



ITmedia Inc.

平成27年3月期 第3四半期 決算説明資料

2015年1月30日

アイティメディア株式会社

証券コード:2148 東証マザーズ

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「平成26年3月期 決算短信」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ご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。



ITmedia Inc.

2014年度 第3四半期 業績概要

2015年1月30日

アイティメディア株式会社

証券コード:2148 東証マザーズ

2014年度 第3四半期累計 業績ハイライト

全社業績

- 売上好調で増収増益

- Q3累計売上 過去5年間で最大
- 売上成長率 過去5年で最高水準
- 主要3分野全て前年比増収

	実績	前年比
売上高	2,263百万円	+8.8%
営業利益	317百万円	+54.2%
経常利益	335百万円	+59.5%
四半期純利益	193百万円	+42.9%

● 主な要因

売上面

- 産業テクノロジー分野は前年比34.5%増収
 - IT&ビジネス分野は8.9%増収
 - コンシューマー分野は4.3%増収
- 中期の会社方針に沿って商品構成が変化
 - ターゲティング型商品売上が前年比+16.7%
 - タイアップ型商品売上は前年比+7.2%
 - ディ스플레이型は前年同水準

コスト面ほか

- 売上原価は前年より5.7%増加したが、販売管理費を含めた総コストでは前年比3.8%増
- 円安により保有債券の一時的な利息発生 営業外収益に13百万円を計上
- 「ONETOPI」サービス終了の決定等に伴い、特別損失31百万円を計上

2014年度 第3四半期累計(4~12月) 事業動向ハイライト

(単位:百万円)

事業動向	メディア分野	売上(前年比)	営業利益(前年比)
	売上、利益動向		
	IT & ビジネス分野	1,460(+8.9%)	298(+27)
		ターゲティング型およびタイアップ型商品の販売好調により増収	
	産業テクノロジー分野	338(+34.5%)	53(+37)
		顧客数、顧客単価ともに上昇。リソース投入によるコスト増も増益を継続	
	コンシューマー分野	391(+4.3%)	5(▲30)
		デジタルガジェット関連の広告需要がやや復調。「ねとらぼ」のメディア力強化のためコスト増加	
	その他分野 (スマートメディアなど投資分野)	73(▲35.1%)	▲40(+77)
		一部の新規事業についてはコストを抑制し、バーチャルイベント事業が成長した結果、損失が改善	

2014年度 4月～12月 トピック

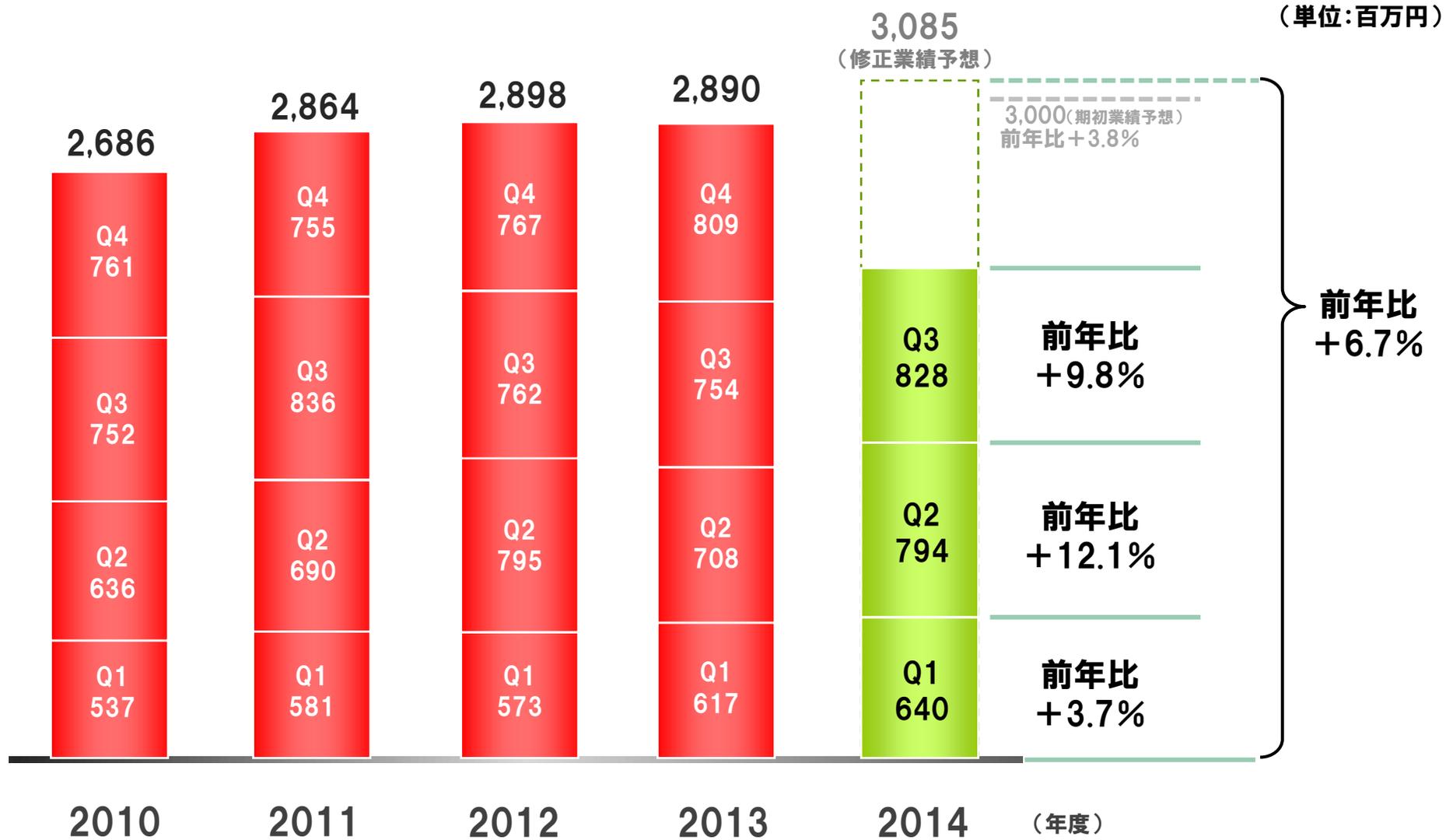
- | | |
|-------------|---|
| 2014年4月25日 | 前期決算公表(4期連続増益)。当期の配当予想を増配で発表 |
| 2014年5月27日 | 3Dモデルデータ投稿・共有サービス「3Dモデラボ」を開設 |
| 2014年6月19日 | 「ONETOPI」サービス終了を決定 |
| 2014年9月9日 | 日本最大級のバーチャル展示会「ITmedia Virtual EXPO」開幕 |
| 2014年10月7日 | 「CEATEC JAPAN 2014」が当社のバーチャルイベントサービスを採用 |
| 2014年10月17日 | 業績予想の上方修正 |
| 2014年12月17日 | キーマンズネット事業の譲受けに関する事業譲渡契約締結 |
| 2014年12月18日 | 第2回「3Dモデリングコンテスト」開催を発表 |

2014年度 第3四半期累計 業績

(単位:百万円)

	前期(4~12月)		当期(4~12月)		増減率
	金額	売上比	金額	売上比	
売上高	2,080	100.0%	2,263	100.0%	+8.8%
売上原価	841	40.4%	889	39.3%	+5.7%
売上総利益	1,239	59.6%	1,373	60.7%	+10.9%
販売管理費	1,033	49.7%	1,056	46.7%	+2.2%
営業利益	205	9.9%	317	14.0%	+54.2%
経常利益	210	10.1%	335	14.8%	+59.5%
四半期純利益	135	6.5%	193	8.5%	+42.9%
包括利益	157	7.6%	252	11.2%	+60.4%

売上高の推移

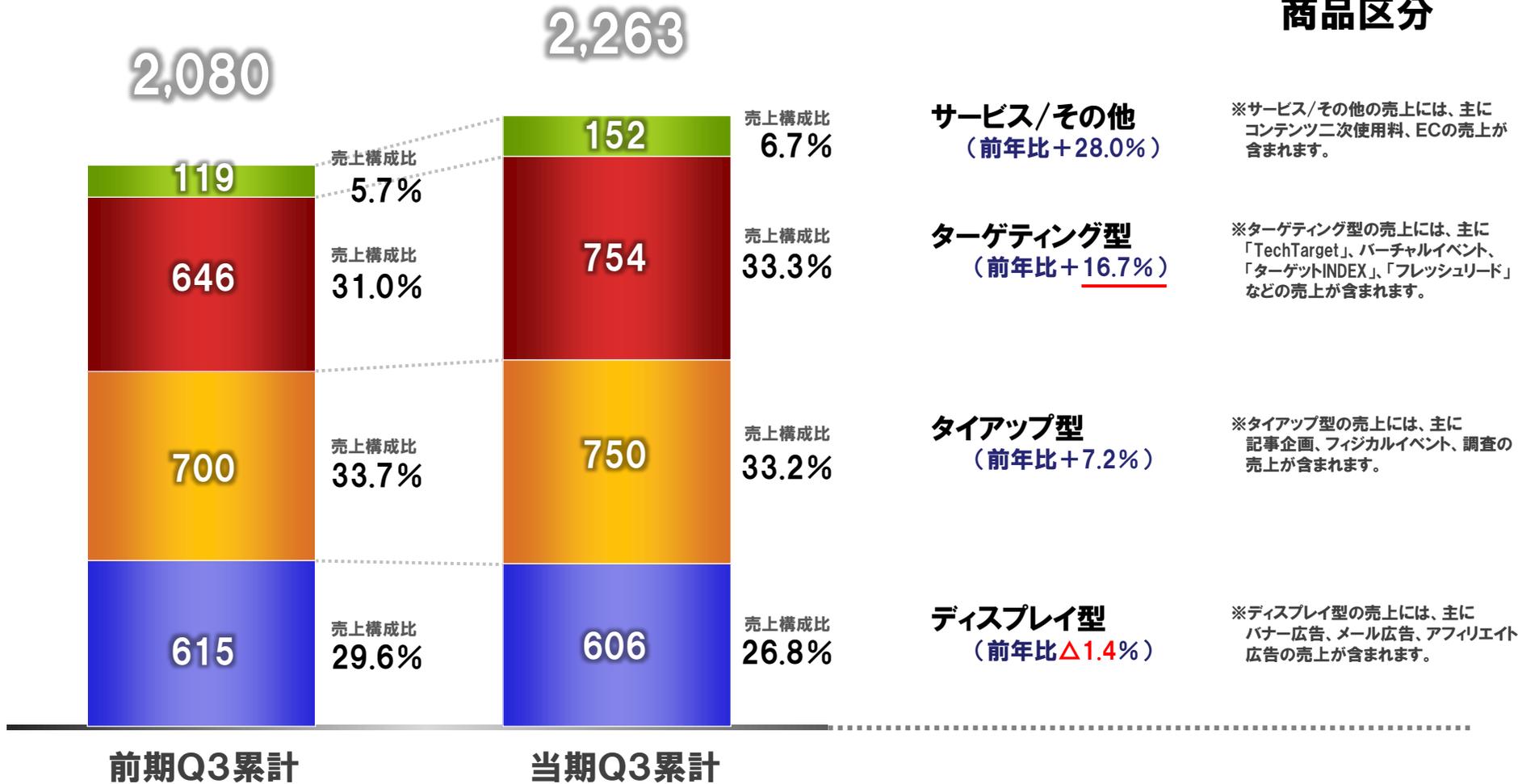


商品タイプ別 売上構成比率(前年比)

(単位:百万円)

- サービス/その他売上
- ターゲティング型売上
- タイアップ型売上
- ディスプレイ型売上

商品区分



サービス/その他
(前年比+28.0%)

※サービス/その他の売上には、主にコンテンツ二次使用料、ECの売上が含まれます。

ターゲティング型
(前年比+16.7%)

※ターゲティング型の売上には、主に「TechTarget」、バーチャルイベント、「ターゲットINDEX」、「フレッシュリード」などの売が含まれます。

タイアップ型
(前年比+7.2%)

※タイアップ型の売上には、主に記事企画、フィジカルイベント、調査の売が含まれます。

ディスプレイ型
(前年比△1.4%)

※ディスプレイ型の売上には、主にバナー広告、メール広告、アフィリエイト広告の売が含まれます。

分野別・売上構成比率(前年比)

(単位:百万円)

- その他
- コンシューマー分野
- 産業テクノロジー分野
- IT&ビジネス分野

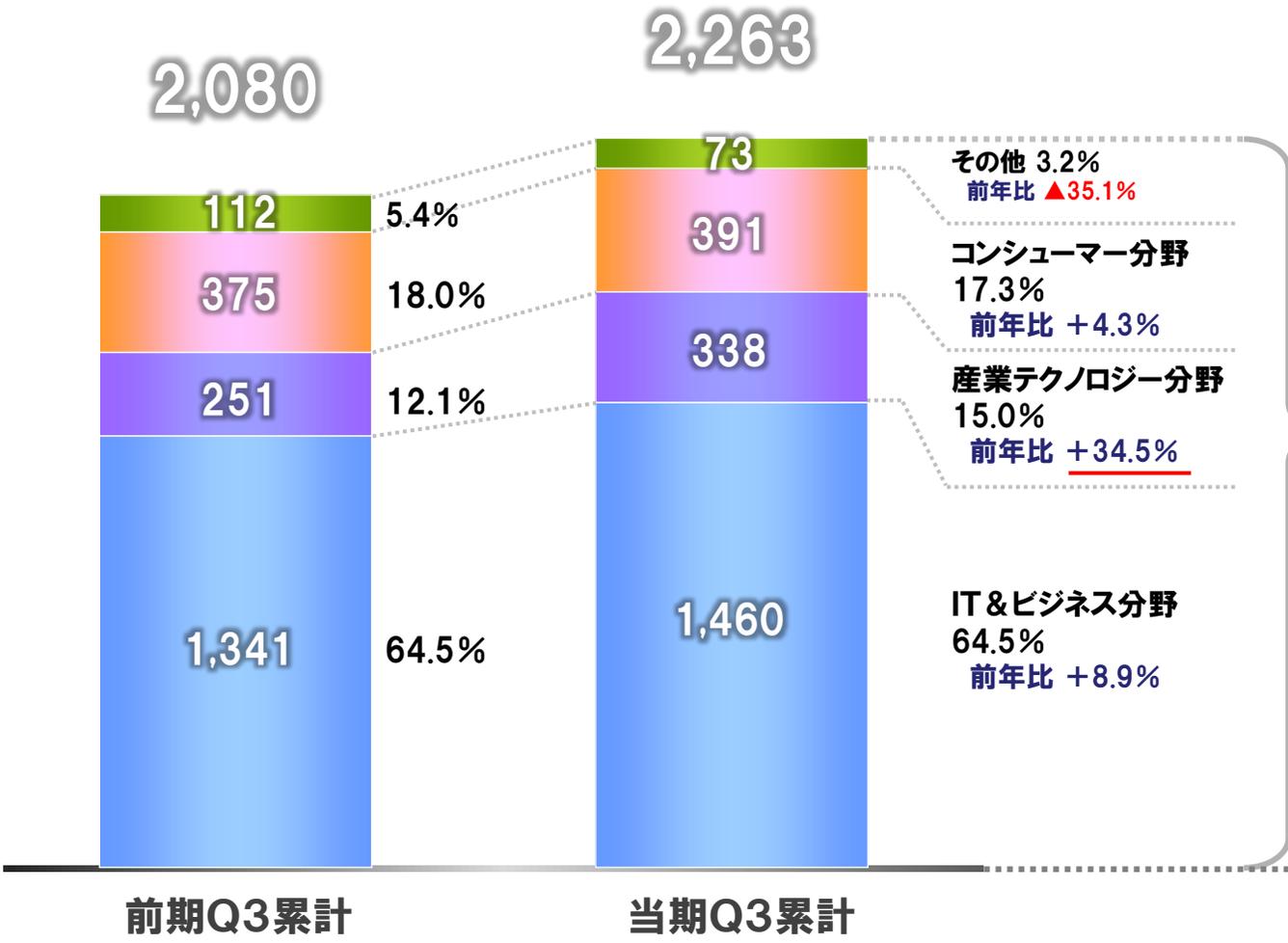


商品タイプ別 売上構成比率(前年比)

(単位:百万円)

商品タイプ	前年Q3累計	当期Q3累計	前年比
サービス/その他	119	152	▲6.7%
ターゲット型	646	754	▲16.7%
ティアアップ型	700	750	▲7.2%
ディスプレイ型	615	606	▲1.4%
合計	2,080	2,263	+8.8%

商品区分
 サービス/その他: サービス/その他は、主にコンテンツの提供、販売、及びサービスの提供による売上。前年比は+28.0%。
 ターゲット型: ターゲット型は、主に「ターゲット型」のコンテンツの提供による売上。前年比は+16.7%。
 タイアップ型: タイアップ型は、主に「タイアップ型」のコンテンツの提供による売上。前年比は+7.2%。
 ディスプレイ型: ディスプレイ型は、主に「ディスプレイ型」のコンテンツの提供による売上。前年比は+1.4%。

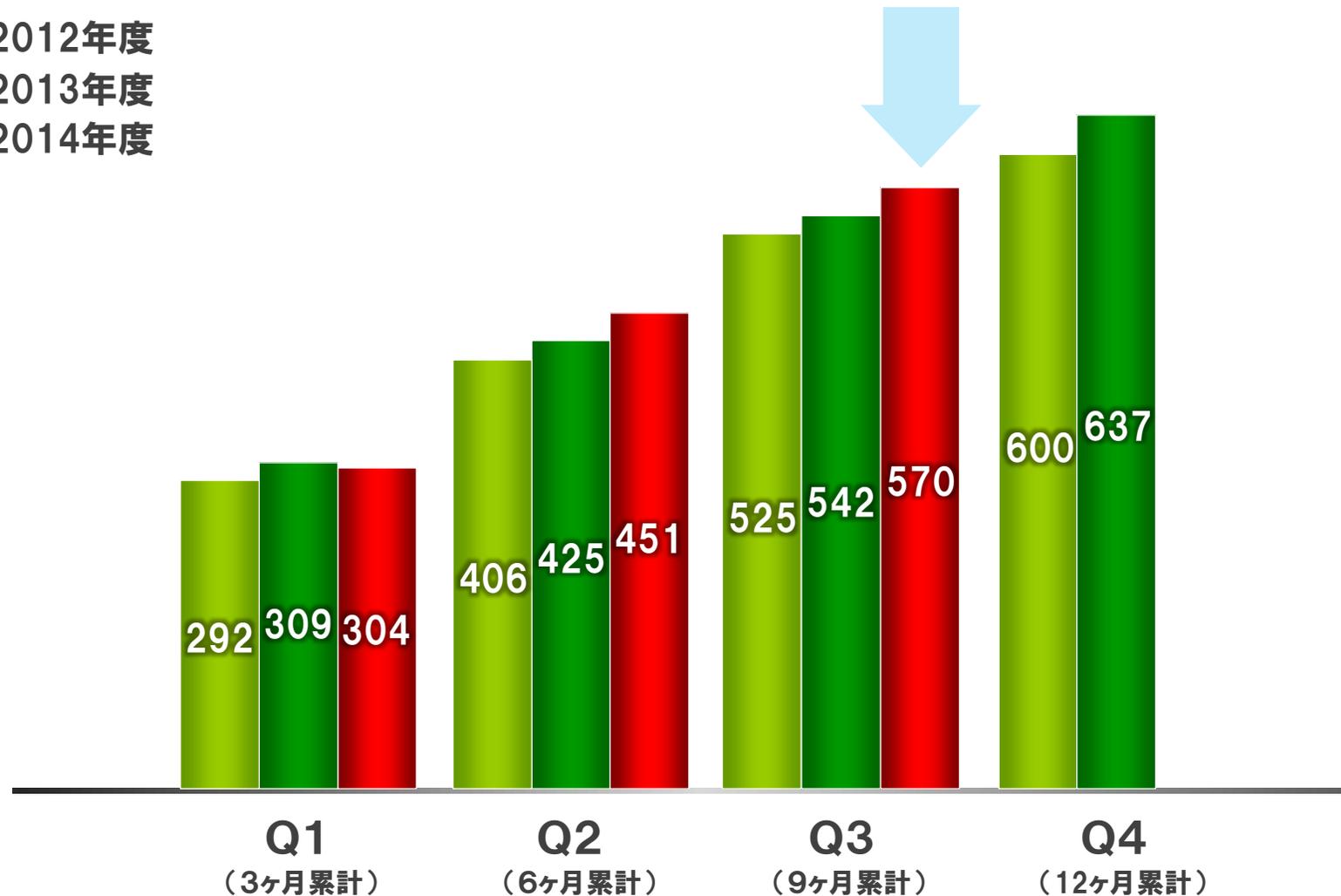


メディア事業
前年比 +8.8%

広告主数の推移

前年比 +5.2% (28社増)

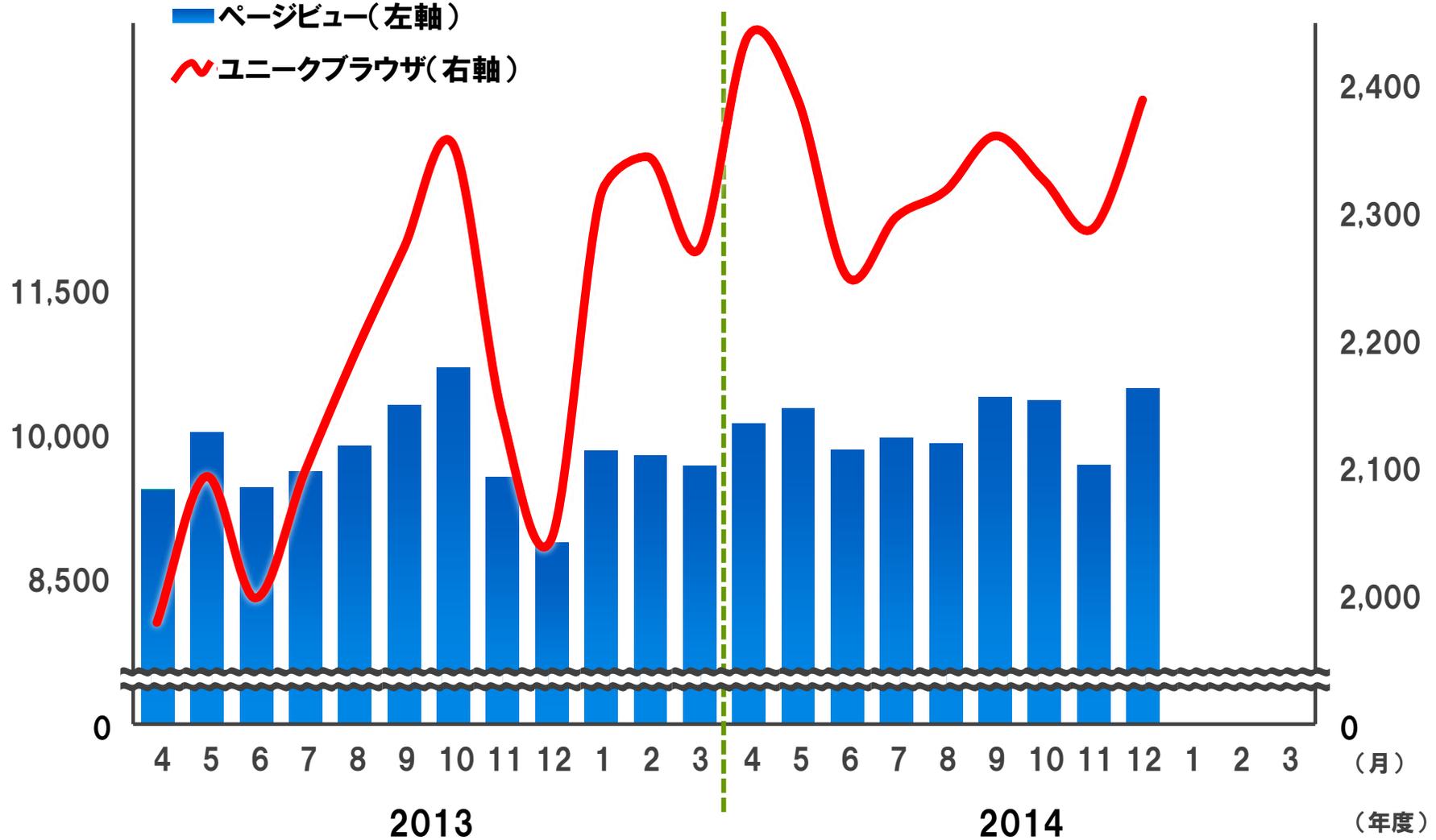
- 2012年度
- 2013年度
- 2014年度



運営するメディアの規模

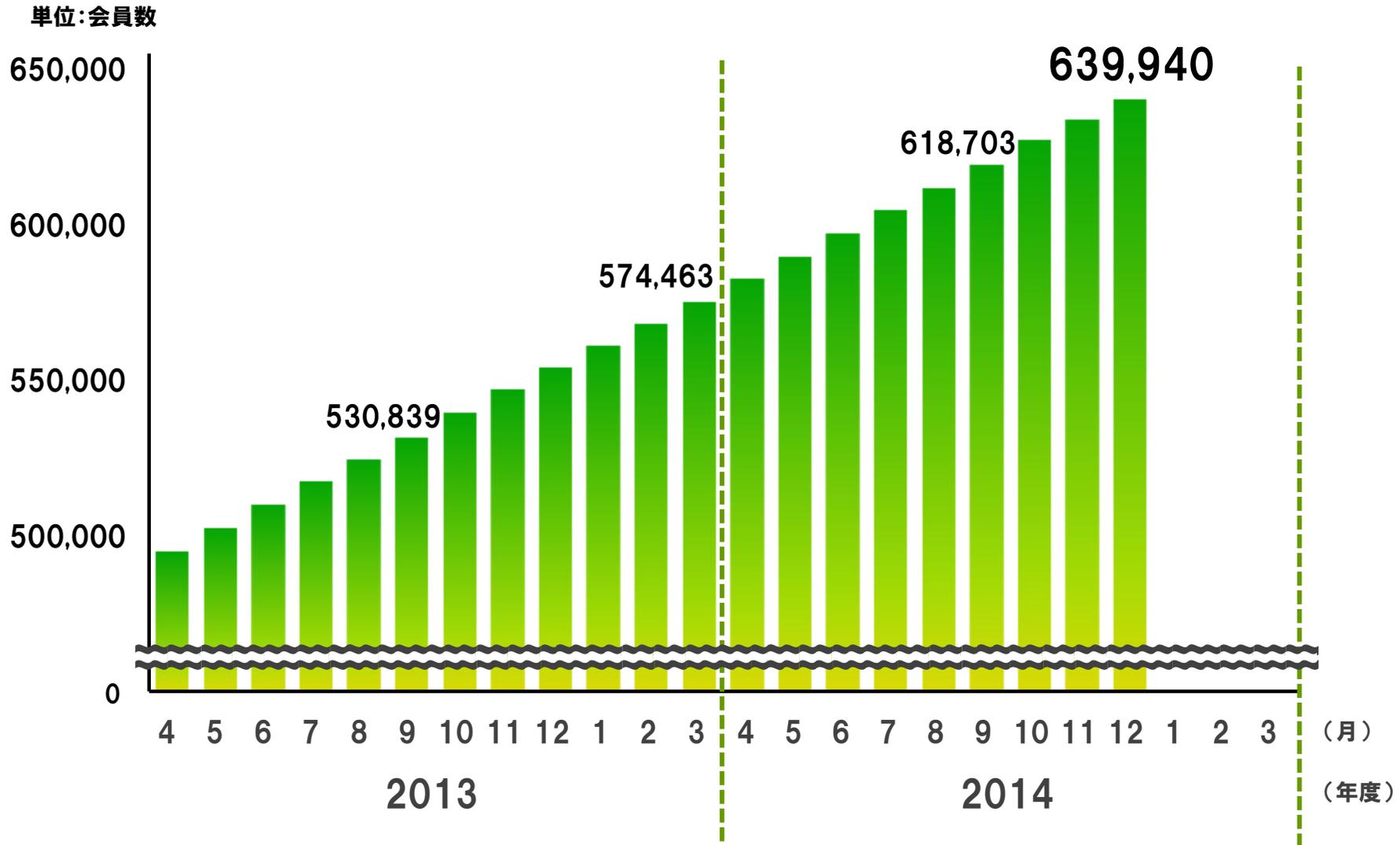
単位:万PV

単位:万UB



※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。
 ※2014年8月にサービスを終了しました「ONETOPI」のページビューおよびユニークブラウザ数を除いています。

アイティメディアID延べ会員数推移



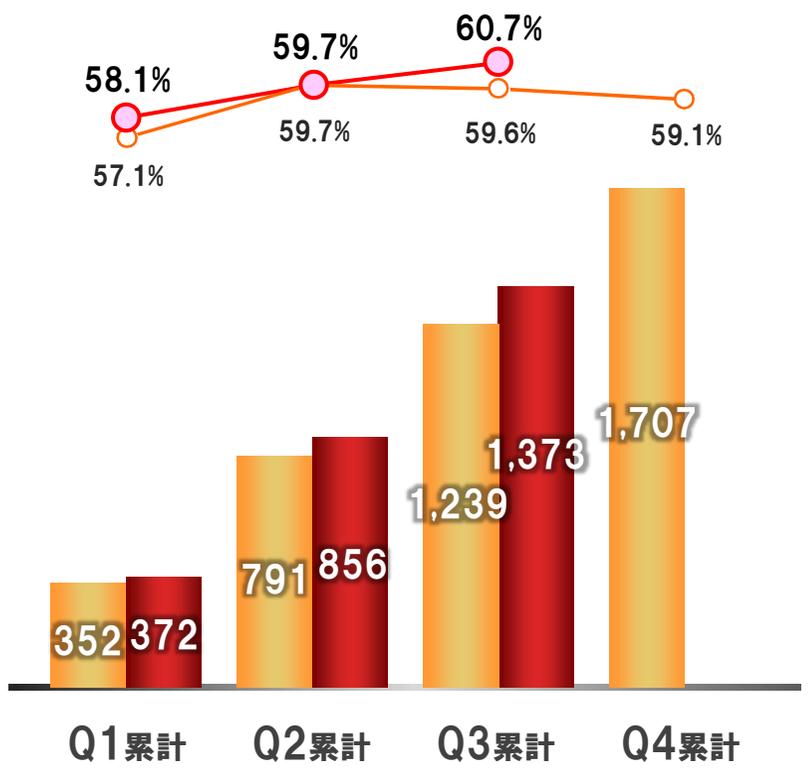
アイティメディアIDとは、当社が提供する会員登録制の各種サービスやコンテンツを利用するための当社の共通IDサービスです。「PDF出力対応プリント」や「記事アラート」、各種メールマガジンなど、さまざまなサービスが1つのアカウントで利用できます。

売上総利益・営業利益の推移(累計)

(単位:百万円)

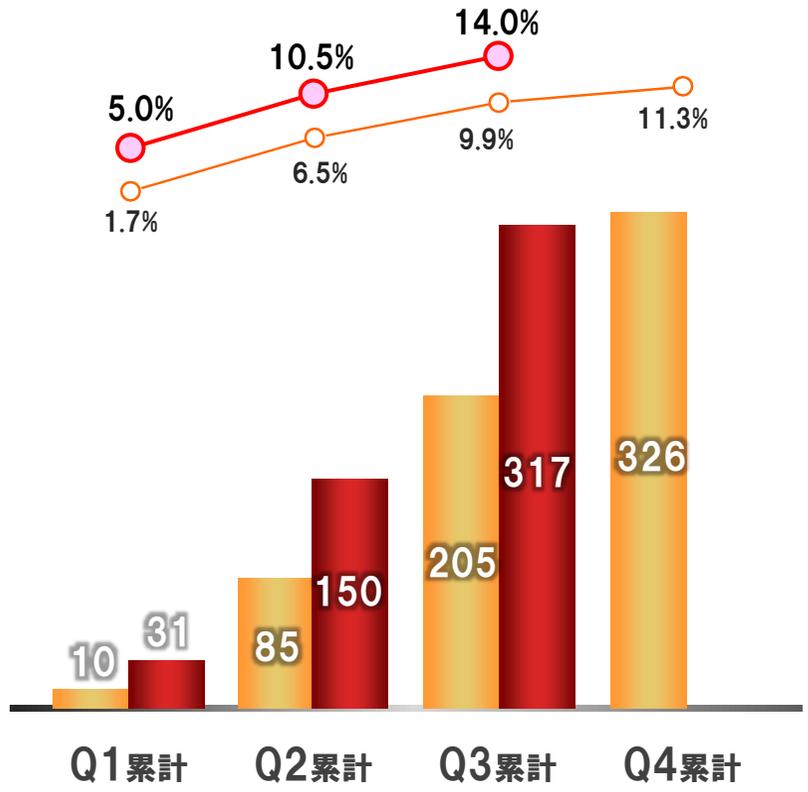
売上総利益・売上総利益率の推移

- 前期 売上総利益
- 当期 売上総利益
- 前期 売上総利益率
- 当期 売上総利益率



営業利益・営業利益率の推移

- 前期 営業利益
- 当期 営業利益
- 前期 営業利益率
- 当期 営業利益率

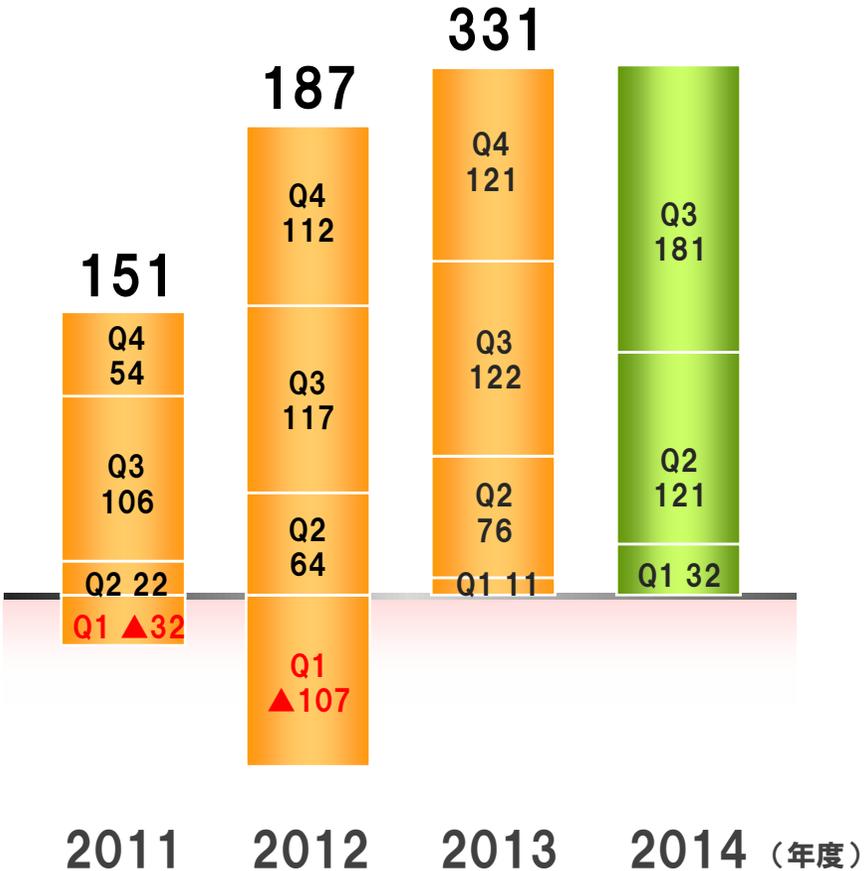
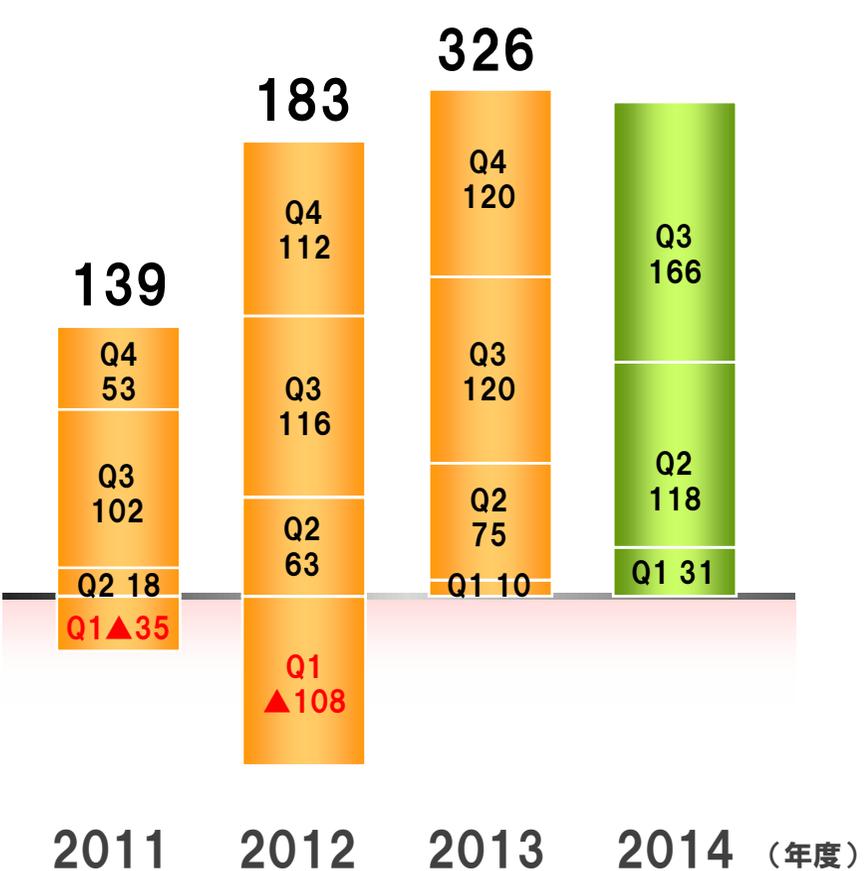


営業利益・経常利益の推移(累計)

(単位:百万円)

営業利益 317百万円
前年比 +112百万円

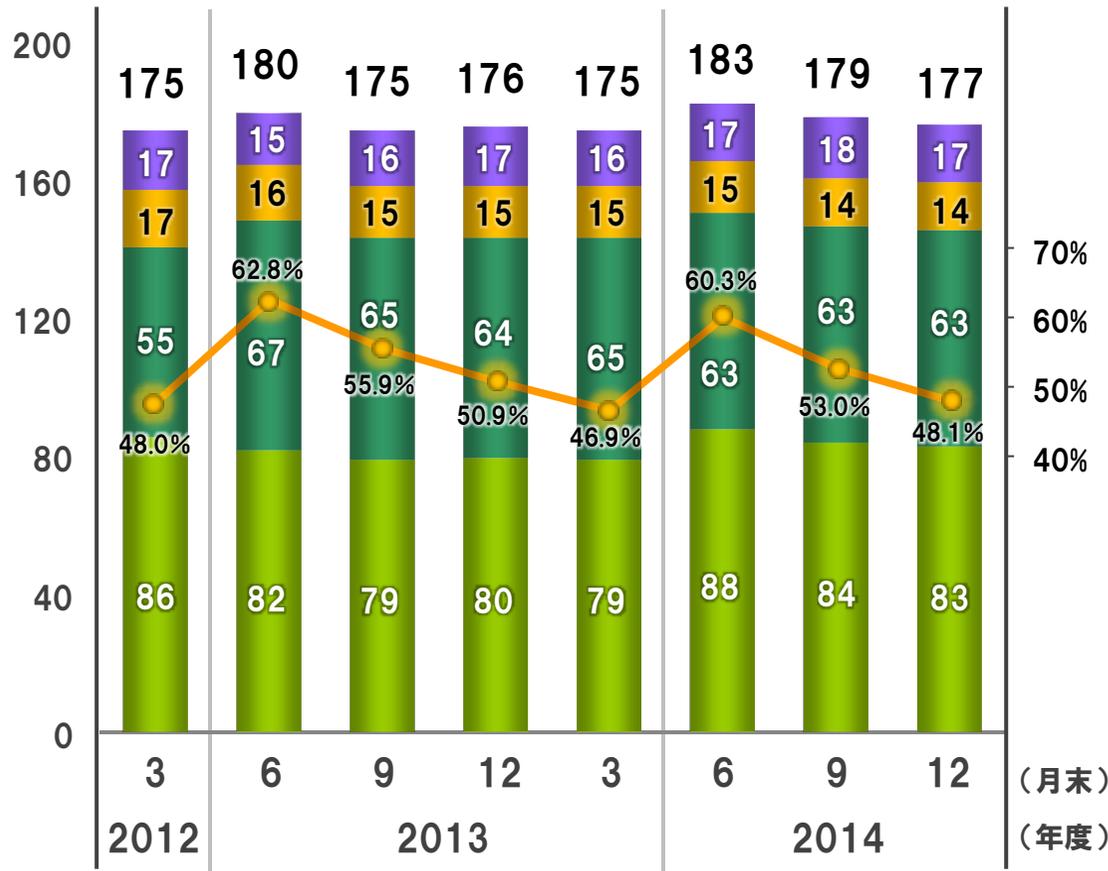
経常利益 335百万円
前年比 +125百万円



従業員数の推移

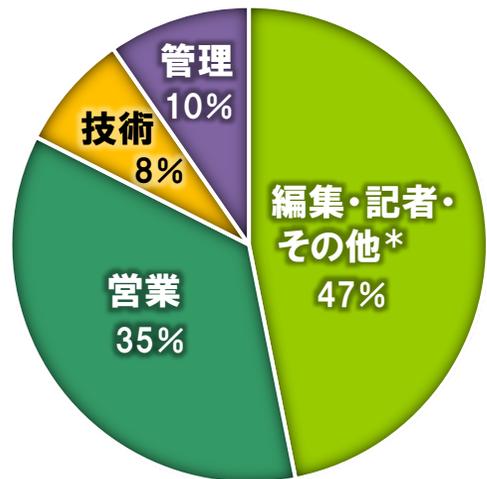
- 管理
- 技術
- 営業
- 編集・記者
- 売上高人件費率

単位:人



	人数	構成比	前年比増減率
編集・記者・その他*	83	47%	+3.8%
営業	63	35%	▲1.6%
技術	14	8%	▲6.7%
管理	17	10%	±0.0%
合計	177	100%	+0.6%

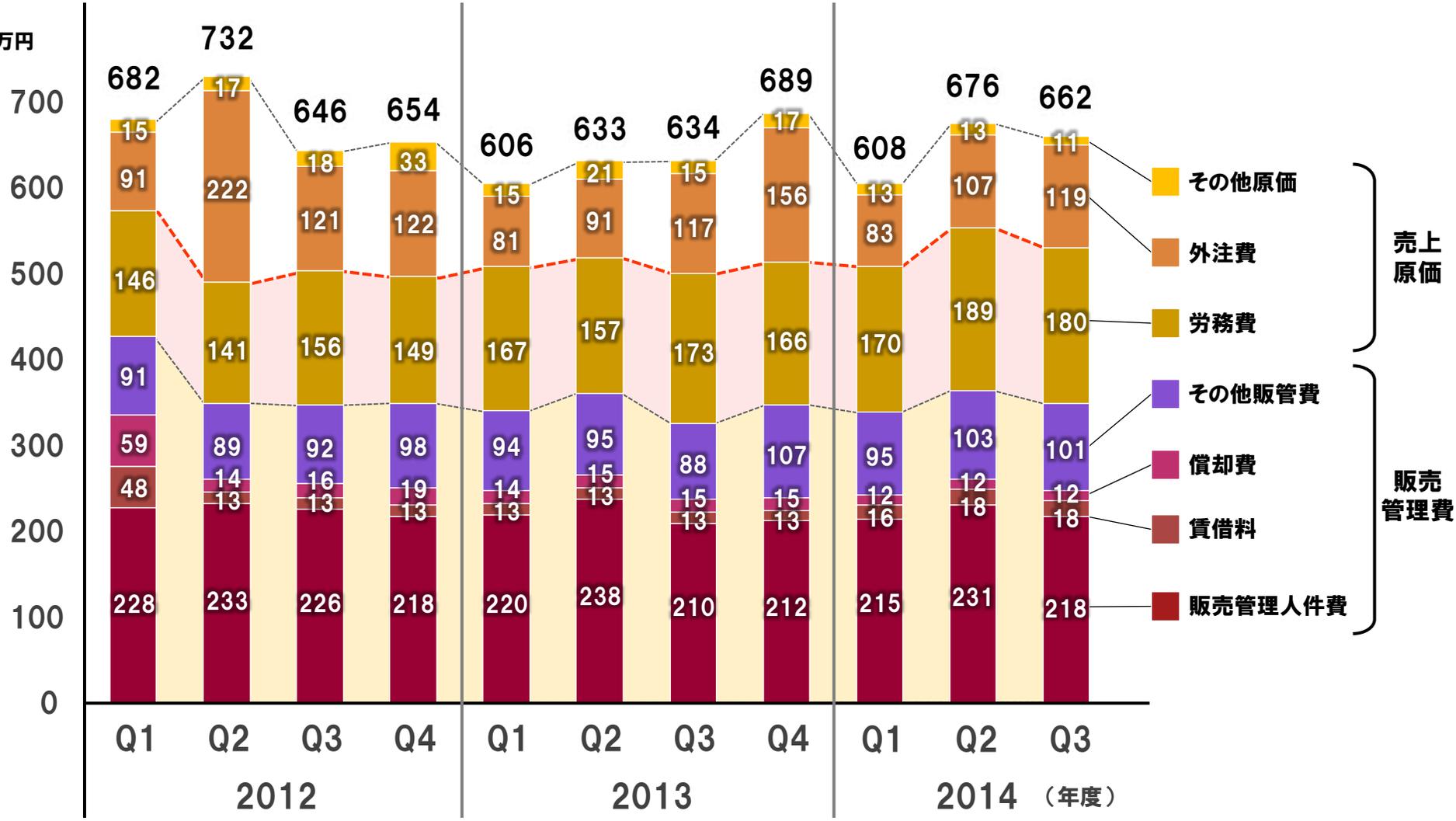
*デザイン、マーケティング要員を含みます。



注: 売上高人件費率 = $\frac{【販管費】人件費 + 【原価】労務費}{売上高} \times 100$

売上原価、販管費の推移(四半期推移)

単位:百万円



連結貸借対照表

	前連結会計年度 (2014年3月31日)	当第3四半期連結会計期間 (2014年12月31日)	増減額	(単位:百万円)
流動資産合計	3,379	3,811	+432	
現金及び預金	1,867	2,606	+738	
受取手形及び売掛金	557	508	△49	
有価証券	800	600	△200	
その他	153	97	△55	
固定資産合計	887	723	△163	
有形固定資産	100	83	△16	
無形固定資産	142	90	△52	
投資その他の資産	644	549	△94	
資産合計	4,266	4,535	+268	
流動負債合計	319	355	+36	
支払手形及び買掛金	48	53	+4	
未払法人税等	37	40	+3	
賞与引当金	111	56	△55	
その他	121	205	+84	
固定負債合計	29	27	△1	
負債合計	349	383	+34	
株主資本合計	3,950	4,149	+199	
資本金	1,638	1,670	+31	
資本剰余金	1,682	1,714	+31	
利益剰余金	673	809	+135	
自己株式	△44	△44	△0	
その他包括利益累計額	△57	1	+58	
新株予約権	25	1	△23	
純資産合計	3,917	4,152	+234	
負債純資産合計	4,266	4,535	+268	

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	前第3四半期連結累計期間 (自 2013年4月1日 至 2013年12月31日)	当第3四半期連結累計期間 (自 2014年4月1日 至 2014年12月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー	181	415
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲122	340
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲10	▲17
現金及び現金同等物の増減額	48	738
現金及び現金同等物の期首残高	1,817	1,967
現金及び現金同等物の期末残高	1,866	2,706



ITmedia Inc.

2014年度 業績予想ならびに中期戦略

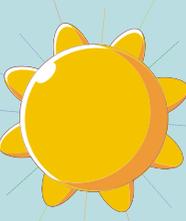
2015年1月30日

アイティメディア株式会社

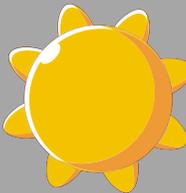
証券コード:2148 東証マザーズ

主要3分野の当期の動向

上期実績

IT&ビジネス分野	産業テクノロジー分野	コンシューマー分野
		

下期予想

IT&ビジネス分野	産業テクノロジー分野	コンシューマー分野
<ul style="list-style-type: none"> ・堅調に推移する事業環境(IT投資)を背景とした広告需要の増加 ・顧客の費用対効果重視の傾向を捉えた、リードジェネレーション商品の拡販 	<ul style="list-style-type: none"> ・エレクトロニクス、機械、エネルギーなど、産業における幅広い分野で、マーケティングのデジタル化が進行 ・メディア力の継続的な拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ・期初に消費増税とXP終了直後による広告需要への影響が見られたものの、第2四半期から回復傾向 ・新モデル「ねとらぼ」は順調にPV拡大
		

2014年度 業績予想

(単位:百万円)

通期	売上	営業利益	経常利益	当期純利益
業績予想	3,085	440	446	260
2013年度実績	2,890	326	331	202
前年との差異	+195 (+6.7%)	+115 (+34.9%)	+115 (+34.7%)	+58 (+28.6%)

※: 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。

中期戦略：3つのイノベーションベクトルによる成長戦略



メディア・ビッグデータによる革新

革新性の追求：リードジェネレーション

- ターゲティング型商品、特に「TechTarget」の高付加価値化
- メンバーシップ基盤強化、キャンペーンマネジメント機能の強化



メディアドメインの拡大

収益力強化：事業領域の拡大

- 「産業テクノロジー」分野の黒字化
- 成功モデルを新たなメディア領域および隣接事業領域に拡張



スマートメディア ビジョンの推進

変化への対応：スマートメディア開発

- 情報伝達経路のスマートデバイス化が加速
- 社会のパラダイム変化に適応したメディアモデルを研究開発

キーマンズネット事業の譲受け（株式会社リクルートホールディングスより）

- 2014年12月17日、事業譲渡契約を締結
- 譲渡日：2015年4月1日（当期への業績影響はなし）
- キーマンズネットの事業内容：リードジェネレーション事業（法人向け IT製品選定サービス）



リードジェネレーションとは

読者

専門メディア

テクノロジー

顧客への提供価値

アイティメディア



行動履歴

コンテンツ閲覧履歴から興味を判定

会員情報

行動履歴

属性/個人特定情報(プロフィール)登録

■ ターゲティング広告

興味を持ちそうなターゲットに絞った広告を掲載する機会を提供



■ リードジェネレーション

興味を持ちそうなターゲットに直接コンタクトする機会を提供



B2B分野のマーケティングに最適

15TH ANNIVERSARY

2009年度の赤字化から5年。

2011年度に黒字復活を果たし、これまでに継続成長の基盤を整備、
来期は会社設立以来の最高益更新を目指している今。

当社は昨年12月に設立15周年を迎えました。次の15年に向け

まだ見ぬ雲の上、**そして、その先へ**



当期配当予想の修正(本日公表)

普通配当: 増益推移を踏まえ前期年間8円から当期は年間10円に増配

記念配当: 当社設立15周年を記念し4円を配当

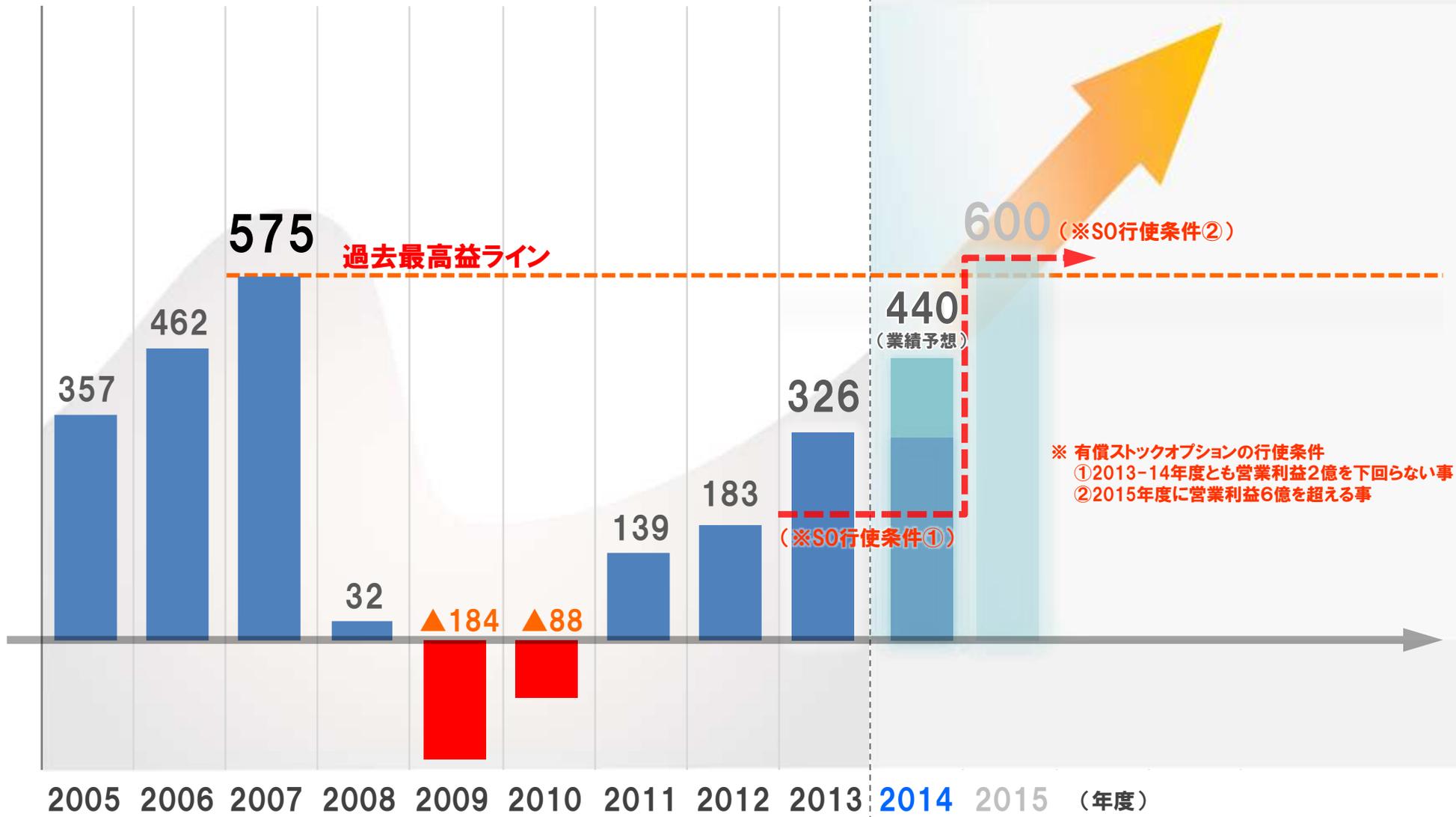
		年間配当金		
		第2四半期末	期 末	合 計
当期 予想 (2014年度)	普通配当	5円 (実績)	5円	14円 (本日公表)
	記念配当	-	4円 (本日公表)	
前期 (2013年度実績)		4円	4円	8円

中期の営業利益イメージ

(単位:百万円)

営業利益実績

中期の営業利益イメージ



※ 有償ストックオプションの行使条件
 ①2013-14年度とも営業利益2億を下回らない事
 ②2015年度に営業利益6億を超える事



ITmedia Inc.

ご参考資料：平成27年3月期 第3四半期 (10～12月)業績データ

2015年1月30日

アイティメディア株式会社

証券コード:2148 東証マザーズ

2014年度 第3四半期(10~12月)業績

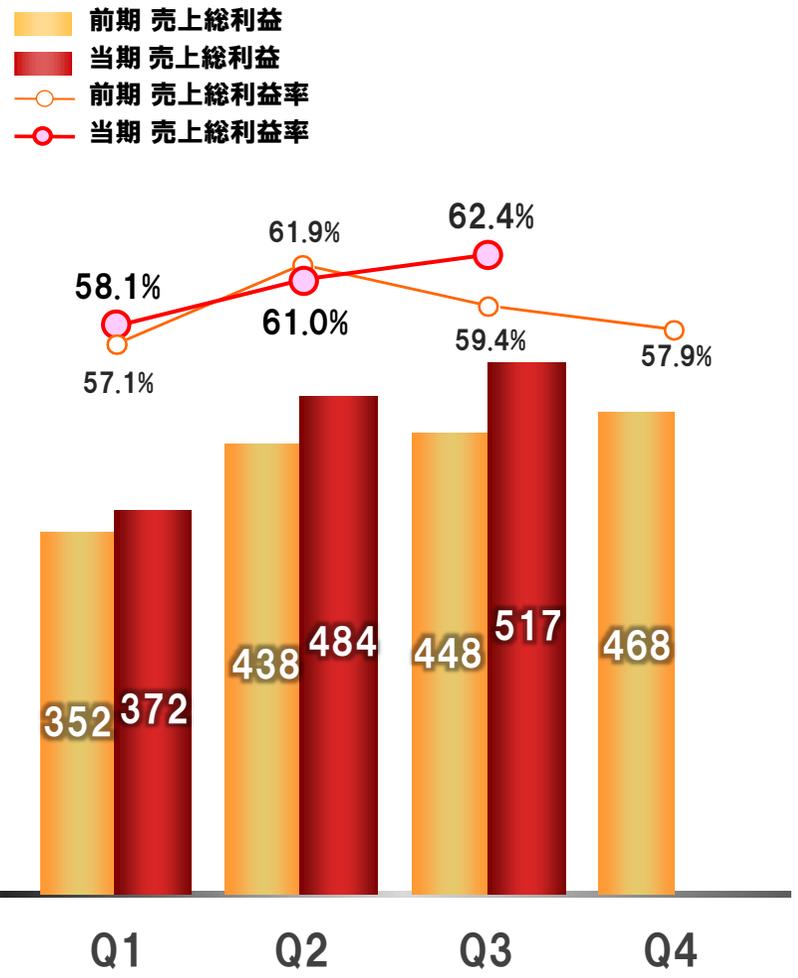
(単位:百万円)

	前期(10~12月)		当期(10~12月)		増減率
	金額	売上比	金額	売上比	
売上高	754	100.0%	828	100.0%	+9.8%
売上原価	306	40.6%	311	37.6%	+1.5%
売上総利益	448	59.4%	517	62.4%	+15.4%
販売管理費	328	43.5%	350	42.3%	+6.8%
営業利益	120	15.9%	166	20.1%	+39.0%
経常利益	122	16.2%	181	21.9%	+48.5%
四半期純利益	80	10.6%	112	13.6%	+40.6%
包括利益	104	13.8%	138	16.7%	+32.0%

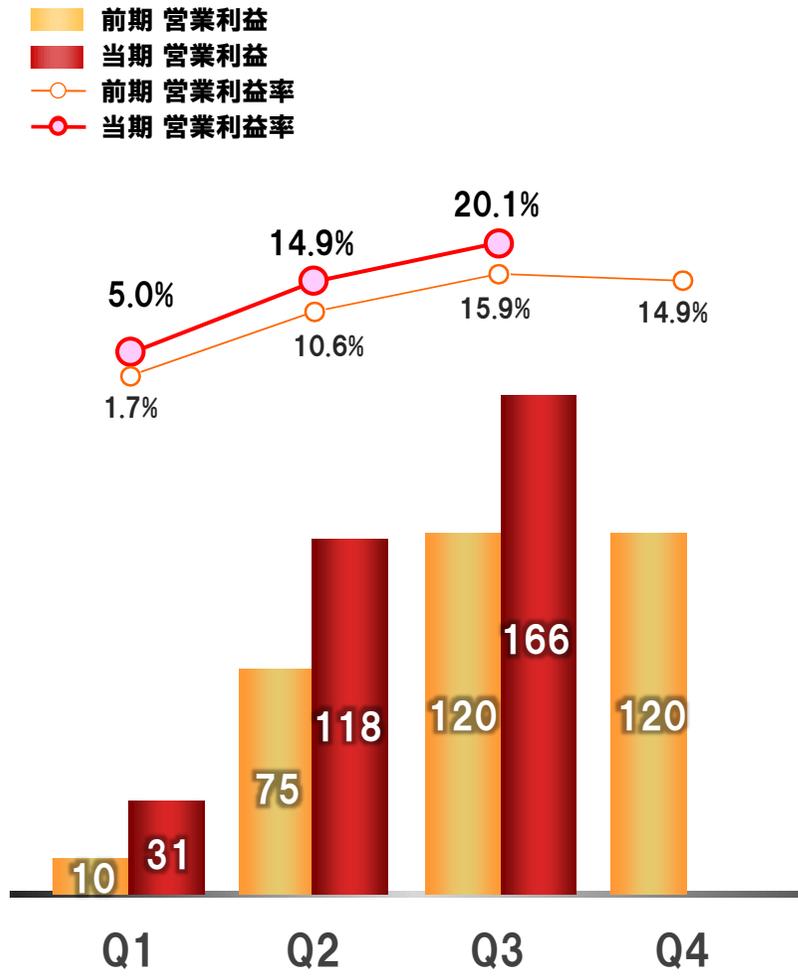
売上総利益・営業利益の推移(四半期推移)

(単位:百万円)

売上総利益・売上総利益率の推移



営業利益・営業利益率の推移

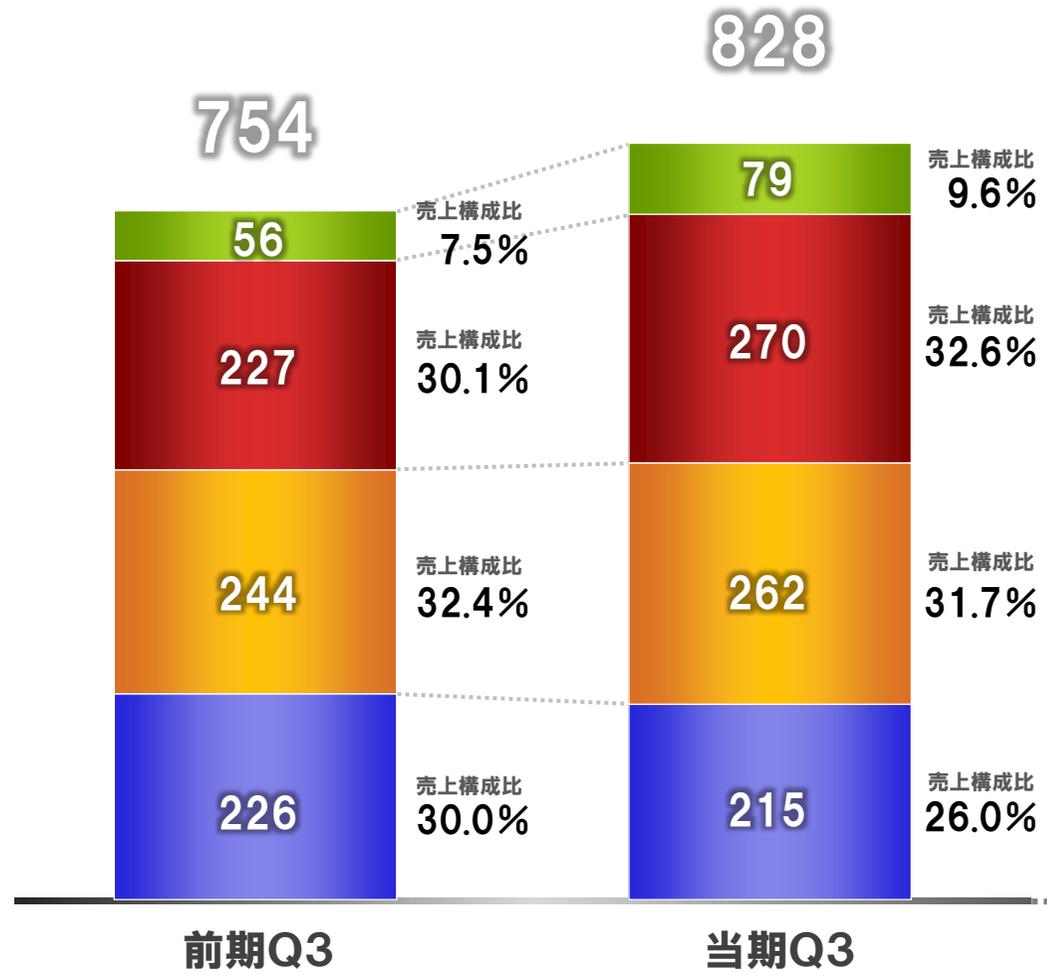


商品タイプ別 売上構成比率(10~12月・前年比)

- サービス/その他売上
- ターゲティング型売上
- タイアアップ型売上
- ディスプレイ型売上

(単位:百万円)

商品区分



サービス/その他
(前年比+41.7%)

※サービス/その他の売上には、主にコンテンツ二次使用料、ECの売上が含まれます。

ターゲティング型
(前年比+18.9%)

※ターゲティング型の売上には、主に「TechTarget」、バーチャルイベント、「ターゲットINDEX」、「フレッシュリード」などの売上が含まれます。

タイアアップ型
(前年比+7.4%)

※タイアアップ型の売上には、主に記事企画、フィジカルイベント、調査の売上が含まれます。

ディスプレイ型
(前年比△4.7%)

※ディスプレイ型の売上には、主にバナー広告、メール広告、アフィリエイト広告の売上が含まれます。

セグメントおよびメディア分野

セグメント	メディア分野	主要なメディア・サービス	
メディア事業	IT & ビジネス分野	会員向けIT製品/サービス購買支援	TechTargetジャパン
		IT技術者向け専門情報	@IT、@IT自分戦略研究所 ほか
		企業向けIT業界関連ニュース	ITmedia ニュース、エンタープライズ
		企業向けデジタルマーケティング情報	ITmedia マーケティング
		ビジネスリーダーの会員制コミュニティ	ITmedia エグゼクティブ
		企業向けビジネス情報	Business Media 誠、誠 Biz.ID
	産業テクノロジー分野※	製造業技術者向け専門情報	MONOist
		エレクトロニクス技術者向け専門情報	EE Times Japan、EDN Japan
		企業向け電力・エネルギー専門情報	スマートジャパン
	コンシューマー分野	デジタル関連機器情報	ITmedia Mobile、ITmedia PC USER ほか
		インターネット カルチャー情報	ねとらぼ
	その他	主要分野に含まれないメディア および スマートデバイス向けメディアの企画開発、メディアプラットフォーム事業の企画開発、動画広告の商品開発など	

分野別・売上構成比率(10~12月・前年比)

(単位:百万円)

- その他
- コンシューマー分野
- 産業テクノロジー分野
- IT&ビジネス分野



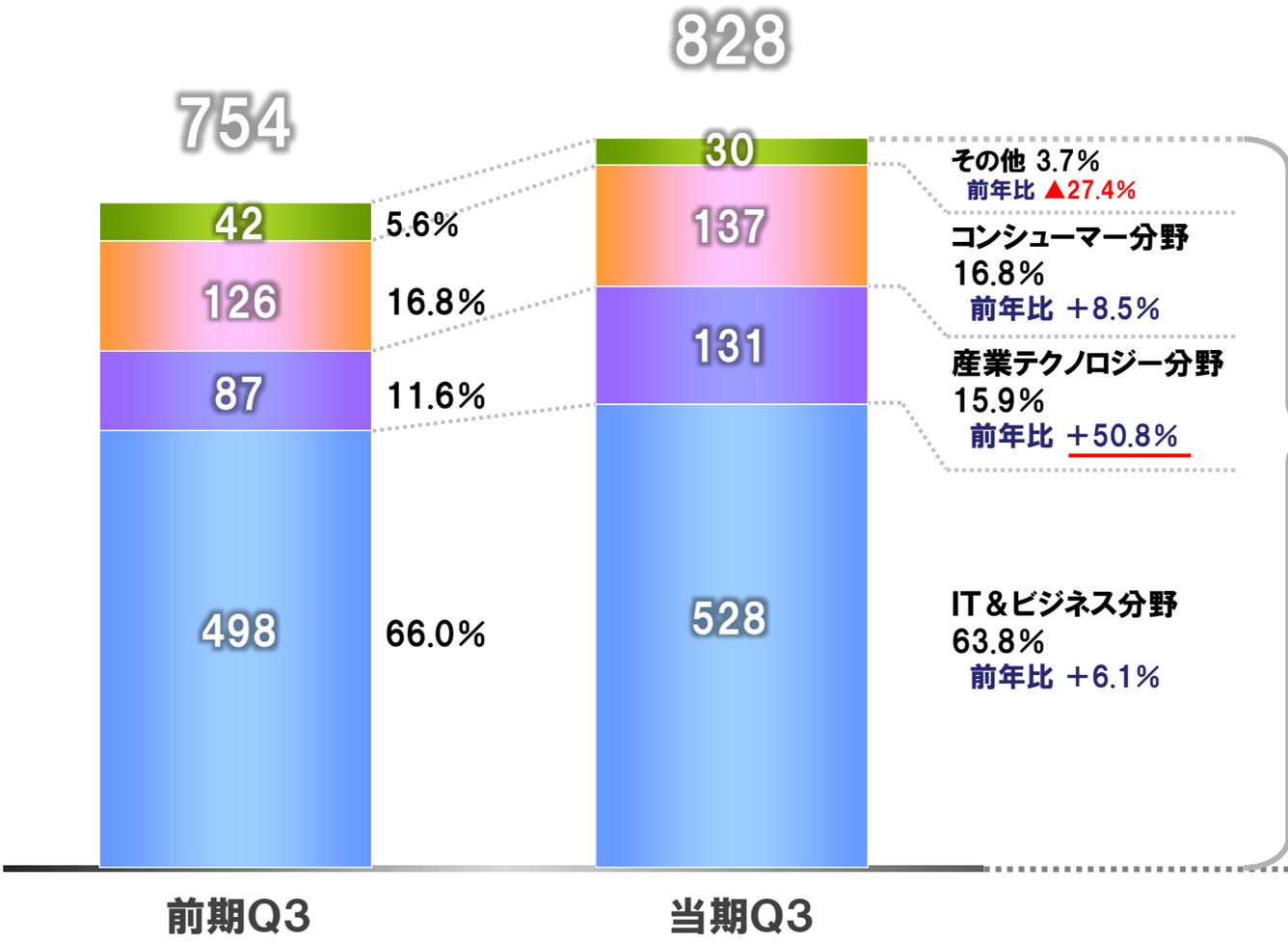
商品タイプ別 売上構成比率(10~12月・前年比)

(単位:百万円)

商品タイプ	前年Q3	当期Q3	前年比
サービス/その他	56	79	▲41.7%
ターゲット型型	227	270	▲18.5%
タイアップ型	244	262	+7.4%
ディスプレイ型	226	215	▲4.7%

商品区分

サービス/その他 (前年比▲41.7%)
 ターゲット型型 (前年比▲18.5%)
 タイアップ型 (前年比+7.4%)
 ディ스플레이型 (前年比▲4.7%)



メディア事業
前年比 +9.7%

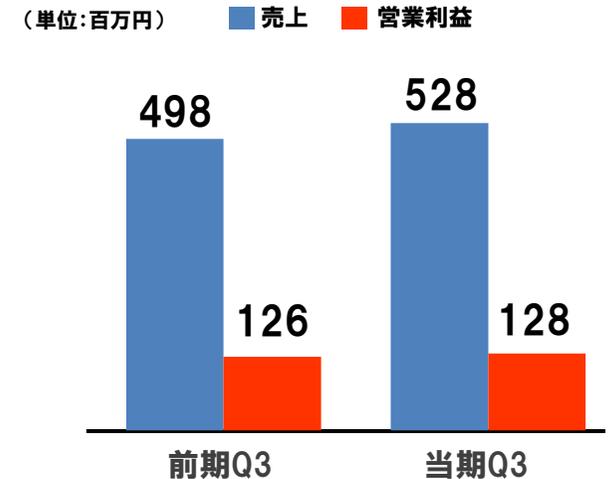
◇ 2014年度 第3四半期の事業動向

- ・ 前年比で増収増益
 - 売上:前年比6%成長、広告主(ITベンダ)の出稿が堅調に推移
 - 営業利益:前年比微増、人員投入によるコスト増を吸収
- ・ ターゲティング型商品の成長を目的にM&A実行
 - リクルートより「キーマンズネット」譲受決定
 - 「TechTarget」と合わせ、圧倒的な市場占有率を実現※「TechTarget」=見込み顧客リスト提供型商品を提供するメディア
- ・ メディア・商品強化の施策
 - アクセスログ分析サービスのテスト販売を開始

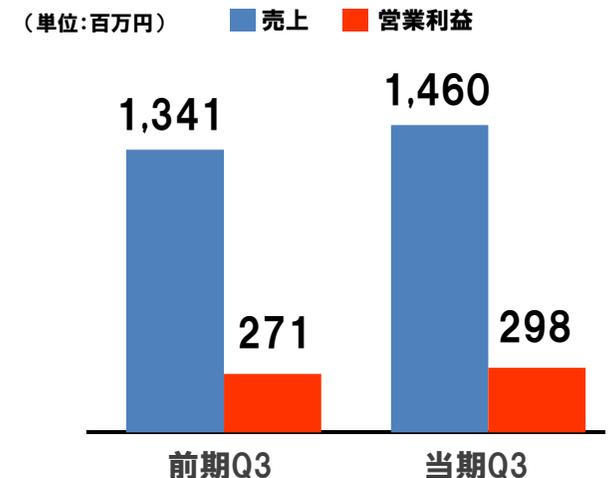
◇ 2014年度 第4四半期以降の施策

- ・ 前年比で増収増益を目指す
 - 広告主(ITベンダ)の出稿意欲は堅調
 - ターゲティング型商品の着実な成長を持続
 - 「キーマンズネット」は2015年4月より合流
- ・ 商品強化の施策
 - 読者の行動履歴に基づいたターゲティング商品販売開始
 - アクセスログ分析サービスの正式販売開始
- ・ メディア強化の施策
 - 企業のビジネス戦略を紹介する事例記事の強化
 - 中堅中小企業のIT導入を支援する記事の強化

第3四半期会計期間(10~12月)業績比較



第3四半期累計期間(4~12月)業績比較



産業テクノロジー分野

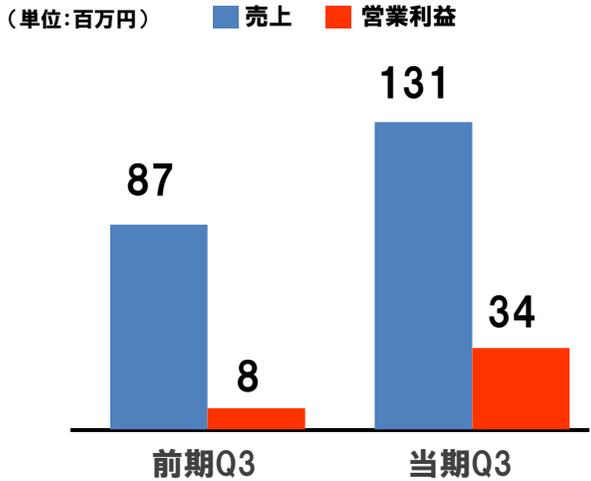
◇ 2014年度 第3四半期の事業動向

- ・ 前年比で増収増益
 - 前年比50%の増収
 - 売上増により、コスト増を吸収し営業利益大幅増
- ・ タイアップ型とターゲティング型商品が好調
 - ターゲティング型商品の売上は、前年比280%の増加
 - タイアップ型商品の売上も、前年比40%の増加
- ・ エネルギー分野のメディア力拡大
 - スマートジャパンは開設以来初の月間100万PVを達成

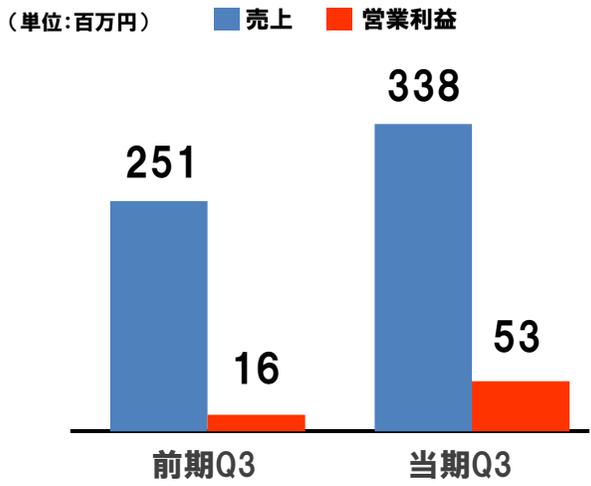
◇ 2014年度 第4四半期以降の施策

- ・ 継続的な売上の拡大
 - 製造業のオンラインプロモーションの拡大を背景に広告出稿が増加
 - FA、エネルギーなどメディア領域の広がりに合わせて新規顧客を開拓
- ・ 商品強化の施策
 - ターゲティング型商品をさらに強化、IT分野で蓄積したノウハウを活用
 - 主力商材(純広告、タイアップ、イベント)の継続的な強化・リニューアル
- ・ メディア強化の施策
 - MONOist ロボット フォーラム開設(1月20日)

第3四半期会計期間(10~12月)業績比較



第3四半期累計期間(4~12月)業績比較



コンシューマー分野

◇ 2014年度 第3四半期の事業動向

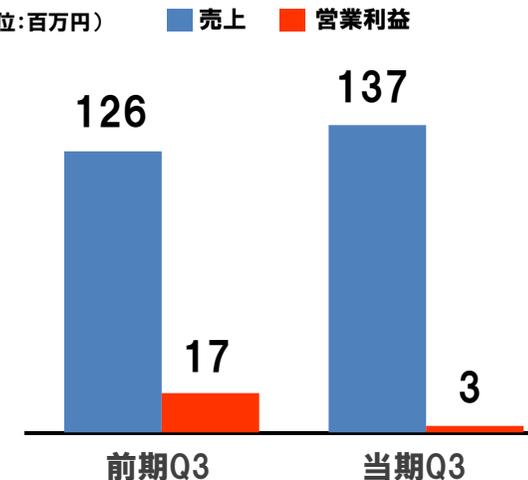
- ・ 前年比で増収減益
 - 前年比8%の増収
 - ガジェット分野で外資家電、ヘルスケア顧客からの売上が拡大
 - 「ねとらぼ」のメディア力強化のためコスト増加
- ・ 「ねとらぼ」はメディア力、売上ともに大幅成長を継続
 - ※「ねとらぼ」=ネット上の話題を幅広く紹介するメディア
 - PVは、前年比74%増
 - 売上は、前年比44%増
- ・ 動画記事を集めたメディア「ITmedia 動画」をオープン

◇ 2014年度 第4四半期以降の施策

- ・ 「ねとらぼ」はリソースを投入し成長加速
- ・ コンテンツマーケティングを支援する新商品を投入
- ・ ウェアラブル、ヘルスケアなどの新領域を開拓
- ・ 動画コンテンツの強化

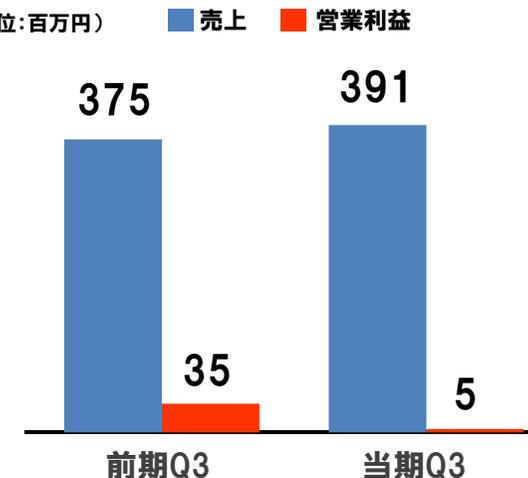
第3四半期会計期間(10~12月)業績比較

(単位:百万円)



第3四半期累計期間(4~12月)業績比較

(単位:百万円)



その他：新事業・新分野の取り組み

● 2014年度 第3四半期の取り組み

- ・ バーチャルイベント／Webキャストの売上好調
- ・ 「CEATEC JAPAN」のバーチャルイベント開催
- ・ スマートフォンからの閲覧が順調に拡大
 - PV(スマートフォンビュー)は前年比48%増
 - 売上は前年比37%増で過去最高を更新



● 2014年度 第4四半期以降の取り組み

- ・ 2月「ITmedia Virtual EXPO 2015 春」開催
 - 営業状況も好調
- ・ スマートフォン向け広告売上を今後も拡大
 - PVの拡大（Yahoo!など外部サービスとの連携強化）
 - スマートフォン向け広告新商品の開発
 - リーダーアプリ(ねとらぼ、ITmedia)の開発





ITmedia Inc.

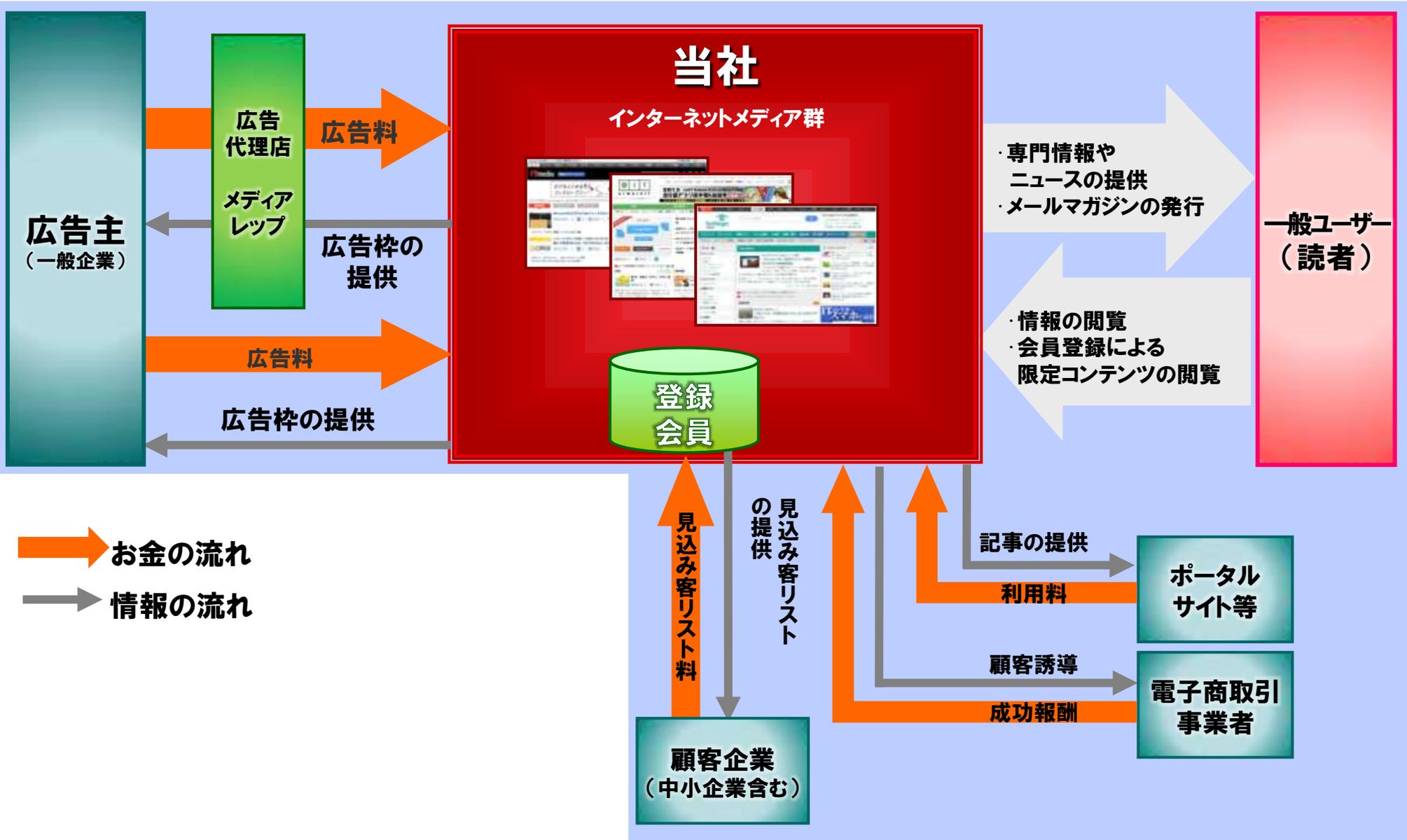
ご参考資料：アイティメディアとは ビジネスモデルおよび会社概要

2015 年 1 月 30 日

アイティメディア株式会社

証券コード: 2148 東証マザーズ

当社のビジネスモデル



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。



ITmedia Inc.

会社概要

設立年月日	1999年12月
資本金	16億70百万円（2014年12月31日現在）
代表者	代表取締役社長 大槻 利樹
所在地	東京都港区赤坂8-1-22 赤坂王子ビル
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	177名（2014年12月31日現在）
主要株主	SBメディアホールディングス(株) / ヤフー(株) 他
ホームページ	http://corp.itmedia.co.jp/

テクノロジーとメディアで未来へ