



アイティメディア株式会社
2023年3月期 第1四半期
決算説明資料

2022年7月29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「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。



2023年3月期 第1四半期 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
1,980百万円
(13%増)

- リードジェン事業 8% 増
メディア広告事業 17% 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

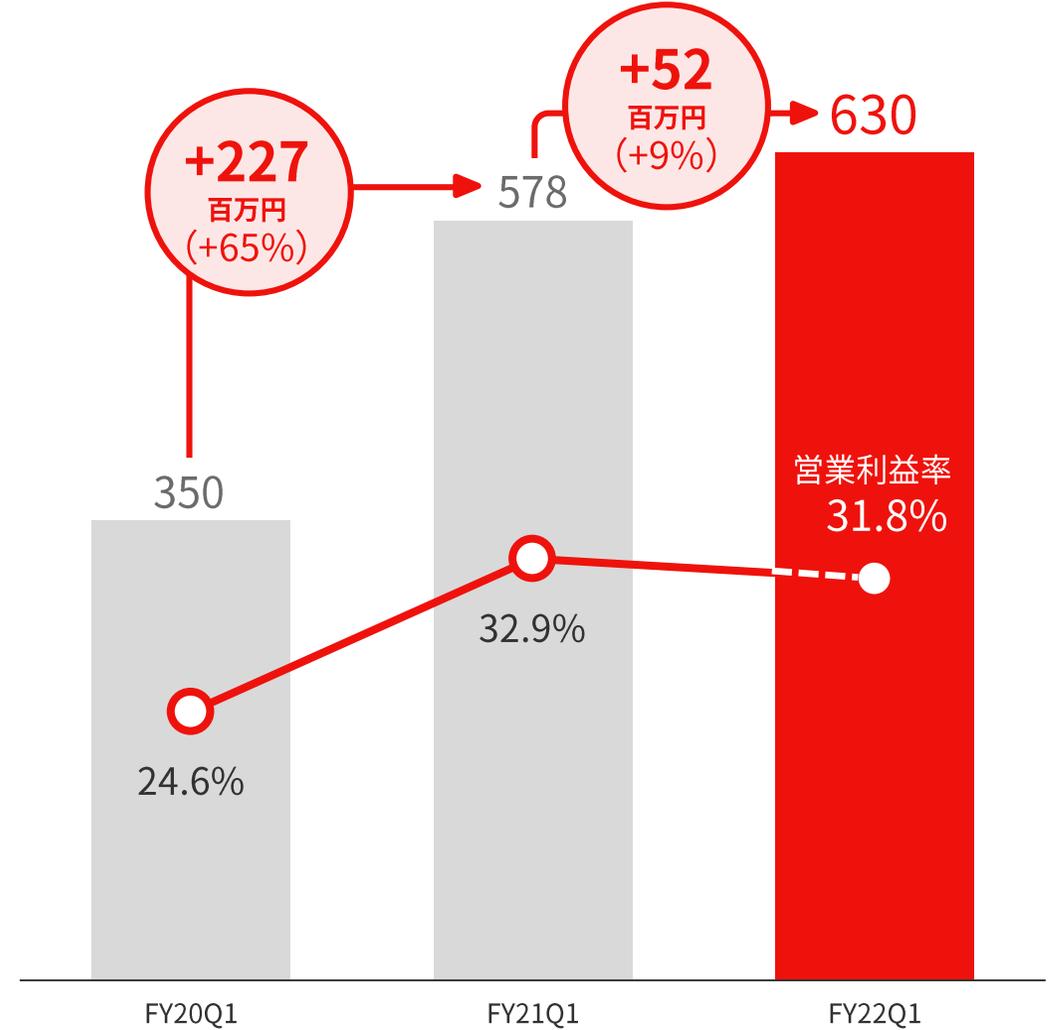
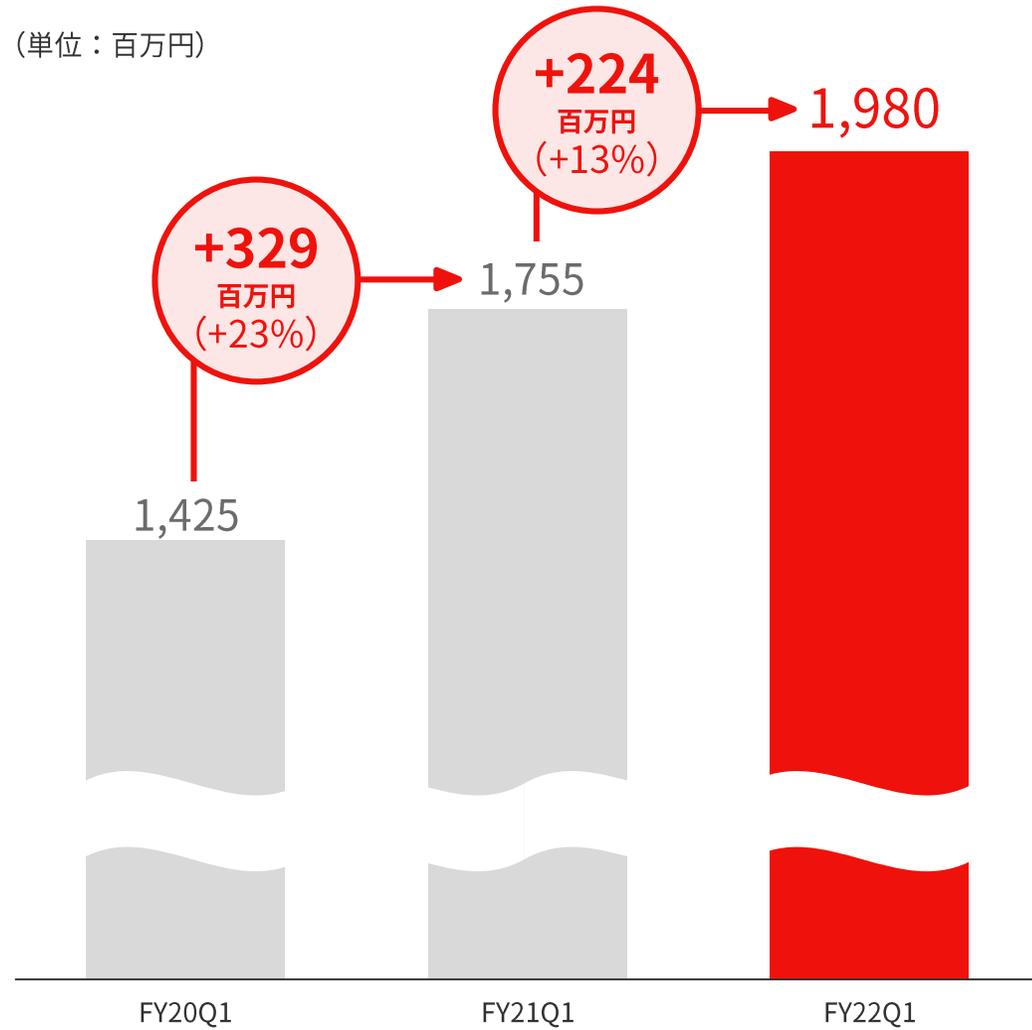
営業利益
630百万円
(9%増)



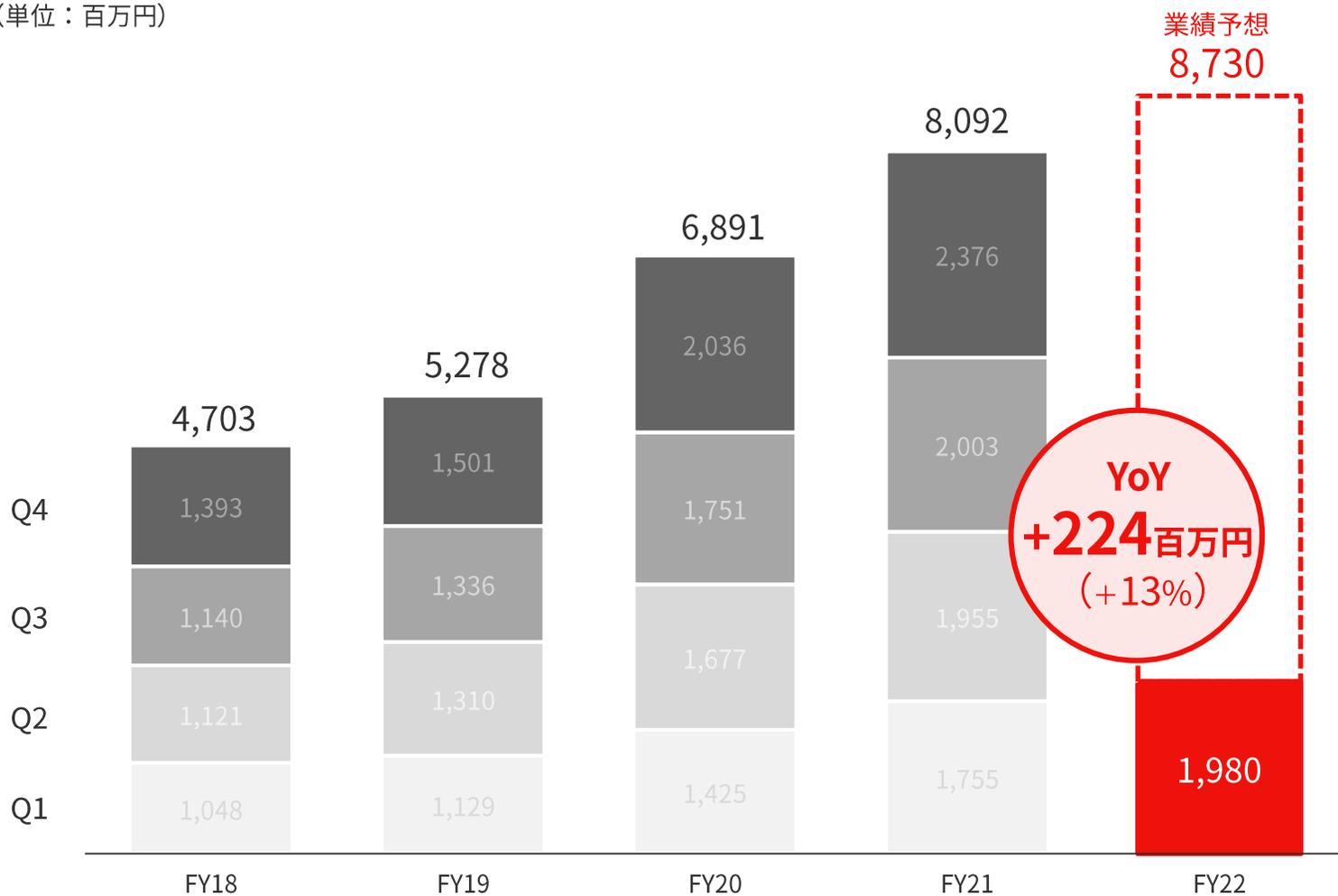
売上収益

営業利益

(単位：百万円)



(単位：百万円)

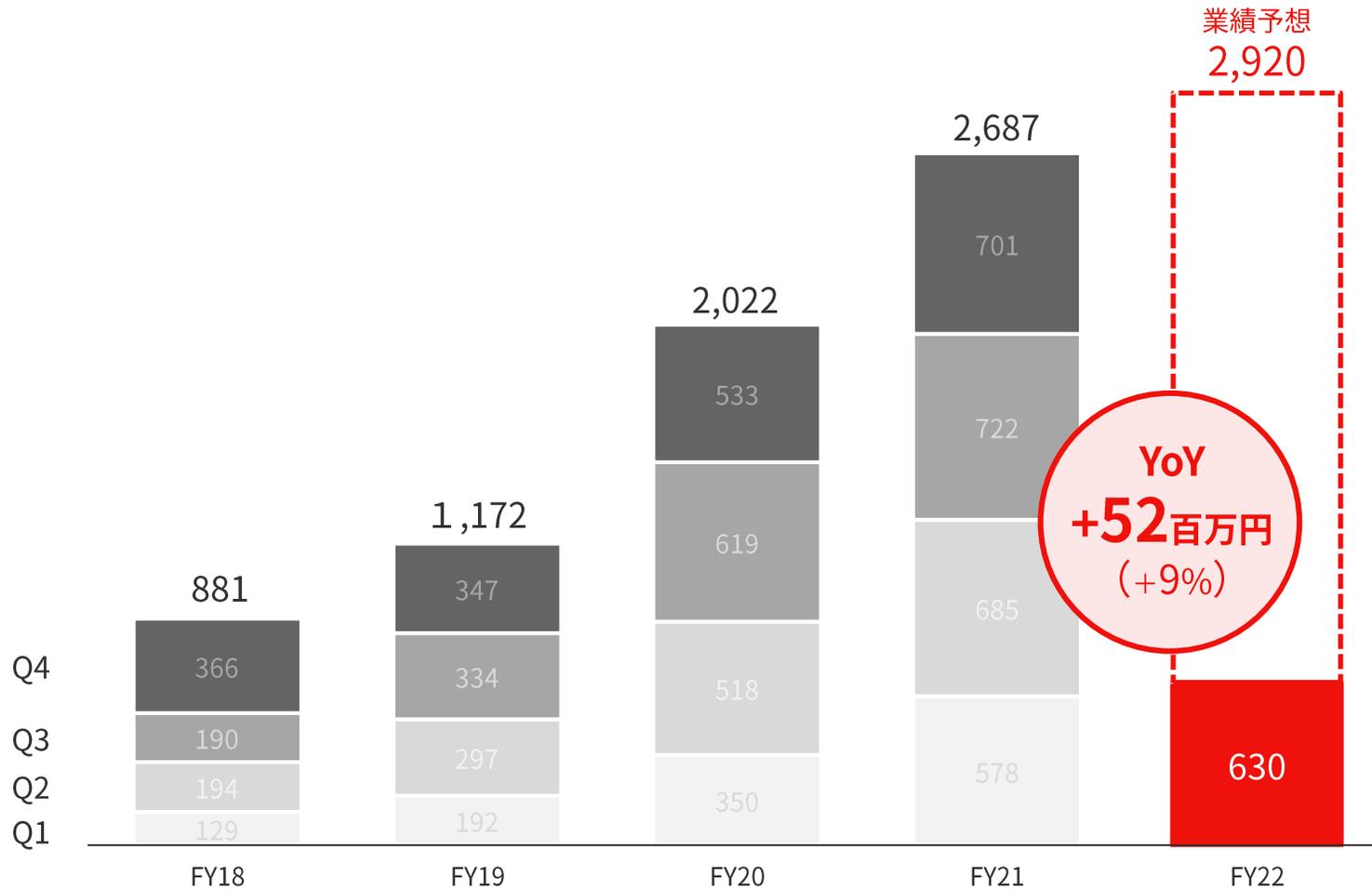


Q1 過去最高

Q1会計 **1,980**百万円

前期比 **+224**百万円
(+13%)

(単位：百万円)



Q1 過去最高

Q1会計

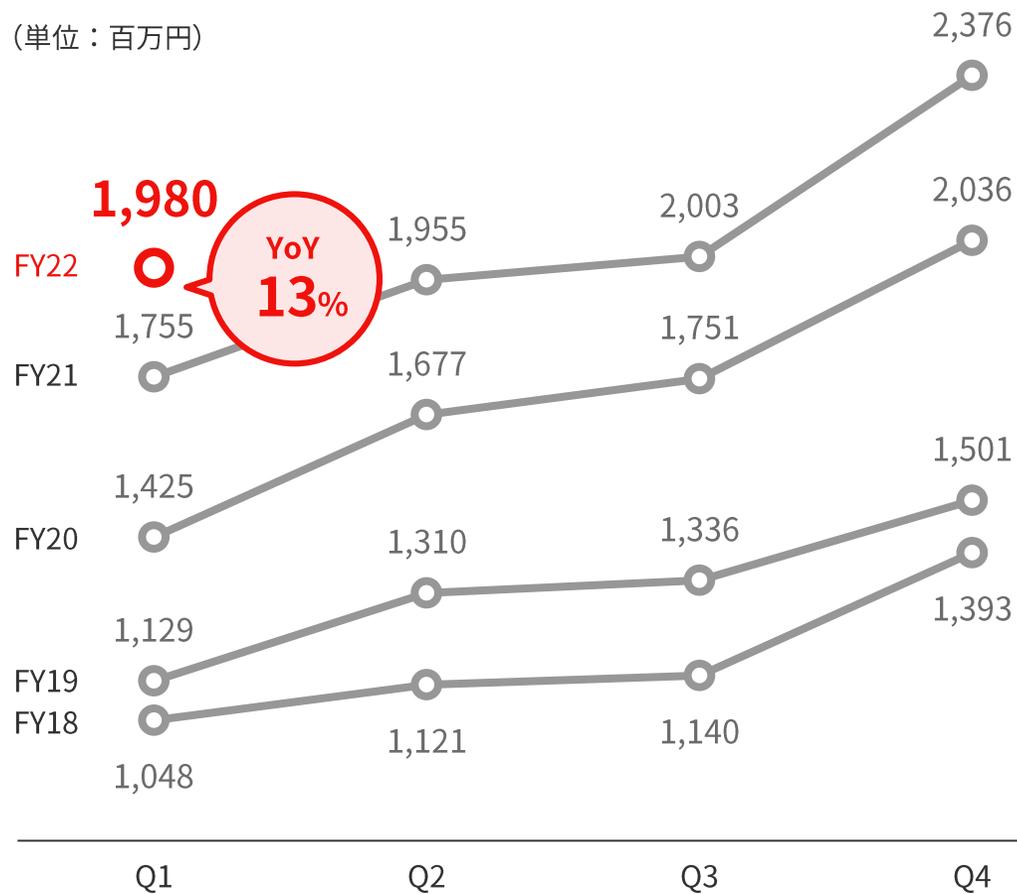
630百万円

前期比

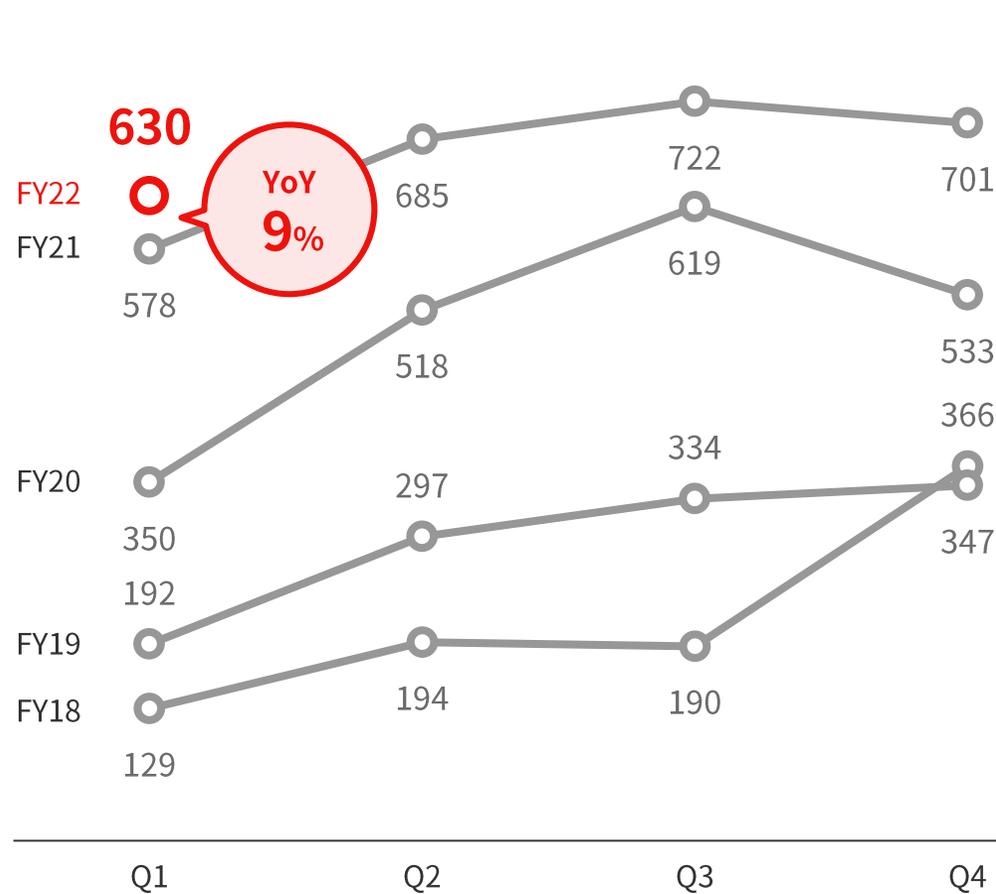
+52百万円
(+9%)

当期も四半期トレンドは継続。進捗は良好

売上収益



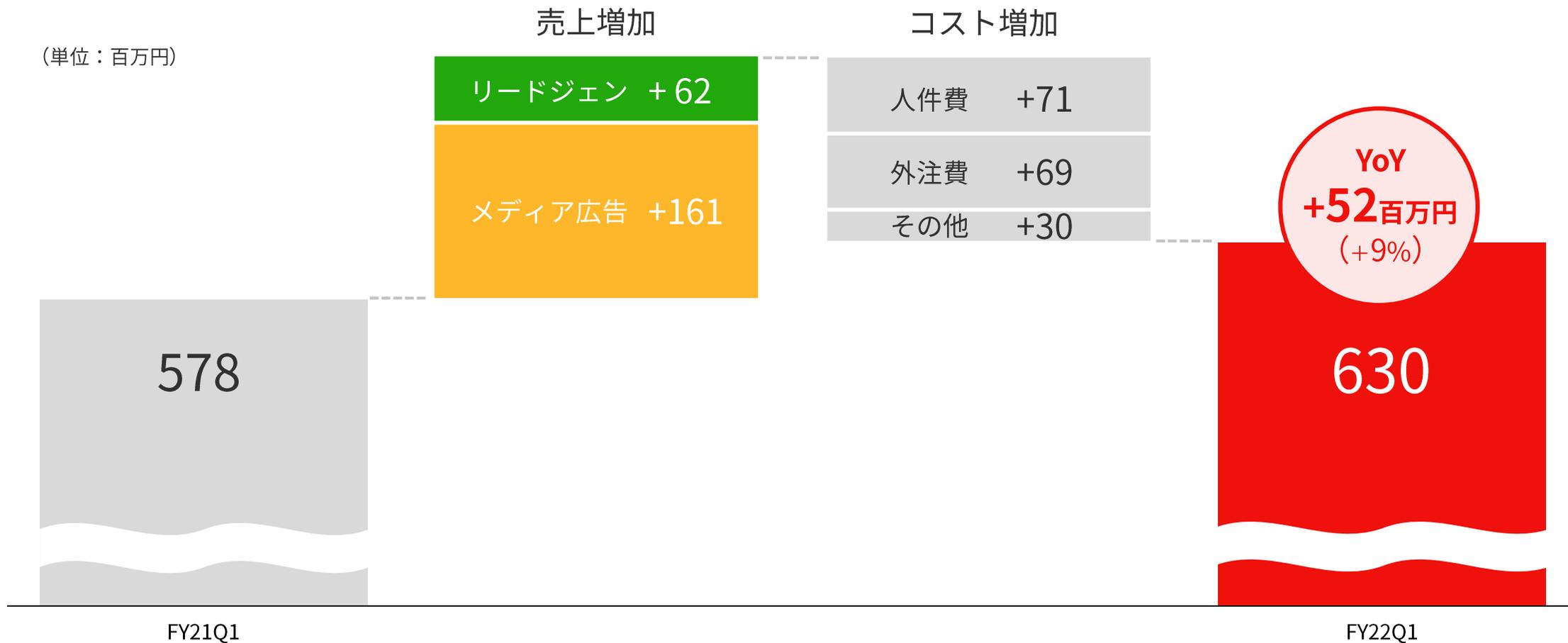
営業利益



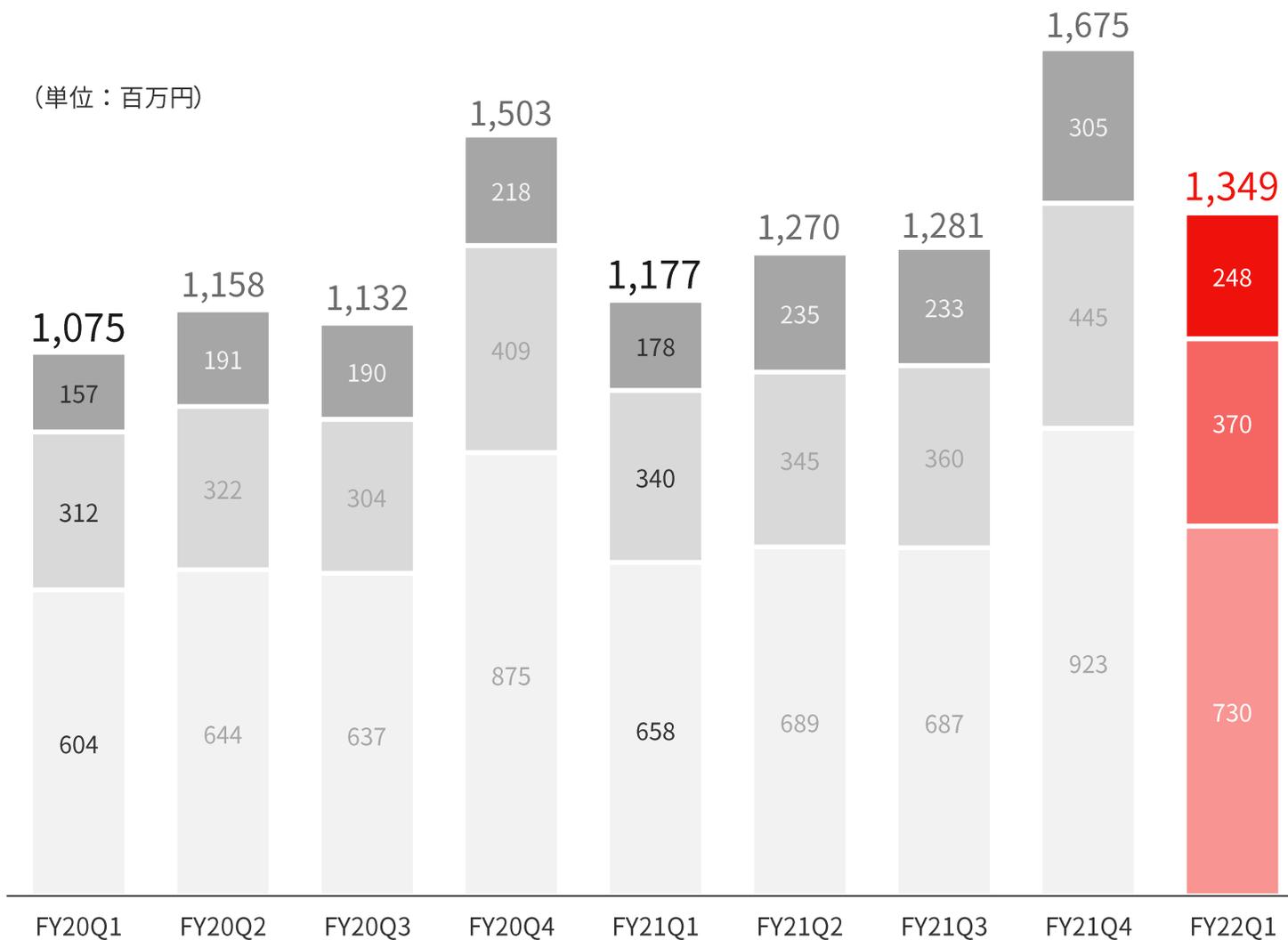
(単位：百万円)	FY21Q1		FY22Q1		増加額	増減率
	金額	売上比	金額	売上比		
売上収益	1,755	100.0%	1,980	100.0%	+224	+12.8%
総コスト	1,177	67.1%	1,349	68.2%	+171	+14.6%
(うち人件費)	658	37.5%	730	36.9%	+71	+10.9%
EBITDA	645	36.8%	693	35.0%	+47	+7.4%
営業利益	578	32.9%	630	31.8%	+52	+9.1%
税引前利益	572	32.6%	629	31.8%	+57	+10.0%
四半期利益	387	22.1%	428	21.6%	+40	+10.4%
親会社の所有者 に帰属する四半期利益	387	22.1%	428	21.6%	+40	+10.4%

※ 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)

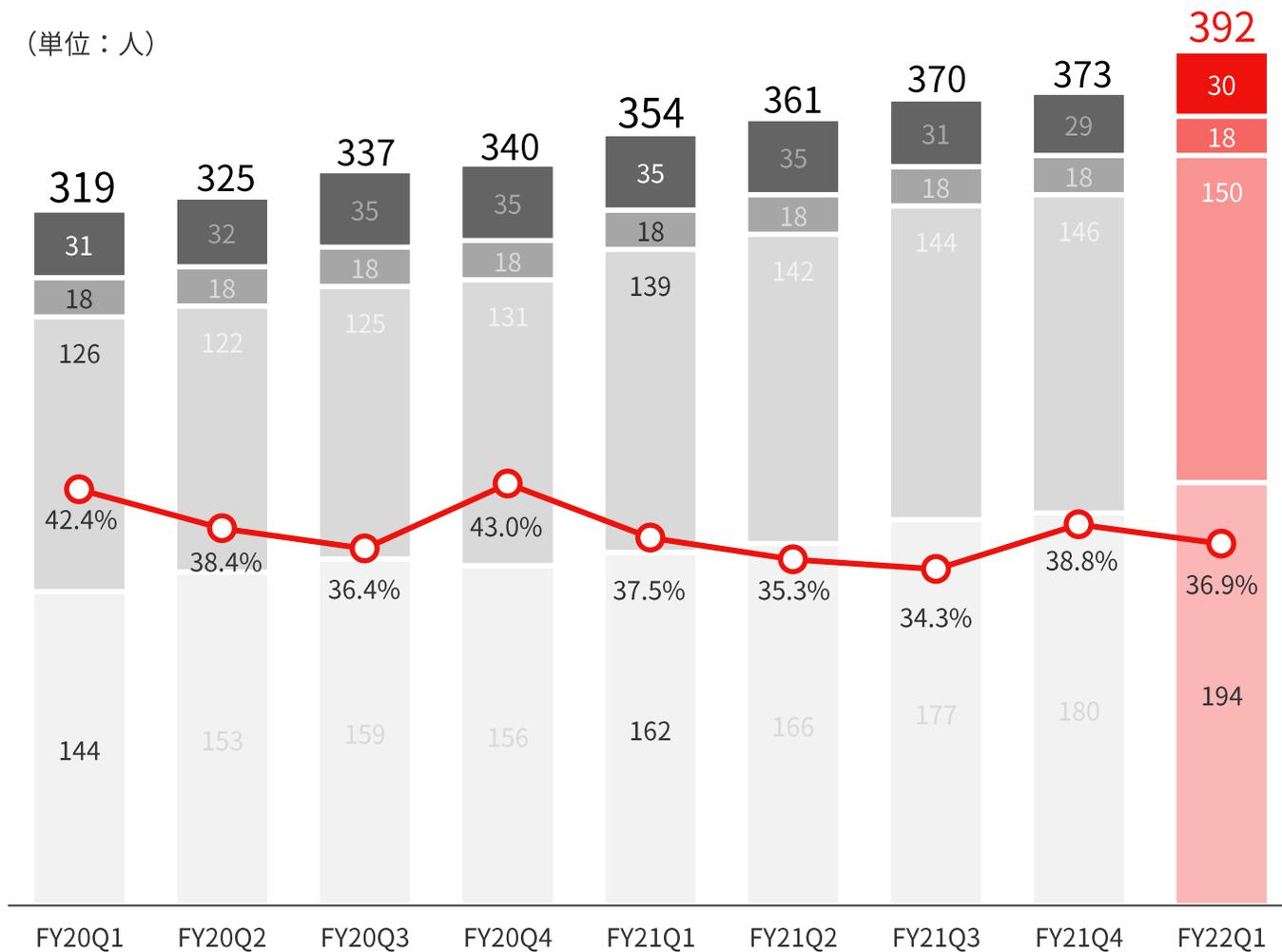


Q1会計	前期比	構成比
合計	+14.6%	100%
■ 外注費	+38.9%	18.4%
■ その他	+9.1%	27.5%
■ 人件費	+10.9%	54.1%

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 +69
 - ・コンテンツへの投資拡大
 - ・デジタルイベント拡大に連動
- その他 +30
 - ・業務環境、システム

(単位：人)



	Q1会計	前年同期比	構成比
合計		+38人	100%
管理系・その他		▲5人	7.7%
技術系		±0人	4.6%
営業・企画系		+11人	38.3%
編集系		+32人	49.5%

*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)	FY21Q1	FY22Q1	差異
営業活動による キャッシュ・フロー	188	77	▲111
投資活動による キャッシュ・フロー	35	▲5	▲41
財務活動による キャッシュ・フロー	▲218	▲273	▲54
現金及び現金同等物の増減額	5	▲201	▲207
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	5,882	6,613	+730

営業CF 主な内訳

税引前利益	+629
法人所得税の支払額	▲586
減価償却費及び償却費	+69

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	▲5
--------------------------	----

財務CF 主な内訳

新株の発行による収入	+1
配当金の支払	▲230

(単位：百万円)		22年3月末	22年6月末	差異
資産の部	流動資産	8,728	8,336	▲391
	非流動資産	1,320	1,254	▲65
	資産合計	10,048	9,591	▲457
負債の部	流動負債	2,051	1,409	▲642
	非流動負債	64	63	▲1
	負債合計	2,115	1,472	▲643
資本の部	資本金/資本剰余金	3,933	3,928	▲4
	利益剰余金	5,143	5,334	+191
	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	8,118	+186
	資本合計	7,932	8,118	+186
	1株当たり 親会社の所有者に帰属する持分	401.34円	410.72円	+ 9.37円
親会社所有者帰属持分比率	78.9%	84.6%	+ 5.7pt	

資産合計

現金及び現金同等物	▲201
営業債権及びその他の債権	▲192
使用権資産	▲43

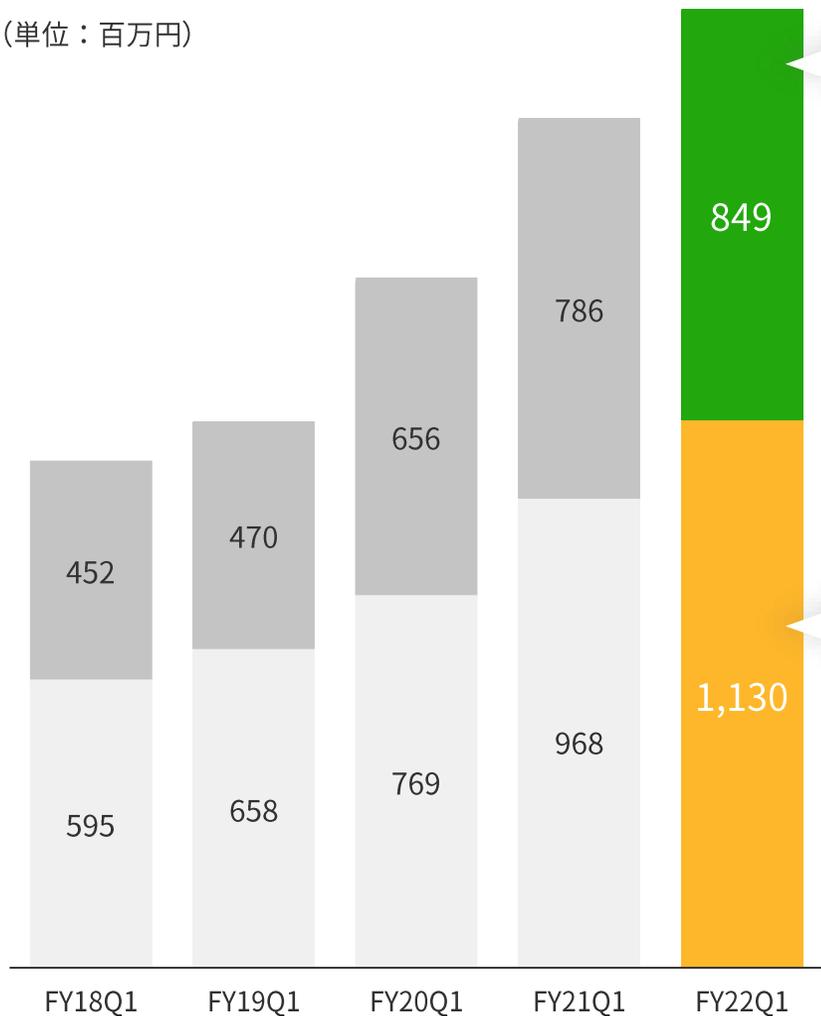
負債合計

未払法人所得税	▲384
営業債務及びその他の債務	▲130
リース負債	▲44
その他の流動負債	▲64

資本合計

利益剰余金	+191
うち、四半期利益	(+428)
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

Quarter	Revenue (百万円)
FY21Q1	786
FY22Q1	849

YoY +62百万円 (+8%)

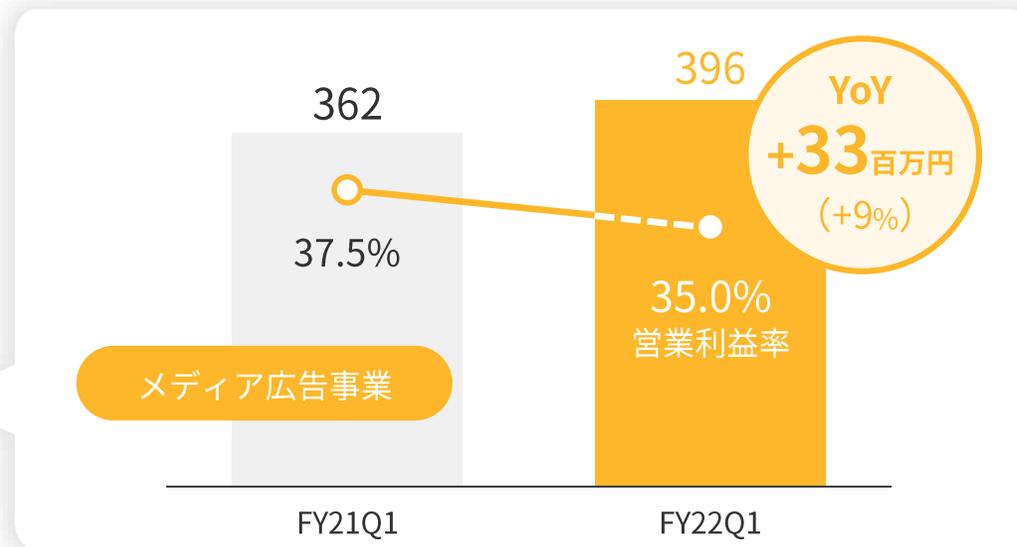
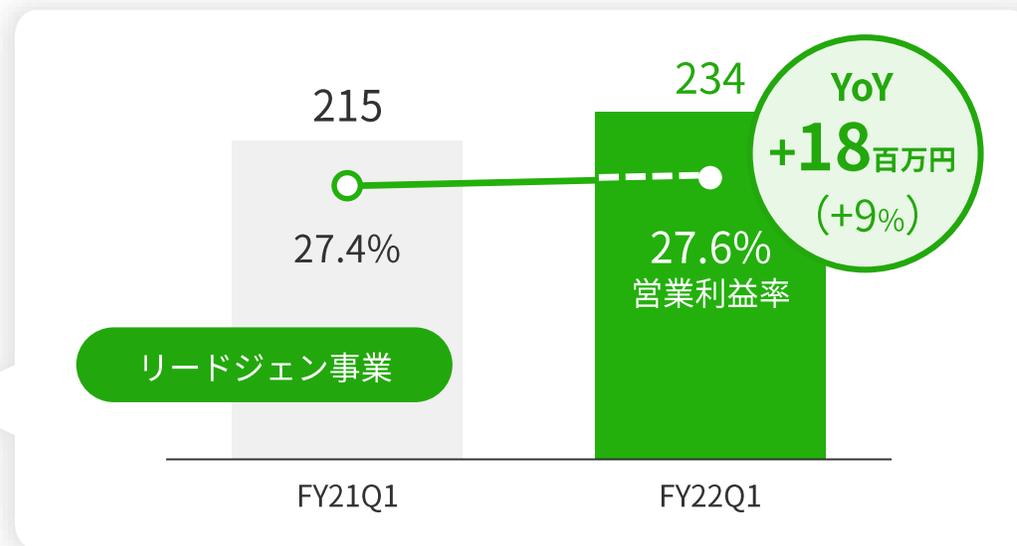
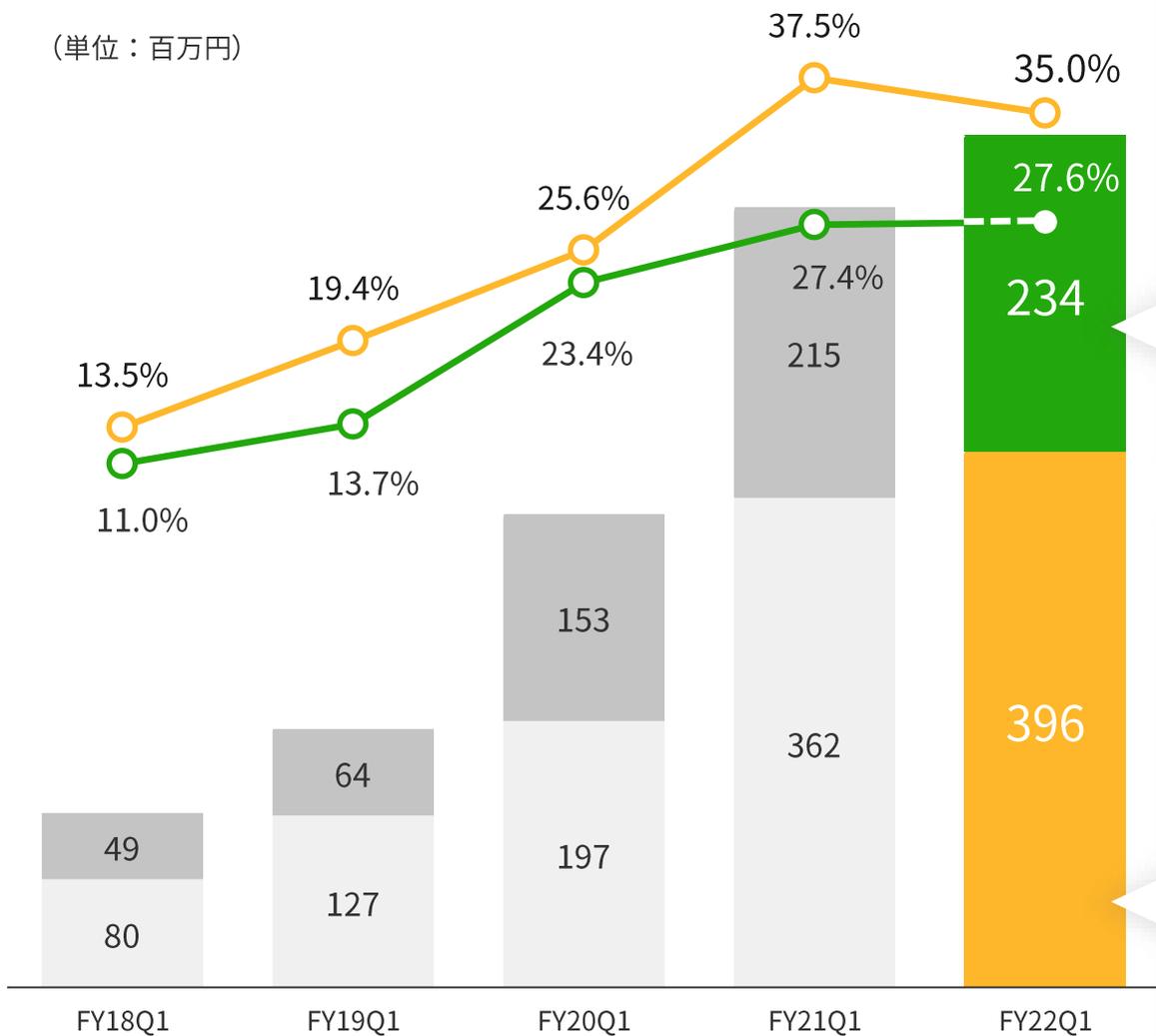
メディア広告事業

- 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

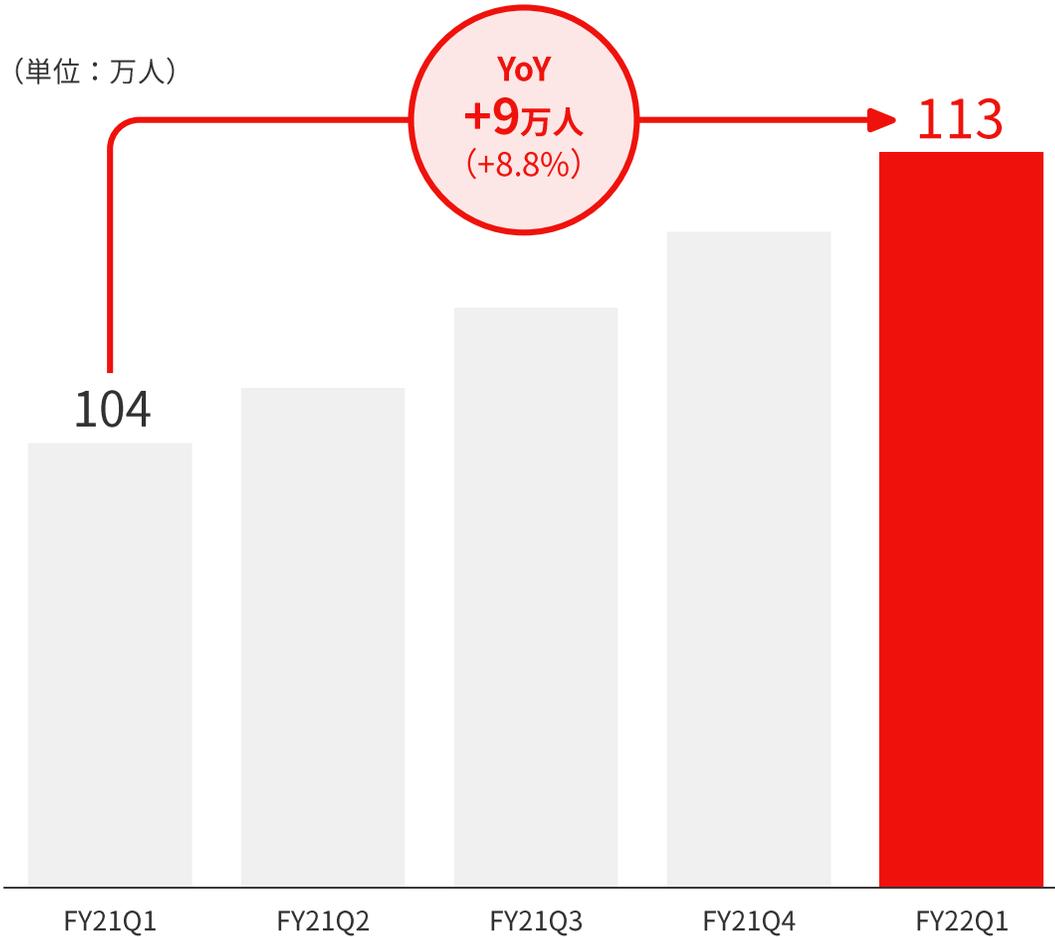
Quarter	Revenue (百万円)
FY21Q1	968
FY22Q1	1,130

YoY +161百万円 (+17%)

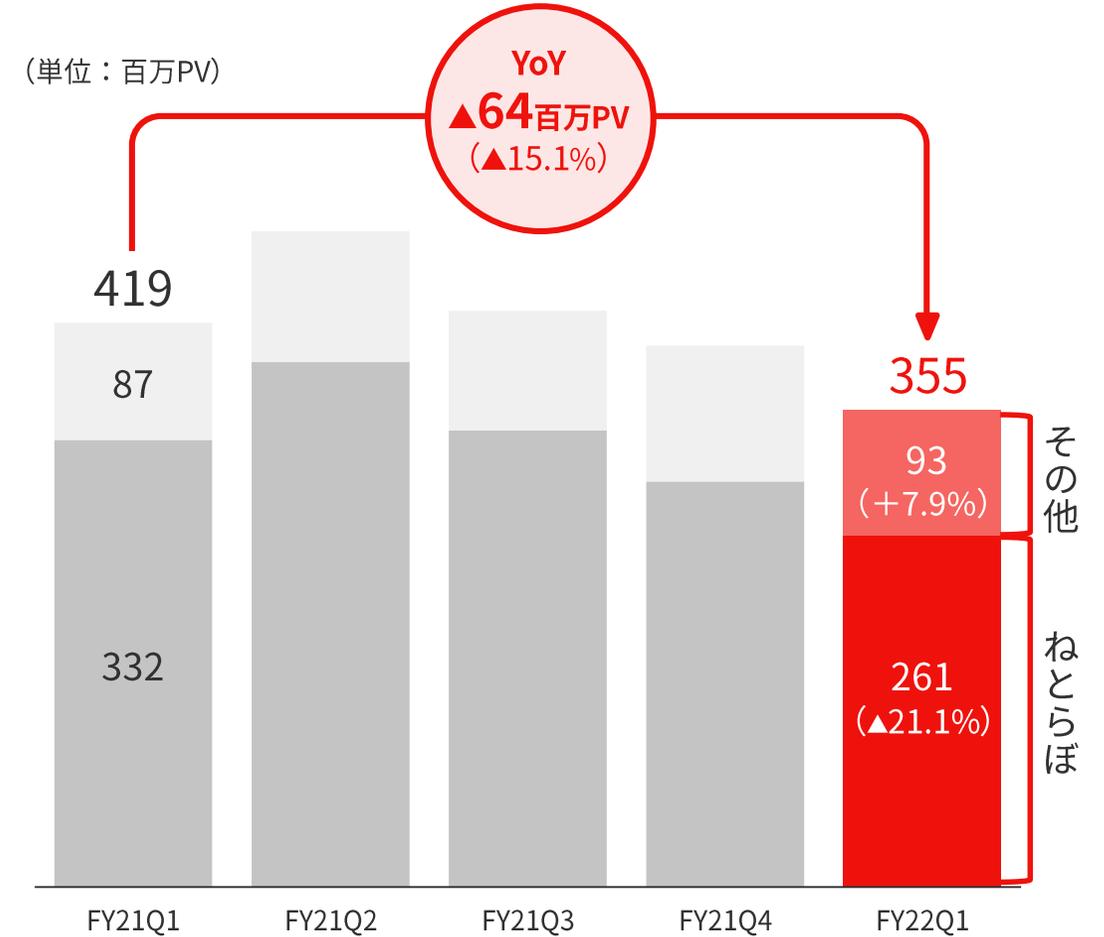
(単位：百万円)



リードジェン会員数*1



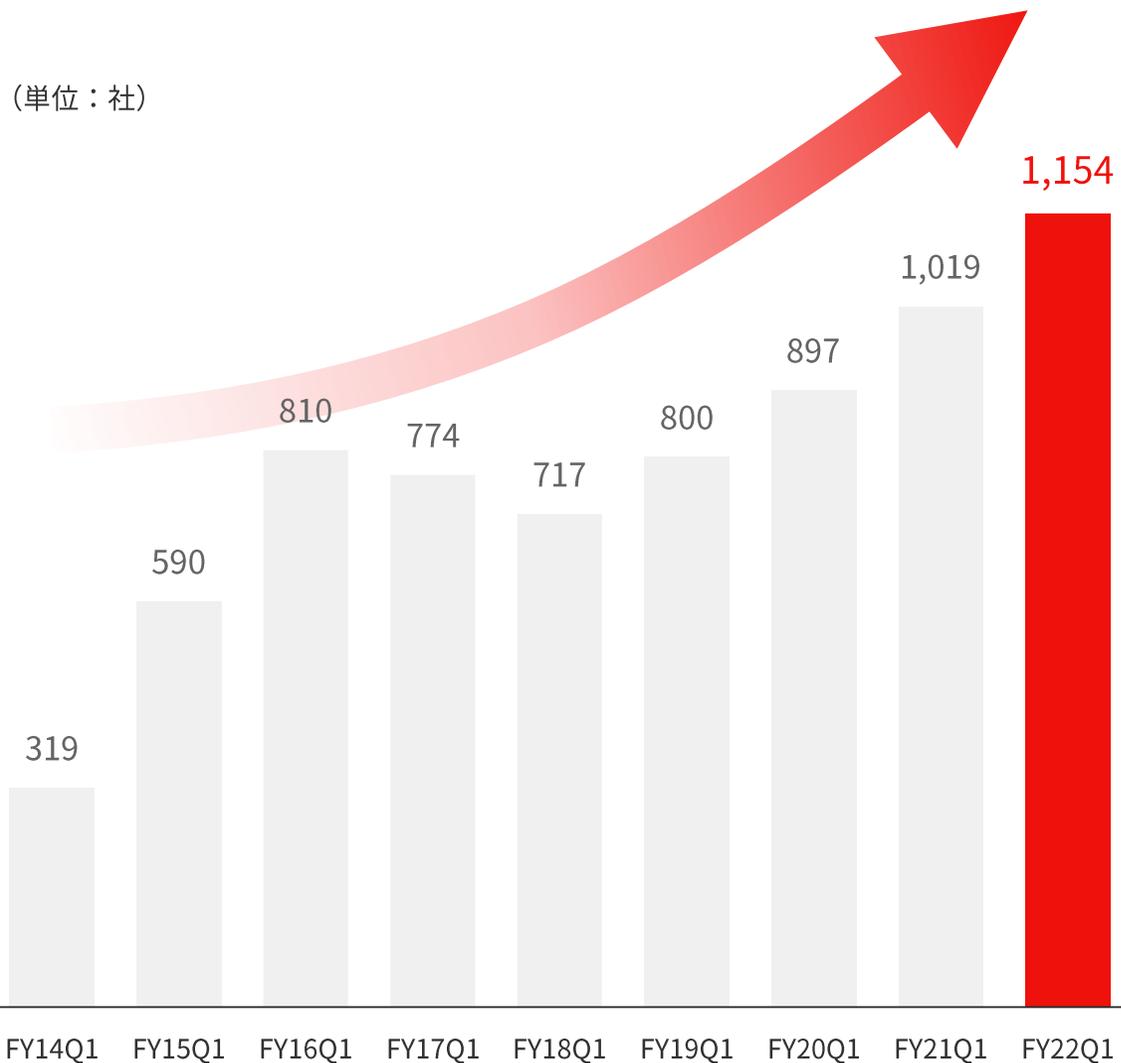
PV数 (月平均)



*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

中期目標 X40に向けコンテンツ投資を強化





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

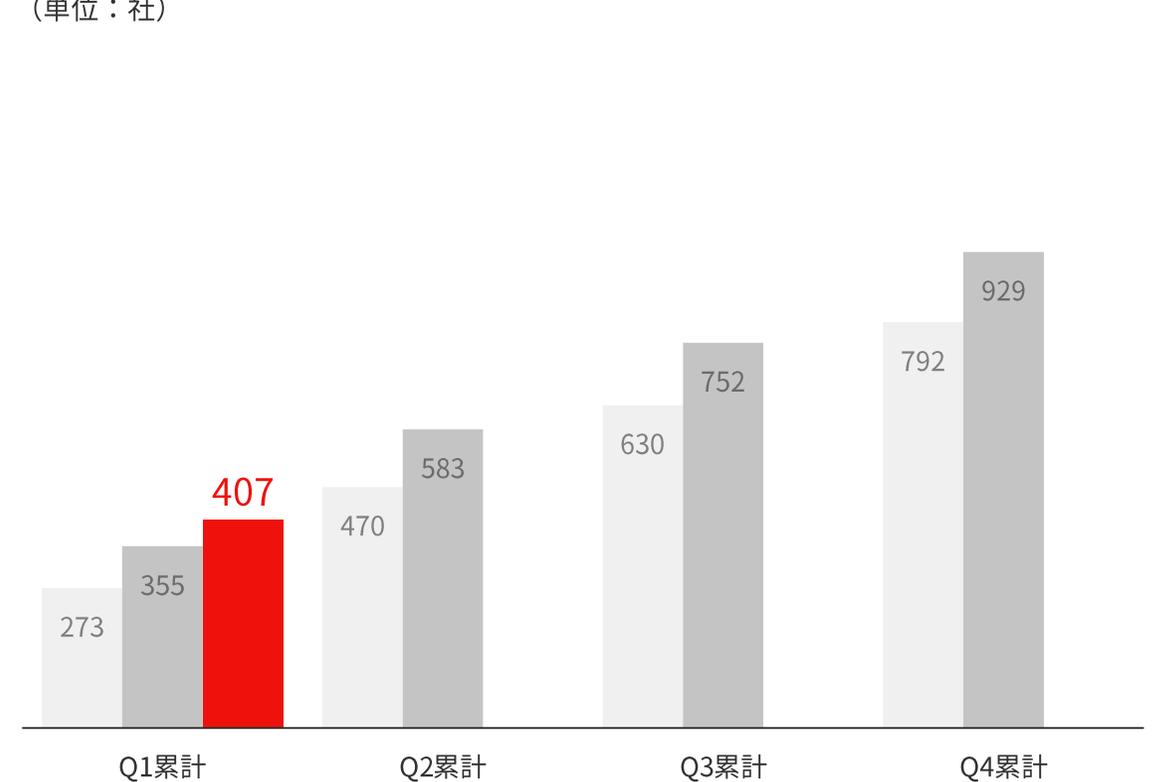
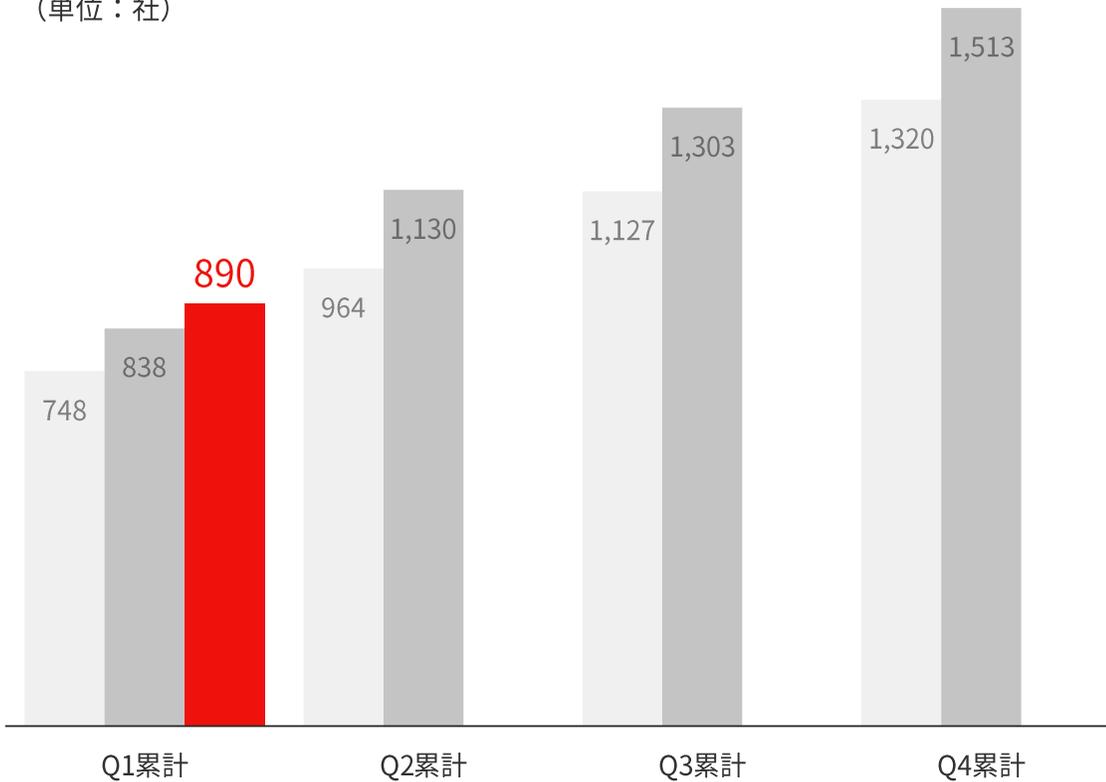
メディア広告

■ FY20 ■ FY21 ■ FY22

■ FY20 ■ FY21 ■ FY22

(単位：社)

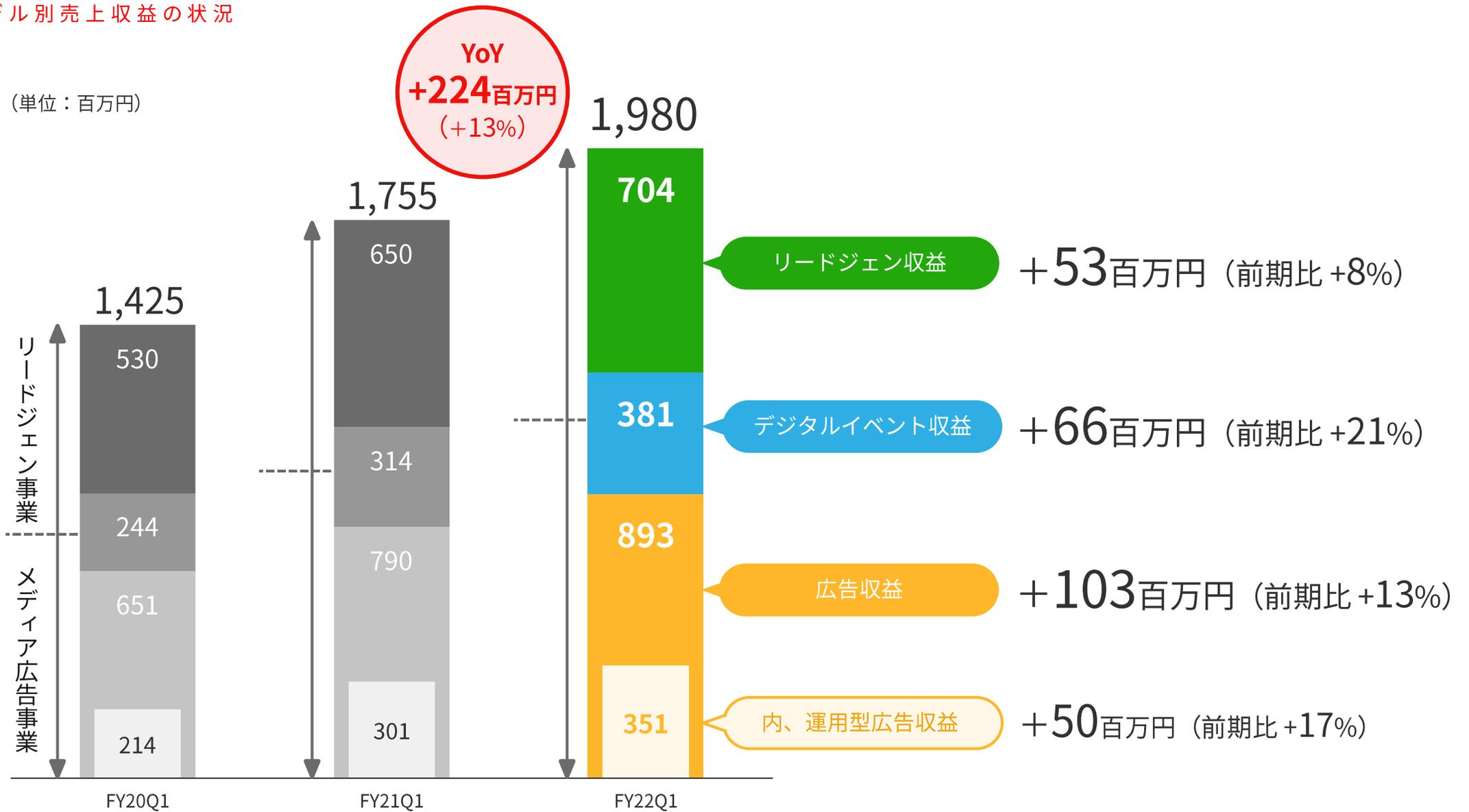
(単位：社)



* 当該期間中に売上計上のあった社数

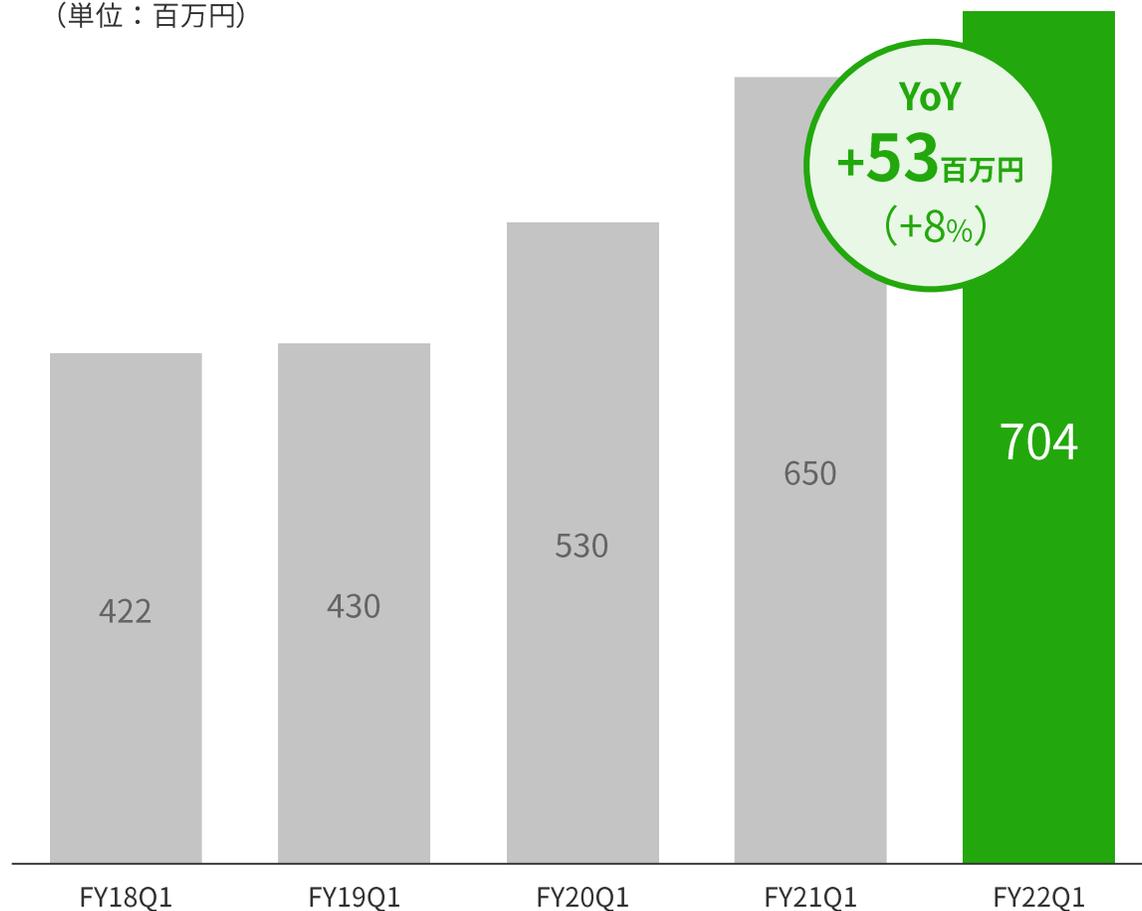
収益モデル別売上収益の状況

(単位：百万円)



※四半期推移データ：付録資料編参照

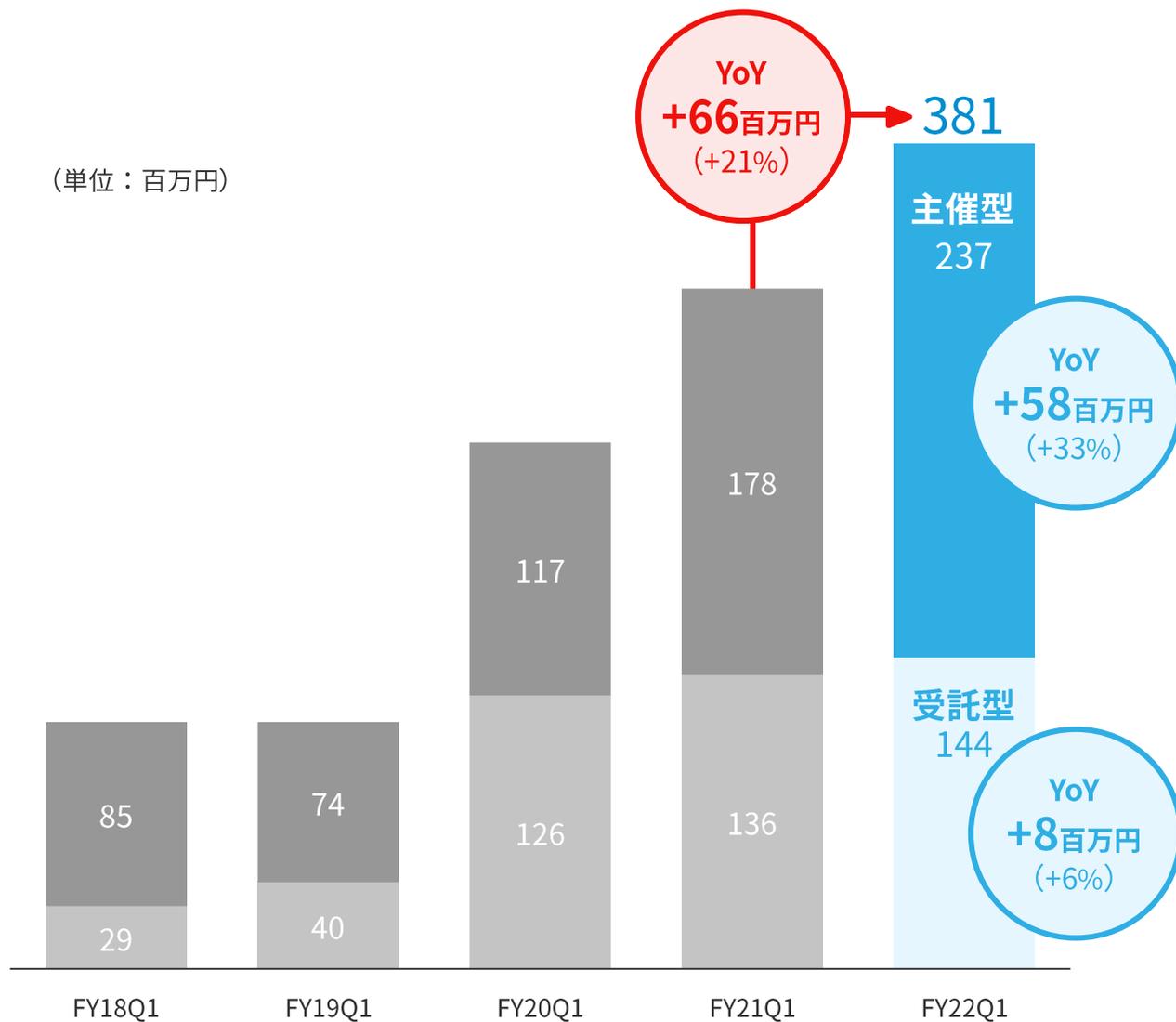
(単位：百万円)



二一ズ拡大継続
堅実な成長

Q2以降も
コンテンツ投入の
効果を期待

(単位：百万円)

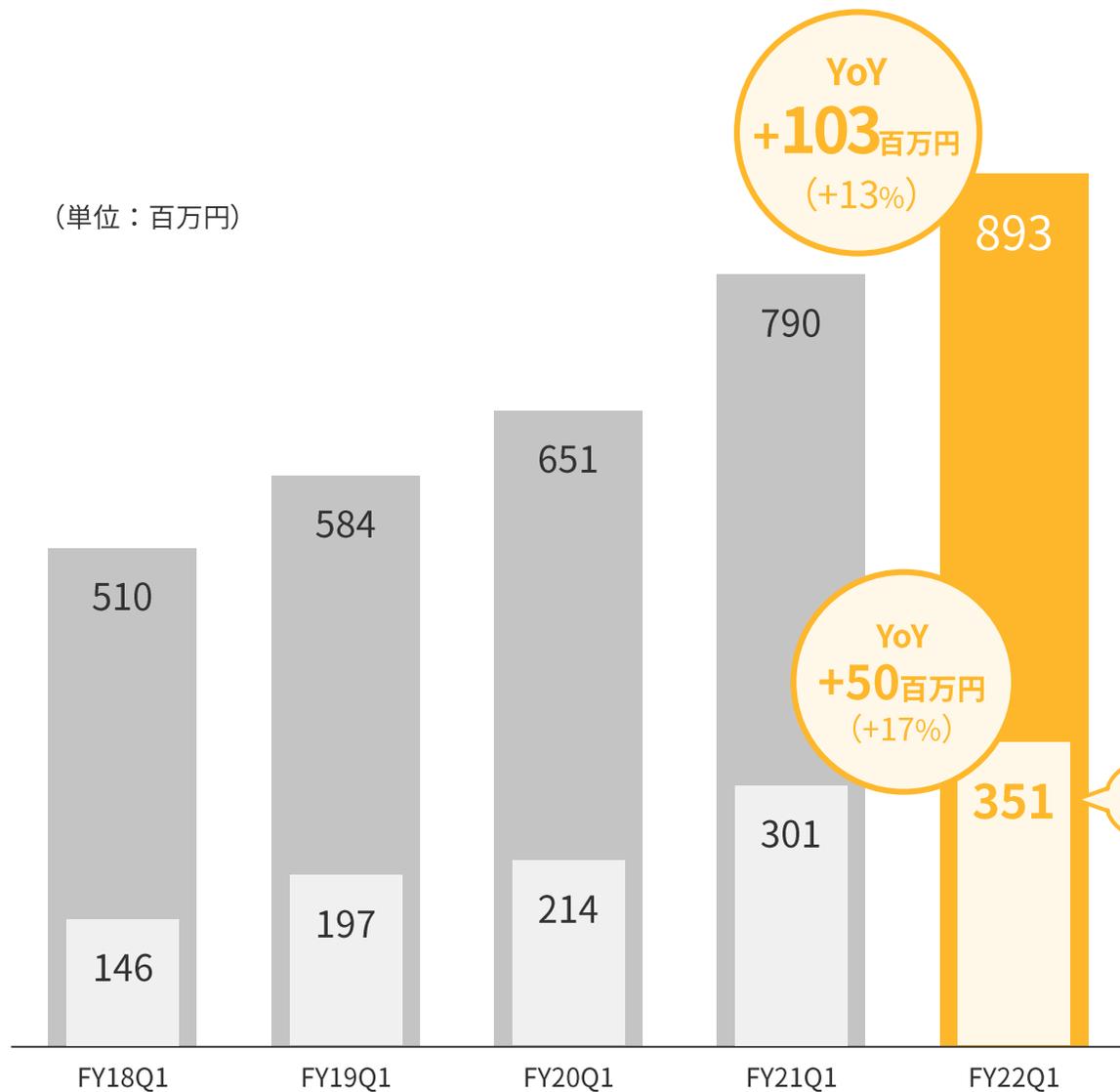


デジタルシフト継続

主催型中心の成長



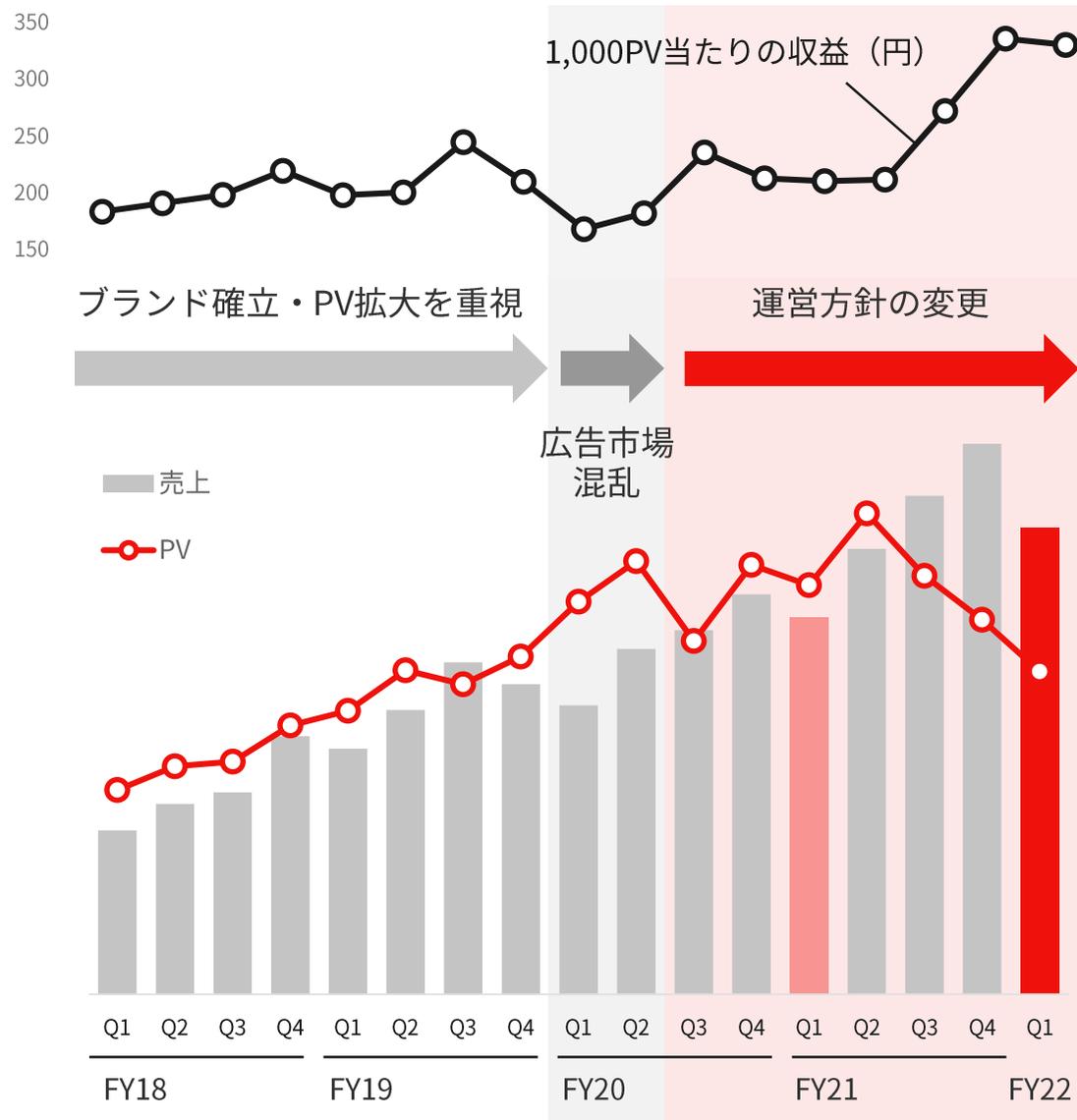
(単位：百万円)



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

広告収益：ねとらぼ 売上とPVの推移



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

Q1の状況

PV、広告単価の動向は想定内
 増収継続

運用型広告管理システムを更新



2023年3月期 第1四半期 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）

Q1



マテリアリティ
の特定

Q1



英文開示拡充

Q2
以降予定



気候変動①
脱炭素関連
コンテンツ拡充

Q1



ダイバーシティ
推進

Q2
以降予定



SDGs 関連
コンテンツ拡充

Q2
以降予定



気候変動②
関連の
情報開示拡充



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

情報革命を通じた 人類の明るい未来の実現

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

マテリアリティ	解説	社会課題	SDGs
<p>1 情報革命を通じた 人類の明るい未来の実現</p>	<p>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。</p>	<ul style="list-style-type: none"> 生産性の向上 IT人材不足に対応するための次世代育成 社会のITリテラシー向上 	
<p>2 社会的知識基盤の提供を通じた 平等な社会の実現</p>	<p>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。</p>	<ul style="list-style-type: none"> 社会的知識基盤の提供 アクセシビリティ確保・情報格差解消 情報の信頼性と安心の確保 	
<p>3 責任ある情報技術の活用</p>	<p>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。</p>	<ul style="list-style-type: none"> 公正なマーケティング 情報セキュリティの確保 テクノロジーの適切な利活用 	
<p>4 多様性を尊重した 働き方の推進</p>	<p>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。</p>	<ul style="list-style-type: none"> 差別・ハラスメントの禁止 多様性を尊重した働き方の推進 	
<p>5 強固で透明性の高い ガバナンス体制の構築</p>	<p>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。</p>	<ul style="list-style-type: none"> 透明性の高いガバナンス体制の構築 知的財産権の有効活用 情報の適切な開示 	



スマートワーク

Q1 テレワーク実施率 88%

再度の感染拡大懸念もリスクは最小化



ガバナンス体制強化

データドリブン領域でのリーダーシップ強化

社外取締役 渡邊 桂子

執行役員 武藤 丈士



ダイバーシティ

女性活躍推進プロジェクトをスタート

目標：管理職における女性比率 30%

実行計画を策定中



情報開示

マテリアリティ等

サステナビリティ関連情報の開示を強化

決算説明資料等、英文開示を強化



2023年3月期 第1四半期 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

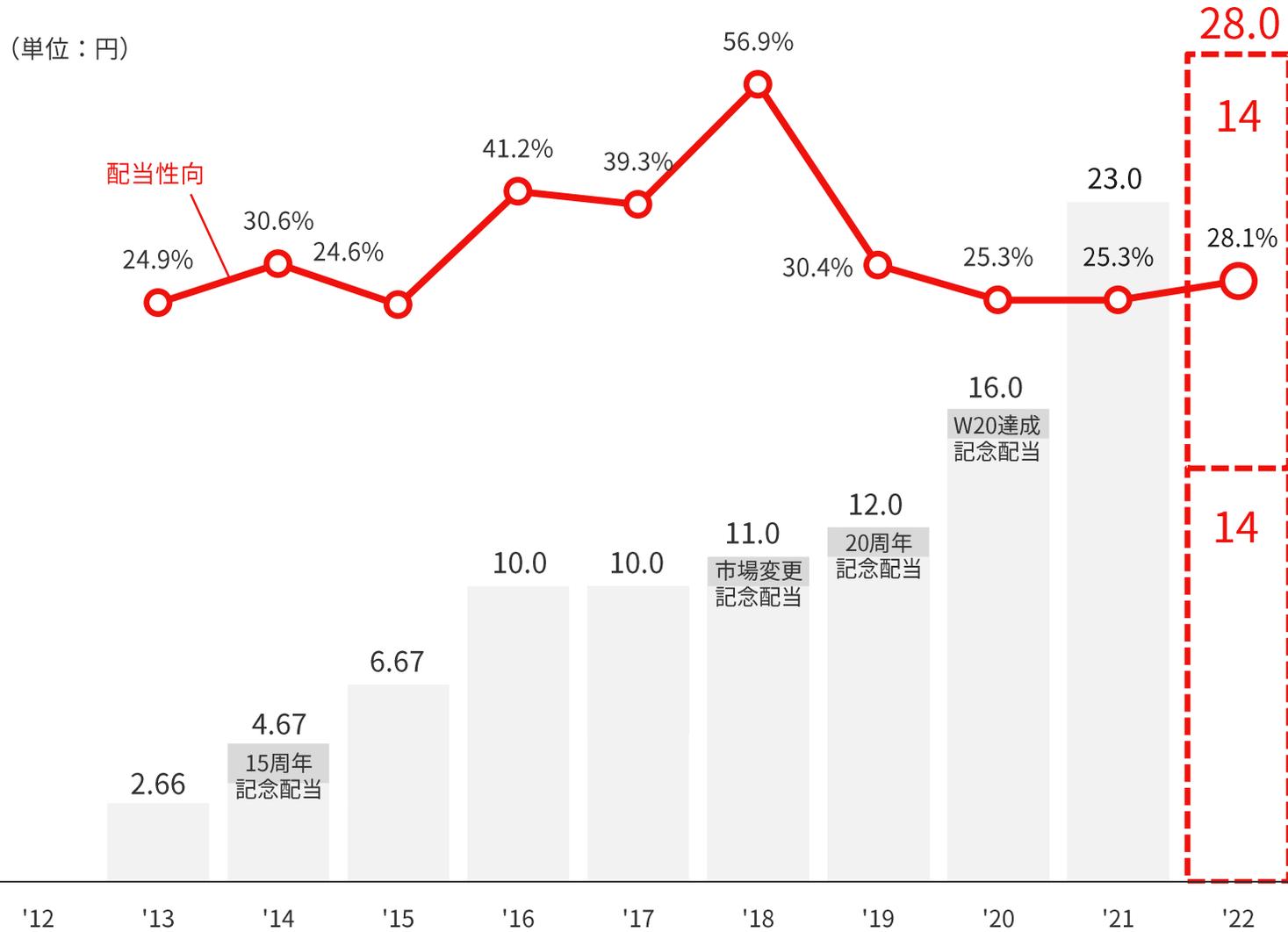
- ・ 最高益更新継続
- ・ 中期成長のための投入前倒し



想定通りに進捗中

(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。

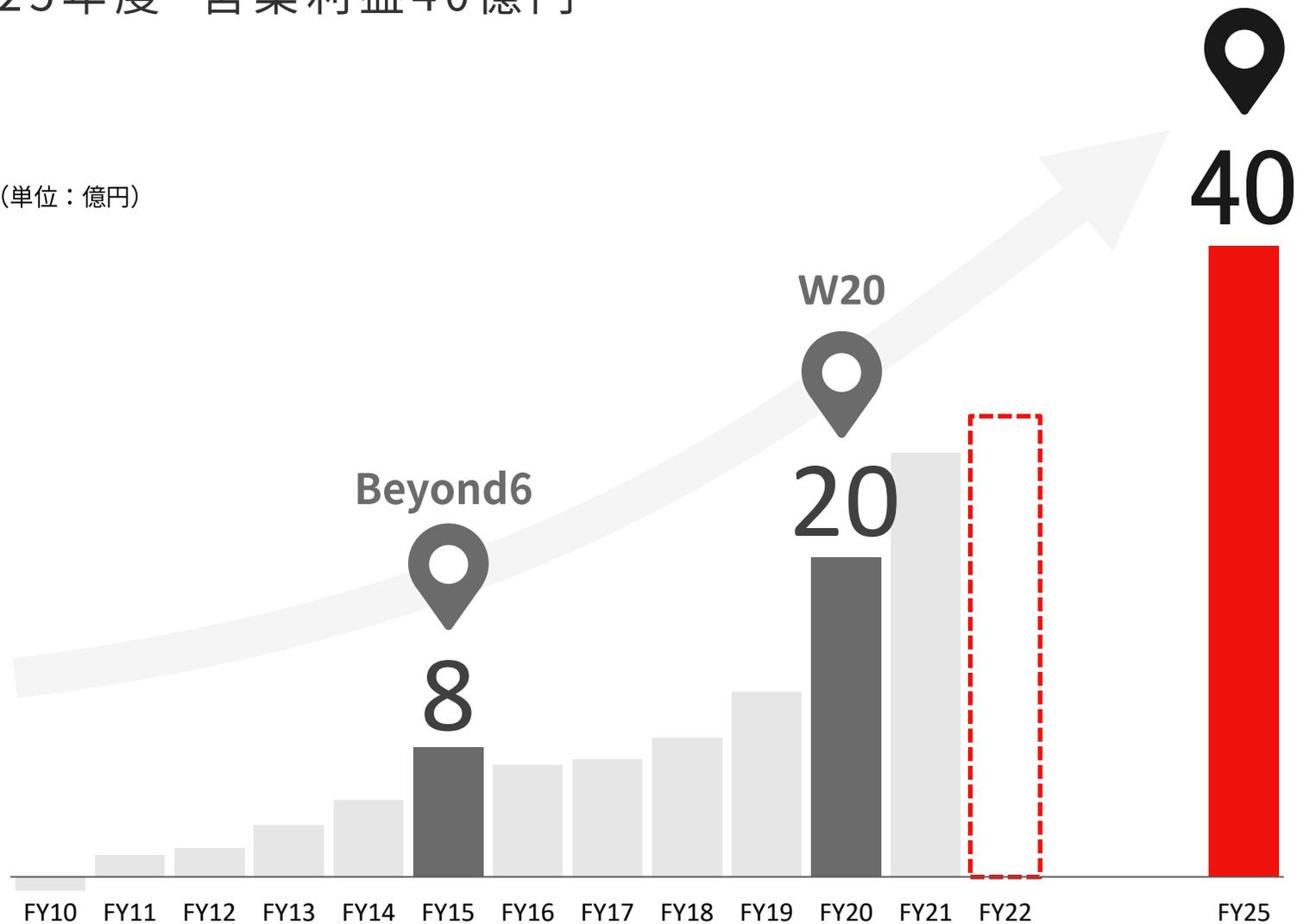


年間 28円

※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



ITmedia Inc.

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

2023年3月期 第1四半期

付録資料編

2022年7月29日



ITmedia Inc.

アイティメディア株式会社

証券コード：2148 東証プライム市場

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

2022年 東証プライム

テクノロジー専門のオンライン専門メディア

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

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



**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

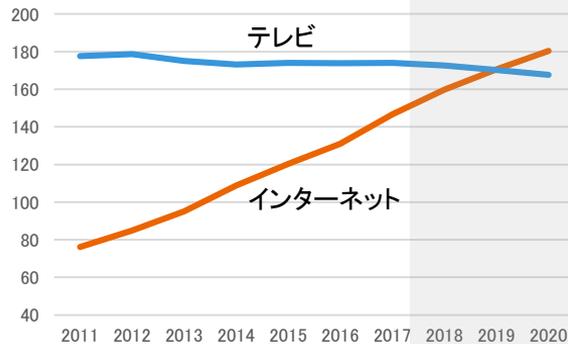
インターネット × テクノロジー × デジタルマーケ

- 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

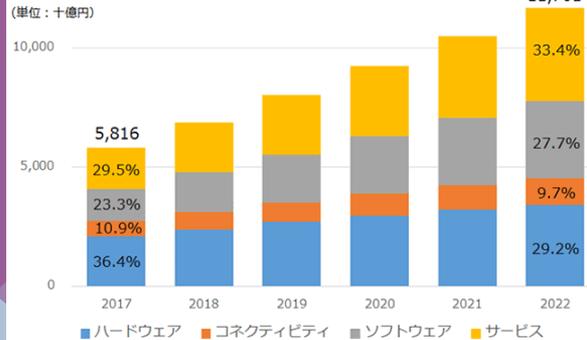
インターネット × テクノロジー × デジタルマーケティング

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)



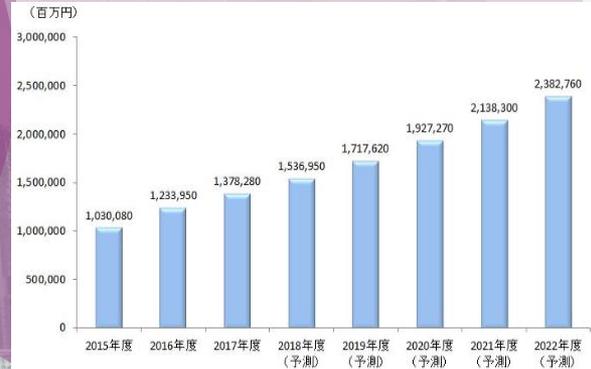
出典: Zenith: Media Consumption Forecasts 2018

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 × デジタルマーケティング

ネット専門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4億PV
4,000万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)、
グイテムウェア(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

当社の強み

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



先進モデル企業との パートナーシップ

ON24

TechTarget



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



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

外部データ連携

ターゲティングされた 専門コンテンツ

メガトレンドに応じデジタルならではの収益モデル多様化

テクノロジー時代到来
インターネット爆発的普及



マーケティングのデジタル化



スマート&ソーシャル



2011年～

運用型広告収益



2009年～

デジタルイベント収益

2005年～

リードジェン収益



1999年～

広告収益



収益モデル別概要

セグメント	リードジェン事業		メディア広告事業		
収益モデル	リードジェン収益	デジタルイベント収益	広告収益	運用型広告収益	
収益源泉	強力なコンテンツ・メディア				
KPI	← 会員数		PV →		
提供価値	← 顧客獲得		認知獲得 →		
収益形態	<ul style="list-style-type: none"> ・セールスリードの提供 ・インテントデータ等の提供 	【受託型】 開催支援	【主催型】 スポンサー収益	<ul style="list-style-type: none"> ・広告枠販売 ・タイアップ企画 	<ul style="list-style-type: none"> ・アドネットワーク
販売形態	【専門ターゲットを絞った国内最大規模の直販体制】 <ul style="list-style-type: none"> ・デジタルマーケティングのコンサルとして幅広いソリューション一括提案 ・主な顧客層：IT・ビジネス、産業テクノロジー領域 			【営業リソース不要】 優れたアドテクノロジーを持つパートナーが販売	

会社概要

* 2022年3月31日現在

設立年月日	1999年12月
資本金	18億円
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	インターネット専門メディアの開発と運営
従業員数	281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

専門メディア数
30メディア

記事本数
5,000本/月

読者数
2,500万人
5,000万UB

月間PV数
4億PV

◆スタッフ数

内部記者
100名

外部記者
1,000名

◆営業体制・顧客規模

プロフィール会員
110万人

顧客数
1,800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	—	

テクノロジーに特化した専門情報メディア群運営



月間**4億**PV

行動履歴
データ

会員登録
データ

110万人

データ蓄積・活用

メディア広告事業

- ✓ 専門情報メディア上の広告枠販売
- ✓ メディアコンテンツを活用した企画提案

リードジェン事業

- ✓ 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提供

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

2. 営業アプローチ

見込み顧客と継続的コミュニケーションを行い商談に持ち込む

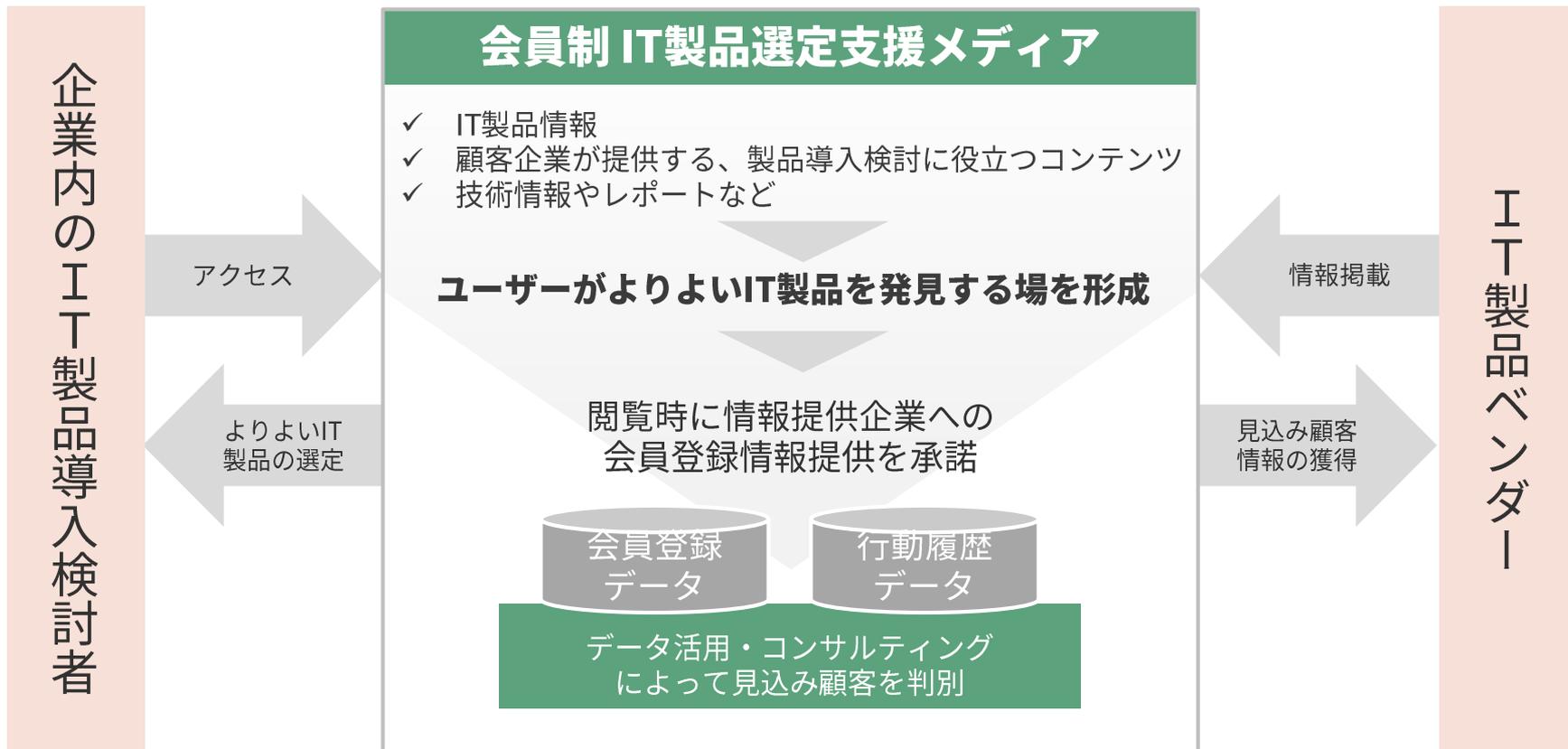
受注

当社が提供する支援サービス

	米国大手（TechTarget Inc.）と提携先進ノウハウを活用
	最大の競合を2015年譲受。国内最大規模のシェア獲得
	産業テクノロジー分野にもメディアを展開
	テクノロジー分野でのリード提供力を強化
	
	テクノロジーの影響拡大に伴い、幅広い分野にメディアを展開
	
	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利用により、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

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



2006



米国の先進的なノウハウを活用

2009



「展示会のクラウド化」 デジタルイベントソリューションの提供

2012



デジタルマーケティング領域に拡大

2015



M&Aにより
圧倒的なシェア獲得



システム開発会社向けの
サービス開始

2016



産業テクノロジー領域に拡大

2018



再成長に向けたリソースの強化
(人員の投入、テクノロジー基盤「LBP」整備)
⇒ 「LBP」を通じた対象メディアの拡張

2021



M&Aによりクラウド・SaaS領域強化

TechTargetジャパン

[ストレージの電力消費問題【後編】容量増加のSSDと安いHDD、低電力のテープ——これからのストレージの選択肢](#)

消費電力量の抑制はこれから企業が重視すべき取り組みの一つだ。SSDやHDD、テープといった各種ストレージについて消費電力を軸にして検討する場合、企業は何を知っておくべきなのか。

ITmedia マーケティング

[CMOのためのデジタルトレンド解説【号外】Google アナリティクス（ユニバーサルアナリティクス）終了に伴い、これから起こること](#)

【緊急寄稿】Google アナリティクス（ユニバーサルアナリティクス）の終了に伴い、今後どのようなことが発生するか、どのように対処すべきか、まとめてみました。

キーマンズネット

[Azure ADの基礎を解説 オンプレとの違いやライセンス選定のポイントとは](#)

クラウドシフトに伴い、オンプレミスで用いられる「Active Directory」の機能をクラウドでも使いたいという要望は多い。Microsoftがクラウドサービスとして提供する「Azure Active Directory」はActive Directoryの代替サービスになるのか、はたまた別物のサービスなのか。Microsoftサービスの開発と導入の専門家が、前編と後編にわたって解説する。

TechFactory

[大原雄介のエレ・組み込みプレイバック ウルトラ高性能な「Apple M1 Ultra」の謎](#)

エレクトロニクス／組み込み業界の動向をウォッチする連載。今回は、2022年3月8日に開催されたAppleのイベントで発表された「Apple M1 Ultra」にフォーカスする。

デジタルイベント

統合的なデジタルマーケティングの場として機能

■ バーチャルイベント

展示会やセミナーなどのイベントをオンラインでバーチャル化するもの

ウェブセミナー／ウェブキャスト

バーチャルカンファレンス

バーチャル展示会

■ ハイブリッドイベント

オンラインでもオフラインでも参加できるイベント

■ デジタルなフィジカルイベント

会場にて開催されるイベントをオンラインメディアと連携し、デジタルデータとして管理するもの

◆ビジネスモデル

良質な記事からなる
付加価値の高い
専門メディア運営



情報感度が高く、
購買意欲高い読者
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



IT

B2B

産業
テクノロジー

ビジネス

デジタル
ガジェット

B2C

スマート&
ソーシャル

ITmedia
NEWS

@ I T
otmarkIT

ITmedia
インタープライズ

ITmedia
イクセクティブ

MONOist

スマート
Smart Japan
ジャパン

EE Times
Japan

EDN
Japan

BUILT
Building×IT

ITmedia
ビジネス
ONLINE

ITmedia
PCUSER

ITmedia
Mobile Fav-Log
by ITmedia



EE Times Japan

[電子機器設計／組み込み開発メルマガ 編集後記 ロシアのウクライナ侵攻が半導体市場に与える影響は](#)

ITmedia エンタープライズ

[Web3とは何か？ 5分で分かる「NFT」「DeFi」「DAO」](#)

ITmedia NEWS

[自社のDB破壊しCEOに身代金要求、freeeが本当にやったクラウド障害訓練の舞台裏 「従業員はトラウマに」](#)

ITmedia Mobile

[スマホ決済のお得な活用術 事前チャージ不要の「PayPayあと払い」と「PayPayカード」はどちらがお得？](#)

ねとらぼ

[人気動画ジャンル「ゆっくり茶番劇」を第三者が商標登録し年10万円のライセンス契約を求める ZUNさん「法律に詳しい方に確認します」](#)

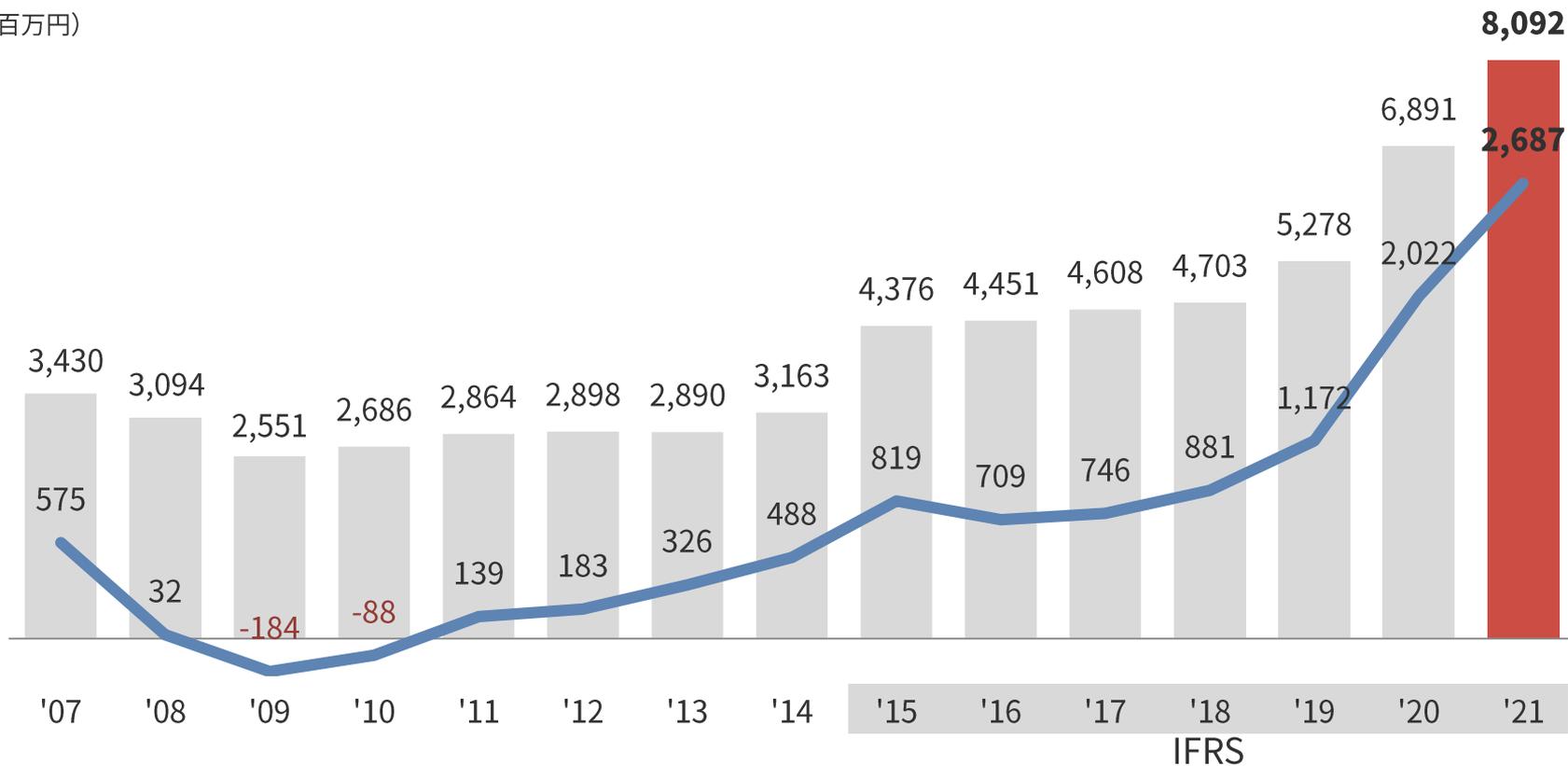
ねとらぼGirlSide

[東京ディズニーランドで定番アイテム「カチューシャ」が1つも売られていない？ SNSで話題のグッズ情報、運営会社に聞いた](#)

業績・KPI

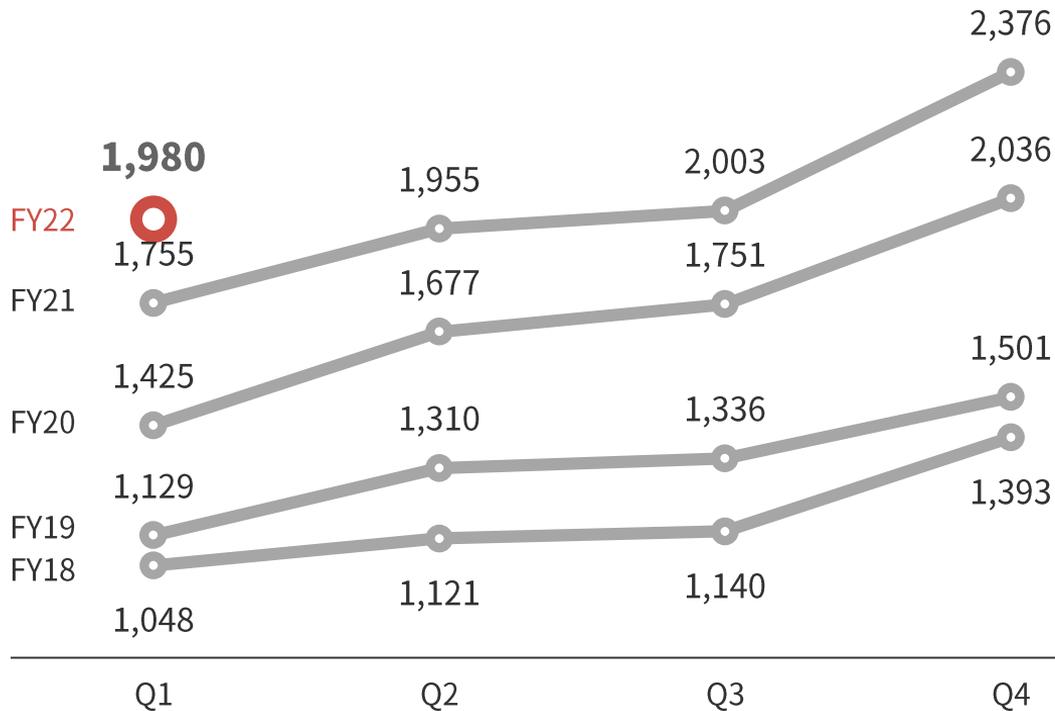
売上収益・営業利益の推移

(百万円)



売上収益 四半期推移

(百万円)



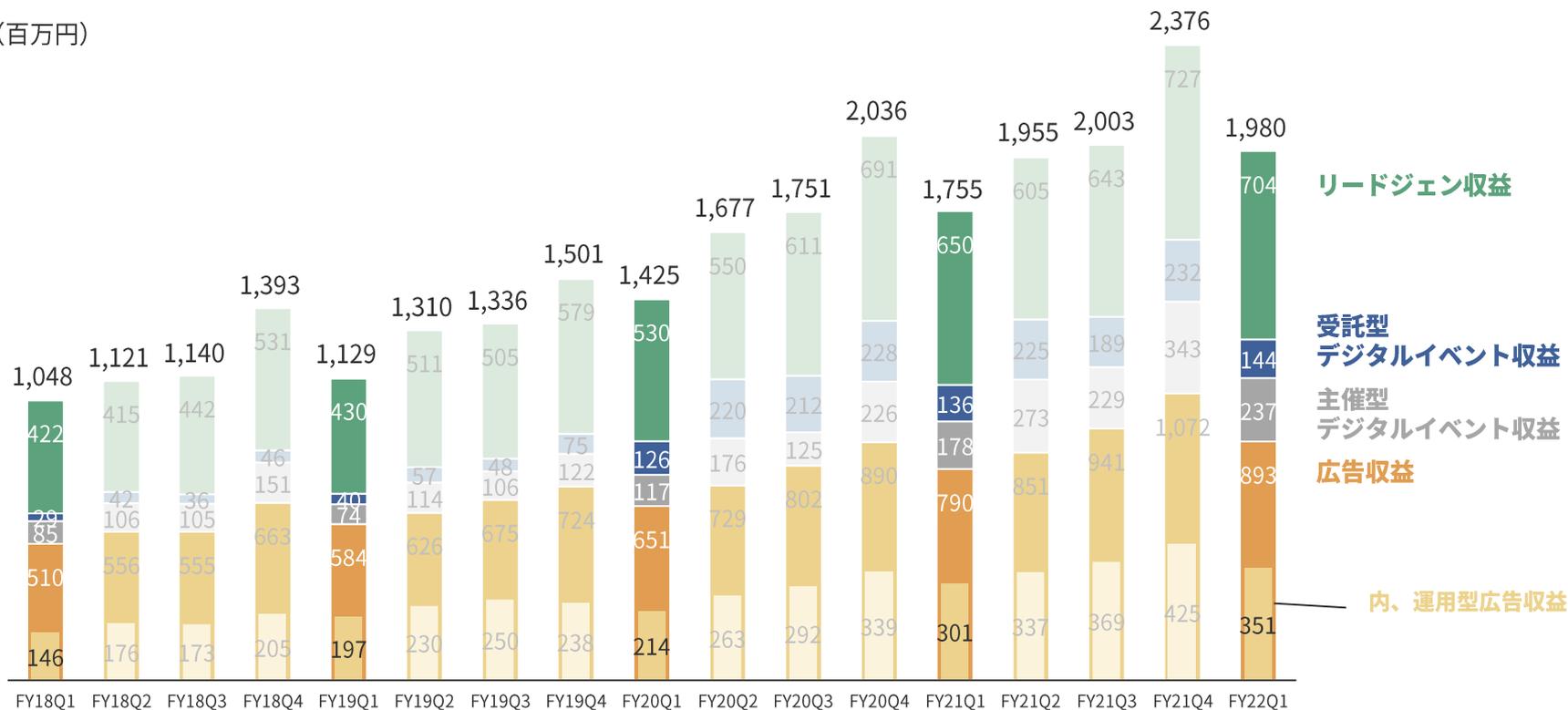
当社決算をご理解いただくために

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

収益モデル別売上収益推移 四半期別

(百万円)



◆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			
2020	897	1,184	1,423	1,669
2021	1,019	1,361	1,609	1,869
2022	1,154			
リードジェン事業				
2020	748	964	1,127	1,320
2021	838	1,130	1,303	1,513
2022	890			
メディア広告事業				
2020	273	470	630	792
2021	355	583	752	929
2022	407			

◆会員数

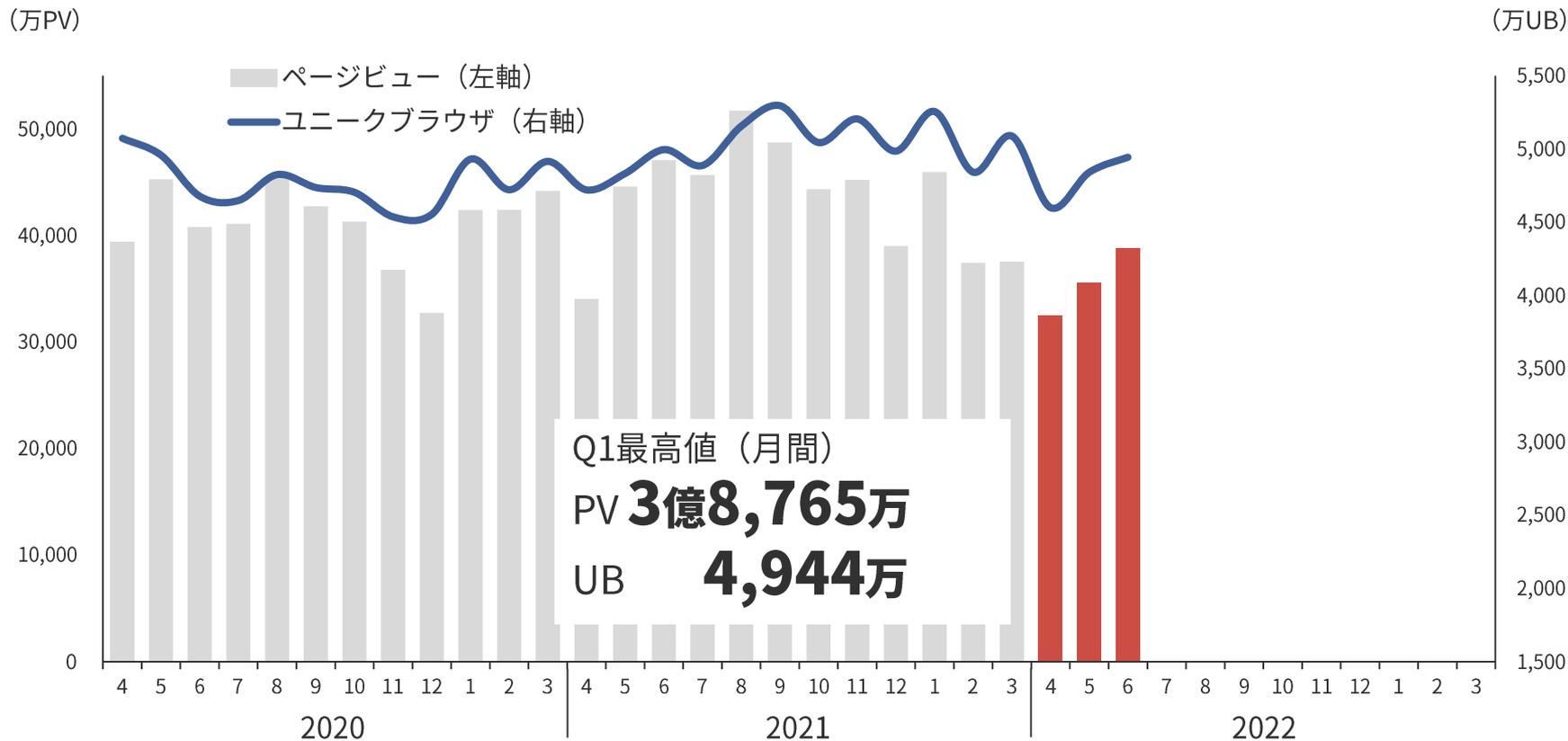
(万人)	Q1	Q2	Q3	Q4
リードジェン事業				
2020	96	97	99	101
2021	100*	105	108	110
2022	113			

* 低品質データのクレンジング実施

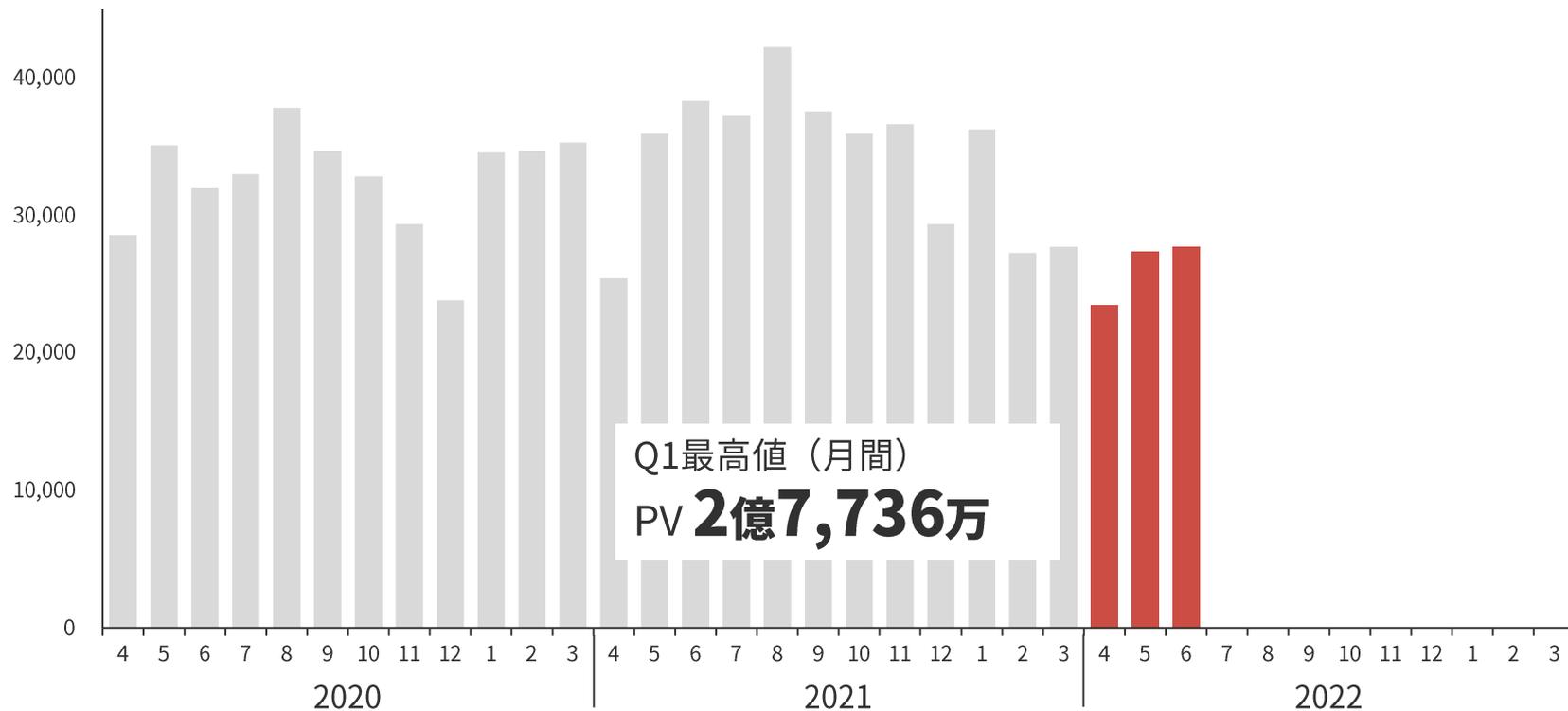
運営メディアの規模

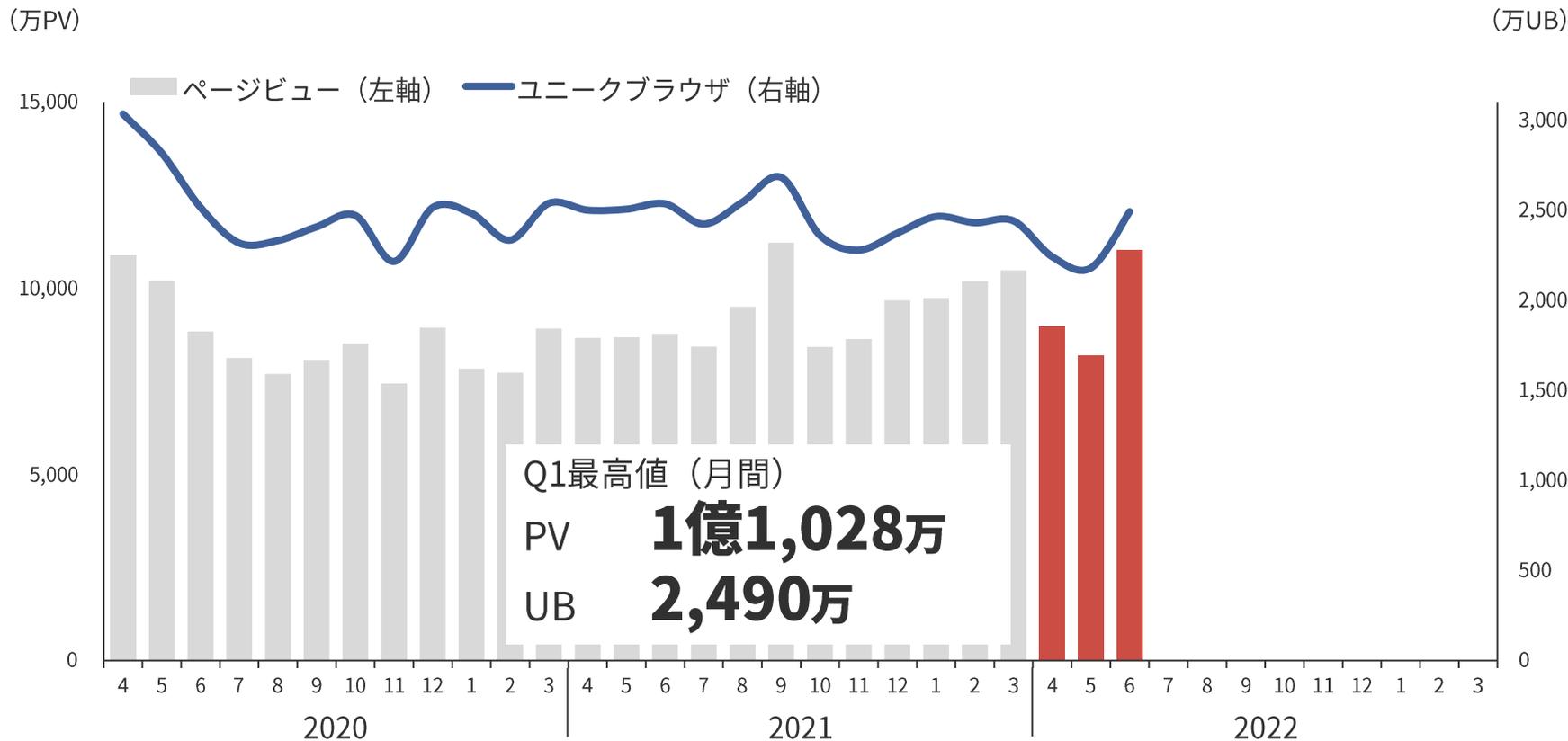
メディア広告

※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。



(万PV)





(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。