

The background of the slide is a composite image. On the left, a solid red diagonal band runs from the top-left corner towards the bottom-right. The rest of the background is a light blue-grey color. Overlaid on this is a stylized globe. The globe's surface is covered with a complex network of white and light blue circuit-like lines, resembling a printed circuit board (PCB) or a digital map. The lines are more dense and prominent over the landmasses. In the lower-left portion of the globe, a city skyline is visible, with several tall buildings. A bright, hazy light source, possibly the sun, is positioned behind the globe, creating a soft, circular glow that fades into the background.

アイティメディア株式会社
2 0 2 3 年 3 月 期
決算説明資料

2023年4月28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。



2023年3月期 業績概況

2024年3月期 業績予想・配当予想

当社事業の概要と成長戦略

売上収益、営業利益とも過去最高

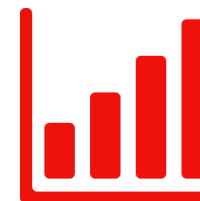
増収増益継続
Q4鈍化も
業績予想達成



売上収益
8,752百万円
(8%増)

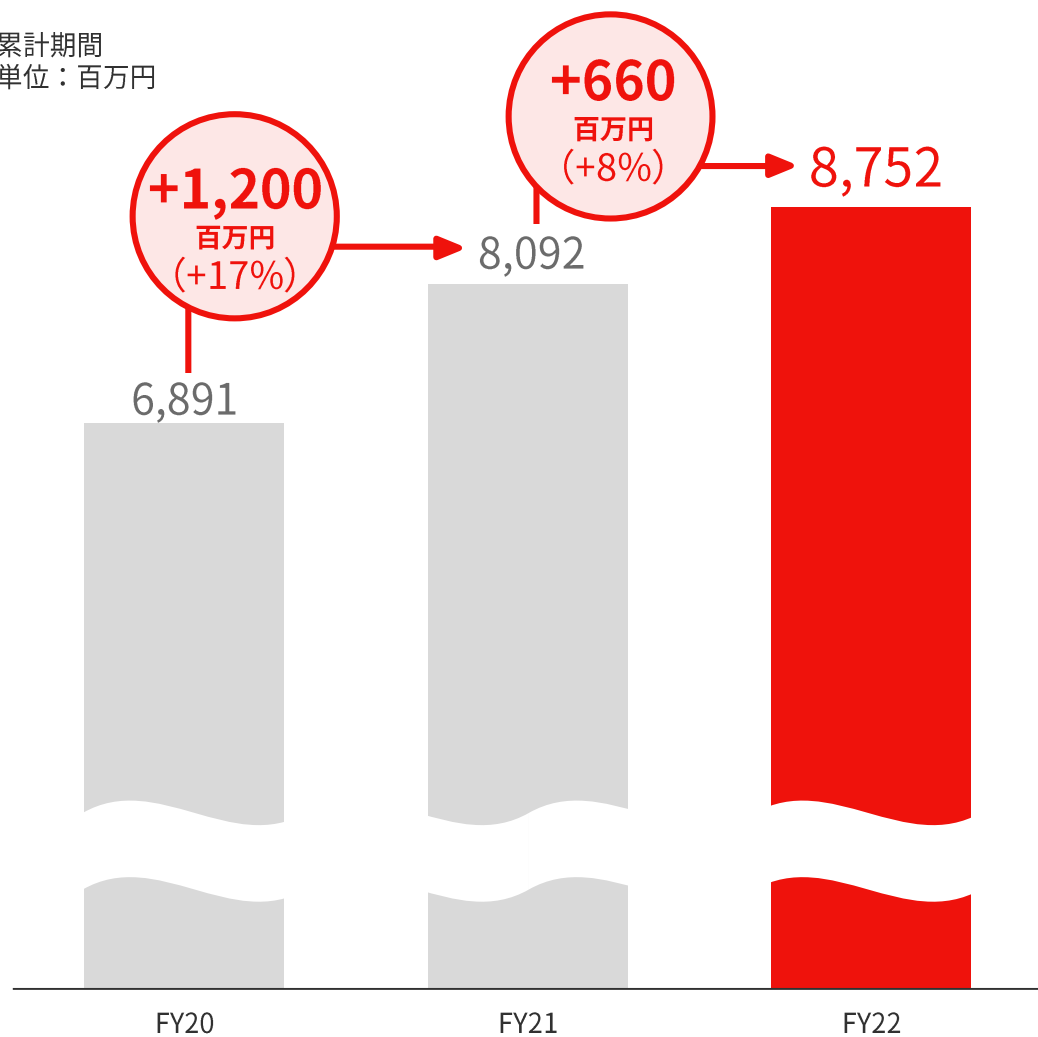
リードジェン収益	12% 増
デジタルイベント収益	3% 増
広告収益	8% 増
内、運用型広告収益	11% 増

営業利益
2,930百万円
(9%増)

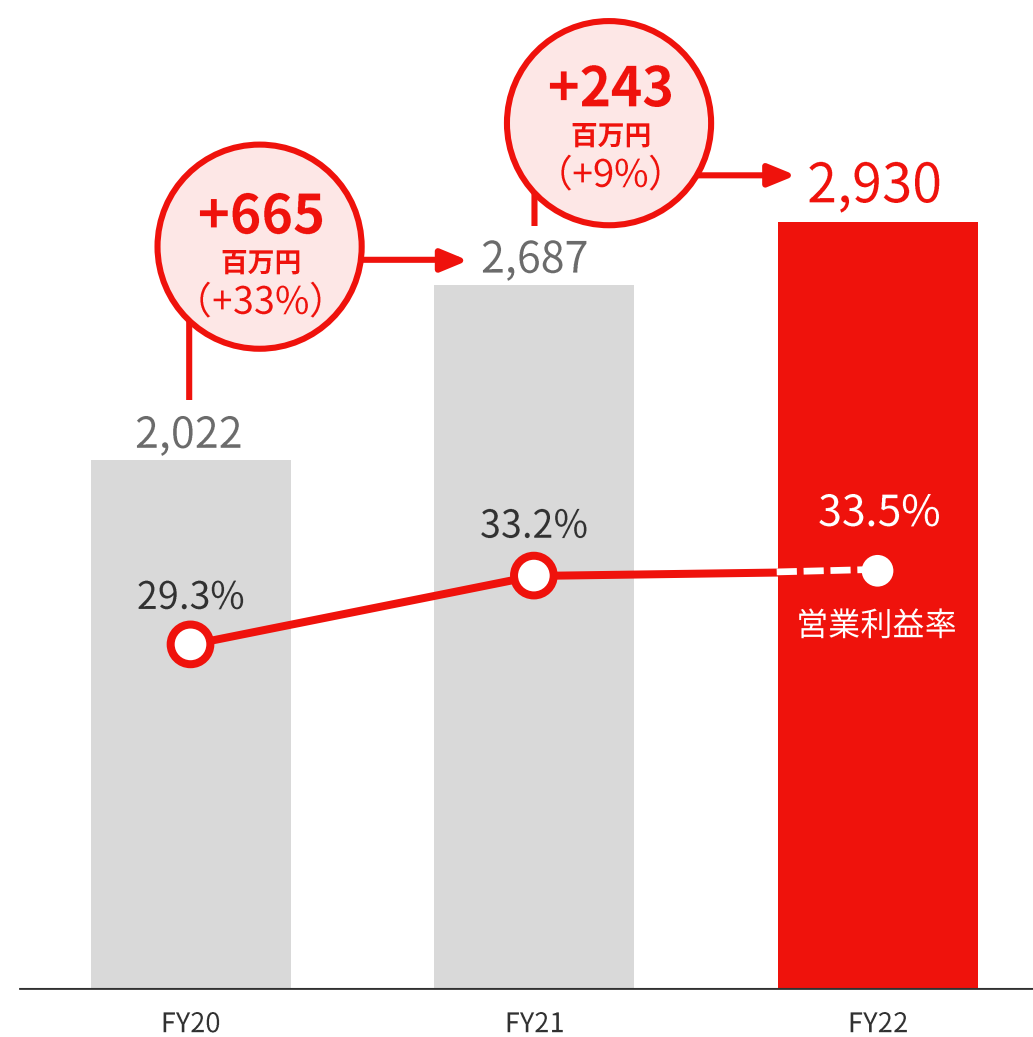


売上収益

累計期間
単位：百万円

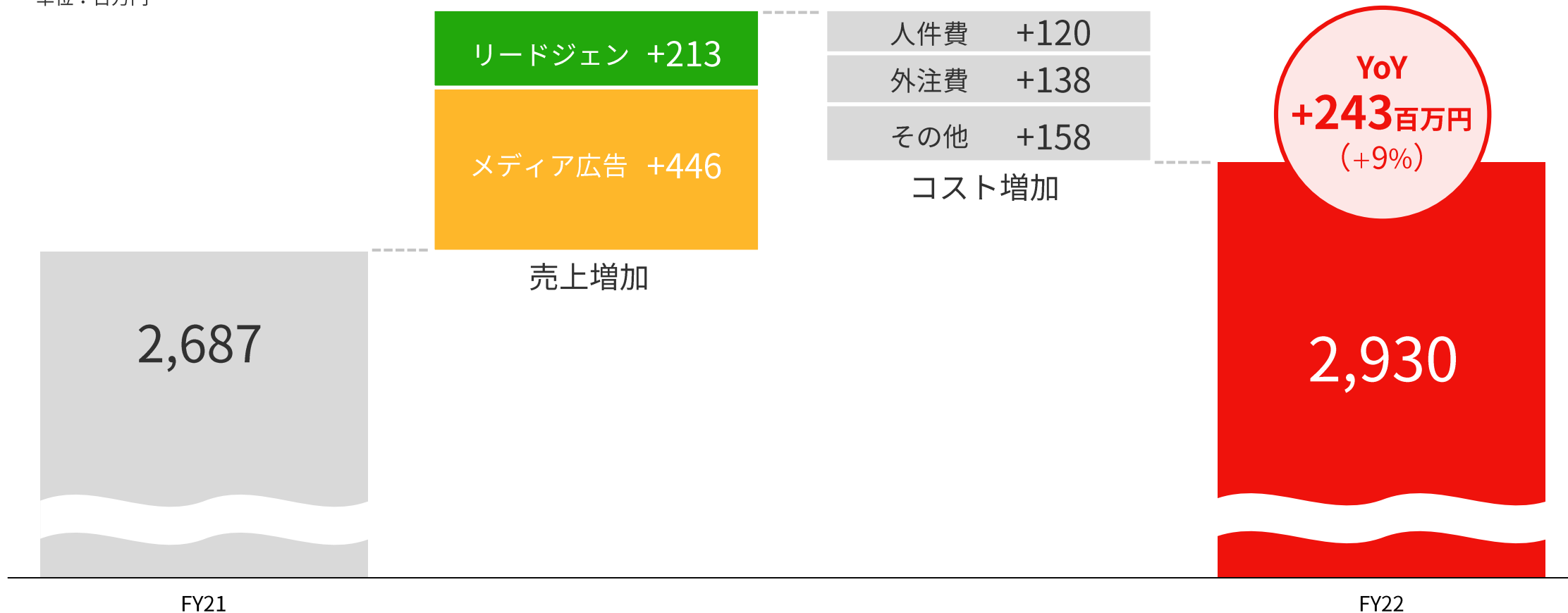


営業利益



増収により増益。Q4計画外コスト追加 * P15

累計期間
単位：百万円



累計期間 単位：百万円	FY21		FY22		増加額	増減率
	金額	売上比	金額	売上比		
売上収益	8,092	100.0%	8,752	100.0%	+660	+8.2%
総コスト	5,404	66.8%	5,822	66.5%	+417	+7.7%
（うち人件費）	2,958	36.6%	3,078	35.2%	+120	+4.1%
EBITDA	3,068	37.9%	3,242	37.0%	+174	+5.7%
営業利益	2,687	33.2%	2,930	33.5%	+243	+9.0%
税引前利益	2,680	33.1%	2,923	33.4%	+243	+9.1%
当期利益	1,800	22.3%	1,974	22.6%	+173	+9.6%
親会社の所有者 に帰属する当期利益	1,800	22.3%	1,974	22.6%	+173	+9.6%

※ 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。

累計期間 単位：百万円	FY21	FY22	差異
営業活動による キャッシュ・フロー	1,989	1,876	▲112
投資活動による キャッシュ・フロー	152	▲53	▲205
財務活動による キャッシュ・フロー	▲1,203	▲660	+542
現金及び現金同等物の増減額	938	1,162	+224
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	6,815	7,978	+1,162

営業CF 主な内訳

税引前利益	+2,923
減価償却費及び償却費	+290
営業債権及びその他の債権の増加額	▲45
営業債務及びその他の債務の減少額	▲58
契約負債の減少額	▲84
法人所得税の支払額	▲1,057

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	▲53
--------------------------	-----

財務CF 主な内訳

配当金の支払	▲514
リース負債の支払額	▲162

単位：百万円		22年3月末	23年3月末	差異
資産の部	流動資産	8,728	9,996	+1,268
	非流動資産	1,320	1,161	▲159
	資産合計	10,048	11,158	+1,109
負債の部	流動負債	2,051	1,668	▲382
	非流動負債	64	60	▲4
	負債合計	2,115	1,729	▲386
資本の部	資本金/資本剰余金	3,933	3,969	+36
	利益剰余金	5,143	6,603	+1,460
	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	9,429	+1,496
	資本合計	7,932	9,429	+1,496
1株当たり 親会社の所有者に帰属する持分		401.34円	476.37円	+75.03円
親会社所有者帰属持分比率		78.9%	84.5%	+5.6pt

資産合計

現金及び現金同等物	+1,162
有形固定資産	+53
使用権資産	▲175

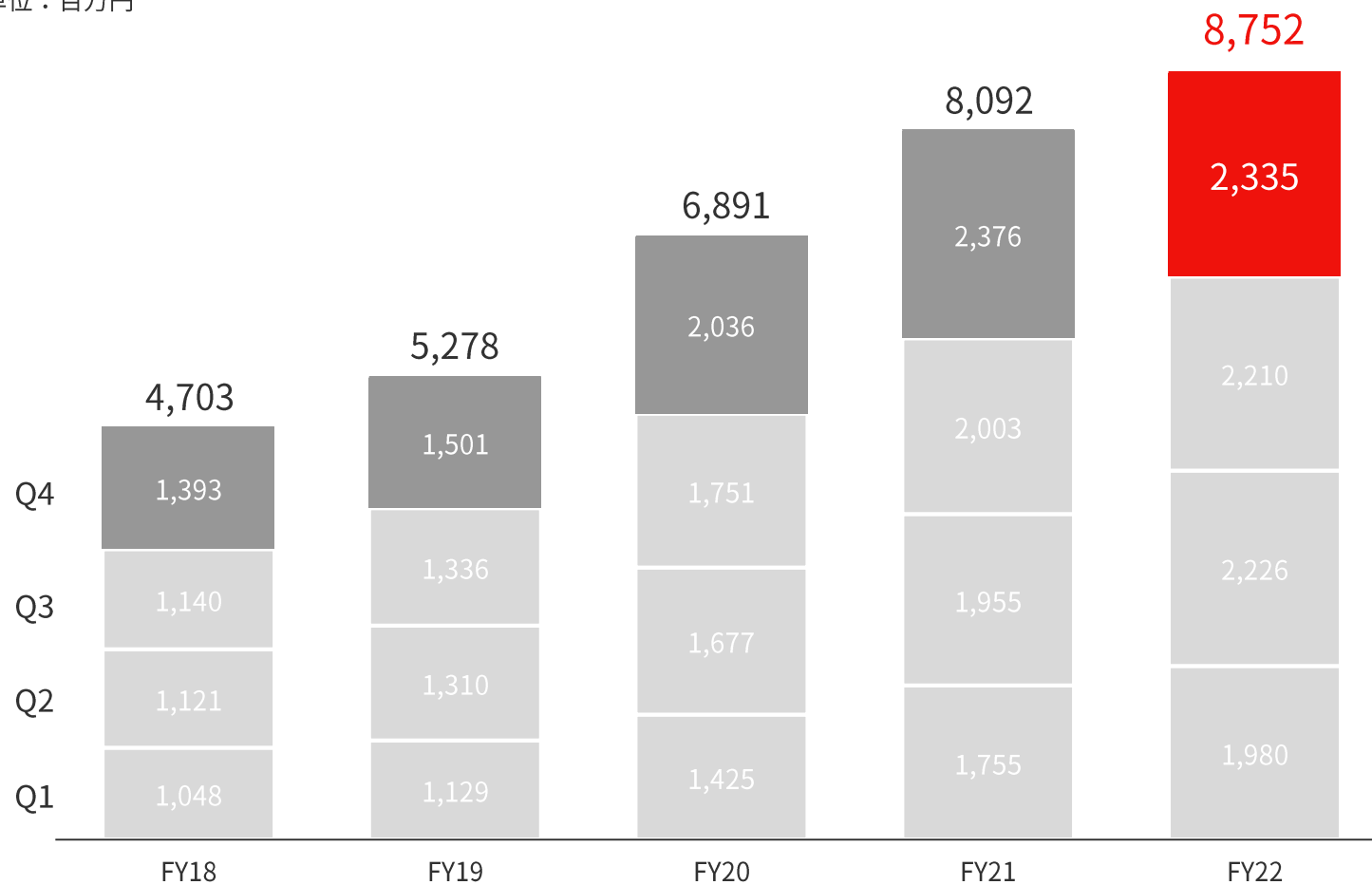
負債合計

リース負債	▲162
未払法人所得税	▲114
契約負債	▲84

資本合計

利益剰余金	+1,460
うち、当期利益	(+1,974)
うち、剰余金の配当	(▲514)

単位：百万円

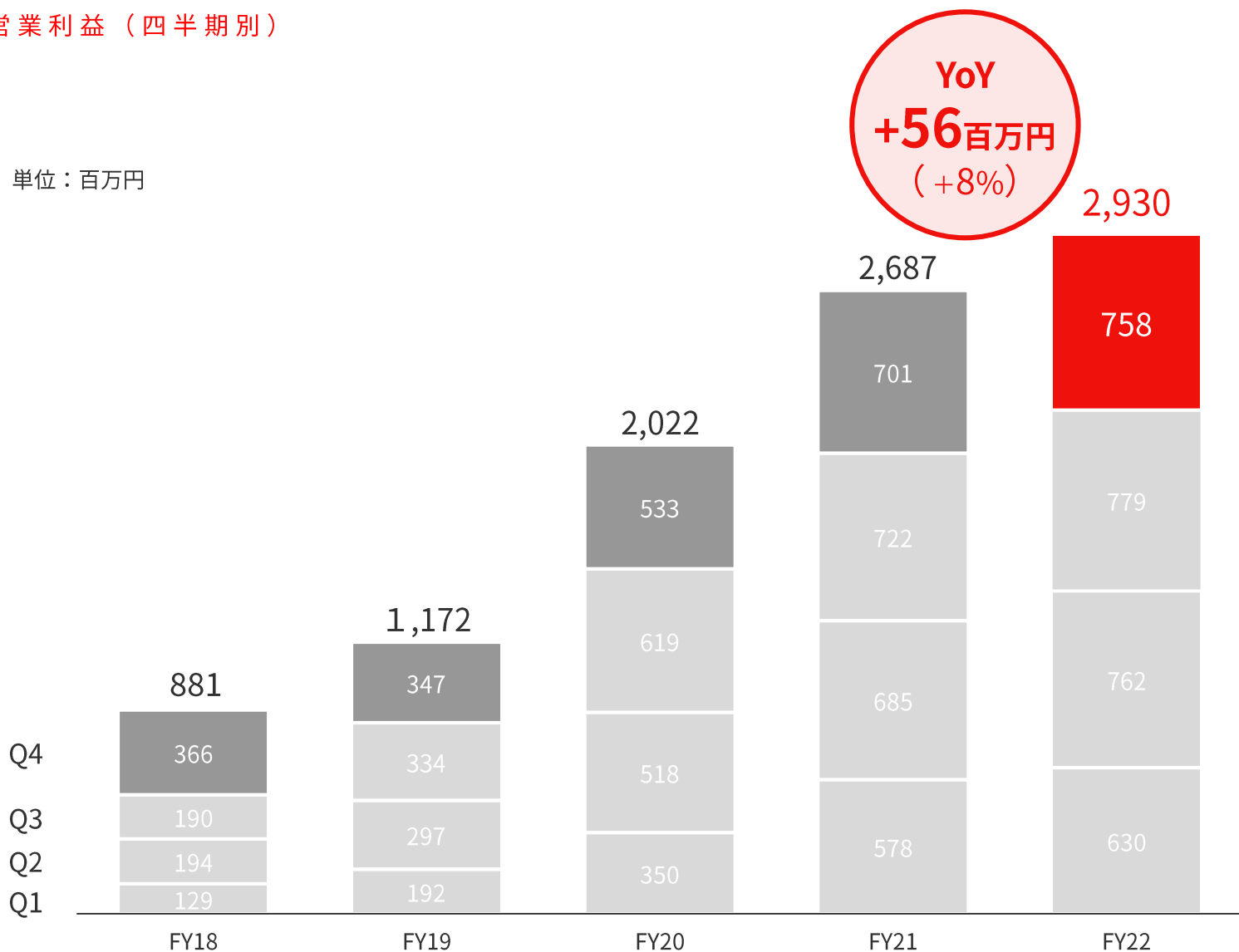


Q4会計は減収

Q4会計 **2,335**百万円

前期比 **▲41**百万円
(**▲2%**)

単位：百万円



Q4 過去最高
減収ながら増益

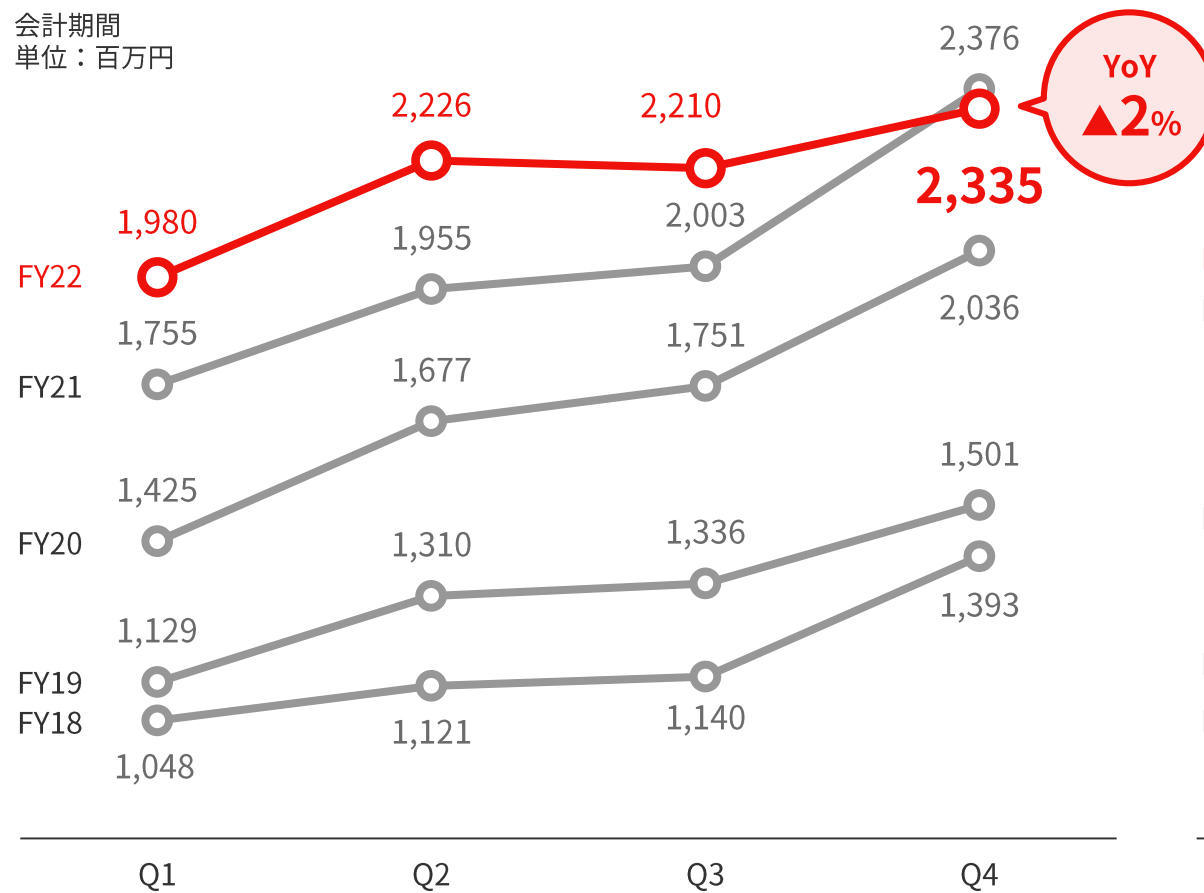
Q4会計 **758**百万円

前期比 **+56**百万円
(+8%)

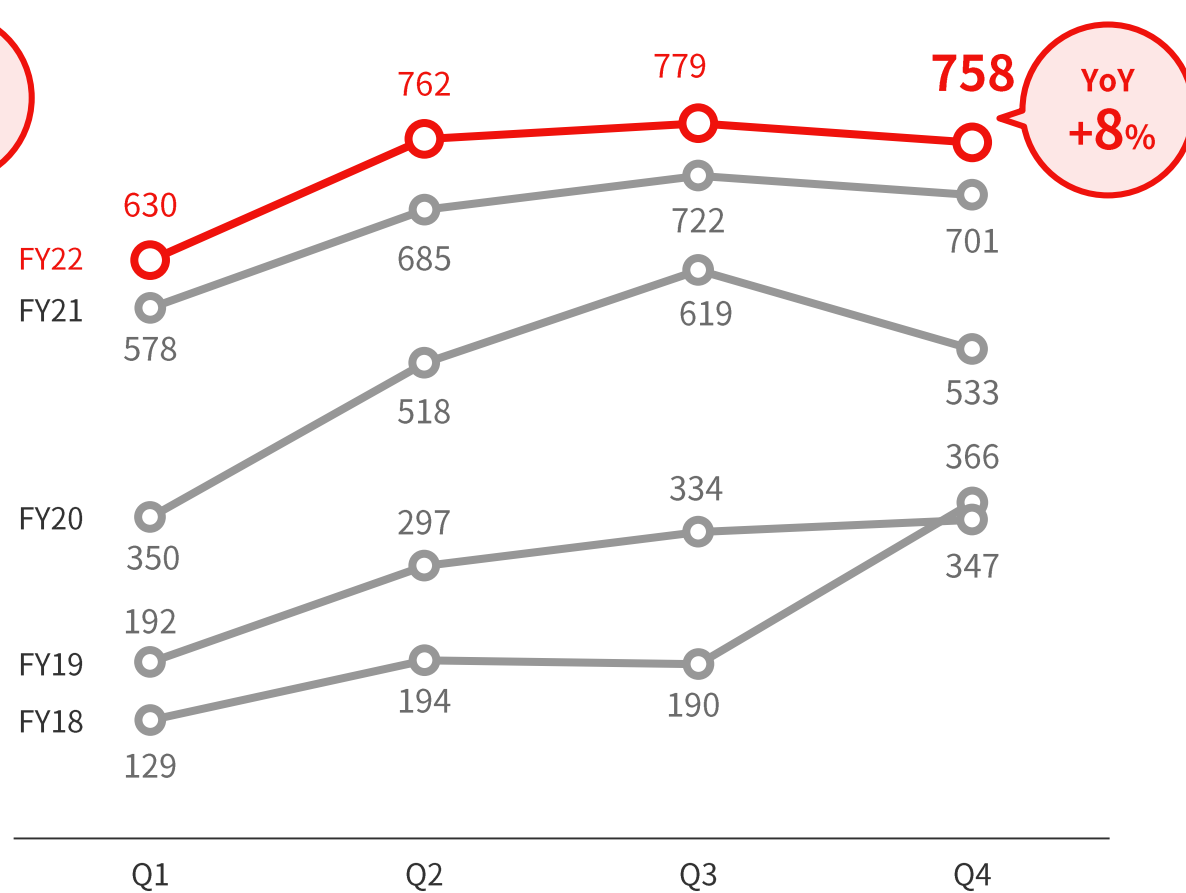
営業利益はQ4過去最高

売上収益

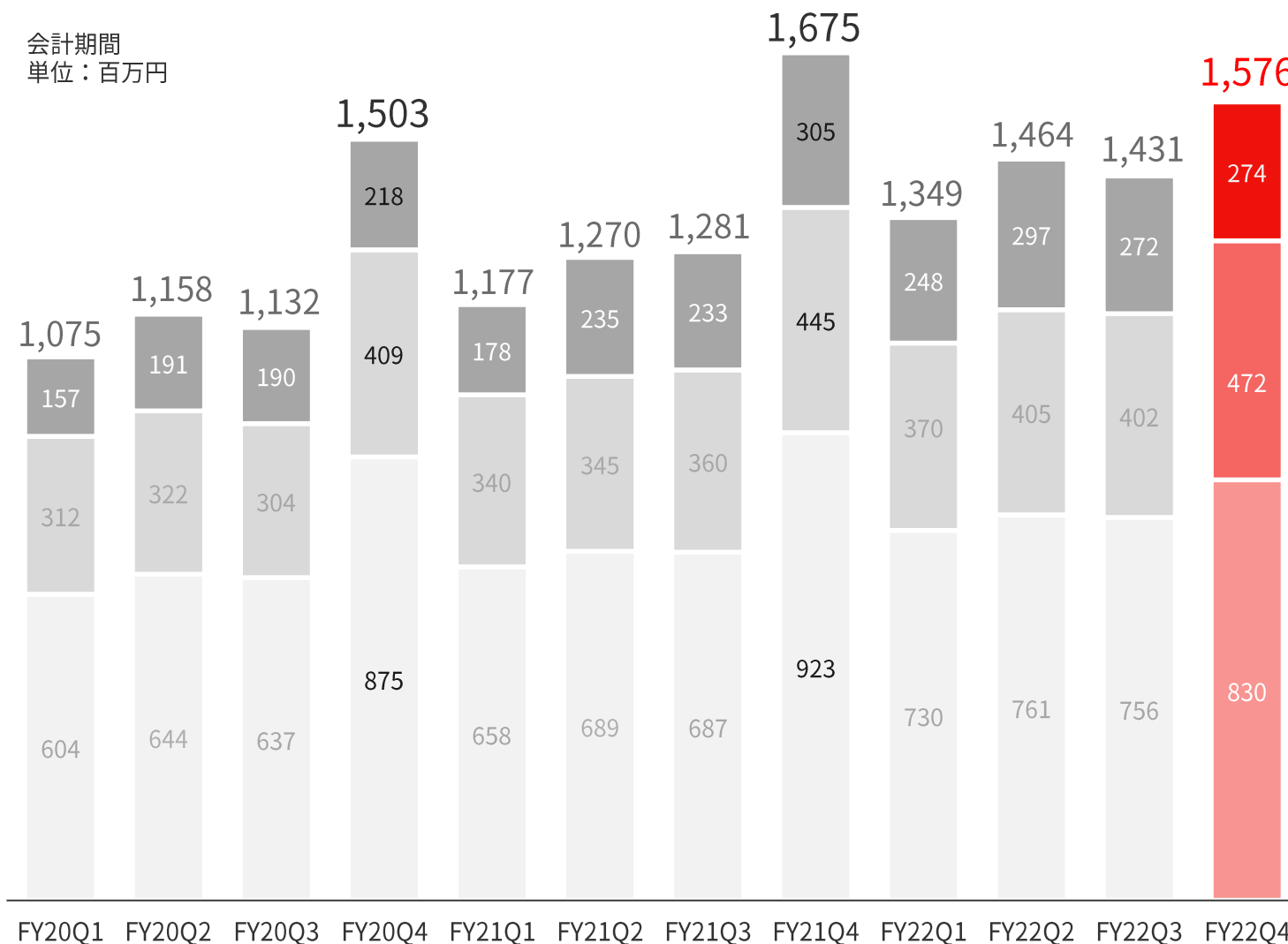
会計期間
単位：百万円



営業利益



会計期間
単位：百万円

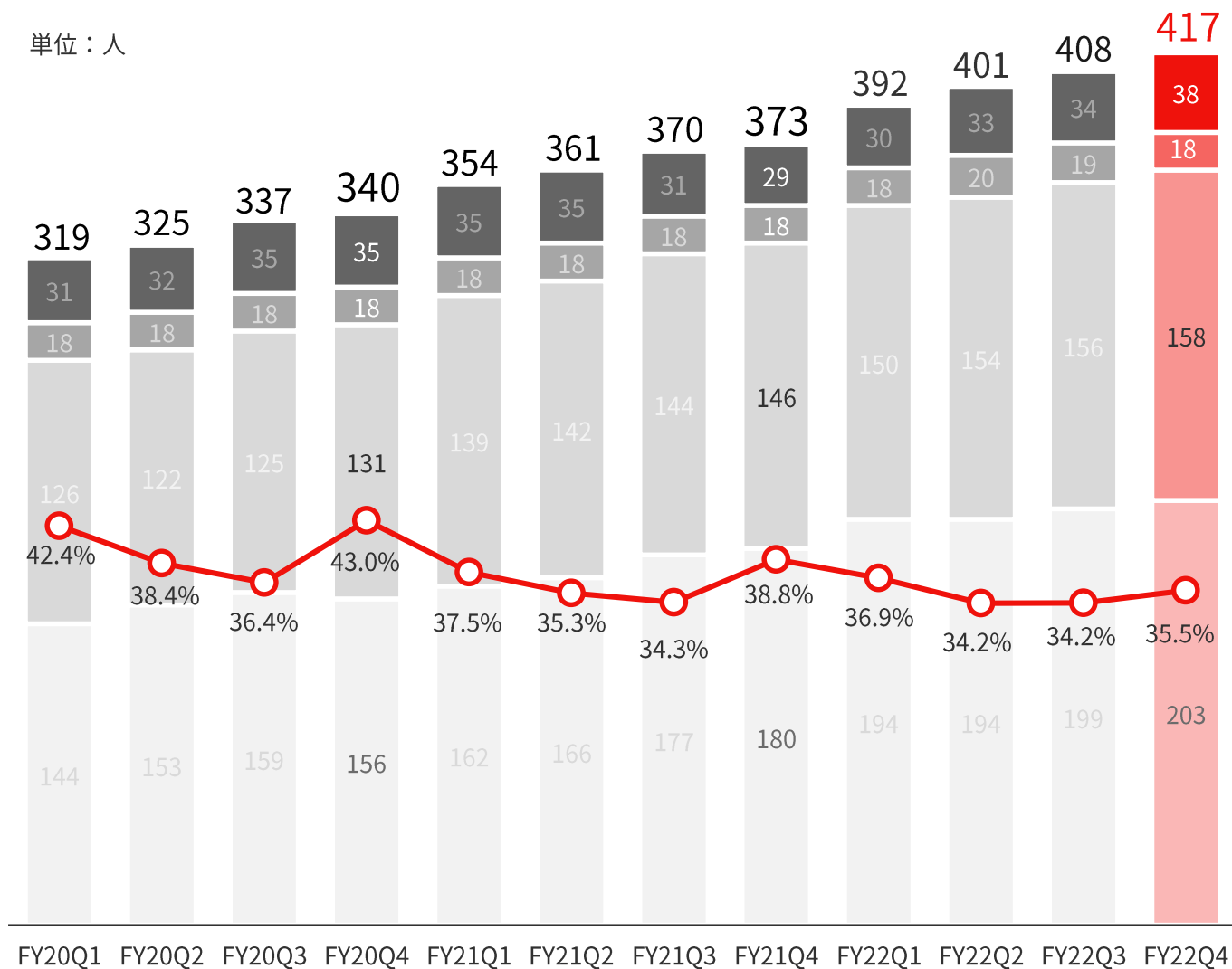


Q4会計	前期比	構成比
合計	▲5.9%	100%
■ 外注費	▲10.4%	17.4%
■ その他	+5.9%	30.0%
■ 人件費	▲10.1%	52.7%

主な前期比増減要素

- 人件費 ▲92
 - ・ 一時金＋株式報酬の縮小
前期：184M 当期：52M
- 外注費 ▲31
 - ・ デジタルイベント等売上連動コストの縮小
- その他 +26
 - ・ 業務環境、システム
 - ・ オフィス縮小実施決定に伴う加速償却等

単位：人



Q4会計	前年同期比	構成比
合計	+44人	100%
管理系・その他	+9人	9.1%
技術系	±0人	4.3%
営業・企画系	+12人	37.9%
編集系	+23人	48.7%

*契約、派遣、アルバイトを含む

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

Smart Work Shiftを継続

コロナ後も
リモートワーク継続

紀尾井町オフィス
1/3を解約

※加速償却等、当期に25Mのコスト増
※来期より賃料減少 年間50M想定

エネルギー高騰により
従業員の負担増

スマートワーク手当を
臨時増額

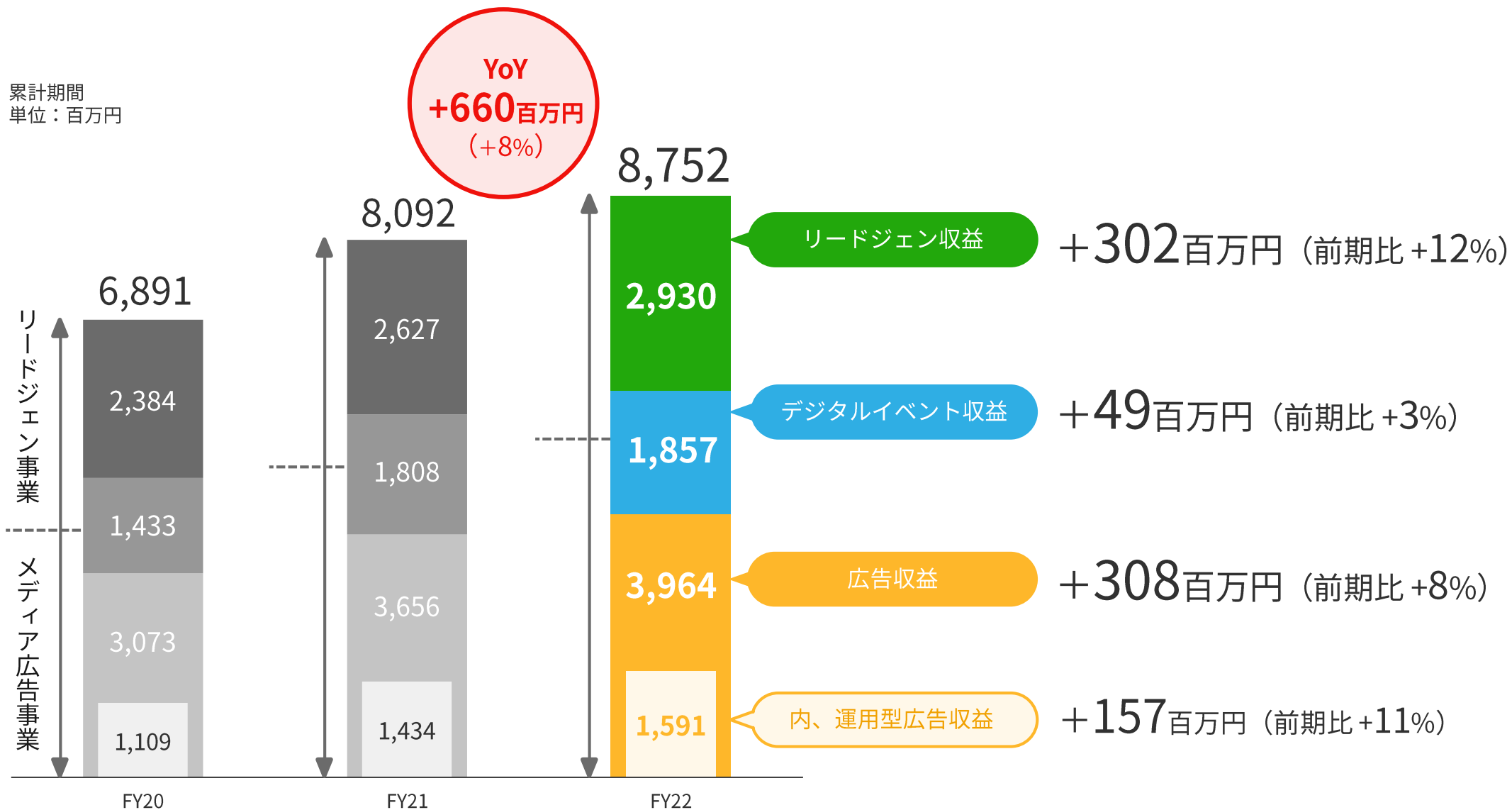
※FY22Q4に27Mを計上

デジタルイベントなど
オフィス機能を最適化



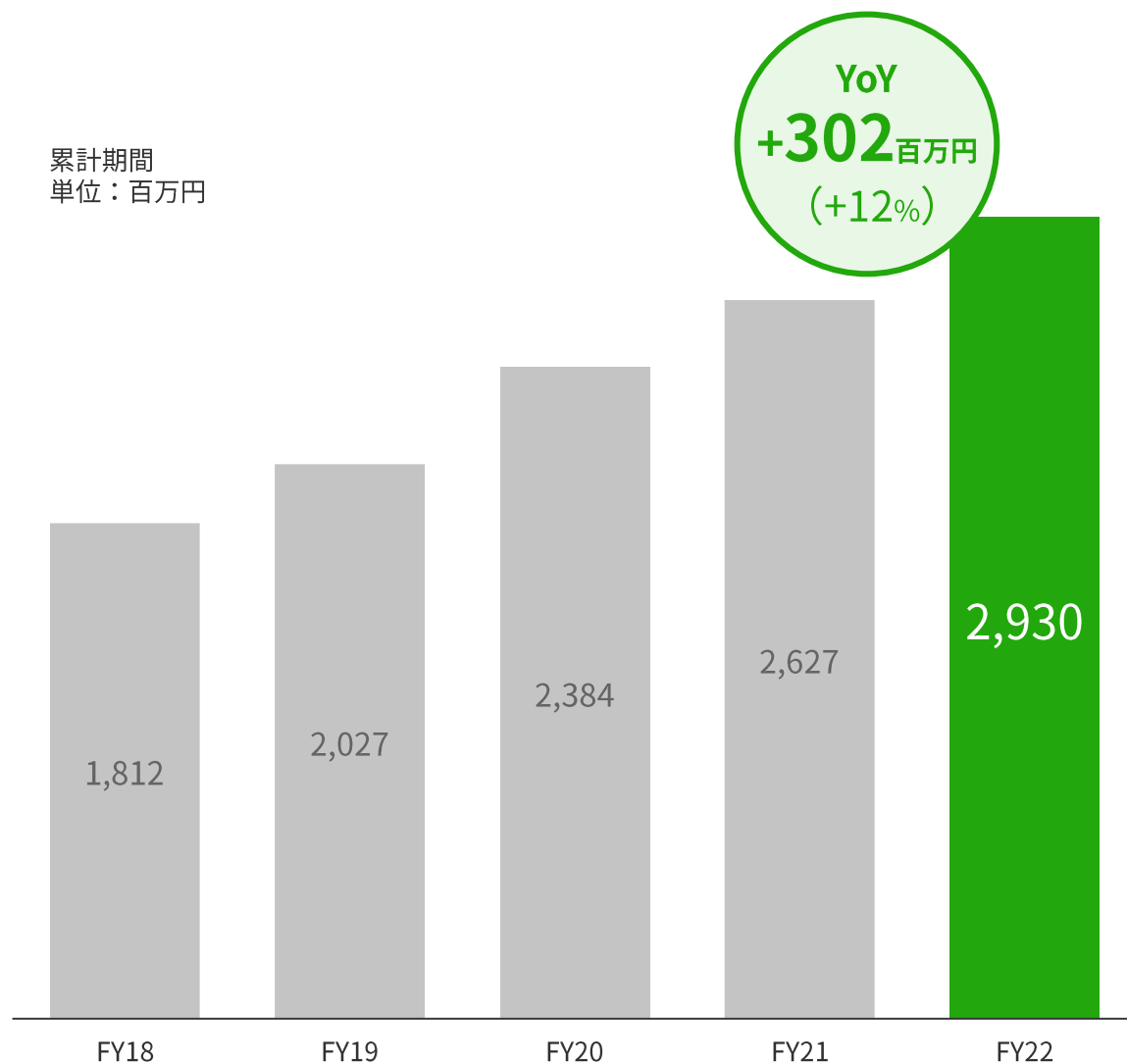
新オフィスイメージ

累計期間
単位：百万円



※四半期推移データ：付録資料編参照

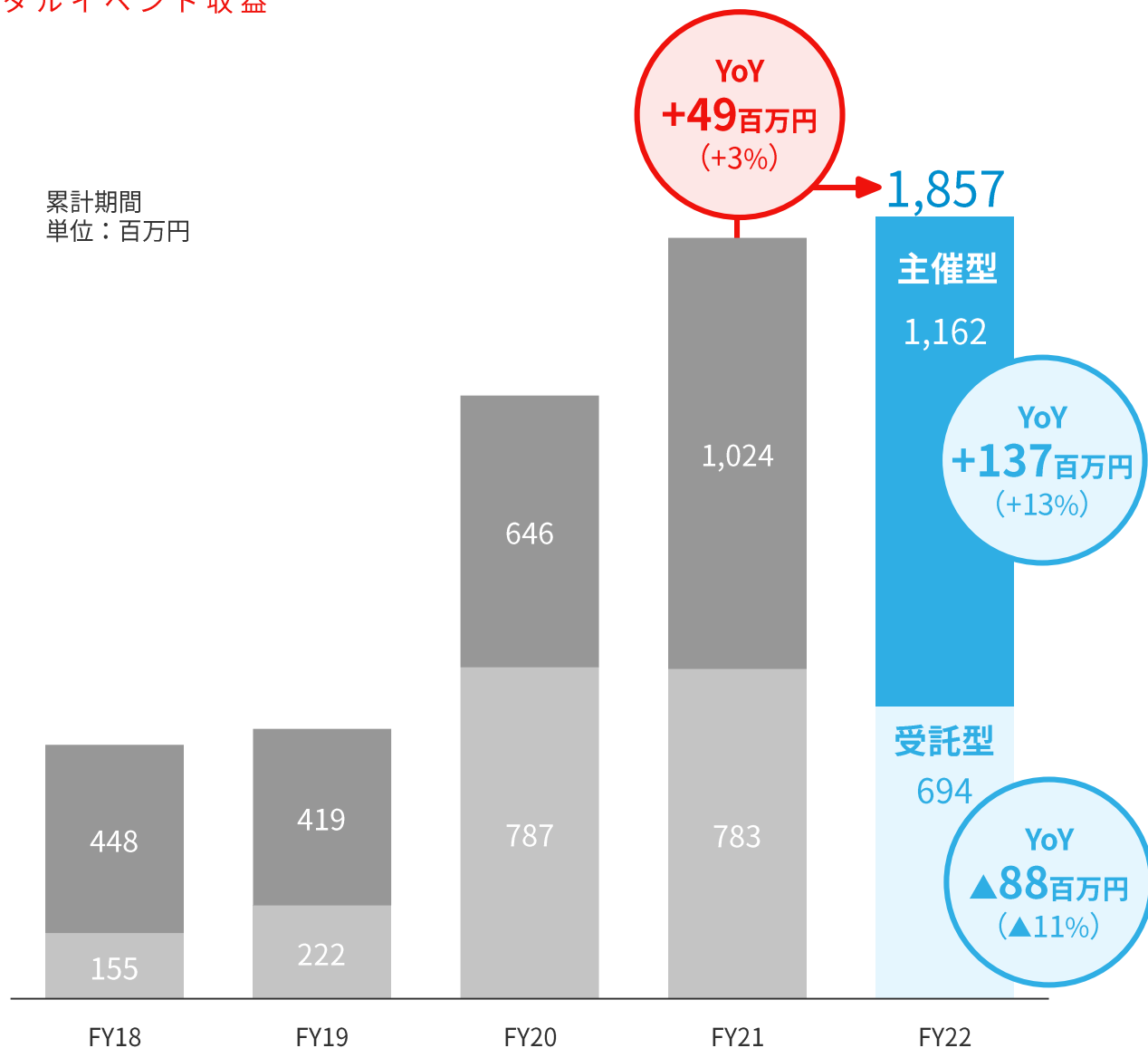
累計期間
単位：百万円



ニーズ拡大継続

コンテンツ強化奏功

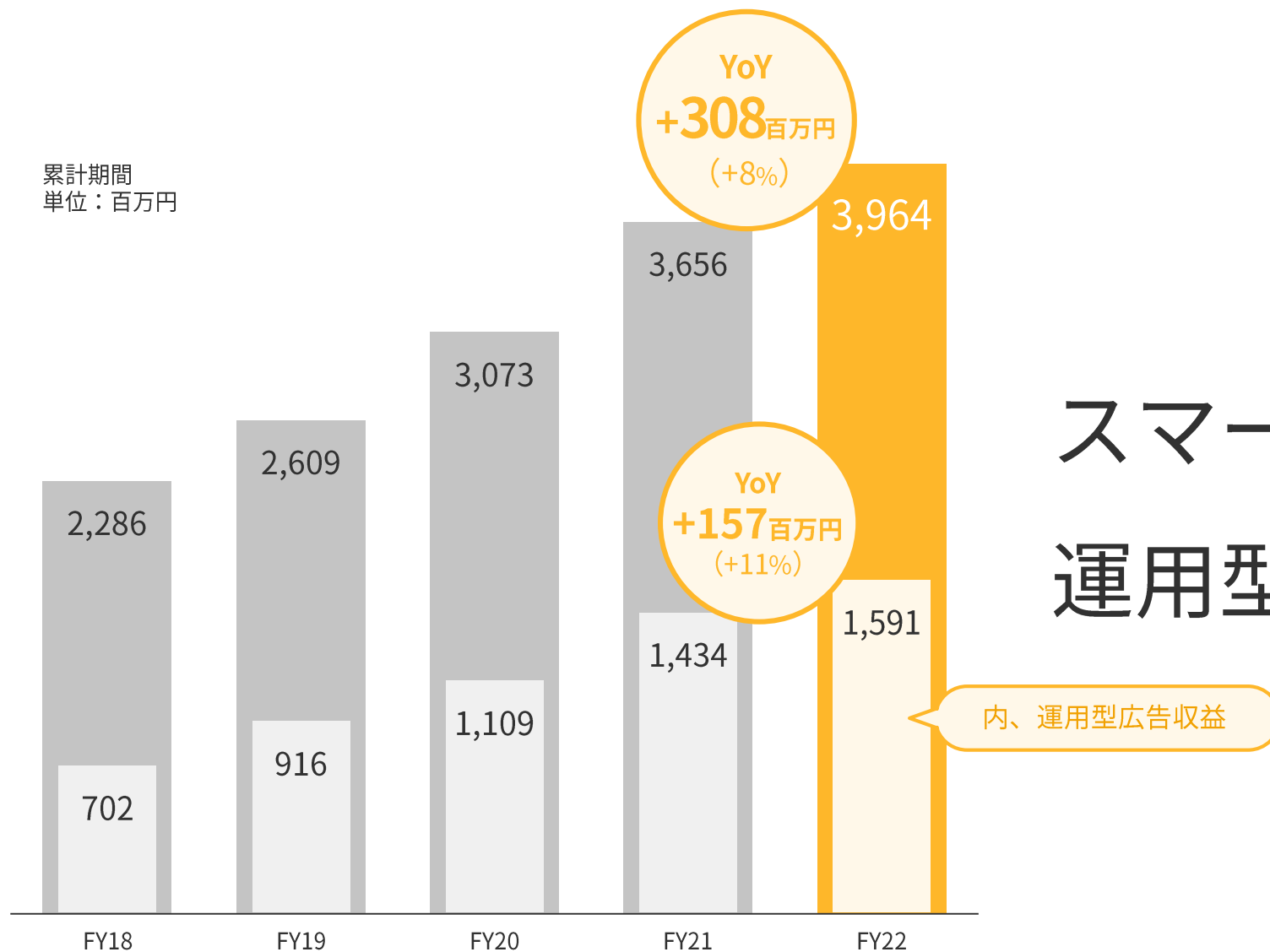
累計期間
単位：百万円



主催型 > 受託型



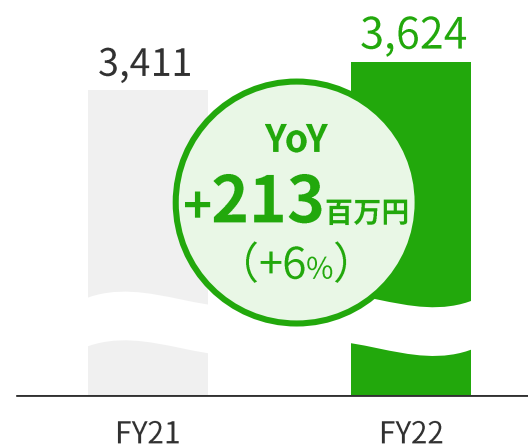
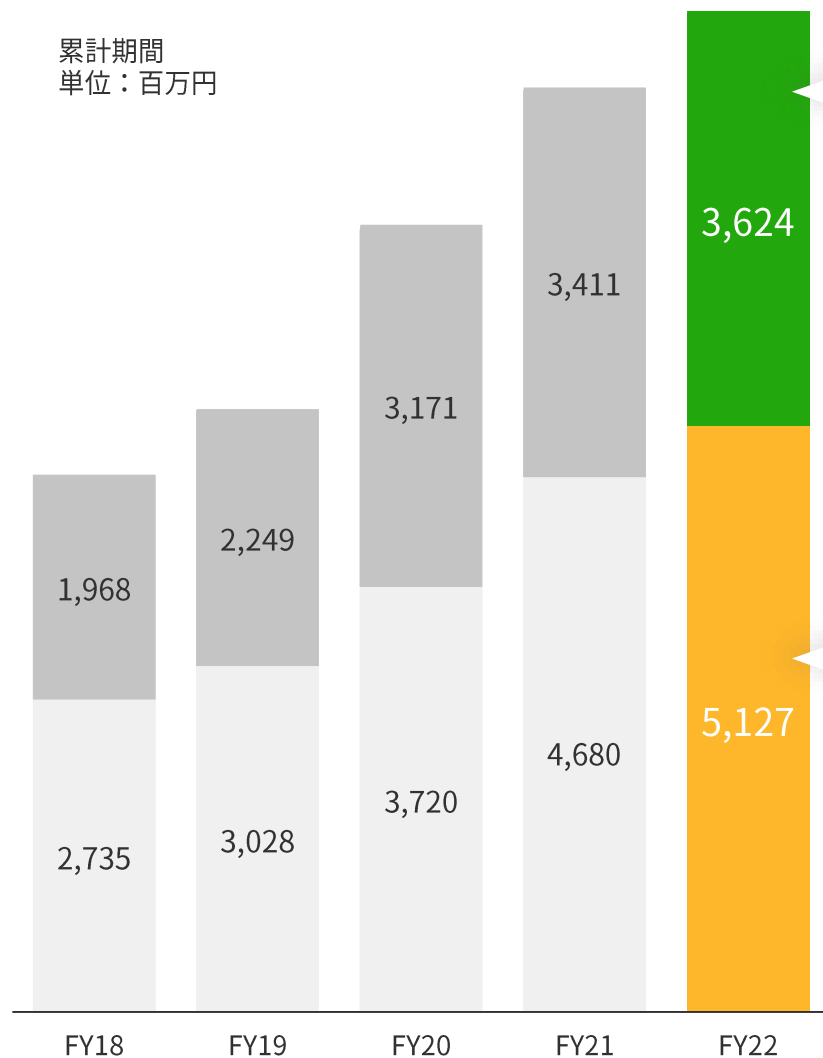
累計期間
単位：百万円



スマート＆ソーシャル
運用型が成長けん引

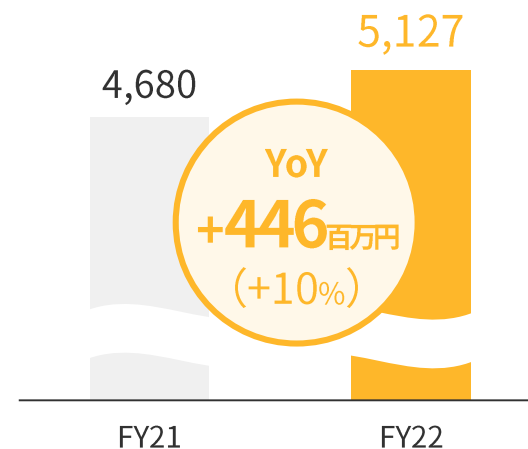
内、運用型広告収益

累計期間
単位：百万円



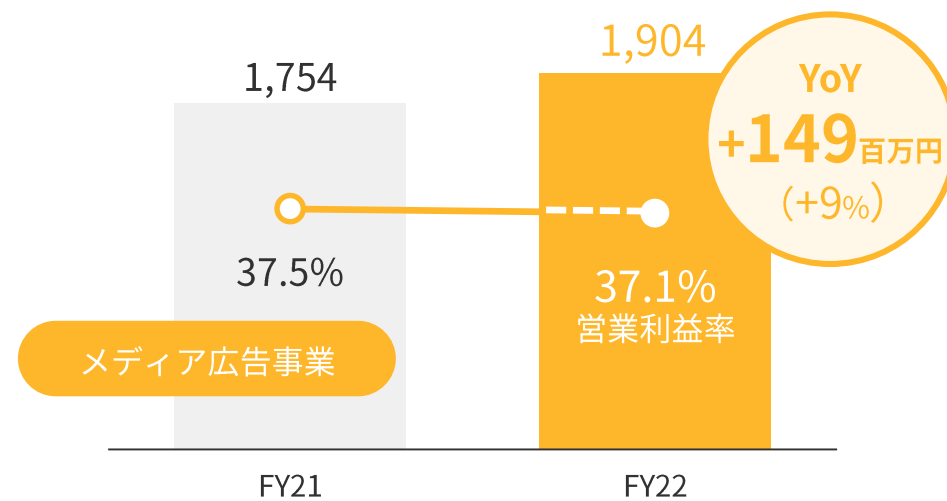
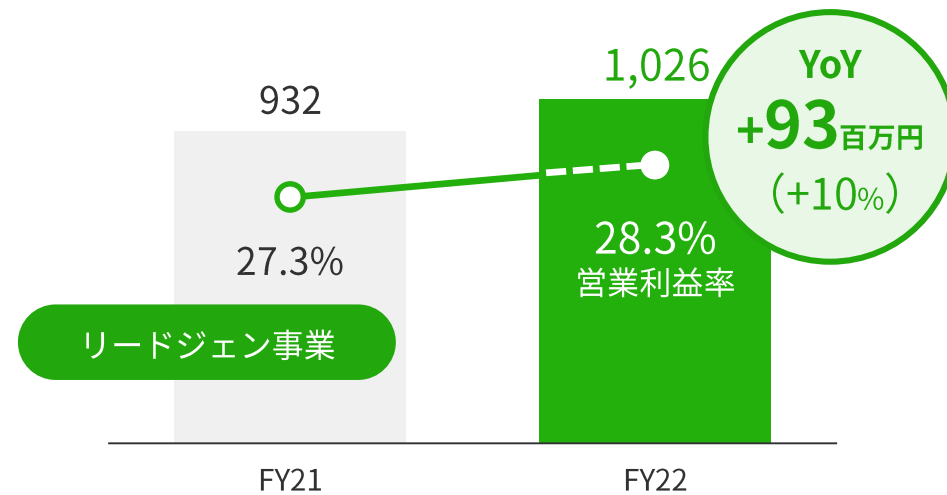
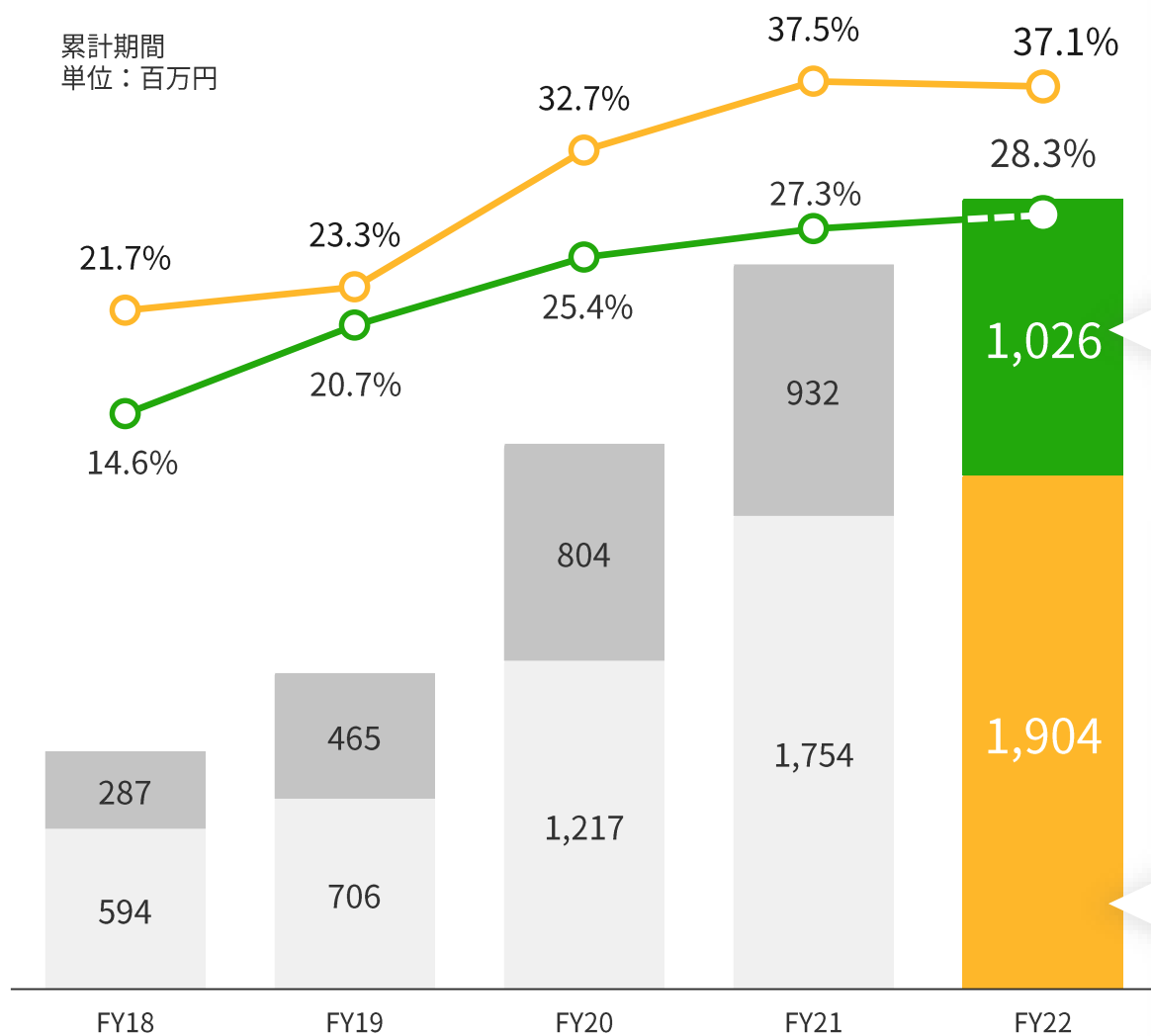
リードジェン事業

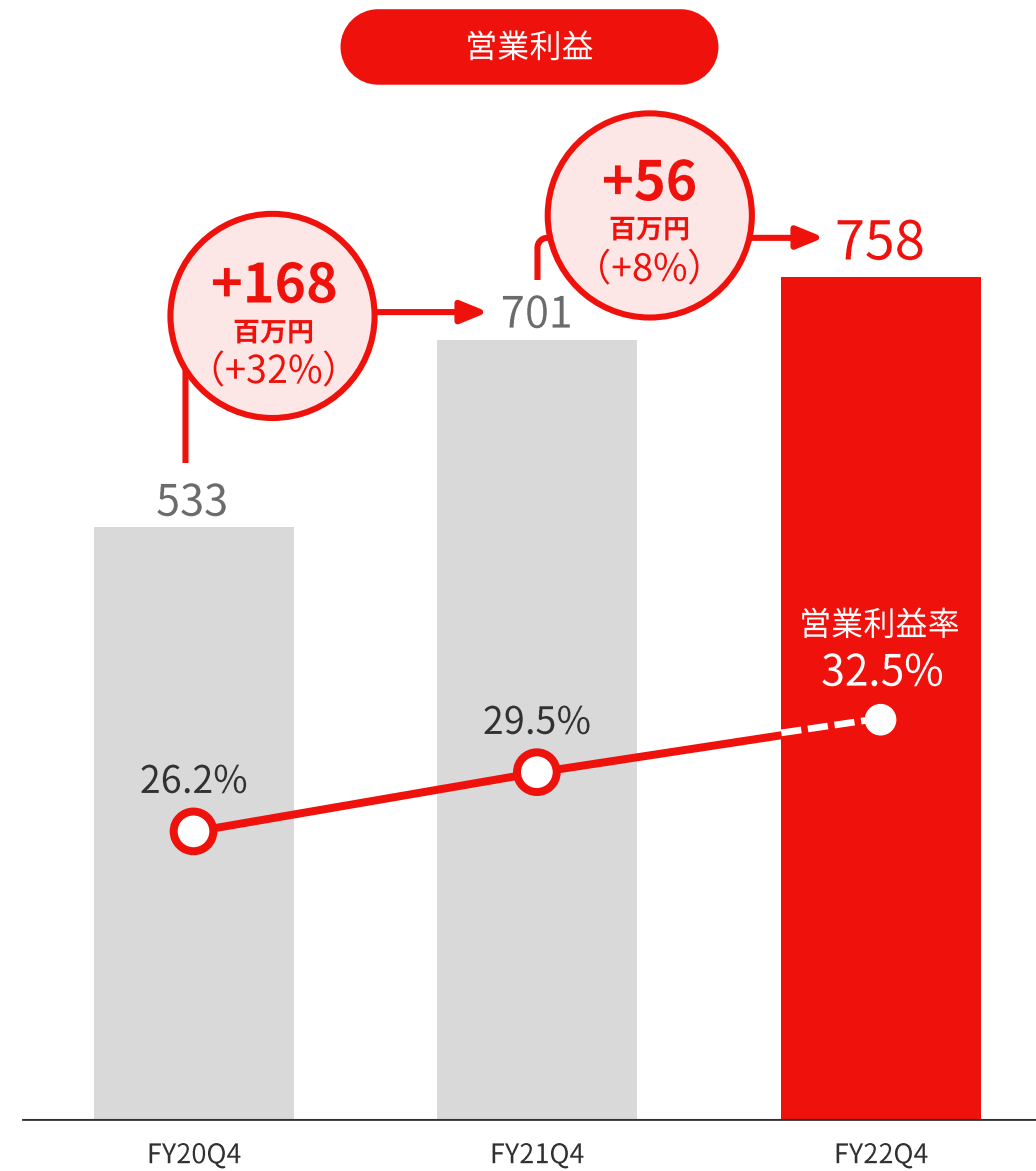
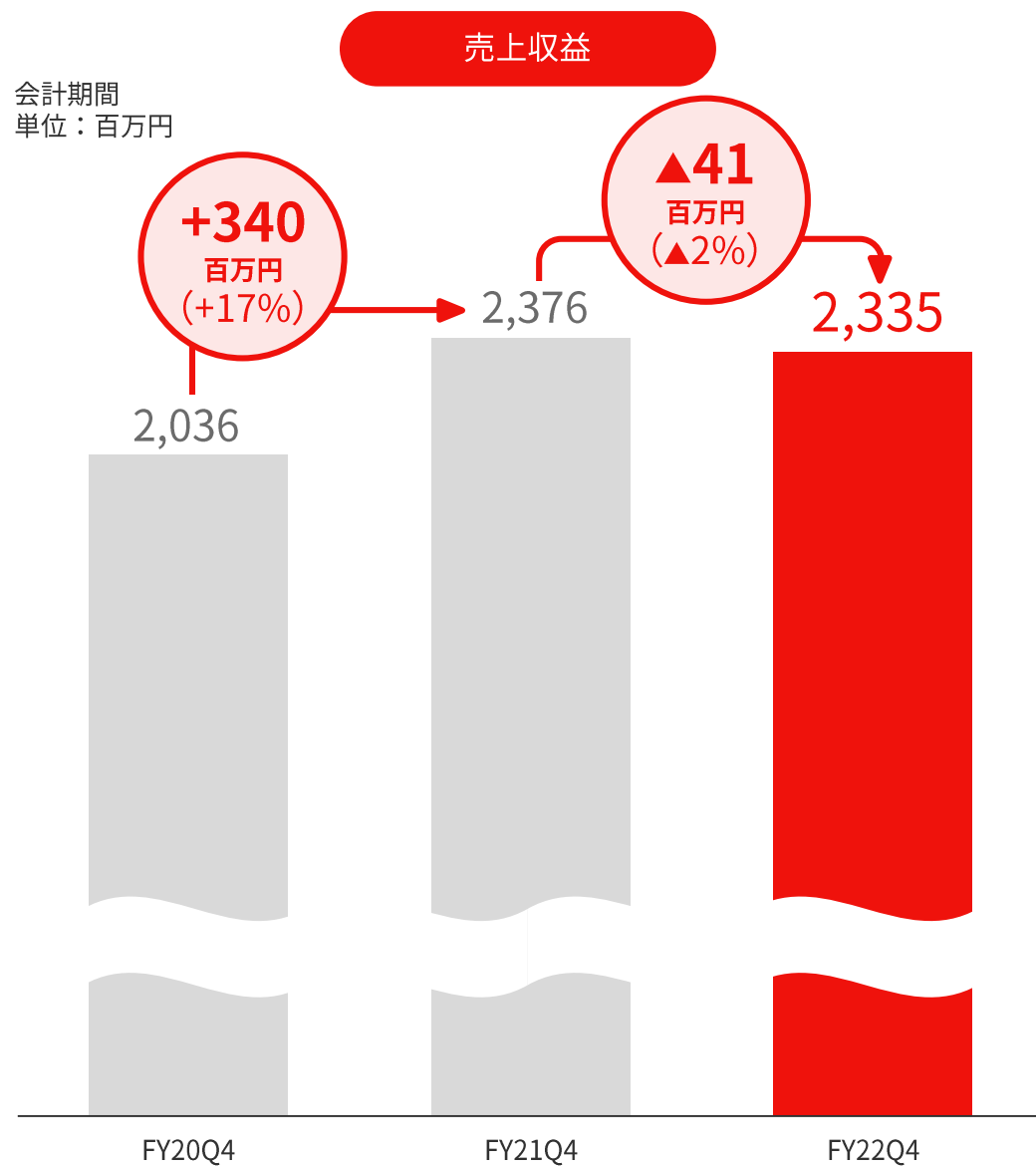
- 受託型デジタルイベント減収
- リードジェン収益堅調



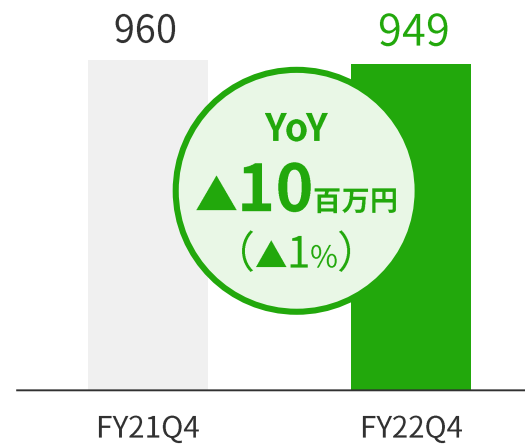
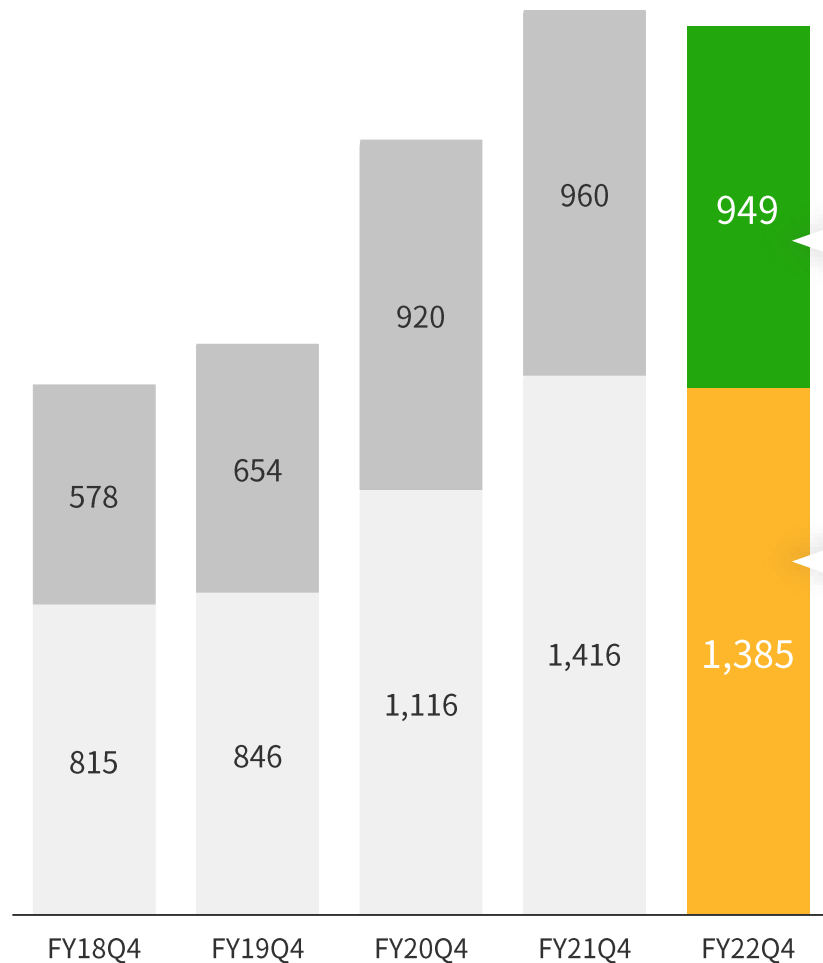
メディア広告事業

- 主催型デジタルイベント増収
- 運用型広告収益拡大
- 外資顧客中心にQ4は減速



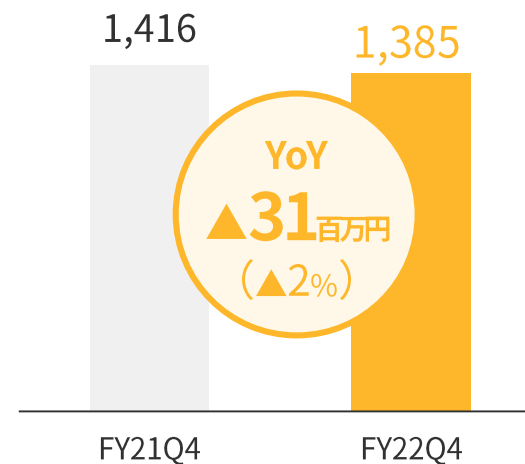


会計期間
単位：百万円



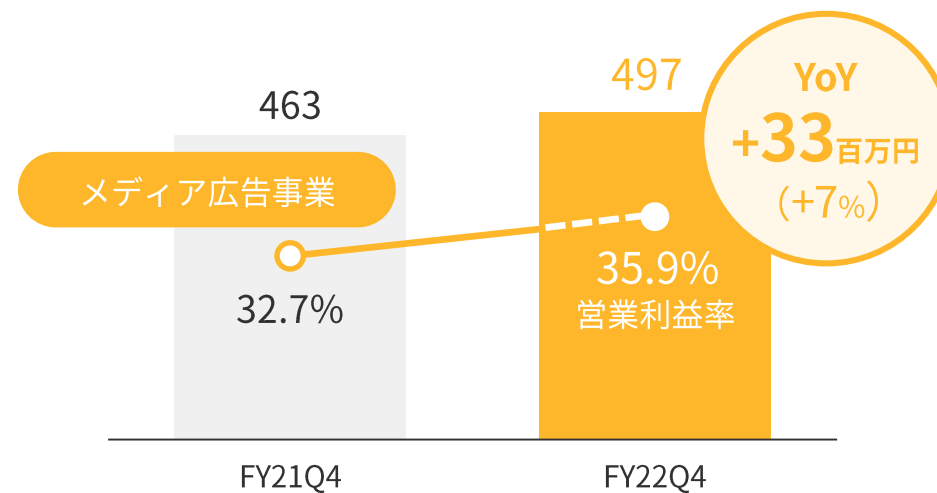
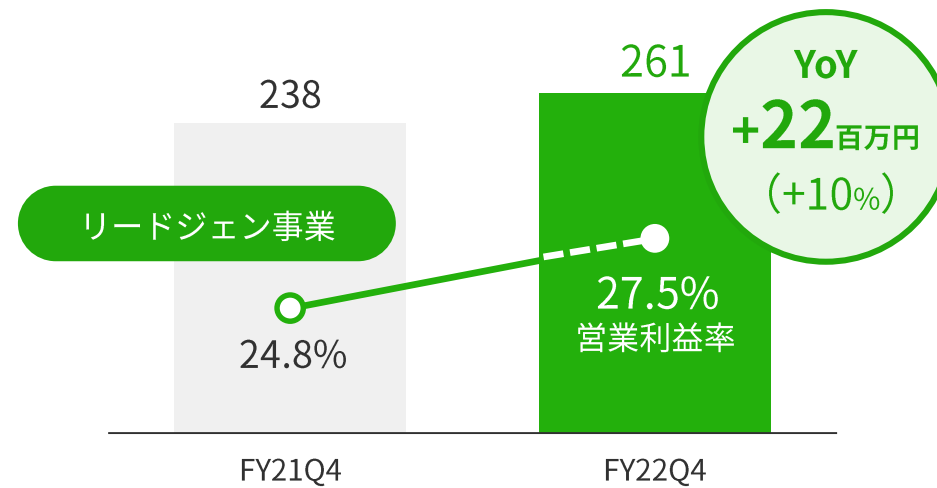
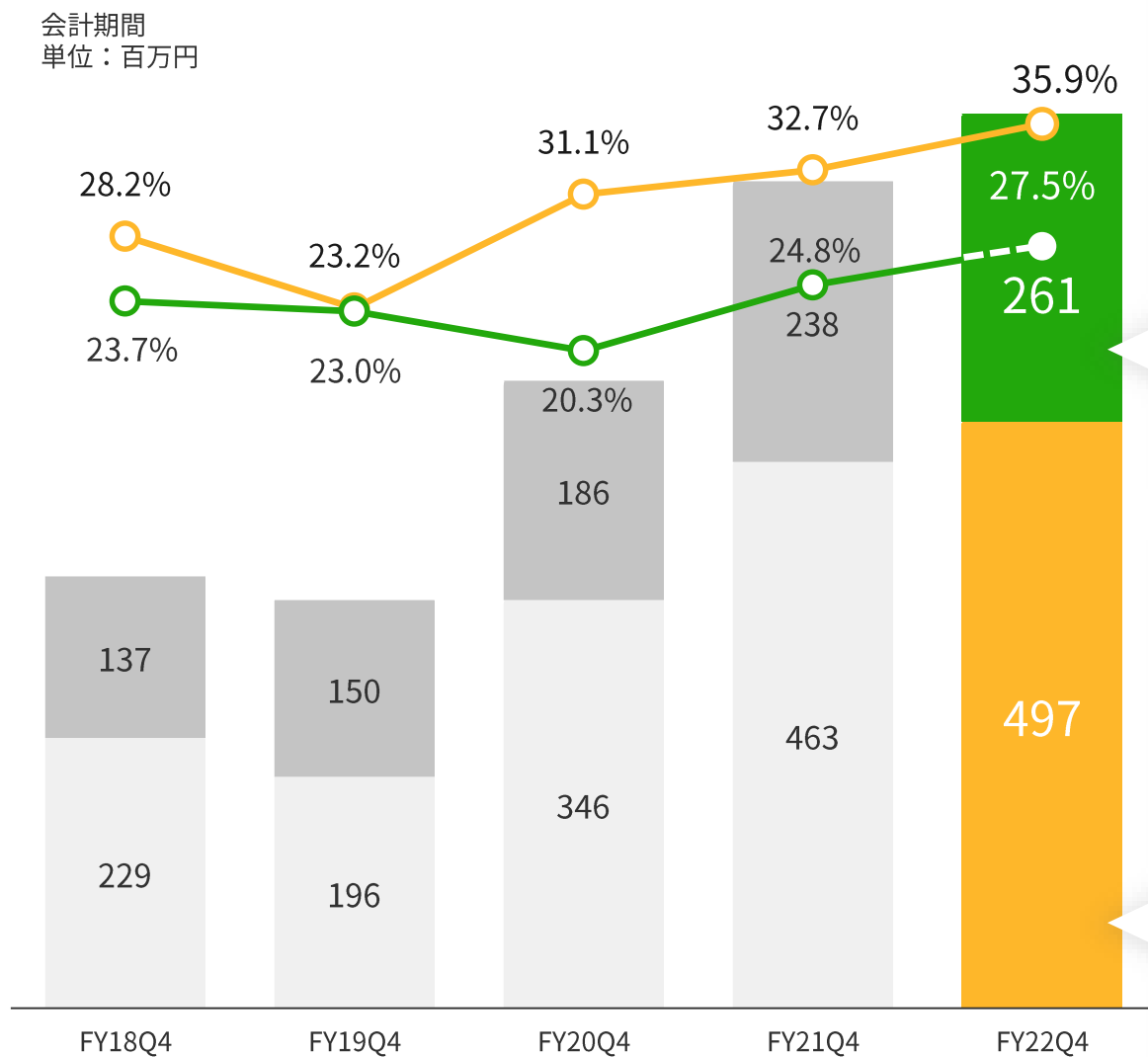
リードジェン事業

- 受託型デジタルイベント減収
- リードジェン収益は堅調



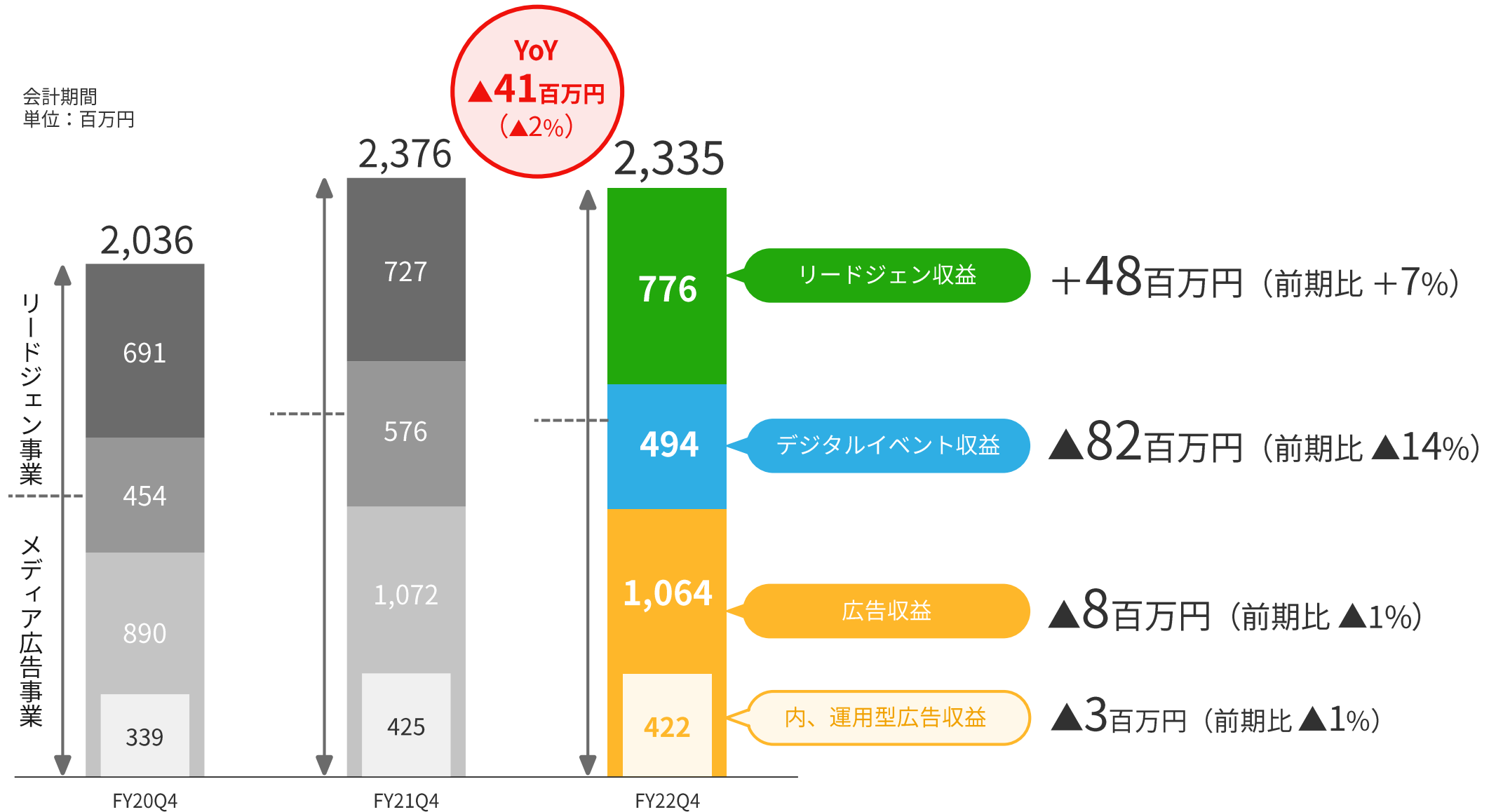
メディア広告事業

- 外資顧客中心に悪化
- 運用型広告収益も減速

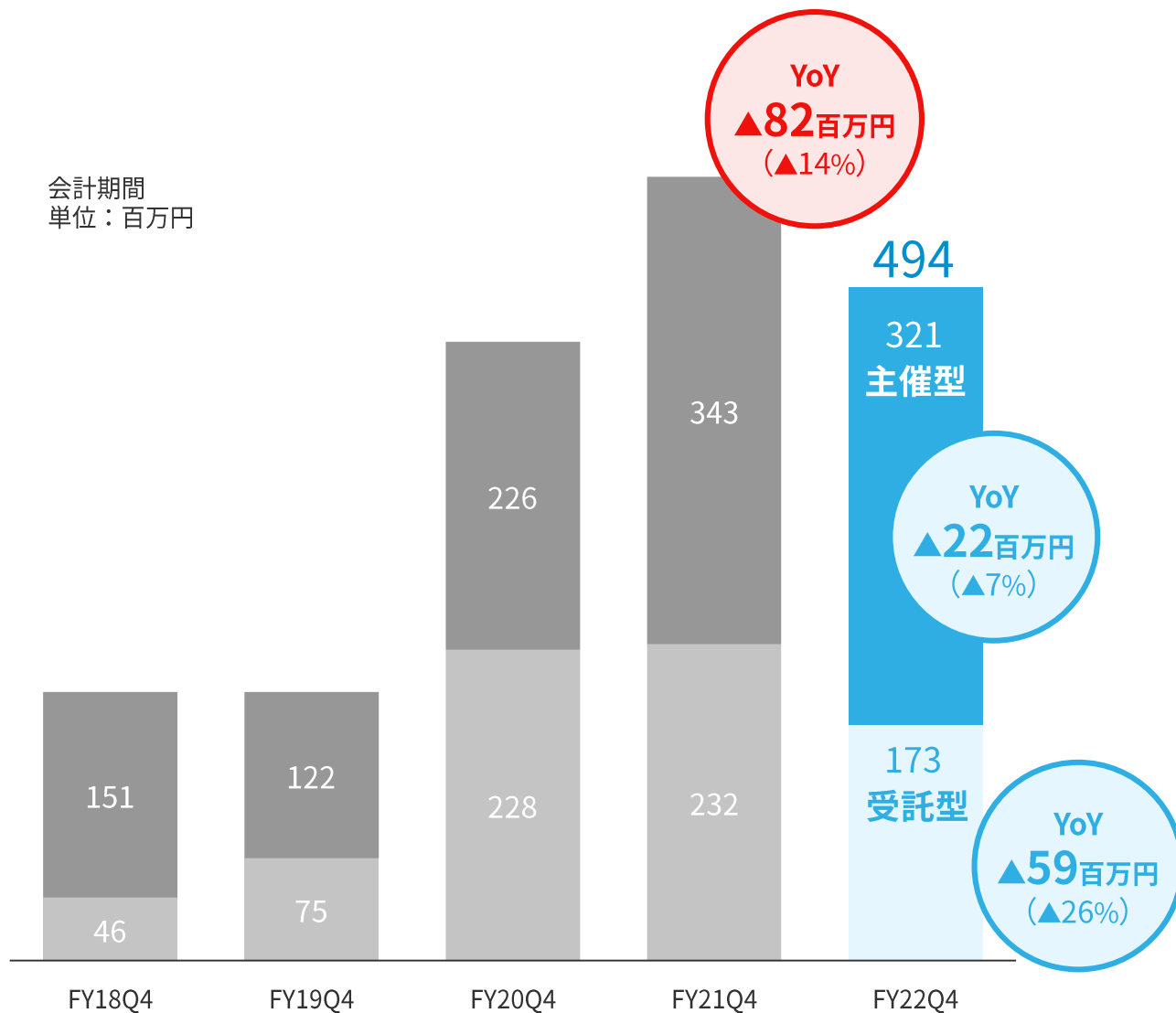


第4四半期会計期間 収益モデル別売上収益の状況

会計期間
単位：百万円



会計期間
単位：百万円

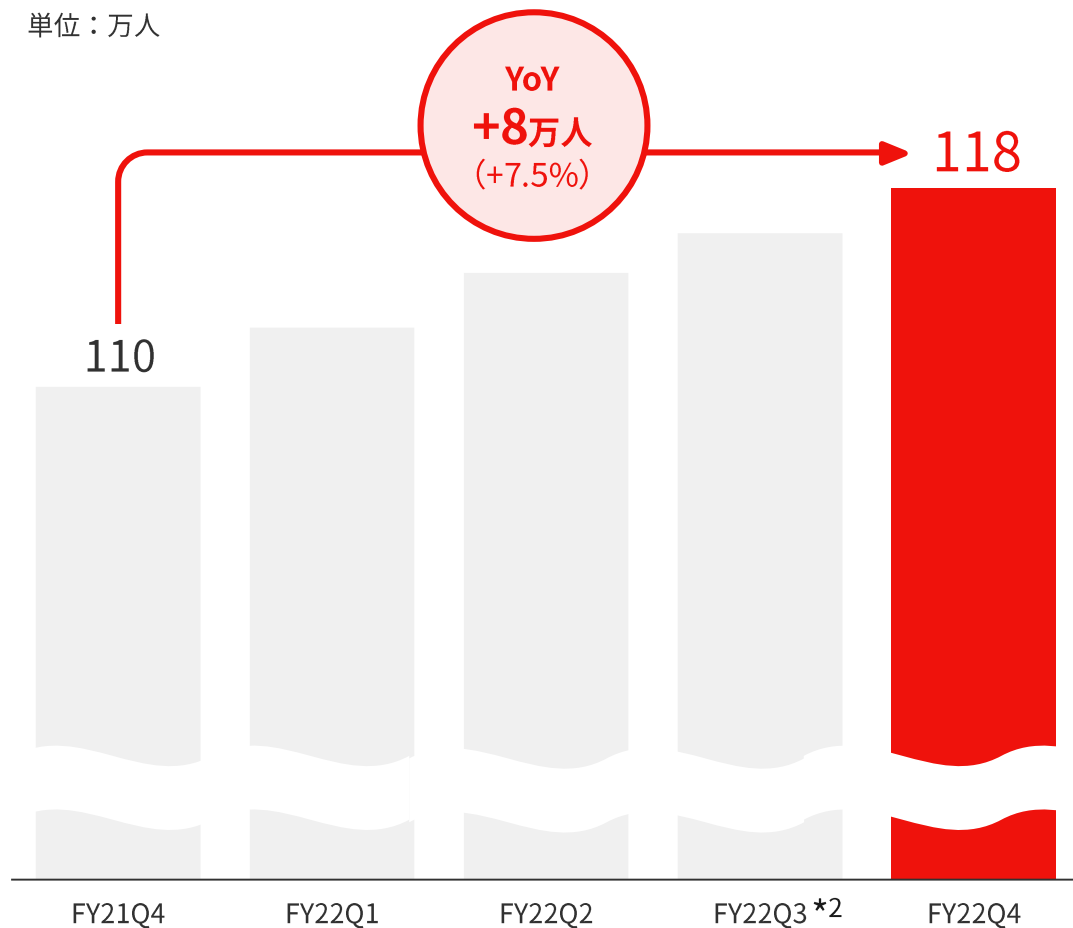


期初想定通り コロナからの揺り戻し



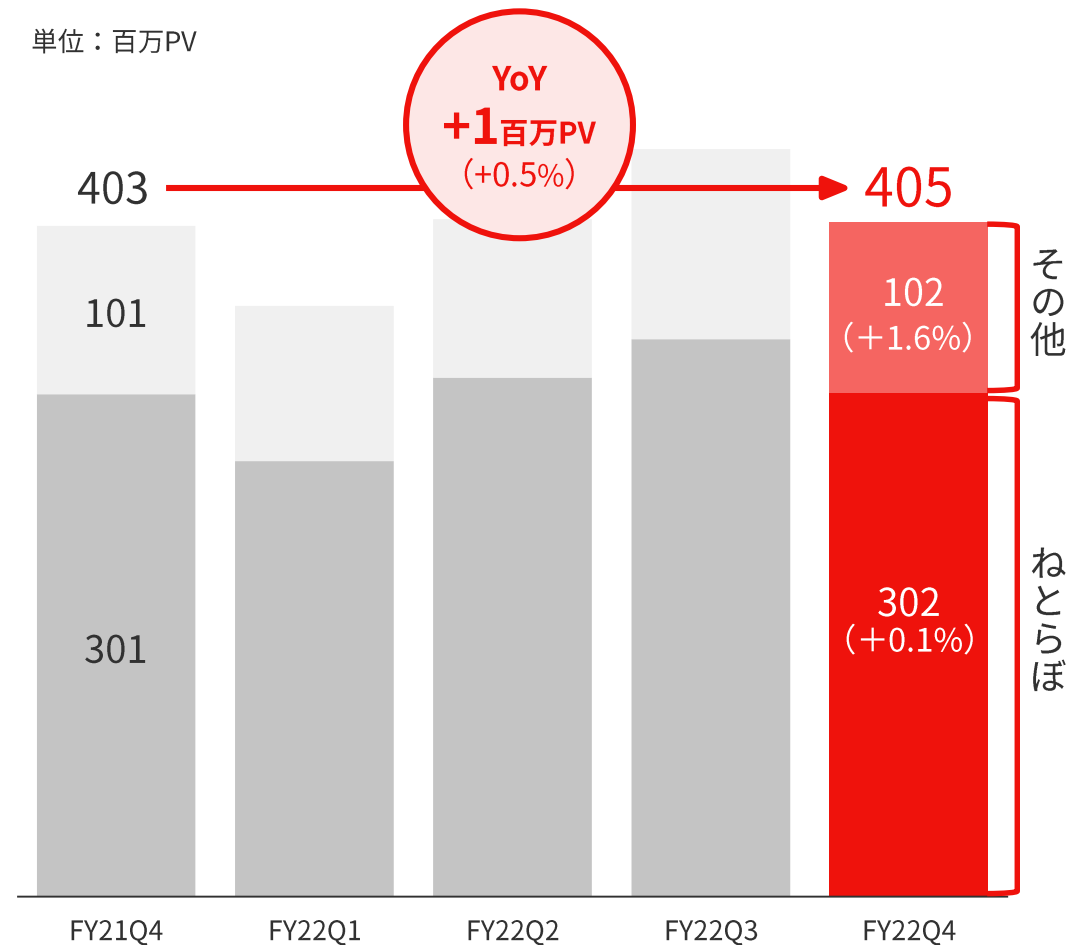
リードジェン会員数*1

単位：万人



PV数（月平均）

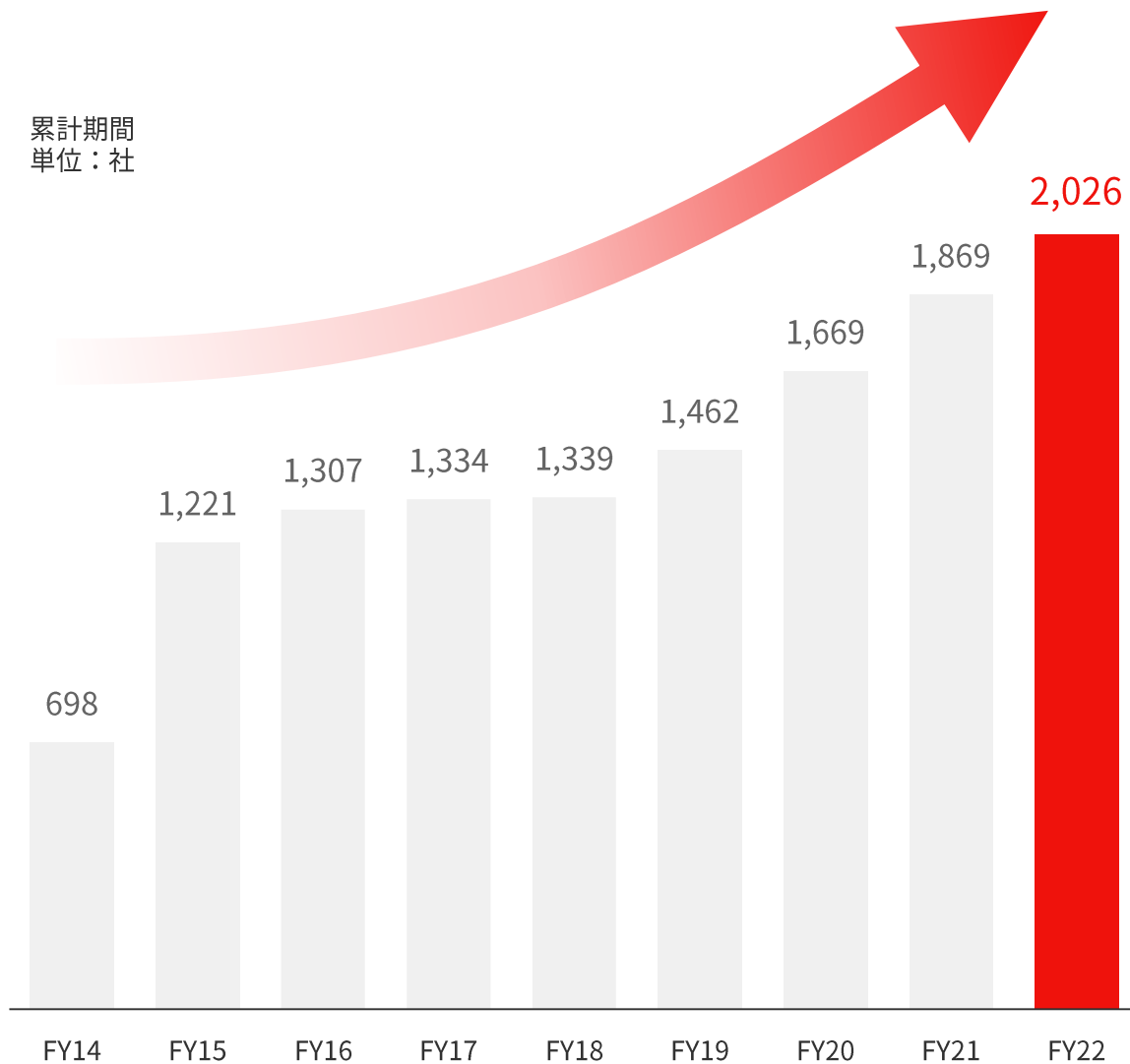
単位：百万PV



*1：メディア共通会員基盤「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

*2：品質向上のため、不正確な会員データの検出作業を実施。約6,000名分を除外

累計期間
単位：社



* 当該期間中に売上計上のあった社数

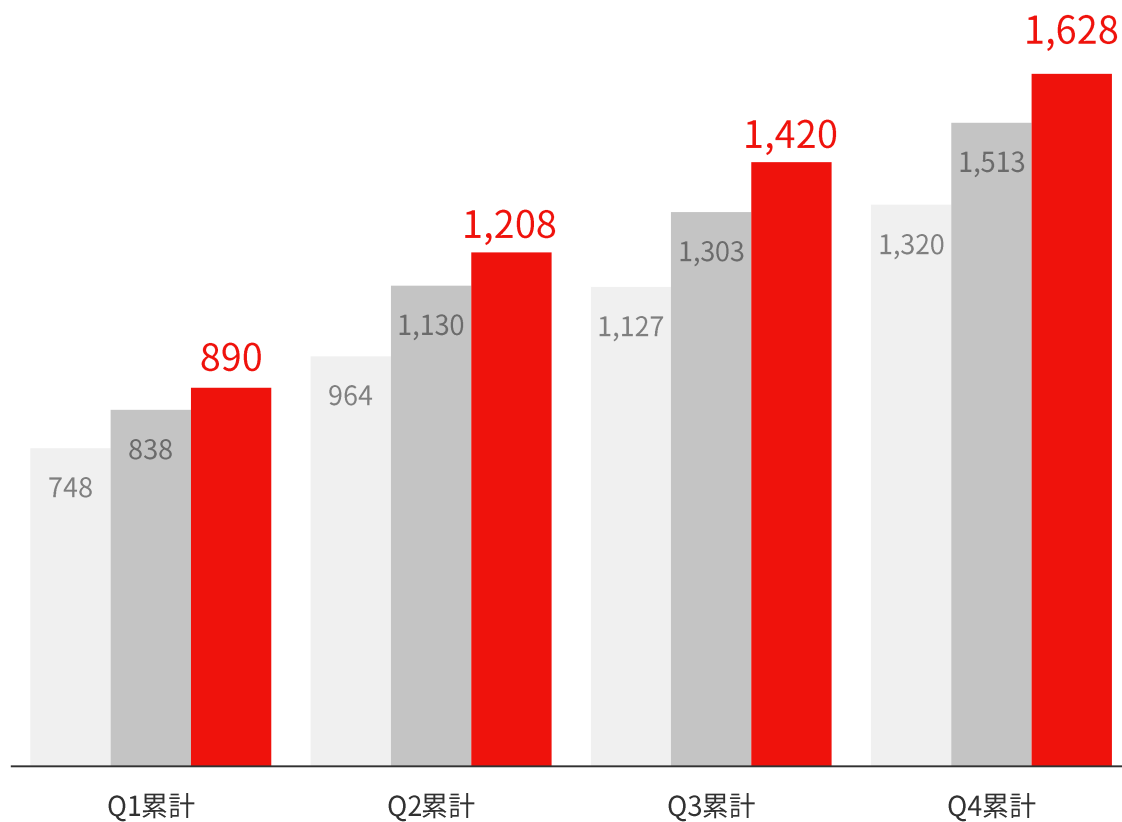
成長領域での
コンテンツ強化

顧客数増加

リードジェン

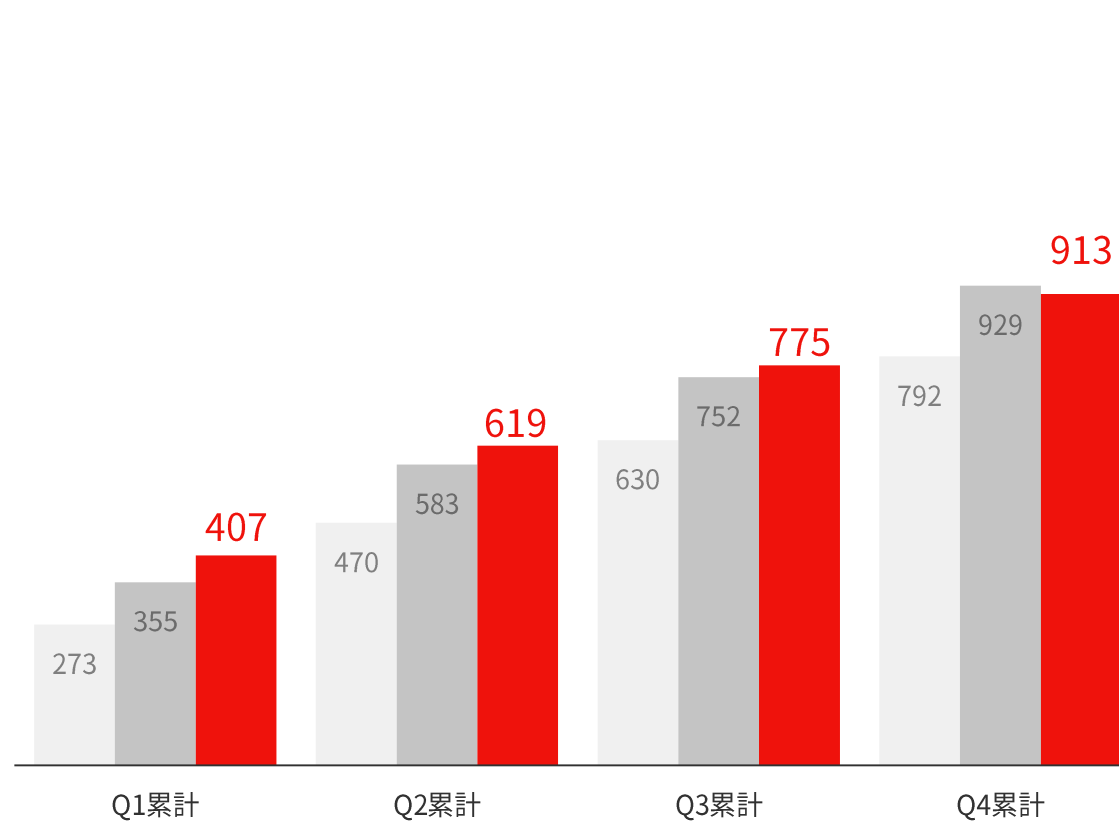
累計期間
単位：社

■ FY20 ■ FY21 ■ FY22

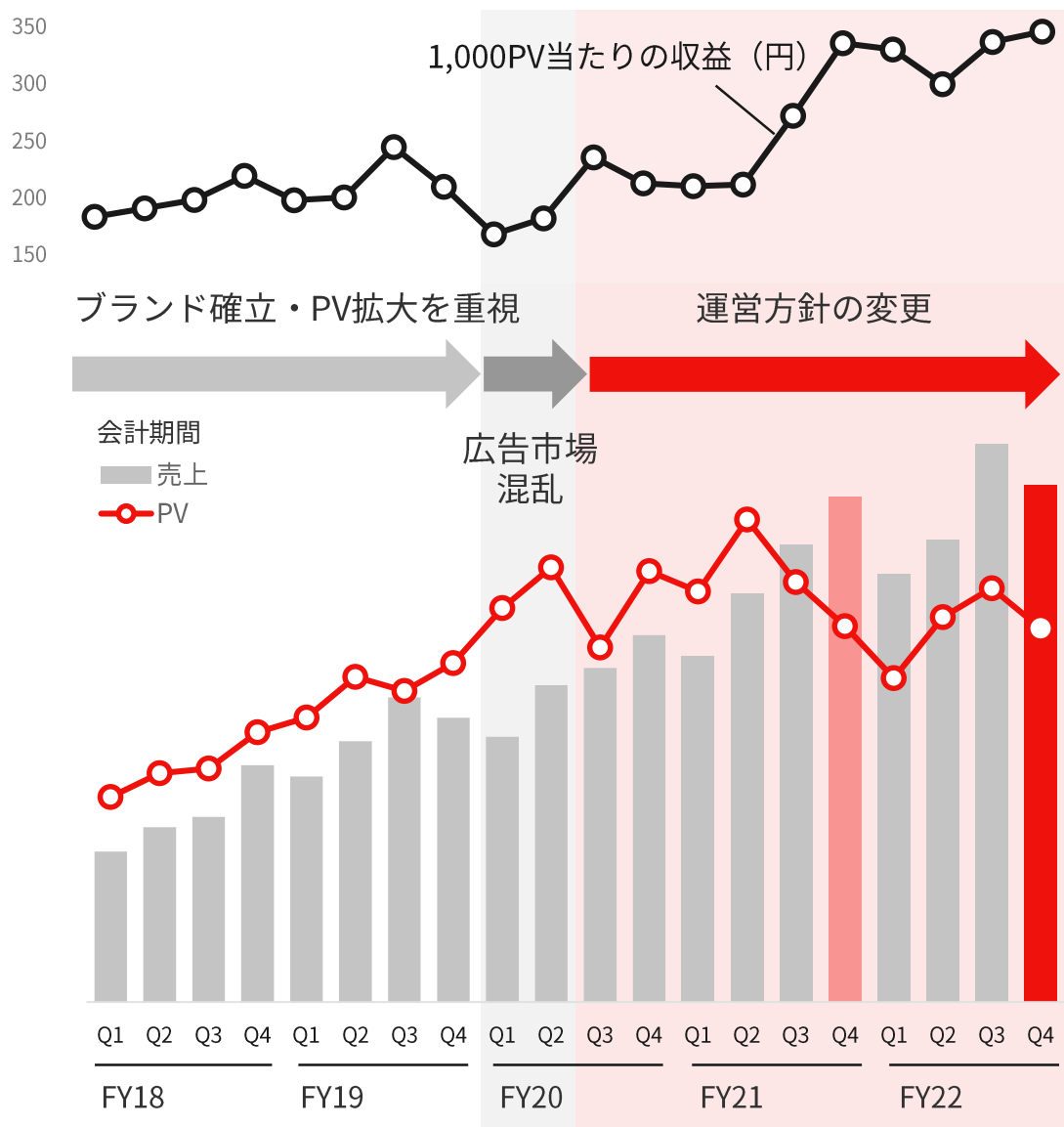


メディア広告

■ FY20 ■ FY21 ■ FY22



* 当該期間中に売上計上のあった社数



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

Q4の状況

PV、広告単価共に前期比横ばい
今後もPV成長により収益拡大を目指す



2023年3月期 業績概況

2024年3月期 業績予想・配当予想

当社事業の概要と成長戦略

想定範囲でリスクが顕在化。上期を中心に状況継続を想定

新型コロナ

ウクライナ情勢

為替変動
インフレ懸念

米国を中心とした
悪化、金融不安

FY22下期 想定

FY22Q4の状況

FY23 想定

negative

外資顧客を中心に短期で
不透明感が高まる

米国の悪化が顕在化

上期を中心に状況が継続

デジタルイベントの
一時的鈍化

コロナ収束期待の高まり

positive

マーケティングの
デジタルシフトは継続

リードジェン成長維持

マーケティングの
デジタルシフトは継続

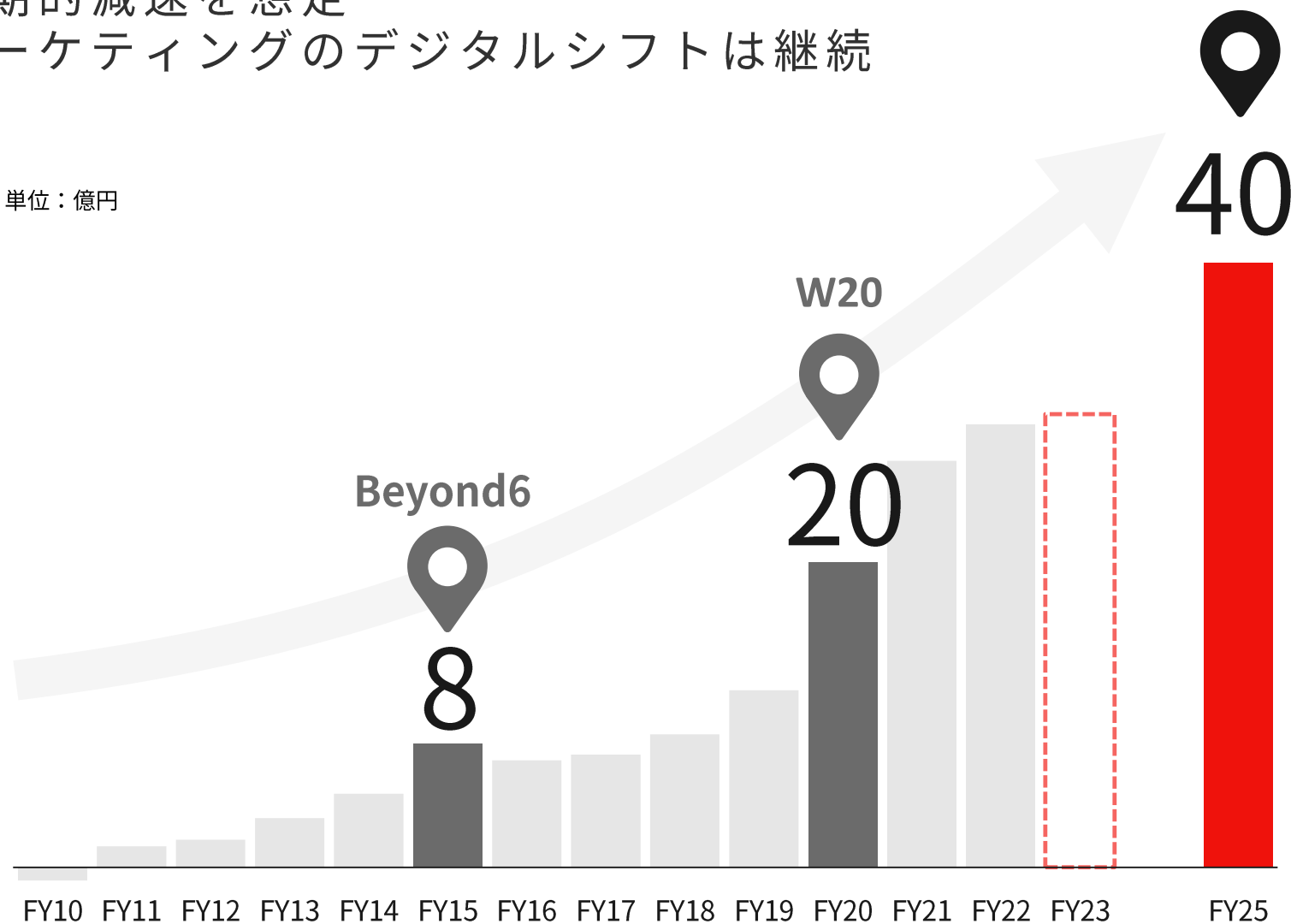
想定範囲でリスクが顕在化。上期を中心に状況継続を想定

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
上期	4,210	1,210	820
前期比	(+0.1%)	(▲13.1%)	(▲13.3%)
通期	9,150	3,000	2,020
前期比	(+4.5%)	(+2.4%)	(+2.3%)
前期上期実績	4,206	1,392	946
前期通期実績	8,752	2,930	1,974

※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。

短期的減速を想定
マーケティングのデジタルシフトは継続

単位：億円

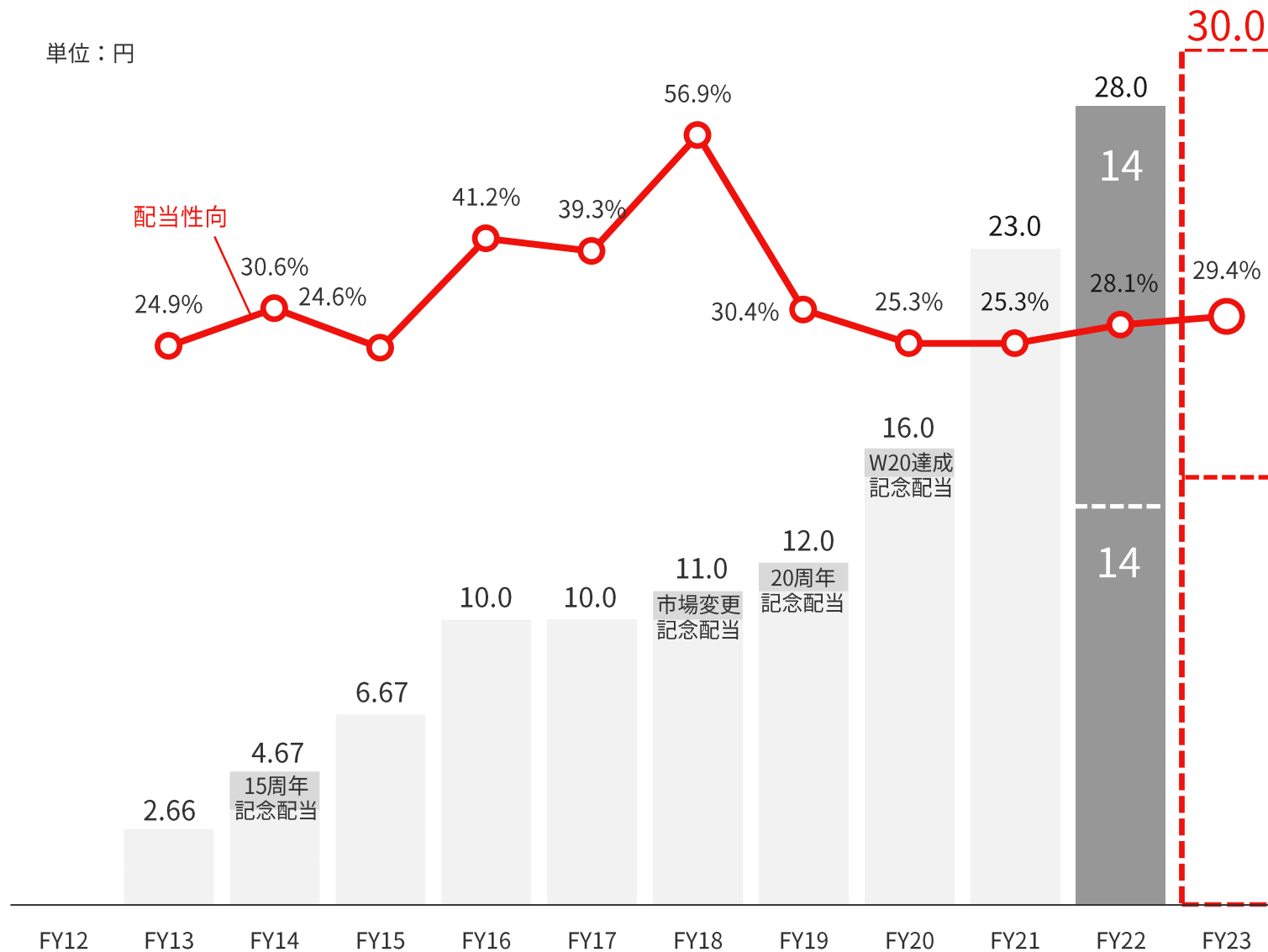


2025年度 営業利益

40 億円
達成

II
X40
エックスフォーティ

単位：円



2円の増配

年間 30円

※配当性向 29.4%



2023年3月期 業績概況

2024年3月期 業績予想・配当予想

当社事業の概要と成長戦略

会社概要

名称	アイティメディア株式会社
設立	1999年12月
代表者	代表取締役社長 兼 CEO 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
資本金	18億円
従業員数	322名
売上収益	87億円
決算期	3月
親会社	SBメディアホールディングス株式会社
上場市場	東京証券取引所 プライム市場

* 2023年3月31日現在





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

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課題解決を促し、人類の発展に貢献する。

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の提供により情報格差を解消し、誰一人取り残さない社会の実現に貢献する。



3
Materiality

責任ある 情報技術の活用

情報やテクノロジーが社会に不利益をもたらすことがないように、倫理的で適切に活用される環境を醸成する。

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



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



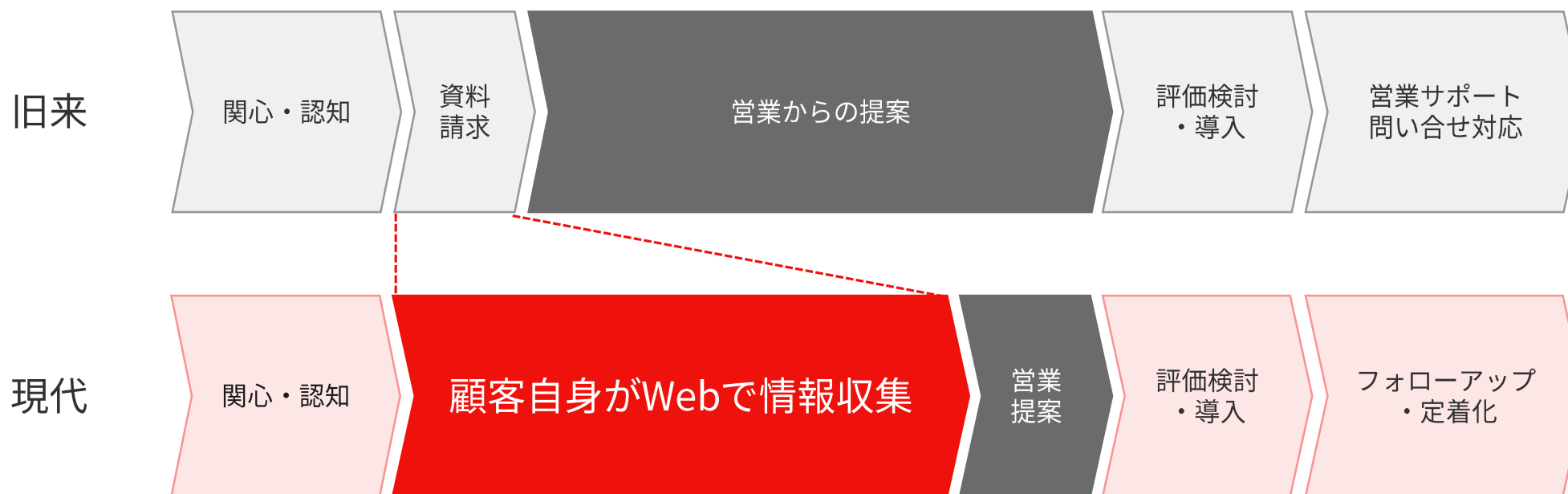
SDGs 関連
コンテンツ拡充



気候変動②
ESGデータ開示

B2B購買プロセスの大きな変化

ネット上に多くの専門情報が提供されることで“営業の情報優位”が崩壊



営業の役割が**デジタルメディア・コンテンツ**の役割に

アナログ時代



買い手

営業に聞かないと製品のこと
がわからない



売り手

なにもしなくても
見込み顧客からコンタク
トが入る



デジタル時代



買い手

営業に聞かなくても
十分な情報が手に入る



売り手

営業の役割が、デジタル
メディア・コンテンツの
役割に転換



国内最大級のテクノロジー専門 デジタルメディア・コンテンツ



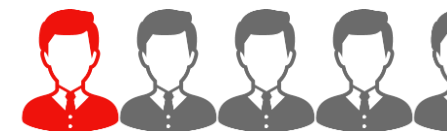
月間
400,000,000PV

総会員数
1,200,000人

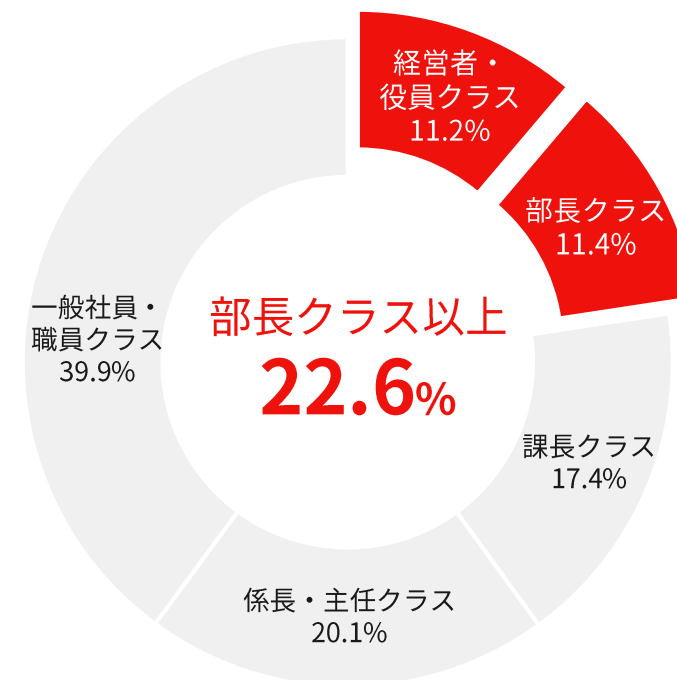
月間新規記事数
6,000本



100% 1st Party Data*



4.5人に1人が
経営者・役員・部長クラス以上



*自社サイト経由で収集するユーザー情報。一般に第三者から入手する3rd Party Dataに比べ、信頼性が高く高付加価値の情報とされる。

*リードジェン会員の登録情報

顧客・ユーザー規模

見込み顧客数

7,000社

[売り手]
顧客数

2,000社

[買い手]
プロフィール会員

120万人

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

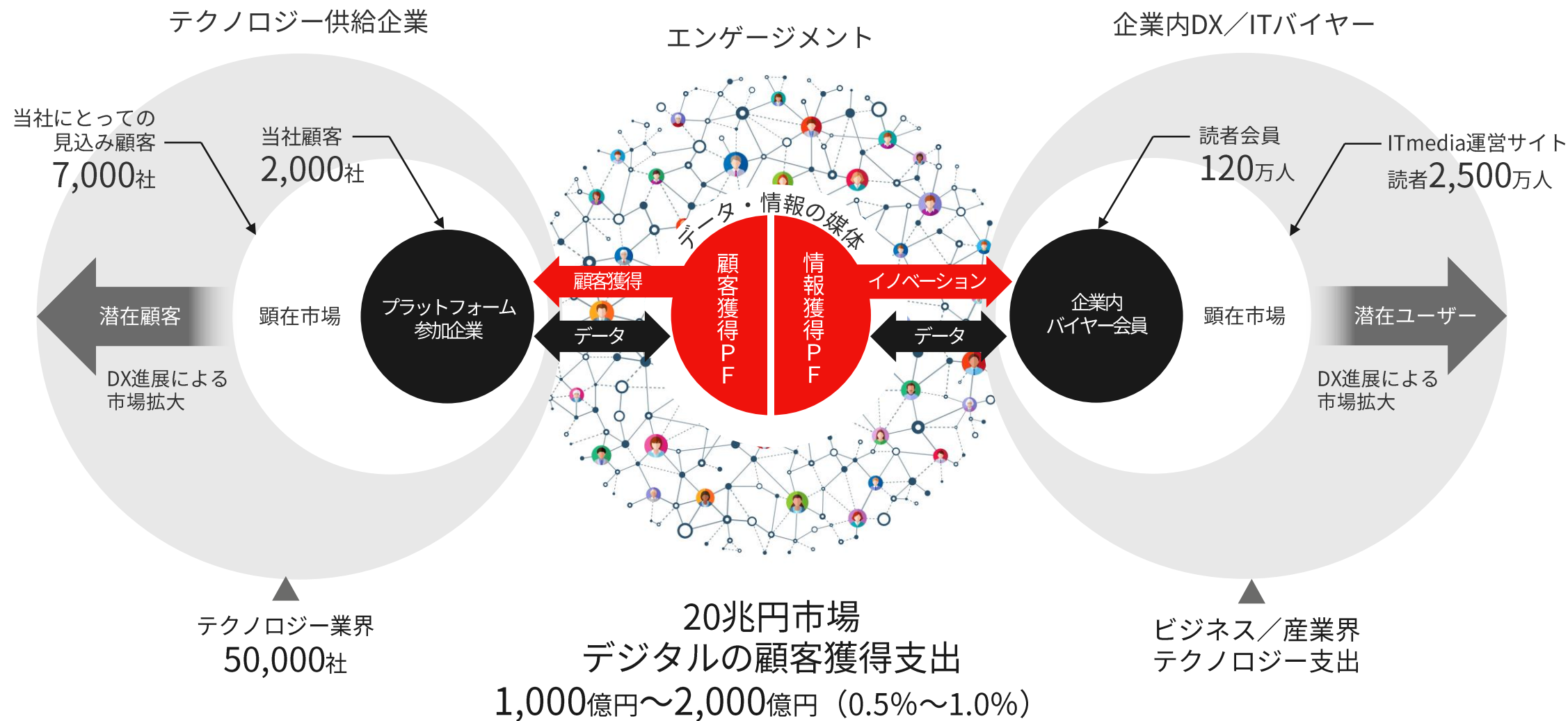
外部記者

1,000名

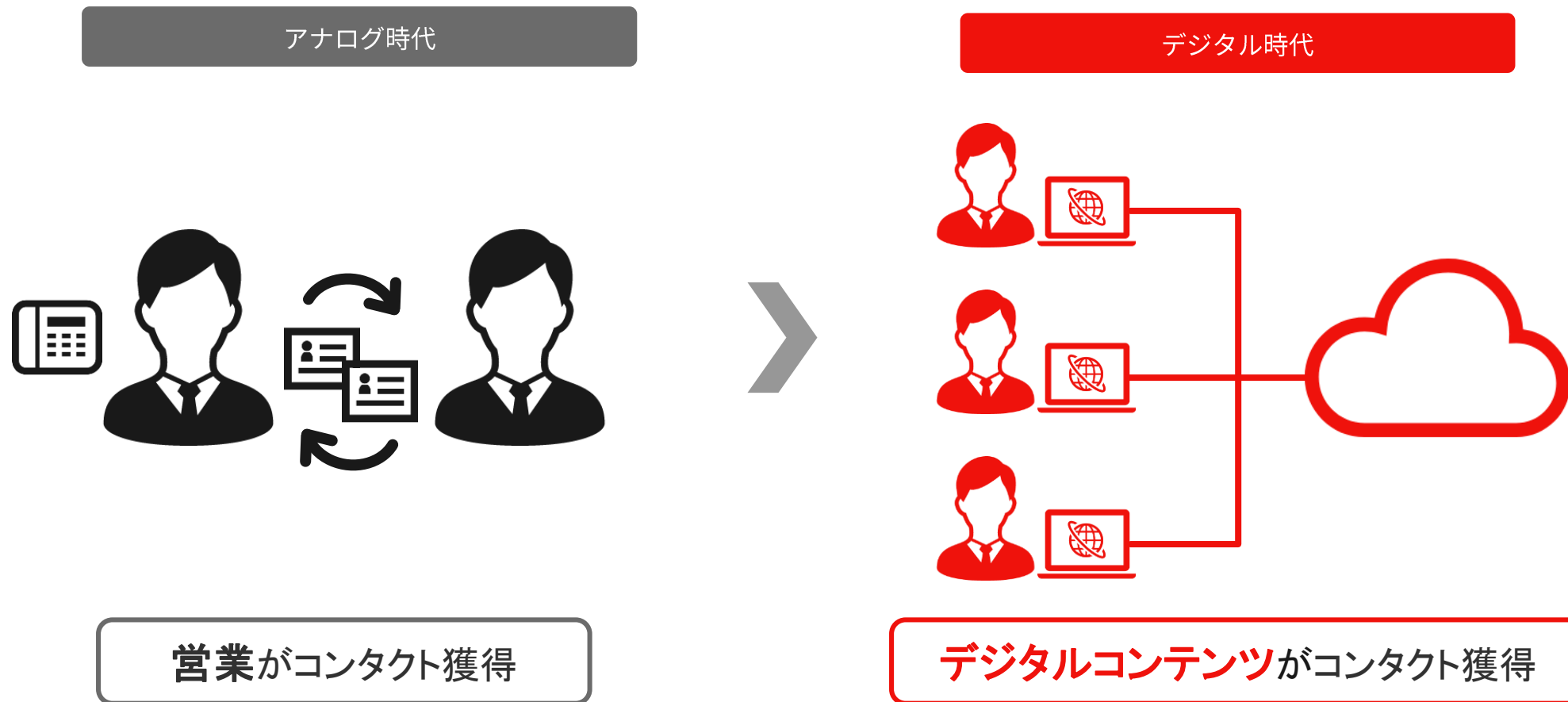
内部記者

100名

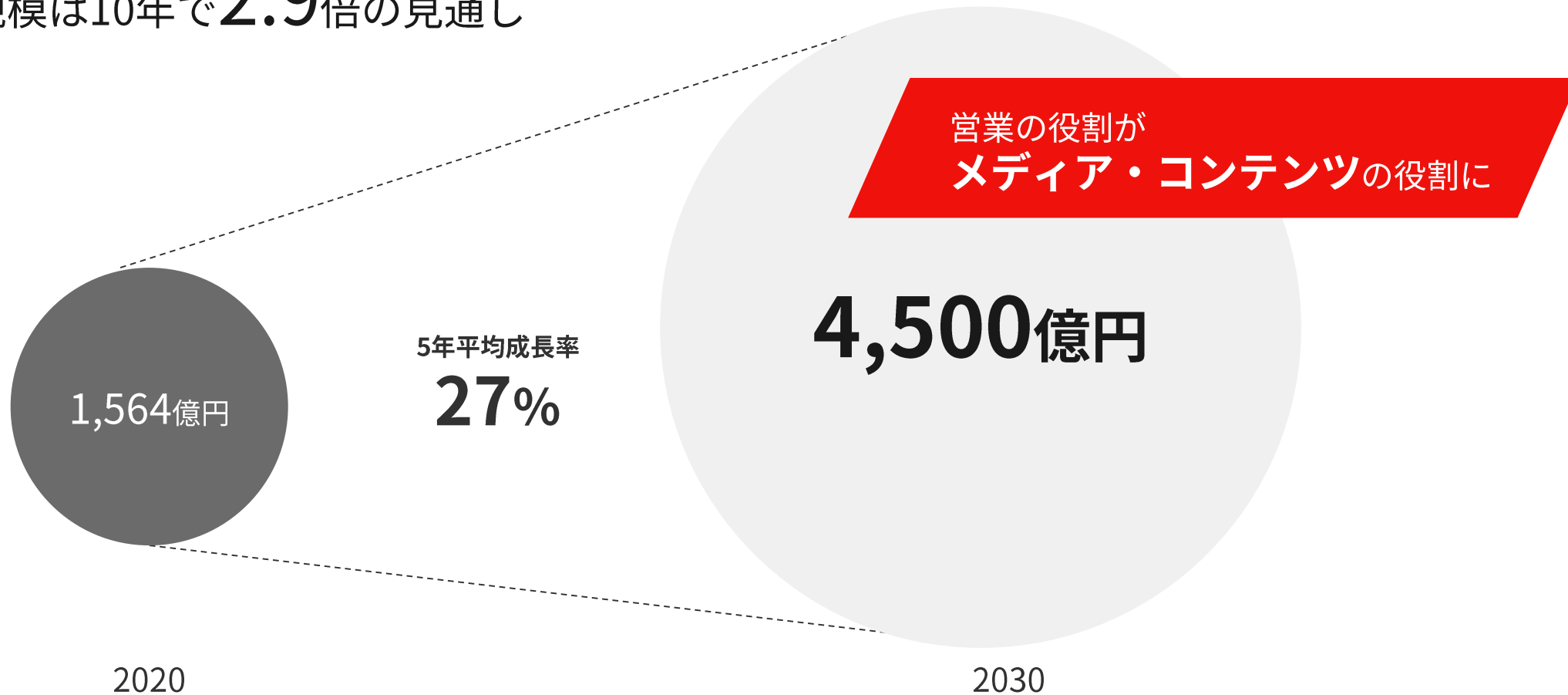
テクノロジーの「買い手」と「売り手」を結ぶ国内最大級のデータホルダー



デジタルメディア・コンテンツに営業の代わり（名刺交換）をさせるサービス



当社は、営業・マーケティングのDXを実現
市場規模は10年で**2.9**倍の見通し



(『2022 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編／ベンダー戦略編』まとまる (2022/3/15発表 第22025号) -富士キメラ総研)
<https://www.fcr.co.jp/pr/22025.htm>

1

買い手、売り手両面の拡大



社会の革新

2

ソリューションの高度化&多様化



マーケティングの革新

3

革新的メディアテクノロジーへの適応
それによって生まれる新市場の開拓



メディアの革新

4

発展に伴う弊害やリスクの抑制

これまで

これから



買い手、売り手両面の拡大

IT

産業
テクノロジー

クラウド・SaaS

産業DX



マーケティングの革新

ソリューションの高度化&多様化

リードジェン

デジタルイベント

データドリブン

次世代
デジタルイベント



メディアの革新

革新的メディアテクノロジーへの適応。それによって生まれる新市場の開拓

ネット専業
での創業

スマート
& ソーシャル

メタバース

AI
(ex.ChatGPT)



産業領域拡大 × 集積データ活用

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



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

パートナーシップ

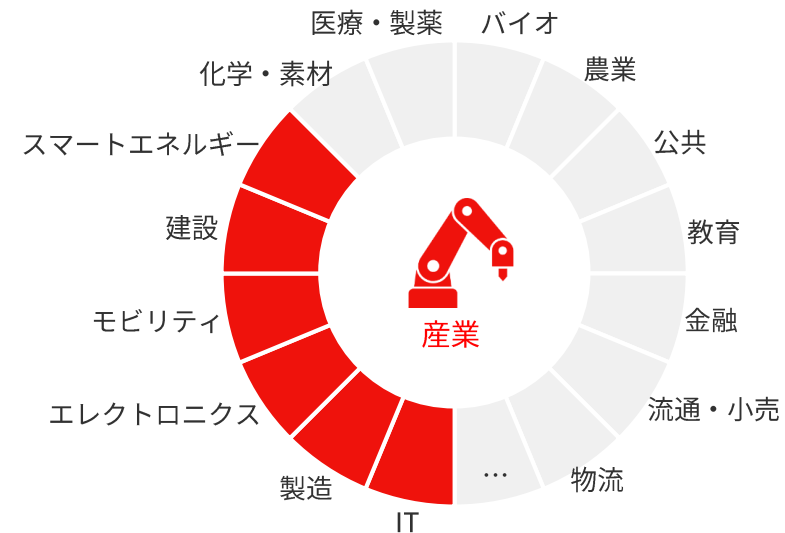


多数の各産業専門
メディア企業

協働で各産業のDX啓発
メディア業界への貢献



全産業へ展開



強力な収益モデルを提供、収益化支援



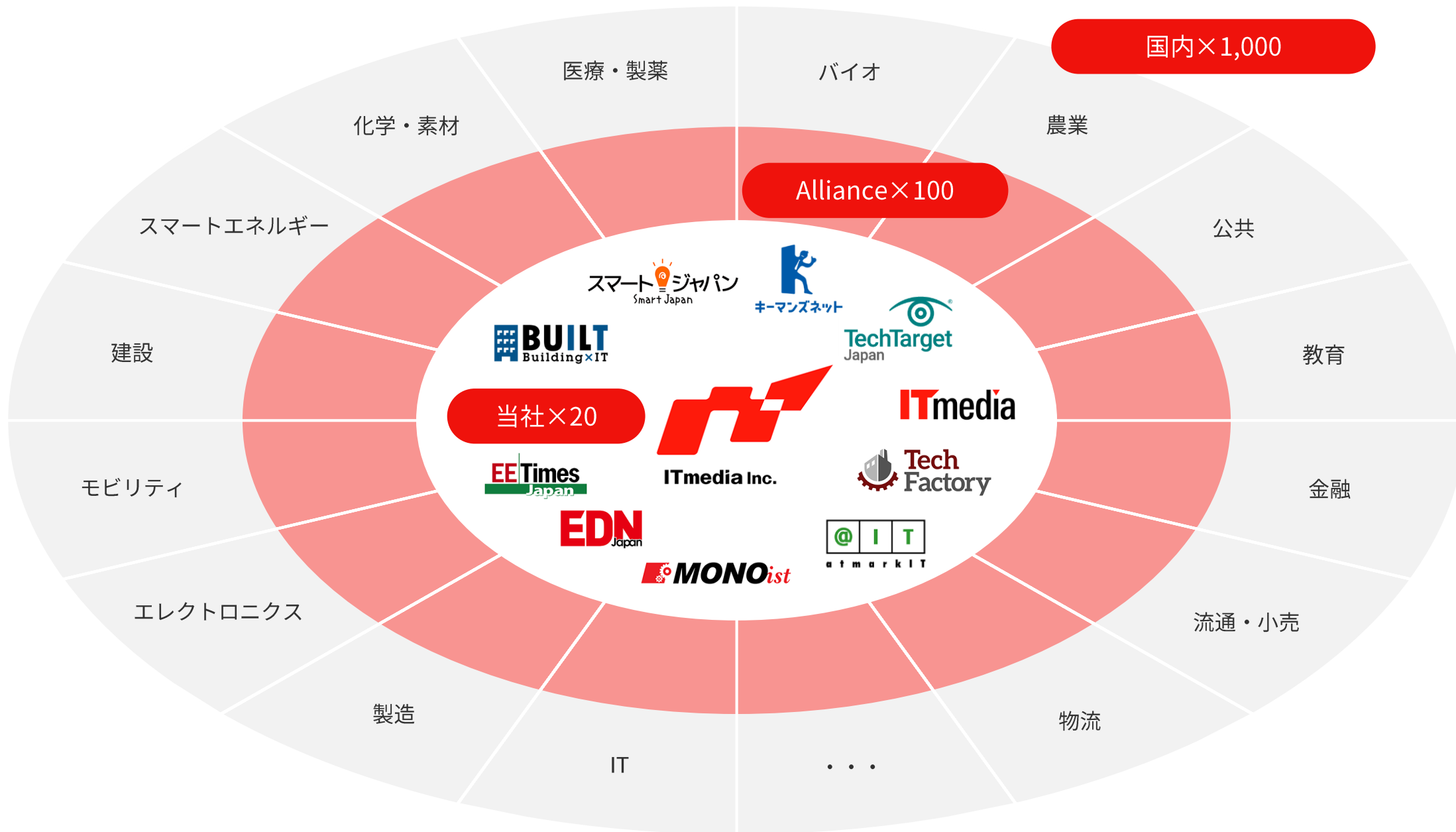
広告

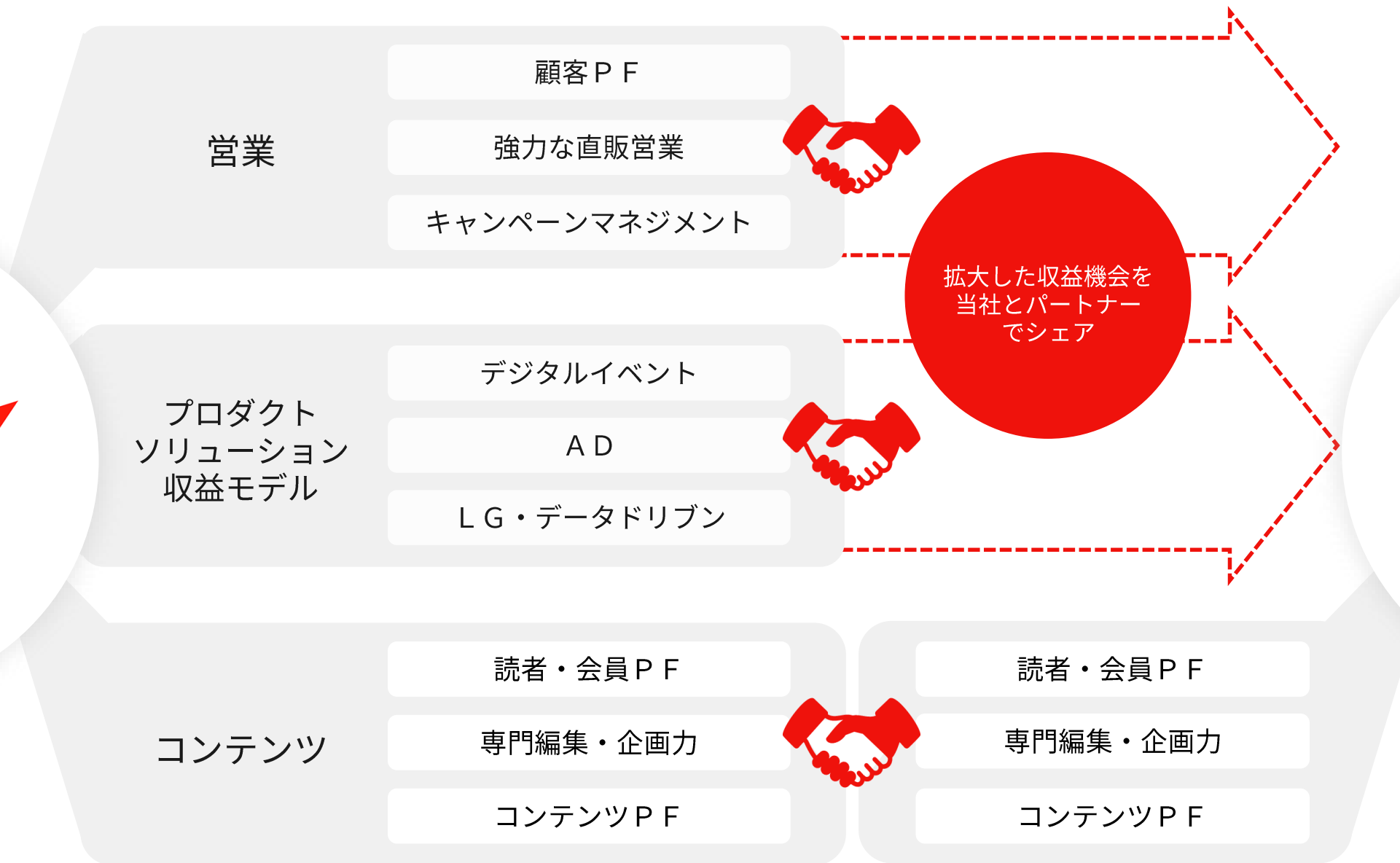


リードジェン



デジタルイベント





デジタルイベントにて先行。パートナーとビジネスチャンスを創出

建設



リテール



金融



教育

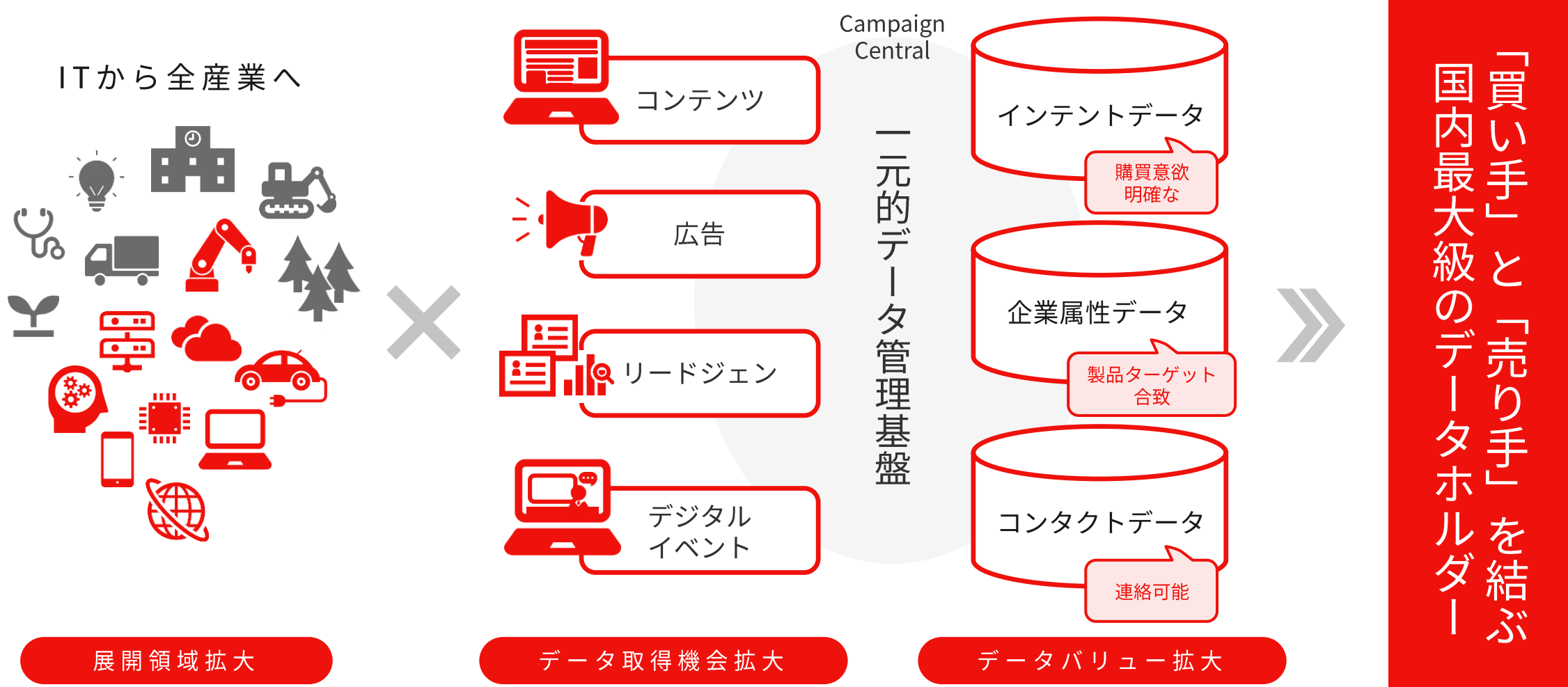


石油・科学



etc.

最大の総合B2Bデジタルメディア = 最大のデータホルダー





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
2 0 2 3 年 3 月 期
付 録 資 料 編

2023年4月28日
証券コード：2148 東証プライム市場



当社の概要



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

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課題解決を促し、人類の発展に貢献する。

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の提供により情報格差を解消し、誰一人取り残さない社会の実現に貢献する。



3
Materiality

責任ある 情報技術の活用

情報やテクノロジーが社会に不利益をもたらすことがないように、倫理的で適切に活用される環境を醸成する。

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

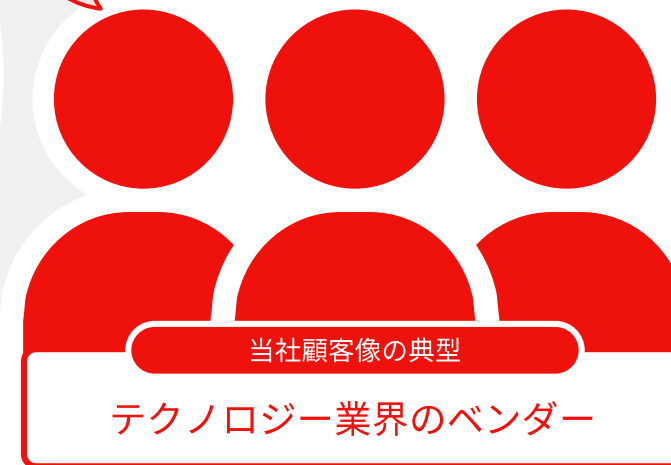
提供価値

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

データ
プラットフォーム

ターゲティングされた
専門コンテンツ



広告収益



運用型
広告収益



デジタル
イベント収益



行動データ
月間 4 億PV超



会員データ
100万人超



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

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



顧客・ユーザー規模

見込み顧客数

7,000社

[売り手]
顧客数

2,000社

[買い手]
プロフィール会員

120万人

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

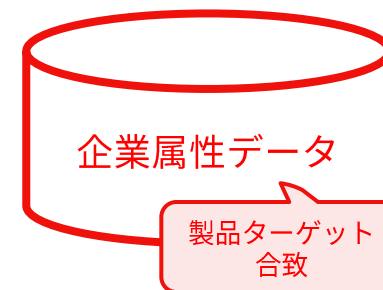
1

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

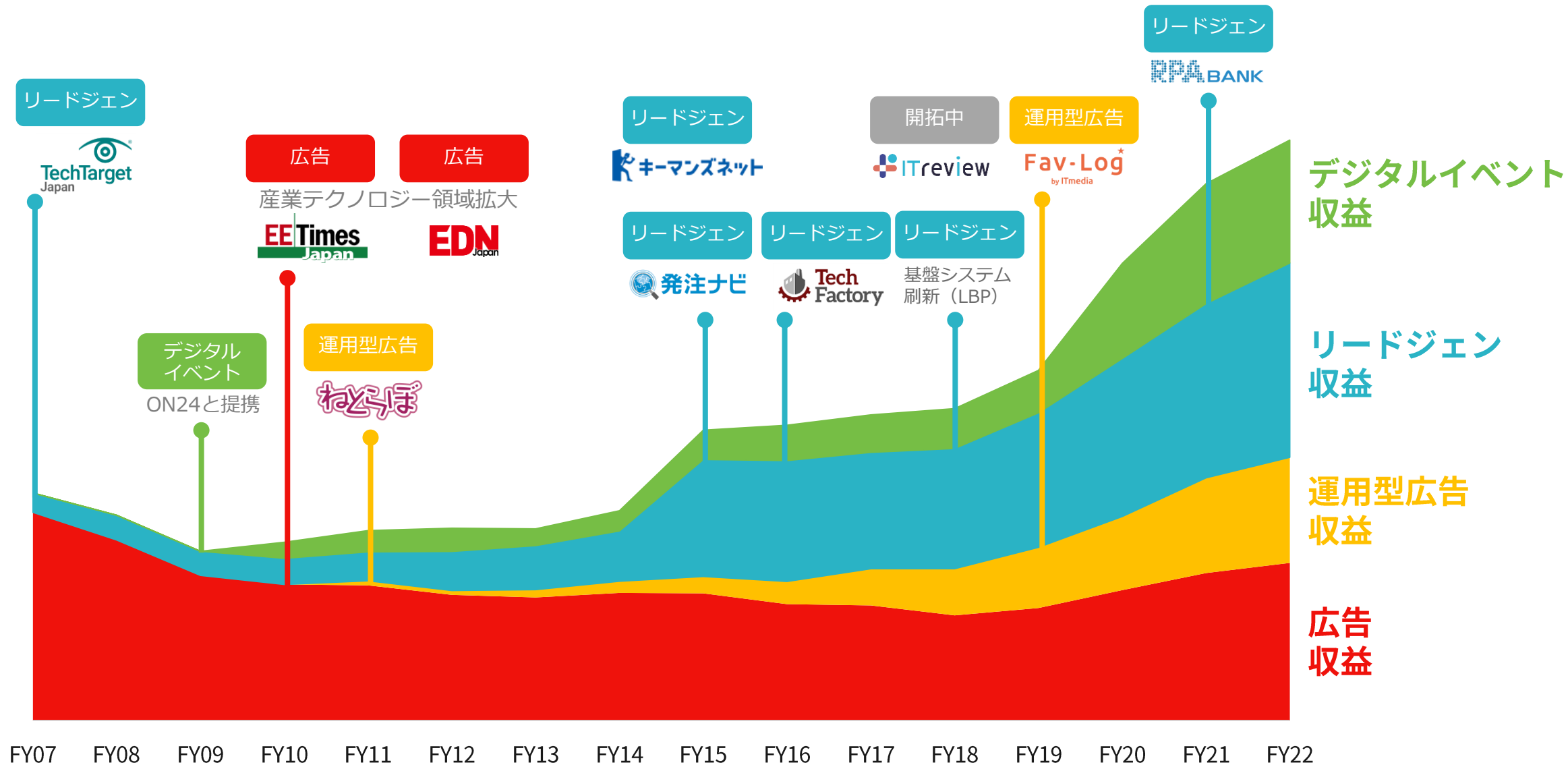
専門コンテンツが生む
1st Partyデータの質・量

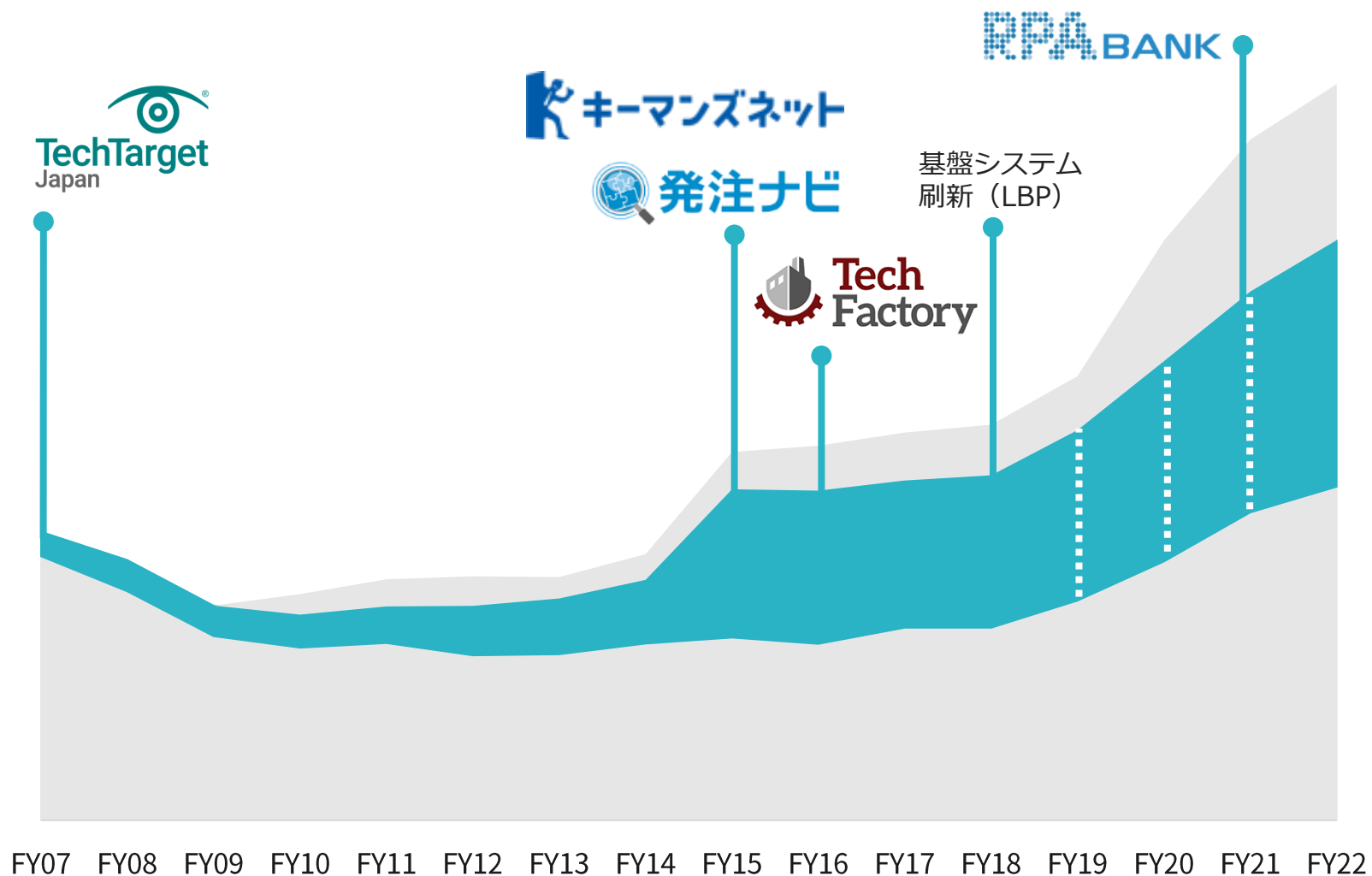


3

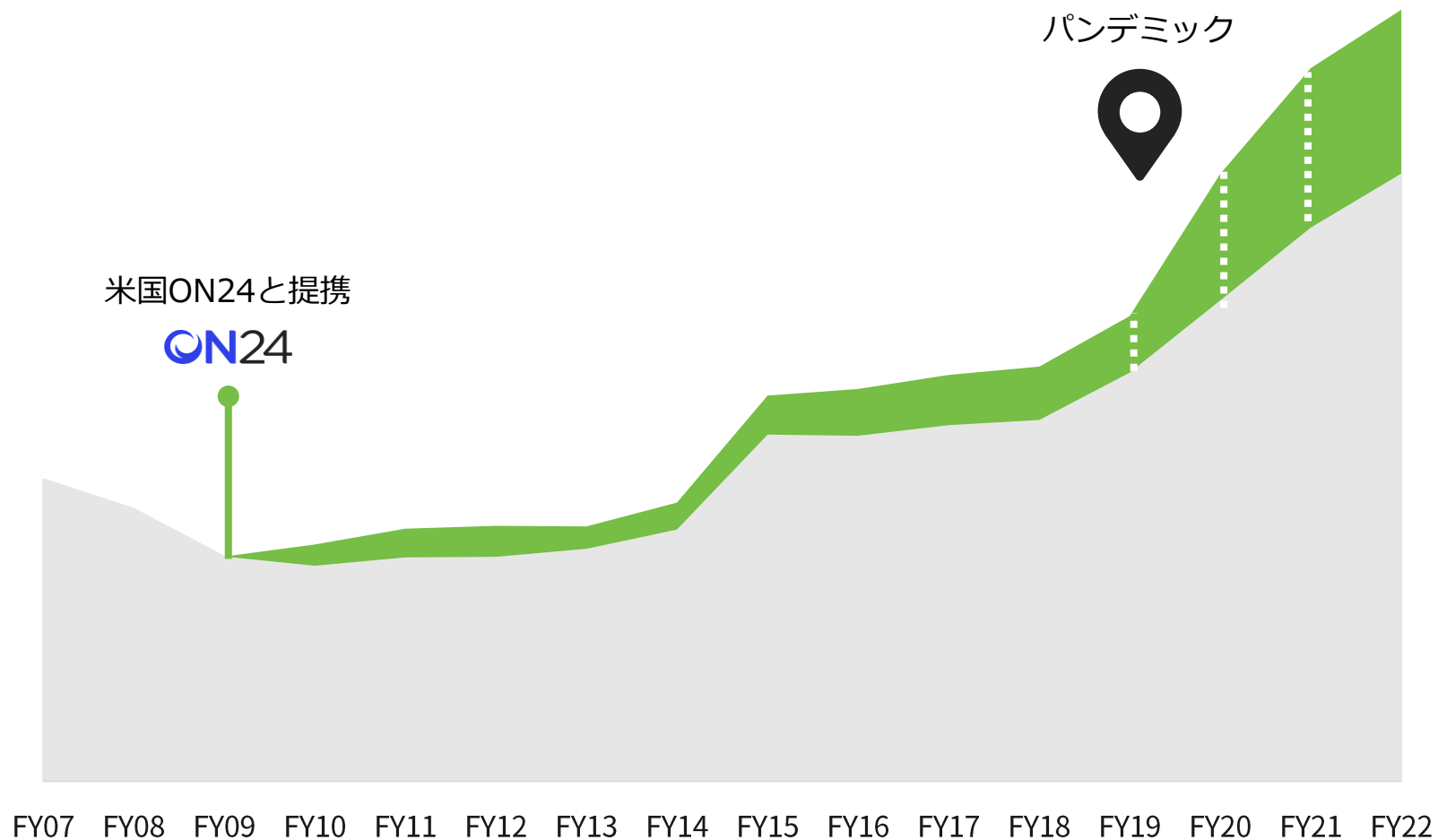
購買意欲の明確な
セールスリードの提供
デジタルならではの4つのコミット



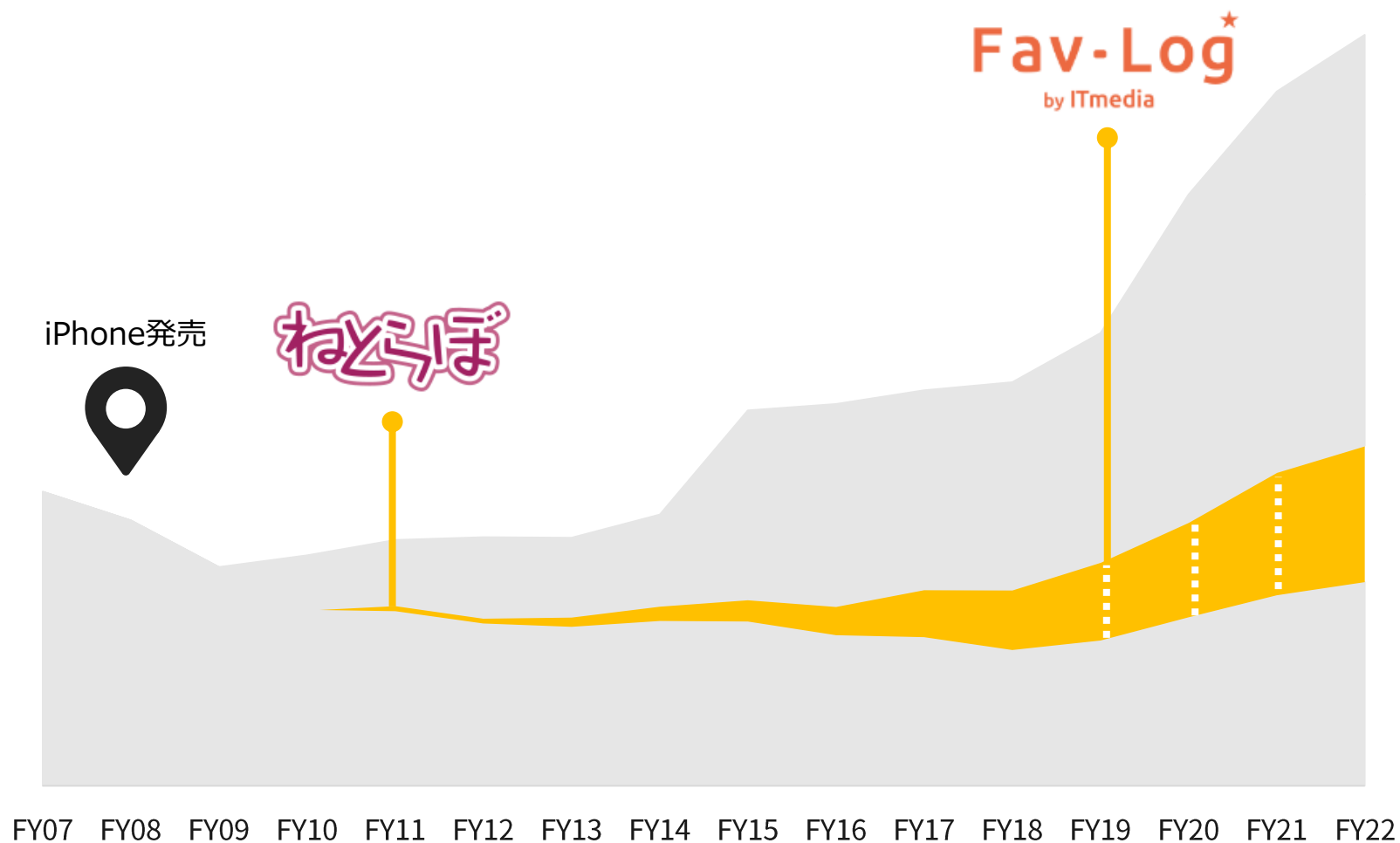




マーケティング、
営業のデジタル化



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

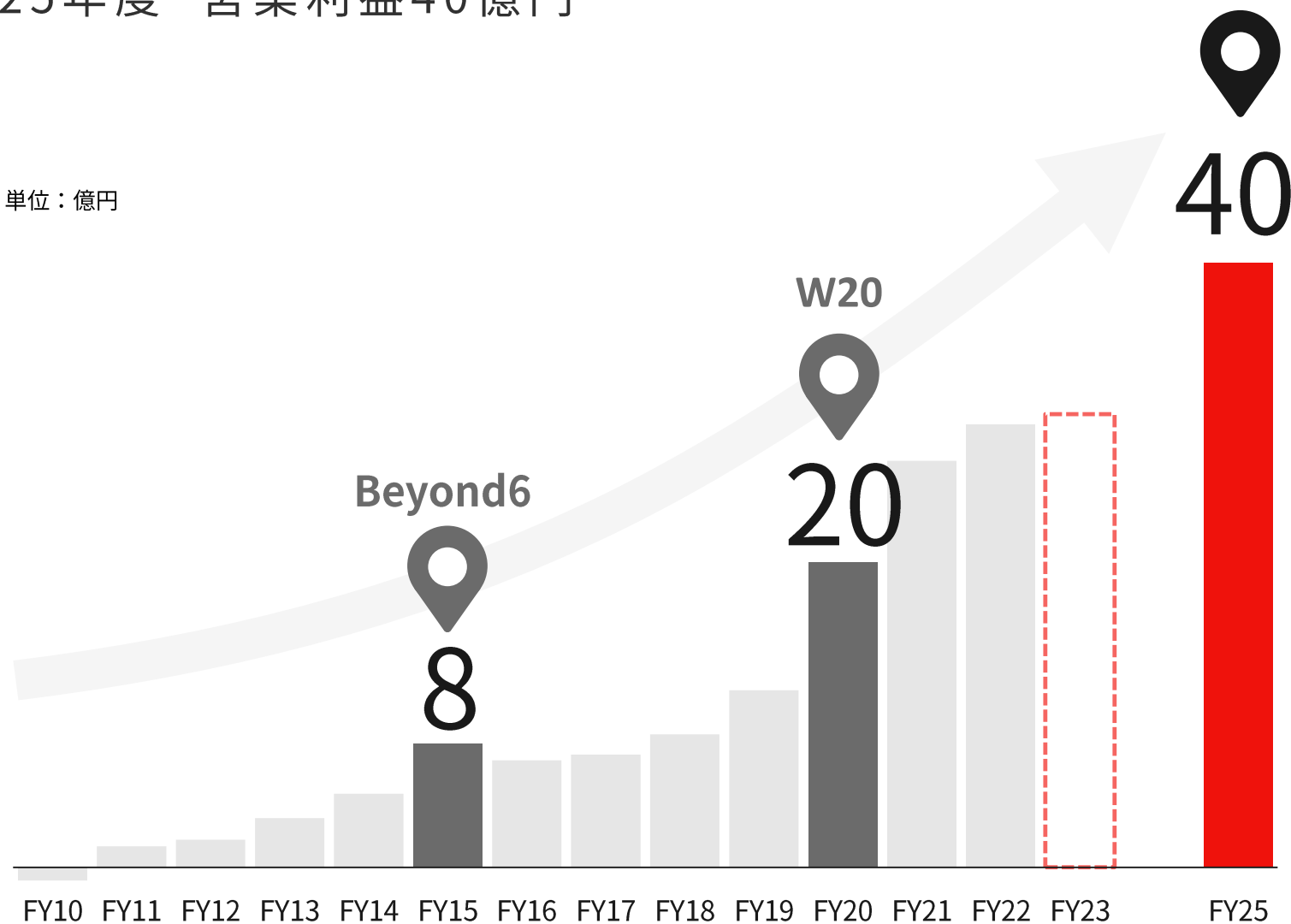
データドリブン

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

「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。

※ JPX日経中小型株指数：

「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

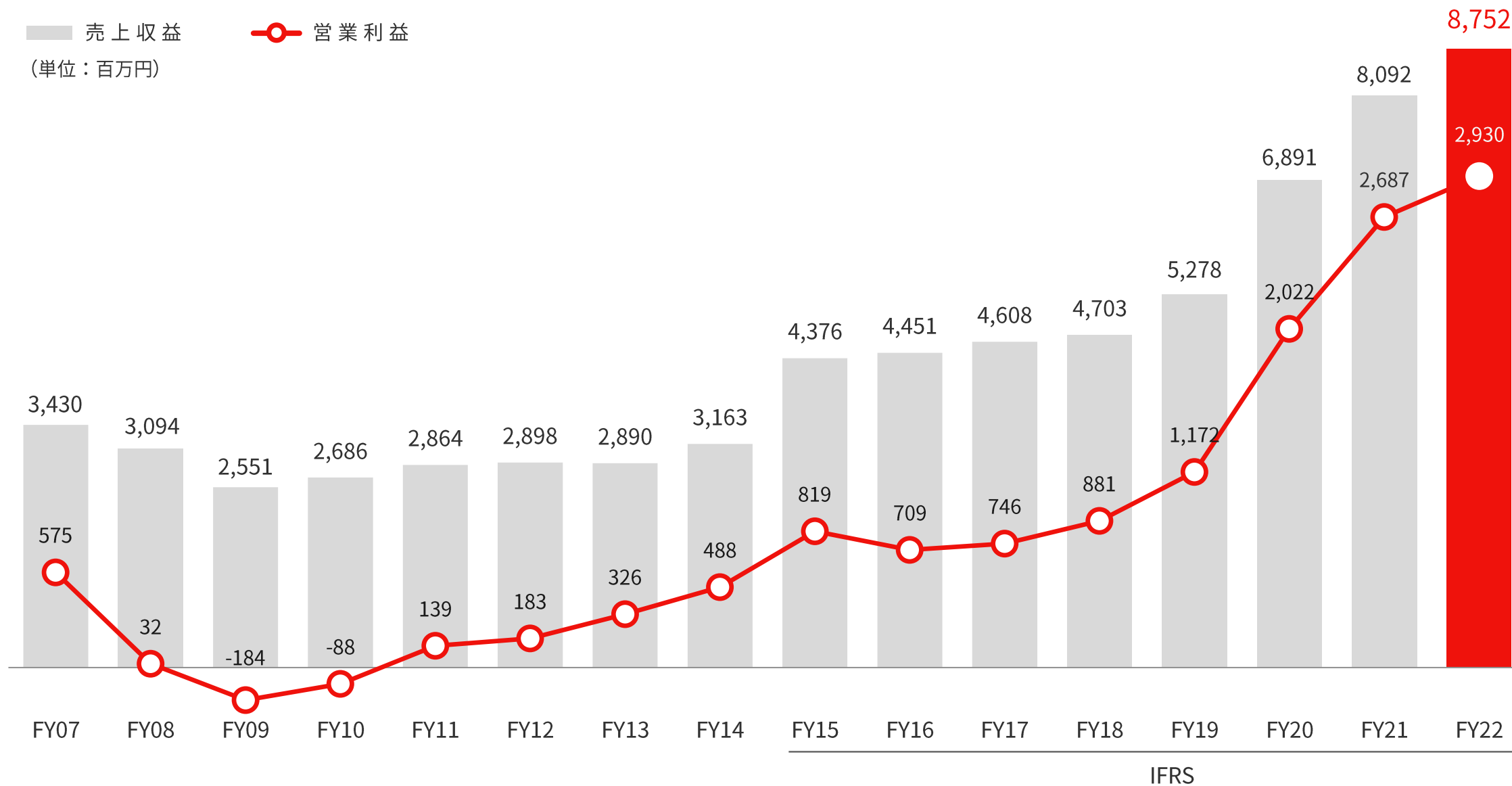


業績・KPI

売上収益

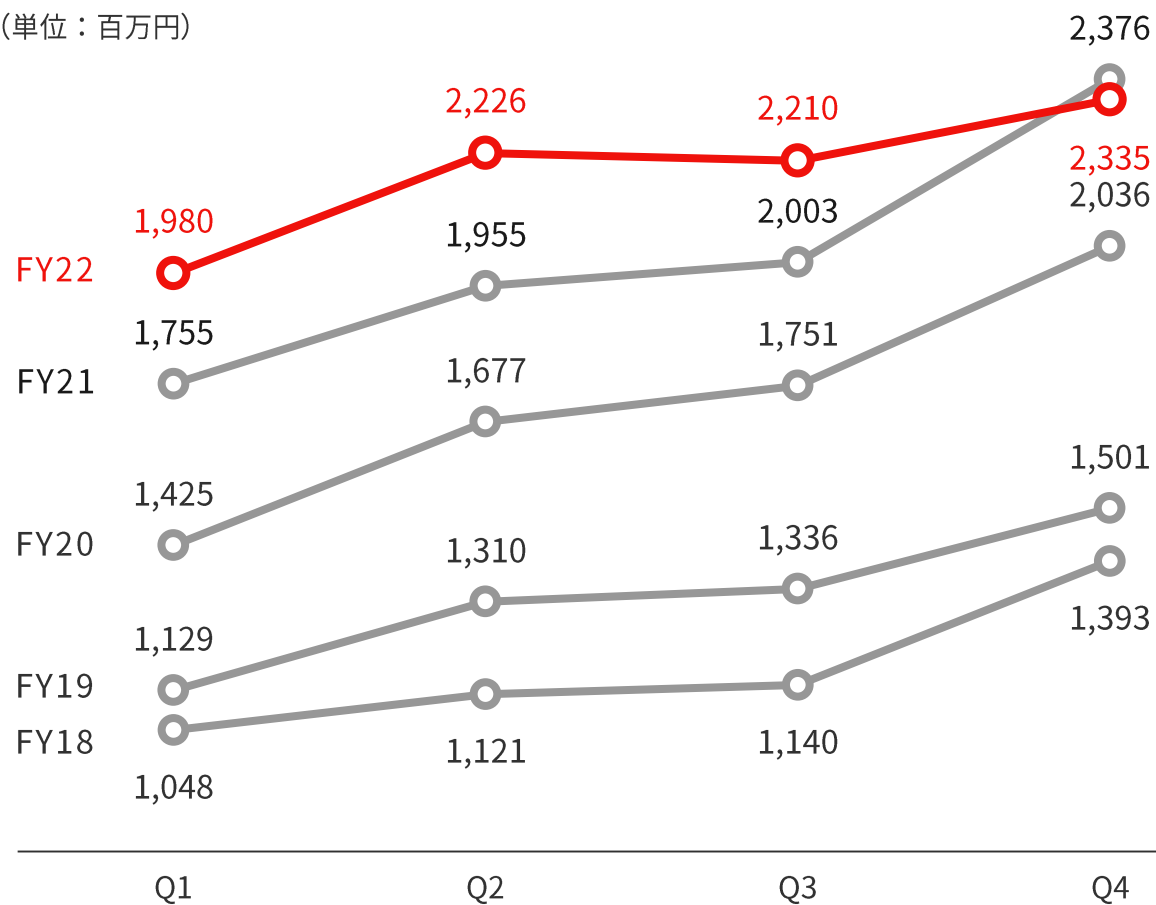
営業利益

(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

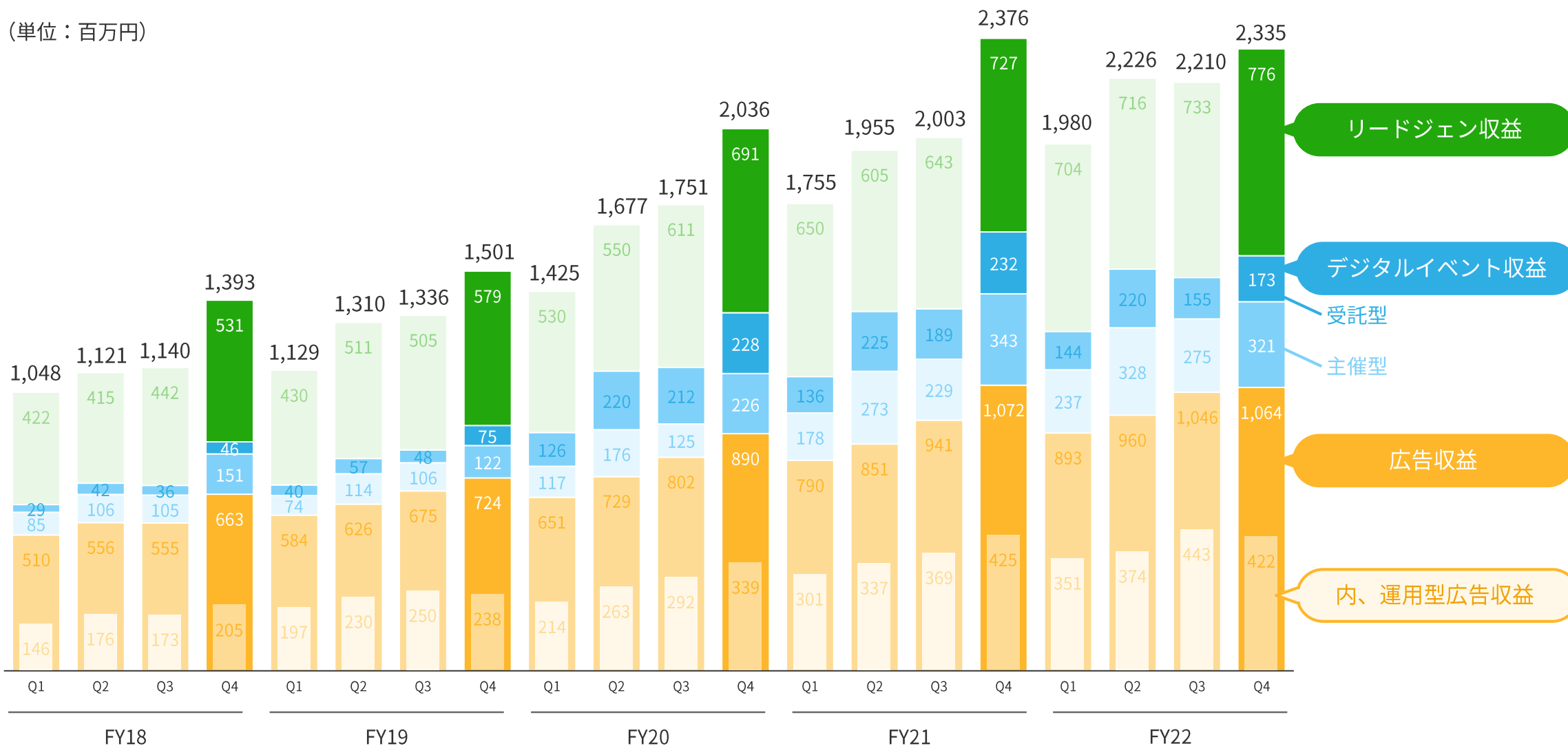
Q1：最小

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	1,768	2,026

	Q1	Q2	Q3	Q4
2020	96	97	99	101
2021	100*	105	108	110
2022	113	115	117*	118

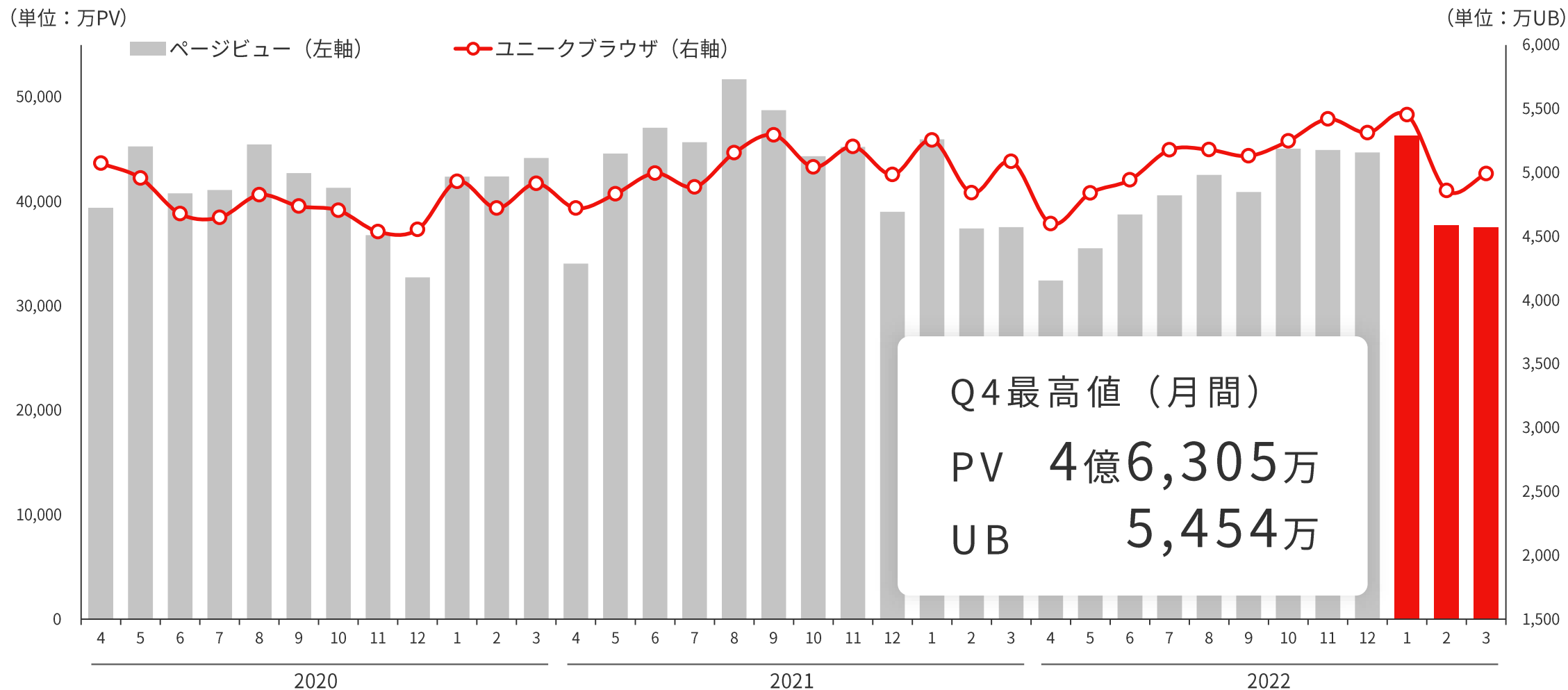
* 品質向上のため、不正確な会員データの検出作業を実施

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	1,420	1,628

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	775	913



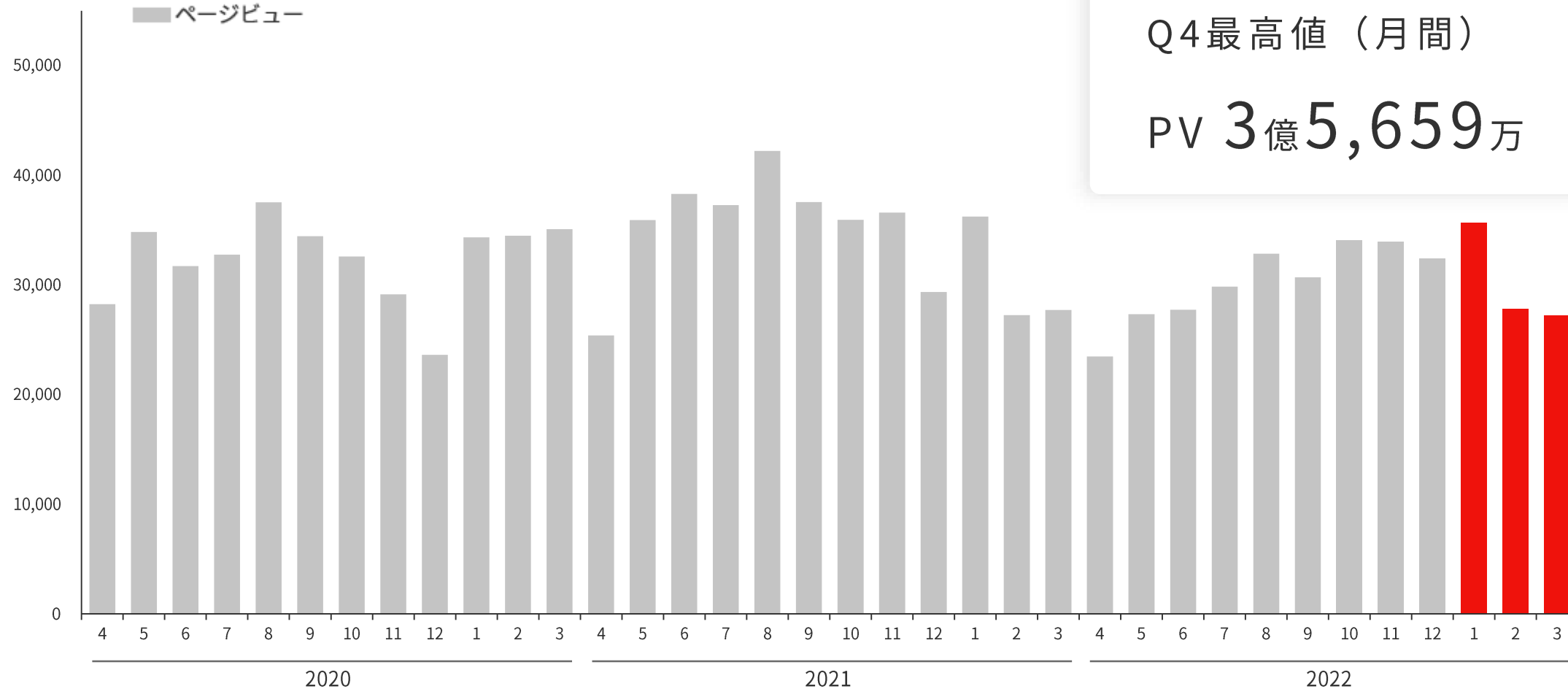
※当社が提供しているスマートデバイス向けメディアアプリの広告枠インプレッション数を総ページビュー数に加算しています。

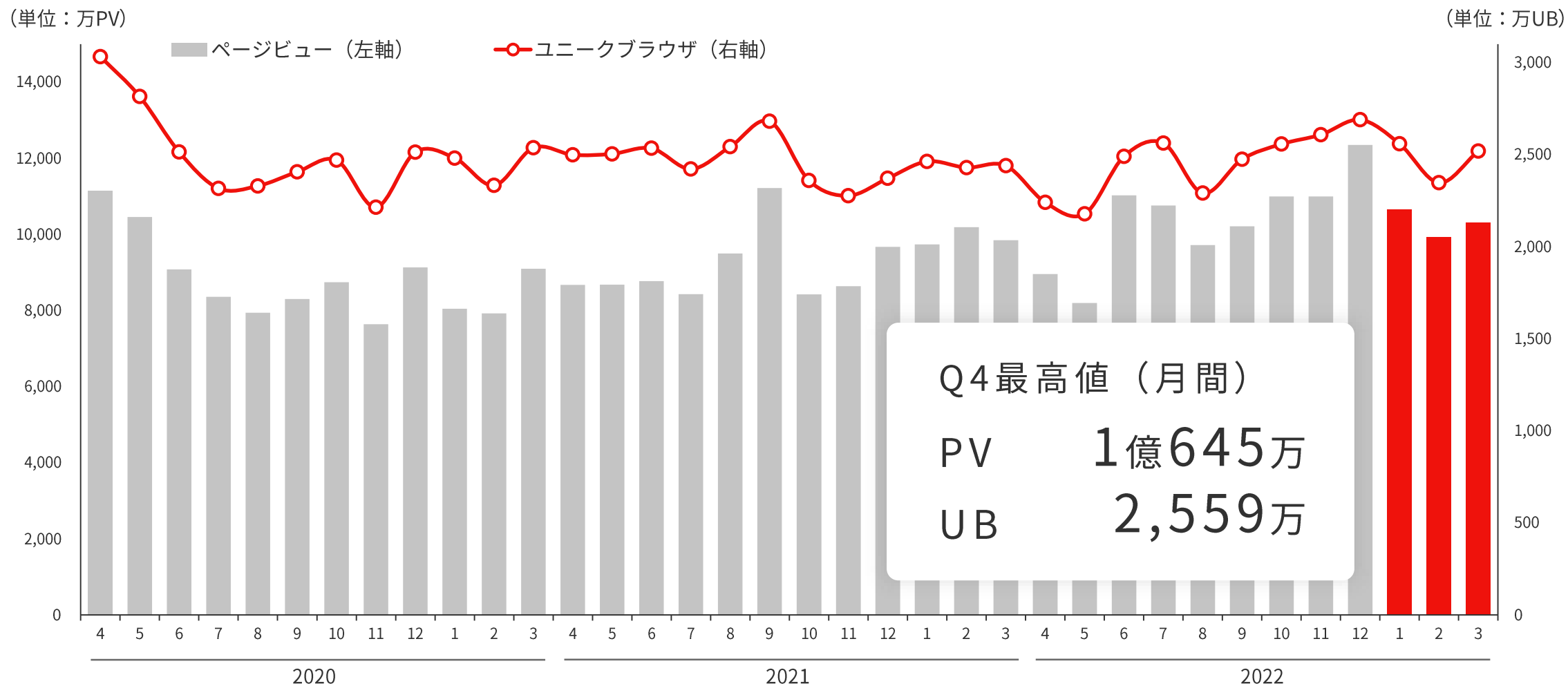
(単位：万PV)

■ ページビュー

Q4最高値（月間）

PV 3億5,659万





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