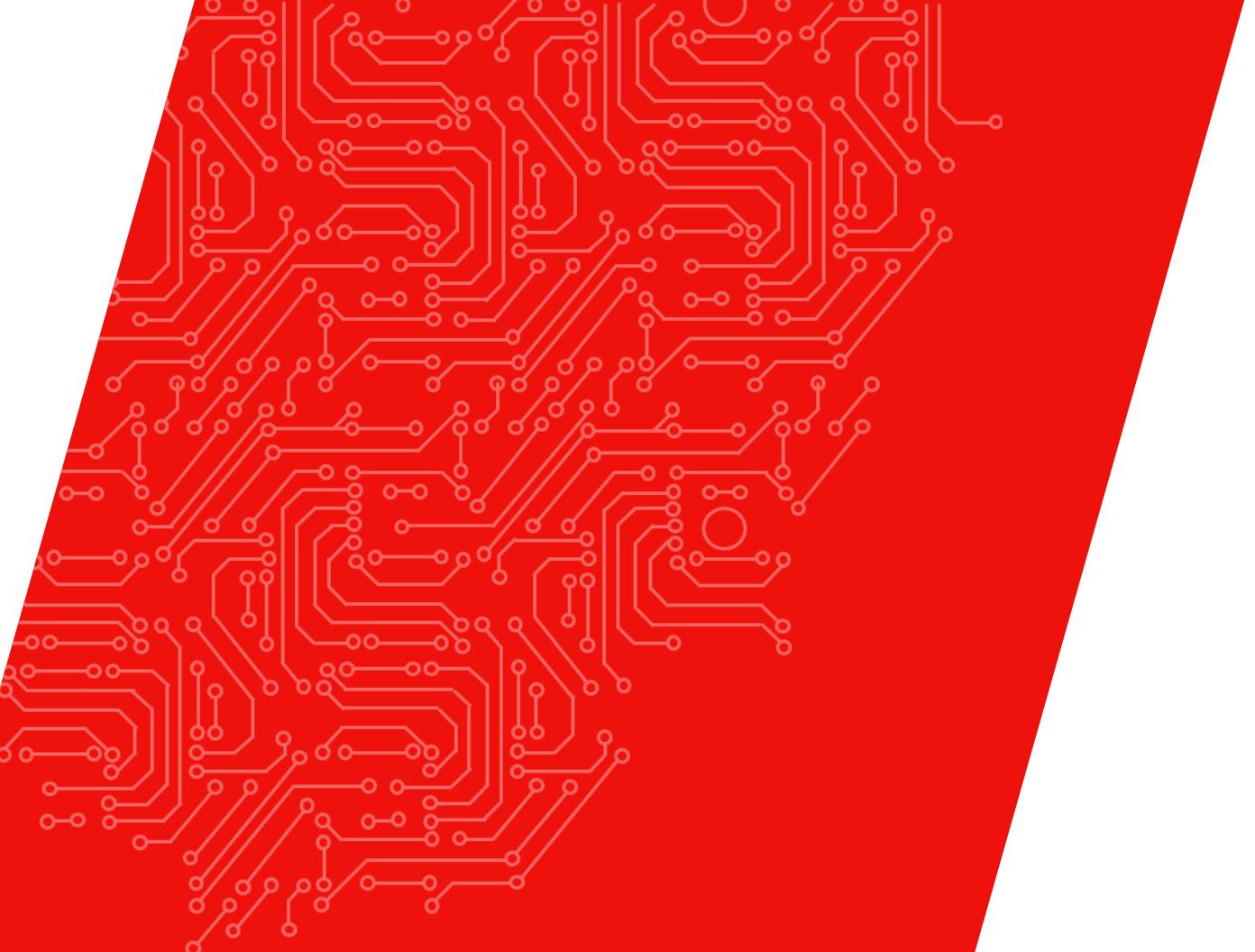




ITmedia Inc.

アイティメディア株式会社
2026年3月期第3四半期
決算補足説明資料

2026年2月6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。

2026年3月期 決算等の開示予定について

2026年3月期各四半期の決算等の開示につきましては、下記の通り予定しております。

開示日程	Q1 2025年8月4日	Q2 2025年10月31日	Q3 2026年2月6日 (本日)	Q4 2026年 5月上旬
決算短信	○	○	○	○
決算データシート (EXCEL)	○	○	○	○
決算補足説明資料 (本資料)	○	○	○	○
決算説明会 (オンライン開催)	-	○	-	○
決算説明会資料	-	○	-	○
決算説明会動画	-	○	-	○

※上記は変更の可能性がございます。



事業・中期戦略説明会
資料を開示しております。
(2025年5月28日開催)



2026年3月期 事業・中期戦略説明会 投影資料

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS92787/10e274c4/d524/4800/8613/4aec4a01956f/140120250528569119.pdf>



2026年3月期 事業・中期方針説明会動画

https://youtu.be/jzvxtM_kwWo



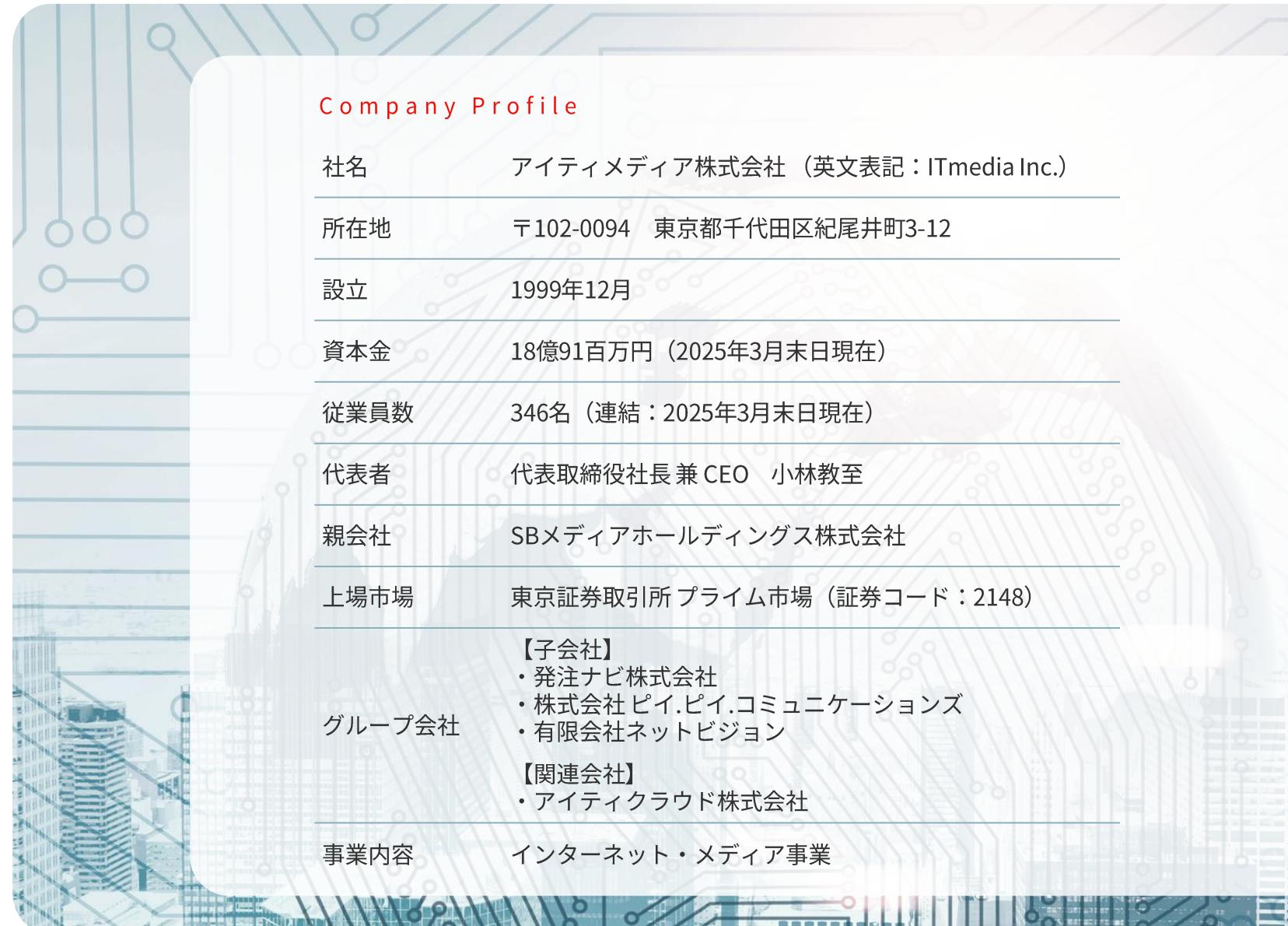
2026年3月期 事業・中期方針説明会 書き起こし

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS92787/1cb7791b/e5f8/4b5e/89b4/3c3ab6613dd5/140120250625599638.pdf>



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	18億91百万円 (2025年3月末日現在)
従業員数	346名 (連結 : 2025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)
グループ会社	【子会社】 <ul style="list-style-type: none">・発注ナビ株式会社・株式会社 ピイ.ピイ.コミュニケーションズ・有限会社ネットビジョン 【関連会社】 <ul style="list-style-type: none">・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



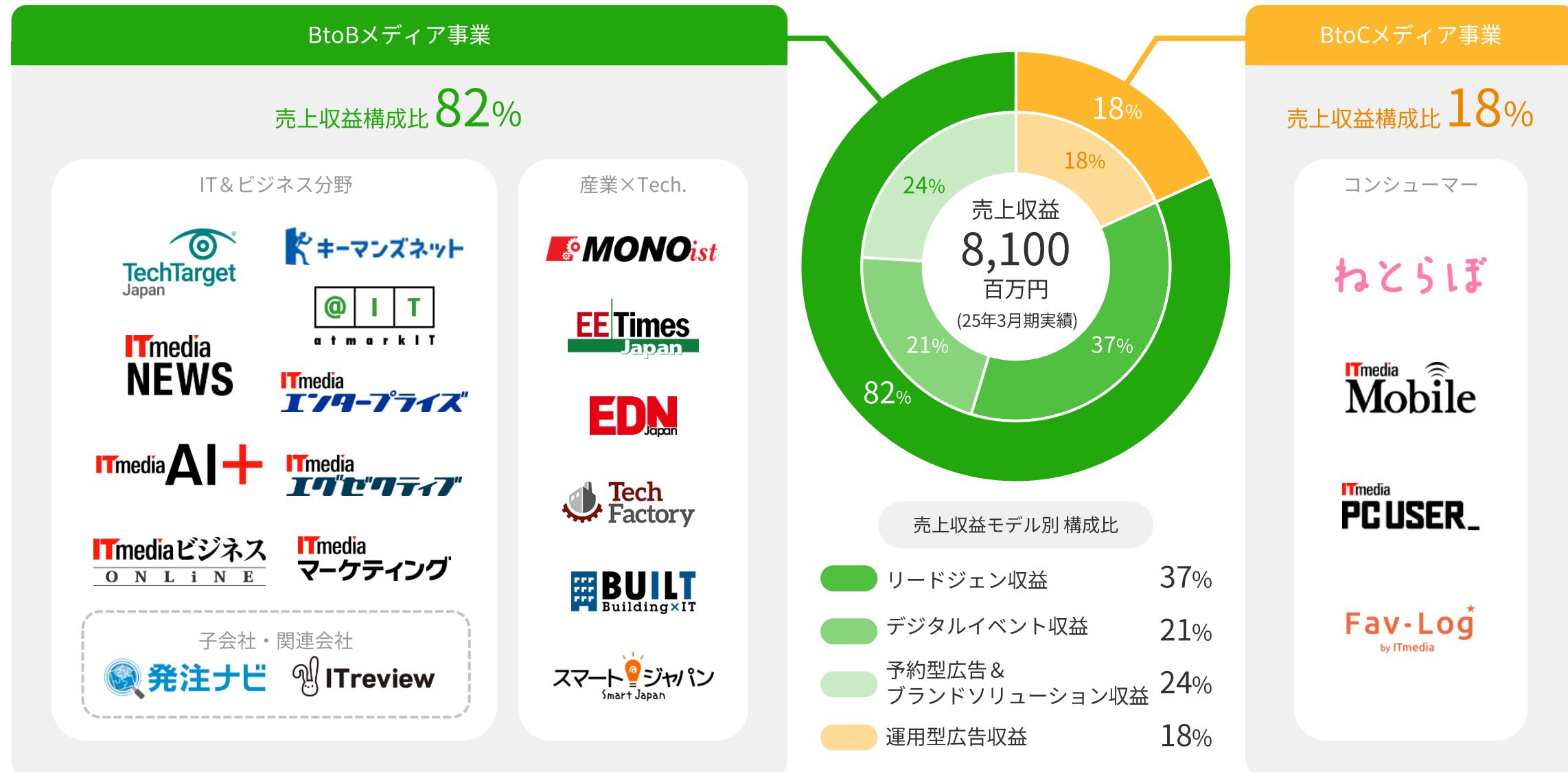
テクノロジー製品の導入には情報収集が欠かせません。

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。



売上収益構成比と運営メディア (25年3月期実績)



2026年3月期 Q3 連結業績概況

(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	5,818	5,910	+92	+1.6%
BtoBメディア事業	4,729	4,686	▲42	▲0.9%
リードジェン収益	2,162	2,144	▲18	▲0.8%
デジタルイベント収益	1,184	1,147	▲37	▲3.1%
予約型広告 & ブランドソリューション収益	1,382	1,395	+12	+0.9%
BtoCメディア事業	1,088	1,223	+134	+12.4%
運用型広告収益	1,088	1,223	+134	+12.4%
営業利益	1,355	1,134	▲221	▲16.3%
(営業利益率)	23.3%	19.2%	▲4.1pt	
BtoBメディア事業	1,123	751	▲372	▲33.2%
(営業利益率)	23.8%	16.0%	▲7.7pt	
BtoCメディア事業	232	383	+151	+65.1%
(営業利益率)	21.3%	31.3%	+10.0pt	
税引前利益	1,403	1,168	▲235	▲16.7%
四半期利益	979	789	▲189	▲19.4%
1株当たり四半期利益 (EPS)	50.52円	40.67円	▲9.85円	▲19.5%

前年同期比

連結売上収益 1.6%増 営業利益 16.3%減

BtoBメディア事業 0.9%減収 33.2%減益

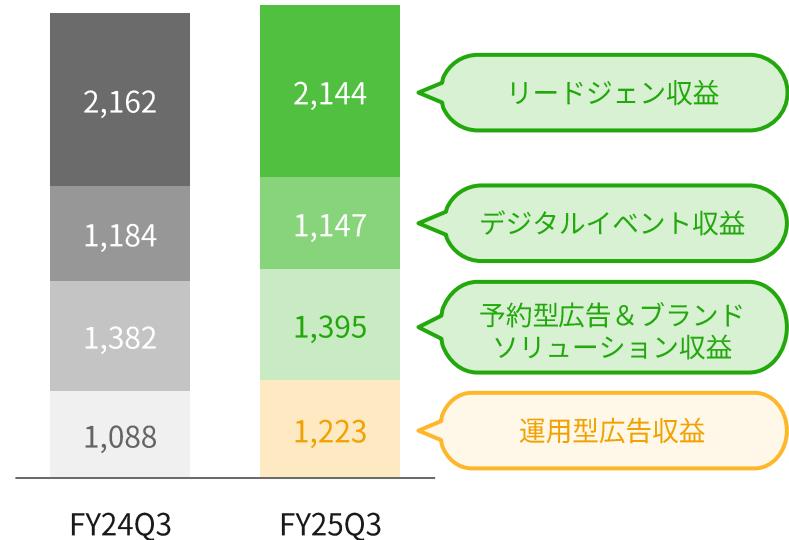
- ・国内SaaS系顧客が鈍化
- ・ピイ.ピイ.コミュニケーションズ連結
(予約型広告&ブランドソリューション収益)
- ・成長を続ける発注ナビに広告宣伝費を投入

BtoCメディア事業 12.4%増収 65.1%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

四半期利益 19.4%減、EPS 19.5%減

収益モデル別売上収益 前年同期比 (単位：百万円)



2026年3月期 Q3 セグメント別概況 KPI・計画比

BtoBメディア事業売上

$$\text{BtoBメディア事業売上} = \text{メディア売上} + \text{子会社売上}$$

$$\text{メディア売上} = \text{顧客数} \times \text{顧客単価}$$

(単位)	実績		YoY		通期実績・目標		進捗率	
	前期	当期	差異	率	前期実績	当期目標	前期	当期
BtoBメディア事業	百万円	4,729	4,686	▲42	▲0.9%	6,630	7,000	71.3% 67.0%
— メディア売上	百万円	4,293	4,138	▲155	▲3.6%	6,030	6,200	71.2% 66.7%
KPI 顧客数	社	900	890	▲10	▲1.1%	1,036	1,066	- -
KPI 顧客単価	万円	477	464	▲12	▲2.5%	582	581	- -
子会社売上*	百万円	436	548	+112	+25.8%	599	800	72.8% 68.6%

* 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)

BtoCメディア事業売上

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

(単位)	実績		YoY		通期実績・目標		進捗率	
	前期	当期	差異	率	前期実績	当期目標	前期	当期
BtoCメディア事業	百万円	1,088	1,223	+134	+12.4%	1,470	1,500	74.0% 81.6%
KPI PV (月平均)	百万PV	336	271	▲64	▲19.2%	324	277	- -
KPI 広告単価 (CPM)	円	359	500	+140	+39.0%	377	451	- -

BtoBメディア事業 KPIの対目標進捗

前年同期比 0.9%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

BtoCメディア事業 KPIの対目標進捗

前年同期比 12.4%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

①Pipeline 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

②AI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



AI活用のいまがわかる

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

③AI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

④AI検索「Perplexity」との提携



- ・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ビューシェア
- ・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



<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28社まで進捗



⑦発注ナビの強化



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

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



2018年2月
1,000社
17年1月

2026年1月

8,000社

2025年5月

7,000社

2024年2月
5,000社



加盟店数推移

* 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/gmcbt800000botk-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。

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

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。

増益に転換

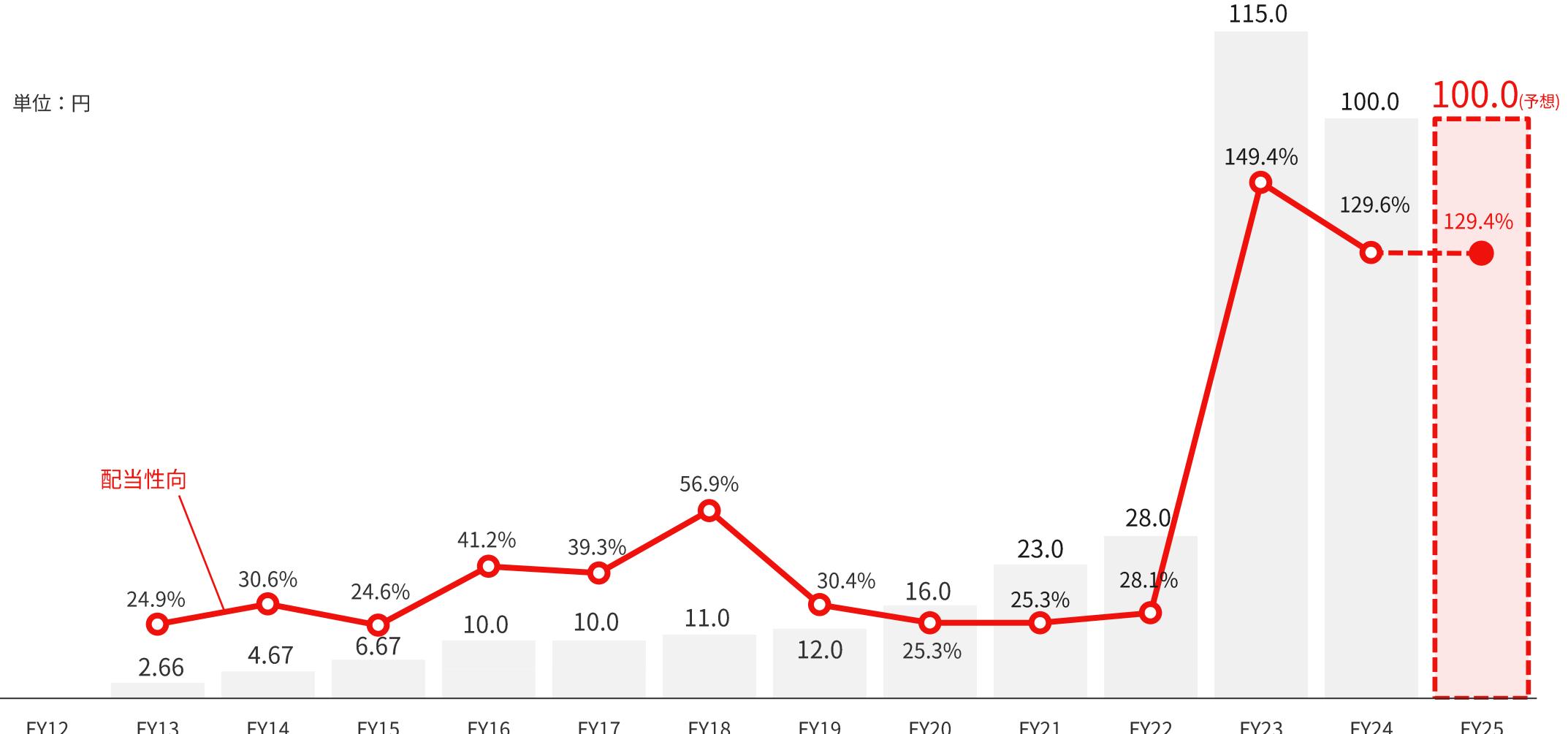
- 中期成長に向けてコストを先行投入。当期中に次の重要なシステム基盤が稼働予定

※ 新CMS (Contents Management System) 、顧客向けデータ基盤 (Campaign Central) 、動画メディア (TechLIVE) など

- 米国の関税政策の影響は不透明。現時点で業績予想には織り込みます
- M&A等の投資により開示すべき影響が生じた場合には適時開示を実施

単位：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	基本的1株当たり当期利益 (EPS)
通期 連結業績予想	8,500	2,100	1,500	77.26
前期比	(+4.9%)	(+3.5%)	(+0.2%)	(+0.1%)
前期実績	8,100	2,028	1,496	77.18

※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：連結配当性向70%以上を目指しております。（2024年1月31日公表）

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

株主・投資家情報

2026/02/06	2026年3月期 Q3 決算短信	https://corp.itmedia.co.jp/ir/
〃	2026年3月期 Q3 決算補足説明資料	https://corp.itmedia.co.jp/ir/library/earnings/
〃	2026年3月期 Q3 決算データシート (EXCEL)	〃
2025/05/28	2026年3月期 事業・中期戦略説明会 投影資料	https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS92787/10e274c4/d524/4800/8613/4aec4a01956f/140120250528569119.pdf
〃	2026年3月期 事業・中期方針説明会動画	https://youtu.be/jzvxtM_kwWo
〃	2026年3月期 事業・中期方針説明会書き起こし	https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS92787/1cb7791b/e5f8/4b5e/89b4/3c3ab6613dd5/140120250625599638.pdf
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/3147bcdaea46/140120250528569606.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	株式会社ピイ.ピイ.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

ESG・サステナビリティ情報

2025/06/26	コーポレートガバナンス報告書	https://corp.itmedia.co.jp/sustainability/
2025/06/26	ESG DATABOOK (EXCEL)	https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS92787/c11fc7c/6241/404e/82ad/9fe8dfd5fdf9/140120250623596384.pdf
2025/11/27	広告審査レポート	https://corp.itmedia.co.jp/sustainability/wp-content/uploads/sites/10/2025/06/ITM_ESG_DATABOOK_2024.xlsx
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_ad_review.pdf

プレスリリース・その他

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/
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/2025/05/21/perplexity/
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/2025/08/27/aiplus_3m/
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/2025/09/02/jicdaq2/
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/2025/09/29/250929/
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/2025/10/01/techlive/
		https://corp.itmedia.co.jp/pr/releases/2025/10/23/campaigncentral/



2026年1月29日に開示いたしましたM&Aに関する資料全文を付録しております。



ITmedia Inc.

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

2026年1月29日
証券コード：2148 東証プライム市場
アイティメディア株式会社

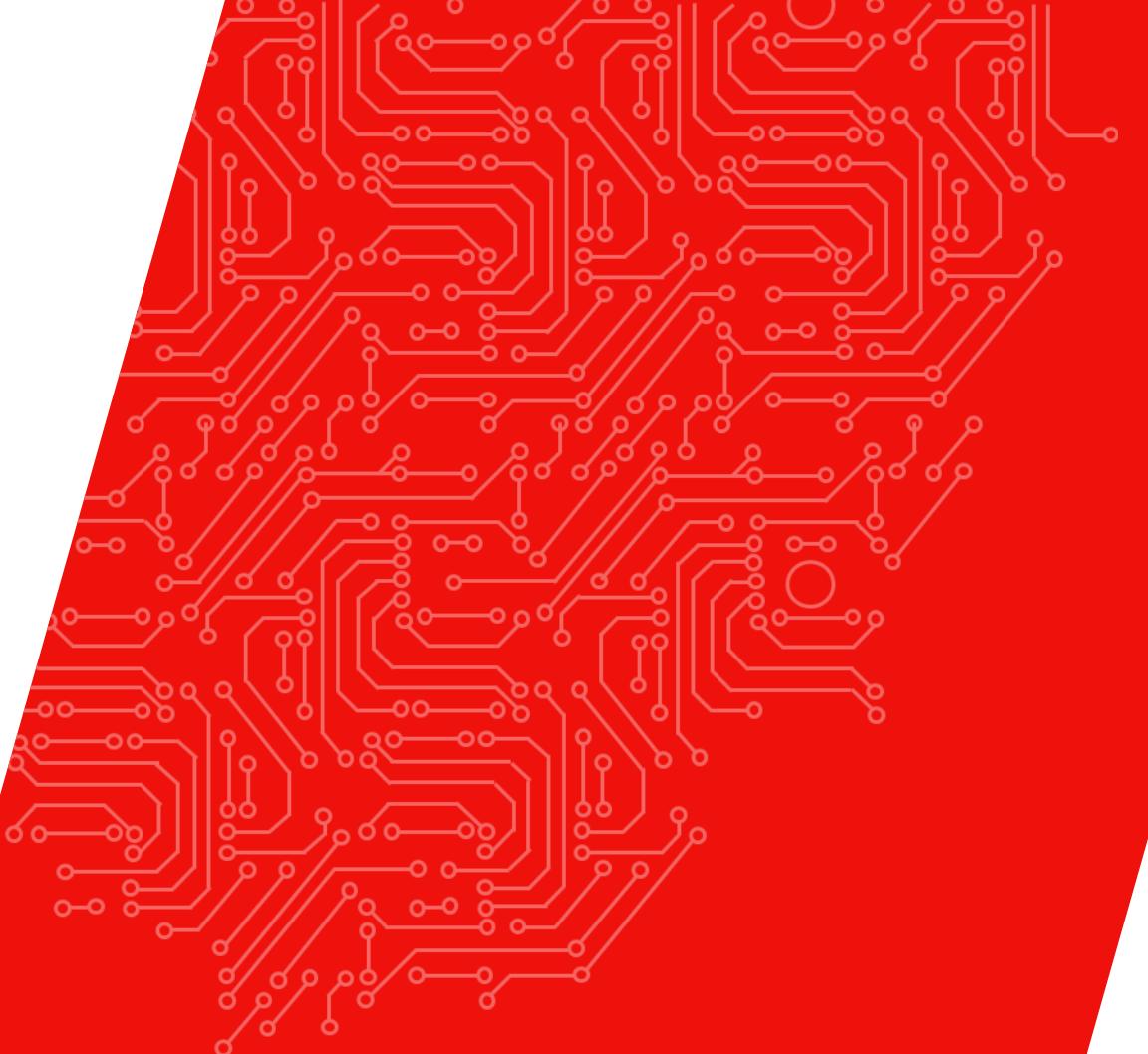




中期戦略の概要

マジセミ株式取得について

Appendix



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

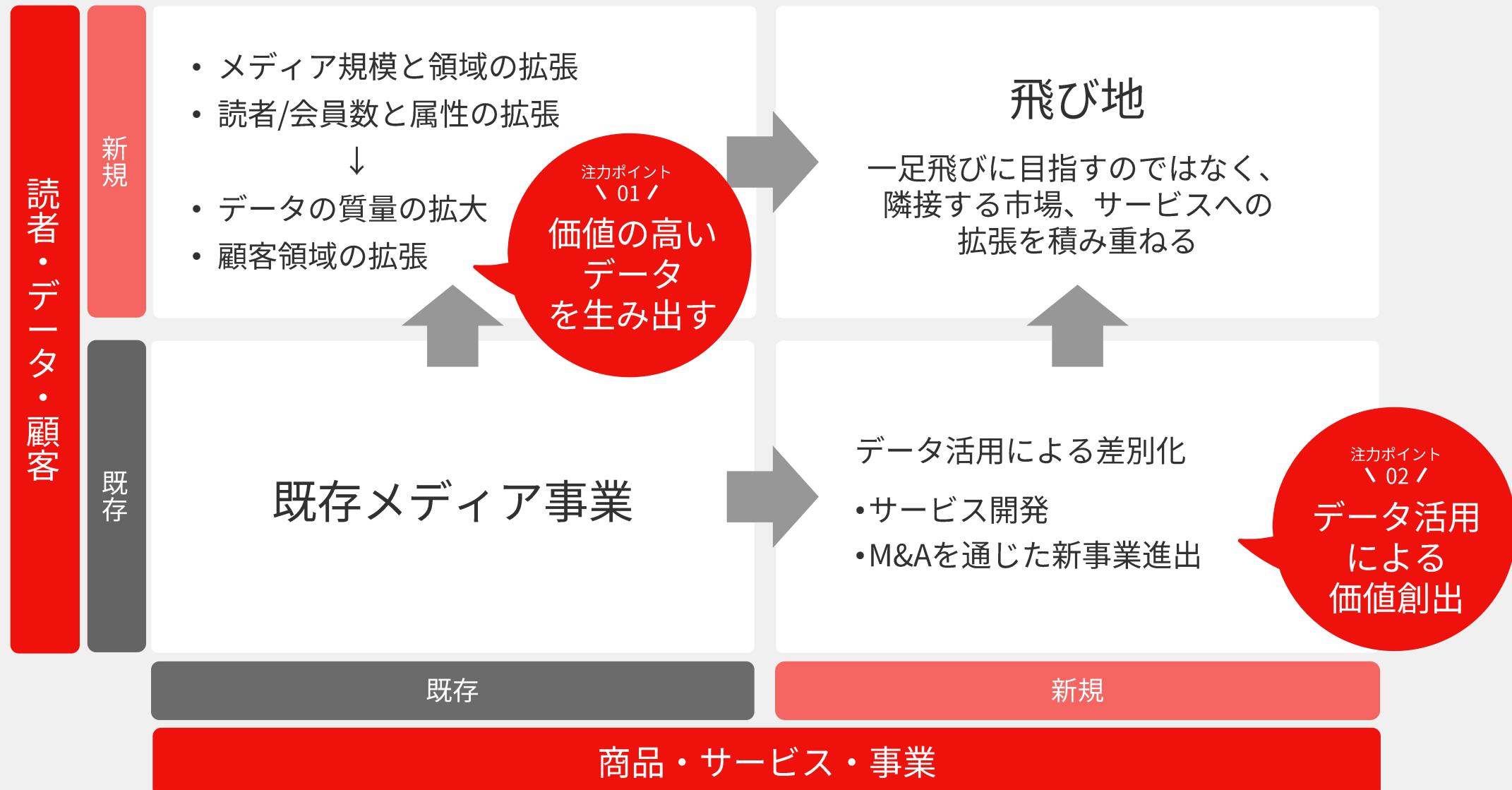
注力
ポイント

\注力ポイント01/

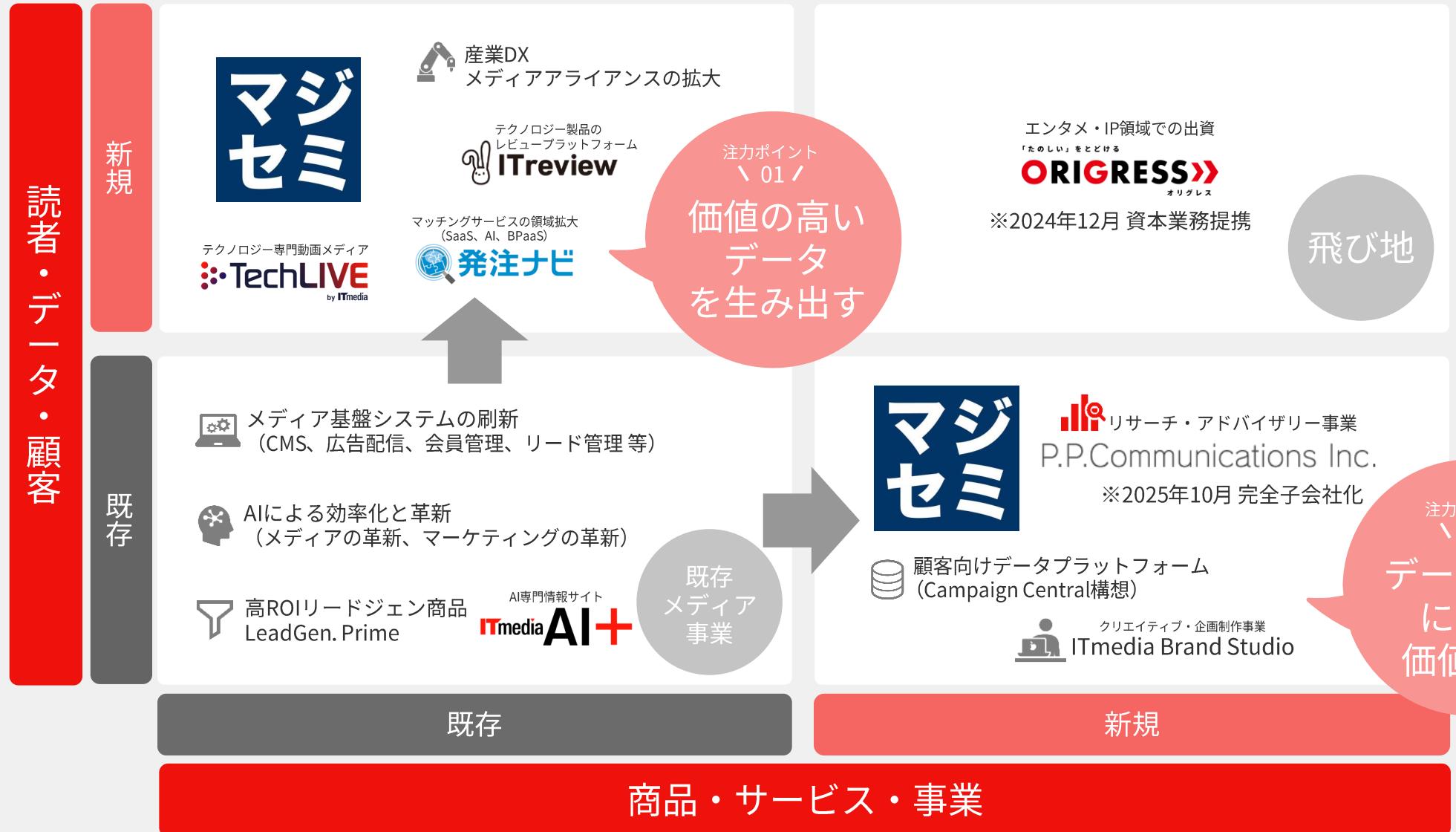
価値の高いデータを生み出す

\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：成長マトリックスと取り組み



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

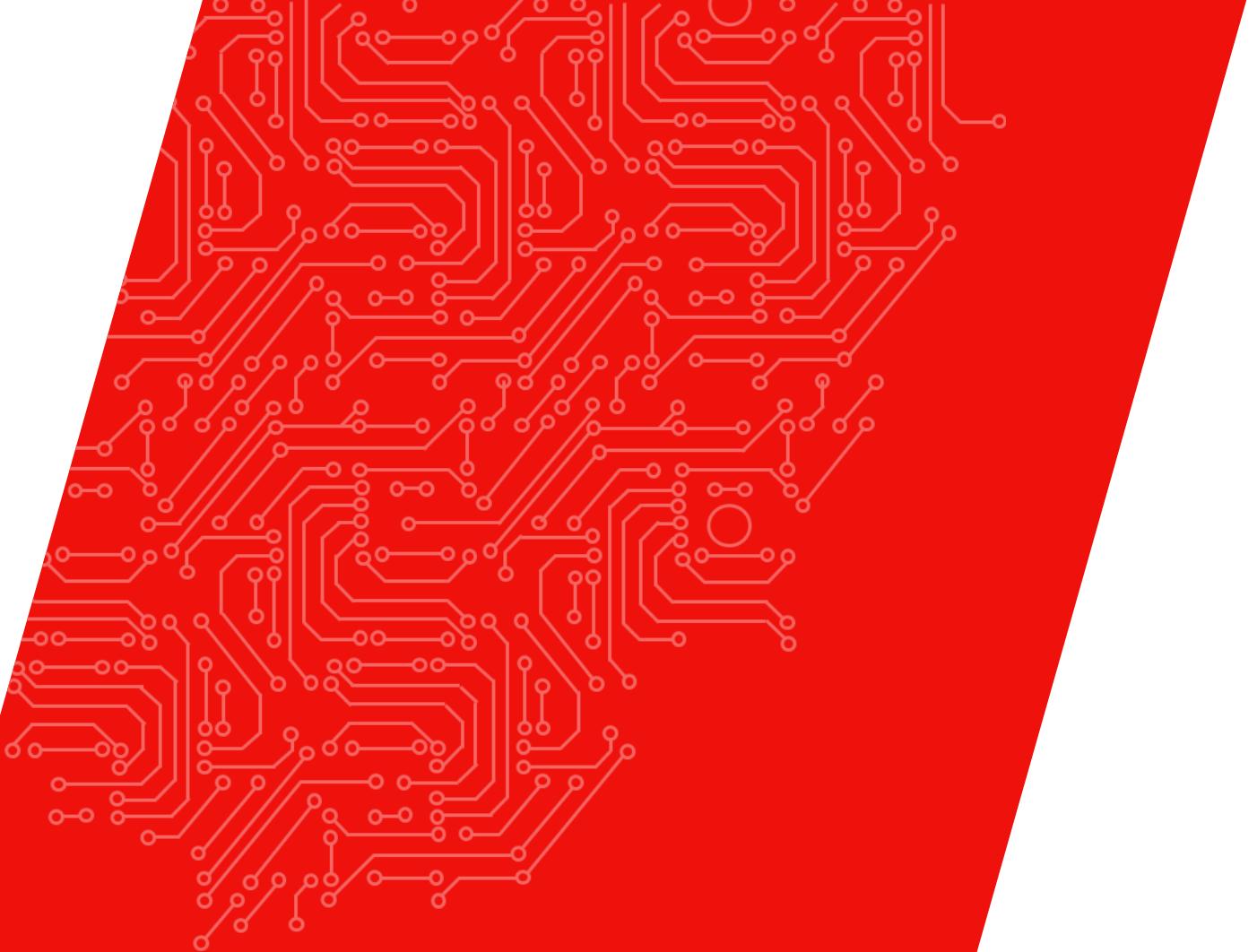
中期投資枠
50～80億円



中期戦略の概要

マジセミ株式取得について

Appendix



マジセミ 株式取得の概要

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://corp.itmedia.co.jp/ir/library/dDisclosure/>

概要

取得方法 100%株式取得

取得価額 株式取得価額 23億円^{注1}
その他アドバイザリー費用等 36百万円^{注2}

契約締結 2026年1月29日

株式取得 2026年4月1日

注1.

上記取得価額は、本株式取得に要する最大額であり、本合併の事前準備として株式譲渡実行日までに実施される、株式会社オープンソース活用研究所の発行済全株式の対象会社への譲渡（対象会社による株式会社オープンソース活用研究所の完全子会社化）に伴う対価を控除して最終的に計算される予定です。

注2.

アドバイザリー費用等36百万円については、2026年3月期第4四半期に計上する予定です。

株式取得の理由

■当社リード提供サービスのシェアを大きく拡大

- ・ ウェビナーを介したBtoBマーケティング支援企業
- ・ 集客から企画、当日運営までをワンストップで支援
- ・ 効率的なサブスクリプション型サービスとして提供

■ウェビナーコンテンツの強化

- ・ 会員に対しより有益でより多くのウェビナー受講機会を提供
- ・ テクノロジーの正しい活用方法を広め、社会に貢献

■中期目標の達成に貢献

- ・ 2025年12月期においても大きな成長
- ・ 今後の継続的成長により当社中期目標の達成に貢献



名称	マジセミ株式会社
所在地	東京都港区海岸1丁目2-20
代表者	代表取締役 寺田 雄一
資本金	10百万円
設立年月日	2018年1月11日
従業員数	43名

名称	株式会社オープンソース活用研究所
所在地	東京都江東区有明三丁目7番11号
代表者	代表取締役 寺田 雄一
資本金	2百万円
設立年月日	2013年10月29日
従業員数	1名

注.

株式取得に先立ち、マジセミ株式会社は同事業のシステム運用等を行っている株式会社オープンソース活用研究所を吸収合併いたします。当社は存続会社であるマジセミ株式会社の株式を取得する予定です。

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

マジセミ 参加者の役に立つ、“本気”の問題解決セミナー メルマガ登録 マイページ セミナーを開催したい

TOP 3分で用語解説 セミナー・動画・資料を カテゴリで探す 最新情報記事 運営会社 お問い合わせ

探したいセミナーのキーワードを入力 全て 開催日 選択してください 選択してください セミナーを検索

製造業 開発 データ セキュリティ 認証・ID管理 インフラ クラウド 運用 ビジネス 業務自動化

先端技術 バックオフィス

1月21日(水) 1月22日(木) 1月23日(金) 1月27日(火) 1月28日(水)

13時 満 空 満 空 満 空 空 満

ランサムウ…あと0人 【再放送】「クラウドは安全」は誤解、ランサムウェアに強いMicro… 同時刻の他ウェビナー >

サーバー…あと1人 【再放送】【VMwareの先を考える】小規模な仮想環境には、シ… 同時刻の他ウェビナー >

RPA あと0人 【DX推進担当向け】なぜRPA導入は途中で止まってしまうのか～…

内部不正…あと6人 【再放送】IT資産管理と情報漏洩対策、Macだけが“管理対象外”… 同時刻の他ウェビナー >

基幹系シ…あと0人 【再放送】【大企業向け】RPAで一部の効率化に留まる受注業務… 同時刻の他ウェビナー >

14時 空 満 空 満 空 満 空 満

ランサムウ…あと1人 EDRでも止められない時代のランサムウエア対策とは?～最前線～ 同時刻の他ウェビナー >

クラウド…あと6人 100社に移行実績から導くPower VS 成功実績！ 同時刻の他ウェビナー >

ITインフラ…あと21人 富士通メインフレーム撤退、中小ユーザーはどうすべきか？ 同時刻の他ウェビナー >

製造DX…あと0人 【設備保全の50%自動化を目指す】巡回・手作業のムダはゼロ… 同時刻の他ウェビナー >

製造DX…あと0人 【製造業向け】その在庫、本当に減らして大丈夫？～データ活用で在庫見直し～ 同時刻の他ウェビナー >

15時 満 空 空 空 空 空 空 空

ランサムウ…あと1人 EDRでも止められない時代のランサムウエア対策とは?～最前線～ 同時刻の他ウェビナー >

クラウド…あと10人 10選用実績化を指向する5つの要件～AIを活用する方法～ 同時刻の他ウェビナー >

建設DX…あと27人 建設DX「超」入門 同時刻の他ウェビナー >

データ活用…あと13人 共に乗り越える方法～アート… 同時刻の他ウェビナー >

インボイス…あと3人 共に乗り越える方法～アート… 同時刻の他ウェビナー >

業界価値を高める“今、取り組むべき”セミナーを紹介する「セミナーライブ」が急がれる背景と、その概要、… 共に乗り越える方法～アート… 同時刻の他ウェビナー >

入”だけで終わるのか？データ活用で在庫見直し～データ活用で在庫見直し～ 同時刻の他ウェビナー >

税庁OB・袖理税理士が解説～ま…

「Webinar as a Service」として効率的にウェビナーを開催する

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

マジセミ 株式取得の意義とシナジー

\ Synergy1 /

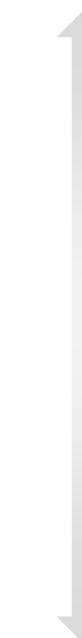
テクノロジー領域におけるデジタルイベント
リソースとシェアの拡大



\ 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



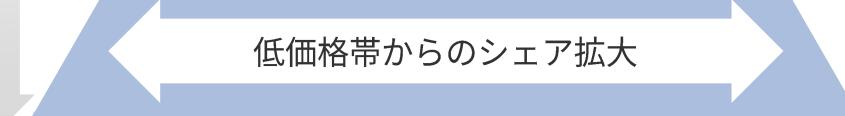
プレミアムサービス
複合・高カスタマイズ



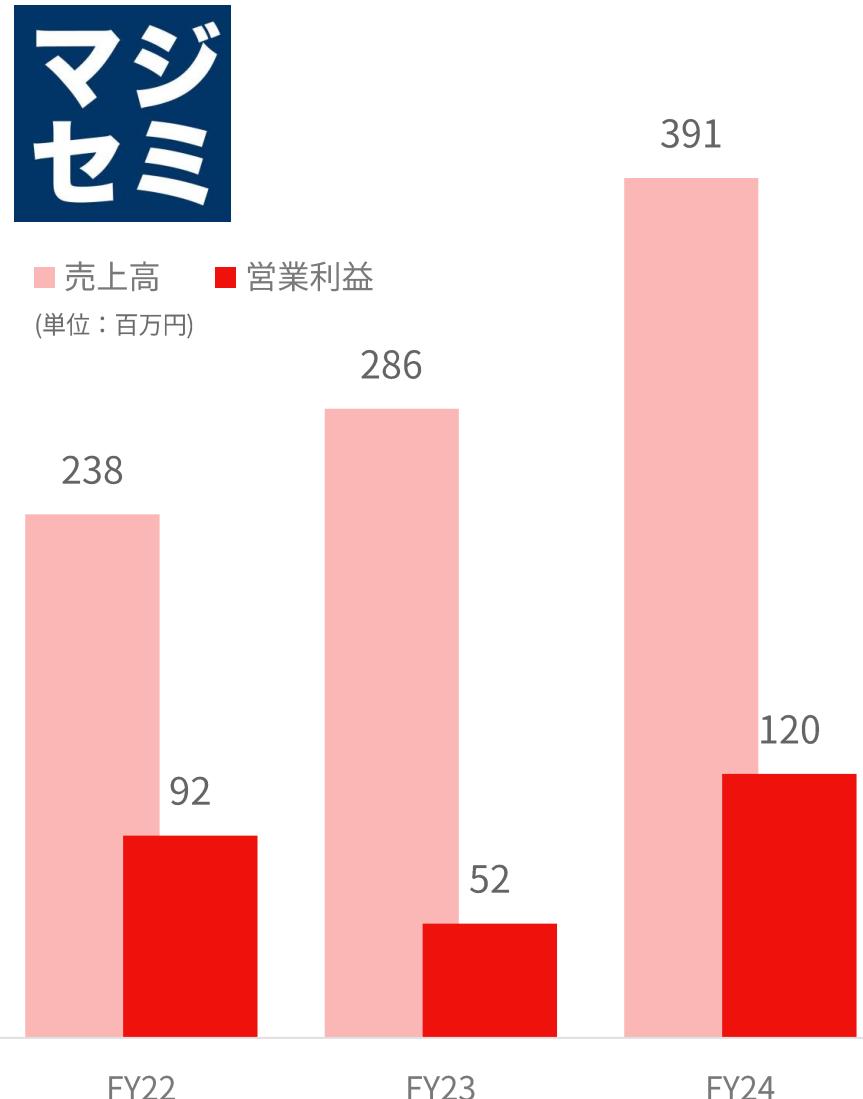
シンプルサービス
Webinar as a Service



小規模企業ターゲット
単価小：社数多



低価格帯からのシェア拡大

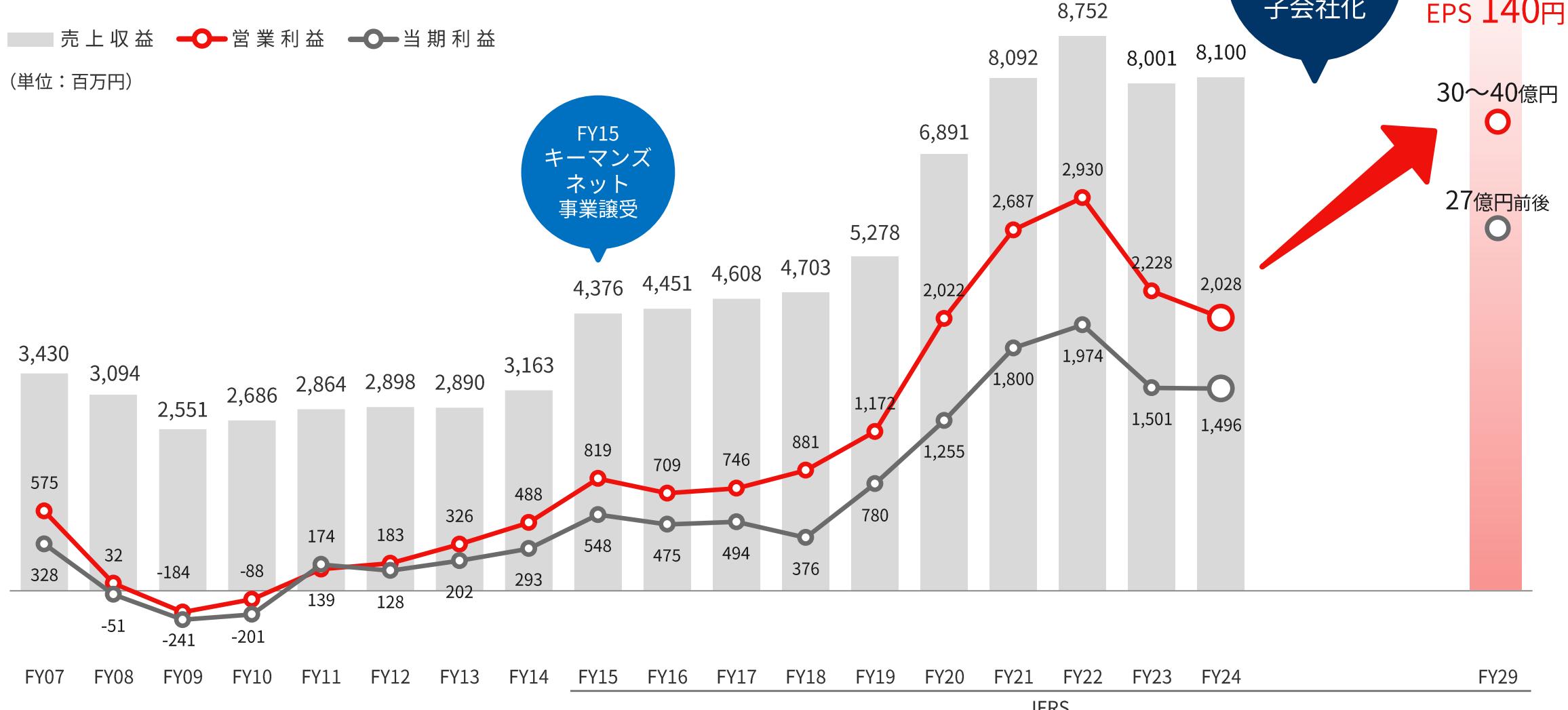


- FY25も高成長を継続
- 中期目標 (EPS 140円) 達成に貢献する見込み

2015年度 キーマンズネットに比肩する重要なM&A

■ 売上収益 ● 営業利益 ▲ 当期利益

(単位：百万円)

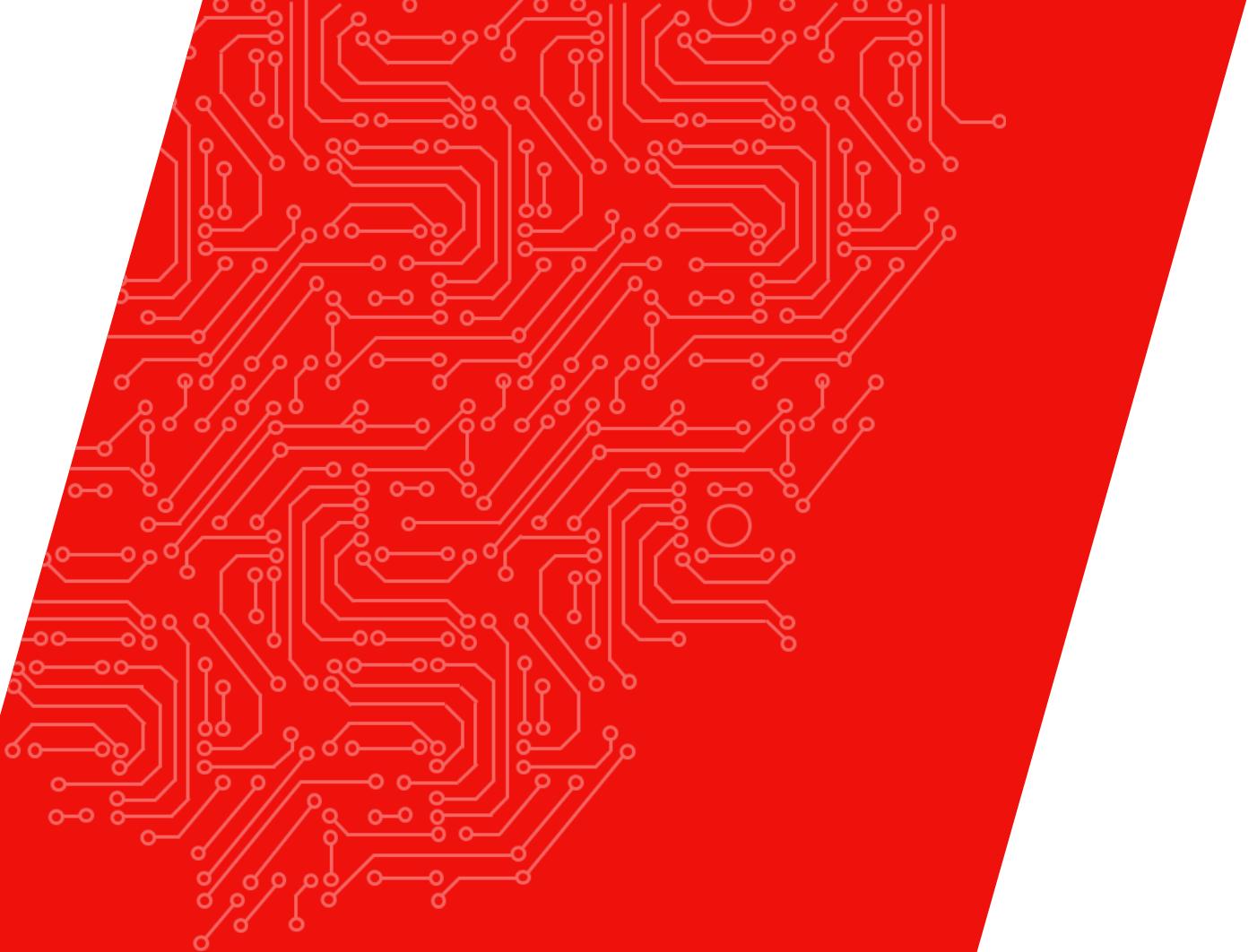




中期戦略の概要

マジセミ株式取得について

Appendix





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	18億91百万円 (2025年3月末日現在)
従業員数	346名 (連結 : 2025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】	
<ul style="list-style-type: none"> ・発注ナビ株式会社 ・株式会社 ピイ.ピイ.コミュニケーションズ ・有限会社ネットビジョン 	
【関連会社】	
<ul style="list-style-type: none"> ・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

©2026 ITmedia Inc. All Rights Reserved.



31

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



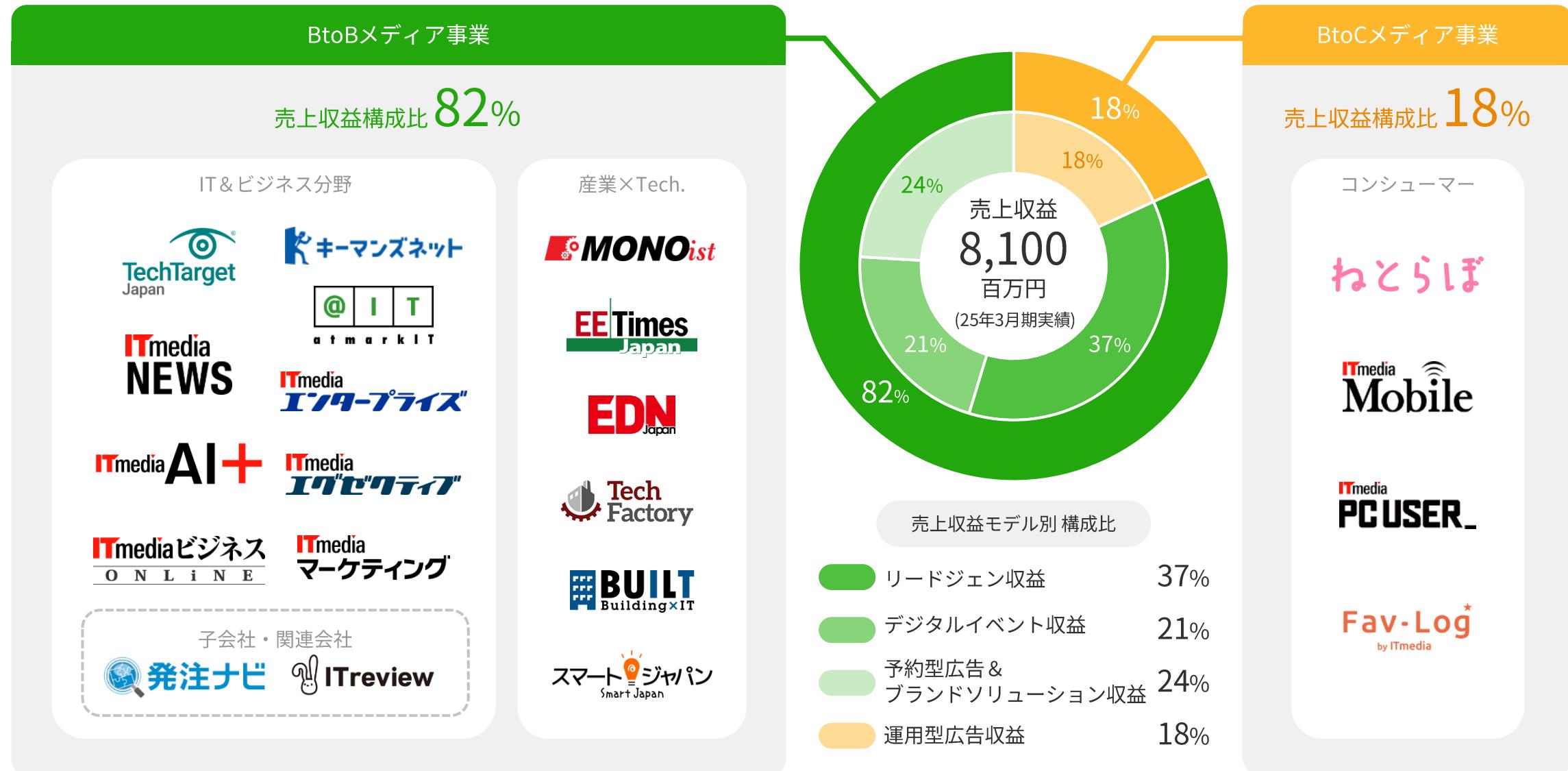
テクノロジー製品の導入には情報収集が欠かせません。

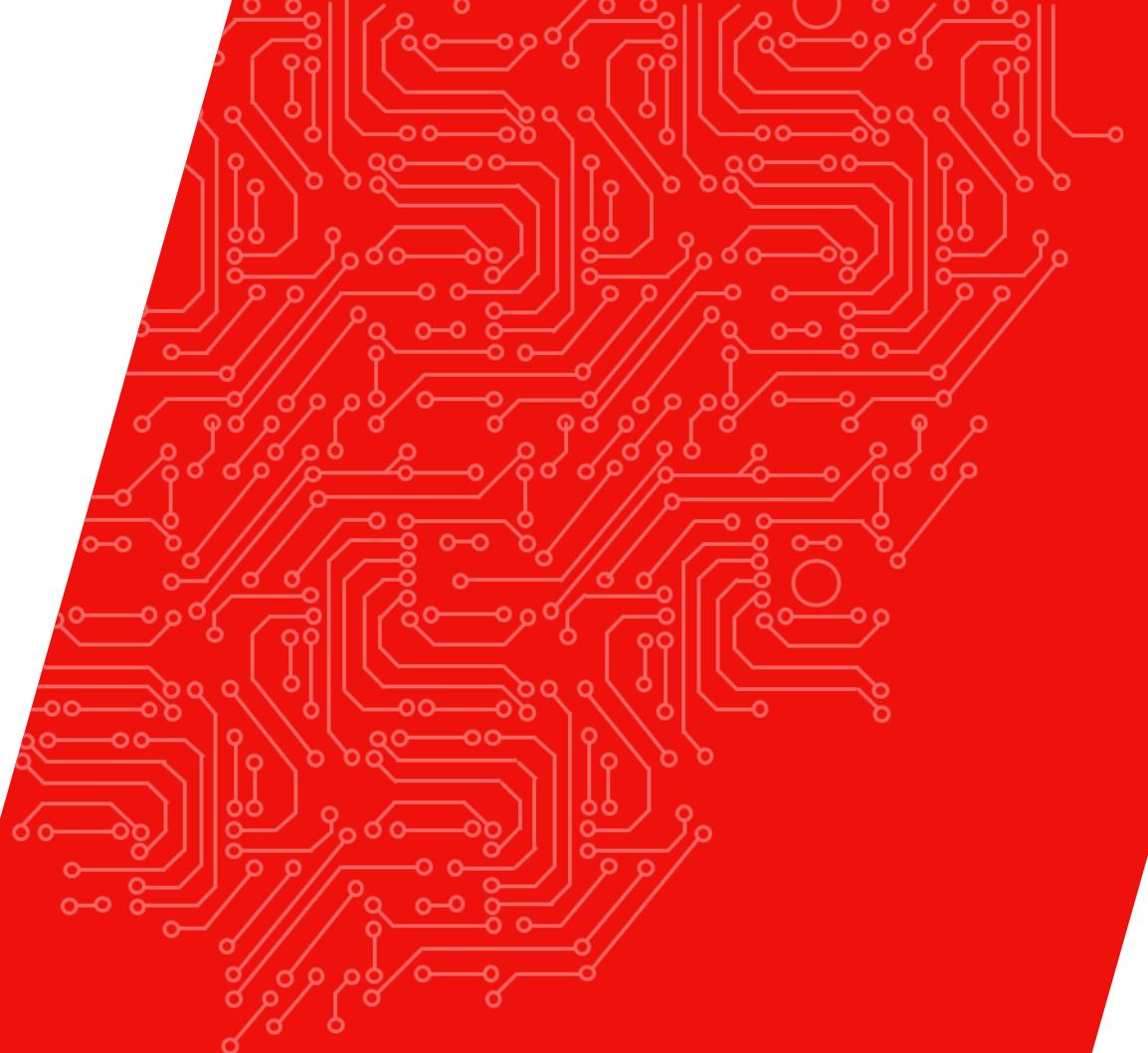
当社が運営する専門メディアには、テクノロジー製品の情報が集積されており、多くのバイヤーが読者・会員として集まっています。

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。



売上収益構成比と運営メディア (25年3月期実績)





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
アイテイメディア株式会社

お問い合わせ : ir@sml.itmedia.co.jp