

● ① 社長はどんな人？

② 何をしている会社？

③ 会社規模、役員、大株主は？

④ 社員は？

⑤ 何で儲けているの？

⑥ 業界全体の状況は？

⑦ お客様は？

⑧ ライバル会社は？

⑨ 会社の**強み**は？

⑩ 今後伸ばすところは？

⑪ 将来目指すところは？

⑫ リスクや参入障壁は？

⑬ 株主還元は？

- 情報伝達のスピード、量の飛躍的な向上、手段の多様化によって、読者の期待に応える
- 影響力の大きなメディアとして認知

【今まで】



- 日刊、週刊、月刊
- 発行部数、限られた紙面
- 紙媒体

【インターネット時代】



速度

- 即時に伝えられる

量

- 物理的、地理的、時間的制約なし

手段

- パソコン、携帯、テレビ、ゲーム機等

読者数

1,000万人(月間)

ページビュー数

1億 PV(月間)

ITmedia

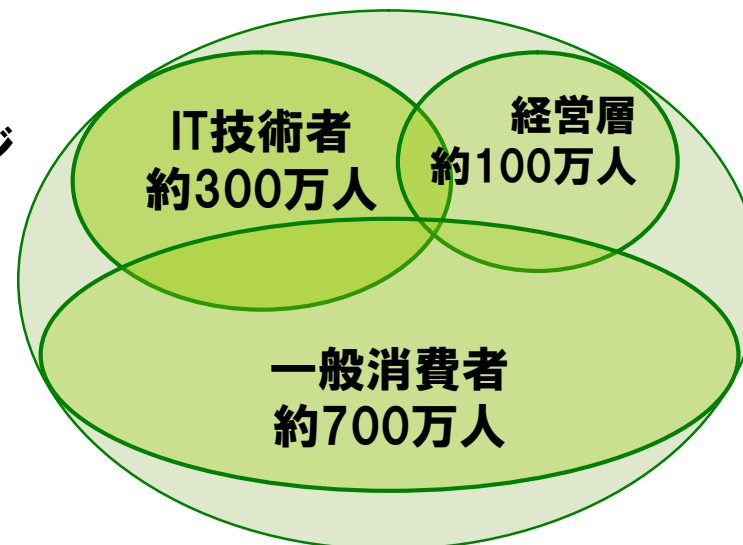
広告出稿企業数

570社(年間)

記事数

3,000本(月間)

1,000万人の
読者層のイメージ

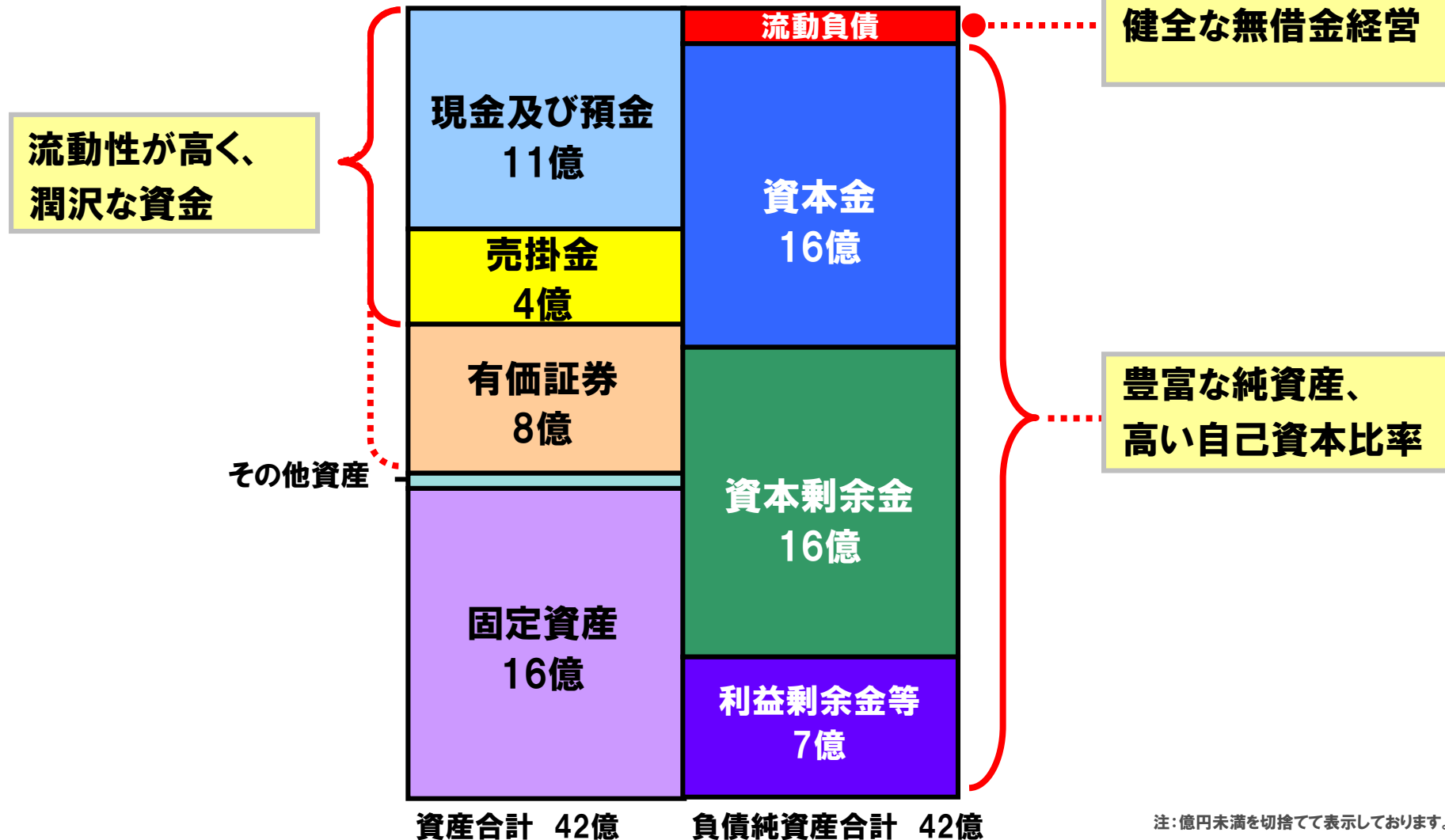


注:
「技術者」は主にIT関連に従事する技術者のことをさします。
「経営層」は、会社役員だけではなく、ラインマネージャー等の管理職も含みます。

平成20年12月

資産

負債/純資産



● ① 社長はどんな人？

② 何をしている会社？

③ 会社規模、役員、大株主は？

④ 社員は？

⑤ 何で儲けているの？

⑥ 業界全体の状況は？

⑦ お客様は？

⑧ ライバル会社は？

⑨ 会社の強みは？

⑩ 今後**伸ばす**ところは？

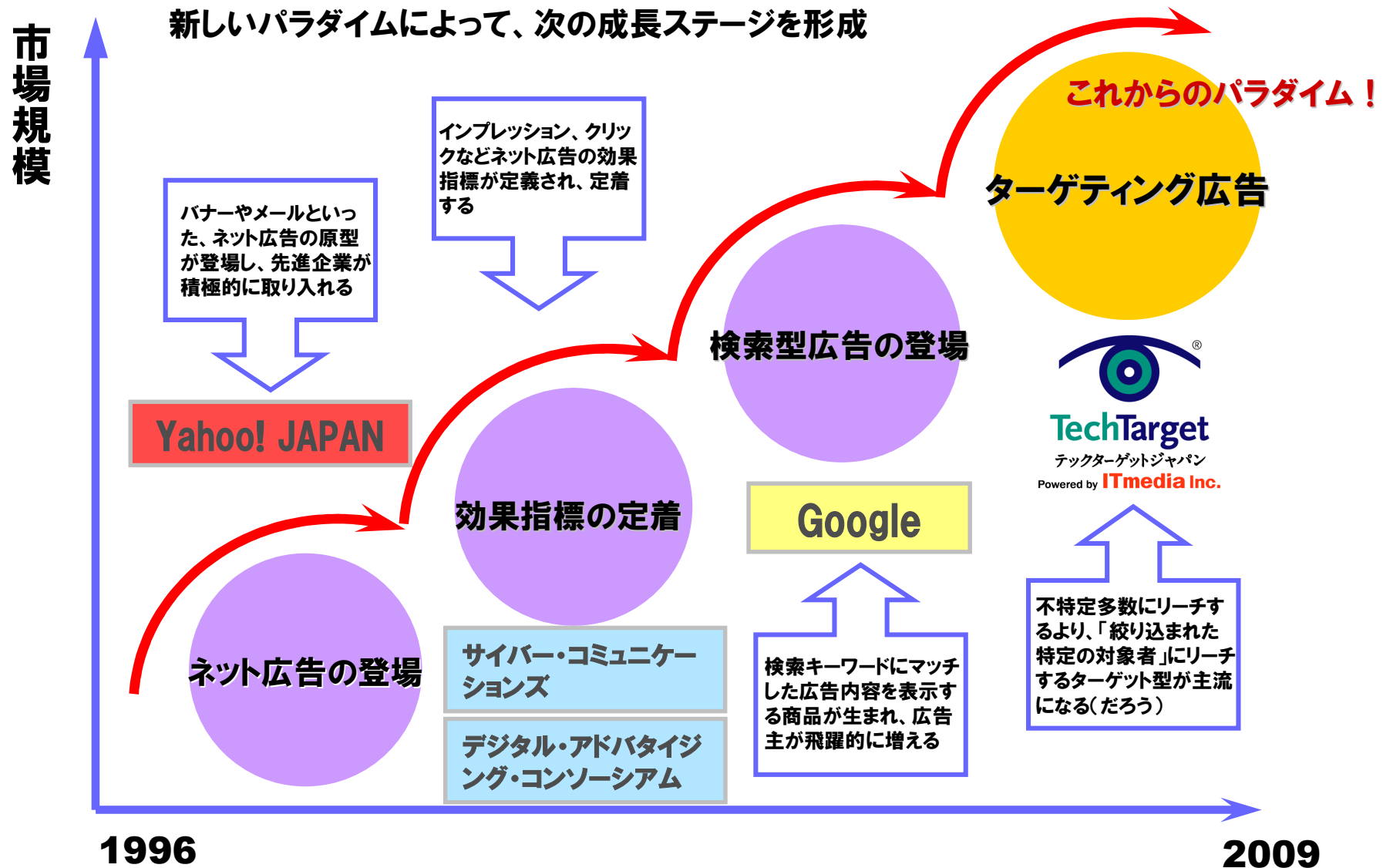
⑪ 将来目指すところは？

⑫ リスクや参入障壁は？

⑬ 株主還元は？

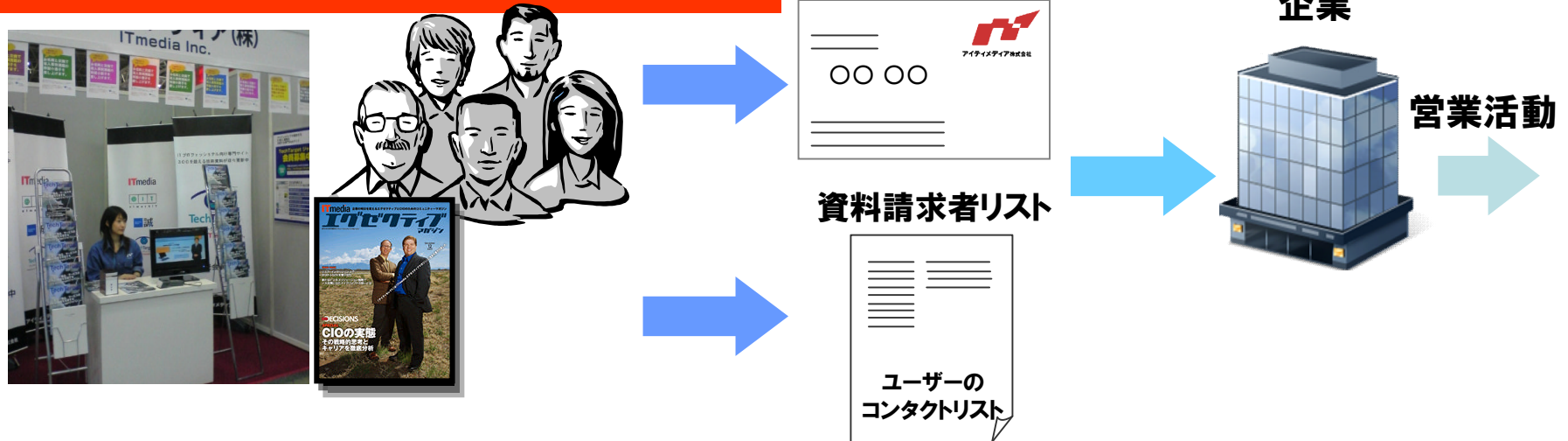
経営ビジョンと今後の成長

ターゲティング・メディア事業



顧客情報の収集 ―従来型との違い―

■ 展示会やセミナー／雑誌広告の資料請求



■ ターゲティング・メディア型

名刺情報を登録済みの
会員読者

63,400名

(2008年12月末時点の会員数)



- ① 自分の名刺情報の提供を承諾
- ② その製品やサービスに強い興味がある



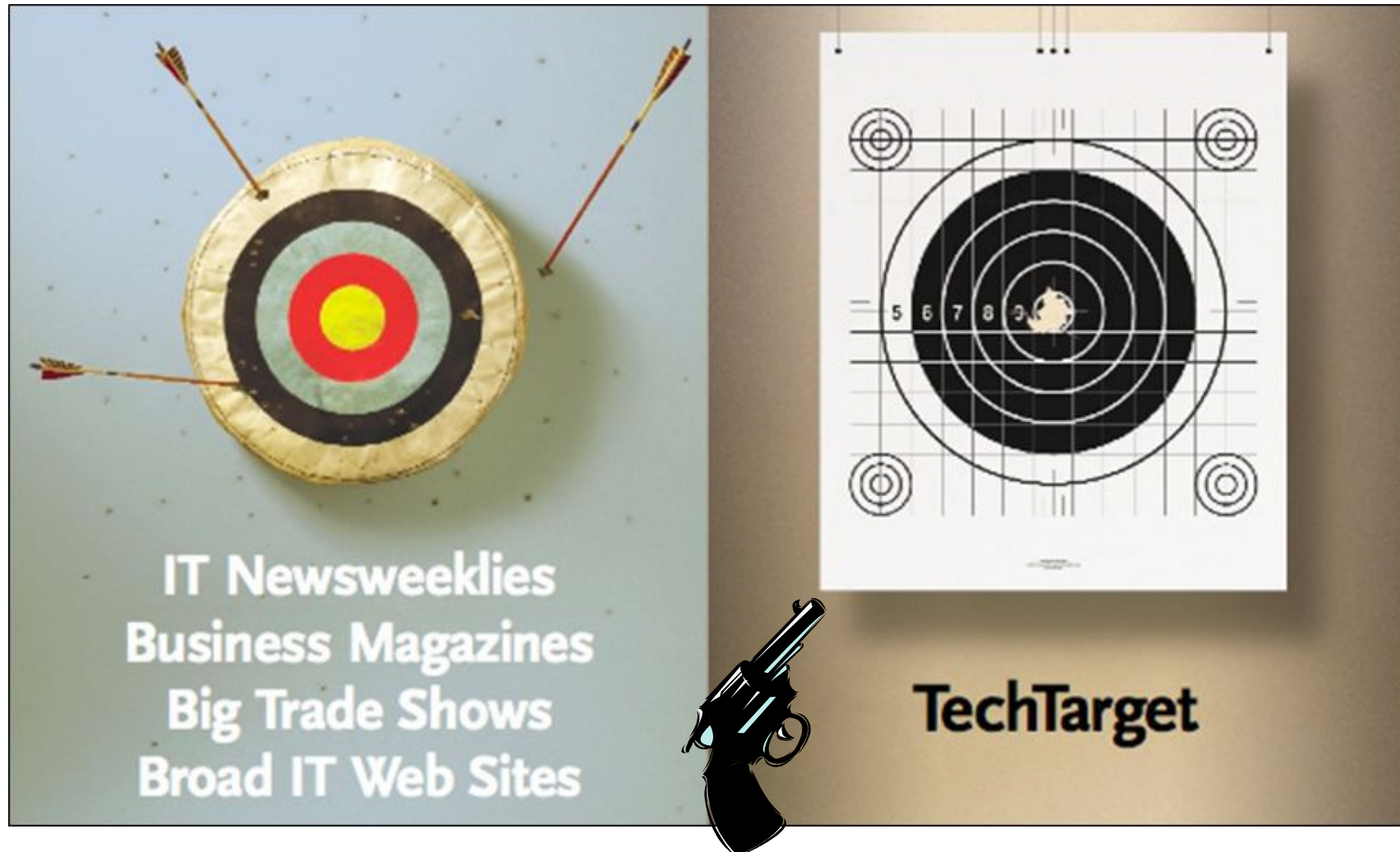
企業

営業活動



見込み客情報を
リアルタイム &
オンラインで確認





- ① 社長はどんな人？
- ② 何をしている会社？
- ③ 会社規模、役員、大株主は？
- ④ 社員は？
- ⑤ 何で儲けているの？
- ⑥ 業界全体の状況は？
- ⑦ お客様は？
- ⑧ ライバル会社は？
- ⑨ 会社の強みは？
- ⑩ 今後伸ばすところは？
- ⑪ **将来目指す**ところは？
- ⑫ リスクや参入障壁は？
- ⑬ 株主還元は？

経営ビジョンと今後の成長

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



新しいネット出版モデルの創造

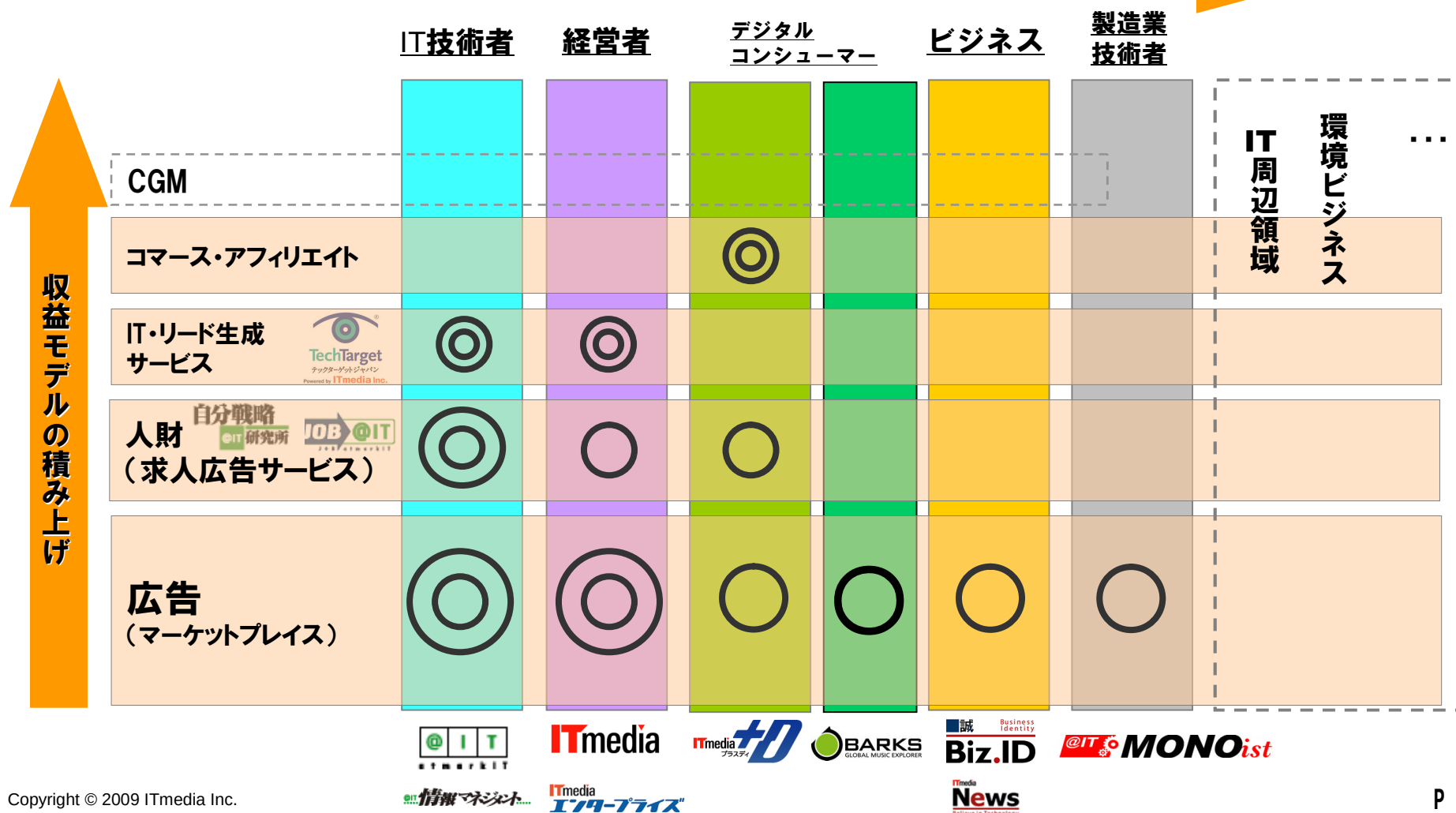
ネット時代の専門情報メディアの姿 ―当社モデル―



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。

対象読者・範囲の広がり



iPhone 3G



新しい取組み 環境メディア まもなくオープン

The screenshot shows the ITmedia News website with a focus on environmental topics. The header includes the site logo, navigation tabs (トップ, ニュース, 特集, リポート, キーワード, 環境カテゴリ, 製品リリース, イベント), and a search bar. The main content area is divided into several sections:

- 注目トピック** (Featured Topics): A large article titled "東京ガスなど6社、家庭用燃料電池の一般販売を09年度に開始" (Six companies, including Tokyo Gas, start general sales of home fuel cell batteries in FY2009). It includes a sub-header "富士通と富士通総研、環境活動を可視化する環境経営コンサルティングサービスを提供" (Fujitsu and Fujitsu Research provide environmental management consulting services to visualize environmental activities).
- 会員登録はこちら** (Register Here): A sidebar box with a login form for USER ID and PASSWORD, and a "ログイン" (Login) button. A green arrow points to this box from the text "会員向け限定コンテンツ" (Exclusive content for members).
- ITの話題やトレンドを知り、そしてその情報を活用する "新世代情報ユーザー"に ITmedia News リニューアル** (Know IT topics and trends, and use the information. For "New Generation Information Users", ITmedia News is renewed). This section features the ITmedia News logo and the tagline "Believe in Technology". A red arrow points to this section from the text "企業からの広告出稿" (Advertising from companies).
- 記事アクセストップ10** (Top 10 Article Access): A list of 10 articles, with the top one being "富士通と富士通総研、環境活動を可視化する...".
- キーワードピックアップ** (Keyword Pickups): A section titled "色素増感型太陽電池" (Dye-sensitized solar cells) with a brief description.
- 注目イベント情報** (Featured Event Information): A list of upcoming events, including "第33回 地球環境とエネルギーの調和展" (33rd Earth Environment and Energy Harmony Exhibition) on 2/10.

会員向け限定コンテンツ

企業からの広告出稿

新規メディアの開発投資と回収サイクル



- ① 社長はどんな人？
- ② 何をしている会社？
- ③ 会社規模、役員、大株主は？
- ④ 社員は？
- ⑤ 何で儲けているの？
- ⑥ 業界全体の状況は？
- ⑦ お客様は？
- ⑧ ライバル会社は？
- ⑨ 会社の強みは？
- ⑩ 今後伸ばすところは？
- ⑪ 将来目指すところは？
- ⑫ **リスクや参入障壁は？**
- ⑬ 株主還元は？

認識している主なリスク

外部環境	①景気環境	• 景気環境が悪化した場合、業績に影響を与える可能性があります。
	②顧客企業の出稿意欲	• 顧客企業の業績が悪化した場合、出稿意欲の低下や広告宣伝費削減の可能性があります。
技術・競合	③他のメディアとの競合	• インターネットの特性上、当社と競合するサイトの立ち上げは可能であり、競争が激化する可能性があります。
	④技術の革新による情報伝達手法の変化	• インターネット関連の技術革新により、競合他社に対する競争が激化する可能性があります。

対策および 当社の強み

①

- 売上状況に見合った人員の投入
- 景気の動向にあわせた柔軟なコストコントロール

②

- ROIの高い広告商品の投入

③

- 独自のコンテンツによる競合他社との差別化
- オンラインによるIT情報専門サイトとしての高い認知度

④

- 技術開発専門部署による技術革新への対応

- ① 社長はどんな人？
- ② 何をしている会社？
- ③ 会社規模、役員、大株主は？
- ④ 社員は？
- ⑤ 何で儲けているの？
- ⑥ 業界全体の状況は？
- ⑦ お客様は？
- ⑧ ライバル会社は？
- ⑨ 会社の強みは？
- ⑩ 今後伸ばすところは？
- ⑪ 将来目指すところは？
- ⑫ リスクや参入障壁は？
- ⑬ **株主還元は？**

- **株主還元に関する取組み**
 - － 2008年12月に自社株買いを実施、完了

- **株主還元に関する基本的な考え方**
 - － **企業価値の向上**
 - 業績の着実な達成
 - 企業認知度の向上

 - － **事業投資による成長**
 - 持続的な成長のため、M&Aも視野に入れた新規事業開発

 - － **配当**
 - 今後、実施を前向きに検討
(現時点では実施していません)

1. <アイティメディアとは？>

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. <事業の成長軸は？>

厳しい経営環境にありますが、**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。

今後、業績の回復に向けてコスト削減を進めてまいります。

3. <今後の方向性は？>

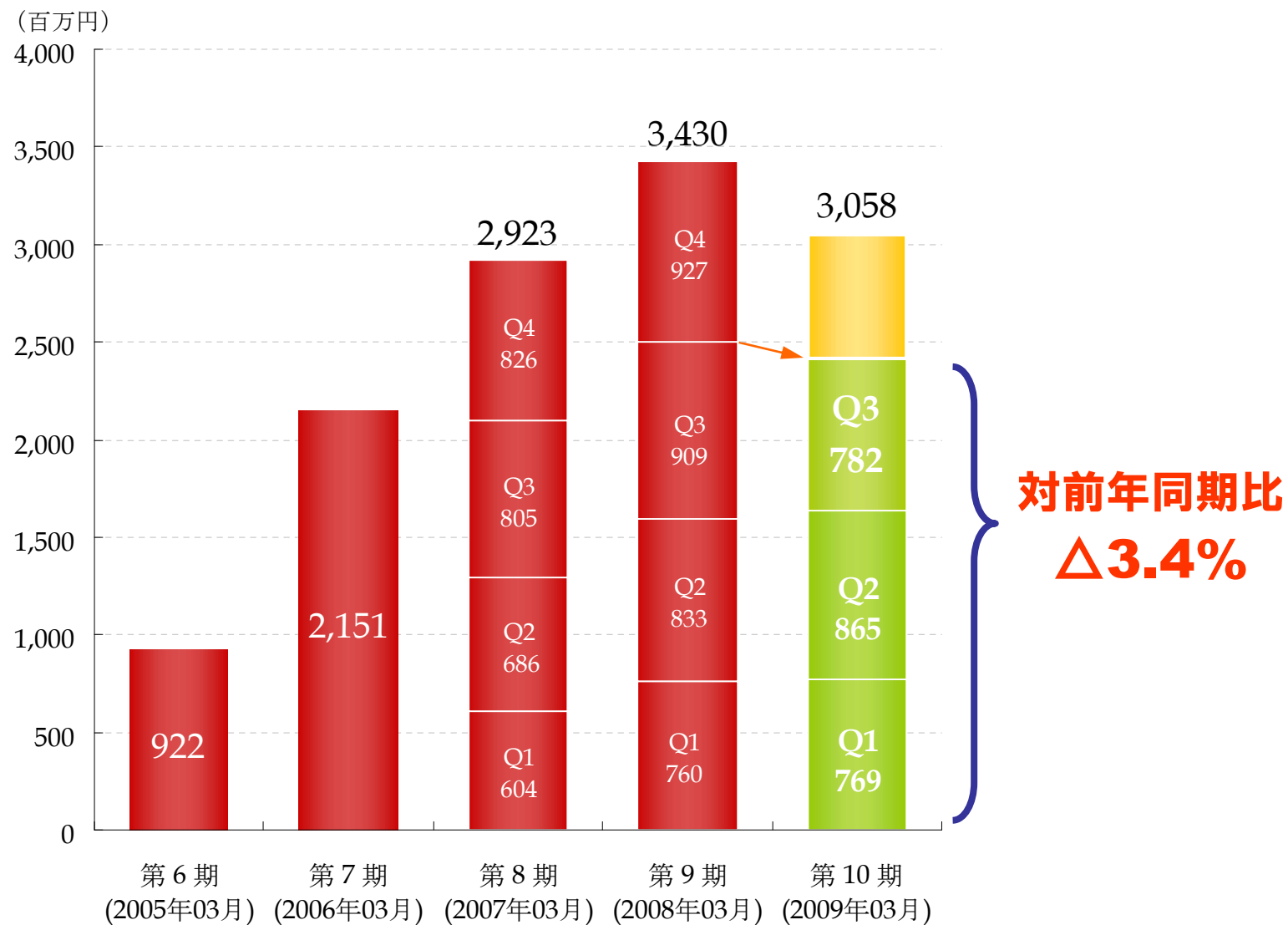
ITでの成功を足がかりに、**サービス・コンテンツを隣接分野に拡大**。

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

財務データ／経営指標の推移

売上高の推移



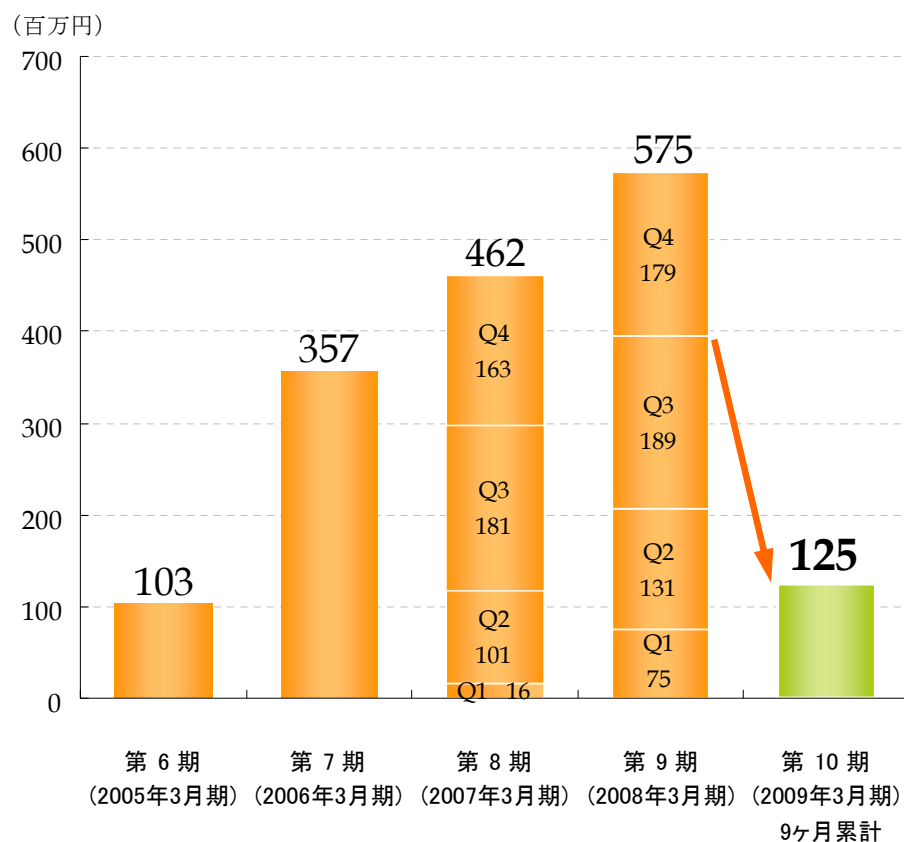
注1: 百万円未満を切捨てて表示しております。

注2: 当社は、第7期より連結財務諸表を作成しており、第6期は単体、第7期から第10期は連結の売上高推移となっています

営業利益・経常利益の推移

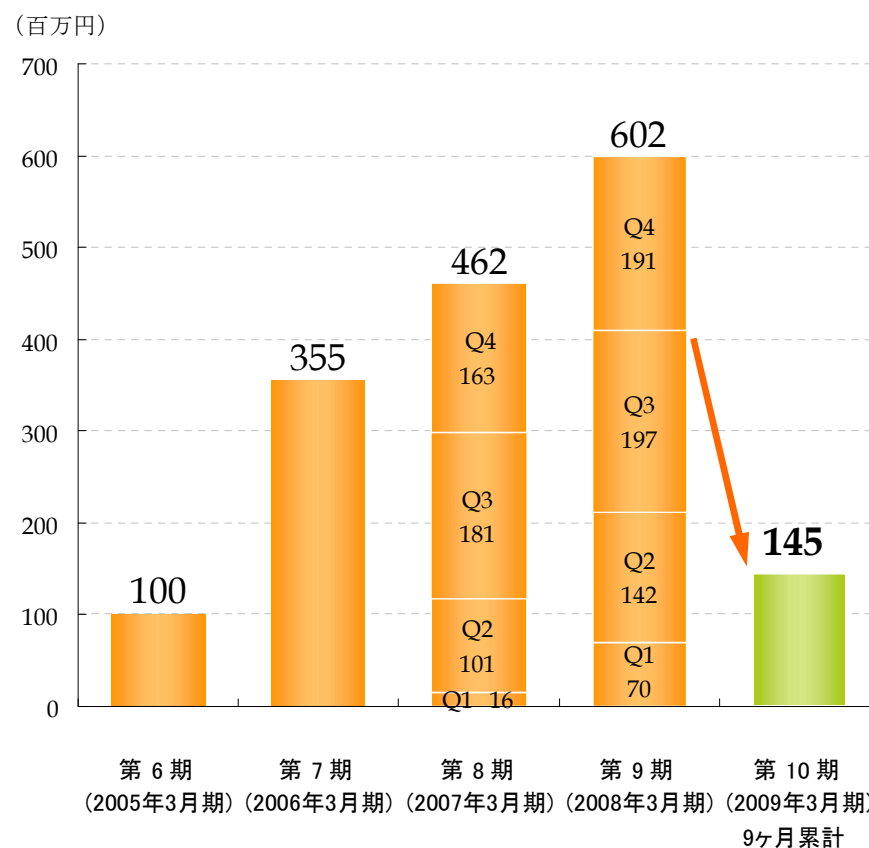
営業利益

対前年同期比 **△68.4%**



経常利益

対前年同期比 **△64.7%**



注1: 百万円未満を切捨てて表示しております。

注2: 当社は、第7期より連結財務諸表を作成しており、第6期は単体、第7期から第10期は連結の営業利益及び経常利益の推移となっています。

2009年3月期 連結業績予想



連結				
(百万円)	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
通期	3,058	▲15	4	▲34
売上高比率	—	▲0.5%	0.1%	▲1.1%
対前年増減率	▲10.9%	—	▲99.3%	—

※連結業績予想の当期純利益▲34百万円となっておりますが、連結経常利益4百万円に対し、単体業績予想では経常利益84百万円を計上しております関係で、法人税等を38百万円計上していることによります。

単体				
(百万円)	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
通期	3,041	60	84	46
売上高比率	—	2.0%	2.8%	1.5%
対前年増減率	▲11.3%	▲89.6%	▲86.0%	▲86.0%

キャッシュ・フロー計算書:要約(連結)



(百万円)	2009年 3月期 第1四半期 (4-6月)				(参考)	
		2009年 3月期 第2四半期 (7-9月)	2009年 3月期 第3四半期 (10-12月)	2009年 3月期 第3四半期 (累計)	2008年 3月期 第3四半期 (10-12月)	2008年 3月期 第3四半期 (累計)
営業活動によるキャッシュ・フロー	△27	123	△63	32	5	140
投資活動によるキャッシュ・フロー	47	△71	10	△12	220	△1,519
財務活動によるキャッシュ・フロー	39	0	△43	△4	17	2,085
現金及び現金同等物の増減額	60	52	△96	15	243	706
現金及び現金同等物の期首残高	1,611	1,671	1,724	1,611	1,384	921
現金及び現金同等物の期末残高	1,671	1,724	1,627	1,627	1,627	1,627

注: 百万円未満を切捨てて表示しております。

貸借対照表:要約(連結)

(百万円)	(参考) 2008年 3月末	Q1 2008年 6月末	Q2 2008年 9月末	Q3 2008年 12月末	増減額 (対3月末)	主な増減内容
流動資産	2,981	2,789	2,845	2,708	△ 272	
(うち現預金)	1,111	1,221	1,274	1,327	215	
(うち売掛金)	625	469	527	498	△ 126	
(うち有価証券)	1,126	994	949	799	△ 326	売上高の差(前Q4:927、当Q3:782) 運用有価証券の減少
固定資産	1,428	1,443	1,525	1,494	65	
(うち有形固定資産)	97	113	104	129	31	
(うち無形固定資産)	185	181	179	228	43	
(うち投資その他の資産)	1,144	1,148	1,240	1,135	△ 8	
資産合計	4,409	4,233	4,370	4,202	△ 206	
流動負債	472	232	303	202	△ 269	
(うち賞与引当金)	97	37	89	38	△ 59	
(うち未払法人税等)	182	4	48	4	△ 178	法人税等の納付
負債合計	472	232	303	202	△ 269	
資本金	1,600	1,620	1,620	1,620	19	} ストック・オプションの行使による増加 四半期純利益による増加 自己株式の取得
資本剰余金	1,644	1,664	1,664	1,664	19	
利益剰余金	688	709	775	754	65	
自己株式	0	0	0	△ 44	△ 43	
株主資本合計	3,933	3,994	4,059	3,995	62	
其他有価証券評価差額金	—	0	8	△ 5	△ 5	
新株予約権	4	6	8	10	5	
純資産合計	3,937	4,000	4,067	4,000	62	
負債・純資産合計	4,409	4,233	4,370	4,202	△ 206	

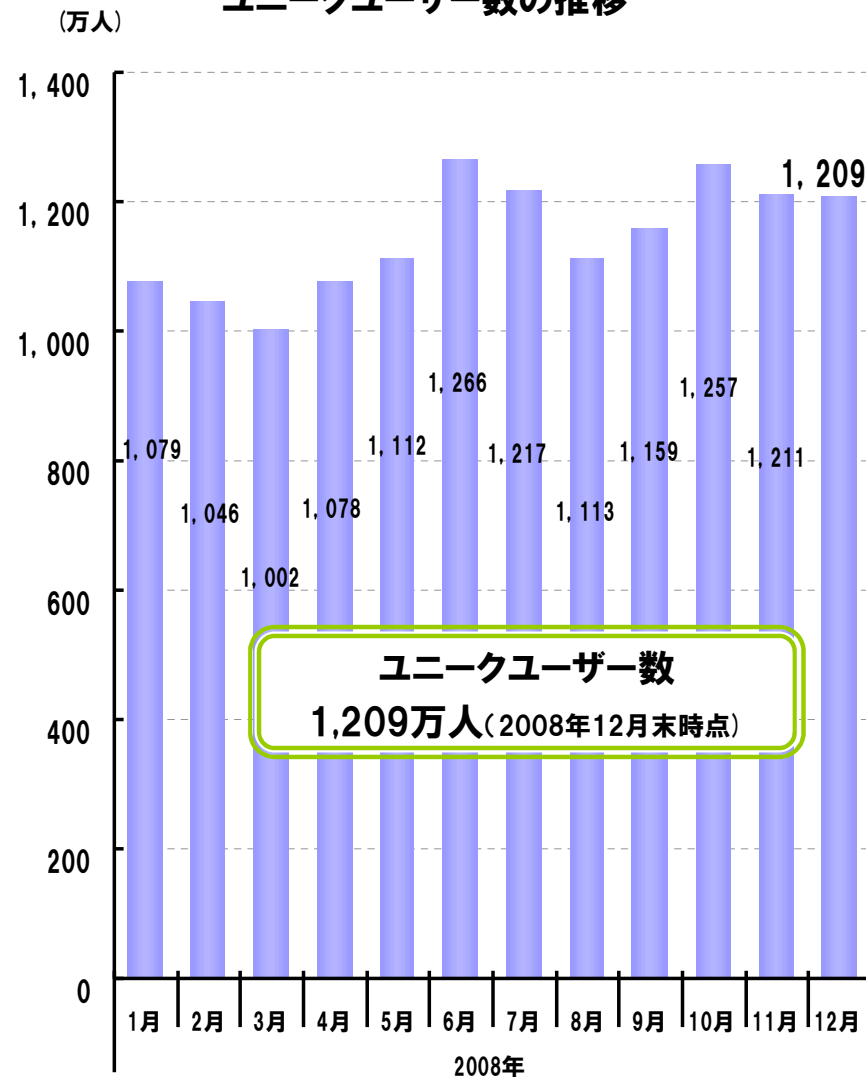
注:百万円未満を切捨てて表示しております。

当社の運営するサイト規模(アイティメディア)

プロフィール型ビジネス会員数の推移

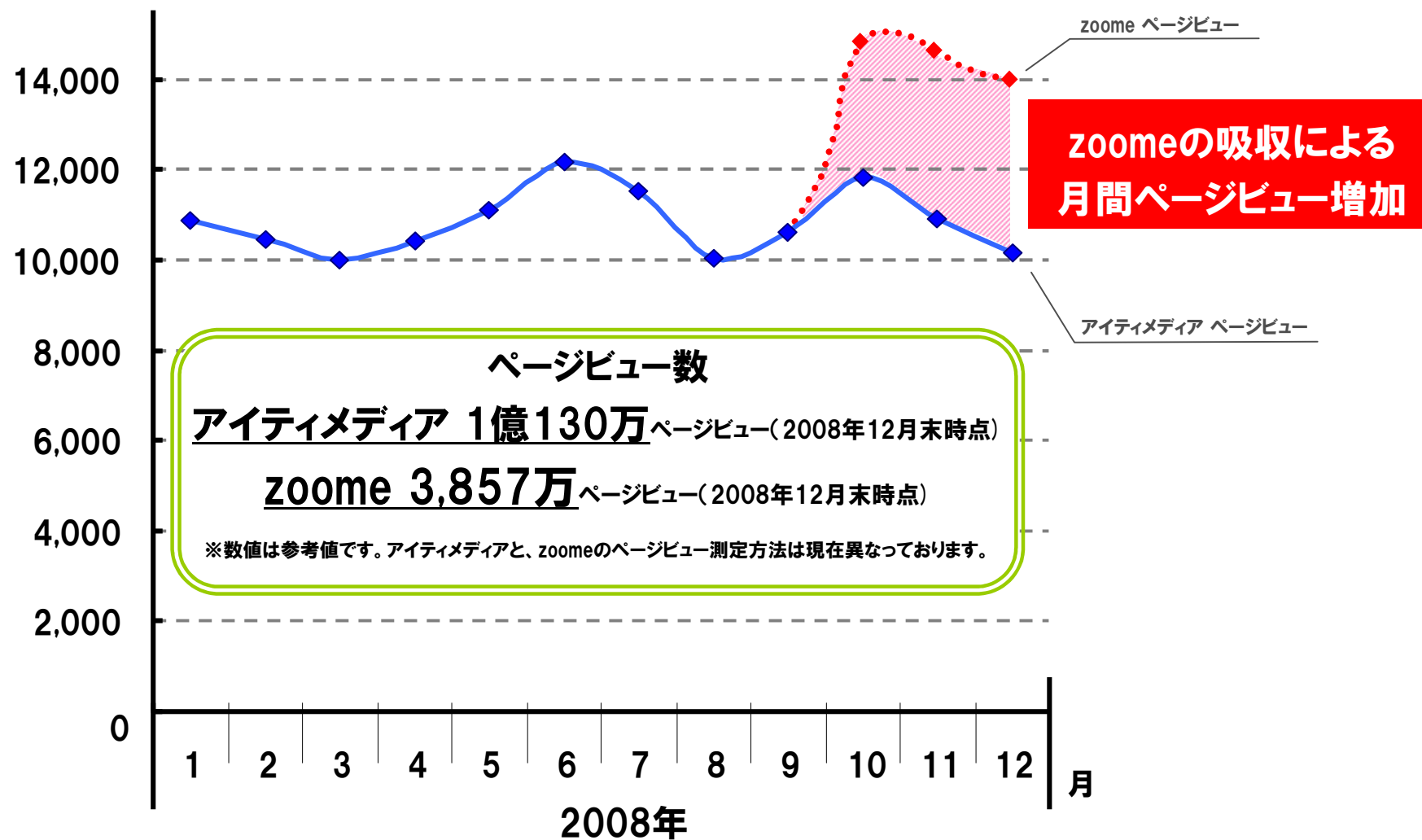


ユニークユーザー数の推移



当社グループの運営するサイト規模(連結)

単位(万ページビュー)



動画コミュニティサイトzoomeのご紹介

zoome株式会社

2009年4-6月版



みんなのムービーコミュニティ・ズーミー
zoome

zoomerとは

動画コミュニティ“zoomer”は2007年1月30日開始の、動画を軸にWebコミュニケーションを促進する、全く新しい次世代型コミュニティサービスです

zoomer のコンセプト



動画投稿を通じて、自分の存在や才能をアピールするための
マイ放送局&コミュニティ

zoomer の特徴

- ・会員登録をするだけで、**無料**で全ての機能が利用可能。
(視聴は会員登録をしなくても可能)
- ・**H.264/HE-AAC**を採用。動画投稿サイトとして最高レベルの画質を実現。
- ・**SNS 機能**(あしあと、ともだち、メッセージなど)を完備。
- ・ユーザーが手軽にコミュニティを作成できる、**サークル機能**。
- ・zoomer 内に投稿されている動画には、「貼り付けダグ」が発行され、外部のブログなどに貼り付けて、視聴できる。
(⇒**バイラルマーケティング効果**)



zoomの構成

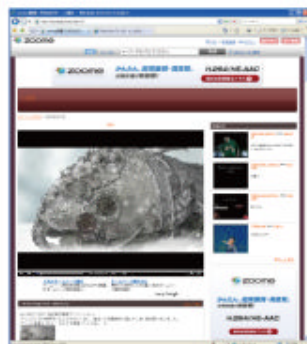


zoom ポータル (www.zoom.jp)

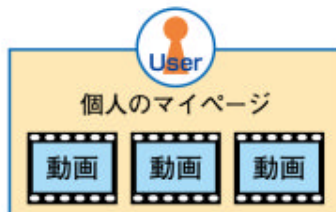
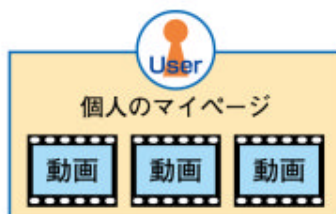
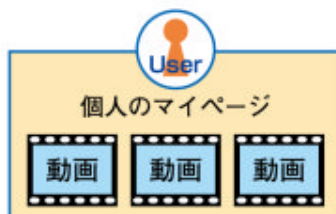
言わずと知れた、zoom の入り口。
高度な検索機能で zoom ユーザをサポートします。
トップページは 2008 年 7 月 1 日にリニューアル。
使いやすくなった zoom を是非お試しください！

マイページ (個人日記・SNS) (zoom.jp/username)

無料の会員登録をするだけで、ユーザ専用のマイページが生成され、その場で動画配信サイトが出来上がります。また、メイト登録やあしあとなど SNS としての機能も充実しています。



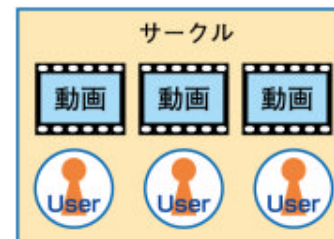
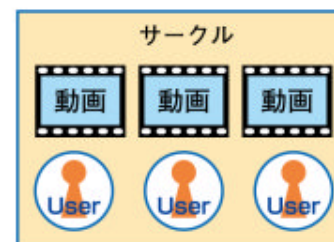
無料の会員登録をすると
あなた専用の放送局がもてます。



ユーザーは
目的にあわせて
行ったり来たりして
楽しめます。

サークル (コミュニティサイト) (circle.zoom.jp/circlename)

共通の趣味・嗜好を持つ仲間を集めて、ワイワイ楽しむのがサークルです。投稿された動画にコメントをつけたり、トピックで共通の話題で話し込んだり、楽しみ方はいろいろ。
高画質なことはもちろん、自由度の高いコメント機能も自慢です。



共通の嗜好をもつ仲間が集まる。



コメントをつけて、
みんなでワイワイ楽しもう！

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
管理本部 IR担当
ir@sml.itmedia.co.jp
03-5293-2612**