

アイティメディア株式会社
2024年3月期
決算説明資料

2024年5月1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る事項は「2023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。



1. 事業の現況

2024年3月期 業績概況

BtoBメディア事業

BtoCメディア事業

2. 中期目標

ビジョン

現状認識・進捗

中期目標と方針

① BtoBメディア

② 発注ナビ

③ BtoCメディア

3. 業績予想・配当予想



1. 事業の現況

2024年3月期 業績概況

BtoBメディア事業

BtoCメディア事業

2. 中期目標

3. 業績予想・配当予想

減収減益

Q4から改善傾向。来期は増収増益予想

業績

外部環境・概況

当期実績

減収減益

売上収益 8,001百万円 (▲9%)

- ・ リードジェン収益 + 0%
- ・ デジタルイベント収益 ▲14%
- ・ 広告収益 ▲12%
- ・ 運用型広告収益 ▲13%

営業利益 2,228百万円 (▲24%)

期末配当 100円 (年間115円、配当性向149.4%)

市場環境継続もQ4改善傾向

米国テクノロジー市場の成長鈍化

- ・ 外資系顧客からの収益が減少

コロナ禍収束に伴うフィジカルへの揺り戻し

- ・ Q4はプラス転換。底打ちと推測

運用型広告市場は想定より悪化

- ・ 一部検索アルゴリズムへの対応で減衰発生

来期業績予想

増収増益に反転

売上収益 8,630百万円 (+8%)

営業利益 2,300百万円 (+3%)

通期配当予想100円 (年間配当性向124.2%)

中期目標 FY29に営業利益40億円達成

市場環境改善+新たな収益開発強化

リードジェン・デジタルイベントの改善想定

- ・ デジタルイベント反転。発注ナビ拡大継続
- ・ 広告中心に外資顧客の影響は残る
- ・ 運用型広告収益はPV拡大により増収

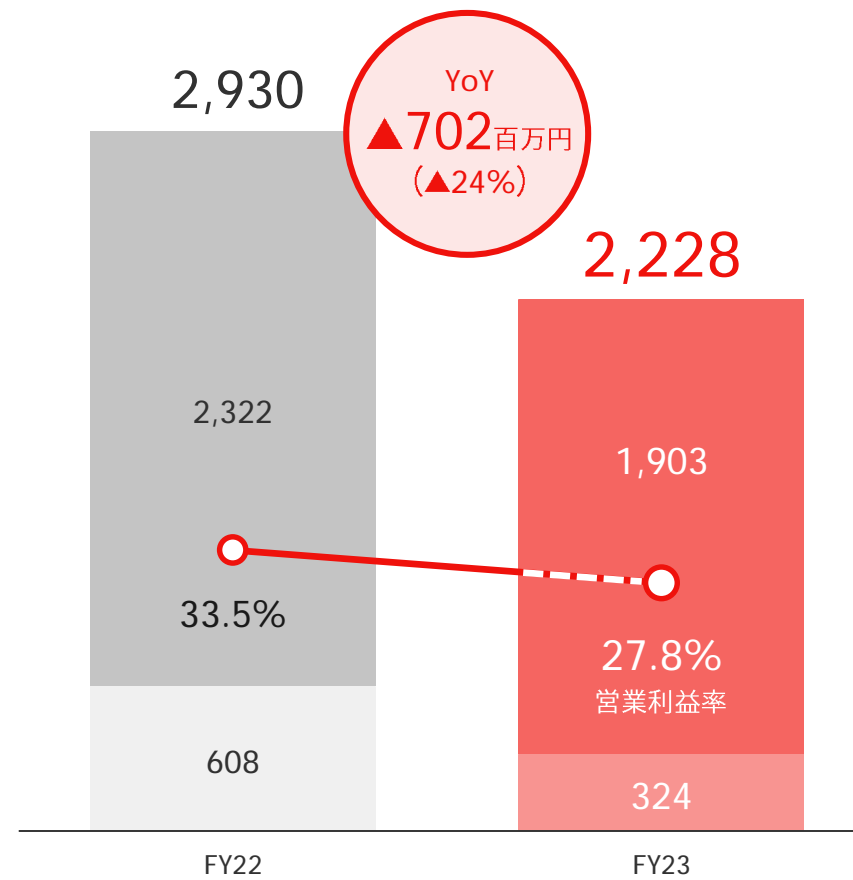
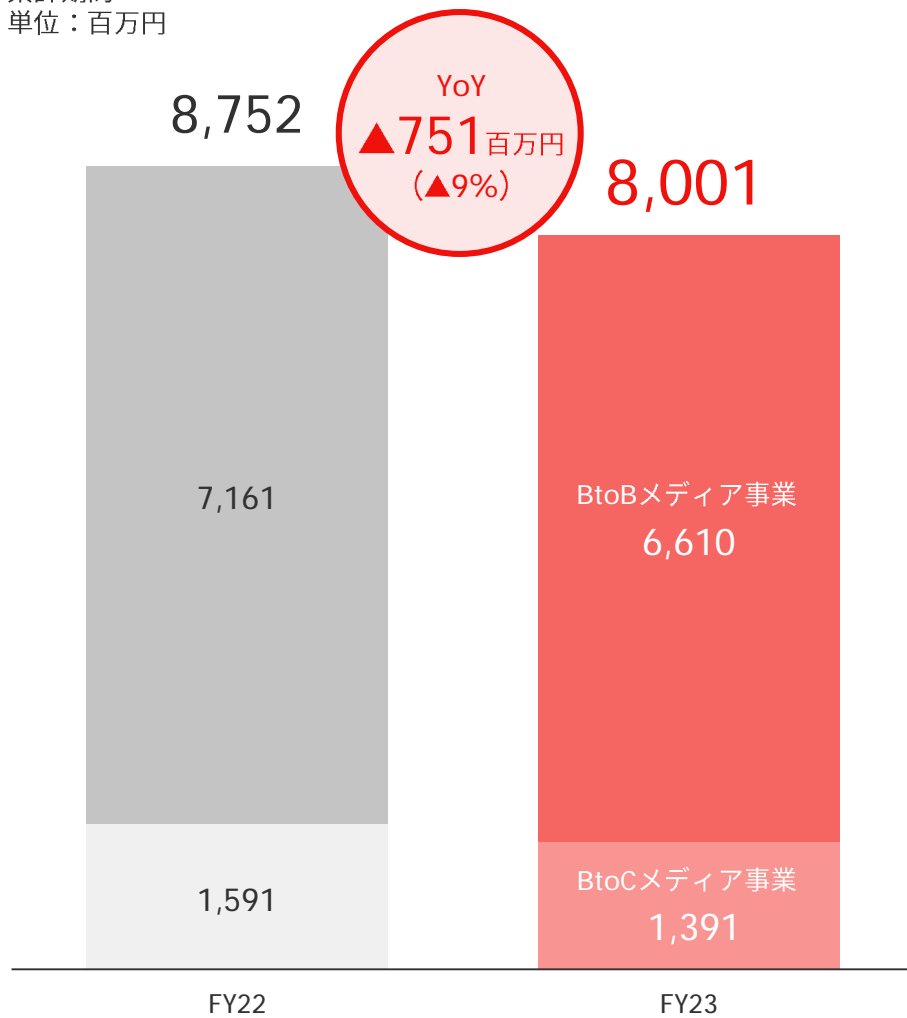
新たな収益開発強化

- ・ AIの実用普及が本格化。自社活用も拡大
- ・ 産業領域メディア拡大×データドリブン

売上収益

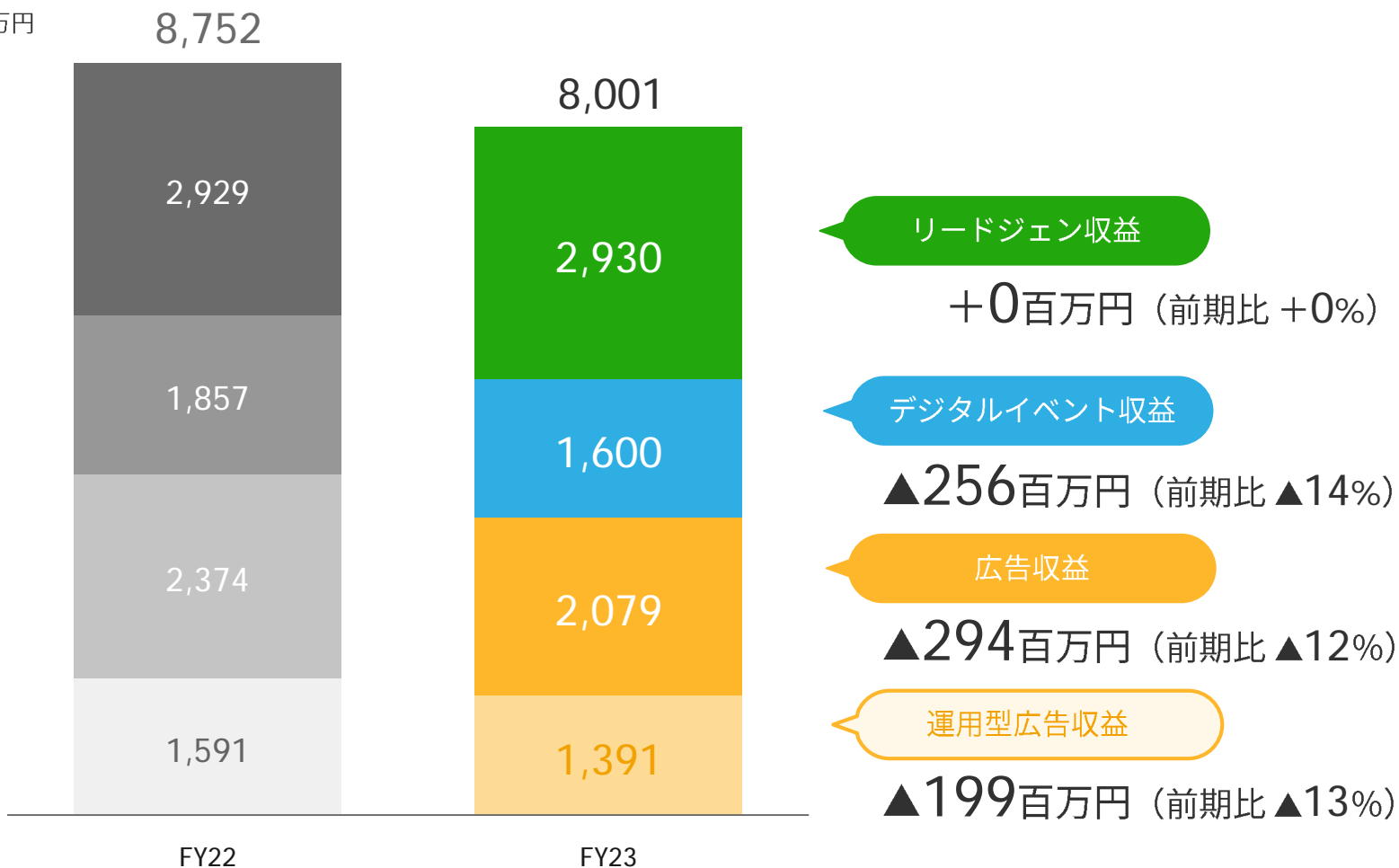
営業利益

累計期間
単位：百万円




リードジェンは横ばい。デジタルイベント・広告減

単位：百万円



当社を取り巻く環境に逆風



米国テクノロジー
市場成長鈍化

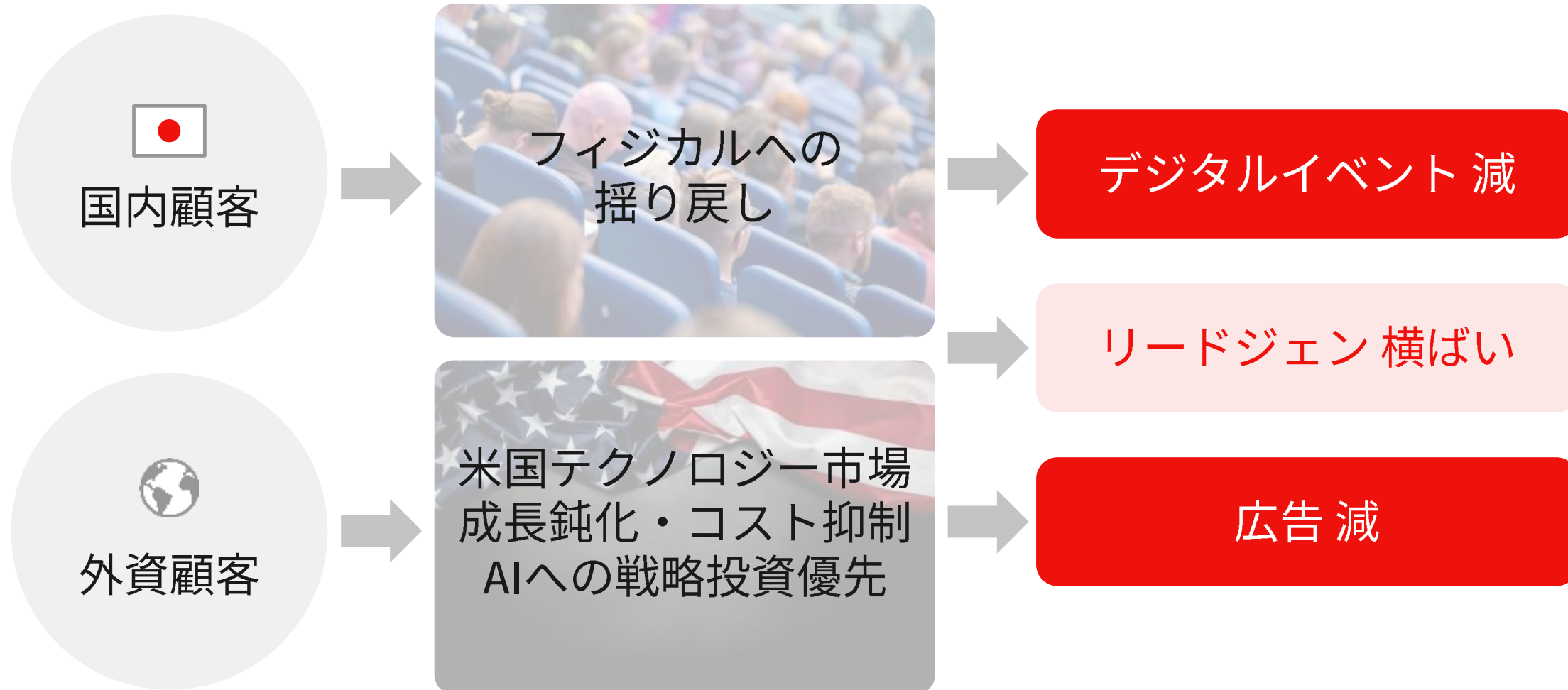


フィジカルへの揺り戻し

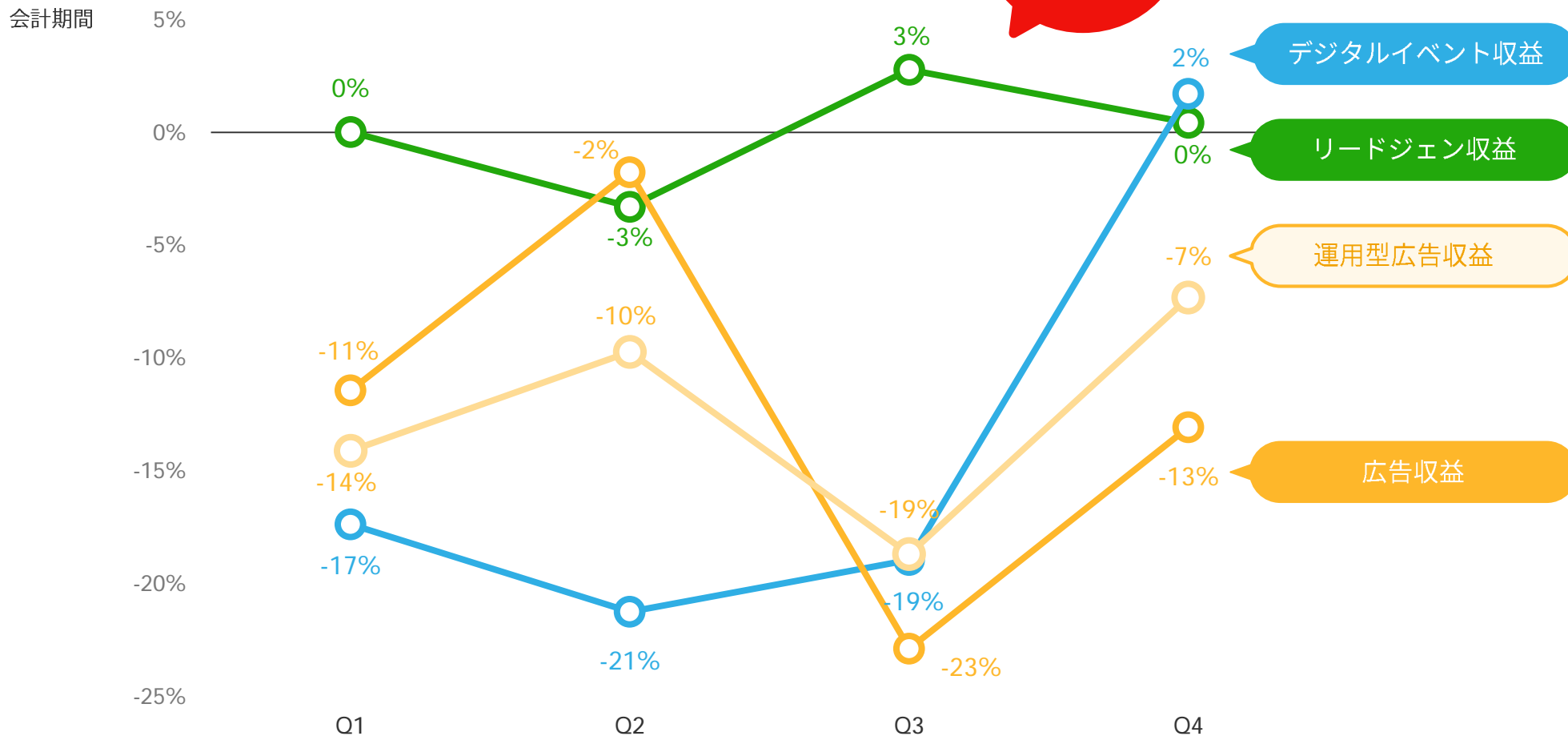


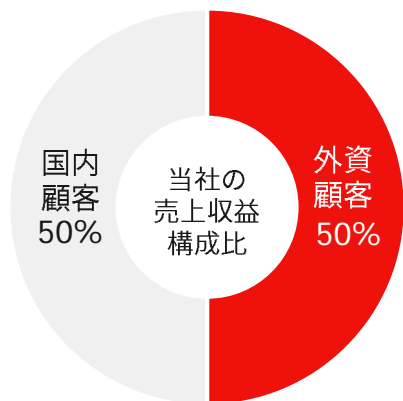
Media
運用型広告市場軟調

当社を取り巻く市場環境の影響が継続

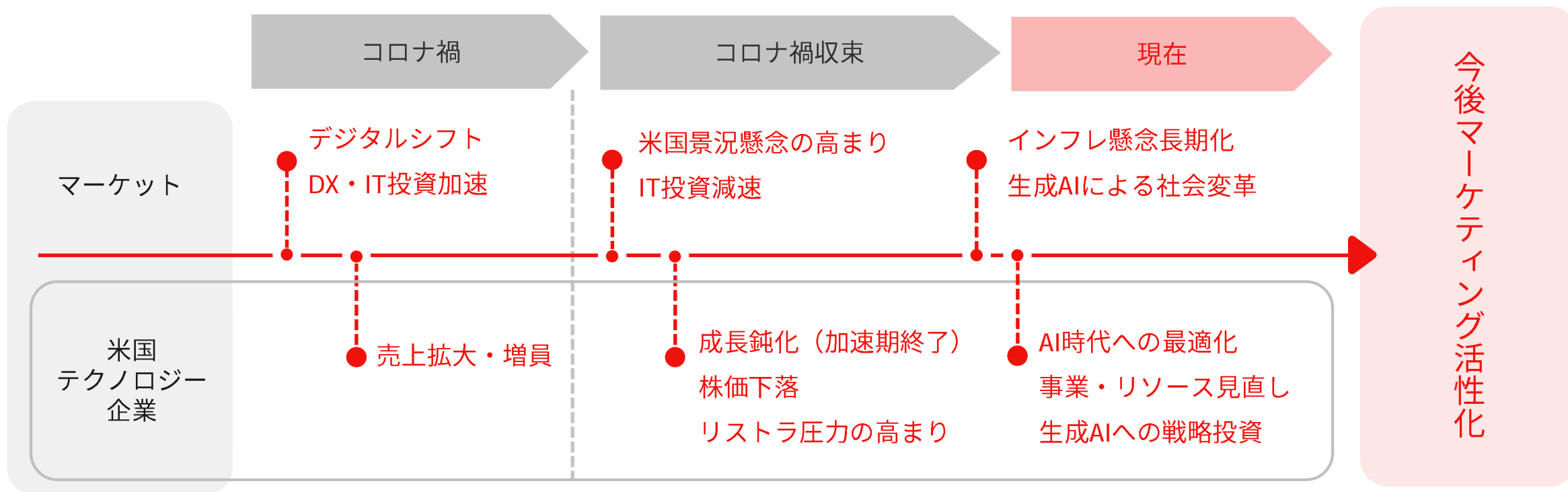


デジタルイベントがQ4プラス転換





コロナ禍収束に伴い、テクノロジー企業の成長が鈍化
米国景況懸念と相まってグローバルでコスト抑制



現在

これから（可能性）



社会・企業

生成AI技術が着火

- AIは生産性向上のための補助ツール（Co-pilot）
- 活用の模索・様子見



AIの本格普及

- AIが代行可能な業務範囲が拡大（Pilot）
- 人件費等のコストがIT投資に置換



IT業界

「技術開発」競争フェーズ

- 市場激変を予期。戦略・体制の見直し
- AI技術開発投資急拡大、リストラ、マーケティング抑制



「製品販売」競争フェーズ

- 多くの製品領域でAI競争発生
- マーケティング活発化



半導体
・
DC業界

市場激変

- 将来に渡るコンピューティング需要が一挙拡大
- 半導体工場、データセンター新設加速



供給懸念

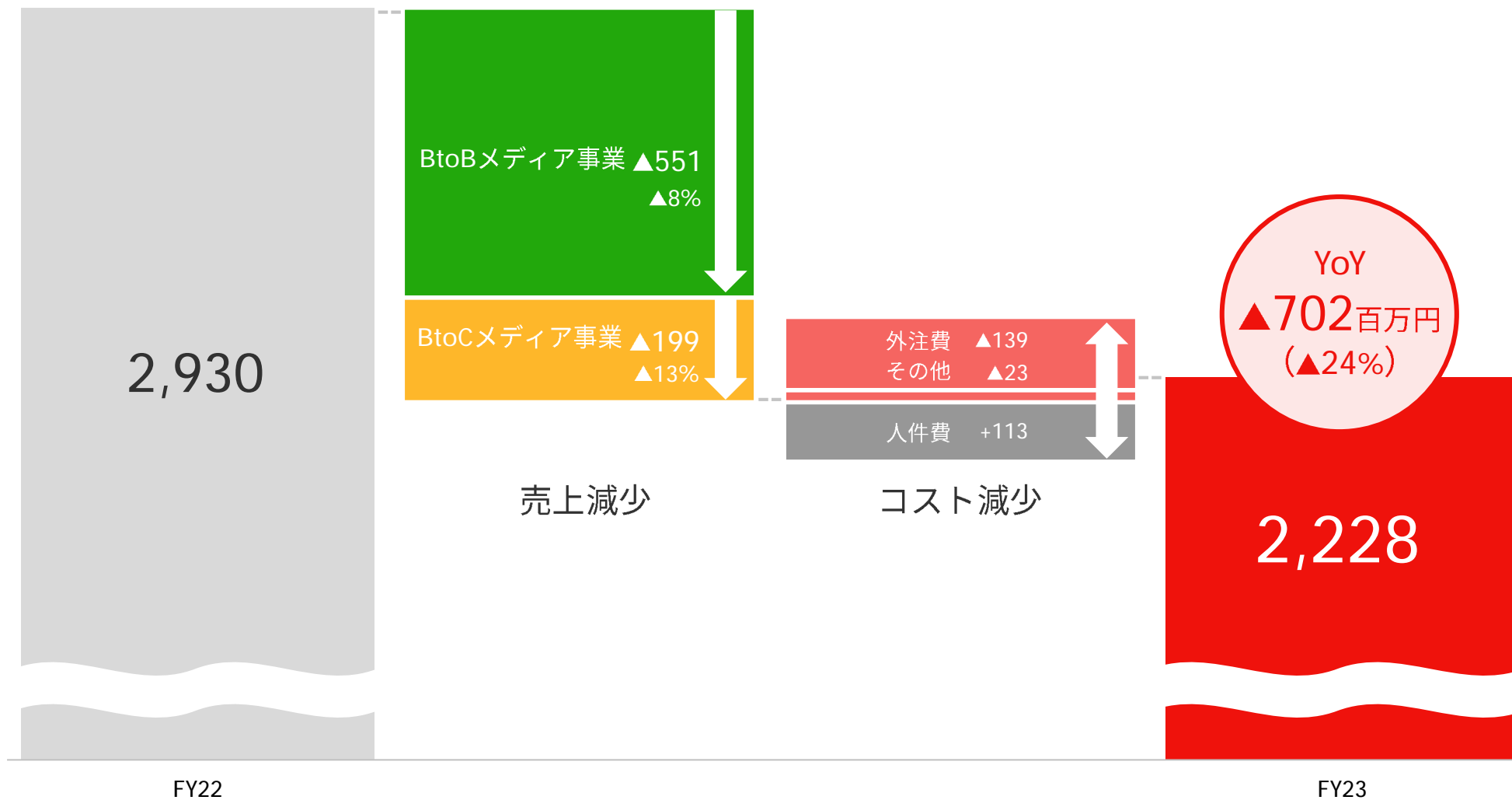
- コンピューティング性能とエネルギーがボトルネック化
- 半導体・データセンターのイノベーション加速

広告中心に外資顧客の影響は継続 デジタルイベント、運用型広告の改善を想定

	FY23Q1 - Q3	FY23Q4	FY24
FY23減収の主な要因			
米国テクノロジー市場	→	→	→
デジタルイベント市場	→	→	→
運用型広告市場	→	→	→

総コストは減少

累計期間
単位：百万円



累計期間 単位：百万円	FY22		FY23		増減額	増減率
	金額	売上比	金額	売上比		
売上収益	8,752	100.0%	8,001	100.0%	▲751	▲8.6%
総コスト	5,822	66.5%	5,773	72.2%	▲48	▲0.8%
（うち人件費）	3,078	35.2%	3,192	39.9%	+113	+3.7%
EBITDA	3,242	37.0%	2,443	30.5%	▲798	▲24.6%
営業利益	2,930	33.5%	2,228	27.8%	▲702	▲24.0%
税引前利益	2,923	33.4%	2,231	27.9%	▲692	▲23.7%
四半期利益	1,974	22.6%	1,501	18.8%	▲472	▲23.9%
親会社の所有者 に帰属する当期利益	1,974	22.6%	1,501	18.8%	▲472	▲23.9%

※ 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

累計期間 単位：百万円	FY22	FY23	差異
営業活動による キャッシュ・フロー	1,876	1,374	▲501
投資活動による キャッシュ・フロー	▲53	▲164	▲111
財務活動による キャッシュ・フロー	▲660	▲1,246	▲586
現金及び現金同等物の増減額	1,162	▲36	▲1,199
現金及び現金同等物の期首残高	6,815	7,978	+1,162
現金及び現金同等物の期末残高	7,978	7,941	▲36

営業CF 主な内訳

税引前利益	+2,231
減価償却費及び償却費	+215
営業債権及びその他の債権の増加額	▲162
法人所得税の支払額	▲943

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	▲201
敷金及び保証金の回収による収入	+49

財務CF 主な内訳

新株の発行による収入	+96
配当金の支払額	▲568
自己株式の取得による支出	▲651
リース負債の返済による支出	▲118

単位：百万円		23年3月末	24年3月末	差異
資産の部	流動資産	9,996	10,108	+111
	非流動資産	1,161	1,269	+108
	資産合計	11,158	11,378	+219
負債の部	流動負債	1,668	1,494	▲174
	非流動負債	60	80	+19
	負債合計	1,729	1,574	▲154
資本の部	資本金/資本剰余金	3,969	4,063	+93
	利益剰余金	6,603	7,536	+932
	自己株式	▲1,144	▲1,795	▲651
	他包括利益累計額	-	0	+0
	親会社の所有者に 帰属する持分	9,429	9,803	+374
	資本合計	9,429	9,803	+374
1株当たり 親会社の所有者に帰属する持分	476.37円	505.95円	+29.58円	
親会社所有者帰属持分比率	84.5%	86.2%	+1.7pt	

資産合計

現金及び現金同等物	▲36
営業債権及びその他の債権	▲162
使用権資産	+136
その他の金融資産	▲48

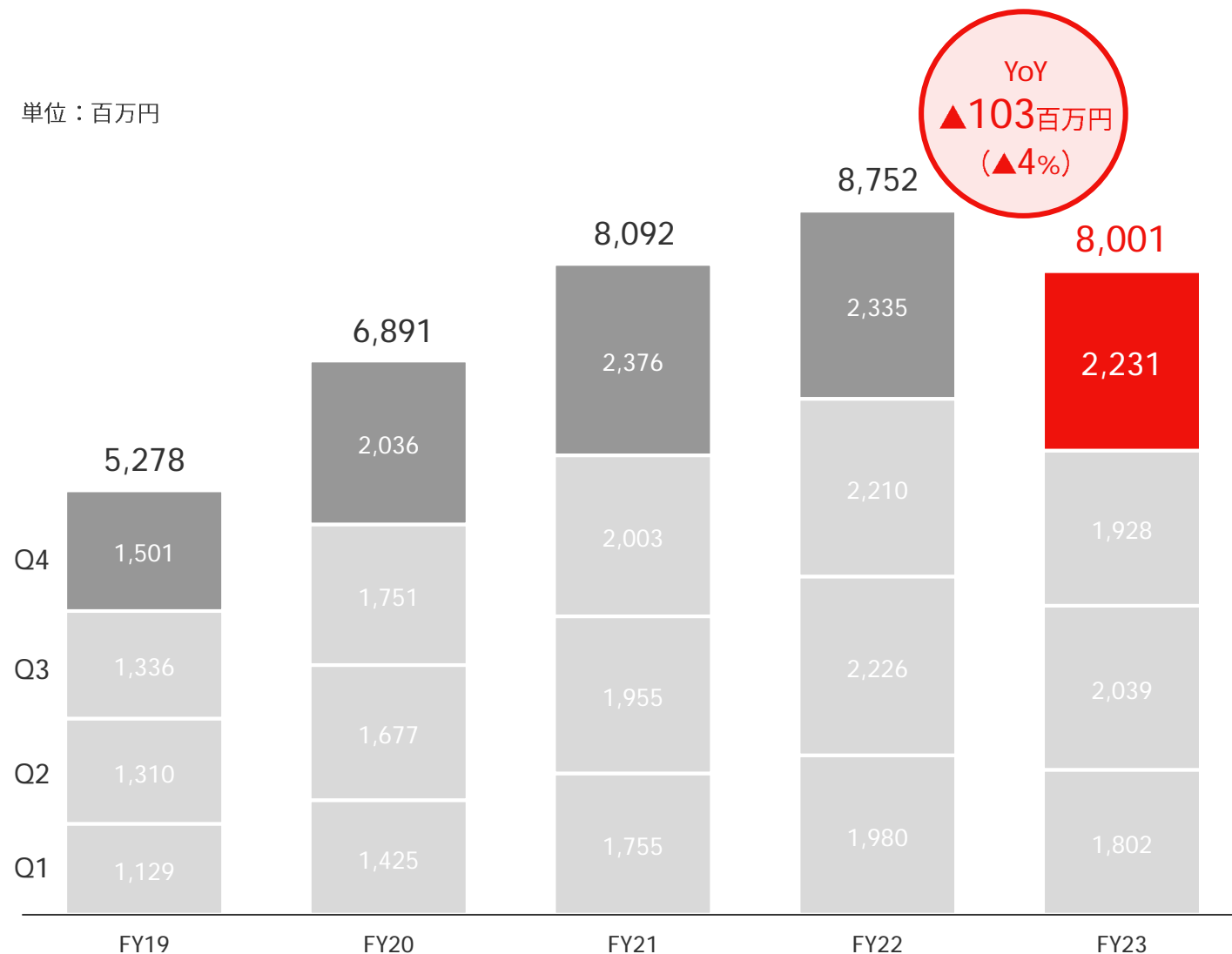
負債合計

リース負債	+129
未払法人所得税	▲240
引当金	▲12
契約負債	▲27

資本合計

資本金	+48
資本剰余金	+44
利益剰余金	+932
うち、当期利益	(+1,501)
うち、剰余金の配当	(▲569)
自己株式	▲651

単位：百万円

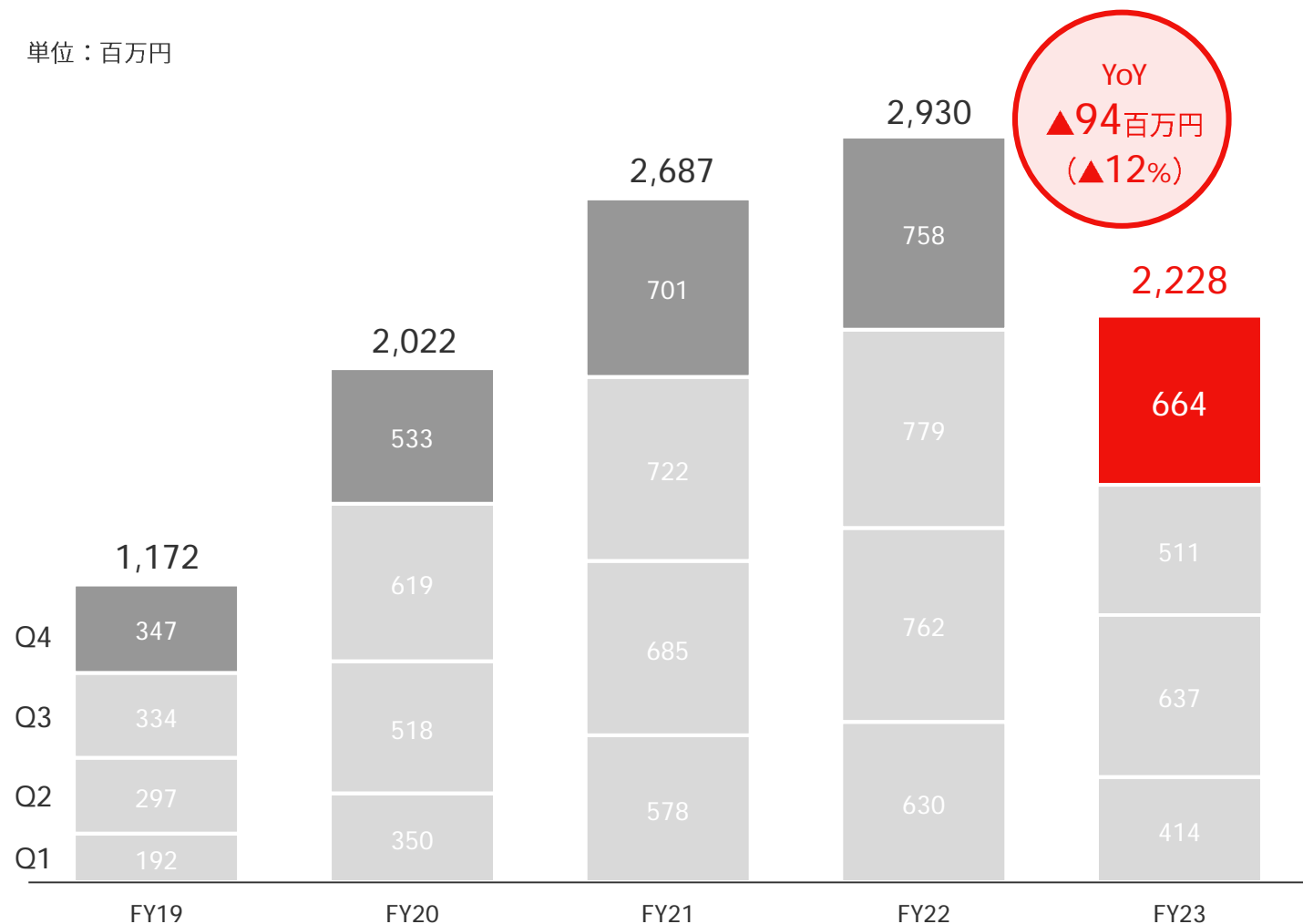


減収

Q4会計 2,231百万円

前期比 ▲103百万円 (▲4%)

単位：百万円



減益

Q4会計

664百万円

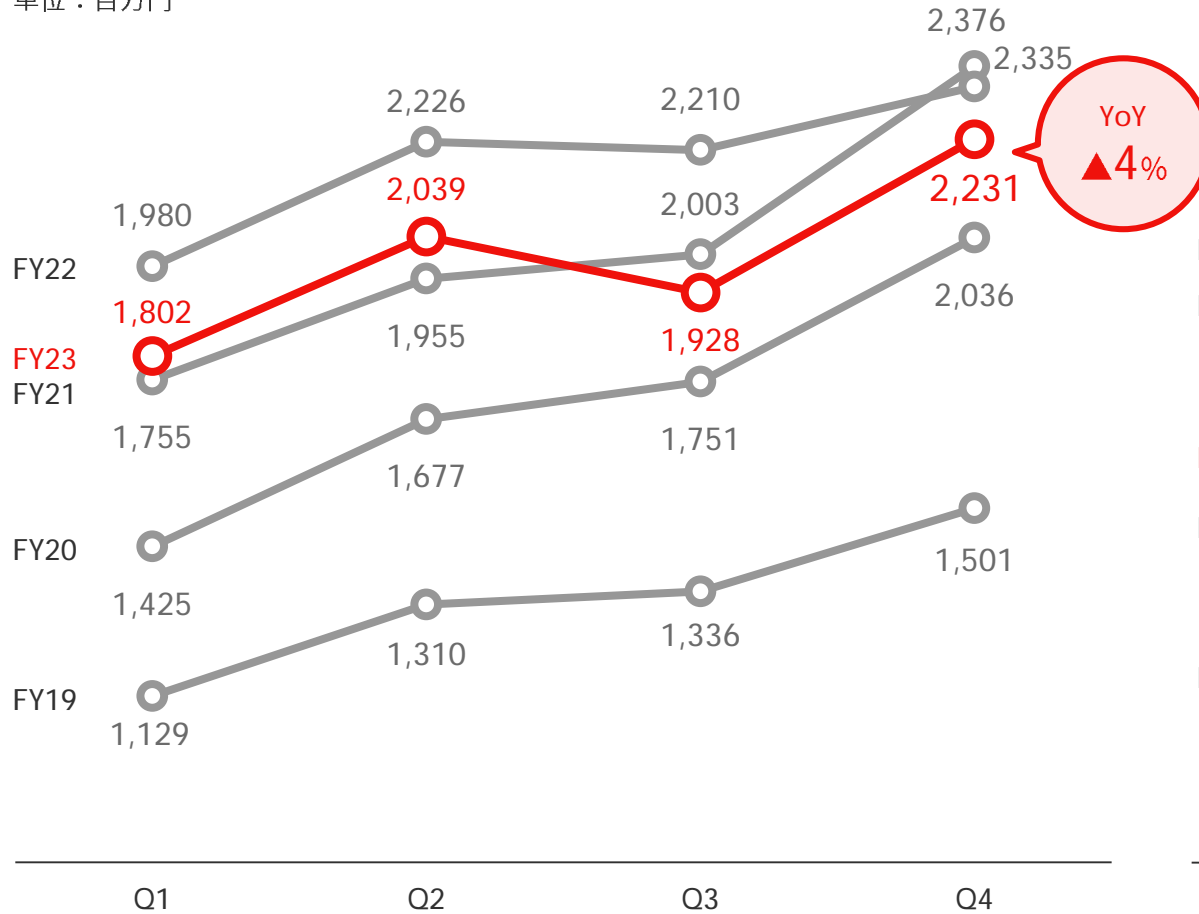
前期比

▲94百万円
(▲12%)

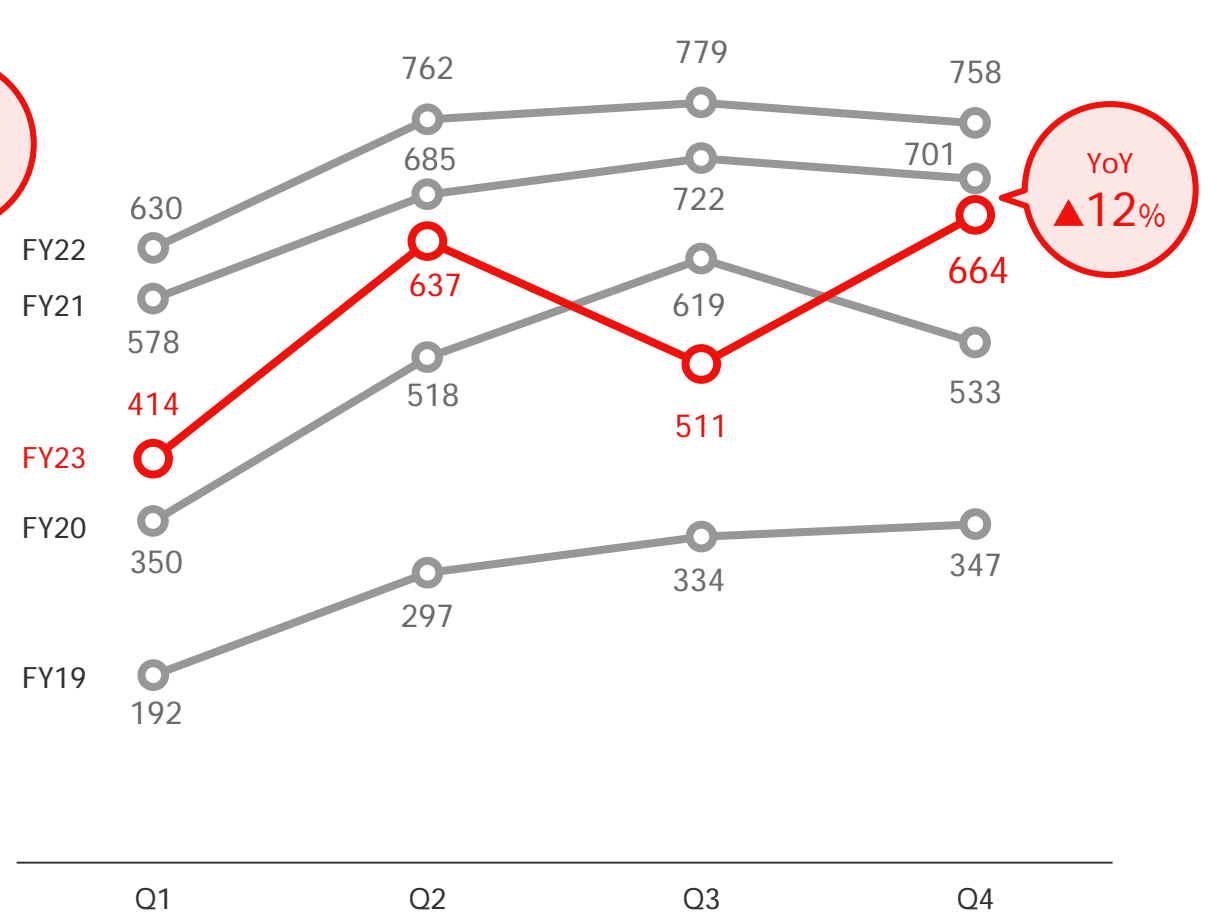
Q4は改善

売上収益

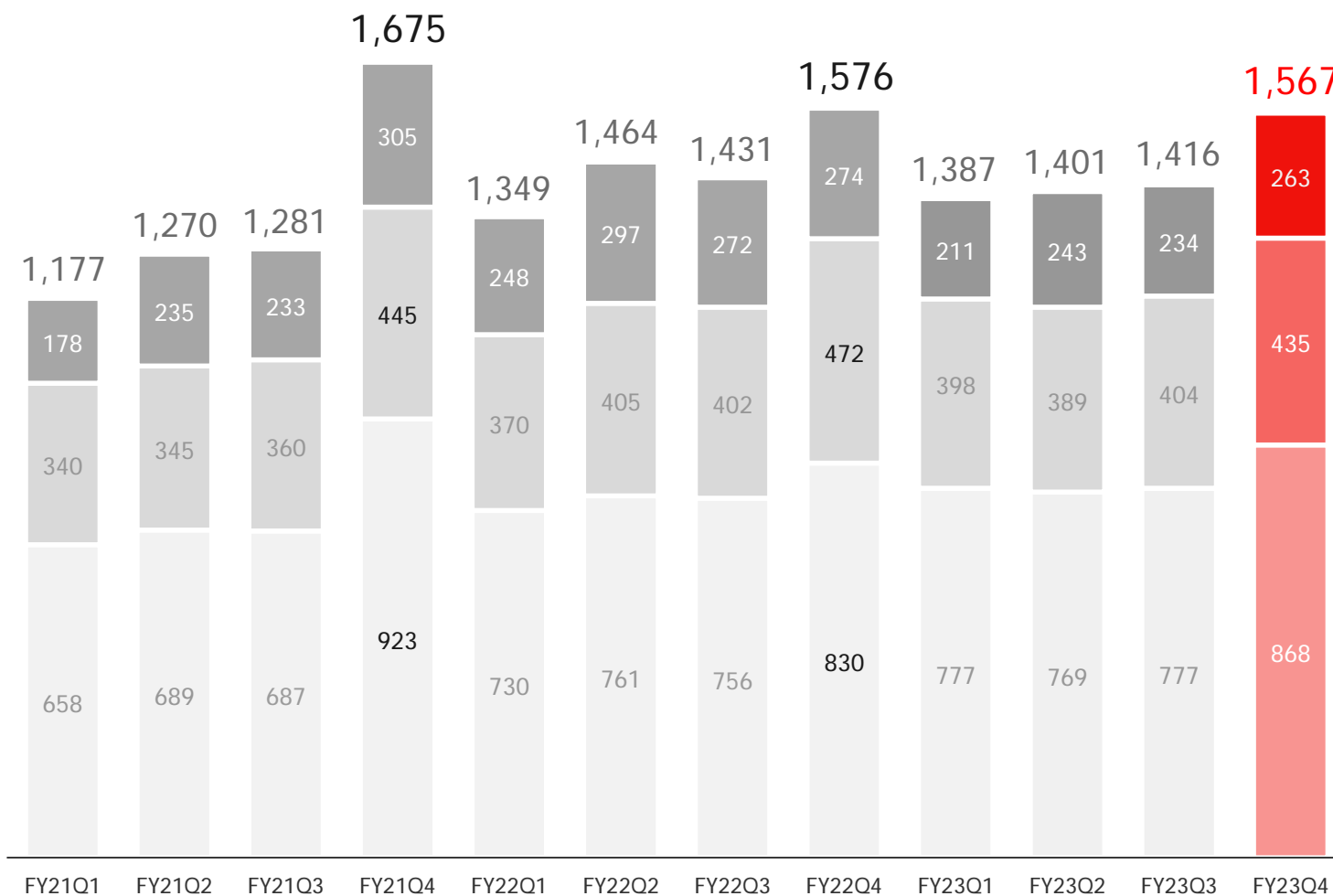
会計期間
単位：百万円



営業利益



会計期間
単位：百万円

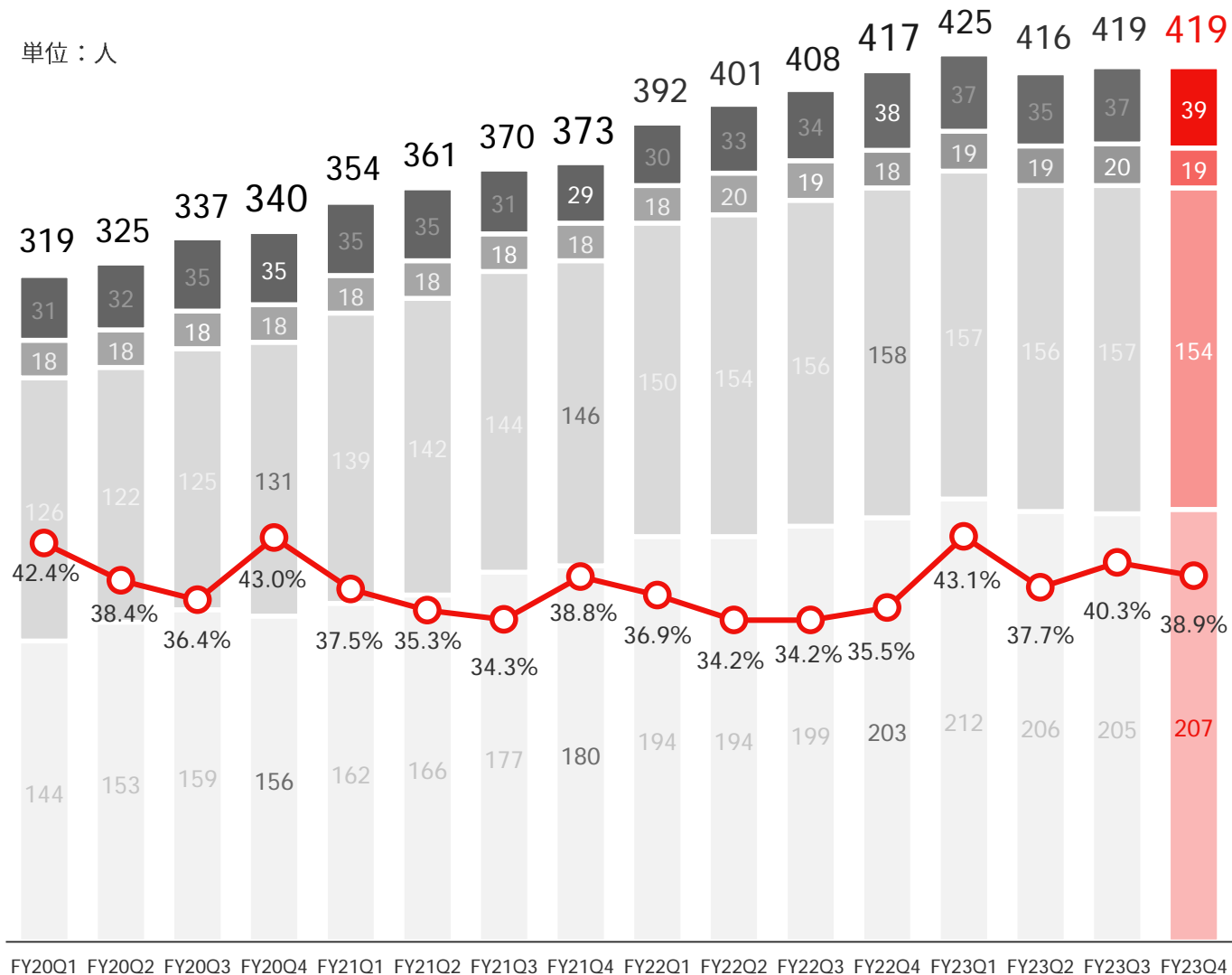


Q4会計	前期比	構成比
合計	▲0.6%	100%
■ 外注費	▲3.9%	16.8%
■ その他	▲7.8%	27.8%
■ 人件費	+4.6%	55.4%

主な前期比増減要素

- 人件費 +38
 - ・新規人員増は抑制
 - ・期末一時コスト
前期：52M 当期：45M
- 外注費 ▲10
 - ・デジタルイベント中心に抑制
- その他 ▲36
 - ・オフィス縮小による賃料削減
 - ・業務委託コスト抑制

単位：人



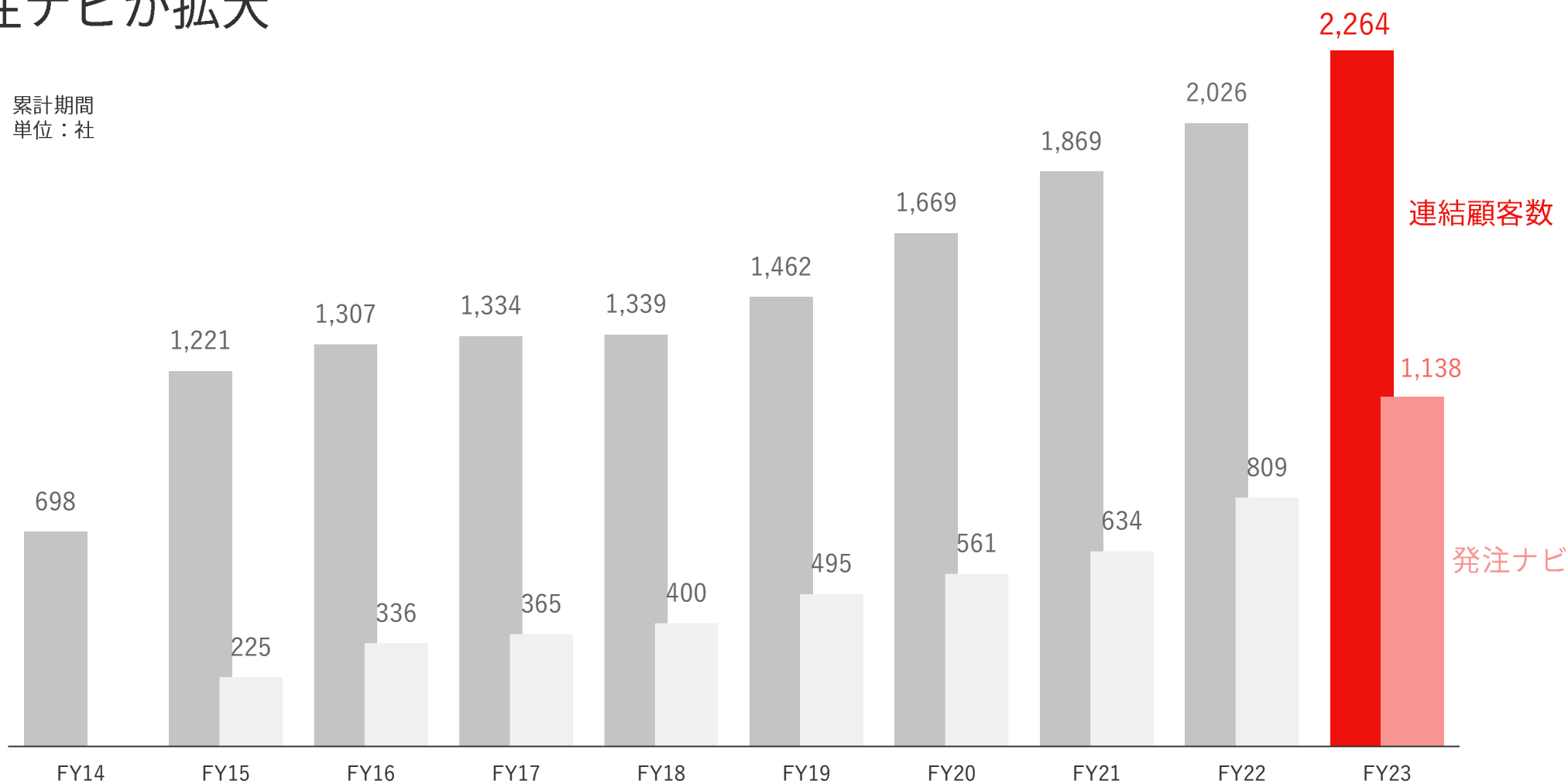
	Q4会計	前年同期比	構成比
合計		+2人	100%
■ 管理系・その他		+1人	9.3%
■ 技術系		+1人	4.5%
■ 営業・企画系		▲4人	36.8%
■ 編集系		+4人	49.4%

*契約、派遣、アルバイトを含む

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

発注ナビが拡大

累計期間
単位：社



* 当該期間中に売上計上のあった社数

* 子会社である発注ナビ株式会社は2015年10月より連結



1. 事業の現況

2024年3月期 業績概況

BtoBメディア事業

BtoCメディア事業

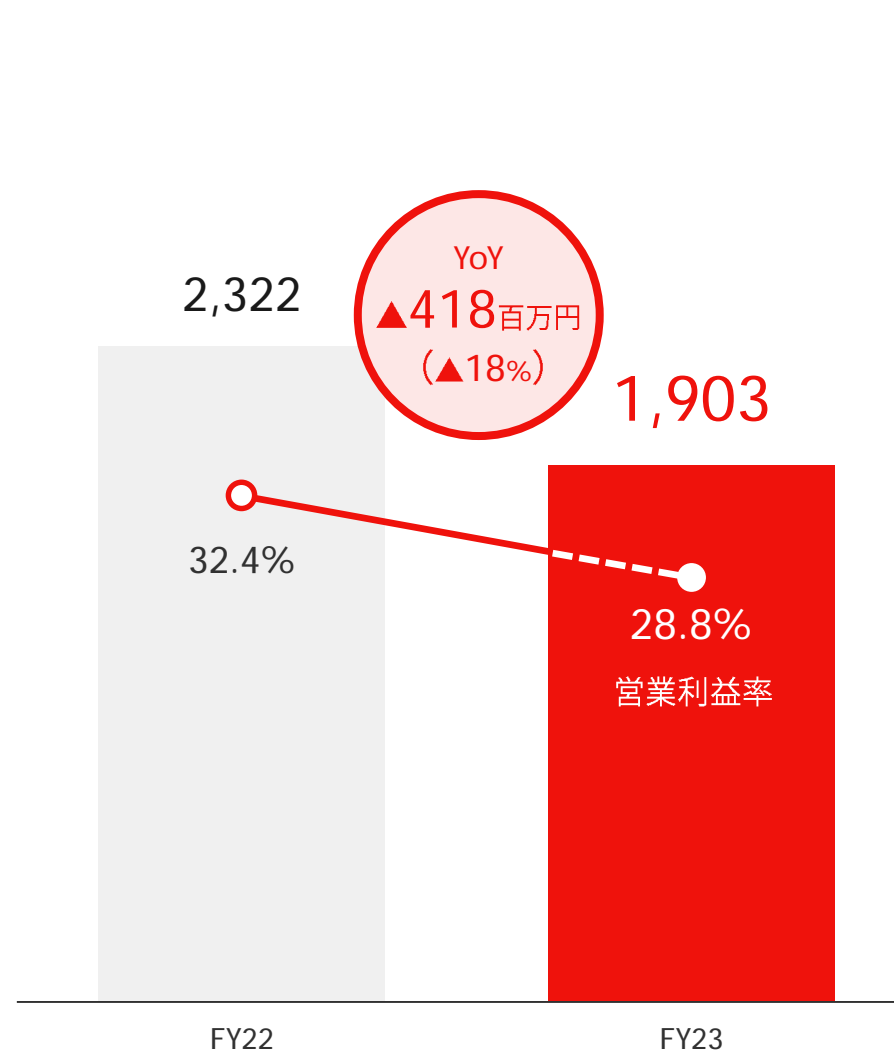
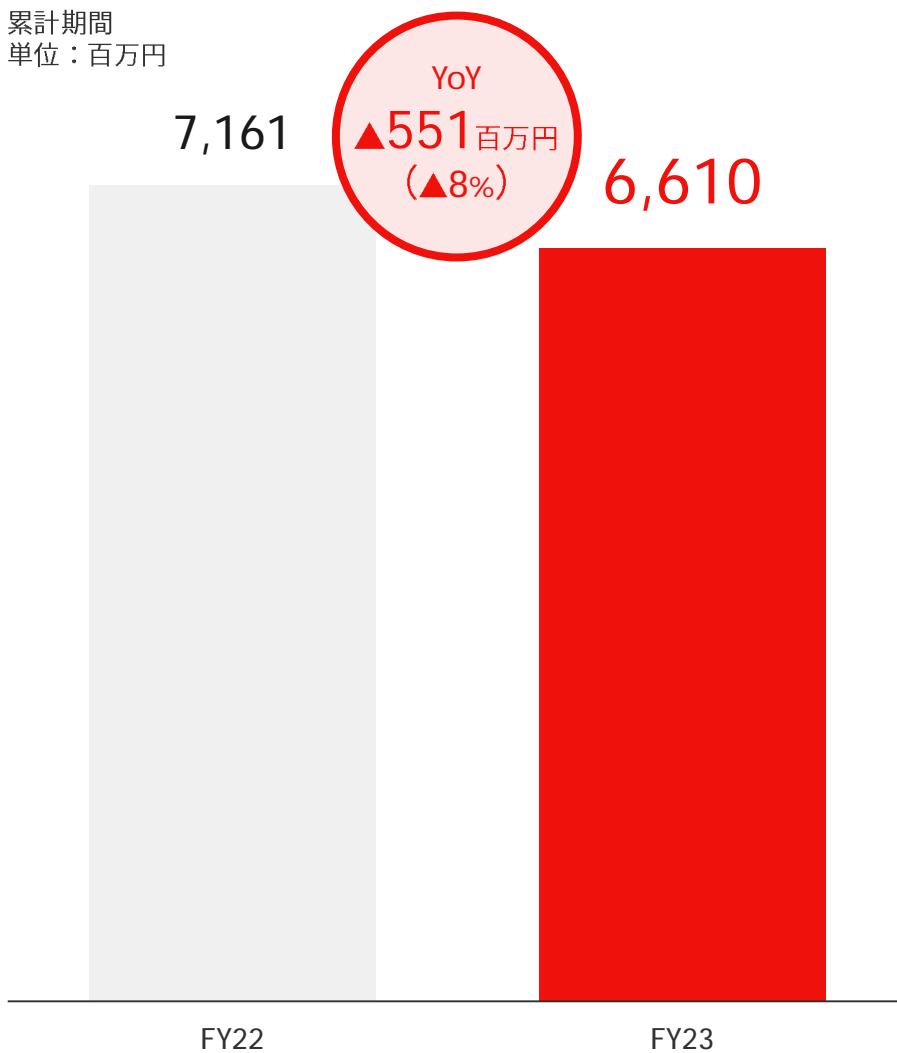
2. 中期目標

3. 業績予想・配当予想

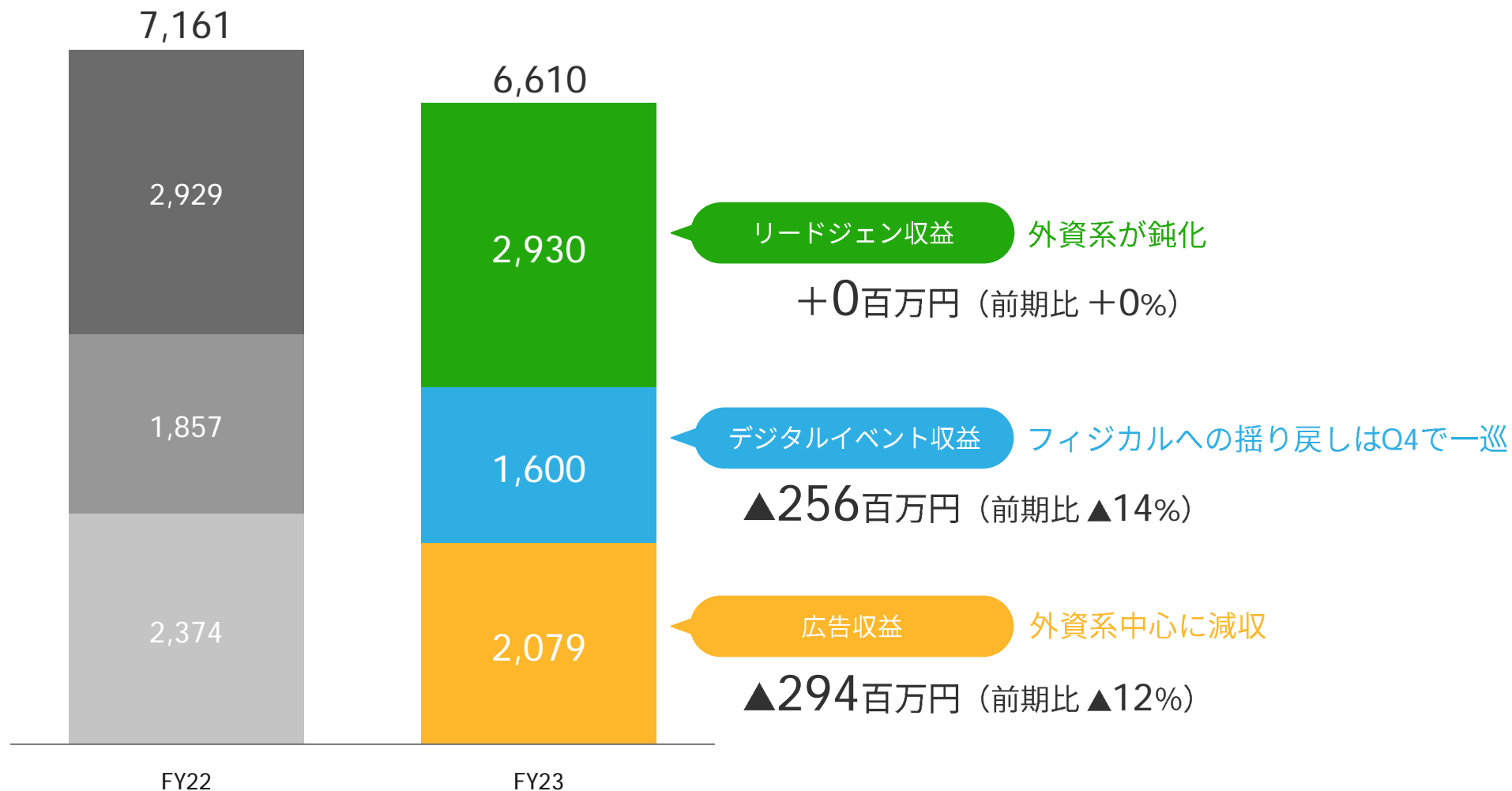
売上収益

営業利益

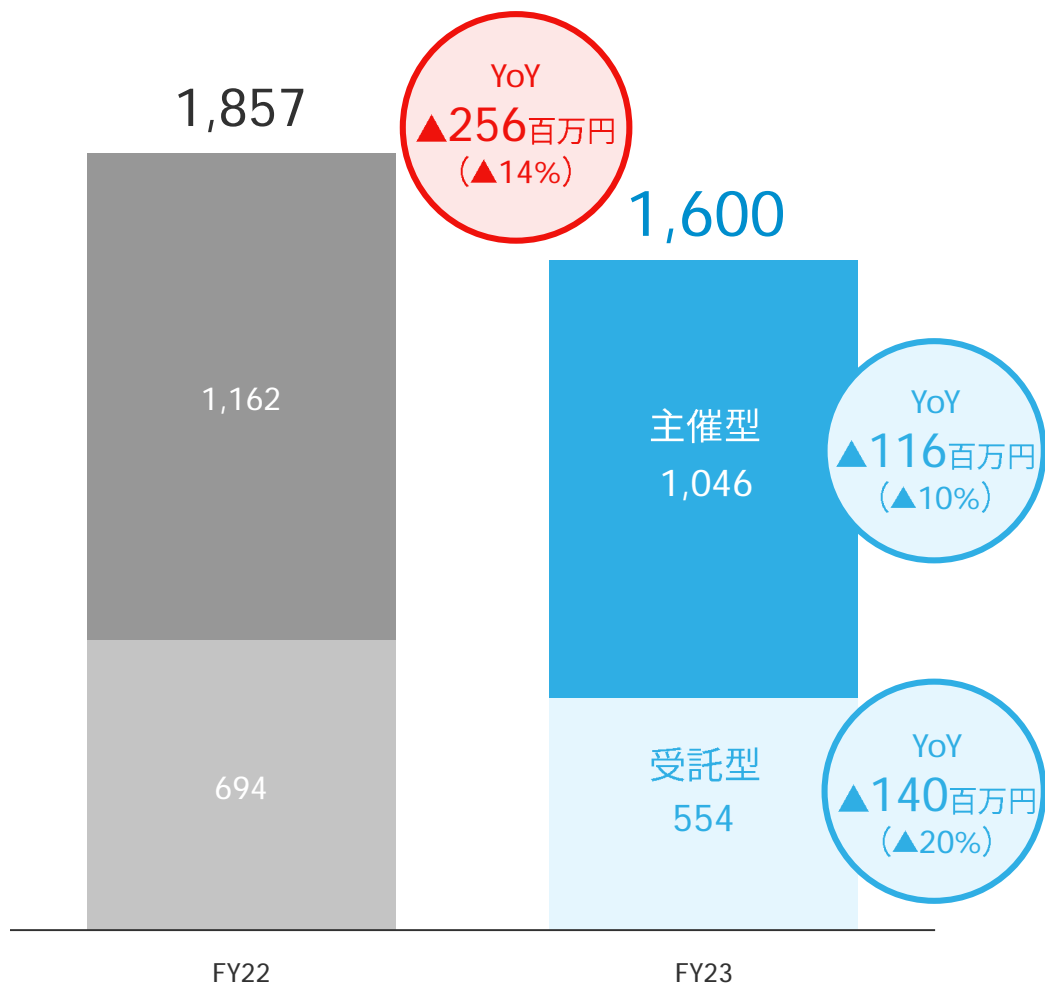
累計期間
単位：百万円



累計期間
単位：百万円



累計期間
単位：百万円



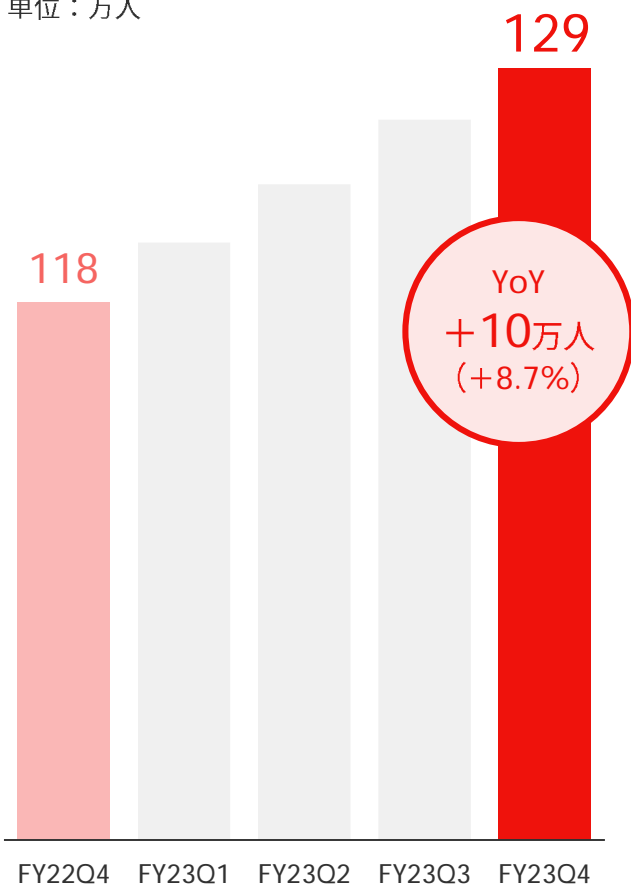
コロナ禍で市場確立も特需沈静化。Q4で影響一巡

デジタルイベント事例



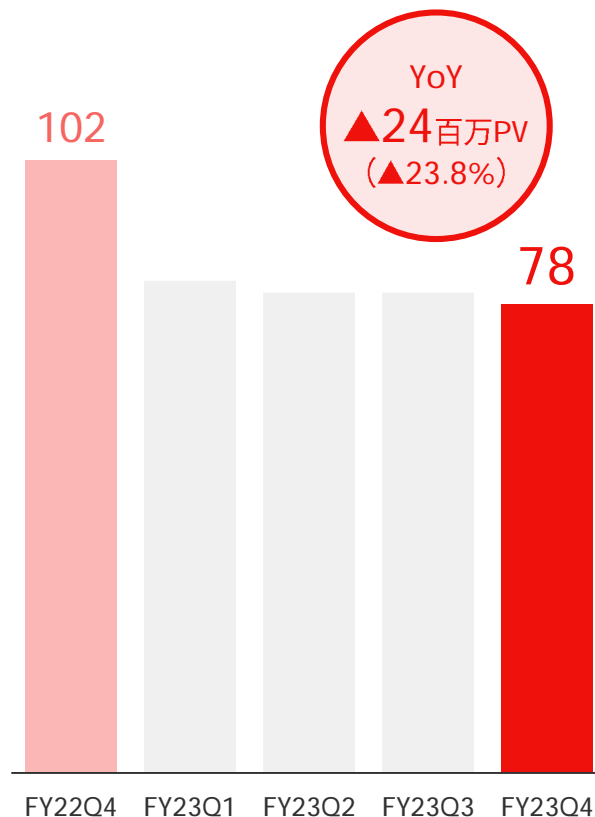
リードジェン会員数*1

単位：万人



PV数 (月平均)

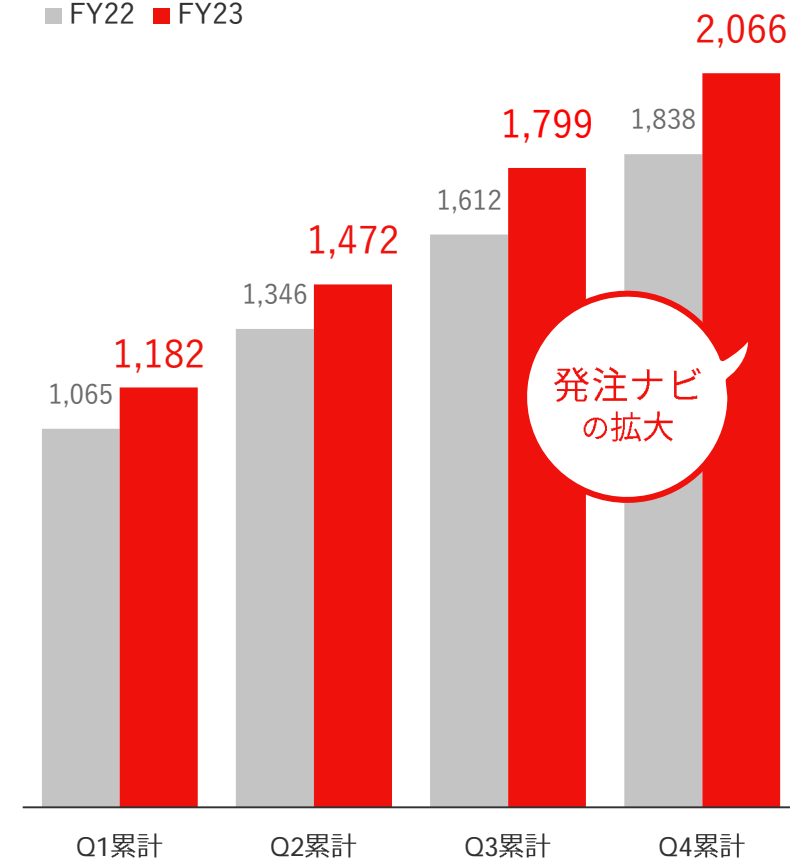
単位：百万PV



顧客数*2

単位：社

■ FY22 ■ FY23



*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：当該期間中に売上計上のあった社数

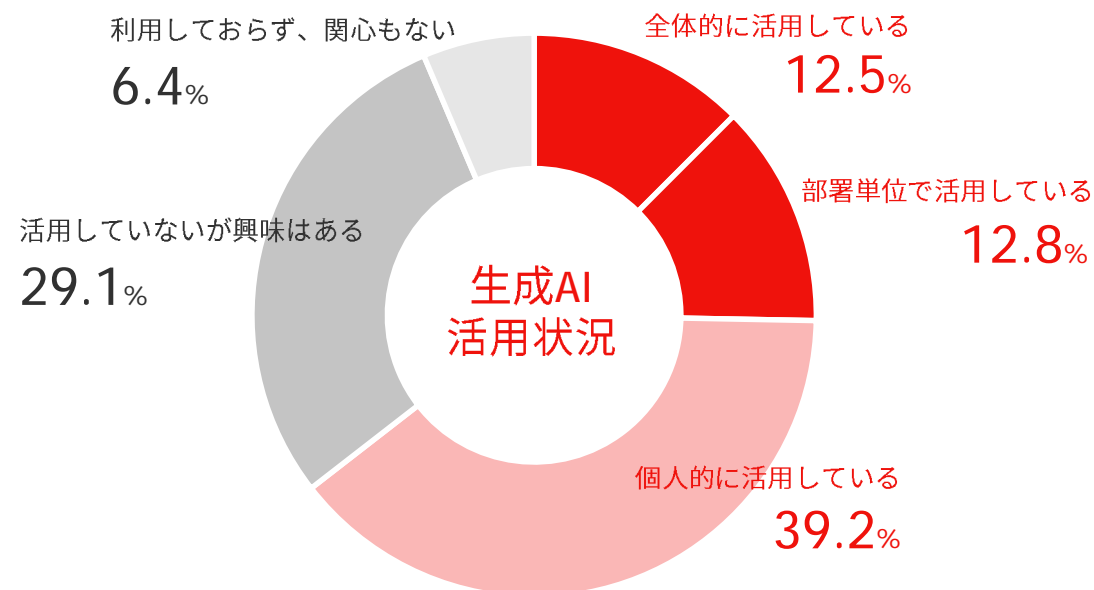
ITmedia AI+

AI専門情報サイト「ITmedia AI+」開設

- ☑ 企業の生成AI活用事例を集約、ビジネス活用をサポート
- ☑ AI関連記事からAI周辺情報まで多面的に掲載



<https://www.itmedia.co.jp/aipius/>



業務でChatGPTなどの生成AIを活用していますか？

*ITmedia読者調査～生成AIの業務活用～ 2023年11月より (N=344)



1. 事業の現況

2024年3月期 業績概況

BtoBメディア事業

BtoCメディア事業

2. 中期目標

3. 業績予想・配当予想

売上収益

累計期間
単位：百万円

1,591

YoY
▲199百万円
(▲13%)

1,391

FY22

FY23

営業利益

608

38.2%

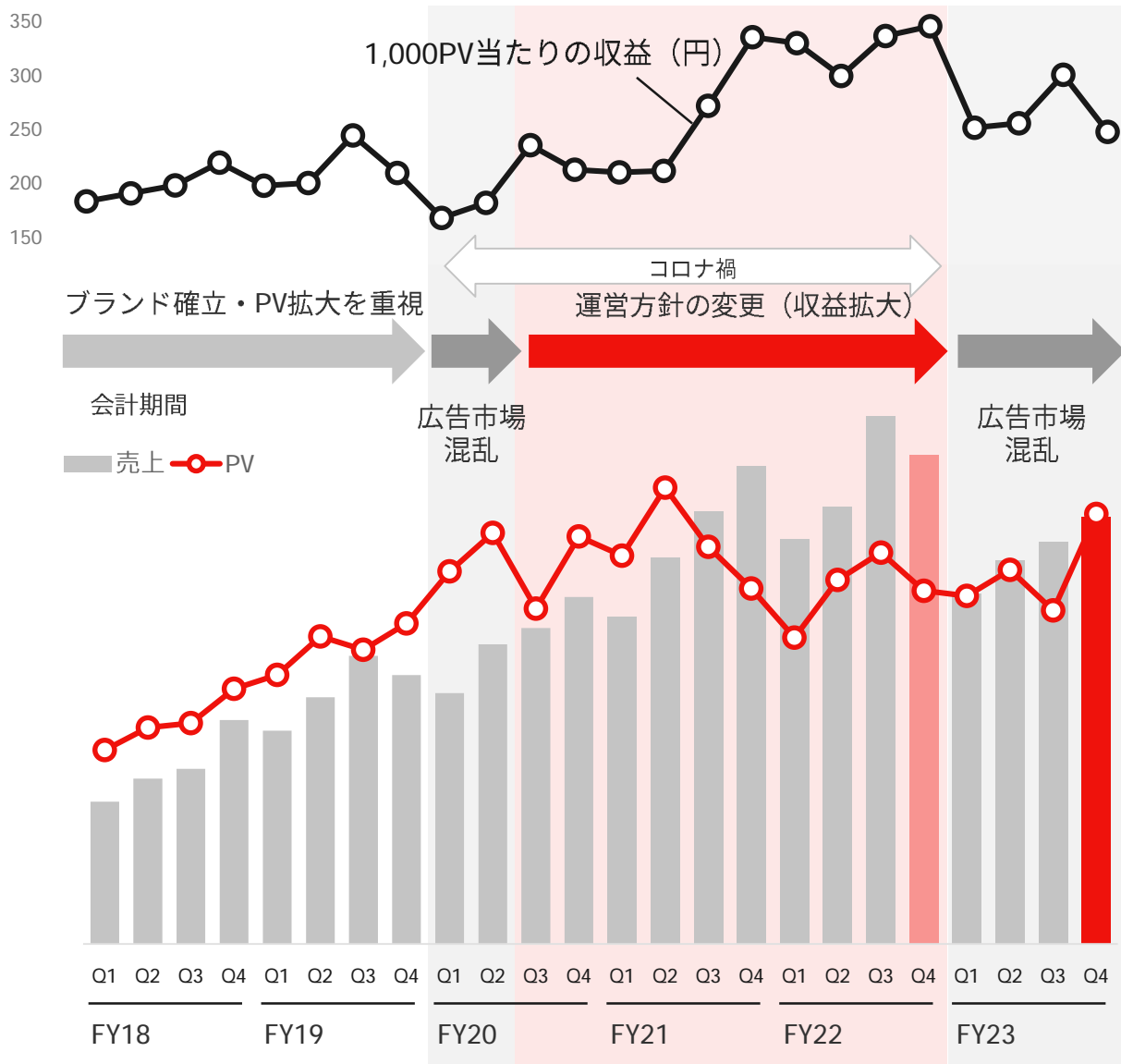
YoY
▲284百万円
(▲47%)

324

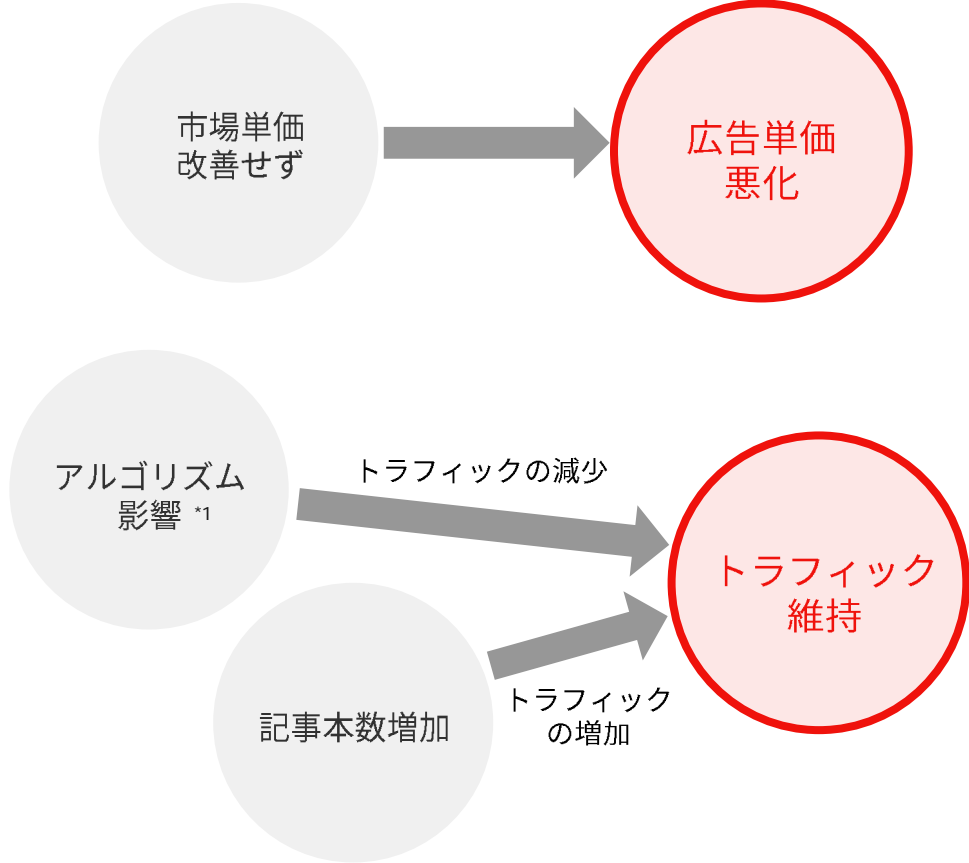
営業利益率
23.3%

FY22

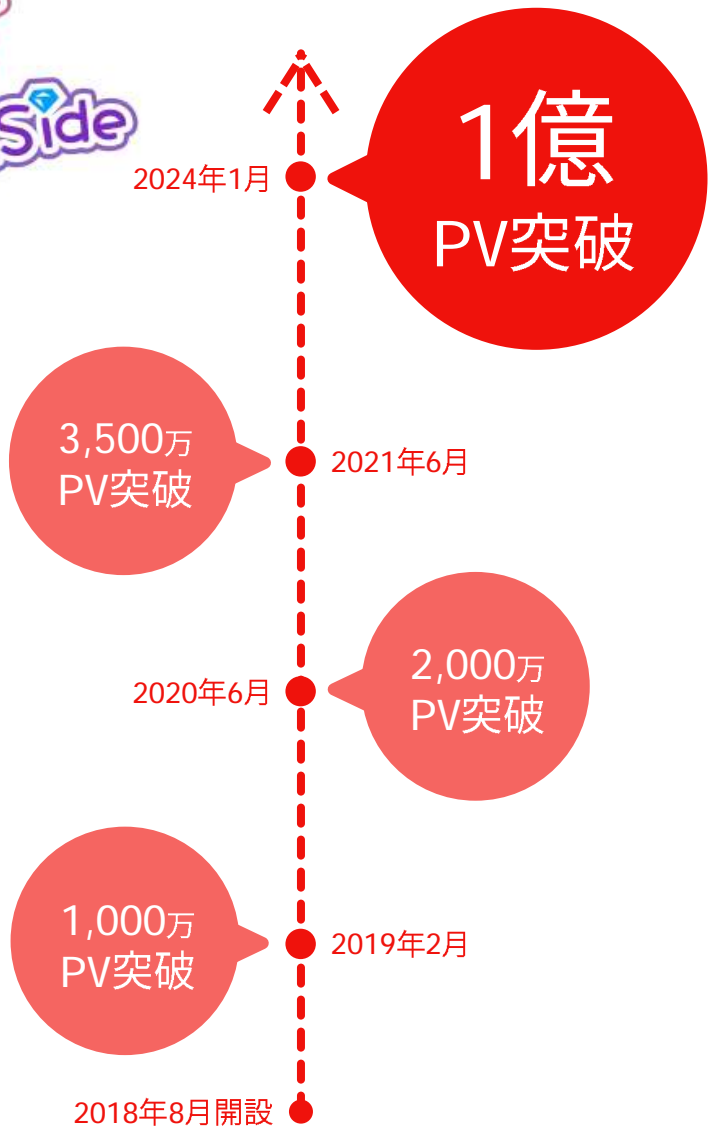
FY23



FY23 減収の要因



*1: Googleアルゴリズム対応等で一時的に減衰が発生



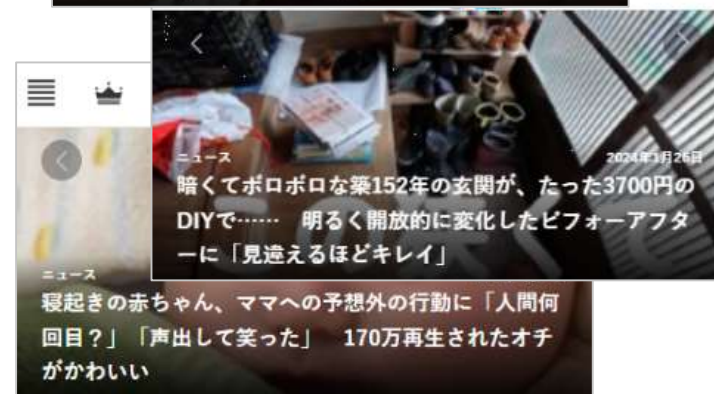
ねとらぼの特化チャンネル

2024年1月実績において月間1億ページビューを超過

コンテンツ
領域拡充



コンテンツ
生産手法改善



アイティメディア株式会社

「X40」 中期目標と成長戦略

2024年5月1日

証券コード：2148 東証プライム市場



インターネットやテクノロジーの領域は、成長性に富んだ魅力的な市場です。一方で将来の予測が難しい変化の大きな市場でもあります。そのため当社事業について、中期経営計画の策定と公表は行っておりません。

それに代わるものとして当社では、将来に達成を目指す目標を設定し、公表しております。

本資料は、当社が中期的に実現を目指す目標「X40（エックスフォーティ）」について、その達成に向けた補足情報、ガイドラインをお示しするものです。

[ご注意事項]

- 経済環境の極端な変動は想定しておらず、マーケットが拡大していくことを前提としております。目標の達成に向けた業績、KPIのマイルストーン等の情報が含まれますが、それらの達成をお約束する主旨のものではございません。さまざまな状況の変化を反映するため、今後において毎年・随時の見直しを前提としております。



- 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、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「2023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。



1. 事業の現況

2. 中期目標

ビジョン

現状認識・進捗

中期目標と方針

① BtoBメディア

② 発注ナビ

③ BtoCメディア

3. 業績予想・配当予想



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。



テクノロジーの進化



コンピューター



インターネット



モバイル



スマートデバイス



動画



AI



etc...

アナログ手法

紙媒体

紙の広告

セミナー

展示会

デジタル化

ネット媒体

ネット広告

リードジェン

デジタルイベント

DX

データ×AI

スマート化

当社の
価値創造

デジタルならではのメディアビジネス開発

テクノロジーの無限の可能性

社会の発展

当社の成長

自動運転

AI

ロボティクス

量子
コンピューター

AI半導体

社会・産業の
デジタルシフト

DX

IoT

クラウド
・ SaaS

ウェアラブル

メタバース

XR

デジタルツイン

ブロック
チェーン

コンピューティング

半導体

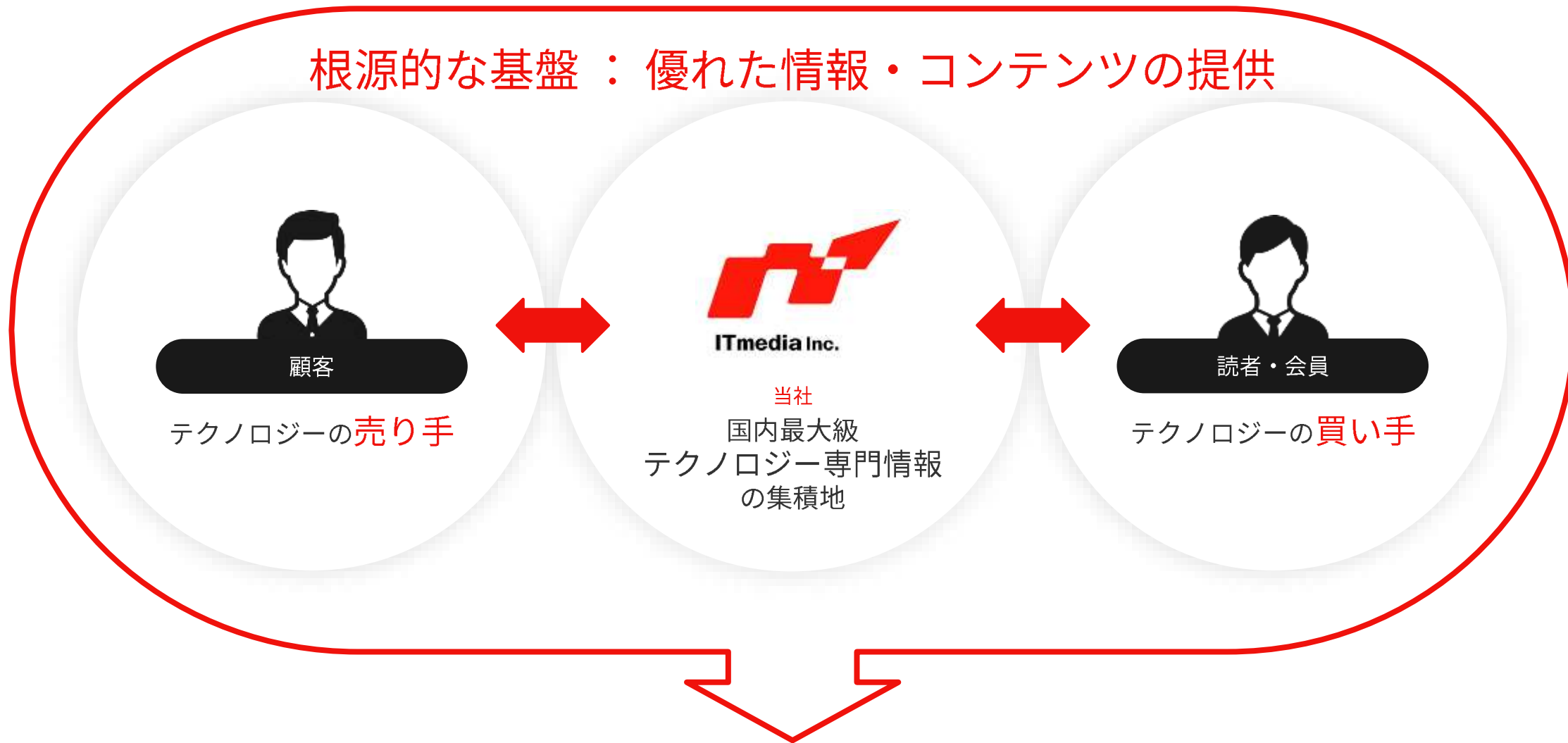
センサー

デバイス

ネットワーク

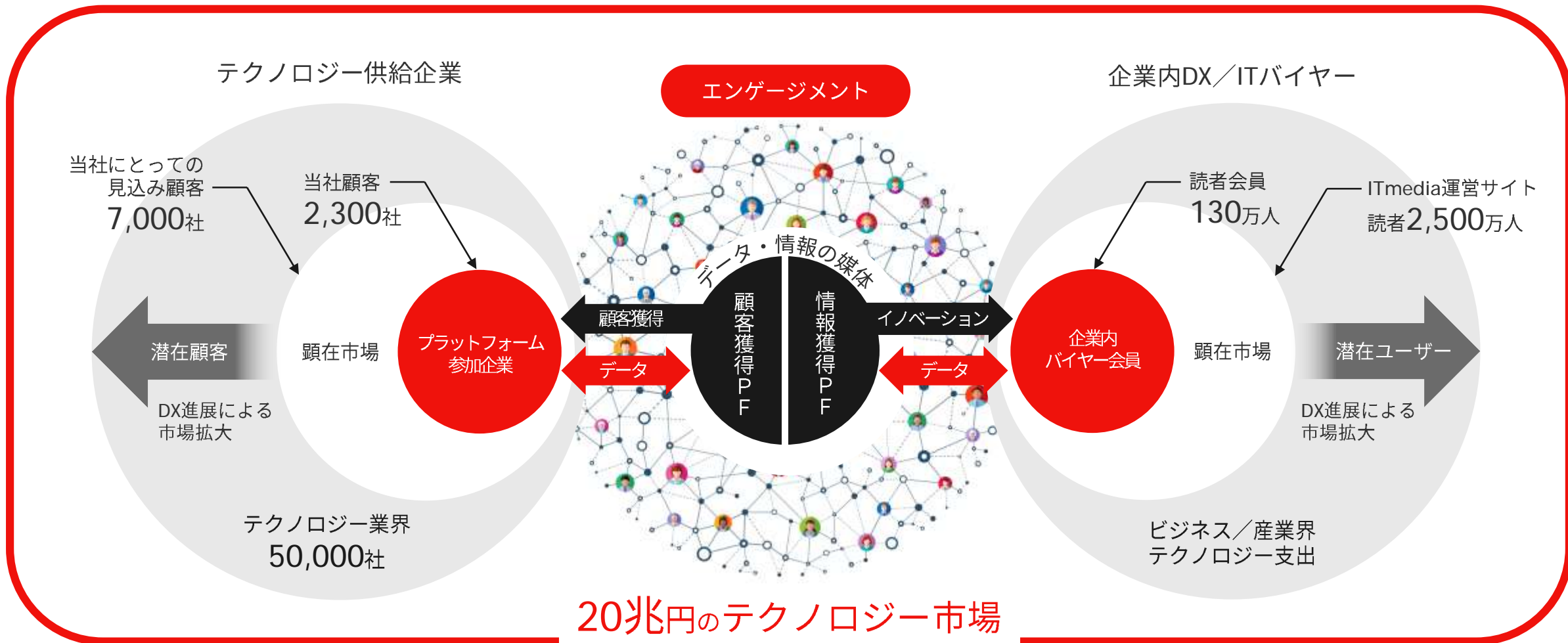
セキュリティ

根源的な基盤：優れた情報・コンテンツの提供



ビジネス：売り手と買い手のマッチング機会の提供

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



20兆円のテクノロジー市場

デジタルの顧客獲得支出

1,000億円~2,000億円 (0.5%~1.0%)

(参考)
・IDC Japan株式会社 2023/5 <https://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prJPJ50735923>
・株式会社富士エクスラ総研 2022/9 <https://www.fcr.co.jp/pr/22094.htm>



1. 事業の現況

2. 中期目標

ビジョン

現状認識・進捗

中期目標と方針


① BtoBメディア

② 発注ナビ


③ BtoCメディア

3. 業績予想・配当予想


顧客・ユーザー規模

 見込み顧客数


7,000社

 [売り手]
顧客数

2,300社

 [買い手]
プロフィール会員

130万人


 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

7,000本/月

 月間PV

4億PV

スタッフ

 直販営業担当

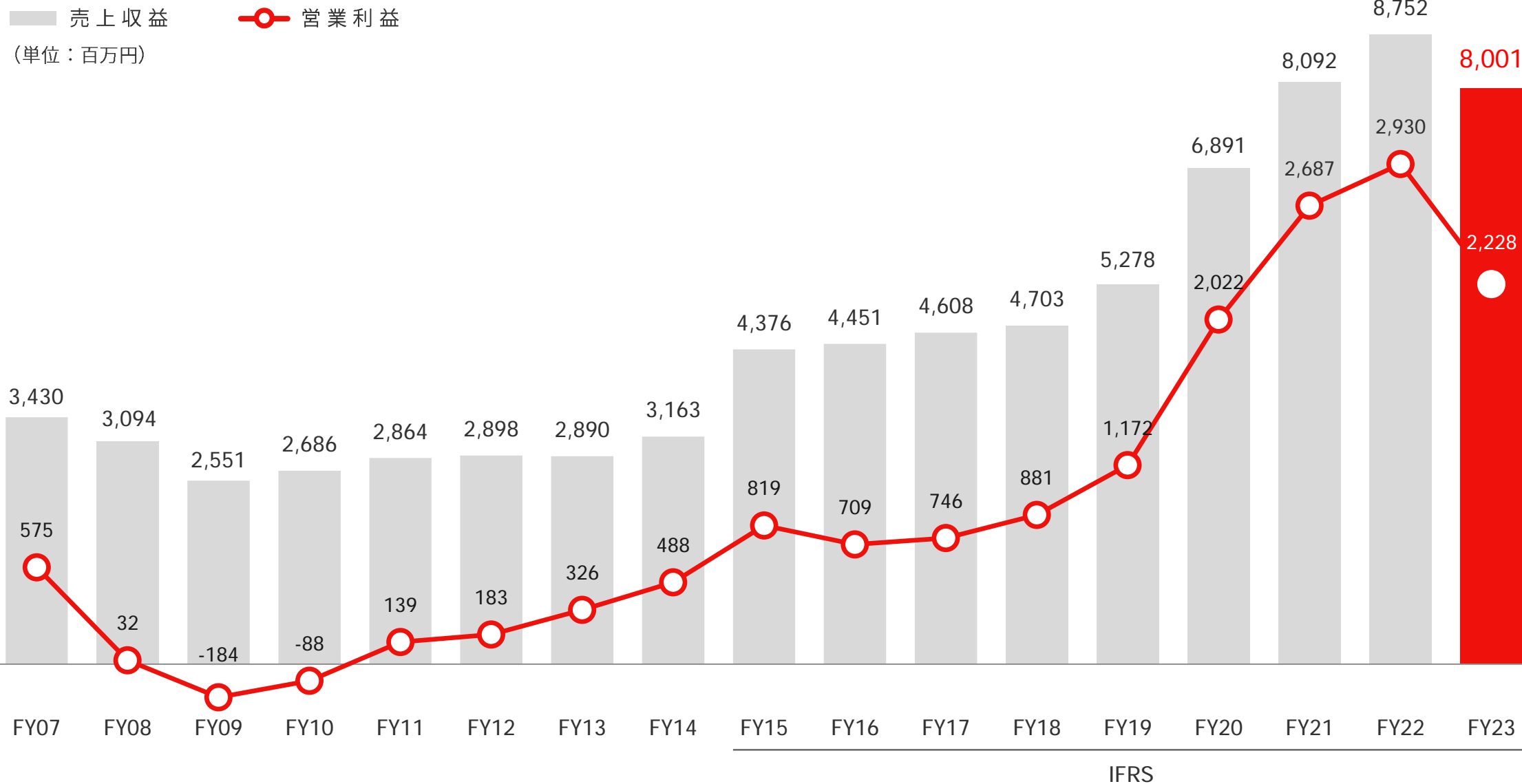
100名

 外部記者

1,000名

 内部記者

100名



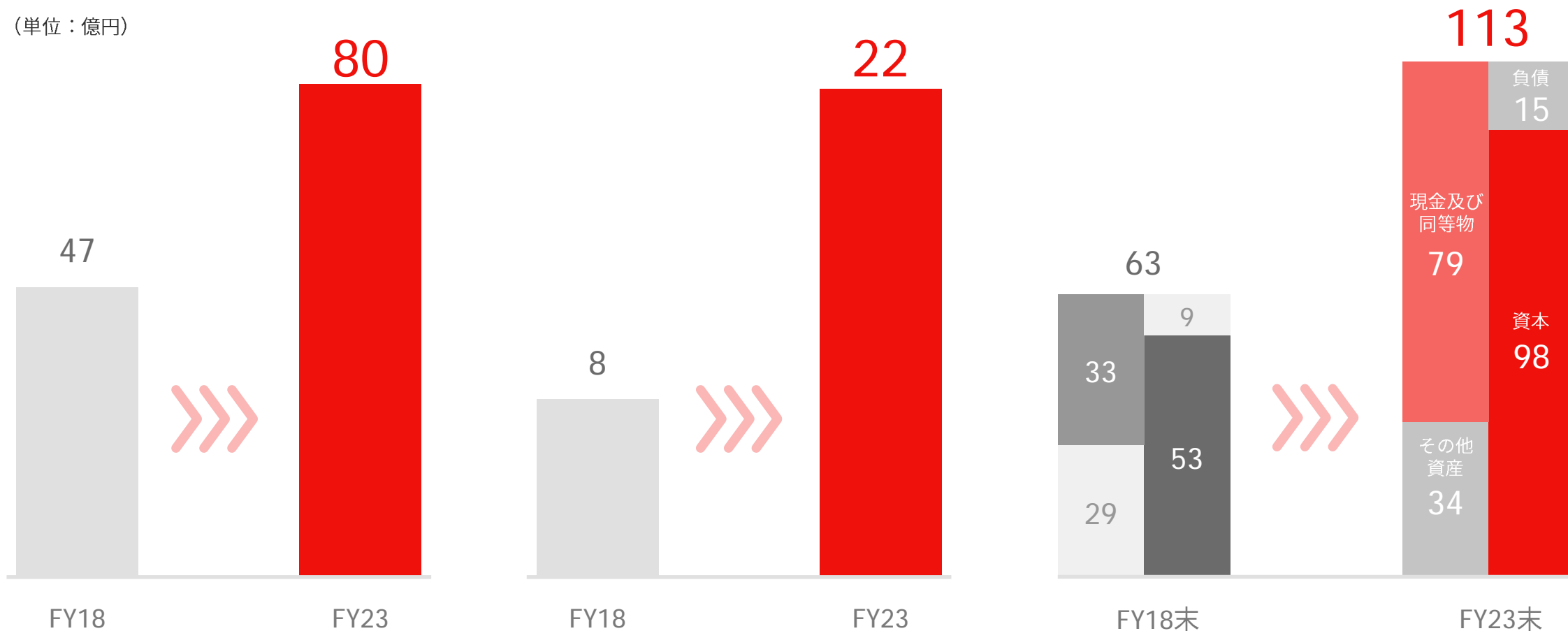
過去5年で事業規模・キャッシュフローが大きく拡大

PL：売上収益

PL：営業利益

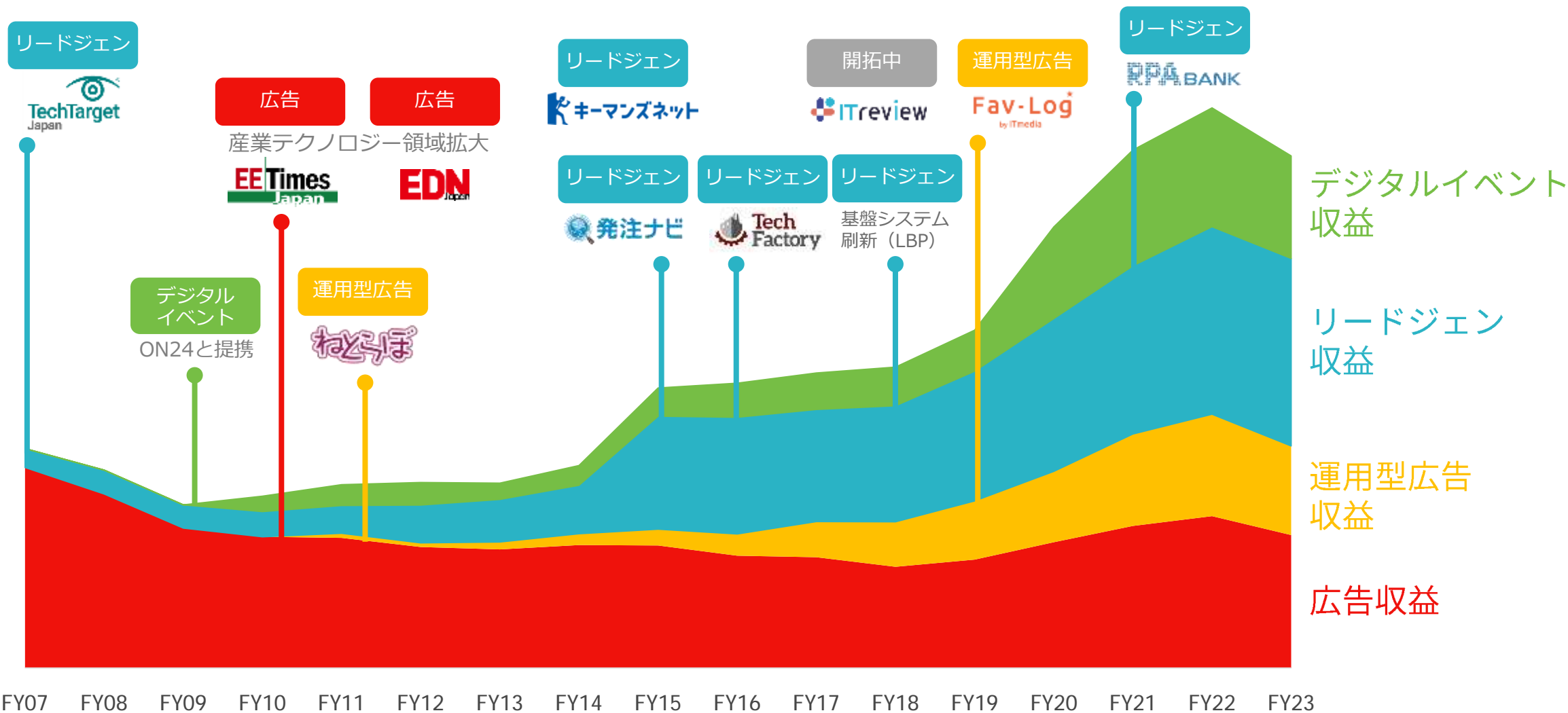
連結BS

(単位：億円)





インターネットならではの新規事業開発により事業領域を拡大





1. 事業の現況

2. 中期目標

ビジョン

現状認識・進捗

中期目標と方針

① BtoBメディア

② 発注ナビ

③ BtoCメディア

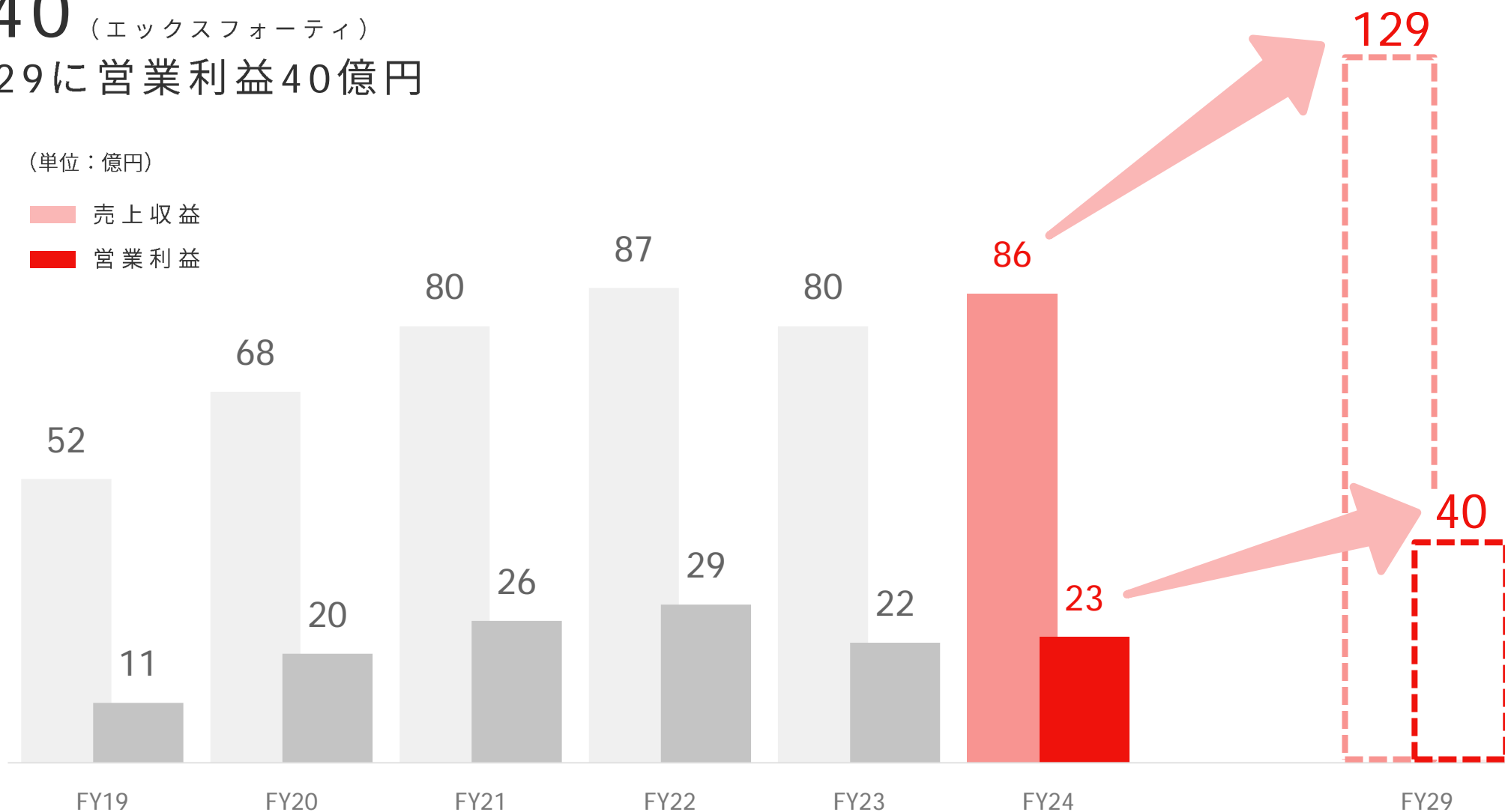
3. 業績予想・配当予想

X40 (エックスフォーティ)

FY29に営業利益40億円

(単位：億円)

- 売上収益
- 営業利益



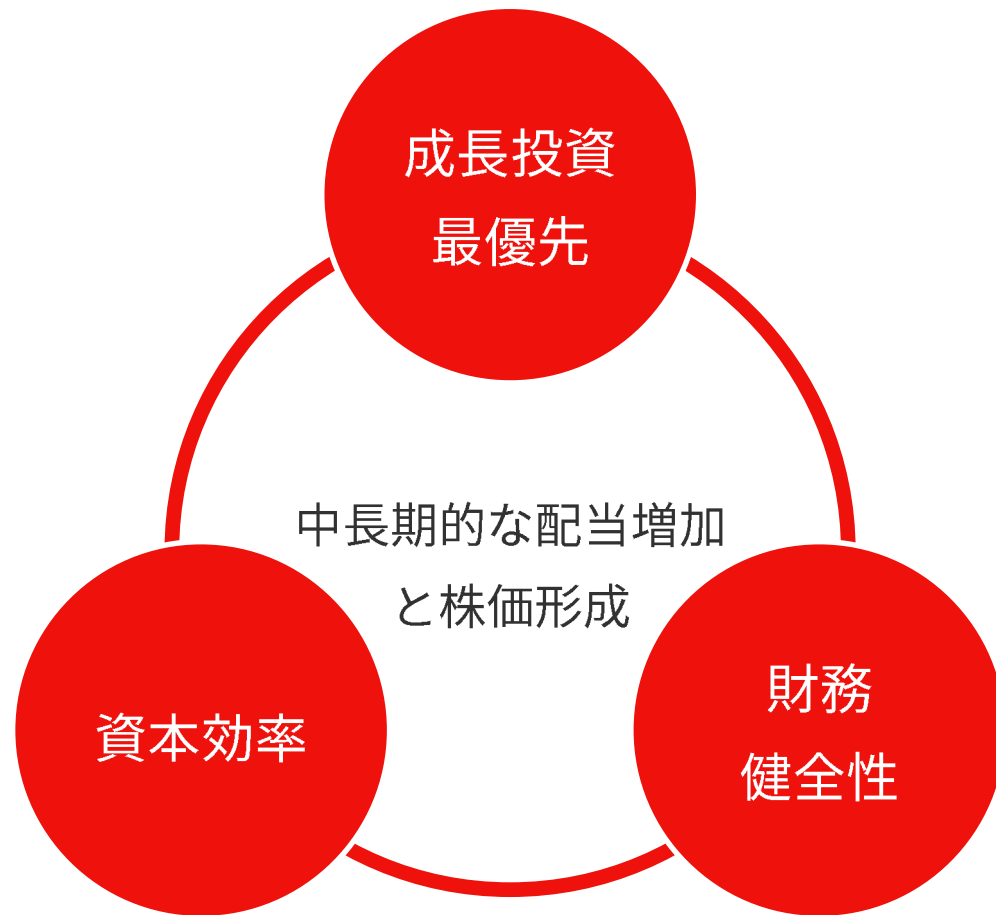
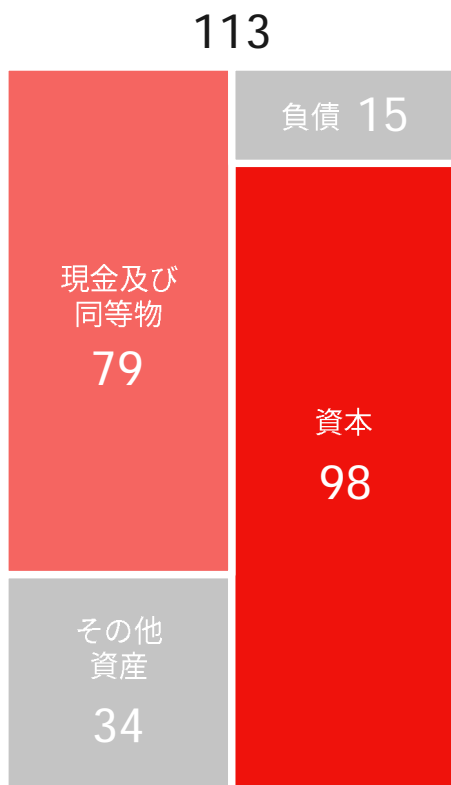
事業成長のための資金活用と資本効率の改善による資本コストの最適化



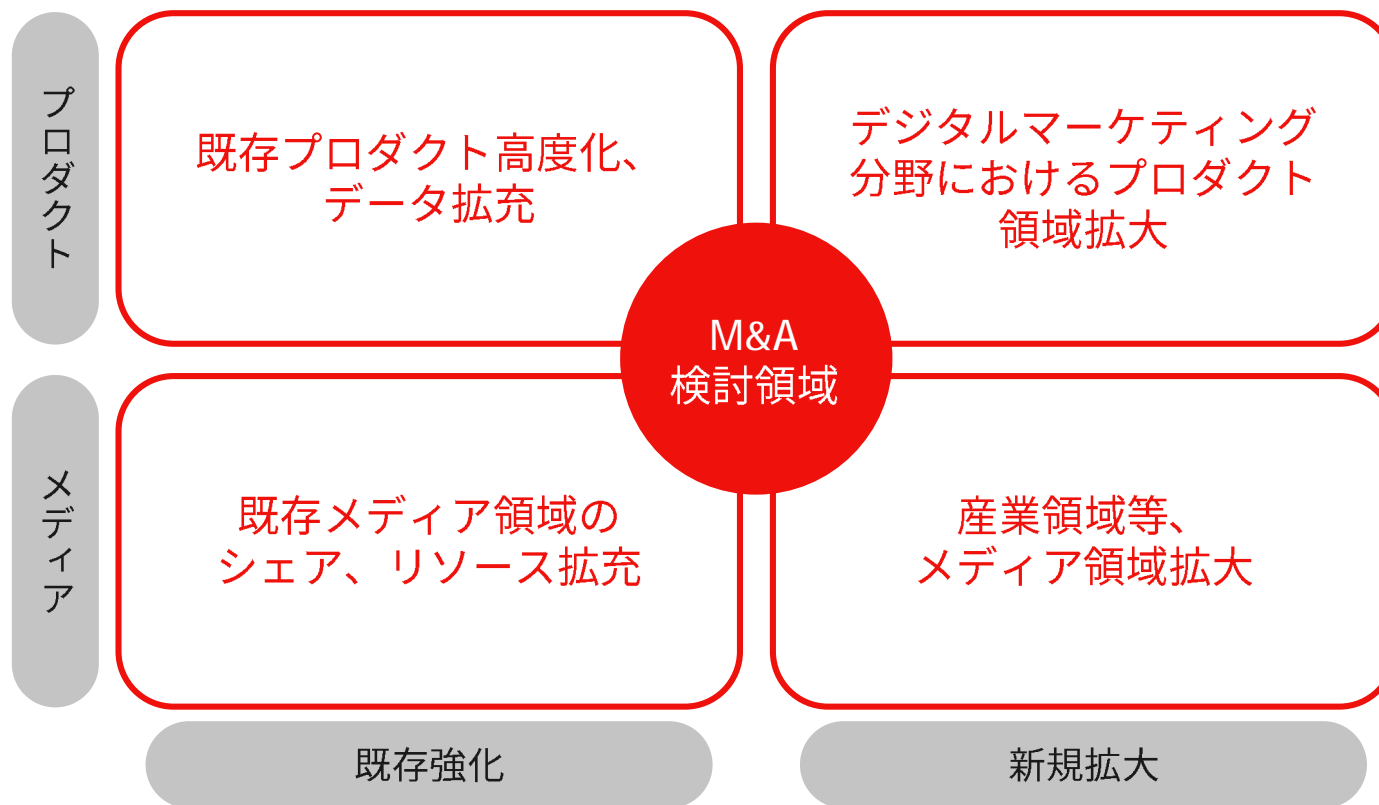
豊富な手元資金＋毎年のキャッシュフローを活用 資本コストや資本効率を意識した配分を実践

FY23末 連結BS

(単位：億円)

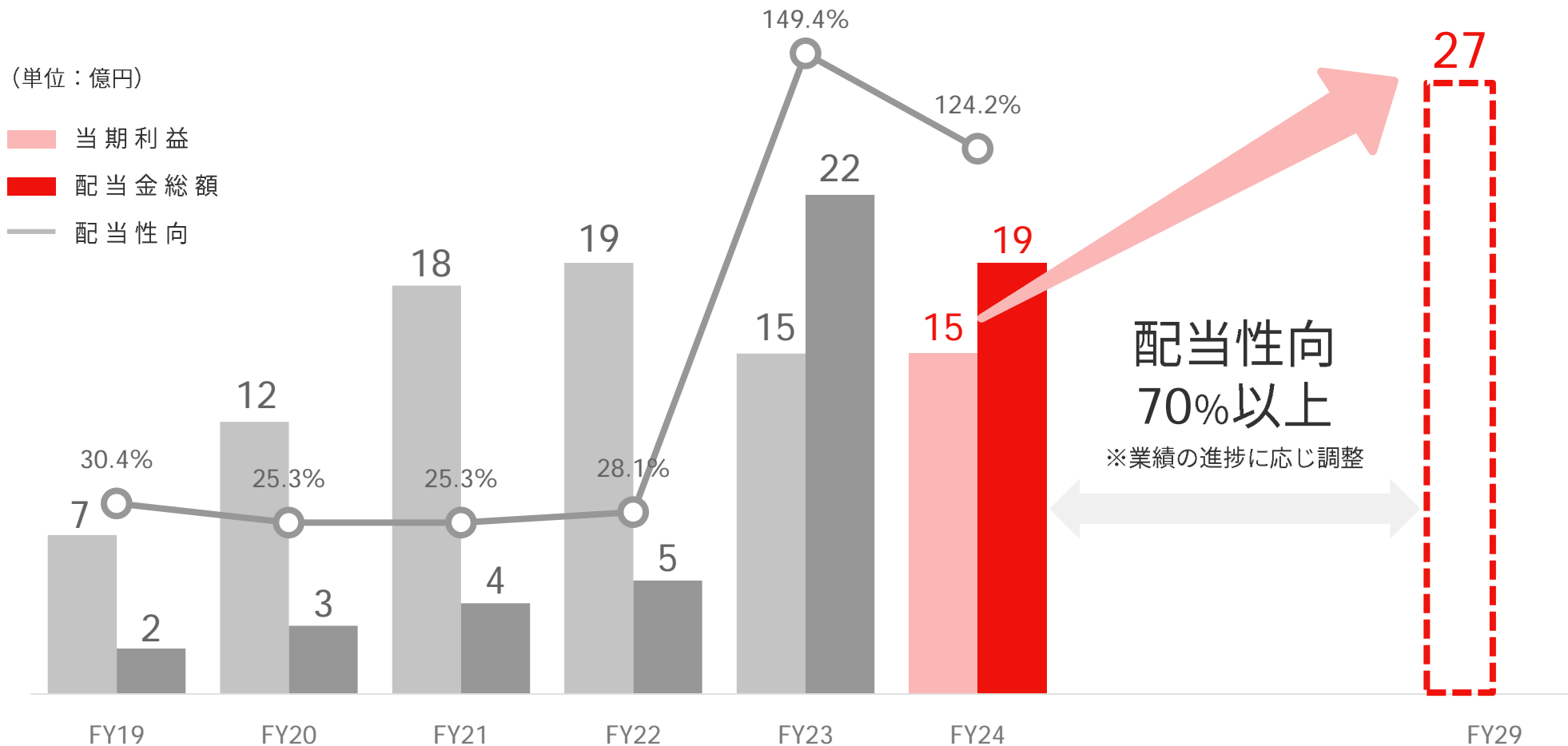


- ☑ 成長投資の中でもM & Aを最優先事項のひとつと位置付け
- ☑ 「X40」達成可能性を高めるM & Aの実現を図る



* 中期目標「X40」について、未実現のM&Aによる効果は織り込んでおりません。

成長投資と共に株主還元を強化



年間配当金	FY19	FY20	FY21	FY22	FY23	FY24
	12円	16円	23円	28円	115円	100円

BtoBメディア事業

① BtoBメディア

(運営：アイティメディア株式会社)



BtoB領域の専門メディアを
ターゲットごとに多数運営

リードジェンを中心とした
BtoB製品ベンダー向け
マーケティングサービス

100人規模の専門営業組織

② 発注ナビ

(運営：発注ナビ株式会社)



システム開発発注会社向け
無料相談サービス提供

システム開発会社向け
案件紹介サービス

システム開発会社会員化
SaaS型営業体制

BtoCメディア事業

③ BtoCメディア

(運営：アイティメディア株式会社)



コンシューマー向け
巨大メディア運営

営業リソースを要さない
アドネットワークを介した
広告枠提供

メディア基盤

プロダクト

営業基盤

これまで

これから



買い手、売り手両面の拡大

IT

製造・
エレクトロニクス

クラウド・SaaS

産業DX



ソリューションの高度化&多様化。Campaign Central 構想

リードジェン

デジタルイベント

データドリブン

動画メディア



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)

テクノロジーがもたらす大変化に対応したメディアとプロダクトを開発

社会 変化

- ・ 全産業におけるDX進展
- ・ AIによる社会変革
- ・ データドリブンマーケティングの市場確立

①BtoBメディア

産業DX 領域拡大

Campaign Central構想

次世代デジタルイベント
= 動画メディア

②発注ナビ

システム開発会社
カバー率5割へ

SaaS、AIなど
マッチング領域拡大

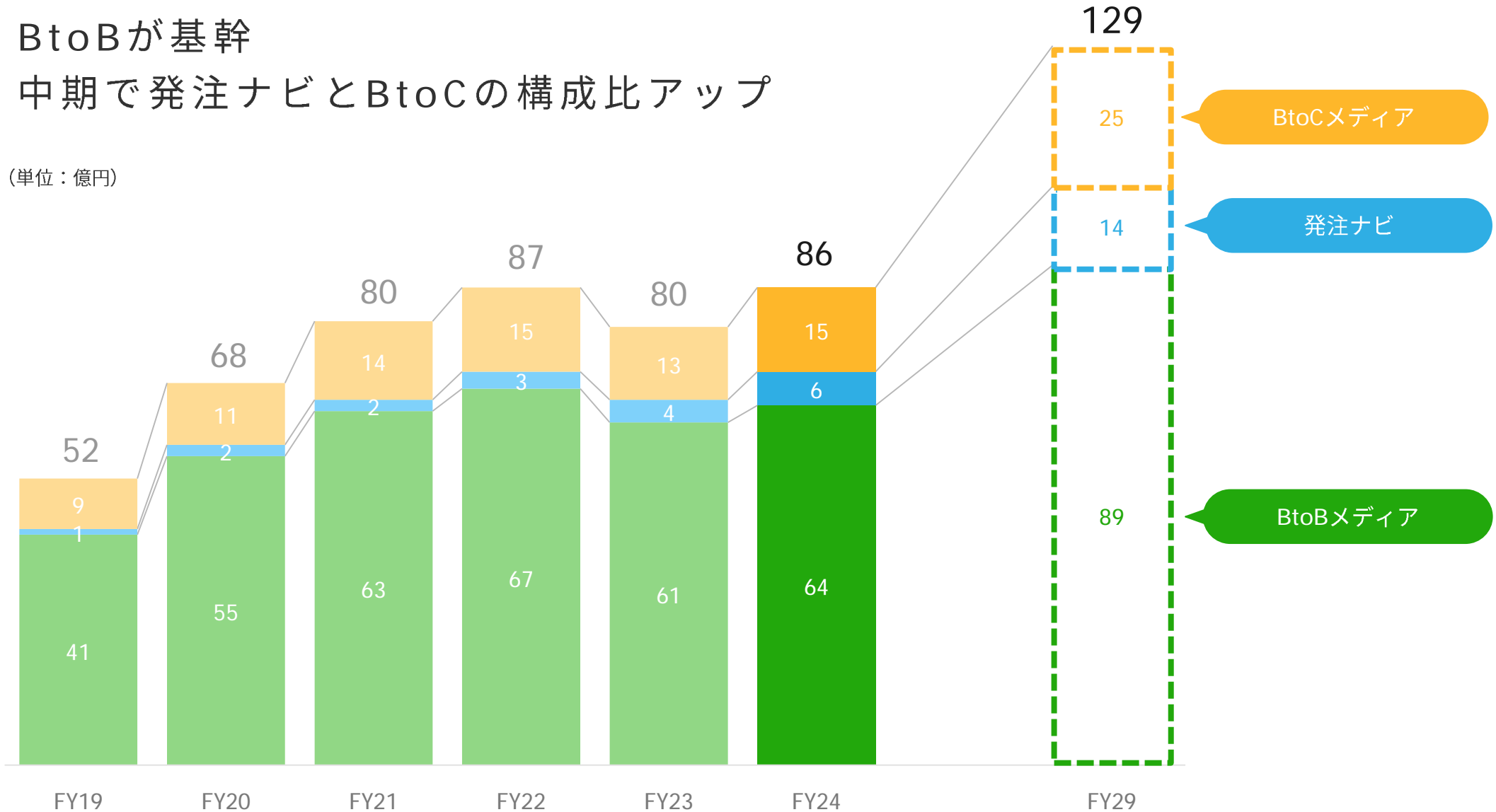
③BtoCメディア

AIを活用した新しい
メディアの在り方

ねとらぼ
メンバーシップ
(FY24Q1開始予定)

BtoBが基幹 中期で発注ナビとBtoCの構成比アップ

(単位：億円)



* 連結調整を発注ナビに加算しています。



1. 事業の現況

2. 中期目標

ビジョン

現状認識・進捗

中期目標と方針

① BtoBメディア

② 発注ナビ

③ BtoCメディア

3. 業績予想・配当予想

テクノロジーの発展

社会変化・市場

DX



社会のデジタルシフト
テクノロジー市場拡大

Media



メディアのデジタルシフト

Marketing



マーケティングの
デジタルシフト

当社のポジション



国内最大級テクノロジー
専門情報の集積地



デジタルならではの独自性ある
マーケティング手法の提供

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
専門メディア



広告収益



デジタル
イベント収益



リードジェン
収益



行動データ
月間 4 億PV超



会員データ
130万人超



外部データ
連携



データ
ドリブン収益



レビュー
マーケティング
収益

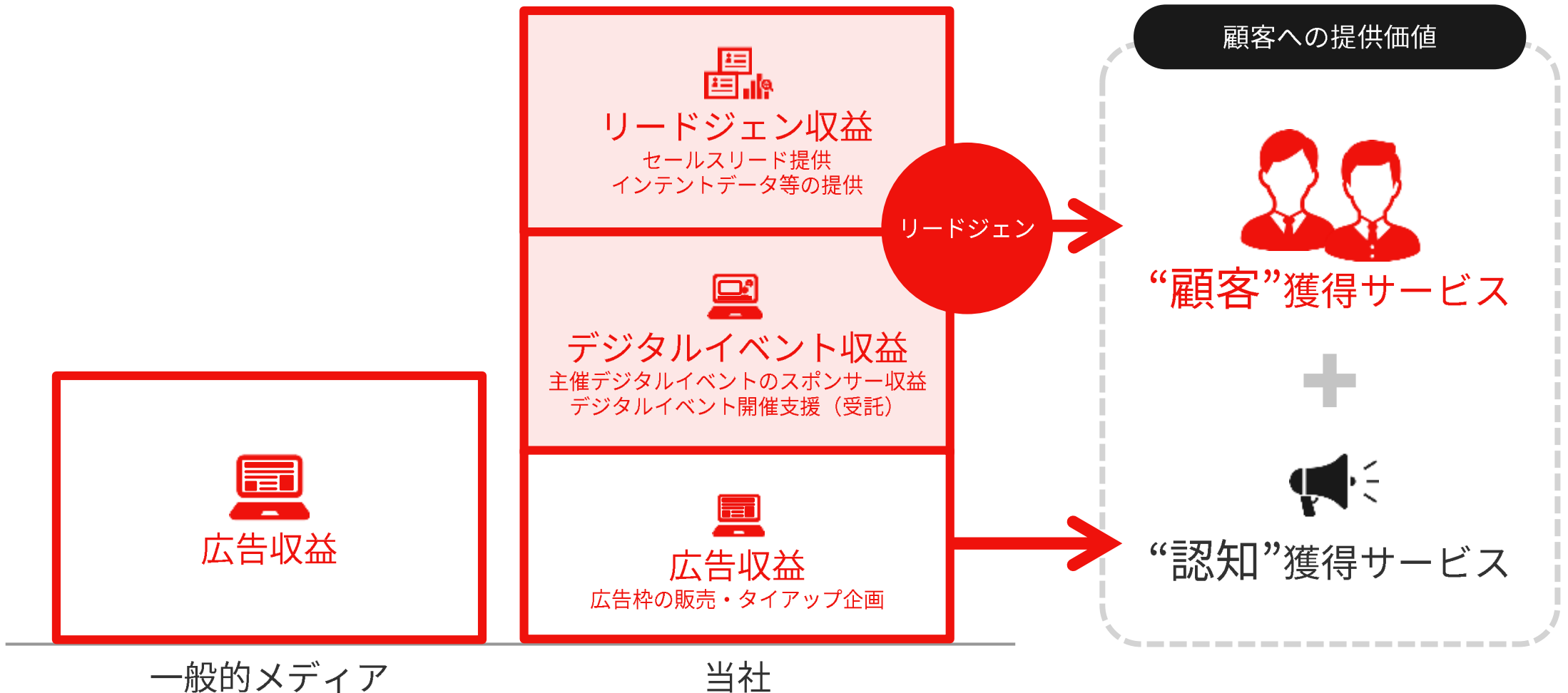


100名規模の
専門営業組織



テクノロジー企業
2,300社の顧客

デジタルならではの“顧客”獲得サービスが強み



1

ターゲット別に専門メディアを運営
多くのユーザー会員（買い手）を獲得



2

コンテンツが生み出すデータを基盤化

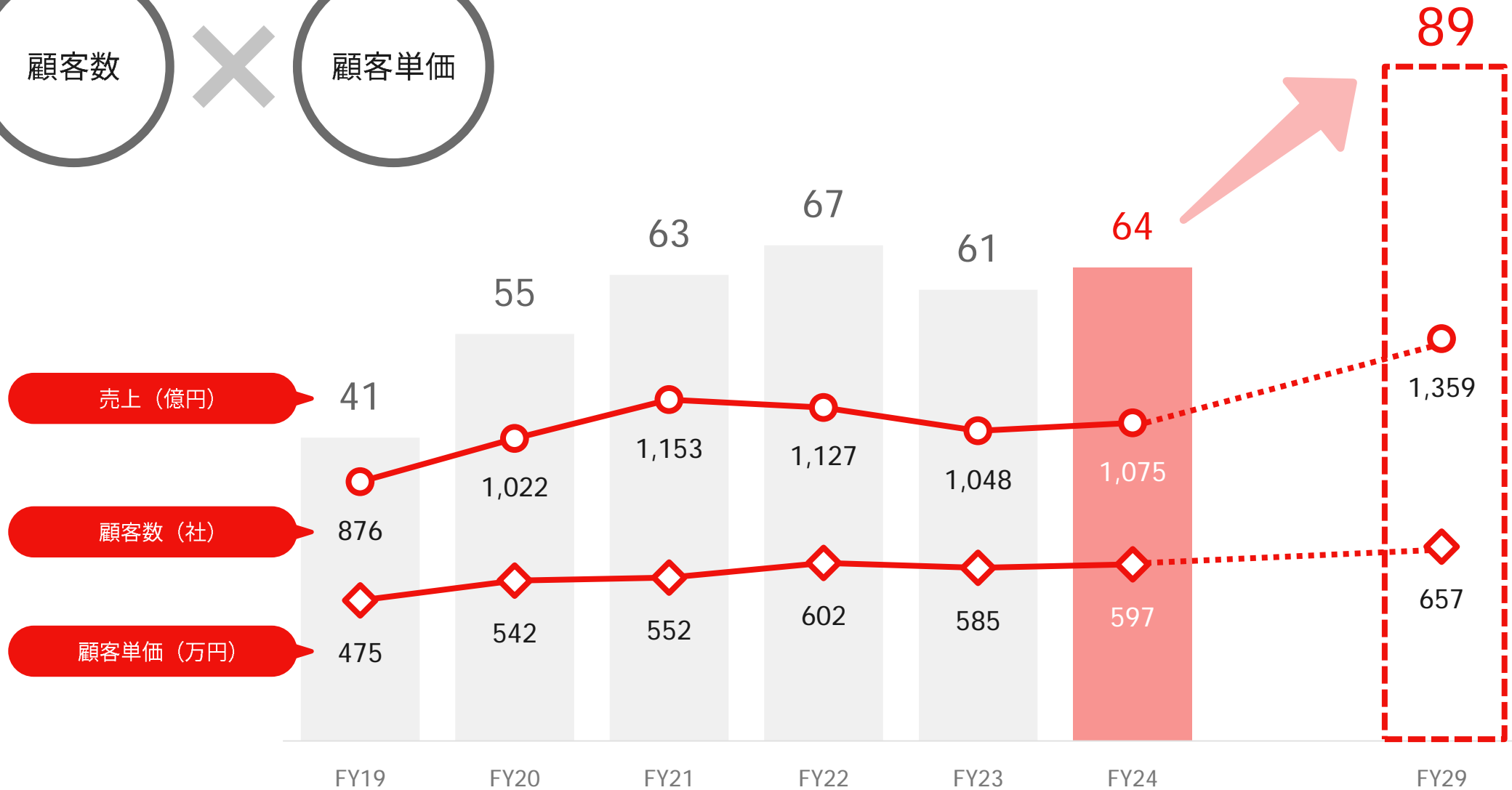
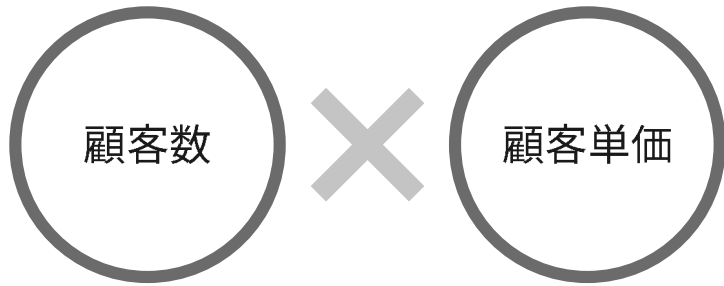
- ・会員登録情報
- ・コンテンツへのアクセス＝購買可能性

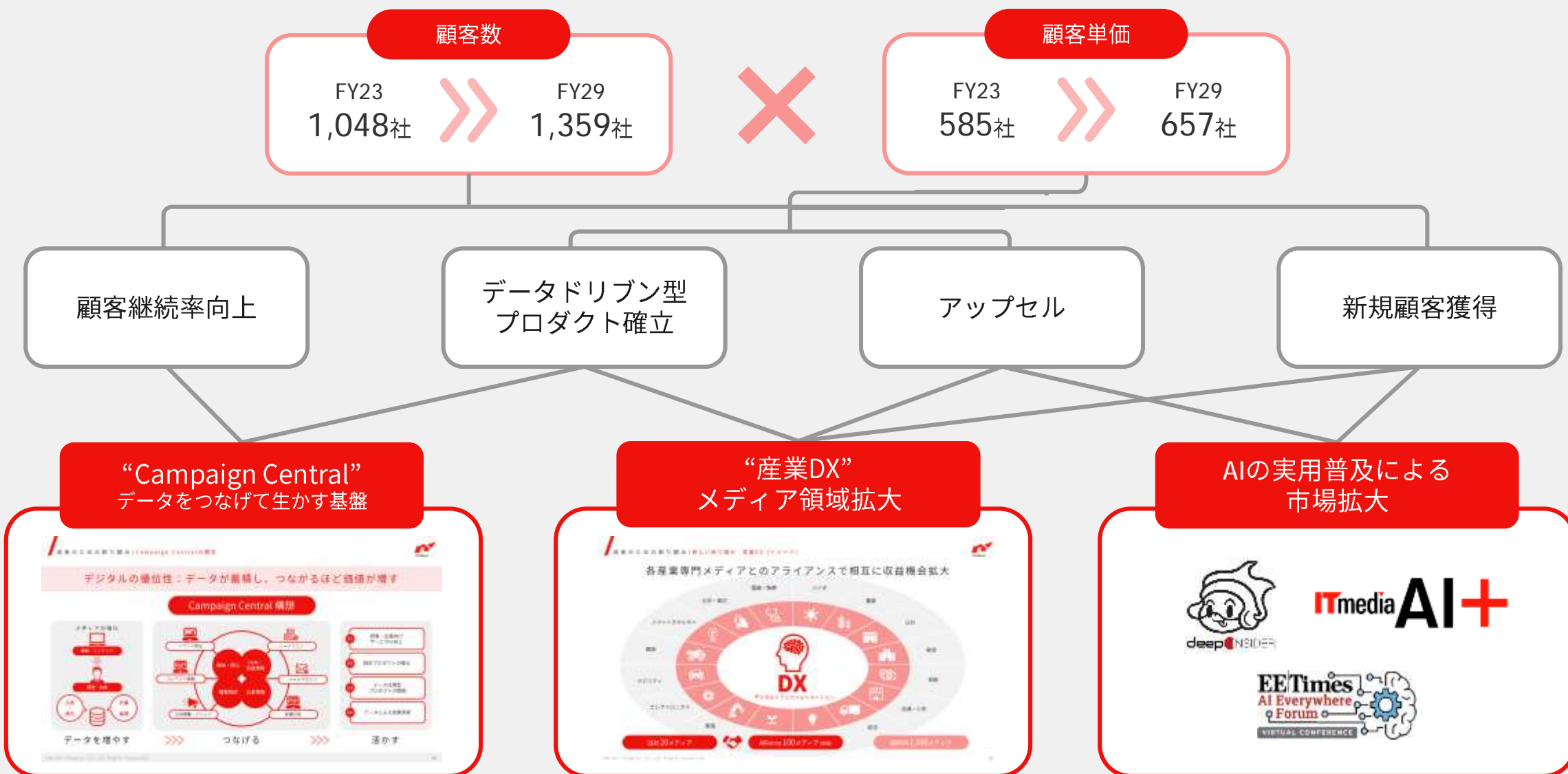


3

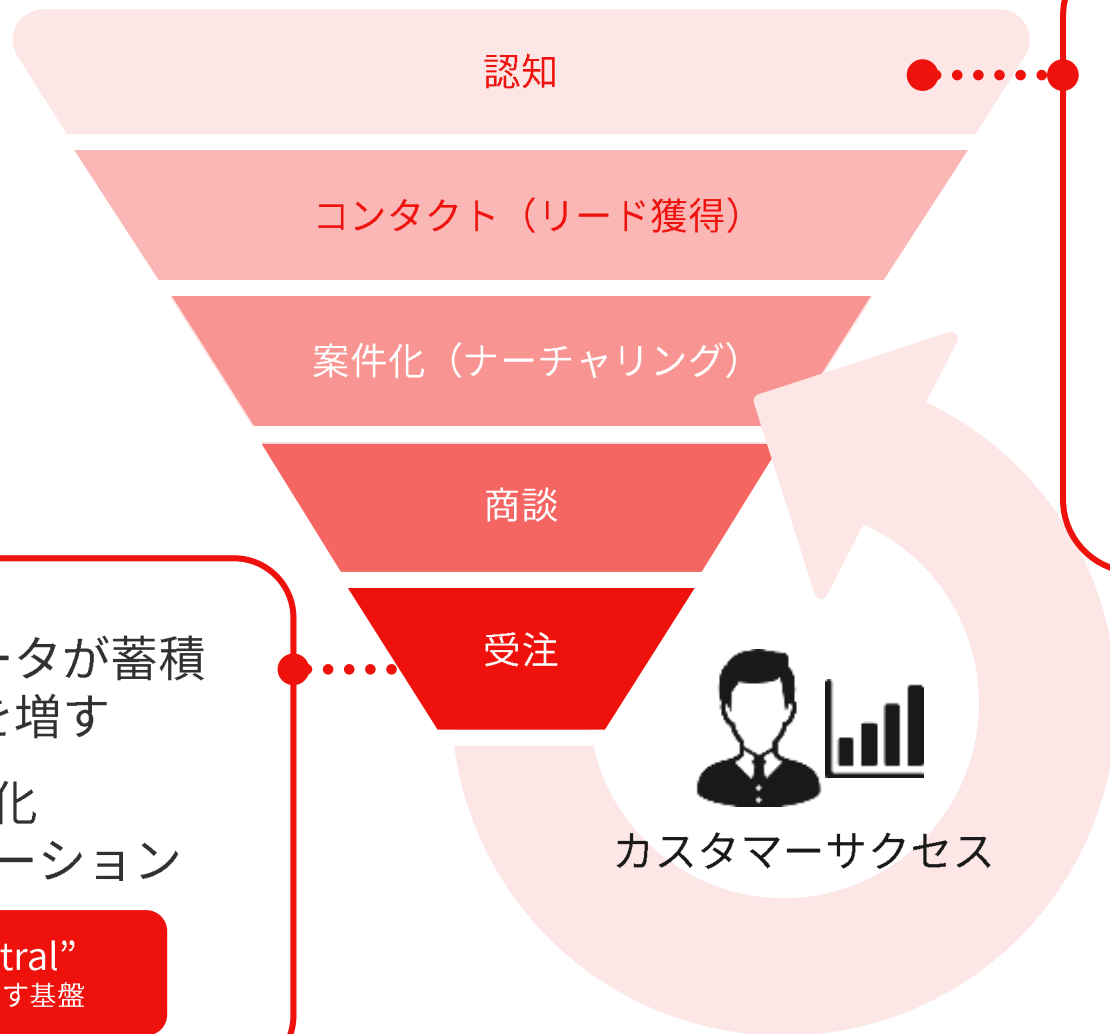
顧客（売り手）の製品とマッチング
購買確率の高い見込み顧客情報を生成
「営業活動の元データ」を提供







マーケティングファネル



成長市場の読者獲得

AIの実用普及による
市場拡大



“産業DX”
メディア領域拡大

獲得した読者の行動データが蓄積
つながるほど価値を増す

購買意欲の明確化
長期継続的コミュニケーション



“Campaign Central”
データをつなげて生かす基盤



1. 事業の現況

2. 中期目標

ビジョン

現状認識・進捗

中期目標と方針

① BtoBメディア

② 発注ナビ

③ BtoCメディア

3. 業績予想・配当予想

テクノロジーの発展

社会変化・市場

Demand



システム開発ニーズ拡大

Resource



テクノロジー人材の不足

Outsource



システム開発外注の増加



システム開発会社の30%^{*}が加盟する
案件マッチングサービス



* 独立行政法人 情報処理推進機構「DX白書2023」
<https://www.ipa.go.jp/publish/wp-dx/gmcbt8000000botk-att/000108041.pdf>

当社のポジション

発注ナビ

- ✓ BtoBメディア事業の子会社 発注ナビ株式会社が運営
- ✓ システム開発会社向けに特化
- ✓ サブスク型リードジェンサーサービス
- ✓ フリーミアムモデルで加盟社数を拡大

システム開発案件のマッチングサービス



システム開発会社の30%*が加盟する
案件マッチングサービス

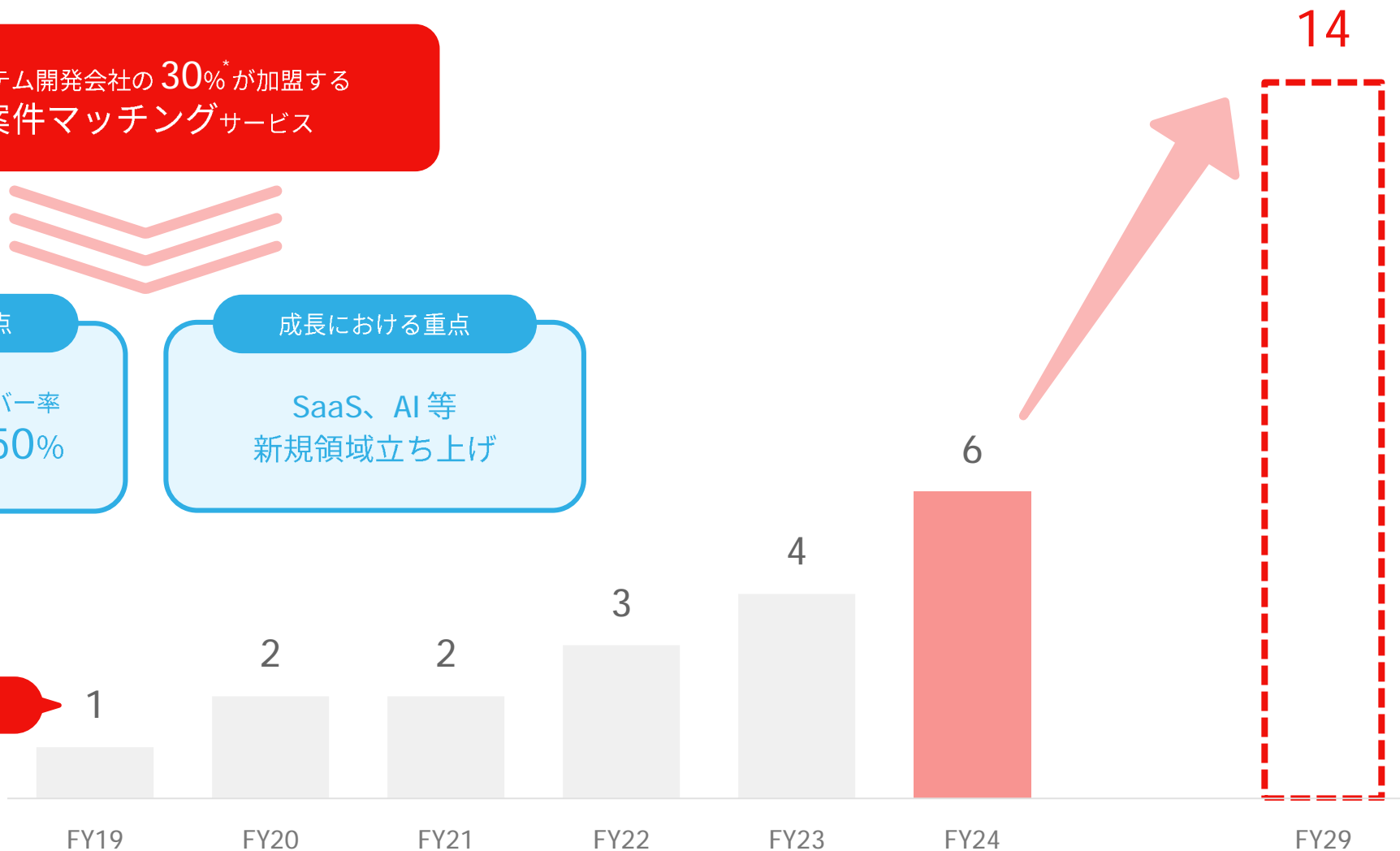
成長における重点

システム開発会社カバー率
さらなる拡大→50%

成長における重点

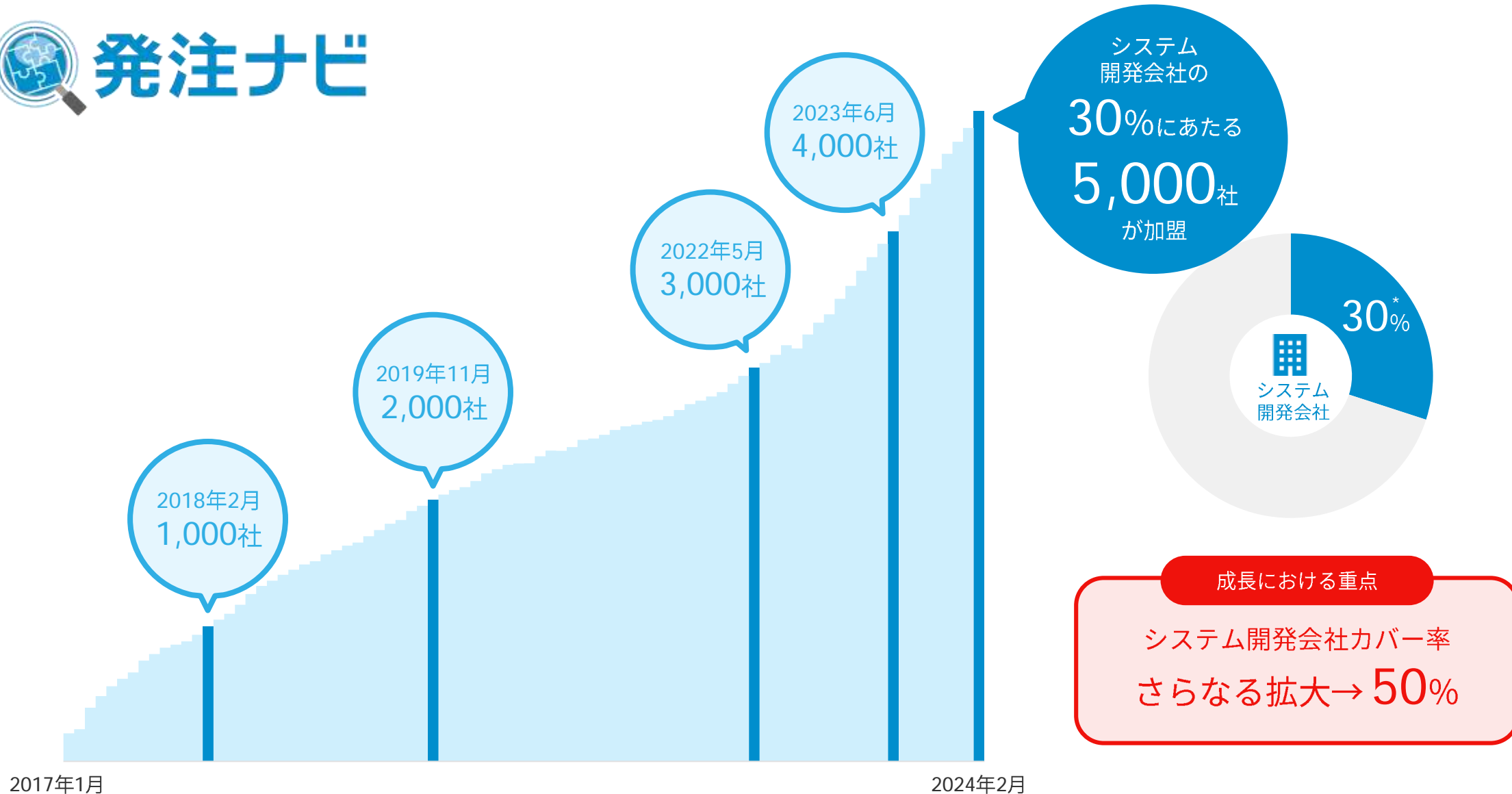
SaaS、AI等
新規領域立ち上げ

売上 (億円)



* 独立行政法人 情報処理推進機構「DX白書2023」
<https://www.ipa.go.jp/publish/wp-dx/gmcbt8000000botk-att/000108041.pdf>

発注ナビ



* 独立行政法人 情報処理推進機構「DX白書2023」
<https://www.ipa.go.jp/publish/wp-dx/gmcbt8000000botk-att/000108041.pdf>



1. 事業の現況

2. 中期目標

ビジョン

現状認識・進捗

中期目標と方針

① BtoBメディア

② 発注ナビ

③ BtoCメディア

3. 業績予想・配当予想

インターネットの発展

社会変化・市場

Device



スマートフォンの普及

Media



SNSの普及

Advertising



運用型広告市場の拡大

当社のポジション

月間 **3億PV** を超える
コンシューマー向け巨大メディア運営

ねとろぼ



コンテンツ制作手法の開発
優れた編集人材 × データ・AI



いまネットで話題の
旬なネタを幅広く紹介



Googleをはじめとした
パートナーに広告枠を提供

圧倒的な
トラフィック
を獲得

インターネットの変化に対応したメディアを開発

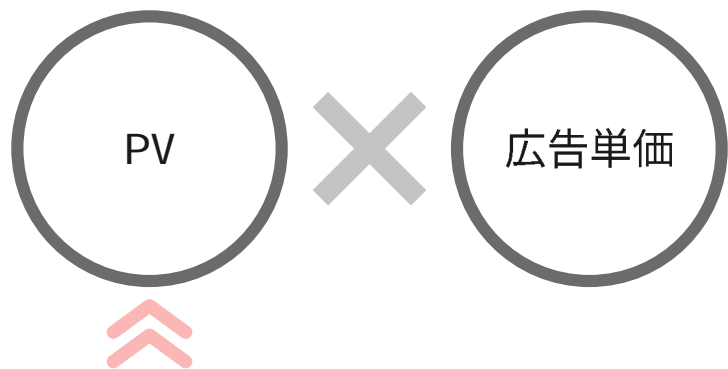
運用型広告
による
収益化



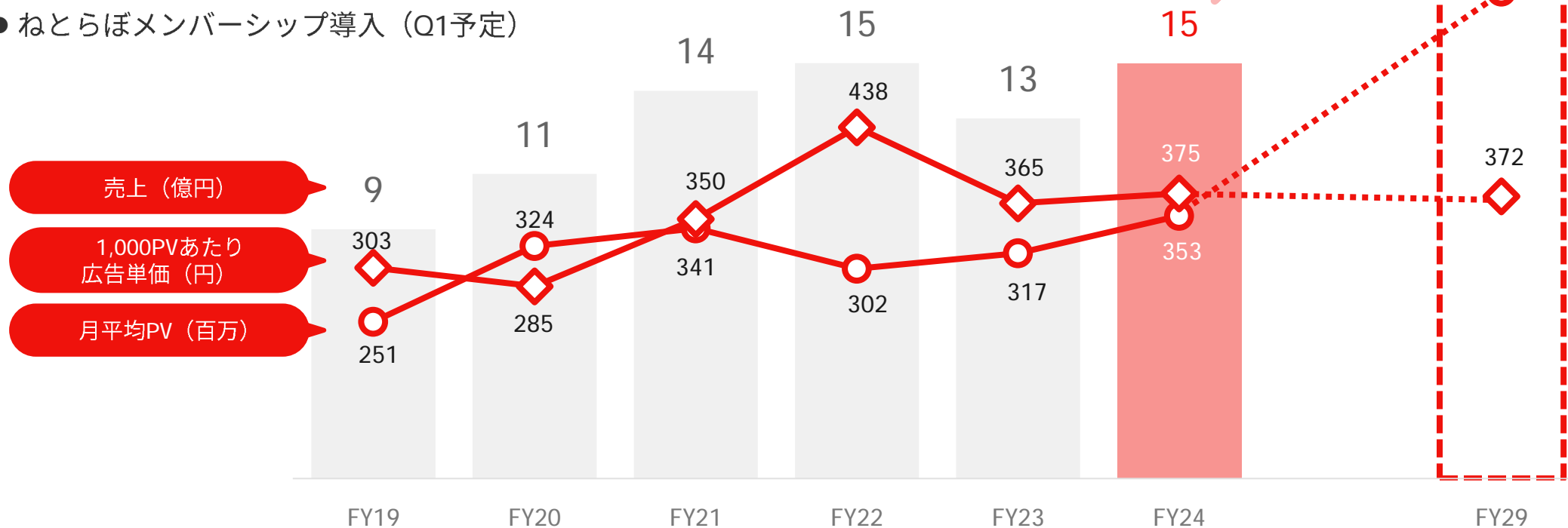
スマートフォン・SNSに最適化
プラットフォーム活用



営業リソースを要さない
効率的運営



- 優秀な編集人材 × データとAIの活用
- ねとらぼメンバーシップ導入 (Q1予定)





1. 事業の現況

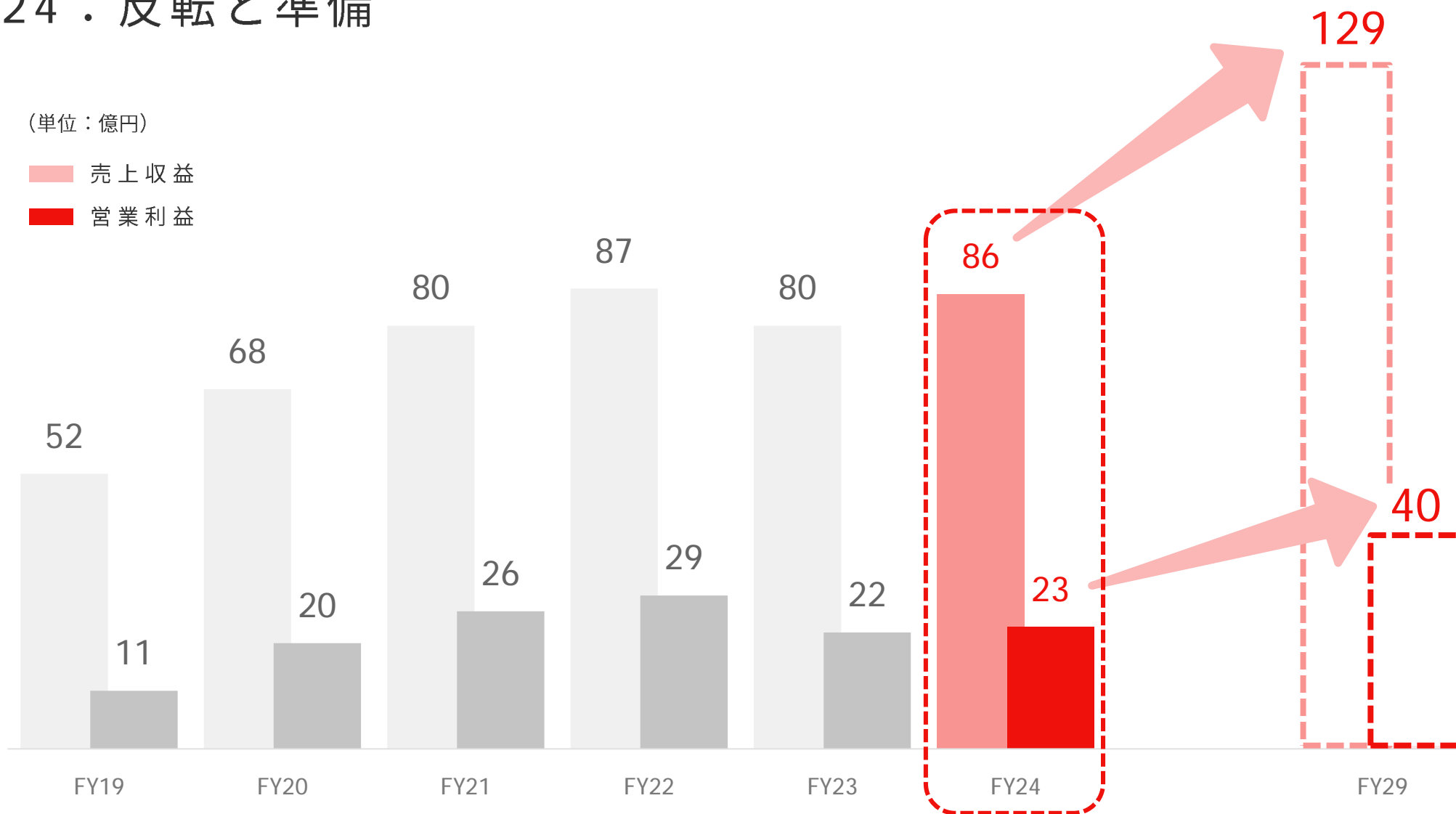
2. 中期目標

3. 業績予想・配当予想

FY24：反転と準備

(単位：億円)

売上収益
営業利益



FY24

- ・外資顧客の影響は残るもデジタルイベント、運用型広告反転
- ・中期に向けた新たな取り組みの立ち上げ

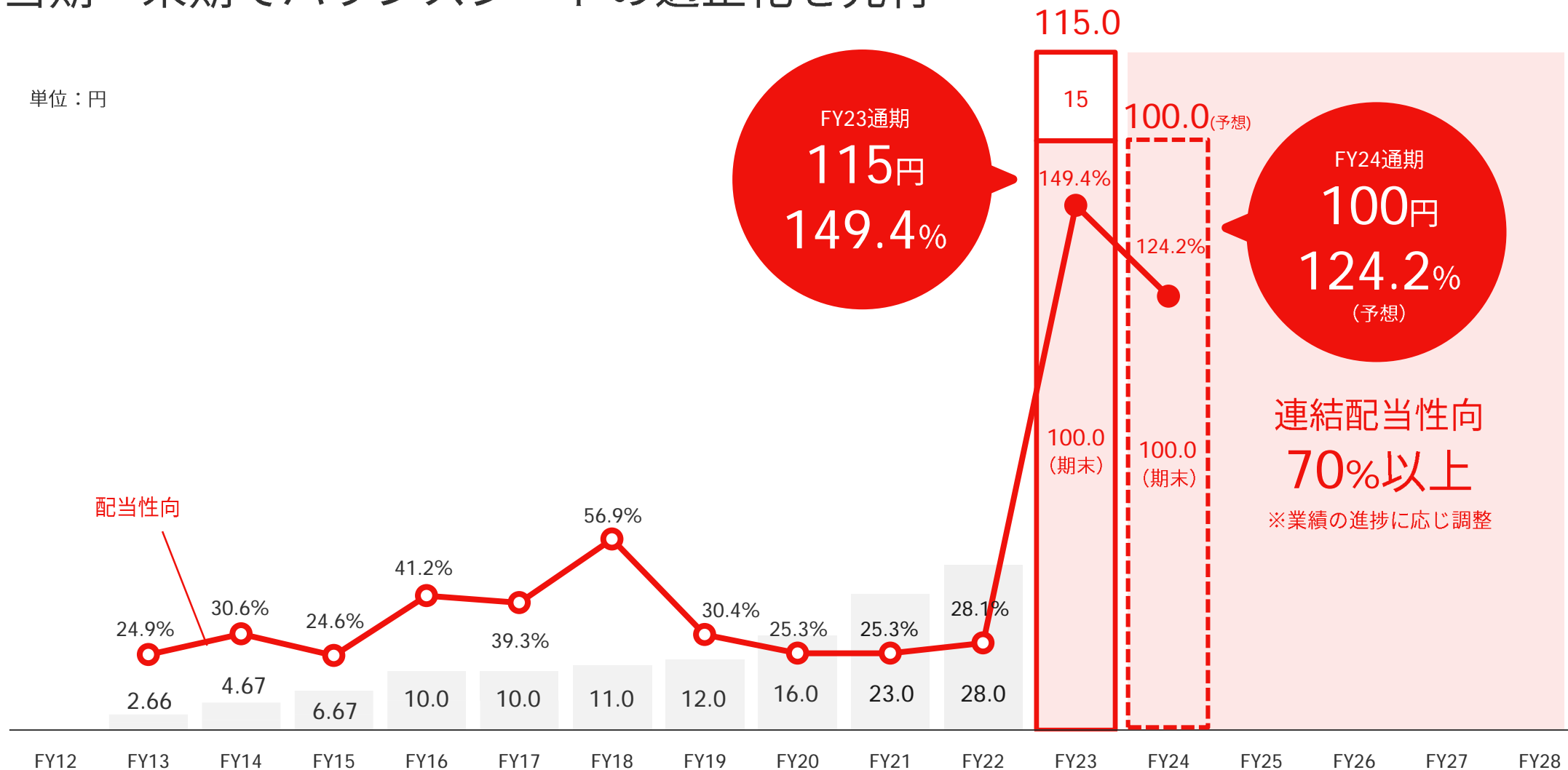
単位：百万円

	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	4,080	980	660
前期比	(+6.2%)	(▲6.9%)	(▲8.0%)
前期実績	3,841	1,052	717
通期	8,630	2,300	1,560
前期比	(+7.9%)	(+3.2%)	(+3.9%)
前期実績	8,001	2,228	1,501

※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、さまざまな要因により大きく異なる可能性があります。

当期・来期でバランスシートの適正化を先行

単位：円





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 4 年 3 月 期
付 録 資 料 編

2024年5月1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 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。

Materiality


社会的価値



2 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。

Materiality




3 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。

Materiality


メディアの力



4 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。

Materiality



5 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。

Materiality

責任ある事業基盤



テクノロジーの買い手と売り手を情報・データによって結び付ける媒体

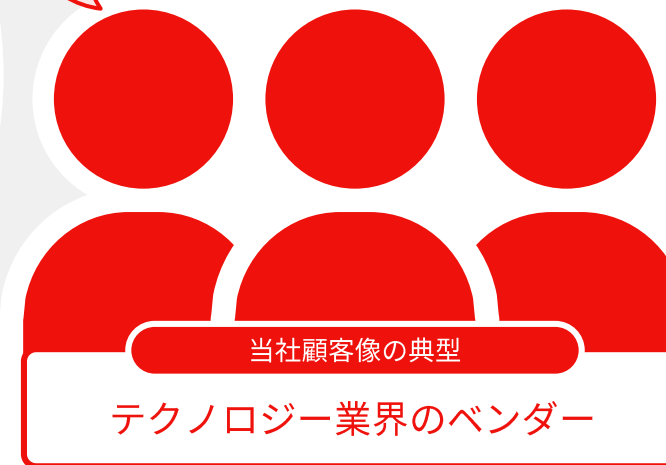
提供価値

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
2,300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
130万人超



リードジェン
収益



データ
ドリブン収益



ターゲティングされた
専門メディア




外部データ
連携




レビュー
マーケティング
収益




顧客・ユーザー規模

 見込み顧客数

7,000社

 [売り手]
顧客数

2,300社


 [買い手]
プロフィール会員

130万人


 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

7,000本/月

 月間PV

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

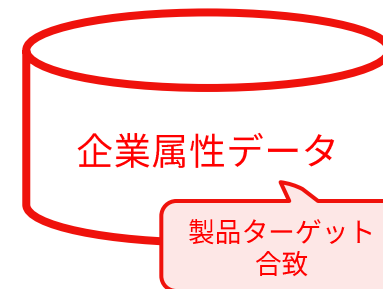
1

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

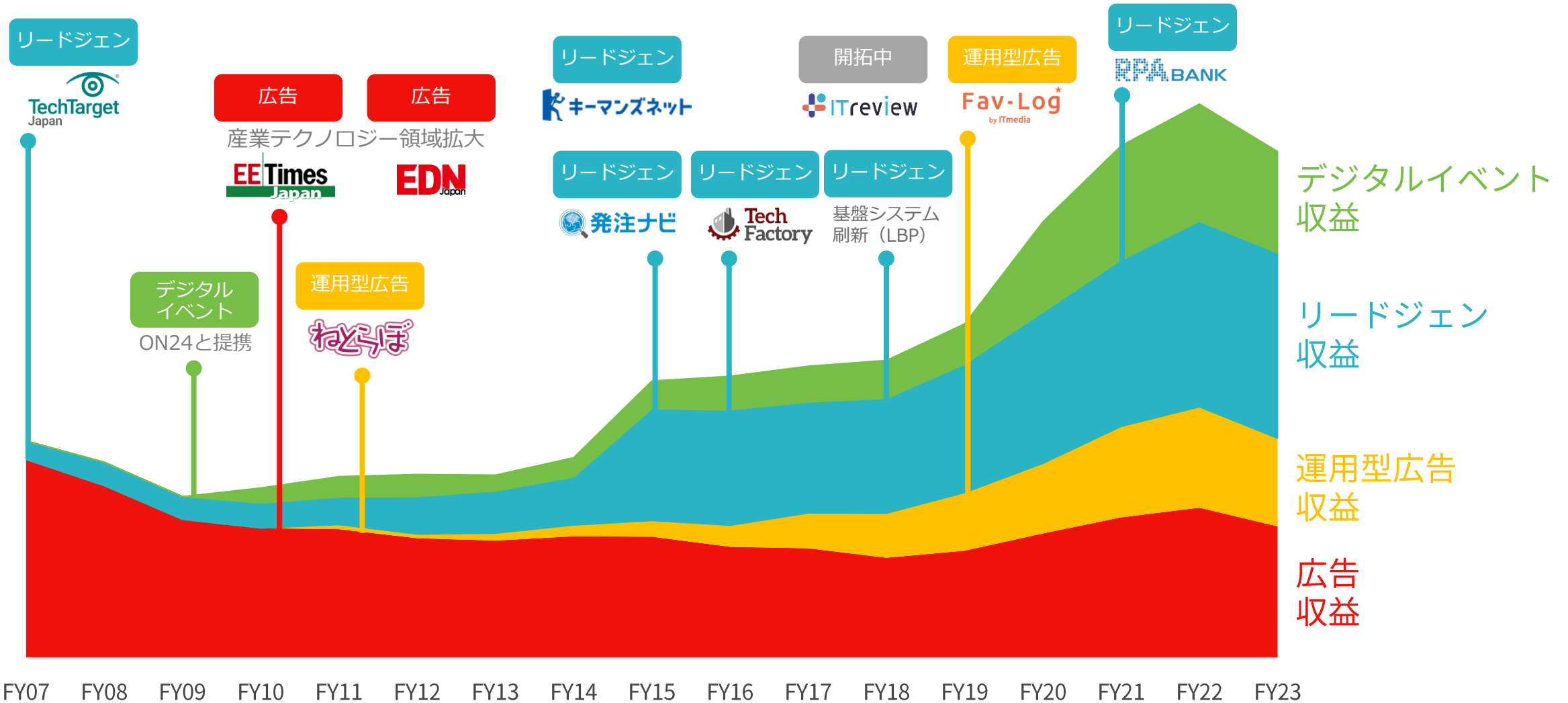


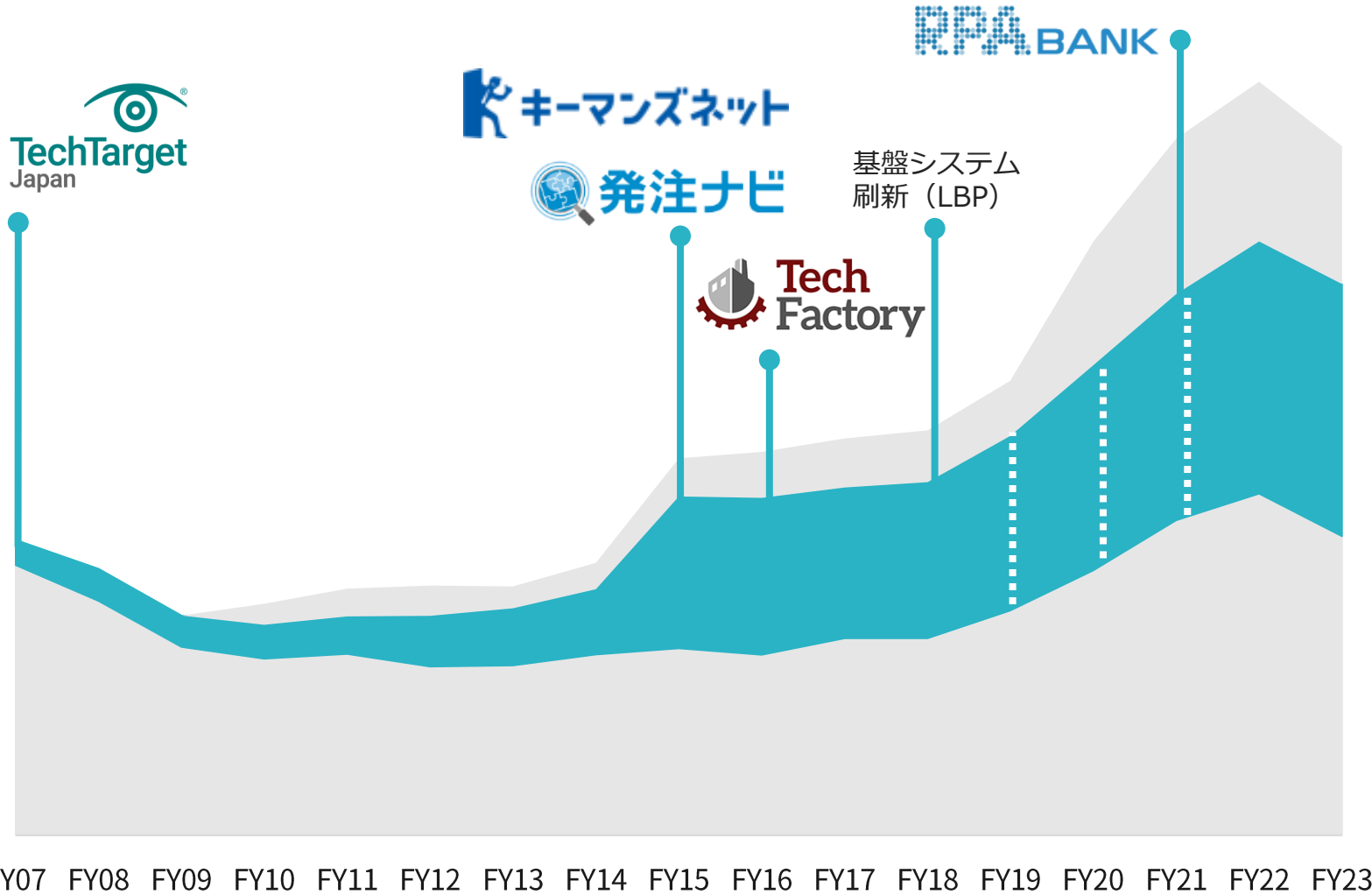
3

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

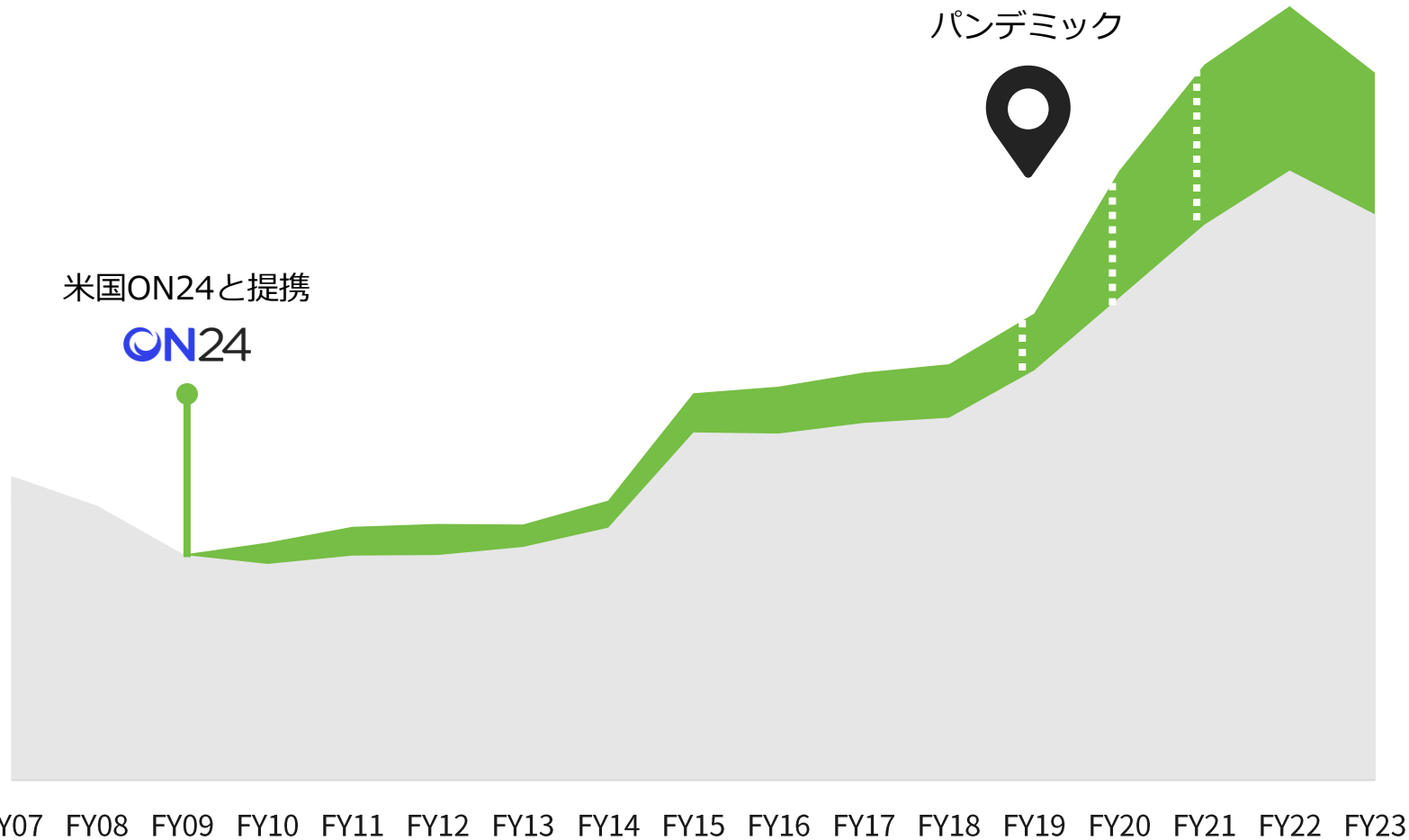


インターネットならではの新規事業開発により事業領域を拡大

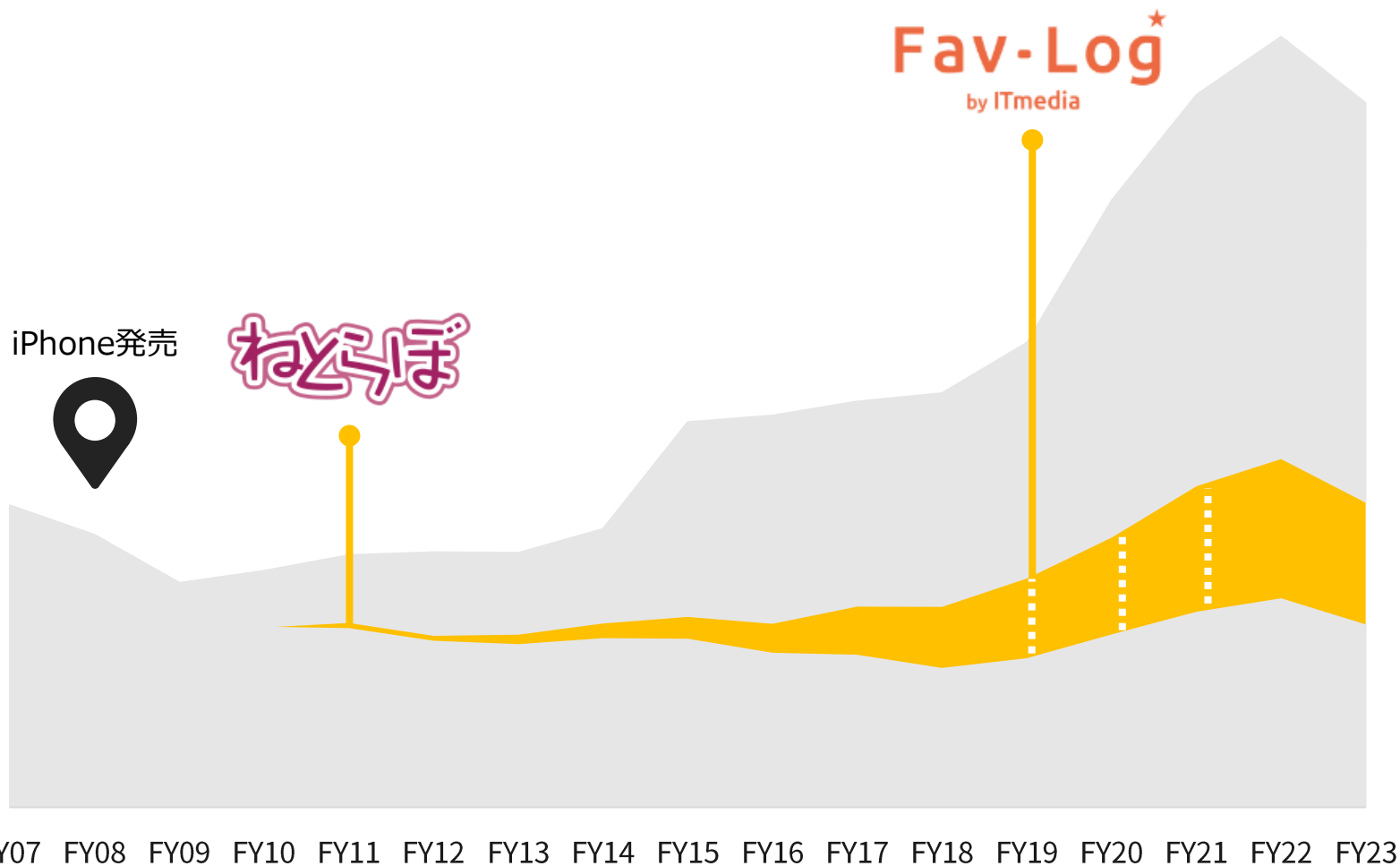




マーケティング、
営業のデジタル化



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

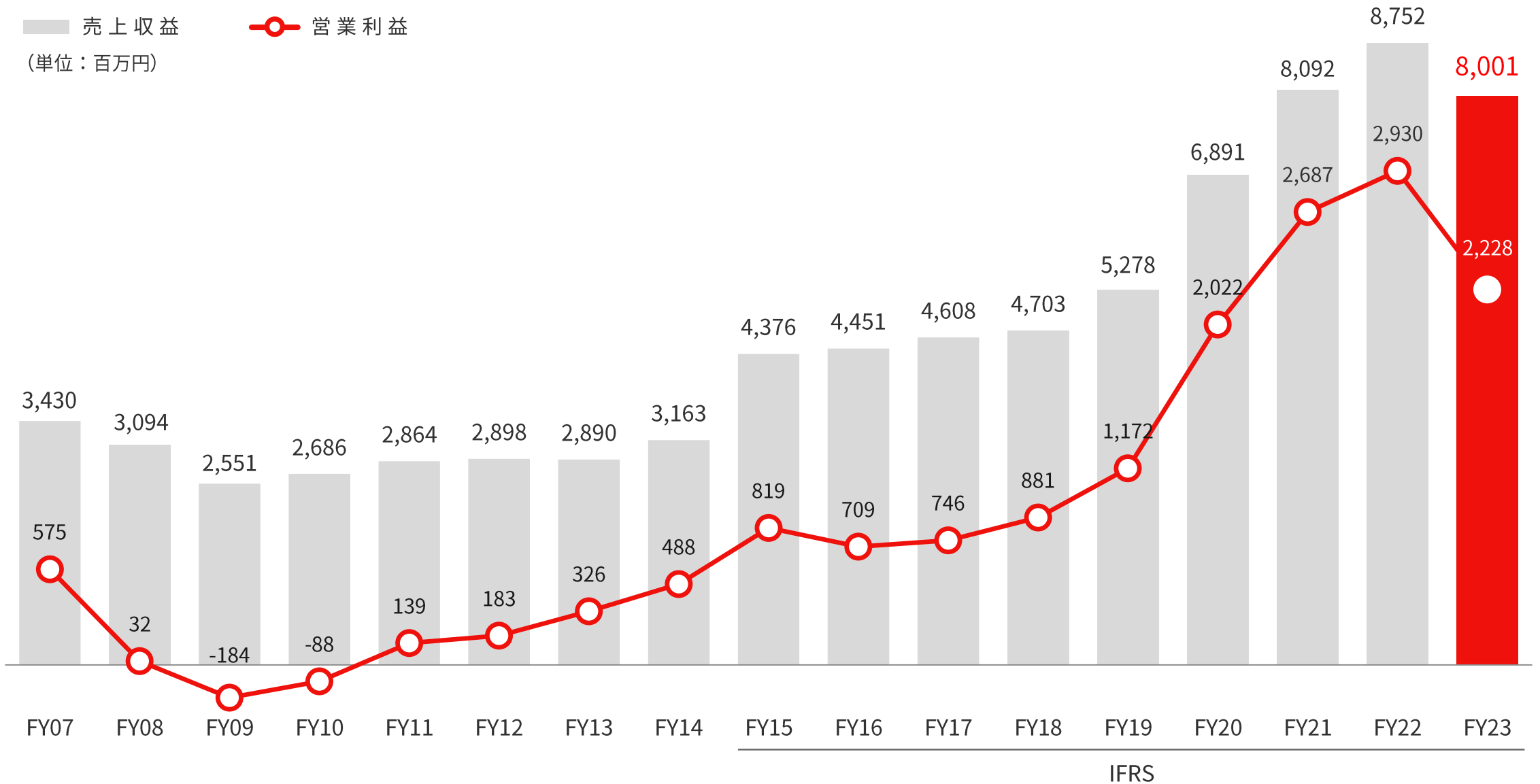


業績・KPI

■ 売上収益

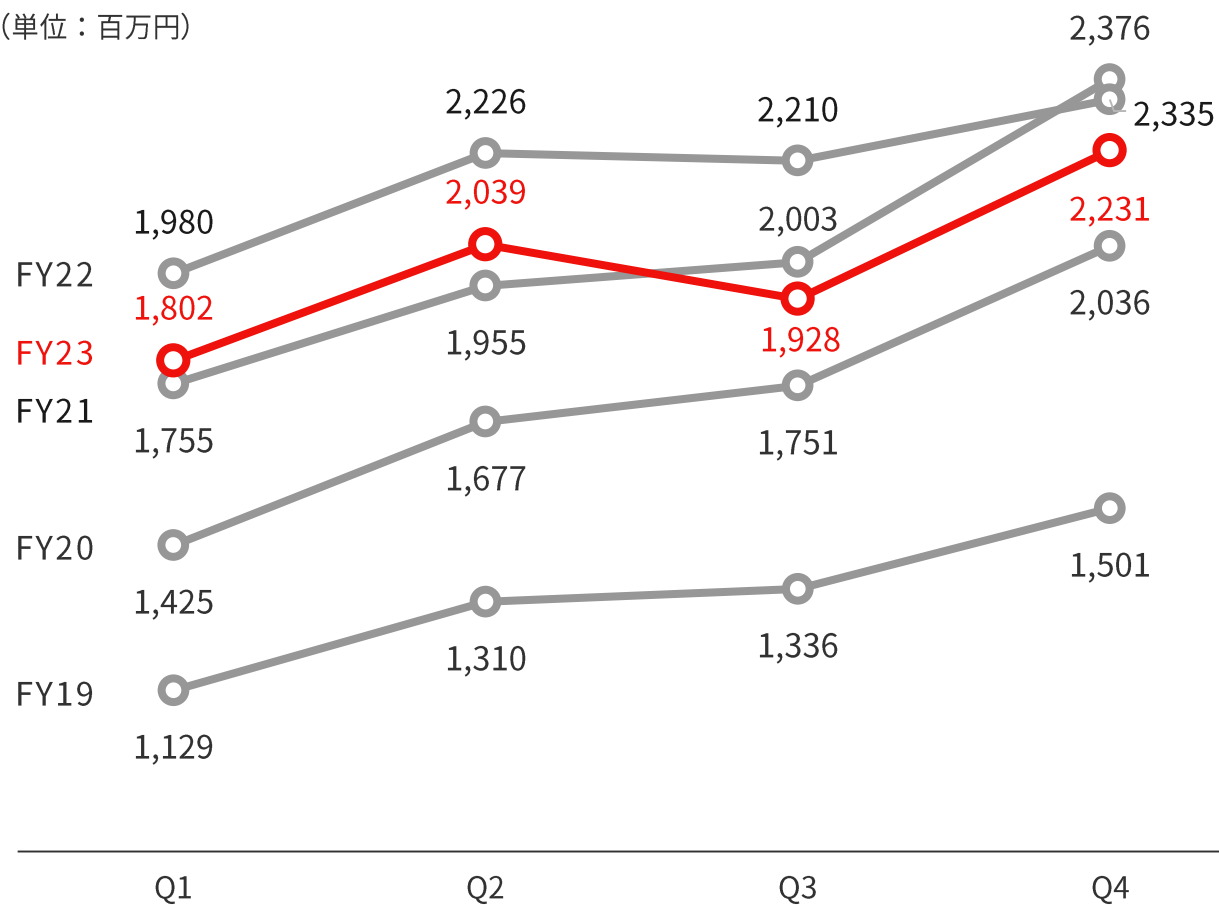
● 営業利益

(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

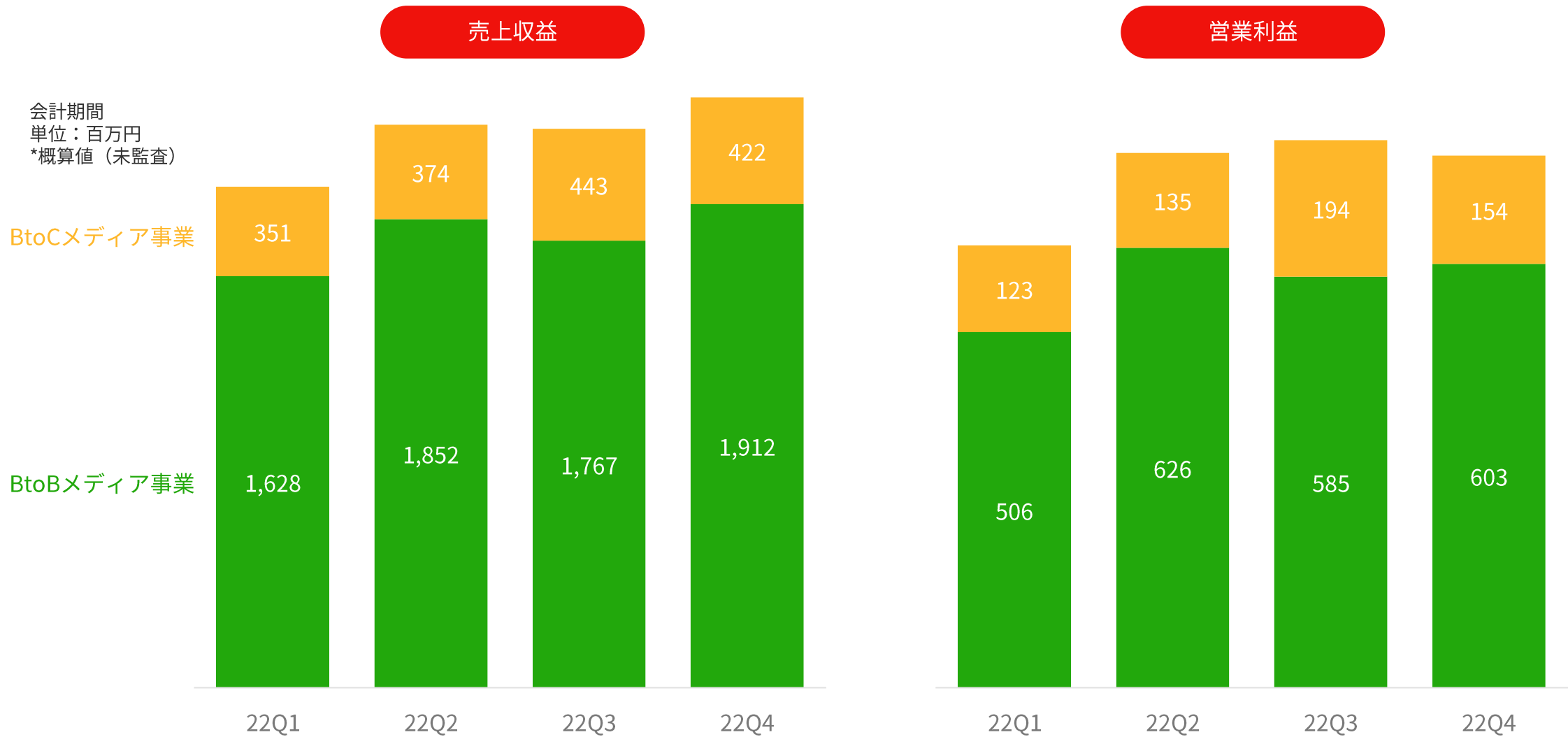
Q1：最小

Q4：最大

上記トレンドの背景：

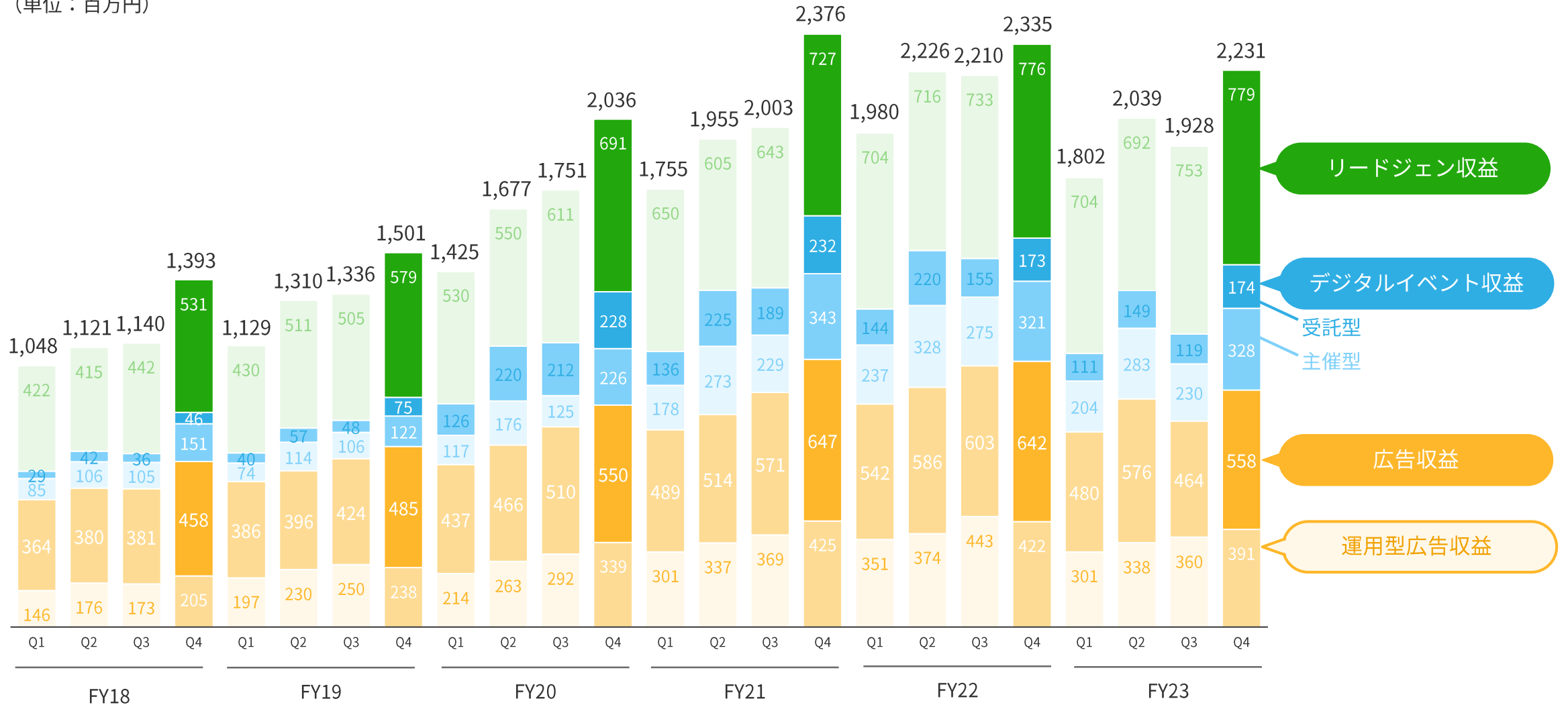
顧客企業のマーケティング関連予算は
年度末に執行が偏る傾向

2024年3月期Q1より報告セグメントを変更。参考に前期データを組み替え



会計期間
単位：百万円
*概算値 (未監査)

(単位：百万円)



顧客数

(単位：社)

TOTAL	顧客数			
	Q1累計	Q2累計	Q3累計	Q4累計
2021	1,019	1,361	1,609	1,869
2022	1,154	1,469	1,768	2,026
2023	1,285	1,615	1,965	2,264

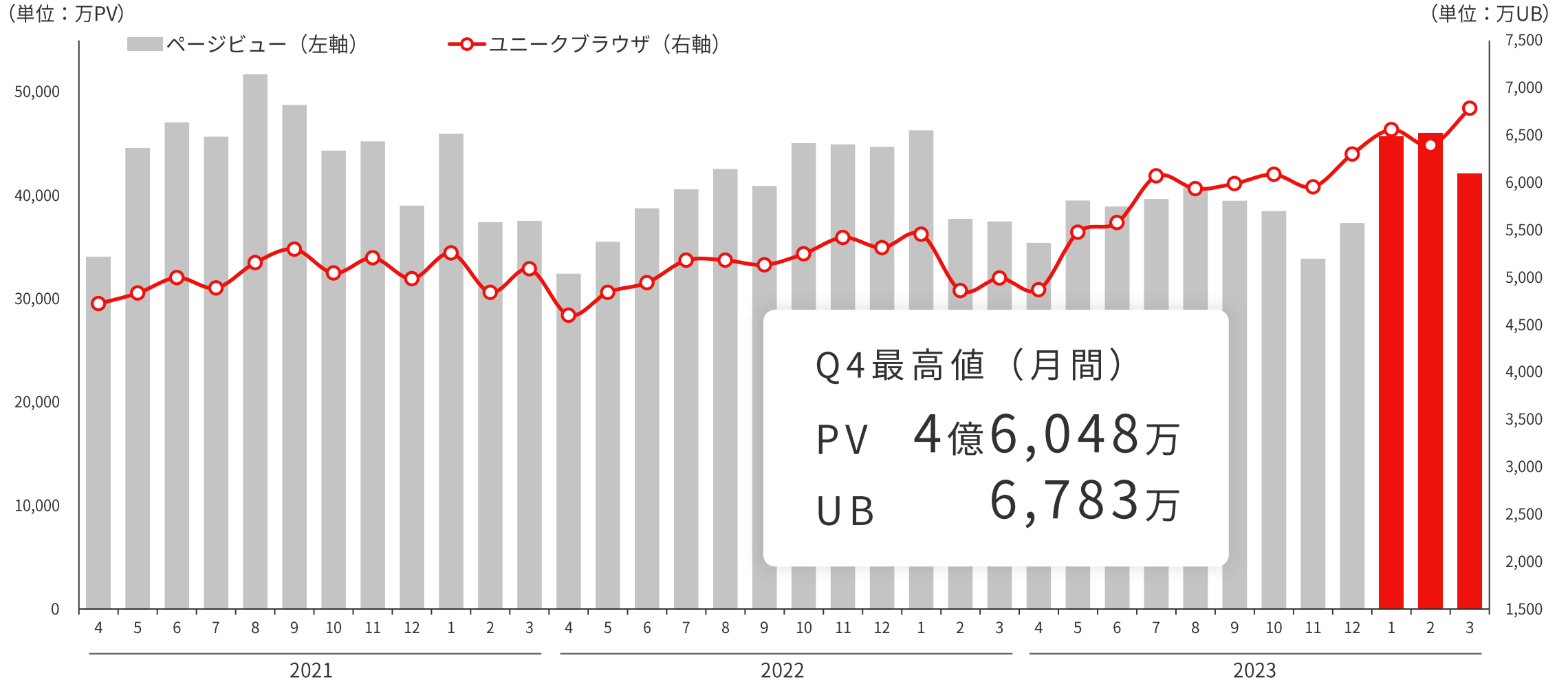
BtoBメディア事業	顧客数			
	Q1累計	Q2累計	Q3累計	Q4累計
2022	1,065	1,346	1,612	1,838
2023	1,182	1,472	1,799	2,066

会員数

(単位：万人)

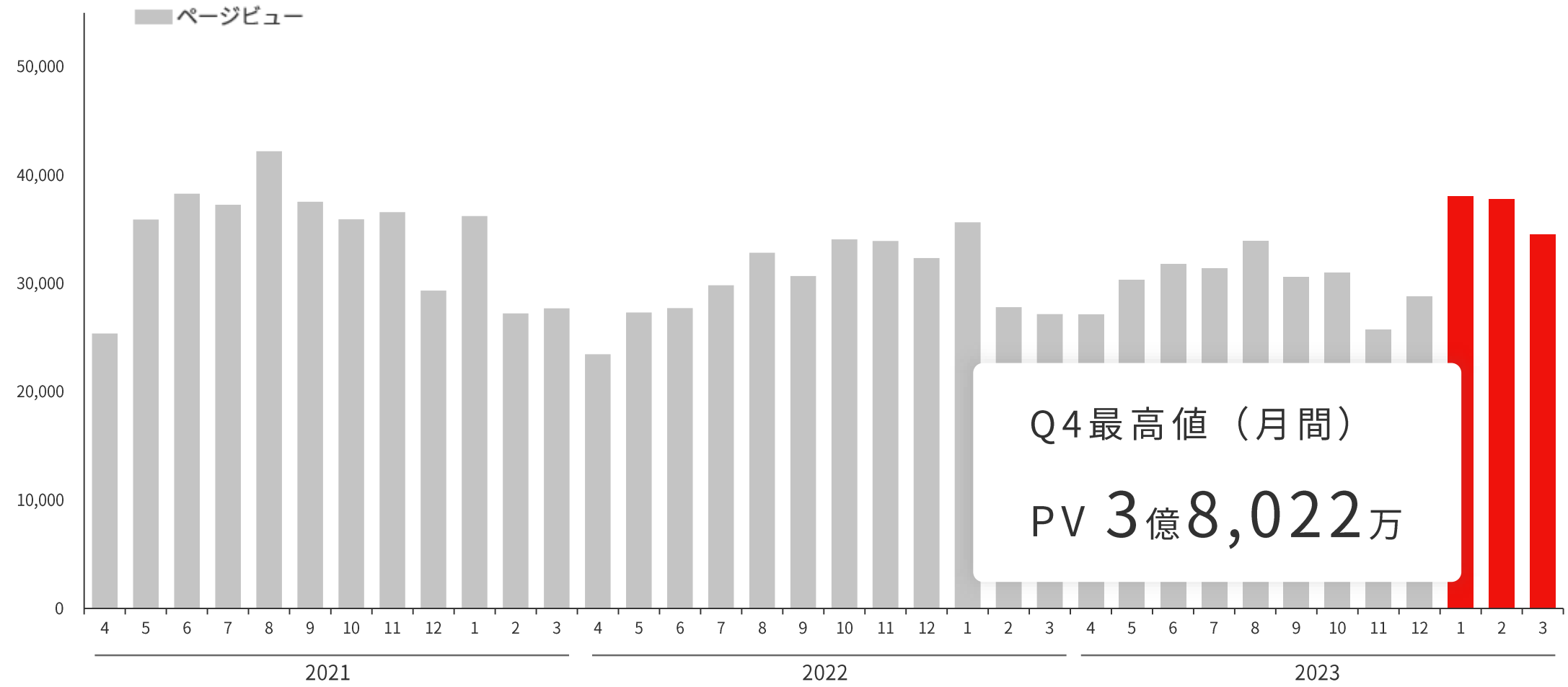
TOTAL	会員数			
	Q1	Q2	Q3	Q4
2021	100*	105	108	110
2022	113	115	117*	118
2023	121	124	127	129

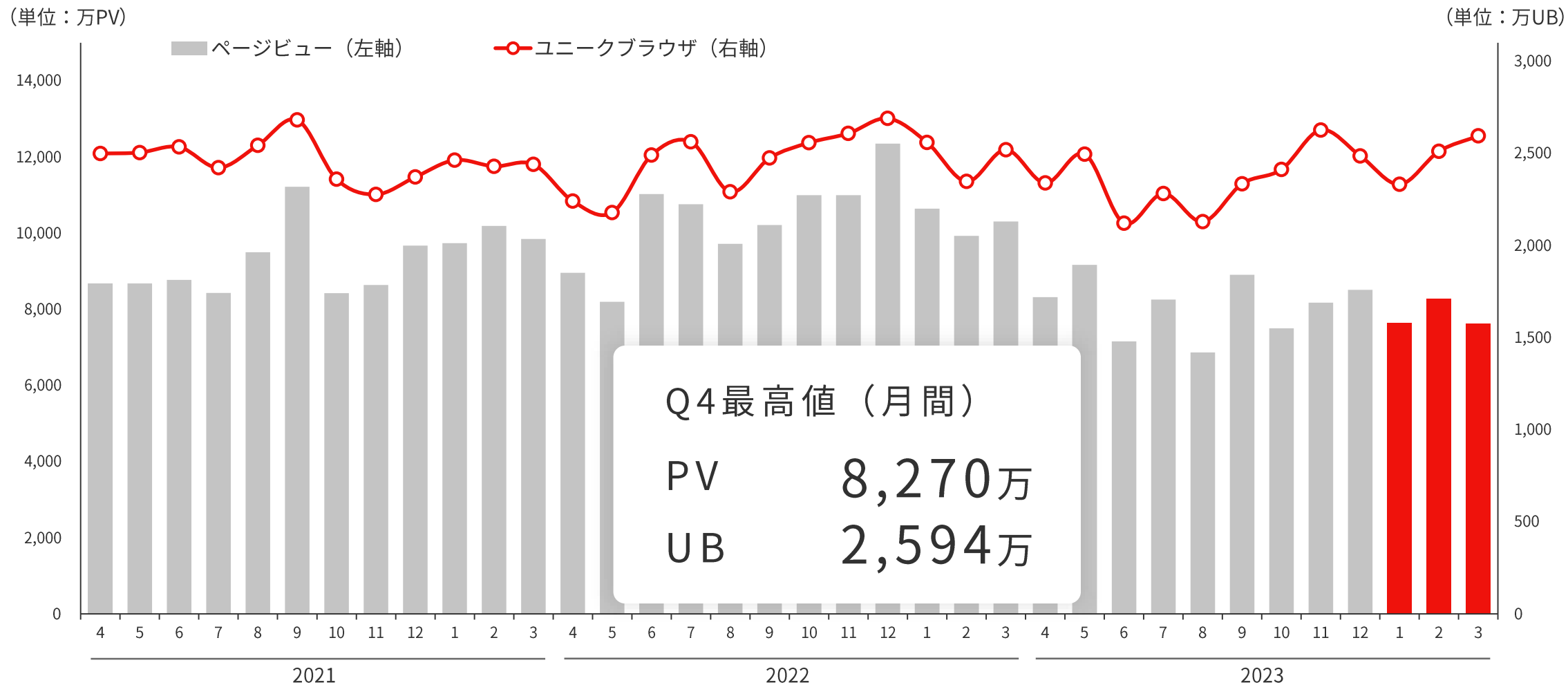
* 品質向上のため、不正確な会員データの検出作業を実施



※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)





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。
	BtoBメディア事業	当社の事業セグメントのひとつ。運営するテクノロジー領域の専門メディアを基盤に、テクノロジー業界の企業にリードジェンなど顧客獲得サービスを提供。
	BtoCメディア事業	当社の事業セグメントのひとつ。ねとらぼをはじめとした巨大メディアを開発、運用型広告収益を得る。
	LBP	LeadGen Business Platformの略。2018年11月に稼働したリードジェンサービスの新基盤システム。
マーケティング 用語	BtoB／BtoC	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。BtoBとBtoCとではマーケティングの手法が大きく異なっており、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BtoB、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BtoC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BtoB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。BtoB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。BtoB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「2023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