



ITmedia Inc.

個人投資家様向けご説明資料

2007年 12月15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**
- **マーケットの動向**
- **当社の優位性と業界における位置づけ**
- **経営ビジョンと今後の成長**
 - ①ターゲティング・メディア事業 ②これからの事業展開
- **参考資料**

アイティメディアとは？

設立年月日	1999年12月
資本金	15億79百万円（2007年9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、 インターネット専門メディアの開発と運営
従業員数	163名（2007年9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

- 1999年12月 ソフトバンクグループ初のオンライン出版企業として、IT分野
の総合情報サイトを運営するソフトバンク・ジーディーネット株式
会社(現アイティメディア株式会社)設立
- 2004年1月 社名をソフトバンク・アイティメディア株式会社に変更
- 2005年3月 株式会社アットマーク・アイティを合併統合、
社名をアイティメディア株式会社に変更
[株式会社アットマーク・アイティ：2000年2月設立、IT技術分野専門オンラインメディア企業]
- 2006年2月 株式会社メディアセレクトを合併統合
[株式会社メディアセレクト：2001年5月設立、エンタープライズ分野専門出版社]
- 2007年4月 東京証券取引所マザーズに上場

アイティメディア：インターネット専門のメディア、サービスを運営



@IT 情報マネジメント...

@IT MONOist



ITmedia インタープライズ

ITmedia インタープライズ

IT総合情報ポータル
「ITmedia」

ITmedia



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



ITmedia プラスティ

+D LifeStyle
+D PC USER

+D Mobile
+D Games

+D Style



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



ITmedia News
Believe in Technology

ITmedia Biz.ID
Business Identity

Business Media 誠



自分戦略
@IT 研究所

JOB@IT
JOB@IT

- ・インターネット上で(のみ)運営している**メディア**
- ・IT関連の技術者やビジネスパーソン等の読者別に、**専門性の高い情報を提供**

当社が取材・編集し
提供する記事



「ITmedia」

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

The screenshot shows the ITmedia website interface. At the top, there's a navigation bar with links like 'TOP', 'News', 'Biz ID', etc. Below this is a large banner advertisement for NEC monitors. The main content area is divided into sections like 'TOP STORIES' and 'LifeStyle'. A red dashed box encloses the central part of the page, which contains various news articles and links. A blue arrow points to the top banner with the label '広告' (Advertisement). A red arrow points from the text '当社が取材・編集し提供する記事' to the main content area.

広告

アイティメディアのサイトの一例：速報性の高いニュース

「ITmedia News」

日本最大のオークションが“1つ”に かつてのライバル・ヤフオクとeBayが提携

<http://www.itmedia.co.jp/news/articles/0712/04/news074.html>

The screenshot shows the ITmedia News website interface. At the top, there's a navigation bar with 'ITmedia News' and 'Believe in Technology'. Below this, a large banner features a digital camera and text about digital photography. The main content area displays the article title '日本最大のオークションが“1つ”に かつてのライバル・ヤフオクとeBayが提携' (Japan's largest auction becomes 'one' as former rivals Yahoo! Auctions and eBay partner). The article text states that eBay is withdrawing from Japan after 5 years, and a new site will be launched where Yahoo! ID and eBay items can be purchased. A photo of two men, likely executives from the companies, is shown. The sidebar on the left contains various links and news snippets.

ITの今が見える、明日が分かる

ITmedia News Believe in Technology

今日から始める デジカメ撮影術

子供をかわいらしく撮りたい、ペットを愛らしく撮影したい、旅行の思い出を美しく残したい。

デジカメでキレイな写真を撮りたいのなら、まずここをチェック!!

LifeStyle

News Biz.ID AnchorDesk

速報(14) 特集 製品動向(1) 科学・テクノロジー(0) Web2.0(2) ネットピッカ(0) 社会とIT(1) セキュリティ(3) 企業・業界動向(8) リサーチ(2) 記事一覧 AMD(0)

PR 年収800～2000万円のハイクラス求人情報、満載！

ニュース

日米最大のオークションが“1つ”に かつてのライバル・ヤフオクとeBayが提携

eBayの国内撤退から5年半。当時のライバル・ヤフオクから、eBayの出品物をシームレスに落札できる仕組みを来年までに構築する。まずは、Yahoo! IDでeBay商品を落札できる新サイトを開設した。

2007年12月04日 18時16分 更新

ヤフーと米eBay(12月4日、「Yahoo!オークション」と「eBay」に出品された商品について、お互いのサイトから入札・落札できる仕組みを2008年までに構築すると発表した。日本最大の「ヤフオク」ユーザーは、米国最大のeBayにもシームレスにアクセスして落札可能に。双方のユーザーは、日米最大のオークションを合わせた巨大な“1つ”の市場として利用できるようになる。

eBayは1999年に日本に進出。ネットオークション事業を展開したが、2002年に撤退。それから5年半後、かつてのライバルだったヤフオクと手を組み、アジア戦略の要としての日本に事実上の再参入を果たす。

アイティメディアのサイトの一例：深く掘りこんだ専門記事

IT情報マネジメント...
情報システムの「企画・導入・設計・運用」の課題を解決する

あなたのITSSレベルを無料で判定！オンラインで20分のテスト
ITSSレベル判定調査 くわしくは@IT自分戦略研究所>>>
※IT自分戦略研究所・システムデザイン・コンサルティング 共同調査

【@IT 編集部からのお知らせ】
関西地区初の@IT編集部主催セミナー開催決定！
『Aセキュリティセンター 国田通夫氏、@IT発行人 新野洋一の講演
11月21日(水)「メールセキュリティリビューンセミナー」大阪」

日本版SOX法 & コンプライアンス
日本版SOX法を中心に、個人情報保護法なども含めたコンプライアンス対応を目指す人のためのポータル

【@IT 編集部からのお知らせ】
「守り」の内部統制から「攻め」の内部統制へ
SOX法コンプライアンスの要「6」 最終版のこじかしな
い「守り」の内部統制と、会社が自分自身のために行う「攻め」の内部統制がある。今回はこの違いについて説明する
New! 仕事の改善 2007/12/3

ビジネスガバナンスと情報ライフサイクル管理
M&A時代のビジネスガバナンス(5) SOX法などの登場により、ILMの考え方が広がりつつある。今回は、内部統制におけるILMの活用方法について解説する
New! 仕事の改善 2007/11/12

経営・日本版SOX法プロジェクトの進め方教えます
SOX法コンプライアンスの要「6」 今回は日本版SOX法対応プロジェクトの進め方最終回、「内部統制」の欠陥の是正「内部統制報告書」について紹介する

「@IT情報マネジメント」 日本版SOX法 & コンプライアンス

<http://www.atmarkit.co.jp/im/cbp/soxcomp/>

IT情報マネジメント...
情報システムの「企画・導入・設計・運用」の課題を解決する

ITエンジニア2万人と比較できるから、あなたのリアルな市場価値がわかる
ITエンジニアによる、
@IT 年収MAP

④IT 総合トップ > 情報マネジメント > 仕事の改善 > 連載:ビジネスガバナンスと情報ライフサイクル管理

【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 M&A時代のビジネスガバナンス(5)

ビジネスガバナンスと情報ライフサイクル管理
サン・マイクロシステムズ
ストレージ・ビジネス統括本部所属
工藤 宣慶
2007/11/12

第4回 | 1 2 3 | 次のページ

前回「標準化」の活用方法について説明した。今回は、内部統制における「情報ライフサイクル管理:ILMJ」の活用方法について解説する。(→記事要約Page 3)へ)

情報ライフサイクル管理とは？

1980年代には階層化記憶管理(Hierarchical Storage Management:HSM)という概念が登場しているが、1990年代以降はストレージコストの低下と高性能、高密度化を背景に、階層化よりも統合化によるコストダウンが広まった。

2000年代に入ると、厳しい経済環境の中で企業のIT投資は抑制されて、ほとんど横ばいの状態となり、主要ストレージベンダーは複数ストレージの統合へとさらに拍車が掛かっていた。

仕事の改善
スポンサーからのお知らせ

人的リソースやコストが限られた中堅・中小企業でも容易に導入が可能！ネットワークバックアップのベストプラクティスを記事で紹介

日本版SOX法 & コンプライアンス

ビジネスコンプライアンス検定公開試験受付中
コンプライアンス経営に不可欠なもの、即ち社会通念に基づき行動する人材の育成に最適！

12/7(金)@ITの人気セミナー 大阪に上陸！
◆内部統制 合同ソリューションセミナー◆
日本版SOX法や内部統制の実務に役立つ！

- PR -

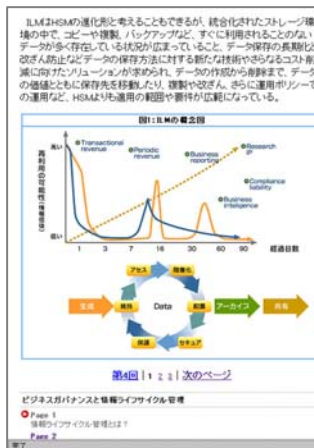
@IT 情報マネジメント Special -PR-

必見！深刻な電源容量不足問題を解決する最新の省電力テクノロジーはこれだ！
New!

情報漏えいによる損害賠償はどれくらい？
後悔しないための「予防対策」を考える

BPM実現にSOAを使う！！
人間系プロセスも含めた見える化・最適化

求められるのは「確実なIT資産管理」
内部統制・IT全般統制対応の重要ポイント



連載：M & A時代のビジネスガバナンス

<http://www.atmarkit.co.jp/im/cbp/serial/masox/05/01.html>

読者数

1,000万人 (月間)

ページビュー数

1億PV (月間)

ITmedia

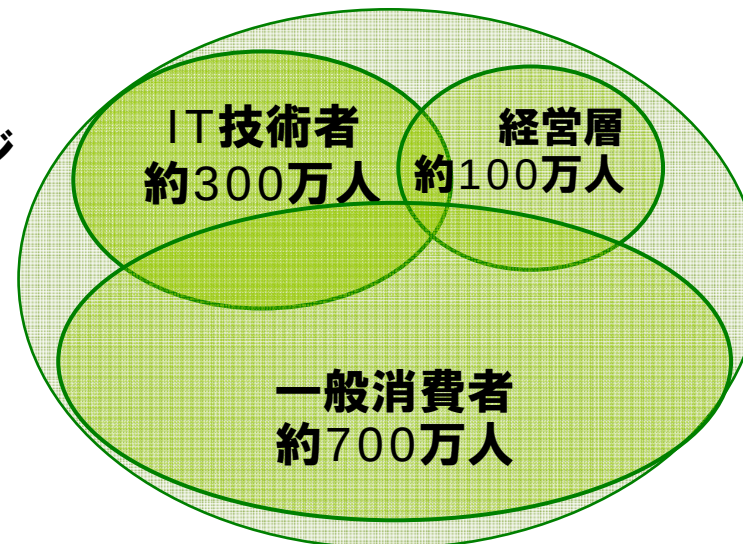
広告出稿企業数

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

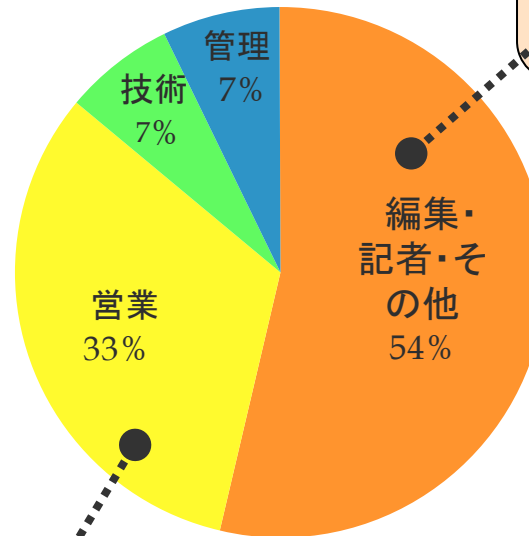


注：
「技術者」は主にIT関連に従事する技術者のことをさします。
「経営層」は、会社役員だけではなく、ラインマネージャー等の管理職も含みます。

メディア企業・
インターネット企業
出身の経営陣



IT関連分野で
編集・執筆経験の豊富な
編集者・記者



顧客企業に最適な
マーケティング・サービスを
企画する営業スタッフ



*「編集・記者・その他」には、デザイン、マーケティング要員を含みます。

事業の仕組み

メディア広告型ビジネス

収益

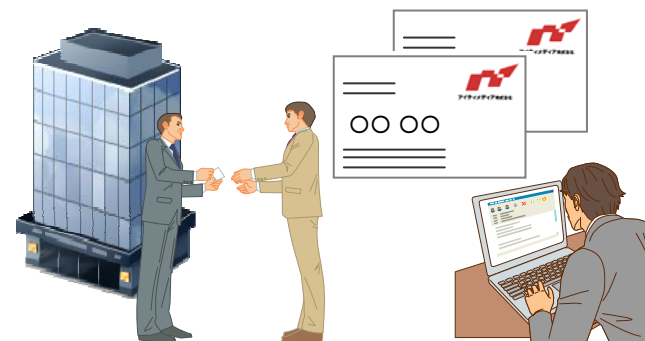
インプレッション型やタイアップ型の広告による広告収入



プロフィール型ビジネス

収益

会員登録による
ユーザープロフィールの取得と、
顧客企業への提供



IT分野専門のメディア群

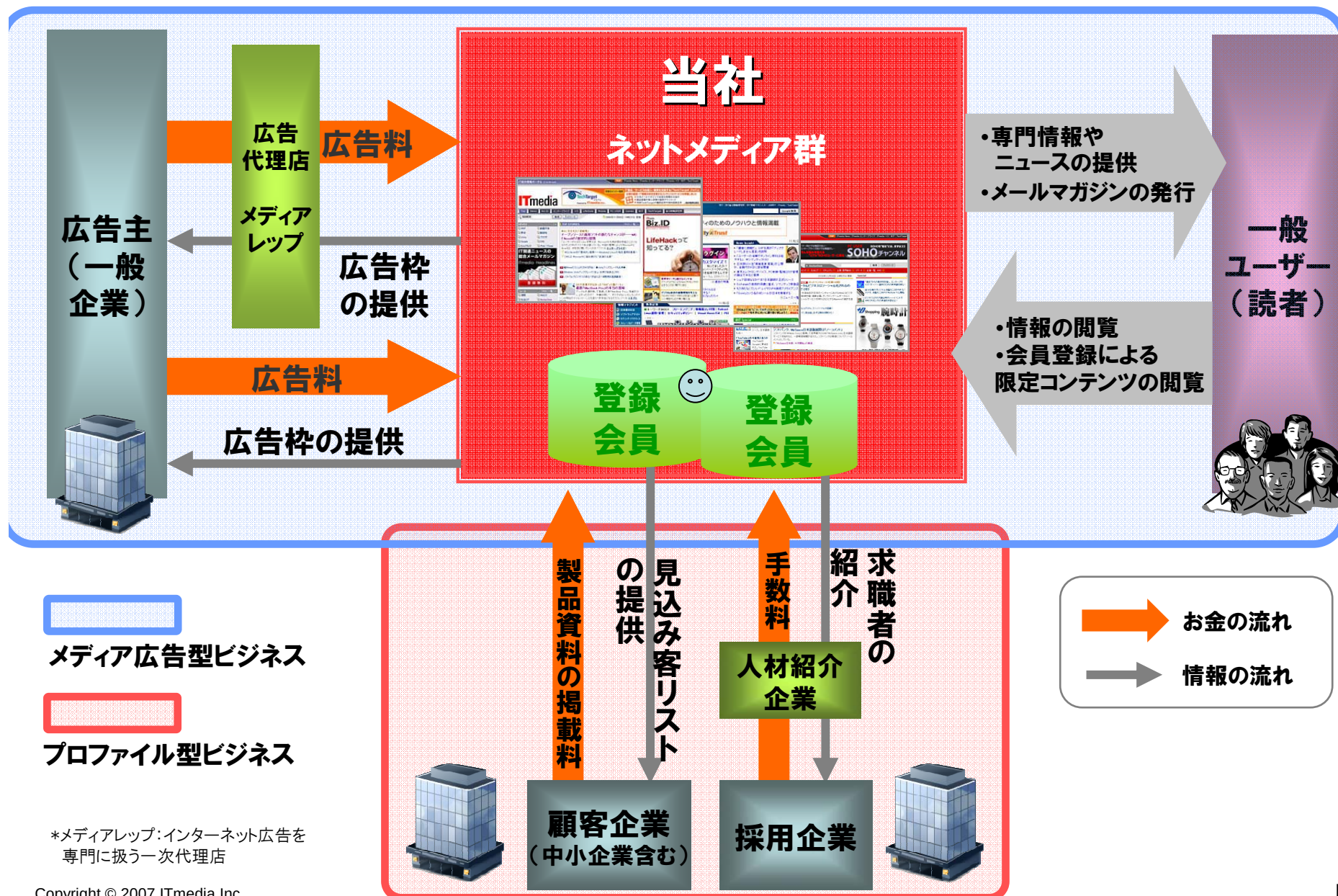


約1,000万人の読者

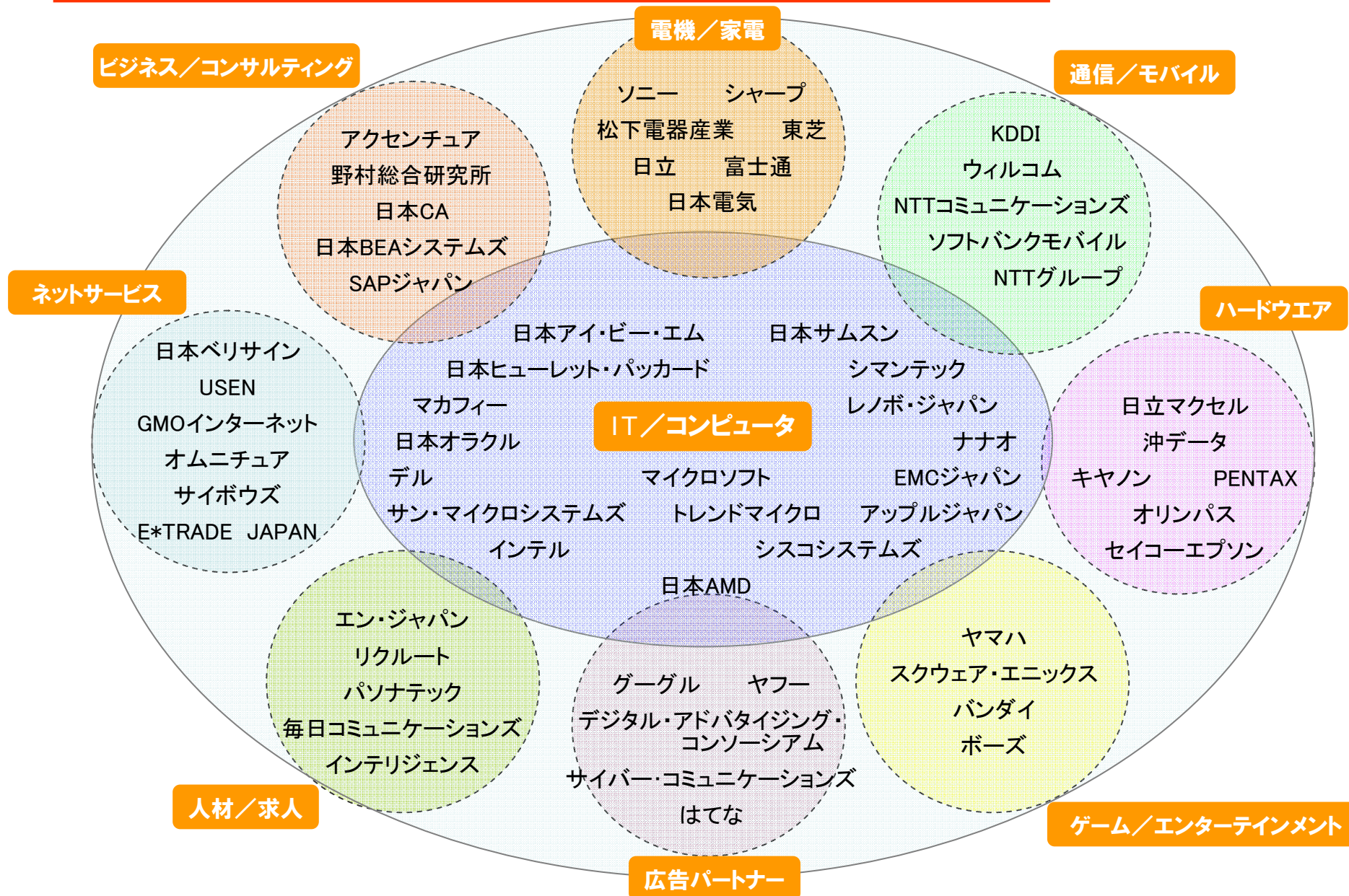


- *インプレッション型: Webサイトに掲載される広告の効果を計る指標のひとつ。一般的には広告の露出(掲載)回数に応じて、料金を設定。
- *タイアップ型: マーケティング活動上の相互協力関係。当社の場合、顧客企業の協力を受け当社が記事広告を制作。
- *ユーザープロフィール: 利用者の職種、業種、属性等の顧客情報。

当社のビジネスモデル

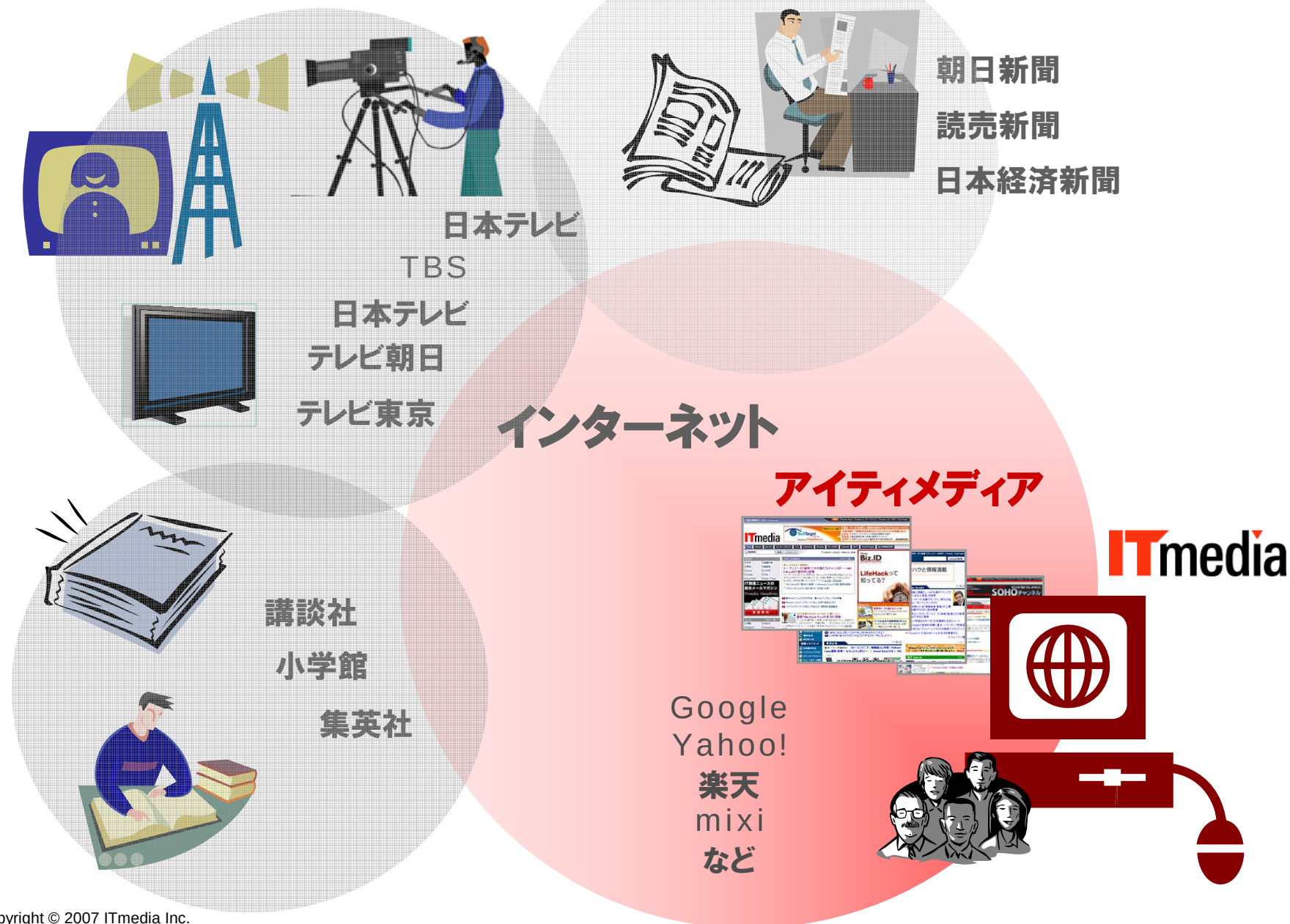


主要広告主 — 年間約500社と取引 —



マーケットの動向

インターネットを取り巻くメディア



『週刊ダイヤモンド』

2007年9月22日号

(ダイヤモンド社)

特集「新聞没落」

【第3章】ネット戦略の懊悩 内

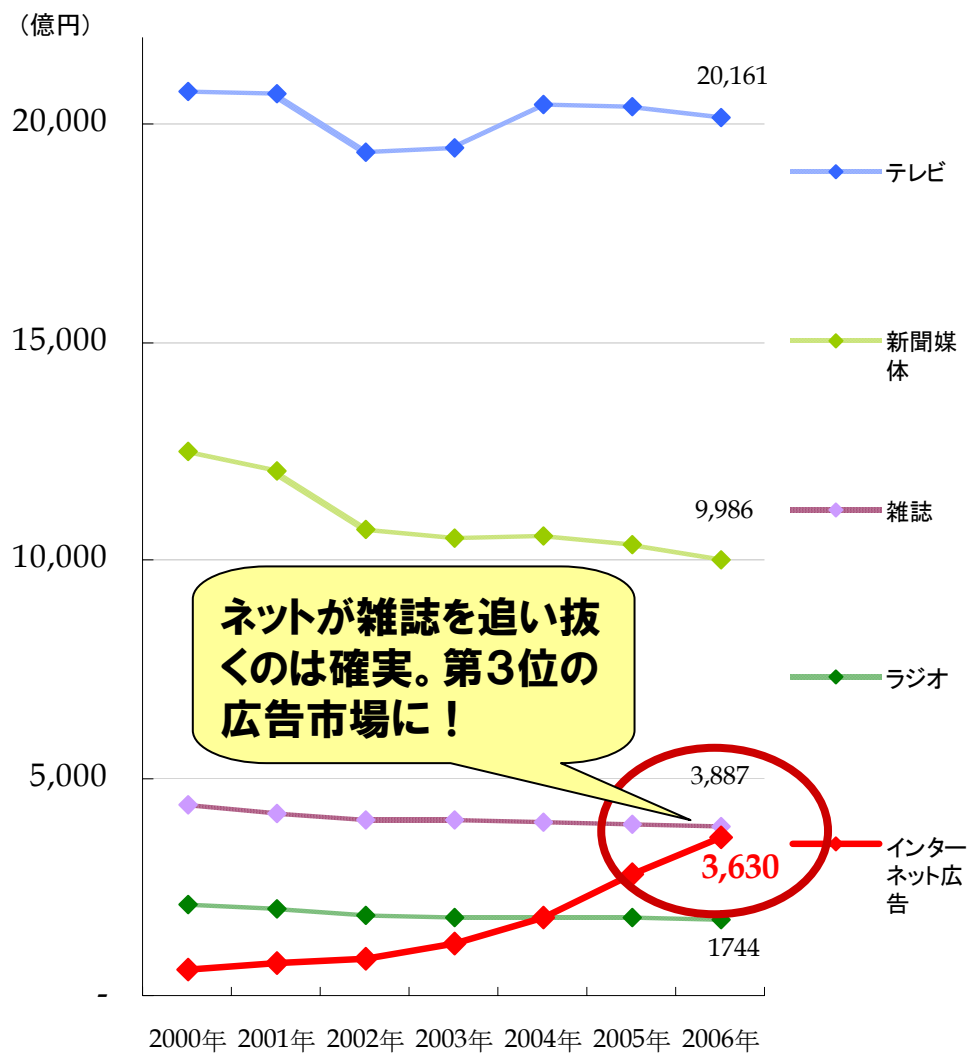
Column

「影響力限定でも専門性、
効率性で勝負挑むネットメディアの強み」

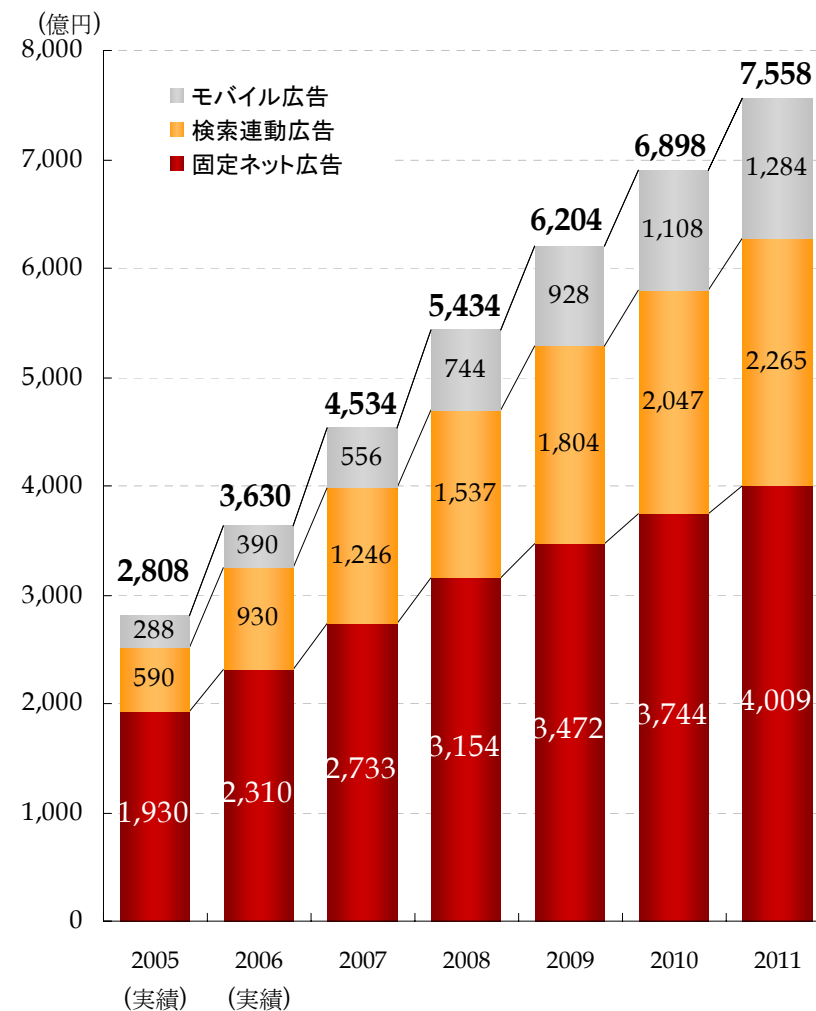
⇒アイティメディアの紹介

急成長するインターネット広告市場

インターネット広告市場(実績)



2011年までのインターネット広告市場



出典: 2007年2月 電通「2006年 日本の広告費」

出典: 2007年4月 電通総研

「2007年～2011年のインターネット広告費に関する試算」 P 19

インターネット出版革命-広告媒体としての逆転



当社の優位性と 業界における位置づけ

各Webサイトとの比較による当社の位置づけ



*CGM(Consumer Generated Media):インターネットなどを活用して、今までにつばら情報の受け手であった消費者が内容を生成していくメディア。

ネット関連企業、メディア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	全国紙系	テレビ
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	アイティメディア (IT関連分野専門)		・日本テレビ ・TBS ・フジテレビ 等
非上場			・nikkeiBPnet [日経BP] ・NIKKEI NET [日本経済新聞 デジタルメディア] ・CNET Japan [シーネットネットワークスジャパン]	・asahi.com [朝日新聞] ・Yomiuri Online [読売新聞] 等	

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

新聞・雑誌
など旧来の
紙メディア

アイティメディア

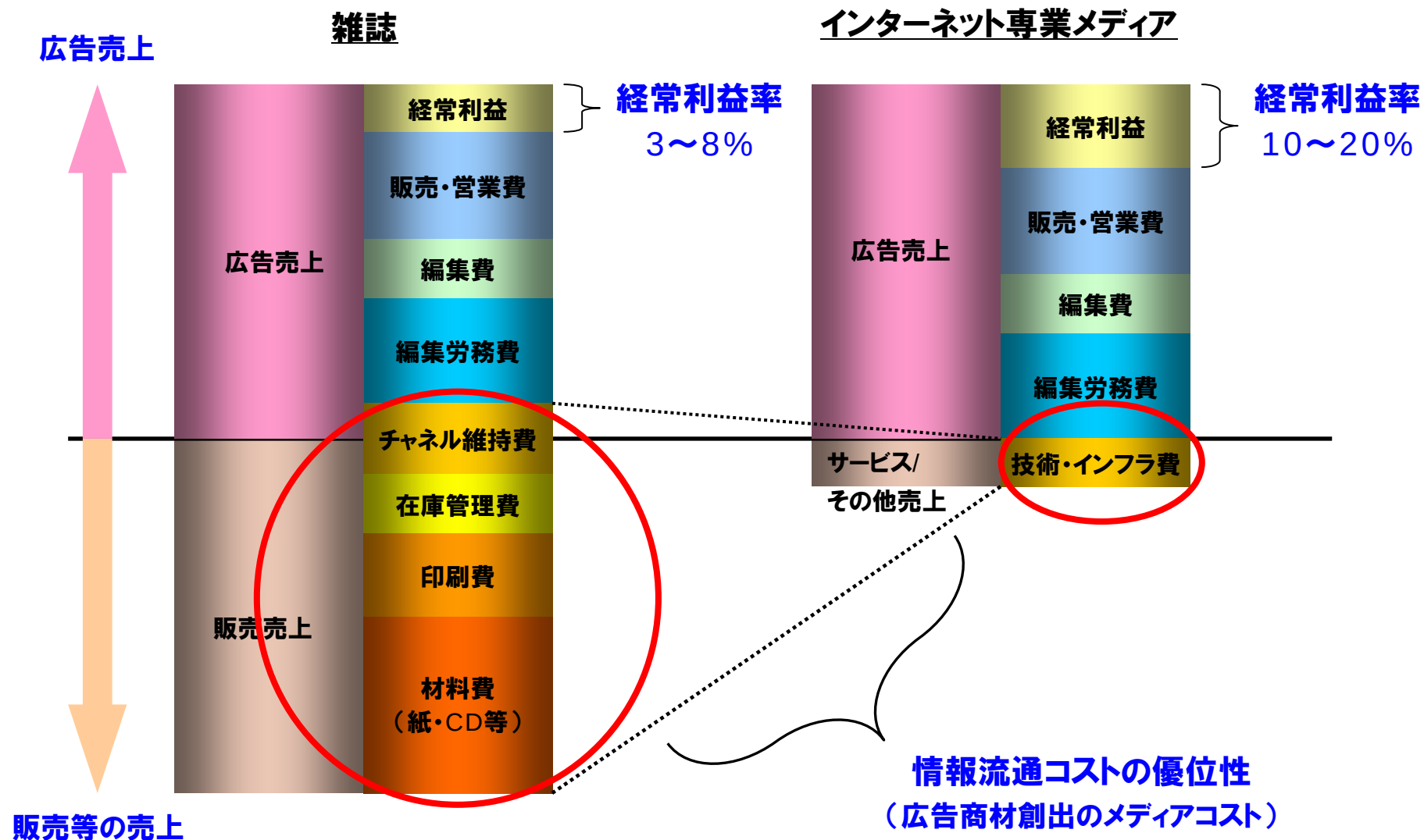


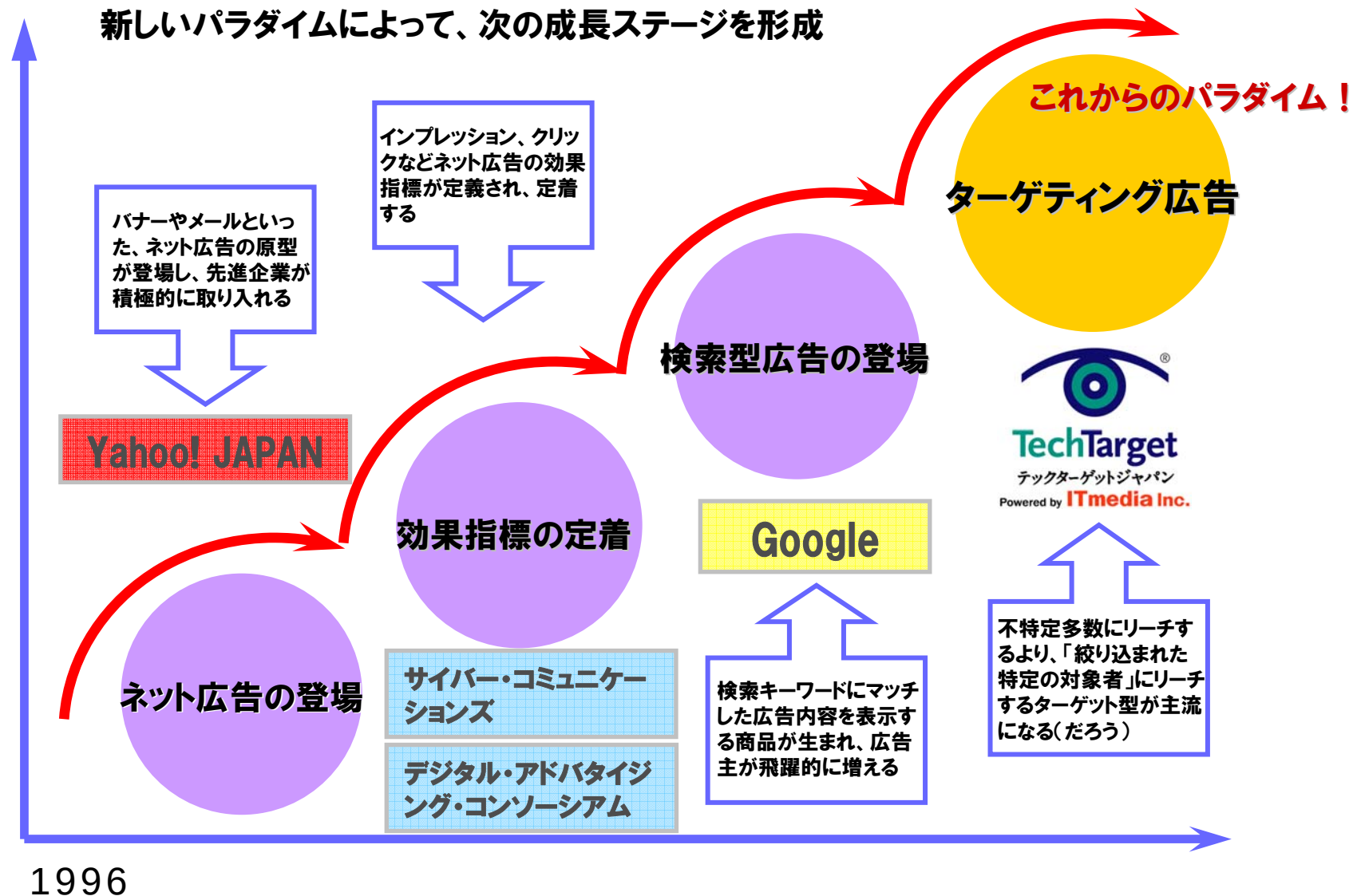
他のネットメディアに対する 優位性

1. IT分野での編集および営業の、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

ポータルや
CGMなどの
Webメディア

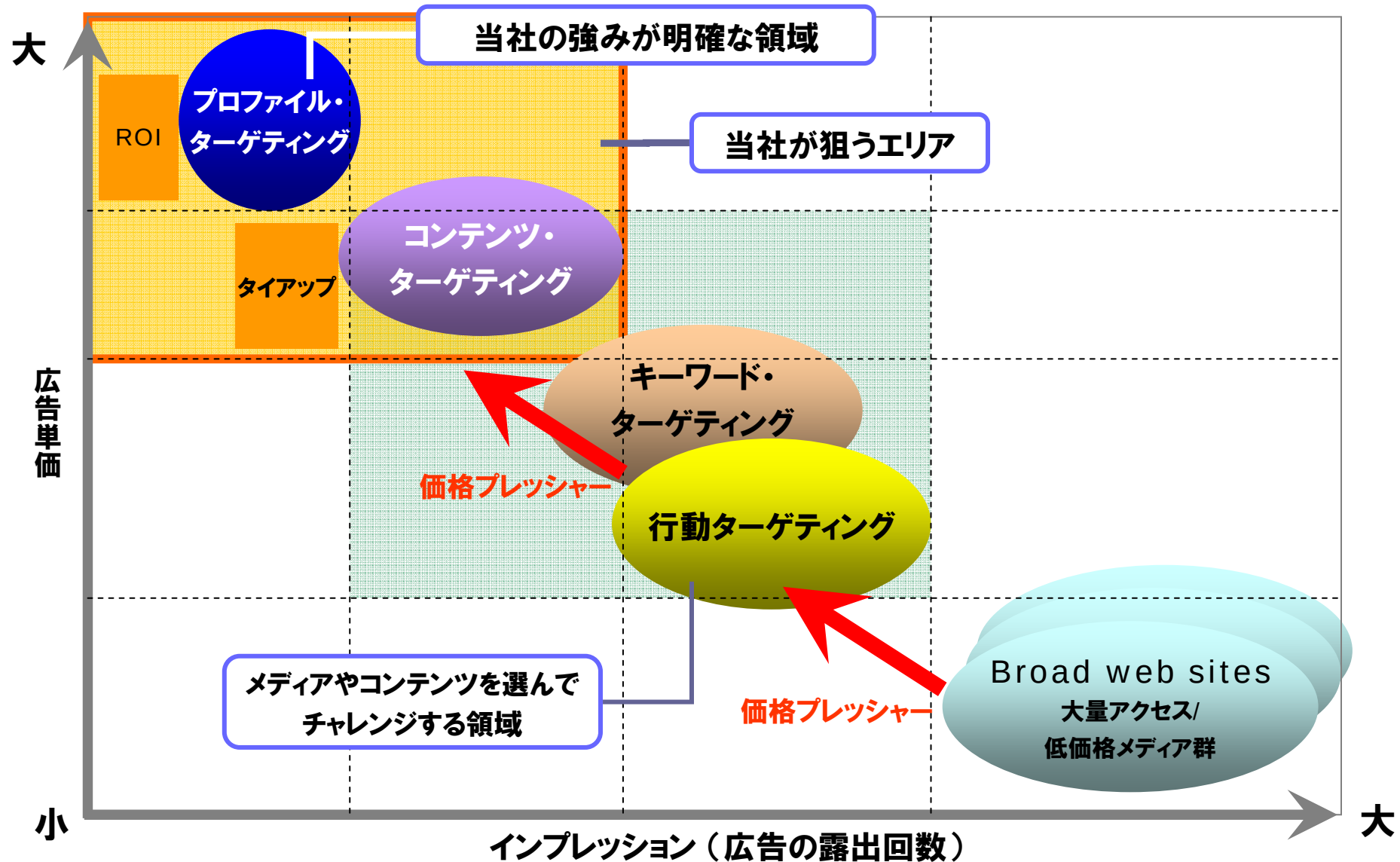
広告事業コストとして圧倒的に有利なネット専門メディア







インターネット広告のパラダイムと当社の位置づけ



経営ビジョンと今後の成長

①ターゲティング・メディア事業

メディア広告型ビジネス

収益

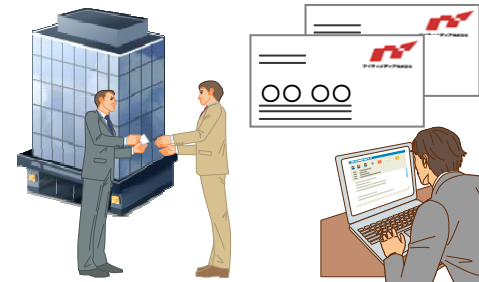
インプレッション型やタイアップ型の広告
による広告収入



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ィールの
取得と、顧客企業への提供



ターゲティング・メディア事業

IT導入支援のための会員制サービス

「TechTarget(テックターゲット)ジャパン」

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

顧客情報の収集 ー従来型ー

A. 展示会やセミナー



開催費用 数十万～数百万円



ユーザーのコンタクト先



企業



マーケティング・
セールス活動へ



B. 雑誌等のアンケート



アンケートはがき



出版社等

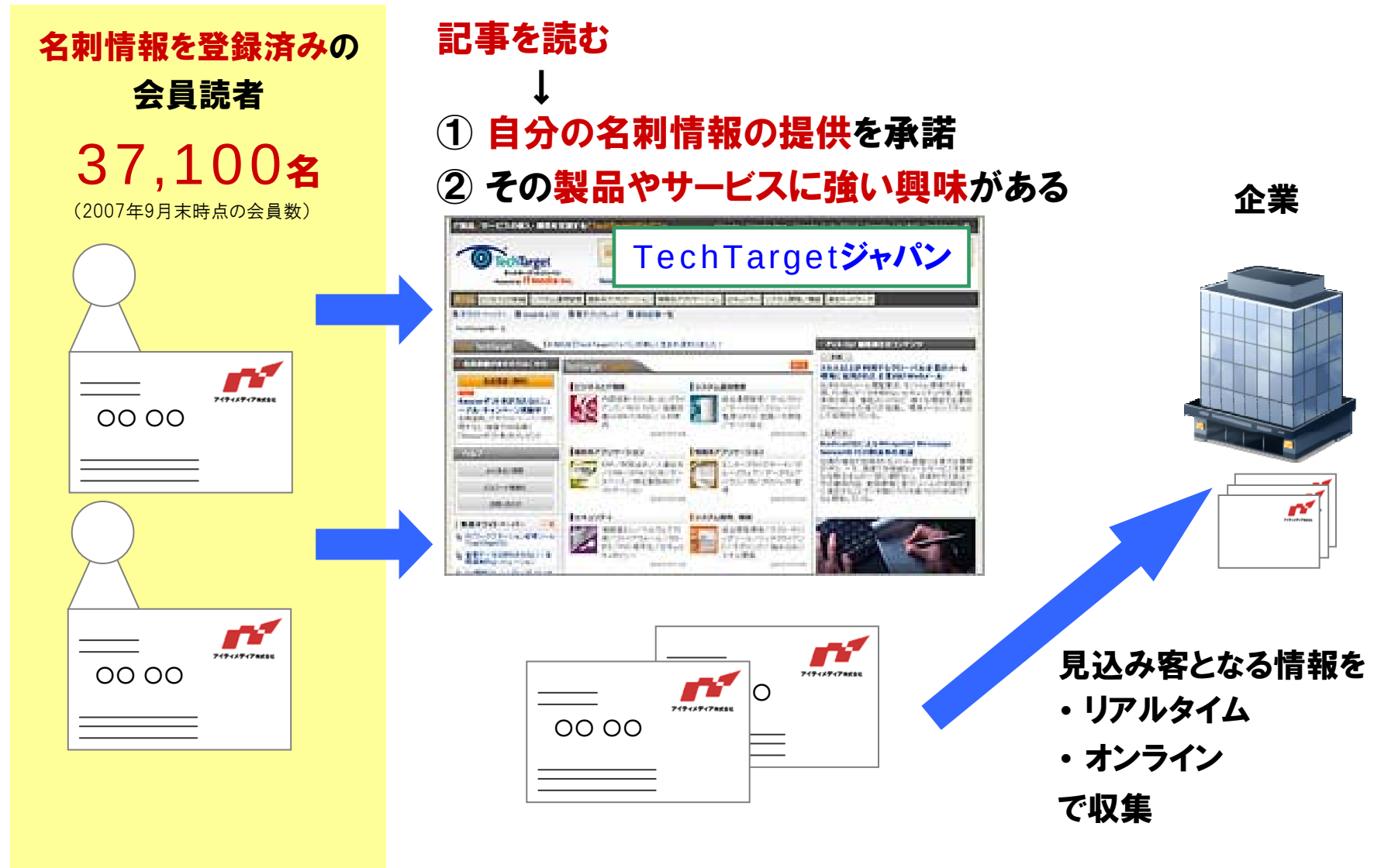
ユーザーの
コンタクトリスト



企業



掲載費用 数十万円～



	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

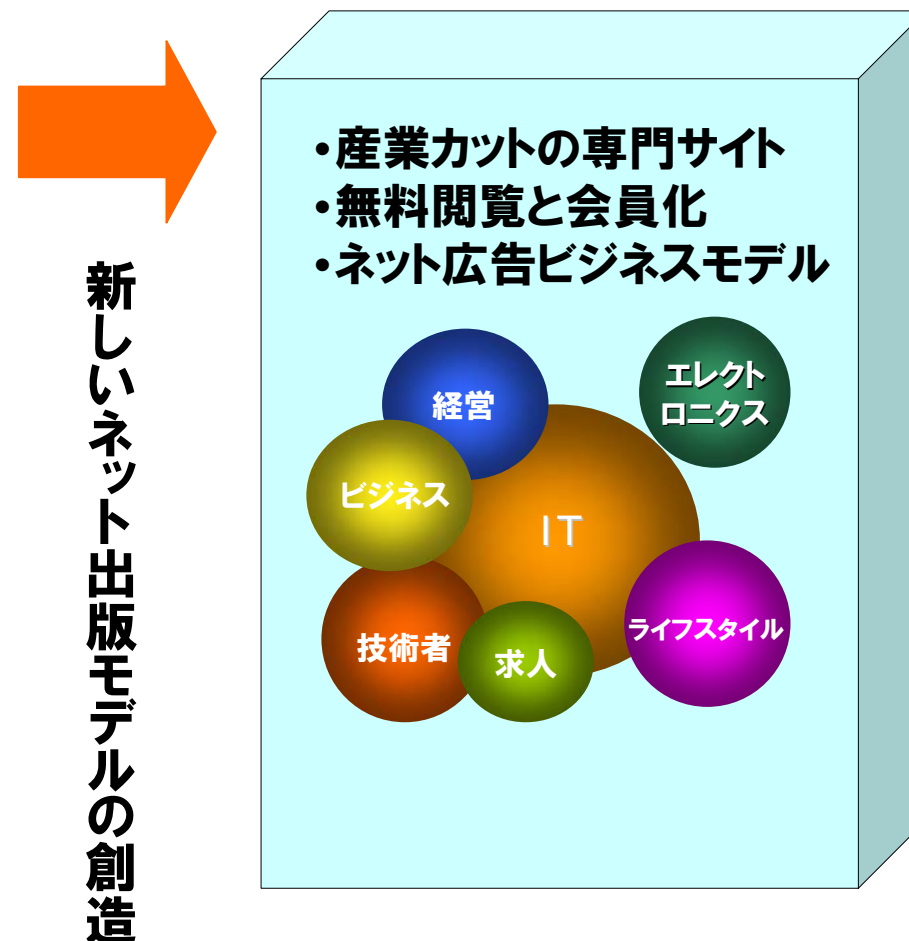
経営ビジョンと今後の成長

②これからの事業展開

雑誌による専門情報メディア '80～'90年代のモデル

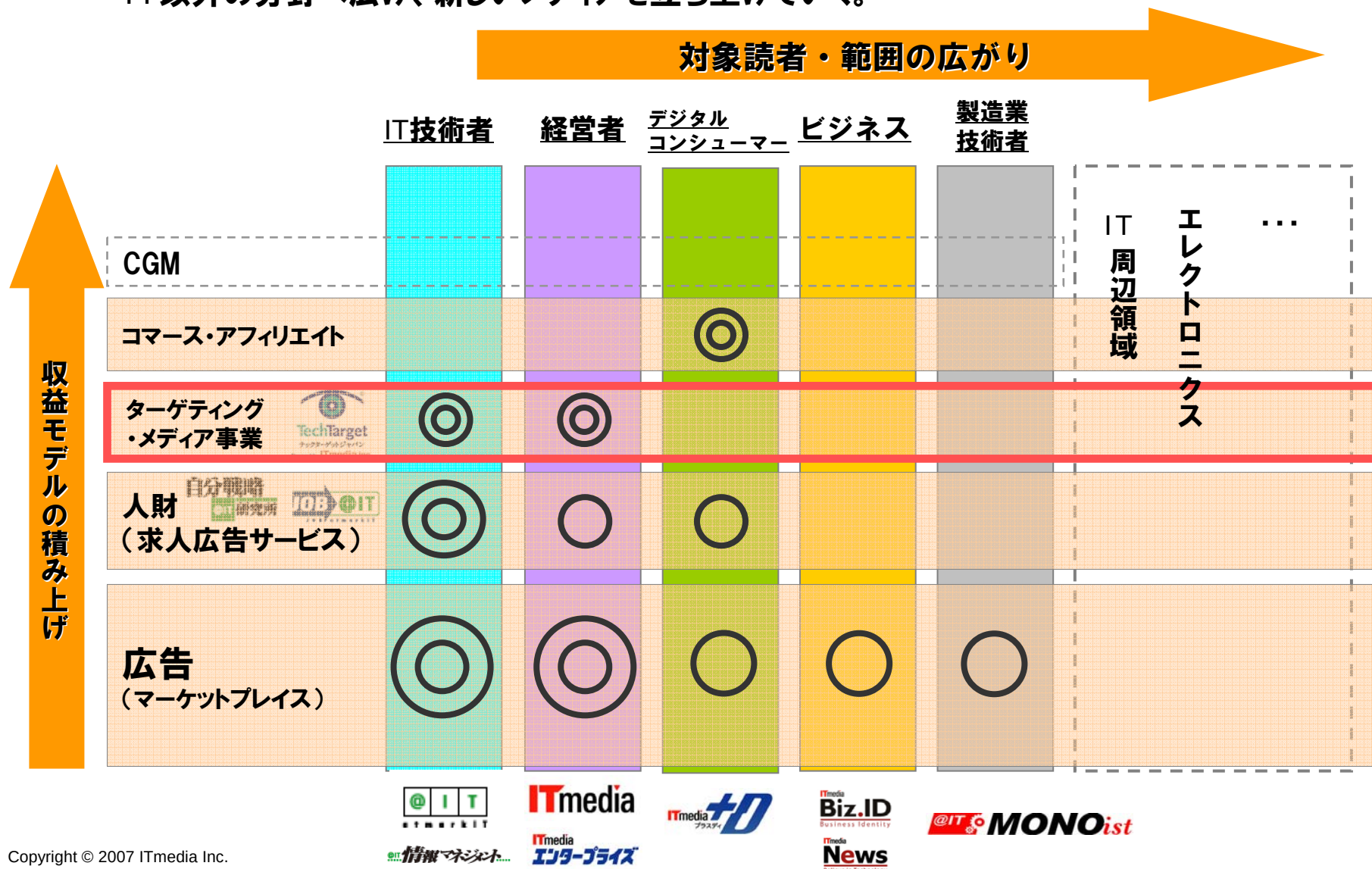


ネット時代の専門情報メディアの姿 ―当社モデル―



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。



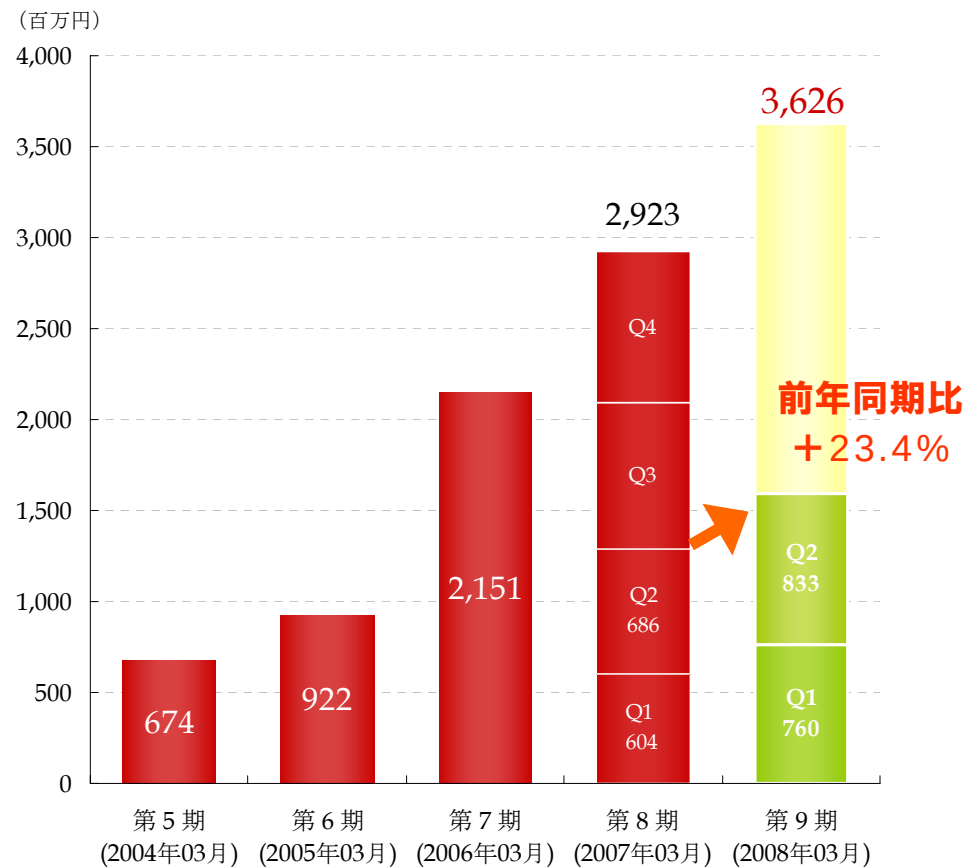
1. アイティメディアとは、**自ら取材・執筆する記事を提供するメディア(媒体)**。
インターネット専門メディアとしてのパイオニアです。
2. 専門性の高いコンテンツと、営業力に支えられた、主力のネット広告が
順調に成長しています。
今後の成長エンジンとなるターゲティング・メディア事業を開発、拡大中
です。
3. ITでの成功を足がかりに、**サービス・コンテンツを隣接分野に拡大**。
旧来型メディアに対し、ネット専門としてチャレンジを続けます。

参考資料

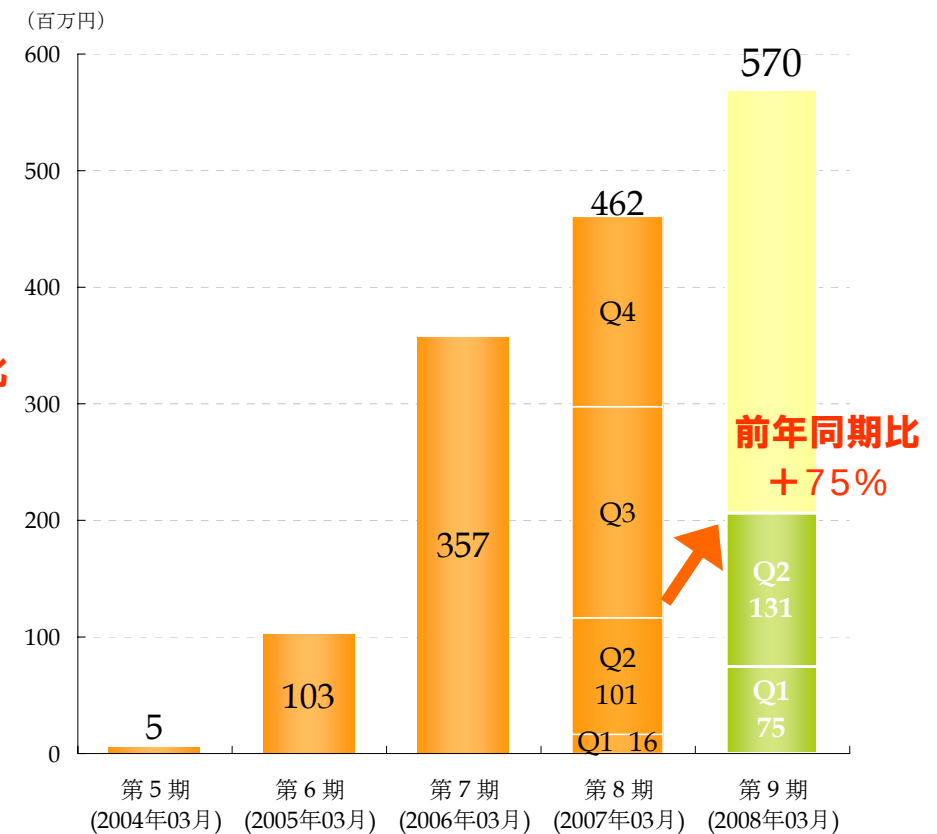
業績の推移 — 中間期までの実績 —



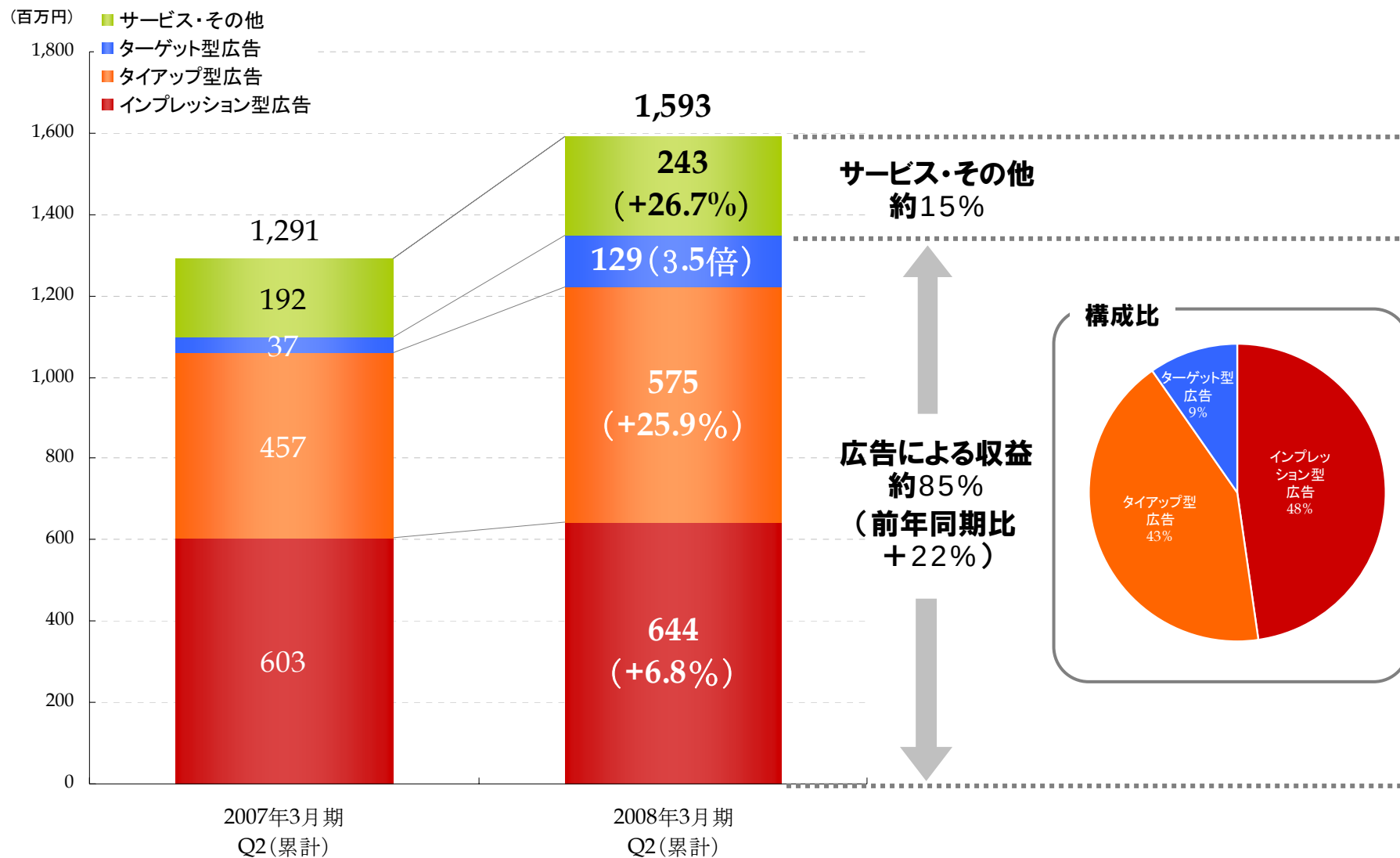
売上高推移



営業利益推移

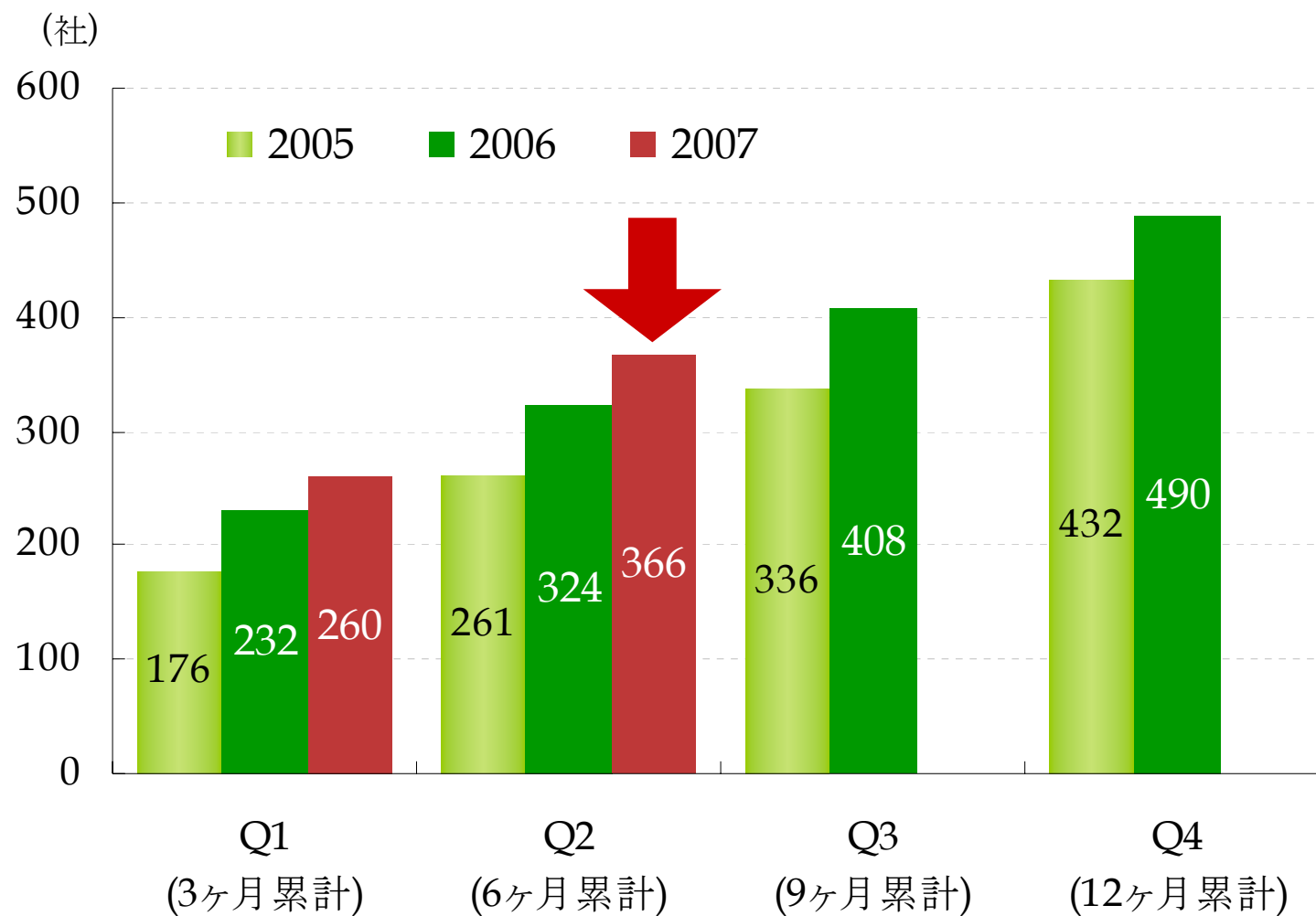


収益タイプ別の売上構成



広告主数の推移

- 対前年同期比 13%増（42社増）の366社へ



* 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。

事業のタイプ別分類:ターゲット層別にセグメント化



事業セグメント別売上構成比

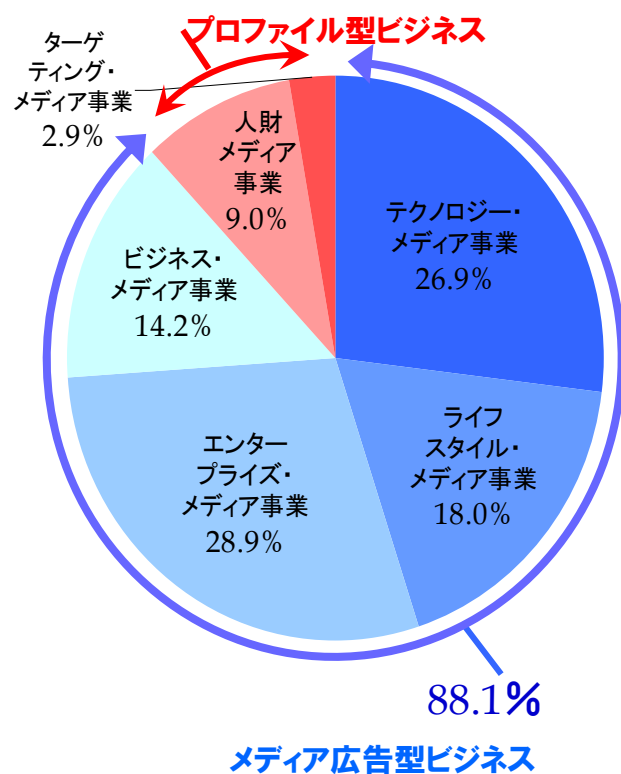
参考: 前年同期(累計)

当第2四半期(累計)
売上高: 15億93百万円

18.4%

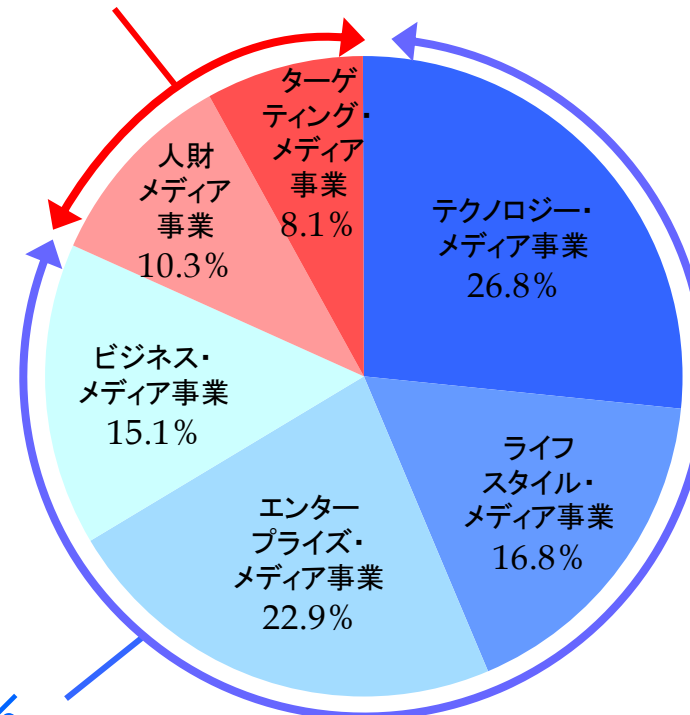
+6.5ポイント

プロフィール型ビジネス



81.6%

メディア広告型ビジネス



事業セグメント別業績



(千円)

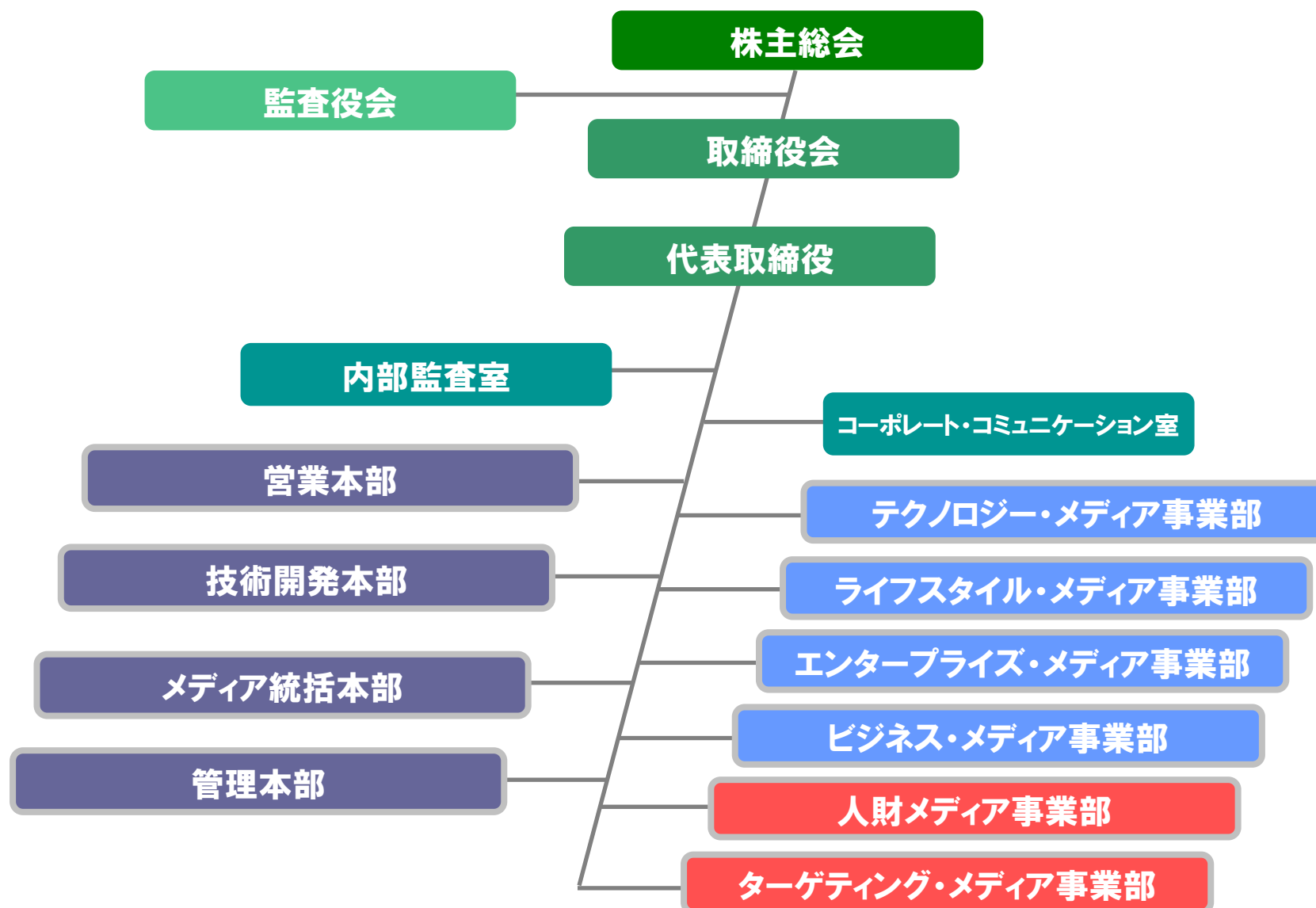
		2008年3月期 Q2				2008年3月期 Q2(累計)			
		売上		営業利益		売上		営業利益	
		金額	対前年比	金額	対前年増減額	金額	対前年比	金額	対前年増減額
プロファイル型	ターゲティング・メディア事業	66,484	+148.7%	5,787	+13,238	129,401	+245.2%	7,235	+39,167
	人財メディア事業	89,137	+31.7%	5,262	-182	164,404	+41.2%	5,037	+3,904
	小計	155,622	+64.8%	11,049	+13,056	293,805	+90.9%	12,272	+43,072
	参考：前年同期実績	94,413		-2,006		153,933		-30,799	
メディア広告型	テクノロジー・メディア事業	216,960	+15.8%	67,746	+10,190	426,620	+22.7%	136,136	+37,068
	ライフスタイル・メディア事業	142,467	+21.3%	11,979	+23,068	268,136	+15.3%	12,151	+40,533
	エンタープライズ・メディア事業	190,146	-5.0%	-8,427	-34,371	364,954	-2.2%	-35,744	-40,717
	ビジネス・メディア事業	127,968	+46.9%	48,870	+17,462	240,030	+30.6%	81,986	+8,591
	小計	677,543	+14.4%	120,168	+16,351	1,299,741	+14.3%	194,530	+45,476
参考：前年同期実績		592,016		103,816		1,137,140		149,053	
合計		833,165	+21.4%	131,218	+29,407	1,593,547	+23.4%	206,802	+88,548

注1：千円未満切捨てで表示しております。

注2：前四半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。

2008年3月期の通期業績見通しは、以下のとおりです。

	(百万円)			
	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
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%



ありがとうございました。

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