

2019年3月期 第2四半期 決算説明資料

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

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

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

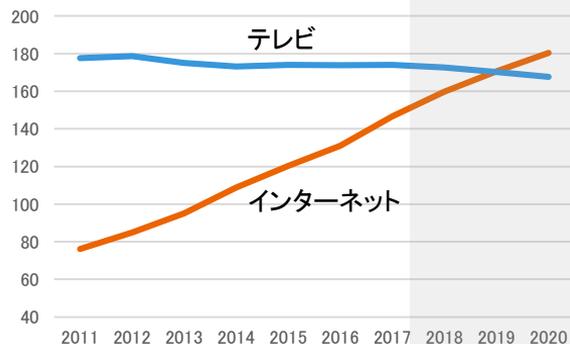
インターネット × テクノロジー × デジタルマーケ

- 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

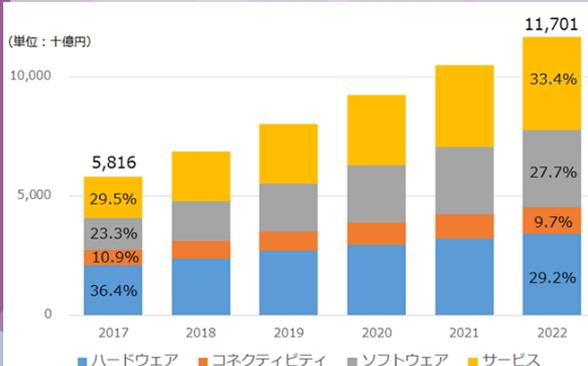
インターネット × テクノロジー × デジタルマーケティング

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差別化要素

インターネット × テクノロジー × デジタルマーケティング

ネット黎明期よりオンライン専業

検索エンジンからも
評価の高いコンテンツブランド

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2億5,000万PV
3,500万UB

自ら一次コンテンツを生成

100人規模の専門編集部隊
+ 1,000人超の外部パートナー

テクノロジーに特化し、
先端情報をいち早く伝える

製品選択のための情報源として
群を抜く影響力

国内最大級の登録会員数

100万人*
* 当社メディアの総会員数

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

マーケティングプロセスに欠かせない「燃料」
保有するデータの質・量で差別化

米国TechTarget Inc.のノウハウ輸入

100人規模の直販営業部隊
+ 1,000社超の顧客基盤

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

最大の課題はリードジェンの再成長



ねとらぼを始めとする
新領域が**高い成長**



成長の柱と位置付けた
リードジェンが**足踏み**

当期の業績

➤ 売上収益 9.4% 増

- ・単体 IT系メディア 低調だった前年同期から改善
- 非IT系メディア 大幅成長。ねとらぼ、ビジネス領域、産業テクノロジー領域拡大継続
- ・子会社 ナレッジオンデマンド増収

➤ 営業利益 21.5% 増

- ・単体 増収による増益
今後の事業拡大を見据えた戦略的なコスト投入を実施
- ・子会社 赤字縮小

➤ その他

- ・2018年8月にメディア規模が過去最高を更新

連結損益計算書

	'17Q2		'18Q2		増減率
	金額	売上比	金額	売上比	
(百万円)					
売上収益	2,096	100.0%	2,293	100.0%	+9.4%
総コスト	1,842	87.9%	1,984	86.5%	+7.7%
（うち人件費）	987	47.1%	1,088	47.5%	+10.2%
EBITDA	317	15.2%	341	14.9%	+7.5%
営業利益	254	12.1%	308	13.5%	+21.5%
税引前四半期利益	255	12.2%	288	12.6%	+13.1%
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	170	8.1%	181	7.9%	+6.4%
親会社の所有者に帰属する 包括利益	169	8.1%	318	13.9%	+88.1%

1 持分法による投資損失 ▲22

アイティクラウド(株)

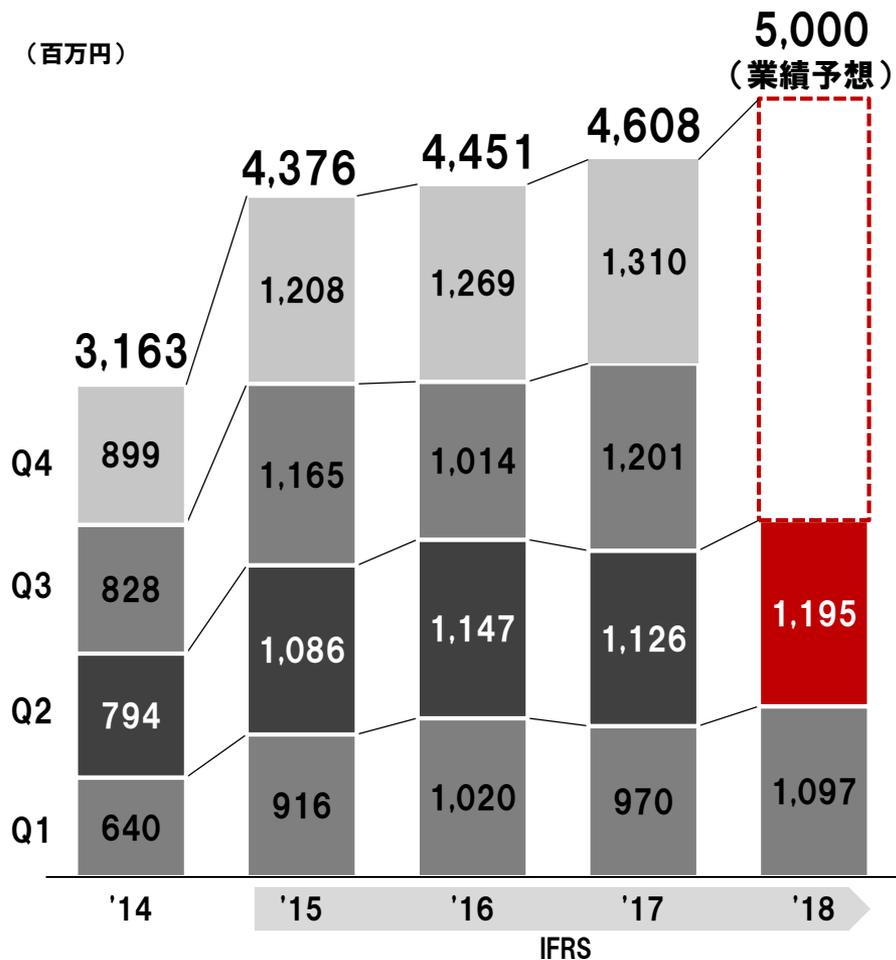
2018年4月設立(当社持ち分40%)

2 株式評価益 +136

ログリー(株)

2018年6月新規上場(東証マザーズ)

(百万円)



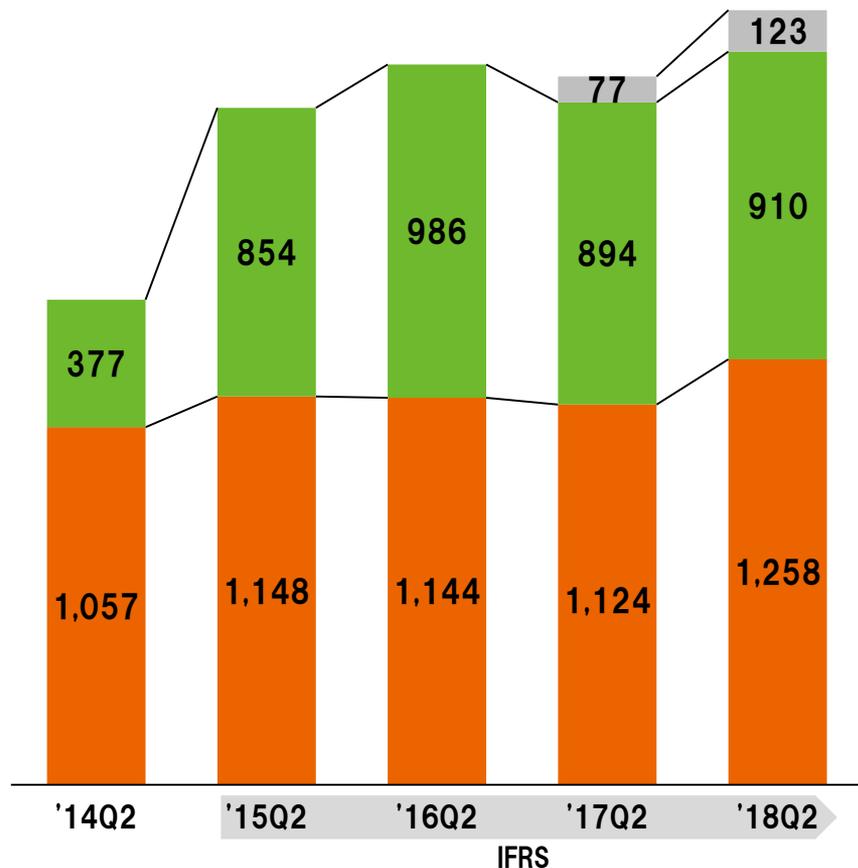
✓ 上期、Q2として過去最高

前年同期比 **+196** 百万円
+9.4 %

業績予想に対する進捗率

45.9%	(当期)	
45.5%	(前期)	

(百万円)



リードジェン事業

前年同期比 +1.9 %

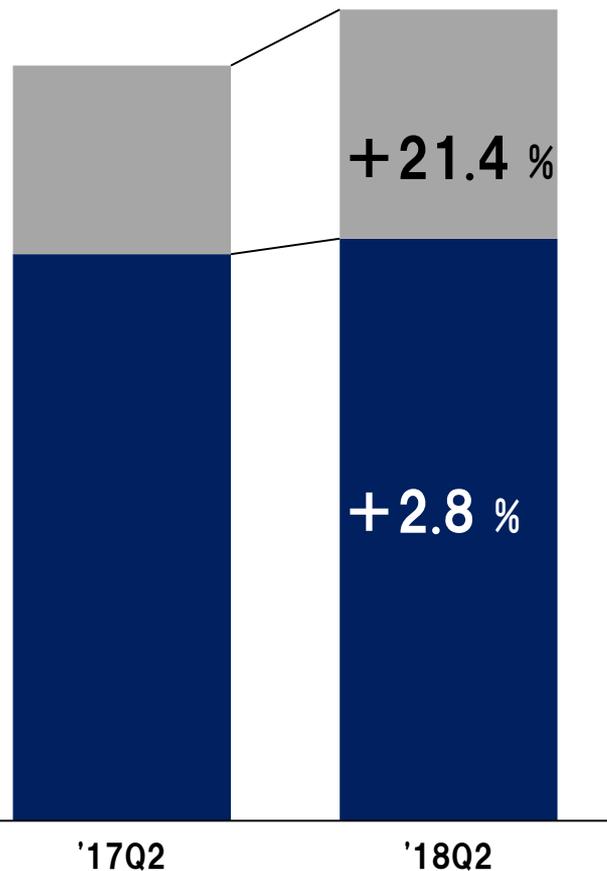
- ・IT系メディア 回復途上
- ・非IT系メディア 産業テクノロジー分野「TechFactory」が増収

メディア広告事業

前年同期比 +11.9 %

- ・IT系メディア 低調だった前年同期から改善
- ・非IT系メディア 大幅成長

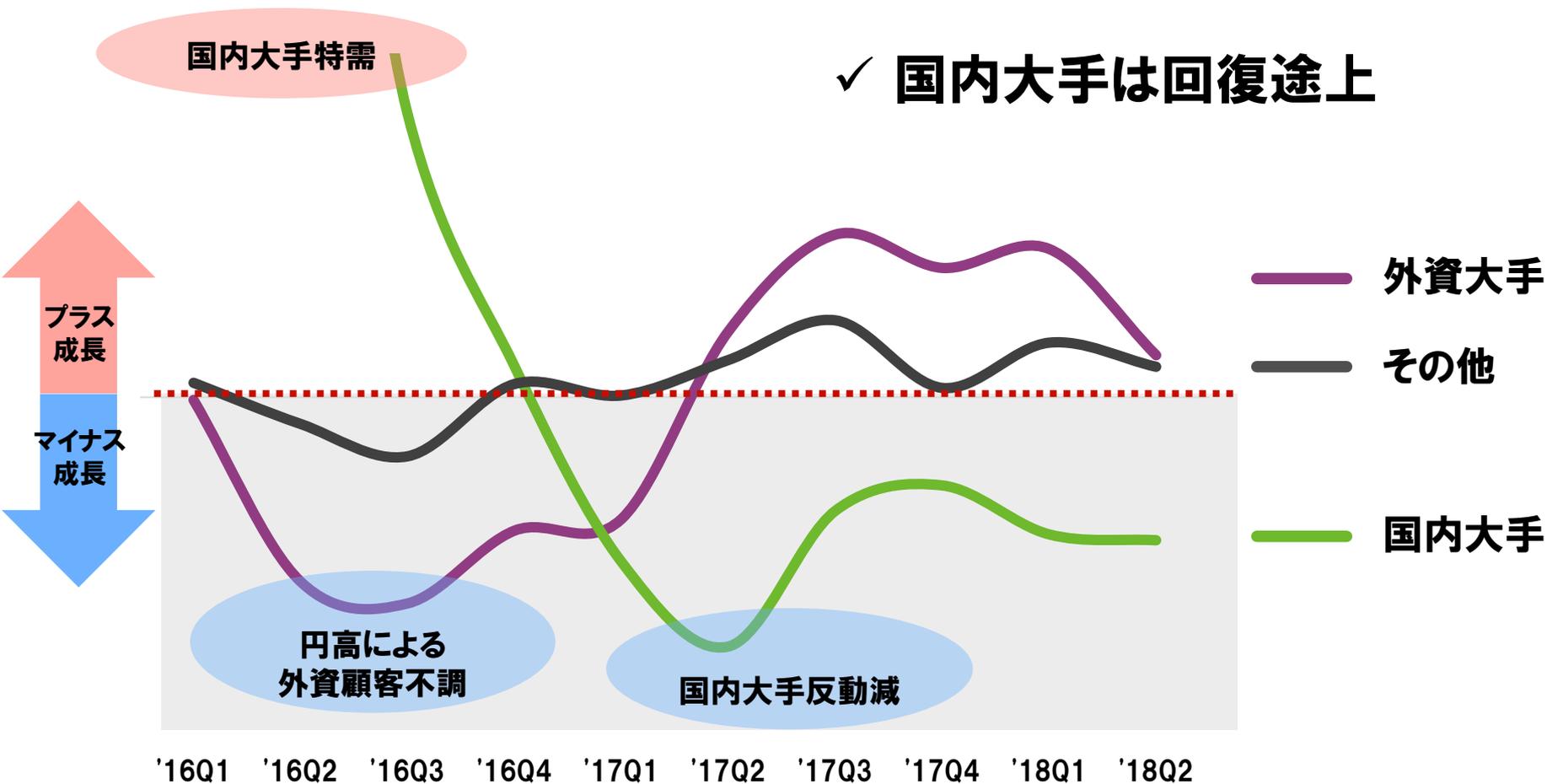
売上収益 メディア領域別の状況



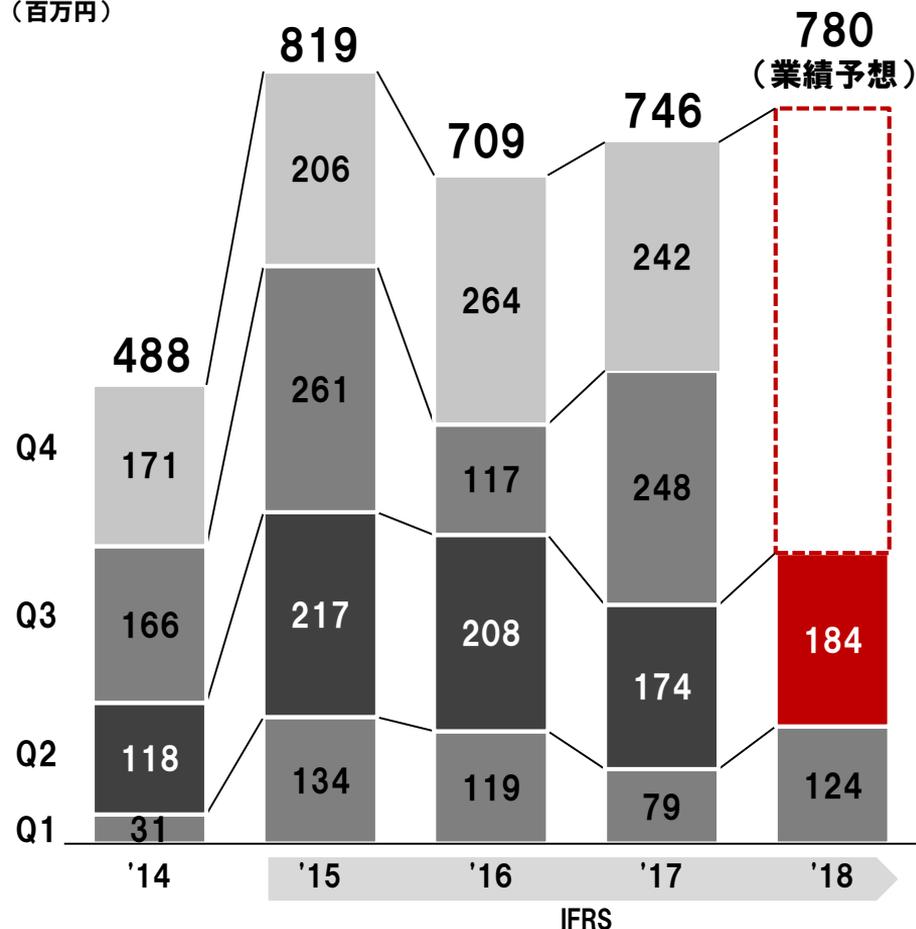
■ 非IT系メディア ✓ **ねとらぼ、ビジネス領域、産業テクノロジー領域が成長**

■ IT系メディア ✓ **低調だった前年同期から改善
リードジェンは回復途上**

売上収益 顧客区分別 前年同期比成長率の四半期推移（単体）



(百万円)



✓ コスト増も増収により増益

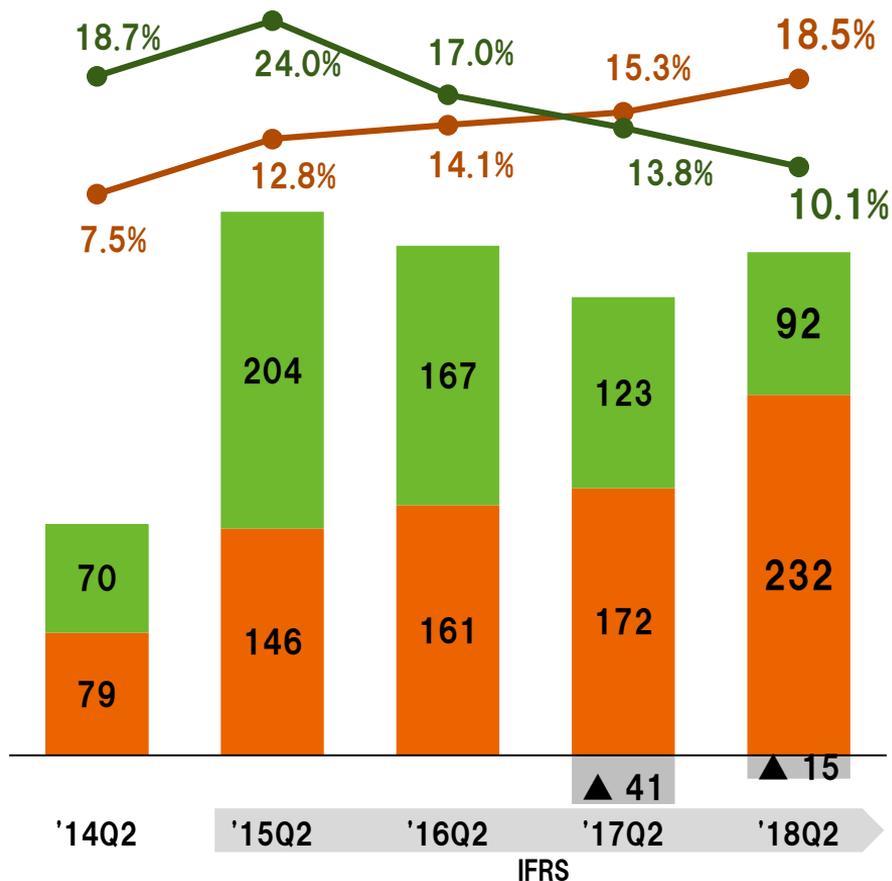
前年同期比 +54 百万円
+21.5 %

業績予想に対する進捗率

39.6%	(当期)	
34.1%	(前期)	

営業利益 セグメント別（累計）

（百万円）



メディア広告 営業利益率

リードジェン 営業利益率

リードジェン事業

前年同期比 ▲25.2 %

メディア広告事業

前年同期比 +34.9 %

✓ 来期の再成長を見込んだ取り組みを継続

当期 戦略的投資

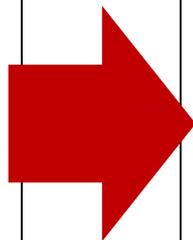
人員増強、組織改編

コンテンツ力

エンゲージメント

商品力

基盤システム(LBP)刷新



来期 再成長

在庫面のボトルネック解消

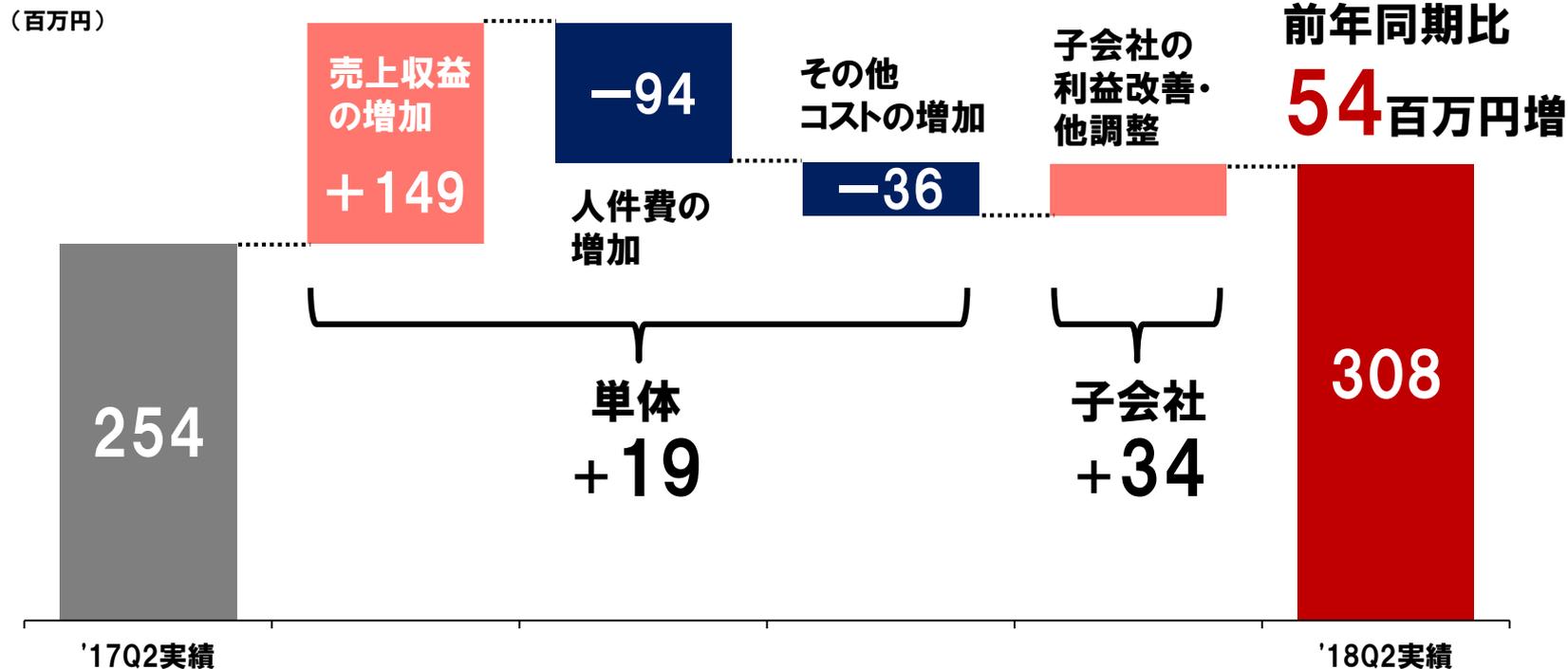
メディア・顧客エリア拡大
(産業テクノロジー分野、マーケティング分野など)

コスト効率改善

新システムでの商品開発

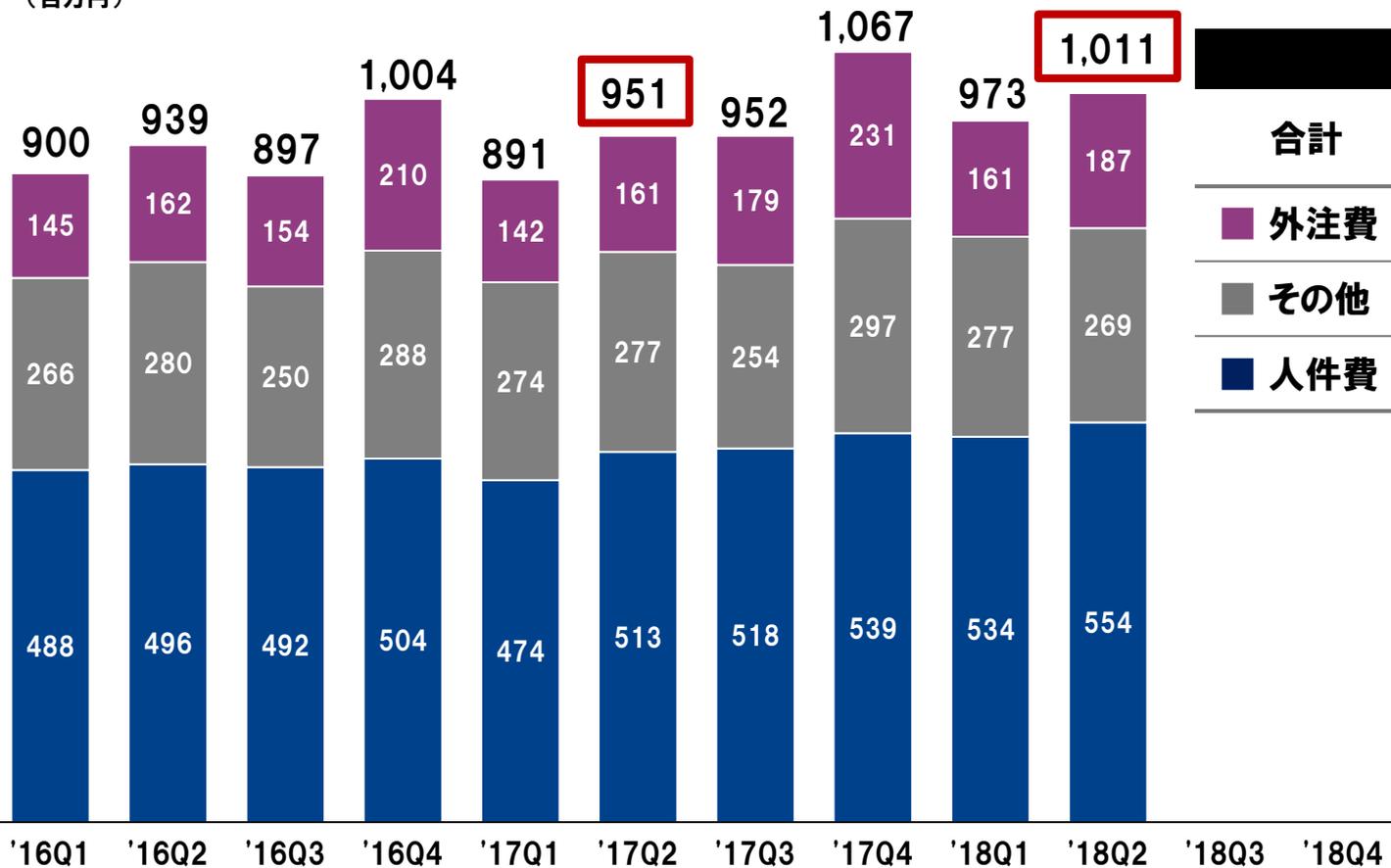
営業利益 増減分析

- ✓ 人員増強やシステム投資など、戦略的なコスト投入を実施
- ✓ コスト増も、増収により増益



コストの内訳 四半期推移

(百万円)

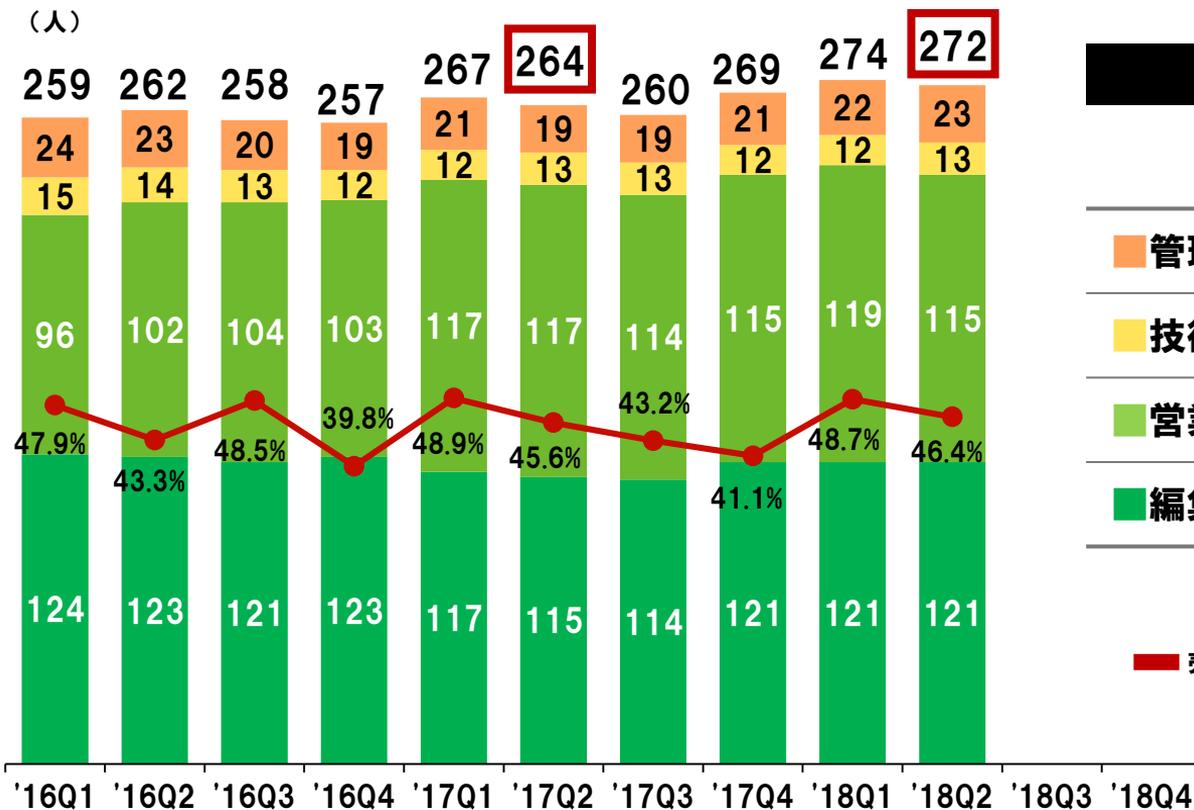


	前年同期比	構成比
合計	+6.2%	100.0%
■ 外注費	+16.1%	18.5%
■ その他	▲2.9%	26.6%
■ 人件費	+8.0%	54.9%

従業員数の内訳 四半期推移

*契約、派遣、アルバイトを含む

✓ コンテンツ強化のための人員投入



	前年同期比	構成比
合計	+3.0%	100%
管理	+21.1%	8.5%
技術	-	4.8%
営業	▲1.7%	42.3%
編集・記者・その他	+5.2%	44.5%

$$\text{売上収益人件費率} = \frac{\text{【販管費】人件費} + \text{【原価】労務費}}{\text{売上収益}} \times 100$$

連結キャッシュ・フロー計算書

(百万円)	'17Q2	'18Q2	差異
営業活動による キャッシュ・フロー	319	188	▲131
投資活動による キャッシュ・フロー	▲107	▲43	+63
財務活動による キャッシュ・フロー	▲92	▲99	▲7
現金及び現金同等物の 増減額	120	45	▲75
現金及び現金同等物の 期首残高	2,569	3,111	+541
現金及び現金同等物の 期末残高	2,689	3,156	+466

営業CF 主な内訳

税引前四半期利益の計上	+288
営業債権及び その他の債権の減少	+122
法人所得税の支払額	▲185

投資CF 主な内訳

投資の償還による収入	+100
持分法で会計処理されている 投資の支出	▲120
有形固定資産及び 無形資産の取得	▲40

財務CF 主な内訳

配当金の支払	▲97
--------	-----

連結財政状態計算書

(百万円)		2018年3月末	2018年9月末	差異
資産の部	流動資産	4,494	4,430	▲64
	非流動資産	1,683	1,767	+83
	資産合計	6,178	6,197	+19
負債の部	流動負債	999	807	▲192
	非流動負債	76	72	▲3
	負債合計	1,075	879	▲196
資本の部	資本金/資本剰余金	3,506	3,506	0
	利益剰余金	1,861	1,956	+95
	自己株式	▲344	▲344	—
	他包括利益累計額	68	194	+125
	親会社の所有者に 帰属する持分	5,091	5,313	+221
	資本合計	5,102	5,317	+215
	1株当たり親会社の 所有者に帰属する持分	261.27円	272.60円	+11.34円
	親会社所有者帰属持分比率	82.4%	85.7%	+3.3 pt

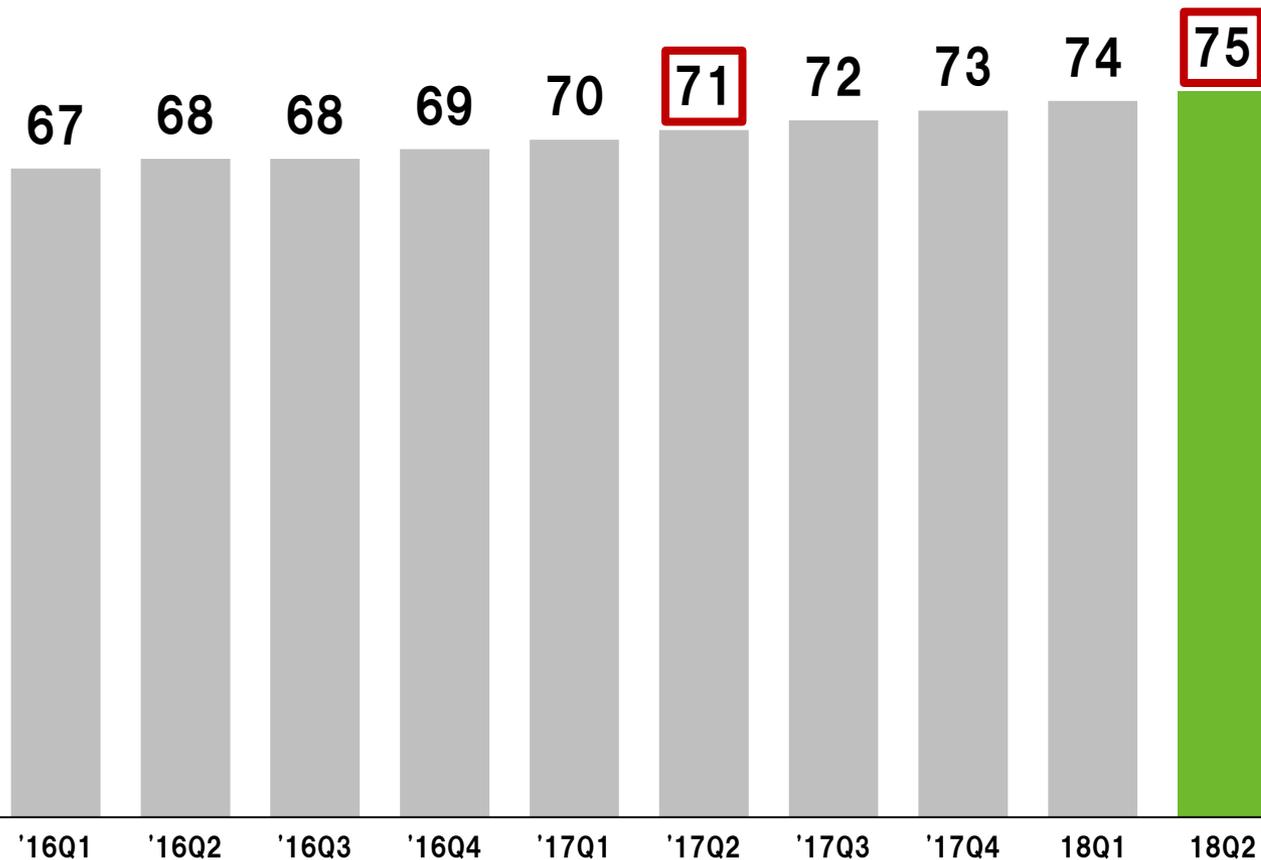
資産合計	
現金及び現金同等物	+45
営業債権及び その他の債権	▲122
繰延税金資産	▲90
持分法で会計処理 されている投資	+97
その他の金融資産	+82

負債合計	
未払法人所得税	▲100
営業債務及び その他の債務	▲58
その他の流動負債	▲32

資本合計	
親会社の所有者に帰属 する四半期利益の計上	+181
剰余金の配当	▲97
その他の 包括利益累計額	+125

メディア力、KPIの概況

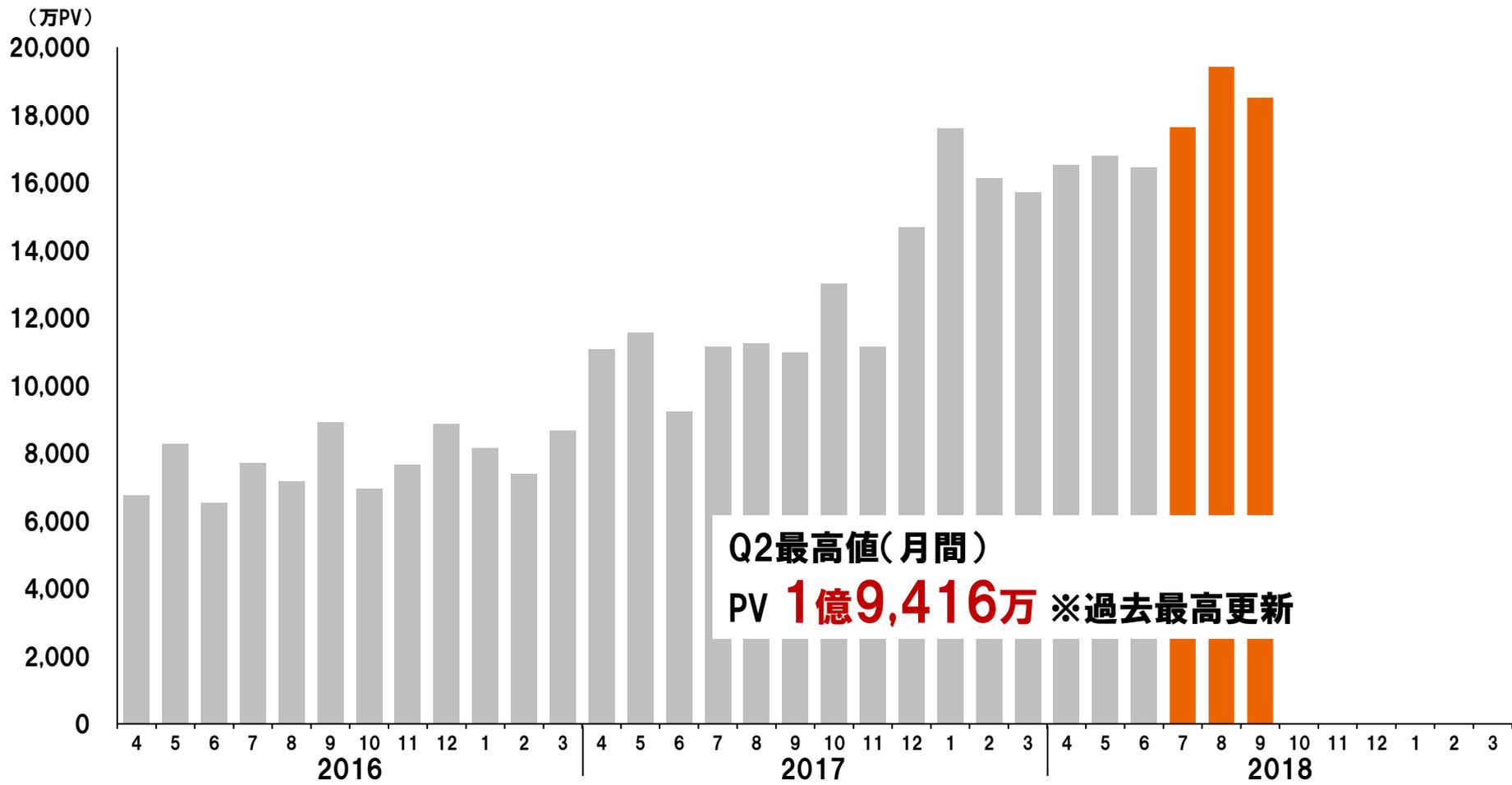
(万人)



前年同期比
6.4%増



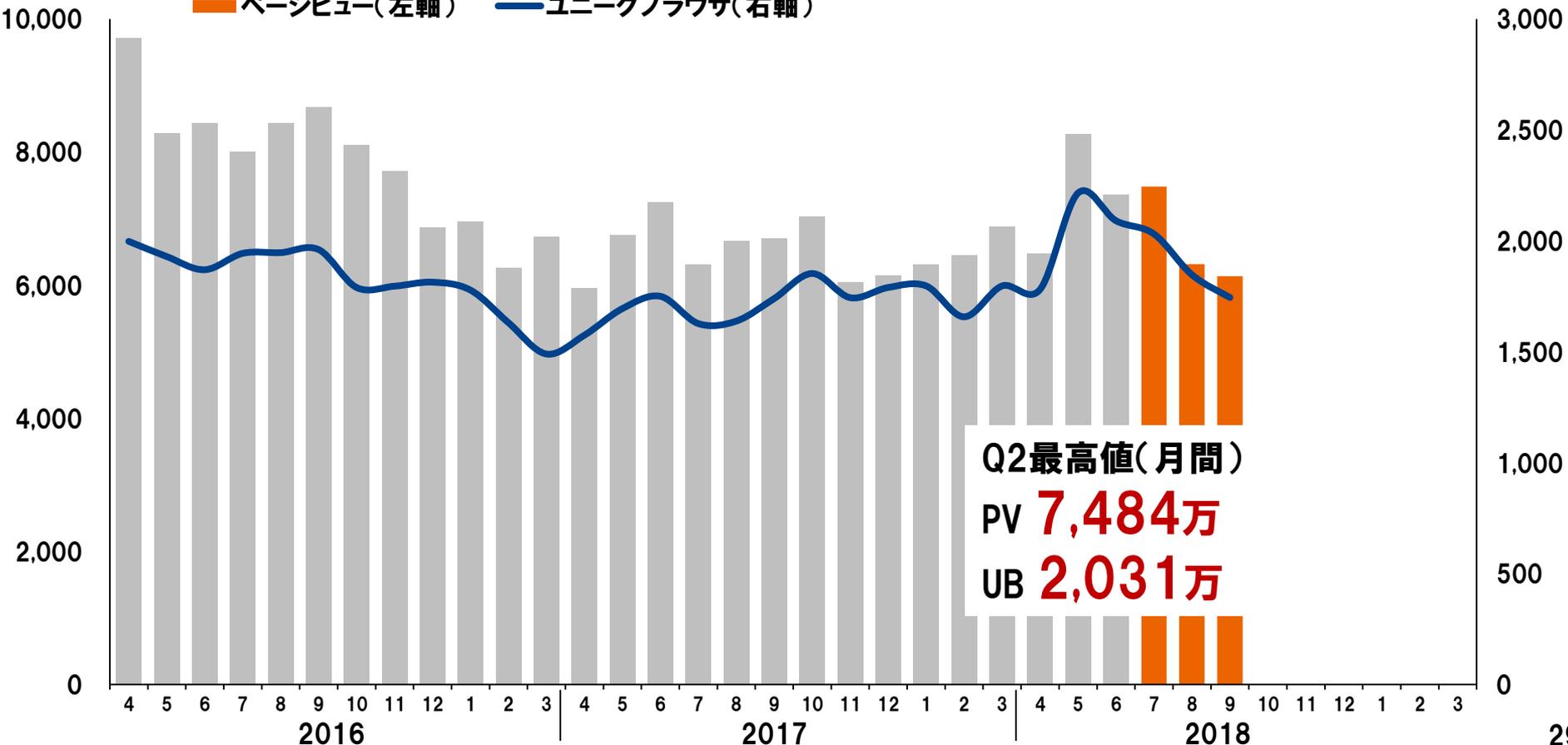




(万PV)

(万UB)

ページビュー(左軸) ユニークブラウザ(右軸)



Q2最高値(月間)
 PV **7,484万**
 UB **2,031万**

成長に向けた取り組み

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

×

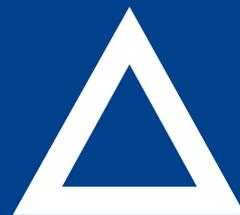
エンゲージメント

- 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

最大の課題はリードジェンの再成長



ねとらぼを始めとする
新領域が**高い成長**



成長の柱と位置付けた
リードジェンが**足踏み**

成長事業 先端情報メディアとして

スマート&ソーシャル



先端テクノロジー、ビジネス

ITmedia
NEWS

ITmediaビジネス
O N L I N E

ITmedia
PC USER

ITmedia
Mobile

基盤事業 専門情報メディアとして

専門メディア、リードジェン



ITmedia
**ITmedia
ITmedia**

ITmedia
ITmedia

MONOist

EDN
Japan

EE Times
Japan

スマートジャパン
Smart Japan

TechTarget
Japan

キーマンズ ネット

Tech
Factory

ITmedia
Virtual EXPO

ITmedia
マーケティング

発注ナビ

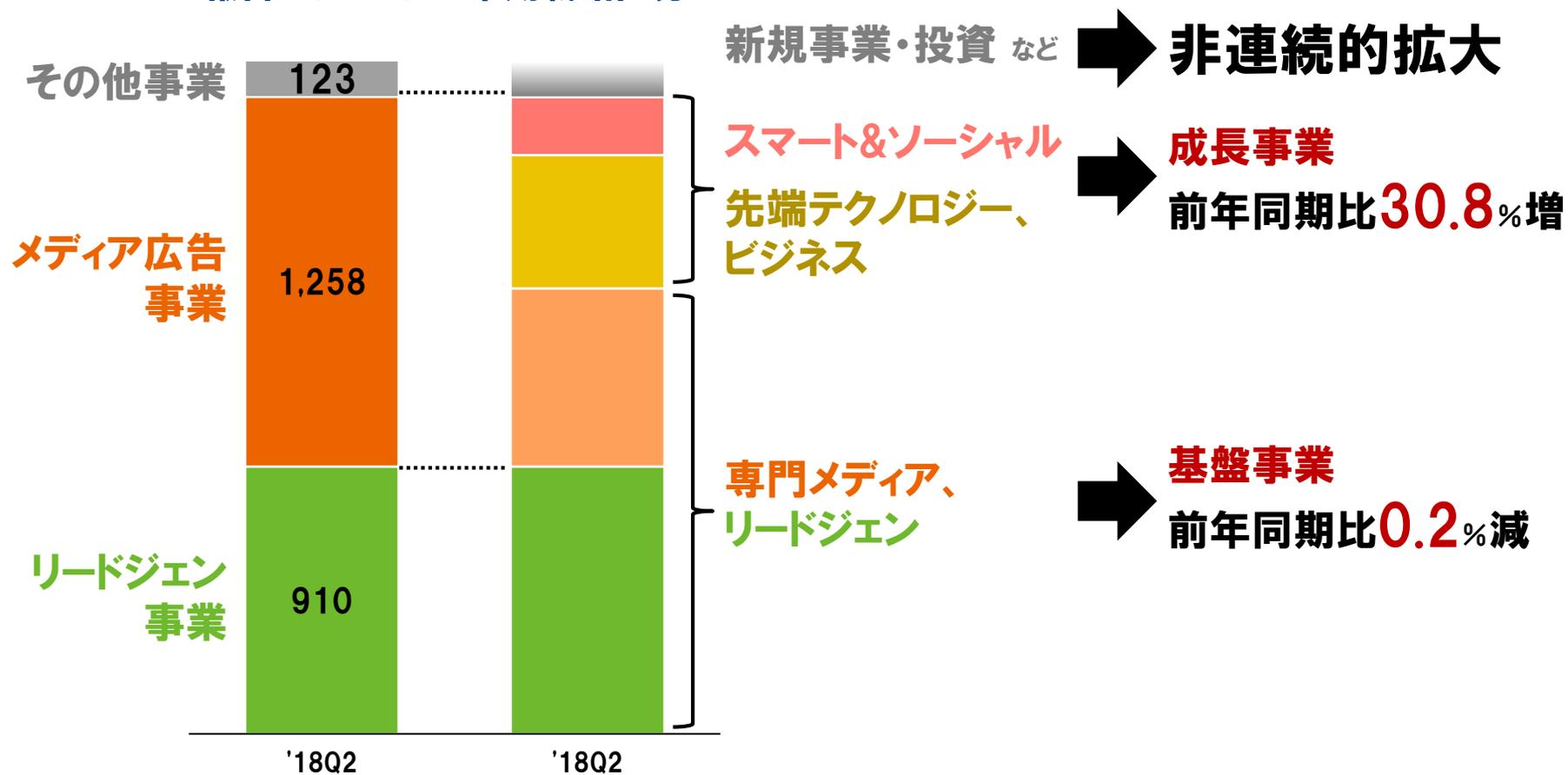
新規事業・投資 ほか

Knowledge
on Demand

 **ITcrowd**

現業績・戦略との対応

報告セグメント 中期戦略区分



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

- ①成長加速
継続的コンテンツ強化



#SHIFT

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

- ②リードジェンの再成長
基盤システム刷新の効果実現
- ・在庫面のボトルネック解消
 - ・メディア・顧客エリア拡大
 - ・コスト効率改善
 - ・米国型商品開発

③組織の最適化

④新たな取り組み



①-1 コンテンツ強化:「ねとらぼGirlSide」ローンチ

- ✓ 「ねとらぼ」はサブチャンネル展開によって規模を拡大する戦略
- ✓ 2018年9月「ねとらぼ」5つ目のサブブランドとして、ネット女子に向けた「[ねとらぼGirlSide](#)」がローンチ
- ✓ 女性読者比率が比較的高い「ねとらぼ」で、新規読者獲得による拡大を目指す
- ✓ 編集長は新卒入社3年目の女性が担当



特に話題となった記事

[「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](#)

[ついに解禁「液体ミルク」](#)

[知っておきたい7つのポイントまとめ](#)

①-2 コンテンツ強化:「#SHIFT」が上期ロケットスタート

- ✓ ITmedia ビジネスオンラインのサブブランドとして、2018年6月に立ち上げた「[#SHIFT\(ハッシュシフト\)](#)」が好調
- ✓ 読者からも顧客からも注目度の高い「働き方改革」の専門サイト
- ✓ 開設以来、累計1,513万PVを記録、売上面でも業績に寄与

特に話題となった記事

[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

[就活をやめてエストニアへ](#)
[そこで私が確信した日本と世界のキャリア観の決定的な違い](#)



②-1 リードジェン:メディア共通プラットフォームLBP本格稼働

- ✓ LBP (LeadGen Business Platform) へのシステム投資
- ✓ **2018年11月に既存の基盤が統合**
- ✓ 来期以降、当社内の他メディアも統合予定

過去のM&Aによって、
メディアごとに異なるシステムを利用



在庫面のボトルネック解消

- プラットフォーム化による会員在庫の拡充
- リードジェン提供メディアの拡大。
@IT、ITmedia エンタープライズから本格化

メディア・顧客エリア拡大

- 新たな領域のリードジェン顧客の開拓
- リードジェン提供メディアの拡大。
産業テクノロジーやマーケティングの領域から本格化

コスト効率改善

- システムの刷新、統合による既存業務の効率化
- 移行に伴う一時コスト等も含めた改善

米国型商品開発

- 新システム上での商品開発の強化
- 米国TechTarget Inc.が開発するサブスクリプション型リードジェンサービスの導入を検討

③ 戦略に基づいた組織変更

* 開示セグメントに変更はありません

✓ 戦略区分に合わせた組織最適化によってそれぞれの成長を加速

成長事業

メディア・トラフィックの最大化
テクノロジートレンドを貪欲に取り込み、
広く読者を集めることでメディアの規模を拡大

→ 広告収益モデルで成長

基盤事業

会員数とMAUの最大化
LBPを活用し、リードジェンモデルを
テクノロジー専門メディア全体に適用

→ 会員(在庫)大幅増により成長

新組織に移行 (2018年10月1日付)

アドバンスト・メディア(AM)
事業本部

プロフェッショナル・メディア(PM)
事業本部

③ 新たな目標を設定

成長事業

メディア・トラフィックの最大化
規模拡大×アドテックで成長

→PV数をKPIとして設定

月間総PV数

FY18 2.5億 PV

FY23 5億 PV

基盤事業

会員数とMAUの最大化
在庫大幅増によってリード生成力向上

→会員数をKPIとして設定

会員数

FY18 100万人

FY23 200万人

④ 新メディアローンチ 「ITreview」

- ✓ 2018年10月1日「[ITreview\(アイティレビュー\)](#)」ローンチ
- ✓ 米国の成功モデル「G2CROWD」のコンテンツ、ノウハウを活用（提携）
- ✓ 近年B2Cで拡大しているクチコミ・レビューメディアを、当社が得意とするB2B領域で展開。新たなメディア形態、ビジネスモデル創出に挑戦
- ✓ クラウド時代に適応した法人向けサブスクリプションモデルを開発



クラウドサービスを中心に、
現在100社超の製品情報、
国内最大級の計1万レビュー掲載



業績予想・配当の状況

- ✓ 2018年度業績は計画通りに進捗中
- ✓ 中間配当5円を実施。期末予想は5円を維持
- ✓ 東証一部への市場変更の方針は変わらず

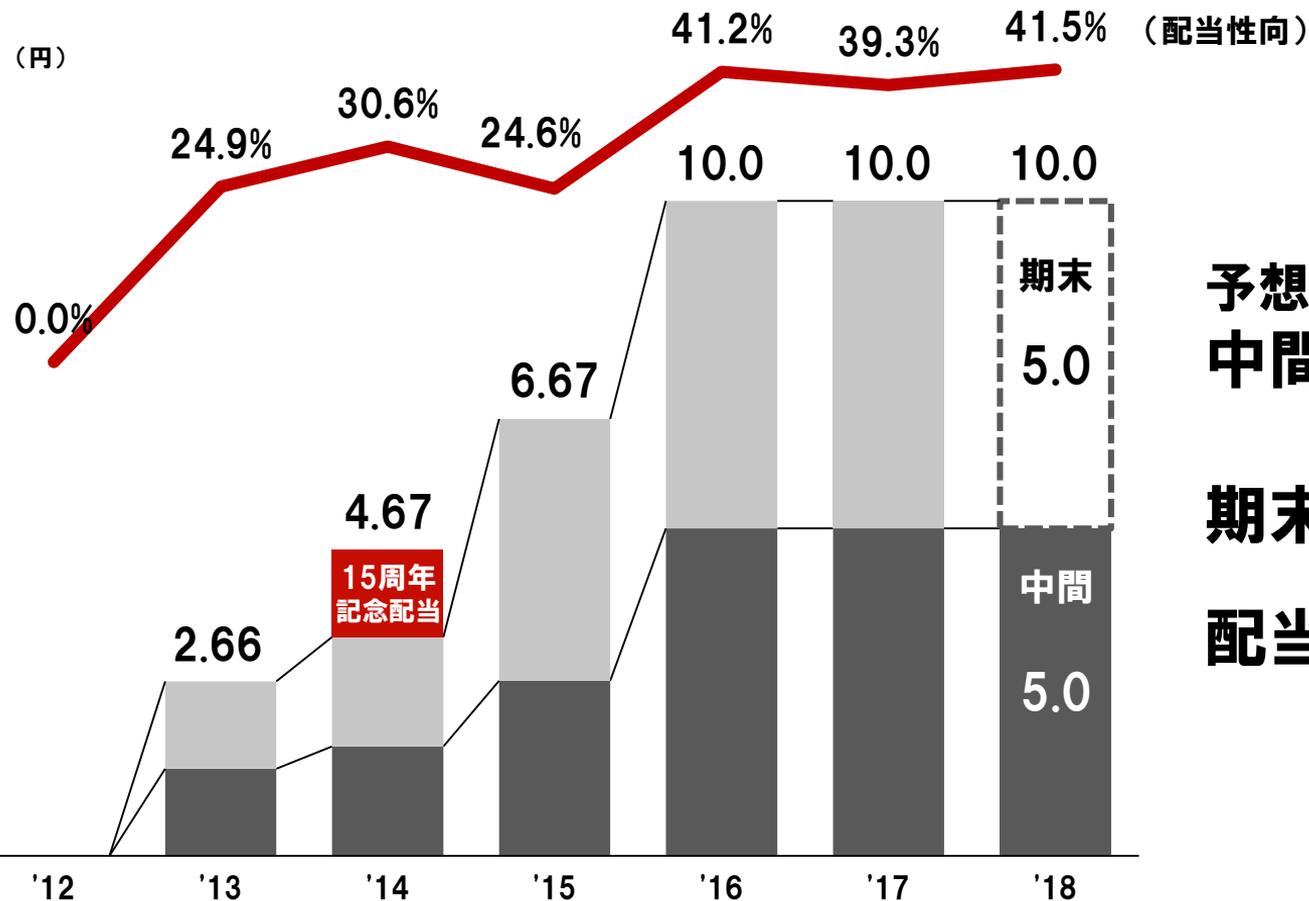
2018年度 業績予想（変更なし）

- ・ 成長戦略を調整。ねとらぼを中心に中期成長の最大化を図る
- ・ 人員、テクノロジー投資を中心としたコスト投入を実施
- ・ 最終減益は、持分法適用会社(アイティクラウド)の赤字を見込むため

(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
通期業績予想	5,000	780	470
	(+8.5%)	(+4.6%)	(▲4.9%)
2017年度実績	4,608	746	494

※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



予想通り
中間配当5円を実施

期末配当5円(予定)

配当性向 41.5%

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.

- 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。