

アイティメディア株式会社
2023年3月期 第2四半期
決算説明資料

2022年10月31日
証券コード：2148 東証プライム市場



- 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、さまざま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「2022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。
-
- 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。
 - 2020年3月期において、ナレッジオンデマンド株式会社の株式譲渡を実行したことに伴い、同社を非継続事業に分類しております。これにより非継続事業からの損益は、要約四半期損益計算書上、継続事業と区分して表示しております。これに伴い、売上収益および営業利益は、継続事業の金額を表示しております。なお、2019年3月期についても同様に組み替えて表示しております。



当社の概要

2023年3月期 第2四半期 業績概況

サステナビリティ

2023年3月期 業績予想・配当予想



ITmedia Inc.

企業理念

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。


1
Materiality
**情報革命による
人類の明るい未来の創造**
優れたIT人材を世に多く輩出し、IT産業の振興とテクノロジーの普及を進めることで社会全体の生産性向上と社会課題解決を促し、人類社会の発展に貢献する。

社会的価値


2
Materiality
**社会的知識基盤の提供を
通じた平等な社会の実現**
付加価値の高い信頼のできる知識や情報を全ての人に提供する基盤を構築することで情報格差を解消し、誰一人取り残さない平等な社会を実現する。
3
Materiality
**責任ある
情報技術の活用**
信頼性の高い情報を正しい方法で伝え、また情報やテクノロジーが倫理的で適切に利活用される環境を醸成することで、イノベーション推進の基盤を強化する。

メディアの力


4
Materiality
**多様性を尊重した
働き方の推進**
多様な人材が安心して活躍できる環境を整備することで、従業員のモチベーションや生産性を高め、企業の持続的な成長を目指していく。
5
Materiality
**強固で透明性の高い
ガバナンス体制の構築**
透明性を高め、中長期的な企業成長に繋がる強固なガバナンス体制を構築することで、全てのステークホルダーからの信頼を獲得する。

責任ある事業基盤



テクノロジーのバイヤーとベンダーを 情報・データによって結び付ける 媒体

提供価値

情報革命に資する
テクノロジー専門情報



提供価値

効果的な
デジタルマーケティング



データを活用した
多様な収益モデル開発

広告収益



運用型
広告収益



デジタル
イベント収益



100名規模の
専門営業部隊



テクノロジー企業
2,000社の顧客

データ
プラットフォーム

行動データ
月間4億PV超



会員データ
100万人超



リードジェン
収益



データ
ドリブン収益



レビュー
マーケティング
収益



外部データ
連携



ターゲティングされた
専門コンテンツ



顧客・ユーザー規模

見込み顧客数

7,000社

ベンダー
顧客数

2,000社

バイヤー
プロフィール会員

110万人

読者数

2,500万人
5,000万UB

メディア・データ規模

デジタルイベント
開催回数

200回/年

専門メディア数

30メディア

記事本数

6,000本/月

月間PV数

4億PV

スタッフ

直販営業担当

100名

外部記者

1,000名

内部記者

100名

1

データ活用型サービスの開発
米国先進デジタルモデルの取り入れ



2

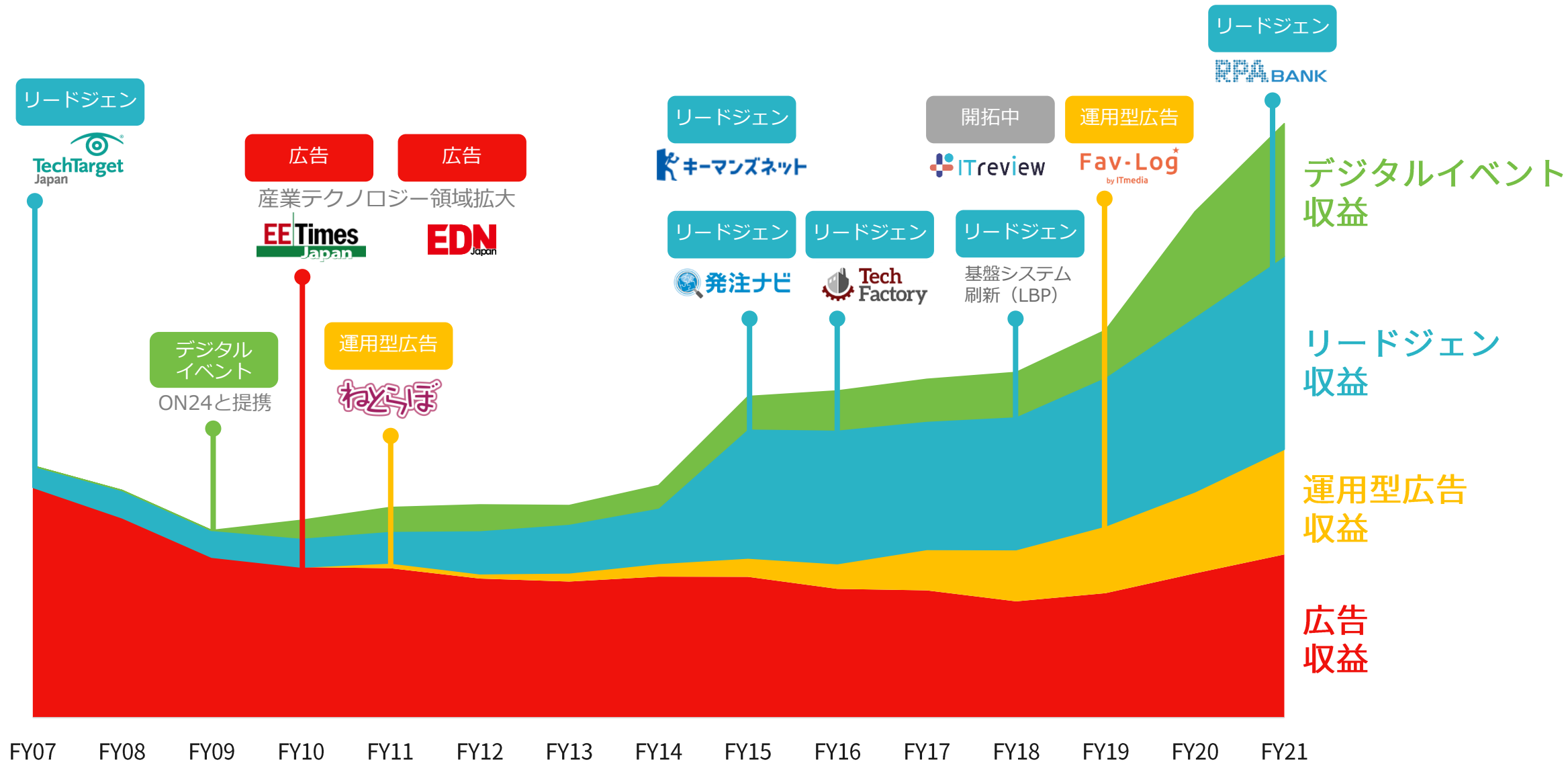
専門コンテンツが生む
1st Partyデータの質・量

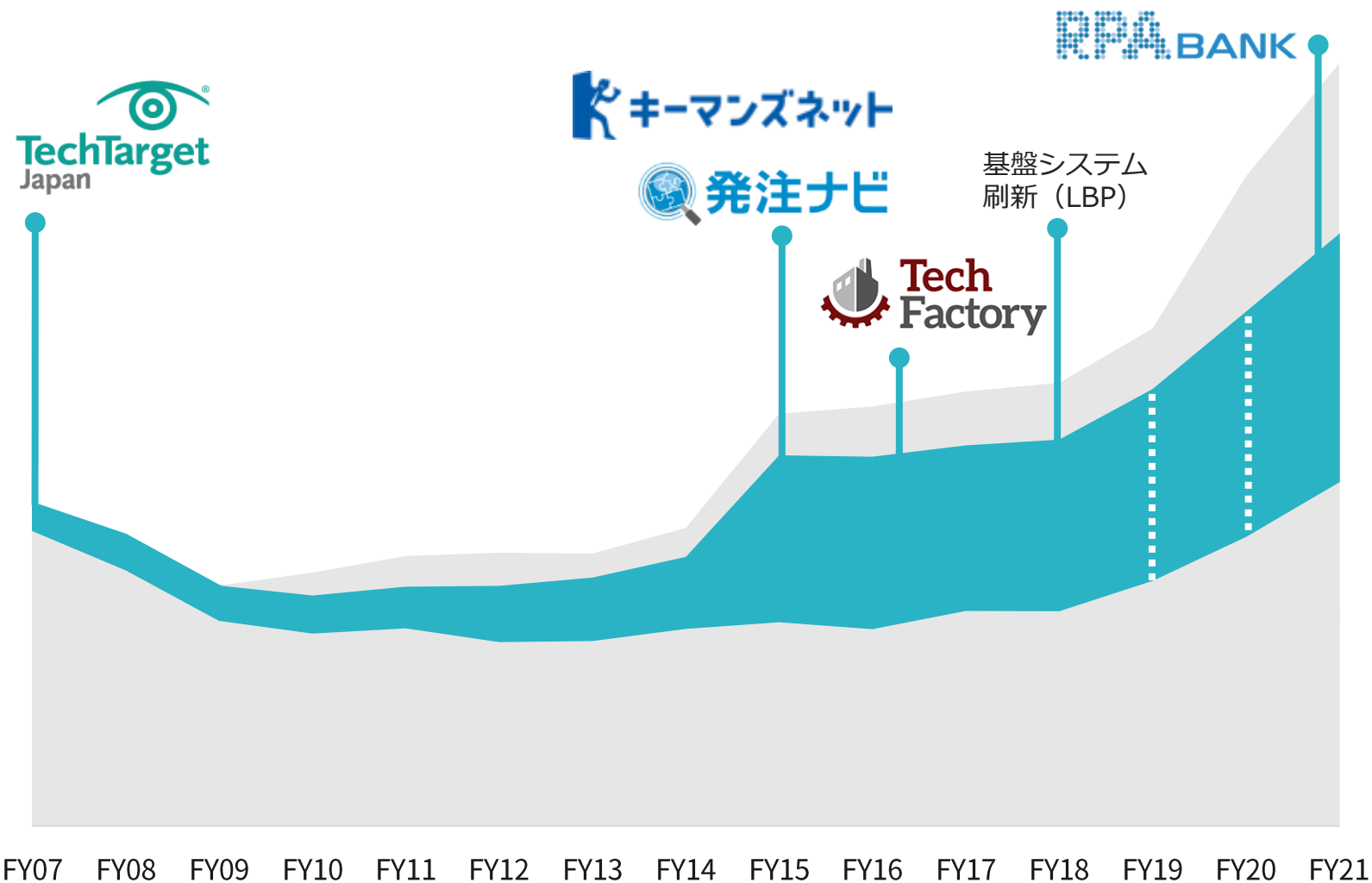


3

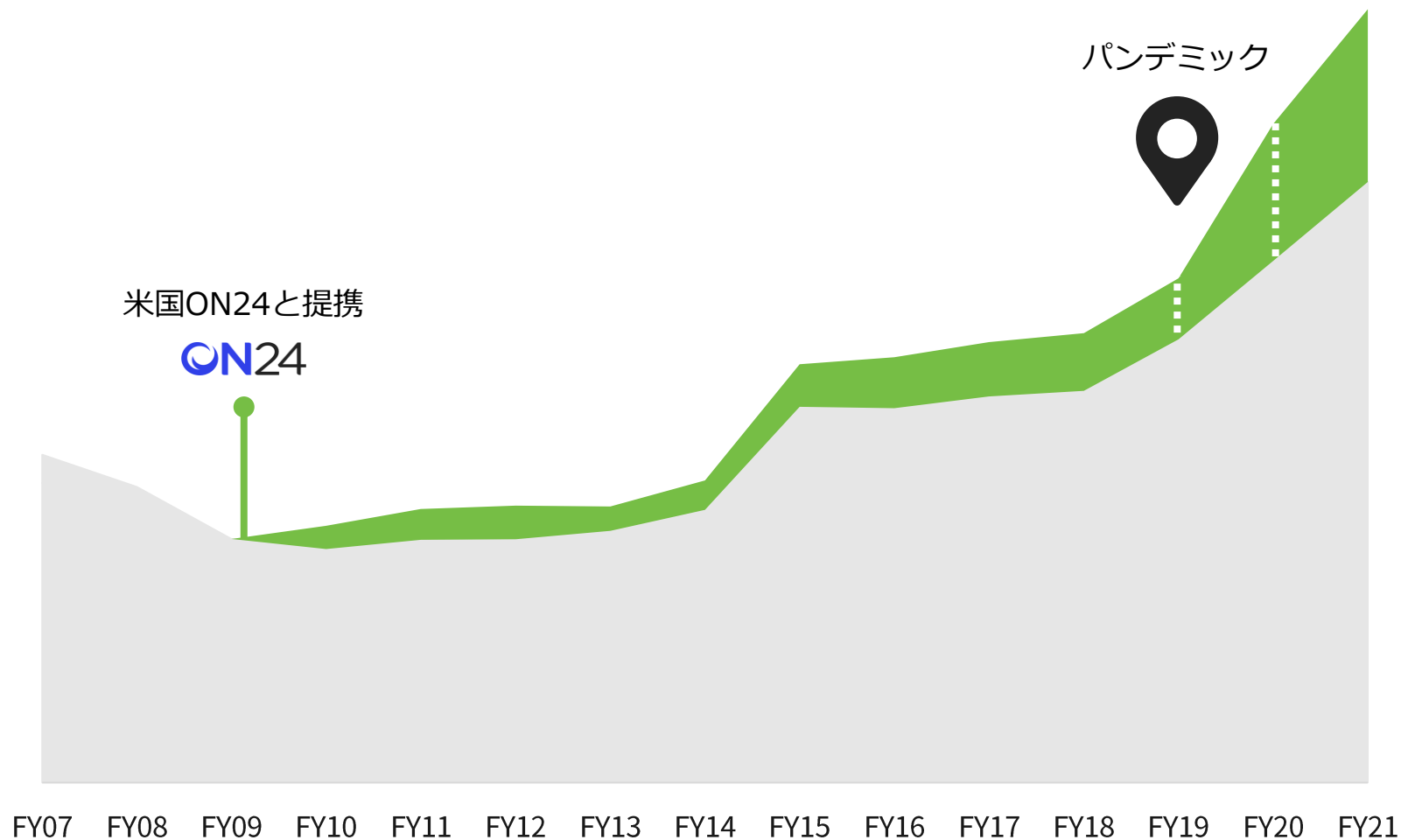
購買意欲の明確な
セールスリードの提供
デジタルならではの4つのコミット



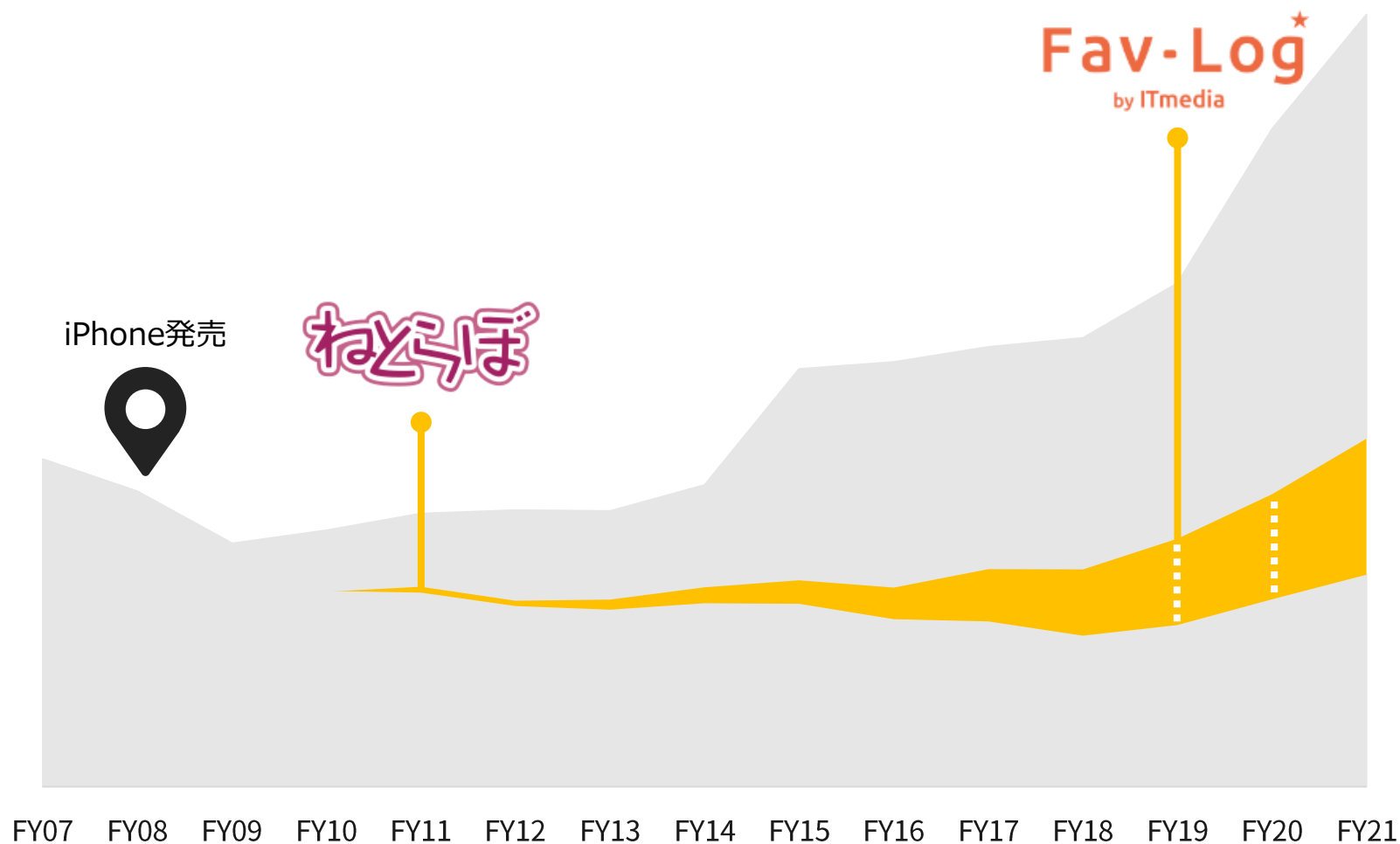




マーケティング、
営業のデジタル化



パンデミック
をきっかけに
市場が確立



月間 3~4 億PVの
巨大メディアに
成長

価値発揮



社会変化を察知
集中的にコンテンツ強化

クラウド・SaaS

人工知能

セキュリティ

産業DX

脱炭素

SDGs



各モデルで相乗的に収益化
新規開発の加速

リードジェン

デジタルイベント

運用型広告

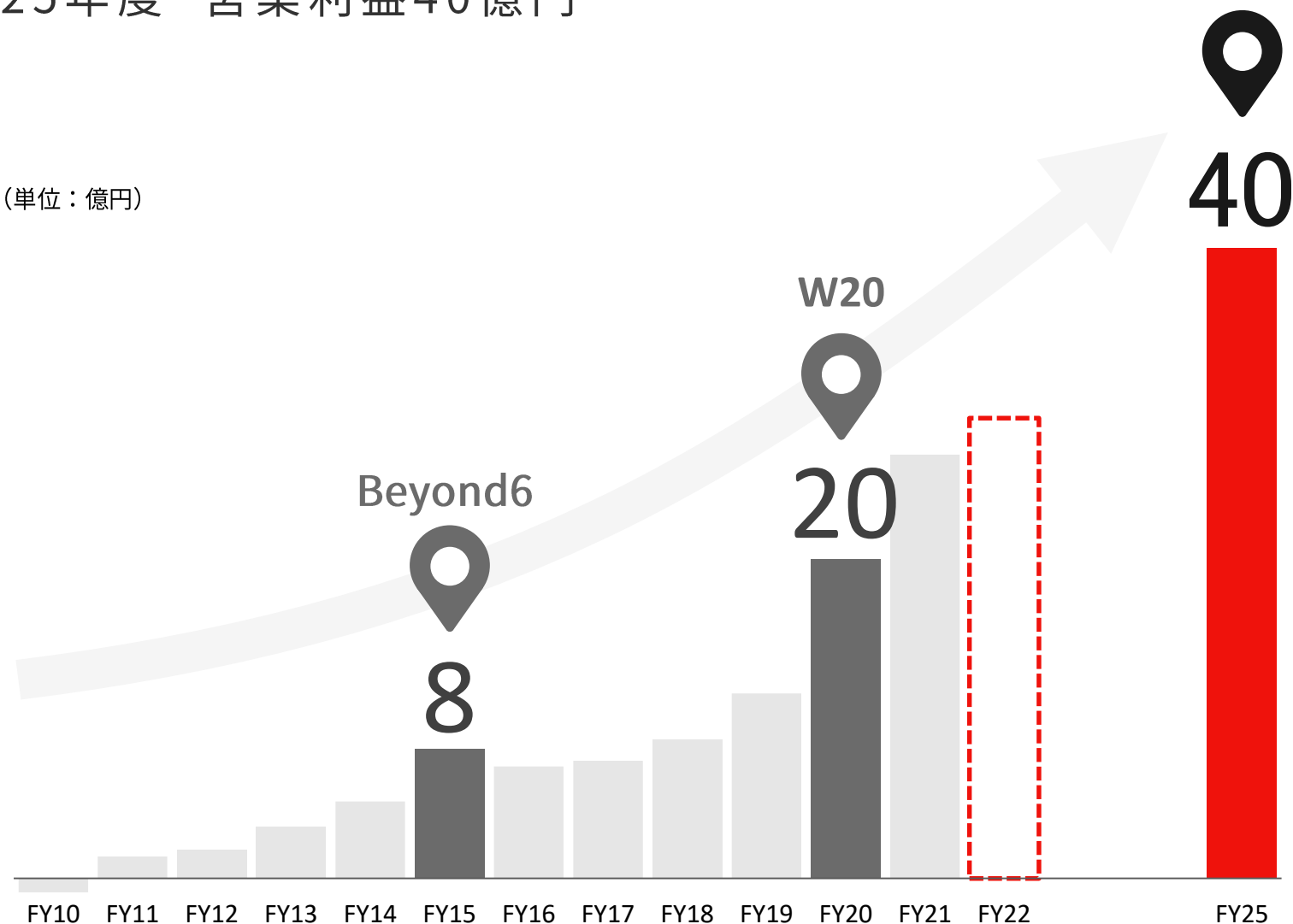
データドリブン

高ターゲティング広告

再投資

2025年度 営業利益40億円

(単位：億円)



2025年度 営業利益

40 億円
達成

II

X40
エックスフォーティ



当社の概要

2023年3月期 第2四半期 業績概況

サステナビリティ

2023年3月期 業績予想・配当予想

過去最高

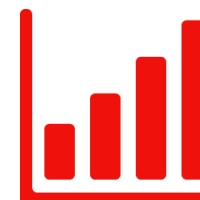
成長継続
業績予想に
向け堅調



売上収益
4,206百万円
(13%増)

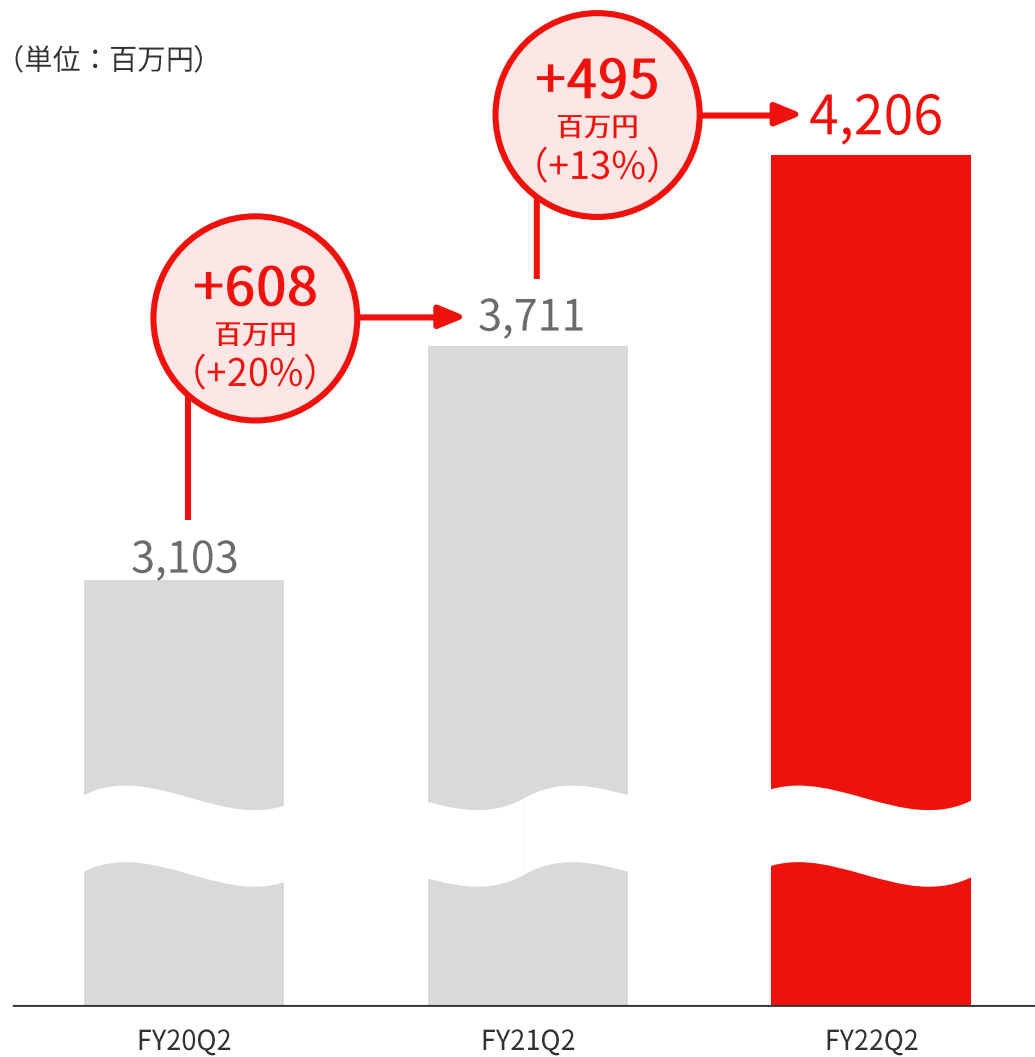
- リードジェン事業 10% 増
メディア広告事業 16% 増
- ・マーケティングのデジタルシフト継続
 - ・DX加速背景に製造系
／クラウド・SaaS系顧客ニーズ拡大
 - ・主催型デジタルイベント好調
 - ・運用型広告収益拡大

営業利益
1,392百万円
(10%増)

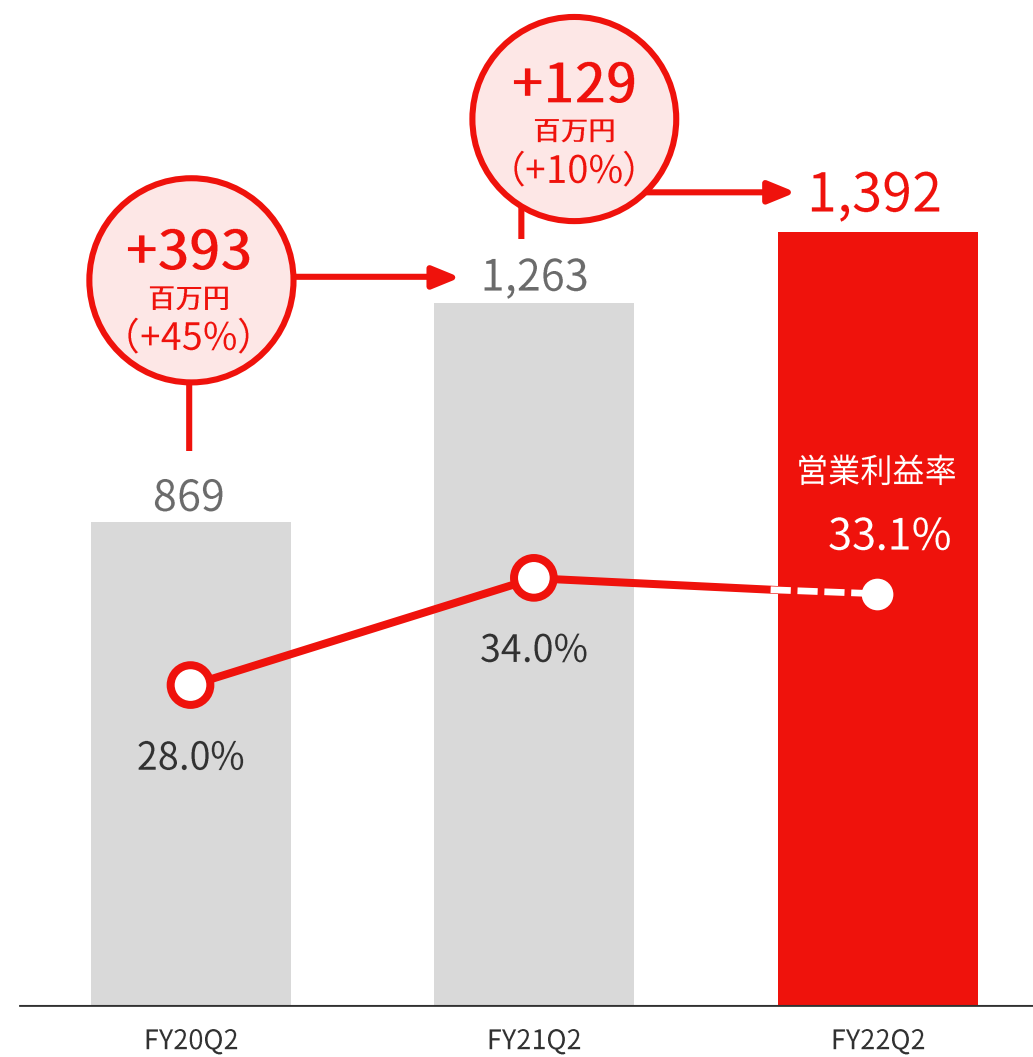


売上収益

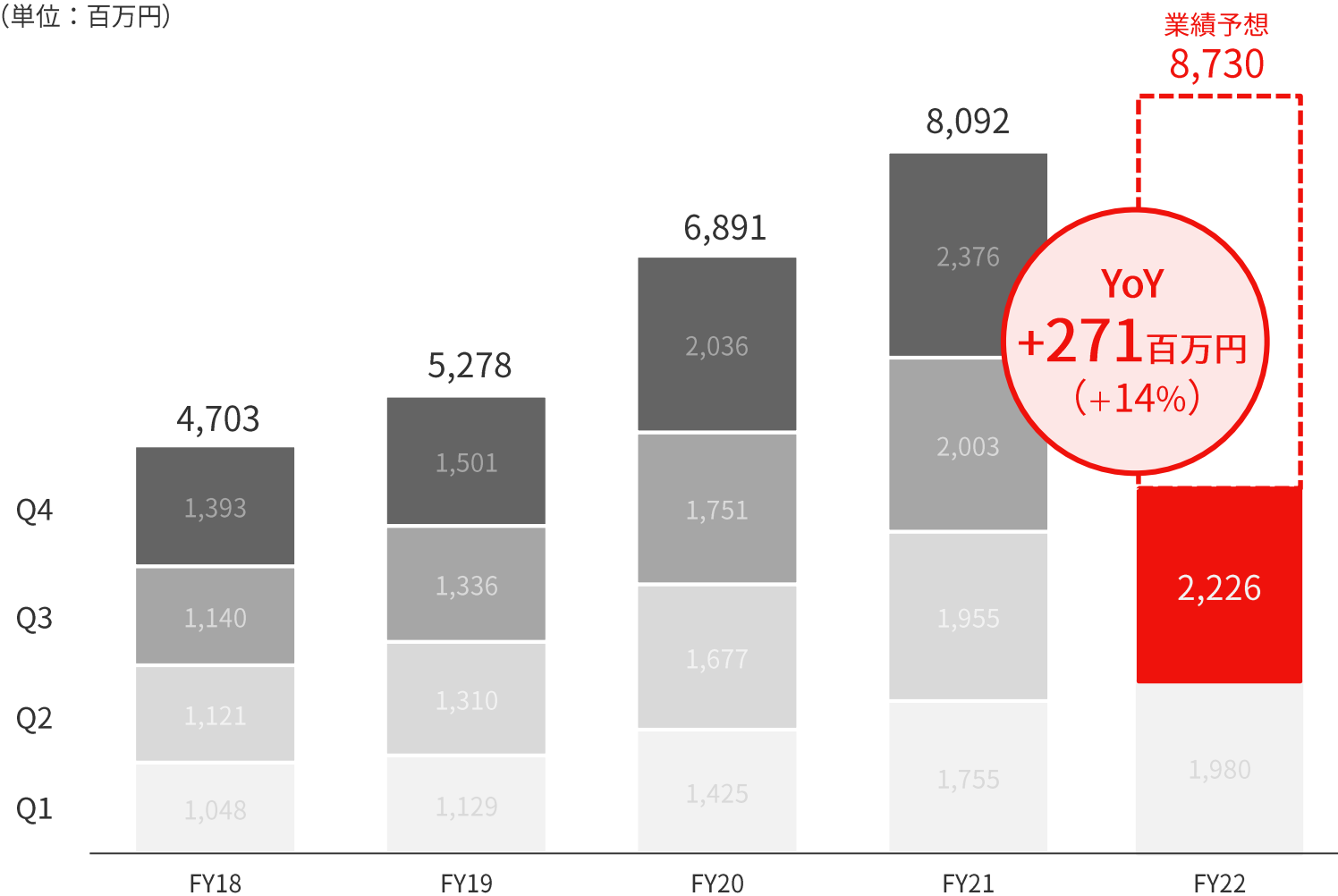
(単位：百万円)



営業利益



（単位：百万円）

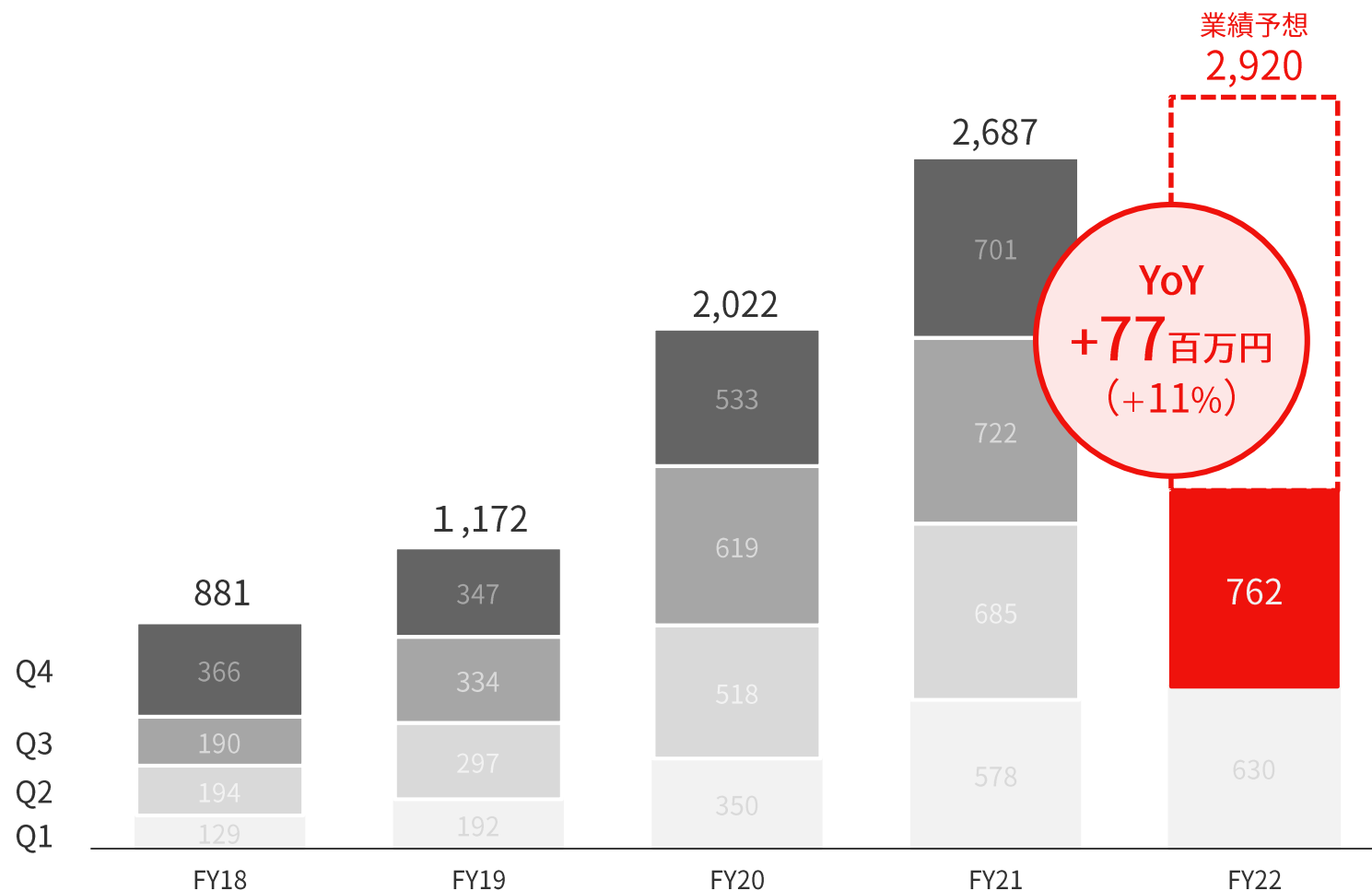


Q2 過去最高

Q2会計 2,226百万円

前期比 +271百万円
(+14%)

(単位：百万円)



Q2 過去最高

Q2会計

762百万円

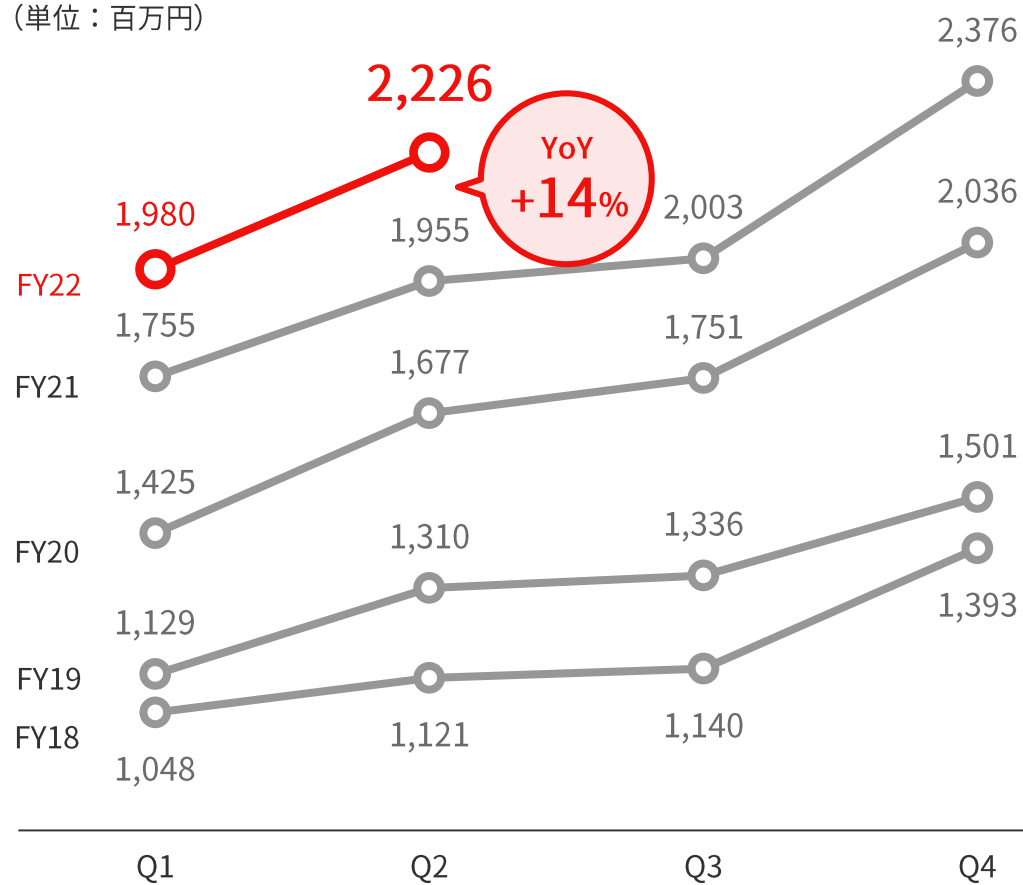
前期比

+77百万円
(+11%)

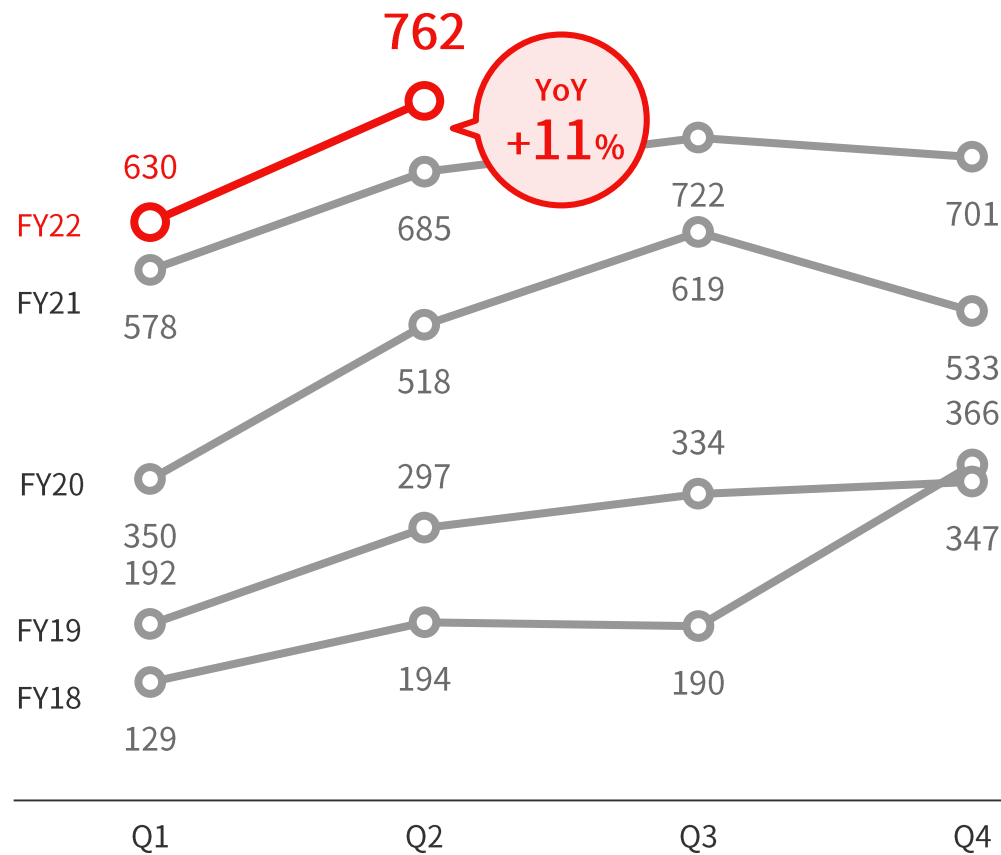
当期も四半期トレンドは継続。進捗は良好

売上収益

(単位：百万円)



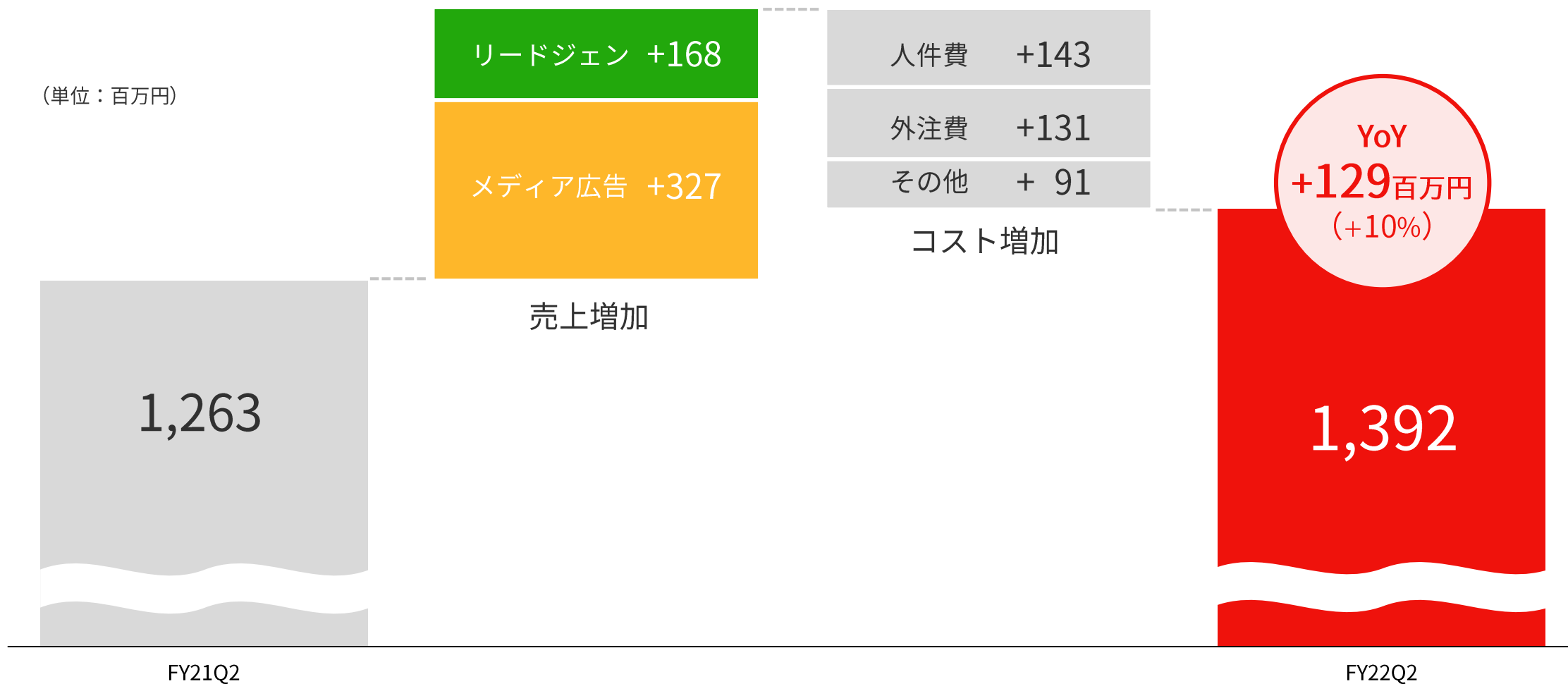
営業利益



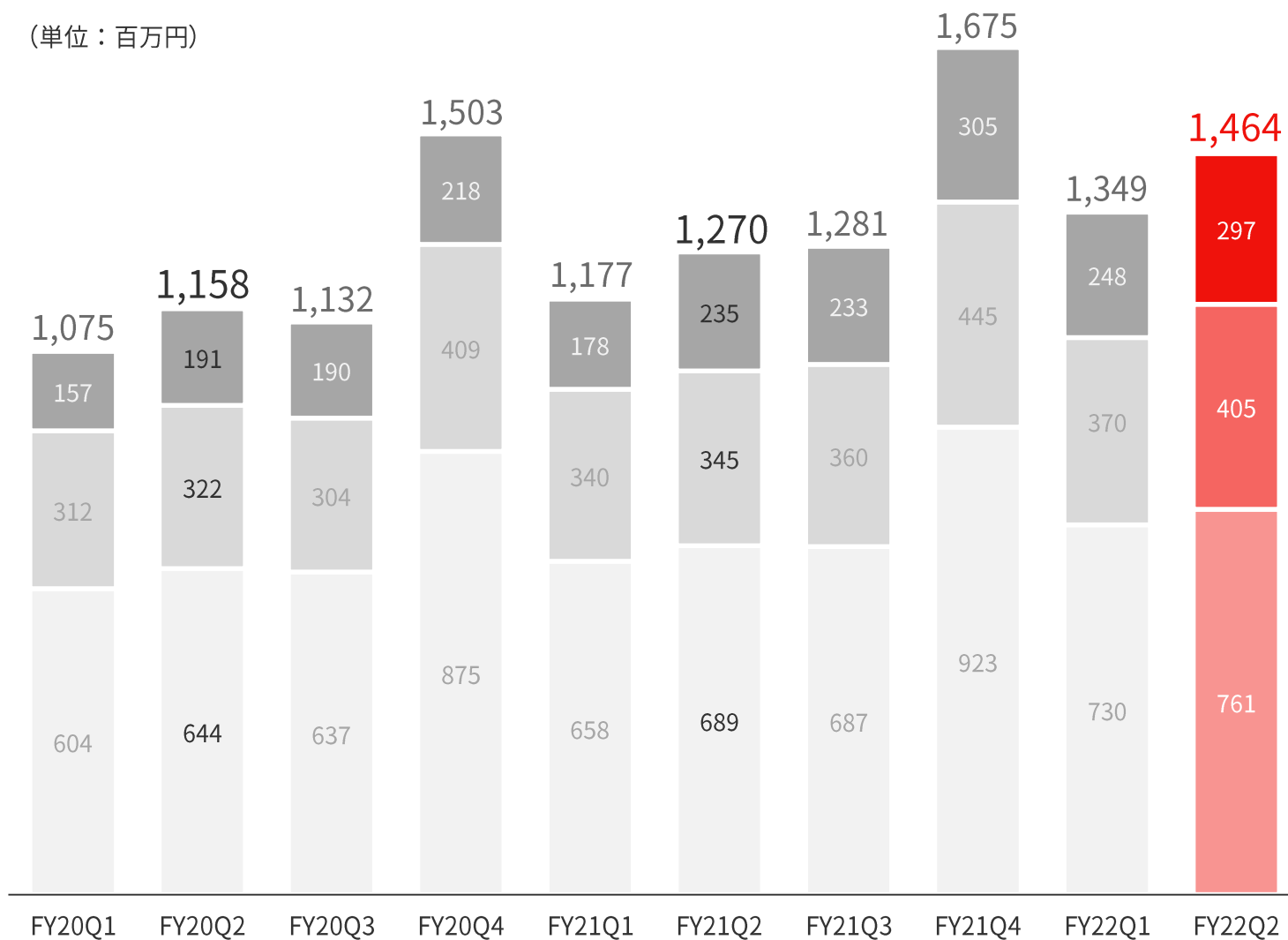
(単位：百万円)	FY21Q2		FY22Q2		増加額	増減率
	金額	売上比	金額	売上比		
売上収益	3,711	100.0%	4,206	100.0%	+495	+13.3%
総コスト	2,448	66.0%	2,814	66.9%	+365	+14.9%
(うち人件費)	1,348	36.3%	1,491	35.5%	+143	+10.6%
EBITDA	1,401	37.7%	1,525	36.3%	+124	+8.9%
営業利益	1,263	34.0%	1,392	33.1%	+129	+10.2%
税引前利益	1,255	33.8%	1,390	33.0%	+134	+10.7%
四半期利益	855	23.0%	946	22.5%	+90	+10.6%
親会社の所有者 に帰属する四半期利益	855	23.0%	946	22.5%	+90	+10.6%

※ EBITDA: 営業利益 + 減価償却費 + 無形資産の償却費 + 減損損失 + 株式報酬費用 - その他の一時収益 + その他の一時費用
2022年3月期Q4決算開示より株式報酬費用についても加算し、前期分も同様の算出をしております。

増収により増益。成長領域でのコンテンツ投資を強化



(単位：百万円)

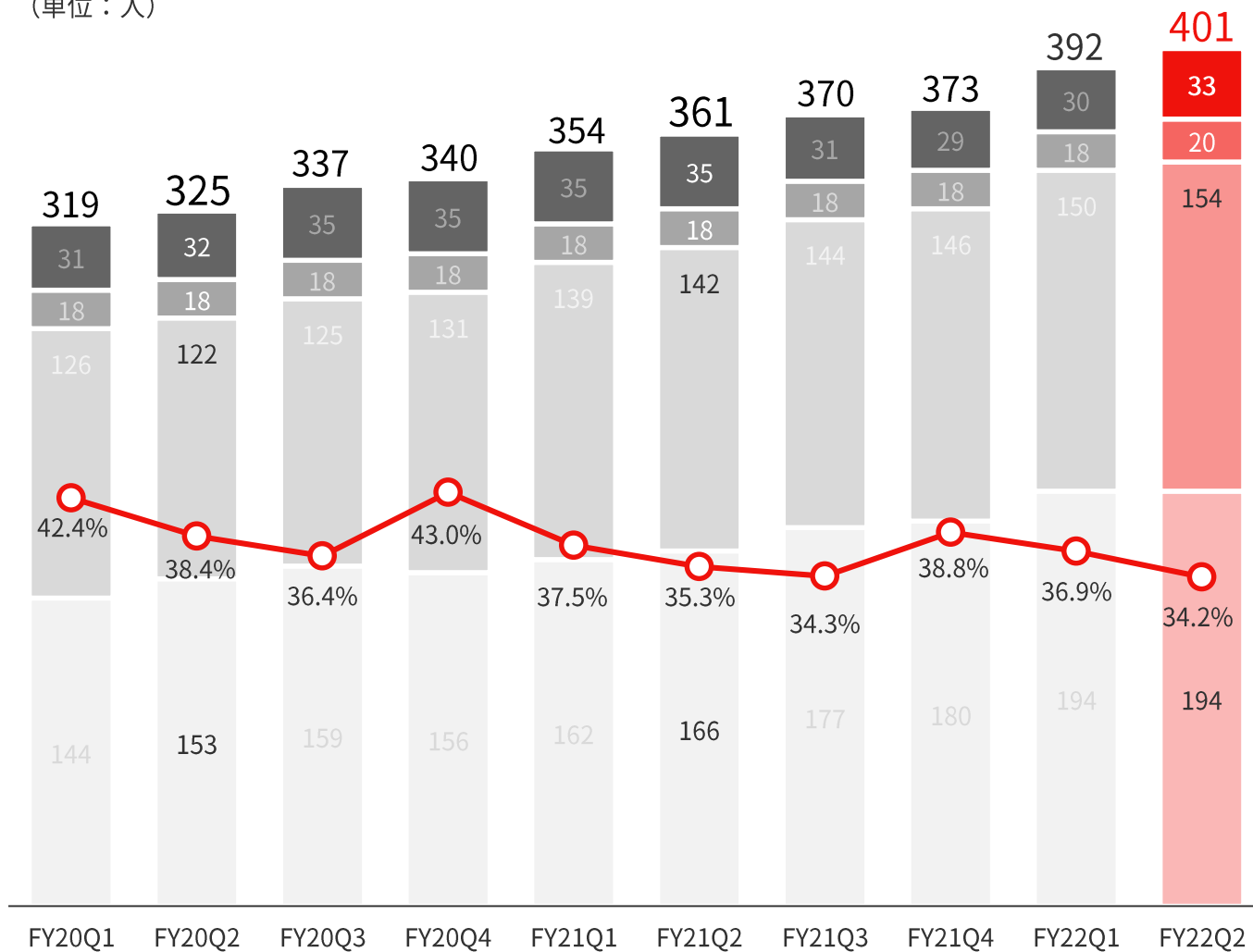


Q2会計	前期比	構成比
合計	+15.3%	100%
外注費	+26.3%	20.3%
その他	+17.4%	27.7%
人件費	+10.4%	52.0%

主な前期比増減要素

- 人件費 +71
・ 成長領域での人員増加
- 外注費 +61
・ コンテンツへの投資拡大
・ デジタルイベント拡大に連動
外部広告出稿を強化
- その他 +60
・ 業務環境、システム

(単位：人)



Q2会計	前年同期比	構成比
合計	+40人	100%
管理系・その他	▲2人	8.2%
技術系	+2人	5.0%
営業・企画系	+12人	38.4%
編集系	+28人	48.4%

*契約、派遣、アルバイトを含む

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

(単位：百万円)	FY21Q2	FY22Q2	差異
営業活動による キャッシュ・フロー	626	727	+100
投資活動による キャッシュ・フロー	▲9	▲12	▲2
財務活動による キャッシュ・フロー	▲688	▲316	+371
現金及び現金同等物の増減額	▲71	398	+469
現金及び現金同等物の期首残高	5,877	6,815	+938
現金及び現金同等物の期末残高	5,806	7,214	+1,408

営業CF 主な内訳

税引前利益	+1,390
法人所得税の支払額	▲586
営業債務及びその他の債務の 減少額	+100

投資CF 主な内訳

有形固定資産及び無形資産の 取得による支出	▲12
--------------------------	-----

財務CF 主な内訳

配当金の支払	▲237
リース負債の支払額	▲88

(単位：百万円)		22年3月末	22年9月末	差異
資産の部	流動資産	8,728	9,127	+399
	非流動資産	1,320	1,199	▲121
	資産合計	10,048	10,326	+277
負債の部	流動負債	2,051	1,619	▲431
	非流動負債	64	61	▲2
	負債合計	2,115	1,681	▲434
資本の部	資本金/資本剰余金	3,933	3,937	+3
	利益剰余金	5,143	5,852	+708
	自己株式	▲1,144	▲1,144	-
	他包括利益累計額	-	-	-
	親会社の所有者に 帰属する持分	7,932	8,644	+712
	資本合計	7,932	8,644	+712
1株当たり 親会社の所有者に帰属する持分		401.34円	437.02円	+ 35.68円
親会社所有者帰属持分比率		78.9%	83.7%	+ 4.8pt

資産合計

現金及び現金同等物	+398
使用権資産	▲87
無形資産	▲30

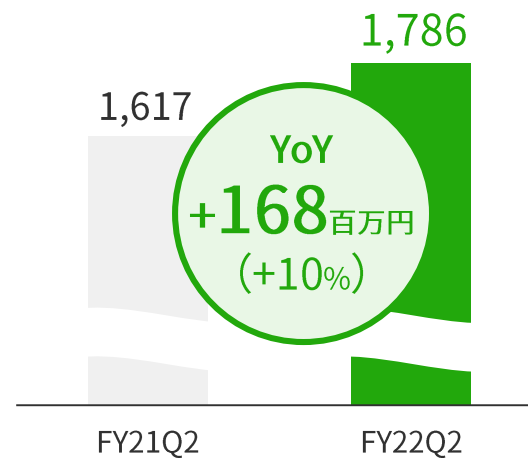
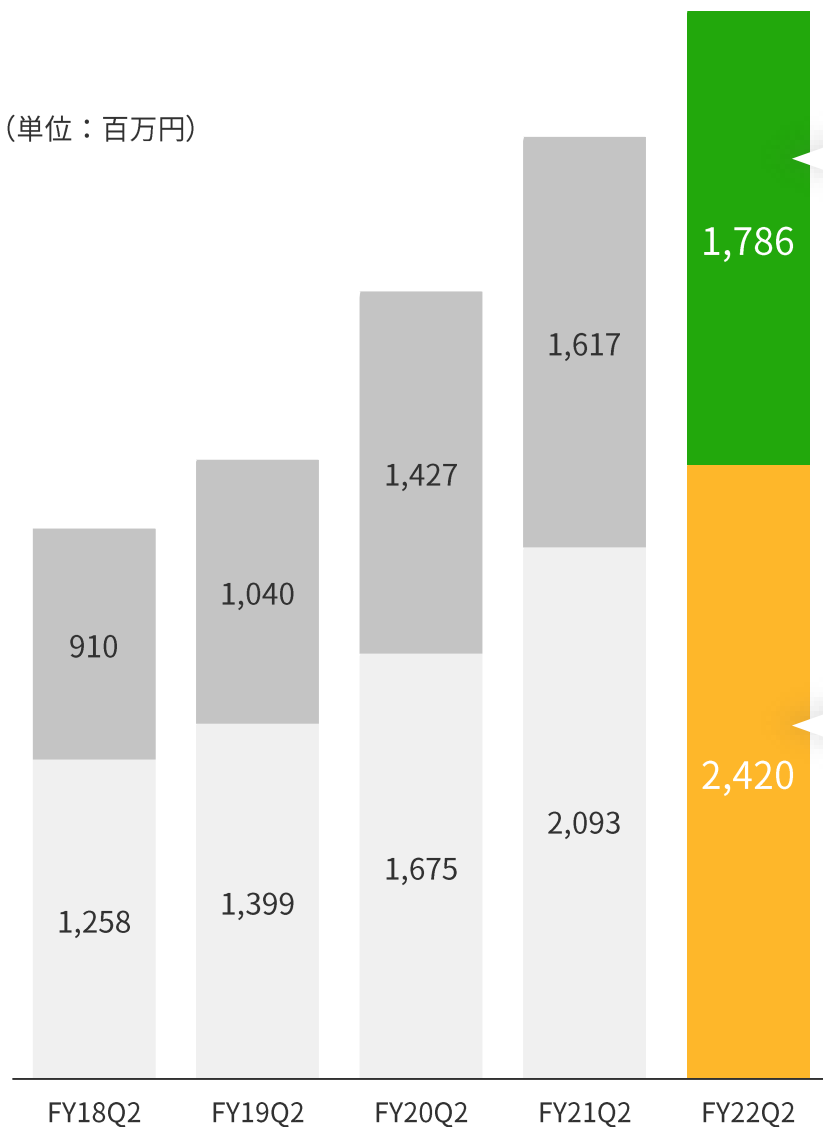
負債合計

未払法人所得税	▲140
営業債務及びその他の債務	▲93
リース負債	▲88
その他の流動負債	▲68
契約負債	▲41

資本合計

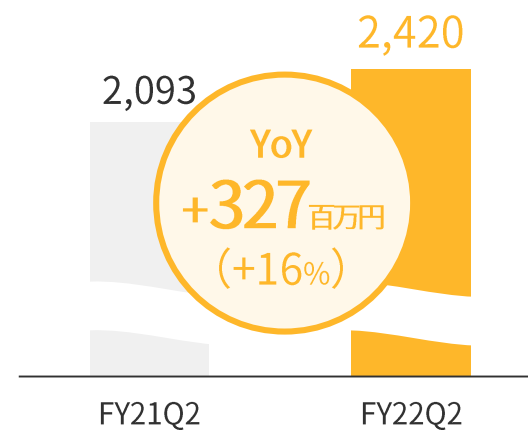
利益剰余金	+708
うち、四半期利益	(+946)
うち、剰余金の配当	(▲237)

(単位：百万円)



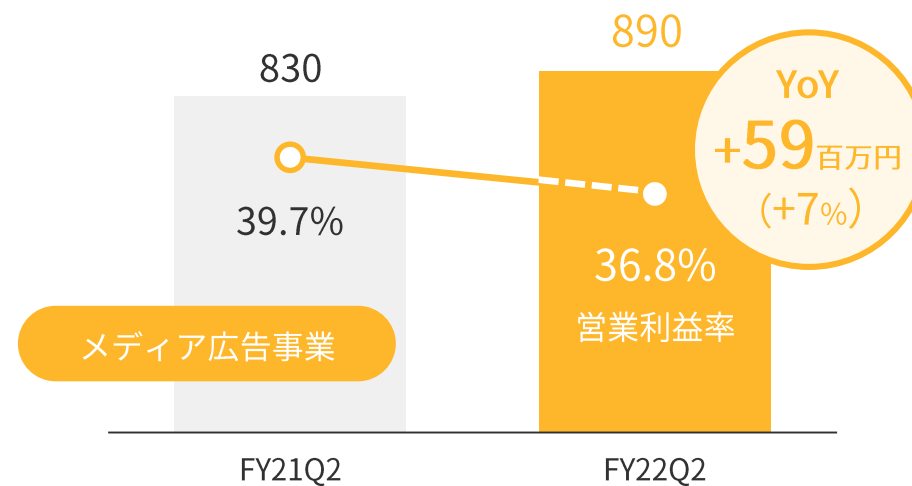
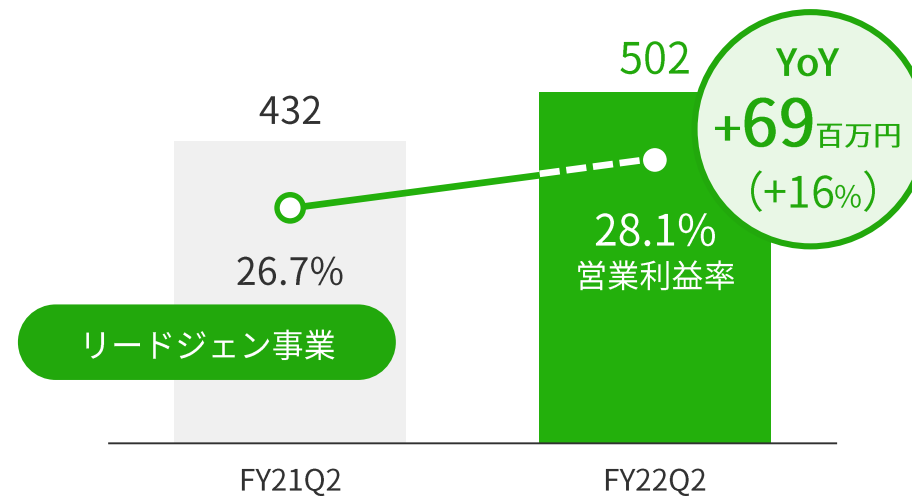
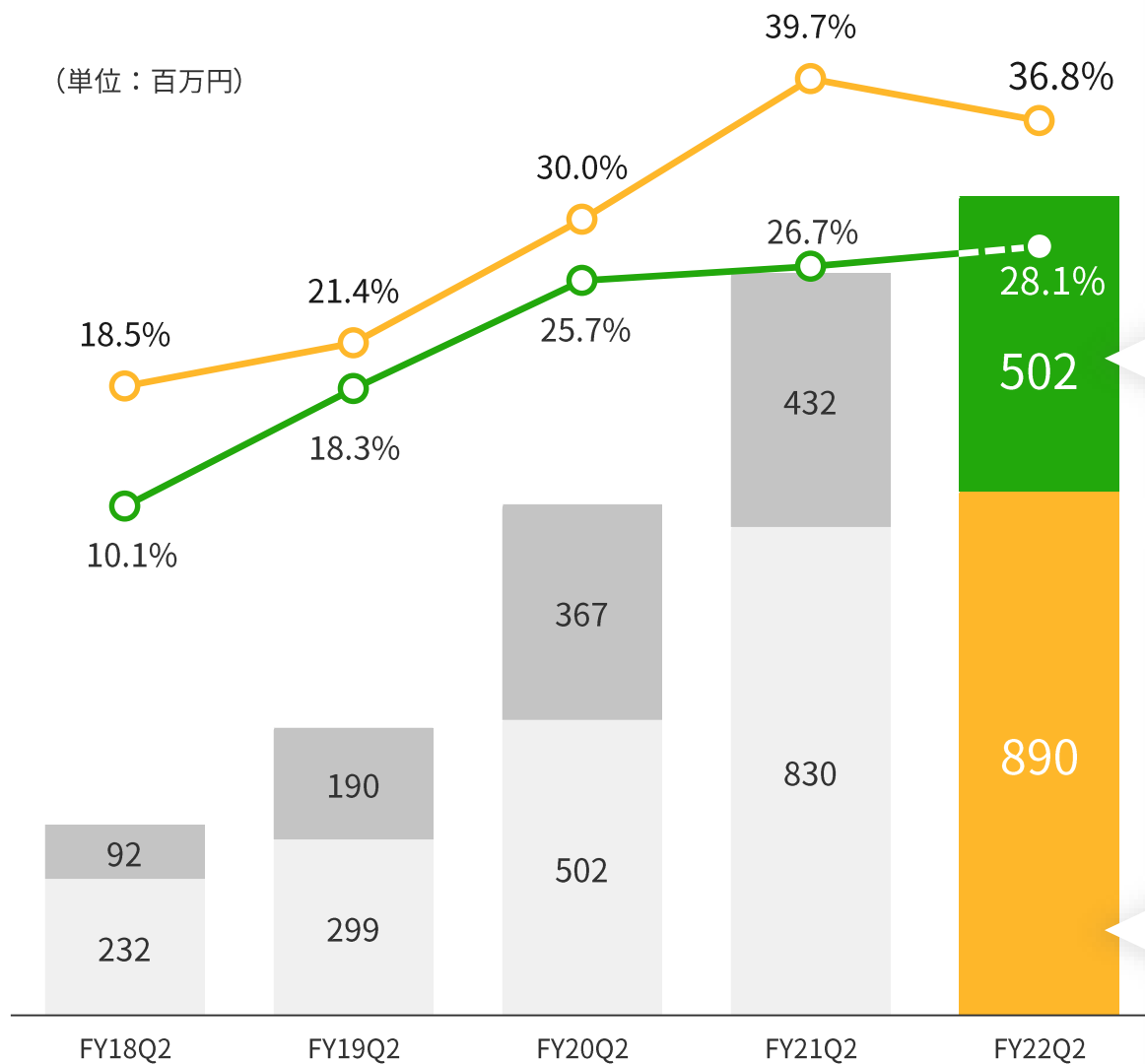
リードジェン事業

- マーケティングのデジタルシフト継続



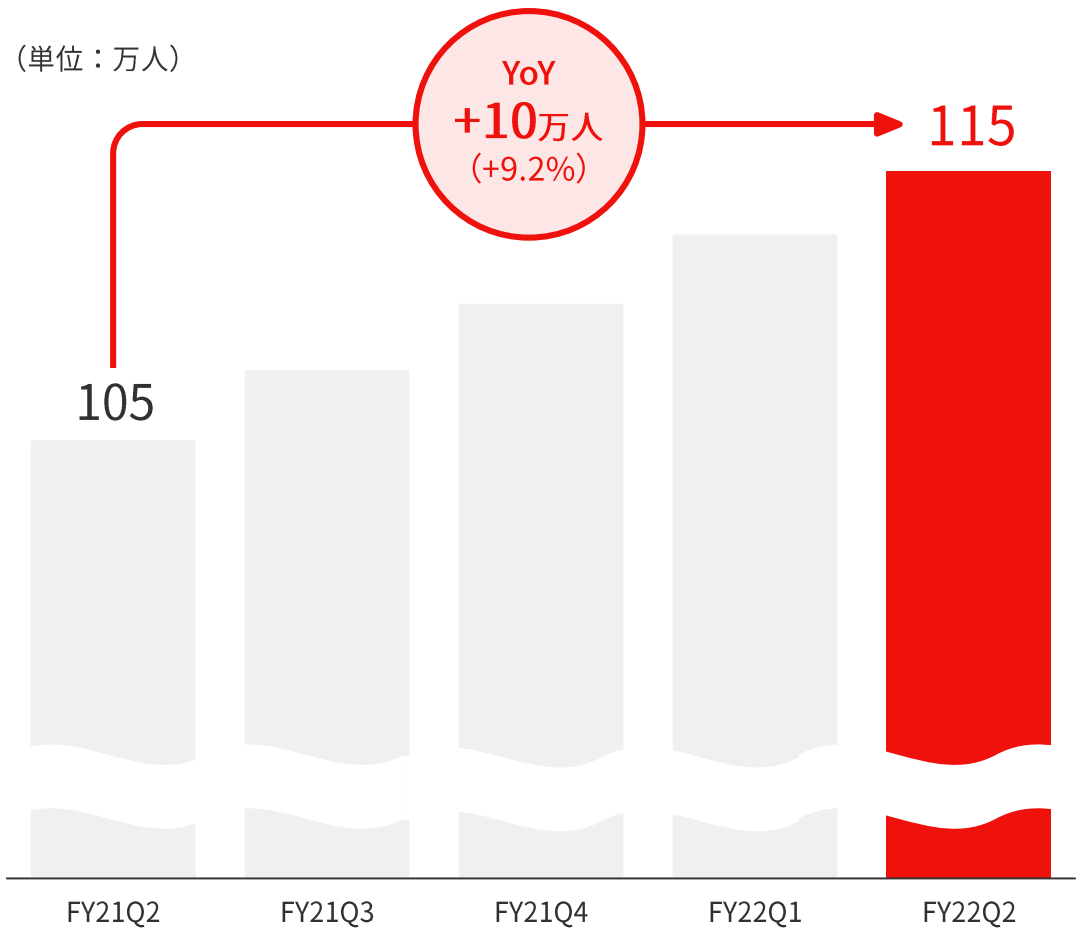
メディア広告事業

- DX加速背景に製造系、クラウド・SaaS系顧客ニーズ拡大
- 主催型デジタルイベント好調
- 運用型広告収益拡大

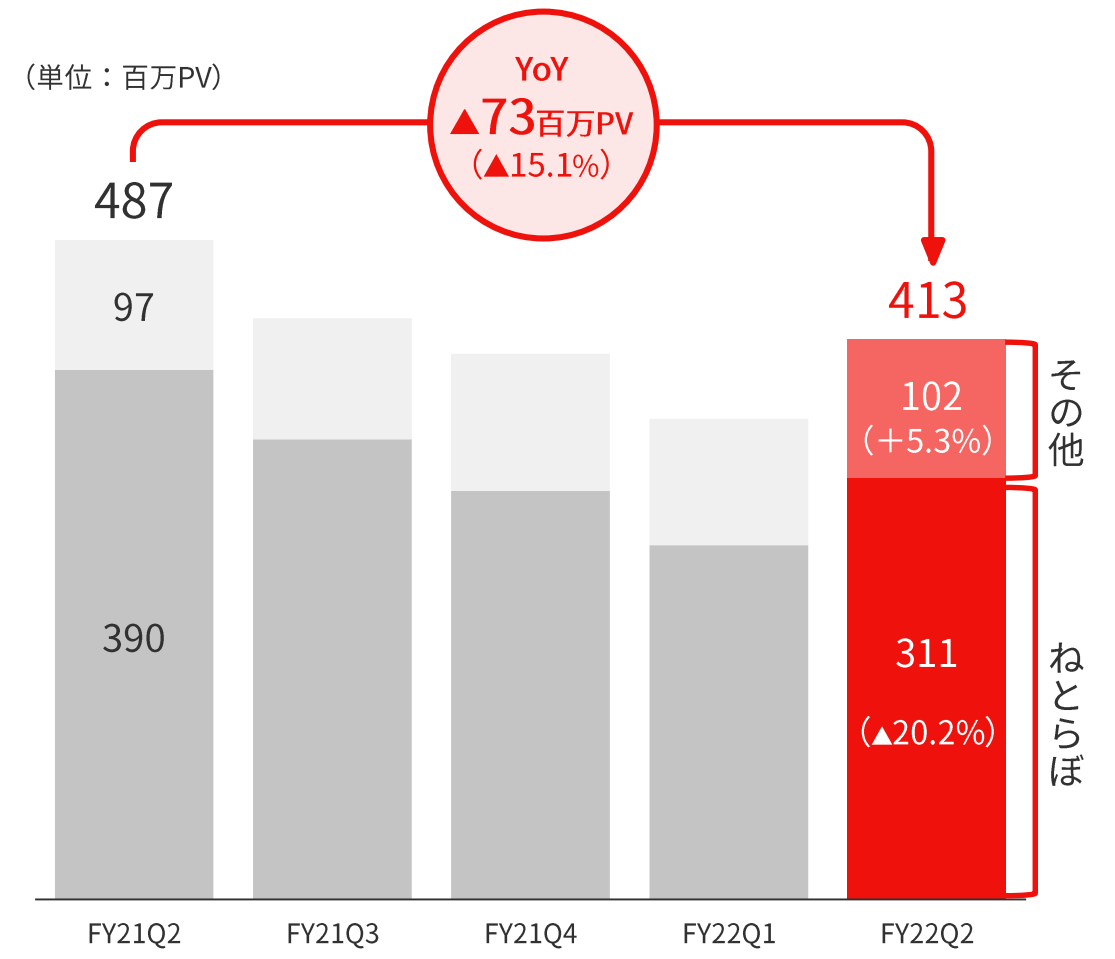


KPIの状況：会員数およびPV 直近5四半期の推移

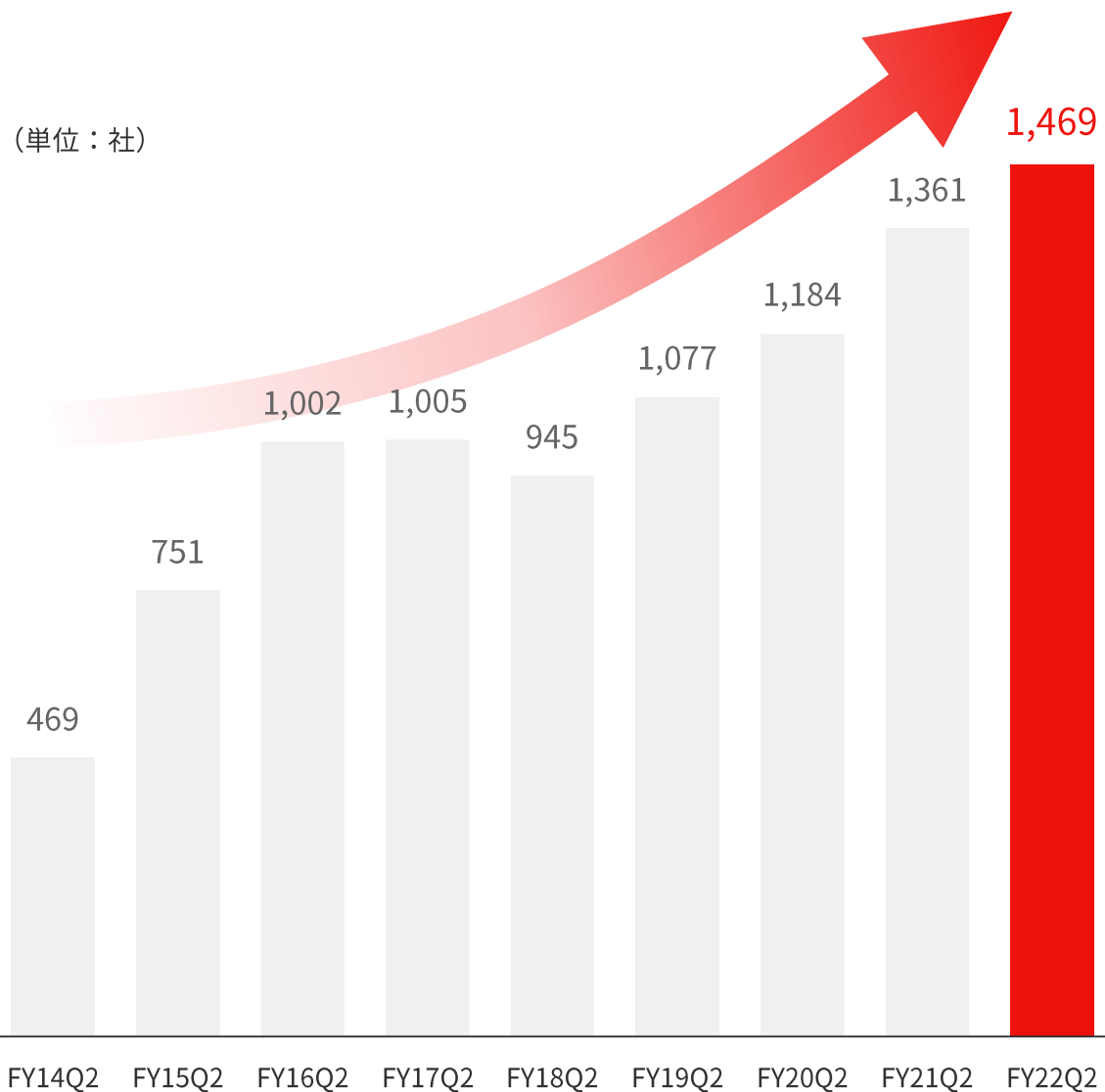
リードジェン会員数*1



PV数（月平均）



*1：共通会員基盤「アイティメディア ID」上でリードジェンサービスの対象となっている会員数



クラウド・SaaS、
産業DX領域での
コンテンツ強化



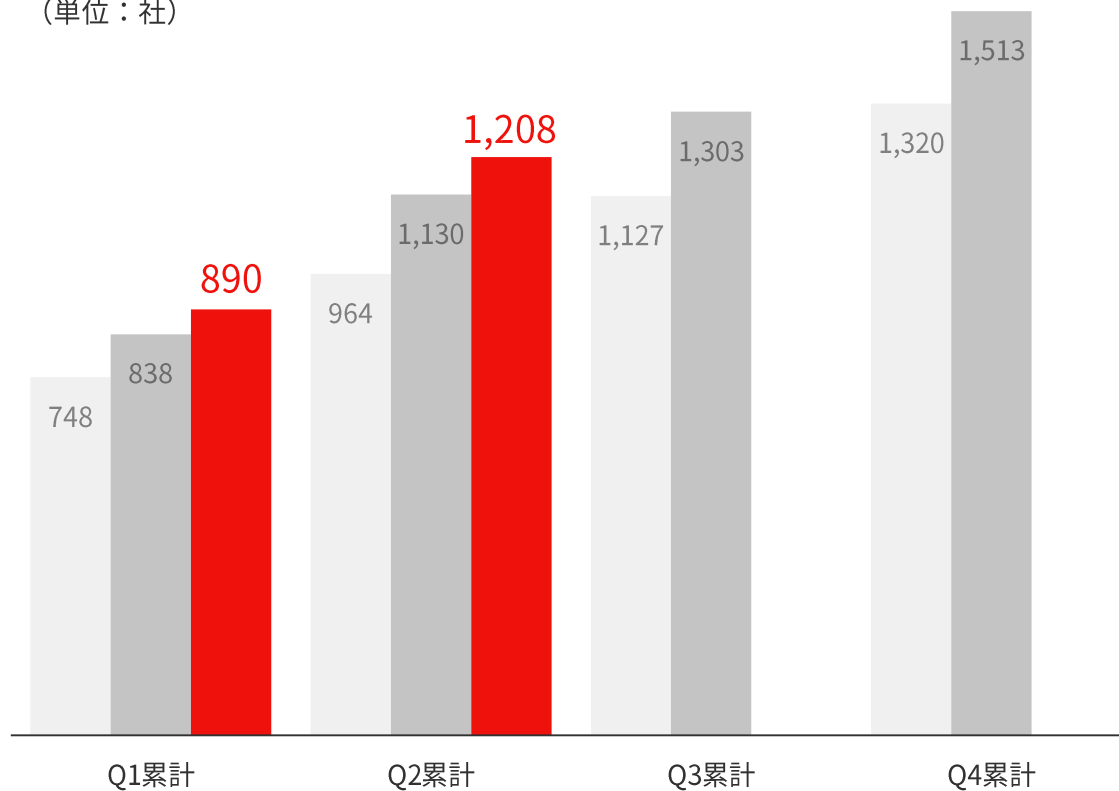
各領域で顧客数が増加

* 当該期間中に売上計上のあった社数

リードジェン

■ FY20 ■ FY21 ■ FY22

(単位：社)

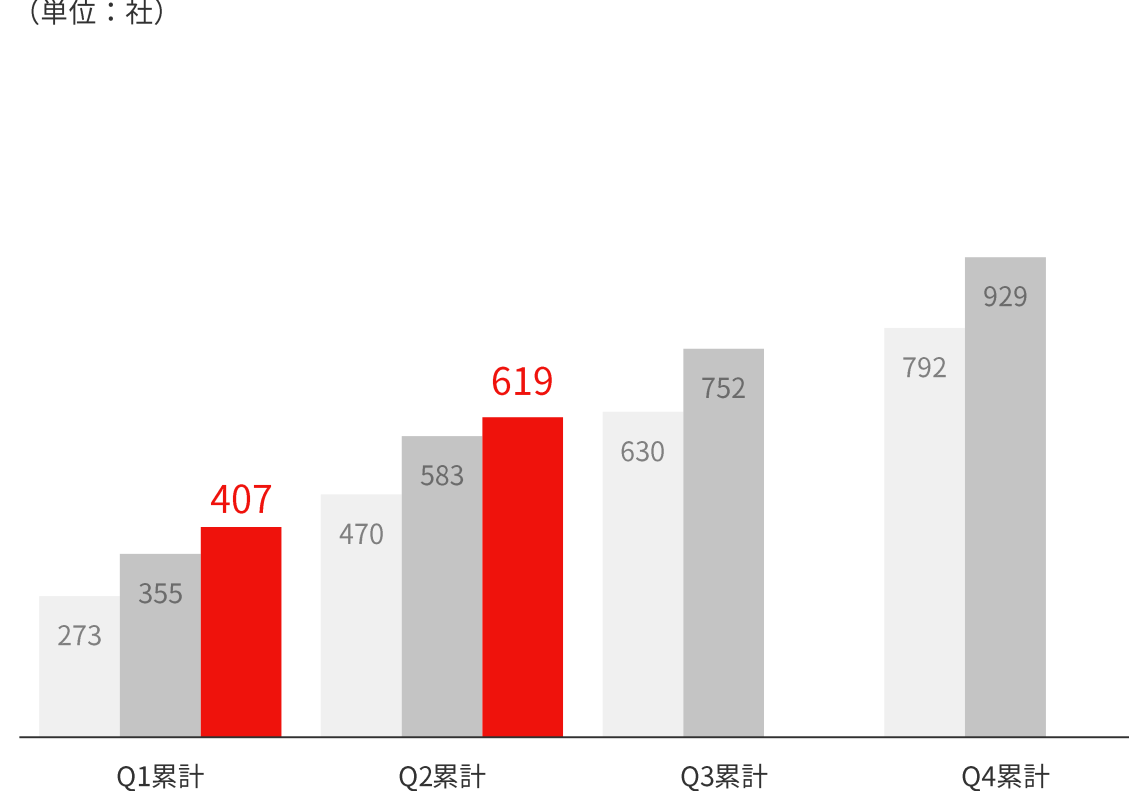


* 当該期間中に売上計上のあった社数

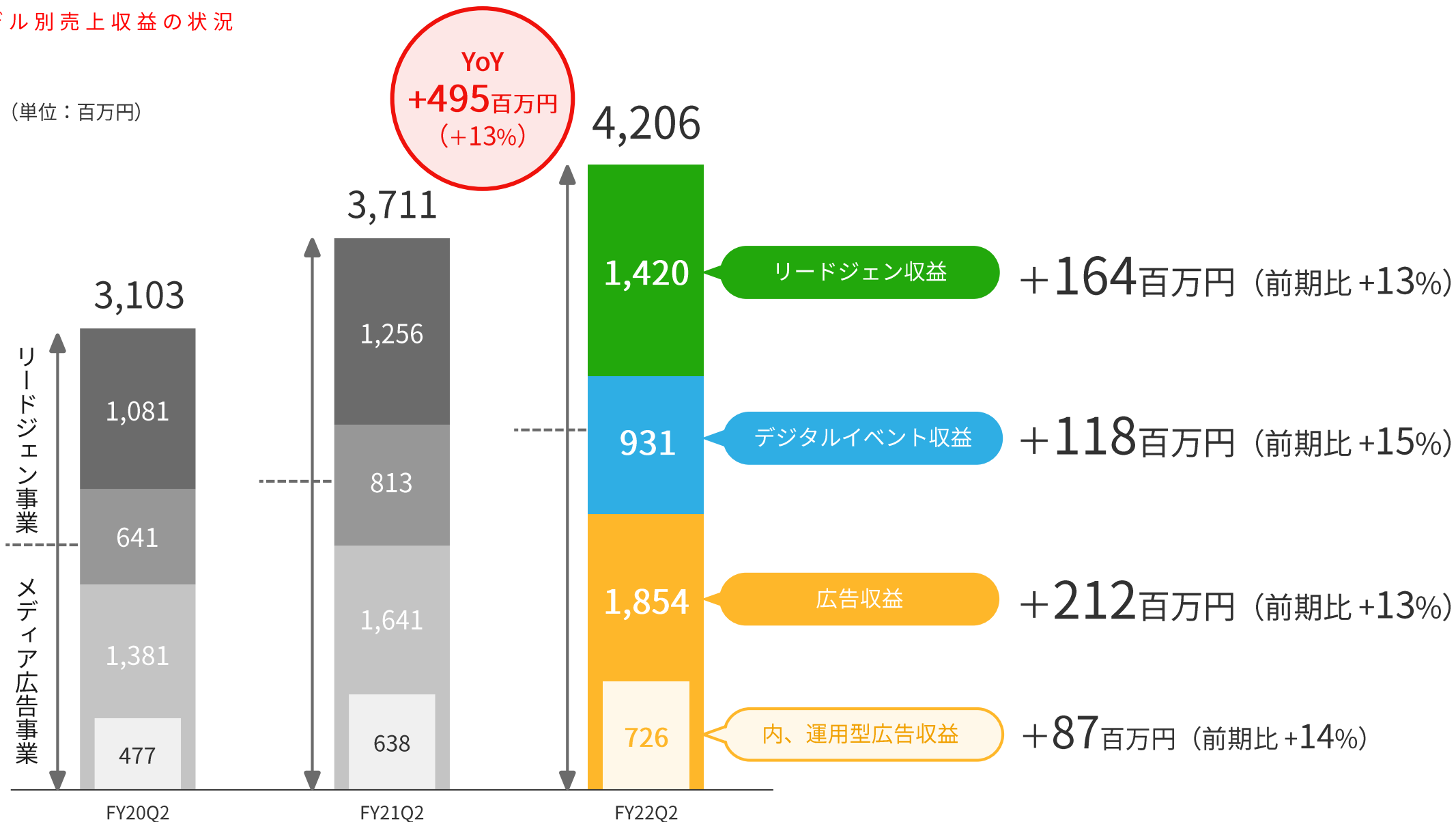
メディア広告

■ FY20 ■ FY21 ■ FY22

(単位：社)

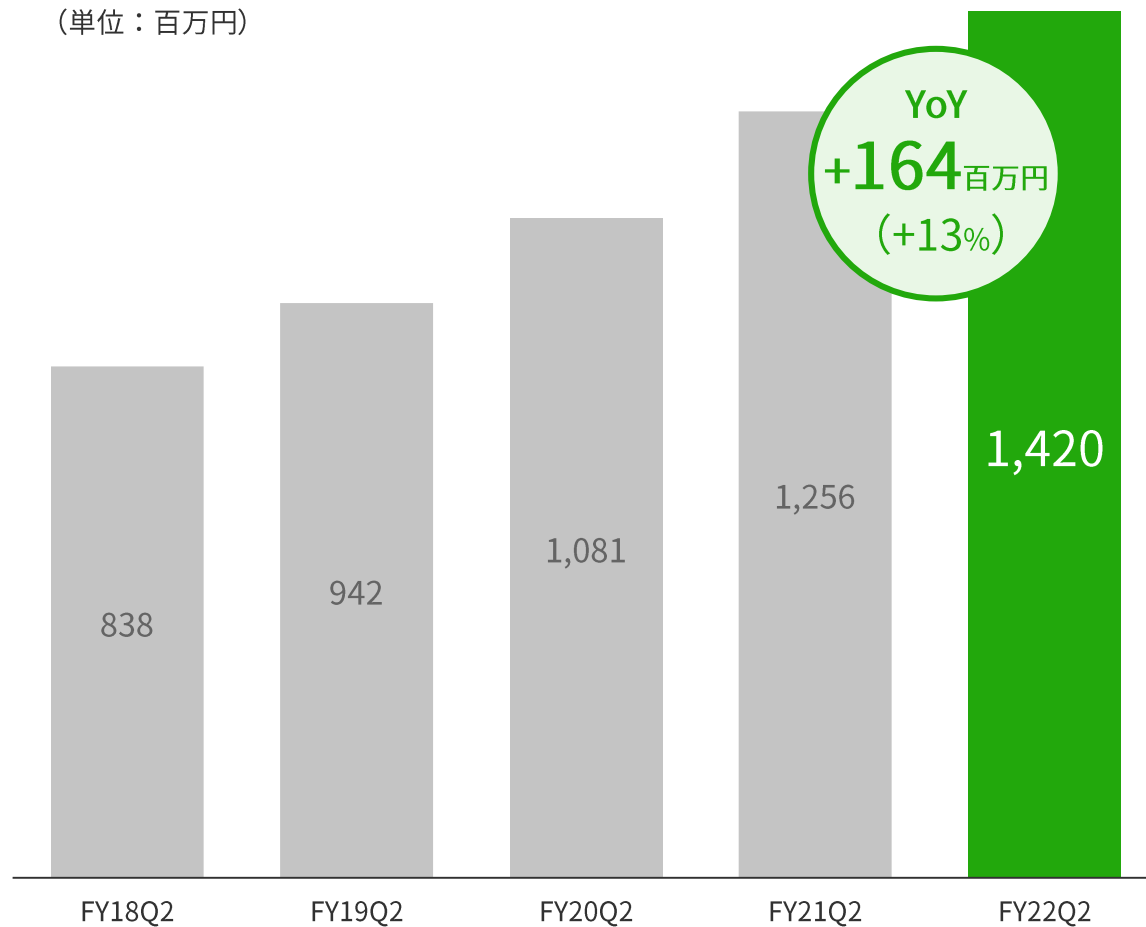


(単位：百万円)



※四半期推移データ：付録資料編参照

(単位：百万円)



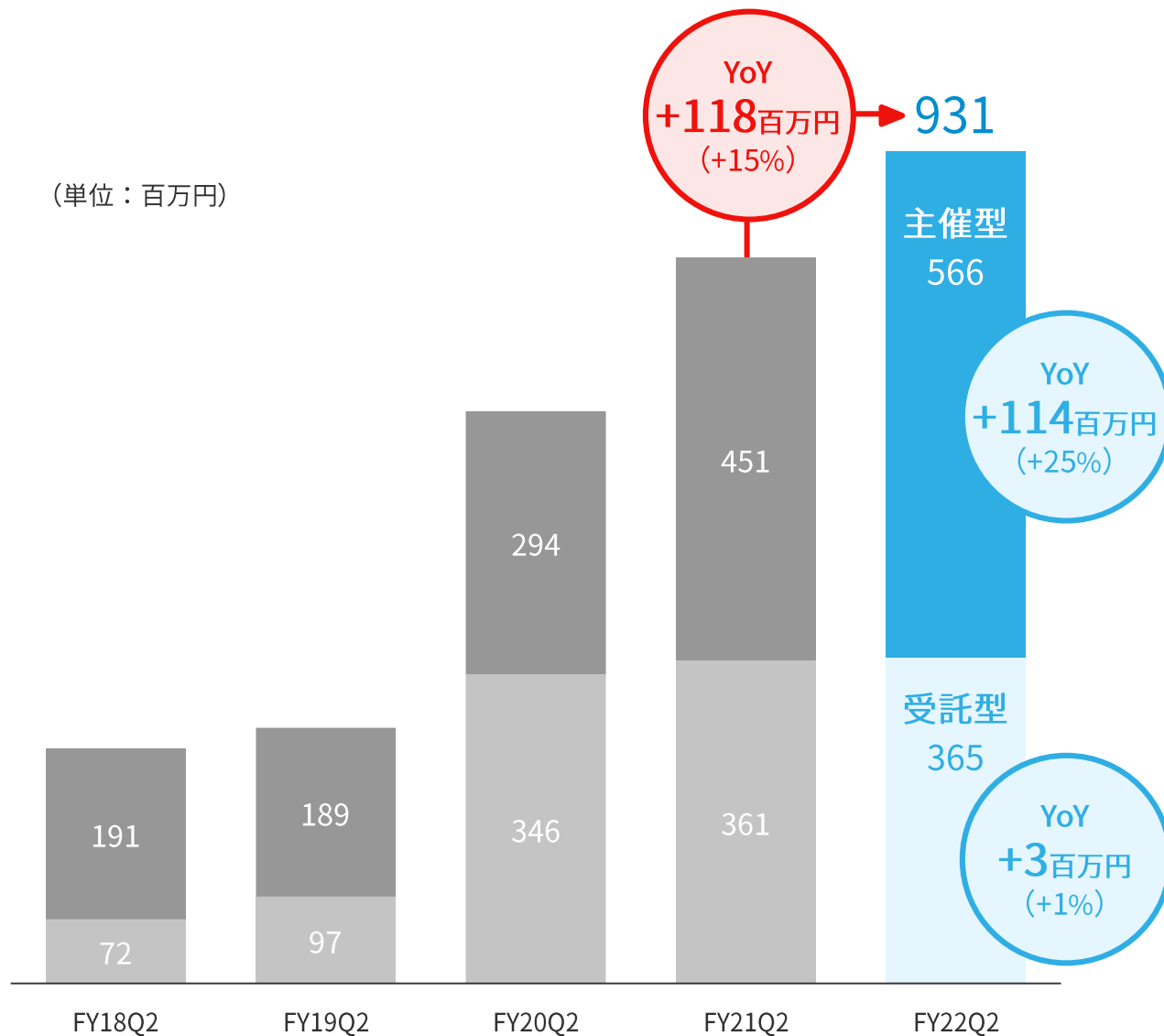
ニーズ拡大継続

コンテンツ強化奏功

中期目標 X40に向けコンテンツ投資を強化

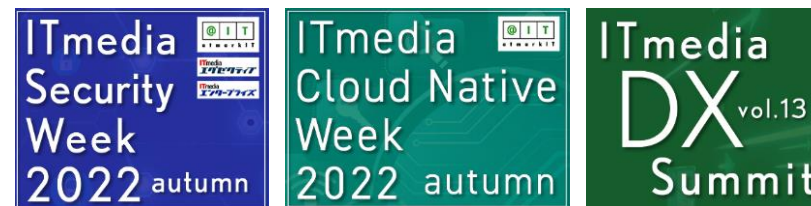


(単位：百万円)



デジタルシフト継続

主催型中心の成長



ITmedia
SaaS EXPO
2022 Summer



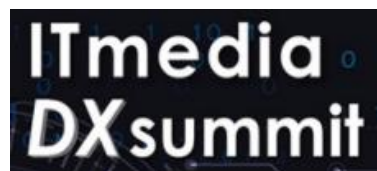
ITmedia Virtual EXPO
2022 秋



Digital Business Days



Digital Business Days



INDUSTRY TECHNOLOGY FAIR

(関連プレスリリース)

<https://corp.itmedia.co.jp/pr/releases/2022/09/05/securityweek/>

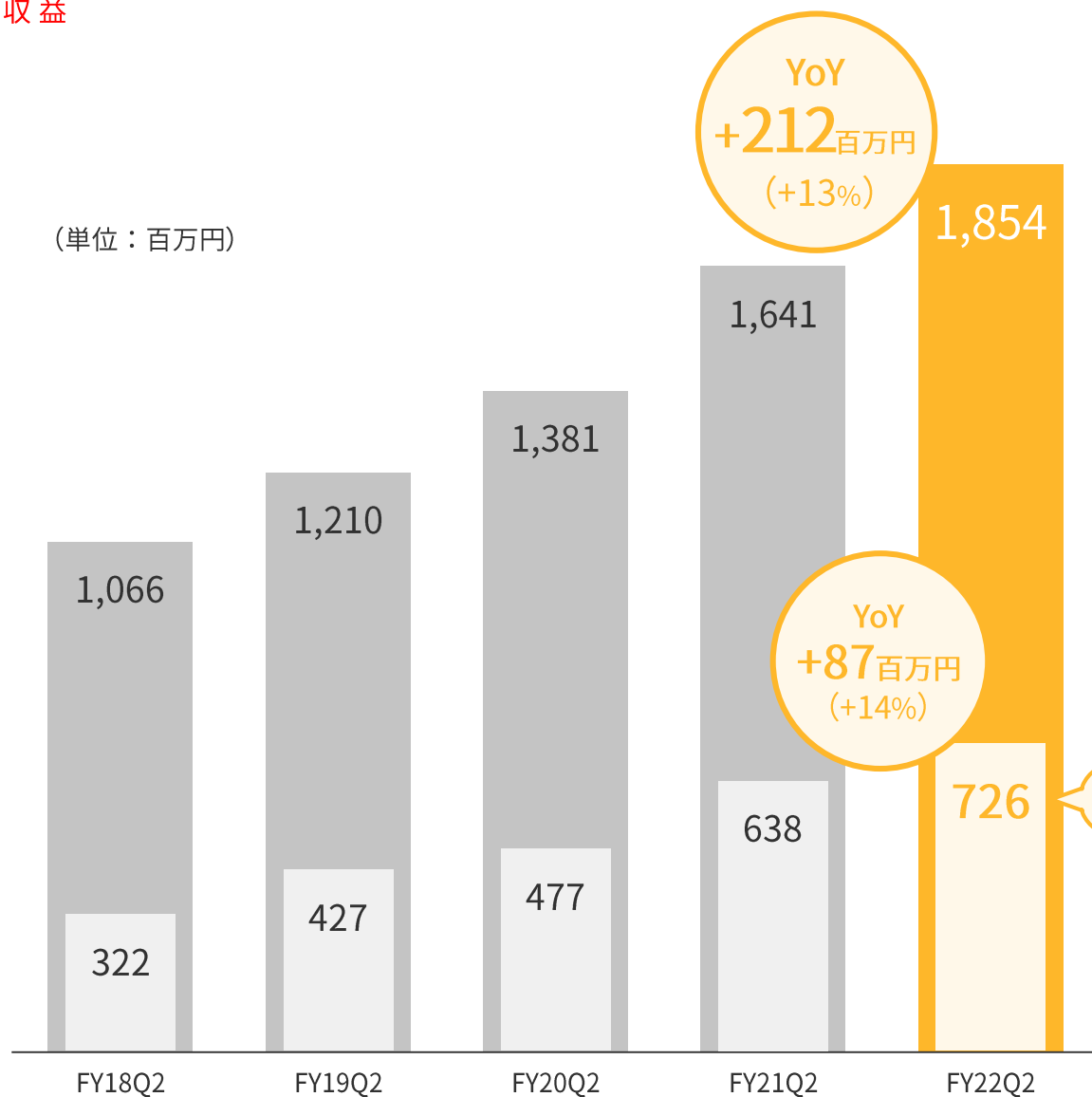
<https://corp.itmedia.co.jp/pr/releases/2022/10/11/digitalbusinessdays/>

ITmedia Virtual EXPO に次ぐブランドが成長

- ・ 展開領域ごと旗艦イベント設定
- ・ 既存ブランドの強化
- ・ 展開領域の拡大、イベント新設

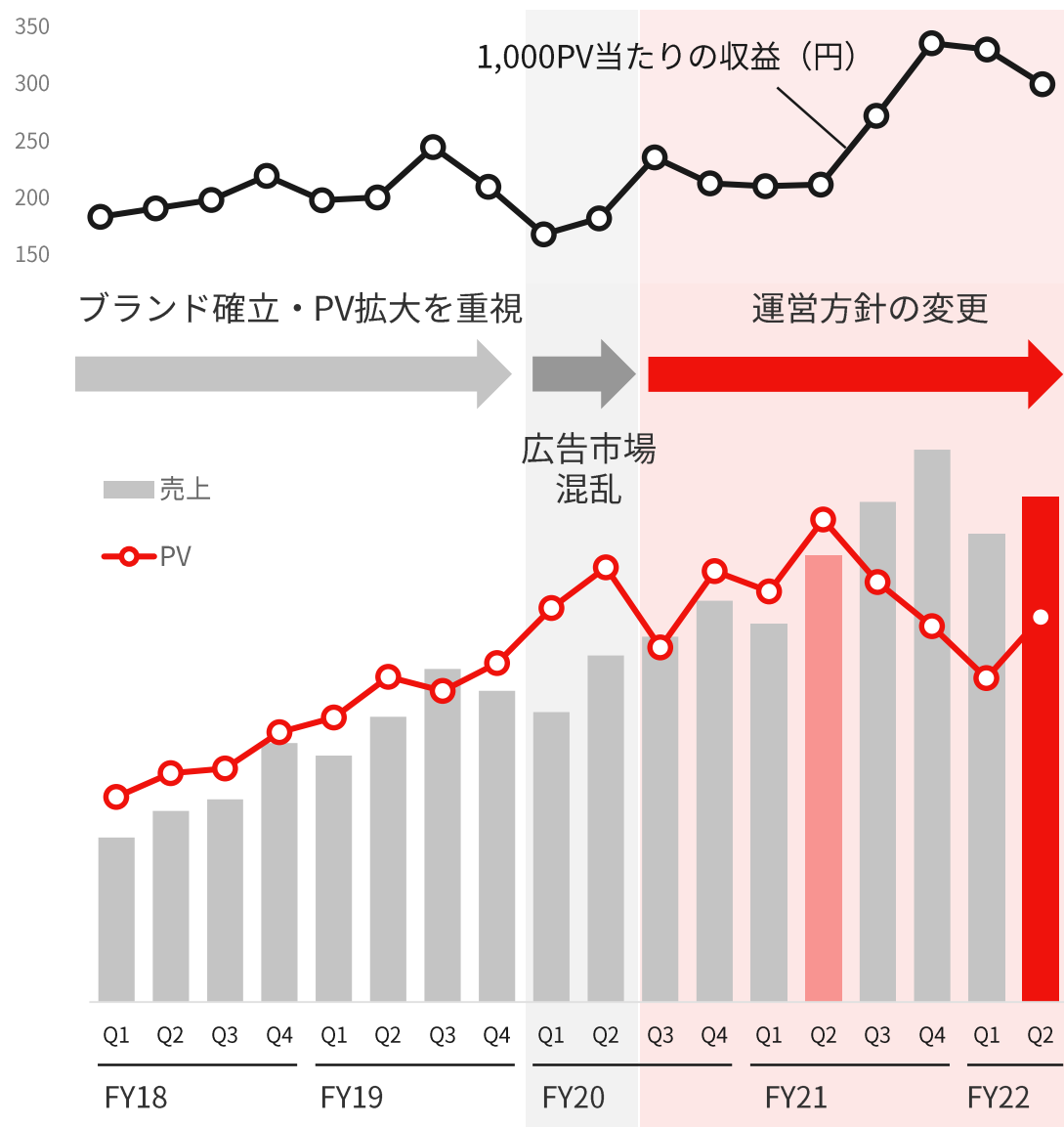
ブランド浸透、集客強化のため
外部広告出稿を拡大（原価増）

(単位：百万円)



スマート＆ソーシャル
運用型が成長けん引

内、運用型広告収益



当期の想定

FY20Q3以降の方針変更奏功
 総PVはやや鈍化
 収益性の高いPVの拡大継続
 +
 コロナ収束 広告市場単価改善期待

上期の状況

増収継続
 PVのコントロールは順調
 広告市場単価は改善も想定より鈍重
 運用型広告管理システムを更新



当社の概要

2023年3月期 第2四半期 業績概況

サステナビリティ

2023年3月期 業績予想・配当予想

各四半期ごとの進捗をお知らせします

サステナビリティ：当期の重点トピック（2022年4月28日公開）



マテリアリティ
の特定



英文開示拡充



気候変動①
脱炭素関連
コンテンツ拡充



ダイバーシティ
推進



SDGs 関連
コンテンツ拡充



気候変動②
ESGデータ開示

43

4 Materiality

多様性を尊重した働き方の推進

多様な人材が安心して活躍できる環境を整備することで、従業員のモチベーションや生産性を高め、企業の持続的な成長を目指していく。

ダイバーシティ

女性活躍推進をプロジェクト化

▶実行計画を策定中

目標
管理職における
女性比率 **30%**

スマートワーク

▶スマートワーク制度の拡充

従業員が
遠方地勤務
を選択可能に

▶リモートワーク・勤務環境の最適化

紀尾井町
オフィスの
スペース
縮小

今後の
人員増には
フレキシブル
オフィス活用

柔軟な
スペース調整
変動費化
を推進

※ 2022年度下期にはコスト増
(既存建物設備の加速償却等 40M程度)

2022年10月3日プレスリリース
<https://corp.itmedia.co.jp/pr/releases/2022/10/03/smartwork2/>



当社の概要

2023年3月期 第2四半期 業績概況

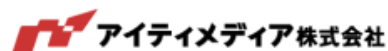
サステナビリティ

2023年3月期 業績予想・配当予想

「JPX日経中小型株指数」構成銘柄への選定（2022年8月31日より）

当社ではプライム市場移行に伴うステークホルダーの皆様からの期待の高まりを意識し、サステナビリティに向けた取り組みを本格化させております。

今後も株主および投資家をはじめとするステークホルダーの皆様のご期待にお応えできるよう、更なる企業価値の向上に取り組んでまいります。



2022年8月31日

「JPX日経中小型株指数」構成銘柄への選定に関するお知らせ

当社は、このたびJPX総研および株式会社日本経済新聞社が算出する株価指数である「JPX日経中小型株指数」において、2022年8月31日より構成銘柄に選定されることとなりましたので、下記のとおりお知らせいたします。

JPX日経中小型株指数は、「投資者にとって投資魅力の高い会社」をコンセプトとし、資本の効率的活用や投資者を意識した経営などの投資基準を満たした、中小型株で構成される株価指数です。

新型コロナ

ウクライナ情勢

円安
インフレ懸念

沈静化は見えず、短期で不透明感が高まる

- ・外資大手を中心に一部企業で業績鈍化も

コロナ収束による想定

- ・マーケティングのデジタルシフトは継続
- ・デジタルイベント収益：短期的に減速 当初想定より軽微
- ・運用型広告収益：単価改善 当初想定より鈍重

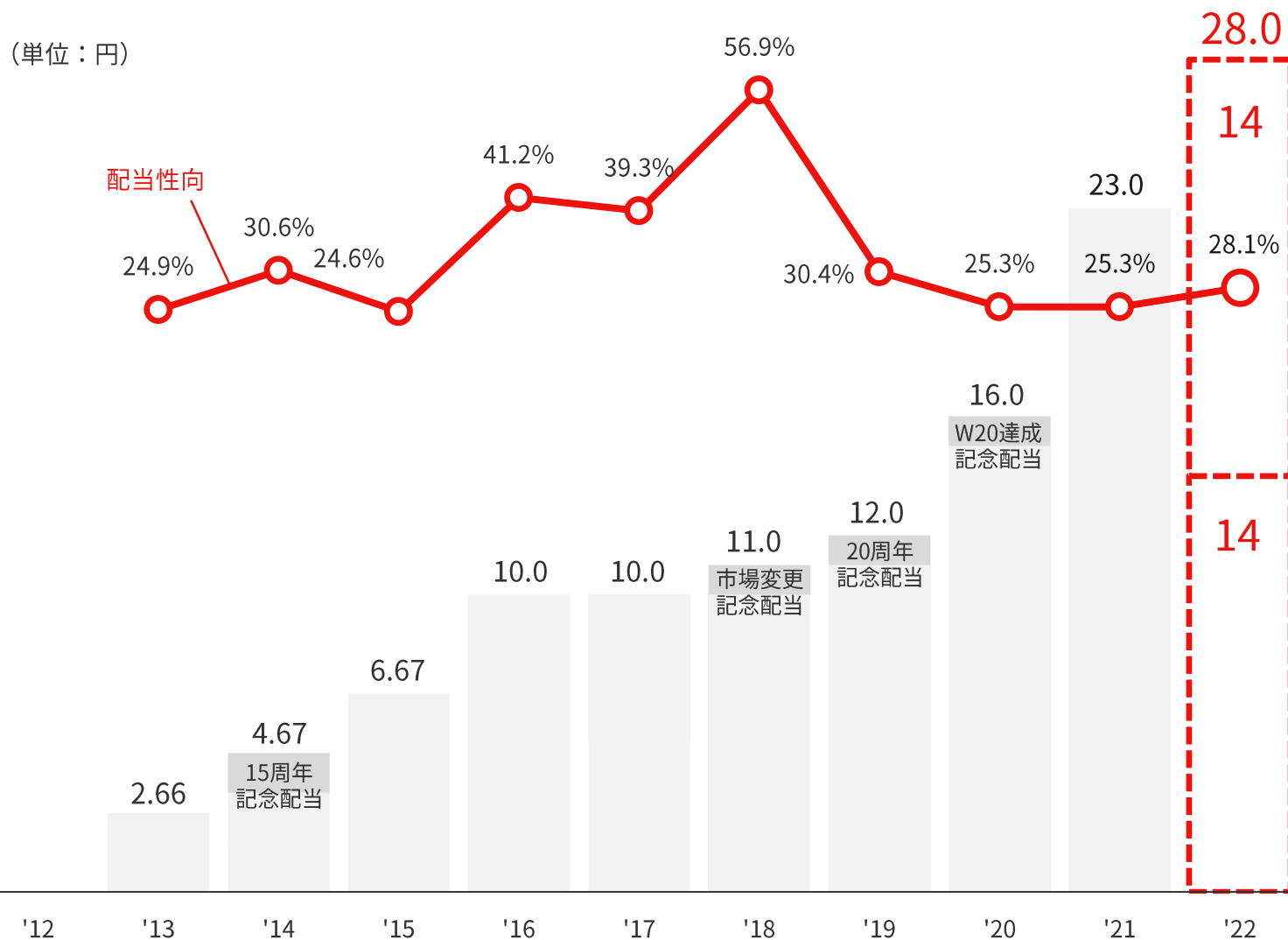
- ・ 上期は堅調
- ・ 景況の不透明感増大
- ・ 下期一時コスト追加
(オフィス加速償却 *P44)



現予想を維持

(単位：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	8,730	2,920	1,970
前期比	(+7.9%)	(+8.7%)	(+9.4%)
前期実績	8,092	2,687	1,800

※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。



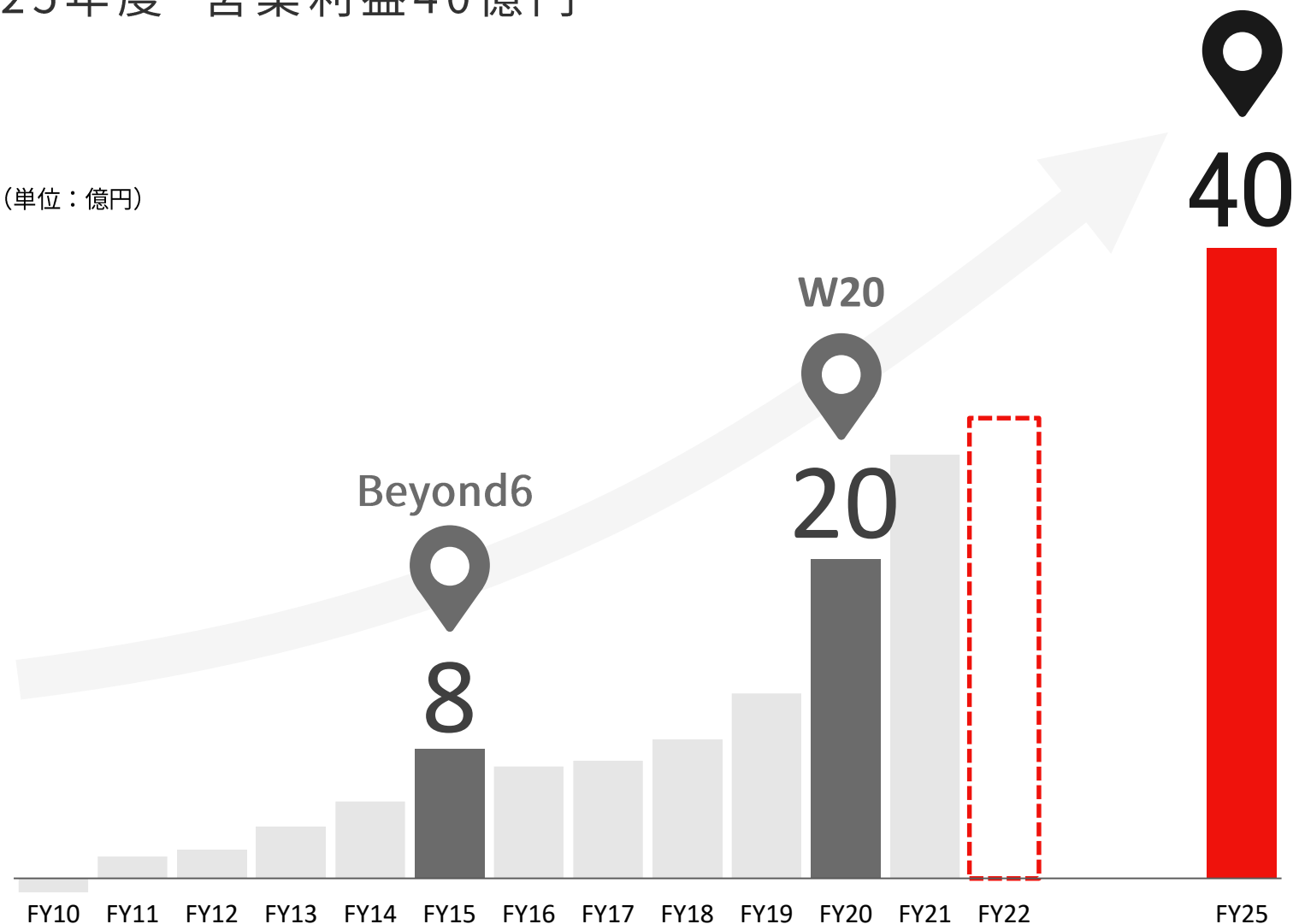
期初予想から変更なし

年間 28円

※配当性向 28.1%

2025年度 営業利益40億円

(単位：億円)



2025年度 営業利益

40 億円達成
 ||
 X40
 エックスフォーティ



ITmedia Inc.

Our Mission

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



お問い合わせ先

〒102-0094
東京都千代田区紀尾井町3-12 紀尾井町ビル
アイティメディア株式会社

お問い合わせ : ir@sml.itmedia.co.jp



アイティメディア株式会社
2023年3月期 第2四半期
付録資料編

2022年10月31日
証券コード：2148 東証プライム市場

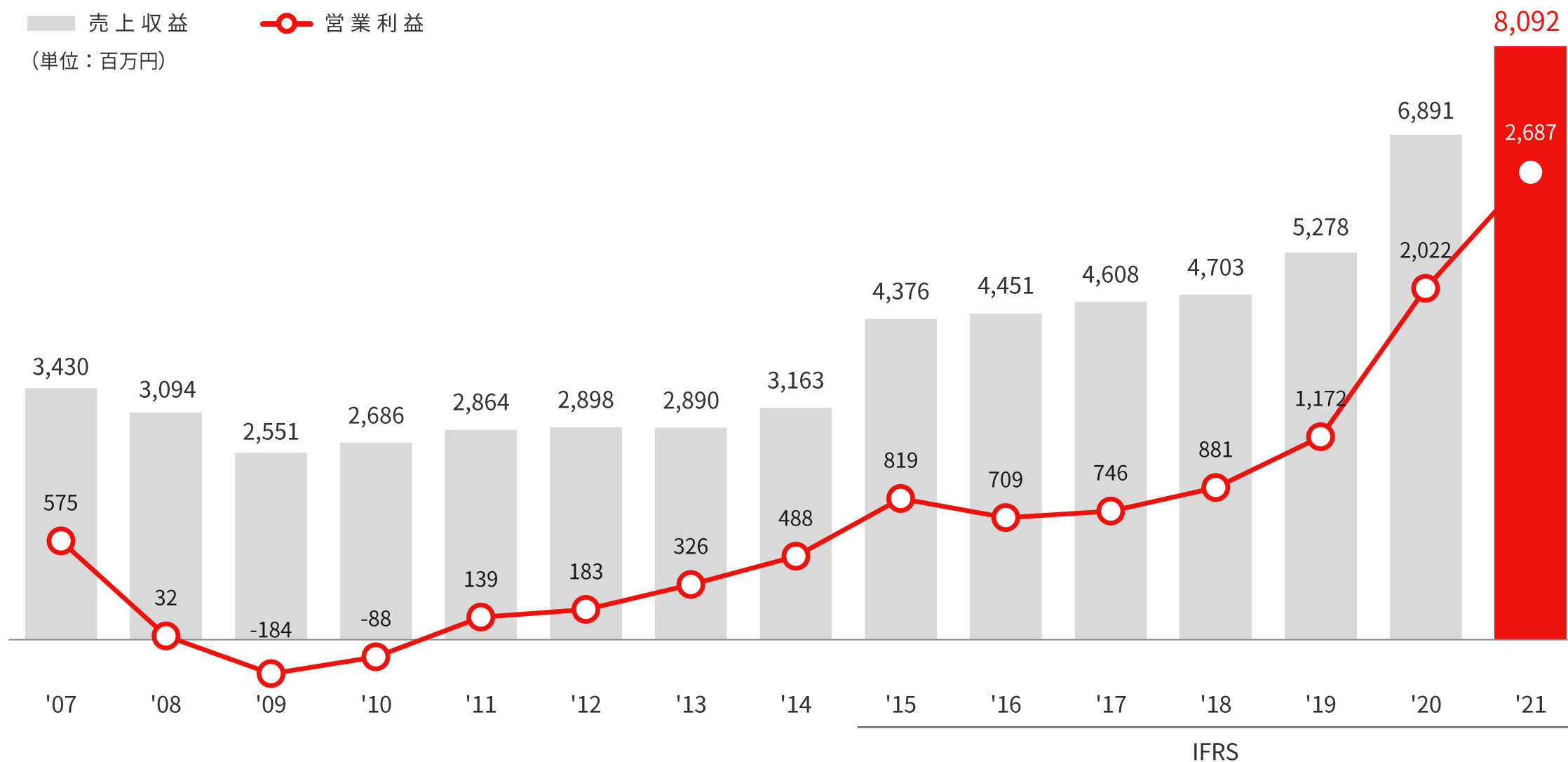


業績・KPI

売上収益

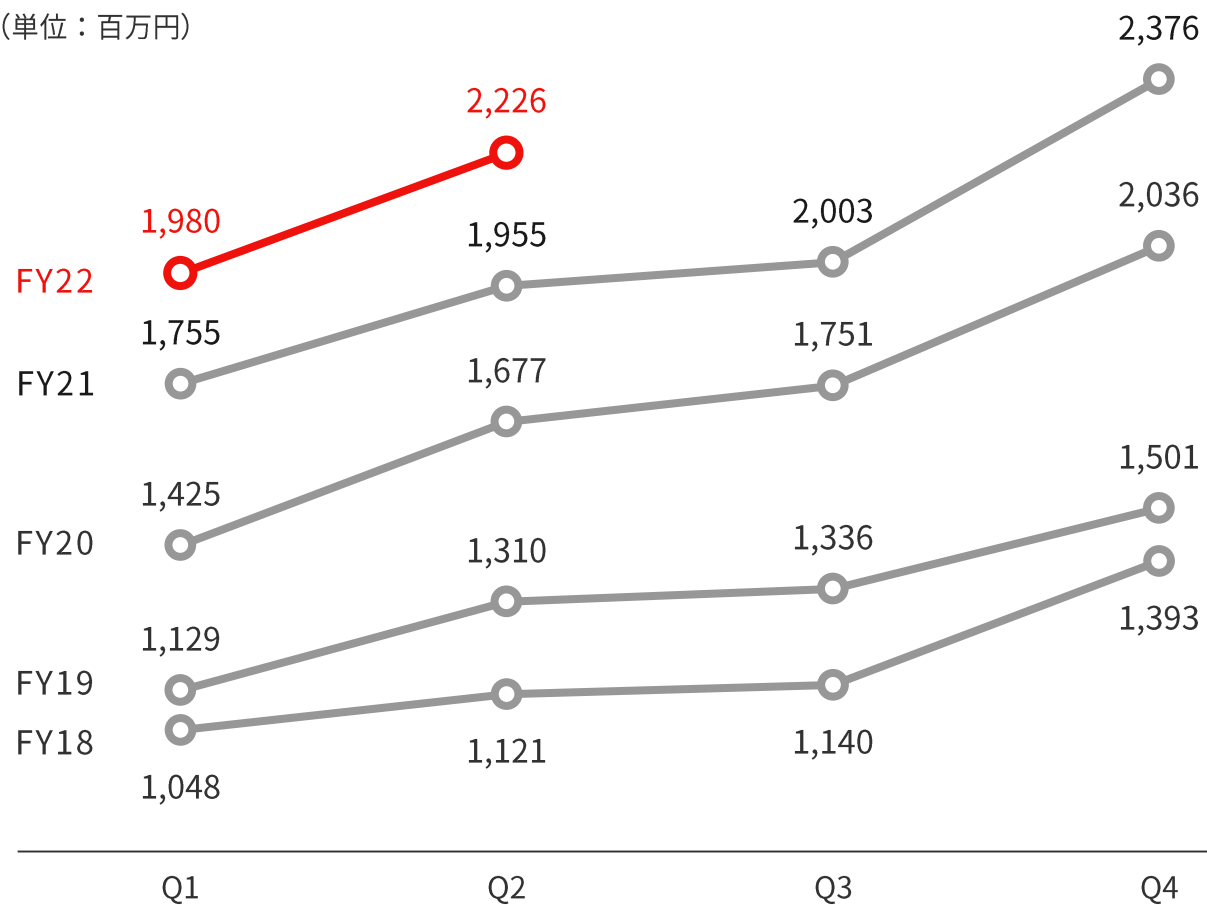
営業利益

(単位：百万円)



当社決算をご理解いただくために

(単位：百万円)



当社業績には 四半期トレンド があります

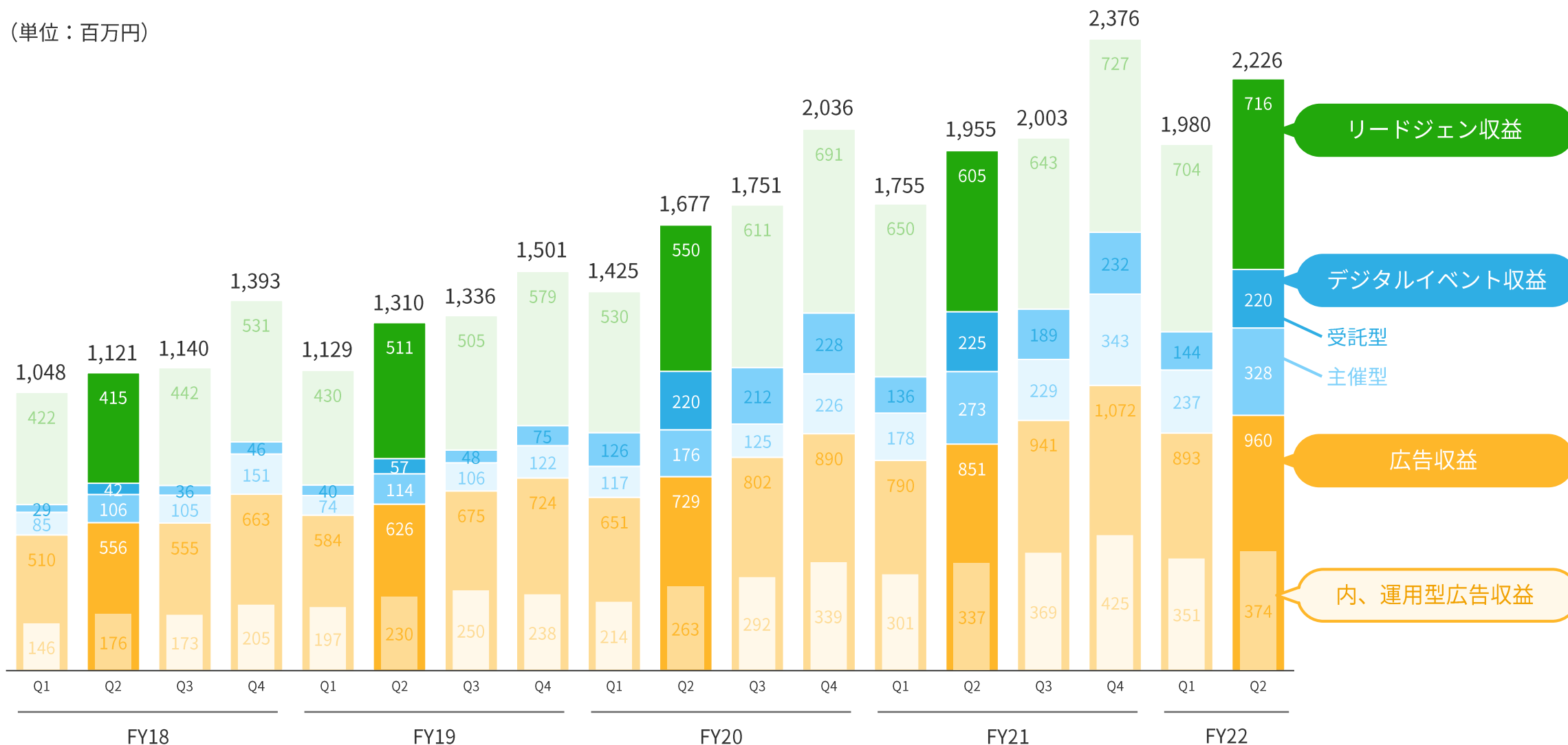
Q1：最小

Q4：最大

上記トレンドの背景：

顧客企業のマーケティング関連予算は
年度末に執行が偏る傾向

(単位：百万円)



顧客数

(単位：社)

会員数

(単位：万人)

TOTAL

	Q1累計	Q2累計	Q3累計	Q4累計
2020	897	1,184	1,423	1,669
2021	1,019	1,361	1,609	1,869
2022	1,154	1,469		

	Q1	Q2	Q3	Q4
2020	96	97	99	101
2021	100*	105	108	110
2022	113	115		

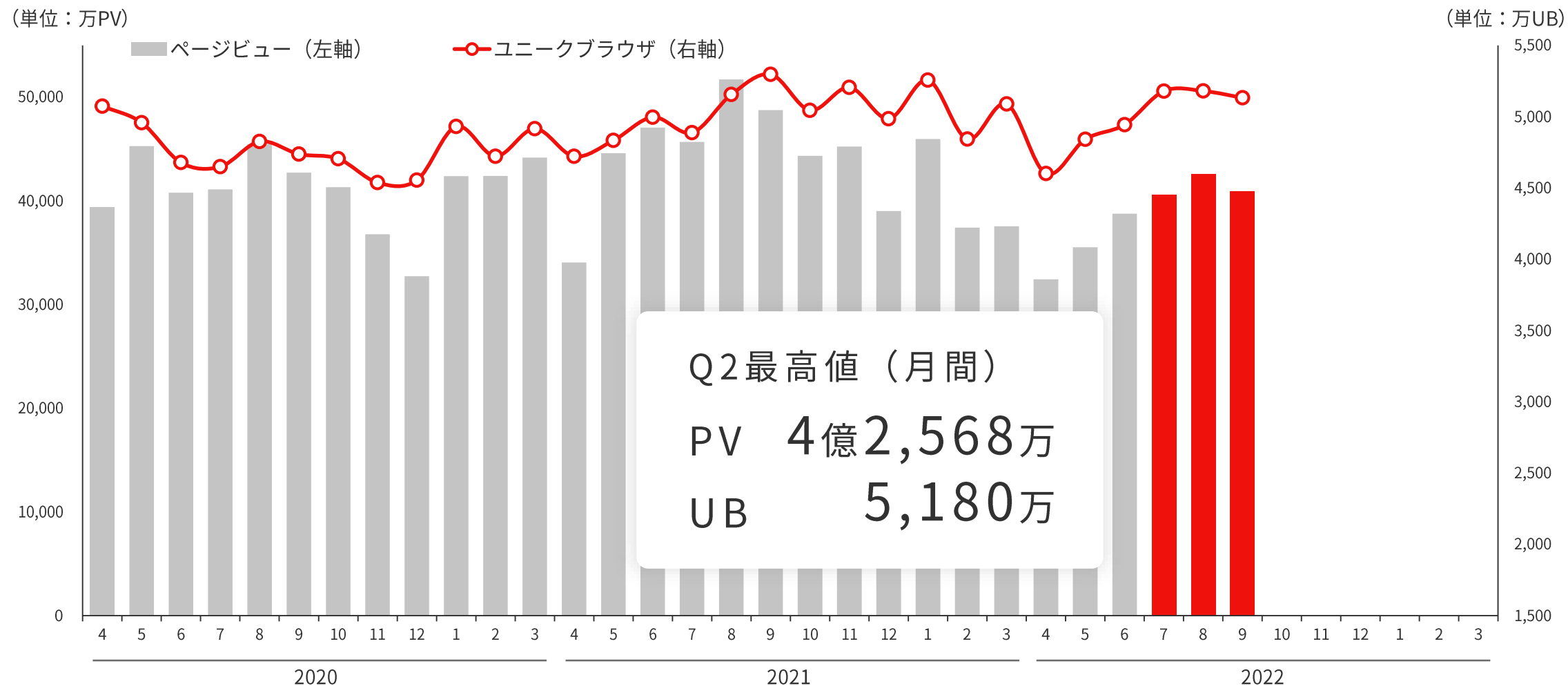
* 低品質データのクレンジング実施

リードジェン事業

	Q1累計	Q2累計	Q3累計	Q4累計
2020	748	964	1,127	1,320
2021	838	1,130	1,303	1,513
2022	890	1,208		

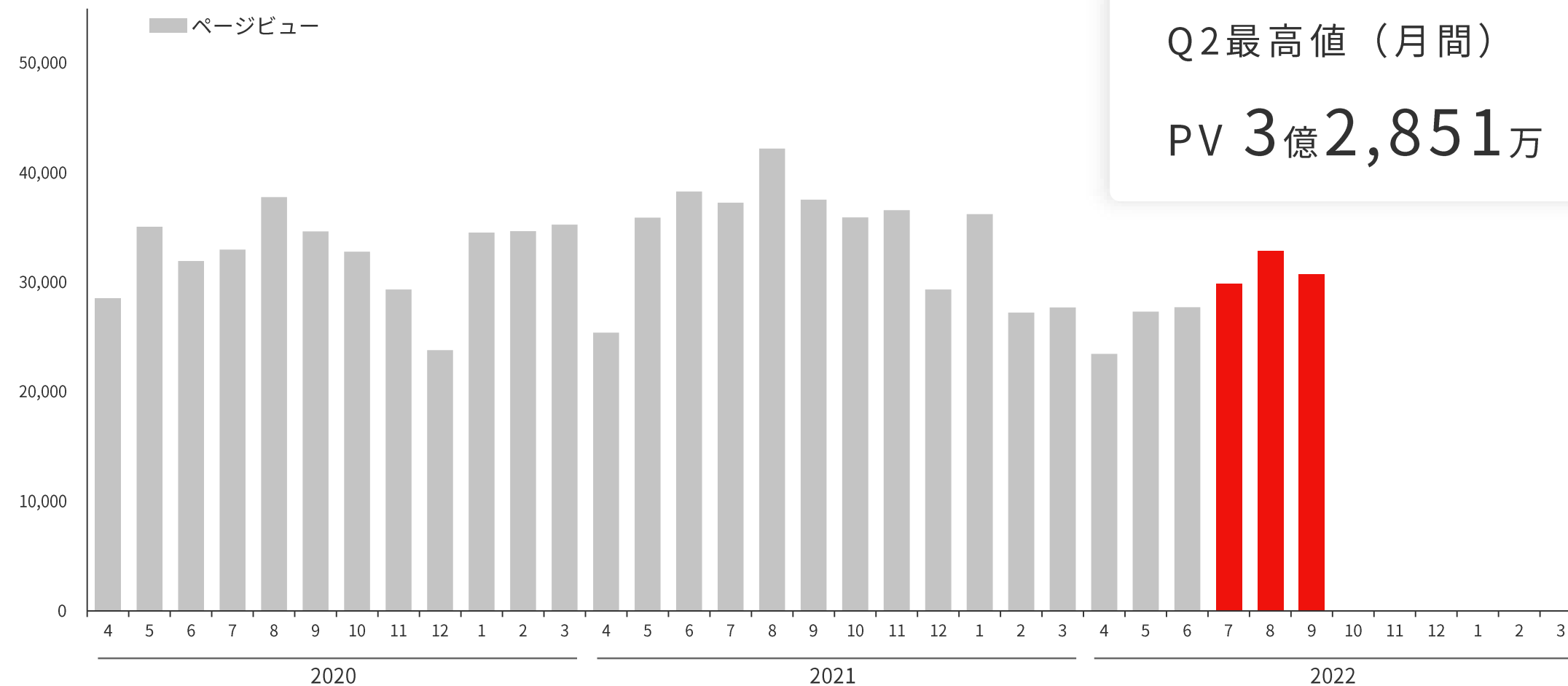
メディア広告事業

	Q1累計	Q2累計	Q3累計	Q4累計
2020	273	470	630	792
2021	355	583	752	929
2022	407	619		



※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。

(単位：万PV)



Q2最高値（月間）

PV 3億2,851万



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、顧客企業に見込み顧客リストとして提供する事業。
	LBP	LeadGen Business Platformの略。2018年11月に稼働したリードジェン事業の新基盤システム。
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とで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、さまざま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る事項は「2022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。
-
- 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。
 - 2020年3月期において、ナレッジオンデマンド株式会社の株式譲渡を実行したことに伴い、同社を非継続事業に分類しております。これにより非継続事業からの損益は、要約四半期損益計算書上、継続事業と区分して表示しております。これに伴い、売上収益および営業利益は、継続事業の金額を表示しております。なお、2019年3月期についても同様に組み替えて表示しております。



お問い合わせ先

〒102-0094
東京都千代田区紀尾井町3-12 紀尾井町ビル
アイティメディア株式会社

お問い合わせ : ir@sml.itmedia.co.jp