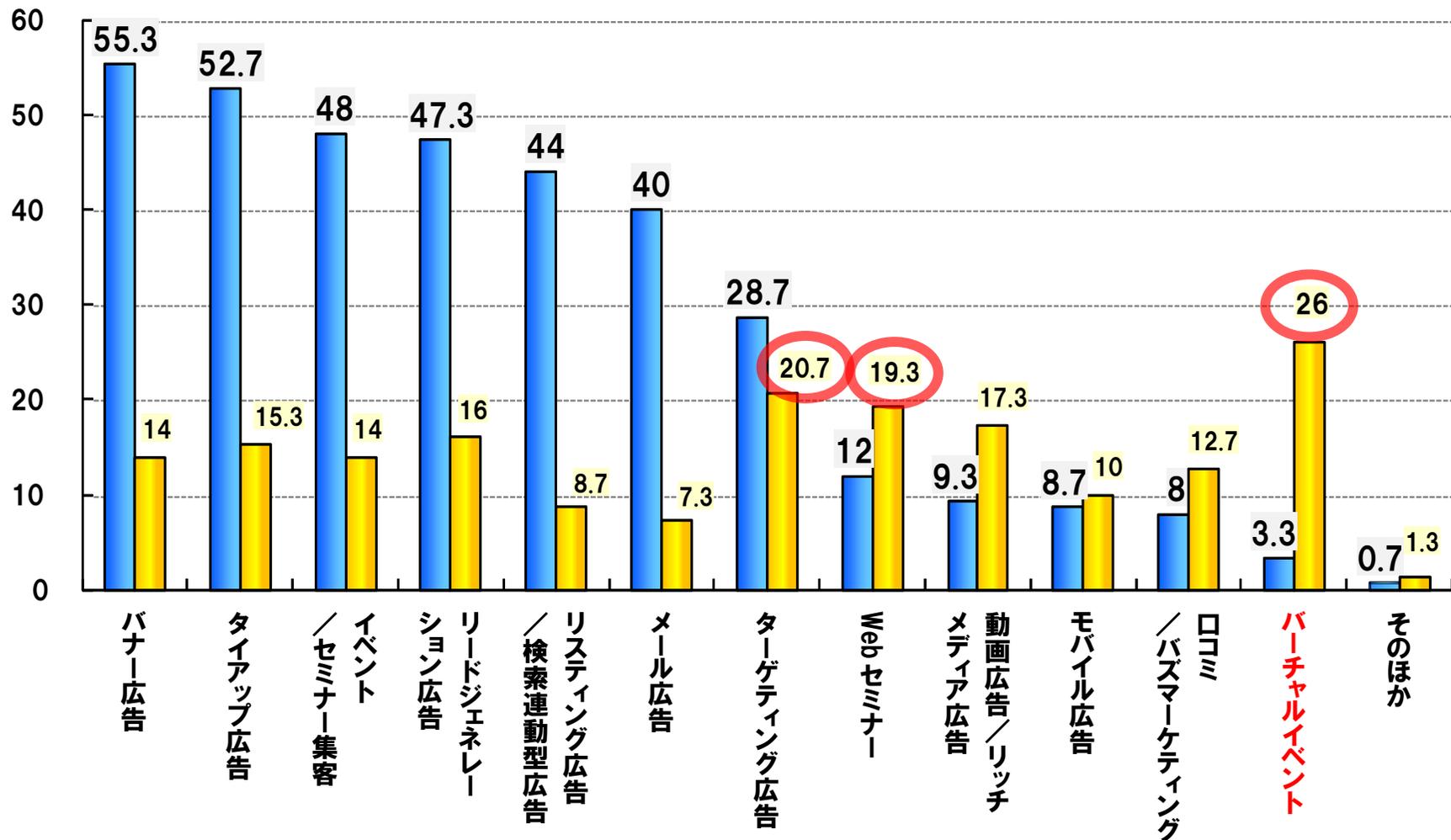


インターネット広告手法の活用状況

複数回答%

■ 現在利用している

■ 今後活用したい



N=150



新しいデバイスへの対応

(アプリダウンロード累計)



ITmedia for iPad



ITmedia for Android(仮)



ITmedia for ??????



プロフィール(営業見込み客情報)提供型商品の拡大



企業ユーザー

TechTarget ジャパン



IT製品／サービスの導入・購買を検討している企業内の情報システムに関するキーパーソンの情報を提供するメディア

プロフィール



顧客企業

フレッシュリード



個人ユーザー



タイアップ広告から登録フォームを経由してコンシューマー向け製品／サービスの購入意向者情報を提供するサービス

ターゲットINDEX



当社の運営するメディア内に顧客企業専用の特設INDEXを作成し、長期間に渡り様々なプロモーションを実施するサービス

バーチャルイベント事業の拡大

IT関連以外への顧客分野拡大

- 製造業・エレクトロニクス
- 採用、教育
- 金融、流通、サービス業、医療

IT関連顧客への
重点販売

セールスセミナー以外の用途開拓

- 常設ショールーム
- 企業ホームページの代替
- 各種企業研修





EE Times Japan
エレクトロニクス分野技術者ための情報メディア

@IT MONOist

組み込み、メカ設計、生産管理など製造業技術者のための情報メディア



**三位一体で
メディア力を強化
費用対効果の高い
商品を投入**

環境メディア

環境ビジネスに携わる管理者や技術者、製品利用者のための専門メディア



プロフェッショナル・メディアとソーシャル・メディアのコラボ

これからの“メディア”のカタチ

顧客企業に新しいマーケティング手段を提供



Twitter連携
メディア



上場企業 役職者SNS



ブロッガー
ネットワーク



IT業界ブログ



ビジネス情報ブログ



IT関連技術者
ブログ



IT, on the road.

**本日は説明会にご出席頂きまして、
誠にありがとうございました。**



アイティメディア株式会社

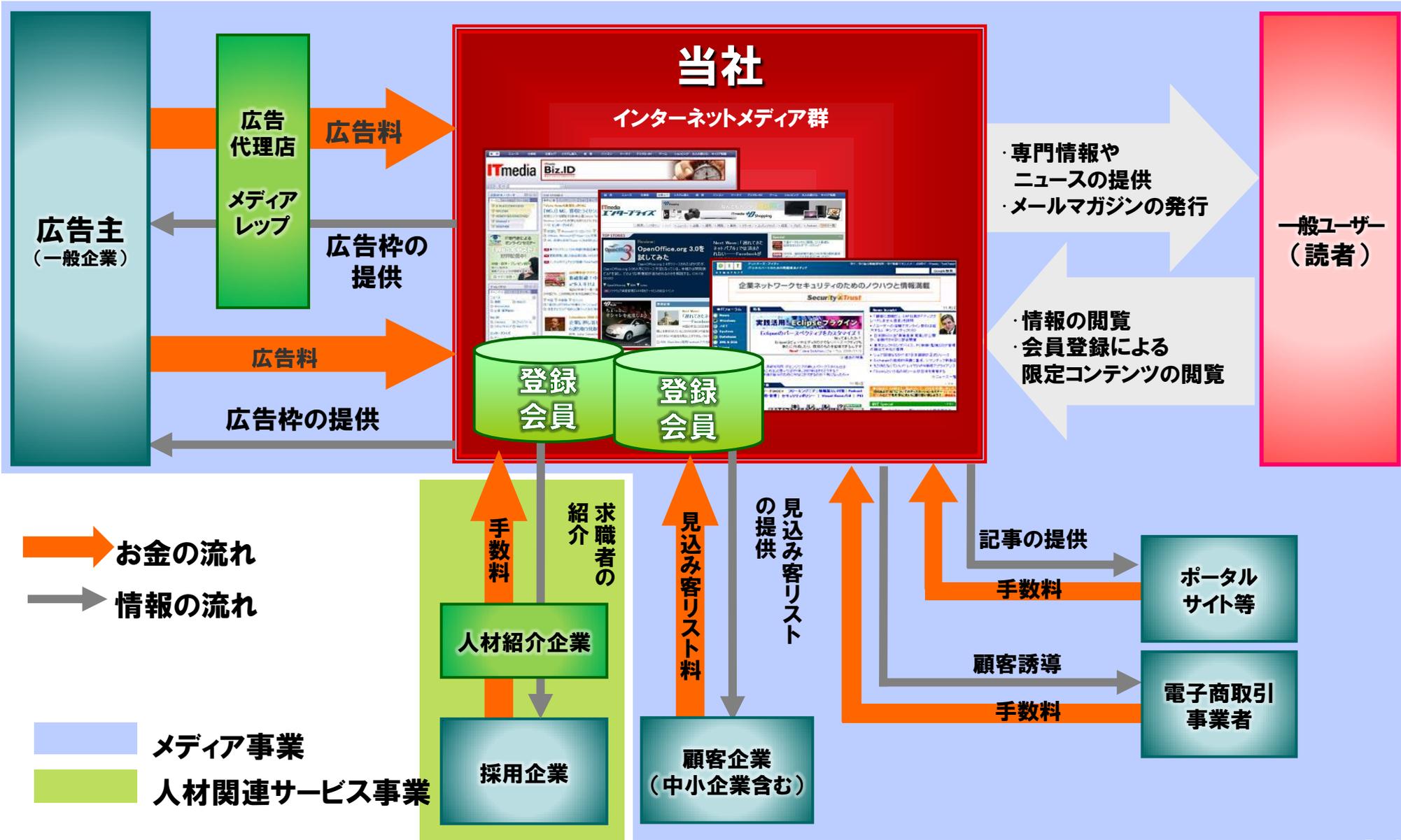
東京都千代田区大手町1-3-1 JAビル7階
TEL.03-6824-9393 FAX.03-3214-1631

証券コード:2148 東証マザーズ

ご参考資料：アイティメディアとは

ビジネスモデル及び会社概要

当社のビジネスモデル



アイティメディアの運営する主なメディアとサービス

IT総合情報ポータル
「ITmedia」

ITmedia



ITインダストリー
事業部門

ビジネス・
コンシューマー
事業部門

@IT 情報マニェジト...

ITmedia
「ITmedia」
インフォ-プライズ

ITmedia
「ITmedia」
インセキュリティ

@IT MONOist

環境メディア

EETIMES Japan

人財支援
事業部門

自分戦略
@IT 研究所

JOB @IT
JOBmarket



ITmedia
News
Believe in Technology

Business Media 誠

誠 Business Identity
Biz.ID

ITmedia
プロモバ
PROFESSIONAL MOBILE

ITmedia
Gamez
ゲームズ

ITmedia
+D
プラスD

BARKS
GLOBAL MUSIC EXPLORER

zoomer



設立年月日	1999年12月
資本金	16億20百万円（平成22年3月31日現在）
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	東京都千代田区大手町1-3-1 JAビル7F
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	199名（平成22年3月31日現在）
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