

2020年3月期 第3四半期 決算説明資料

2020年 1月 31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年度は日本基準に基づき記載しております。
- 当第3四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。

Q3累計として過去最高

- ✓ **売上収益** **14.1% 増**
 - ・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** **60.3% 増**
 - ・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

- ✓ 親会社の所有者に帰属する
四半期利益 **109.8% 増**
 - ・貸倒引当金繰入額の戻入れ

2020年3月期 第3四半期業績概況

第3四半期累計(4-12月)の業績

売上収益

(+14.1%)

3,776

3,309

'18Q3

'19Q3

営業利益

(+60.3%)

21.8%

営業利益率

824

514

15.6%

'18Q3

'19Q3

(百万円)

連結損益計算書（累計）

（百万円）

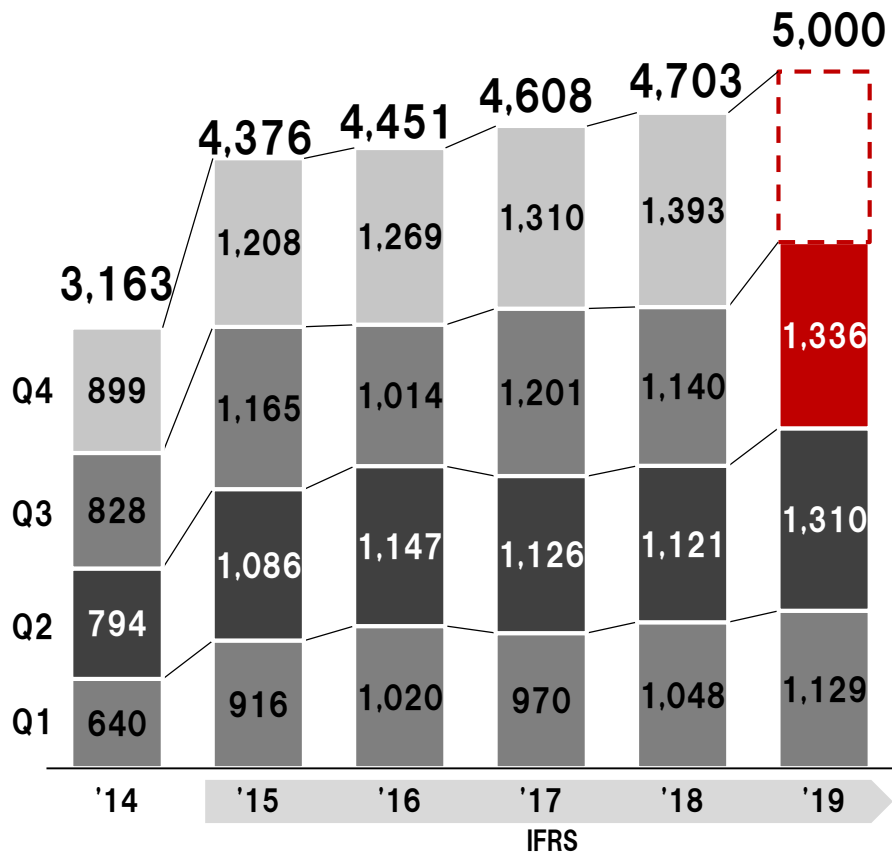
	'18Q3		'19Q3		増減率
	金額	売上比	金額	売上比	
売上収益	3,309	100.0%	3,776	100.0%	+14.1%
総コスト	2,794	84.4%	2,951	78.2%	+5.6%
（うち人件費）	1,586	47.9%	1,669	44.2%	+5.2%
EBITDA ※1	601	18.2%	1,069	28.3%	+77.8%
営業利益	514	15.6%	824	21.8%	+60.3%
四半期利益	272	8.2%	596	15.8%	+118.7%
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	283	8.6%	595	15.8%	+109.8%
四半期包括利益 ※2	455	13.7%	508	13.5%	+11.8%

※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）

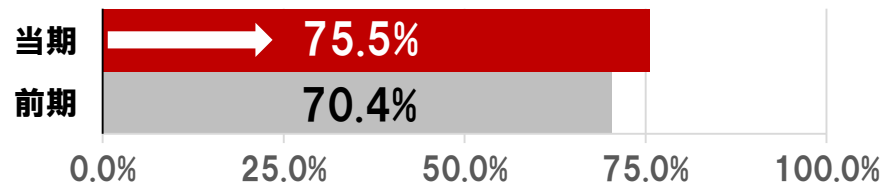


Q3累計 **3,776** 百万円

前年同期比 **+467** 百万円（+14.1%）

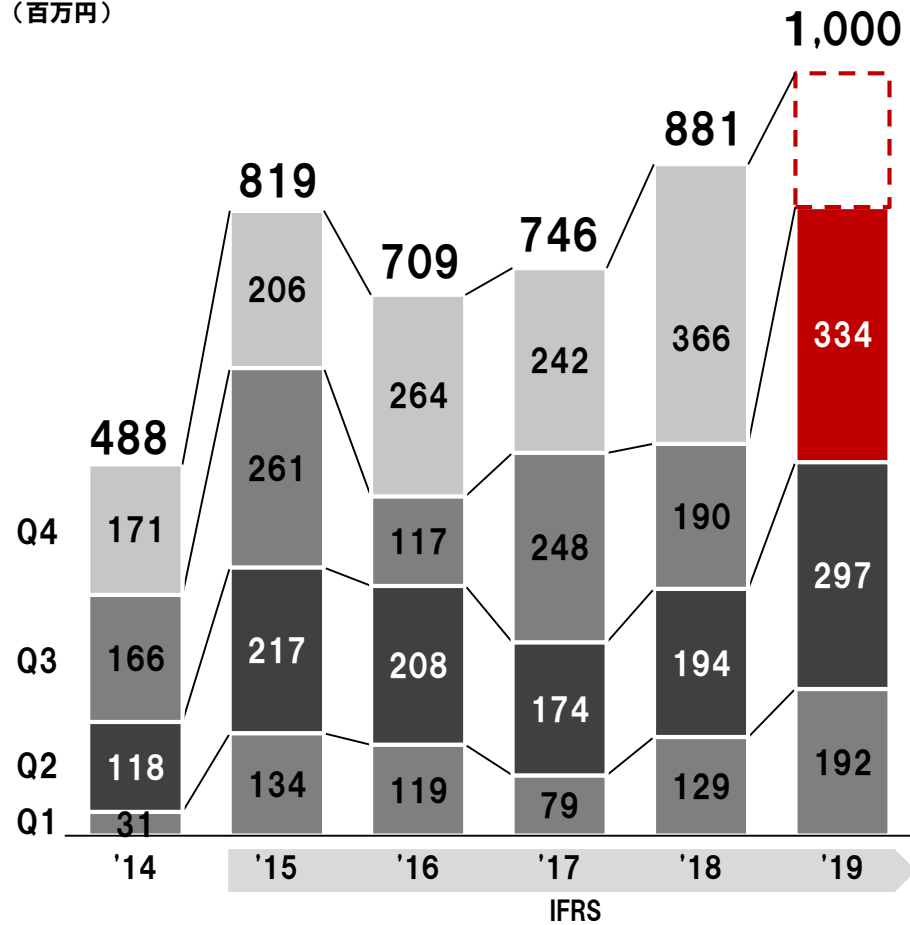
✓ Q3累計・会計期間として過去最高

業績予想に対する進捗率



営業利益（四半期別）

（百万円）

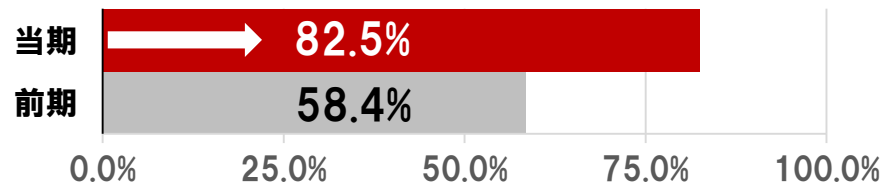


Q3累計 **824** 百万円

前年同期比 **+310** 百万円（+60.3%）

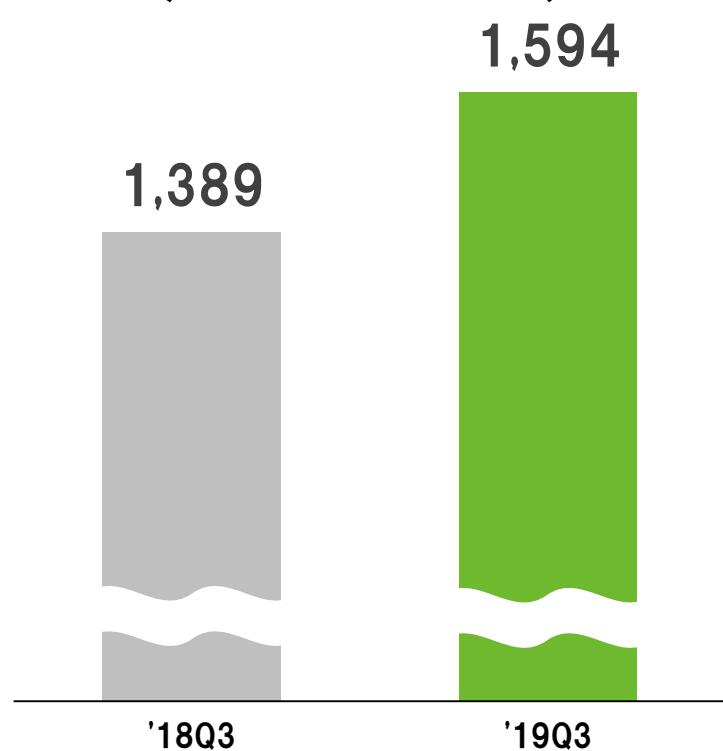
✓ Q3累計・会計期間として過去最高

業績予想に対する進捗率

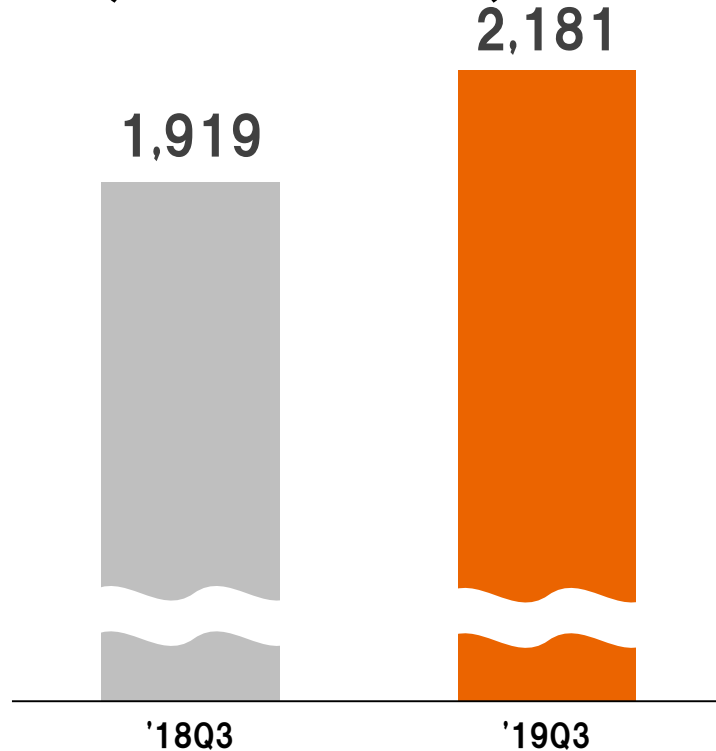


セグメント別売上収益（累計）

リードジェン事業 （+14.7%）



メディア広告事業 （+13.7%）



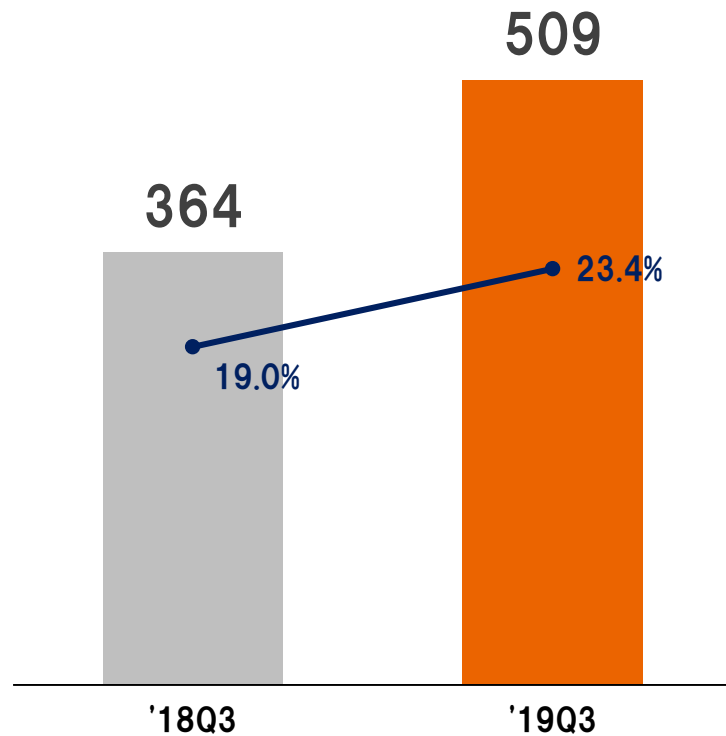
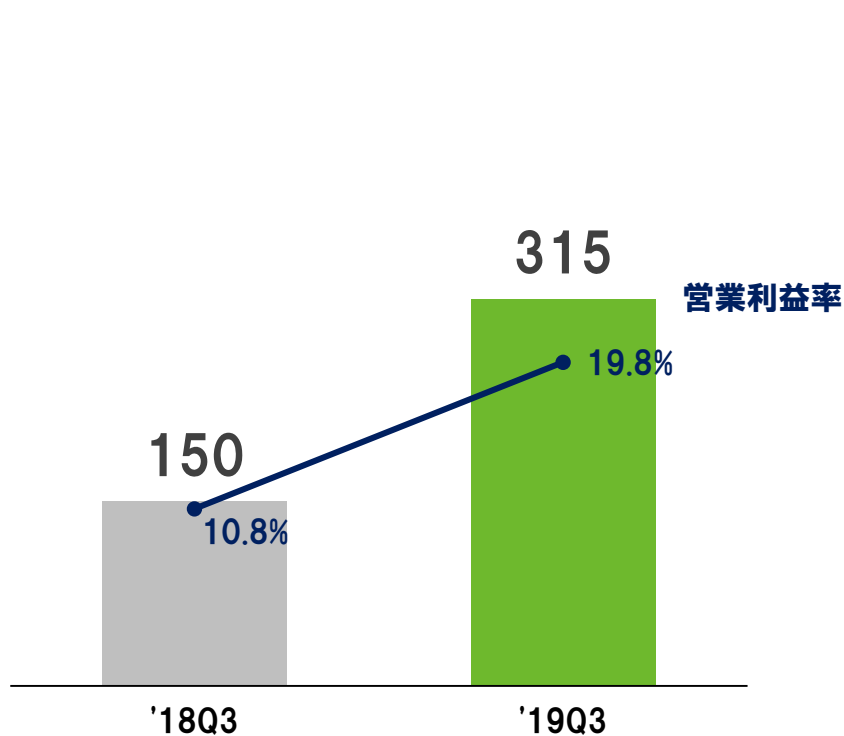
（百万円）

セグメント別営業利益（累計）

リードジェン事業 （+109.7%）

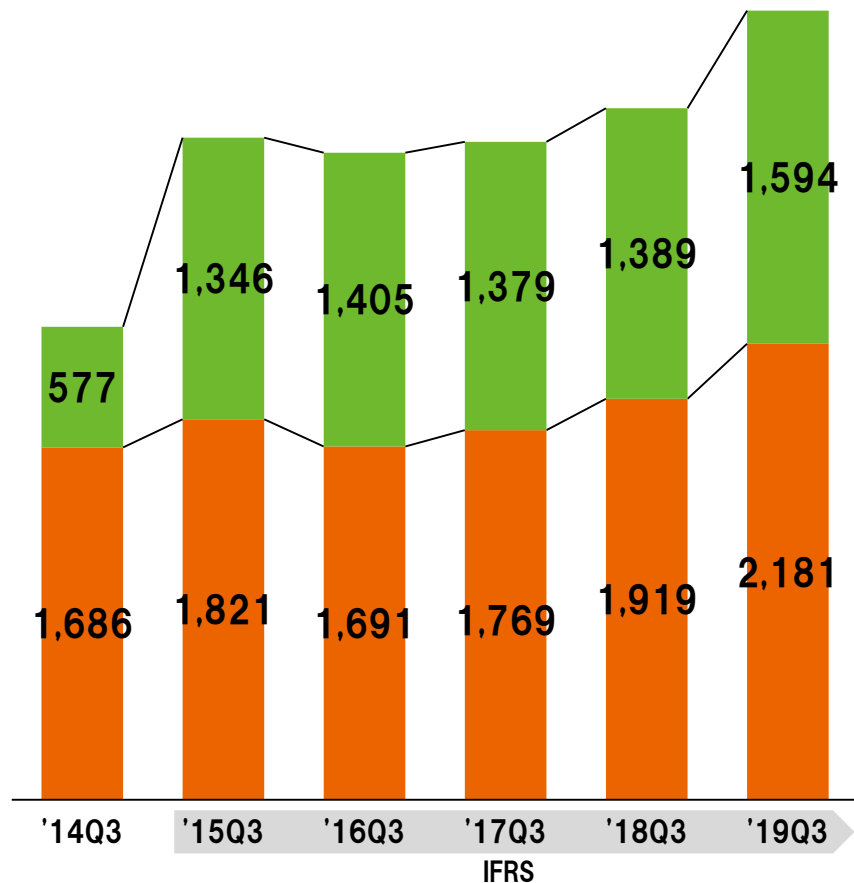
メディア広告事業 （+39.9%）

（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 +14.7% Q3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
- 新システム「LBP」：リード生成能力が向上

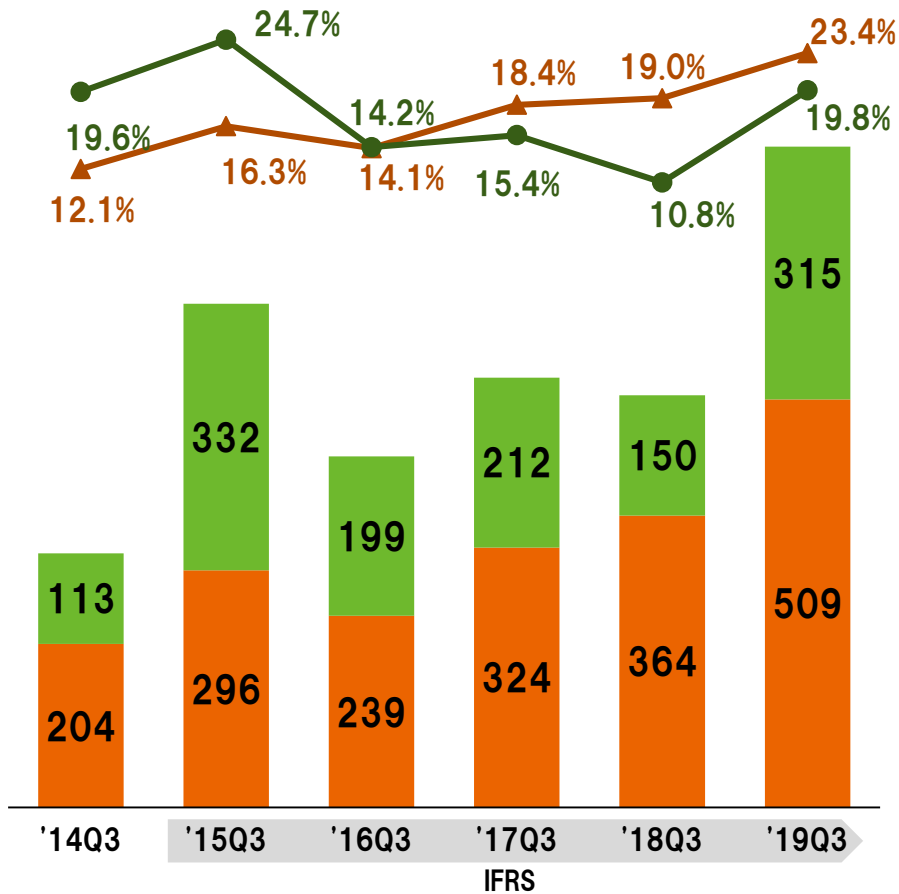
メディア広告事業

前年同期比 +13.7% Q3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 +109.7 %

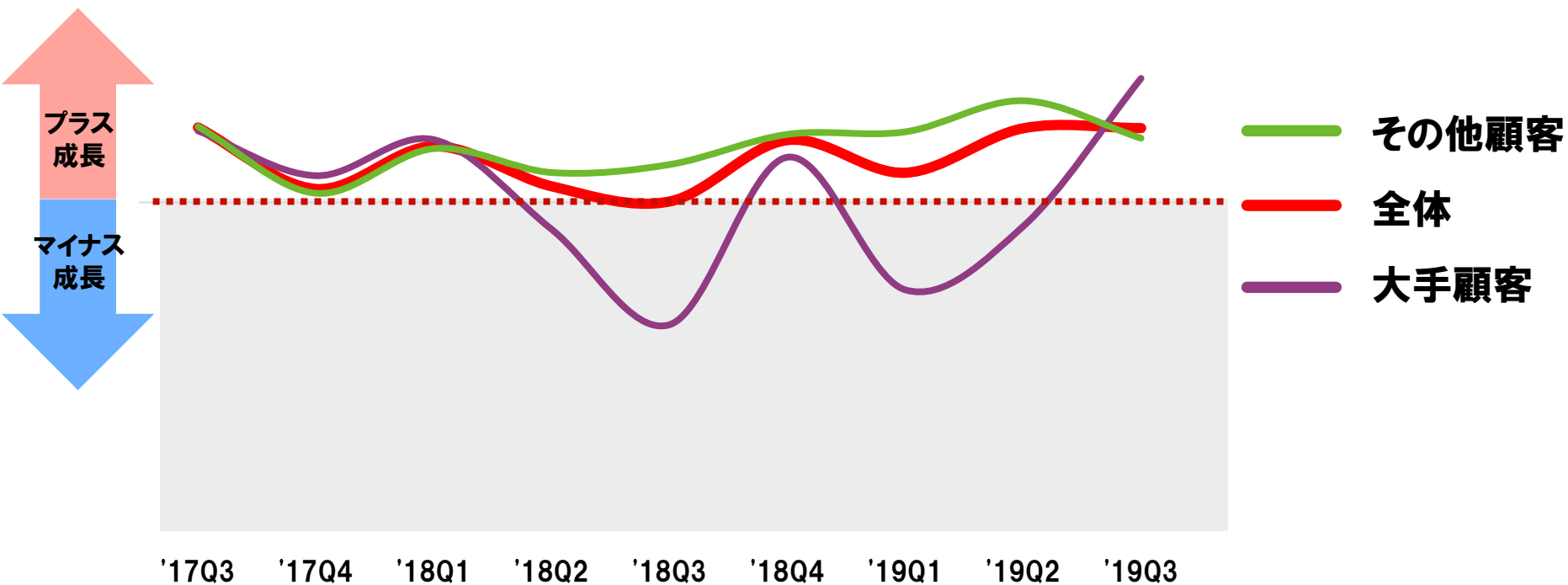
- システム移行にかかる投資負担は、前期比較でピークアウト
- 増収により利益率が大きく改善

メディア広告事業

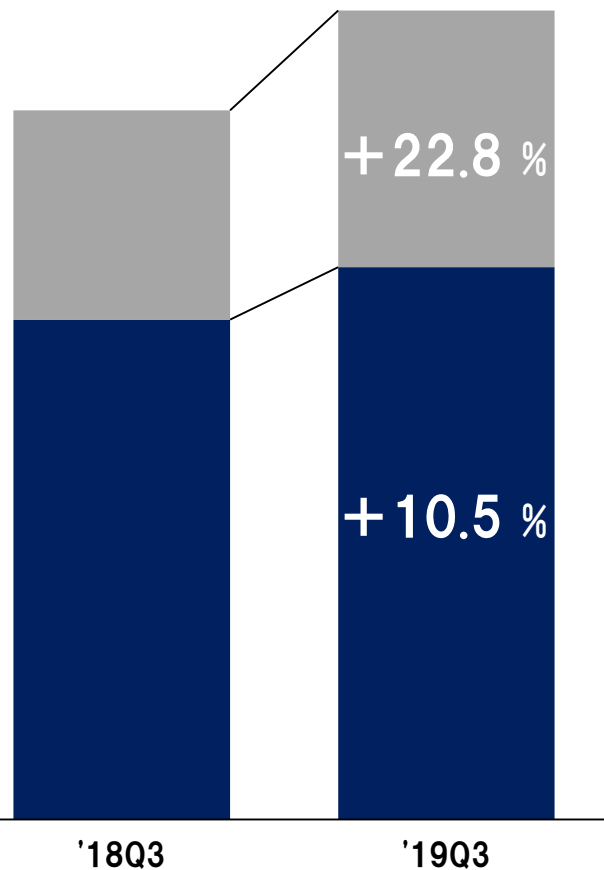
前年同期比 +39.9 % Q3として過去最高

- 成長投資も強化も、増収により利益率が改善

- ✓ 大手顧客：大きく改善し増収
- ✓ 中堅・中小顧客：引き続き堅調に推移し増収



売上収益 メディア領域別の状況（累計）



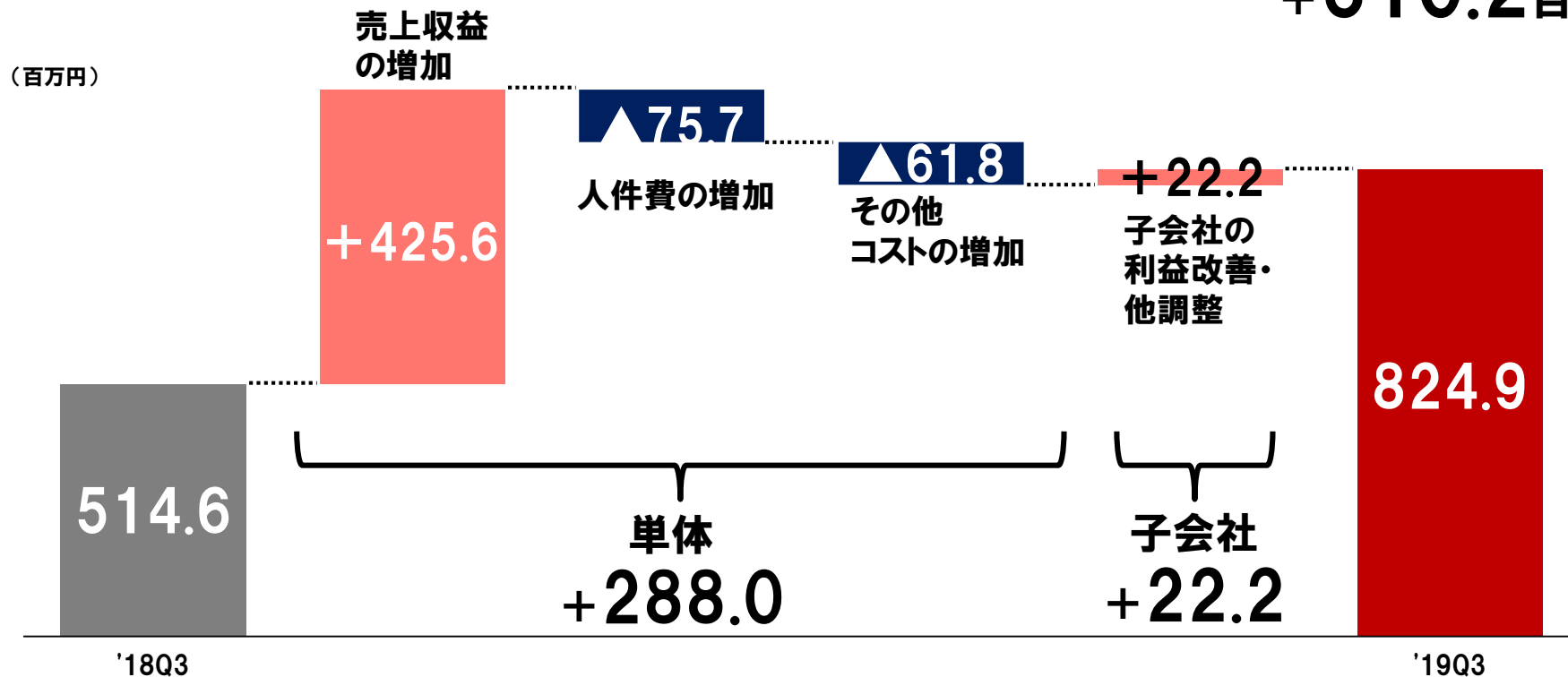
■ 非IT系メディア ✓ ねとらぼ、ビジネス領域、産業テクノロジー領域が成長

■ IT系メディア ✓ リードジェンが成長

第3四半期累計 営業利益 増減分析

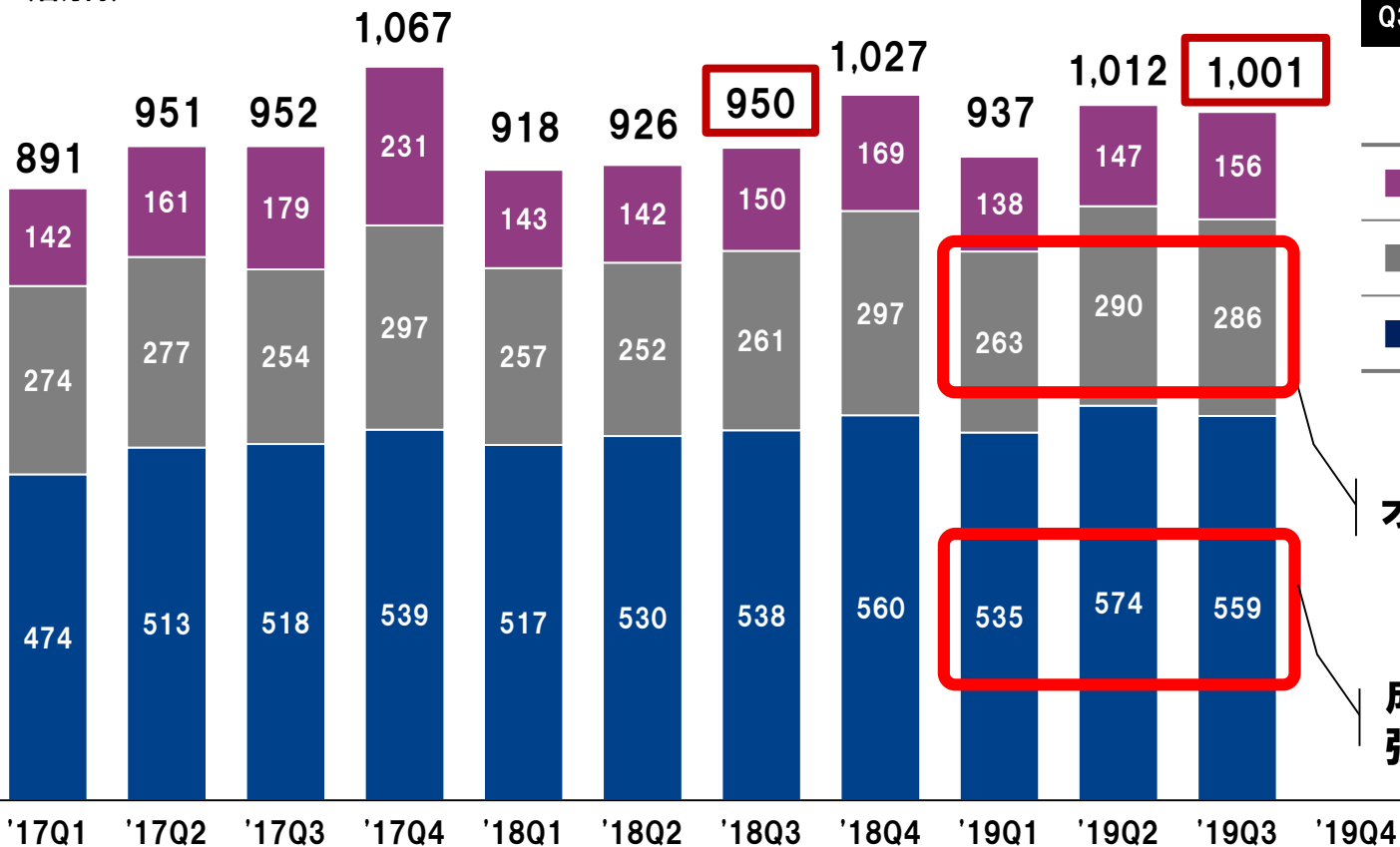
- ✓ 増収による増益
- ✓ Q3として過去最高

前年同期比
+310.2百万円



コストの内訳 四半期推移

(百万円)



Q3 累計期間	前期比	構成比
合計	+5.6%	100.0%
外注費	+1.2%	15.0%
その他	+9.0%	28.5%
人件費	+5.2%	56.5%

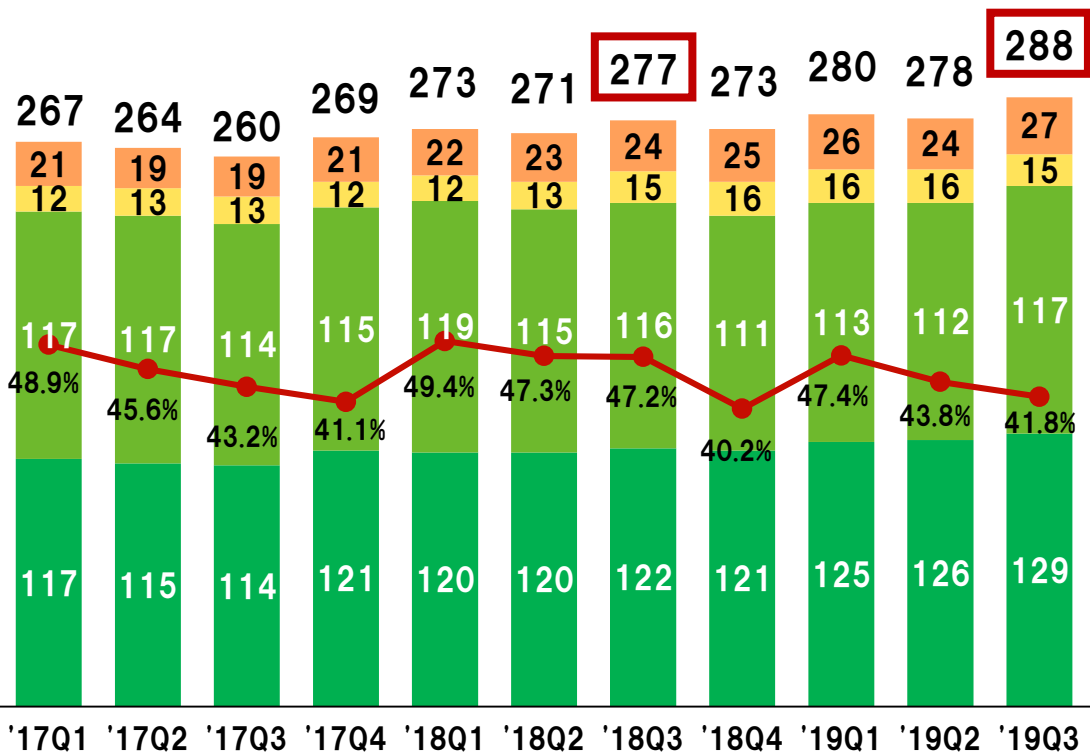
オフィス賃料の増加等

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

(人)



Q3 会計期間	前年同期比	構成比
合計	+4.0%	100%
管理系・その他	+12.5%	9.4%
技術系	0.0%	5.2%
営業系	+0.9%	40.6%
編集系	+5.7%	44.8%

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

連結キャッシュ・フロー計算書

(百万円)

	'18Q3	'19Q3	差異
営業活動による キャッシュ・フロー	261	887	+626
投資活動による キャッシュ・フロー	▲95	▲98	▲2
財務活動による キャッシュ・フロー	▲197	▲354	▲157
現金及び現金同等物の 増減額	▲31	+434	+466
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	3,079	3,817	+737

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	+758
減価償却費及び償却費	+244
法人所得税の支払額	▲235

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	▲84

財務CF 主な内訳

新株の発行による収入	+52
配当金の支払	▲234
リース負債の支払額	▲171

連結財政状態計算書

(百万円)

		2019年3月末	2019年12月末	差異
資産の部	流動資産	4,814	5,226	+411
	非流動資産	1,537	1,726	+189
	資産合計	6,351	6,953	+601
負債の部	流動負債	909	1,106	+196
	非流動負債	74	107	+33
	負債合計	984	1,214	+229
資本の部	資本金/資本剰余金	3,507	3,559	+52
	利益剰余金	2,054	2,426	+372
	自己株式	▲344	▲344	-
	他包括利益累計額	185	97	▲88
	親会社の所有者に 帰属する持分	5,402	5,739	+336
	資本合計	5,367	5,739	+371

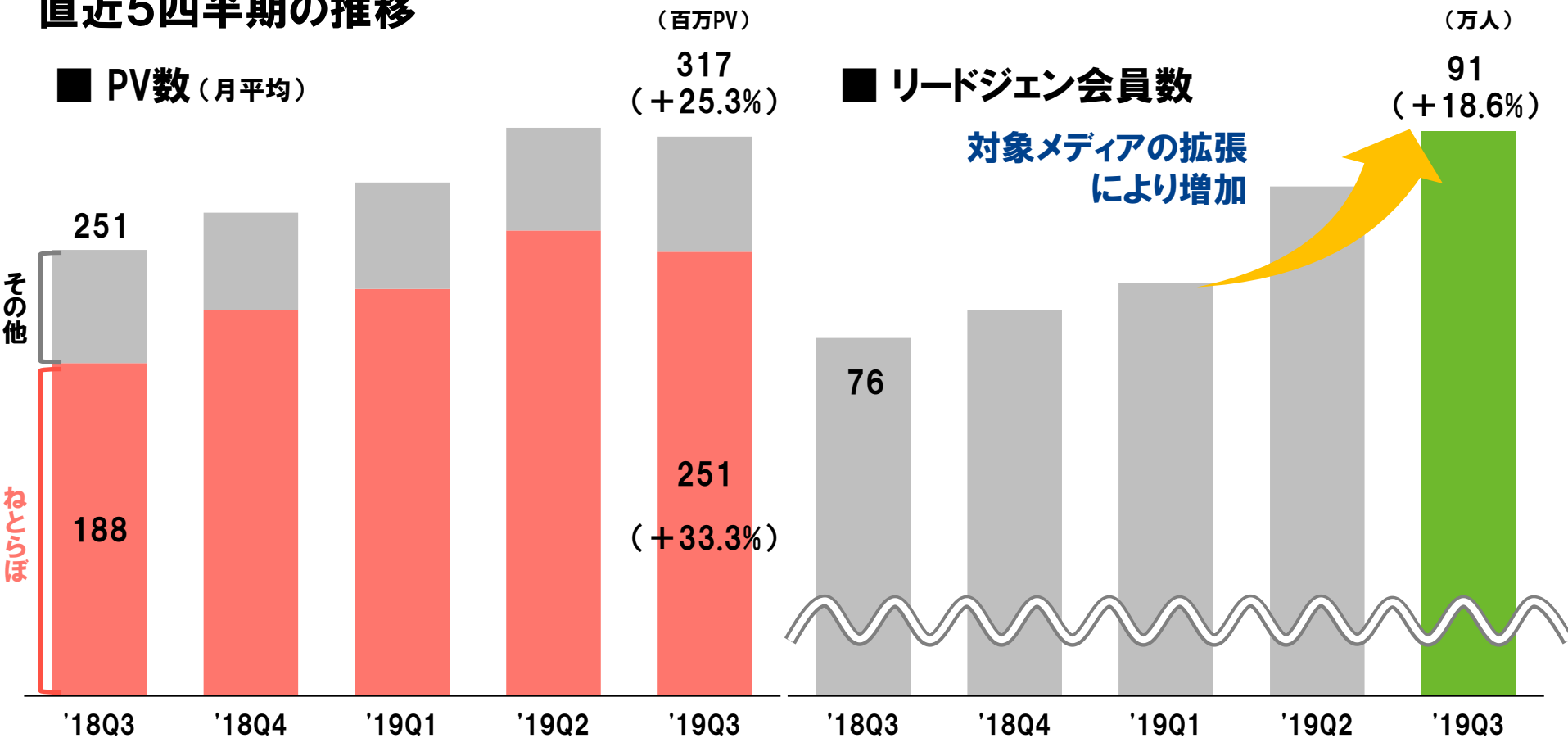
1株当たり親会社の 所有者に帰属する持分	277.11円	289.57円	+12.46円
親会社所有者帰属持分比率	85.1%	82.5%	▲2.5 pt

資産合計	
現金及び現金同等物	+434
営業債権及びその他の 債権	▲121
使用権資産	+286

負債合計	
営業債務及びその他の 債務	▲24
リース負債	+267

資本合計	
利益剰余金	+372
うち、四半期利益	+595
うち、剰余金の配当	▲235

直近5四半期の推移



トピックス

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



足元の事業環境と今後の見通し

- DXへの投資拡大や、Windows 7のEOSに備えた投資等を背景に、市場は好調
- クラウドサービス等を中心に、DXに向けた企業の投資は今後も拡大する見通し

日銀短観：業況判断DI

実績	2019年		
	6月	9月	12月
全産業	10	8	4
情報通信	18	21	18

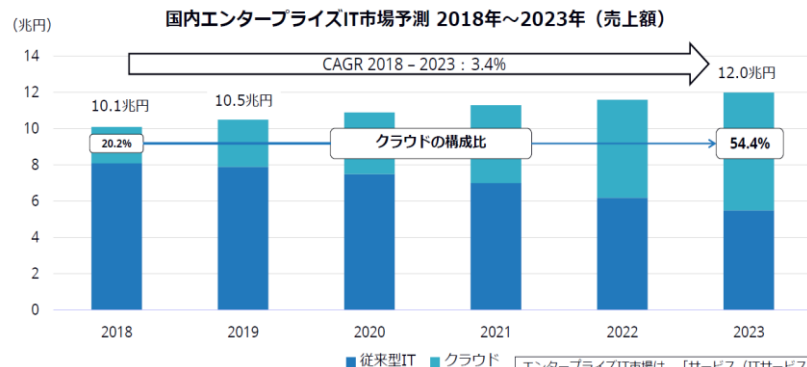
出典：日本銀行開示資料を基に作成

日本におけるPC出荷台数の状況

Q3(3か月)	2018年	2019年	前年同期比
法人市場	197万台	361万台	+83.4%
家庭市場	86万台	119万台	+38.1%
全体	283万台	480万台	+69.7%

出典：IDC公表値を基に作成

DXを実現する技術やサービスへの全世界での支出予想(IDC予想)



ユーザー企業およびサービスプロバイター (SP) 向けの売上

出典：IDC Directions 2019

エンタープライズIT市場は、「サービス (ITサービス、ビジネスコンサルティング)」「パッケージソフトウェア」「インフラストラクチャ (サーバー、エンタープライズストレージシステム、データセンター向けネットワーク機器、IaaS)」の合計。

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
も拡張

- ・高度化する顧客ニーズへの対応力アップ
- ・リード提供までの納期短縮化

既存対象メディアでの収益アップに貢献


TechTarget
Japan

 キーマンズネット

 Tech
Factory

IT系メディア


@ I T
a t m a r k e t


ITmedia
インタープライズ


ITmedia
マーケティング


ITmedia ビジネス
ONLINE

今後の需要増加が
期待できる領域へ展開

ねとらぼの特徴

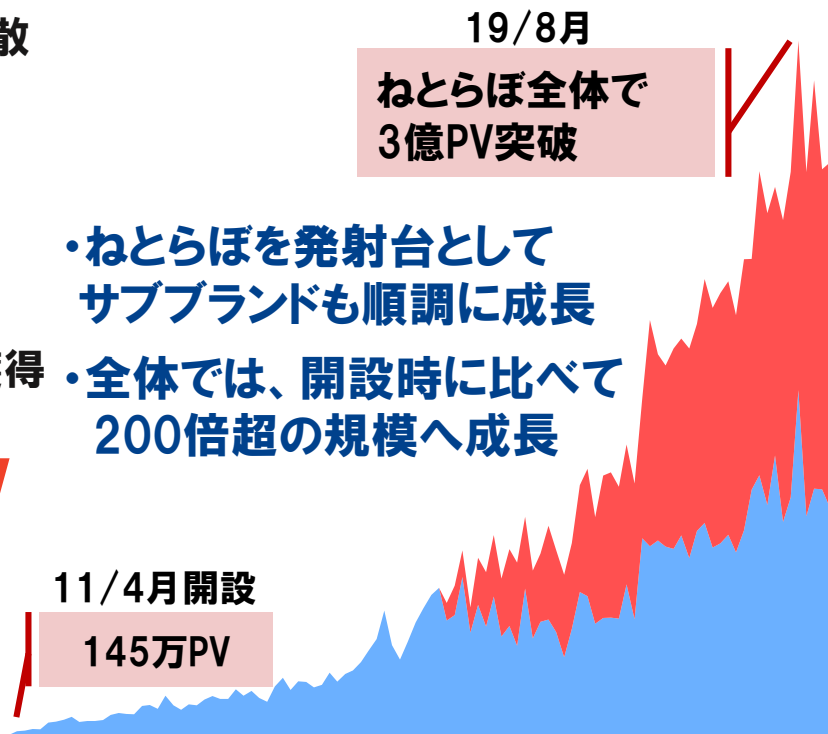
- ・スマート&ソーシャルに最適化
⇒話題性の高い記事を配信→SNSを通じて爆発的に拡散
- ・テーマ特化型サブブランド展開
⇒サブブランドによって領域・コンテンツを次々拡充
- ・タイアップ広告にて幅広い顧客層と取引拡大
⇒ネット広告需要が高まる中、ナショナルクライアントを獲得

ねとらぼの収益モデル

- ・アドネットワークによる広告収入が中心
(一部、タイアップ広告収入)
- ・PV数が伸びれば売上も成長

ねとらぼ PV数の推移

■ねとらぼ ■サブブランド合計



- ・ねとらぼを発射台としてサブブランドも順調に成長
- ・全体では、開設時に比べて200倍超の規模へ成長

テーマ特化型のサブブランドを次々に展開



コンテンツ強化:「ねとらぼスポーツ」ローンチ

- ・ 2019年11月に8つ目のサブブランドとしてローンチ
- ・ アスリートの人となり分かる話題など、「ねとらぼ」らしい刺激的なスポーツ情報を提供



■ 最近の記事や、話題になった記事

女子アスリート新年会！
潮田玲子、宮里藍、田中琴乃、
狩野舞子ら“日本スポーツ界の華”
集結で笑顔が咲き誇る



<https://nlab.itmedia.co.jp/nl/articles/2001/20/news114.html>

セガの東京五輪ゲーム“全種目”に
吉田沙保里が参戦「ラスボス確定
演出」「逃げるんだあ……」



<https://nlab.itmedia.co.jp/nl/articles/1912/27/news121.html>

「もう1回プロ野球選手に」新庄剛志、
13年ぶりの現役復帰を宣言
“新・新庄劇場”の開幕にファン歓喜



<https://nlab.itmedia.co.jp/nl/articles/1911/13/news098.html>

- ・買い物を楽しくする「お気に入り」発見サイトとして2019年12月にローンチ

<https://www.itmedia.co.jp/fav/>

新メディア展開の背景と狙い

ネットユーザー

- ・ネットショッピングの一般化:商品をネットで検索
- ・実際にどれが「買い」なのか、判別困難

Fav-Log
by ITmedia

「ねとらぼ」で培った
ノウハウを展開!

おすすめ製品情報を分かりやすく情報発信

⇒ネットユーザーの製品選び、「お気に入り」発見を支援

メディアの特徴

- ・アドネットワークに特化した収益モデル
- ・取り扱う製品ジャンル
⇒デジタル家電/ガジェット領域から開始



消費者の関心に合わせて、ITに
留まらない幅広いジャンルへの拡大を計画

- B2Bレビュープラットフォーム「ITreview」は順調に推移
 - 累計レビュー投稿: 12月で2万5千件
 - 検索エンジン上でも影響力拡大
- サービスの普及・拡大に必要なサポートを今後も継続



ビジネス向けIT製品・クラウド
サービスのレビューが集まる
Webサイト

- 運営会社: アイティクラウド株式会社 (SB C&Sとの合併会社)
(ITreview: <https://www.itreview.jp/>)
- 米国G2 Crowd Inc.と業務提携
(米国最大手のITレビュープラットフォーム「G2 Crowd」を運営)
- 「G2 Crowd」のコンテンツ、ノウハウを活用

2020年3月期 業績予想・配当予想

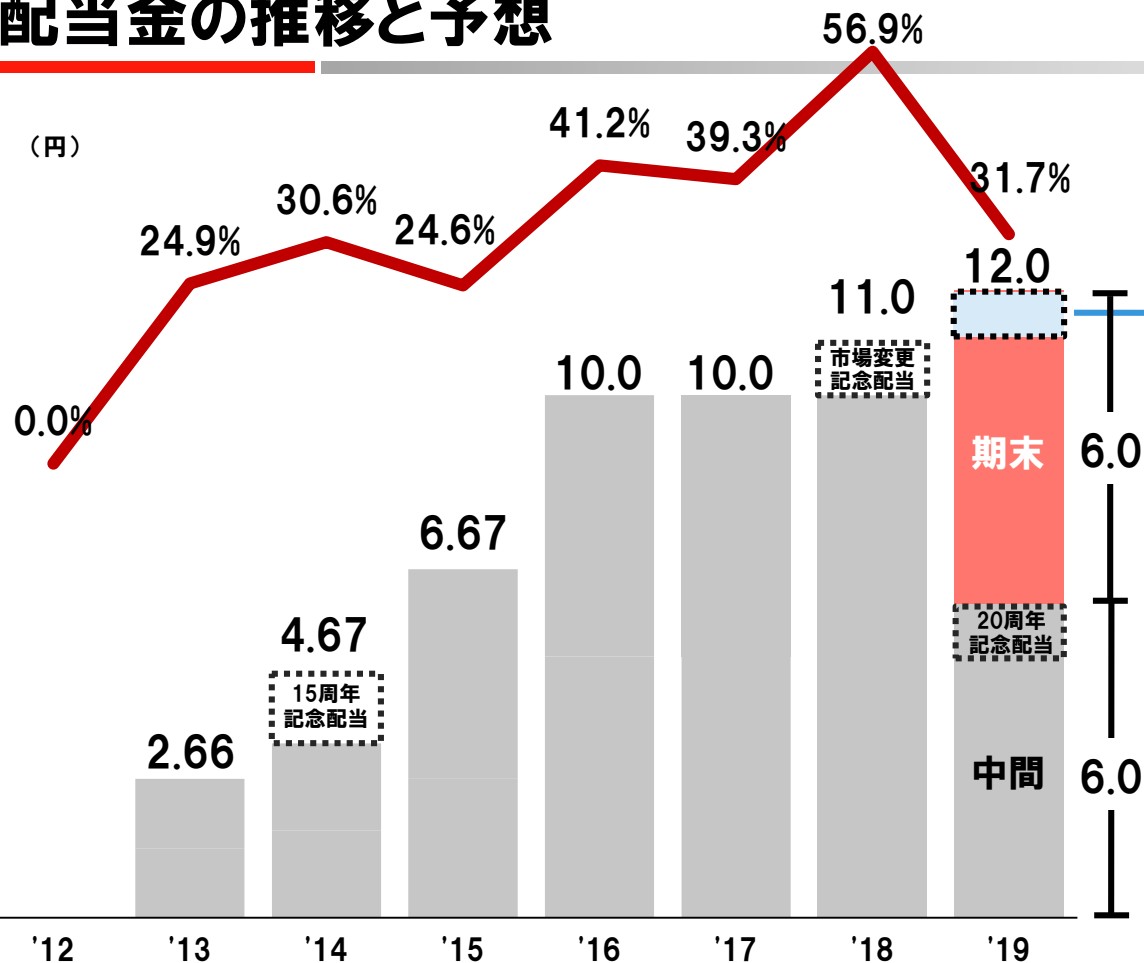
通期業績予想の上方修正

1. Q3として、過去最高の業績を達成
2. 営業外損益96百万円の改善(貸倒引当金繰入額の戻入が発生)
3. Q4(3か月間)の見通し
 - (1)上期決算時の見通しに比べて市場環境は良好
 - (2)売上収益は前年並みを想定も、事業拡大を見据えた投資により営業利益は減益を想定
4. **通期として、過去最高を更新する見通し**

(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	5,150	1,100	750
前期比	(+9.5%)	(+24.8%)	(+99.1%)
前回発表予想	5,000	1,000	600
前期比	(+6.3%)	(+13.4%)	(+59.3%)
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



(配当性向)

普通配当の増配

**通期業績予想を
上方修正
⇒ 期末配当を増配
期末配当: 6円(予定)
(期初予想: 5円)**

配当性向 31.7%

※ 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

おかげさまで、2019年12月28日に20周年を迎えました。
ご支援、ご愛顧の賜物と心より感謝申し上げます。
今後ともご支援のほど、よろしくお願い申し上げます。



ITmedia Inc.