

平成23年3月期第3四半期決算説明資料

平成 23 年 2 月 2 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、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。



平成23年3月期 第3四半期 業績概要

平成 23 年 2 月 2 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

平成23年3月期 第3四半期 ハイライト: (1) 全社業績



○連結営業利益が黒字転換
前年同期から57百万円の大幅改善

○連結売上は、前年同期比12.5%増加 広告主数は、前年同期比11.5%増加

	四半期実績	前年同期比
売上高	752百万円	+12.5%
営業利益	52百万円	+57百万円
経常利益	55百万円	+57百万円
当期純利益	49百万円	+67百万円

○主な要因

売上面

- ・タイアップ/ターゲティング型商品売上が急伸
 - タイアップ型商品は、前年同期比24%増
 - ターゲティング型商品は、前年同期比21%増
- ・コンシューマー分野売上が前年同期比35%増
 - 各メーカーから「Android」携帯が相次ぎ発売
 - エコポイント半減前のデジタル機器特需
 - IT分野売上は前年同期並み

利益面

- ・前年同期赤字から黒字転換
 - 売上総利益率が前年同期58%から当期 62%に改善。金額では76百万円の増加
- ・連結子会社zoomeの収益改善が継続
 - インフラコストを抑制し、前年同期比10百万円 の収益改善



(単位:百万円)

	分野	売上(前年同期比)	営業利益(前年同期差異)		
) II	売上、利益動向			
	IT分野	371(△1%)	53(+5)		
	11万野	一部顧客の広告宣伝活動が活発化したが、全般的には足踏み			
	エレクトロニクス分野	37(+68%)	△34(△4)		
事業	エレントローソ人力・野	前年Q4に統合した「EE Times Japan」が増収に寄与			
動向	コンシューマー分野	306(+35%)	54(+31)		
	(アイティメディア)	モバイル、デジタル機器市場の活況を享受			
	コンシューマー分野	7(0%)	△18(+10)		
	(zoome)	インフラコストを抑制しつつ、新規事業を推進			
	1 4481 本八郎	30(△21%)	△1(+15)		
	人材関連分野	ローコスト運営が功奏し、収益大	幅改善		

平成23年3月期 第3四半期に行った主な施策



- 10/21 米国ON24社との合弁会社設立に関する基本合意契約を締結
- 10/25 音楽生活を豊かにする「iPhone」用コミュニケーションアプリ「歌手☆コレ」を公開
- 11/9 「歌手☆コレ」のダウンロード数が10万件を突破
- 11/15 電子書籍関連の専門メディア「ITmedia eBook USER」を大幅強化
- 11/18 経営体質強化に向けた経営の合理化実施計画を公表
- 11/19 国内のRuby on Rails技術者育成に向け「Rails技術者認定試験運営委員会」を発足
- 12/7 スマートフォンとソーシャルアプリ開発の技術情報に特化した「@IT Smart & Social」を開設
- 12/15 ITmediaのWebサイトをスマートフォンに最適化する「ITmedia スマートフォンビュー」を「アイティメディアID」会員に向けて公開











平成23年3月期 第3四半期業績(連結)



(百万円)

					,		
	当四半期(*	四半期(10~12月) 前年同四半期		当四半期(10~12月) 前年同四半期		前年同四半期	
	金額	売上比	金額	売上比			
売上高	752	100.0%	668	100.0%	+12.5%		
売上原価	286	38.1%	279	41.7%	+2.8%		
売上総利益	465	61.9%	389	58.3%	+19.5%		
営業利益	52	7.0%	∆4	_	_		
経常利益	55	7.4%	Δ1	_	_		
当期純利益	49	6.6%	△17	_	_		

平成23年3月期 第3四半期業績(個別)

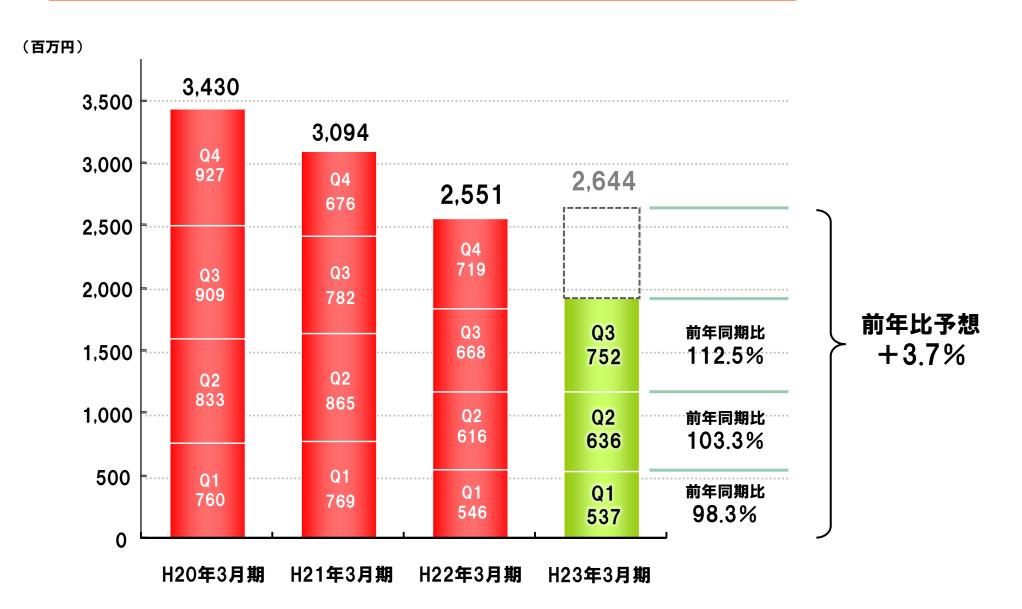


(百万円)

	当四半期(¥期(10~12月) 前年同四半期 增漏		当四半期(10~12月)		前年同四半期 金額 売上比	
	金額	売上比	金額				
売上高	745	100.0%	662	100.0%	+12.4%		
売上原価	274	36.8%	257	38.8%	+6.5%		
売上総利益	471	63.2%	405	61.2%	+16.2%		
営業利益	71	9.6%	24	3.7%	2.93倍		
経常利益	74	10.0%	27	4.1%	2.76倍		
当期純利益	66	9.0%	11	1.7%	6.09倍		

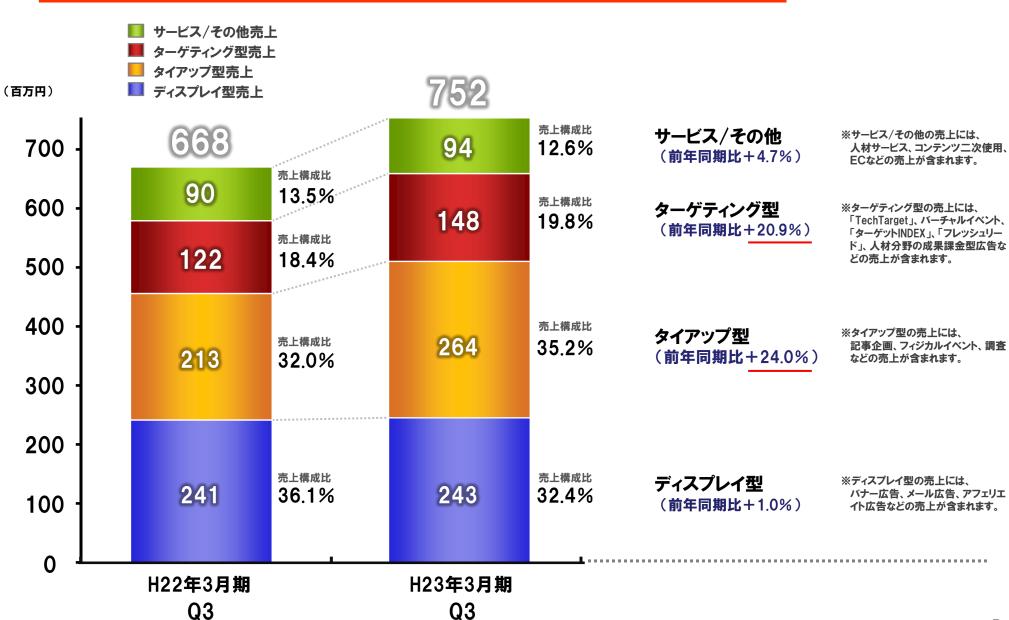
売上高の推移(連結)





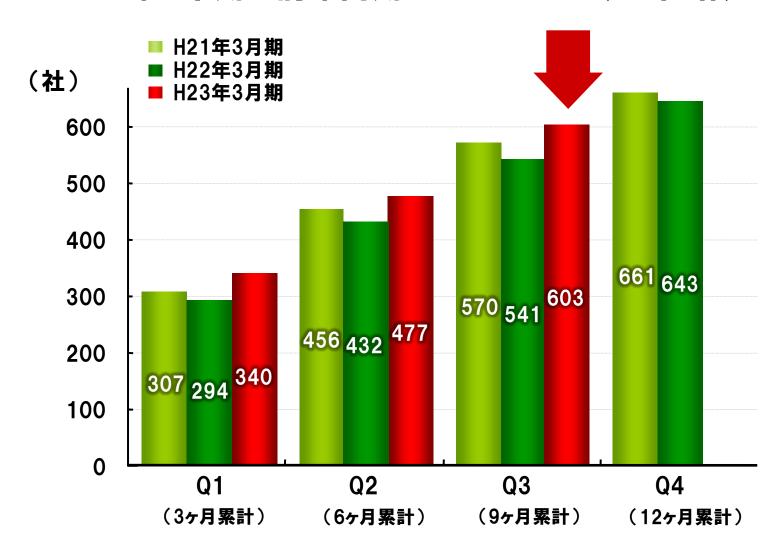
商品タイプ別・売上構成比率(連結・前年同期比)





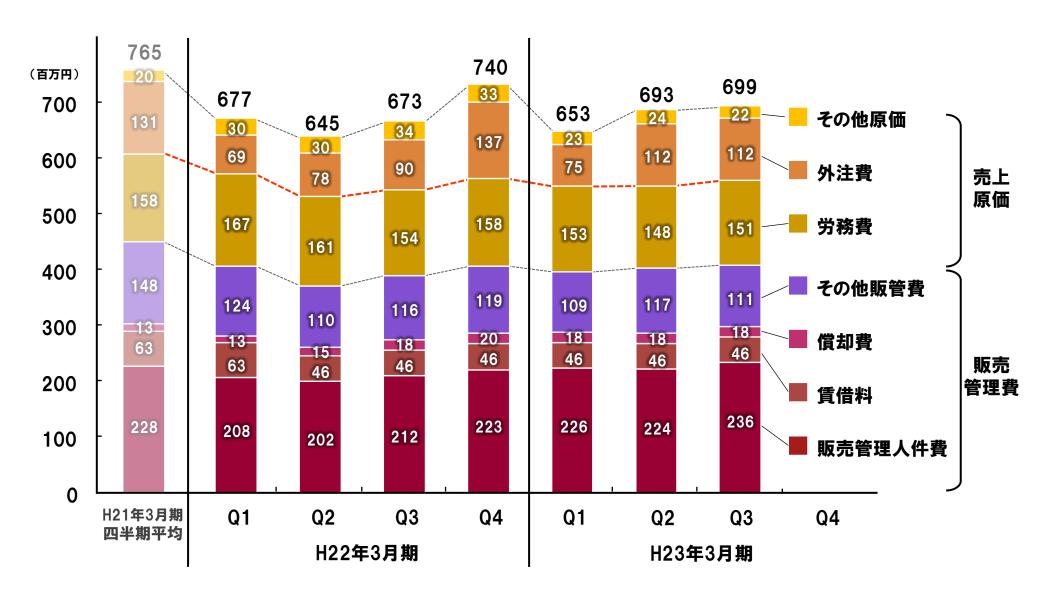


当四半期の前年同期比 +11.5%(62社増)



売上原価、販管費の推移(連結)

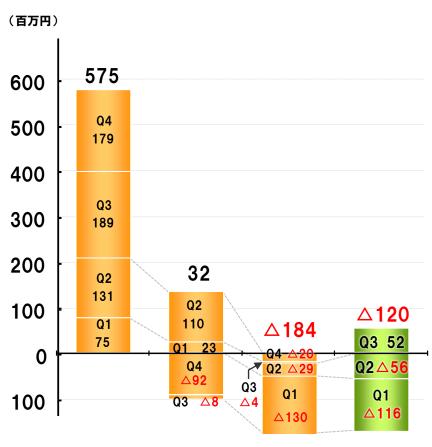




営業利益・経常利益の推移(連結)

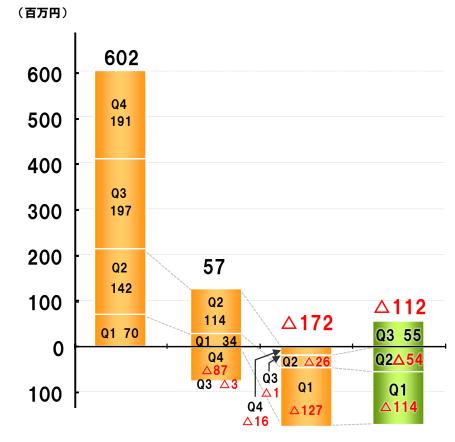


第3四半期 営業利益 52百万円 前年同期比 +57百万円



H20年3月期 H21年3月期 H22年3月期 H23年3月期

第3四半期 経常利益 55百万円 前年同期比 +57百万円



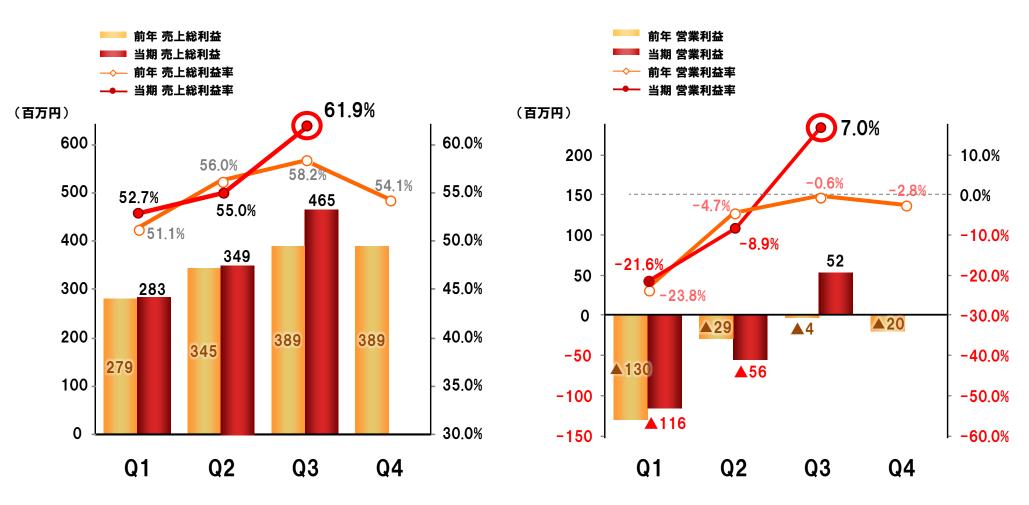
H20年3月期 H21年3月期 H22年3月期 H23年3月期

売上総利益・営業利益の推移(連結)



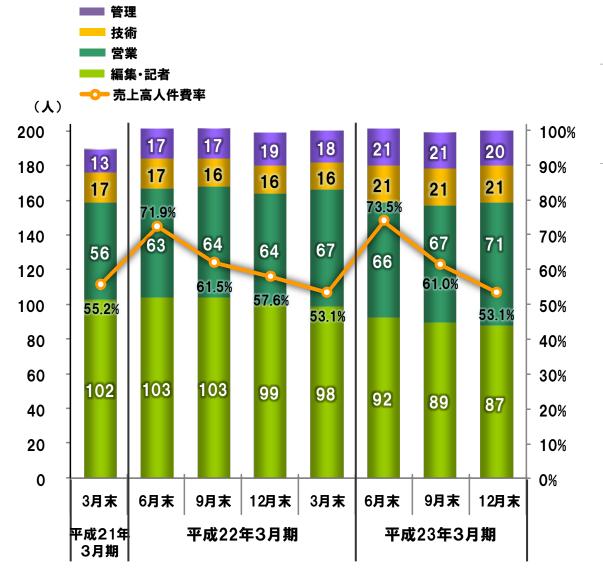


営業利益・営業利益率の推移



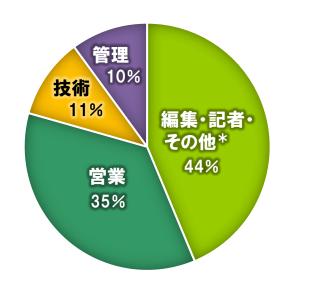
従業員数の推移(連結)





	人数	構成比	前年同期比 増減率
編集・記者・その他*	87	44%	-12%
営業	71	35%	+11%
技術	21	11%	+31%
管理	20	10%	+5%
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= 【販管費】人件費 + 【原価】労務費 売上高

P 14

要約:キャッシュ・フロー計算書(連結)



(百万円)

				H23年3月	期	
	前第3四半期連結累計期間 (自 平成21年4月1日 至 平成21年12月31日)	当第3四半期連結累計期間 (自 平成22年4月1日 至 平成22年12月31日)	Q1 (4-6月)	Q2 (7-9月)	Q3 (10-12月)	
営業活動によるキャッシュ・フロー	△76	△44	△30	3	∆13	
投資活動によるキャッシュ・フロー	∆323	△43	79	Δ8	∆116	
財務活動によるキャッシュ・フロー	0	8	Δ0	9	Δ0	
現金及び現金同等物の増減額	△400	△79	+47	+3	△131	
現金及び現金同等物の期首残高	1,877	1,458	1,458	1,506	1,510	
現金及び現金同等物の期末残高	1,476	1,379	1,506	1,510	1,379	

要約:貸借対照表(連結)



(百万円)

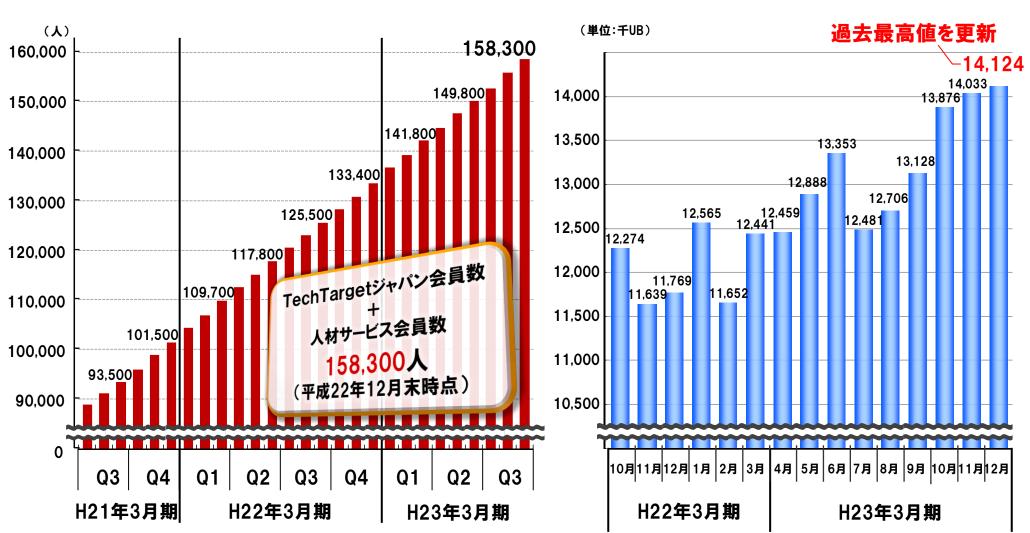
	連結会計期間末 (平成22年12月31日)	前連結会計年度末に係る 要約連結貸借対照表 (平成22年3月31日)	増減額
流動資産合計	2,566	2,610	-44
現金及び預金	1,079	1,158	-79
受取手形及び売掛金	485	494	-9
有価証券	896	799	96
固定資産合計	1,282	1,340	-57
有形固定資産	119	122	-2
無形固定資産	225	229	-4
投資その他の資産合計	937	988	-50
資産合計	3,849	3,951	-101
流動負債合計	283	302	-19
未払法人税等	5	9	-4
賞与引当金	58	106	-48
負債合計	317	306	11
資本金	1,620	1,620	0
資本剰余金	1,664	1,664	0
利益剰余金	266	396	-130
自己株式	-44	-44	0
株主資本合計	3,507	3,636	-129
その他有価証券評価差額金	-1	0	-1
新株予約権	18	7	11
純資産合計	3,531	3,644	-113
負債純資産合計	3,849	3,951	-101

当社の運営するメディアの規模(アイティメディア)



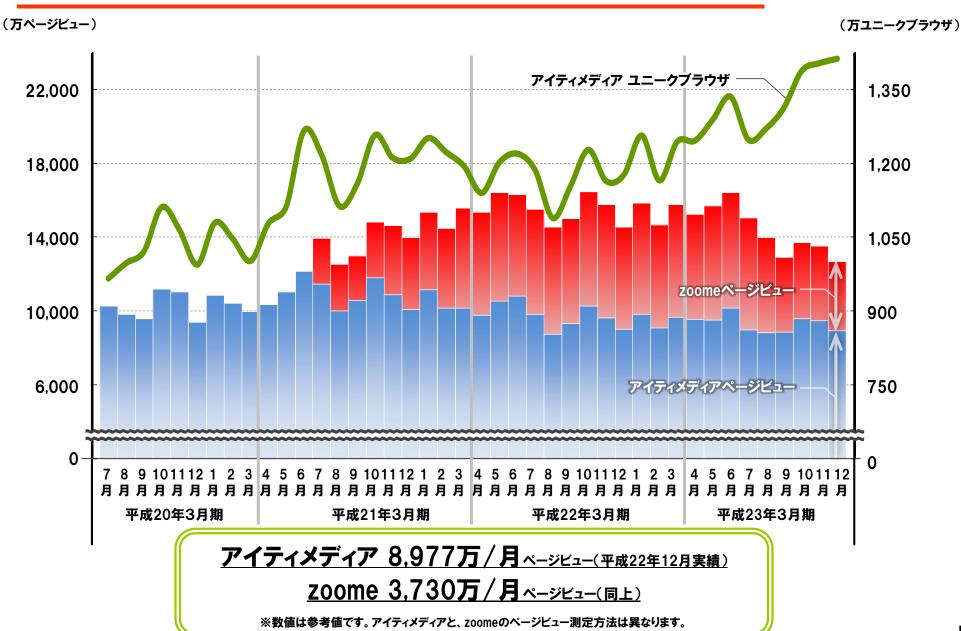


ユニークブラウザ数の推移



当社グループの運営するメディアの規模(連結)





P 18



分野別業績概要と取り組み

平成 23 年 2 月 2 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

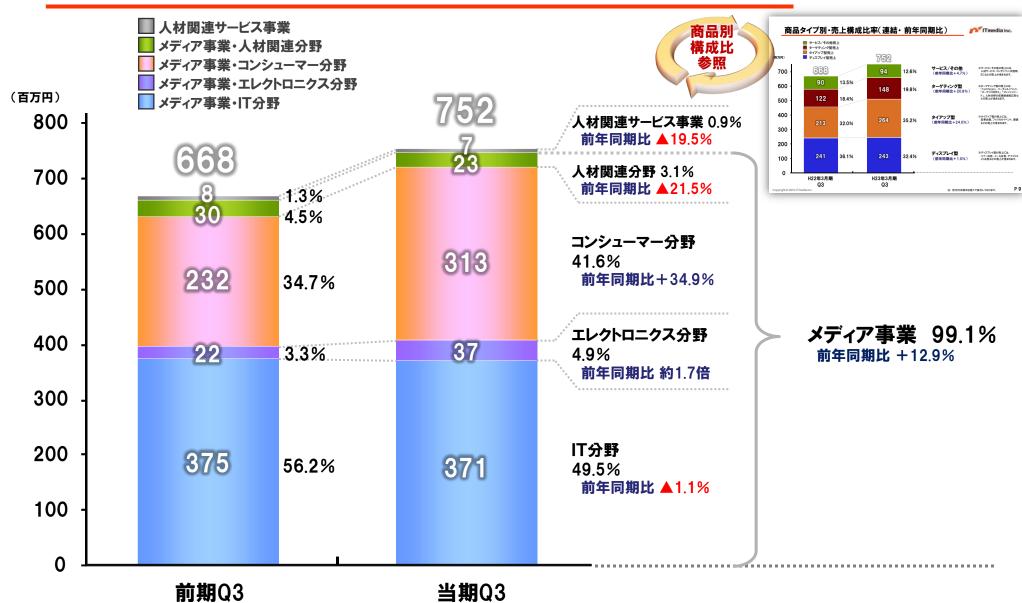
セグメントおよびメディア分野表



セグメント	メディア分野	主要なメディアおよびサービス
_		技術者向け専門情報メディア
_	IT △ 服マ	情報システム部門向け専門情報メディア
_	IT分野	経営層向けコミュニティメディア
_		会員向け購買支援情報メディア
_	エレクトロー クフィンス	エンジニア向け専門情報メディア
	エレクトロニクス分野	環境ビジネス情報メディア
メディア事業		ビジネスパーソン向けニュース情報メディア
_	_	デジタル関連機器製品情報メディア
_	コンシューマー分野	音楽情報メディア
_	_	動画投稿コミュニティメディア
_		CGM(コンシューマー・ジェネレイテッド・メディア)
	人材関連分野	IT業界でのキャリアアップ及び転職支援及び就職情報メディア
人材関連サービス事業	-	会員向け転職支援サービス

分野別·売上構成比率(連結·前年同期比)





IT分野



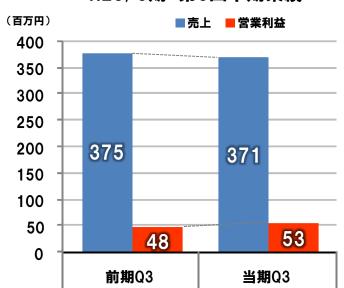
◇ 平成23年3月期 第3四半期の事業動向

- ·前年同四半期比 減収·増益
 - 上半期に比べ、売上前年同期比は改善
 - コスト抑制により、減収ながらも、増益確保
- ・外資系IT顧客の広告宣伝活動が活発化
 - 一部の外資系IT顧客の広告出稿意欲が高まる
 - 底打ち感はあるものの、先行きは依然不透明
- ・技術者向けメディア強化
 - スマートフォン向けアプリ開発技術情報コーナー開設
 - Ruby(開発言語)関連技術情報の充実

◇ 平成23年3月期 第4四半期以降の施策

- ・利益確保を重視した事業運営を継続
 - 企業のIT投資に回復の兆し
 - ただしIT系顧客の広告出稿は慎重で足踏み状態
- ・メディア力の強化
 - 「クラウド」「中堅中小企業IT」にフォーカスし、リニューアル
 - 「TechTarget」は、コンテンツ増による会員獲得を推進
- ・営業力の強化
 - 中小顧客開拓のための営業力強化
 - 「TechTarget」、バーチャルイベントの販売強化

H23/3期 第3四半期業績



TechTargetジャパン会員数の推移

前Q比 8.100増(+7.2%)



広告主数の推移



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。

エレクトロニクス分野



◇ 平成23年3月期 第3四半期の事業動向

- ·前年同四半期比 大幅増収·赤字微増
 - 前期Q4に統合した「EE TIMES Japan」が増収に寄与
 - 統合によるコスト増加により赤字幅は微増
- ・成長分野と位置づけ、売上重視
 - 顧客数、単価ともに前年同四半期比増
- ・商品およびメディアの拡大
 - 顧客のホワイトペーパー(技術情報)掲載開始
 - 特集型Webcastの年間掲載を開始



◇ 平成23年3月期 第4四半期以降の施策

- ・売上拡大による赤字幅の縮小
 - 市場環境は、回復基調。大手顧客の開拓を推進
 - 国内初の製造業向け「バーチャルエキスポ」を2月に開催
- ・メディアカの強化
 - 「EE TIMES Japan」のエレクトロニクス分野を強化
 - 新分野「電気自動車」「スマートグリッド」コーナーを開設
- ・会員獲得の推進
 - 会員限定の電子ブックレット発行
 - 分野別のメールマガジン発行

H23/3期 第3四半期業績

(百万円) ■売上 ■営業利益 50 40 30 37 20 22 10 0 -10**A30 A**34 -20 -30-40 前期Q3 当期Q3

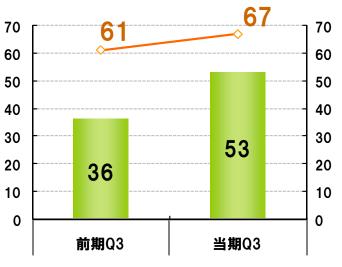
エレクトロニクス分野合計会員数:5.4万人

内、電子版「EE TIMES Japan」 (毎月第2水曜日配信)会員数:4.4万人



広告主数の推移

■■ 全顧客数 → 顧客1社あたり売上 (万円)



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。

Copyright © 2011 ITmedia Inc. ※:表示している数値は連結相殺額を含みません。

コンシューマー分野(アイティメディア)



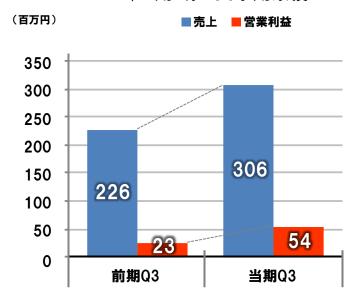
◇ 平成23年3月期 第3四半期の事業動向

- ·前年同四半期比 大幅増収増益
 - モバイル系顧客からの受注増
 - ターゲティング型、タイアップ型商品売上増
- ・スマートデバイスの対応強化
 - iPhoneアプリ「歌手☆コレ」がリリース後2週間で、 10万ダウンロード
 - 「Android」向けターゲティング型商品の販売開始
- ・メディアおよび商品力の強化
 - 「eBook USER」100万PV/月へ成長、大型タイアップ受注
 - 「Ustream」を活用したソーシャル・マーケティング商品受注増

◇ 平成23年3月期 第4四半期以降の施策

- ・売上の継続拡大
 - Q3に続き、モバイル系顧客の出稿意欲が高い
 - 動画連動のタイアップ商品の販売強化
- ・スマートデバイスの対応強化を継続
 - 「ITmedia for Android」1月リリース
 - iPhoneアプリ向け広告商品をリリース
- ・メディアおよび商品力の強化
 - シックス・アパート社とログリー社との3社協業メディア「zenbackキーワーズ」開始
 - ソーシャル連携機能を全メディアへ適用

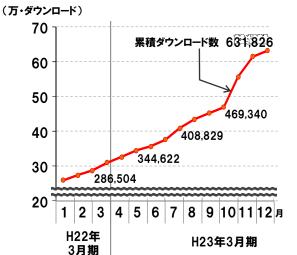
H23/3期 第3四半期業績



「iPhone」「iPad」向けアプリケーション 累積ダウンロード数の推移

何ス ノンロード 奴の 1年19

前Q比 162,486增(+34.6%)



広告主数の推移

(社) 全顧客数 一 顧客1社あたり売上 (万円)



P 24

注1: ダウンロード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。

※:表示している数値は連結相殺額を含みません。

コンシューマー分野(zoome)



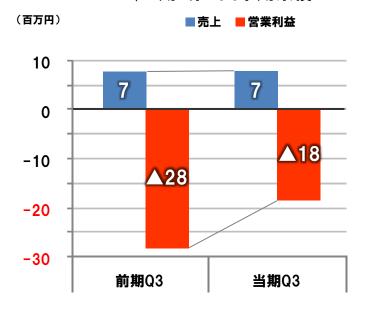
◇ 平成23年3月期 第3四半期の事業動向

- ・前年同四半期比 赤字幅縮小
 - 前年同四半期比で売上横ばい
 - インフラコストの抑制継続
- 動画コンテンツを用いた新規事業の推進
 - (株)オウケイウェイヴとの協業を開始し、 同社のサービスである「OKガイド」へ協力

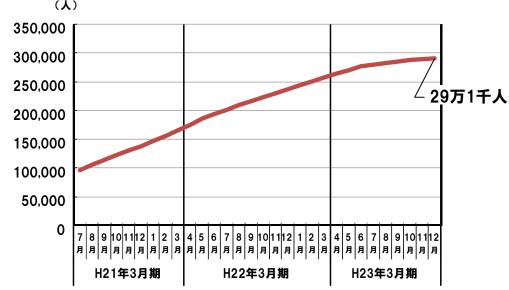
◇ 平成23年3月期 第4四半期以降の施策

- ・売上の拡大と赤字幅の縮小
 - バーチャルイベント映像制作、有料会員の増加による売上拡大
 - インフラコストの抑制継続
- 動画コンテンツを用いた新規事業の収益化
 - ㈱オウケイウェイヴとの共同商品の販売開始

H23/3期 第3四半期業績



zoome 累計会員アカウント数推移



注1: 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。

人材関連分野+人材関連サービス事業

※:表示している数値は連結相殺額を含みません。



◇ 平成23年3月期 第3四半期の事業動向

·前同四半期比 減収·赤字幅縮小

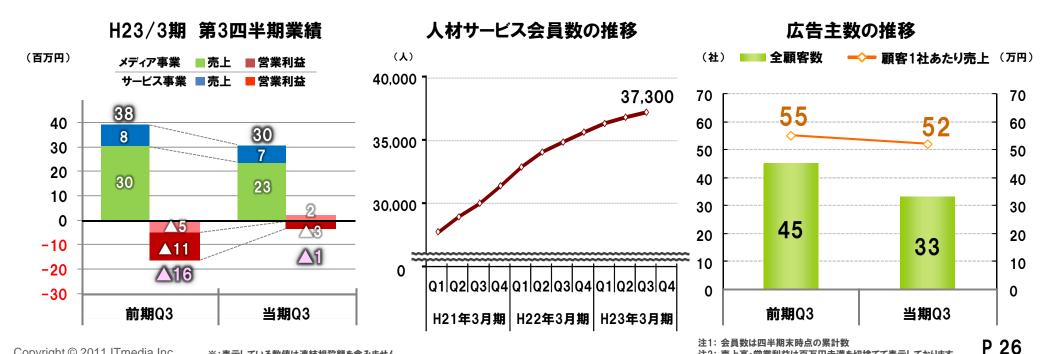
Copyright © 2011 ITmedia Inc.

- ローコスト運営が功奏し、前Q3比で赤字幅を大幅縮小
- Web系技術者の中途採用ニーズが高まり、Q2比で 売上拡大
- ・人材サービス会社のマーケティングニーズ復活
 - 転職サイト、人材紹介会社からの出稿意欲高まる

◇ 平成23年3月期 第4四半期以降の施策

- ・事業改善に向けた取り組みを継続
 - 人材サービスを2月末に終了予定
 - 自社運営の技術情報メディア「@IT」との連携強化

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23年3月期 Q3の業績分析と今後について

平成 23 年 2 月 2 日

アイティメディア株式会社

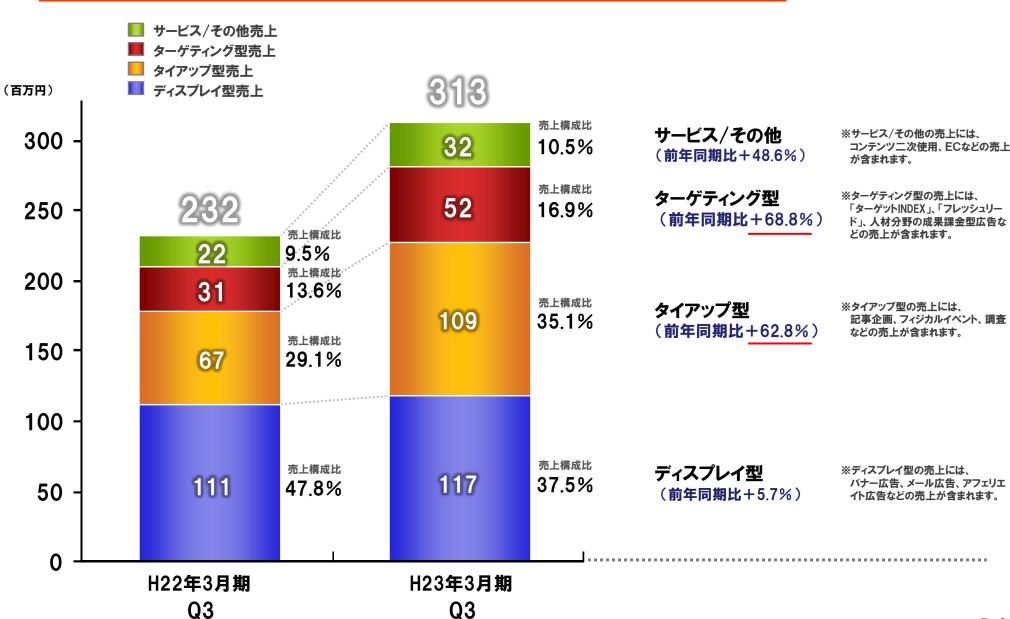
証券コード:2148 東証マザーズ

現況の認識と、今後の予測



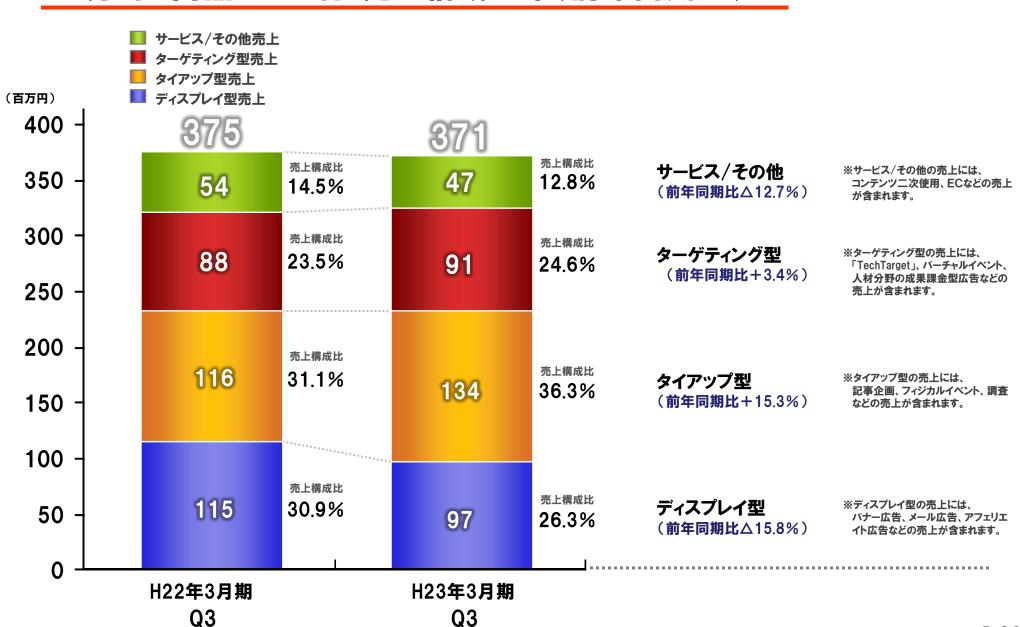
	Q2決算時の方針	Q3の現況	Q4の予測
市場環境	IT分野の広告需要は当面低調に推 移する前提で、慎重に検討し、 保守的に予測	スマートフォンやデジタルTVなどの市場活況により、 全体では一時的に回復	企業のIT投資は回復の兆し デジタル機器市場の反動を考慮し、 保守的に予測
売 上	IT分野の売上成長を当面見込まず、 通期売上で前年同期比 約4%増に下方修正	売上前年同期から 12.5%成長 ターゲティング/タイアップ型売上が 伸長	保守的に予測 IT顧客の広告宣伝活動は慎重、 コンシューマー分野は特需が鎮静化
コスト	さらなるコスト削減を進めるため、 固定費の削減に着手 ただし、固定費の削減効果は来期に 顕在化すると見込む	経営合理化を準備 変動費は売上増加に伴って上昇 固定費は前年同水準を維持	売上増加に伴い、 変動コストが上昇 固定費は前年同水準を維持
営業損益	利益率の高いディスプレイ型売上が 当面回復しない場合でも保守的に 損益分岐点を下げ、 早期の黒字化を目指す	売上増による利益改善 売上総利益が上昇。	前年同期比で改善の見通し

コンシューマー分野 商品タイプ別・売上構成比率(前年同期比) 📂 ITmedia Inc.

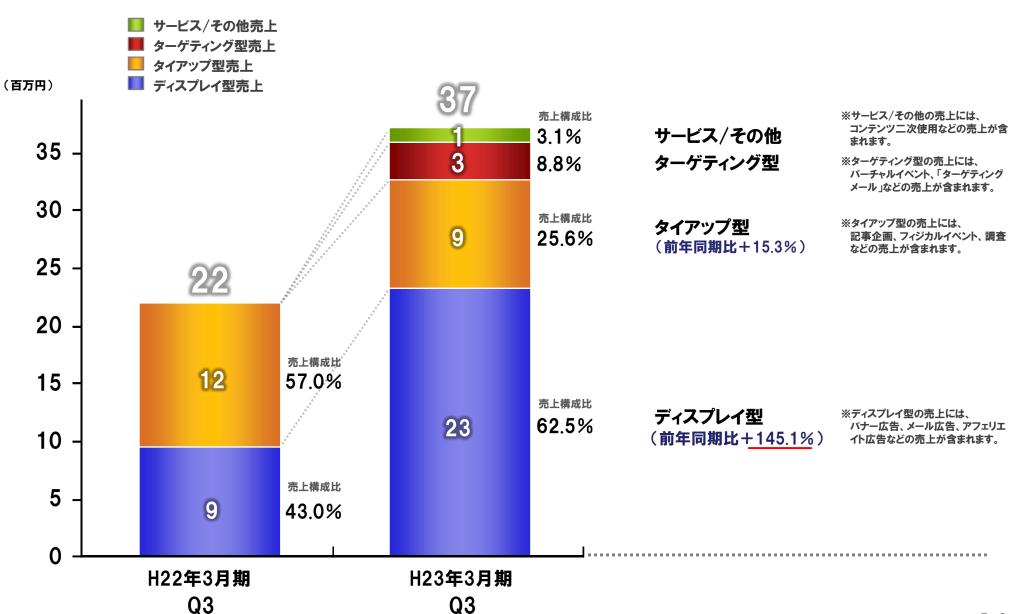


IT分野 商品タイプ別·売上構成比率(前年同期比)





エレクトロニクス分野 商品タイプ別・売上構成比率(前年同期比) Timedia Inc.



P 31



上期の業績を踏まえ修正した当期経営目標

- ・来期に確実な連結営業黒字化
- ・保守的な売上予測を堅実に達成
- ・黒字水準へ向け固定費を削減

現在の業績予想に関するポイント

- 1 商品別の増減収をバランシング
- ② 非IT分野の事業は増収増益
- ③ 固定費の削減効果は来期から



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

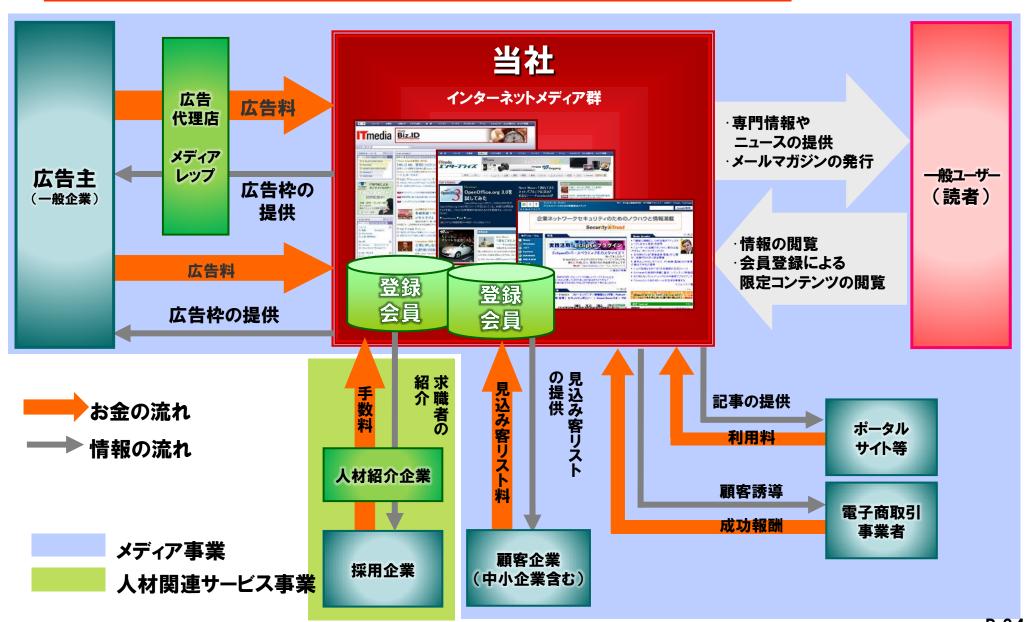
平成23年2月2日

アイティメディア株式会社

証券コード:2148 東証マザーズ

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





会社概要



設立年月日 1999年12月

資本金 16億20百万円(平成22年12月31日現在)

代表者 代表取締役社長 大槻 利樹

所在地 東京都千代田区大手町1-3-1 JAビル7F

事業内容
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12月31日現在·連結)

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





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