

2019年3月期 第3四半期 決算説明資料

2019年 1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

当社の概要

アイティメディア株式会社



ITmedia Inc.

1999年設立 2007年マザーズ上場

テクノロジー専門のオンライン専業メディア

対読者 最高の情報源／製品選択の場

対顧客 最高のマーケティングパートナー

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

ソフトバンクグループ企業
情報革命の理念を共有

テクノロジーの進化とともに
メディアのあり方を革新

テクノロジーによる
明るい未来を実現



**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**

**ネットならではの新しいメディアの仕組み、
マーケティングソリューションを開発・提供**

**社会の発展に資する、専門性・信頼性の高い
一次コンテンツを自ら生産するメディア**

当社が依拠する3つの市場とその将来性

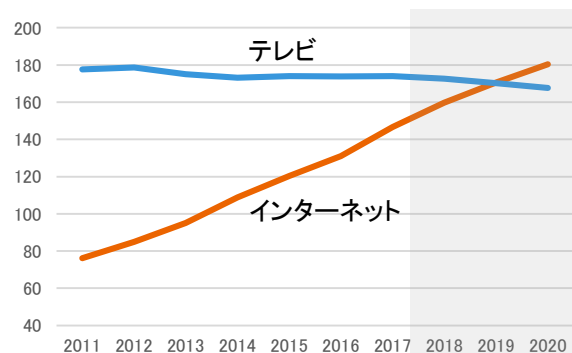
インターネット × テクノロジー × デジタルマーケ

- ・ インターネットが爆発的に普及
- ・ スマートデバイス、ソーシャルメディアの普及によってさらに加速
- ・ テクノロジーの加速度的発展が継続
- ・ クラウド、AI、IoTなど、社会・産業がテクノロジーにより革新される時代
- ・ テクノロジーとデータを活用するデジタルマーケティングが普及。裾野拡大
- ・ メディアもその一部として機能。保有するデータの質・量が大きな違いに

当社が依拠する3つの市場とその将来性

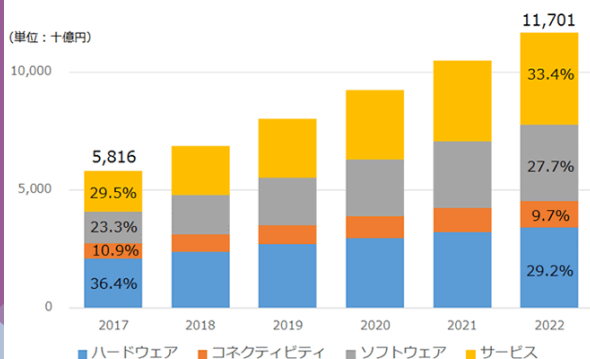
インターネット × テクノロジー × デジタルマーケティング

テレビ、インターネットそれぞれの
一日の利用時間推移と予測(分)



出典: Zenith: Media Consumption Forecasts 2018

国内IoT市場 支出額予測



出典: IDC Japan, 2018/9

インターネット広告
国内市場規模推移と予測



出典: 矢野経済研究所, 2018/8

当社のポジションと差別化要素

インターネット × テクノロジー × デジタルマーケティング

ネット黎明期よりオンライン専業

検索エンジンからも
評価の高いコンテンツブランド

テクノロジー専門メディアとして

国内最大級

30メディア

月間2億5,000万PV

3,500万UB

自ら一次コンテンツを生成

100人規模の専門編集部隊
+ 1,000人超の外部パートナー

テクノロジーに特化し、
先端情報をいち早く伝える

製品選択のための情報源として
群を抜く影響力

国内最大級の登録会員数

100万人*

* 当社メディアの総会員数

デジタルならではのソリューション
リードジェンでNo. 1

マーケティングプロセスに欠かせない「燃料」

保有するデータの質・量で差別化

米国TechTarget Inc.のノウハウ輸入

100人規模の直販営業部隊
+ 1,000社超の顧客基盤

良好な市場で、独自の立ち位置を確立

先端情報メディアとして

アドテク活用

×

メディア規模の拡大

- 高い情報ニーズに応える
- 最新トレンドをいち早くコンテンツ化、多くの読者に伝える
- メディア規模を拡大し、広告収益を増大

専門情報メディアとして

デジタルマーケ

×

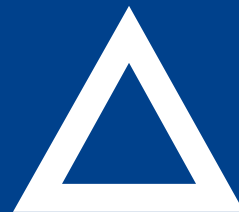
エンゲージメント

- デジタルマーケの進化を捉える
- 情報の専門性を磨き、高品質コンテンツによって、ITリテラシーの高いユーザーが集う場を形成
→高品質なリード生成が可能に

最大の課題はリードジェンの再成長



ねとらぼを始めとする
新領域が**高い成長**



成長の柱と位置付けた
リードジェンが**足踏み**

当期の業績

✓ 売上収益 5.6% 増

- ・単体 非IT系メディア ねとらぼ、ビジネス領域、産業テクノロジー領域が拡大継続
 IT系メディア Q3で外資中心に大手顧客が低調
- ・子会社 発注ナビ Q3売上高が過去最高

✓ 営業利益 3.4% 減

- ・単体 減益 人件費を中心にコストが増加
- ・子会社 増益 採算性が改善。発注ナビが黒字化

✓ 業績予想は変更なし

連結損益計算書(累計期間)

(百万円)	' 17Q3累計		' 18Q3累計		増減率
	金額	売上比	金額	売上比	
売上収益	3,298	100.0%	3,481	100.0%	+5.6%
総コスト	2,795	84.7%	2,996	86.0%	+7.2%
(うち人件費)	1,506	45.7%	1,651	47.4%	+9.7%
EBITDA	597	18.1%	576	16.6%	▲3.5%
営業利益	503	15.3%	485	14.0%	▲3.4%
税引前四半期利益	504	15.3%	446	12.8%	▲11.4%
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	337	10.2%	283	8.1%	▲15.8%
親会社の所有者に帰属する 包括利益	335	10.2%	465	13.4%	+38.9%

1 持分法による投資損失 ▲39

アイティクラウド(株)

2018年4月設立(当社持ち分40%)

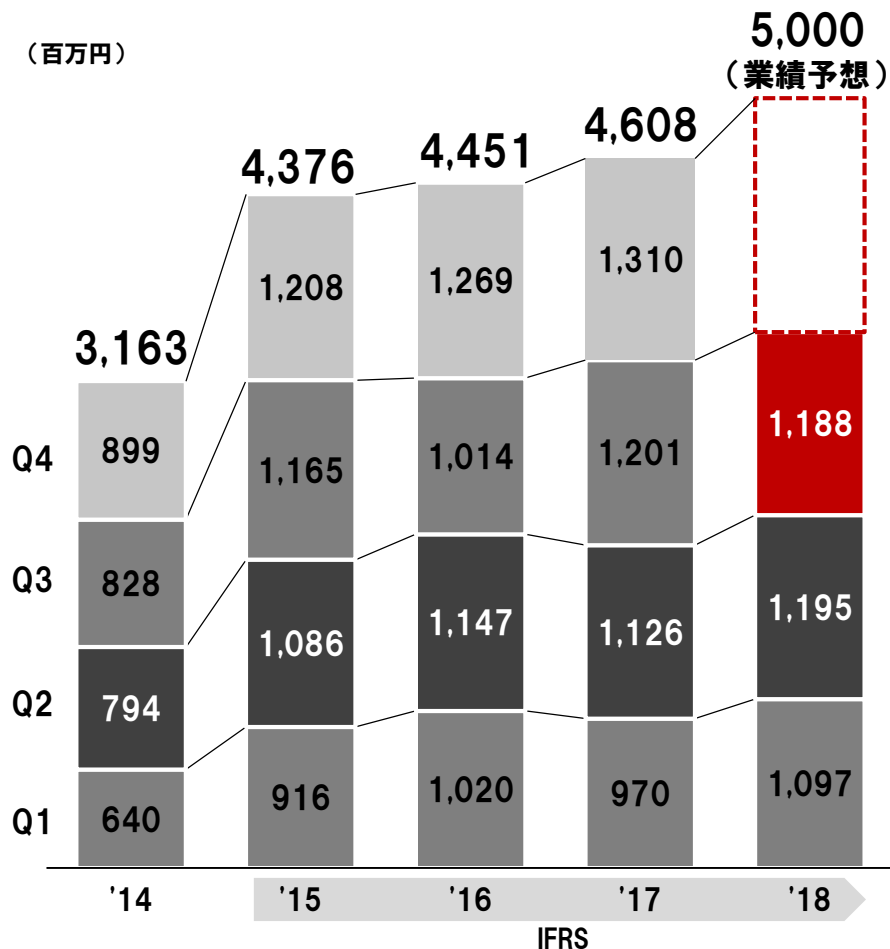
2 株式評価益 +182

ログリー(株)

2018年6月新規上場(東証マザーズ)

売上収益

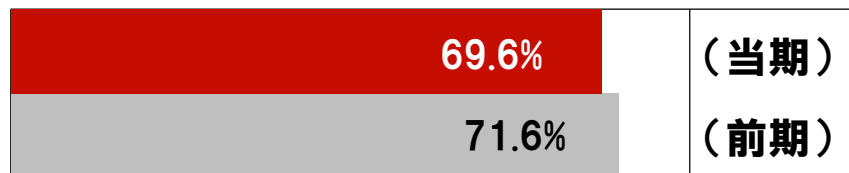
(百万円)



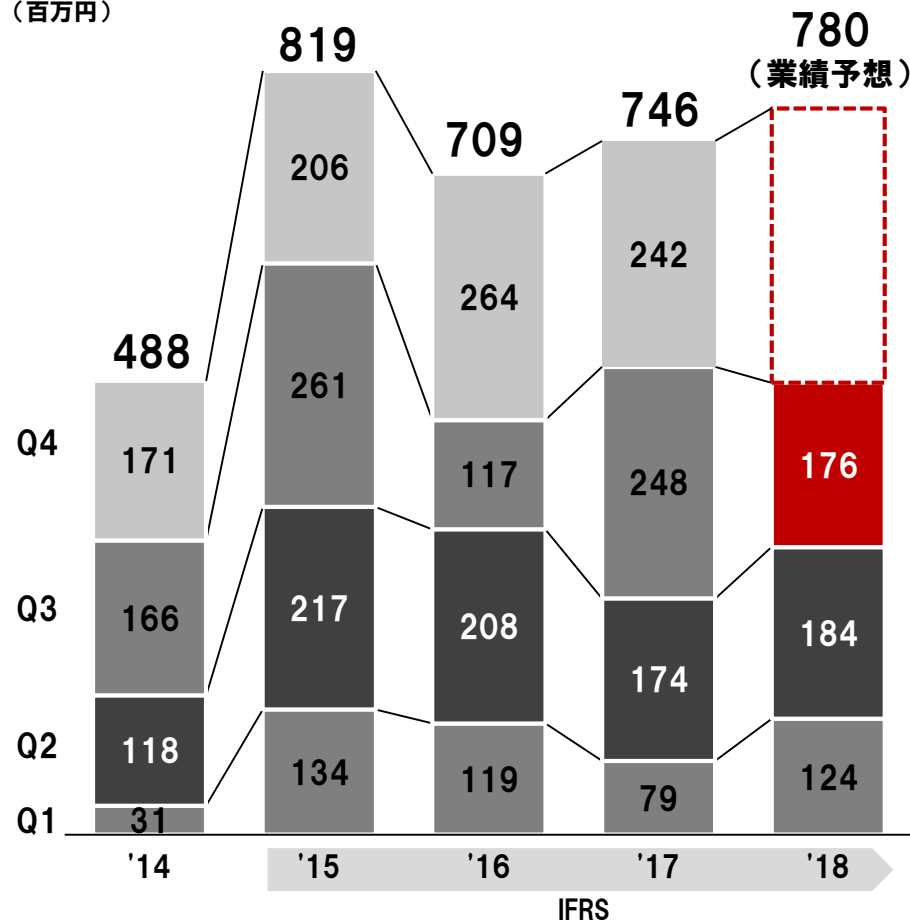
3,481 百万円 (過去最高)

前年同期比 **+183** 百万円 (+5.6 %)

業績予想に対する進捗率



(百万円)

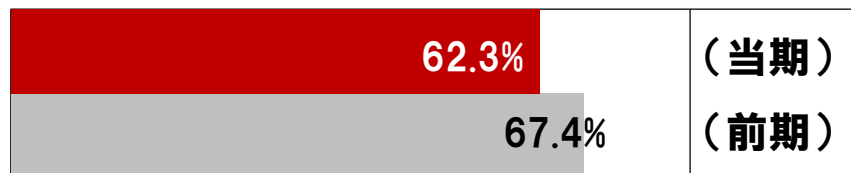


485 百万円

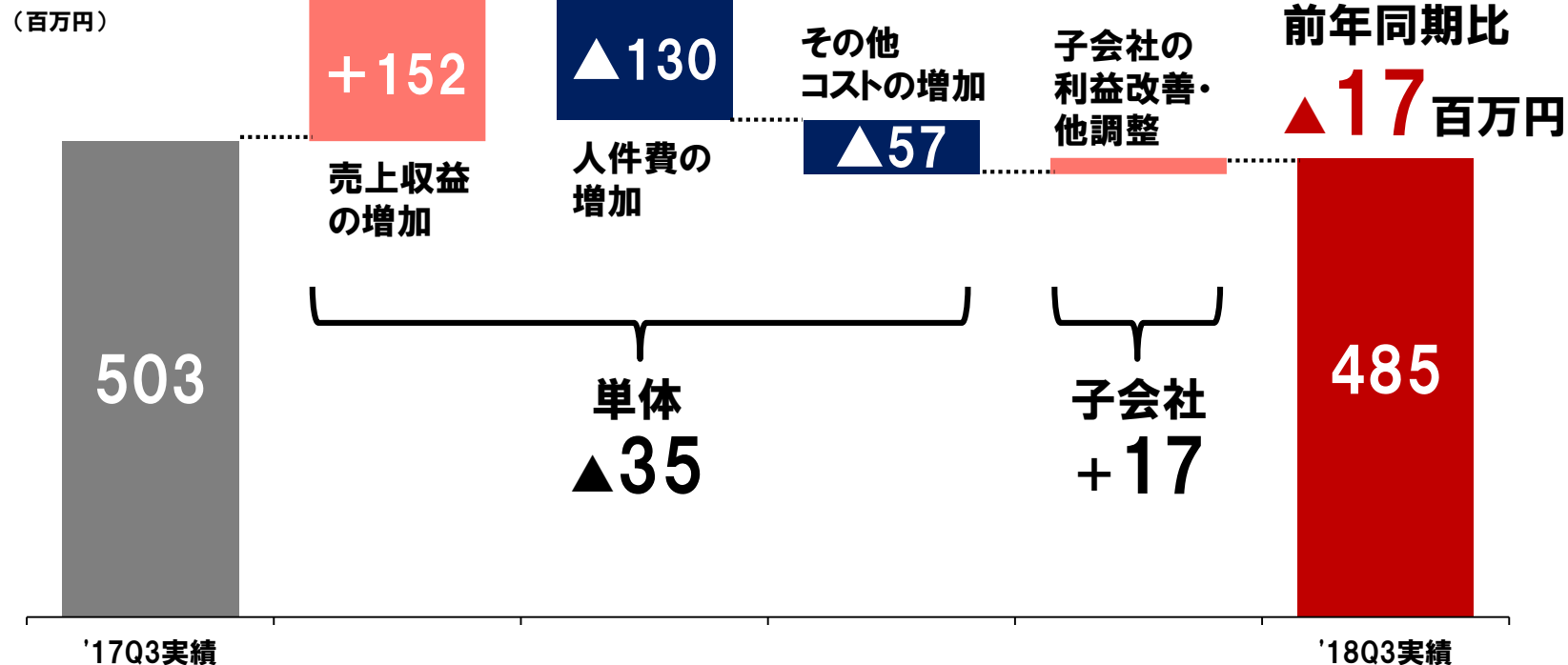
人件費を中心にコスト増で減益

前年同期比 ▲17 百万円 (▲3.4 %)

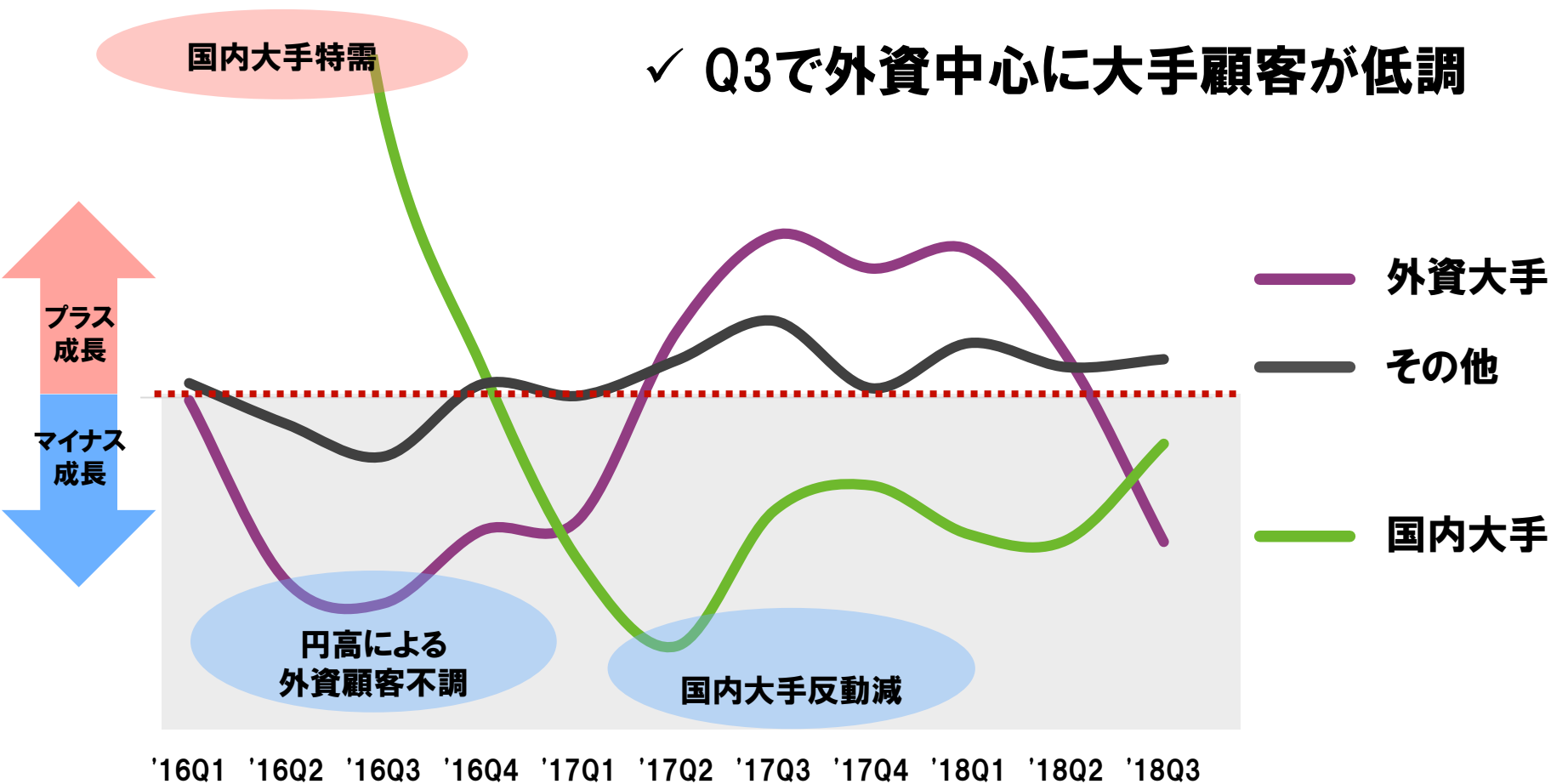
業績予想に対する進捗率



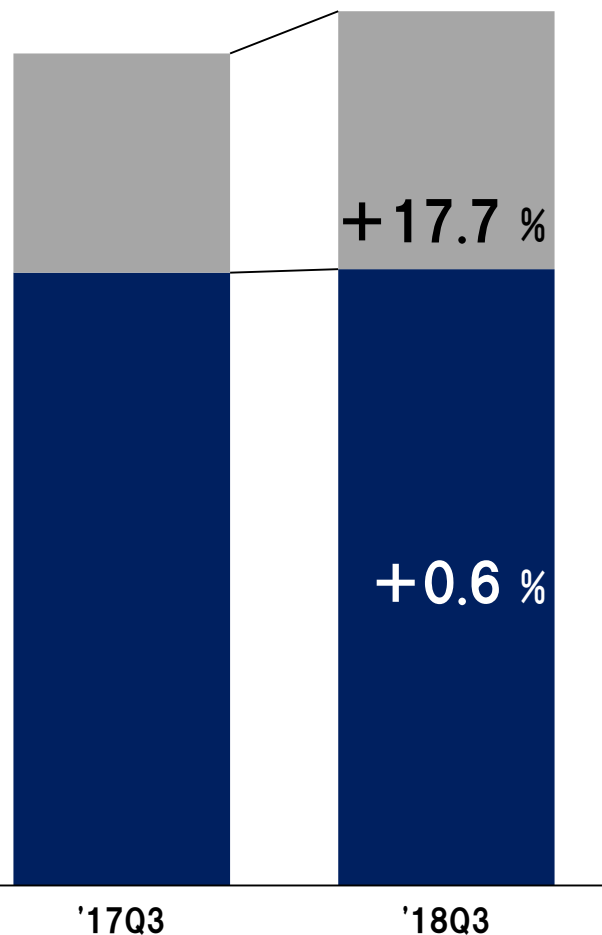
✓ 人件費を中心にコストが増加



売上収益 顧客区分別 前年同期比成長率の四半期推移（単体）



売上収益 メディア領域別の状況(累計)

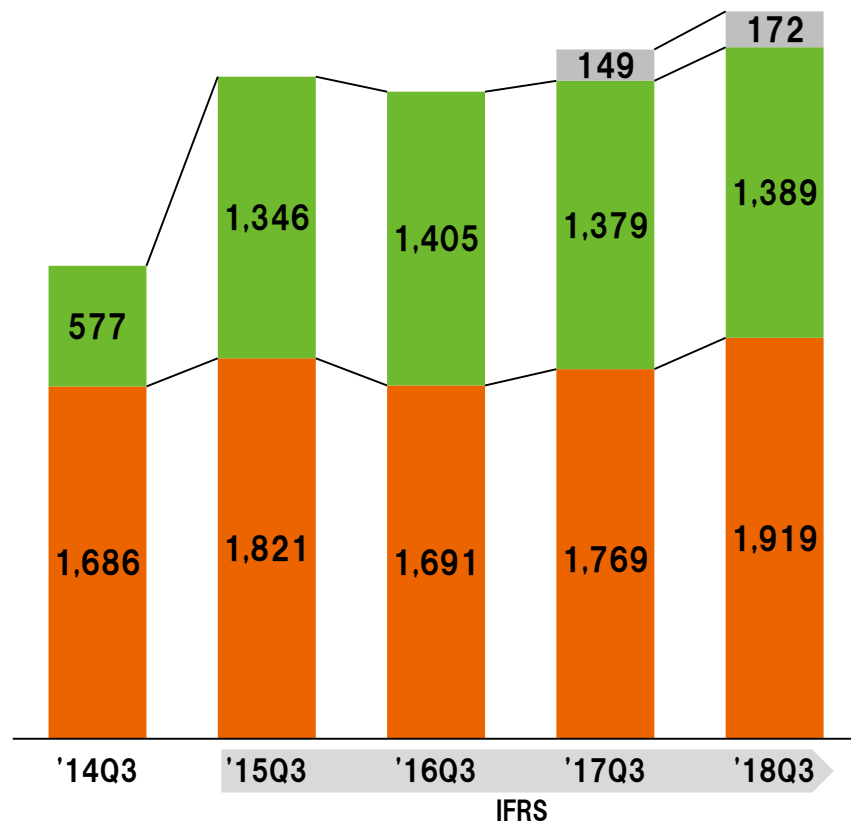


■ 非IT系メディア ✓ **ねとらぼ、ビジネス領域、産業テクノロジー領域が成長**

■ IT系メディア ✓ **Q3で外資中心に大手顧客が低調**

売上収益 セグメント別

(百万円)



リードジェン事業

前年同期比 +0.7 %

- ・非IT系メディア 産業テクノロジー分野「TechFactory」が増収
- ・IT系メディア Q3で外資中心に大手顧客が低調

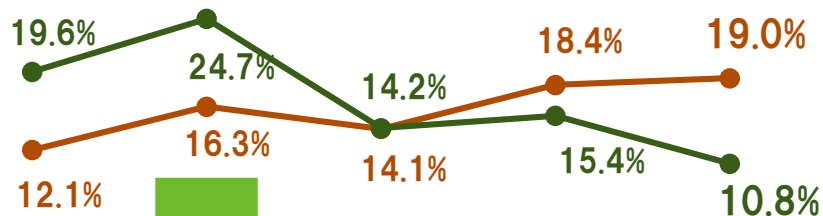
メディア広告事業

前年同期比 +8.5 %

- ・非IT系メディア ねとらぼ、ビジネス領域、産業テクノロジー領域が成長
- ・IT系メディア Q3で外資中心に大手顧客が低調

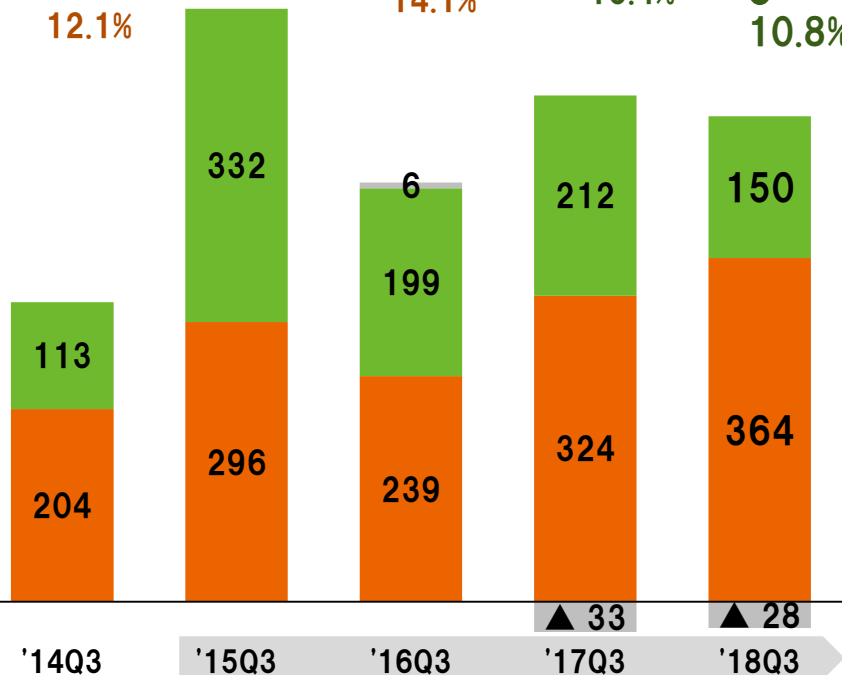
営業利益 セグメント別（累計）

（百万円）



メディア広告 営業利益率

リードジェン 営業利益率



リードジェン事業

前年同期比 ▲29.3 %

メディア広告事業

前年同期比 +12.3 %

IFRS

✓ 来期の再成長を見込んだ取り組みを継続

当期 戦略的投資

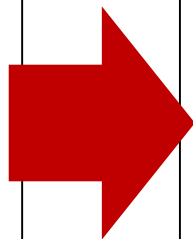
人員増強、組織改編

コンテンツ力

エンゲージメント

商品力

基盤システム(LBP)刷新



来期 再成長

在庫面のボトルネック解消

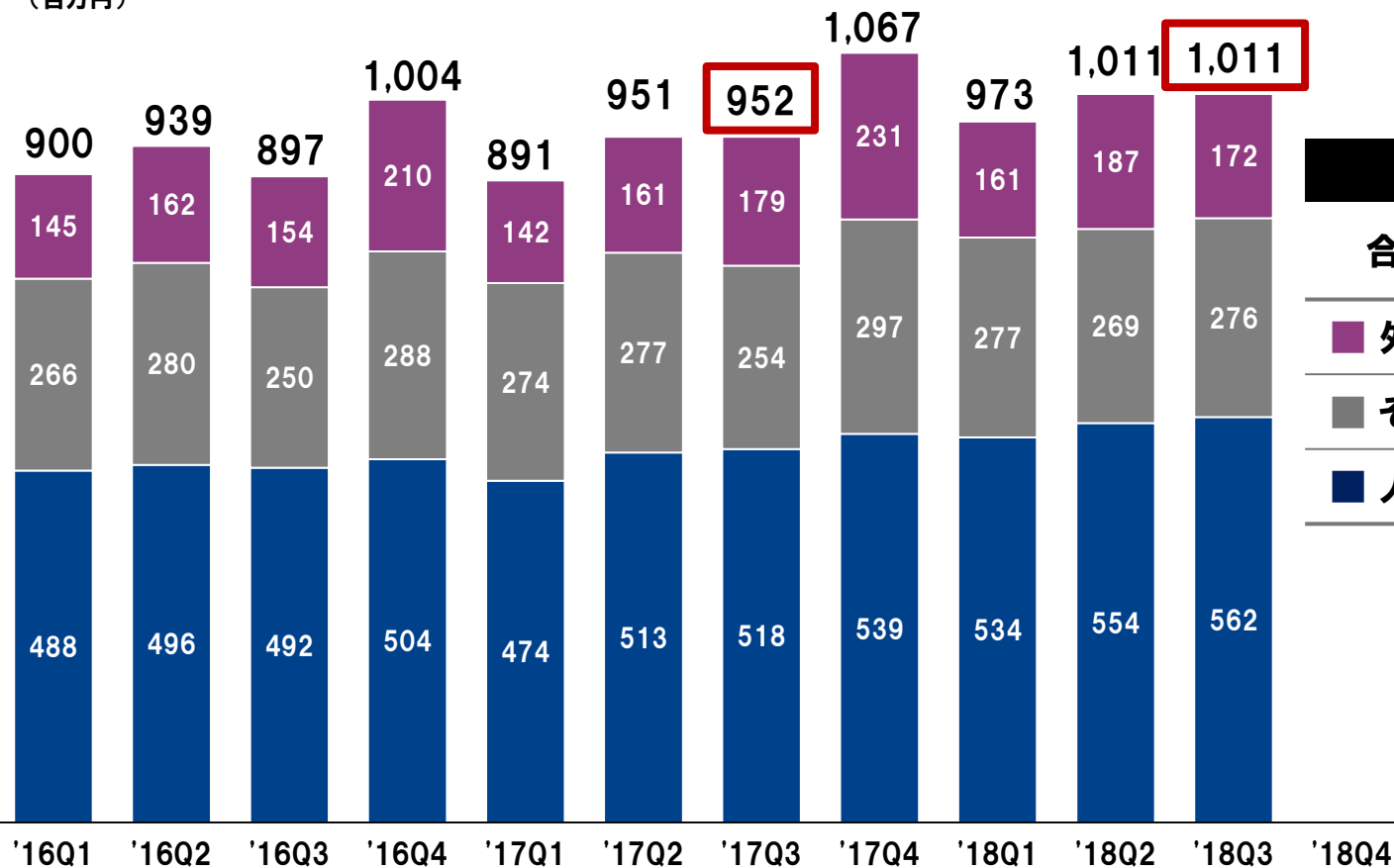
メディア・顧客エリア拡大
(産業テクノロジー分野、マーケティング分野など)

コスト効率改善

新システムでの商品開発

コストの内訳 四半期推移

(百万円)

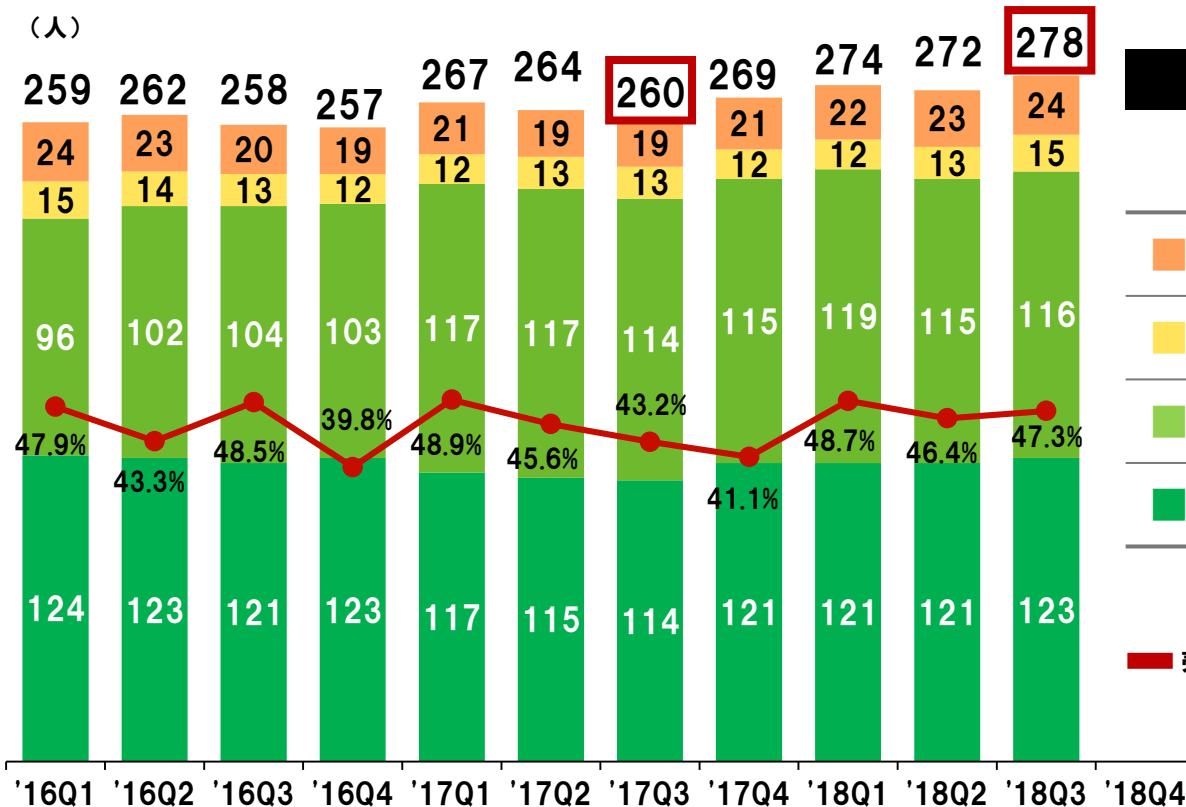


	前年 同期比	構成比
合計	+6.3%	100.0%
外注費	▲3.9%	17.0%
その他	+8.7%	27.4%
人件費	+8.5%	55.6%

従業員数の内訳 四半期推移

*契約、派遣、アルバイトを含む

✓ コンテンツ強化のための人員投入



	前年同期比	構成比
合計	+6.9%	100%
管理	+26.3%	8.6%
技術	+15.4%	5.4%
営業	+1.8%	41.7%
編集・記者・その他	+7.9%	44.2%

■ 売上収益人件費率 = $\frac{【販管費】人件費 + 【原価】労務費}{売上収益} \times 100$

連結キャッシュ・フロー計算書

(百万円)	'17Q3	'18Q3	差異
営業活動による キャッシュ・フロー	460	261	▲198
投資活動による キャッシュ・フロー	▲42	▲95	▲53
財務活動による キャッシュ・フロー	▲188	▲197	▲8
現金及び現金同等物の 増減額	+229	▲31	▲261
現金及び現金同等物の 期首残高	2,569	3,111	+541
現金及び現金同等物の 期末残高	2,799	3,079	+280

営業CF 主な内訳

税引前四半期利益の計上	+446
営業債権及び その他の債権	+175
法人所得税の支払額	▲316

投資CF 主な内訳

投資の償還による収入	+100
持分法で会計処理されている 投資の支出	▲120
有形固定資産及び 無形資産の取得	▲94

財務CF 主な内訳

配当金の支払	▲193
--------	------

連結財政状態計算書

(百万円)		2018年3月末	2018年12月末	差異
資産の部	流動資産	4,494	4,376	▲117
	非流動資産	1,683	1,736	+53
	資産合計	6,178	6,113	▲64
負債の部	流動負債	999	680	▲319
	非流動負債	76	70	▲5
	負債合計	1,075	750	▲324
資本の部	資本金/資本剰余金	3,506	3,506	+0
	利益剰余金	1,861	1,960	+99
	自己株式	▲344	▲344	—
	他包括利益累計額	68	239	+171
	親会社の所有者に 帰属する持分	5,091	5,362	+271
	資本合計	5,102	5,362	+260
	1株当たり親会社の 所有者に帰属する持分	261.27円	275.16円	+13.90円
	親会社所有者帰属持分比率	82.4%	87.7%	+5.3 pt

資産合計

現金及び現金同等物	▲31
営業債権及び その他の債権	▲175
繰延税金資産	▲170
持分法で会計処理 されている投資	+80
その他の金融資産	+148

負債合計

未払法人所得税	▲183
営業債務及び その他の債務	▲61
その他の流動負債	▲73

資本合計

親会社の所有者に帰属 する四半期利益の計上	+283
剰余金の配当	▲194
その他の 包括利益累計額	+171

メディア力、KPIの概況

成長事業 先端情報メディアとして

スマート&ソーシャル



先端テクノロジー、ビジネス

ITmedia
NEWS

ITmediaビジネス
O N L I N E

ITmedia
PC USER_

ITmedia
Mobile

基盤事業 専門情報メディアとして

専門メディア、リードジェン



ITmedia
インテプライズ

ITmedia
イグゼクティブ

MONOist

EDN
Japan

EE Times
Japan

スマート[💡]ジャパン
Smart Japan

TechTarget
Japan

キーマンズネット

Tech
Factory

ITmedia
Virtual EXPO

ITmedia
マーケティング

発注ナビ

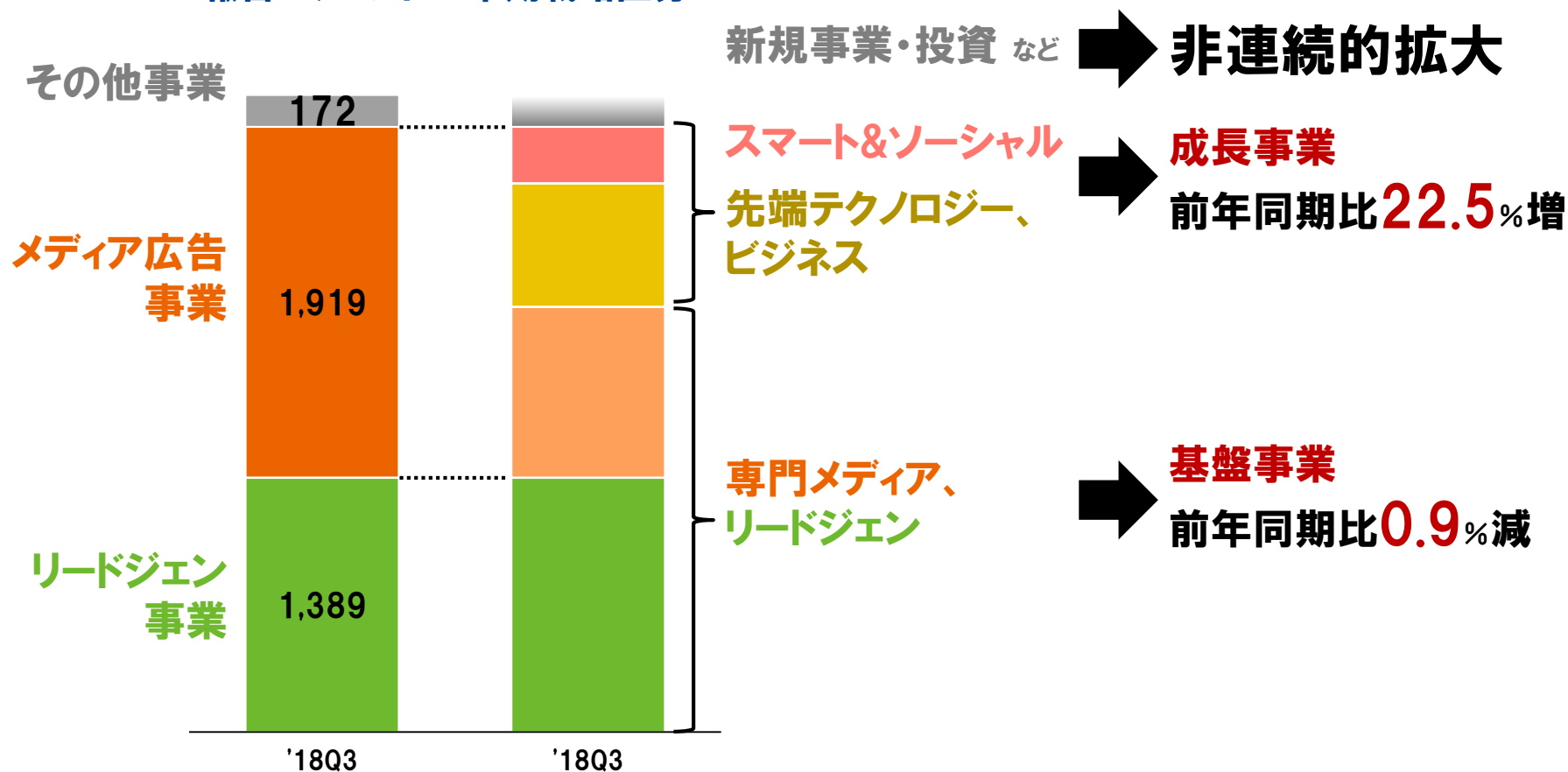
新規事業・投資 ほか

Knowledge
on Demand

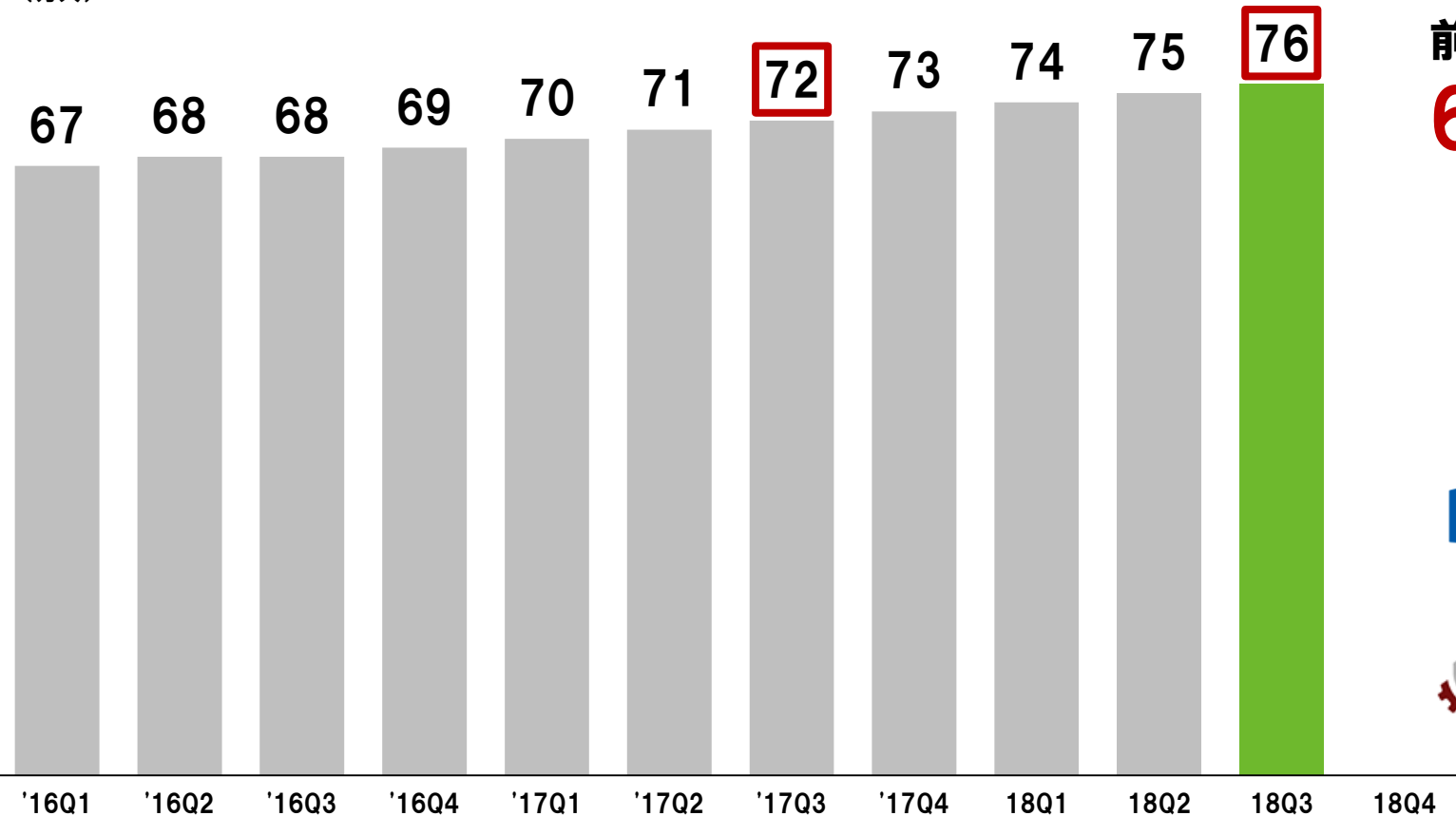
 **ITcrowd**

セグメントと成長戦略との対応

報告セグメント 中期戦略区分

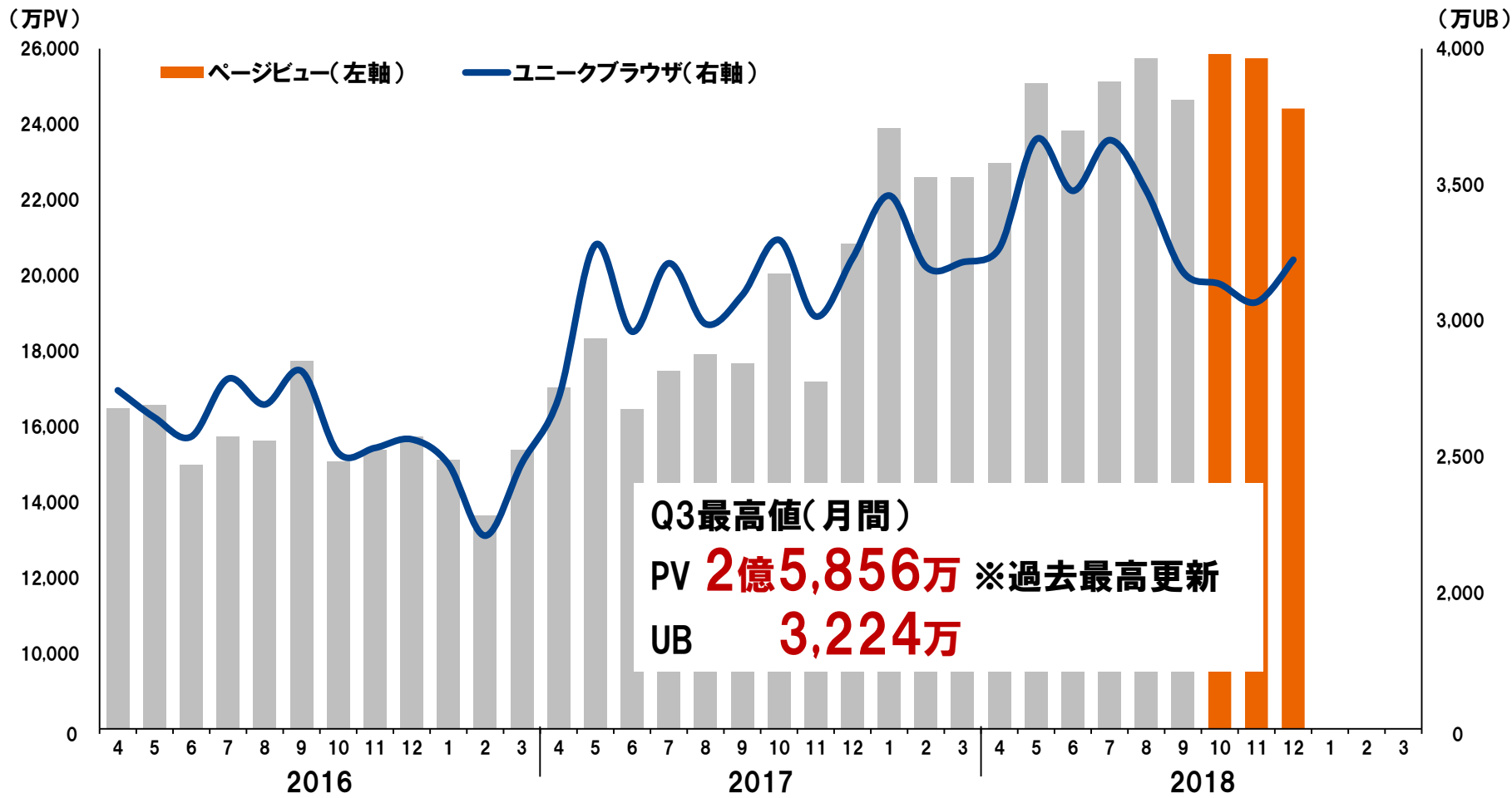


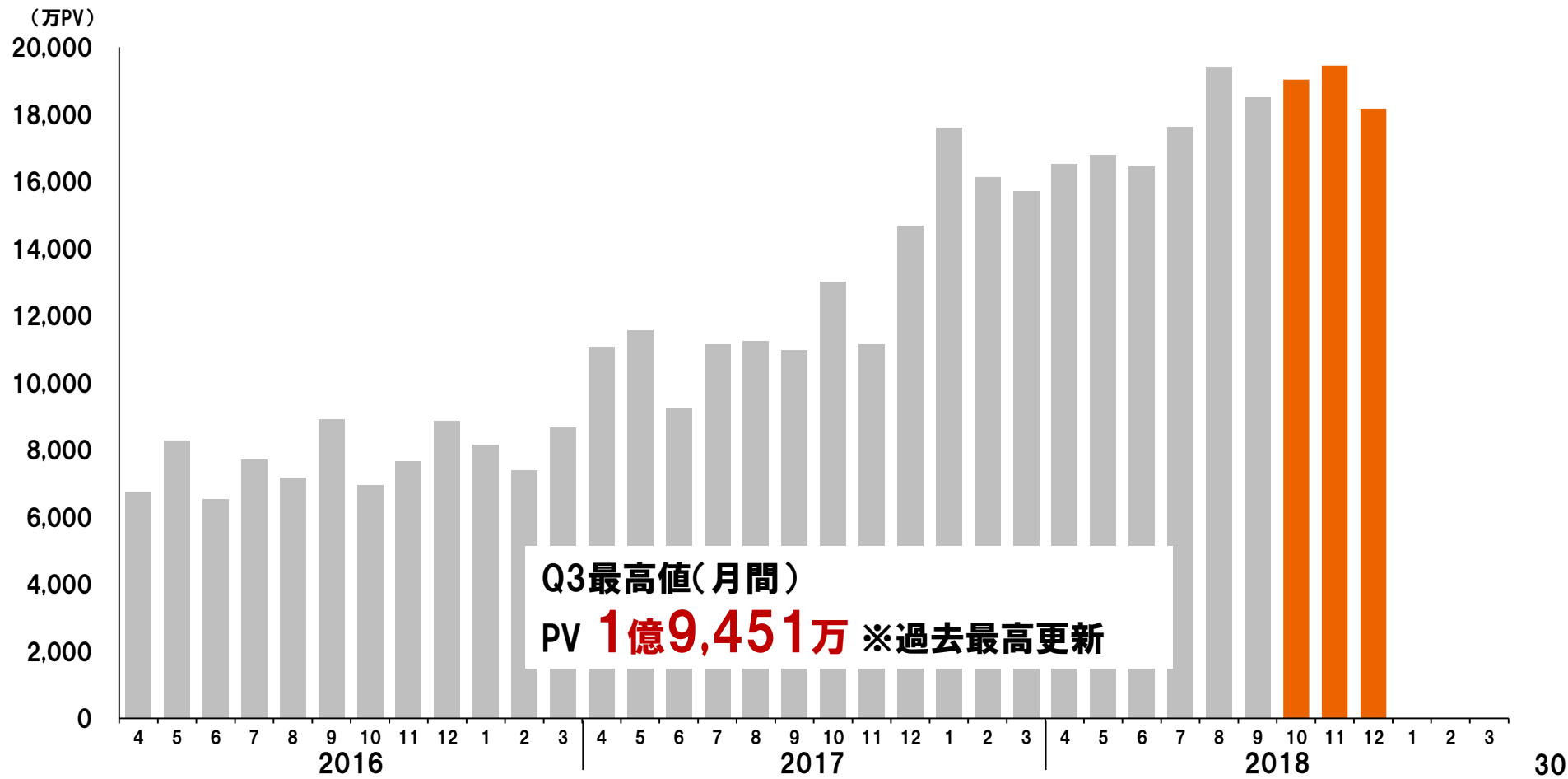
(万人)



前年同期比
6.2 %増



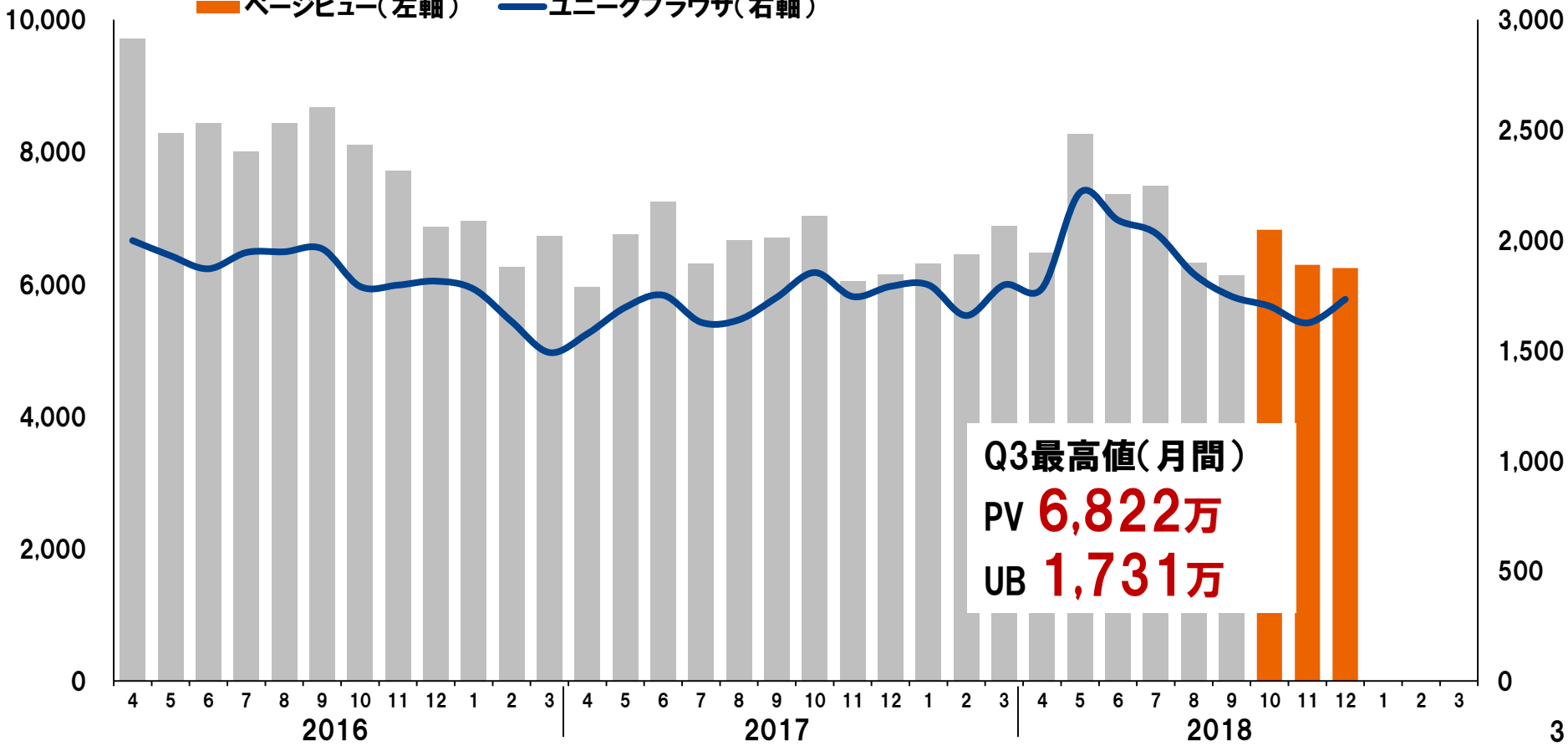




(万PV)

(万UB)

ページビュー(左軸) ユニークブラウザ(右軸)



- ✓ LBP (LeadGen Business Platform) へのシステム投資
- ✓ **2018年11月で既存基盤の統合が完了**
- ✓ 来期以降、当社内の他メディアも統合予定

過去のM&Aによって、
メディアごとに異なるシステムを利用



在庫面のボトルネック解消

プラットフォーム化による会員在庫拡充

- ・ リードジェン提供メディアの拡大。
@IT、ITmedia エンタープライズから本格化

メディア・顧客エリア拡大

新たな領域のリードジェン顧客の開拓

- ・ リードジェン提供メディアの拡大。
産業テクノロジーやマーケティングの領域から本格化

コスト効率改善

システムの刷新による業務効率化

- ・ サイトごとに複数並行していたシステムが統一

商品開発の強化

新システム上での商品開発の強化

- ・ 米国TechTarget Inc.が開発するサブスクリプション型リードジェンサービスの導入を検討



■ Cloud USER（クラウドコンピューティング）

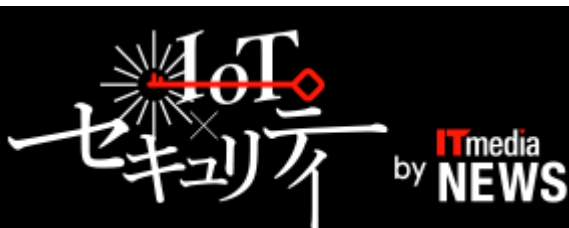
2019年1月新規開設

当たり前のインフラとなりつつあるクラウドの
利用者、導入検討者向けの専門情報を発信

社会を変革する
ブロックチェーン

■ 社会を変革するブロックチェーン

■ IoT×セキュリティ



■ AI+（AI・ロボット）

2019年1月リニューアル

月間250万PVを超え、同分野で国内最大級





URL:<https://www.itreview.jp/>

4月 合併会社「アイティクラウド」設立
10月 新メディア「ITreview」ローンチ

法人向けソフトウェア・クラウドサービスの レビューサイト

国内レビュー5,000件、製品数800件以上を掲載

代表コンテンツ

レビュー



OWER BIを導入したことで、売上額が150%向上

この製品の強いポイントは？

友人らと、ドキュメントのデザインまで全て行い、プレゼン資料を作る由に

標準化された式(2)を式(1)に代入すると、

データの取り込み形式に一部制限があることがネック。同じセルフサービス型
の会社は、データの連携性など複数のデータを紐に合わせる際に便利に機能が

抱いているようなので、今度は結婚したい。

これまで毎月木の報告書作成業務にも時間がかけていたが、それが半になった。

最後にWordでの報告書作成といった高度な作業がQWEN B1だけで、また数ク

後付型に適用するポイント

これに気づいてみたが、よく検討すれば幅広い分野をスマートにこなすならQWERTYという印象でした。ユーザーも効果している人の方が多いです。

2020年10月20日 | 株式会社に就いた3000000 | 20 | 20 | 20

[illegible]

リーかつ技術とれた

品に関する率直な意見

ITreview Grid



バッジ



ユーザーから投稿された
製品に関する率直な意見

独自のスコアで顧客満足度がひと目でわかる

多くの支持を集めた製品には
バッジを発行して表彰

業績予想・配当の状況

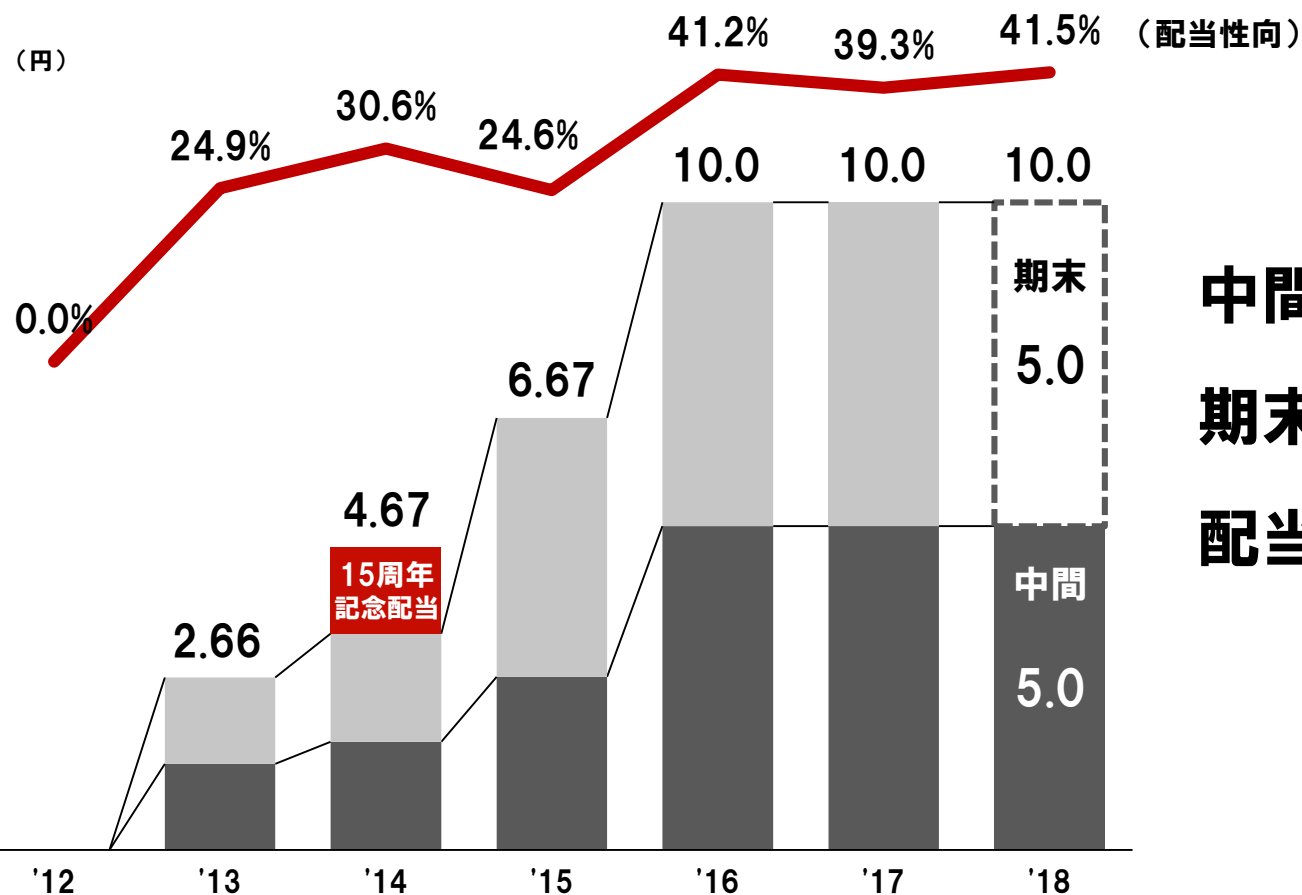
- ✓ 2018年度業績は計画範囲内で進捗中
- ✓ 業績予想、配当予想は維持
- ✓ 東証一部への市場変更の方針は変わらず

✓ 計画の範囲内で推移

(百万円)	売上収益	営業利益	親会社の所有者に帰属する 当期利益
	通期業績予想	通期業績予想	通期業績予想
	5,000	780	470
	(+8.5%)	(+4.6%)	(▲4.9%)
2017年度実績	4,608	746	494

※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。

配当金の推移と予想



中間配当5円(実施済)

期末配当5円(予定)

配当性向 41.5%

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「2018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注意ください。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。
- 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。

2019年3月期 第3四半期決算 付録資料編

2019年 1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

当社の概要

設立年月日	1999年12月
資本金	17億円
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	217名
主要株主	SBメディアホールディングス(株) / ヤフー(株) 他
コーポレートサイト	http://corp.itmedia.co.jp/

メディア規模のイメージ(2018年度)

◆メディア規模

専門メディア数
30メディア

記事本数
4,000本/月

読者数
2,000万人
3,000万UB

月間PV数
2億PV

◆スタッフ数

内部記者
100名

外部記者
1,000名

◆営業体制・顧客規模

プロフィール
会員数
100万人

顧客数
1,000社

直販営業担当
100名

開示セグメントおよびメディア分野

セグメント	分野	媒体名	備考
リードジェン 事業	IT & ビジネス	TechTargetジャパン、キーマンズネット	IT製品/サービス購買支援
		発注ナビ	システム開発案件のマッチングサービス
		ITmedia マーケティング	企業向けデジタルマーケティング情報
	産業テクノロジー	TechFactory	製造業向け製品/サービス購買支援
メディア広告 事業	IT & ビジネス	@IT、@IT自分戦略研究所 ほか	IT技術者向け専門情報
		ITmedia NEWS、ITmedia エンタープライズ	企業向けIT業界関連ニュース
		ITmedia エグゼクティブ	ビジネスリーダーの会員制コミュニティ
		ITmedia ビジネスオンライン	企業向けビジネス情報
	産業テクノロジー	MONOist	製造業技術者向け専門情報
		EE Times Japan、EDN Japan	エレクトロニクス技術者向け専門情報
		スマートジャパン	企業向け電力・エネルギー専門情報
	コンシューマー	ITmedia Mobile、ITmedia PC USER	デジタル関連機器情報
		ねとらぼ	インターネット カルチャー情報
その他	—		ナレッジオンデマンド、アイティクラウド

テクノロジーに特化した専門情報メディア群を運営



月間**2.5億**PV

行動履歴
データ

会員登録
データ

76万人

データの蓄積・活用

メディア広告事業

リードジェン事業

- ✓ 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

- ✓ 専門メディア群から得られるデータを活用し、マーケティング活動に不可欠な見込み顧客リストを提供

一般的なB2Bマーケティングの流れ

1. 「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サイト、メディアサービスなどを利用し、営業母集団(見込み顧客リスト)を形成する

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行い商談に持ち込む

受注

当社が提供する支援サービス

	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
	産業テクノロジー分野にも メディアを展開
	展示会をオンラインで実現 米国ON24社と提携

当社のオンラインサービスを利用することで、
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
一部として、欠かせない存在に

企業内のIT製品導入検討者

アクセス

よりよいIT
製品の選定

会員制 IT製品選定支援メディア

- ✓ IT製品情報
- ✓ 顧客企業が提供する、製品導入検討に役立つコンテンツ
- ✓ 技術情報やレポートなど

ユーザーがよりよいIT製品を発見する場を形成

閲覧時に情報提供企業への
会員登録情報提供を承諾会員登録
データ行動履歴
データデータ活用・コンサルティングによって
見込み顧客を判別

情報掲載

見込み顧客
情報の獲得

IT製品ベンダー

2006



米国の先進的なノウハウを活用

2009



「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

2012



デジタルマーケティング領域に拡大

2015



M&Aにより
圧倒的なシェア獲得



システム開発会社向けの
サービス開始

2016



産業テクノロジー領域に拡大

2018 再成長に向けた戦略

✓ リソースの強化(人員の投入、テクノロジー基盤整備)

TechFactory

2018年10月11日公開

GLOBALFOUNDRIESの7nmプロセス無期限延期と先端プロセス技術をめぐる競争の行方

🕒 2018年10月11日 09時00分 公開

大原雄介のエレ・組み込みプレイバック:

GLOBALFOUNDRIESの7nmプロセス無期限延期と先端プロセス技術をめぐる競争の行方 (1/2)

「われわれの大口顧客からの7nmチップの需要はない」というメッセージ発し、7nm FinFETプロセス開発の無期限延期を発表したGLOBALFOUNDRIES。この決断が下されるまでの動き、そして今回の騒動と絡めて、昨今の先端プロセス技術をめぐる動向を紹介しよう。

[大原 雄介, TechFactory]



印刷



通知



見る



4



2



2018年9月の大きな出来事といえば、ルネサス エレクトロニクス（以下、ルネサス）による米Integrated Device Technology（以下、IDT）の買収だろうか（[関連記事：ルネサスがIDT買収を発表、約7300億円](#)）。

キーマンズネット

2018年10月9日公開

Java 8はいつまで使えるか ライセンス体系変更でJava業務アプリ、この先どうする？

IT導入完全ガイド:

Java 8はいつまで使えるか ライセンス体系変更でJava業務アプリ、この先どうする？ (1/3)

Java 8アプリの無償サポート終了が目前に迫る。有償に移行するか、OSSに切り替えるか、はたまた他の選択肢を検討するか……。ユーザー企業が選ぶべきは？ 選定指針を紹介。

[原田美穂, キーマンズネット]



印刷／PDF



メール通知



通信や金融、公共機関などさまざまな業界の業務アプリケーションで採用されているJava。大規模アプリケーション開発に適したアプリケーション開発言語として広く使われてきたが、近年、開発体制やライセンス体系の変更、サポートライフサイクルの変更などが続いている。本稿では近年の状況と、対策の選択肢やコスト負担のトレードオフの見方を整理する。

◆ビジネスモデル

良質な記事からなる
付加価値の高い
専門メディアを運営

メディア力・
顧客提供価値
向上

情報感度が高く、
購買意欲の高い
読者が集合

ターゲティングされた
読者との接点を
顧客に提供

◆メディアのラインアップ



ITmedia ビジネスオンライン

2018年10月23日公開

「10本連続で吸える」新型アイコスでシェア拡大なるか フィリップモリスの挑戦



ねとらぼ

2018年11月22日公開

14歳の娘と、8年ぶりにプリキュア映画を見に行ったお話

AI+ by ITmedia NEWS

2018年11月2日公開

「Yahoo!知恵袋」の不愉快な投稿、見えないところへわずか1日で6億件を処理 ヤフー社内で何が起きたのか



@IT

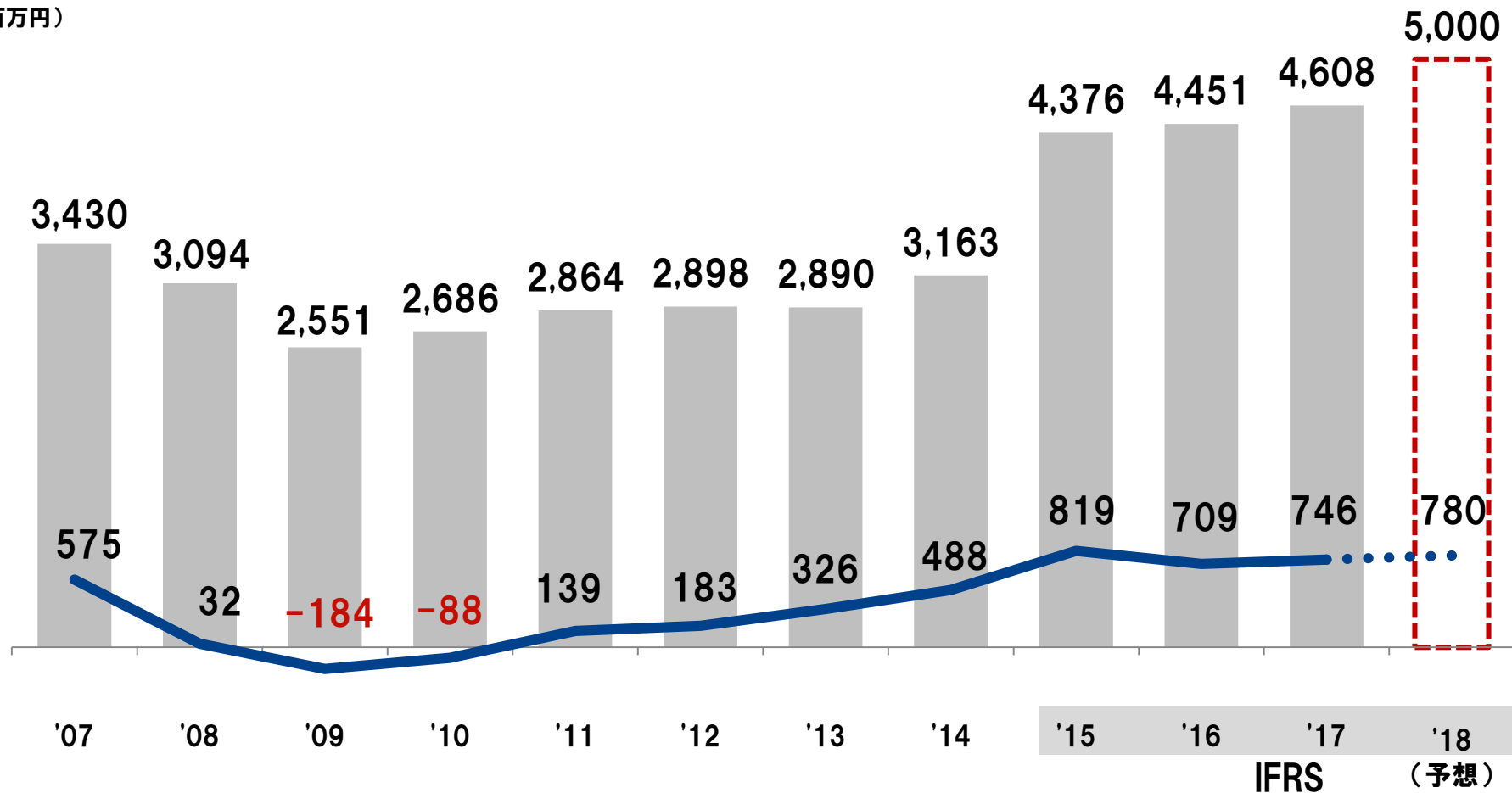
2018年11月27日公開

「 $27^{\circ}\text{C} \times 2 = 54^{\circ}\text{C}$ 」が何の意味もない理由とは——「測定」と「データ」の基礎知識

業績・KPI

売上収益・営業利益の推移

(百万円)



◆顧客数

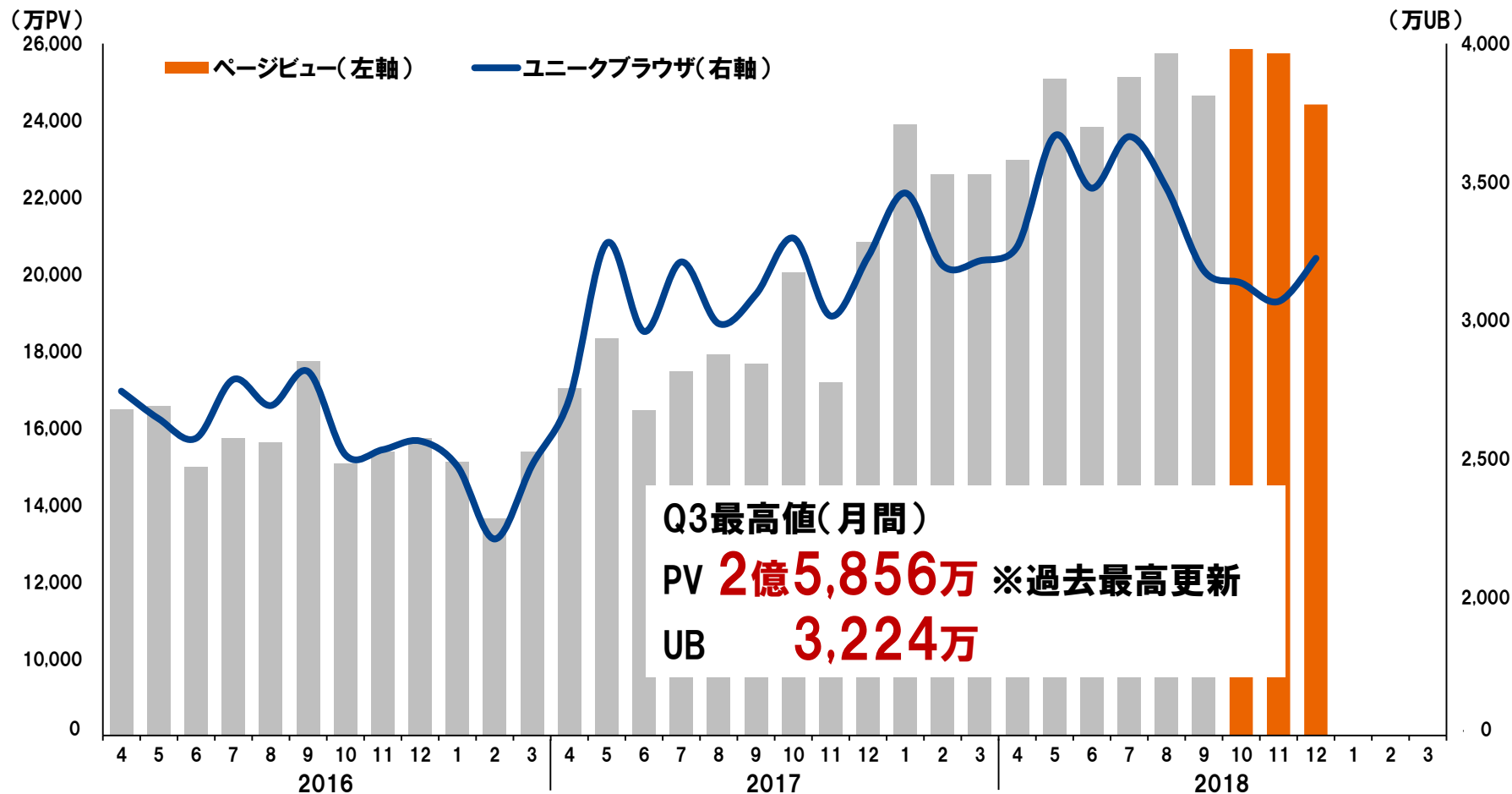
(社)	Q1累計	Q2累計	Q3累計	Q4累計
全社 ※ナレッジオンデマンドを除外しています				
2016	810	1,002	1,153	1,307
2017	774	1,005	1,188	1,334
2018	717	945	1,148	
リードジェン事業				
2016	626	765	872	989
2017	605	756	891	997
2018	550	754	858	
メディア広告事業				
2016	281	406	487	583
2017	252	385	488	573
2018	261	384	505	

◆会員数

(万人)	Q1	Q2	Q3	Q4
リードジェン事業				
2016	67	68	68	69
2017	70	71	72	73
2018	74	75	76	

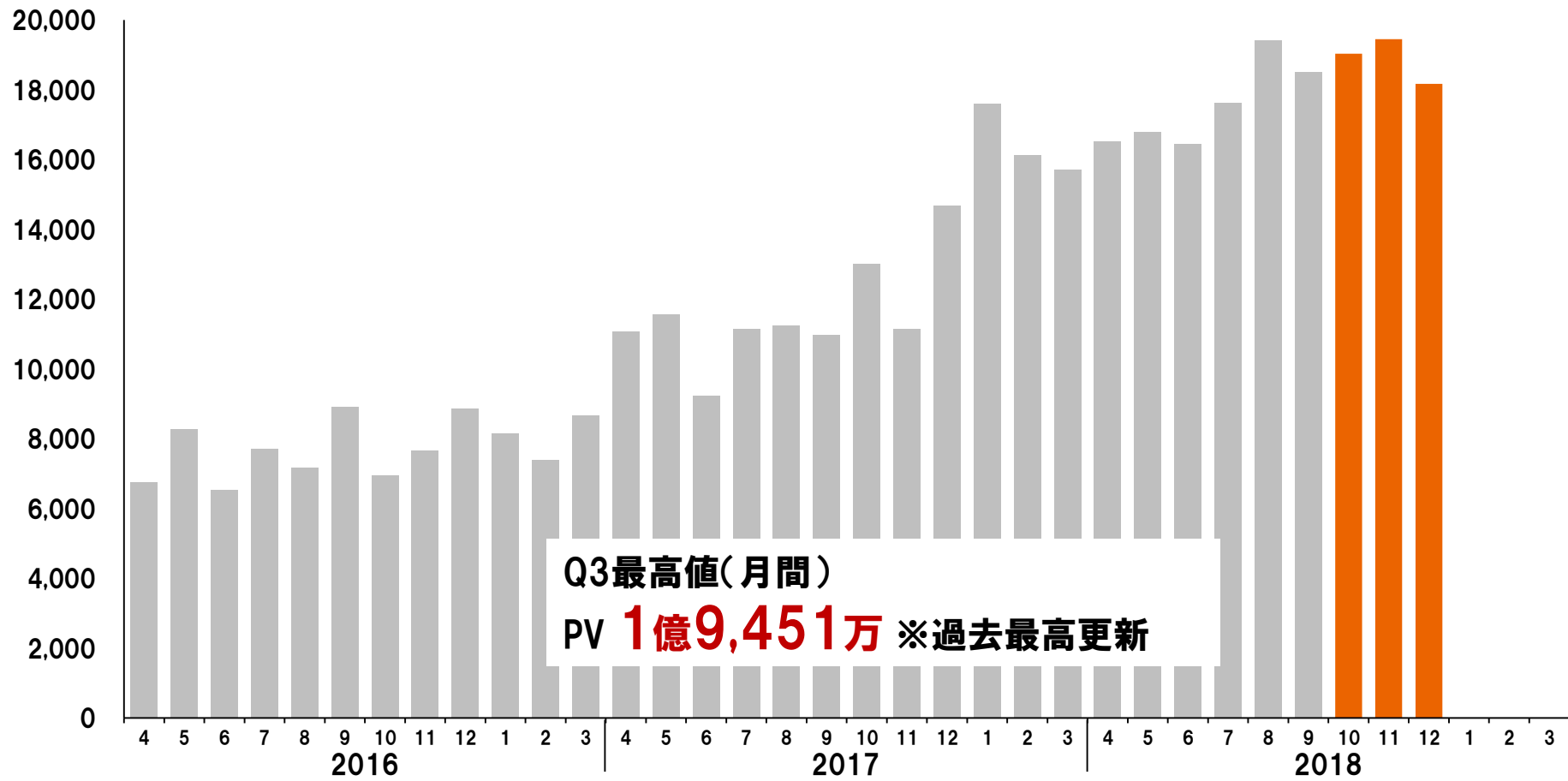
運営メディアの規模(総合)

※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。



ねとらぼのメディア規模

(万PV)

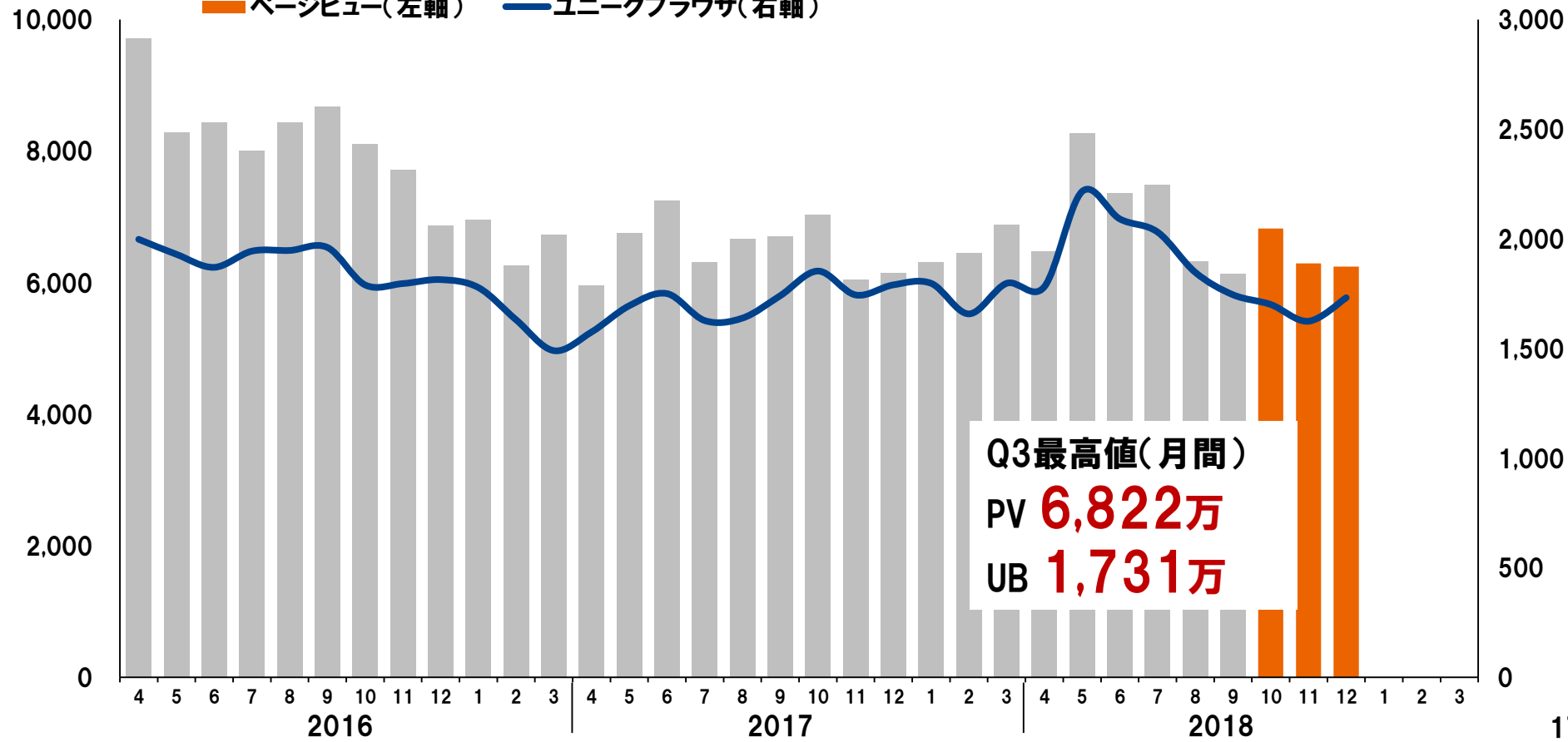


ねとらぼ以外のメディア規模

(万PV)

(万UB)

ページビュー(左軸) ユニークブラウザ(右軸)



(ご参考)用語集

当事業 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、顧客企業に見込み顧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／一般消費者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顧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「2018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注意ください。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。
- 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。