

2020年3月期 第2四半期 決算説明資料

2019年 11月 1日

- 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「2019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年度は日本基準に基づき記載しております。
- 当第2四半期連結累計期間において、ナレッジオンデマンド株式会社の株式譲渡を実行したことに伴い、同社を非継続事業に分類しております。これにより非継続事業からの損益は、要約四半期損益計算書上、継続事業と区分して表示しております。これに伴い、売上収益および営業利益は、継続事業の金額を表示しております。なお、前期についても同様に組み替えて表示しております。

✓ 売上収益 12.5% 増 上期として過去最高

- ・リードジェン事業 主力のIT系メディアが成長
- ・メディア広告事業 ねとらぼを中心に非IT系メディアの成長が継続

✓ 営業利益 50.9% 増 上期として過去最高

- ・リードジェン事業 増収により、利益率が大きく改善
- ・メディア広告事業 事業拡大を見据えた投資を強化も、増収により利益率は改善

✓ 上期の業績を反映し通期業績予想を上方修正



ITmedia Inc.

2020年3月期 第2四半期業績概況

第2四半期累計(4-9月)の業績

売上収益

(+12.5%)

2,440

2,169

1

2

営業利益

(+50.9%)

営業利益率

15.0%

20.1%

490

324

1

2

(百万円)

連結損益計算書（累計）

（百万円）

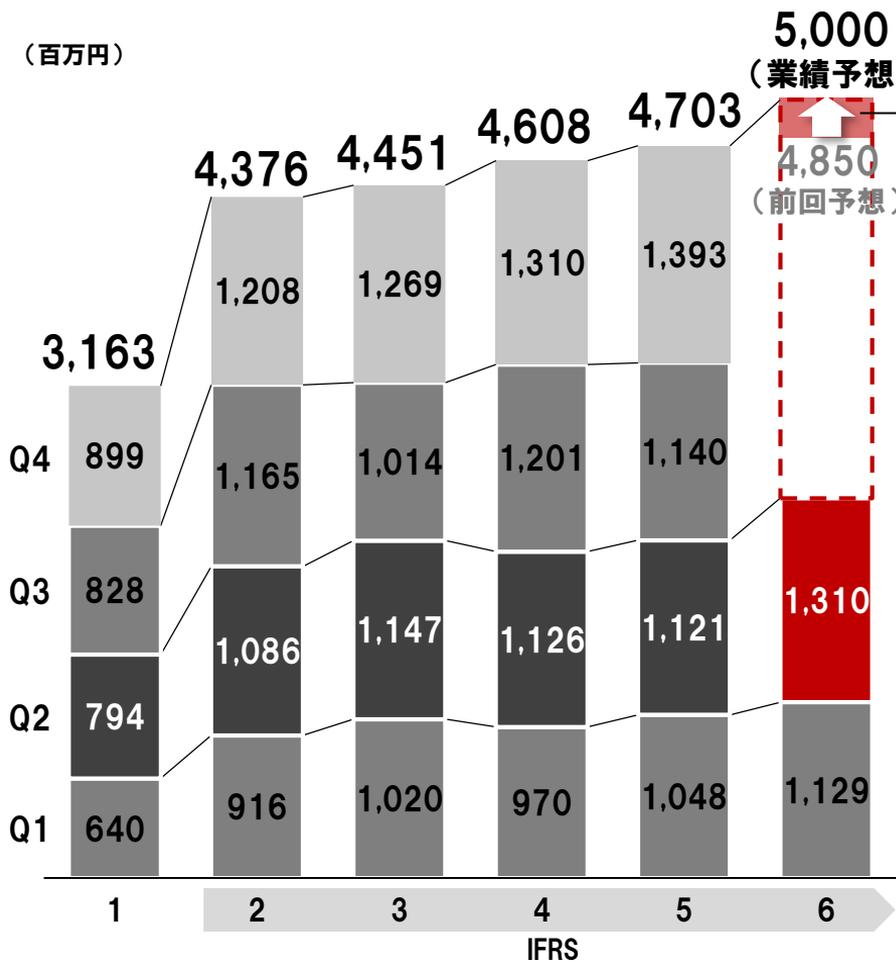
| | '18Q2 | | '19Q2 | | 増減率 |
|-----------------------|-------|--------|-------|--------|--------|
| | 金額 | 売上比 | 金額 | 売上比 | |
| 売上収益 | 2,169 | 100.0% | 2,440 | 100.0% | +12.5% |
| 総コスト | 1,844 | 85.0% | 1,950 | 79.9% | +5.7% |
| （うち人件費） | 1,048 | 48.3% | 1,109 | 45.5% | +5.9% |
| EBITDA ※1 | 384 | 17.7% | 652 | 26.8% | +69.7% |
| 営業利益 | 324 | 15.0% | 490 | 20.1% | +50.9% |
| 四半期利益 | 175 | 8.1% | 319 | 13.1% | +82.0% |
| 親会社の所有者に帰属する 四半期利益 | 181 | 8.4% | 318 | 13.0% | +75.0% |
| 四半期包括利益 ※2 | 312 | 14.4% | 233 | 9.6% | ▲25.3% |

※1 当期からの新リース会計基準(IFRS16)適用により、当期EBITDAが増加（本社オフィスの不動産賃借に関わる費用が償却費化）

※2 資本性金融資産の評価損益の反映による差異

売上収益（四半期別）

(百万円)



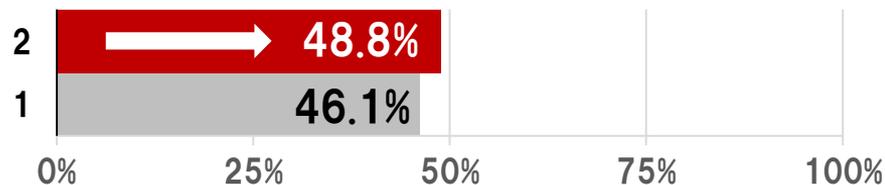
+150百万円を上方修正

上期 **2,440** 百万円

前年同期比 **+270** 百万円 (+12.5%)

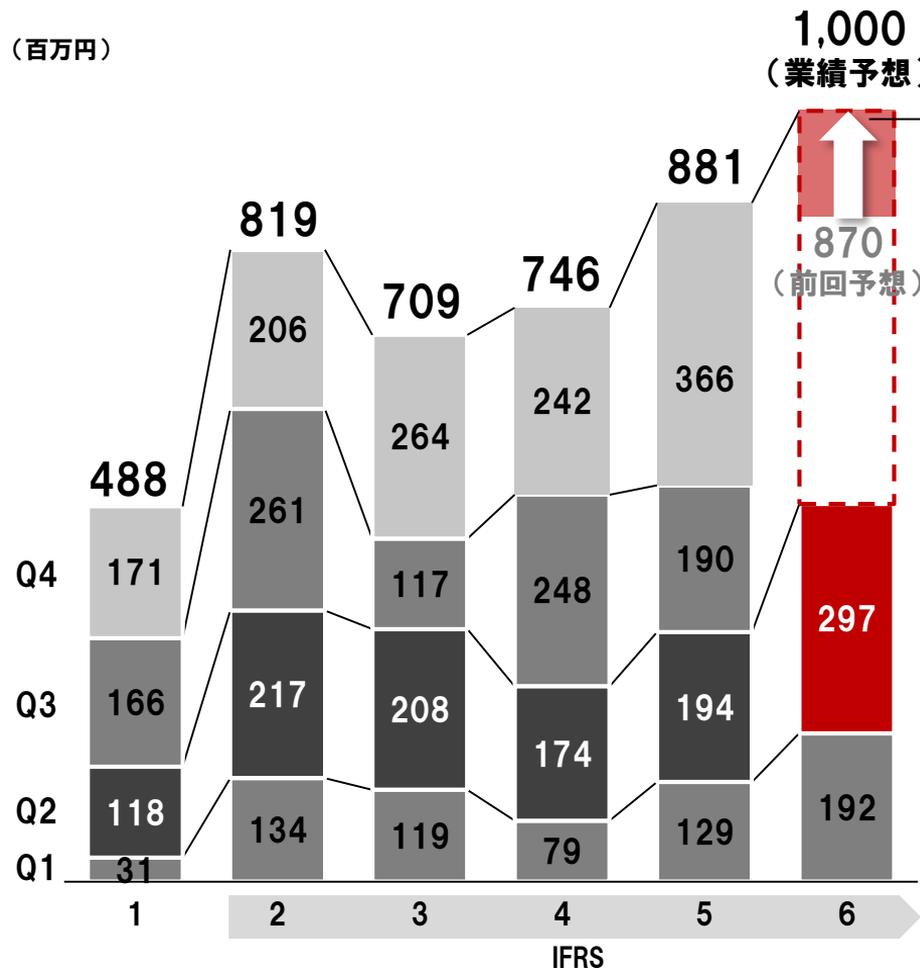
✓ 上期、Q2として過去最高

業績予想に対する進捗率



営業利益（四半期別）

（百万円）



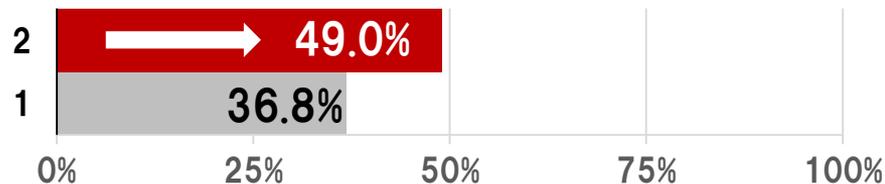
+130百万円を上方修正

上期 **490** 百万円

前年同期比 **+165** 百万円 (+50.9%)

✓ 上期、Q2として過去最高

業績予想に対する進捗率

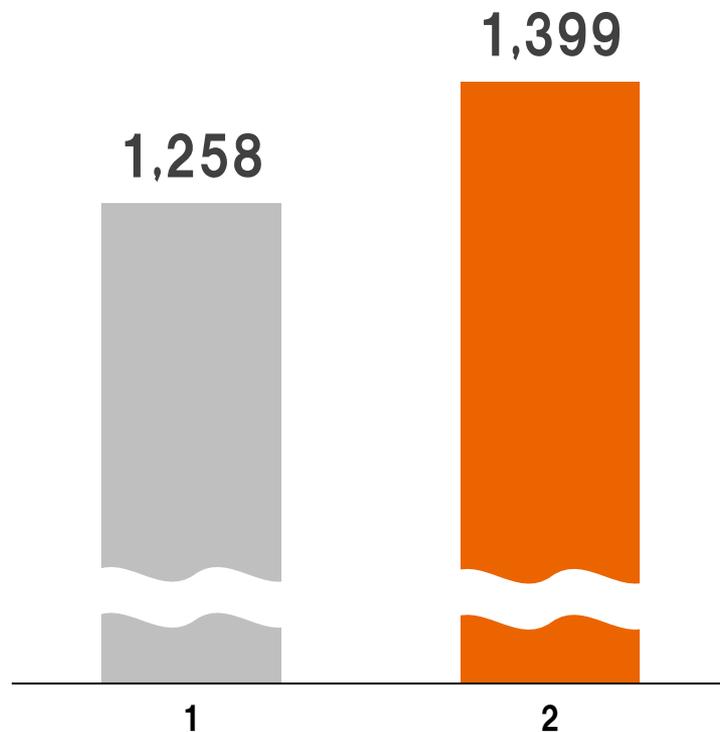
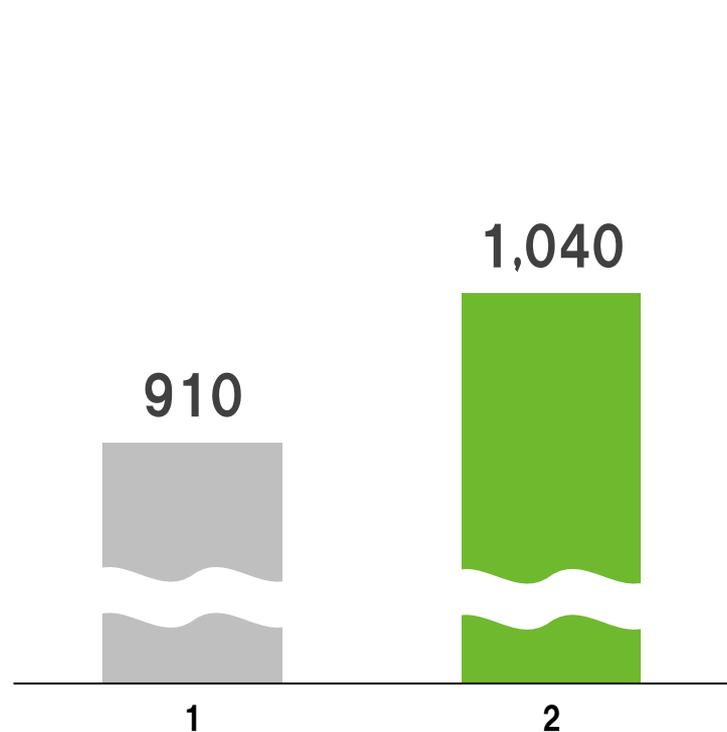


セグメント別売上収益（累計）

リードジェン事業
(+14.2%)

メディア広告事業
(+11.2%)

(百万円)

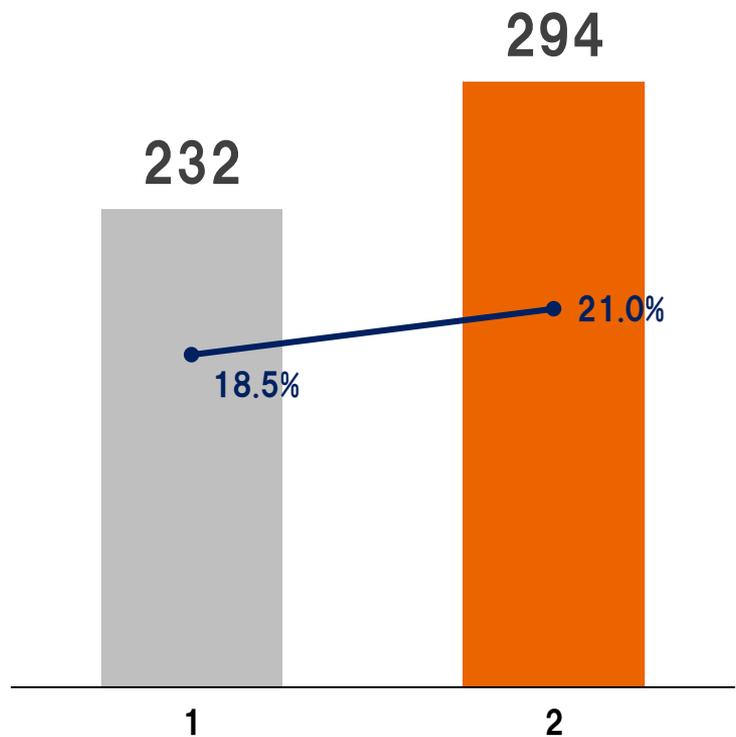
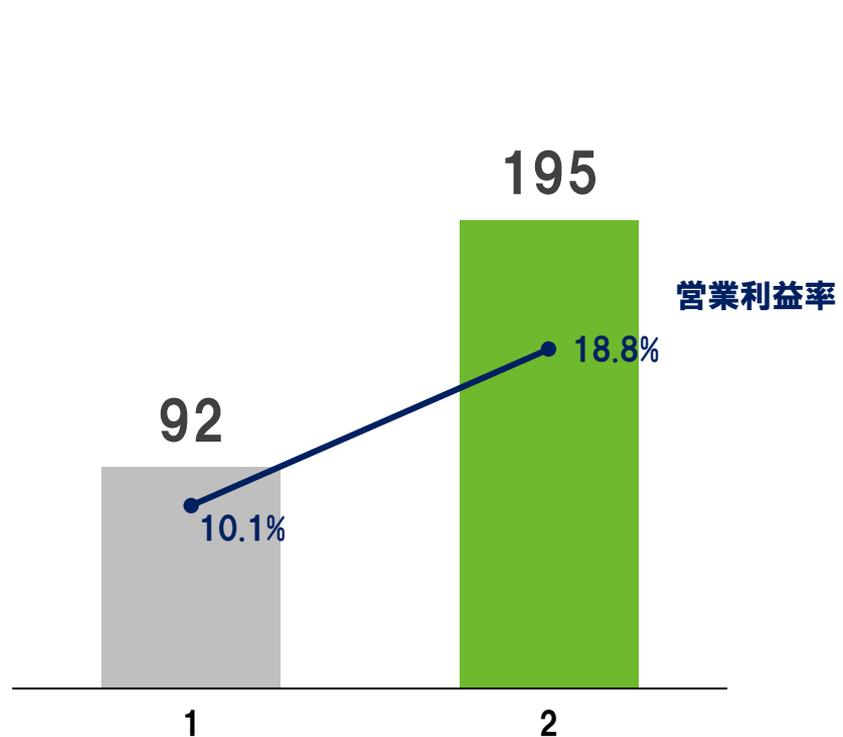


セグメント別営業利益（累計）

リードジェン事業 （+112.0%）

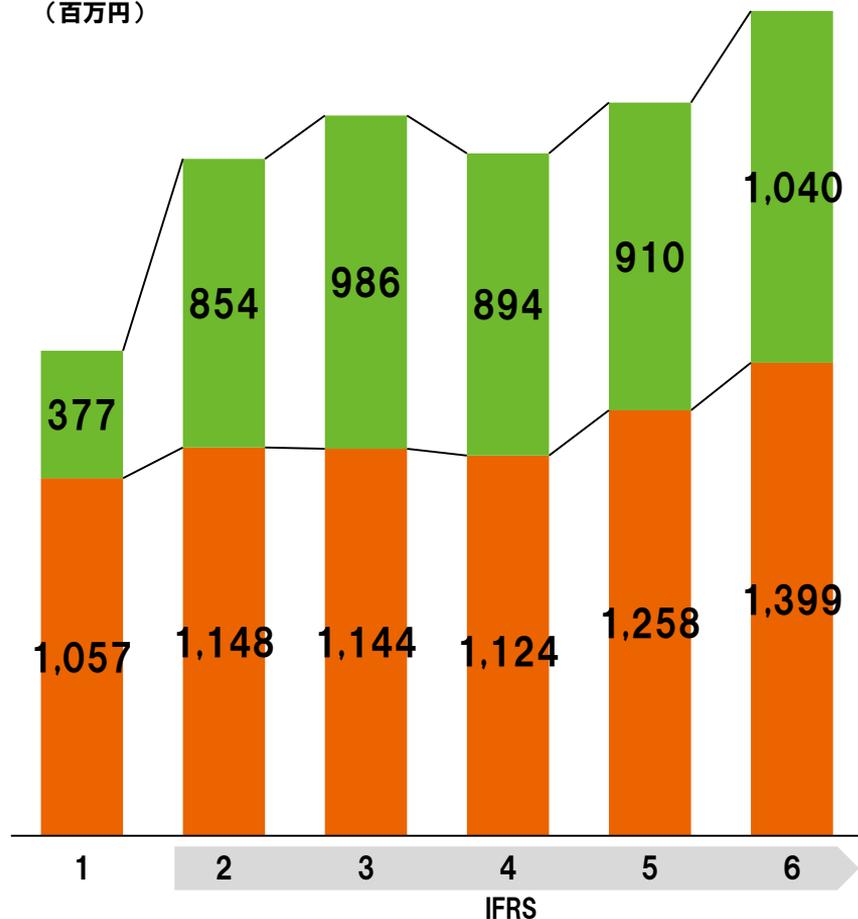
メディア広告事業 （+26.7%）

（百万円）



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 +14.2 % 上期として過去最高

- 主力のIT系メディアが成長
- 良好な市場環境：中堅・中小顧客が堅調
- 新システム「LBP」：リード生成能力が向上

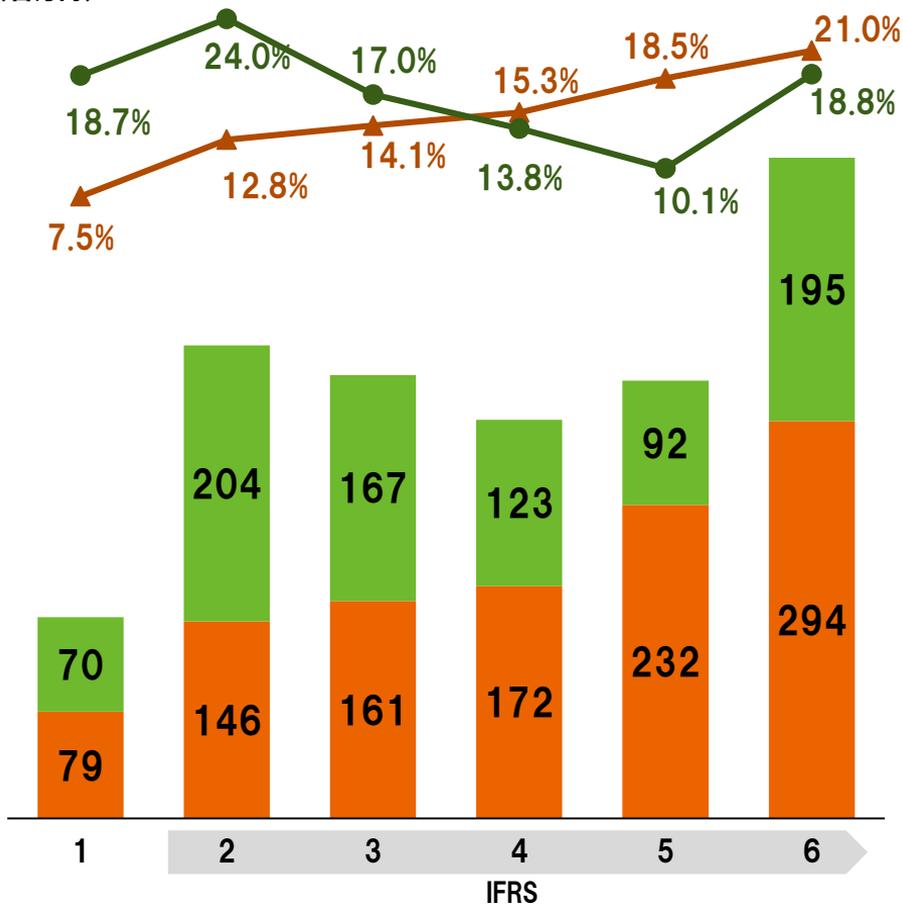
メディア広告事業

前年同期比 +11.2 % 上期として過去最高

- ねとらぼを中心に非IT系メディアが成長をけん引

営業利益 セグメント別（累計）

(百万円)



— メディア広告事業 営業利益率

— リードジェン事業 営業利益率

リードジェン事業

前年同期比 +112.0 %

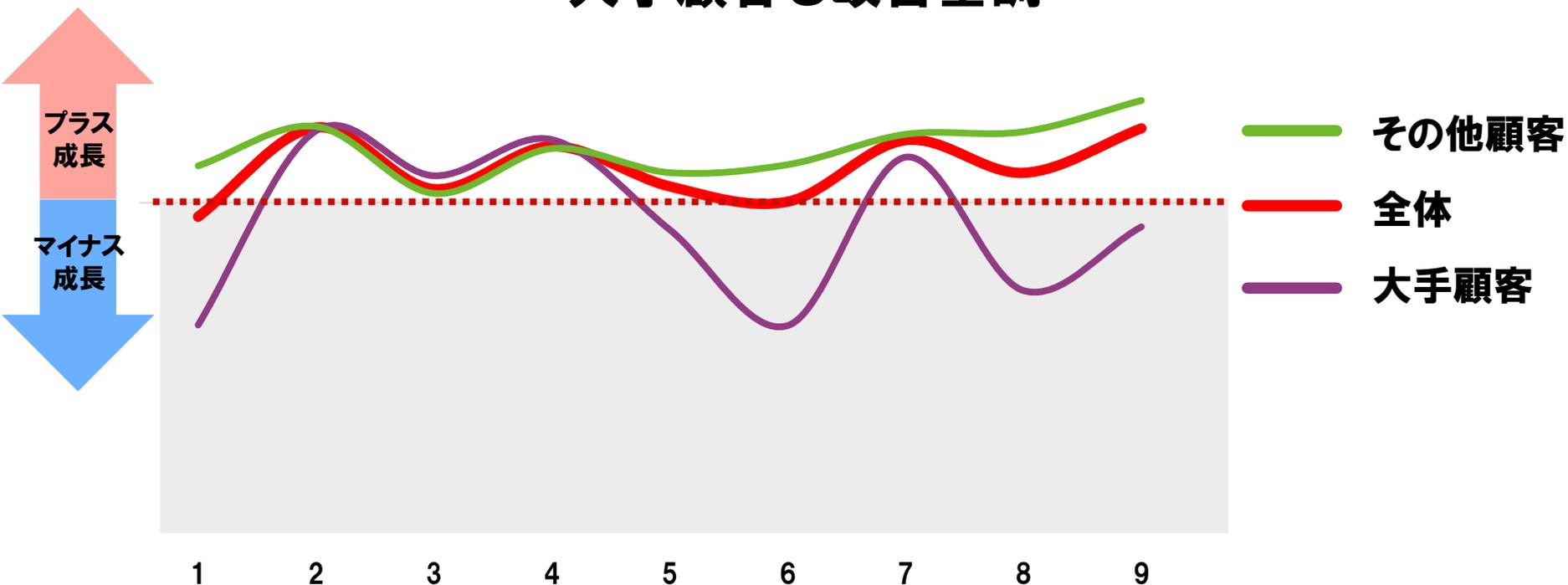
- システム移行にかかる投資負担は、前期比較でピークアウト
- 増収により利益率が大きく改善

メディア広告事業

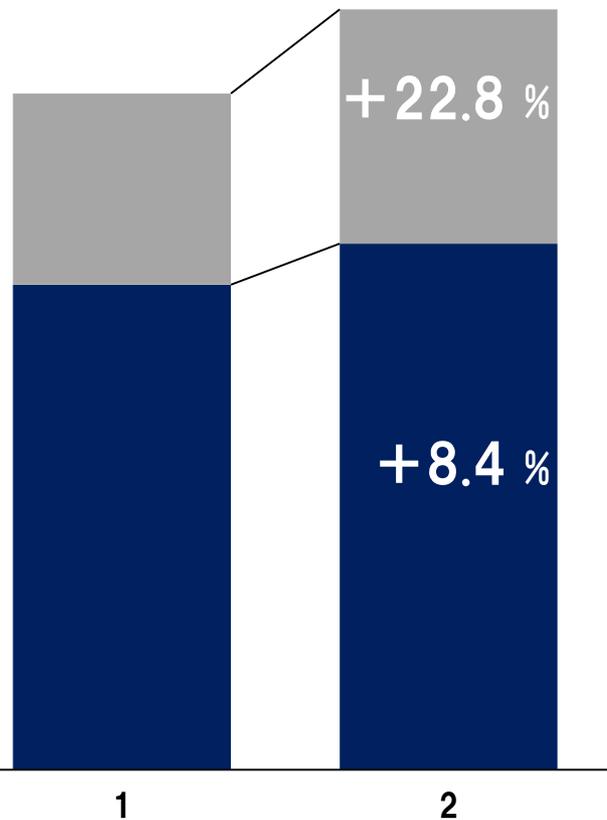
前年同期比 +26.7 % 上期として過去最高

- 成長投資を強化も、増収により利益率が改善

- ✓ 中堅・中小顧客が堅調で増収
- ✓ 大手顧客も改善基調



売上収益 メディア領域別の状況（累計）



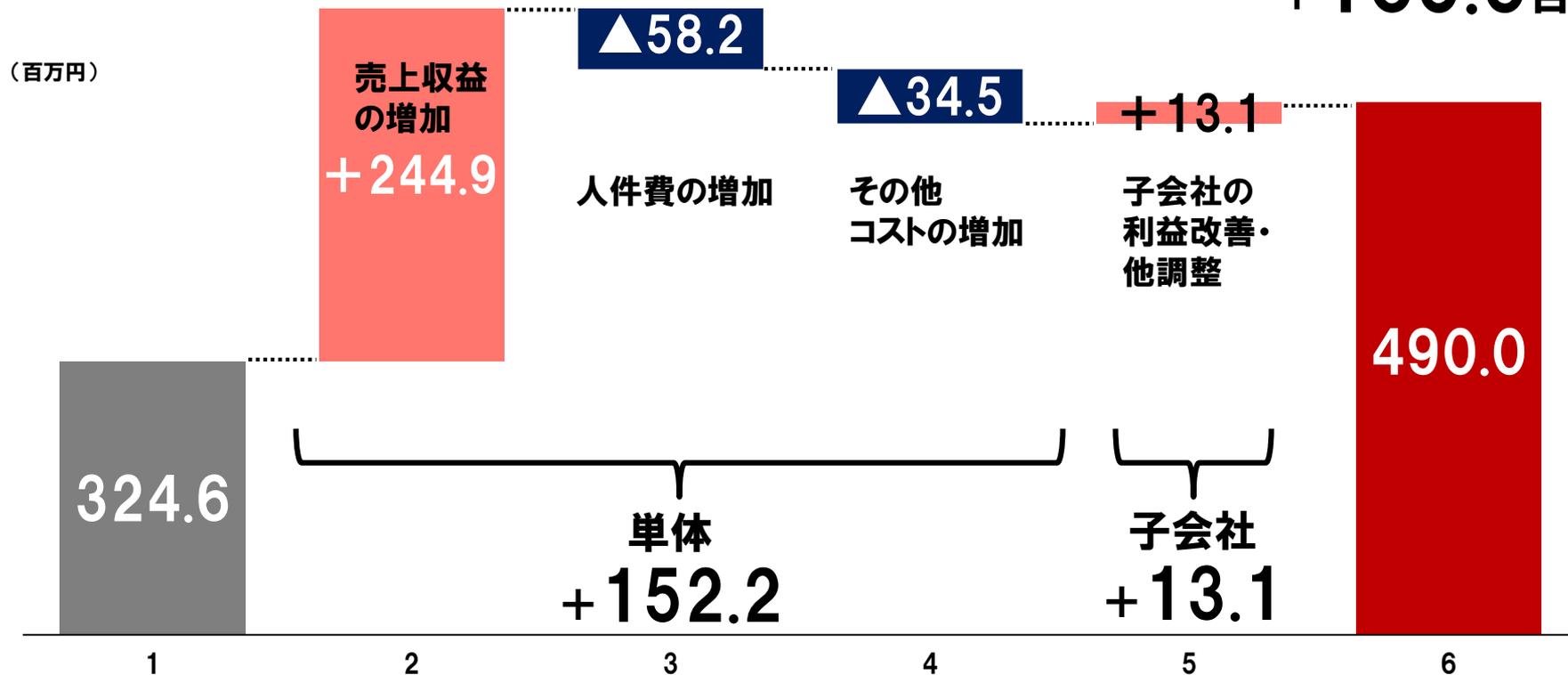
■ 非IT系メディア ✓ **ねとらぼ、ビジネス領域、産業テクノロジー領域が成長**

■ IT系メディア ✓ **リードジェンが成長**

第2四半期累計 営業利益 増減分析

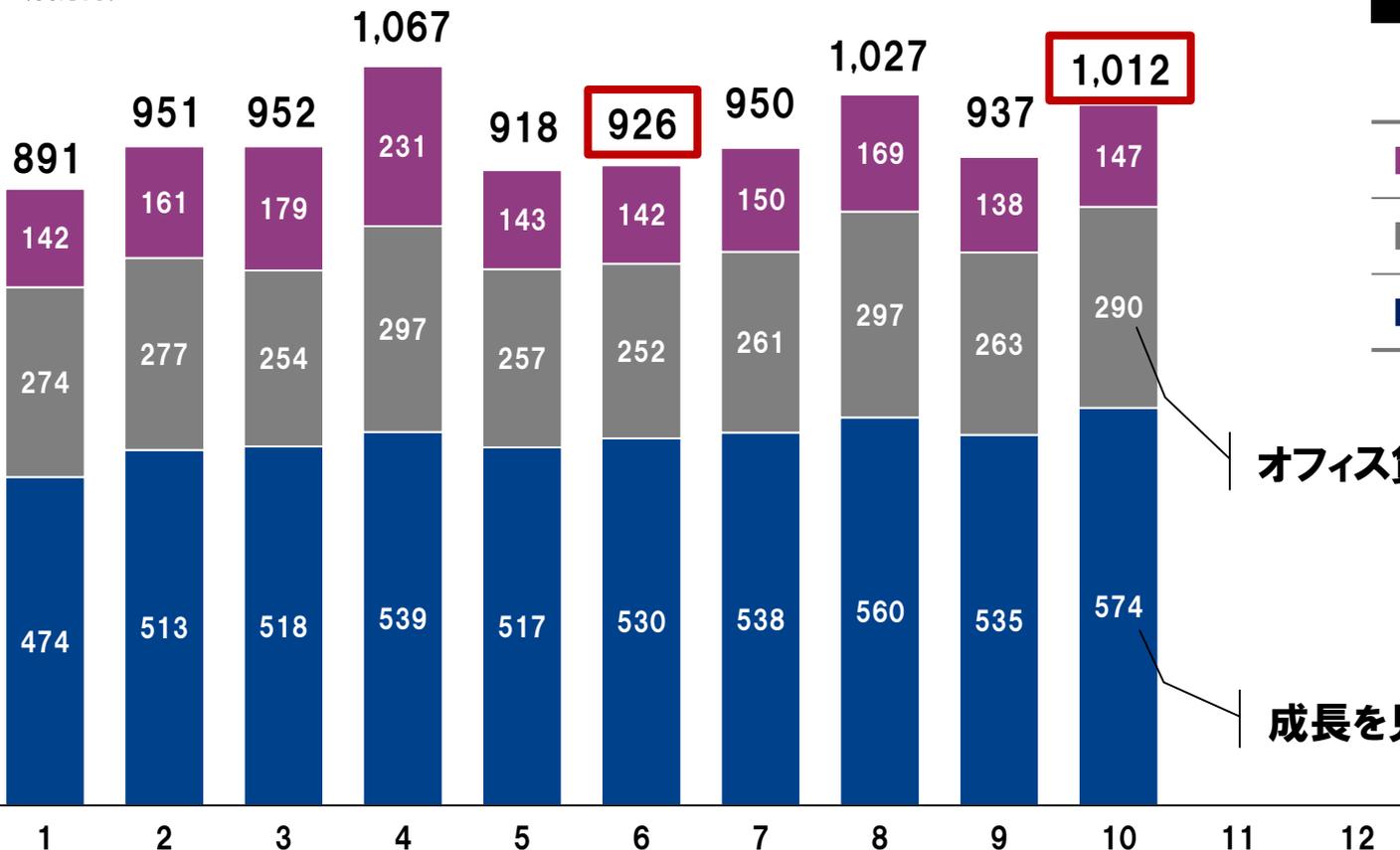
- ✓ 増収による増益
- ✓ 上期として過去最高

前年同期比
+165.3百万円



コストの内訳 四半期推移

(百万円)



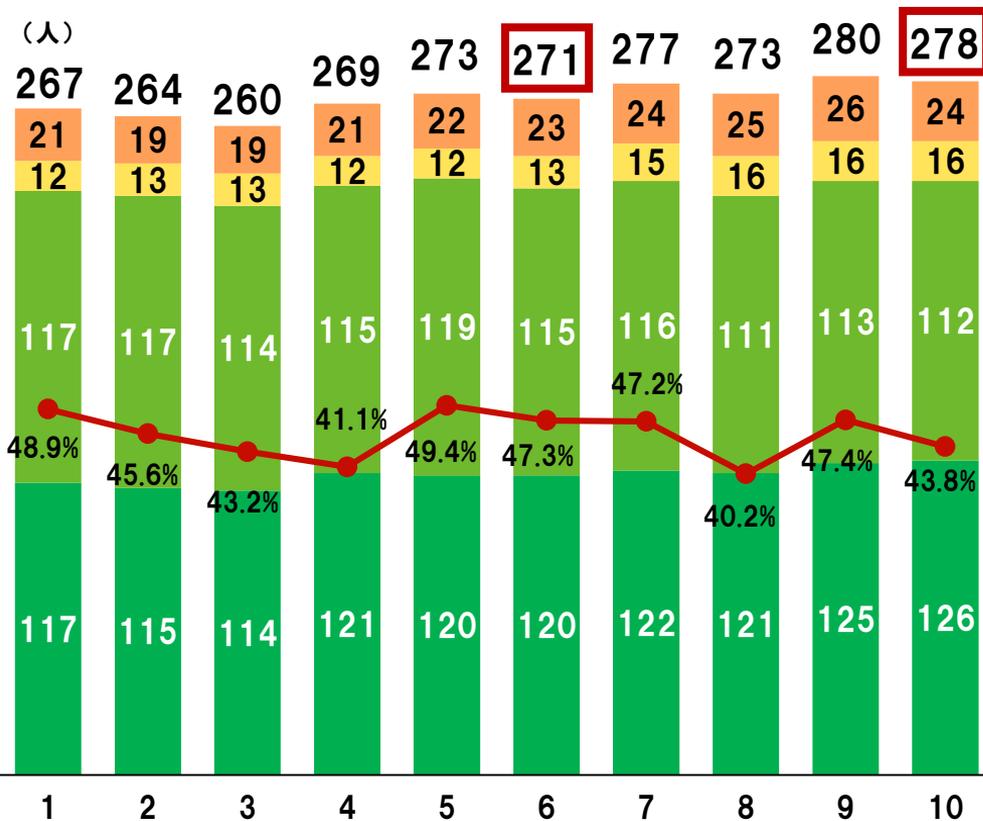
| | 前年同期比 | 構成比 |
|-----|--------|--------|
| 合計 | +9.3% | 100.0% |
| 外注費 | +3.3% | 14.6% |
| その他 | +15.1% | 28.7% |
| 人件費 | +8.2% | 56.7% |

オフィス賃料の増加等

成長を見据えた投資強化等

従業員数の内訳 四半期推移

*契約、派遣、アルバイトを含む



| | 前年同期比 | 構成比 |
|-----------|--------|-------|
| 合計 | +2.6% | 100% |
| 管理 | +4.3% | 8.6% |
| 技術 | +23.1% | 5.8% |
| 営業 | ▲2.6% | 40.3% |
| 編集・記者・その他 | +5.0% | 45.3% |

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

連結キャッシュ・フロー計算書

(百万円)

| | '18Q2 | '19Q2 | 差異 |
|----------------------|-------|-------|------|
| 営業活動による キャッシュ・フロー | 188 | 504 | +316 |
| 投資活動による キャッシュ・フロー | ▲43 | ▲59 | ▲15 |
| 財務活動による キャッシュ・フロー | ▲99 | ▲178 | ▲79 |
| 現金及び現金同等物の 増減額 | +45 | +267 | +222 |
| 現金及び現金同等物の 期首残高 | 3,111 | 3,383 | +271 |
| 現金及び現金同等物の 期末残高 | 3,156 | 3,650 | +493 |

営業CF 主な内訳

| | |
|------------------------|------|
| 継続事業からの 税引前四半期利益の計上 | +354 |
| 減価償却費及び償却費 | +162 |

投資CF 主な内訳

| | |
|----------------|-----|
| 子会社の支配喪失による支出 | ▲15 |
| 関係会社株式の取得による支出 | ▲44 |

財務CF 主な内訳

| | |
|------------|------|
| 新株の発行による収入 | +52 |
| 配当金の支払 | ▲116 |
| リース負債の支払額 | ▲114 |

連結財政状態計算書

(百万円)

| | | 2019年3月末 | 2019年9月末 | 差異 |
|------|--------------------|----------|----------|------|
| 資産の部 | 流動資産 | 4,814 | 5,009 | +194 |
| | 非流動資産 | 1,537 | 1,790 | +253 |
| | 資産合計 | 6,351 | 6,799 | +448 |
| 負債の部 | 流動負債 | 909 | 1,048 | +138 |
| | 非流動負債 | 74 | 168 | +93 |
| | 負債合計 | 984 | 1,216 | +232 |
| 資本の部 | 資本金/資本剰余金 | 3,507 | 3,559 | +52 |
| | 利益剰余金 | 2,054 | 2,268 | +214 |
| | 自己株式 | ▲344 | ▲344 | — |
| | 他包括利益累計額 | 185 | 99 | ▲86 |
| | 親会社の所有者に 帰属する持分 | 5,402 | 5,582 | +180 |
| | 資本合計 | 5,367 | 5,582 | +215 |

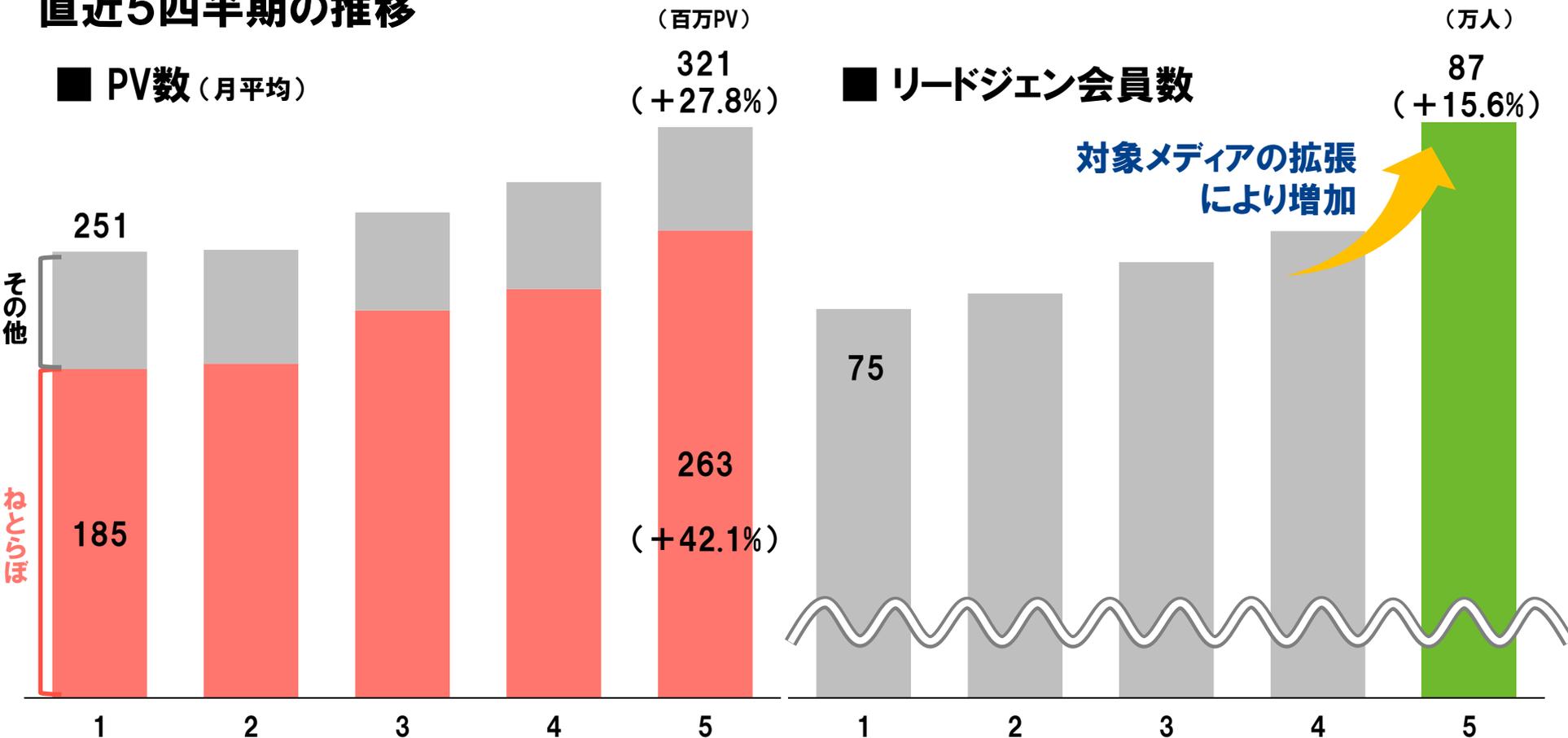
| | | | |
|-------------------------|---------|---------|---------|
| 1株当たり親会社の 所有者に帰属する持分 | 277.11円 | 281.69円 | +4.57 円 |
| 親会社所有者帰属持分比率 | 85.1% | 82.1% | ▲3.0 pt |

| 資産合計 | |
|------------------|------|
| 現金及び現金同等物 | +267 |
| 営業債権及びその他の 債権 | ▲56 |
| 使用権資産 | +343 |
| その他の金融資産 | ▲101 |

| 負債合計 | |
|---------------------|------|
| 営業債務及びその他の 債務 | ▲87 |
| その他の金融負債 (リース負債) | +325 |

| 資本合計 | |
|----------|------|
| 利益剰余金 | +214 |
| 内、四半期利益 | +318 |
| 内、剰余金の配当 | ▲116 |

直近5四半期の推移



成長に向けた取り組み

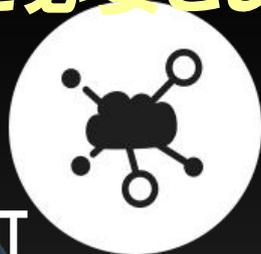
今、あらゆる企業がテクノロジーを必要としている



ロボット



AI



IoT



自動運転



通貨革命



スマート工場



クリーンエネルギー



ゲノム



VR / AR

Singularity

「テクノロジー」と「インターネット」のクロスポイント

「テクノロジー」という
変化の激しい領域

「インターネット」という
変化の激しい領域

マーケティングの
デジタル化

スマート&ソーシャルの
拡大



変化に対応したビジネスを展開

リードジェン

メディア広告

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



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

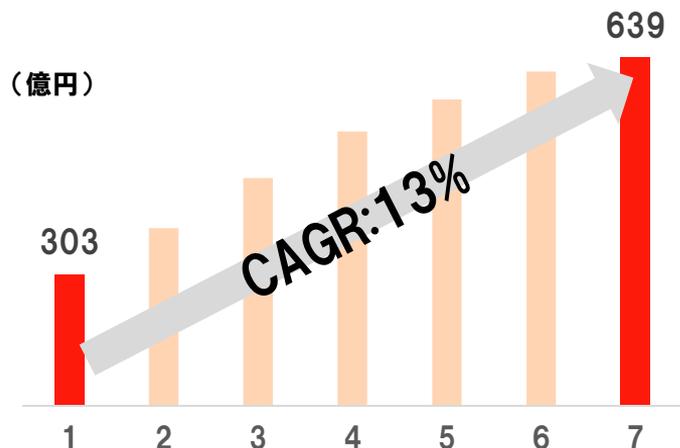
企業のマーケティングプロセスの一部として、欠かせない存在に

背景

デジタルマーケティングの拡大

マーケティングにおける
リードジェン活用が加速

デジタルマーケティングサービス市場規模推移・予測



出典：矢野経済研究所

当社の強み

テクノロジー専門メディア
としてのブランド、人材、
圧倒的なコンテンツ力



・2005年より先駆的に
事業を展開
(米国TechTarget社と提携)

・米国流ノウハウ蓄積・活用

顧客ニーズが年々高度化
ボリュームでボトルネックが発生

課題解決への施策：基盤システム「LBP」の開発

リードジェンの再成長に向けた取り組み

新システム「LBP」の開発
(2018年11月より本格稼働)



成長路線へ転換

稼働による主な効果

リード生成能力の向上

生産効率の改善

提供可能リードの増加

対象メディアの拡張

需要拡大時にも、十分な在庫で高度なサービスを提供

■ 中堅・中小顧客：継続的に拡大

■ 大手顧客：Q2で上向いた需要を取り込み改善

顧客動向

プラットフォームシステムとしての汎用性

Q2より販売開始



ITmedia
イマ-プライズ

Q3

2018年度

Q4

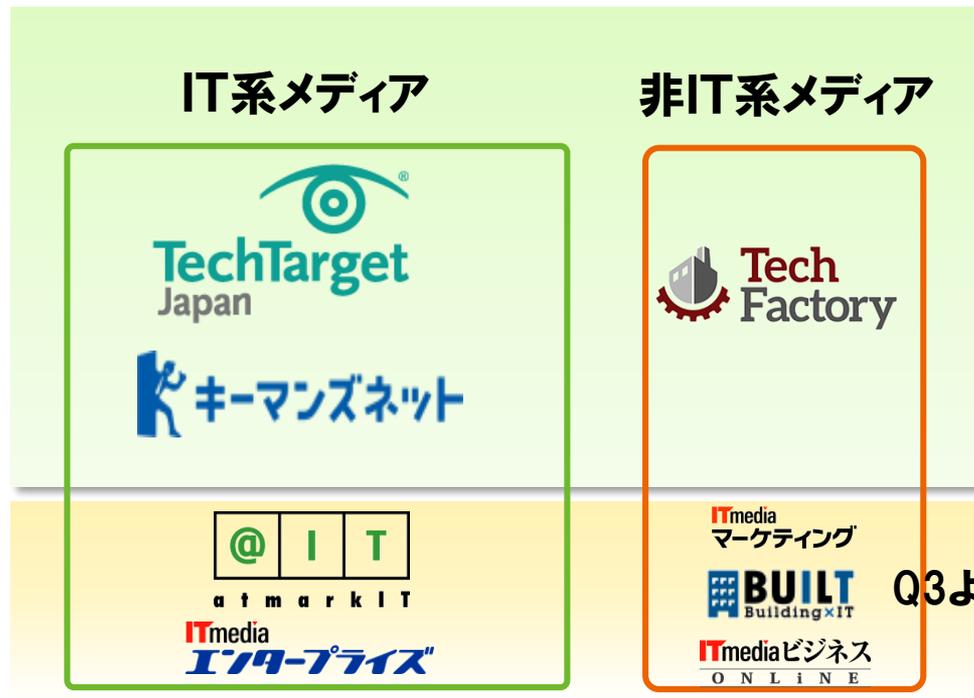
Q1

2019年度

Q2

「LBP」の機能により、高度化する顧客ニーズへ対応

既存対象メディア向けの提案強化



新たな対象メディアの拡張

Q3より

インターネットの変化、さらに“スマート&ソーシャル”へ



テレビ・新聞の時代

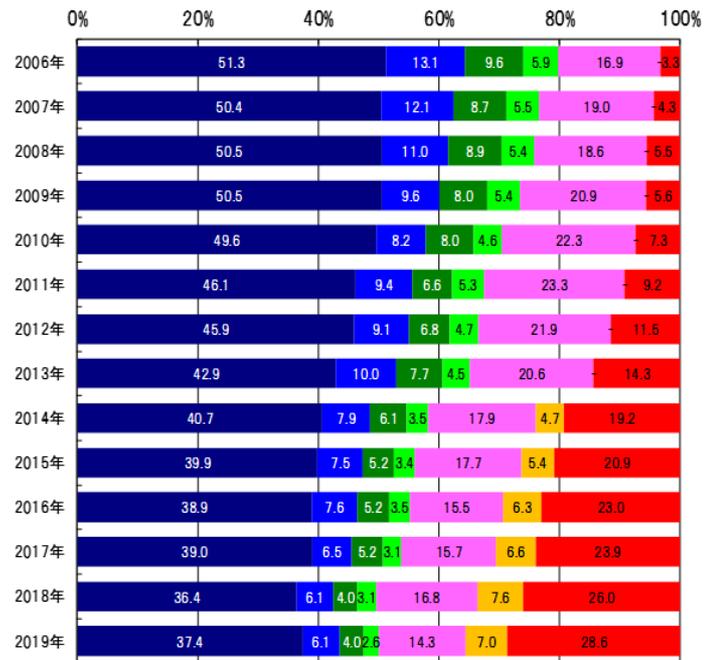


インターネットの登場



スマート
&
ソーシャル

■ メディア総接触時間の構成比時系列推移(1日あたり・週平均)：東京地区



■ テレビ ■ ラジオ ■ 新聞 ■ 雑誌 ■ パソコン ■ タブレット端末 ■ 携帯電話/スマートフォン

※メディア総接触時間は、各メディアの接触時間の合計値。各メディアの接触時間は不明を除く有効回答から算出。
 ※2014年より「パソコンからのインターネット」を「パソコン」に、「携帯電話(スマートフォン含む)からのインターネット」を「携帯電話・スマートフォン」に表記を変更。
 ※タブレット端末は、2014年より調査。



スマート&ソーシャルに最適化

- 「内容」も「使い心地」も、スマホに最適化されたメディア
- 話題性の高い記事を配信 → SNSを通じて爆発的に拡散

テーマ特化型サブブランド展開

- サブブランドによって領域・コンテンツを次々拡充
- 将来的には総合ニュースサイトへと育成

ネイティブアドで幅広い顧客層と取引拡大

- これから、ネット広告がテレビ広告の需要を取り込む
- ネイティブアドでナショナルクライアントを獲得



メディア広告 ねとらぼのメディア力の推移



3億PV突破
19/8

(億PV)

11年4月開設

ねとらぼ

開設時に比べて
200倍超の規模に成長

145万PV
11/4

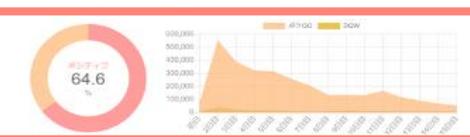


テーマ特化型のサブブランドを次々に展開



ねとらぼの目利き×AI型のアプローチにより、記事の生産性を向上

データをビジュアライズした記事の実例

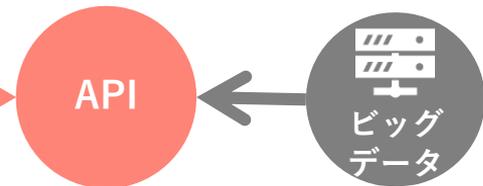


合計ツイート数

| ゲーム | ツイート数 |
|----------------------|----------------|
| #DQウォーク OR #ドラクエウォーク | 175,945 Tweets |
| #ポケモンGO OR #ポケGO | 143,712 Tweets |

ドラクエウォークは9月12日のサービス開始タイミングで4万ツイートと好調なスタートを切りました。一方ポケモンGOは2016年7月22日にスタートしましたが、初日のツイート数は約85万ツイートと圧倒的でした。

取り上げるべきトレンドを発見、
トレンドピックに対応した記事を制作



当初の機能

トレンドをビジュアライズした記事を制作

今後の予定

- ・分析対象となるデータの拡大
- ・分析・ビジュアライズの高度化
- ・読者参加型機能の追加 など



ITmedia Inc.

2020年3月期 業績予想・配当予想

1. 上期の業績を反映して通期業績予想を上方修正

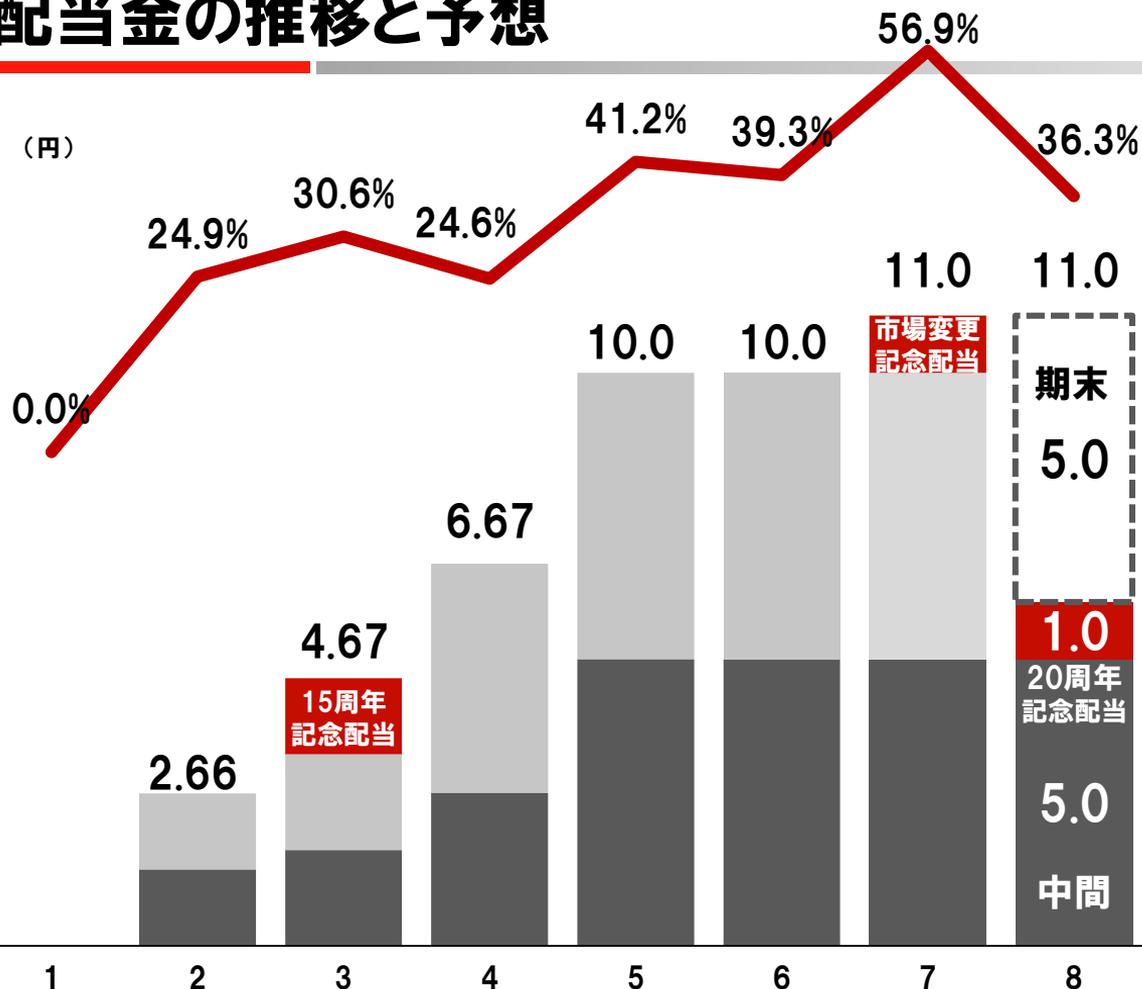
2. 下期は当初の見通しを継続

- (1) 世界経済の短期先行きは不透明
- (2) 事業拡大を見据えた投資を強化
- (3) 前期好調だった第4四半期については保守的に計画

| (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 |
|----------|---------|----------|----------------------|
| 今回修正予想 | 5,000 | 1,000 | 600 |
| 前期比 | (+6.3%) | (+13.4%) | (+59.3%) |
| 期初発表予想 | 4,850 | 870 | 520 |
| 前期比 | (+3.1%) | (▲1.3%) | (+38.0%) |
| 2018年度実績 | 4,703 | 881 | 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



増配

中間配当6円を実施

1. 普通配当: 5円
2. 20周年記念配当: 1円

期末配当5円 (予定)

配当性向 36.3%

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.