

2022年3月期 第2四半期  
**決算説明資料**

2021年10月29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、さまざま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2四半期業績概況

## Q2 過去最高

✓ 前期に続き高成長継続

✓ 売上収益 3,711百万円 (20%増)

リードジェン事業 13% 増

メディア広告事業 25% 増

・マーケティングのデジタルシフト継続

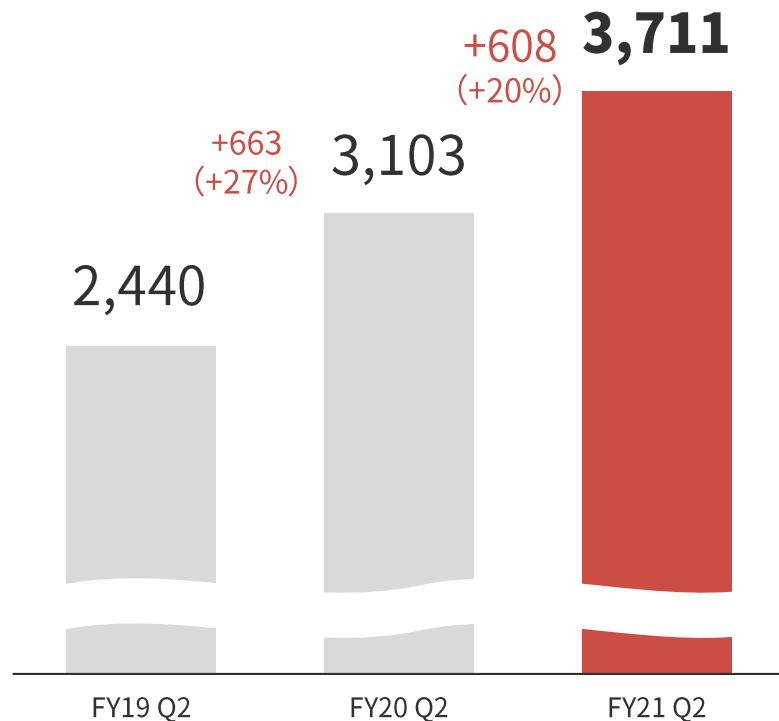
・DX加速背景に製造系・ビジネス系顧客  
ニーズ拡大

・主催型デジタルイベント好調

・運用型広告収益拡大

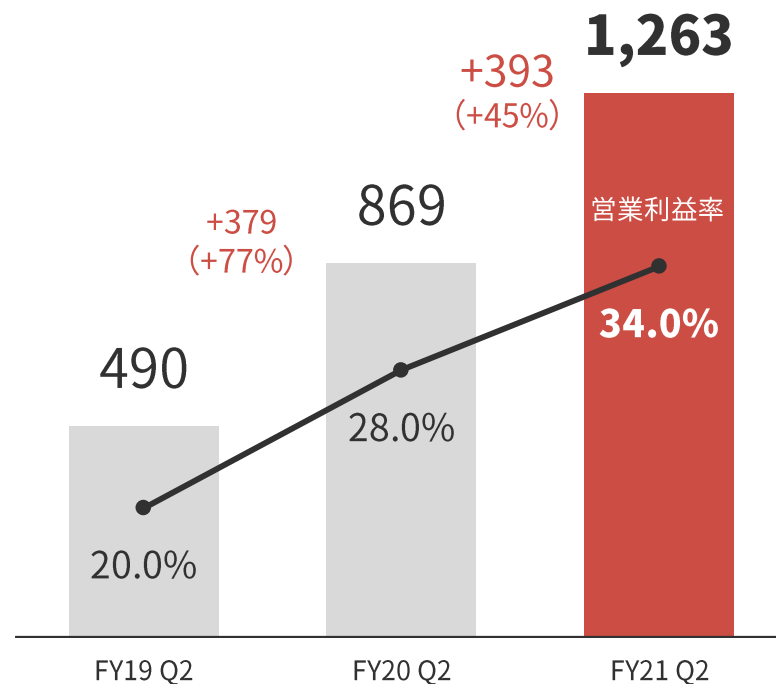
✓ 営業利益 1,263百万円 (45%増)

## 売上収益



## 営業利益

(百万円)

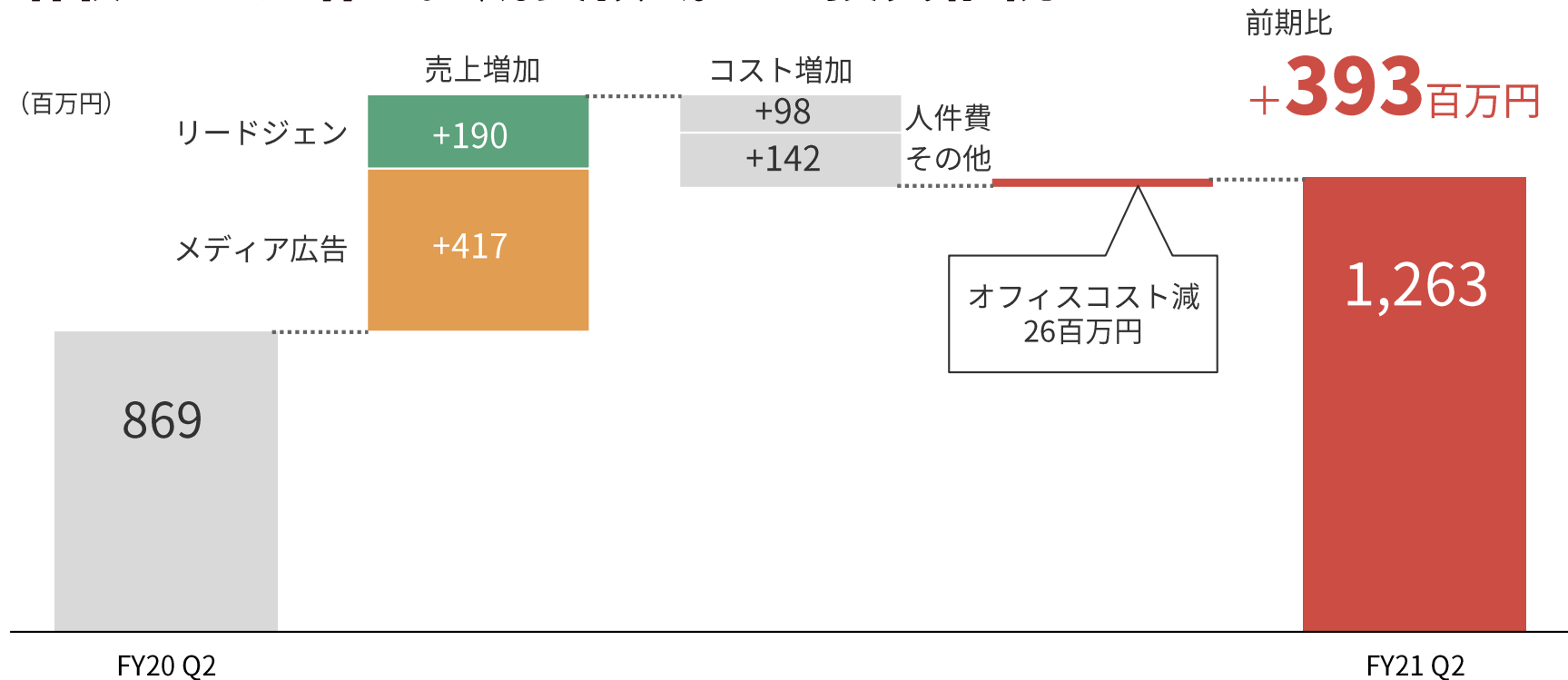


# 連結損益計算書

(百万円)

	FY20 Q2		FY21 Q2		増加額	増減率
	金額	売上比	金額	売上比		
売上収益	3,103	100.0%	3,711	100.0%	+608	+19.6%
総コスト	2,233	72.0%	2,448	66.0%	+214	+9.6%
（うち人件費）	1,249	40.3%	1,348	36.3%	+98	+7.9%
EBITDA	1,033	33.3%	1,403	37.8%	+369	+35.7%
営業利益	869	28.0%	1,263	34.0%	+393	+45.3%
税引前利益	827	26.7%	1,255	33.8%	+428	+51.8%
四半期利益	555	17.9%	855	23.0%	+299	+53.9%
親会社の所有者 に帰属する四半期利益	555	17.9%	855	23.0%	+299	+53.9%

## 増収により増益。成長領域への投資継続



## 連結キャッシュフロー計算書

(百万円)

	FY20Q2	FY21Q2	差異
営業活動による キャッシュ・フロー	967	626	▲341
投資活動による キャッシュ・フロー	▲95	▲9	+86
財務活動による キャッシュ・フロー	▲236	▲688	▲451
現金及び現金同等物の 増減額	634	▲71	▲705
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	4,936	5,806	+869

### 営業CF 主な内訳

税引前四半期利益	+1,255
法人所得税の支払額	▲562

### 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	▲18
事業譲受による支出	▲40
差入保証金の回収	+48

### 財務CF 主な内訳

新株の発行による収入	+155
配当金の支払	▲179
自己株式の取得による支出	▲570



# 連結財政状態計算書

(百万円)

		21年3月末	21年9月末	差異
資産の部	流動資産	7,667	7,490	▲177
	非流動資産	1,407	1,528	+121
	資産合計	9,074	9,018	▲55
負債の部	流動負債	1,894	1,606	▲287
	非流動負債	62	133	+70
	負債合計	1,957	1,739	▲217
資本の部	資本金/資本剰余金	3,661	3,811	+149
	利益剰余金	3,607	4,284	+677
	自己株式	▲344	▲914	▲570
	他包括利益累計額	192	98	▲94
	親会社の所有者に 帰属する持分	7,117	7,278	+161
	資本合計	7,117	7,278	+161
1株当たり 親会社の所有者に帰属する持分		359.11円	367.15円	+ 8.04円
親会社所有者帰属持分比率		78.4%	80.7%	+ 2.3pt

## 資産合計

営業債権及びその他の債権	▲111
その他の金融資産	▲186
使用権資産	+263

## 負債合計

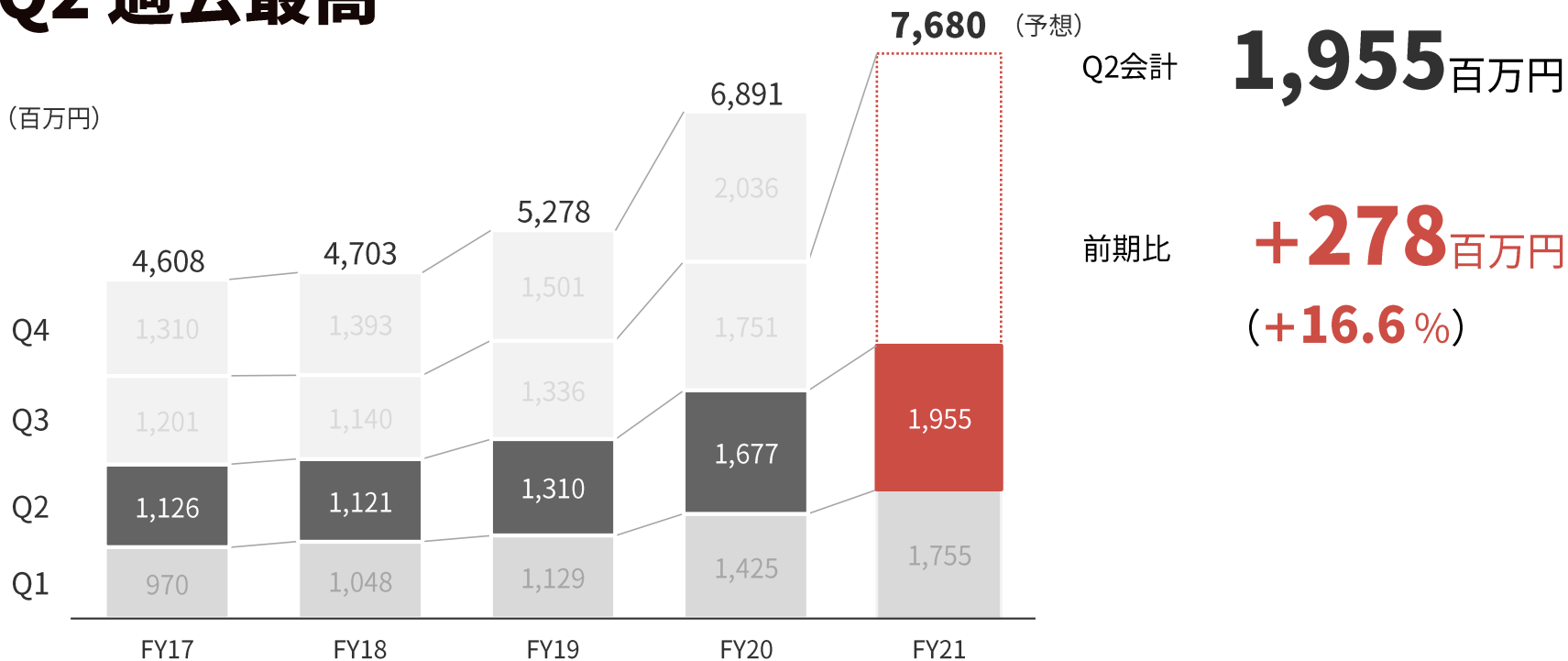
営業債務及びその他の債務	▲152
リース負債	+247
未払法人所得税	▲161

## 資本合計

資本金/資本剰余金	+149
利益剰余金	+677
うち、四半期利益	(+855)
うち、剰余金の配当	(▲178)
自己株式	▲570

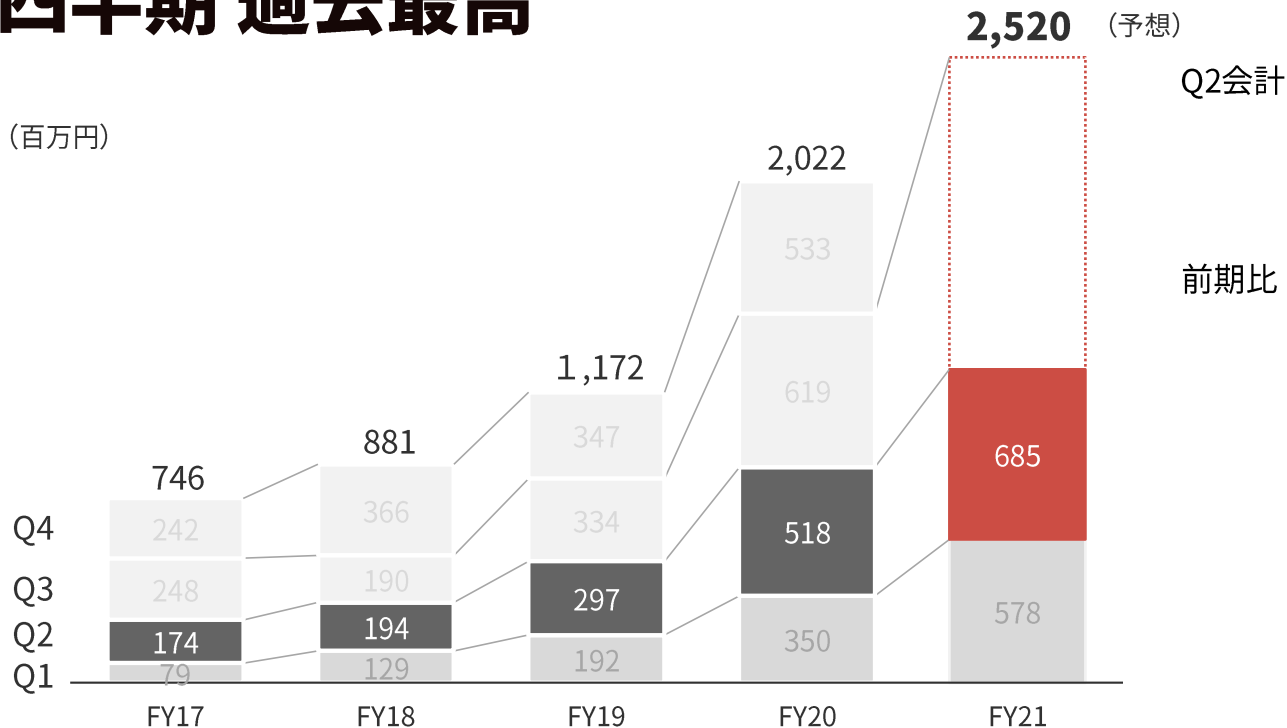
売上収益（四半期別）

# Q2 過去最高



# 四半期 過去最高

(百万円)



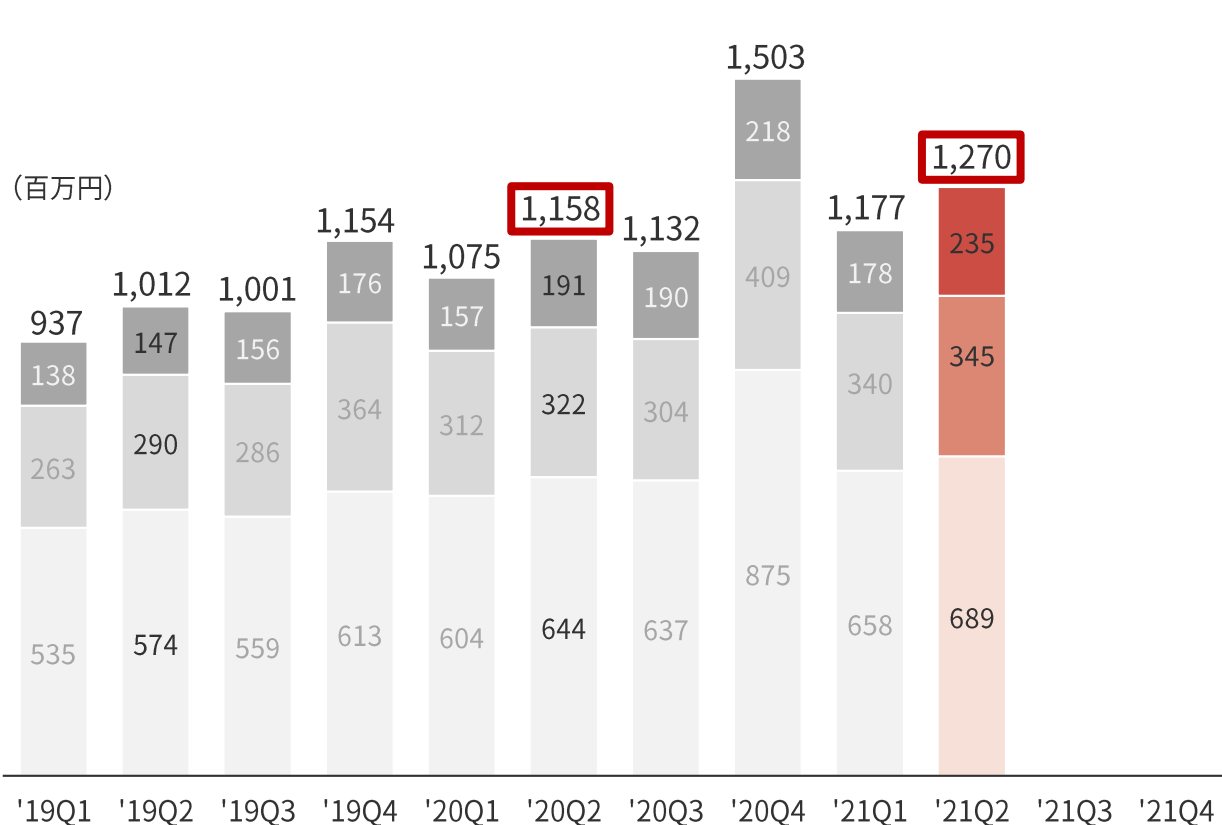
Q2会計

**685**百万円

前期比

**+166**百万円  
**(+32.1%)**

## コストの内訳 四半期推移



Q2会計	前期比	構成比
合計	+9.7%	100%
■ 外注費	+22.8%	18.5%
■ その他	+7.2%	27.2%
■ 人件費	+7.0%	54.3%

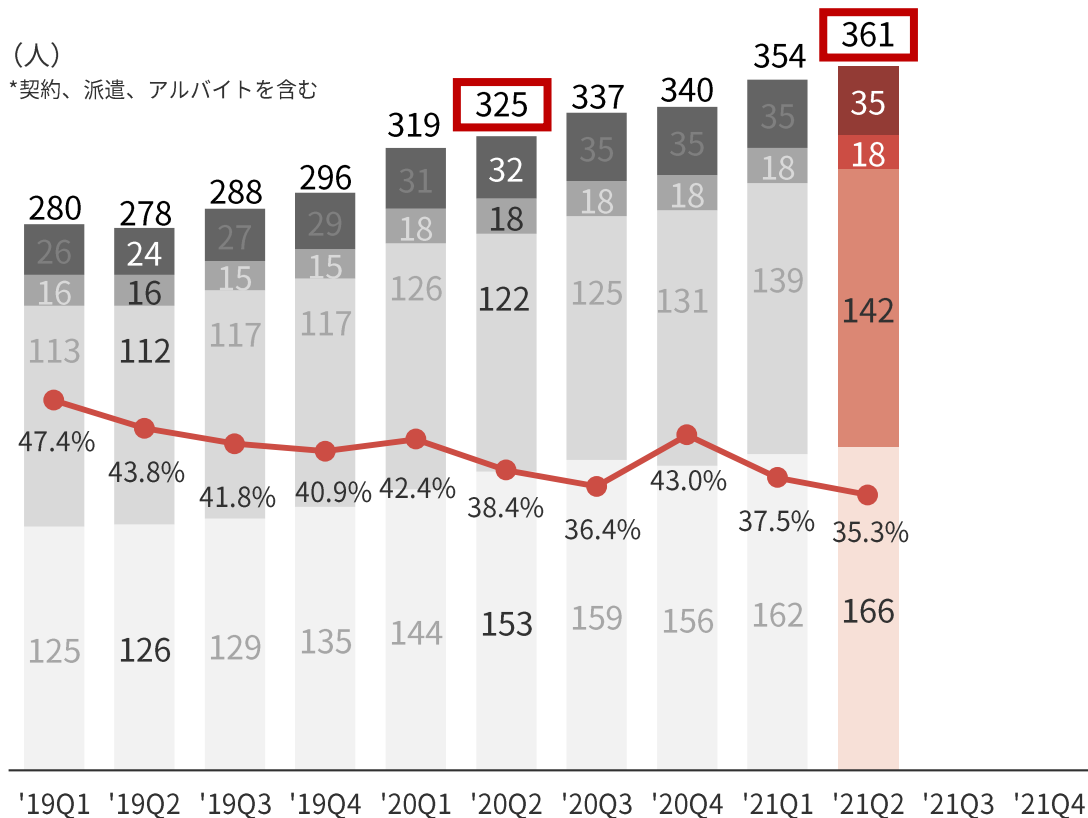
### [主な前期比増減要素]

- 人件費+45
  - ・ 成長領域での人員増加
- 外注費+43
  - ・ デジタルイベント収益拡大に連動
- その他+23
  - ・ 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

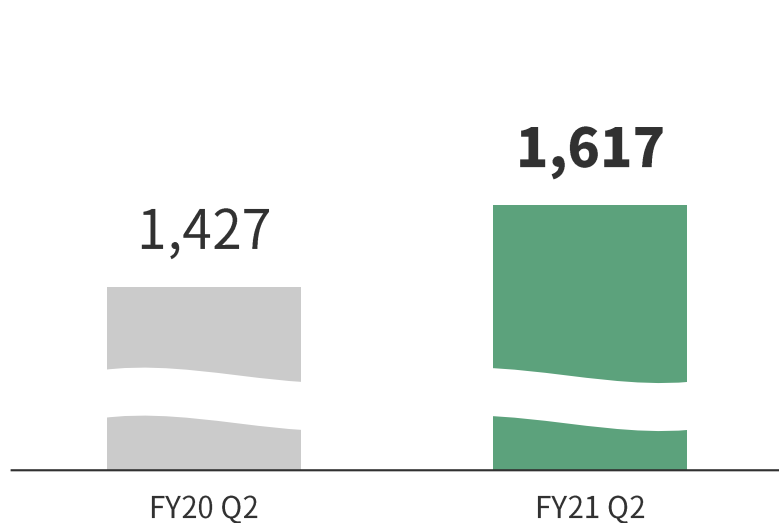


Q2会計	前年同期比	構成比
合計	+36人	100%
管理系・その他	+3人	9.7%
技術系	±0人	5.0%
営業・企画系	+20人	39.3%
編集系	+13人	46.0%

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

## リードジェン事業

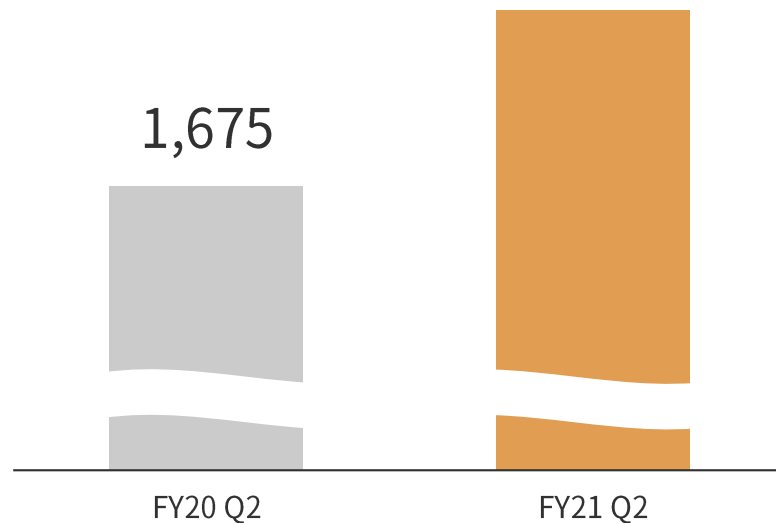
**+190**  
**(+13%)**



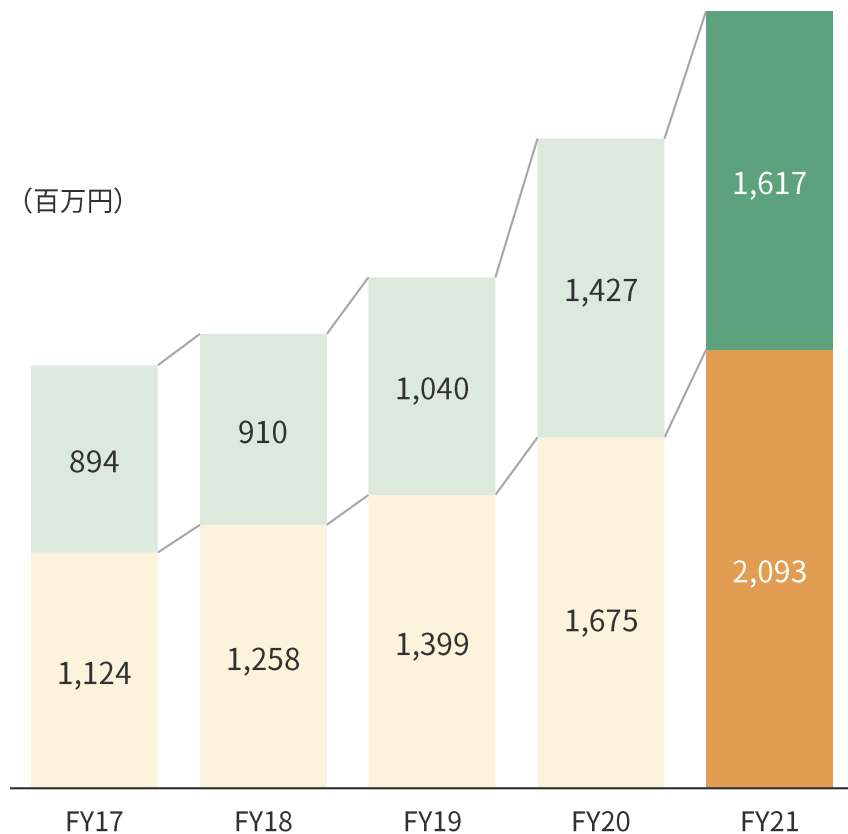
## メディア広告事業

(百万円)

**+417**  
**(+25%)** **2,093**



## セグメント別売上収益の推移（Q2累計）



### リードジェン事業 +190 (+13%)

- 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 +417 (+25%)

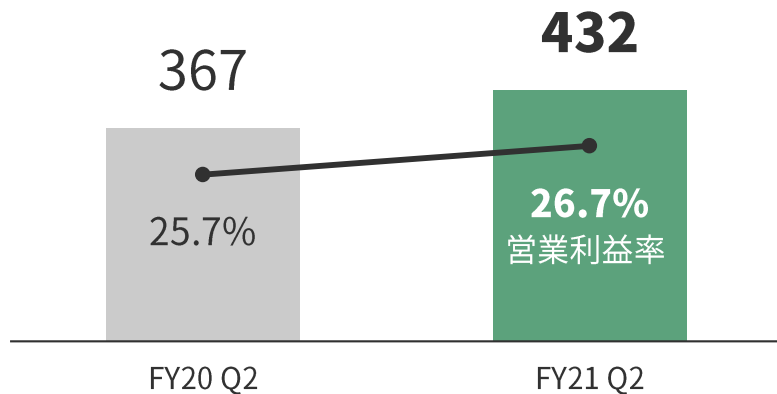
- DX加速背景に製造系・ビジネス系顧客  
ニーズ拡大

- 主催型デジタルイベント好調

- 運用型広告収益拡大

## リードジェン事業

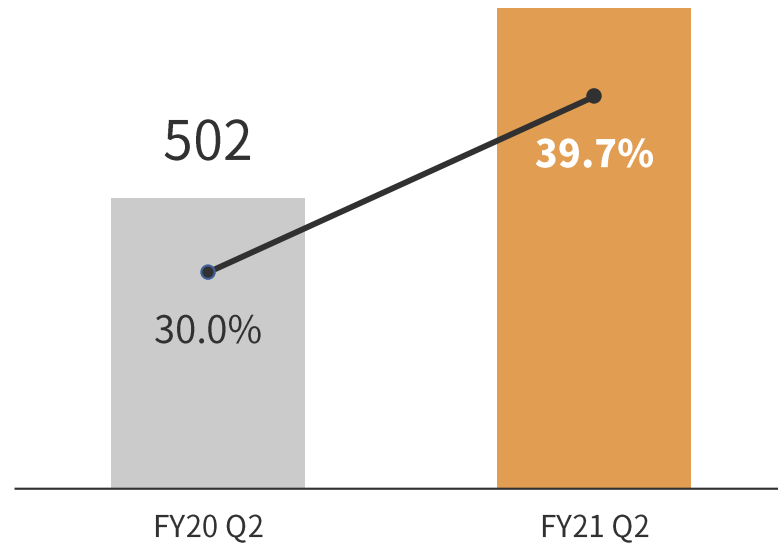
**+65**  
(+18%)



## メディア広告事業

(百万円)

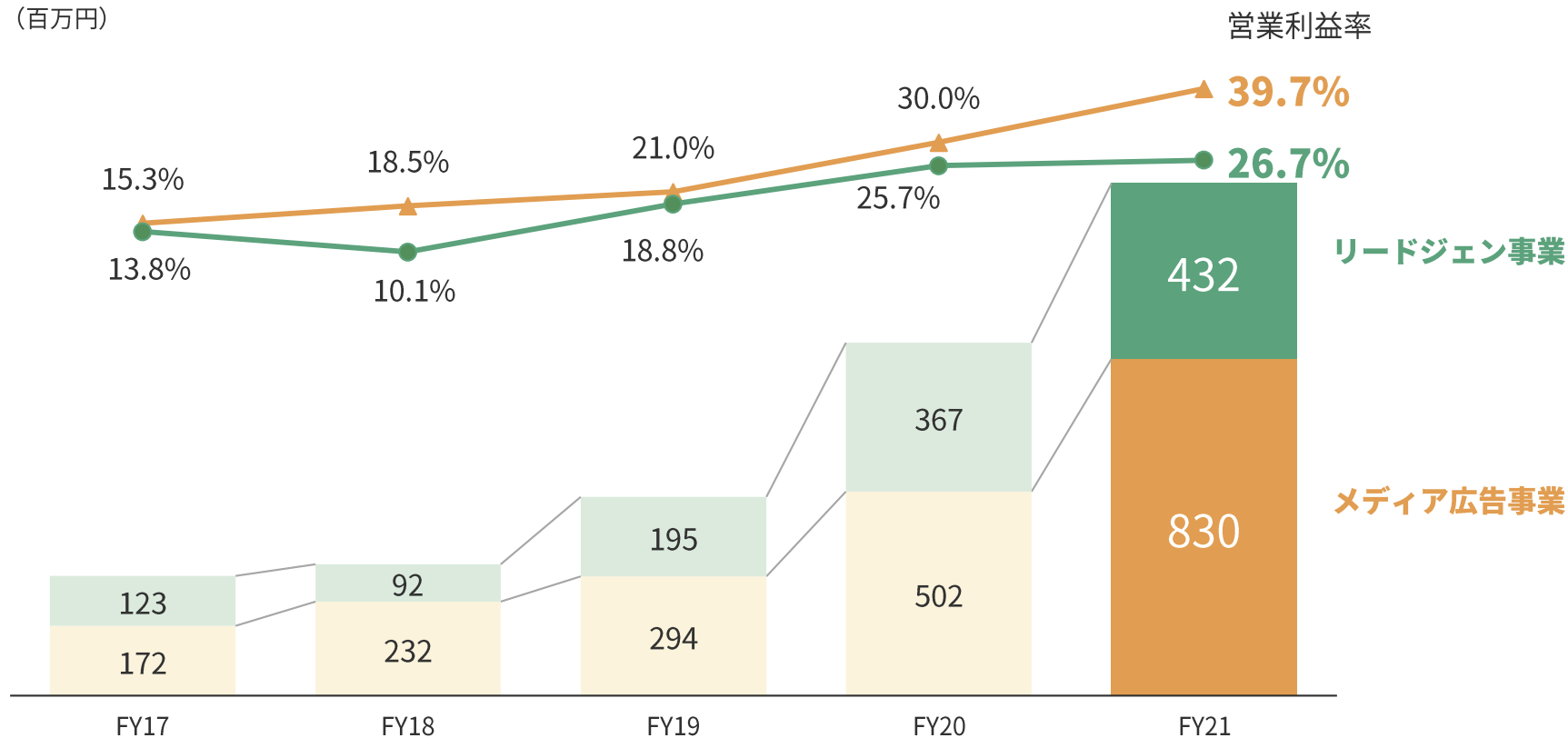
**+328**  
(+65%)





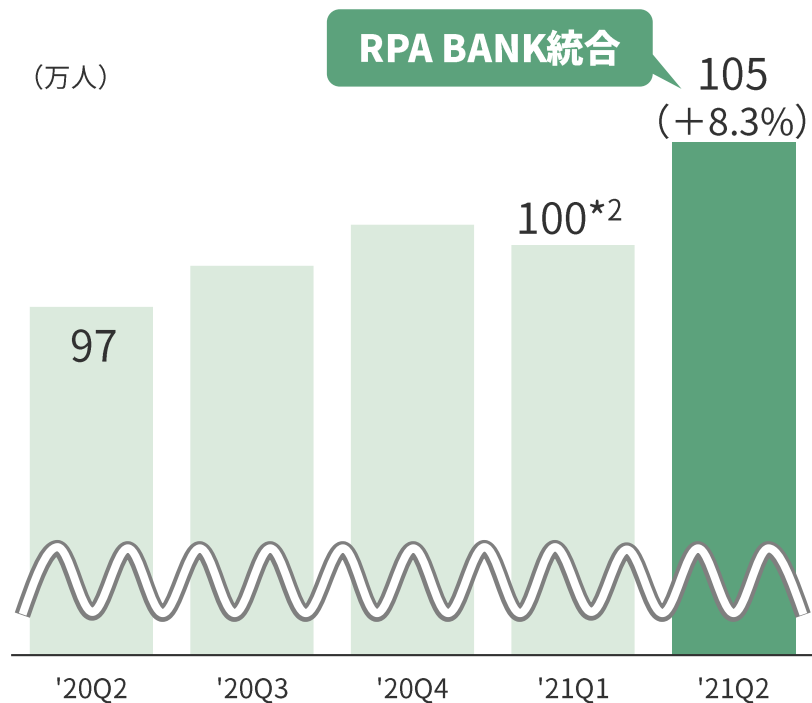
## セグメント別営業利益の推移（Q2累計）

（百万円）

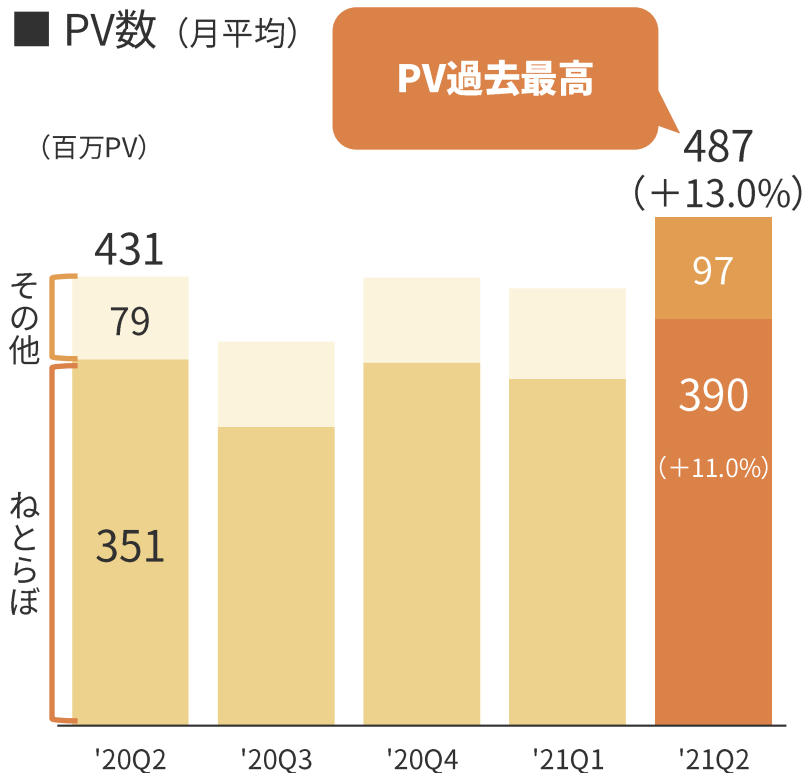


# KPIの状況：会員数およびPV 直近5四半期の推移

## ■ リードジェン会員数\*1



## ■ PV数 (月平均)

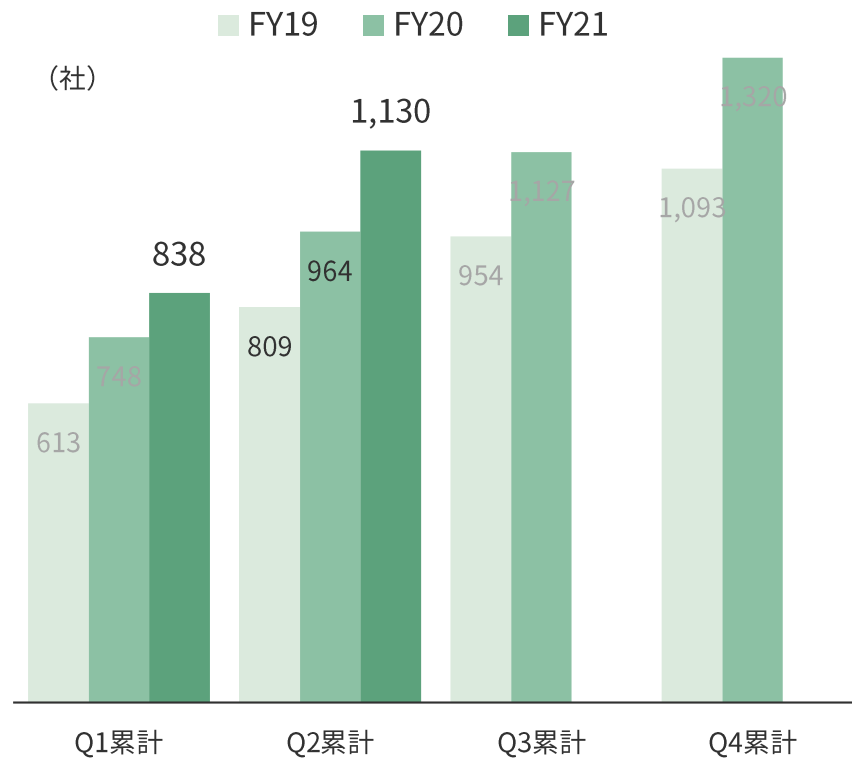


\*1：共通会員基盤「アイティメディアID」上でリードジェンサービスの対象となっている会員数

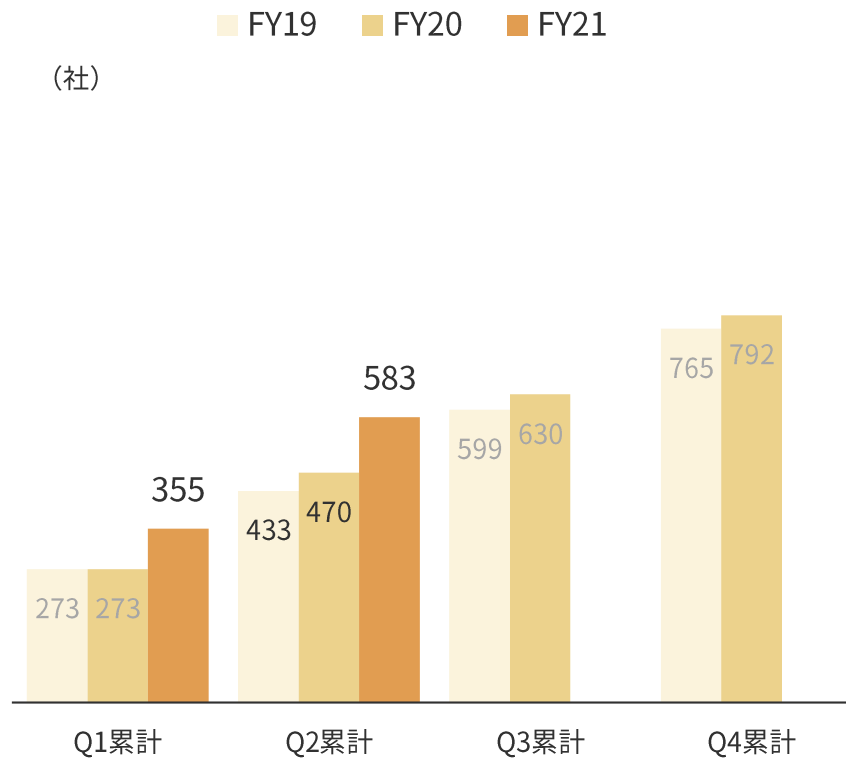
\*2：低品質データのクレンジング実施

## KPIの状況：顧客数推移

### ■ リードジェン



### ■ メディア広告



# 当社の強みとそれを支える収益モデル

当社の強み

## データを活用した 多様な収益モデル開発

## 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

外部データ連携

## ターゲティングされた 専門コンテンツ

広告収益



運用型広告収益



デジタルイベント  
収益



## 先進モデル企業との パートナーシップ

ON24

TechTarget



リードジェン  
収益



データ  
ドリブン収益



レビュー  
マーケティング  
収益



# メガトレンドに応じデジタルならではの収益モデル多様化

テクノロジー時代到来  
インターネット爆発的普及



1999年～

広告収益

ITmedia

マーケティングのデジタル化



2009年～

デジタルイベント収益

2005年～

リードジェン収益

スマート&ソーシャル



2011年～

運用型広告収益

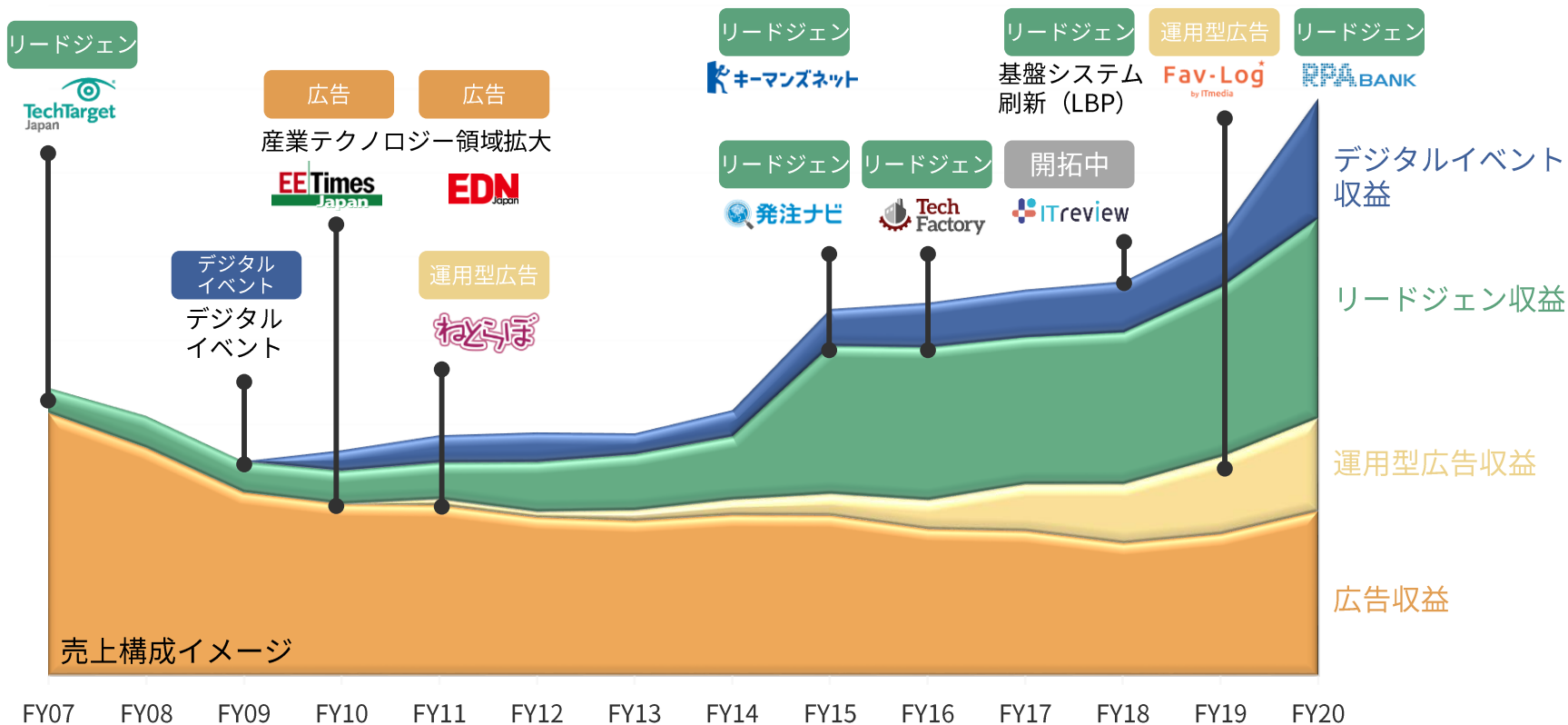
ねとろほ

Fav-Log  
by ITmedia

TechTarget  
Japan

キーマンズネット

# 収益モデル多様化が成長に結実



# 業績を支える収益モデル



## 収益モデル別概要

セグメント	リードジェン事業		メディア広告事業		
収益モデル	リードジェン収益	デジタルイベント収益	広告収益		運用型広告収益
収益源泉	強力なコンテンツ・メディア				
KPI	← 会員数		PV →		
提供価値	← 顧客獲得		認知獲得 →		
収益形態	<ul style="list-style-type: none"> <li>・セールスリード提供</li> <li>・インテントデータ等の提供</li> </ul>	<b>【受託型】</b> 開催支援	<b>【主催型】</b> スポンサー収益	<ul style="list-style-type: none"> <li>・広告枠販売</li> <li>・タイアップ企画</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・アドネットワーク</li> </ul>
販売形態	<b>【専門ターゲットを絞った国内最大規模の直販体制】</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・デジタルマーケティングのコンサルとして幅広いソリューション一括提案</li> <li>・主な顧客層：IT・ビジネス、産業テクノロジー領域</li> </ul>			<b>【営業リソース不要】</b> 優れたアドテクノロジーを持つパートナーが販売	

# マーケティング活動に不可欠なデータを総合的に提供

## 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



リードジェン収益：仕組み

IT製品選択のための  
専門性高いメディア運営

IT製品導入検討者が集合

各種データ提供



氏名	業種/法人	所属	担当部署
山田太郎	製造業	株式会社ABC	営業部
佐藤花子	サービス業	株式会社DEF	マーケティング部
鈴木一郎	金融業	株式会社GHI	IT部
田中みゆ	小売業	株式会社JKL	総務部
高橋健一	建設業	株式会社MNO	経理部
伊藤あゆ	医療業	株式会社PQR	人事課
渡辺大輔	教育業	株式会社STU	開発部
森田真由	不動産業	株式会社VWX	広報課
松本拓也	運輸業	株式会社YZA	システム課
山崎美穂	飲食業	株式会社BCD	総務課







会員登録制の  
法人向けIT製品情報  
サイト（専門メディア）  
を提供

誰がいつ  
どのような製品を  
検討しているのか  
行動履歴をもとに把握

企業属性/インテント/  
コンタクトデータ  
抽出

リードジェン収益：成長のための取り組み

05年～		TechTarget Inc.と提携	同社の優れたモデルを国内で先駆的に展開
15年～		キーマンズネット譲受	圧倒的シェア構築 (自社調べ：約6割)
18年～		基盤システム刷新	リード生成能力大きく向上
21年～	 	RPA BANK譲受 その他メディア強化	SaaS、DX領域での生成力拡大

\*：LeadGen. Business Platform 当社リードジェン事業の基盤システム

## オンライン専門メディア企業ならではのフルレンジサービス

### デジタルノウハウ

- ・ 米国企業ON24\*との提携
- ・ 2009年より当分野で事業展開
- ・ ON24を含めマルチプラットフォーム対応

### フルレンジ対応力

- ・ プラットフォーム含めた開催能力保有
- ・ 企画から集客、実行までフルレンジ
- ・ 専門メディア運営との相乗効果



開催基盤  
ノウハウ  
強力なメディア

### 強力なB2B領域の 営業力

### 2つの収益形態 (受託型・主催型)

\*：デジタルイベントプラットフォームのグローバルでのパイオニア企業

# 顧客からの受託＋自社主催の両輪で拡大

## 受託型デジタルイベント

- ・顧客ニーズに合わせた開催支援
- ・支援内容に応じた収益

## 主催型デジタルイベント

- ・自社メディア上での主催
- ・参加企業のスポンサー収益



企画

集客

実行

# 多様な専門メディア上での広告機会提供

## 広告収益

### 運用型広告収益



IT・ビジネス領域



産業テクノロジー領域



コンシューマー領域

ITmedia  
NEWS

ITmedia  
マーケティング



ITmediaビジネス  
ONLINE

ITmedia  
イマアプライズ

EE Times  
Japan

MONOist

スマート  
Smart Japan

EDN  
Japan

BUILT  
Building x IT

ITmedia  
PC USER

ITmedia  
Mobile

ねとろぼ

Fav-Log<sup>\*</sup>  
by ITmedia

- 1999年よりオンライン専業で展開（蓄積された豊富なノウハウ）
- ターゲット毎に分かれた専門メディア運営
- データ活用による精緻なターゲティング

## メディア力が収益に直結

- ・スマート&ソーシャルに適合した巨大メディア開発に成功



データ活用、ノウハウ展開で更なる成長へ



Fav-Log<sup>★</sup>  
by ITmedia

優れたアドテクノロジー企業をパートナー化

PV成長で拡大する高効率な収益モデル確立

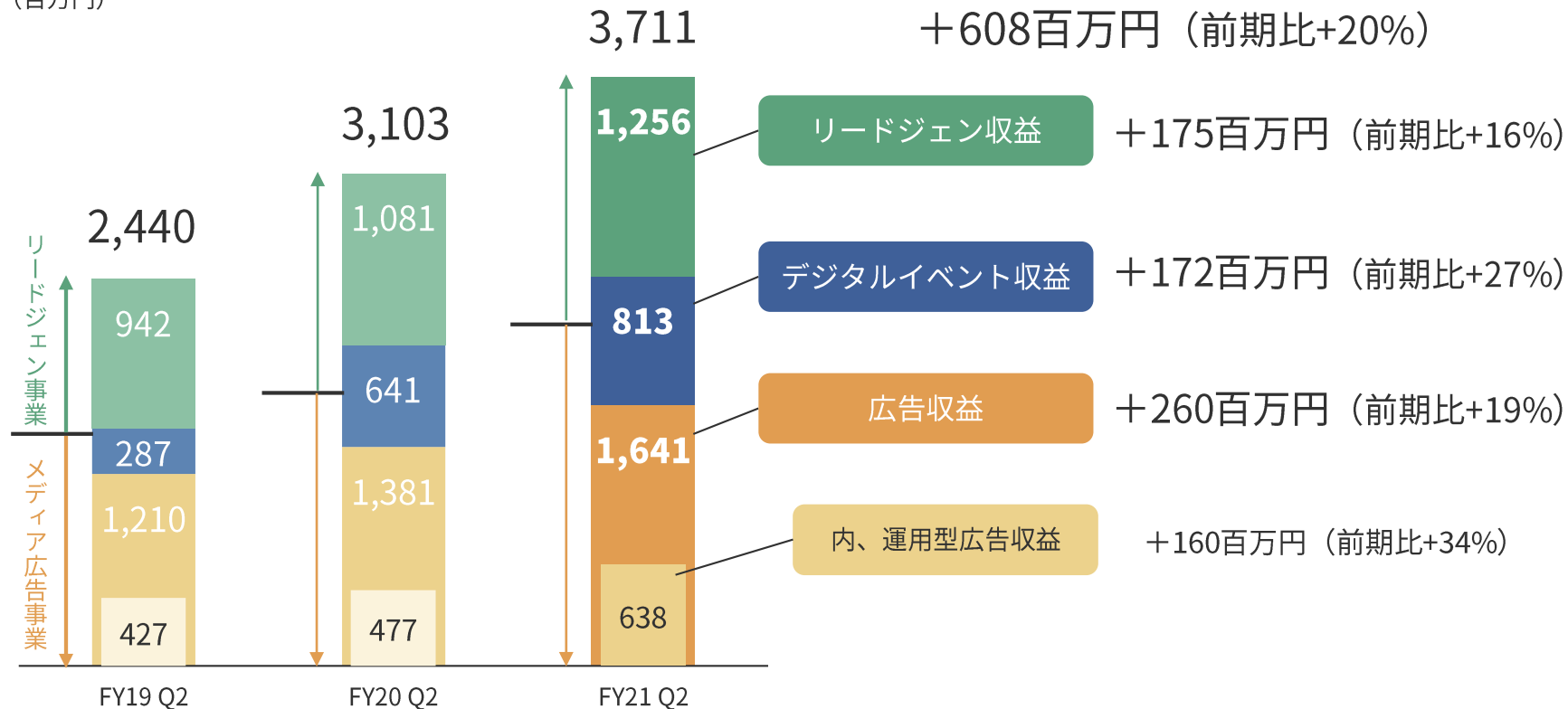




# 収益モデル別売上状況と施策

# 収益モデル別売上収益の状況（累計）

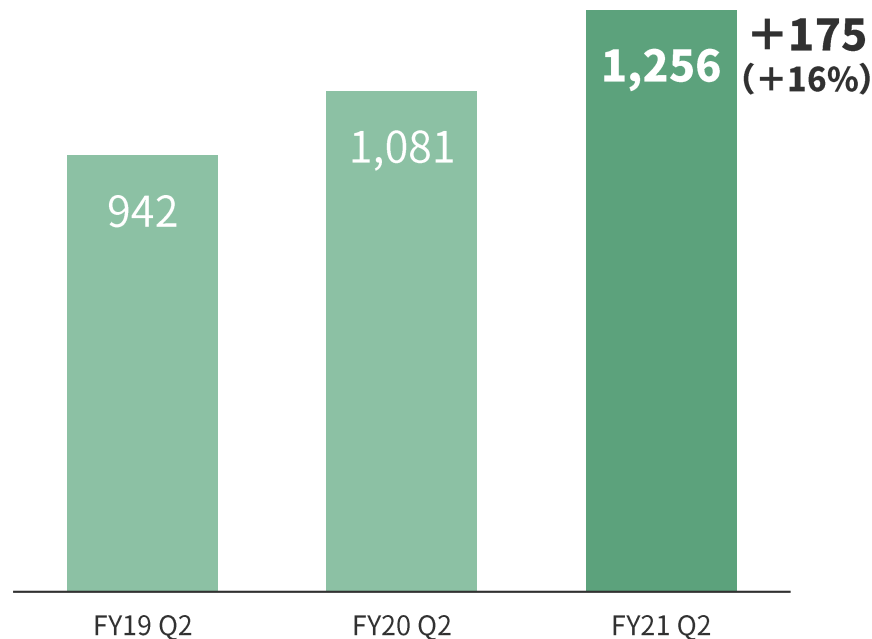
(百万円)



## リードジェン収益

### ■ 売上収益推移（累計）

（百万円）



### ■ トピックス

- デジタルシフト継続、成長実現
- RPA BANK譲受：会員増  
→9月末時点：105万人

# M&Aも活用し成長領域を強化

## RPA BANK譲受 (キーマンズネットに統合)

- ・9月1日：譲受完了
- ・優良なコンテンツ・会員を獲得



## 「Cloud Native Central by @IT」開設 (@ITサブブランド)

- ・クラウドネイティブ専門コンテンツ
- ・DX実現のための技術として最注目



開設日：6月22日

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

開設日：6月22日

◎ ADVERTISING

◎ 新着記事

◎ 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

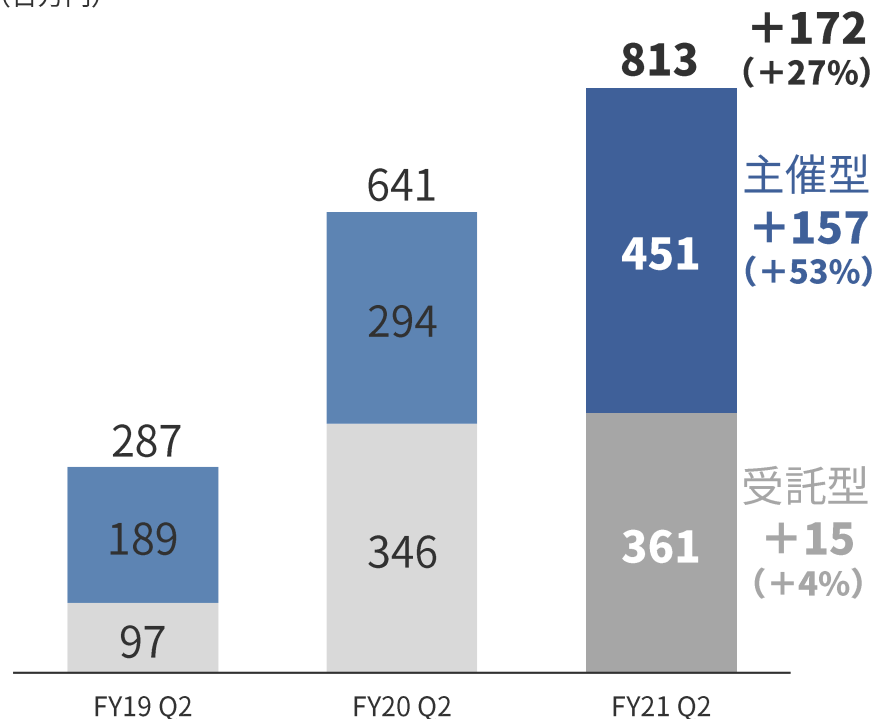
Canonicalは「Kubernetes」やクラウドネイティブ技術について、利用状況を調査したレポートを発表した。クラウドネイティブ技術をどの...

2021年07月20日 更新

## デジタルイベント収益

### ■ 売上収益推移（累計）

（百万円）



# DX加速：製造系・ビジネス系中心に主催型デジタルイベント好調

## ITmedia Virtual EXPO 2021 秋

- ・モノづくり/建設業界向け7テーマ設定
- ・過去最大規模で開催

ITmedia Virtual EXPO 2021 秋

スマートシティ 会場へ

メカ設計 会場へ

スマートファクトリー A会場へ B会場へ C会場へ

建築・土木業界向け BuildingXIT 会場へ

組み込み&エレクトロニクス・AI A会場へ B会場へ

モノづくり業界向け CASE・自動車 会場へ

リテール&ロジスティクス サプライチェーン 会場へ

Virtual EXPOの歩き方 How to Use

ポイントラリー実施中! 詳しくはコチラ Click

Pick Up! コチラをクリック 出展企業のおすすめのコンテンツをご紹介します!

出展スポンサー 一覧 各スポンサーブースを自由にご覧ください!

Information

コンテンツランキング TOP10 全EXPOの人気コンテンツをランキング順にご紹介!

＜新製品紹介＞ 8月31日に行われた新製品発表会での動画・資料のアーカイブをぜひご覧ください!

## DX系・ビジネス系

ITmedia Security Week 2021 autumn

ゼロトラストへの過度な期待は弊害? 「新形態」のセキュリティ変革

2021 8/30(月) ▶ 9/6(月)

視聴無料

### 【セミナーテーマ】

実践的・投資対効果の高いセキュリティ対策

ITmedia DX summit vol.9

逆境を克服するDX 逆転突破の技術

2021 9/13(月) ▶ 9/17(金)

視聴無料

直面する課題を突破するためのDX

### ITmediaビジネス ON LINE

ITmedia SaaS Expo 2021 夏

無料 7.12・7.30

MON FRI

パネラー

山崎 隆夫 株式会社 代表取締役社長

山崎 隆夫 株式会社 代表取締役社長

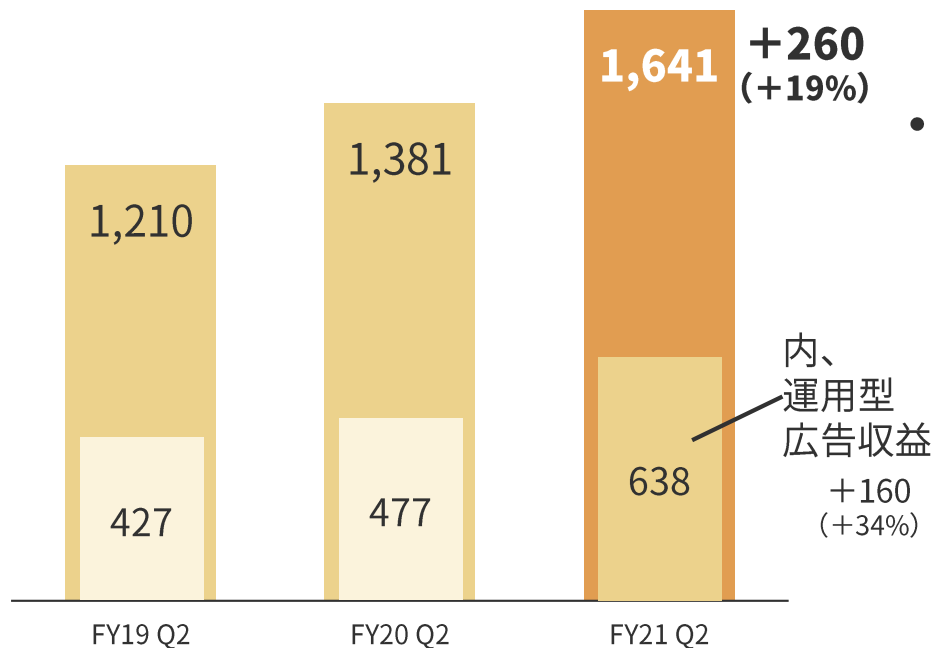
山崎 隆夫 株式会社 代表取締役社長

ビジネスシーン全体を活性化するためのSaaS活用

## 広告収益

### ■ 売上収益推移（累計）

（百万円）



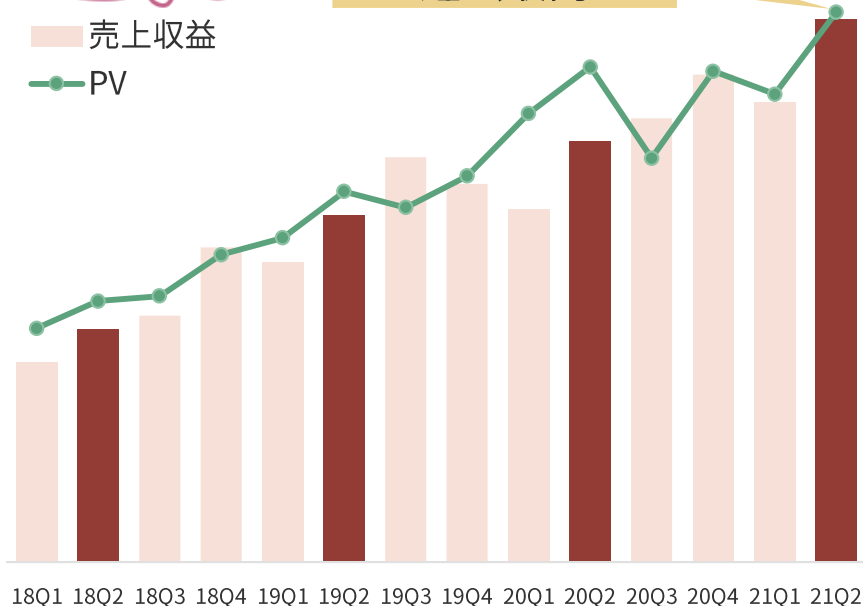
- 運用型広告収益拡大
- DX加速背景に製造系・ビジネス系顧客ニーズ拡大

## ねとらぼ成長継続。新たな取り組みからも成果

ねとらぼ

売上収益  
PV

8月：4.2億PV  
過去最高



- PV好調。広告単価改善
- PV：初の4億台突破
- 新たな取り組み：

ねとらぼ  
調査隊

Fav-Log<sup>★</sup>  
by ITmedia



# 中期目標と重点項目

## 高成長期待領域への展開強化

クラウド・SaaS  
産業DX領域

コンテンツ強化、新規顧客開拓

デジタルイベント  
市場

主催型デジタルイベント中心に強化

運用型広告  
市場

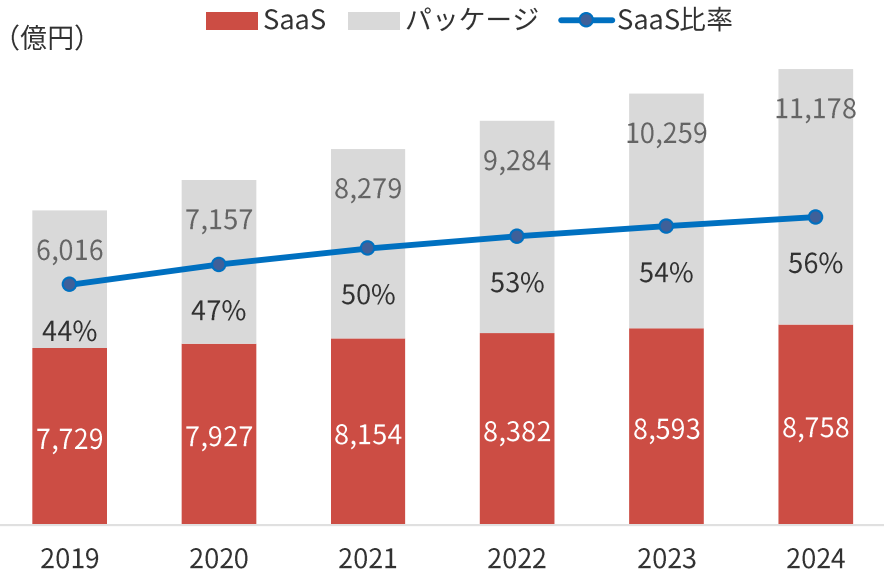
ねとらぼ、Fav-Log強化

中期目標：X40（2025年度 営業利益40億円）

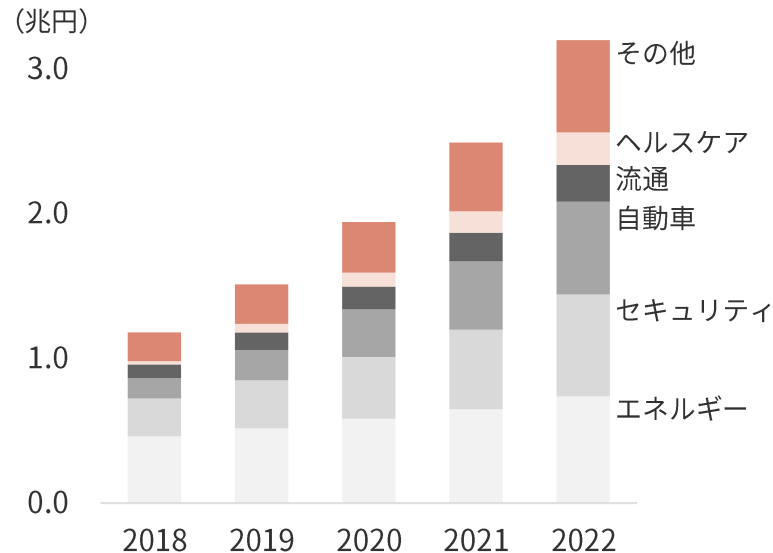
(参考) SaaS / DX市場の成長力指標

# テクノロジー活用のための情報ニーズ拡大 (注目度高いトピック：クラウド/SaaS、DX)

日本のソフトウェア市場規模推移 (SaaS拡大)



IoT市場の規模拡大予測 (DX加速)



出典：富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場 2020年度版」

出典：野村総合研究所「IoT市場の拡大と、日本におけるIoT活用のありかた」43

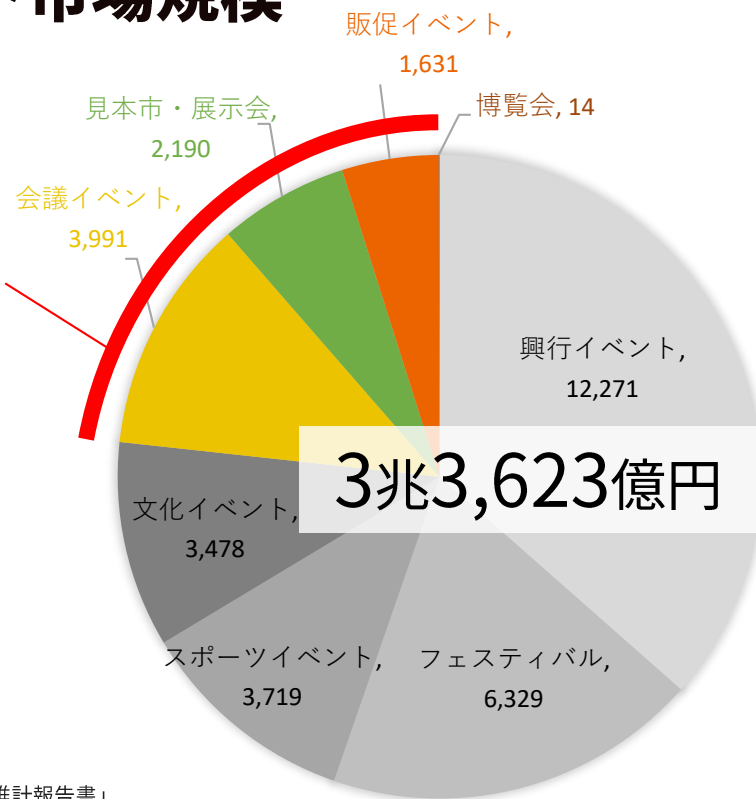
(参考) デジタルイベント市場の成長力指標

# デジタル化が進むイベント市場規模

単位：億円

B2B・デジタル化の中心となる市場

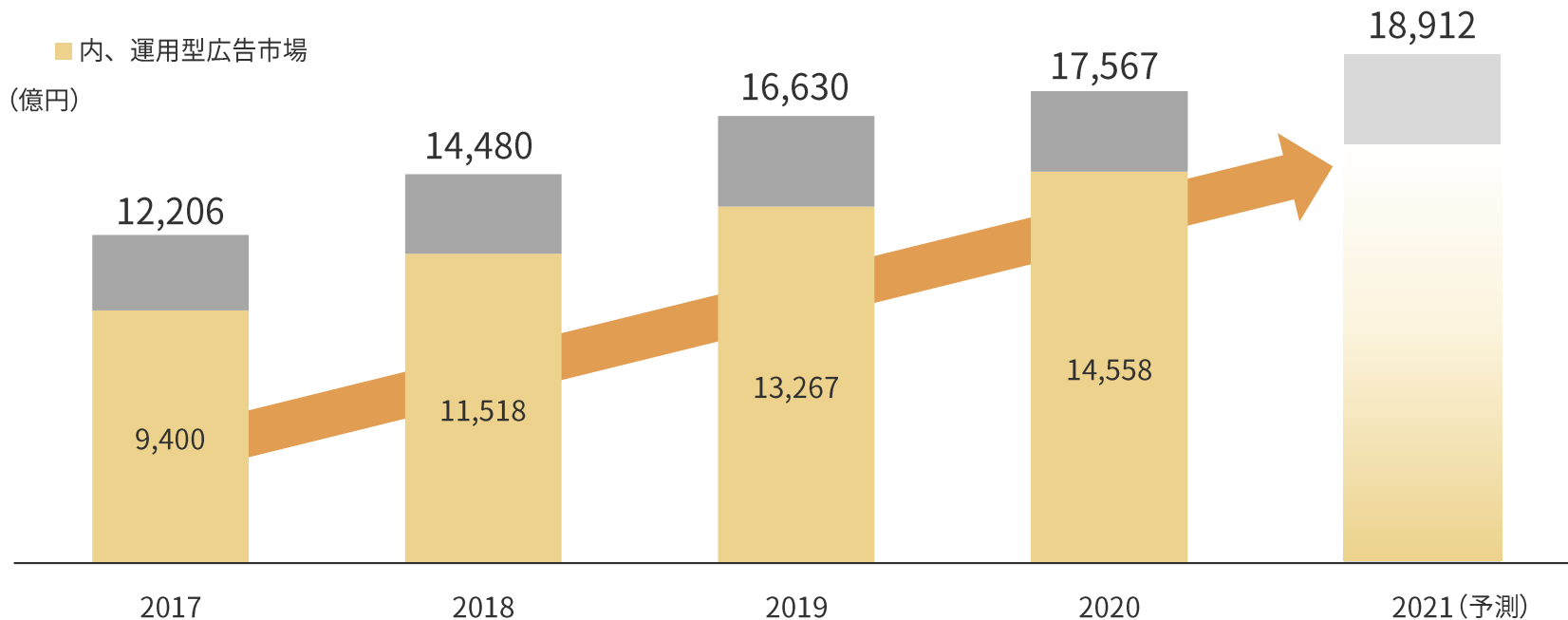
7,826億円



(参考) 運用型広告市場の成長力指標

# インターネット広告市場拡大、特に運用型広告が牽引

インターネット広告市場規模推移



出典：電通「日本の広告費 インターネット広告媒体費 詳細分析」もとに当社作成

# 2022年3月期 業績予想・配当予想

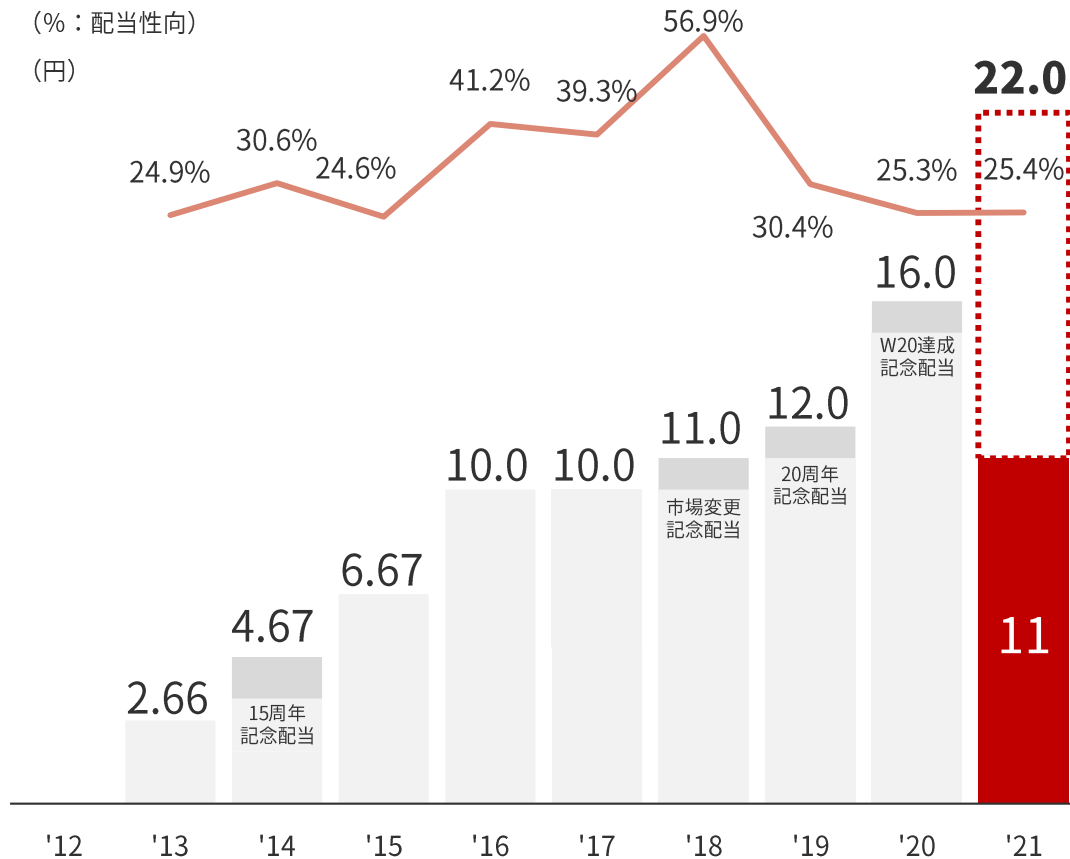
# 通期業績予想上方修正

	上期	下期
期初想定	良好なトレンド継続の見通し	保守的な成長計画
上期時点	予想上回って着地	期初想定据え置き

(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
修正予想	<b>7,680</b>	<b>2,520</b>	<b>1,710</b>
前期比	(+11.4%)	(+24.6%)	(+36.2%)
前回予想	<b>7,580</b>	<b>2,380</b>	<b>1,580</b>
修正増減	(+100)	(+140)	(+130)
前期通期実績	6,891	2,022	1,255
上期実績	<b>3,711</b>	<b>1,263</b>	<b>855</b>
前期比	(+19.6%)	(+45.3%)	(+53.9%)
上期予想	<b>3,610</b>	<b>1,080</b>	<b>720</b>
前期比	(+16.3%)	(+24.2%)	(+29.5%)

※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。

## 配当金推移



**年間配当予想22円  
(+ 6円増配)**

中間配当：11円  
期初予想通り実施決定

期末配当予想：11円



- 期間：2021年8月1日～10月20日
- 総数：358,900株
- 金額：799,817,900円

**【ご参考】2021年6月24日開催の取締役会における決議内容**

- 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）

# 「プライム市場」を選択

- ・ 9月30日：取締役会にて決議。同日公表
- ・ 2022年4月4日：新市場へ移行

株主・投資家を始めとした様々なステークホルダーの支持を獲得するため、更なるガバナンスの高度化と、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を目指します。

**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**



**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)