



ITmedia Inc.

アイティメディア株式会社
新規投資家向け資料

2024年12月

01 | 会社概要

02 | 事業概要

03 | 成長に向けた取り組み

04 | 株主還元

05 | サステナビリティ



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

Company Profile

社名	アイティメディア株式会社（英文表記：ITmedia Inc.）
所在地	〒102-0094 東京都千代田区紀尾井町3-12
設立	1999年12月
資本金	18億82百万円（2024年3月末日現在）
従業員数	339名（連結：2024年3月末日現在）
代表者	代表取締役社長 兼 CEO 大槻 利樹
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（証券コード：2148）
グループ会社	【子会社】 ・発注ナビ株式会社 ・有限会社ネットビジョン 【関連会社】 ・アイティクラウド株式会社
事業内容	インターネット・メディア事業



代表取締役社長 兼 CEO 大槻 利樹

1961年生まれ、長野県出身。東北大学卒。

1984年、創業間もないソフトバンク株式会社（現ソフトバンクグループ株式会社）に新卒入社。流通事業の営業およびマーチャンダイジングを担当。1989～94年に孫正義社長の戦略秘書、社長室長を務める。この間、管理会計および日次決算の仕組みを開発。その後、出版事業部広告局長、マーケティング局長、インターネット局長を歴任。

1996年、Yahoo! JAPANの立ち上げに参画。日本で初めてインターネット広告を販売。同年、株式会社電通と合併でインターネット広告会社株式会社サイバー・コミュニケーションズ設立。取締役役に就任。

1999年ソフトバンクの子会社として、日本初のインターネット専門メディア企業ソフトバンク・ジーディーネット株式会社（現当社）設立、代表取締役社長に就任。2007年東証上場。現在に至る。

トップメッセージ <https://corp.itmedia.co.jp/ir/about/message/>

SoftBank Group

SB Media Holdings

SB Creative

SB Human Capital



SoftBank

SB C&S

SB Technology



SB Payment Service



SoftBank Robotics



1999年、インターネット黎明期に創業 日本初のオンライン専門メディアビジネスへの挑戦

ソフトバンク社内の様子（1982年）



ソフトバンク発行のPC情報誌



インターネット専門メディアの立ち上げ



@ITと合併（2005年）

創業来売上収益推移

収益モデル成長 デジタルシフト本格化

創業 インターネット時代の到来

基盤強化 スマートフォン・SNS普及

2015年 法人向けIT製品選定サービス「キーマンズネット」を譲受
「発注ナビ」を譲受

2019年 東証市場第一部に移行

2022年 東証プライム市場に移行

1999年 創業

2005年 @IT社と合併

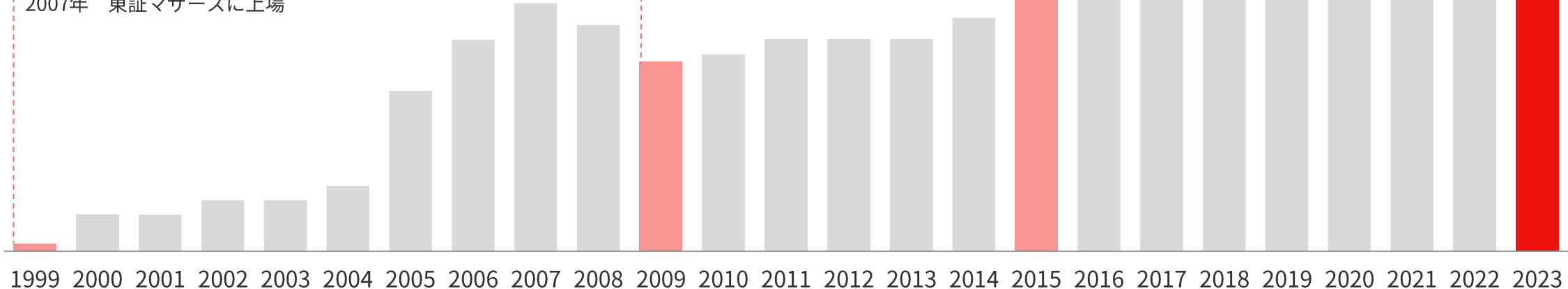
2006年 米TechTarget社と提携
リードジェネレーション提供開始

2007年 東証マザーズに上場

2009年 米ON24社と提携
デジタルイベント提供開始

2010年 E2パブリッシング子会社化
製造業向けメディアを拡大

2011年 総合トレンドメディア
「ねとらぼ」提供開始



▲ 1996年 Yahoo!Japan 誕生

▲ 2008年 iPhone 3G 発売

▲ 2001年 Yahoo! BB サービス開始

IFRS

国内最大級のテクノロジー情報専門オンラインメディア



潜在層から見込み顧客まで

オンラインプロモーションによる
顧客獲得をワンストップでサポート



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

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



従業員
300名

BtoBメディア事業

売上収益構成比 **83%**

IT & ビジネス分野



子会社・関連会社



発注ナビ



ITreview

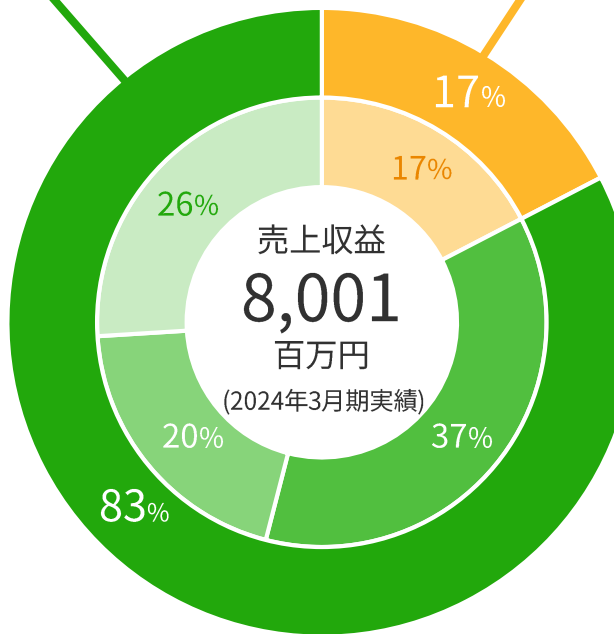
産業×Tech.



BtoCメディア事業

売上収益構成比 **17%**

コンシューマー



売上収益モデル別 構成比

- リードジェン収益 37%
- デジタルイベント収益 20%
- 広告収益 26%
- 運用型広告収益 17%



売上収益

8,001百万円

営業利益

2,228百万円

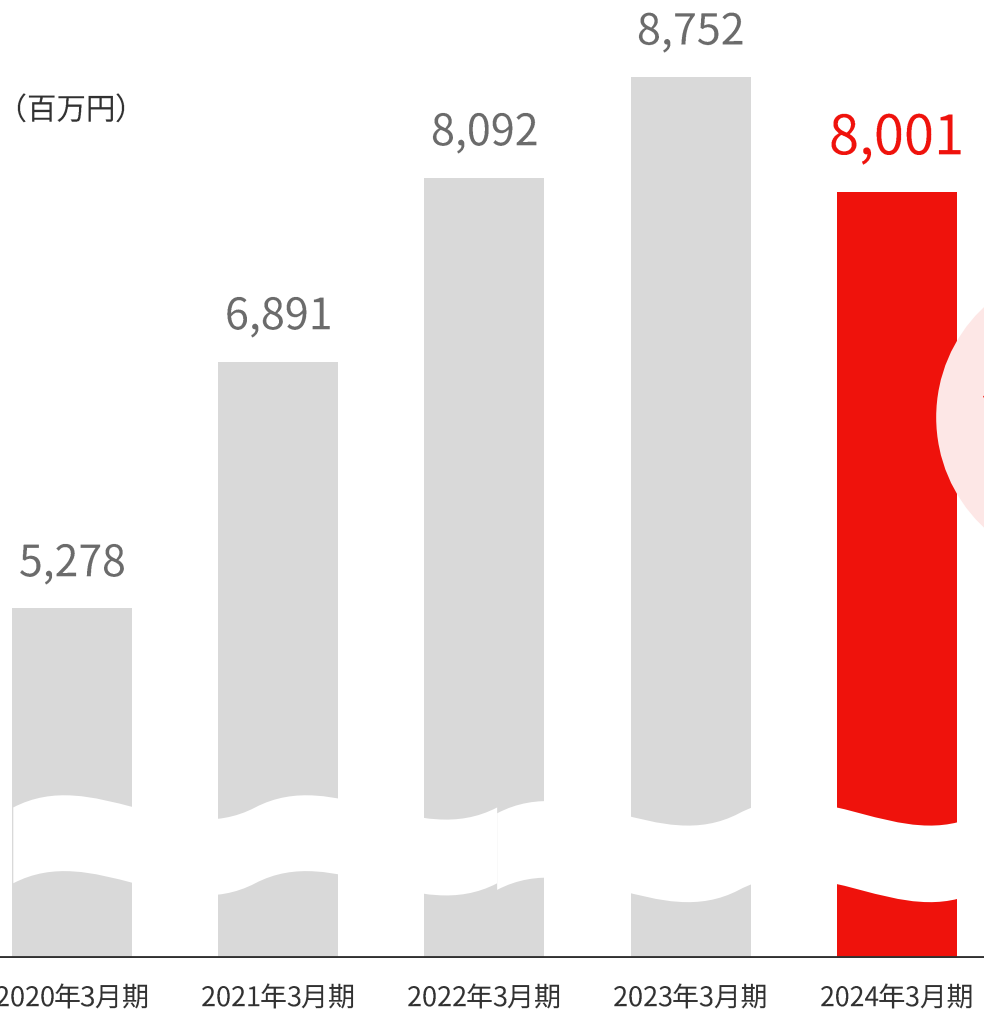
営業利益率

27.8%

業績・財務情報 <https://corp.itmedia.co.jp/ir/financial/>

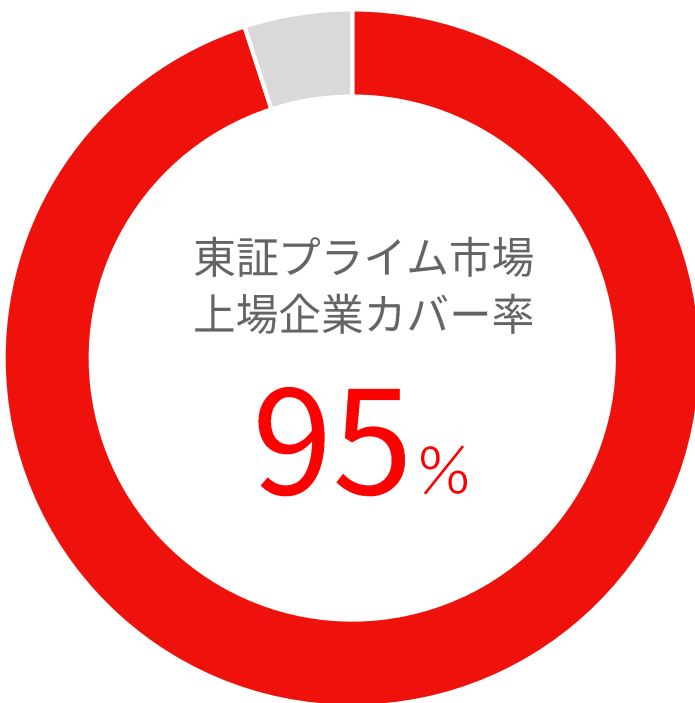
売上収益推移

(百万円)



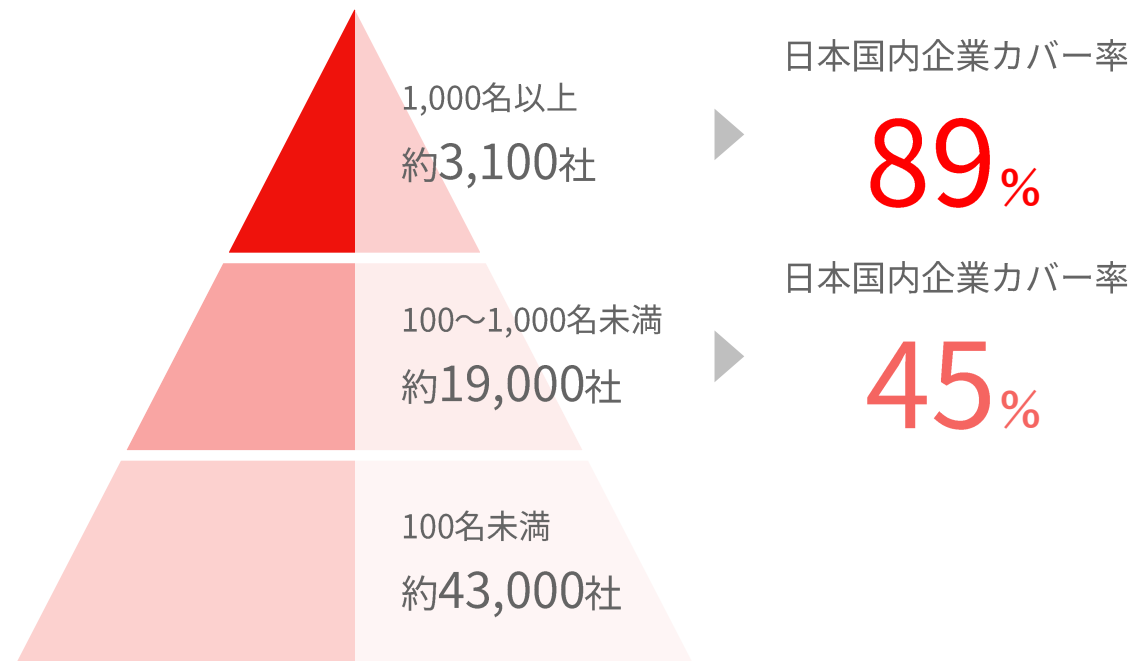
直近
5年平均成長率
8.7%

会員勤務先企業 東証プライム市場 上場企業 カバー率



*東証プライム市場上場企業カバー率
- 2022年7月時点
- ホールディングスでの上場の場合、主要事業会社はカウント対象としています

従業員規模別 会員企業数



*日本国内企業カバー率
- 平成28年経済センサス-活動調査をもとに集計

➡ テクノロジー製品の導入・検討に欠かせない情報源＝メディア

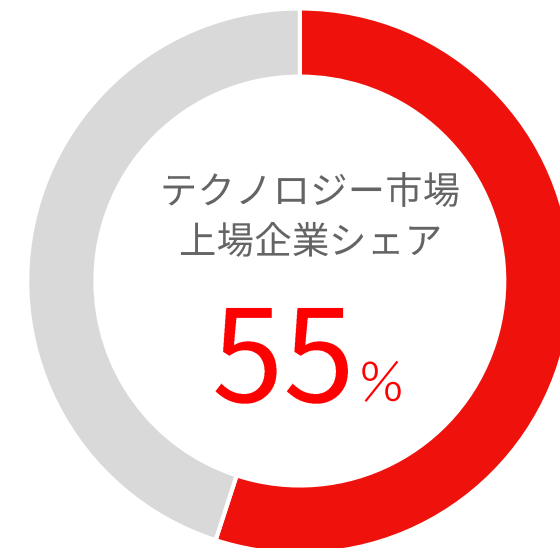
取引実績

- テクノロジー顧客企業数 2,264社 (2024年3月期実績)
- 外資系から国内系、大手から中堅・中小企業まで幅広く取引



市場シェア

デジタルマーケティング手法
リードジェネレーション
国内 **No.1***



*自社調べ (2024年3月期調査)

先進的ビジネスを展開する米国企業とのトラックレコード



テックターゲット
ナスダック上場



ON24
ニューヨーク証券取引所上場



インダストリーダイブ

ビジネスモデル

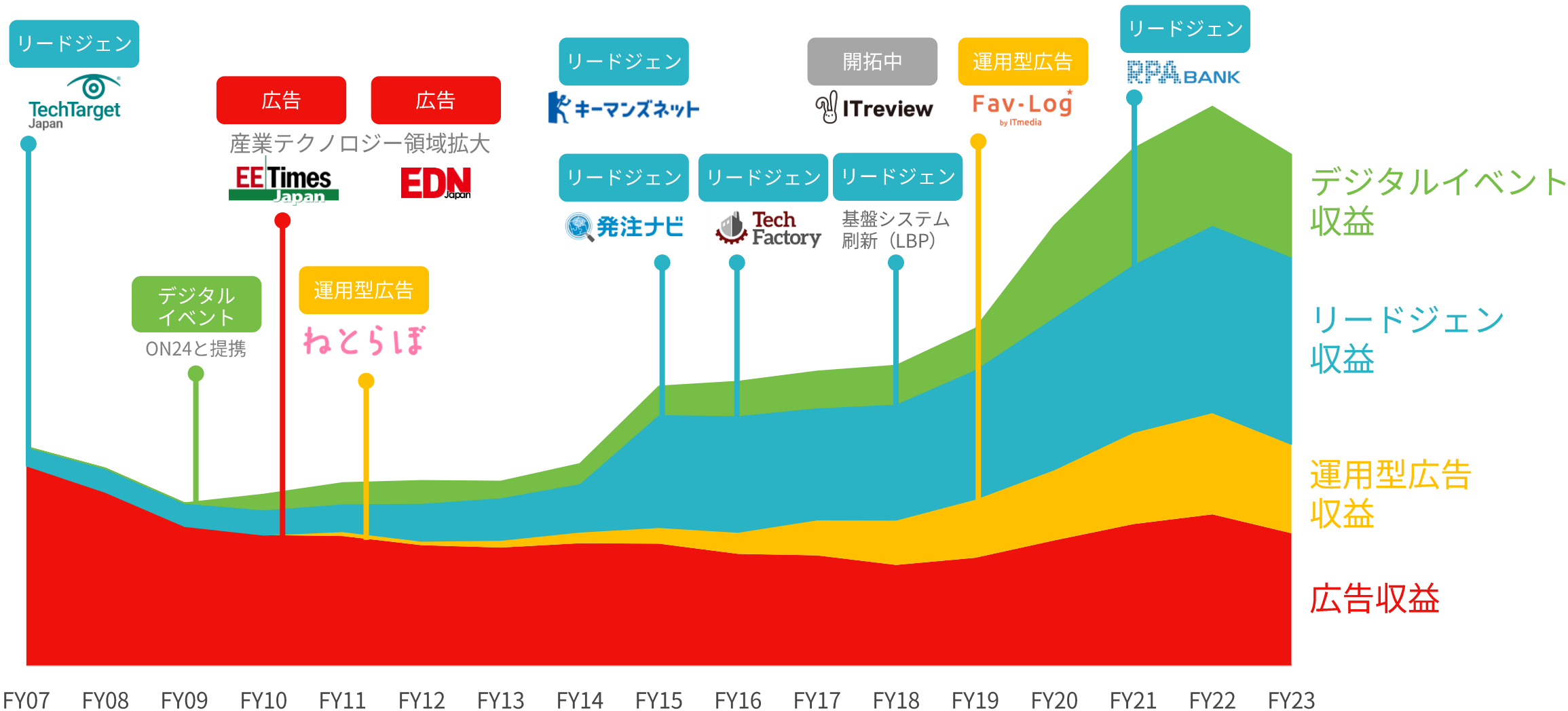
リード
ジェン

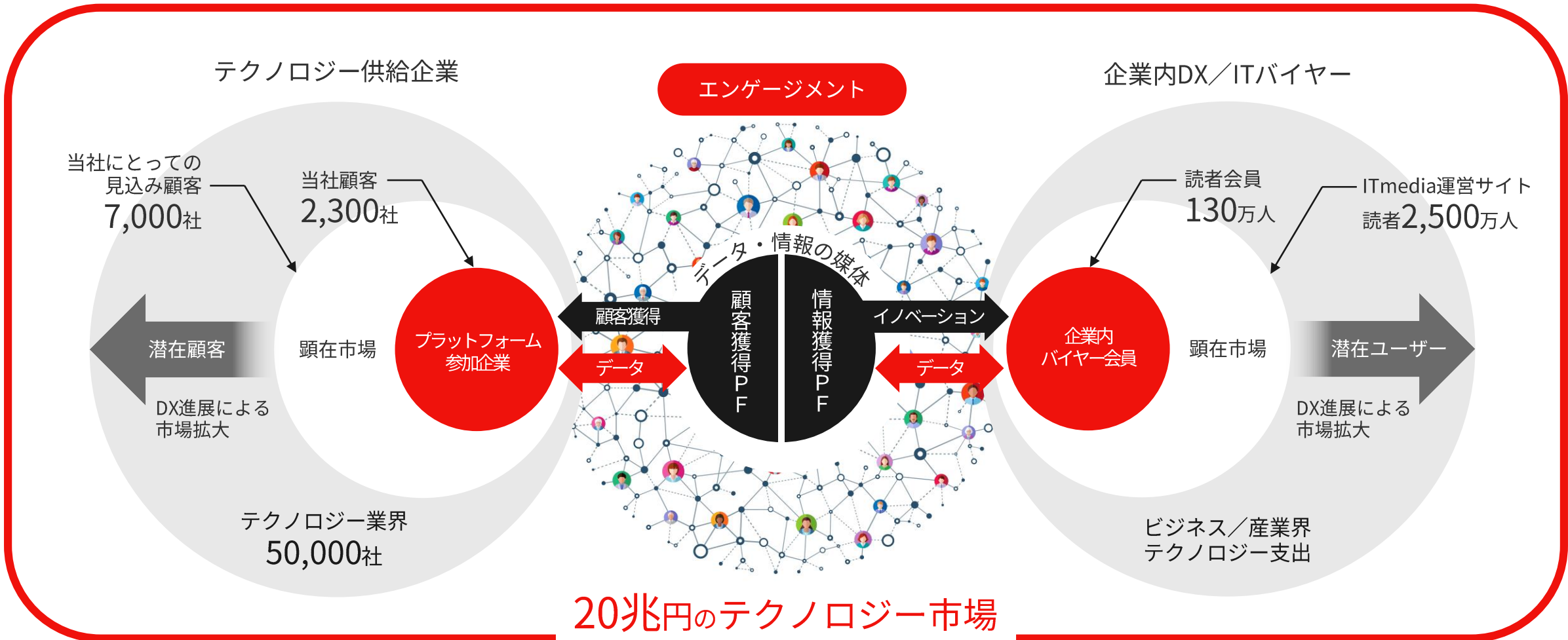
デジタル
イベント

産業系の
メディア
領域拡大

NEW!

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





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>
 ・株式会社富士キメラ総研 2022/9 <https://www.fcr.co.jp/pr/22094.htm>

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

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

ITmedia



MONOist



国内最大級のテクノロジー
専門情報メディア



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



営業生産性がグローバル比でも低い理由*1

低い 営業員一人当たりの売上高

- 営業員一人ひとりの役割が明確化されておらず非効率
- 営業アプローチ以外の顧客対応（クレーム対応等）が多い
- 営業活動以外の雑務が多い

低い 営業効率性（=高い販管費率）

- 営業のデジタル化の遅れ
- 複数事業にまたがる領域での経費削減余地

高い 営業員一人当たりの人件費

- あいまいなスキル要件、評価制度を背景とする、非効率な給与制度・インセンティブ設計

➡ 企業はデジタル化による解決を志向



当社の提供価値

コア業務への集中

- 当社サービスがリード獲得・リード育成をサポートすることで営業担当が見込み顧客へのアプローチに専念可能に

CRM等のデジタルプロセスへの適合、効率化

- デジタルツールと当社データを組み合わせて営業プロセスをデジタル化。属人的ではない効率的な営業が可能に
- アプローチすべき企業など営業の優先順位をデータに基づき特定。受注率を向上
- プロセスの見える化により、経営管理品質が向上

マーケティング投資におけるROIの明確化

- 顧客の優先順位付け、マーケティング・営業のROI分析を容易にできるサービス群
- 当社営業担当が顧客に最適なマーケティングミックスを提案

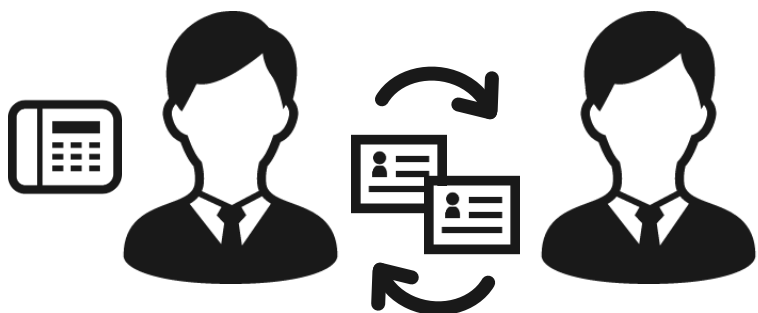
← デジタルデータによる **営業DX**

*1 参考：マッキンゼー & Co 「日本の営業生産性はなぜ低いのか」(2021年2月)

<https://www.mckinsey.com/jp/~media/McKinsey/Locations/Asia/Japan/Our%20Insights/Why%20is%20Japan%20sales%20productivity%20so%20low%20Japanese.pdf>

アナログ時代

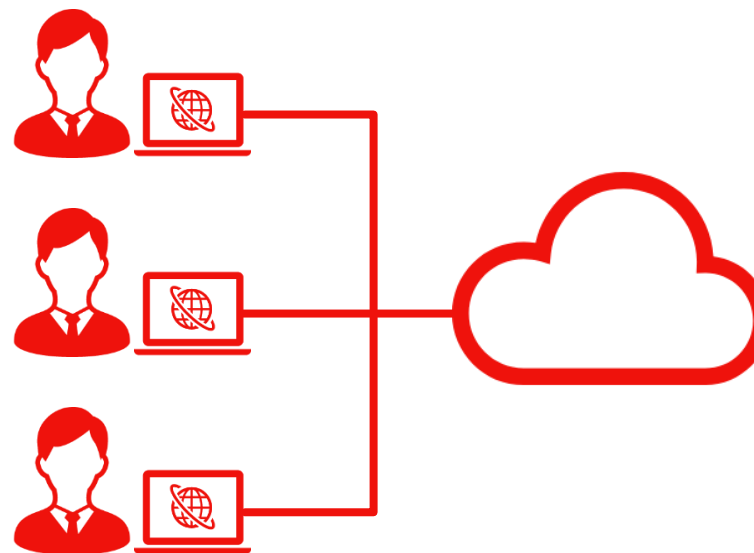
購買のための情報を
営業に問い合わせて入手



営業がコンタクト獲得

デジタル時代

購買のための情報を
自らインターネットで入手



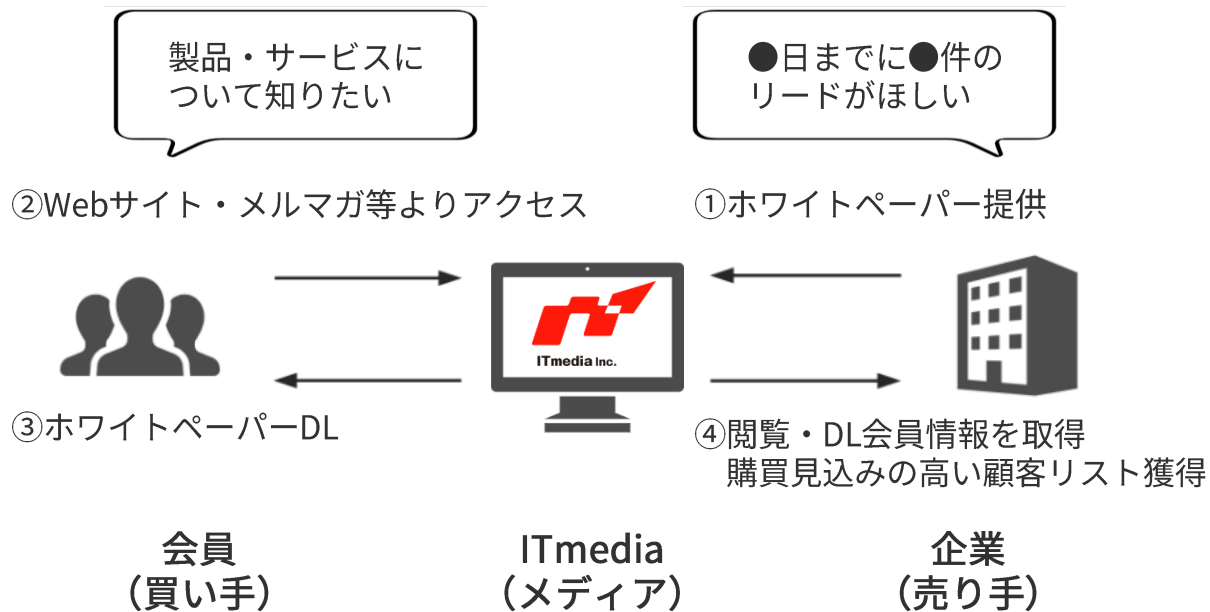
デジタルコンテンツがコンタクト獲得

マーケティングのDXを支援する「リードジェン」ビジネス

潜在層のリード*獲得を可能にするマーケティングサービス

国内テクノロジー業界最大級の規模と品質

ビジネスモデル



*自社の製品やサービスに興味・関心を示しており、今後見込み顧客になる可能性のある読者

アイティメディアのリードジェンの強み

専門メディアの会員

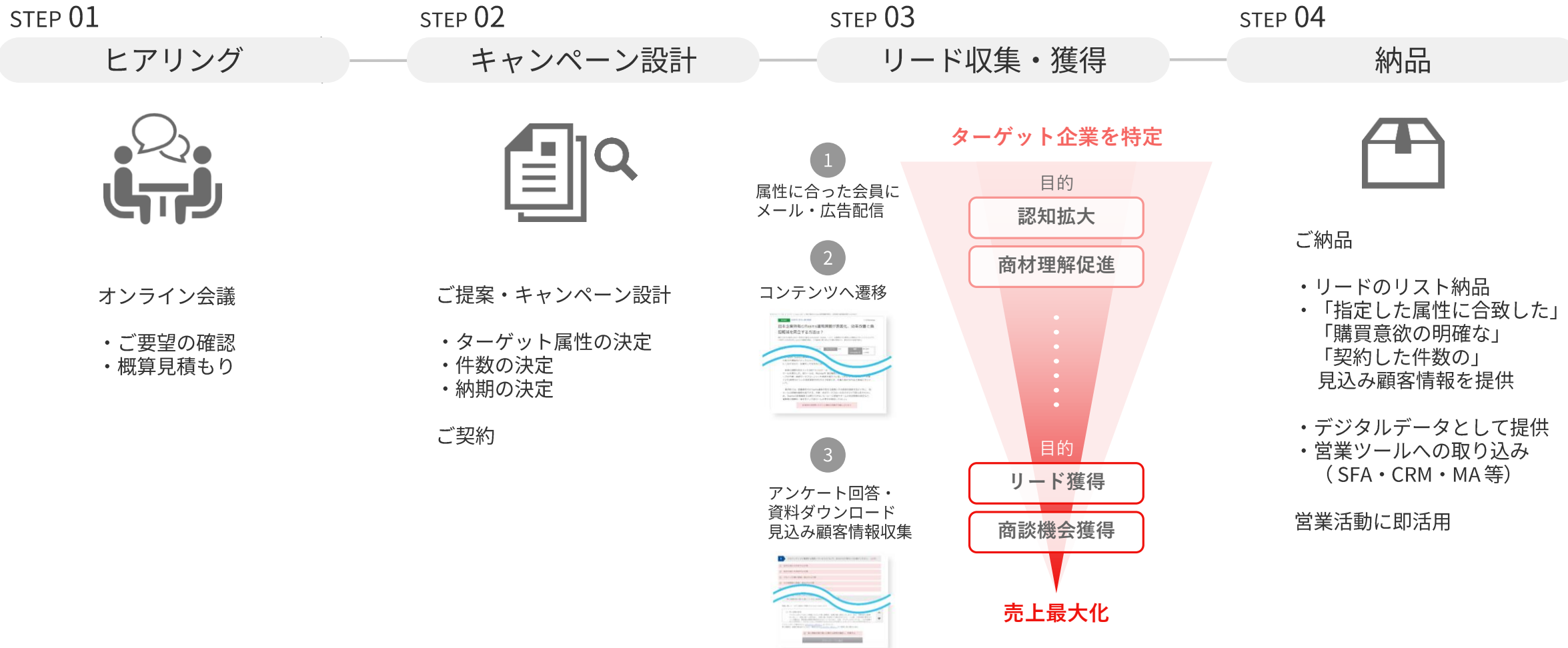


会員属性



「属性・件数・納期」の保証による高いROIを実現

リード（見込み顧客）獲得から活用までのプロセス



システム開発会社向けにリードジェネレーションサービスを提供

国内のシステム開発会社の1/3にあたる6,000社が利用

▶ 詳細はこちら <https://hnavi.co.jp/>



* 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>

テクノロジー業界最大級のオンライン展示会「デジタルイベント」ビジネス

10年を超える開催実績を誇るオンライン展示会事業

専門イベントとして国内最大級の「ITmedia Virtual EXPO」来場者数は5,000人/回規模を突破

ITmedia Virtual EXPO 2024夏

企業ブース・セミナー（例）



企業ブース
展示

セミナー
・特別講演

動画視聴

製造業の重要テーマにフォーカスするデジタル総合展

➡ オンライン・高ROIの商談機会創出



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

ねとらぼ

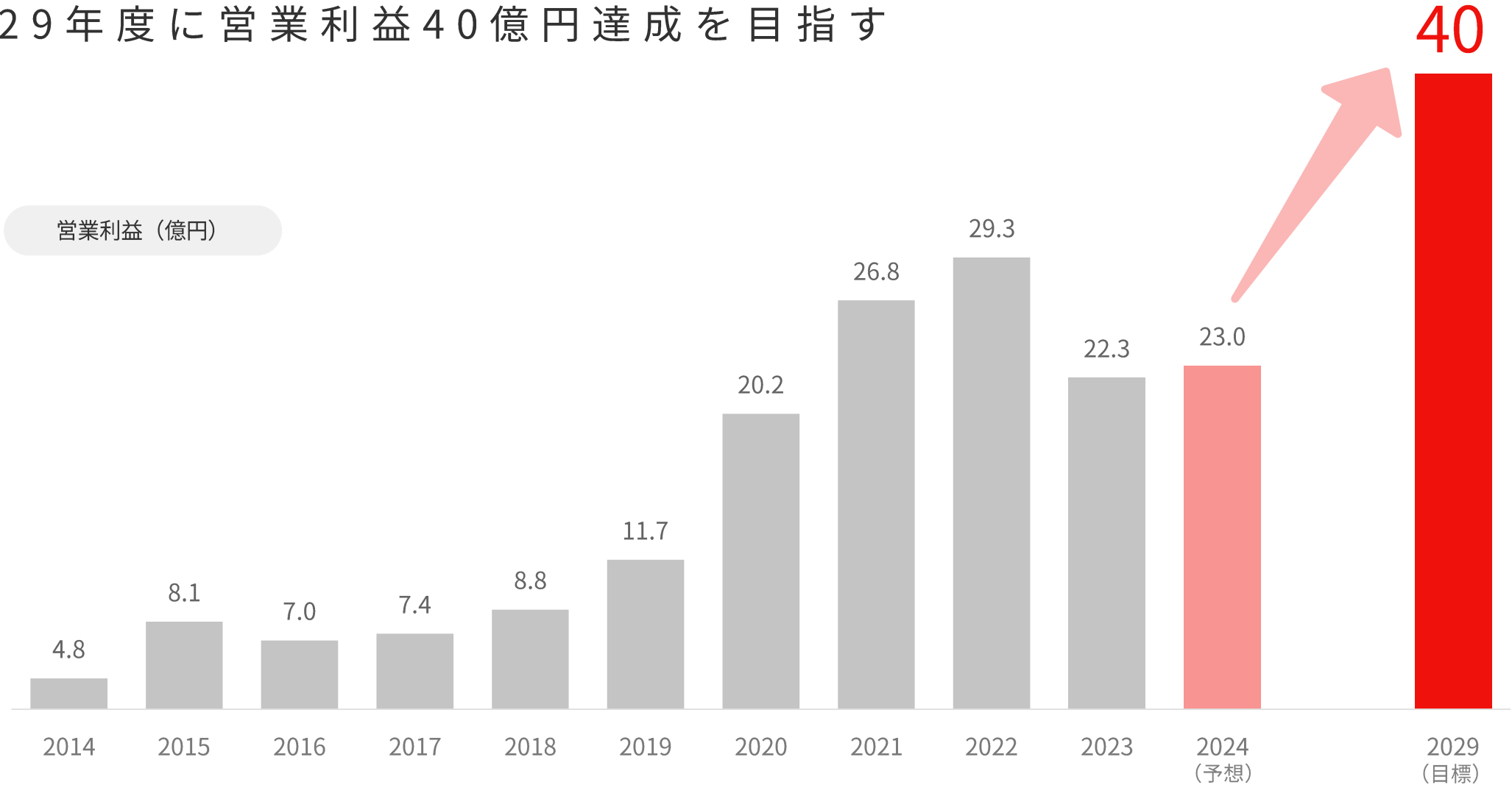


スマートフォン・SNSに最適化
プラットフォーム活用



営業リソースを要さない
効率的運営

2029年度に営業利益40億円達成を目指す



社会・企業課題の多様化する課題解決を目的に、業種を問わずDX関連投資が増加

国内産業におけるDX市場は2028年度に6兆円規模に拡大する見通し

2028年度
予測

うち、DX関連投資額
6兆8,730億円
(2023年度比 +166.4%)

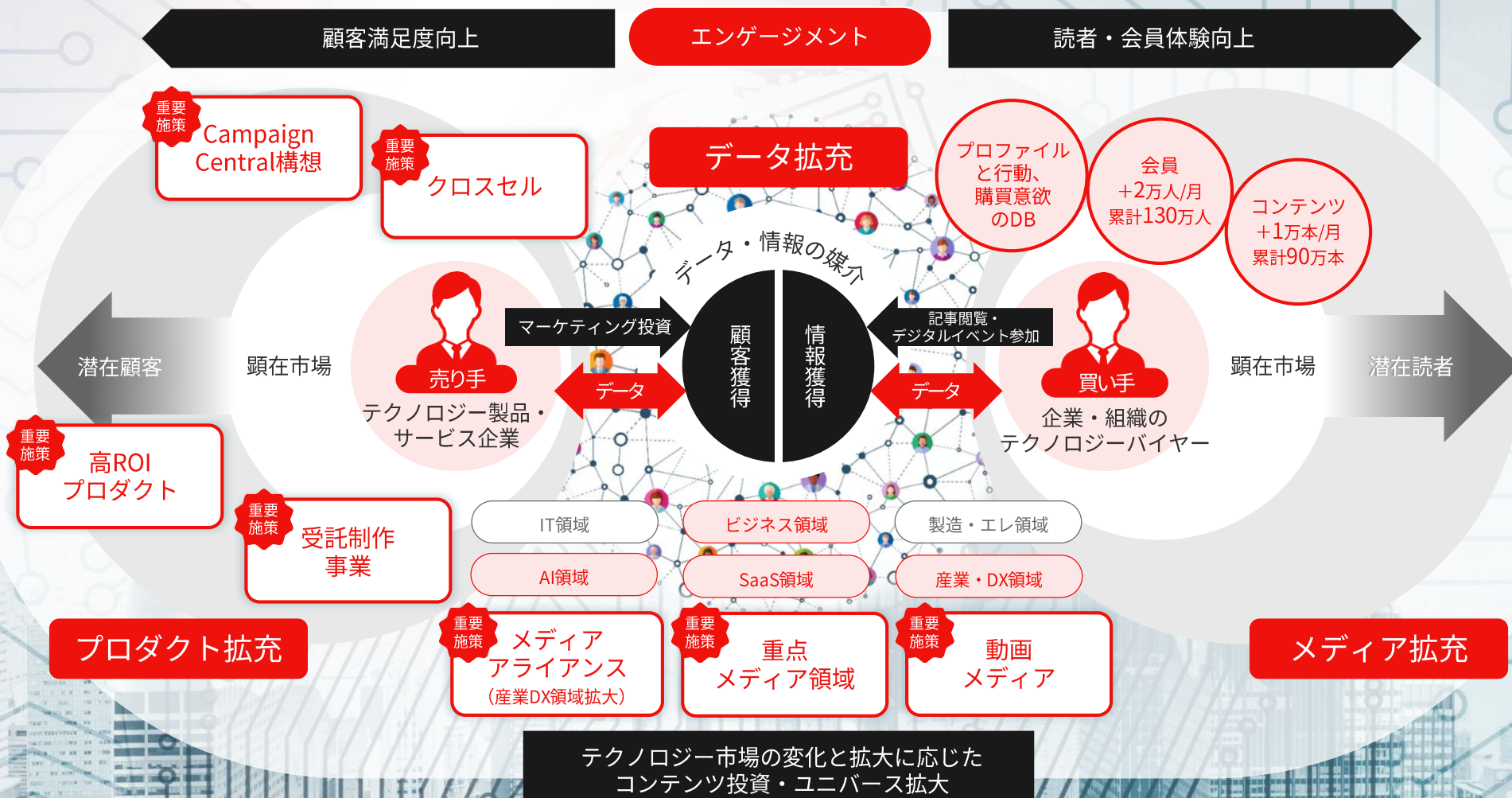
国内IT投資額
26兆円市場

2023年度
実績

4兆1,316億円
(2022年度比 +115.4%)

* 『2024 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／企業編』まとまる (2024/4/10発表 第24034号)
<https://www.fcr.co.jp/pr/24080.htm>

テクノロジーの「買い手」と「売り手」を繋ぐデータホルダー「ITmediaユニバース」



“産業DX”

BtoB全産業で「買い手」と「売り手」を繋ぐデータホルダーへ

ITから全産業へメディア領域拡大

“Campaign Central 構想”

一元管理によるデータドリブンマーケティングの進化

デジタルならではの多様なソリューション

コンテンツ

広告

リードジェン

デジタル
イベント

データ統合 取得機会拡大

各産業専門メディアとのアライアンスで相互に収益機会拡大

M&Aも含む協業により産業領域拡大加速



当社 30メディア



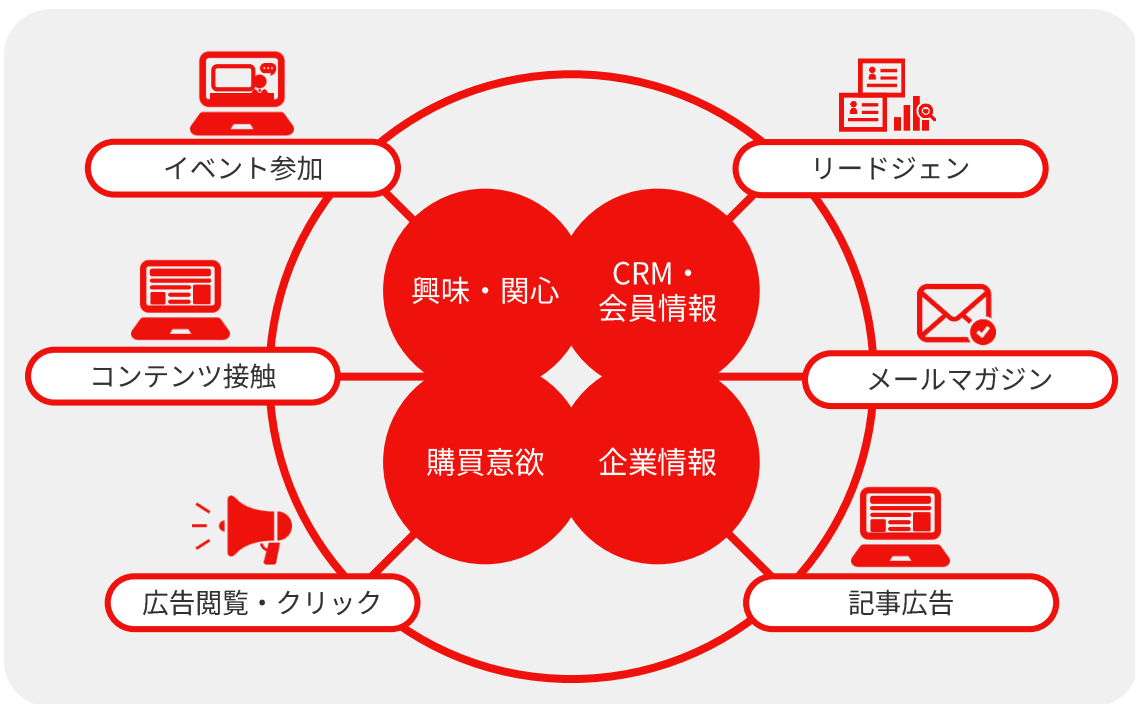
Alliance 100メディア (目標)

国内外 1,000メディア

データ基盤統合による新サービス提供で成長機会獲得

デジタルの優位性：データが蓄積し、つながるほど価値が増す

データを繋げて生かす基盤



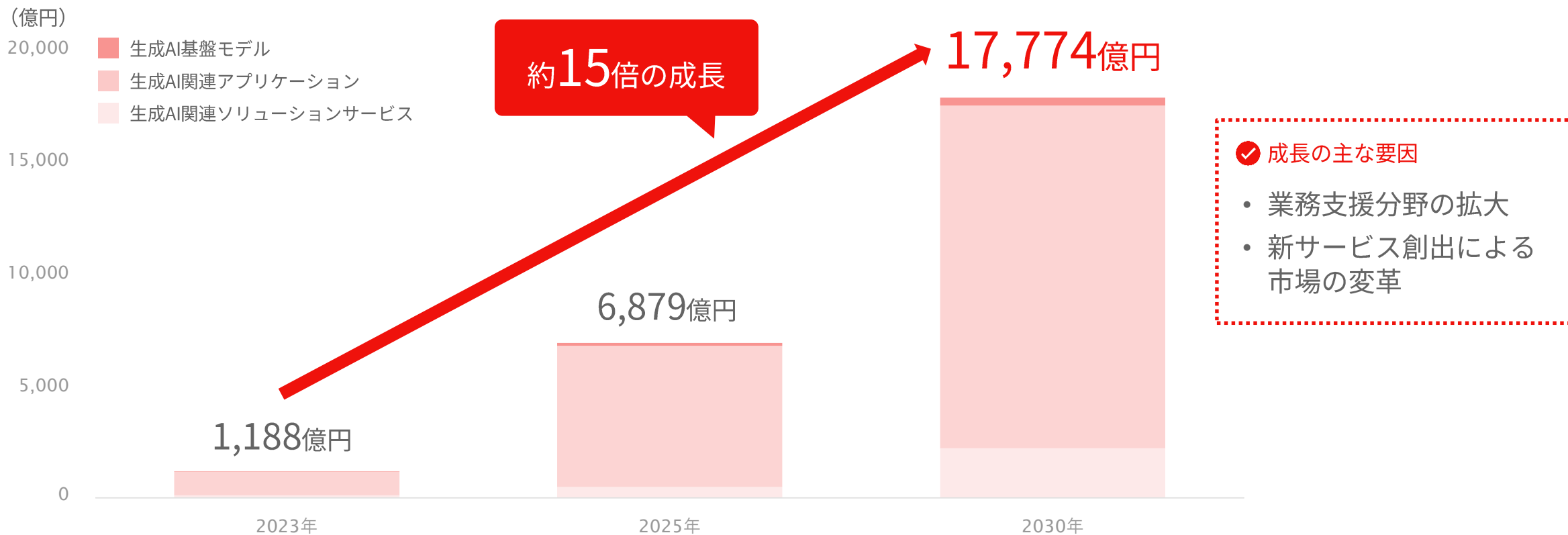
動画メディア「TechLIVE」開始

デジタルイベントの動画資産を蓄積



単発イベントを蓄積、動画メディア化
提供価値・収益性向上

TechLIVE by ITmedia <https://www.youtube.com/@TechLIVEbyITmedia>



巨大な市場形成：日本の生成AI市場は2030年には1.8兆円規模となる予測

*一般社団法人 電子情報技術産業協会 (JEITA、生成 AI 市場の世界需要額見通しを発表) 2023年12月より
<https://www.jeita.or.jp/cgi-bin/topics/detail.cgi?n=4724>

AI領域におけるオンラインメディアNo.1の情報発信力と オーディエンスを持つアイティメディア



検索流入

メディア**1位**※



メディア数

14媒体



AI関連記事数

月間**900**本



AI関連記事PV

月間**200万**PV

※「AI」を含むキーワード検索をした後に流入したサイトをDockpitで集計（集計期間：2022年6月～2024年5月）

専門メディアがAI開発・活用のさまざまなレイヤーで情報を発信

AI活用の今がわかる **ITmedia AI+**

AIのビジネス活用にフォーカスし、各業界の業務改善や新規事業の応用事例、活用方法、機能比較、セキュリティや政府・規制動向といった情報を読者に日々届けることで、企業のAI活用をサポート。

速報 生成AI データ分析 計算資源 ロボティクス

WIKIPEDIA フリー百科事典

日本語 1,407,000+ 記事
English 6,796,000+ articles
Español 1,938,000+ artículos
Français 2,588,000+ articles
Русский 1,969,000+ статей
Deutsch 2,691,000+ Artikel
Italiano
Português 1,409,000+ 条目/條目

Innovative Tech (AI+) :
ChatGPT vs. Wikipedia——生成AIの登場でウィキペディアはどう変わったか？ 英国の研究者らが調査

“ラスパイ5”にNPU追加できる「Raspberry Pi AI Kit」 最大13TOPSの推論性能 日本では近日販売へ

JAT JAPAN ASSOCIATION OF TRANSLATORS
日本翻訳者協会、漫画のAI翻訳に意見書「現状のAI翻訳は作品の特徴を反映できる品質に達していない」

記事ジャンル

活用目的別

- ▶ 業務効率化・自動化
- ▶ 意思決定支援
- ▶ 顧客体験向上
- ▶ 製品開発
- ▶ 研究動向

導入前後の課題

- ▶ セキュリティ・プライバシー
- ▶ データ収集・整形
- ▶ 組織文化・人材育成
- ▶ 法規制・倫理

利活用

ITmedia エンタープライズ：企業×AI活用

ITreview：AI製品レビュー

ITmedia ビジネスオンライン：経営×AI

ITmedia PC USER：コンシューマ×AI

開発・実装

@IT：技術者向け情報

発注ナビ：AI開発マッチング

AI FOR エンジニアリング

——AIは開発/テスト、運用、セキュリティの現場をどう変えるのか？

基盤

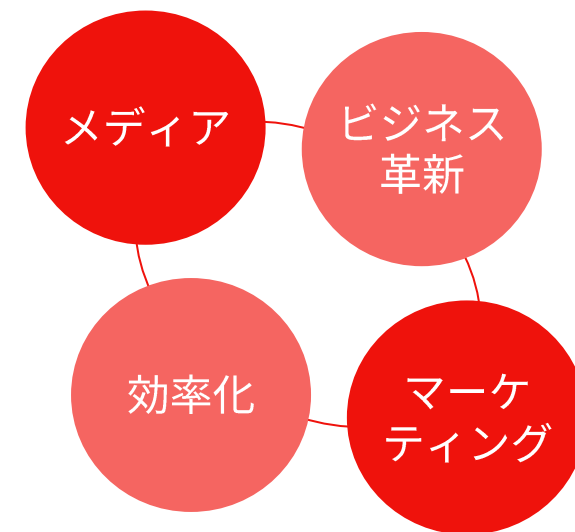
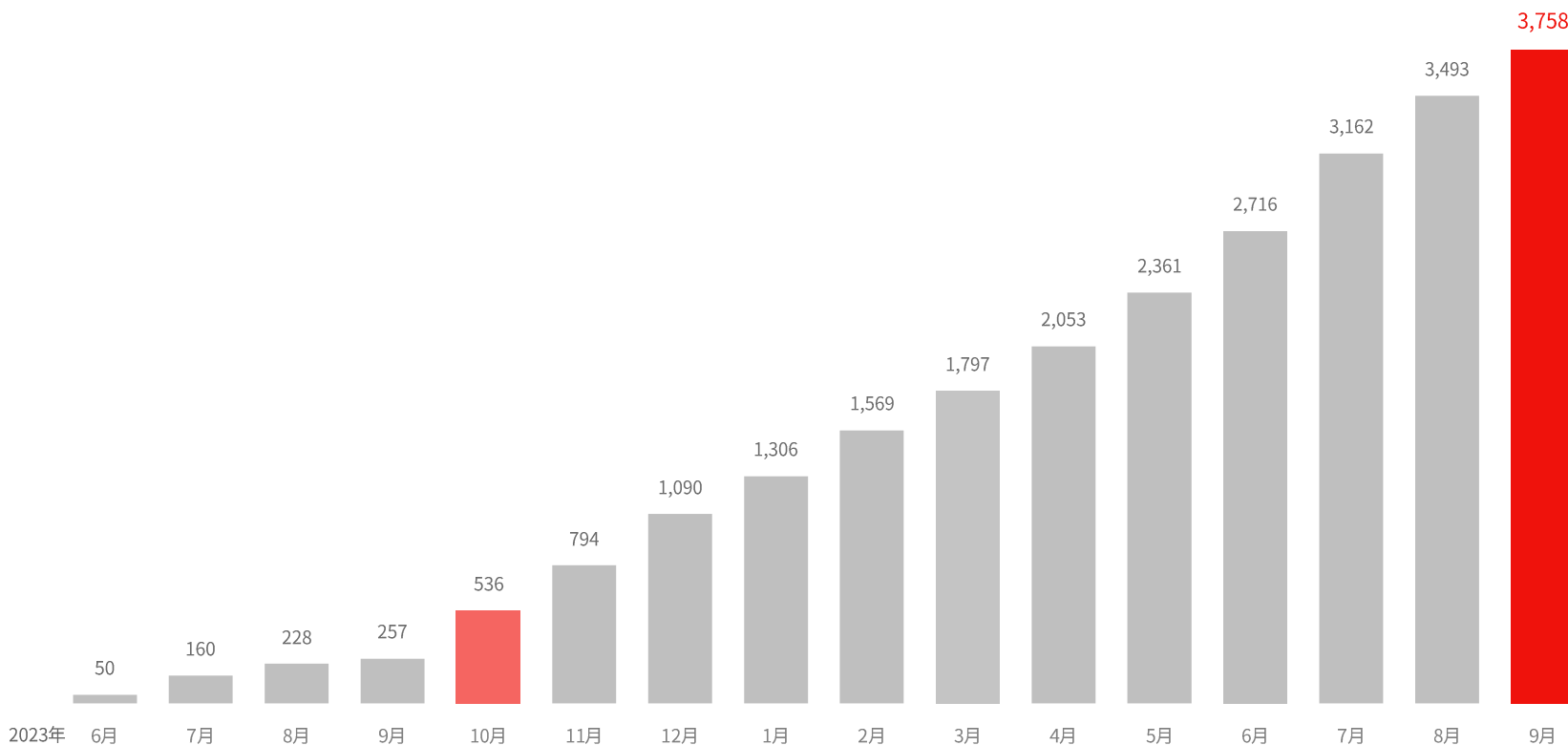
MONOist/EE Times/EDN

エッジAIがもたらす革新

2023年10月より記事制作におけるAI活用を推進する専任部署を立ち上げ

AIを活用して制作された記事掲載本数（累計）

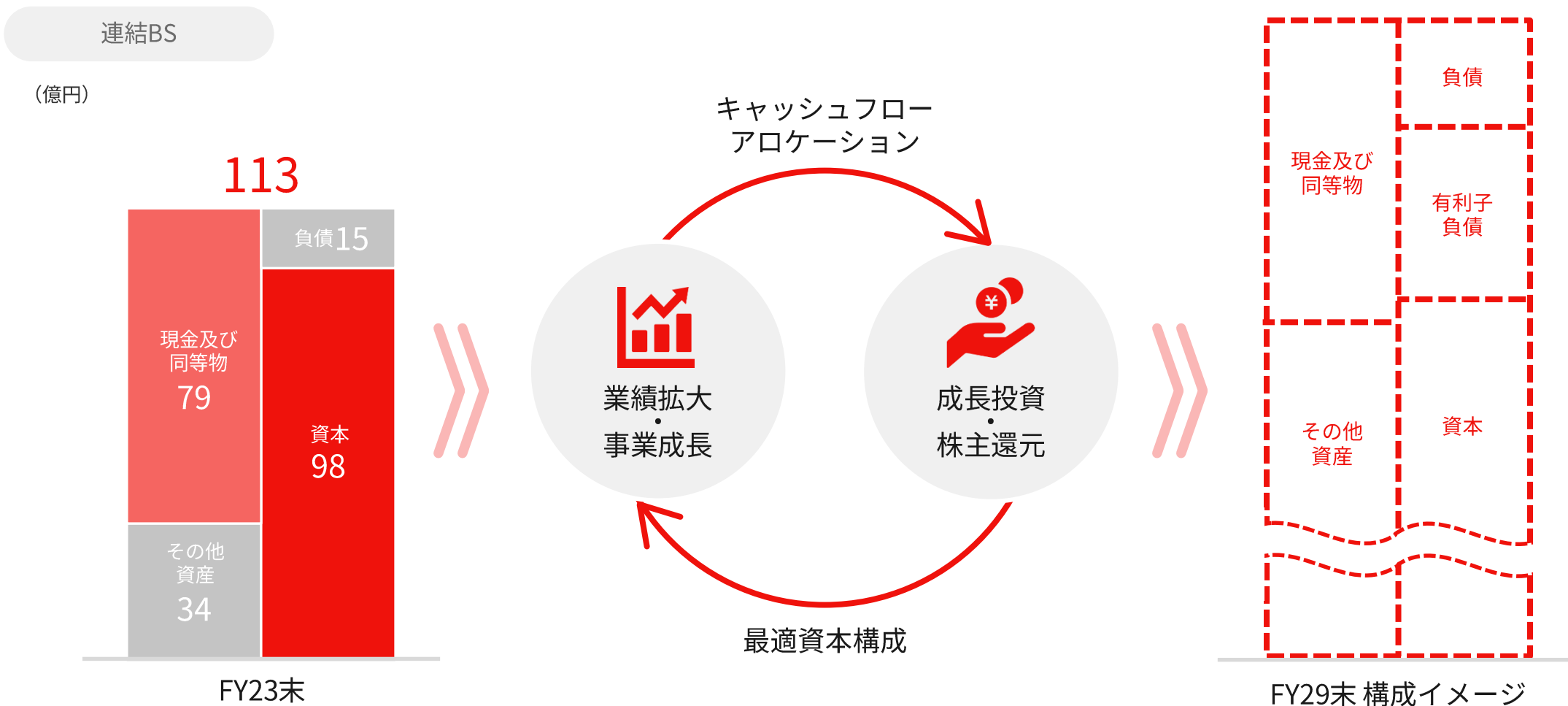
(本)



- ✓ 業務での活用例
- コピーライティング
 - 広告配信・UI最適化
 - オフィス・プロダクティビティ
 - 法務
 - 営業管理
 - etc.

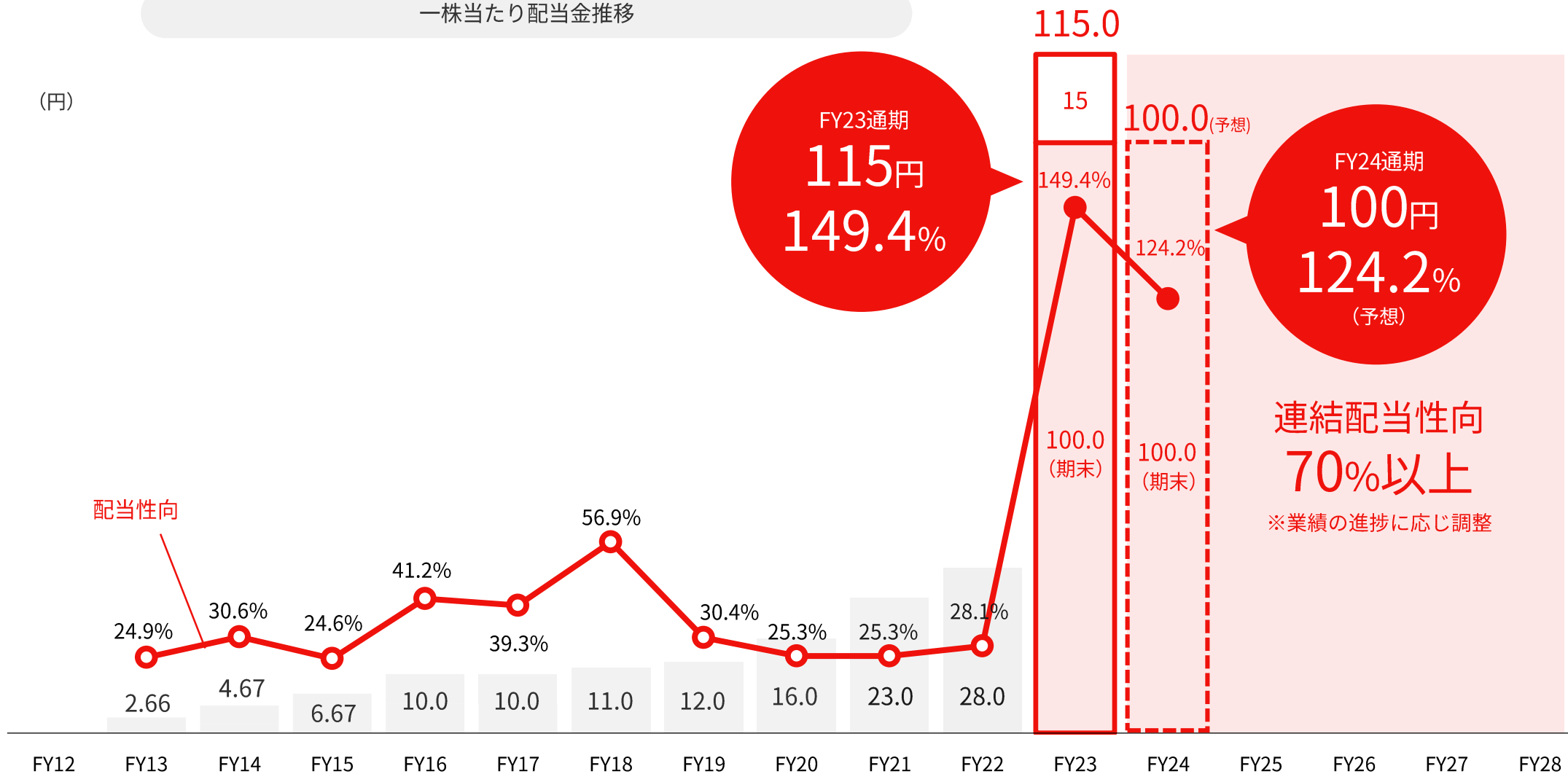
資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた取り組み

成長投資と株主還元の強化により、資本コスト最適化を目指す



一株当たり配当金推移

(円)



配当を中心としつつ、自己株式の取得も実行

取得期間	取得株数（株）	取得総額（円）
2023年8月1日～2023年10月20日	500,000	571,799,500
2021年8月1日～2021年10月20日	358,900	799,817,900
2017年2月1日～2017年3月17日	411,400	299,957,800
2008年12月1日～2008年12月17日	1,000	43,500,250


株主還元方針・配当状況 <https://corp.itmedia.co.jp/ir/stock/dividends/>

アイティメディアグループ（アイティメディア株式会社とその子会社を意味します）は、「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」という企業理念に基づき、事業活動を通じて持続可能で豊かな社会の実現を目指します。

- 読者への専門性・信頼性の高い情報提供を通じて、知恵と知識の向上、情報格差の解消、また、社会的基盤としての情報コミュニティの確立に貢献します。
- 顧客にデジタルならではのマーケティングソリューションを提供することで、顧客の事業成長および社会的価値の拡大、さらに産業および社会全体の発展に貢献します。
- 株主の期待に沿えるよう、成長への挑戦を忘れず、透明で公正な情報開示をします。
- 従業員のやりがいと誇り、個性がいかされ、平等で多様性に富んだ環境を大切にします。
- 取引先との相互の信頼と公正な取引関係（腐敗・汚職の防止等）を築きます。
- 情報化社会の推進、次世代育成、多様な社会への対応、環境・資源・生物多様性保護への対応、災害対策・復興支援など、幸せな未来の社会づくりに貢献します。

2021年12月23日
代表取締役社長 兼 CEO
大槻 利樹

(2021年12月23日 取締役会で承認)




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

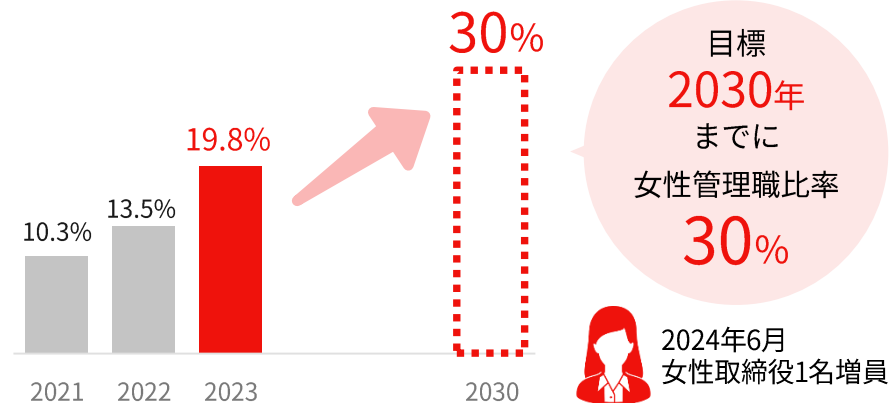
透明性を高め、中長期的な企業成長に繋がる強固なガバナンス体制を構築することで、全てのステークホルダーからの信頼を獲得する。

責任ある事業基盤

非財務情報公開・英文開示拡充

- ESGデータブック
- 広告審査レポート
- メディア透明性レポート
- 英文開示拡充

女性活躍推進



広告の安全性への対応

デジタル広告の掲載品質について
第三者機関による認証を取得



ウェブアクセシビリティへの対応

コーポレートサイトに
ウェブアクセシビリティツールを導入





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



- 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「2024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。



ITmedia Inc.

お問い合わせ先

経営企画部 IR部門

メールアドレス：ir@sml.itmedia.co.jp

IR情報：<https://corp.itmedia.co.jp/ir/>