ITmedia Inc.

2020年3月期 第3四半期
決算説明資料

2020年 1月 31日

アイティメディア株式会社
証券コード:2148 東証第一部

Copyright © 2020 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「2019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。
  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年度は日本基準に基づき記載しております。
- 当第3四半期連結累計期間において、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、前期についても同様に組み替えて表示しております。

エグゼクティブサマリー

Q3累計として過去最高

✓ **売上収益　14.1% 増**

- ・リードジェン事業　主力のIT系メディアが成長
- ・メディア広告事業　ねとらぼを中心に非IT系メディアの成長が継続

✓ **営業利益　60.3% 増**

- ・リードジェン事業　増収により、利益率が大きく改善
- ・メディア広告事業　事業拡大を見据えた投資を強化も、増収により利益率は改善

✓ 親会社の所有者に帰属する
四半期利益　109.8% 増

- ・貸倒引当金繰入額の戻入れ

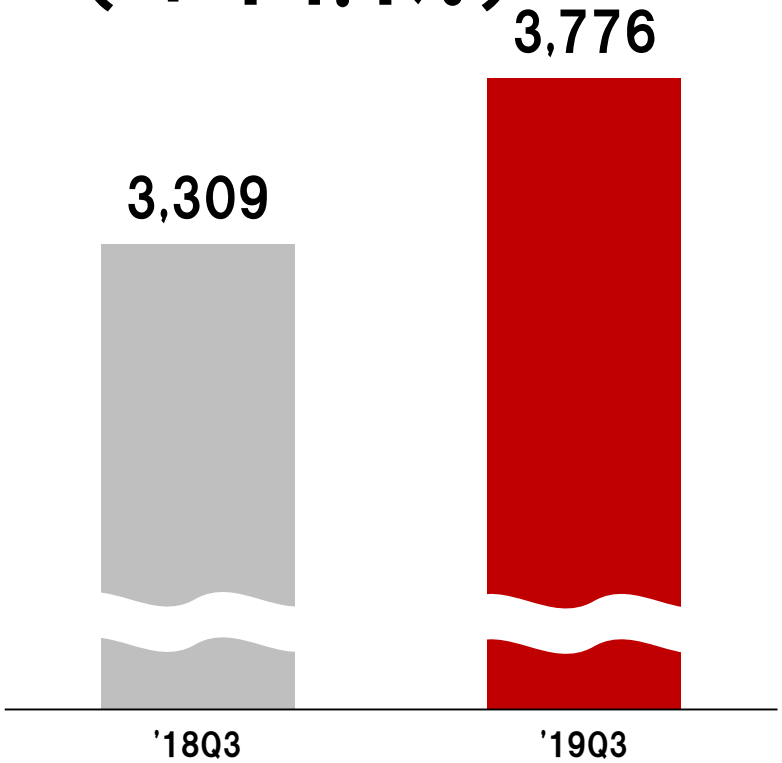
2020年3月期　第3四半期業績概況

第3四半期累計(4-12月)の業績

（百万円）

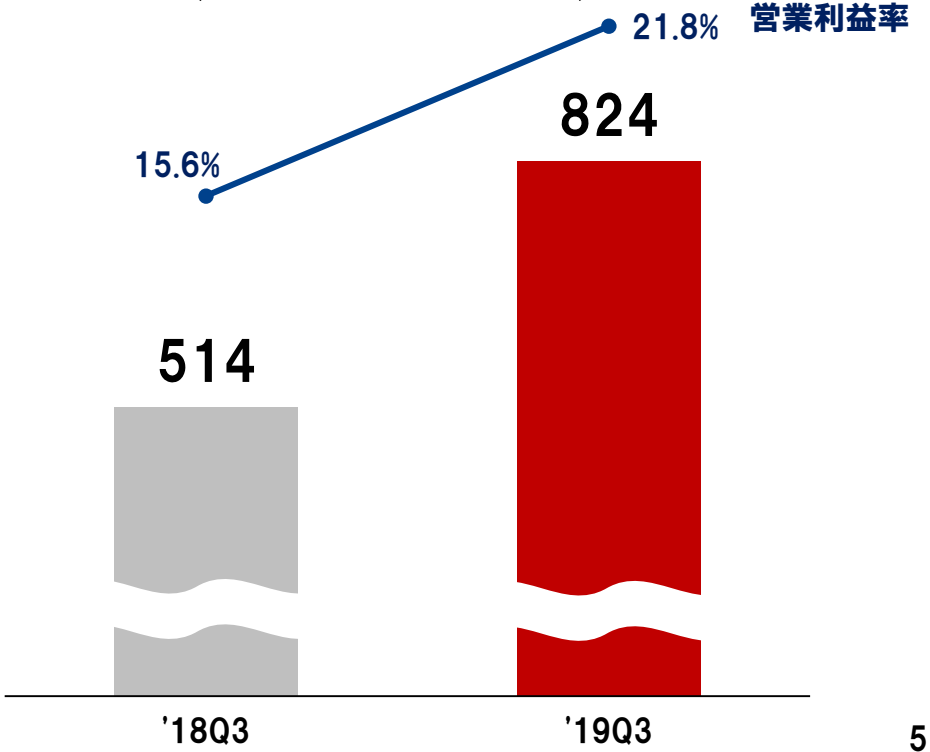
売上収益

（＋14.1%）



営業利益

（＋60.3%）



連結損益計算書（累計）

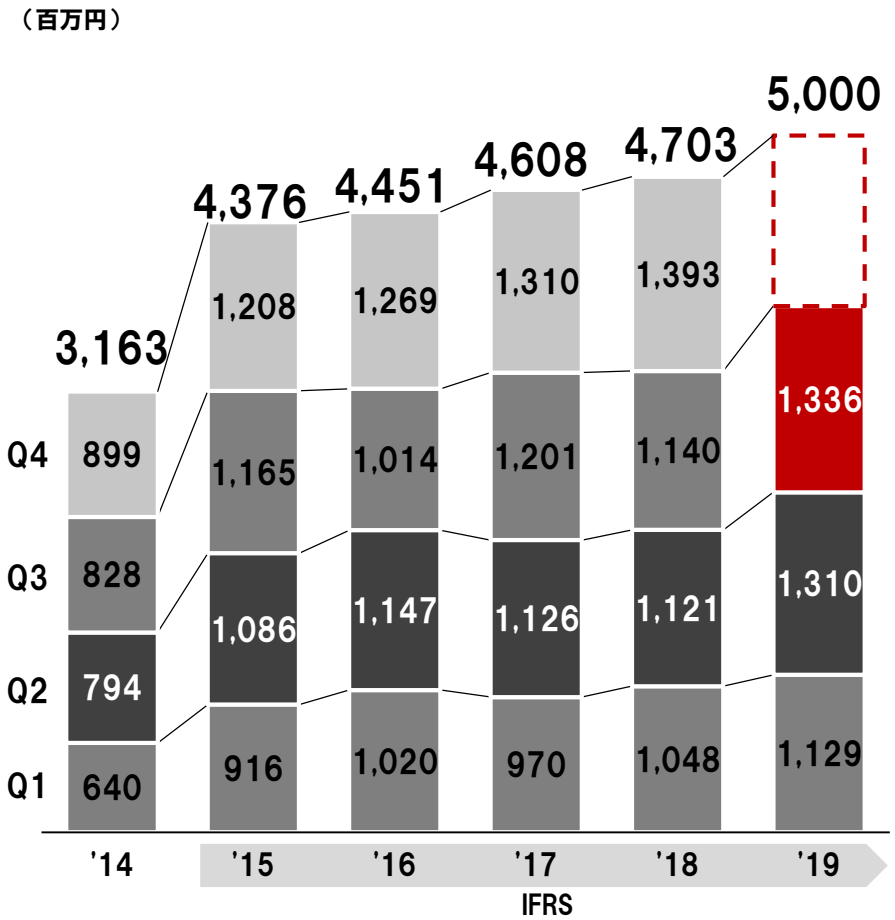
（百万円）

	’18Q3		’19Q3		増減率
	金額	売上比	金額	売上比	
売上収益	3,309	100.0%	3,776	100.0%	＋14.1%
総コスト	2,794	84.4%	2,951	78.2%	＋5.6%
（うち人件費）	1,586	47.9%	1,669	44.2%	＋5.2%
EBITDA ※1	601	18.2%	1,069	28.3%	＋77.8%
営業利益	514	15.6%	824	21.8%	＋60.3%
四半期利益	272	8.2%	596	15.8%	＋118.7%
親会社の所有者に帰属する四半期利益	283	8.6%	595	15.8%	＋109.8%
四半期包括利益 ※2	455	13.7%	508	13.5%	＋11.8%

※1 当期からの新リース会計基準（IFRS16）適用により、当期EBITDAが増加 （本社オフィスの不動産賃借に関わる費用が償却費化）

※2 資本性金融資産の評価損益の反映による差異

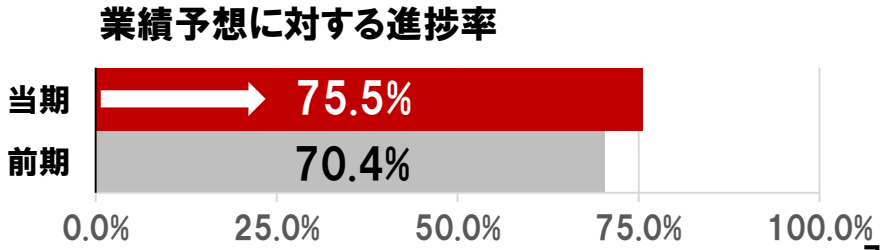
売上収益（四半期別）



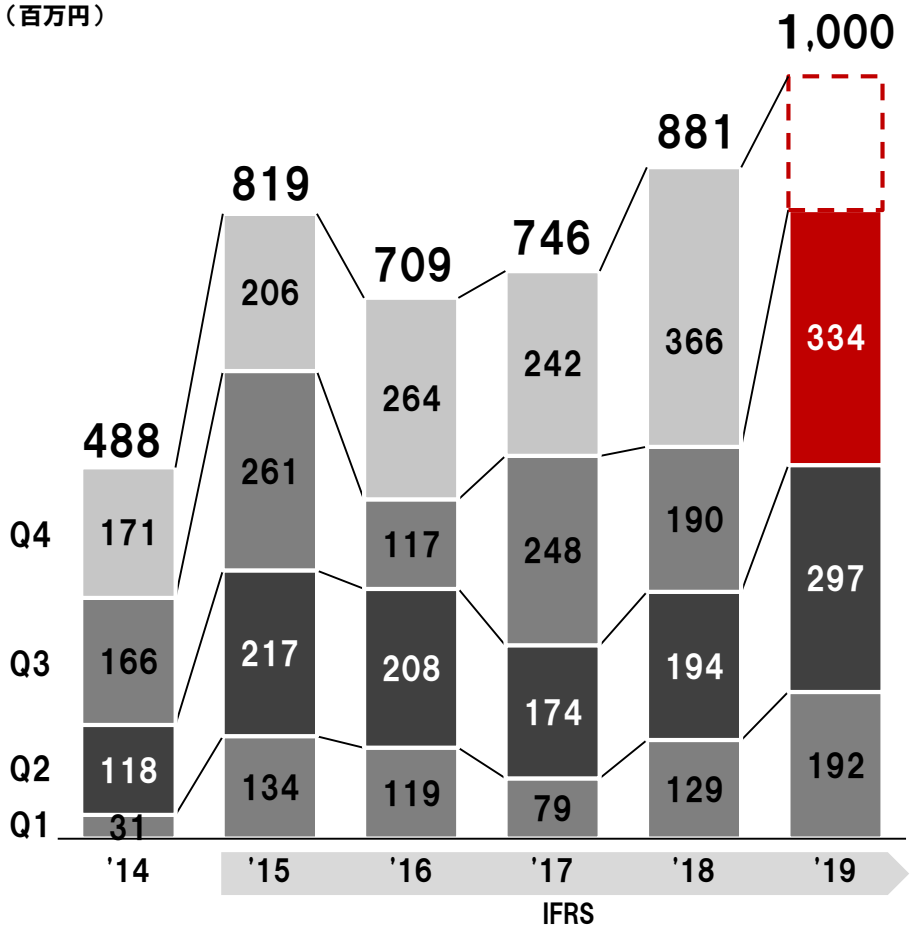
Q3累計 **3,776** 百万円

前年同期比 ＋**467** 百万円（＋14.1 %）

✓ Q3累計・会計期間として過去最高



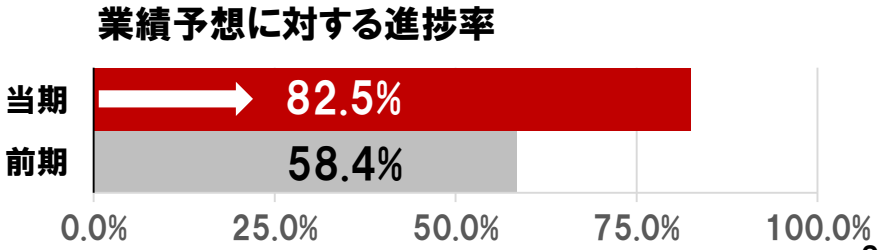
営業利益（四半期別）



Q3累計 **824** 百万円

前年同期比 ＋**310** 百万円（＋60.3 %）

✓ Q3累計・会計期間として過去最高

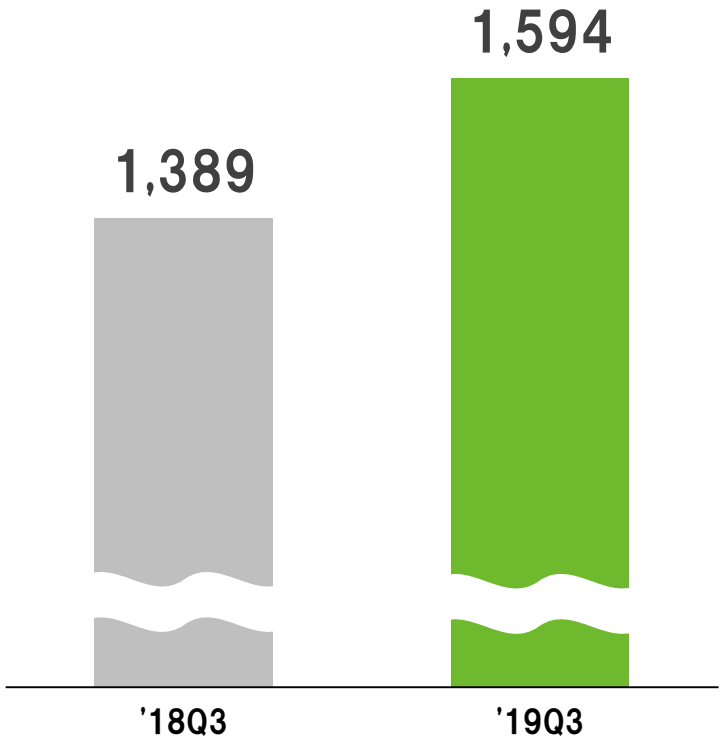


セグメント別売上収益（累計）

（百万円）

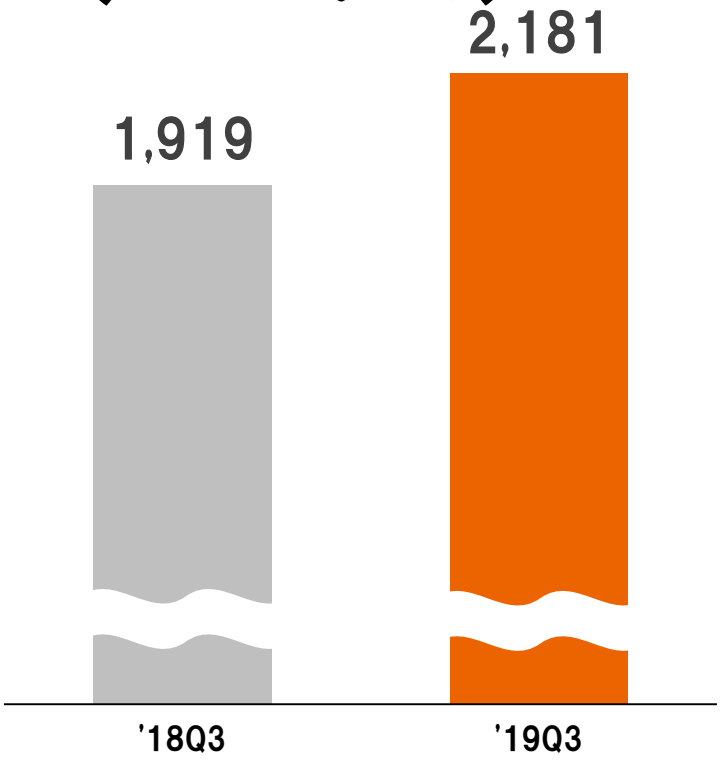
リードジェン事業

（＋14.7%）



メディア広告事業

（＋13.7%）

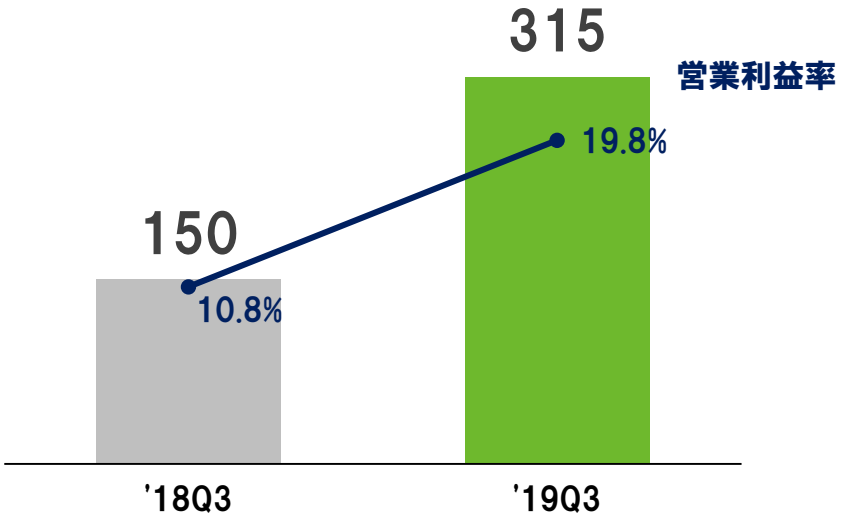


セグメント別営業利益（累計）

（百万円）

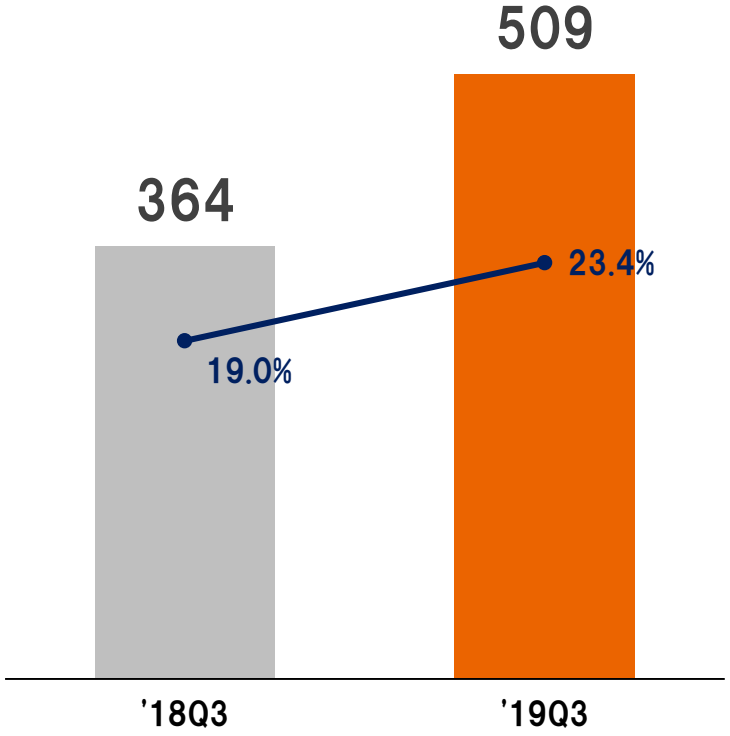
リードジェン事業

（＋109.7%）

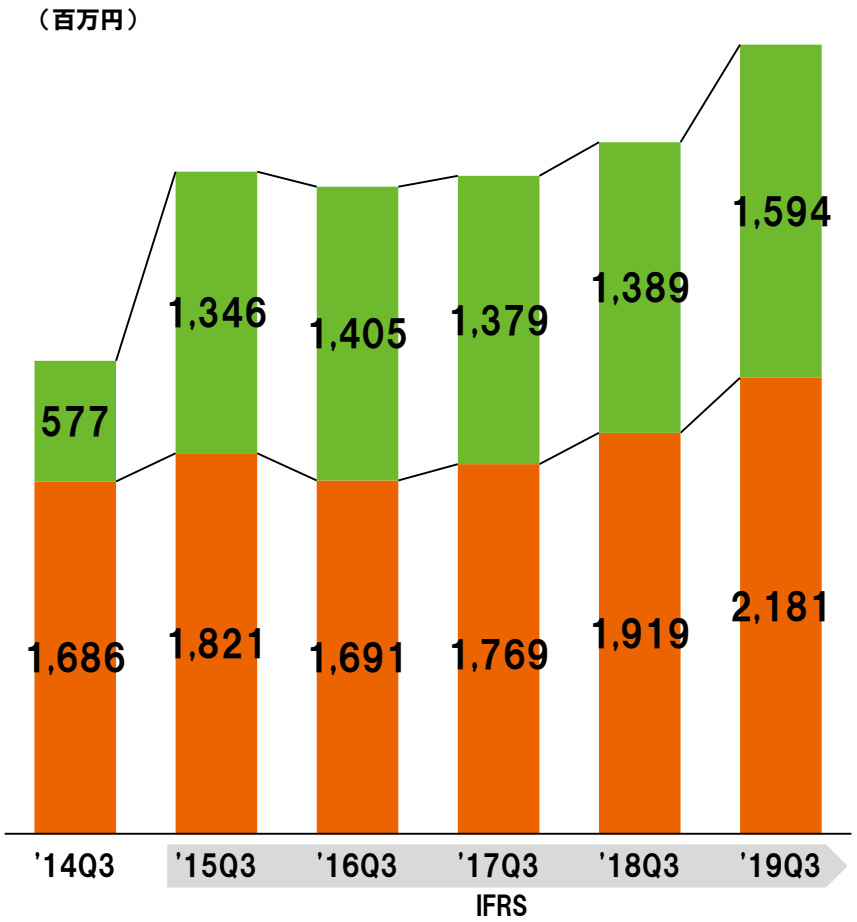


メディア広告事業

（＋39.9%）



売上収益 セグメント別（累計）



リードジェン事業

前年同期比 ＋14.7 ％ Q3として過去最高

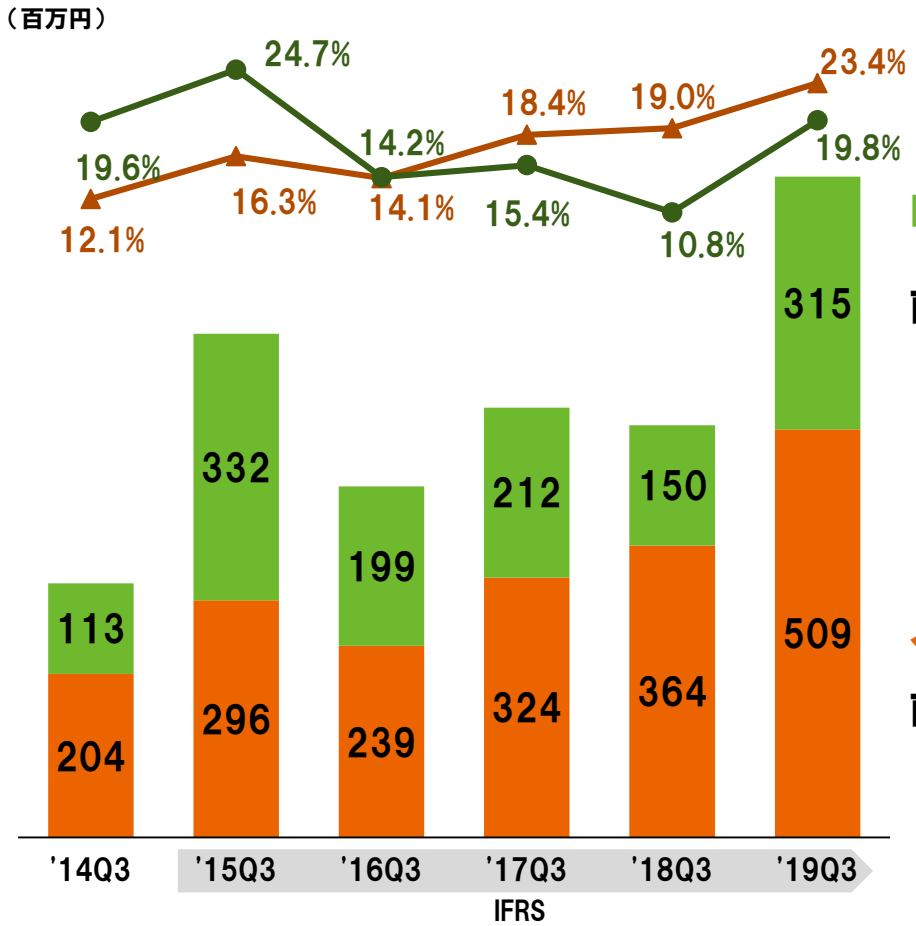
- 主力のIT系メディアが成長
- 良好な市場環境
- 新システム「LBP」：リード生成能力が向上

メディア広告事業

前年同期比 ＋13.7 ％ Q3として過去最高

- ねとらぼを中心に非IT系メディアが成長をけん引

営業利益 セグメント別（累計）



メディア広告事業 営業利益率

リードジェン事業 営業利益率

リードジェン事業

前年同期比 ＋109.7 %

- システム移行にかかる投資負担は、前期比較でピークアウト
- 増収により利益率が大きく改善

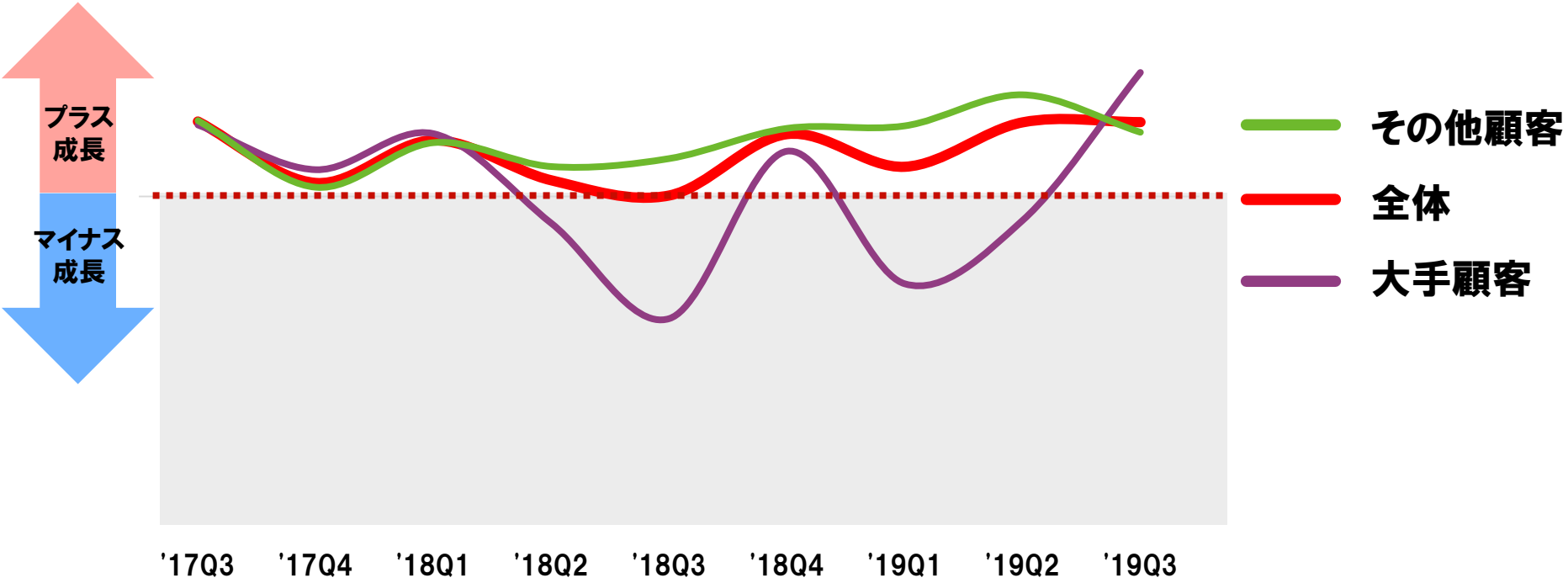
メディア広告事業

前年同期比 ＋39.9 % Q3として過去最高

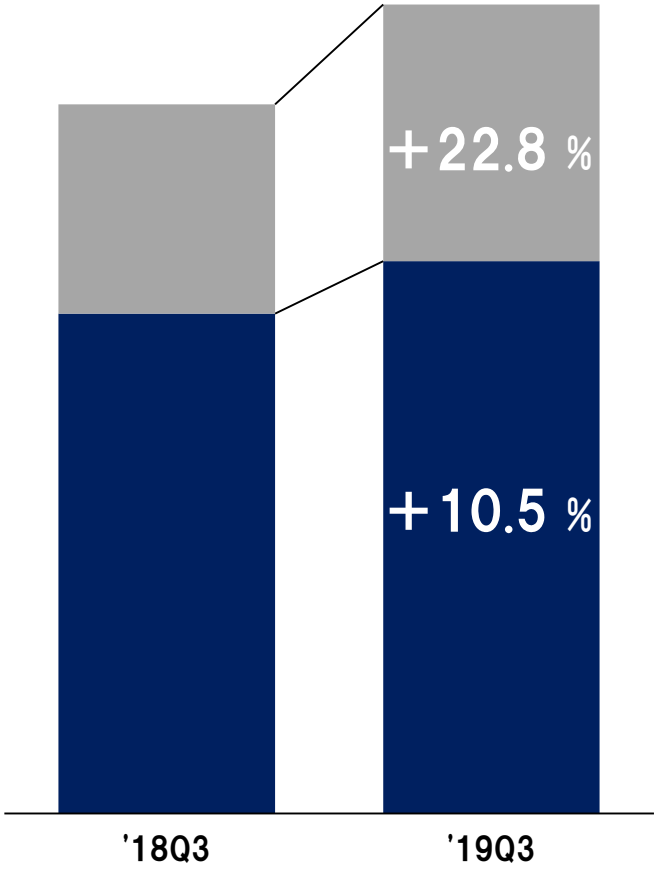
- 成長投資も強化も、増収により利益率が改善

顧客の動向（単体）

✓ 大手顧客：大きく改善し増収
✓ 中堅・中小顧客：引き続き堅調に推移し増収



売上収益 メディア領域別の状況（累計）



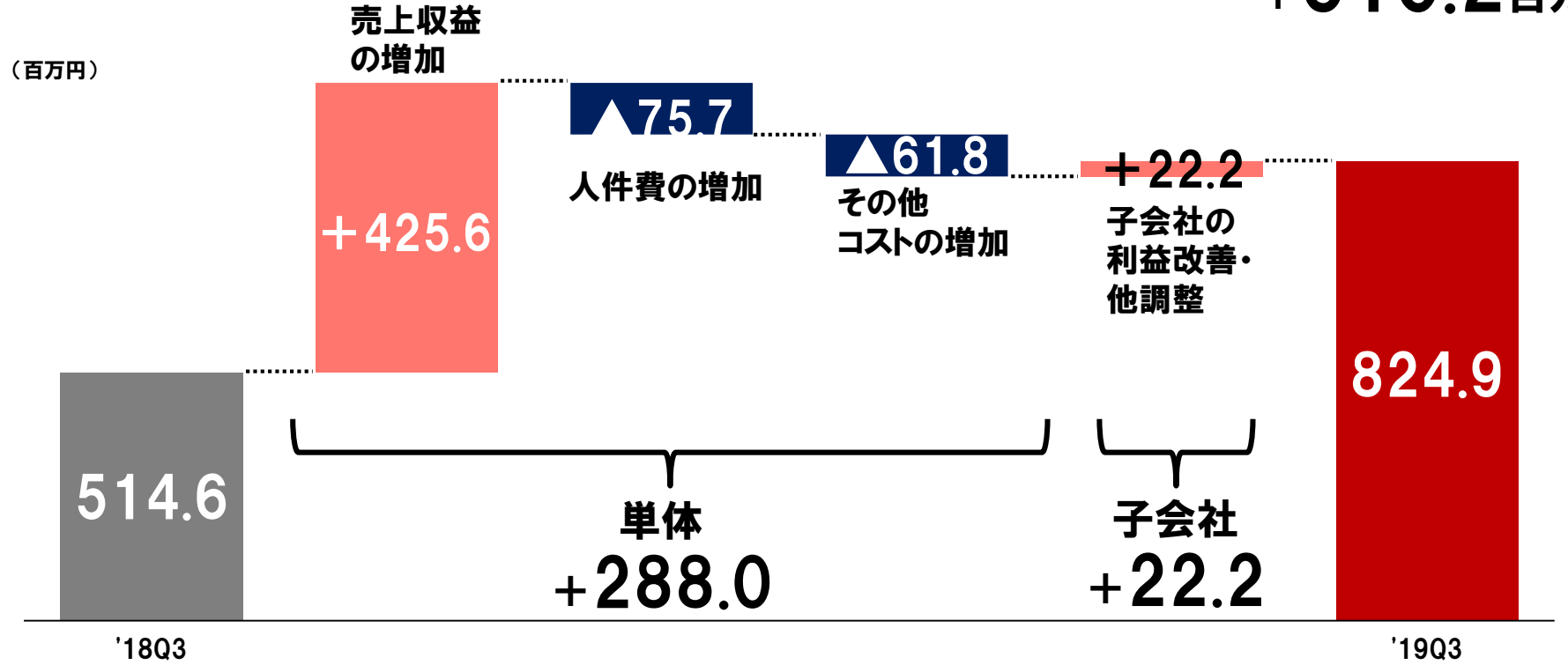
■ 非IT系メディア ✓ ねとらぼ、ビジネス領域、産業テクノロジー領域が成長

■ IT系メディア ✓ リードジェンが成長

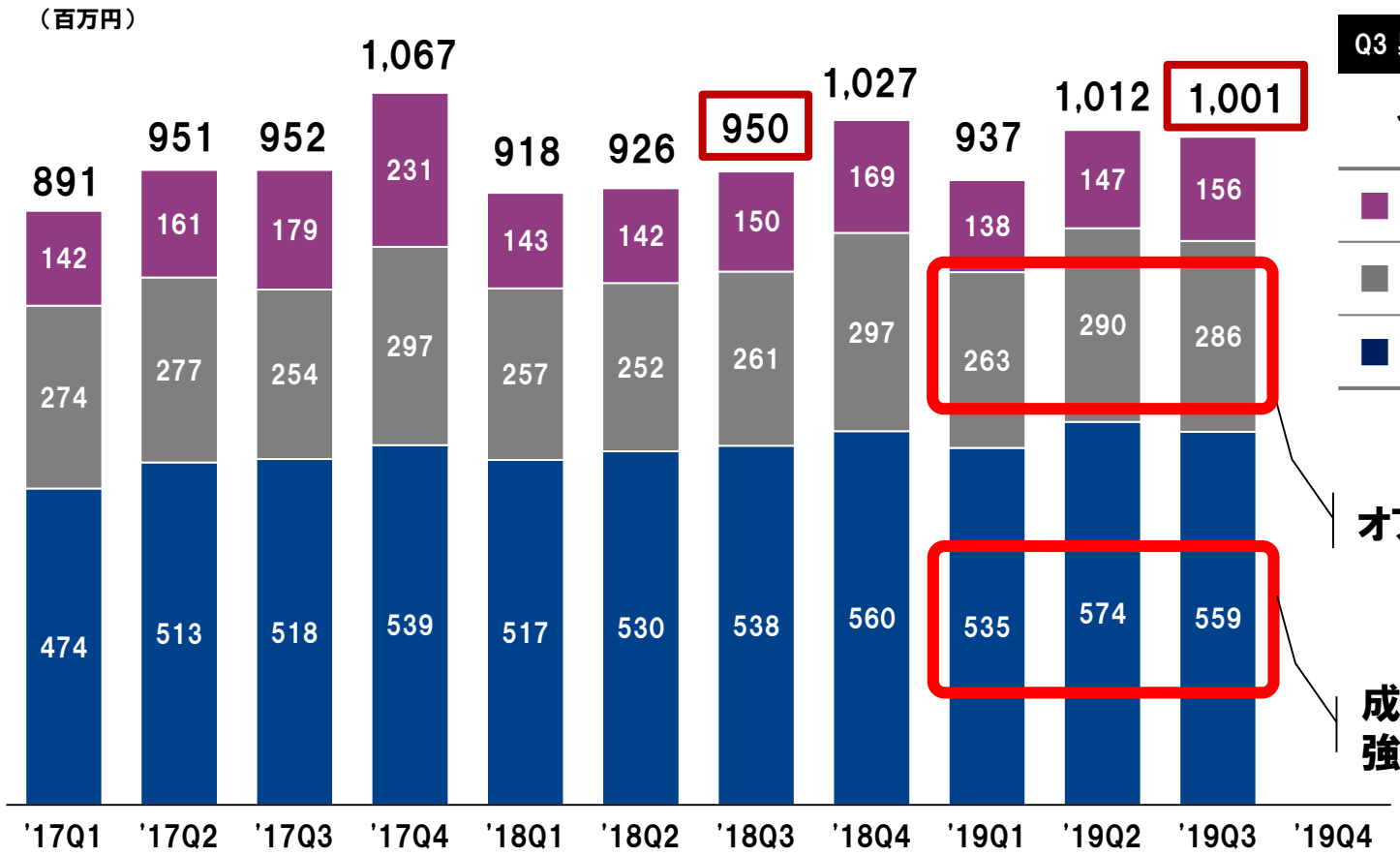
第3四半期累計 営業利益 増減分析

✓ 増収による増益
✓ Q3として過去最高

前年同期比
+310.2百万円



コストの内訳 四半期推移



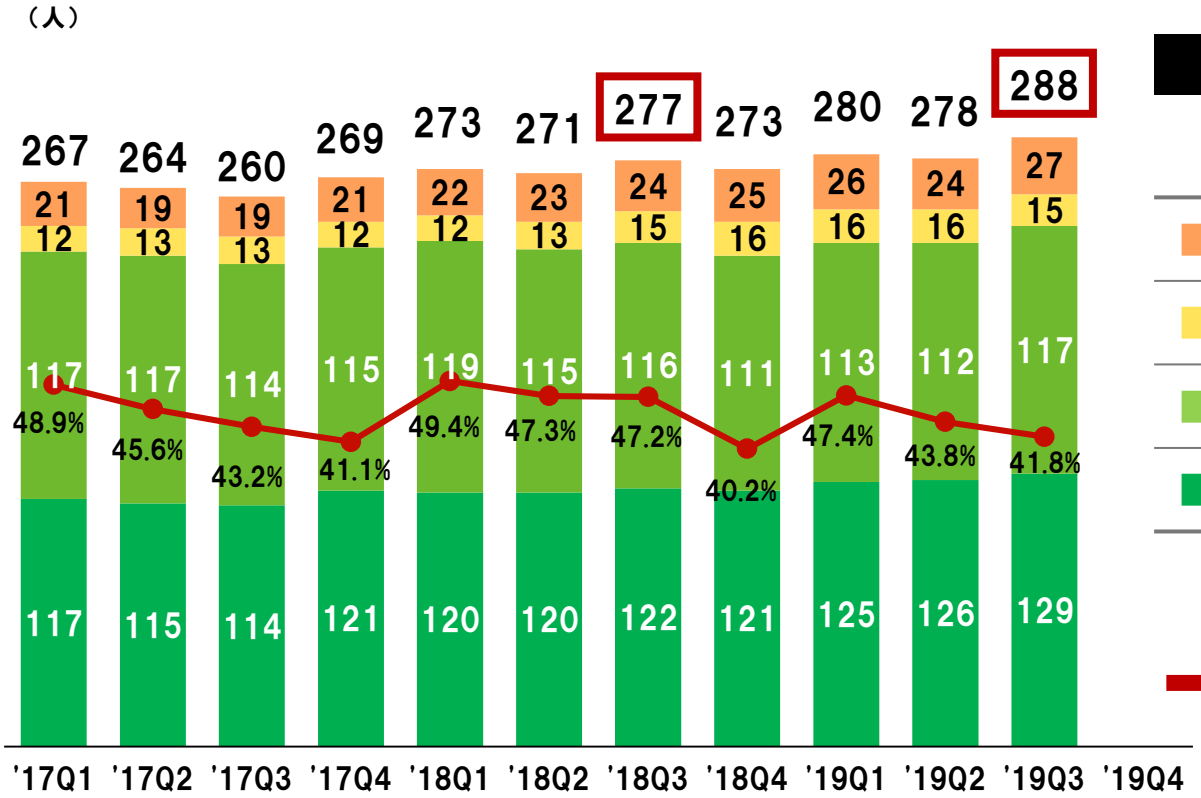
Q3 累計期間	前期比	構成比
合計	+5.6%	100.0%
外注費	+1.2%	15.0%
その他	+9.0%	28.5%
人件費	+5.2%	56.5%

オフィス賃料の増加等

成長を見据えた投資強化等

従業員数の内訳 四半期推移

＊契約、派遣、アルバイトを含む



Q3 会計期間	前年同期比	構成比
合計	+4.0%	100%
管理系・その他	+12.5%	9.4%
技術系	0.0%	5.2%
営業系	+0.9%	40.6%
編集系	+5.7%	44.8%

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

連結キャッシュ・フロー計算書

（百万円）

	’18Q3	’19Q3	差異
営業活動による キャッシュ・フロー	261	887	＋626
投資活動による キャッシュ・フロー	▲95	▲98	▲2
財務活動による キャッシュ・フロー	▲197	▲354	▲157
現金及び現金同等物の 増減額	▲31	＋434	＋466
現金及び現金同等物の 期首残高	3,111	3,383	＋271
現金及び現金同等物の 期末残高	3,079	3,817	＋737

営業CF 主な内訳	
継続事業からの 税引前四半期利益の計上	＋758
減価償却費及び償却費	＋244
法人所得税の支払額	▲235

投資CF 主な内訳	
子会社の支配喪失による支出	▲15
関係会社株式の取得による支出	▲84

財務CF 主な内訳	
新株の発行による収入	＋52
配当金の支払	▲234
リース負債の支払額	▲171

連結財政状態計算書

（百万円）

		2019年3月末	2019年12月末	差異
資産の部	流動資産	4,814	5,226	＋411
	非流動資産	1,537	1,726	＋189
	資産合計	6,351	6,953	＋601
負債の部	流動負債	909	1,106	＋196
	非流動負債	74	107	＋33
	負債合計	984	1,214	＋229
資本の部	資本金/資本剰余金	3,507	3,559	＋52
	利益剰余金	2,054	2,426	＋372
	自己株式	▲344	▲344	ー
	他包括利益累計額	185	97	▲88
	親会社の所有者に帰属する持分	5,402	5,739	＋336
	資本合計	5,367	5,739	＋371

	1株当たり親会社の所有者に帰属する持分	277.11円	289.57円	＋12.46 円
	親会社所有者帰属持分比率	85.1%	82.5%	▲2.5 pt

資産合計	
現金及び現金同等物	＋434
営業債権及びその他の債権	▲121
使用権資産	＋286

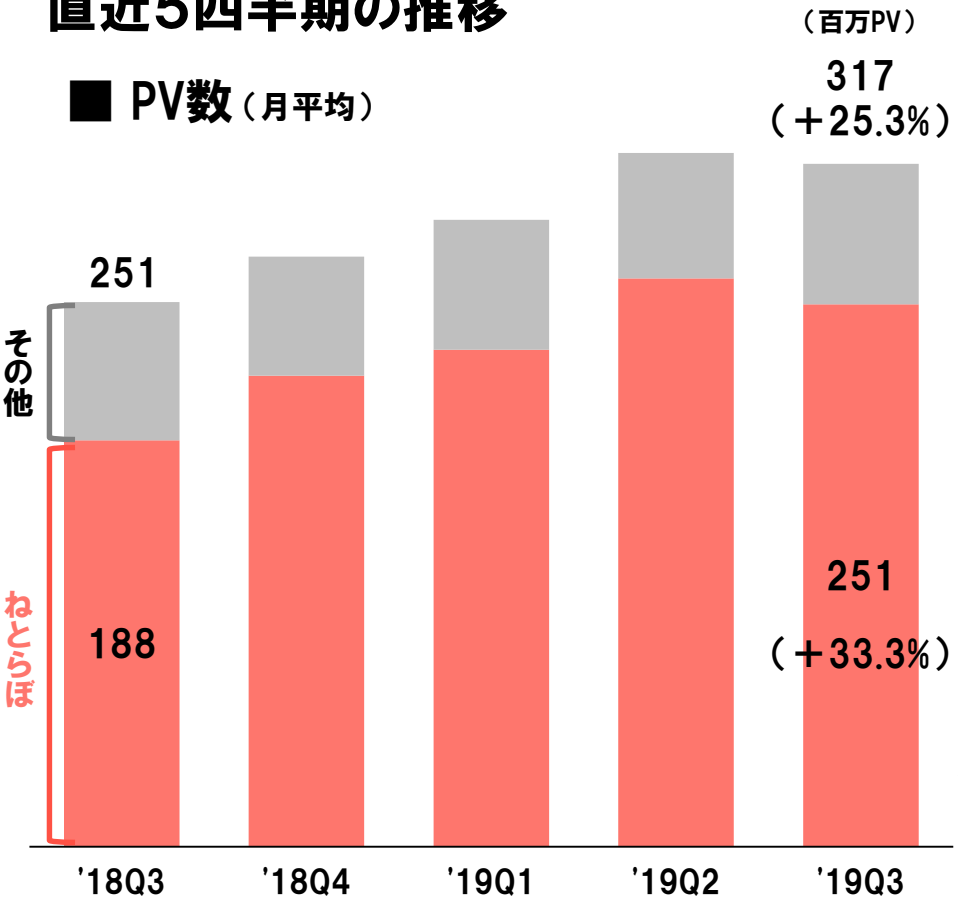
負債合計	
営業債務及びその他の債務	▲24
リース負債	＋267

資本合計	
利益剰余金	＋372
うち、四半期利益	＋595
うち、剰余金の配当	▲235

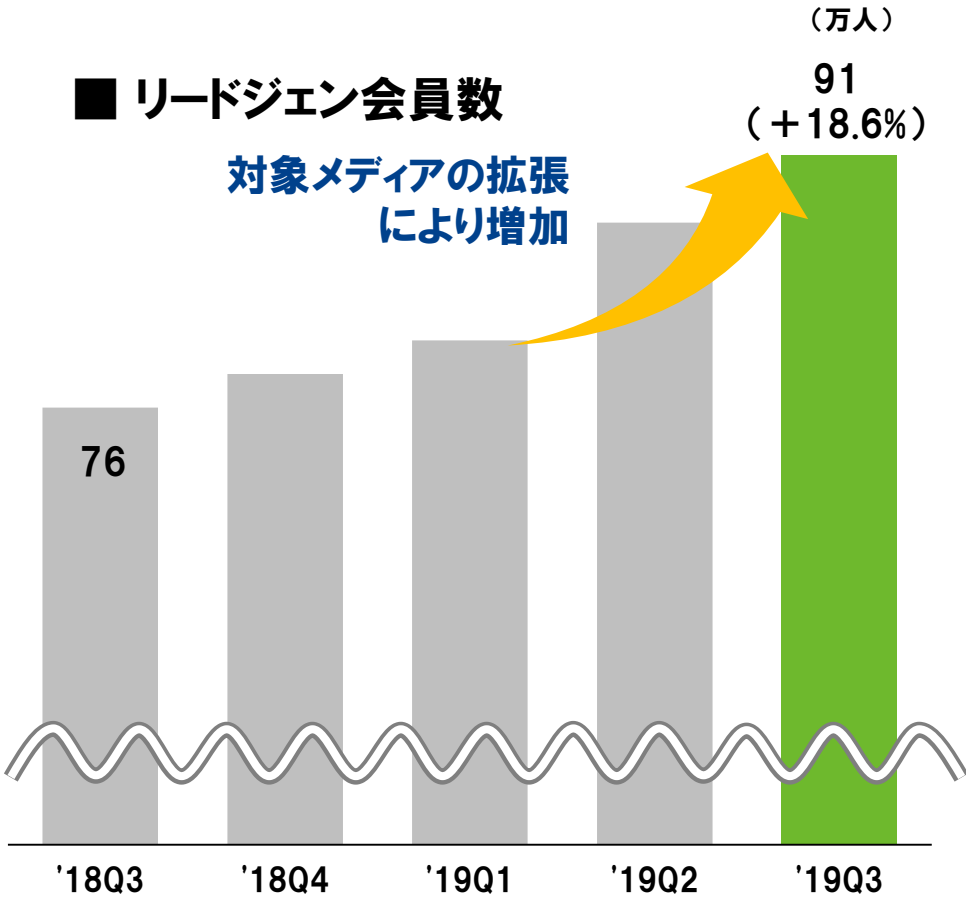
KPIの状況

直近5四半期の推移

■ PV数（月平均）



■ リードジェン会員数



※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

トピックス

成長へのエンジン

リードジェン、メディア広告の2つのビジネスモデルを両輪として成長

足元の事業環境と今後の見通し

- DXへの投資拡大や、Windows 7のEOSに備えた投資等を背景に、市場は好調
- クラウドサービス等を中心に、DXに向けた企業の投資は今後も拡大する見通し

日銀短観：業況判断DI

実績	2019年		
	6月	9月	12月
全産業	10	8	4
情報通信	18	21	18

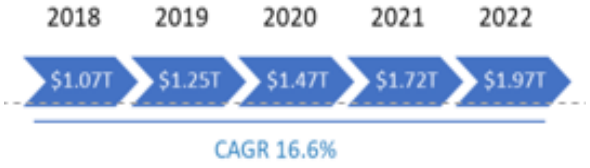
出典：日本銀行開示資料を基に作成

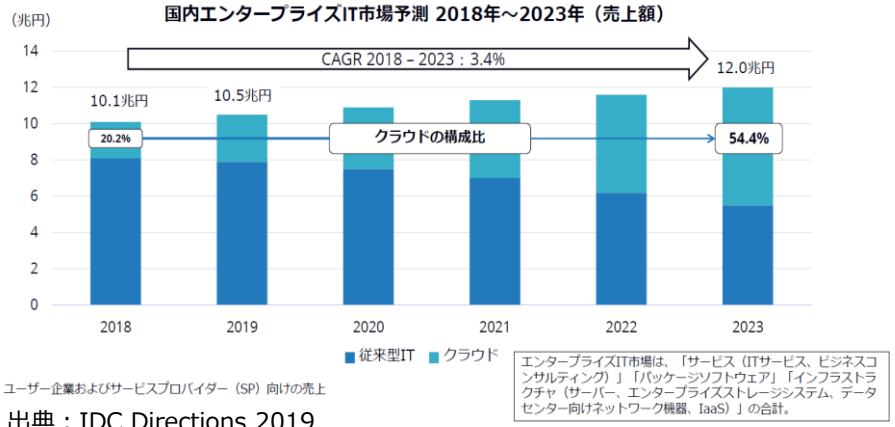
日本におけるPC出荷台数の状況

Q3（3か月）	2018年	2019年	前年同期比
法人市場	197万台	361万台	＋83.4%
家庭市場	86万台	119万台	＋38.1%
全体	283万台	480万台	＋69.7%

出典：IDC公表値を基に作成

DXを実現する技術やサービスへの全世界での支出予想（IDC予想）





出典：IDC Directions 2019

リードジェン：新システム「LBP」導入効果の発現

リード生成能力の向上

生産効率の改善

提供可能リードの増加

対象メディアも拡張

・高度化する顧客ニーズへの対応力アップ
・リード提供までの納期短縮化

既存対象メディアでの収益アップに貢献

TechTarget Japan
キーマンズネット
Tech Factory

IT系メディア

@IT atmarkIT
ITmedia エンタープライズ

ITmedia マーケティング
ITmedia ビジネスONLINE

今後の需要増加が期待できる領域へ展開

ねとらぼが好調を継続

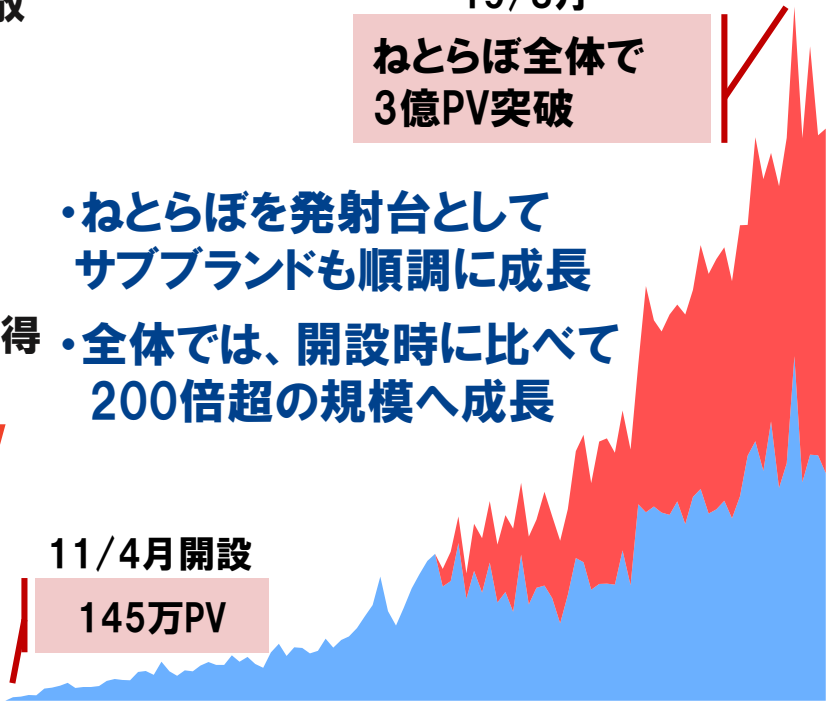
ねとらぼの特徴

- スマート＆ソーシャルに最適化
  ⇒話題性の高い記事を配信→SNSを通じて爆発的に拡散
- テーマ特化型サブブランド展開
  ⇒サブブランドによって領域・コンテンツを次々拡充
- タイアップ広告にて幅広い顧客層と取引拡大
  ⇒ネット広告需要が高まる中、ナショナルクライアントを獲得

ねとらぼの収益モデル

- アドネットワークによる広告収入が中心
  （一部、タイアップ広告収入）
- PV数が伸びれば売上も成長

ねとらぼ　PV数の推移



- ねとらぼを発射台として
  サブブランドも順調に成長
- 全体では、開設時に比べて
  200倍超の規模へ成長

ねとらぼの世界を拡大

テーマ特化型のサブブランドを次々に展開

コンテンツ強化：「ねとらぼスポーツ」ローンチ

- 2019年11月に8つ目のサブブランドとしてローンチ
- アスリートの人となりが分かる話題など、「ねとらぼ」らしい刺激的なスポーツ情報を提供

■ 最近の記事や、話題になった記事

女子アスリート新年会！
潮田玲子、宮里藍、田中琴乃、
狩野舞子ら“日本スポーツ界の華”
集結で笑顔が咲き誇る

https://nlab.itmedia.co.jp/nl/articles/2001/20/news114.html

セガの東京五輪ゲーム“全種目”に
吉田沙保里が参戦 「ラスボス確定
演出」「逃げるんだぁ……」

https://nlab.itmedia.co.jp/nl/articles/1912/27/news121.html

「もう1回プロ野球選手に」新庄剛志、
13年ぶりの現役復帰を宣言
“新・新庄劇場”の開幕にファン歓喜

https://nlab.itmedia.co.jp/nl/articles/1911/13/news098.html

新メディア：Fav-Log by ITmedia（ファブログ・バイ・アイティメディア）

・買い物を楽しくする「お気に入り」発見サイトとして2019年12月にローンチ

https://www.itmedia.co.jp/fav/

新メディア展開の背景と狙い

ネットユーザー

・ネットショッピングの一般化：商品をネットで検索

・実際にどれが「買い」なのか、判別困難

Fav-Log by ITmedia

「ねとらぼ」で培った
ノウハウを展開！

おすすめ製品情報を分かりやすく情報発信

⇒ネットユーザーの製品選び、「お気に入り」発見を支援

メディアの特徴

・アドネットワークに特化した収益モデル

・取り扱う製品ジャンル
⇒デジタル家電／ガジェット領域から開始

消費者の関心に合わせて、ITに
留まらない幅広いジャンルへの拡大を計画

有望領域への投資：アイティクラウドの取り組み状況

■ B2Bレビュープラットフォーム「ITreview」は順調に推移
- 累計レビュー投稿：12月で2万5千件
- 検索エンジン上でも影響力拡大

■ サービスの普及・拡大に必要なサポートを今後も継続

ITreview

ビジネス向けIT製品・クラウドサービスのレビューが集まるWebサイト

■ 運営会社：アイティクラウド株式会社（SB C&Sとの合弁会社）
（ITreview: https://www.itreview.jp/ ）

■ 米国G2 Crowd Inc.と業務提携
（米国最大手のITレビュープラットフォーム「G2 Crowd」を運営）

■「G2 Crowd」のコンテンツ、ノウハウを活用

2020年3月期　業績予想・配当予想

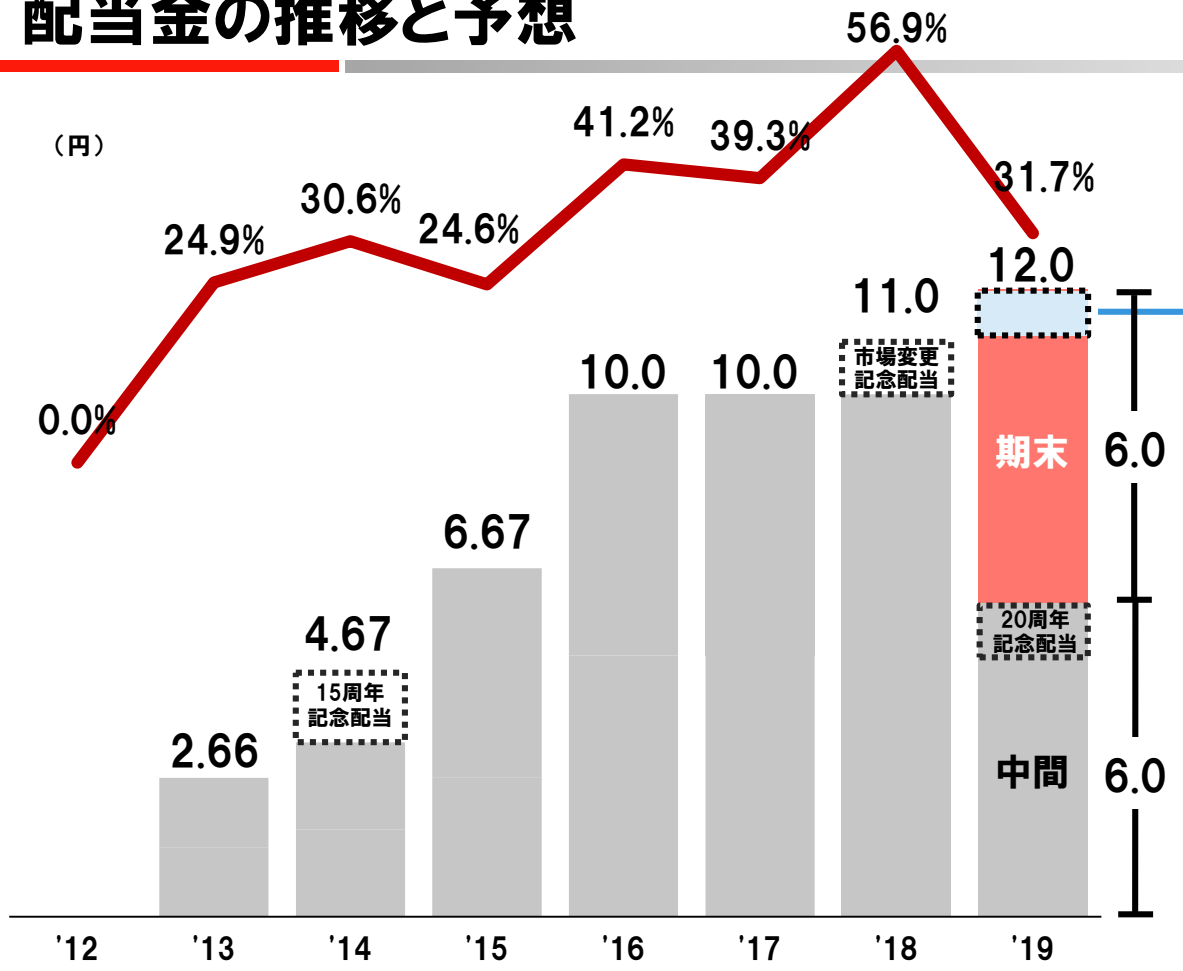
通期業績予想の上方修正

1. Q3として、過去最高の業績を達成
2. 営業外損益96百万円の改善（貸倒引当金繰入額の戻入が発生）
3. Q4（3か月間）の見通し
   （1）上期決算時の見通しに比べて市場環境は良好
   （2）売上収益は前年並みを想定も、事業拡大を見据えた投資により営業利益は減益を想定
4. **通期として、過去最高を更新する見通し**

（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
今回修正予想	5,150	1,100	750
前期比	（＋9.5%）	（+24.8%）	（＋99.1%）
前回発表予想	5,000	1,000	600
前期比	（＋6.3%）	（+13.4%）	（＋59.3%）
2018年度実績	4,703	881	376

※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



普通配当の増配

通期業績予想を上方修正
⇒期末配当を増配

期末配当：6円（予定）
（期初予想：5円）

配当性向 31.7%

※ 当社は2015年12月1日付で株式の3分割を実施しており、上記では過去の数値も含め分割後の基準に統一しています。

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

おかげさまで、2019年12月28日に20周年を迎えました。
ご支援、ご愛顧の賜物と心より感謝申し上げます。
今後ともご支援のほど、よろしくお願い申し上げます。

ITmedia Inc.

2020年3月期 第3四半期
付録資料編

2020年 1月 31日

アイティメディア株式会社
証券コード:2148 東証第一部

Copyright © 2020 ITmedia Inc.

当社の概要

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
2019年 東証一部

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

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

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

SoftBank

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

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

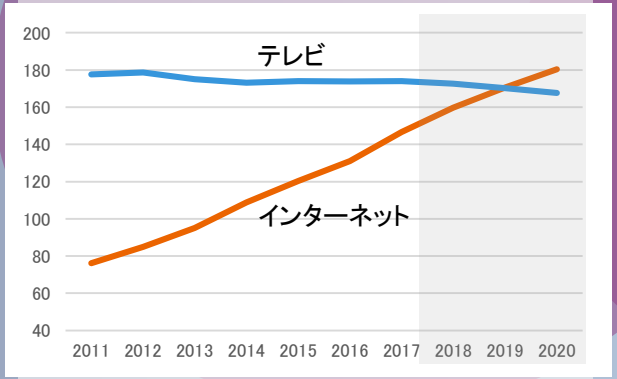
- テクノロジーの加速度的発展が継続
- クラウド、AI、IoTなど、社会・産業がテクノロジーにより革新される時代

- 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

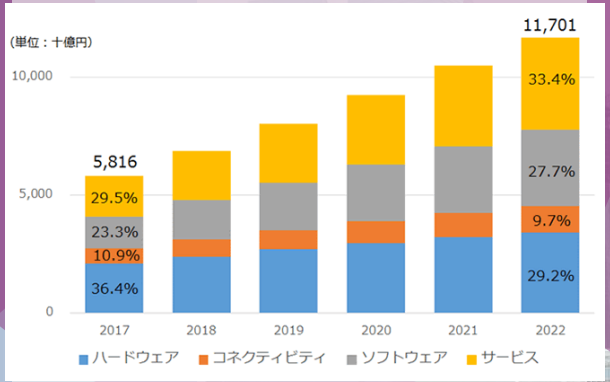
インターネット × テクノロジー × デジタルマーケ

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規模感

インターネット × テクノロジー × デジタルマーケ

ネット専業のメディア企業として信頼性の高い一次コンテンツを自ら生産

100人規模の専門編集部隊
＋1,000人超の外部パートナー

テクノロジー専門メディアとして国内最大級

30メディア
月間3億PV
3,500万UB
100万会員

**収益源の多様化に成功
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**

100人規模の直販営業部隊
＋1,000社超の顧客基盤

［主要顧客］
日本マイクロソフト（株）、
日本アイ・ビー・エム（株）、デル（株）、
日本ヒューレット・パッカード（株）、
ヴイエムウェア（株）、富士通（株）、
日本電気（株）、KDDI（株） など

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

会社概要

＊2019年3月31日現在

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	インターネット専業メディアの開発と運営
従業員数	237名
親会社	SBメディアホールディングス（株）
コーポレートサイト	https://corp.itmedia.co.jp/

メディア規模のイメージ（2019年度）

◆メディア規模

専門メディア数	記事本数	読者数	月間PV数
30メディア	4,000本/月	2,000万人 3,500万UB	3億PV

◆スタッフ数

内部記者	外部記者
100名	1,000名

◆営業体制・顧客規模

プロファイル会員数	顧客数
100万人	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、BUILT	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、Fav-Log	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	ー		アイティクラウド

当社のビジネスモデル

ITmedia Inc.

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**3億**PV

行動履歴データ

会員登録データ

91万人

データの蓄積・活用

メディア広告事業

- ✓ 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

リードジェン事業

- ✓ 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

リードジェネレーション／リードジェンとは

リード＝Sales leads ：見込み顧客情報

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

TechTarget Japan	米国大手（TechTarget Inc.）と提携先進ノウハウを活用
キーマンズネット	最大の競合を2015年譲受。国内最大規模のシェア獲得
Tech Factory	産業テクノロジー分野にもメディアを展開
@IT atmarkIT ITmedia エンタープライズ	テクノロジー分野でのリード提供力を強化
ITmedia マーケティング ITmedia ビジネス ONLINE	テクノロジーに留まらない広い分野にもメディアを展開
バーチャルイベント	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

リードジェンの仕組み

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

リードジェン

メディアラインアップの拡大

ITmedia Inc.

2006 TechTarget Japan 米国の先進的なノウハウを活用

2009 ITmedia Virtual EXPO 「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 ITmedia マーケティング デジタルマーケティング領域に拡大

2015 キーマンズネット M&Aにより圧倒的なシェア獲得

発注ナビ システム開発会社向けのサービス開始

2016 Tech Factory 産業テクノロジー領域に拡大

2018 再成長に向けた体制構築が進展
⇒リソースの強化（人員の投入、テクノロジー基盤「LBP」整備）

2019 @IT atmarkIT / ITmedia エンタープライズ / ITmedia ビジネスONLINE / ITmedia マーケティング 「LBP」を通じて対象メディアの拡張

当四半期における掲載記事のご紹介

TechTargetジャパン

2019年9月24日公開

RPAで残業を1人6時間減らしたテンプスタッフが語る「RPAの落とし穴」

パーソルテンプスタッフは、事務に関連する単純な業務をRPAソフトウェアで処理している。同社がRPAソフトウェアの導入で直面した課題と、「UiPath」と「WinActor」を選んだ理由を説明する。

キーマンズネット

2019年10月4日公開

RPAで一難去ってまた一難、年間2万8000時間を削減した遠州鉄道の壮絶な1年半

導入から約1年半でRPAの全社展開を果たした遠州鉄道。各フェーズで課題に見舞われたという、プロジェクトの全貌を「BizRobo! LAND 2019 TOKYO」で語った。

ITmedia マーケティング

2019年12月6日公開

「メルカリハイ」の謎を解く――4人に1人が100円以下の利益でもフリマアプリに出品

なぜ人は100円以下の少額利益でもフリマアプリに出品してしまうのか。謎を解く鍵は「承認欲求」にあるようです。

TechFactory

2019年10月8日公開

新FPGAに見えるIntelの焦燥

エレクトロニクス／組み込み業界の動向をウオッチする連載。今回は、2019年9月の業界動向の振り返りとして、新FPGAシリーズにUPIサポートを追加したことから見えてくるIntelの“サーバロードマップの苦境”を考察する。

ビジネスモデルとメディアラインアップ

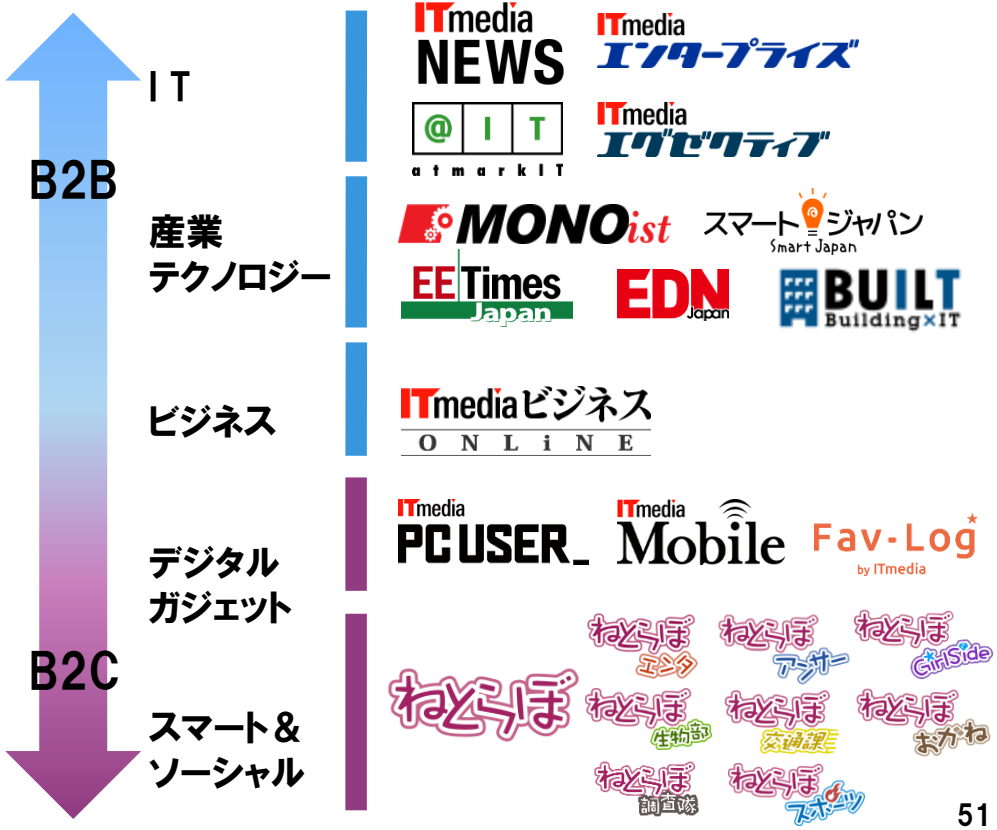
◆ビジネスモデル

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

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



メディア広告

当四半期における掲載記事のご紹介

ITmedia エンタープライズ

2019年9月19日公開

打倒AWSの切り札になるか　Oracleがクラウドとデータベースを全世界で無料提供

ITmedia Mobile

2019年10月4日公開

「公正競争を阻害する」ドコモが楽天モバイルのMVNO継続を批判する理由

MONOist

2019年11月12日公開

東芝のIoTは本当に日立やシーメンスより出遅れているのか

ねとらぼ

2019年11月21日公開

娘に「実はわたし、プリキュアなの」と言われたとき　親はどう振る舞うべきか？

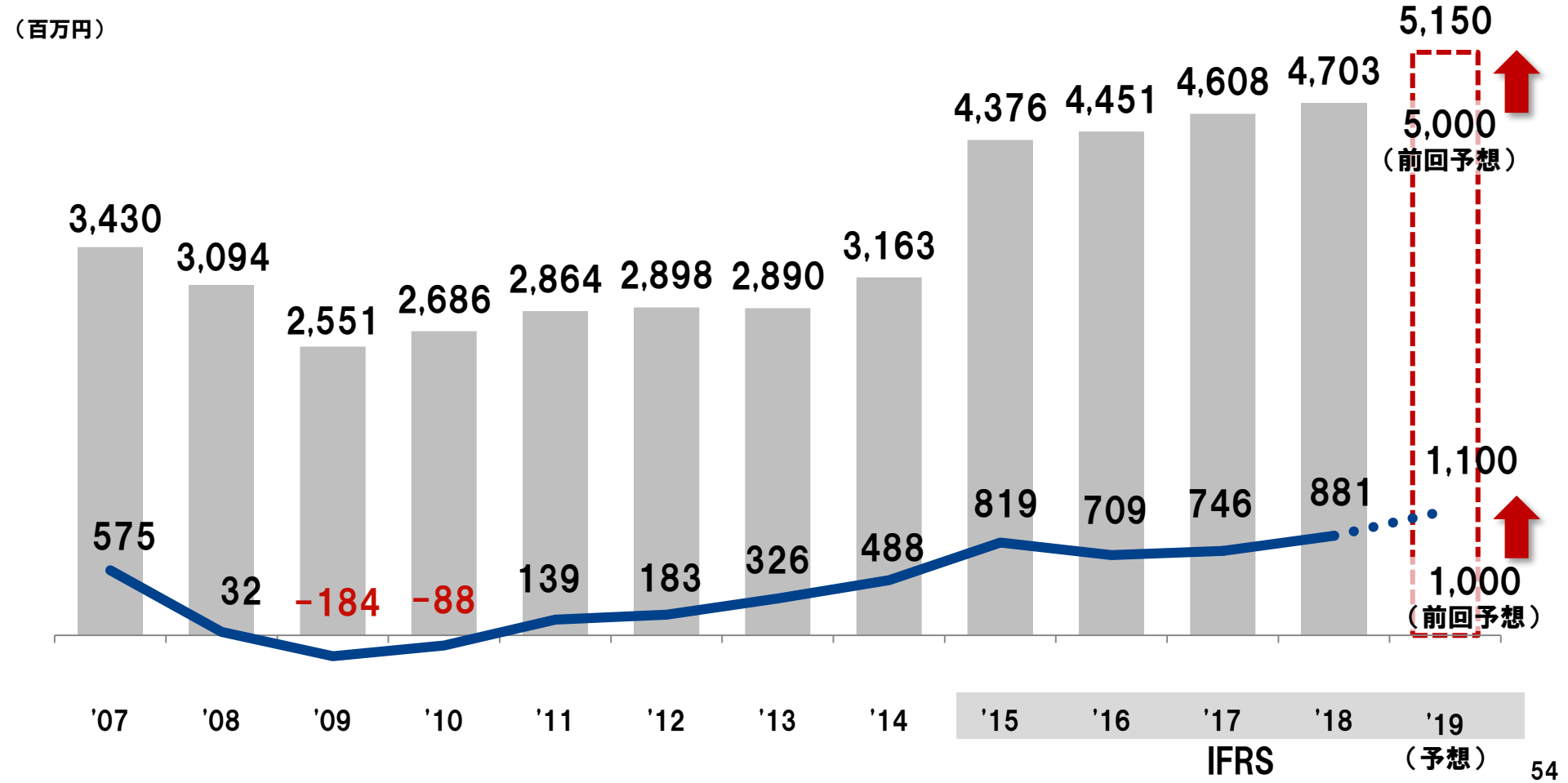
ITmedia ビジネスオンライン

2019年10月15日公開

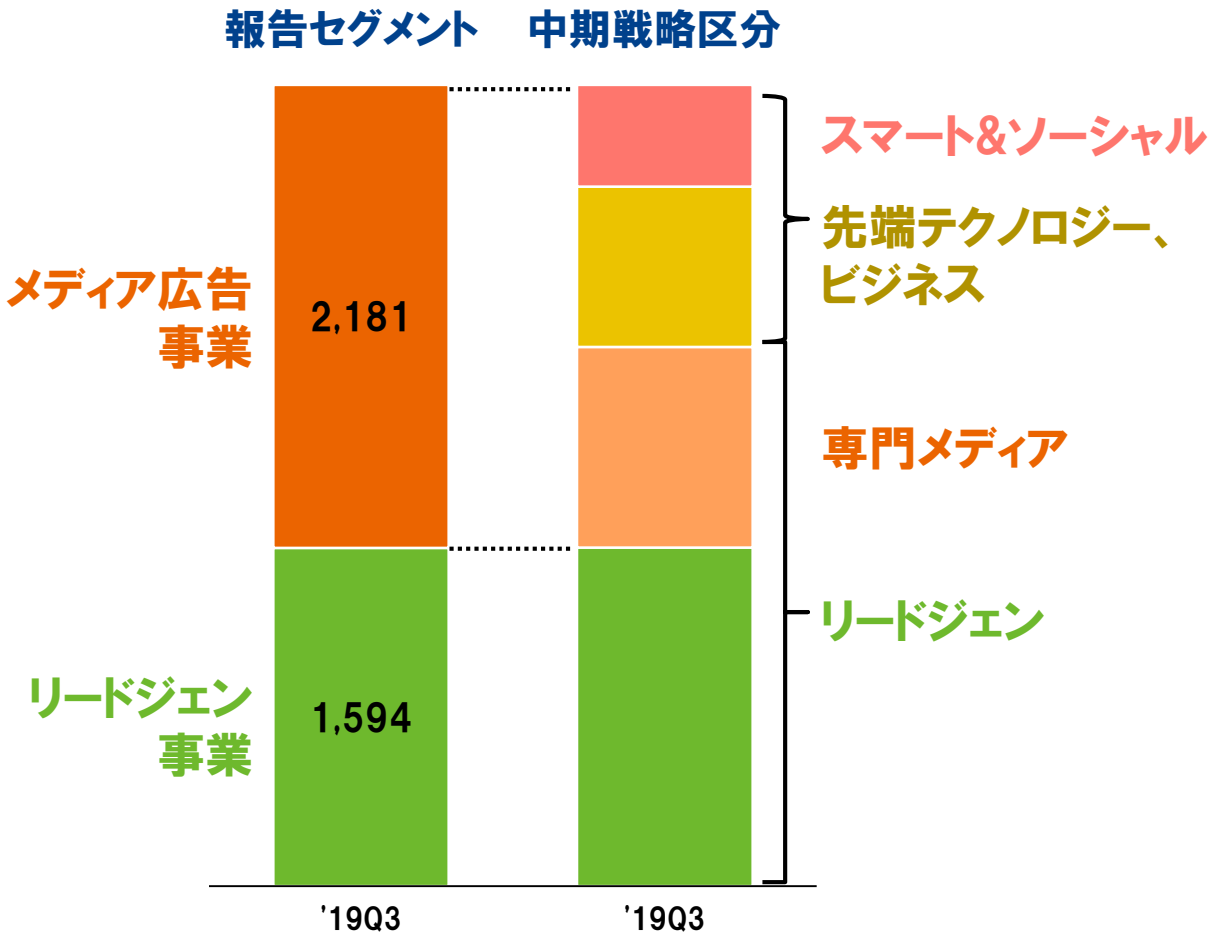
ミニストップ「おにぎり100円」がもたらした“意外な変化”

業績・KPI

売上収益・営業利益の推移



成長事業・基盤事業



成長事業
前年同期比25.4%増

基盤事業
前年同期比9.3%増

顧客数／会員数

◆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			
2017	774	1,005	1,188	1,334
2018	717	945	1,148	1,339
2019	800	1,077	1,286	
リードジェン事業				
2017	605	756	891	997
2018	550	754	858	1,002
2019	613	809	954	
メディア広告事業				
2017	252	385	488	573
2018	261	384	505	608
2019	273	433	599	

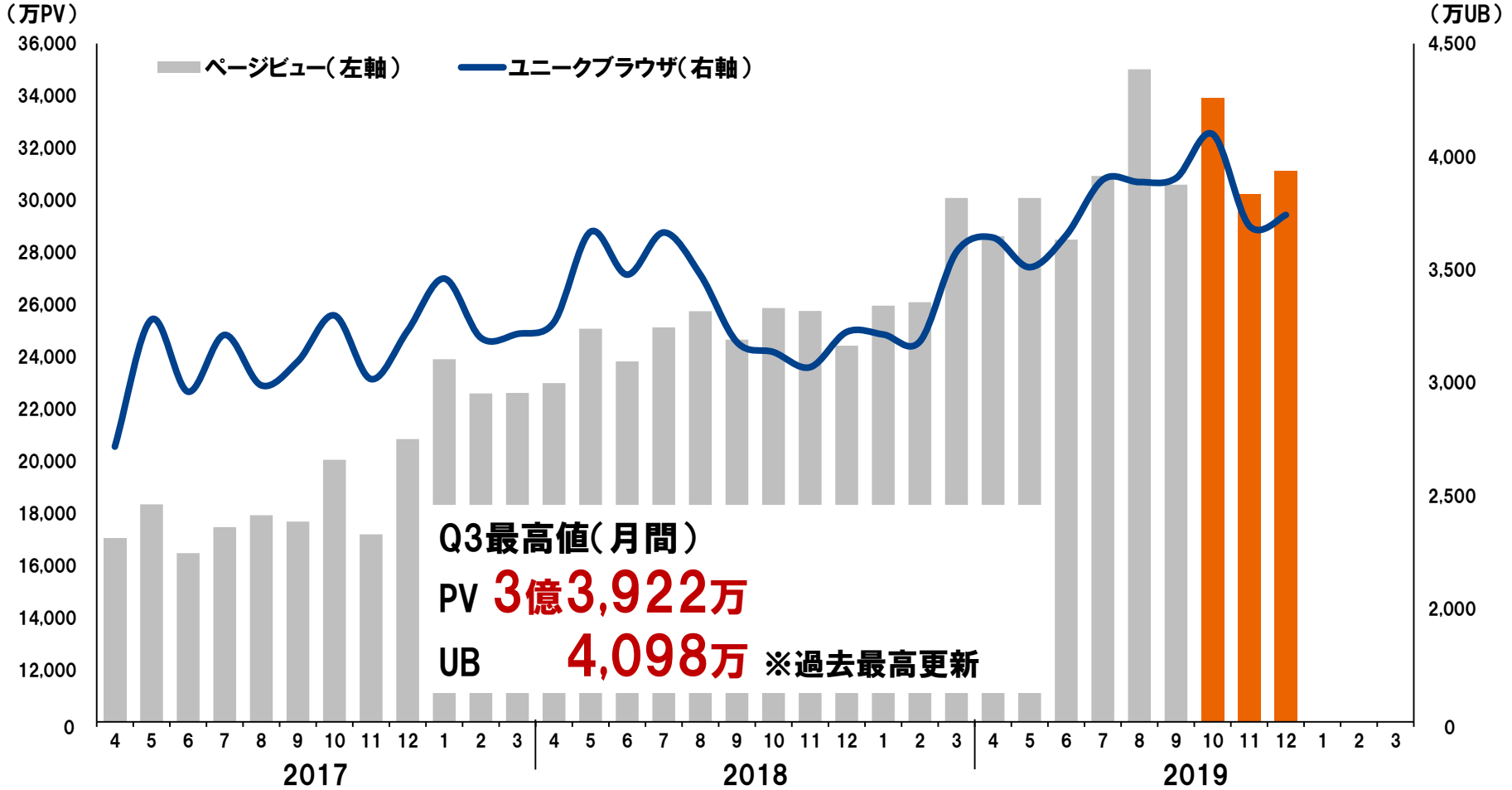
◆会員数

（万人）	Q1	Q2	Q3	Q4
リードジェン事業				
2017	70	71	72	73
2018	74	75	76	78
2019	80	87	91	

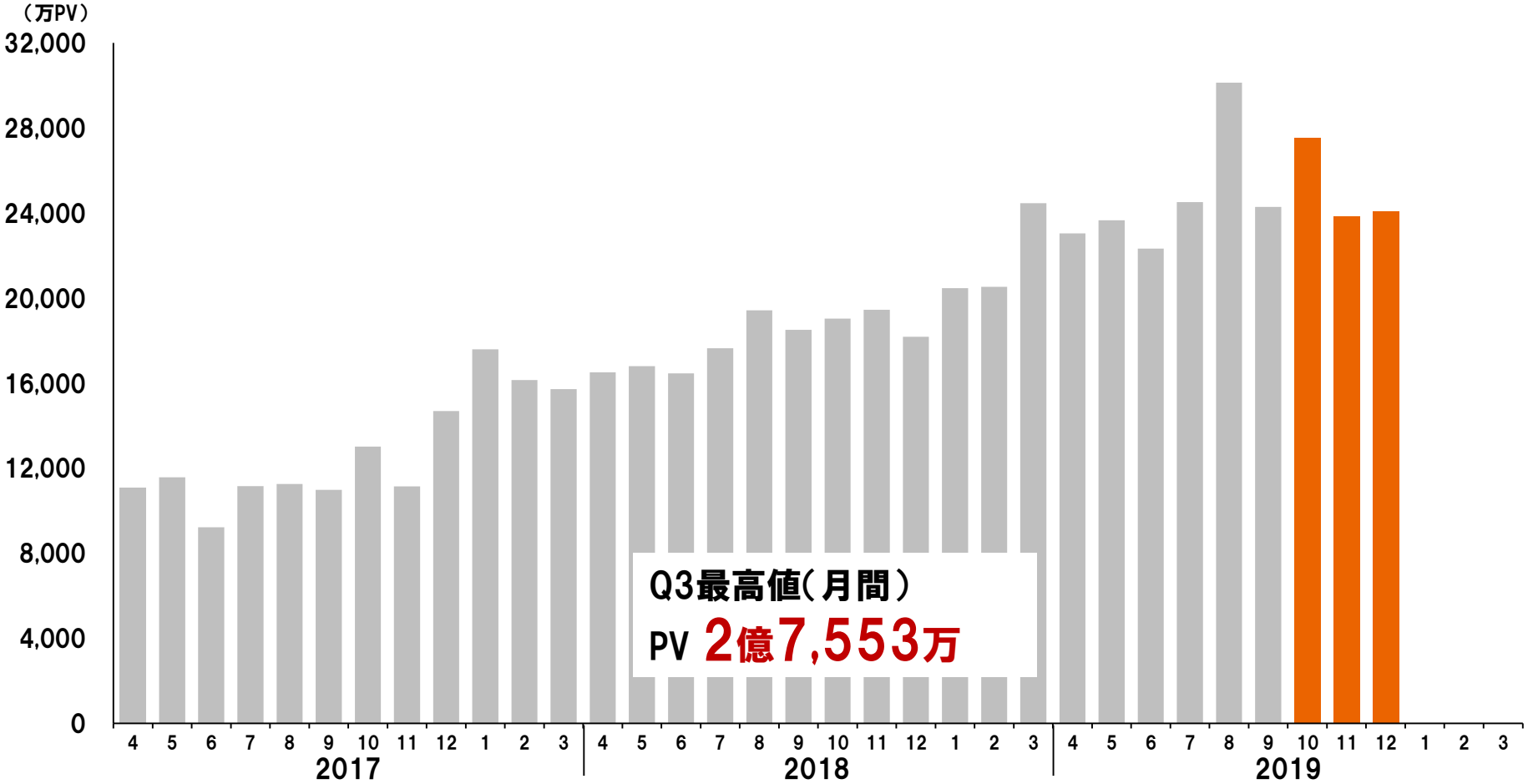
メディア広告

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。

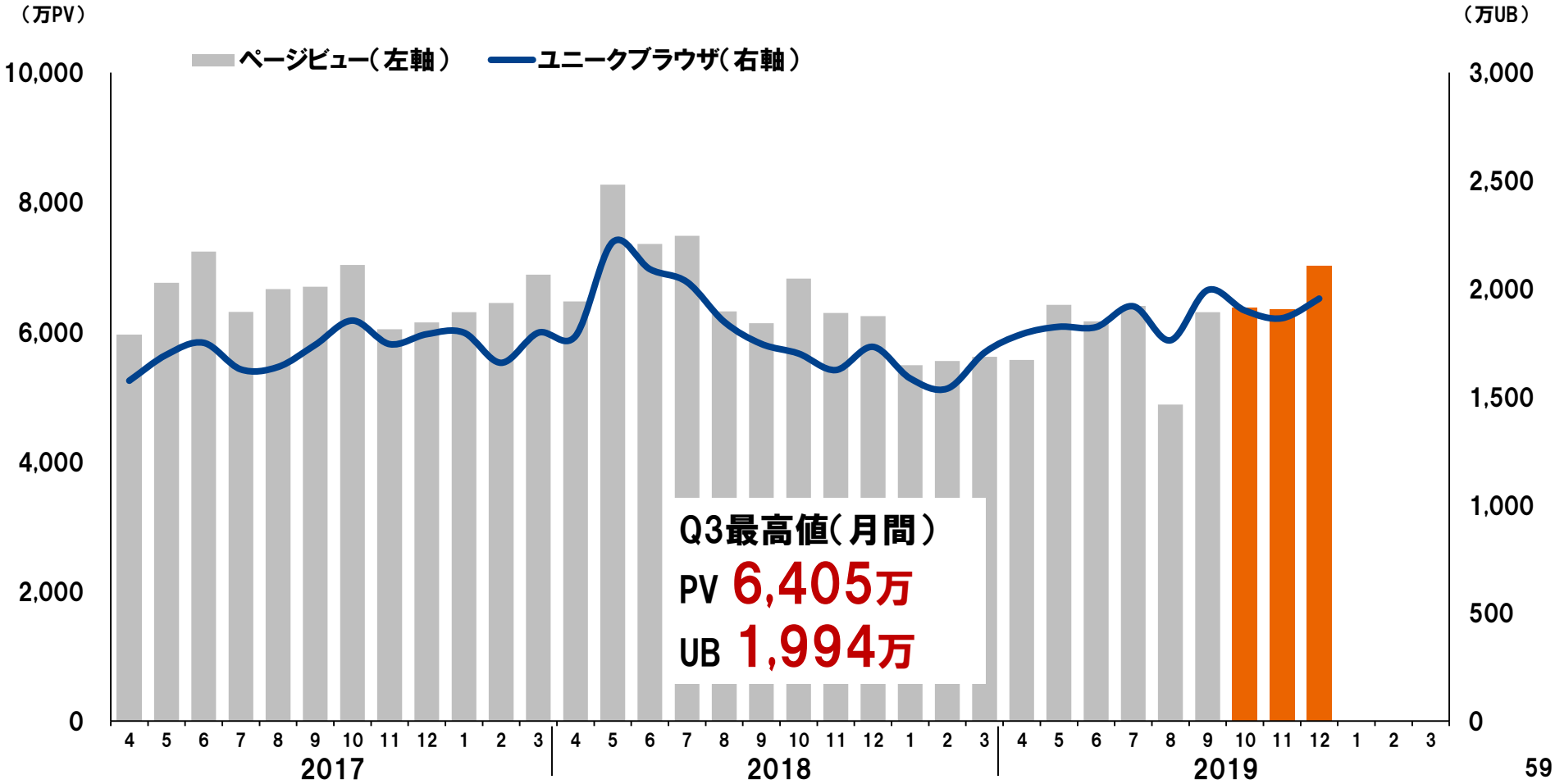


ねとらぼのメディア規模



メディア広告

ねとらぼ以外のメディア規模



（ご参考）用語集

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、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「2019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。
  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。
- 当第3四半期連結累計期間において、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、前期についても同様に組み替えて表示しております。