



ITmedia Inc.

2017年3月期 第1四半期決算 付録資料編

2016年7月28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

* 会計基準の変更に伴う対応について

- **当社は、当四半期決算より、国際財務報告基準 (IFRS) を任意適用いたします。**
- **本資料の業績数値は、比較年度である2015年度よりIFRS基準、2014年度以前は日本基準に基づき記載しております。**
- **基準間差異の詳細につきましては、次ページおよび決算短信をご覧ください。**

* IFRSと日本基準間の差異について

2015年度通期営業利益の基準間差異は以下のとおりです。

825	日本基準 営業利益		
差異 ▲6	【認識・測定の差異調整】		
	+40	+66	のれん非償却
		▲10	有形固定資産償却方法差異
		▲15	その他
	【表示科目の差異調整】		
▲46	▲46	本社移転費用	
819	IFRS 営業利益		

(単位:百万円)

- 2016年度通期の営業利益への主な影響としては、のれんの定期償却の停止によるのれん償却費の減少83百万円を見込んでおります。
- 決算短信に所要の調整表を収録しております。

2016年度 第1四半期(4~6月)業績

(単位:百万円)

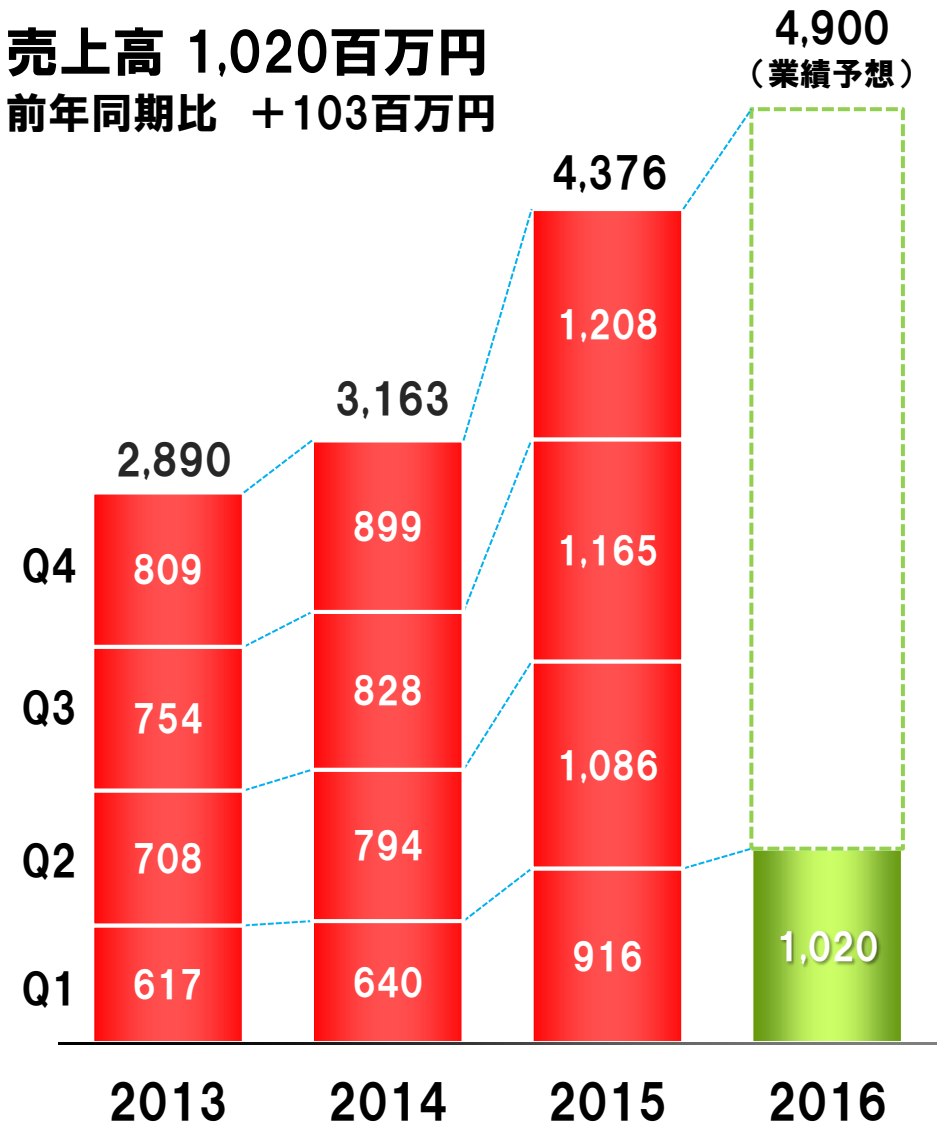
	2015年度Q1		2016年度Q1		増減率
	金額	売上比	金額	売上比	
売上高	916	100.0%	1,020	100.0%	+11.3%
売上原価	377	41.2%	401	39.4%	+6.3%
売上総利益	538	58.8%	618	60.6%	+14.8%
営業費用	404	44.1%	498	48.9%	+23.2%
EBITDA	156	17.1%	180	17.7%	+15.4%
営業利益	134	14.6%	119	11.7%	▲10.7%
税引前四半期利益	141	15.4%	116	11.4%	▲17.9%
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	92	10.1%	67	6.6%	▲27.3%
親会社の所有者に帰属する 包括利益	129	14.1%	66	6.5%	▲48.7%

注:百万円未満を切り捨てて表示しております。

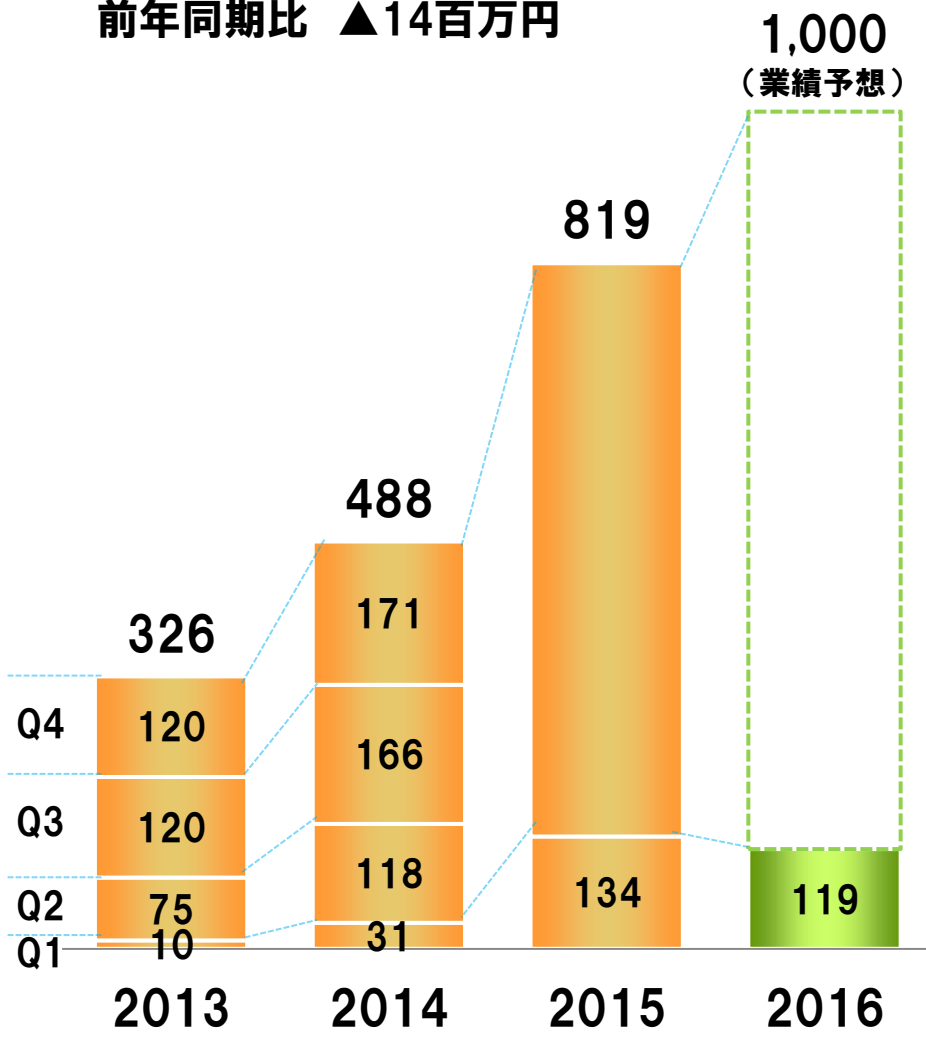
売上高・営業利益の推移

(単位:百万円)

売上高 1,020百万円
前年同期比 +103百万円



営業利益 119百万円
前年同期比 ▲14百万円



IFRS

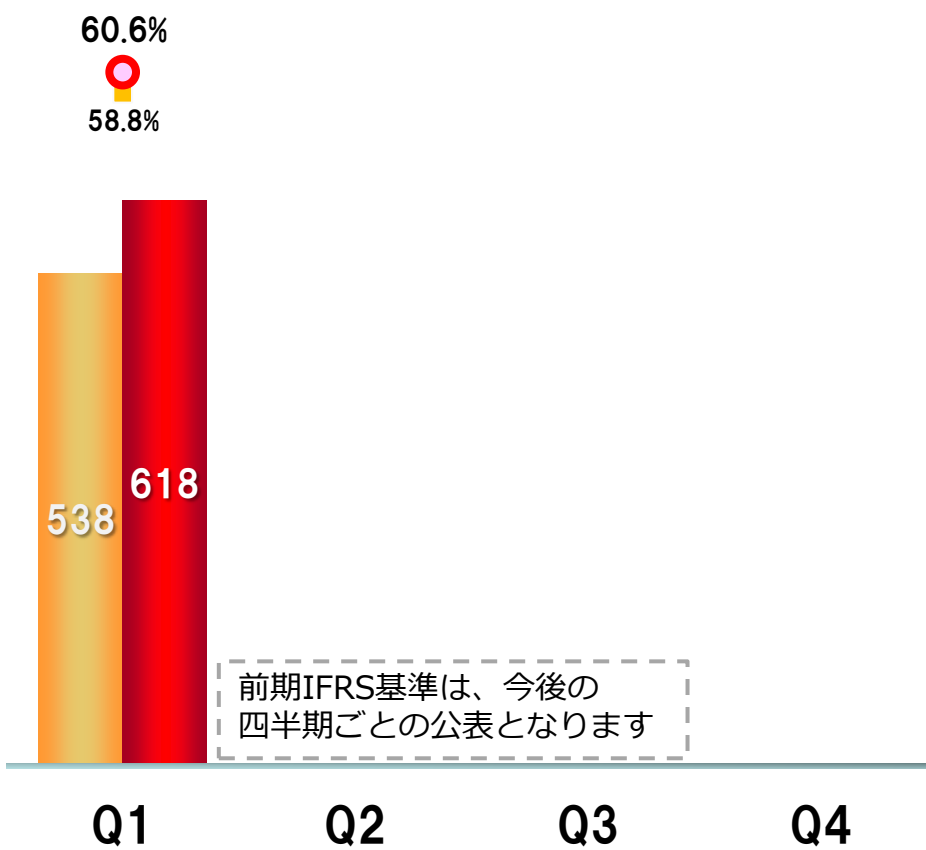
IFRS

売上総利益・営業利益の推移（四半期推移）

(単位:百万円)

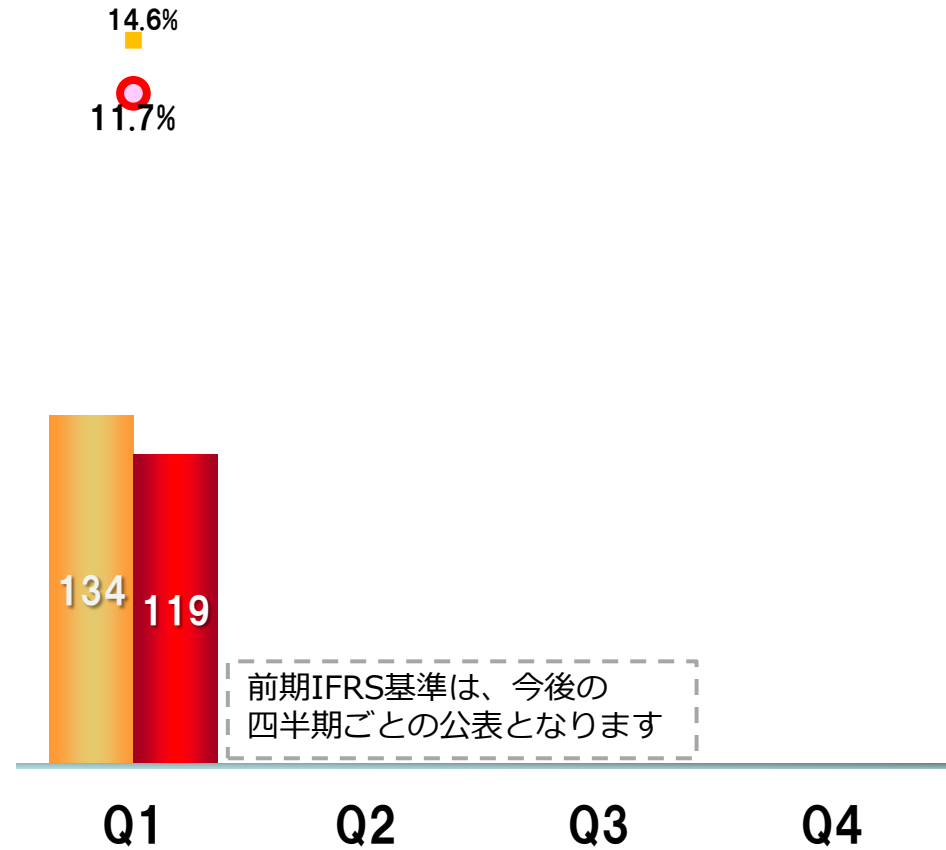
売上総利益・売上総利益率の推移

- 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

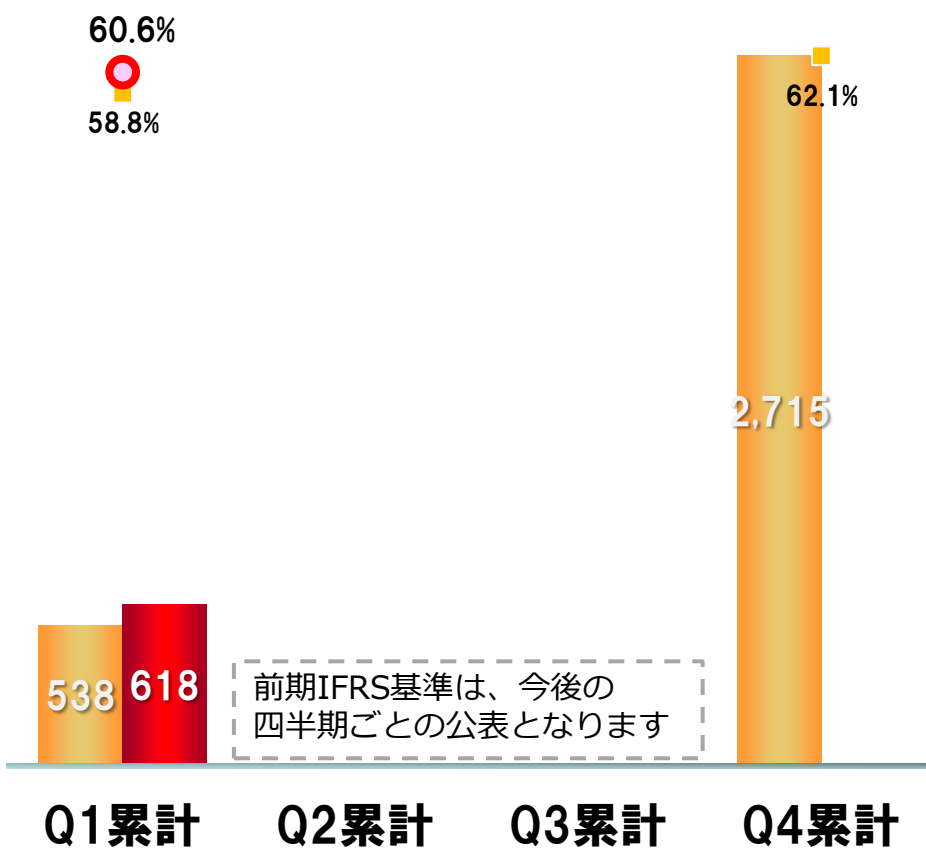


売上総利益・営業利益の推移（累計）

(単位:百万円)

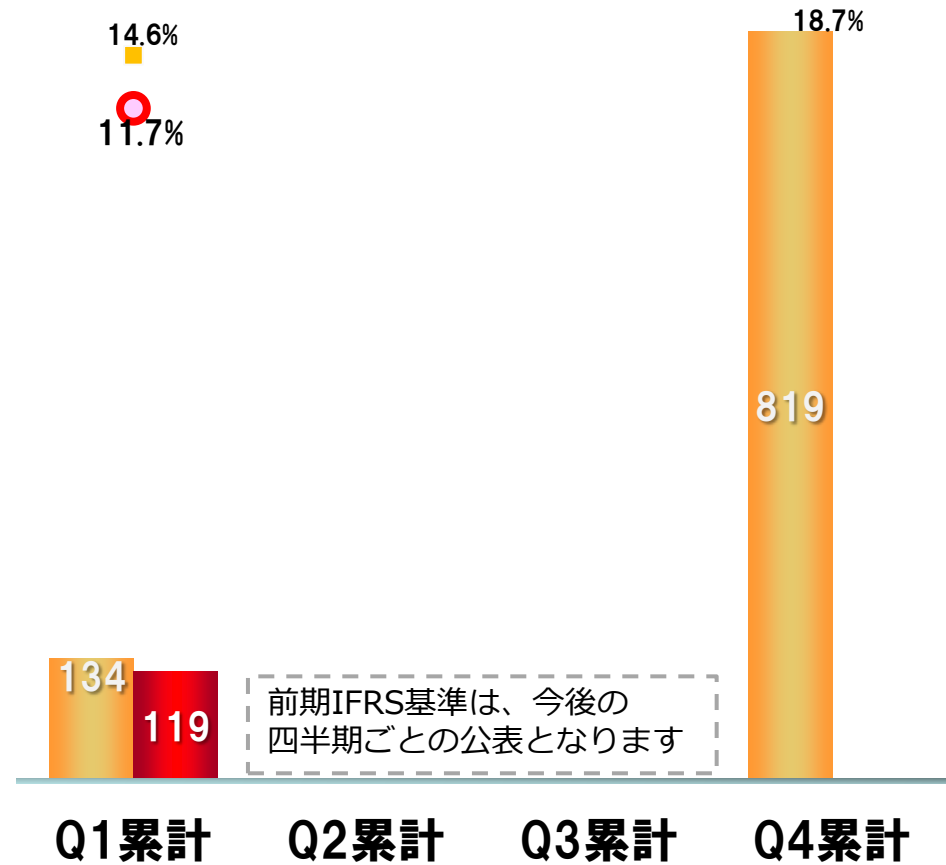
売上総利益・売上総利益率の推移

- 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



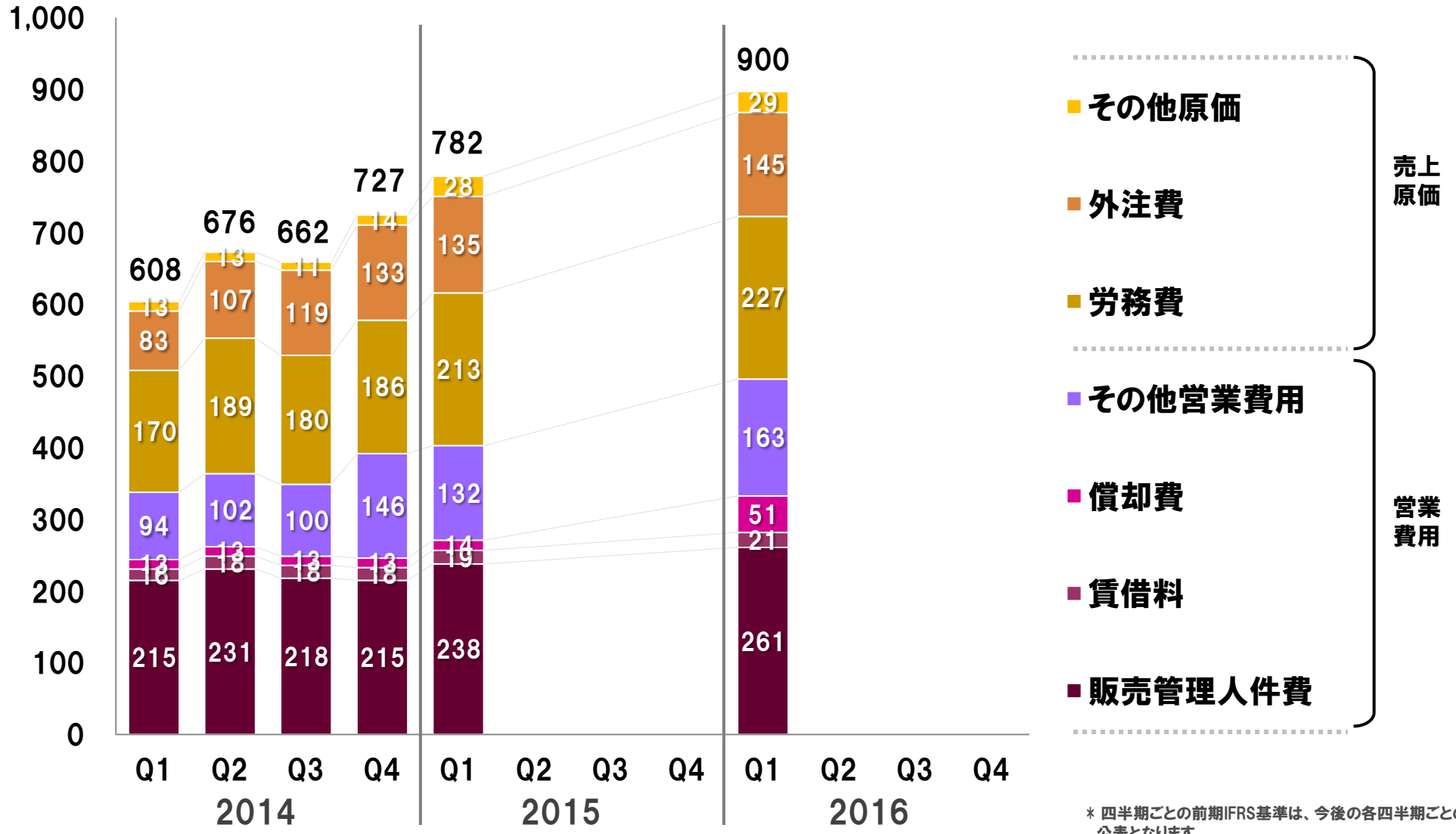
営業利益・営業利益率の推移

- 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



売上原価、営業費用の推移（四半期推移）

（単位：百万円）



* 四半期ごとの前期IFRS基準は、今後の各四半期ごとの公表となります。

注：百万円未満を切り捨てて表示しております。

連結財政状態計算書

(単位:百万円)		2016年3月末	2016年6月末	差異
資産の部	流動資産	4,098	3,802	▲295
	非流動資産	1,597	1,583	▲14
	資産合計	5,696	5,386	▲310
負債の部	流動負債	928	625	▲303
	非流動負債	31	30	▲1
	負債合計	960	655	▲305
資本の部	資本金/資本剰余金	3,446	3,452	+6
	利益剰余金	1,262	1,251	▲10
	自己株式	▲44	▲44	—
	他包括利益累計額	72	71	▲1
	親会社の所有者に 帰属する持分	4,736	4,731	▲4
	資本合計	4,736	4,731	▲4
	1株当たり親会社の所有者に 帰属する持分	243.76円	243.51円	▲0.25円
親会社所有者帰属持分比率	83.1%	87.8%	+4.7pt	

資産合計

・現金及び現金同等物	: ▲143
・営業債権及びその他の債権	: ▲168
・その他の金融資産 (非流動資産)	: +87

負債合計

・未払法人所得税	: ▲199
・その他の流動負債	: ▲90

資本合計

・親会社の所有者に 帰属する四半期利益	: +67
・剰余金の配当	: ▲77

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)	2015年度 Q1	2016年度 Q1	差異
営業活動による キャッシュ・フロー	37	33	▲4
投資活動による キャッシュ・フロー	▲413	▲100	+313
財務活動による キャッシュ・フロー	▲56	▲76	▲19
現金及び現金同等物 の増減額	▲432	▲143	▲288
現金及び現金同等物 の期首残高	2,909	2,768	▲141
現金及び現金同等物 の期末残高	2,476	2,624	+147

営業CF

・税引前四半期利益	:	116
・営業債権及びその他の債権の減少額	:	168
・法人所得税の支払額	:	▲202

投資CF

・差入保証金の差入による支出	:	▲92
----------------	---	-----

財務CF

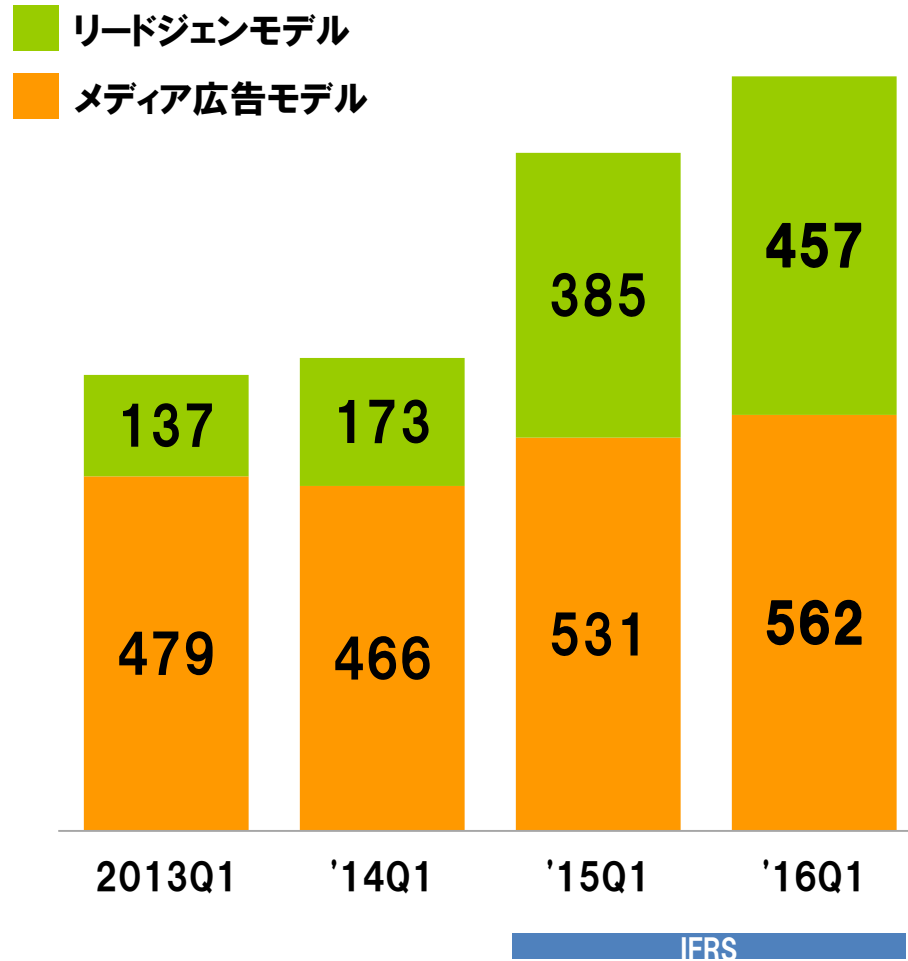
・配当金の支払	:	▲75
---------	---	-----

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	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
		産業テクノロジー 分野	製造業向け製品/サービス購買支援	TechFactory NEW!
	メディア広告 モデル	IT&ビジネス 分野	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
			企業向けビジネス情報	ITmedia ビジネスオンライン
		産業テクノロジー 分野	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

リードジェンとメディア広告の売上推移

(単位:百万円)

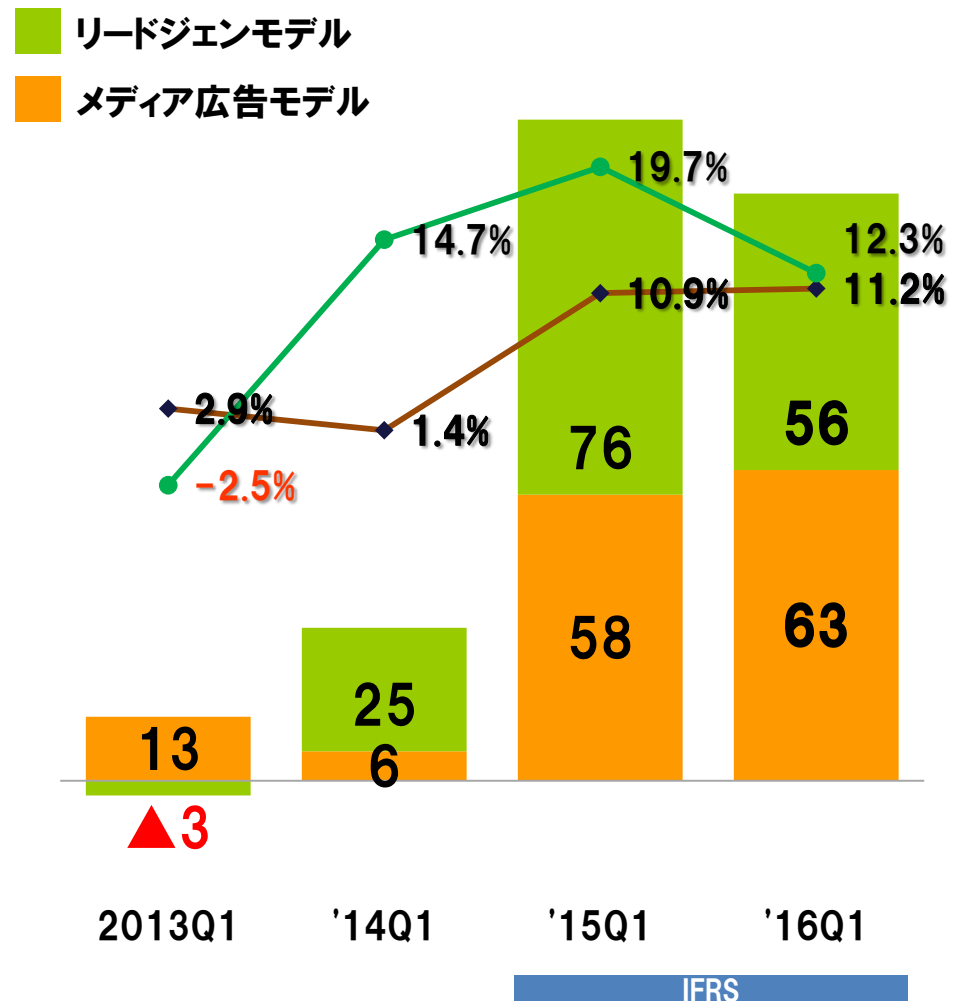


リードジェン
+18.8%

メディア広告
+5.8%

リードジェンとメディア広告の営業利益推移

(単位:百万円)

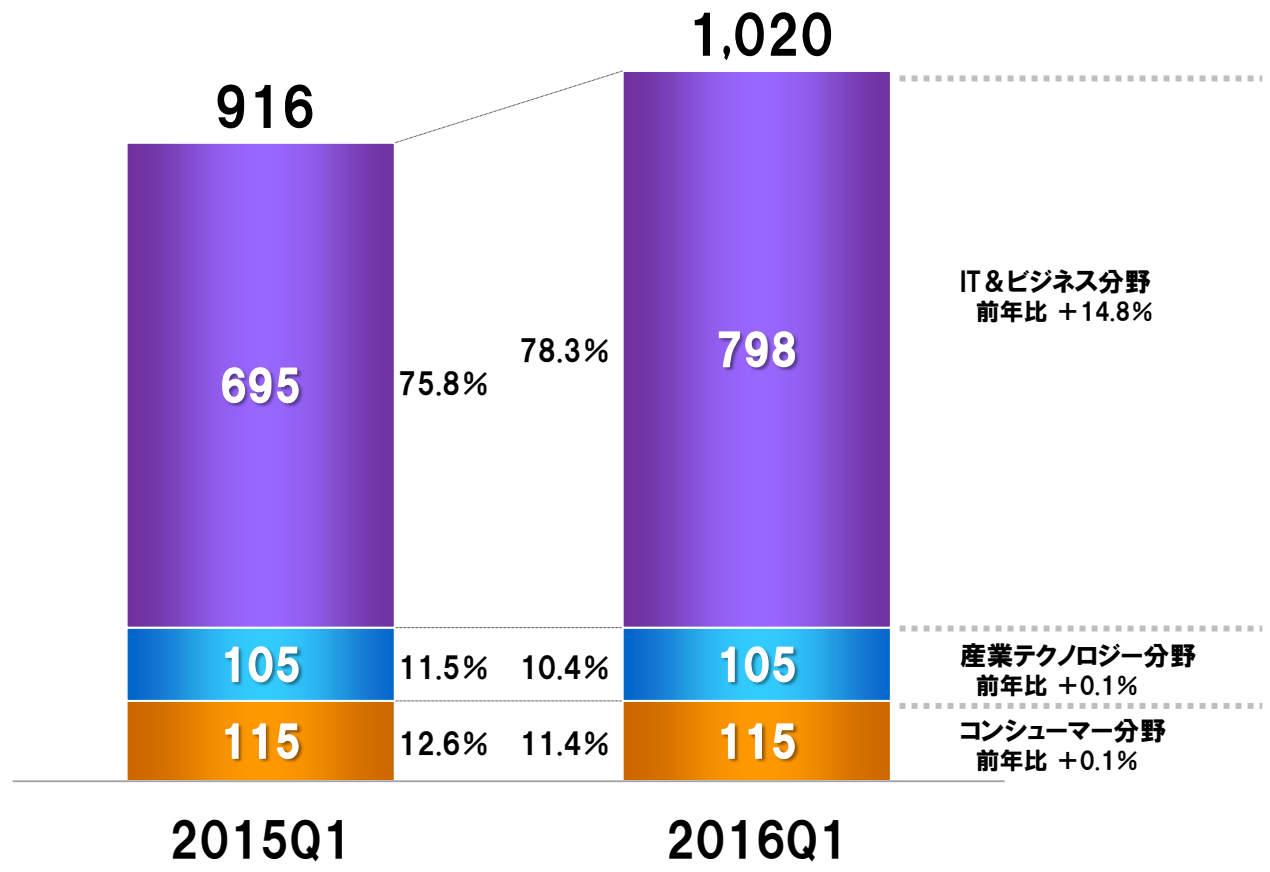


リードジェン営業利益率
 メディア広告営業利益率

前年同期比
リードジェン ▲19
メディア広告 +5

顧客分野別・売上構成比率

(単位:百万円)

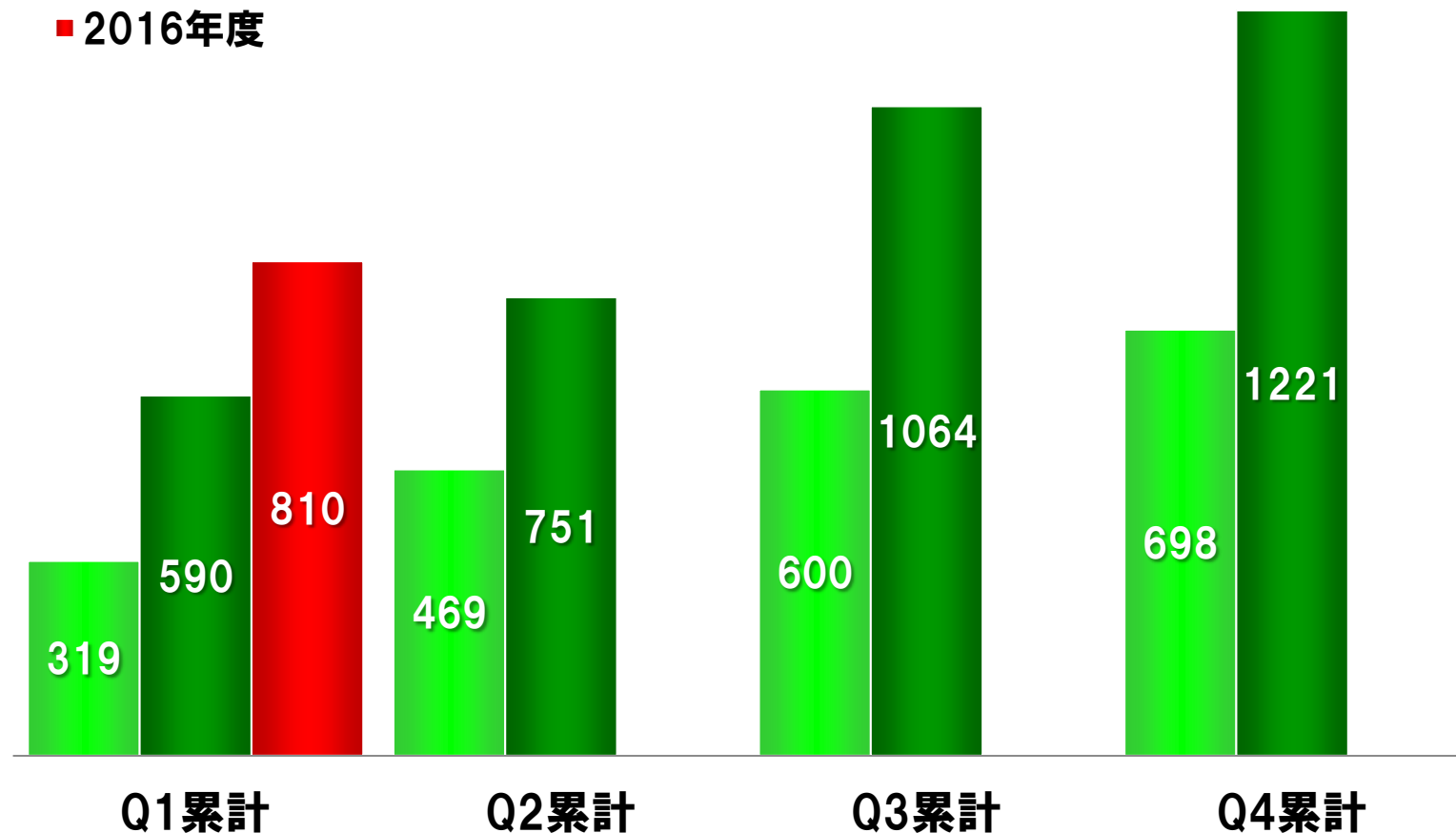


顧客数の推移

前年比 +37.3% (220社増)

(単位:顧客数)

- 2014年度
- 2015年度
- 2016年度

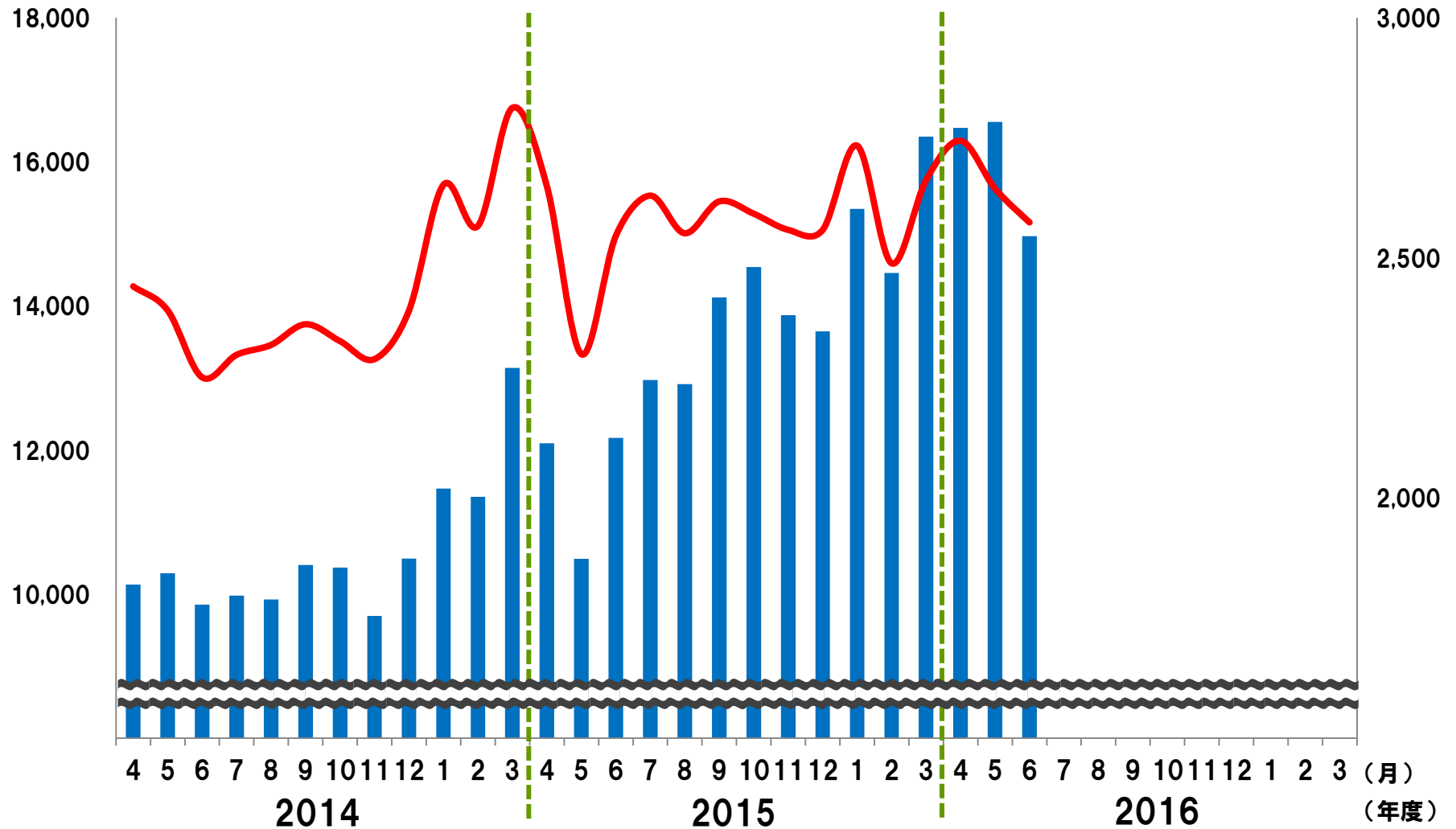


運営するメディアの規模

(単位:万PV)

(単位:万UB)

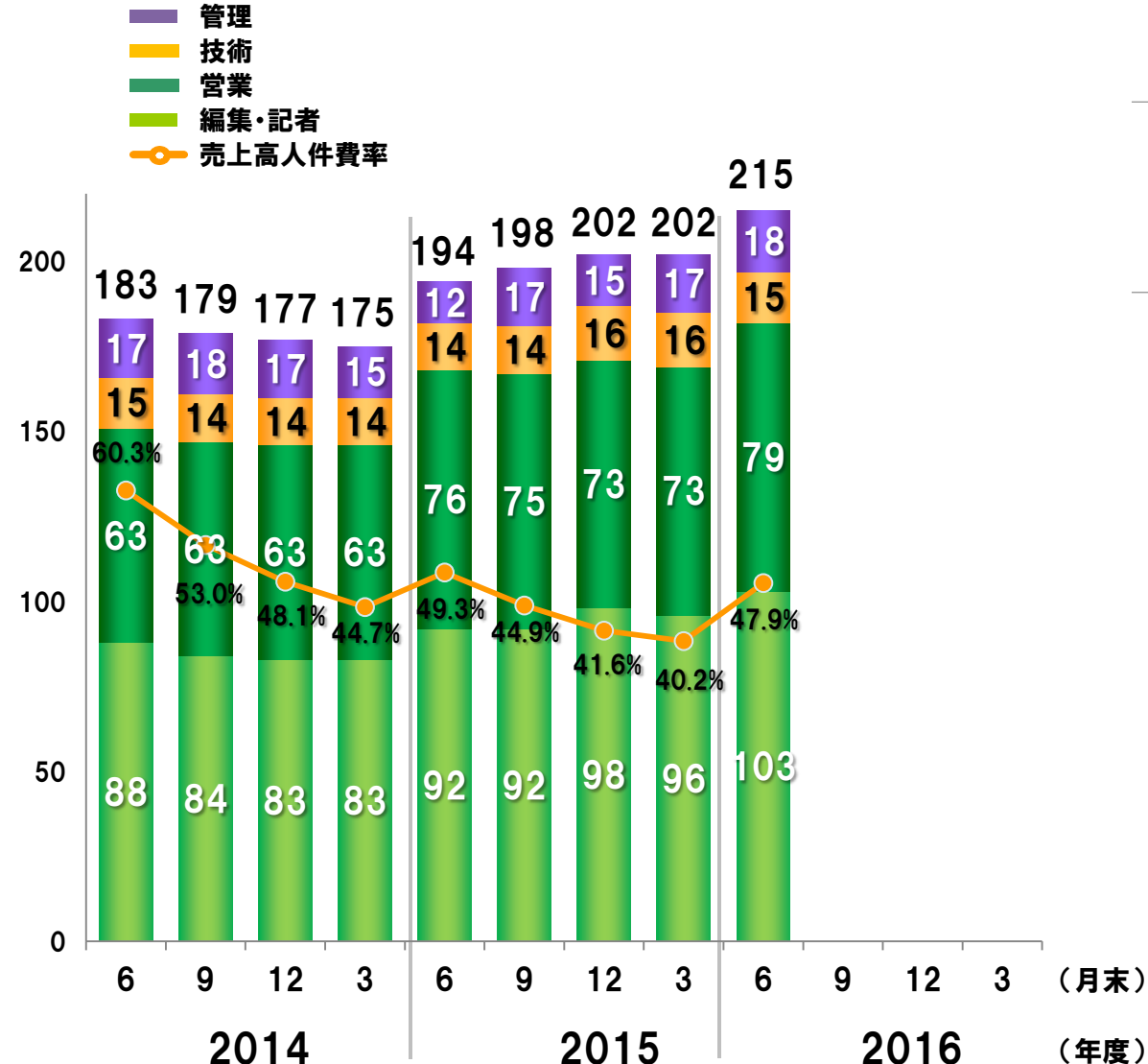
■ ページビュー(左軸) ● ユニークブラウザ(右軸)



※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。

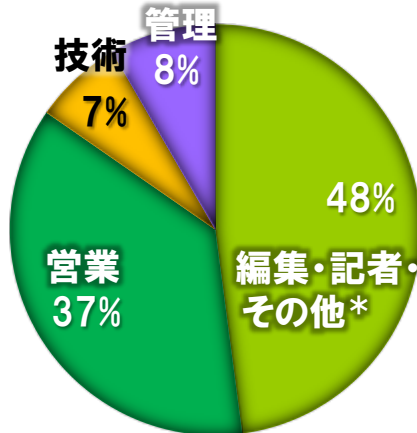
従業員数の推移

(単位:人)



	人数	構成比	前年比増減率
編集・記者・その他*	103	48%	12.0%
営業	79	37%	3.9%
技術	15	7%	7.1%
管理	18	8%	50.0%
合計	215	100%	10.8%

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

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

展示会
出展

セミナー
開催

自社
Web

メディア
サービス

(多様な手段)

営業母集団の形成
(見込み顧客リスト)

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

キーマンズ ネット

➤ 最大の競合を2015年譲受
国内最大規模のシェア獲得

バーチャル
イベント

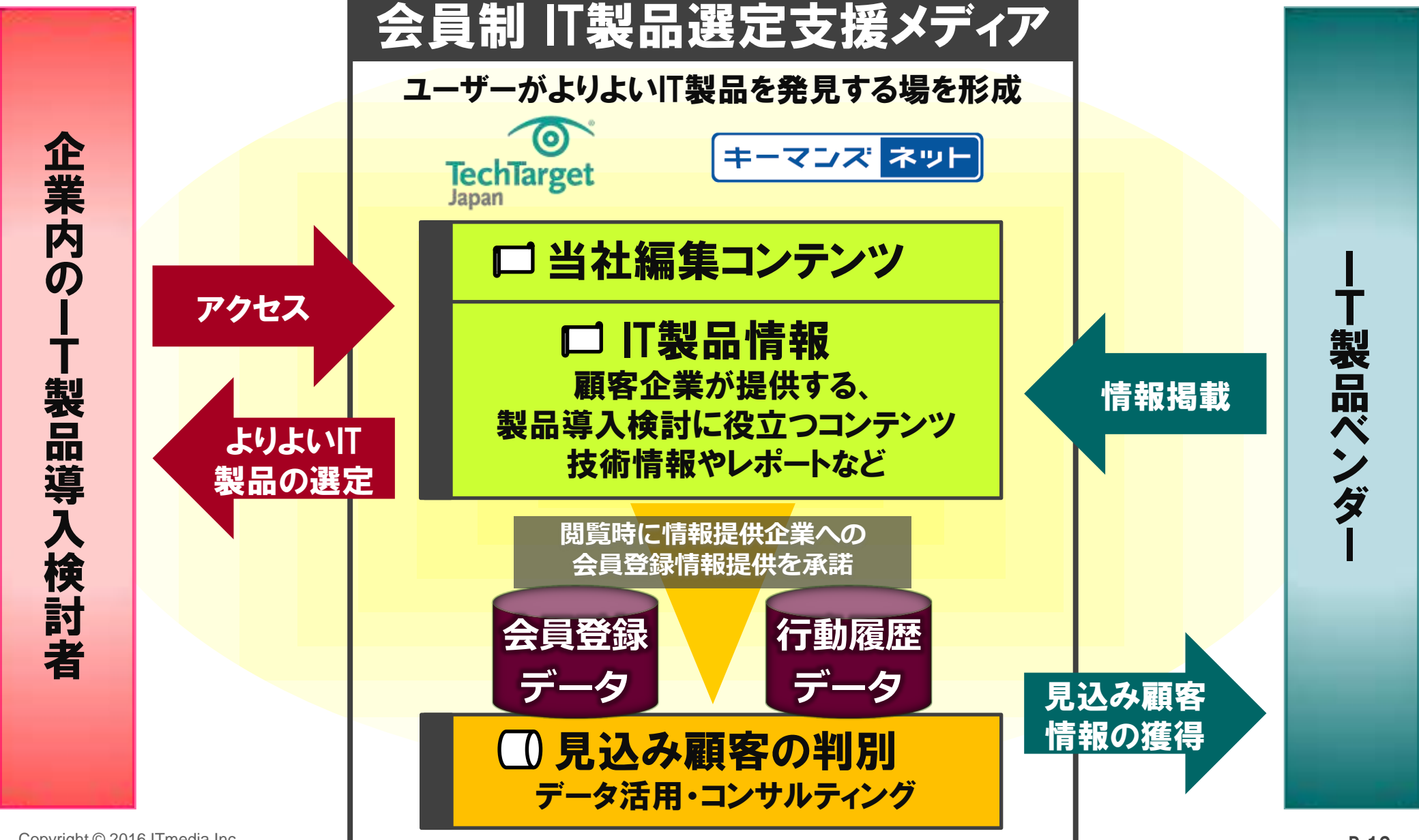
➤ 展示会をオンラインで実現
米国ON24社と提携

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(2016年度)の当社規模イメージ

読者数
2,000万人
2,500万UB

1.5億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（2016年6月30日現在）
代表者	代表取締役社長 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
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	215名（2016年6月30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。