

平成28年3月期
決算説明資料

2016年4月27日

アイティメディア株式会社

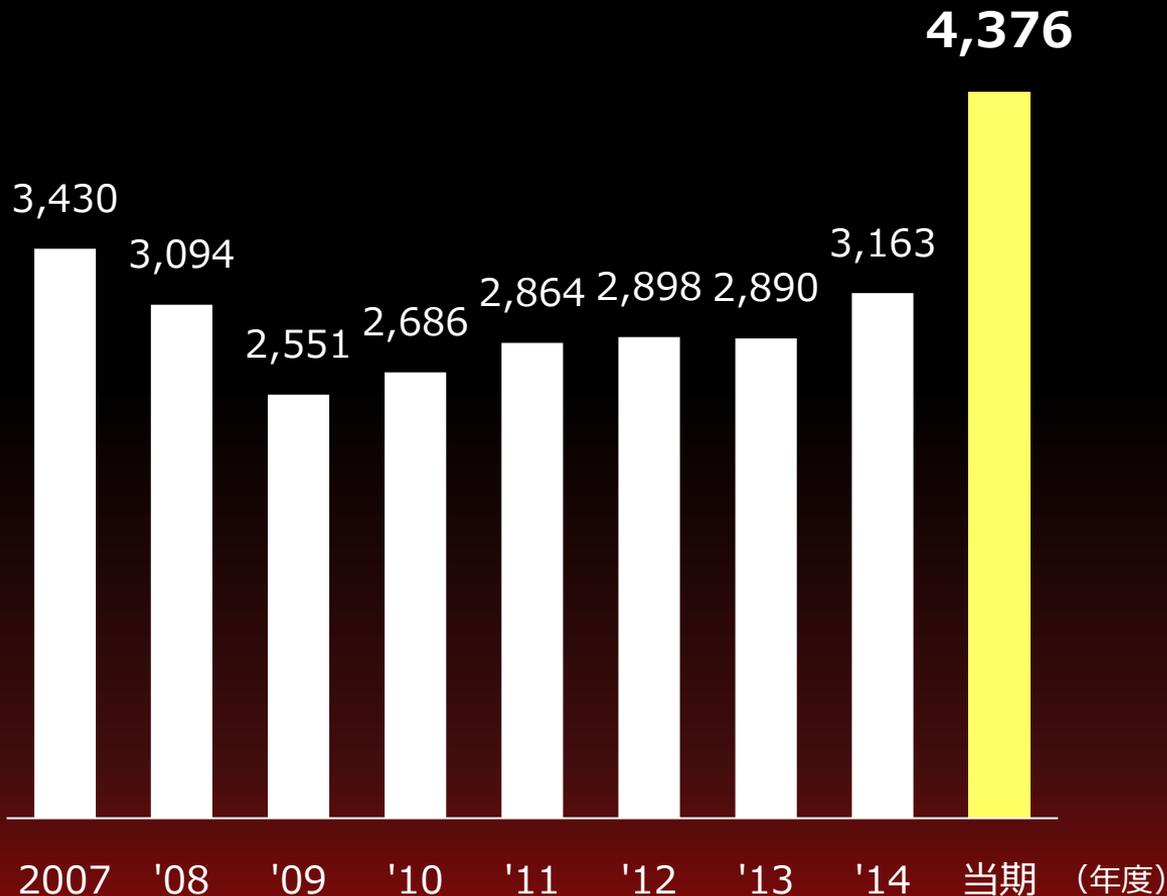
証券コード：2148 東証マザーズ

サマリー

- 売上・利益共に過去最高
- M&Aにより事業規模が大きく拡大
- リードジェンが2.3倍に成長
- PV前年度比28%増 3月は過去最高
- オフィス移転決定で一時的コスト計上

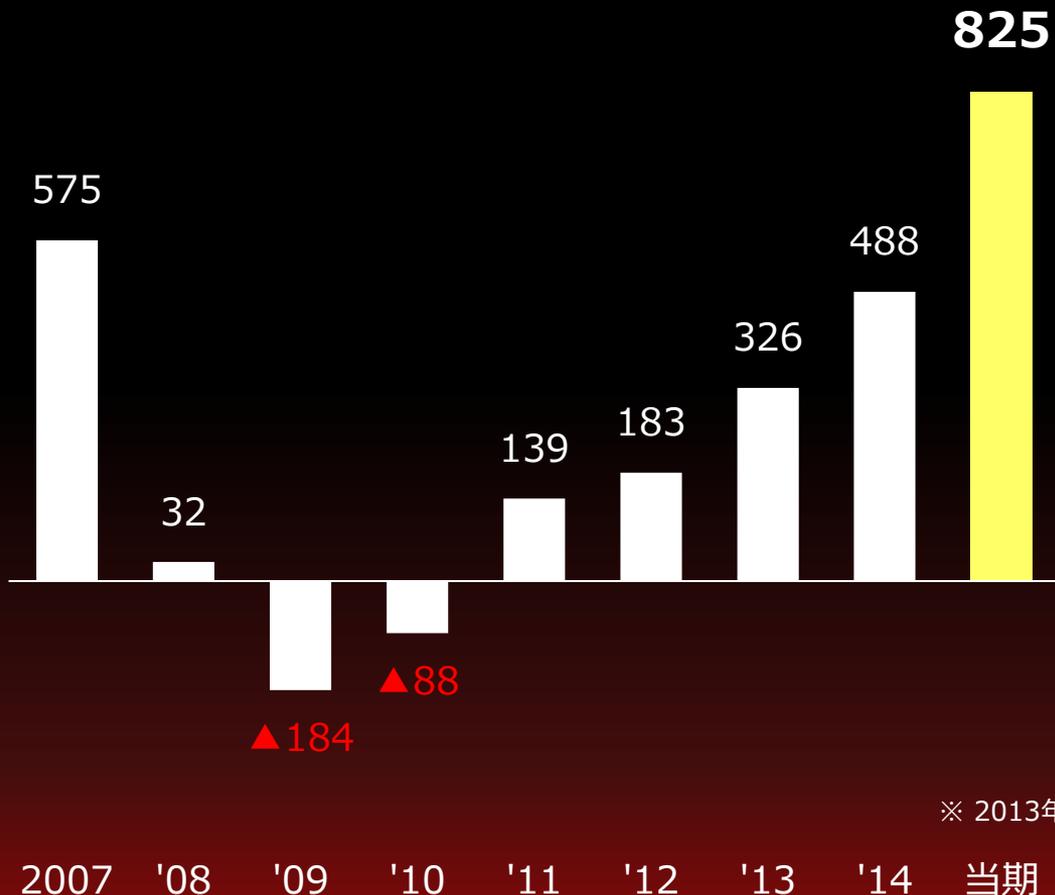
単位：百万円

売上高の推移 (通期)



38%増
過去最高

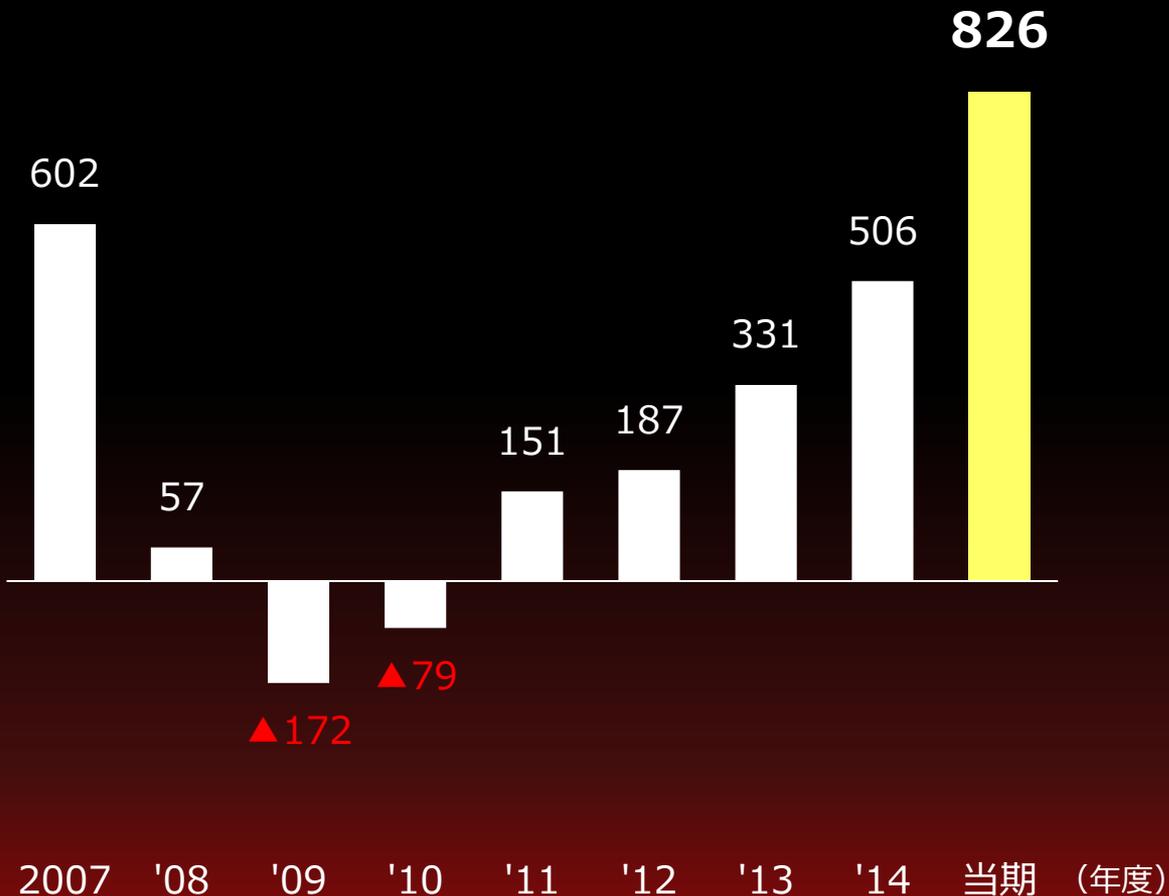
営業利益の推移 (通期)



69%増
過去最高

※ 2013年発行 業績目標コミットメント型SOの行使条件を超過いたしました。

経常利益の推移 (通期)

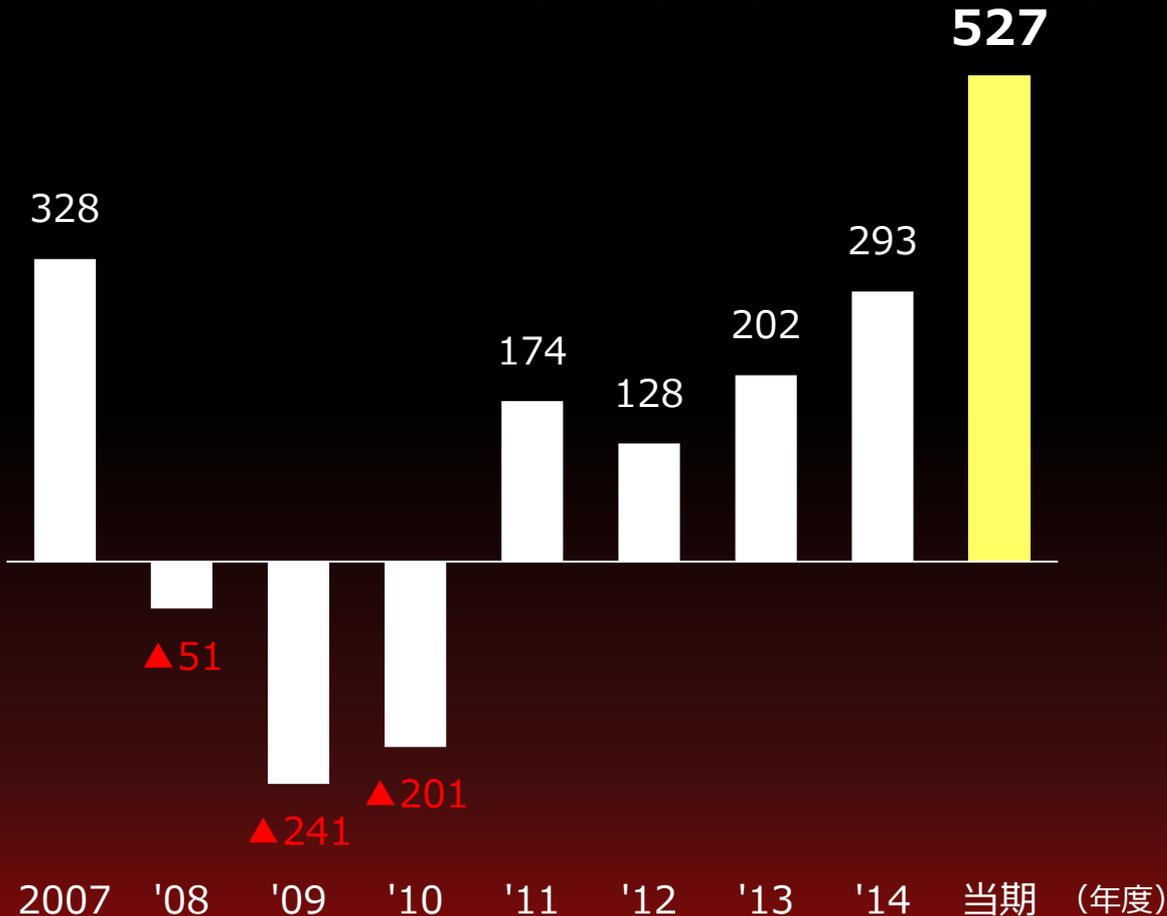


63%増
過去最高

単位：百万円

親会社株主に帰属する

当期純利益の推移 (通期)



80%増
過去最高

連結損益計算書

単位：百万円

	2014年度		2015年度		増減率
	金額	売上比	金額	売上比	
売上高	3,163	100.0%	4,376	100.0%	+38.3%
売上原価	1,223	38.7%	1,649	37.7%	+34.8%
売上総利益	1,939	61.3%	2,727	62.3%	+40.6%
販売管理費	1,450	45.9%	1,901	43.5%	+31.1%
営業利益	488	15.5%	825	18.9%	+68.7%
経常利益	506	16.0%	826	18.9%	+63.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	293	9.3%	527	12.1%	+79.7%
親会社株主に係る 包括利益	352	11.1%	528	12.1%	+50.2%

連結損益計算書

単位：百万円

	2014年度		2015年度		増減率
	金額	売上比	金額	売上比	
売上高	3,163	100.0%	4,376	100.0%	+38.3%
売上原価	1,514	47.9%	1,649	37.7%	+34.8%
売上総利益	1,939	61.3%	2,727	62.3%	+40.6%
販売管理費	1,440	45.5%	1,901	43.5%	+31.1%
営業利益	488	15.5%	825	18.9%	+68.7%
経常利益	506	16.0%	826	18.9%	+63.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	293	9.3%	527	12.1%	+79.7%
親会社株主に係る 包括利益	352	11.1%	528	12.1%	+50.2%

移転による一時コスト

償却費 31百万円

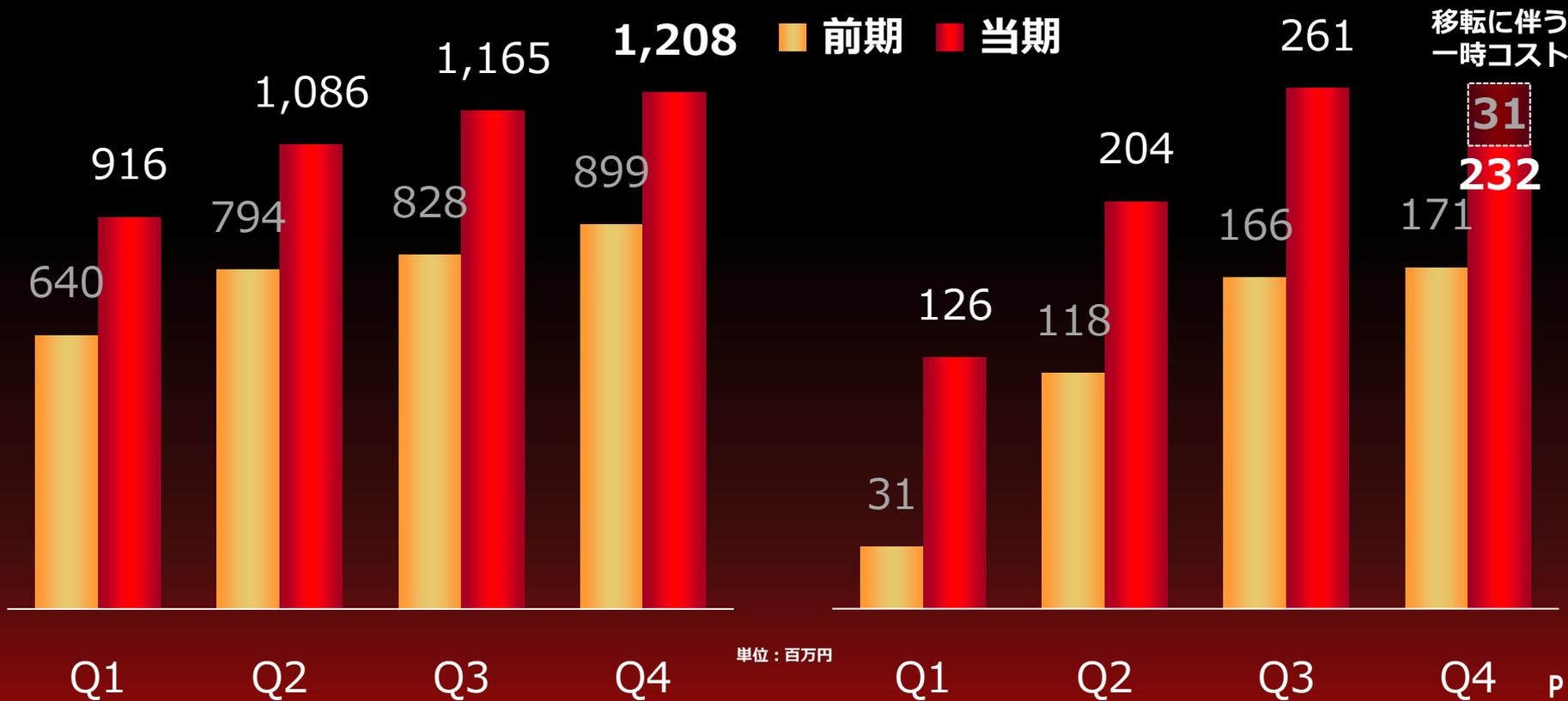
特別損失 46百万円

四半期トレンド

売上高

営業利益

移転に伴う一時コストを期末に計上

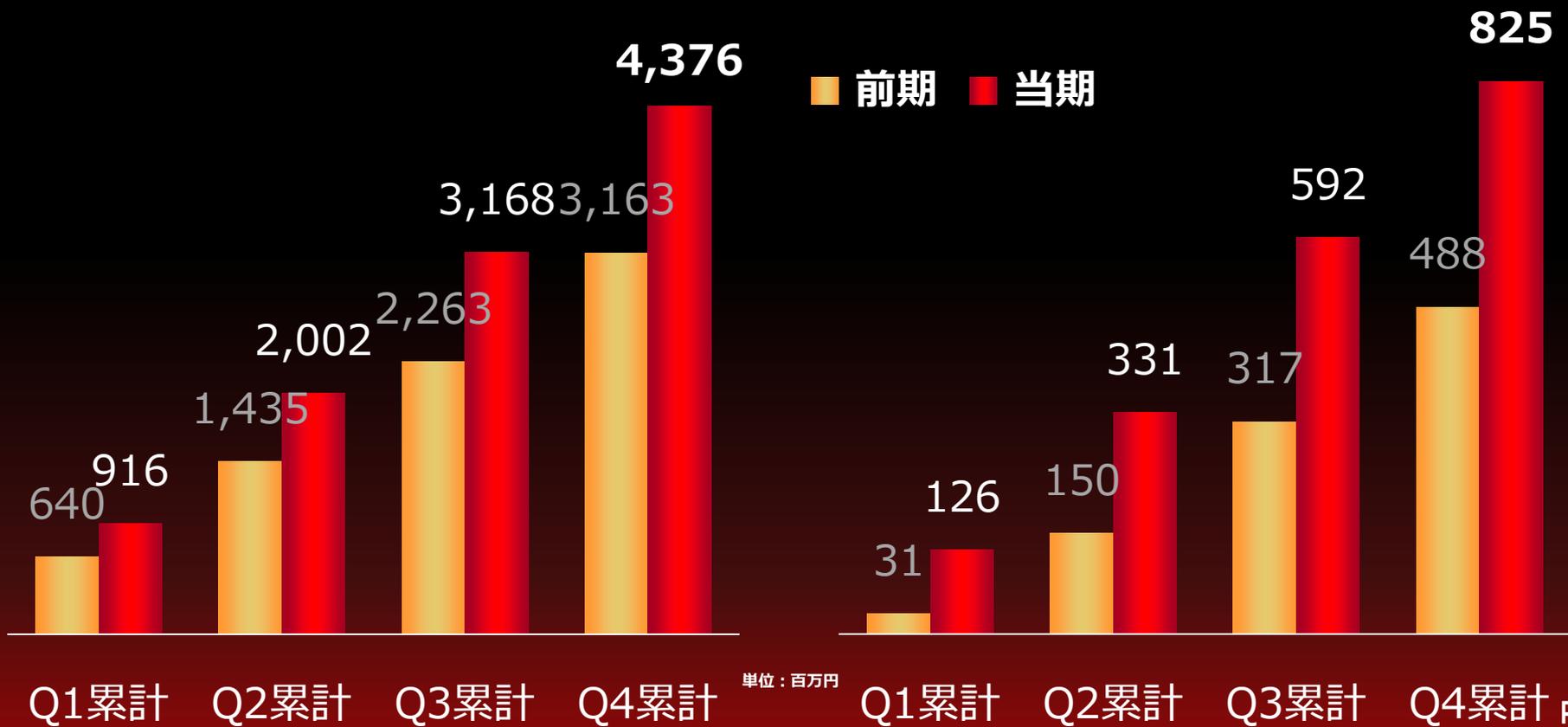


四半期トレンド（累計）

売上高

営業利益

計画通りに最高益を達成



連結貸借対照表

(単位：百万円)		2015年3月末	2016年3月末	差異
資産の部	流動資産	4,109	4,209	+99
	固定資産	743	1,294	+551
	資産合計	4,853	5,504	+651
負債の部	流動負債	573	829	+255
	固定負債	27	4	▲23
	負債合計	601	833	+232
純資産の部	資本金/資本剰余金	3,384	3,384	—
	利益剰余金	909	1,327	+417
	自己株式	▲44	▲44	—
	他包括利益累計額	0	2	+1
	新株予約権	1	1	▲0
	純資産合計	4,251	4,670	+418
1株当たり純資産		218.77円	240.33円	+21.56円
自己資本比率		87.6%	84.8%	▲2.8pt

流動資産	
・ 売掛金	: +166
固定資産	
・ 無形固定資産	: +556
M&Aに伴う無形資産の増加	
① キーマンズネット	
・ ソフトウェア	: +75
・ 顧客関連資産	: +167
・ のれん	: +244
② 発注ナビ	
・ のれん	: +170
負債合計	
・ 未払法人税等	: +57
・ 前受金	: +96
純資産合計	
・ 当期純利益	: +527
・ 剰余金の配当	: ▲110

連結C/F計算書 (通期)

(単位：百万円)	2014年度	2015年度	差異
営業活動による キャッシュ・フロー	642	687	+45
投資活動による キャッシュ・フロー	318	▲716	▲1,035
財務活動による キャッシュ・フロー	▲19	▲112	▲93
現金及び現金同等物 の増減額	941	▲141	▲1,082
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	2,909	2,768	▲141

営業C/F

- ・税金等調整前純利益 : 779
 - ・減価償却費/のれん償却 : 190
 - ・法人税等の支払 : ▲224
- (2014年度/法人税等の支払 : ▲43)

投資C/F ⇒ M&A 3件

- ・事業譲受による支出
(キーマンスネット) : ▲605
- ・子会社株式の取得
(発注ナビ) : ▲132
- ・関連会社株式の取得
(ナレッジオンデマンド) : ▲42

財務C/F

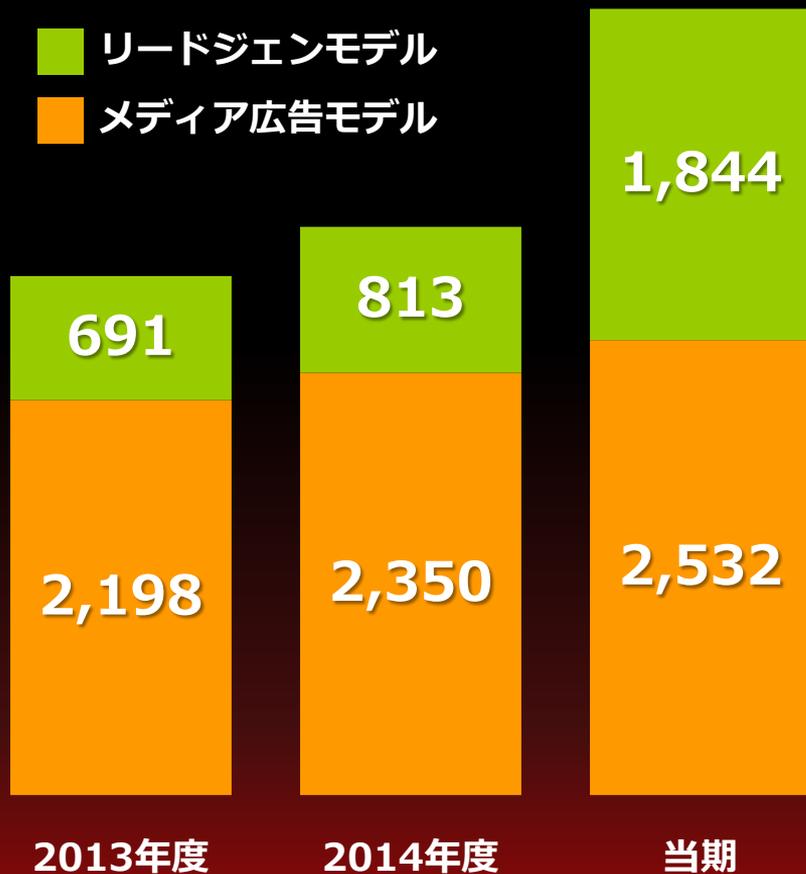
- ・配当金の支払 : ▲109

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
			システム開発案件のマッチングサービス	発注ナビ
			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
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

単位：百万円



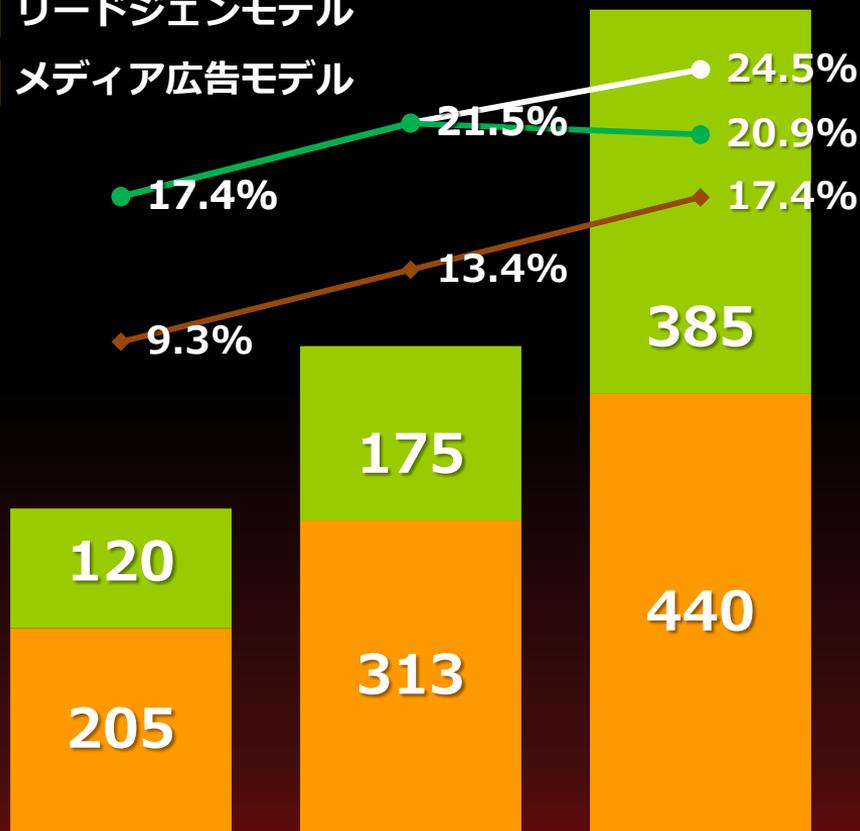
リードジェン
前年比
2.3倍

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

■ リードジェンモデル

■ メディア広告モデル



*のれん償却を控除したリードジェン営業利益率

リードジェン営業利益率

メディア広告営業利益率

リードジェン
前年比
2.2倍

2013年度

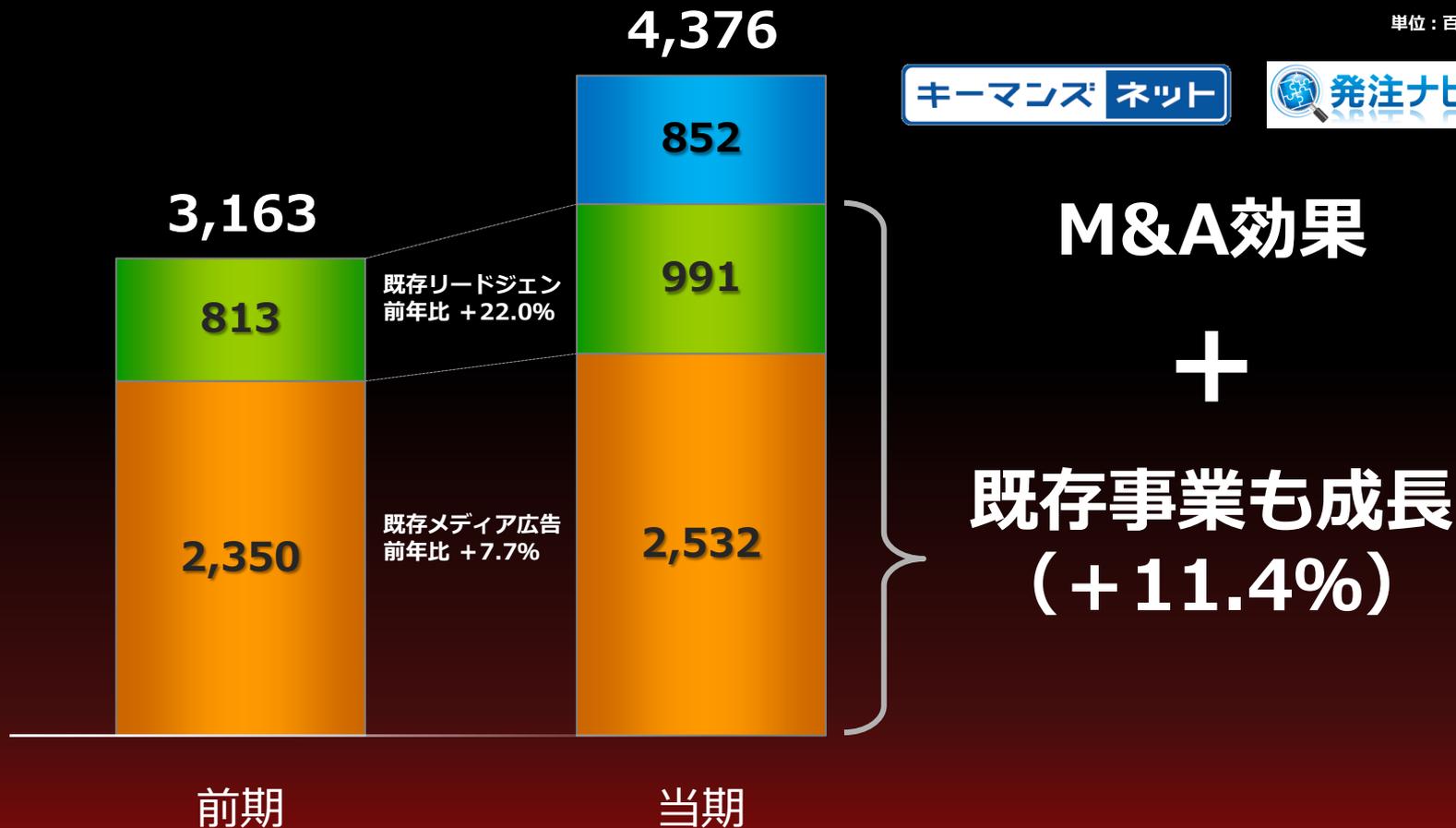
2014年度

当期

当期売上成長の内訳

単位：百万円

キーマンズ ネット



顧客分野別動向

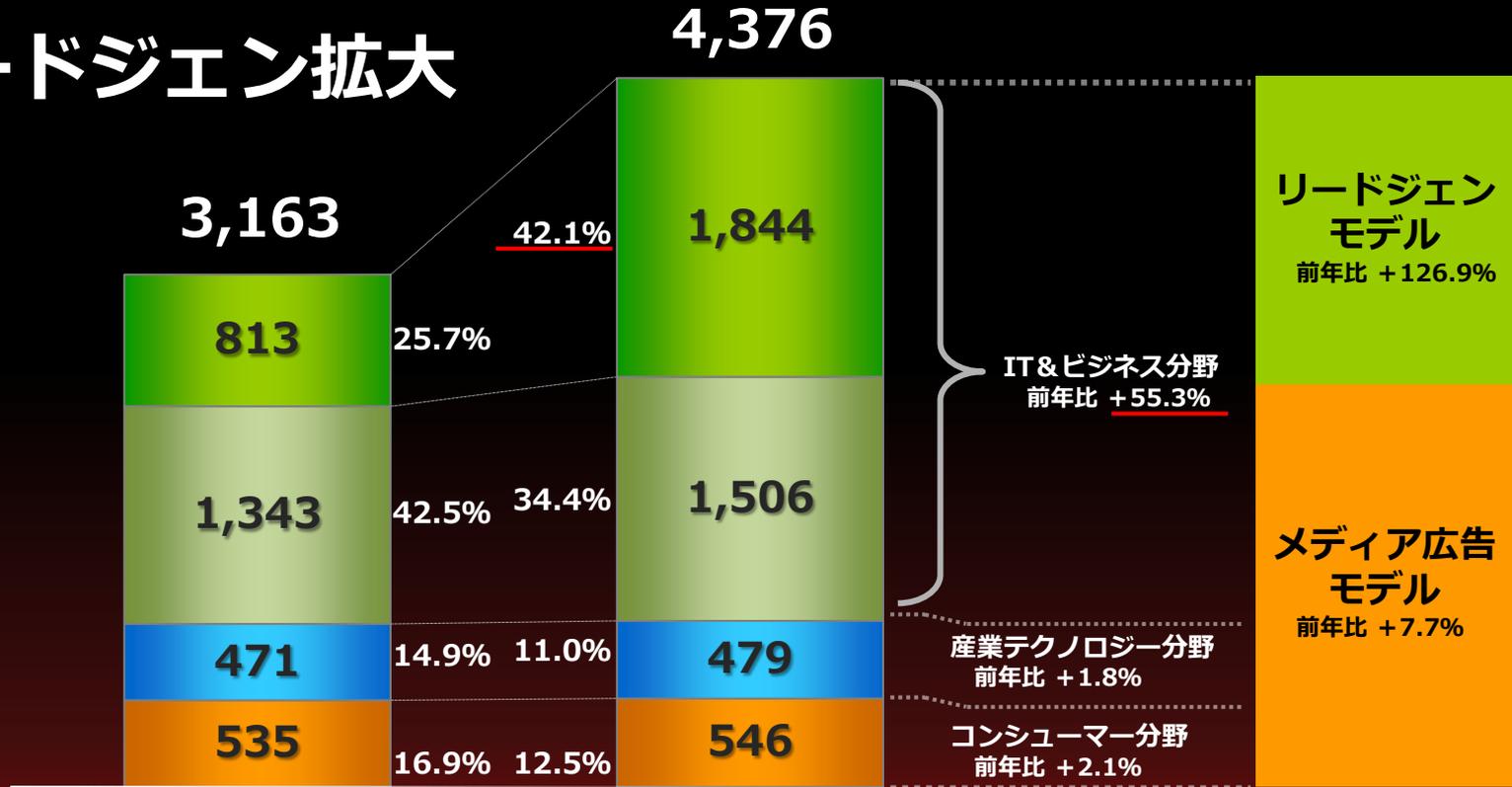
IT&ビジネス分野	産業テクノロジー分野	コンシューマー分野
		
<ul style="list-style-type: none">•IT投資は堅調に推移。マイナンバーも追い風に•リードジェン需要は引き続き拡大•ITエンジニア向けのメディア「@IT」が好調	<ul style="list-style-type: none">•業界全体で、デジタル・マーケティングの普及拡大が続く•製造業の業績が改善•エレクトロニクス市場が減速傾向	<ul style="list-style-type: none">•一部の国内大手家電メーカーが不調•iPhone 6s、Windows 10など注目製品発表•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。

分野別・売上構成比率（前年比）

単位：百万円

リードジェン拡大



前期

当期

総顧客数の推移

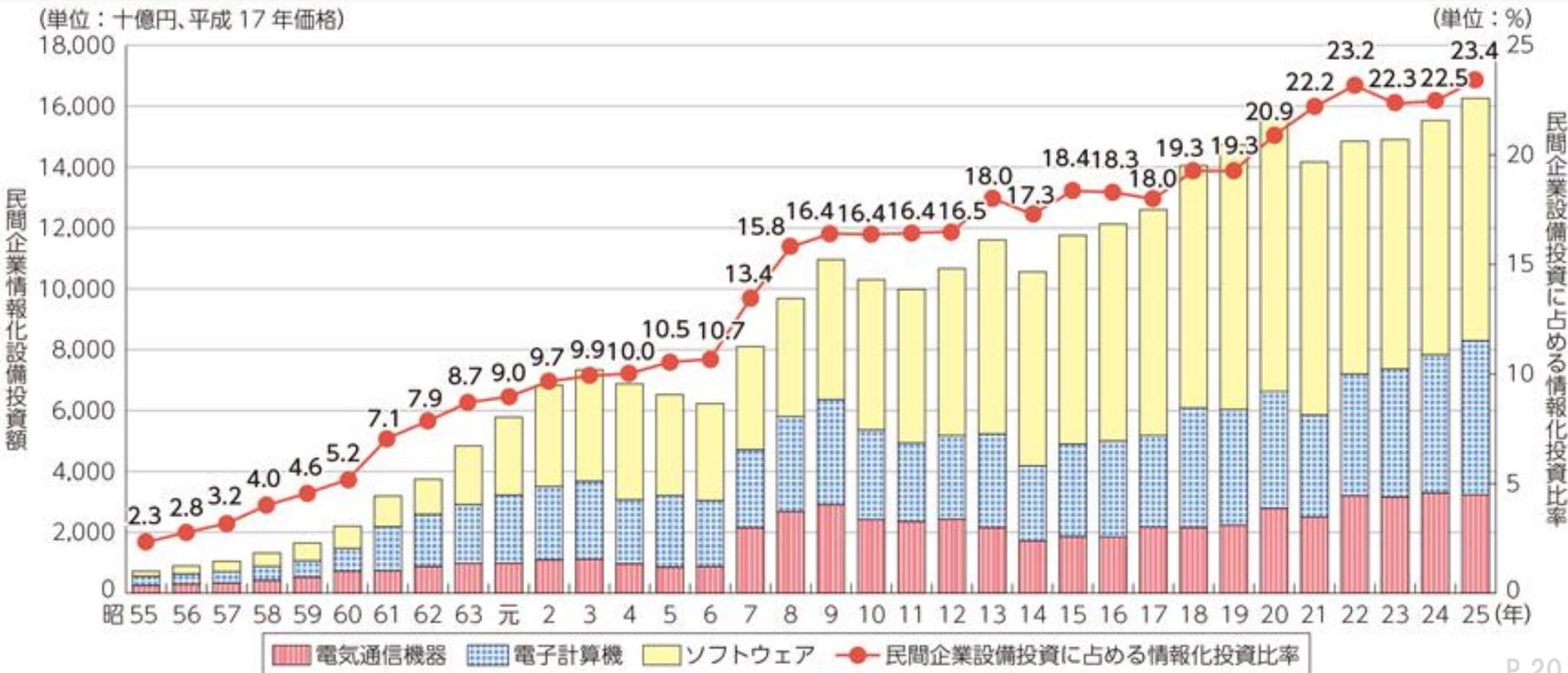


M&Aにより
顕著な増加

テクノロジー専門メディアについて

企業のIT投資は、全設備投資の2割を超える

(出典)総務省 平成27年版情報通信白書



世界を変えるテクノロジー



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

テクノロジーの最先端 を伝える

Internet of Things

という新たな「産業革命」

ABOUT



GEに聞く、IoTでビジネスが一変する理由

- ITmedia エンタープライズ



IoTで空港はどう変わる？ 6つの実験でJALが気付いたこと

- ITmedia エンタープライズ



日本型のインダストリー4.0とは——モノではない、人と人がつながる ...

- ITmedia ビジネスオンライン



Intel、従業員の11%に当たる1万2000人を削減へ PCからクラウド...

- ITmedia ニュース

ITによるビジネスの革新 を伝える

先端技術をビジネスへ
AIが“エンタープライズIT”を
再定義する

0010001

1100100



testMethod(i,j);

int x;
int x = 10;

00

全てのモノ・ヒト・データをつなぐために

「IoT」で変わる、ITインフラの“理想形”と“現実解”

“待たなし”に煽られない

“今からじっくり取り組む”マイナンバー対策

① 退任代表取締役の氏名お

氏名	
鈴木 敏文	代表 最高

セブン&アイ、新社長に井阪氏 鈴木氏は
退任 正式発表 紀敏

日本を引っ張るのは俺たちだ！

シリーズ

日本経済再成長のカギを握る 地方企業たち

7.5兆円を奪うのはどこか？

2016年、電力自由化 “春の陣”



「小さな大企業」を作り上げた 町工場のスゴい人たち



三菱自動車、燃費試験の不正が発覚 実際
よりよく見せるデータ操作 「eK ワゴン」
など4車種63万台

製造業のテクノロジー活用

工場内ネットワークの課題



ムーアの法則

Moore's Law

製造業における

3次元データ活用



を伝える



日本で初めて浮体式の洋上風力発電所が営業運転、離島に1700世帯分の電力



売り上げ拡大、コスト削減に効く！“産業領域”IoTのユースケース

個人が楽しむ最新テクノロジー を伝える

PC USER



動画で見る「Apple Watch」 & 「Apple TV」

格安SIM、SIMロックフリースマホの
すべてが分かる！

しむ

らぼ

SIM LABO

しむ六くん

シムおじさん

おしむちゃん



Mobile



ついに登場（発売）！ これがシャープの人型
決戦ケータイ「ロボホン」だ



Windows 10 特集



5型サイズ以上のタブレットデバイス情報を集約

タブレットUSER

ネット発の話題、トレンド を伝える



kenanasq

2015年07月23日 20時45分 更新

別の意味ですごいバットさばきだ！ 高校野球でバットを
ヌンチャクみたいに振り回す衝撃の代打が登場して話題に
動作の意味はよく分かんがとにかくすごい打者だ。※追記あり **UPDATE**

[たろちゃん、ねとらぼ]

2209 1万 1万 228 265 78

ツイート いいね! シェア Bookmark Pocket G+



72歳のおじいちゃんが作
ったLINEスタンプが大ヒッ
ト 本人に制作の秘密を聞
いてみた



質問に答えるだけで出身地
域を言い当てる「方言
チャート100」がすごいと
話題に

方言に関する質問に「はい」か「いいえ」で答えるだけで、出身地域を特定してしまうサービス「方言チャート100」がすごいと話題になっています。



「父が、逮捕された」 中
学生が書いた作文コンク
ール受賞作が衝撃的だと話題
に



白金派？ 青黒派？ どち
らかわからない謎の色のド
レスの写真で世界がまっつ
たに



写真の「デカ目補正」を
2000回かけてみたらどう
なる？ 試してみたら斜め
上のクリーチャーが誕生し

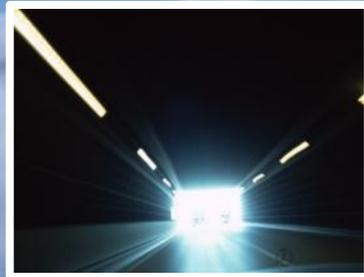
た事案が話題に

「ITAN」×「ねとらぼ」コラボマンガ





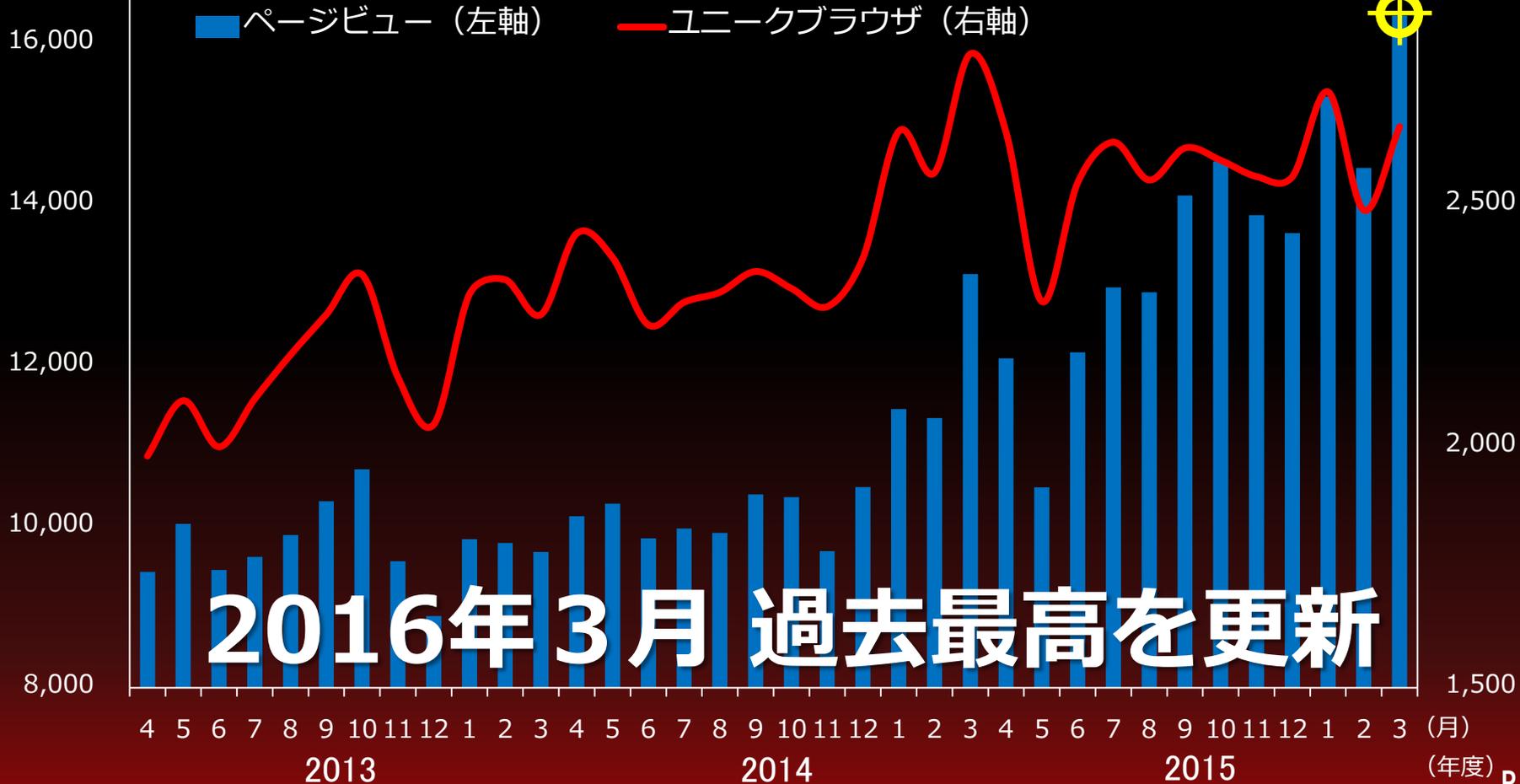
テクノロジーメディアNo.1へ



(単位：万PV)

(単位：万UB)

運営するメディアの規模



2016年3月 過去最高を更新

報道倫理に関する取り組み

当社では、2006年より下記のような報道倫理綱領を定め、社会的な責任を重視したメディア運営に努めています。

アイティメディア 報道倫理綱領 序文

情報技術の進展は、個人、社会、公共に及ぼす影響が非常に大きい。特に、日々、IT関連情報の報道活動を行っている当社の社会的責任は重大であり、高い倫理水準を保つことが求められている。そもそも、言論・報道・出版活動とは、人々の知る権利に応えることによって、平和で豊かな社会を実現することを使命とする。報道の自由は、その使命のために、人々からわれわれに委ねられたものである。この自由は、あらゆる権力、あらゆる圧力から独立した自主的・自立的なものでなければならない。われわれは、その自覚に基づき、以下の指標をかかげ、その実践に努めるものとする。

1. 報道の自由
2. 人権と名誉の尊重
3. 法の尊重
4. 社会・風俗
5. 報道姿勢
6. 報道表現と公開性、迅速な訂正

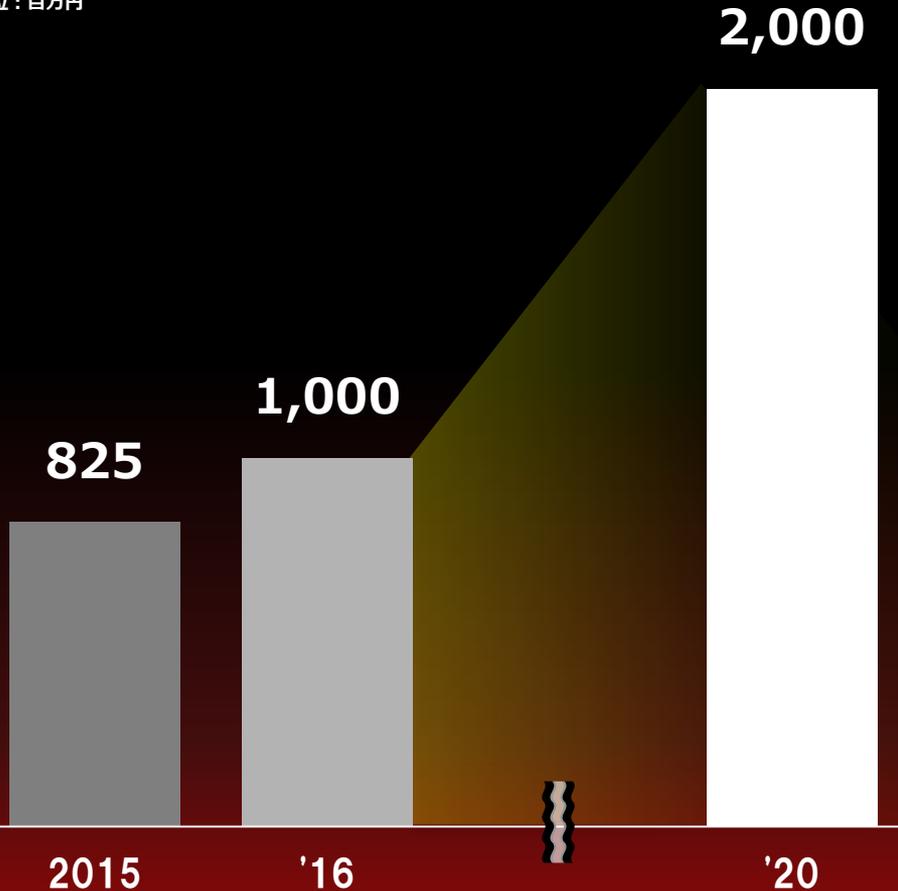
※ 全文は下記より確認可能です。
<http://corp.itmedia.co.jp/media/policy/>

上記の理念に基づき、広告表現についてのガイドライン、新メディア「ねとらぼ」の運営方針を定めた「ねとらぼ憲章」などを随時追加することで、継続的な改善を図っています。

中期戰略

2020年度の目標設定

単位：百万円



W20

(ダブル・トゥウエンティ)

2020年
営業利益20億

中期成長戦略

1

メディア広告
雑誌→ネットへのパラダイムシフト

2

リードジェネレーション
B2Bのユニークなビジネスモデル創出に成功

データドリブン
データ活用による高度化

3

ねとろぼ

スマート&ソーシャルメディア
時代に即した大規模メディアの創出

領域拡大
成功モデルの横展開

動画をご覧ください

インターネットならではの「見込み客発見サービス」
リードジェネレーション



<http://corp.itmedia.co.jp/ir/>

リードジェンの成長戦略



キーマンズ ネット

領域拡大

- ・IT以外のB2B分野への拡大
- ・M&Aによるシェア獲得



メディア力の向上

- ・魅力的なコンテンツの提供
- ・優良な会員の獲得
- ・アクションの喚起

商品力の向上

- ・より高品質なリードの提供
- ・データドリブン
- ・システム統合、次世代版開発

市場の拡大

B2Bマーケティングのパラダイムシフト（オートメーション化）
代表番号に片端から電話をかけるような非効率な営業方法の革新

リードジェン メディアカの向上

キーマンズ ネット

2015年4月合流
会員数31万人



2015年10月合流



会員数31万人



2016年4月開設
会員数4万人

リードジェンメディア 一挙拡充

リードジェン 領域拡大

IT分野でのノウハウ
×
製造業向けメディア群

EDN
Japan

EE Times
Japan

MONOist スマート💡ジャパン
Smart Japan

製造業向け
リードジェン開始

 **Tech**
Factory

データドリブンによる商品力の向上：事例

個人ではなく企業単位で製品購入検討状況を分析

製品購入検討メディア

キーマンズ ネット



コンテンツ
(興味)

会員情報

アクセス
ログ

蓄積されたビッグデータ

情報サービスとして顧客に提供 商品名「企業トレンド」

分析レポート
を提供



IT製品ベンダー

A社が今探している商品は何だろうか？

今、クラウドに興味を持っている会社は？

企業トレンド

企業ごとの製品選定行動をデータから明らかにする
IT製品ベンダー向けマーケティング情報サービス



セグメント：
仮想化

対象企業：

ユーザ企業

売上規模：100億円以上

Subscription Details：

Number of Accounts：200

Month：May 2014

ランク (5月)	企業名	変化	ランク (4月)	ランク (3月)	業種	従業員規模	売上規模	分野トップ	ベンダートップ	事業所トップ
39	ヤマト	-21	18	28	28_その他の製造業	2千~5千人未満	1千億~5千億円未満	クラウドコンピューティング	新	本部
41	凸版	-31	10	11	11_印刷・同関連業	5千~1万人未満	5千億~1兆円未満	クラウドコンピューティング		本部
41	北	73	114	93	06_飲料・たばこ・	300~1千人未満	100億~1千億円未	クラウドコンピューティング		本部
41	池田	100	141	.	26_情報通信機器器	300~1千人未満	100億~1千億円未	クラウドコンピューティング		株式会社 開発本部
44	富士	138	182	.	20_金属製品製造業	2千~5千人未満	1千億~5千億円未	クラウドコンピューティング		株式会社 明石工場
44	富士	-14	30	179	26_情報通信機器器	2千~5千人未満	1千億~5千億円未	クラウドコンピューティング	伊	株式会社 本部
46	三	-10	36	55	45_サービス業(そ	100~300人未満	100億~1千億円未	デスクトップ仮想化		株式会社 本部
47	三	-13	34	.	19_非鉄金属製造業	1千~2千人未満	100億~1千億円未	サーバ仮想化		株式会社 本部
48	三	-26	22	.	36_卸売業・小売業	5千~1万人未満	1兆円~	クラウドコンピューティング		株式会社 本部
49	ケ	15	64	93	36_卸売業・小売業	300~1千人未満	100億~1千億円未	クラウドコンピューティング		株式会社 本部
50	リ	.	.	.	40_宿泊業・飲食サ	2千~5千人未満	100億~1千億円未	デスクトップ仮想化		株式会社 本部
51	セ	-11	40	81	15_ゴム製品製造業	300~1千人未満	100億~1千億円未	デスクトップ仮想化		株式会社 本部
52	ト	56	108	93	17_窯業・土石製品	5千~1万人未満	1千億~5千億円未	デスクトップ仮想化	株	本部

企業名

ベンダー名

コンシューマー分野の成長株



スマート&ソーシャルを意識したネットの話題の集積地



マスマーケティングの大きな変化

テレビではリーチできない
マスの拡大

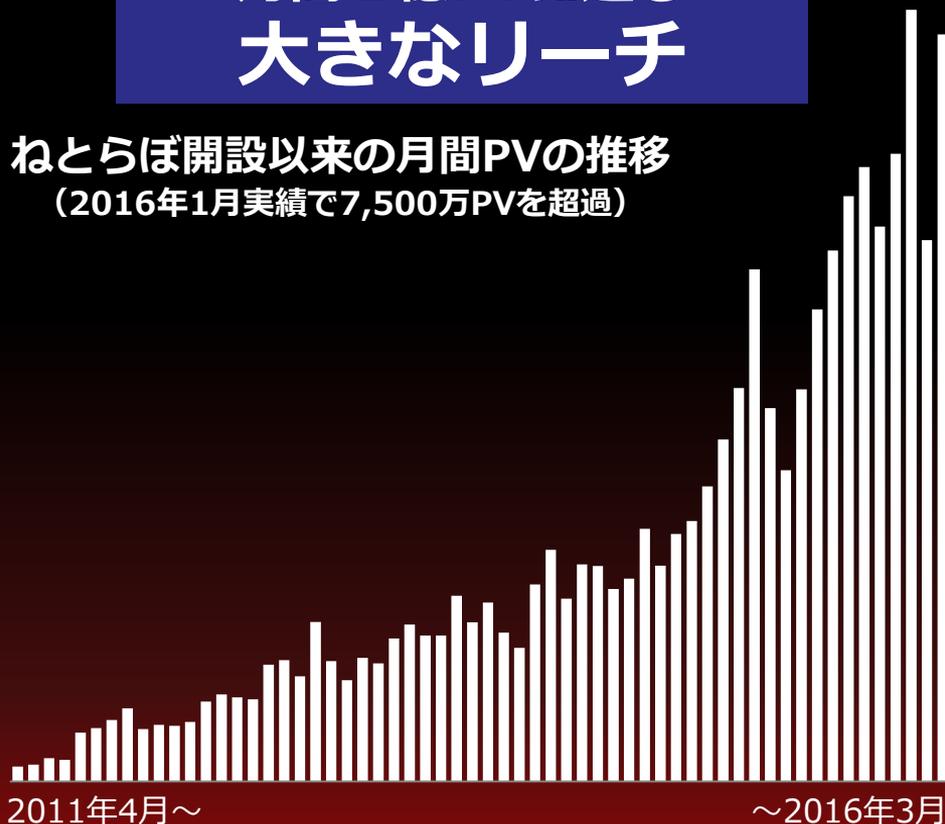
ソーシャルメディア上で
話題になるためのPR

ネットカルチャーを
意識した広告展開

ねとらぼの影響力

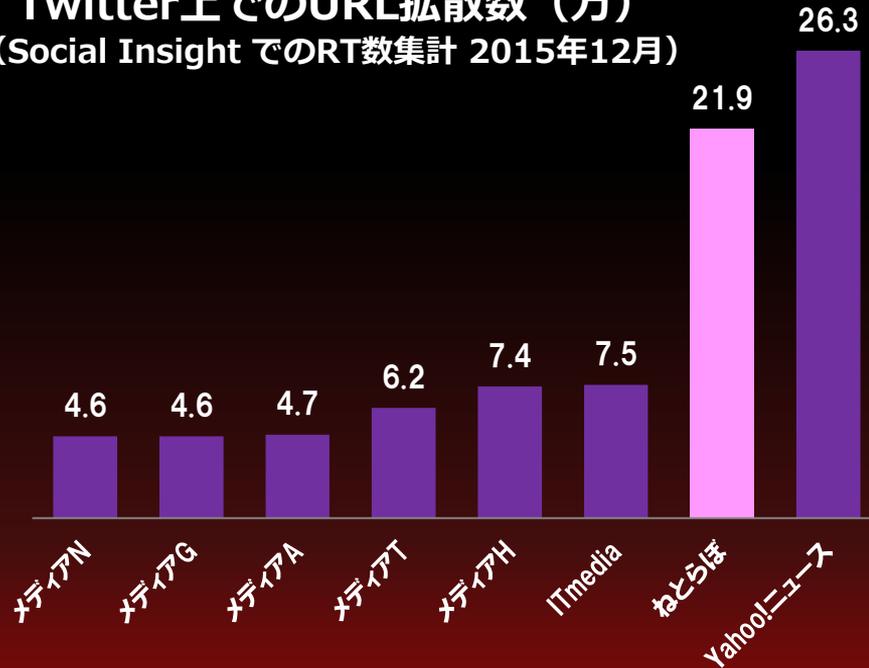
月間1億PVに迫る
大きなリーチ

ねとらぼ開設以来の月間PVの推移
(2016年1月実績で7,500万PVを超過)



ソーシャル拡散力

Twitter上でのURL拡散数(万)
(Social Insight でのRT数集計 2015年12月)



ねとらぼの顧客 (一部)

新たな顧客層を開拓

オレ、「ハムタス」に改名したいんです！ 新ハンバーガー、そこまでして食べたい？【PR】

I'm lovin' it.
(2015年10月20日)

甘くておいしいアイスがあれば激辛料理を攻略できるのか？ 激辛のアイスに挑戦！【PR】

国内でおいしい激辛料理店を、新しくなった森永製菓のアイス「チーズスティック」の助成金で味わおう！【PR】

月7万円で買える「究極のオタク向け一人暮らし」のインテリアを並べてほしい！【PR】

夢の物件。【PR】

シック・ジャパンによると何をやっても詰んでたことが判明 女性の「シック・ジャパン」【PR】

どうしたらいいのかわからない！【PR】

友達のボンネがまる分かりだと聞いて試してみたら、美味しいプレゼントが届いたでござる。【PR】

たくさんボンネでぶっちゃければ、感謝のシルシが送られてくるらしい……マジか！
(2015年11月4日)

クリアアサヒが家で冷えてなかったらどうする？ 常温のクリアアサヒをすぐにキンキンにする最適な冷やし方を検証してみた【PR】

氷につける？ それとも回転させる？ 最適な冷やし方はどれなのか実際に検証してみました。
(2016年3月23日)

ケロググさんの的にこれでいいの！？ オードリー春日さんがギャグ連発！ 体操動画が激しすぎる【PR】

若林さんのツッコミキキキ。

すみません！ 師匠と呼んでいいですか 男が惚れる漢、5つのポイント！【PR】

5分でわかる！【PR】

5分でわかる！【PR】

【PR】

【PR】

キミはスター・ウォーズ究極のFANDOM (ファンダム)、「#MayTheFansBeWithYou-ファンと共にあらんことを！」を知っているか？
(2015年12月18日)

※順不同

・アサヒビール株式会社

・麒麟ビール株式会社

・サントリースピリッツ株式会社

・ダイドードリンコ株式会社

・森永製菓株式会社

・日清シスコ株式会社

・日本ケロッグ合同会社

・日本ケンタッキー・フライド・チキン株式会社

・日本マクドナルド株式会社

・みやぎ生活協同組合

・シック・ジャパン株式会社

・株式会社キングジム

・株式会社レオパレス21

・ワーナー・インターテイメントジャパン株式会社

・エイベックス・デジタル株式会社

・株式会社集英社

・株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ

・Hulu Japan LLC

ねとらぼブランドの拡大 早期に月間1億PVへ

ねとらぼ エンタ

2015年10月29日開設

ねとらぼ 生物部

2016年4月27日開設

ねとらぼエンタ

ねとらぼエンタ大好き、ねとらぼエンタの歴史をよみ！

カテゴリー > [ねとらぼエンタトップ](#) [ねとらぼ](#) [ネットで見聞](#) [特設ニュース](#) [イベント](#) [あいうえお](#) [ゲーム](#) [あいうえお](#)

まとめ > [コスプレフォトレポート](#) [感傷新聞・日常決断](#) [あのキヤラに花束を](#) [つばきおしと私](#) [ねとらぼ](#) [ねとらぼ](#)

TOP STORIES

ウルトラマンと交響のフュージョン「ウルトラ十勇士」編曲「限定グッズ」がもたらせるスペシャルグッズがセットになった件【PR】

TITAN x T&A x G コラボマンガ

つばきおしと私

川栄李奈、サイコ絵デスノート所有者に「デスノート 2016」出演決定

ガンダムの世界が江戸情緒に！ 立川恵ら「らすとしゅーていんく」お披露目イベント

新ジャンル「7回寝る習慣」家を？ 2月28日

「おしと私」が一新、Twitter

8月

9月

ねとらぼ生物部

ねとらぼ生物部

カテゴリー > [ねとらぼ生物部](#) [ねとらぼエンタ](#) [ねとらぼ](#) [ネットで見聞](#) [特・特写](#) [イベント](#) [あいうえお](#) [あいうえお](#)

まとめ > [コスプレフォトレポート](#) [感傷新聞・日常決断](#) [あのキヤラに花束を](#) [つばきおしと私](#) [ねとらぼ](#) [ねとらぼ](#)

TOP STORIES

たてしまさんの夢がかなった！ 阪神タイガースxねこあつめのコラボグッズが発売決定

ボニーにわらわら子猫たち それを見守る(?)カヒバラさん ほっこり動画に癒やされる

なんでや！ 阪神関係……あったり！ (2016年4月19日)

和む。 (2016年4月19日)

審査光昭さんのネコ写真展「ねこおき」や「ネコライオン」GW~6月初旬に全国15会場で開催！

猫がイギリス外務省「ネズミ捕獲長」に 野良猫から大出世

オーストラリア政府観光局がコアラ（とお姉さん）の動画を公開 キラキラしたお姉さんが主演

ネズミを捕まえるニヤン

特別企画

甘くておいしいアイスがあれば激辛料理を攻めできるのか？ 激辛のプロに激辛料理対決を挑んでみた！【PR】

本編はシリアスなのにダンス動画投稿しまくるって何だよ！ dTVが作品一切関係ない「ZQNダンス」をゴリ押ししてくる件

【PR】

予想通りだよ！ 狼舌太師さんのタッチで似顔絵が作れる「あたらしく」が発表される！イベント

2016年度のトピックと業績予想

2016年度 重要トピック

- **IFRS 任意適用**
- **事業拡大に伴うオフィス移転**
- **監査等委員会設置会社への移行**

IFRS 任意適用

2016年4月27日開催の取締役会にて決定

■ 目的

- ・ 事業の成長に合わせた開示の充実
- ・ 財務情報の国際的な比較可能性の向上

■ 期日

2016年度Q1決算より適用

営業利益への主な影響として、のれんの定期償却の停止によるのれん償却費の減少83百万円を見込んでおります。

事業拡大に伴うオフィス移転

7月4日より新オフィス稼働

- 事業拡大に伴う人員増加に対応
- 子会社等も含めた事業の効率化

Q1営業費用として
30百万円程度増加の見込み

監査等委員会設置会社への移行

2016年4月27日開催の取締役会にて決定

■目的

- ・事業の成長に合わせたコーポレート・ガバナンスの更なる充実

■期日

2016年6月17日

※2016年6月17日開催予定の当社第17回定期株主総会において、定款変更案が承認可決されることを条件としたものです。

※詳しくは、本日発表の適時開示内容をご覧ください。

- ・監査等委員会設置会社への移行及び定款一部変更に関するお知らせ
- ・監査等委員会設置会社への移行に伴う役員人事に関するお知らせ

2016年度 業績予想

(IFRS基準)

単位：百万円

通期	売上高	営業利益	親会社の所有者に帰属する 当期利益
2016年度予想	4,900 (12.0%)	1,000 (25.0%)	690 (26.6%)
2015年度概算	4,376	800	545

- 2016年度よりIFRSを任意適用した場合の営業利益への主な影響として、のれんの定期償却の停止によるのれん償却費の減少83百万円を見込んでおります。

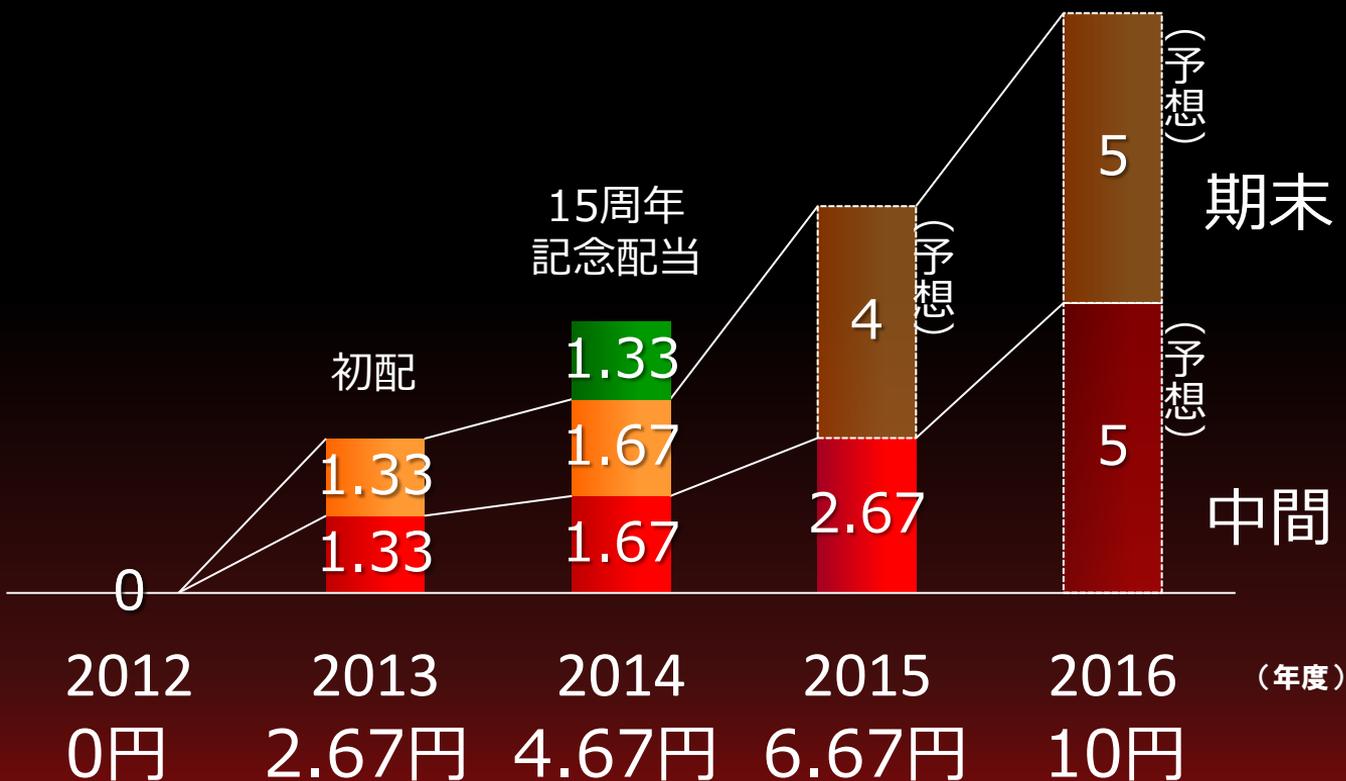
(参考 日本基準換算)

(参考)	売上高	営業利益	親会社株主に帰属する 当期純利益
2016年度予想	4,900 (12.0%)	925 (12.1%)	640 (21.4%)
2015年度実績	4,376	825	527

- IFRS基準での2015年度概算値及び2016年度予想の日本基準換算につきましては、比較のための参考情報として掲載しております。概算値であることをご理解ください。

※：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。

2016年度 配当予想

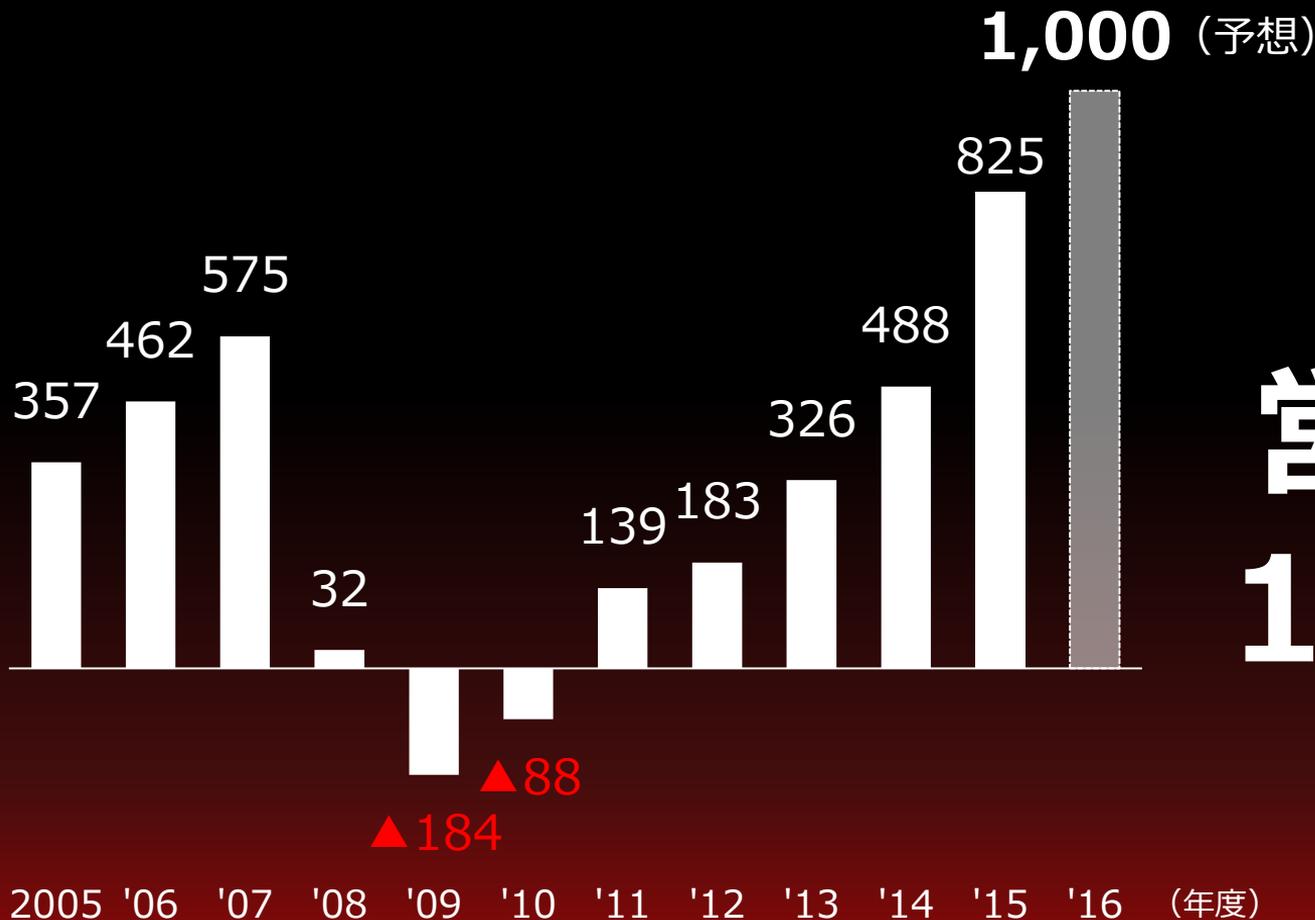


継続的 増配

※ 当社は2015年12月1日付で株式の3分割を実施しており、上記では過去の数値も含め分割後の基準に統一しています。

単位：百万円

これまでの通期営業利益推移



FY16
営業利益
10億円へ

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ご承知ください。

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 決算 資料編

2016年4月27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 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	3,163	100.0%	4,376	100.0%	+38.3%
売上原価	1,223	38.7%	1,649	37.7%	+34.8%
売上総利益	1,939	61.3%	2,727	62.3%	+40.6%
販売管理費	1,450	45.9%	1,901	43.5%	+31.1%
営業利益	488	15.5%	825	18.9%	+68.7%
経常利益	506	16.0%	826	18.9%	+63.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	293	9.3%	527	12.1%	+79.7%
親会社株主に係る 包括利益	352	11.1%	528	12.1%	+50.2%

注:百万円未満を切り捨てて表示しております。

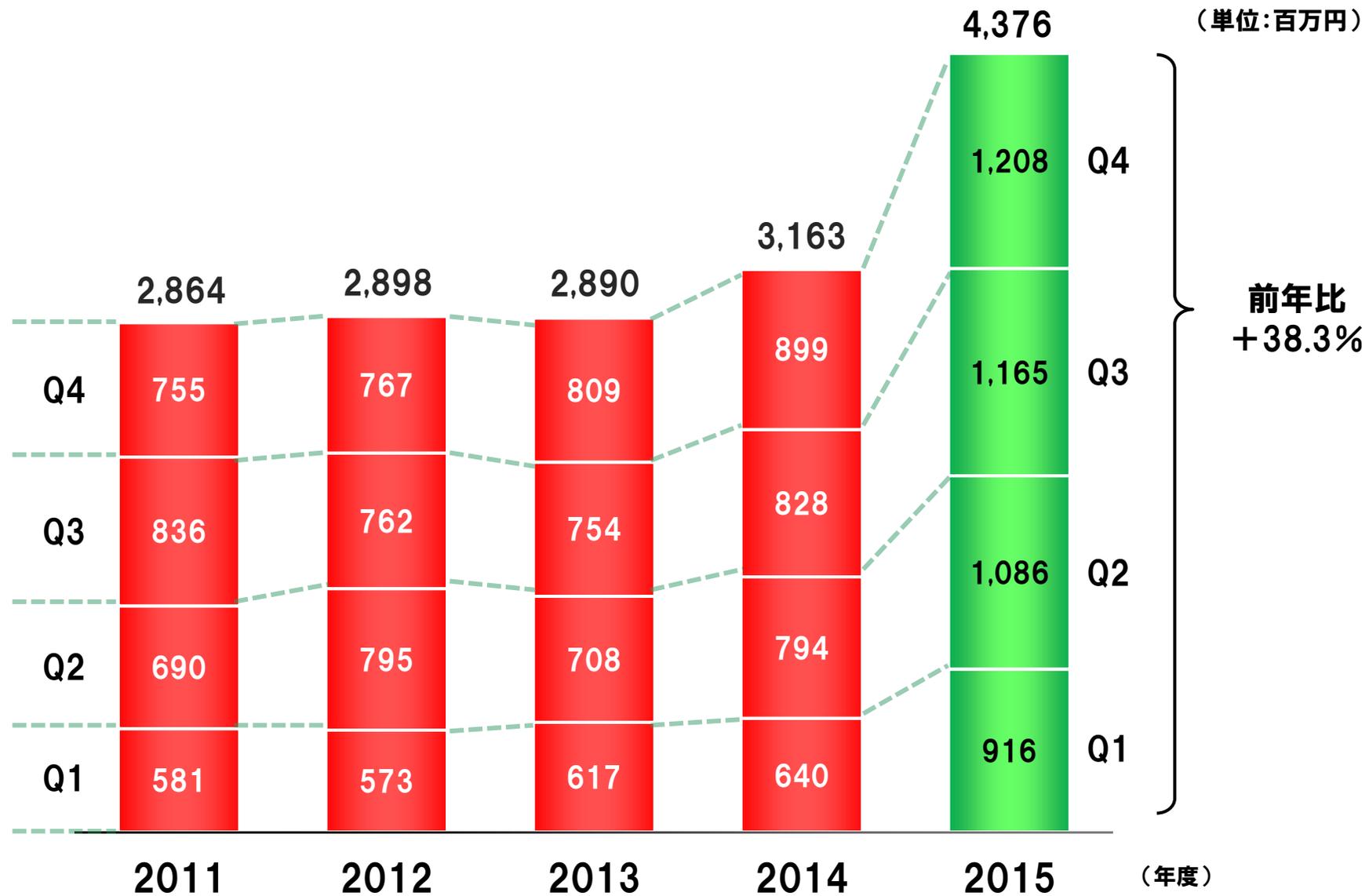
2015年度 第4四半期(1~3月)業績

(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	899	100.0%	1,208	100.0%	+34.3%
売上原価	334	37.1%	439	36.3%	+31.4%
売上総利益	565	62.9%	769	63.7%	+36.0%
販売管理費	393	43.8%	536	44.4%	+36.3%
営業利益	171	19.1%	232	19.2%	+35.5%
経常利益	171	19.1%	228	18.9%	+33.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	100	11.1%	124	10.3%	+24.5%
親会社株主に係る 四半期包括利益	99	11.1%	124	10.3%	+24.6%

注:百万円未満を切り捨てて表示しております。

売上高の推移

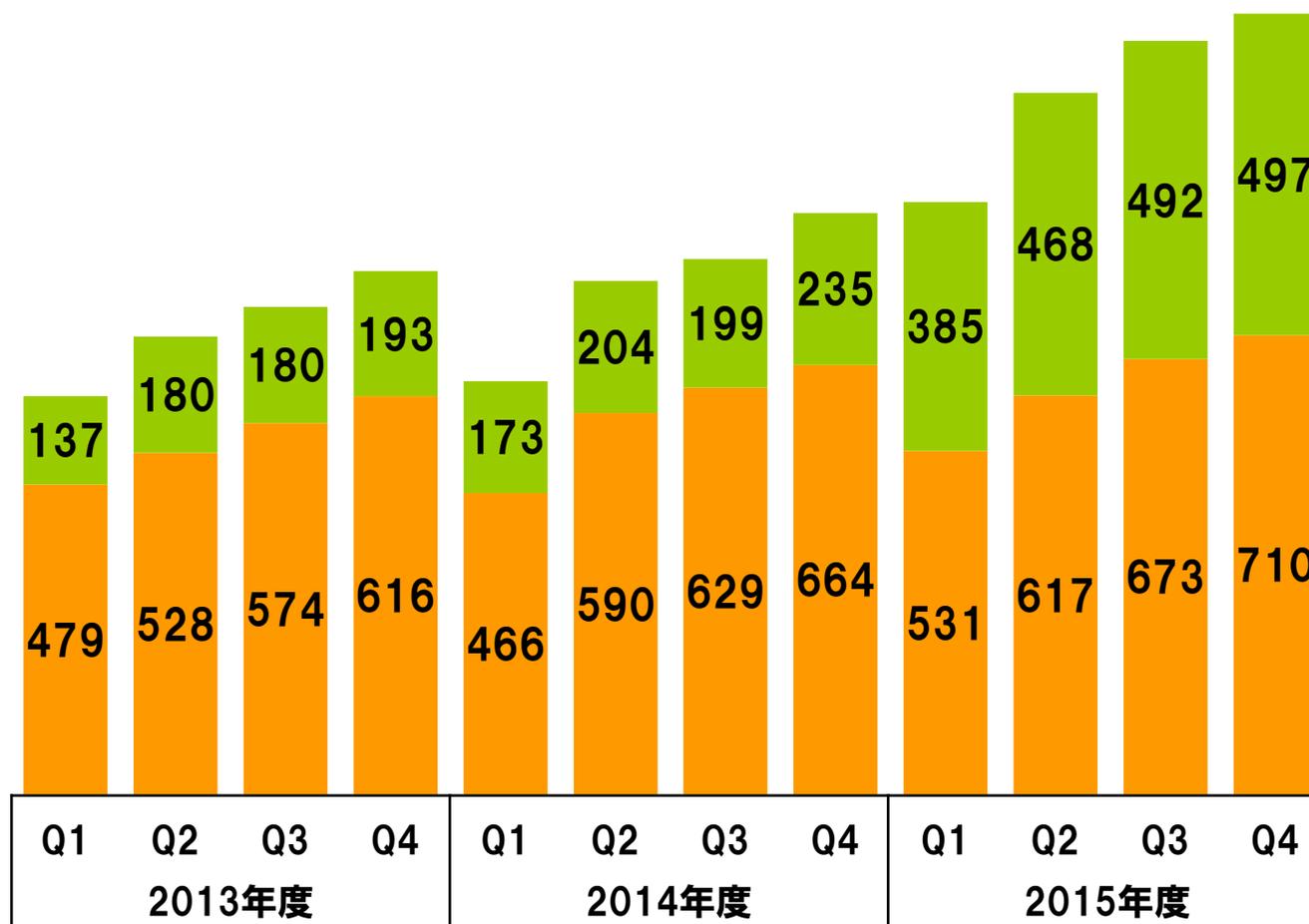


リードジェンとメディア広告の売上推移

(単位:百万円)

通期比

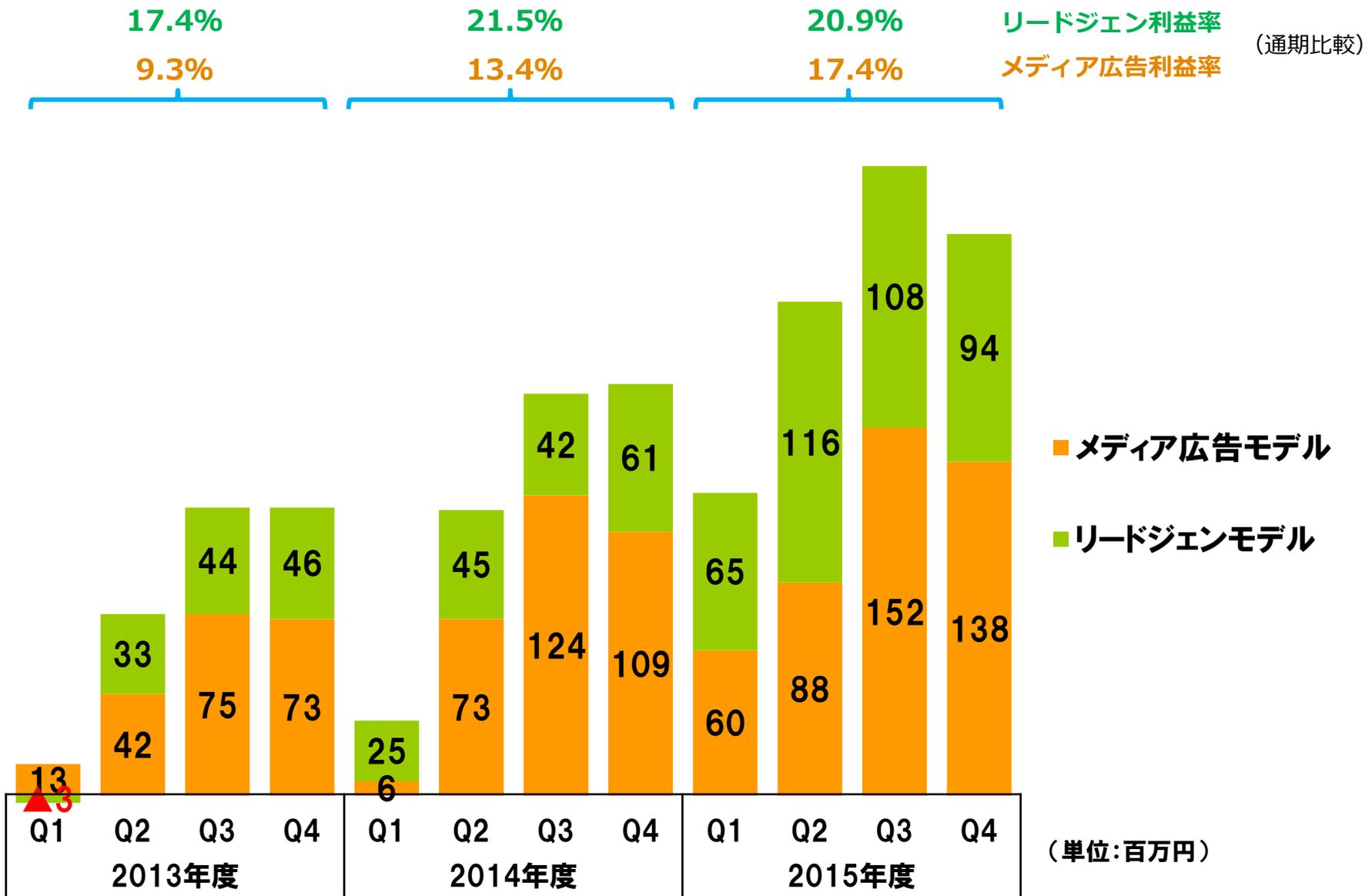
■メディア広告モデル ■リードジェンモデル



リードジェンモデル
前年比 約2.3倍

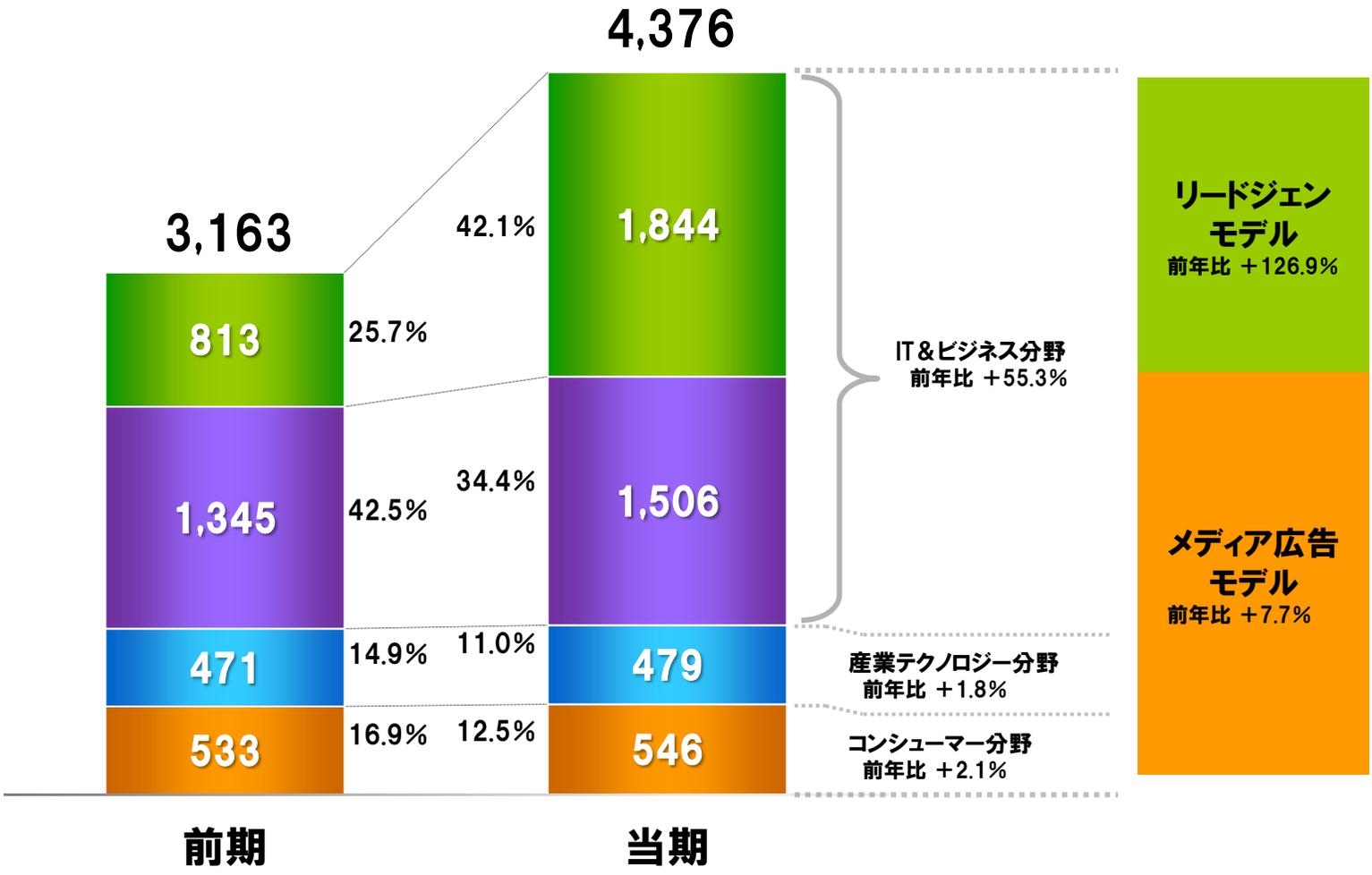
メディア広告モデル
前年比 +7.7%

リードジェンとメディア広告の営業利益推移



収益モデル／顧客分野別・売上構成比率(前年比)

(単位:百万円)

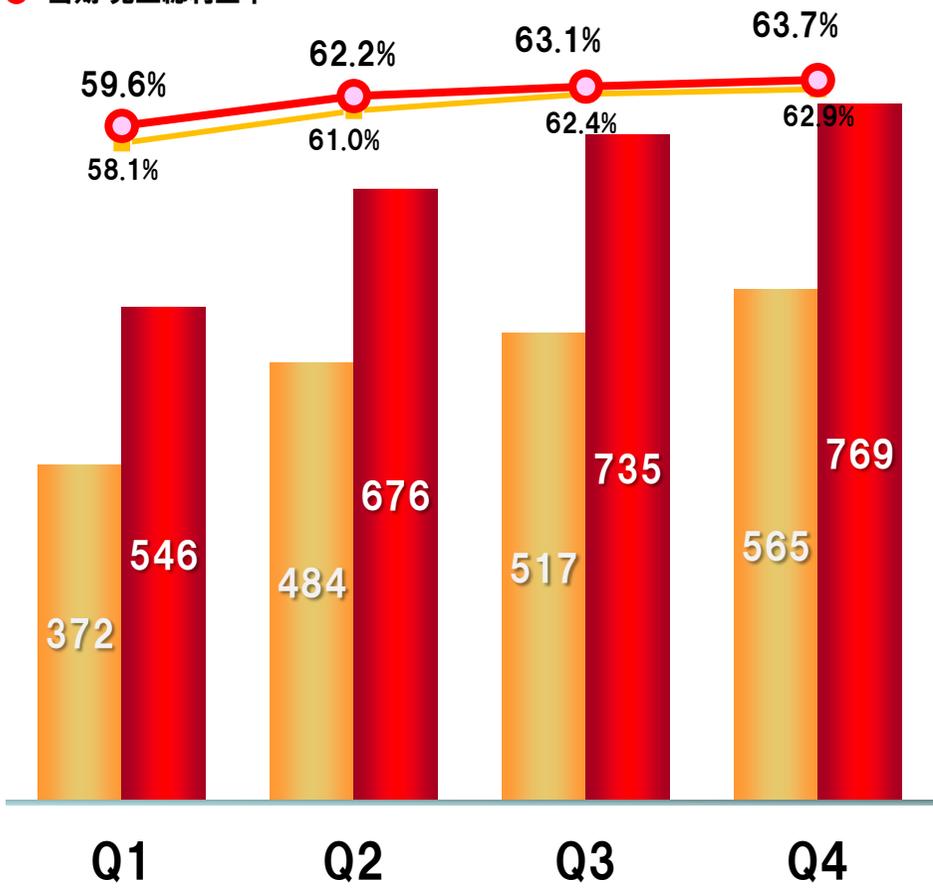


売上総利益・営業利益の推移(四半期推移)

(単位:百万円)

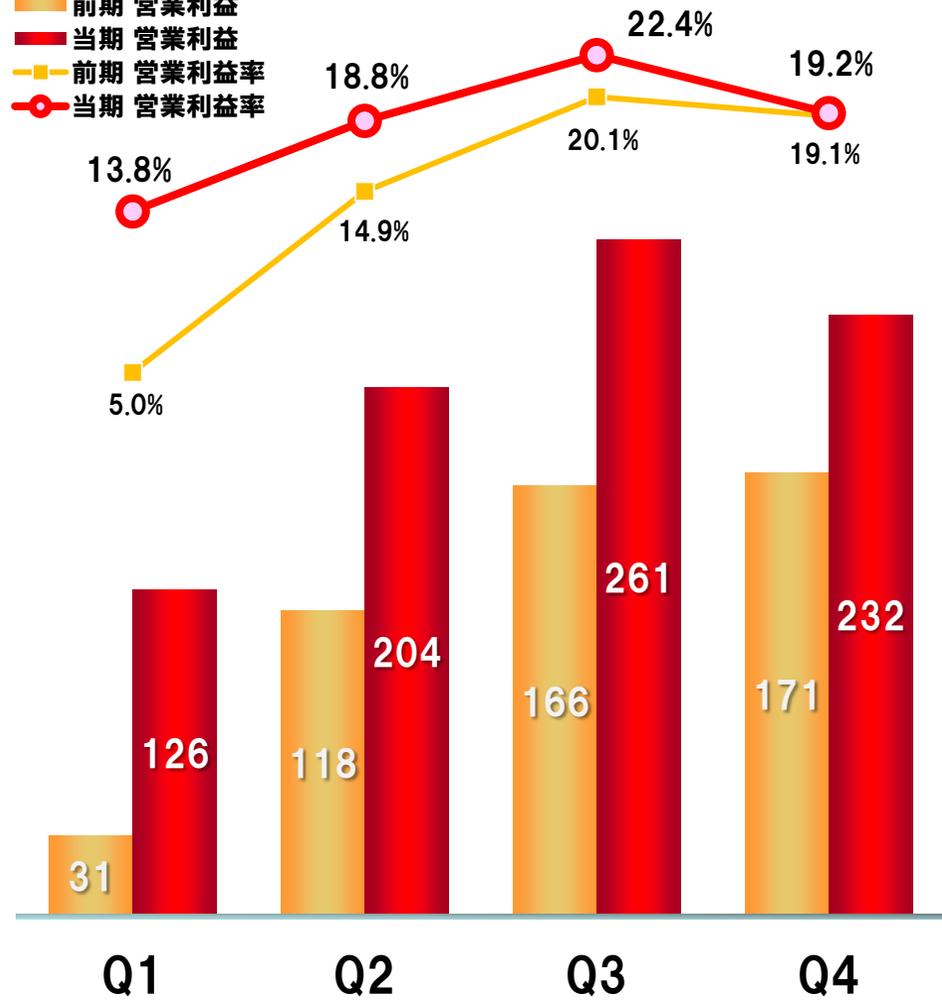
売上総利益・売上総利益率の推移

- 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

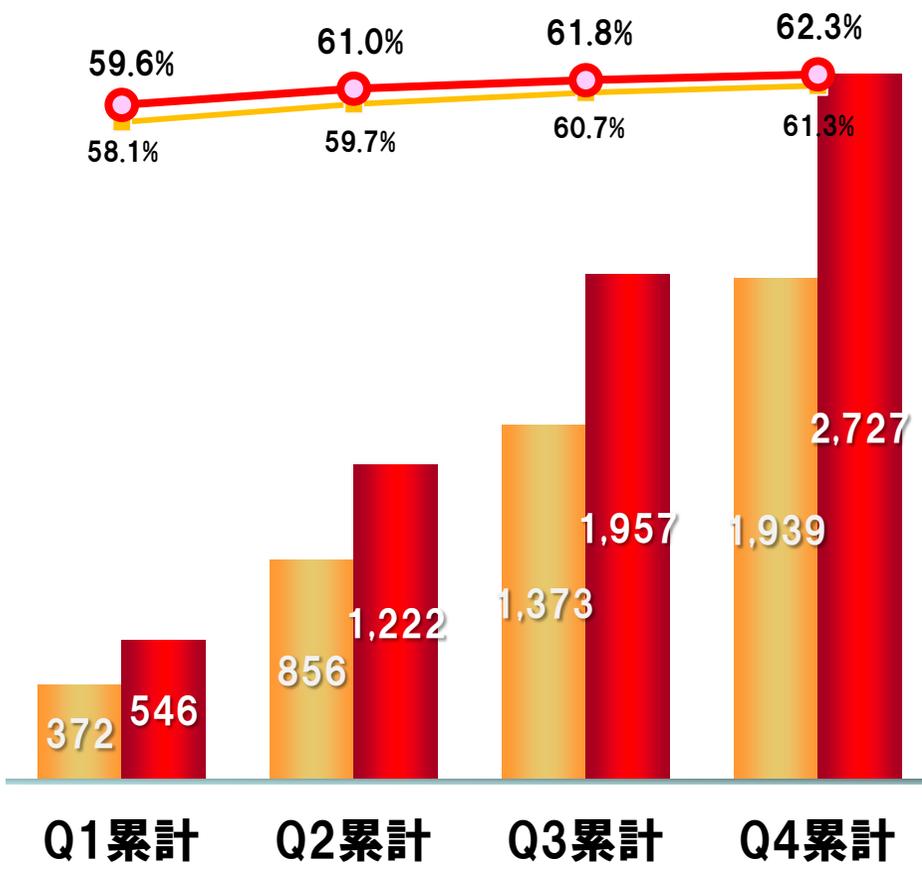


売上総利益・営業利益の推移(累計)

(単位:百万円)

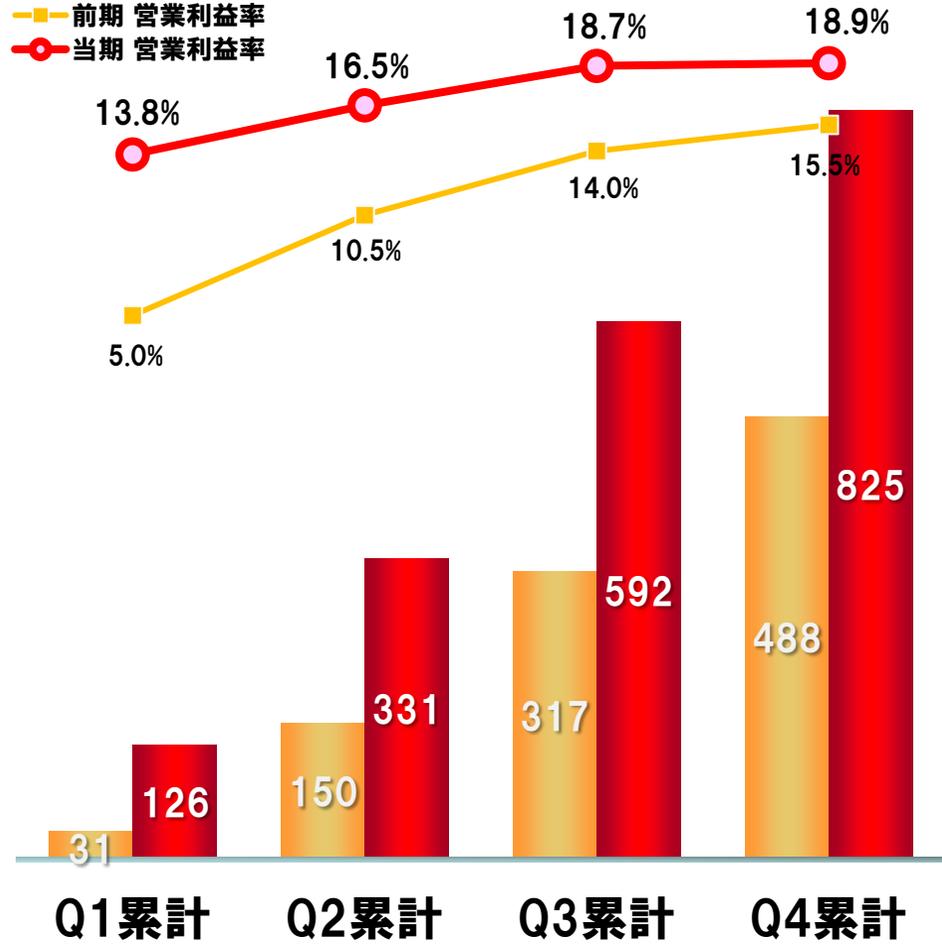
売上総利益・売上総利益率の推移

- 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

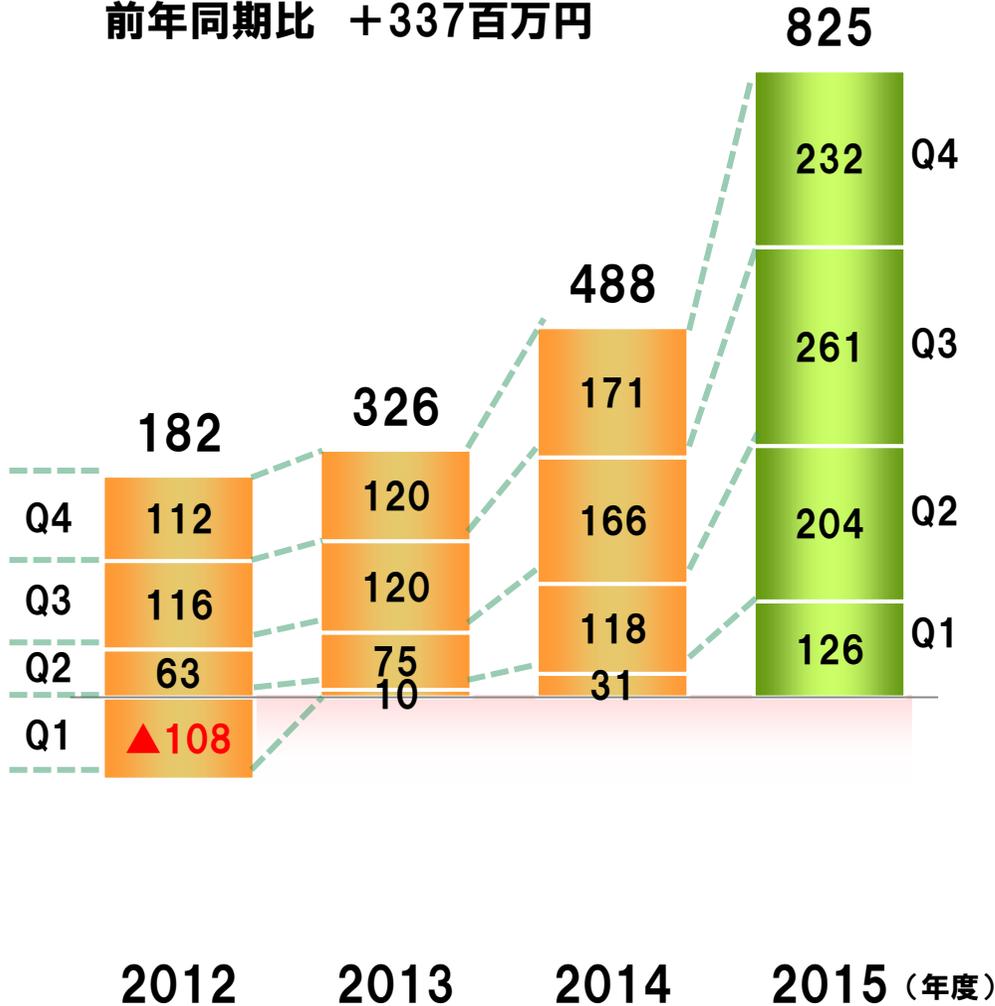
- 前期 営業利益
- 当期 営業利益
- 前期 営業利益率
- 当期 営業利益率



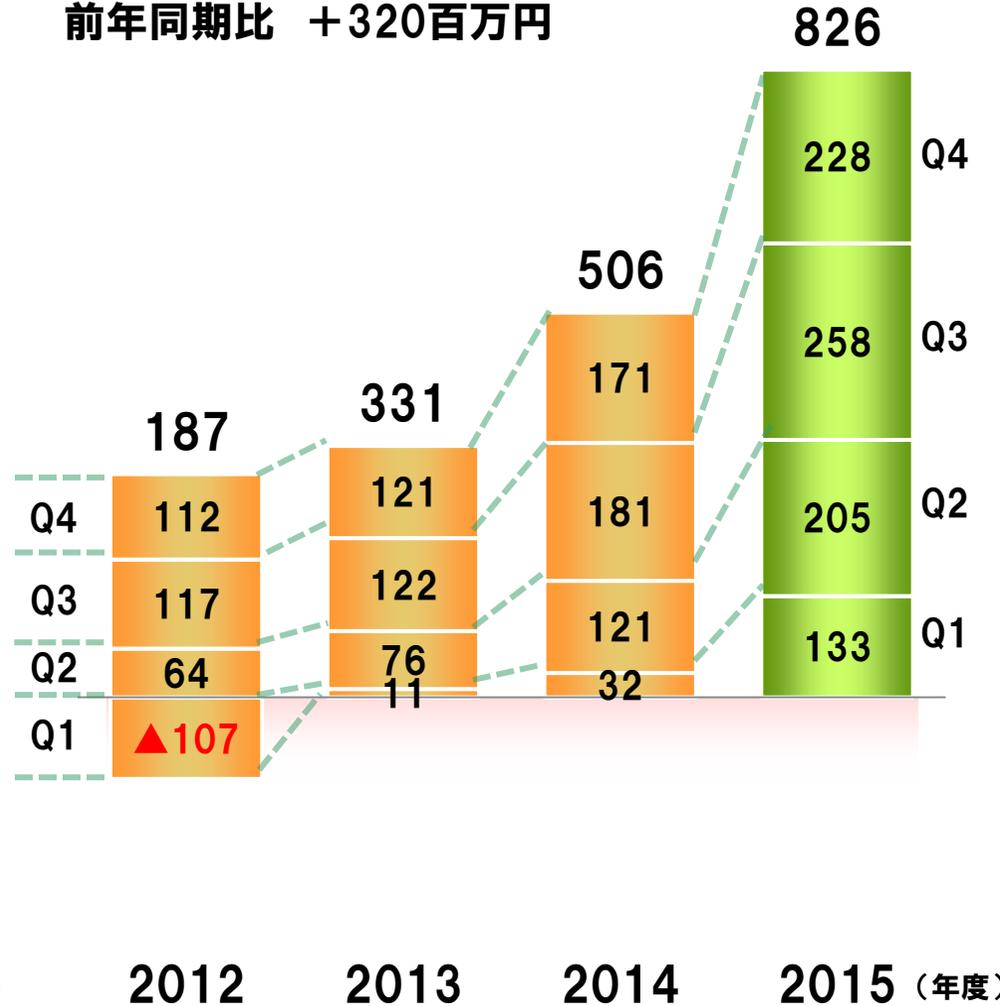
営業利益・経常利益の推移(累計)

(単位:百万円)

営業利益 825百万円
前年同期比 +337百万円

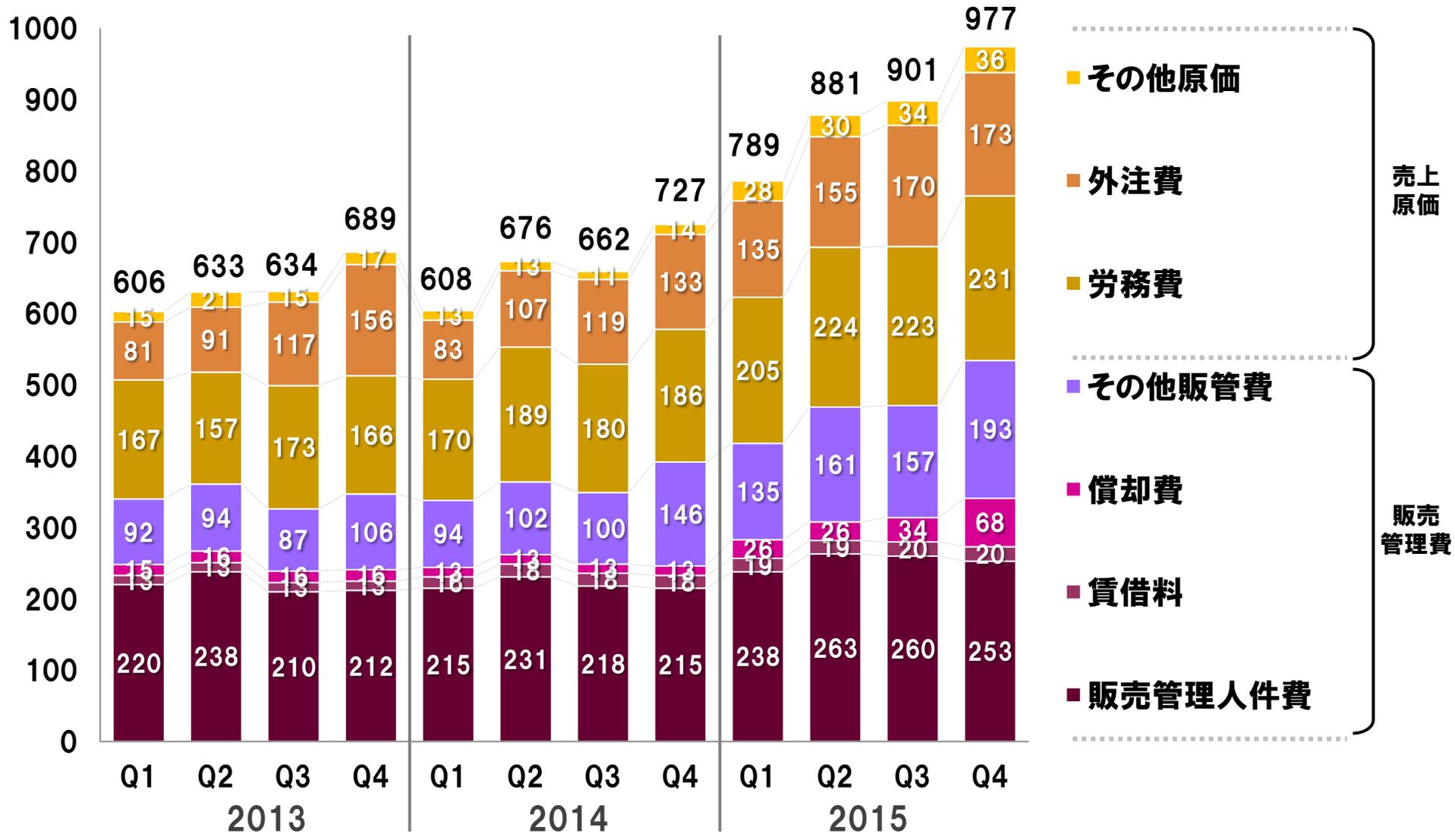


経常利益 826百万円
前年同期比 +320百万円



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	2016年3月末	差異
【資産の部】			
流動資産	4,109	4,209	+99
固定資産	743	1,294	+536
資産合計	4,853	5,504	+651
【負債の部】			
流動負債	573	829	+255
固定負債	27	4	▲23
負債合計	601	833	+232
【純資産の部】			
資本金/資本剰余金	3,384	3,384	—
利益剰余金	909	1,327	+417
自己株式	▲44	▲44	—
他包括利益累計額	0	2	+1
新株予約権	1	1	▲0
純資産合計	4,251	4,670	+418
1株当たり純資産	218.77円	240.33円	+21.56円
自己資本比率	87.6%	84.8%	▲2.8pt

(単位:百万円)

流動資産

・売掛金 : +166

固定資産

・無形固定資産 : +556

M&Aに伴う無形資産の増加

① キーマンズネット

・ソフトウェア : +75

・顧客関連資産 : +167

・のれん : +244

② 発注ナビ

・のれん : +170

負債合計

・未払法人税等 : +57

・前受け金 : +96

純資産合計

・当期純利益 : +527

・剰余金の配当 : ▲110

注:百万円未満を切り捨てて表示しております。

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	2014年度	2015年度	差異
営業活動による キャッシュ・フロー	642	687	+45
投資活動による キャッシュ・フロー	318	▲716	▲1,035
財務活動による キャッシュ・フロー	▲19	▲112	▲93
現金及び現金同等物 の増加額	+941	▲141	▲1,082
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	2,909	2,768	▲141

営業CF

- ・税金等調整前純利益 : 779
 - ・減価償却費/のれん償却 : 190
 - ・法人税等の支払 : ▲224
- (2014年度/法人税等の支払 : ▲43)

投資CF ⇒ M&A 3件

- ・事業譲受による支出
(キーマンズネット) : ▲605
- ・子会社株式の取得
(発注ナビ) : ▲132
- ・関連会社株式の取得
(ナレッジオンデマンド) : ▲42

財務CF

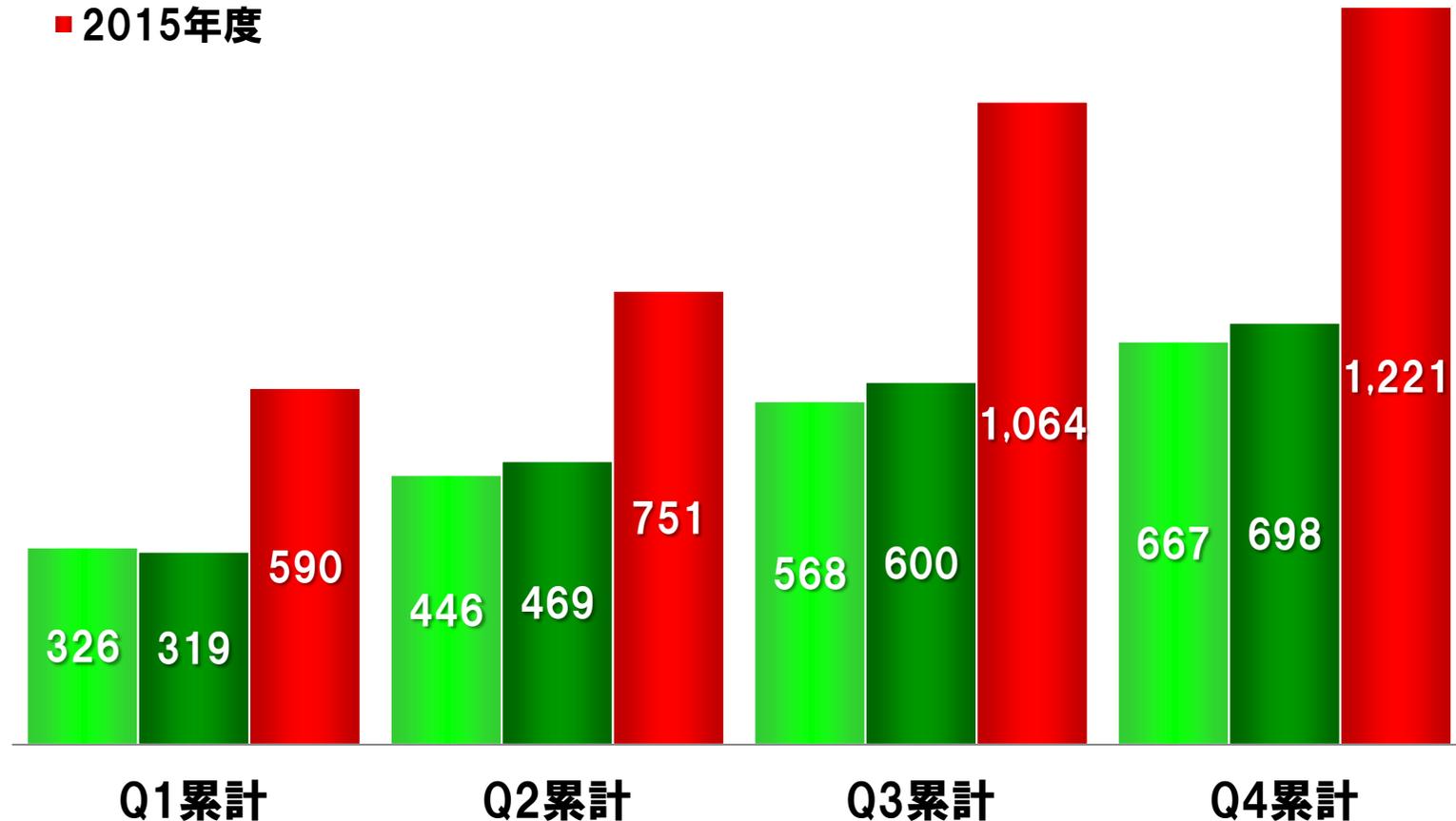
- ・配当金の支払 : ▲109

顧客数の推移

前年比 +74.9% (523社増)

(単位:顧客数)

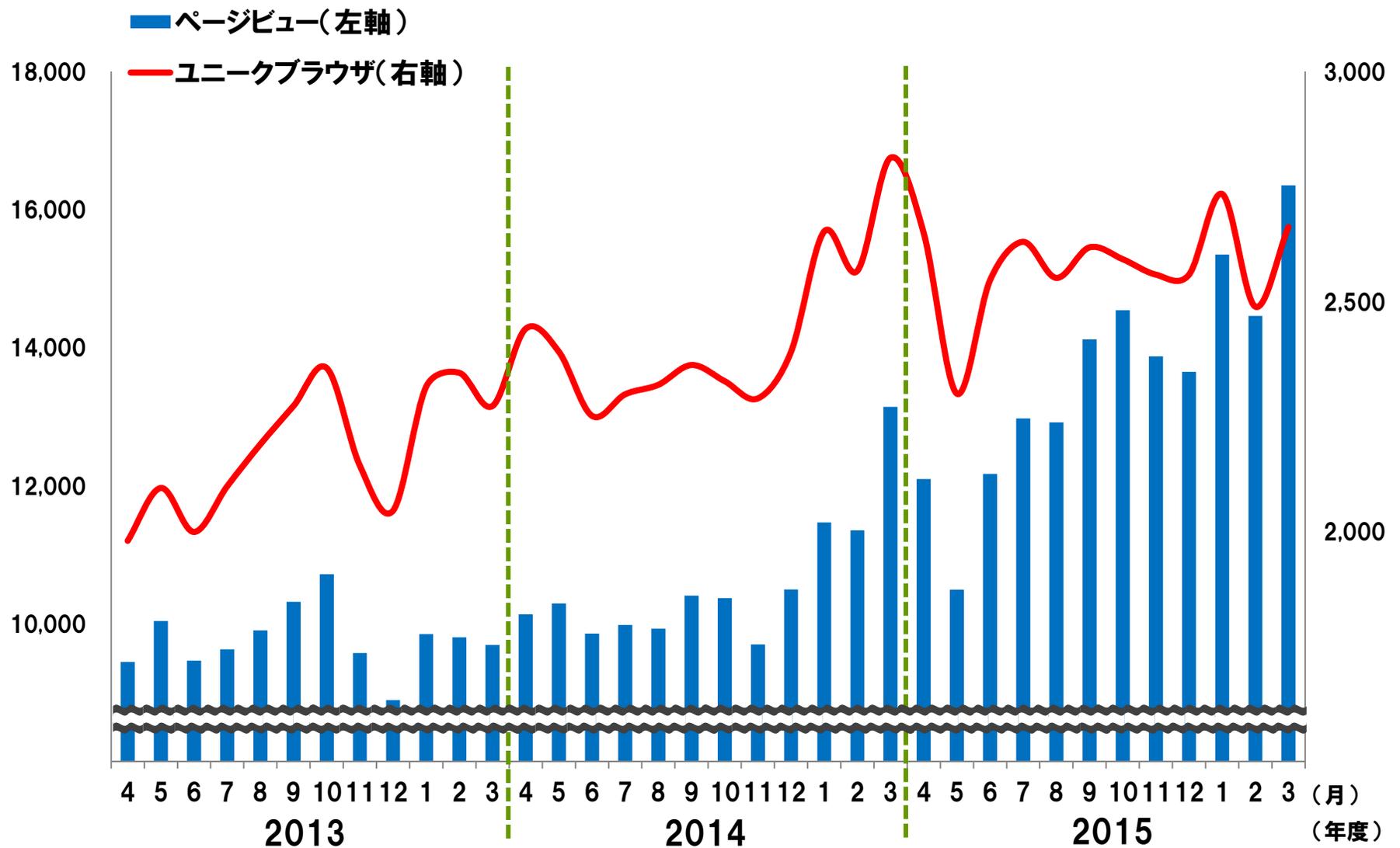
- 2013年度
- 2014年度
- 2015年度



運営するメディアの規模

(単位:万PV)

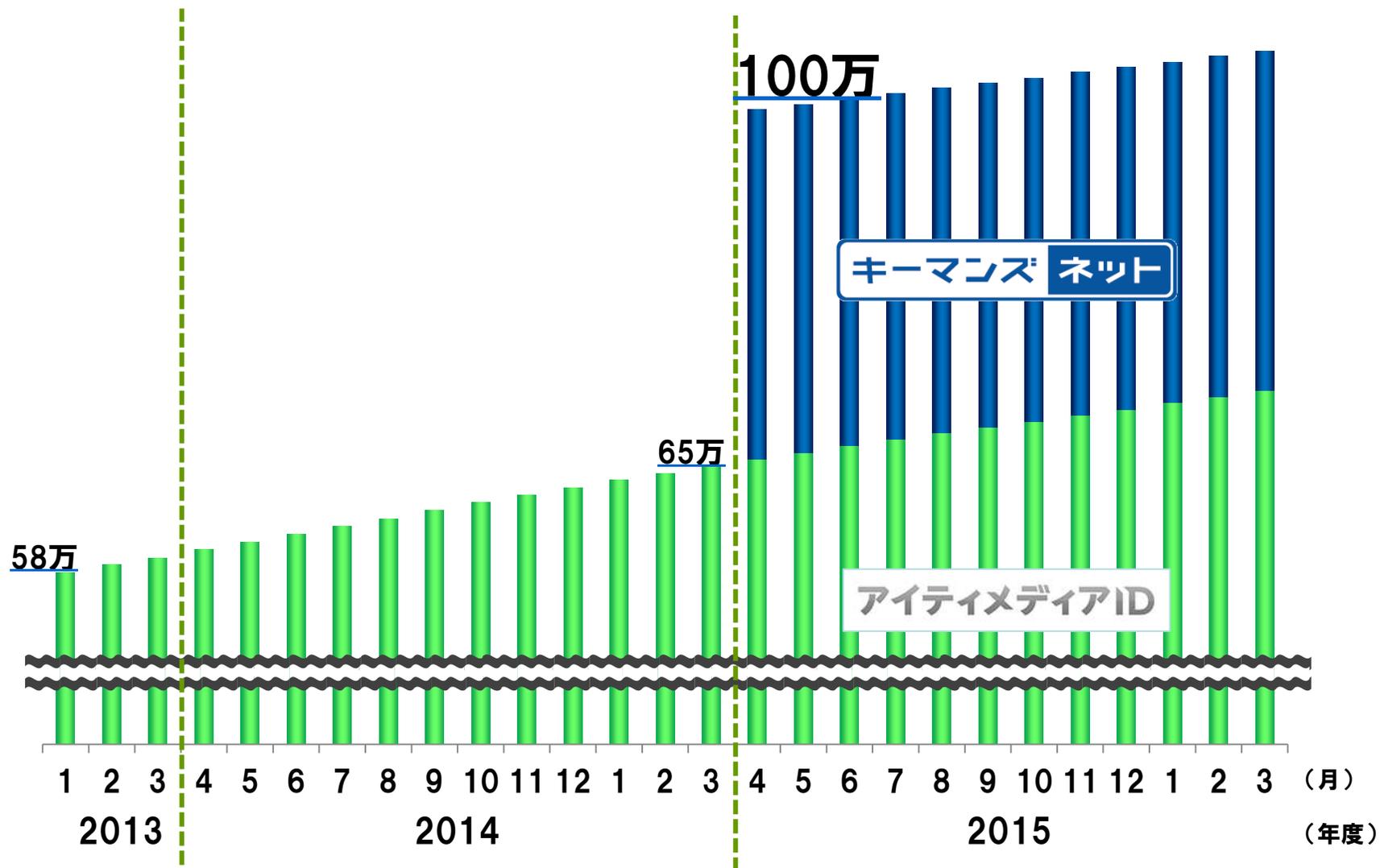
(単位:万UB)



※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。

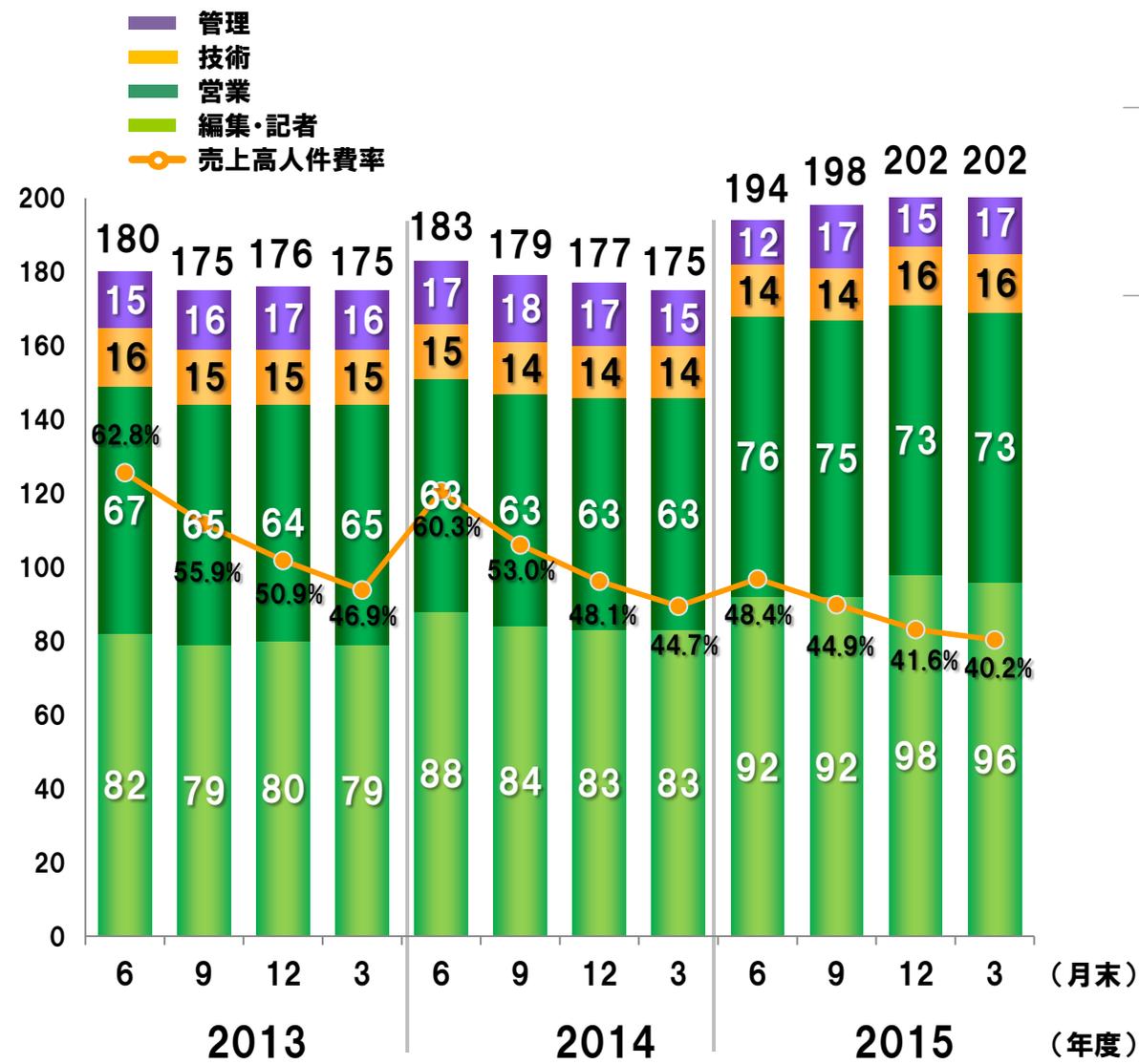
延べ会員数推移

(単位:会員数)



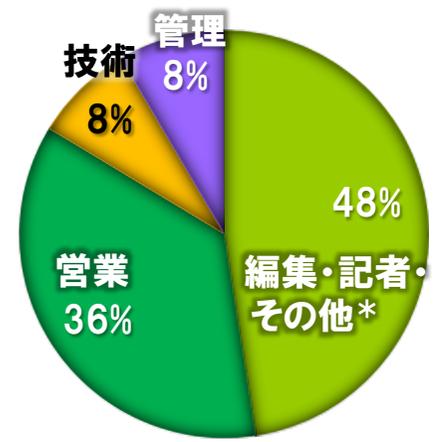
従業員数の推移

(単位:人)



	人数	構成比	前年比増減率
編集・記者・その他*	96	48%	15.7%
営業	73	36%	15.9%
技術	16	8%	14.3%
管理	17	8%	13.3%
合計	202	100%	15.4%

*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



情報システムを変革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

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

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



ITを健康に役立てる情報サイト

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&IT」ニュース

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

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	
			システム開発案件のマッチングサービス	発注ナビ	
			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	
	メディア広告 モデル	産業テクノロジー 分野	企業向けビジネス情報	ITmedia ビジネスオンライン	
			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）

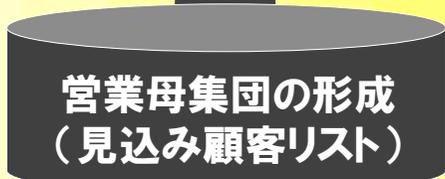
リードジェネレーション／リードジェンとは Lead Generation

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



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



➢ 最大の競合を2015年譲受
国内最大規模のシェア獲得



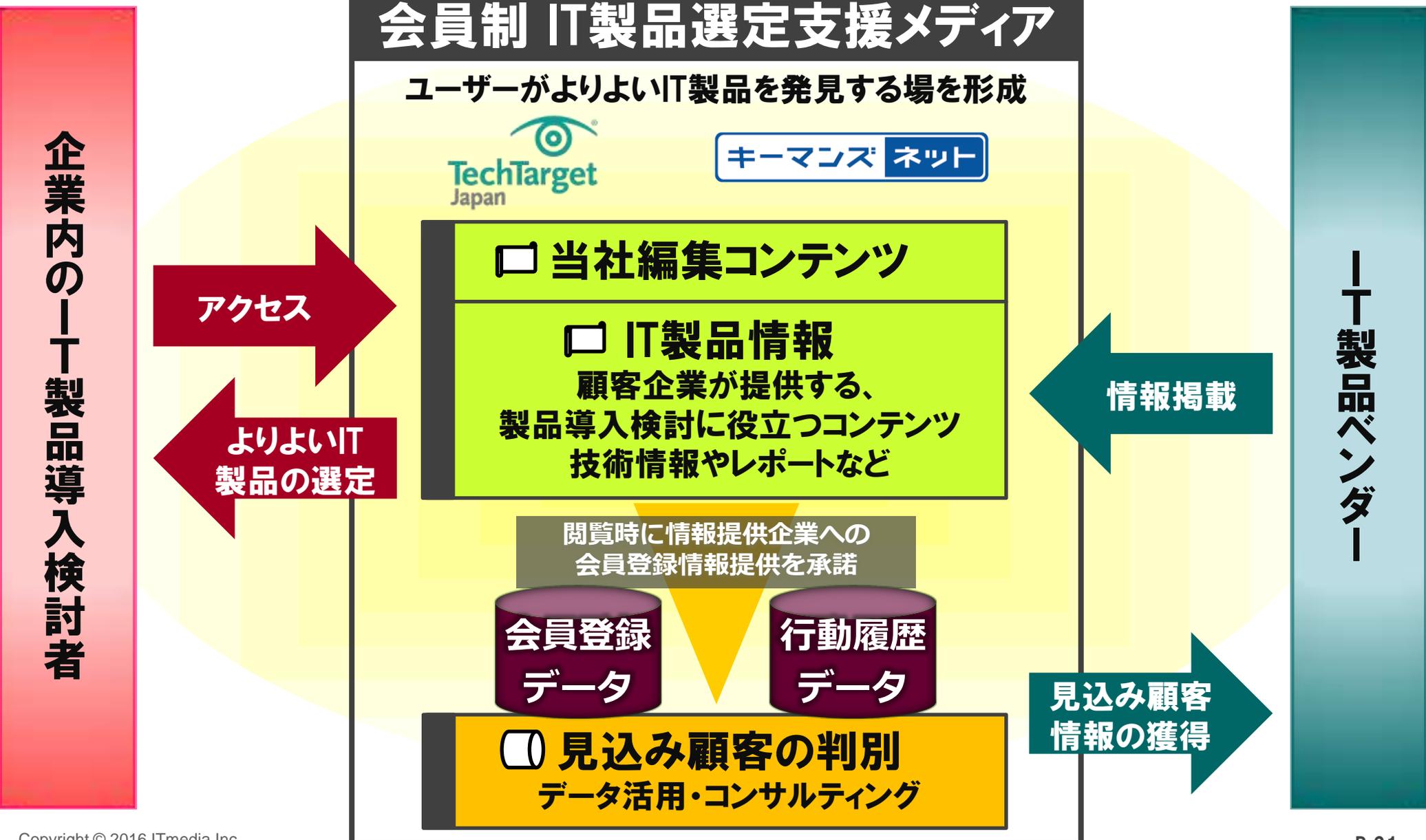
➢ 展示会をオンラインで実現
米国ON24社と提携

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
1,000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（2016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	202名（2016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

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。