



ITmedia Inc.

個人投資家様向け会社説明会

2007年 9月 8日

代表取締役社長 大槻 利樹

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 © 2007 ITmedia Inc.

- **アイティメディアとは？**
- **事業の仕組み**
- **当社の優位性と業界における位置づけ**
- **経営ビジョン及び今後の成長**

アイティメディアとは？

インターネット専門のメディア



- ・ インターネット上で(のみ)運営している**メディア** “ITmedia”
- ・ IT関連の技術者やビジネスパーソンといった読者別に、**専門性の高い情報を提供する**

<http://www.itmedia.co.jp/>

The screenshot shows the ITmedia website homepage. A red dashed box highlights the main content area, which includes a large advertisement for the NEC Ultra Lite laptop at the top. Below the ad is a navigation bar with links like Top, News, Biz.ID, and others. The main content area features a search bar, a list of topics on the left, and a central section titled 'TOP STORIES' with several articles. A red arrow points to the 'TOP STORIES' section with the text '当社が提供する記事' (Articles provided by our company). To the right of the main content, there is a sidebar with a 'SPECIAL' section and other links. A blue arrow points from the word '広告' (Advertisement) to the NEC laptop ad. Another blue arrow points from the word '広告' to the sidebar area.

ITmedia

想像以上の軽量モバイル! NEC Ultra Lite

ゴルゴ13の壁紙 (時計機能付き!) をGETせよ!

今すぐスペシャルサイトへ

Top News Biz.ID エンタープライズ +D LifeStyle Mobile PC USER @IT 自分戦略研究所 TechTarget 誠

SEARCH 検索 ブックマーク

2007年08月24日 13時44分 更新

TOP STORIES

欧米レベルでないと「恥ずかしい」? 著作権の「日本モデル」は可能か——保護期間延長問題

「欧米が70年に3延ばせと言っている」——著作権保護期間延長議論で必ず出てくる外圧問題。欧米追随はそろそろ脱し、ネット時代に合った著作権のあり方を日本から発信すべき、という意見も挙がり始めた。(8/24 ニュース)

著作権保護期間延長問題 著作権 同人誌

「Winnyでいいから読んでほしい」? 現役世代の本音と著作権保護期間問題

「100年後も作品を本に残すために」——三田誠広氏の著作権保護期間延長論

PS2向けゲーム開発の魅力

今なお強力なPS2、あと3年は健在?

PS2は今も好調で、PS3の約4倍売れている。ソニー幹部は、PS2向けのゲーム開発は3~4年続くと見込んでいる。(ロイター) (8/24 ニュース)

プレイステーション2 ソニー プレイステーション3

6月に最もプレイされたゲーム機はPS2

強さ際立つニンテンドーDS PS2ソフトは首位陥落

デング熱などの難病

IBMと米大学、グリッドコンピューティングでの難病治療法解明で協力

IBM、テキサス大学医学部、シカゴ大学は、現在有効な治療法が存在しない難病の治療法を、コミュニティーグリッドを利用して解明する

一体化したコラボレーション・ツールでコントロールを取り戻そう!

Lotus Sametime 7.5 デモ版へアクセス!

Lotus IBM

SPECIAL

初期投資ゼロで自動FAX送信実現

帳票FAX

FAXサーバ不要の帳票FAXソリューション“アツのメリット”

ブレードサーバは大企業専門の壁

これなら納得。中堅企業のサーバ統合に最適な選択肢がある

x86サーバ

最新の便利機能を動画で確認

「守り」から「攻め」に転じるポイントにはブレードサーバ

オルタナティブ・ブログ



Believe in Technology

全国の賃貸物件を検索 & お部屋探し依頼！

パートナーサイト

ハウズコム

アパマンショップ

R賃貸

主要賃貸サイトの物件を一括検索！

Indivision 賃貸

Produced by Indivision Inc.

News

Biz.ID

AnchorDesk

検索

Business Media 誠

速報(15) 特集 製品動向(0) 科学・テクノロジー(2) Web2.0(0) ネットピク(1) 社会とIT(1) セキュリティ(0) 企業・業界動向(8) リサーチ(1) 記事一覧 AMD(1)

PR アクセンチュアが力を入れるアウトソーシング事業の事例とは

プリント表示

トラックバック

はてなブックマーク

ニュース

業界人が告白： Second Life「企業が続々参入」の舞台裏 (1/3)

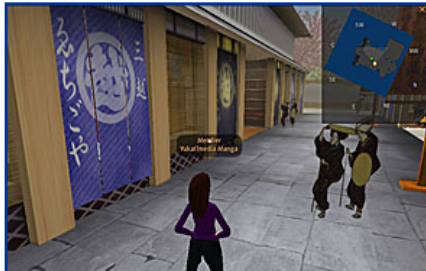
「あの大企業もSecond Lifeに仮想店舗」——そんなニュースがたびたび報じられるが、企業SIMにはほとんど人が来ない。それでも参入が相次ぐ背景には、Web広告業界特有の事情があるようだ。

2007年08月23日 15時13分 更新

あの有名企業までSecond Lifeに参入し、仮想店舗でプロモーションを始めた——そんなニュースが相次いでいる。だが華やかな報道でSecond Lifeに触れ、実際にログインして仮想店舗を訪れてみると、拍子抜けしてしまうユーザーがほとんどかもしれない。

三越、野村証券、ソフトバンクモバイル、ブックオフコーポレーション、エイチ・アイ・エス（HIS）、NTTドコモ、テレビ東京……8月21日昼、記者は有名企業のSIMや仮想店舗に改めて訪れてみた。最も人が多かったのはHISの3人、ほかは1～2人で、NTTドコモには店員しかおらず、ソフトバンクモバイルや野村証券には誰もいなかった。平日の昼間ということもあるだろうが……

各社とも店舗はそれぞれ凝った作り。動画が再生できたり、無料アイテムがたくさん置いてあったりするのだが、とにかく人がいない。アバターがたくさん立っていて「にぎわってるなあ」と思っても、よく見たらはりばてだった、という漫画的なオチがつくことも多い。



右上マップで黄色い点が自分の位置、緑のマークが他ユーザーを示す。三越では、店内で2人の



テレビ東京は立派なSIMで昭和風の凝った建物を建てているが、いたのは2人



+D TOP

LifeStyle

PC USER

Mobile

Games

SOHO

価格比較

デジモノ特価

Voice

+D Style

過去記事一覧

業界動向

ドコモ

au(KDDI)

ソフトバンク

新規参入

ウィルコム

データBOX

スマートフォン

連載

ケータイゲーム

カジュアルコンパクトワンセグ FOMA® SH704i

新着記事



NEW!

「SH704i」を便利に使いこなす15のTips

7月27日から販売が始まったシャープ製のコンパクトなワンセグ端末「SH704i」。すでに入手している人もいると思うが、このSH704iをさらに「便利」に使いこなせる小技を紹介しよう。(2007/08/08)



美しく輝くアルミボディ——コンパクトワンセグ「SH704i」の素顔

人気端末「SH703i」の後継となる「SH704i」は、アルミパネルを採用したコンパクトな回転2軸ボディのカジュアルなワンセグ端末だ。ワンセグ搭載FOMAでは最薄となるその美しいボディの魅力に迫る。(2007/07/27)

関連記事



写真で解説する「SH704i」(ソフトウェア編)

70xiシリーズでは初となるワンセグを搭載した「SH704i」。そのワンセグ機能は「SH-B03iTV」に匹敵する。ワンセグやきせかえツールなど、SH704iのソフトウェア周りを紹介しよう。(2007/07/06)



写真で解説する「SH704i」(外観編)

厚さ18.1ミリのコンパクトな回転2軸ボディにワンセグを搭載したシャープの「SH704i」は、アルミ製の背面パネルを装備するなど、高級感と高機能を兼ね備えた端末に仕上がっている。(2007/07/04)



「SH704i」を便利に使いこなす15のTips (1/2)

7月27日から販売が始まったシャープ製のコンパクトなワンセグ端末「SH704i」。すでに入手している人もいると思うが、このSH704iをさらに便利に使いこなせる小技を紹介しよう。

70iシリーズとしては初めてのワンセグ搭載機となるシャープの「SH704i」は、コンパクトなスウィーベル(回転2軸)ボディに、日常生活の中で欠かせない機能を詰め込んだ。カジュアルでありながら上質感を併せ持つ端末だ。デザインと機能の両面に優れた本機には、便利な機能も数多く搭載されているので、今回はSH704iの便利な機能を紹介していきたい。



「SH704i」は5色展開。ボディカラーは左からBLACK、BLUE、GOLD、PINK、WHITE

「SH704i」を便利に使いこなす15のTips
<http://plusd.itmedia.co.jp/mobile/articles/0708/08/news001.html>



Tips 2: ワンセグ視聴中にワンタッチ録画

ワンセグ視聴中に、気になる映像や情報があったときには、[TV]キーを短押しすると画面を静止画でキャプチャでき、長押しすると録画が開始できる。料理のレシピやクイズなどへの応募先URLなどを備忘録がけりに保存しておき、ふたたび便利だ。録画開始後はオフタイマーを設定しておけば30分/60分/90分/120分後に録画とワンセグを終了する、といった操作もできる。

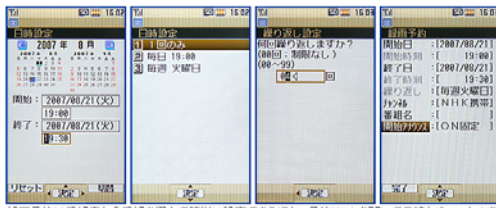


[TV]キーを短押しすると静止画でキャプチャが取り、長押しすると録画を開始できる。完了時にファイル名などが画面に表示される

Tips 3: マニュアル録画予約とリピート設定で見逃しを防止

ワンセグの録画予約は、IPAD「Qガイド番組表リモコン」を利用して、番組名や番組の内容を確認しながら簡単に行えるが、1週間以上先の番組を予約していたり、毎週や毎日、同じ時間の番組を繰り返し録画予約をしたい場合は、TOPメニューの「メディアツール」→「ワンセグ」→「予約リスト」を開いて設定をしておく。

番組表にデータがなくても、思いついたときに日時とチャンネルを手動で設定しておけば、うっかり予約し忘れてしまうこともない。毎日、毎週といった設定もできるので、テレビドラマの録画予約も簡単だ。なお、録画予約を設定した場合は、録画が始まる前に忘れずにワンセグのホイップアンテナを引き出しておこう。受信状態が悪い状態になっておくと、お目当ての番組がうまく録画できない可能性がある。



録画予約は番組表から番組を選んで簡単に設定できるほか、予約リストを開いて日時とチャンネルを設定することで、データがない番組や、毎日、毎週といった定期的な録画にも対応できる

情報マネジメント... @IT | @IT情報マネジメント | @IT MONOist | @IT自分戦略研究所 | JOB@IT | ITmedia | TechTarget | 誠

情報システムの「企画・導入・設計・運用」の課題を解決する

Microsoft
マイクロソフト「Forefront Client Security」
120日間評価版 無料ダウンロード実施中！

Microsoft
Forefront
詳しくはこちら

@IT > 情報マネジメント > 仕事の改善 > 連載:あぁSOX法！ 日本版SOX法プロジェクトの進め方教えます

日本版SOX法プロジェクトの進め方教えます

<http://www.atmarkit.co.jp/im/cbp/serial/soxcolumn/04/03.html>

【CIO】【経営企画部】【情報システム部】【プロジェクトマネージャ】

連載 SOX法コンサルタントの憂い(4)

あぁSOX法！ 日本版SOX法プロジェクトの進め方教えます

鈴木 英夫
2007/9/3

第3回 | 1 2 3 | 次のページ

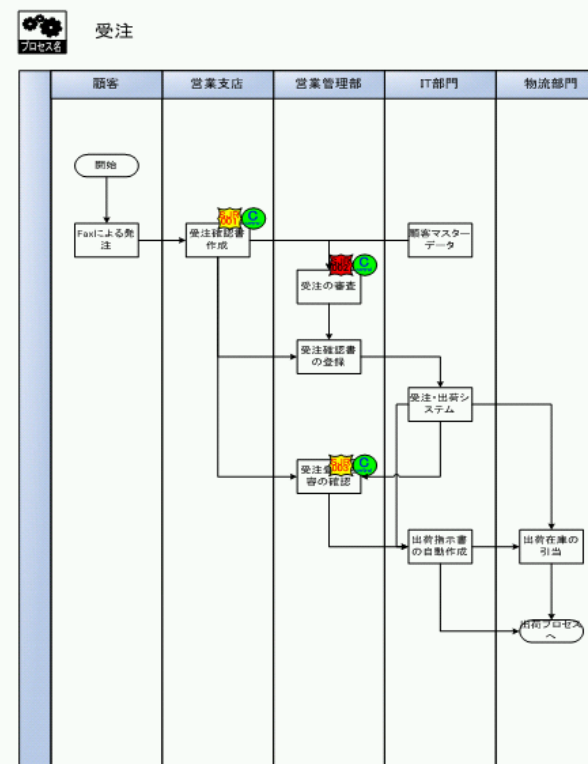
突然、日本版SOX法対応の責任者に任命され、何から始めればよいのかも分からず途方に暮れている方も多いのではないのでしょうか。今回はそのような方を対象に、日本版SOX法対応における、「まず何をどう始めればよいのか」や「プロジェクトの進め方」などを考えていきます。(→記事要約<Page 3>へ)

ある日、あなたは経理担当常務に呼ばれ、「当社も内部統制プロジェクトをやることになった。ついては君に、プロジェクトのまとめ役をやってもらいたい」といわれました。

日本版SOX法(金融商品取引法)では、上場企業に対して「2008年4月以降に始まる決算期から、内部統制報告書の作成と提出」を義務付けています。さて、あなたは「何から、どう手を付けて」いったらよいのでしょうか。

業務の流れの中でその骨子を押さえ、財務報告の信頼性に対してリスクのありそうな部分を明示できればそれで足ります。フロー図のイメージは、図表4のとおりです。ちなみにこれは、先述のVisioの内部統制ツールを使いました。

<図表4:フロー図>



■ ブログ活用の最先端 ■ ユーザーの本音を知れば自ずと「次の一手」が決まる
@IT Specialへ

NewsFlash ヘッドライン

- ▶ 朝日航洋、入退室管理システム導入でセキュリティと内部統制の強化へ
- ▶ 専修大学、対障害性と管理性を重視してネットワーク基盤を刷新
- ▶ 丸紅、B2Bインテグレーション・サーバ導入で社内外システム連携基盤を刷新
- ▶ 群衆化学工業、収益管理・内部統制の強化を目指してERP導入プロジェクトを開始
- ▶ YAMAGATA、業務ナレッジ共有の活性化を図りQ&Aツール導入
- ▶ ソフトバンクBB、統合コミュニケーションソフトウェア導入でIP電話サービスの機能強化
- ▶ Notes/Dominoの文書データをXMLに、ジャストシステムを構築
- ▶ UFJIS、携帯電話から社内PCを遠隔操作できるシステムを構築
- ▶ ネボン、全国19拠点の業務フロー一本化と日本版SOX法対応を実現するERP導入
- ▶ 甲府市、アウトソーシング導入でシステムメンテナンスコスト削減へ
- ▶ 既存PCをシンクライアント端末として利用可能に、ターボリナックス
- ▶ 三菱商事、社内情報の有効活用を図り統合検索システムを構築
- ▶ 日テレIT、テンプレート活用で日本テレビグループ会社の統一会計システムを短期導入

キャリアアップ

~JOB@IT

読者数

1,000万人 (月間)

ページビュー数

1億300万 PV (月間)

ITmedia

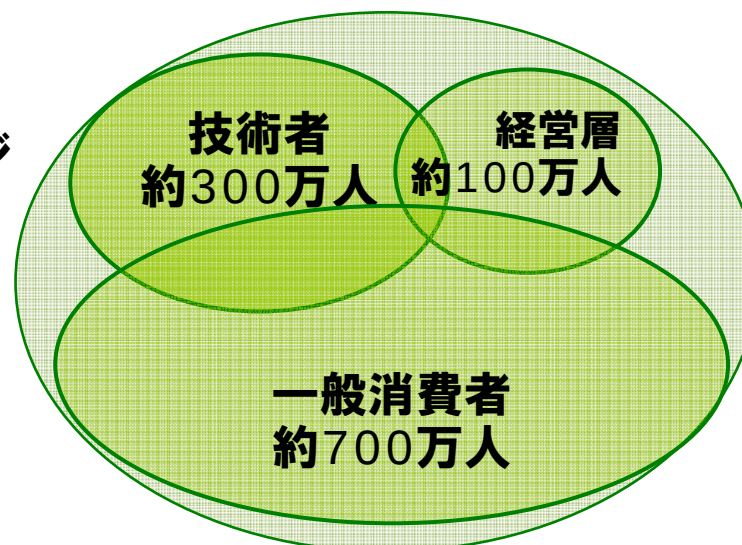
広告出稿企業数

500社 (年間)

記事数

3,000本 (月間)

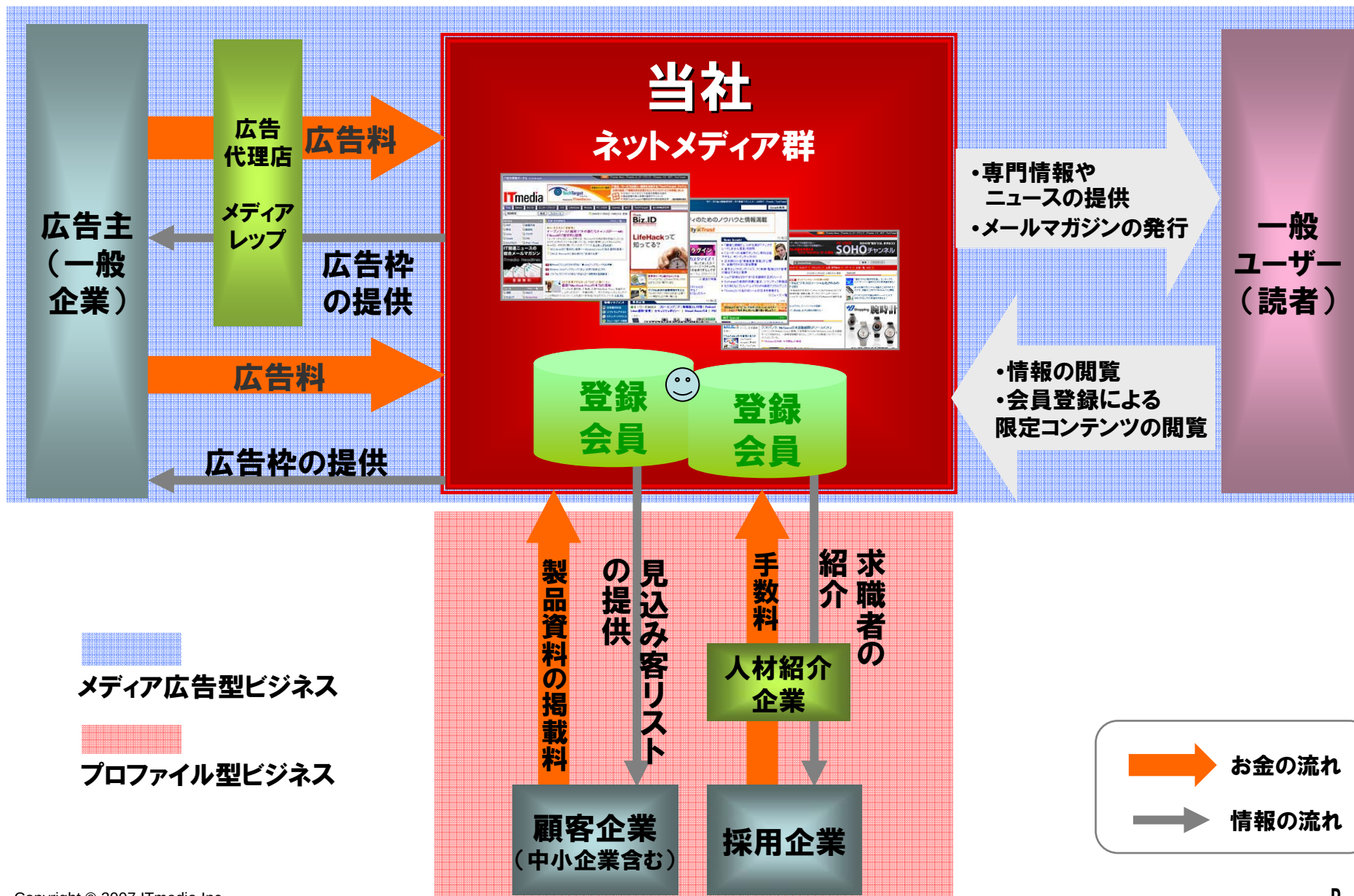
1,000万人の
読者層のイメージ



注:
「技術者」は主にIT関連に従事する技術者のことをさします。
「経営層」は、会社役員だけではなく、ラインマネージャー等の管理職も含みます。

事業の仕組み

当社のビジネスモデル



事業セグメントの構成

メディア広告型ビジネス

収 益

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

テクノロジー・
メディア事業

【IT技術者向け】



ライフスタイル・
メディア事業

【先進消費者向け】



エンタープライズ・
メディア事業

【経営・管理者向け】



ビジネス・メディア
事業

【ビジネスパーソン向け】



プロフィール型ビジネス

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

人財メディア事業

【転職希望の技術者】



ターゲティング・
メディア事業

【IT関連製品の購入
見込客】



メディア力(集客力)
を活かして展開

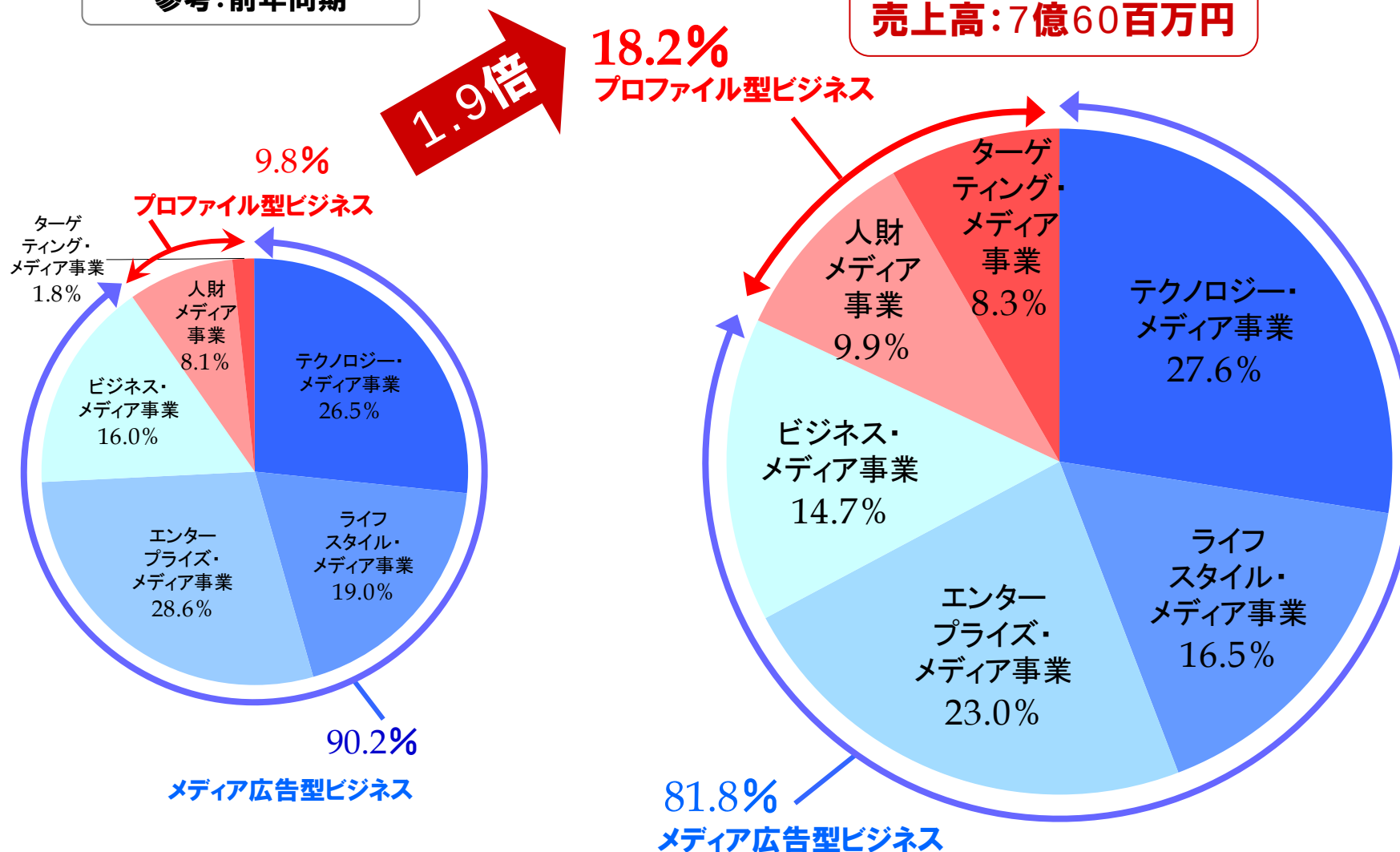
各事業の
ターゲット層

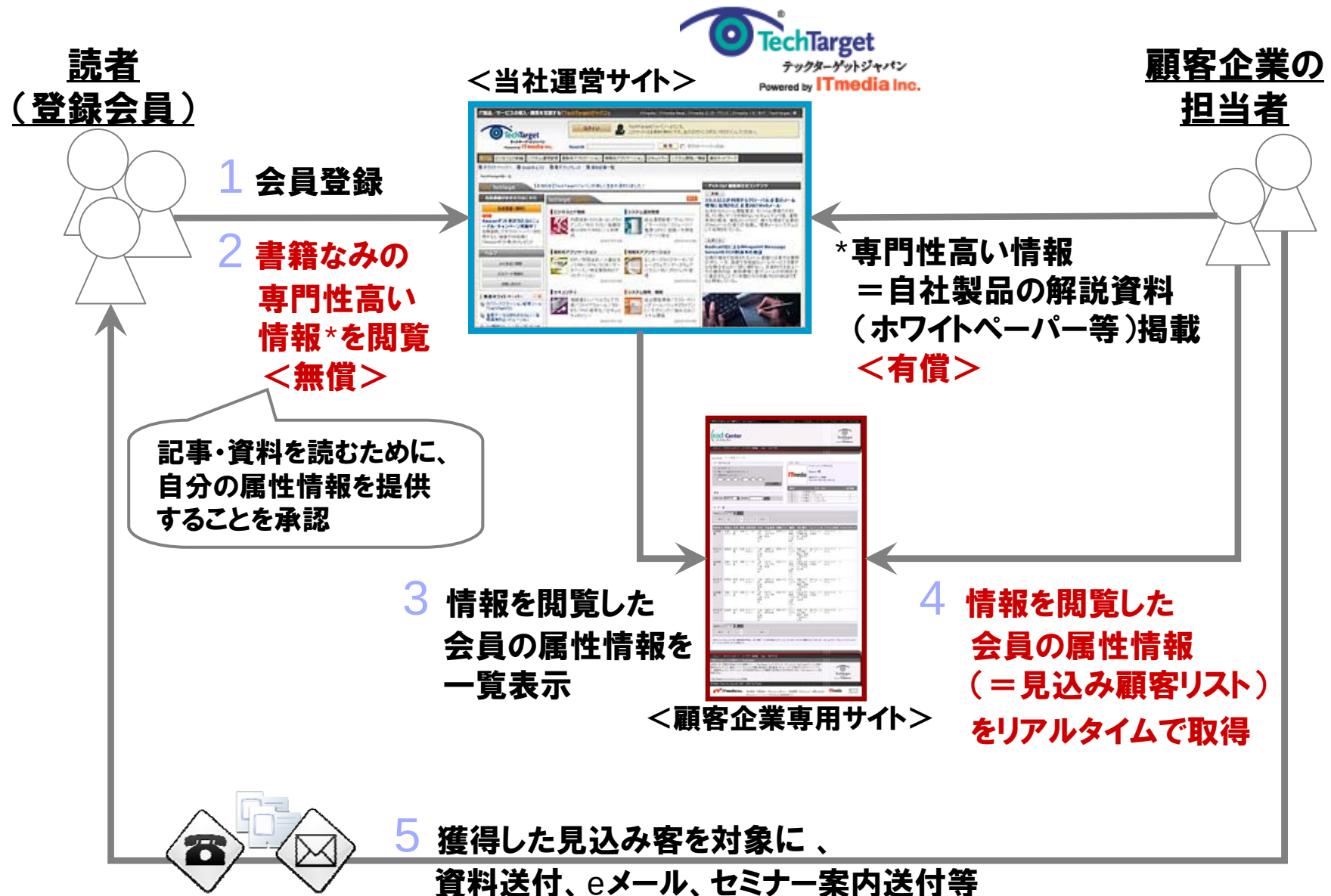
各事業が運営する
ウェブサイト

事業セグメント別売上構成比

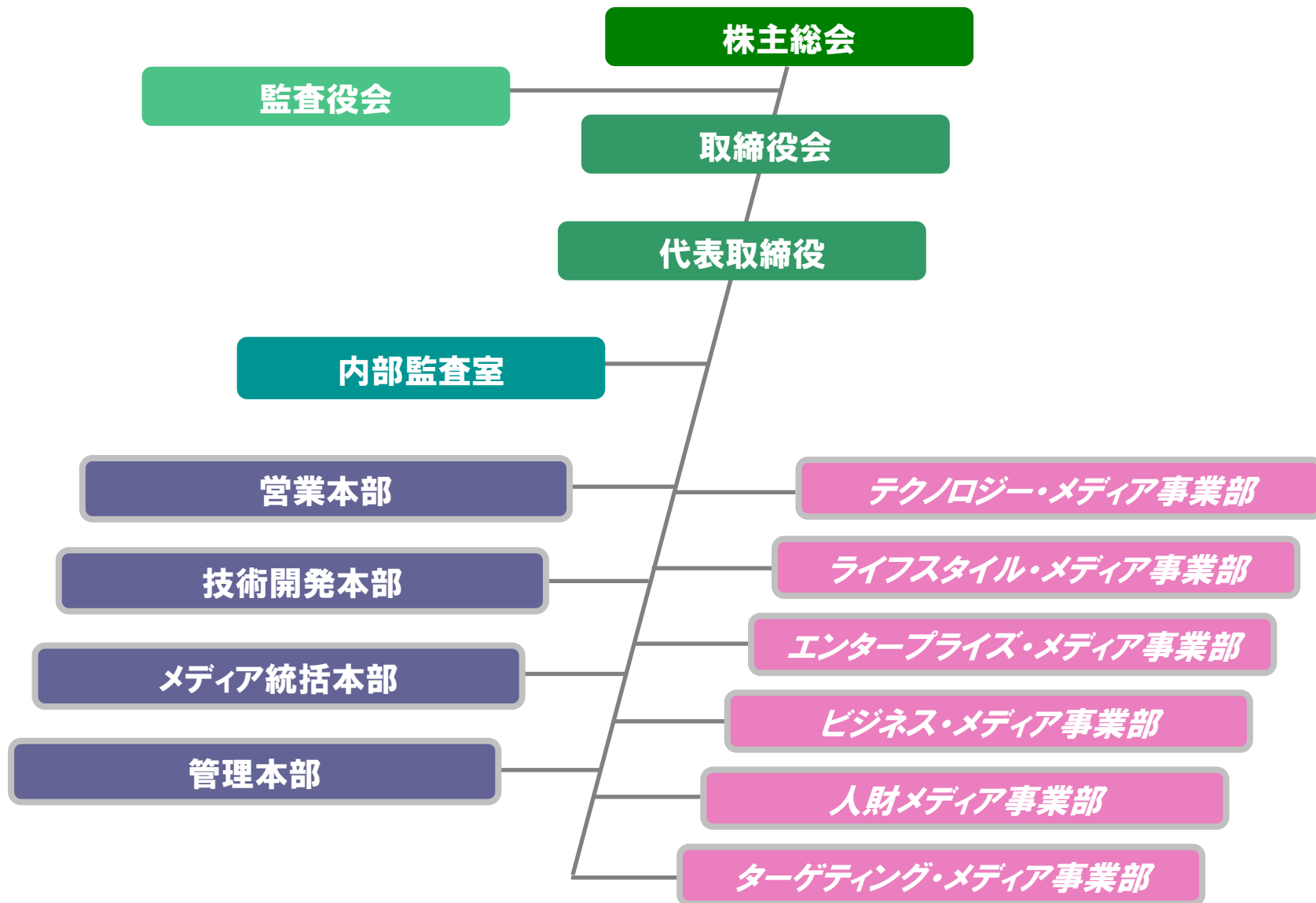
参考：前年同期

当第1四半期
売上高：7億60百万円

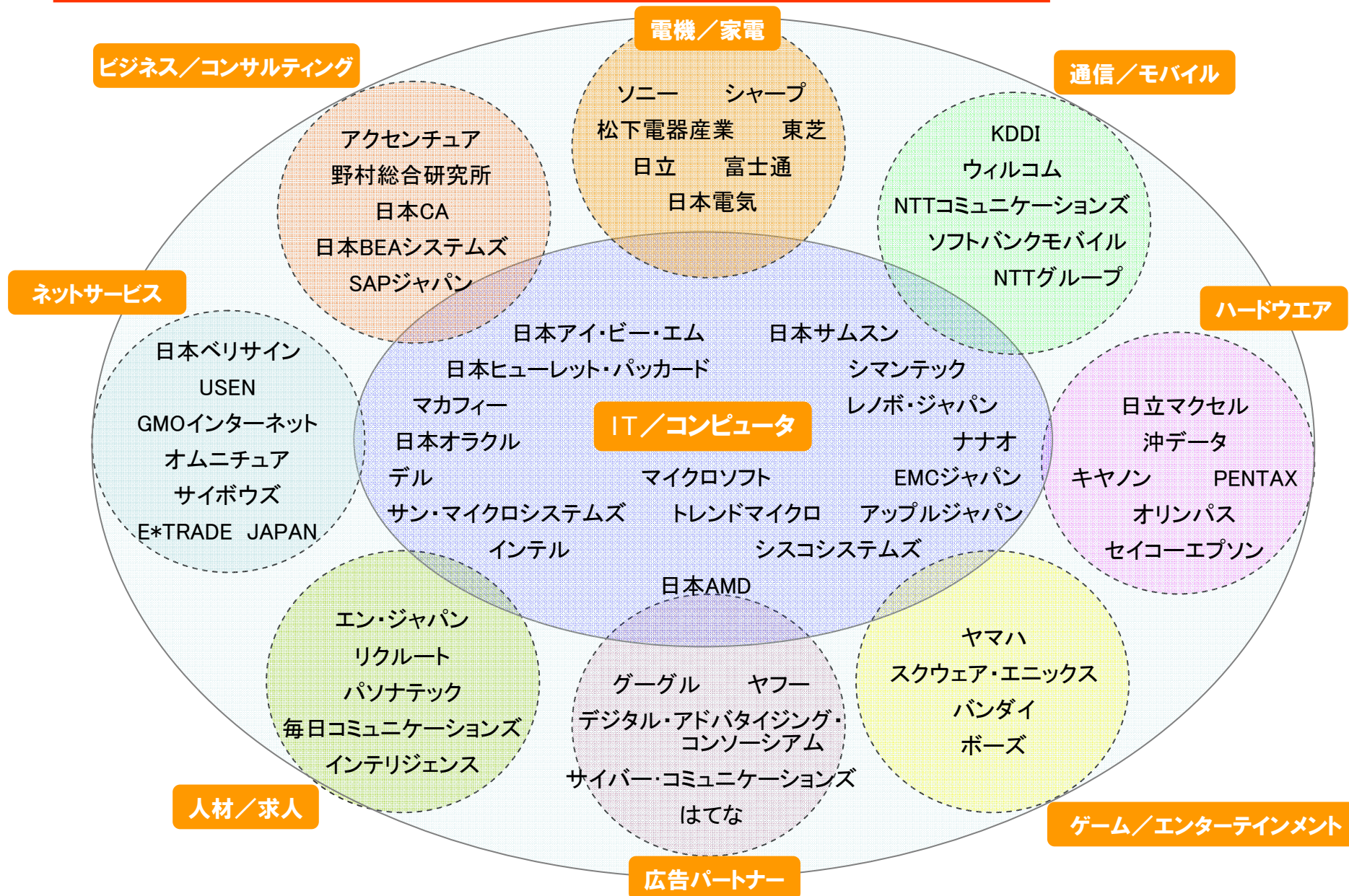




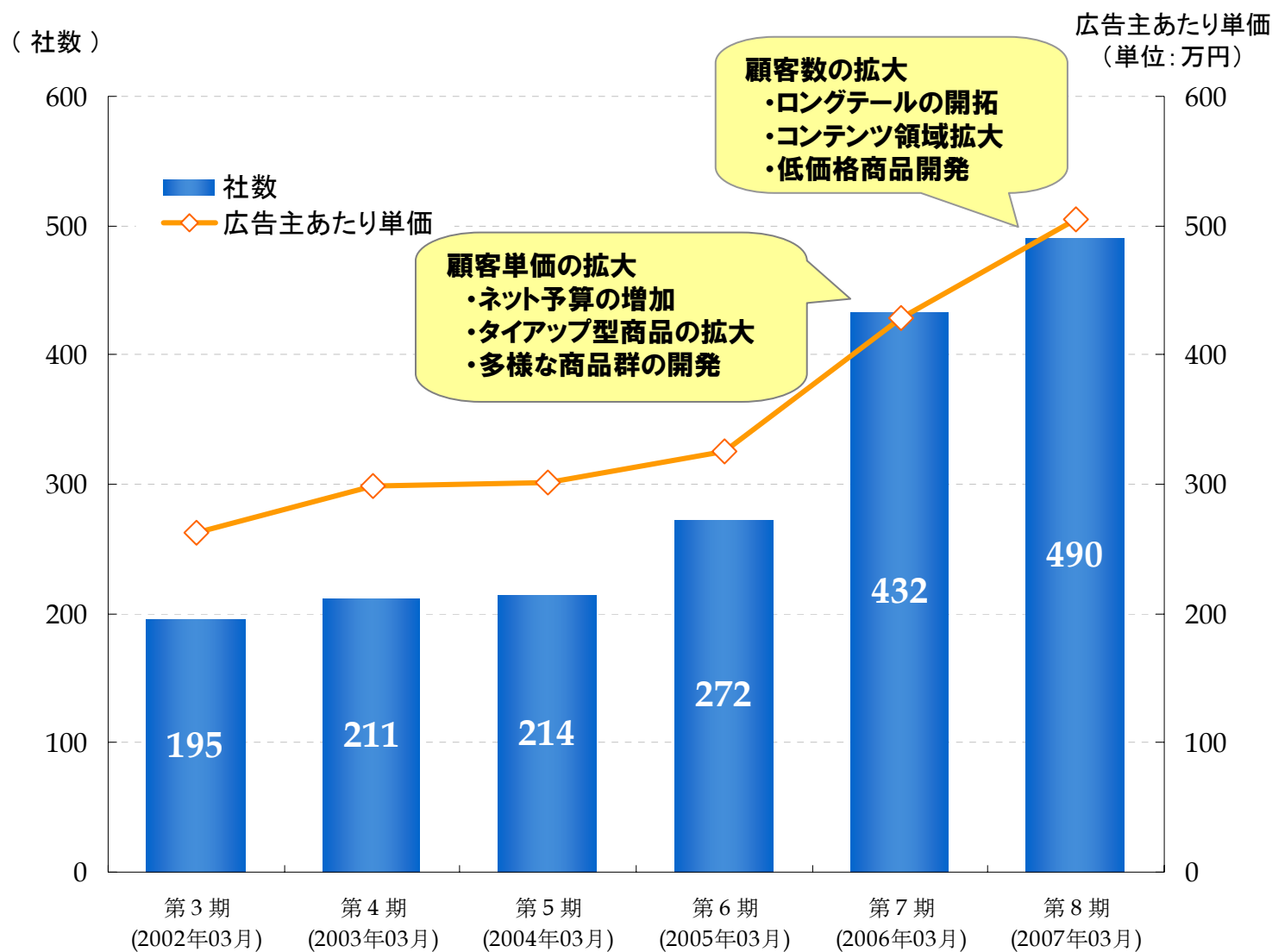
	当社ターゲティング・メディア事業	従来のネット広告 (例:バナー広告)
費用対効果の 測定指標	製品・サービスに興味がある 見込み客のリスト	- 露出した数 (1回表示=1インプレッション) - 広告をクリックした数
閲覧者	志向と属性がはっきりした特定の閲覧者 (ターゲットに直接アプローチ)	不特定多数の閲覧者
閲覧コンテンツ	顧客企業が作成したホワイトペーパー (技術関連の報告書や調査レポート)等	編集者が作成した記事等を閲覧 気になる広告があれば、広告を閲覧
顧客企業における 費用負担部門	- 宣伝担当部門(広告宣伝費) - 事業部門(販売促進費)	宣伝担当部門(広告宣伝費)
特徴	<見込み客獲得型> 費用対効果(ROI)が明確 - 投資に見合った成果(属性が明確な 見込み客リスト)が得られる - 販売促進の位置づけであるため、 景気に左右されにくい	<キャンペーン型> - 安価に多くリーチできる - ブランドイメージの訴求に効果あり



主要広告主 — 年間約500社と取引 —



広告主数の推移

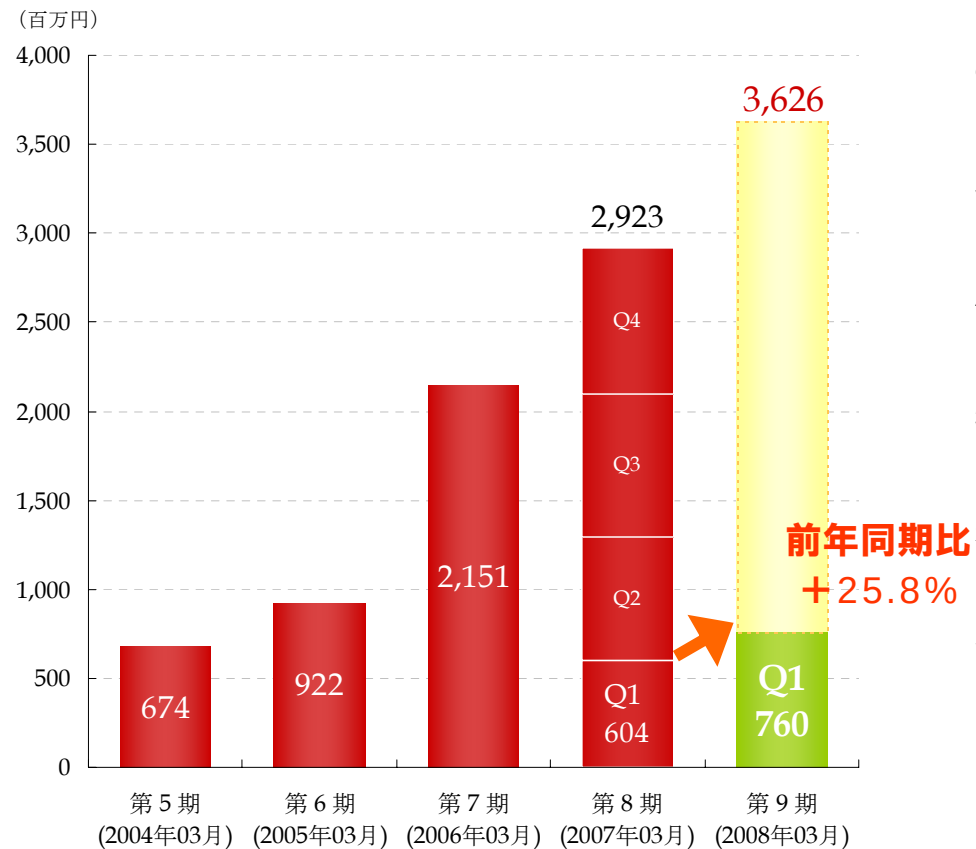


広告主数: 広告を出稿している顧客企業数。広告代理店は含まれません。

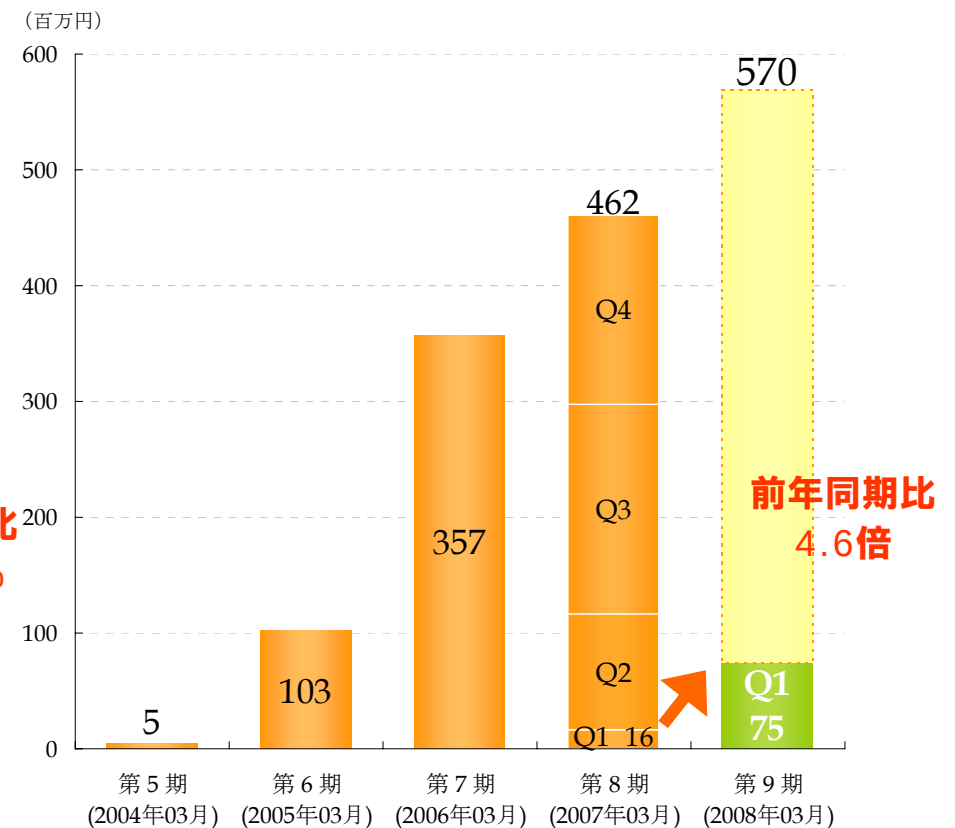
業績の推移 — 今期 第1四半期までの実績 —



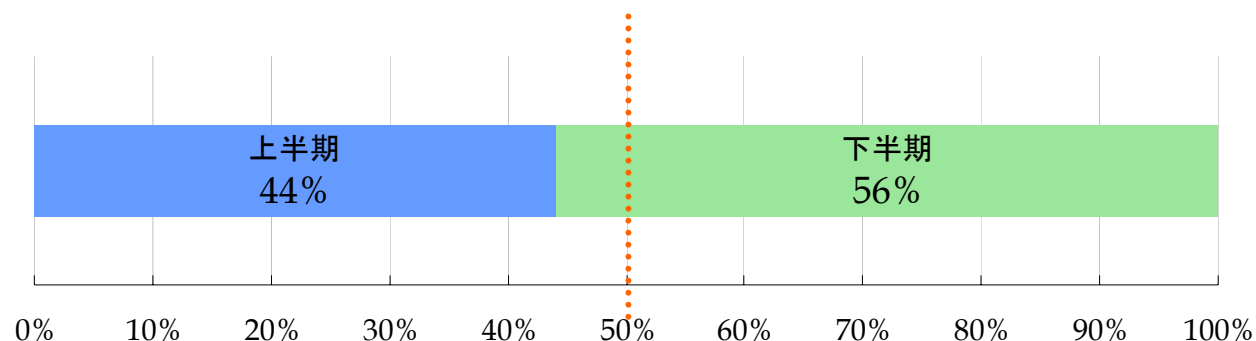
売上高推移



営業利益推移



2007年3月期(前事業年度) 売上構成比



- 当社売上は、顧客(広告主)のビジネスサイクルに伴って、**下半期にやや偏重する傾向がある。**
 - 年末ボーナス商戦
 - 新製品発表
 - 企業年度末(3月)
- 四半期ごとの売上イメージ:
 - 上半期: Q1 … やや弱い Q2 … 通常
 - 下半期: Q3 … 強い Q4 … 四半期で一番強い

当社の優位性と 業界における位置づけ

1. 月間約1,000万人の来訪者
2. 月間約3,000本の専門記事
3. 多様な広告商品と企画提案力

従来の紙メディアに対する優位性

1. メディア運営コストの低さ
2. ROIの高い広告商品
3. ネットへの資源集中による効率化

当社

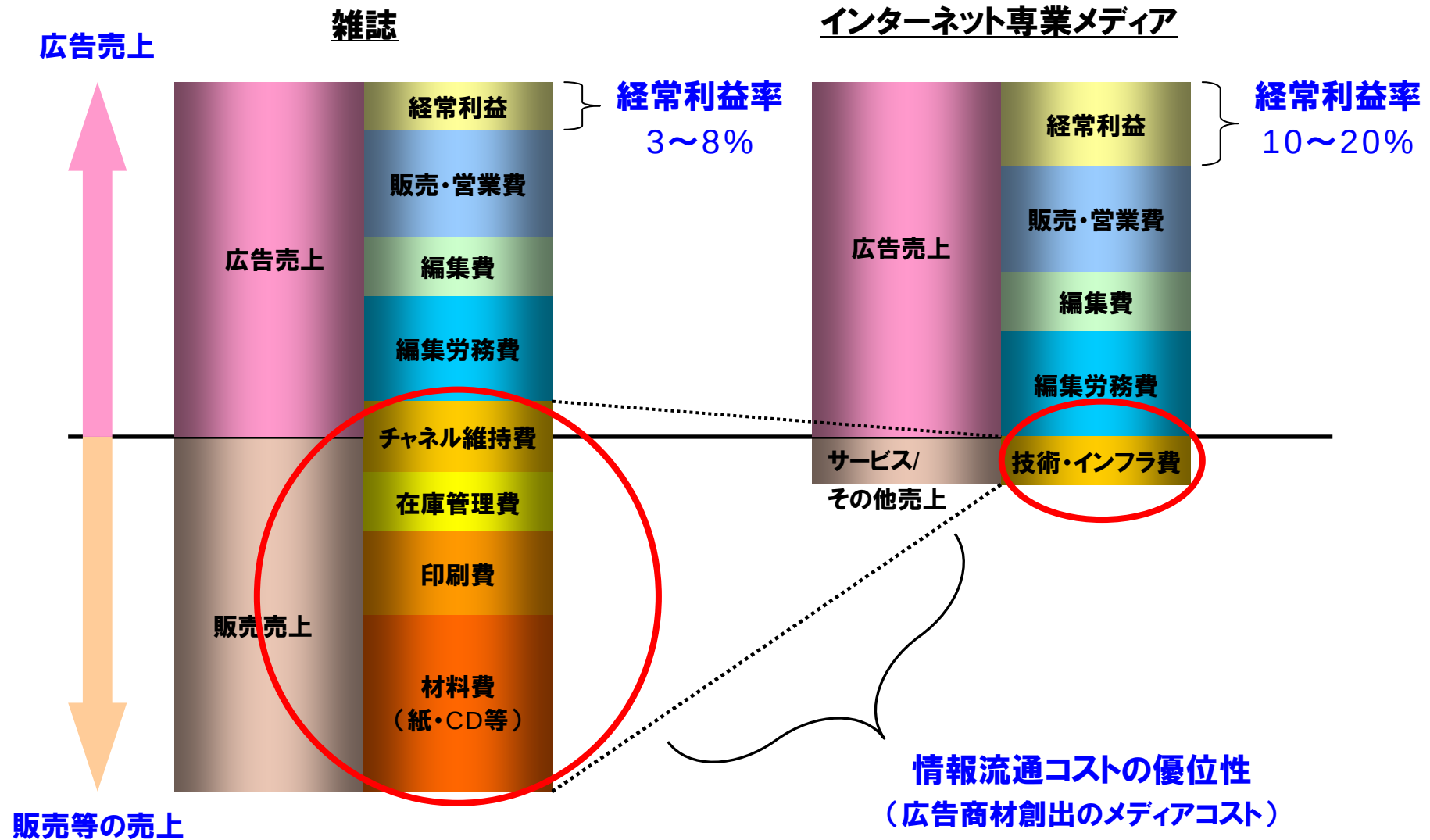
他のネット・メディアに対する優位性

1. IT分野での編集及び営業の、高い専門性
2. ターゲティングによる高い広告効果
3. 独自記事によるメディアの信頼性

新聞・雑誌
などの旧来の
紙メディア

ポータルや
CGMなどの
Webメディア

広告事業コストとして圧倒的に有利なネット専門メディア

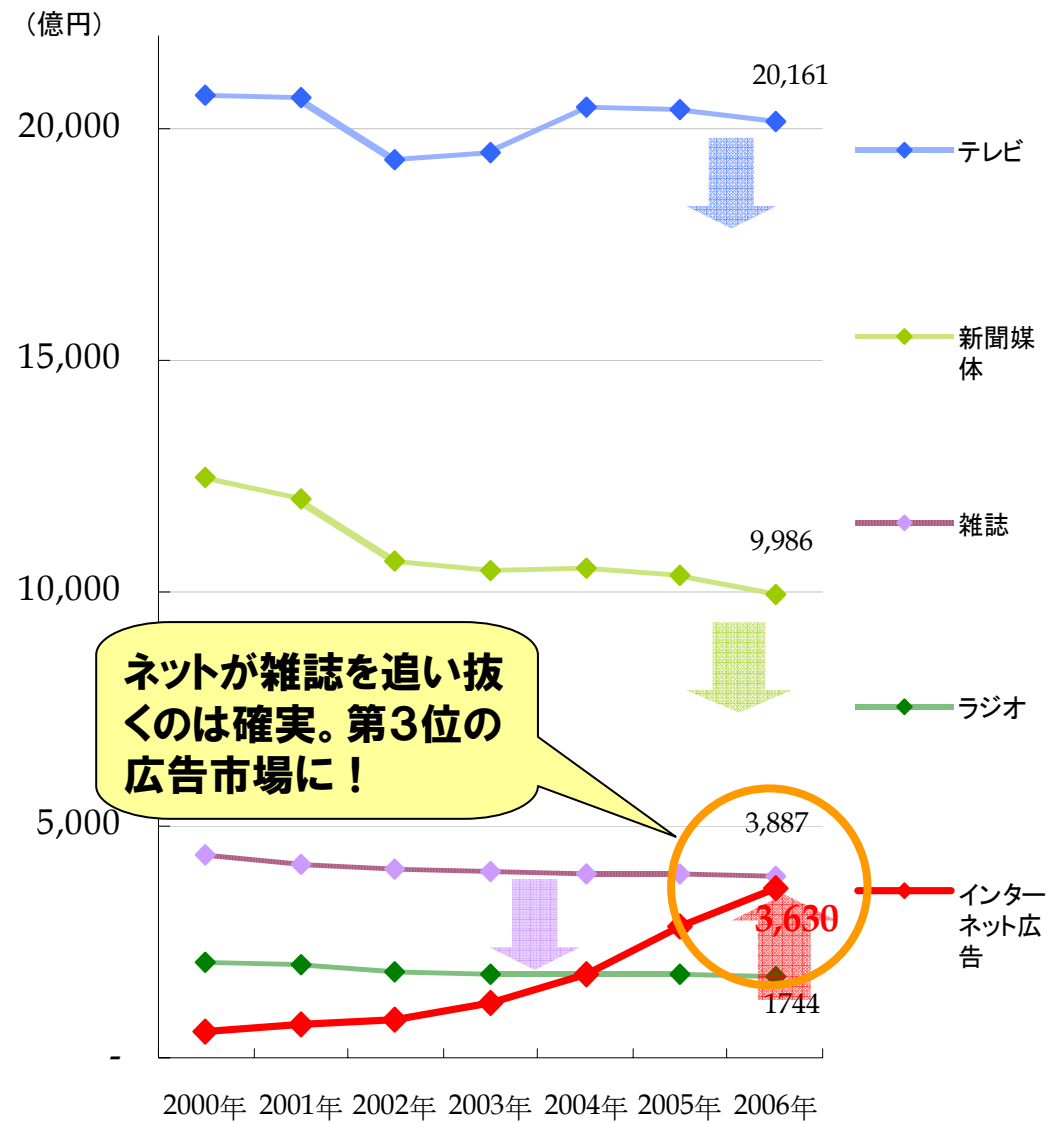


ネット関連企業の中における当社の位置づけ

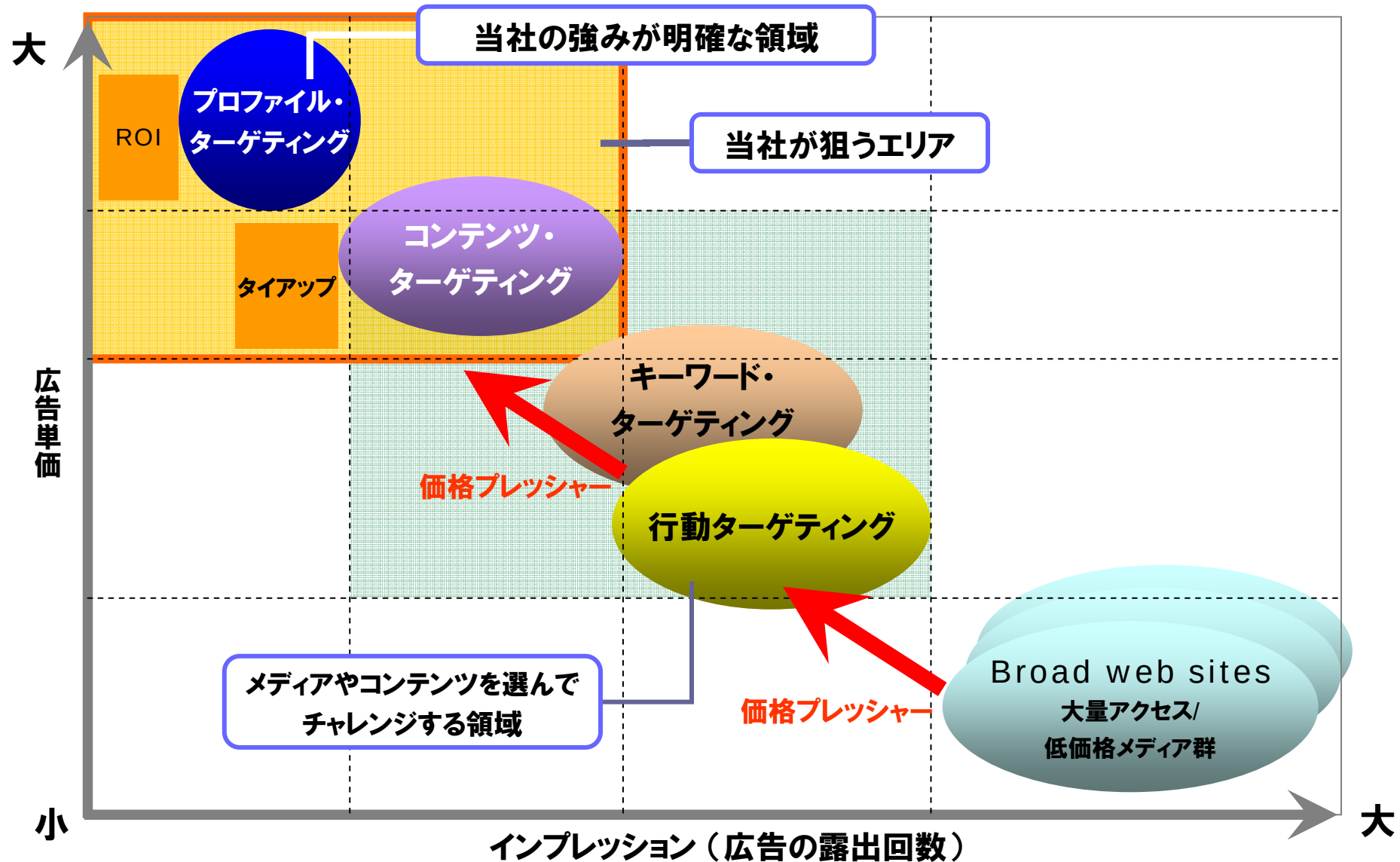
	ポータルサイト、 SNS	広告代理店	メディア	
			専門	一般
上場	・ヤフー ・ニフティ ・ミクシィ ・エキサイト	・CCI ・DAC ・サイバー エージェント ・オプト ・セプテーニ	アイティメディア (テクノロジー専門)	
非上場			・日経BP ・日本経済新聞 デジタルメディア (NIKKEI NET) ・CNET Japan	・朝日新聞 (asahi.com) ・読売新聞 (Yomiuri Online)

広告主はネット媒体に移行

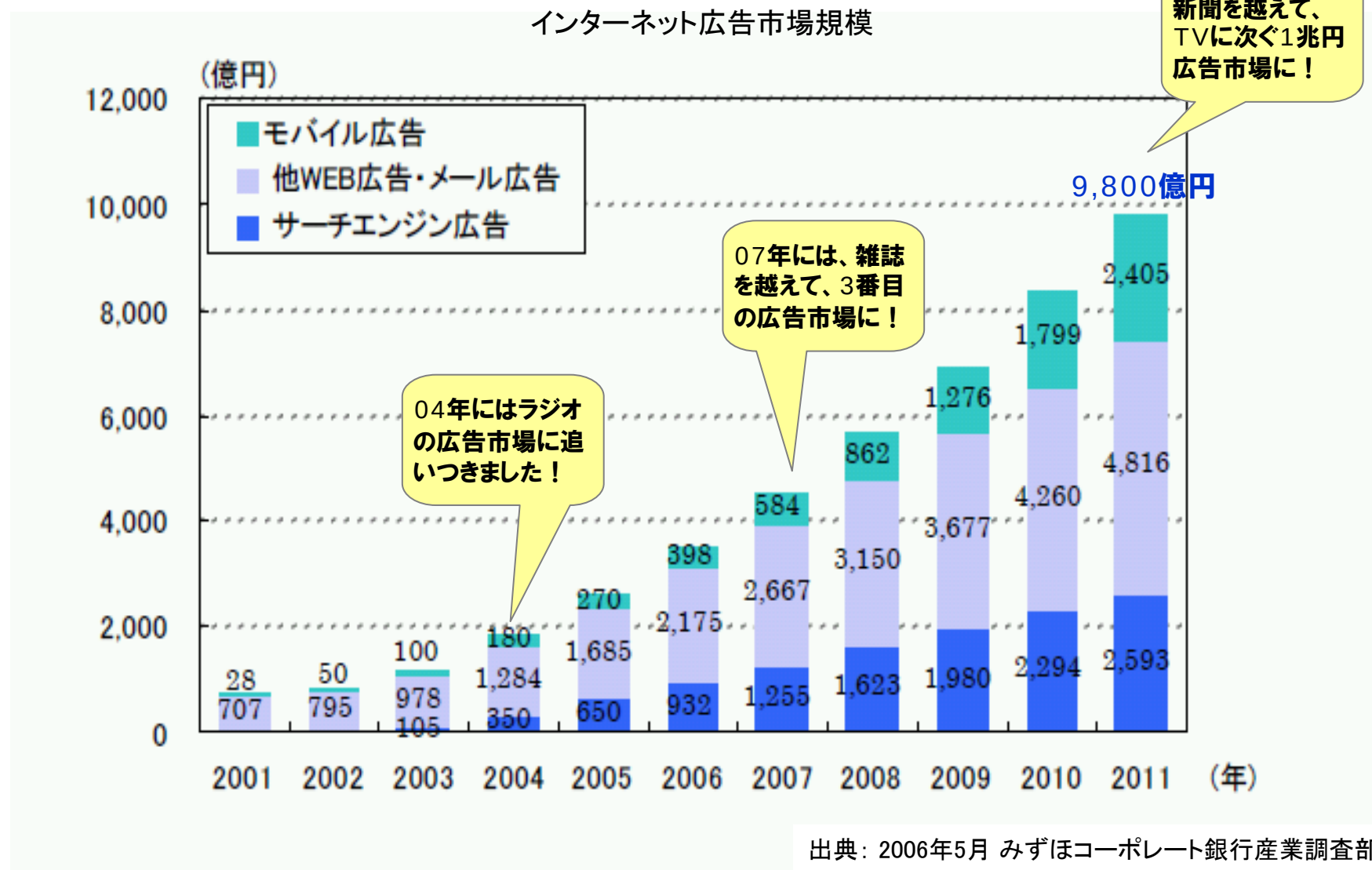
マスコミ四媒体とインターネット広告の伸び



インターネット広告のパラダイムと当社の位置づけ



・インターネット広告市場は引き続き拡大



経営ビジョン及び 今後の成長

インターネット出版革命-広告媒体としての逆転



専門情報が評価される時代へ

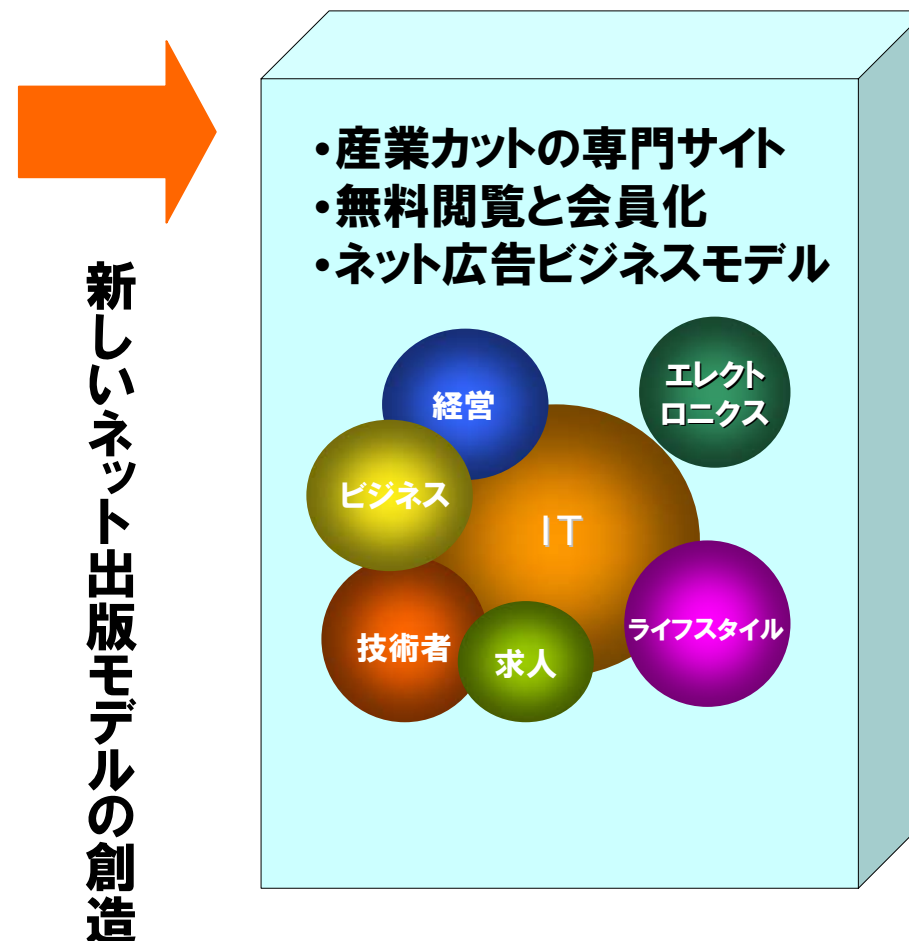
各Webサイトとの比較による当社の位置づけ



雑誌による専門情報メディア '80～'90年代のモデル

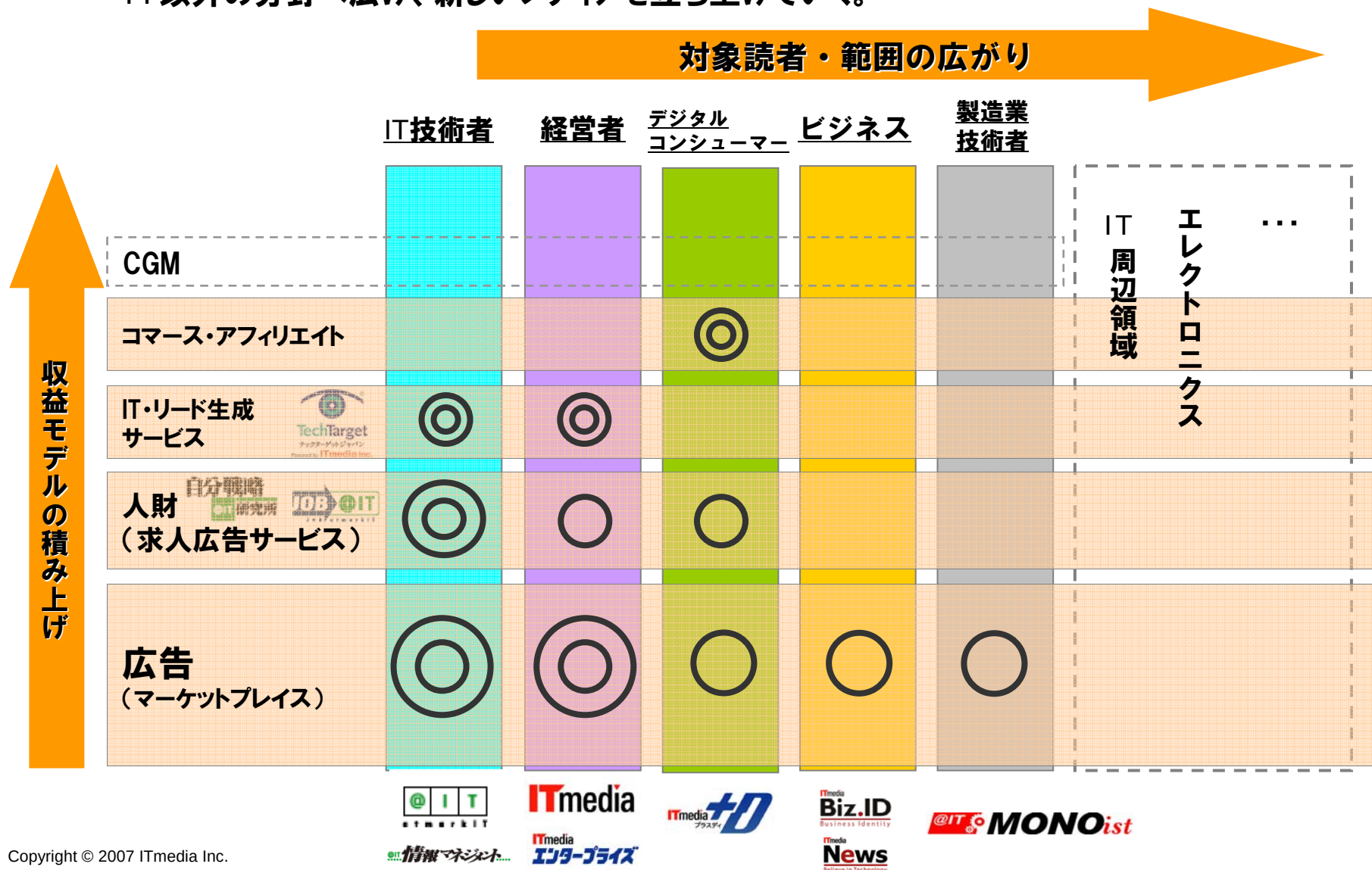


ネット時代の専門情報メディアの姿 ―当社モデル―



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、IT以外の分野へ広げ、新しいメディアを立ち上げていく。



1. アイティメディアとは、**自ら取材・執筆する記事を提供するメディア(媒体)**。
インターネット専門メディアとしてのパイオニアです。
2. 専門性の高いコンテンツと、営業力に支えられた、主力のネット広告が
順調に成長しています。
今後の成長エンジンとなるプロフィール型ビジネスを開発、拡大中です。
3. ITでの成功を足がかりに、**サービス・コンテンツを隣接分野に拡大**。
旧来型メディアに対し、ネット専門としてチャレンジを続けます。

ありがとうございました。

Q&A

お問い合わせ

アイティメディア株式会社
コーポレートコミュニケーション室
IR担当
ir@sml.itmedia.co.jp
03-5293-2612