



アイティメディア株式会社  
2023年3月期  
決算説明資料

2023年4月28日  
証券コード：2148 東証プライム市場



- 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うる事項は「2022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。
- 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。



2023年3月期 業績概況

2024年3月期 業績予想・配当予想

当社事業の概要と成長戦略

## 売上収益、営業利益とも過去最高

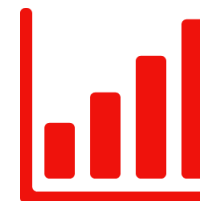
増収増益継続  
Q4鈍化も  
業績予想達成



売上収益  
8,752百万円  
(8%増)

|            |       |
|------------|-------|
| リードジェン収益   | 12% 増 |
| デジタルイベント収益 | 3% 増  |
| 広告収益       | 8% 増  |
| 内、運用型広告収益  | 11% 増 |

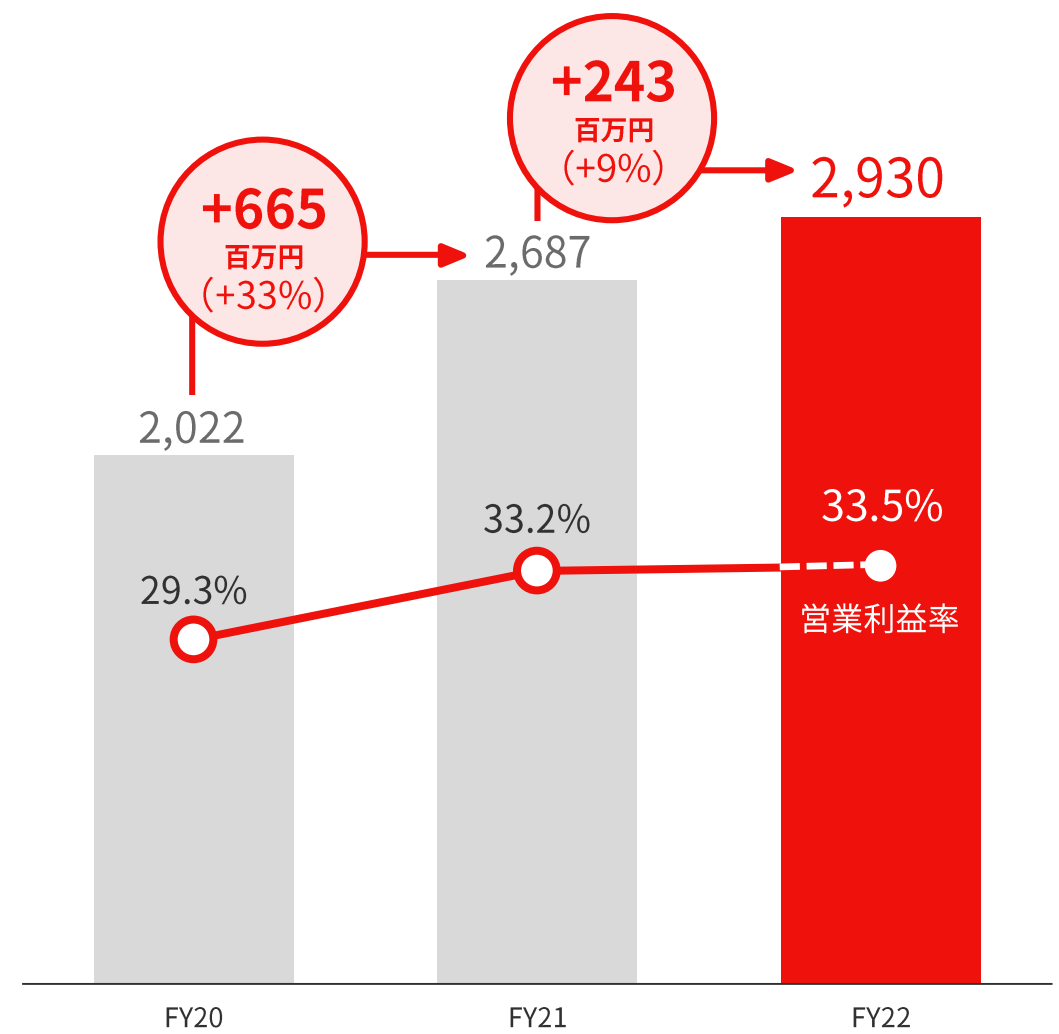
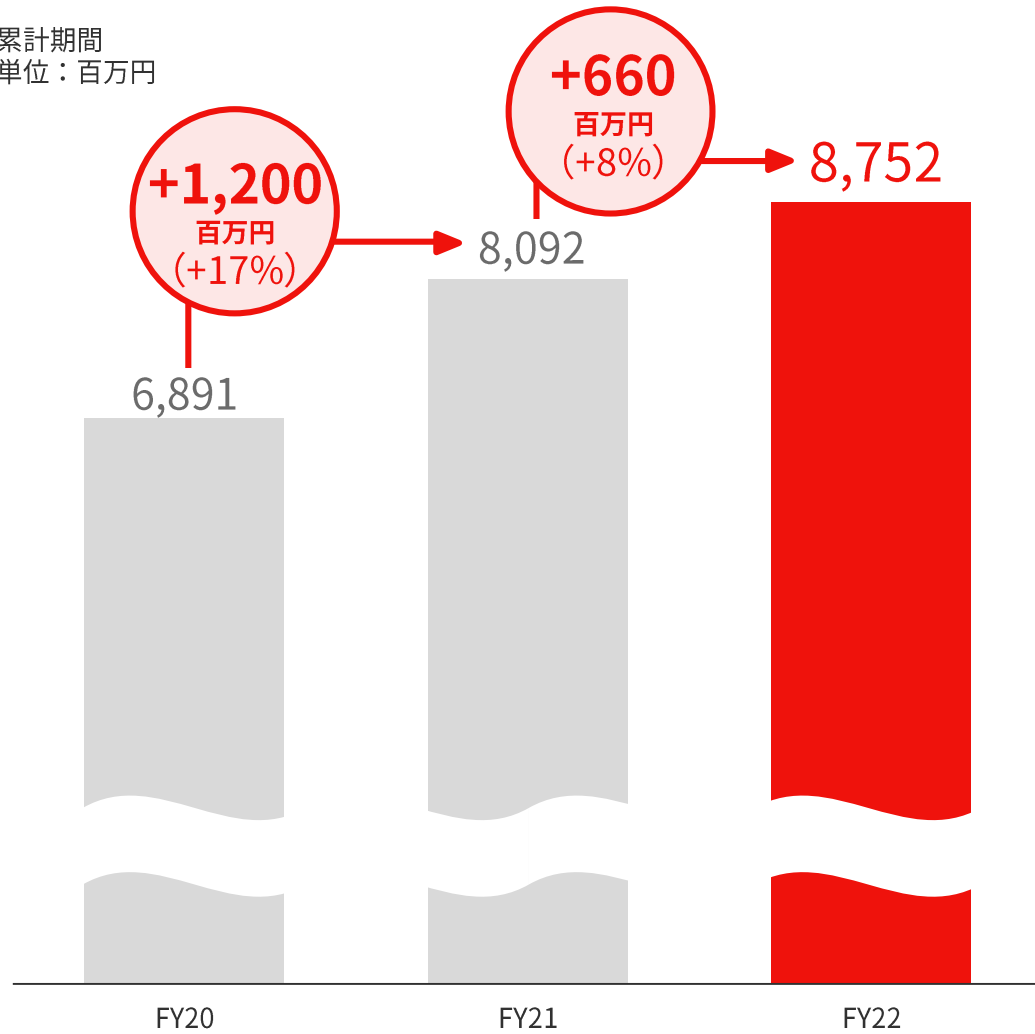
営業利益  
2,930百万円  
(9%増)



売上収益

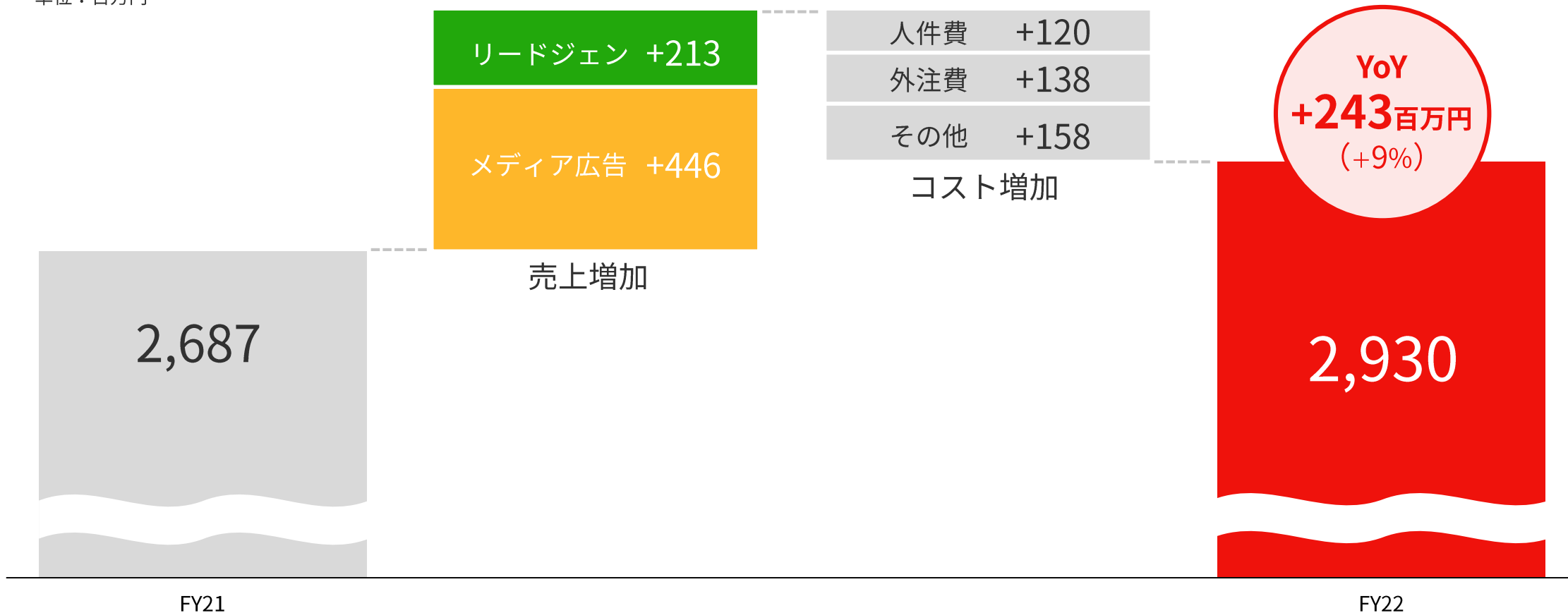
営業利益

累計期間  
単位：百万円



# 増収により増益。Q4計画外コスト追加 \* P15

累計期間  
単位：百万円



| 累計期間 単位：百万円          | FY21  |        | FY22  |        | 増加額  | 増減率   |
|----------------------|-------|--------|-------|--------|------|-------|
|                      | 金額    | 売上比    | 金額    | 売上比    |      |       |
| 売上収益                 | 8,092 | 100.0% | 8,752 | 100.0% | +660 | +8.2% |
| 総コスト                 | 5,404 | 66.8%  | 5,822 | 66.5%  | +417 | +7.7% |
| （うち人件費）              | 2,958 | 36.6%  | 3,078 | 35.2%  | +120 | +4.1% |
| EBITDA               | 3,068 | 37.9%  | 3,242 | 37.0%  | +174 | +5.7% |
| 営業利益                 | 2,687 | 33.2%  | 2,930 | 33.5%  | +243 | +9.0% |
| 税引前利益                | 2,680 | 33.1%  | 2,923 | 33.4%  | +243 | +9.1% |
| 当期利益                 | 1,800 | 22.3%  | 1,974 | 22.6%  | +173 | +9.6% |
| 親会社の所有者<br>に帰属する当期利益 | 1,800 | 22.3%  | 1,974 | 22.6%  | +173 | +9.6% |

※ EBITDA: 営業利益 + 減価償却費 + 無形資産の償却費 + 減損損失 + 株式報酬費用 - その他の一時収益 + その他の一時費用  
2022年3月期Q4決算開示より株式報酬費用についても加算し、前期分も同様の算出をしております。

| 累計期間 単位：百万円          | FY21   | FY22  | 差異     |
|----------------------|--------|-------|--------|
| 営業活動による<br>キャッシュ・フロー | 1,989  | 1,876 | ▲112   |
| 投資活動による<br>キャッシュ・フロー | 152    | ▲53   | ▲205   |
| 財務活動による<br>キャッシュ・フロー | ▲1,203 | ▲660  | +542   |
| 現金及び現金同等物の増減額        | 938    | 1,162 | +224   |
| 現金及び現金同等物の期首残高       | 5,877  | 6,815 | +938   |
| 現金及び現金同等物の期末残高       | 6,815  | 7,978 | +1,162 |

### 営業CF 主な内訳

|                  |        |
|------------------|--------|
| 税引前利益            | +2,923 |
| 減価償却費及び償却費       | +290   |
| 営業債権及びその他の債権の増加額 | ▲45    |
| 営業債務及びその他の債務の減少額 | ▲58    |
| 契約負債の減少額         | ▲84    |
| 法人所得税の支払額        | ▲1,057 |

### 投資CF 主な内訳

|                          |     |
|--------------------------|-----|
| 有形固定資産及び無形資産の<br>取得による支出 | ▲53 |
|--------------------------|-----|

### 財務CF 主な内訳

|           |      |
|-----------|------|
| 配当金の支払    | ▲514 |
| リース負債の支払額 | ▲162 |



| 単位：百万円       |                         | 22年3月末  | 23年3月末  | 差異      |
|--------------|-------------------------|---------|---------|---------|
| 資産の部         | 流動資産                    | 8,728   | 9,996   | +1,268  |
|              | 非流動資産                   | 1,320   | 1,161   | ▲159    |
|              | 資産合計                    | 10,048  | 11,158  | +1,109  |
| 負債の部         | 流動負債                    | 2,051   | 1,668   | ▲382    |
|              | 非流動負債                   | 64      | 60      | ▲4      |
|              | 負債合計                    | 2,115   | 1,729   | ▲386    |
| 資本の部         | 資本金/資本剰余金               | 3,933   | 3,969   | +36     |
|              | 利益剰余金                   | 5,143   | 6,603   | +1,460  |
|              | 自己株式                    | ▲1,144  | ▲1,144  | -       |
|              | 他包括利益累計額                | -       | -       | -       |
|              | 親会社の所有者に<br>帰属する持分      | 7,932   | 9,429   | +1,496  |
|              | 資本合計                    | 7,932   | 9,429   | +1,496  |
|              | 1株当たり<br>親会社の所有者に帰属する持分 | 401.34円 | 476.37円 | +75.03円 |
| 親会社所有者帰属持分比率 | 78.9%                   | 84.5%   | +5.6pt  |         |

### 資産合計

|           |        |
|-----------|--------|
| 現金及び現金同等物 | +1,162 |
| 有形固定資産    | +53    |
| 使用権資産     | ▲175   |

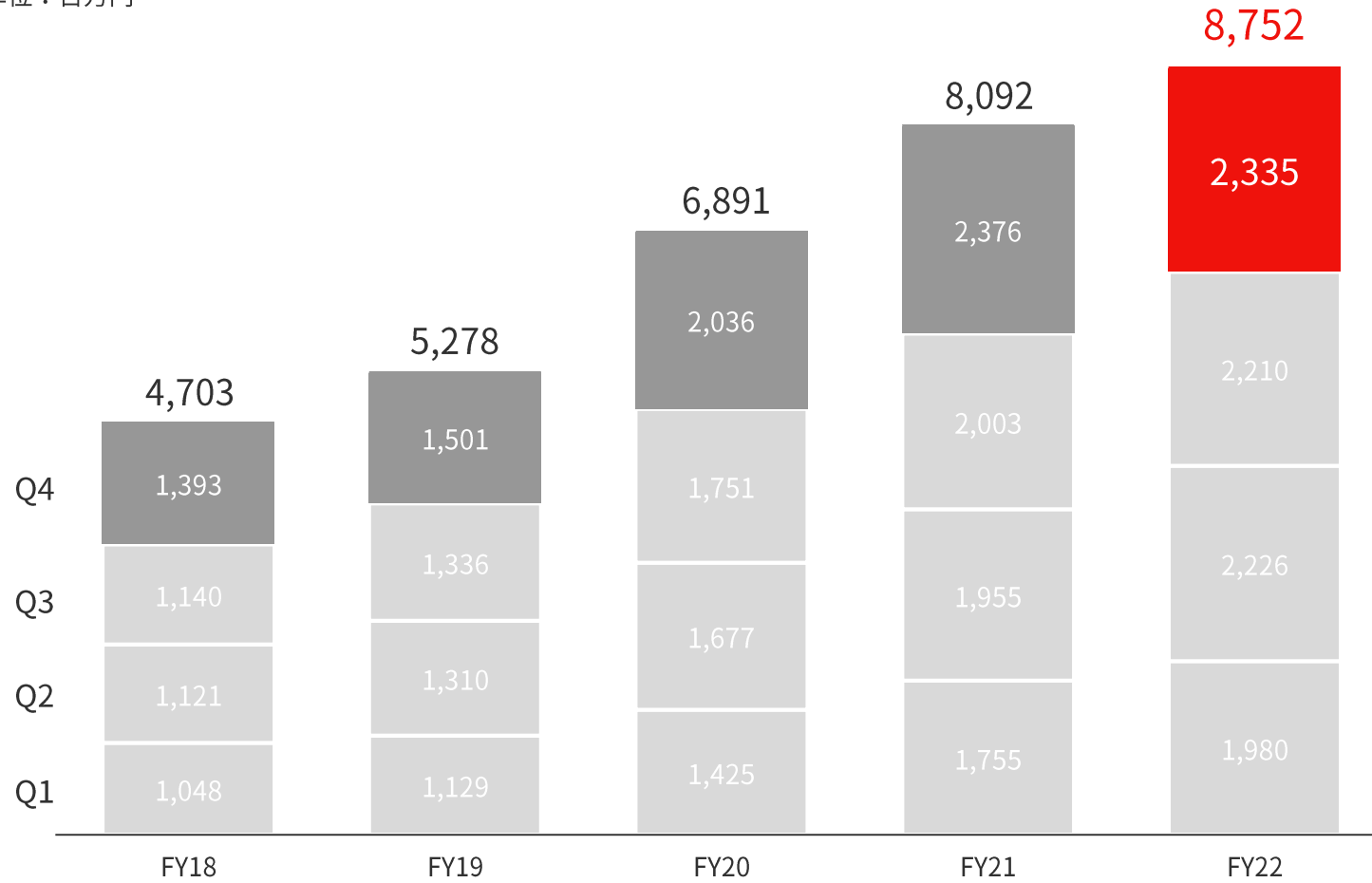
### 負債合計

|         |      |
|---------|------|
| リース負債   | ▲162 |
| 未払法人所得税 | ▲114 |
| 契約負債    | ▲84  |

### 資本合計

|           |          |
|-----------|----------|
| 利益剰余金     | +1,460   |
| うち、当期利益   | (+1,974) |
| うち、剰余金の配当 | (▲514)   |

単位：百万円

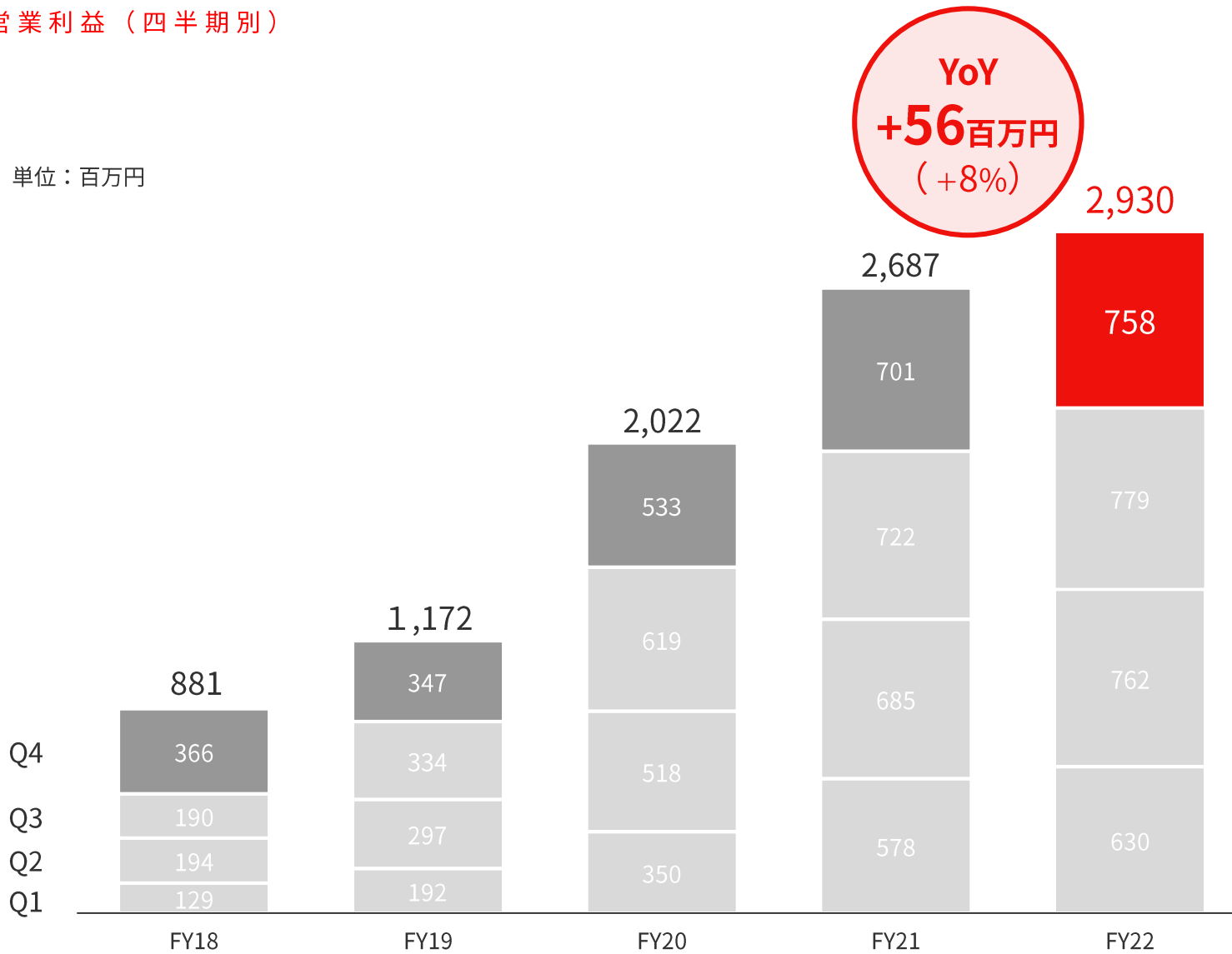


Q4会計は減収

Q4会計 **2,335**百万円

前期比 **▲41**百万円  
(**▲2%**)

単位：百万円

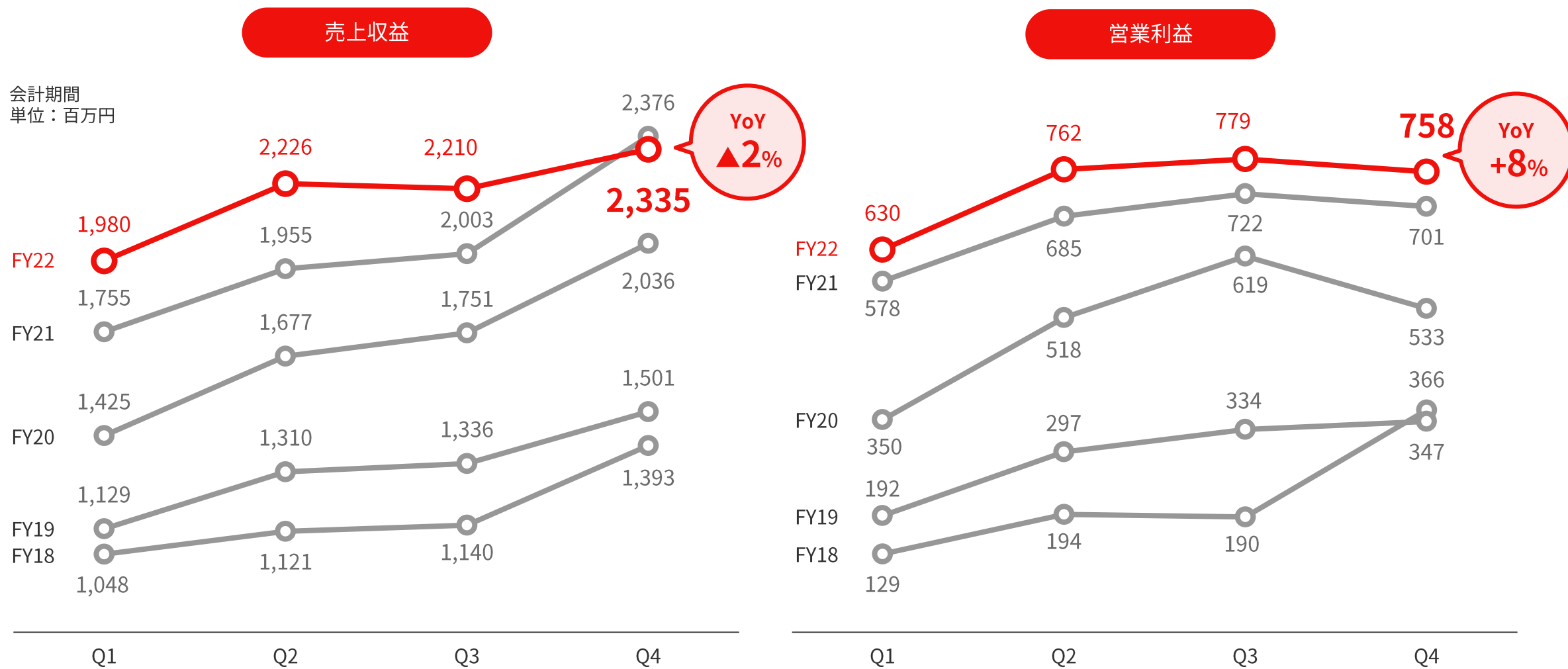


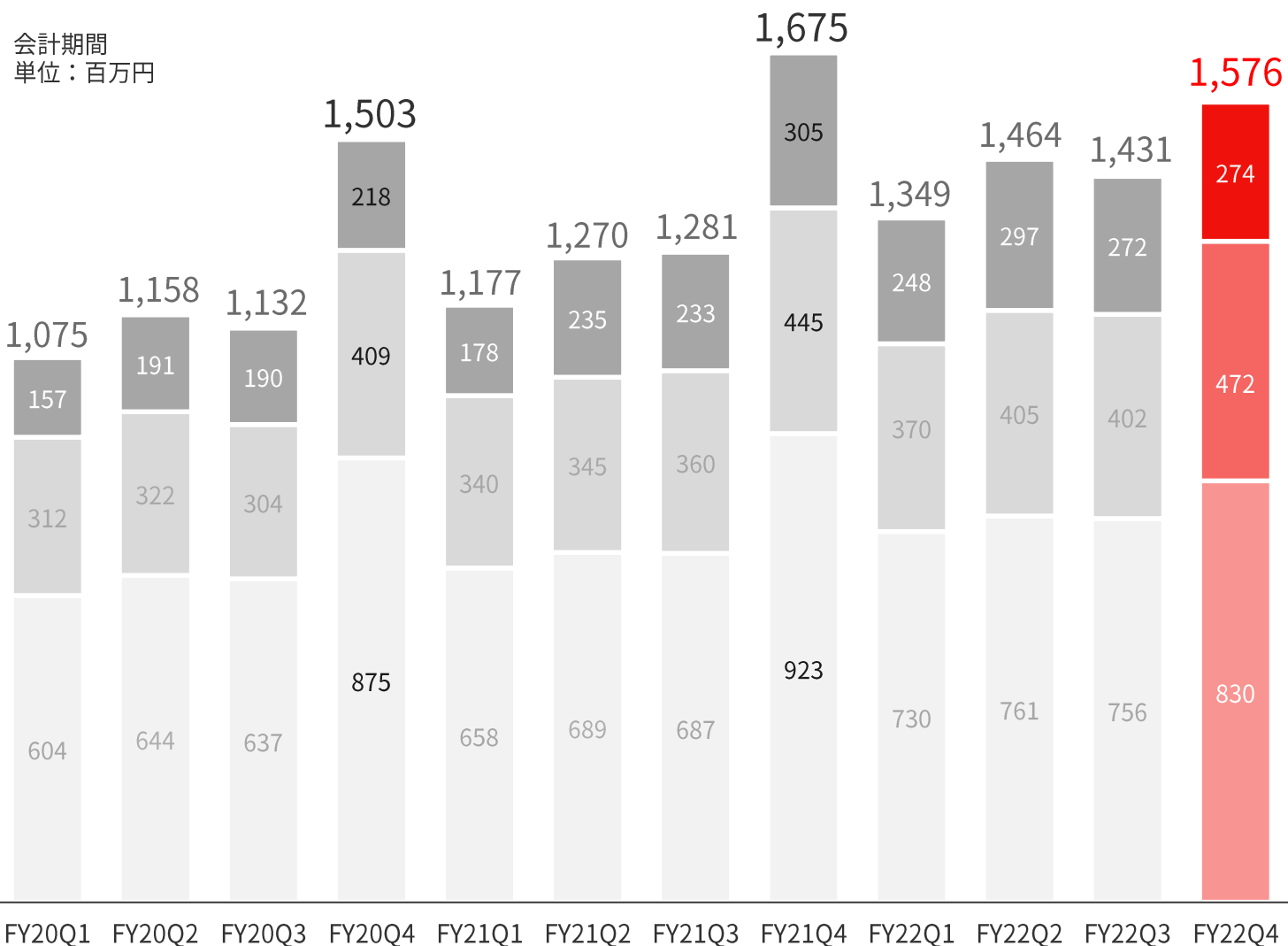
Q4 過去最高  
減収ながら増益

Q4会計 **758**百万円

前期比 **+56**百万円  
(+8%)

# 営業利益はQ4過去最高

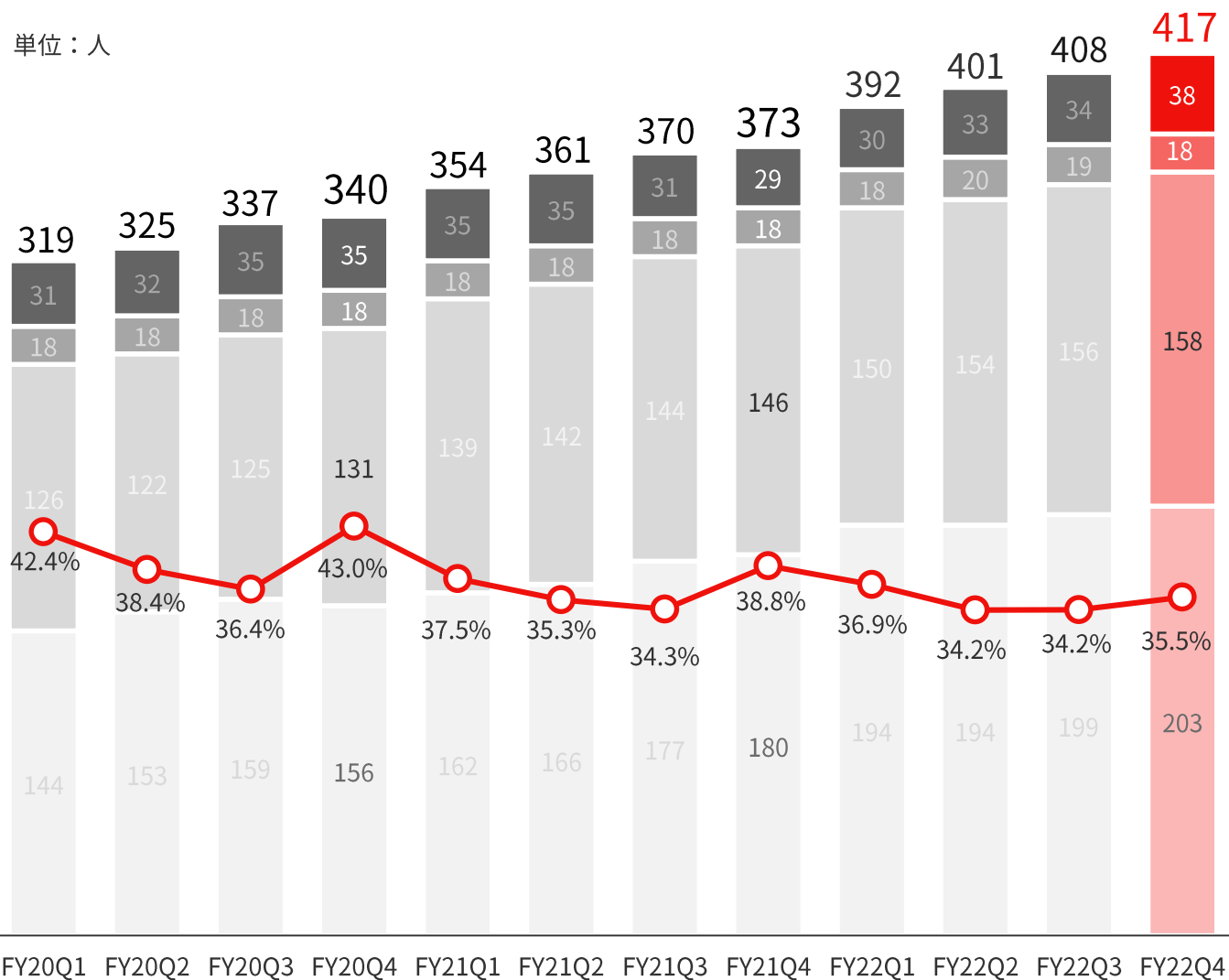




| Q4会計  | 前期比    | 構成比   |
|-------|--------|-------|
| 合計    | ▲5.9%  | 100%  |
| ■ 外注費 | ▲10.4% | 17.4% |
| ■ その他 | +5.9%  | 30.0% |
| ■ 人件費 | ▲10.1% | 52.7% |

主な前期比増減要素

- 人件費 ▲92
  - ・一時金+株式報酬の縮小  
前期：184M 当期：52M
- 外注費 ▲31
  - ・デジタルイベント等売上連動コストの縮小
- その他 +26
  - ・業務環境、システム
  - ・オフィス縮小実施決定に伴う加速償却等



|           | Q4会計 | 前年同期比 | 構成比   |
|-----------|------|-------|-------|
| 合計        |      | +44人  | 100%  |
| ■ 管理系・その他 |      | +9人   | 9.1%  |
| ■ 技術系     |      | ±0人   | 4.3%  |
| ■ 営業・企画系  |      | +12人  | 37.9% |
| ■ 編集系     |      | +23人  | 48.7% |

\*契約、派遣、アルバイトを含む

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

## Smart Work Shiftを継続

コロナ後も  
リモートワーク継続

紀尾井町オフィス  
1/3を解約

※加速償却等、当期に25Mのコスト増  
※来期より賃料減少 年間50M想定

デジタルイベントなど  
オフィス機能を最適化



新オフィスイメージ

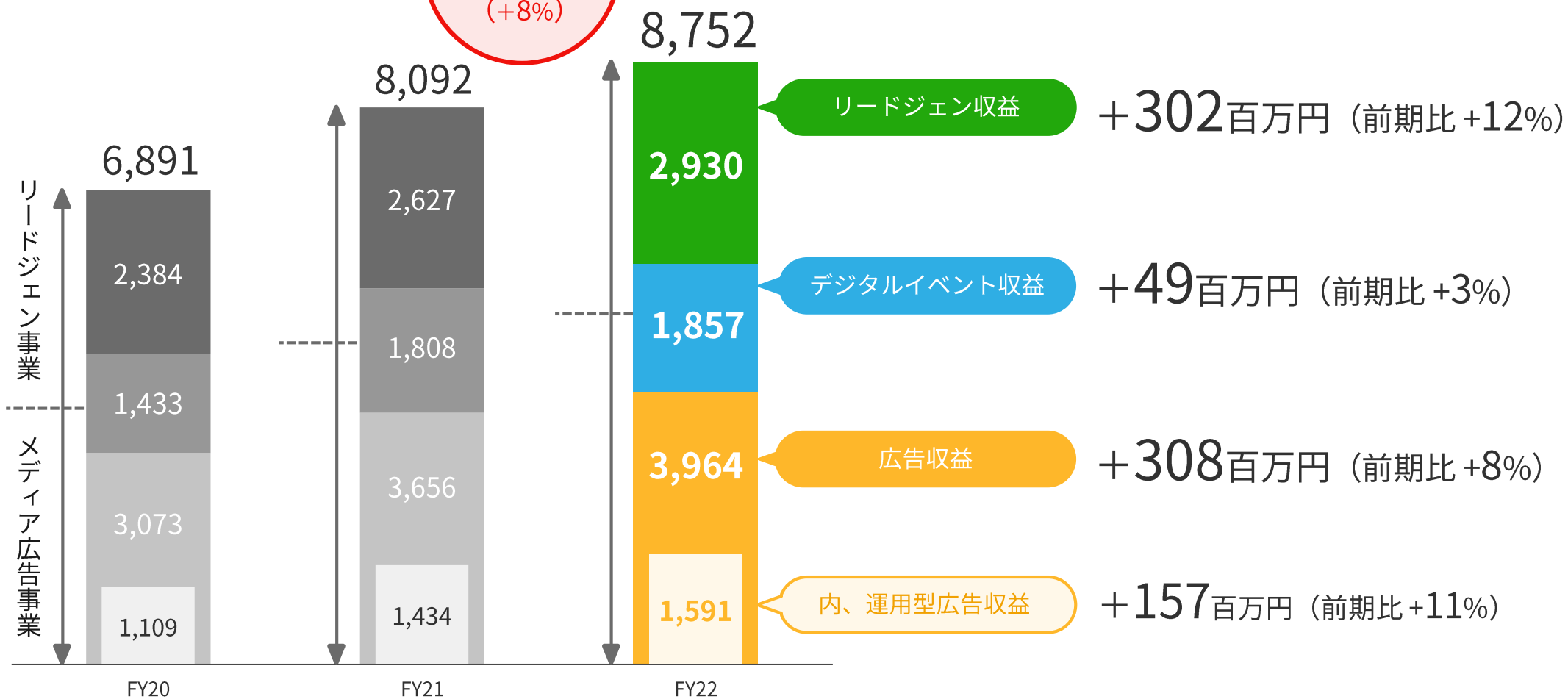
エネルギー高騰により  
従業員の負担増

スマートワーク手当を  
臨時増額

※FY22Q4に27Mを計上

累計期間  
単位：百万円

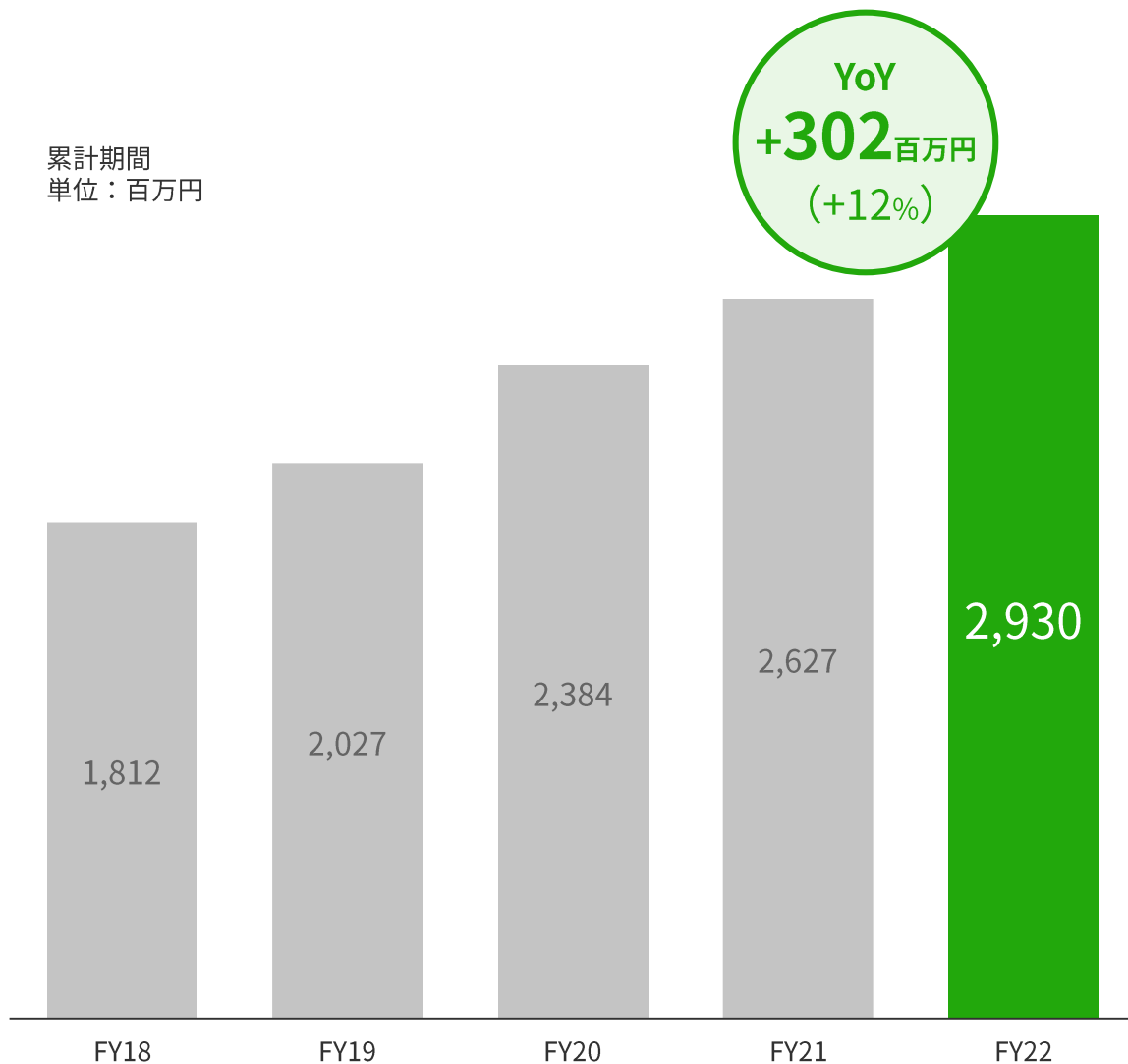
YoY  
**+660百万円**  
(+8%)



※四半期推移データ：付録資料編参照



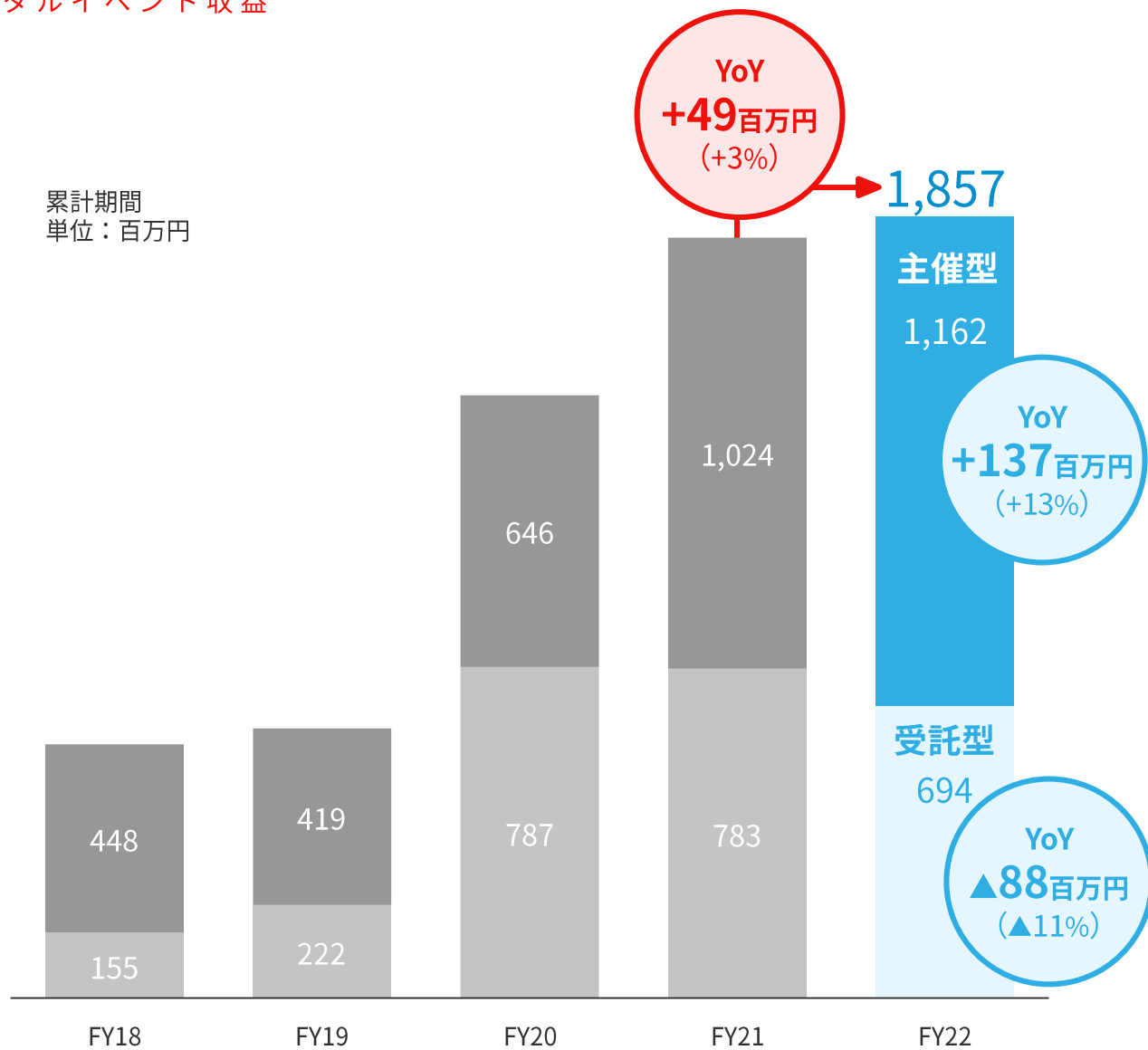
累計期間  
単位：百万円



ニーズ拡大継続

コンテンツ強化奏功

累計期間  
単位：百万円



## 主催型 > 受託型

ITmedia Virtual EXPO 2023 春

Security Week  
アイティメディア セキュリティウィーク 2023 春

SaaS expo

Digital Business Days

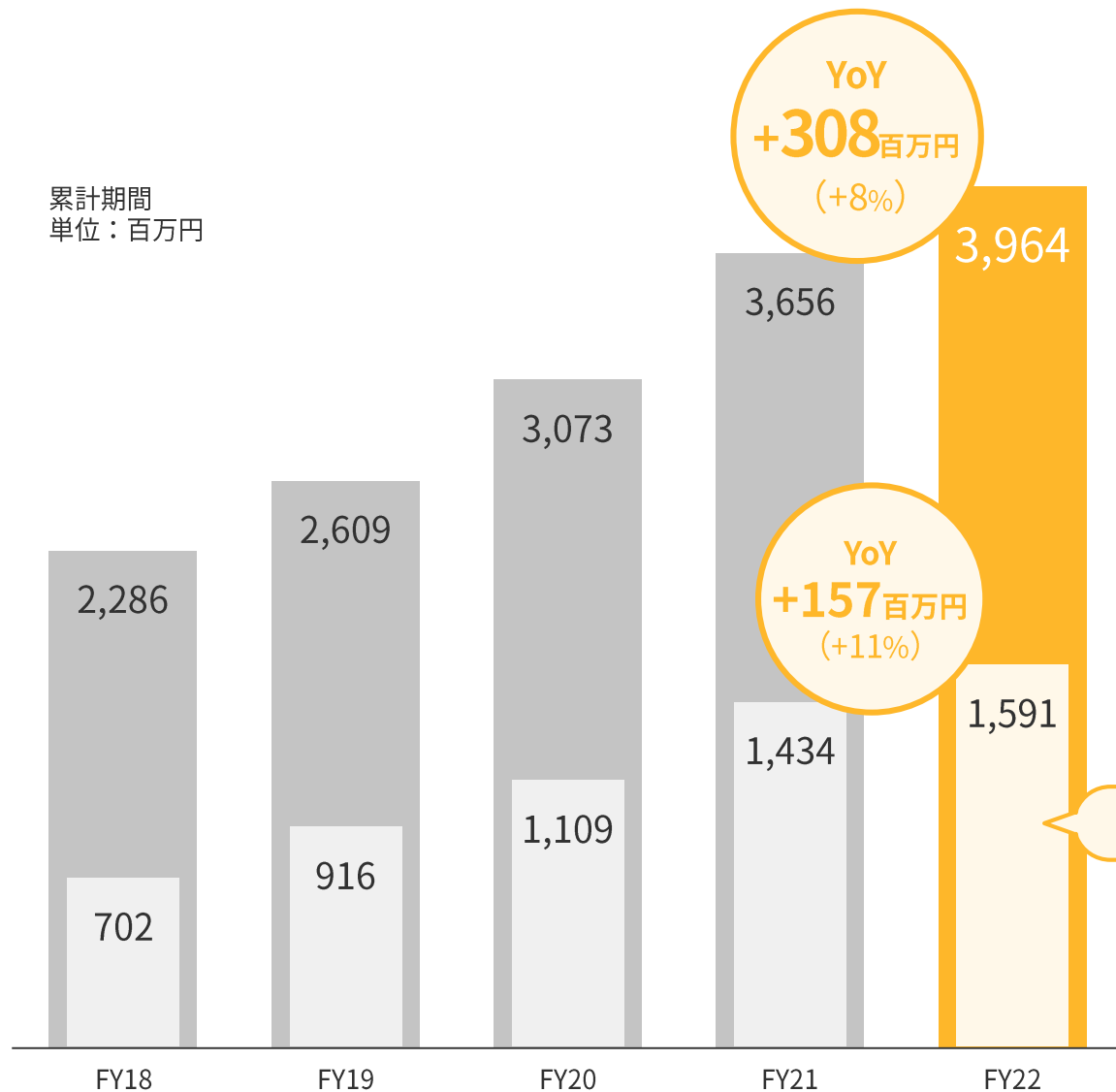
ITmedia Cloud Native Week 2023 spring

ITmedia DX Summit vol.15

LIVE ライブ配信セミナー  
石油・化学産業向け DXサミット  
開催日 2023 3/13(木)～14(金) 無料

化学工業日報  
MONOist

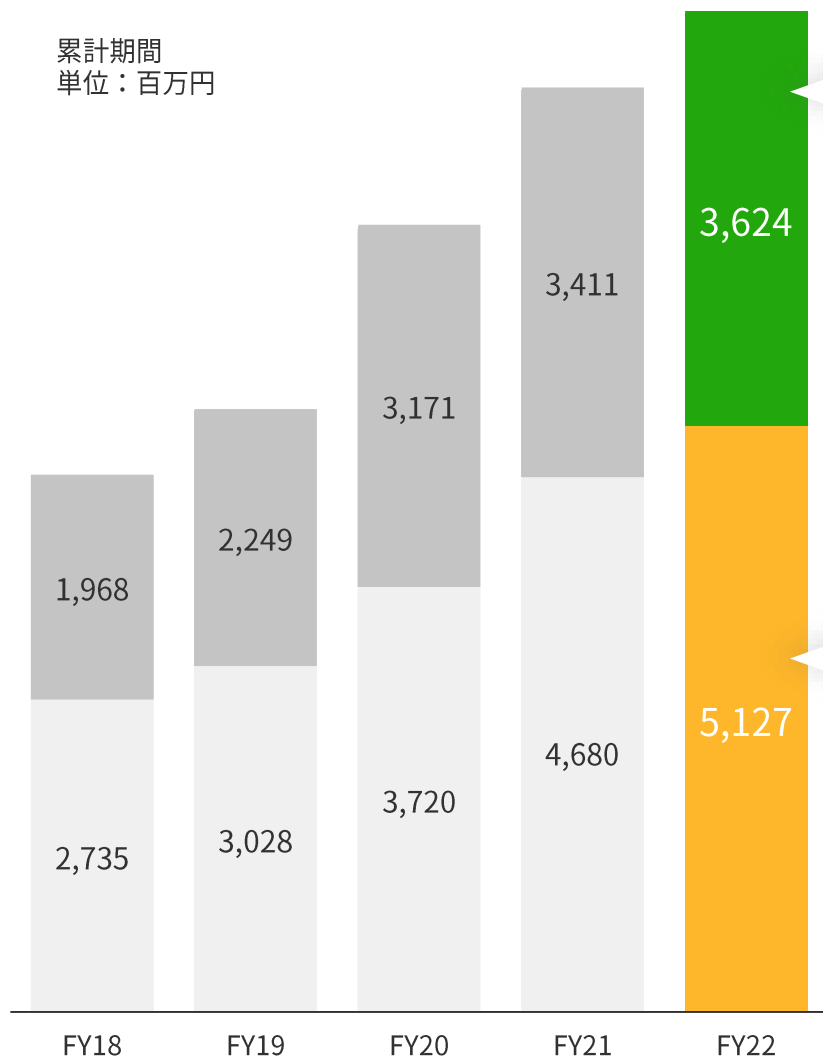
累計期間  
単位：百万円



# スマート&ソーシャル 運用型が成長けん引

内、運用型広告収益

累計期間  
単位：百万円



**リードジェン事業**

YoY +213百万円 (+6%)

FY21: 3,411 | FY22: 3,624

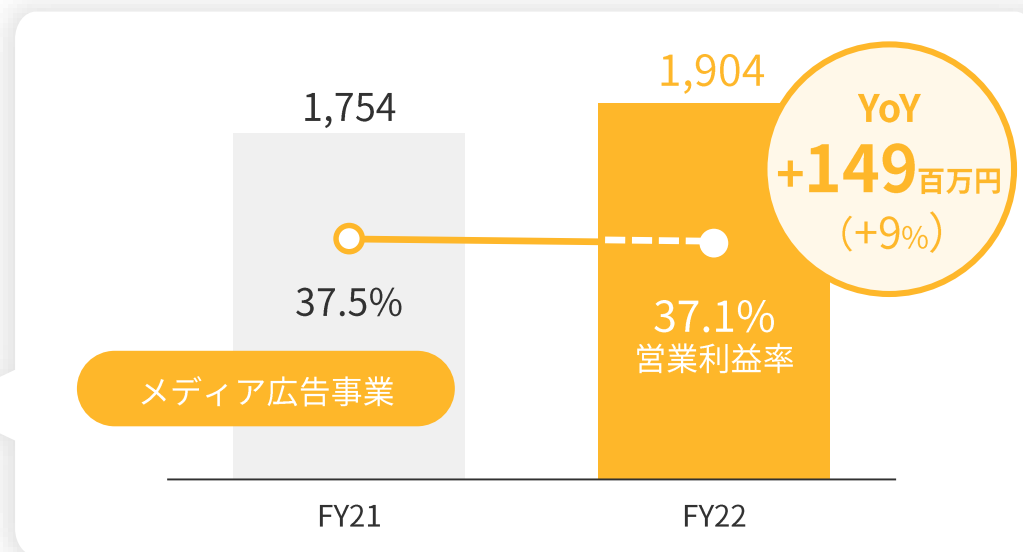
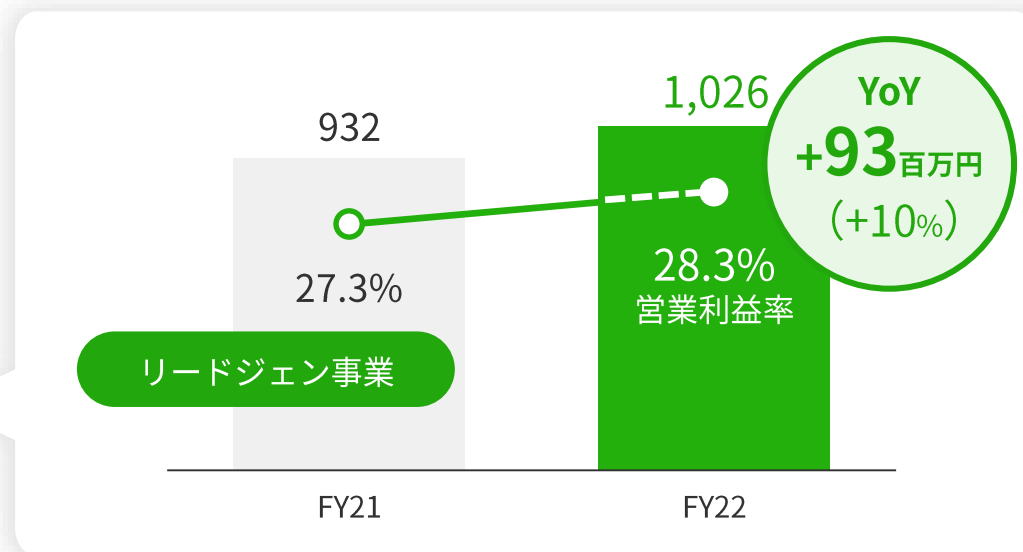
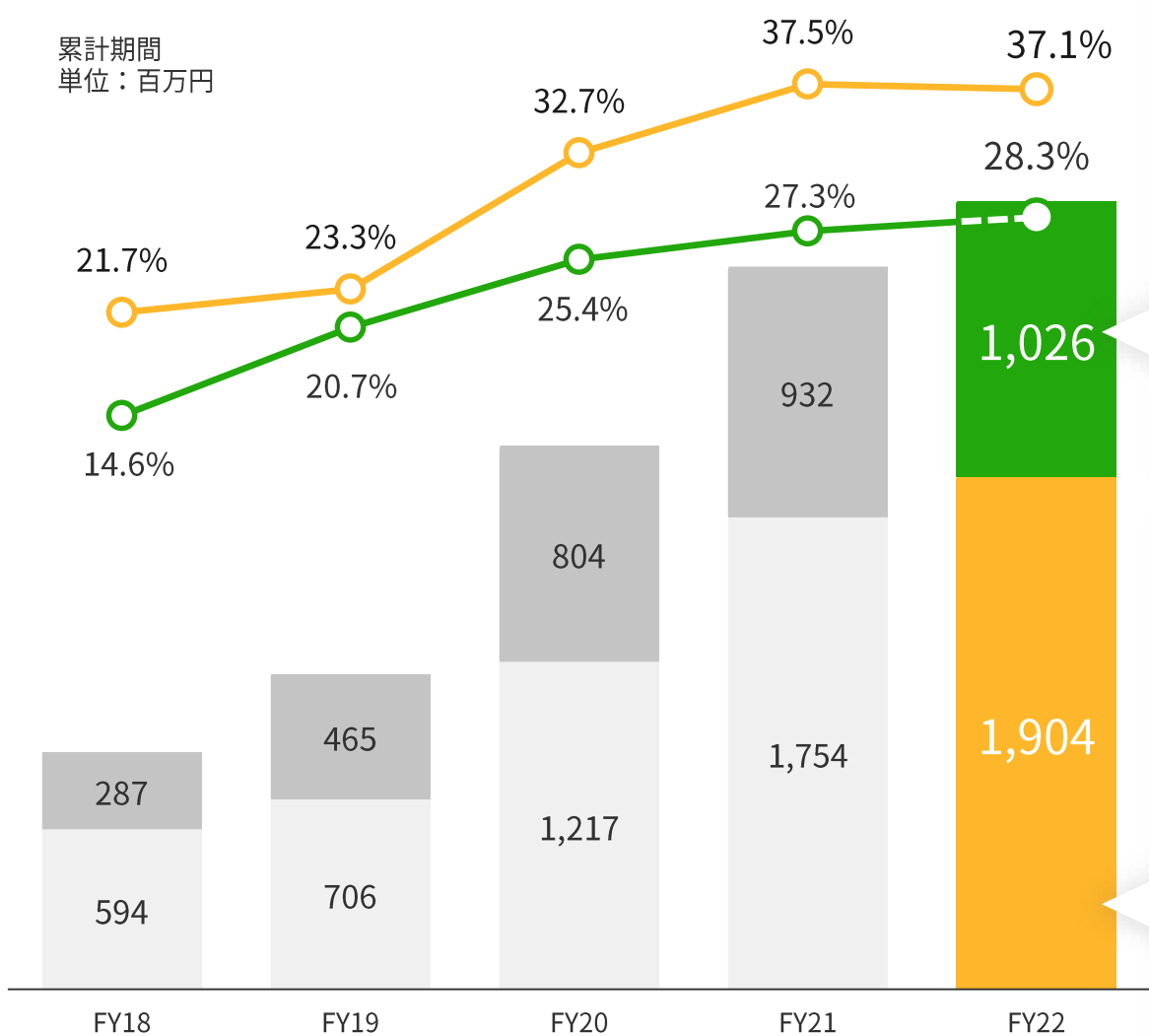
- 受託型デジタルイベント減収
- リードジェン収益堅調

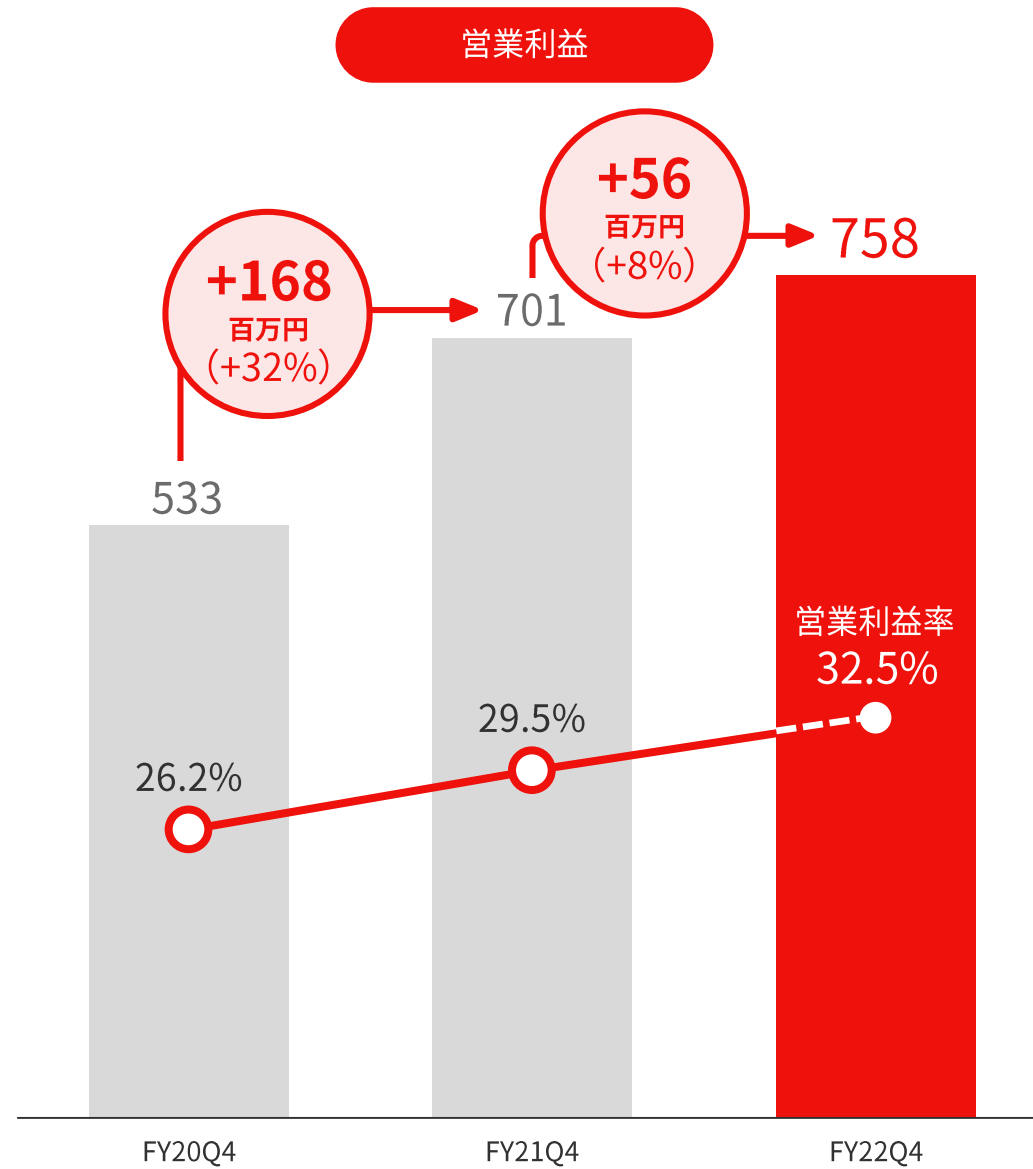
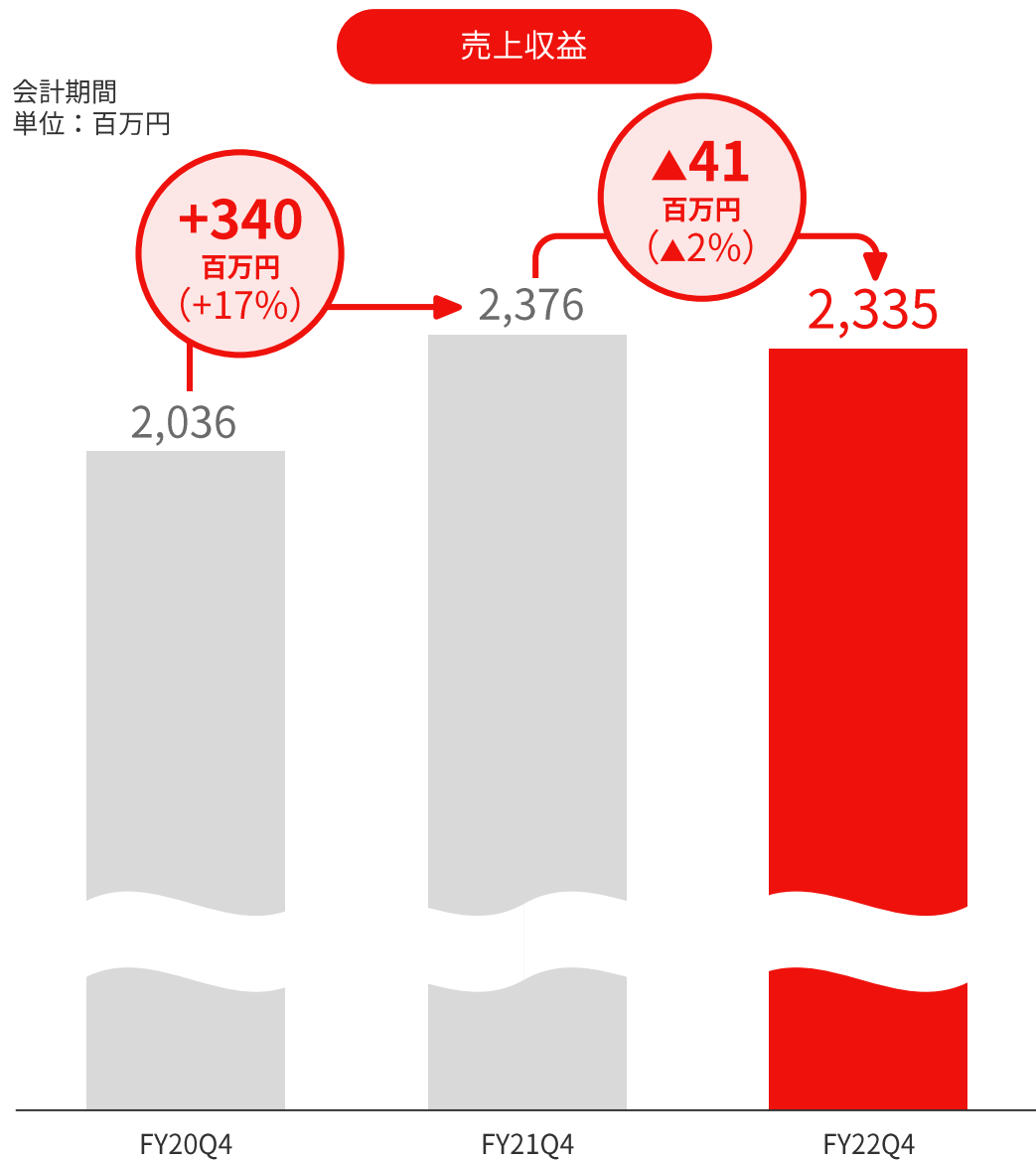
**メディア広告事業**

YoY +446百万円 (+10%)

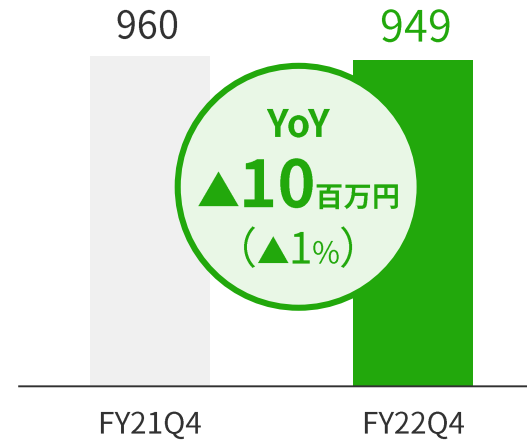
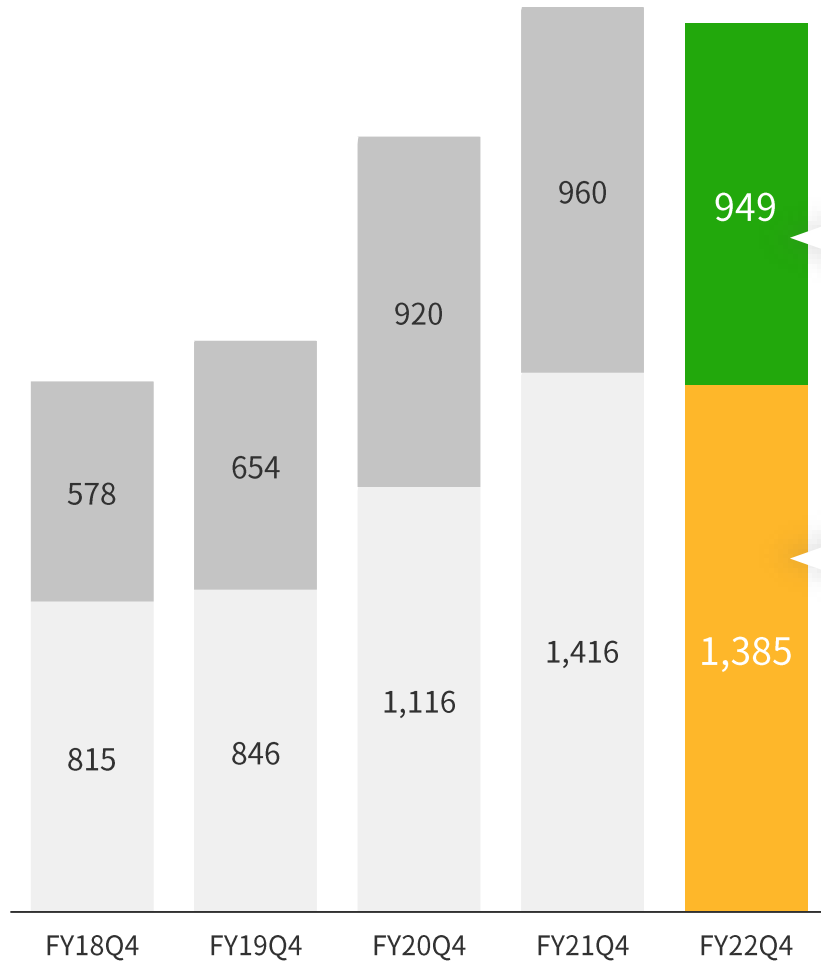
FY21: 4,680 | FY22: 5,127

- 主催型デジタルイベント増収
- 運用型広告収益拡大
- 外資顧客中心にQ4は減速



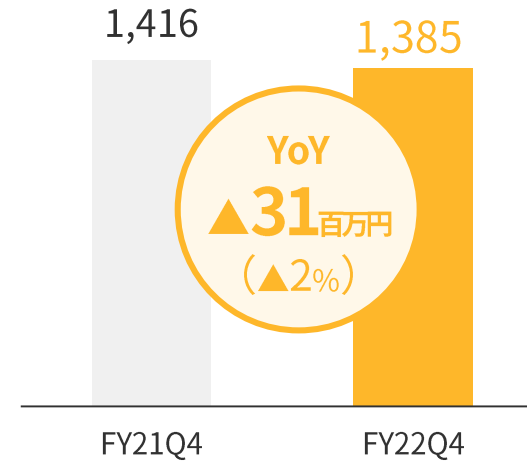


会計期間  
単位：百万円



リードジェン事業

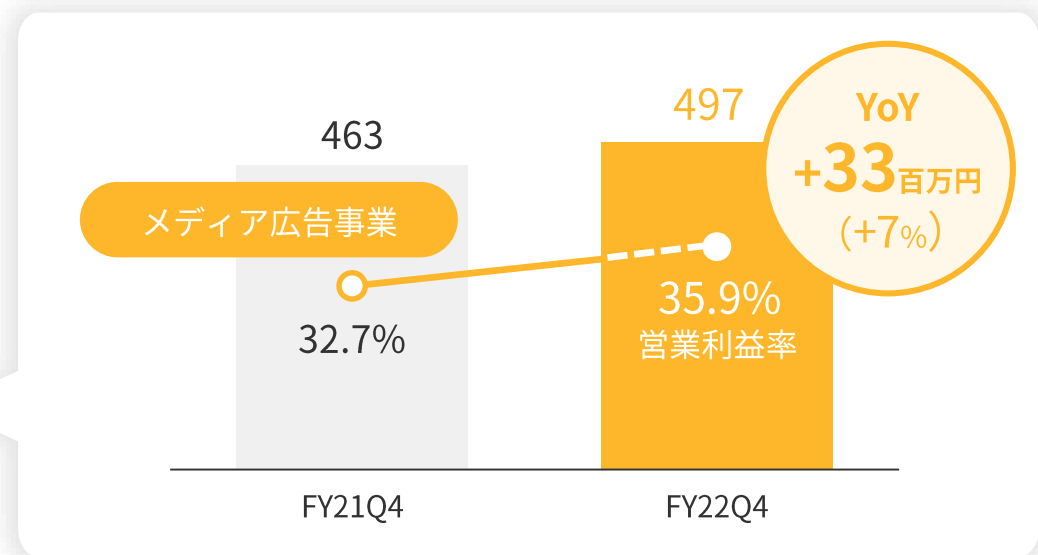
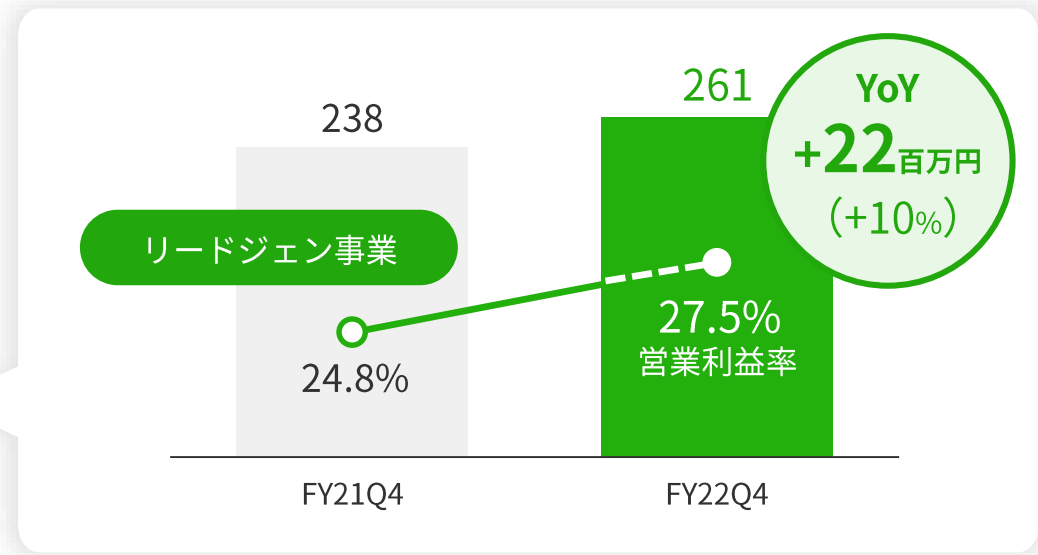
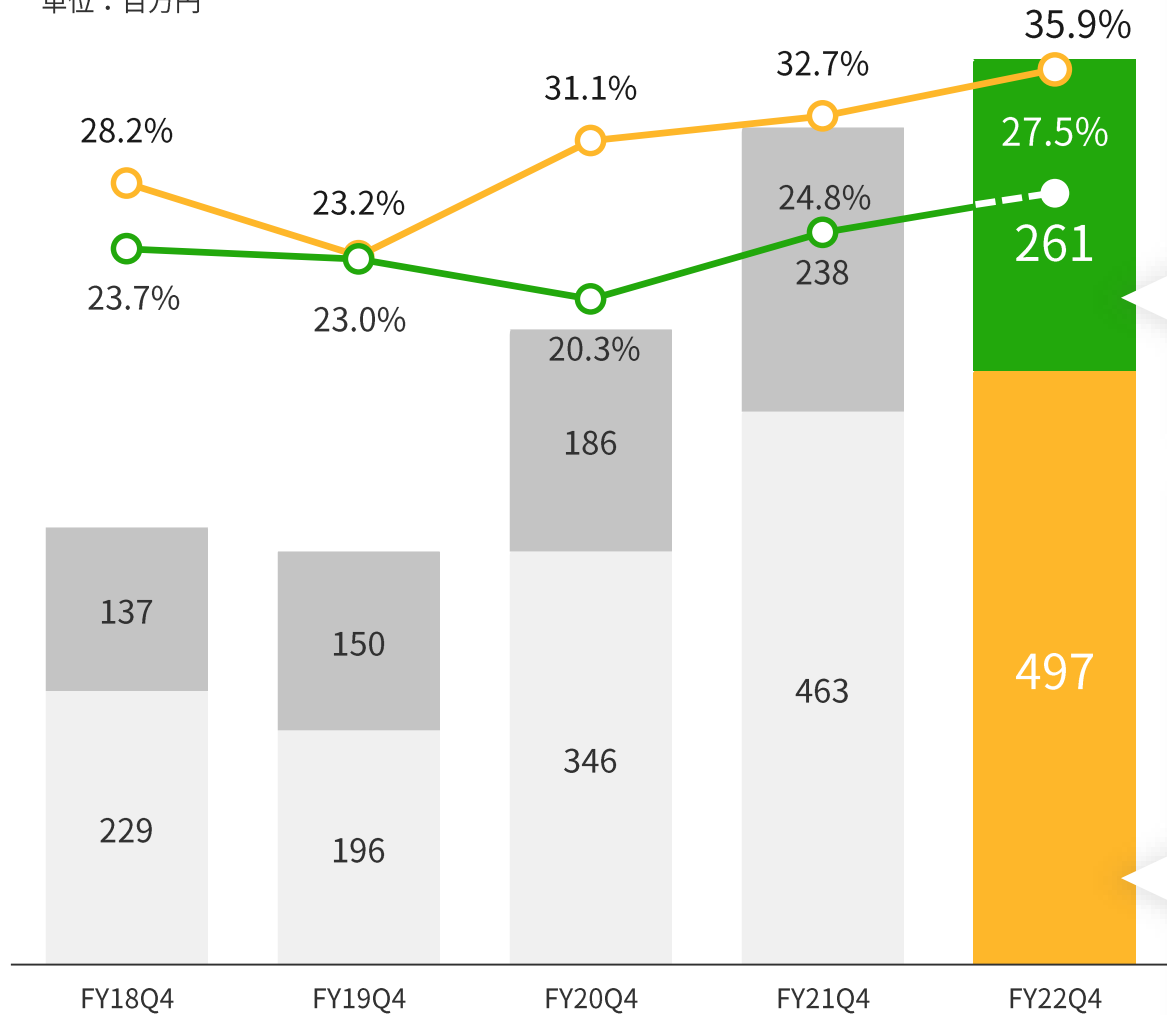
- 受託型デジタルイベント減収
- リードジェン収益は堅調



メディア広告事業

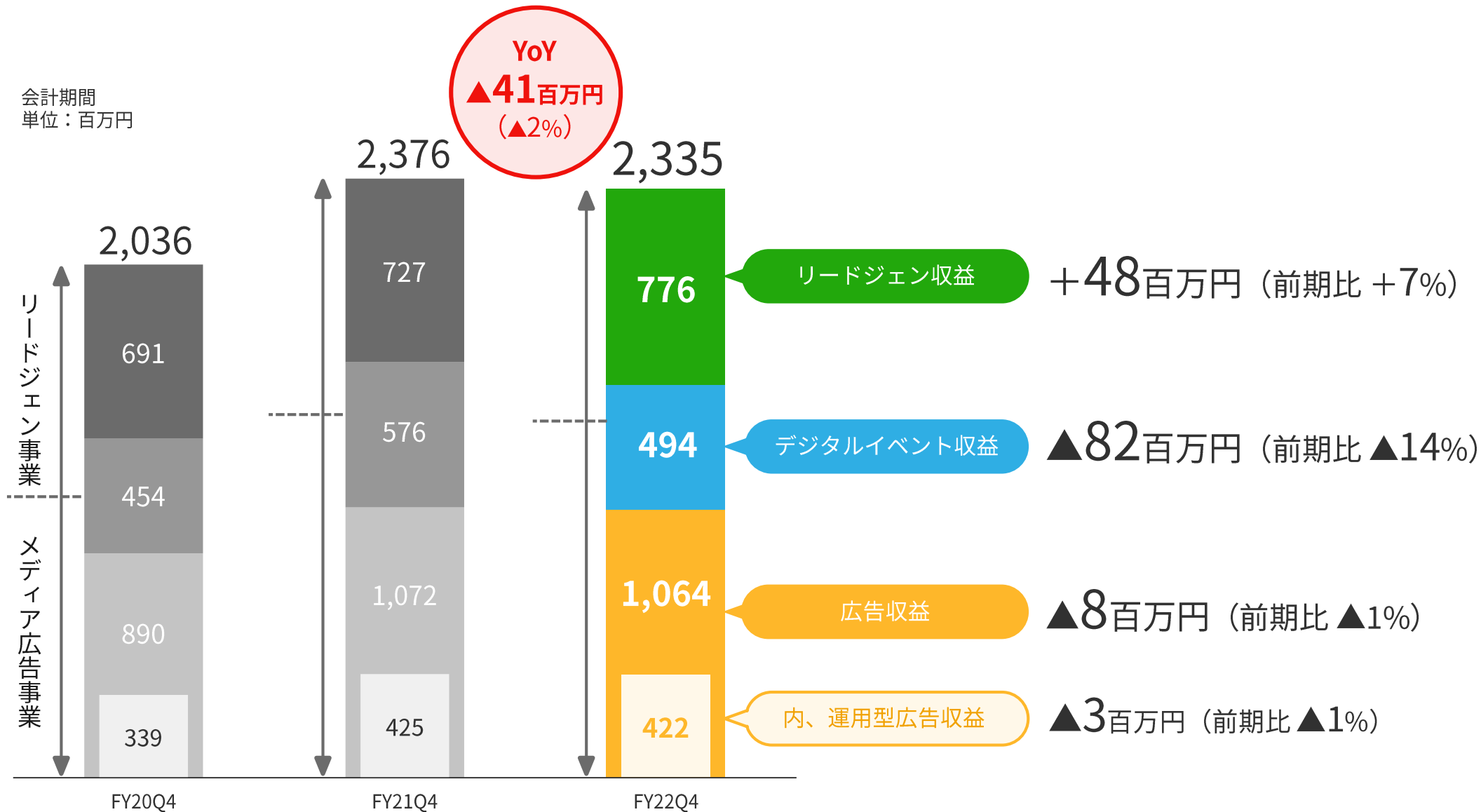
- 外資顧客中心に悪化
- 運用型広告収益も減速

会計期間  
単位：百万円

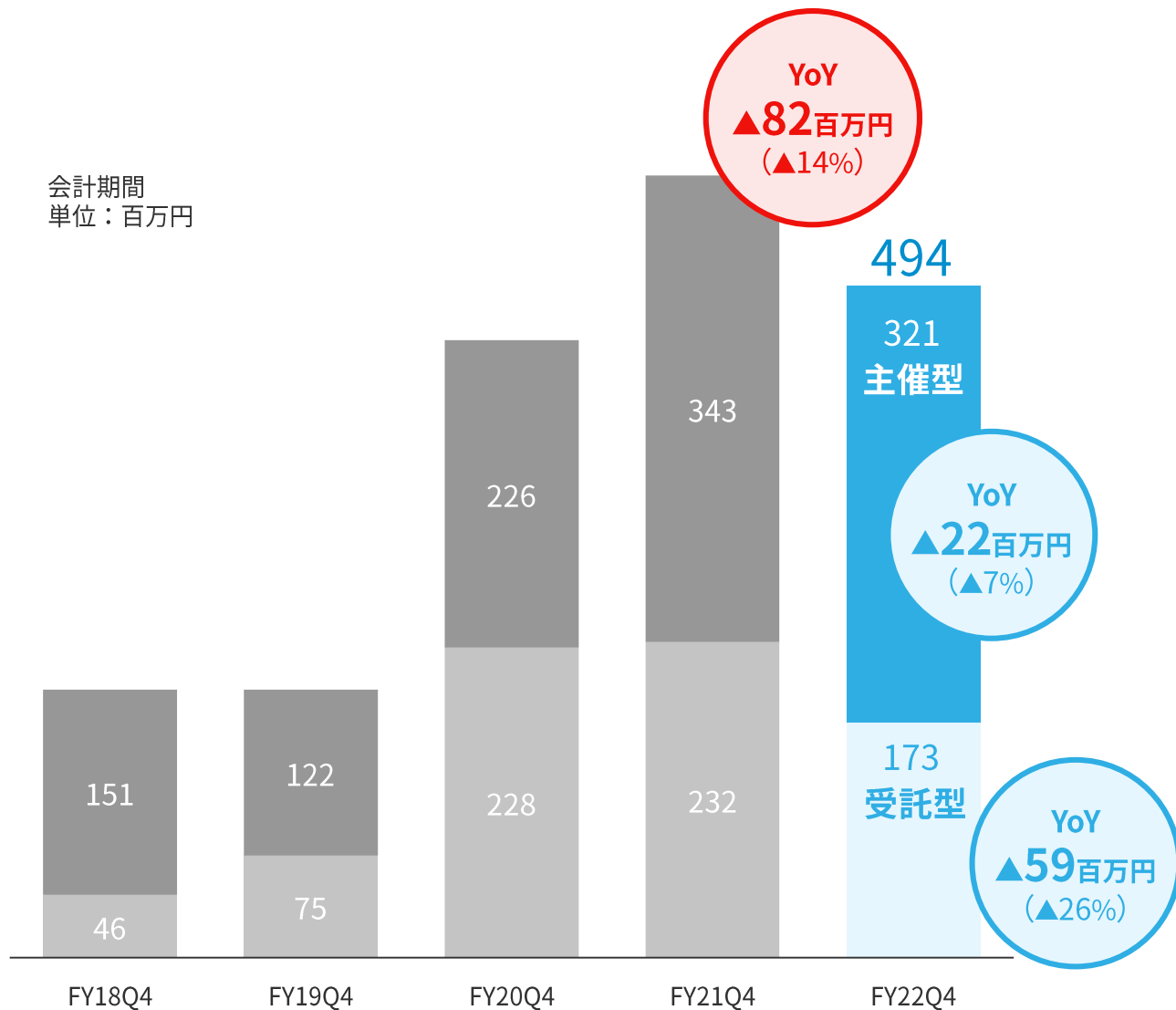




会計期間  
単位：百万円



会計期間  
単位：百万円



## 期初想定通り コロナからの揺り戻し

ITmedia Virtual EXPO 2023 春

Security Week  
アイティメディア セキュリティウィーク 2023 春

SaaS expo

Digital Business Days

ITmedia Cloud Native Week 2023 spring

ITmedia DX Summit vol.15

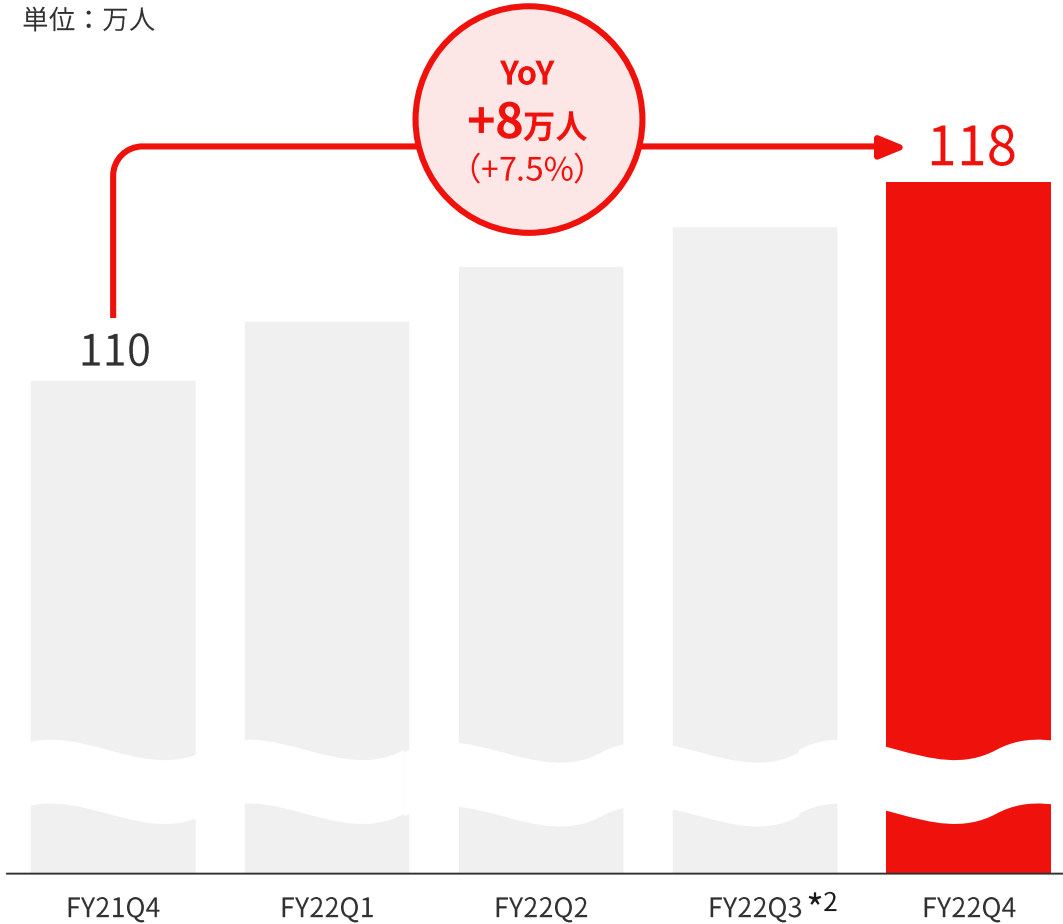
LIVE ライブ配信セミナー  
石油・化学産業向け DXサミット  
開催日 2023 3/13(木)～14(金) 無料

化学工業日報  
MONOist

KPIの状況：会員数およびPV 直近5四半期の推移

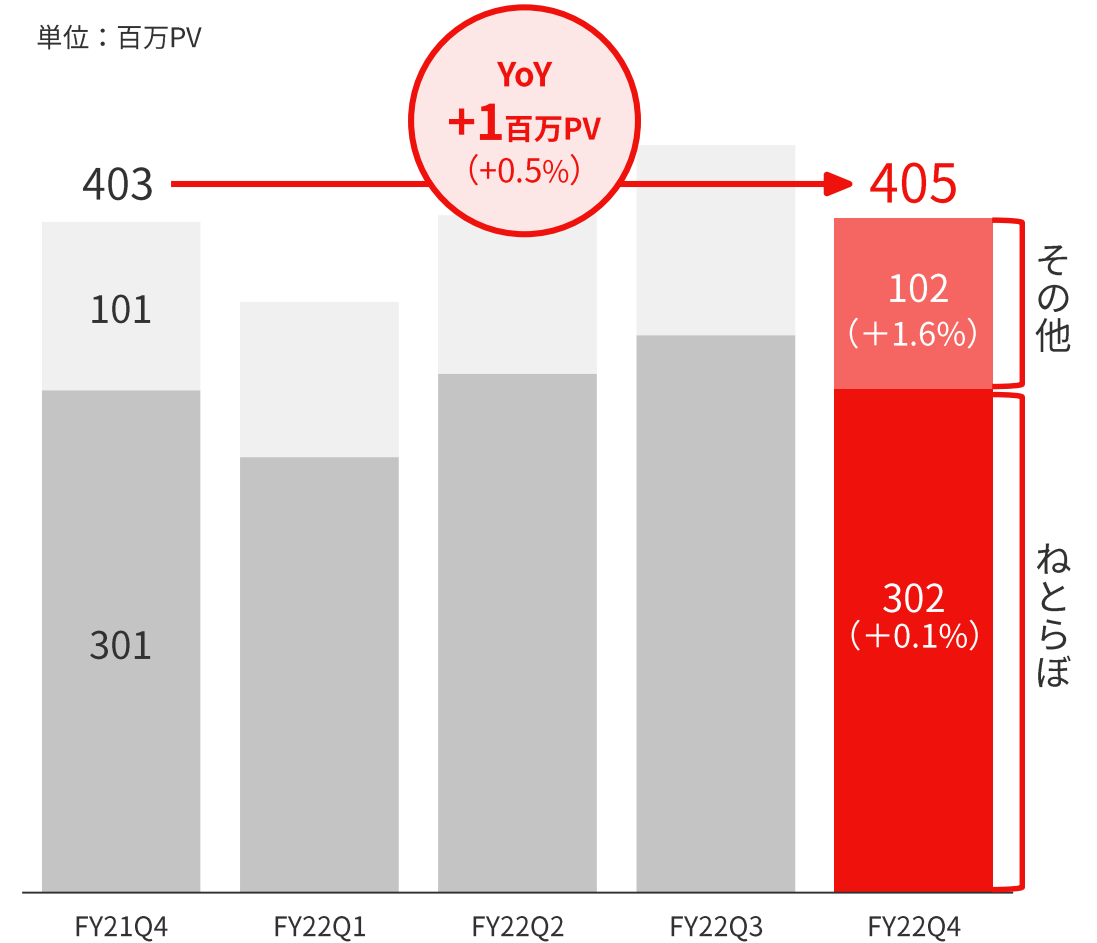
リードジェン会員数\*1

単位：万人



PV数 (月平均)

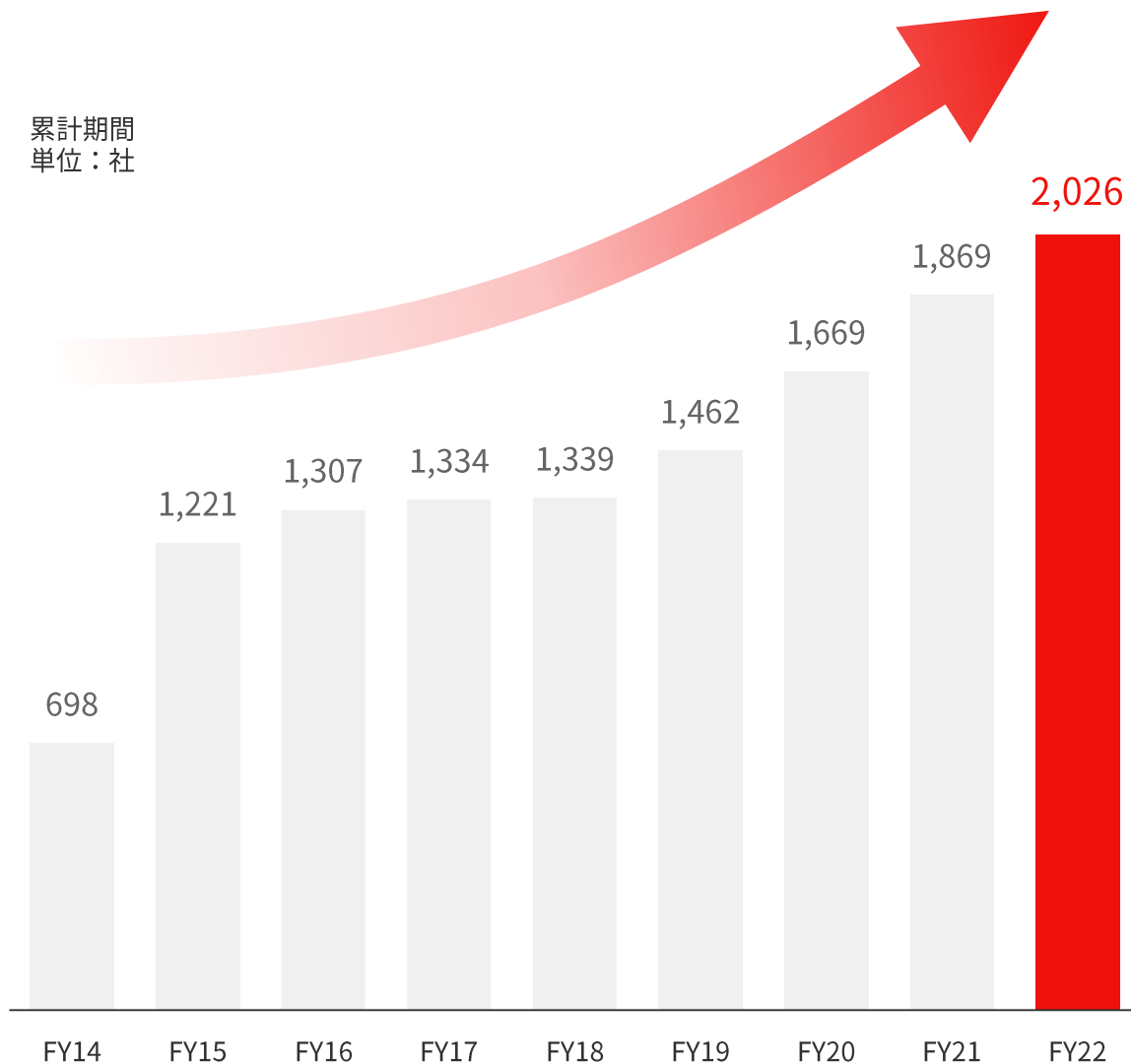
単位：百万PV



\*1：メディア共通会員基盤「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：品質向上のため、不正確な会員データの検出作業を実施。約6,000名分を除外

累計期間  
単位：社



\* 当該期間中に売上計上のあった社数

成長領域での  
コンテンツ強化

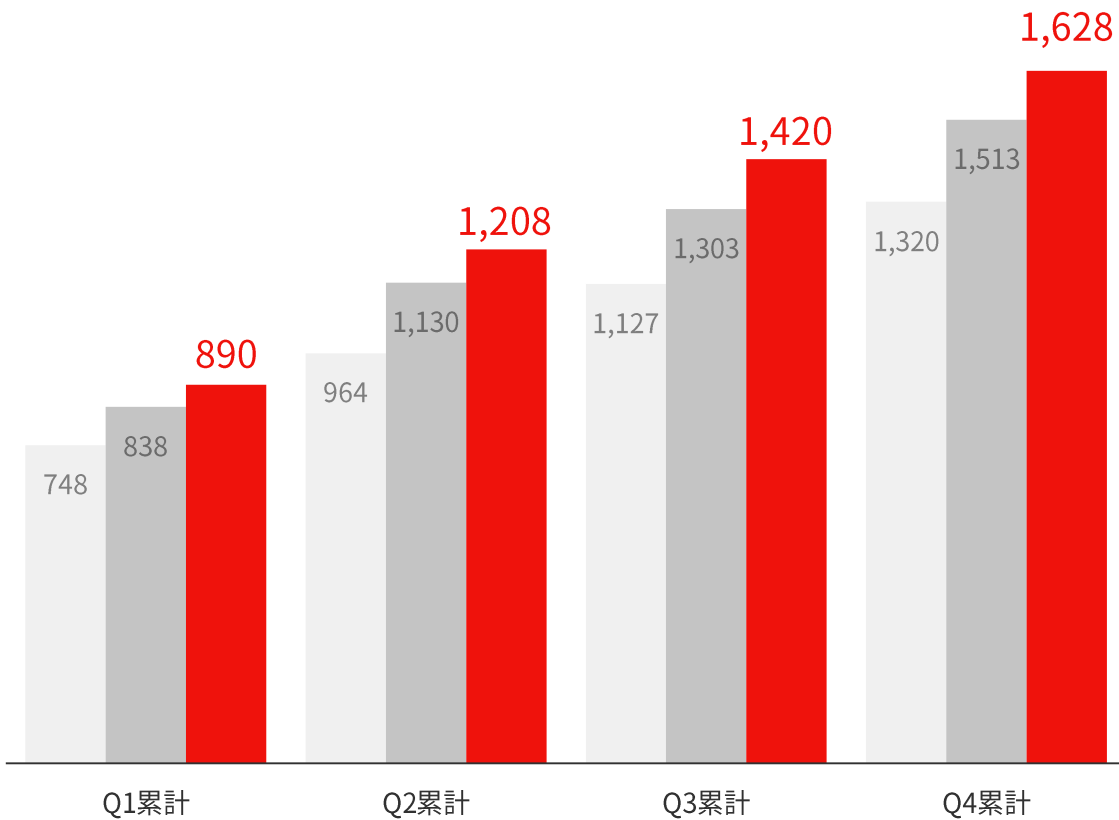


顧客数増加

リードジェン

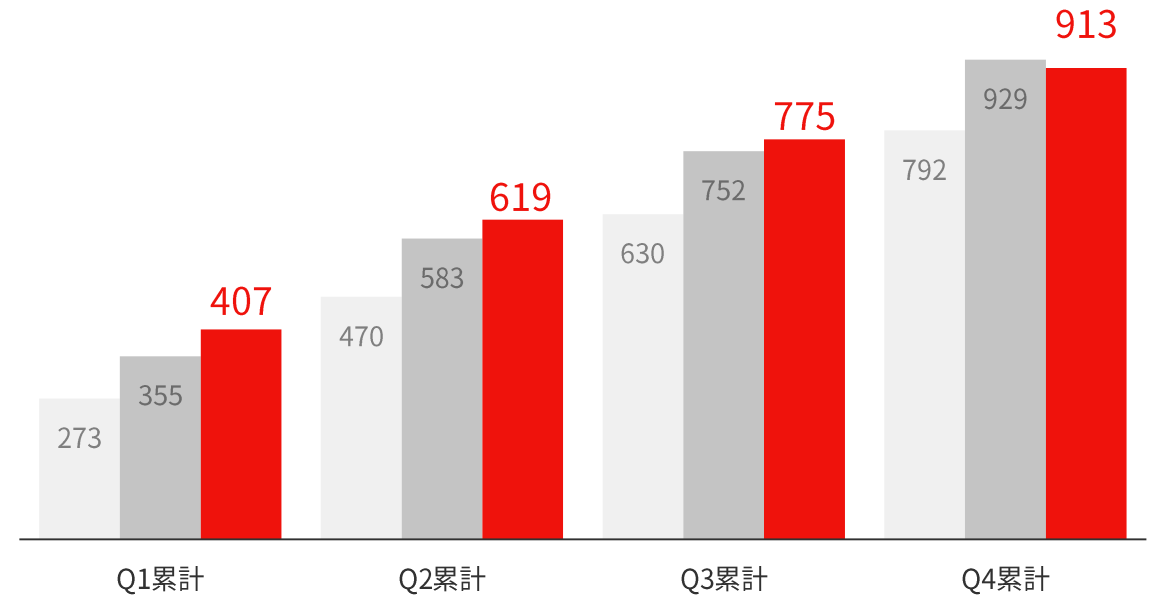
累計期間  
単位：社

■ FY20 ■ FY21 ■ FY22



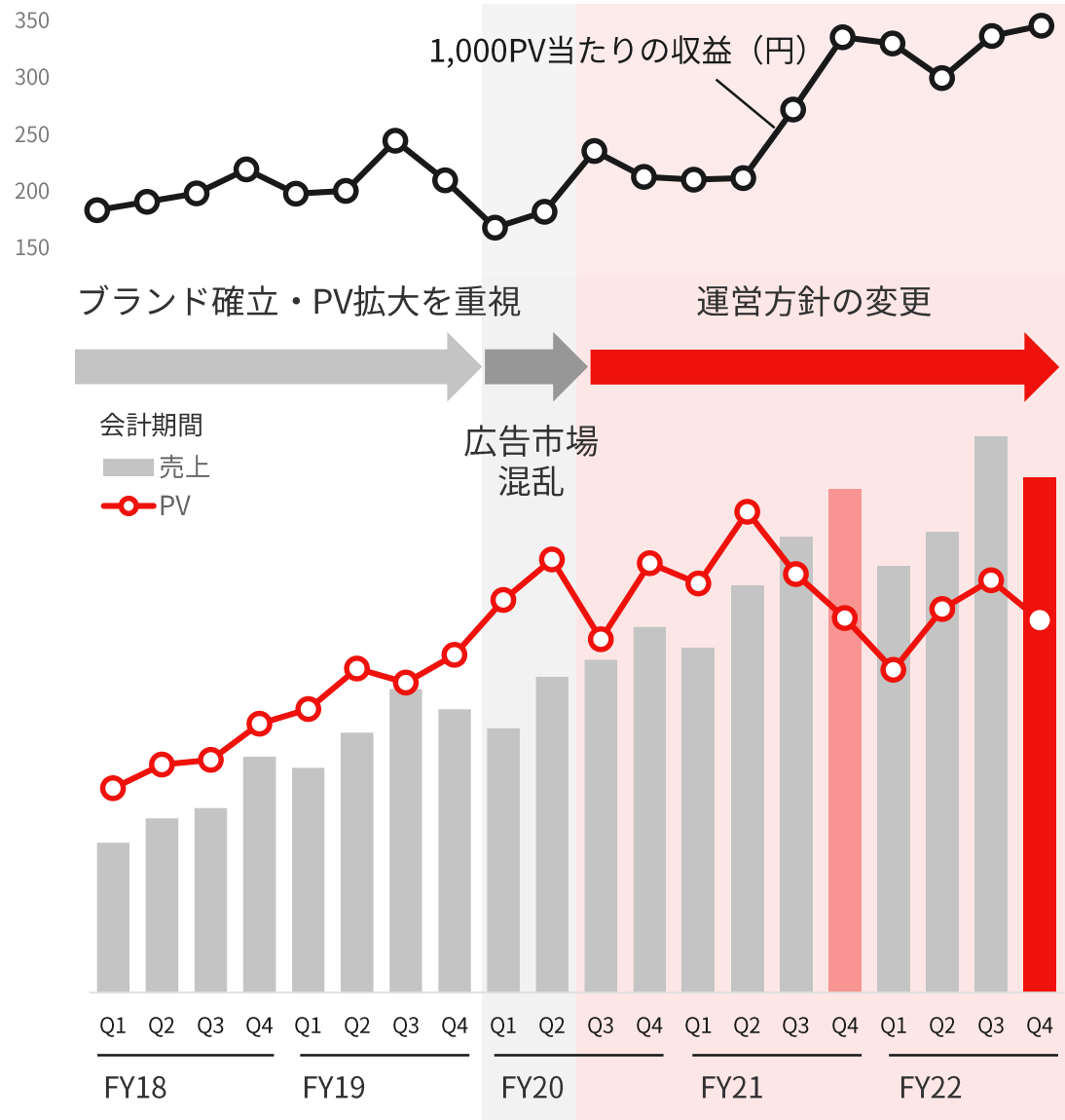
メディア広告

■ FY20 ■ FY21 ■ FY22



\* 当該期間中に売上計上のあった社数

広告収益：ねとらぼ 売上とPVの推移



当期の想定

FY20Q3以降の方針変更奏功  
 総PVはやや鈍化  
 収益性の高いPVの拡大継続  
 +  
 コロナ収束 広告市場単価改善期待

Q4の状況

PV、広告単価共に前期比横ばい  
 今後もPV成長により収益拡大を目指す



2023年3月期 業績概況

2024年3月期 業績予想・配当予想

当社事業の概要と成長戦略

想定範囲でリスクが顕在化。上期を中心に状況継続を想定

新型コロナ

ウクライナ情勢

為替変動  
インフレ懸念

米国を中心とした  
悪化、金融不安

FY22下期 想定

FY22Q4の状況

FY23 想定

negative

外資顧客を中心に短期で  
不透明感が高まる

米国の悪化が顕在化

上期を中心に状況が継続

デジタルイベントの  
一時的鈍化

コロナ収束期待の高まり

positive

マーケティングの  
デジタルシフトは継続

リードジェン成長維持

マーケティングの  
デジタルシフトは継続



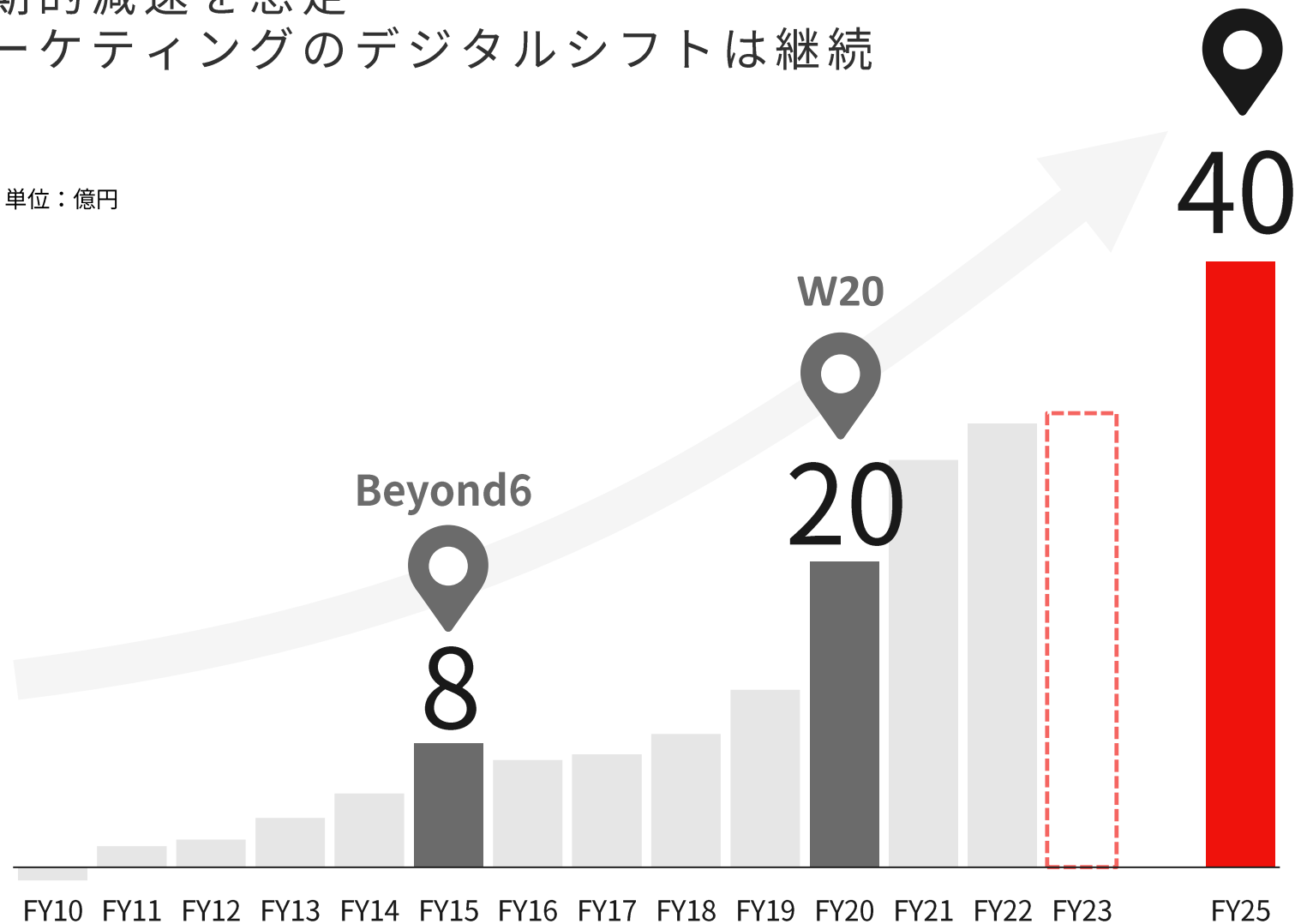
想定範囲でリスクが顕在化。上期を中心に状況継続を想定

| 単位：百万円 | 売上収益    | 営業利益     | 親会社の所有者に帰属する<br>当期利益 |
|--------|---------|----------|----------------------|
| 上期     | 4,210   | 1,210    | 820                  |
| 前期比    | (+0.1%) | (▲13.1%) | (▲13.3%)             |
| 通期     | 9,150   | 3,000    | 2,020                |
| 前期比    | (+4.5%) | (+2.4%)  | (+2.3%)              |
| 前期上期実績 | 4,206   | 1,392    | 946                  |
| 前期通期実績 | 8,752   | 2,930    | 1,974                |

※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。

# 短期的減速を想定 マーケティングのデジタルシフトは継続

単位：億円



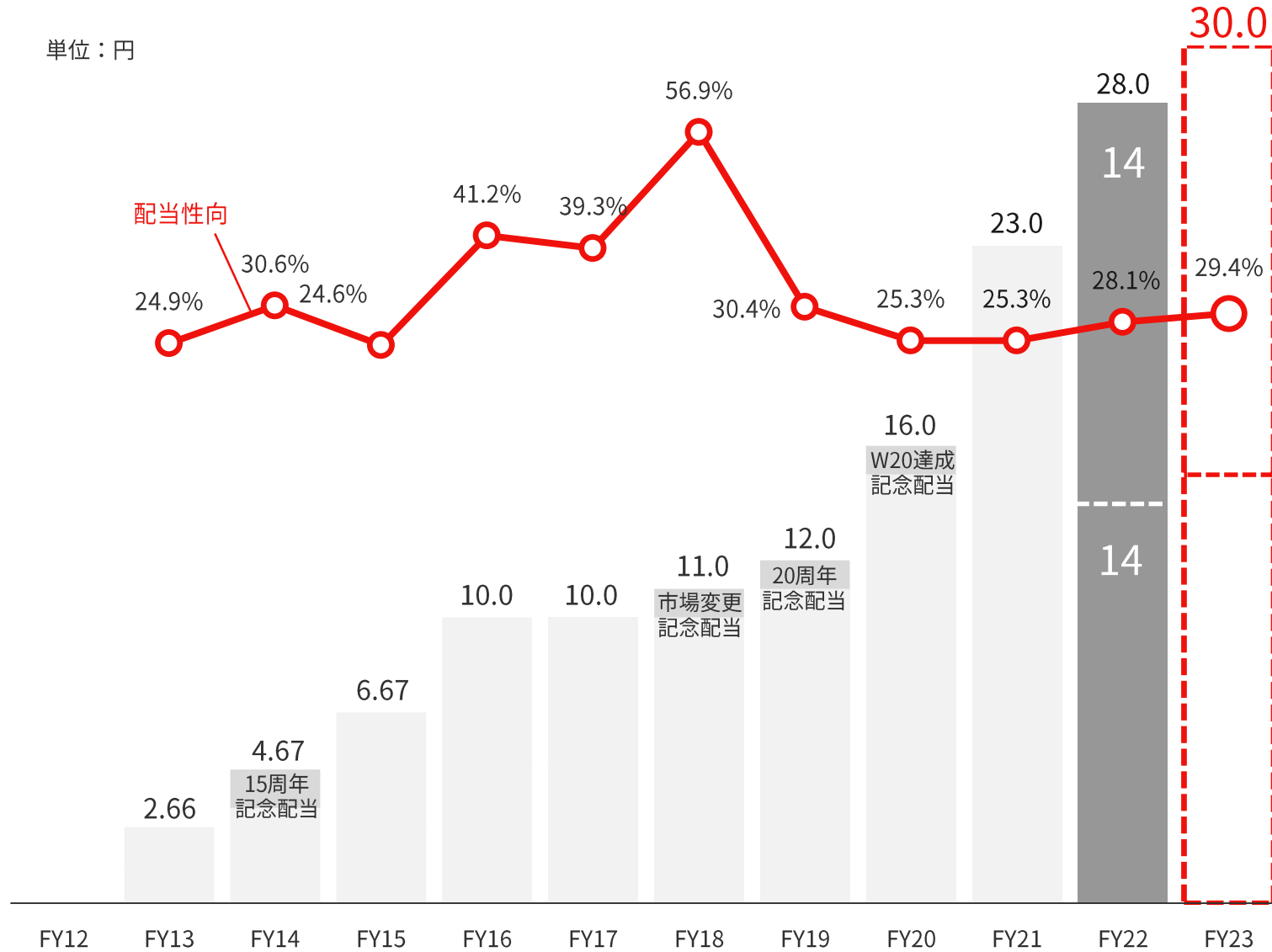
2025年度 営業利益

40 億円  
達成

||  
X40

エックスフォーティ

単位：円



2円の増配

年間 **30円**

※配当性向 29.4%



2023年3月期 業績概況

2024年3月期 業績予想・配当予想

当社事業の概要と成長戦略

## 会社概要

|      |                        |
|------|------------------------|
| 名称   | アイティメディア株式会社           |
| 設立   | 1999年12月               |
| 代表者  | 代表取締役社長 兼 CEO 大槻 利樹    |
| 所在地  | 東京都千代田区紀尾井町3-12 紀尾井町ビル |
| 資本金  | 18億円                   |
| 従業員数 | 322名                   |
| 売上収益 | 87億円                   |
| 決算期  | 3月                     |
| 親会社  | SBメディアホールディングス株式会社     |
| 上場市場 | 東京証券取引所 プライム市場         |



\* 2023年3月31日現在




ITmedia Inc.

## 企業理念


# 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

- ・ 専門性・信頼性の高い情報選択により、知恵と知識の向上、情報格差の解消に貢献します。
- ・ テクノロジーの進化と共にメディア事業を革新し続けます。
- ・ 社会的知識基盤としての情報コミュニティを提供します。



**1**
**情報革命による  
人類の明るい未来の創造**  
 Materiality

テクノロジーの普及を進めることで、社会全体の生産性向上と課題解決を促し、人類の発展に貢献する。

社会的価値



**2**
**社会的知識基盤の提供を通じた  
平等な社会の実現**  
 Materiality

付加価値の高い信頼のできる知識や情報の提供により情報格差を解消し、誰一人取り残さない社会の実現に貢献する。



**3**
**責任ある  
情報技術の活用**  
 Materiality

情報やテクノロジーが社会に不利益をもたらすことがないように、倫理的で適切に活用される環境を醸成する。

メディアの力


**4**
**多様性を尊重した  
働き方の推進**  
 Materiality

多様な人材が安心して活躍できる環境を整備することで、従業員のモチベーションや生産性を高め、企業の持続的な成長を目指していく。


**5**
**強固で透明性の高い  
ガバナンス体制の構築**  
 Materiality

透明性を高め、中長期的な企業成長に繋がる強固なガバナンス体制を構築することで、全てのステークホルダーからの信頼を獲得する。

責任ある事業基盤





## サステナビリティ：当期の重点トピック（2022年4月28日公開）



マテリアリティ  
の特定



英文開示拡充



気候変動①  
脱炭素関連  
コンテンツ拡充



ダイバーシティ  
推進



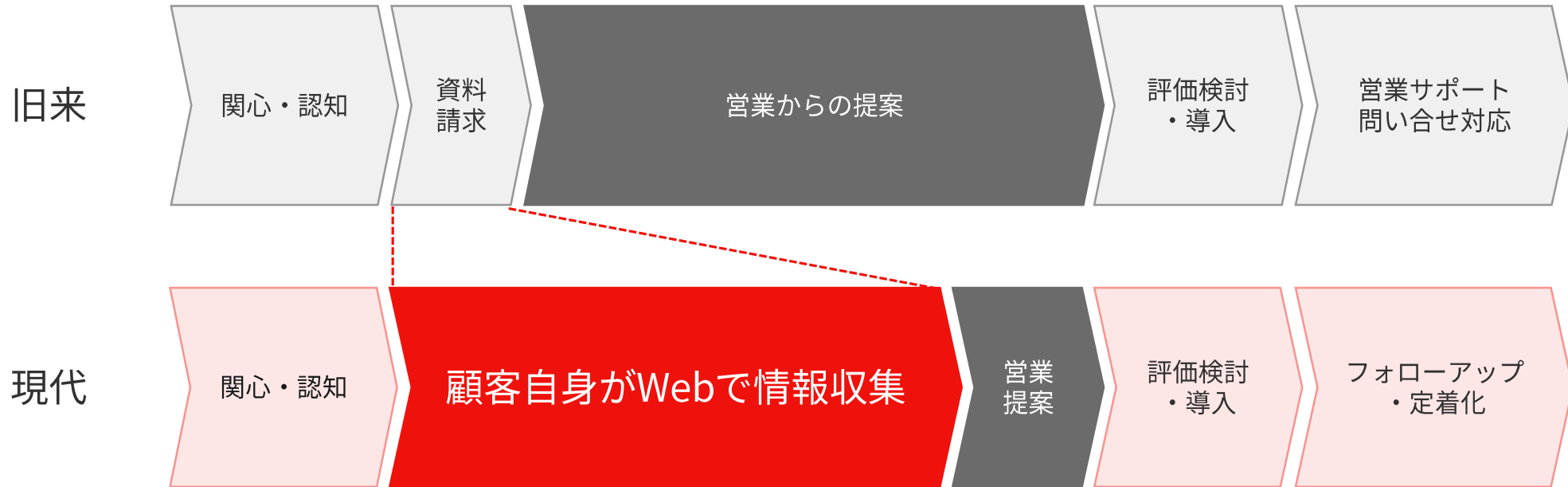
SDGs 関連  
コンテンツ拡充



気候変動②  
ESGデータ開示

## B2B購買プロセスの大きな変化

ネット上に多くの専門情報が提供されることで“営業の情報優位”が崩壊



営業の役割が**デジタルメディア・コンテンツ**の役割に

アナログ時代



買い手

営業に聞かないと製品の  
ことがわからない



売り手

なにもしなくても  
見込み顧客からコンタク  
トが入る



デジタル時代



買い手

営業に聞かなくても  
十分な情報が手に入る



売り手

営業の役割が、デジタル  
メディア・コンテンツの  
役割に転換



# 国内最大級のテクノロジー専門 デジタルメディア・コンテンツ



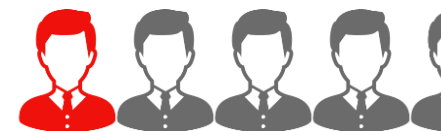
月間  
**400,000,000PV**

総会員数  
**1,200,000人**

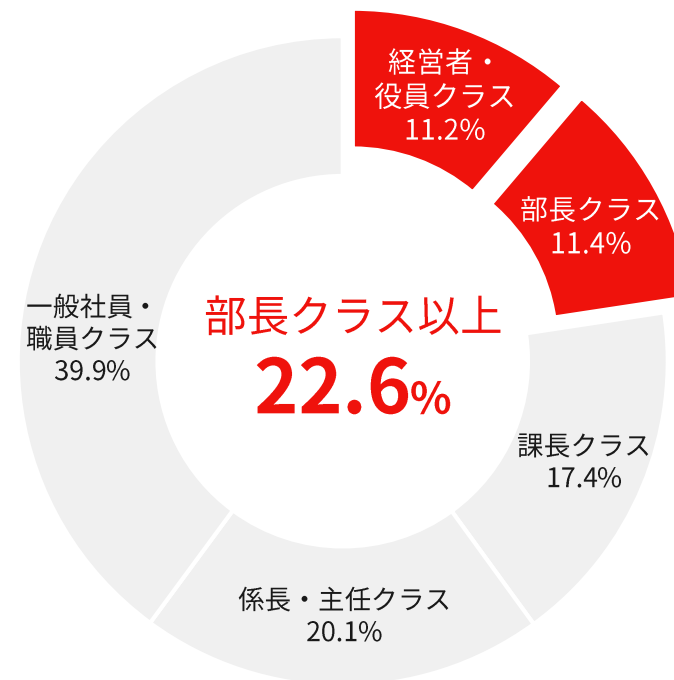
月間新規記事数  
**6,000本**



100% 1st Party Data\*



4.5人に1人が  
**経営者・役員・部長クラス以上**



\*自社サイト経由で収集するユーザー情報。一般に第三者から入手する3rd Party Dataに比べ、信頼性が高く高付加価値の情報とされる。

\*リードジェン会員の登録情報

顧客・ユーザー規模

見込み顧客数

7,000社

[売り手]  
顧客数

2,000社

[買い手]  
プロフィール会員

120万人

読者数

2,500万人  
5,000万UB

メディア・データ規模

デジタルイベント  
開催回数

200回/年

専門メディア数

30メディア

記事本数

6,000本/月

月間PV数

4億PV

スタッフ

直販営業担当

100名

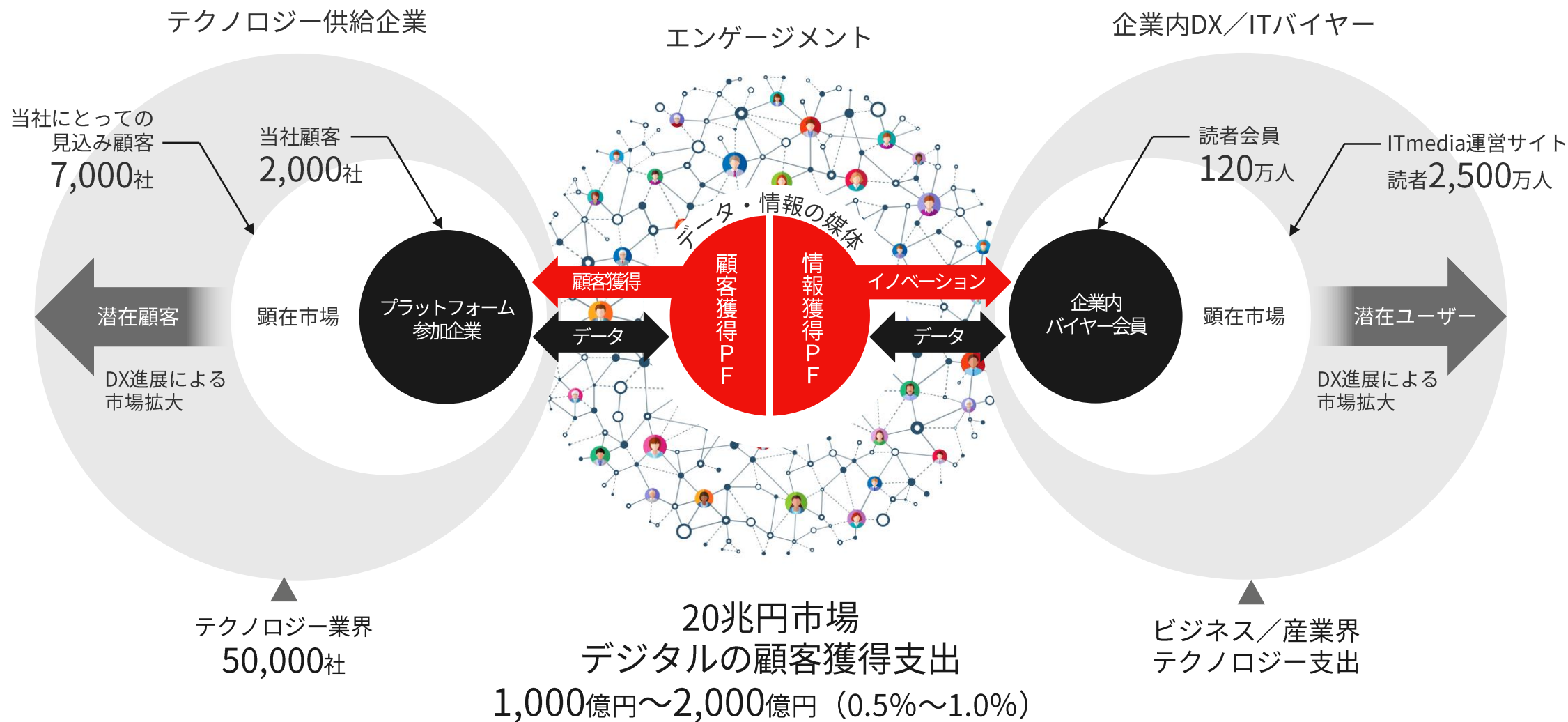
外部記者

1,000名

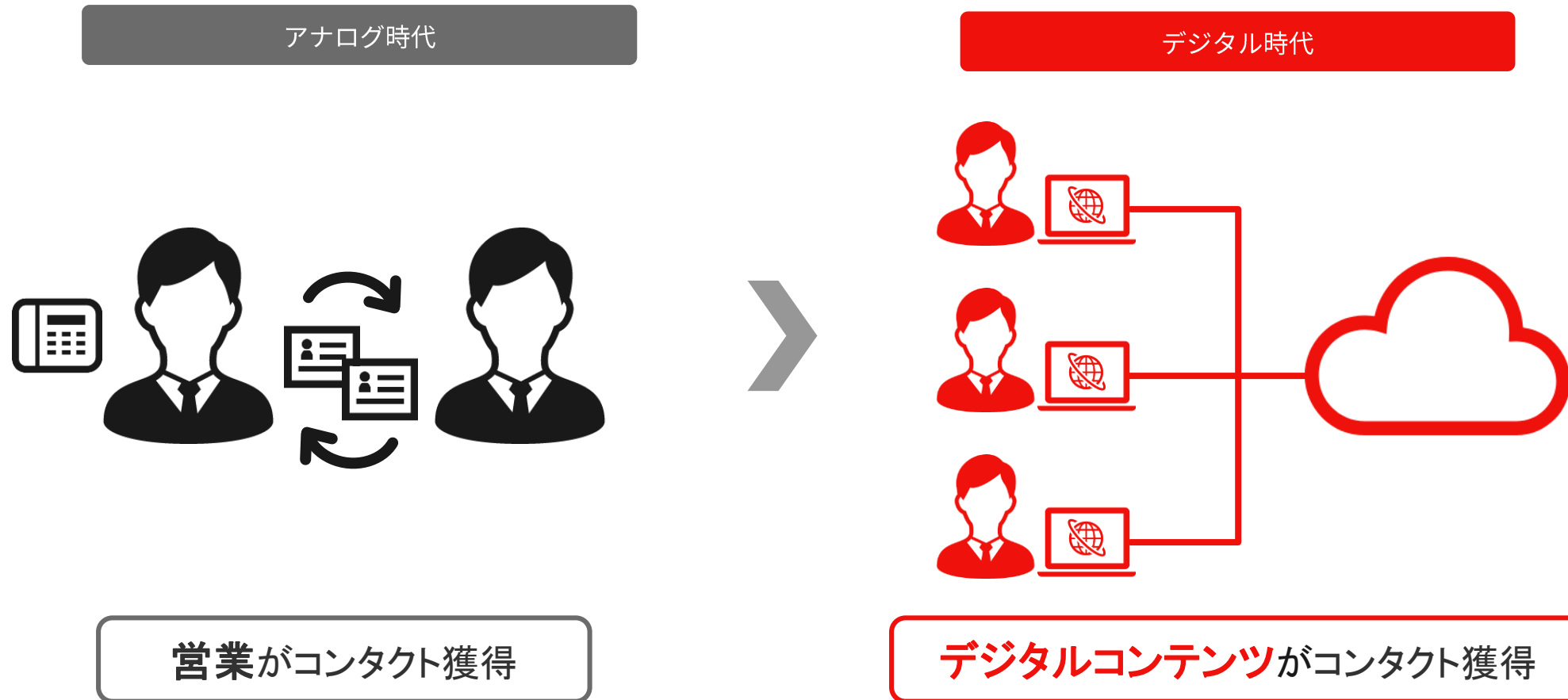
内部記者

100名

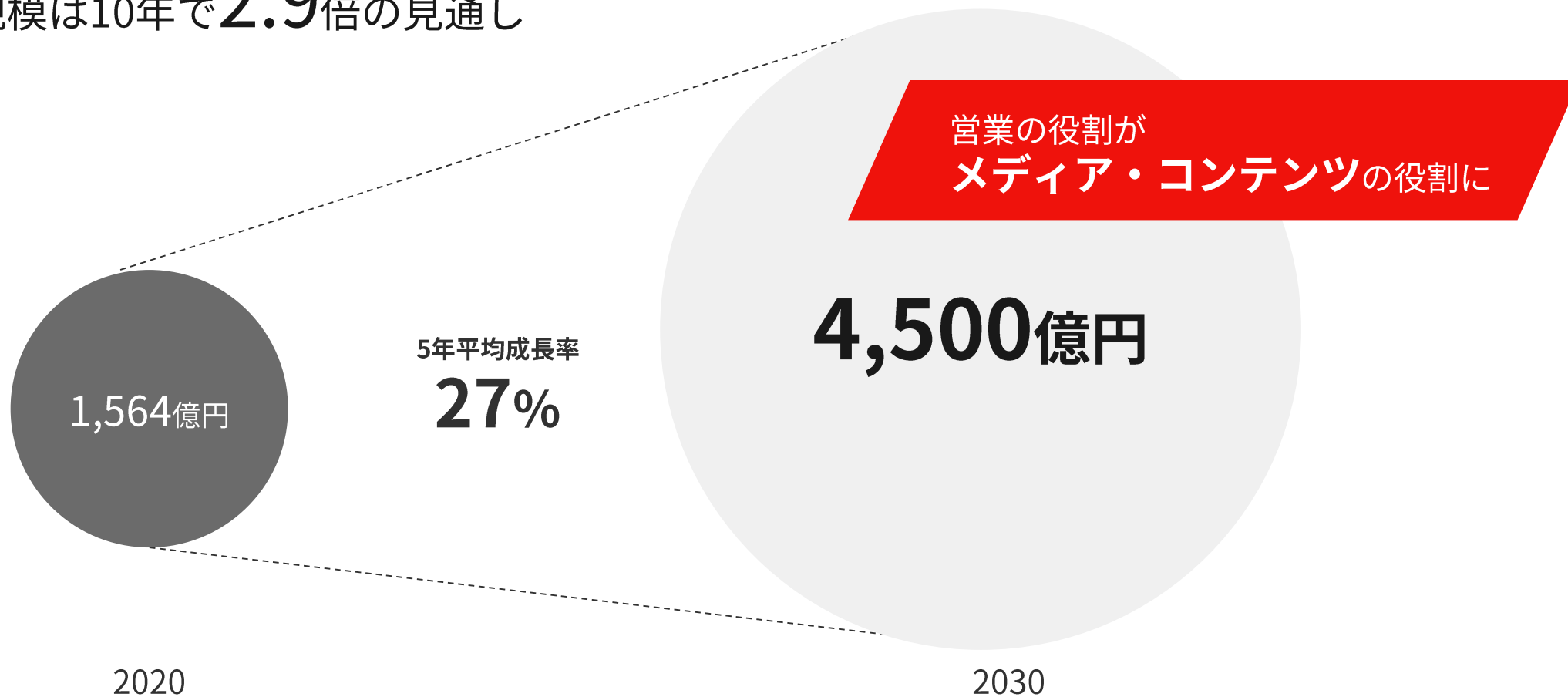
# テクノロジーの「買い手」と「売り手」を結ぶ国内最大級のデータホルダー



# デジタルメディア・コンテンツに営業の代わり（名刺交換）をさせるサービス



当社は、営業・マーケティングのDXを実現  
市場規模は10年で**2.9**倍の見通し



(『2022 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編/ベンダー戦略編』まとまる (2022/3/15発表 第22025号) -富士キメラ総研)  
<https://www.fcr.co.jp/pr/22025.htm>



**1** 買い手、売り手両面の拡大



社会の革新

**2** ソリューションの高度化&多様化



マーケティングの革新

**3** 革新的メディアテクノロジーへの適応  
それによって生まれる新市場の開拓



メディアの革新

**4** 発展に伴う弊害やリスクの抑制

これまで

これから



買い手、売り手両面の拡大

IT

産業  
テクノロジー

クラウド・SaaS

産業DX



ソリューションの高度化&多様化

リードジェン

デジタルイベント

データドリブン

次世代  
デジタルイベント



革新的メディアテクノロジーへの適応。それによって生まれる新市場の開拓

ネット専業  
での創業

スマート  
& ソーシャル

メタバース

AI  
(ex.ChatGPT)



# 産業領域拡大 × 集積データ活用

価値発揮



社会変化を察知  
集中的にコンテンツ強化

クラウド・SaaS

人工知能

セキュリティ

産業DX

脱炭素

SDGs



各モデルで相乗的に収益化  
新規開発の加速

リードジェン

デジタルイベント

運用型広告

データドリブン

高ターゲティング広告

再投資



ITmedia Inc.

企業理念

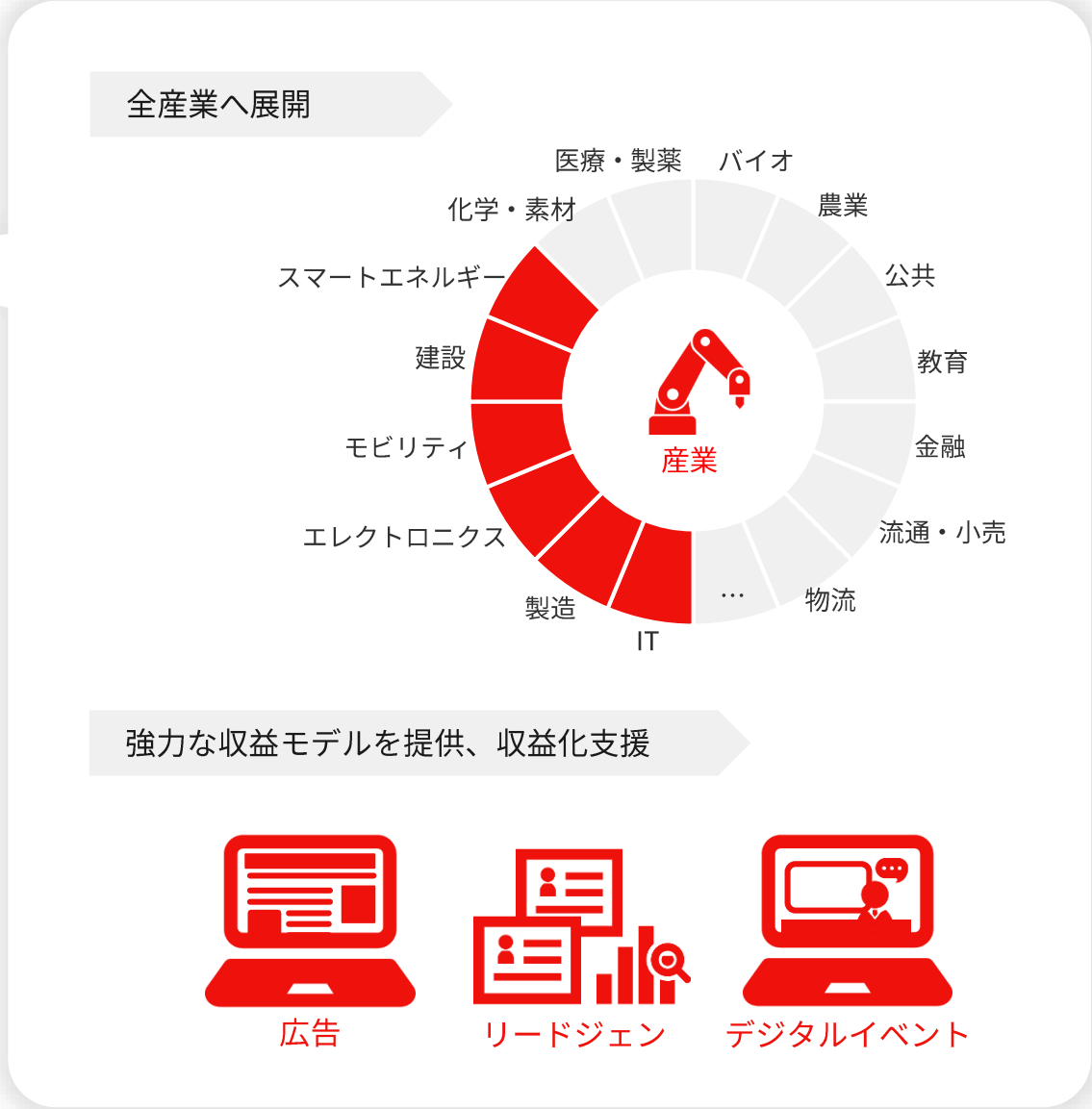
メディアの革新を通じて  
情報革命を実現し、社会に貢献する

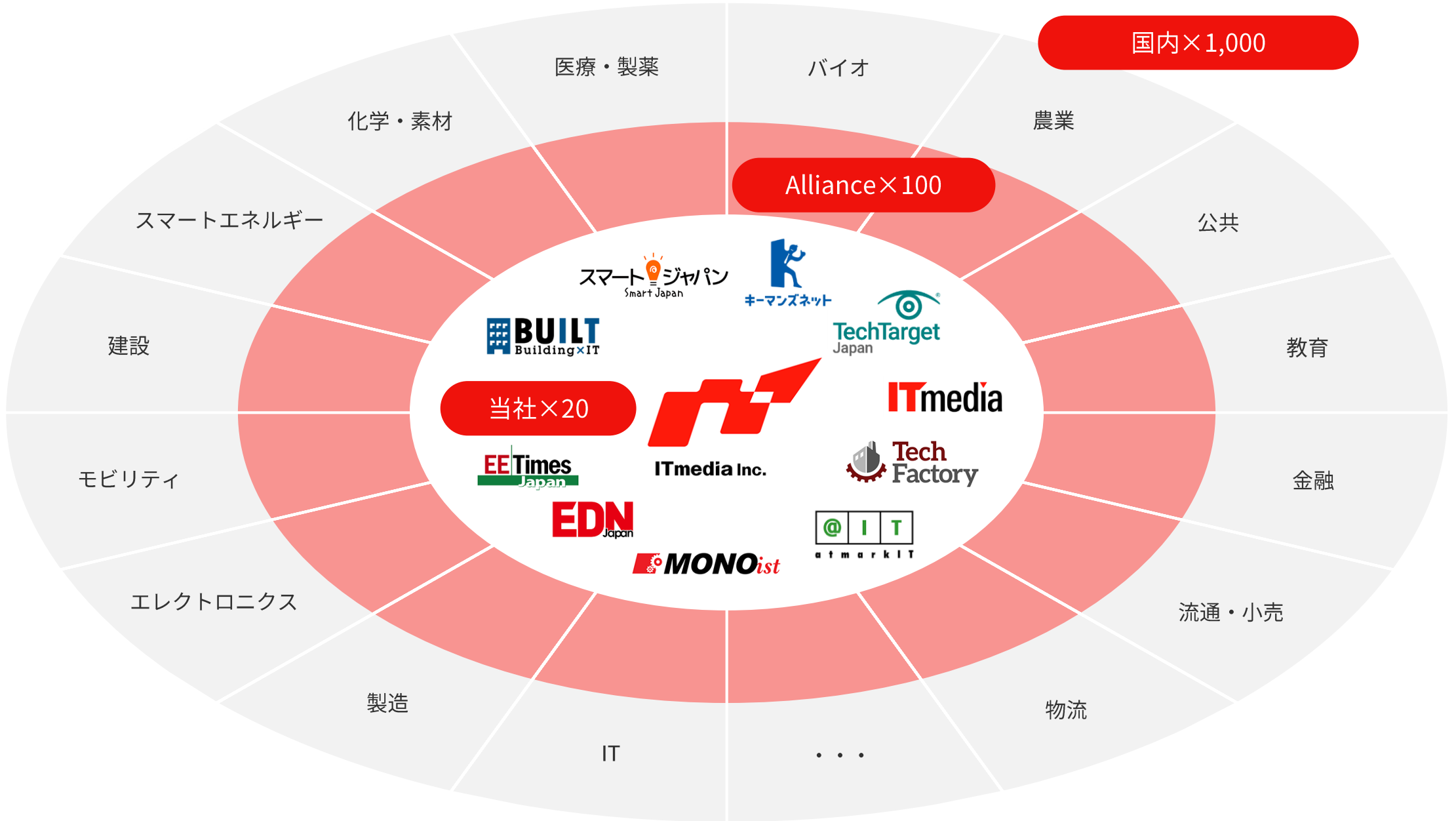
パートナーシップ

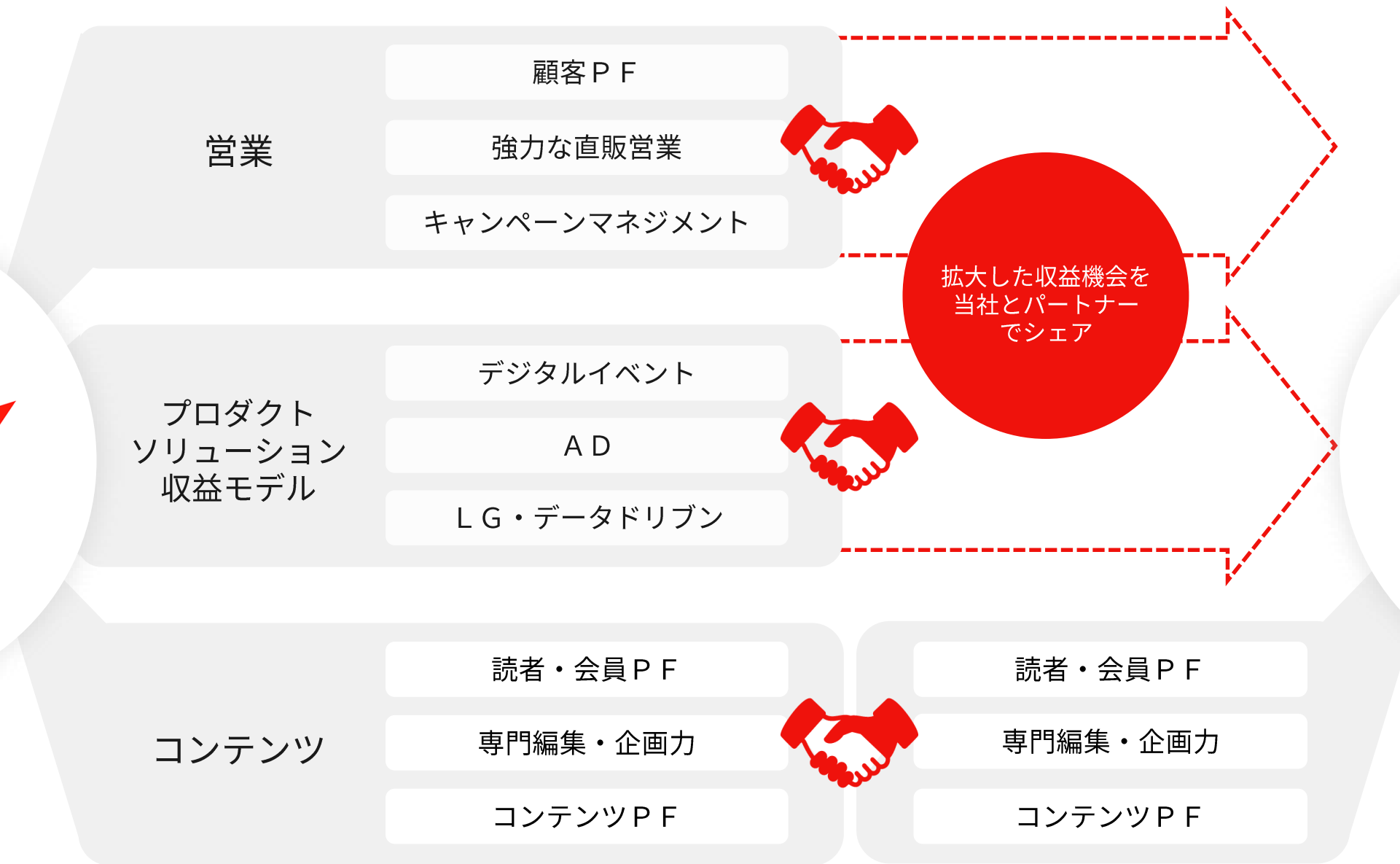


多数の各産業専門  
メディア企業

協働で各産業のDX啓発  
メディア業界への貢献









# デジタルイベントにて先行。パートナーとビジネスチャンスを創出

建設



リテール



金融



教育

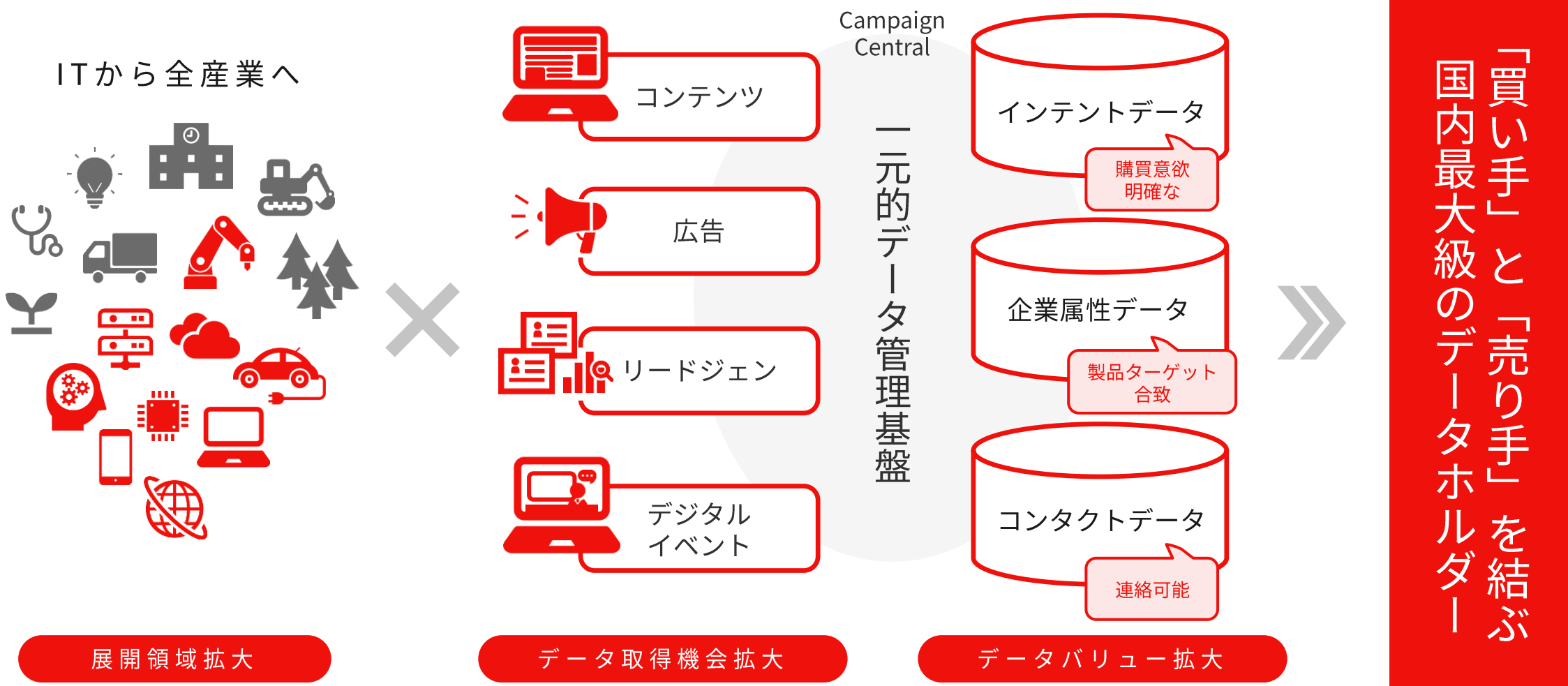


石油・科学



etc.

# 最大の総合B2Bデジタルメディア = 最大のデータホルダー





ITmedia Inc.

Our Mission

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.**

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)