



ITmedia Inc.

平成25年3月期 決算説明資料

平成25 年 4 月 25 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

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、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25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。

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。

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。



ITmedia Inc.

平成25年3月期 通期業績概要

平成 25 年 4 月 25 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

○売上高 3期連続増収 前年比+1.2%

（譲渡等した事業を除く前年比売上は+5.2%）

○営業利益・経常利益ともに大幅増益

○当期純利益は繰延税金資産の取崩で減少

	実績	前期比
売上高	2,898百万円	+1.2%
営業利益	183百万円	+31.4%
経常利益	187百万円	+23.8%
当期純利益	128百万円	△26.3%

○主な要因

売上面

- ・ 主要3分野のうち、2分野で前年比増収
 - IT分野 前年比+11.8%
 - エレクトロニクス分野 同+21.6%
 - コンシューマー分野 同△14.2%(△2.8%※)
- ・ ターゲティング型が継続成長 前年比+11.4%
- ・ タイアップ型商品売上も前年比+6.6%
 - 大型案件の受託により一時的に増加

コスト面ほか

- ・ 事務所移転により固定費削減
 - 移転に伴う旧事務所の減価償却費が増加も、通期での賃料削減効果が上回りコスト減少
- ・ 大型のタイアップ案件の受託により、上期で一時的にコストが増加

平成25年3月期 事業動向ハイライト

(単位:百万円)

事業動向

メディア分野	売上(前年同期比)	営業利益(前年同期差異)
	売上、利益動向	
IT分野	1,771(+11.8%) 顧客の広告出稿意欲回復、ターゲティング型商品の売上成長により増収	346(+55)
エレクトロニクス分野	269(+21.6%) 前期に譲り受けた「EDN Japan」の統合 およびメディア力の伸長により大幅増収	▲0(+49)
コンシューマー分野	803(▲14.2%) PC関連機器の市場縮小、および前期に一部事業の譲渡等を行ったため大きく減収	96(▲8)
その他分野 (スマートメディアなど投資分野)	54(▲55.2%) スマートメディアやエネルギー分野などへの投資を拡大	▲259(▲52)

平成25年3月期 に行った主な施策

- 2012/ 4/ 2 スマートフォン最適化サイト「スマートフォンビュー」を開始
- 2012/ 4/ 3 節電・蓄電・発電をテーマにしたWebメディア「スマートジャパン」開設
- 2012/ 5/29 ITエンジニア向けのQ & Aコミュニティ「QA@IT」を開設
- 2012/ 7/ 2 事務所を大手町から赤坂へ移転し、新オフィスにて業務を開始
- 2012/ 7/17 デジタルマーケティング分野の情報に特化した「ITmedia マーケティング」開設
- 2012/ 8/20 デジタル製品情報を扱う3メディアの名称・ロゴを刷新、UIを改善
- 2012/ 9/11 「ITmedia Virtual EXPO 2012」開幕。全コンテンツがスマートデバイス対応
- 2012/ 10/ 1 国内初のスマホ向け専用ニュースサイト「ITmedia News スマート」開設
- 2012/ 11/30 テーマ別情報共有サービス「ONETOPI」の投稿機能を解放、投稿に奨励金
- 2012/ 11/30 月間ユニークブラウザ数が2,188万に達し、過去最高値を更新
- 2013/ 1/ 31 マーケティング活動の成果を表彰する「LeadGen. Awards」開催
- 2013/ 2/ 7 「ONETOPI」のiPhone向け新アプリを提供開始
- 2013/ 2/ 19 「モノづくりIT EXPO」など4バーチャルイベントを同時開催

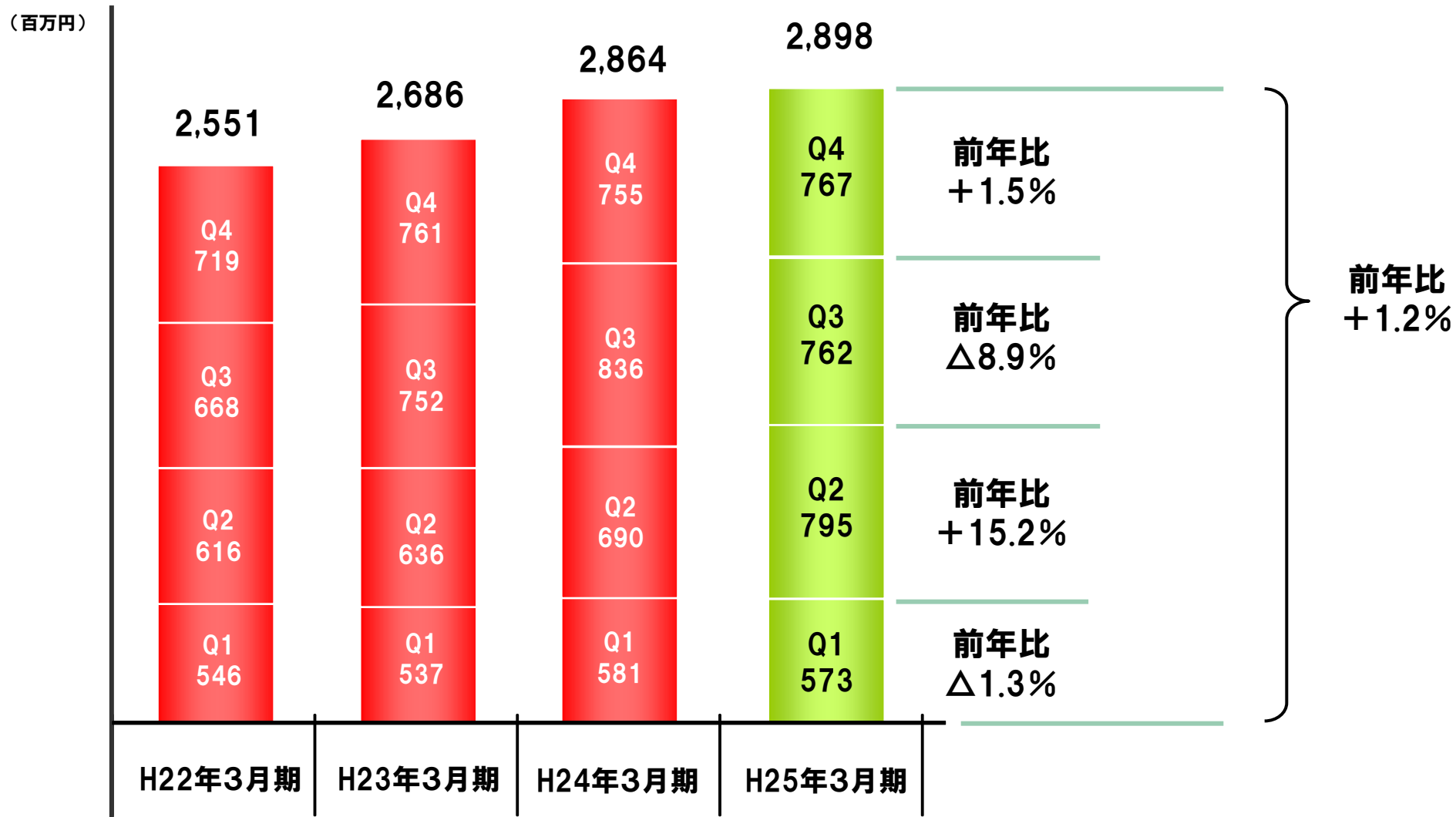


平成25年3月期 連結業績

(百万円)

	前期(4～3月)		当期(4～3月)		増減率
	金額	売上比	金額	売上比	
売上高	2,864	100.0%	2,898	100.0%	+1.2%
売上原価	1,147	40.1%	1,236	42.7%	+7.8%
売上総利益	1,716	59.9%	1,662	57.3%	△3.2%
営業利益	139	4.9%	183	6.3%	+31.4%
経常利益	151	5.3%	187	6.5%	+23.8%
当期純利益	174	6.1%	128	4.4%	△26.3%
包括利益	172	6.0%	54	1.9%	△68.1%

売上高の推移(連結)

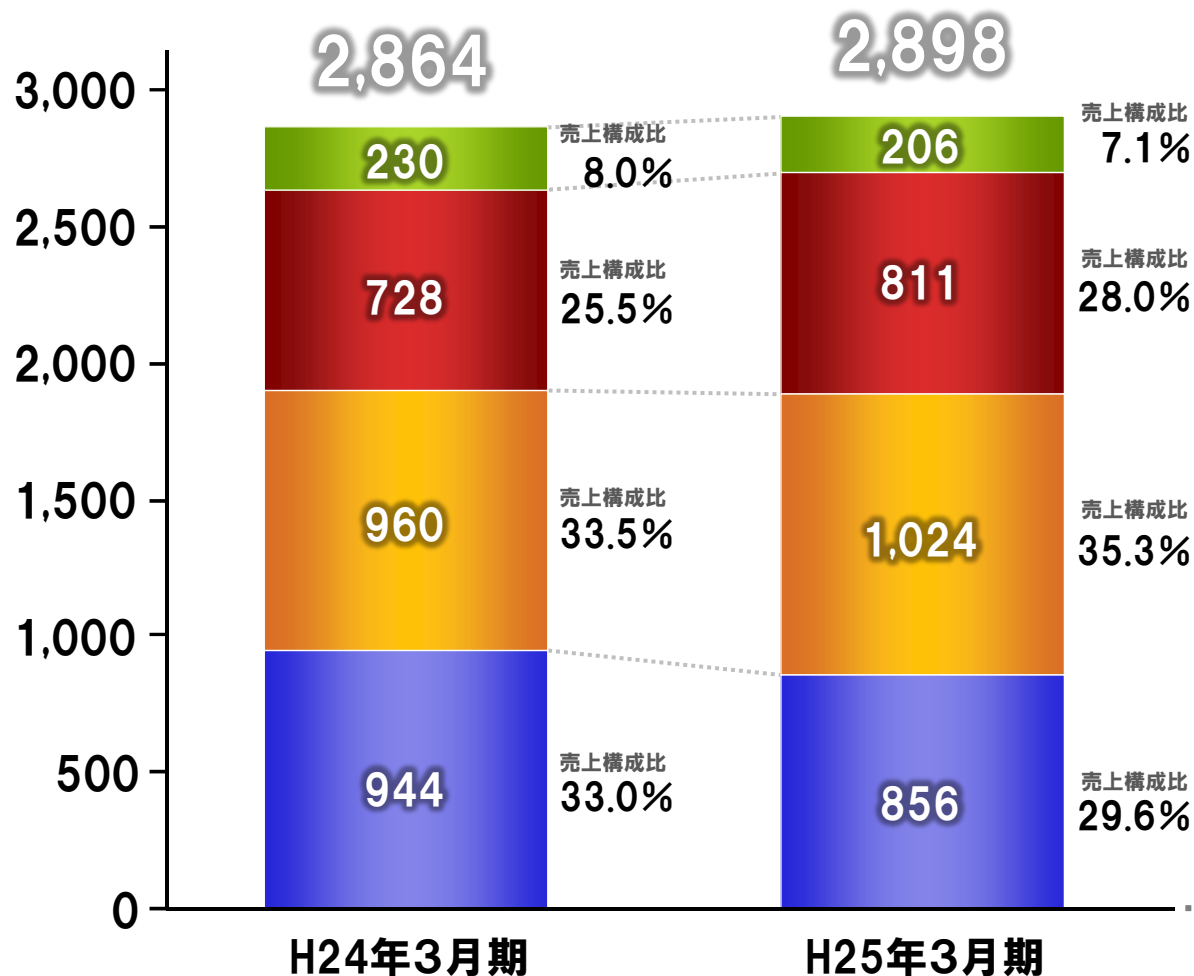


商品タイプ別・売上構成比率(連結・前年同期比)

- サービス/その他売上
- ターゲティング型売上
- タイアップ型売上
- ディスプレイ型売上

(百万円)

商品区分



サービス/その他
(前年同期比▲10.4%)

※サービス/その他の売上には、主にコンテンツ二次使用料、ECの売上が含まれます。

ターゲティング型
(前年同期比+11.4%)

※ターゲティング型の売上には、主に「TechTarget」、バーチャルイベント、「ターゲットINDEX」、「フレッシュリード」の売上が含まれます。

タイアップ型
(前年同期比+6.6%)

※タイアップ型の売上には、主に記事企画、フィジカルイベント、調査の売上が含まれます。

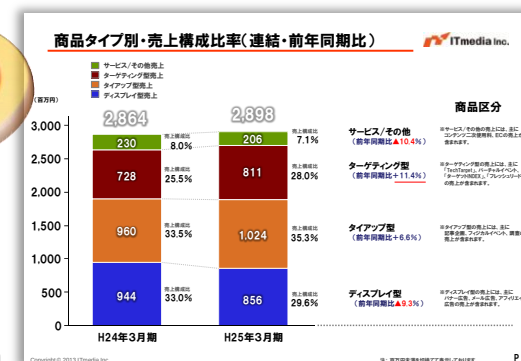
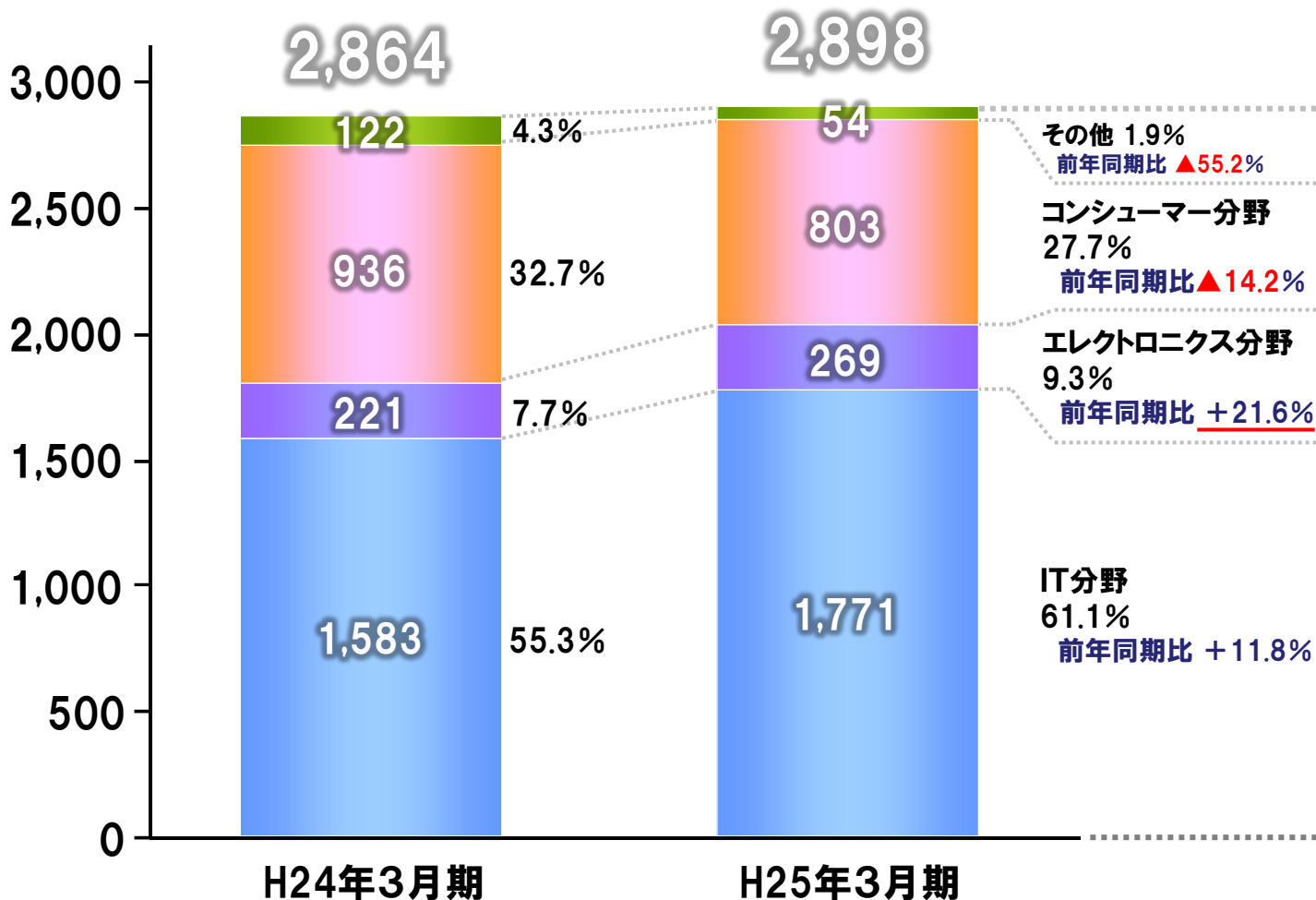
ディスプレイ型
(前年同期比▲9.3%)

※ディスプレイ型の売上には、主にバナー広告、メール広告、アフィリエイト広告の売上が含まれます。

分野別・売上構成比率(連結・前年同期比)

- その他
- コンシューマー分野
- エレクトロニクス分野
- IT分野

(百万円)



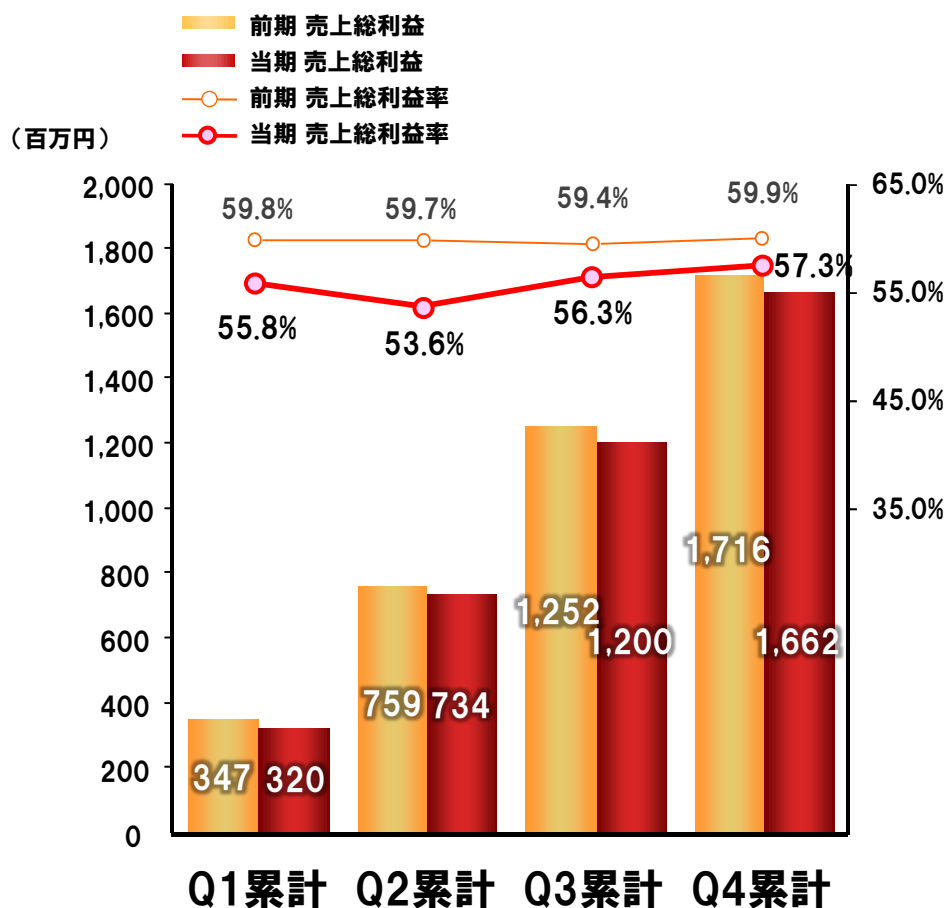
メディア事業
前年同期比 +1.2%

分野別・事業動向(連結・前年比)

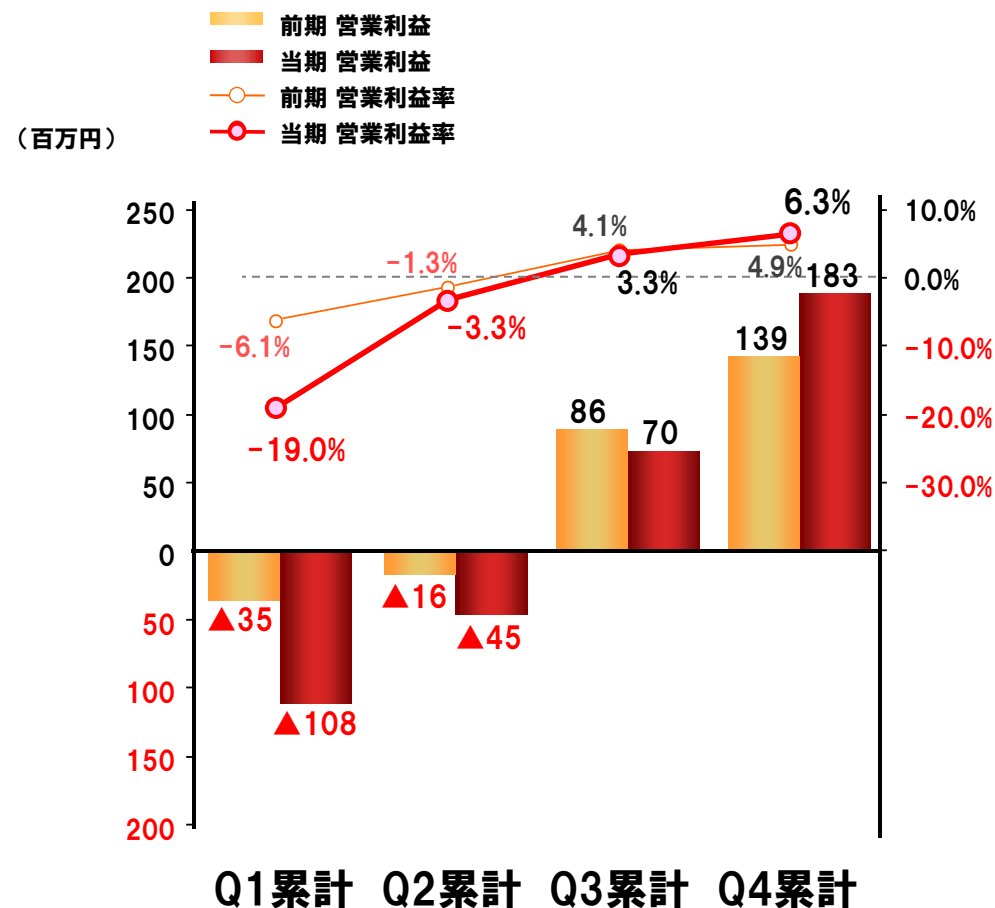
IT分野		エレクトロニクス分野		コンシューマー分野	
売上 : 1,771百万円 営業利益 : 346百万円		売上 : 269百万円 営業利益 : ▲0百万円		売上 : 803百万円 営業利益 : 96百万円	
 増収	11.8%の増収 55百万円の増益	 増収 損益改善	21.6%の増収 49百万円の損益改善	 減収 減益	14.2%の減収 8百万円の減益
- 顧客の広告宣伝活動における費用対効果重視の傾向を捉え、リードジェネレーション商品売上が拡大 - 企業のスマートデバイス利用拡大に伴い、リスク対応を含めた管理システムに関する広告宣伝需要が増加		- 製造業向けのマーケティング活動において、インターネット広告の比率が拡大 - メディア力の成長により、製造業向けネットメディアとして業界2強体制が確立		- PC市場の縮小による広告減、および前期譲渡した「BARKS」分の売上が減少 - 大手顧客がディスプレイ広告出稿を前期一時的に増加した反動により減収	

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



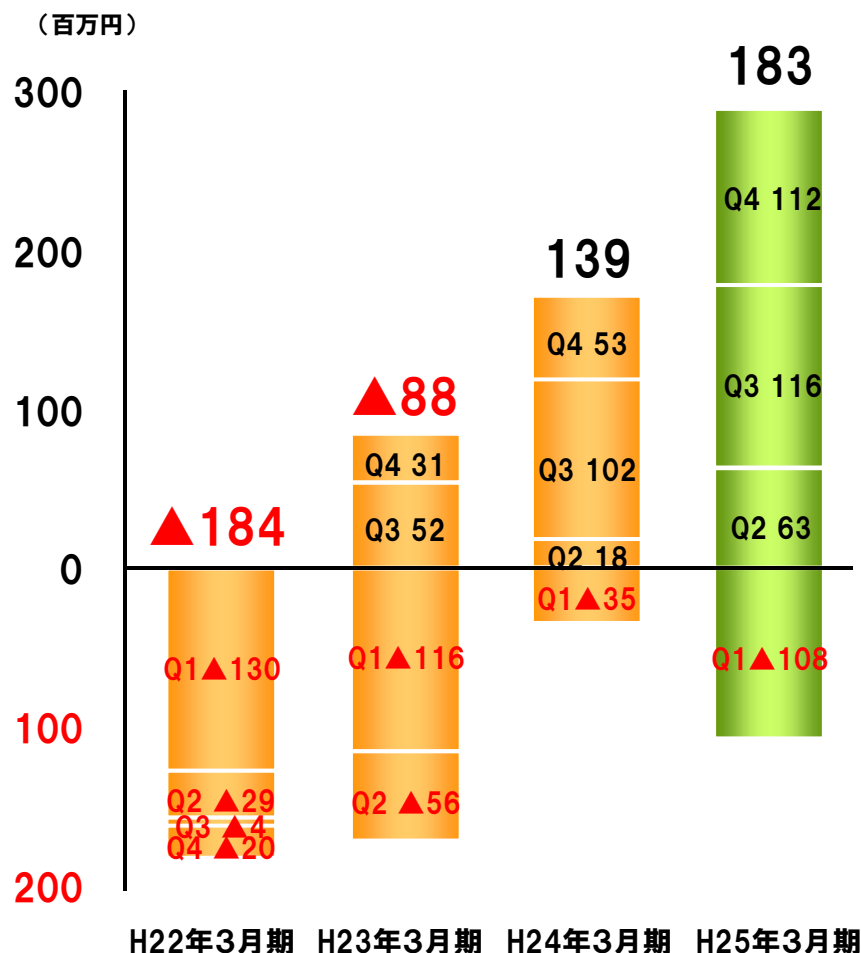
営業利益・営業利益率の推移



営業利益・経常利益の推移(連結)

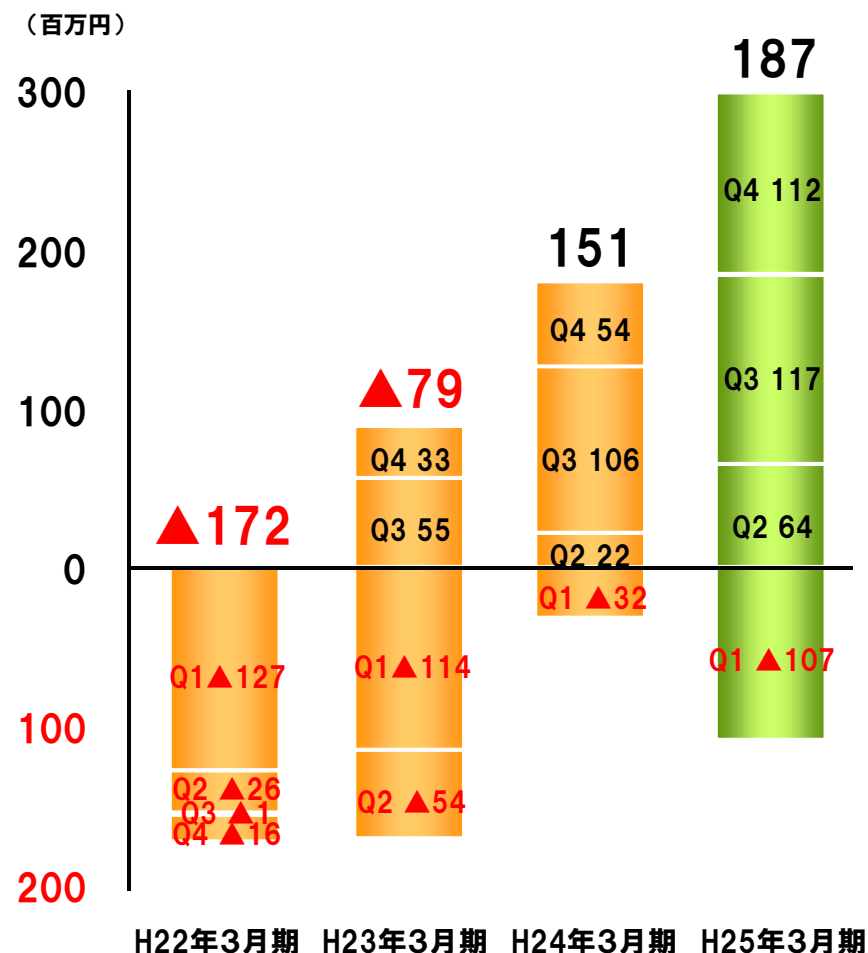
営業利益 183百万円

前年比 +31.4%(+43百万円)



経常利益 187百万円

前年比 +23.8%(+36百万円)



特別損益および法人税等の主な内訳(連結)

経常利益 187百万円、当期純利益 128百万円

主な内訳

特別利益 24百万円

- ・ 投資有価証券売却益 24百万円

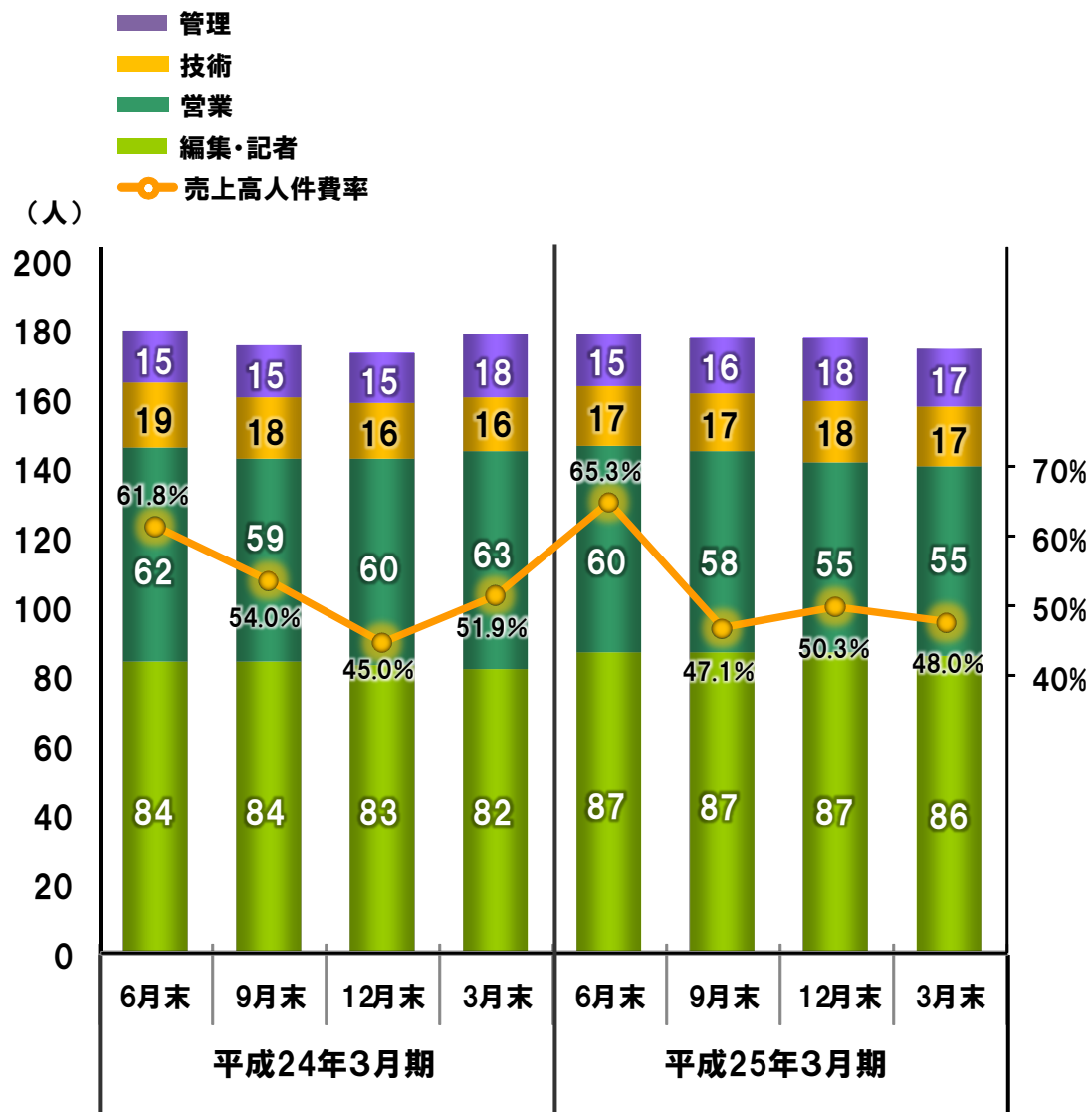
特別損失 44百万円

- ・ 固定資産売却損:4百万円
- ・ 投資有価証券評価損:6百万円
- ・ 事務所移転費用:8百万円
- ・ 和解金:24百万円

法人税等 39百万円

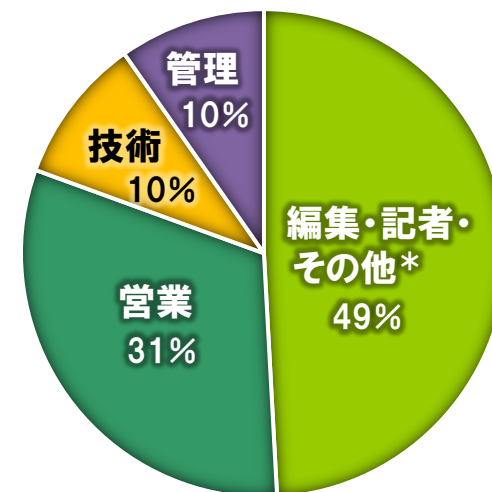
- ・ 法人税、住民税及び事業税:2百万円
- ・ 法人税等調整額:37百万円

従業員数の推移



	人数	構成比	前年同期比増減率
編集・記者・その他*	86	49%	+4.8%
営業	55	31%	▲12.7%
技術	17	10%	+6.3%
管理	17	10%	▲5.6%
合計	175	100%	▲2.2%

*デザイン、マーケティング要員を含みます。

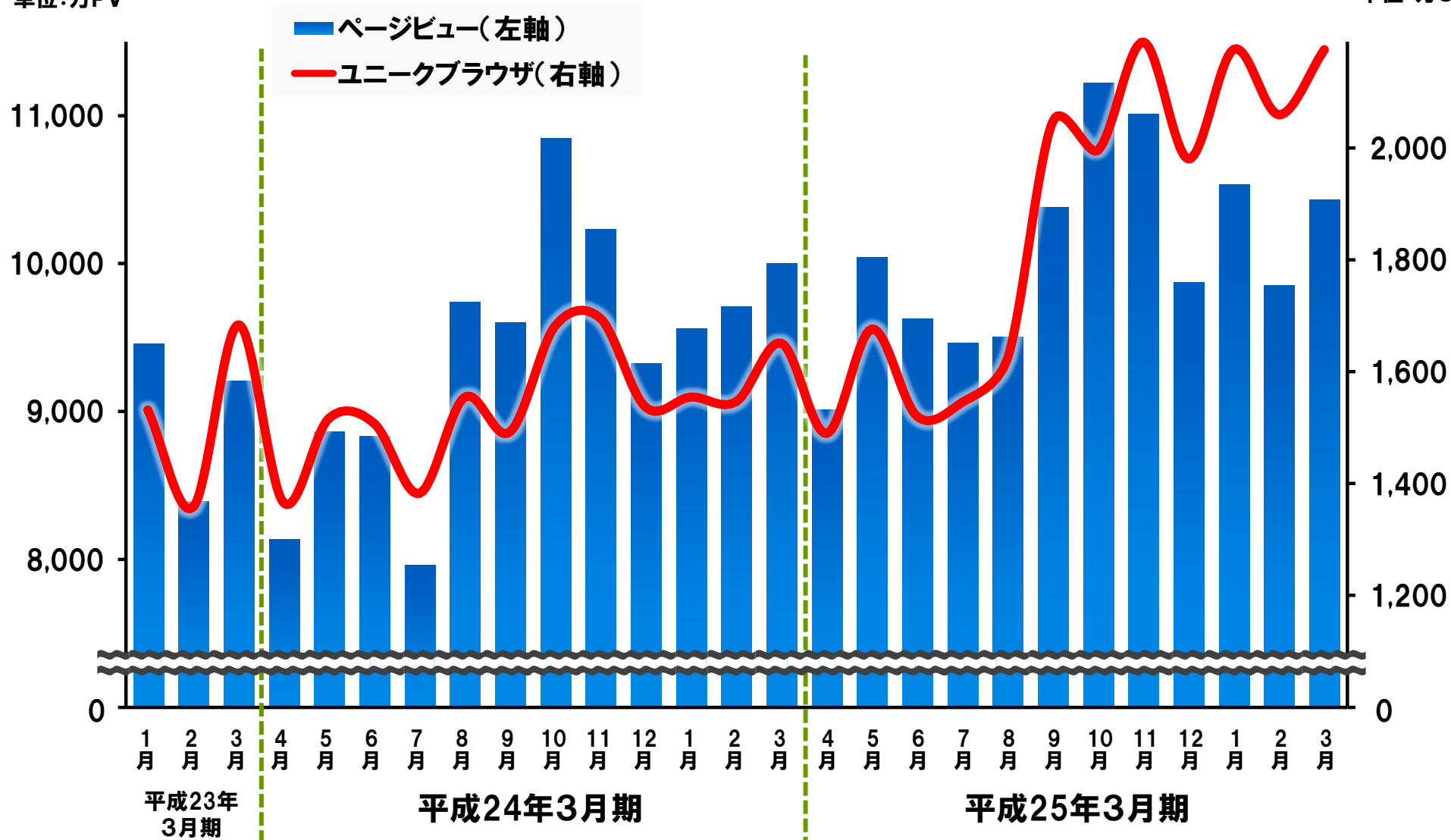


注: 売上高人件費率 = $\frac{【販管費】人件費 + 【原価】労務費}{売上高} \times 100$

運営するメディアの規模

単位:万PV

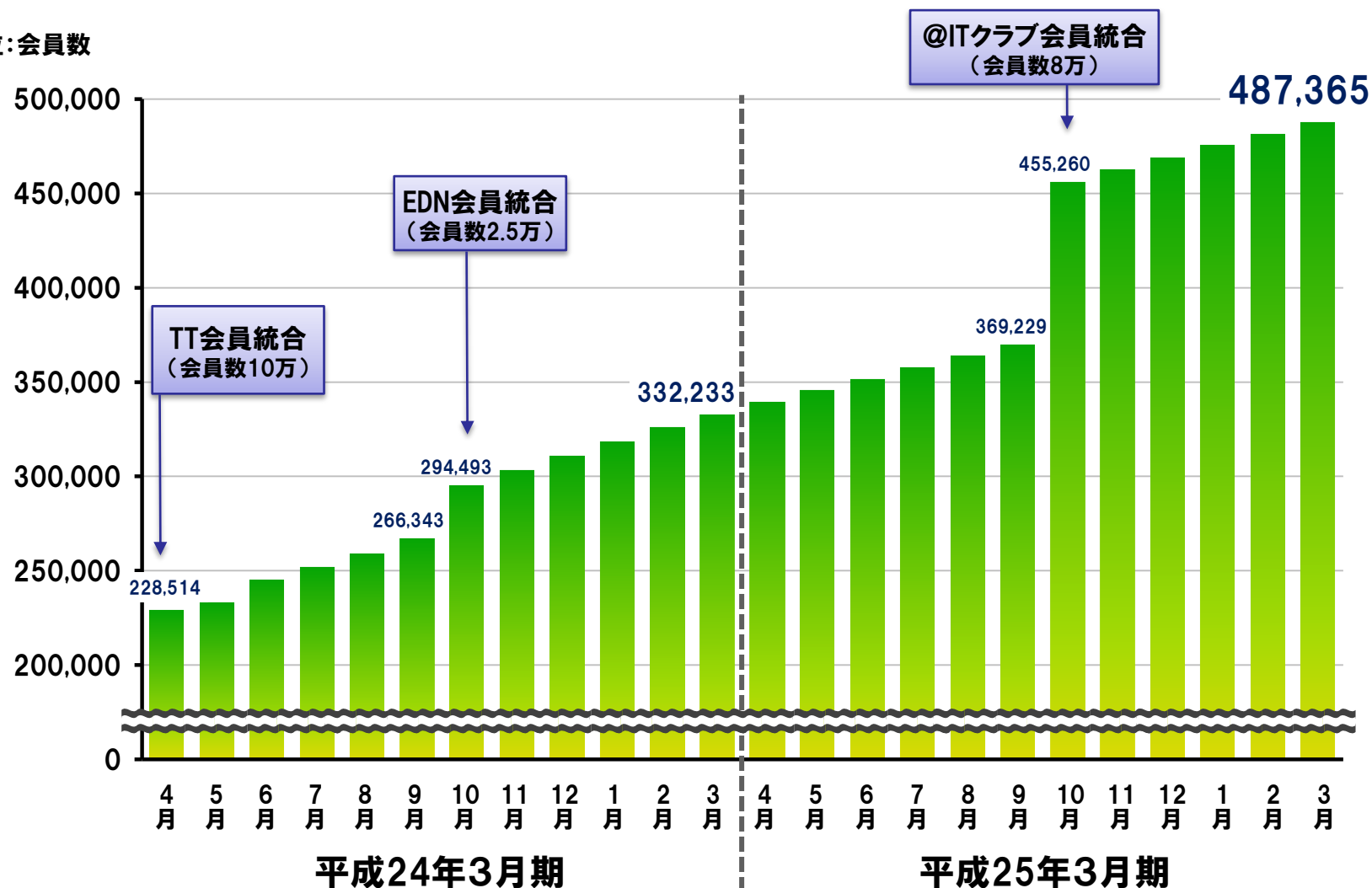
単位:万UB



※当社が提供しているスマートデバイス向けメディアアプリの広告枠インプレッション数を平成24年3月期8月より総ページビュー数に加算しています。
※2012年9月より、ユニークブラウザ数の測定をより正確に行うため、計測方法の変更を行っております。

アイティメディアID延べ会員数推移

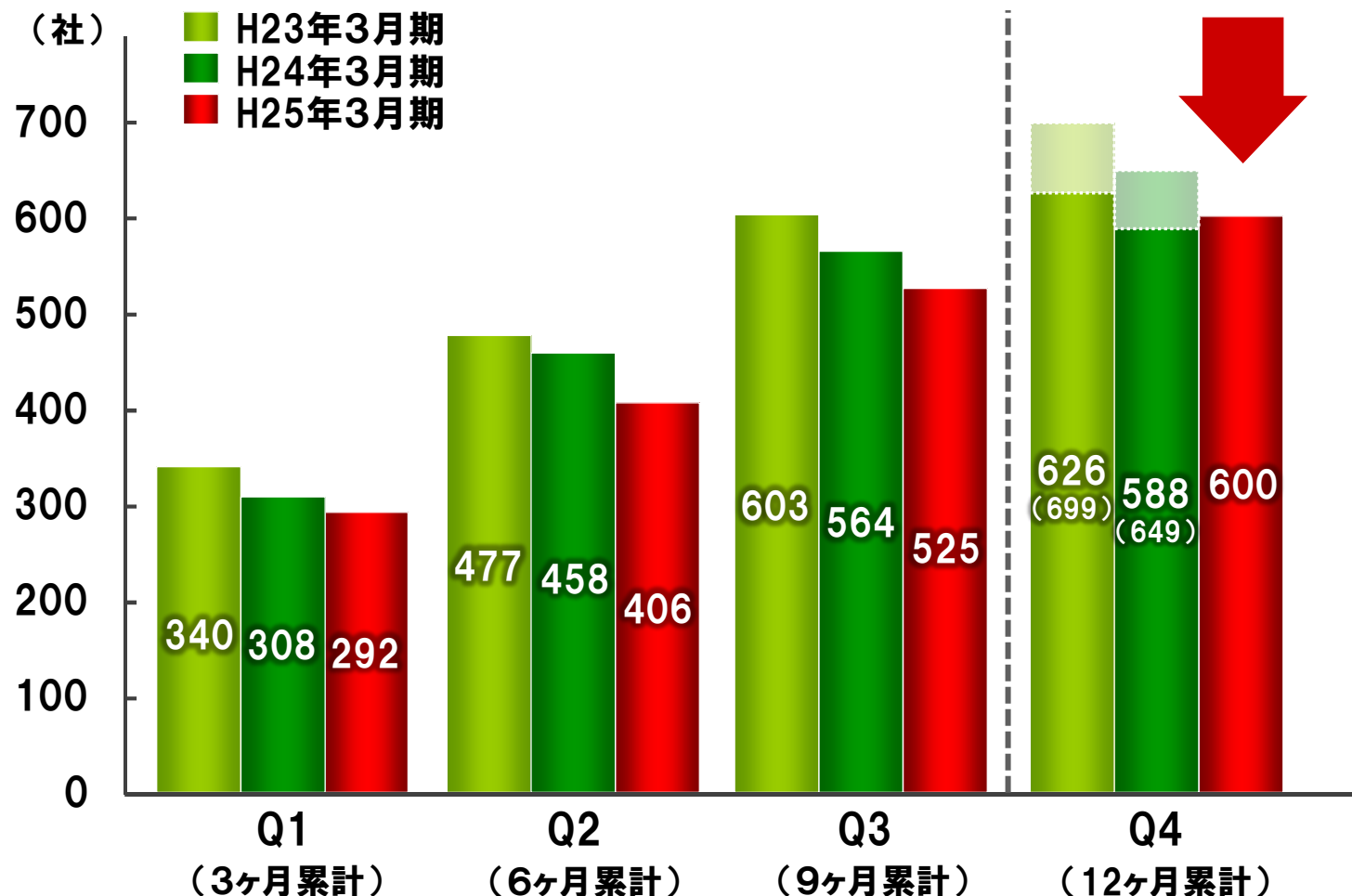
単位: 会員数



アイティメディアIDとは、当社が提供する会員登録制の各種サービスやコンテンツを利用するための当社の共通IDサービスです。「PDF出力対応プリント」や「記事アラート」、各種メールマガジンなど、さまざまなサービスが1つのアカウントで利用できます。

譲渡した事業を除く当四半期の前年同期比 +2.0%（12社増）

当四半期の前年同期比 $\Delta 7.6\%$ （49社減）



要約: キャッシュ・フロー計算書

単位: 百万円

	前連結会計年度 (自 平成23年4月1日 至 平成24年3月31日)	当連結会計年度 (自 平成24年4月1日 至 平成25年3月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー	244	253
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲41	▲117
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲0	▲0
現金及び現金同等物の増減額	202	134
現金及び現金同等物の期首残高	1,480	1,683
現金及び現金同等物の期末残高	1,683	1,817

システム投資 ▲107百万円
 移転に伴う建物造作 ▲66百万円
 差入保証金の返還 +110百万円
 余裕資金の運用 ▲53百万円

正味※フリーCF
189百万円

※資金運用による増減を除外

要約:貸借対照表

単位:百万円

	前連結会計年度 (平成24年3月31日)	当期連結会計年度 (平成25年3月31日)	増減額
流動資産合計	2,868	3,096	+227
現金及び預金	1,383	1,717	+334
受取手形及び売掛金	465	456	-8
有価証券	829	699	-129
その他	189	222	+31
固定資産合計	1,239	961	-278
有形固定資産	79	114	+35
無形固定資産	205	167	-37
投資その他の資産	955	679	-275
資産合計	4,108	4,058	-50
流動負債合計	442	330	-112
支払手形及び買掛金	51	37	-13
未払法人税等	9	8	-1
賞与引当金	127	115	-12
その他	255	169	-85
固定負債合計	24	24	0
負債合計	467	354	-112
株主資本合計	3,611	3,743	+132
資本金	1,621	1,623	+1
資本剰余金	1,665	1,667	+1
利益剰余金	368	496	+128
自己株式	-44	-44	0
その他包括利益累計額	0	-73	-73
新株予約権	30	33	+3
純資産合計	3,641	3,703	+62
負債純資産合計	4,108	4,058	-50



ITmedia Inc.

中期経営戦略 および当期の重点方針と業績予想

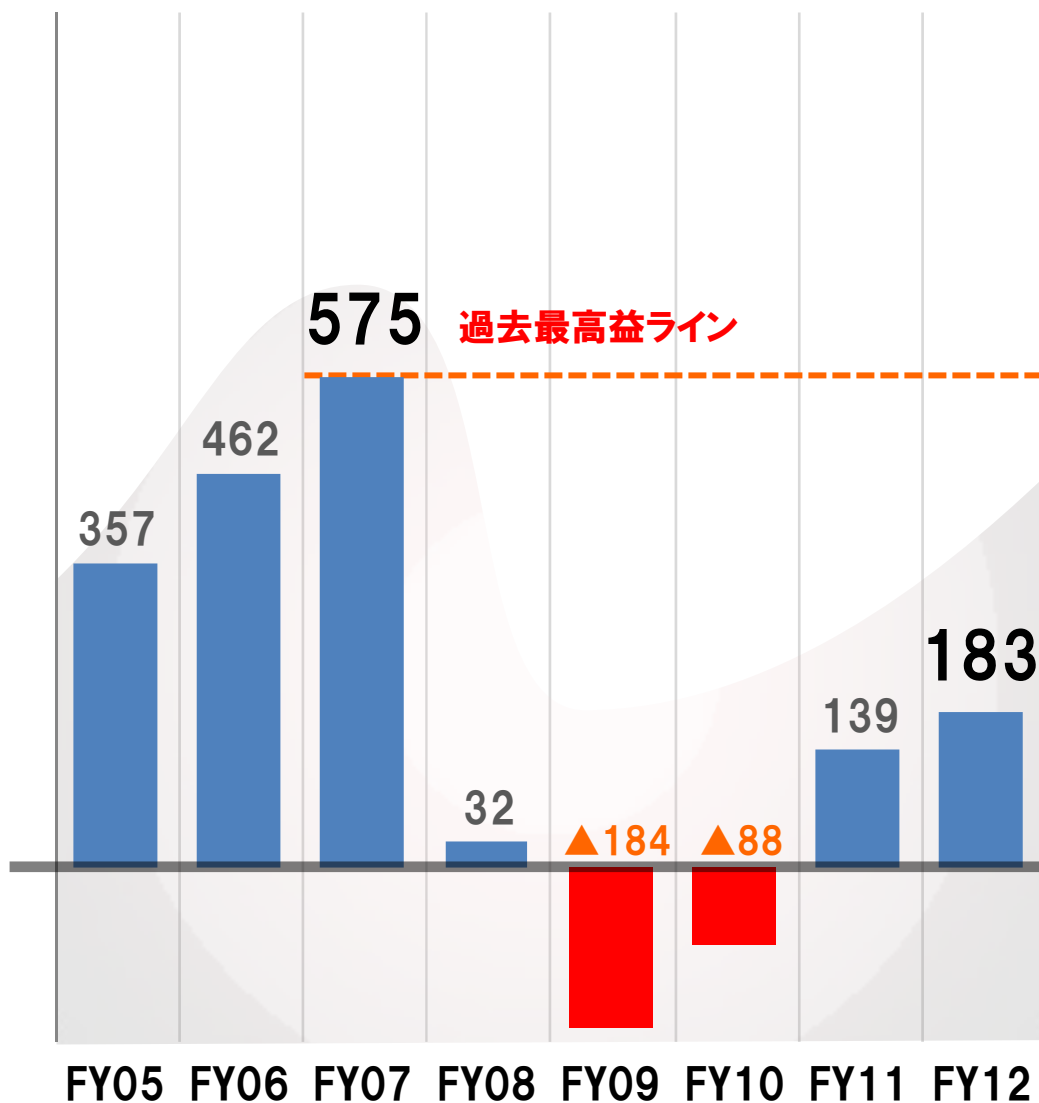
平成 25 年 4 月 25 日

アイティメディア株式会社

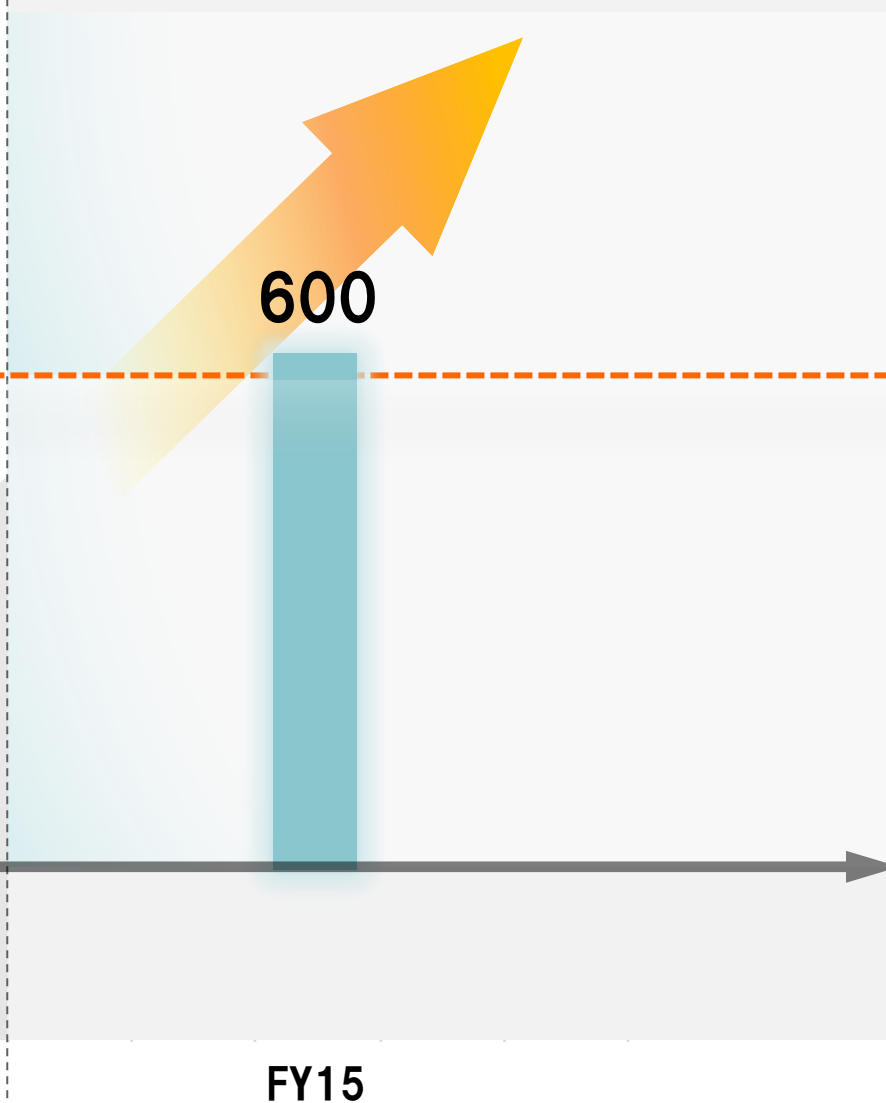
証券コード: 2148 東証マザーズ

営業利益推移 および今後のイメージ(中期)

これまでの連結営業利益実績



中期の連結営業利益変化イメージ



FY15
平成28年3月期



メディア・テクノロジー革新

革新性の追求：リードジェネレーション

- ターゲティング型商品、特に「TechTarget」の高付加価値化
- メンバーシップ基盤強化、キャンペーンマネジメント機能の強化



メディアドメインの拡大

収益力強化：事業領域の拡大

- 「IT」「コンシューマー」に続き「エレクトロニクス」分野が黒字化
当期以降は主力3分野全てが収益に貢献
- 成功モデルを新たなメディア領域および隣接事業領域に拡張



スマートメディア ビジョンの推進

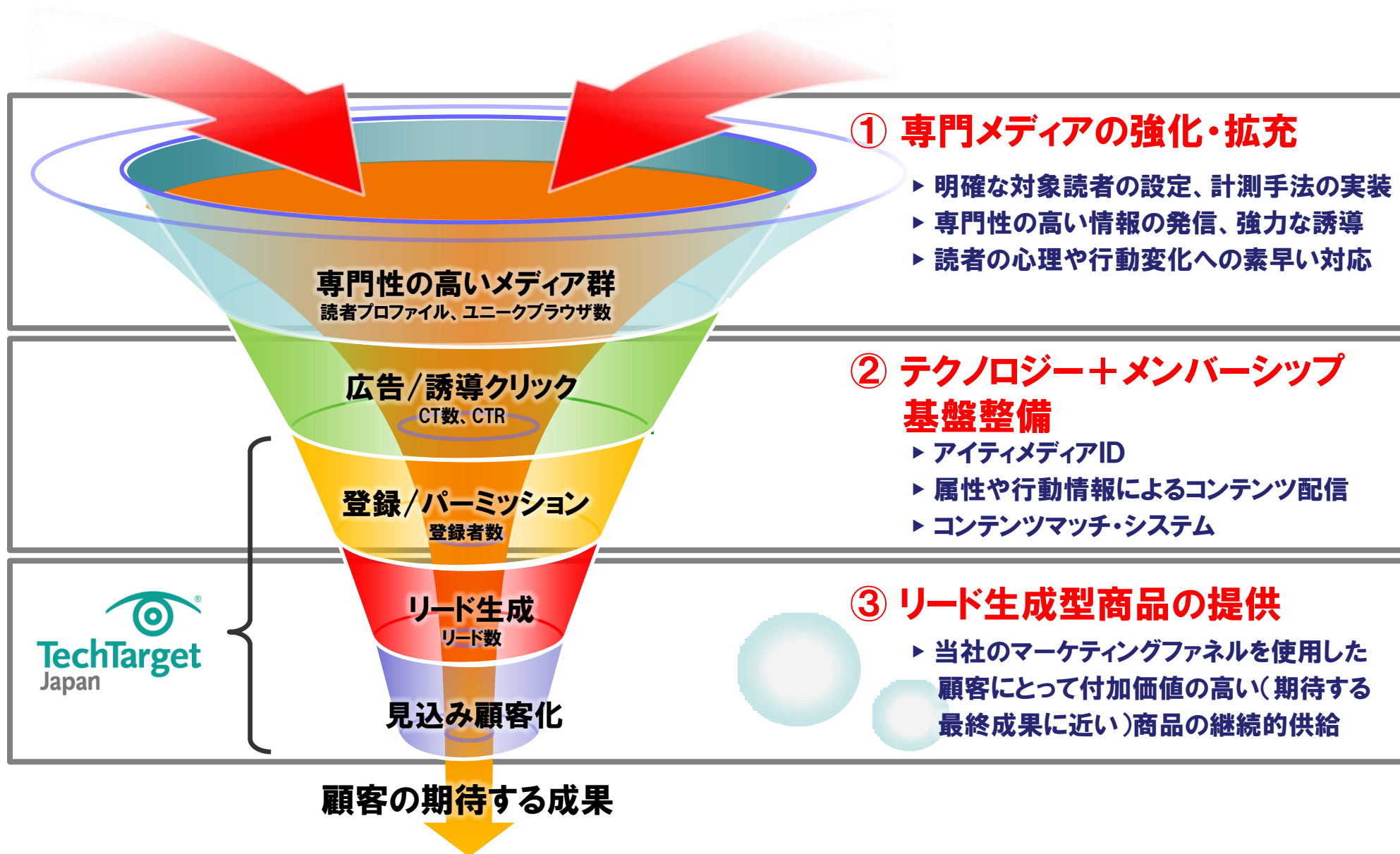
変化への対応：スマートメディア開発

- 情報伝達経路のスマートデバイス化が加速
- 社会のパラダイム変化に適応したメディアモデルを研究開発

**企業の広告宣伝 および マーケティング活動は
インターネットの登場により、劇的な進化が継続**

**企業の競争力に直接的かつ大きく影響する
見込み顧客情報の獲得、
顧客となり得る利用者とのコミュニケーション**

**リード = 見込み顧客リスト
リードジェネレーション = リードの生成**



ターゲティング広告とリードジェネレーションの違い

読者

専門メディア

テクノロジー

顧客への提供価値

アイティメディア



行動履歴

コンテンツ閲覧履歴から興味を判定

会員情報

+

行動履歴

属性/個人特定情報(プロフィール)登録

■ ターゲティング広告

興味を持ちそうなターゲットに絞った広告を掲載する機会を提供



■ リードジェネレーション

興味を持ちそうなターゲットに直接コンタクトする機会を提供



B2B分野のマーケティングに最適

LeadGen. Awards

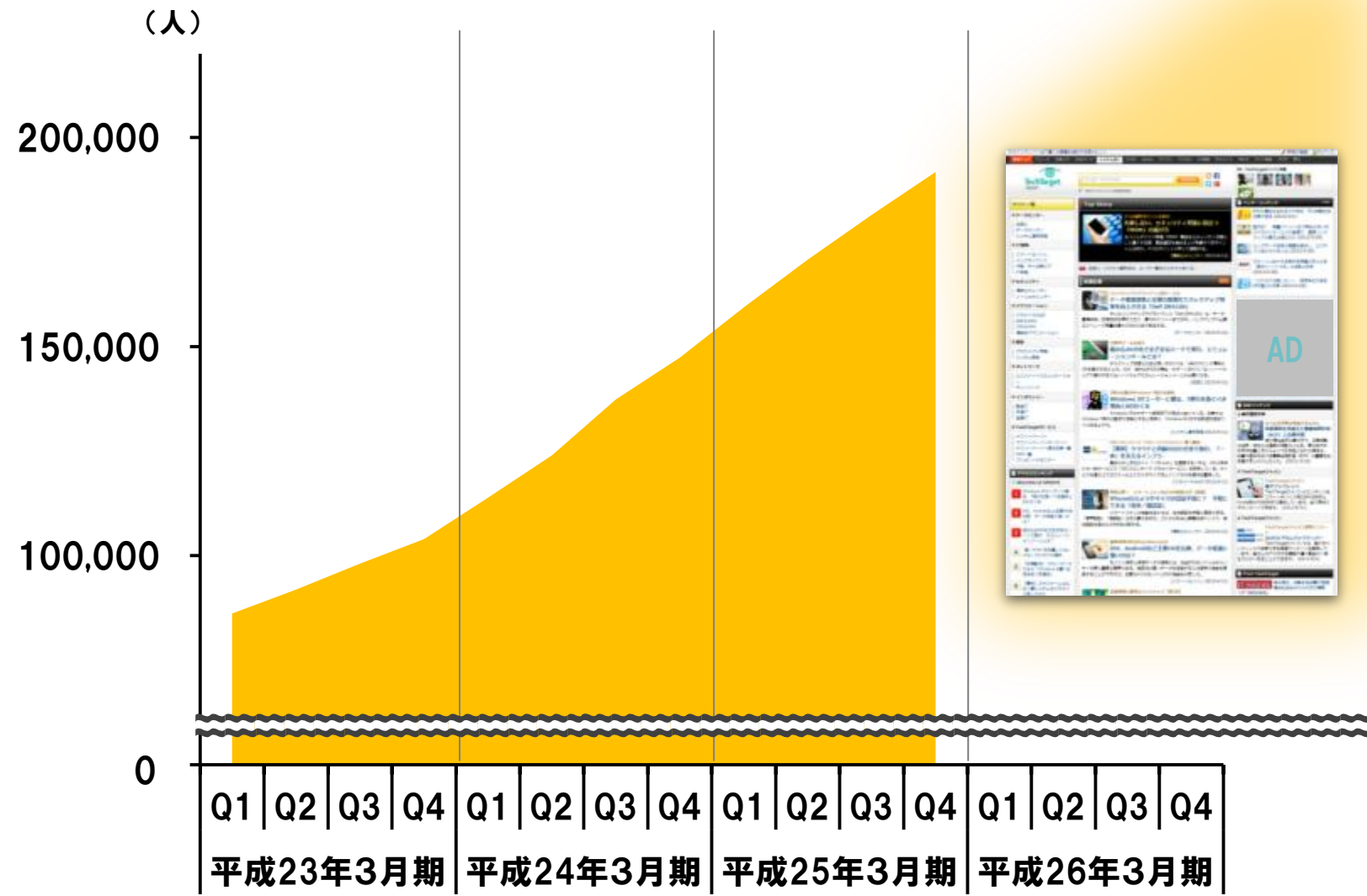


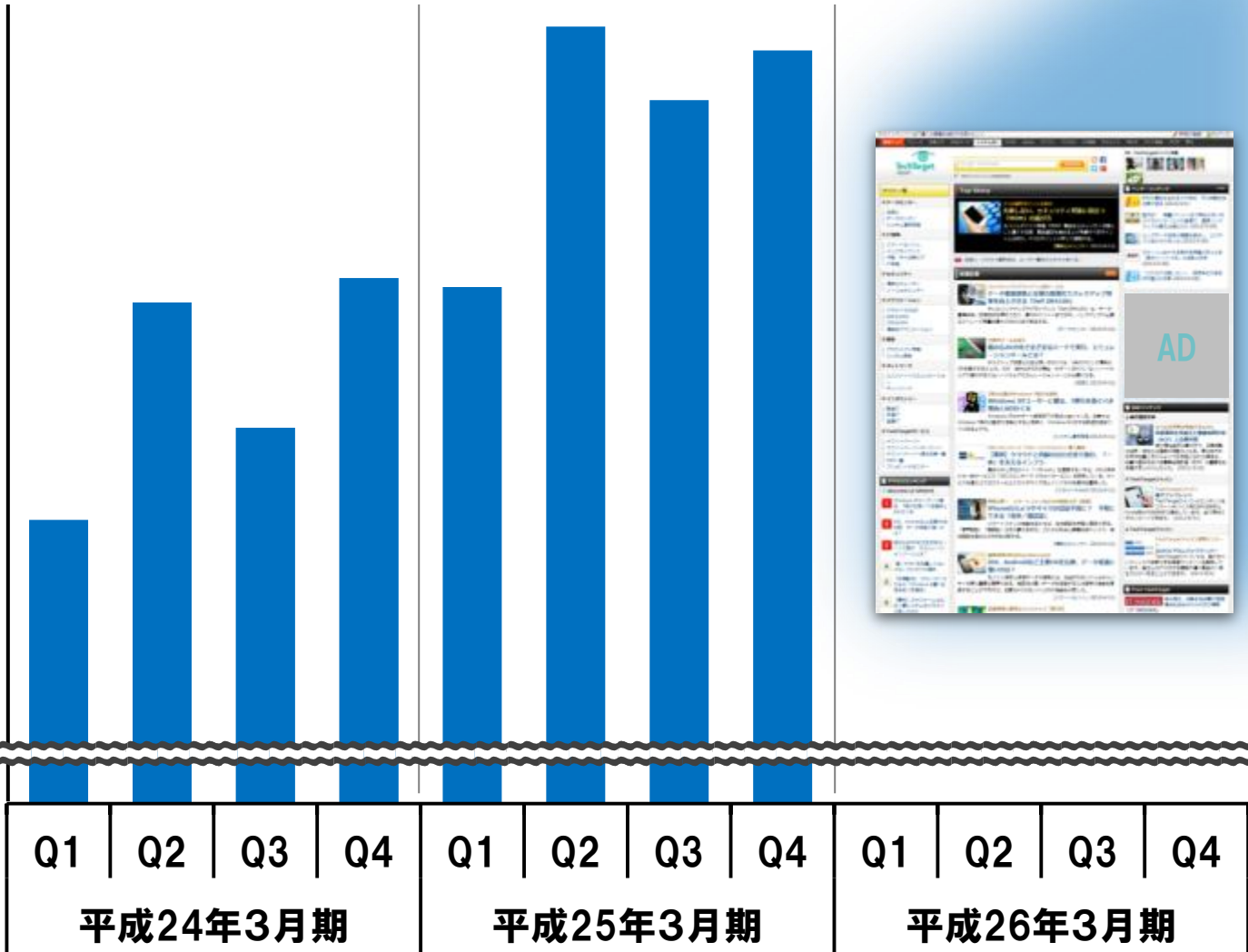
2013年1月31日

リードジェネレーションによって優れた成果を上げた顧客企業
を表彰する第1回「LeadGen. Awards(リードジェンアワード)」を開催



TechTarget 累積会員数推移







メディア・テクノロジー革新

革新性の追求: リードジェネレーション

- ターゲティング型商品、特に「TechTarget」の高付加価値化
- メンバーシップ基盤強化、キャンペーンマネジメント機能の強化



メディアドメインの拡大

収益力強化: 事業領域の拡大

- 「IT」「コンシューマー」に続き「エレクトロニクス」分野が黒字化
当期以降は主力3分野全てが収益に貢献
- 成功モデルを新たなメディア領域および隣接事業領域に拡張

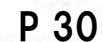


スマートメディア ビジョンの推進

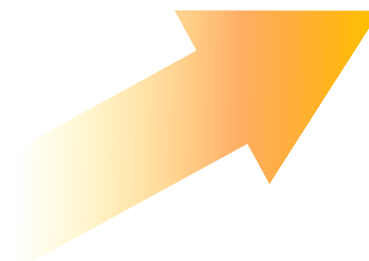
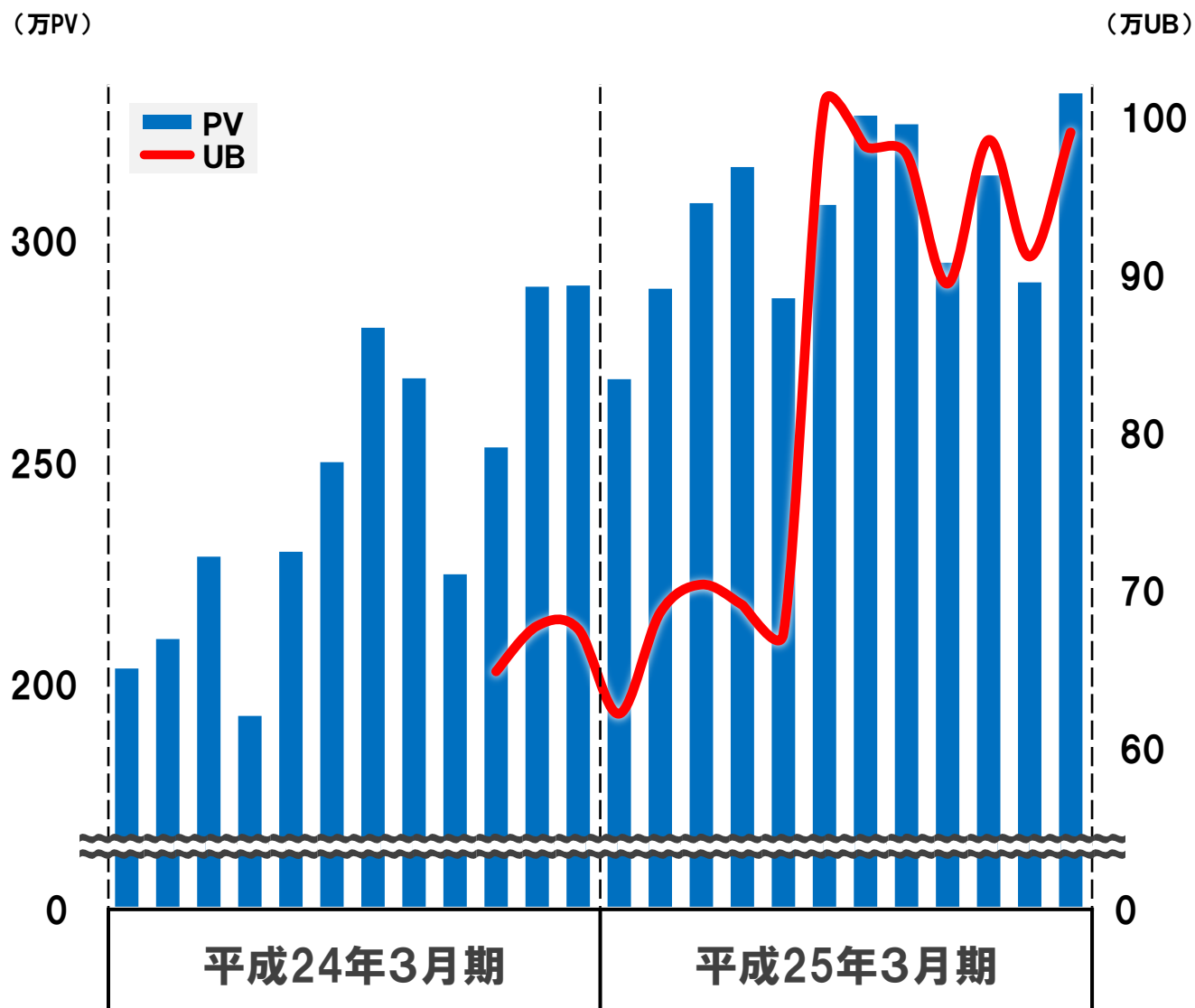
変化への対応: スマートメディア開発

- 情報伝達経路のスマートデバイス化が加速
- 社会のパラダイム変化に適応したメディアモデルを研究開発

事業領域拡大への取り組み(投資)



エレクトロニクス分野のメディア指標推移



MONOist

EE Times Japan

EDN Japan

エレクトロニクス分野の黒字転換

MONOist

2007年8月開設
(当初既存メディアの一部)

EE Times Japan

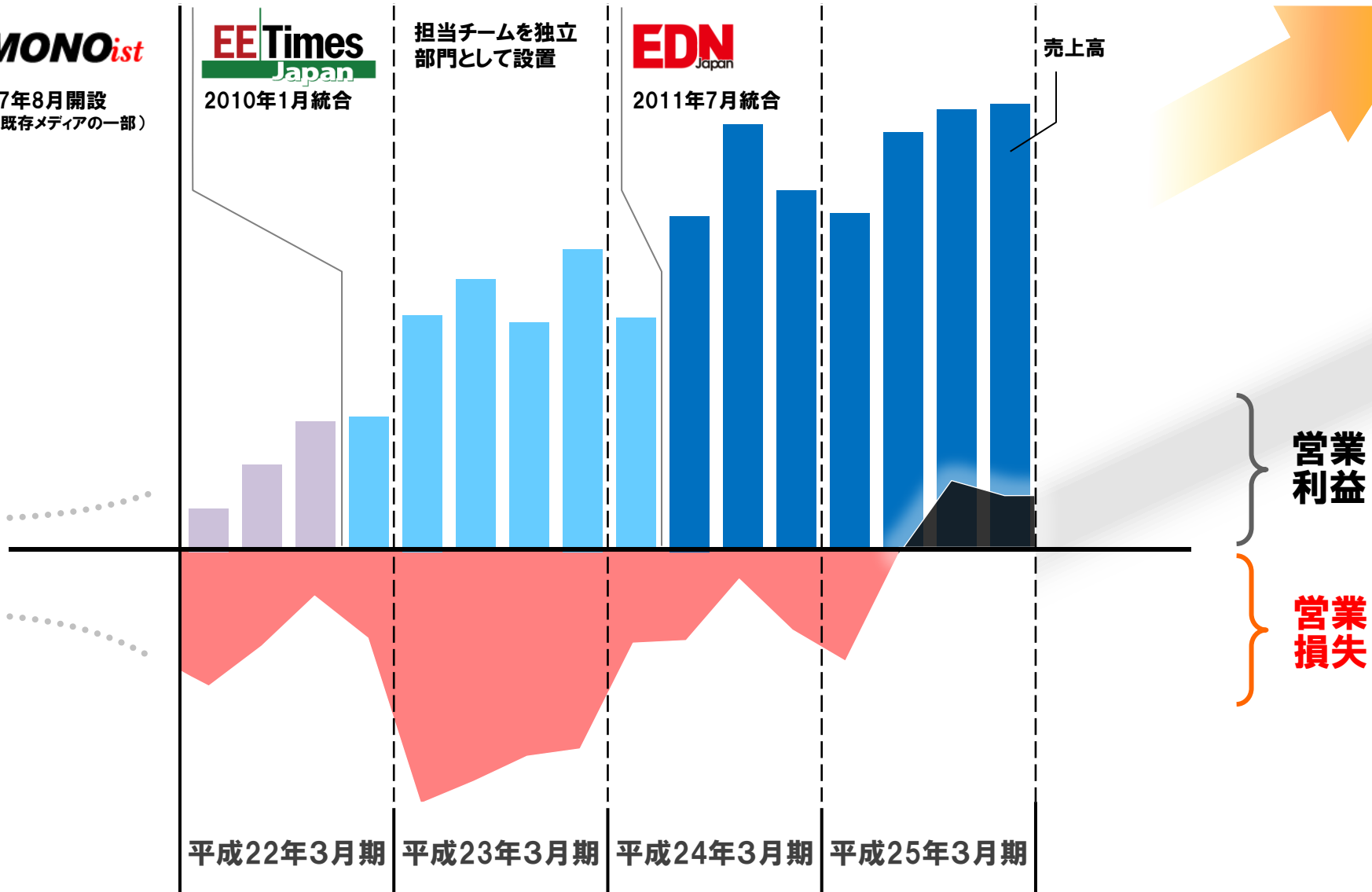
2010年1月統合

担当チームを独立
部門として設置

EDN Japan

2011年7月統合

売上高



営業
利益

営業
損失

平成22年3月期

平成23年3月期

平成24年3月期

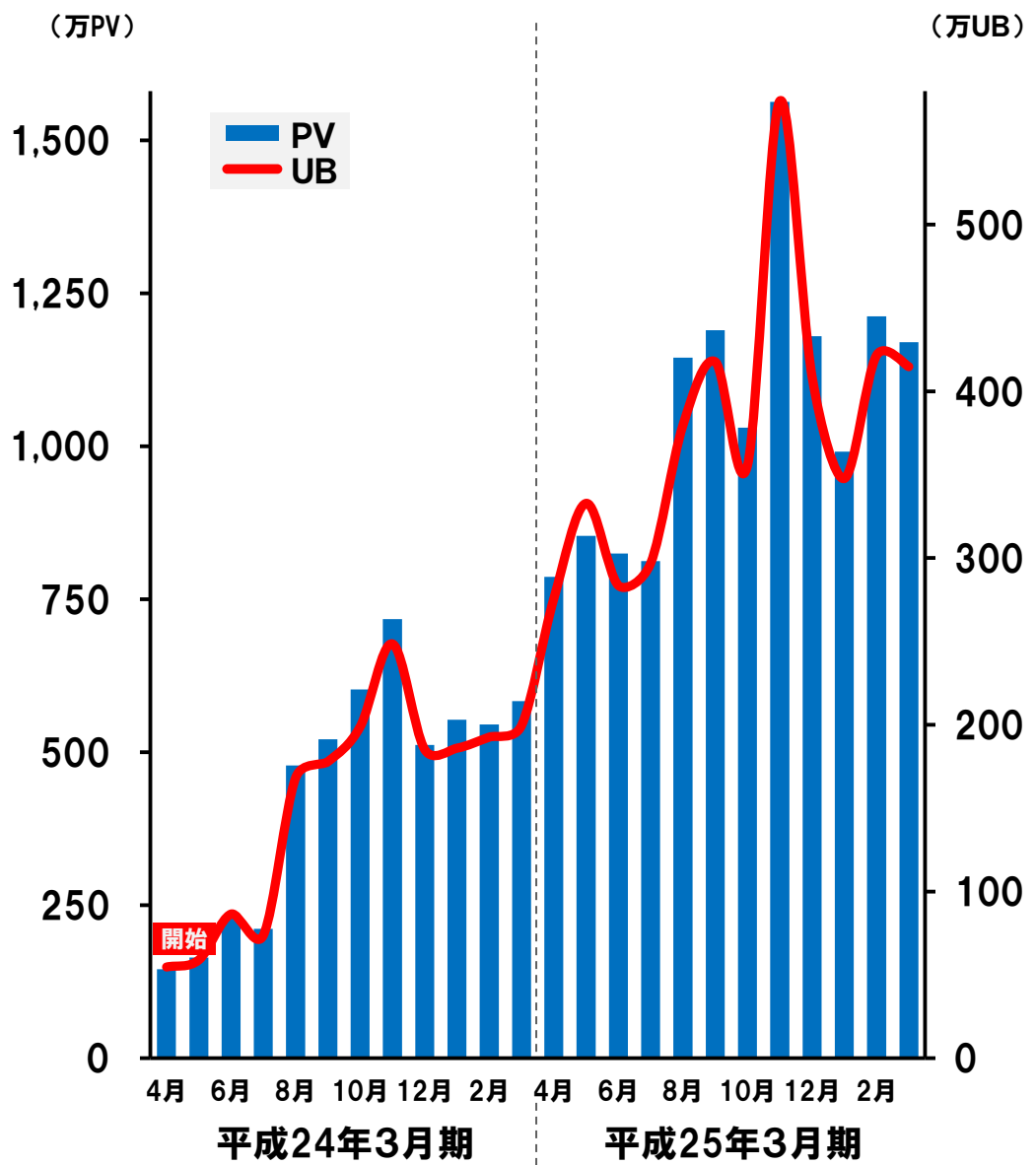
平成25年3月期

- **今後は主力2分野に加え、エレクトロニクス分野が収益基盤となり、全社の収益力が強化される**
- **新しい事業分野を黒字化する手段・情報・経験を用い、更なる新分野を開拓。分野拡大を加速**
- **メディア分野の拡大に加え、メディア隣接事業の開拓も検討開始**

例えば...

ネットの話題やトレンドを追う“新”メディアのPV推移

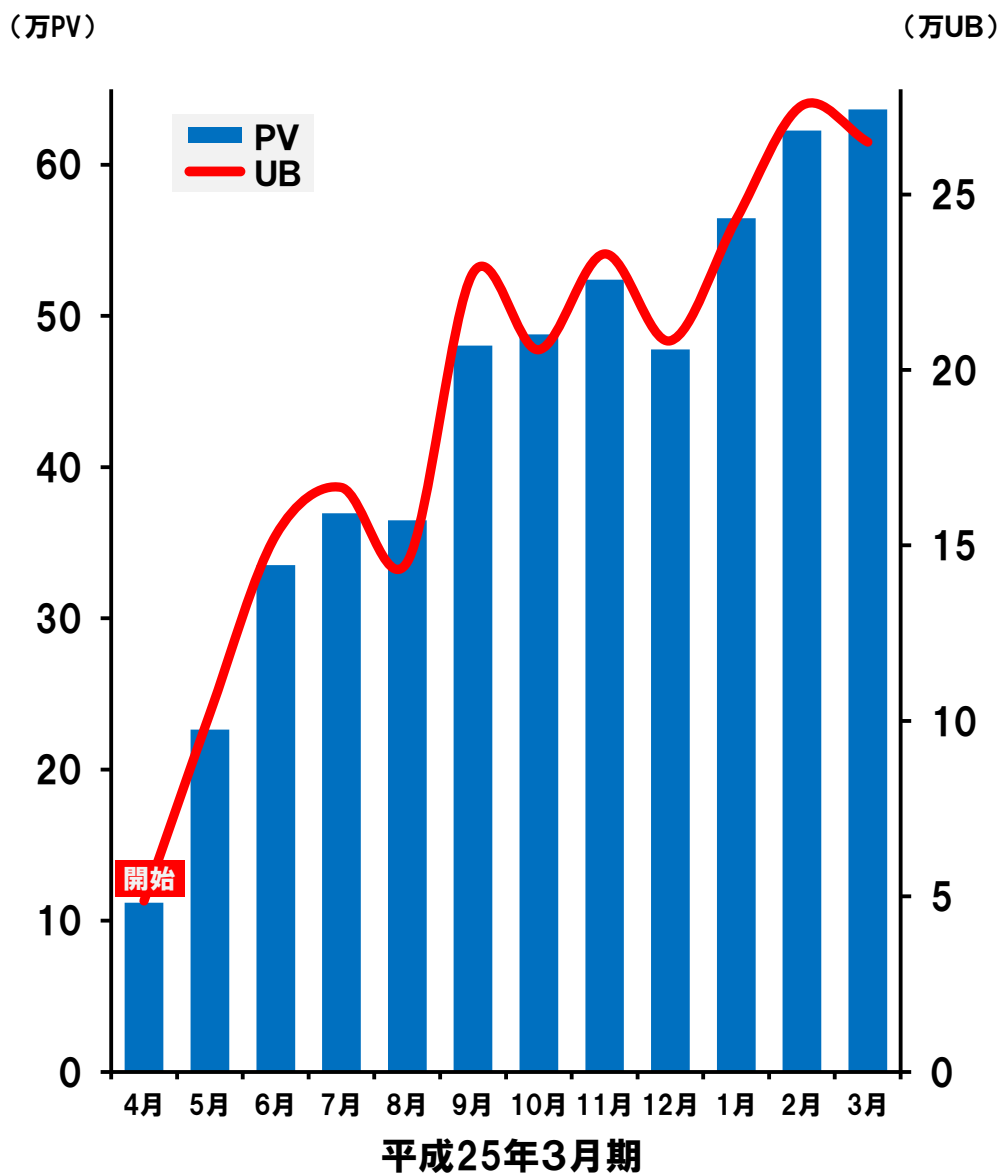
2011年4月
ネット上の旬な情報を
幅広く紹介する
「ねとらぼ」開設



エネルギー等をテーマとした“新”メディアのPV・UB推移



2012年4月
節電・蓄電・発電に取り組む企業の課題を解決する
「スマートジャパン」開設





メディア・テクノロジー革新

革新性の追求: リードジェネレーション

- ターゲティング型商品、特に「TechTarget」の高付加価値化
- メンバーシップ基盤強化、キャンペーンマネジメント機能の強化



メディアドメインの拡大

収益力強化: 事業領域の拡大

- 「IT」「コンシューマー」に続き「エレクトロニクス」分野が黒字化
当期以降は主力3分野全てが収益に貢献
- 成功モデルを新たなメディア領域および隣接事業領域に拡張



スマートメディア ビジョンの推進

変化への対応: スマートメディア開発

- 情報伝達経路のスマートデバイス化が加速
- 社会のパラダイム変化に適応したメディアモデルを研究開発

No.1 ネットメディア



旧来の
メディアビジネス



ITmedia



新ITmedia

SB(出版事業)時代

旧パラダイム

～現在

ネットパラダイム

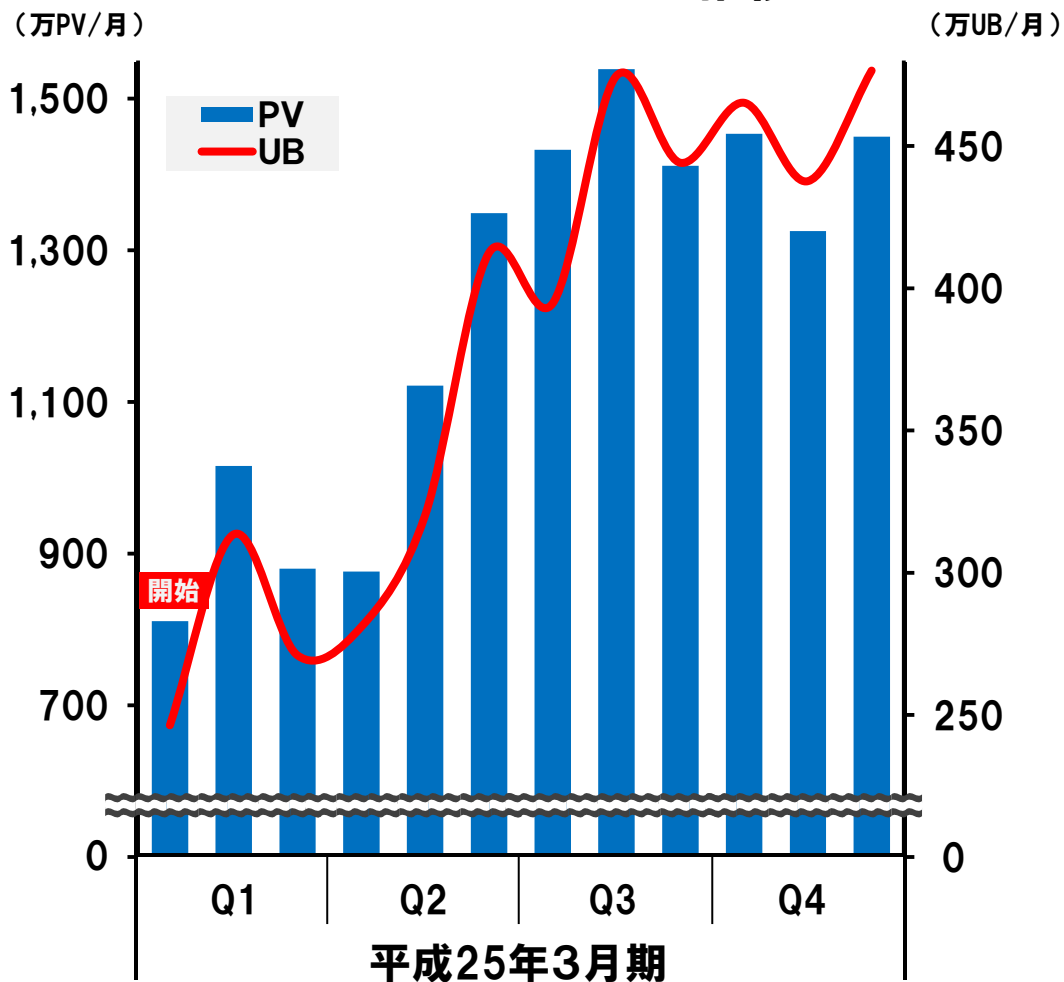
～未来

スマートパラダイム

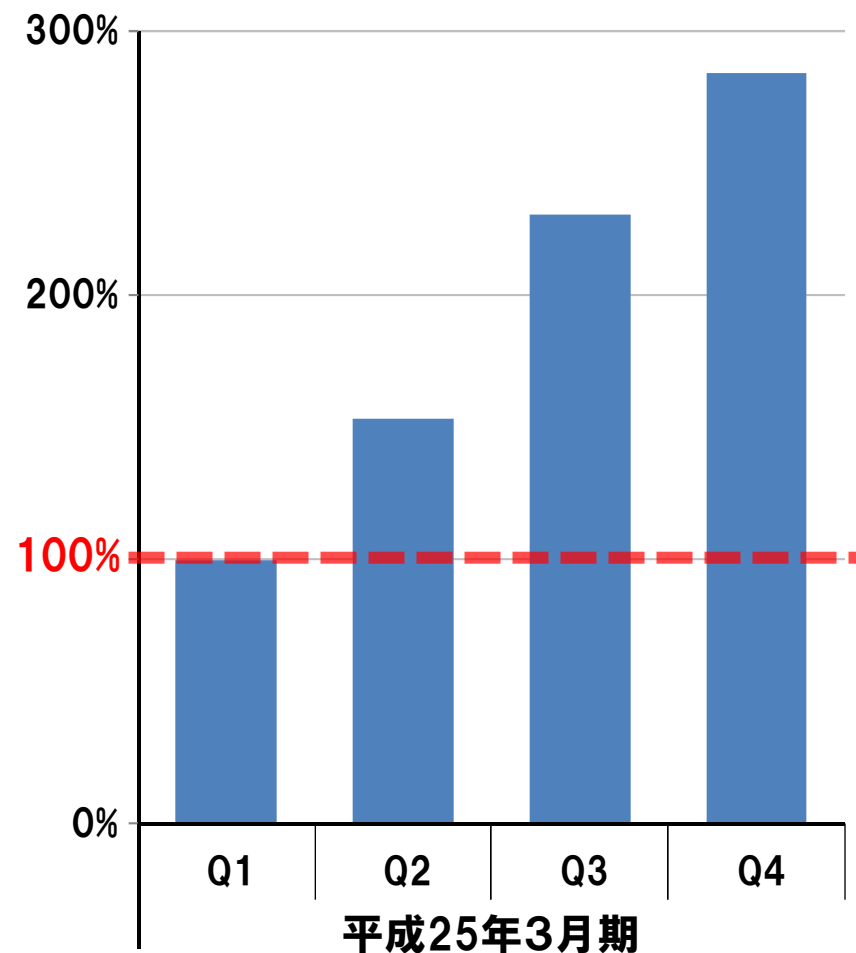
スマートフォンビューアクセス推移、売上増加率推移

2012年4月、当社Webサイトをスマートフォンに最適化表示するサービスを開始

スマートフォンビューPV・UB推移



Q1売上を100%とした場合の各Q売上



インターネット上のおすすめ情報にコメントをつけて投稿し、 同じ関心を持つ人とシェアできるテーマ別情報共有サービス

インターネット上の
膨大な情報

特定の分野に
詳しい人が情報を
フィルタリング

iPhone

地震

3Dプリンタ

コメントをつけ、
ジャンル(トピック)
を指定して投稿

1 ONETOPI
ワントピ

**有益な情報だけを
閲覧できる**

TwitterやFacebook
にも同時投稿

「ONETOPI」トピック ≡ 特定ジャンルの専門メディア

多数のキュレーターが関心をもつ事柄(トピック)には、既存メディアに迫る専門性の高い情報が集まっており、メディア的性質を備えつつある

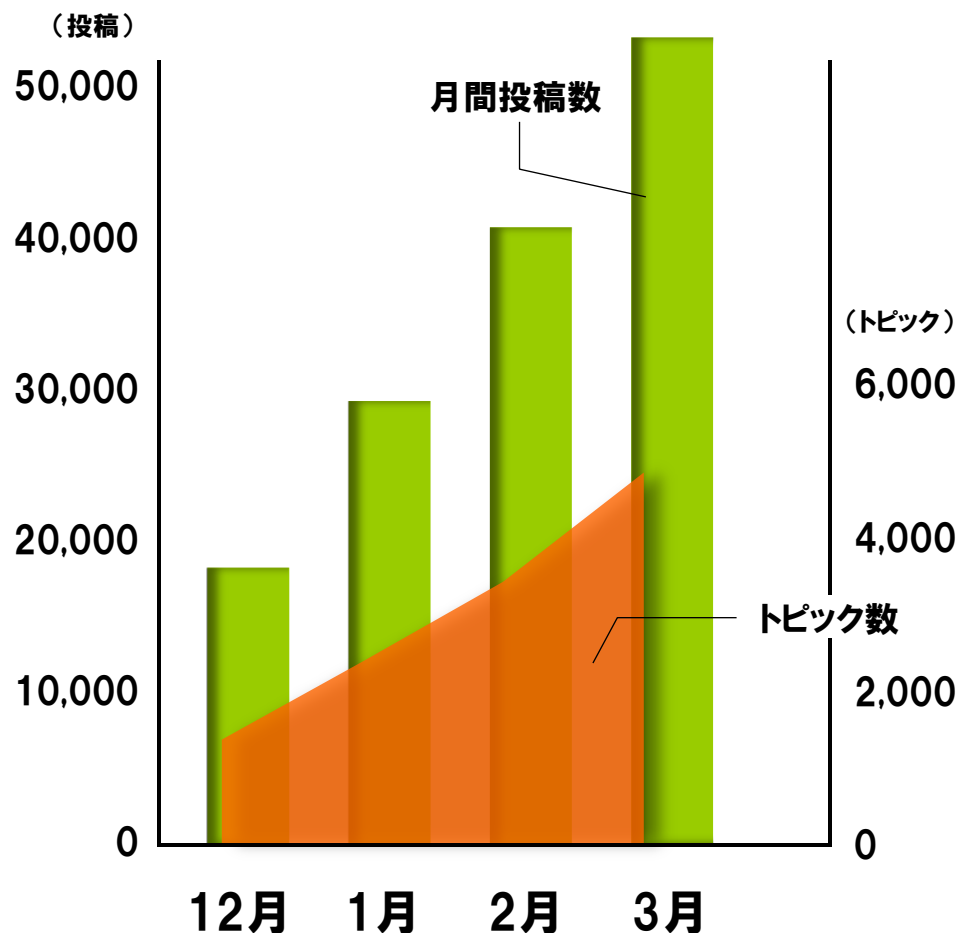
3月末時点:4,838トピック

The image displays three overlapping screenshots of the ONETOPI website, illustrating its structure and content. Each screenshot shows a topic page with a search bar, navigation tabs, and a list of user-generated content.

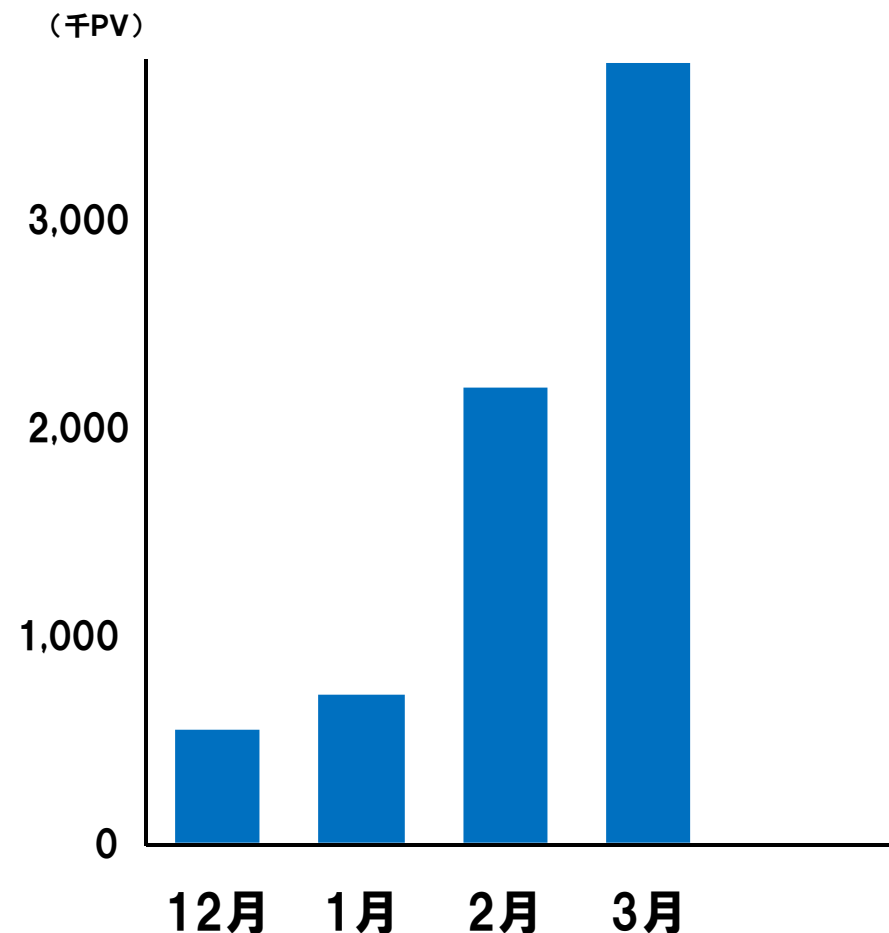
- タブレット トピック (Tablet Topic):** Features articles like 「Kobo Aura HD」は265ppi・... and Apple iOSのスクリーンサイズ427種類! - Apple... with user avatars and post counts.
- ディズニー トピック (Disney Topic):** Includes a PDF titled 「ディズニー TDR夏イベントの詳細が発表されま...」 and a post about 「伊東えり (歌手) アルバム全曲V...」.
- 地震 トピック (Earthquake Topic):** Contains a post about 「復興に向かう街の様子を「ストリートビュー」で記録、グーグルが撮影開始」 and a map showing the location of the 4/16 Iran M7.8 earthquake.

Each page also features a 'フォローする' (Follow) button and a table of statistics (総PV, 投稿数, フォロワー, 参加人数).

トピック数および月間投稿数の推移

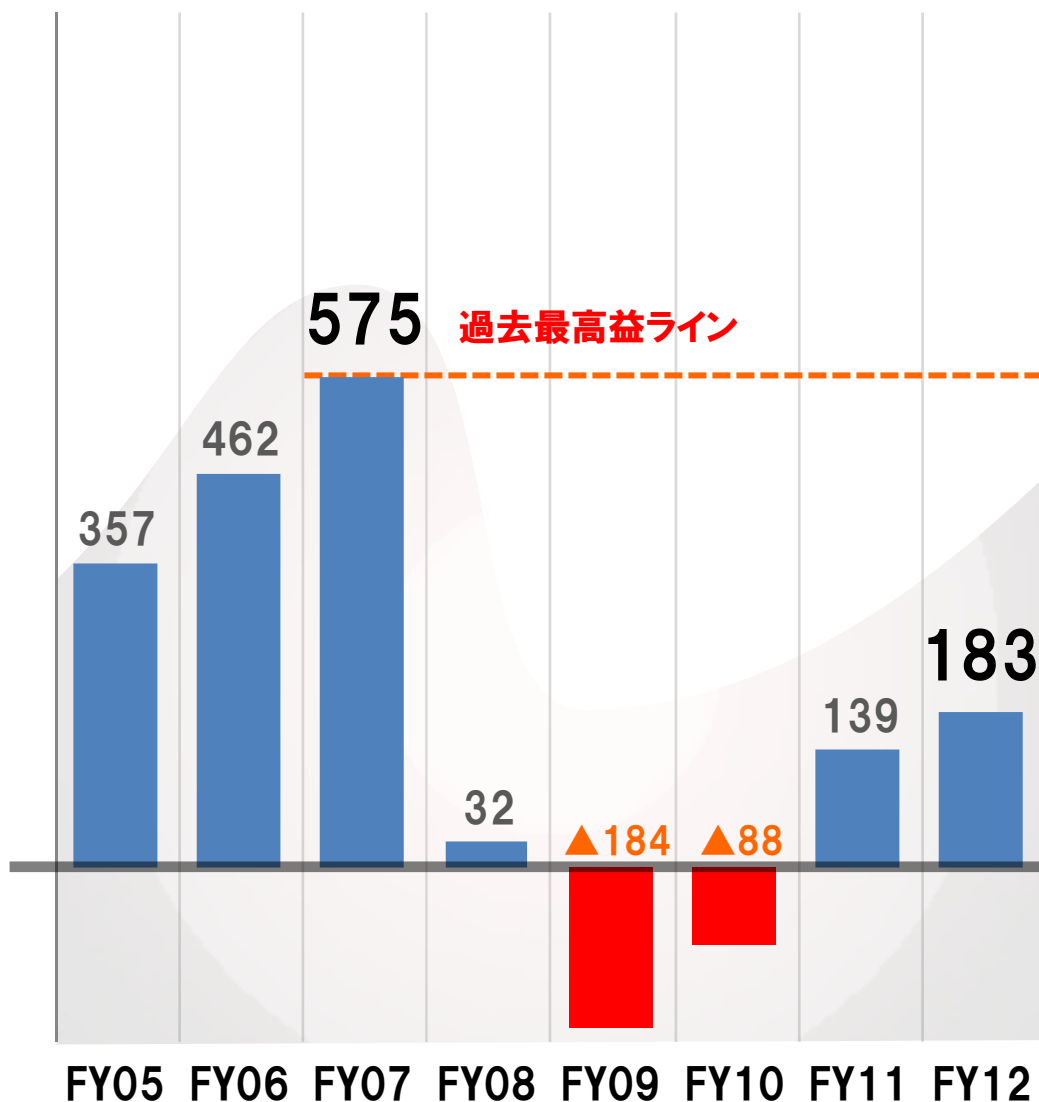


PV推移

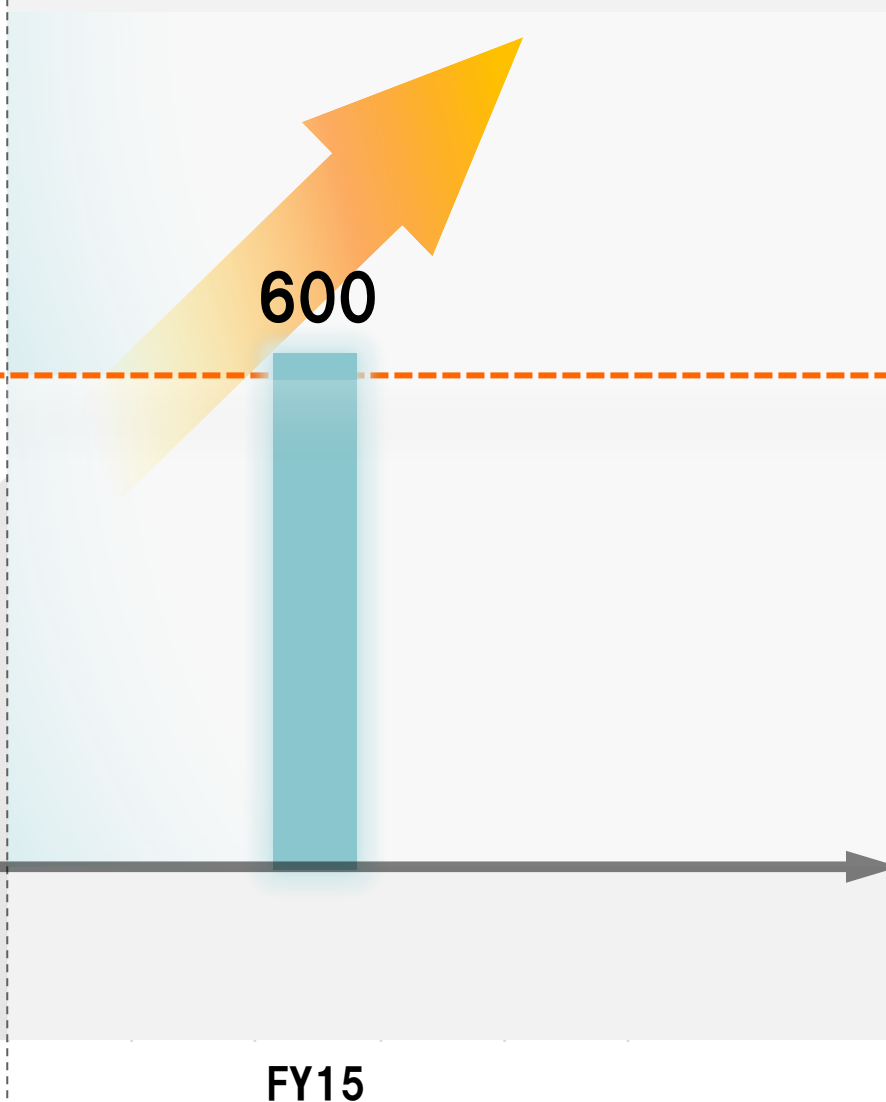


改めてもう一度、当社の営業利益推移と今後のイメージ

これまでの連結営業利益実績



中期の連結営業利益変化イメージ



平成28年3月期

中長期での業績拡大と企業価値の向上を目指し、役員ならびに従業員の意欲と士気を喚起し、結束力をさらに高めることを目的として発行

割当対象者、人数及び個数：

当社取締役、従業員190名 2,994個

発行価額： 新株予約権1個※につき400円

行使価額： 1株あたり481円

行使条件： ・平成28年3月期の営業利益が6億円を超えること
・平成26年3月期から平成28年3月期までの営業利益が2億円を下回らないこと

行使期間： 平成28年7月1日～平成31年6月30日

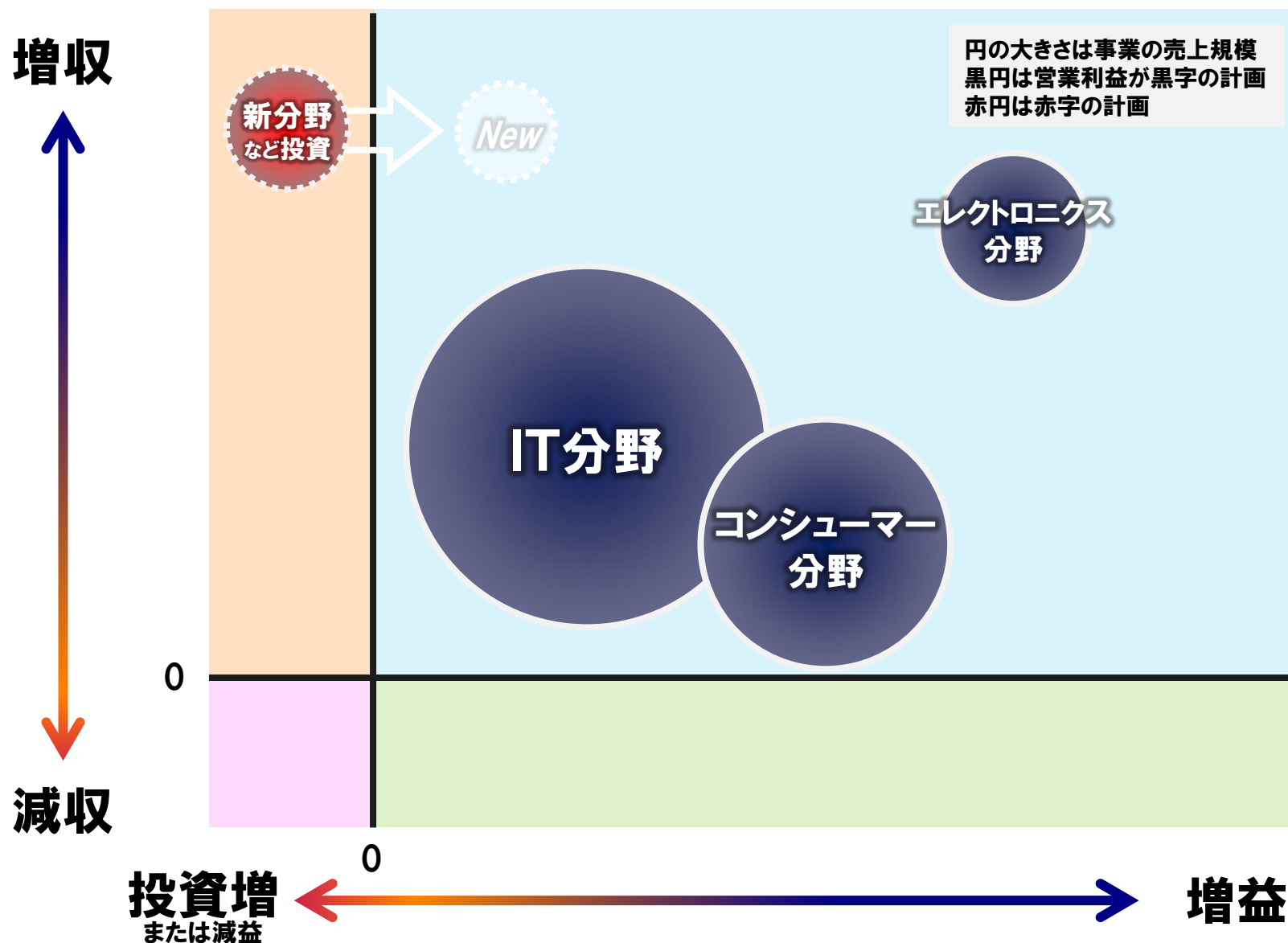
割当日： 平成25年5月30日

※ 詳細は本日公表しました適時開示「業績目標コミットメント型ストックオプション(新株予約権)の発行に関するお知らせ」を確認下さい。

※ 当社の単元株数は100株です。

IT分野	エレクトロニクス分野	コンシューマー分野
- IT市場は緩やかに拡大する予想だが、利益率を重視し、売上は前年同水準～若干増加する範囲で想定 - 顧客の広告宣伝活動における費用対効果重視の傾向を捉え、リードジェネレーション商品の販売を促進 - ディスプレイ型商品、タイアップ型商品の改良/改善も進め、競争力を強化	- 為替の円安化と製造産業の構造変化により、自動車関連顧客等の業績および景況感が回復 - 新たな分野をカバーするなど、メディア力を引き続き拡大すると共に、リードジェネレーション需要に対応 - 当期も引き続き増収増益を継続し、事業規模を拡大	- スマートフォンおよび通信市場は、引き続き堅調に推移 ビジネス関連広告が全般に好調。従来は取引の無かった新規顧客が増加傾向 - 国内大手家電メーカーには景気回復に対応した宣伝活動を期待するが不透明 - PC関連顧客からの売上は、前期からの回復を想定せず、保守的に計画

平成26年3月期 分野別ポートフォリオ予想(イメージ)



平成26年3月期 業績予想(連結)

単位:百万円

第2四半期(累計)	売上	営業利益	経常利益	当期純利益
業績予想	1,370	40	40	25
前年実績	1,369	▲45	▲43	▲46
前年との差異	+0(+0.1%)	+84(-)	+82(-)	+52(-)

通期	売上	営業利益	経常利益	当期純利益
業績予想	3,000	270	270	145
前年実績	2,898	183	187	128
前年との差異	+101(+3.7%)	+86(+47.5%)	+82(+44.4%)	+16(+13.3%)

※: 上記の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及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。実際の業績等は、様々な要因により大きく異なる可能性があります。



ITmedia Inc.

平成25年3月期 第4四半期 (1～3月)業績データ

平成 25 年 4 月 25 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

- 営業利益が前年Q4から倍増
- 売上は前年比11百万円の増収
- 総コストは前年比47百万円減少

	実績	前期比
売上高	767百万円	+1.6%
営業利益	112百万円	約2.1倍増
経常利益	112百万円	約2.1倍増
当四半期純利益	101百万円	△22.3%

○主な要因

売上面

- ・ 主要3分野のうち、2分野で前年比増収
 - IT分野 前年比+13.7%
 - エレクトロニクス分野 同+24.4%
 - コンシューマー分野 同△18.4%(△10.0%※)
- ・ ターゲティング型商品売上は前年比+15.4%
 - タイアップ型売上前年比+10.5%
 - ディスプレイ型は前年比△15.2%

コスト面ほか

- ・ 事務所移転により固定費削減
 - 四半期の賃料が前年46百万円から13百万円に削減
- ・ 投資有価証券売却益 24百万円
- ・ 固定資産売却損 4百万円
- ・ 和解金 24百万円

平成25年3月期 第4四半期(1～3月)連結業績

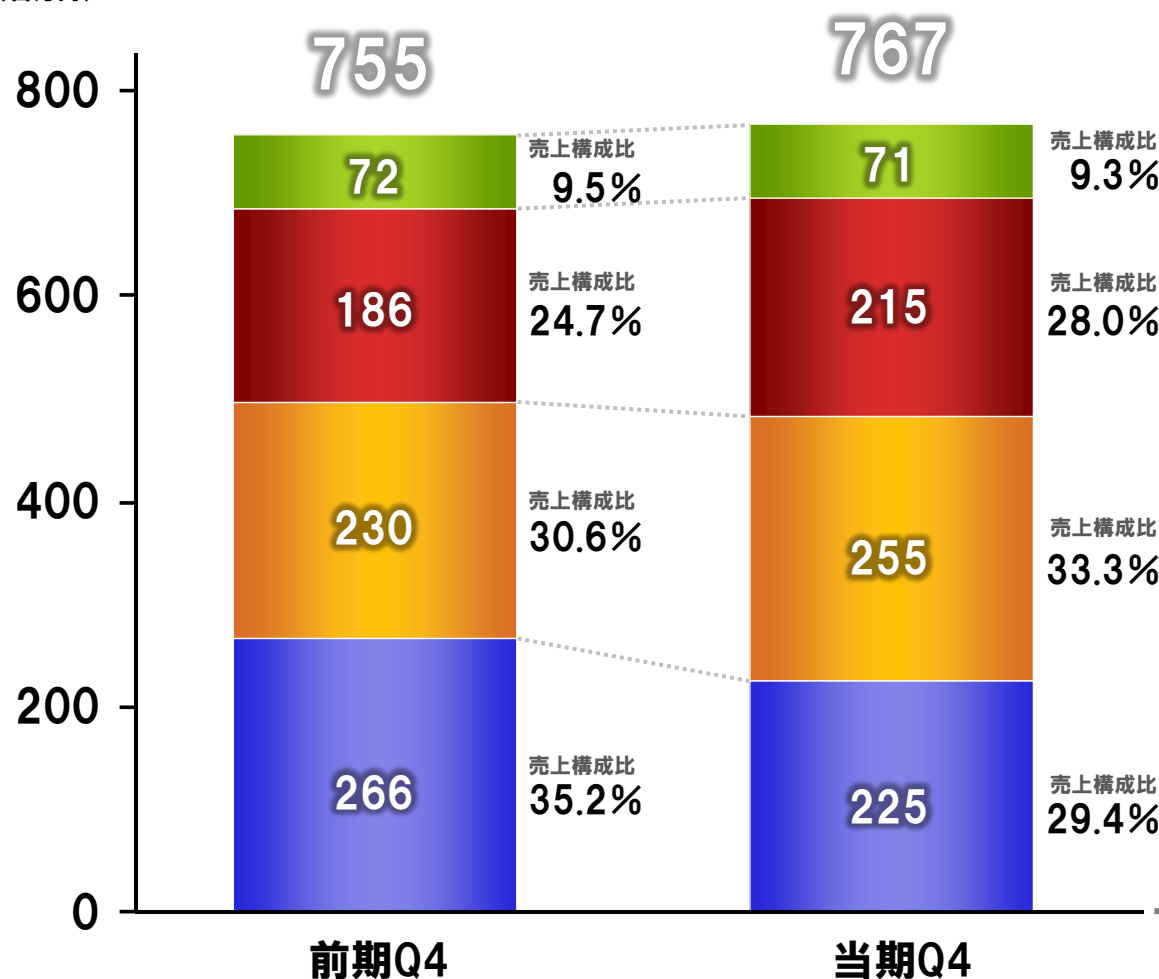
(百万円)

	前期(1～3月)		当期(1～3月)		増減率
	金額	売上比	金額	売上比	
売上高	755	100.0%	767	100.0%	+1.6%
売上原価	291	38.6%	305	39.8%	+4.6%
売上総利益	463	61.4%	462	60.2%	△0.4%
営業利益	53	7.0%	112	14.6%	+111.6%
経常利益	54	7.2%	112	14.7%	+105.8%
四半期純利益	131	17.4%	101	13.3%	△22.3%
包括利益	131	17.4%	28	3.7%	△78.6%

商品タイプ別・売上構成比率(連結・前年同期比)

- サービス/その他売上
- ターゲティング型売上
- タイアップ型売上
- ディスプレイ型売上

(百万円)



商品区分

サービス/その他
(前年同期比▲1.2%)

※サービス/その他の売上には、主にコンテンツ二次使用料、ECの売が含まれます。

ターゲティング型
(前年同期比+15.4%)

※ターゲティング型の売上には、主に「TechTarget」、バーチャルイベント、「ターゲットINDEX」、「フレッシュリード」の売が含まれます。

タイアップ型
(前年同期比+10.5%)

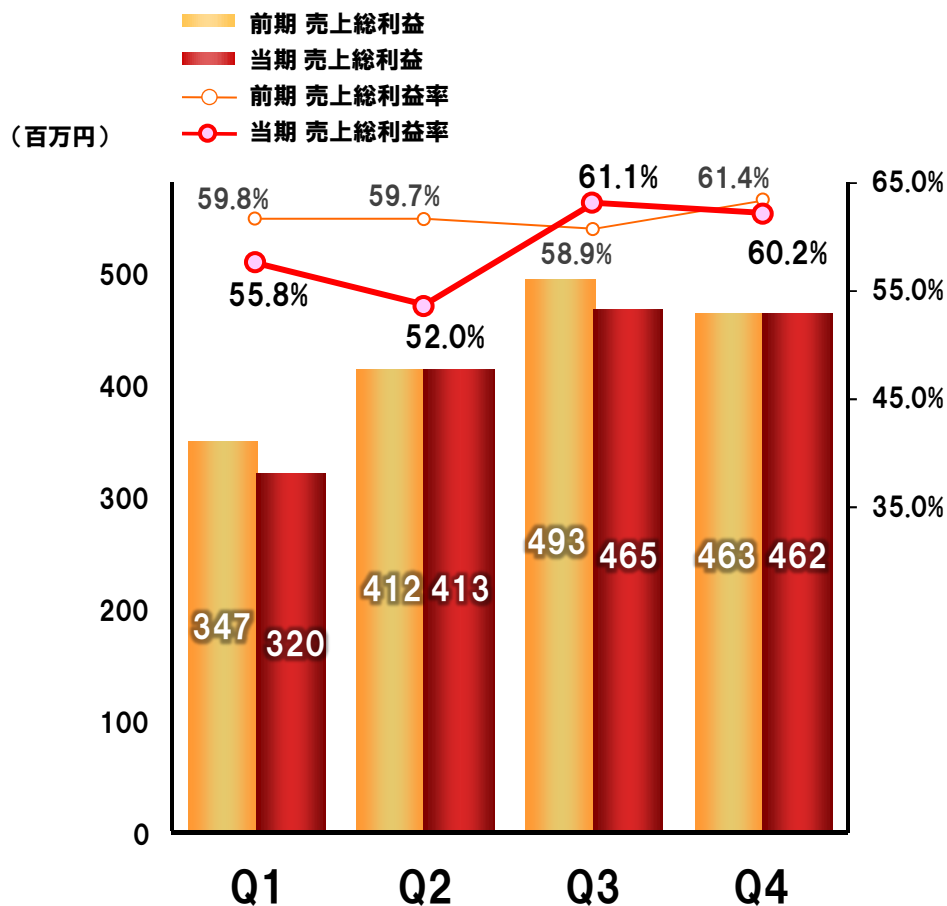
※タイアップ型の売上には、主に記事企画、フィジカルイベント、調査の売が含まれます。

ディスプレイ型
(前年同期比▲15.2%)

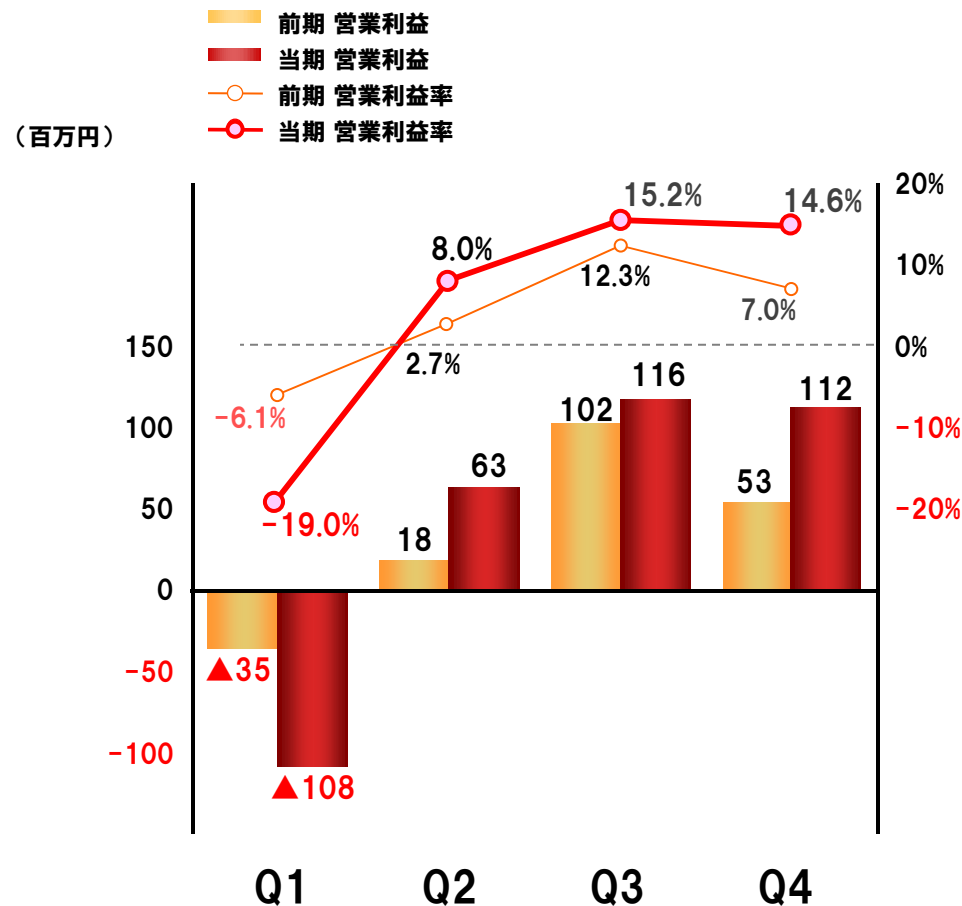
※ディスプレイ型の売上には、主にバナー広告、メール広告、アフィリエイト広告の売が含まれます。

売上総利益・営業利益の推移(連結・四半期推移)

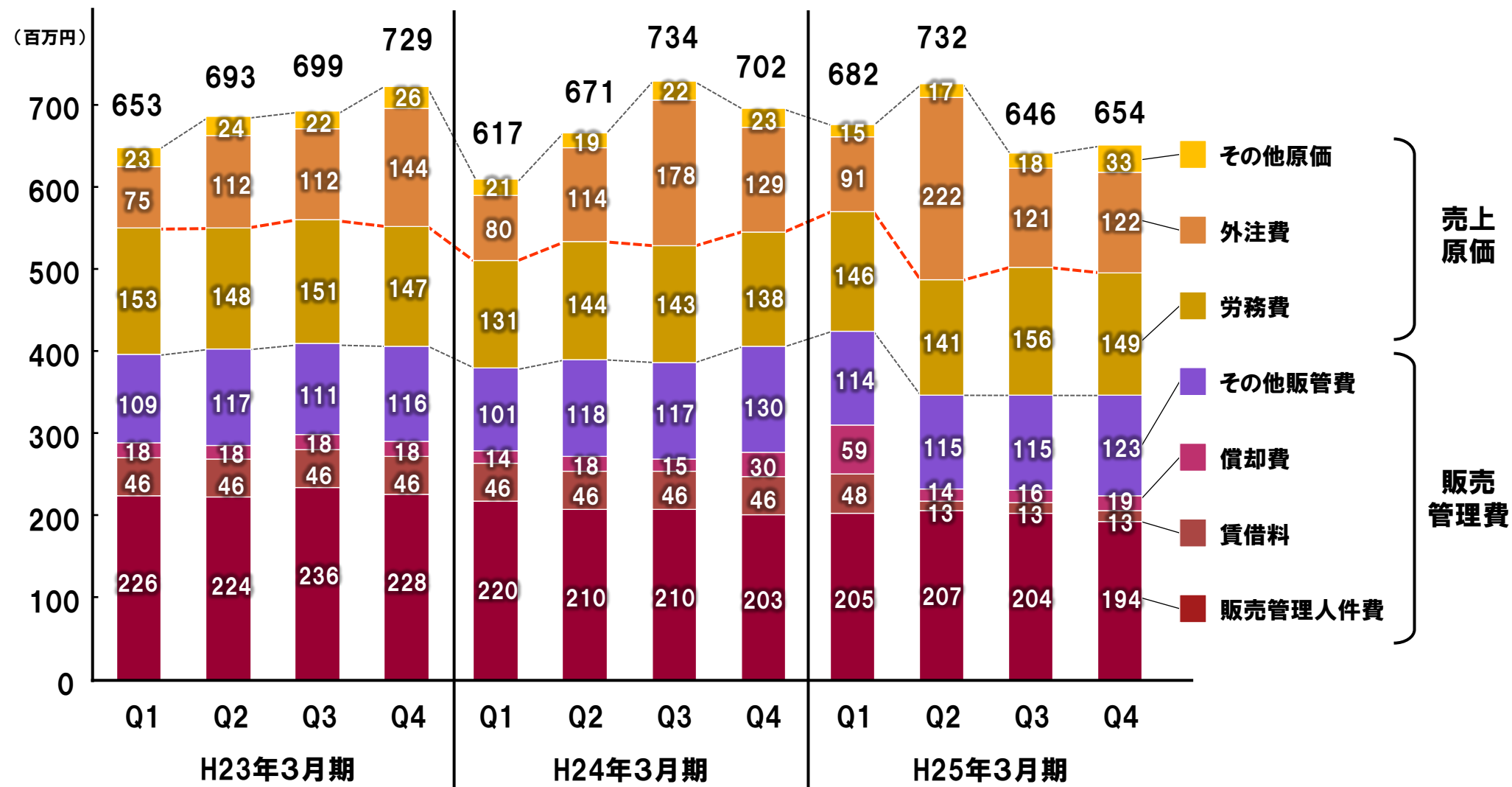
売上総利益・売上総利益率の推移



営業利益・営業利益率の推移



売上原価、販管費の推移(連結・四半期推移)



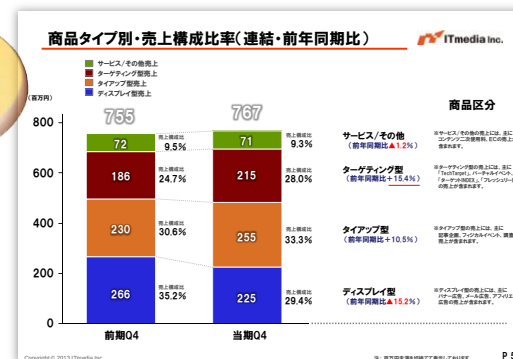
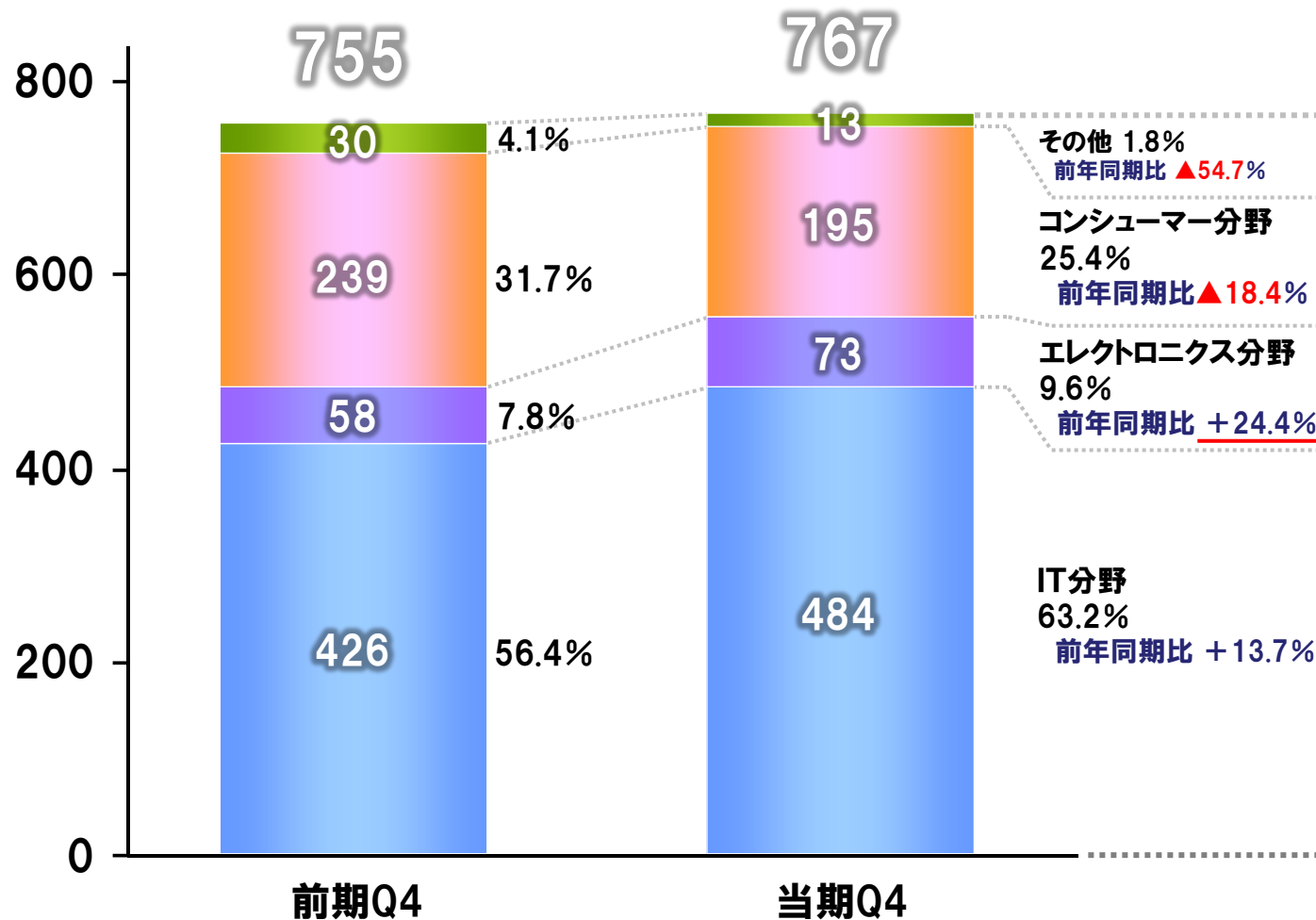
セグメントおよびメディア分野

セグメント	メディア分野	主要なメディア・サービス	
メディア事業	IT分野	会員向けIT製品/サービス購買支援	TechTarget ジャパン
		IT技術者向け専門情報	@IT、@IT自分戦略研究所 ほか
		IT業界関連ニュース	ITmedia ニュース
		企業向け情報システム専門情報	ITmedia エンタープライズ
		ビジネスリーダーの会員制コミュニティ	ITmedia エグゼクティブ
		企業向けデジタルマーケティング情報	ITmedia マーケティング
	エレクトロニクス分野	製造業技術者/管理者向け専門情報	MONOist、EE Times Japan、EDN Japan
	コンシューマー分野	デジタル関連機器情報	ITmedia Mobile、ITmedia PC USER ほか
		ビジネスパーソン向け情報	Business Media 誠、誠 Biz.ID ほか
		インターネット カルチャー情報	ねとらぼ、ライブガイド ほか
	その他	スマートパラダイムに向けた新規メディア	ONETOPI ほか
		CGM(コンシューマー・ジェネレイテッド・メディア)	zenback キーワーズ on ITmedia
		プラットフォームビジネス展開	バーチャルイベント、ウェブキャスト ほか
		企業向け節電・蓄電・発電情報サイト	スマートジャパン

分野別・売上構成比率(連結・前年四半期比)

- その他
- コンシューマー分野
- エレクトロニクス分野
- IT分野

(百万円)

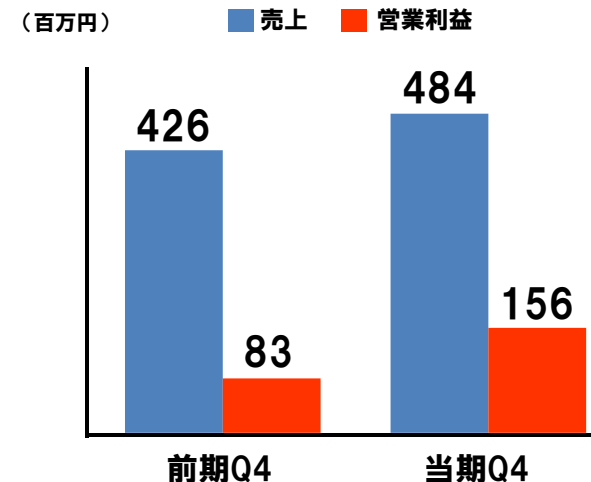


メディア事業
前年同期比 +1.6%

◇ 平成25年3月期 第4四半期の事業動向

- ・ 前年同四半期比で増収増益
 - 売上:前年同四半期比13%増
 - 営業利益:前年同四半期比87%増
- ・ ターゲティング型商品の成長が持続
 - 「TechTarget」売上:前年同期比27%成長、通期では34%成長
会員数:当四半期で1.3万人増(累計19.1万人)
※「TechTarget」=見込み顧客リスト提供型商品を提供するメディア
- ・ メディア強化の施策
 - IT関連のイベント情報メディアをスマートフォンに対応

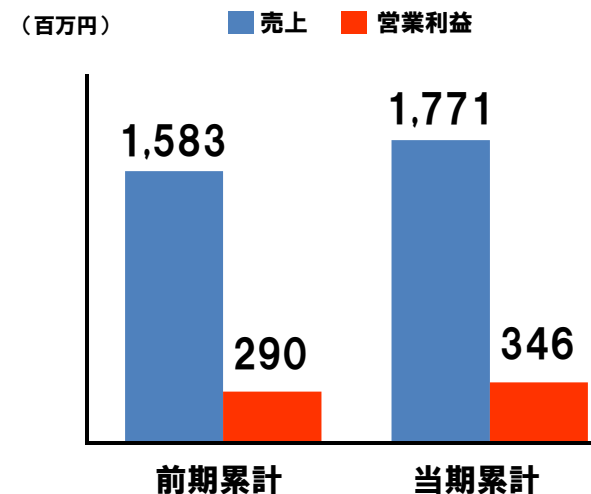
H25/3期 第4四半期(1~3月)



◇ 平成26年3月期 第1四半期以降の施策

- ・ 増収増益を目指す
 - 主要顧客からの出稿が堅調
 - 好調な「TechTarget」を引き続き強化し、増収増益を図る
- ・ 商品強化の施策
 - 行動履歴に基づいたターゲティングメール商品を販売開始
 - スマートフォン向け広告商品の販売強化
- ・ メディア強化の施策
 - 米国「TechTarget」の翻訳コンテンツを強化

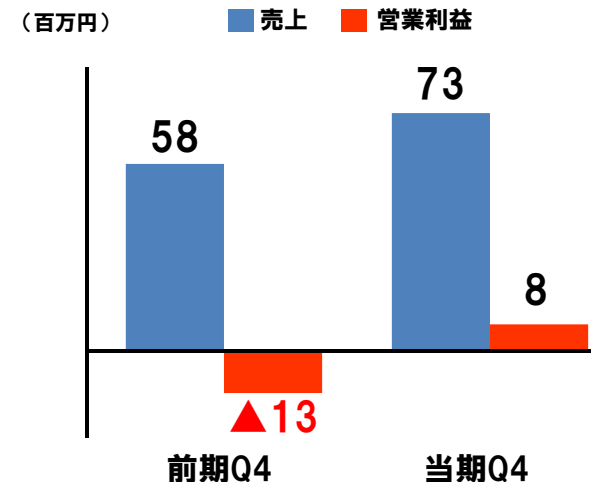
H25/3期 通期業績(4~3月)



◇ 平成25年3月期 第4四半期の事業動向

- ・ 2四半期連続の営業黒字
 - 顧客数・顧客単価共に伸び売上が拡大
 - 利益率の高い広告商品の売上が増加
- ・ ディスプレイ型とターゲティング型の広告商品が好調
 - ディスプレイ型の売上が前年同四半期比で136%
 - 見込み顧客リストを提供するターゲティング型も約2.5倍に増加
- ・ メディア力の順調な拡大
 - PVは前年同四半期比で113%
 - 自動車など領域拡大を図った分野が着実に成長

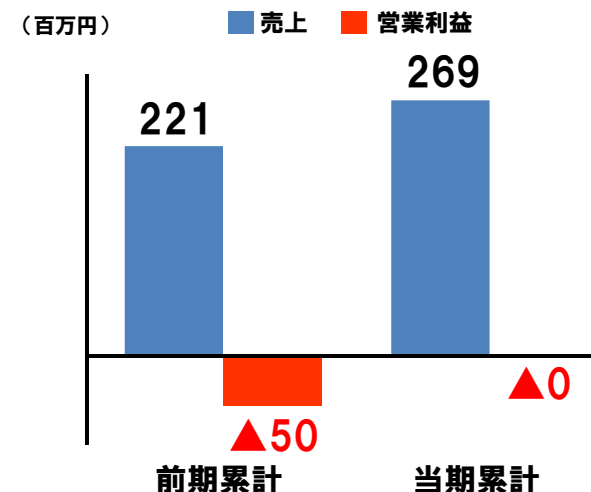
H25/3期 第4四半期(1~3月)



◇ 平成26年3月期 第1四半期以降の施策

- ・ 増収増益により単年度黒字化を目指す
 - 自動車など製造業の業績回復を背景に広告出稿が拡大
 - メディア領域の広がりに合わせて新規顧客を開拓
- ・ 商品強化の施策
 - ターゲティング型商品の提案を強化
 - 分野別の広告企画 / セミナーを展開
- ・ メディア強化の施策
 - 周辺領域へメディアを拡大（ファクトリーオートメーションなど）
 - エンジニアのキャリアアップのためのメディアを開発

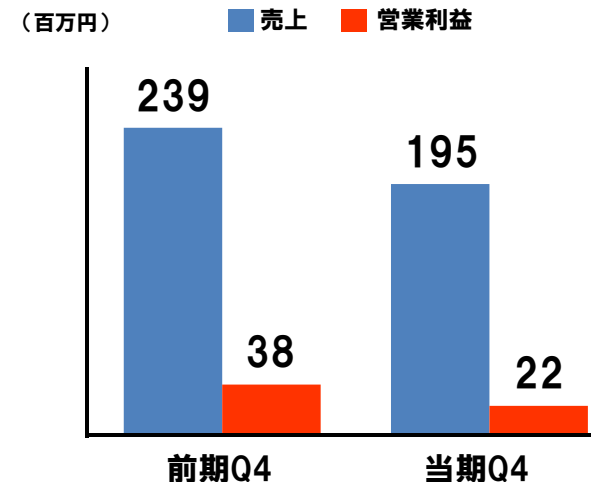
H25/3期 通期業績(4~3月)



◇ 平成25年3月期 第4四半期の事業動向

- ・ 前年同四半期比で減収減益
 - PC分野の不調が続く
 - 音楽情報サイト「BARKS」譲渡により減収
- ・ 商品別の状況
 - タイアップ広告やリッチなディスプレイ広告が不調
 - スマートフォン向けの新商品を開発、販売成功
- ・ メディア強化の施策
 - 非IT分野を担当する「Business Media 誠」のPVが大きく成長
 - スマートデバイスによる閲覧が増加

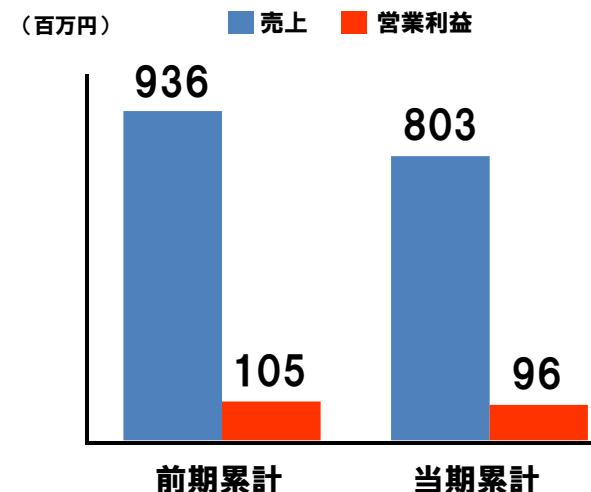
H25/3期 第4四半期(1~3月)



◇ 平成26年3月期 第1四半期以降の施策

- ・ 成長分野に注力
 - 成長分野に注力して売上向上を目指す
 - 円高是正によるメーカーの業績回復により出稿増加を期待
- ・ 商品強化の施策
 - スマートデバイス向け広告商品を強化
 - ビジネス／非IT分野の提案を加速
- ・ メディア強化の施策
 - スマートフォン向けのレビューサイトを立ち上げ

H25/3期 通期業績(4~3月)



その他:新事業・新分野の取り組み

● 平成25年3月期 第4四半期の取り組み

- ・ iOS向けITニュースリーダーアプリ「ITmedia」バージョンアップ
- ・ 「ONETOPI」のiOS / Android向けアプリ公開
- ・ 「ONETOPI」会員数が順調に増加
- ・ バーチャルイベント「モノづくりEXP02013」開催



● 平成26年3月期 第1四半期以降の取り組み

- ・ 「ONETOPI」のタブレット向けアプリ公開
- ・ 「ONETOPI」のiOS / Android向けアプリ バージョンアップ
- ・ スマートデバイス向け広告商品開発を強化、売上拡大を図る
- ・ バーチャルイベントを筆頭に、企業のマーケティングを支援するプラットフォーム提供型ビジネスを展開
 - バーチャルイベント、ウェブキャストプラットフォーム
 - スマートフォン向けコンテンツ配信プラットフォーム
- ・ 今年も日本最大級のバーチャルイベントを9月に開催予定





ITmedia Inc.

ご参考資料：アイティメディアとは ビジネスモデルおよび会社概要

平成25 年 4 月 25 日

アイティメディア株式会社

東京都港区赤坂8-1-22 赤坂王子ビル
TEL.03-6824-9396

証券コード:2148 東証マザーズ

メディアの革新を通じて 情報革命を実現し、社会に貢献する

専門性・信頼性の高い情報選択により、
知恵と知識の向上、情報格差の解消に貢献します。

テクノロジーの進化と共にメディア事業を革新し続けます。

社会的知識基盤としての情報コミュニティを提供します。

正しく、詳しく、
スピーディな
情報発信

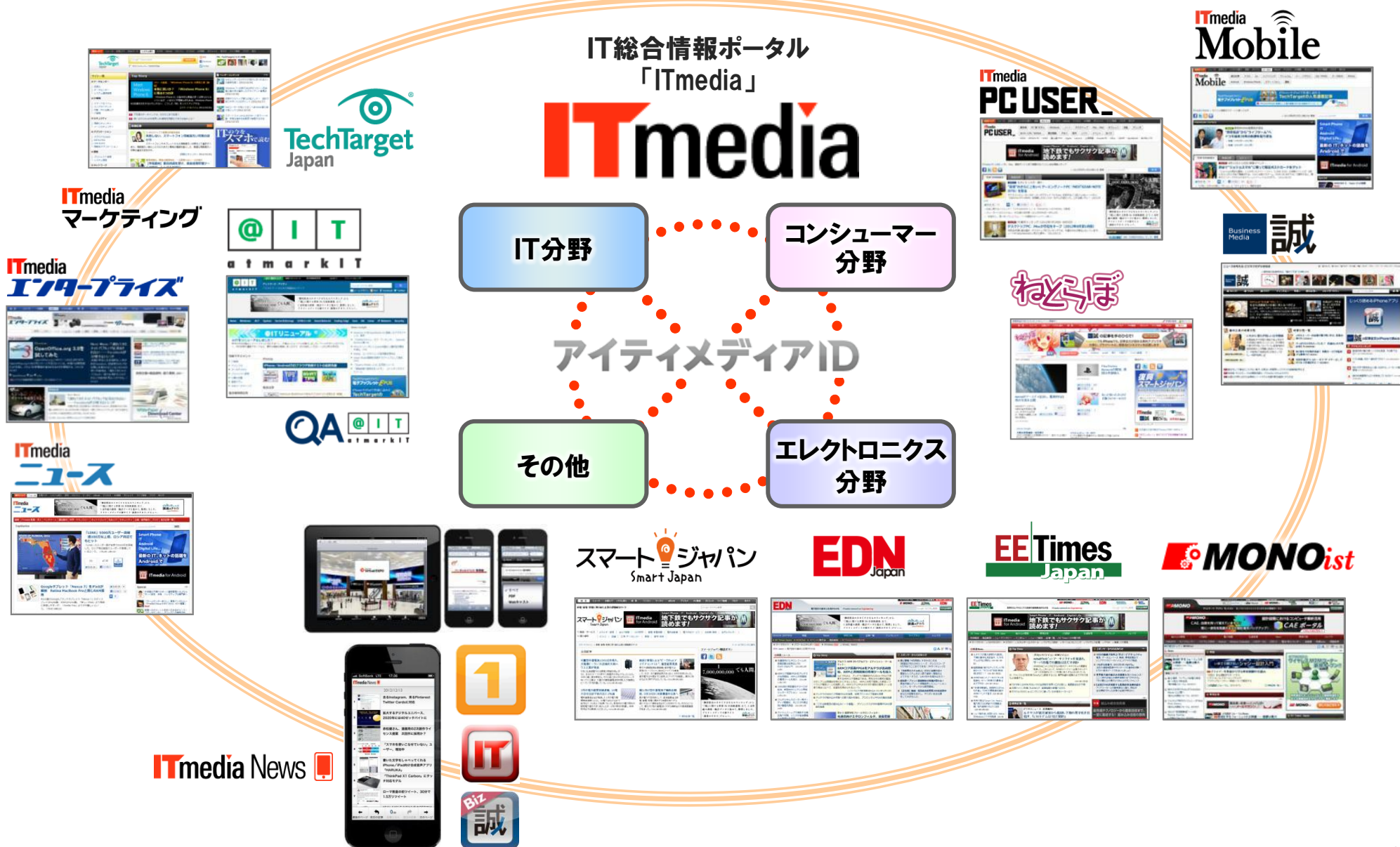
テクノロジーは未来を豊かにします。

私たちアイティメディアは、
テクノロジーの進化に「情報」で貢献しながら
自らもテクノロジーによって
メディアの革新に挑み続けます。

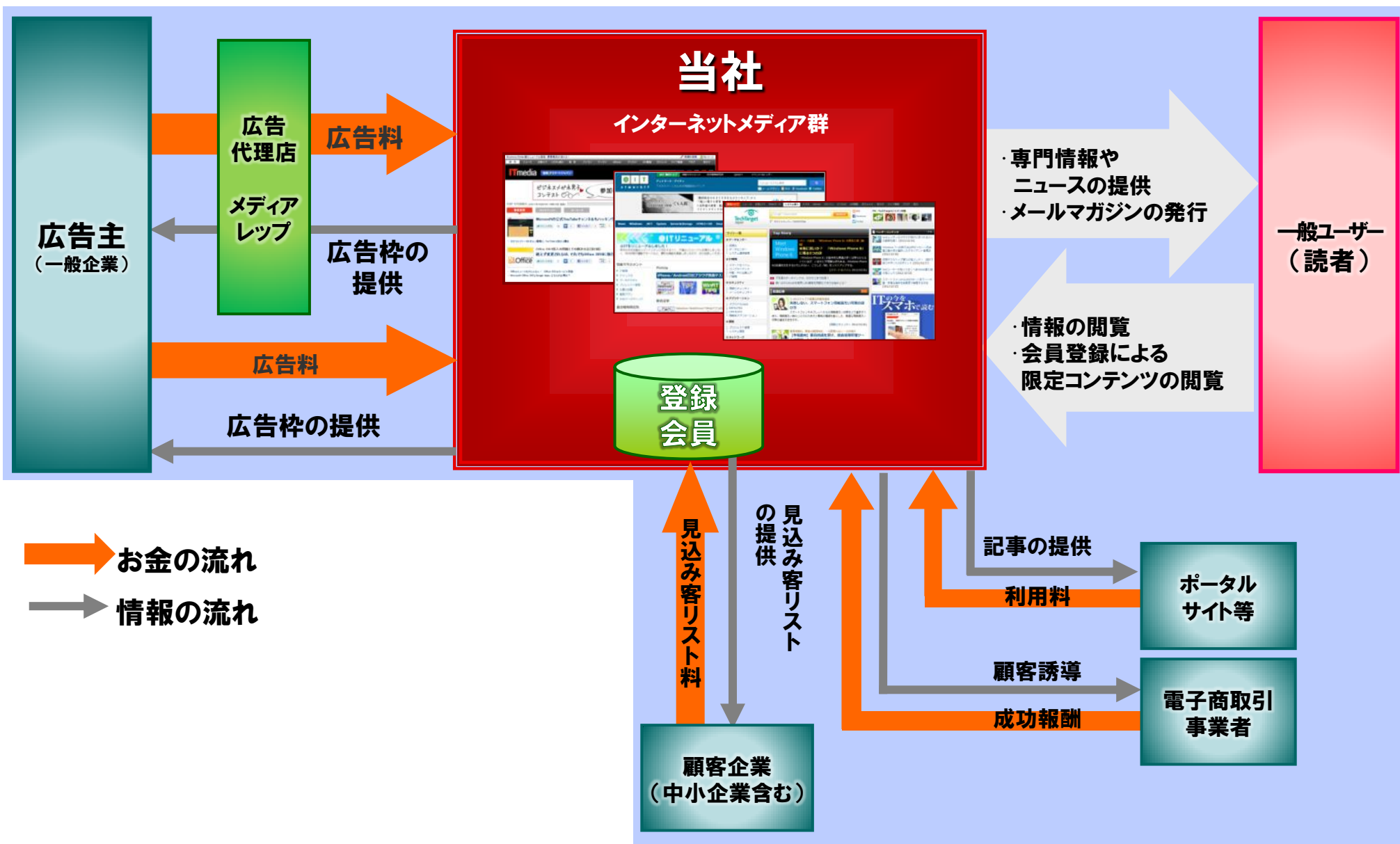
国内最大規模の
IT関連
オンラインメディア群

配信記事数
約3,000本/月
ページビュー数
約1億/月
ユニークブラウザ数
約2,000万/月

アイティメディアの運営する主なメディアとサービス



当社のビジネスモデル



会社概要

設立年月日	1999年12月
資本金	16億23百万円（平成25年3月31日現在）
代表者	代表取締役社長 大槻 利樹
所在地	東京都港区赤坂8-1-22 赤坂王子ビル
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	175名（平成25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