

2017年3月期第2四半期 決算説明資料

2016年10月31日

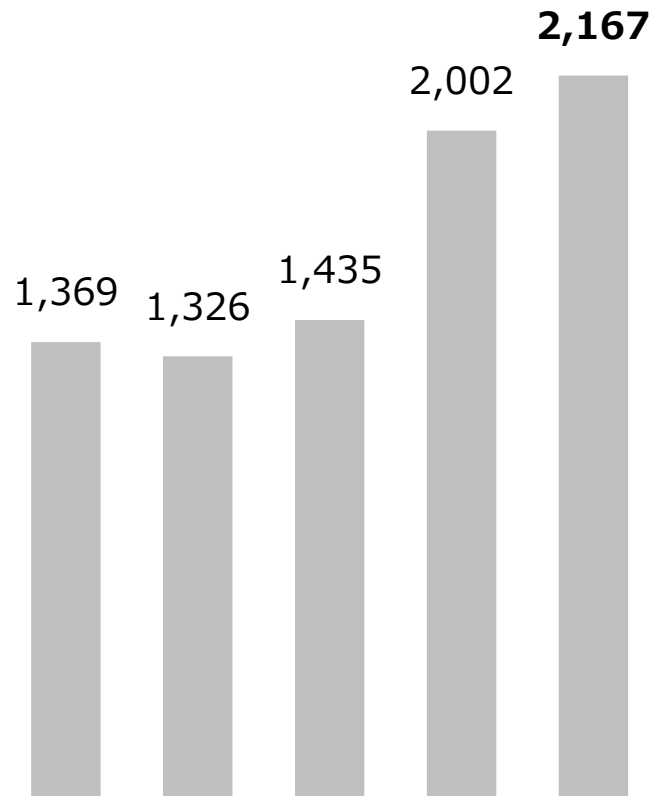
アイティメディア株式会社
証券コード：2148 東証マザーズ

サマリー

- **8.2%増収、一部大手顧客が鈍化**
- **▲6.7%営業減益、EBITDAは増益**
- **事業投資と移転によりコスト増加**

第2四半期累計 売上高の推移

単位：百万円



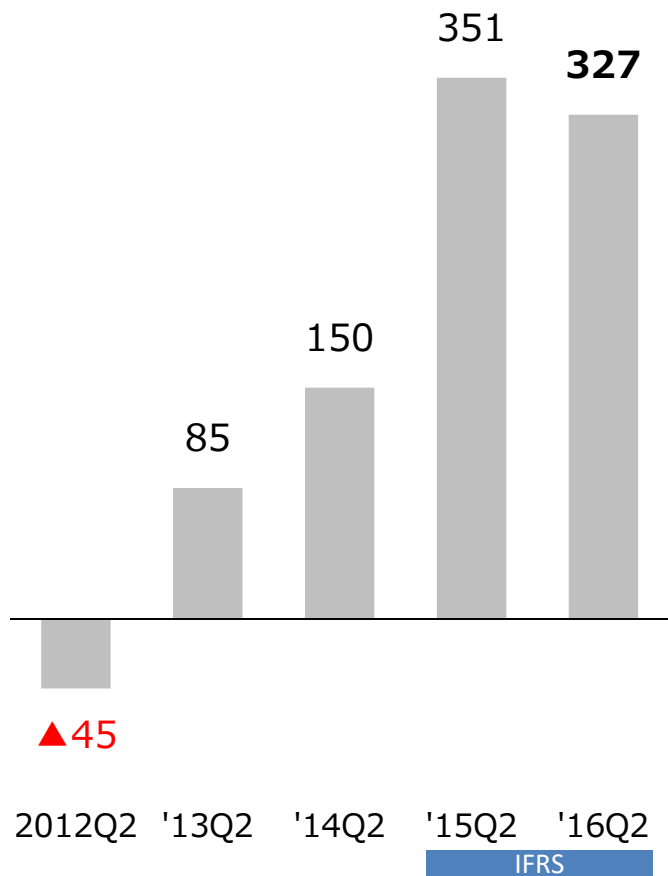
過去最高
8.2%増

2012Q2 '13Q2 '14Q2 '15Q2 '16Q2

IFRS

第2四半期累計 営業利益の推移

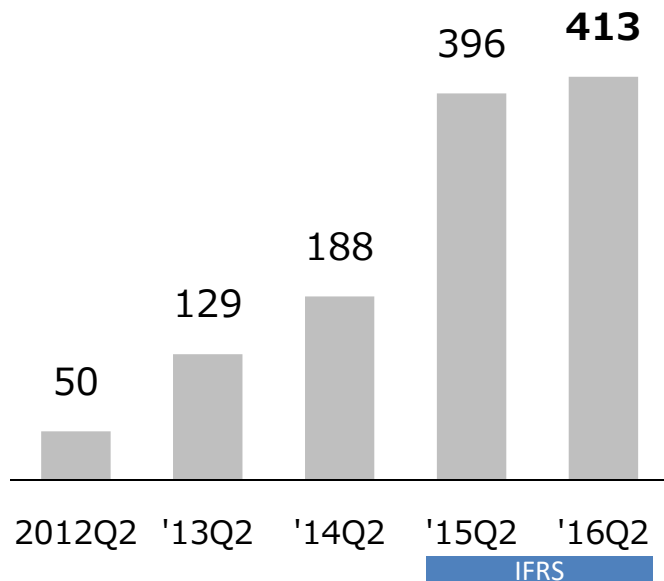
単位：百万円



事業投資と移転
コスト増

第2四半期累計 EBITDAの推移

単位：百万円



EBITDA増益 + 4.3%

EBITDA (イービットディーエー)

会計基準や税制等の影響を考慮し、キャッシュベースの継続的な業績評価指標として、EBITDAを利用しております。

※ 営業利益 + 減価償却費 + のれん減損 ± その他の一時損益

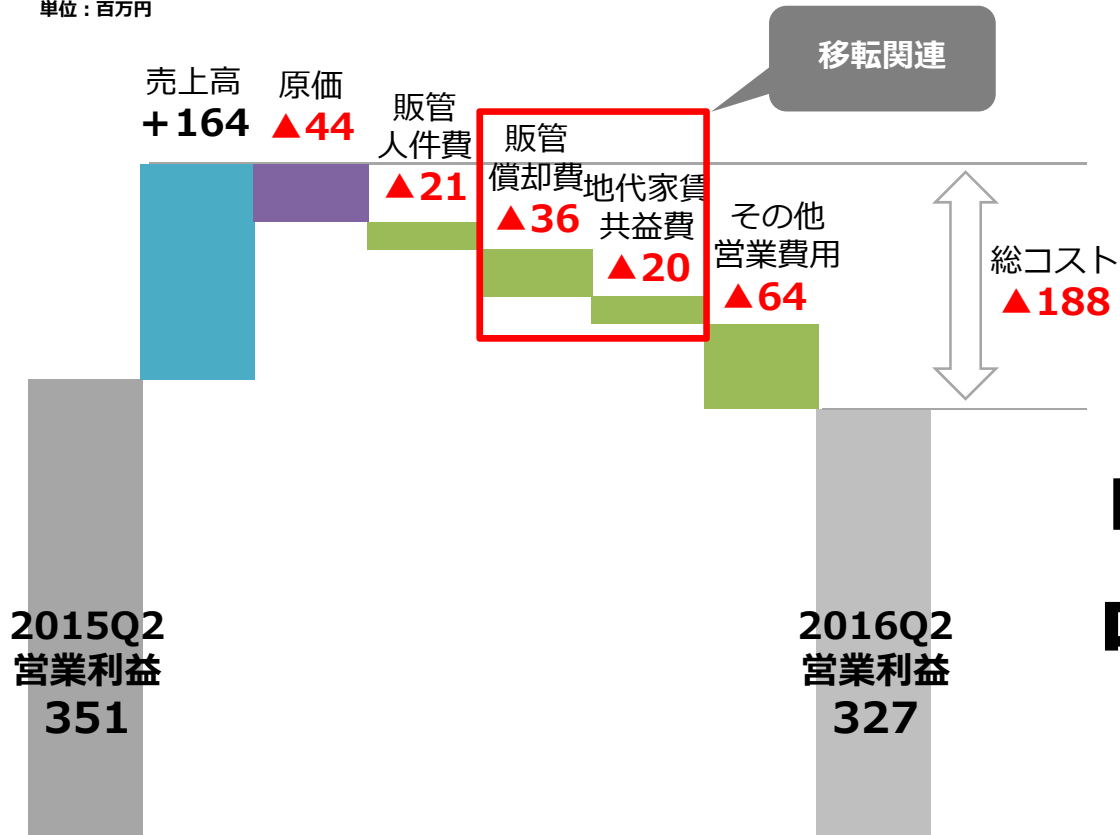
連結損益計算書

単位：百万円

	2015年度Q2累計		2016年度Q2累計		増減率
	金額	売上比	金額	売上比	
売上高	2,002	100.0%	2,167	100.0%	+8.2%
売上原価	787	39.3%	832	38.4%	+5.7%
売上総利益	1,214	60.7%	1,334	61.6%	+9.9%
営業費用	863	43.1%	1,006	46.5%	+16.6%
EBITDA	396	19.8%	413	19.1%	+4.3%
営業利益	351	17.5%	327	15.1%	▲6.7%
税引前四半期利益	359	18.0%	323	14.9%	▲10.2%
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	244	12.2%	215	10.0%	▲11.8%
親会社の所有者に帰属する 包括利益	282	14.1%	214	9.9%	▲24.2%

営業利益の前年同期比変動要因

単位：百万円

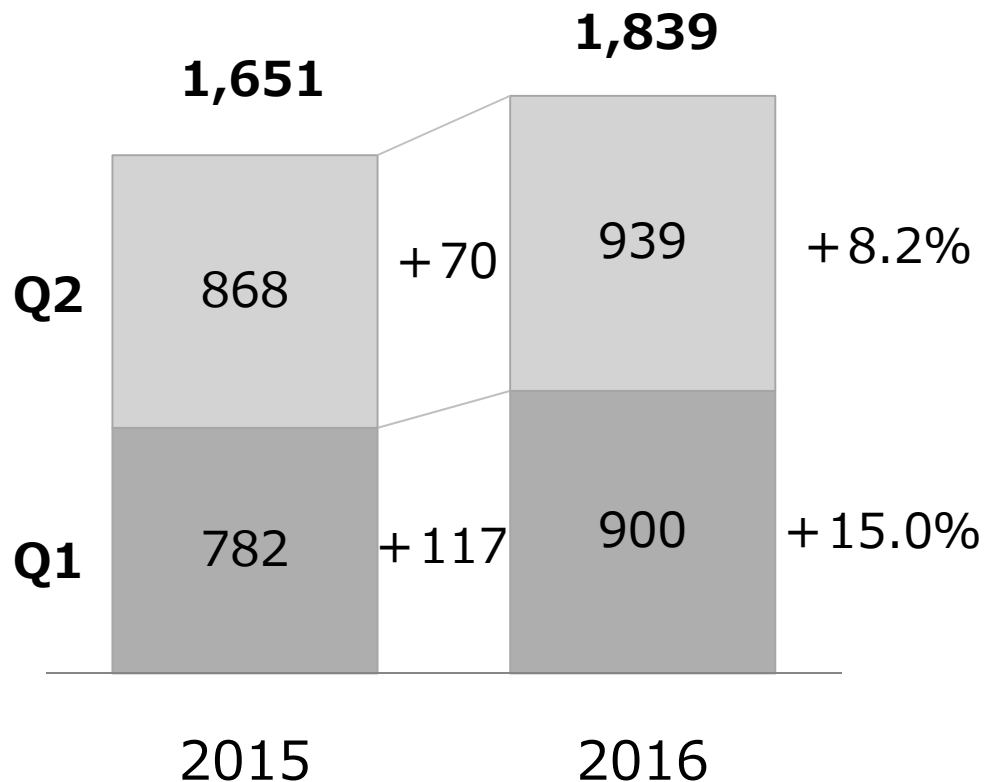


移転関連

+

リードジエンを
中心とした投資

総コストの状況



コスト増は
Q2で緩和

※ 総コスト = 売上高 - 営業利益

四半期トレンド

売上高

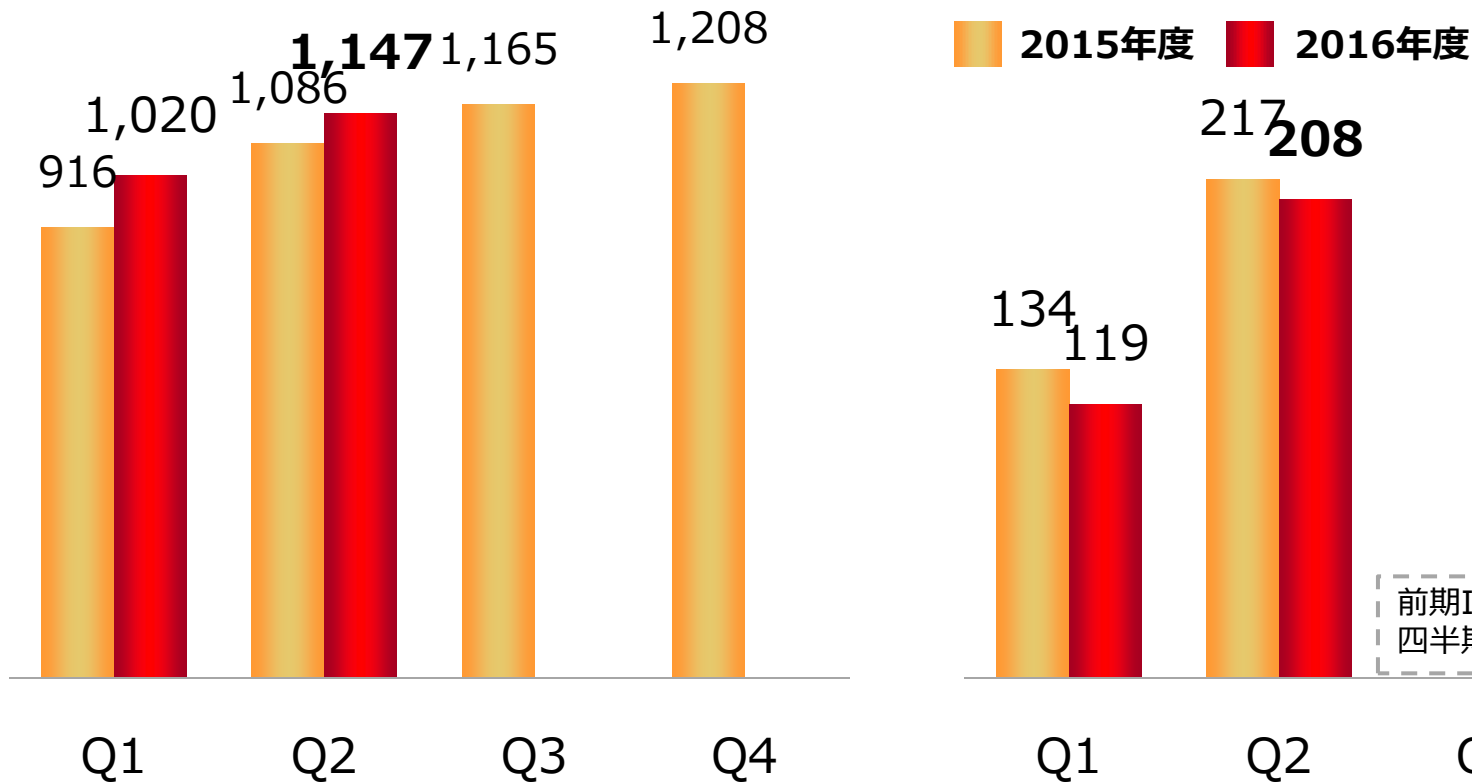
Q2に鈍化

(売上高は過去最高)

営業利益

単位：百万円

単位：百万円



前期IFRS基準は、今後の
四半期ごとの公表となります

四半期トレンド（累計）

増収もQ2での増益回帰ならず （売上高は過去最高）

営業利益

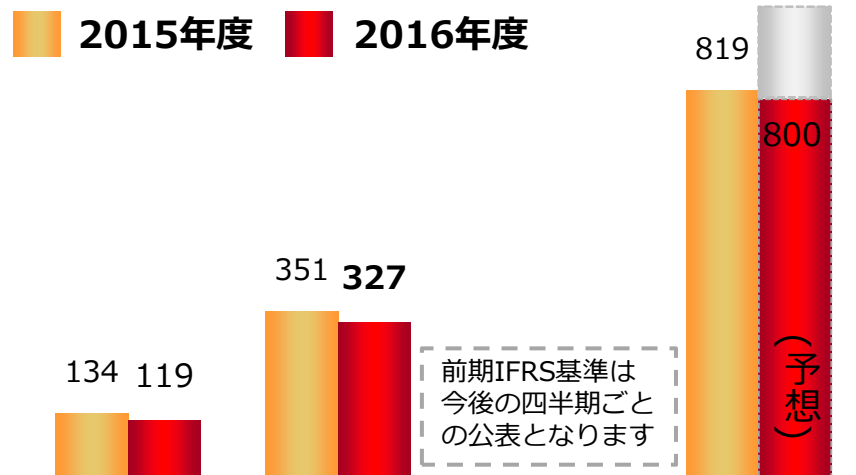
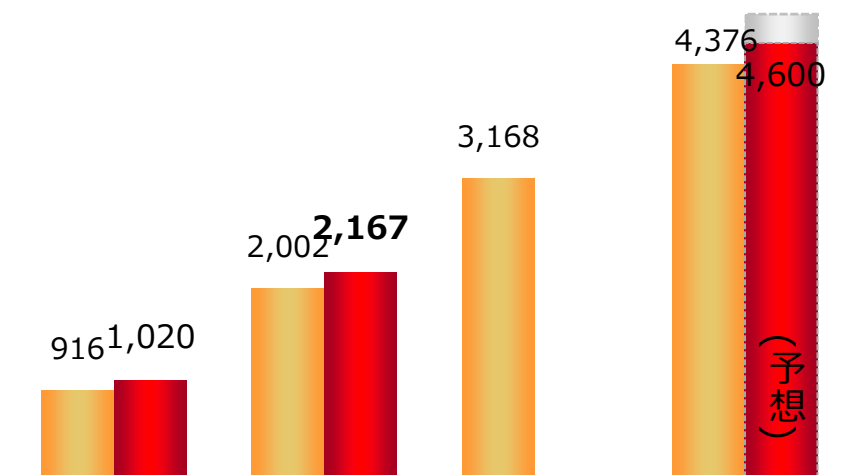
売上高

単位：百万円

単位：百万円

（修正前業績予想）4,900

（修正前業績予想）1,000



Q1累計 Q2累計 Q3累計 Q4累計

Q1累計 Q2累計 Q3累計 Q4累計

→ 通期業績予想に対する進捗率 → ※修正後 100%

→ 通期業績予想に対する進捗率 → ※修正後 100%



連結財政状態計算書

(単位：百万円)		2016年3月末	2016年9月末	差異
資産の部	流動資産	4,098	3,987	▲111
	非流動資産	1,597	1,780	+182
	資産合計	5,696	5,767	+71
負債の部	流動負債	928	745	▲183
	非流動負債	31	67	+35
	負債合計	960	812	▲147
資本の部	資本金/資本剰余金	3,446	3,503	+56
	利益剰余金	1,262	1,399	+137
	自己株式	▲44	▲44	—
	他包括利益累計額	72	70	▲1
	親会社の所有者に 帰属する持分	4,736	4,929	+193
	資本合計	4,736	4,954	+218
	1株当たり親会社の所有者 に帰属する持分	243.76円	249.69円	+5.93円
	親会社所有者帰属持分比率	83.1%	85.5%	+2.4pt

資産合計

・営業債権及びその他の債権	:	▲115
・有形固定資産	:	+158
・のれん	:	+64

負債合計

・未払法人所得税	:	▲170
----------	---	------

資本合計

・親会社の所有者に 帰属する四半期利益	:	+215
・新株発行	:	+50
・剰余金の配当	:	▲77

連結C/F計算書

(単位：百万円)	2015年度Q2	2016年度Q2	差異
営業活動による キャッシュ・フロー	247	262	+15
投資活動による キャッシュ・フロー	▲443	▲232	+211
財務活動による キャッシュ・フロー	▲59	▲29	+30
現金及び現金同等物 の増減額	▲255	+1	+256
現金及び現金同等物 の期首残高	2,909	2,768	▲141
現金及び現金同等物 の四半期末残高	2,653	2,769	+115

営業C/F

- ・ 税引前四半期利益 : 323
- ・ 営業債権及びその他の債権の増加額 : 122
- ・ 法人所得税の支払額 : ▲202

投資C/F

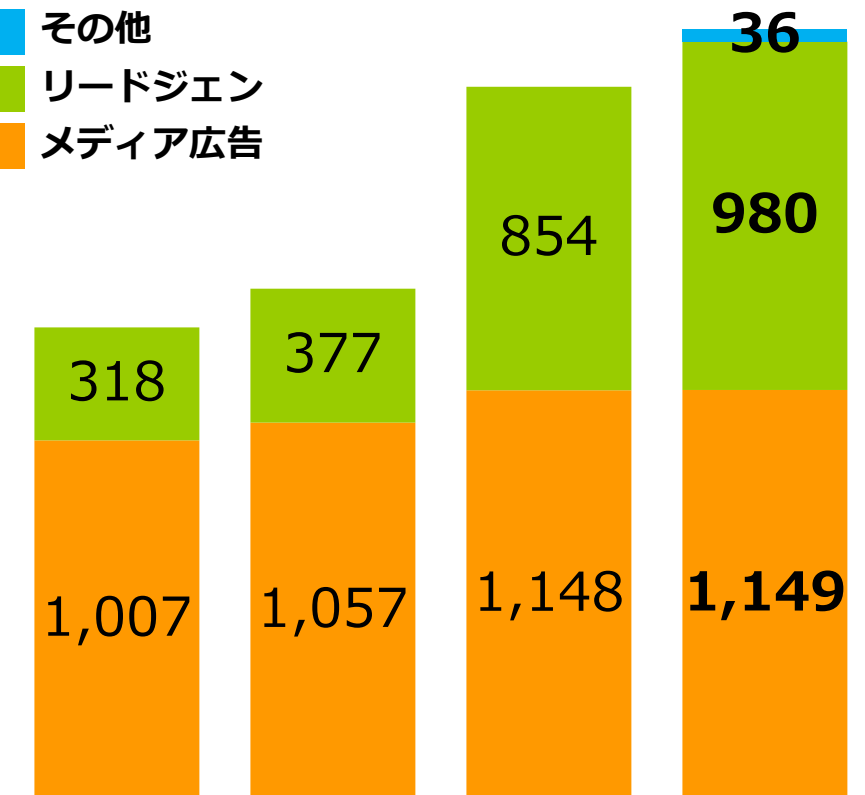
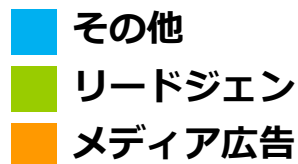
- ・ 有形固定資産及び無形固定資産の取得 : ▲181

財務C/F

- ・ 新株発行による収入 : +50
- ・ 配当金の支払 : ▲77

リードジェンとメディア広告の売上推移

単位：百万円



前年同期比
+14.8%

+0.1%

リードジェン
比率拡大
45%

(累計) 2013Q2 '14Q2 '15Q2 '16Q2

IFRS

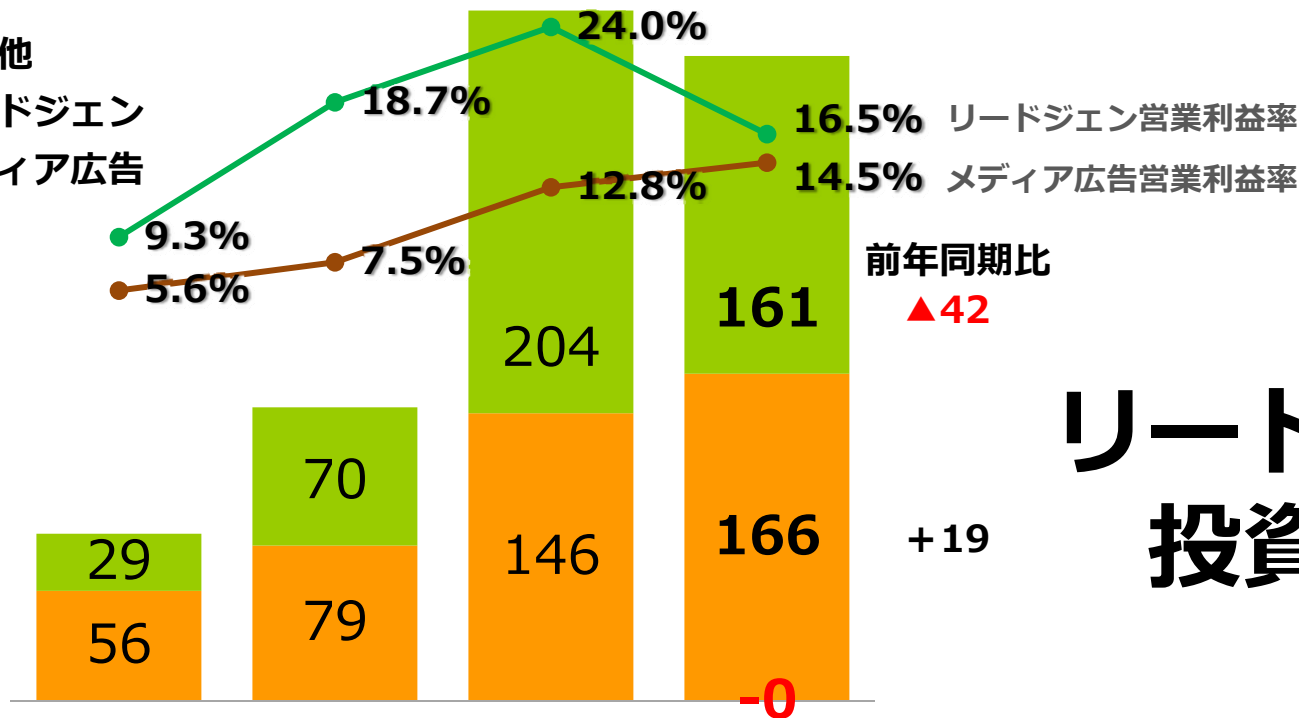
リードジェンとメディア広告の営業利益推移

単位：百万円

■ その他

■ リードジェン

■ メディア広告



前年同期比

▲42

+19

リードジェン
投資強化

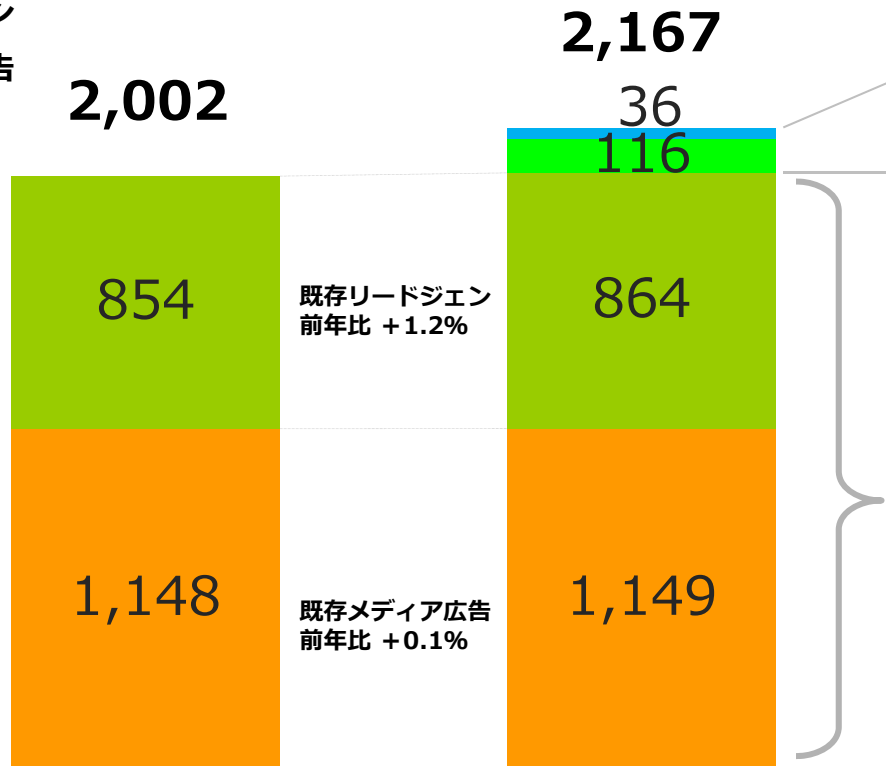
(累計) 2013Q2 '14Q2 '15Q2 '16Q2

IFRS

売上高の内訳

単位：百万円

■ リードジェン
■ メディア広告



新規ビジネス

- ナレッジオンデマンド
- TechFactory
- 発注ナビ

既存事業成長鈍化
+0.6%

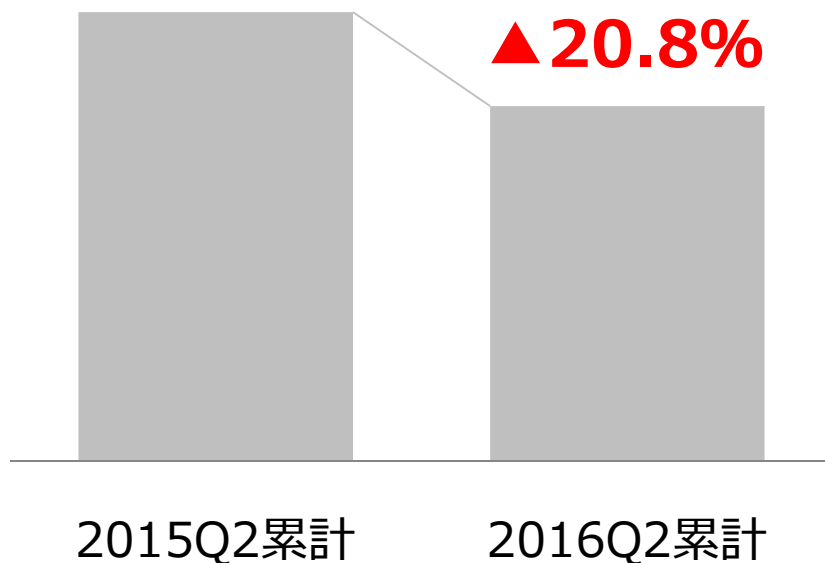
成長軸リードジェンの伸長が不足

2015Q2累計

2016Q2累計

鈍化の要因

- ・ 前年度トップ10社からの売上



IT分野の一部大手顧客で
広告出稿が縮小

グローバルでの再編が影響

回復にやや時間を要する見込み

中期成長戦略



リードジェン ポートフォリオ

2006年～



米国の先進的なノウハウを活用

2012年～



デジタルマーケティング領域に拡大

2015年～



M&Aにより圧倒的なシェア獲得

NEW !

2015年～



システム開発会社向けのサービス開始

NEW !

2016年～



産業テクノロジー領域に拡大

中期成長軸

マーケティングの変化 パラダイムシフト

アナログ 非効率な営業アプローチ



- ・コールドコール
- ・名簿業者（チープリード）
- ・セミナー、展示会等での名刺集め

デジタル 科学的な営業アプローチ

MarTech

eloqua

ORACLE

Marketo



- ・マーケティングオートメーション
- ・オンラインメディアでのリードジェン
- ・購買意向の明確なプレミアムデータ購入

営業のデジタル化

名簿を片手に
片っ端から電話を
掛けることが「営業」



メディアを活用
見込みの高い当たり先
(セールスリード)
獲得



メディアの提供する
購買意向データを
マーケティング
オートメーション
に直接接続



デジタル時代の価値 = データ

オンラインメディアは最大の「購買検討の場」
購買意向データが最も集まる場所



多数のバイヤーが購買検討を行う場



マーケター垂涎の購買意向データ
「今、誰が、何を」



メディア領域の拡大 = データ拡大



キーマンズ ネット

メディア ビッグデータ ウェアハウス



リアルタイムに変化する購買意向
+
プロフィール



米国の動向 データシフトの加速

当社提携先 TechTarget Inc. は、

膨大なバイヤーの購買意向を検知・集積する
データプロバイダーへ

Purchase Intent Data Provider

- 膨大なデータ量を持つB2Bメディアだからこそ可能
- 単なるデータではなく、購買意向（インテント）が把握できるデータを獲得、提供できる
- 専門性の高い製品分野を包括的にカバーできる

メディアが実現する真のオートメーション

※イメージ



バイヤー

適時適切な営業アプローチ

マーケティング
オートメーション



製品ベンダー

製品選択・情報行動



製品選択の場の提供
購買意向の検知

キーマンズ ネット

TechTarget
Japan
メディア

Tech
Factory

リアルタイムデータ連携

当社提供商品の進化

2006

掲載期間保証
リードジェン



2013

件数保証
リードジェン
(ROIの明確化)



2016

LeadGen. Qualify
コンタクト保証
リードジェン
(ROIの確実化)



2018

リアルタイム
データサービス



新商品 LeadGen. Qualify の開発、拡販



LeadGen. Qualify
“コンタクト率100%” の
最高品質リード提供商品

「購買意向があり、
在籍が確認できたリード」
を提供

米国事例：未来型商品「Priority Engine」

IT製品の購買検討に
欠かせない専門メディア

メディア上での購買検討
行動を元に、購買意向
データを蓄積

購買意向データを顧客に
開放。解析ツール/
ダッシュボード込で提供



プロフィール&購買意向



- ・クラウドサービスとして提供
- ・サブスクリプション型の年間契約
- ・製品分野ごとの料金体系

- ・購買意向データに自由にアクセスし、セールスリードを抽出可能
- ※米国では個人情報へのアクセスも可能



Target prospects from the hottest accounts showing the strongest buying signals across your entire market segment. Follow up with these accounts immediately for best results.

Rank Accounts by:

Heat Influence

Subscriptions:

Data Backup/Protection Network Security

Regions:

NA

Export Prospects

View Advanced Filters

Include IT Vendors

Show only Accounts with new Prospects

Account List is currently being filtered on 0 fields within 0 Categories

Weekly Rank	Account	Active with You?	Last Touch	Industry	Company HQ	Top Interest	Top Vendor	Top Location
1	Jet Propulsion Laboratory California Institute of Technology	Not Yet	n/a	Defense & Space	California	Snapshots	Pure Storage	Pasadena, California
2	Carousel Industries Inc	Not Yet	n/a	Telephony & Wireless	Rhode Island	Cloud backup & recovery	Microsoft	Windsor, Connecticut
3	Bank of America	Not Yet	n/a	Banking & Financial	North Carolina	Cloud backup &	Rackspace	Charlotte, North

リードジェン 概況

- 新サービスへの投資により事業規模拡大



- 売上14.8%成長
- コスト増により減益
- 顧客数は大幅増加。57.1%増

リードジェン 業績動向

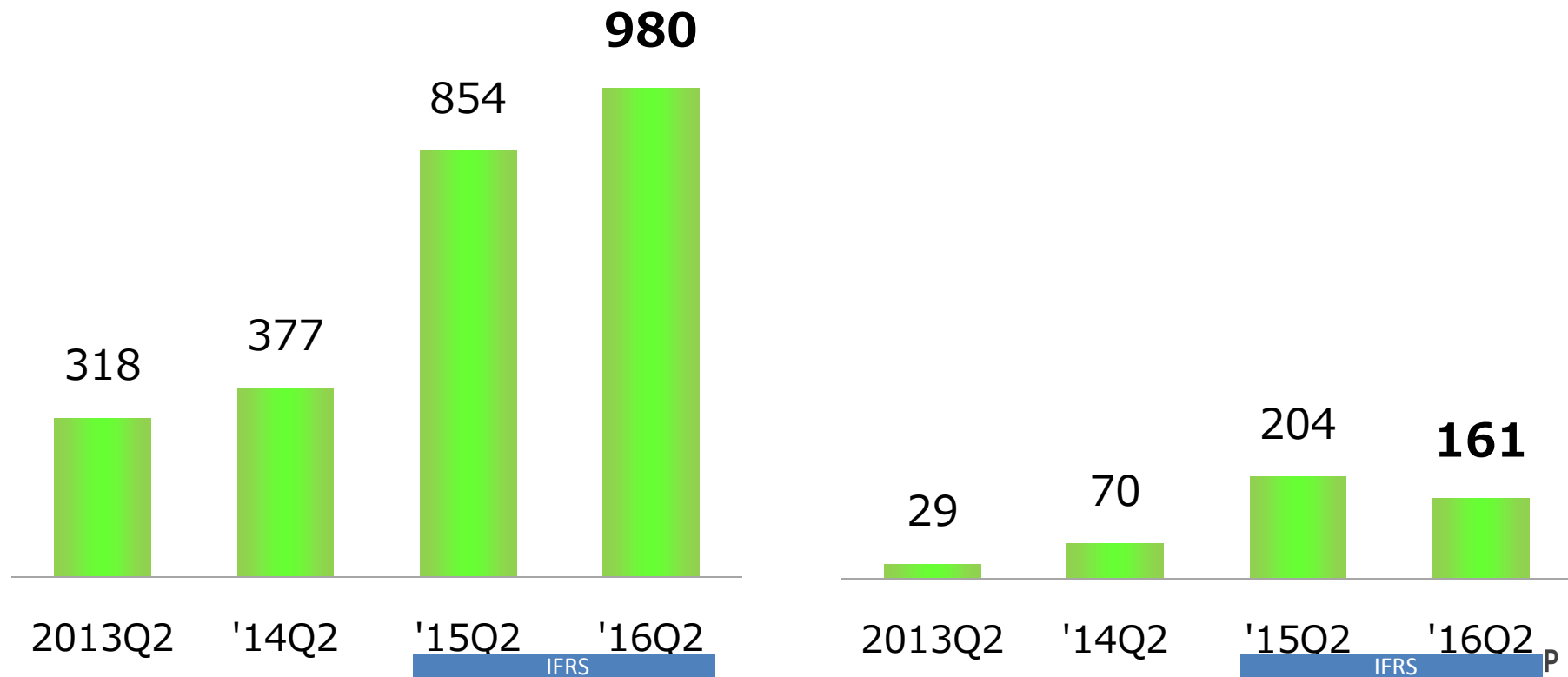
売上高

売上14.8%成長もコスト増で減益

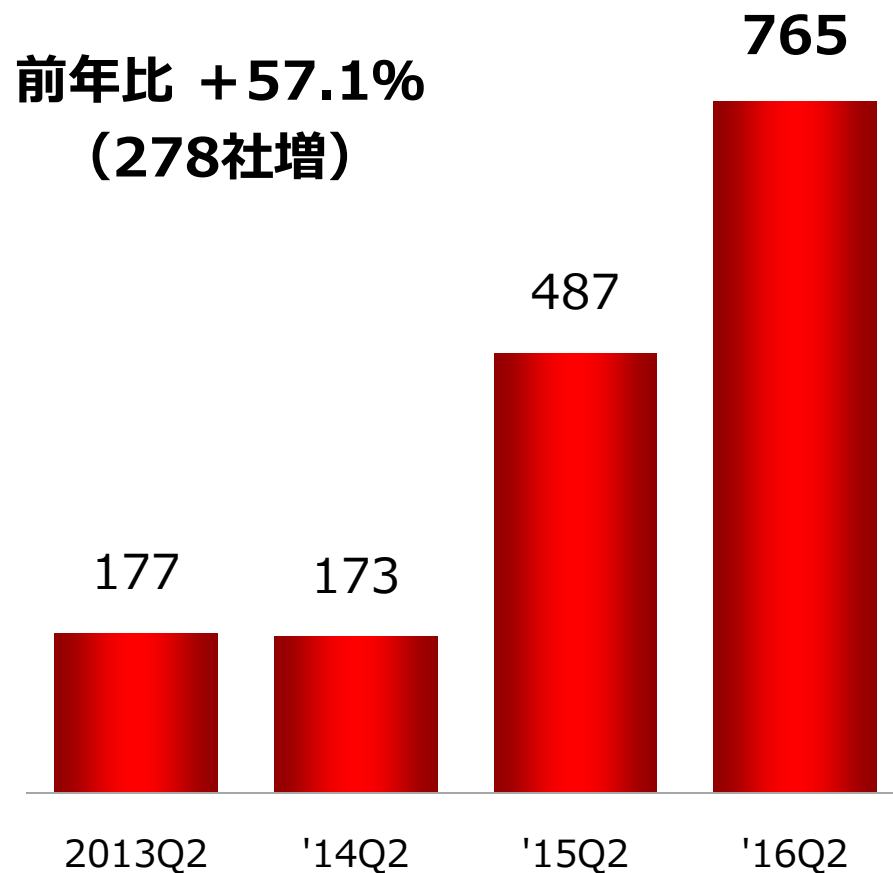
営業利益

単位：百万円

単位：百万円



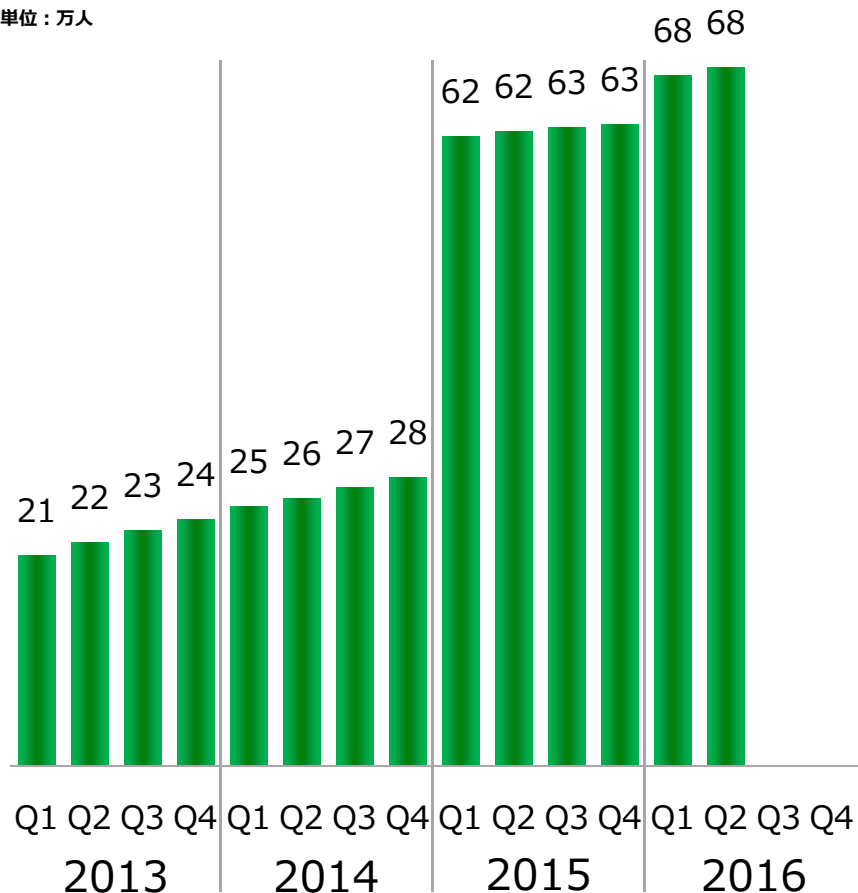
リードジェン 顧客数



M&Aにより
顕著な増加

リードジェン 会員数

単位：万人



キーマンズ ネット



コンテンツの魅力によって
会員プロフィールを獲得

会員数 ≒ 在庫

産業テクノロジー分野「TechFactory」



会員数：4.9万人



顧客例（一部）

- Mouser Electronics, Inc.
- ON Semiconductor Corporation
- アナログ・デバイス株式会社
- インテル株式会社
- インフィニオン テクノロジーズ ジャパン株式会社
- ウインドリバー株式会社
- オートデスク株式会社
- ソリッドワークス・ジャパン株式会社
- ダッソー・システムズ株式会社
- トレンドマイクロ株式会社
- メンター・グラフィックス・ジャパン株式会社
- ルネサスエレクトロニクス株式会社
- レッドハット株式会社
- 株式会社キーエンス
- 日本テキサス・インスツルメンツ株式会社
- 日本ナショナルインスツルメンツ株式会社
- 日本マイクロソフト株式会社
- 日本電気株式会社
- 富士通株式会社

ITmedia Virtual EXPO



9月開催の第13回にて
過去最大の売上を実現

延べ来場者数 8,184名

協賛社数 56社

過去最多

メディア広告 ポートフォリオ

産業テクノロジー

 **MONOist**

 **EETimes**
Japan

 **スマートジャパン**
Smart Japan

 **EDN**
Japan

スマート&ソーシャル

 **ねとらぼ**

 **ねとらぼ**
エンタ

 **ねとらぼ**
生物部

ビジネス

 **ITmediaビジネス**
ONLINE

IT

 **ITmedia**
ニュース

 **ITmedia**
インフォプライス

 **ITmedia**
インフォセンター

 **@ I T**
atmarkt

デジタル・ガジェット

 **ITmedia**
PC USER

 **ITmedia**
Mobile

 **ITmedia**
LifeStyle

 **ITmedia**ヘルスケア
HealthCare

メディア広告 概況

- **売上0.1%増収 市場ごとに濃淡**
- **利益効率が改善し、増益継続**
- **全社メディアカが過去最高を更新**

メディア広告 業績動向

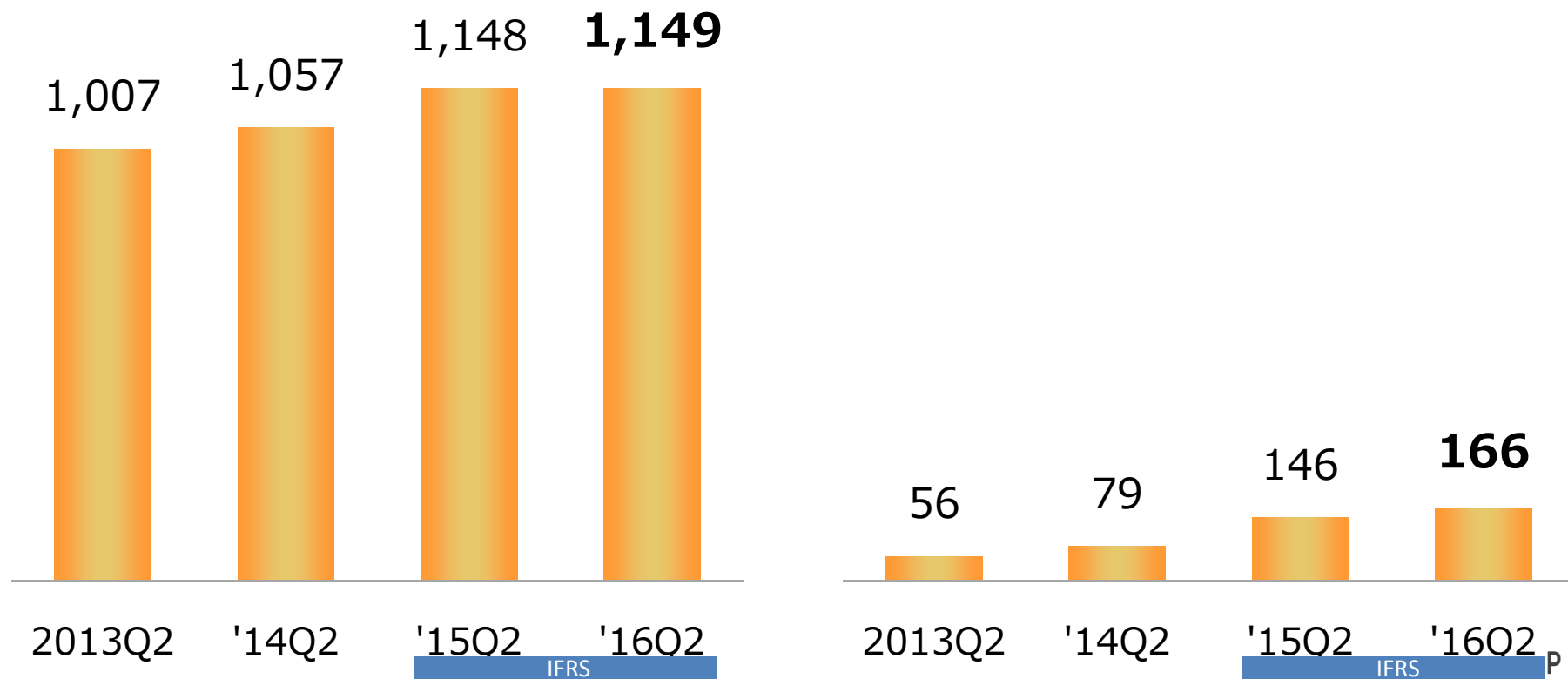
売上高

売上0.1%、営業利益13.6%の改善

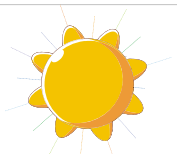
営業利益

単位：百万円

単位：百万円



市場ごとの濃淡



ITmediaビジネス
O N L I N E

ビジネスにおけるITの重要性の高まり
↓
一般ビジネスマンがマーケティング
ターゲットに



ねとらぼ

ねとらぼが急成長を継続



IT領域の大手顧客の変調

そうした状況でもITエンジニア向け
「@IT」は好調



デジタル家電市場は停滞

ITmedia
PCUSER

ITmedia
Mobile

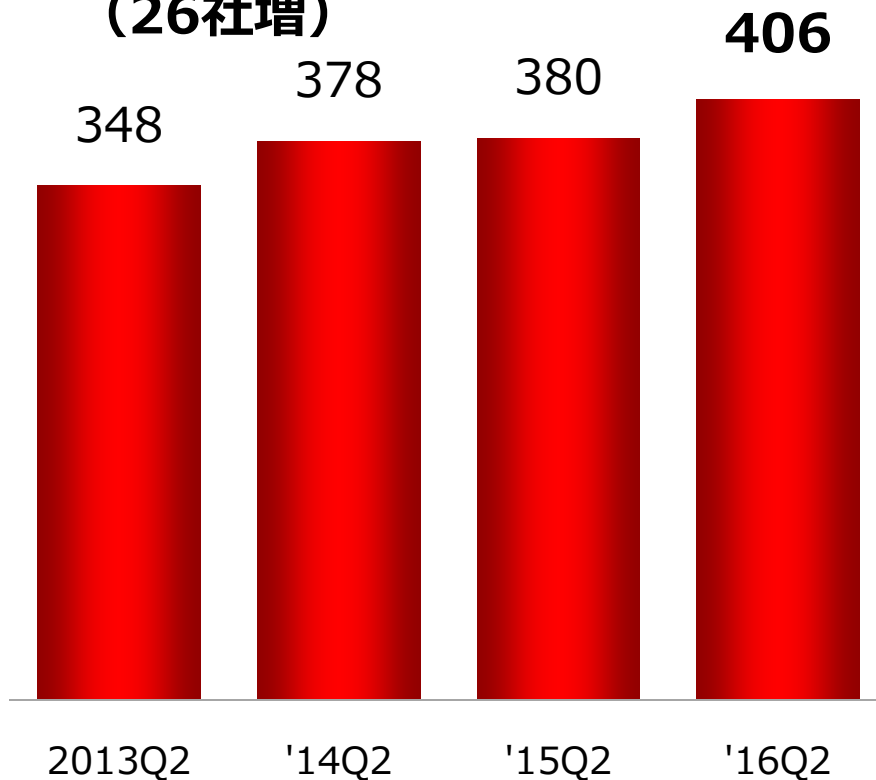
ITmedia
LifeStyle

ITmediaヘルスケア
HealthCare

メディア広告 顧客数

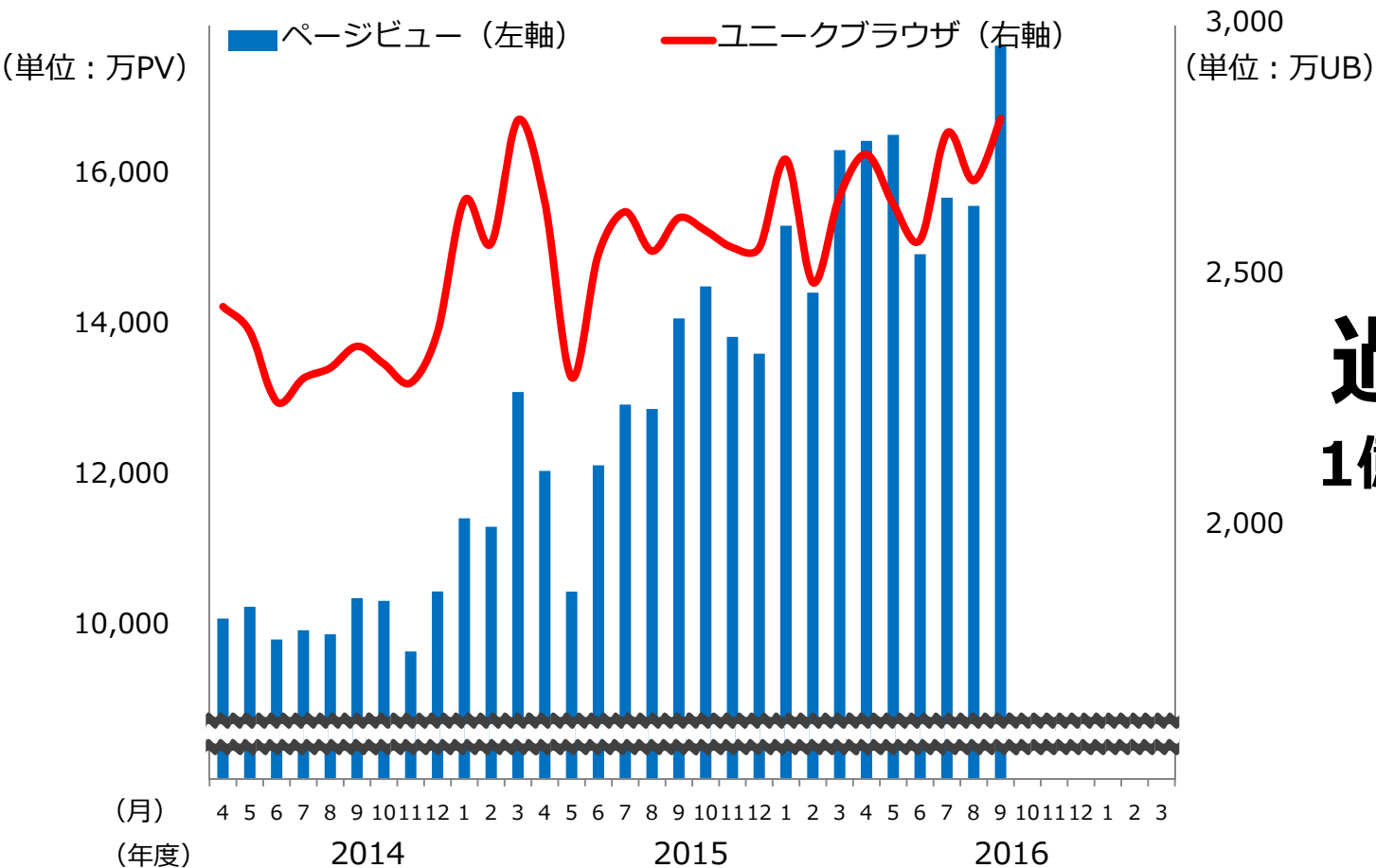
前年比 +6.8%

(26社増)



5%程度の
増加を継続

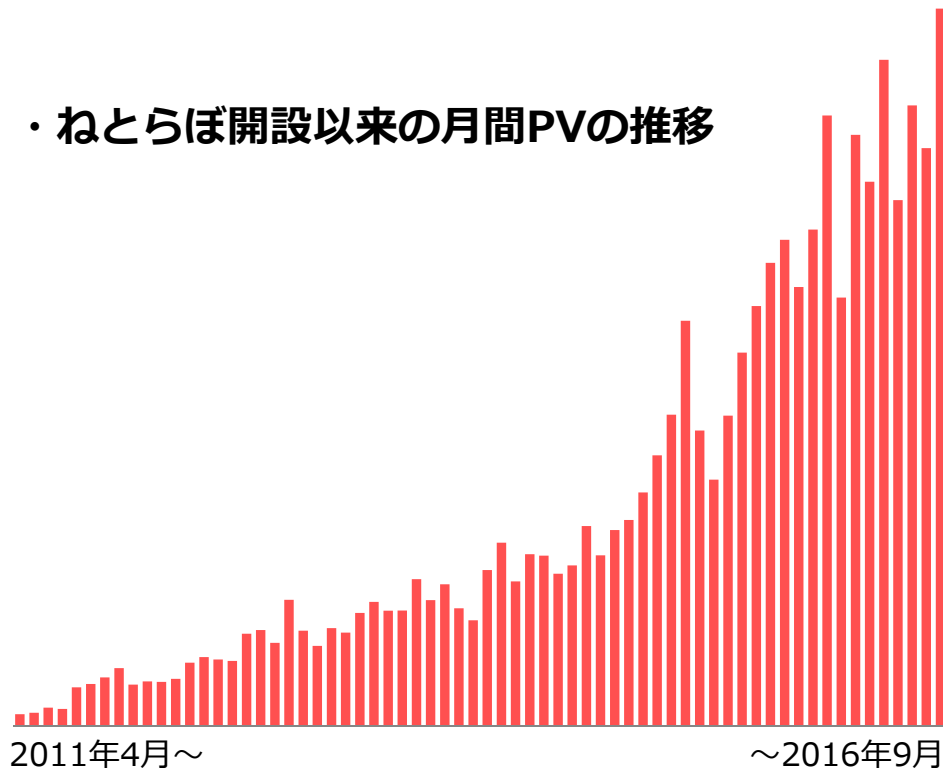
運営するメディアの規模



成長を続ける ねとらぼ

ねとらぼ

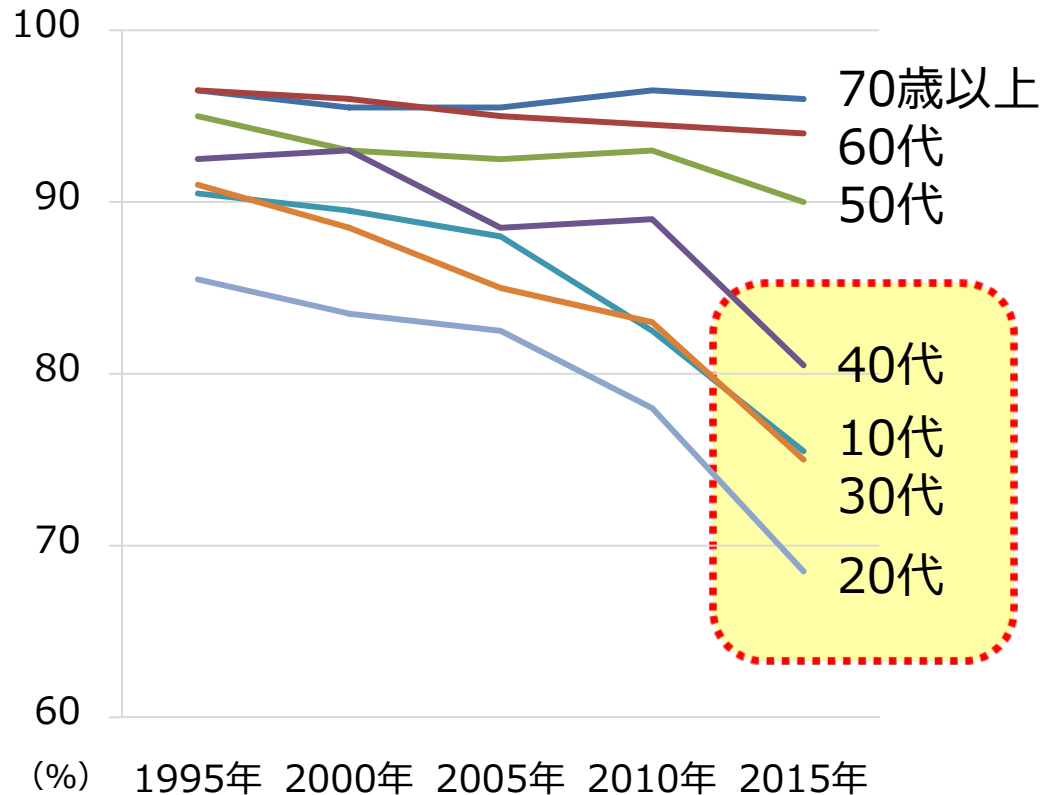
・ねとらぼ開設以来の月間PVの推移



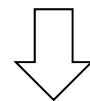
9月度
過去最高
8,900万PV

月間1億PV間近

マーケティングの変化 パラダイムシフト



テレビを見ない
若年層の増加



テレビ代替
メディアの
可能性

・「平日に1日の中で15分以上テレビを見る人」の割合推移（テレビの行為者率）
（NHK放送文化研究所「2015年 国民生活時間調査報告書」データより当社作成）

マーケティングの変化 パラダイムシフト

パソコン&テレビ

マスマーケティング ≡ テレビ
広告を見せることで完結



スマート&ソーシャル

テレビではリーチできない若者層へ
話題を作り出すマーケティング



ねとらぼ ネイティブアド事例

タイ国際航空様

キリンビール様



日清食品様



縮寸



テクノロジーメディアNo.1へ



テクノロジートレンド



ソフトバンクグループ
次の注力分野

テクノロジートレンド

2025年の世界経済に大きな影響を与える12のテクノロジー



Mobile Internet



Advanced robotics



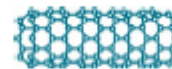
3D printing



Automation of knowledge work



Autonomous and near-autonomous vehicles



Advanced materials



The Internet of Things



Next-generation genomics



Advanced oil and gas exploration and recovery



Cloud technology



Energy storage



Renewable energy

対応する当社のコンテンツ

3Dプリンタ



インダストリー4.0が指し示す次世代工場の姿



VR・ARは“序章”にすぎない——
世界を変える「Mixed Reality」
の可能性



先端技術をビジネスへ
AIが“エンタープライズIT”を
再定義する



testMethod(i,j);

int x;
int x = 10;

00

自動運転技術



IoTがもたらす 製造業の革新

Internet of Things

産業革命

産業用 ロボット 特集



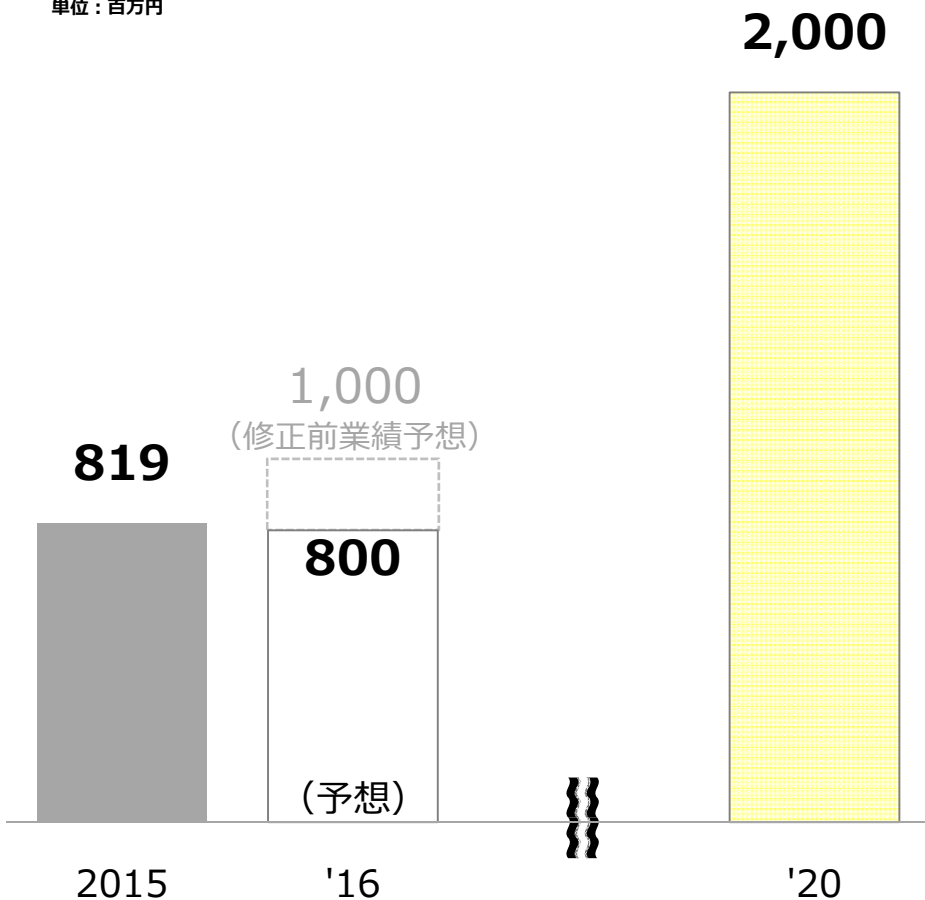
特集

太陽光発電の運用・保守

反期たからこそ浮上、パブリッククラウドを
用いて公か...を課題とは?

2020年度の業績目標

単位：百万円



W20
(ダブル・トゥウエンティ)

2020年
営業利益20億

業績目標コミットメント型
ストックオプションを設定

2016年度 業績予想

単位：百万円

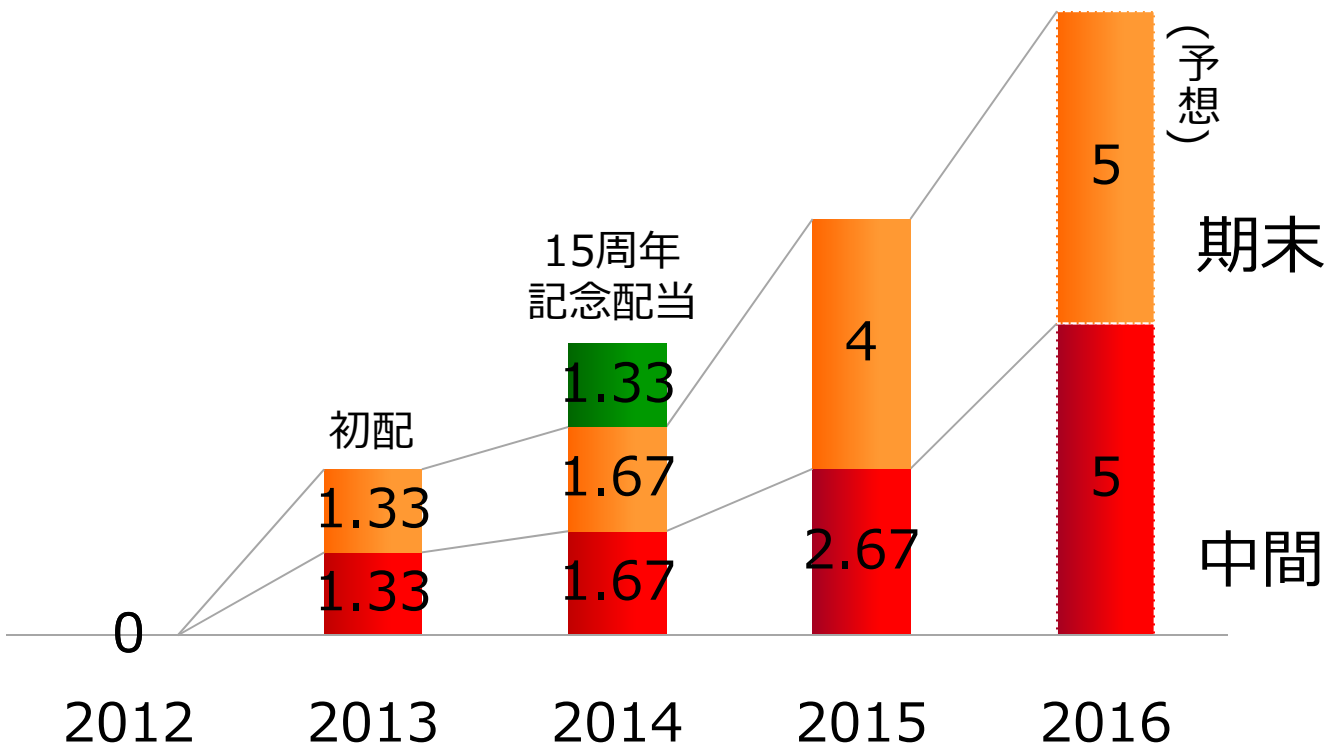
IT分野における一部大手顧客の変調 影響継続を想定

通期	売上高	営業利益	親会社の所有者に帰属する 当期利益
前回発表予想	4,900 (12.0%)	1,000 (22.1%)	690 (25.9%)
今回修正予想	4,600 (5.1%)	800 (▲2.3%)	533 (▲2.8%)
2015年度実績 (IFRS基準)	4,376	819	548

※：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。

2016年度 配当予想

単位：円



継続的 増配

※ 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



ITmedia Inc.

* 会計基準の変更に伴う対応について

- 当社は、当期第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。
- 基準間差異の詳細につきましては、補足資料および決算短信をご覧ください。

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27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。