



ITmedia Inc.

平成27年3月期 決算説明資料

2015 年 4 月 28 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27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.

2014年度 業績概要

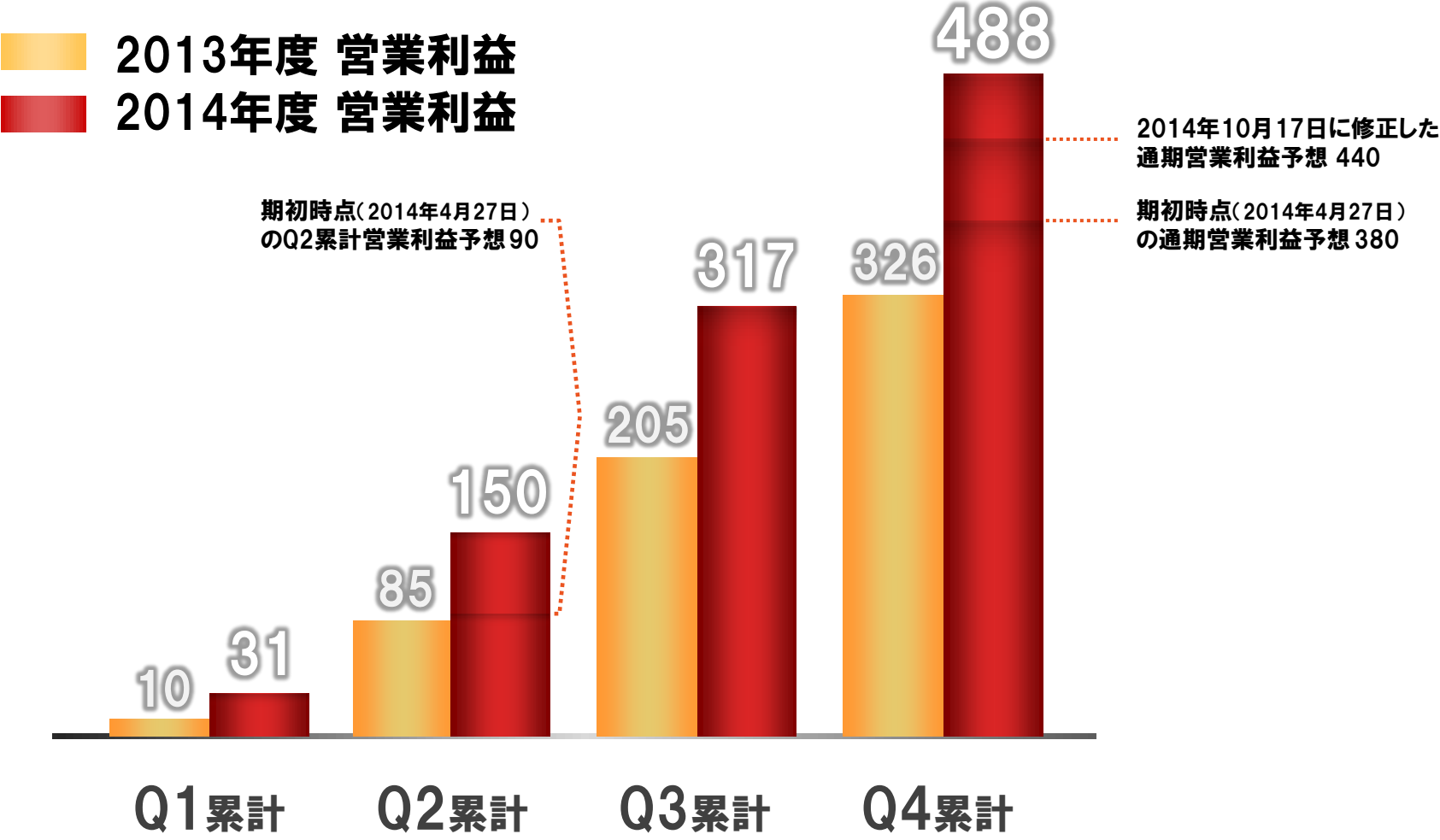
2015 年 4 月 28 日

アイティメディア株式会社

証券コード: 2148 東証マザーズ

通期業績予想を上回って着地

(単位:百万円)



2014年度(12ヵ月)業績ハイライト

全社業績

☑ 売上好調で増収増益

- ☑ 通期売上 過去5年間で最大
- ☑ 売上成長率 過去5年で最高水準
- ☑ 主要3分野全て前年比増収

☑ 主な要因

売上面

- 産業テクノロジー分野は前年比36.0%増収
 - IT&ビジネス分野は8.9%増収
 - コンシューマー分野も7.1.%増収
- 中期の会社方針に沿って商品構成が変化
 - ターゲティング型商品売上が前年比+17.9%
 - タイアップ型商品売上は前年比+7.0%
 - ディスプレイ型は前年同水準

	実績	前年比
売上高	3,163百万円	+9.4%
営業利益	488百万円	+49.9%
経常利益	506百万円	+53.0%
当期純利益	293百万円	+45.2%

コスト面ほか

- 前年比+4.3%。Q4にキーマンズネット事業の受入など来期準備やイベント開催等により一時コストが増加
- 「ONETOPI」サービス終了の決定等に伴い、特別損失42百万円を計上

2014年度(12ヵ月)トピック

2014年4月25日	前期決算公表(4期連続増益)。当期の配当予想を増配で発表
2014年5月27日	3Dモデルデータ投稿・共有サービス「3Dモデラボ」を開設
2014年6月19日	「ONETOPI」サービス終了を決定
2014年9月9日	日本最大級のバーチャル展示会「ITmedia Virtual EXPO」開幕
2014年10月7日	「CEATEC JAPAN 2014」が当社バーチャルイベントサービスを採用
2014年10月17日	業績予想の上方修正を発表
2014年12月17日	キーマンズネット事業の譲受けに関する事業譲渡契約締結
2014年12月18日	第2回「3Dモデリングコンテスト」開催を発表
2015年1月29日	健康に役立つWebサイト「ITmedia ヘルスケア」を開設
2015年1月30日	期末配当予想の修正(記念配当4円を追加)に関するお知らせ
2015年2月24日	顧客向けメディア戦略説明会開催
(2015年4月発表)	新メディア「ITmedia ビジネスオンライン」4/1公開 「ねとらぼ」2015年3月の月間PVが5,000万PVを達成 キーマンズネット事業譲受け完了

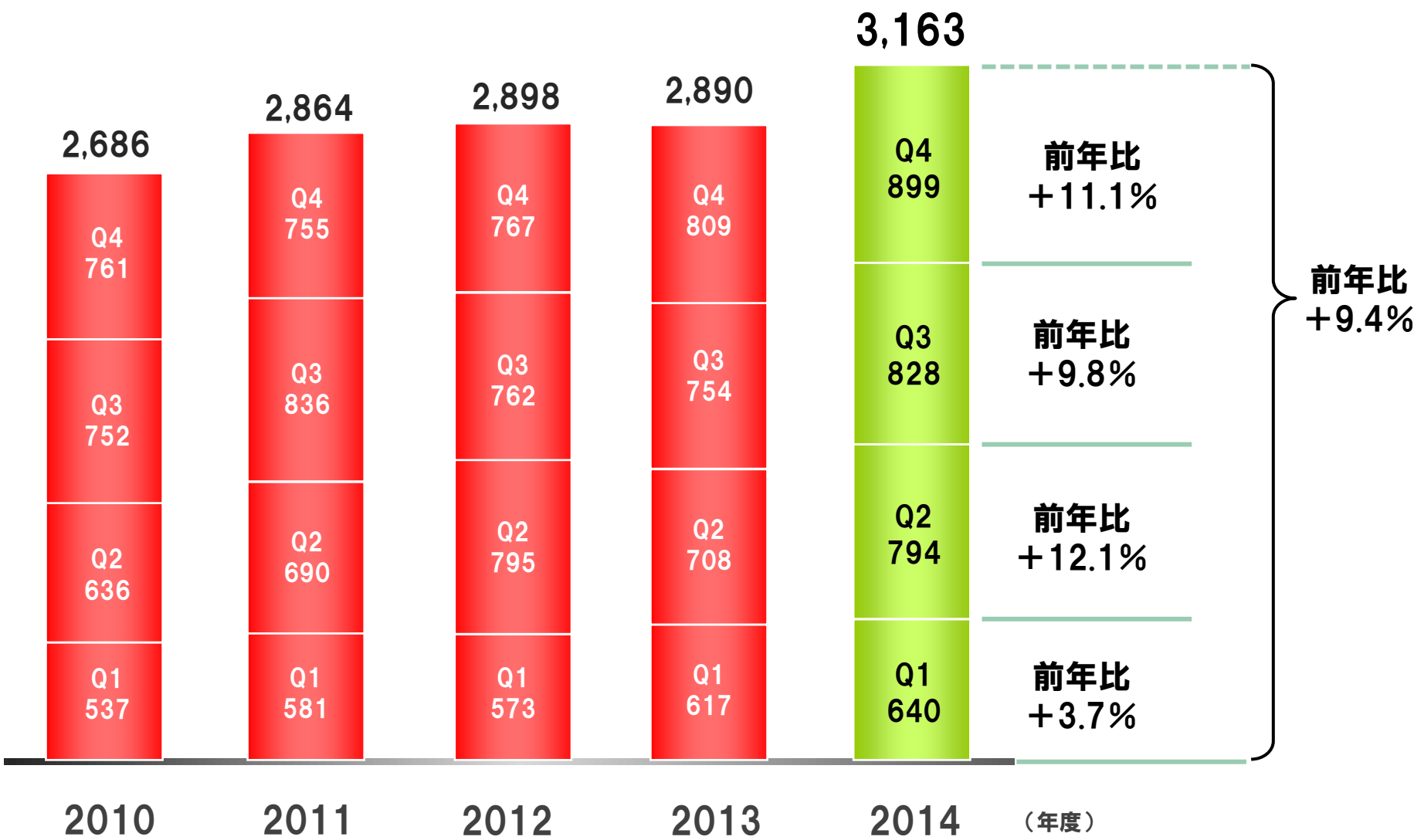
2014年度 通期業績

(単位:百万円)

	前期		当期		増減率
	金額	売上比	金額	売上比	
売上高	2,890	100.0%	3,163	100.0%	+9.4%
売上原価	1,182	40.9%	1,223	38.7%	+3.5%
売上総利益	1,707	59.1%	1,939	61.3%	+13.6%
販売管理費	1,381	47.8%	1,450	45.8%	+5.0%
営業利益	326	11.3%	488	15.4%	+49.9%
経常利益	331	11.5%	506	16.0%	+53.0%
当期純利益	202	7.0%	293	9.3%	+45.2%
包括利益	217	7.5%	352	11.1%	+61.7%

売上高の推移

(単位:百万円)

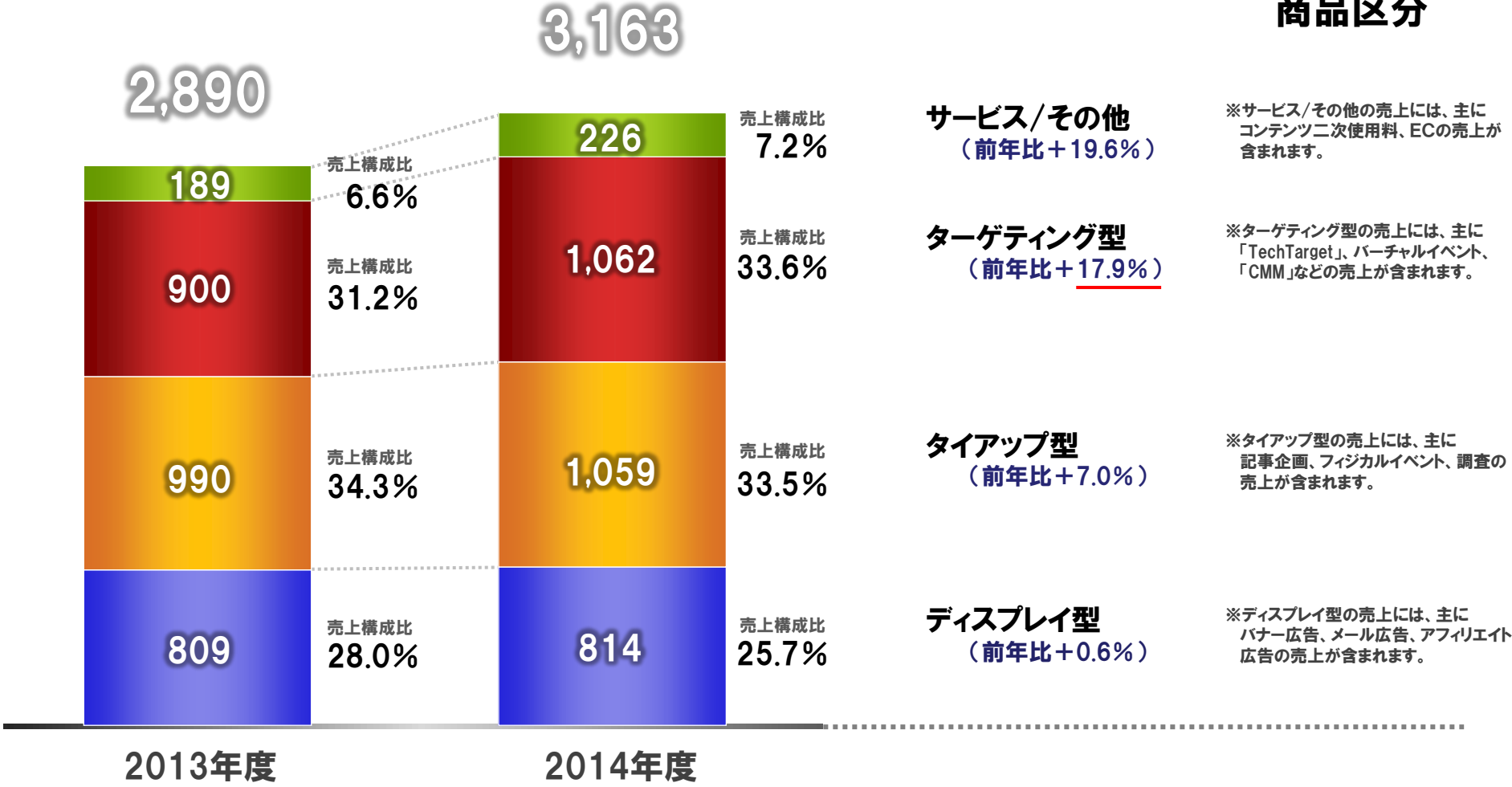


商品タイプ別 売上構成比率(前年比)

- 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

(単位:百万円)

商品区分



2014年度(12ヵ月) 事業動向ハイライト

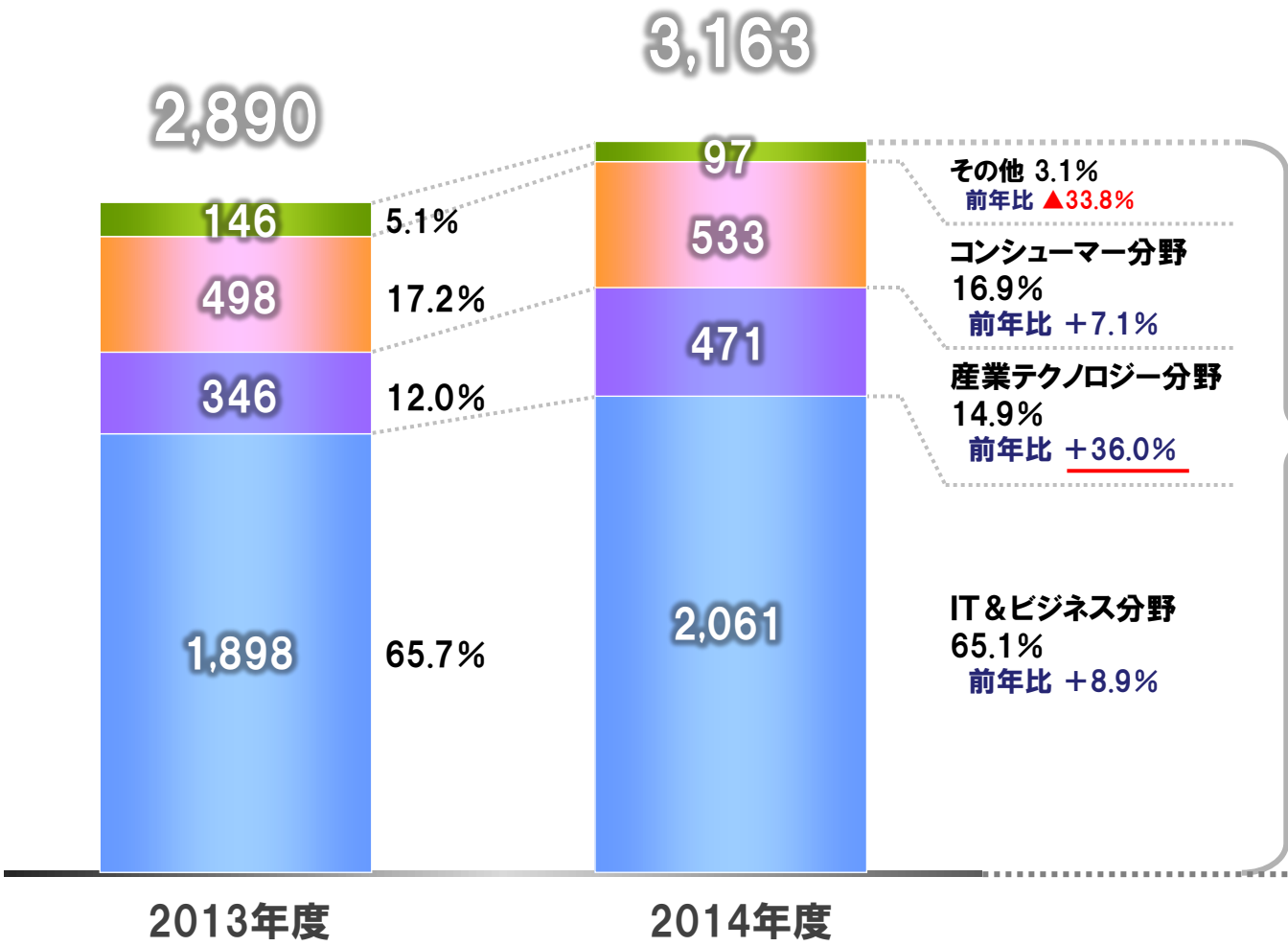
(単位:百万円)

事業動向	メディア分野	売上(前年比)	営業利益(前年比)
	売上、利益動向		
	IT & ビジネス分野	2,061(+8.9%)	452(+47)
	ターゲティング型およびタイアップ型商品の販売好調により増収		
	産業テクノロジー分野	471(+36.0%)	73(+44)
	顧客数、顧客単価ともに上昇。リソース投入によるコスト増も増益を継続		
	コンシューマー分野	533(+7.1%)	9(▲40)
	デジタルガジェット関連の広告需要がやや復調。「ねとらぼ」のメディア力強化等のためコスト増		
	その他分野 (スマートメディアなど投資分野)	97(▲33.8%)	▲46(+111)
	一部の新規事業についてはコストを抑制し、バーチャルイベント事業が成長した結果、損失が改善		

分野別・売上構成比率(前年比)

(単位:百万円)

- その他
- コンシューマー分野
- 産業テクノロジー分野
- IT&ビジネス分野



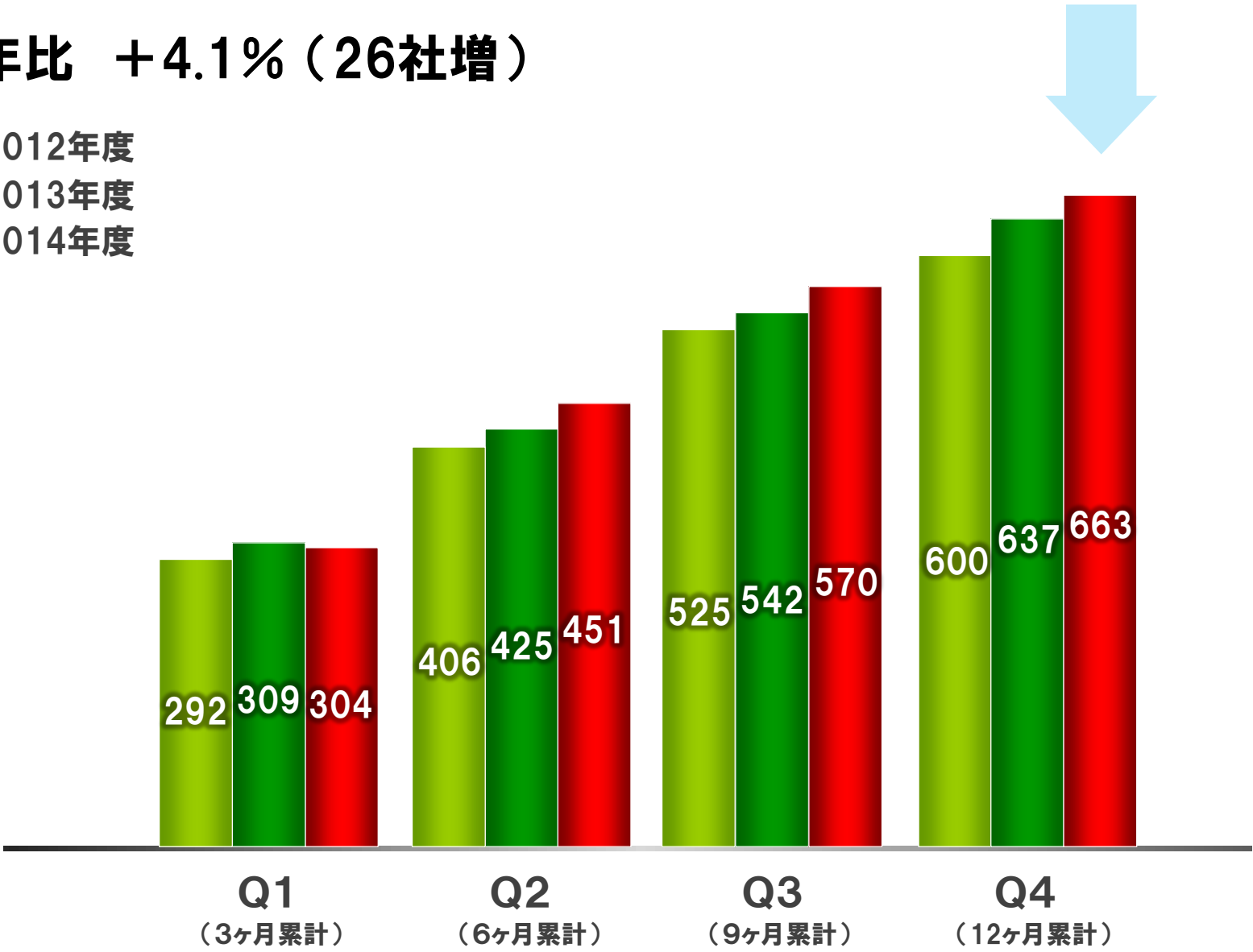
商品タイプ別 売上構成比率(前年比)			
(単位:百万円)			
2013年度		2014年度	
サービス/その他	189	226	7.2%
ターゲット型型	900	1,062	33.6%
タイアップ型	990	1,059	33.5%
ディスプレイ型	809	814	25.7%

メディア事業
前年比 +9.4%

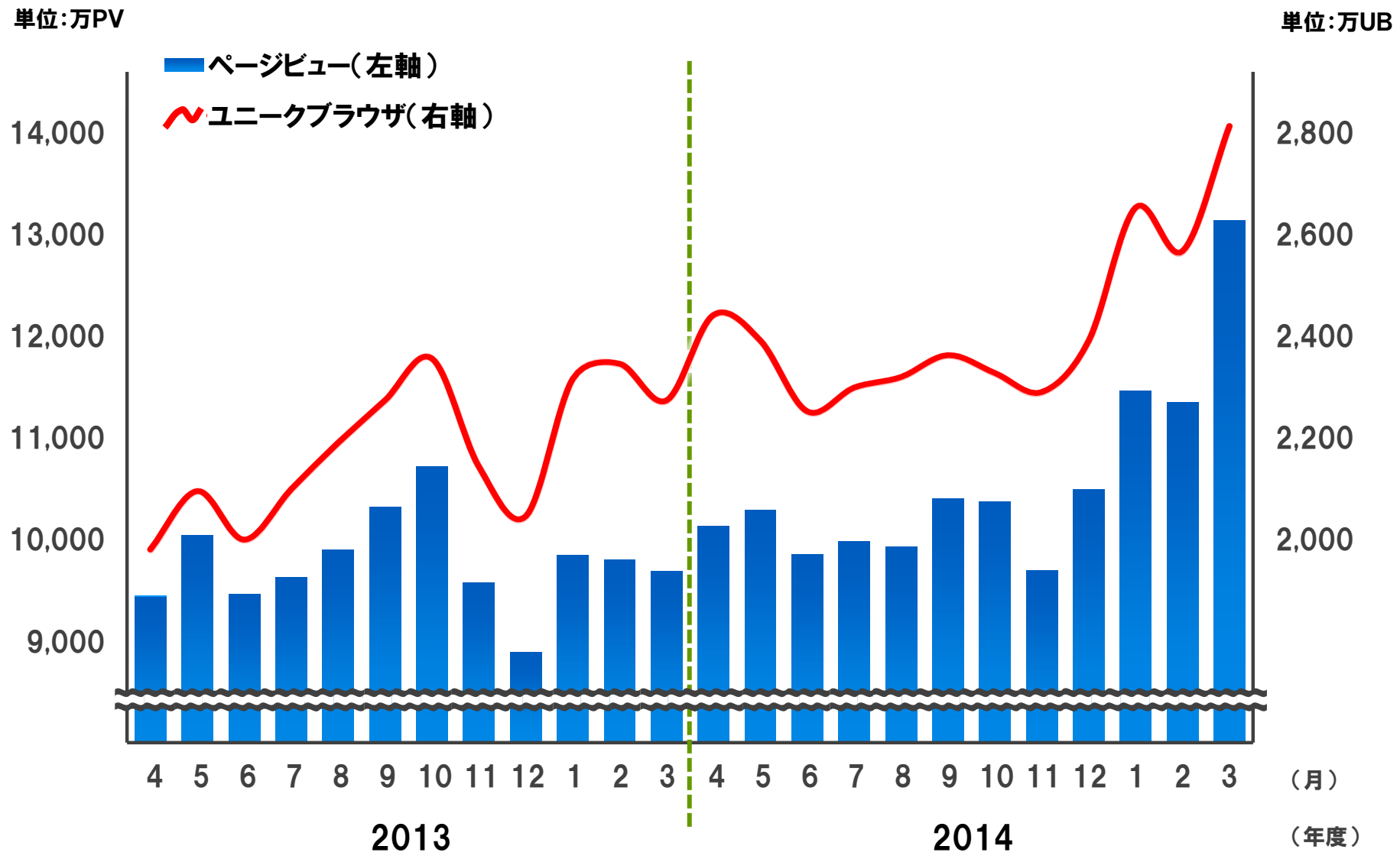
広告主数の推移

前年比 +4.1% (26社増)

- 2012年度
- 2013年度
- 2014年度

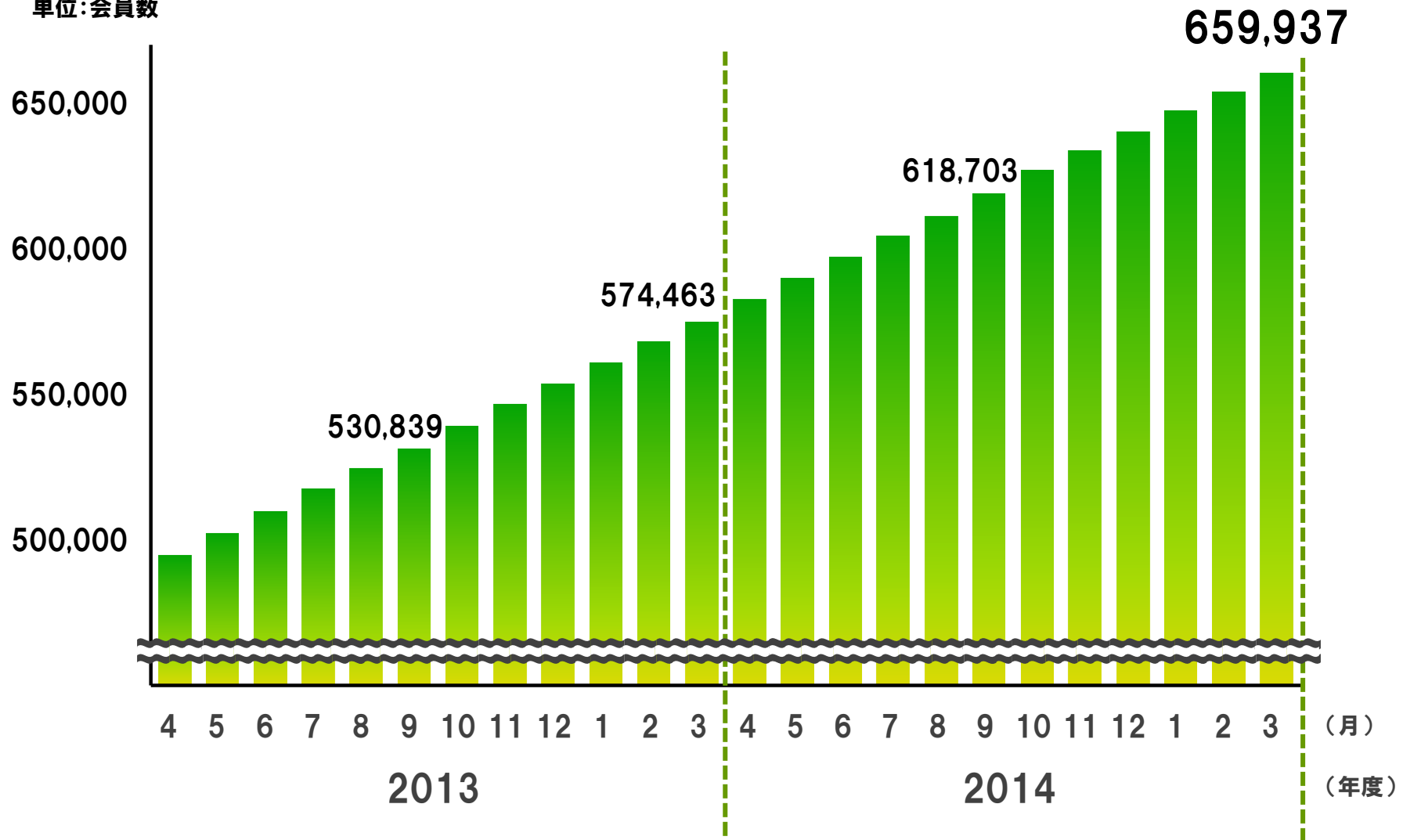


運営するメディアの規模



アイティメディアID延べ会員数推移

単位:会員数

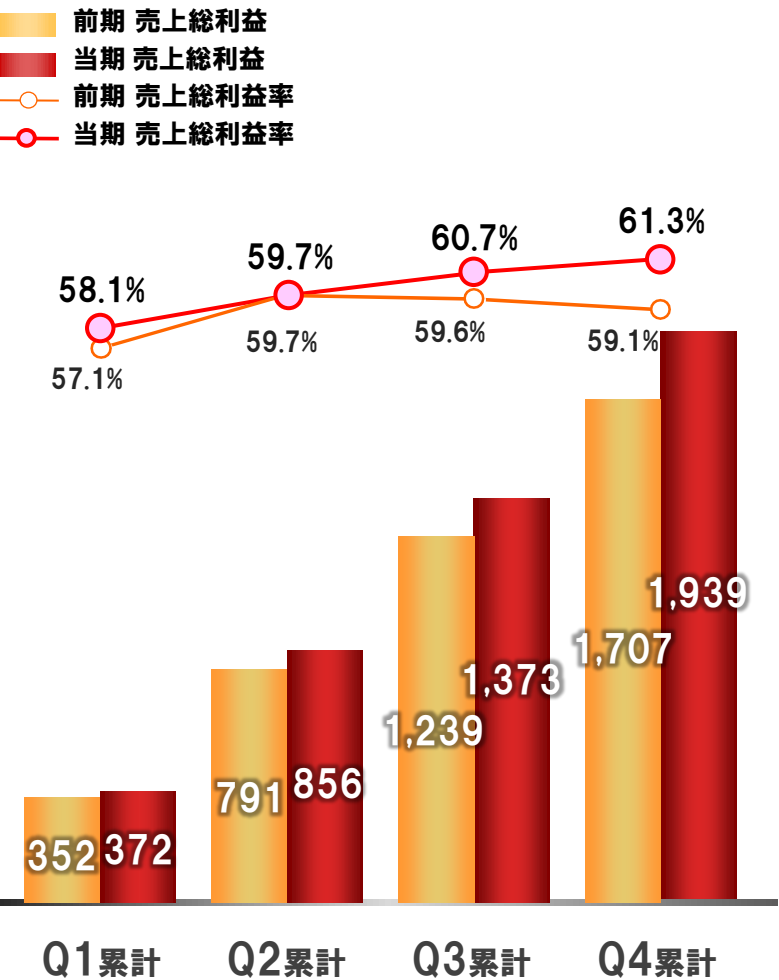


アイティメディアIDとは、当社が提供する会員登録制の各種サービスやコンテンツを利用するための当社の共通IDサービスです。「PDF出力対応プリント」や「記事アラート」、各種メールマガジンなど、さまざまなサービスが1つのアカウントで利用できます。

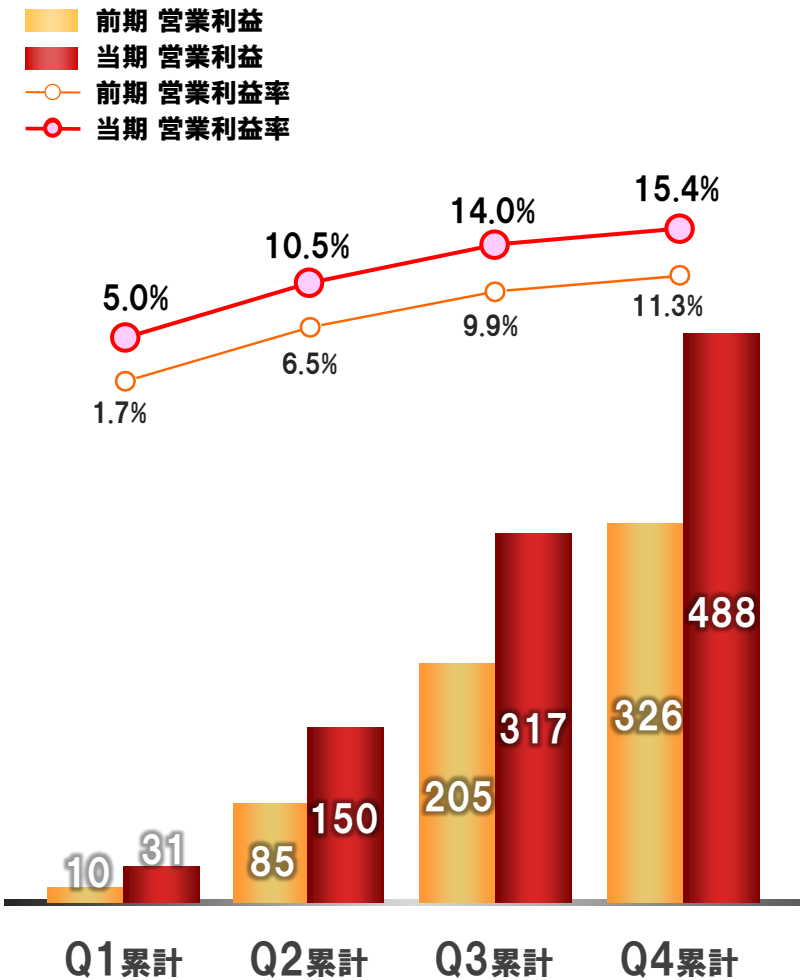
売上総利益・営業利益の推移(累計)

(単位:百万円)

売上総利益・売上総利益率の推移



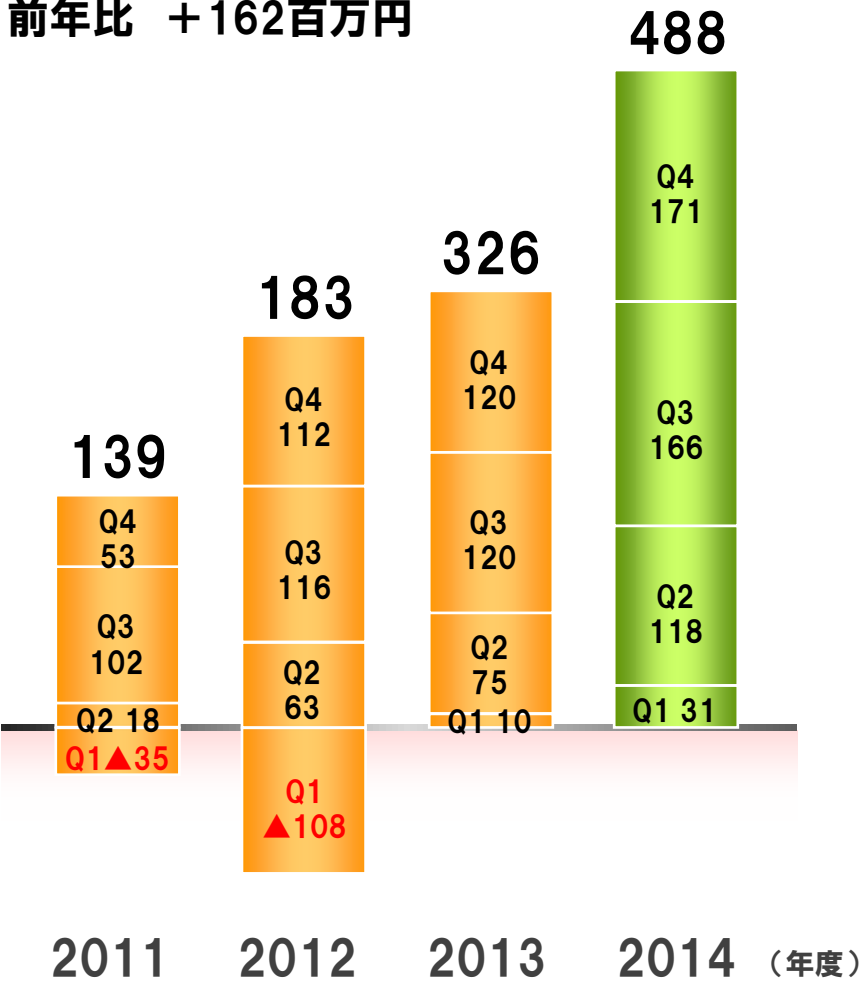
営業利益・営業利益率の推移



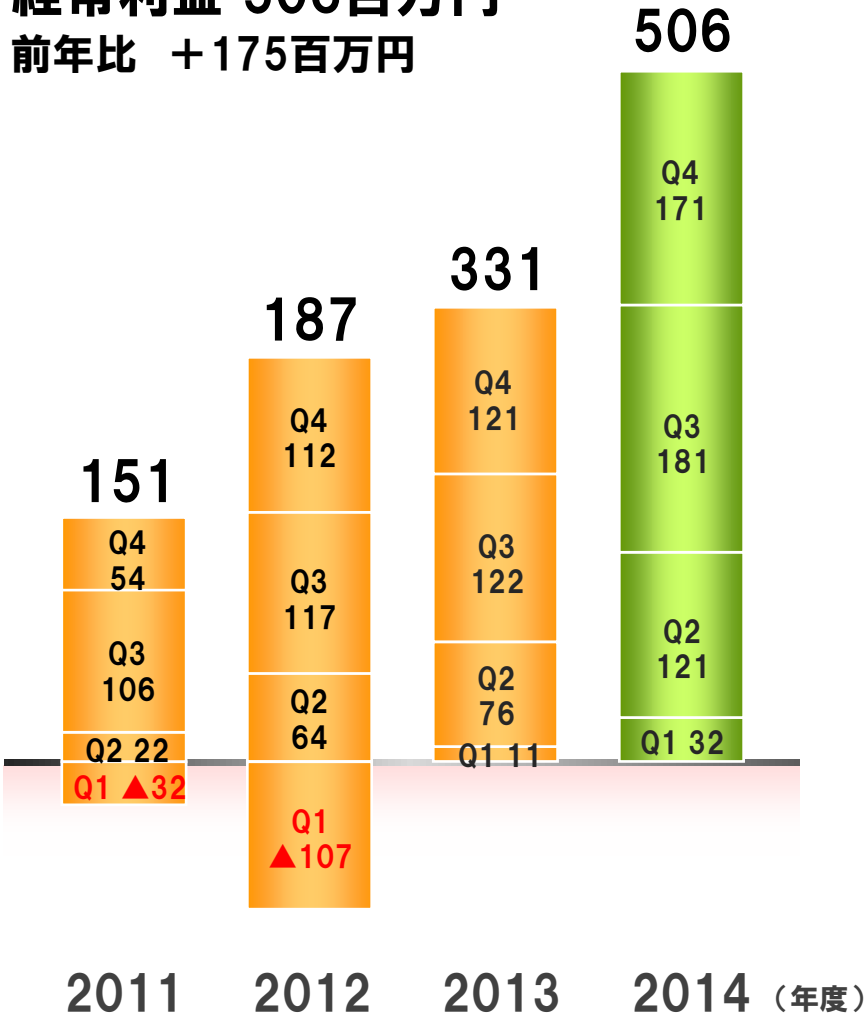
営業利益・経常利益の推移(累計)

(単位:百万円)

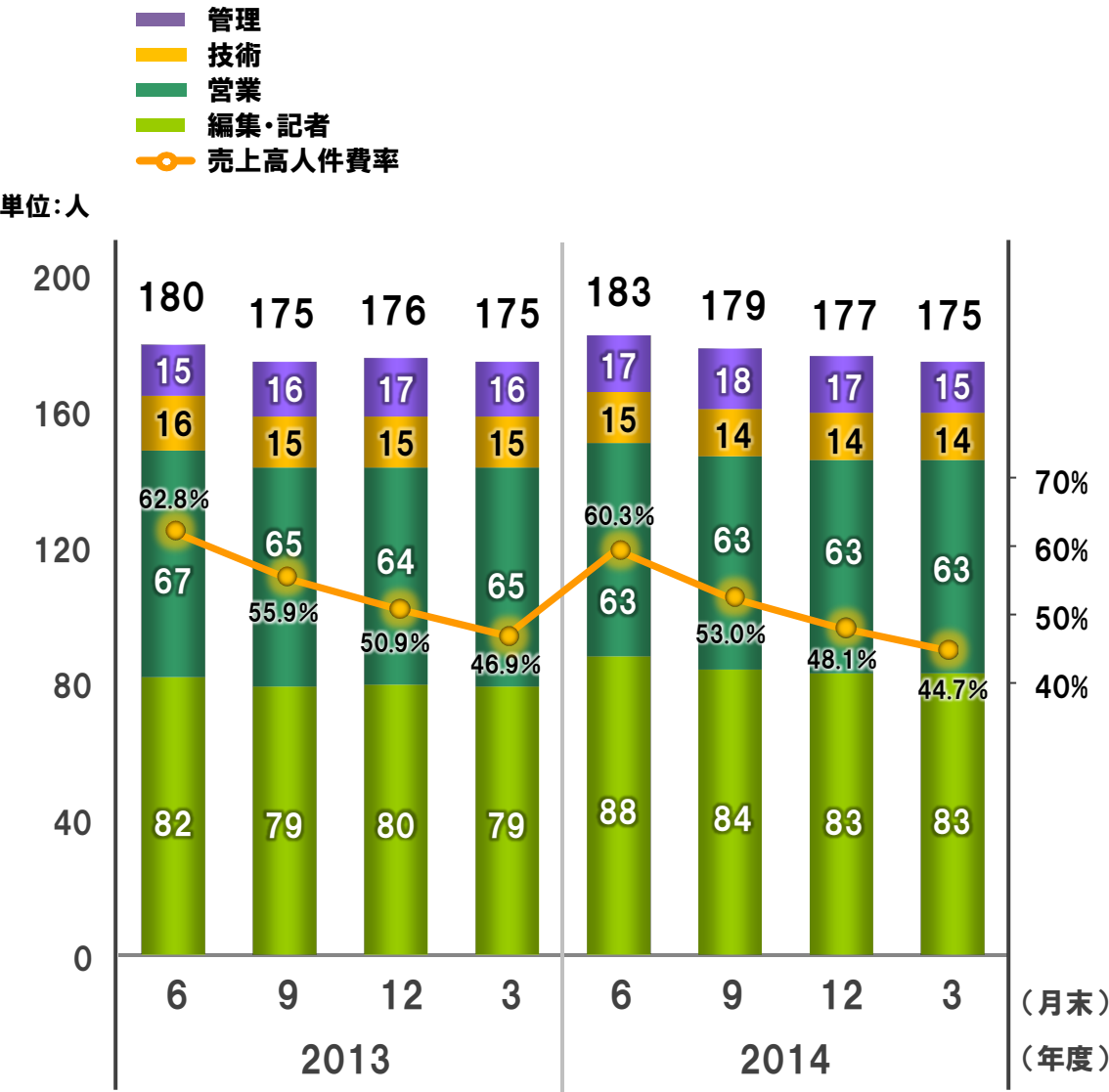
営業利益 488百万円
前年比 +162百万円



経常利益 506百万円
前年比 +175百万円

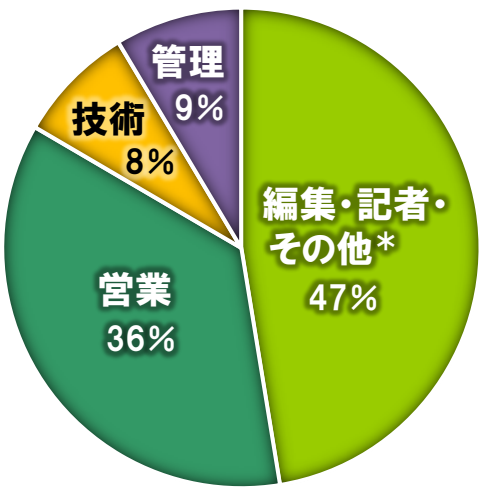


従業員数の推移



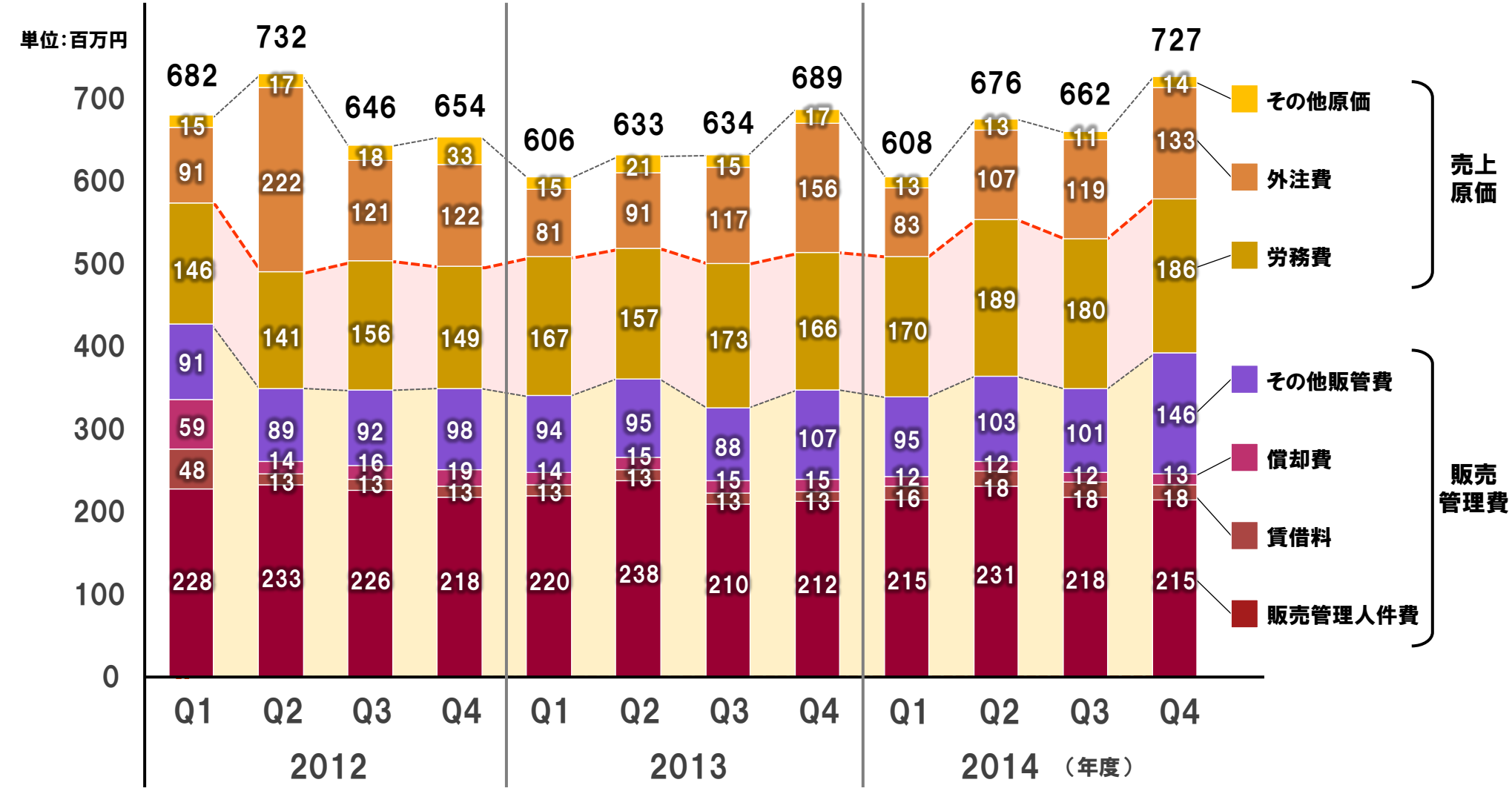
	人数	構成比	前年比 増減率
編集・記者・その他*	83	47%	+5.1%
営業	63	36%	▲3.1%
技術	14	8%	▲6.7%
管理	15	9%	▲6.3%
合計	175	100%	±0.0%

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

売上原価、販管費の推移(四半期推移)



連結貸借対照表

	前連結会計年度 (2014年3月31日)	当連結会計年度 (2015年3月31日)	増減額 (単位:百万円)
流動資産合計	3,379	4,109	+730
現金及び預金	1,867	2,809	+941
受取手形及び売掛金	557	574	+16
有価証券	800	600	△200
その他	153	126	△27
固定資産合計	887	743	△143
有形固定資産	100	91	△8
無形固定資産	142	88	△54
投資その他の資産	644	563	△80
資産合計	4,266	4,853	+586
流動負債合計	319	573	+254
支払手形及び買掛金	48	60	+11
未払法人税等	37	154	+117
賞与引当金	111	128	+16
その他	121	230	+108
固定負債合計	29	27	△2
負債合計	349	601	+252
株主資本合計	3,950	4,249	+299
資本金	1,638	1,670	+31
資本剰余金	1,682	1,714	+31
利益剰余金	673	909	+235
自己株式	△44	△44	△0
その他包括利益累計額	△57	0	+58
新株予約権	25	1	△23
純資産合計	3,917	4,251	+334
負債純資産合計	4,266	4,853	+586

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	前連結会計年度 (自 2013年4月1日 至 2014年3月31日)	当連結会計年度 (自 2014年4月1日 至 2015年3月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー	281	642
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲123	318
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲7	▲19
現金及び現金同等物の増減額	149	941
現金及び現金同等物の期首残高	1,817	1,967
現金及び現金同等物の期末残高	1,967	2,909



ITmedia Inc.

2015年度 業績予想ならびに中期戦略

2015 年 4 月 28 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

2015年度 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	親会社株主に帰属する 四半期純利益
業績予想	1,900	200	203	135
2014年度実績	1,435	150	153	80
前年との差異 (前年からの増加率)	+464 (+32.4%)	+49 (+32.9%)	+49 (+32.0%)	+54 (+66.8%)

通期	売上	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する 当期純利益
業績予想	4,200	640	650	435
2014年度実績	3,163	488	506	293
前年との差異 (前年からの増加率)	+1,036 (+32.8%)	+151 (+30.9%)	+143 (+28.3%)	+141 (+48.2%)

※: 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。

2015年度 配当予想

大幅な増収増益を見込み、2期連続の増配を計画
前期末の記念配当を加味しても、14円から16円へ2円増配

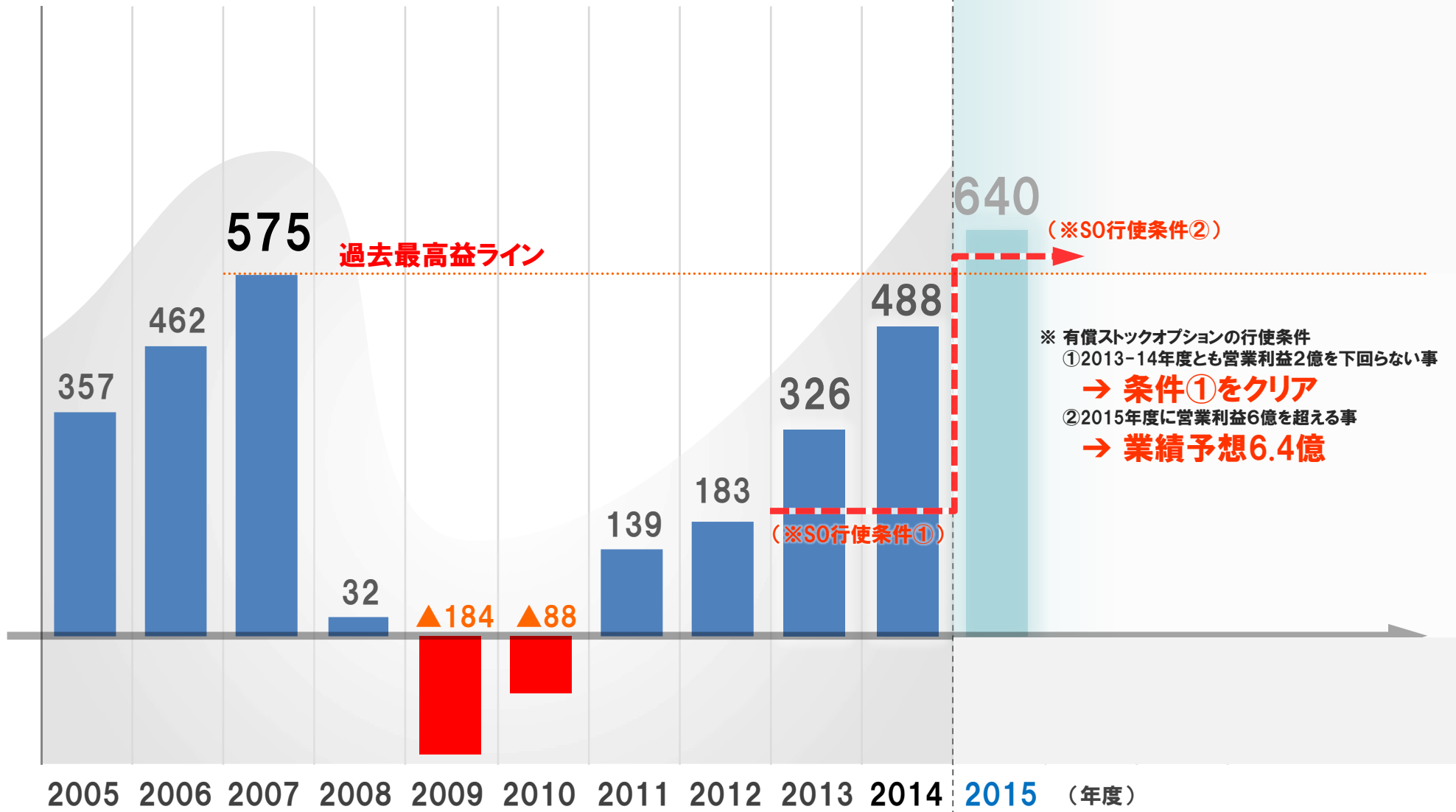
		年間配当金			
		中 間	期 末	合 計	
2015年度 予想		8円	8円	16円	
2014年度 予定	普通 配当	5円(実績)	5円	10円	14円
	記念 配当	—	4円	4円	

営業利益推移と2015年度予想

(単位:百万円)

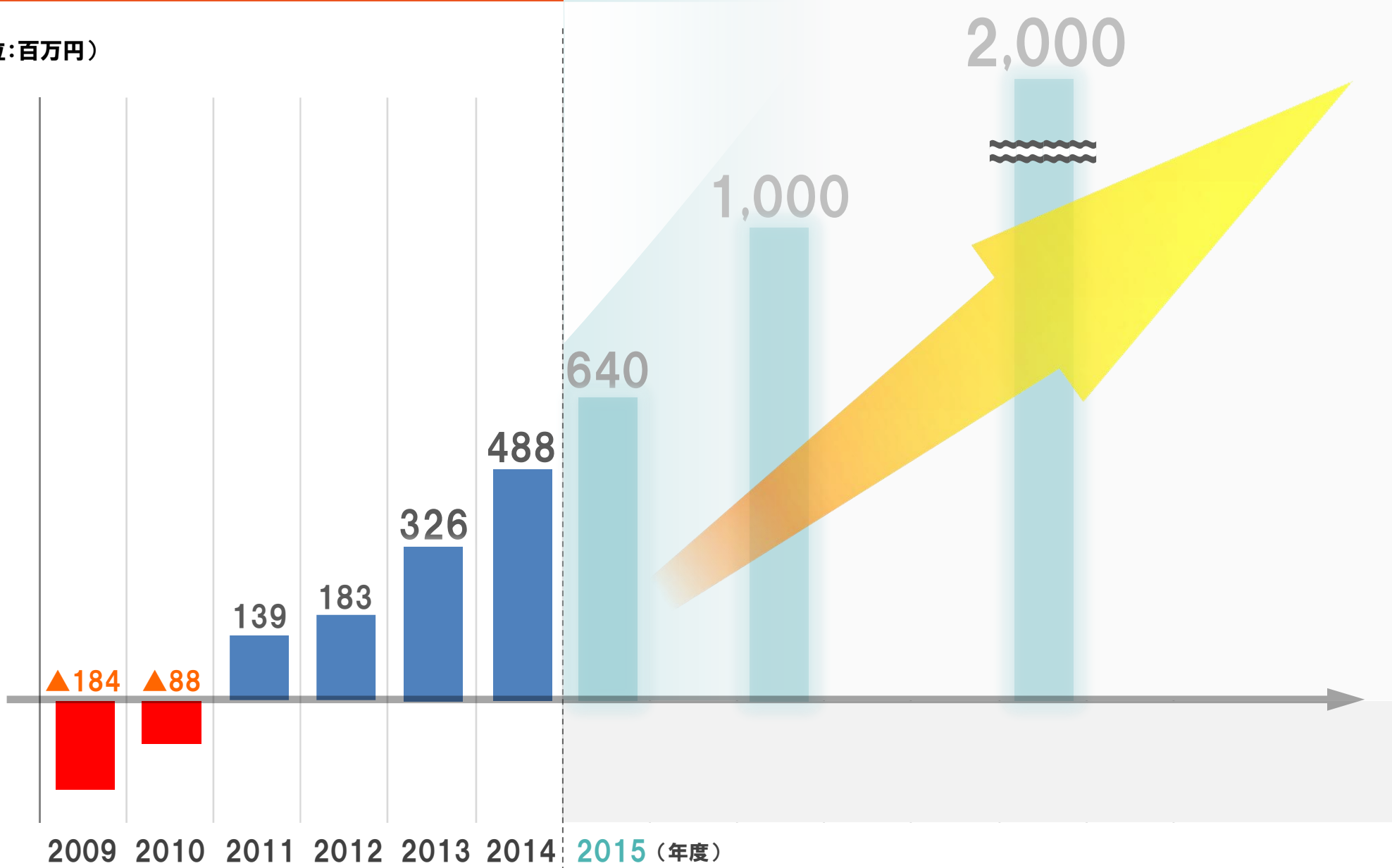
営業利益実績

2015年度営業利益予想



中期の営業利益イメージ

(単位:百万円)



1. 収益モデルの多元化

キーマンズネットの統合効果を実現

2. メディアおよび顧客分野、規模拡大

3. スマートデバイスでのメディア力と 対応商品売上の拡大

中期戦略：メディアビジネスモデルの多元化による成長



リードジェン

キーマンズ ネット

2015年4月統合

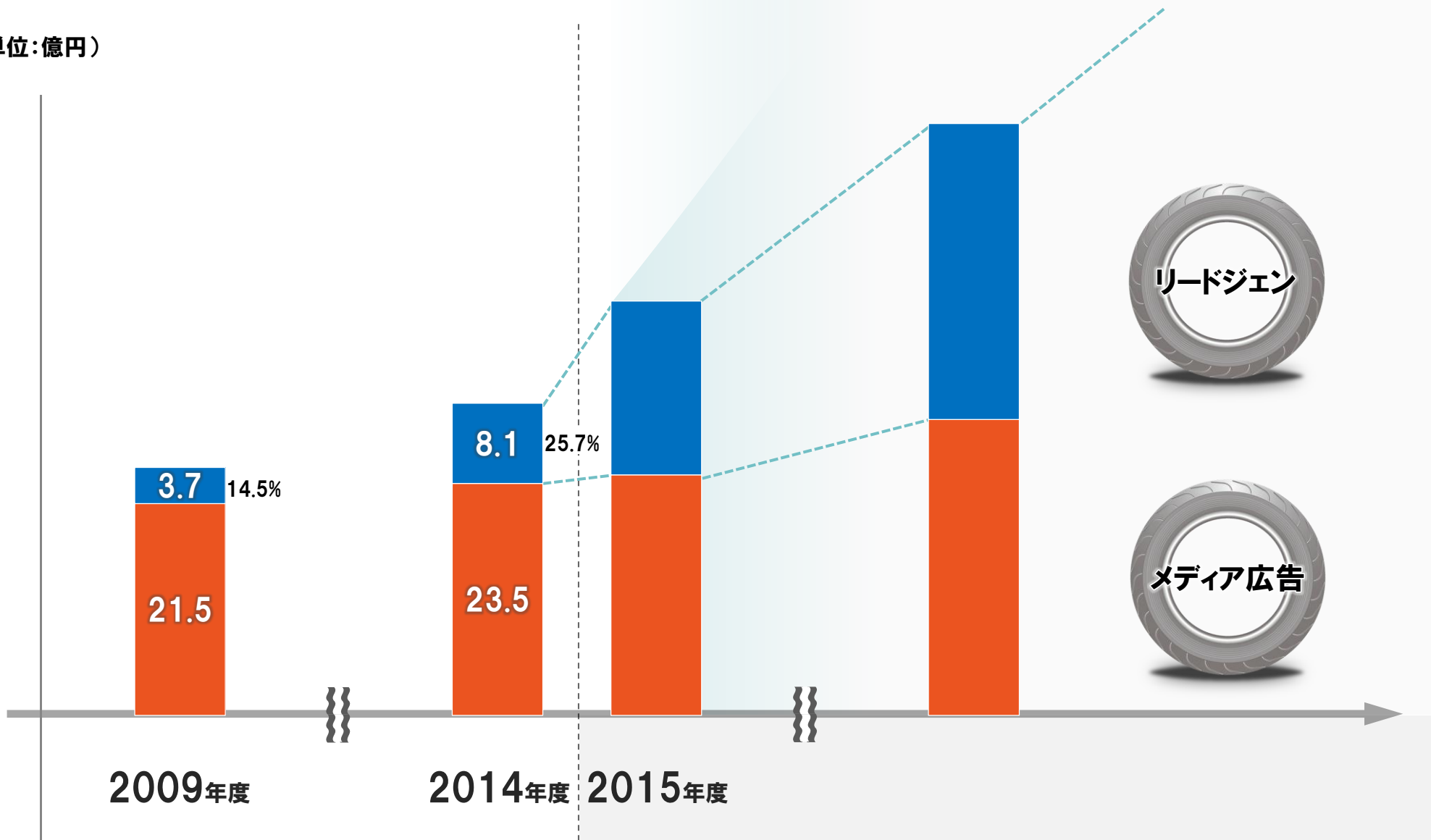
メディア広告

戦略的 事業ポートフォリオ

事業の位置付け・ メディア ビジネスモデル 役割	着実な成長と増益	新事業と新成長軸
リードジェン 当社の成長力の源泉。 2015年度は、キーマ ンズネットの統合によ り売上規模が倍増	 	2015年4月1日統合！ キーマンズ ネット
メディア広告 専門メディアの強みを 活かし、特定分野読者 の支持を集め、高付加 価値広告機会を提供	    	PV重視の新モデルで急成長中！ 

収益モデル別売上イメージ

(単位: 億円)



収益モデル別の特徴

	リードジェン	メディア広告
イノベーション	展示会のクラウド化	メディアのクラウド化
ターゲット市場	展示会市場	インターネット 広告市場
顧客の予算区分	主に 販売促進予算	主に 広告宣伝予算
KPI (Key Performance Indicators)	会員数	PVおよびUB (メディア規模)

展示会の顧客価値クラウド化

リード
ジェン

専門情報の収集

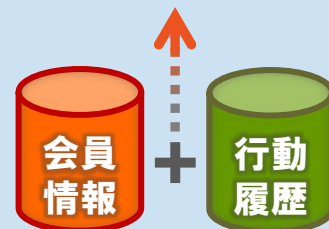
ネットメディアなどの閲覧



会員登録

特定コンテンツの閲覧や
バーチャルイベントへの参加

アイティメディアID



名刺情報登録

閲覧推移等

見込客情報の獲得

- ✓ 365日24時間いつでも実施
- ✓ 全国どこからでも利用可能
- ✓ 費用対効果が高い
- ✓ 廃棄物が出ず環境に優しい
- ✓ 獲得データは全てデジタル



展示会

展示会場へ訪問

関心のあるイベント会場の探索



情報収集

カタログや資料の収集
企業ブースでのコミュニケーション



来場者リストの獲得

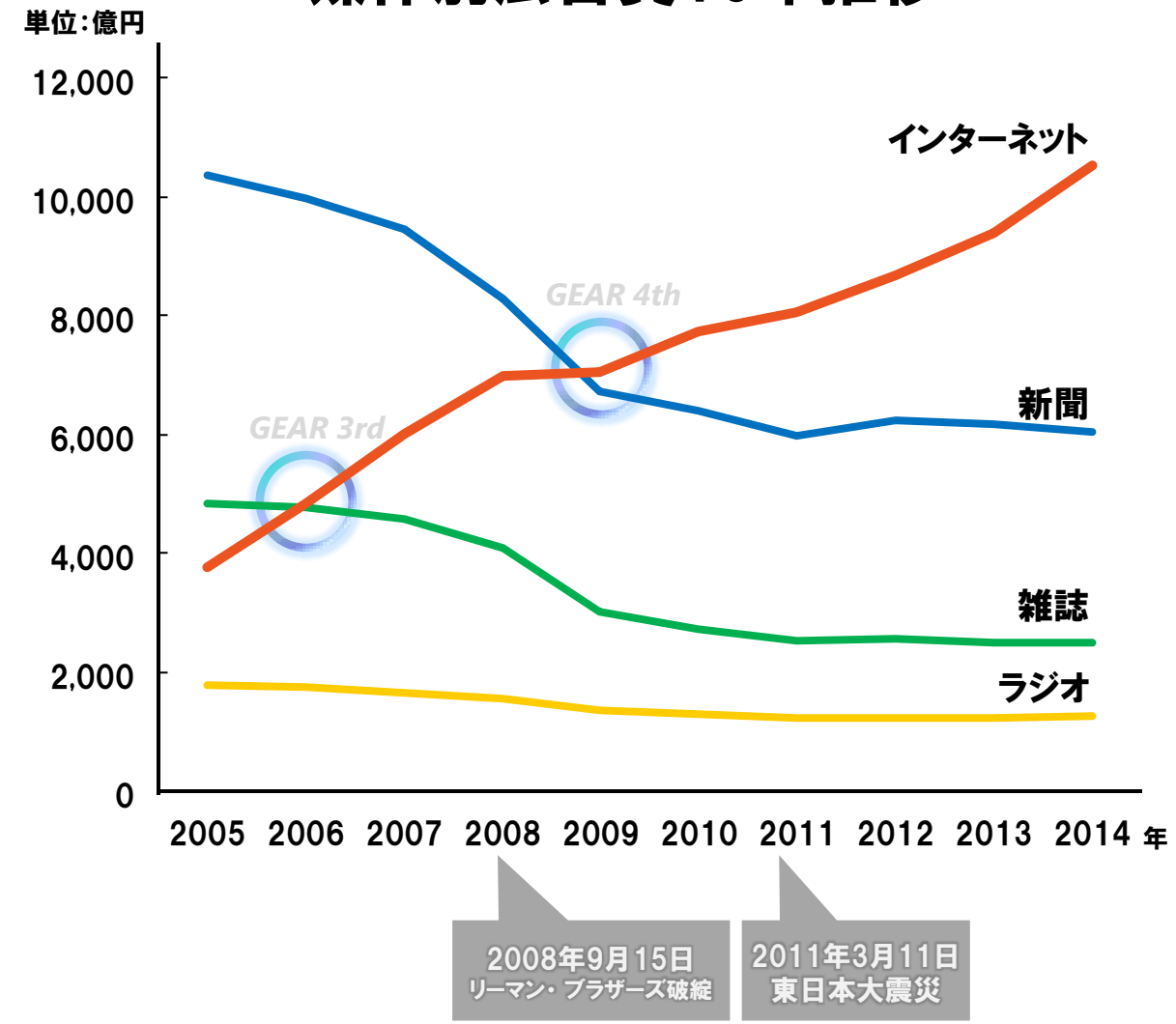
- ✓ 製品を直接見てもらうチャンス
- ✓ 短期間の集中営業機会
- ✓ 顧客ニーズのヒアリング
- ✓ 社内の結束力強化



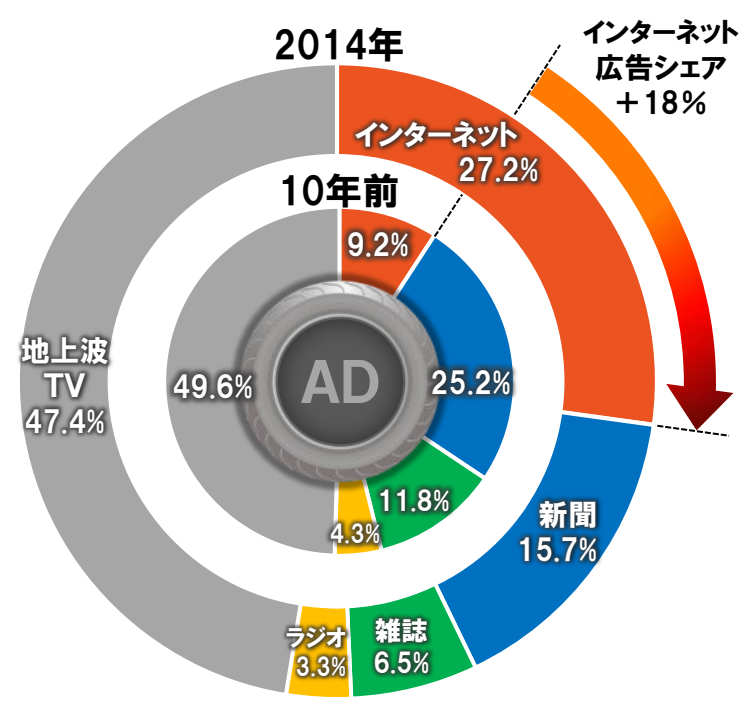
参考データ：メディア広告市場のインターネットシフト

株式会社電通 2015年2月発表「2014年 日本の広告費」より

媒体別広告費10年推移

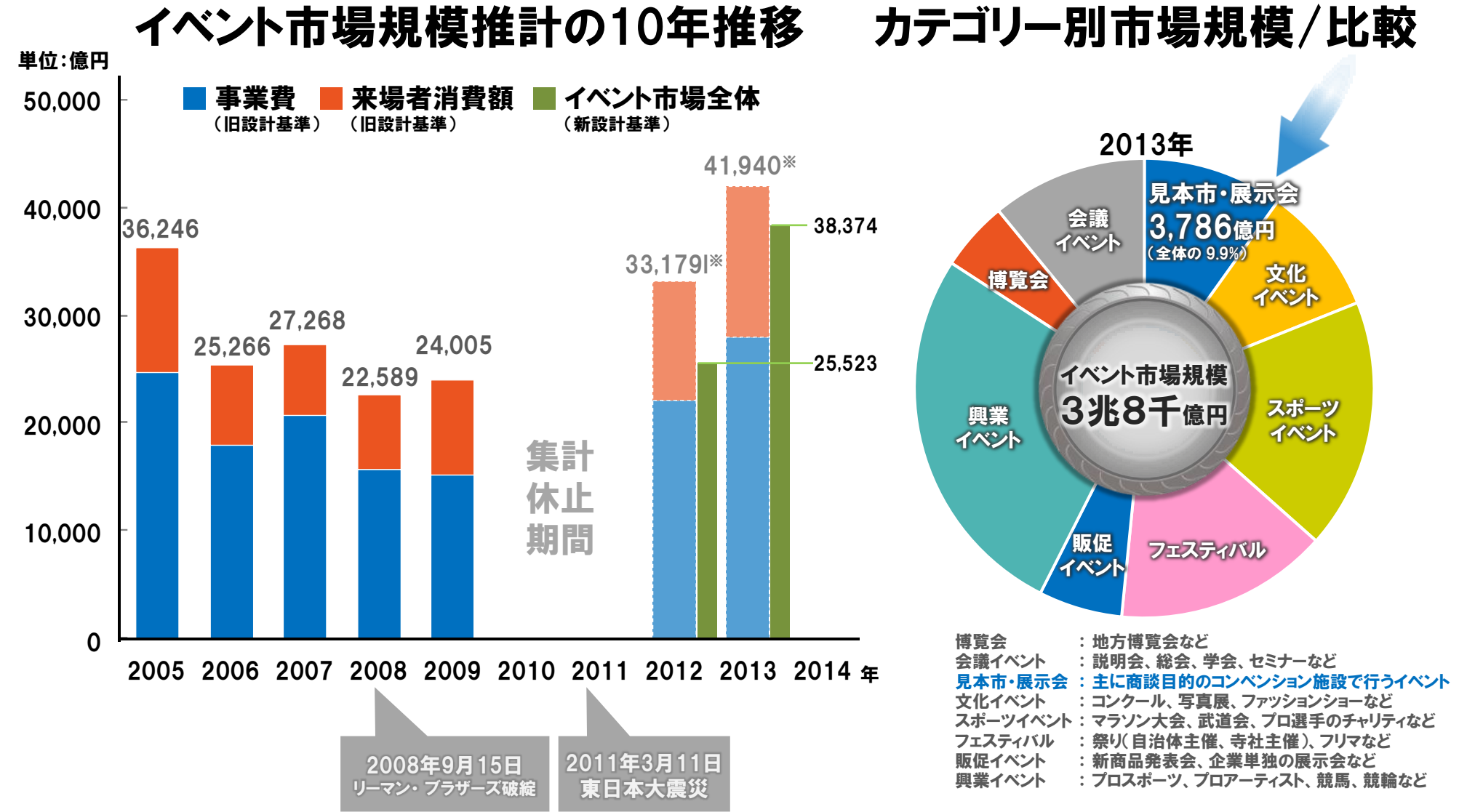


広告費比率10年前比較



参考データ：イベント市場の推計推移と展示会市場の規模

一般社団法人 日本イベント産業振興協会発行「イベント市場規模推計報告書」より



① リードジェンモデルの二柱

キーマンズ ネット



IT製品を探すITセミナーを探すIT特集ITニュースIT単語帳

企業向けIT製品の総合サイト「キーマンズネット」では、製品スペックや導入事例・価格情報・技術文書などの充実したIT製品情報に加え、製品の選び方を分かりやすく解説した特集記事によって企業のIT製品選びをサポートします。製品情報と特集記事に加え、ITセミナー・企業向けIT製品ニュースも毎日更新しています。

IT製品をカテゴリから探す

スマートデバイス

基礎システム

ネットワークセキュリティ

データ分析

PC

情報システム

エンドポイントセキュリティ

バックアップ

オフィス機器

情報共有システム

物理セキュリティ

データセンター

サーバー

コミュニケーションツール

ネットワーク機器

ストレージ

PCソフト

通信サービス

WEB構築

仮想化

メール

新着製品

VMware EVO:RAIL 【グイェムウェア】

NEXPCOM 【豊電商事】

ITセミナー

キーマンズポイントプログラム

キーマンズポイントでもらえる賞品一覧

会員限定サービス

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ホワイトペーパー会員サービス

Pick up > ハイブリッドクラウド情報漏えい対策ネットワーク運用マイナンバーComputer WeeklyプレミアムPDF

サイト一覧ITインフラクラウド仮想化サーバー&ストレージスマートモバイルネットワークシステム運用管理セキュリティセキュリティセキュリティ業務アプリERPデータ分析CRM&SFA情報システムシステム開発システム開発IT経営中堅・中小企業&ITインダストリー医療IT教育TechTargetサービスホワイトペーパーホワイトペーパーキーワードホワイトペーパー提供企業一覧RSSプレゼン&モニターアクセラレーション2015/04/15 UPDATEAndroidアプリの8割がユーザー情報を収集、“悪アプリ”はどうか見分ける？コマツやAmazon、Googleも注目「ドローン」はビジネスにどう生きるのか？攻撃を受けるiPhone、Android これだけあるセキュリティ対策の選択技眼科医療機器大手ニデックが社内のファイルサーバーを木曜夜、ストレージ選び

Top Story旭硝子の「AWSファースト」事例【前編】「クラウドには向かない」レガシーシステムをAWSへ——旭硝子の決断ガラスメーカー大手の旭硝子が「Amazon Web Services」へ基幹システムの移行を決定した。当初は「クラウドには向かない」「古いタイプの情シス」と目下を評価していた同社がAWS移行を決断したワケとは？クラウド比較は時間の無駄——東急ハンズ 長谷川氏が語るクラウド導入 5つの極意どこまでもAWSを使い倒す、東急ハンズが掲げるクラウド利用 5つの方針(クラウド 2015/4/15)

ベンダーコンテンツ-CADワークステーションの仮想デスクトップが実用段階にきた幾つかの理由(2015/4/15)今どきのデスクトップ仮想化導入は“1社完結”が買い理由(2015/4/14)セキュリティエキスパートが徹底対談、技術と運用で最新脅威にどう立ち向かうか(2015/4/13)「Surface Pro 3」で“夢の直行直帰”が現実になる？(2015/4/10)“デジタルネイティブ”世代が学ぶデジタルリソッドの教育環境を支える製品とは？(2015/4/10)

新着記事RSS「vCloud Air」は戦えるか？VMware本格参入でますます面白くなるハイブリッドクラウド市場、AWSとAzureへの対抗軸を占うVMwareはハイブリッドクラウドの販売に仮想化の顧客ベースを活用しようとしているが、果たしてAWSとAzureから支配権を奪うことはできるのだろうか。Googleとのクラウド連携を見る、VMwareの「vCloud Air」への本気度vCloud Airをユーザーが辛口批評「まだ競合と並ぶラインにきていない」(クラウド 2015/4/15)oricon MEでは100万件超のデータを分析3社の事例から考えるマーケティング基盤構築、製品選定の理由とはマーケティング活動を強化する取り組みの一環として、データ分析製品を導入する企業が相次いでいる。本稿では最近で明らかにされた3社の導入事例を紹介する。マーケティング基盤を構築する際の参考にしたい。驚きの費用対効果1万%を実現し、すかいらーくへのデータ活用基盤とはvCloud Airをユーザーが辛口批評「まだ競合と並ぶラインにきていない」(クラウド 2015/4/15)IOS狙いのアドウェアも増加Androidアプリの8割がユーザー情報を収集、“悪アプリ”はどうか見分ける？個人情報収集するなど、危険な振る舞いをするモバイルアプリは想像以上に多い。企業のIT担当者が、モバイルアプリの危険性を判断するための6つのチェックポイントを示す。オバマ大統領が「iPhoneを使わない」やばり理由

② それぞれの特徴

キーマンズ ネット



1996年開設 2015年4月統合	事業開始	2006年開設
32.7万人	会員数	28.3万人
企業の情報システム部門	おもな会員	企業の情報システム部門
IT製品の比較検討	来訪目的	技術情報の収集・調査
製品データベース	形 態	メディア

③ 重複状況

キーマンズ ネット



会
員

キーマンズネットのみ	両サービスに登録	TechTargetのみ
20.6万人	12.1万人	16.2万人
単純計61万に対し、重複率19.8%		

顧
客

キーマンズネットのみ	両サービスを利用	TechTargetのみ
267社	122社	142社
単純計653社に対し、重複率18.7%		

※ 2014年4月～2015年3月累計顧客数実績

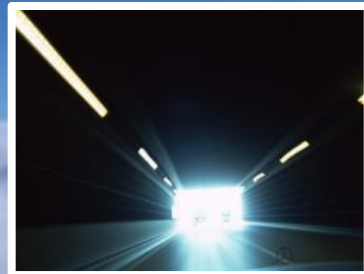
④ 相乗効果創出に向けたロードマップ

	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度～
営業	◆ 営業組織を統合 (営業担当者が両商品の販売を開始)			
商品		◆ 料金体系を統一		
業務運用			◆ 業務運用組織を統合	
システム				◆ 業務システムを統合
会員制度				(会員制度の統合は現時点では検討中)

Next 15years



テクノロジーメディアNo.1へ



テクノロジーメディアとしての現在(2015年度)の当社規模イメージ

読者数
2,000万人
2,800万UB

1.3億PV/月

内部記者
100名

記事本数
4,000本/月

顧客数
800社

外部記者
1,000名

専門メディア数
30

直販営業担当
100名

プロフィール
会員数
100万人

世界を変える12のテクノロジー

※マッキンゼー社の調査発表を参考

高度なロボット工学

インターネットモバイル化

3Dプリンティング

自動車の自動・半自動運転

IoT

エネルギーの備蓄

クラウドテクノロジー

次世代ゲノム

先端材料

知識労働自動化

再生可能エネルギー

石油・ガスの先進的探索回収

テクノロジーによる変化



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。



ITmedia Inc.

ご参考資料：平成27年3月期 第4四半期 (1～3月)業績データ

2015 年 4 月 28 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

2014年度 第4四半期(1～3月)業績

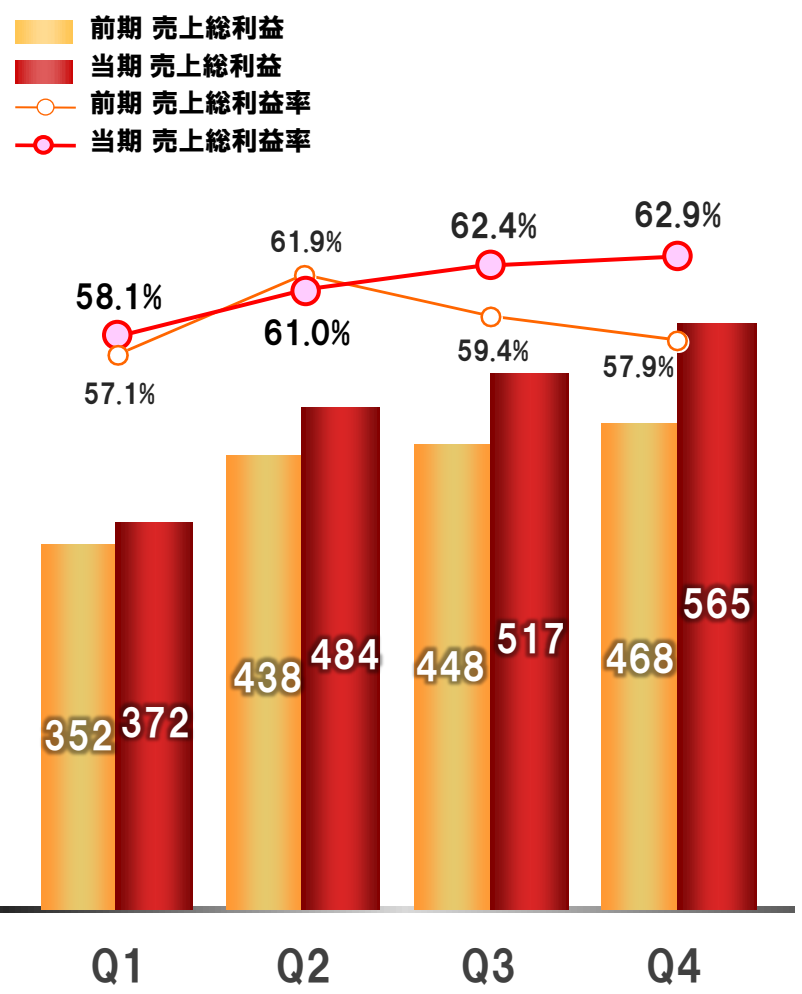
(単位:百万円)

	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	809	100.0%	899	100.0%	+11.1%
売上原価	341	42.1%	334	37.1%	▲2.0%
売上総利益	468	57.9%	565	62.9%	+20.7%
販売管理費	348	43.0%	393	43.8%	+13.1%
営業利益	120	14.9%	171	19.1%	+42.7%
経常利益	121	15.0%	171	19.1%	+41.7%
四半期純利益	66	8.2%	100	11.1%	+49.9%
包括利益	60	7.5%	99	11.1%	+64.9%

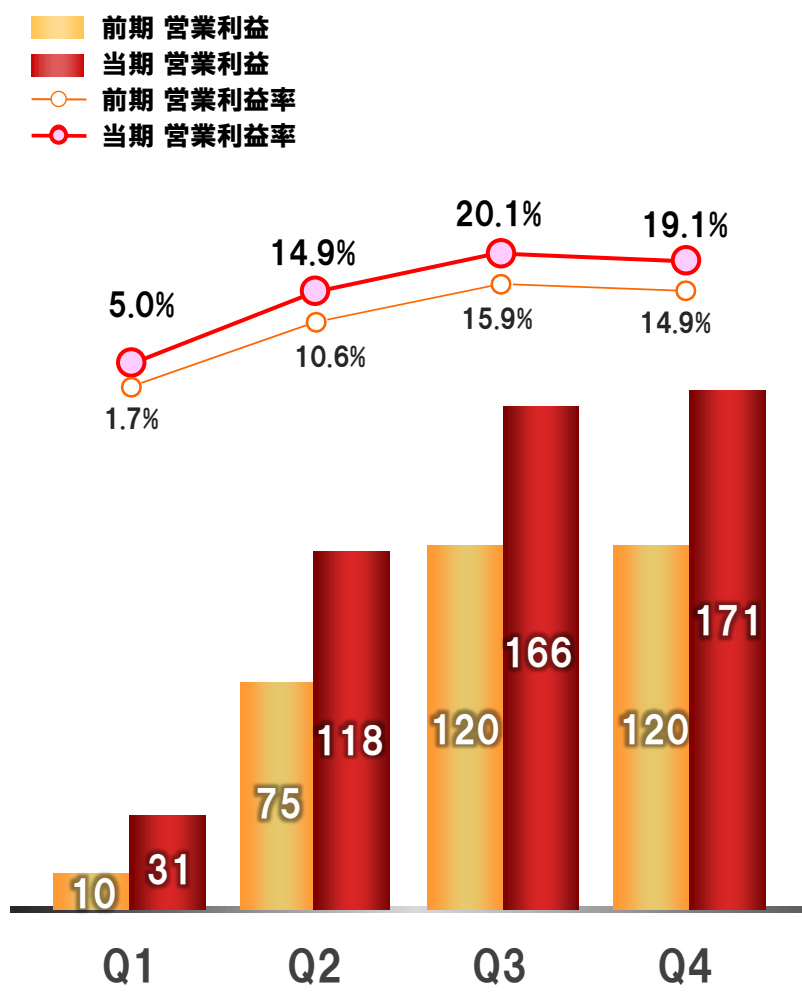
売上総利益・営業利益の推移(四半期推移)

(単位:百万円)

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

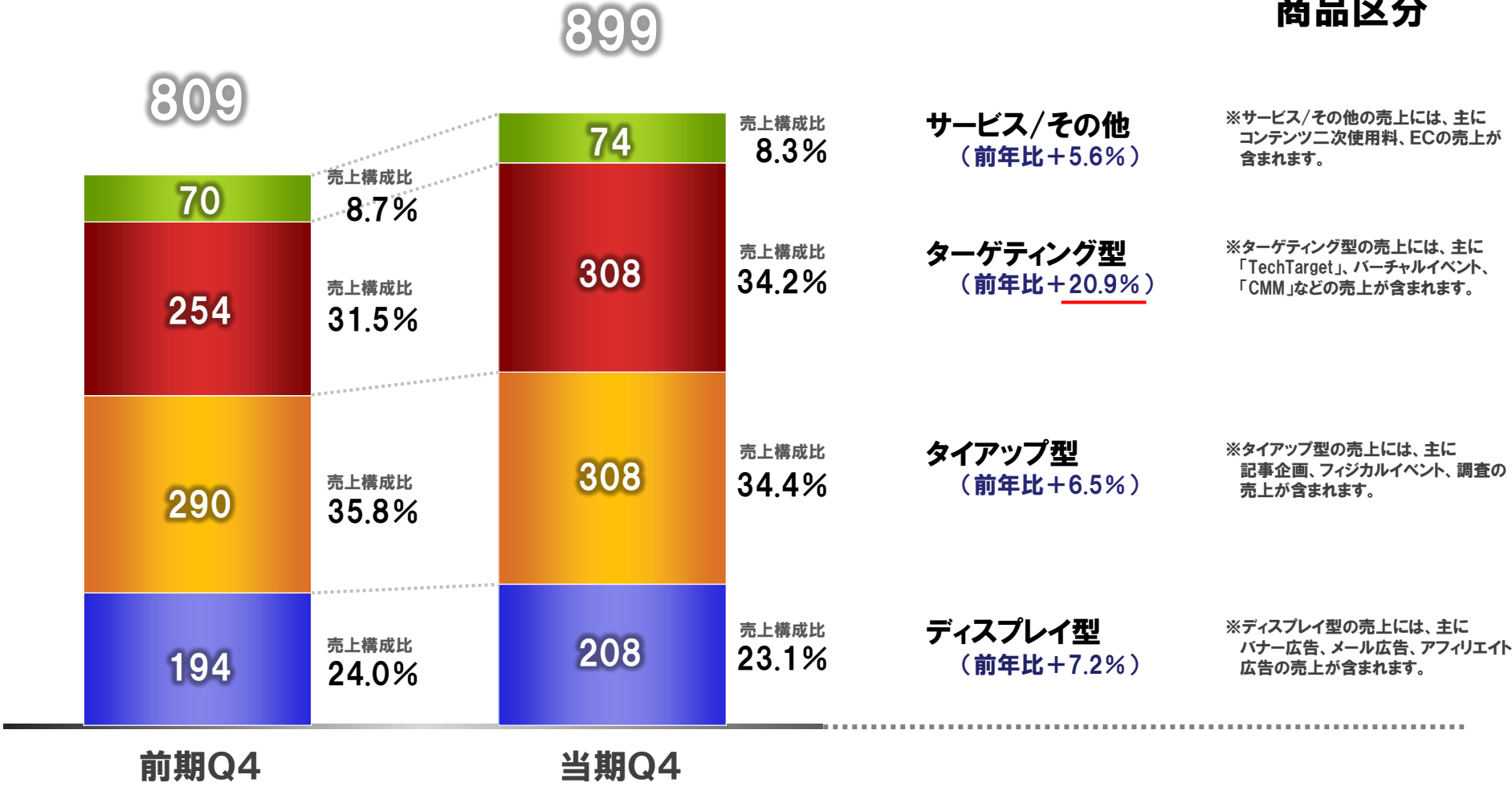


商品タイプ別 売上構成比率(1～3月・前年比)

- 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

(単位:百万円)

商品区分



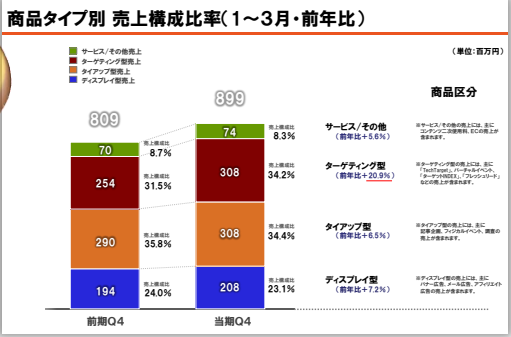
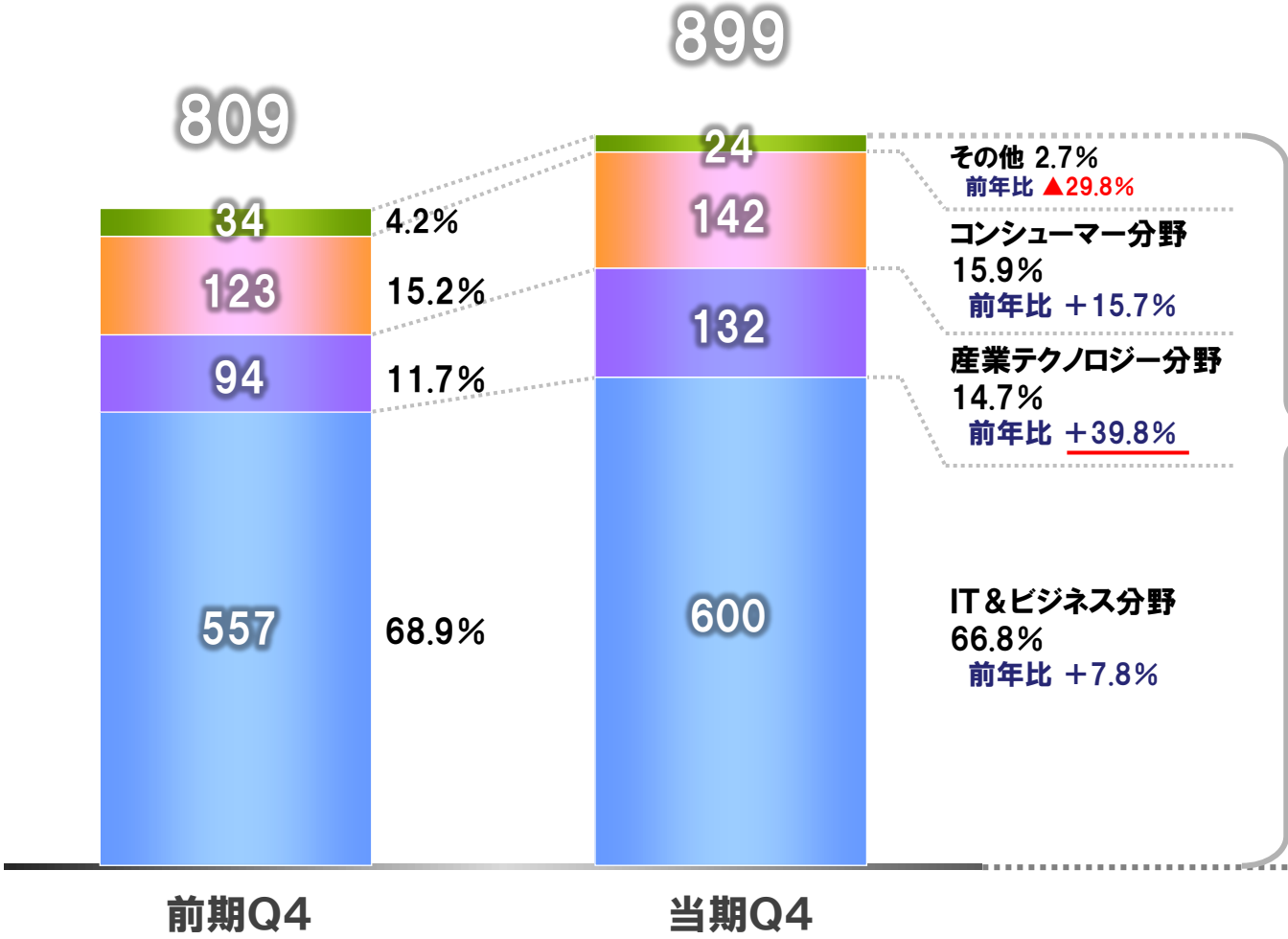
セグメントおよびメディア分野

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 & ビジネス分野	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
		企業向けIT業界関連ニュース	ITmedia ニュース、エンタープライズ
		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
		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
		企業向けビジネス情報	Business Media 誠、誠 Biz.ID
	産業テクノロジー分野※	製造業技術者向け専門情報	MONOist
		エレクトロニクス技術者向け専門情報	EE Times Japan、EDN Japan
		企業向け電力・エネルギー専門情報	スマートジャパン
	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
		インターネット カルチャー情報	ねとらぼ
	その他	主要分野に含まれないメディア および スマートデバイス向けメディアの企画開発、メディアプラットフォーム事業の企画開発、動画広告の商品開発など	

分野別・売上構成比率(1～3月・前年比)

(単位:百万円)

- その他
- コンシューマー分野
- 産業テクノロジー分野
- IT & ビジネス分野



メディア事業
前年比 +11.1%

IT & ビジネス分野

◇ 2014年度 第4四半期の事業動向

- ・ 前年比で増収増益
 - 売上: 前年比8%成長、広告主(ITベンダ)の出稿が堅調に推移
 - 営業利益: 前年比15%増
- ・ ターゲティング型商品の成長が持続
 - 「TechTarget」売上: 前年比20%成長

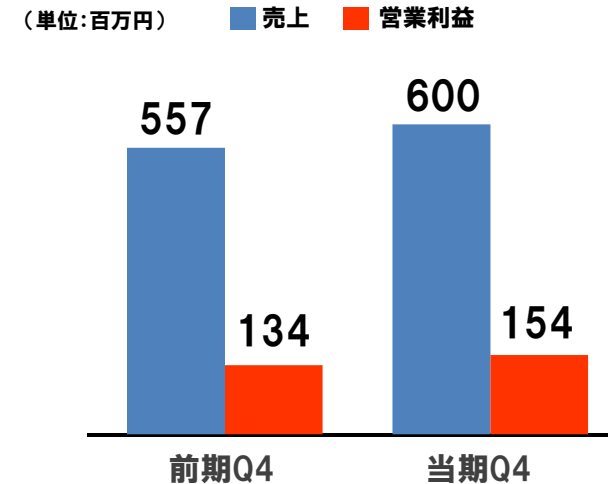
※「TechTarget」= 見込み顧客リスト提供型商品を提供するメディア
- ・ メディア・商品強化の施策
 - 読者の行動履歴に基づいたターゲティング商品販売開始
 - アクセスログ分析サービス商品販売開始

◇ 2015年度 第1四半期以降の施策

- ・ 前年比で増収増益を目指す
 - 広告主(ITベンダ)の出稿意欲は堅調
 - ターゲティング型商品の着実な成長を継続
 - 「キーマンズネット」は2015年4月より合流
- ・ 商品強化の施策
 - 「TechTarget」と「キーマンズネット」の共同商品の販売開始
 - 産業分野ごとのIT活用事例を紹介する広告特集の販売開始
- ・ メディア強化の施策
 - 事例記事を主体とした新メディア「ITmedia ビジネスオンライン」開始
 - 「ITmedia エンタープライズ」中堅中小企業のIT活用を支援する記事強化

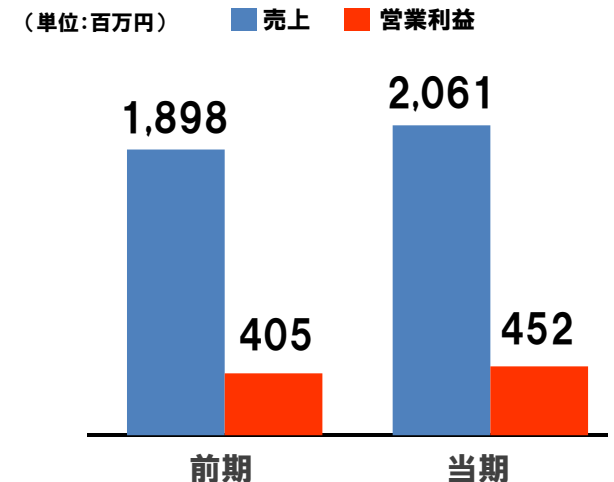
第4四半期会計期間(1~3月)業績比較

(単位: 百万円)



通期(4~3月)業績比較

(単位: 百万円)



産業テクノロジー分野

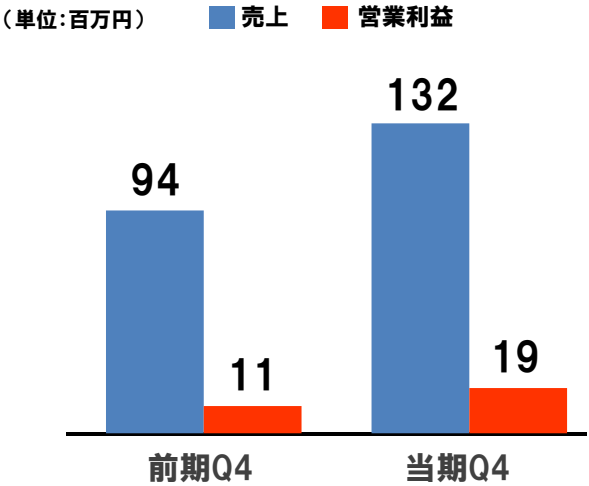
◇ 2014年度 第4四半期の事業動向

- ・ 前年比で増収増益
 - 前年比40%の増収
 - 売上増により、コスト増を吸収し増益
- ・ ターゲティング型商品が好調
 - ターゲティング型商品の売上は、前年比55%の増加
 - ディスプレイ型、タイアップ型商品の売上も前年比増加
- ・ エネルギー分野の売上が拡大
 - スマートジャパンは前年比188%の大幅増収

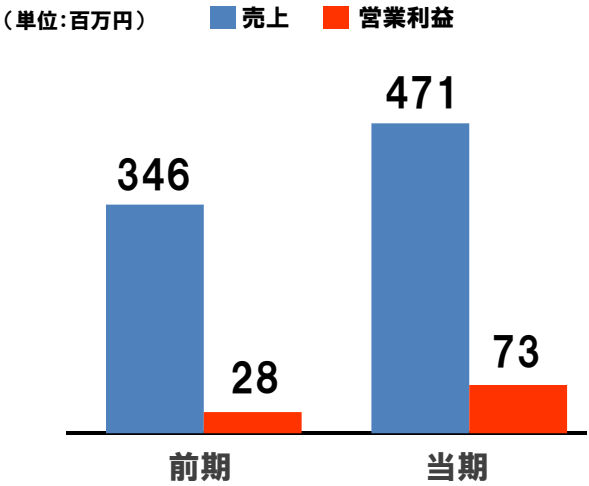
◇ 2015年度 第1四半期以降の施策

- ・ 継続的な売上の拡大
 - 製造業のオンラインプロモーションの拡大を背景に広告出稿は堅調
 - 編集、営業ともに、引き続きコストを投入し売上を拡大
- ・ 商品強化の施策
 - ターゲティング型商品をさらに強化、IT分野で蓄積したノウハウを活用
- ・ メディア強化の施策
 - 新規分野開拓のための組織体制を整備
 - 既存分野PV拡大の取り組みを強化

第4四半期会計期間(1～3月)業績比較



通期(4～3月)業績比較



コンシューマー分野

◇ 2014年度 第4四半期の事業動向

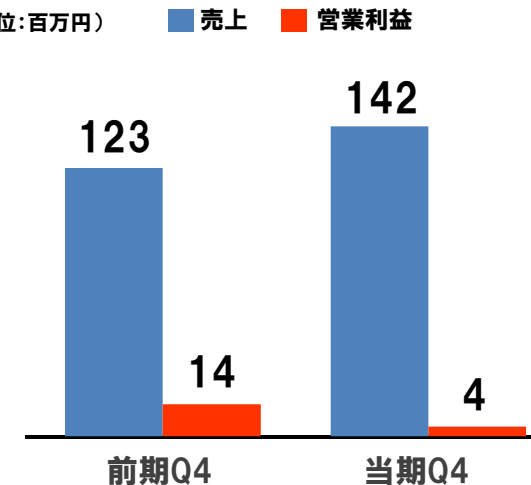
- ・ 前年比で増収減益
 - 前年比16%増収。ねとらぼ、Mobile、LifeStyleが好調
 - ねとらぼのメディア力強化のためコスト増加
- ・ ねとらぼのメディア力が大きく向上し四半期で黒字化
 - 成長分野としてリソースを引き続き投入
 - 3月に月間5,000万PVを達成。前年比約2.8倍
- ・ コンテンツマーケティング商品を強化
 - 市場ニーズの高まりを受け、前年比8%増と堅調

◇ 2015年度 第1四半期以降の施策

- ・ 2015年度は通期で増収増益を目指す
- ・ 「ねとらぼ」は継続してリソースを投入し成長加速
 - 通期での黒字化を目指す
- ・ コンテンツマーケティング商品のさらなる推進
- ・ ウェアラブル、ヘルスケアなどの新領域開拓を加速

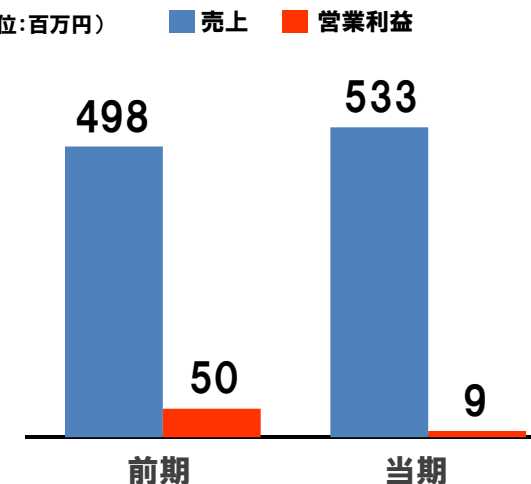
第4四半期会計期間(1~3月)業績比較

(単位:百万円)



通期(4~3月)業績比較

(単位:百万円)



その他：新事業・新分野の取り組み

● 2014年度 第4四半期の取り組み

- ・ スマートフォンからの閲覧が順調に拡大
 - ねとらぼが牽引し、PV(スマートフォンビュー)は前年比93%増
 - 売上は前年比27%増、前四半期に続き過去最高を更新
- ・ ねとらぼアプリをリリース、着実な成長
- ・ 動画広告の受注が堅調に増加
- ・ 「ITmedia Virtual EXPO 2015 春」開催
 - スポンサー売上、来場者数、動画閲覧数など過去最高



会期 2015.2.17 - 3.6 会場 オンライン 参加費 無料

● 2015年度 第1四半期以降の取り組み

- ・ スマートフォン向け広告売上を今後も拡大
 - PVの拡大 (Yahoo!など外部サービスとの連携強化)
 - スマートフォン向け広告新商品の開発
 - リーダーアプリ(ねとらぼ、ITmedia)の改良・規模拡大
- ・ ハイブリッドイベントモデル引き合い増加
- ・ CEATECなど有名展示会のハイブリッド化を当社が担当





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

2015 年 4 月 28 日

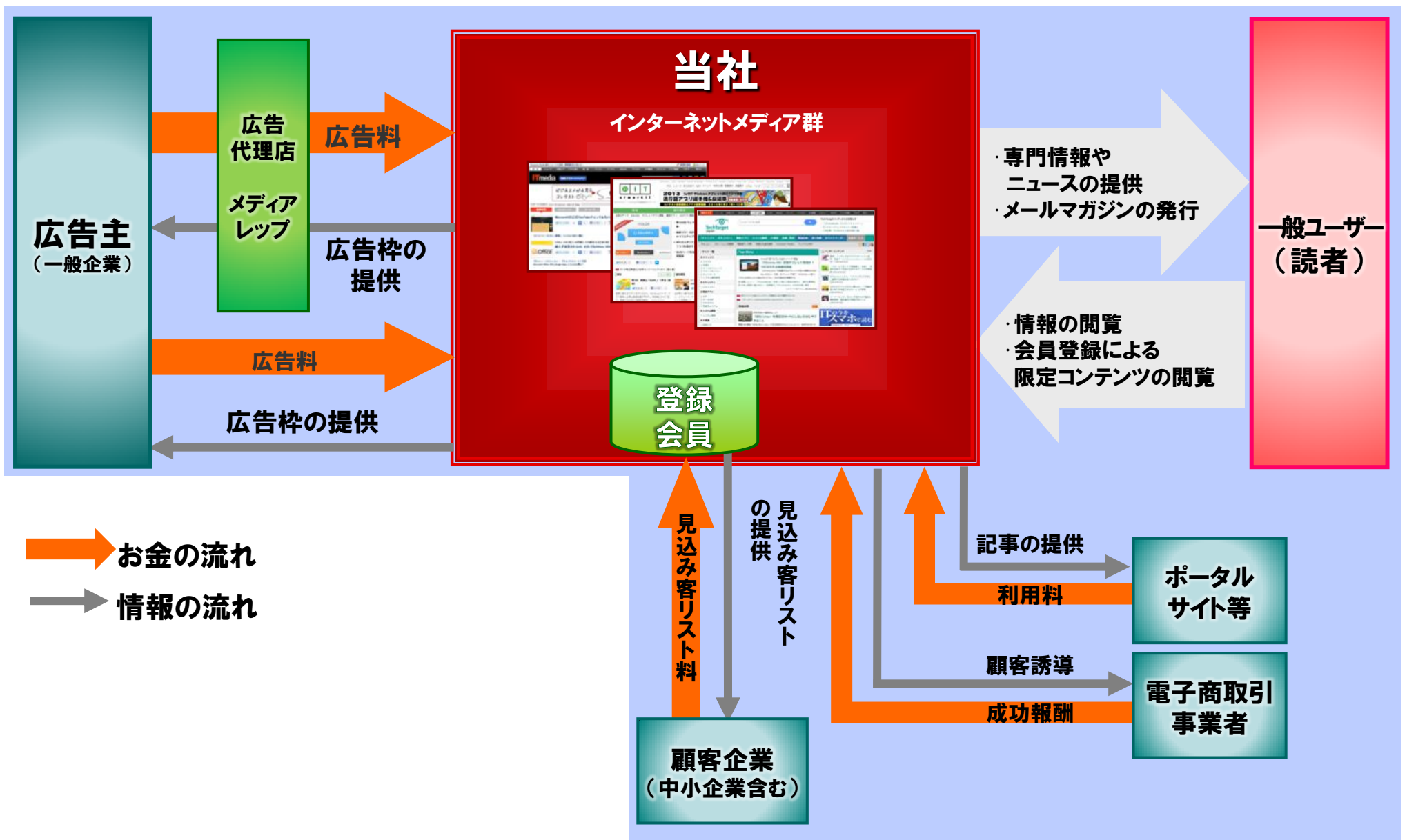
アイティメディア株式会社

証券コード: 2148 東証マザーズ

Copyright © 2015 ITmedia Inc.



当社のビジネスモデル





ITmedia Inc.

会社概要

設立年月日	1999年12月
資本金	16億70百万円（2015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	インターネット専門メディアの開発と運営
従業員数	175名（2015年3月31日現在）
主要株主	SBメディアホールディングス(株) / ヤフー(株) 他
ホームページ	http://corp.itmedia.co.jp/

テクノロジーとメディアで未来へ