

# 2018年3月期第1四半期 決算説明資料

2017年7月31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

# Q1 サマリー

- **4.9%減収**
  - 外資大手の回復は途上
  - 国内大手で前期大型案件の反動減
  - 中小は改善傾向
- **33.5%営業減益**
- **低単価商品購入層で顧客数が減少**
- **Q2は改善傾向、回復はQ3を想定**

# 連結損益計算書

単位：百万円

	2016年度Q1		2017年度Q1		増減率
	金額	売上比	金額	売上比	
売上高	1,020	100.0%	970	100.0%	▲4.9%
売上原価	401	39.4%	433	44.7%	+8.0%
売上総利益	618	60.6%	536	55.3%	▲13.2%
営業費用	498	48.9%	457	47.1%	▲8.3%
EBITDA	180	17.7%	111	11.5%	▲38.2%
営業利益	119	11.7%	79	8.2%	▲33.5%
税引前四半期利益	116	11.4%	80	8.3%	▲30.8%
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	67	6.6%	51	5.4%	▲22.8%
親会社の所有者に帰属する 包括利益	66	6.5%	51	5.3%	▲23.0%

# 四半期トレンド

売上高

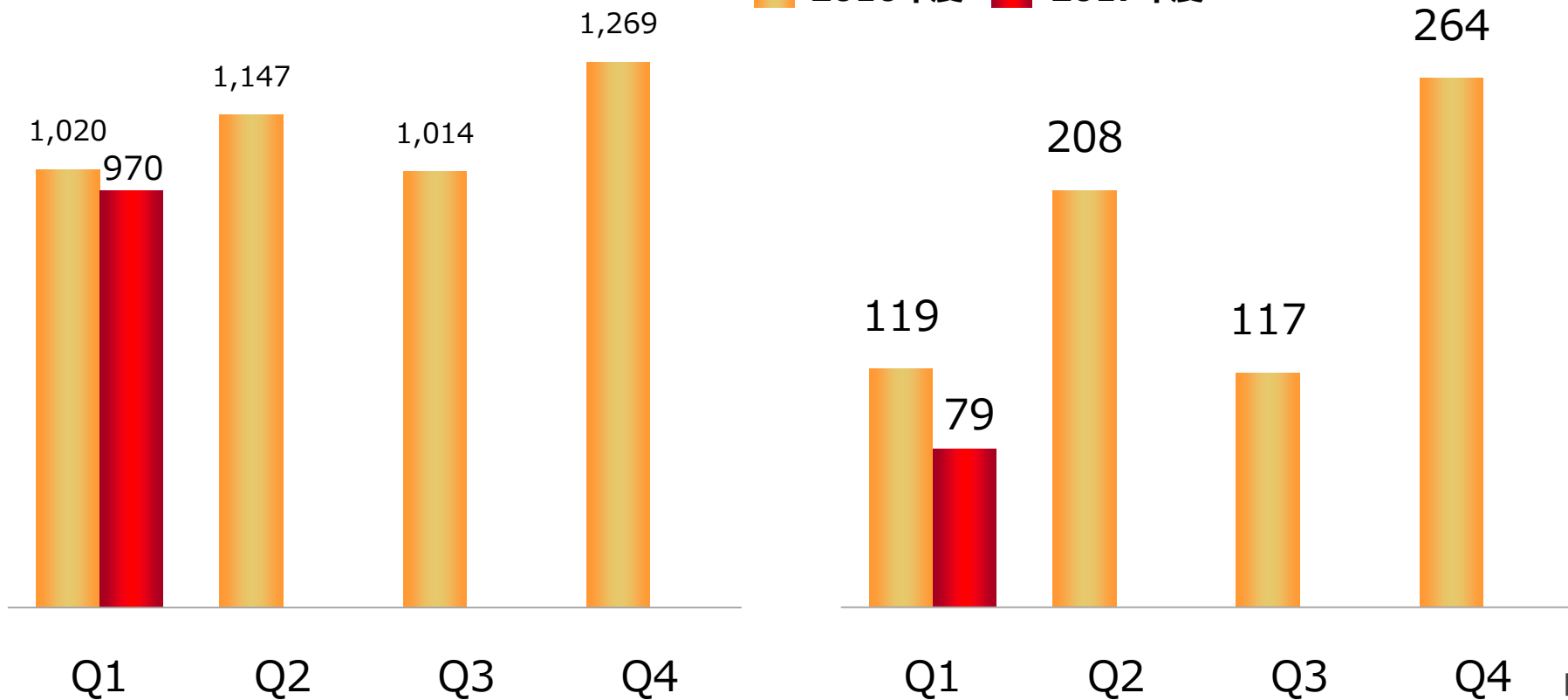
Q1は計画の範囲内

営業利益

単位：百万円

2016年度 2017年度

単位：百万円



# 四半期トレンド（累計）

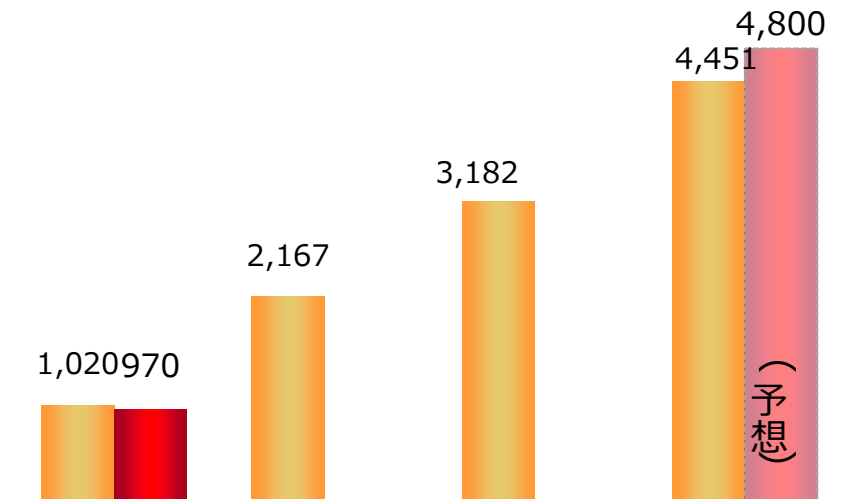
当期はQ3での回復を想定

売上高

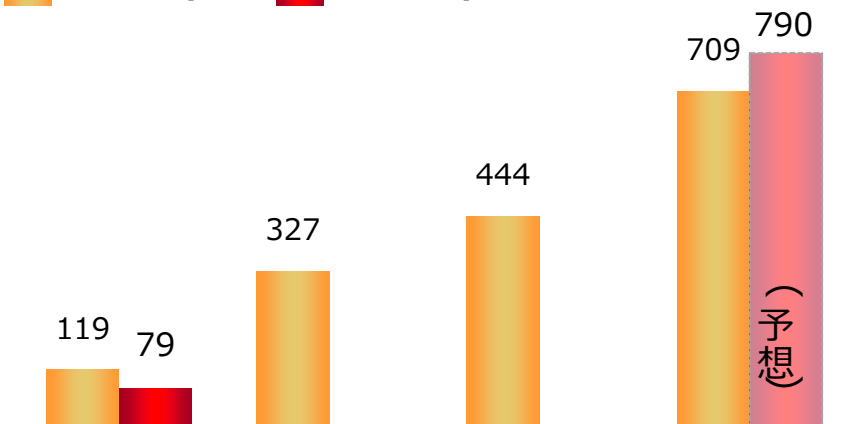
営業利益

単位：百万円

単位：百万円



2016年度 2017年度



Q1累計 Q2累計 Q3累計 Q4累計

Q1累計 Q2累計 Q3累計 Q4累計

→ 通期業績予想に対する進捗率 → 100%

→ 通期業績予想に対する進捗率 → 100%

20.2%

22.9%

10.1%

16.9%

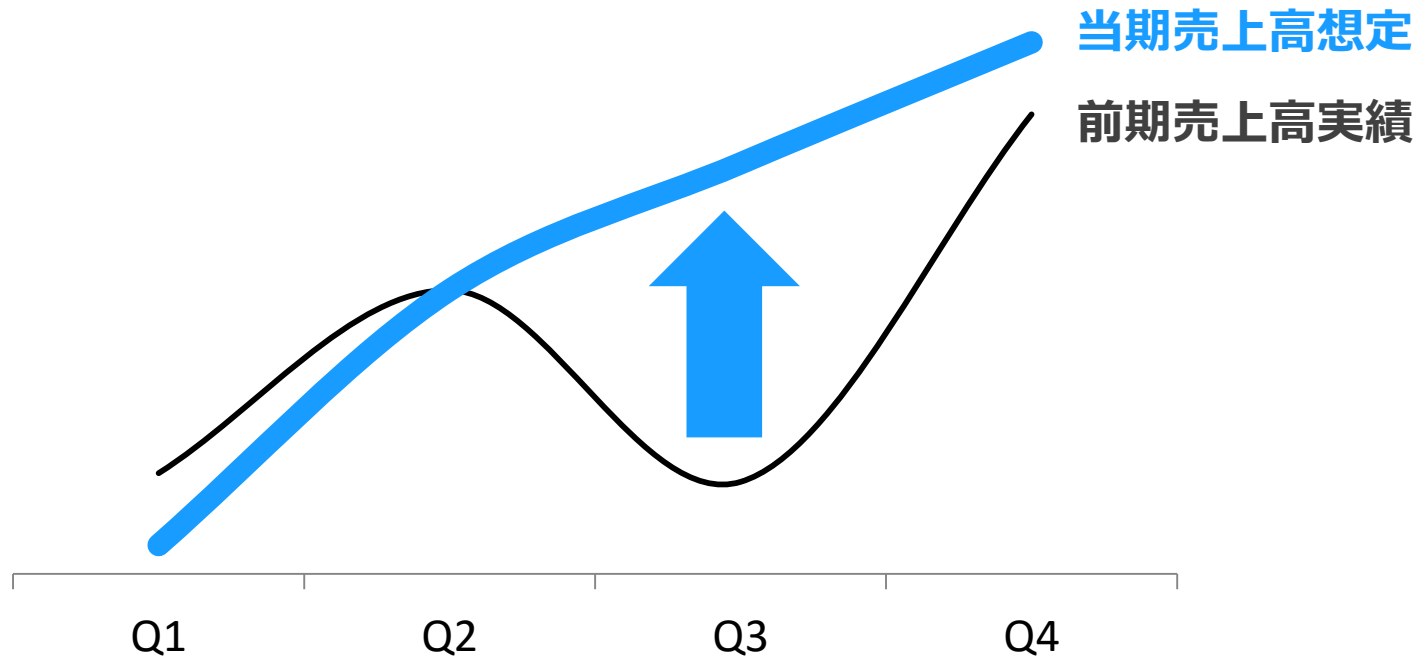
# 四半期ごとの状況の変化

(% = 前年同期比)

	'16Q1	'16Q2	'16Q3	'16Q4	'17Q1
売上高 (累計)	+11.3% +11.3%	+5.6% +8.2%	▲12.9% +0.4%	+5.0% +1.7%	▲4.9% ▲4.9%
総コスト (累計)	+15.0% +15.0%	+8.2% +11.4%	+1.0% +7.8%	▲1.3% +5.2%	▲1.0% ▲1.0%
営業利益 (累計)	▲10.7% ▲10.7%	▲4.3% ▲6.7%	▲57.7% ▲29.2%	+39.0% ▲13.3%	▲33.5% ▲33.5%
	子会社、移転等の コスト増で減益	大手外資顧客変調 国内顧客が穴埋め コスト抑制	大手外資顧客不調 国内顧客にも変調 コスト抑制	外資は回復途上 国内は復調 コスト減少	外資は回復途上 国内は前期大型 案件の反動減 コスト減少

# 2017年度 業績トレンドの想定

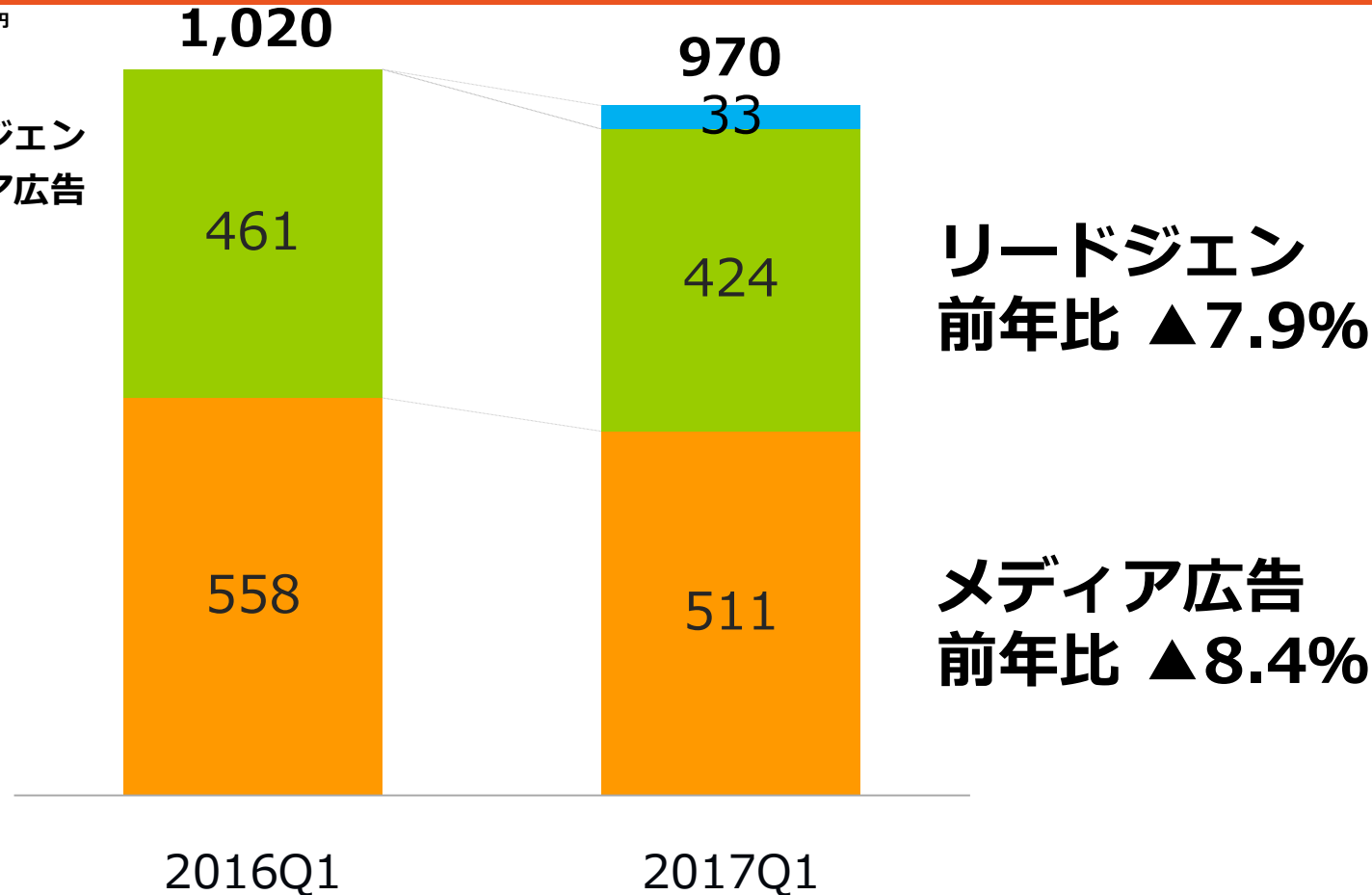
- ・ 外資顧客は回復途上、上期は保守的に想定
- ・ 前期Q3の異常な落ち込みは回復を見込む



# セグメント別売上高

単位：百万円

- その他
- リードジェン
- メディア広告





# 売上高と顧客数の変動要因

外資大手顧客は回復途上

売上高 前年同期比

▲26.5%

Q2に向けて改善傾向

中小顧客の売上高は改善傾向

低単価商品購入層で顧客数が減少  
売上高への影響は小さいものの、  
顧客数への影響大

Q2に向けて改善傾向

国内大手顧客で  
前期大型案件の反動減

売上高 前年同期比

▲35.8%

Q2にも影響

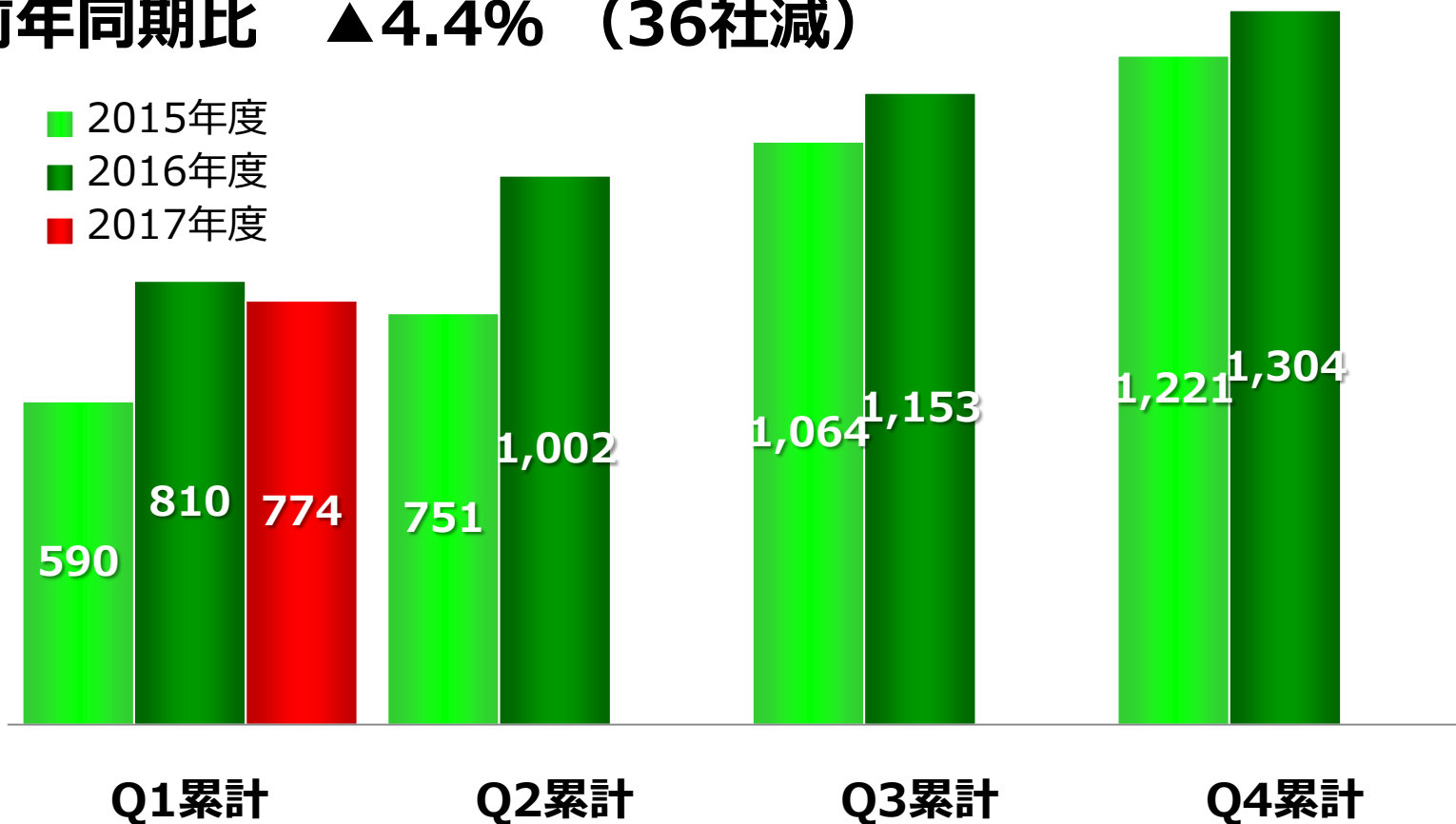
# 顧客数の推移

注：ナレッジオンデマンドを除外しております

前年同期比 ▲4.4% (36社減)

単位：顧客数

- 2015年度
- 2016年度
- 2017年度



# 連結財政状態計算書

(単位：百万円)		2017年3月末	2017年6月末	差異
資産の部	流動資産	3,895	3,795	▲100
	非流動資産	1,801	1,778	▲23
	資産合計	5,697	5,573	▲123
負債の部	流動負債	788	718	▲69
	非流動負債	77	76	▲1
	負債合計	866	795	▲70
資本の部	資本金/資本剰余金	3,513	3,516	+2
	利益剰余金	1,561	1,516	▲44
	自己株式	▲344	▲344	-
	他包括利益累計額	69	69	▲0
	親会社の所有者に 帰属する持分	4,800	4,756	▲43
	資本合計	4,831	4,778	▲53
	1株当たり親会社の所有者 に帰属する持分	247.72円	245.29円	▲2.43円
	親会社所有者帰属持分比率	84.3%	85.3%	+1.1pt

## 資産合計

・現金及び現金同等物	:	+124
・営業債権及び その他の債権	:	▲267

## 負債合計

・未払法人所得税	:	▲15
----------	---	-----

## 資本合計

・親会社の所有者に 帰属する四半期利益	:	+51
・剰余金の配当	:	▲96

# 連結C/F計算書

(単位：百万円)	2016年度Q1	2017年度Q1	差異
営業活動による キャッシュ・フロー	33	258	+225
投資活動による キャッシュ・フロー	▲100	▲41	+59
財務活動による キャッシュ・フロー	▲76	▲93	▲16
現金及び現金同等物 の増減額	▲143	124	+267
現金及び現金同等物 の期首残高	2,768	2,569	▲198
現金及び現金同等物 の期末残高	2,624	2,693	+69

## 営業CF 主な内訳

- ・ 税引前四半期利益 : +80
- ・ 営業債権及びその他の債権 : +267
- ・ 法人所得税の支払額 : ▲34

## 投資CF 主な内訳

- ・ 有形固定資産及び無形固定資産の取得 : ▲41

## 財務CF 主な内訳

- ・ 配当金の支払 : ▲94

# セグメント別の概況

# セグメントとメディア分野

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 概況

- **7.9%減収**
  - 外資大手の回復は途上
  - 国内大手で前期大型案件の反動減
  - 中小は改善傾向
- **発注ナビが成長基調に**

# ラインアップ

2006年～



米国の先進的なノウハウを活用

2012年～



デジタルマーケティング領域に拡大

2009年～

“展示会のクラウド化”  
バーチャルイベント  
ソリューションの提供

2015年～



M&Aにより圧倒的なシェア獲得



2015年～



システム開発会社向けのサービス開始

2016年～



産業テクノロジー領域に拡大

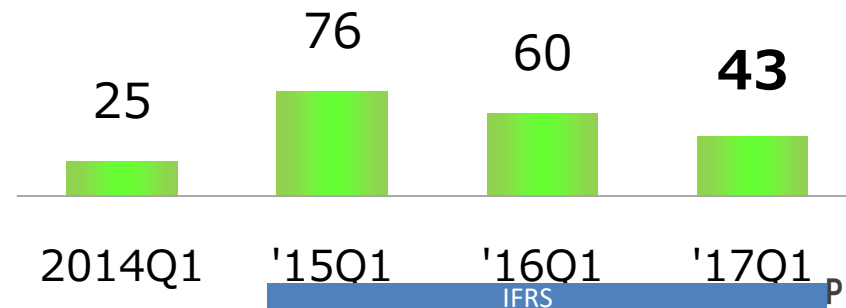
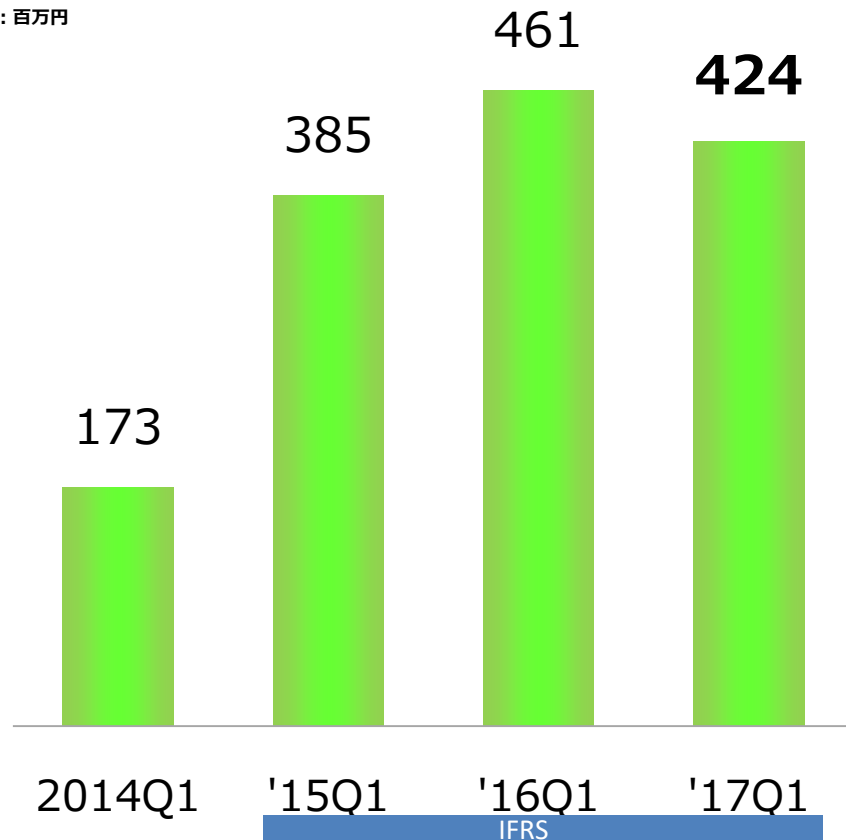


# リードジェン 業績動向

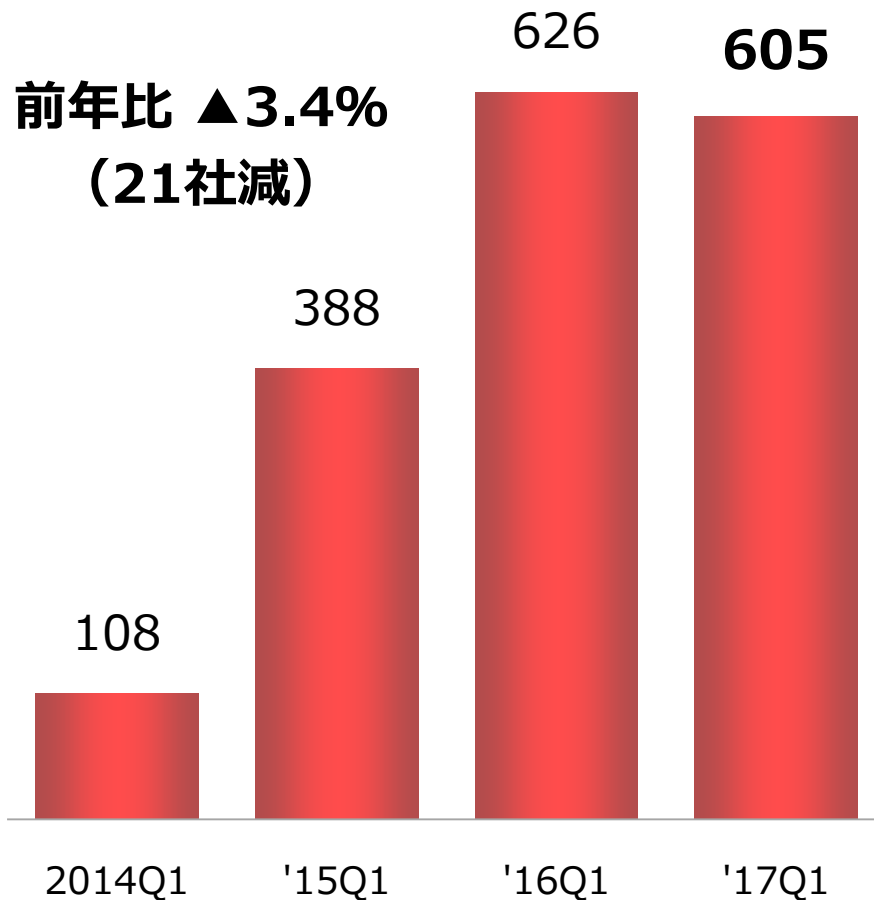
**売上高****7.9%減収、27.9%減益****営業利益**

単位：百万円

単位：百万円



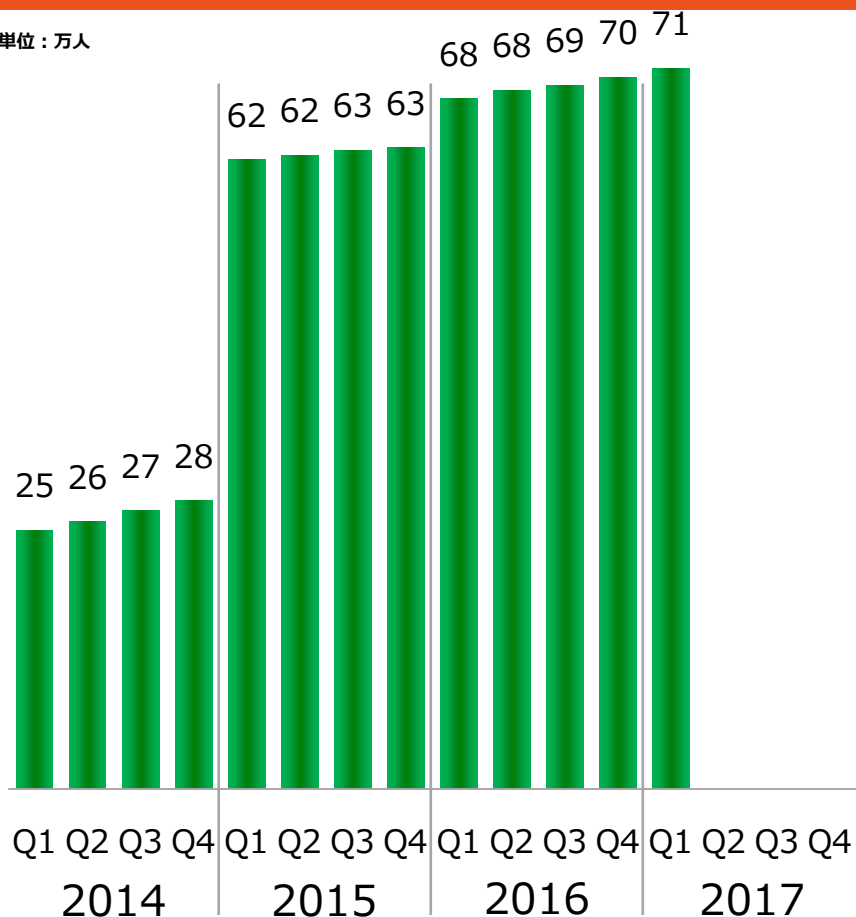
# リードジェン 顧客数



低単価商品購入層で  
顧客数が減少

# リードジェン 会員数

単位：万人



キーマンズ ネット

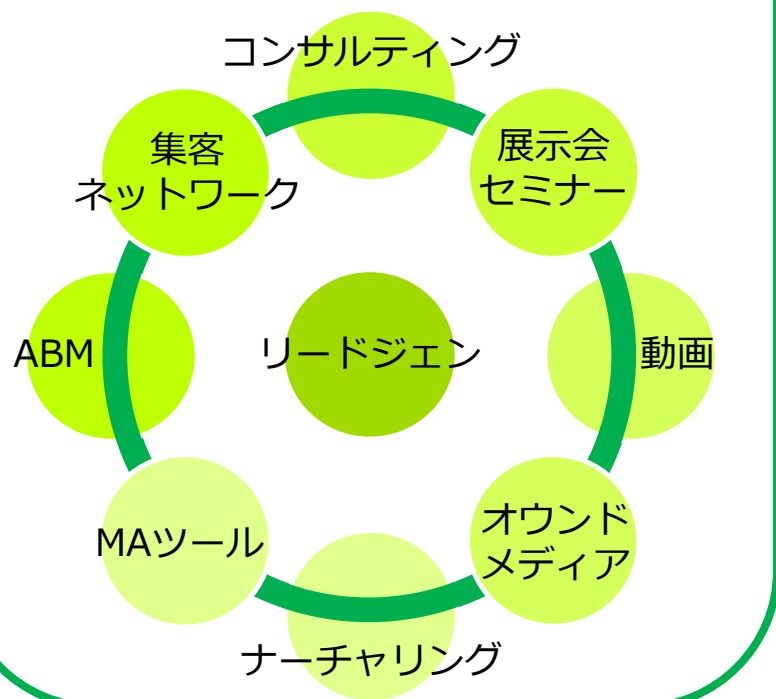


コンテンツの魅力によって  
会員プロフィールを獲得

会員数 ≒ 在庫

# パートナーシップによる強化 ※プレスリリース参照

## カスタマーサクセス志向 リードジェンの 前後のプロセスのカバー拡大

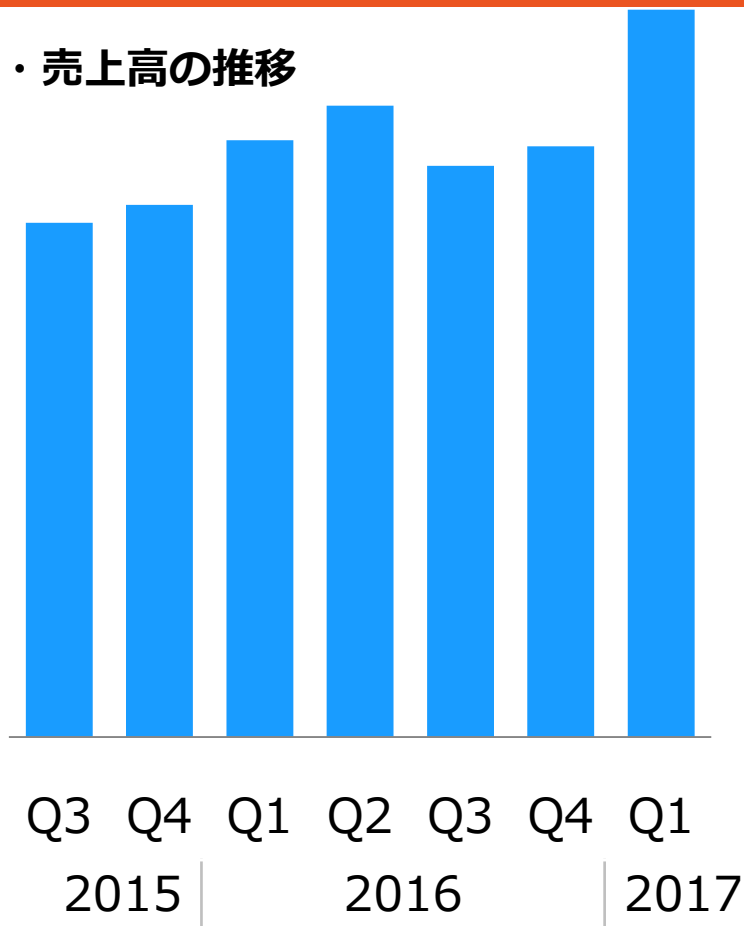


- **ランドスケイプ社**  
企業DB接続によるリード価値の向上
- **ターゲットメディア社**  
マーケティング分野の開拓
- **ジェイアール東海エージェンシー社**  
東海地方の製造業顧客開拓
- **ネクスウェイ社**  
ダイレクトメール連携商品の展開
- **toBeマーケティング社**  
Pardot\*との接続性強化

\*Salesforce社のマーケティングオートメーションツール

# 発注ナビの成長

・ 売上高の推移



## 発注ナビ

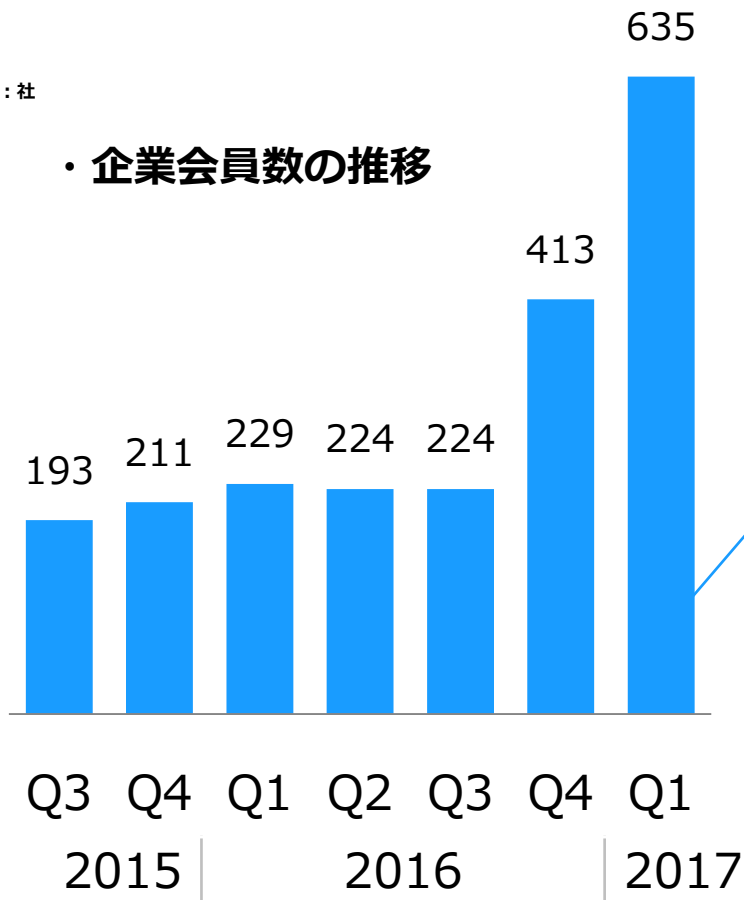
**2015年10月M&A実施**

**ビジネスチューニングを経て  
成長基調に**

# 発注ナビの成長

単位：社

## ・企業会員数の推移



成果課金型の新価格体系を導入  
直近で一挙に企業会員数が増加

# メディア広告 概況

- **8.4%減収**
- **IT&ビジネス分野の大手が不調**
- **ねとらぼが月間1億PVを突破**
- **ITmedia DMP を提供開始**

# メディア広告事業

## 産業テクノロジー

 **MONOist**

 **スマートジャパン**  
Smart Japan

 **EETimes**  
Japan

 **EDN**  
Japan

## スマート&ソーシャル

 **ねとらぼ**

 **ねとらぼ**  
エンタ

 **ねとらぼ**  
生物部

 **ねとらぼ**  
アニメ

## ビジネス

 **ITmediaビジネス**  
ONLINE

 **@ I T**  
atmarkt

## IT

 **ITmedia**  
**NEWS**

 **ITmedia**  
**インタプライズ**

 **ITmedia**  
**イクセクティブ**

## デジタル・ガジェット

 **ITmedia**  
**PC USER**

 **ITmedia**  
**Mobile**

 **ITmedia**  
**LifeStyle**



# メディア広告 業績動向

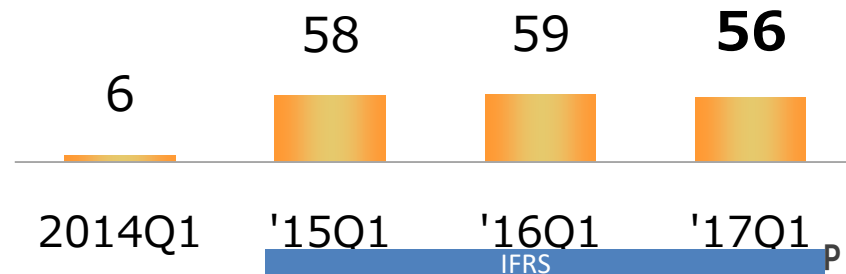
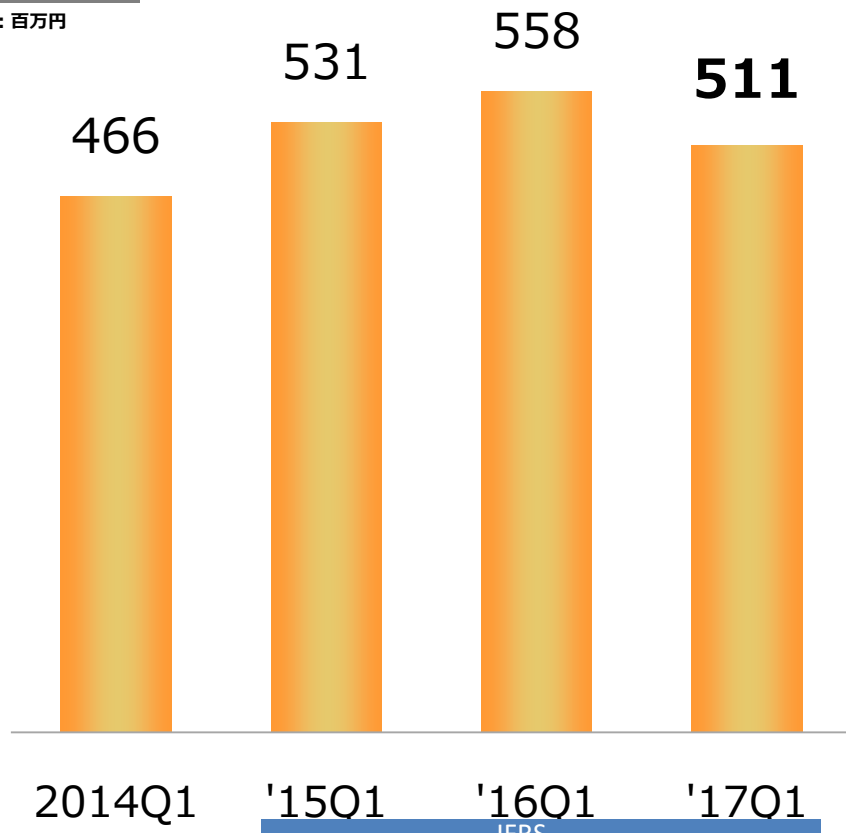
## 売上高

8.4%減収、5.1%減益

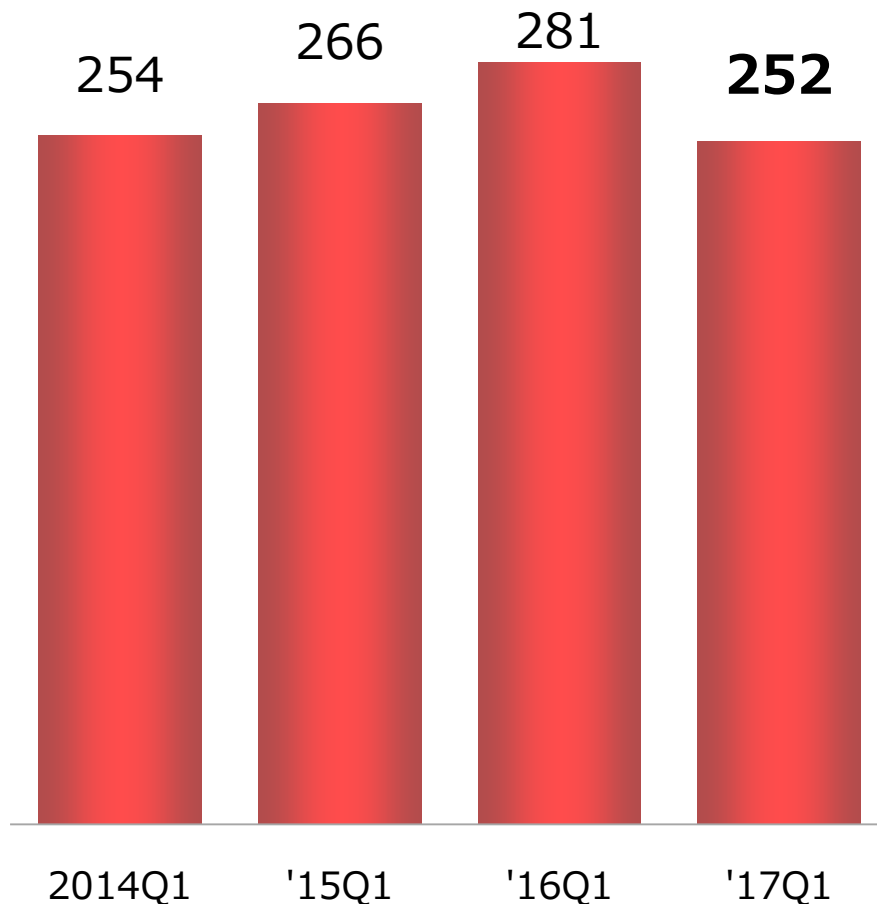
## 営業利益

単位：百万円

単位：百万円



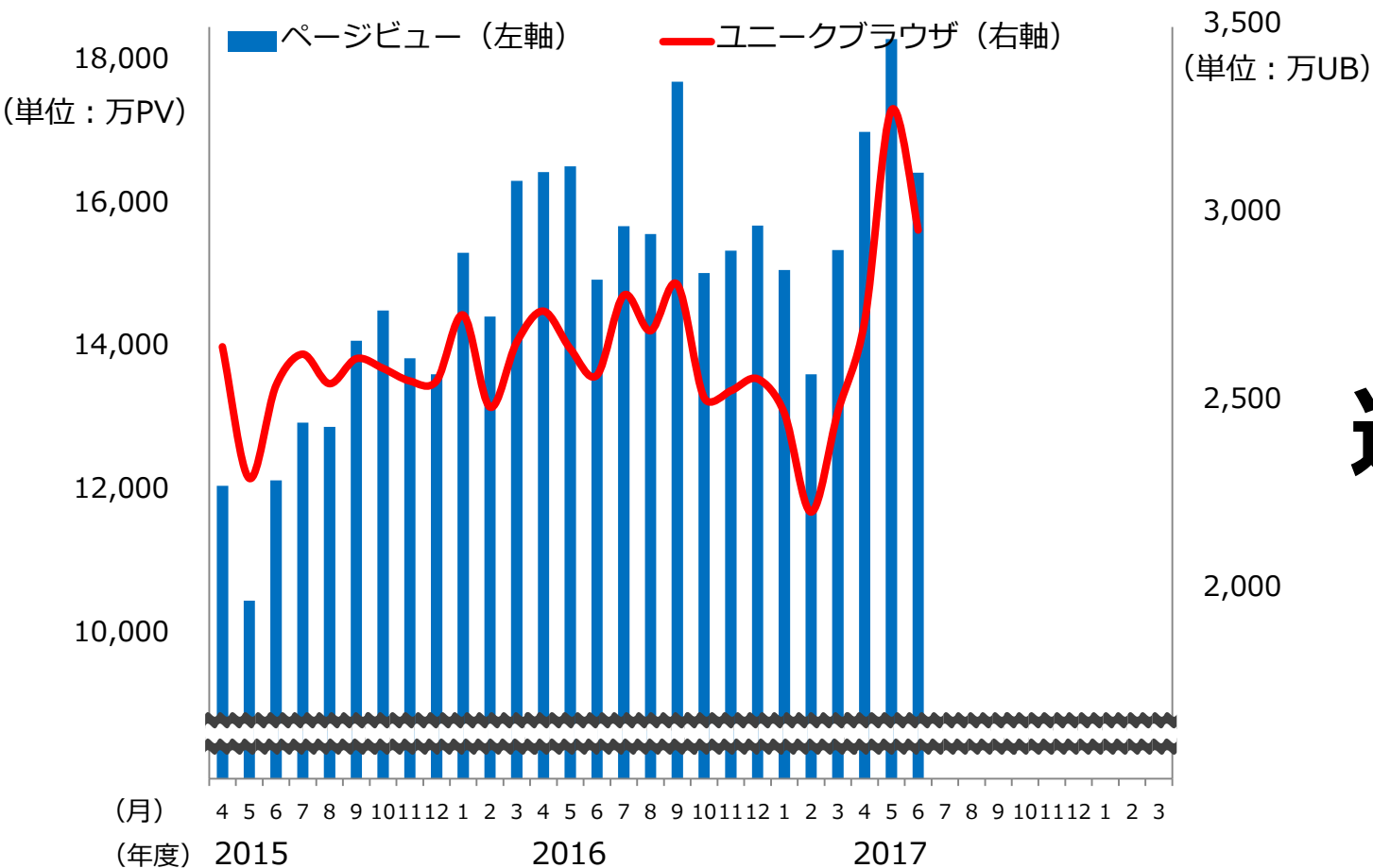
# メディア広告 顧客数



前年比 ▲10.3%  
(29社減)

低単価商品購入層で  
顧客数が減少

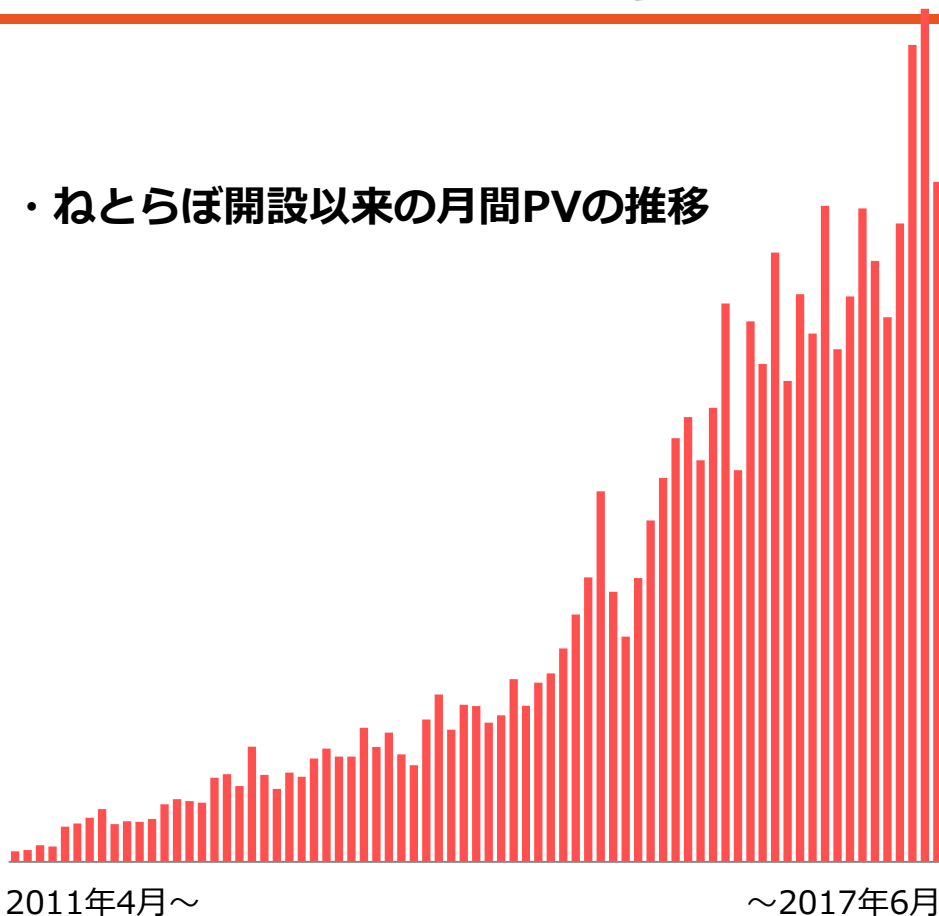
# 運営するメディアの規模



5月  
過去最高

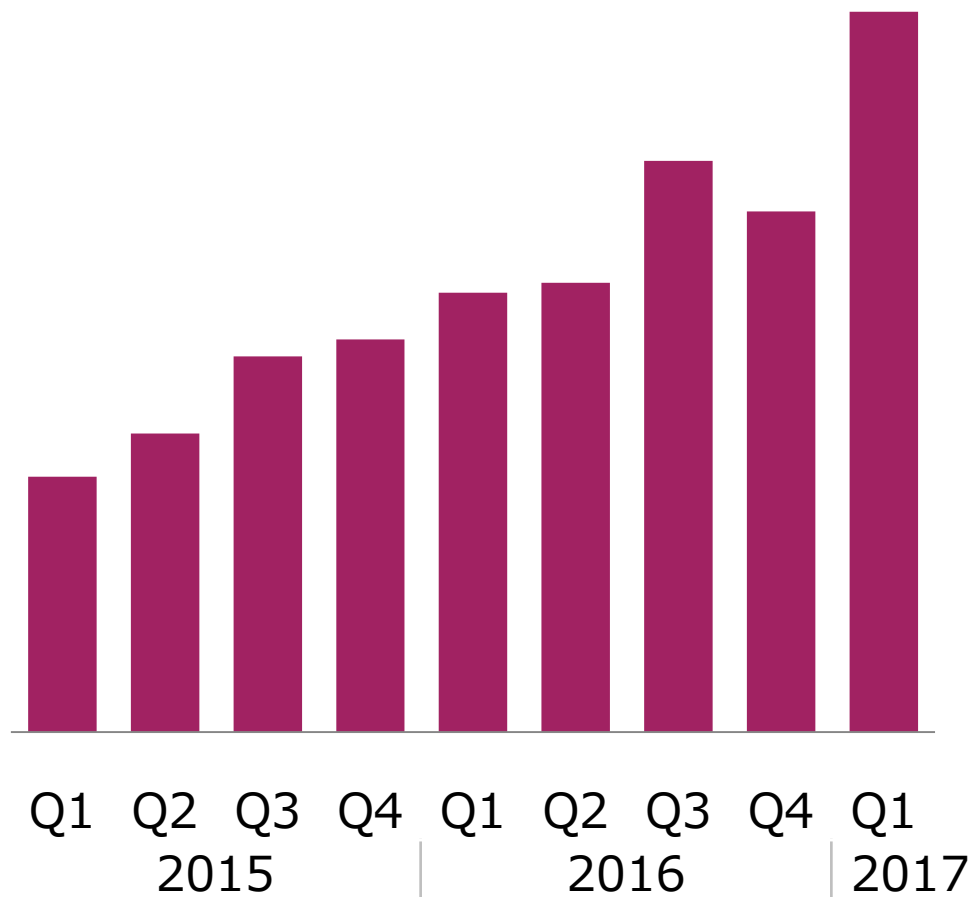
# ねとらぼのメディア規模

・ねとらぼ開設以来の月間PVの推移



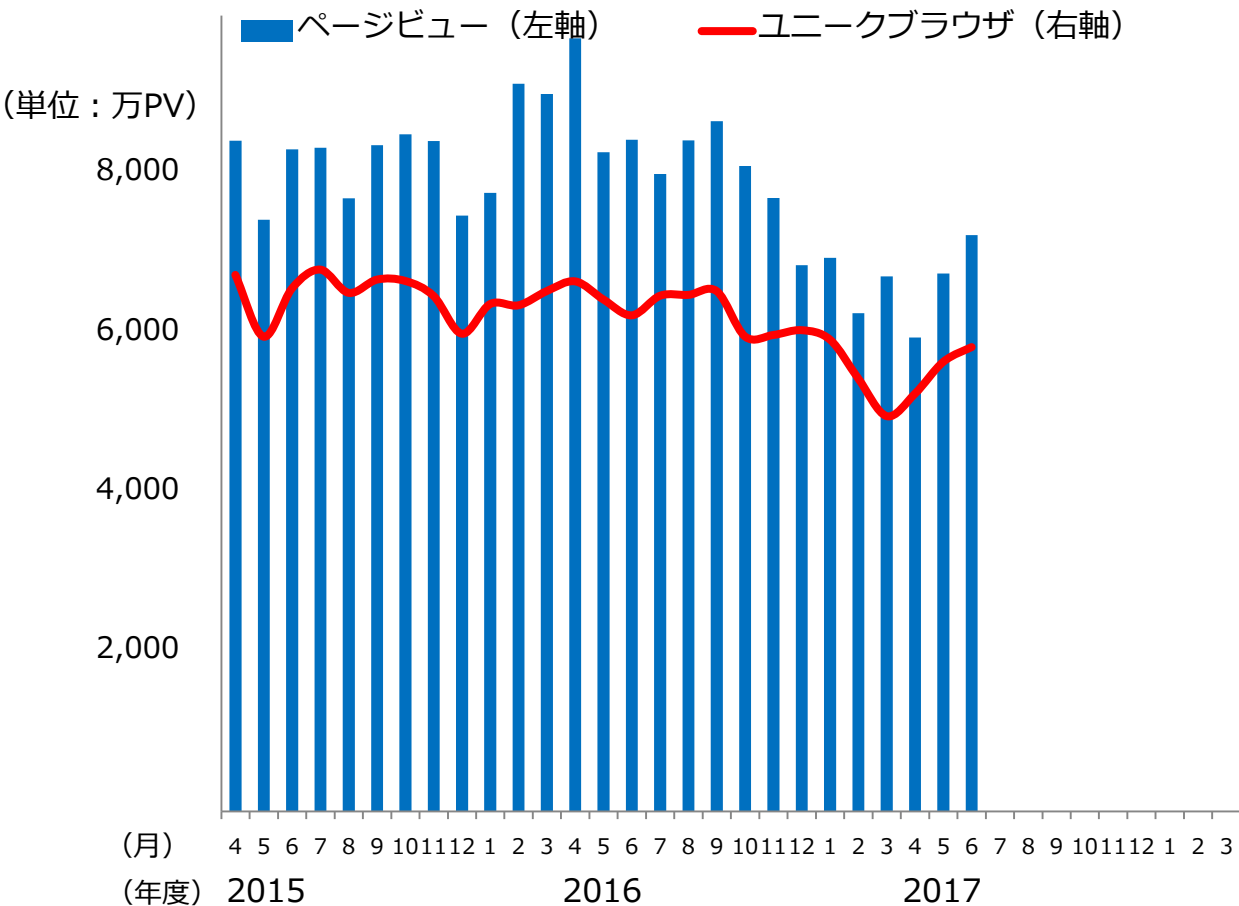
**5月 過去最高  
月間1億PVを突破**

# ねとらぼの売上高



**四半期  
過去最高**

# ねとらぼを除くメディアの規模



(単位: 万UB)

**B2C系のリソースは  
ねとらぼへシフト**

**B2B系で価値の高い  
オーディエンスの  
集積と証明を重視**



**会員 + DMPで  
提供価値を向上**

# ITmedia DMP 提供開始

専門メディアならではの**高品質データ活用基盤**  
広告商品群をデータのカで**バリューアップ**



当社メディア横断での  
高精度ターゲティング配信

高精度データを活用した  
当社メディア外への配信

広告レポートの強化・拡充

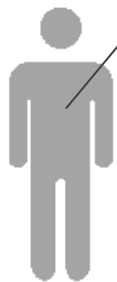
and more..



# ITmedia DMP 提供開始

質

IT関心層を中心とした  
情報感度が高い会員



- ・業種
- ・職種
- ・役職
- ・製品導入関与
- ・興味関心
- ・IP情報
- ・従業員規模
- ・年商
- ・メルマガ購読

アイティメディアID 会員データ

量

専門メディアの  
膨大なトラフィックデータ



メディア規模

1.5億PV /月

読者数

2,500万UB /月

記事本数

3,000本 /月

メディア上での細かな行動履歴（関心情報）





# AI+ (エーアイプラス)



特集 AI・ロボット クリエイター・エンタメ スタートアップ マストドン

ITmedia NEWS > 記事一覧 >

© 2017 ITmedia Inc. 12時11分 UPDATE

検索 (by Google)

## 「すごすぎる」——地方のパン屋が“AIレジ”で超絶進化 足かけ10年、たった20人の開発会社の苦労の物語 (1/5)

焼きたての手づくりパンをレジに持っていくと、画像認識で瞬時に会計……そんな“AIレジ”が地方のパン屋にじわりと浸透している。そのเบื้องにはシステム開発会社の苦闘の歴史があった。

[本記事, ITmedia]

地方の手づくりパン屋でいま、静かな革命が起きつつある。

そこはとある道の駅。焼きたてのパンをいくつかレジに持っていくと、専用マシンが自動で画像認識し、一瞬で料金を計算、表示する。その間わずか1秒ほど。今年4月に来店客がこの様子をTwitterで紹介すると、驚きの声が殺到した。



いも子 (@imo2)さんのツイートより

### ITmedia 総力特集

#### 5月4日発表「働くAI」のいま

- 新たなAIサービス競合へ、ソニー、ディー・ブルーニングの「コアライブライ」をオープンソース化
- AIのアドバンスで職場の“幸福度”向上、業績もアップ 日立が実証実験

### トレンド解説

- 「しまった！あの機械音どこだったけー」泣く泣く直感を頼らずにすぐ経費精算はこれだ

### RANKING

- 1 手のひらサイズの「スターファミ」日本版も発売 初の「スターフォックス2」など21タイトル入り
- 2 初の「スターフォックス 2」。なぜ「ミニスターファミ」で復活？ 任天堂に聞く
- 3 任天堂、激米飯「スターファミ」手のひらサイズで発売へ
- 4 プロ声優を起用した音声合成声アータ、豊田公樹 研究用途に活用
- 5 “顔”を自覚するのだけサイト「顔の線が可動い」 検証済み、行動の履歴サイトにも「顔」だけ

## 2017年1月開設の AI・ロボット 専門チャンネル

## 月間100万PV突破

※2017年5月実績

# 2017年度について

# 2017年度 業績予想

単位：百万円

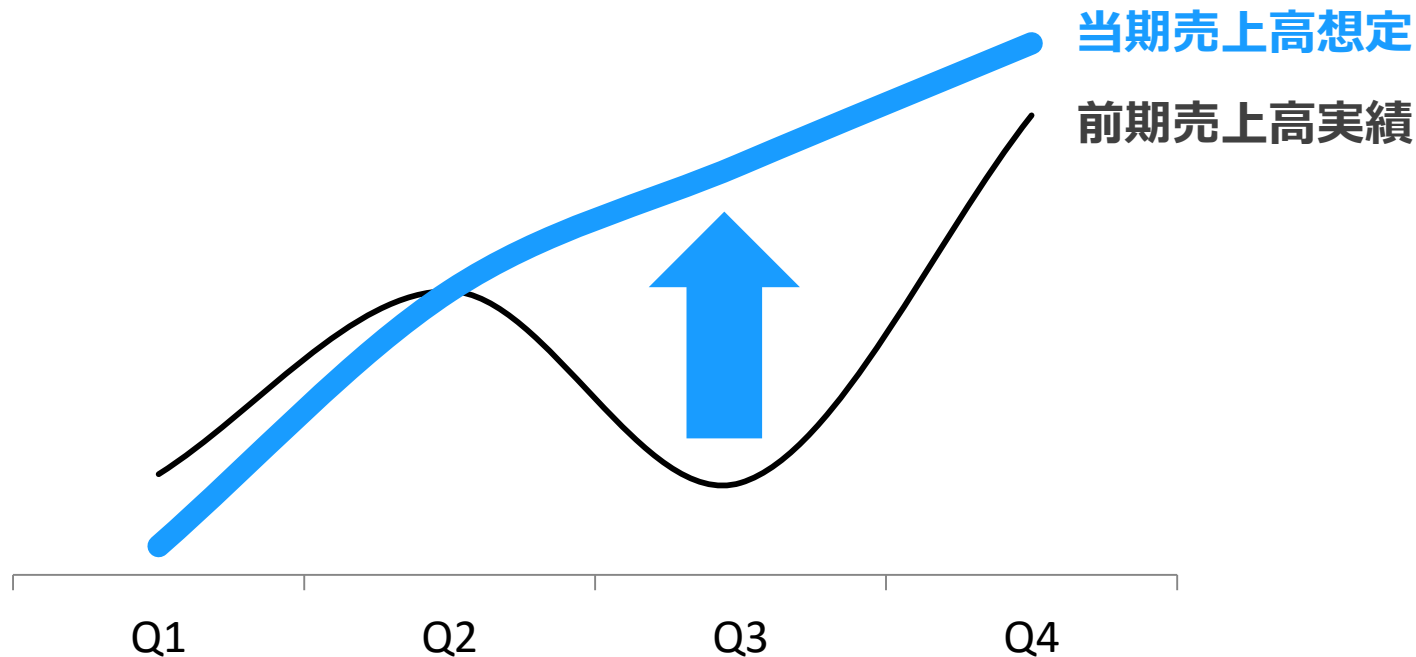
- ・ 外資顧客は回復途上、  
上期は保守的に想定  ・ Q1は計画の範囲内
- ・ 前期Q3の異常な落ち込みは  
回復を見込む  ・ Q2で外資大手が改善傾向  
続いてQ3で国内大手も改善へ

通期	売上高	営業利益	親会社の所有者に帰属する 当期利益
業績予想	4,800 (+7.8%)	790 (+11.3%)	530 (+11.5%)
2016年度実績	4,451	709	475

※：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。

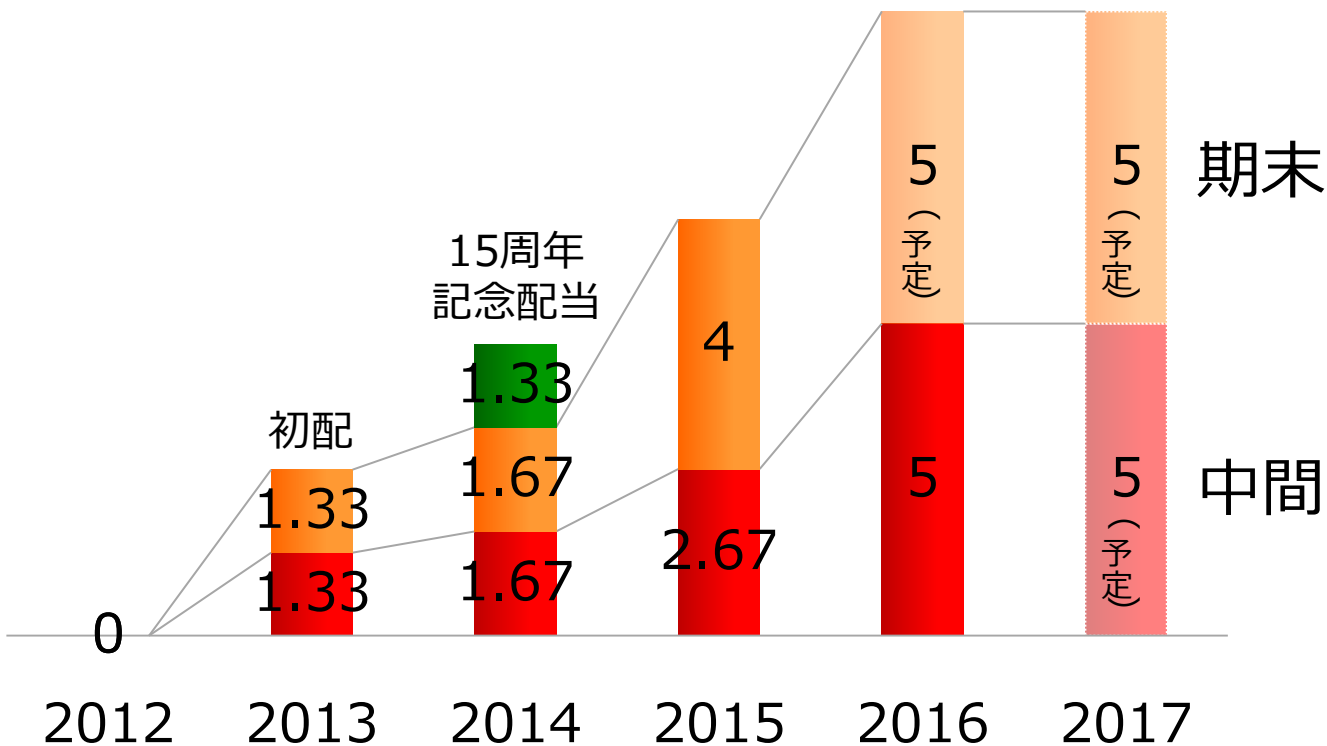
# 2017年度 業績トレンドの想定（再掲）

- ・ 外資顧客は回復途上、上期は保守的に想定
- ・ 前期Q3の異常な落ち込みは回復を見込む



# 配当と配当予想

単位：円



年間10円  
を維持

※ 当社は2015年12月1日付で株式の3分割を実施しており、上記では過去の数値も含め分割後の基準に統一しています。

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



ITmedia Inc.

# \* 会計基準の変更に伴う対応について

- 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。
- 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。

# \* 用語集

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、顧客企業に見込み客リストとして提供する事業。

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／一般消費者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、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「2017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。