

2018年3月期第1四半期 決算説明資料

2017年7月31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

Q1 サマリー

- **4.9%減収**
 - 外資大手の回復は途上
 - 国内大手で前期大型案件の反動減
 - 中小は改善傾向
- **33.5%営業減益**
- **低単価商品購入層で顧客数が減少**
- **Q2は改善傾向、回復はQ3を想定**

連結損益計算書

単位：百万円

	2016年度Q1		2017年度Q1		増減率
	金額	売上比	金額	売上比	
売上高	1,020	100.0%	970	100.0%	▲4.9%
売上原価	401	39.4%	433	44.7%	+8.0%
売上総利益	618	60.6%	536	55.3%	▲13.2%
営業費用	498	48.9%	457	47.1%	▲8.3%
EBITDA	180	17.7%	111	11.5%	▲38.2%
営業利益	119	11.7%	79	8.2%	▲33.5%
税引前四半期利益	116	11.4%	80	8.3%	▲30.8%
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	67	6.6%	51	5.4%	▲22.8%
親会社の所有者に帰属する 包括利益	66	6.5%	51	5.3%	▲23.0%

四半期トレンド

売上高

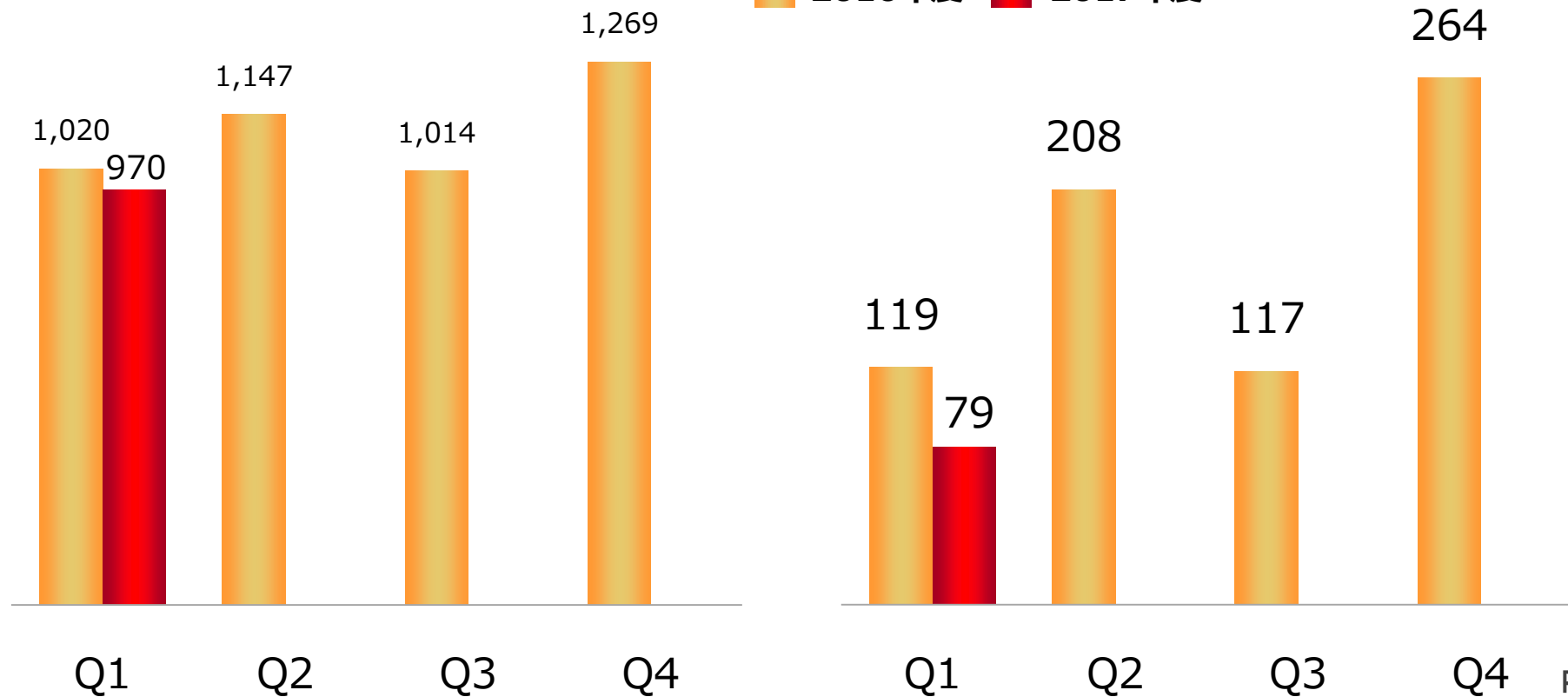
Q1は計画の範囲内

営業利益

単位：百万円

2016年度 2017年度

単位：百万円



四半期トレンド（累計）

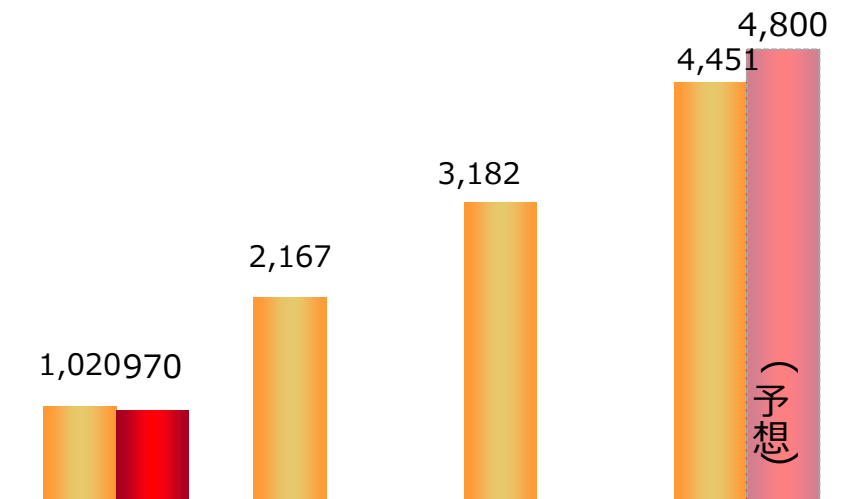
当期はQ3での回復を想定

売上高

単位：百万円

営業利益

単位：百万円

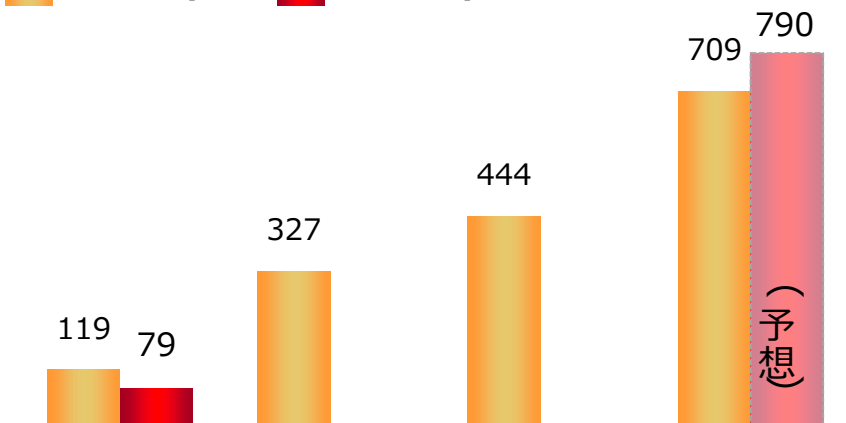


Q1累計 Q2累計 Q3累計 Q4累計

→ 通期業績予想に対する進捗率 → 100%



2016年度 2017年度



Q1累計 Q2累計 Q3累計 Q4累計

→ 通期業績予想に対する進捗率 → 100%



四半期ごとの状況の変化

(% = 前年同期比)

	'16Q1	'16Q2	'16Q3	'16Q4	'17Q1
売上高 (累計)	+11.3% +11.3%	+5.6% +8.2%	▲12.9% +0.4%	+5.0% +1.7%	▲4.9% ▲4.9%
総コスト (累計)	+15.0% +15.0%	+8.2% +11.4%	+1.0% +7.8%	▲1.3% +5.2%	▲1.0% ▲1.0%
営業利益 (累計)	▲10.7% ▲10.7%	▲4.3% ▲6.7%	▲57.7% ▲29.2%	+39.0% ▲13.3%	▲33.5% ▲33.5%

子会社、移転等の
コスト増で減益

大手外資顧客変調
国内顧客が穴埋め
コスト抑制

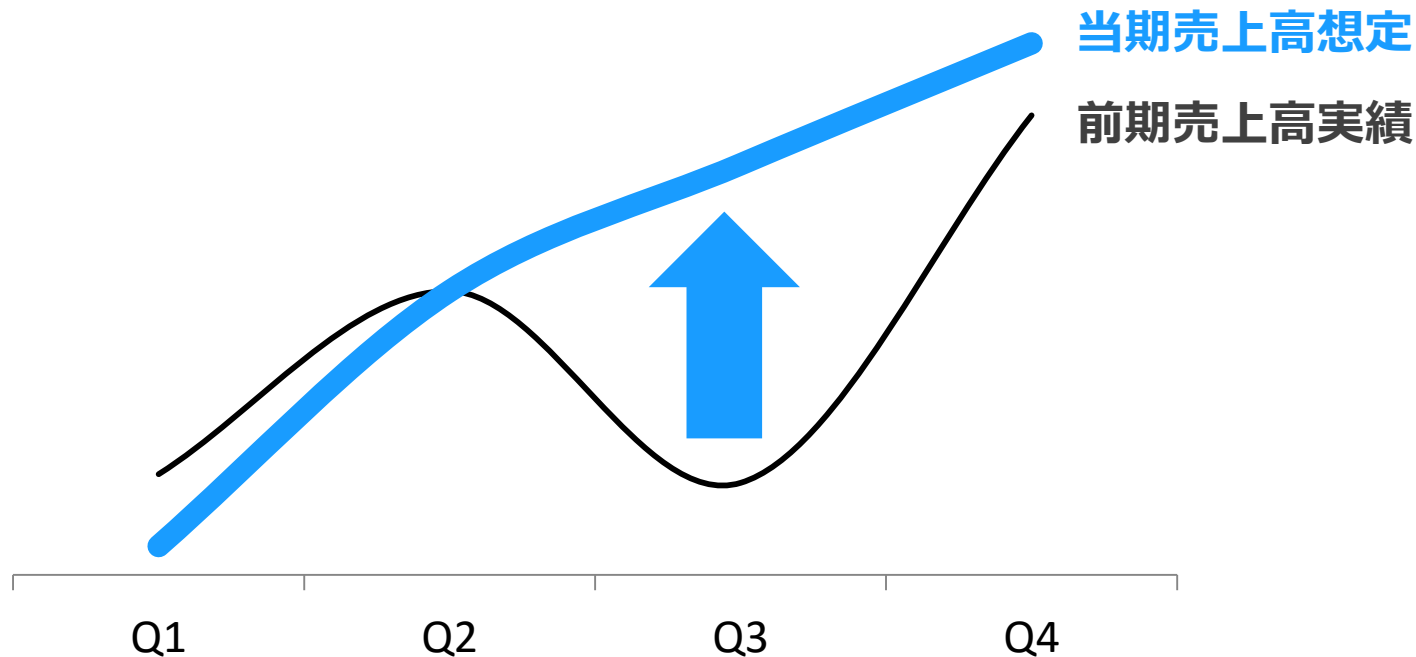
大手外資顧客不調
国内顧客にも変調
コスト抑制

外資は回復途上
国内は復調
コスト減少

外資は回復途上
国内は前期大型
案件の反動減
コスト減少

2017年度 業績トレンドの想定

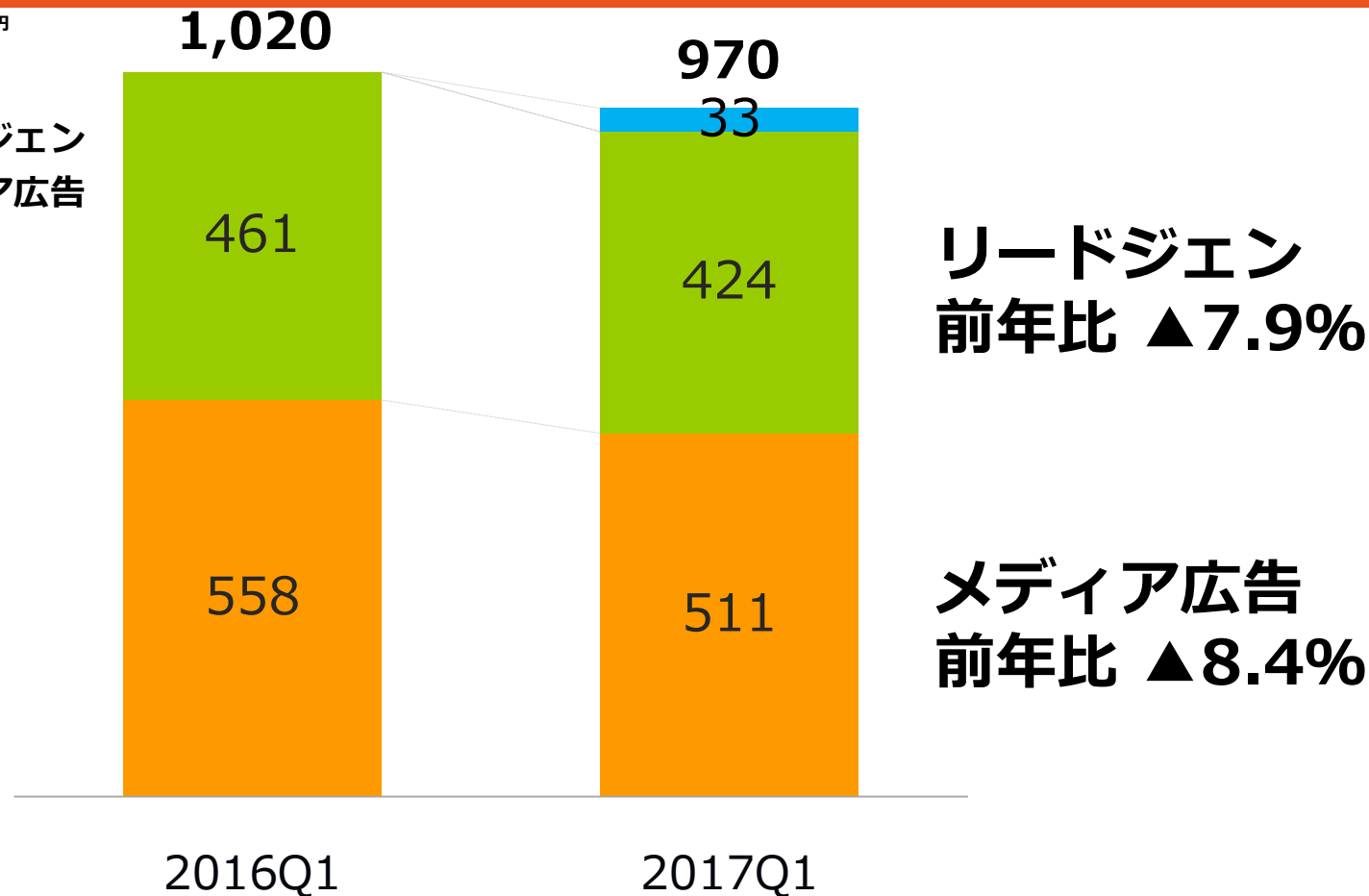
- ・ 外資顧客は回復途上、上期は保守的に想定
- ・ 前期Q3の異常な落ち込みは回復を見込む



セグメント別売上高

単位：百万円

その他
リードジェン
メディア広告



売上高と顧客数の変動要因

外資大手顧客は回復途上

売上高 前年同期比

▲26.5%

Q2に向けて改善傾向

国内大手顧客で
前期大型案件の反動減

売上高 前年同期比

▲35.8%

Q2にも影響

中小顧客の売上高は改善傾向

低単価商品購入層で顧客数が減少
売上高への影響は小さいものの、
顧客数への影響大

Q2に向けて改善傾向

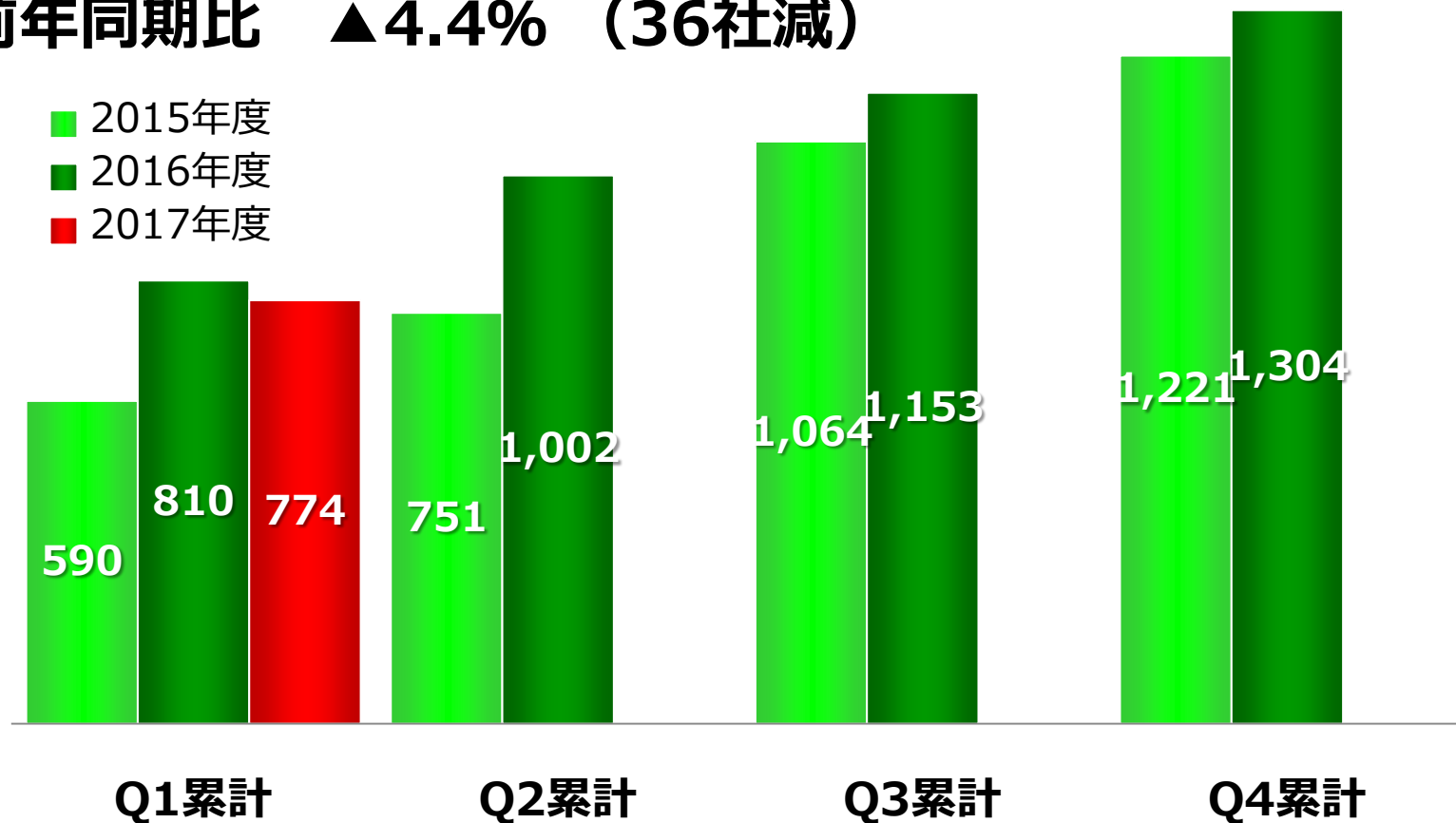
顧客数の推移

注:ナレッジオンデマンドを除外しております

前年同期比 ▲4.4% (36社減)

単位: 顧客数

- 2015年度
- 2016年度
- 2017年度



連結財政状態計算書

	(単位：百万円)	2017年3月末	2017年6月末	差異
資産の部	流動資産	3,895	3,795	▲100
	非流動資産	1,801	1,778	▲23
	資産合計	5,697	5,573	▲123
負債の部	流動負債	788	718	▲69
	非流動負債	77	76	▲1
	負債合計	866	795	▲70
資本の部	資本金/資本剰余金	3,513	3,516	+2
	利益剰余金	1,561	1,516	▲44
	自己株式	▲344	▲344	-
	他包括利益累計額	69	69	▲0
	親会社の所有者に 帰属する持分	4,800	4,756	▲43
	資本合計	4,831	4,778	▲53
	1株当たり親会社の所有者 に帰属する持分	247.72円	245.29円	▲2.43円
	親会社所有者帰属持分比率	84.3%	85.3%	+1.1pt

資産合計

・現金及び現金同等物	:	+124
・営業債権及び その他の債権	:	▲267

負債合計

・未払法人所得税	:	▲15
----------	---	-----

資本合計

・親会社の所有者に 帰属する四半期利益	:	+51
・剰余金の配当	:	▲96

連結C/F計算書

(単位：百万円)	2016年度Q1	2017年度Q1	差異
営業活動による キャッシュ・フロー	33	258	+225
投資活動による キャッシュ・フロー	▲100	▲41	+59
財務活動による キャッシュ・フロー	▲76	▲93	▲16
現金及び現金同等物 の増減額	▲143	124	+267
現金及び現金同等物 の期首残高	2,768	2,569	▲198
現金及び現金同等物 の期末残高	2,624	2,693	+69

営業CF 主な内訳

・ 税引前四半期利益	:	+80
・ 営業債権及び その他の債権	:	+267
・ 法人所得税の支払額	:	▲34

投資CF 主な内訳

・ 有形固定資産及び 無形固定資産の取得	:	▲41
-------------------------	---	-----

財務CF 主な内訳

・ 配当金の支払	:	▲94
----------	---	-----

セグメント別の概況

セグメントとメディア分野

セグメント	分野	主要なメディア・サービス	
リードジェン 事業	I T & ビジネス 分野	I T 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
	産業テクノロジー 分野	製造業向け製品/サービス購買支援	TechFactory
メディア広告 事業	I T & ビジネス 分野	I T 技術者向け専門情報	@IT、@IT自分戦略研究所 ほか
		企業向け I T 業界関連ニュース	ITmedia NEWS、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
その他	-	ナレッジオンデマンド	

リードジェン 概況

- **7.9%減収**
 - 外資大手の回復は途上
 - 国内大手で前期大型案件の反動減
 - 中小は改善傾向
- **発注ナビが成長基調に**

ラインアップ

2006年～



米国の先進的なノウハウを活用

2012年～



デジタルマーケティング領域に拡大

2015年～



M&Aにより圧倒的なシェア獲得

2015年～



システム開発会社向けのサービス開始

2016年～



産業テクノロジー領域に拡大

2009年～

“展示会のクラウド化”
バーチャルイベント
ソリューションの提供



リードジェン 業績動向

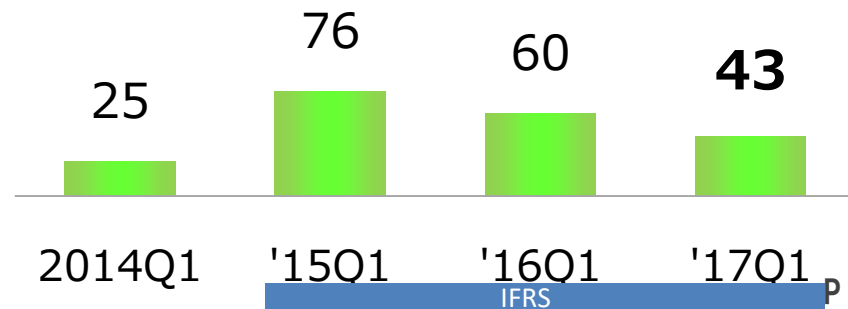
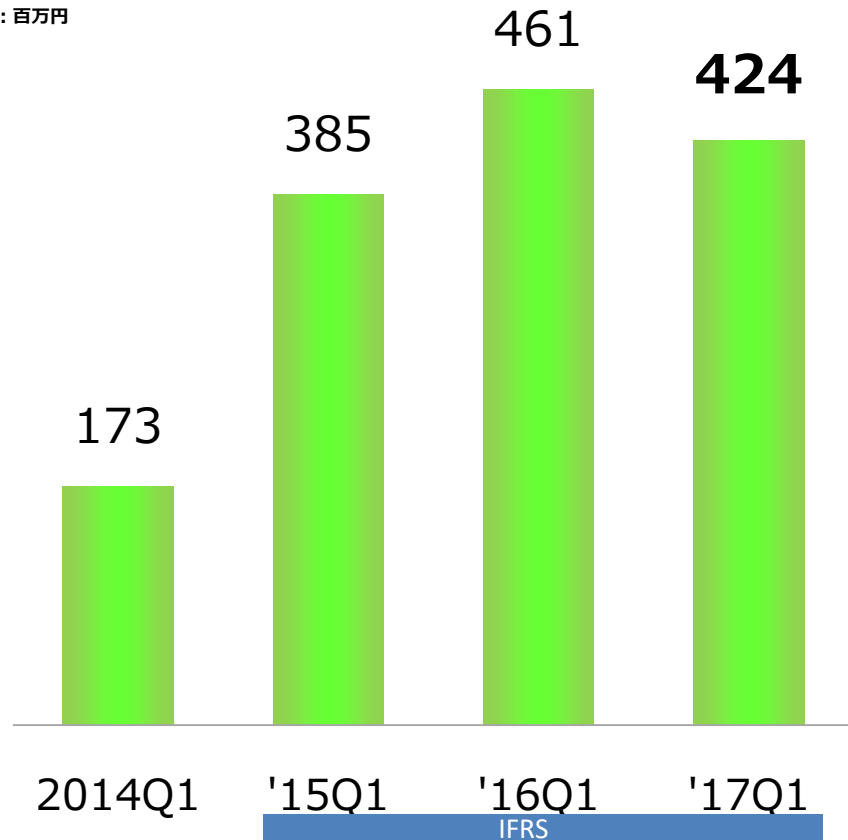
売上高

7.9%減収、27.9%減益

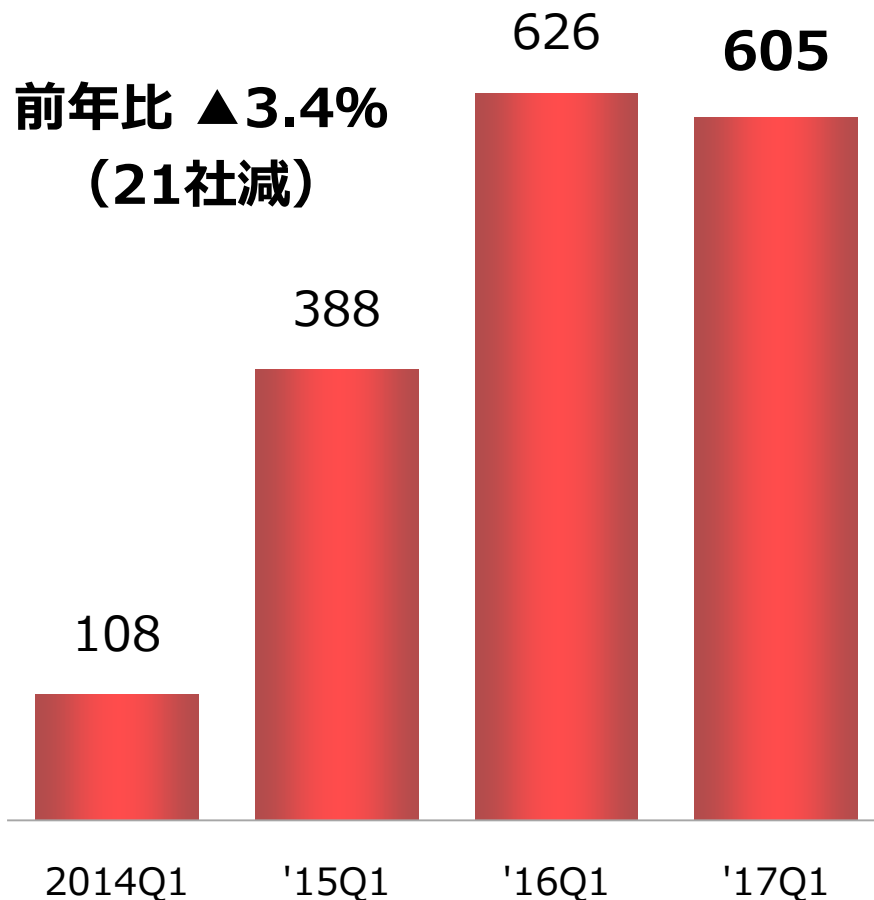
営業利益

単位：百万円

単位：百万円



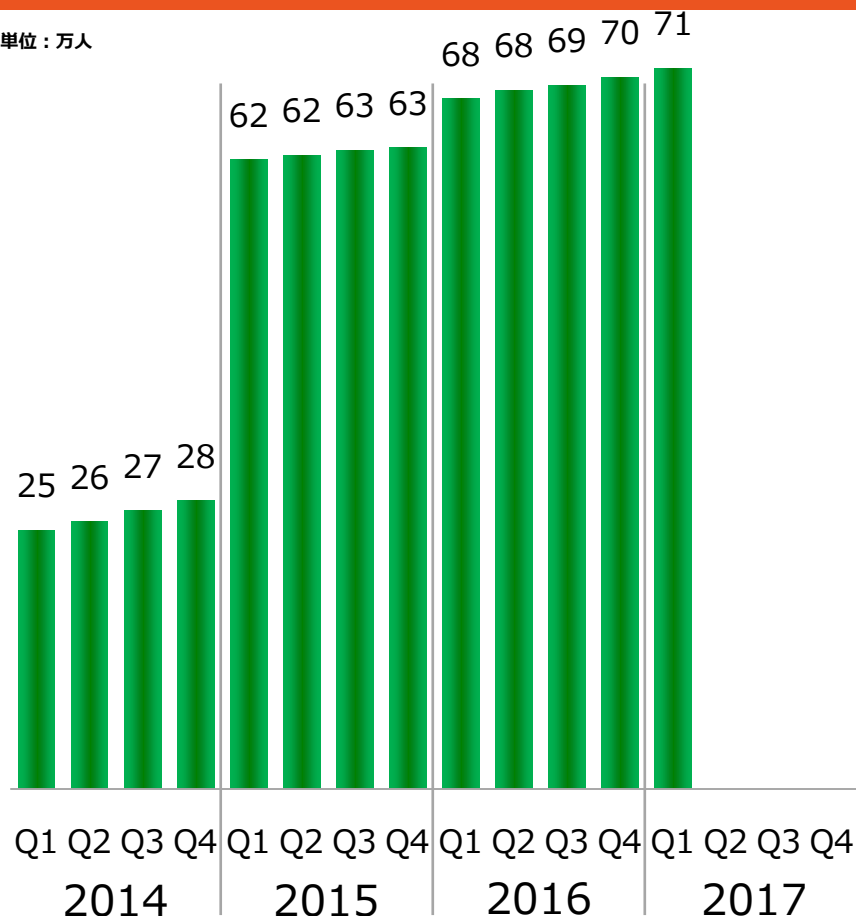
リードジェン 顧客数



低単価商品購入層で
顧客数が減少

リードジェン 会員数

単位：万人



キーマンズ ネット

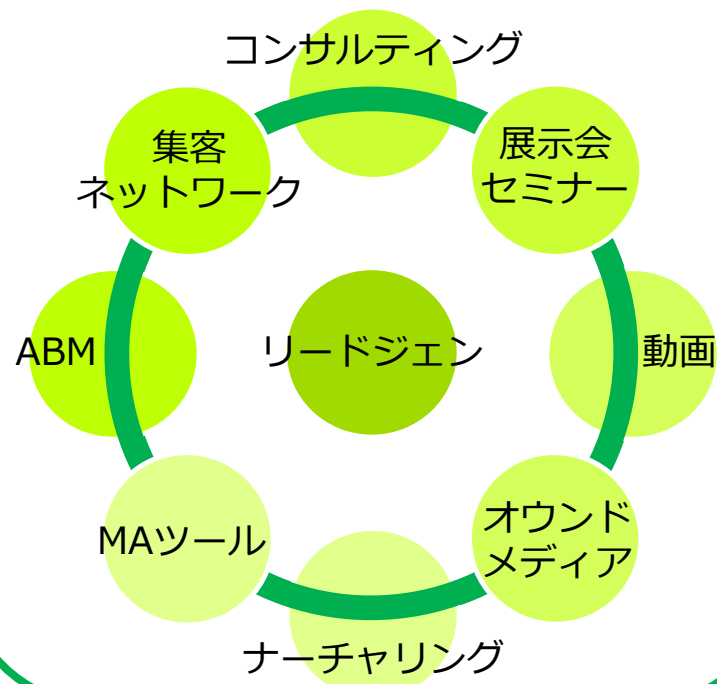


コンテンツの魅力によって
会員プロフィールを獲得

会員数 ≡ 在庫

パートナーシップによる強化 ※プレスリリース参照

カスタマーサクセス志向 リードジェンの 前後のプロセスのカバー拡大

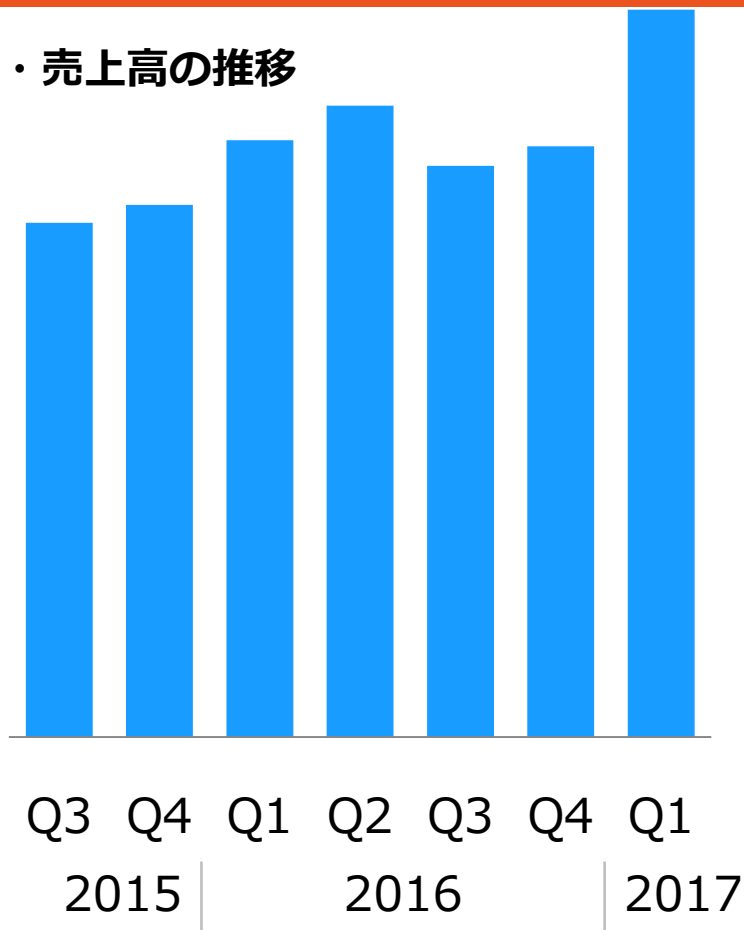


- **ランドスケイプ社**
企業DB接続によるリード価値の向上
- **ターゲットメディア社**
マーケティング分野の開拓
- **ジェイアール東海エージェンシー社**
東海地方の製造業顧客開拓
- **ネクスウェイ社**
ダイレクトメール連携商品の展開
- **toBeマーケティング社**
Pardot*との接続性強化

*Salesforce社のマーケティングオートメーションツール

発注ナビの成長

・売上高の推移



発注ナビ

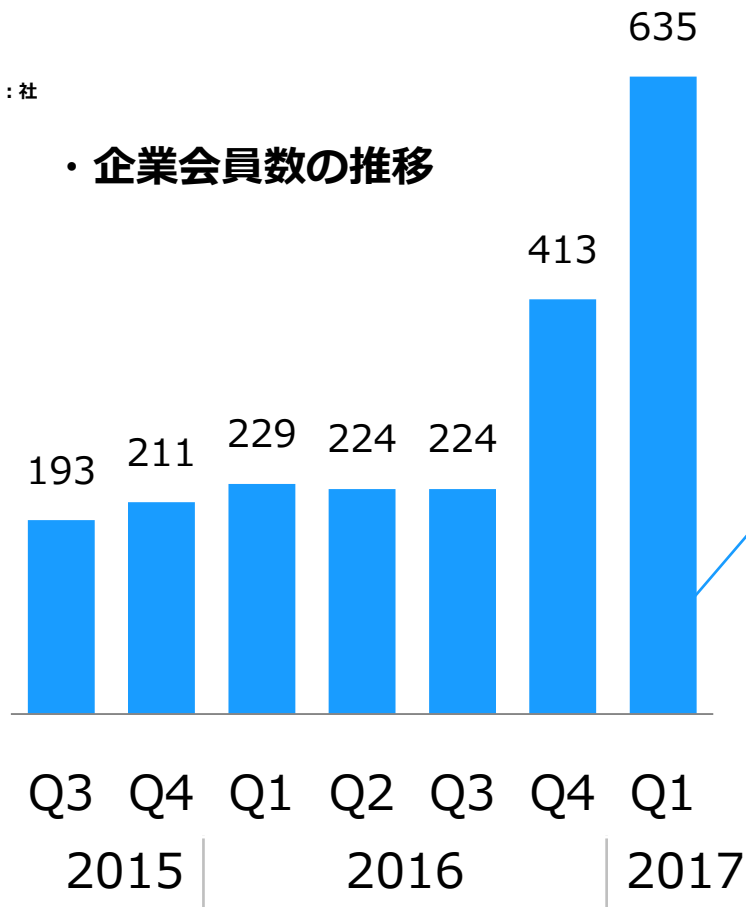
2015年10月M&A実施

ビジネスチューニングを経て
成長基調に

発注ナビの成長

単位：社

・企業会員数の推移



**成果課金型の新価格体系を導入
直近で一挙に企業会員数が増加**

メディア広告 概況

- **8.4%減収**
- **IT&ビジネス分野の大手が不調**
- **ねとらぼが月間 1 億PVを突破**
- **ITmedia DMP を提供開始**

メディア広告事業

産業テクノロジー

 **MONOist**

スマート  ジャパン
Smart Japan

EE Times
Japan

EDN
Japan

ビジネス

ITmedia ビジネス
O N L I N E


a t m a r k I T

I T

ITmedia
NEWS

ITmedia
インテプライズ

ITmedia
インセクティブ

スマート&ソーシャル

ねとらぼ

ねとらぼ
エンタ

ねとらぼ
生物部

ねとらぼ
アナー

デジタル・ガジェット

ITmedia
PC USER

ITmedia
Mobile

ITmedia
LifeStyle

メディア広告 業績動向

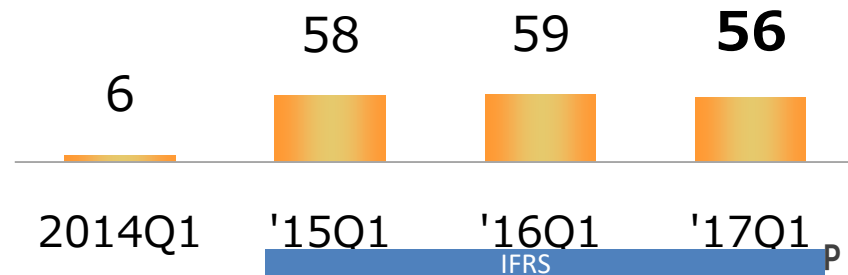
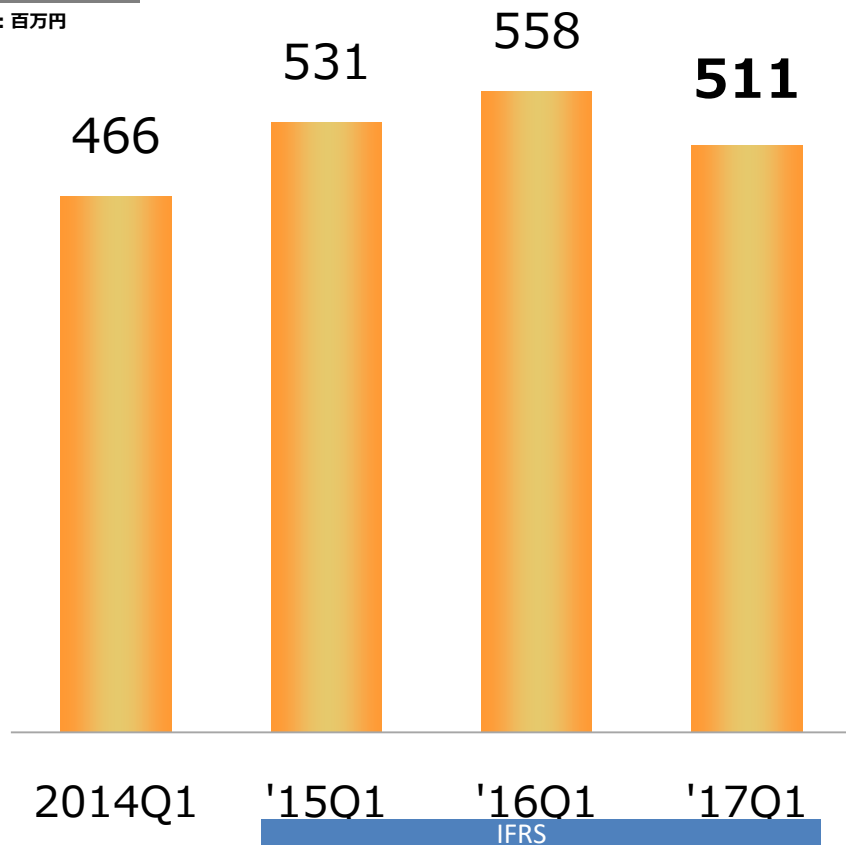
売上高

8.4%減収、5.1%減益

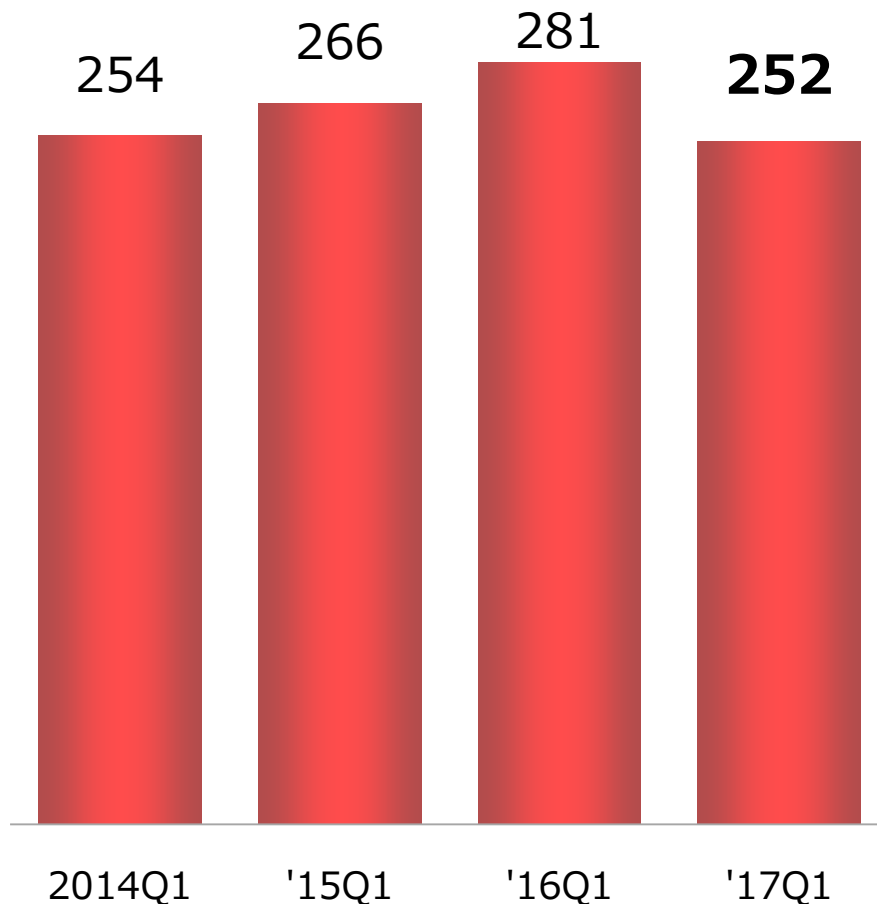
営業利益

単位：百万円

単位：百万円



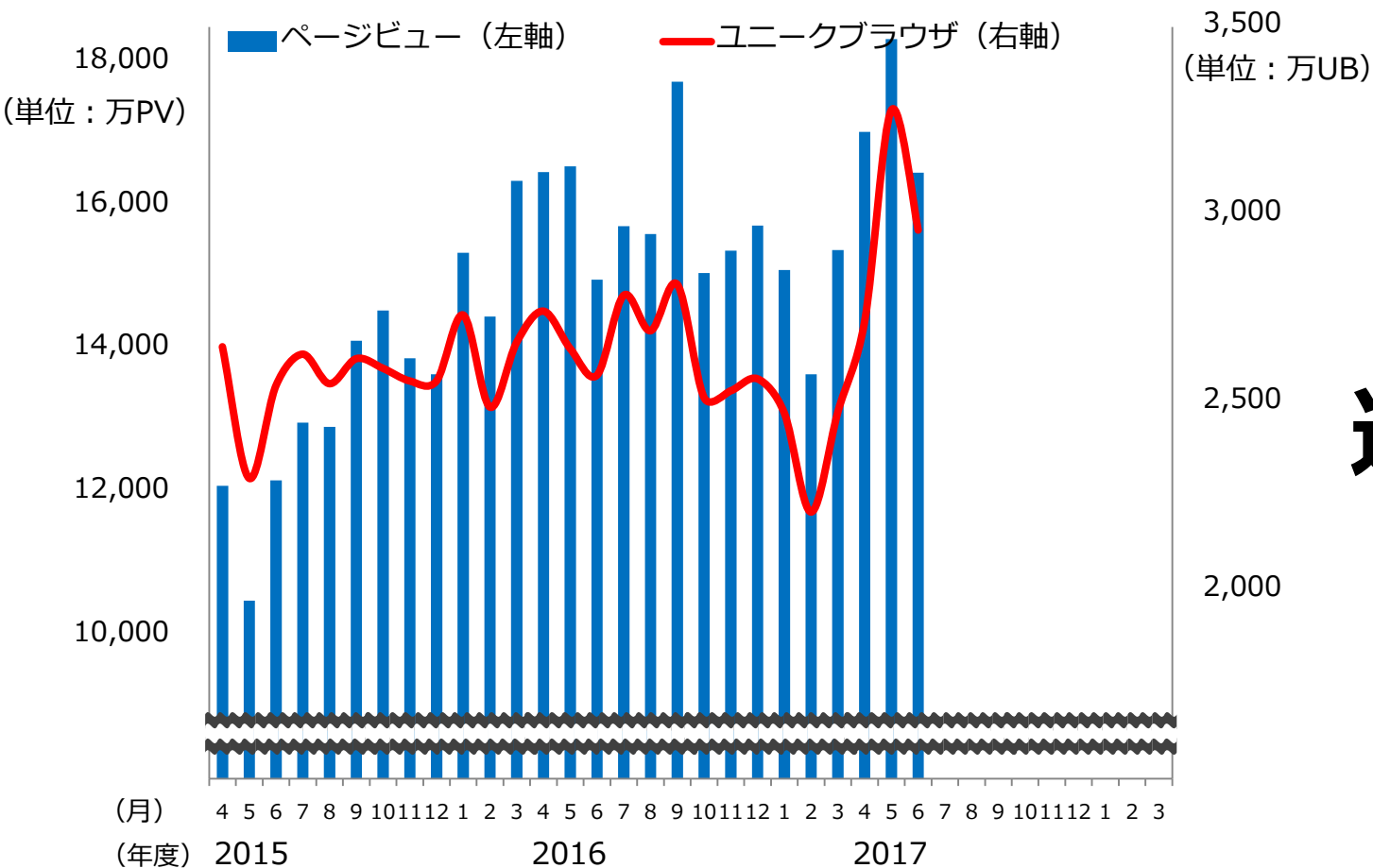
メディア広告 顧客数



前年比 ▲10.3%
(29社減)

低単価商品購入層で
顧客数が減少

運営するメディアの規模

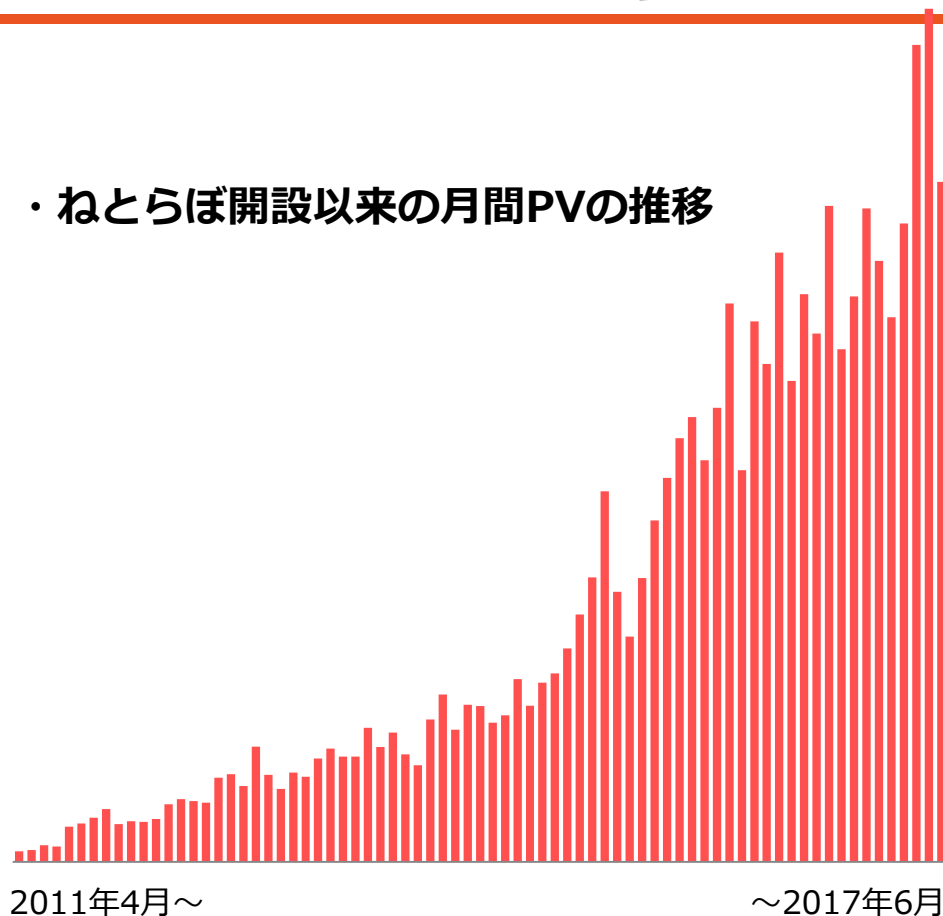


5月
過去最高

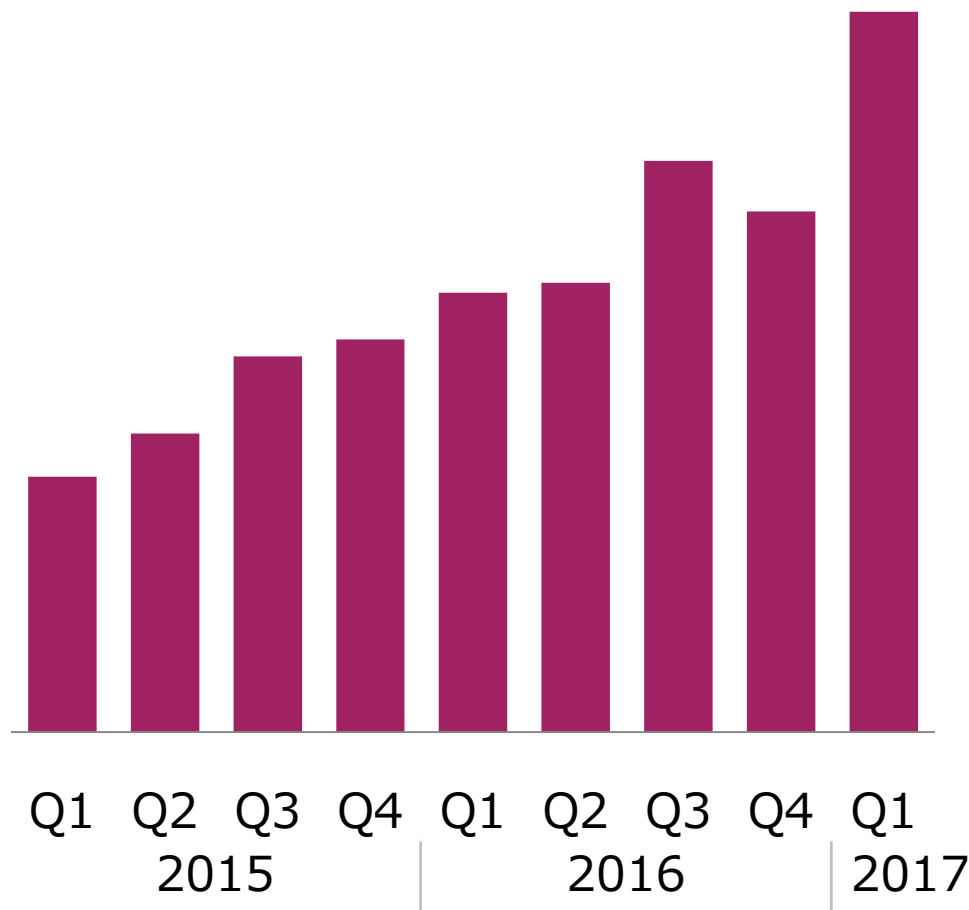
ねとらぼのメディア規模

・ねとらぼ開設以来の月間PVの推移

**5月 過去最高
月間1億PVを突破**

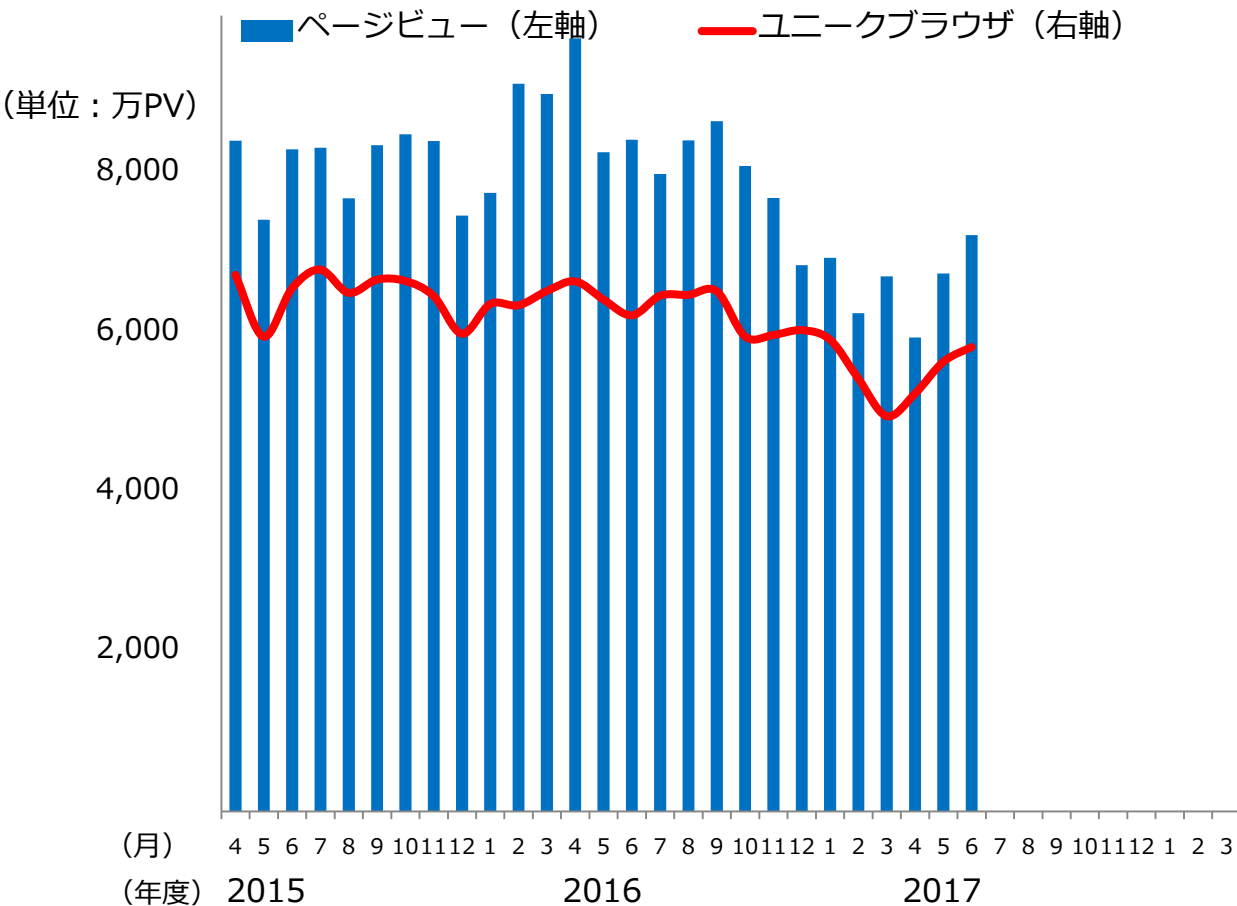


ねとらぼの売上高



**四半期
過去最高**

ねとらぼを除くメディアの規模



(単位: 万UB)

**B2C系のリソースは
ねとらぼへシフト**

**B2B系で価値の高い
オーディエンスの
集積と証明を重視**



**会員 + DMPで
提供価値を向上**

ITmedia DMP 提供開始

専門メディアならではの高品質データ活用基盤
広告商品群をデータのパでバリューアップ



当社メディア横断での
高精度ターゲティング配信

高精度データを活用した
当社メディア外への配信

広告レポートの強化・拡充

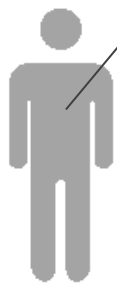
and more..



ITmedia DMP 提供開始

質

IT関心層を中心とした
情報感度が高い会員



- ・業種
- ・職種
- ・役職
- ・製品導入関与
- ・興味関心
- ・IP情報
- ・従業員規模
- ・年商
- ・メルマガ購読

アイティメディアID 会員データ

量

専門メディアの
膨大なトラフィックデータ



メディア規模

1.5億PV /月

読者数

2,500万UB /月

記事本数

3,000本 /月

メディア上での細かな行動履歴（関心情報）

ねとろぼ

ITmedia
PCUSER.

ITmedia

ITmedia
マーケティング

ITmedia
イノベーション

TechTarget
Japan

キーマンズ ネット

Tech
Factory

EE Times
Japan

ITmedia
LifeStyle

ITmedia
Mobile

ITmedia
NEWS

ITmediaビジネス
ONLINE

ITmedia
イノベーション

@ I T
a t m a r k i t

スマートジャパン
Smart Japan

MONOist

EDN
Japan

AI+ (エーアイプラス)



特集 AI・ロボット クリエイター・エンジニア スタートアップ マストドン

ITmedia NEWS > 社会とIT >

© 2017年05月15日 12時11分 UPDATE

powered by X popin

検索

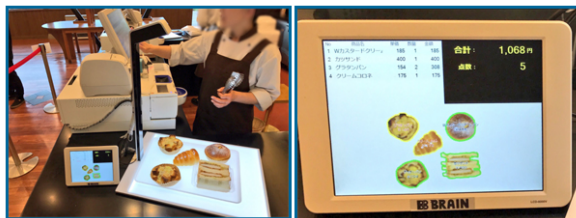
「すごすぎる」——地方のパン屋が“AIレジ”で超絶進化 足かけ10年、たった20人の開発会社の苦労の物語 (1/5)

焼きたての手づくりパンをレジに持っていくと、画像認識で瞬時に会計……そんな“AIレジ”が地方のパン屋にじわりと浸透している。その裏側にはシステム開発会社の苦闘の歴史があった。

[本宮学, ITmedia]

地方の手づくりパン屋でいま、静かな革命が起きつつある。

そこはとある道の駅。焼きたてのパンをいくつかレジに持っていくと、専用マシンが自動で画像認識し、一瞬で料金を計算、表示する。その間わずか1秒ほど。今年4月に来店客がこの様子をTwitterで紹介すると、驚きの声が殺到した。



いもす (@imos) さんのツイートより

ITmedia 総力特集

SFから現実へ「働くAI」のいま

- ・ 新たなAIサービス創出へ ソニー、ディーブレーニングの「コアラライブリ」をオープンソース化
- ・ AIのアドバイスで職場の“幸福度”向上、業績もアップ 日立が実証実験

トレンド解説

- ・ 「しまった！あの領収書どこだっけ…」近く近く目録を切らずにすむ経費精算はこれだ

RANKING

- 1 手のひらサイズの「スーフファミ」日本版も発売 幻の「スターフォックス2」など21タイトル入り
- 2 幻の「スターフォックス 2」、なぜ「ミニスーフファミ」で復活？ 任天堂に聞く
- 3 任天堂、欧米版「スーフファミ」手のひらサイズで発売へ
- 4 プロ声優を起用した音声合成用データ、無償公開 研究用途に期待
- 5 “顔”を自覚するのろけサイト「俺の顔が可愛い」が話題。旦那の愚痴サイトに「だんだん

2017年1月開設の AI・ロボット 専門チャンネル

月間100万PV突破

※2017年5月実績

2017年度について

2017年度 業績予想

単位：百万円

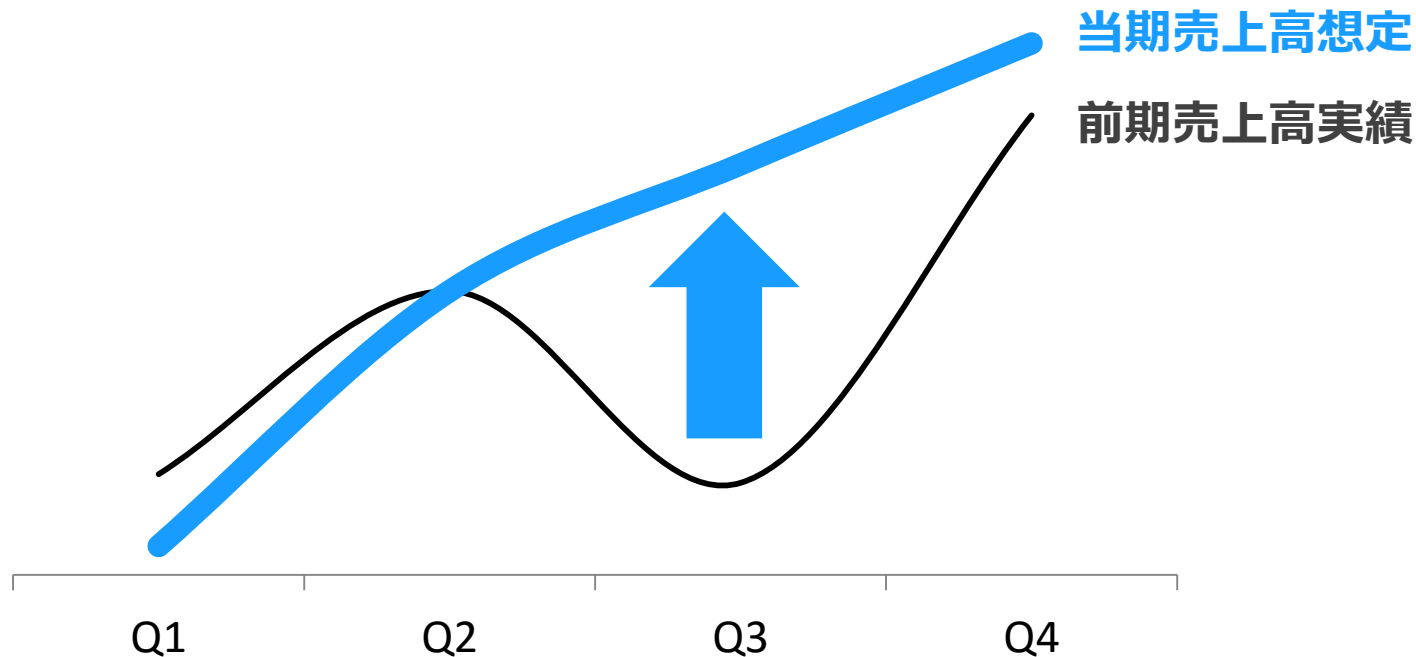
- ・ 外資顧客は回復途上、
上期は保守的に想定  ・ Q1は計画の範囲内
- ・ 前期Q3の異常な落ち込みは
回復を見込む  ・ Q2で外資大手が改善傾向
続いてQ3で国内大手も改善へ

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
業績予想	4,800 (+7.8%)	790 (+11.3%)	530 (+11.5%)
2016年度実績	4,451	709	475

※：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。

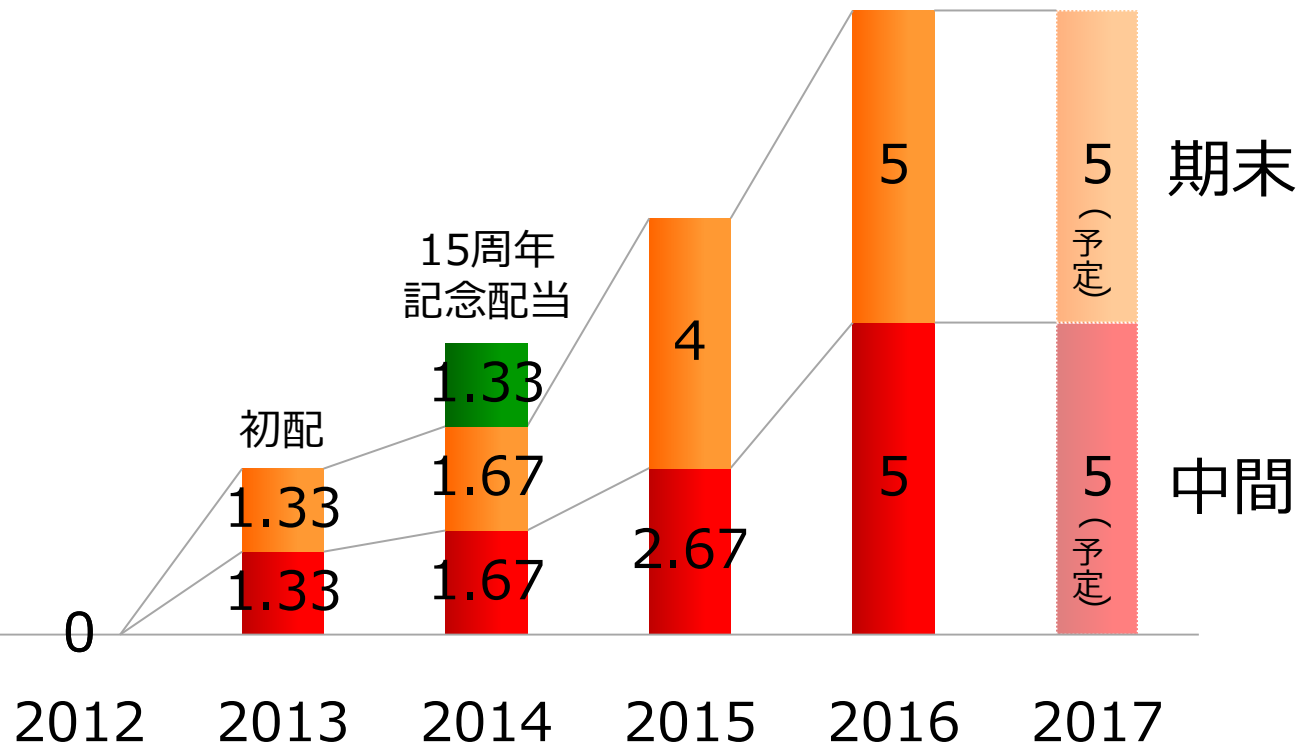
2017年度 業績トレンドの想定（再掲）

- ・ 外資顧客は回復途上、上期は保守的に想定
- ・ 前期Q3の異常な落ち込みは回復を見込む



配当と配当予想

単位：円



**年間10円
を維持**

※ 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。

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.

* 会計基準の変更に伴う対応について

- 当社は、2016年度第1四半期決算より、国際財務報告基準(IFRS)を任意適用いたしました。
- 本資料の業績数値は、比較年度である2015年度よりIFRS基準、2014年度以前は日本基準に基づき記載しております。

* 用語集

当社事業関連用語	産業テクノロジー分野	当社のメディア領域のひとつ。エレクトロニクス、メカトロニクス、ロボティクス、新エネルギーなど、製造業／モノづくりにおけるテクノロジーについての情報を扱う。
	メディア広告事業	当社の事業セグメントのひとつ。自社運営メディアの広告枠、およびメディアコンテンツを活用した企画商品を販売する事業。
	リードジェン事業	当社の事業セグメントのひとつ。専門メディア群から得られるデータを活用して特定のB2B商材に関心の高いユーザーを判別し、顧客企業に見込み客リストとして提供する事業。

マーケティング用語	B2B／B2C	Business to Business／Business to Consumerの略。企業間の商取引、企業と一般消費者との間の商取引のこと。B2BとB2Cとはマーケティングの手法が大きく異なり、当社の運営メディアにおいては、ビジネス／企業で利用する機器についての情報を取り扱うメディアをB2B、個人／一般コンシューマーが利用する機器についての情報を取り扱うメディアをB2Cと区分している。
	リード／セールスリード (Sales Lead)	営業見込み顧客のこと。自社の製品に関心を持ったターゲットを捕捉し、リストアップすることがB2Bマーケティングの始点とされる。
	BANT情報	Budget(予算)、Authority(決裁権)、Needs(ニーズ)、Timeframe(導入予定時期)のこと。単なる名刺情報に留まらず、こうした情報が付加されることで、ひとつひとつのセールスリードの価値が明確になる。
	リードジェネレーション／リードジェン (Lead Generation)	Webサイトでのコンテンツ掲載や展示会への出展、セミナー開催などを通じて見込み客の情報を獲得するマーケティングの手法。リードジェンと略される。
	リードナーチャリング (Lead Nurturing)	すぐには購買につながらないセールスリードに対し、継続的にコミュニケーションを図ることで購買にまで育成していく活動。B2Bマーケティングにおいて、リードジェネレーションの次のプロセスとして位置付けられる。
	リードクオリフィケーション (Lead Qualification)	収集したセールスリードについて、属性情報やこれまでのコミュニケーションの履歴から購買可能性等を判断し、営業の優先順位を付ける活動。B2Bマーケティングにおいて、リードジェネレーション、リードナーチャリングの次のプロセスとして位置付けられる。
	マーケティングオートメーション／MA	見込み顧客の発見から購買に至るまでのマーケティングの一連のプロセスを自動化する仕組みのこと。リードジェネレーションもそのプロセスの一部として位置付けられている。
	Account Based Marketing (ABM)	企業単位でターゲットを捉えるマーケティングの考え方。企業内にある顧客関連の情報を統合、既存の顧客も含めて売上の最大化につながる企業を優先ターゲットに設定し、マーケティングプロセス全体を最適化する。コンセプトとしてマーケティングオートメーションツールとの相性が良く、同ツールの普及と合わせて注目が高まっている。
	Webセミナー／Webcast	動画等を活用し、セミナーをインターネット上で開催する仕組み。
	バーチャルイベント	動画等を活用し、展示会／見本市をインターネット上で開催する仕組み。実際の展示会のように企業がブースを設け、資料の配布や動画によるセッション等を展開することが可能で、来場者の情報(セールスリード)をデジタルデータとして管理することができる。

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「2017年3月期 有価証券報告書」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.

2018年3月期 第1四半期決算 付録資料編

2017 年 7 月 31 日

アイティメディア株式会社

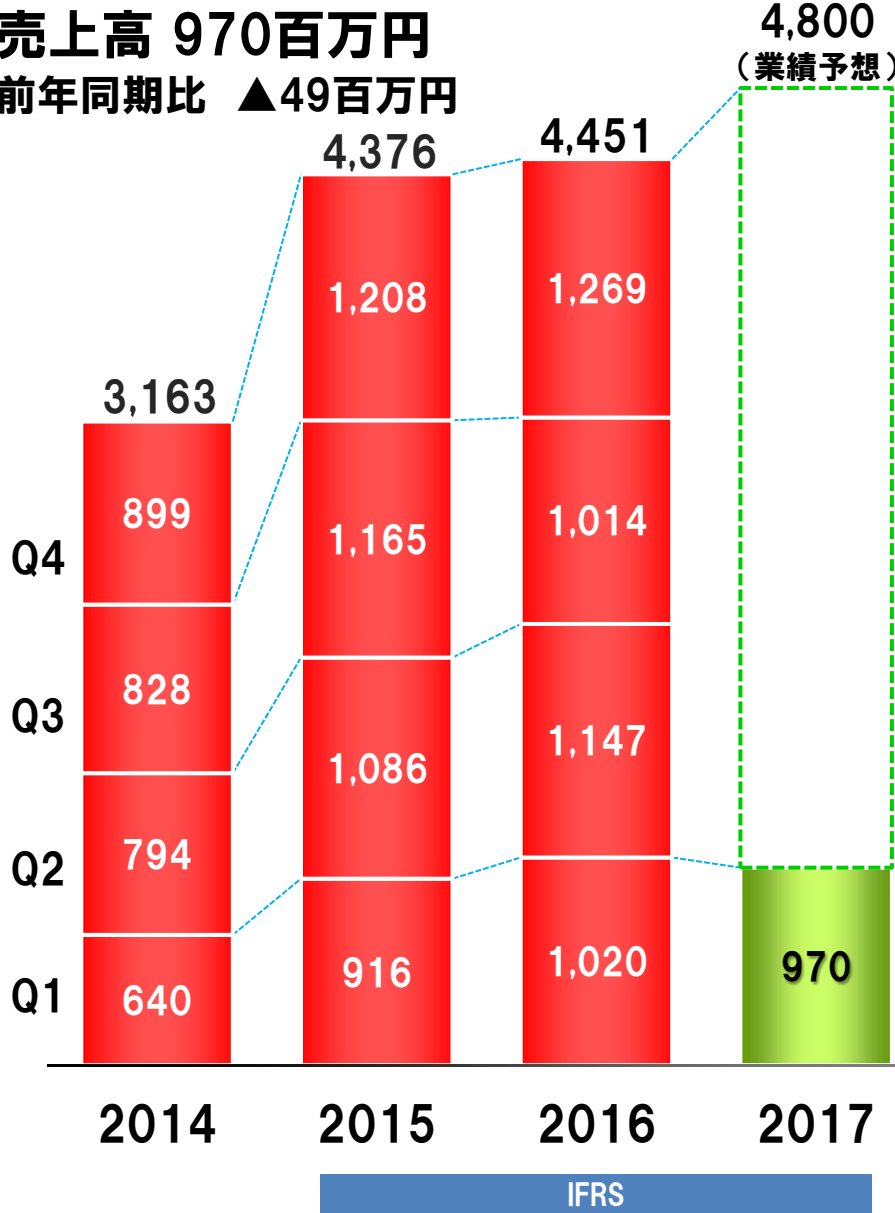
証券コード: 2148 東証マザーズ

2017年度 第1四半期(4～6月)業績

	2016年度Q1		2017年度Q1		(単位:百万円) 増減率
	金額	売上比	金額	売上比	
売上高	1,020	100.0%	970	100.0%	▲4.9%
売上原価	401	39.4%	433	44.7%	+8.0%
売上総利益	618	60.6%	536	55.3%	▲13.2%
営業費用	498	48.9%	457	47.1%	▲8.3%
EBITDA	180	17.7%	111	11.5%	▲38.2%
営業利益	119	11.7%	79	8.2%	▲33.5%
税引前四半期利益	116	11.4%	80	8.3%	▲30.8%
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	67	6.6%	51	5.4%	▲22.8%
親会社の所有者に帰属する 包括利益	66	6.5%	51	5.3%	▲23.0%

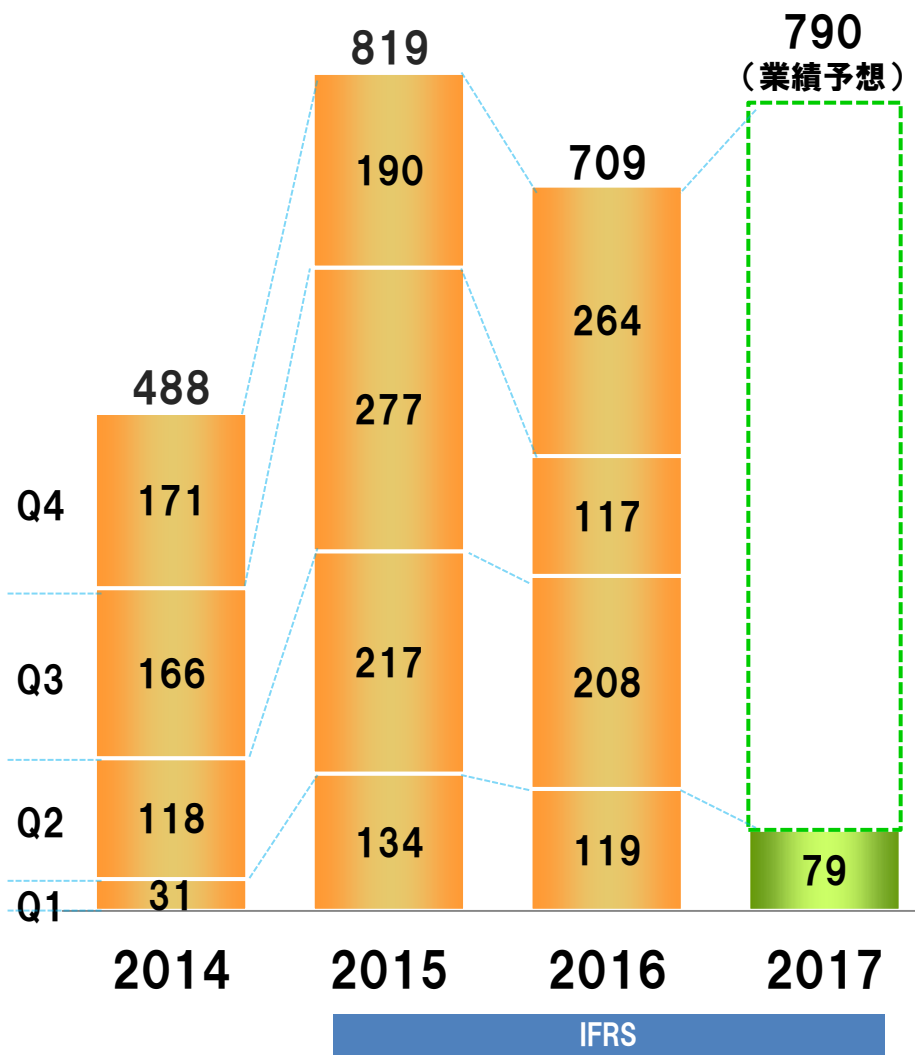
売上高・営業利益の推移

売上高 970百万円
前年同期比 ▲49百万円



営業利益 79百万円
前年同期比 ▲40百万円

(単位:百万円)

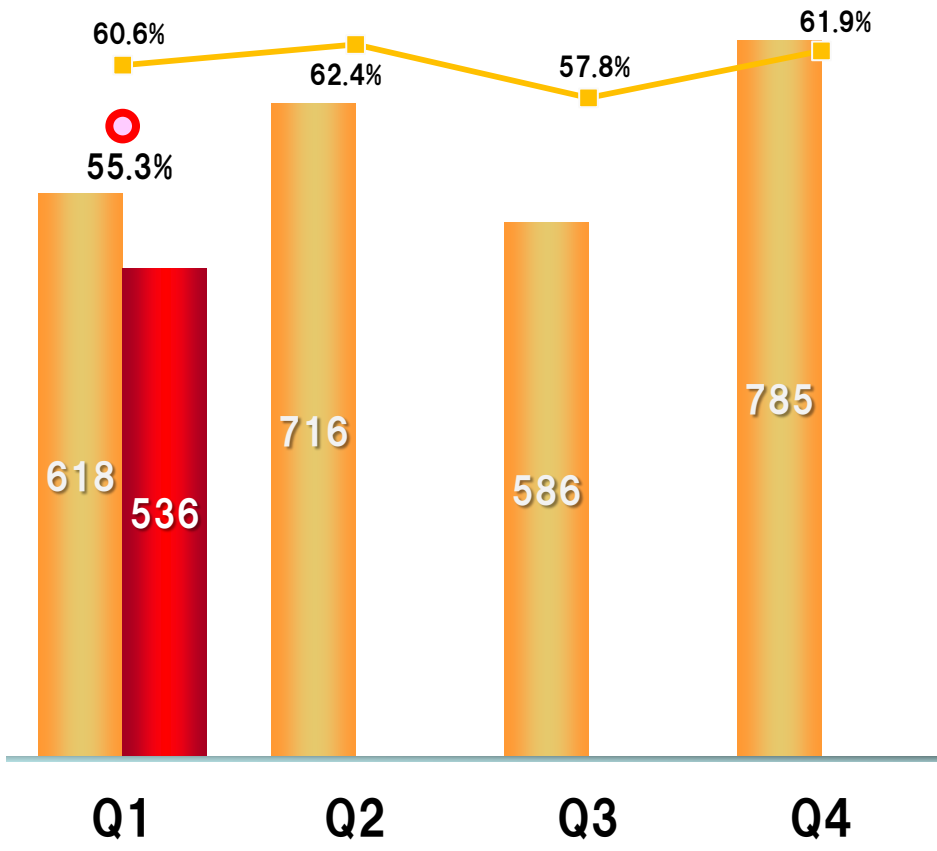


売上総利益・営業利益の推移（四半期推移）

(単位:百万円)

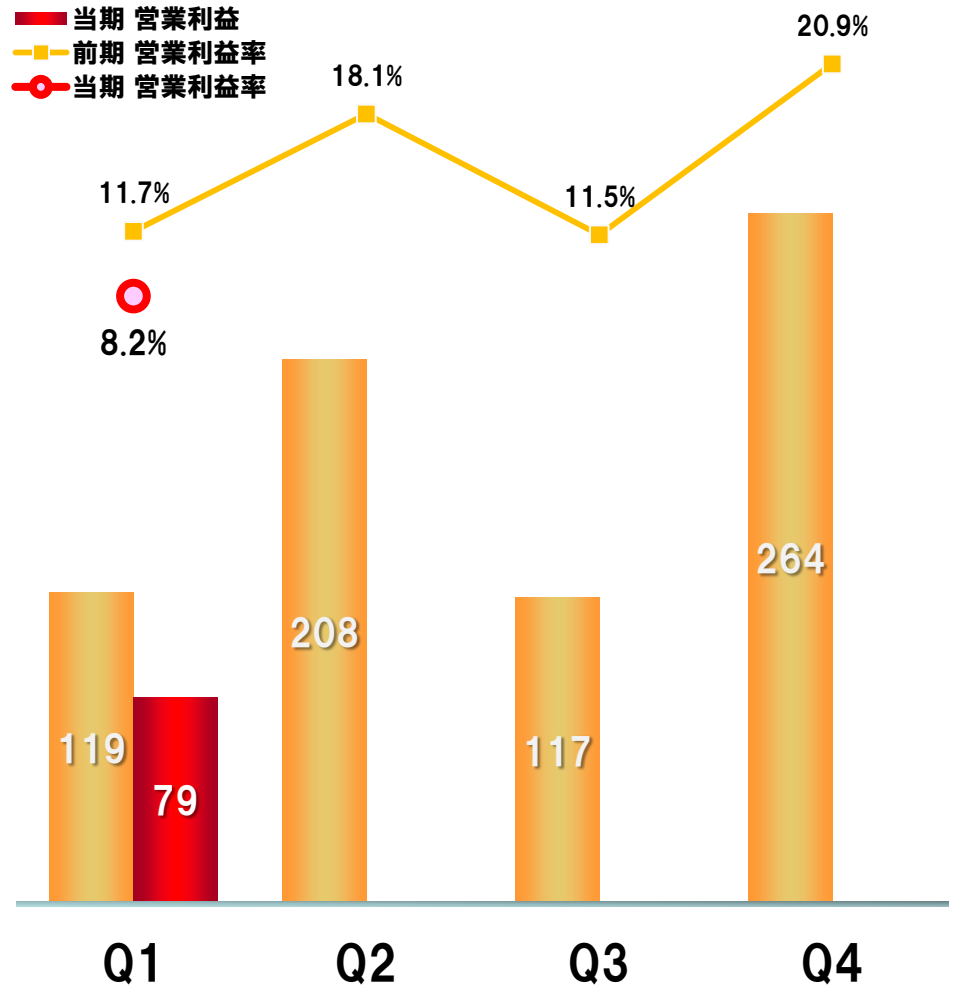
売上総利益・売上総利益率の推移

- 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

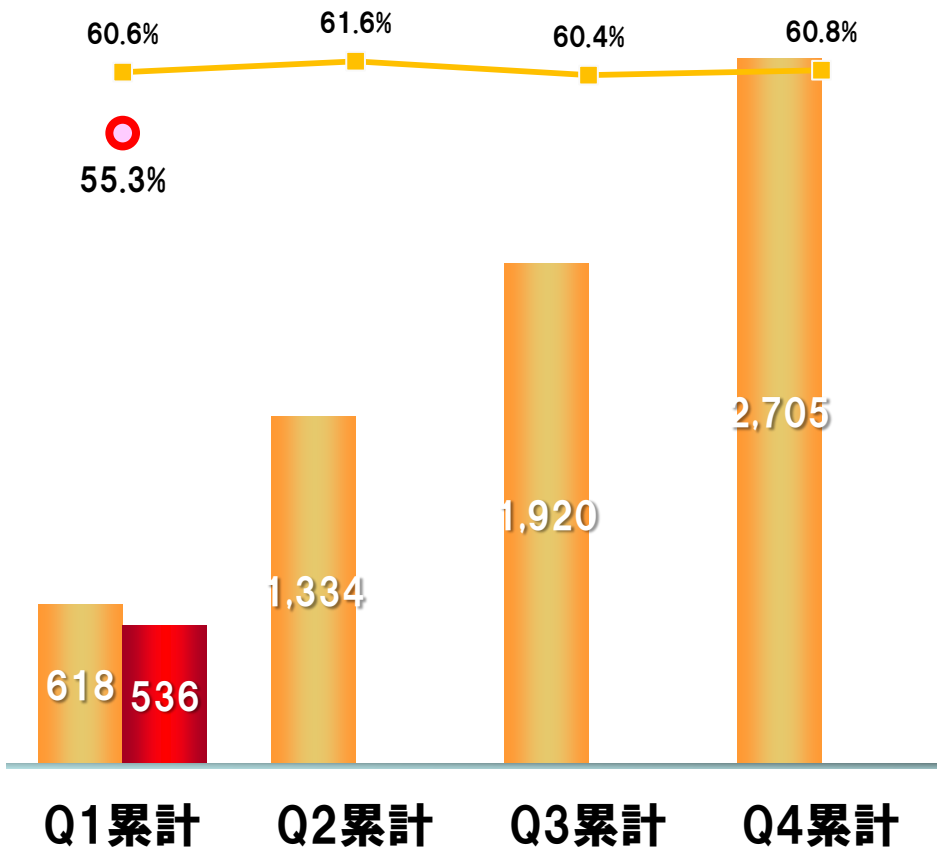


売上総利益・営業利益の推移（累計）

（単位：百万円）

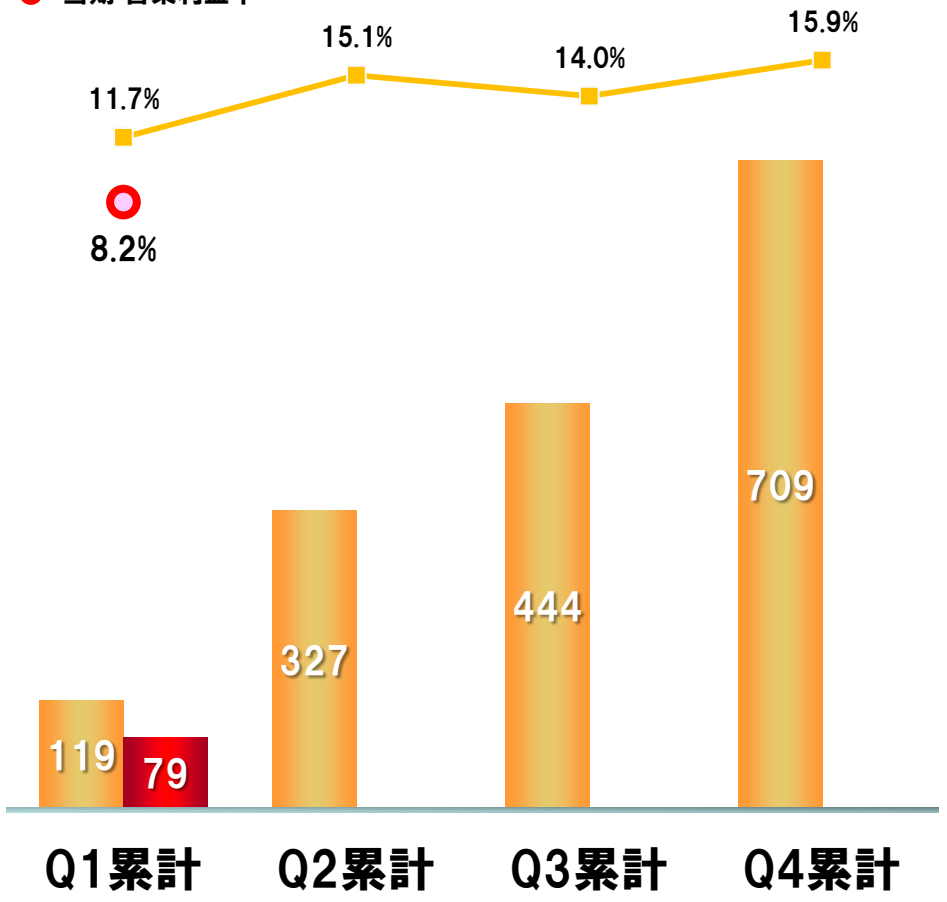
売上総利益・売上総利益率の推移

- 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



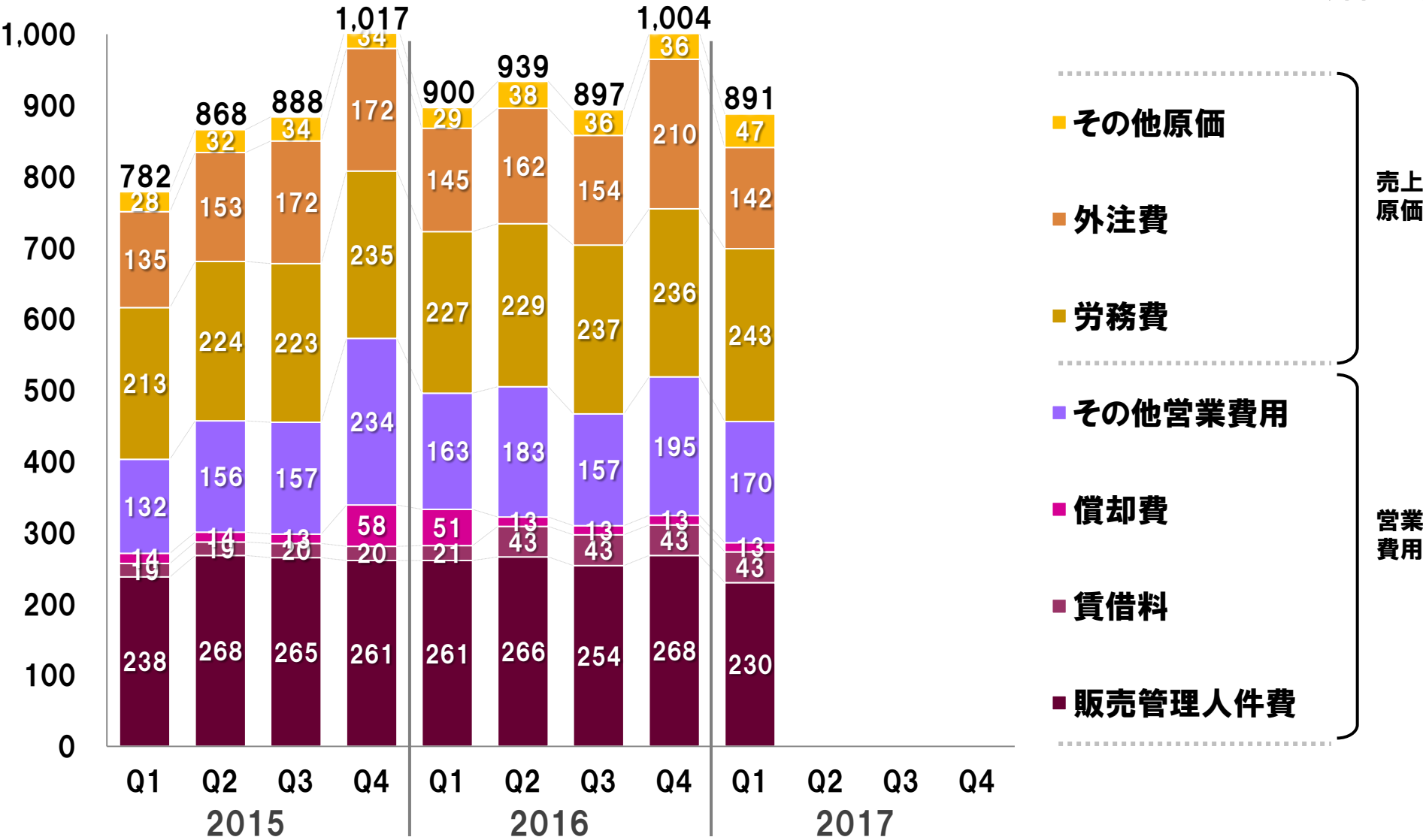
営業利益・営業利益率の推移

- 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



売上原価、営業費用の推移（四半期推移）

（単位：百万円）



連結財政状態計算書

(単位:百万円)		2017年3月末	2017年6月末	差異		
資産の部	流動資産	3,895	3,795	▲100	資産合計	
	非流動資産	1,801	1,778	▲23	・現金及び現金同等物	: +124
	資産合計	5,697	5,573	▲123	・営業債権及びその他の債権	: ▲267
負債の部	流動負債	788	718	▲69	負債合計	
	非流動負債	77	76	▲1	・未払法人所得税	: ▲15
	負債合計	866	795	▲70		
資本の部	資本金/資本剰余金	3,513	3,516	+2	資本合計	
	利益剰余金	1,561	1,516	▲44	・親会社の所有者に帰属する四半期利益	: +51
	自己株式	▲344	▲344	—	・剰余金の配当	: ▲96
	他包括利益累計額	69	69	▲0		
	親会社の所有者に帰属する持分	4,800	4,756	▲43		
	資本合計	4,831	4,778	▲53		
1株当たり親会社の所有者に帰属する持分		247.72円	245.29円	▲2.43円		
親会社所有者帰属持分比率		84.3%	85.3%	+1.1pt		

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)	2016年度 Q1	2017年度 Q1	差異
営業活動による キャッシュ・フロー	33	258	+225
投資活動による キャッシュ・フロー	▲100	▲41	+59
財務活動による キャッシュ・フロー	▲76	▲93	▲16
現金及び現金同等物 の増減額	▲143	124	+267
現金及び現金同等物 の期首残高	2,768	2,569	▲198
現金及び現金同等物 の期末残高	2,624	2,693	+69

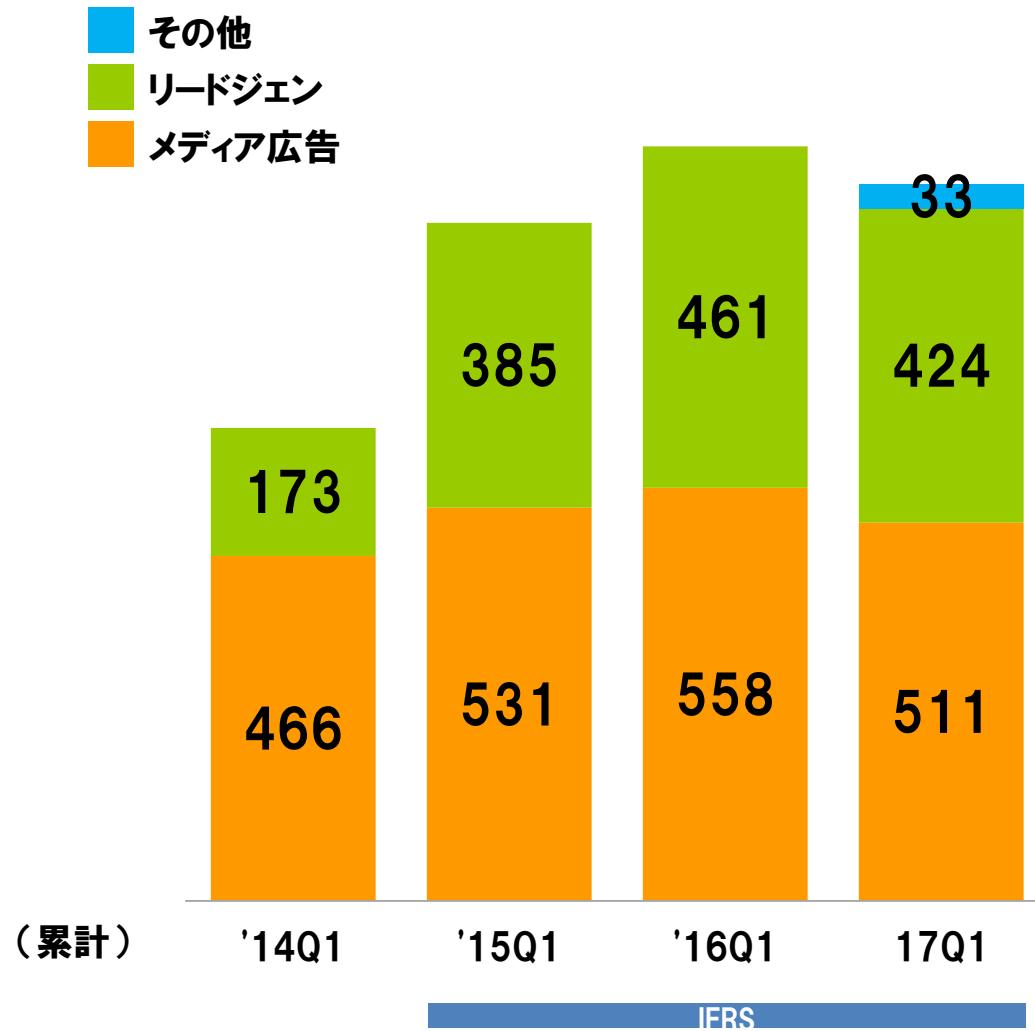
営業CF		
・税引前四半期利益	:	+80
・営業債権及び その他の債権	:	+267
・法人所得税の支払額	:	▲34
投資CF		
・有形固定資産及び 無形固定資産の取得	:	▲41
財務CF		
・配当金の支払	:	▲94

セグメントおよびメディア分野

セグメント	分野	主要なメディア・サービス	
リードジェン事業	IT&ビジネス分野	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
	産業テクノロジー分野	製造業向け製品/サービス購買支援	TechFactory
メディア広告事業	IT&ビジネス分野	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 NEWS、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
その他	-	ナレッジオンデマンド	

リードジェンとメディア広告の売上推移

(単位:百万円)

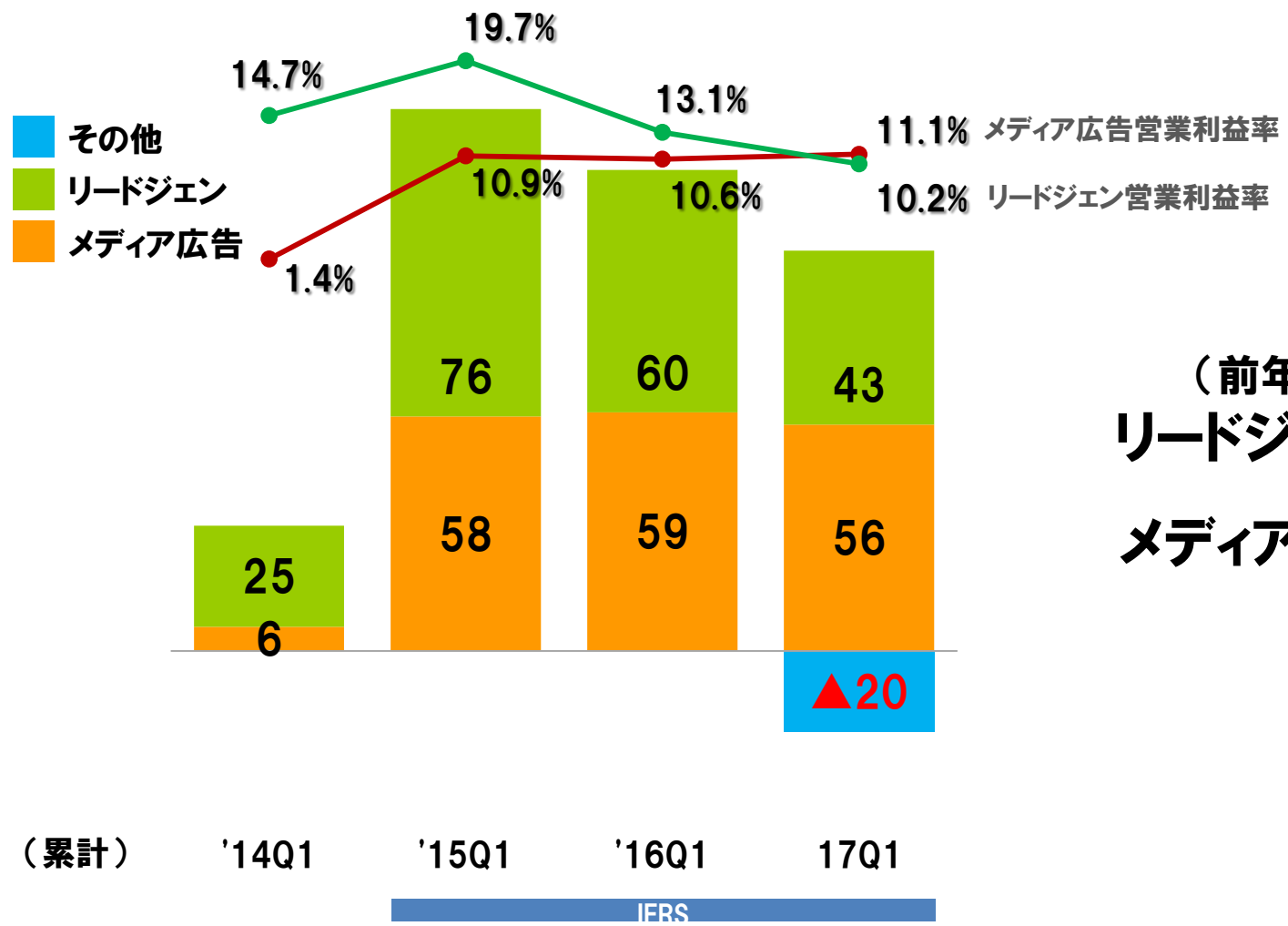


(前年同期比)
リードジェン
▲7.9%

メディア広告
▲8.4%

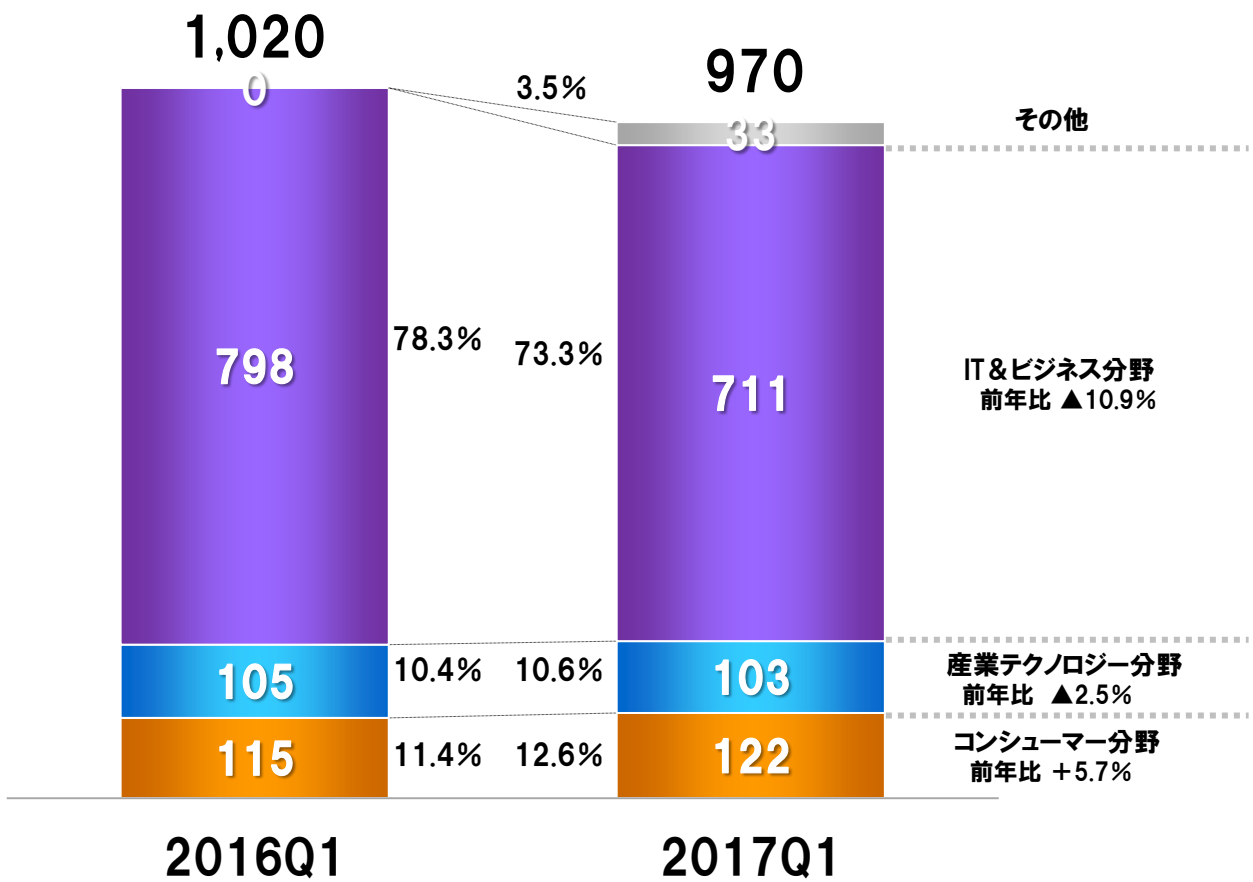
リードジェンとメディア広告の営業利益推移

(単位:百万円)



顧客分野別・売上構成比率

(単位:百万円)

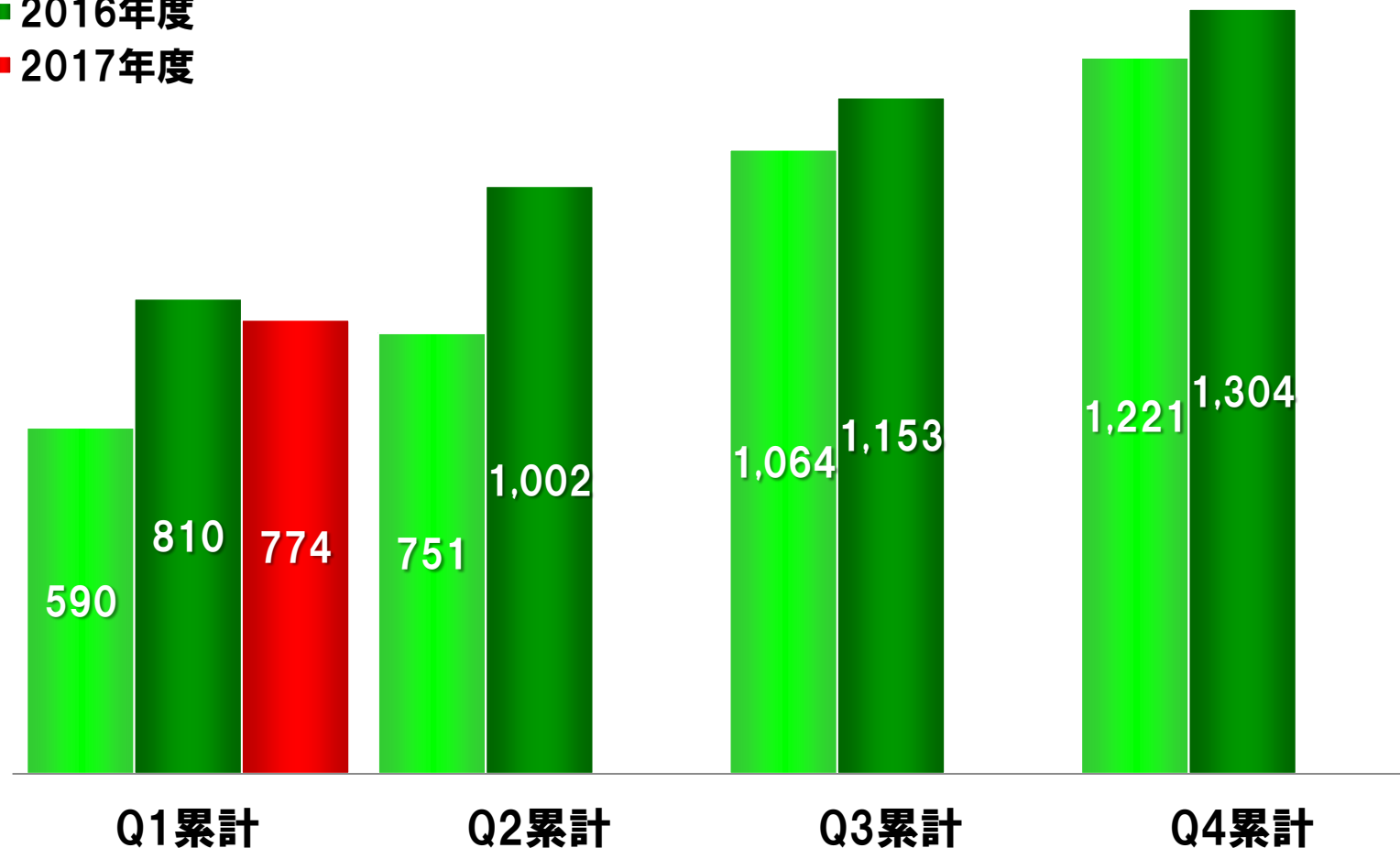


顧客数の推移

前年比 ▲4.4% (36社減)

(単位:顧客数)

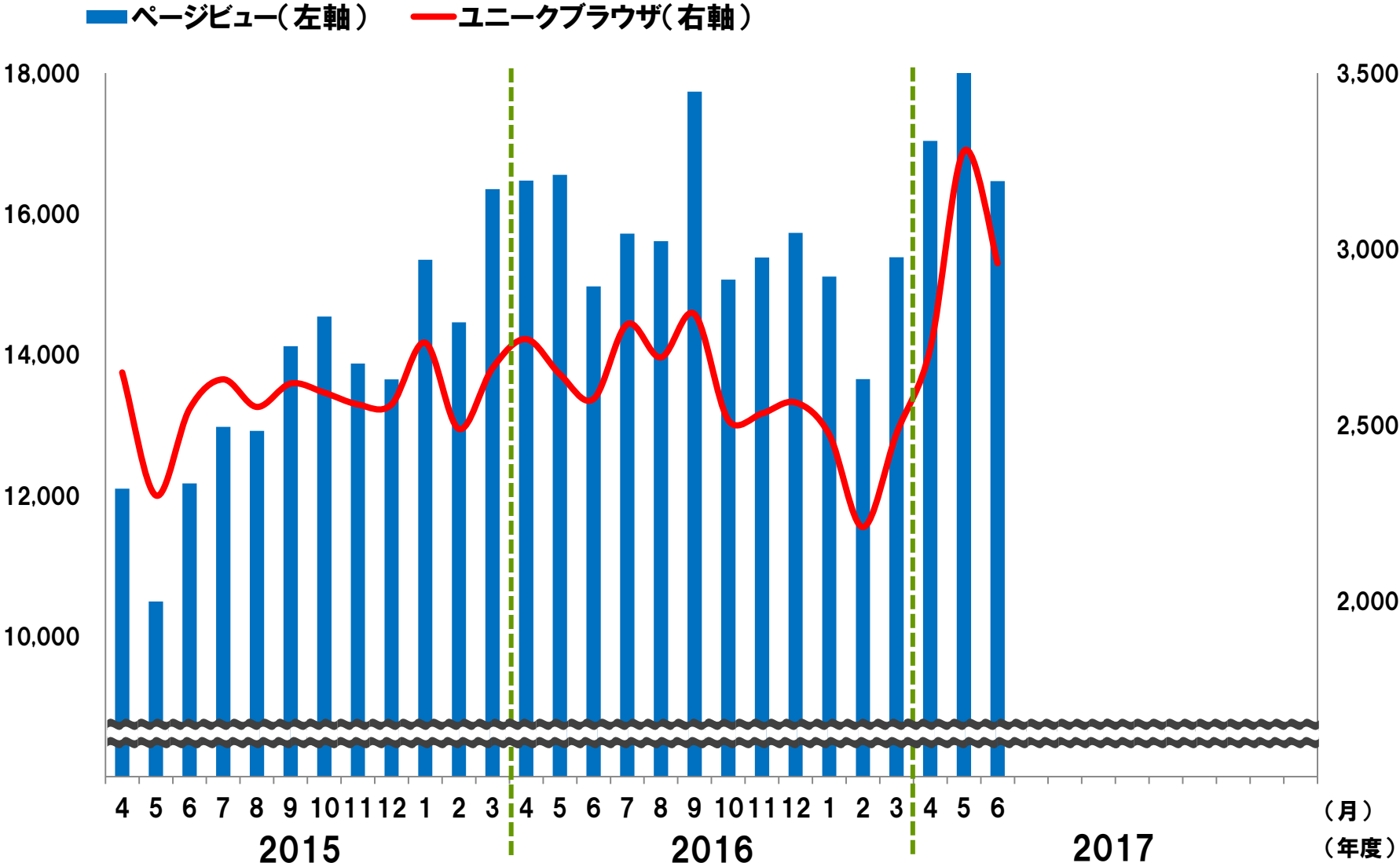
- 2015年度
- 2016年度
- 2017年度



運営するメディアの規模

(単位:万PV)

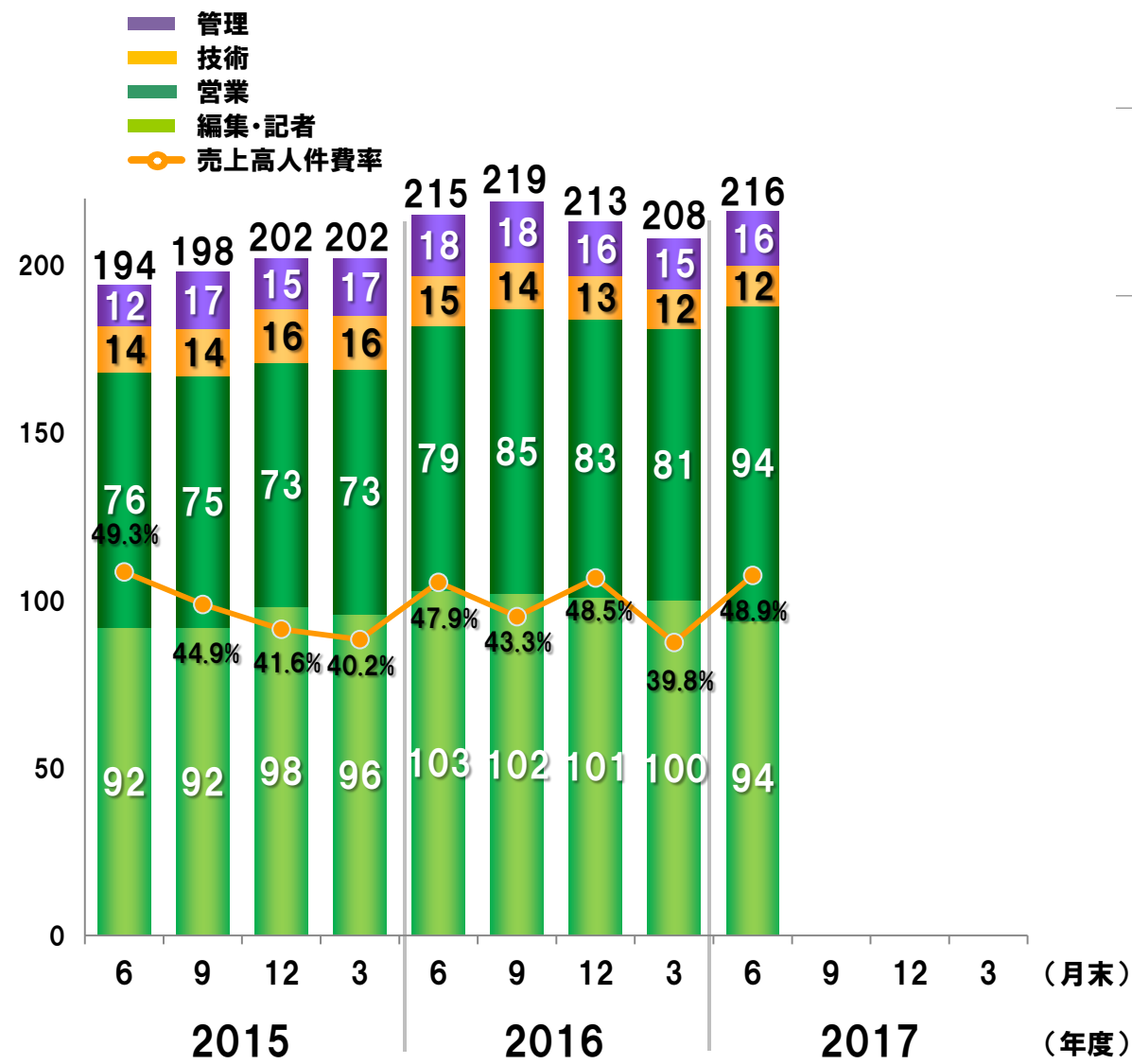
(単位:万UB)



※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。

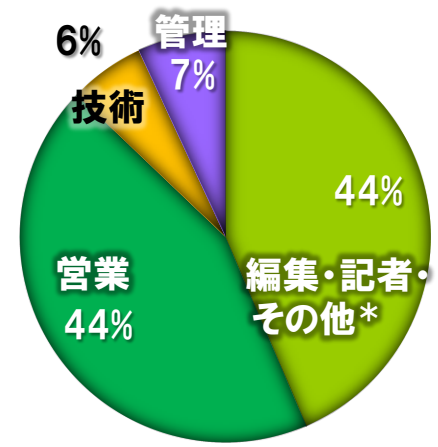
従業員数の推移

(単位:人)



	人数	構成比	前年比増減率
編集・記者・その他*	94	44%	▲8.7%
営業	94	44%	19.0%
技術	12	6%	▲20.0%
管理	16	7%	▲11.1%
合計	216	100%	0.5%

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

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



➤ 産業テクノロジー分野にも
メディアを展開

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

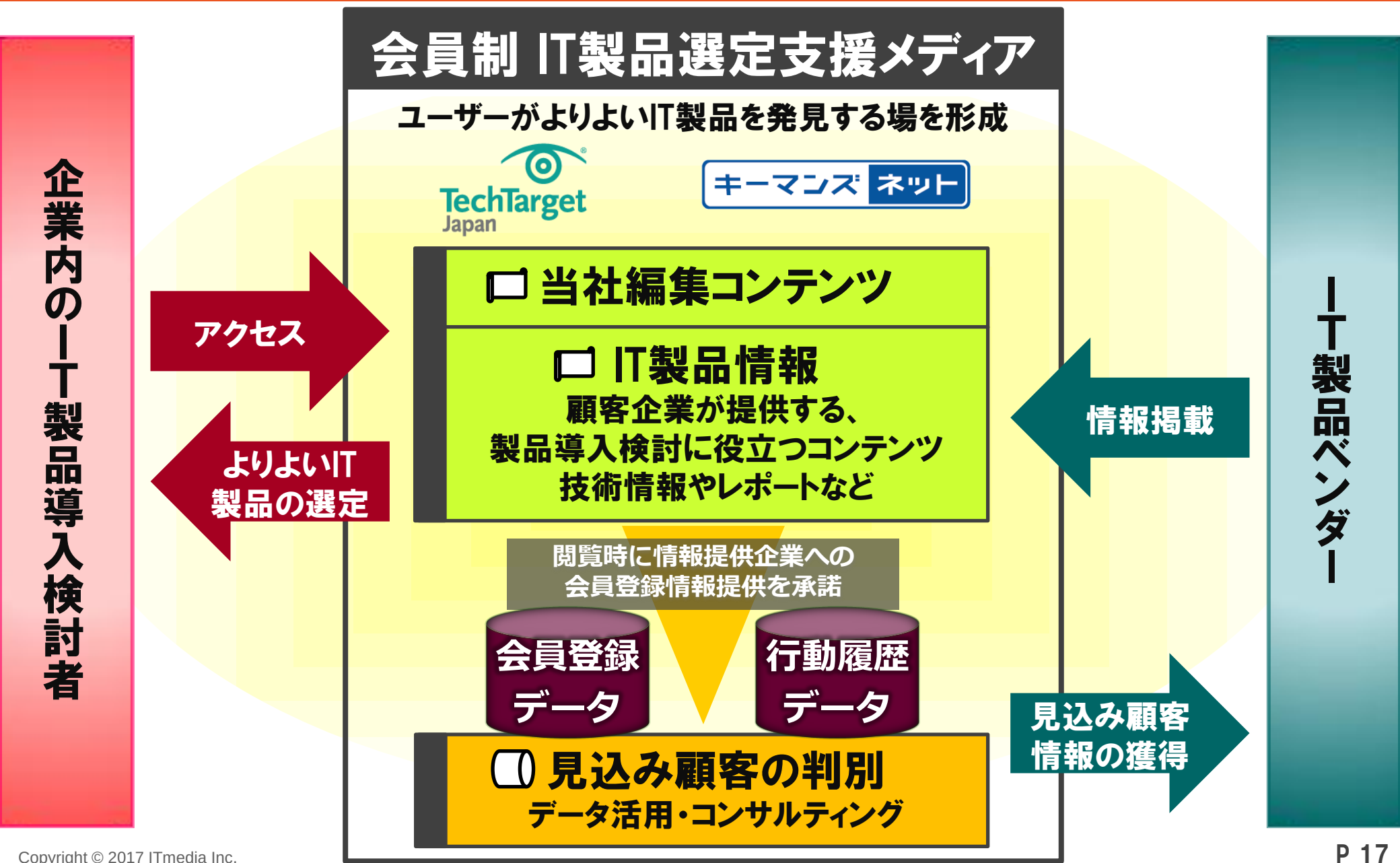
B2Bマーケティングのクラウド化

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

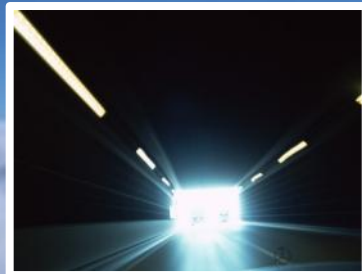
当社リードジェネレーションの仕組み



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(2017年度)の当社規模イメージ

読者数
2,000万人
2,500万UB

1.5億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 17億円（2017年6月30日現在）

代表者 代表取締役社長 大槻 利樹

所在地 東京都千代田区紀尾井町3-12 紀尾井町ビル

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 216名（2017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 © 2017 ITmedia Inc.

*** 会計基準の変更に伴う対応について**

- 当社は、2016年度第1四半期決算より、国際財務報告基準（IFRS）を任意適用いたしました。**
- 本資料の業績数値は、比較年度である2015年度よりIFRS基準、2014年度以前は日本基準に基づき記載しております。**

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「2017年3月期 有価証券報告書」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。