

# 2019年3月期 第2四半期決算 付録資料編

2018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

# 当社の概要

---

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	インターネット専門メディアの開発と運営
従業員数	217名
主要株主	SBメディアホールディングス(株) / ヤフー(株) 他
コーポレートサイト	<a href="http://corp.itmedia.co.jp/">http://corp.itmedia.co.jp/</a>

# メディア規模のイメージ(2018年度)

## ◆メディア規模

専門メディア数  
**30**メディア

記事本数  
**4,000**本/月

読者数  
**2,000**万人  
3,000万UB

月間PV数  
**2億**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  
会員数  
**100**万人

顧客数  
**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	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	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	—		ナレッジオンデマンド、アイティクラウド

## 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 **2.5億** PV

行動履歴  
データ

会員登録  
データ

**75万** 人

データの蓄積・活用

メディア広告事業

リードジェン事業

- ✓ 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

- ✓ 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

## 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

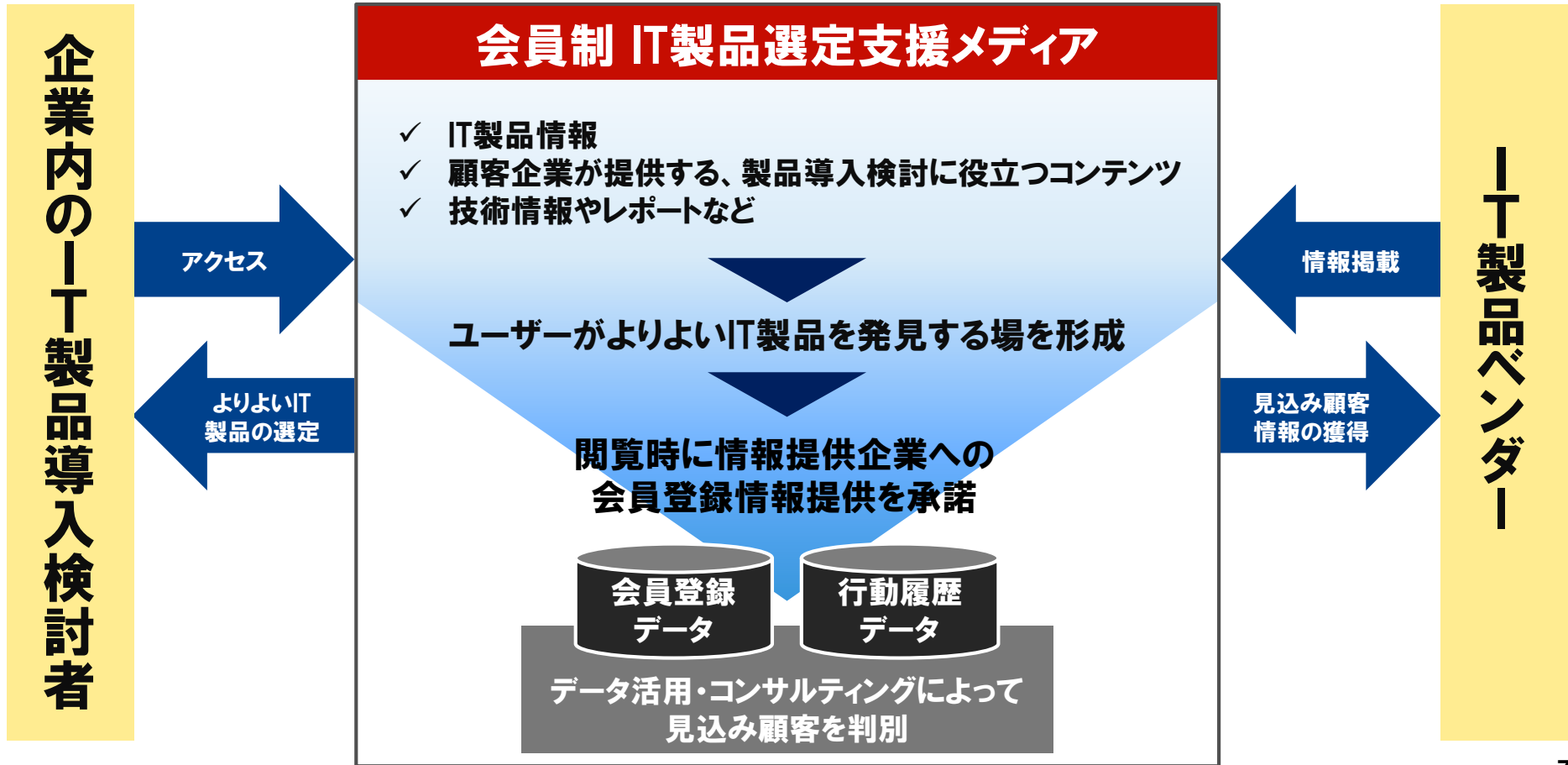
**受注**

## 当社が提供する支援サービス

	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
	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





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 再成長に向けた戦略

✓ リソースの強化(人員の投入、テクノロジー基盤整備)

## TechFactory

2018年8月1日公開

シリーズ「モノづくりの現場から」  
(アイリスオーヤマ つくば工場):  
“1ライン1人体制”を実現する、  
アイリスオーヤマ「つくば工場」の自動化ライン



## TechTargetジャパン

2018年9月3日公開

GCPのエコシステムは育成途上？  
Google Cloud PlatformとAWS、  
Azureのパートナー戦略を比較 成功者は？

## キーマンズネット

2018年8月6日公開

約7000人の従業員に活用を促した、  
電通のRPA導入成功の鍵

## ITmedia マーケティング

2018年9月12日公開

ブランディングの先にあるもの：  
テレビCMなしでも急成長するBOTANIST、  
Instagram活用の次なる展開とは

## ◆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

メディアカ・  
顧客提供価値  
向上

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



## ITmedia ビジネスオンライン

2018年6月5日公開

「プロ経営者」インタビュー【後編】：  
残業手当はすぐになくしたほうがいい  
カルビー・松本会長



## ねとらぼ

2018年6月9日公開

「安室透に出会ってから世界がきらきらして見える」  
安室の女の胸の内

## EE Times Japan

2018年7月4日公開

Over the AI ―― AIの向こう側に(23) 最終回：  
中堅研究員はAIの向こう側に何を見つけたのか

## ITmedia エンタープライズ

2018年8月30日公開

真説・人工知能に関する12の誤解【特別編】：  
あなたたちは、本当に「AI開発プロジェクト」を  
やる気があるのか？

## ITmedia NEWS

2018年6月29日公開

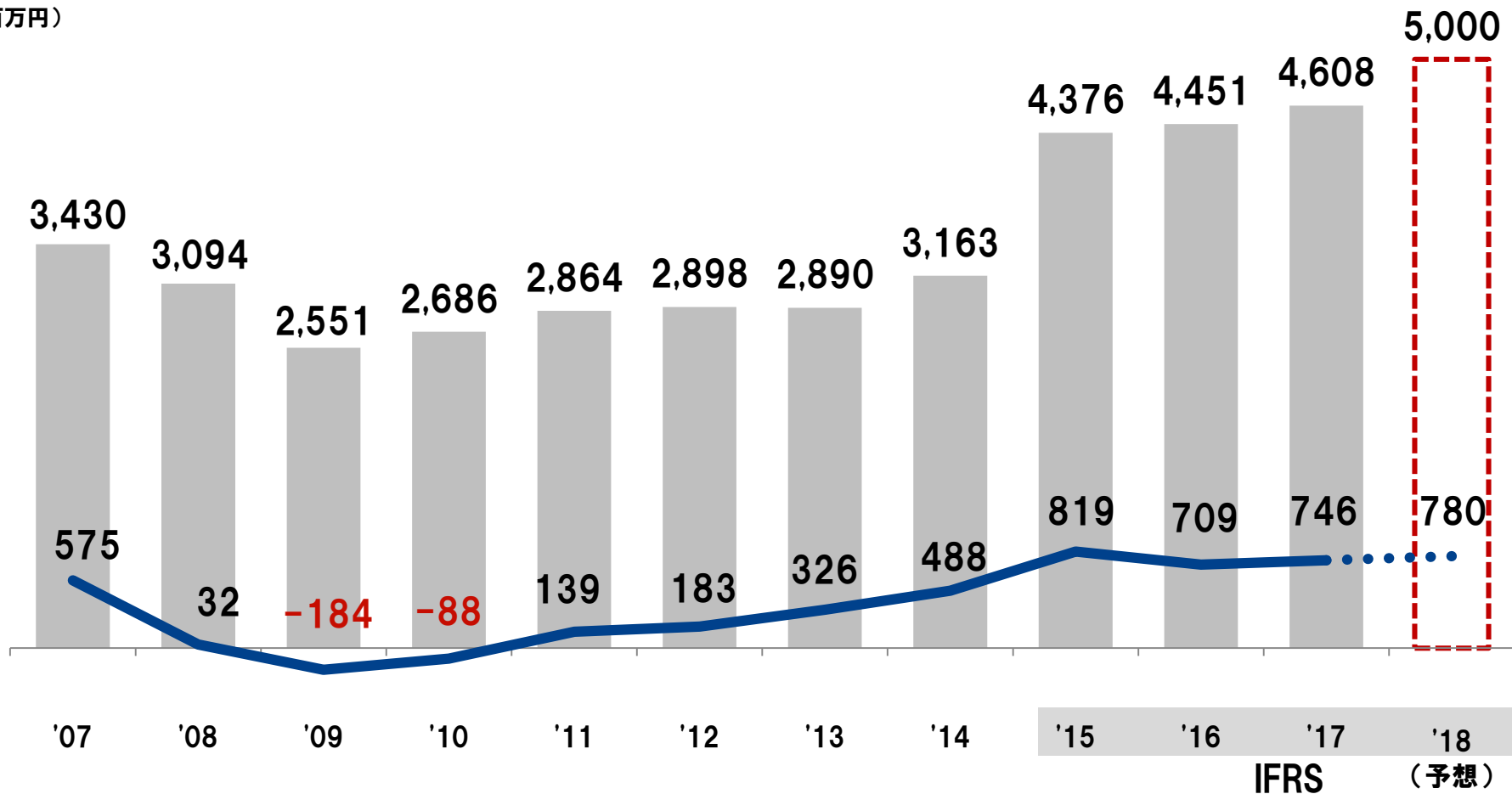
「どう考えても速いよね」  
MUFGとAkamaiの“世界最速”ブロックチェーン誕生秘話

## 業績・KPI

---

# 売上収益・営業利益の推移

(百万円)



## ◆顧客数

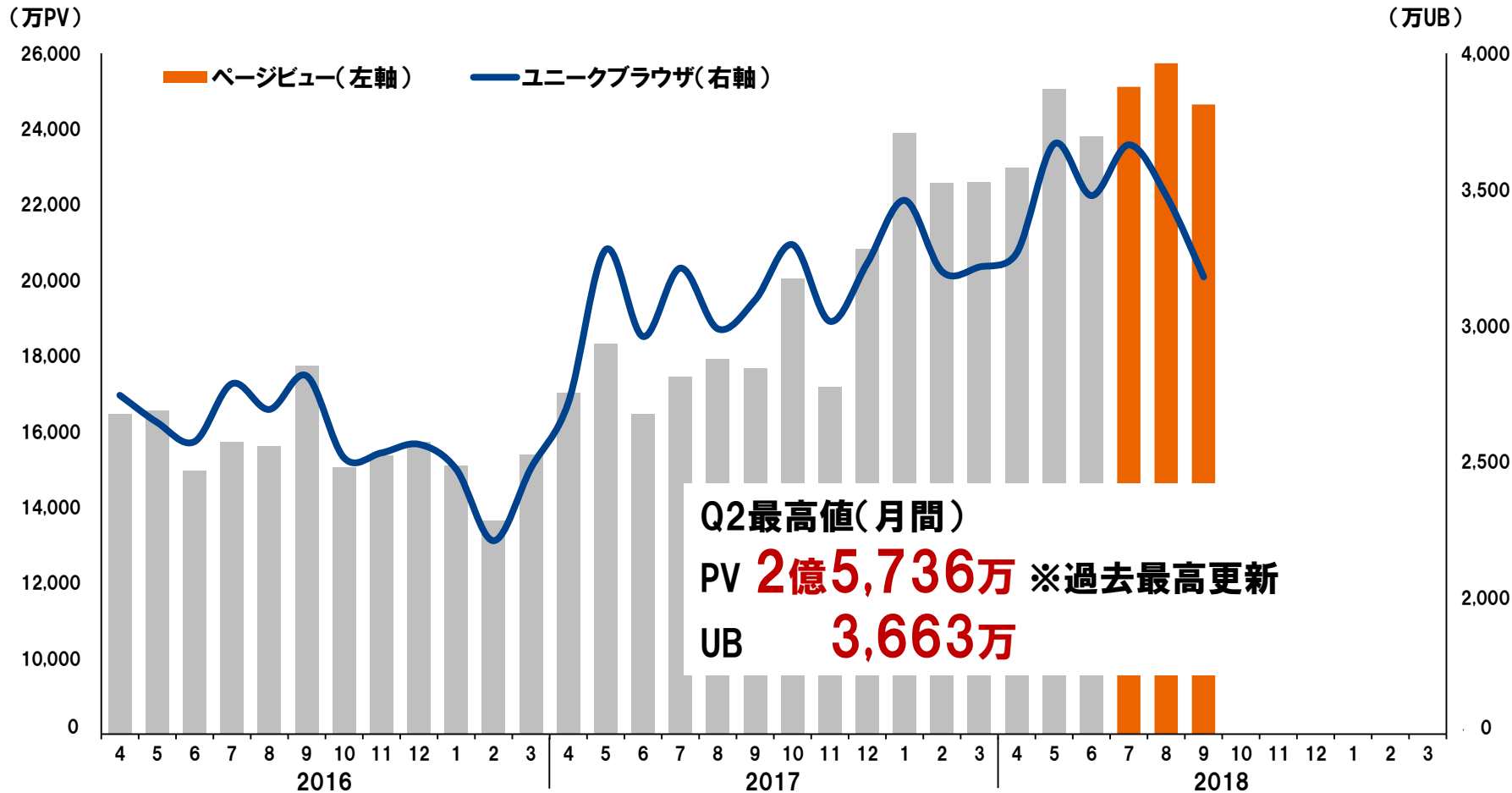
(社)	Q1累計	Q2累計	Q3累計	Q4累計
<b>全社</b>	※ナレッジオンデマンドを除外しています			
2016	810	1,002	1,153	1,307
2017	774	1,005	1,188	1,334
2018	717	945		
<b>リードジェン事業</b>				
2016	626	765	872	989
2017	605	756	891	997
2018	550	754		
<b>メディア広告事業</b>				
2016	281	406	487	583
2017	252	385	488	573
2018	261	384		

## ◆会員数

(万人)	Q1	Q2	Q3	Q4
<b>リードジェン事業</b>				
2016	67	68	68	69
2017	70	71	72	73
2018	74	75		

# 運営メディアの規模(総合)

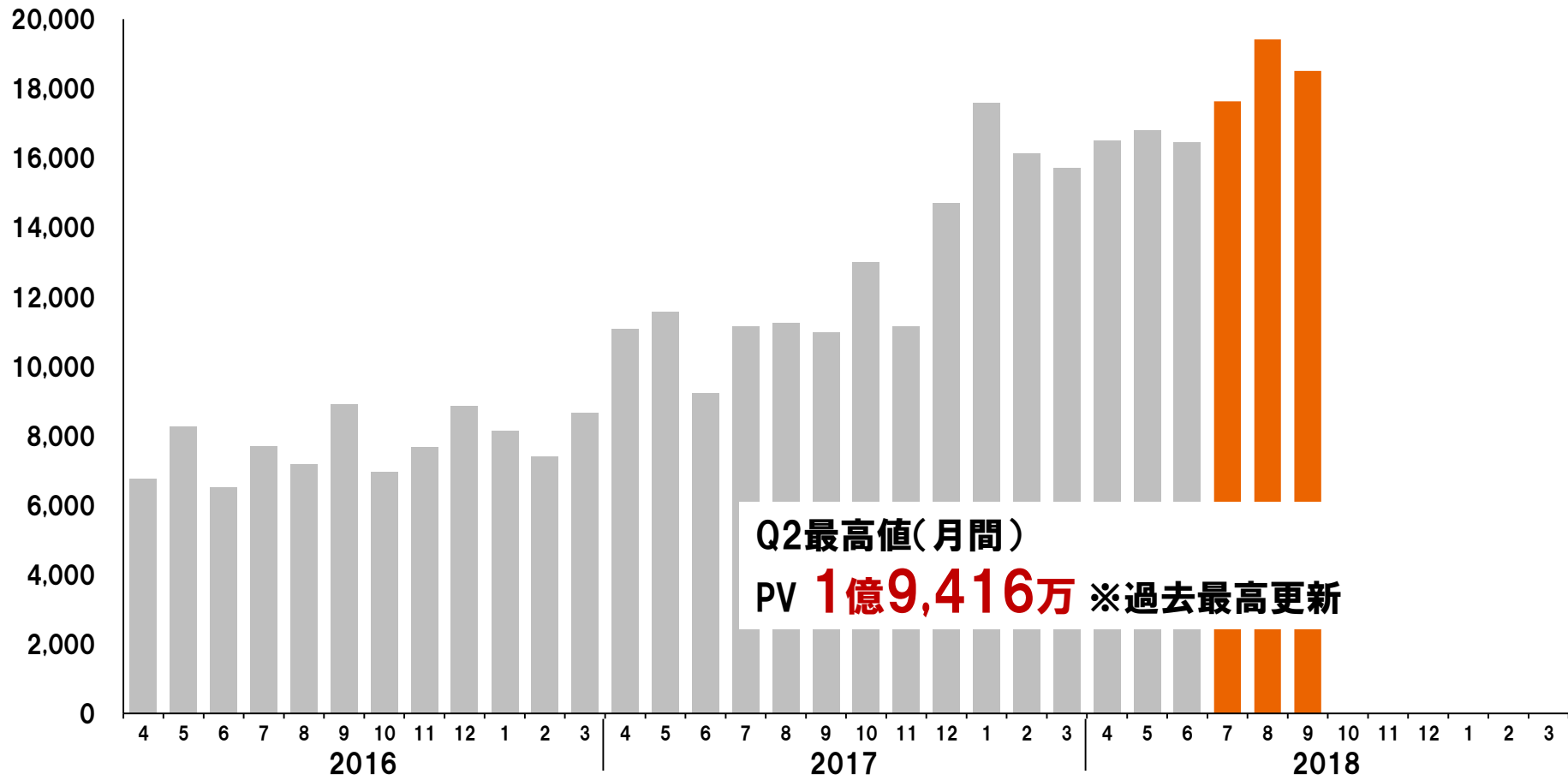
※当社が提供しているスマートデバイス向けメディアアプリの広告枠インプレッション数を  
総ページビュー数に加算しています。



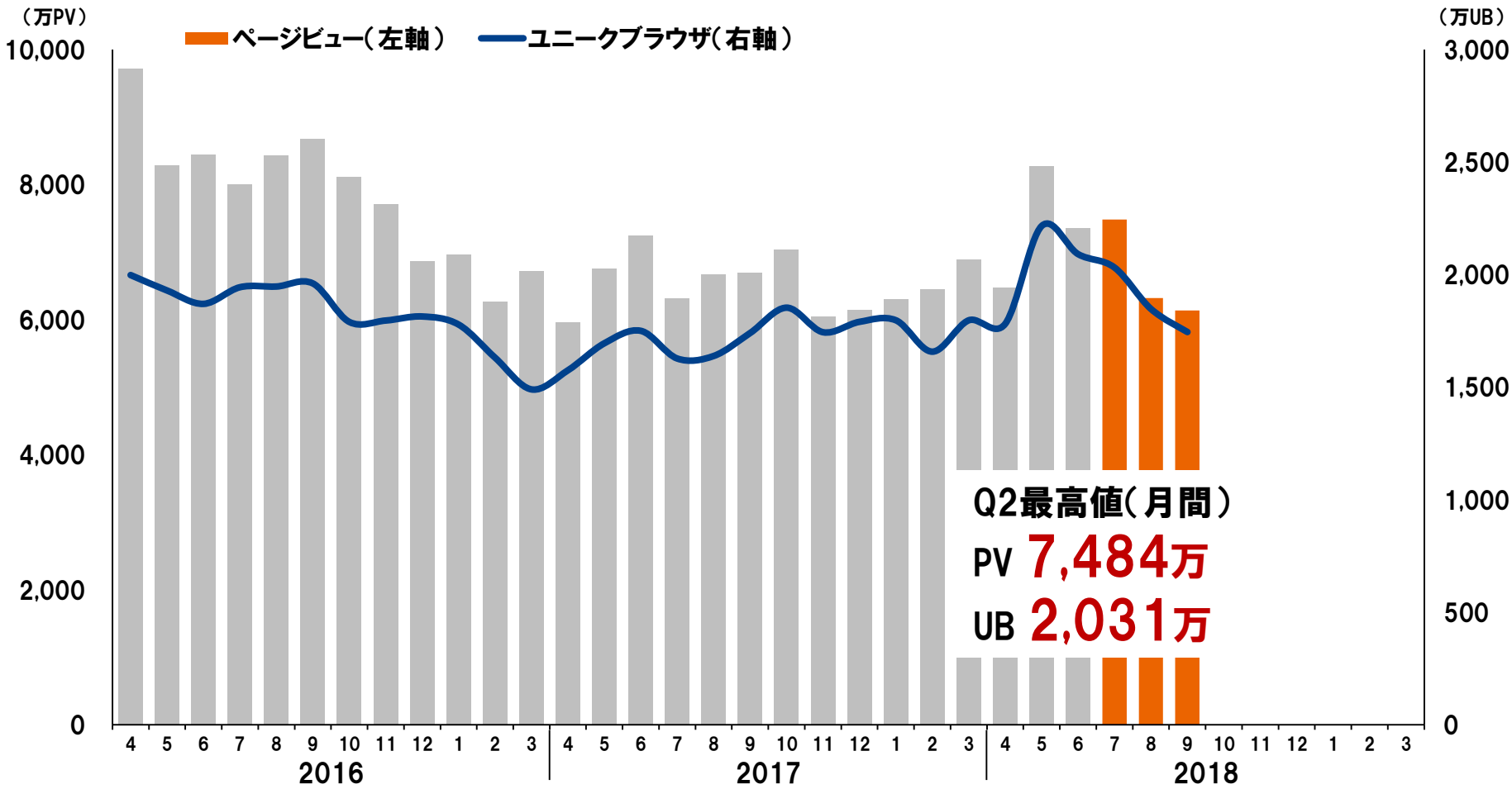


# ねとらぼのメディア規模

(万PV)



# ねとらぼ以外のメディア規模



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、顧客企業に見込み顧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「2018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注意ください。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。