

2018年3月期 第2四半期 決算説明資料

2017年11月1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

✓ 3.3%減収

- 主力のIT領域は回復途上
- ねとらぼ、ITmedia ビジネスオンラインが成長

✓ 22.5%営業減益

- 単体で固定費は減少
- 子会社ナレッジオンデマンドの損益が一時的に悪化

✓ 上期は想定範囲内。Q3での回復を見込む

連結損益計算書(累計期間)

	'16Q2累計		'17Q2累計		増減率
	金額	売上比	金額	売上比	
(百万円)					
売上高	2,167	100.0%	2,096	100.0%	▲3.3%
売上原価	832	38.4%	906	43.2%	+8.9%
売上総利益	1,334	61.6%	1,190	56.8%	▲10.8%
営業費用	1,006	46.5%	936	44.6%	▲7.0%
EBITDA	413	19.1%	317	15.2%	▲23.1%
営業利益	327	15.1%	254	12.1%	▲22.5%
税引前四半期利益	323	14.9%	255	12.2%	▲21.1%
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	215	10.0%	170	8.1%	▲20.8%
親会社の所有者に帰属する 包括利益	214	9.9%	169	8.1%	▲20.9%

連結損益計算書(会計期間)

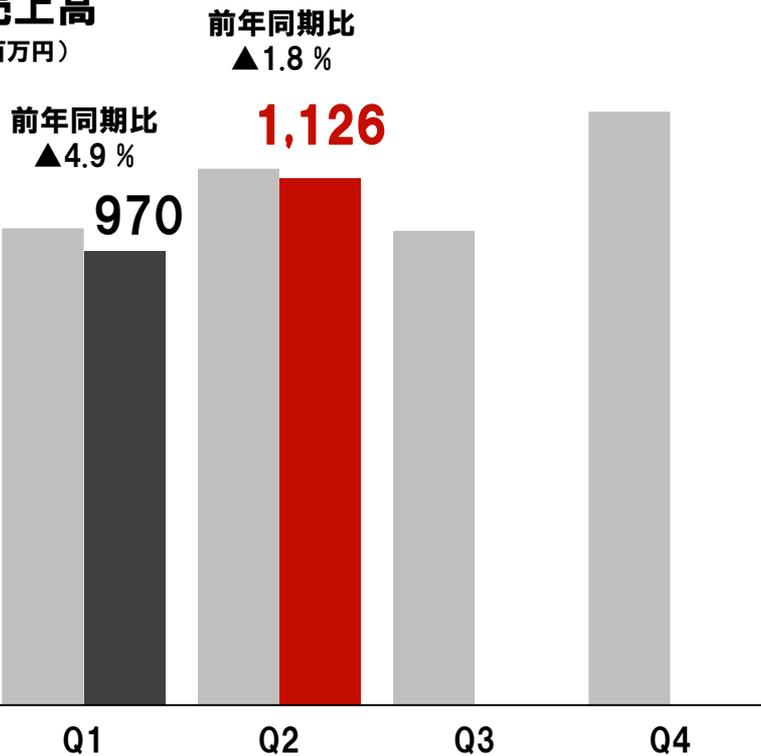
	'16Q2		'17Q2		増減率
	金額	売上比	金額	売上比	
(百万円)					
売上高	1,147	100.0%	1,126	100.0%	▲1.8%
売上原価	431	37.6%	472	42.0%	+9.7%
売上総利益	716	62.4%	653	58.0%	▲8.8%
営業費用	508	44.3%	478	42.5%	▲5.8%
EBITDA	232	20.3%	206	18.3%	▲11.4%
営業利益	208	18.1%	174	15.5%	▲16.1%
税引前四半期利益	207	18.1%	174	15.5%	▲15.6%
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	148	12.9%	118	10.5%	▲19.9%
親会社の所有者に帰属する 包括利益	147	12.9%	118	10.5%	▲20.0%

売上高・営業利益の四半期トレンド(会計期間)

✓ 減収減益、Q2は改善傾向

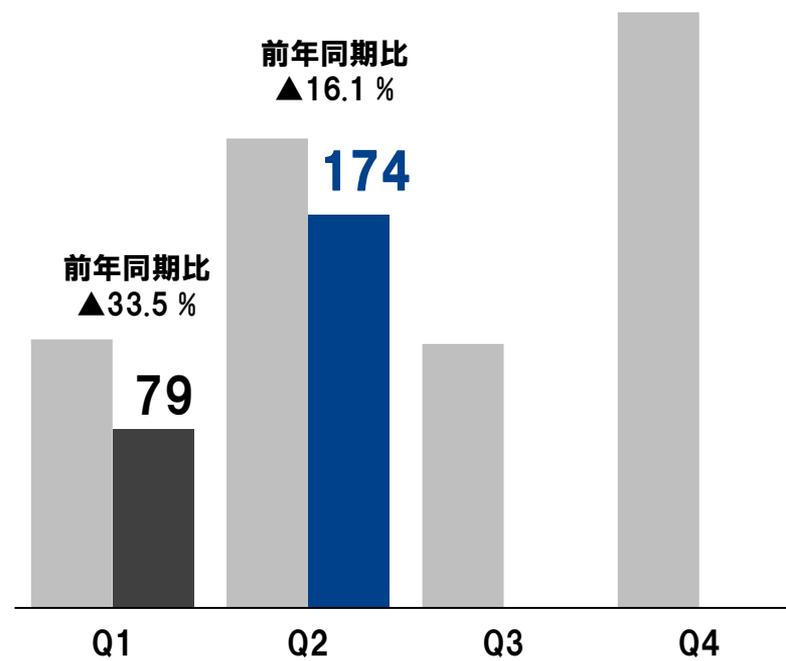
売上高

(百万円)



営業利益

(百万円)



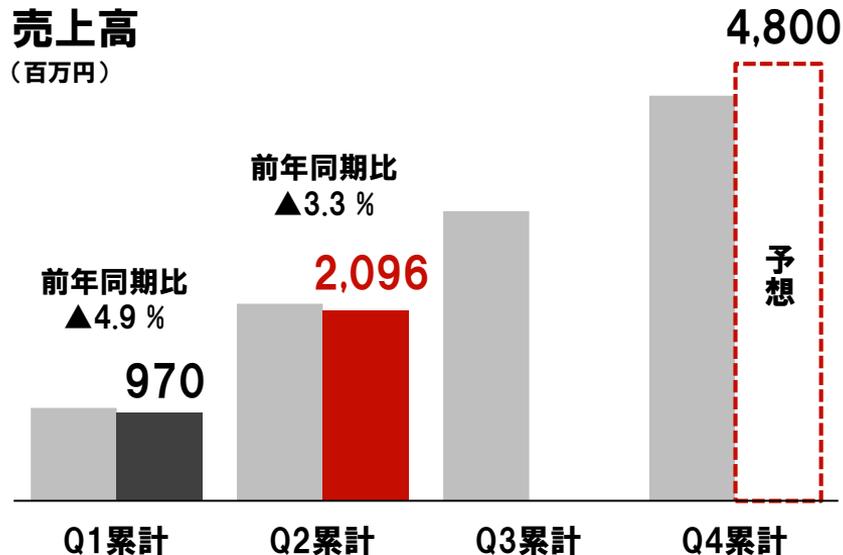
■ 2016年度 ■ 2017年度

売上高・営業利益の四半期トレンド(累計期間)

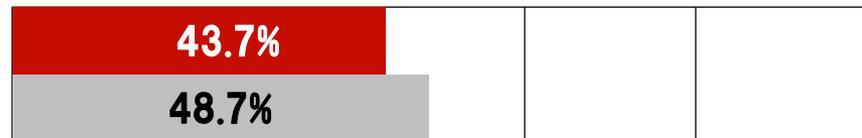
✓ Q3累計では増益を想定

売上高

(百万円)

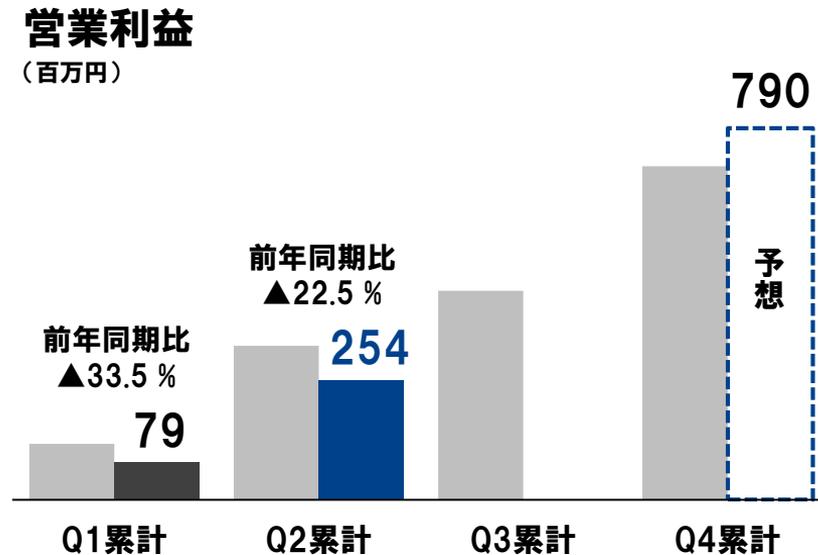


業績予想に対する進捗率

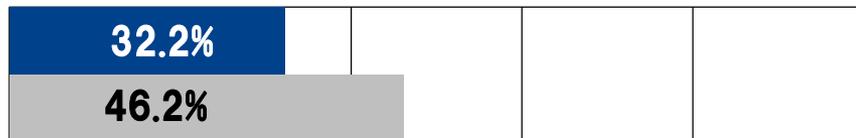


営業利益

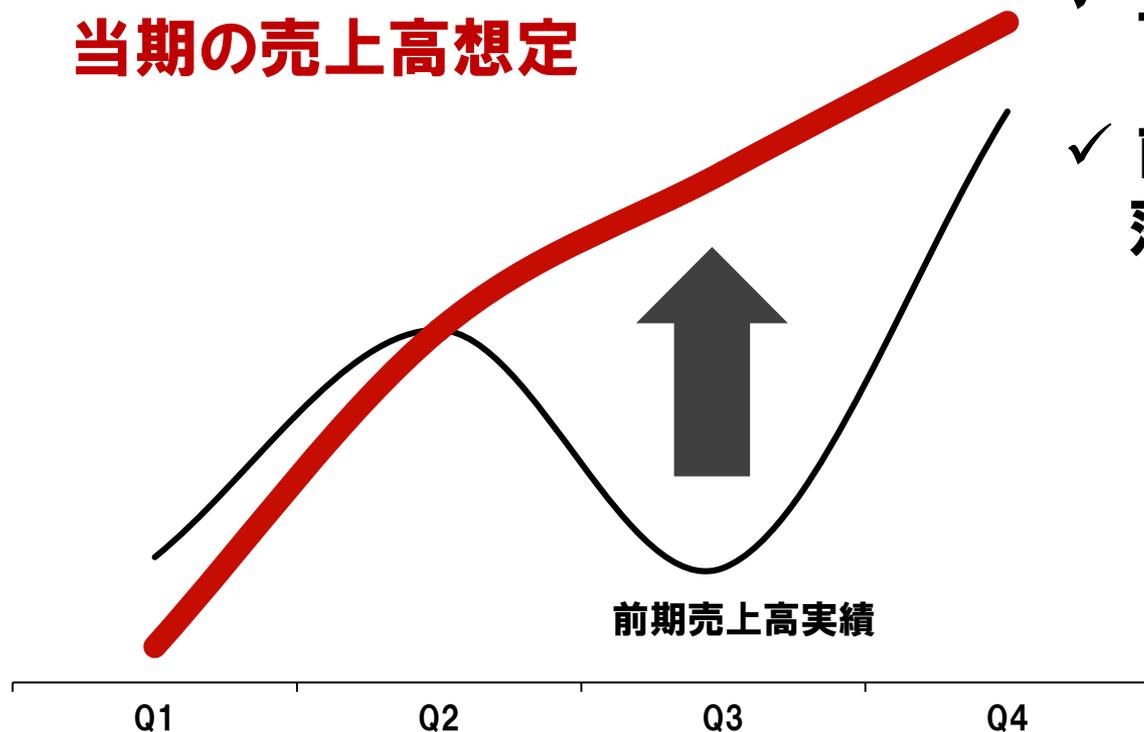
(百万円)



業績予想に対する進捗率



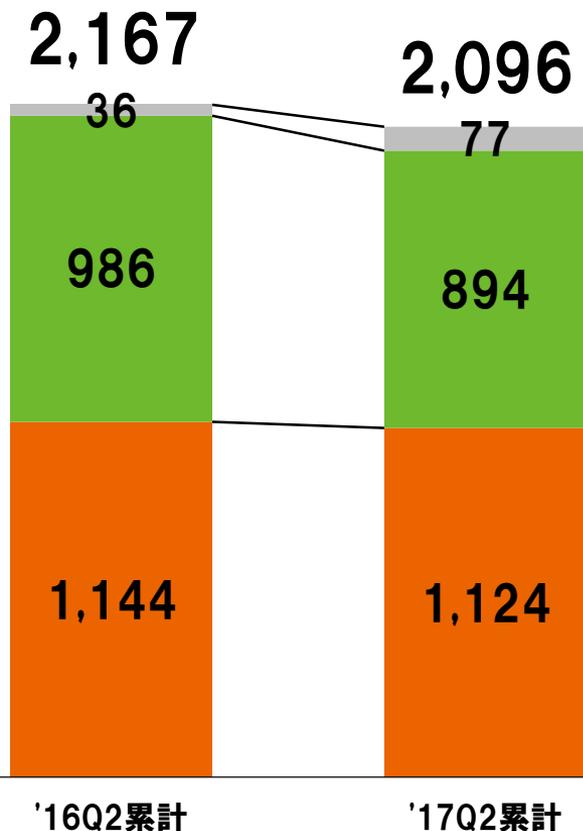
当期の売上高想定



- ✓ 上期は想定範囲内
- ✓ 前期Q3の異常な落ち込みは回復を見込む
 - ・ 外資大手が改善
 - ・ その他顧客も堅調
 - ・ 為替の影響なし

セグメント別 売上高(累計期間)

(百万円)



その他事業

リードジェン事業

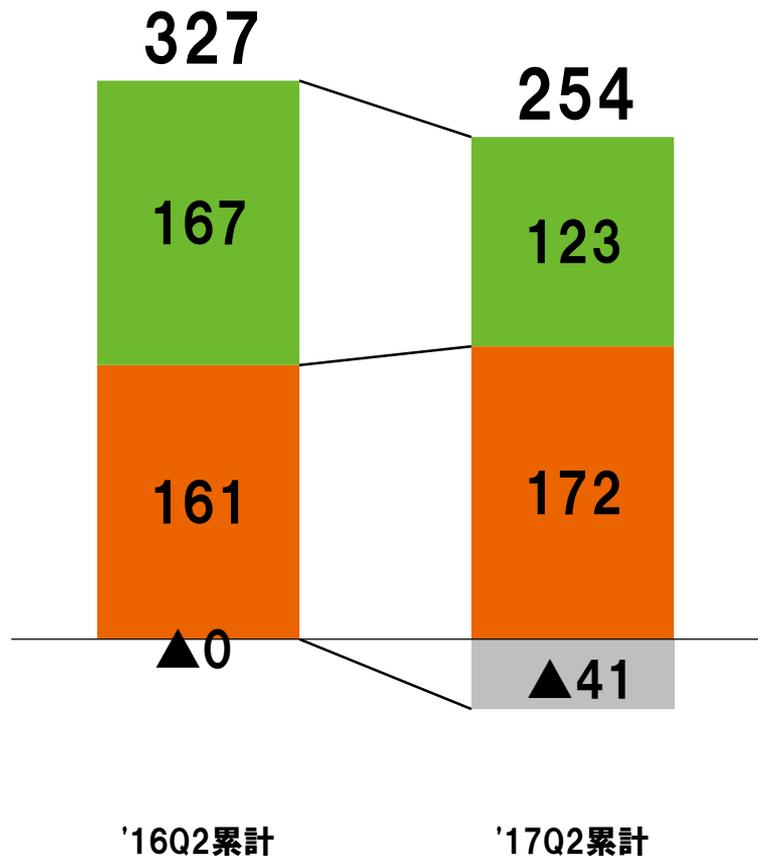
前年同期比 ▲9.3%

メディア広告事業

前年同期比 ▲1.7%

セグメント別 営業利益(累計期間)

(百万円)



リードジェン事業

前年同期比 ▲26.1%

メディア広告事業

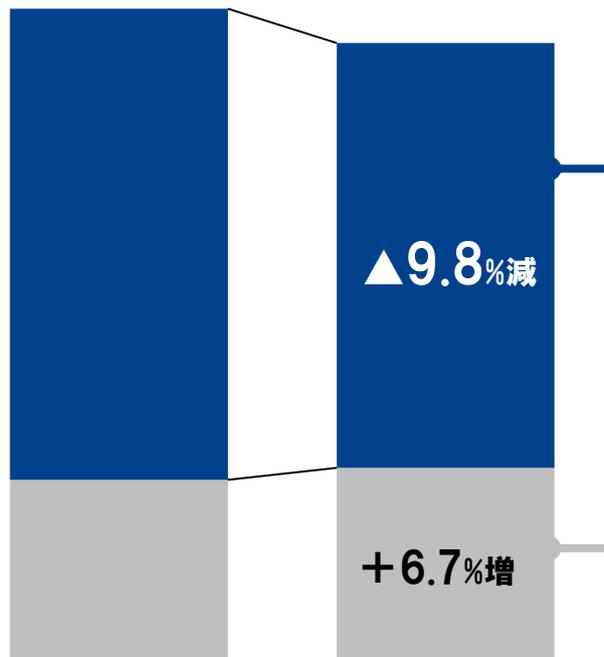
前年同期比 +6.8%

その他事業

単体では固定費が減少

子会社で損益が悪化

顧客領域別の売上高

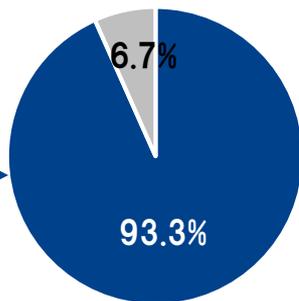


'16Q2累計

'17Q2累計

■ 非IT領域 ■ IT領域

各事業におけるIT領域が占める割合

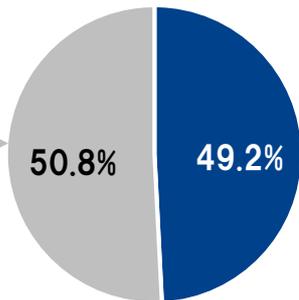


リードジェン

IT領域の顧客が9割超
リードジェン事業に影響大

課題1

リードジェンを中心としたIT領域の立て直し



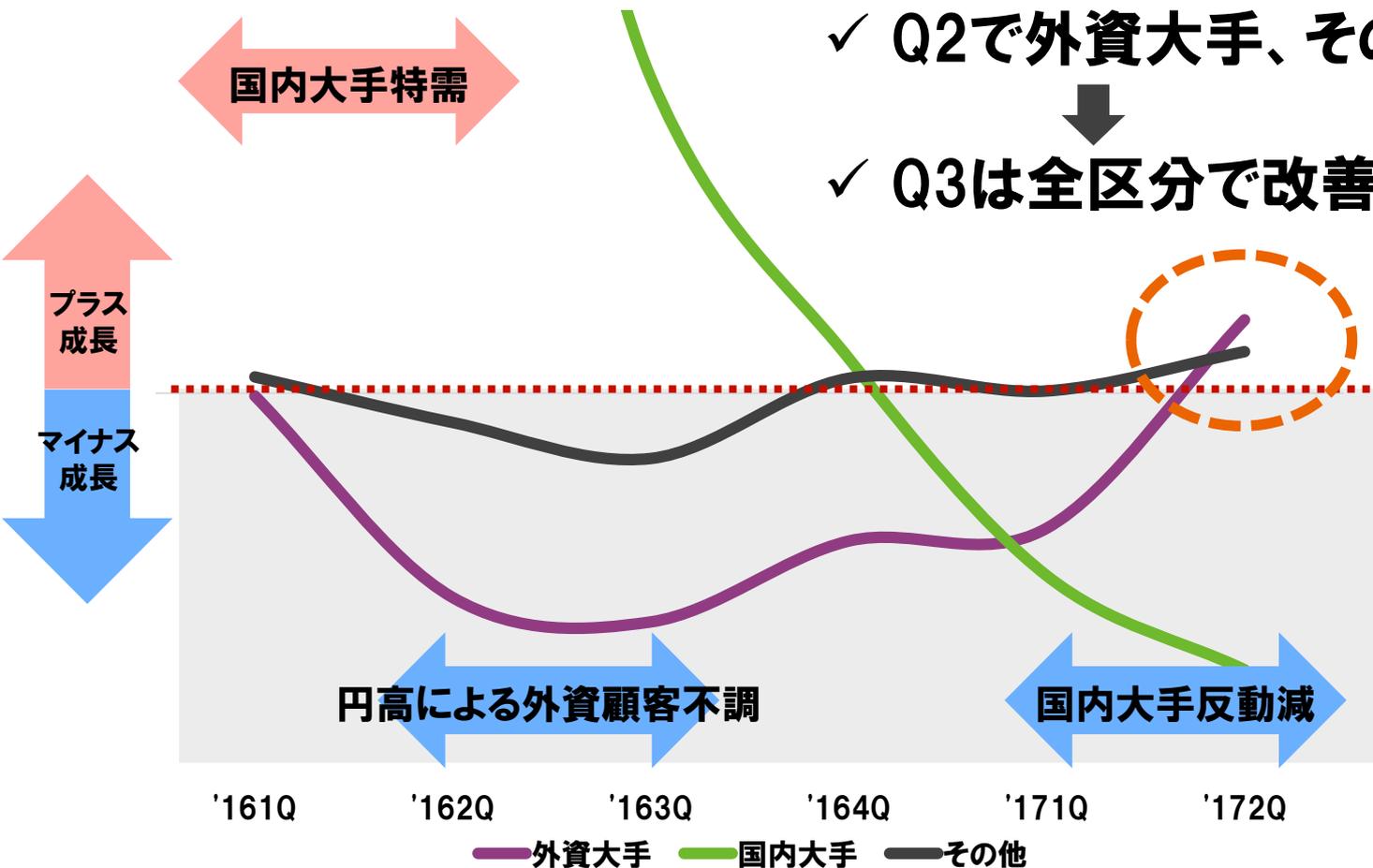
メディア広告

IT領域の顧客は不調も
非IT領域が成長

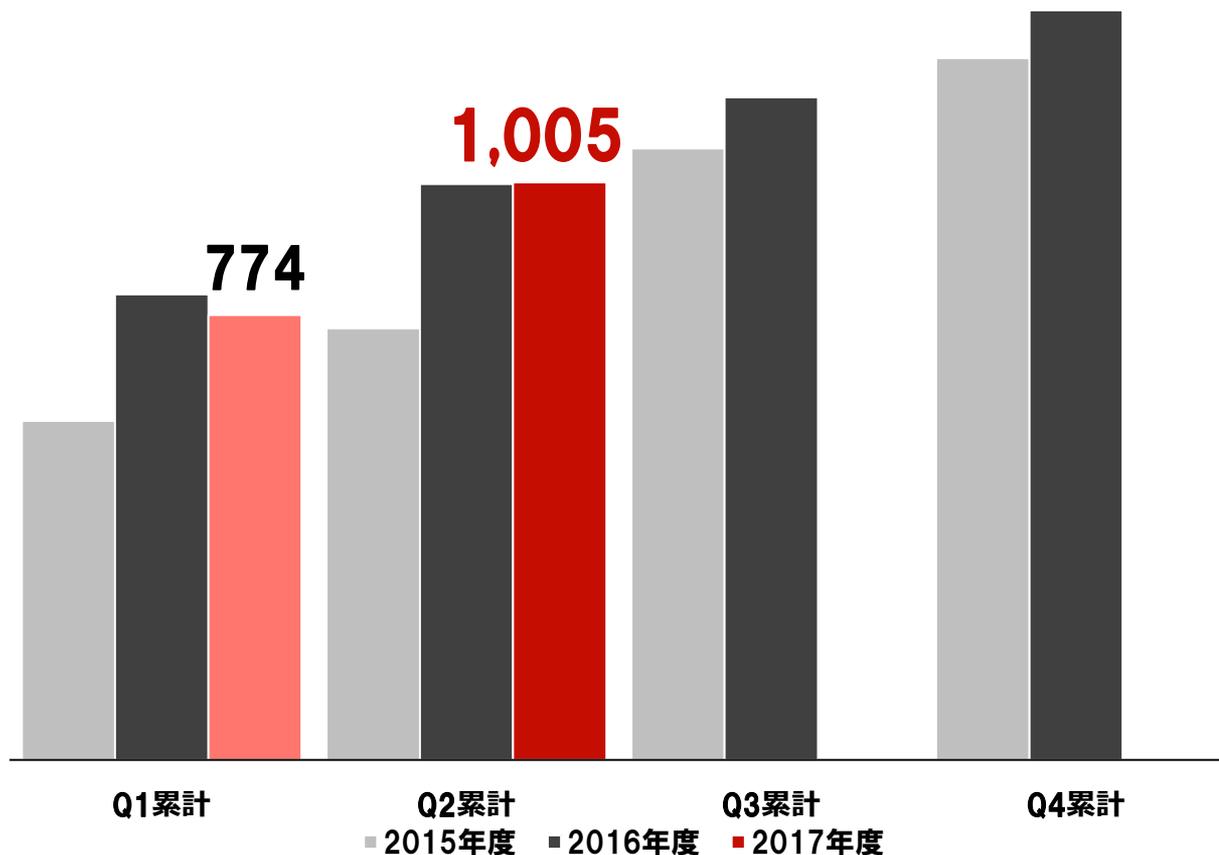
課題2

非IT領域成長分野のさらなるプッシュ

顧客区分別 前年同期比成長率の四半期推移(単体)



(社)



前年同期比
+0.3% (3社増)

Q1では減少も
Q2累計では前期並み

※ナレッジオンデマンドを除外しています

連結財政状態計算書

(百万円)		2017年3月末	2017年9月末	差異
資産の部	流動資産	3,895	4,111	+215
	非流動資産	1,801	1,666	▲135
	資産合計	5,697	5,777	+79
負債の部	流動負債	788	810	+21
	非流動負債	77	75	▲2
	負債合計	866	885	+19
資本の部	資本金/資本剰余金	3,513	3,520	+7
	利益剰余金	1,561	1,634	+73
	自己株式	▲344	▲344	—
	他包括利益累計額	69	68	▲1
	親会社の所有者に 帰属する持分	4,800	4,879	+79
	資本合計	4,831	4,891	+60
	1株当たり親会社の 所有者に帰属する持分	247.72円	251.25円	+3.53円
	親会社所有者帰属持分比率	84.3%	84.5%	+0.2pt

資産合計

現金及び現金同等物 +120

営業債権及び
その他の債権 ▲78

負債合計

未払法人所得税 +62

資本合計

親会社の所有者に
帰属する四半期利益 +170

剰余金の配当 ▲96

連結キャッシュフロー計算書

(百万円)	'16Q2	'17Q2	差異
営業活動による キャッシュ・フロー	262	319	+57
投資活動による キャッシュ・フロー	▲232	▲107	+124
財務活動による キャッシュ・フロー	▲29	▲92	▲62
現金及び現金同等物の 増減額	+1	+120	+119
現金及び現金同等物の 期首残高	2,768	2,569	▲198
現金及び現金同等物の 期末残高	2,769	2,689	▲79

営業CF 主な内訳

税引前四半期利益	+255
営業債権及びその他の債権	+78
法人所得税の支払額	▲19

投資CF 主な内訳

有形固定資産及び 無形固定資産の取得	▲110
-----------------------	------

財務CF 主な内訳

配当金の支払	▲96
--------	-----

セグメント別の概況

当社のセグメントとメディア分野

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、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	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 ほか	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	—	

リードジェン事業

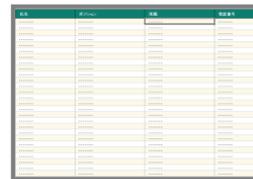
✓ IT領域を中心に9.3%減収

- 外資大手の回復は途上
- 国内大手で前期大型案件の反動減
- 中小は改善傾向

✓ 新システム「LeadGen. Business Platform」導入

- 複数並行していたシステムを統合し効率化
- データ活用によるサービス向上や外部媒体のネットワーク化も推進

◆オンラインメディアならではの仕組みを構築



IT製品選択のためのベストプレイスとしてのメディアを運営

- ✓ 会員登録制のIT製品情報サイトを読者向けに提供

IT製品バイヤーが集合

- ✓ 誰がいつどんな製品を検討しているのかビッグデータを蓄積

見込顧客の発見

- ✓ 顧客から依頼を受け、特定製品の見込み顧客をあぶりだす

◆M&Aや協業を積極的に行い、順調に拡大

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」バーチャ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

2016

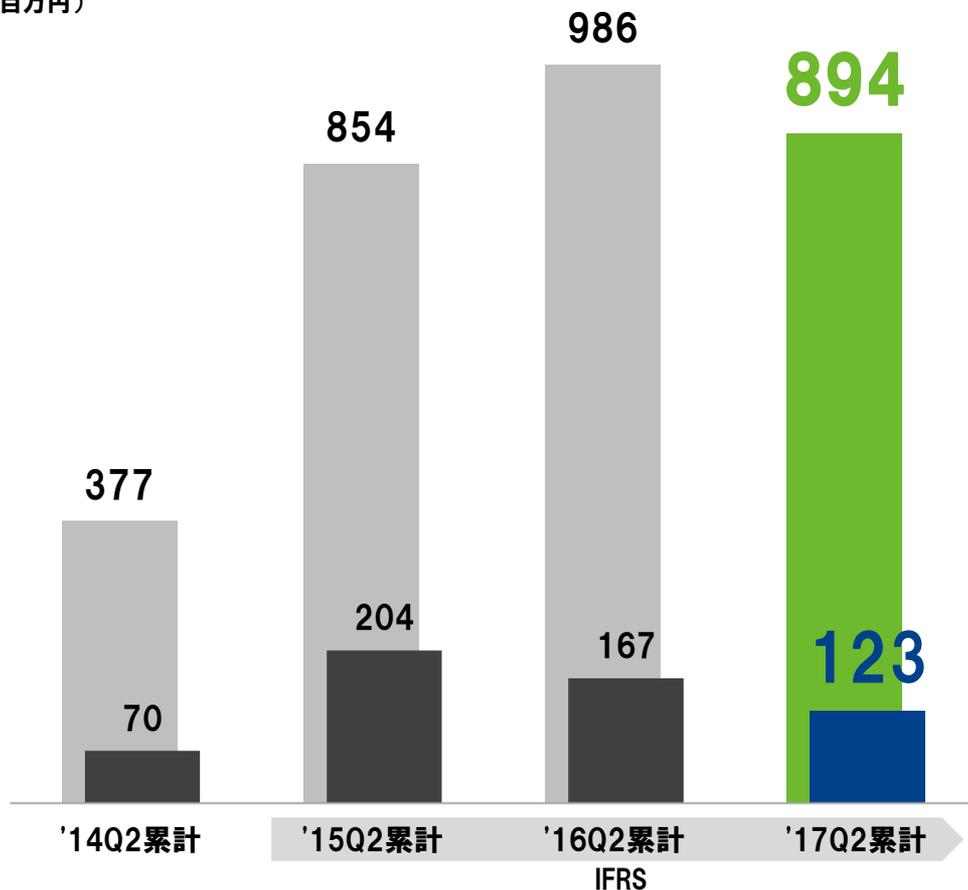


システム開発会社向けのサービス開始



産業テクノロジー領域に拡大

(百万円)



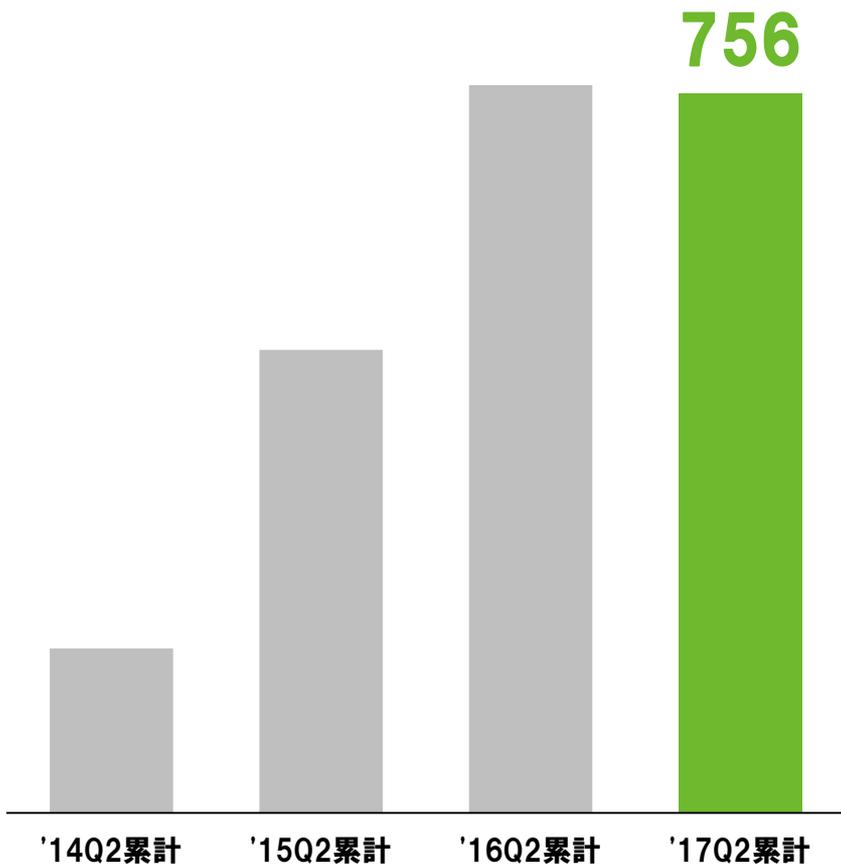
売上高

▲9.3%

営業利益

▲26.1%

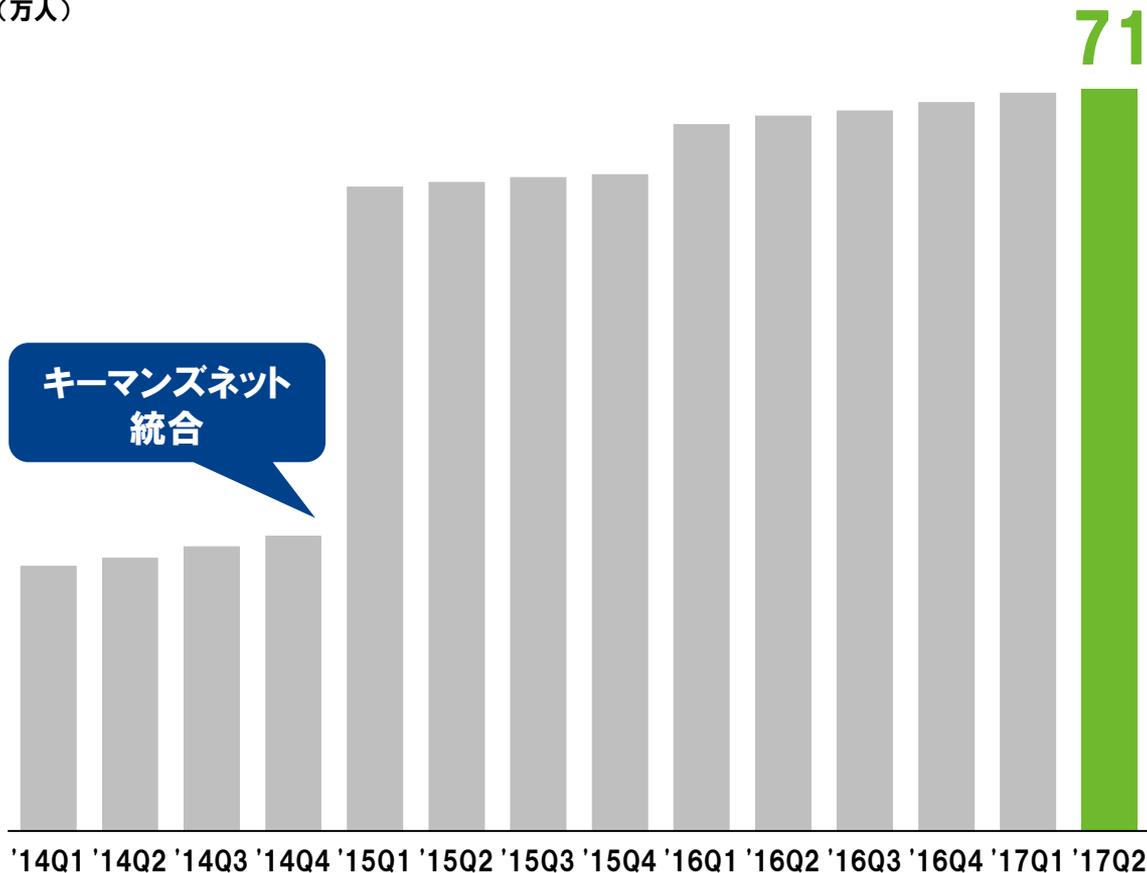
(社)



前年同期比 ▲1.2%(9社減)

低単価商品購入層で
顧客数が減少

(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

✓ 当社サービスはマーケティングの「基礎燃料」

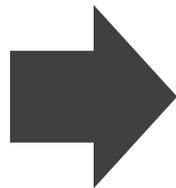
当社が高品質な見込み顧客データを提供



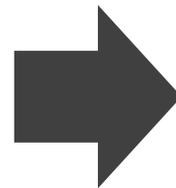
キーマンズ ネット

見込み顧客
の発見

Lead Generation

継続的
コミュニ
ケーション

Lead Nurturing



商談化

Lead Qualification

デジタルツールによる統合管理
マーケティングオートメーション

前提

- ✓ 営業手法のパラダイムシフト
- ✓ デジタルプラットフォーム(MA)の普及

当社の強み

- ✓ 米国TechTarget Inc.と提携、先進ノウハウを活用
- ✓ 専門性の高いメディア・コンテンツによって、IT製品選定の「場」を提供
- ↓
- ✓ 購買意向を持ったコーポレートバイヤーのデータが蓄積

展開

- ✓ 外資IT大手顧客から利用が進む
 - ・デジタルマーケティング先進企業
 - ・TechTargetブランドへの信頼

基盤強化 & 領域拡大

メディア・
コンテンツ



データ・
テクノロジー

IT分野の立て直し

産業テクノロジー
分野の開拓

(次領域へ展開)

システム基盤強化
(統合&改良)

エコシステム構築
(パートナー)

米国型商品導入
(TechTarget Inc.)

魅力的なコンテンツを追加し
コーポレートバイヤーを誘引

- ・コーポレートバイヤーのボリューム
- ・リード収集スピード



会員数
33万人

+



会員数
31万人

+



会員数
7万人

+



M&Aにより国内最大級の
規模を獲得

異なるテクノロジー領域
のバイヤーを取込

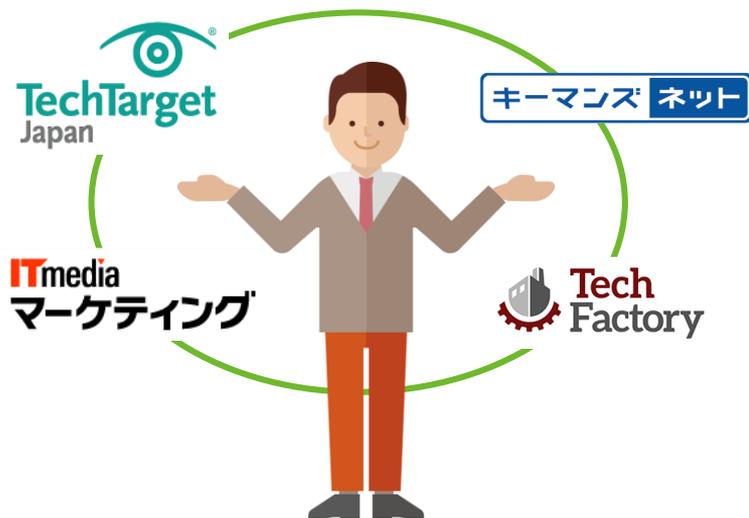
さらなるボリュームと
領域／顧客の開拓へ

専門メディアだからこそその
価値の高い購買意向データを提供

- ・より関心の高いリードの絞り込み
- ・細かなターゲティングの実現

◆ 新システム「LBP(LeadGen Business Platform)」導入

2017年11月稼働
複数並行していたシステム
をひとつに統合



・業務効率アップ ・データの横断活用／インテグレーション促進

◆インテグレーション強化のための協業推進

- ✓ ランドスケイプ社
企業DB接続によるリード価値の向上
- ✓ toBeマーケティング社
Pardot*との接続性強化
*Salesforce社のマーケティングオートメーションツール
- ✓ 米国Integrate社
リードジェンデータのインテグレーションツール
／マーケットプレイス

・新規メディアの追加／領域拡大が容易に ・外部媒体への機能提供／ネットワーク化

◆ 米国の先進的データサービスを日本へ展開

高品質リードジェン

- LeadGen. Qualify
- LeadGen. Connect

カスタマーサクセス
= “成約”

データを精錬し、
「見込み客」よりも
限りなく案件に近い
「商談機会」を提供

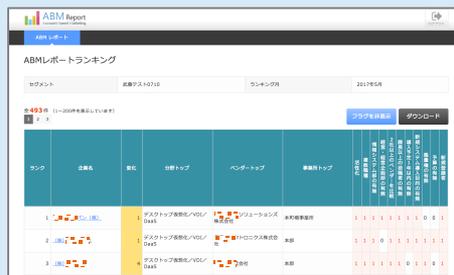
米国TechTarget Inc.の主力商品の変化

リード提供サービス
(件数課金)



SaaS型データサービス
(サブスクリプション課金)

当社でも新システム「LBP」上で SaaS型データサービス提供を本格化



(事例)
ABMレポート

ABM Report Account Based Marketing

ABM レポート

ログアウト

ABMレポートランキング

セグメント: 武藤テスト0710

全 493 件 (1~200件を表示しています)

1 2 3

ランク	企業名	変化	分野トップ	ベンダートップ
1	ジャパン (株)	1	デスクトップ仮想化/VDI/DaaS	ソリューション株式会社
2	(株)	1	デスクトップ仮想化/VDI/DaaS	エレクトロニクス社
3	(株)	4	デスクトップ仮想化/VDI/DaaS	心会社

企業詳細プロフィール

2017年5月ランキング

1位

モバイルパフォーマンス

ジャパン (株)

基本情報

業種: 36_卸売業・小売業
従業員規模: 1万人~
売上規模: 5千億~1兆円未満

前へ 次へ

月別ランキング

月	3	4	5
順位	3	2 ↑	1 ↑

注目点

▼本セグメントにおける情報収集が以前より活発になっています。▼製品分野ではデスクトップ仮想化/VDI/DaaSに強い関心があります。▼ホワイトペーパー閲覧よりも記事を開覧している会員が多くなります。▼システム導入目的で情報収集していると回答している方がいます。▼導入済みシステムの運用効率化を検討している方がいます。▼システム導入を1年以内に考えていると回答している方がいます。▼組織的に情報収集している可能性があります。▼情報システム部と経営・経営企画部の両方の部署の会員が含まれていることから全社的プロジェクトが稼働している可能性があります。▼予算を確保するために複数のベンダーと比較・検討をしている可能性があります。▼関連するシステムの導入意欲が高く既に導入検討が進んでいる可能性があります。

企業内アクティブユーザ概況 該当するもの

- ✓ 5月に活動した会員数とその前2カ月の平均会員数を超過しています
- ✓ 複数職種 of 会員が活動しています
- ✓ 情報システム部の会員が含まれています

メディア広告事業

✓ 1.7%減収、6.8%増益

- リードジェン事業同様にIT領域は回復途上
- 全社での固定費減少が増益に寄与
- ねとらぼ、ITmedia ビジネスオンラインが大きく成長



ITmediaビジネス
O N L I N E

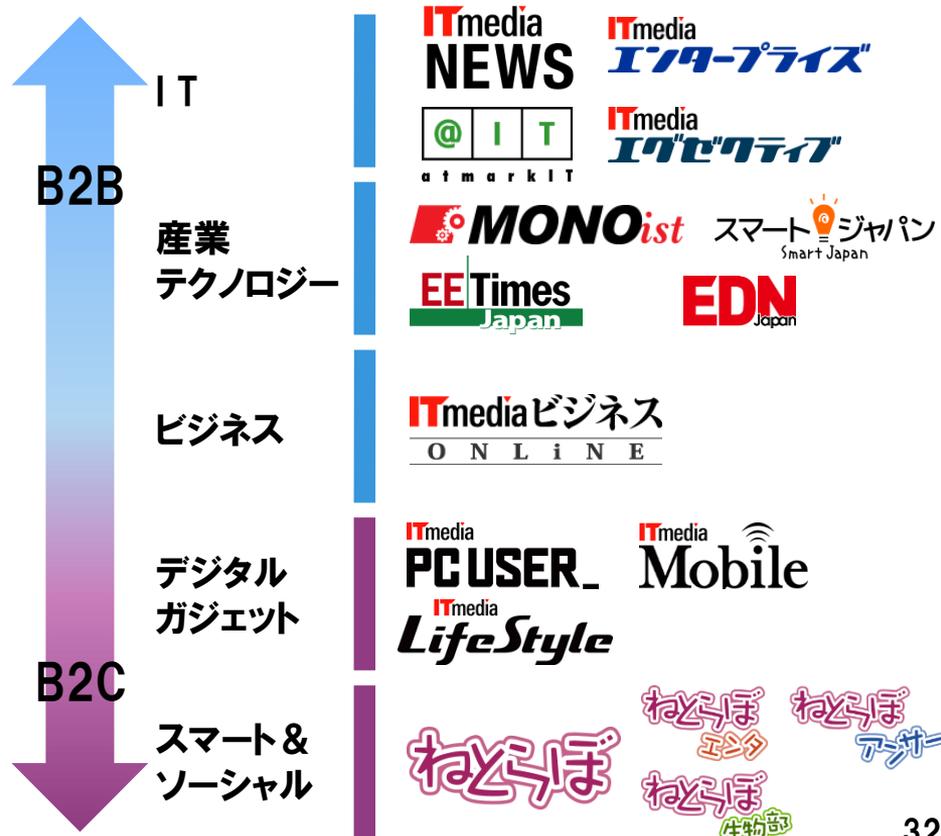
✓ データ活用型広告「ITmedia DMP」が滑り出し好調



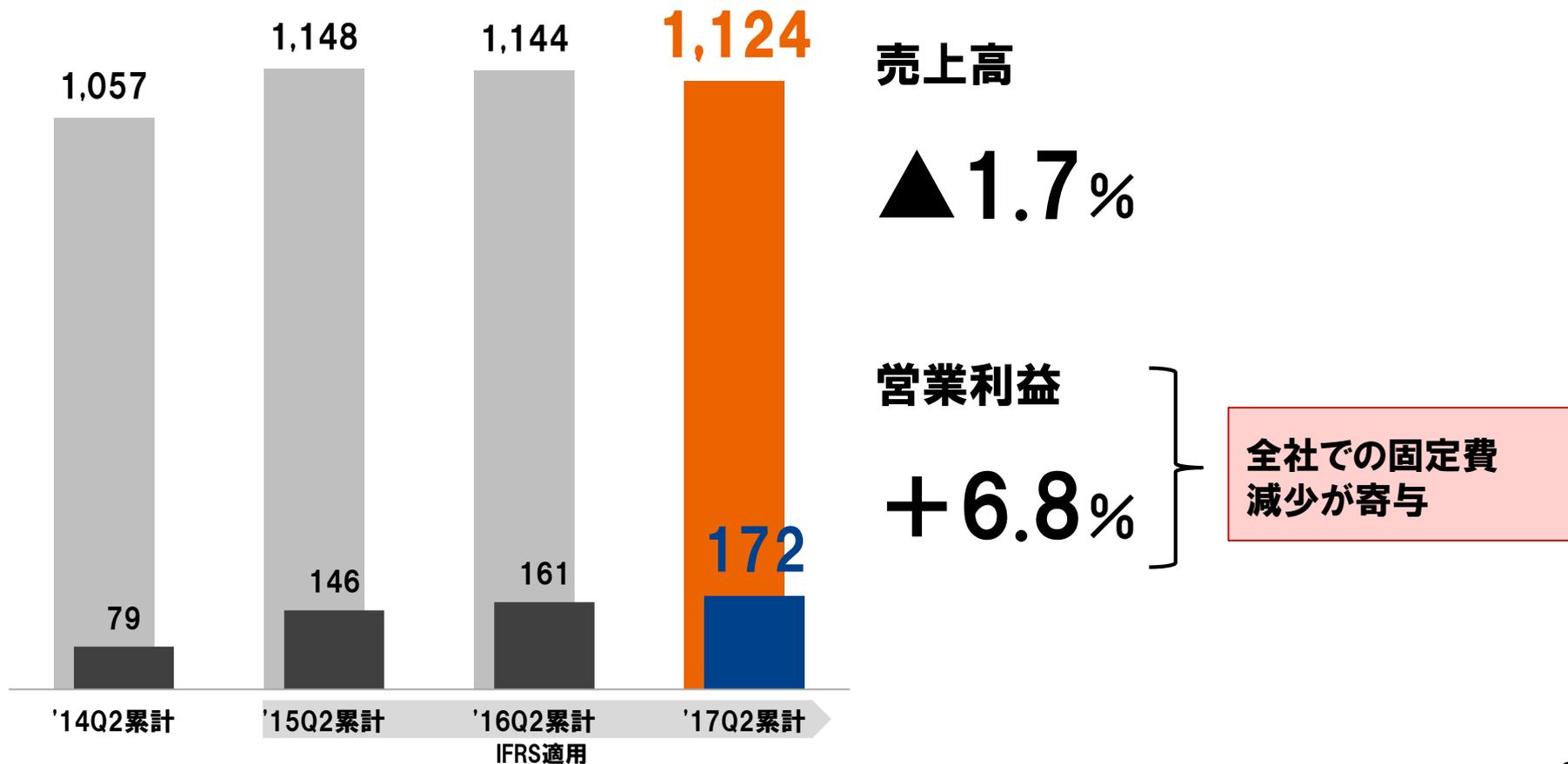
◆ビジネスモデル



◆メディアのラインアップ



(百万円)



(社)

385

前年同期比 ▲5.2%(21社減)

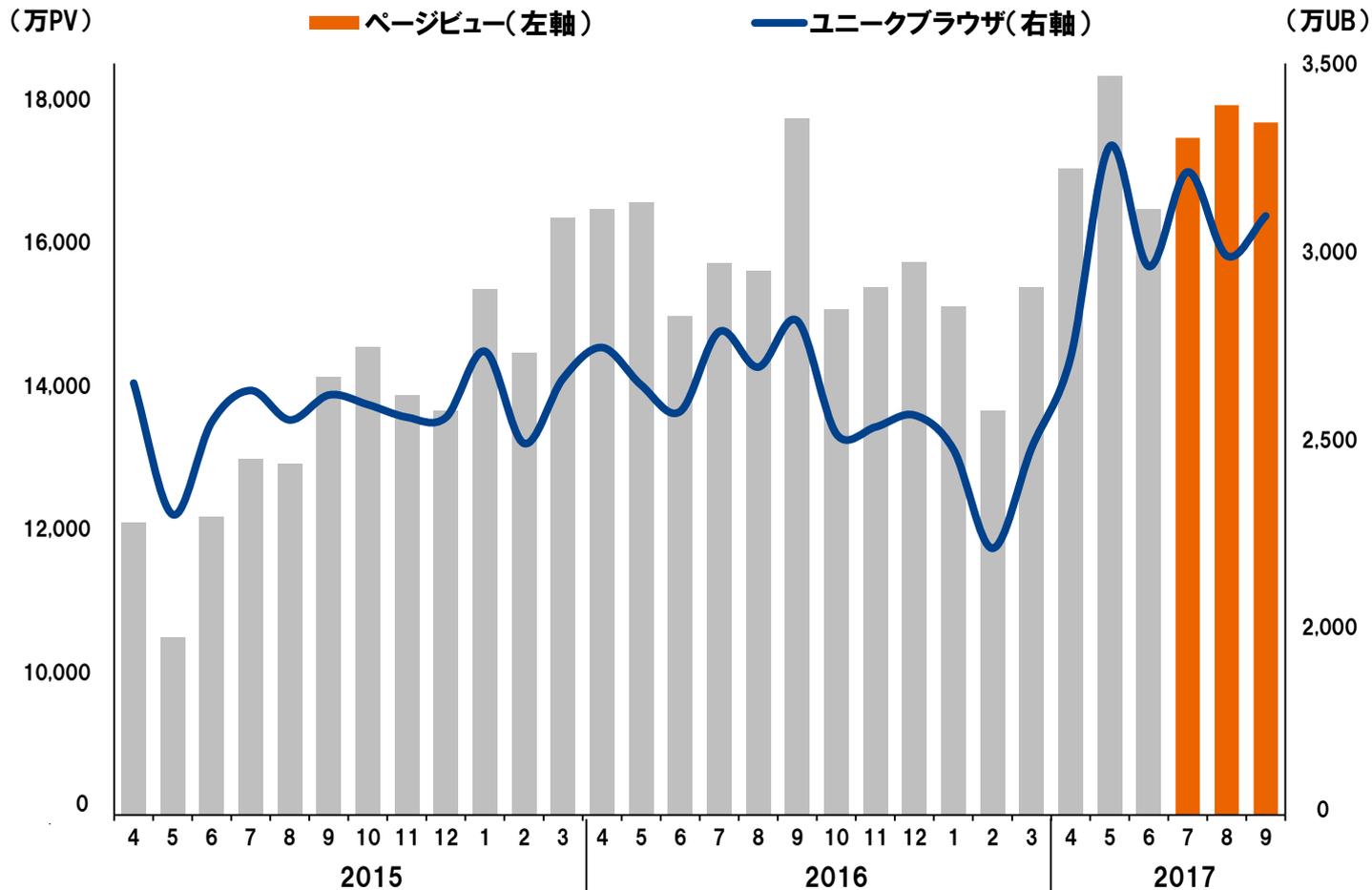
低単価商品購入層で
顧客数が減少

'14Q2累計

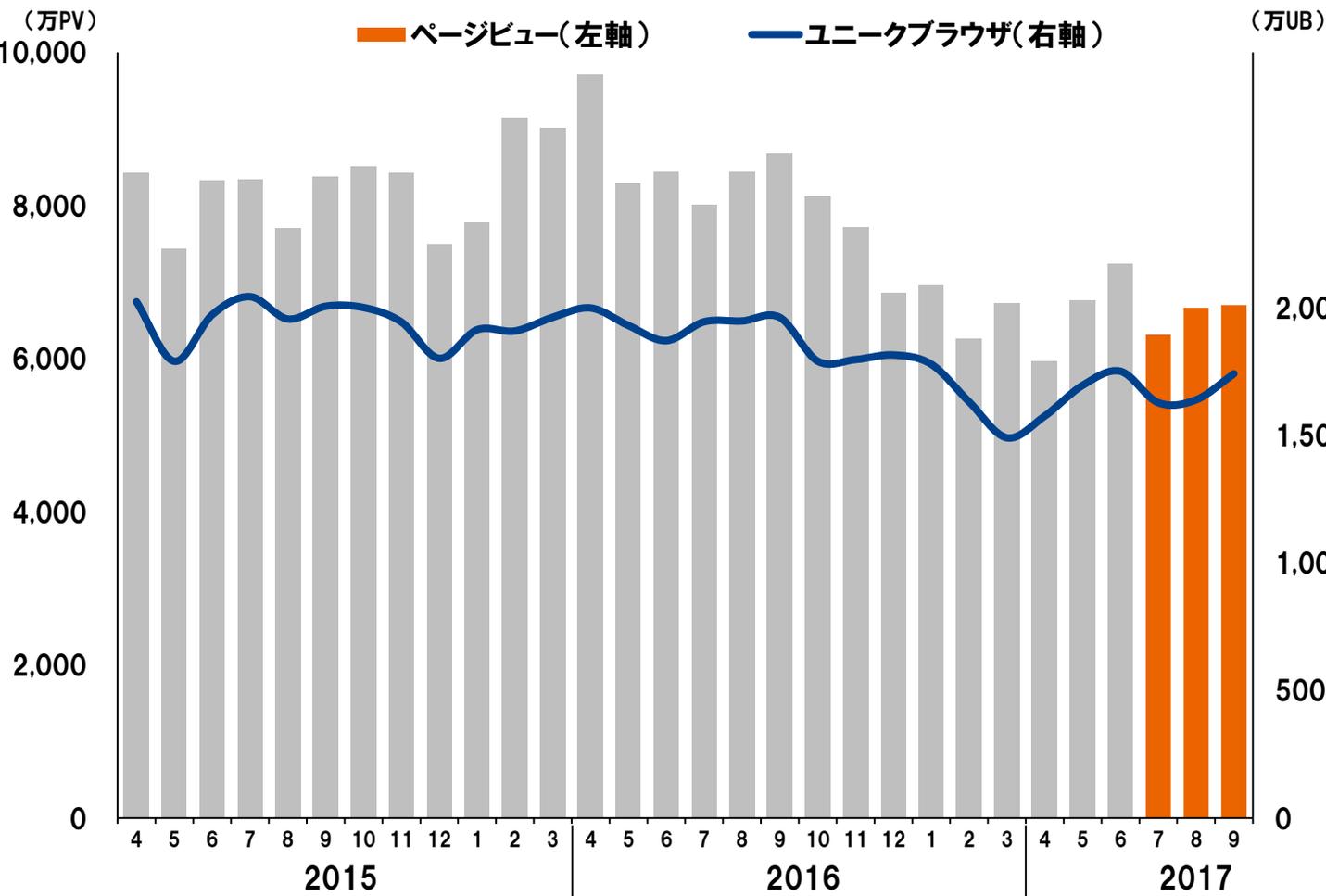
'15Q2累計

'16Q2累計

'17Q2累計



**メディア規模は
高水準で推移**



- ✓ B2Cのリソースはねとらぼへシフト
- ✓ B2Bで価値の高いオーディエンスの集積と証明を重視(エンゲージメント)



**会員制 + DMPで
提供価値を向上**

AI、RPA、スマートスピーカー、ブロックチェーン、働き方改革など ビジネスとテクノロジーのトレンドをいち早くつかみ、わかりやすく伝える

ITmedia ビジネス ONLINE

新たな価値創造へ——
デジタル変革とビジネスの

ITmedia PC USER > VR USER

モニターに映く「エコタンク搭載プリンタ」ここがスゴイ!

未来の体験が目の前に
VR USER
MR・ARなど、注目の最新技術を幅広く網羅

TOP STORIES

IOS 11で何が変わるのか。林信行氏が解説：
この秋、iOSに本格的AR・AI時代が到来

本田雅一のクロスオーバーデジタル：
Appleは今後も開発者に支持されて勝ち続けられるか WWDC 2017の着眼点

アクセス

1 iOS 11 導入し

2 2017年 10月 17日

3 2017年 10月 17日

4 2017年 10月 17日

5 2017年 10月 17日

6 2017年 10月 17日

7 2017年 10月 17日

8 2017年 10月 17日

9 2017年 10月 17日

10 2017年 10月 17日

「シンクロナイズとロボットで『Synchroid』（シンクロイド）。1人1人の作業をシンクロナイズとロボットで実現。RPA推進室長は10月19日説明した。

AI+ by NEWS
あなたのアイデアに「AI」をプラスする

2017.10.17
「ハイ、エクスペリア」——ソニー、家族をつなぐコミュニケーションロボット「Xperia Hello」発表

118 ツイート 32 いいね!

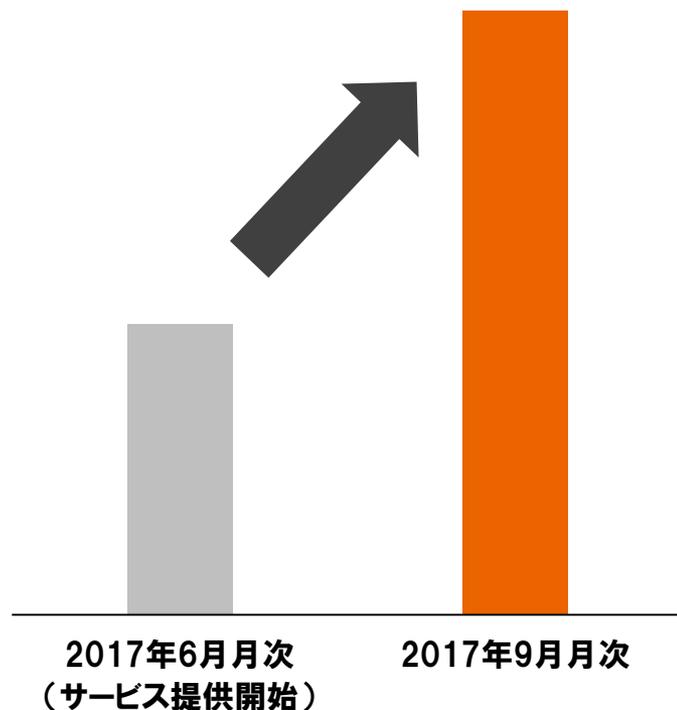
ビットコインからその先の未来へ——
暮らしを変える「ブロックチェーン」

インターネット上を流通する仮想通貨「ビットコイン」。流通を管理する組織が存在しないという特徴も、取引上の信頼は現実世界以上に確保されています。

その信頼性を生んでいるのが、分散型データベースである「ブロックチェーン」です。その仕組みは複雑な話になりますが、銀行の決済、自動車の自動運転、契約の履行、投票の公正性と契約のチェック、商品の流通経路のチェックなど、社会のさまざまな領域で利用する可能性があります。

しかし、ブロックチェーンという言葉を聞いても、それがどのような仕組みなのか、それが社会にどのような利点をもたらしているのかを十分に理解しづらいと感じる人も少なくありません。そこで、ITmedia NEWS、ITmedia Mobile、ITmedia PC USER、ITmedia Lifestyle編集部が力を合わせてブロックチェーンの現状とこれからを解説します。

売上高推移



- ✓ 専門メディアならではの高品質データを基盤として活用
- ✓ 広告商品群のバリューアップを図る

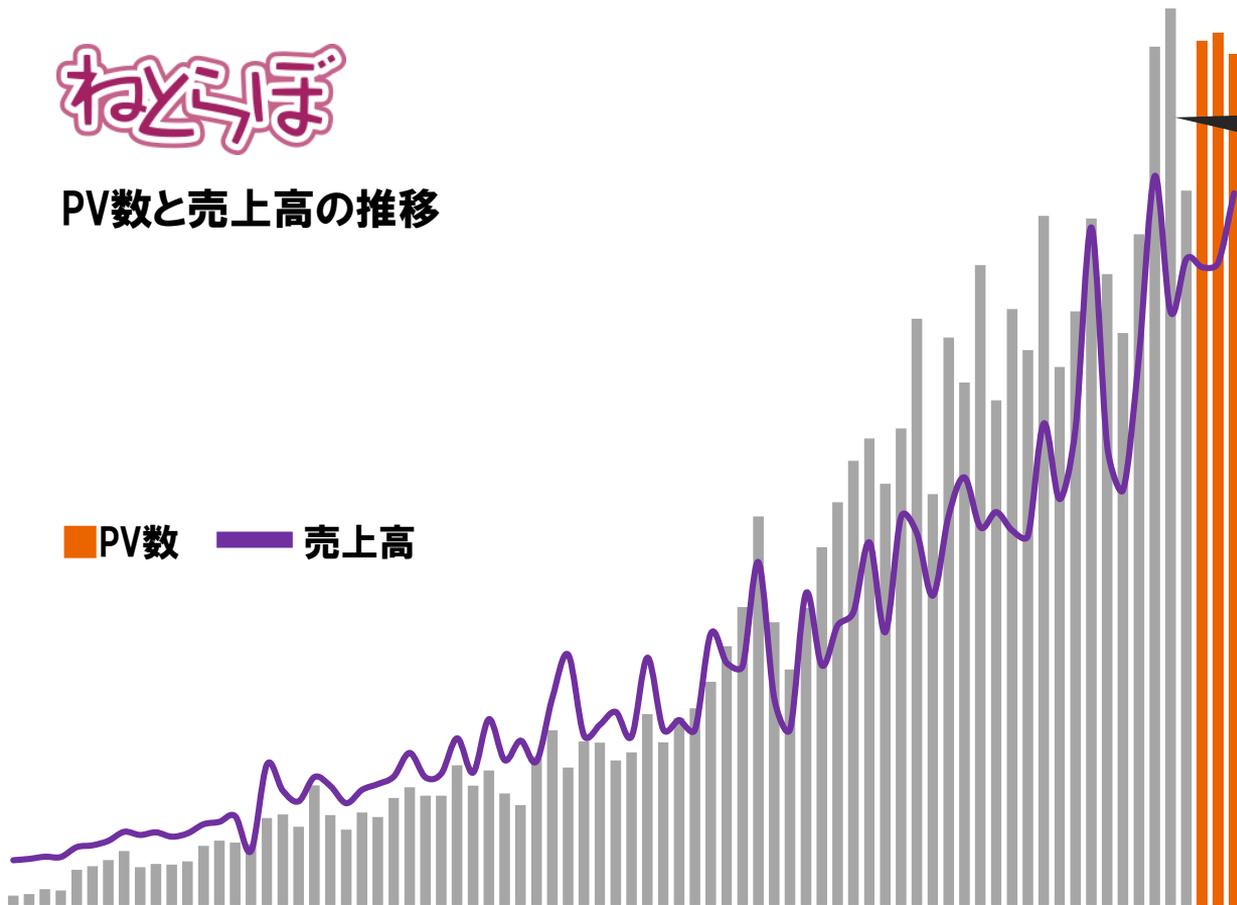


- ✓ アイティメディアID 会員データ
- ✓ メディア上での細かな行動履歴 (関心情報)

ねとらぼ

PV数と売上高の推移

■ PV数 ■ 売上高



2017年4月以降、
恒常的に月間1億PVを超過！

TOPICS

「ねとらぼエンタ」月間3,000万PVを突破！（2017年7月実績）

ネット上で話題になっている、もしくはこれから話題になりそうなエンタメ情報をいち早くキャッチし、幅広くお届けするエンタメ専門情報サイトとして、2015年10月末に開設。

➔ 今後も新たなメディアの創出に継続的に取り組む

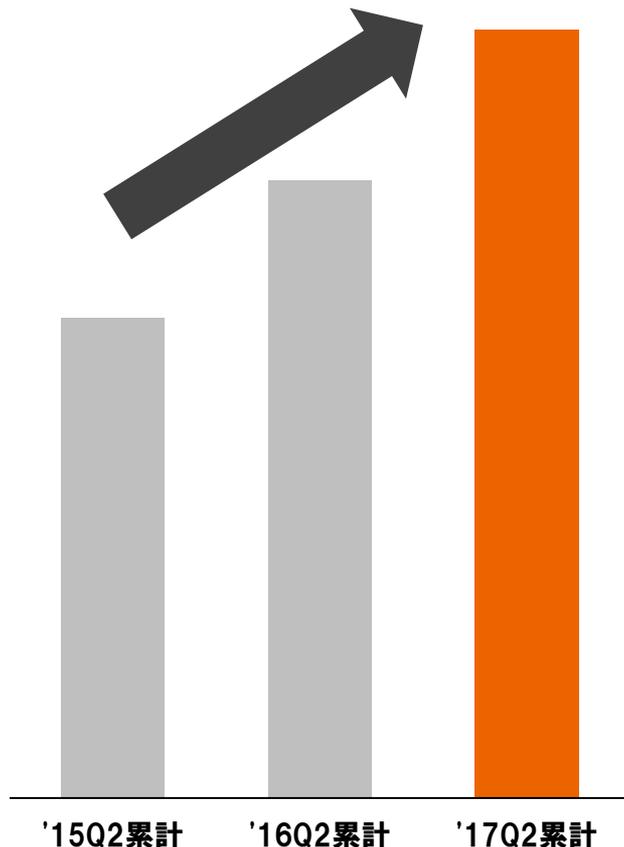




2011年4月(開設)

2017年9月

売上高推移

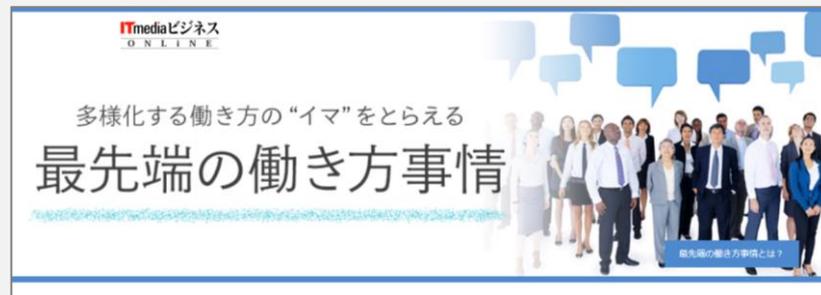


TOPICS

「働き方改革」特集に幅広い読者から注目が集まる

多様化する働き方の「イマ」をとらえた最先端の働き方事情を扱う記事や調査レポートが、非IT領域の読者にも幅広く読まれ、読者の裾野拡大に寄与

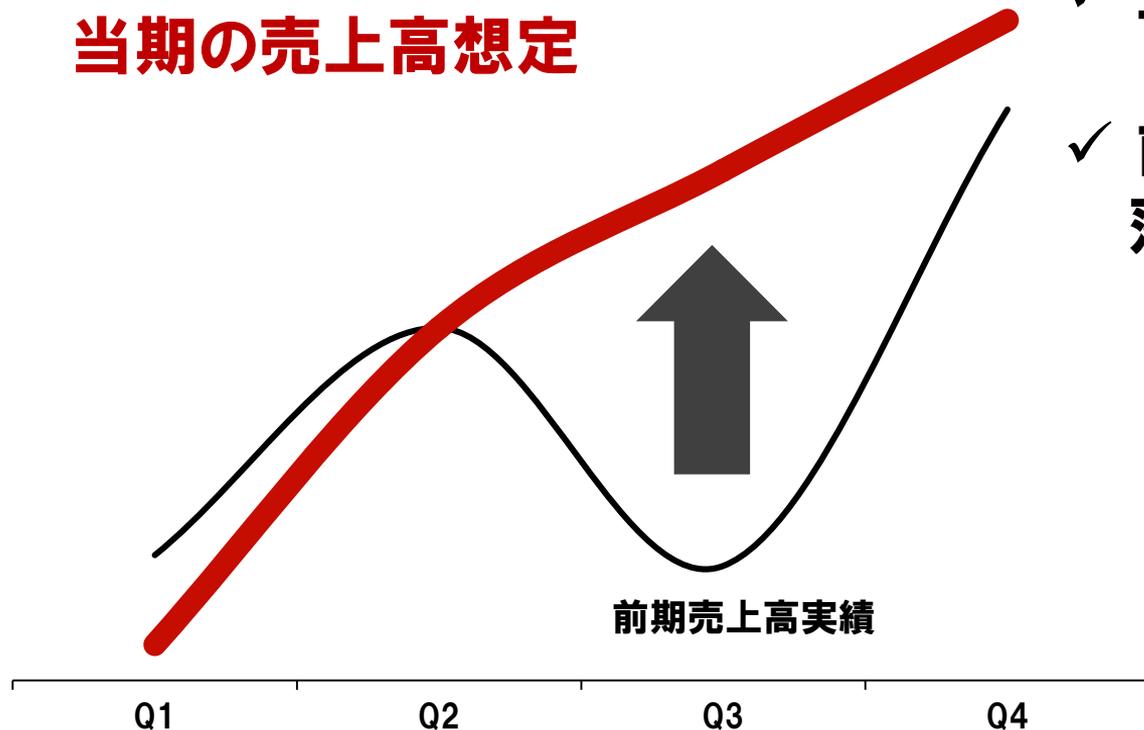
<http://www.itmedia.co.jp/business/subtop/work/index.html>



➡ 引き続きビジネスのトレンドをいち早く捉えた特集を積極的に展開

当期業績と配当

当期の売上高想定



- ✓ 上期は想定範囲内
- ✓ 前期Q3の異常な落ち込みは回復を見込む
 - ・ 外資大手が改善
 - ・ その他顧客も堅調
 - ・ 為替の影響なし

・外資顧客は回復途上、
上期は保守的に想定



・上期は想定範囲内

・前期Q3の異常な落ち込みは
回復を見込む



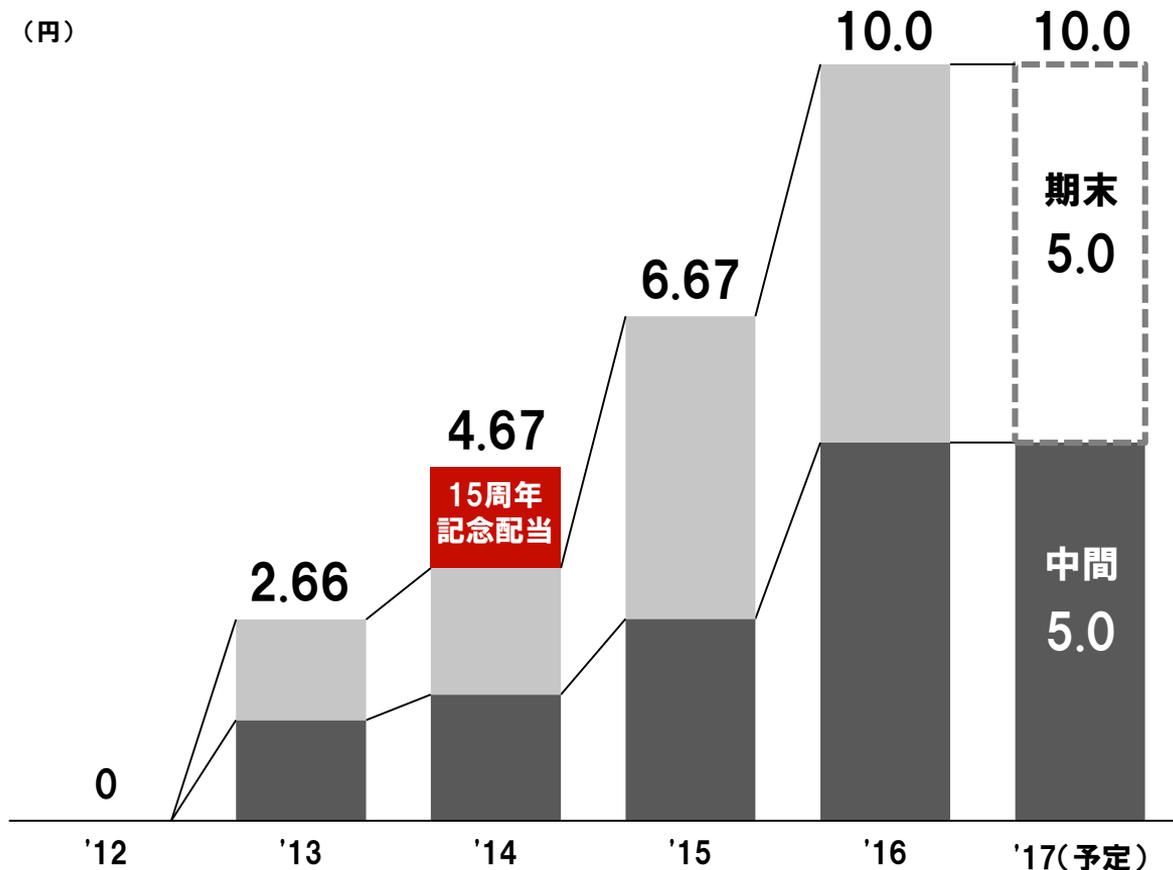
・外資・国内共に改善を見込む
・為替変動などの再現兆候なし

(百万円)	売上高	営業利益	親会社の所有者に帰属する 当期利益
通期業績予想	4,800	790	530
	(+7.8%)	(+11.3%)	(+11.5%)
2016年度実績	4,451	709	475

※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

(円)



中間配当5円

期末配当5円(予定)

※ 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.

(ご参考)用語集

当事業 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、顧客企業に見込み客リストとして提供する事業。

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／一般消費者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「2017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。