

# アイティメディア株式会社 事業・中期戦略説明会

2025年5月28日  
証券コード：2148 東証プライム市場



代表取締役社長 兼 CEO

小林 教至

TAKASHI KOBAYASHI



略歴

- 1991年 4月 (株)博報堂ダブルス入社
- 1995年 5月 (株)アスキー総合研究所入社
- 2000年 10月 (株)アットマーク・アイティ (現当社) 入社
- 2009年 7月 当社管理本部長就任
- 2011年 6月 当社取締役管理本部長就任
- 2012年 4月 当社取締役ITインダストリー事業部長就任
- 2019年 7月 当社取締役副社長兼プロフェッショナル・メディア事業本部長就任
- 2020年 4月 当社取締役副社長兼COO就任
- 2025年 4月 当社代表取締役社長兼CEO就任

1968年生まれ、早稲田大学商学部卒。在学中はマーケティングを専攻、所属した早稲田大学広告研究会では企画渉外幹事を務める。

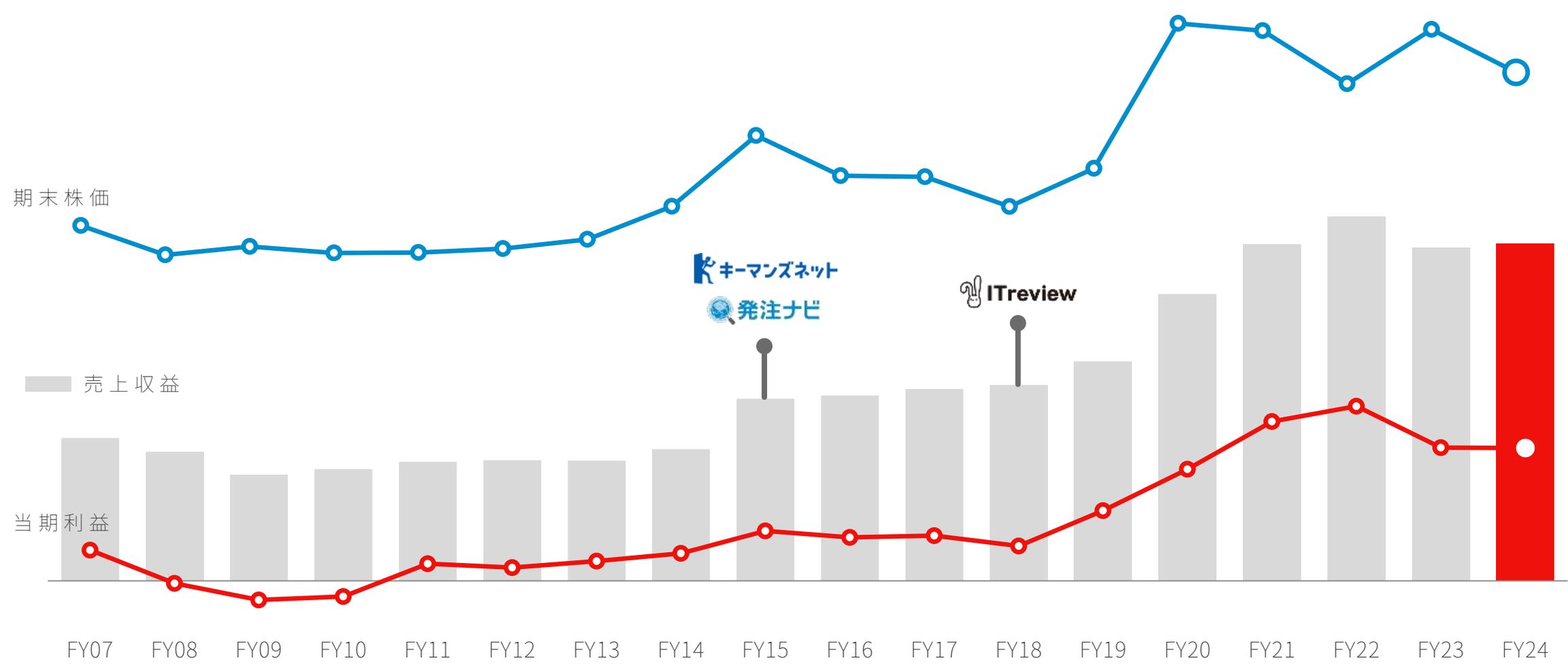
(株)博報堂ダブルス、(株)アスキーを経て、2000年に(株)アットマーク・アイティ (現当社) に参加。人材サービスを新規事業として立ち上げ、事業責任者を務める。

リーマンショック時の2009年、全社立て直しのため管理本部長に就任し、リストラを推進。3年ぶりの営業黒字化を果たしたのち、2012年に主力事業であるIT分野を統括する事業部門長に就任。

2015年に(株)リクルートホールディングス (当時) よりキーマンズネット事業を譲受。同年、(株)ユーザラス (現 発注ナビ(株)) を譲受し、同社代表取締役社長に就任 (2020年6月に同社取締役)。

2020年に取締役副社長 兼 COOに就任。2025年4月に代表取締役社長 兼 CEOに就任し、現在に至る。

ご案内  
登壇者紹介



5月1日の決算説明補足資料にて開示した「中期方針と目標の補正」の具体的説明

/

財務方針

中期方針と目標の補正

「2025年3月期 決算説明補足資料より」



資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応を徹底

- ☑ 成長投資を強化、保有資金・負債の活用促進  
事業投資枠（M&A・既存事業）を設定
- ☑ 最適資本構成の実現（現株主還元方針を維持）、財務健全性確保



中期目標を営業利益目標から当期利益（EPS）目標に転換

従来の中期目標		新たな中期目標
達成時期 FY29		達成時期 FY29
営業利益 <b>40</b> 億円	»»	(営業利益 30~40億円 前後)
(当期利益 27億円 前後)		(当期利益 27億円 前後)
(EPS 140円 前後)		EPS <b>140</b> 円

中期投資枠  
50~80億円

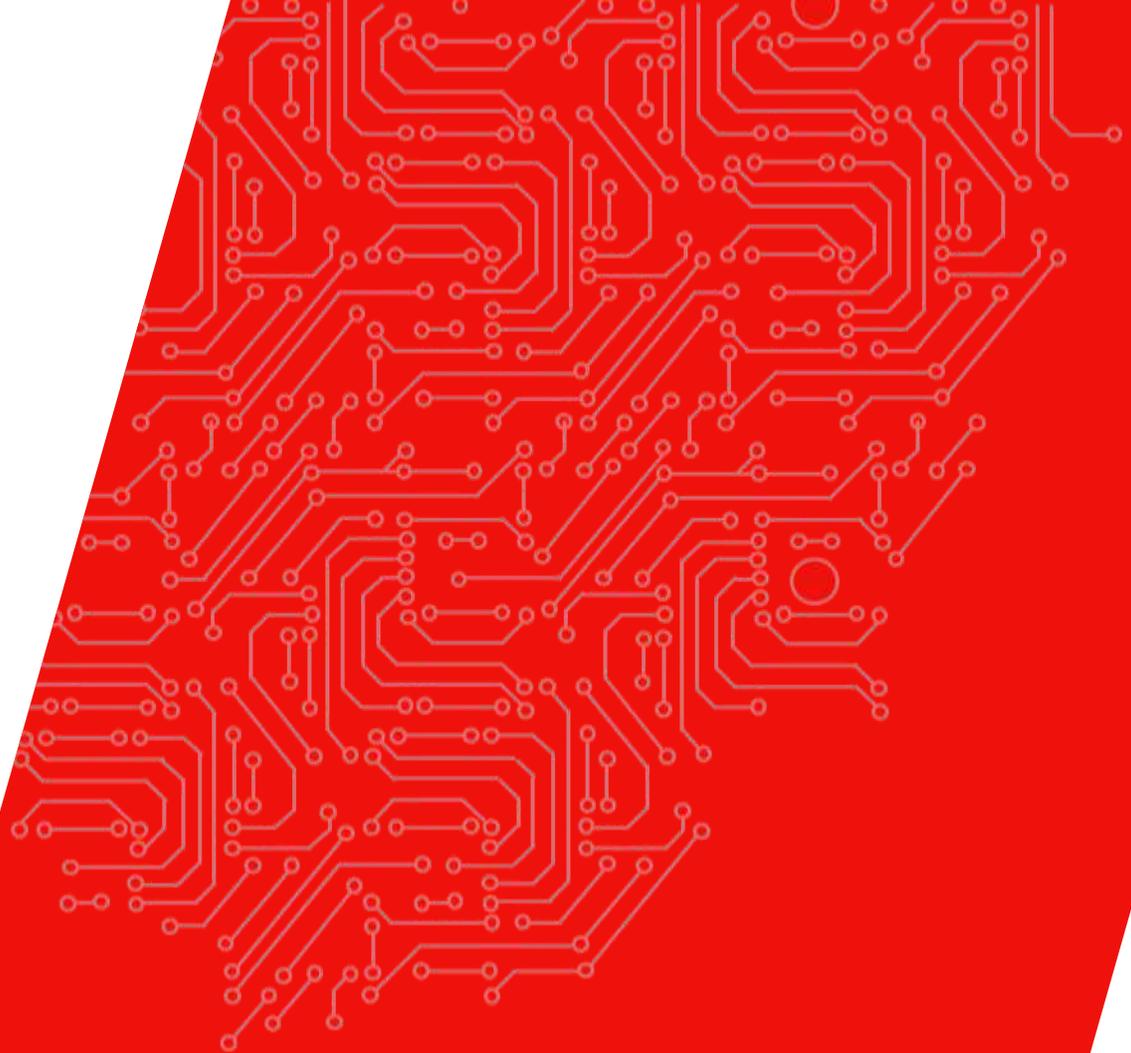


当社の存在意義

当社の事業

ビジョン・目指す姿

財務方針





Our Mission

# 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

- ・ 専門性・信頼性の高い情報選択により、知恵と知識の向上、情報格差の解消に貢献します。
- ・ テクノロジーの進化と共にメディア事業を革新し続けます。
- ・ 社会的知識基盤としての情報コミュニティを提供します。



1  
Materiality

## 情報革命による 人類の明るい未来の創造

テクノロジーの普及を進めることで、社会全体の生産性向上と課題解決を促し、人類の発展に貢献する。

社会的価値



2  
Materiality

## 社会的知識基盤の提供を通じた 平等な社会の実現

付加価値の高い信頼のできる知識や情報の提供により情報格差を解消し、誰一人取り残さない社会の実現に貢献する。



3  
Materiality

## 責任ある 情報技術の活用

情報やテクノロジーが社会に不利益をもたらすことがないように、倫理的で適切に活用される環境を醸成する。

メディアの力



4  
Materiality

## 多様性を尊重した 働き方の推進

多様な人材が安心して活躍できる環境を整備することで、従業員のモチベーションや生産性を高め、企業の持続的な成長を目指していく。



5  
Materiality

## 強固で透明性の高い ガバナンス体制の構築

透明性を高め、中長期的な企業成長に繋がる強固なガバナンス体制を構築することで、全てのステークホルダーからの信頼を獲得する。

責任ある事業基盤

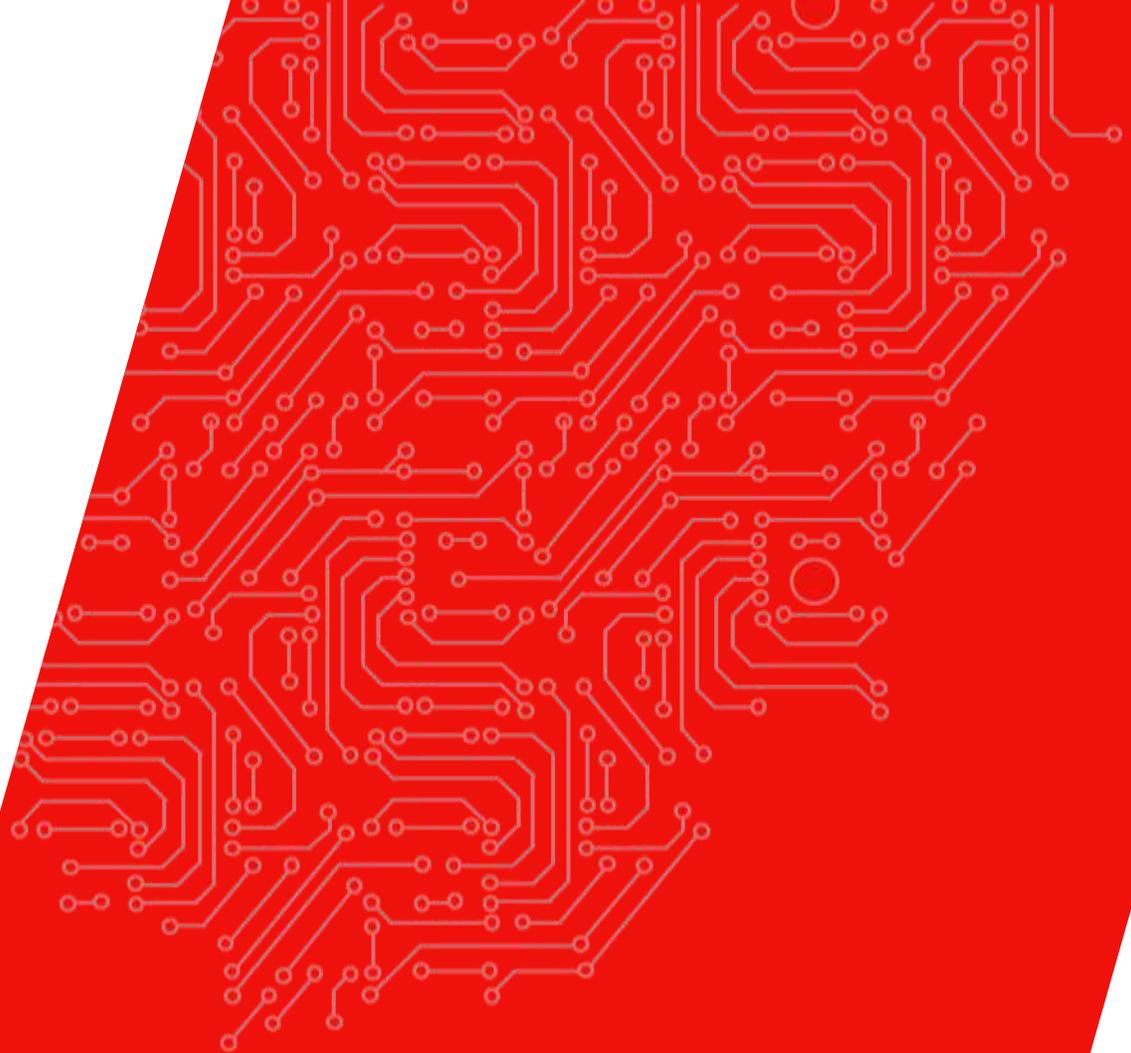


当社の存在意義

当社の事業

ビジョン・目指す姿

財務方針



テクノロジーの無限の可能性

社会の発展

当社の成長

自動運転

AI

社会・産業の  
デジタルシフト

ウェアラブル

メタバース

ロボティクス

DX

XR

デジタルツイン

量子  
コンピューター

AI半導体

IoT

クラウド  
・SaaS

ブロック  
チェーン

コンピューティング

半導体

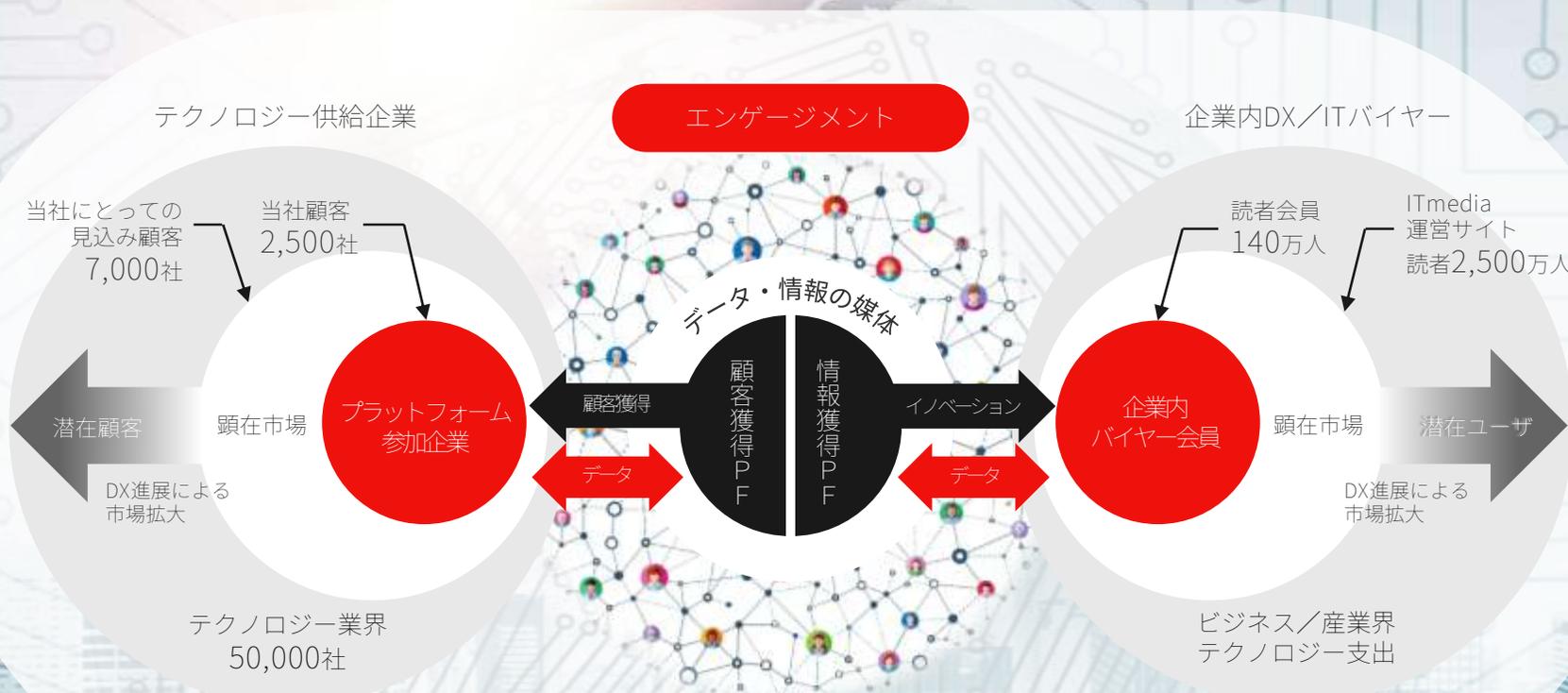
センサー

デバイス

ネットワーク

セキュリティ

## テクノロジーの「買い手」と「売り手」を結ぶ国内最大級のデータホルダー



### 20兆円のテクノロジー市場

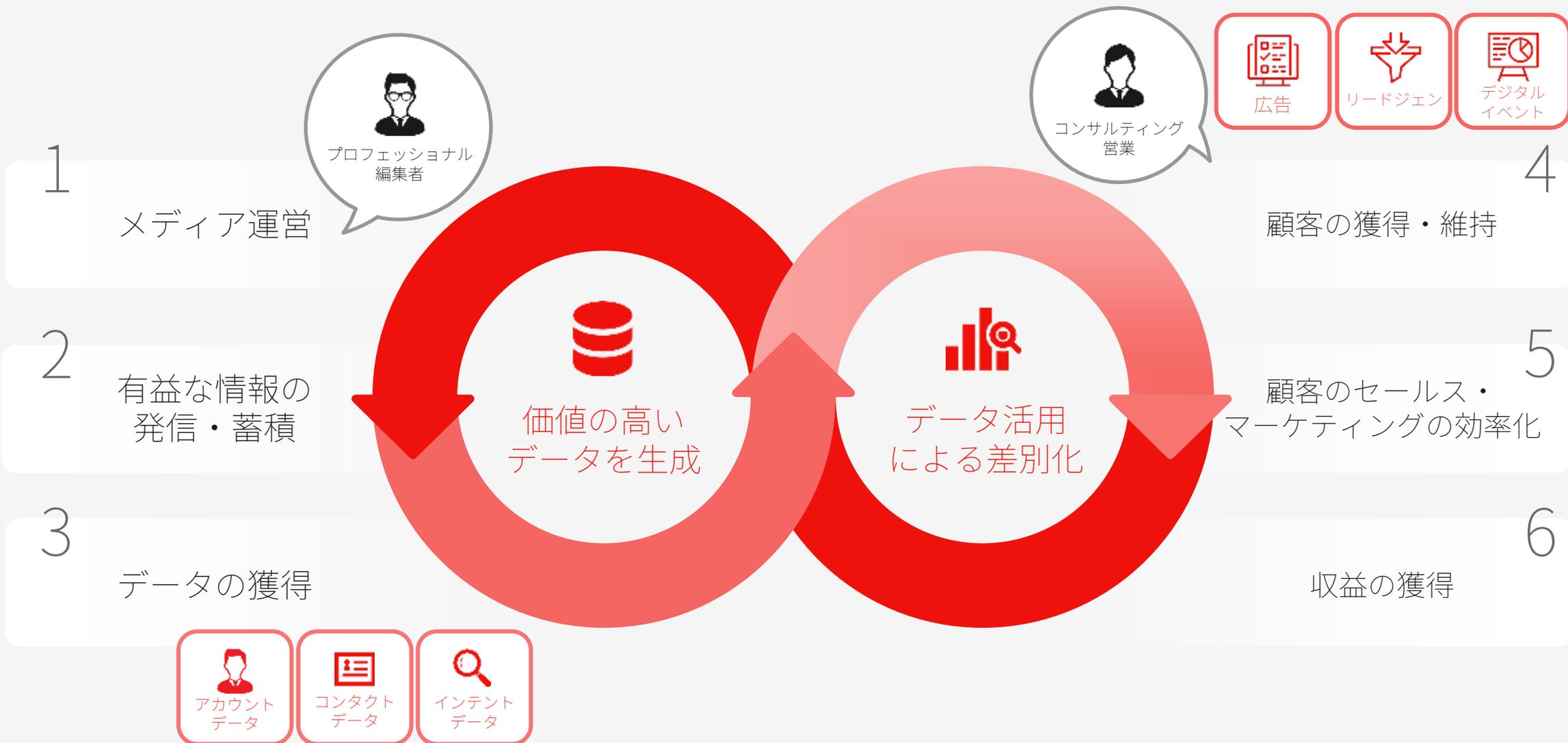
デジタルの顧客獲得支出  
1,000億円～2,000億円 (0.5%～1.0%)

テクノロジー製品の導入には情報収集が欠かせません。

当社が運営する専門メディアには、テクノロジー製品の情報が集積されており、多くのバイヤーが読者・会員として集まっています。

当社はメディアから生まれるデータを基盤として、テクノロジーのベンダーに対し、リードジェンをはじめとしたデジタルならではのマーケティングソリューションを提供しています。

(参考) ・ IDC Japan株式会社 2023/5 <https://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prJPJ50735923>  
・ 株式会社富士キメラ総研 2022/9 <https://www.fcr.co.jp/pr/22094.htm>





月間PV

4億PV



売上規模

81億円

顧客・ユーザー規模

見込み顧客数

7,000社

[売り手]  
顧客数

2,500社

[買い手]  
プロフィール会員

140万人

読者数

2,500万人  
5,000万UB

メディア・データ規模

デジタルイベント  
開催回数

200回/年

専門メディア数

30メディア

記事本数

7,000本/月

スタッフ

直販営業担当

100名

外部記者

1,000名

内部記者

100名

人員規模

420名





BtoBメディア事業

売上収益構成比 82%

IT & ビジネス分野



子会社・関連会社



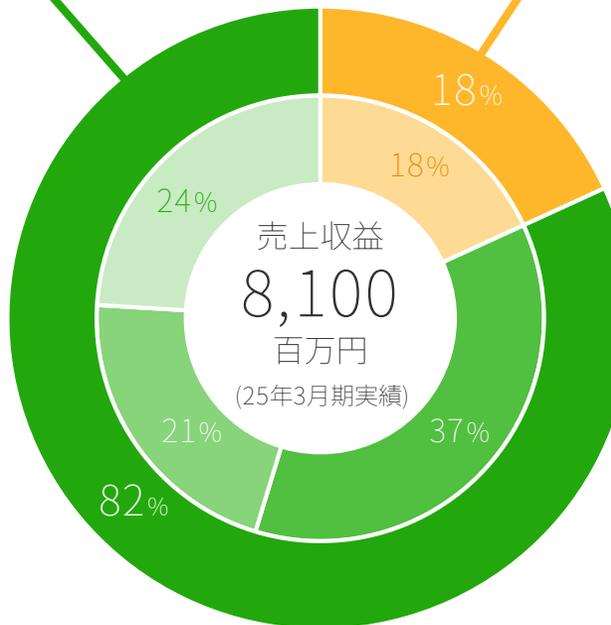
産業×Tech.



BtoCメディア事業

売上収益構成比 18%

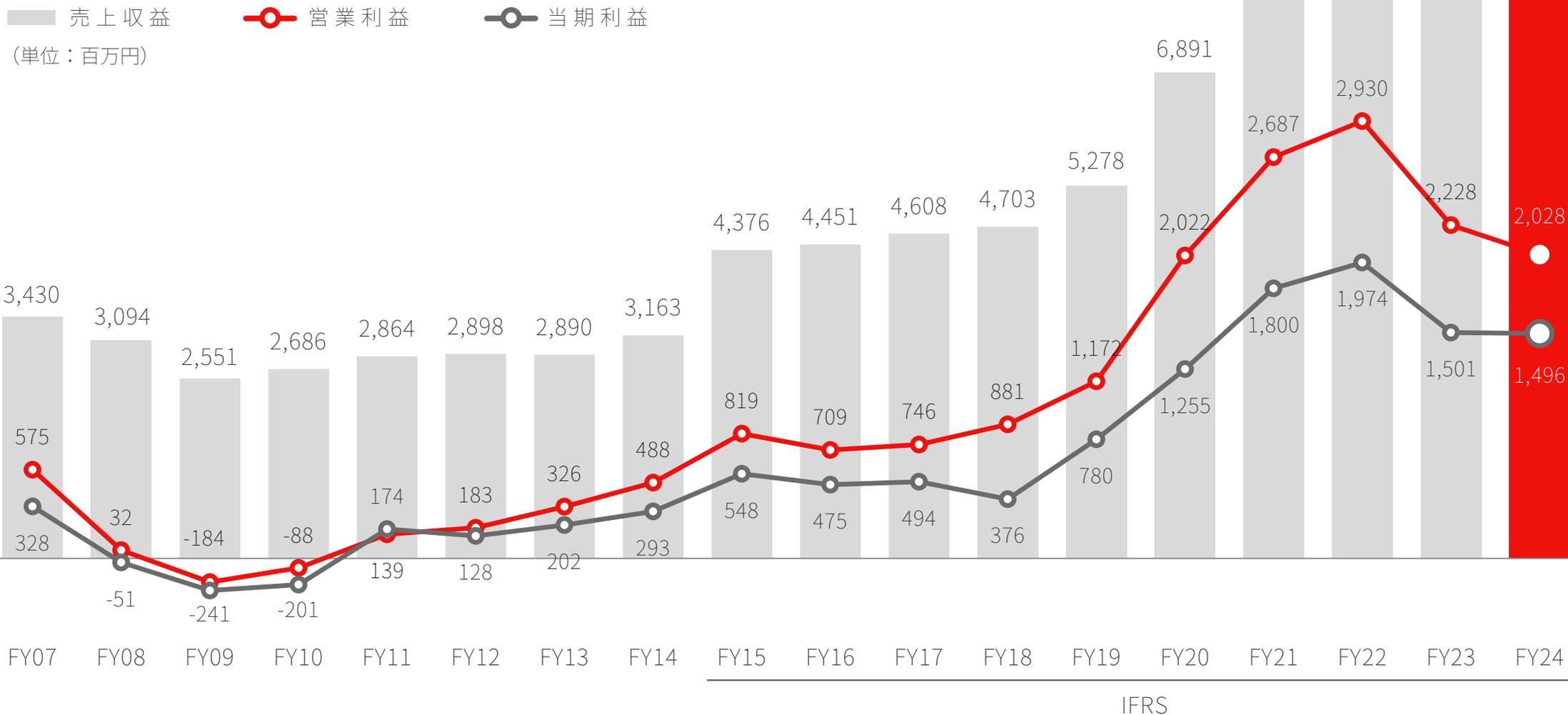
コンシューマー



売上収益モデル別 構成比

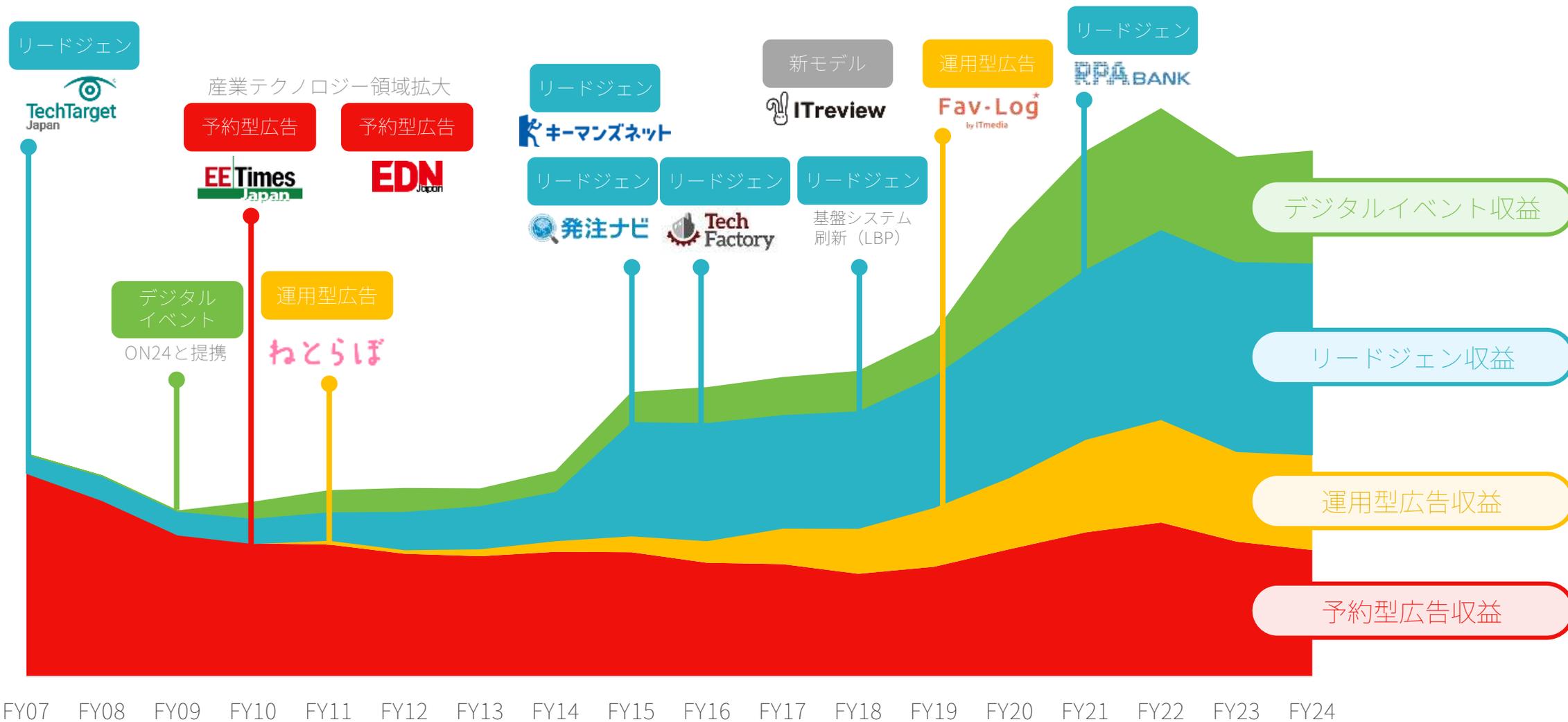
- リードジェン収益 37%
- デジタルイベント収益 21%
- 予約型広告収益 24%
- 運用型広告収益 18%

# 営業利益率は25%超。コロナ禍を経て業績が拡大



# 収益モデル別売上収益の推移

## 広告型からリードジェン型へのシフトが進行



創業

インターネット黎明期に  
ネット専門メディアとして創業

M&Aによる成長加速

アットマーク・アイティ、  
キーマンズネット、発注ナビ など

デジタルならではの

リードジェン、デジタルイベント等  
の収益モデル開発が大きな強みに

大きな機会

DX、AIを核とした  
テクノロジー市場の盛り上がり

テクノロジー専門メディア

テクノロジー領域で国内最大級の  
デジタルメディア

米国の先進モデルを導入

TechTarget、ON24、G2、  
AspenCore、Industry Dive など

コロナ禍での成長加速

社会のデジタルシフトが加速  
全産業でテクノロジー活用が拡大  
足元では揺り戻しが一巡

脅威

AIによるメディアビジネスの激変

ソフトバンクグループ

「情報革命で人々を幸せに」

上場と市場変更

2007年 マザーズ上場  
2019年 東証第一部へ市場変更

株主還元

キャッシュフロー拡大と共に  
株主還元を継続強化

資本コストや株価を意識した経営

中長期的な事業成長、  
高水準の株主還元、  
資本効率の向上を目指す

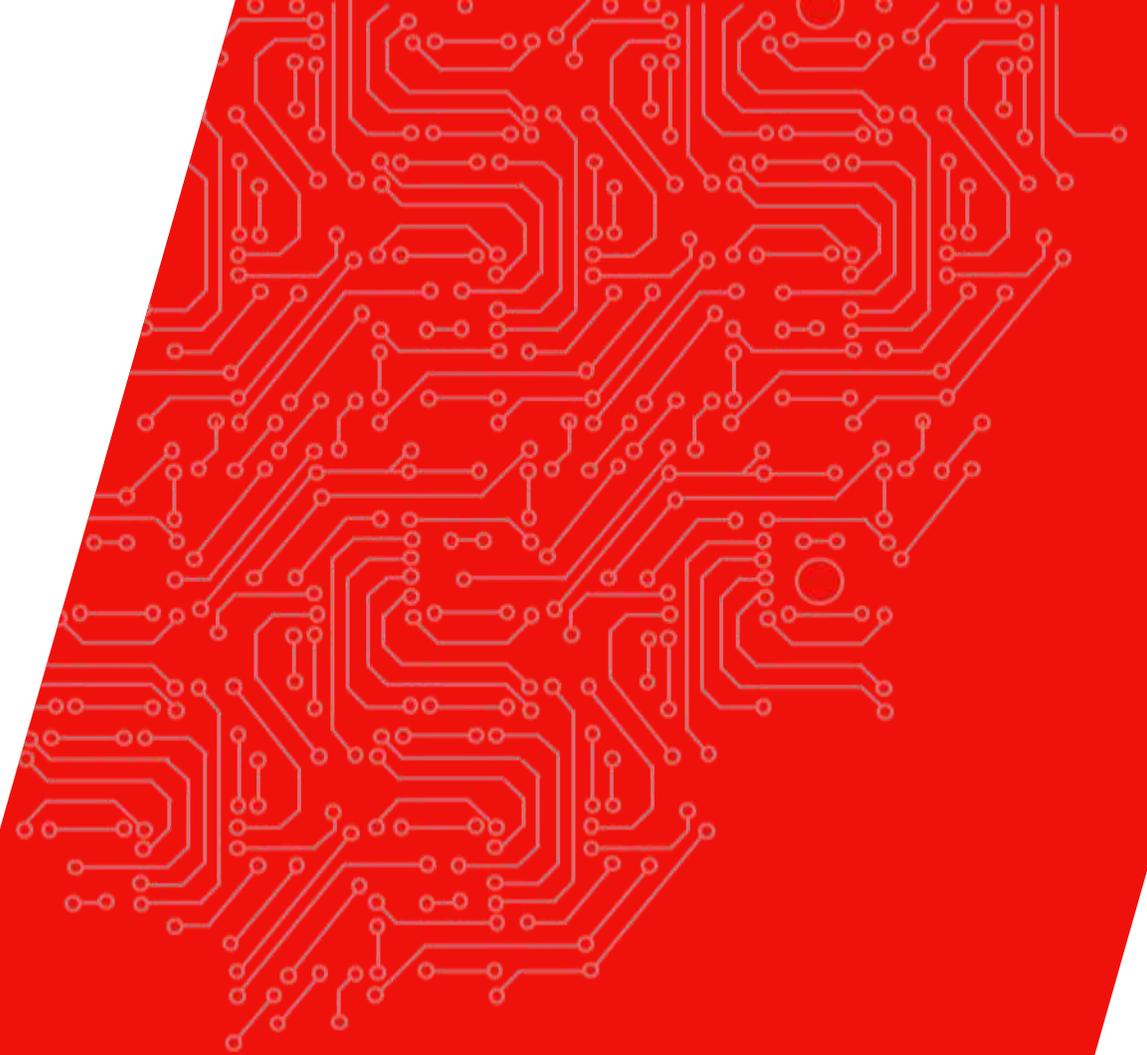


当社の存在意義

当社の事業

ビジョン・目指す姿

財務方針



前提1

DX、AIを基軸として、テクノロジー市場は成長を継続



前提2

コロナ禍により社会のデジタルシフトは加速

収束以降、一時的なリバウンドと事業環境の変化を観測

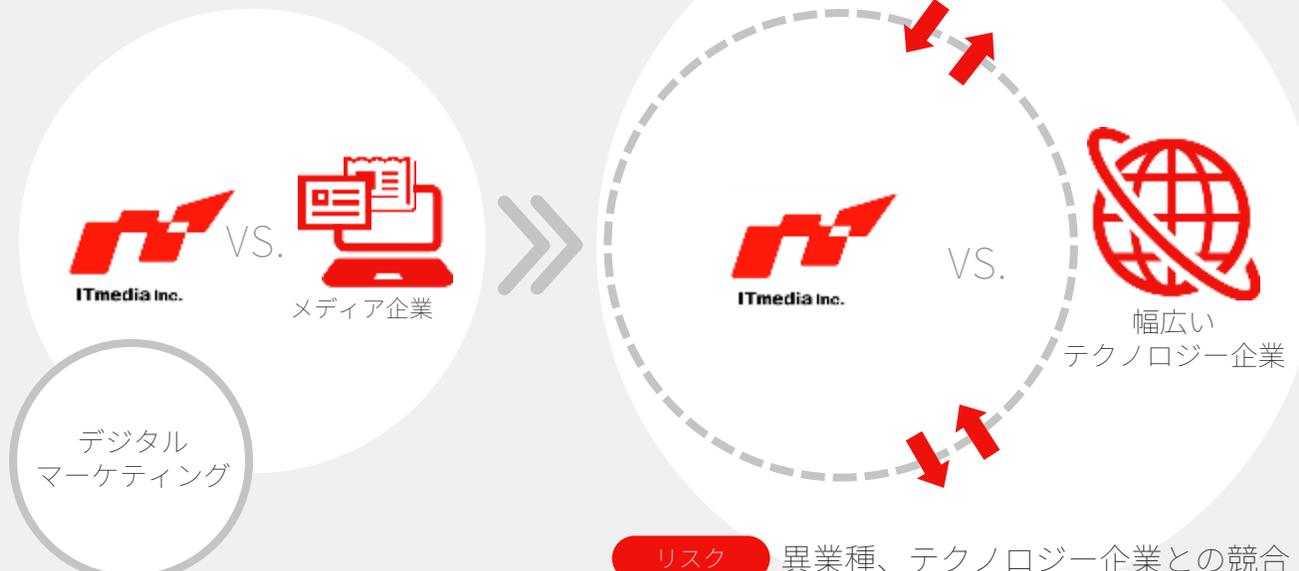


前提3

メディア市場は、デジマ市場の一部に取り込まれつつある

メディアの市場・競争

デジタルマーケティングの市場・競争



デジタルマーケティング

リスク 異業種、テクノロジー企業との競合

チャンス 拡大を続ける市場への進出

2025年2月3日「クリスタル・インテリジェンス」発表会



“1年前はAGIは10年以内に来てくると言い、  
数ヶ月前には、2~3年以内に来てくると訂正した。  
今はAGIはそれよりも早く来てくると実感している。”

出典  
ChatGPT on track to surpass 100 million users faster than TikTok or Instagram: UBS  
<https://finance.yahoo.com/news/chatgpt-on-track-to-surpass-100-million-users-faster-than-tiktok-or-instagram-ubs-214423357.html?guccounter=1>

写真  
<https://www.itmedia.co.jp/business/articles/2502/04/news095.html>

## HOW LONG IT TOOK TOP APPS TO HIT 100M MONTHLY USERS

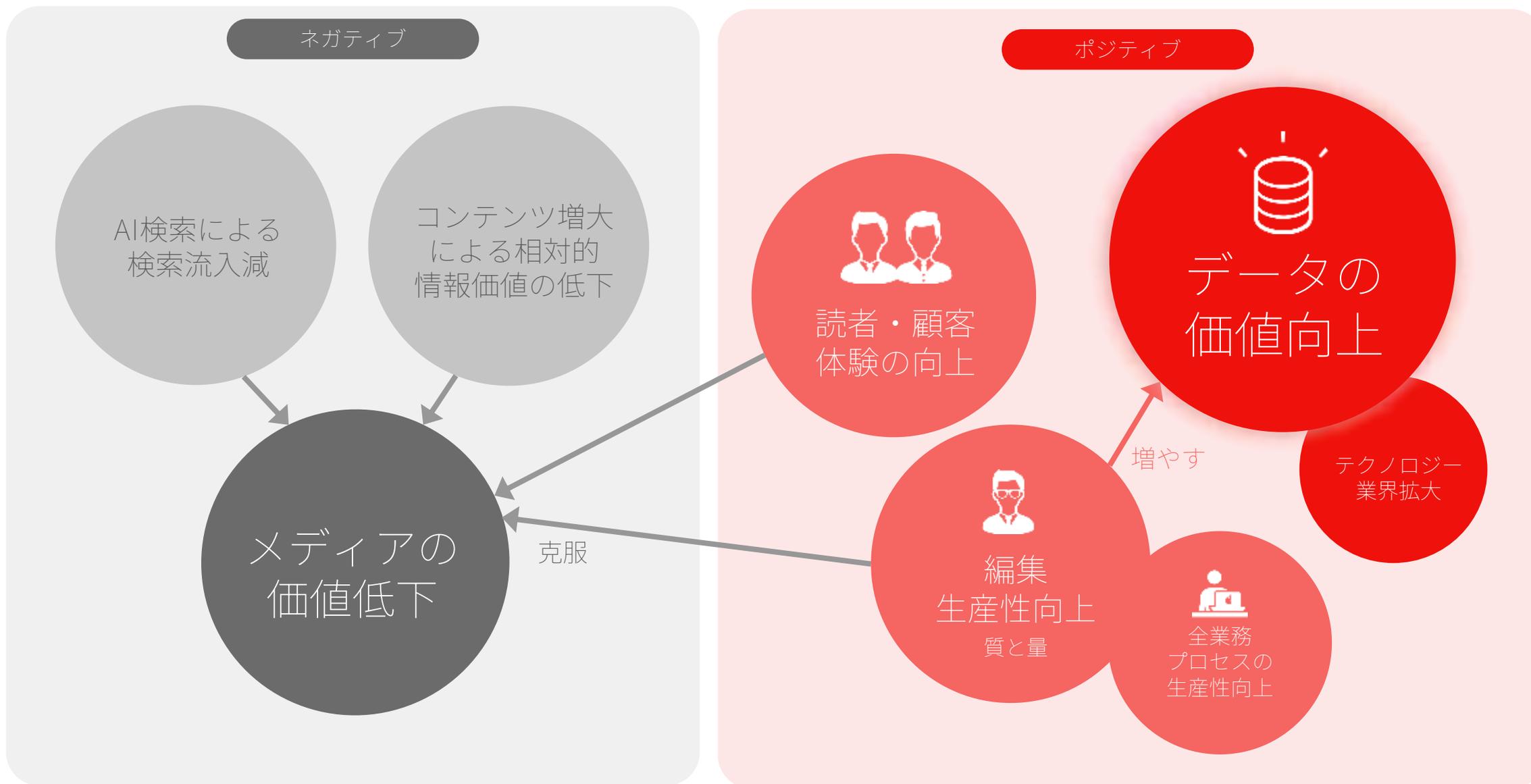
Threads is estimated to have hit 100M users on July 10, just days after its launch.

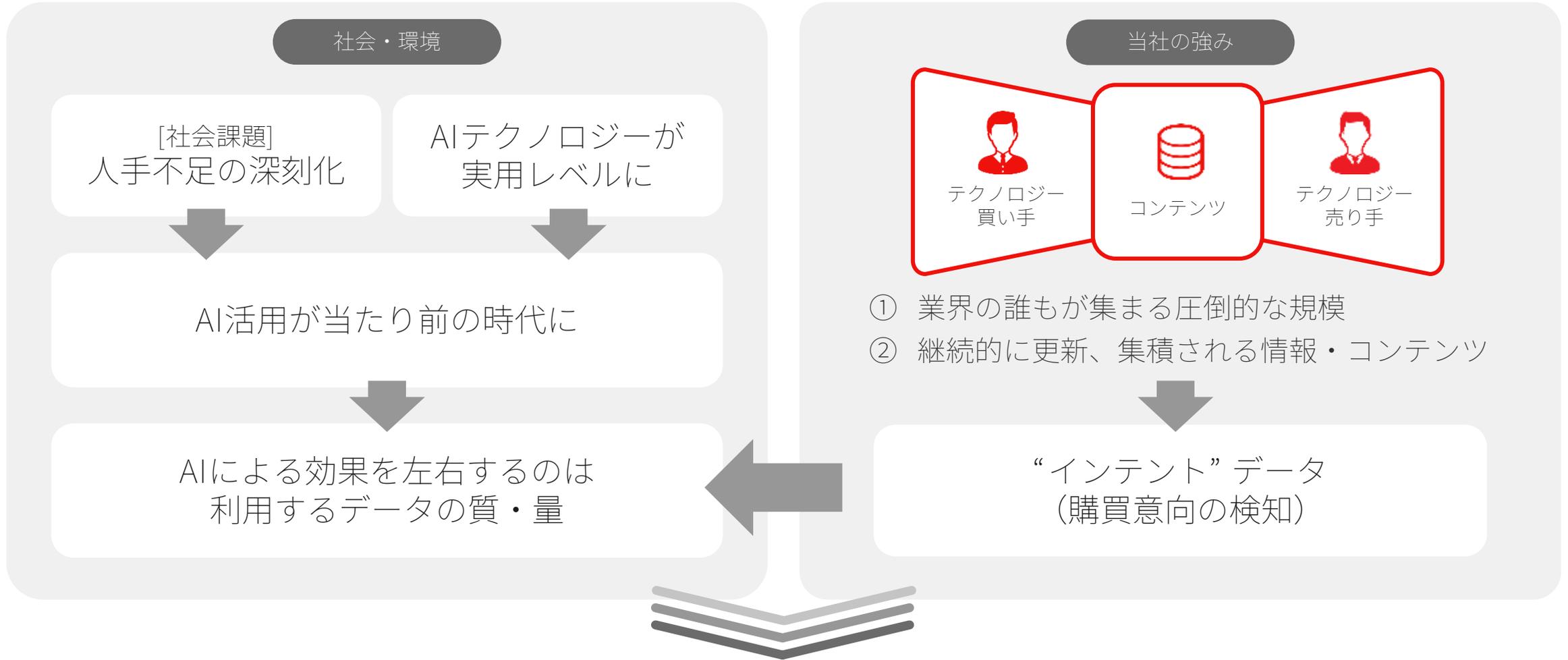
Here's how long it took other top apps to reach that:

APP	MONTHS TO REACH 100M GLOBAL MAUs
THREADS	0.2
CHATGPT	2
TIKTOK	9
INSTAGRAM	30
PINTEREST	41
SPOTIFY	55
TELEGRAM	61
UBER	70
GOOGLE TRANSLATE	78

SOURCE: UBS

yahoo/finance





当社が強みを持つ「AIが利用するためのデータ」の価値、ニーズが高まる

ビジョン

AI時代に適合した、データドリブンなメディア+αの事業体

方針

1. 旧来のメディア事業に留まらず、事業の多様化を加速
2. データ活用で競争優位を創出できる新事業へ進出
3. 資金を活用し、M&Aを積極化

注力  
ポイント

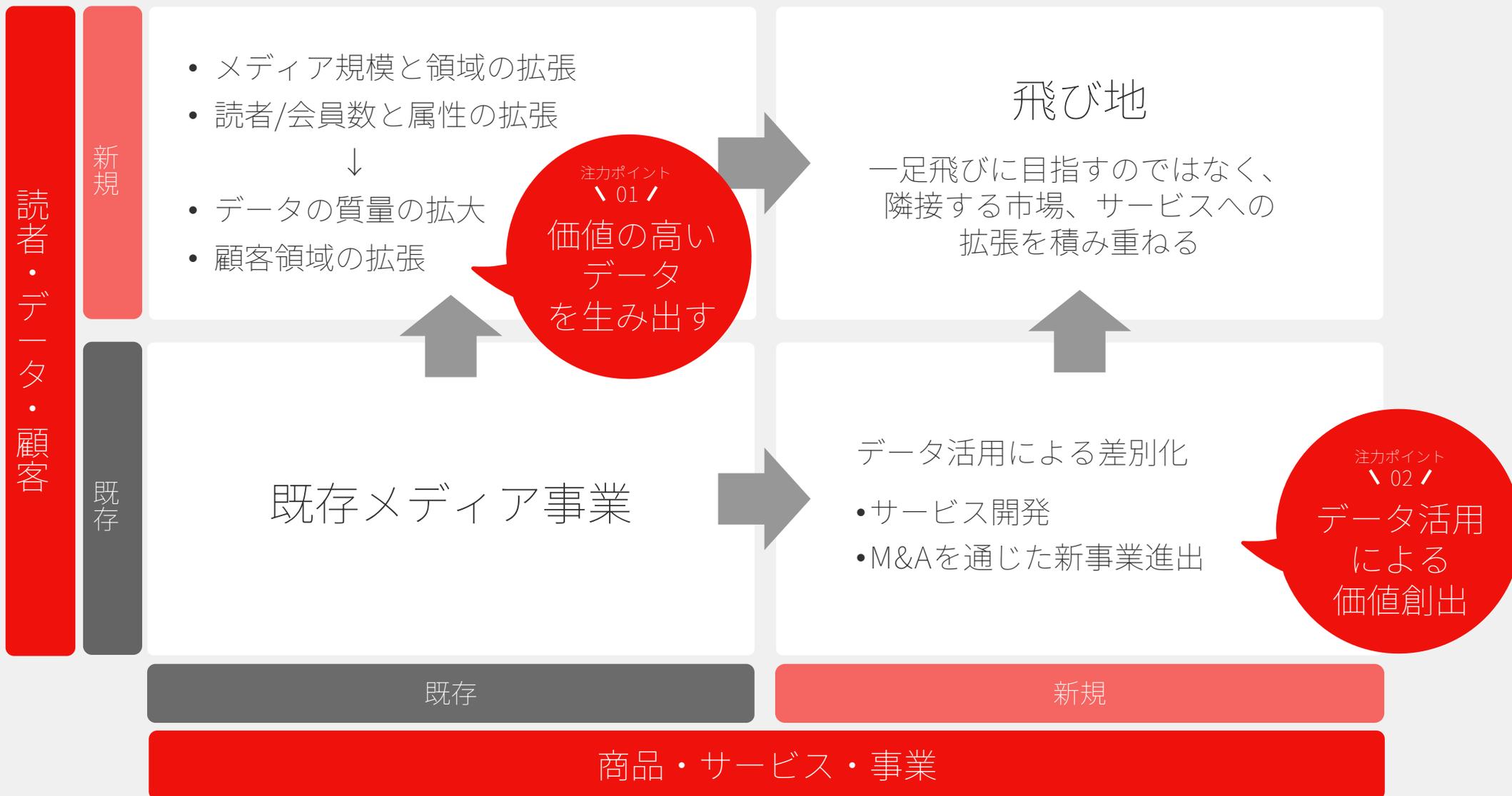
＼注力ポイント01／

価値の高いデータを生み出す

＼注力ポイント02／

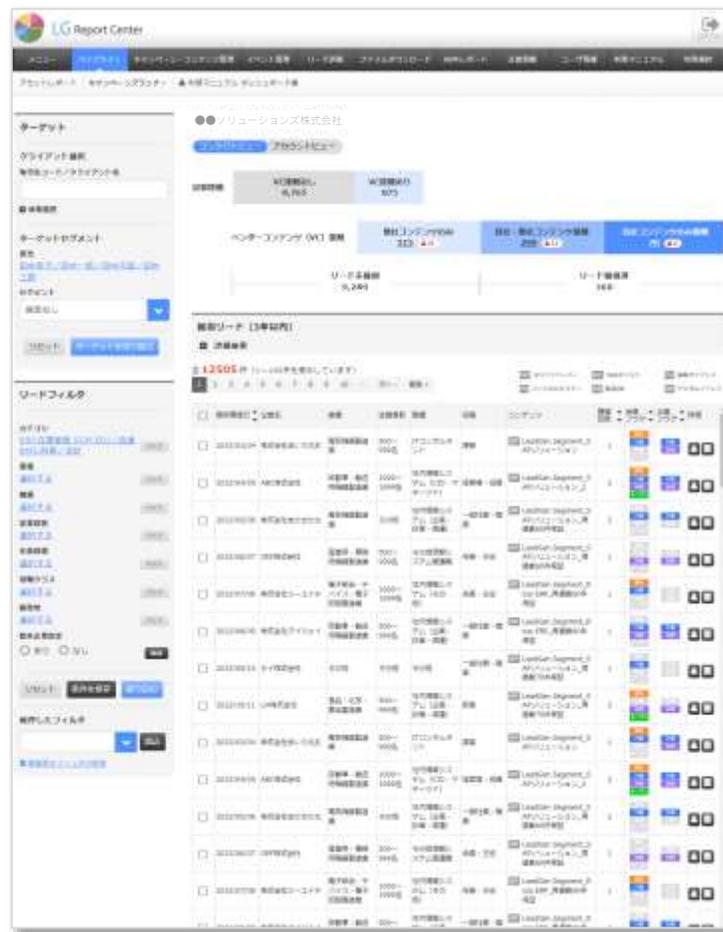
データ活用による価値創出

# 中期におけるビジョン：成長マトリックス



## ② データ活用による価値創出：顧客向けダッシュボード

AIが解析したインテントデータ（購買意向）を顧客に無償提供



動画をご覧ください

## ② データ活用による価値創出：顧客向けダッシュボード



### アセットレポート

- ✓ 過去のキャンペーン（広告施策）の効果分析
- ✓ 過去リードからの商談発見

レポート発注

### キャンペーンプランナー

- ✓ ターゲットとなる企業の抽出

新たな  
キャンペーン発注

顧客のマーケティングROI向上＝当社にとっての売上機会の創出

だれが

法人、役職、職務の情報を有する会員データ

※2025年4月末時点



136万人

14.1万法人

何を

テクノロジータグを付与したコンテンツの月間PV

※2025年3月実績



2,100万PV/月

テクノロジータグ：450種

いつ

会員アンケートの月間回答数

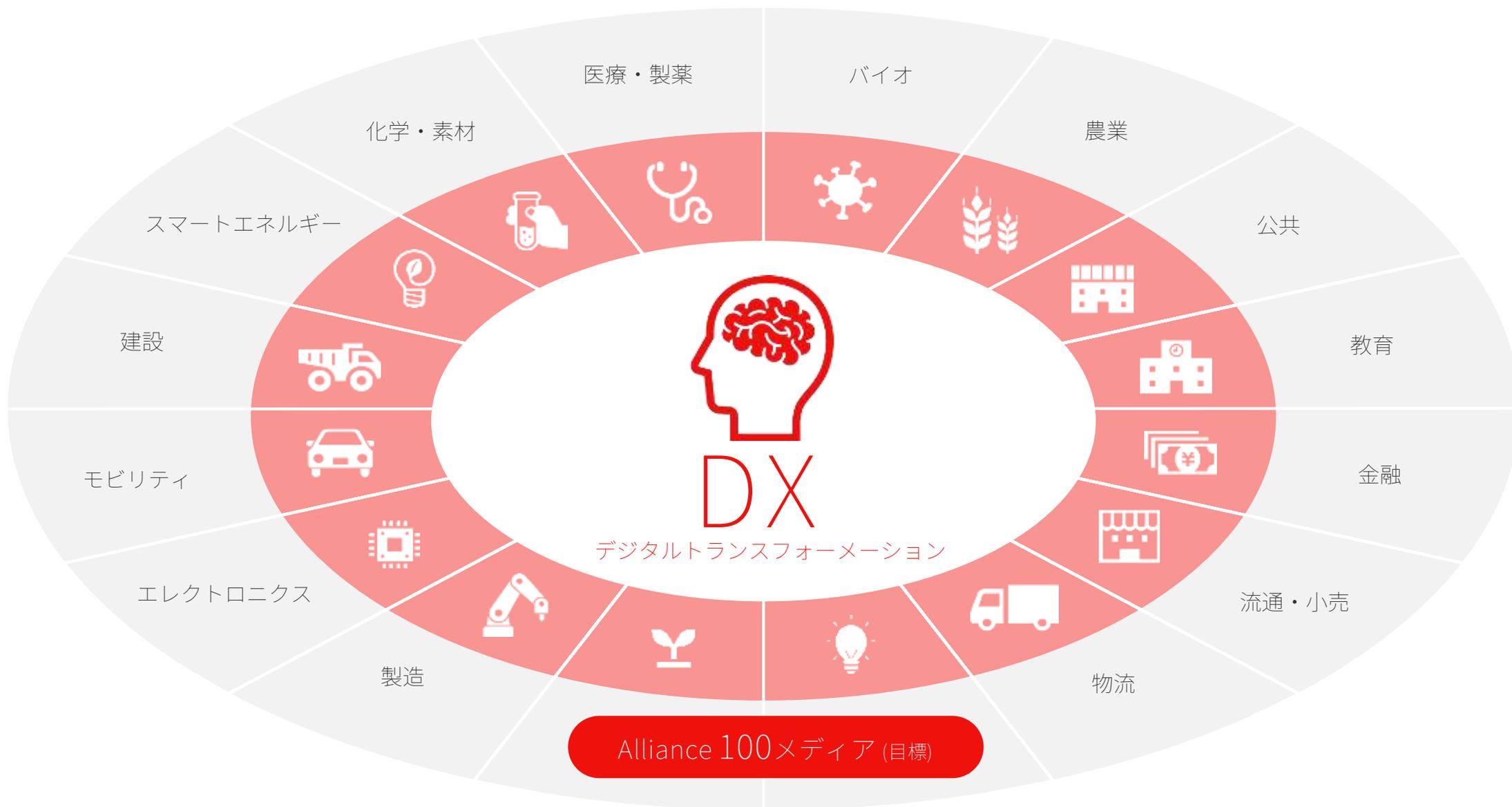
※2025年1～3月の月平均



1.4万件/月

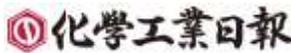
良質で大量のデータにより、国内最高級のインテントデータを生成

# ① 価値の高いデータを生み出す：メディアアライアンス



# ① 価値の高いデータを生み出す：メディアアライアンス

領域	メディア	
金融	金融財政事情研究会	
物流	Logistics Today	
流通	リテールガイド	
流通	流通ニュース	<small>小売・流通ビジネスのニュースサイト</small> 
建設	建設ITワールド	
食品	日本食糧新聞	<small>雑誌も配信も掲載も</small> 
食品製造	食品工場長	

領域	メディア	
教育	日本教育新聞	
自治体	iJAMP	
自動車	メルクマール	
素材	化学工業日報	
製薬	ミクス	
病院	ケアネット	
九州	西日本新聞	

# ① 価値の高いデータを生み出す：動画メディア（10月リリース予定）



<https://youtu.be/1JwR0mOzmgE?si=CVeZ0Y5g7zpg8HUp>



<https://youtu.be/ODMf25noJH0?si=ba740eH-lkxipYVa>



<https://youtu.be/KoMlgn-YSEA?si=VE2bkMWdiE2yZOtg>



<https://youtu.be/YLIMdUKs4JI?si=ECN6LUQEPhTWFaMv>

# ① 価値の高いデータを生み出す：発注ナビ

## 発注ナビ

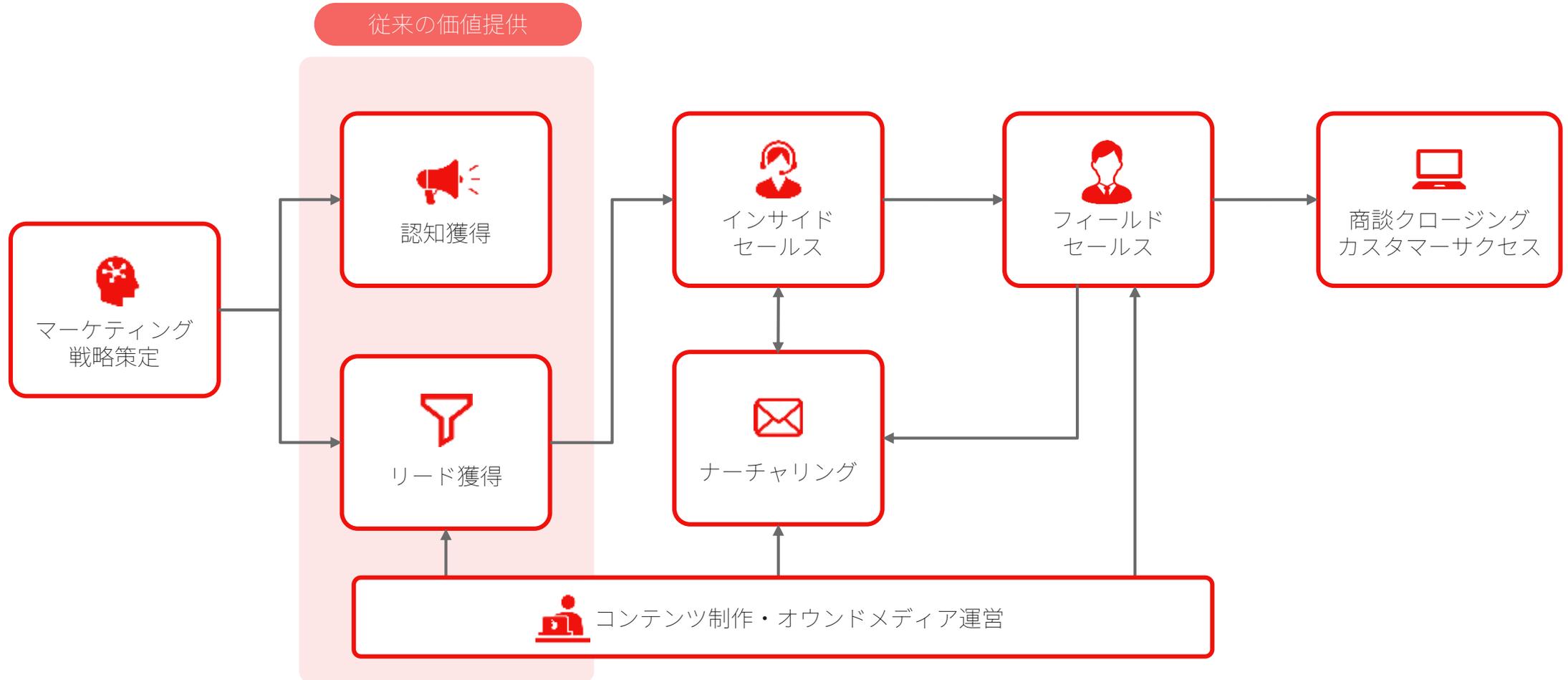
システム開発案件マッチングサービス  
加盟社数の拡大が加速



\* 独立行政法人 情報処理推進機構「DX白書2023」 <https://www.ipa.go.jp/publish/wp-dx/gmcbt8000000botk-att/000108041.pdf>

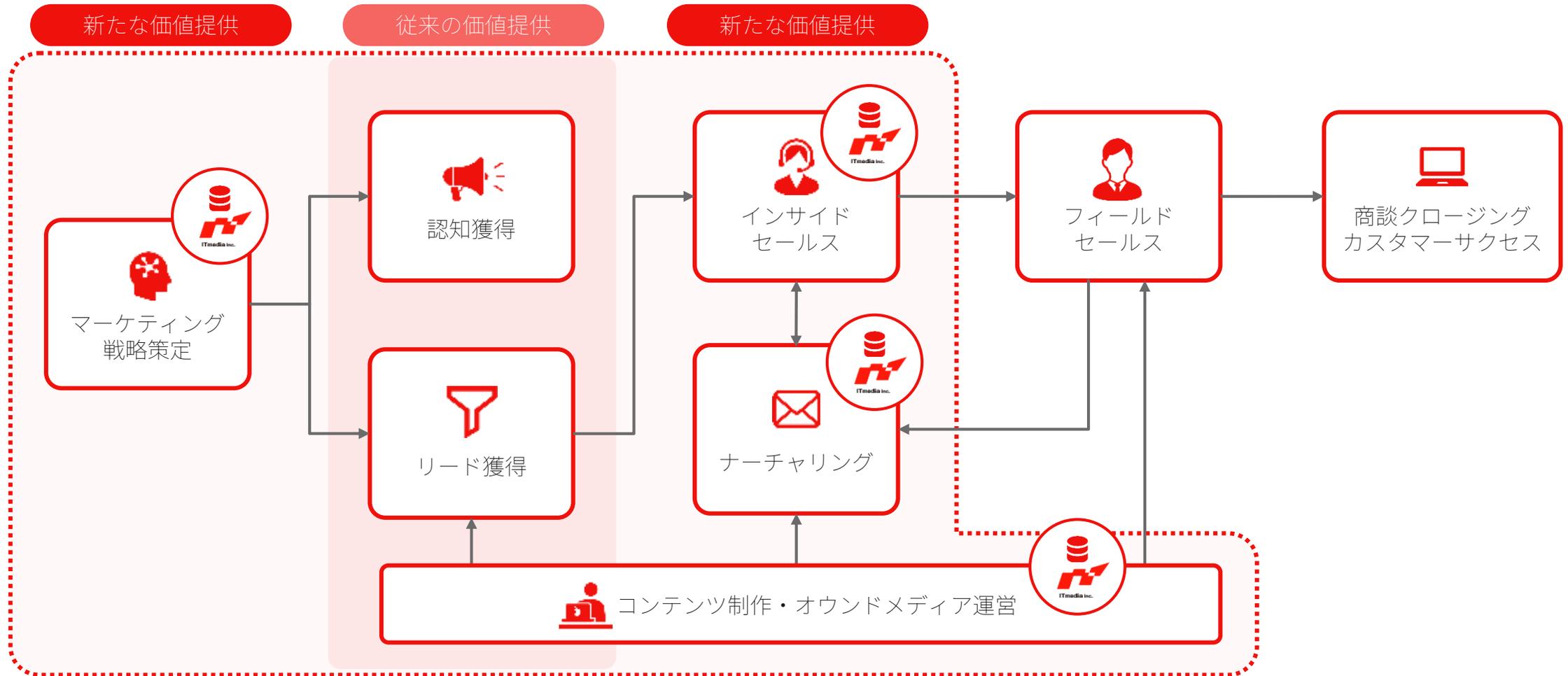
## ② データ活用による価値創出：データで競争優位を発揮できる事業領域

### BtoB顧客のセールス・マーケティングプロセス



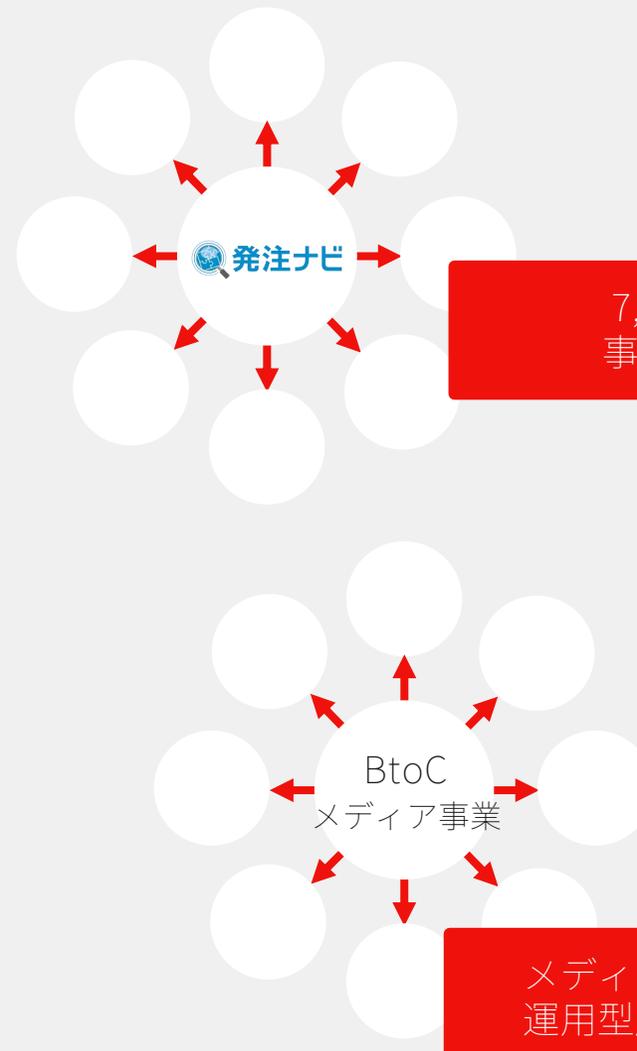
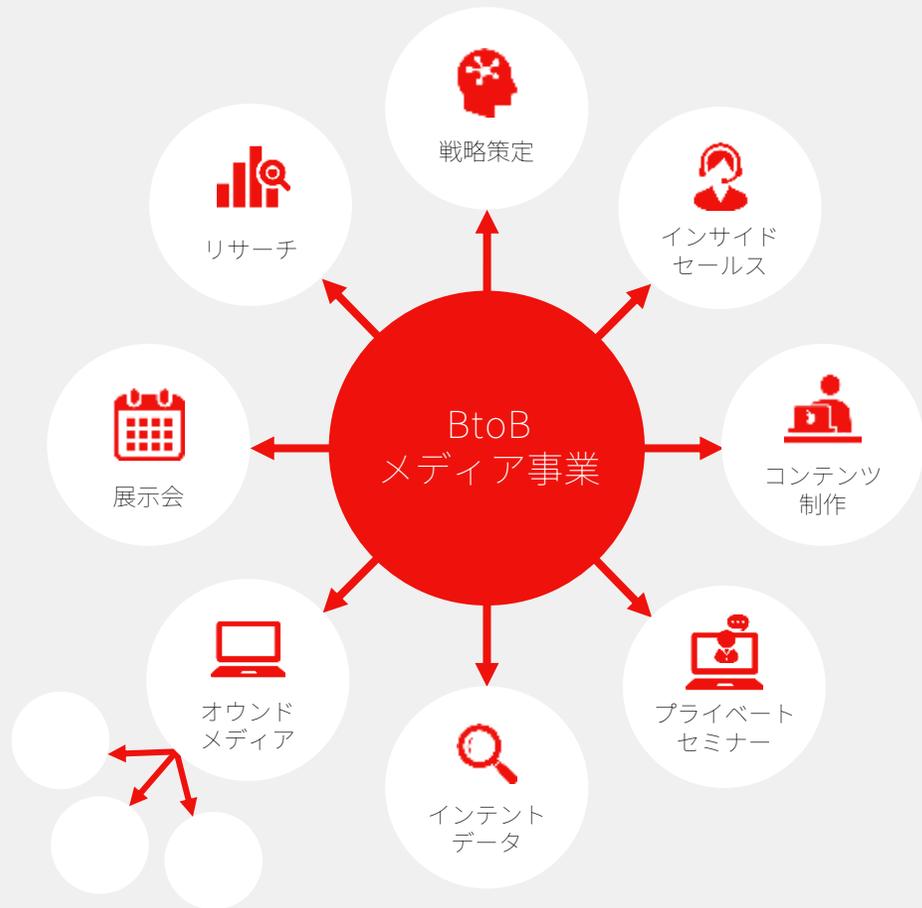
## ② データ活用による価値創出：データで競争優位を発揮できる事業領域

当社のデータを活用して効率化できる領域へ進出



# BtoBメディア事業をメインに、BtoCメディア事業、発注ナビ事業も周辺へ進出

当社のデータを活用して効率化  
できる領域へ進出



7,000社の加盟社の  
事業支援や経営支援

メディア運営のノウハウ提供  
運用型広告の周辺事業へ進出

ビジョン

AI時代に適合した、データドリブンなメディア+αの事業体

方針

1. 旧来のメディア事業に留まらず、事業の多様化を加速
2. データ活用で競争優位を創出できる新事業へ進出
3. 資金を活用し、M&Aを積極化

注力  
ポイント

＼注力ポイント01／

価値の高いデータを生み出す

＼注力ポイント02／

データ活用による価値創出

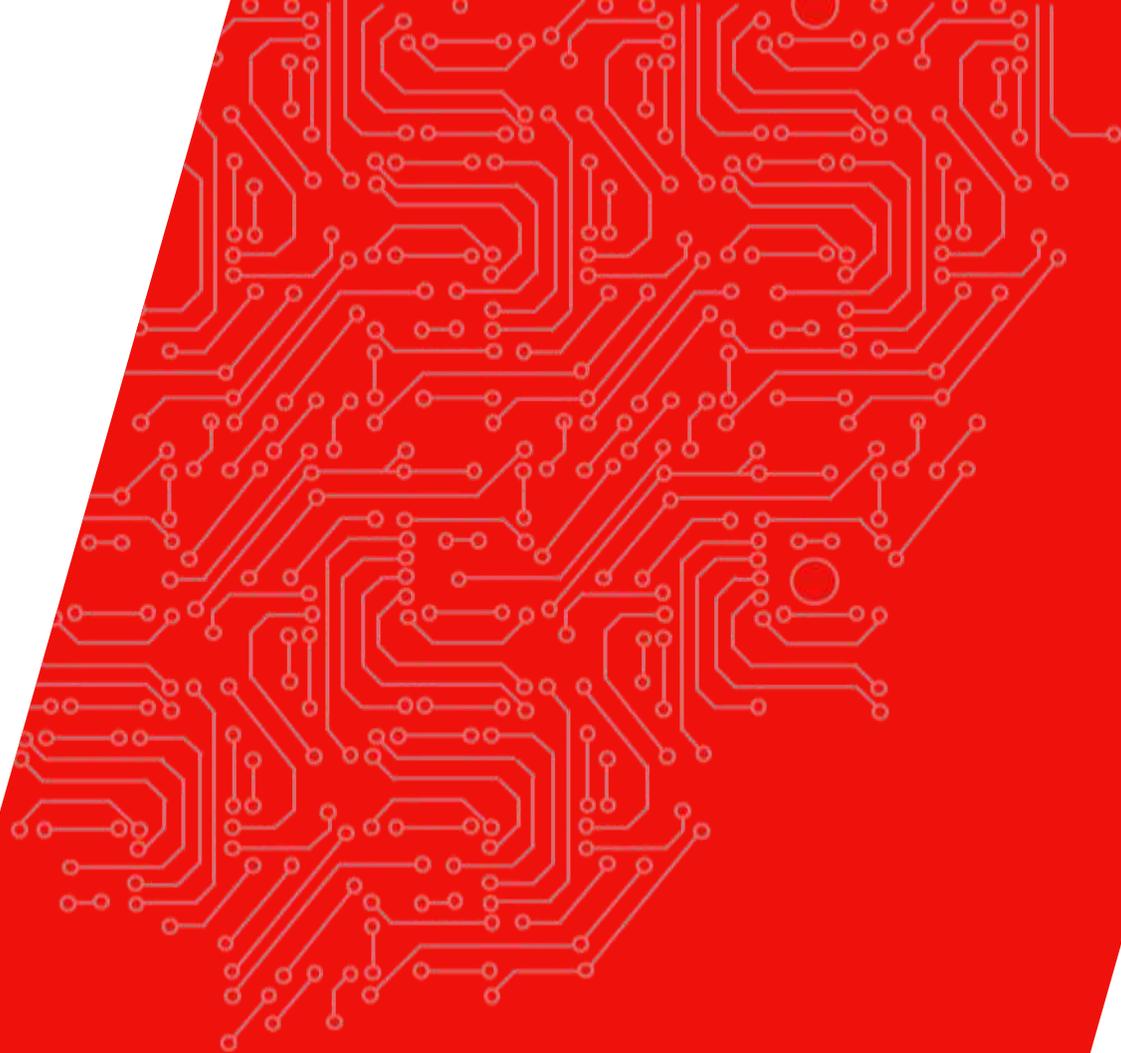


当社の存在意義

当社の事業

ビジョン・目指す姿

財務方針



### 事業成長のための資金活用と資本効率の改善による資本コストの最適化



	変更前	変更後
	[目標] FY29 営業利益 40億円	[目標] FY29 EPS 140円
既存事業		AIの急速な変化を受けて、保守化
成長投資	既存事業への成長投資	データを活用した事業に進出 投資枠を設定
株主還元	自己資本の適正化を意識 株主還元にて先行	方針維持



資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応を徹底

- 成長投資を強化、保有資金・負債の活用促進  
 事業投資枠（M&A・既存事業）を設定
- 最適資本構成の実現（現株主還元方針を維持）、財務健全性確保



中期目標を営業利益目標から当期利益（EPS）目標に転換

従来の中期目標	
達成時期	FY29
営業利益	40億円
(当期利益)	27億円前後
(EPS)	140円前後



新たな中期目標	
達成時期	FY29
(営業利益)	30~40億円前後
(当期利益)	27億円前後
EPS	140円

中期投資枠  
50~80億円



- 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「2024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。



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](mailto:ir@sml.itmedia.co.jp)