



ITmedia Inc.

平成28年3月期 第3四半期決算 資料編

2016年1月29日

アイティメディア株式会社

証券コード:2148 東証マザーズ

2015年度 第3四半期累計(4~12月)業績

(単位:百万円)

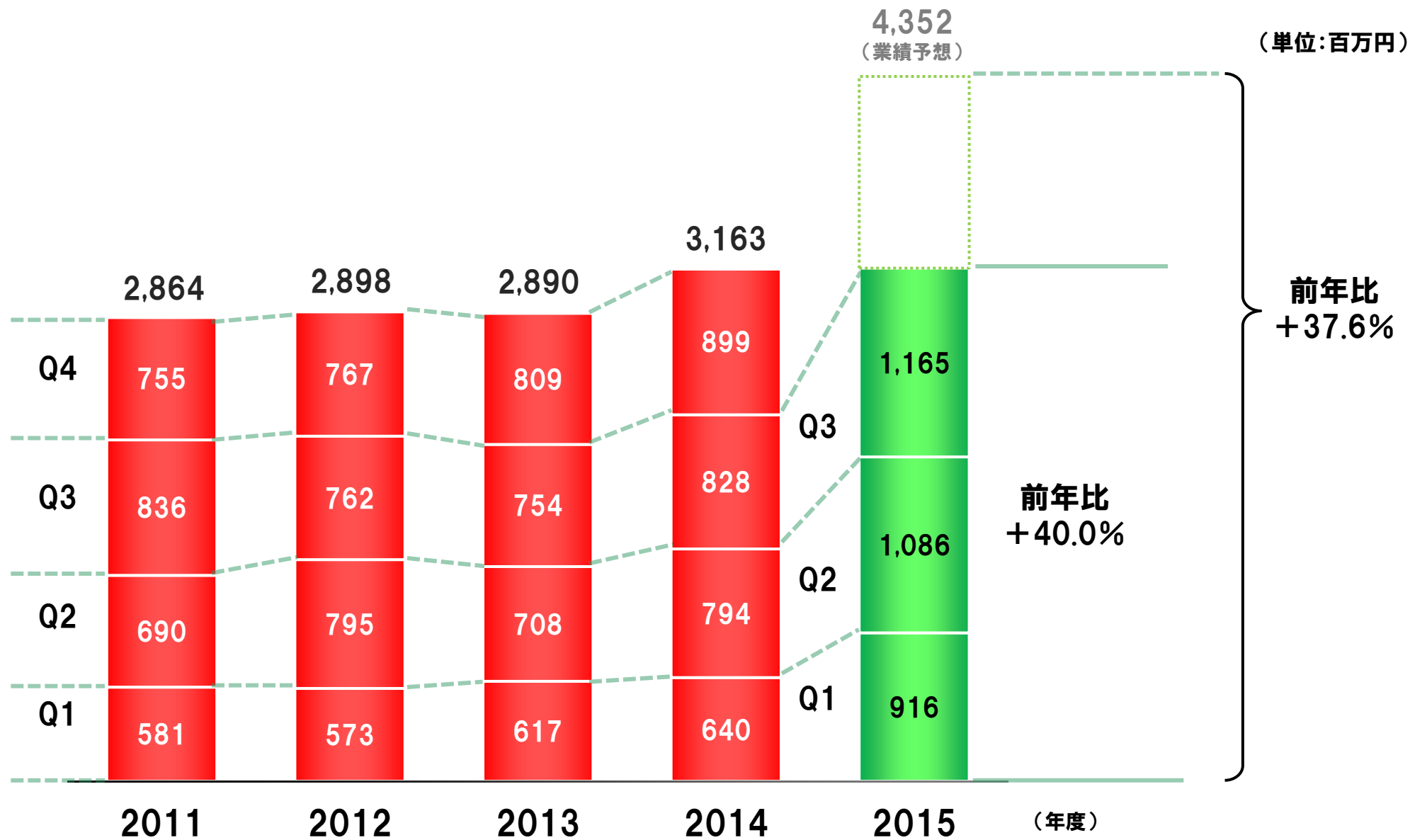
	前期		当期		増減率
	金額	売上比	金額	売上比	
売上高	2,263	100.0%	3,168	100.0%	40.0%
売上原価	889	39.3%	1,210	38.2%	36.0%
売上総利益	1,373	60.7%	1,957	61.8%	42.5%
販売管理費	1,056	46.7%	1,365	43.1%	29.2%
営業利益	317	14.0%	592	18.7%	86.7%
経常利益	335	14.8%	597	18.9%	78.3%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	193	8.5%	402	12.7%	108.2%
親会社株主に係る 四半期包括利益	252	11.2%	403	12.7%	59.9%

2015年度 第3四半期(10~12月)業績

(単位:百万円)

	前期		当期		増減率
	金額	売上比	金額	売上比	
売上高	828	100.0%	1,165	100.0%	40.6%
売上原価	311	37.6%	430	36.9%	38.2%
売上総利益	517	62.4%	735	63.1%	42.1%
販売管理費	350	42.3%	473	40.7%	35.2%
営業利益	166	20.1%	261	22.4%	56.6%
経常利益	181	21.9%	258	22.2%	42.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	112	13.6%	171	14.7%	52.3%
親会社株主に係る 四半期包括利益	138	16.7%	171	14.7%	23.9%

売上高の推移

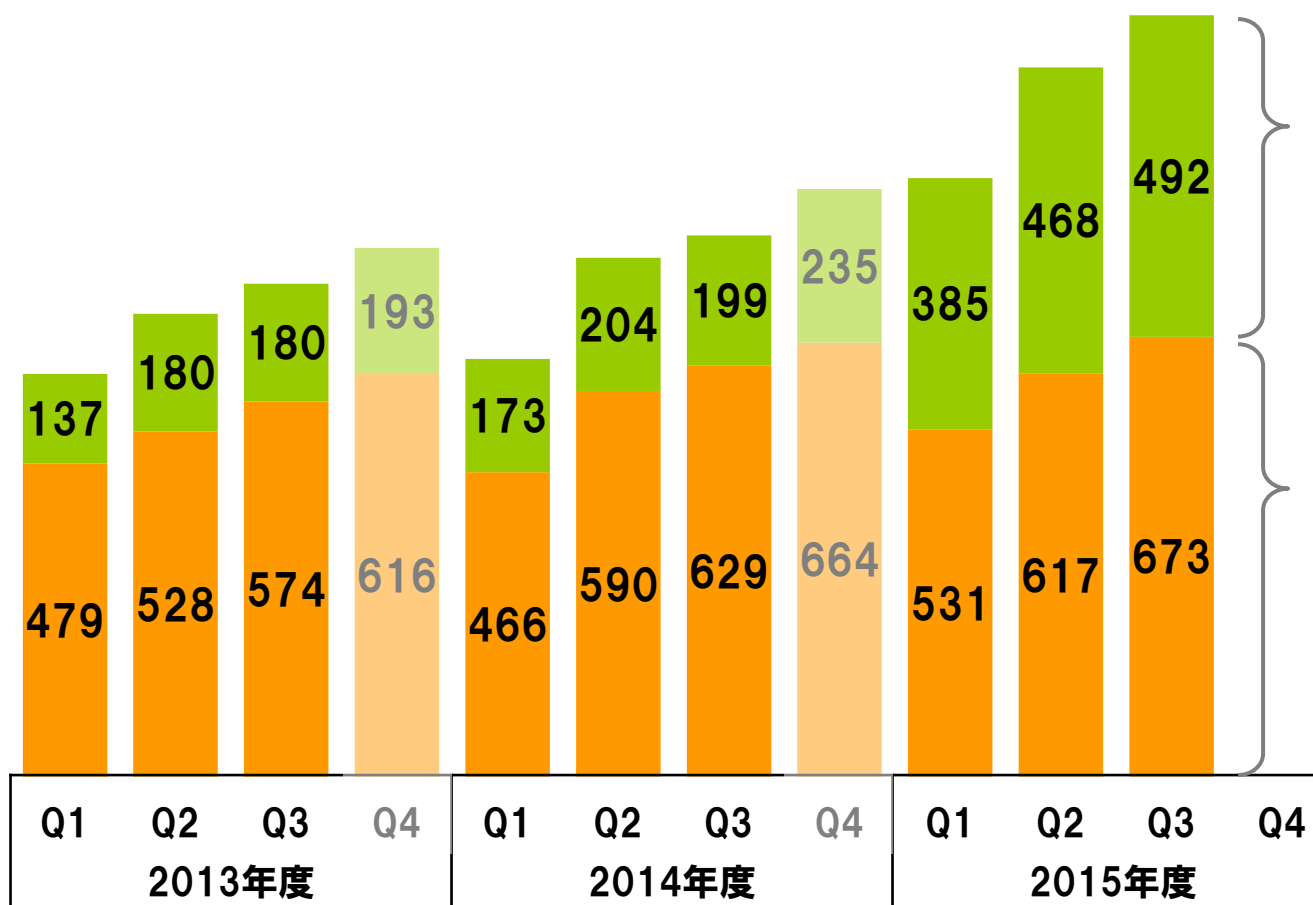


リードジェンとメディア広告の売上推移

(単位:百万円)

■メディア広告モデル ■リードジェンモデル

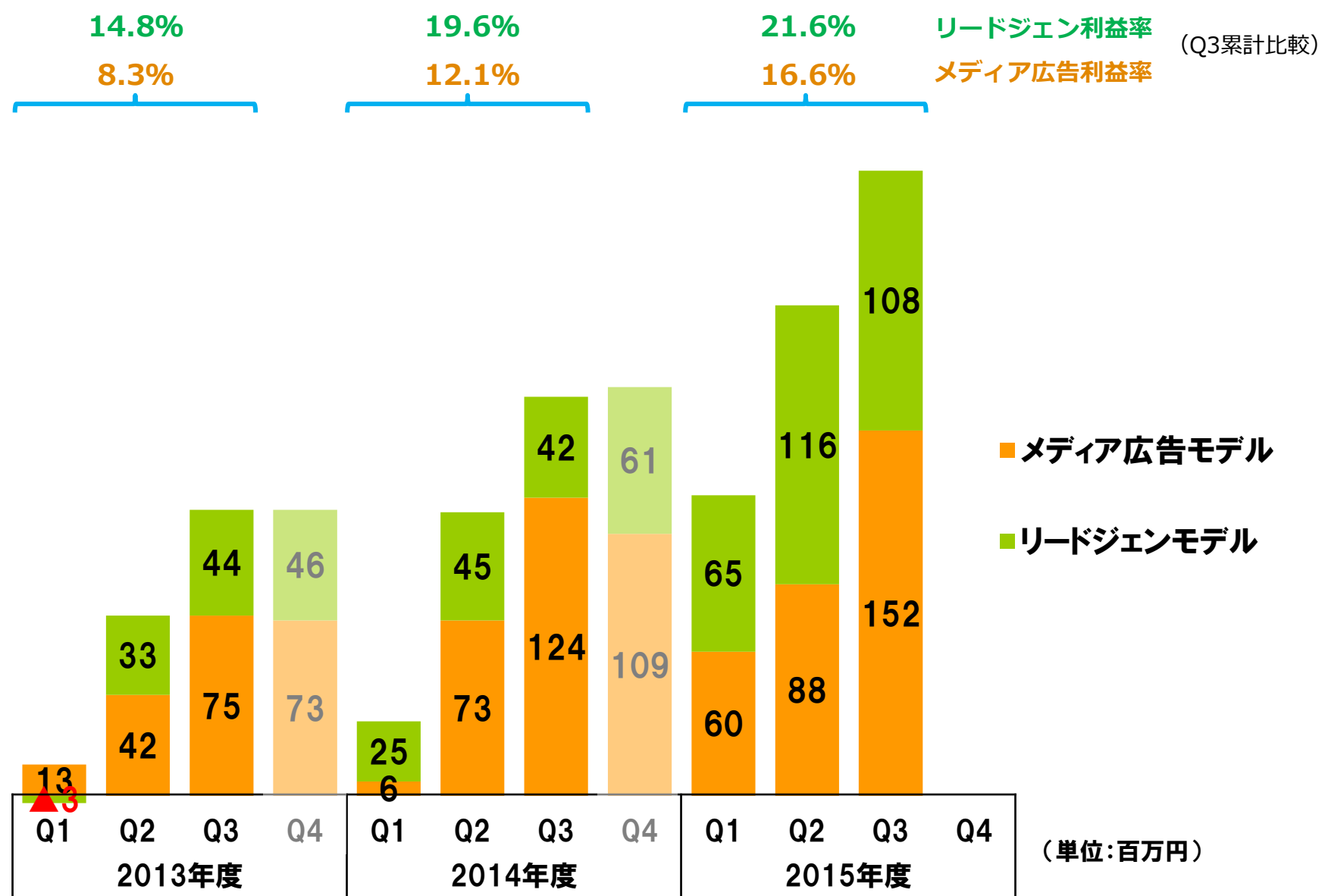
Q3累計比



リードジェンモデル
前年比 約2.3倍

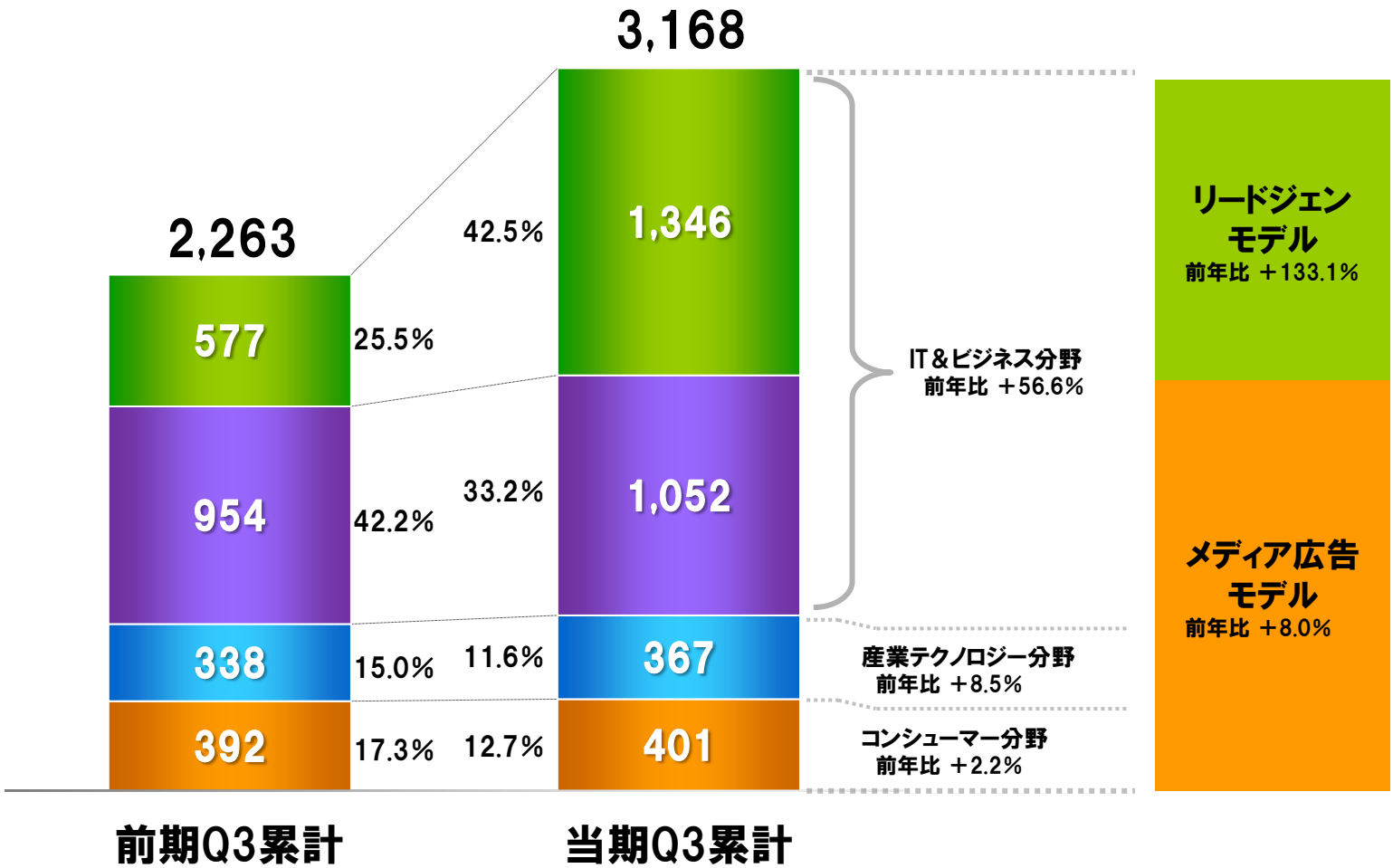
メディア広告モデル
前年比 +8.0%

リードジェンとメディア広告の営業利益推移



収益モデル／顧客分野別・売上構成比率(前年比)

(単位:百万円)

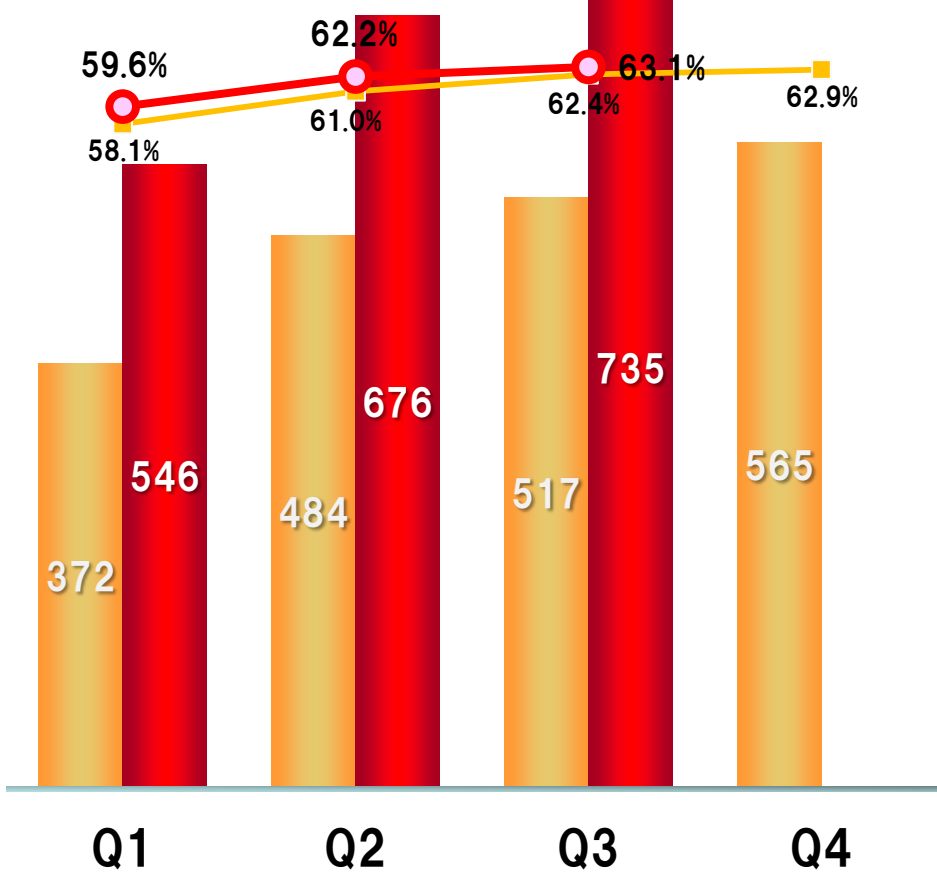


売上総利益・営業利益の推移(四半期推移)

(単位:百万円)

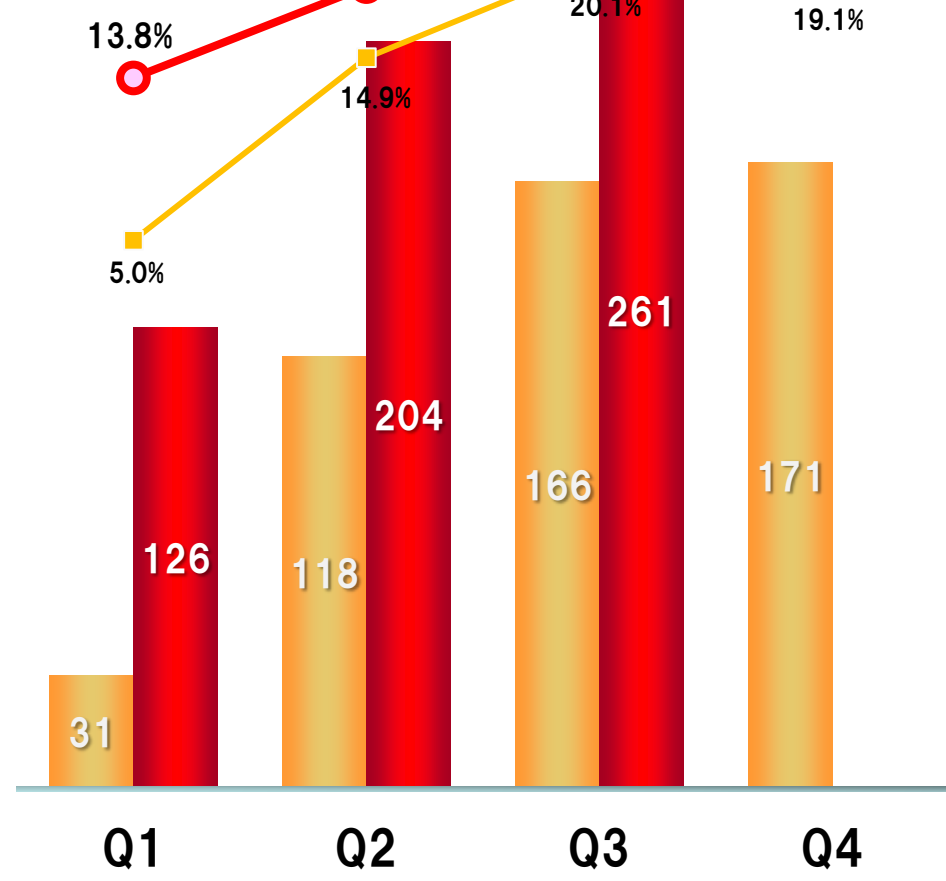
売上総利益・売上総利益率の推移

- 前期 売上総利益
- 当期 売上総利益
- 前期 売上総利益率
- 当期 売上総利益率



営業利益・営業利益率の推移

- 前期 営業利益
- 当期 営業利益
- 前期 営業利益率
- 当期 営業利益率

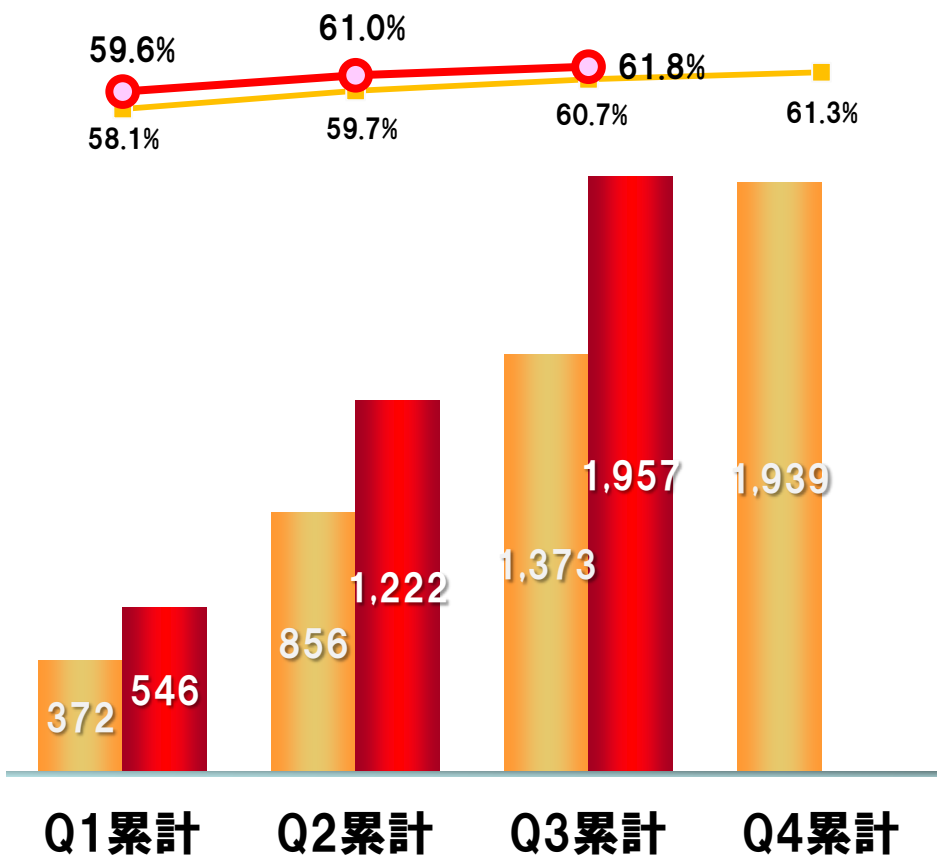


売上総利益・営業利益の推移(累計)

(単位:百万円)

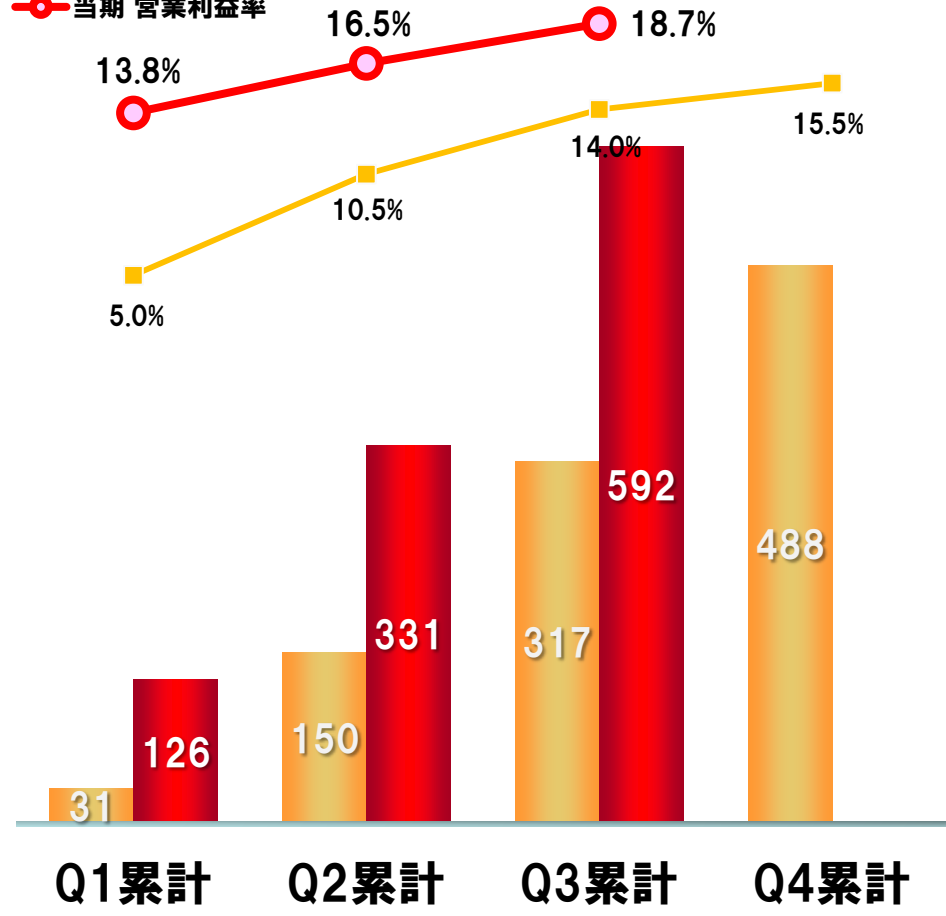
売上総利益・売上総利益率の推移

- 前期 売上総利益
- 当期 売上総利益
- 前期 売上総利益率
- 当期 売上総利益率



営業利益・営業利益率の推移

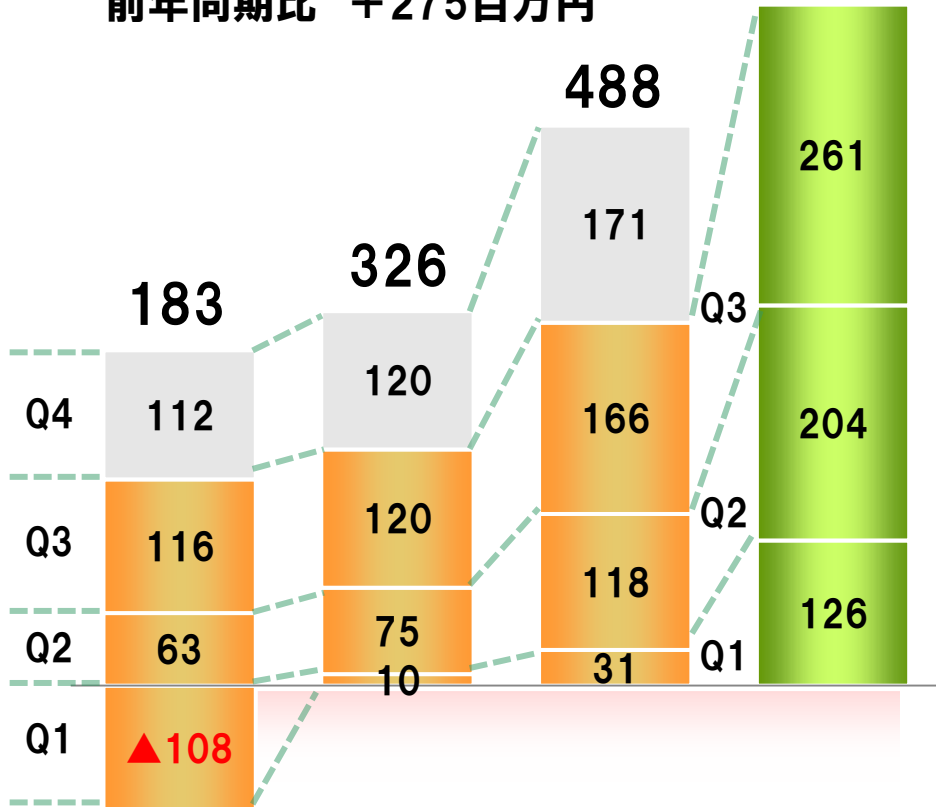
- 前期 営業利益
- 当期 営業利益
- 前期 営業利益率
- 当期 営業利益率



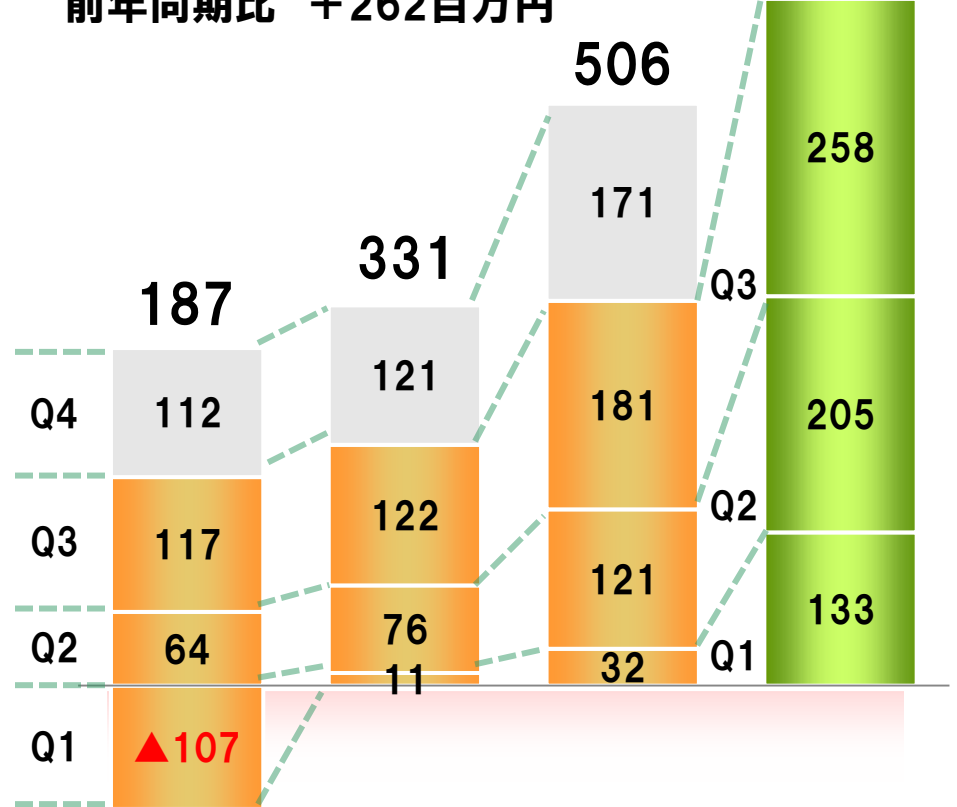
営業利益・経常利益の推移(累計)

(単位:百万円)

営業利益 592百万円
前年同期比 +275百万円



経常利益 597百万円
前年同期比 +262百万円

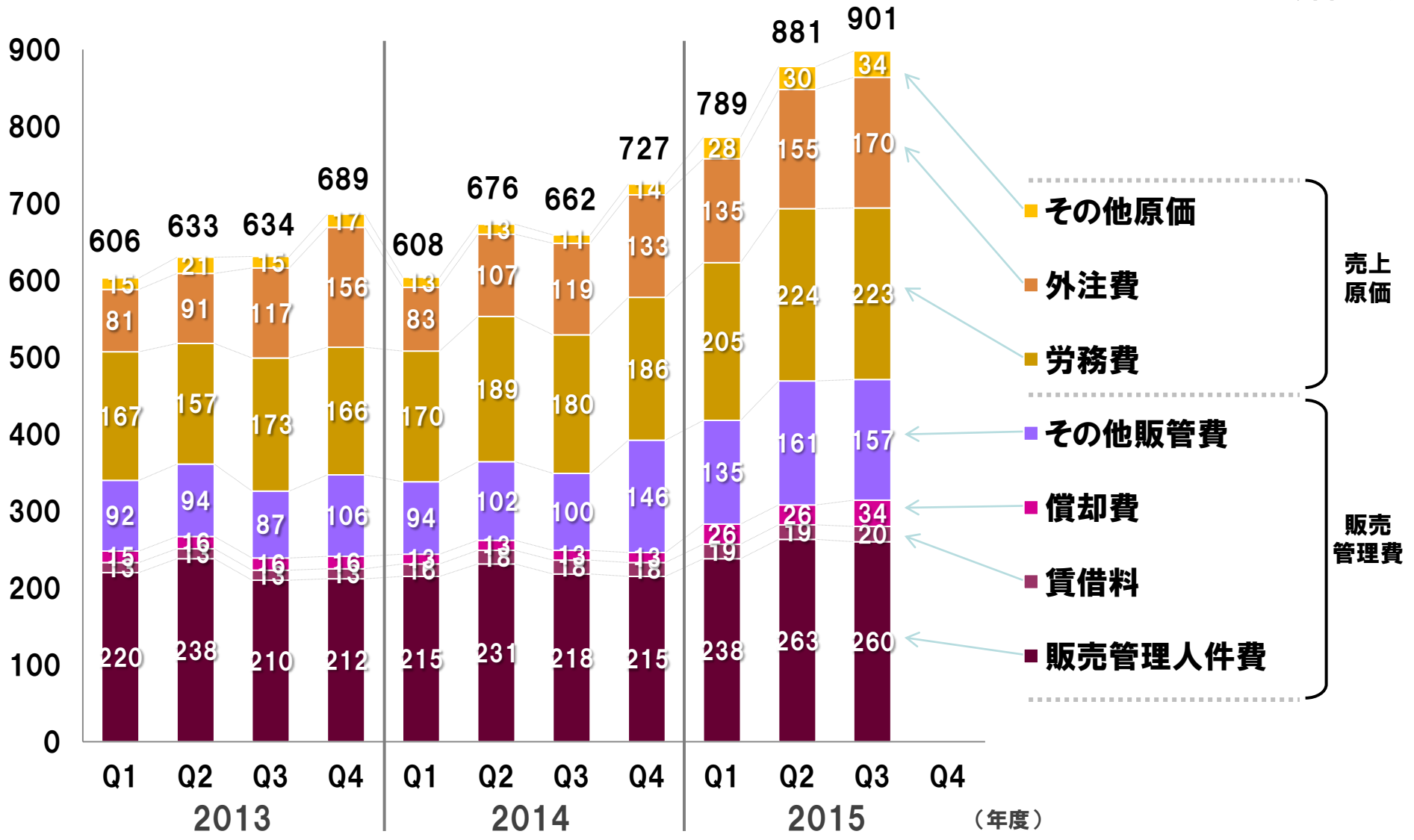


2012 2013 2014 2015 (年度)

2012 2013 2014 2015 (年度)

売上原価、販管費の推移(四半期推移)

(単位:百万円)



連結貸借対照表

	2015年3月末	2015年12月末	差異
【資産の部】			
流動資産	4,109	3,859	▲249
固定資産	743	1,245	+501
資産合計	4,853	5,104	+251
【負債の部】			
流動負債	573	531	▲42
固定負債	27	28	▲0
負債合計	601	559	▲41
【純資産の部】			
資本金/資本剰余金	3,384	3,384	—
利益剰余金	909	1,202	+292
自己株式	▲44	▲44	—
他包括利益累計額	0	1	+0
新株予約権	1	1	▲0
純資産合計	4,251	4,545	+293
1株当たり純資産	218.8円	233.9円	+15.1円
自己資本比率	87.6%	89.0%	+1.4pt

(単位:百万円)

流動資産

・現金及び預金 : ▲299

固定資産

・無形固定資産 : +585

M&Aに伴う無形資産の増加

① キーマンズネット

・ソフトウェア : +75

・顧客関連資産 : +167

・のれん : +244

② 発注ナビ

・のれん : +170

負債合計

・未払法人税等 : ▲90

純資産合計

・四半期純利益 : +402

・配当金 : ▲110

注:百万円未満を切り捨てて表示しております。

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	2014年度 Q3累計	2015年度 Q3累計	差異
営業活動による キャッシュ・フロー	415	428	+12
投資活動による キャッシュ・フロー	340	▲617	▲957
財務活動による キャッシュ・フロー	▲17	▲111	▲93
現金及び現金同等物 の増加額	+738	▲299	▲1,038
現金及び現金同等物 の期首残高	1,967	2,909	+941
現金及び現金同等物 の期末残高	2,706	2,609	▲97

営業CF

- ・税金等調整前純利益 : 597
 - ・減価償却費/のれん償却 : 112
 - ・法人税等の支払 : ▲224
- (2014年度Q3/法人税等の支払 : ▲42)

投資CF ⇒ M&A 3件

- ・事業譲受による支出
(キーマンズネット) : ▲605
- ・子会社株式の取得
(発注ナビ) : ▲132
- ・関連会社株式の取得
(ナレッジオンデマンド) : ▲42
- ・投資有価証券の償還 : +200

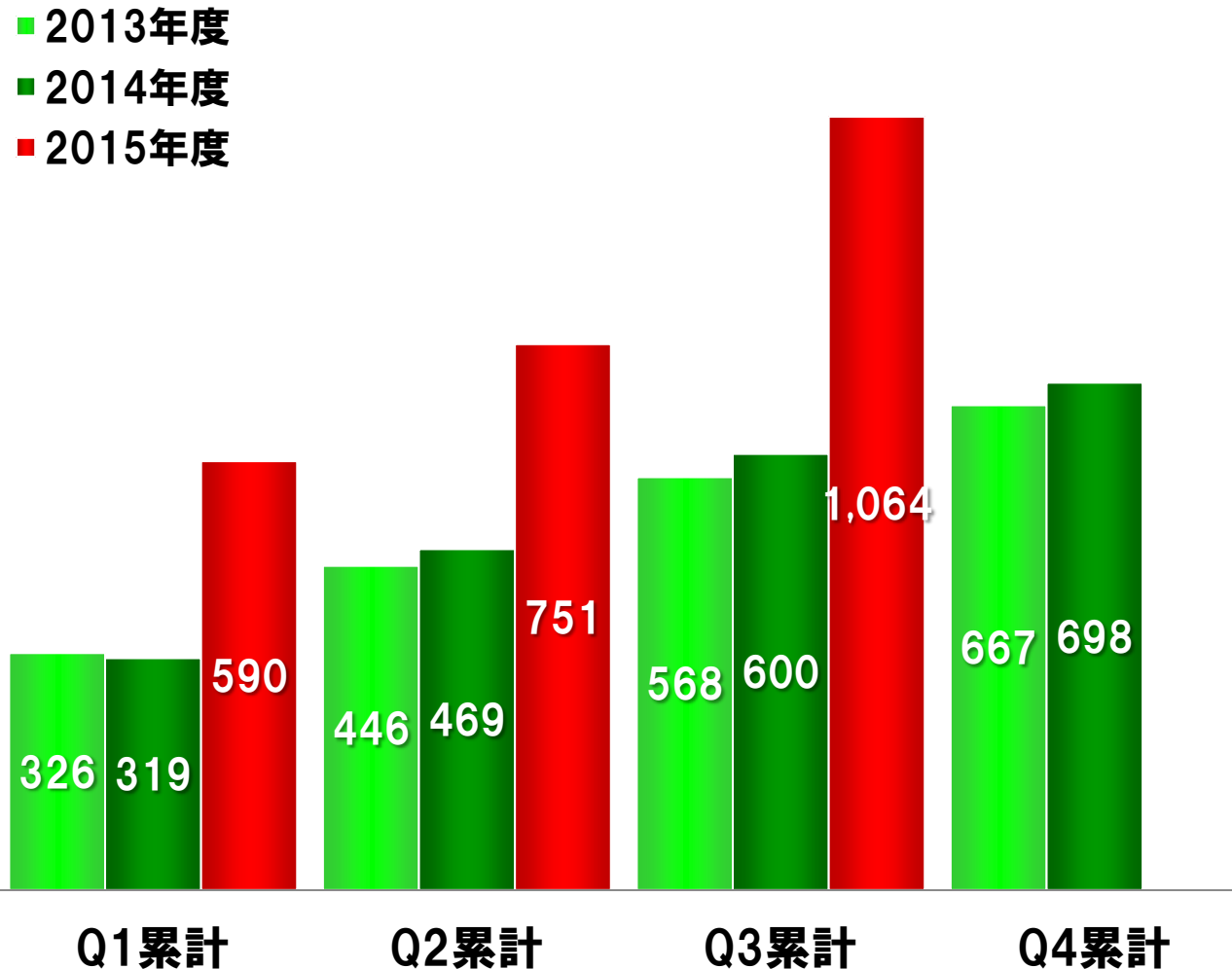
財務CF

- ・配当金の支払 : ▲109

顧客数の推移

前年比 +77.3% (464社増)

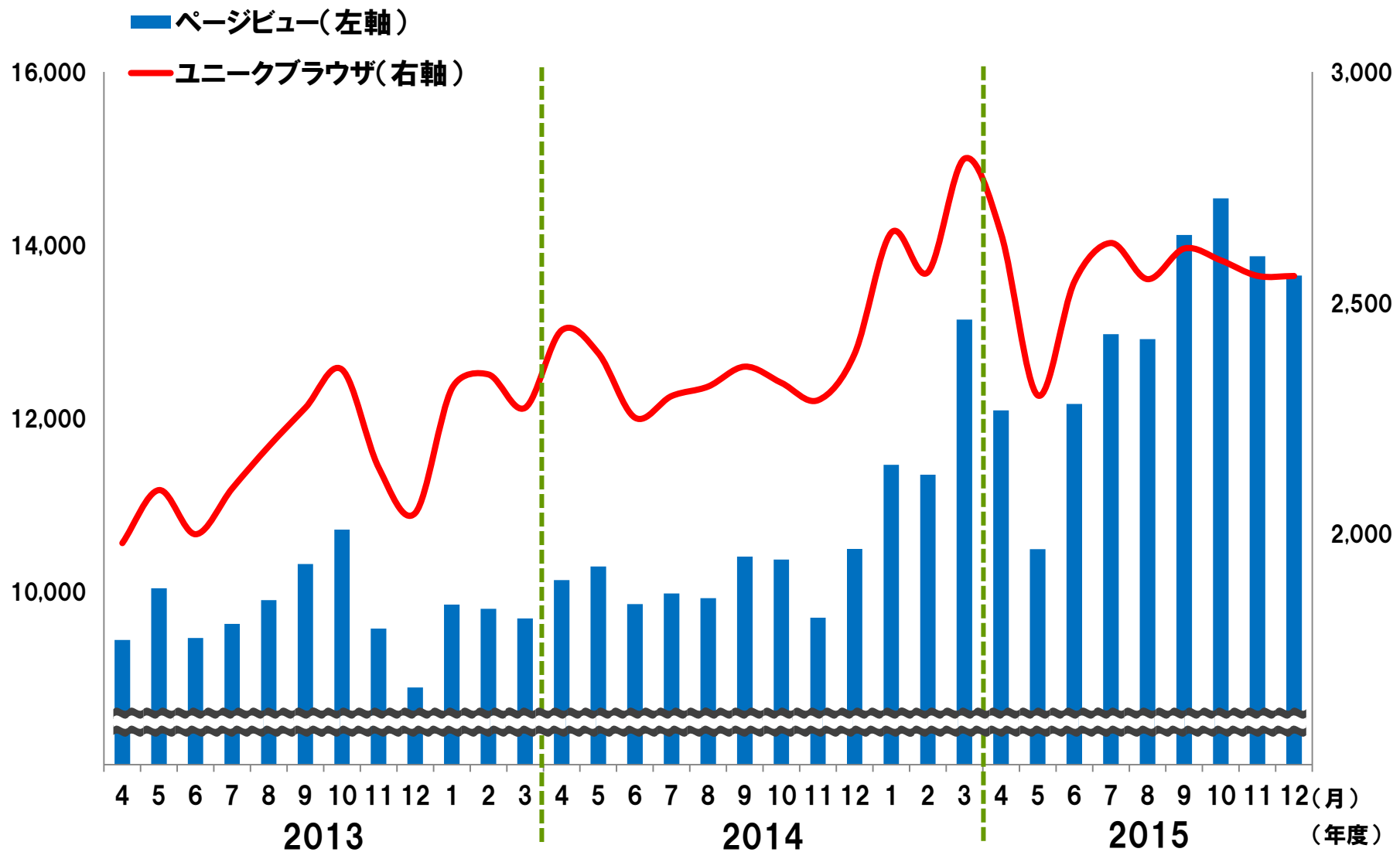
(単位:顧客数)



運営するメディアの規模

(単位:万PV)

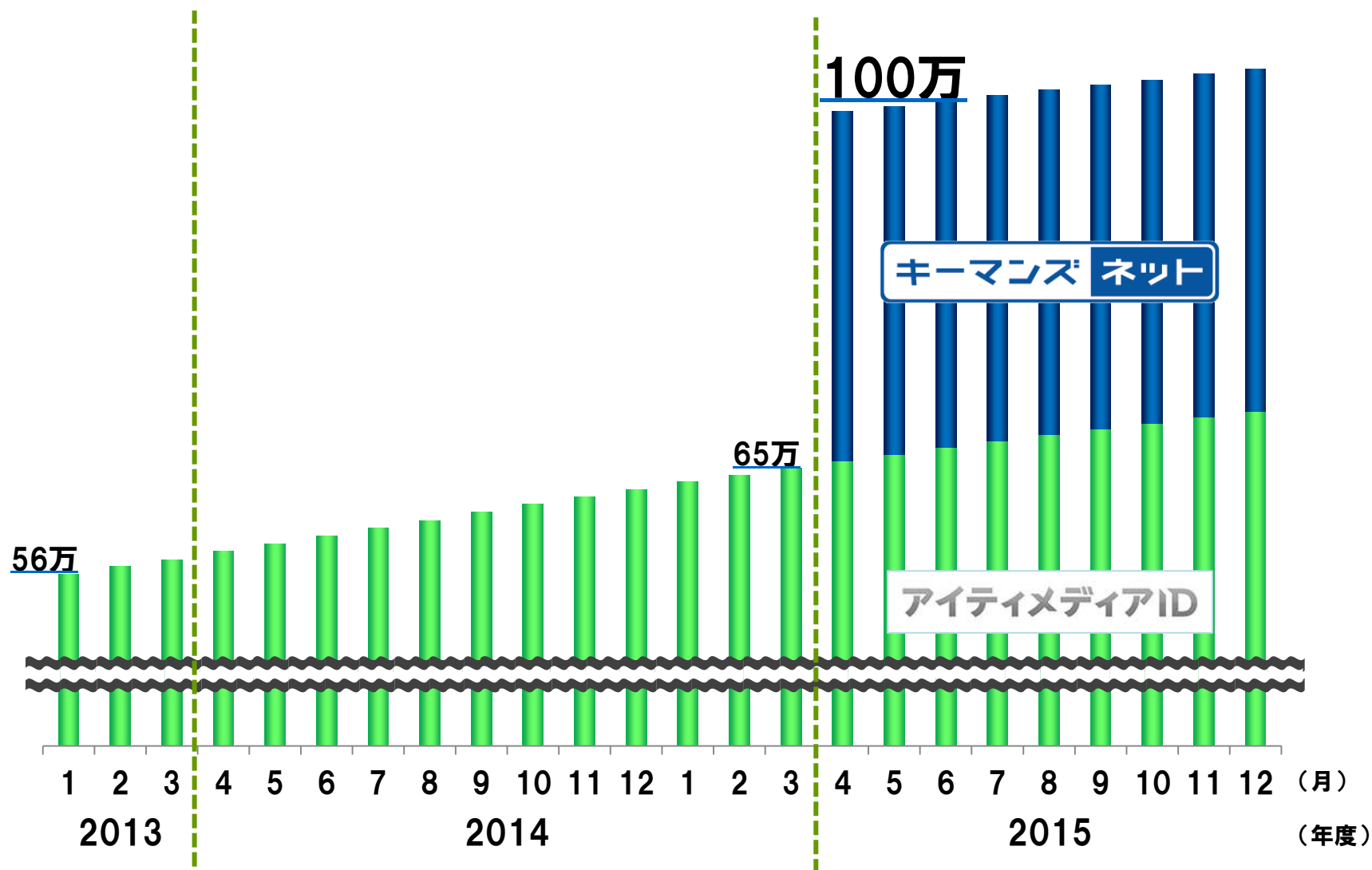
(単位:万UB)



※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。
 ※2014年8月にサービスを終了しました「ONETOPI」のページビューおよびユニークブラウザ数を除いています。

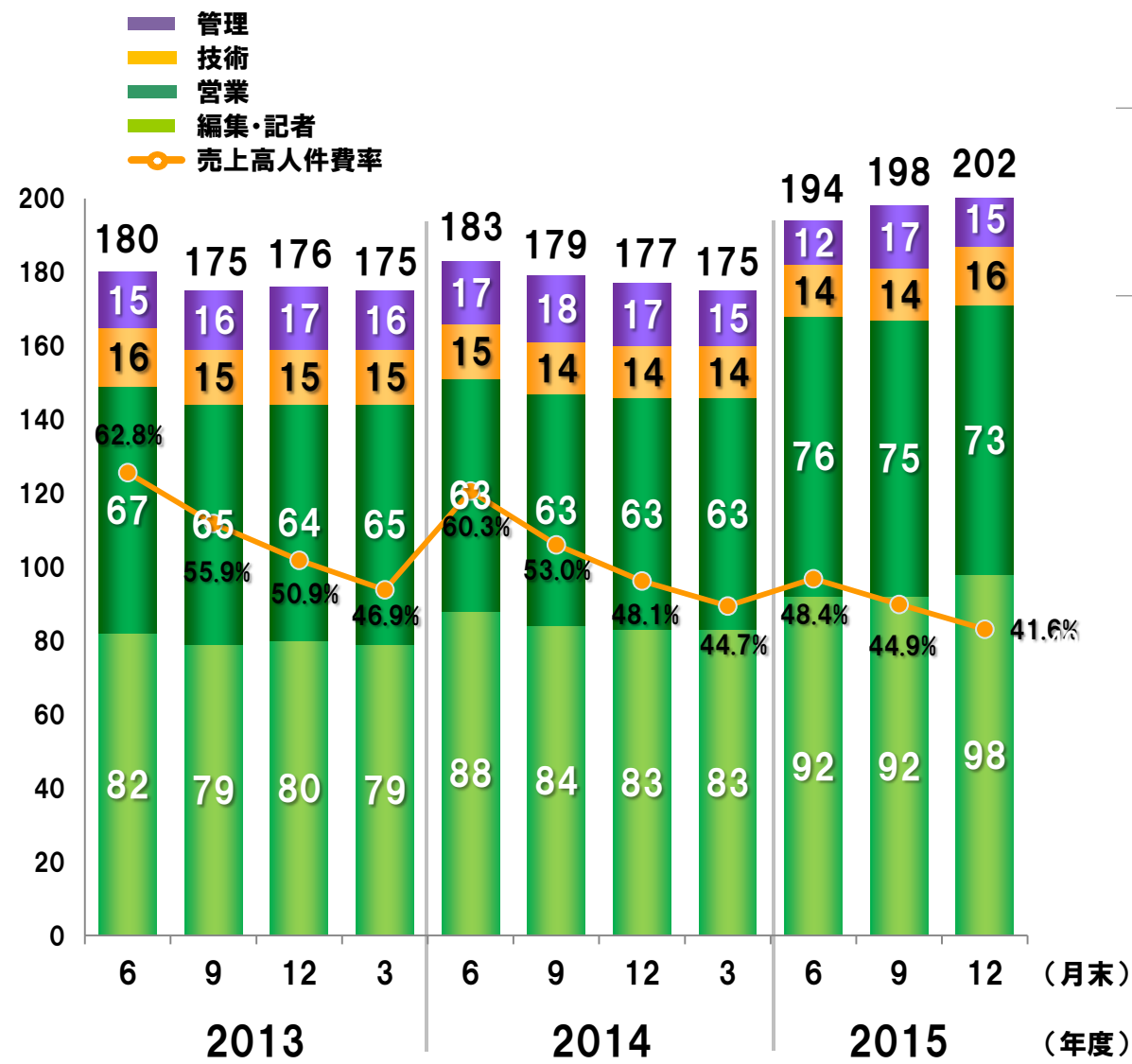
延べ会員数推移

(単位:会員数)



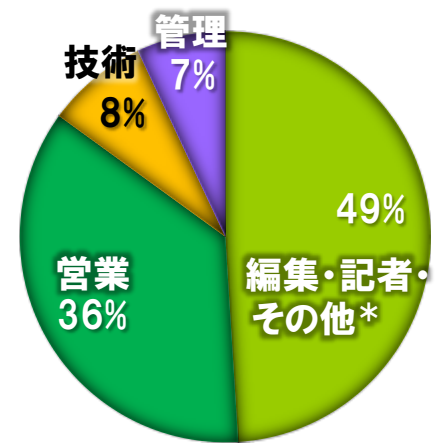
従業員数の推移

(単位:人)



	人数	構成比	前年比増減率
編集・記者・その他*	98	49%	+18.1%
営業	73	36%	+15.9%
技術	16	8%	14.3%
管理	15	7%	▲11.8%
合計	202	100%	+14.1%

*デザイン、マーケティング要員を含みます。



注: 売上高人件費率 = $\frac{【販管費】人件費 + 【原価】労務費}{売上高} \times 100$

アイティメディアの運営する主なメディアとサービス

IT総合情報ポータル

共通会員サービス

ITmedia

アイティメディアID

企業ITシステム

企業情報システムに関する最新情報から、導入事例、技術解説、購買支援のほか、ITエキスパートのスキル・キャリアアップ情報まで幅広く提供。ITによる企業の成長にメディアとして貢献します。



IT製品/サービスの導入・購買支援メディア

キーマンズ ネット

企業向けIT製品の総合サイト



情報システムを変革するニュースメディア



ITエキスパートのための問題解決メディア

モノづくりIT・エレクトロニクス

製造業に携わる技術者やマネージャー層を対象に技術解説や市場・業界動向に関する専門的かつ実務的な情報を提供します。



モノづくりベテランのための情報ポータル



世界のエレクトロニクス技術の最新動向が分かる



電子設計の基本と応用が分かる

デジタル製品・オフィス機器

スマホやタブレット、PCやMac、デジカメやAV機器、電子書籍に関する新製品情報や技術解説、活用情報を幅広く提供。個人向けだけでなく、中小企業で役立つビジネス製品についても扱います。



スマートフォンを使いこなすための情報サイト



PC・Mac・タブレット、SMBやSOHOの最新情報とレビュー



AVからエコ家電まで、最新デジタル製品情報



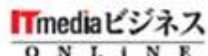
「デジカメならではの」活用方法を提案



ITを健康に役立てる情報サイト

ビジネス&テクノロジー

ITによる事業成長や商品開発、業務改革を担うビジネスリーダー向けに「次のアクション」に役立つ情報を提供します。



ニュースを考える、ビジネスモデルを知る



企業を変えるエグゼクティブコミュニティ



テクノロジーによるマーケティング進化



トレンドを先読みする「ネット&IT」ニュース

電力・エネルギー

電力を中心にエネルギーを有効に活用するための情報を提供します。企業や自治体の導入事例も数多く掲載します。



エネルギー×ITで進化する企業と地域の最新情報

ネットカルチャー

ネット上の旬な話題やネットライブ動画番組の紹介など、ライフスタイルをさらに豊かにする情報を提供します。



ネットで話題の旬なネタを幅広く紹介



セグメントおよびメディア分野

セグメント	収益モデル	顧客分野	主要なメディア・サービス		
メディア事業	リードジェン モデル	IT & ビジネス 分野	会員向けIT製品/サービス購買支援	TechTargetジャパン、キーマンズネット	
			システム開発案件のマッチングサービス	発注ナビ	
			企業向けデジタルマーケティング情報	ITmedia マーケティング	
			IT技術者向け専門情報	@IT、@IT自分戦略研究所 ほか	
			企業向けIT業界関連ニュース	ITmedia ニュース、エンタープライズ	
			ビジネスリーダーの会員制コミュニティ	ITmedia エグゼクティブ	
	メディア広告 モデル	産業テクノロジー 分野	企業向けビジネス情報	ITmedia ビジネスオンライン	
			製造業技術者向け専門情報	MONOist	
			エレクトロニクス技術者向け専門情報	EE Times Japan、EDN Japan	
			企業向け電力・エネルギー専門情報	スマートジャパン	
			コンシューマー 分野	デジタル関連機器情報	ITmedia Mobile、ITmedia PC USER ほか
				インターネット カルチャー情報	ねとらぼ

テクノロジー専門メディアビジネス

テクノロジーに特化した
専門情報メディア群を運営

メディア コンテンツ



会員登録
データ

行動履歴
データ

読者数 2,000万人

専門情報を求める
ターゲティングされたユーザー

インターネットならではの
付加価値を持ったサービスを提供

メディア広告

専門情報メディア上の広告枠の販売
メディアコンテンツを活用した企画の提案

リードジェン

専門メディア群から得られるデータを活用し、
特定のB2B商材に関心の高いユーザーを判別、
顧客企業に見込み客リストとして提供

顧客企業（テクノロジー業界）

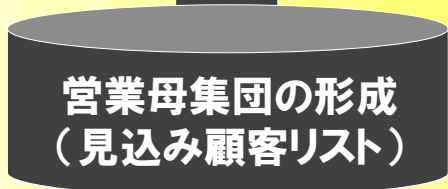
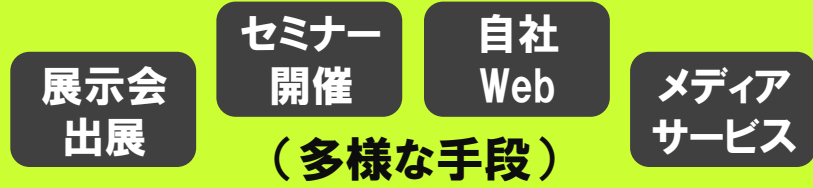
リードジェネレーション／リードジェンとは Lead Generation

現代のB2Bマーケティング活動

リード = Sales leads : 見込み顧客情報
➢ 自社製品に興味を持っているターゲット

STEP 1

□ リードジェネレーション 「見込み顧客情報」の生成・収集



STEP 2

□ 営業アプローチ

見込み顧客との継続的コミュニケーション
を通して、受注に結び付ける

当社サービス



➢ 米国大手 (TechTarget Inc.) と提携
先進ノウハウを活用



➢ 最大の競合を2015年譲受
国内最大規模のシェア獲得



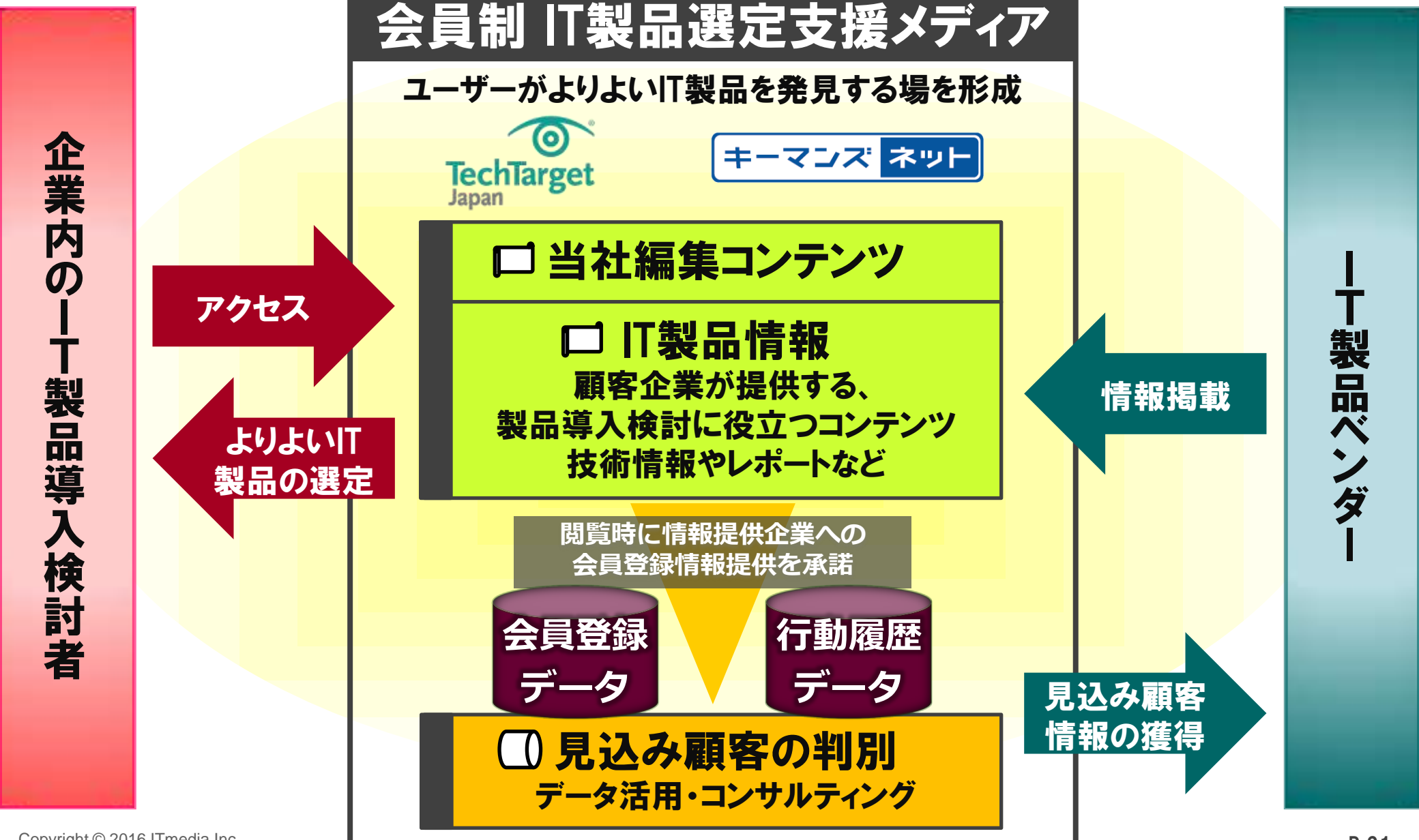
➢ 展示会をオンラインで実現
米国ON24社と提携

B2Bマーケティングのクラウド化

当社顧客は、当社のオンラインサービスによって、
**必要な時に必要なだけ、
オンデマンドで、**
見込み顧客情報の供給を受けることが可能

➡ 企業のマーケティングプロセスの一部
となる、欠かせない存在に

当社リードジェネレーションの仕組み



Next 15years



テクノロジーメディアNo.1へ



テクノロジーメディアとしての現在(2015年度)の当社規模イメージ

読者数
2,000万人
2,800万UB

1.3億PV/月

内部記者
100名

記事本数
4,000本/月

顧客数
1,000社

外部記者
1,000名

専門メディア数
30

直販営業担当
100名

プロフィール
会員数
100万人



ITmedia Inc.

会社概要

設立年月日	1999年12月
資本金	16億70百万円（2015年12月31日現在）
代表者	代表取締役社長 大槻 利樹
所在地	東京都港区赤坂8-1-22 赤坂王子ビル
事業内容	インターネット専門メディアの開発と運営
従業員数	202名（2015年12月31日現在）
主要株主	SBメディアホールディングス(株) / ヤフー(株) 他
ホームページ	http://corp.itmedia.co.jp/

テクノロジーとメディアで未来へ

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うる事項は「平成27年3月期 決算短信」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。