



アイティメディア株式会社
2 0 2 3 年 3 月 期
付 録 資 料 編

2023年4月28日
証券コード：2148 東証プライム市場



当社の概要




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



テクノロジーのバイヤーとベンダーを 情報・データによって結び付ける 媒体

提供価値

情報革命に資する
テクノロジー専門情報



提供価値

効果的な
デジタルマーケティング



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

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



100名規模の
専門営業部隊



テクノロジー企業
2,000社の顧客

行動データ
月間4億PV超



会員データ
100万人超



リードジェン
収益



データ
ドリブン収益



外部データ
連携



レビュー
マーケティング
収益



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

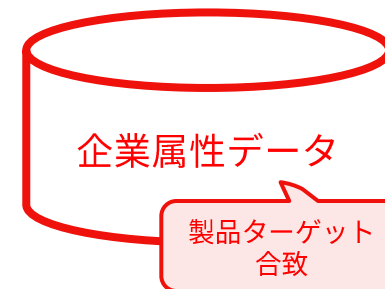
1

データ活用型サービスの開発
米国先進デジタルモデルの取り入れ



2

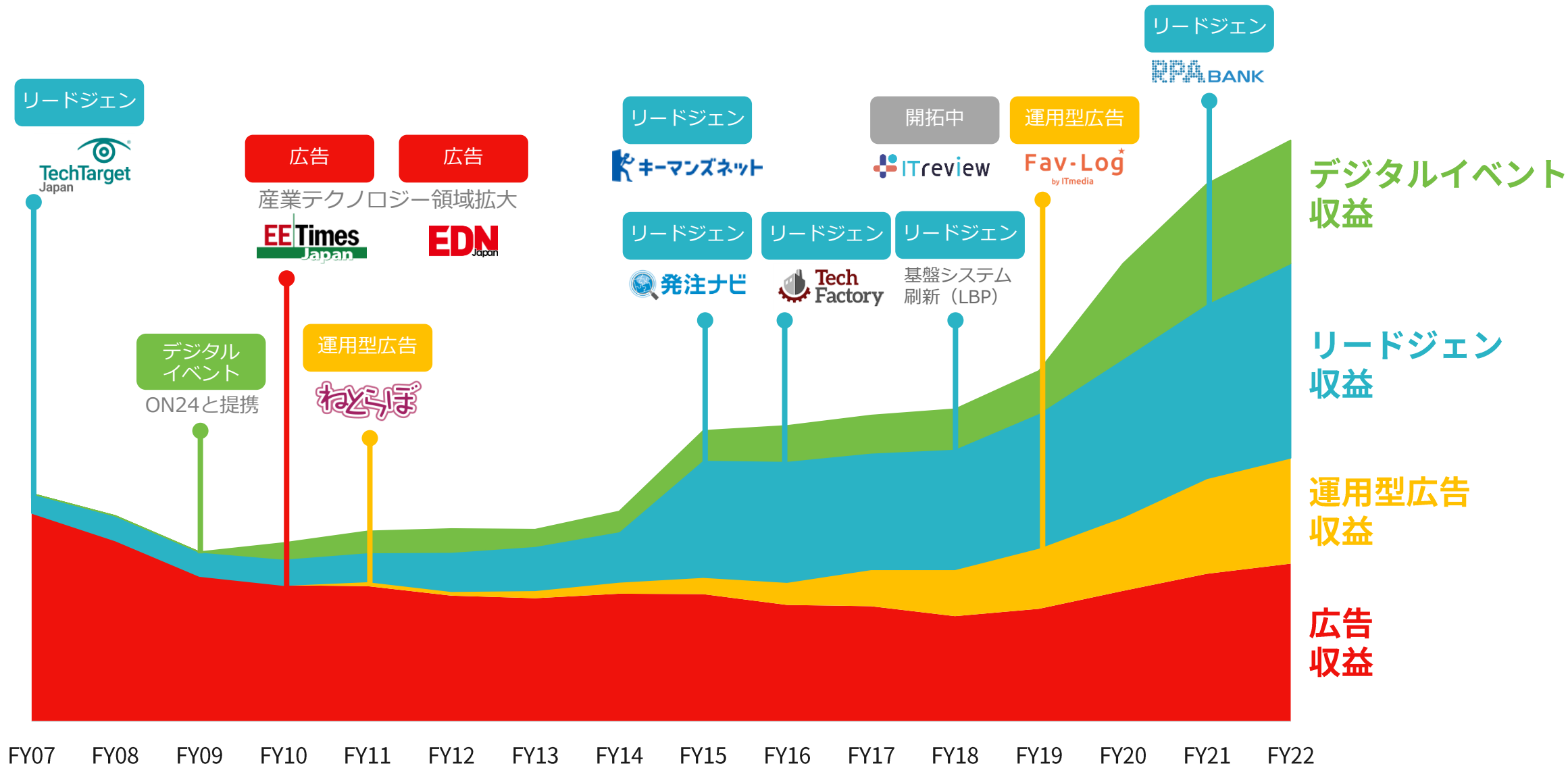
専門コンテンツが生む
1st Partyデータの質・量



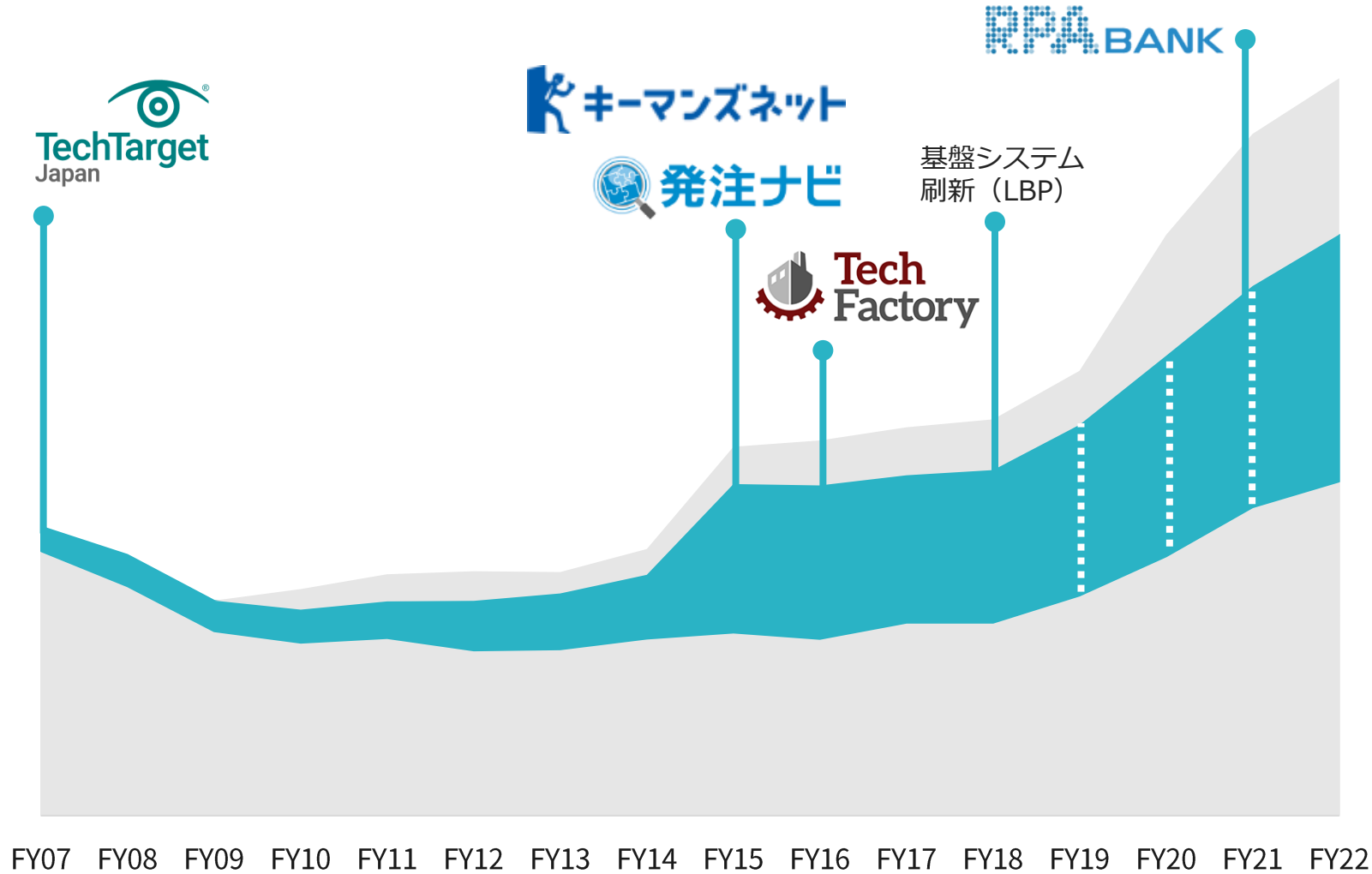
3

購買意欲の明確な
セールスリードの提供
デジタルならではの4つのコミット

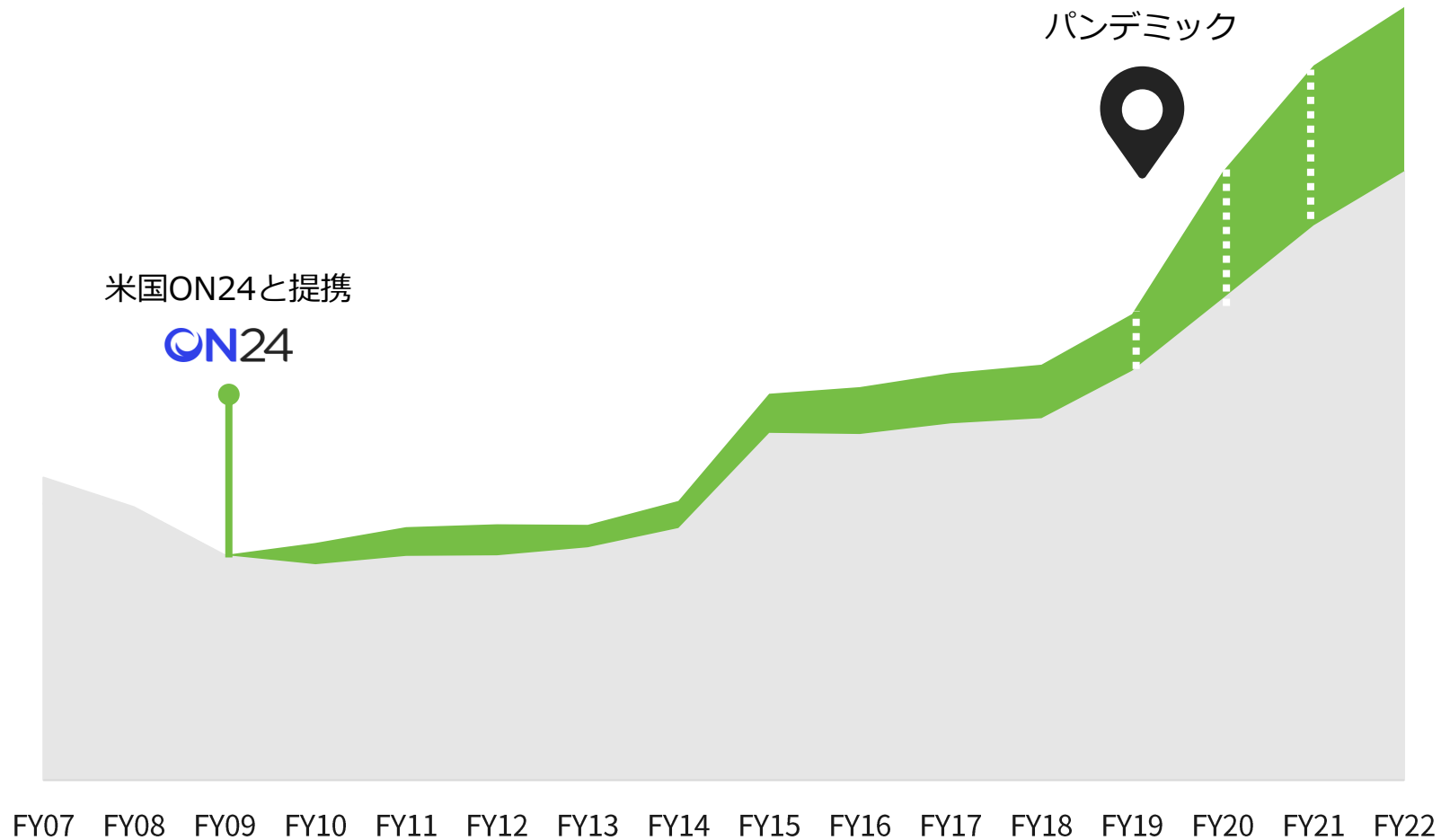




リードジェン収益：米国の先進モデル「リードジェン」の輸入・確立に成功



マーケティング、
営業のデジタル化



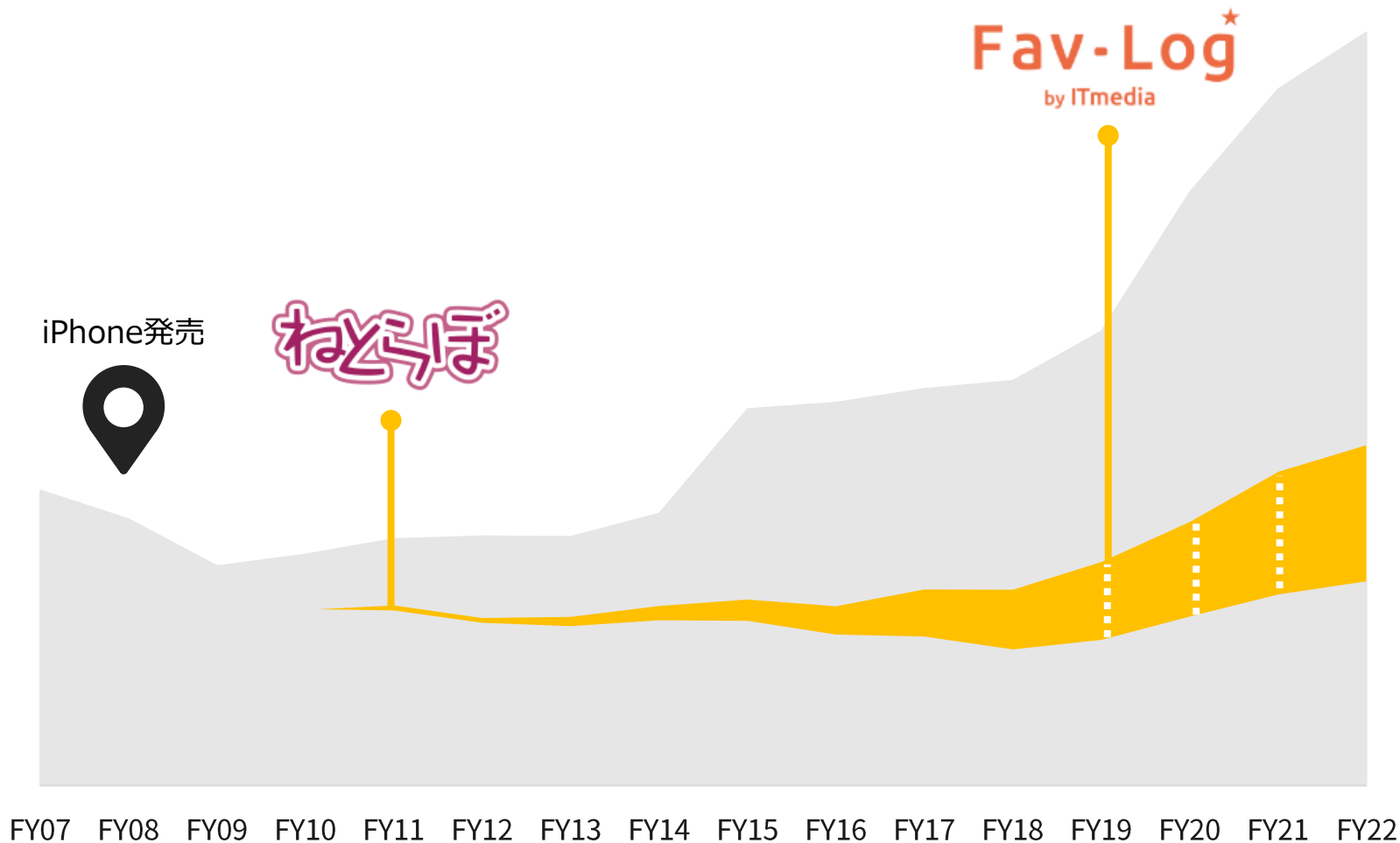
パンデミック
をきっかけに
市場が確立

Fav-Log[★]
by ITmedia

iPhone発売



ねとろぼ



月間3~4億PVの
巨大メディアに
成長

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

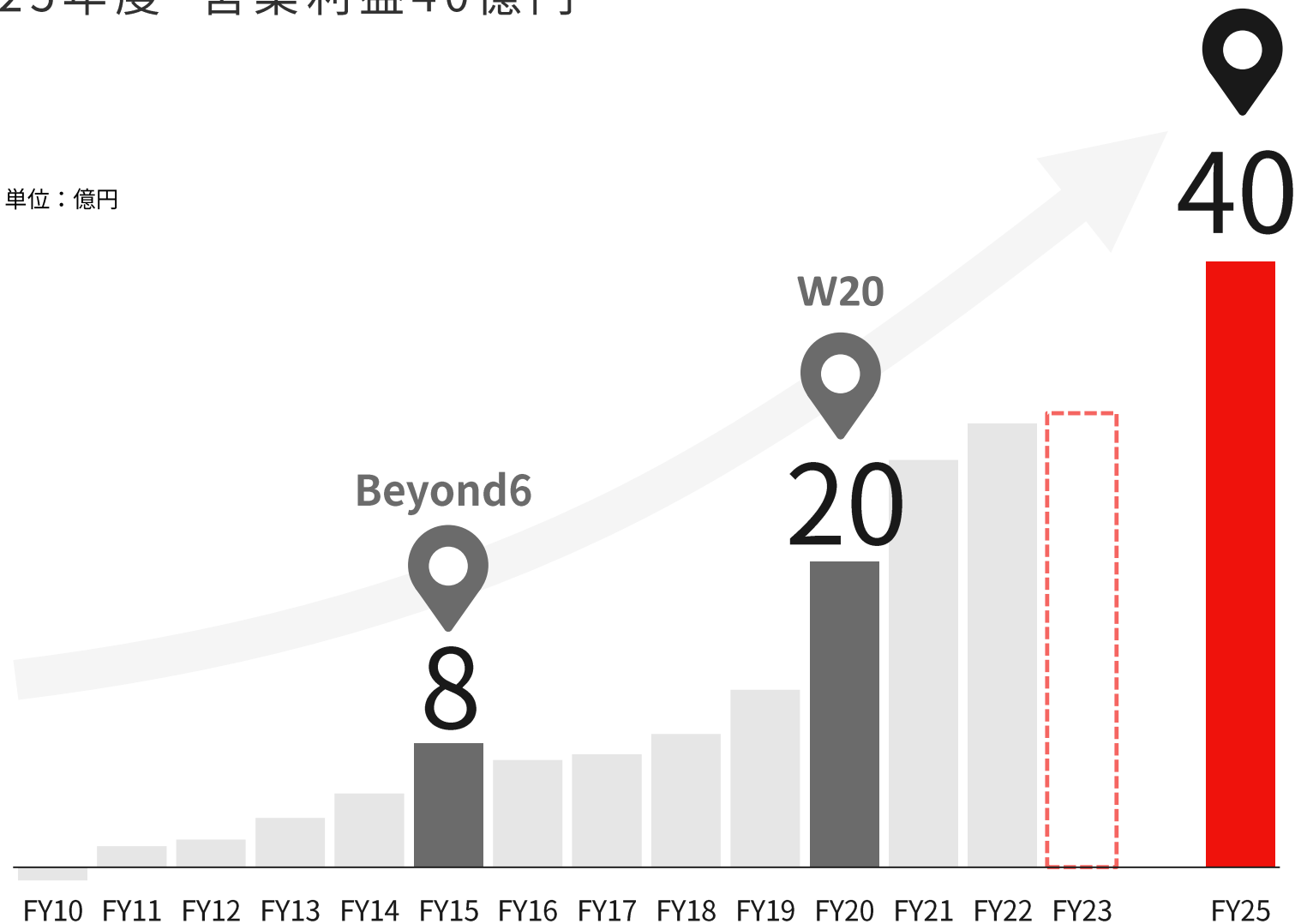
データドリブン

高ターゲティング広告

再投資

2025年度 営業利益40億円

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

「JPX日経中小型株指数」構成銘柄への選定（2022年8月31日より）



当社ではプライム市場移行に伴うステークホルダーの皆様からの期待の高まりを意識し、サステナビリティに向けた取り組みを本格化させております。

今後も株主および投資家をはじめとするステークホルダーの皆様のご期待にお応えできるよう、更なる企業価値の向上に取り組んでまいります。

※ JPX日経中小型株指数：

「投資者にとって投資魅力の高い会社」をコンセプトとし、資本の効率的活用や投資者を意識した経営などの投資基準を満たした、中小型株で構成される株価指数

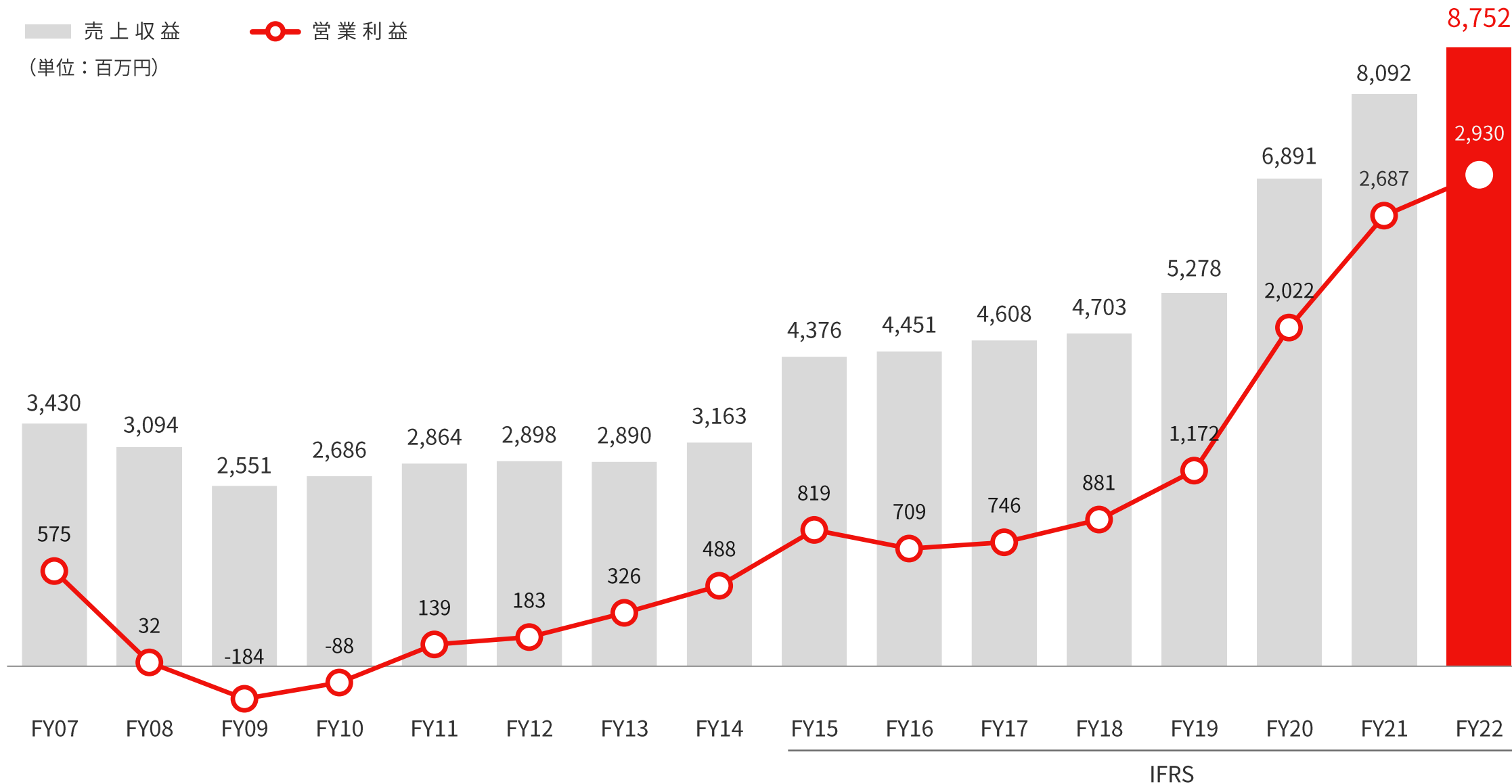


業績・KPI

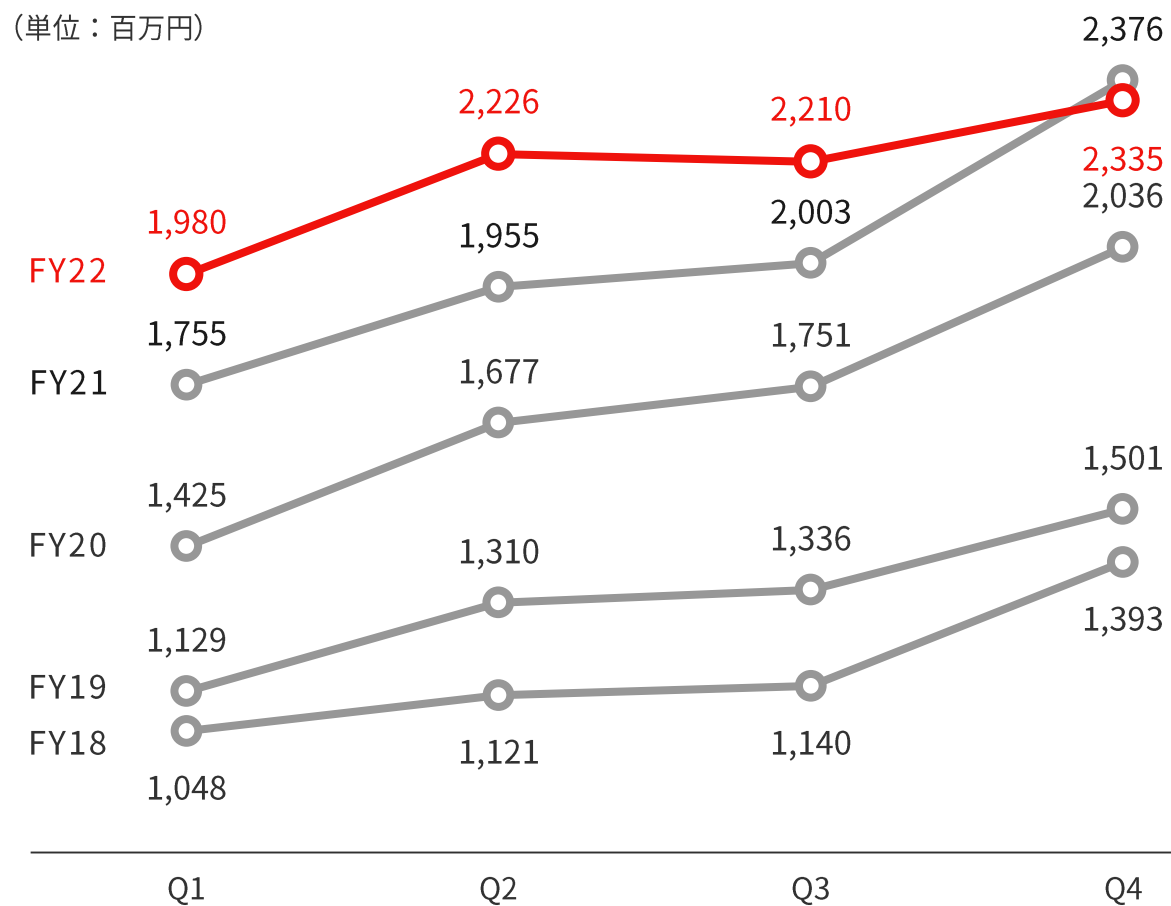
■ 売上収益

● 営業利益

(単位：百万円)



当社決算をご理解いただくために



当社業績には **四半期トレンド** があります

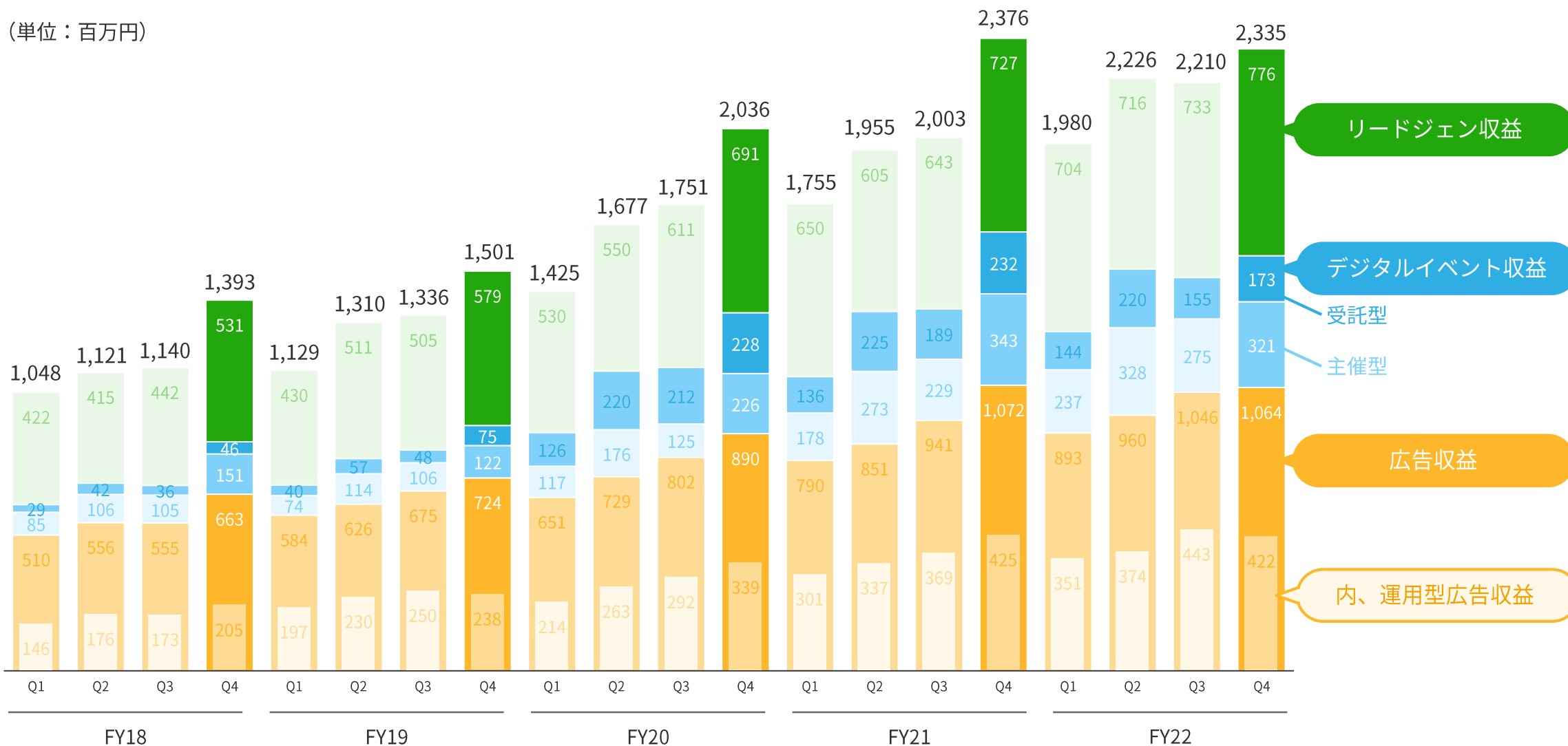
Q1：最小

Q4：最大

上記トレンドの背景：

顧客企業のマーケティング関連予算は
年度末に執行が偏る傾向

(単位：百万円)



顧客数

(単位：社)

会員数

(単位：万人)

TOTAL

	Q1累計	Q2累計	Q3累計	Q4累計
2020	897	1,184	1,423	1,669
2021	1,019	1,361	1,609	1,869
2022	1,154	1,469	1,768	2,026

	Q1	Q2	Q3	Q4
2020	96	97	99	101
2021	100*	105	108	110
2022	113	115	117*	118

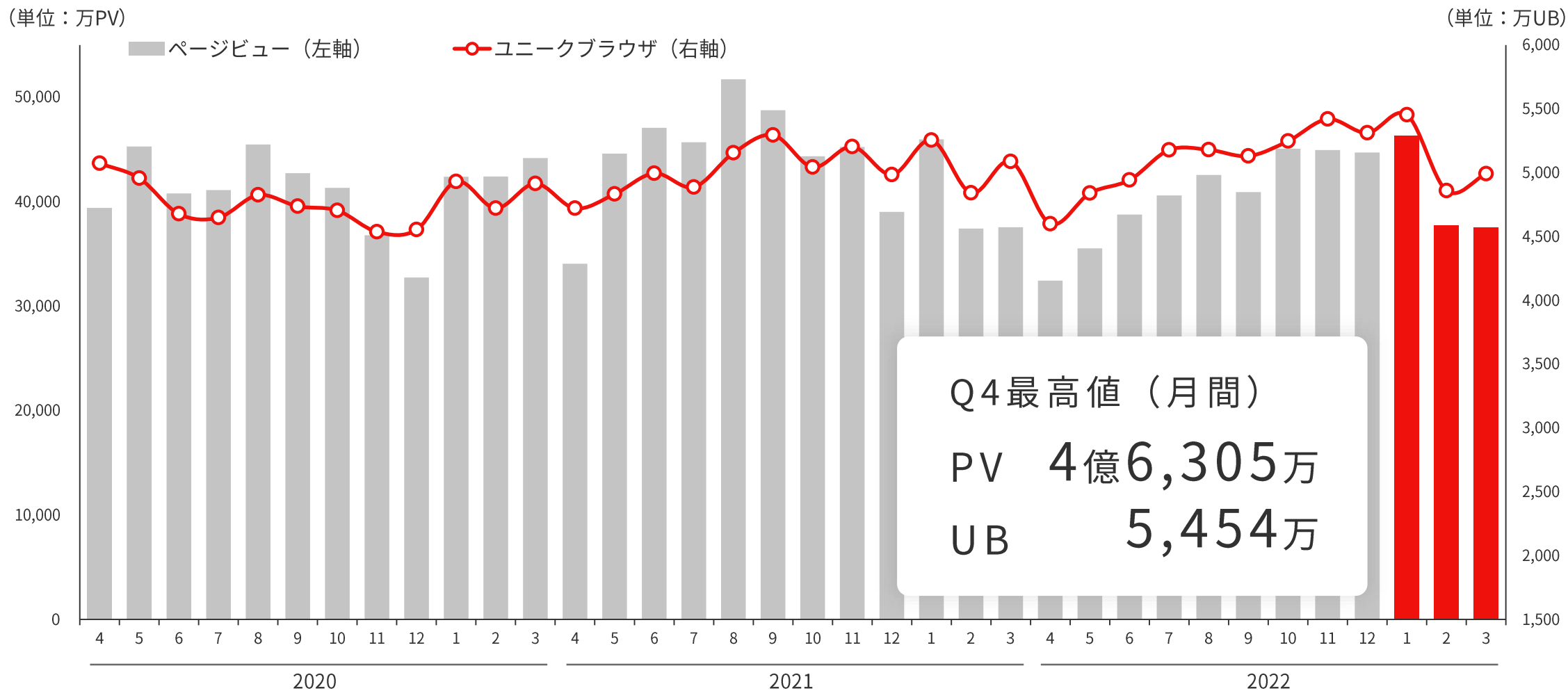
* 品質向上のため、不正確な会員データの検出作業を実施

リードジェン事業

	Q1累計	Q2累計	Q3累計	Q4累計
2020	748	964	1,127	1,320
2021	838	1,130	1,303	1,513
2022	890	1,208	1,420	1,628

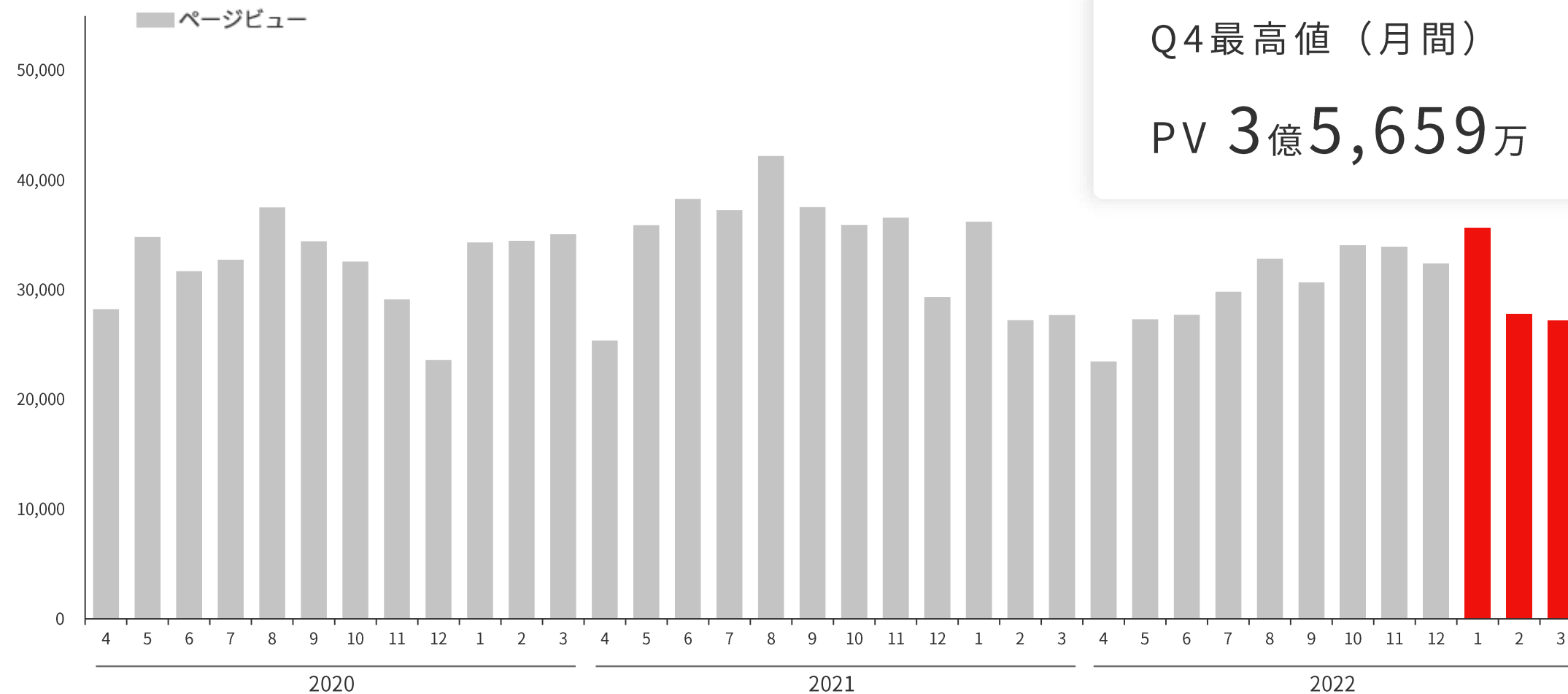
メディア広告事業

	Q1累計	Q2累計	Q3累計	Q4累計
2020	273	470	630	792
2021	355	583	752	929
2022	407	619	775	913



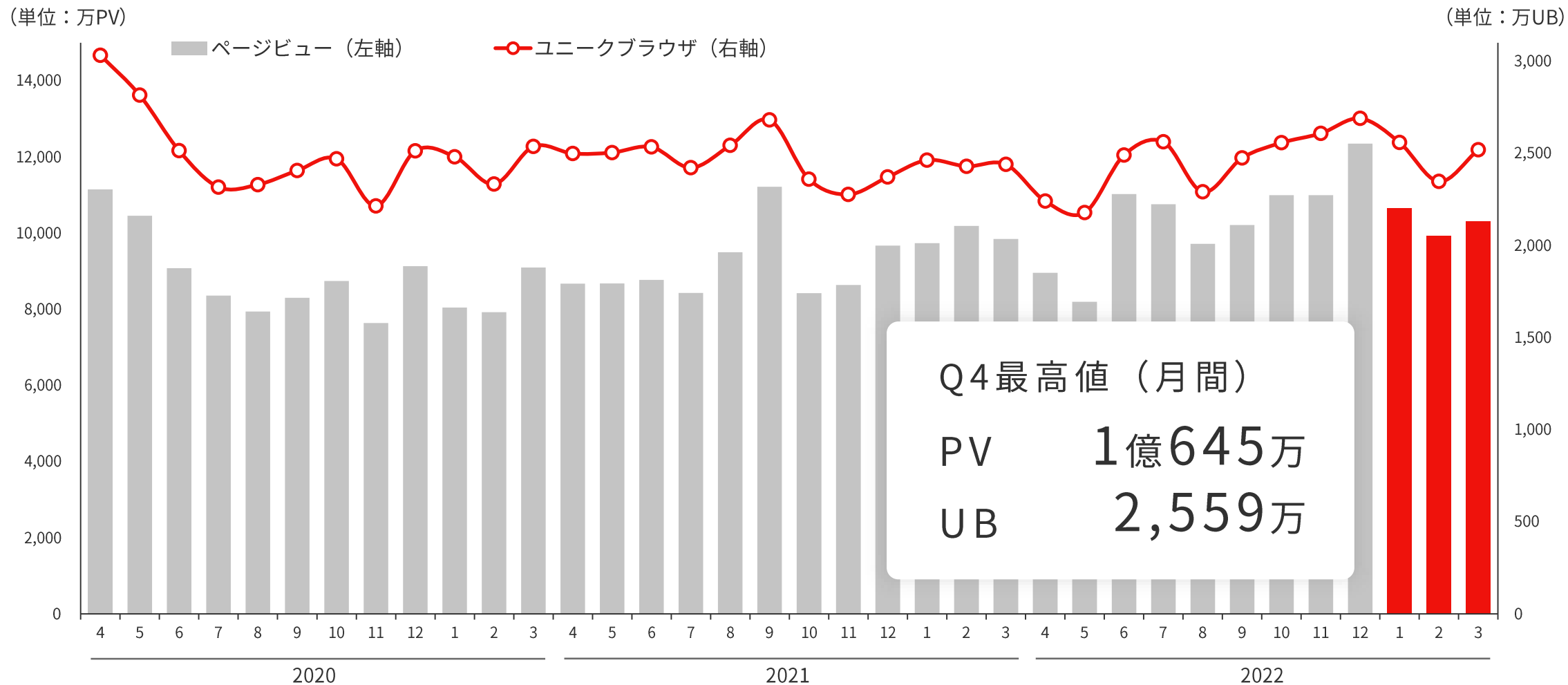
※当社が提供しているスマートデバイス向けメディアアプリの広告枠インプレッション数を総ページビュー数に加算しています。

(単位：万PV)



Q4最高値（月間）

PV 3億5,659万



当社事業 関連用語	産業テクノロジー分野	当社のメディア領域のひとつ。 エレクトロニクス、メカトロニクス、ロボティクス、新エネルギーなど、製造業／モノづくりにおけるテクノロジーについての情報を扱う。
	メディア広告事業	当社の事業セグメントのひとつ。自社運営メディアの広告枠、およびメディアコンテンツを活用した企画商品を販売する事業。
	リードジェン事業	当社の事業セグメントのひとつ。専門メディア群から得られるデータを活用して特定のB2B商材に関心の高いユーザーを判別し、顧客企業に見込み顧客リストとして提供する事業。
	LBP	LeadGen Business Platformの略。2018年11月に稼働したリードジェン事業の新基盤システム。
マーケティング 用語	B2B／B2C	Business to Business／Business to Consumerの略。企業間の商取引、企業と一般消費者との間の商取引のこと。B2BとB2Cとではマーケティングの手法が大きく異なっており、当社の運営メディアにおいては、ビジネス／企業で利用する機器についての情報を取り扱うメディアをB2B、個人／一般コンシューマーが利用する機器についての情報を取り扱うメディアをB2Cと区分している。
	リード／セールスリード (Sales Lead)	営業見込み顧客のこと。自社の製品に関心を持ったターゲットを捕捉し、リストアップすることがB2Bマーケティングの始点とされる。
	BANT情報	Budget (予算)、Authority (決裁権)、Needs (ニーズ)、Timeframe (導入予定時期) のこと。単なる名刺情報に留まらず、こうした情報が付加されることで、ひとつひとつのセールスリードの価値が明確になる。
	リードジェネレーション／ リードジェン (Lead Generation)	Webサイトでのコンテンツ掲載や展示会への出展、セミナー開催などを通じて見込み顧客の情報を獲得するマーケティングの手法。リードジェンと略される。
	リードナーチャリング (Lead Nurturing)	すぐには購買につながらないセールスリードに対し、継続的にコミュニケーションを図ることで購買にまで育成していく活動。B2Bマーケティングにおいて、リードジェネレーションの次のプロセスとして位置付けられる。
	リードクオリフィケーション (Lead Qualification)	収集したセールスリードについて、属性情報やこれまでのコミュニケーションの履歴から購買可能性等を判断し、営業の優先順位を付ける活動。B2Bマーケティングにおいて、リードジェネレーション、リードナーチャリングの次のプロセスとして位置付けられる。
	マーケティングオートメーション ／MA	見込み顧客の発見から購買に至るまでのマーケティングの一連のプロセスを自動化する仕組みのこと。リードジェネレーションもそのプロセスの一部として位置付けられている。
	Account Based Marketing (ABM)	企業単位でターゲットを捉えるマーケティングの考え方。企業内にある顧客関連の情報を統合、既存の顧客も含めて売上の最大化につながる企業を優先ターゲットに設定し、マーケティングプロセス全体を最適化する。コンセプトとしてマーケティングオートメーションツールとの相性が良く、同ツールの普及と合わせて注目が高まっている。
	Webセミナー／Webcast	動画等を活用し、セミナーをインターネット上で開催する仕組み。
バーチャルイベント	動画等を活用し、展示会／見本市をインターネット上で開催する仕組み。実際の展示会のように企業がブースを設け、資料の配布や動画によるセッション等を展開することが可能で、来場者の情報（セールスリード）をデジタルデータとして管理することができる。	



- 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「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。



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