



ITmedia Inc.

2017年3月期 決算 付録資料編

2017年5月9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

2016年度 通期業績

(単位:百万円)

	2015年度		2016年度		増減率
	金額	売上比	金額	売上比	
売上高	4,376	100.0%	4,451	100.0%	+1.7%
売上原価	1,660	37.9%	1,745	39.2%	+5.1%
売上総利益	2,715	62.1%	2,705	60.8%	▲0.4%
営業費用	1,896	43.3%	1,996	44.8%	+5.2%
EBITDA	954	21.8%	842	18.9%	▲11.7%
営業利益	819	18.7%	709	15.9%	▲13.3%
税引前利益	823	18.8%	709	15.9%	▲13.8%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	548	12.5%	475	10.7%	▲13.3%
親会社の所有者に帰属する 包括利益	587	13.4%	473	10.6%	▲19.4%

2016年度 第4四半期 業績

	2015年度Q4		2016年度Q4		増減率
	金額	売上比	金額	売上比	
売上高	1,208	100.0%	1,269	100.0%	+5.0%
売上原価	442	36.6%	483	38.1%	+9.3%
売上総利益	765	63.4%	785	61.9%	+2.6%
営業費用	574	47.6%	520	41.0%	▲9.5%
EBITDA	258	21.4%	288	22.7%	+11.5%
営業利益	190	15.8%	264	20.9%	+39.0%
税引前四半期利益	188	15.6%	263	20.8%	+40.2%
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	115	9.6%	174	13.7%	+50.4%
親会社の所有者に帰属する 包括利益	117	9.7%	174	13.7%	+48.6%

(単位:百万円)

増減率

+5.0%

+9.3%

+2.6%

▲9.5%

+11.5%

+39.0%

+40.2%

+50.4%

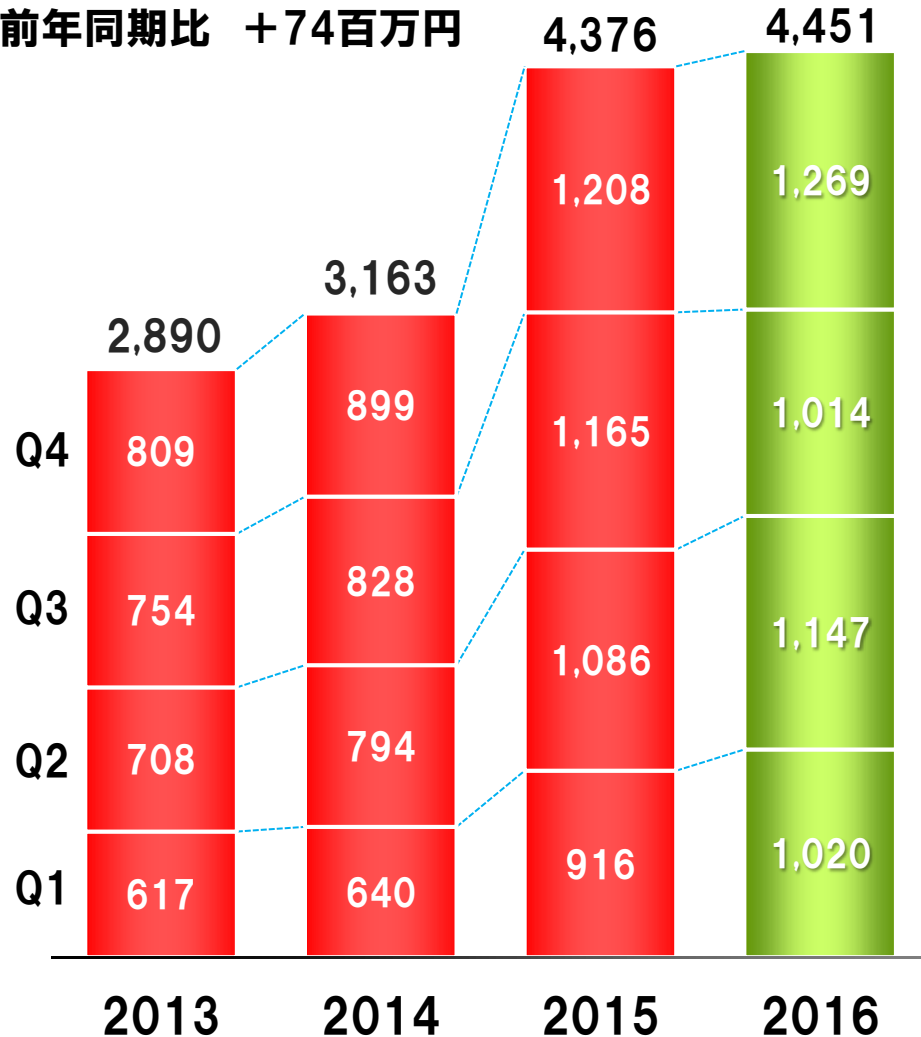
+48.6%

売上高・営業利益の推移

(単位:百万円)

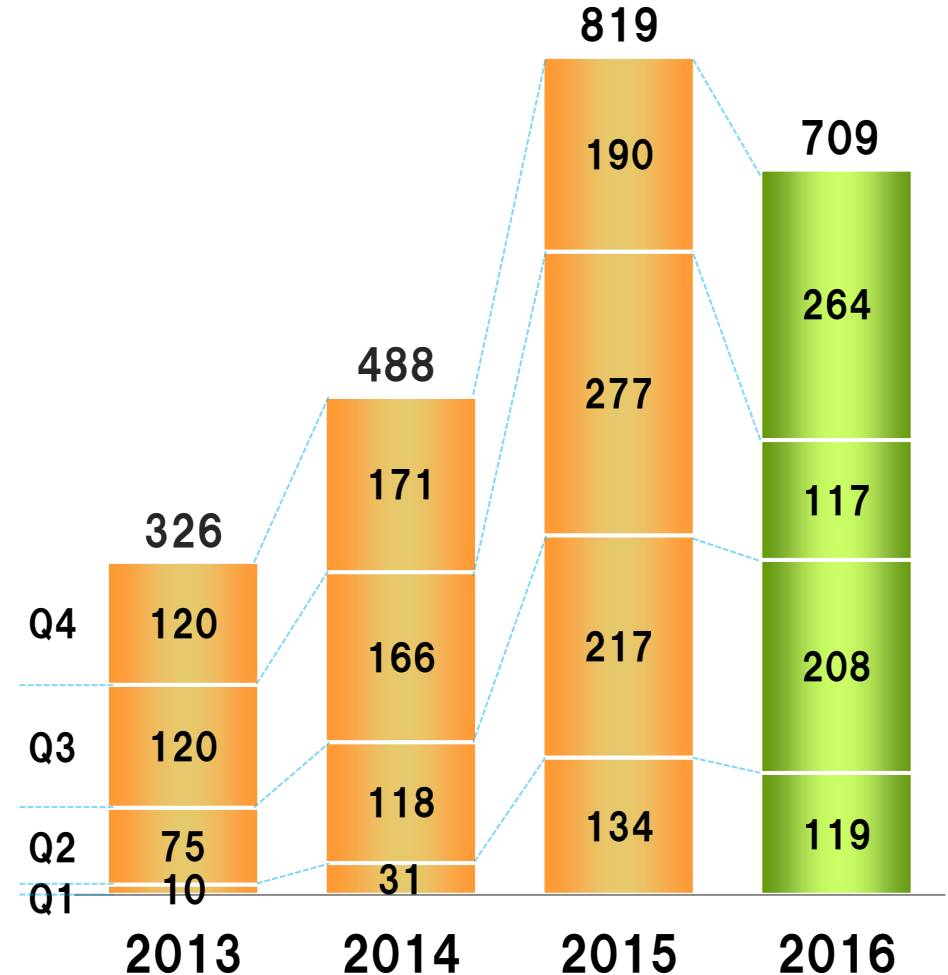
売上高 4,451百万円

前年同期比 +74百万円



営業利益 709百万円

前年同期比 ▲109百万円



IFRS

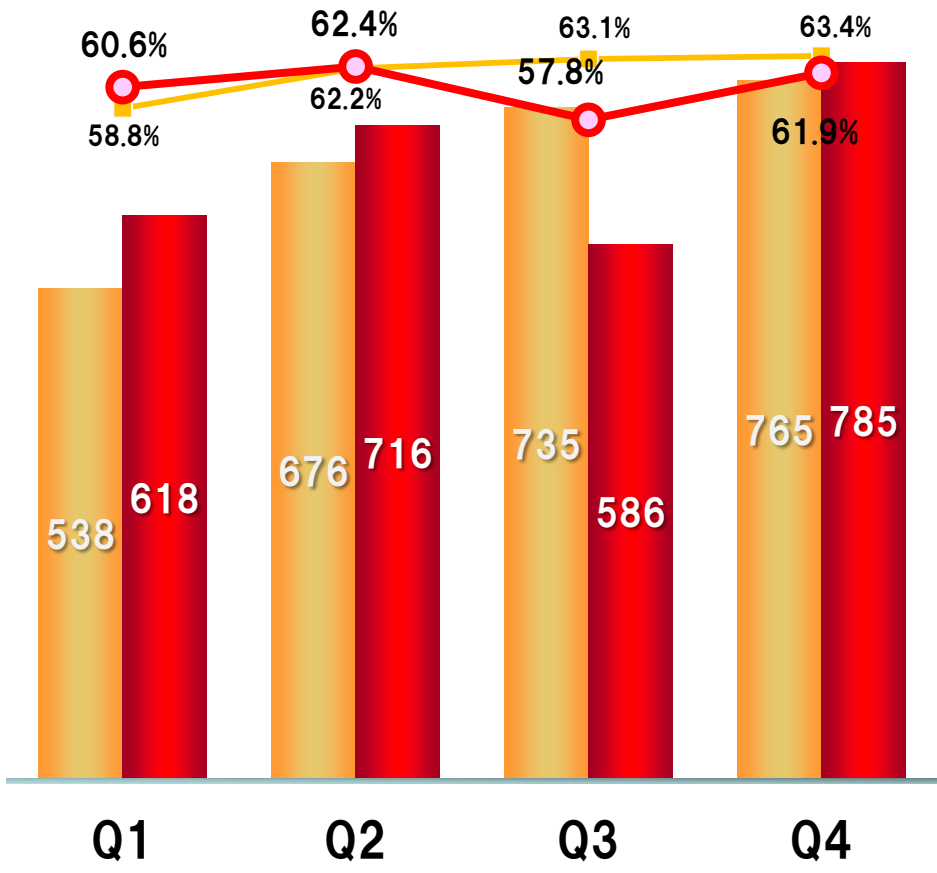
IFRS

売上総利益・営業利益の推移（四半期推移）

(単位:百万円)

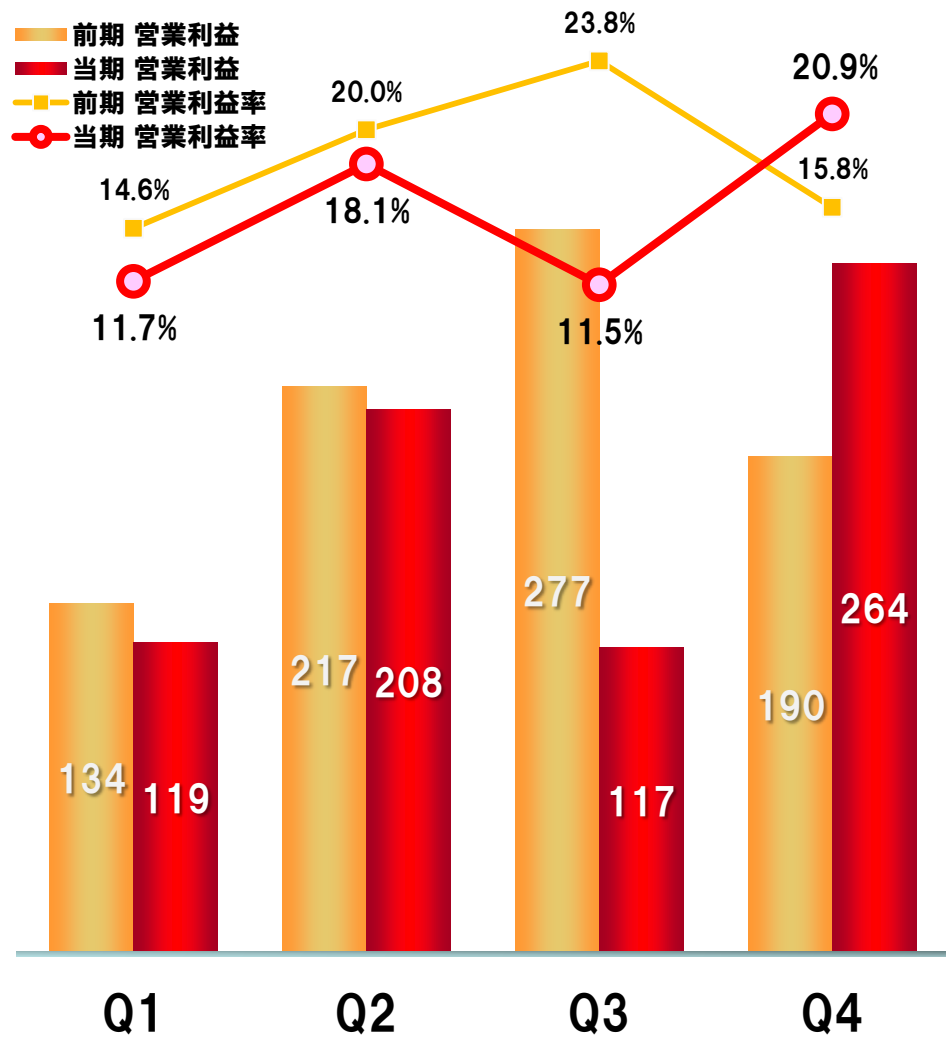
売上総利益・売上総利益率の推移

- 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

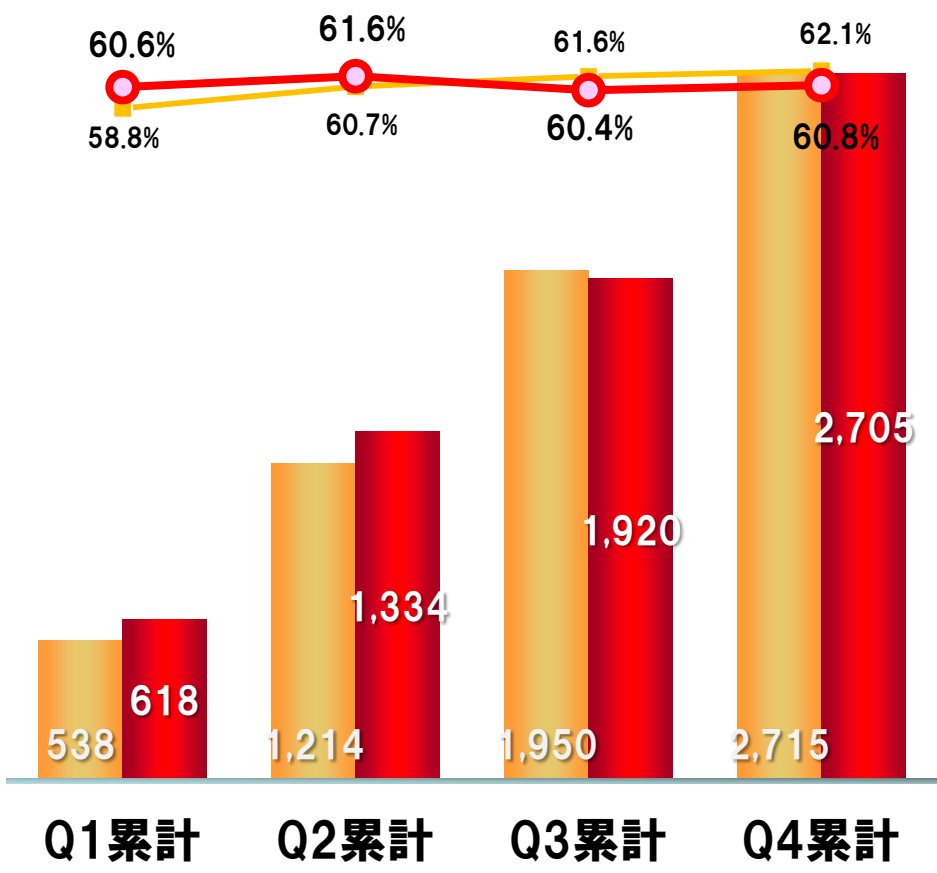


売上総利益・営業利益の推移（累計）

(単位:百万円)

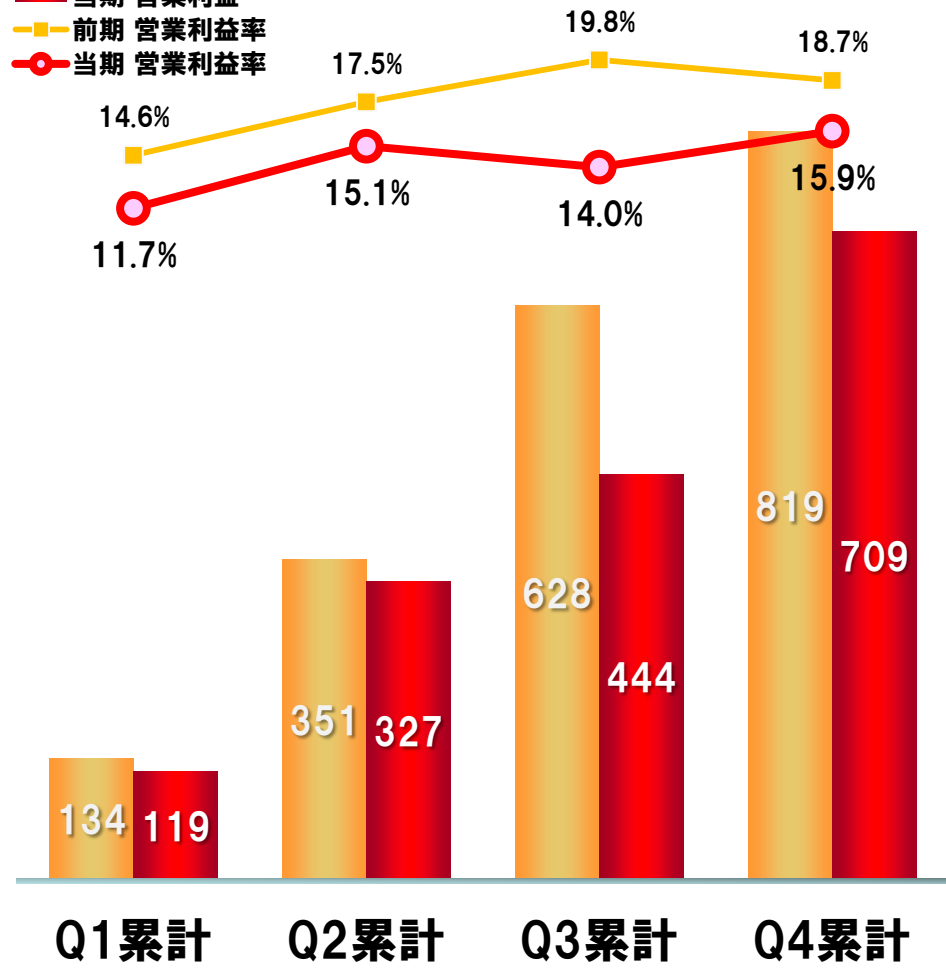
売上総利益・売上総利益率の推移

- 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



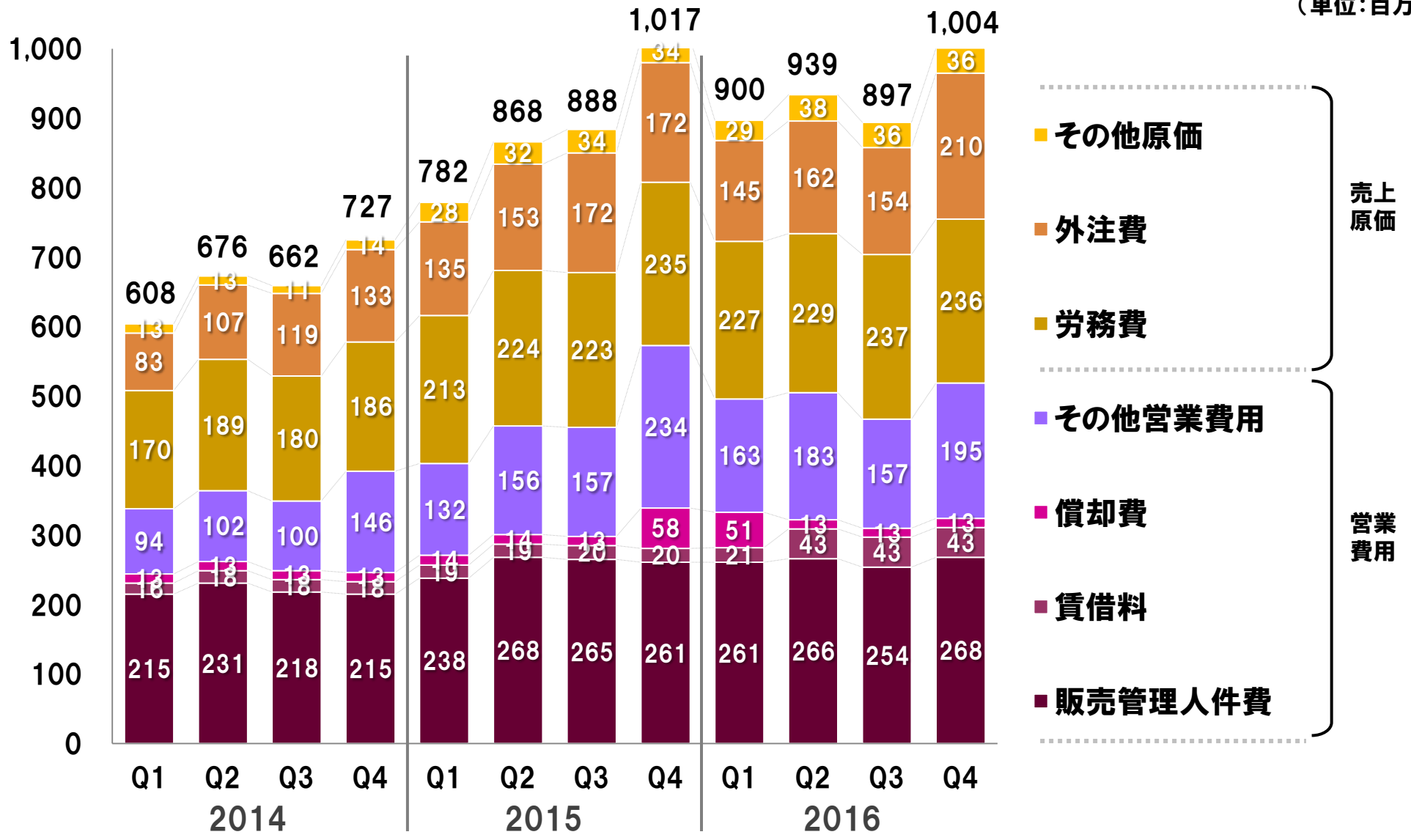
営業利益・営業利益率の推移

- 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）



IFRS

連結財政状態計算書

(単位:百万円)		2016年3月末	2017年3月末	差異
資産の部	流動資産	4,098	3,895	▲203
	非流動資産	1,597	1,801	+203
	資産合計	5,696	5,697	+0
負債の部	流動負債	928	788	▲140
	非流動負債	31	77	+46
	負債合計	960	866	▲94
資本の部	資本金/資本剰余金	3,446	3,513	+67
	利益剰余金	1,262	1,561	+299
	自己株式	▲44	▲344	▲299
	他包括利益累計額	72	69	▲2
	親会社の所有者に 帰属する持分	4,736	4,800	+64
	資本合計	4,736	4,831	+95
1株当たり親会社の所有者に 帰属する持分		243.76円	247.72円	+3.96円
親会社所有者帰属持分比率		83.1%	84.3%	+1.1pt

資産合計

・現金及び現金同等物	: ▲198
・有形固定資産	: +157
・のれん	: +64

負債合計

・未払法人所得税	: ▲186
----------	--------

資本合計

・親会社の所有者に 帰属する当期利益	: +475
・剰余金の配当	: ▲176
・自己株式の取得	: ▲299

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)	2015年度	2016年度	差異
営業活動による キャッシュ・フロー	687	539	▲148
投資活動による キャッシュ・フロー	▲716	▲317	+399
財務活動による キャッシュ・フロー	▲112	▲420	▲308
現金及び現金同等物 の増減額	▲141	▲198	▲57
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	2,768	2,569	▲198

営業CF

・税引前利益	:	+709
・減価償却費及び 償却費	:	+133
・法人所得税の支払額	:	▲343

投資CF

・有形固定資産及び 無形固定資産の取得	:	▲266
------------------------	---	------

財務CF

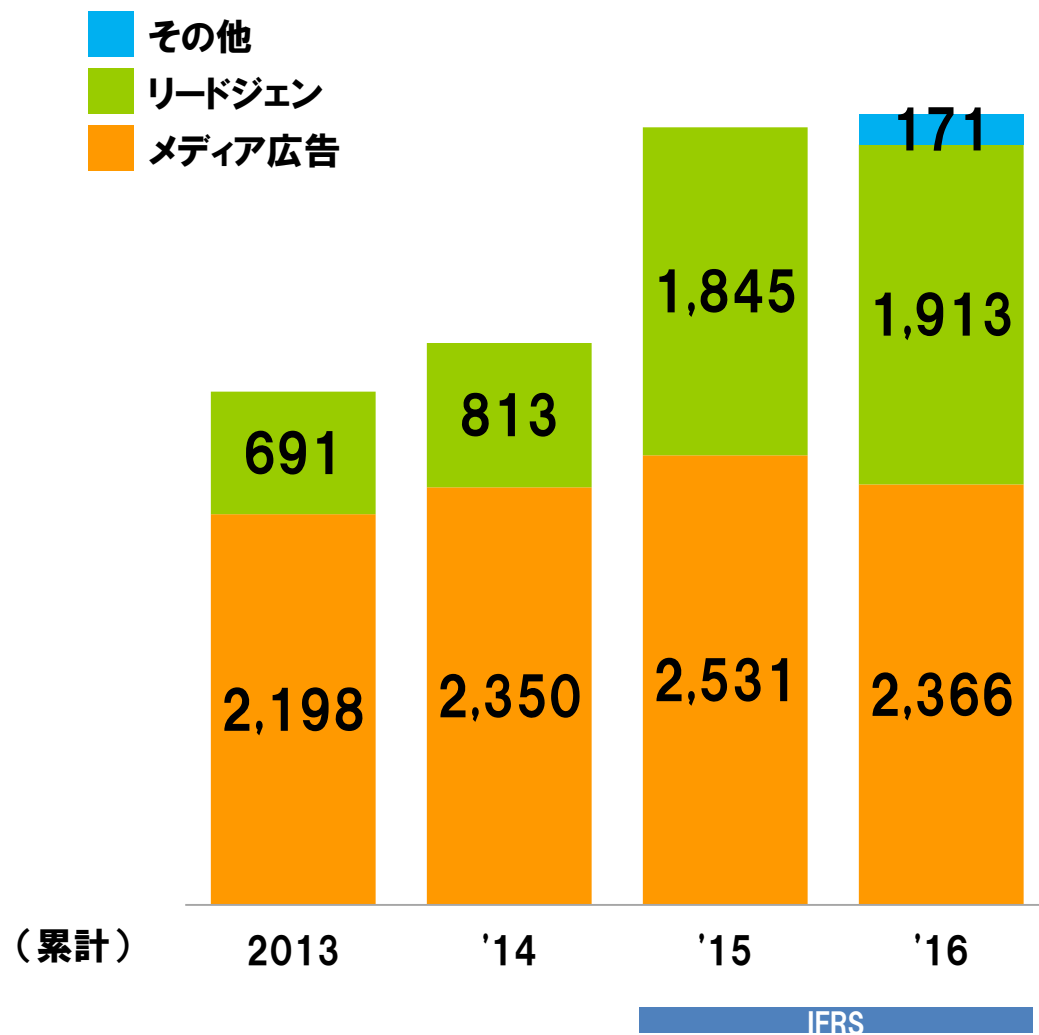
・配当金の支払	:	▲175
・自己株式の取得	:	▲299

セグメントおよびメディア分野

セグメント	分野	主要なメディア・サービス	
リードジェン 事業	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
メディア広告 事業	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 NEWS、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
	その他	-	ナレッジオンデマンド

リードジェンとメディア広告の売上推移

(単位:百万円)

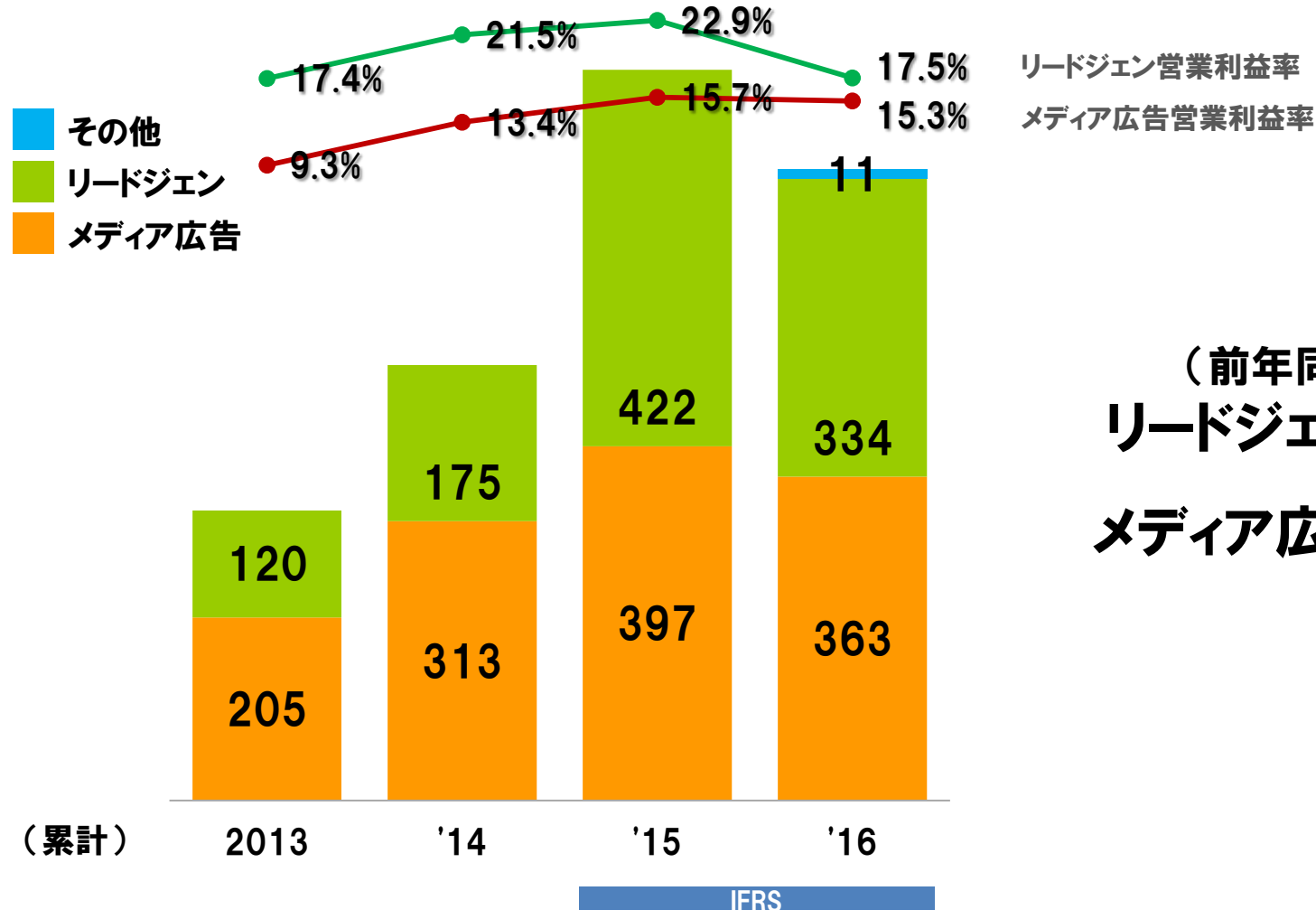


(前年同期比)
リードジェン
+3.7%

メディア広告
▲6.5%

リードジェンとメディア広告の営業利益推移

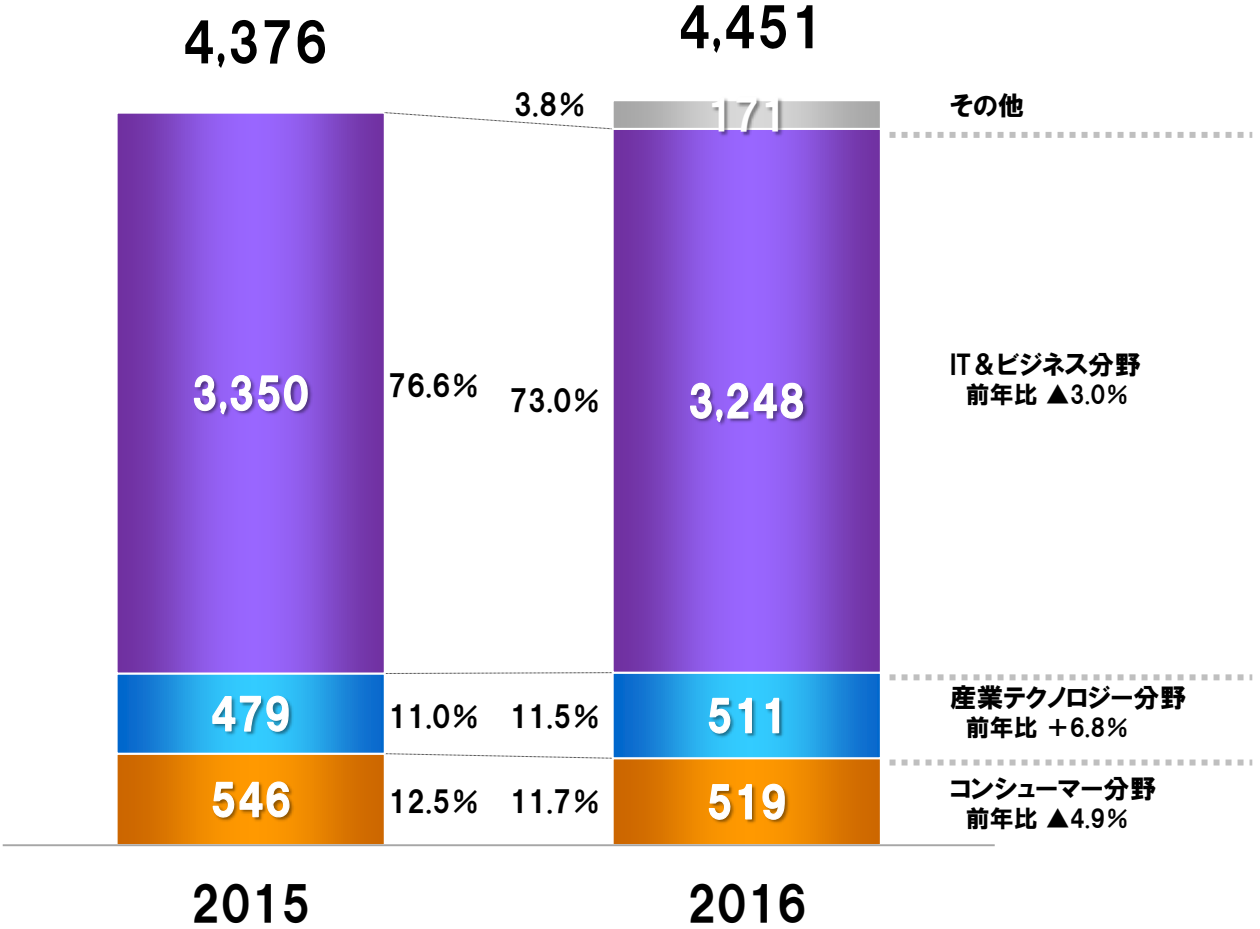
(単位:百万円)



(前年同期比)
リードジェン ▲87
メディア広告 ▲33

顧客分野別・売上構成比率

(単位:百万円)

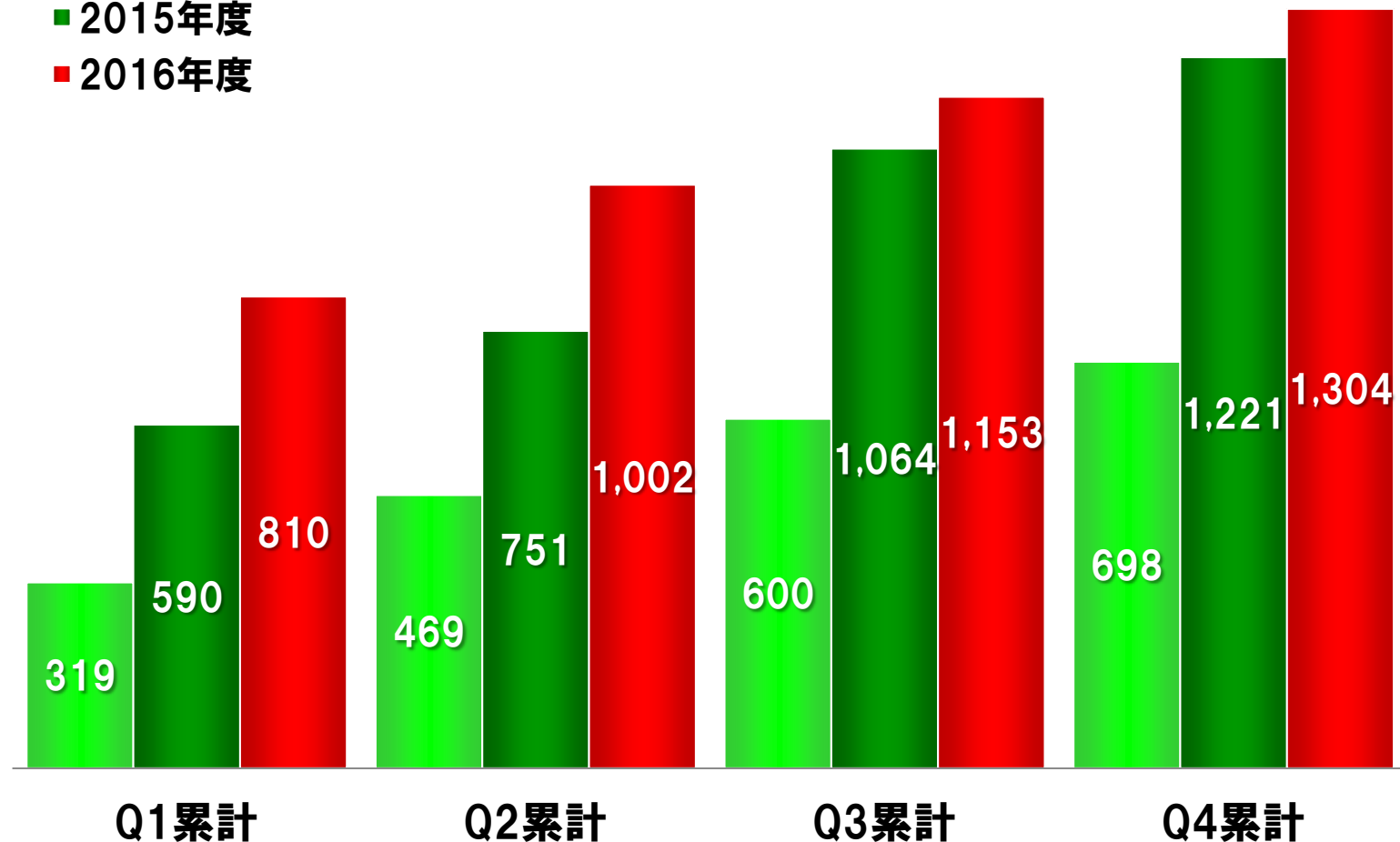


顧客数の推移

前年比 +6.8% (83社増)

(単位:顧客数)

- 2014年度
- 2015年度
- 2016年度

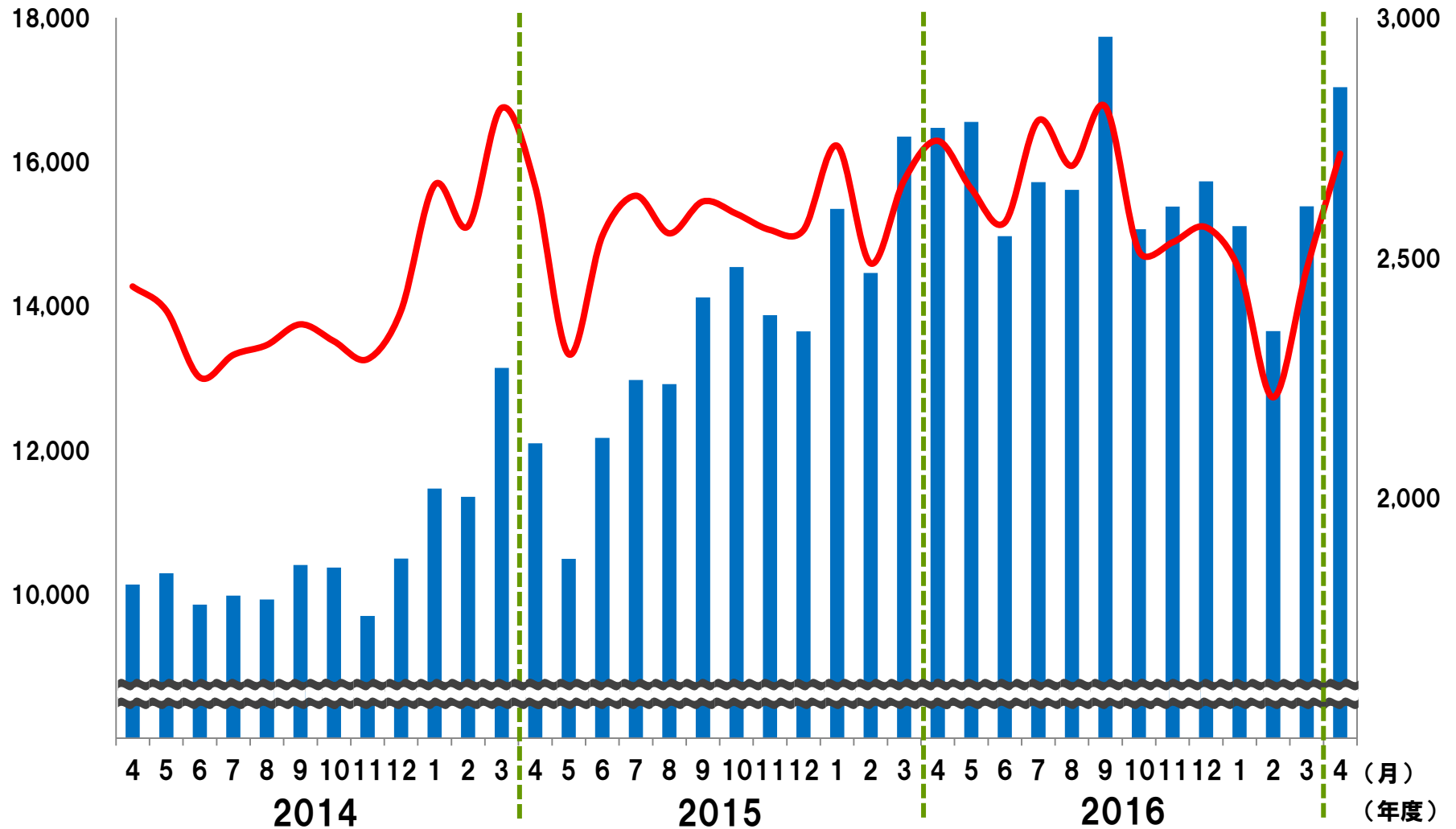


運営するメディアの規模

(単位:万PV)

(単位:万UB)

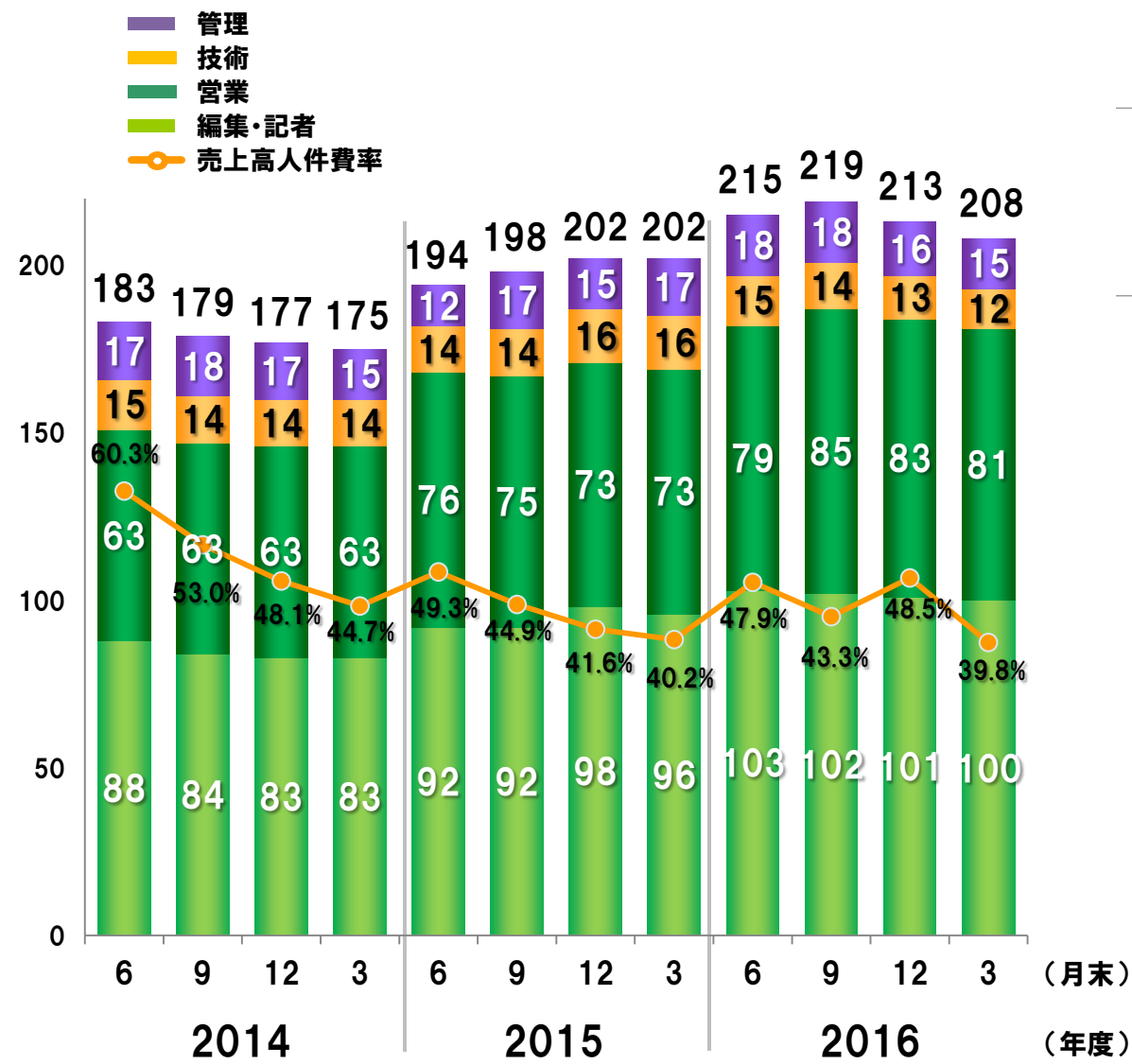
■ ページビュー(左軸) ● ユニークブラウザ(右軸)



※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。

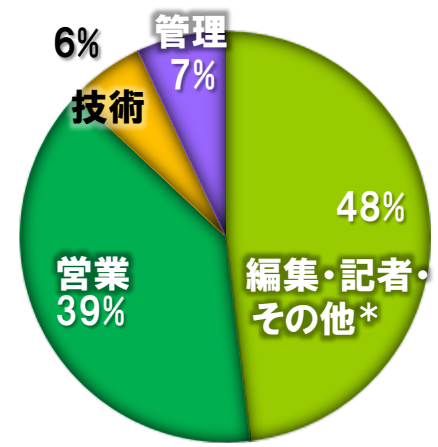
従業員数の推移

(単位:人)



	人数	構成比	前年比増減率
編集・記者・その他*	100	48%	4.2%
営業	81	39%	11.0%
技術	12	6%	▲25.0%
管理	15	7%	▲11.8%
合計	208	100%	3.0%

*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）

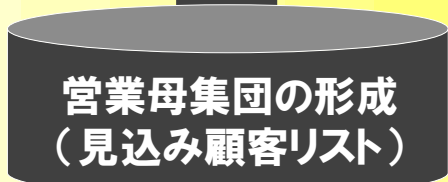
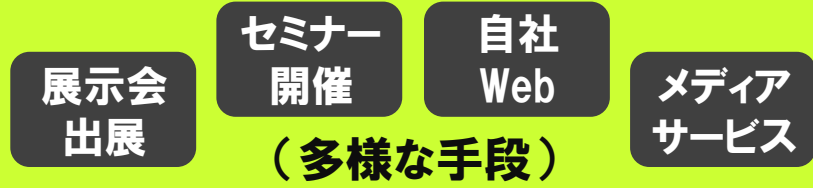
リードジェネレーション／リードジェンとは Lead Generation

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



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



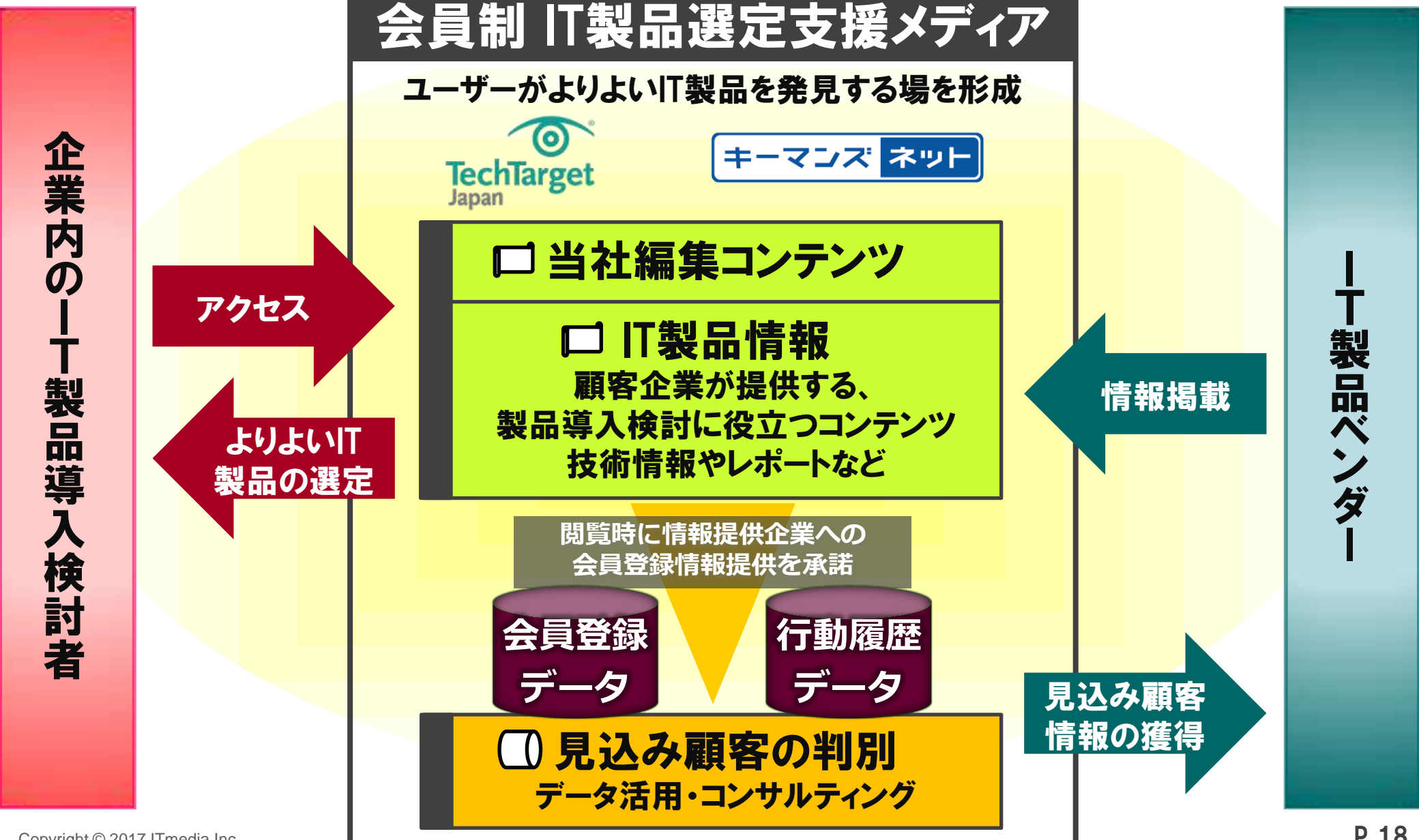
➢ 展示会をオンラインで実現
米国ON24社と提携

B2Bマーケティングのクラウド化

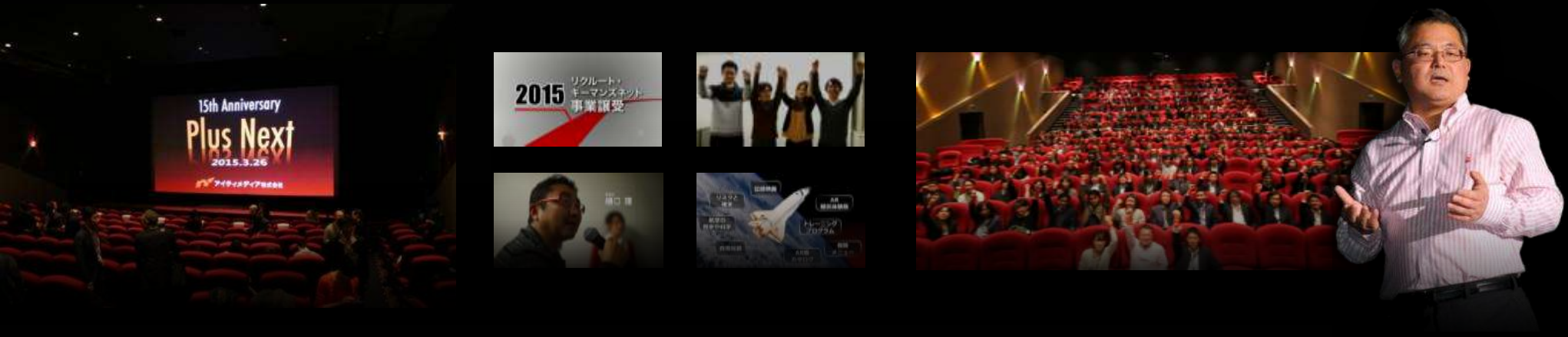
当社顧客は、当社のオンラインサービスによって、
必要な時に必要なだけ、
オンデマンドで、
見込み顧客情報の供給を受けることが可能

➡ 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(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	16億99百万円（2017年3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	208名（2017年3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

*** 会計基準の変更に伴う対応について**

- 当社は、当期第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。**
- 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、決算短信をご覧ください。**

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28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。