



ITmedia Inc.

# アイティメディア事業説明

平成 26 年 6 月 14 日

代表取締役社長  
大槻 利樹

# インターネット専業 のメディア企業

ITとその周辺領域では **国内最大級**

1999年設立  
当期は第15期

2007年上場  
東証マザーズ

ソフトバンク  
グループ



# 数字で見る アイティメディア

資本金

16億38百万円

従業員数

175名

運営サイト数

約30サイト

月間利用者数

約2,400万UB

月間トラフィック

約1億PV

広告顧客数

約640社

年間売上高

約29億円

# 国内インターネットメディアの規模(週刊東洋経済2013年11月16日号97ページ)

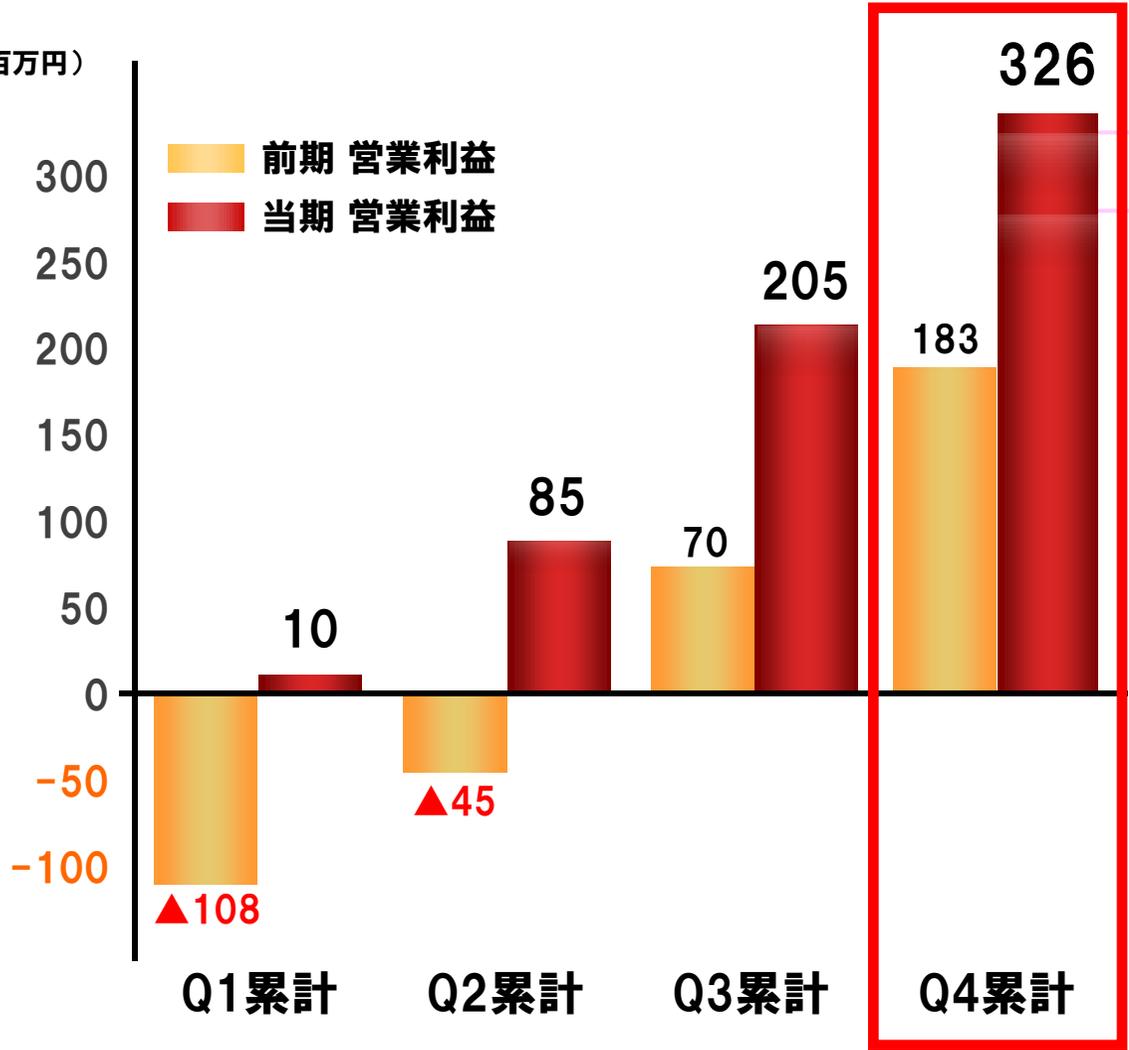
※P97のPVランキングより上位30サイトを拡大

ニュース系					
順位	サイト名	月間PV(万)	月間ユーザー数(UUまたはUB、万)	運営会社	概要
1	朝日新聞デジタル	5億2000	2,200	朝日新聞社	朝日新聞の公式サイト
2	MSN 産経ニュース	4億3000	2,400	日本マイクロソフト/産経デジタル	産経新聞とマイクロソフト
3	YOMIURI ONLINE	4億0629	715	読売新聞グループ本社	読売新聞の公式サイト
4	日本経済新聞電子版	3億2784	1,906	日本経済新聞社	日本経済新聞の公式サイト
5	ニッカンスポーツ・コム	2億2000	1,200	日刊スポーツ新聞社	日刊スポーツの公式サイト
6	スポニチアネックス	2億2000	1,000	スポーツニッポン新聞社	スポーツニッポンの公式サイト
7	Impress Watch	1億5573	991	Impress Watch	IT、コンシューマーエレク
8	47NEWS	1億4000	710	共同通信デジタル	地方新聞が多数参画する
9	時事ドットコム	1億2500	1,350	時事通信社	時事通信の公式サイト
10	毎日ip	1億1500	1,900	毎日新聞社	毎日新聞の公式サイト
11	ITmedia	1億1080	2,461	アイティメディア	IT関連情報の総合サイト
12	サーチナ	1億0000	1,000	SBIサーチナ	中国・アジアを軸にしたニュース・金融情報サイト
13	SANSPO.COM	9936	1,058	産経デジタル	サンケイスポーツの公式サイト
14	TBS	9732	302	TBSテレビ	TBSの公式サイト
15	NEWSポストセブン	9650	1,500	小学館	「週刊ポスト」「女性セブン」など4誌の総合サイト
16	Gigazine	8930	2,910	OSA	ニュースを主体とするブログメディア
17	J-CASTニュース	8500	1,100	ジェイ・キャスト	ビジネス系のニュースサイト
18	デイリースポーツオンライン	8115	—	デイリースポーツ	デイリースポーツの公式サイト
19	iza	7363	1,127	産経デジタル	産経新聞グループの総合ニュースサイト
20	ロイター	6241	574	トムソン・ロイター・マーケッツ	ロイター通信の公式サイト
21	テレビ東京	6100	500	テレビ東京	テレビ東京の公式サイト
22	zakzak	5806	406	産経デジタル	夕刊フジの公式サイト
23	スポーツ報知	5700	—	スポーツ報知	スポーツ報知の公式サイト
24	東スポWeb	5600	—	東京スポーツ新聞社	東京スポーツの公式サイト
25	東洋経済オンライン	5301	703	東洋経済新報社	20~40代ビジネスパーソン向けが軸の総合情報サイト
26	ロケットニュース24	5200	—	ソシオコーポレーション	ニュース主体の総合サイト
27	ギズモード・ジャパン	4770	490	メディアジーン	ガジェットニュース系のブログメディア
28	日経ビジネスオンライン	4145	324	日経BP社	「日経ビジネス」から派生した総合ビジネスサイト
29	ASCII.jp	4000	290	アスキー・メディアワークス	PC・IT関連情報の総合サイト
30	ナタリー	3950	997	ナターシャ	ポップカルチャー専門のニュースサイト



## 通期業績予想を上回って着地

(単位:百万円)

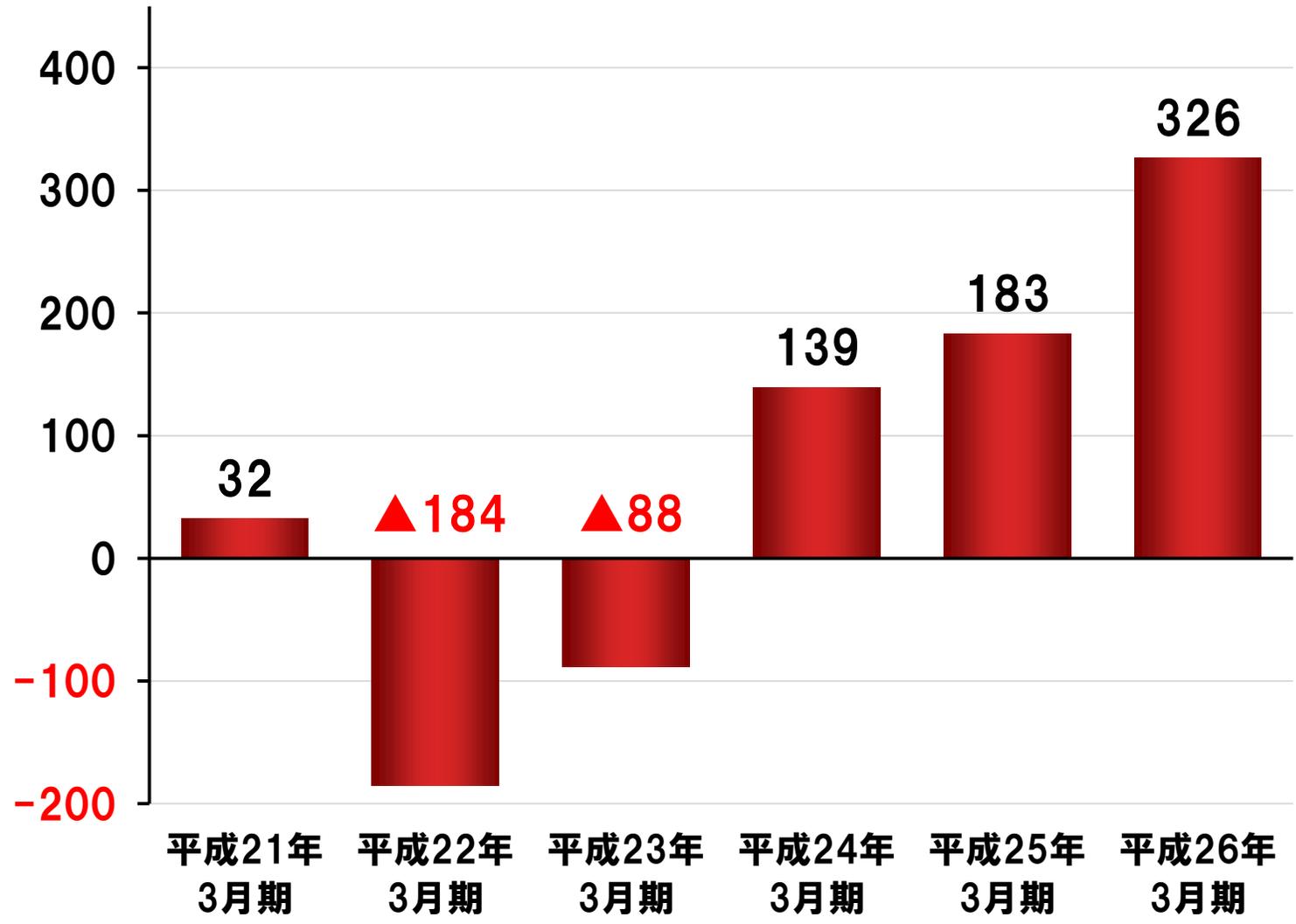


平成25年10月9日に修正した  
通期営業利益予想 315

期初時点(平成25年4月25日)の  
通期営業利益予想 270

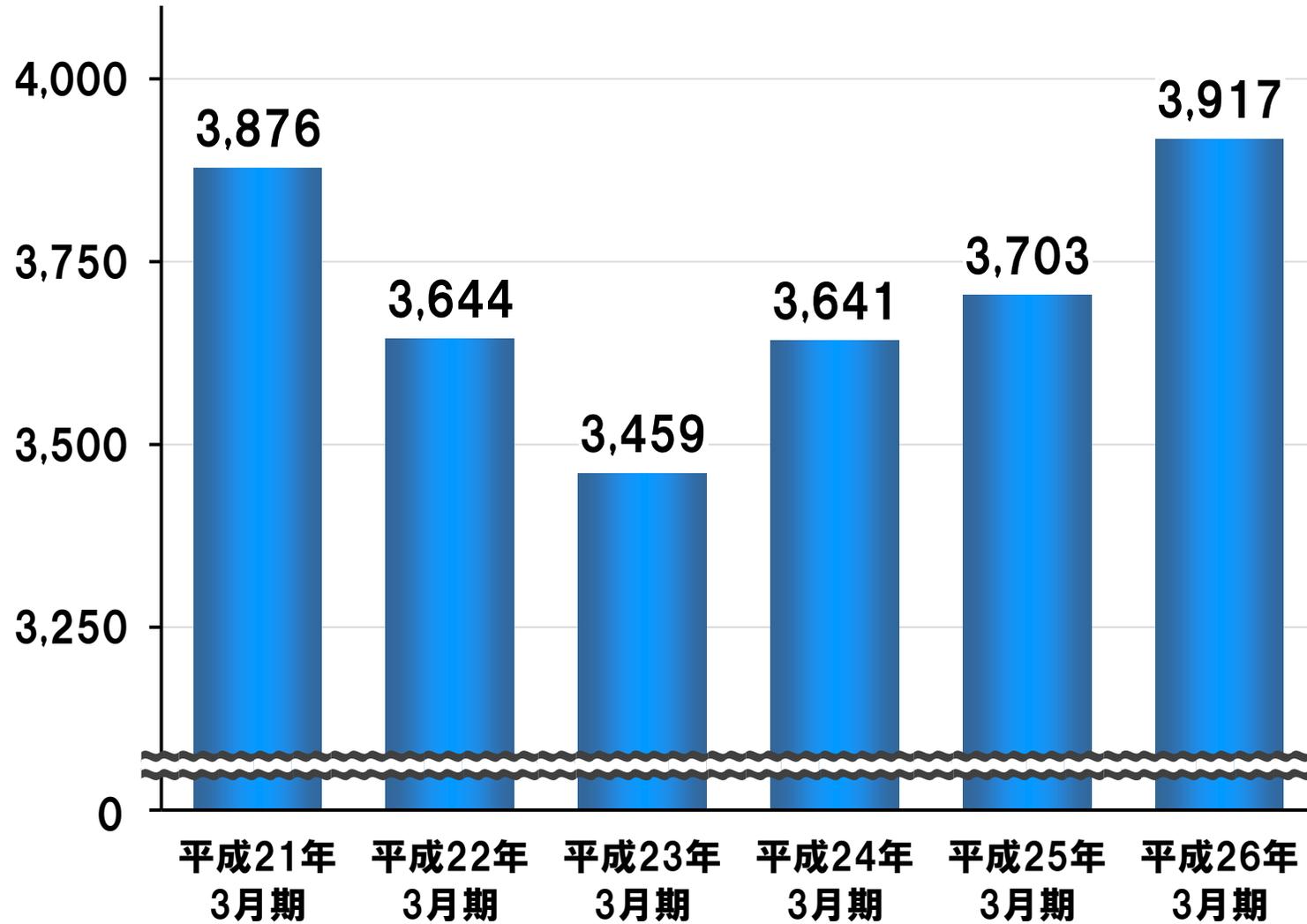
# 営業利益推移

単位:百万円



# 純資産推移

単位:百万円



# 成長のための3本の矢



**テクノロジーによる価値創造**  
「見込み顧客リスト提供」のトップ企業に

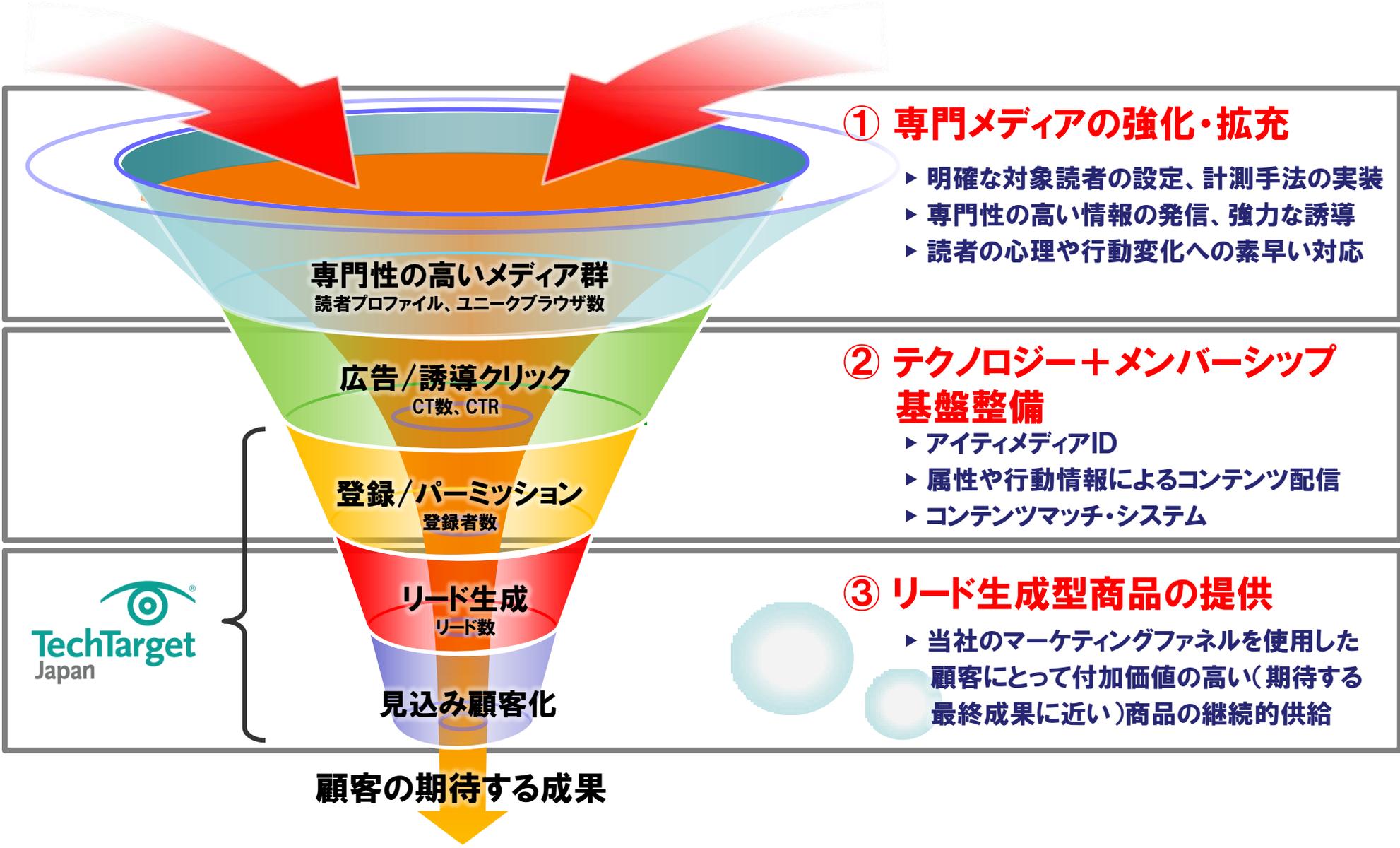


**収益事業領域の拡大**  
エレクトロニクス分野の成功



**徹底的なスマート対応**  
明らかな未来

# 専門メディアでのテクノロジーによる価値創造



# リードジェネレーション型商品の特徴

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

IT製品導入検討に  
役立つコンテンツを  
豊富に提供



コンテンツの利用  
状況を分析して、  
“見込み顧客”を  
発見

## エンタープライズをターゲットにしたOpenStackプラットフォーム

オープンソースプロジェクトのOpenStackから、企業での導入を念頭に置いたエンタープライズ向け商用OpenStackディストリビューションが登場した。このエンタープライズプラットフォームの情報をいち早くお届けする。

### 要約

オープンソースプロジェクトのOpenStackに今求められているのは、テスト済みのコード、ドキュメンテーション、インストーラー/ツール、アップデート、サポートを組み込んだエンタープライズ向けの商用OpenStackディストリビューションだ。

レッドハットが、Linuxで培った経験と方法論を土台にLinuxディストリビューションで作出した価値をOpenStackに引き継ぎ、パッケージスイートとしてリリースしたのがRed Hat Enterprise Linux OpenStack Platformだ。本資料はこのプラットフォームのデータシートだ。市場の注目を集めるエンタープライズ向けOpenStackの最新情報を資料で確認してほしい。

続きを読むには、**会員登録(無料)**が必要です

TechTargetジャパンは、企業情報システム担当者やエンジニアのための無料の**会員制サイト**です。会員登録することで、IT関連の製品・システム導入や運用管理に関する技術資料やレポート、そのほかの会員限定コンテンツをすべて無料で閲覧できます。アイティメディアIDを持っている方は次のページでID/パスワードを入力してください。登録されていない方は新規登録ボタンをクリックしてください。

続きを読む

# 「TechTargetジャパン」IT製品・サービスの導入・購買を支援

The screenshot shows the TechTarget Japan website interface. At the top, there's a navigation bar with categories like '総合トップ', 'ニュース', '企業とIT', 'Webマーケティング', 'システム導入', 'スマホ', 'eBook', 'パソコン', 'デジカメ', 'AV機器', 'レビュー', '旬ネタ', 'ライブ動画', 'ブログ', '電カ'. Below this is a search bar with 'Google' custom search and a 'TechTargetジャパンからのお知らせ' section with links to Amazon Prime, iPhone 6, and Windows XP. The main content area is divided into 'Top Story' (featuring an article about Amazon's cloud services), '新着記事' (recent articles), and '注目コンテンツ' (featured content). A sidebar on the left contains a 'サイト一覧' (site list) with categories like ITインフラ, セキュリティ, 業務アプリ, システム開発, IT経営, 医療・教育, 製品比較, 導入事例, and ホワイトペーパー. The bottom of the page features a 'From TechTarget' section with a link to 'データセンターをプログラミング——『SDCC』'.



- Webサイト構築を支援するForce.comアプリケーション
- Chatterの新機能から見る——ソーシャル革命が変える私たちの未来
- ソーシャルとモバイルを支える、Salesforce.comの新しいクラウド基

**概要**

テラスカイには既にパッケージ版のEAIツール「DCSpider」がある。SkyOnDemandは、DCSpiderのクラウド版に当たる。DCSpider同様、エンジンはアプレックス「DataSpider」を利用しており、(DCSpiderとSkyOnDemandは)ほぼ同じ。では、SkyOnDemandには、パッケージ版のDCSpiderや、DataSpider他社製品に対して、どのような差別化ポイントがあるのか。以下では、SkyOnDemandの特徴を紹介する。

The diagram shows two boxes. The left box is for 'DCSpider' and is labeled 'オンプレミスで使うツール' (Tool used on-premise). It states '社内のサーバ上にインストールして利用' (Install and use on internal servers) and 'DCSpiderとSkyOnDemand' (DCSpider and SkyOnDemand). The right box is for 'SkyOnDemand' and is labeled 'クラウドでつなぐサービス' (Service connected via cloud). It states 'サーバ不要のクラウドサービス' (Serverless cloud service).

## 1. クラウドならではの料金体系と機能

**会員登録（無料）が必要です**

続きを読むには、【続きを読む】ボタンを押して会員登録あるいはログインしてください。

**続きを読む**

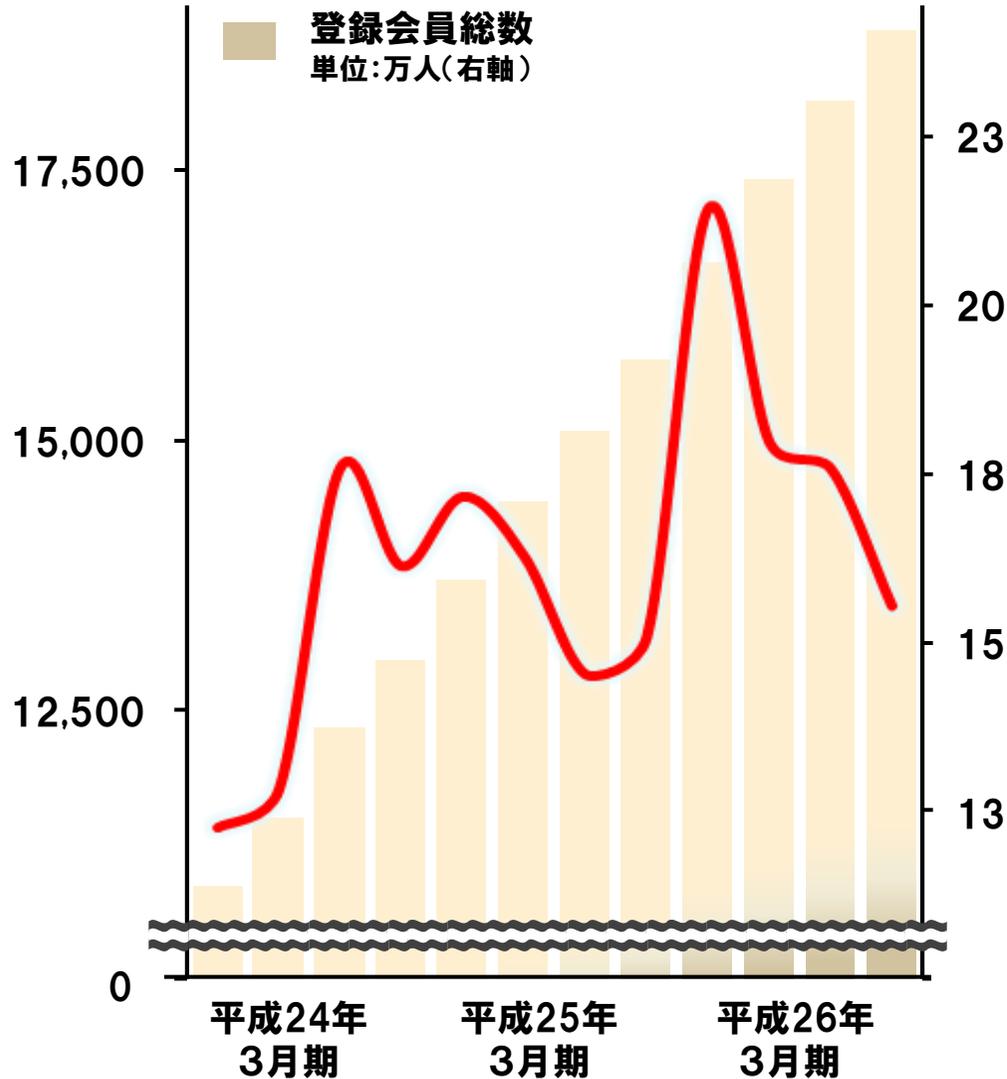
The screenshot shows the 'アイティメディアID' registration page. It includes the TechTarget Japan logo and a search bar. The main content area is titled 'TechTargetジャパンへようこそ' (Welcome to TechTarget Japan). Below this, there's a section 'アイティメディアIDにご登録が必要' (Registration of ITmedia ID is required). It explains that registration is free and necessary to use services. There are two columns: 'アイティメディアIDに登録済みの方' (Already registered) and 'アイティメディアIDに登録の方' (New registration). The 'New registration' section has input fields for 'メールアドレス (ID)' and 'パスワード', and a 'パスワードをお忘れの方は「パスワード再設定」へ' (If you forgot your password, go to 'Reset Password') link. There are 'ログイン' (Login) and '新規登録' (New Registration) buttons. At the bottom, there's a section for '@ITクラブ・メンバーの皆さまへ' (Dear @IT Club members) with links for '詳しくはこちら' (Details here) and '移行手続きに進む' (Proceed to migration process).



# 「TechTargetジャパン」会員登録数と売上の増加

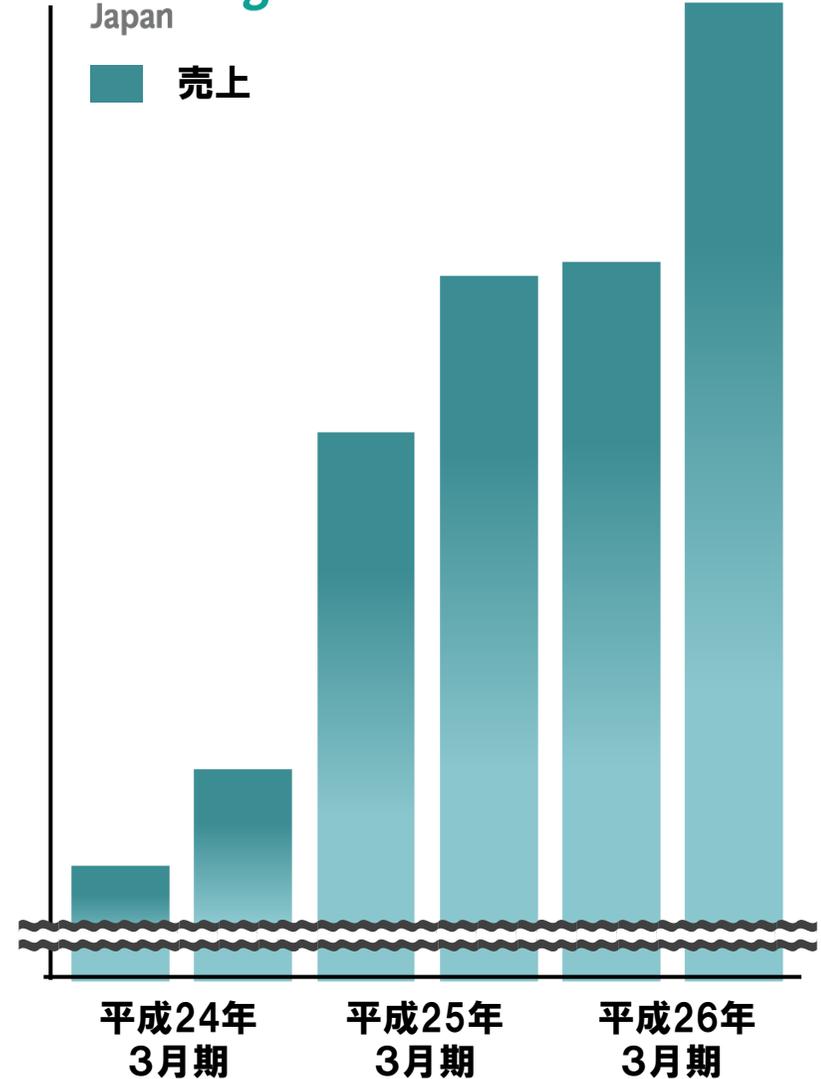
新規会員数  
単位:人(左軸)

登録会員総数  
単位:万人(右軸)



TechTarget  
Japan

売上



# LeadGen. Awards



2014年1月29日

## 「LeadGen. Awards(リードジェンアワード) 2014」開催 リードジェネレーションによる優れた成果を上げた企業を表彰



MONOist

EE Times Japan EDN Japan

IT分野のモデルを  
エレクトロニクス・  
製造業向けに  
横展開

M&Aも功を奏し、  
当社の新たな柱に

## アドヴィックスがESCユニットを使って回生ブレーキを簡素化、日産が量産採用

アドヴィックスは、「人とするまのテクノロジー展2014」において、一般的なブレーキブースターと横滑り防止装置（ESC）ユニットの組み合わせで実現した「ESC回生協調ブレーキシステム」を展示した。日産自動車は北米市場で販売しているハイブリッドSUV「パスファインダー ハイブリッド」に採用されている。

[朴尚洙, MONOist]

印刷/PDF ツイート 6 いいね! 1 B! 0 +1 1 投稿 Pocket 0

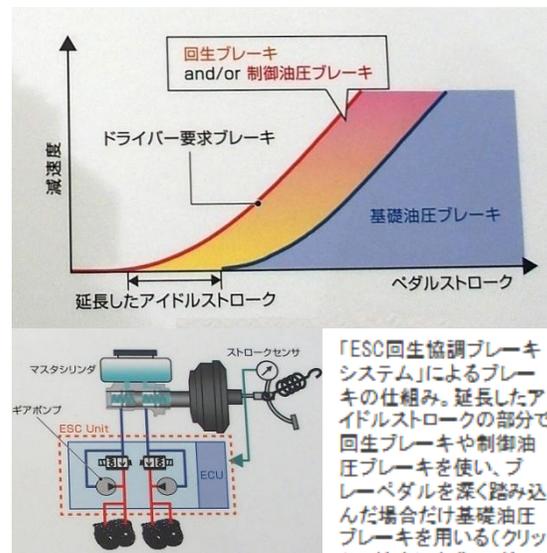
類似記事の掲載をメールで通知



アドヴィックスは、「人とするまのテクノロジー展2014」（2014年5月21～23日、パシフィコ横浜）

において、一般的なブレーキブースターと横滑り防止装置（ESC）ユニットの組み合わせによって実現した「ESC回生協調ブレーキシステム」を展示した。日産自動車は北米市場で販売しているハイブリッドSUV「パスファインダー ハイブリッド」に採用されている

（関連記事：日産がFF車用ハイブリッドシステムを試作車に搭載、量産は北米市場で2013年から）。



「ESC回生協調ブレーキシステム」によるブレーキの仕組み。延長したアイドルストロークの部分で回生ブレーキや制御油圧ブレーキを使い、ブレーダルを深く踏み込んだ場合だけ基礎油圧ブレーキを用いる(クリックで拡大) 出典:アドヴィックス

ハイブリッド車や電気自動車は、減速時の制動力を電力に変換して二次電池パックに充電する回生ブレーキを搭載している。この回生ブレーキは、ハイブリッド車や電気自動車向けに専用開発されたシステムを搭載していることが多い。例えば、トヨタ自動車の3代目「プリウス」の場合、回生ブレーキ力に応じて車両の四輪に掛かる油圧ブレーキ力を制御するシステムを搭載している。

これに対して、今回展示したESC回生協調ブレーキシステムは、一般的な内燃機関車に

MONOist

EE Times Japan EDN Japan

IT分野のモデルを  
エレクトロニクス・  
製造業向けに  
横展開



M&Aも功を奏し、  
当社の新たな柱に

## Googleが自動運転車を新開発、ハンドルもアクセルもブレーキもなし

Google（グーグル）が新たな自動運転車を開発した。“完全な”自動運転車として一から設計しているため、ハンドルやアクセル、ブレーキといった、ドライバーが自動車を運転するための操作系統を持たない。

[MONOist]

印刷/PDF ツイート 26 いいね! 95 B! 1 8+1 3 投稿 Pocket 4



Google（グーグル）は2014年5月27日（米国時間）、新たな自動運転車を開発したと発表した。従来

は、トヨタ自動車の「プリウス」など既に販売されている車両をベースに開発していたが、今回はベース車はなく、一から新たに設計している。



グーグルの新たな自動運転車が走行する様子（クリックすると再生） 出典：グーグル

新たな自動運転車は、同社がこれまでの実証実験で培ってきた自動運転技術のための制御ソフトウェアを組み込んでおり、屋根部に

は従来と同様に車両の周囲360度をカバーするレーザースキャナーを搭載している。“完全な”自動運転車として一から設計しているため、ハンドルやアクセル、ブレーキといった、ドライバーが自動車を運転するための操作系統を持たない。インターフェースとなるのは、走行開始と停車のためのボタンと、行き先の指定や走行ルートを表示するのに用いるタッチスクリーンだけだという。乗員数は2人まで。最高速度は時速25マイル（約40km）に抑えられている。



# エレクトロニクスおよび製造業分野のメディア強化

エレクトロニクス情報

組込開発情報

モノづくりでのIT活用情報

世界的に知名度の高いメディアを当  
事業分野に統合

Product Management  
製造マネジメント

Mechanical Design  
メカ設計

Jisso Technology  
実装設計

Embedded  
組み込み開発

ターゲティング型商品の  
開発/投入

モノづくり  
ライブラリ  
製造業の設計・開発に役立つ資料をダウンロード!

職種別の  
情報整理

企画  
研究

設計  
開発

製造  
購買

## 有望な新領域に向けてメディア拡張、サービス追加

Automotive  
オートモーティブ

Medical & Healthcare  
医療機器

Factory Automation  
ファクトリーオートメーション

Small/Medium Manufacturers  
中小製造業

更に拡張

人材支援サービス開始

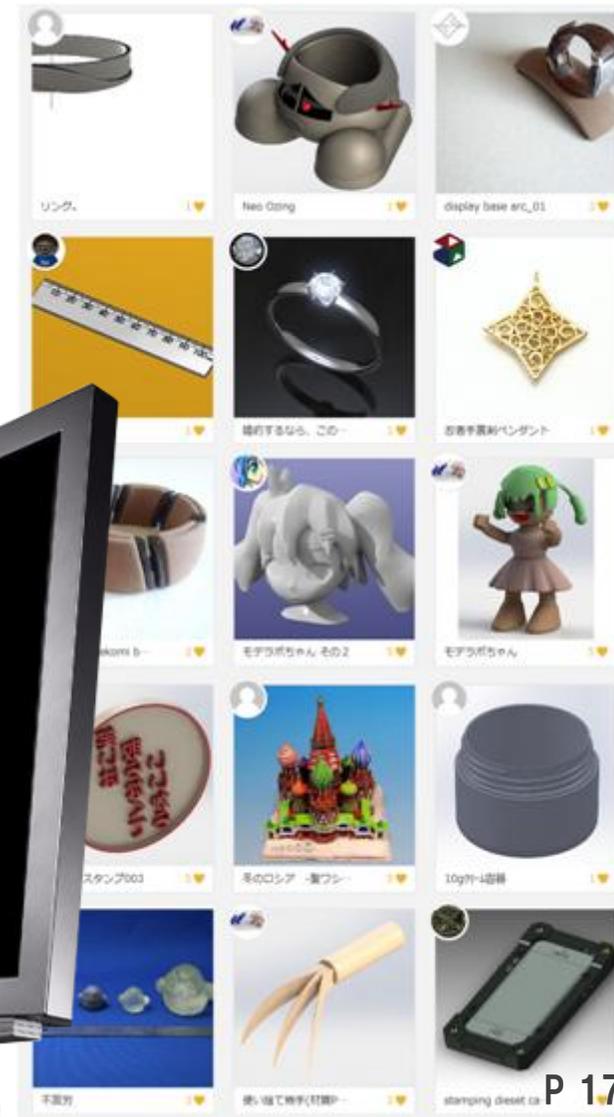
Career  
キャリア

その他・投資  
分野とも連携

スマートジャパン  
Smart Japan

# モノづくりの未来へ [ 3Dモデラボ 5月27日に開設 ]

## 3Dモデルデータを中心としたデータ共有/コミュニティー・サービス

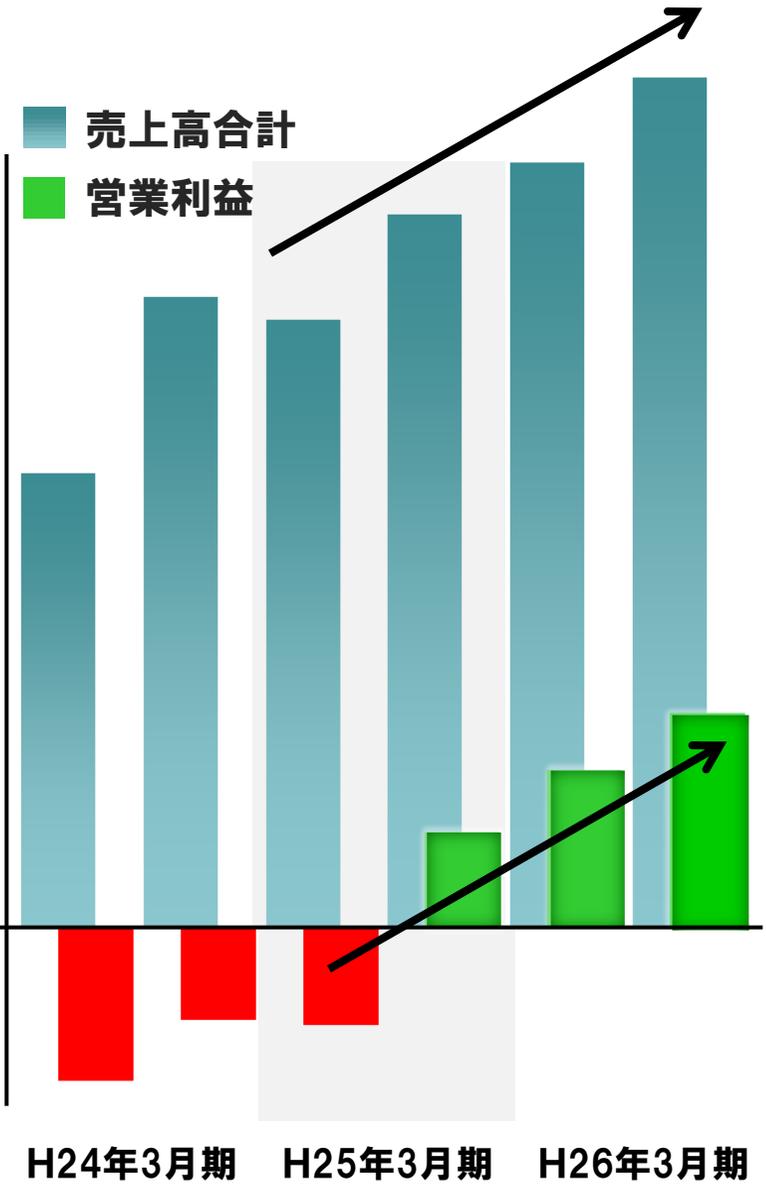
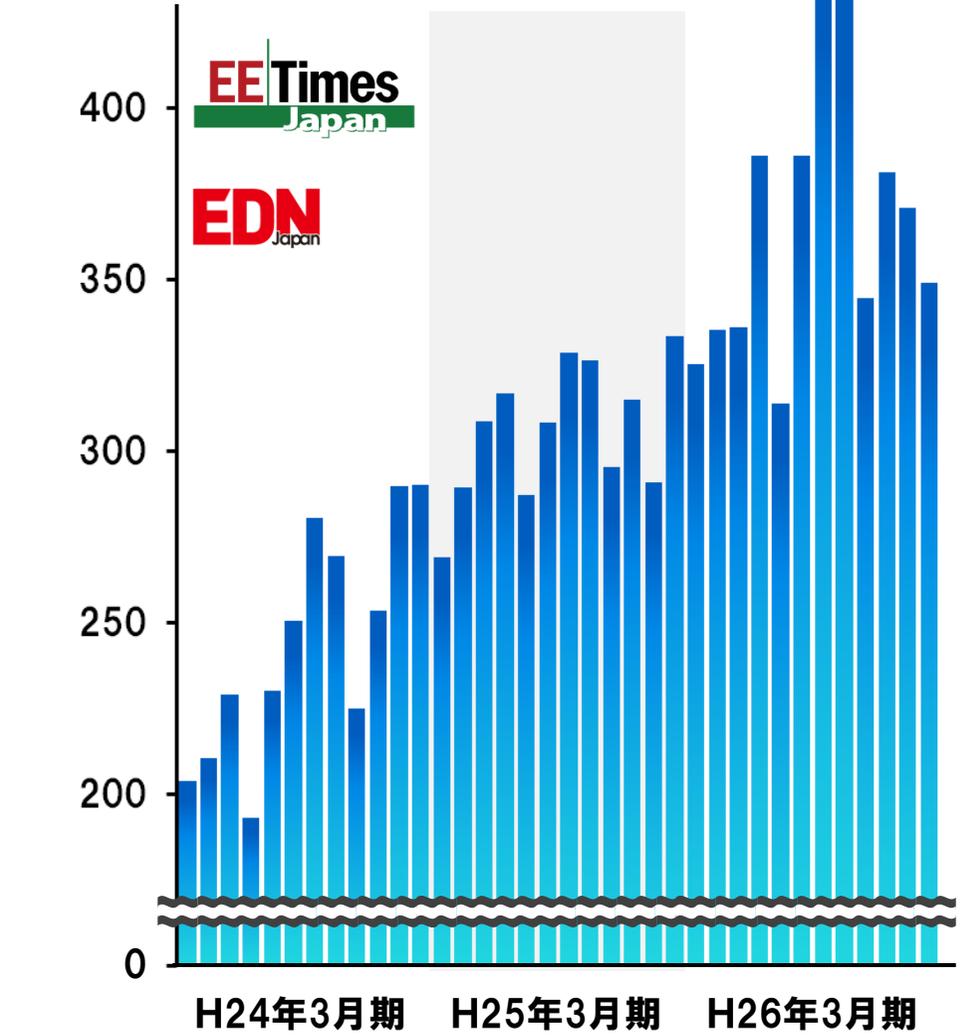


つながる、広がる、モノづくり。

3Dモデルデータを共有し、モノづくりの楽しさをシェアしよう!!

# エレクトロニクス分野メディアのPVと業績推移

単位:万PV **MONOist**



# ねとらぼ

ネットで話題の  
ネタを紹介する  
メディア



アドネットワーク  
を活用し、  
PV=収益となる運営



女性専用車両  
あの女性は今——

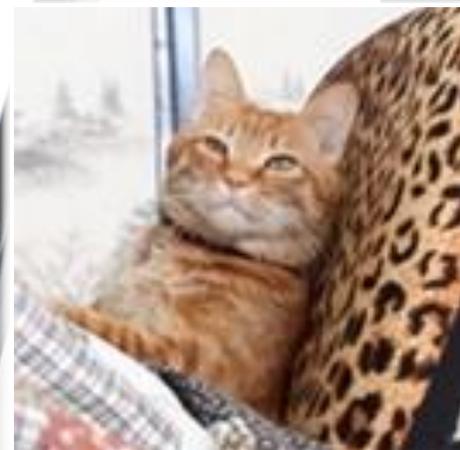
私は特に どこでもいいです

# ねとらぽ

ネットで話題の  
ネタを紹介する  
メディア

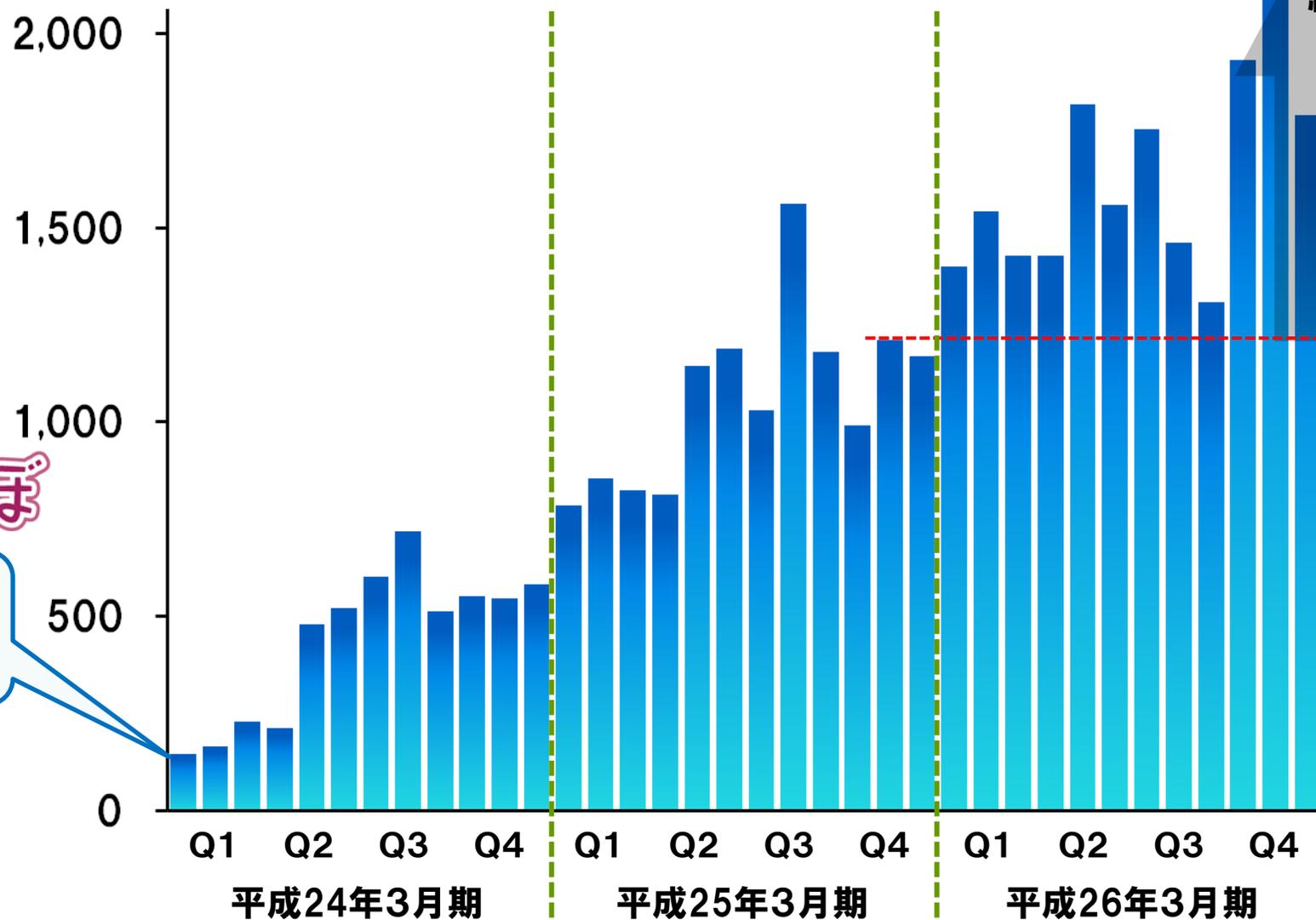


アドネットワーク  
を活用し、  
PV=収益となる運営



# 「ねとらぼ」2月に月間2,200万PV超えを達成

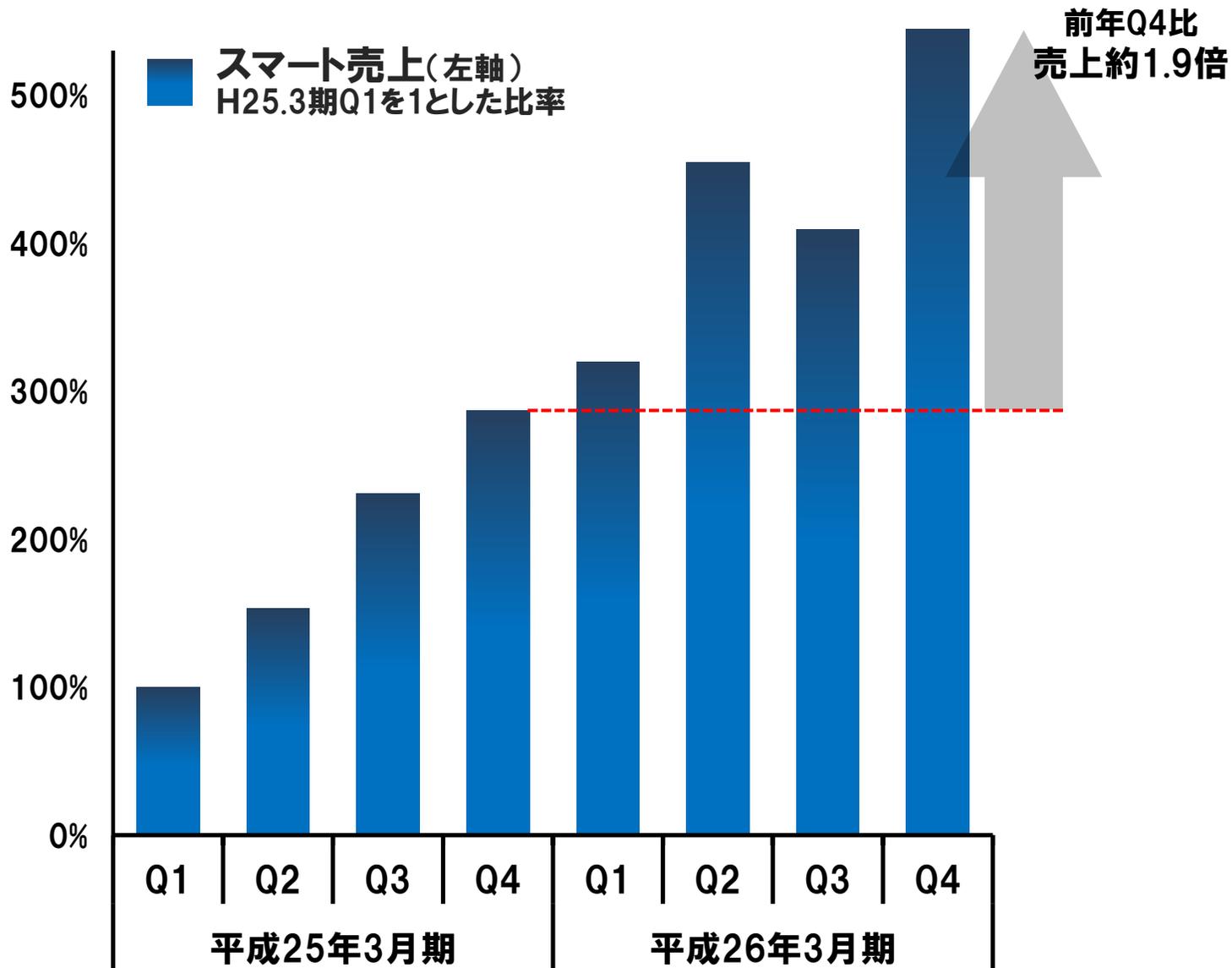
単位:万PV



前年Q4ピーク比  
約1.9倍に上昇

# スマート売上推移

AD

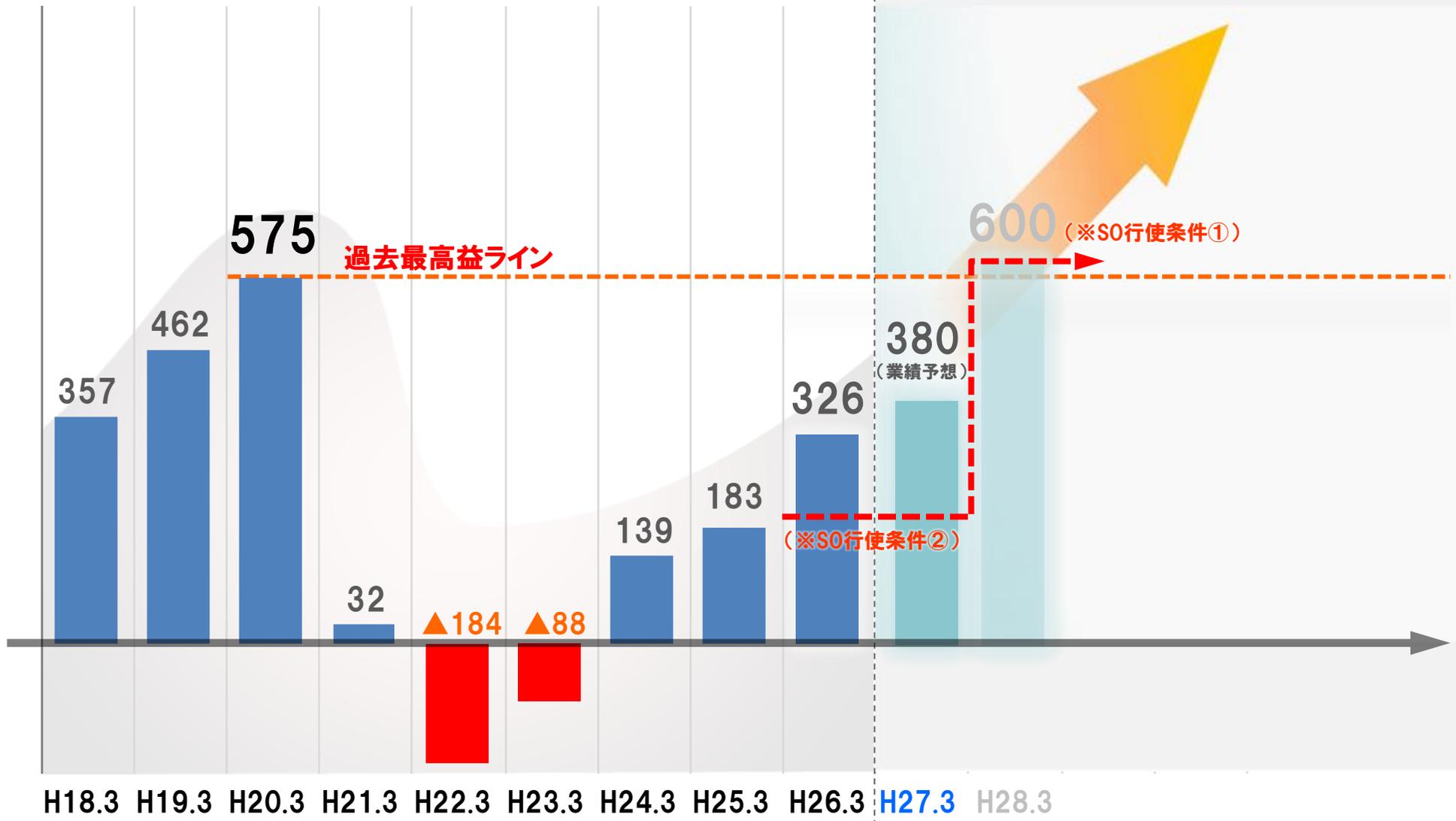




# 中期の営業利益イメージ

## 営業利益実績

## 中期の営業利益イメージ



# 業績目標コミットメント型ストックオプションの有償発行

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173名 2,994個

行使価額： 1株あたり481円

行使条件： ①平成28年3月期の営業利益が6億円を超えること

②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

# 平成26年3月期の配当実績

株主の皆様には利益還元できる財政基盤・環境が整ったと判断し

## 創業以来初の配当を実施

	年間配当金		
	第2四半期末	期 末	合 計
平成26年 3月期実績	4円00銭	4円00銭	8円00銭
平成25年 3月期実績	0円00銭	0円00銭	0円00銭

# 平成27年3月期の配当予想

平成27年3月期の業績予想を増収増益で公表したことを踏まえ

**年間配当金合計10円に増配** (予定)

	年間配当金		
	第2四半期末	期 末	合 計
平成27年 3月期予想	5円00銭	5円00銭	10円00銭
平成26年 3月期実績	4円00銭	4円00銭	8円00銭

# 平成27年3月期の業績予想

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	1,350	90	92	60
平成26年3月期実績	1,326	85	87	55
前年との差異	+23(+1.8%)	+4(+5.0%)	+4(+4.7%)	+4(+8.4%)

通期	売上	営業利益	経常利益	当期純利益
業績予想	3,000	380	385	240
平成26年3月期実績	2,890	326	331	202
前年との差異	+109(+3.8%)	+53(+16.5%)	+53(+16.3%)	+37(+18.7%)

※：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。

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



**ITmedia Inc.**



ITmedia Inc.

テクノロジーとメディアで未来へ