

2022年3月期
決算説明資料

2022年4月28日



ITmedia Inc.

アイティメディア株式会社

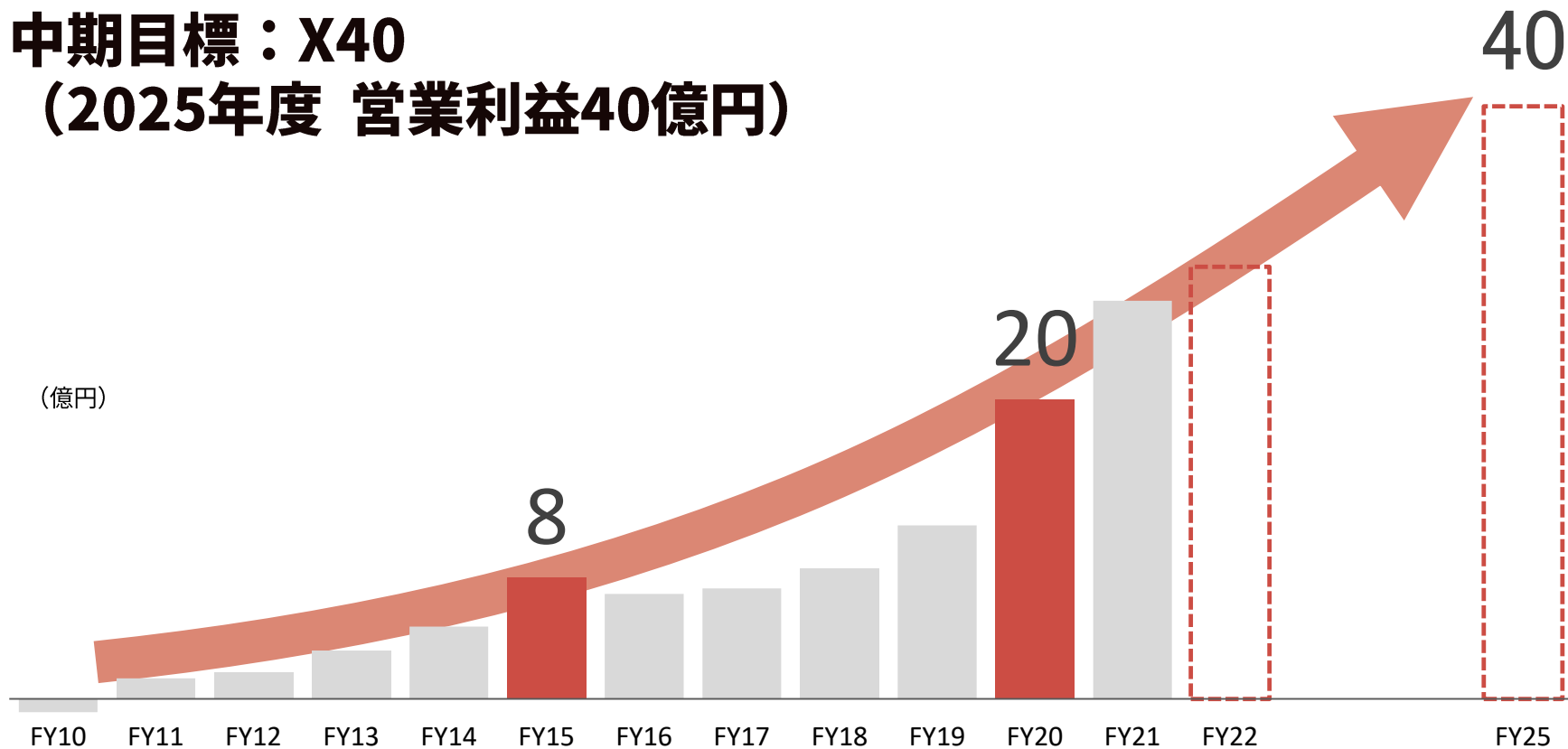
証券コード：2148 東証プライム市場

- 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「2021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。

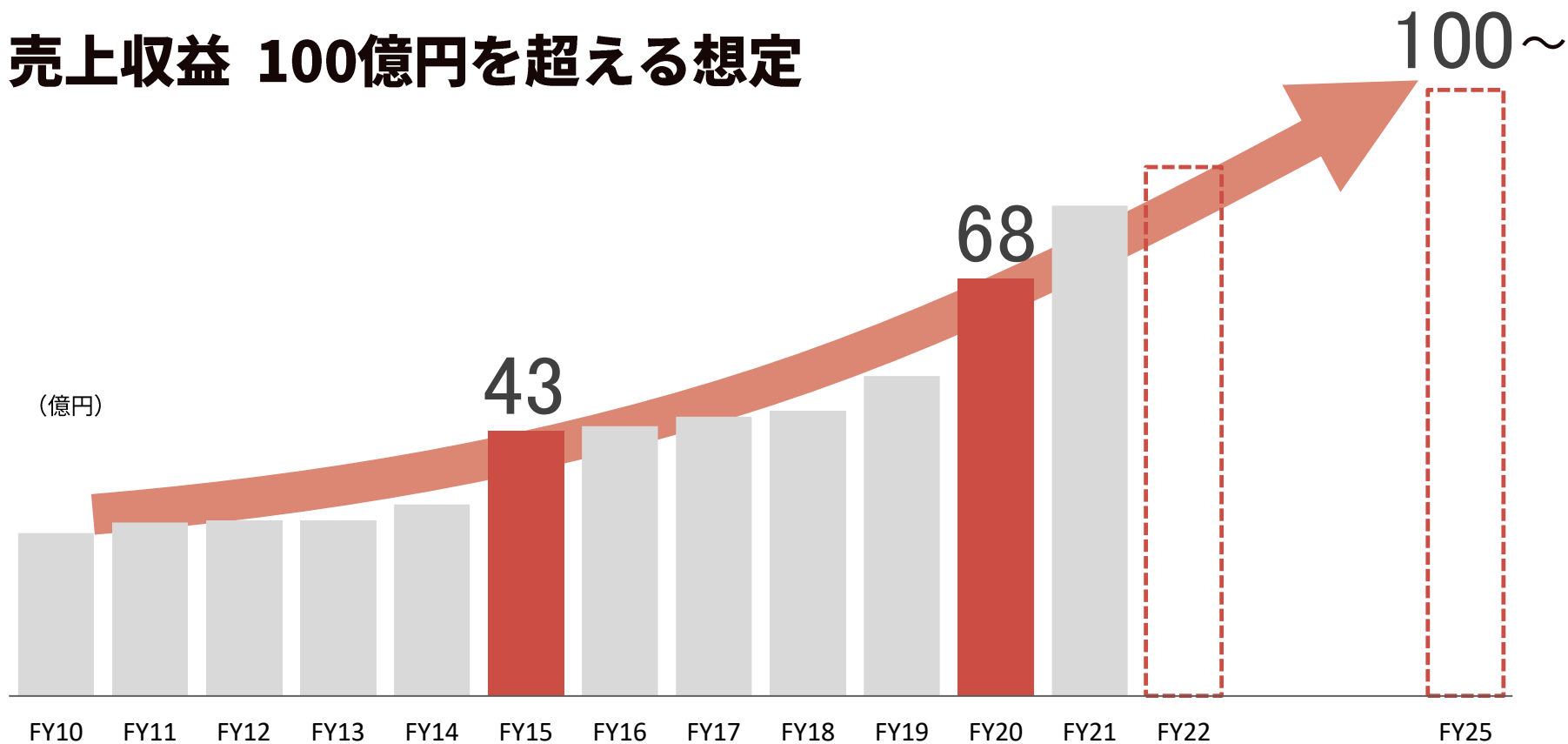
- 当社は、2016年度第1四半期決算より、国際財務報告基準(IFRS)を任意適用いたしました。
- 2020年3月期において、ナレッジオンデマンド株式会社の株式譲渡を実行したことに伴い、同社を非継続事業に分類しております。これにより非継続事業からの損益は、要約四半期損益計算書上、継続事業と区分して表示しております。これに伴い、売上収益および営業利益は、継続事業の金額を表示しております。なお、2019年3月期についても同様に組み替えて表示しております。

中期目標に向けた進捗

中期目標：X40 (2025年度 営業利益40億円)

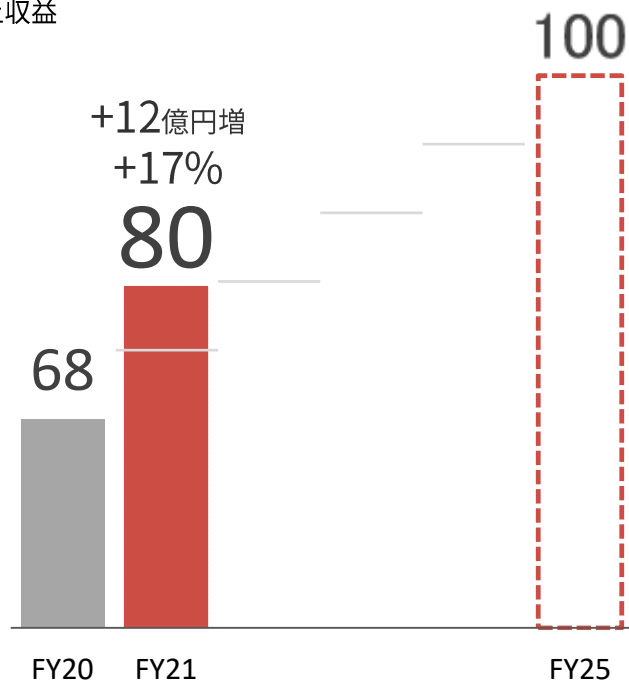


売上収益 100億円を超える想定

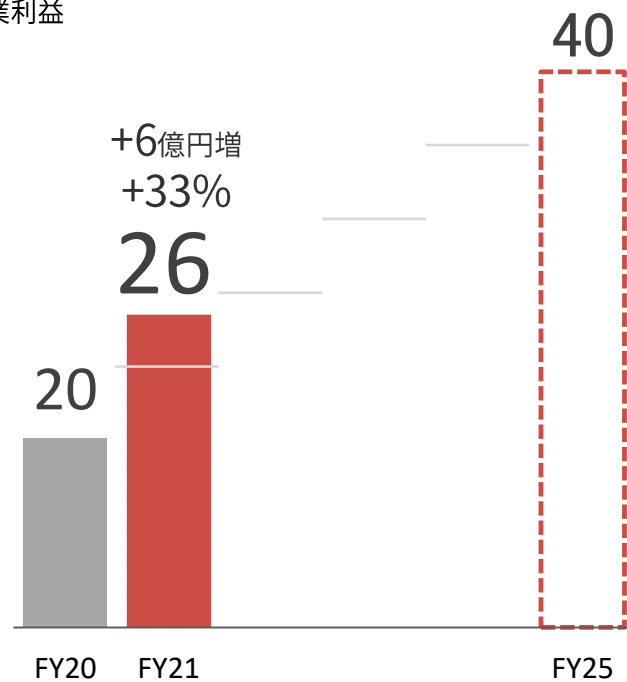


1年目は進捗良好

■売上収益
(億円)

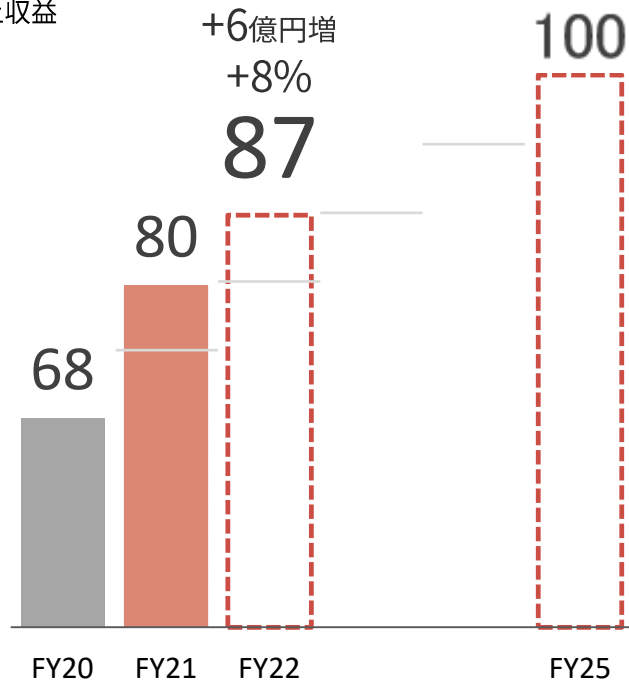


■営業利益

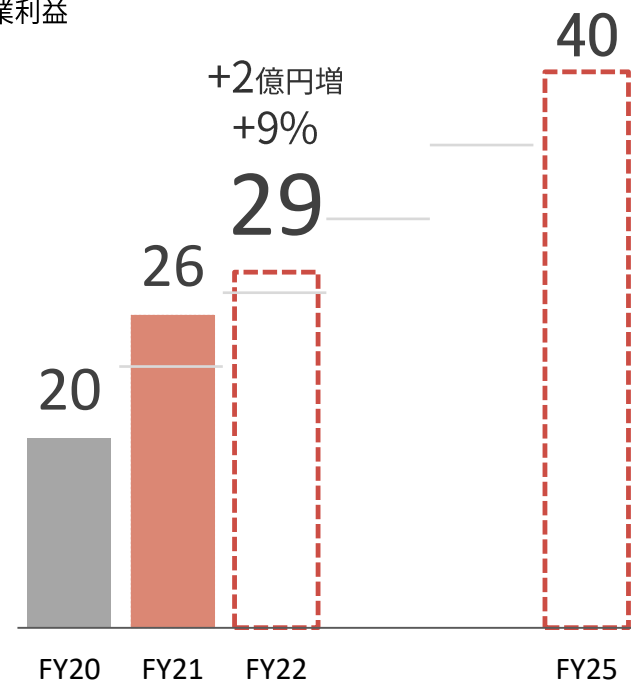


最高益更新継続。中期成長のための投入前倒し

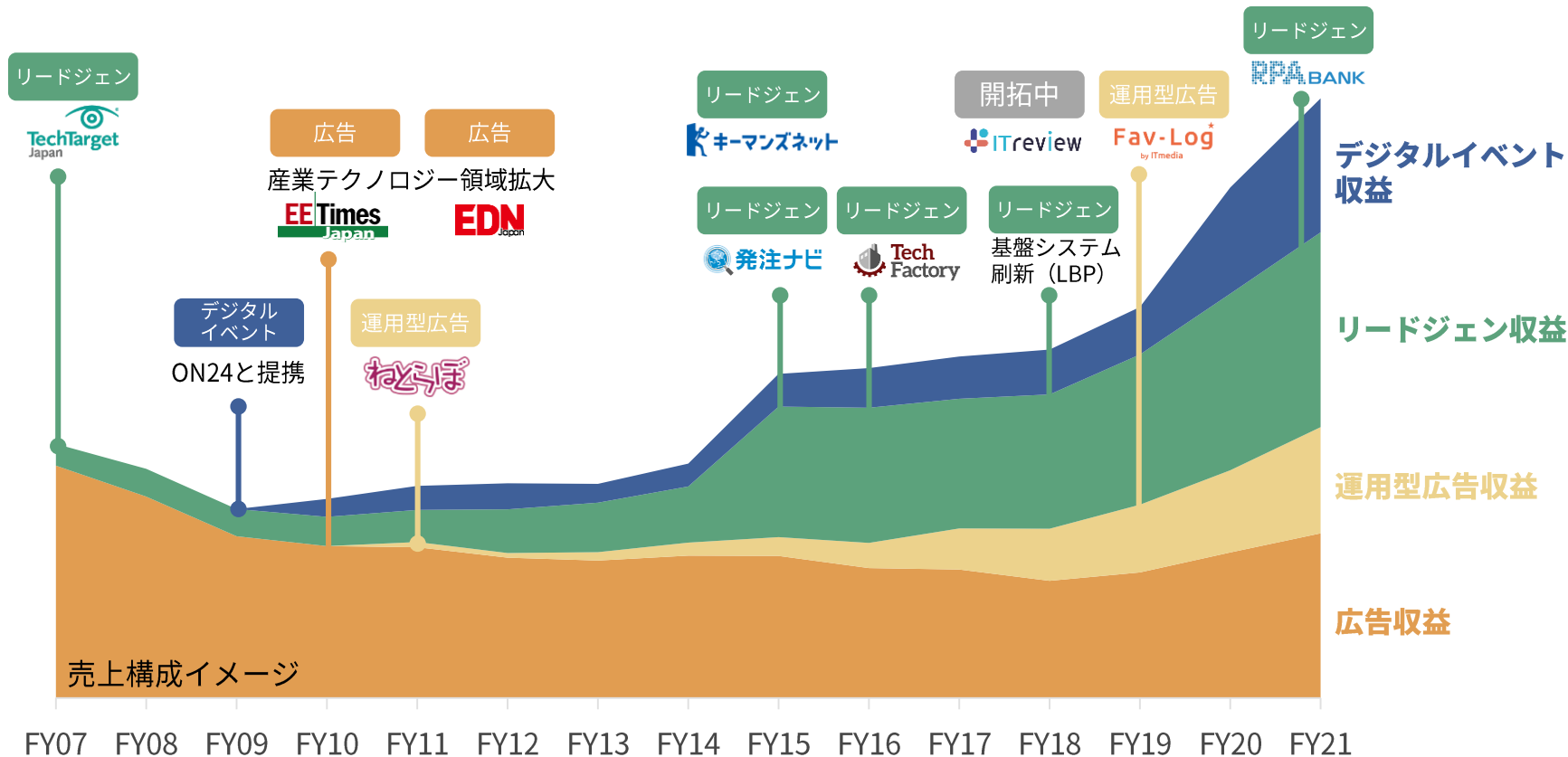
■売上収益
(億円)



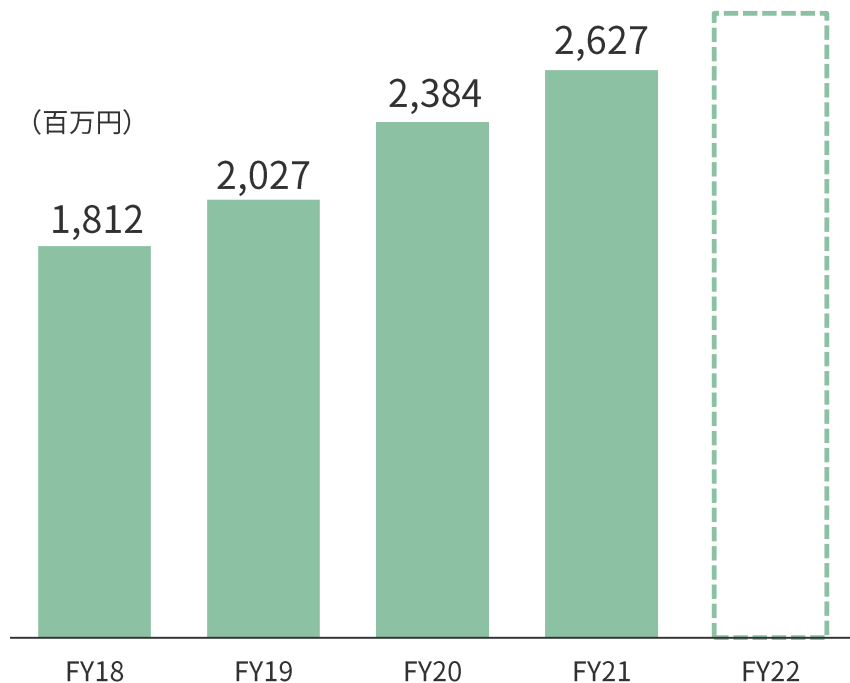
■営業利益



収益モデル別売上構成の推移



リードジェン収益



**ニーズ拡大継続
堅実な成長**

**[課題]
高ニーズ領域の
生成力強化**

広大なテクノロジー市場の中でも特にニーズの高い領域にフォーカス

ex. クラウド・SaaS、AI、セキュリティ、産業DX

コンテンツ強化

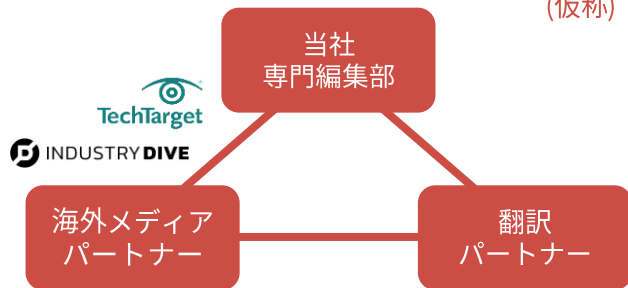
増員・
新規投入

M&A

ex. **RPA BANK**

Global Editorial Center

(仮称)



価格最適化

需給バランス調整

ターゲットごとに
リード単価最適化
(一部は値上げ)

システム面からの強化 + 米国先進モデルの取り込み

サービス拡充

システム開発会社向けリードジェン



基盤システム刷新

SaaSマッチング
サービス開発

データドリブン

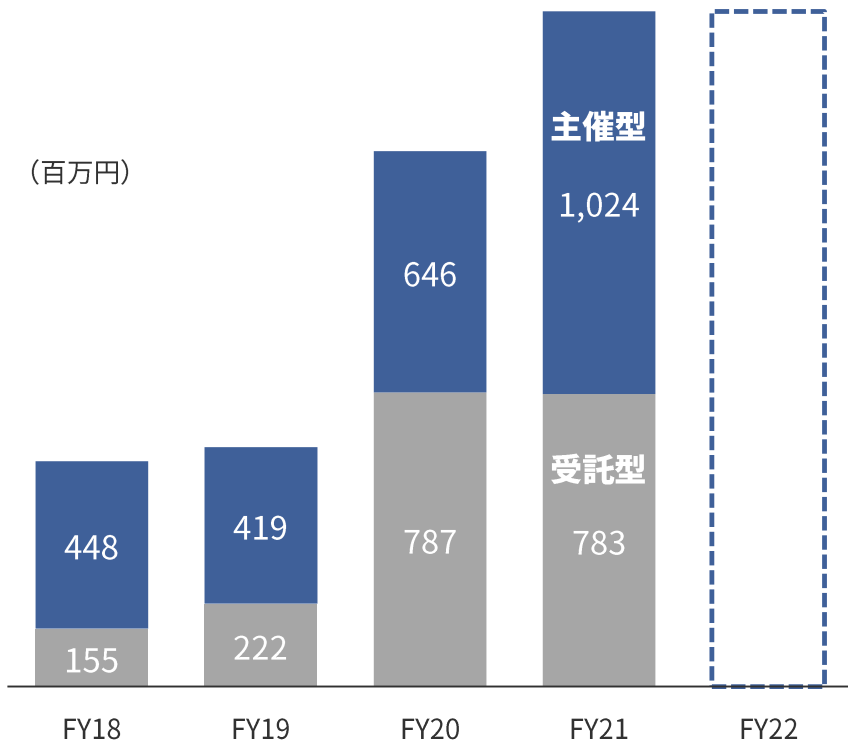
ABM・
インテント
データ

米国型サービス
ローカライズ

収益モデル横断 データ統合
“Campaign Central”

すべてのキャンペーンの成果を
会員IDで統合
各顧客ごと見込み客DBを常に更新

デジタルイベント収益

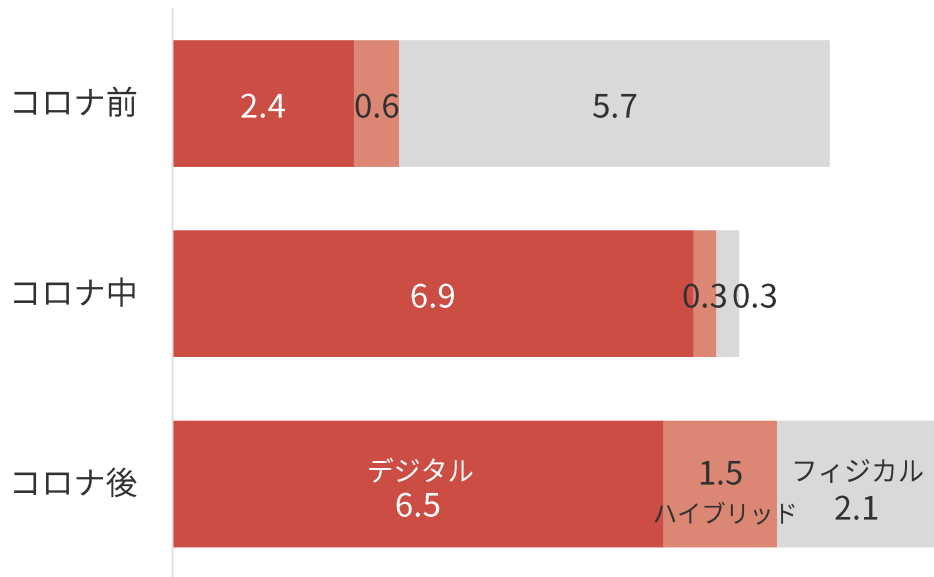


市場確立

**コロナ収束想定
短期的に減速**

長期では成長継続

1社当たりイベント開催回数平均（四半期）



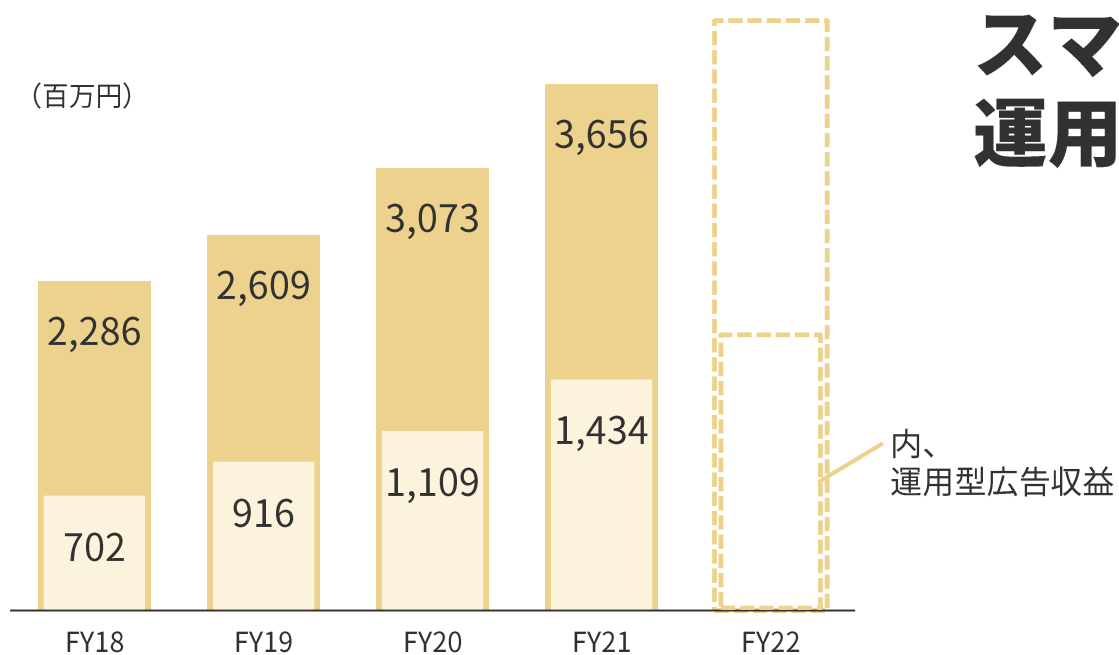
**コロナ後も
イベントはデジタル**

※当社顧客へのヒアリング調査：2022年1月（N=125）

専門メディアの強みを生かした主催型イベント ITmedia Virtual EXPO に続くイベントブランドが成長

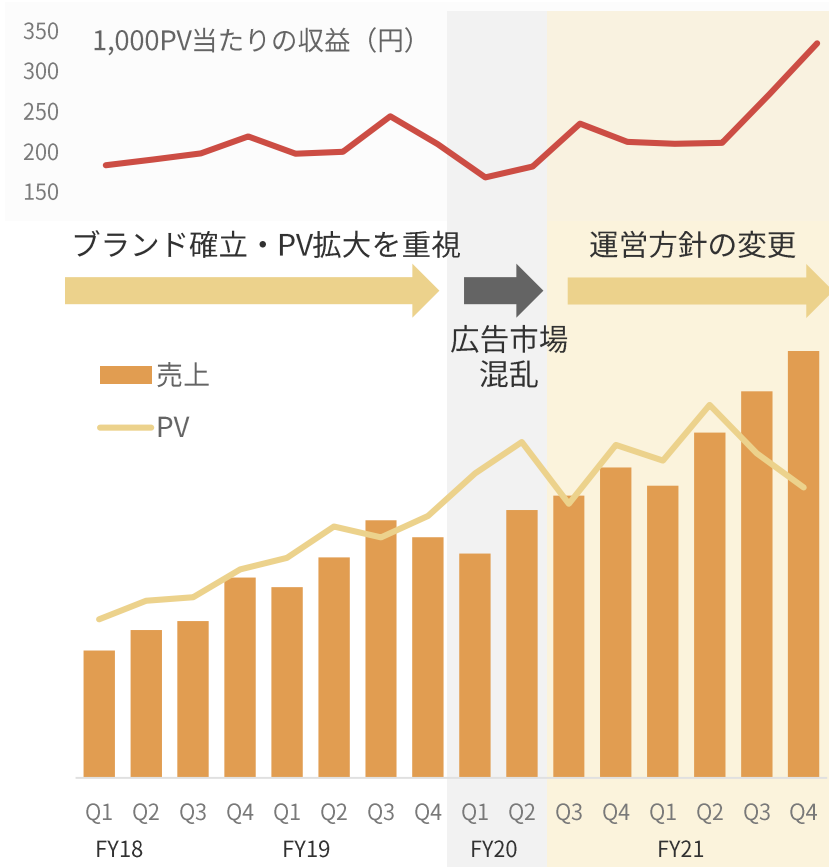


広告収益



スマート&ソーシャル 運用型が成長けん引

広告収益：ねとらぼ 売上とPVの推移



収益効率向上

前期Q3以降の方針変更奏功
広告市場単価も改善継続

今後の見通し

総PVはやや鈍化

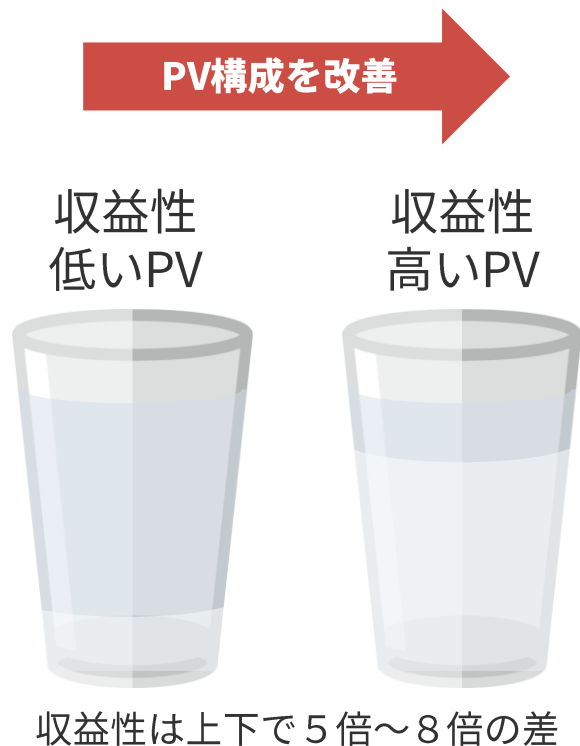
収益性の高いPVの拡大継続

+

コロナ収束 広告市場単価改善期待

↓

高成長継続



データ分析環境を整備 収益性分析高度化

分析変数

- ・ユーザー行動
- ・流入元
- ・コンテンツタイプ
- ・記事のトピック など

運営方針を最適化
PV効率 → 収益効率重視に
収益性の高いPVへ注力

産業界・マーケティングのデジタルシフトに対応して成長

高成長市場開拓
(顧客数増)

クラウド・SaaS

産業DX



収益モデル強化・新規開発
(顧客単価増)

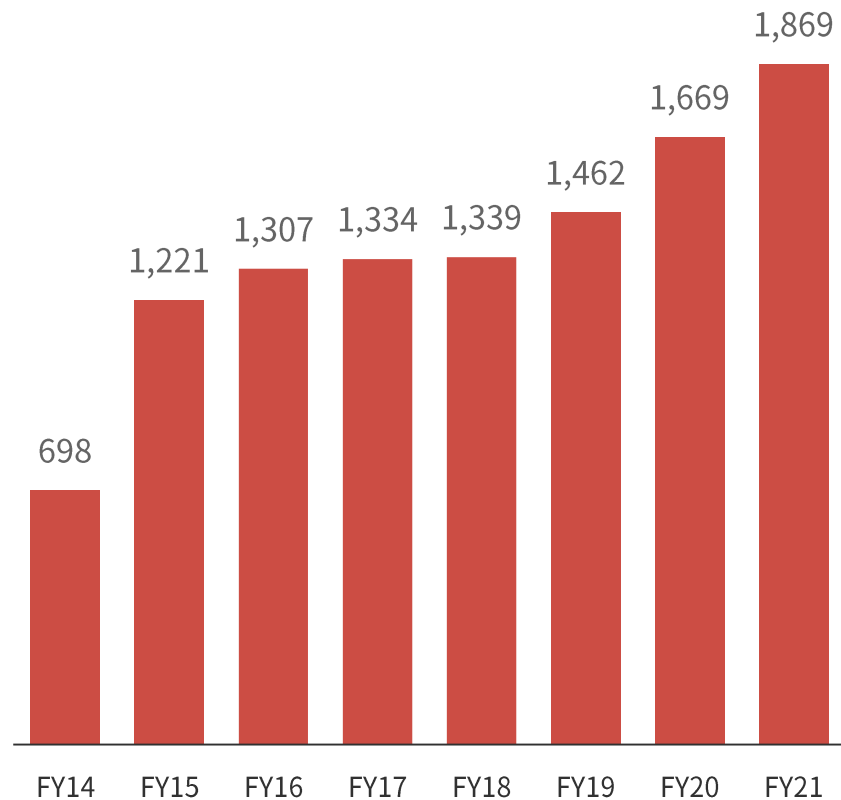
リードジェン強化・拡張

システム強化・データ統合

営業力

テクノロジー業界に特化・深耕
B2Bマーケティング・顧客獲得の総合コンサルティング

顧客数の推移



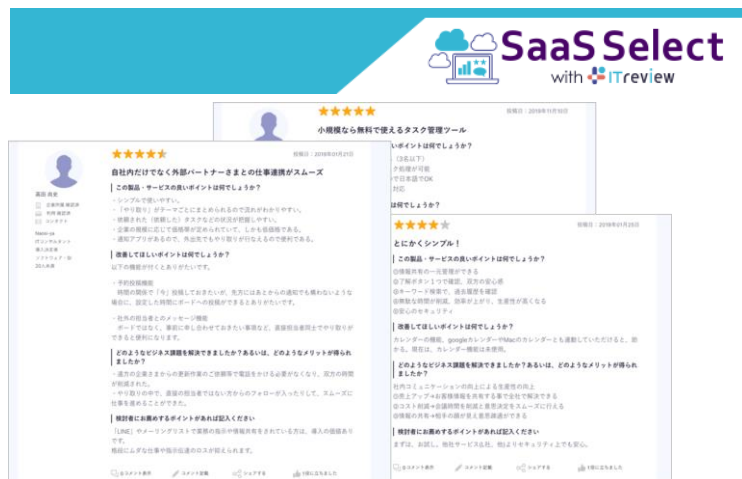
DX =

産業・ビジネスに占める
テクノロジーの比重増



当社顧客数が増加

クラウド・SaaS、
産業DX領域がけん引



SaaS セレクト with ITreview 開設

国内最大級のB2B向けIT製品 / SaaSのレビュー
プラットフォーム ITreview との協働サイト

SaaS製品の実際のユーザーによる
レビュー・評価・比較情報を提供

<https://www.itmedia.co.jp/news/subtop/saasselect/>

コンテンツ例：

SaaS導入「キホンのキ」：なぜ今「マーケティングオートメーション」が必要なのか？

急成長スタートアップはどんなSaaSを使ってる？：カラダノート編

満足度の高いCRMツール 2位「HubSpot」を超えた1位は？【2022年4月版】

満足度の高いビジネスチャットランキング 2位はSlack 1位は？【2022年4月版】

満足度の高いWeb会議ツールランキング 1位「Zoom」に次ぐ2位は？【2022年4月版】

サービス開発

リードジェン
強化・拡張

収益モデル横断
データ統合

システム刷新

運用型広告
管理システム

発注ナビ
基盤システム

スマートワーク

リモート環境
改善継続

SaaS型AI活用
リード獲得最適化
法務・営業管理 etc.

開発力強化。エンジニアから執行役員就任

メディア力を生かしたサステナビリティ



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

- マテリアリティの特定
- ダイバーシティ推進
- 気候変動
 - 脱炭素関連コンテンツ拡充
 - 関連の情報開示拡充
- 英文開示拡充
- SDGs 関連コンテンツ拡充



2022年4月4日、東京証券取引所の新市場区分プライム市場に移行いたしました。

2022年3月期 業績概況

過去最高

✓ 前期に続き高成長継続

✓ 売上収益 8,092百万円 (17%増)

リードジェン事業 8% 増 ・マーケティングのデジタルシフト継続

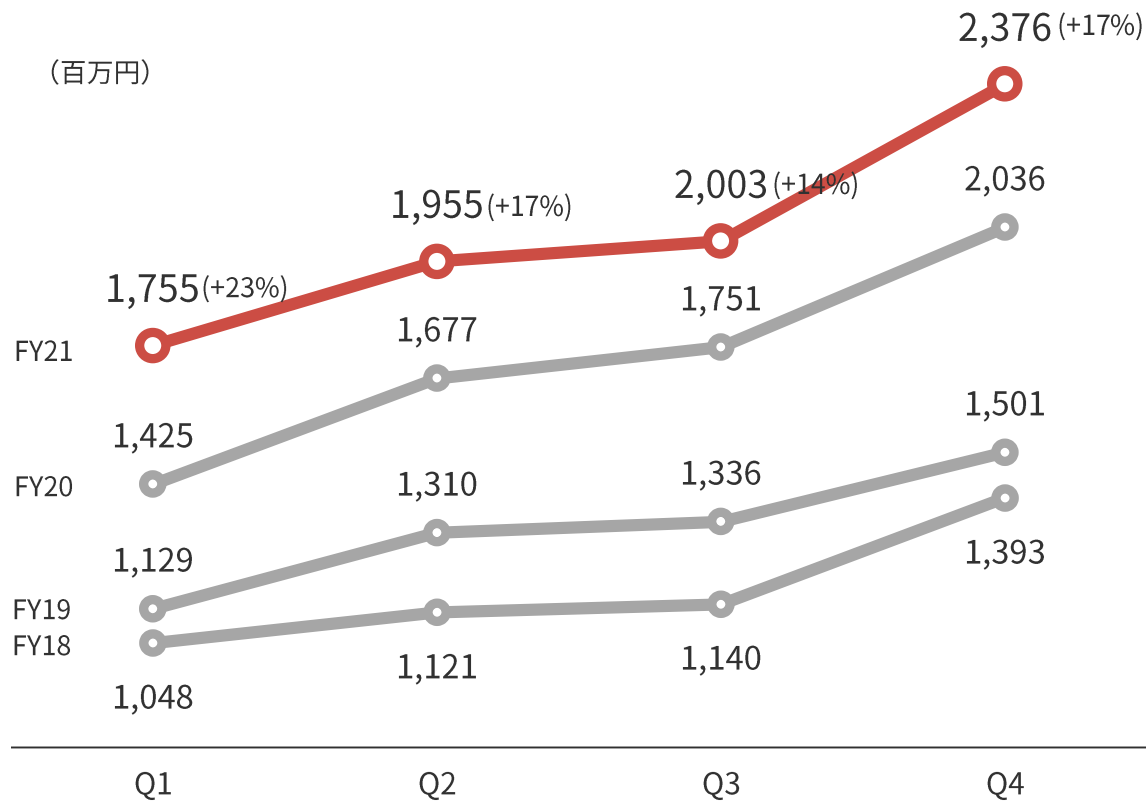
メディア広告事業 26% 増 ・DX加速背景に製造系／ビジネス系顧客ニーズ拡大

・主催型デジタルイベント好調

・運用型広告収益拡大

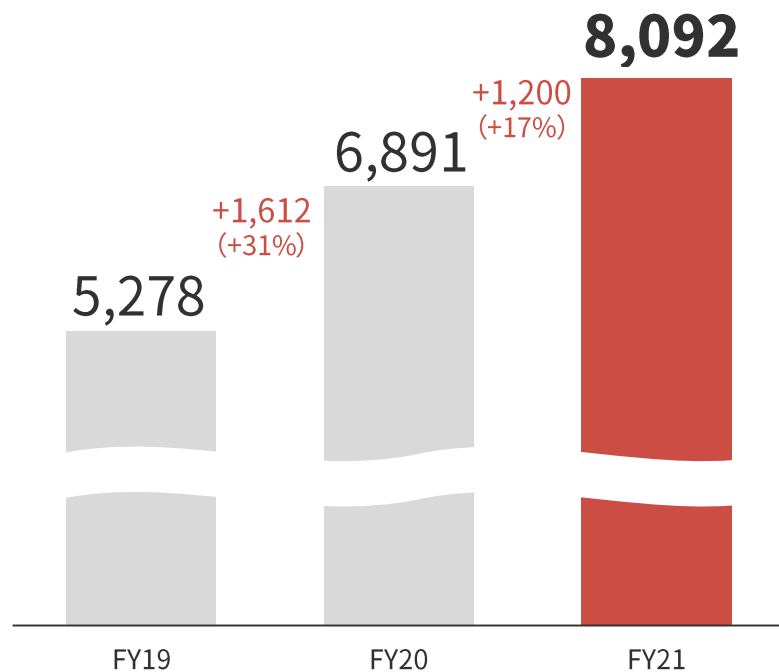
✓ 営業利益 2,687百万円 (33%増)

売上収益 四半期推移



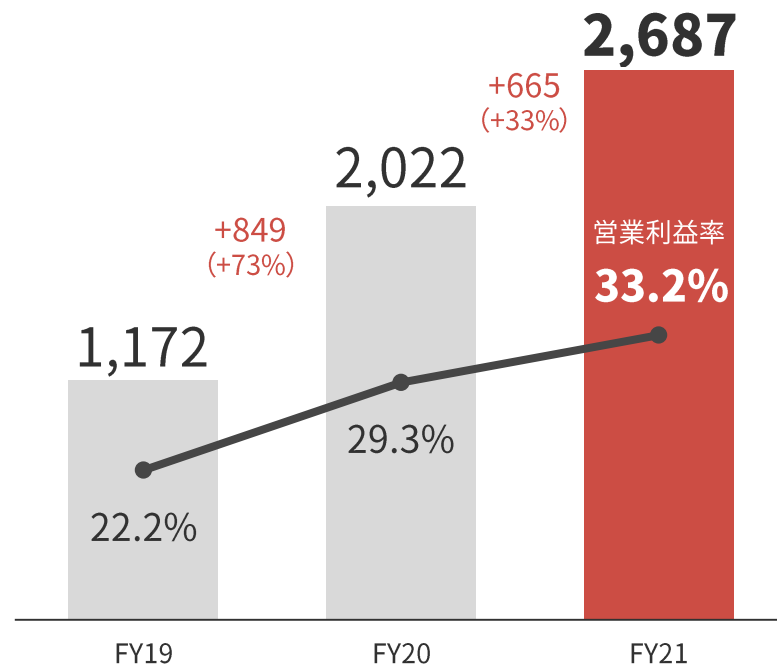
**当初保守的想定の
Q4も成長**

売上収益



営業利益

(百万円)



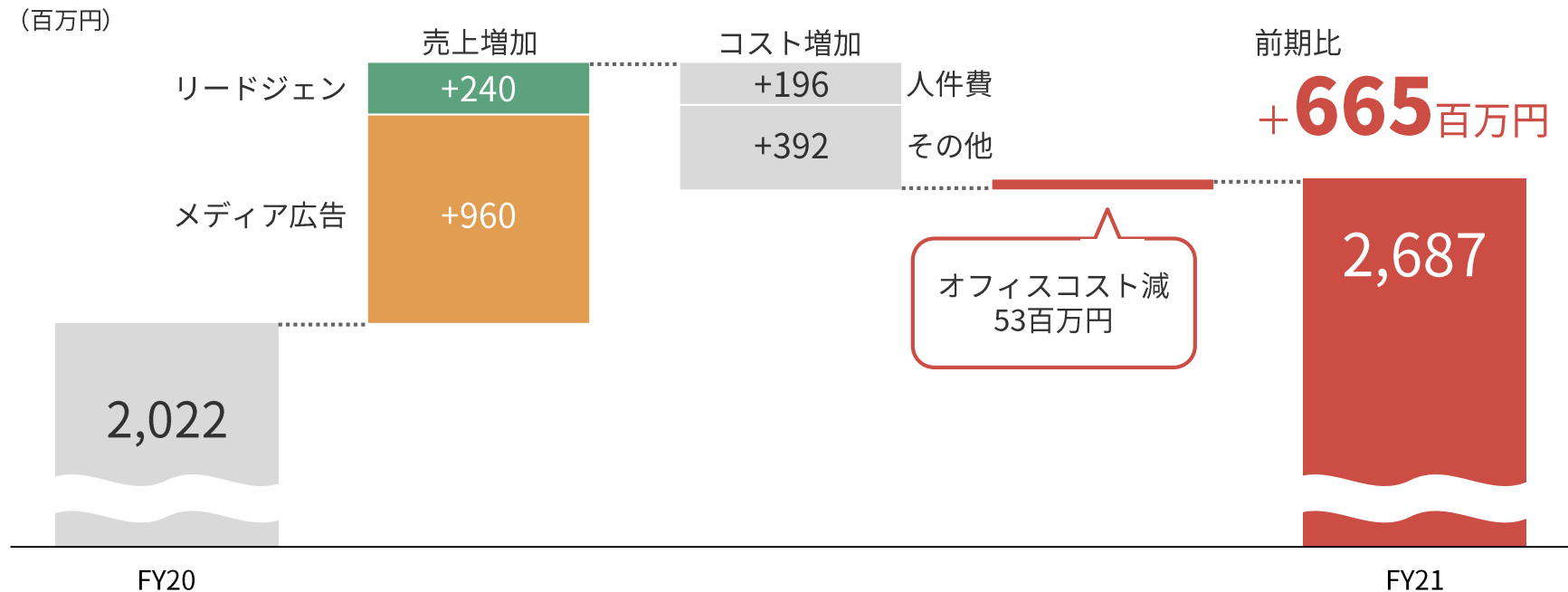
連結損益計算書

(百万円)

	FY20		FY21		増加額	増減率
	金額	売上比	金額	売上比		
売上収益	6,891	100.0%	8,092	100.0%	+1,200	+17.4%
総コスト	4,869	70.7%	5,404	66.8%	+535	+11.0%
（うち人件費）	2,761	40.1%	2,958	36.6%	+196	+7.1%
EBITDA	2,476	35.9%	3,068	37.9%	+592	+23.9%
営業利益	2,022	29.3%	2,687	33.2%	+665	+32.9%
税引前利益	1,917	27.8%	2,680	33.1%	+763	+39.8%
当期利益	1,255	18.2%	1,800	22.3%	+545	+43.5%
親会社の所有者 に帰属する当期利益	1,255	18.2%	1,800	22.3%	+545	+43.5%

※ 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
今回開示より株式報酬費用についても加算し、前期分も同様の算出をしております。

増収により増益。成長領域への投資継続



連結キャッシュフロー計算書

(百万円)

	FY20	FY21	差異
営業活動による キャッシュ・フロー	2,212	1,989	▲223
投資活動による キャッシュ・フロー	▲161	152	+313
財務活動による キャッシュ・フロー	▲475	▲1,203	▲727
現金及び現金同等物の 増減額	1,575	938	▲637
現金及び現金同等物の 期首残高	4,302	5,877	+1,575
現金及び現金同等物の 期末残高	5,877	6,815	+938

営業CF 主な内訳

税引前利益	+2,680
減価償却費及び償却費	+284
法人所得税の支払額	▲919

投資CF 主な内訳

投資の売却による収入	+201
有形固定資産及び無形資産 の取得による支出	▲57
事業譲受による支出	▲40

財務CF 主な内訳

新株の発行による収入	+178
配当金の支払	▲397
自己株式の取得による支出	▲800

連結財政状態計算書

(百万円)

		21年3月末	22年3月末	差異
資産の部	流動資産	7,667	8,728	+1,060
	非流動資産	1,407	1,320	▲86
	資産合計	9,074	10,048	+974
負債の部	流動負債	1,894	2,051	+157
	非流動負債	62	64	+1
	負債合計	1,957	2,115	+158
資本の部	資本金/資本剰余金	3,661	3,933	+272
	利益剰余金	3,607	5,143	+1,535
	自己株式	▲344	▲1,144	▲800
	他包括利益累計額	192	-	▲192
	親会社の所有者に 帰属する持分	7,117	7,932	+815
	資本合計	7,117	7,932	+815
1株当たり 親会社の所有者に帰属する持分		359.11円	401.34円	+ 42.23円
親会社所有者帰属持分比率		78.4%	78.9%	+ 0.5pt

資産合計

現金及び現金同等物	+938
その他の金融資産	▲339
使用権資産	+175

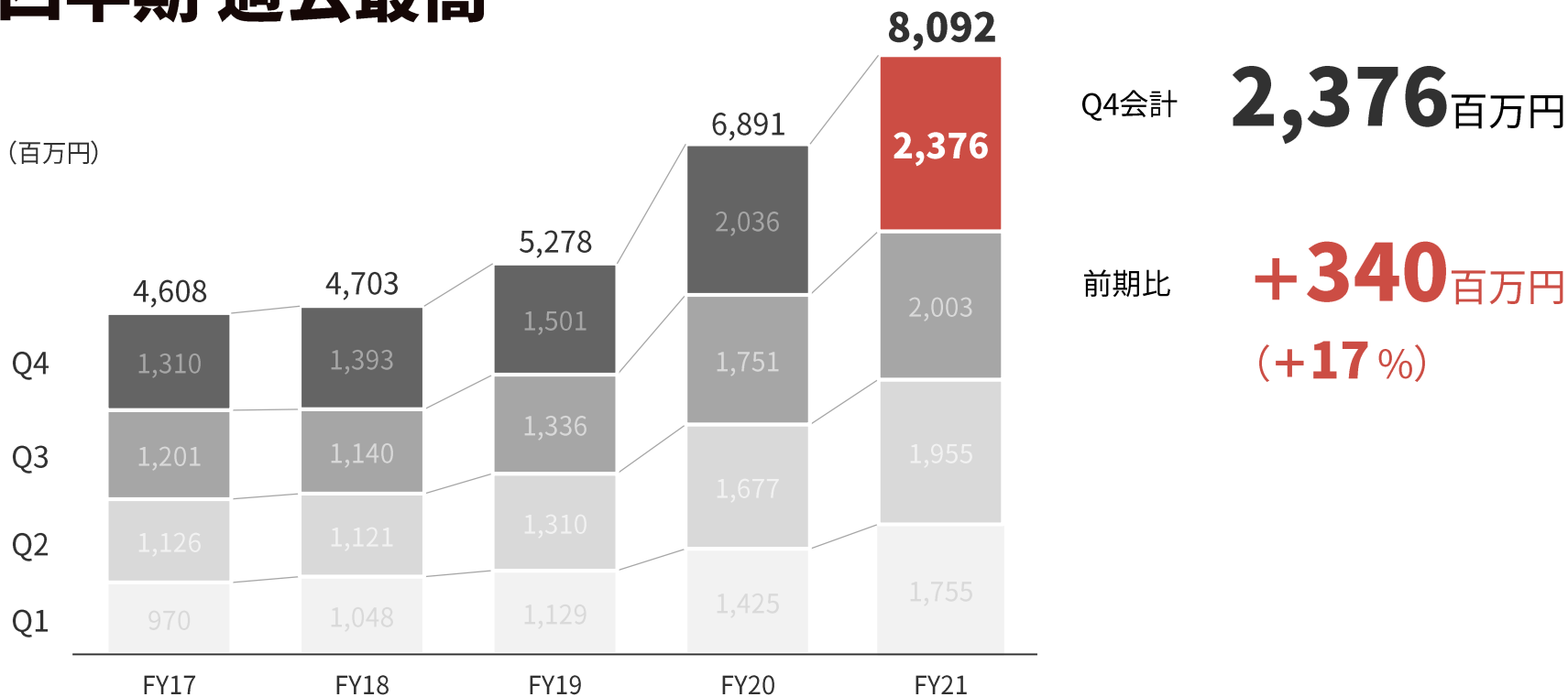
負債合計

リース負債	+157
-------	------

資本合計

資本金/資本剰余金	+272
利益剰余金	+1,535
うち、四半期利益	(+1,800)
うち、剰余金の配当	(▲396)
自己株式	▲800

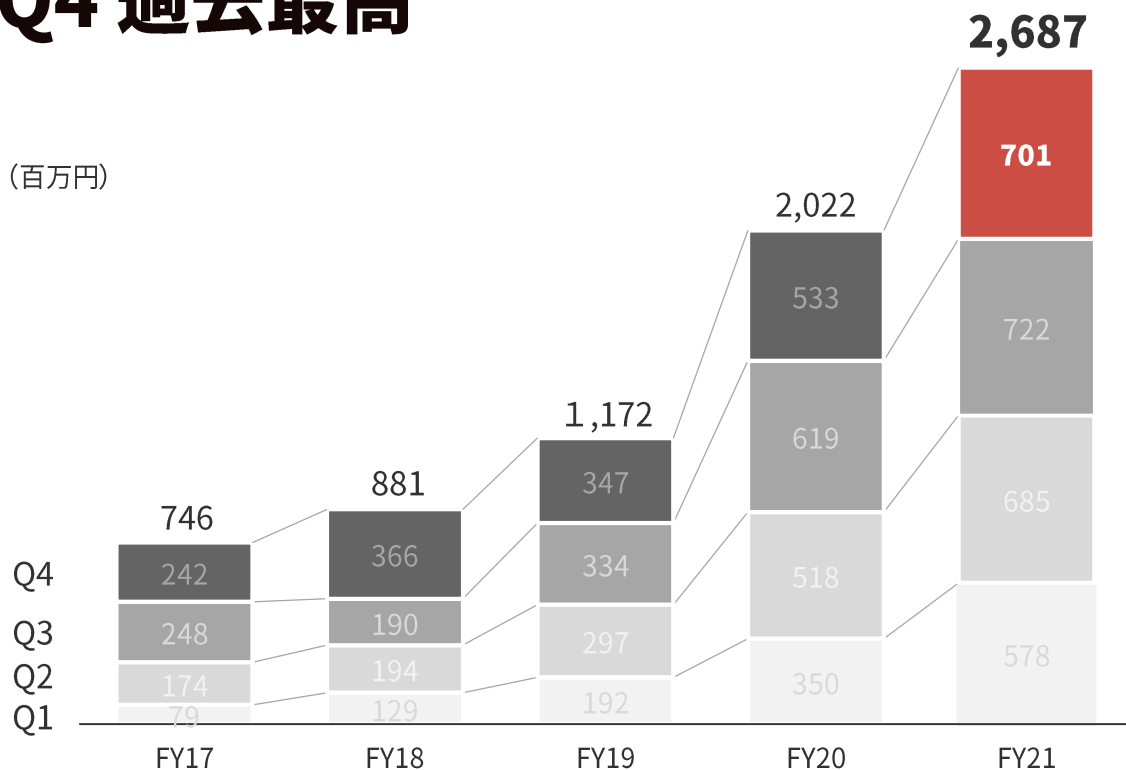
四半期 過去最高



営業利益（四半期別）

Q4 過去最高

(百万円)



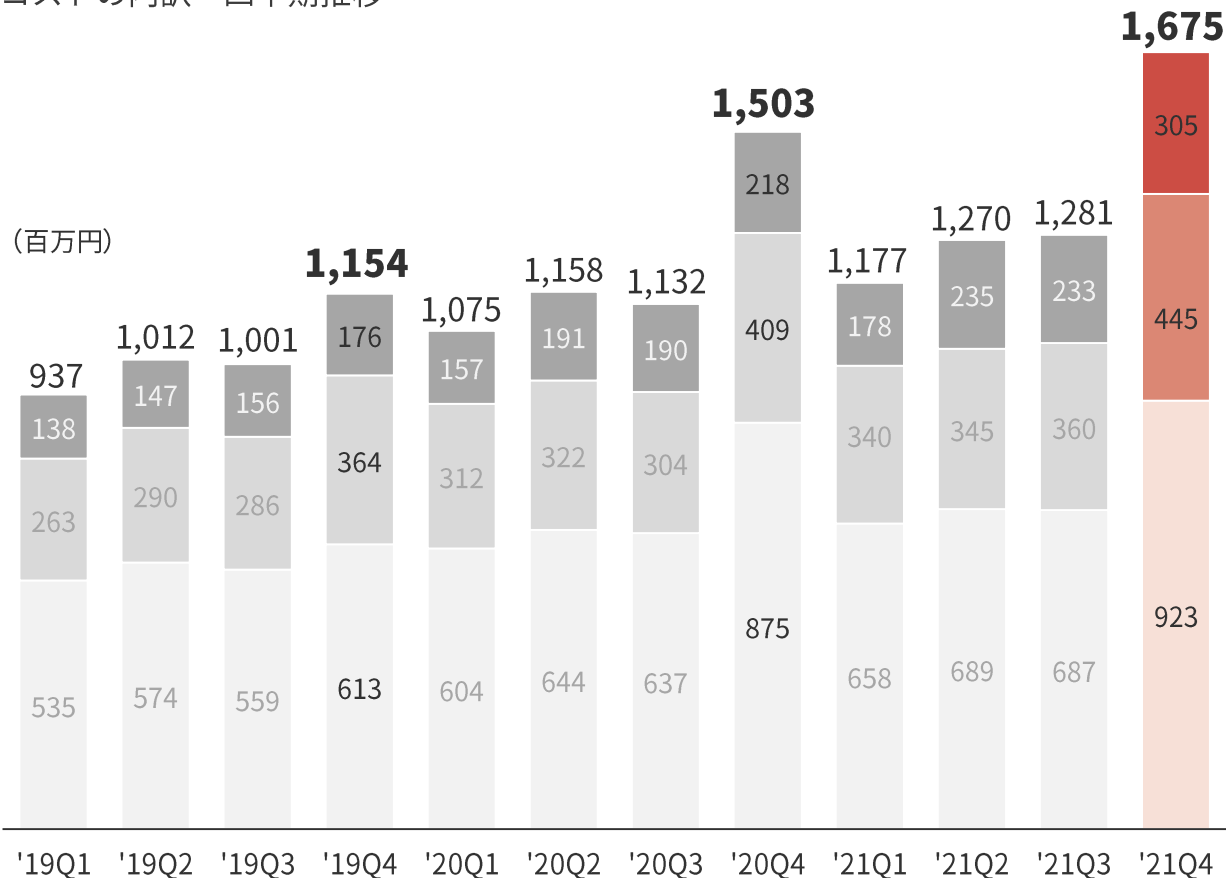
Q4会計

701百万円

前期比

+168百万円
(+32%)

コストの内訳 四半期推移



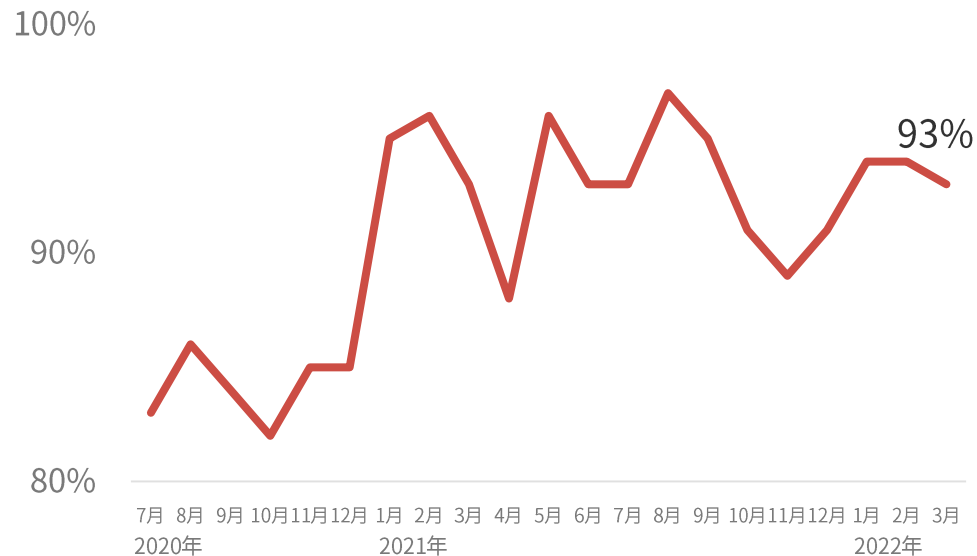
Q4会計	前期比	構成比
合計	+11.4%	100%
外注費	+40.3%	18.3%
その他	+8.9%	26.6%
人件費	+5.5%	55.1%

[主な前期比増減要素]

- 人件費+47
 - ・成長領域での人員増加
 - ・前期、当期ともに従業員向け一時金、株式報酬により増加
前期+177M、当期+184M
- 外注費+87
 - ・デジタルイベント拡大に連動
- その他+36
 - ・業務環境、システム
 - ・オフィスコスト減

従業員向けに一時金支給

当社従業員の在宅勤務状況



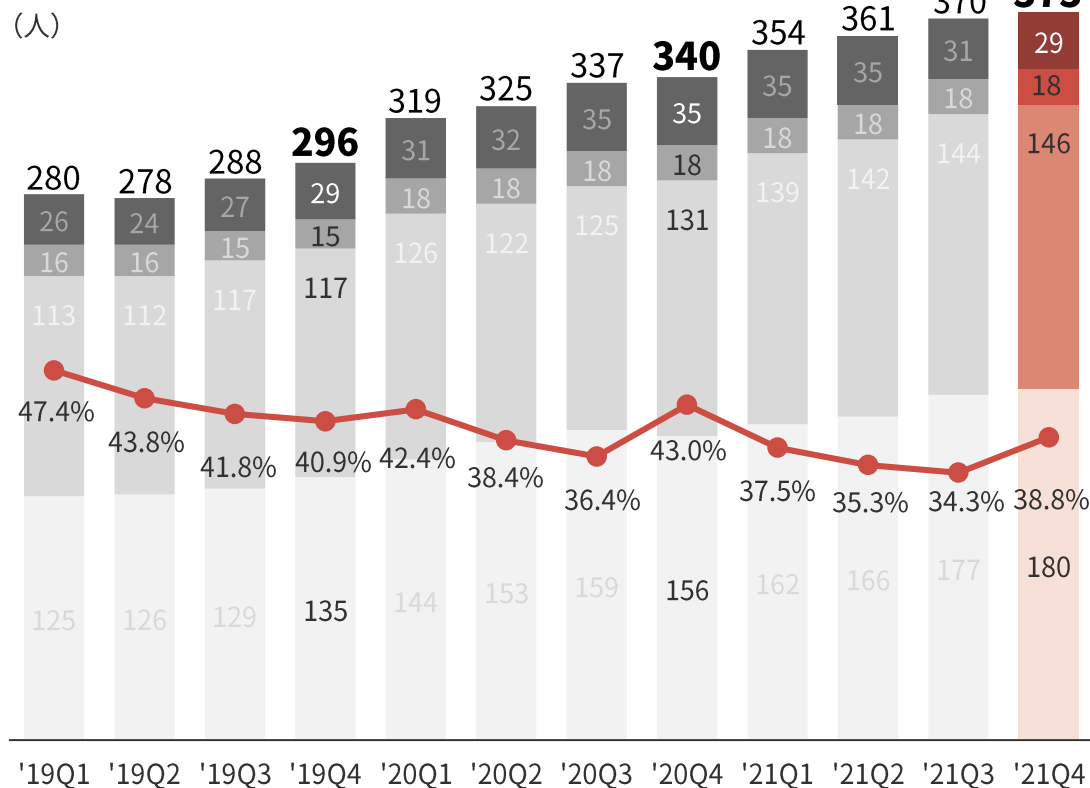
従業員の9割以上が
在宅勤務を継続



好業績還元と
在宅勤務環境改善のため
Q4で一時金支給

スマートワーク推進

従業員の内訳 四半期推移



Q4会計	前年同期比	構成比
合計	+33人	100%
管理系・その他	▲6人	7.8%
技術系	±0人	4.8%
営業・企画系	+15人	39.1%
編集系	+24人	48.3%

*契約、派遣、アルバイトを含む

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

リードジェン事業

+240

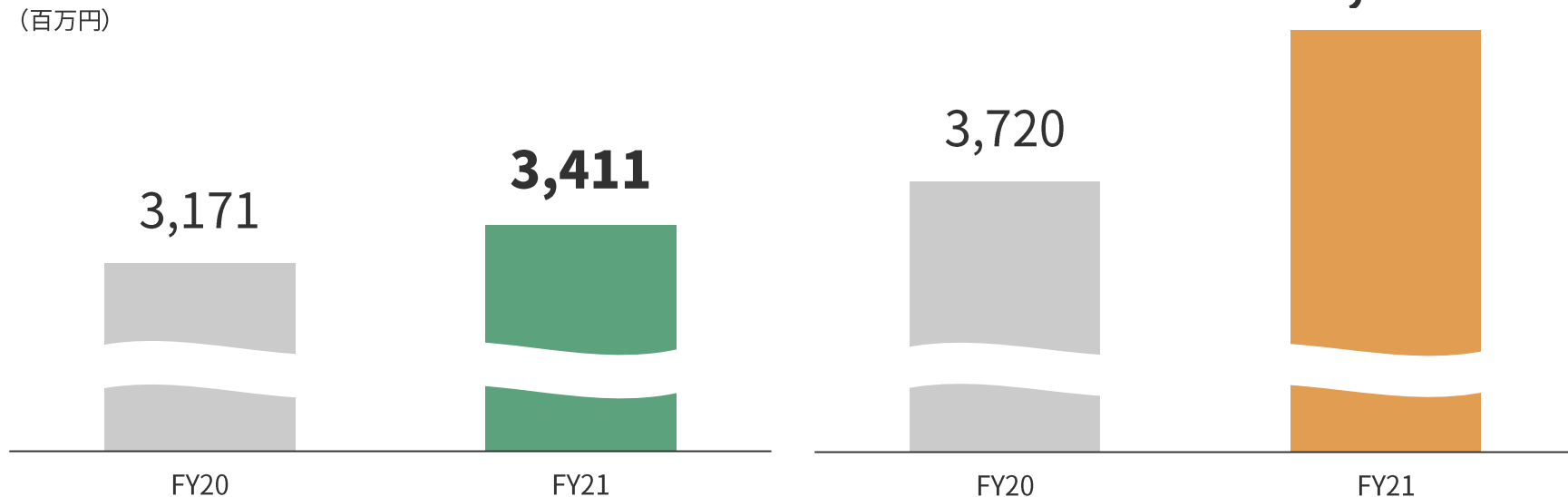
(+8%)

メディア広告事業

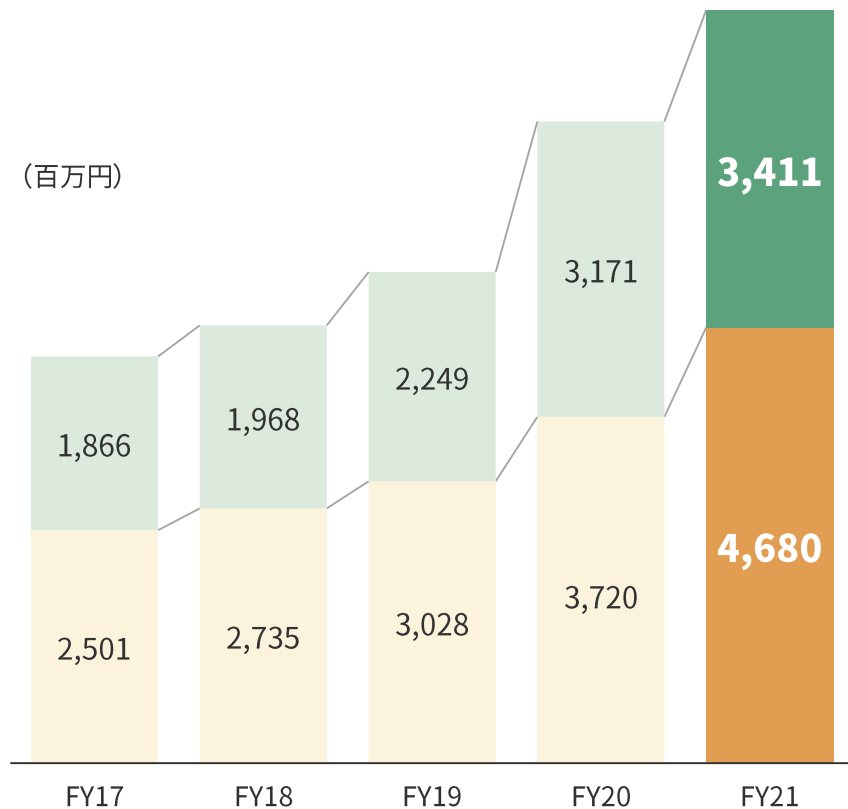
+960

(+26%)

(百万円)



セグメント別売上収益の推移



リードジェン事業 +240 (+8%)

- マーケティングのデジタルシフト継続

メディア広告事業 +960 (+26%)

- DX加速背景に製造系・ビジネス系顧客
ニーズ拡大

- 主催型デジタルイベント好調

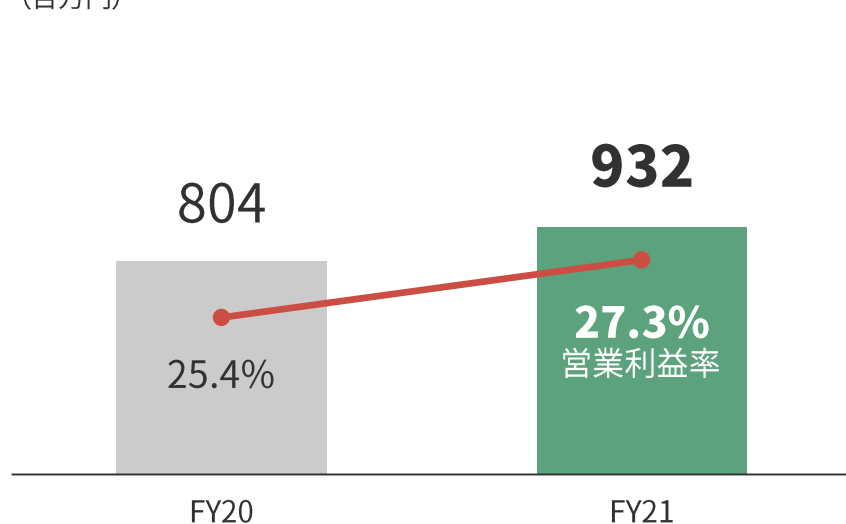
- 運用型広告収益拡大

リードジェン事業

+128

(+16%)

(百万円)

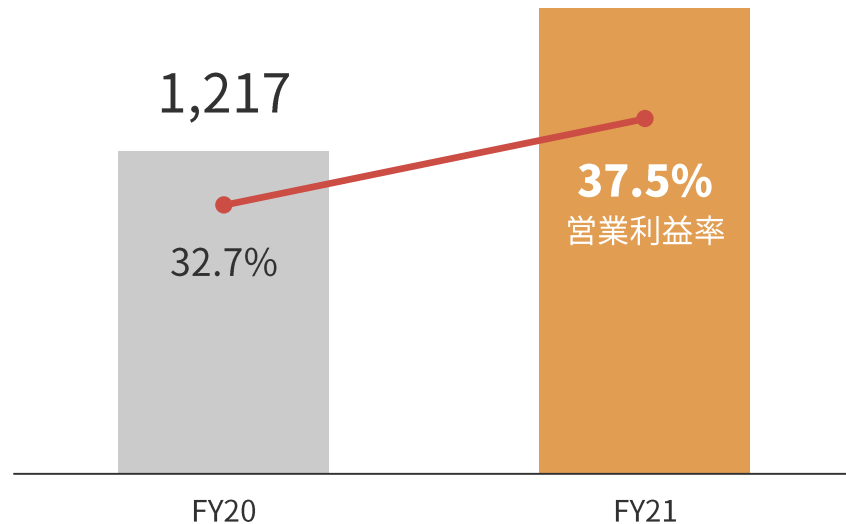


メディア広告事業

+536

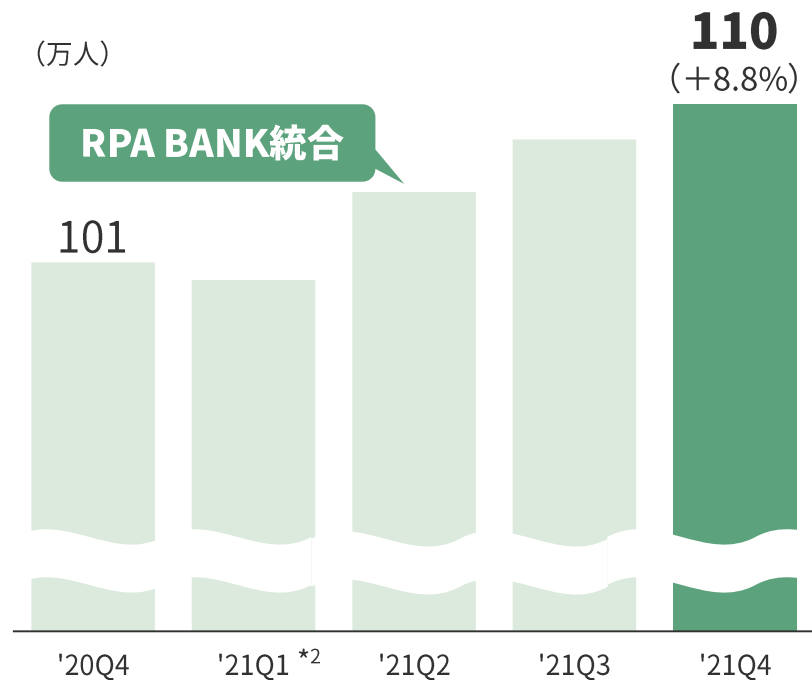
(+44%)

1,754

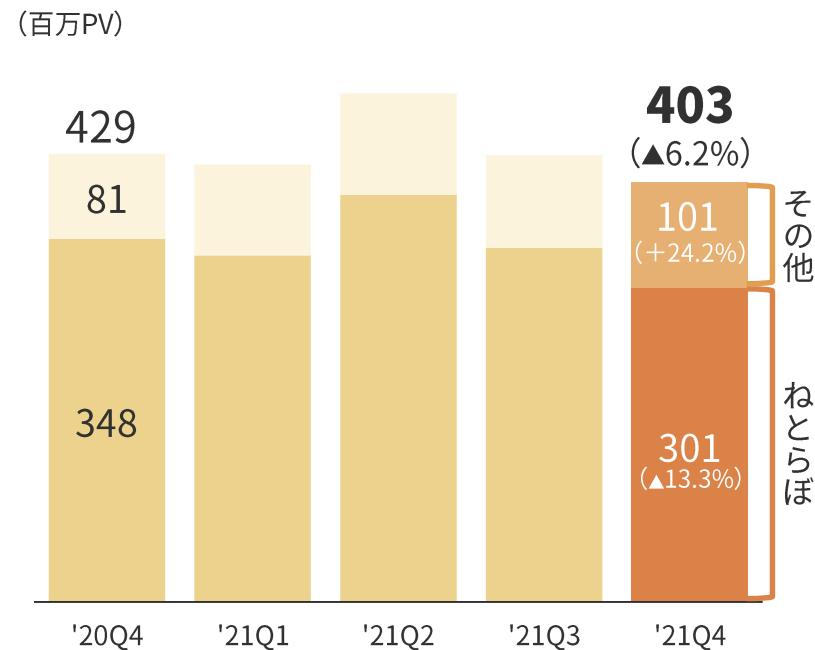


KPIの状況：会員数およびPV 直近5四半期の推移

■ リードジェン会員数 *1



■ PV数 (月平均)

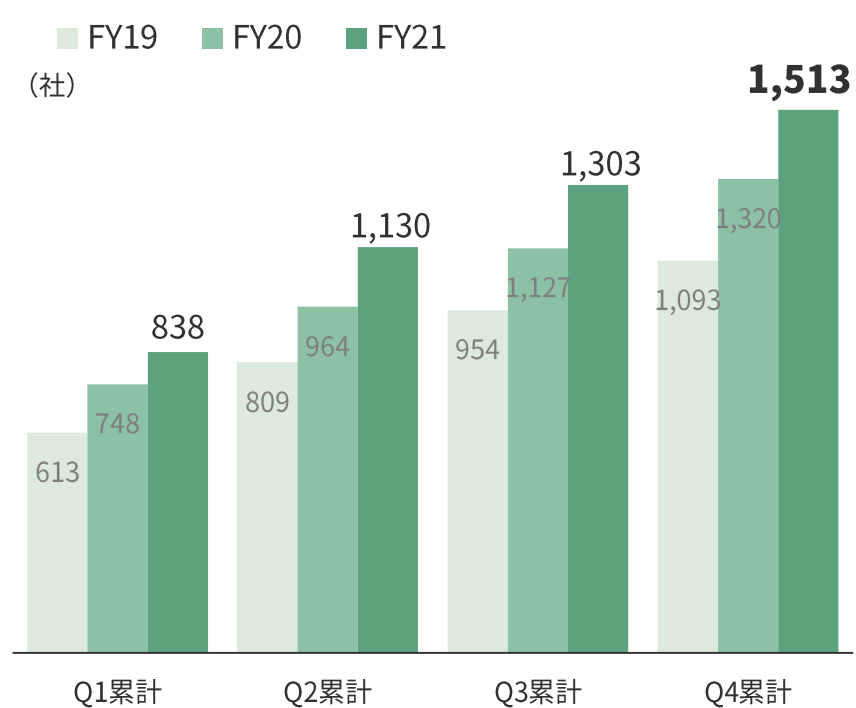


*1：共通会員基盤「アイティメディアID」上でリードジェンサービスの対象となっている会員数

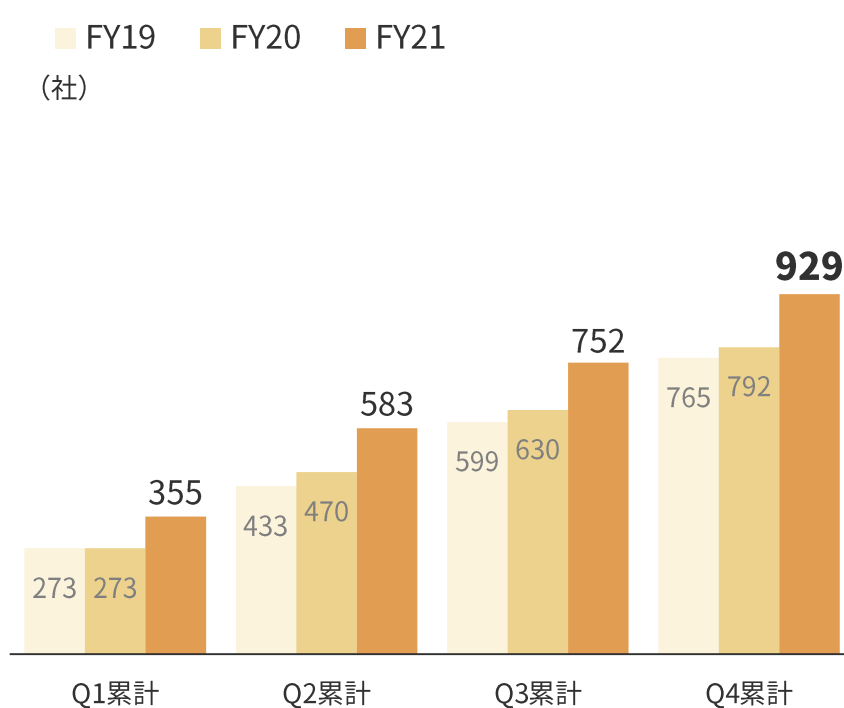
*2：低品質データのクレンジング実施

KPIの状況：顧客数推移

■ リードジェン

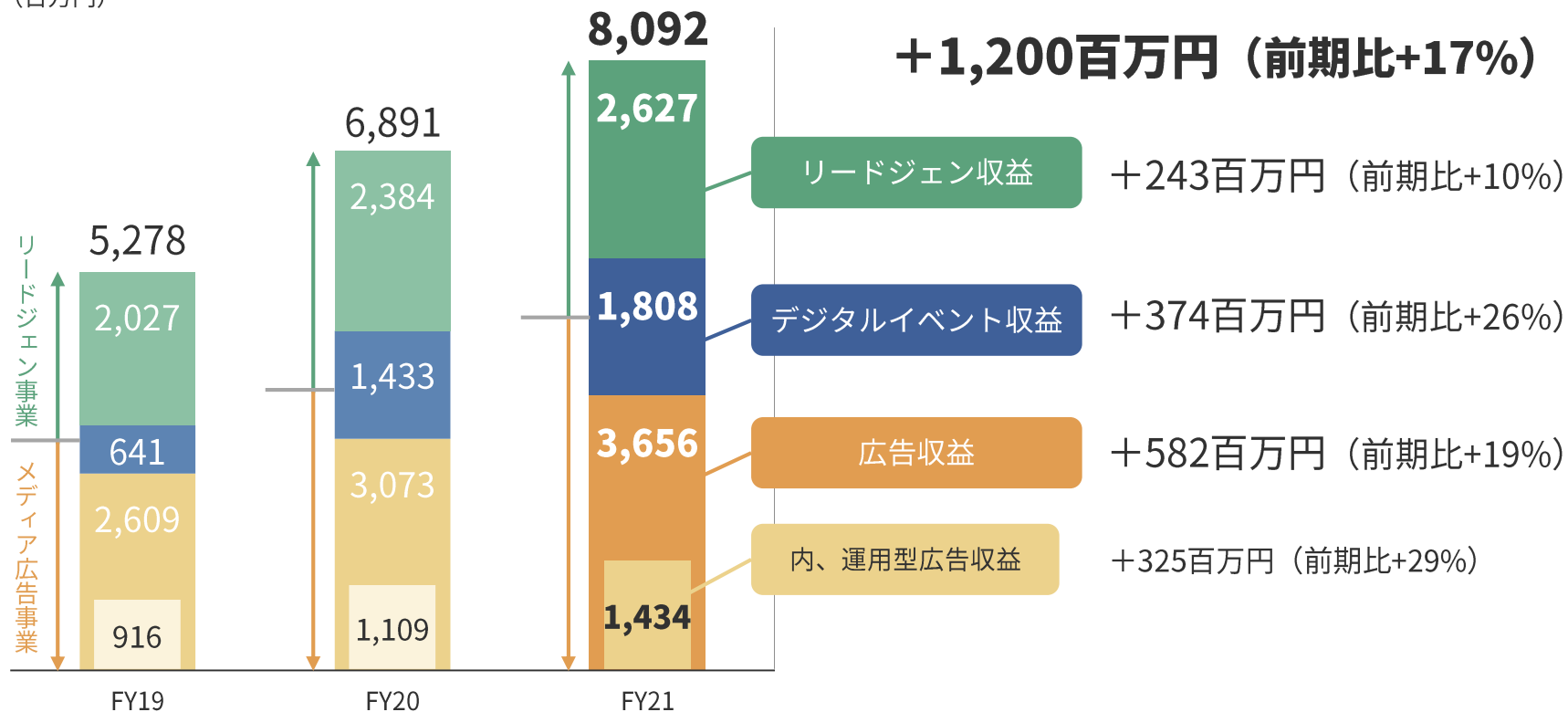


■ メディア広告



収益モデル別売上収益の状況

(百万円)

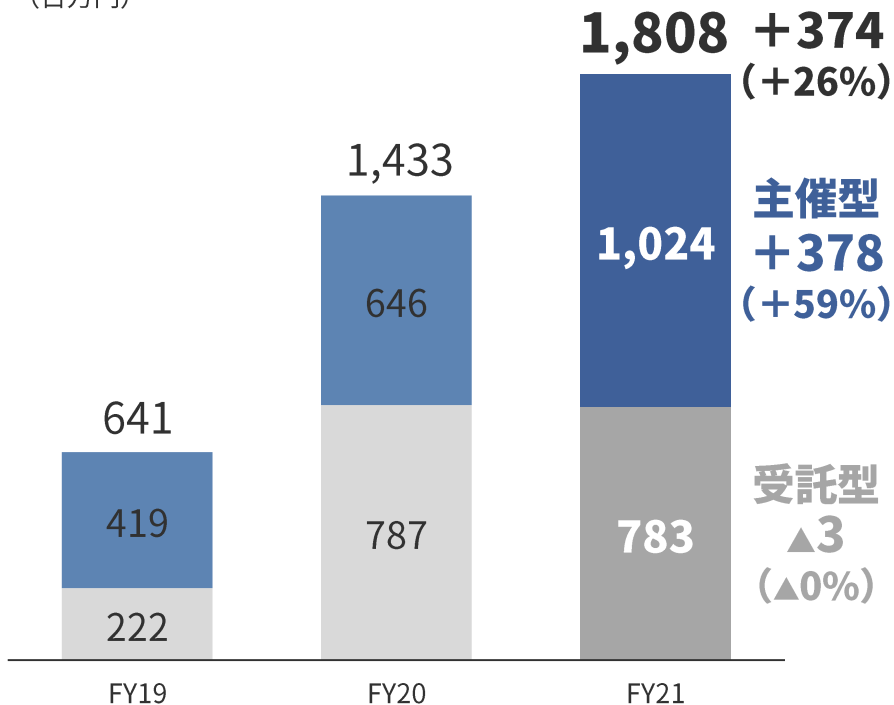


※四半期推移データ：付録資料編参照

デジタルイベント収益

■ 売上収益推移（累計）

（百万円）



■ トピックス

- 主催型デジタルイベント好調
- ITmedia Virtual EXPO他、ITmedia Security Week、ITmedia SaaS EXPO 等各イベントの規模拡大

2023年3月期 業績予想・配当予想

新型コロナ

ウクライナ情勢

円安

- ・現時点で影響は軽微
- ・コロナ収束による想定
 - ・マーケティングのデジタルシフトは継続
 - ・デジタルイベント収益：短期的に減速
 - ・運用型広告収益：単価改善

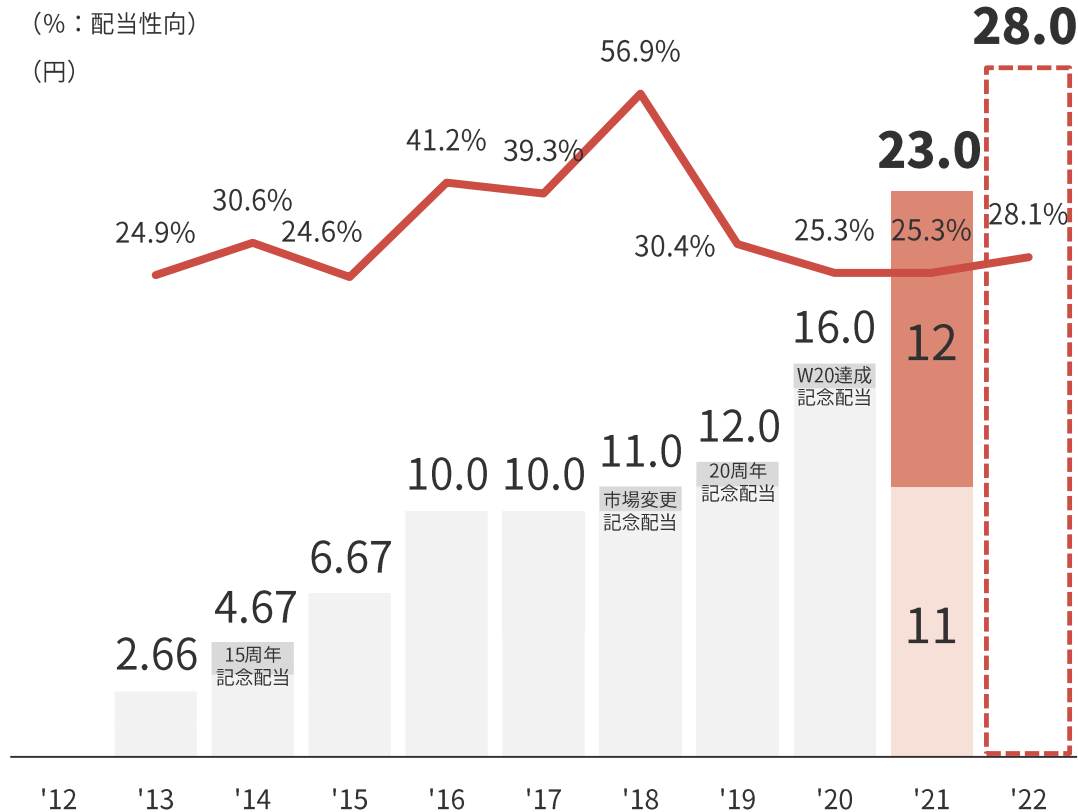
- **最高益更新継続**
- **中期成長のための投入前倒し**

(百万円)

	売上収益	営業利益	親会社の所有者に帰属する 当期利益
通期	8,730	2,920	1,970
前期比	(+7.9%)	(+8.7%)	(+9.4%)
前期実績	8,092	2,687	1,800

※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。

FY21期末配当とFY22年間配当予想



FY21
期末 12円
年間 23円

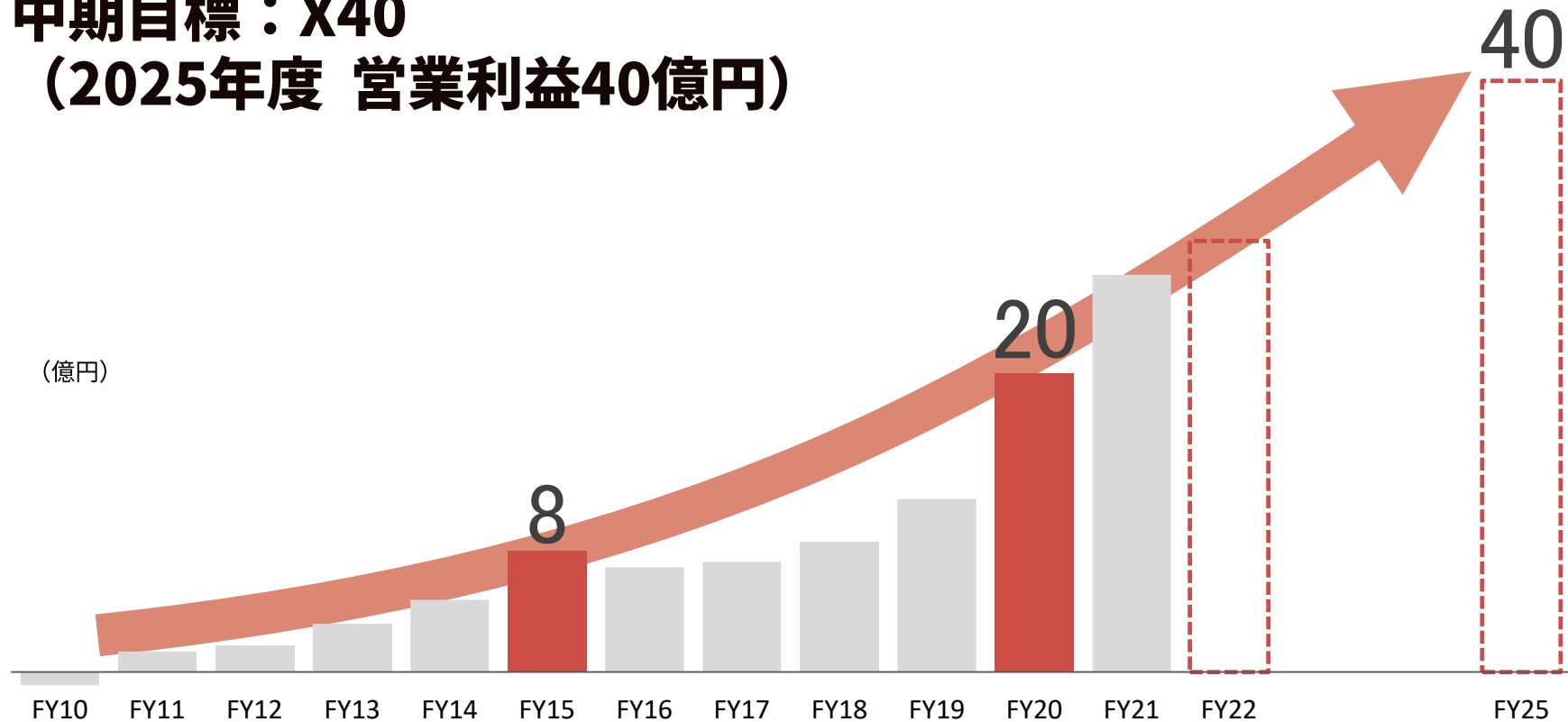
※ 自社株式の取得と合わせた総還元性向：69.7%

FY22
年間 28円

※ 配当性向 28.1%

(再掲) 中期目標 X40 営業利益

中期目標：X40 (2025年度 営業利益40億円)



**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.



ITmedia Inc.

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