

2019年3月期 決算説明資料

2019年 5月 9日

アイティメディア株式会社

証券コード:2148 東証第一部



ITmedia Inc.

2019年3月期 第4四半期業績概況

✓ 増収減益

- 12.0%の増収、15.3%の営業減益

✓ 減損158百万円を計上

- 子会社ナレッジオンデマンド 減損損失発生

✓ 売上／営業利益(減損損失を除く)ともに過去最高

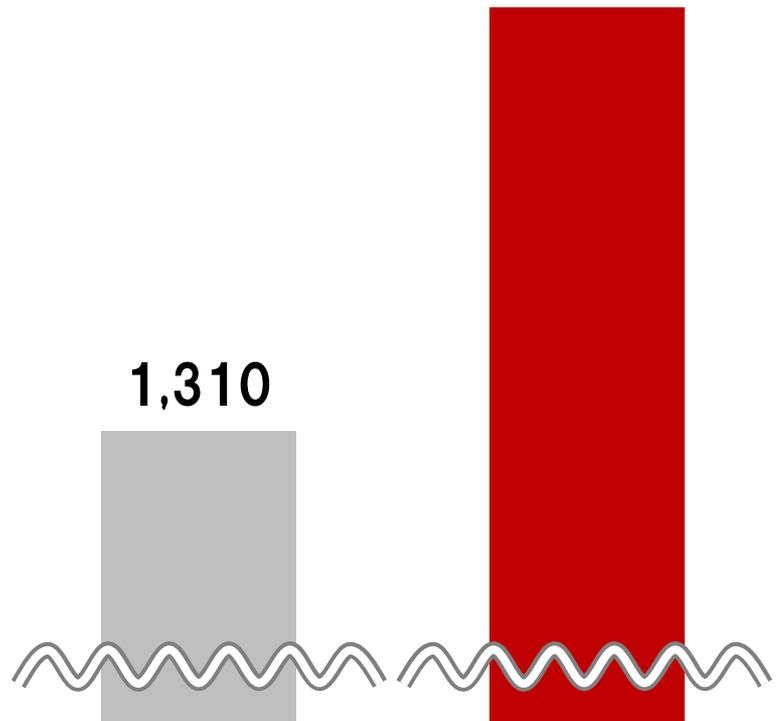
- 減損損失を除く営業利益364百万円(前年比1.5倍)

第4四半期の業績

売上収益

(+12.0%)

1,468



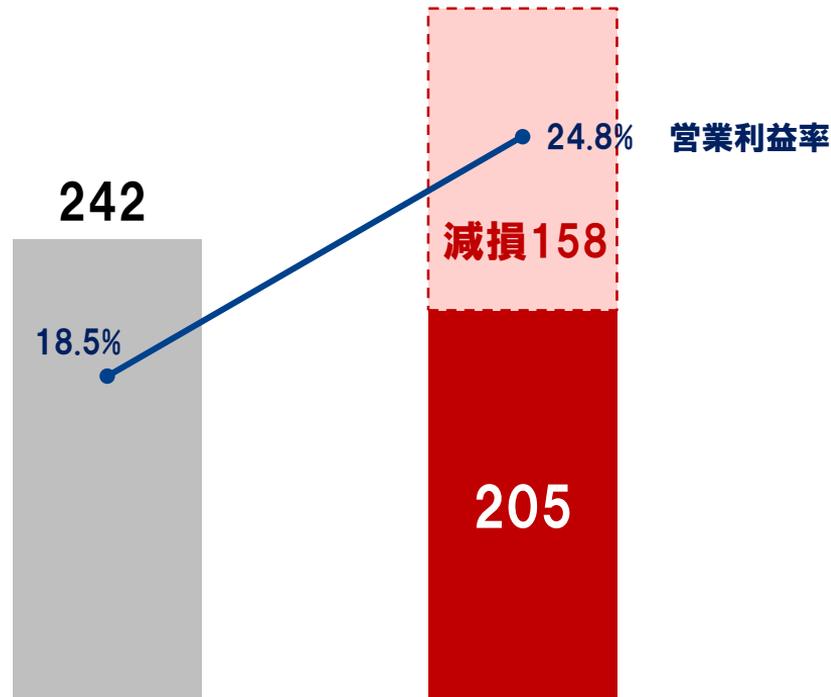
FY17

FY18

営業利益

(+49.9%) ※減損損失を除く

364



242

18.5%

205

減損158

24.8%

営業利益率

(百万円)

✓ ほぼ全ての領域で業績が好転

(外部要因)

- 顧客のマーケティング投資マインドが旺盛
- 消費税増税、OSサポート終了の影響（プラス要因）

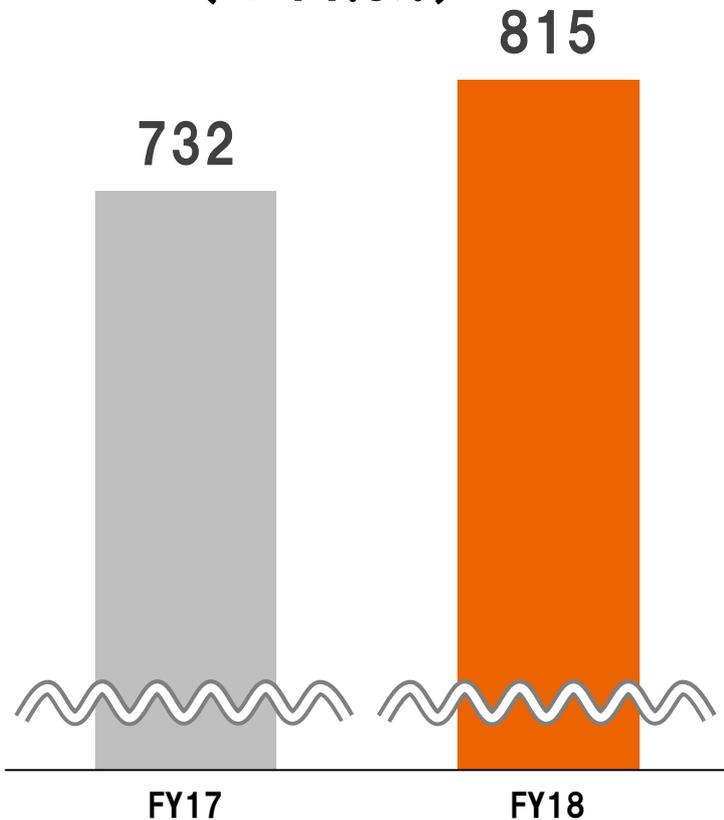
(内部要因)

- LBPシステム完成でリード生成力が大幅アップ
- ねとらぼが好調継続、最高PV更新

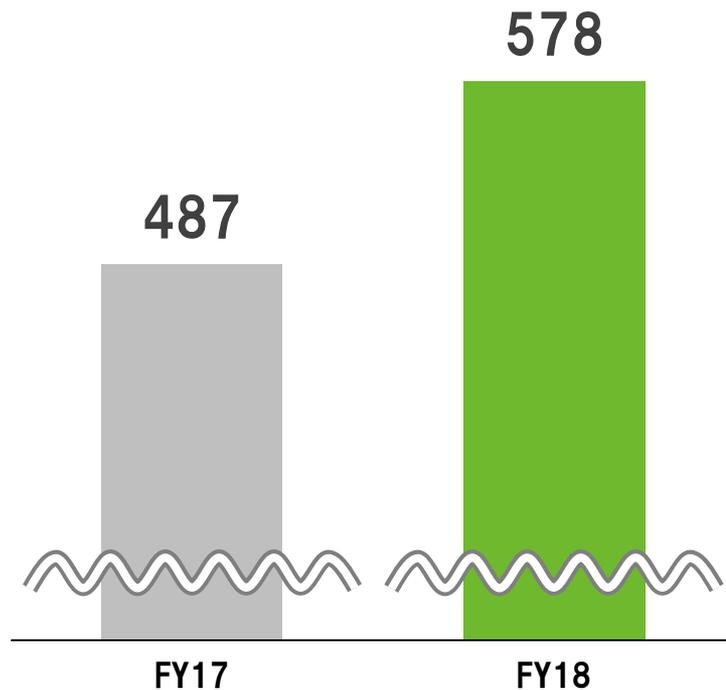
※ LBP: LeadGen. Business Platform : 2018年11月に本格稼働した、リードジェン事業の基盤となるメディア共通プラットフォーム。

セグメント別売上収益

メディア広告 (+11.3%)



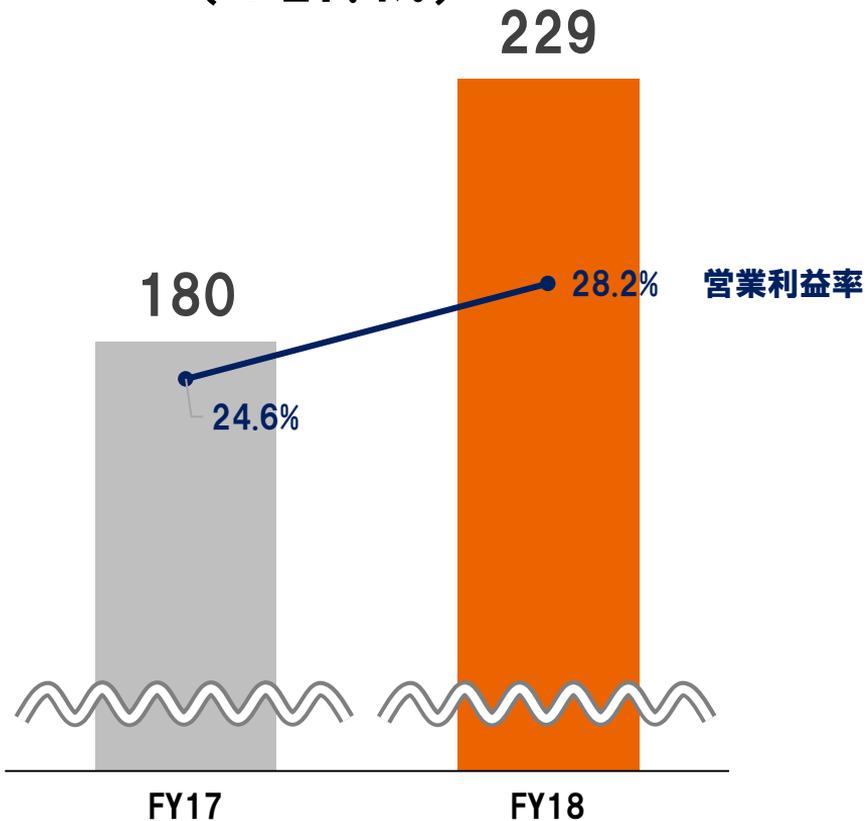
リードジェン (+18.7%)



(百万円)

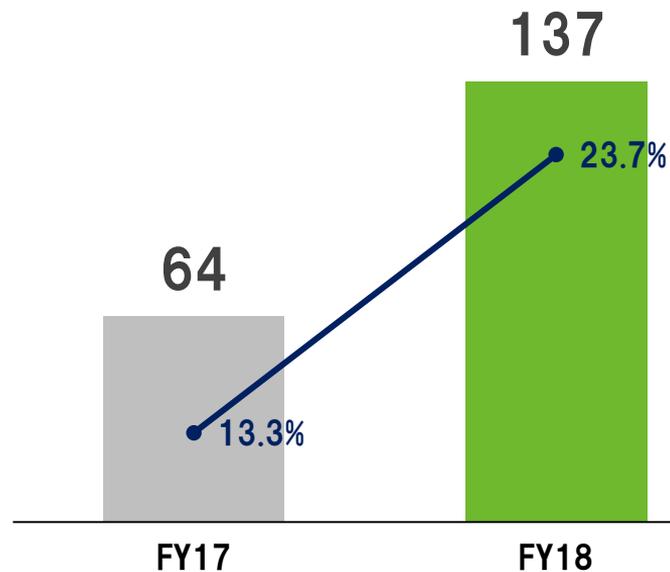
セグメント別営業利益

メディア広告 (+27.4%)



リードジェン (+111.0%)

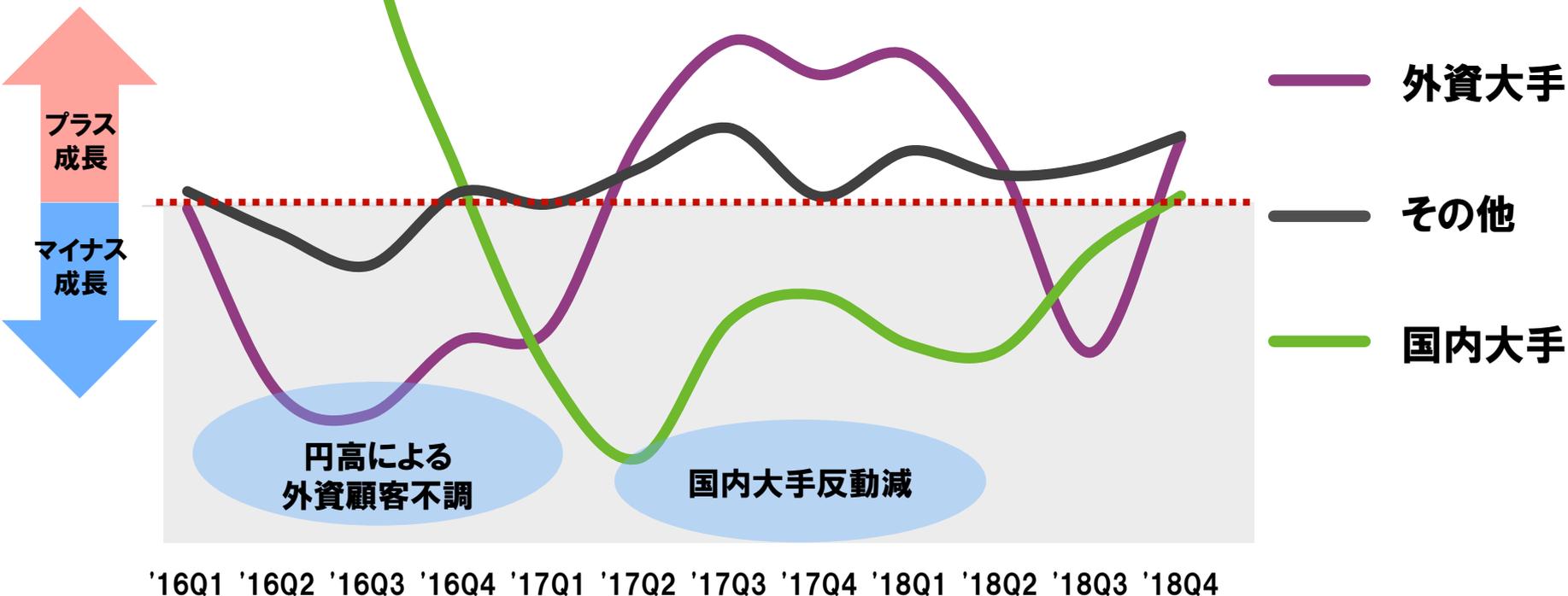
(百万円)



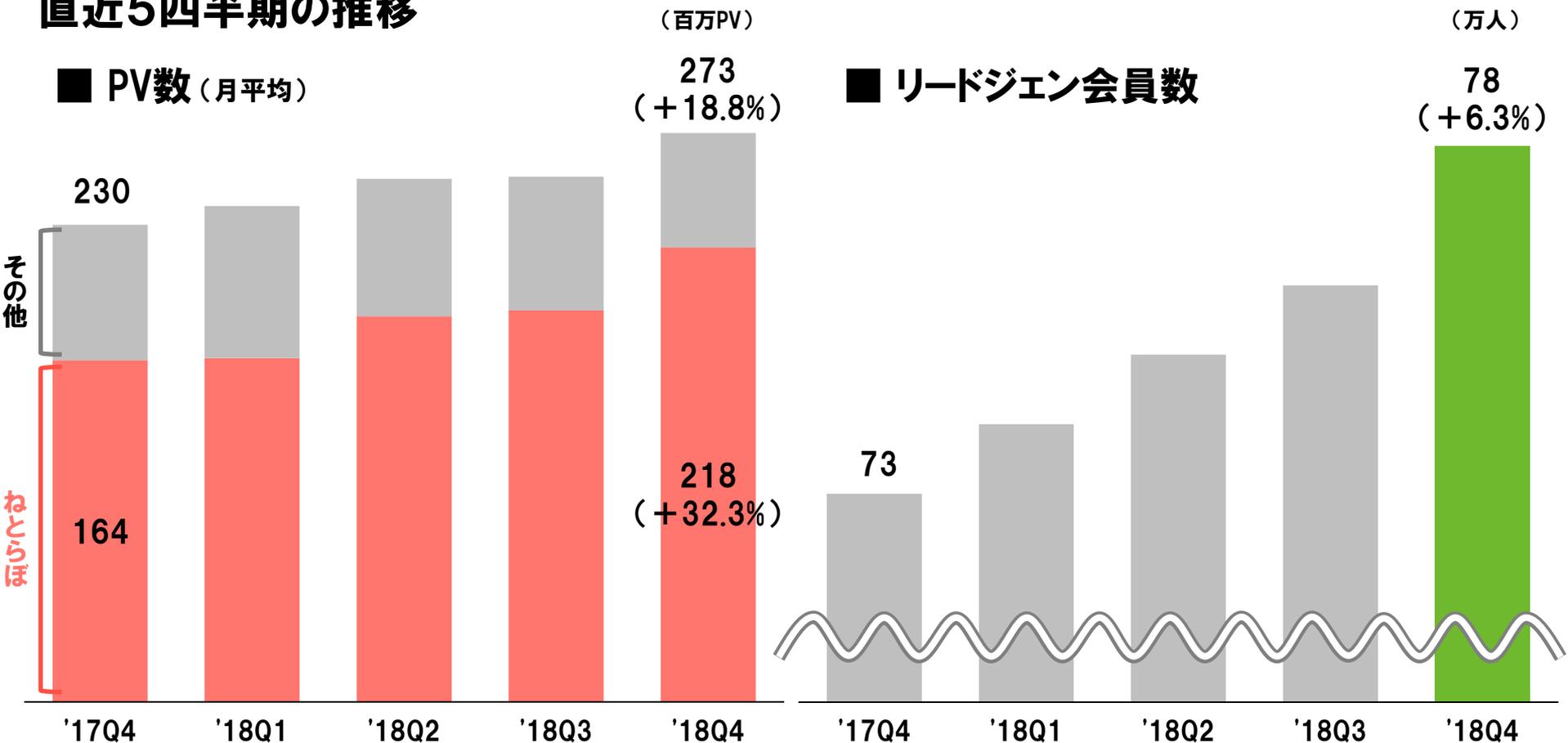
顧客の動向（単体）

国内大手特需

- ✓ すべての顧客セグメントで好転
- ✓ 消費税増税前の駆け込み需要が追い風



直近5四半期の推移



※TechTarget、キーマンズネット、TechFactoryの3メディアの会員数を合計しています。 9

第4四半期前後の施策と効果

‘18 11月

- LBP(LeadGen. Business Platform) 完成

→ リード生成力向上による売上拡大

‘19 1月

- AI+(エーアイプラス) リニューアル

‘19 1月

- Cloud USER(クラウドユーザー) オープン

‘19 3月

- ねとらぼ おかね オープン

→ 読者および顧客の拡大による売上拡大

‘19 2月

- 常時SSL化完全対応

→ サイト安全性・信頼の向上



子 発注ナビ（システム開発案件のマッチングサービス）

- ・ 増収、増益 売上・利益ともに過去最高
- ・ 新商品「セレクトプラン」が販売好調

子 Knowledge on Demand（マニュアル制作ソフトウェアの開発・販売）

- ・ 計画に及ばず、減損計上（158百万円）

連 ITcrowd（IT製品レビューメディア）

- ・ 10月にサービス開始（ITreview）
- ・ 国内レビュー数が1万件突破、目標を上回るスタート

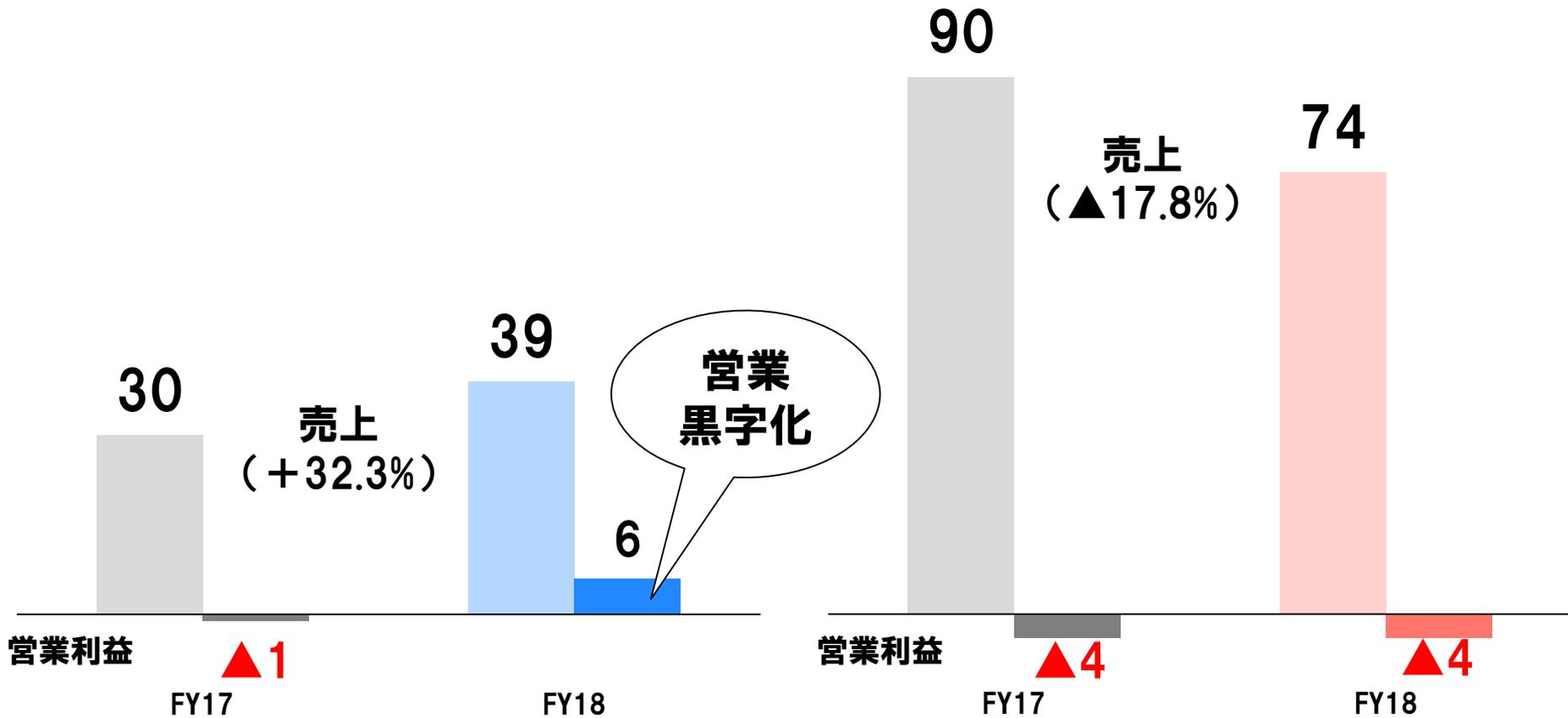


子会社2社の業績



Knowledge
on Demand

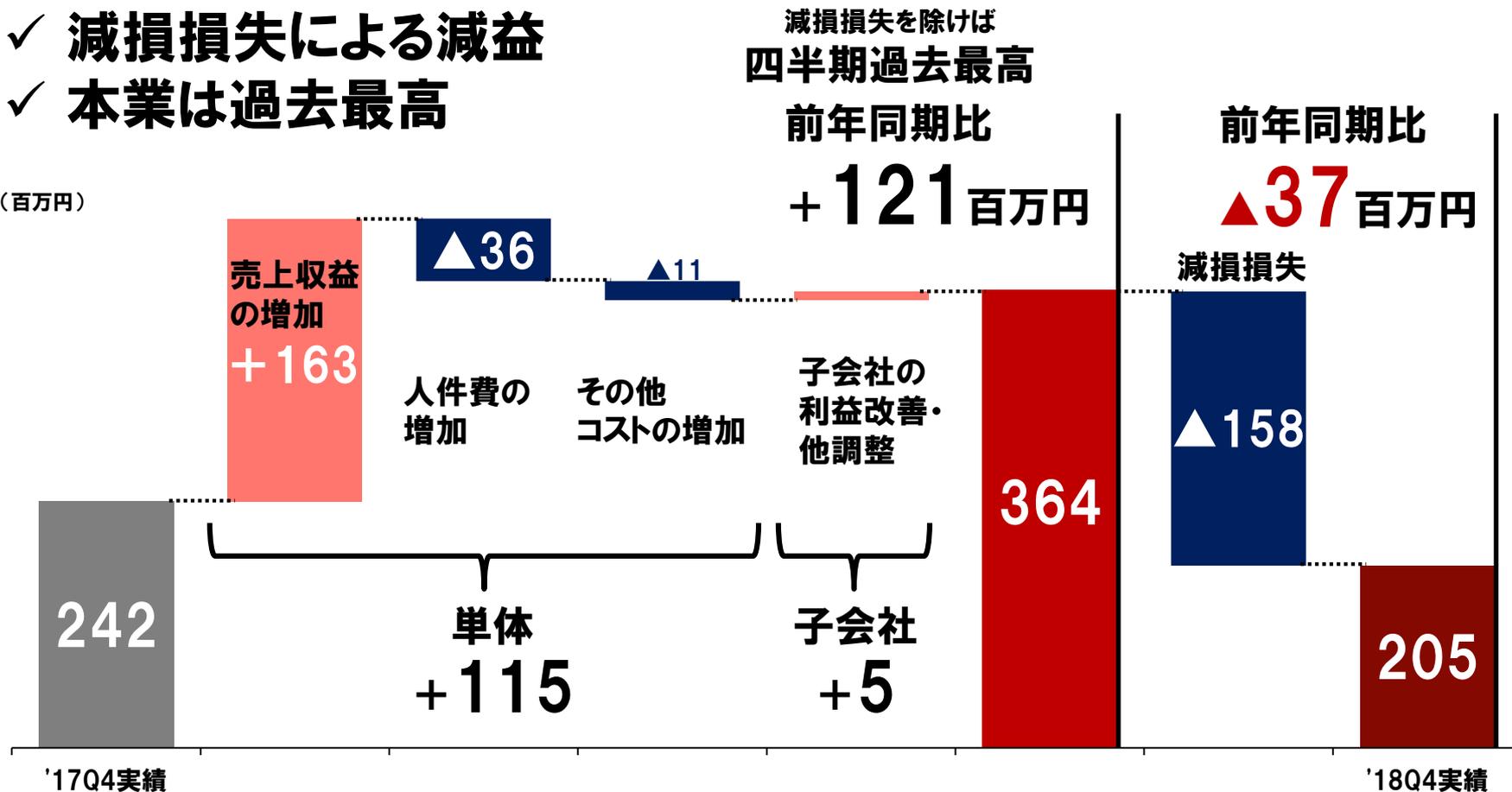
(百万円)



第4四半期 営業利益 増減分析

- ✓ 減損損失による減益
- ✓ 本業は過去最高

(百万円)



2019年3月29日、東証第一部上場



期末における記念配当実施

通常		記念		合計
5円	+	1円	=	6円



ITmedia Inc.

2019年3月期 通期業績概況

✓ 売上収益 7.4% 増 過去最高

- ・単体 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拡大継続
- IT系メディア リードジェンを中心にQ4で大きく改善
- ・子会社 発注ナビが成長

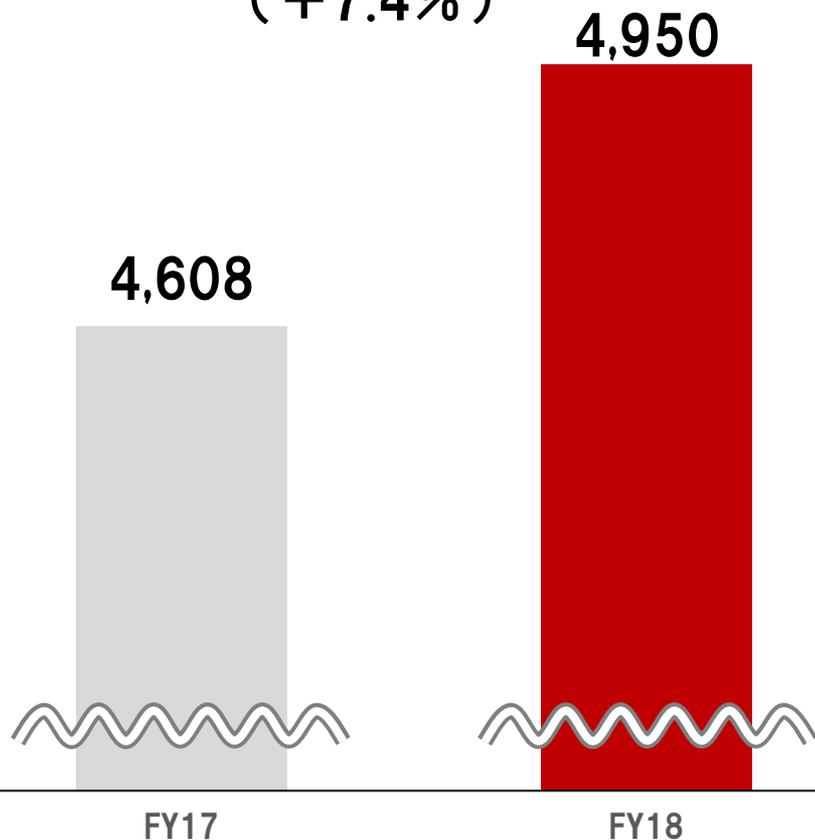
✓ 営業利益 7.3% 減

- ・単体 増収による増益
- ・子会社 発注ナビが黒字化
- ナレッジオンデマンド 減損損失を計上

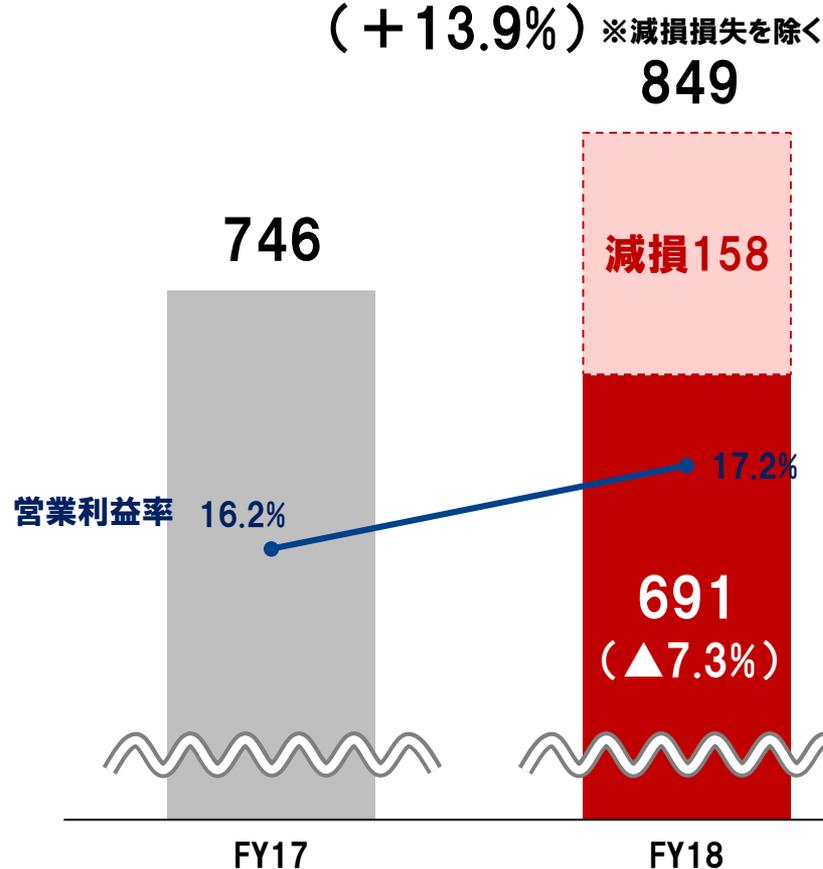
✓ 減損損失を除く連結営業利益は過去最高を更新 (13.9%増)

2019年3月期の業績

売上収益 (+7.4%)



営業利益 (+13.9%) ※減損損失を除く

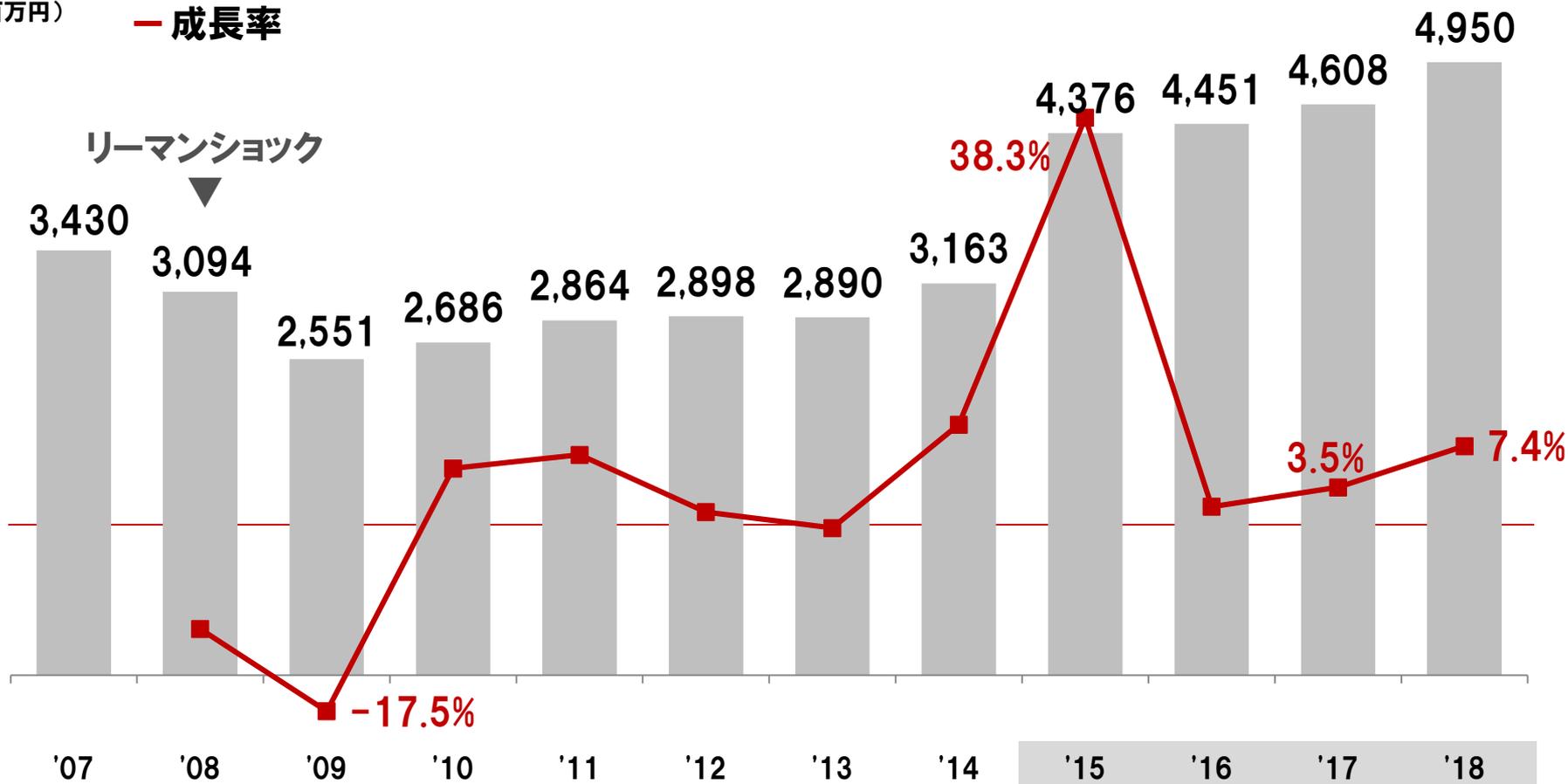


(百万円)

売上収益の推移

(百万円)

— 成長率

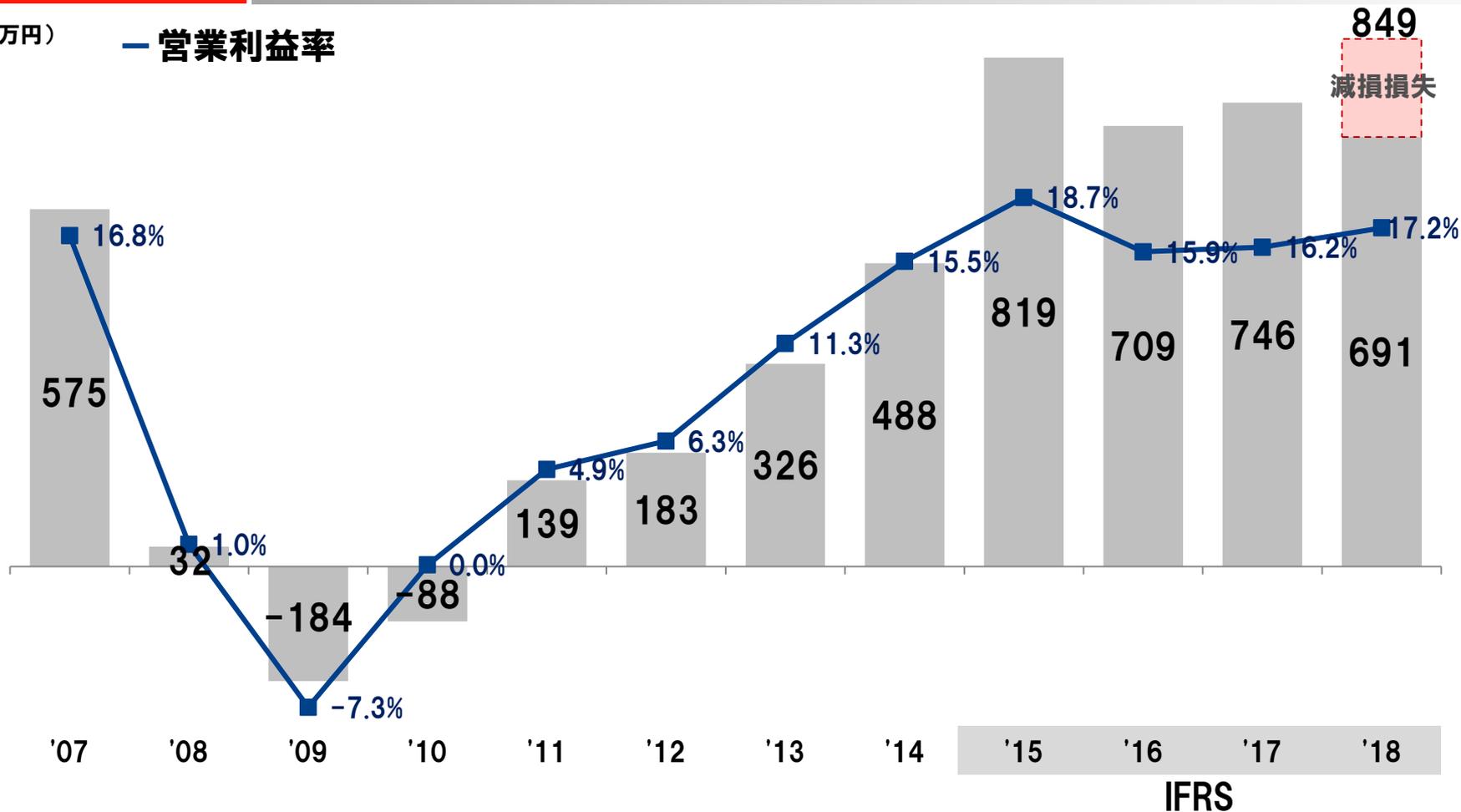


IFRS

営業利益の推移

(百万円)

— 営業利益率



連結損益計算書

(百万円)	'17		'18		増減率
	金額	売上比	金額	売上比	
売上収益	4,608	100.0%	4,950	100.0%	+7.4%
総コスト	3,862	83.8%	4,258	86.0%	+10.2%
（うち人件費）	2,045	44.4%	2,234	45.1%	+9.3%
（うち減損損失）	-	-	158	3.2%	-
EBITDA	872	18.9%	967	19.5%	+10.9%
営業利益	746	16.2%	691	14.0%	▲7.3%
税引前利益	744	16.1%	626	12.7%	▲15.8%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	494	10.7%	376	7.6%	▲23.8%
親会社の所有者に帰属する 包括利益	492	10.7%	504	10.2%	+2.4%

1 持分法による投資損失 ▲65

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 +127

ログリー(株)

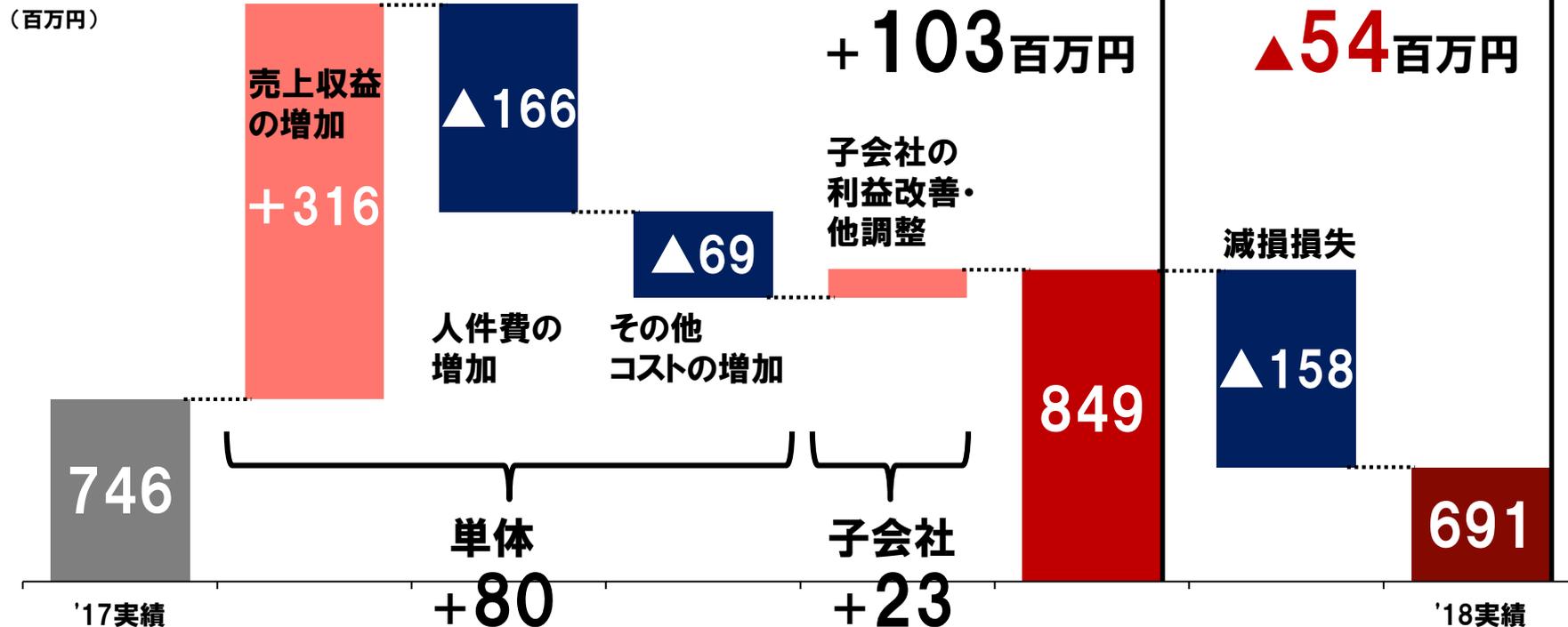
2018年6月新規上場(東証マザーズ)

1

2

営業利益 増減分析

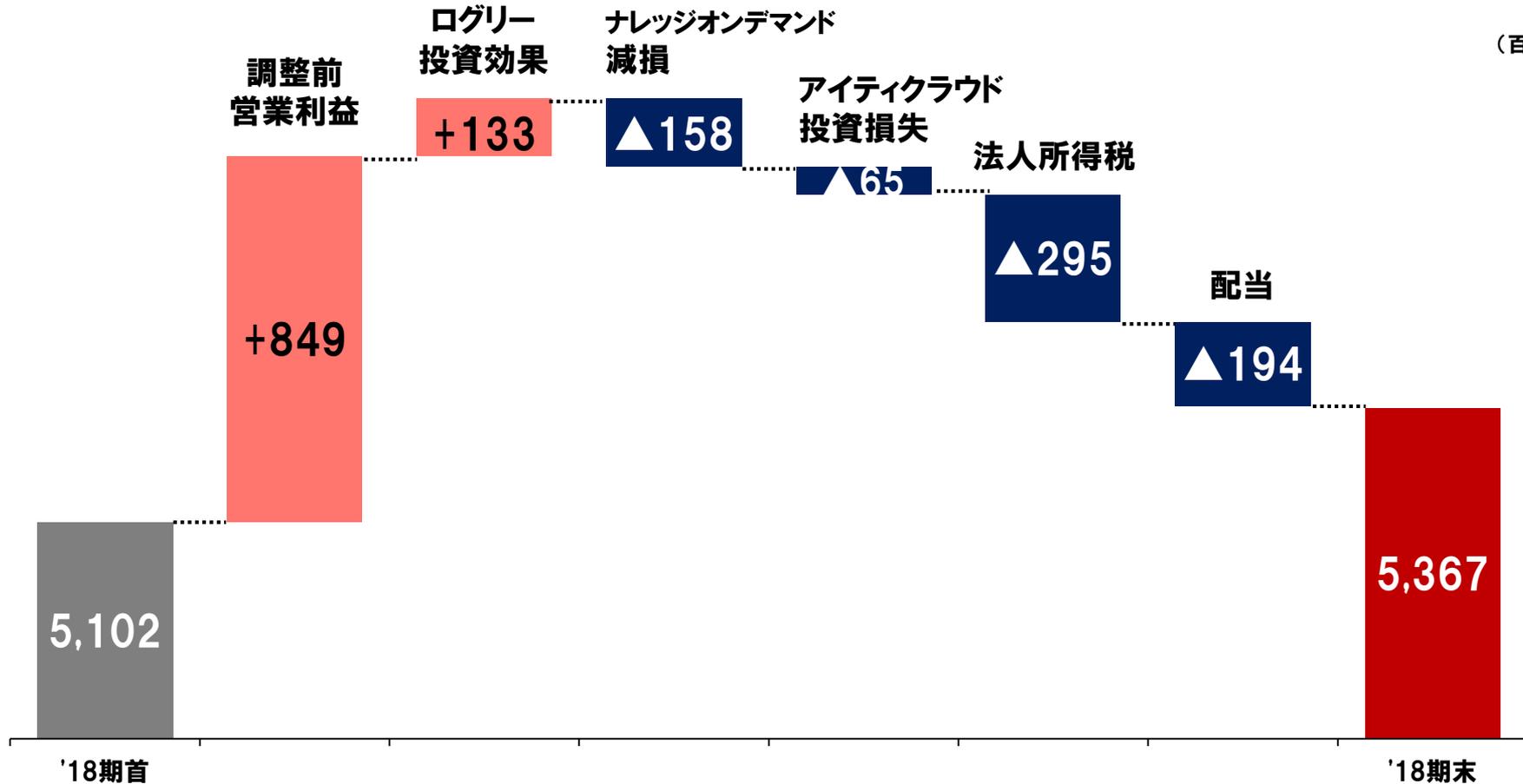
- ✓ 減損損失による減益
- ✓ 本業は過去最高



純資産 増減分析

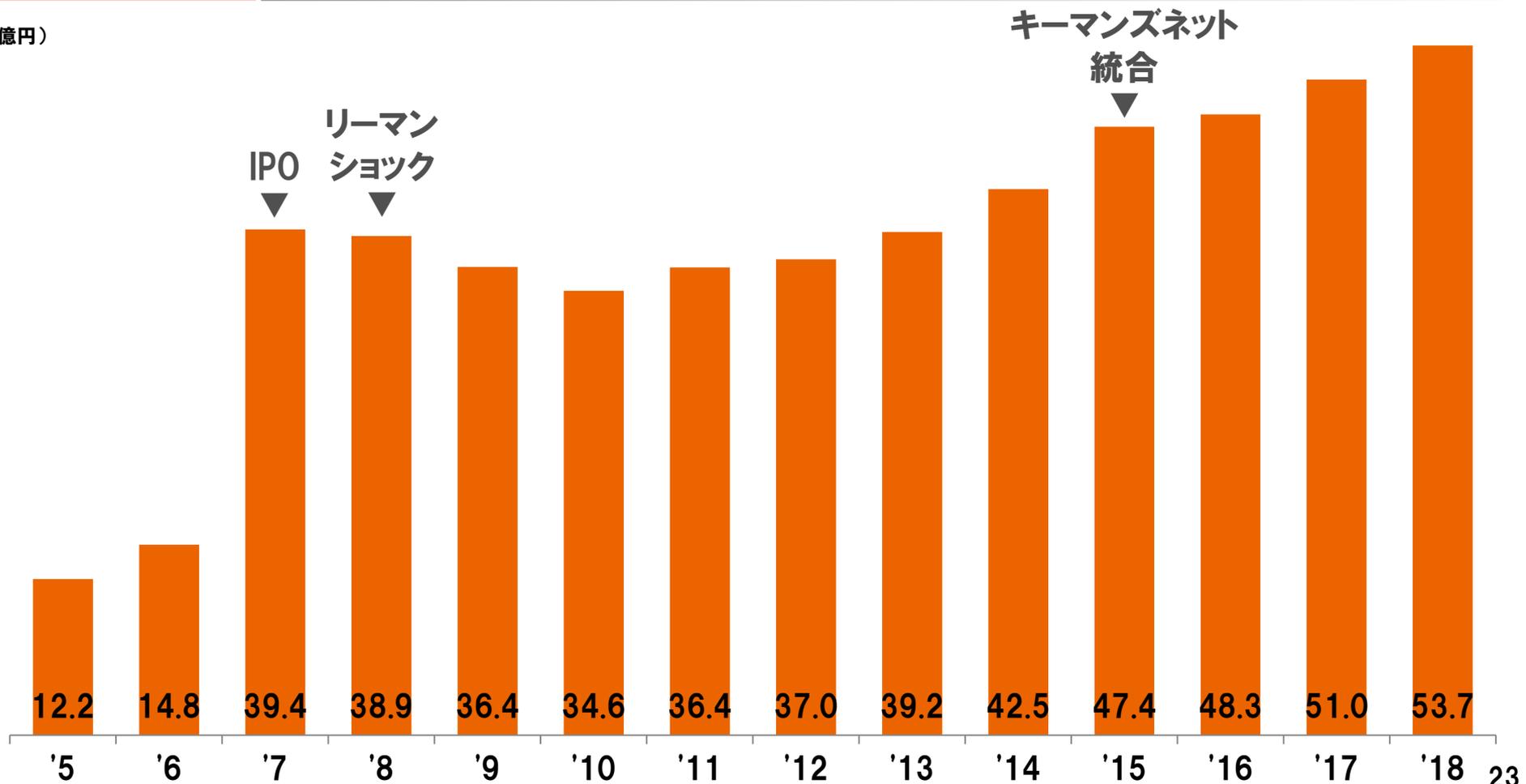
※調整前営業利益：営業利益＋減損損失

(百万円)



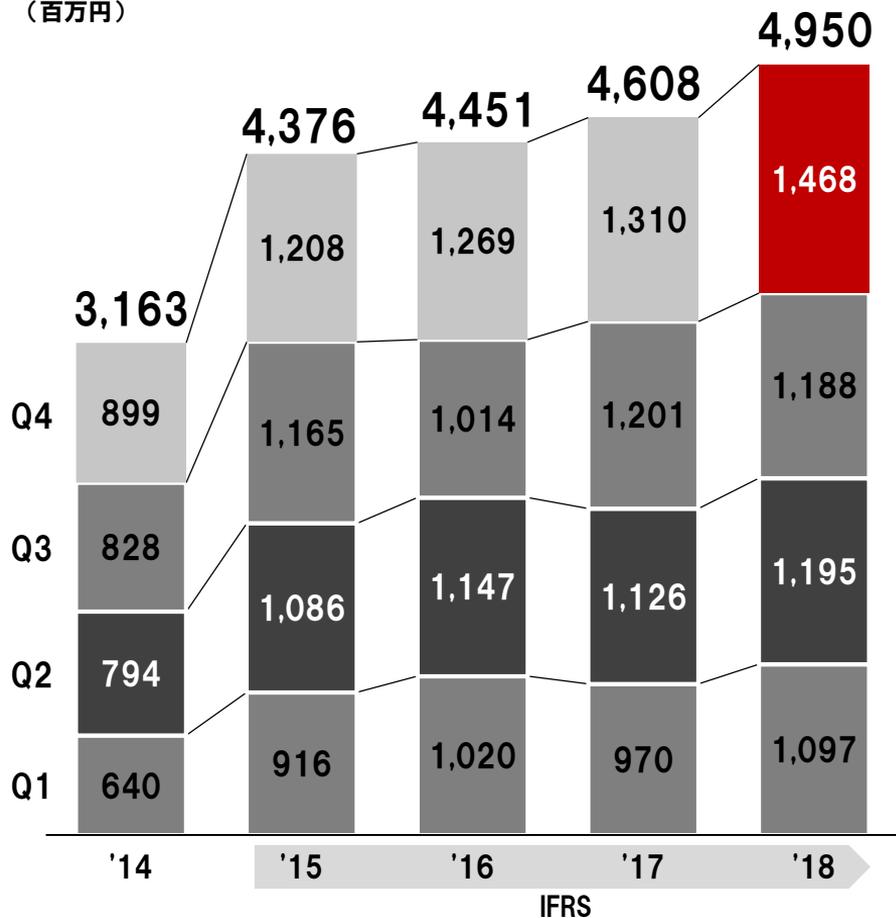
純資産の推移

(億円)



売上収益 (四半期別)

(百万円)



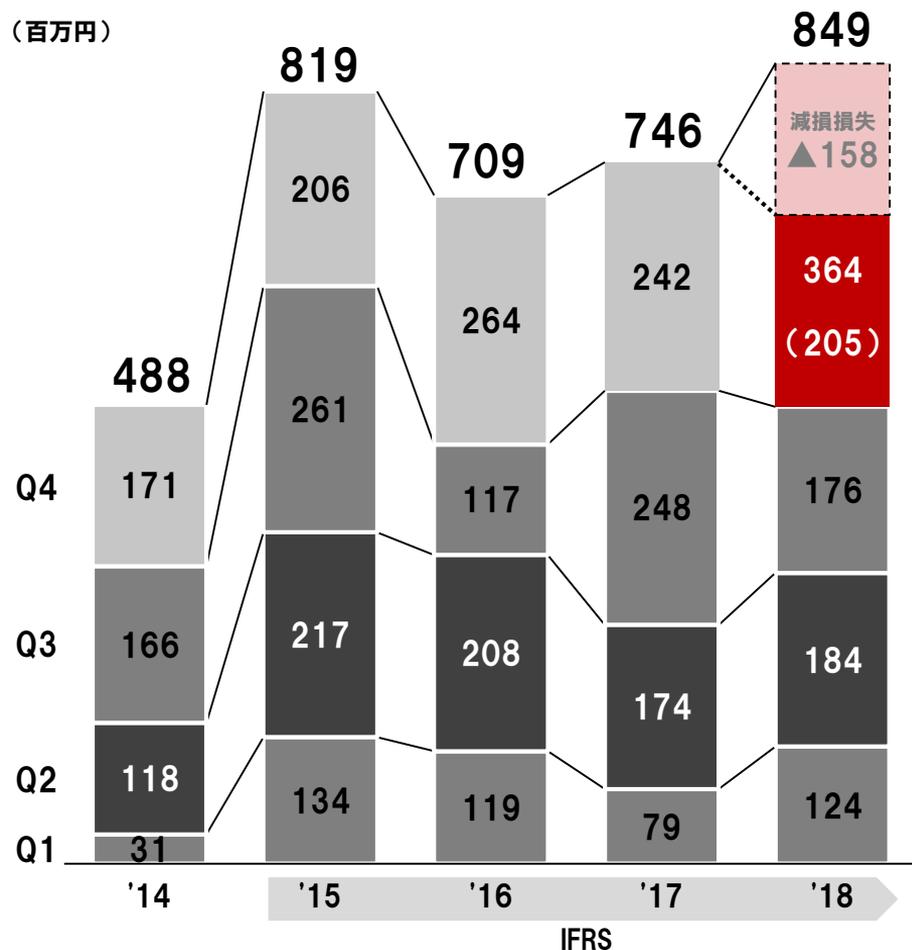
4,950 百万円 過去最高

前年同期比 **+341** 百万円 (+7.4%)

✓ Q4は四半期としても過去最高

営業利益 (四半期別)

(百万円)



減損損失を除いて

849 百万円

前年同期比

+103 百万円

(+13.9%)

前年同期比

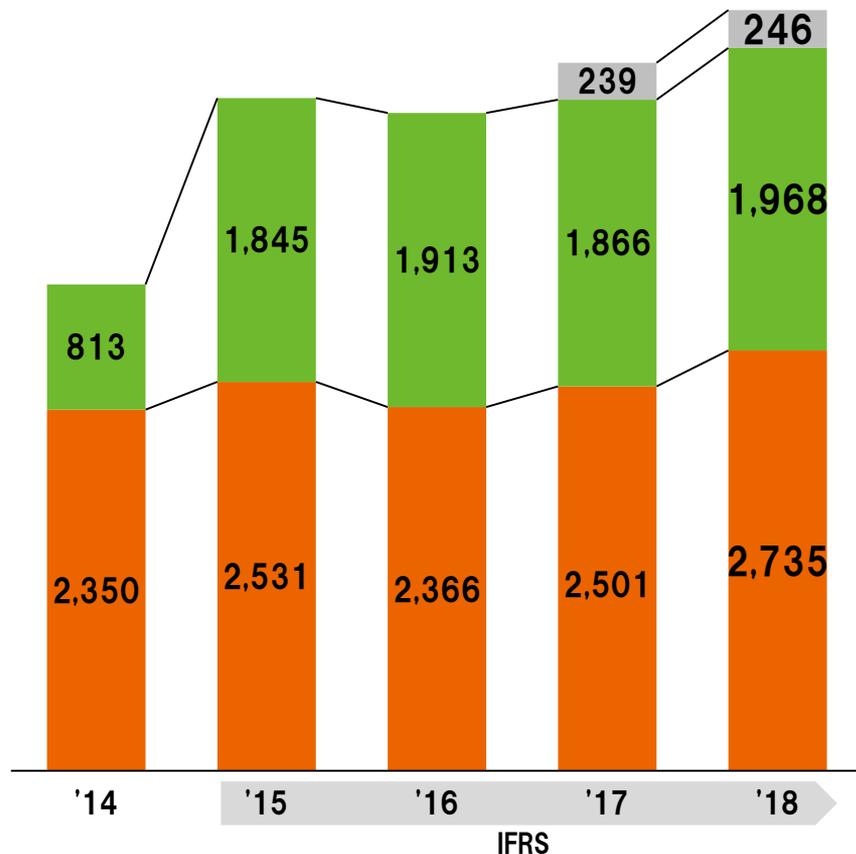
691 百万円

▲54 百万円

(▲7.3%)

売上収益 セグメント別 (累計)

(百万円)



リードジェン事業

前年同期比 +5.4 %

- ・非IT系メディア 産業テクノロジー分野「TechFactory」が増収
- ・IT系メディア Q4で大きく改善

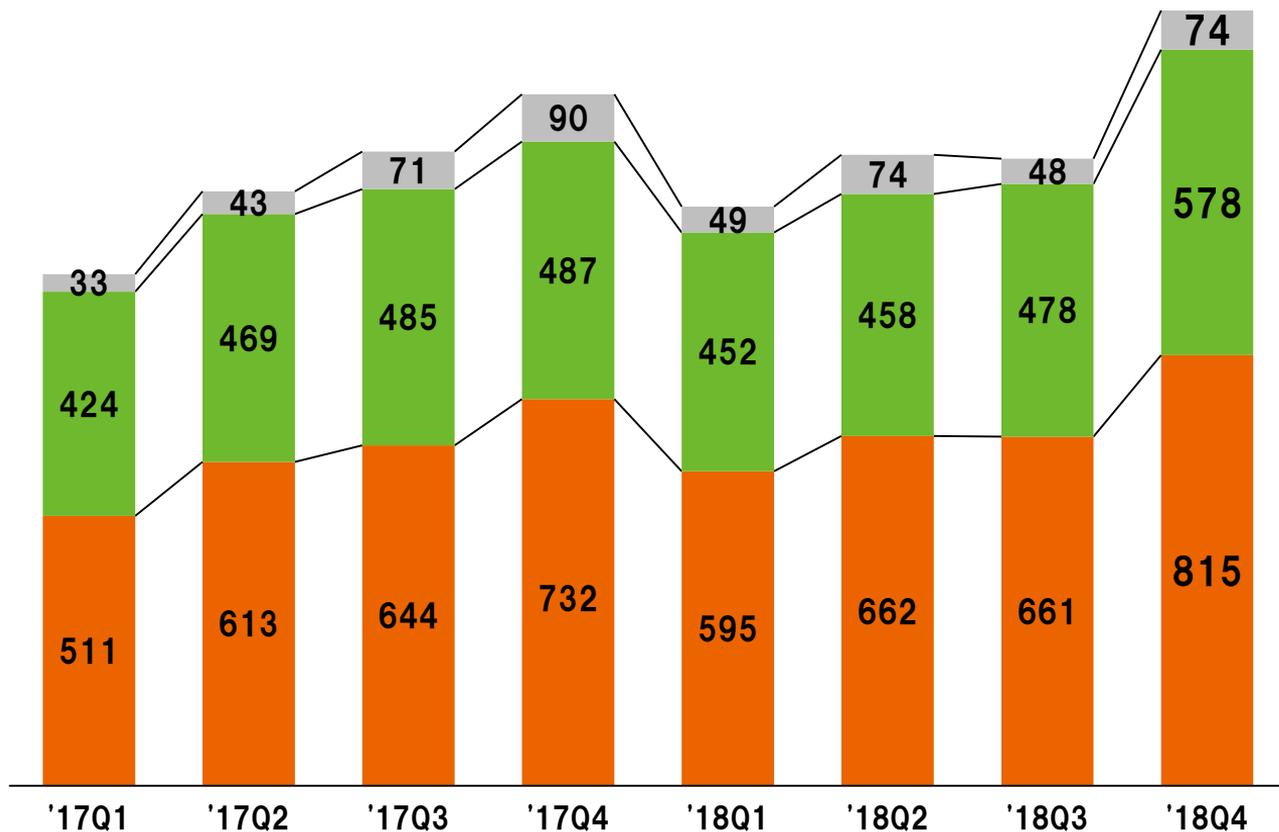
メディア広告事業

前年同期比 +9.3 %

- ・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 Q4で改善

売上収益 セグメント別 (四半期推移)

(百万円)

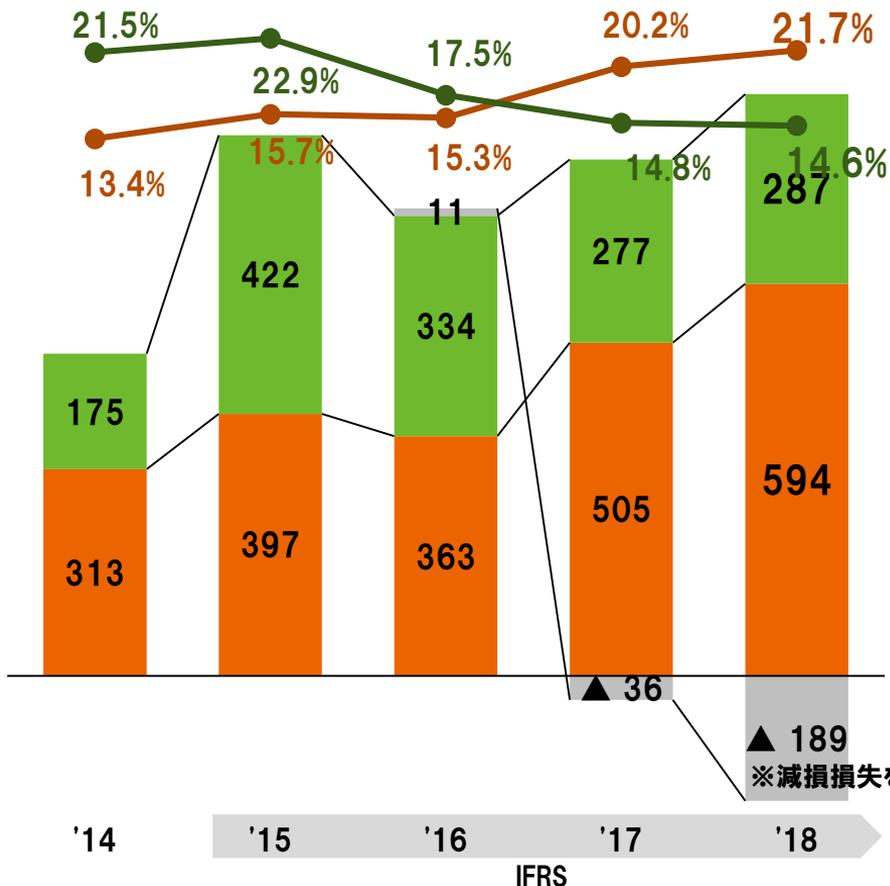


リードジェン事業

メディア広告事業

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

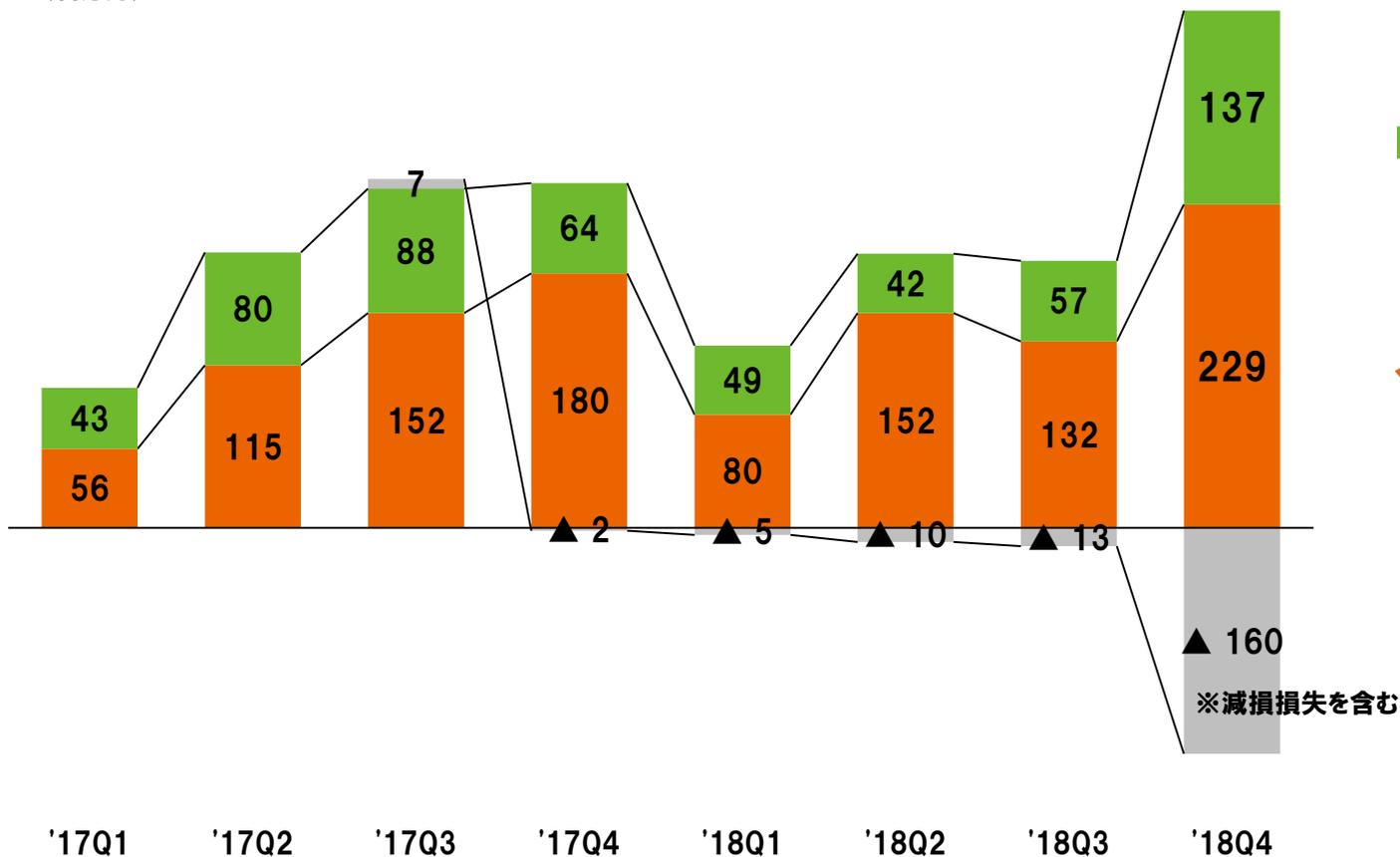
前年同期比 +3.6%

メディア広告事業

前年同期比 +17.7%

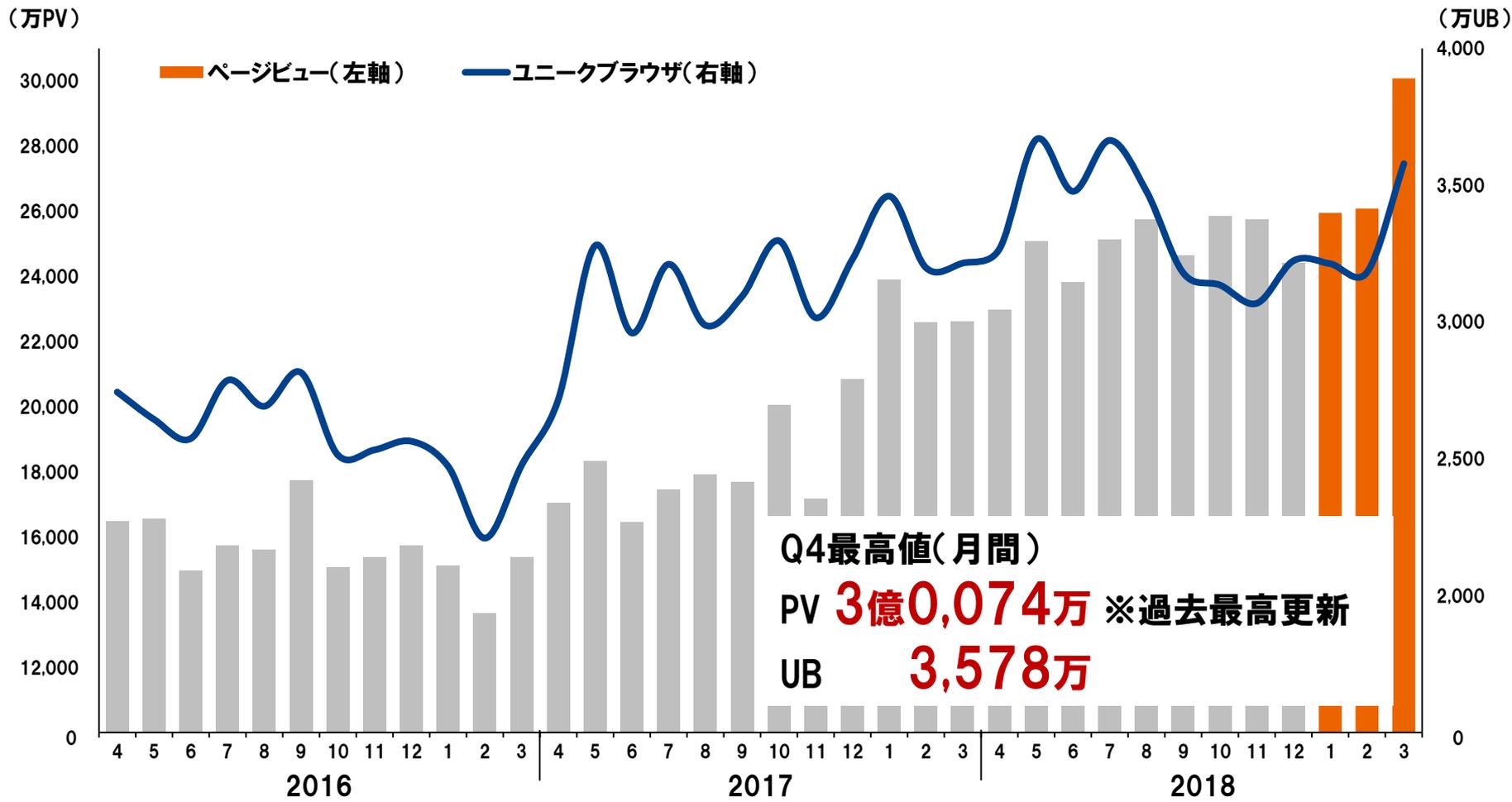
営業利益 セグメント別 (四半期推移)

(百万円)

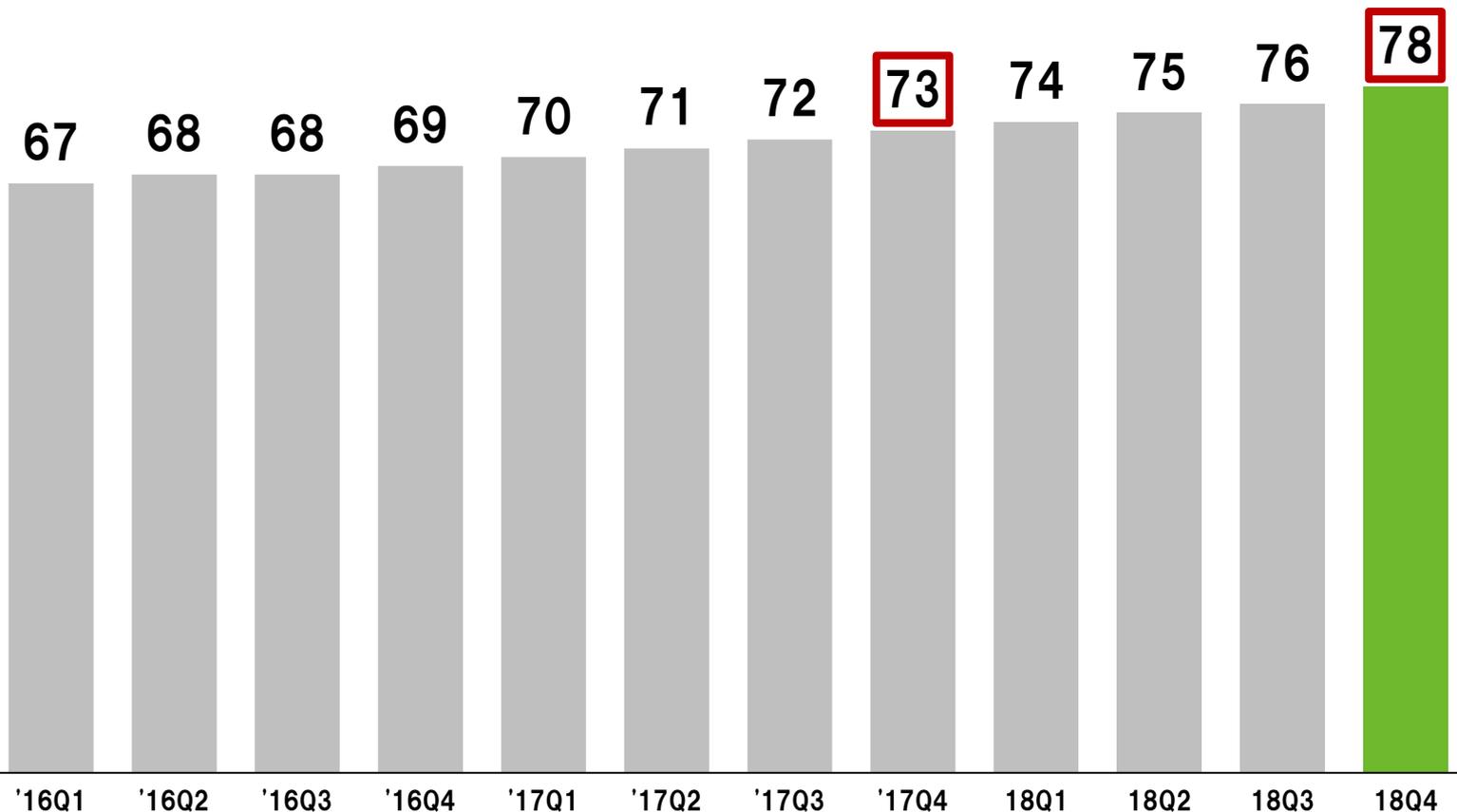


リードジェン事業

メディア広告事業



(万人)

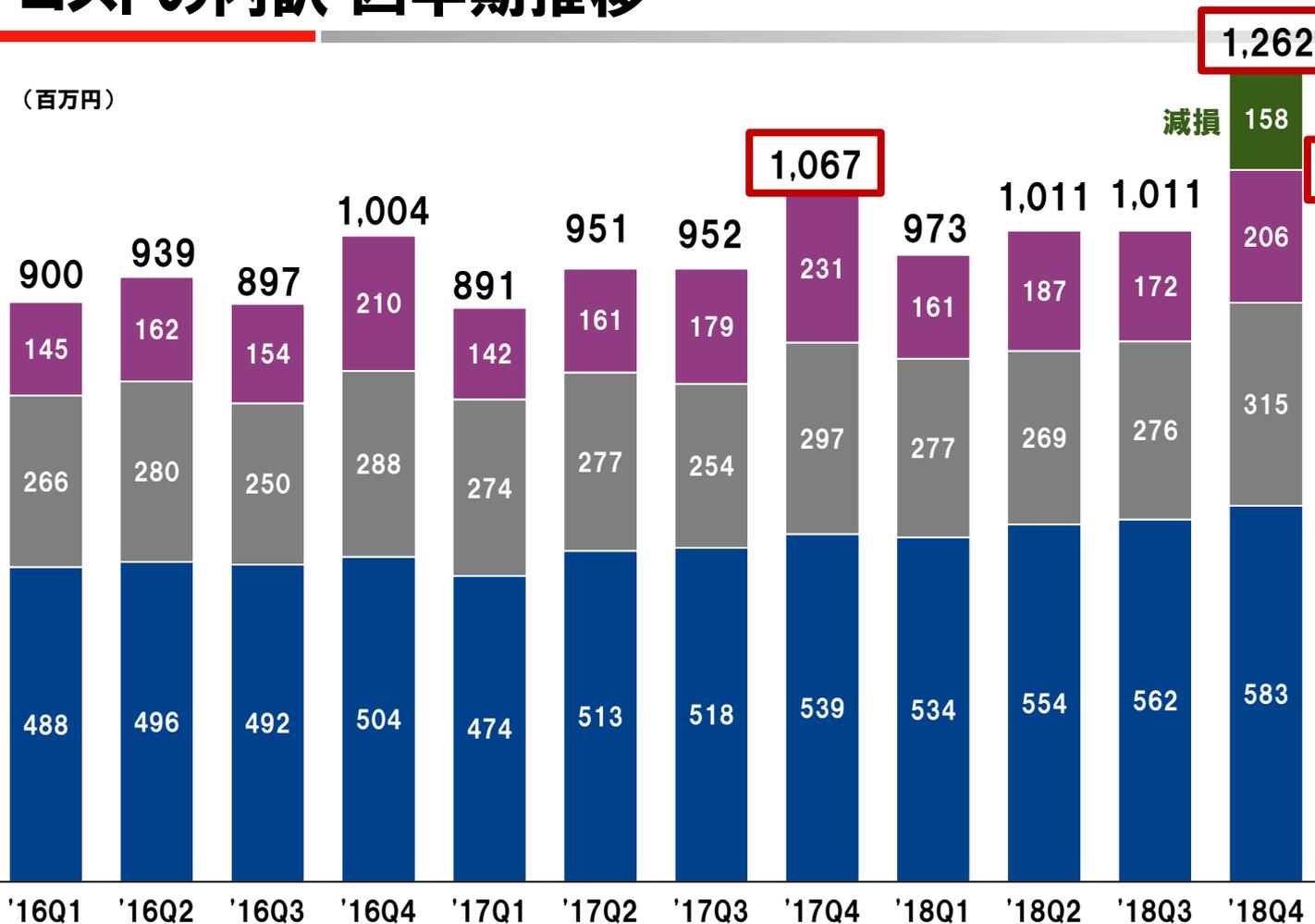


前年同期比
6.3%増



コストの内訳 四半期推移

(百万円)



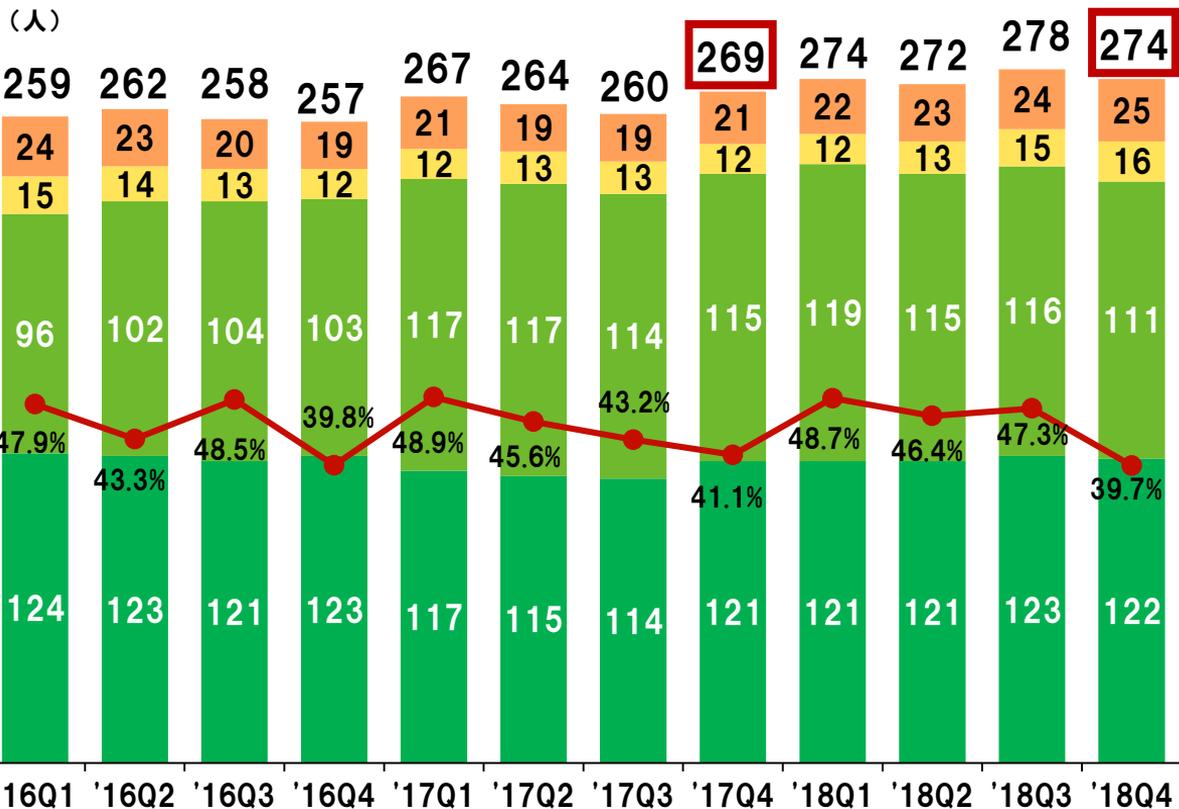
1,104 減損損失を除くと
前年同期比+3.5%

	前年 同期比	構成比
合計	+18.2%	100.0%
減損	-	12.5%
外注費	▲10.9%	16.3%
その他	+6.0%	25.0%
人件費	+8.1%	46.2%

従業員数の内訳 四半期推移

*契約、派遣、アルバイトを含む

✓ 組織改編と人員投入による体制強化



	前年同期比	構成比
合計	+1.9%	100%
管理	+19.0%	9.1%
技術	+33.3%	5.8%
営業	▲3.5%	40.5%
編集・記者・その他	+0.8%	44.5%

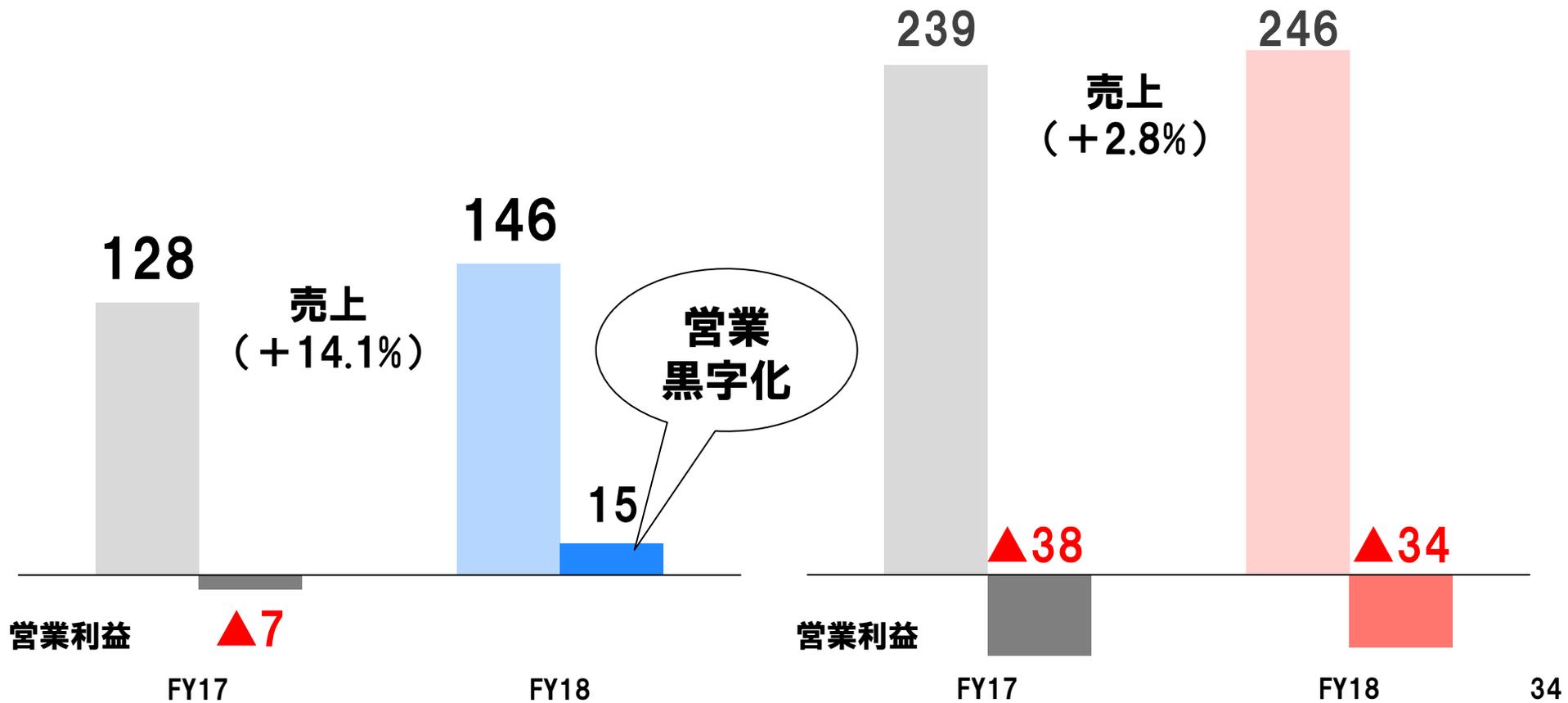
$$\text{売上収益人件費率} = \frac{\text{【販管費】人件費} + \text{【原価】労務費}}{\text{売上収益}} \times 100$$

子会社2社の業績（累計）



（百万円）

Knowledge
on Demand



連結キャッシュ・フロー計算書

(百万円)	'17	'18	差異
営業活動による キャッシュ・フロー	748	585	▲162
投資活動による キャッシュ・フロー	2	▲115	▲117
財務活動による キャッシュ・フロー	▲209	▲198	+10
現金及び現金同等物の 増減額	+541	+271	▲269
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	3,111	3,383	+271

営業CF 主な内訳

税引前利益の計上	+626
減価償却費及び償却費	+117
減損損失	+158
法人所得税の支払額	▲316

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 投資の取得による支出	▲120
有形固定資産及び 無形資産の取得	▲94

財務CF 主な内訳

配当金の支払	▲194
--------	------

連結財政状態計算書

(百万円)		2018年3月末	2019年3月末	差異
資産の部	流動資産	4,494	4,814	+319
	非流動資産	1,683	1,537	▲146
	資産合計	6,178	6,351	+173
負債の部	流動負債	999	909	▲89
	非流動負債	76	74	▲2
	負債合計	1,075	984	▲91
資本の部	資本金/資本剰余金	3,506	3,507	+1
	利益剰余金	1,861	2,054	+192
	自己株式	▲344	▲344	-
	他包括利益累計額	68	185	+116
	親会社の所有者に 帰属する持分	5,091	5,402	+310
	資本合計	5,102	5,367	+265
	1株当たり親会社の 所有者に帰属する持分	261.27円	277.11円	+15.84円
	親会社所有者帰属持分比率	82.4%	85.1%	+2.6 pt

資産合計	
現金及び現金同等物	+271
無形資産	▲104
のれん	▲64
その他の金融資産	+89

負債合計	
未払法人所得税	▲60
営業債務及び その他の債務	▲11
その他の流動負債	▲16

資本合計	
親会社の所有者に帰属 する当期利益の計上	+376
剰余金の配当	▲194
その他の 包括利益累計額	+116

業績予想・配当の状況

<外部環境>

- ⊕ 顧客のマーケティング投資意欲継続
- ⊖ 消費税増税による景気悪化リスク
- ⊖ 前期第4四半期が予想以上に好調

<内部対応>

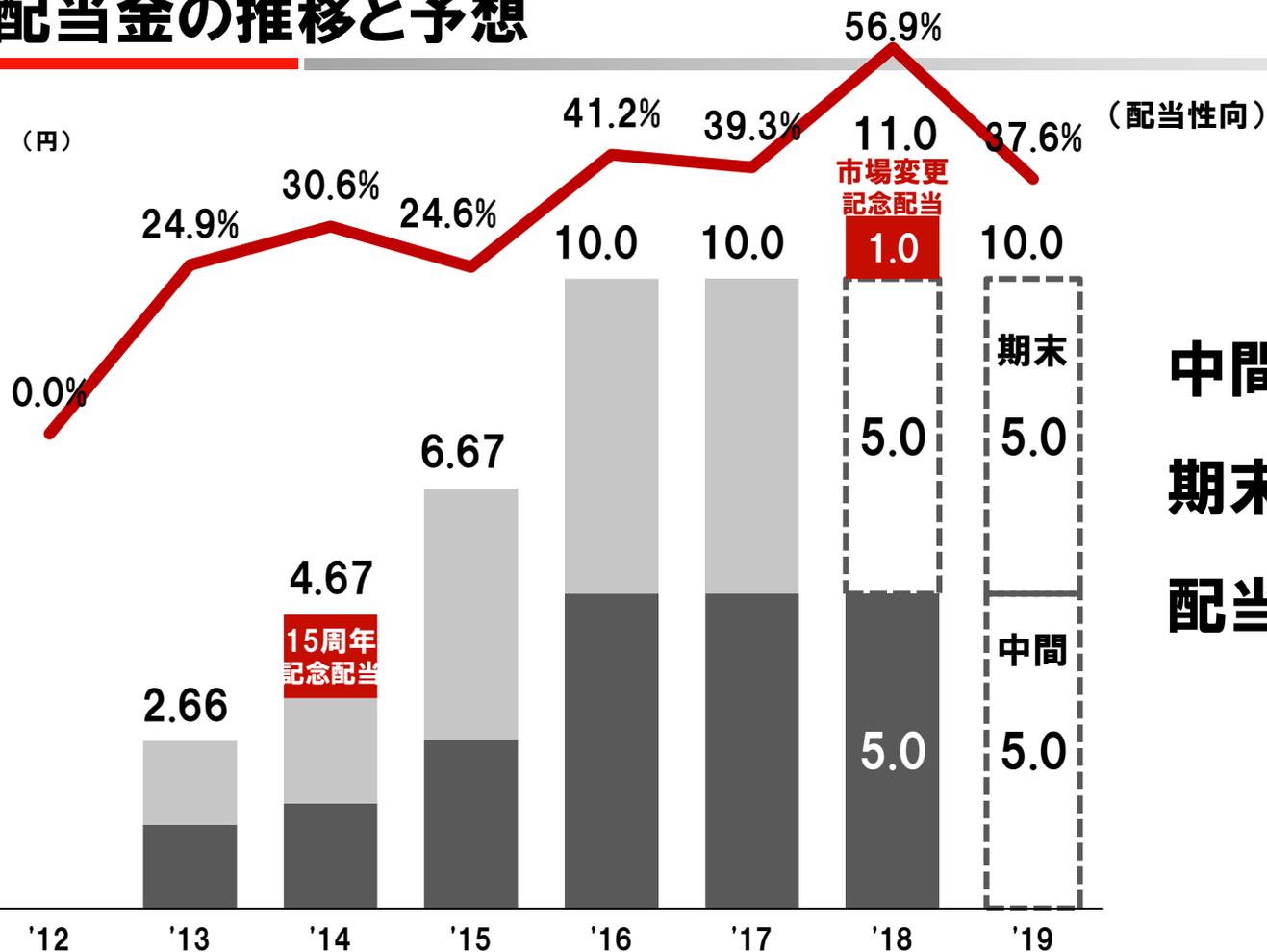
- ⊕ LBPによるリード生成力改善継続
- ⊕ ねとらぼを中心とするメディア力拡大
- ⊖ コンテンツ投資継続

- ✓ リードジェン、ねとらぼを軸に成長継続
- ✓ 前期好調だった第4四半期は保守的に計画

(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	5,050	850	510
	(+2.0%)	(+22.9%)	(+35.4%)
2018年度実績	4,950	691	376

※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



中間配当5円

期末配当5円

配当性向 37.6%

※ 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。

中期成長戦略と経営方針

 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

- 「TechTarget」強化
- 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

- 「IT」「コンシューマー」に続き「エレクトロニクス」分野が黒字化
- 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

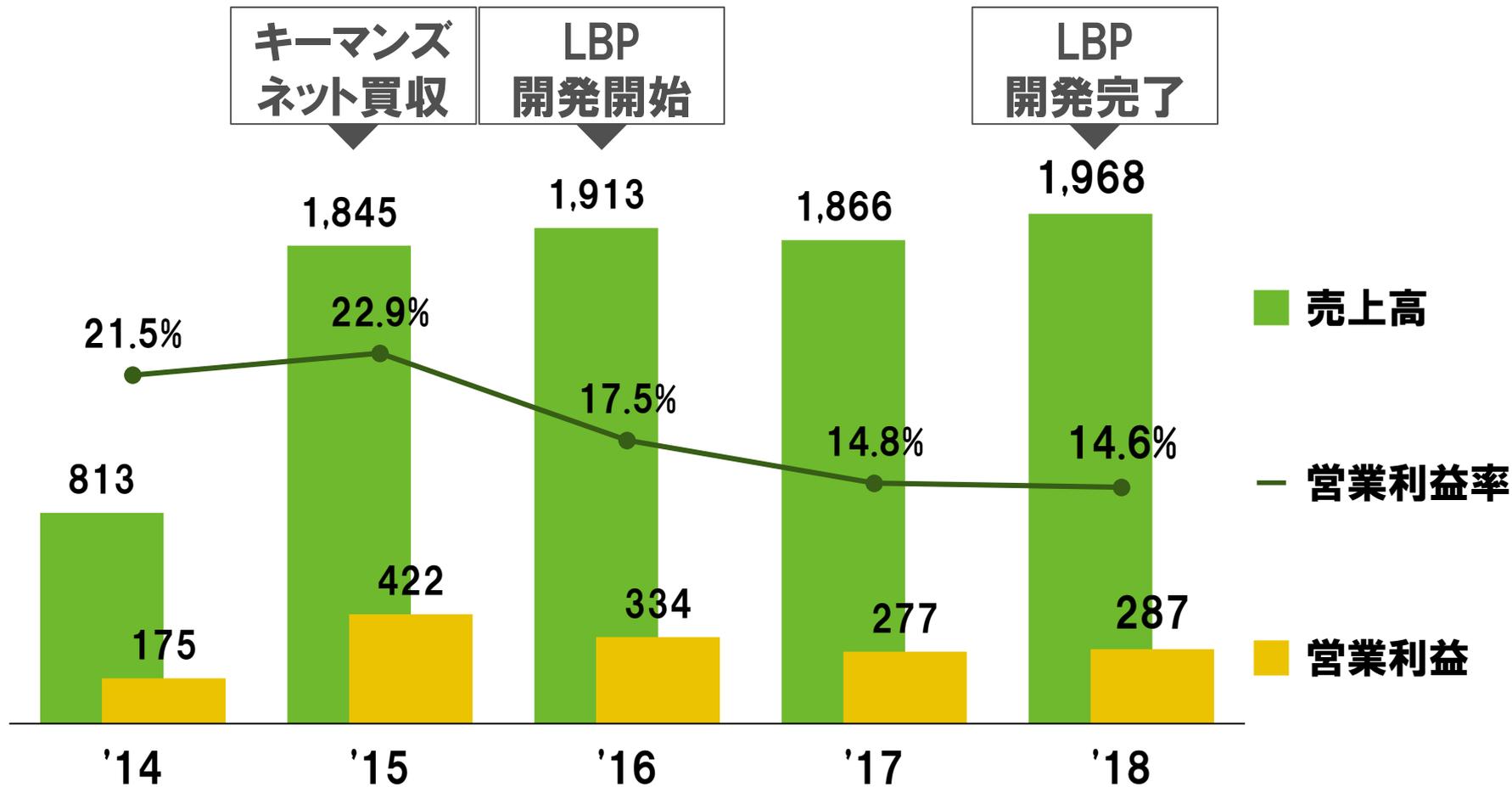
 スマートメディア ビジョンの推進

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

中期成長戦略	評価
① リードジェネレーション	○
② 事業領域の拡大	△
③ スマートメディア開発	◎

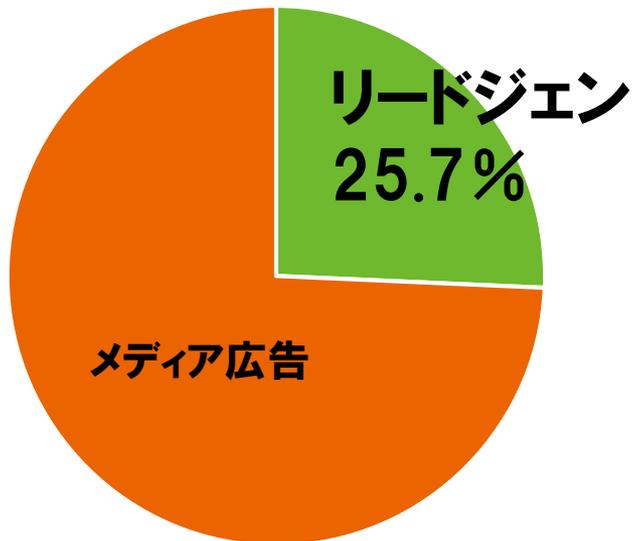
① リードジェン事業の業績推移



① 売上構成の変化

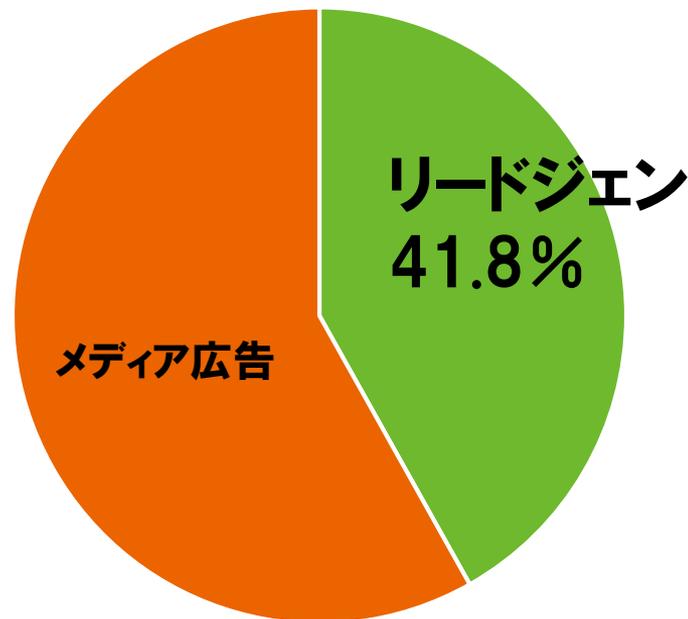
※セグメント売上の構成比（「その他」を除く）

2014年度



3,163百万円

2018年度



4,703百万円

(成果)

- **新たな収益モデルとして構成比42%まで成長**
- **2015年にはキーマンズネットを買収し業界No.1に**
- **約3年をかけたLBPシステムが完成**

(課題)

- **顧客ニーズの高度化に対応するリード生成力**
- **セグメント営業利益率の低下**
- **テクノロジーの進化による事業の陳腐化リスク**

③ ねとらぼのメディア力の推移

2.4億PV
2019/3



2.5
(億PV)

2011年4月開設

ねとらぼ

5年で10倍規模に成長

2.0

1.5

1.0

0.5

0.0

0.2億PV
2014/4

2014

2015

2016

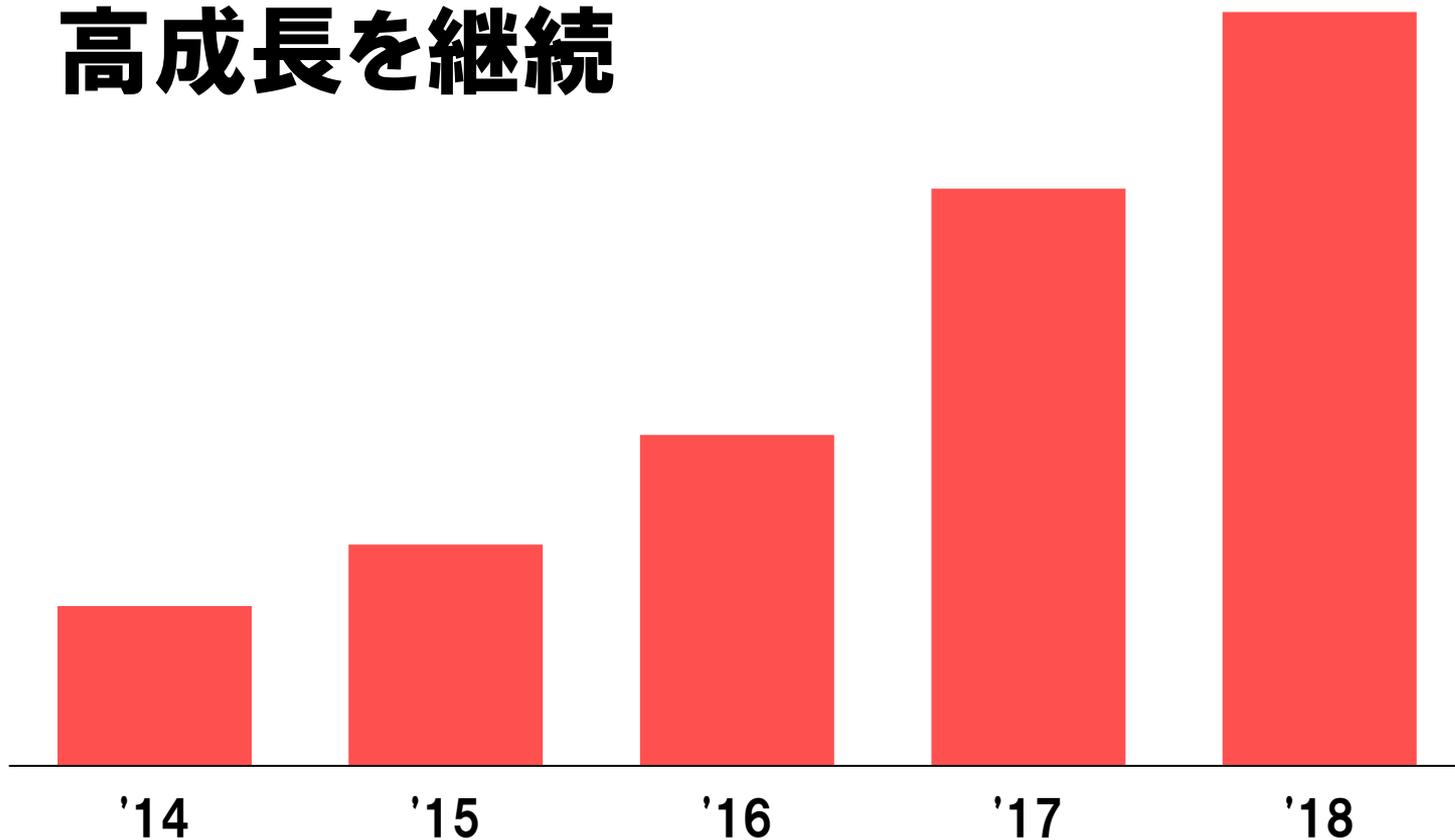
2017

2018

③ ねとらぼの売上推移

高成長を継続

FY17比 +30.6%



(成果)

- **スマートデバイス中心のねとらぼが大きく成長**
- **PV増が売上に直結するシンプルモデル**
- **ブランド力向上により新分野の成長確率が向上**

(課題)

- **拡大継続のための人材確保、エコシステムの構築**
- **編集ガバナンスと成長のバランス**

② 事業領域の拡大

※ **赤枠** は5年以内に新設、取得したプロパティ

スマート&ソーシャル

ねとろぼ

ねとろぼ エンタ
ねとろぼ 生物部
ねとろぼ まがね
ねとろぼ GirlSide
ねとろぼ 交通課
ねとろぼ アーサー

先端テクノロジー、ビジネス

ITmedia
NEWS

ITmediaビジネス
ONLINE

ITmedia
PC USER_

ITmedia
Mobile

専門メディア、リードジェン

@ I T
atmarkt

ITmedia
インアプライズ

ITmedia
イグゼクティブ

MONOist

EDN
Japan

EE Times
Japan

スマート@ジャパン
Smart Japan

BUILT
Building×IT

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

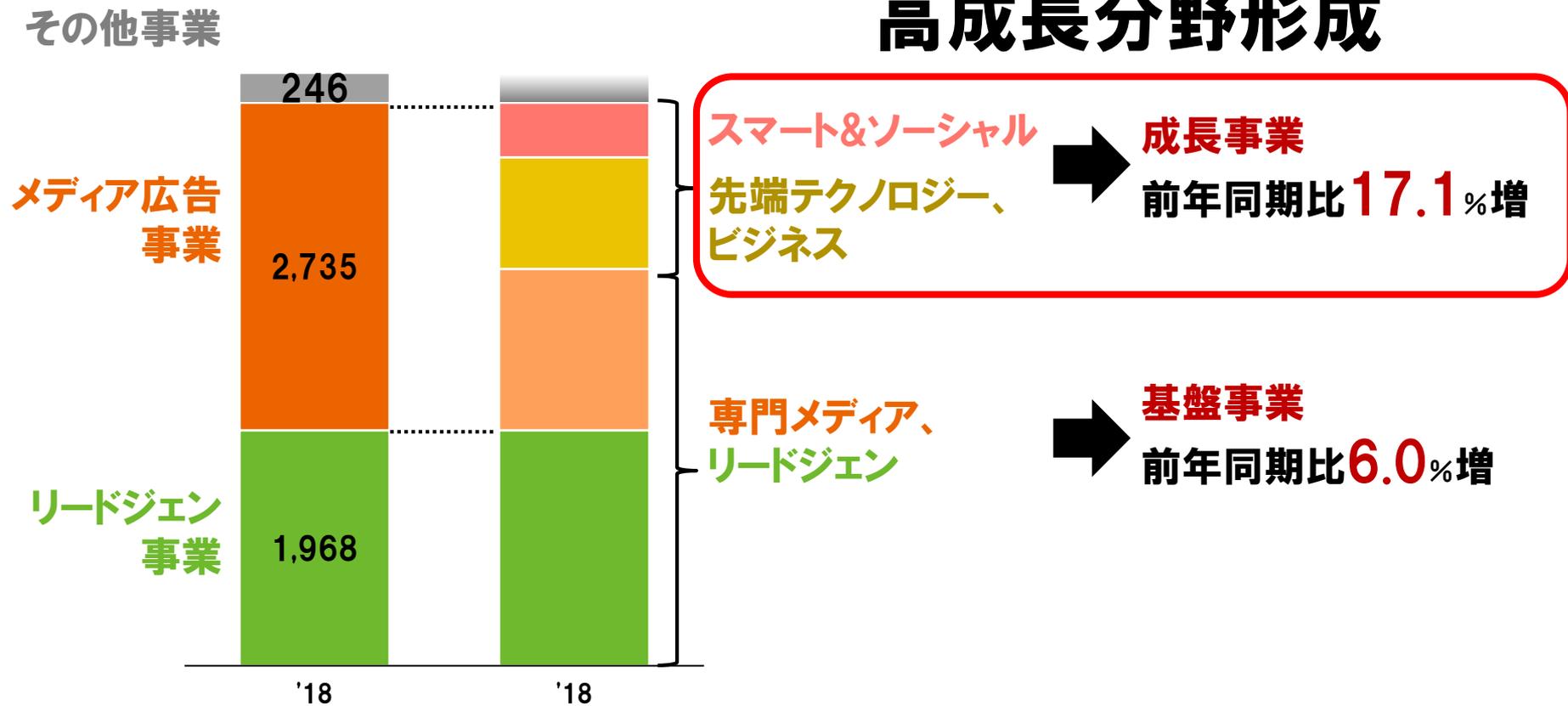
Knowledge
on Demand

ITcrowd

② 成長・メディアの創出

報告セグメント 中期戦略区分

高成長分野形成



(成果)

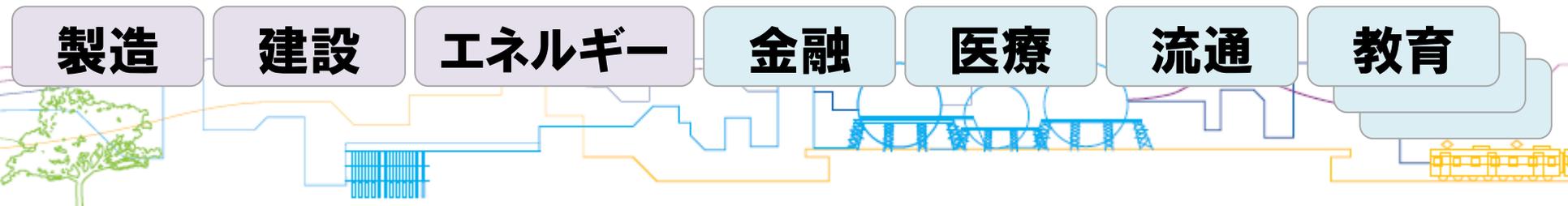
- **買収・新規開発・投資等により領域拡大**
- **新規読者、顧客開拓により高成長分野形成**

(課題)

- **拡大速度**
- **新分野の専門人材の確保**
- **非IT顧客のマーケティングのデジタルシフトの遅れ**

- **リードジェン、メディア広告の2つのビジネスモデルを両輪として成長**
- **会員200万人、5億PVを中期KPI目標として設定**
- **引き続き、コンテンツ投資を行い、すべての産業に貢献するテクノロジーメディアを目指す**

新分野コンテンツ拡大



先端トレンドを押さえ、影響力を拡大

あらゆる産業の意思決定者が集まる場に

メディア広告事業

リードジェン事業

KPI

月間 **5億** PV

会員 **200万人**

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。