



ITmedia Inc.

アイティメディア株式会社
2 0 2 6 年 3 月 期
決算補足説明資料

2026年5月1日
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「2025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。



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

Company Profile

社名 アイティメディア株式会社（英文表記：ITmedia Inc.）

所在地 〒102-0094 東京都千代田区紀尾井町3-12

設立 1999年12月

資本金 19億10百万円（2026年3月末日現在）

従業員数 382名（連結：2026年3月末日現在）

代表者 代表取締役社長兼 CEO 小林教至

親会社 SBメディアホールディングス株式会社

上場市場 東京証券取引所プライム市場（証券コード：2148）

【子会社】

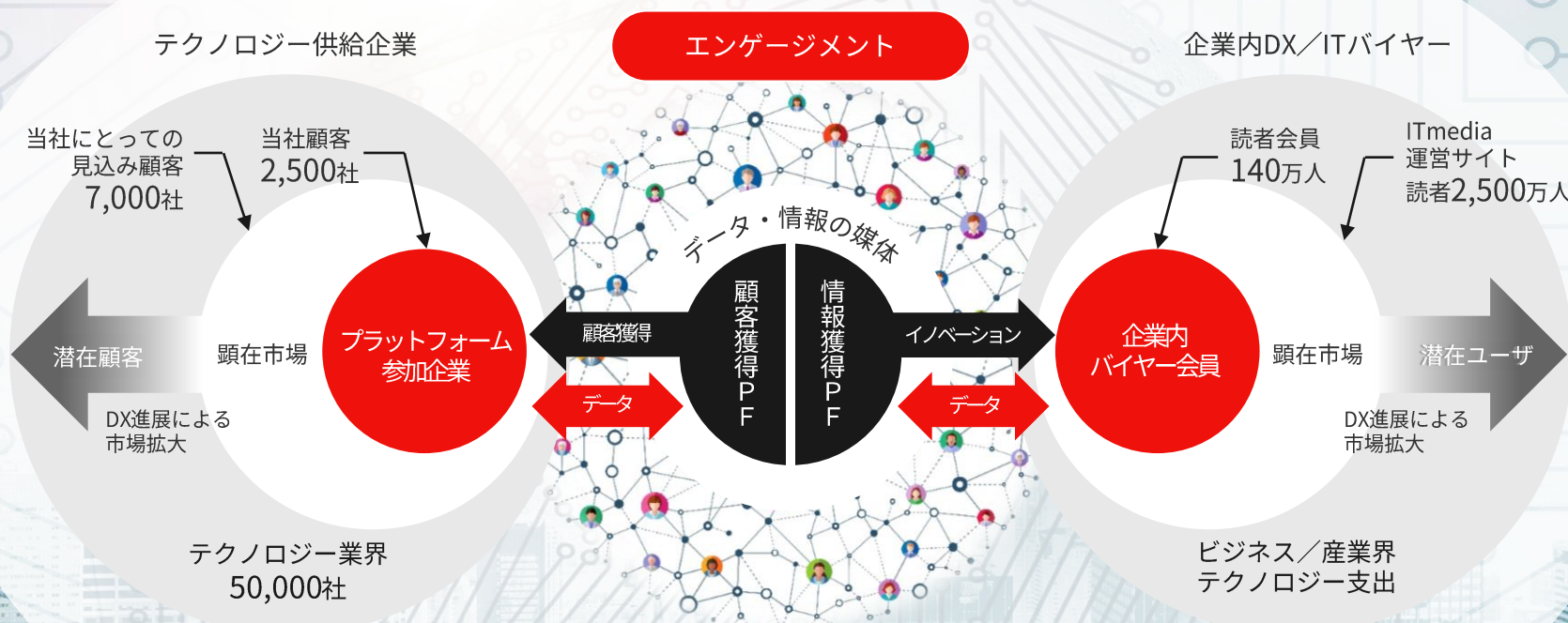
- グループ会社
- ・発注ナビ株式会社
 - ・株式会社パイ.パイ.コミュニケーションズ
 - ・マジセミ株式会社（2026年4月1日より完全子会社化）
 - ・有限会社ネットビジョン

【関連会社】

- ・アイティクラウド株式会社

事業内容 インターネット・メディア事業

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=prJJPJ50735923>
・ 株式会社富士キメラ総研 2022/9 <https://www.fcr.co.jp/pr/22094.htm>



BtoBメディア事業

売上収益構成比 **80%**

IT & ビジネス分野



子会社・関連会社事業



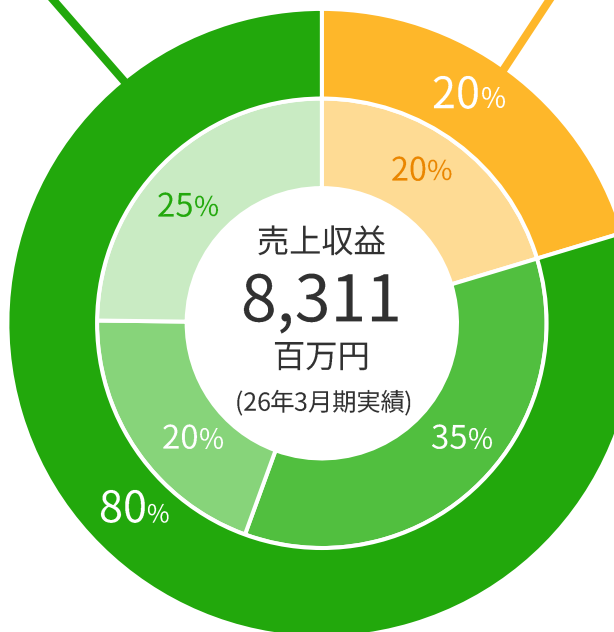
産業×Tech.



BtoCメディア事業

売上収益構成比 **20%**

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 35%
- デジタルイベント収益 20%
- 予約型広告 & ブランドソリューション収益 25%
- 運用型広告収益 20%



会社概要

業績サマリー・トピックス

業績予想・配当予想

当社グループ業績の有用な比較情報として「調整後EBITDA」を導入

導入理由

M&Aの強化、実行に伴う一過性の費用が増加
その影響を除いて本業の収益性を表すための指標

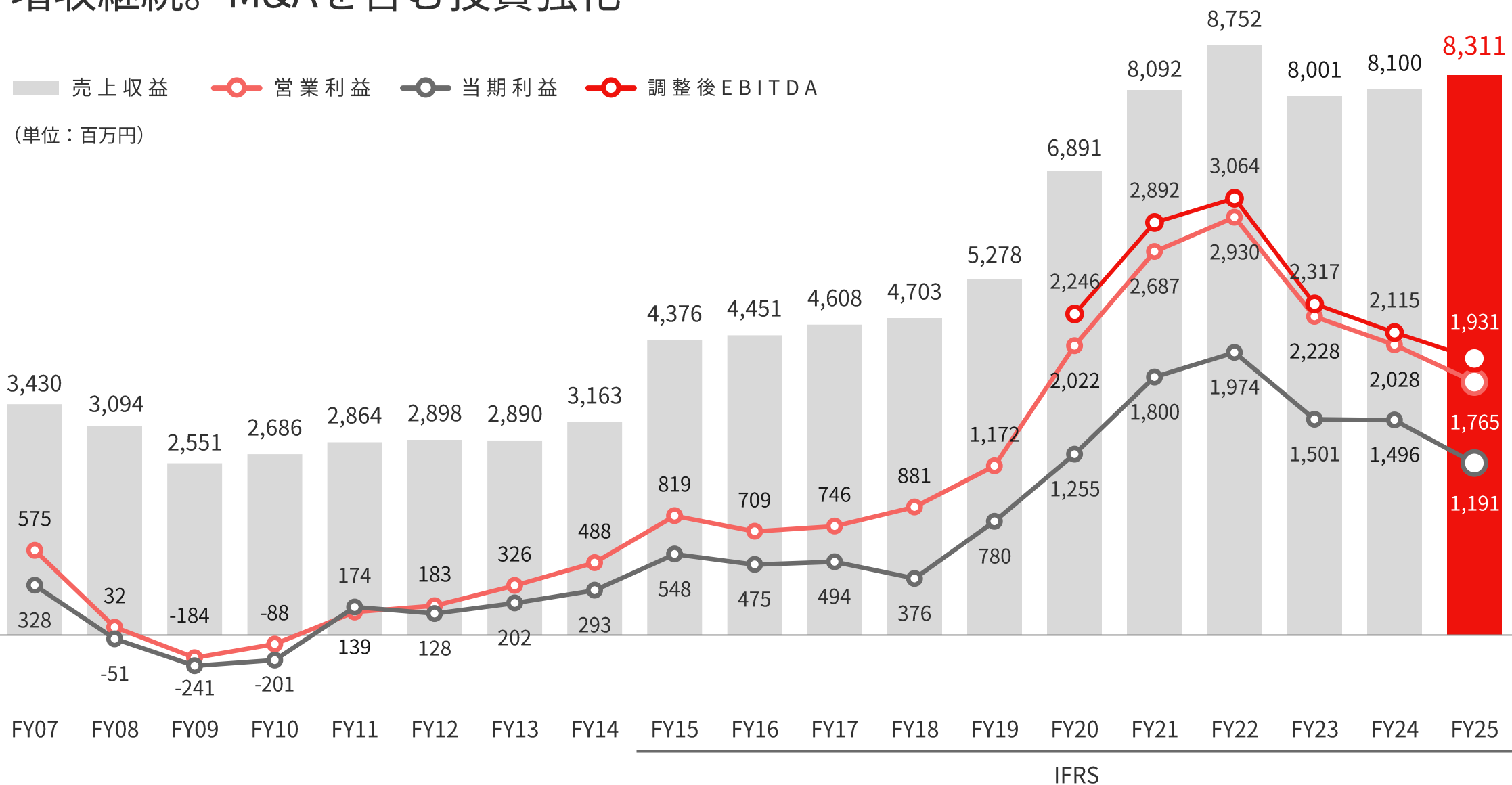
指標の定義

$$\text{調整後 EBITDA} = \text{EBITDA} + \text{M\&A 関連費用}$$

EBITDAにM&Aに関わる一過性の費用を足し戻し

※ 営業利益+減価償却費（使用権資産に関わる減価償却費を除く）+無形資産の償却費+M&A関連費用+株式報酬費用+減損損失-その他の一時収益+その他の一時費用

増収継続。M&Aを含む投資強化



(単位：百万円)	前期	当期	前年同期 増減額	前年同期 増減率
売上収益	8,100	8,311	+210	+2.6%
BtoBメディア事業	6,630	6,619	▲10	▲0.2%
リードジェン収益	2,959	2,925	▲34	▲1.2%
デジタルイベント収益	1,722	1,632	▲89	▲5.2%
予約型広告&ブランド ソリューション収益	1,948	2,061	+112	+5.8%
BtoCメディア事業	1,470	1,691	+221	+15.1%
運用型広告収益	1,470	1,691	+221	+15.1%
調整後EBITDA	2,115	1,931	▲183	▲8.7%
営業利益	2,028	1,765	▲263	▲13.0%
(営業利益率)	25.0%	21.2%	▲3.8pt	
BtoBメディア事業	1,704	1,207	▲496	▲29.1%
(営業利益率)	25.7%	18.2%	▲7.5pt	
BtoCメディア事業	324	557	+233	+71.9%
(営業利益率)	22.1%	33.0%	+10.9pt	
税引前利益	2,087	1,801	▲286	▲13.7%
当期利益	1,496	1,191	▲304	▲20.4%
1株当たり当期利益 (EPS)	77.18円	61.34円	▲15.84円	▲20.5%

連結売上収益 2.6%増 営業利益 13.0%減

BtoBメディア事業 0.2%減収 29.1%減益

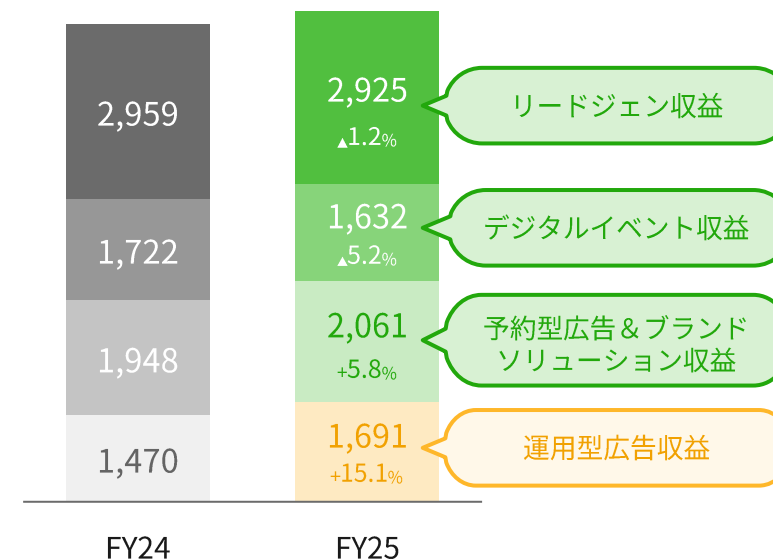
- ・国内SaaS系顧客が鈍化
- ・ピー.ピー.コミュニケーションズ連結
(予約型広告&ブランドソリューション収益)
- ・成長を続ける発注ナビに広告宣伝費を投入

BtoCメディア事業 15.1%増収 71.9%増益

- ・運用型広告収益が増収
- ・UIとコンテンツ編成の最適化により広告単価が改善
- ・人員投入等の遅れによりコストが想定よりも減少

当期利益 20.4%減、EPS 20.5%減

収益モデル別売上収益 前年同期比 (単位：百万円)



$$\text{BtoBメディア事業売上} = \text{メディア売上} \times \text{顧客数} \times \text{顧客単価} + \text{子会社売上}$$

	(単位)	実績		YoY		対目標	
		前期	当期	差異	率	当期目標	進捗率
BtoBメディア事業	百万円	6,630	6,619	▲10	▲0.2%	7,000	94.6%
└ メディア売上	百万円	6,030	5,817	▲213	▲3.5%	6,200	93.8%
KPI 顧客数	社	1,036	1,033	▲3	▲0.3%	1,066	-
KPI 顧客単価	万円	582	563	▲18	▲3.3%	581	-
└ 子会社売上*	百万円	599	802	+202	+33.8%	800	100.3%

* 発注ナビ、ピイ.ピイ.コミュニケーションズ 連結調整後の数値 (100%子会社)

BtoBメディア事業 KPIの対目標進捗

前年同期比 **0.2%**減収

- メディア売上は顧客数、顧客単価共に減
- 国内SaaS系顧客が鈍化
- タイアップ、企画制作型商品が増収
- 発注ナビが成長を継続
- Q3よりピイ.ピイ.コミュニケーションズ連結

$$\text{BtoCメディア事業売上} = \text{PV} \times \text{広告単価}$$

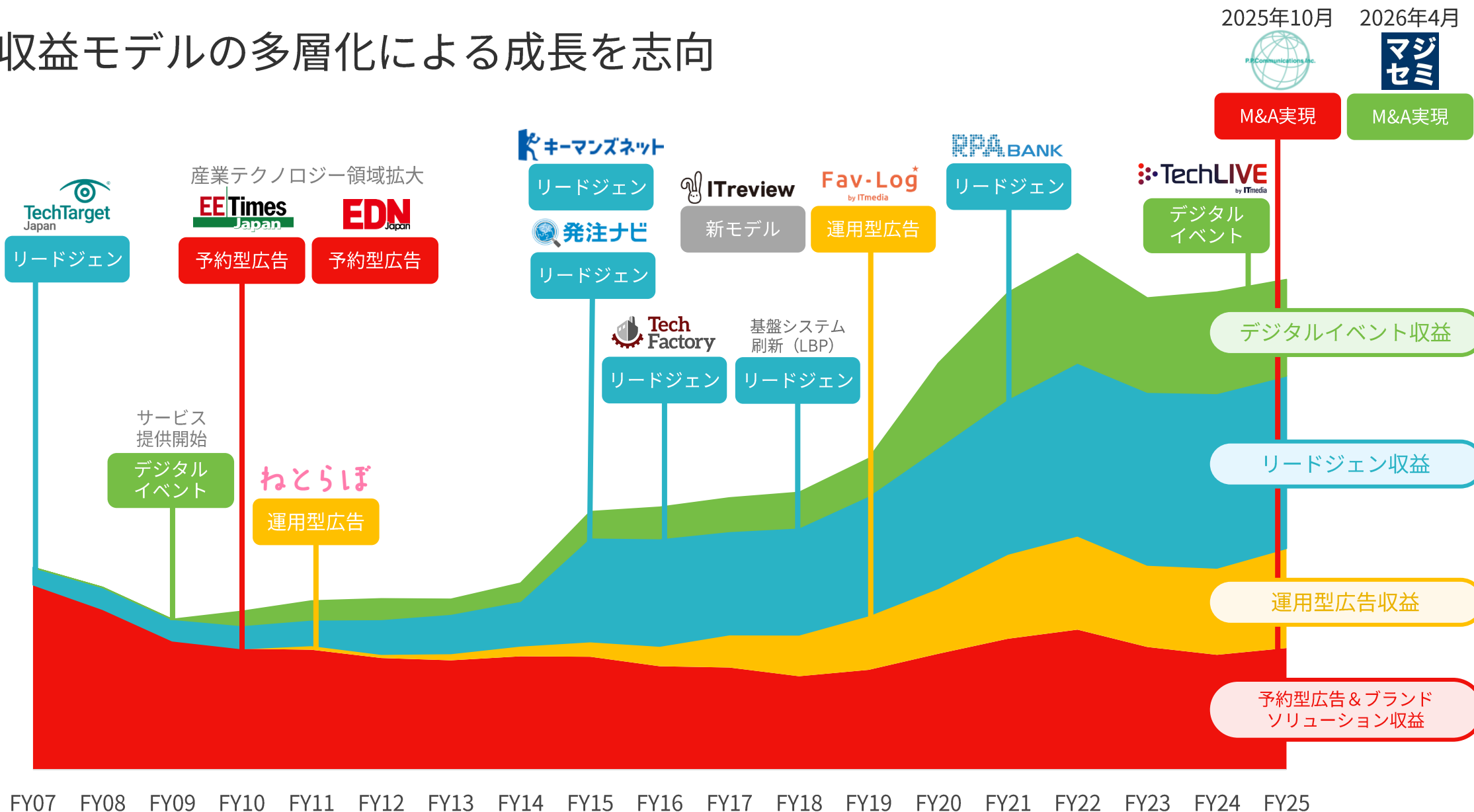
	(単位)	実績		YoY		対目標	
		前期	当期	差異	率	当期目標	進捗率
BtoCメディア事業	百万円	1,470	1,691	+221	+15.1%	1,500	112.8%
KPI PV (月平均)	百万PV	324	265	▲58	▲18.1%	277	-
KPI 広告単価 (CPM)	円	377	530	+153	+40.5%	451	-

BtoCメディア事業 KPIの対目標進捗

前年同期比 **15.1%**増収

- PV減少、広告単価が大きく改善
- UIとコンテンツ編成の最適化が奏功
- CMS刷新により効率向上

収益モデルの多層化による成長を志向



① Pipeline Dashboard 無償提供開始

「Campaign Central」構想を具体化する顧客向けデータ活用基盤



過去のキャンペーンの成果を元に
顧客と営業がコミュニケーション

▶ より成果につながりやすい提案が実現

AIが蓄積データを解析、
インテントデータを顧客に無償提供

▶ 当社サービスの利用継続メリットが拡大

② AI専門情報サイト「ITmedia AI+」成長

AI関連の情報ニーズ拡大

2025年7月 **過去最高の300万PV**を突破

ITmedia AI+

AI活用のいまがわかる

<https://www.itmedia.co.jp/aipus/>

③ AI検索の影響

現状

- ・全世界的にAI検索の影響が徐々に拡大
- ・一部で旧来のGoogle検索からの流入数が減少



対策

- ・コンテンツの最適化 - 独自性の高いコンテンツの強化
- ・AI検索との親和性強化 - 右記、Perplexity提携 など

④ AI検索「Perplexity」との提携

perplexity

ITmedia Inc.

- ・パブリッシャープログラムに参加
- ・Perplexityでの当社コンテンツの利用許諾とレベニューシェア
- ・PerplexityのAIサービスの提供を受け、活用を推進

⑤動画メディア「TechLIVE by ITmedia」

BtoBテクノロジー専門の動画メディアを開設


 TechLIVE
by ITmedia

<https://techlive.itmedia.co.jp/>

⑥産業DXメディア・アライアンス

産業領域の外部メディアとのパートナーシップ強化
中期で100社の目標に対し29社まで進捗

⑦発注ナビの強化



発注ナビ

システム開発案件マッチングサービス
成長加速のための取り組みを強化

発注社、受注社の集客

- 広告宣伝費の投入
- メディア機能の強化


 ITセレクト
powered by 発注ナビ

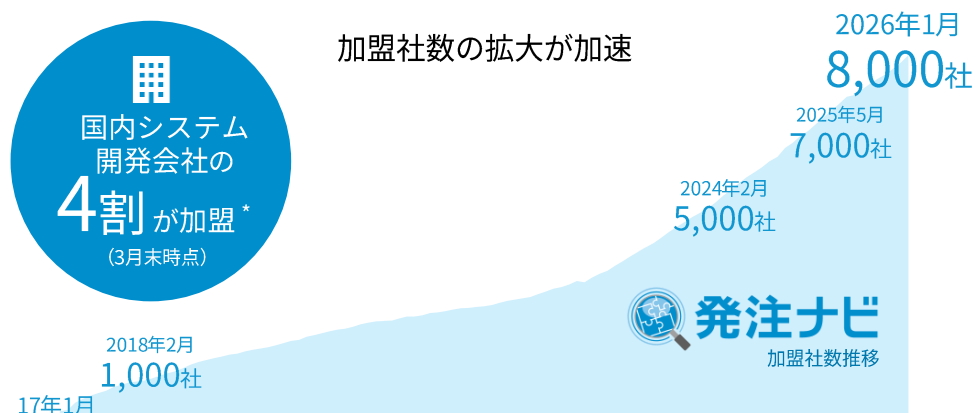
展開領域の拡大

- SaaS領域
- AI領域
- BPaaS・BPO領域

⑧発注ナビ 加盟社数拡大


 国内システム
開発会社の
4割が加盟*
(3月末時点)

加盟社数の拡大が加速



 発注ナビ
加盟社数推移
* 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>

⑨BtoCメディア事業 CMS 刷新

「ねとらぼ」のCMS（コンテンツ管理システム）を刷新
AI活用を含む効率向上に効果

ねとらぼ



全編集者の
業務効率向上






AI活用も
容易に

⑩広告の安全性への対応

デジタル広告の掲載品質について
「JICDAQ」による認証を更新



⑪サステナビリティ関連レポート等の公開

-  ESGデータブック（24年度版）
-  広告審査レポート（25年度上期版）
-  メディア透明性レポート（25年度上期版）

※各レポートは本資料のリンク集からご確認いただけます。

⑫アイティメディアID 200万人突破

読者向け会員制サービス基盤の会員数が200万人を突破
マジセミ子会社化などさらに会員基盤を拡大



リリース <https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS92787/98eac640/b1c5/45d2/bbd4/f0dfcc45bea0/140120250925562288.pdf>



P.P. Communications Inc.

テクノロジーの未来像を知るリサーチャー、コンサルタントがサービスを提供



海外で開催されるテクノロジー領域の
先端展示会を綿密に取材、情報収集



テクノロジー
の未来像

プレミアムコンテンツ（レポート）販売

カスタムリサーチ

コンサルティング

- ✓ データを生み出す／データを活かす収益モデルの拡大
- ✓ リサーチ・アドバイザリー領域に進出
- ✓ 今後もM&A等を通して同領域のリソース拡充を図る

注カポイント
＼ 01 /
価値の高い
データ
を生み出す

注カポイント
＼ 02 /
データ活用
による
価値創出

注：本株式取得関連の諸費用 28百万円をQ3に計上しております。

ウェビナーを介して顧客にリードを提供するBtoBマーケティング支援企業



主なサービス

ウェビナーを開催する企業に対し、集客から企画、当日運営までをワンストップで支援する、サブスクリプション型のサービス

貴社のウェビナー運営を代行



集客費用のみで
全ての支援がついてきます！

「Webinar as a Service」

サービスとして効率的にウェビナーを開催、リードを獲得できる仕組みを構築

注：本株式取得関連の諸費用36百万円をQ4に計上しております。

\ Synergy1 /

テクノロジー領域におけるデジタルイベント
リソースとシェアの拡大



顧客・営業

2,500社

200社

イベント開催回数

200回/年

1,000回/年

会員・集客

140万人

20万人

🔍 データ統合／インテントデータ拡充

\ Synergy2 /

マジセミは「顧客獲得の入口」
顧客が最初に利用するマーケティングサービス

大規模企業ターゲット
単価大：社数少

プレミアムサービス
複合・高カスタマイズ



シンプルサービス
Webinar as a Service

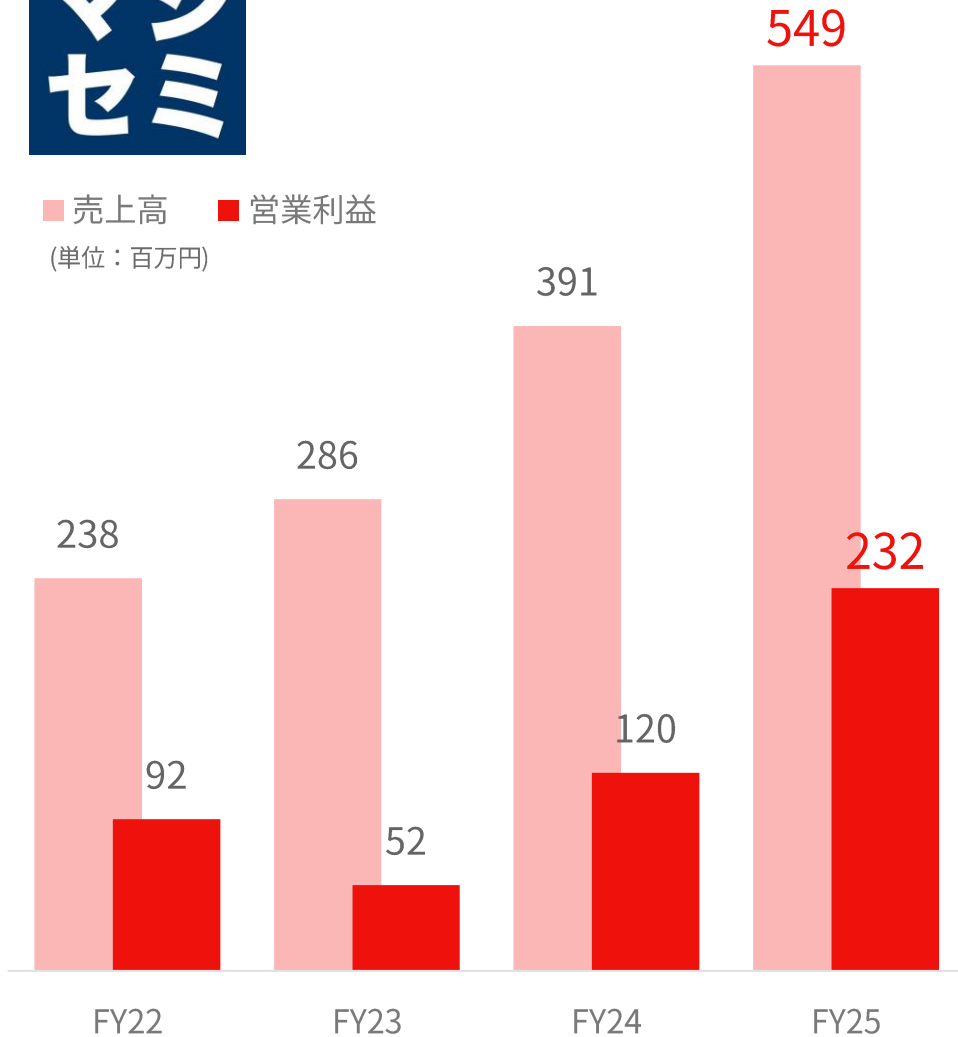


低価格帯からのシェア拡大

小規模企業ターゲット
単価小：社数多



■ 売上高 ■ 営業利益
(単位：百万円)



- FY25も高成長を継続
- 中期目標（EPS 140円）達成に貢献する見込み

注：12月決算



会社概要

業績サマリー・トピックス

業績予想・配当予想

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



キャッシュインフロー

保有資金

76億円 (2025/3末)

営業キャッシュフロー
(計画期間)

100億円～130億円

負債活用

30億円～50億円

200億円～250億円

資金活用とアロケーション

成長投資

60億円～100億円

既存投資・R&D

10億円～20億円

戦略投資・新規事業
(M&A投資枠)

中期投資枠
50～80億円

株主還元

85億円～100億円

配当

(自己株式取得)

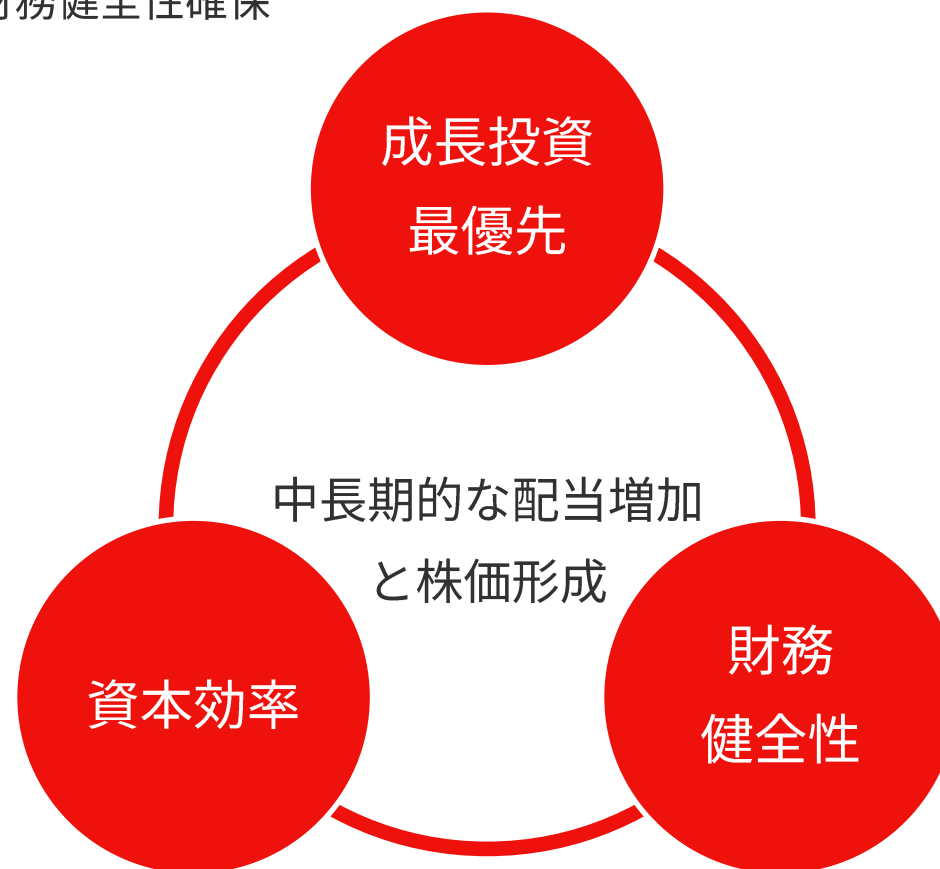
145億円～200億円

財務健全性確保

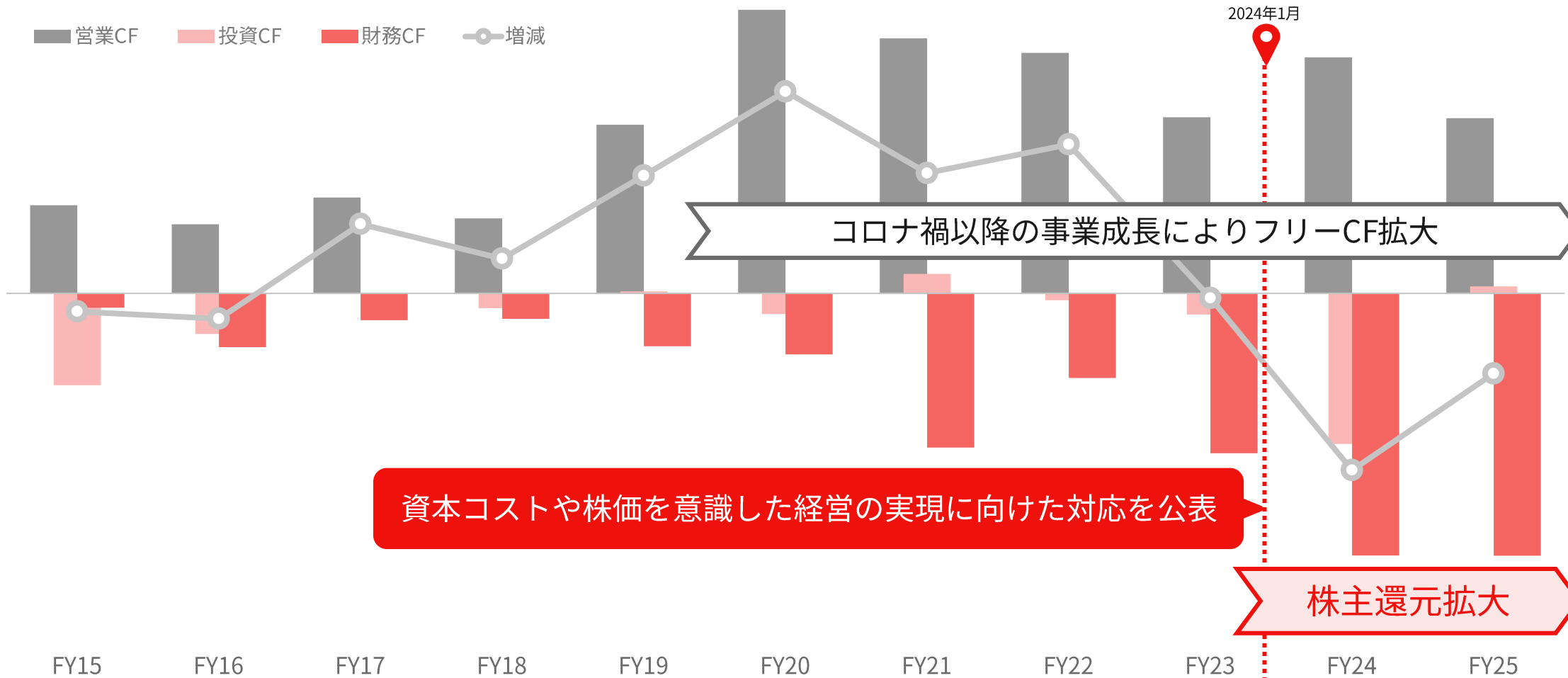
資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応を徹底

- ☑ 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
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

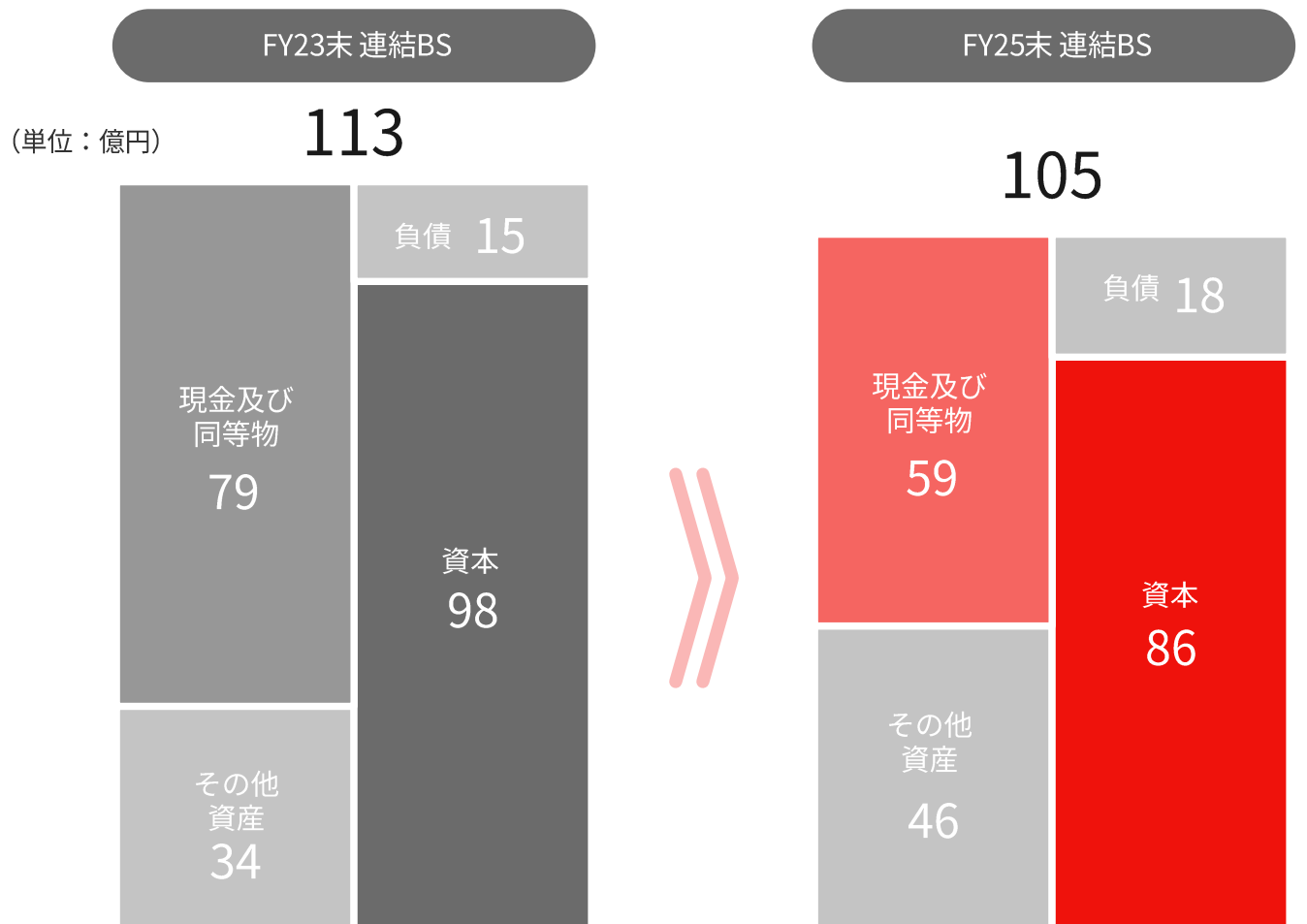


成長投資と株主還元の強化により 自己資本の適正化と企業価値の向上を図る



財務バランスの改善が進捗

FY26Q1にはマジセミのM&Aと配当によるキャッシュアウトを予定



過去最高の売上収益を計画 4期ぶりの増益見込む

- BtoBメディア事業 底打ち
 - 発注ナビの成長継続に加え、マジセミ、パイ.パイ.コミュニケーションズが貢献
- BtoCメディア事業 成長継続

単位：百万円	売上収益	調整後EBITDA	営業利益	親会社の所有者に 帰属する当期利益	基本的1株当たり 当期利益 (EPS)
通期 連結業績予想	9,200	2,200	2,000	1,380	70.86
前期比	+10.7%	+13.9%	+13.3%	+15.8%	+15.5%
前期実績	8,311	1,931	1,765	1,191	61.34

※次期連結業績予想より、調整後EBITDAを追加いたします。

※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、さまざまな要因により大きく異なる可能性があります。

- 配当方針*に基づき、配当性向70%水準の配当を計画
 - 最優先とした「戦略投資」と「資本効率改善」が進捗
 - 「資本効率改善」を企図した配当性向100%超の配当は終了
- 今後も「戦略投資」を優先、業績成長に伴う還元拡大を図る

(単位：円)



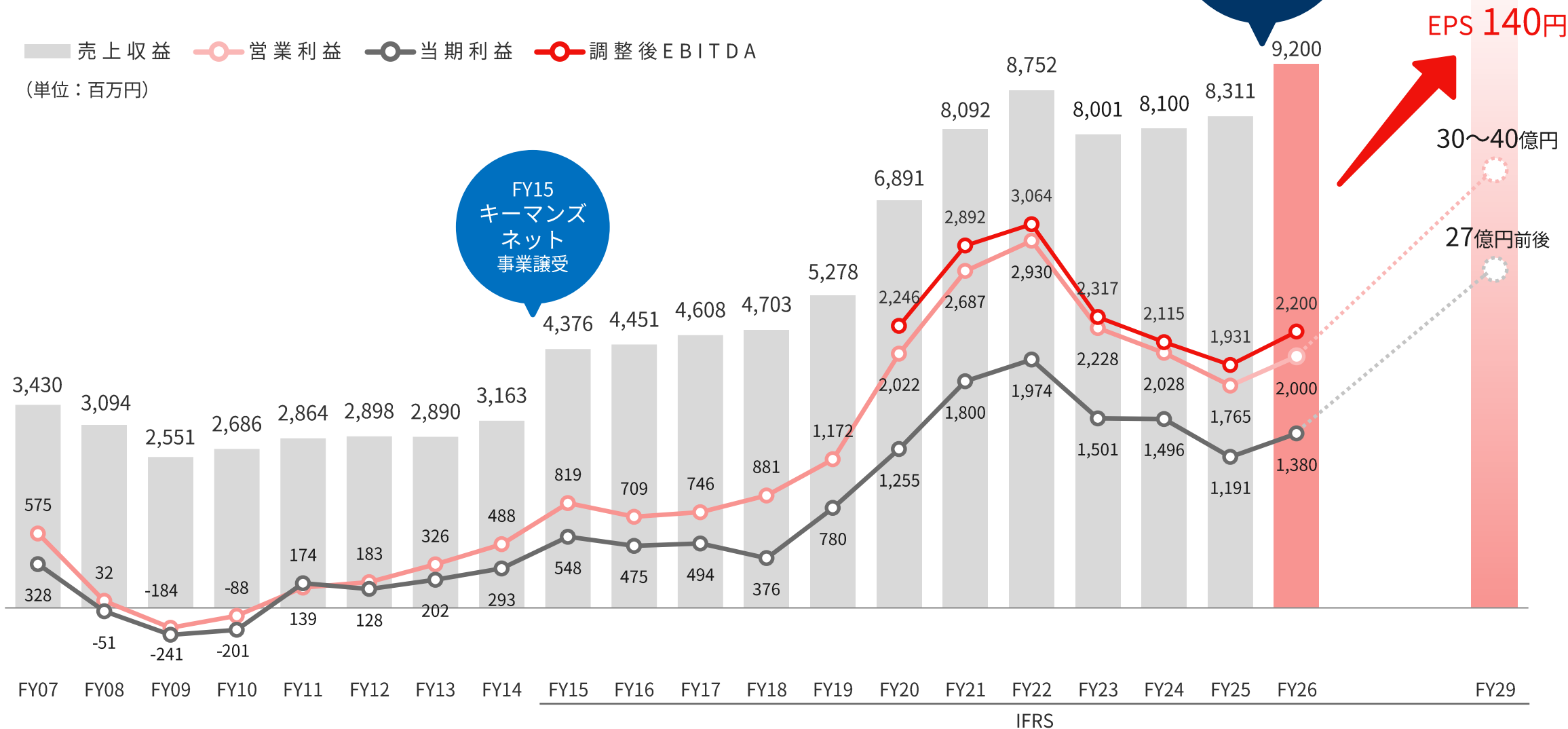
* 配当方針：連結配当性向70%以上を目標としております。(2024年1月31日公表)

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS92787/f81cb41a/2143/43d1/a576/30e715c3614b/140120240122517624.pdf>

中期目標 FY29 EPS 140円

■ 売上収益 ● 営業利益 ● 当期利益 ● 調整後EBITDA

(単位：百万円)



来る2026年5月26日、機関投資家・アナリストの皆様向けに
当社事業・中期戦略に関する説明会を下記会場にて開催いたします。

決算のご説明に加え、当社事業とその中期戦略のご説明を中心に、
社長の小林よりご説明をいたします。

日時： 2026年5月26日(火) 17：15～18：15

会場： 東京都中央区日本橋兜町3-3 兜町平和ビル 3F
日本証券アナリスト協会 第3セミナールーム

- ※ オンラインでのライブ参加も可能です。
- ※ 本説明会は機関投資家・アナリストの方を対象としたものです。
- ※ 当日の投影資料や動画を当社IRサイトに掲載いたします。

株主・投資家情報	https://corp.itmedia.co.jp/ir/
2026/05/01 2026年3月期 決算短信	https://corp.itmedia.co.jp/ir/library/earnings/
” 2026年3月期 決算補足説明資料	”
” 2026年3月期 決算データシート (EXCEL)	”
2025/05/29 第26回定時株主総会招集ご通知	https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS92787/4938d94a/ef68/4396/986d/3147bcdadea46/140120250528569606.pdf
2025/06/25 2025年3月期 有価証券報告書	https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS92787/0d3da781/cb3e/40b0/a12c/e00372f46376/S100W4AK.pdf
2025/06/26 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について	https://corp.itmedia.co.jp/ir/about/coc/
2025/06/26 株主・投資家とのコミュニケーション	https://corp.itmedia.co.jp/ir/about/dialogue/
2025/08/08 「JPX 日経中小型株指数」構成銘柄への継続選定に関するお知らせ	https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS92787/033204dd/ea8f/412a/98dd/28d70c4fe321/140120250808538331.pdf
2025/09/25 子会社（発注ナビ株式会社）への事業譲渡に関するお知らせ	https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS92787/c7ee52ef/d7dd/4e8c/a0d0/ae021dfb06f3/140120250925562292.pdf
2025/09/25 株式会社パイ.パイ.コミュニケーションズの株式の取得(子会社化)に関するお知らせ	https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS92787/98eac640/b1c5/45d2/bbd4/f0dfcc45bea0/140120250925562288.pdf
2026/01/29 マジセミ株式会社の株式の取得（子会社化）に関するお知らせ	https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS92787/d89f3dd3/39a3/419d/ace0/a8cb04a9c655/140120260129541193.pdf
2026/01/29 マジセミ株式会社の株式の取得（子会社化）に関するお知らせ補足説明資料	https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS92787/c55720f7/6d5b/47cb/bac8/00a93e989079/140120260129541228.pdf
2026/04/01 （開示事項の経過）マジセミ株式会社の株式の取得（子会社化）完了に関するお知らせ	https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS92787/6497eb09/d374/46cc/9be0/61dc8784c01f/140120260401595671.pdf
2026/04/01 業務執行体制に関するお知らせ	https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS92787/1b535c39/69e2/4719/975b/8c7f070d5715/140120260401595597.pdf
ESG・サステナビリティ情報	https://corp.itmedia.co.jp/sustainability/
2025/06/26 コーポレートガバナンス報告書	https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS92787/c11fcd7c/6241/404e/82ad/9fe8dfd5fdf9/140120250623596384.pdf
2025/06/26 ESG DATABOOK (EXCEL)	https://corp.itmedia.co.jp/sustainability/wp-content/uploads/sites/10/2025/06/ITM_ESG_DATABOOK_2024.xlsx
2025/11/27 広告審査レポート	https://corp.itmedia.co.jp/sustainability/wp-content/uploads/sites/10/2025/11/20251127_ad_review.pdf
2025/11/27 メディア透明性レポート	https://corp.itmedia.co.jp/sustainability/wp-content/uploads/sites/10/2025/11/20251127_media_transparency.pdf
プレスリリース・その他	https://corp.itmedia.co.jp/pr/
2025/05/21 アイティメディア、AI検索「Perplexity」パブリッシャープログラムに参画	https://corp.itmedia.co.jp/pr/releases/2025/05/21/perplexity/
2025/08/27 AI専門情報サイト「ITmedia AI+」月間300万ページビューを突破	https://corp.itmedia.co.jp/pr/releases/2025/08/27/aipplus_3m/
2025/09/02 デジタル広告の掲載品質を認証する機構「JICDAQ」による認証を更新	https://corp.itmedia.co.jp/pr/releases/2025/09/02/jicdaq2/
2025/09/29 「発注ナビ」BPaaS・BPOに特化したカテゴリを開設	https://corp.itmedia.co.jp/pr/releases/2025/09/29/250929/
2025/10/01 動画プラットフォーム「TechLIVE by ITmedia」を開設	https://corp.itmedia.co.jp/pr/releases/2025/10/01/techlive/
2025/10/23 BtoBマーケティングのROI向上を支援する新サービス構想「Campaign Central」を発表	https://corp.itmedia.co.jp/pr/releases/2025/10/23/campaigncentral/
2026/04/17 「アイティメディアID」登録ユーザーが200万人突破	https://corp.itmedia.co.jp/pr/releases/2026/04/17/itmediaid_2m/



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