

平成28年3月期 第1四半期 決算説明資料

2015年7月24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4月1日 キーマンズネット合流

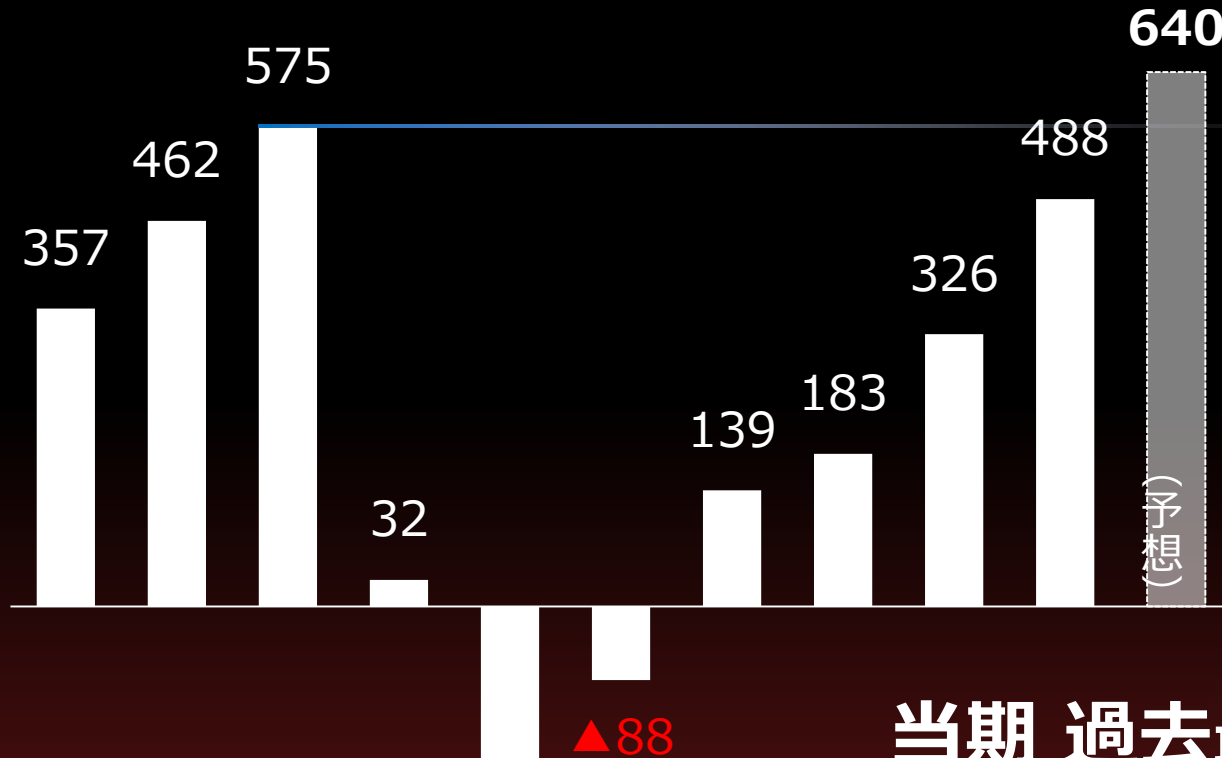


- » (株) リクルートホールディングスよりキーマンズネットを譲受
- » 事業規模が大きく拡大 顧客数、会員数等のKPIにも顕著な効果
- » TechTargetジャパンと共に、リードジェンモデルによる当社成長を牽引
- » のれん等12百万円を償却しつつ、増益に貢献

Q1サマリー

- 売上・利益共に過去最高
- キーマンズネット合流で事業規模拡大
- リードジェンが2.2倍に成長
- メディア広告も13.8%成長

これまでの通期営業利益推移

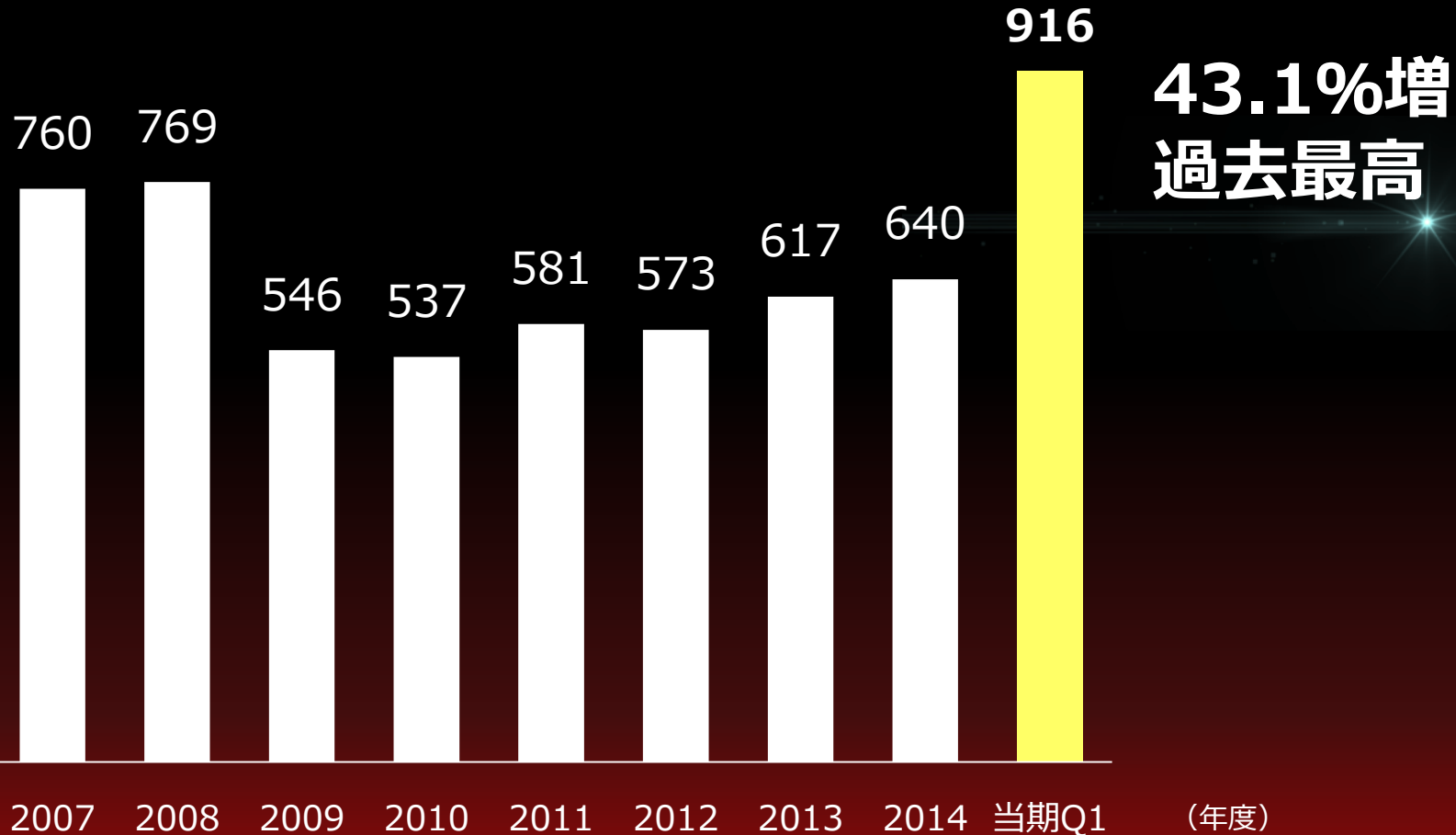


当期 過去最高益を計画

単位：百万円

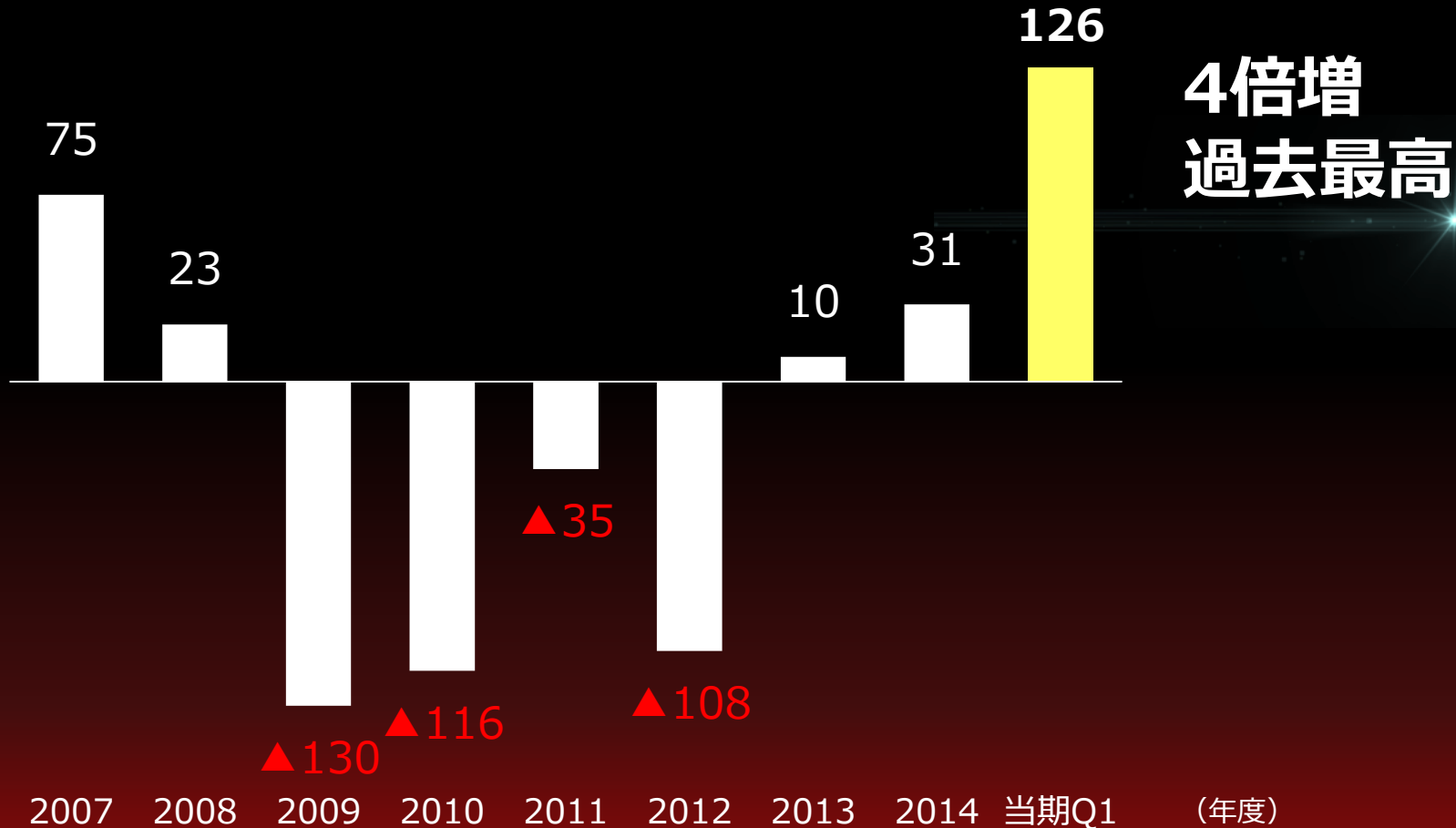
2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 当期 (年度)

第1四半期売上高の推移

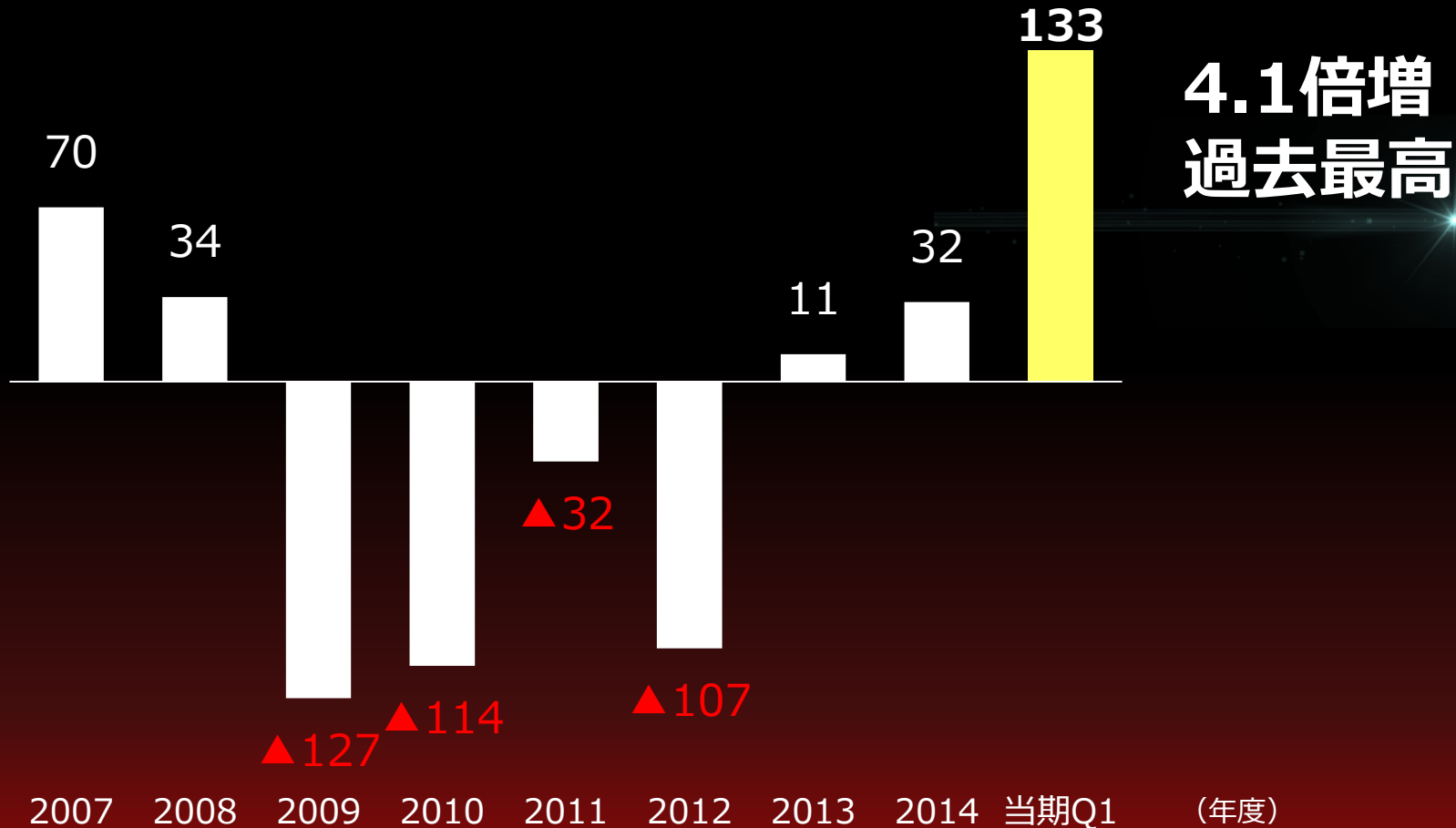


単位: 百万円

第1四半期営業利益の推移

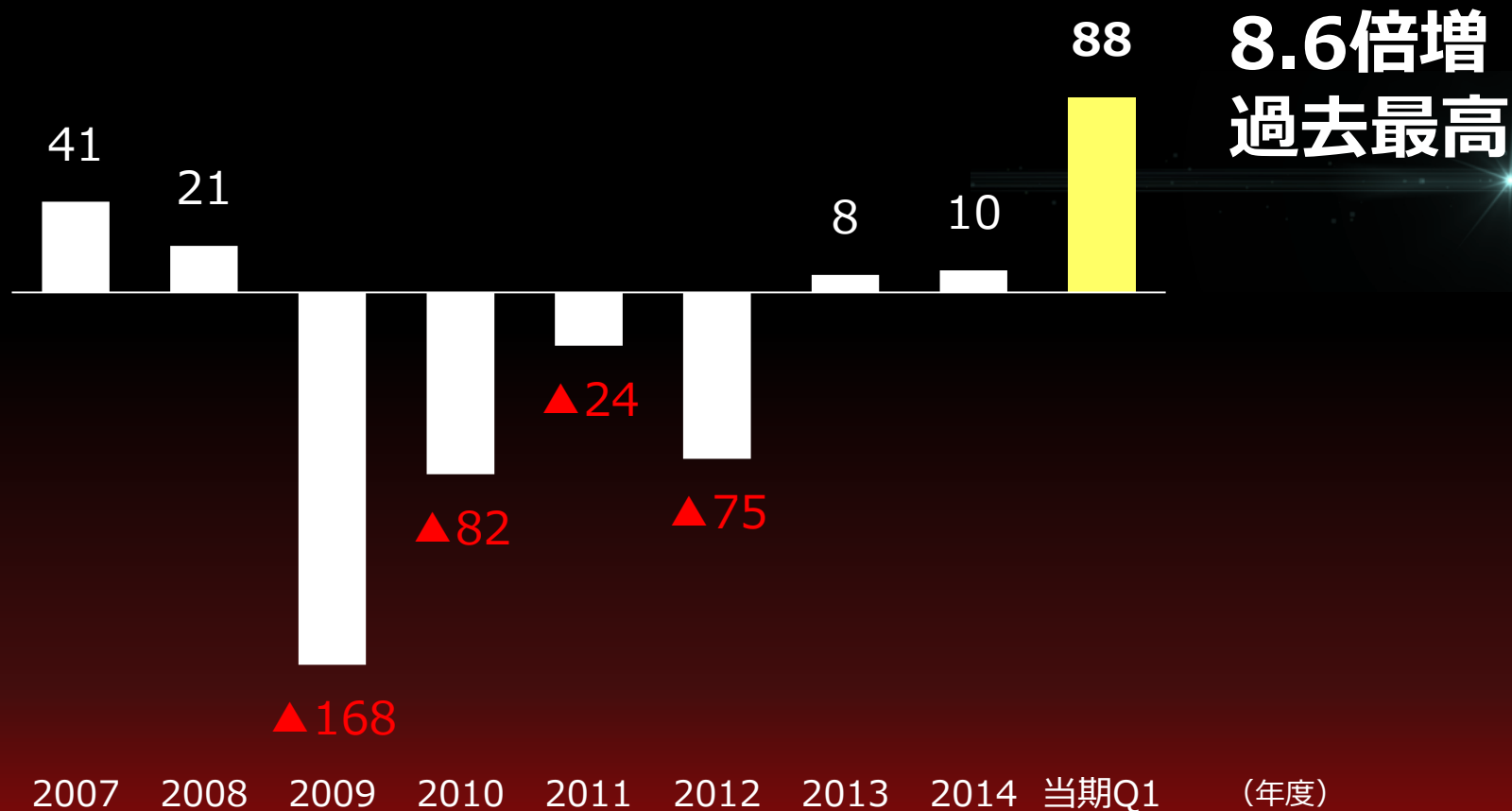


第1四半期経常利益の推移



単位：百万円

第1四半期純利益の推移



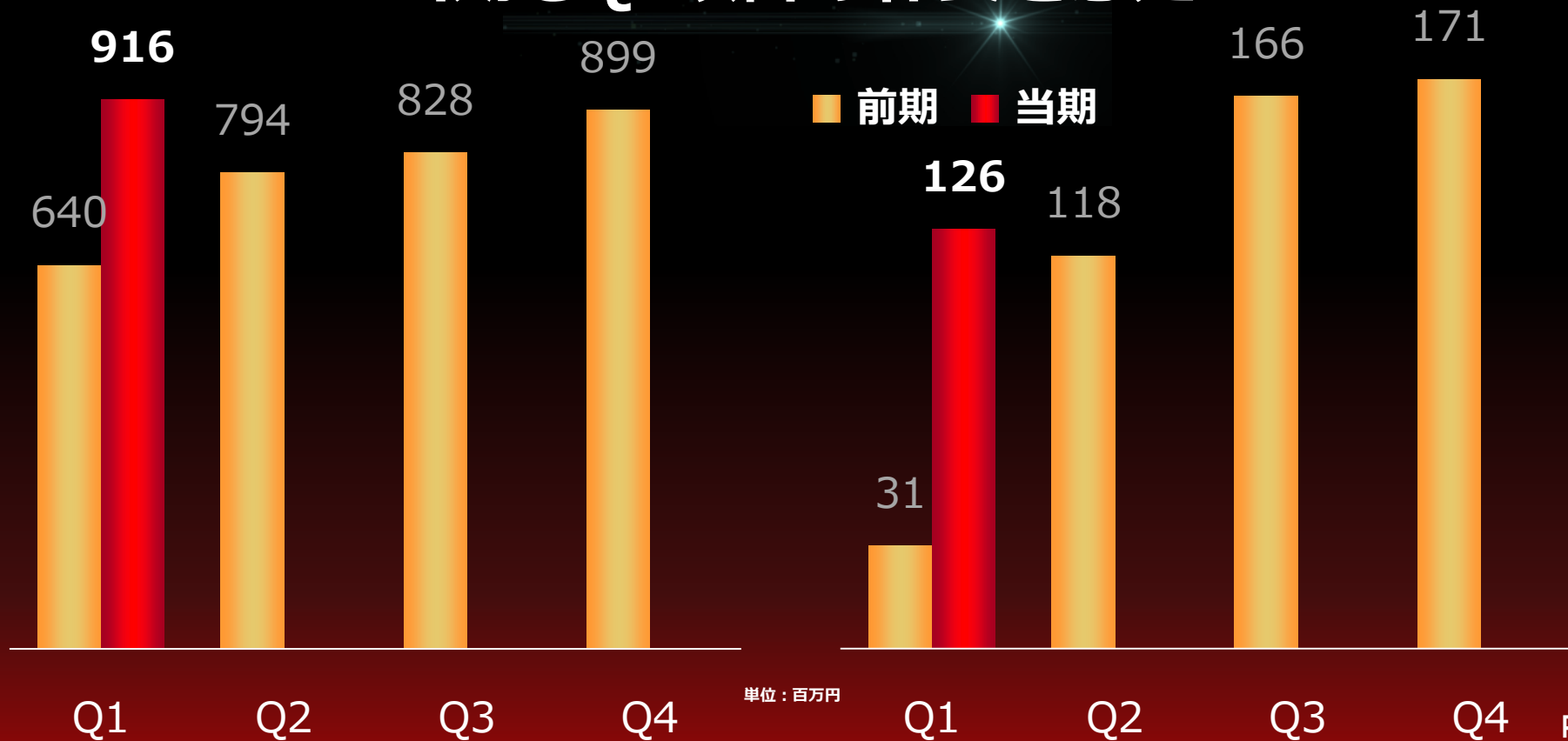
単位：百万円

四半期トレンド

当期もQ2以降の伸長を想定

売上高

営業利益

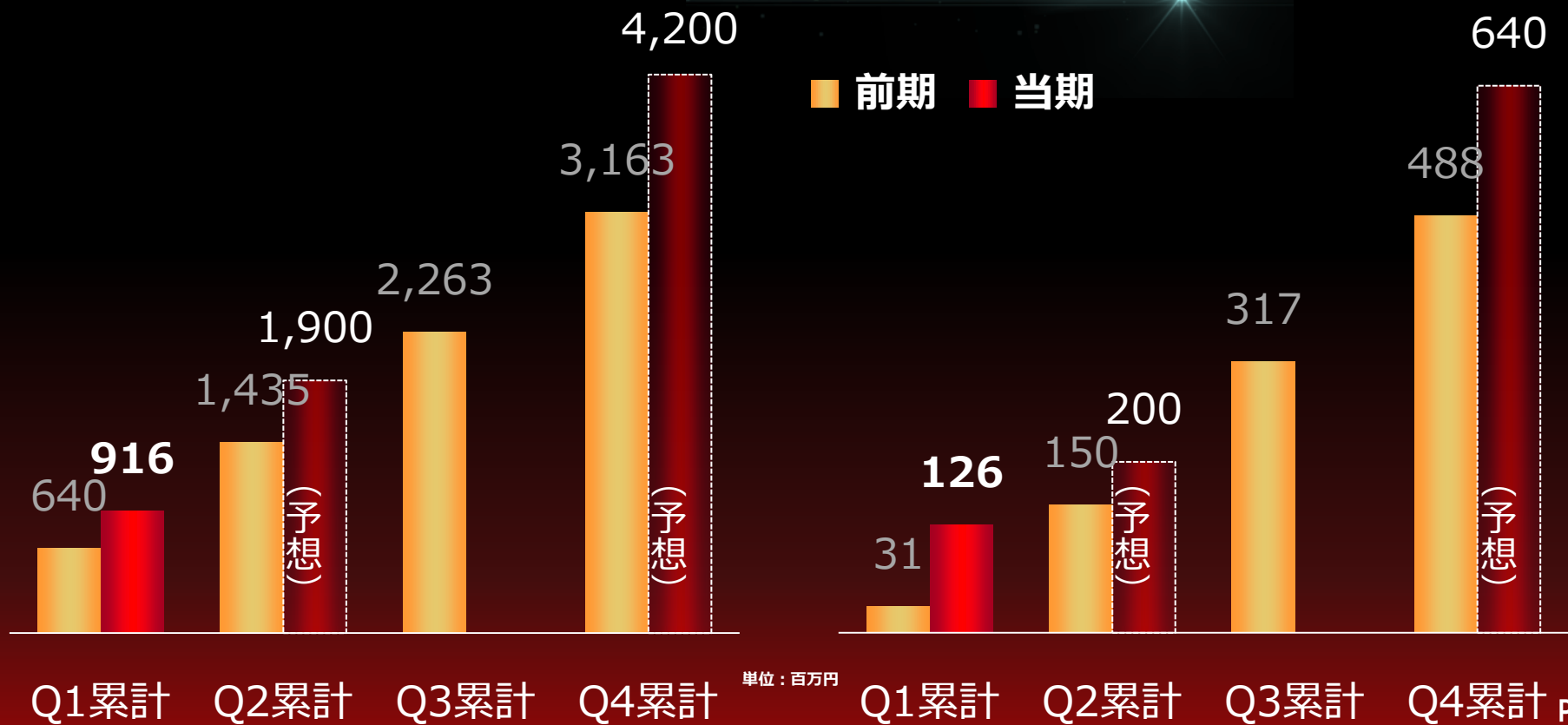


四半期トレンド（累計）

最高益に向け 良好なスタート

売上高

営業利益



2015年度 第1四半期 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	640	100.0%	916	100.0%	+43.1%
売上原価	268	41.9%	370	40.4%	+38.0%
売上総利益	372	58.1%	546	59.6%	+46.9%
販売管理費	340	53.1%	419	45.8%	+23.3%
営業利益	31	5.0%	126	13.8%	+299.1%
経常利益	32	5.1%	133	14.6%	+313.4%
四半期純利益	10	1.6%	88	9.6%	+764.1%
包括利益	3	0.5%	89	9.7%	+2575.5%

連結貸借対照表

(単位：百万円)	2015年3月末	2015年6月末	差異	流動資産
【資産の部】				・ 現金及び預金 : ▲432 ⇒ キーマンズネット譲受決済 : ▲605
流動資産	4,109	3,570	▲538	固定資産
固定資産	743	1,114	+371	・ 無形固定資産 : +463 ⇒ キーマンズネット受入資産
資産合計	4,853	4,685	▲167	・ ソフトウェア : +75 ・ 顧客関連資産 : +167 ・ のれん : +244
【負債の部】				・ 投資有価証券 : ▲199 ⇒ 債券の償還
流動負債	573	375	▲198	負債合計
固定負債	27	27	▲0	・ 賞与引当金 : ▲65 ・ 未払法人税等 : ▲148
負債合計	601	402	▲198	純資産合計
【純資産の部】				・ 四半期純利益 : +88 ・ 配当金 : ▲58
株主資本	4,249	4,279	+30	
他包括利益累計額	0	1	+0	
新株予約権	1	1	▲0	
純資産合計	4,251	4,282	+30	
1株当たり純資産	656.32円	661.09円	+4.77円	
自己資本比率	87.6%	91.4%	+3.8pt	

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)	2014年度Q1	2015年度Q1	差異
営業活動による キャッシュ・フロー	96	37	▲58
投資活動による キャッシュ・フロー	87	▲413	▲501
財務活動による キャッシュ・フロー	▲24	▲56	▲32
現金及び現金同等物 の増加額	159	▲432	▲592
現金及び現金同等物 の期首残高	1,967	2,909	+941
現金及び現金同等物 の期末残高	2,127	2,476	+349

営業 C F

- ・税金等調整前純利益 : +133
- ・売上債権回収(減少) : +116
- ・賞与引当金の減少 : ▲65
- ・法人税等の支払 : ▲148

投資 C F

- ・事業譲受による支出 : ▲605
⇒ キーマンズネット 4/1 取得
- ・投資有価証券の償還 : +200

財務 C F

- ・配当金の支払 : ▲55
⇒ FY14 期末配当 : 9円
普通配当:5円/記念配当:4円
(FY14 年間配当金 : 14円)

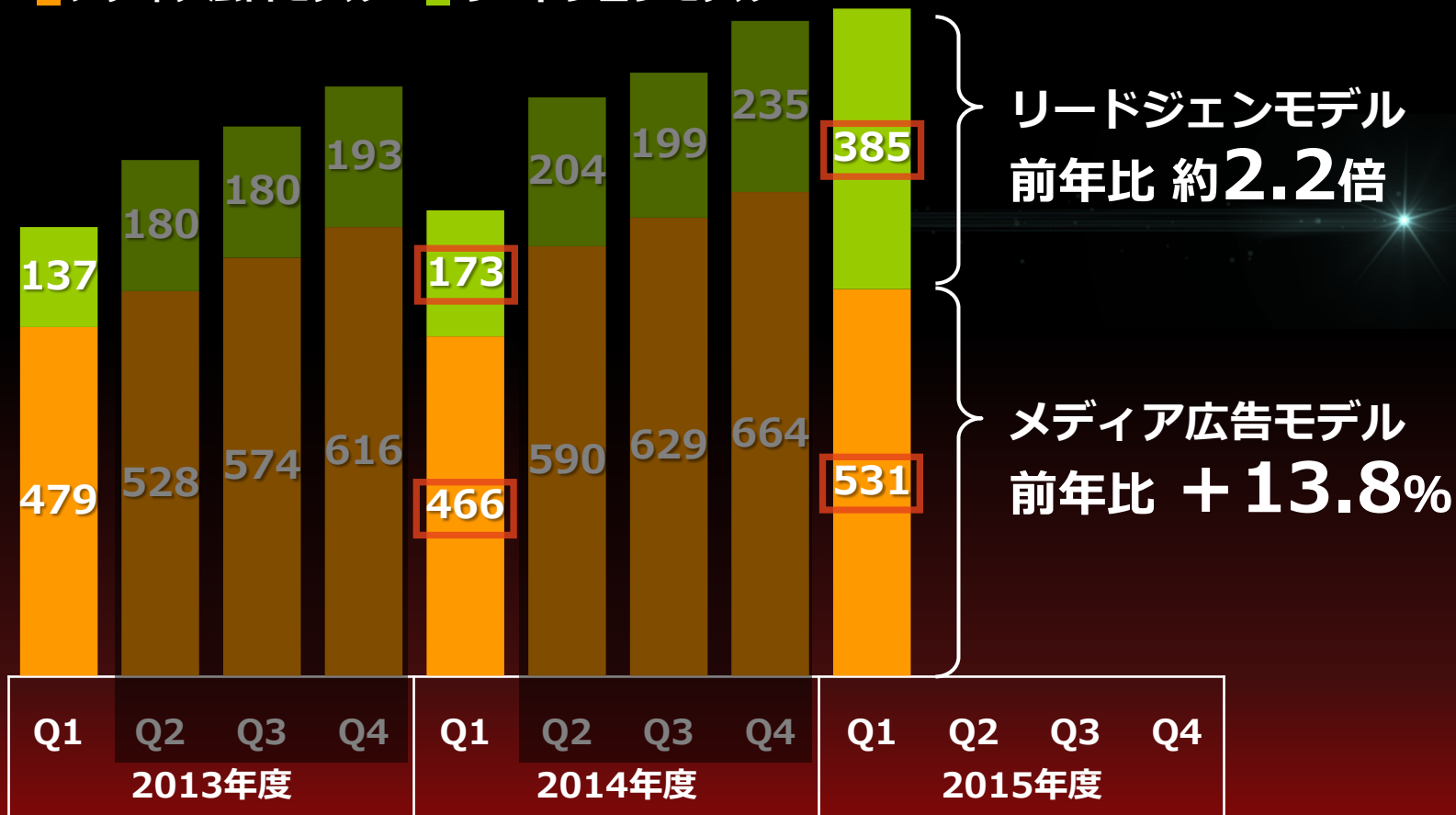
セグメントの考え方

セグメント	収益モデル	顧客分野	主要なメディア・サービス	
メディア事業	リードジェン モデル	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、キーマンズネット
			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
	メディア広告 モデル		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
			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	ITmedia ビジネスオンライン
	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		

リードジェンとメディア広告の売上推移

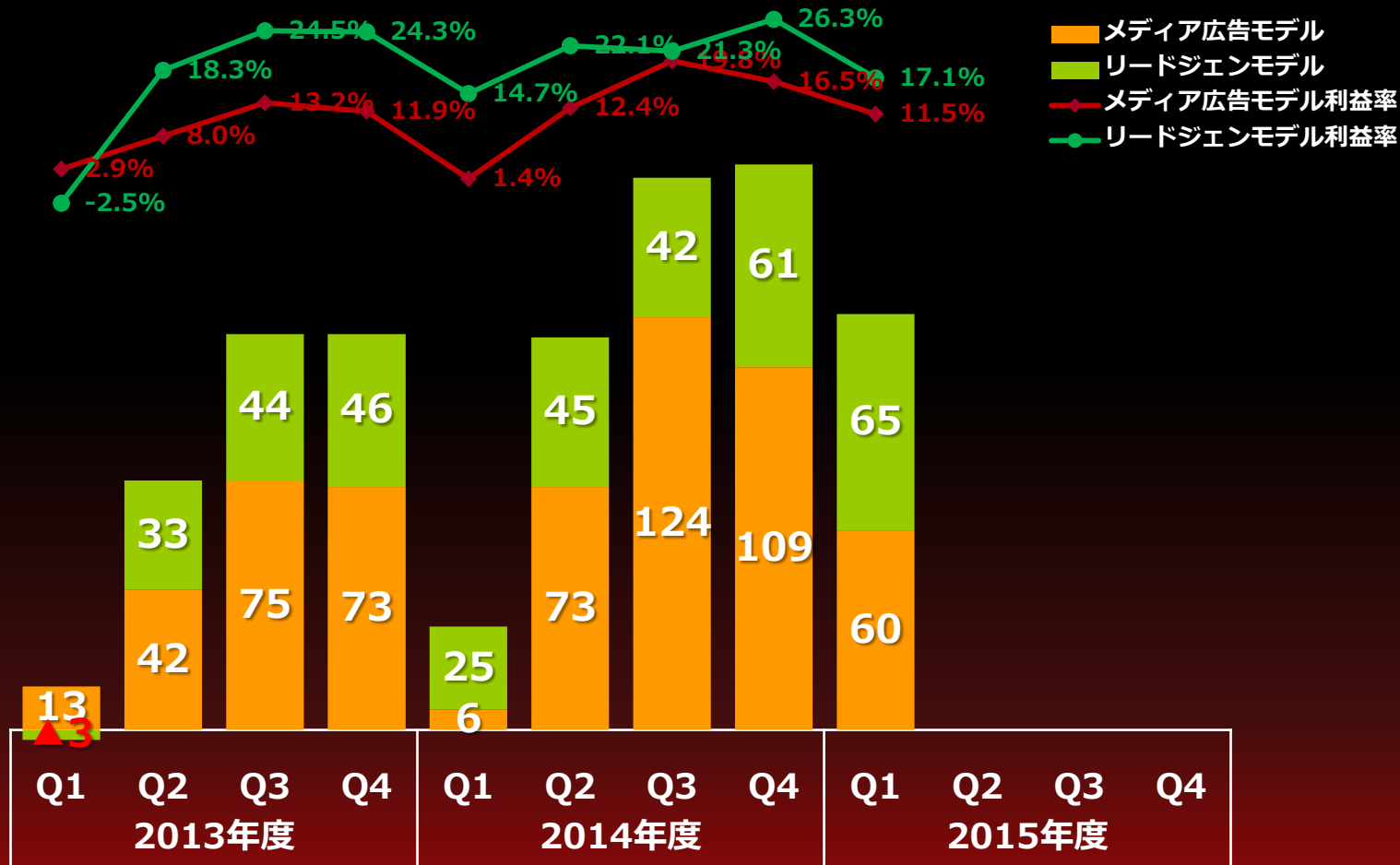
■ メディア広告モデル ■ リードジェンモデル

単位：百万円



リードジェンとメディア広告の営業利益推移

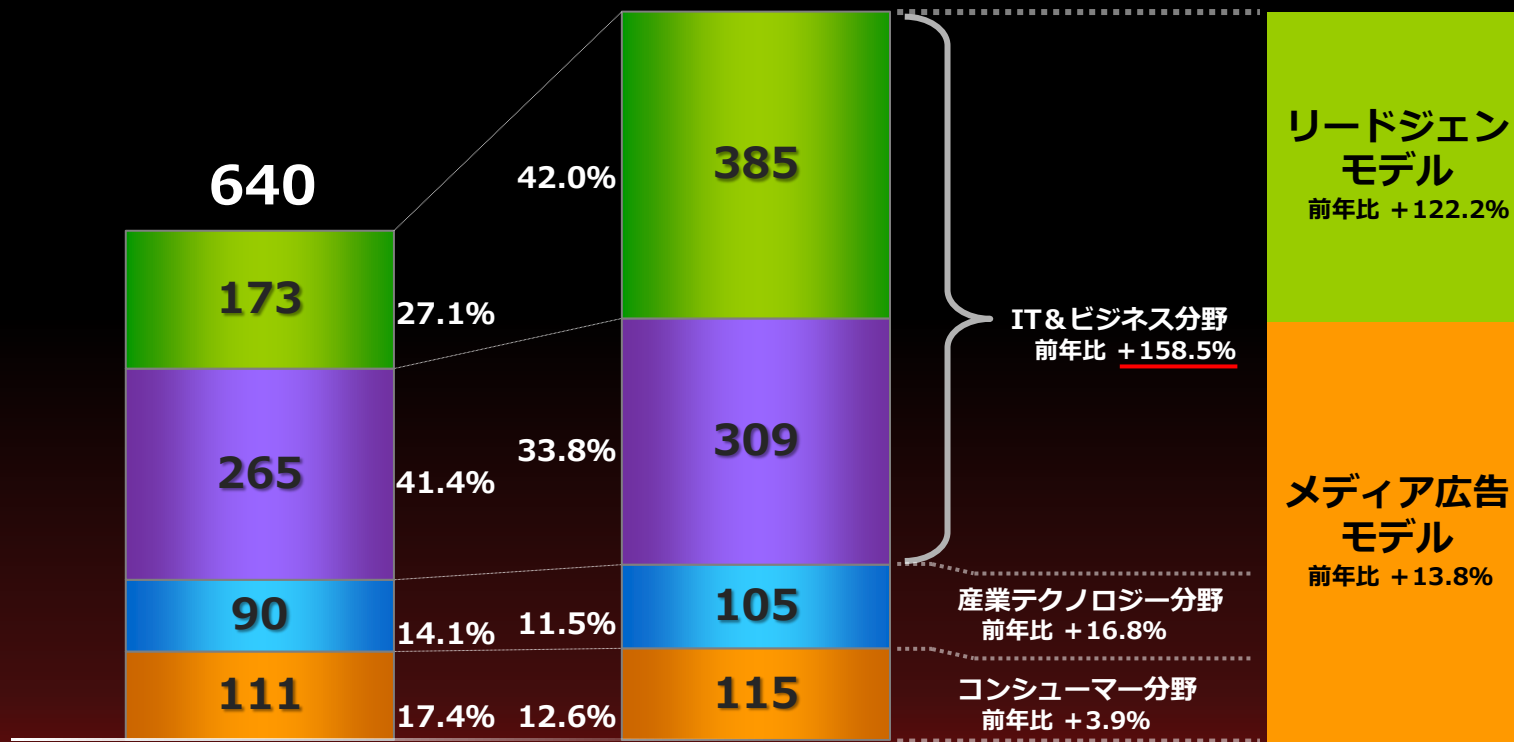
単位：百万円



分野別・売上構成比率（前年比）

916

単位：百万円



前期Q1

当期Q1

顧客分野別動向

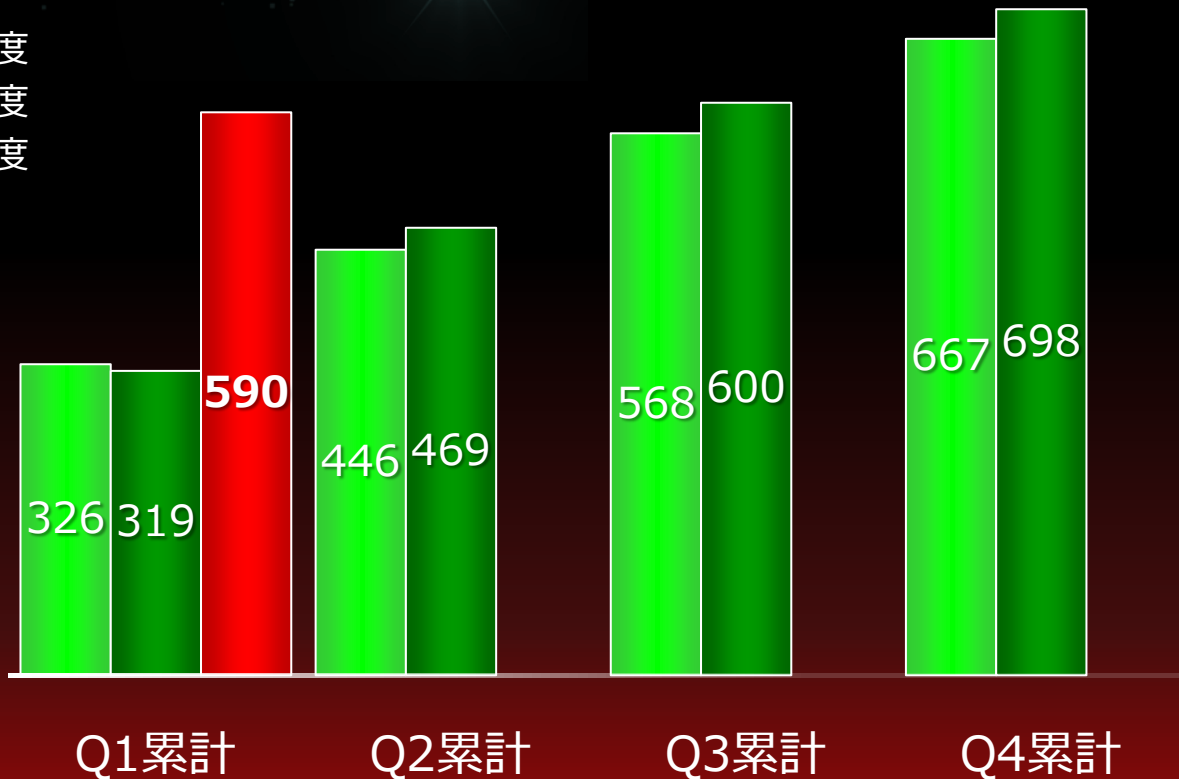
IT&ビジネス分野	産業テクノロジー分野	コンシューマー分野
		
• 堅調に推移するIT投資を背景に、広告需要が増加 • 顧客のリードジェン需要は引き続き拡大 • ITエンジニア向けのメディア「@IT」が好調	• 業界全体で、デジタル・マーケティングの普及拡大が続く • 製造業の業績が改善 • 製造IT分野、エネルギー分野の広告需要が増加	• 一部の国内大手家電メーカーが不調 • コンテンツマーケティング商品の需要が増加 • 新モデル「ねとらぼ」が順調に成長

※当社顧客についての動向となります。

総顧客数の推移

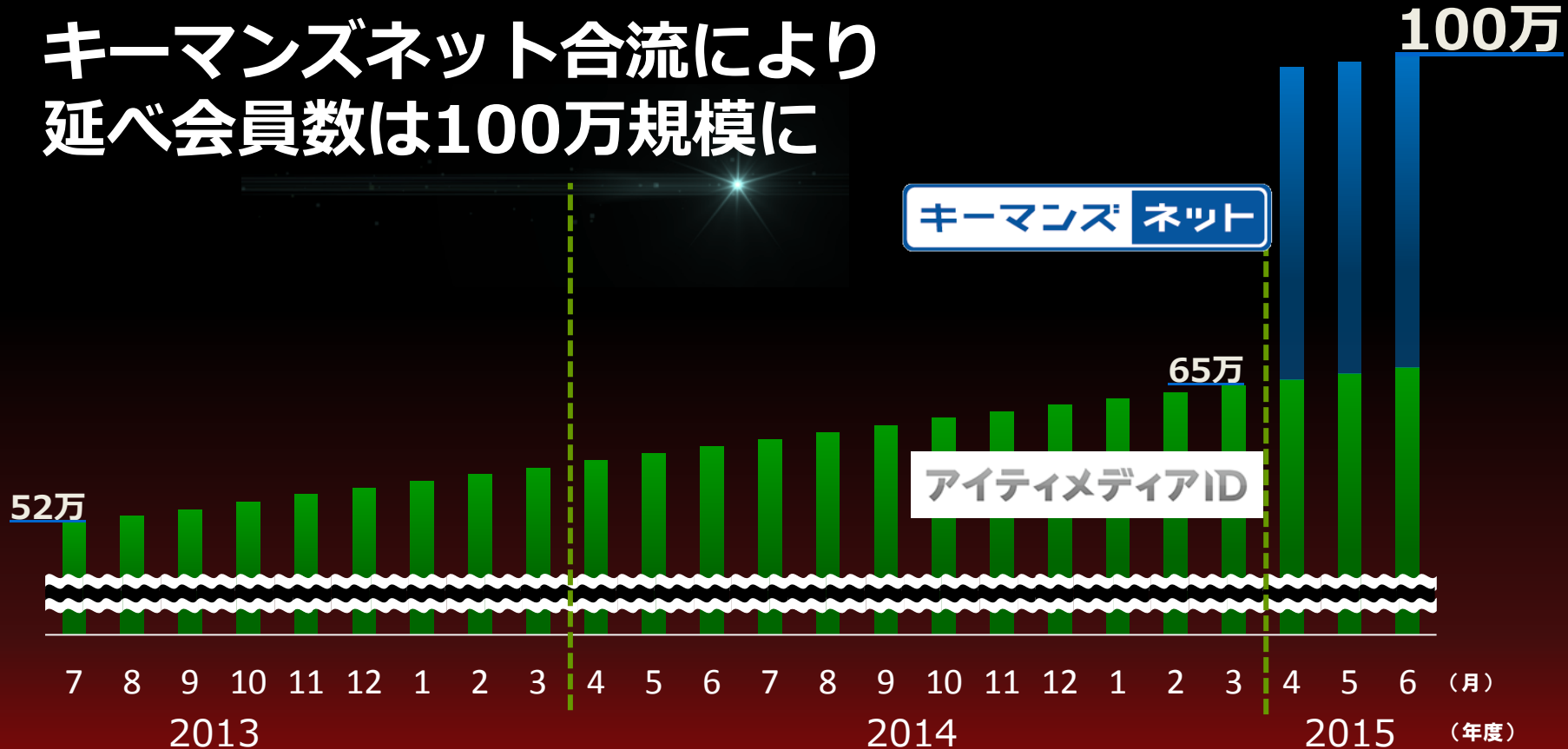
前年比 +85.0% (271社増)

■ 2013年度
■ 2014年度
■ 2015年度



延べ会員数推移

キーマンズネット合流により
延べ会員数は100万規模に



2015年度 業績予想

単位：百万円

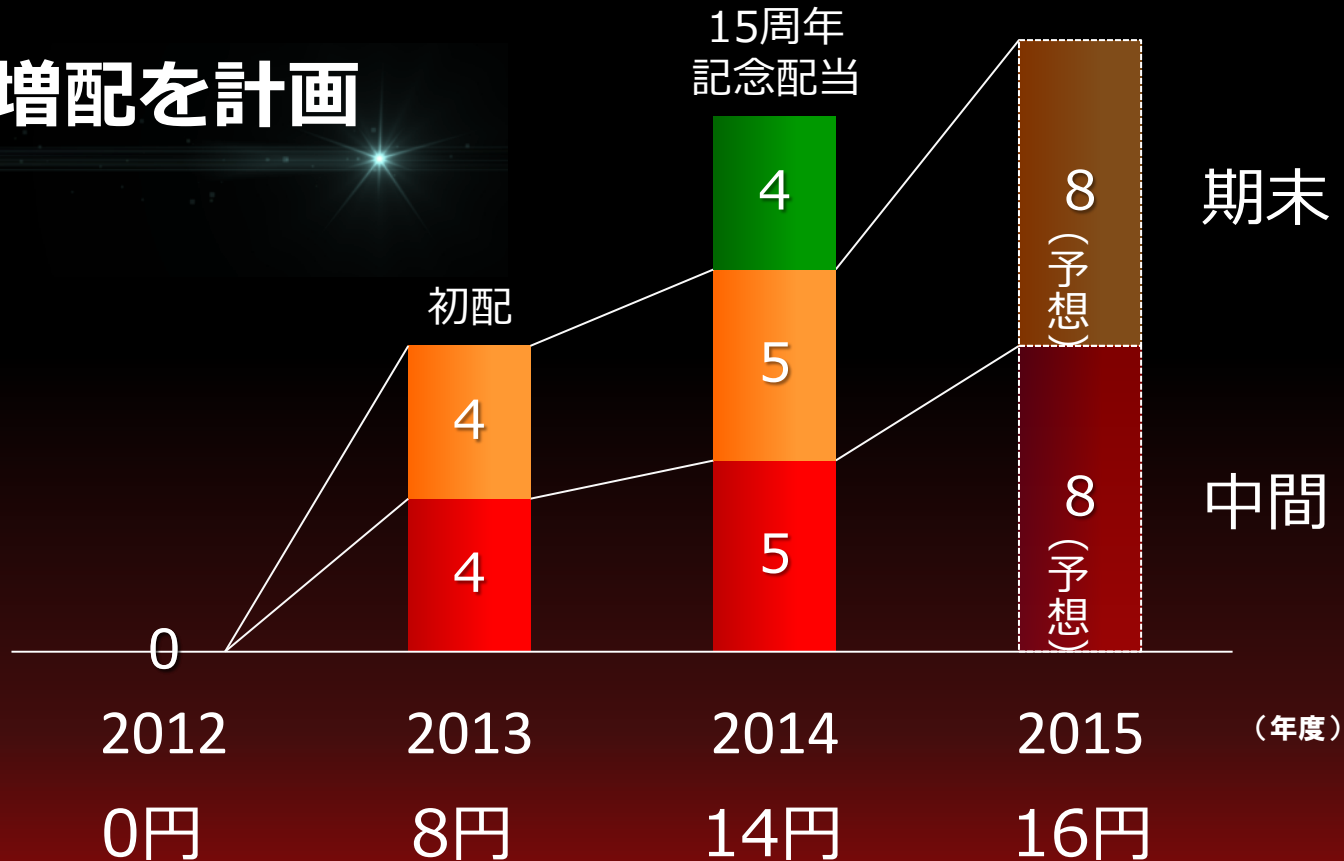
第2四半期（累計）	売上	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する 四半期純利益
業績予想	1,900	200	203	135
2014年度実績	1,435	150	153	80
前年との差異 (前年からの増加率)	+464 (+32.4%)	+49 (+32.9%)	+49 (+32.0%)	+54 (+66.8%)

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

増配を計画



»「東洋経済オンライン」に当社取材記事掲載

»好調な業績の裏にある、他にはない当社の特徴、強みについての深掘り記事

»成長の柱となったリードジェネレーション、
新たな挑戦を続ける ねとらぼ など、
メディア企業としての革新性が感じられる内容に

* 創業15年、「アイティメディア」が進む道

<http://toyokeizai.net/articles/-/76976>



中期成長戦略

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と規模の拡大

3. スマートデバイスでのメディアカと 対応商品売上の拡大

成長

成長

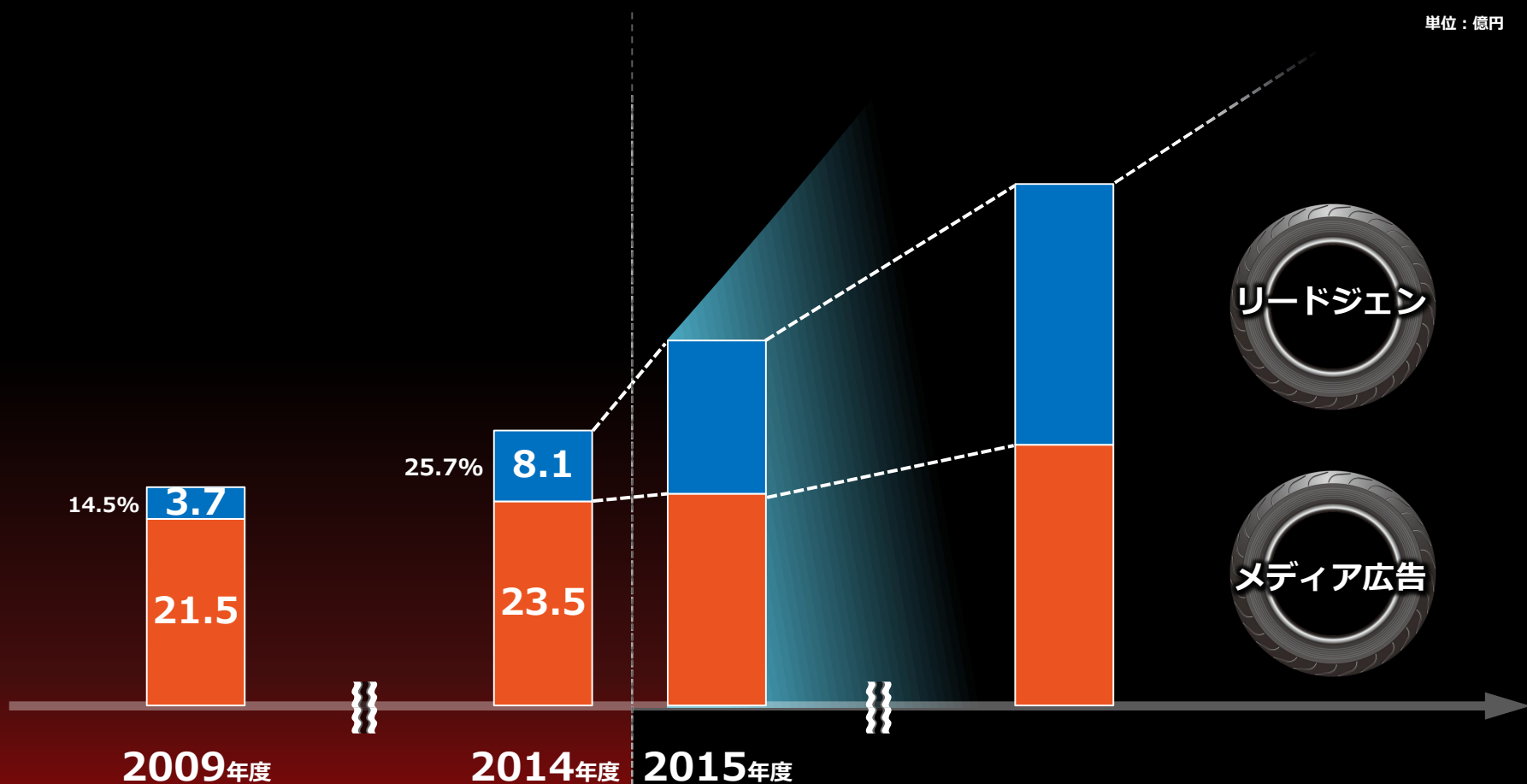
リードジェン
事業

メディア
広告事業

ビジネスモデルの多元化で成長

収益モデル別売上イメージ

単位：億円



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.

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.

平成28年3月期 第1四半期決算 資料編

2015 年 7 月 24 日

アイティメディア株式会社

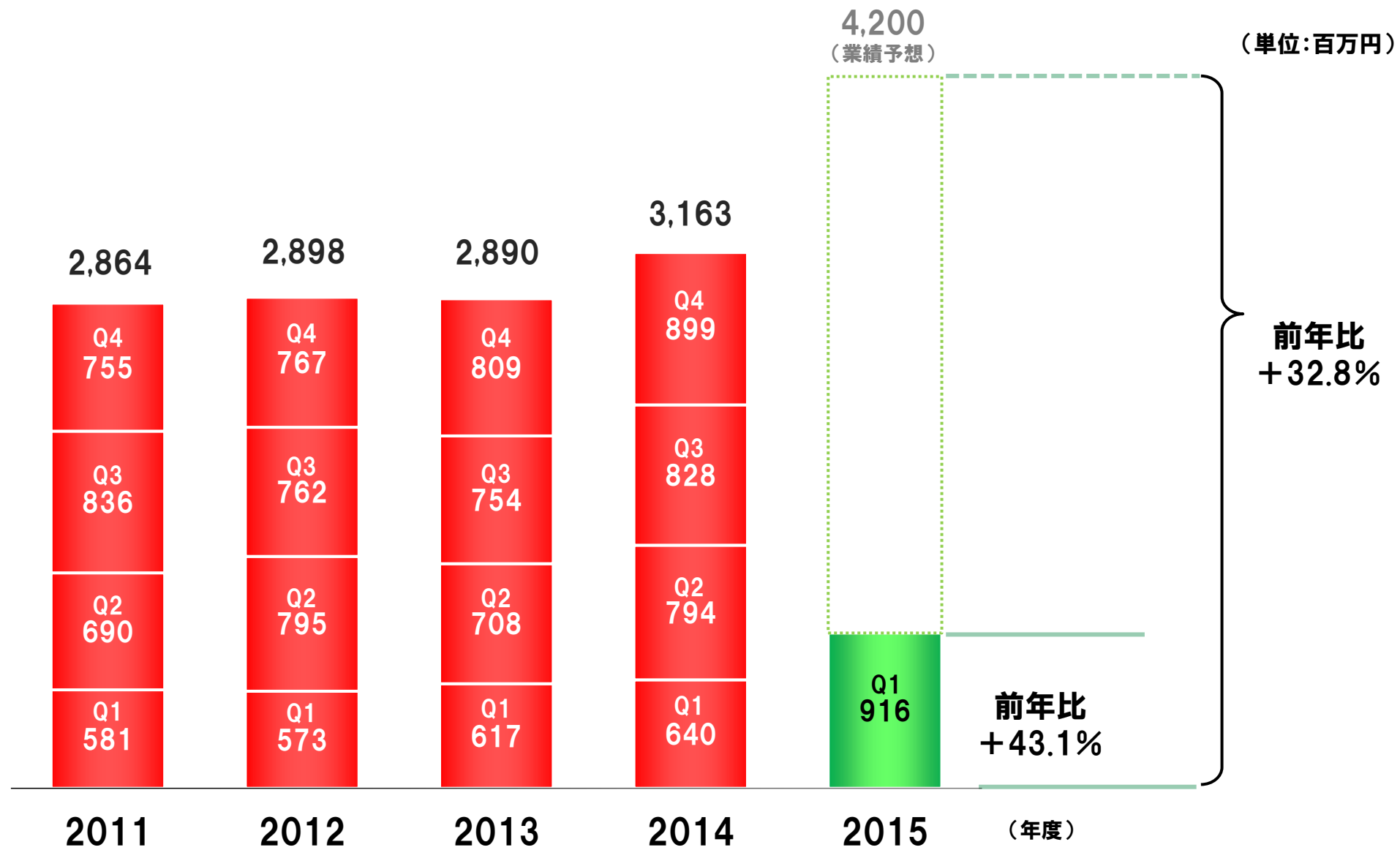
証券コード: 2148 東証マザーズ

2015年度 第1四半期業績

(単位:百万円)

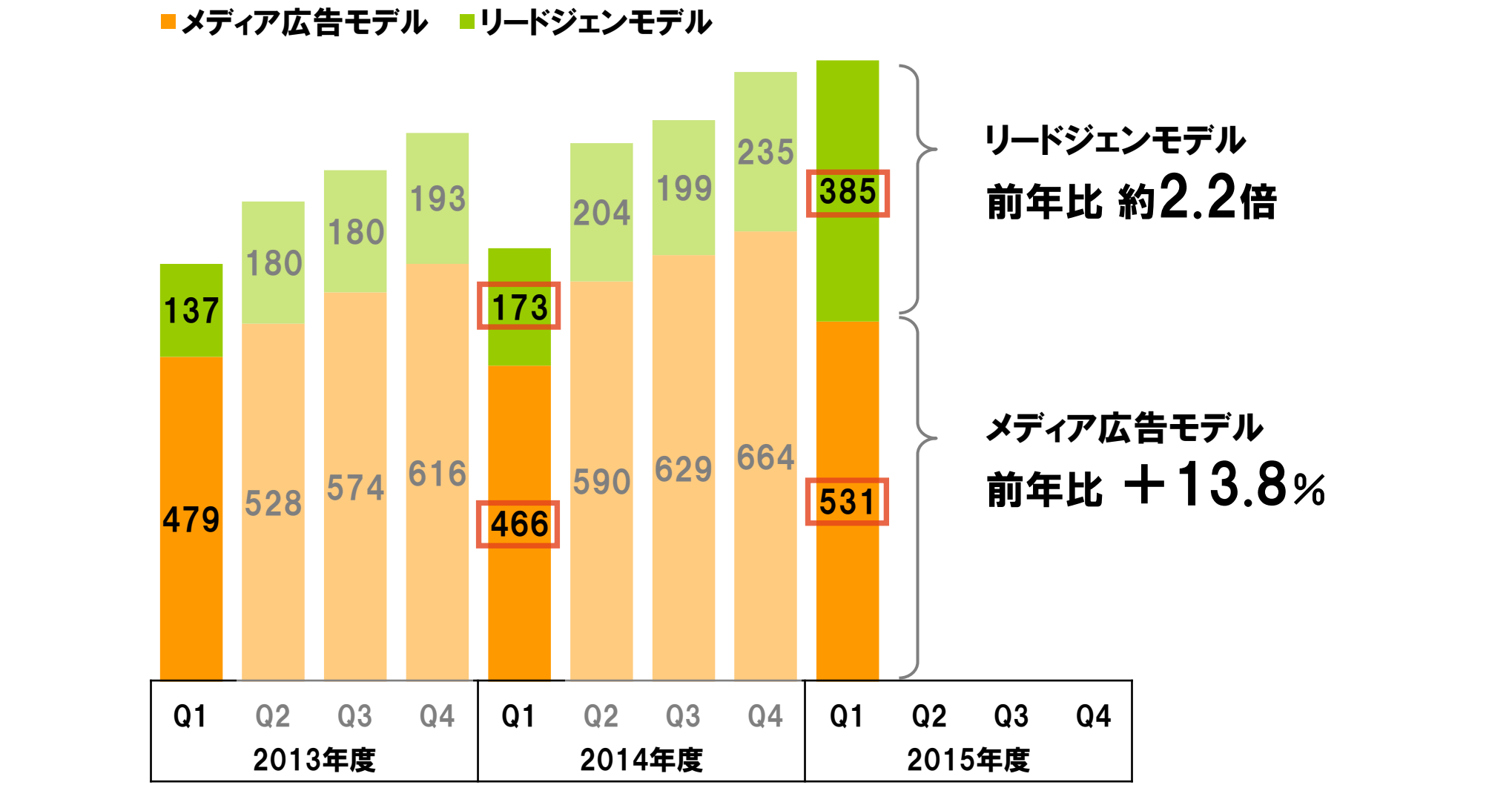
	前期		当期		増減率
	金額	売上比	金額	売上比	
売上高	640	100.0%	916	100.0%	+43.1%
売上原価	268	41.9%	370	40.4%	+38.0%
売上総利益	372	58.1%	546	59.6%	+46.9%
販売管理費	340	53.1%	419	45.8%	+23.3%
営業利益	31	5.0%	126	13.8%	+299.1%
経常利益	32	5.1%	133	14.6%	+313.4%
四半期純利益	10	1.6%	88	9.6%	+764.1%
包括利益	3	0.5%	89	9.7%	+2575.5%

売上高の推移



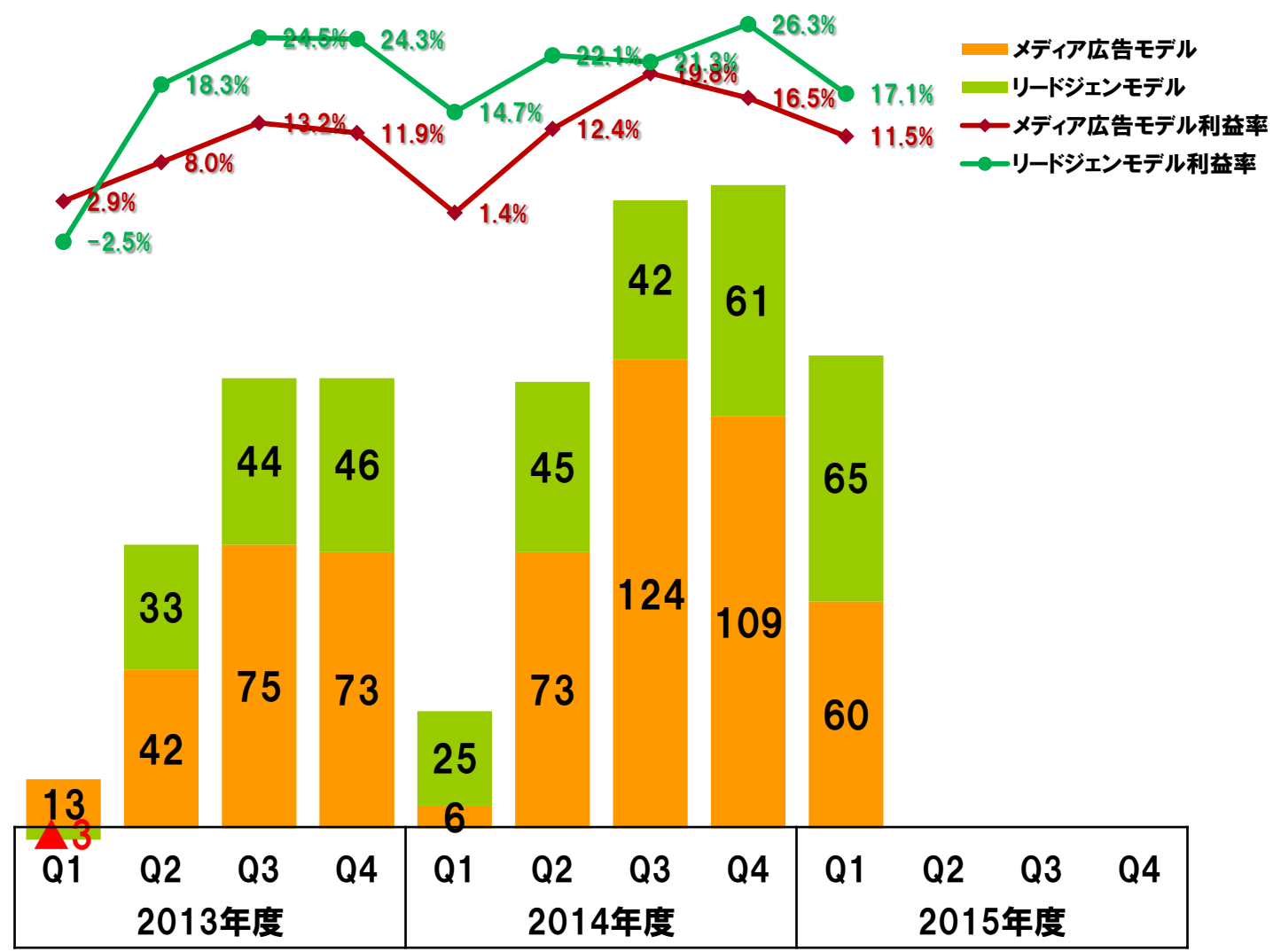
リードジェンとメディア広告の売上推移

(単位:百万円)



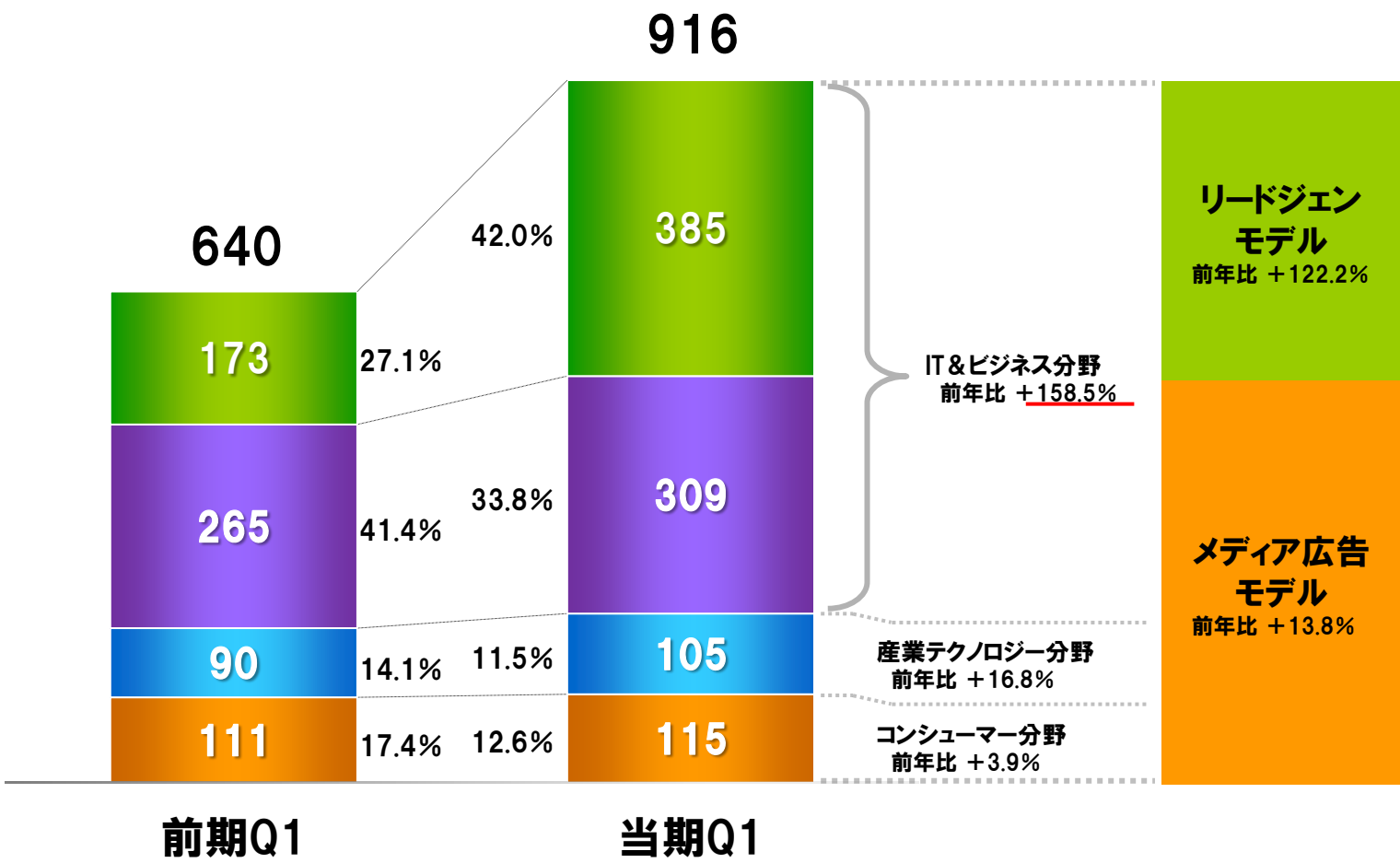
リードジェンとメディア広告の営業利益推移

(単位:百万円)



収益モデル／顧客分野別・売上構成比率(前年比)

(単位:百万円)

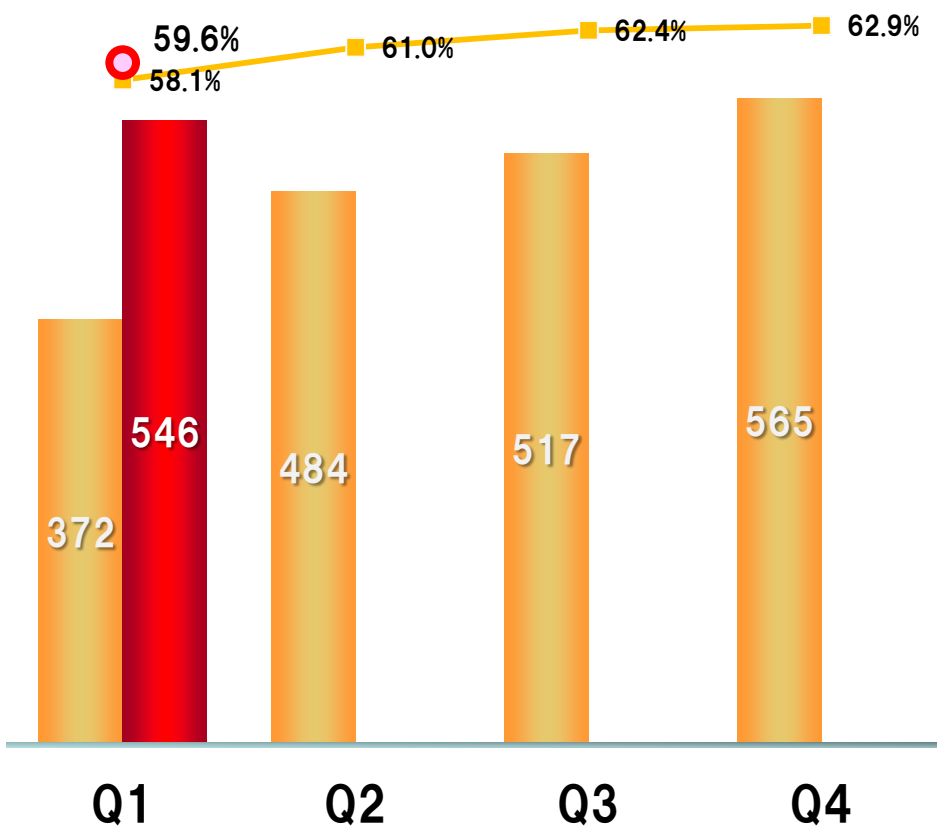


売上総利益・営業利益の推移(四半期推移)

(単位:百万円)

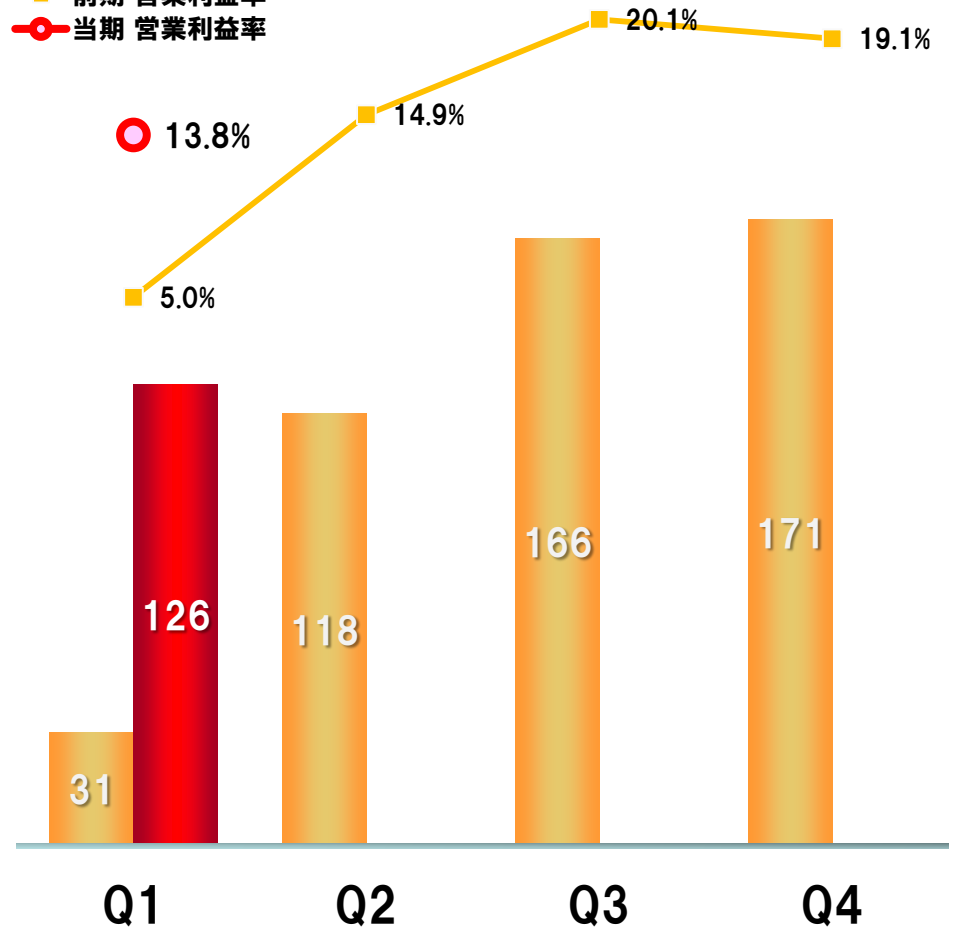
売上総利益・売上総利益率の推移

- 前期 売上総利益
- 当期 売上総利益
- 前期 売上総利益率
- 当期 売上総利益率



営業利益・営業利益率の推移

- 前期 営業利益
- 当期 営業利益
- 前期 営業利益率
- 当期 営業利益率

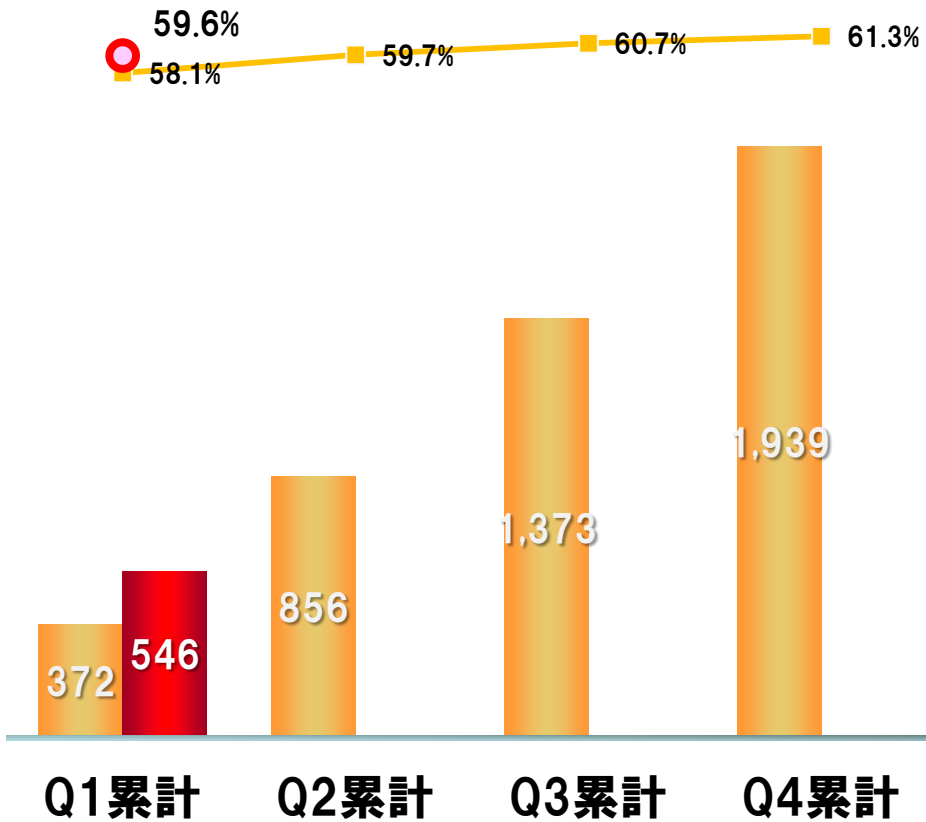


売上総利益・営業利益の推移(累計)

(単位:百万円)

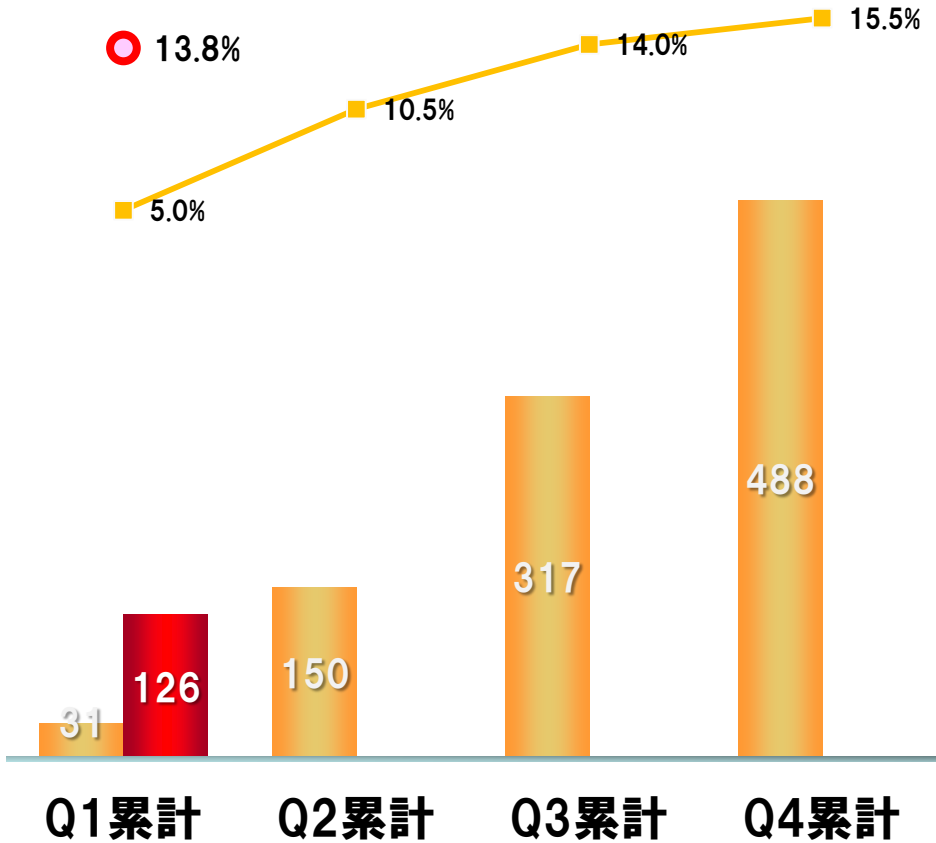
売上総利益・売上総利益率の推移

- 前期 売上総利益
- 当期 売上総利益
- 前期 売上総利益率
- 当期 売上総利益率



営業利益・営業利益率の推移

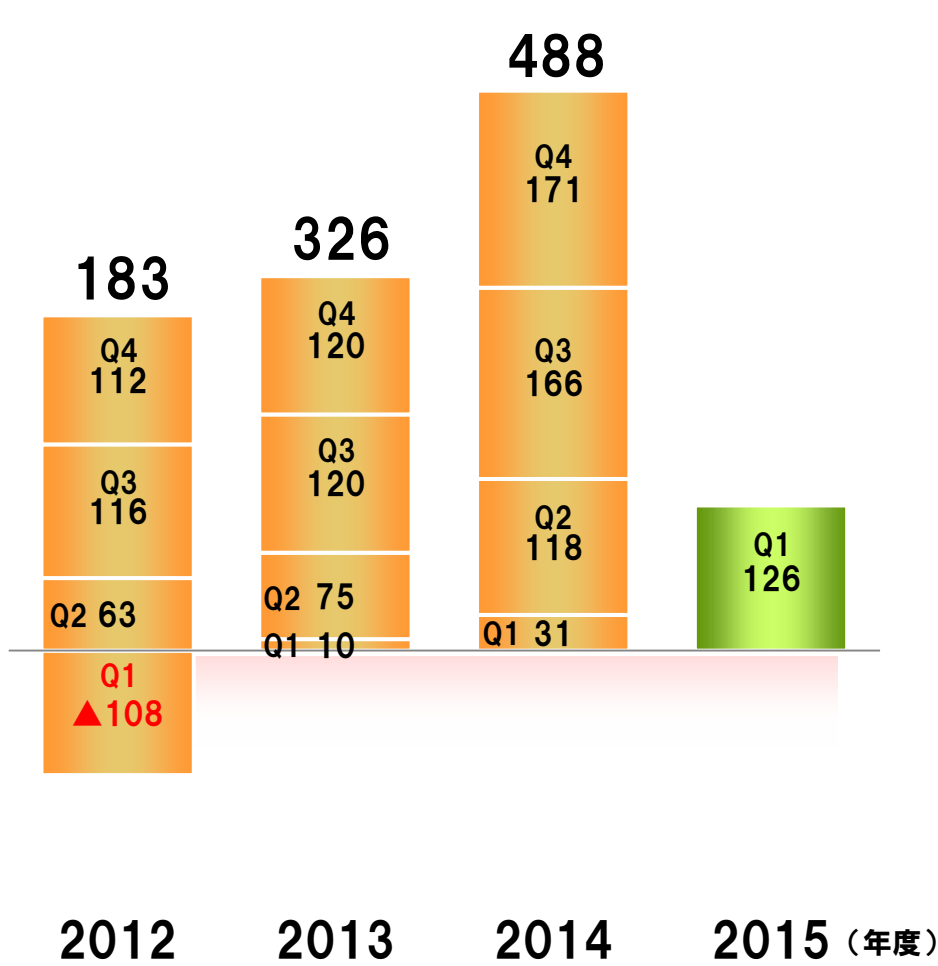
- 前期 営業利益
- 当期 営業利益
- 前期 営業利益率
- 当期 営業利益率



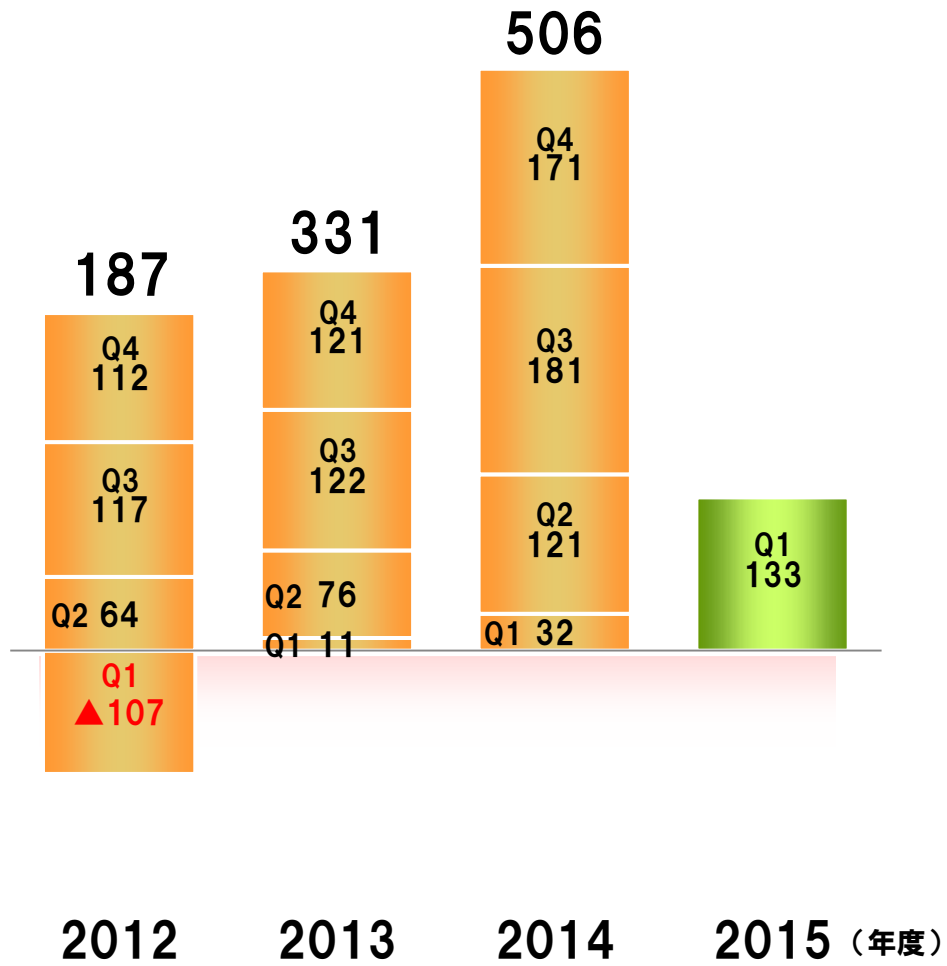
営業利益・経常利益の推移(累計)

(単位:百万円)

営業利益 126百万円
前年比 +94百万円

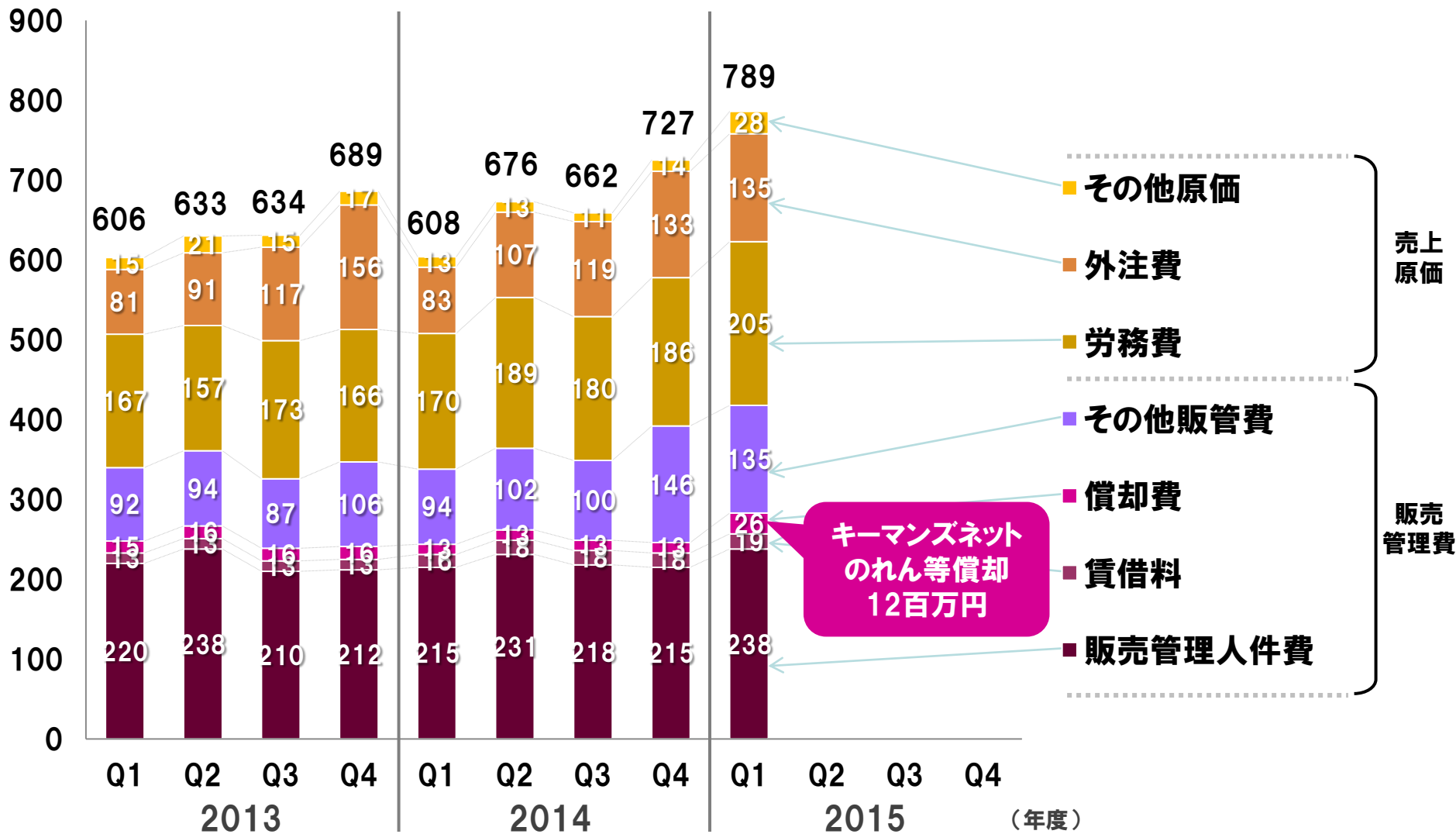


経常利益 133百万円
前年比 +101百万円



売上原価、販管費の推移(四半期推移)

(単位:百万円)



連結貸借対照表

	2015年3月末	2015年6月末	差異
【資産の部】			
流動資産	4,109	3,570	▲538
固定資産	743	1,114	+371
資産合計	4,853	4,685	▲167
【負債の部】			
流動負債	573	375	▲198
固定負債	27	27	▲0
負債合計	601	402	▲198
【純資産の部】			
株主資本	4,249	4,279	+30
他包括利益累計額	0	1	+0
新株予約権	1	1	▲0
純資産合計	4,251	4,282	+30
1株当たり純資産	656.32円	661.09円	+4.77円
自己資本比率	87.6%	91.4%	+3.8pt

(単位:百万円)

流動資産

・現金及び預金 : ▲432
⇒ キーマンズネット譲受決済 : ▲605

固定資産

・無形固定資産 : +463
⇒ キーマンズネット受入資産
・ソフトウェア : +75
・顧客関連資産 : +167
・のれん : +244
・投資有価証券 : ▲199
⇒ 債券の償還

負債合計

・賞与引当金 : ▲65
・未払法人税等 : ▲148

純資産合計

・四半期純利益 : +88
・配当金 : ▲58

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	2014年度Q1	2015年度Q1	差異
営業活動による キャッシュ・フロー	96	37	▲58
投資活動による キャッシュ・フロー	87	▲413	▲501
財務活動による キャッシュ・フロー	▲24	▲56	▲32
現金及び現金同等物 の増加額	159	▲432	▲592
現金及び現金同等物 の期首残高	1,967	2,909	+941
現金及び現金同等物 の期末残高	2,127	2,476	+349

営業CF

- ・税金等調整前純利益 : +133
- ・売上債権回収(減少) : +116
- ・賞与引当金の減少 : ▲65
- ・法人税等の支払 : ▲148

投資CF

- ・事業譲受による支出 : ▲605
⇒ キーマンズネット 4/1 取得
- ・投資有価証券の償還 : +200

財務CF

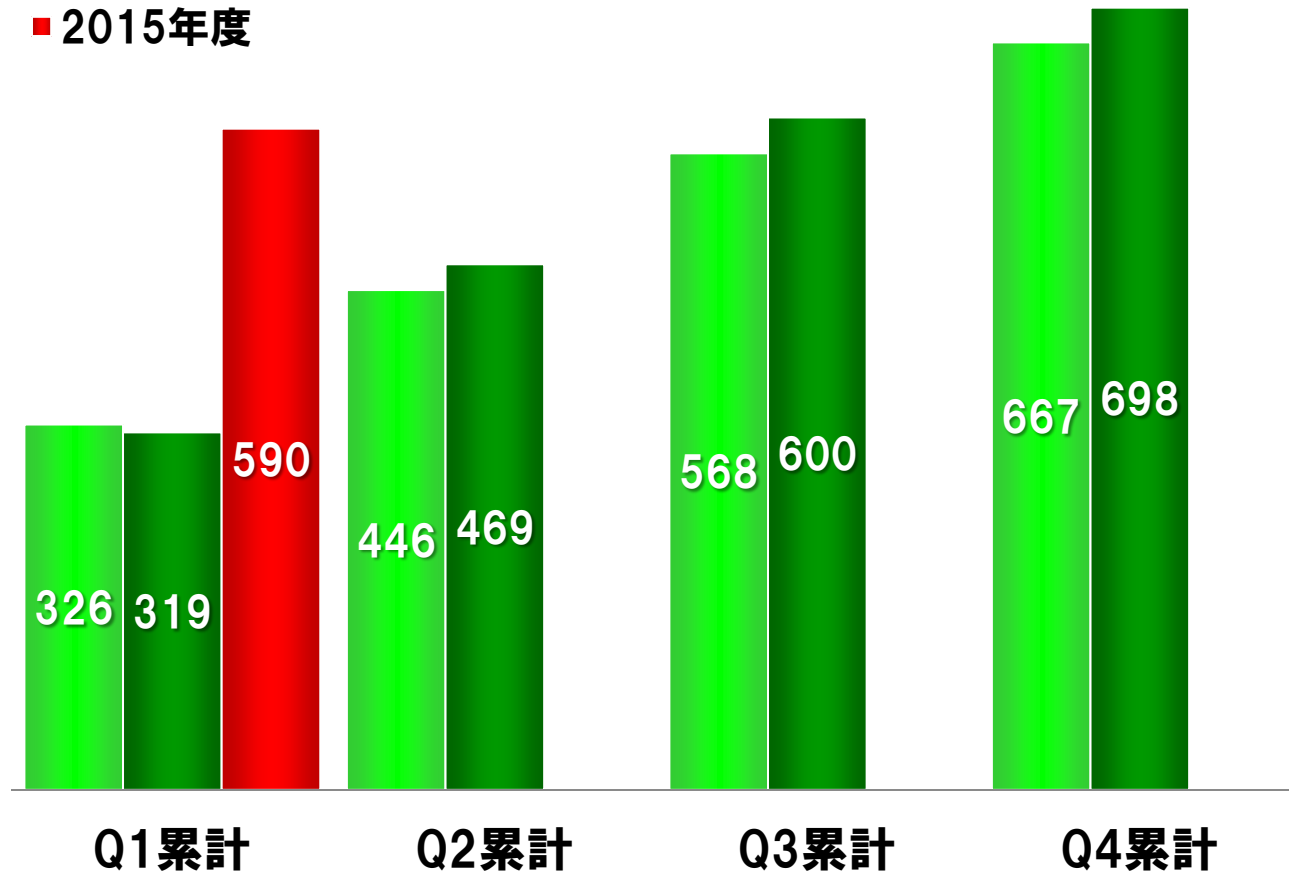
- ・配当金の支払 : ▲55
⇒ FY14 期末配当 : 9円
普通配当:5円/記念配当:4円
(FY14 年間配当金 : 14円)

顧客数の推移

前年比 +85.0% (271社増)

(単位:顧客数)

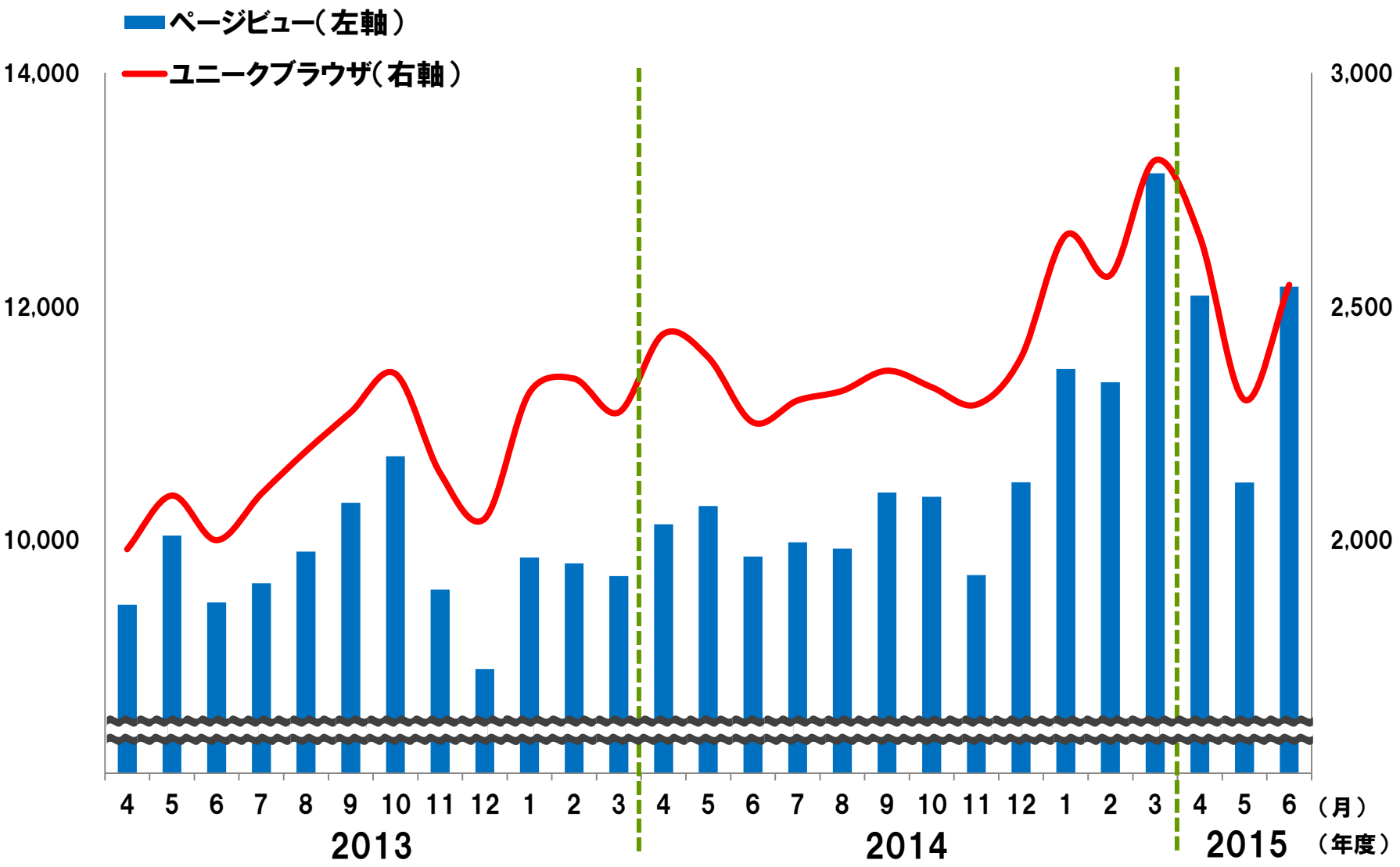
- 2013年度
- 2014年度
- 2015年度



運営するメディアの規模

(単位:万PV)

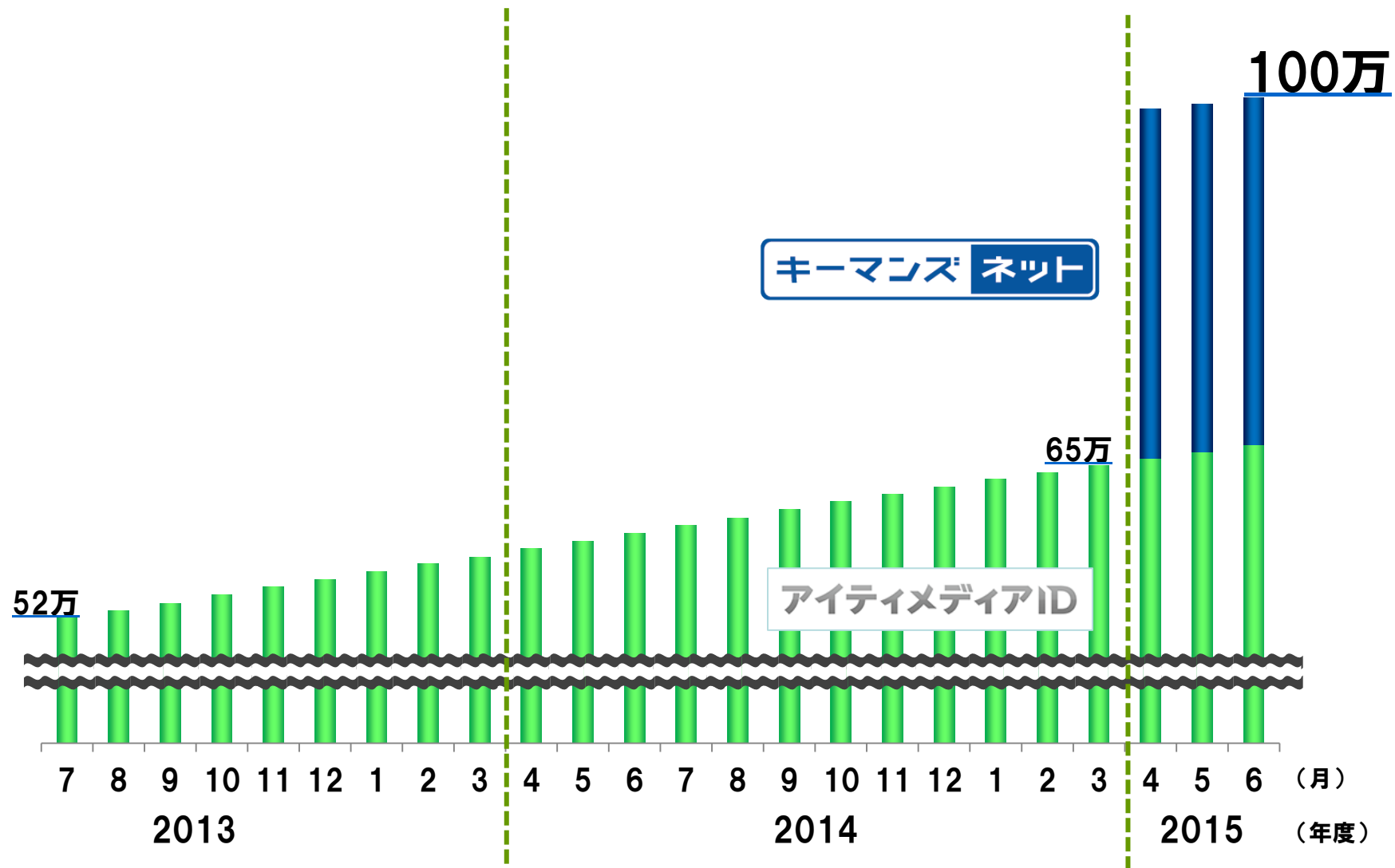
(単位:万UB)



※当社が提供しているスマートデバイス向けメディアアプリの広告枠インプレッション数を総ページビュー数に加算しています。
※2014年8月にサービスを終了しました「ONETOPI」のページビューおよびユニークブラウザ数を除いています。

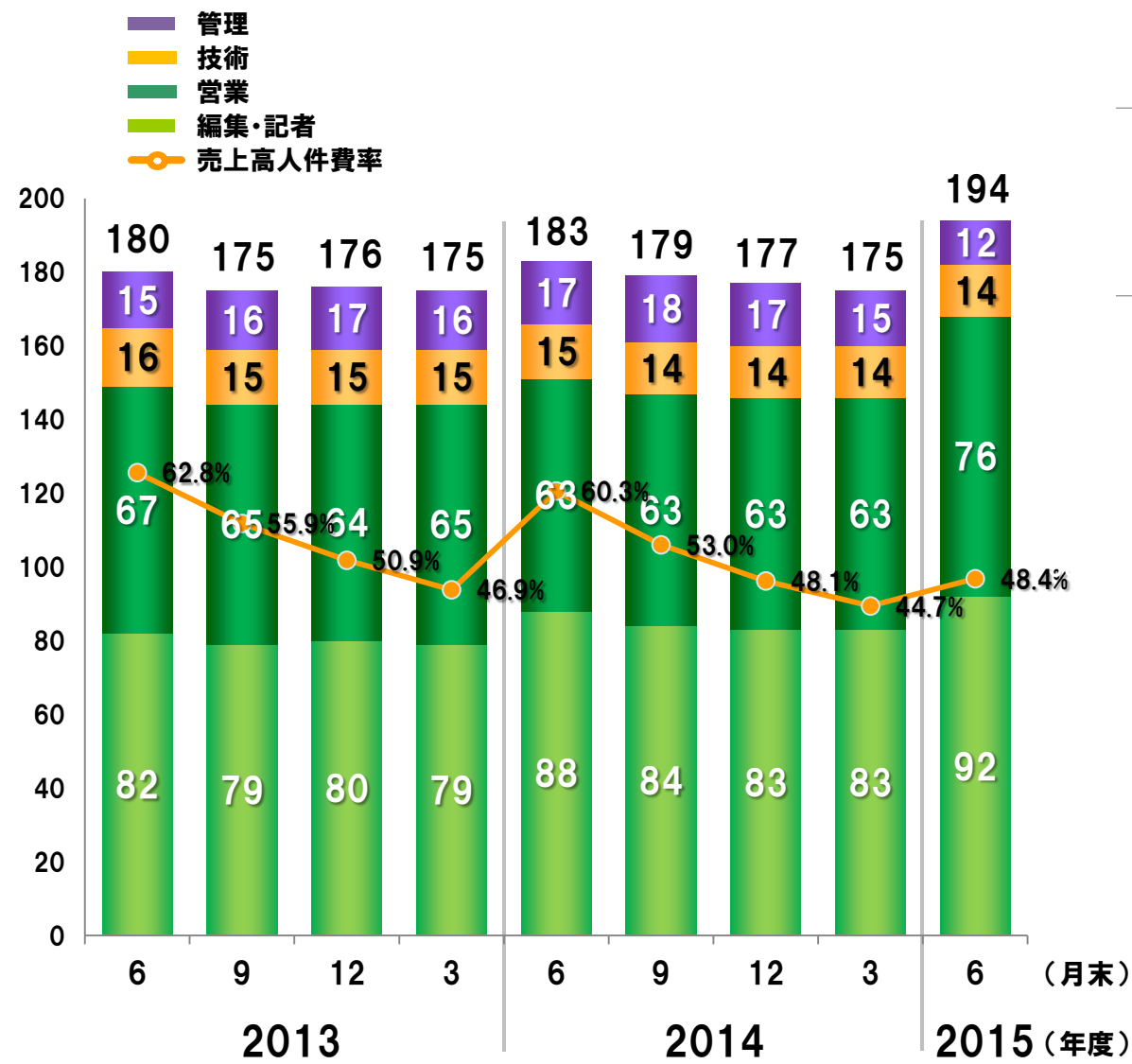
延べ会員数推移

(単位:会員数)



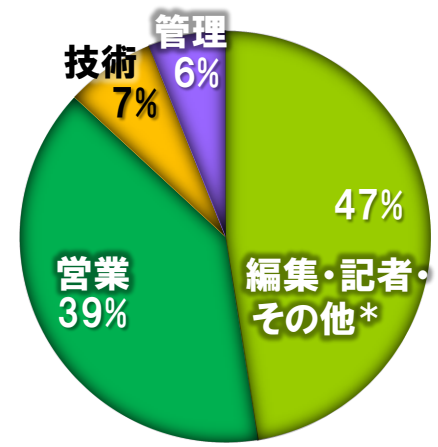
従業員数の推移

(単位:人)



	人数	構成比	前年比増減率
編集・記者・その他*	92	47%	+4.5%
営業	76	39%	+20.6%
技術	14	7%	▲6.7%
管理	12	6%	▲29.4%
合計	194	100%	+6.0%

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

アイティメディアの運営する主なメディアとサービス

IT総合情報ポータル

共通会員サービス

ITmedia

アイティメディアID

企業ITシステム

企業情報システムに関する最新情報から、導入事例、技術解説、購買支援のほか、ITエキスパートのスキル・キャリアアップ情報まで幅広く提供。ITによる企業の成長にメディアとして貢献します。



IT製品／サービスの
導入・購買支援メディア

キーマンズ ネット

企業向けIT製品の
総合サイト



情報システムを革新する
ニュースメディア



ITエキスパートのための
問題解決メディア

ビジネス&テクノロジー

ITによる事業成長や商品開発、業務改革を担うビジネスリーダー向けに「次のアクション」に役立つ情報を提供します。



ニュースを考える、
ビジネスモデルを知る



企業を変えるエグゼクティブ
コミュニティ



テクノロジーによる
マーケティング進化



トレンドを先読みする
「ネットとIT」ニュース

モノづくりIT・エレクトロニクス

製造業に携わる技術者やマネージャー層を対象に技術解説や市場・業界動向に関する専門的かつ実務的な情報を提供します。



モノづくりスペシャリストの
ための情報ポータル



世界のエレクトロニクス
技術の最新動向が分かる



電子設計の基本と
応用が分かる

電力・エネルギー

電力を中心にエネルギーを有効に活用するための情報を提供します。企業や自治体の導入事例も数多く掲載します。



エネルギー × ITで進化する
企業と地域の最新情報

デジタル製品・オフィス機器

スマホやタブレット、PCやMac、デジカメやAV機器、電子書籍に関する新製品情報や技術解説、活用情報を幅広く提供。個人向けだけでなく、中小企業で役立つビジネス製品についても扱います。



スマートフォンを使いこなす
ための情報サイト



PC・Mac・タブレット、SMBや
SOHOの最新情報とレビュー



AVからエコ家電まで、
最新デジタル製品情報



「デジカメならではの」
活用方法を提案



電子書籍、電子出版の
今が分かる



ITを健康に役立てる
情報サイト



ネットカルチャー

ネット上の旬な話題やネットライブ動画番組の紹介など、ライフスタイルをさらに豊かにする情報を提供します。



ネットで話題の
旬なネタを幅広く紹介



セグメントおよびメディア分野

セグメント	収益モデル	顧客分野	主要なメディア・サービス	
メディア事業	リードジェン モデル	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、キーマンズネット
			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
	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	
	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		ITmedia ビジネスオンライン	
	メディア広告 モデル	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	

テクノロジー専門メディアビジネス

テクノロジーに特化した
専門情報メディア群を運営

メディア
コンテンツ



会員登録
データ

行動履歴
データ

読者数 2,000万人

専門情報を求める
ターゲティングされたユーザー

インターネットならではの
付加価値を持ったサービスを提供

メディア広告

専門情報メディア上の広告枠の販売
メディアコンテンツを活用した企画の提案

リードジェン

専門メディア群から得られるデータを活用し、
特定のB2B商材に関心の高いユーザーを判別、
顧客企業に見込み客リストとして提供

顧客企業（テクノロジー業界）

リードジェネレーション／リードジェンとは Lead Generation

現代のB2Bマーケティング活動

リード = Sales leads : 見込み顧客情報
➤ 自社製品に興味を持っているターゲット

STEP 1

□ リードジェネレーション 「見込み顧客情報」の生成・収集

展示会
出展

セミナー
開催

自社
Web

メディア
サービス

(多様な手段)

営業母集団の形成
(見込み顧客リスト)

STEP 2

□ 営業アプローチ

見込み顧客との継続的コミュニケーション
を通して、受注に結び付ける

当社サービス



➤ 米国大手(TechTarget Inc.)と提携
先進ノウハウを活用

キーマンズ ネット

➤ 最大の競合を2015年譲受
国内最大規模のシェア獲得

バーチャル
イベント

➤ 展示会をオンラインで実現
米国ON24社と提携

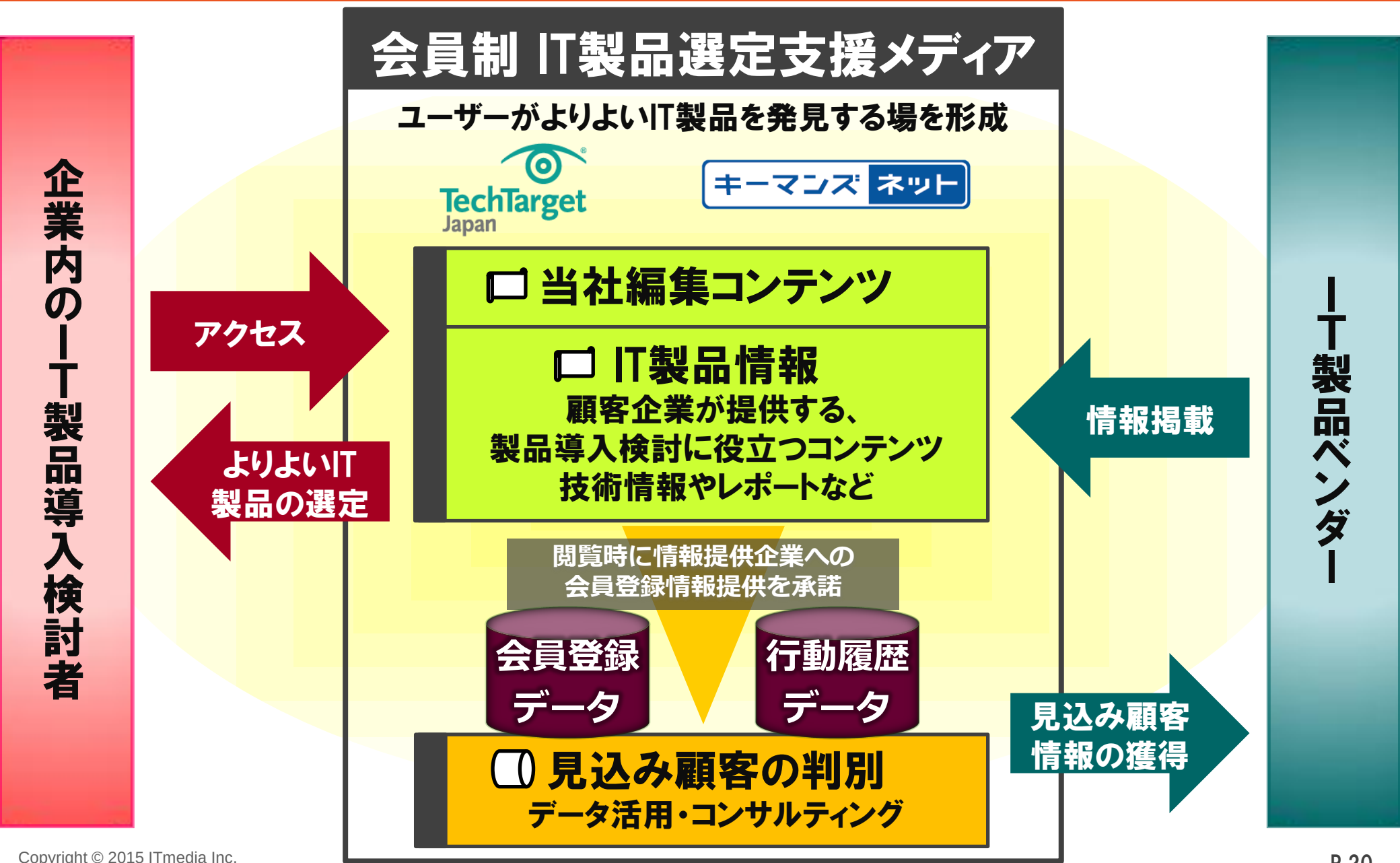
B2Bマーケティングのクラウド化

当社顧客は、当社のオンラインサービスによって、
必要な時に必要なだけ、
オンデマンドで、
見込み顧客情報の供給を受けることが可能



企業のマーケティングプロセスの一部
となる、欠かせない存在に

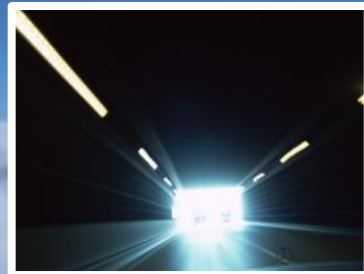
当社リードジェネレーションの仕組み



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



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6月30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	194名（2015年6月30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



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.

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。