

アイティメディア株式会社
2024年3月期 第1四半期
決算説明資料

2023年7月31日
証券コード：2148 東証プライム市場



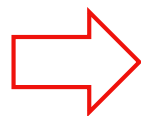


- 本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、資料作成時点で入手可能な情報に基づき判断した予想であり、不確実な要素を含んでいます。実際の業績は、さまざまな要因及び業況の変化により、記載されている予想とは大きく異なる可能性があることをご了承ください。
- 当社の業績に影響を与える事項は「2023年3月期有価証券報告書」の「事業等のリスク」に記載されておりますので、ご参照ください。ただし、業績に影響を与える要素は「事業等のリスク」に記載されている事項に限定されるものではないことをご留意ください。リスクや不確実な要素には、将来の出来事から発生する重要かつ予測不可能な影響も含まれます。
- 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。

当期より報告セグメントを見直し

リードジェン事業
メディア広告事業



BtoBメディア事業
BtoCメディア事業

旧セグメント

リードジェン事業

売上収益 816百万円
営業利益 182百万円

リードジェン

受託型
デジタルイベント

メディア広告事業

売上収益 986百万円
営業利益 232百万円

主催型
デジタルイベント

広告

運用型広告

新セグメント

BtoBメディア事業

売上収益 1,500百万円
営業利益 361百万円

リードジェン

受託型
デジタルイベント

主催型
デジタルイベント

広告

BtoCメディア事業

売上収益 301百万円
営業利益 53百万円

運用型広告





2024年3月期 Q1業績概況

BtoBメディア事業

BtoCメディア事業

2024年3月期 業績予想

当社事業の概要と成長戦略

株主還元・サステナビリティ

Q1減収減益。不透明な外部環境が想定よりも悪化
当期中は影響が残る想定

業績

外部環境・概況

Q1実績

減収減益

売上収益 1,802百万円 (▲9%)

- ・ リードジェン収益 + 0%
- ・ デジタルイベント収益 ▲17%
- ・ 広告収益 ▲11%
- ・ 運用型広告収益 ▲14%

営業利益 414百万円 (▲34%)

当社を取り巻く市場環境の影響が短期的に拡大

米国テクノロジー市況の悪化

- ・ 外資系企業の広告出稿が鈍化

コロナ収束期待に伴うフィジカルへの揺り戻し

- ・ 国内系企業中心にデジタルイベント需要が減速

運用型広告市場は想定より悪化

一部検索アルゴリズムへの対応で減衰発生

業績予想

減速はQ1がピークと想定

当期中は影響が残る見通し

売上収益 8,320百万円 (▲ 5%)

営業利益 2,400百万円 (▲18%)

自己株式取得を決定

引き続き市場環境は軟調と予想

米国テクノロジー市況の悪化

- ・ 下期以降で改善を期待

コロナ収束期待に伴うフィジカルへの揺り戻し

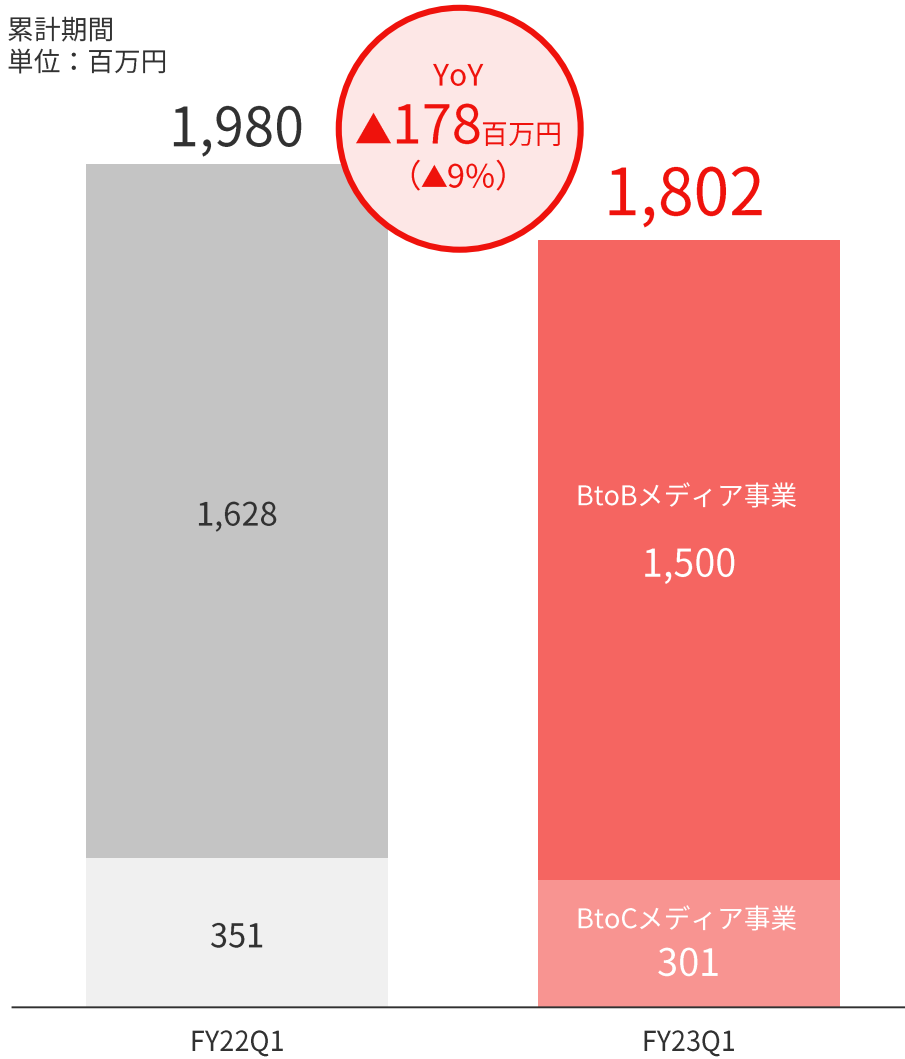
- ・ 揺り戻しは上期がピークと想定

運用型広告市場

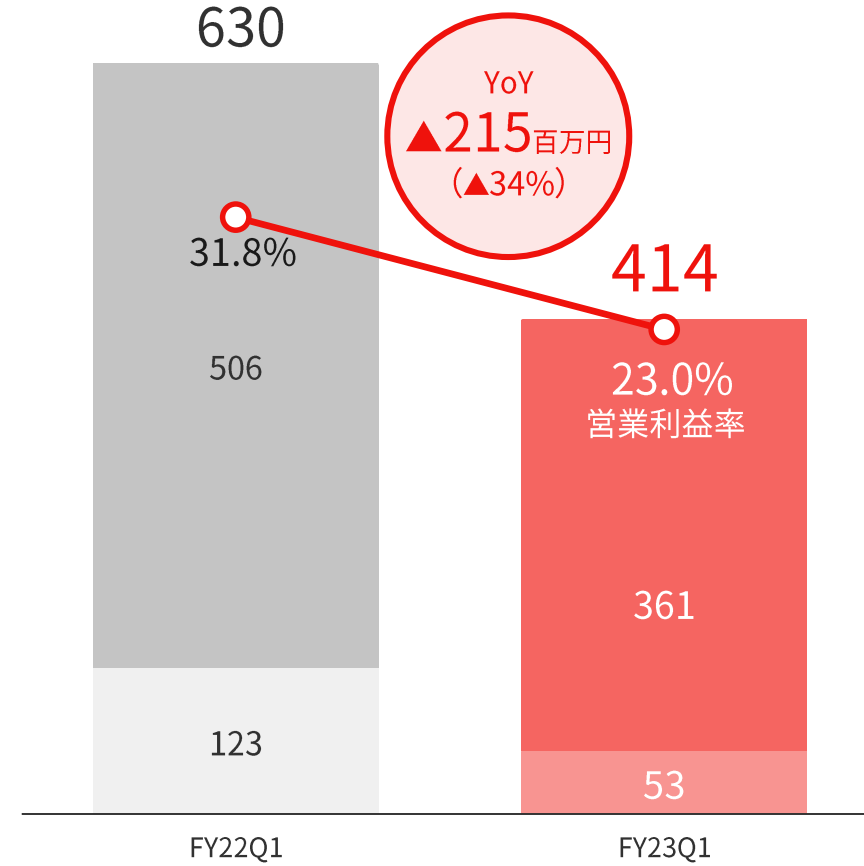
- ・ 緩やかな改善を見込む

売上収益

累計期間
単位：百万円

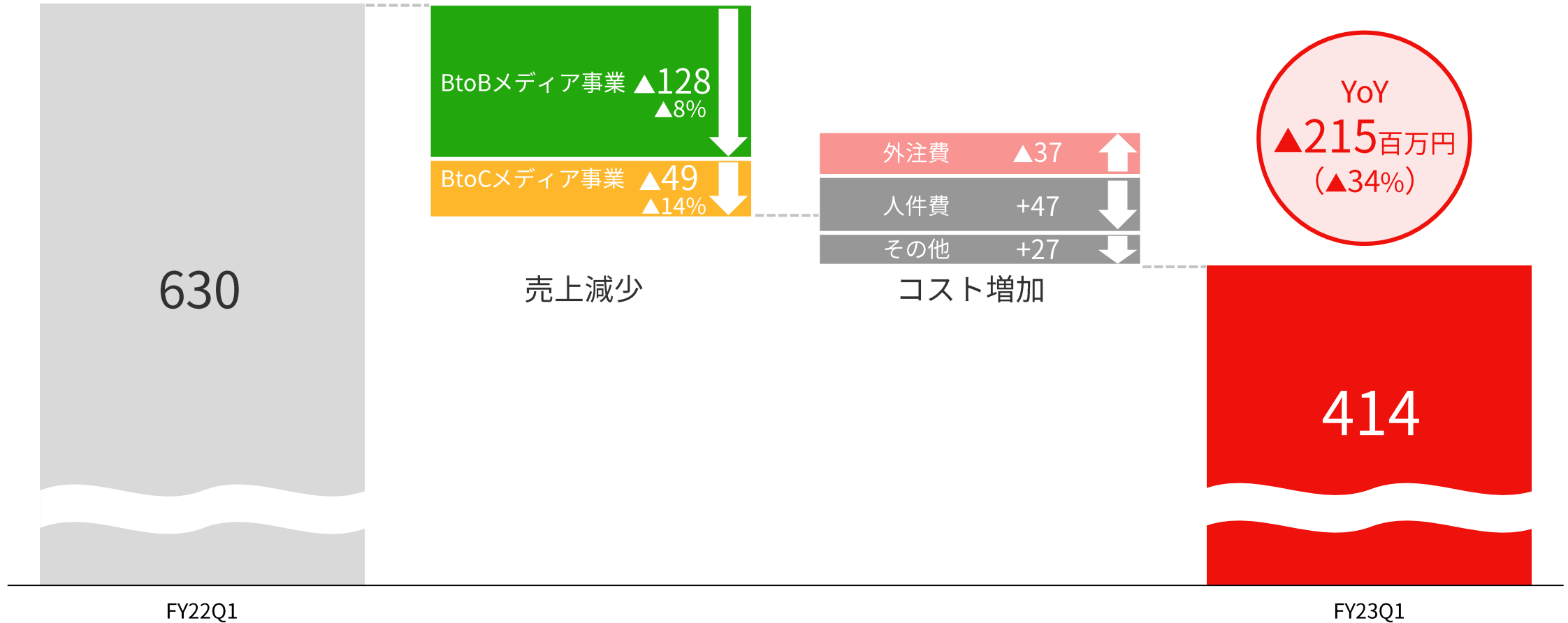


営業利益



減収減益。外注費抑制も人件費が増加

累計期間
単位：百万円



累計期間 単位：百万円	FY22Q1		FY23Q1		増加額	増減率
	金額	売上比	金額	売上比		
売上収益	1,980	100.0%	1,802	100.0%	▲178	▲9.0%
総コスト	1,349	68.2%	1,387	77.0%	+37	+2.8%
（うち人件費）	730	36.9%	777	43.1%	+47	+6.4%
EBITDA	693	35.0%	482	26.7%	▲211	▲30.5%
営業利益	630	31.8%	414	23.0%	▲215	▲34.2%
税引前利益	629	31.8%	417	23.2%	▲212	▲33.7%
四半期利益	428	21.6%	280	15.6%	▲147	▲34.5%
親会社の所有者 に帰属する四半期利益	428	21.6%	280	15.6%	▲147	▲34.5%

※ 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

累計期間 単位：百万円	FY22Q1	FY23Q1	差異
営業活動による キャッシュ・フロー	77	148	+71
投資活動による キャッシュ・フロー	▲5	▲125	▲119
財務活動による キャッシュ・フロー	▲273	▲301	▲27
現金及び現金同等物の増減額	▲201	▲277	▲75
現金及び現金同等物の期首残高	6,815	7,978	+1,162
現金及び現金同等物の期末残高	6,613	7,701	+1,087

営業CF 主な内訳

税引前四半期利益	+417
減価償却費及び償却費	+67
営業債権及びその他の債権の減少額	+243
営業債務及びその他の債務の減少額	▲93
法人所得税の支払額	▲472

投資CF 主な内訳

有形固定資産及び無形資産の 取得による支出	▲113
--------------------------	------

財務CF 主な内訳

配当金の支払	▲268
リース負債の支払額	▲34

単位：百万円		23年3月末	23年6月末	差異
資産の部	流動資産	9,996	9,450	▲546
	非流動資産	1,161	1,395	+234
	資産合計	11,158	10,845	▲312
負債の部	流動負債	1,668	1,254	▲413
	非流動負債	60	156	+95
	負債合計	1,729	1,411	▲317
資本の部	資本金/資本剰余金	3,969	3,971	+1
	利益剰余金	6,603	6,607	+3
	自己株式	▲1,144	▲1,144	-
	他包括利益累計額	-	0	+0
	親会社の所有者に 帰属する持分	9,429	9,434	+5
	資本合計	9,429	9,434	+5
1株当たり 親会社の所有者に帰属する持分	476.37円	476.55円	+0.18円	
親会社所有者帰属持分比率	84.5%	87.0%	+2.5pt	

資産合計

現金及び現金同等物	▲277
営業債権及びその他の債権	▲243
その他の流動資産	▲23
使用権資産	+224

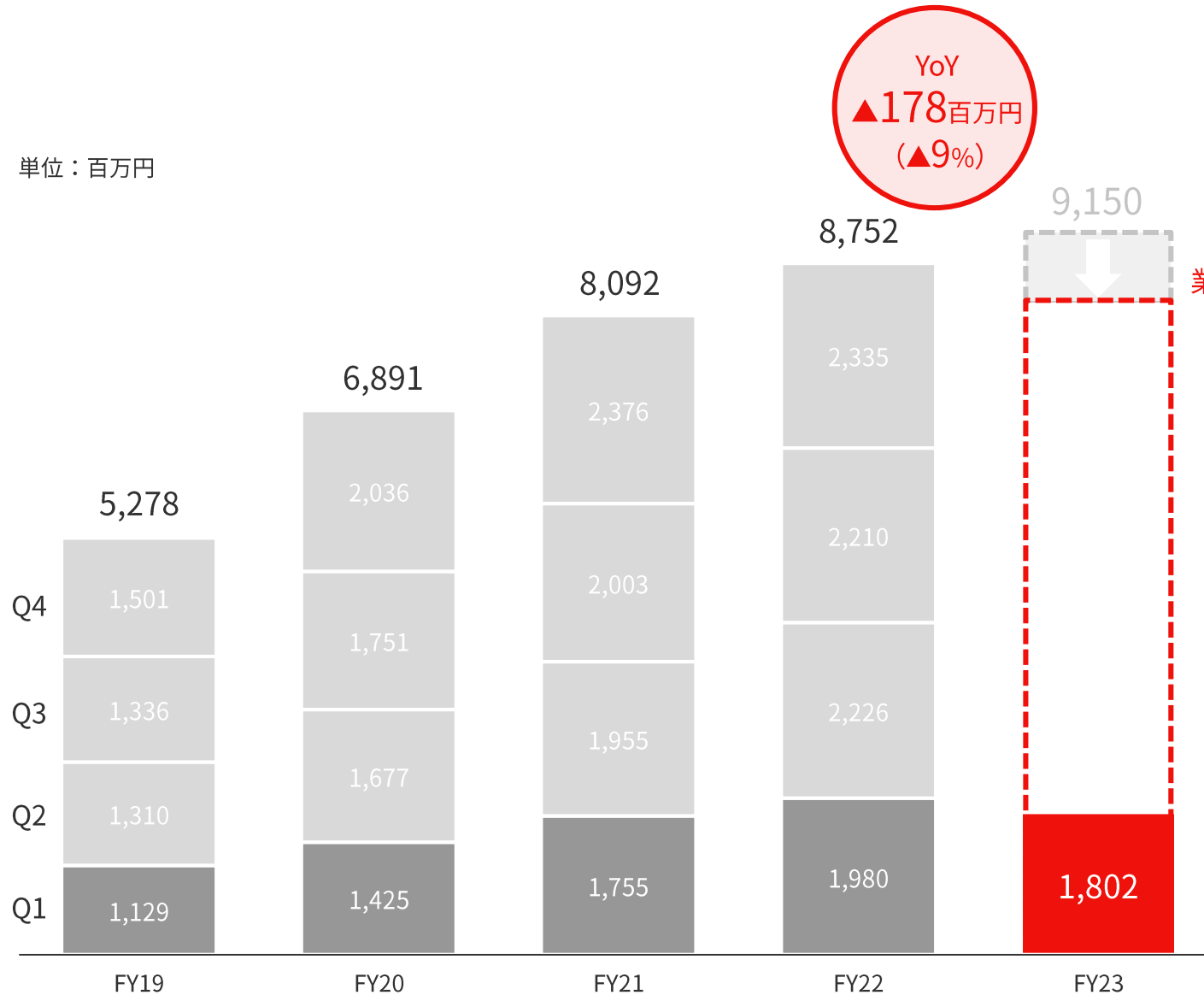
負債合計

営業債務及びその他の債務	▲169
リース負債	+214
未払法人所得税	▲335
その他の流動負債	▲27

資本合計

利益剰余金	+3
うち、四半期利益	(+280)
うち、剰余金の配当	(▲277)

単位：百万円



YoY
▲178百万円
(▲9%)

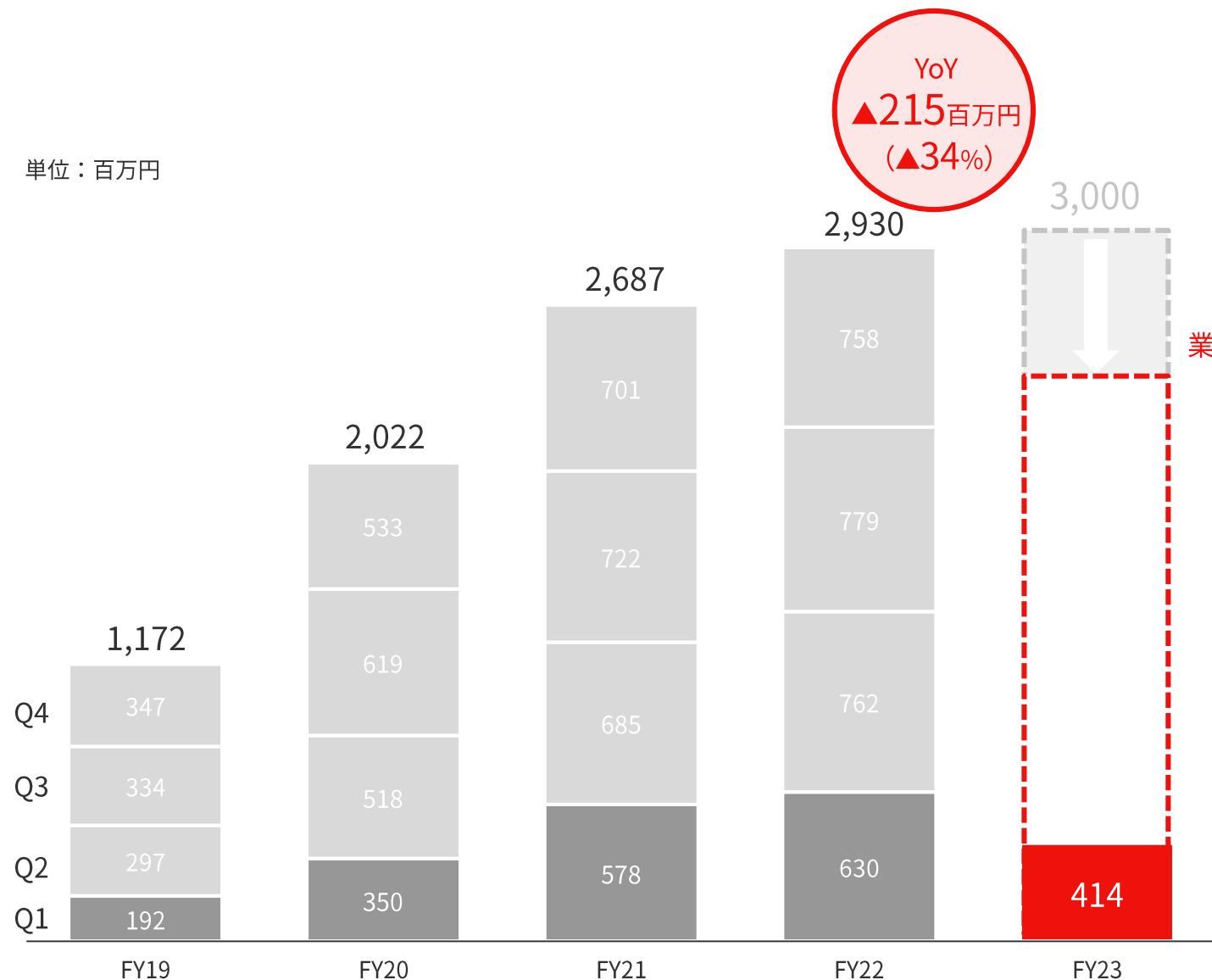
業績予想修正
8,320

減収

Q1会計 1,802百万円

前期比 ▲178百万円
(▲9%)

単位：百万円



減益

Q1会計

414百万円

前期比

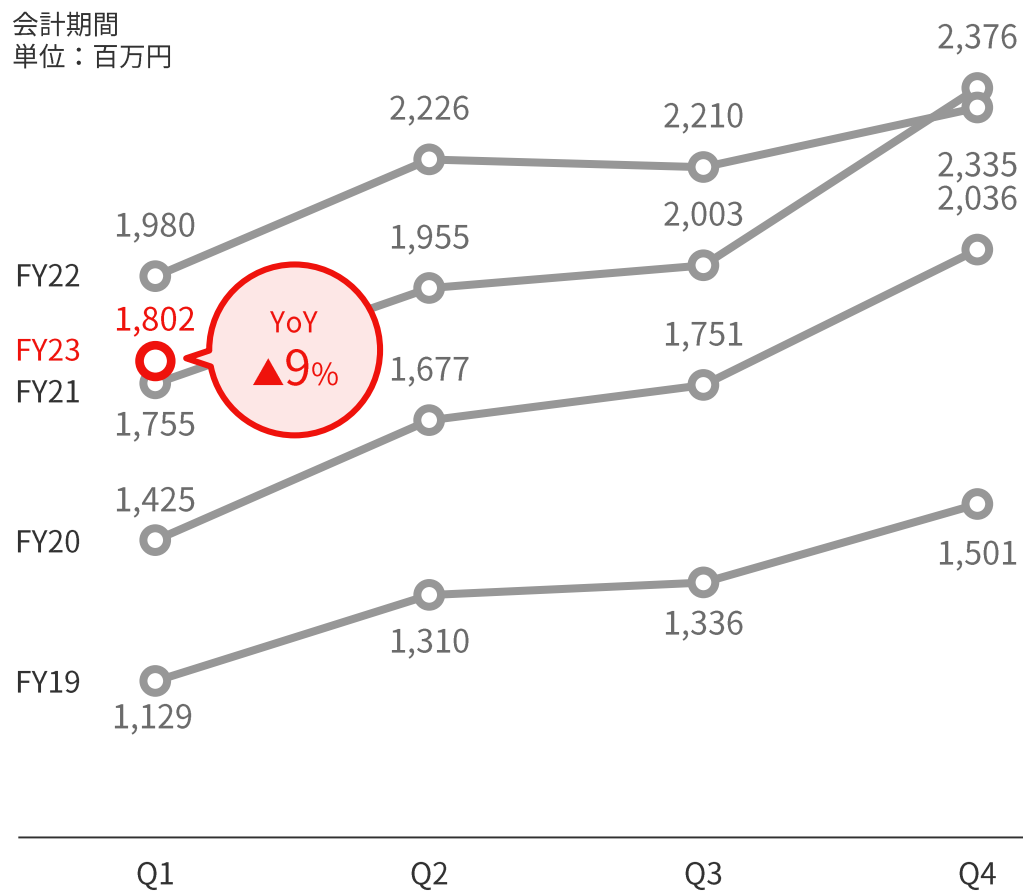
▲215百万円
(▲34%)

業績予想修正
2,400

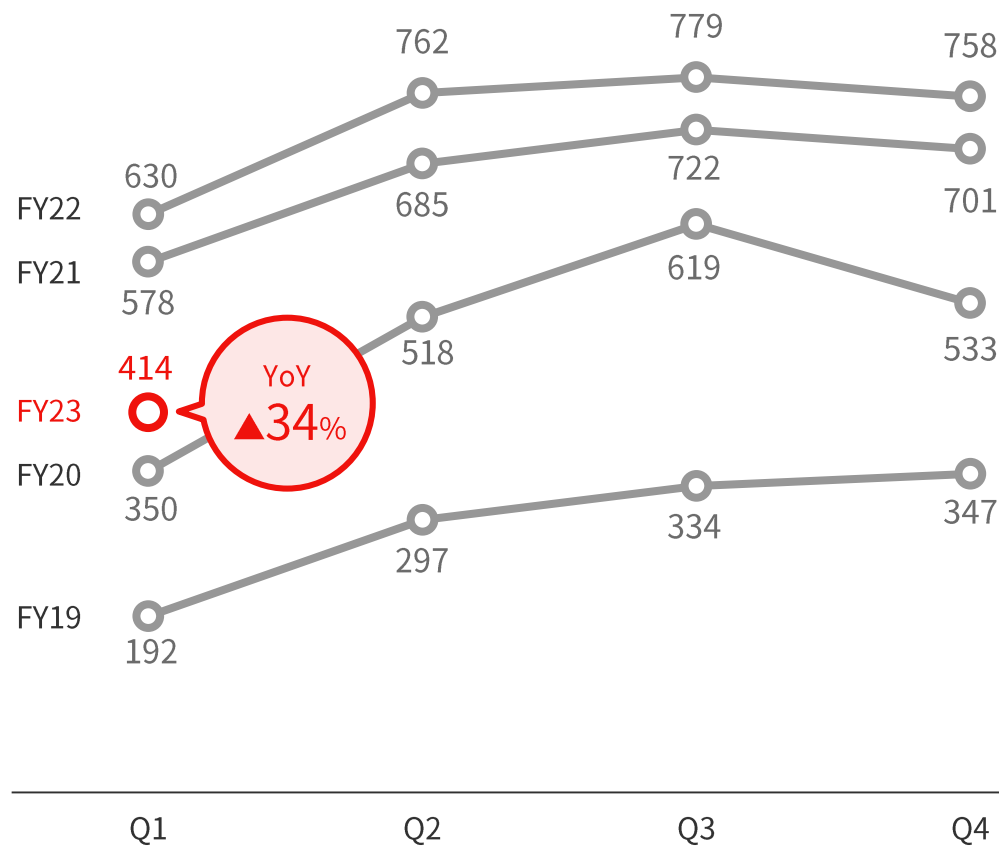
YoY
▲215百万円
(▲34%)

Q1は固定費の割合が大きく、減収に対し減益が拡大

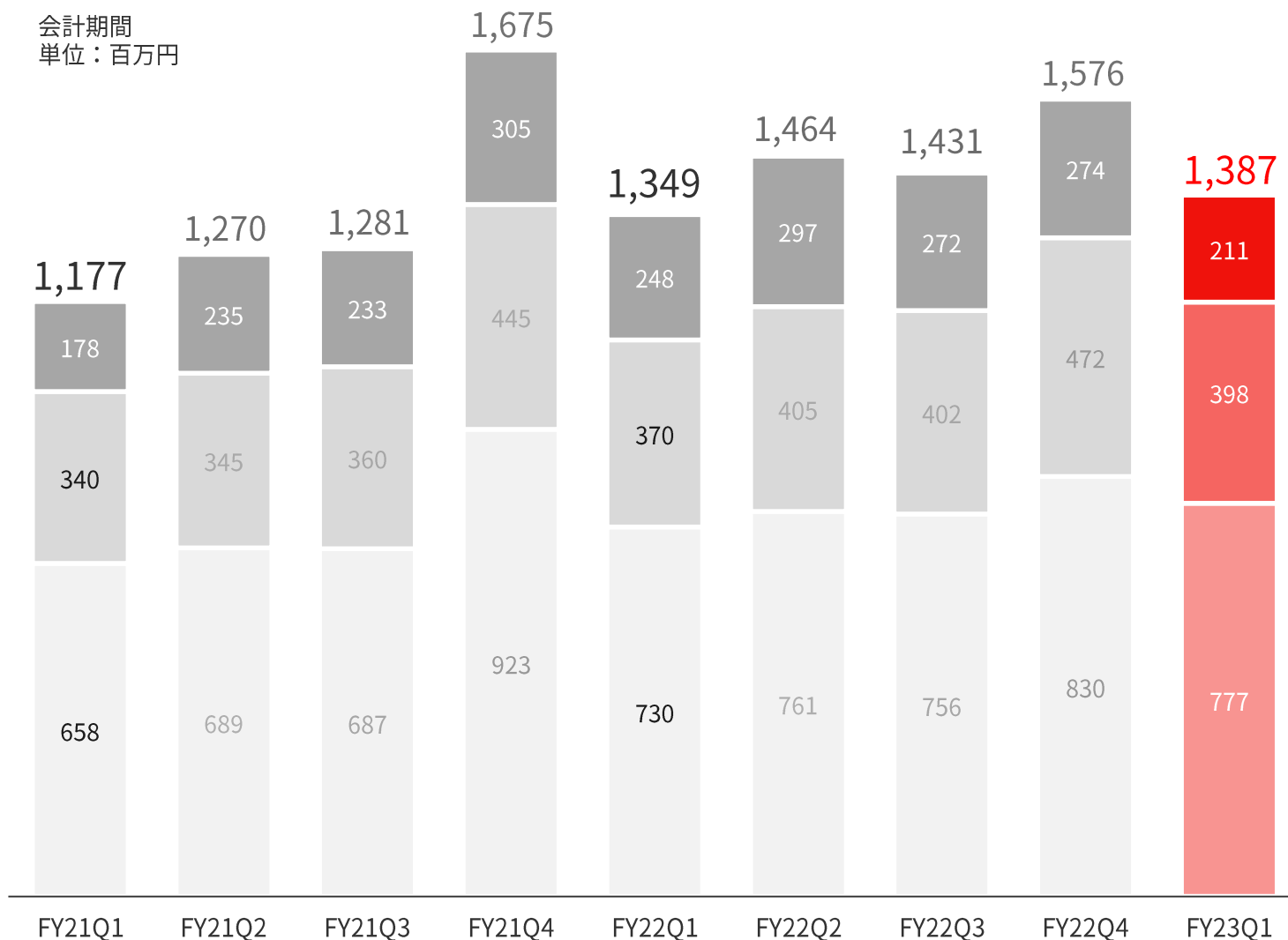
売上収益



営業利益



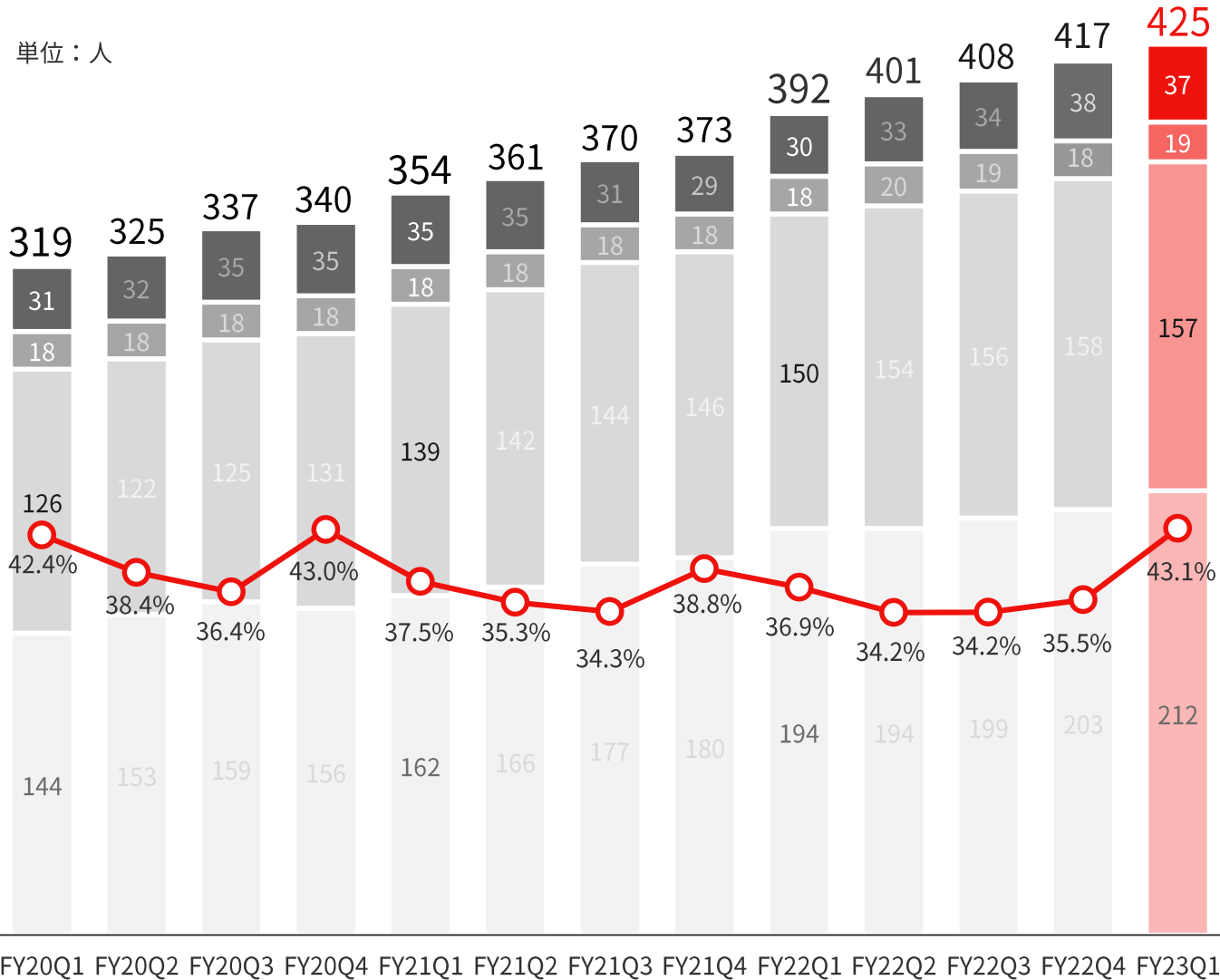
会計期間
単位：百万円



Q1会計	前期比	構成比
合計	+2.8%	100%
■ 外注費	▲15.0%	15.2%
■ その他	+7.5%	28.8%
■ 人件費	+6.4%	56.0%

主な前期比増減要素

- 人件費 +47
 - ・前期採用人員分の増加
 - ・当期新卒は6名
- 外注費 ▲37
 - ・デジタルイベントを中心に抑制
- その他 +27
 - ・業務環境、システム

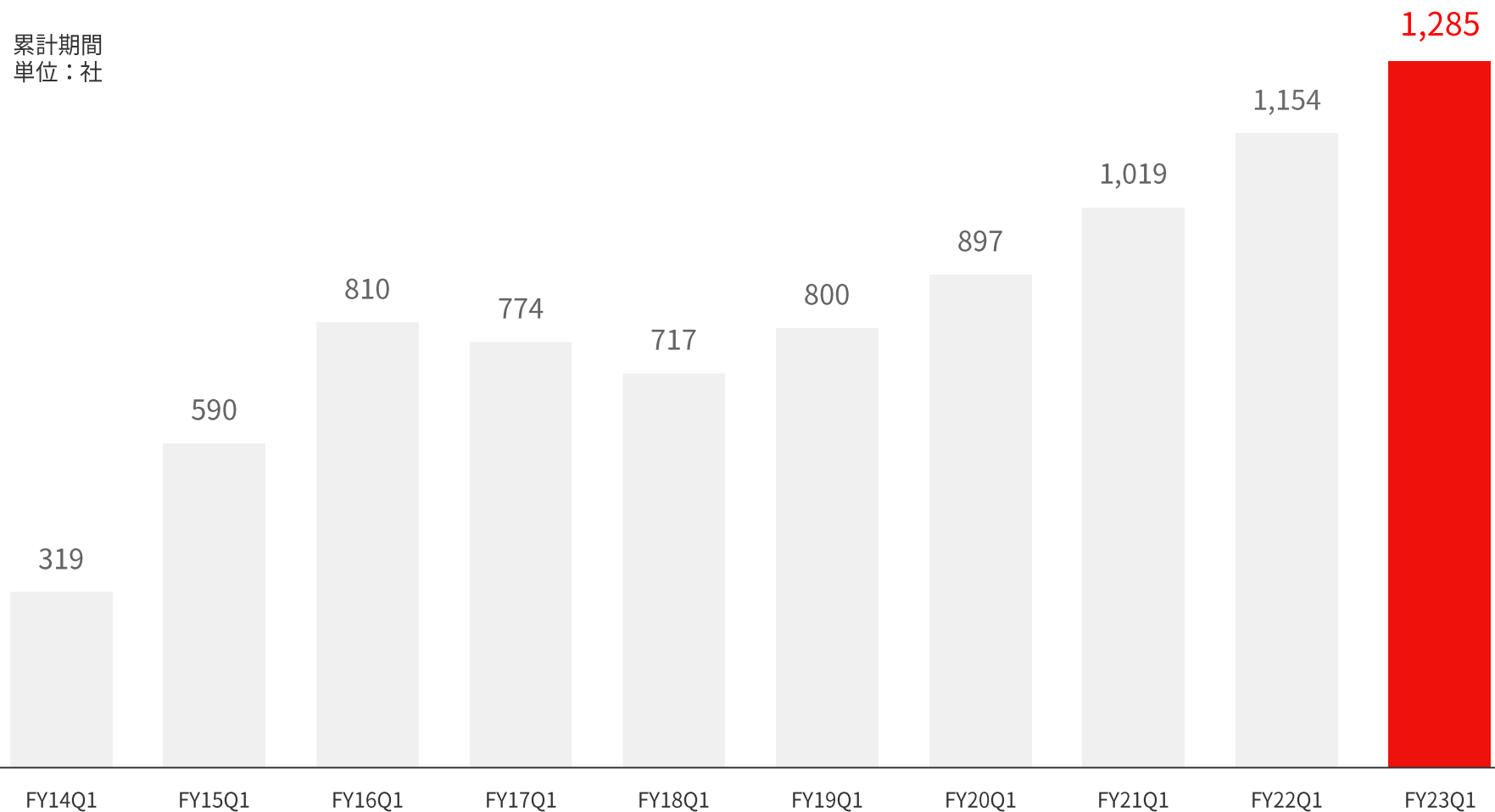


	Q1会計	前年同期比	構成比
合計		+33人	100%
管理系・その他		+7人	8.7%
技術系		+1人	4.5%
営業・企画系		+7人	36.9%
編集系		+18人	49.9%

*契約、派遣、アルバイトを含む

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

減収ながら顧客数は増加。発注ナビが拡大



* 当該期間中に売上計上のあった社数



2024年3月期 Q1業績概況

BtoBメディア事業

BtoCメディア事業

2024年3月期 業績予想

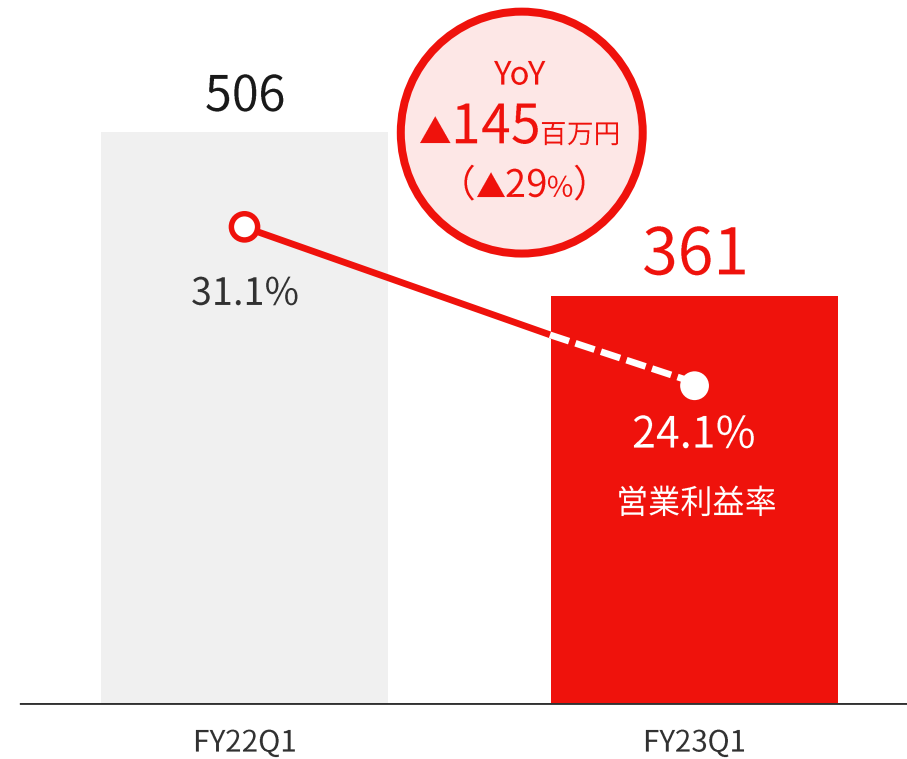
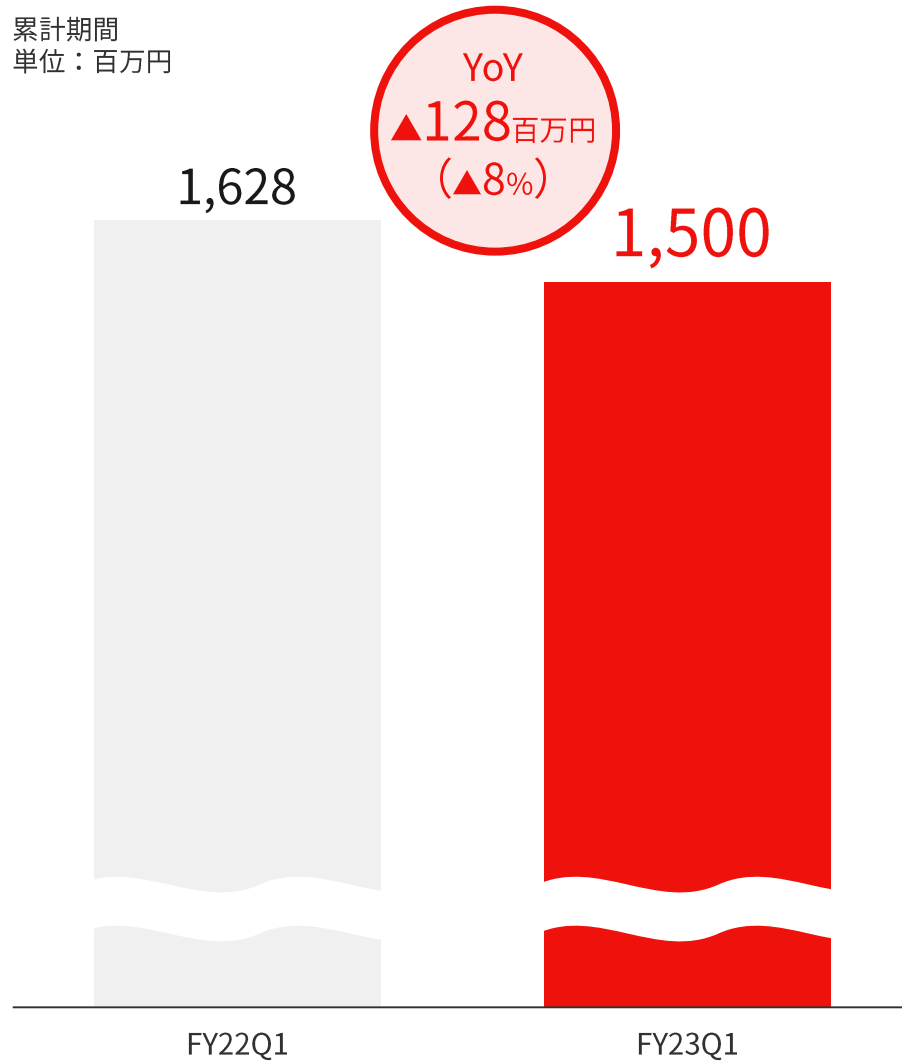
当社事業の概要と成長戦略

株主還元・サステナビリティ

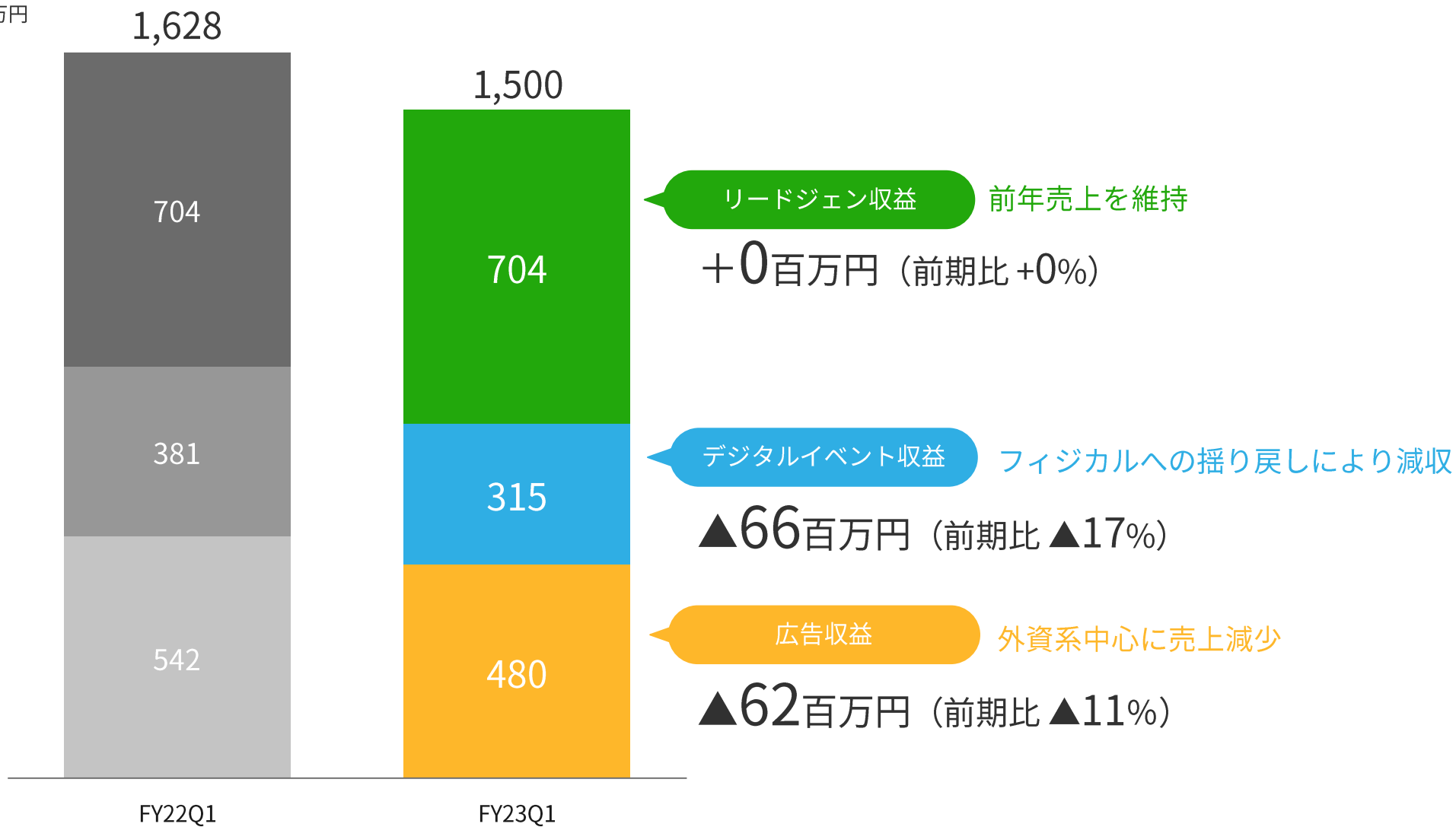
売上収益

営業利益

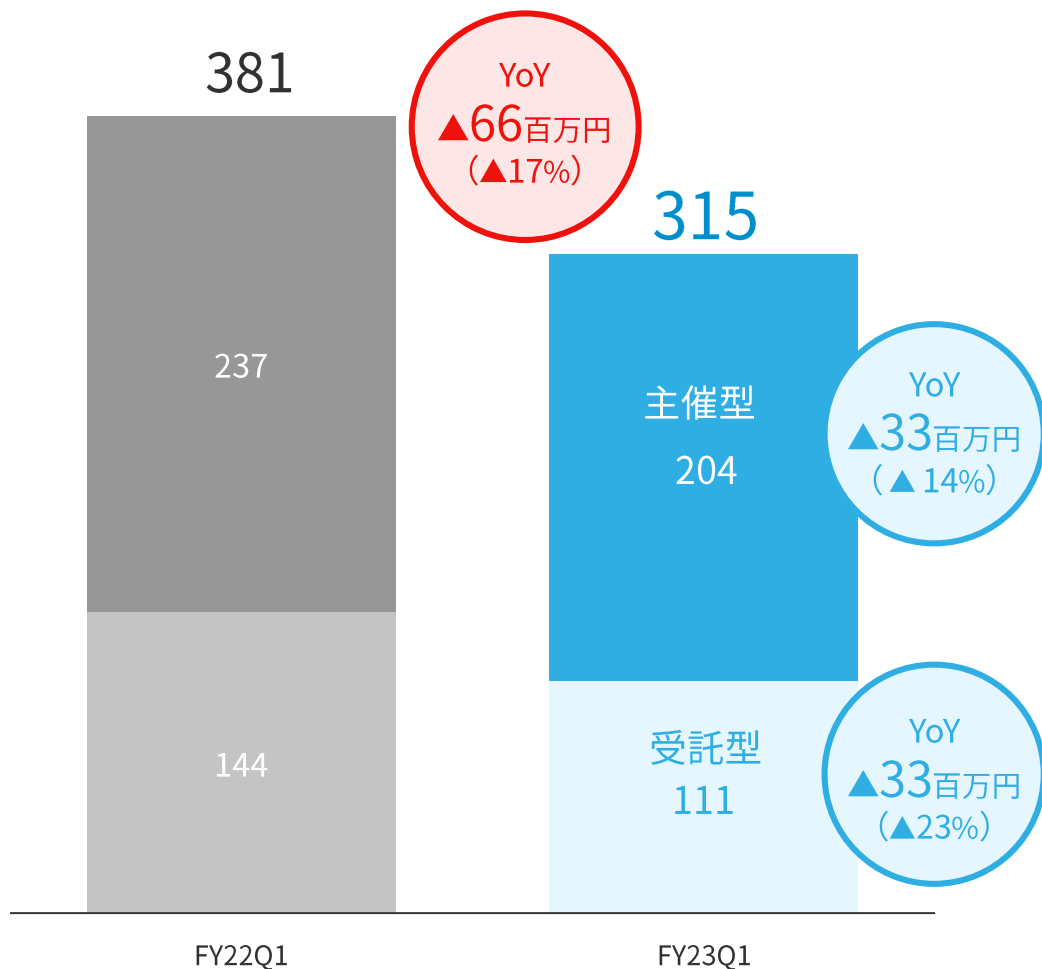
累計期間
単位：百万円



累計期間
単位：百万円



累計期間
単位：百万円



フィジカルへの揺り戻しは 上期がピークと想定

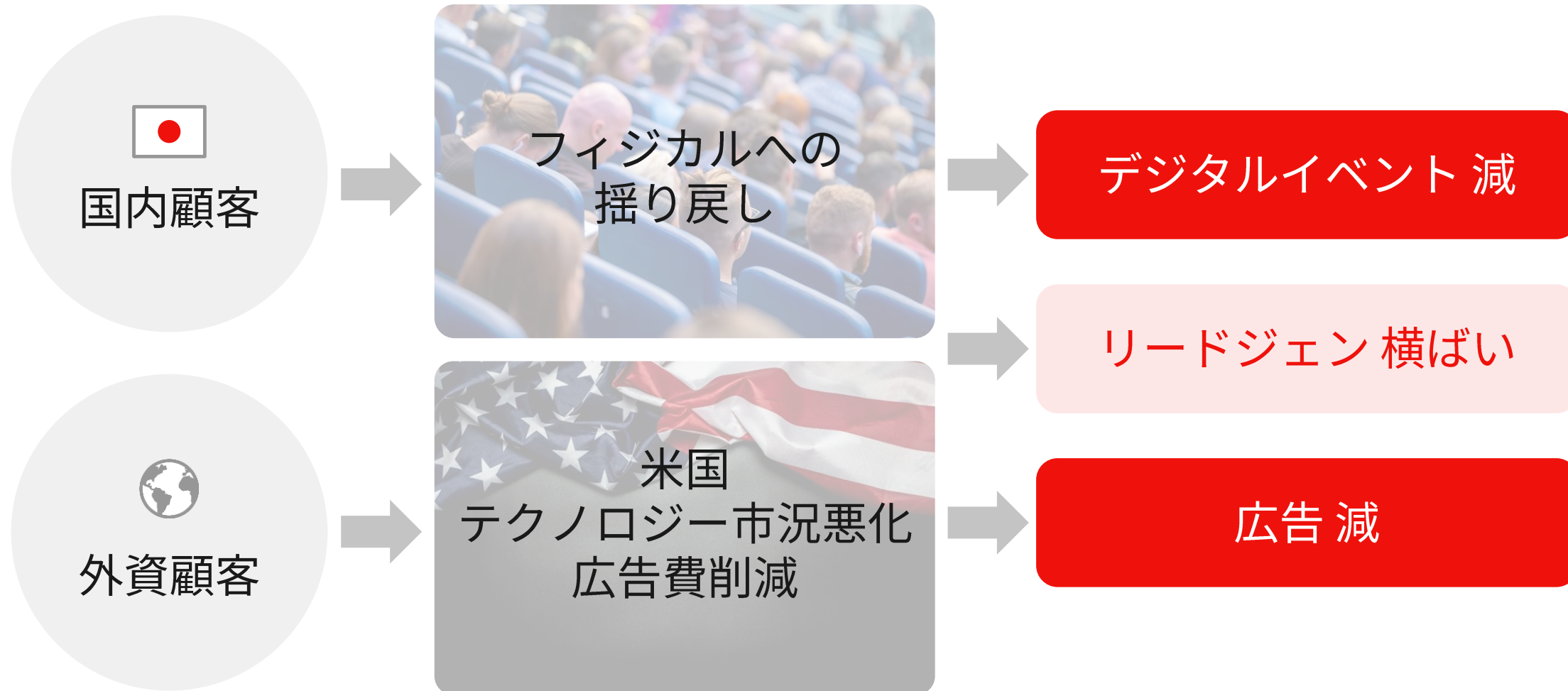


減収要因

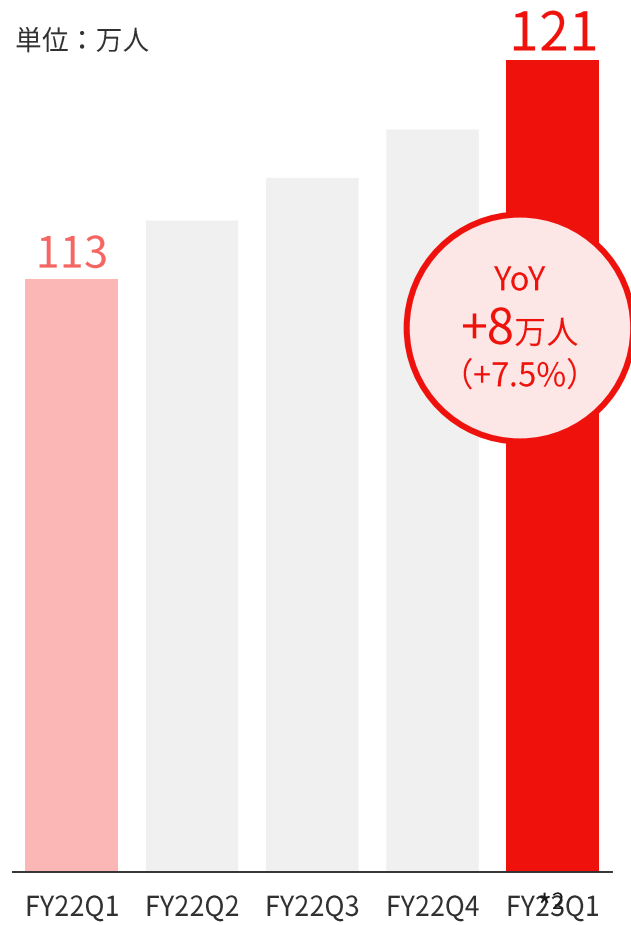
- ・ 国内顧客からのデジタルイベント収益
- ・ 外資顧客からの広告収益



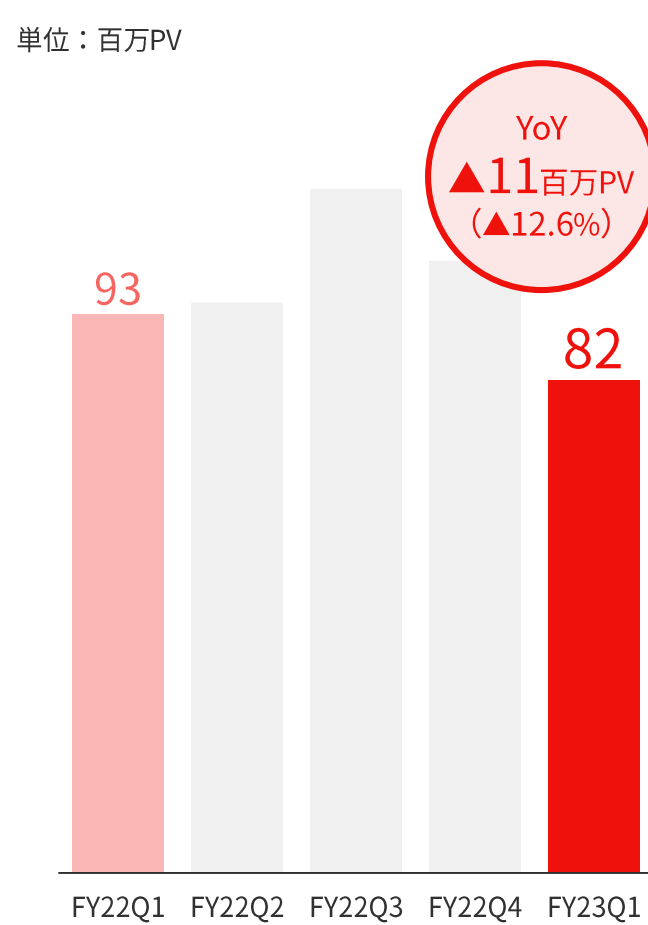
当社を取り巻く市場環境の影響が短期的に拡大



リードジェン会員数*1

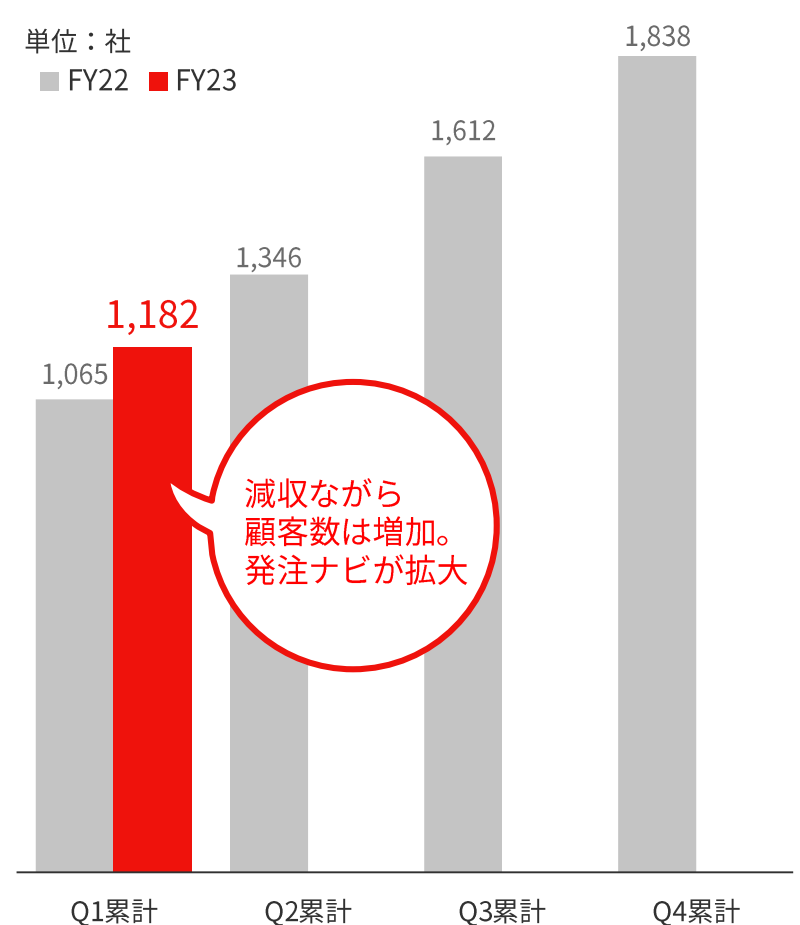


PV数 (月平均)



*：ねとらぼを除くページビュー

顧客数

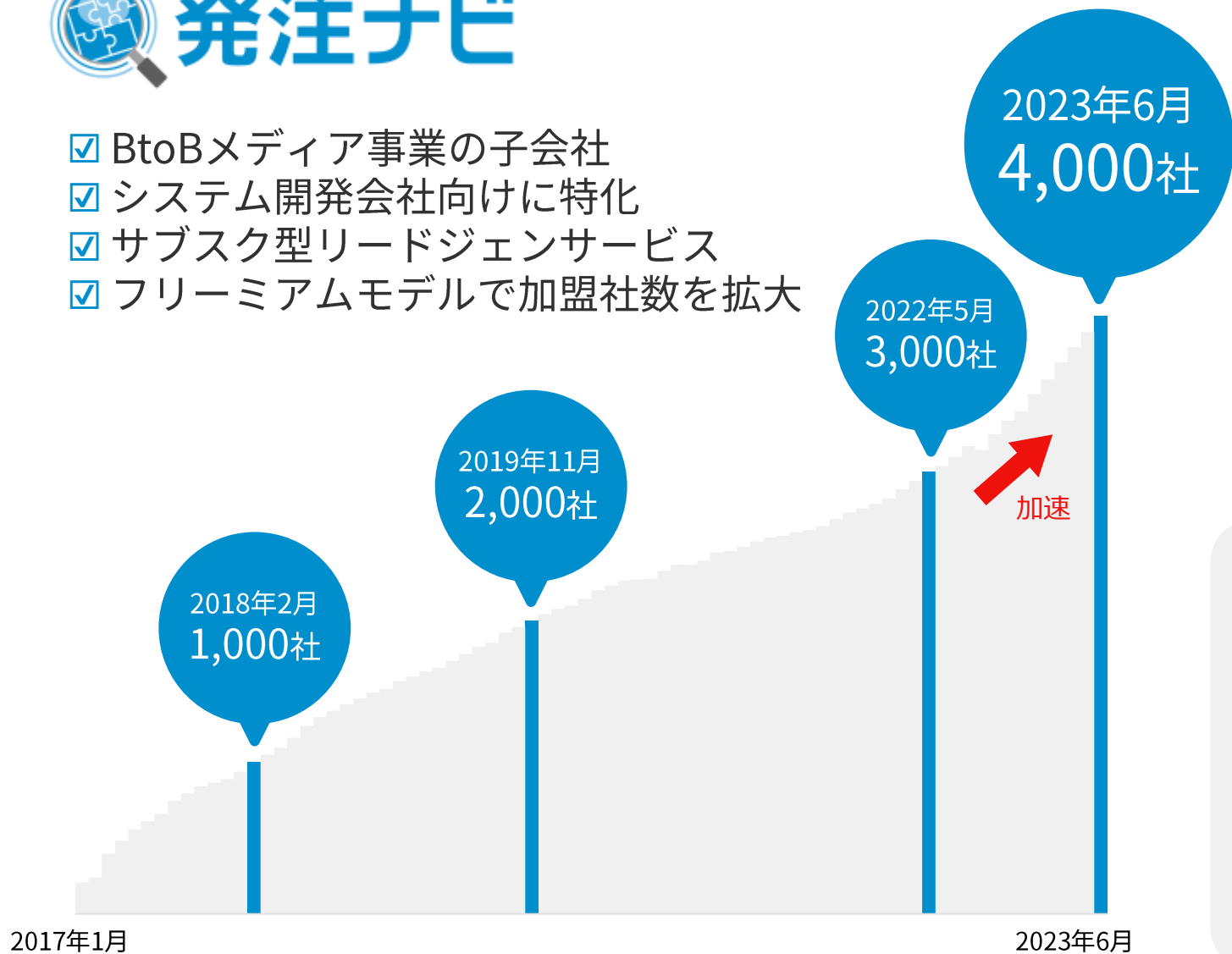


* 当該期間中に売上計上のあった社数

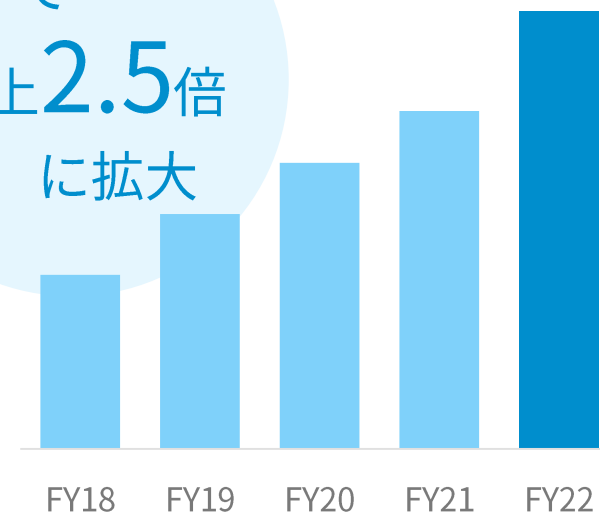
*1：メディア共通会員基盤「アイティメディアID」上でリードジェンサービスの対象となっている会員数

発注ナビ

- ✓ BtoBメディア事業の子会社
- ✓ システム開発会社向けに特化
- ✓ サブスク型リードジェンサーサービス
- ✓ フリーミアムモデルで加盟社数を拡大

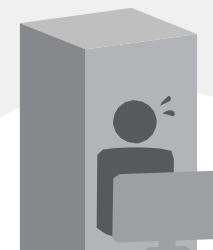


4年で
売上2.5倍
に拡大



発注ナビ

は、システム開発に特化した
発注先選定支援サービスです。

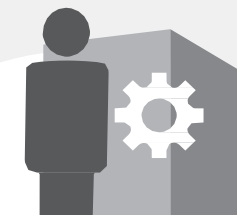


発注社



発注ナビ

マッチング



開発会社



2024年3月期 Q1業績概況

BtoBメディア事業

BtoCメディア事業

2024年3月期 業績予想

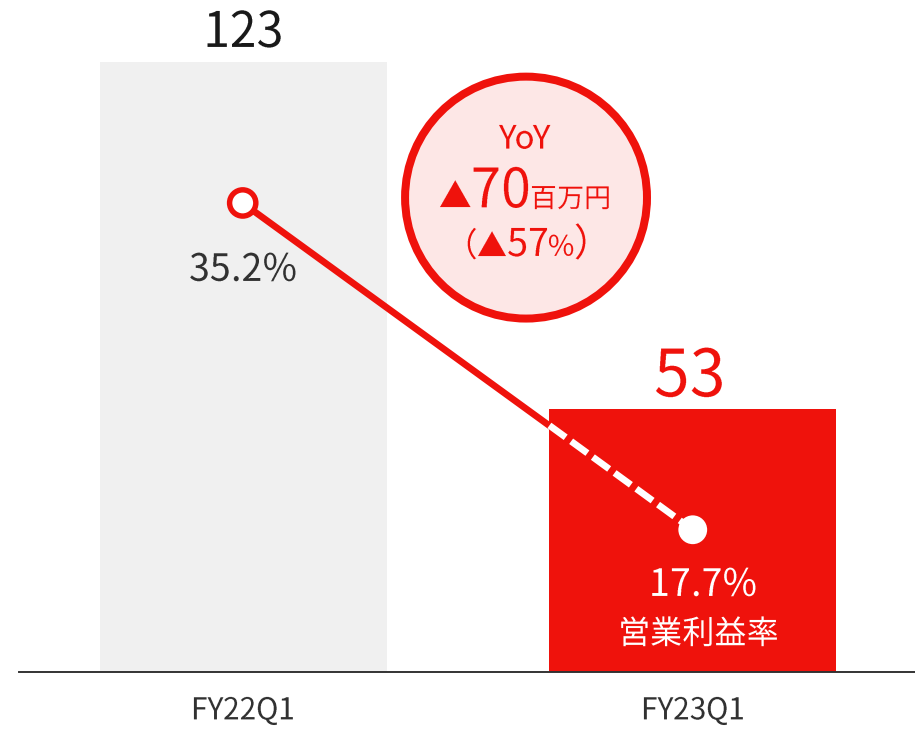
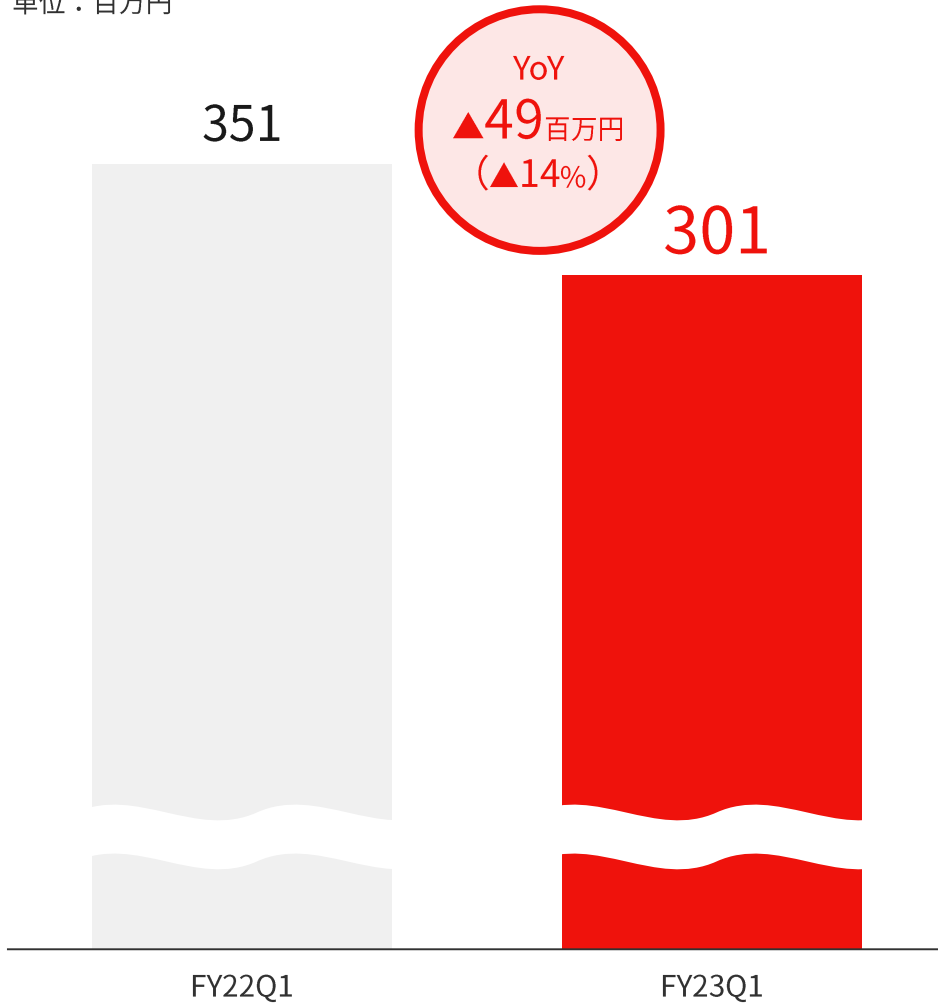
当社事業の概要と成長戦略

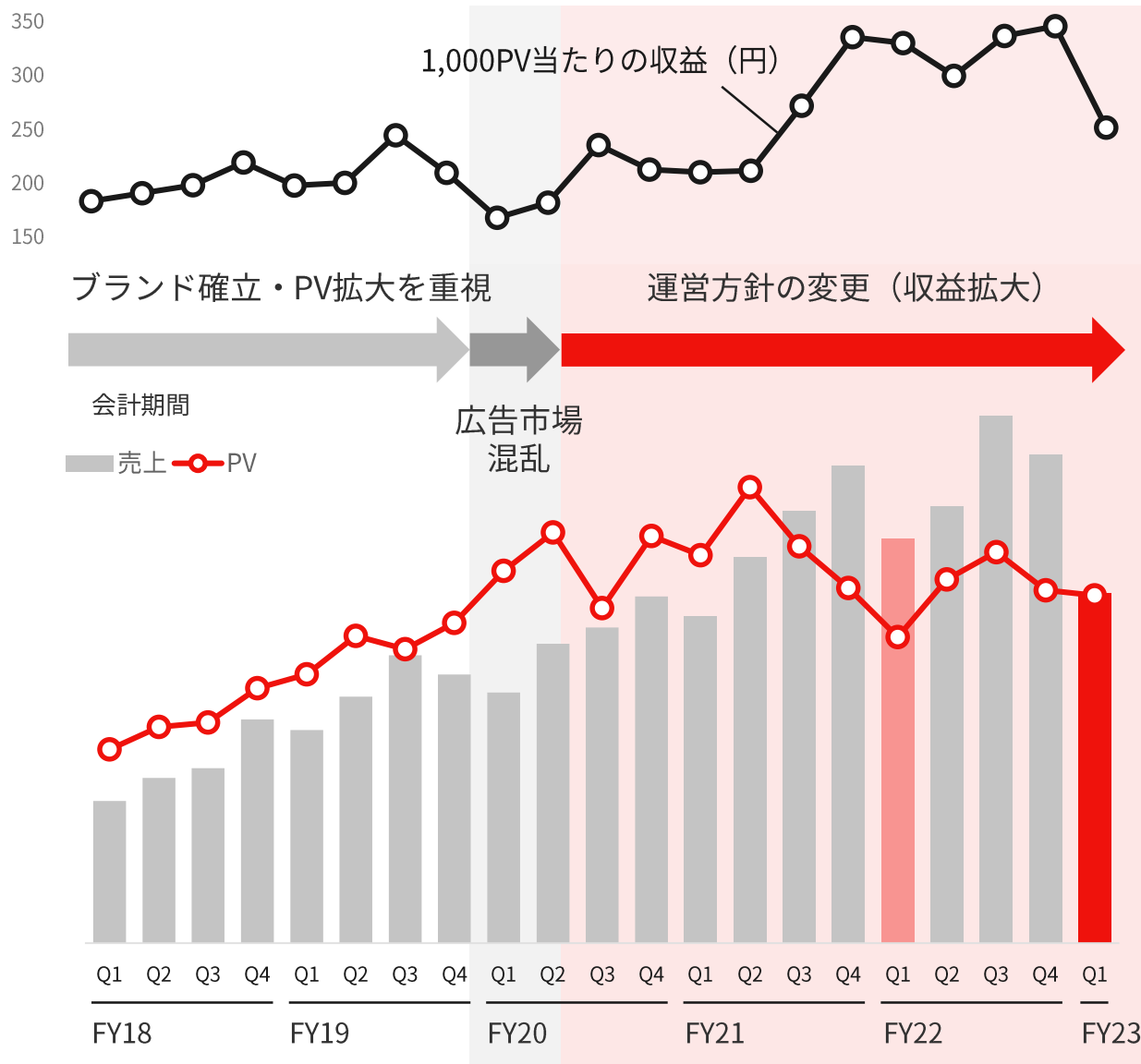
株主還元・サステナビリティ

売上収益

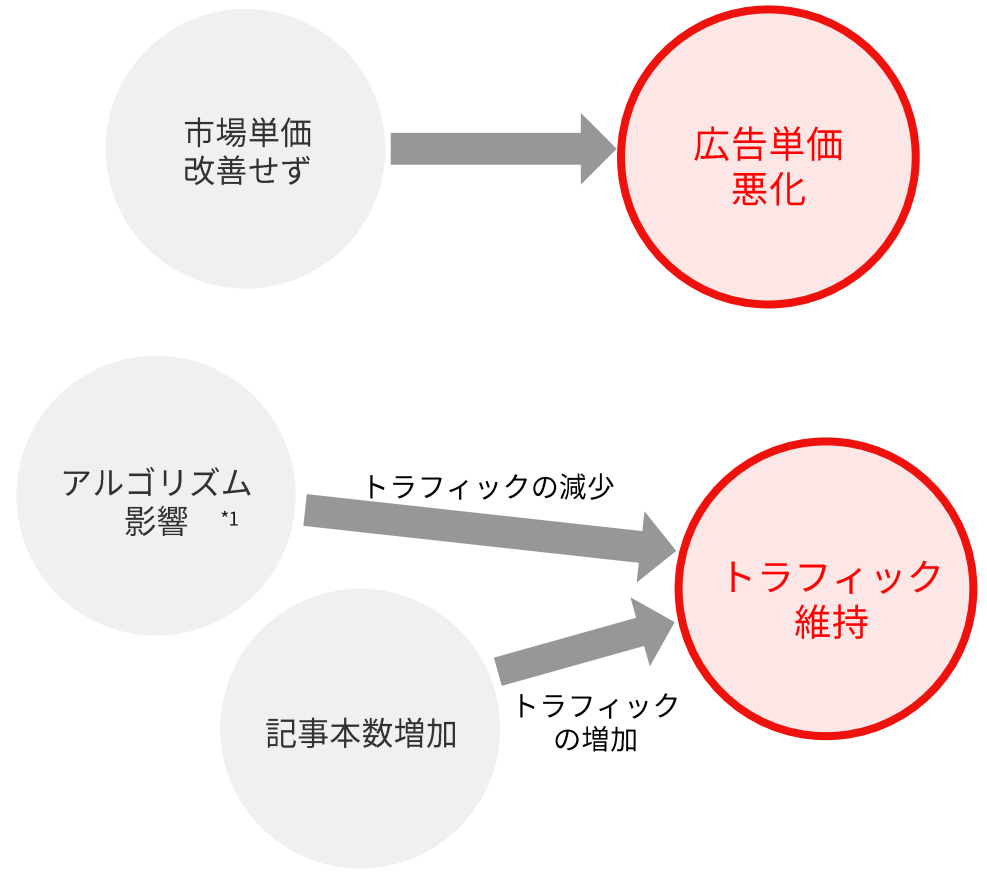
営業利益

累計期間
単位：百万円





減収の要因



*1：Googleアルゴリズム対応等で一時的に減衰が発生



2024年3月期 Q1業績概況

BtoBメディア事業

BtoCメディア事業

2024年3月期 業績予想

当社事業の概要と成長戦略

株主還元・サステナビリティ

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

当初想定よりも悪化。Q1を底に改善を見込むが、当期中は影響が残る



米国テクノロジー
市況悪化



フィジカルへの揺り戻し



Media
メディア・広告業界軟調

当初想定よりも悪化。Q1を底に改善を見込むが、当期中は影響が残る

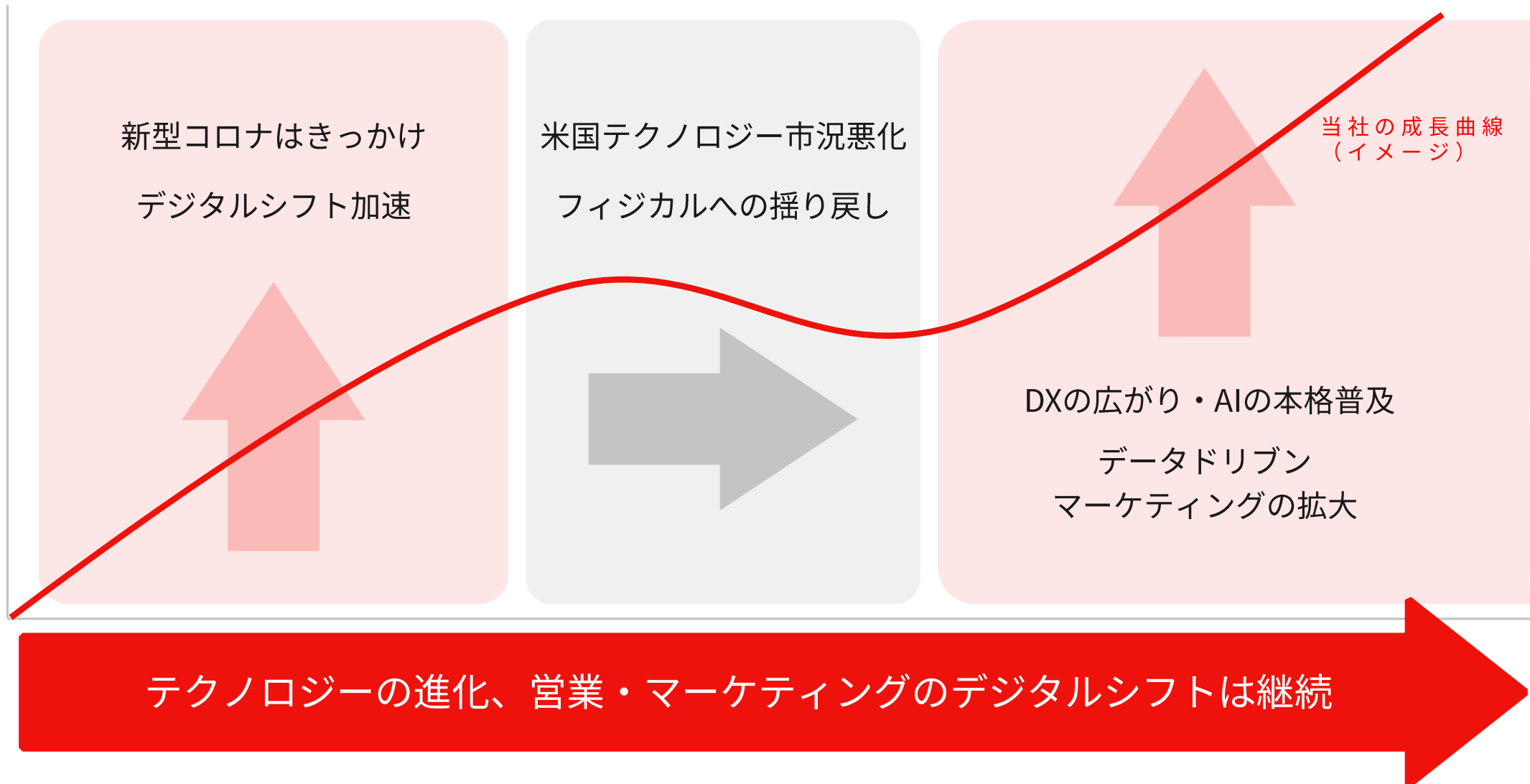
単位：百万円

[上期]	売上収益	営業利益	親会社の所有者に帰属する 四半期利益
修正予想	3,960	1,100	740
前期比	(▲5.9%)	(▲21.0%)	(▲21.8%)
前回予想	4,210	1,210	820
修正増減	(▲250)	(▲110)	(▲80)
前期上期実績	4,206	1,392	946

[通期]	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	8,320	2,400	1,620
前期比	(▲4.9%)	(▲18.1%)	(▲18.0%)
前回予想	9,150	3,000	2,020
修正増減	(▲830)	(▲600)	(▲400)
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。

足元は鈍化も、中長期の成長シナリオは不変





2024年3月期 Q1業績概況

BtoBメディア事業

BtoCメディア事業

2024年3月期 業績予想

当社事業の概要と成長戦略

株主還元・サステナビリティ



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。




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

4億PV

スタッフ

 直販営業担当

100名

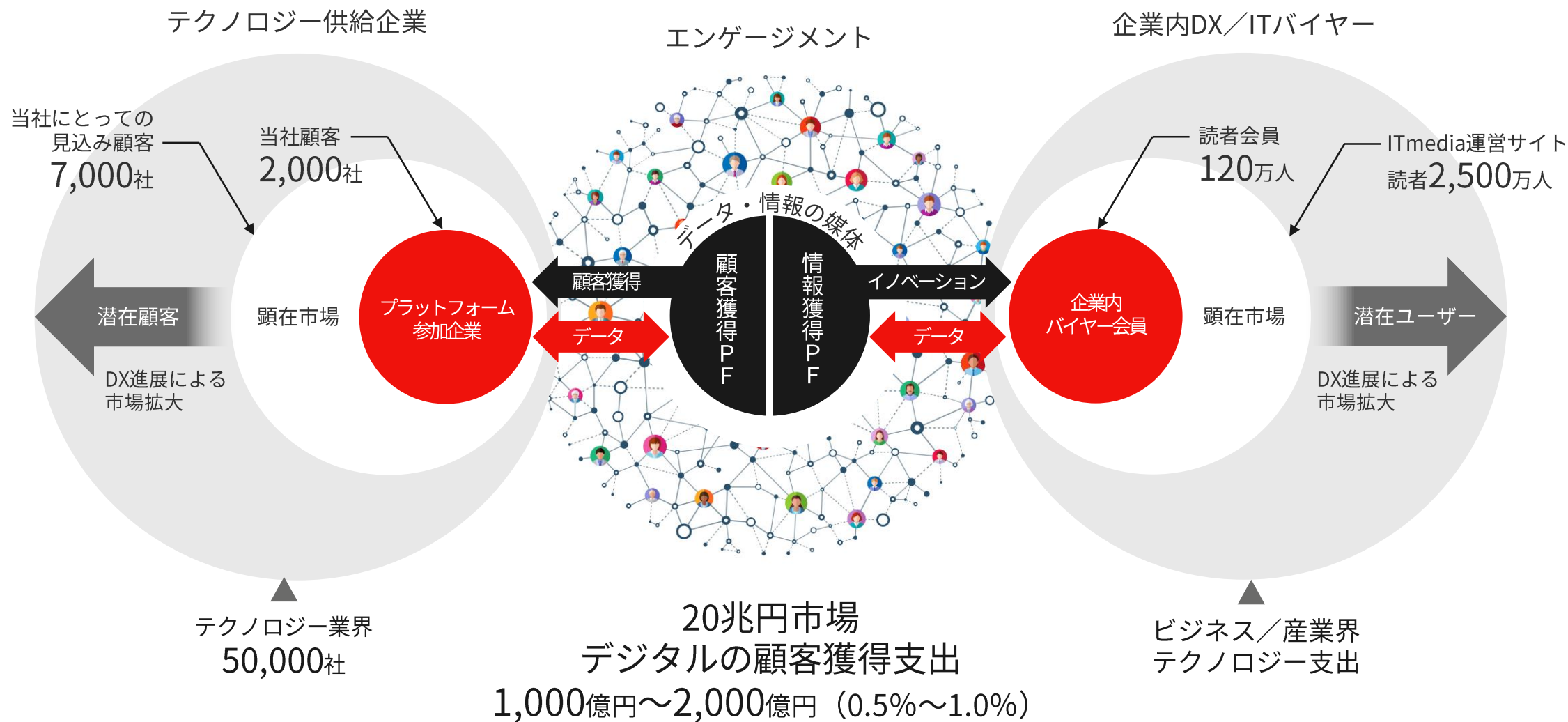
 外部記者

1,000名

 内部記者

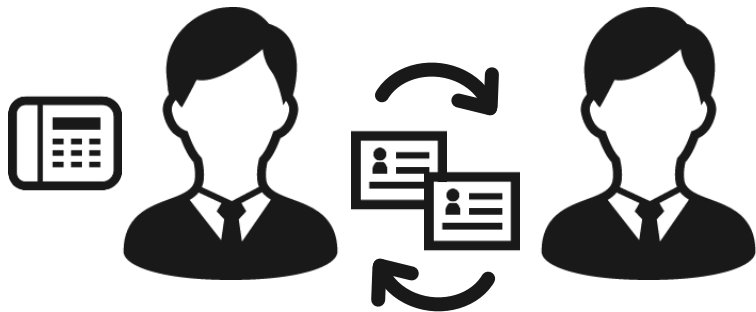
100名

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



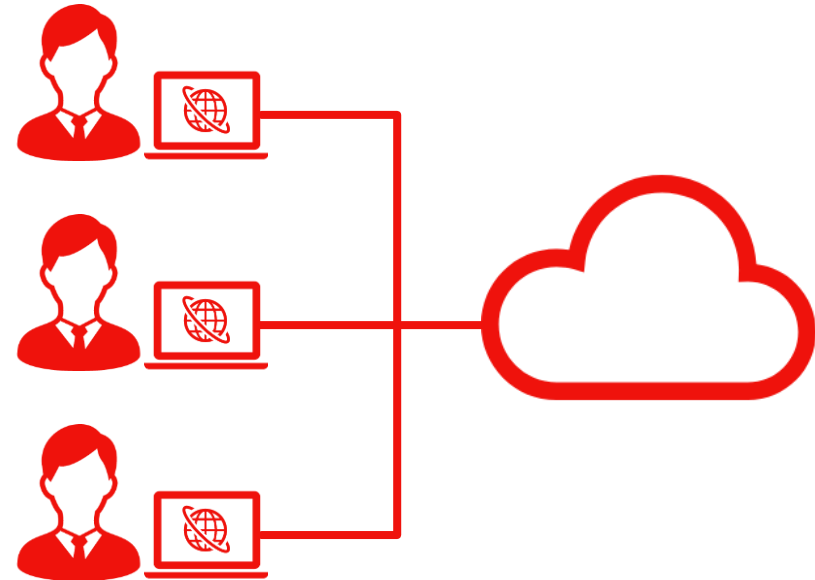
デジタルメディア・コンテンツに営業の代わり（名刺交換）をさせるサービス

アナログ時代



営業がコンタクト獲得

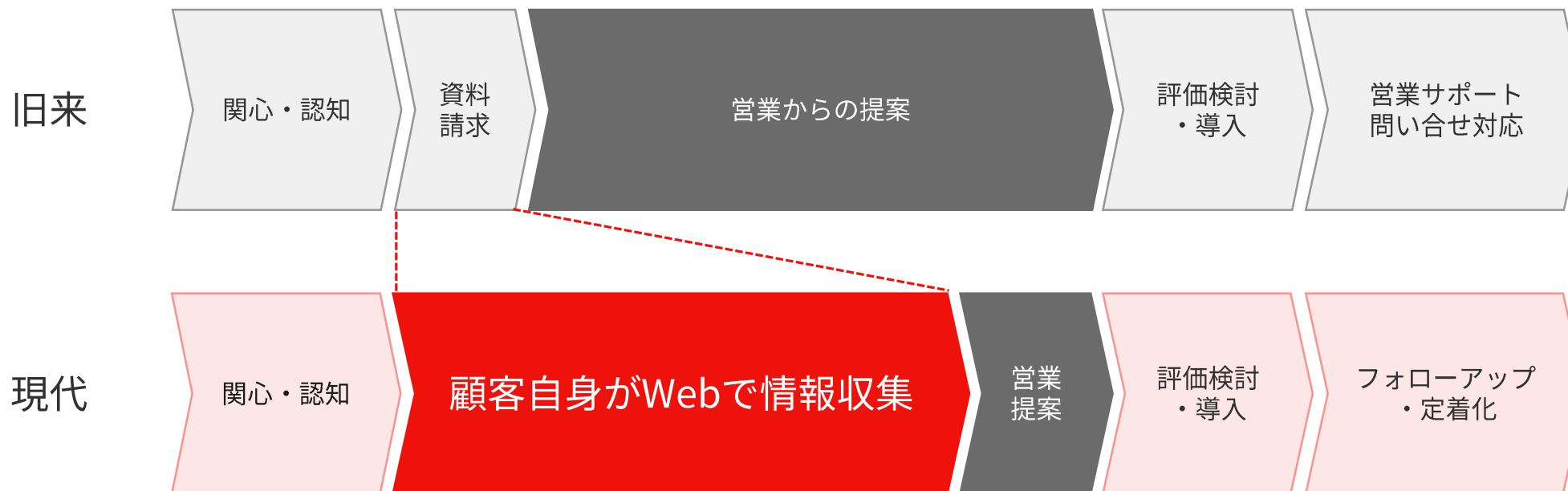
デジタル時代



デジタルコンテンツがコンタクト獲得

BtoB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



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

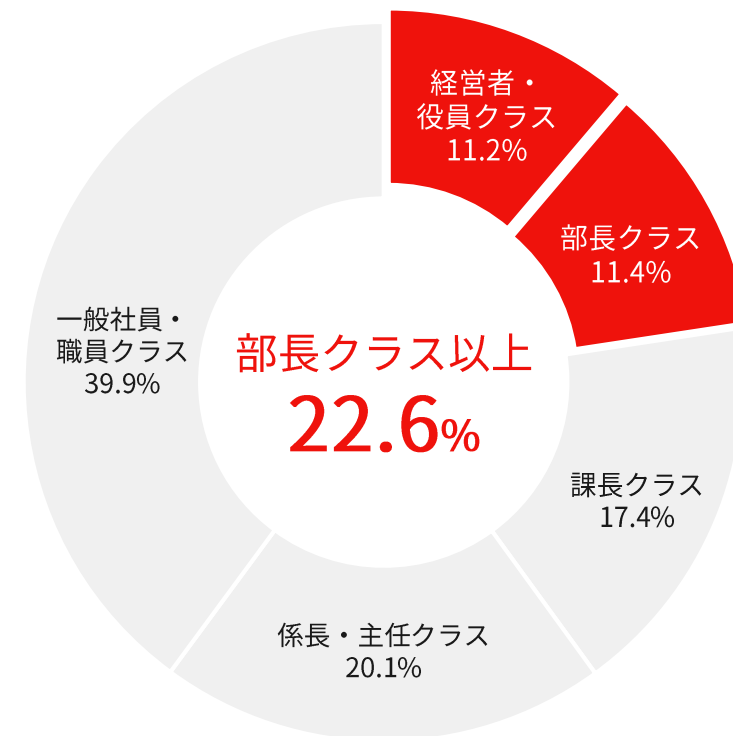
月間新規記事数
6,000本



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

日本企業の営業生産性改善は大きな社会課題



営業生産性がグローバル比でも低い理由*1

低い営業員一人当たりの売上高

- 営業員一人ひとりの役割が明確化されておらず非効率
- 営業アプローチ以外の顧客対応（クレーム対応等）が多い
- 営業活動以外の雑務が多い

低い営業効率性（=高い販管費率）

- 営業のデジタル化の遅れ
- 複数事業にまたがる領域での経費削減余地

高い営業員一人当たりの人件費

- あいまいなスキル要件、評価制度を背景とする、非効率な給与制度・インセンティブ設計

➡ 企業はデジタル化による解決を志向



当社の提供価値

コア業務への集中

- 当社サービスがリード獲得・リード育成をサポートすることで営業担当が見込み顧客へのアプローチに専念可能に

CRM等のデジタルプロセスへの適合、効率化

- デジタルツールと当社データを組み合わせて営業プロセスをデジタル化。属人的ではない効率的な営業が可能に
- アプローチすべき企業など営業の優先順位をデータに基づき特定。受注率を向上
- プロセスの見える化により、経営管理品質が向上

マーケティング投資におけるROIの明確化

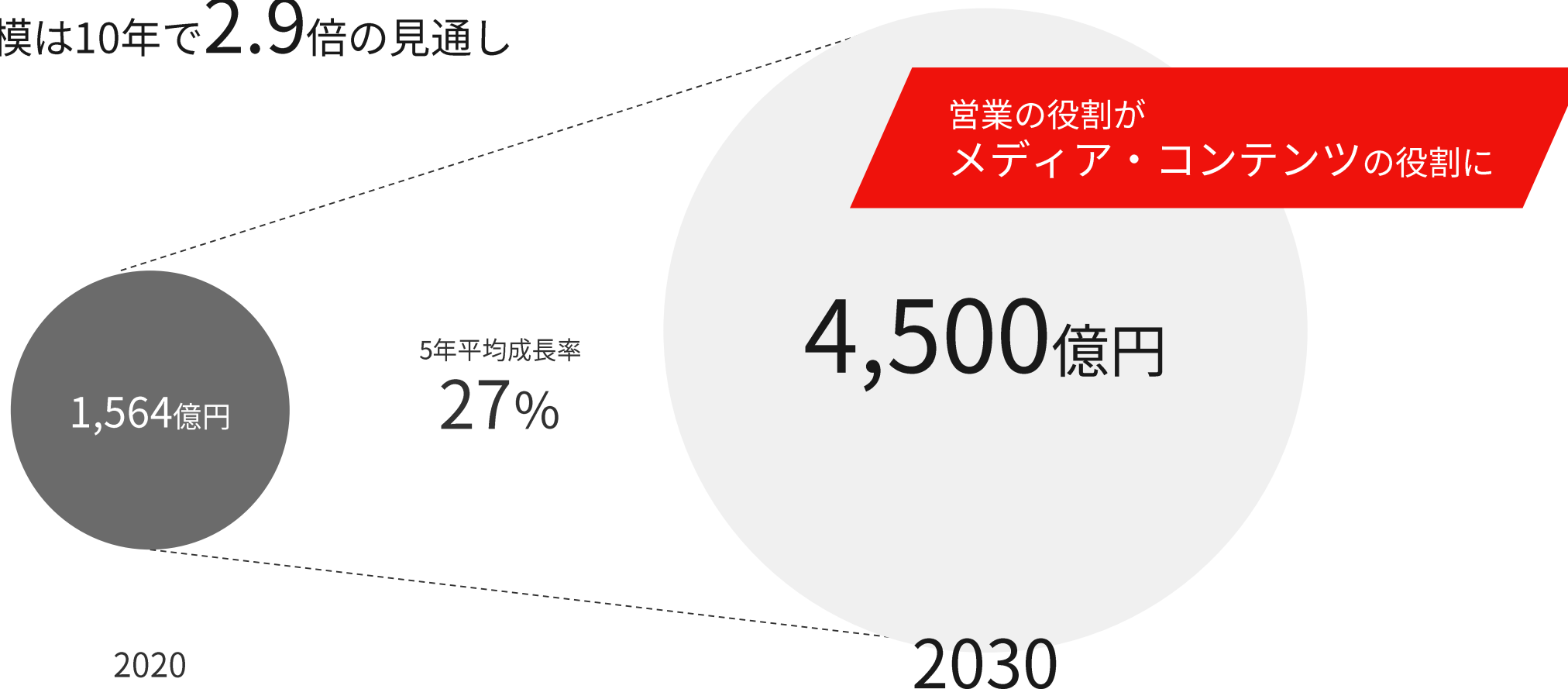
- 顧客の優先順位付け、マーケティング・営業のROI分析を容易にできるサービス群
- 当社営業担当者が顧客に最適なマーケティングミックスを提案

← デジタルデータによる営業DX

*1 参考：マッキンゼー & Co 「日本の営業生産性はなぜ低いのか」（2021年2月）

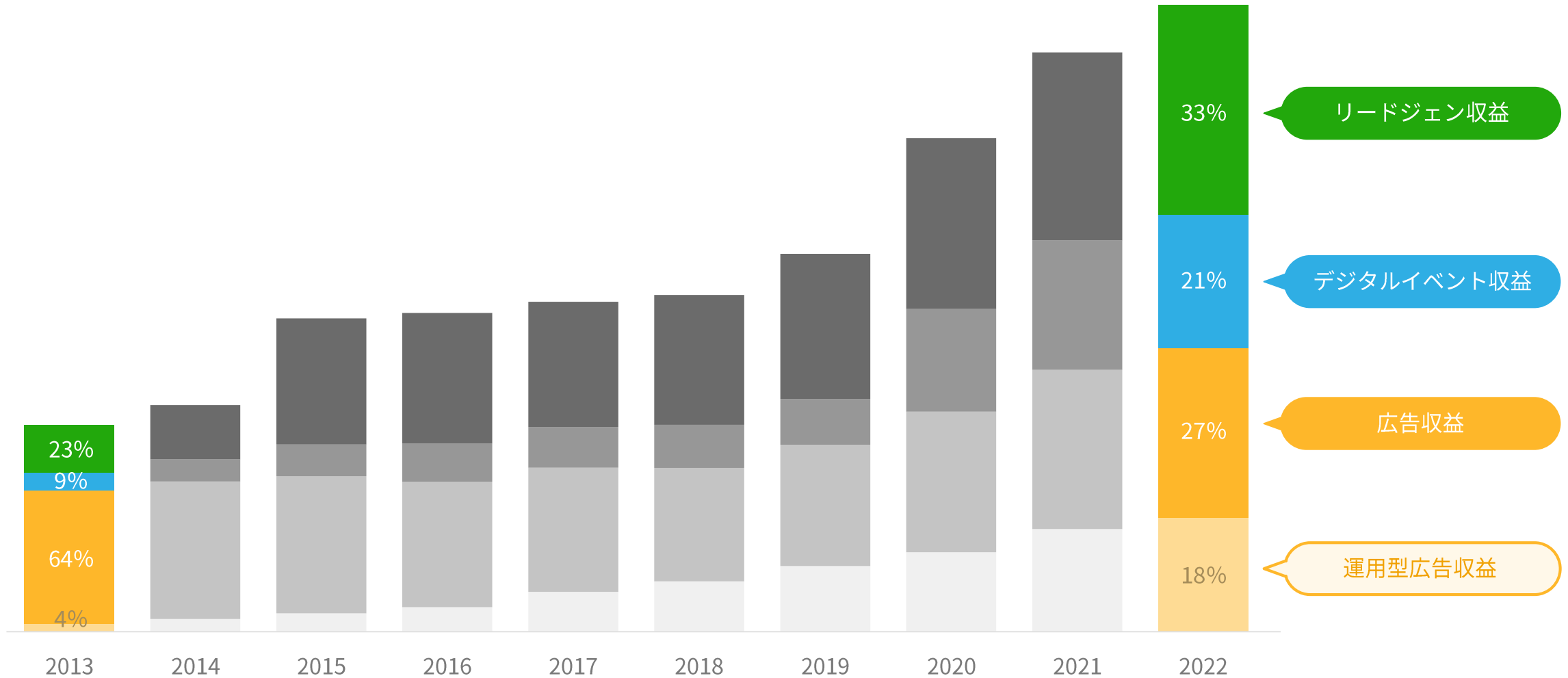
https://www.mckinsey.com/jp/~/_media/McKinsey/Locations/Asia/Japan/Our%20Insights/Why%20is%20Japan%20sales%20productivity%20so%20low%20Japanese.pdf

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>

広告中心から、リードジェン、デジタルイベント等のより顧客獲得に近いサービス中心へ転換



※ラベル：売上構成比

テクノロジーの無限の可能性

社会の発展

当社の成長

自動運転

AI

ウェアラブル

メタバース

社会・産業の
デジタルシフト

DX

ロボティクス

XR

デジタルツイン

量子
コンピューター

AI半導体

IoT

クラウド
・ SaaS

ブロック
チェーン

コンピューティング

半導体

センサー

デバイス

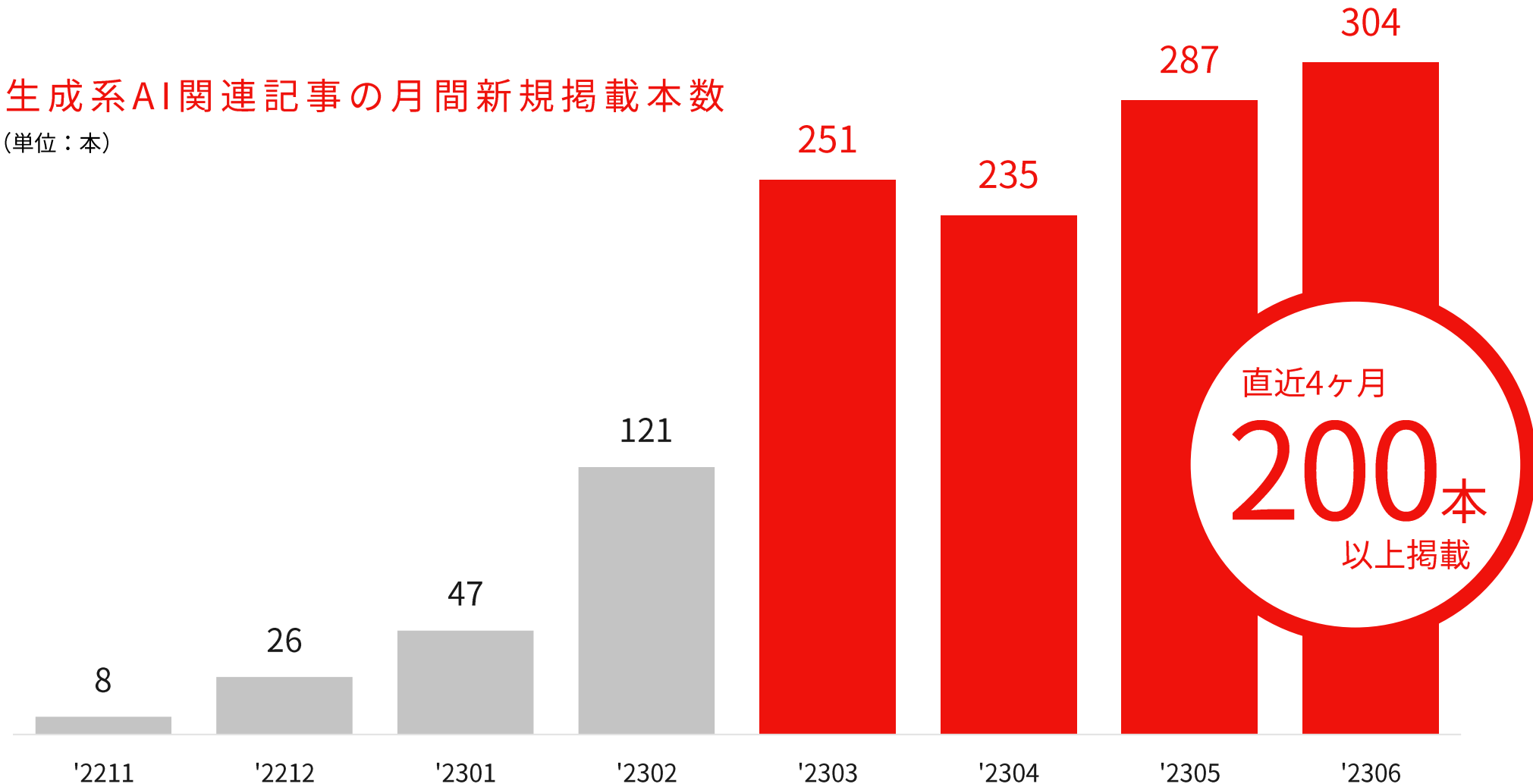
ネットワーク

セキュリティ

ChatGPTへの情報ニーズに対応

生成系AI関連記事の月間新規掲載本数

(単位：本)



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



マーケティングの革新

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



メディアの革新

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)



ITmedia Inc.

企業理念

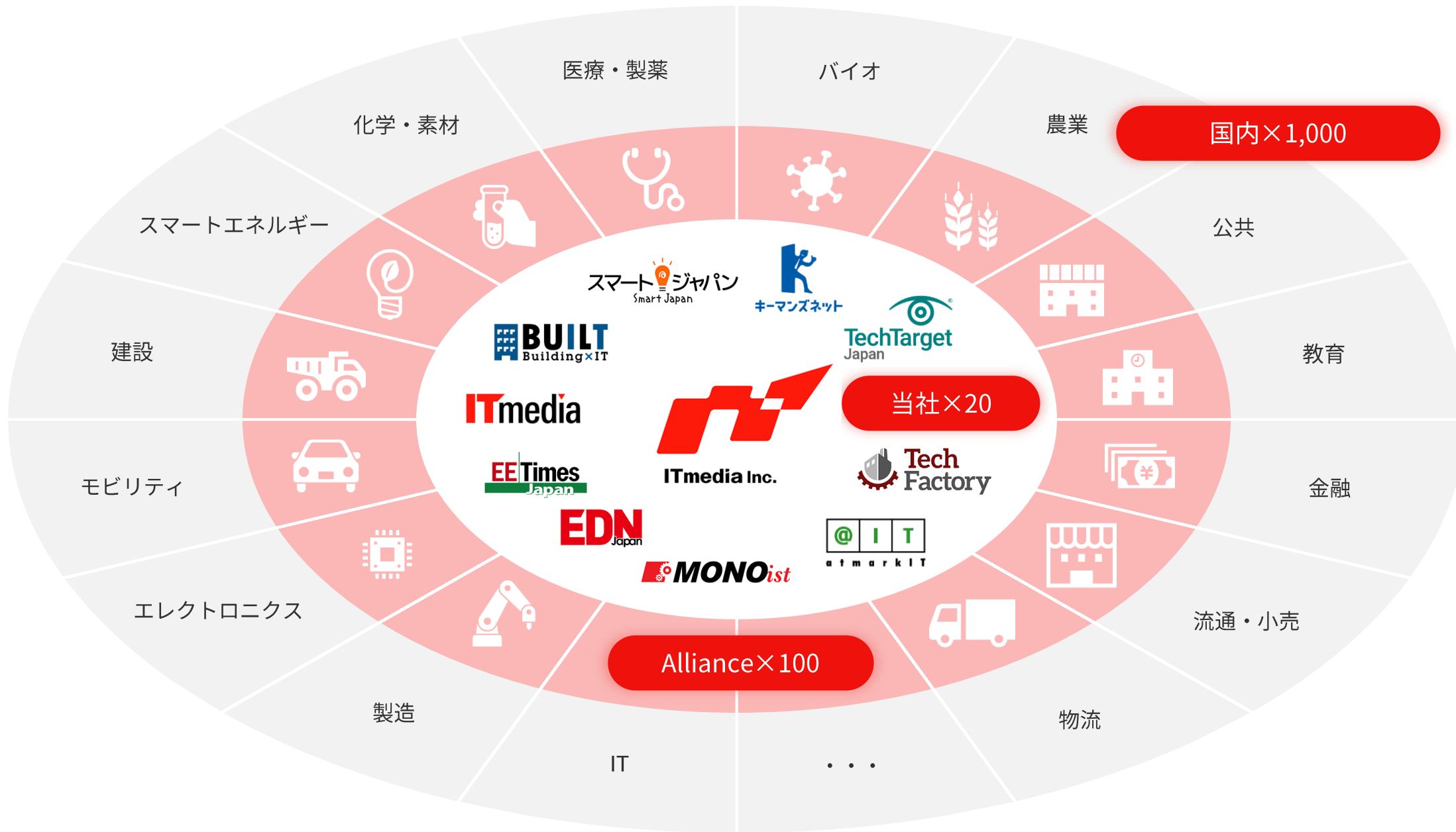
メディアの革新を通じて
情報革命を実現し、社会に貢献する

パートナーシップ



多数の各産業専門
メディア企業

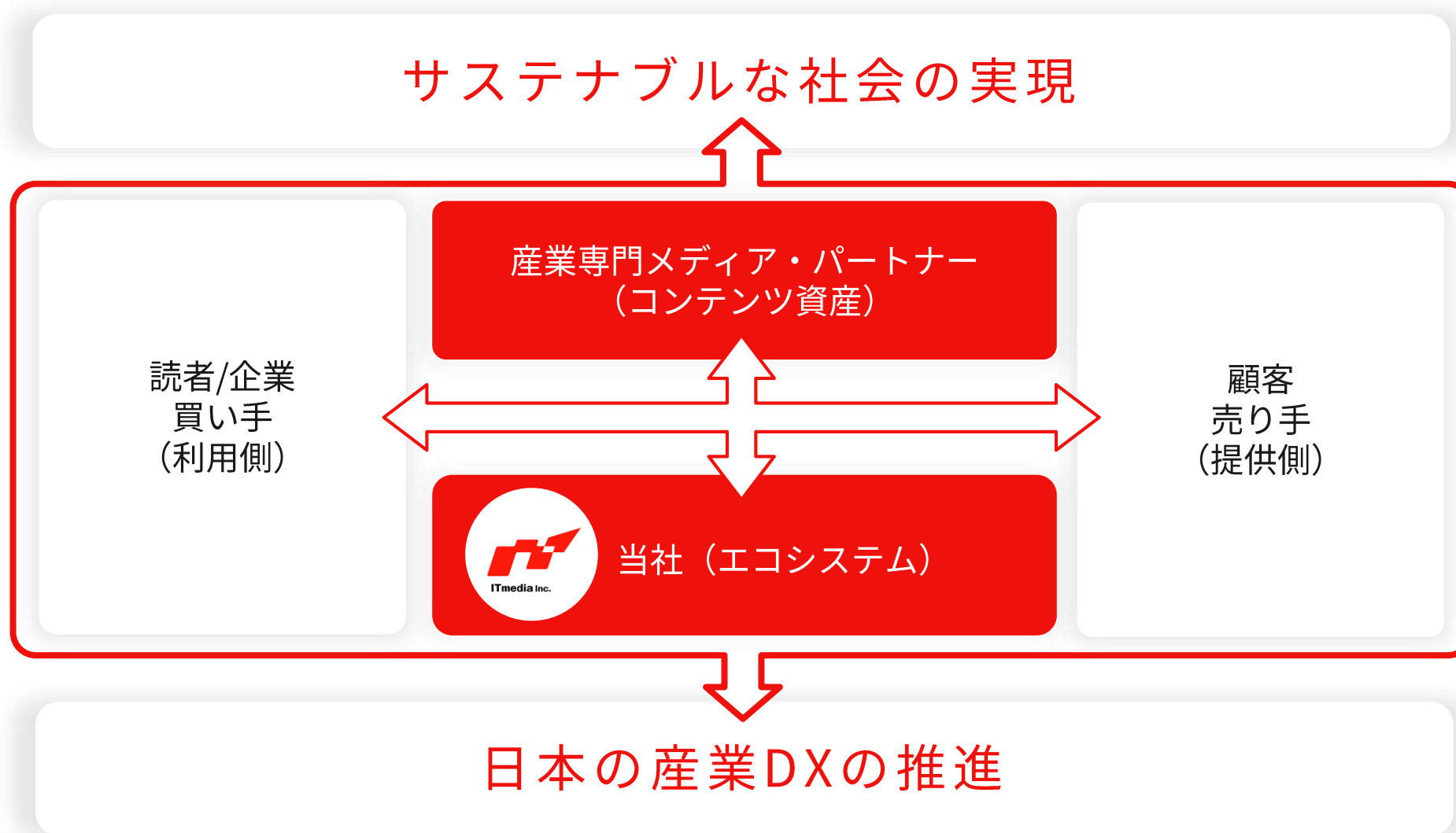
協働で各産業のDX啓発
メディア業界への貢献



各産業専門メディアとのアライアンスで相互に収益機会拡大



メディア企業への貢献 社会のDX啓発



一部専門メディアとデジタルイベントにてアライアンスを先行

The collage features several event posters and logos:

- 石油・化学産業向けDXサミット**: 開催日時: 2023年03月13日(月), 申込締切: 2023年1月13日(金). Logos: 化学工業日報, MONOist.
- 金融サイバーセキュリティカンファレンス2023**: ライブ配信セミナー Live Streaming. 開催日: 2023年5月19日 (fri). 主催: 一般社団法人 金融財政事情研究会. 企画協力: @IT編集部.
- リテールDXカンファレンス**: 激動するCX EX 小売・流通の働き方. LIVE ライブ配信セミナー 視聴無料.
- LOGISTICS TODAY**: 物流革新. ~人手不足時代のロジスティクス最前線~. date: 2023年5月25日 (thu).
- SaaS expo**: Digital Business Days.
- Accounting**: 開催日: 2022.
- 税務研究会 ZEIMUKENKYUKAI**: ZEIKEN SESSION.
- 建設DXカンファレンス2022**: 開催日: 2022. 主催: 一般社団法人 金融財政事情研究会.
- 建設ICTで施工現場に変革を**: 建設ITワールド Construction IT World. BUILT Building x IT.
- 学びの“カタチ”を見つめなおす**: オンラインセミナー. ~ICT教育を実りあるものにするための小さな工夫~. 参加無料. 日時: 2022年12/17 (土) 13:00~15:30. 形式: ライブ配信セミナー.

一部専門メディアとデジタルイベントにてアライアンスを先行



- 化学工業日報**
Icon: Test tube and flask
Label: 化学・素材
- 一般社団法人 金融財政事情研究会**
Icon: Money bag with yen symbol
Label: 金融
- リテールガイド**
Icon: Store building
Label: 流通・小売
- LOGISTICS TODAY**
Icon: Truck
Label: 物流
- 税務研究会 ZEIMUKENKYUKAI**
Icon: Calculator and speech bubble
Label: 財務会計
- 建設ITワールド Construction IT World**
Icon: Construction truck
Label: 建設
- 日本教育新聞 NIKKYO WEB**
Icon: School building
Label: 教育

全産業で「買い手」と「売り手」を結ぶ
最大のBtoBデータホルダーに





2024年3月期 Q1業績概況

BtoBメディア事業

BtoCメディア事業

2024年3月期 業績予想

当社事業の概要と成長戦略

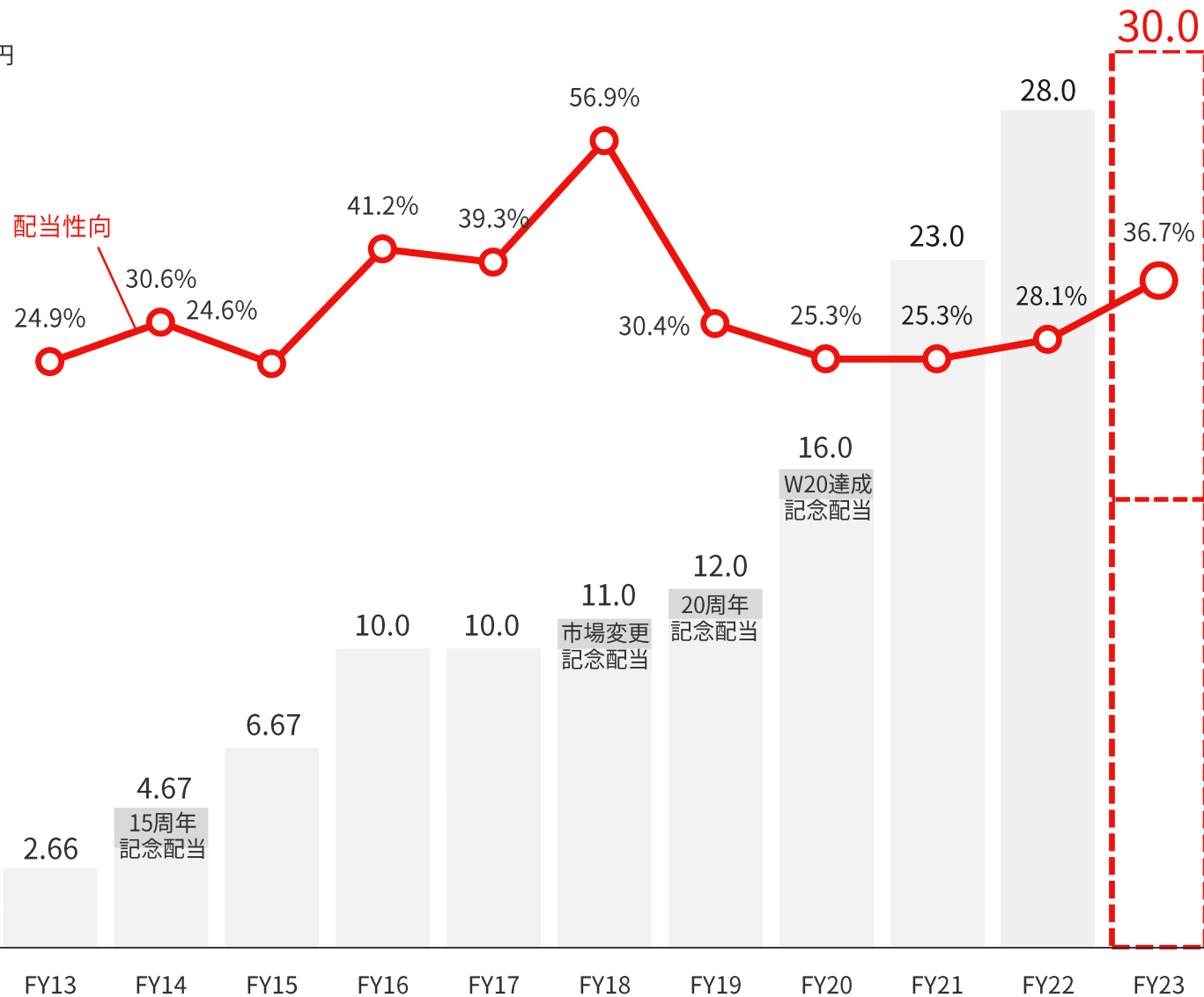
株主還元・サステナビリティ

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、
本日、自己株式取得を決議

取得対象株式の種類	当社普通株式
期間	2023年8月1日～10月31日
取得しうる株式の総数	500,000株（上限） (自己株式を除く発行済株式総数に対する割合 2.5%)
株式の取得価額の総額	6.5億円（上限）
取得方式	取引一任方式による市場買付

本日開示のリリース「自己株式取得に係る事項の決定に関するお知らせ」もご覧ください。

単位：円



2円の増配

年間 30円

※配当性向 36.7%

各四半期ごとの進捗をお知らせします

ESGデータブック 2022年度版 開示

アイティメディア ESGデータブック 2022年度版

アイティメディア株式会社
最終更新日:2023年6月26日

アイティメディアの事業活動におけるESG(環境、社会、ガバナンス)に関わるデータを集約したデータブックです。

報告対象期間: 2022年度(2022年4月1日~2023年3月31日)

報告対象組織: グループ連結(単体を使用する場合は「対象範囲」に記載)

E(環境) >

S(社会) >

G(ガバナンス) >

アイティメディア株式会社 サステナビリティ情報サイト
~ 基本的な方針やマテリアリティなどを掲載しております ~
<https://corp.itmedia.co.jp/sustainability/>



<https://corp.itmedia.co.jp/sustainability/>

(Q2以降)ESG推進体制の強化





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



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