

2022年3月期 第1四半期  
**決算説明資料**

2021年7月30日



**ITmedia Inc.**

**アイティメディア株式会社**

証券コード：2148 東証第一部

- 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「2021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。
- 2020年3月期において、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、2019年3月期についても同様に組み替えて表示しております。

# 2022年3月期 第1四半期業績概況

# Q1 過去最高

✓ 前期に続き高成長継続

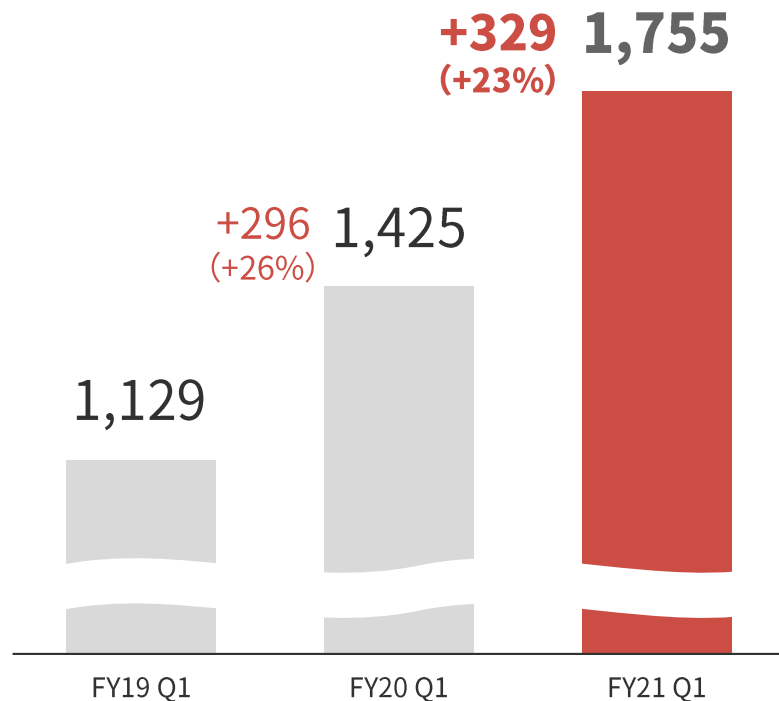
✓ 売上収益 1,755百万円 (23%増)

リードジェン事業 20% 増 ・マーケティングのデジタルシフト継続

メディア広告事業 26% 増 ・DX加速背景に製造系・ビジネス系顧客  
ニーズ拡大  
・運用型広告収益拡大

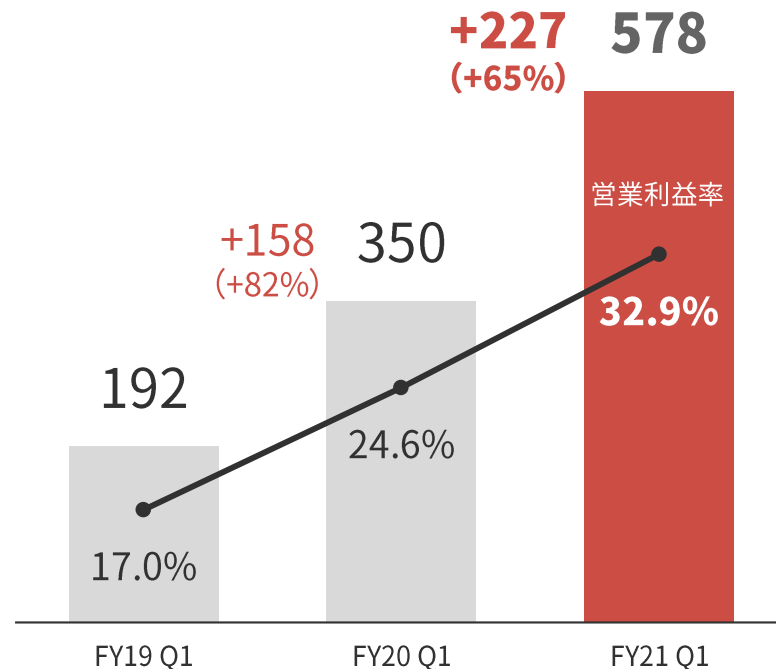
✓ 営業利益 578百万円 (65%増)

## 売上収益



## 営業利益

(百万円)



# 連結損益計算書

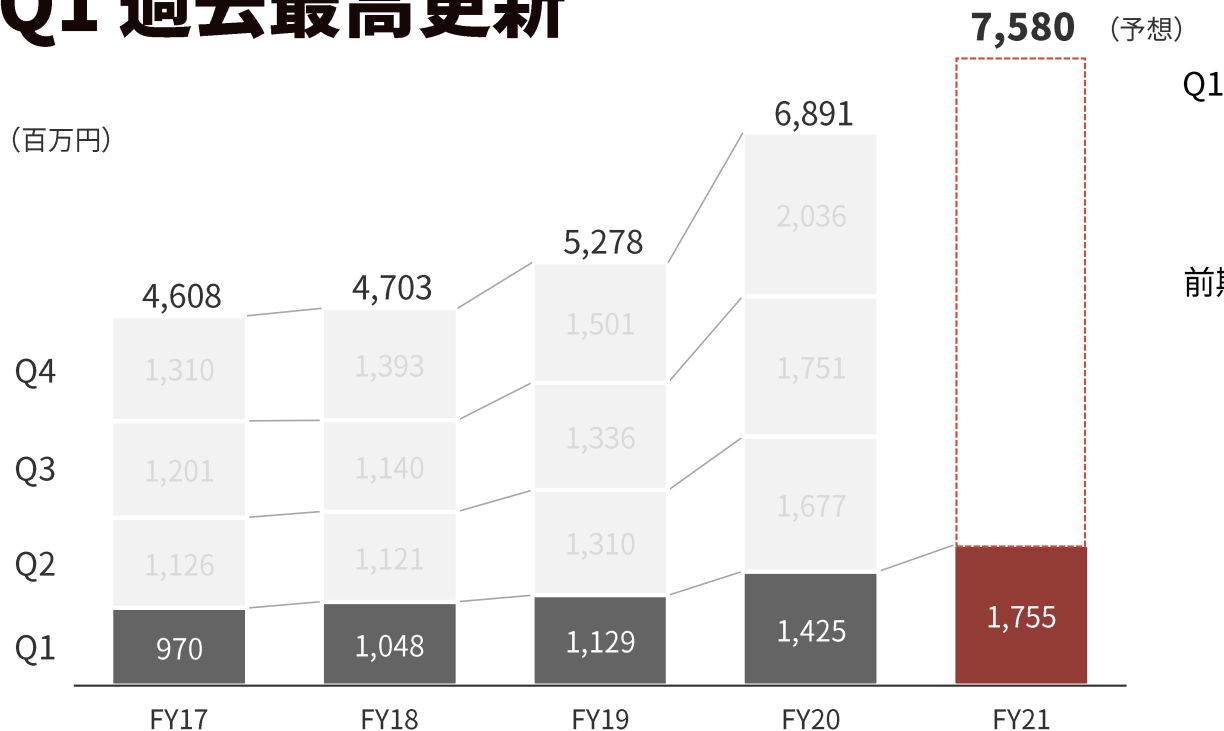
(百万円)

	FY20 Q1		FY21 Q1		増加額	増減率
	金額	売上比	金額	売上比		
売上収益	1,425	100.0%	1,755	100.0%	+329	+23.1%
総コスト	1,075	75.4%	1,177	67.1%	+102	+9.5%
（うち人件費）	604	42.4%	658	37.5%	+53	+8.9%
EBITDA ※	432	30.4%	648	36.9%	+215	+49.7%
営業利益	350	24.6%	578	32.9%	+227	+64.8%
四半期利益	218	15.4%	387	22.1%	+169	+77.2%
親会社の所有者 に帰属する四半期利益	218	15.4%	387	22.1%	+169	+77.2%
四半期包括利益	239	16.8%	312	17.8%	+73	+30.5%

※オフィス縮小に伴い減価償却費（使用権資産）が減少したことで、前期比で営業利益とEBITDAの間の差異が縮小

# Q1 過去最高更新

(百万円)



Q1

**1,755**百万円

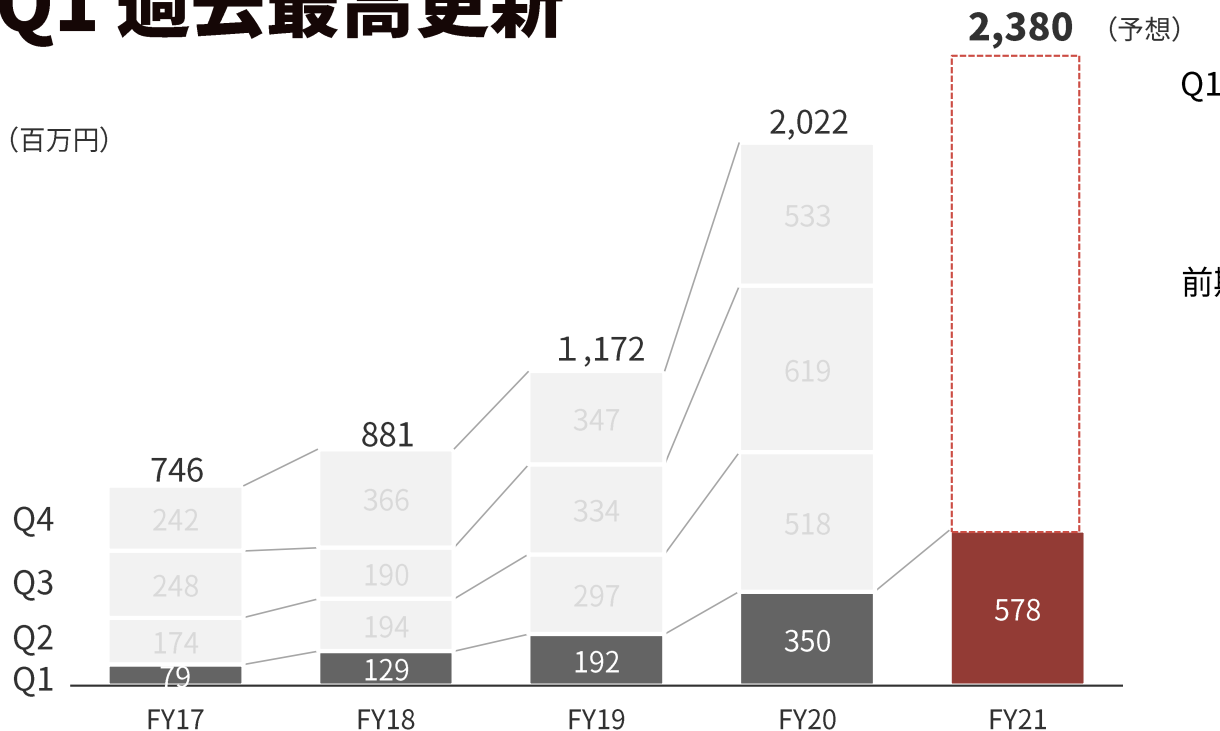
前期比

**+329**百万円

**(+23.1%)**

# Q1 過去最高更新

(百万円)



Q1

**578**百万円

前期比

**+227**百万円  
**(+64.8%)**

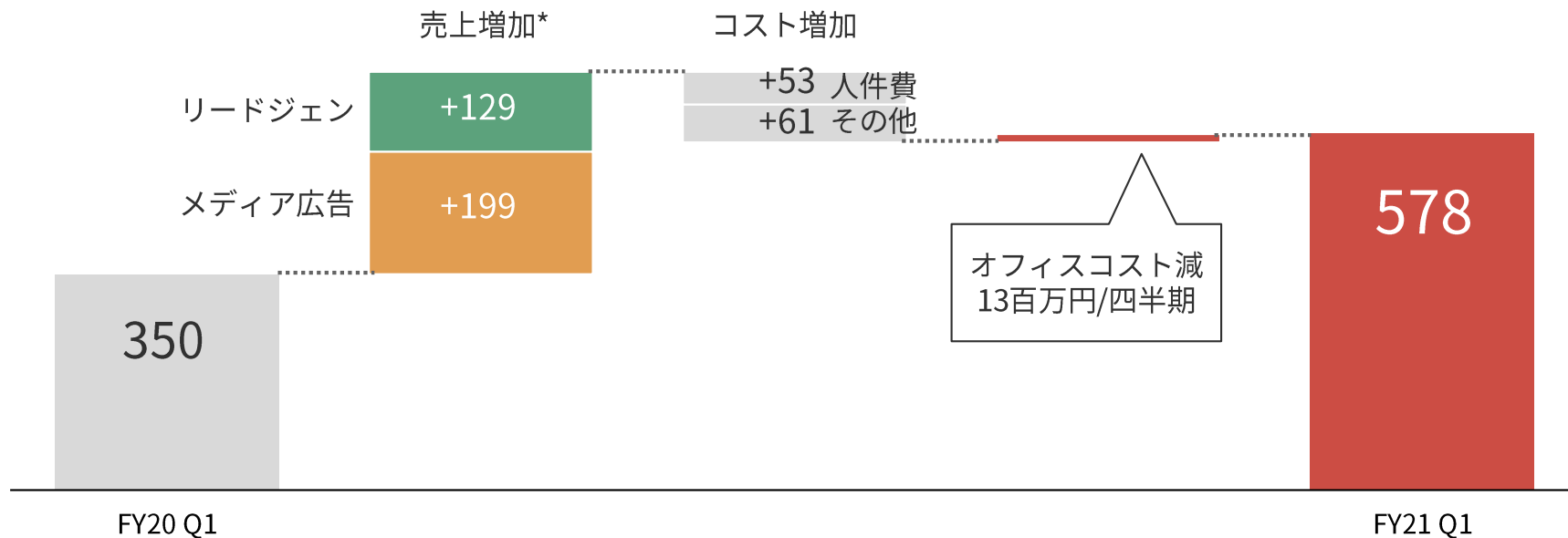


## 増収により増益。成長領域への投資継続

(百万円)

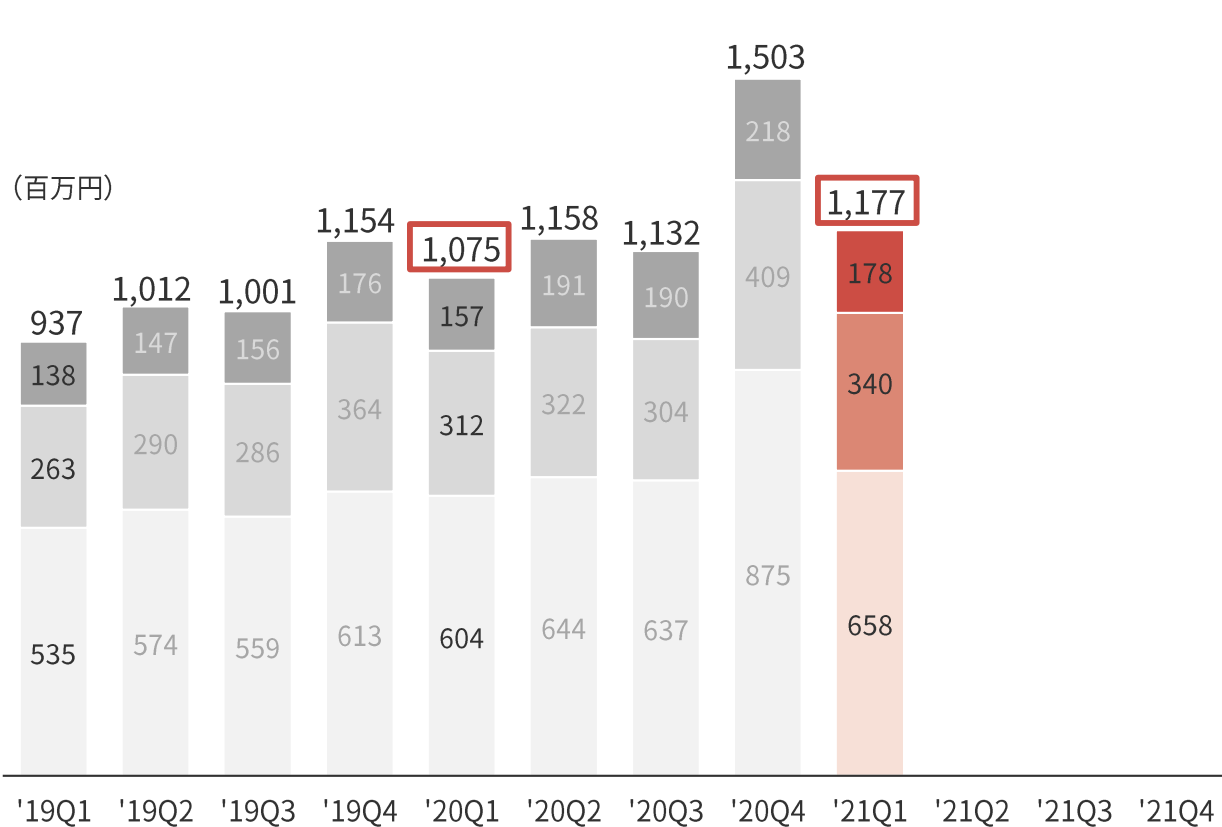
前期比

**+227**百万円



\* 内、デジタルイベント+70M

## コストの内訳 四半期推移



Q1会計期間	前期比	構成比
合計	+9.5%	100%
外注費	+13.6%	15.2%
その他	+8.7%	28.9%
人件費	+8.9%	55.9%

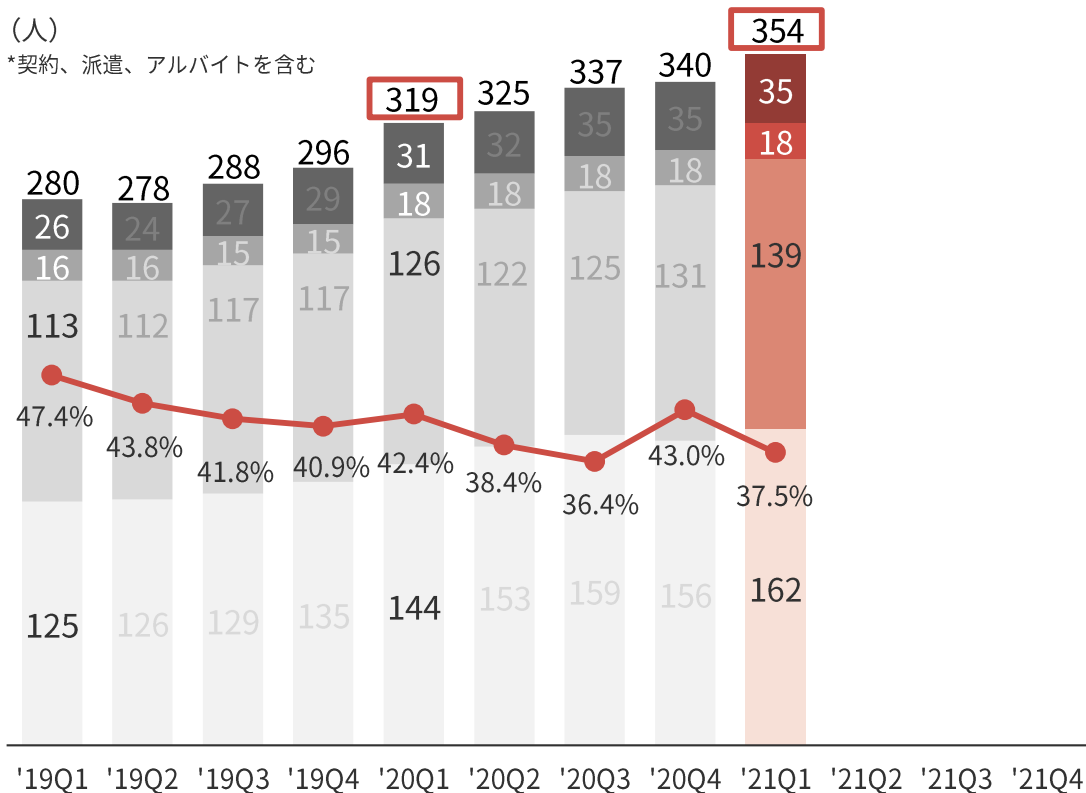
### [主な前期比増減要素]

- 人件費+53
  - ・成長領域での人員増加
- 外注費+21 その他+27
  - ・売上連動
  - ・業務環境、システム
  - ・オフィスコスト減

## 従業員の内訳 四半期推移

(人)

\*契約、派遣、アルバイトを含む



	FY21 Q1	前年同期比	構成比
合計		+35人	100%
■ 管理系・その他		+4人	9.9%
■ 技術系		±0人	5.1%
■ 営業系		+13人	39.3%
■ 編集系		+18人	45.8%

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

# 連結キャッシュフロー計算書

(百万円)

	FY20Q1	FY21Q1	差異
営業活動による キャッシュ・フロー	321	188	▲132
投資活動による キャッシュ・フロー	▲88	35	+123
財務活動による キャッシュ・フロー	▲174	▲218	▲44
現金及び現金同等物の 増減額	58	5	▲52
現金及び現金同等物の 期首残高	4,302	5,877	+1,575
現金及び現金同等物の 期末残高	4,360	5,882	+1,522

## 営業CF 主な内訳

税引前四半期利益	+572
営業債権及びその他の債権 の増減額	+393
法人所得税の支払額	▲571

## 投資CF 主な内訳

有形固定資産および 無形資産の取得による支出	▲13
差入保証金の回収	+48

## 財務CF 主な内訳

配当金の支払	▲173
リース負債の支払額	▲45

# 連結財政状態計算書

(百万円)

		21年3月末	21年6月末	差異
資産の部	流動資産	7,667	7,258	▲408
	非流動資産	1,407	1,574	+166
	資産合計	9,074	8,832	▲241
負債の部	流動負債	1,894	1,404	▲489
	非流動負債	62	178	+115
	負債合計	1,957	1,583	▲373
資本の部	資本金/資本剰余金	3,661	3,659	▲2
	利益剰余金	3,607	3,817	+209
	自己株式	▲344	▲344	-
	他包括利益累計額	192	116	▲75
	親会社の所有者に 帰属する持分	7,117	7,249	+131
	資本合計	7,117	7,249	+131
1株当たり 親会社の所有者に帰属する持分		359.11円	365.75円	+ 6.64円
親会社所有者帰属持分比率		78.4%	82.1%	+ 3.6pt

## 資産合計

営業債権及びその他の債権	▲393
使用権資産	+307
その他の金融資産	▲159

## 負債合計

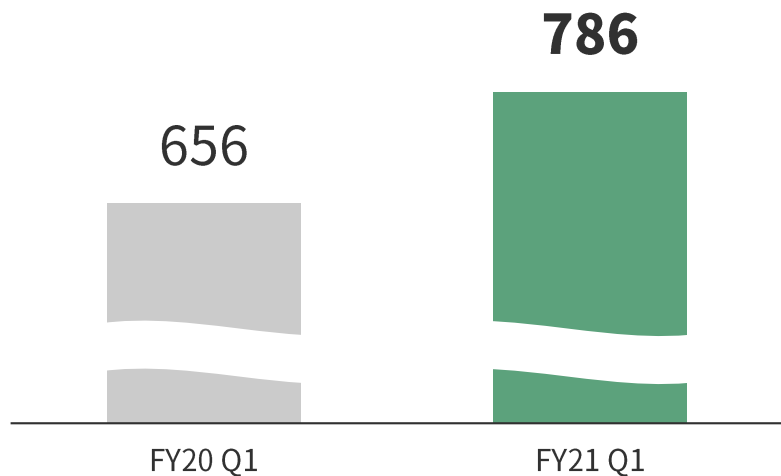
営業債務及びその他の債務	▲128
リース負債	+292
未払法人所得税	▲378

## 資本合計

利益剰余金	+209
うち、四半期利益	(+387)
うち、剰余金の配当	(▲178)
その他包括利益累計額	▲75

## リードジェン事業

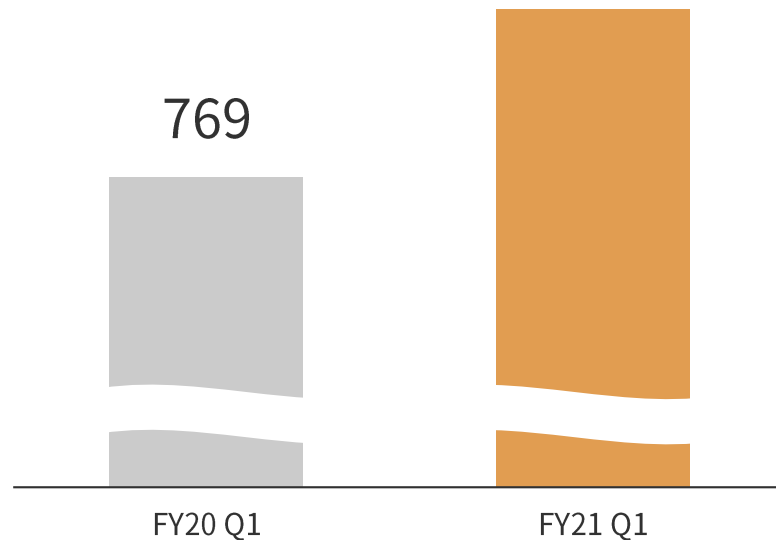
**+129**  
(+20%)



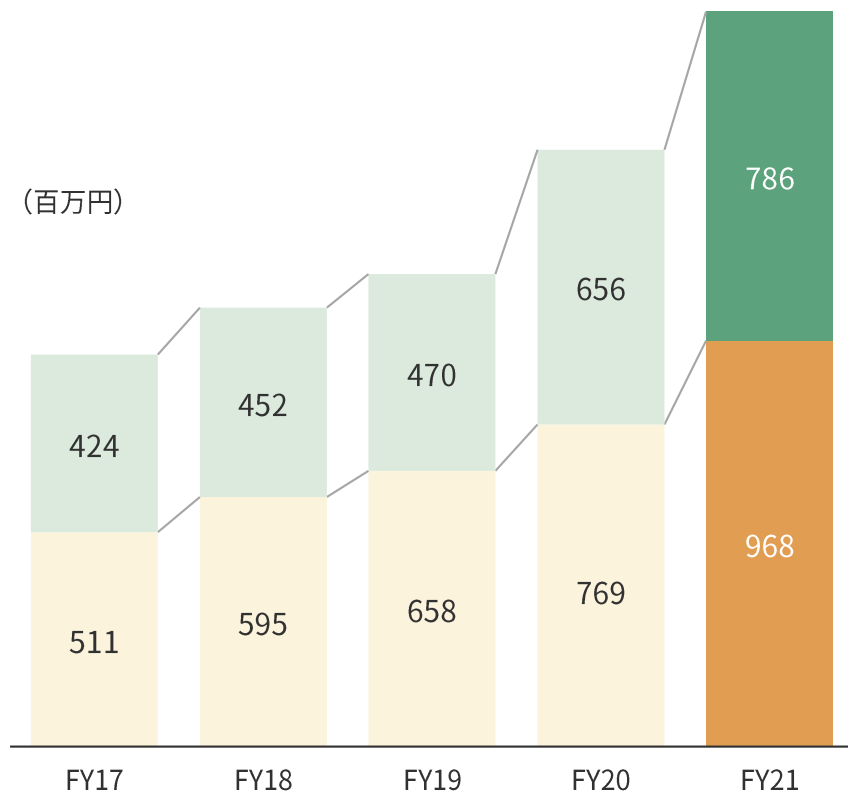
## メディア広告事業

(百万円)

**+199**  
(+26%)



## セグメント別売上収益の推移（Q1比較）



### リードジェン事業 +129 (+20%)

- マーケティングのデジタルシフト継続

### メディア広告事業 +199 (+26%)

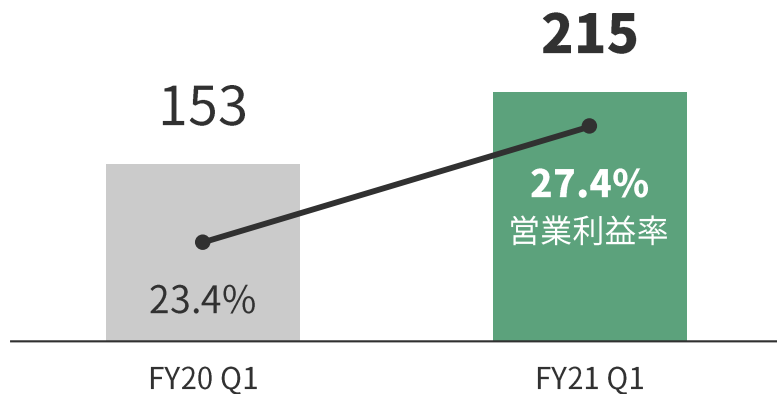
- DX加速背景に製造系・ビジネス系顧客  
ニーズ拡大

- 運用型広告収益拡大

- ・ PV好調、広告単価改善
- ・ Fav-Log、ねとらぼ成長

## リードジェン事業

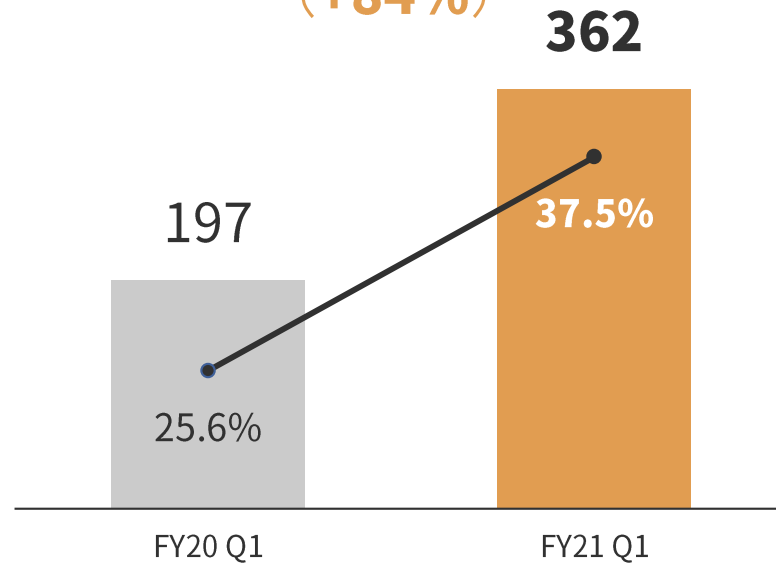
**+61**  
(+40%)



## メディア広告事業

(百万円)

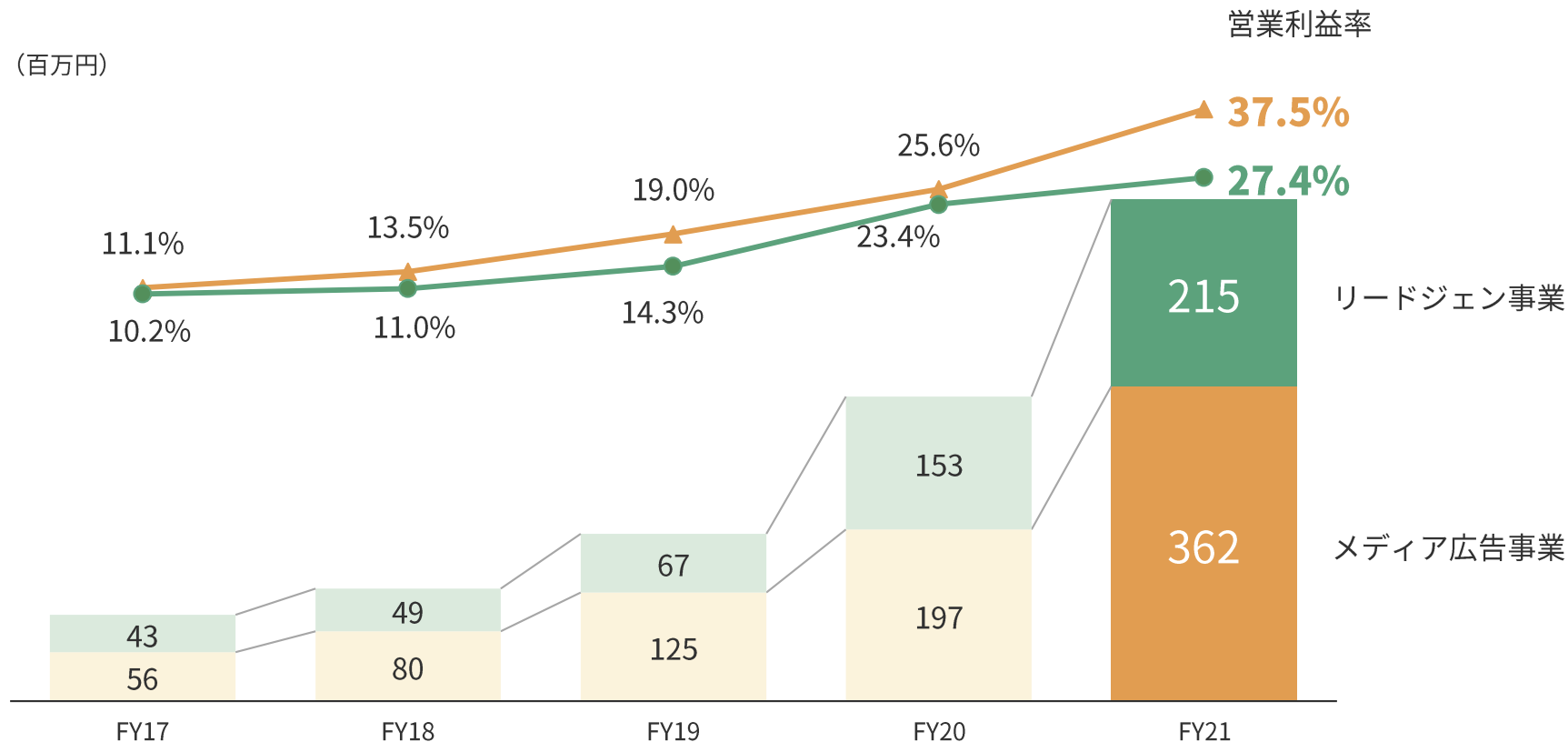
**+165**  
(+84%)





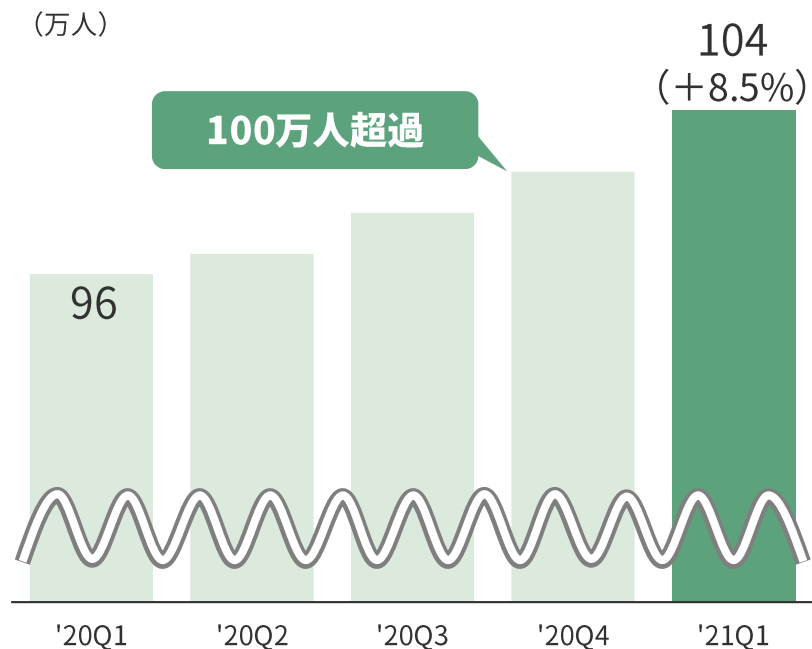
# セグメント別営業利益の推移 (Q1比較)

(百万円)



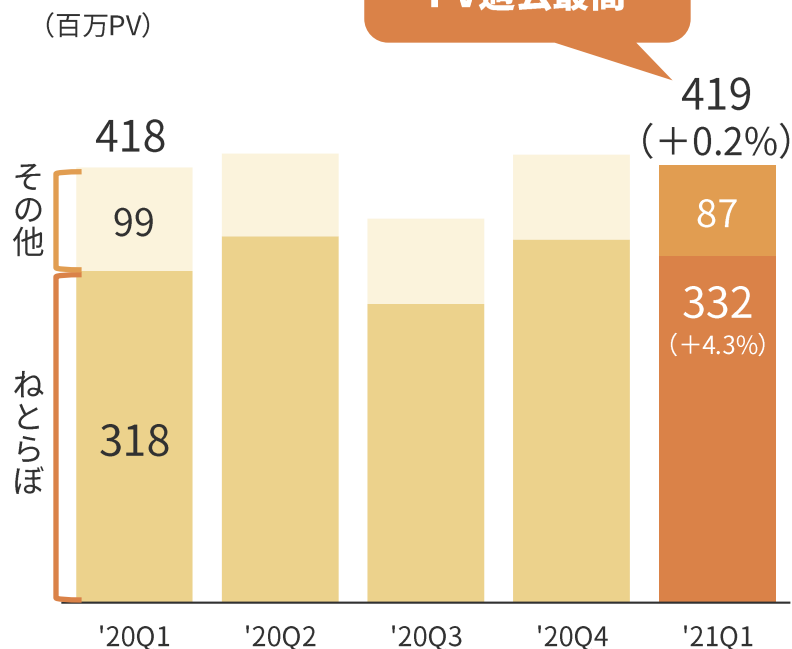
## KPIの状況 直近5四半期の推移

### ■ リードジェン会員数



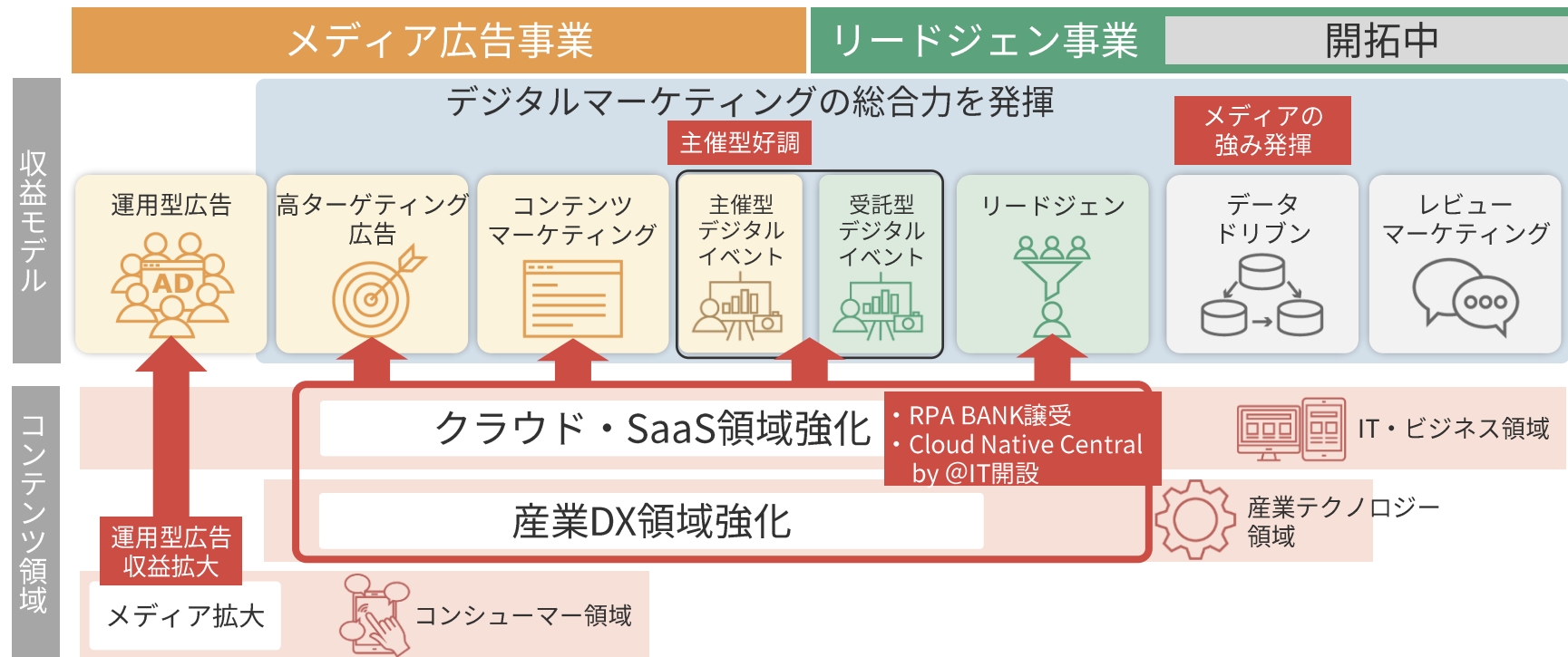
※共通会員基盤「アイティメディアID」上でリードジェンサービスの対象となっている会員数

### ■ PV数 (月平均)



# 事業ポートフォリオとトピックス

# 成長領域コンテンツ強化／多様な収益モデル構築



当社の強み

## データを活用した 多様な収益モデル開発

高ターゲティング  
広告



デジタル  
イベント



リードジェン



## 先進モデル企業との パートナーシップ

ON24

TechTarget



## データプラットフォーム

行動データ  
月間 4 億PV超

会員データ  
100万人超

データ  
ドリブン



## ターゲティングされた 専門コンテンツ

外部データ連携

レビュー  
マーケティング



## 当社リードジェンはこれらを統合的に提供可能

### B2B営業のデジタル化を実現するための3つのデータ

**企業属性データ**  
“製品ターゲット合致”

**インテントデータ**  
“購買意欲明確”

**コンタクトデータ**  
“連絡可能”



基盤 = 会員制 テクノロジー専門情報サイト



# 企業単位でのインテントデータをSaaS形式で提供

特定製品分野で購買意欲の高い「企業」をランキング

ABM Report  
Account Based Marketing サンプル

セグメント      サーバ&ストレージ      ランキング月      2021年4月

全 200 件 (1~200件を表示しています)

[新規な企業を表示](#)    [獲得済み企業を表示](#)    [フラグを表示](#)    [ダウンロード](#)

ランク	企業名	変化	獲得状況	最終獲得時期	推奨レポート数	業種	本社所在地	従業員規模	売上規模	分野トップ	ベンダートップ	事業所トップ
1	<b>A社</b>	0	👤17人	直近3か月	9	25_電気機械器具製造業	大阪府	1万人~	1兆円~	データセンター	ベンダー-1	本部
2	B社	0	👤10人		3	25_電気機械器具製造業	愛知県	1万人~	1兆円~	垂直統合/ハイパーコンパウンド	ベンダー-2	本部
3	C社	2	👤7人	直近3か月	5	25_電気機械器具製造業	栃木県	2千~5千人未満	1千億~5千億円未満	SSD/半導体ストレージ/フラッシュストレージ	ベンダー-3	本部
4	D社	23	👤6人	直近3か月	5	12_化学工業	東京都	2千~5千人未満	5千億~1兆円未満	SSD/半導体ストレージ/フラッシュストレージ	ベンダー-4	本部
5	E社	-1	👤28人	直近3か月	11	25_電気機械器具製造業	東京都	1万人~	1兆円~	SSD/半導体ストレージ/フラッシュストレージ	ベンダー-5	A事業本部
6	F社	-3	👤10人	直近3か月	7	23_業務用機械器具製造業	東京都	5千~1万人未満	5千億~1兆円未満	IAサーバ/PCサーバ	ベンダー-6	本部

# 企業単位でのインテントデータをSaaS形式で提供

## 企業詳細プロフィール サンプル

2021年4月ランキング
<b>1位</b>
サーバ&ストレージ

### A社

#### 基本情報

業種：25\_電気機械器具製造業  
 従業員規模：1万人～  
 売上規模：1兆円～

#### 企業内アクティブユーザ概況 該当するもの

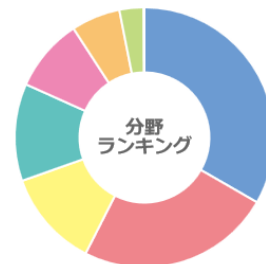
- ✓ 4月に活動した会員数とその前2カ月の平均会員数を超過しています
- ✓ 複数職種での会員が活動しています
- ✓ 情報システム部の会員が含まれています
- ✓ 経営・経営企画部の会員が含まれています
- ✓ 複数ベンダーのコンテンツをDLしています
- ✓ 課長職以上の役職者が情報収集しています
- ✓ システム導入を1年以内と回答した会員がいます
- ✓ 新規システム導入を目的と回答した会員がいます
- ✓ 導入に関係するメンバーと回答した会員がいます
- ✓ 予算を確保済み、または申請予定と回答した会員がいます

特定企業の購買意欲の高さを複数指標で自動判定

#### 分野ランキング

順位	分野名	割合 (%)
1	■ データセンター	33.3
2	■ SSD/半導体ストレージ/フラッシュストレージ	24.2
3	■ IAサーバ/PCサーバ	12.1
4	■ ディスクストレージ	12.1
5	■ 垂直統合/ハイパーコンバージド	9.1
↑ 6	■ テープ装置	6.1
7	■ NAS	3.0

#### 関心強い製品分野



#### ベンダーランキング

順位	ベンダー名	割合 (%)
1	■ ベンダー-1	15.6
↑ 2	■ ベンダー-2	9.4
↑ 3	■ ベンダー-3	9.4
4	■ ベンダー-4	9.4
5	■ ベンダー-5	9.4
6	■ ベンダー-6	6.3
New 7	■ ベンダー-7	6.3
New 8	■ ベンダー-8	6.3
9	■ ベンダー-9	6.3
New 10	■ ベンダー-10	6.3

#### 関心強いベンダー





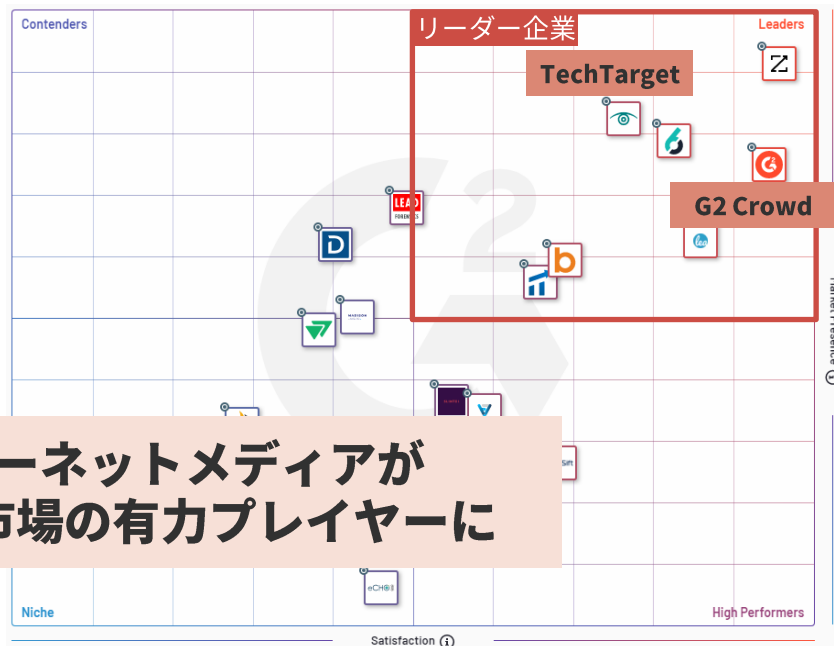
# 「ABM」「インテントデータ」が大きなトレンドに

- ・米国 G2 Crowd マーケティング領域の製品カテゴリー

## データドリブン 新市場拡大

- ・ **Account-Based Marketing (ABM)**
  - ・ Account-Based Data
    - ・ **Buyer Intent Data Tools**
- ・ Demand Generation (リードジェン)
- ・ Event Management (イベントプラットフォーム)
- ・ Marketing Automation
- ・ Email Marketing
- ・ Content Marketing
- ・ Technology Research Services
- ・ Customer Data Platform (CDP)
- ・ Digital Analytics
- ・ Marketing Analytics
- (・・・)

- ・ 代表的サービスの満足度と認知度のマップ



インターネットメディアが  
これら新市場の有カプレイヤーに

## 国内データドリブン市場の確立はこれから

B2B営業のデジタル化を実現するための3つのデータ

企業属性データ  
“製品ターゲット合致”

インテントデータ  
“購買意欲明確”

コンタクトデータ  
“連絡可能”

【連携や競合の可能性のある国内動向】

- FORCAS (ユーザベース社)
- uSonar (ランドスケイプ社)
- どこどこJP (Geolocation Technology社)
- Select DMP (インティメート・マージャー社)
- (・・・)

**当社の独自データが  
競争優位の源泉に**

- 米国トレンドを取り込み、当社保有データを生かしたサービスを開発
- 3rd Party Cookie 規制はチャンス → リードジェン事業をさらに強化

# インテントデータを基軸にデータサービスを多様化

①リードジェン

②ABMデータサービス

③高インテント  
ターゲティング



## “Activity Intelligence”

コンテンツによるインテント（購買意欲）の検知

顧客約260社を集め、データドリブンマーケティングサービス説明会を6月2日にオンライン開催

購買意欲と同時に  
コンタクト情報を獲得

営業に直結するプレミアムサービス

企業単位でのインテント  
データをSaaS形式で提供

顧客のインサイドセールス、  
MA/SFAに接続し、ABMを実現

高購買意欲者のみを  
ターゲティング

外部ネットワークも含む広告や  
コンテンツマーケティング効率化

## リードジェン事業強化



- 成長領域のコンテンツ獲得  
(キーマンズネットへ統合予定)
- 譲受期日：2021年9月1日（予定）

(リリース日：2021年5月27日)

- 既存リードジェン会員数 104万人
- 統合後会員数想定 108万人

# 企業のデジタル化（DX）加速に対応



- ・クラウドネイティブ専門コンテンツ (@ITサブブランド)
- ・DX実現のための技術として最注目
- ・DXやAI、クラウド等のコンテンツの継続的拡充

◎ ADVERTISING

デジタル編集編集大賞 監査院情報経営人権化学研究賞  
平井 卓也 氏 松岡 聡 氏

デジタル編集大賞  
ITmedia SaaS Expo 2021 夏  
7.12 日 - 7.30 日 事前登録受付中

◎ 新着記事

「Kubernetes」やクラウドネイティブ技術の利用調査レポートをCanonicalが発表

Canonicalは「Kubernetes」やクラウドネイティブ技術について、利用状況を調査したレポートを発表した。クラウドネイティブ技術をどの...  
2021年07月20日 更新

◎ スポンサーリンク

◎ 人気記事

01 「Kubernetes」やクラウドネイティブ技術の利用調査レポートをCanonicalが発表  
2021年07月20日 更新

<https://www.atmarkit.co.jp/ait/subtop/cloudnative/index.html>

2017年 AI+ ITmedia by NEWS

2019年 CLOUD USER ITmedia by NEWS

2019年 deep INSIDER

2021年 ITmedia DX

2021年 RPA BANK

2021年 スケーラブルな能力を組織に  
CLOUD NATIVE CENTRAL by @IT  
クラウドネイティブセントラル

Q1開催の主な主催型デジタルイベント

# DX加速：製造系・ビジネス系中心に主催型イベント好調



**無料 LIVE ライブ配信セミナー**

**製造業×品質、革新するモノづくりの在り方**

～現場でのデータ活用・データ連携が「品質」にもたらすものは～

**2021/6/3 木～4 金**

【基調講演】  
ロジ 代表  
小田 淳 氏

【特別講演】  
電気通信大学 大学院情報理工学研究所 講師  
西 康晴 氏

「品質」の問題が製造業を直撃しています。検査不正や偽装発覚の報告は2021年も相次いでいます。一方で新型コロナウイルス感染症（COVID-19）の影響で、人手を十分かけて品質を作り込むということが難しくなっています。

こうした中で、日本の製造業が今後も「日本品質」を維持していくためには、従来の延長を基に、IoTやAIなど先端デジタル技術を組み合わせた「新たな品質」の在り方を突き詰めていくことが求められています。

本セミナーでは、「品質問題の解決」や「持続的な品質向上」をテーマに、転換期を迎える製造業がどのようなアプローチや手法で「品質」を作り込んでいくべきかについて、最新の情報をお届けいたします。

**開催概要**

会場 2021年6月3日（木）～2021年6月4日（金）  
形式 ライブ配信セミナー  
主催 MONOist編集部  
参加費 無料  
対象者 製造業の経営者・役員部門、製造・生産部門、開発部門 など

[参加申込する](#)



**無料 2021/6/24(木)～25(金)**

**LIVE ライブ配信セミナー**

**新時代の生存戦略  
コラボレーションを生み出す  
「縦横無尽なコミュニケーション」の**

【基調講演・基調対談】  
作家  
ワークスタイルと組織変革専門家  
沢渡 あまね 氏

【特別対談】  
日清食品ホールディングス株式会社  
情報企画部長  
成田 敏博 氏

「リモートワーク」について  
コミュニケーションが  
なかなかに生れない！

せっかく働いたのに  
報酬タイムが  
うまくいかない！

リモートワークの適切な  
管理・評価・人材  
活用がなかなかない！

**開催概要**

会場 2021年6月24日（木）～  
2021年6月25日（金）  
形式 ライブ配信セミナー  
主催 ITmedia ビジネスオンライン  
参加費 無料  
対象者 経営者、人事、総務部門の  
方、経営企画の方、社外関係  
な方など  
講演者 経営者、人事、総務部門の  
方、経営企画の方、社外関係  
な方など

「リモートワーク」について、その種類はさまざまあります。「チーム内」のコミュニケーション、「1対1」としてのコミュニケーション、「全社」でのコミュニケーション、そして社内にとどまらず、「社外人材」や「顧客」とのコミュニケーション……

本セミナーでは、こうしたさまざまなコミュニケーションを縦横無尽に駆使し、変化の激しい時代を生き抜くためのイベントを生み出す「コラボレーション」へと目覚めるための力を、第一人者や先進企業の事例を交えて紹介します。

**【セミナーテーマ】**  
リモートワーク下での  
コミュニケーション改善



**無料 LIVE ライブ配信セミナー**

**2021/6/7(月)～14(月)**

**ITmedia Security Week**

成長軌道へ先回り  
「新常态」のサイバーセキュリティ変革

**2021 summer 夏**

【Day1 基調講演①-1】  
日本経済新聞社 Chief Information Security Officer  
相澤 隆太郎 氏  
【Day1 基調講演①-2】  
株式会社フューチャード  
セキュリティソリューションズ  
代表取締役  
喜多 賢 氏

【Day2 基調講演②-1】  
株式会社フューチャード  
セキュリティソリューションズ  
代表取締役  
川口 洋 氏

【Day2 基調講演②-2】  
株式会社システム・インテグレーション  
代表取締役  
上野 寛 氏

【Day3 基調講演③-1】  
株式会社システム・インテグレーション  
代表取締役  
野上 真一 氏

【Day3 基調講演③-2】  
株式会社システム・インテグレーション  
代表取締役  
比 伸弘 氏

【Day4 基調講演④-1】  
株式会社システム・インテグレーション  
代表取締役  
北條 孝佳 氏

【Day4 基調講演④-2】  
株式会社システム・インテグレーション  
代表取締役  
中上 竜太 氏

【Day5 基調講演⑤-1】  
株式会社システム・インテグレーション  
代表取締役  
田中 成太郎 氏

【Day5 基調講演⑤-2】  
株式会社システム・インテグレーション  
代表取締役  
比 伸弘 氏

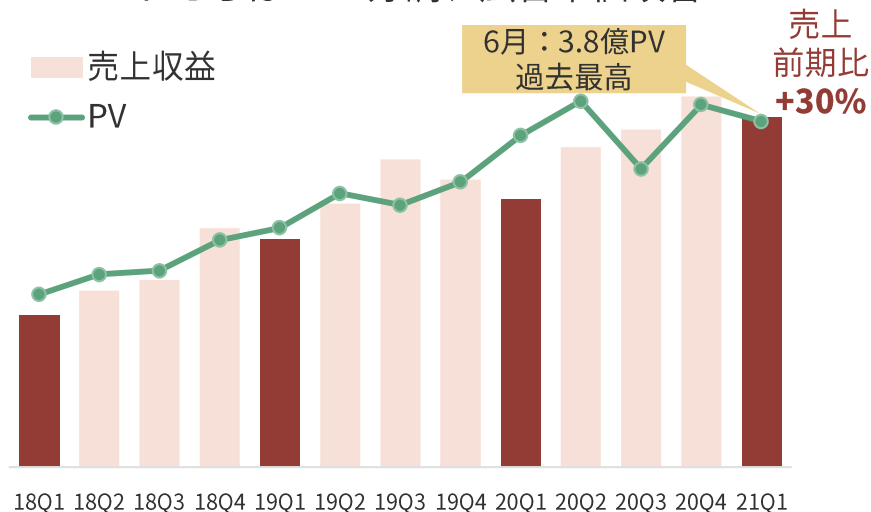
**【セミナーテーマ】**  
デジタル変革推進のための  
サイバーセキュリティ対策

# コンテンツ強化とデータ活用によるメディア拡大

運用型広告収益モデル：PV×広告単価

PV拡大：コンテンツ強化、データ活用

ねとらぼ：PV好調、広告単価改善



新たな取り組みからも成果



サブブランド成長

・ねとらぼGirlSide：月間3,000万PV突破

18年8月開設

19年2月 1,000万PV突破

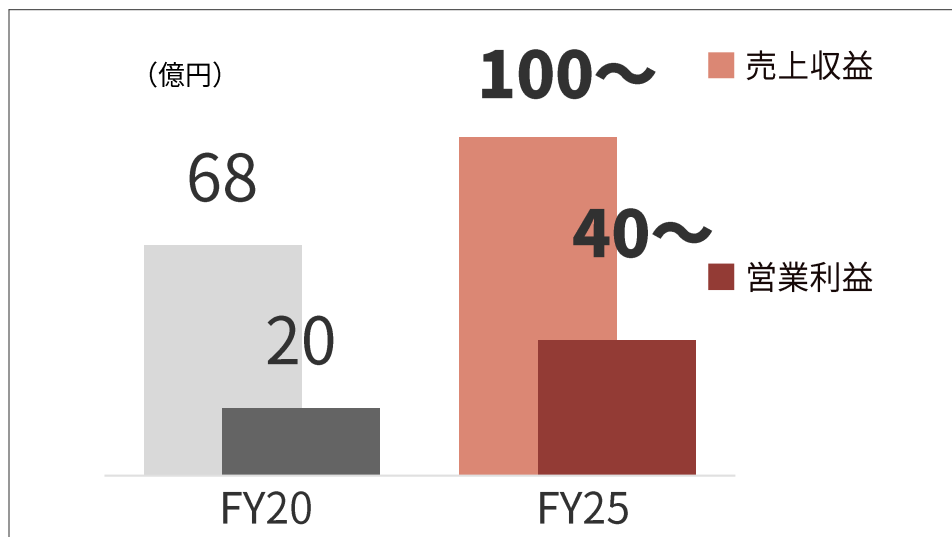
20年6月 2,000万PV突破

21年6月 3,500万PV突破



# デジタルシフトの進展へ常に対処

中期目標 **X40** (エックスフォーティ)



・本目標達成を行使条件としたSO発行

## ■発行要項

[割当日]

2021年8月3日

[規模]

普通株式 367,400株 (発行済総数の1.8%)

※すべて行使された場合に増加する株式数

[行使条件となる業績目標]

FY23からFY25のいずれかにおいて、

ー 売上収益 100億円 かつ 営業利益 35億円

行使可能割合：50%

ー 売上収益 100億円 かつ 営業利益 40億円

行使可能割合：100%

(発表日：2021年6月24日)



# 2022年3月期 業績予想・配当予想

# 前回発表から変更なし

## 業績予想

(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
上期予想	<b>3,610</b>	<b>1,080</b>	<b>720</b>
前期比	(+16.3%)	(+24.2%)	(+29.5%)
通期予想	<b>7,580</b>	<b>2,380</b>	<b>1,580</b>
前期比	(+10.0%)	(+17.7%)	(+25.9%)

## 配当予想

※カッコ内は配当性向

(円)	上期	下期	通期
今期予想	<b>11</b>	<b>11</b>	<b>22 (27.6%)</b>
前期実績	<b>7</b>	<b>9</b>	<b>16 (25.3%)</b>

※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。

## 株主還元強化と経営環境の変化に応じた機動的な資本政策遂行のため

- 期間：2021年8月1日～10月31日
- 総数：40万株（上限）
- 金額：8億円（上限）
- 総還元性向見通し：78.6%

新市場区分について

# プライム市場に適合

- ・ 東証より通知受領
- ・ 新市場のコンセプト踏まえ、取締役会で協議・決定する方針





**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.**



**ITmedia Inc.**

お問い合わせ先

〒102-0094  
東京都千代田区紀尾井町3-12 紀尾井町ビル  
アイティメディア株式会社

お問い合わせ : [ir@sml.itmedia.co.jp](mailto:ir@sml.itmedia.co.jp)