

アイティメディア株式会社  
2026年3月期  
決算説明会資料

2026年5月26日  
証券コード：2148 東証プライム市場



2026年3月期 業績報告

アイティメディア 事業説明

中期戦略と進捗

財務方針

2026年3月期

- BtoBメディア事業は回復途上。発注ナビ、BtoCメディア事業は順調
- 戦略投資、M&Aによる事業拡張は順調

2027年3月期

- 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 反転 発注ナビ成長継続 新規連結のマジセミが寄与
  - BtoCメディア事業 成長継続
- 配当による「資本効率改善」が進捗
  - 最優先である「成長投資」に資金を活用
  - 配当方針に基づき、当期配当は配当性向70%水準へ

中期

- 中期目標：FY29 EPS140円
- AIによる環境変化に対し、「メディアビジネスの進化」と「新事業への進出」を重視
- 今後も「戦略投資」を優先、業績成長に伴う還元拡大を図る

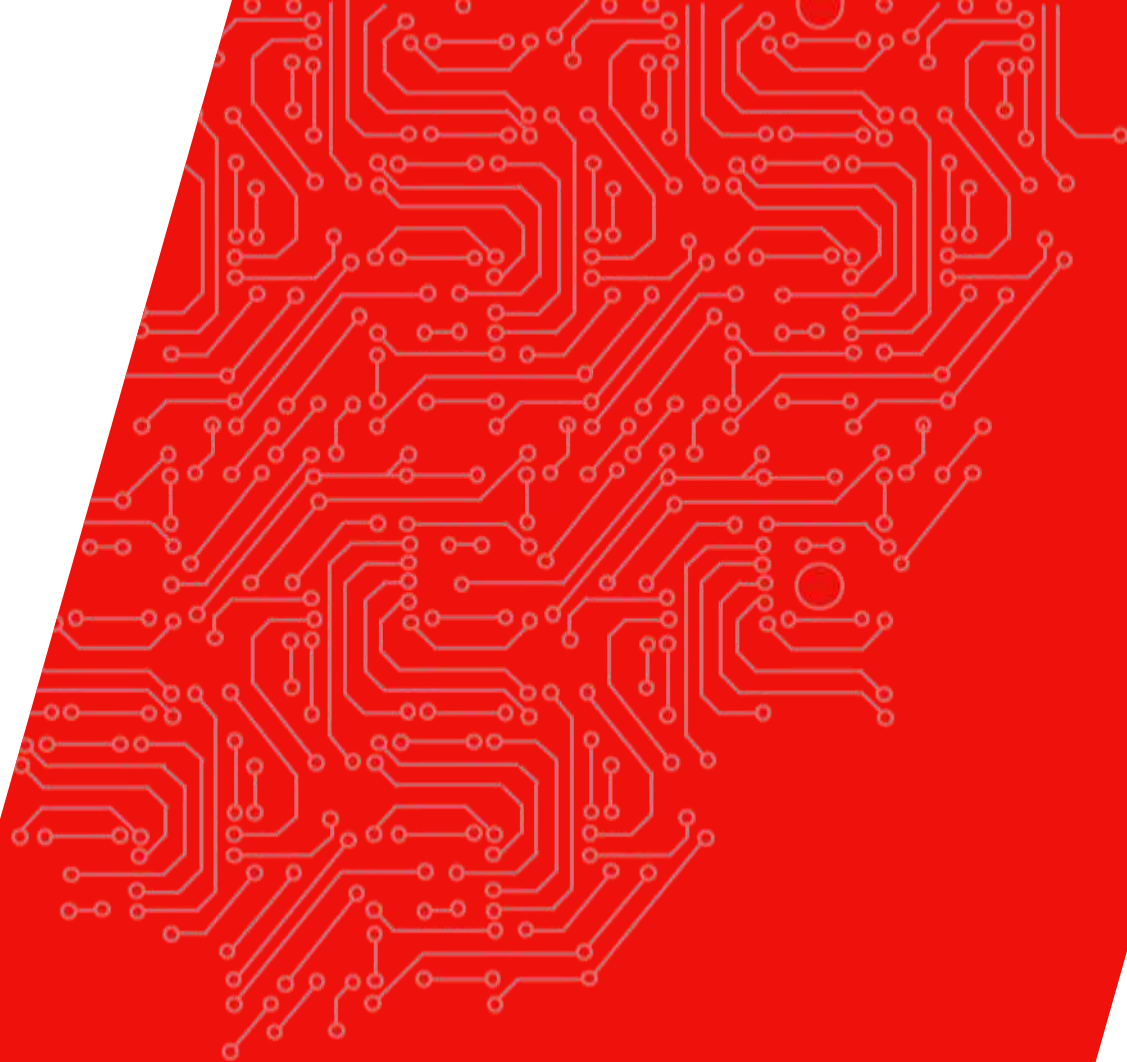


2026年3月期 業績報告

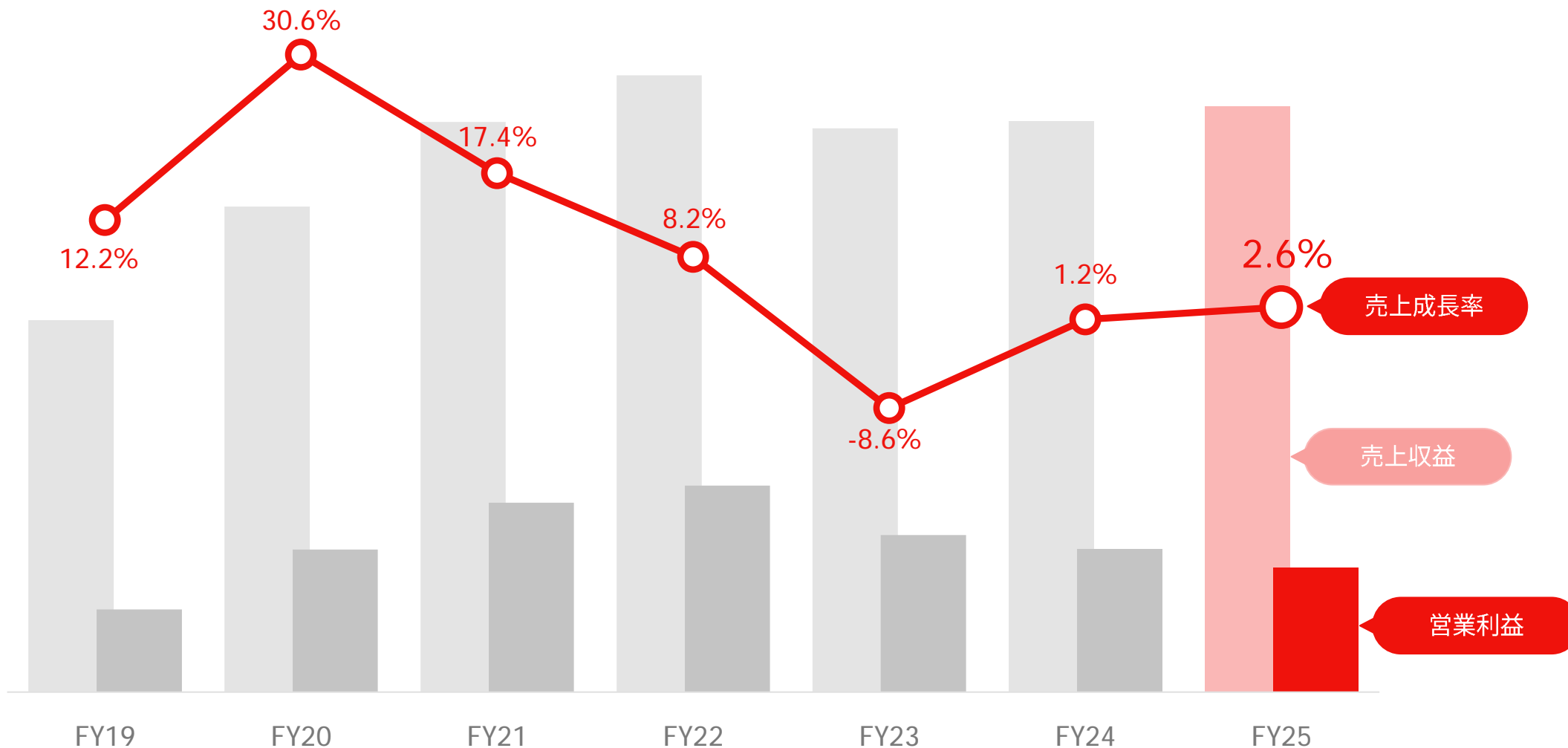
アイティメディア 事業説明

中期戦略と進捗

財務方針



売上収益 営業利益 売上成長率



(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

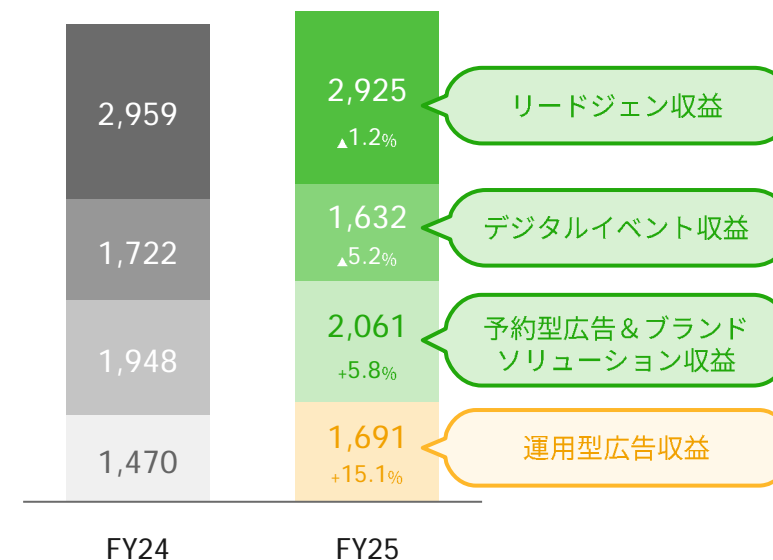
- ・国内SaaS系顧客が鈍化
- ・ピー.ピー.コミュニケーションズ連結  
(予約型広告&ブランドソリューション収益)
- ・成長を続ける発注ナビに広告宣伝費を投入

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

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

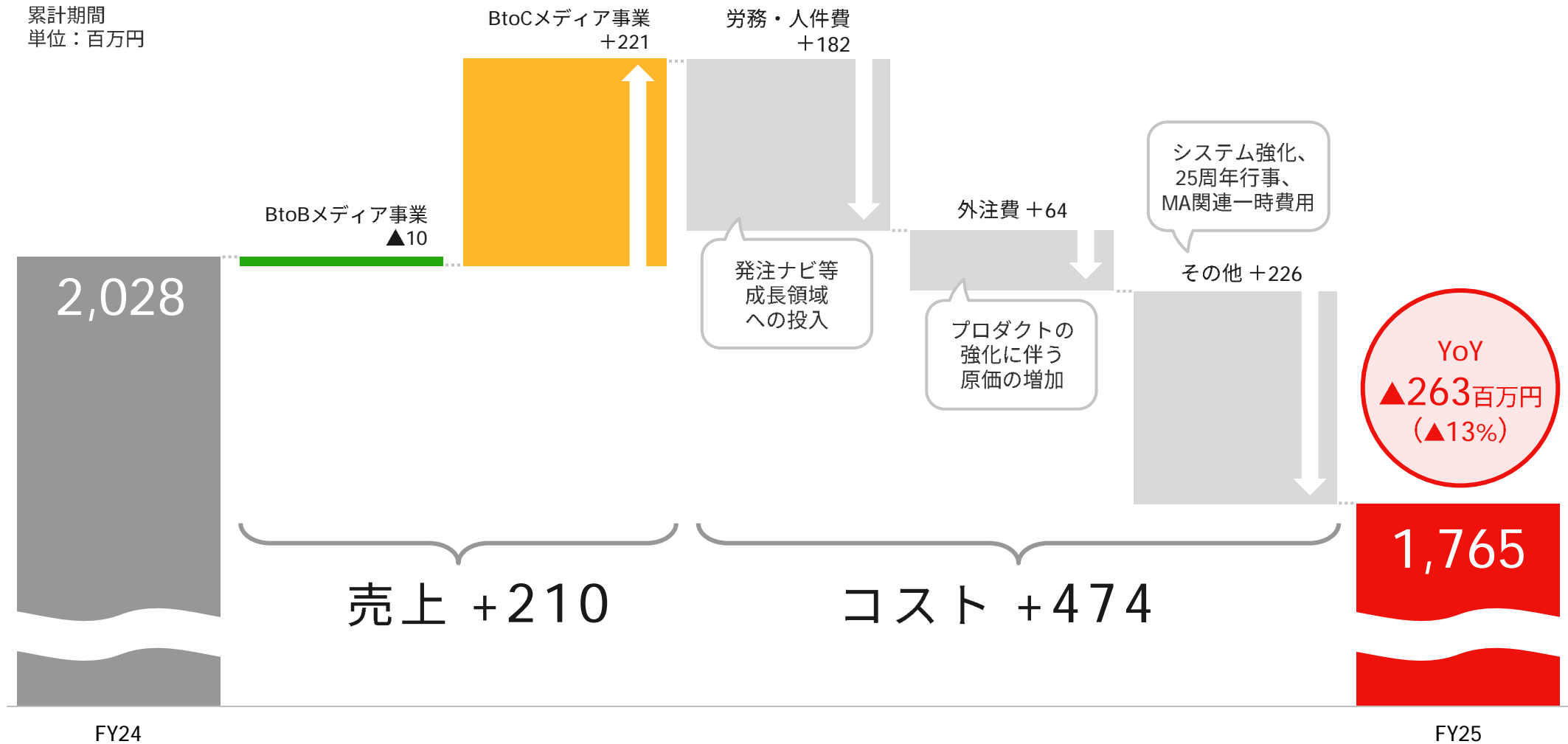
	(単位)	実績		YoY		対目標	
		前期	当期	差異	率	当期目標	進捗率
BtoCメディア事業	百万円	1,470	1,691	+221	+15.1%	1,500	112.8%
KPI PV (月平均)	百万PV	324	265	▲58	▲18.1%	277	-
KPI 広告単価 (CPM)	円	377	530	+153	+40.5%	451	-

### BtoCメディア事業 KPIの対目標進捗

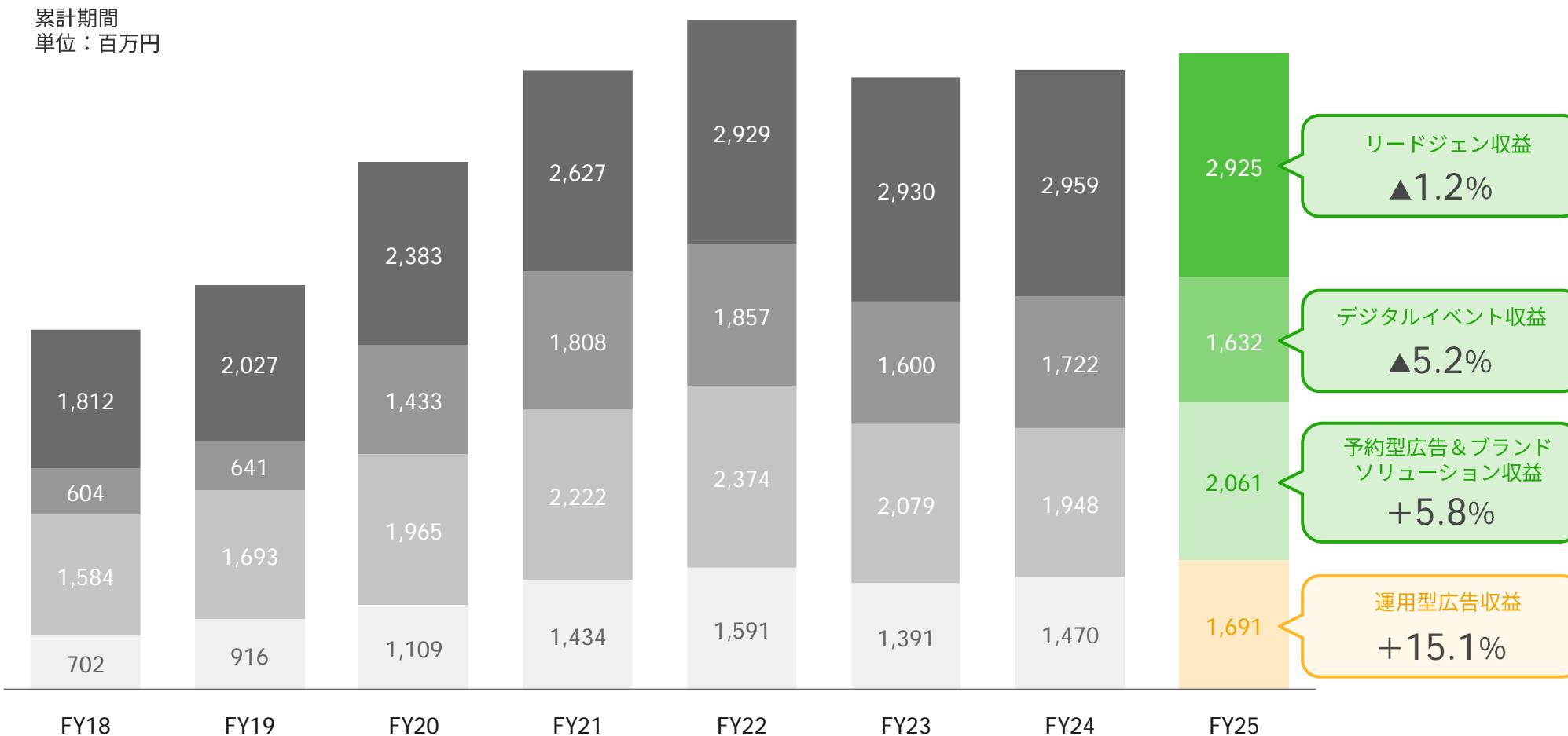
#### 前年同期比15.1%増収

- 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

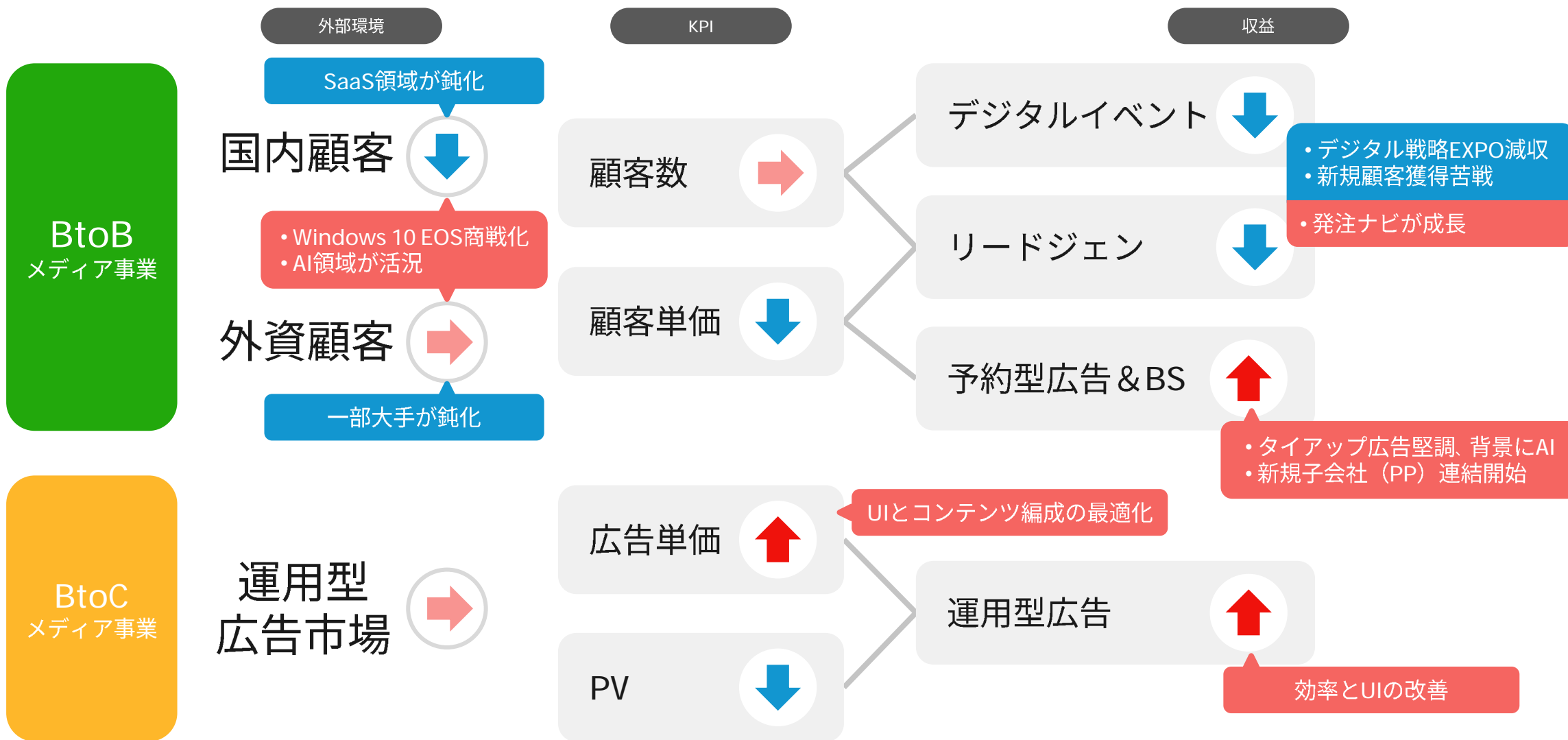
# コスト先行。M&Aを含む有望領域拡張とシステムへの投資



- 広告収益が堅調
- リードジェン収益の改善に向けた施策を強化



# 運用型堅調。子会社貢献拡大も国内SaaS領域鈍化、リードジェンが伸びず



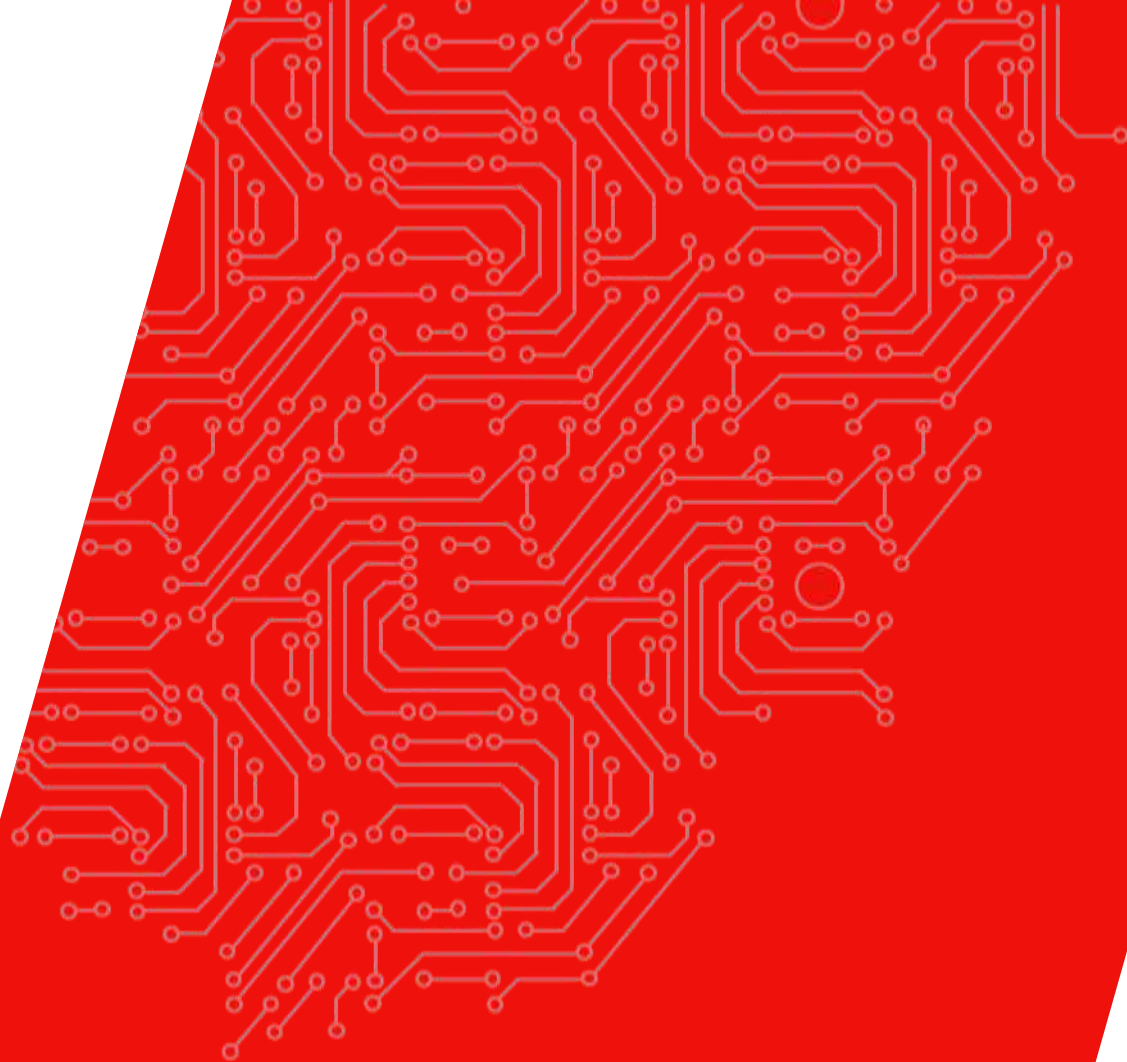


2026年3月期 業績報告

アイティメディア 事業説明

中期戦略と進捗

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

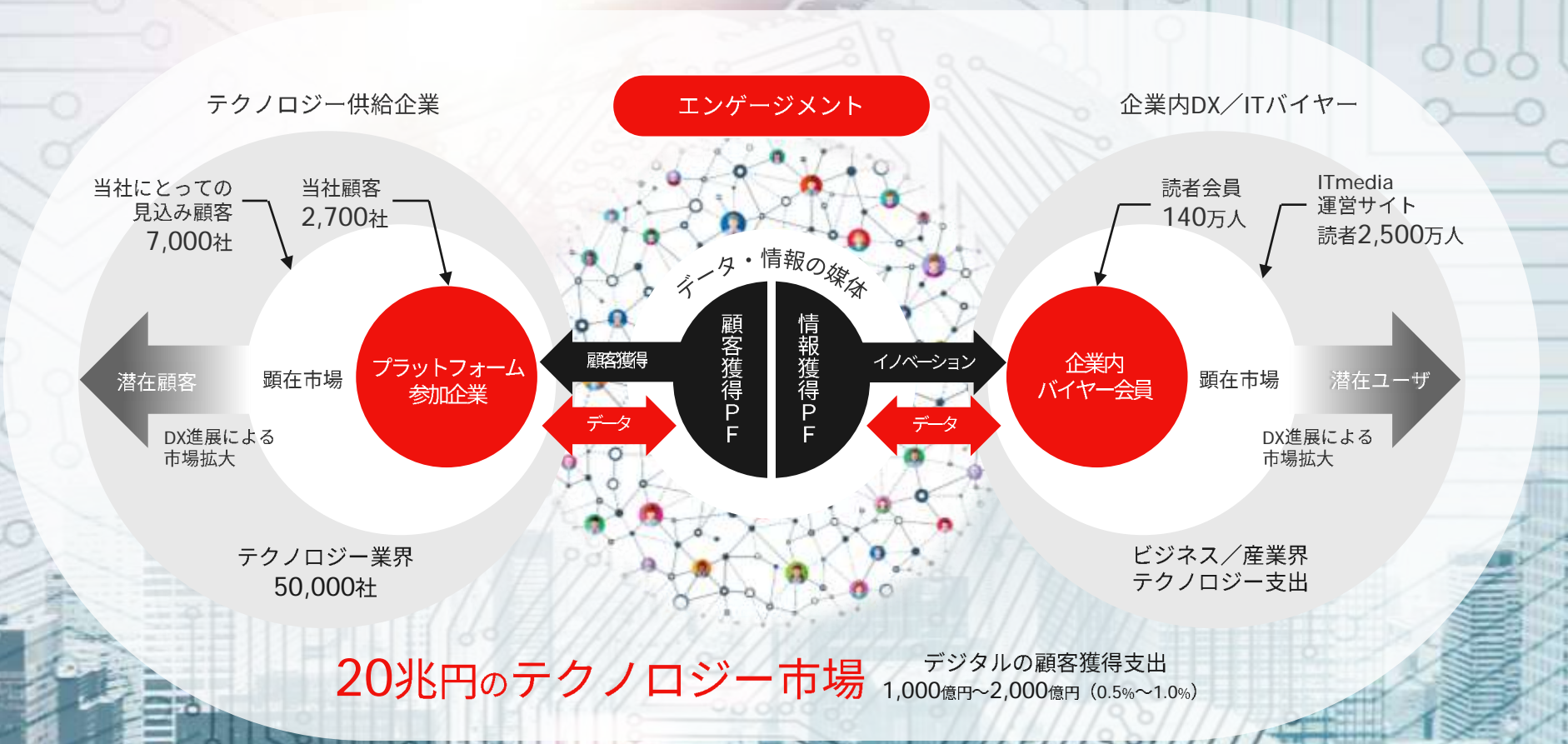
Materiality

## 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

## 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。

(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

3.5億PV



売上規模

83億円

顧客・ユーザー規模



見込み顧客数

7,000社



[売り手]  
顧客数

2,700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

460名





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



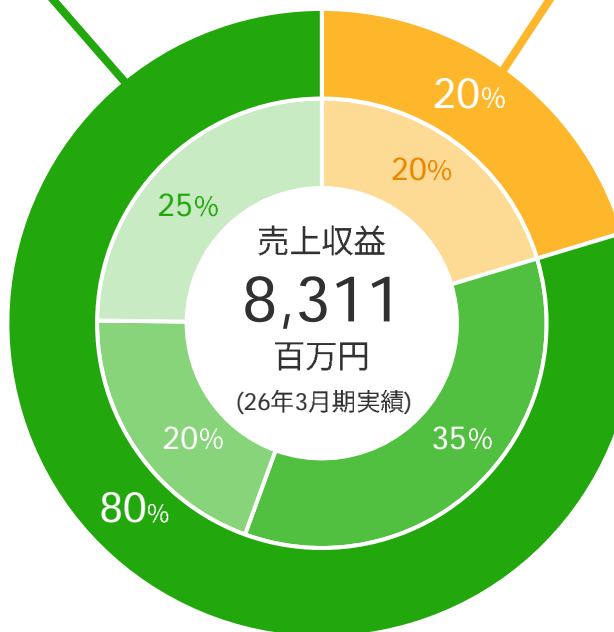
産業×Tech.



BtoCメディア事業

売上収益構成比 20%

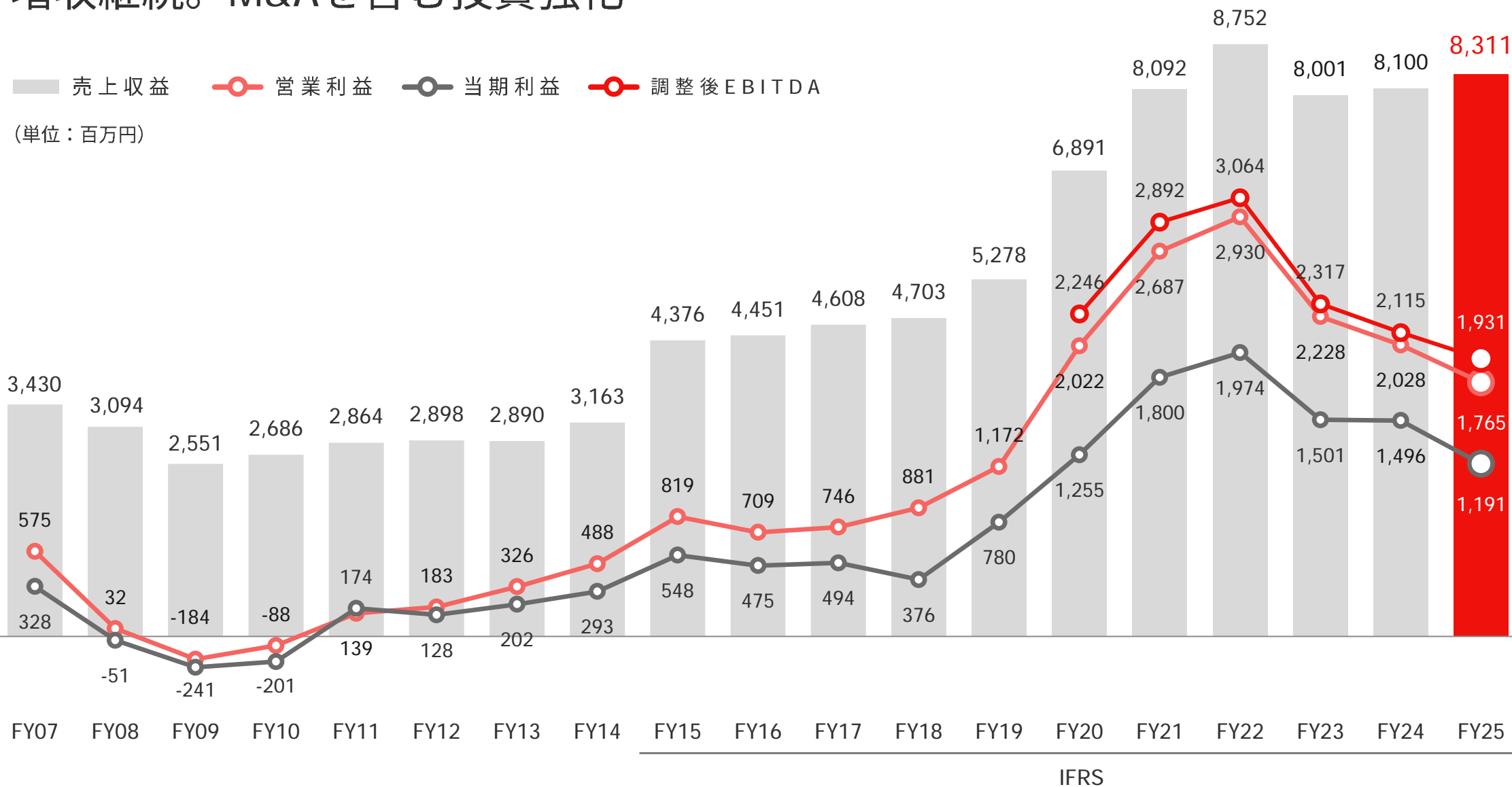
コンシューマー



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%

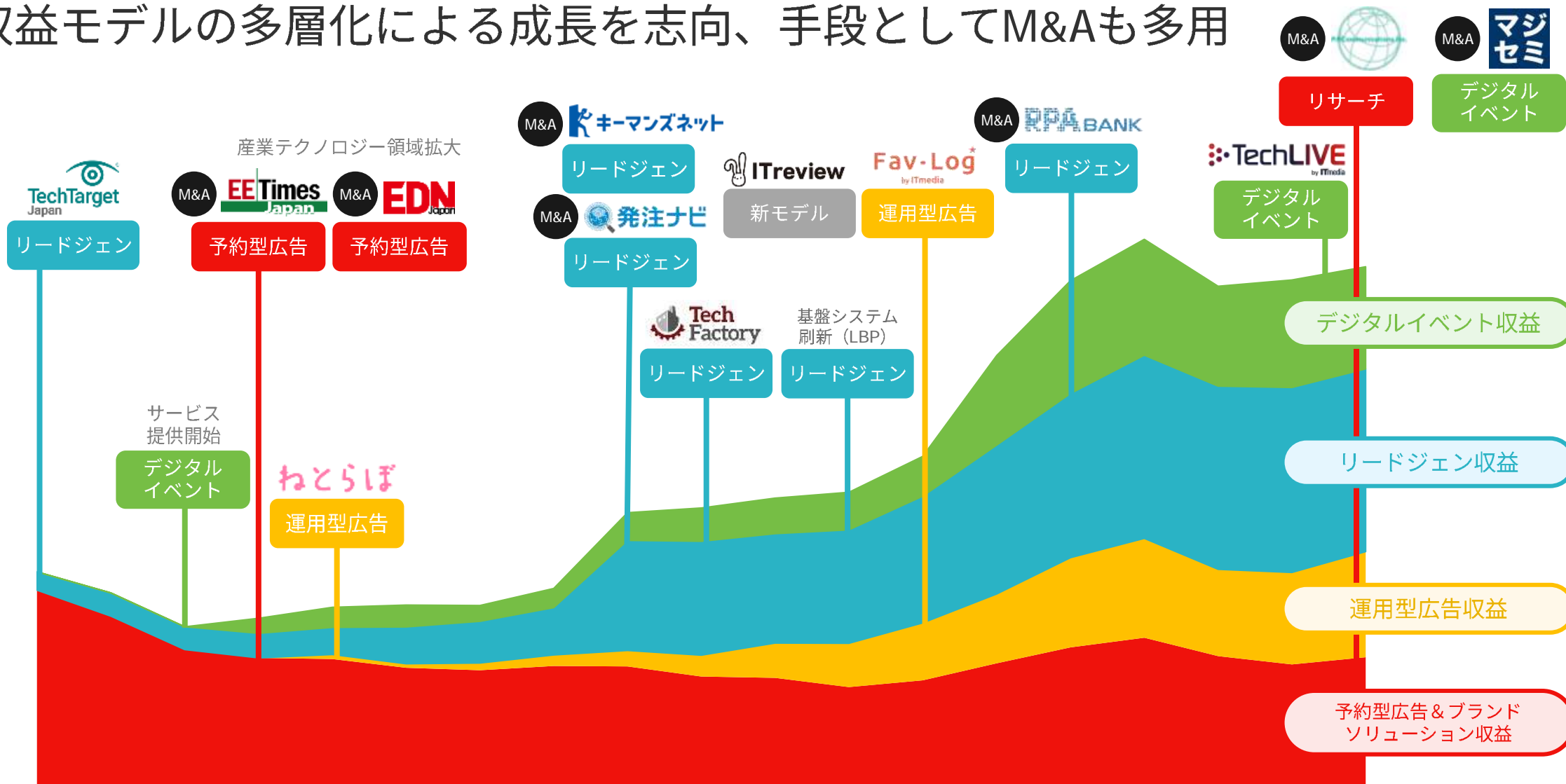
## 増収継続。M&Aを含む投資強化



# 収益モデル別売上収益の推移

## 収益モデルの多層化による成長を志向、手段としてM&Aも多用

2025年10月 2026年4月



FY07 FY08 FY09 FY10 FY11 FY12 FY13 FY14 FY15 FY16 FY17 FY18 FY19 FY20 FY21 FY22 FY23 FY24 FY25

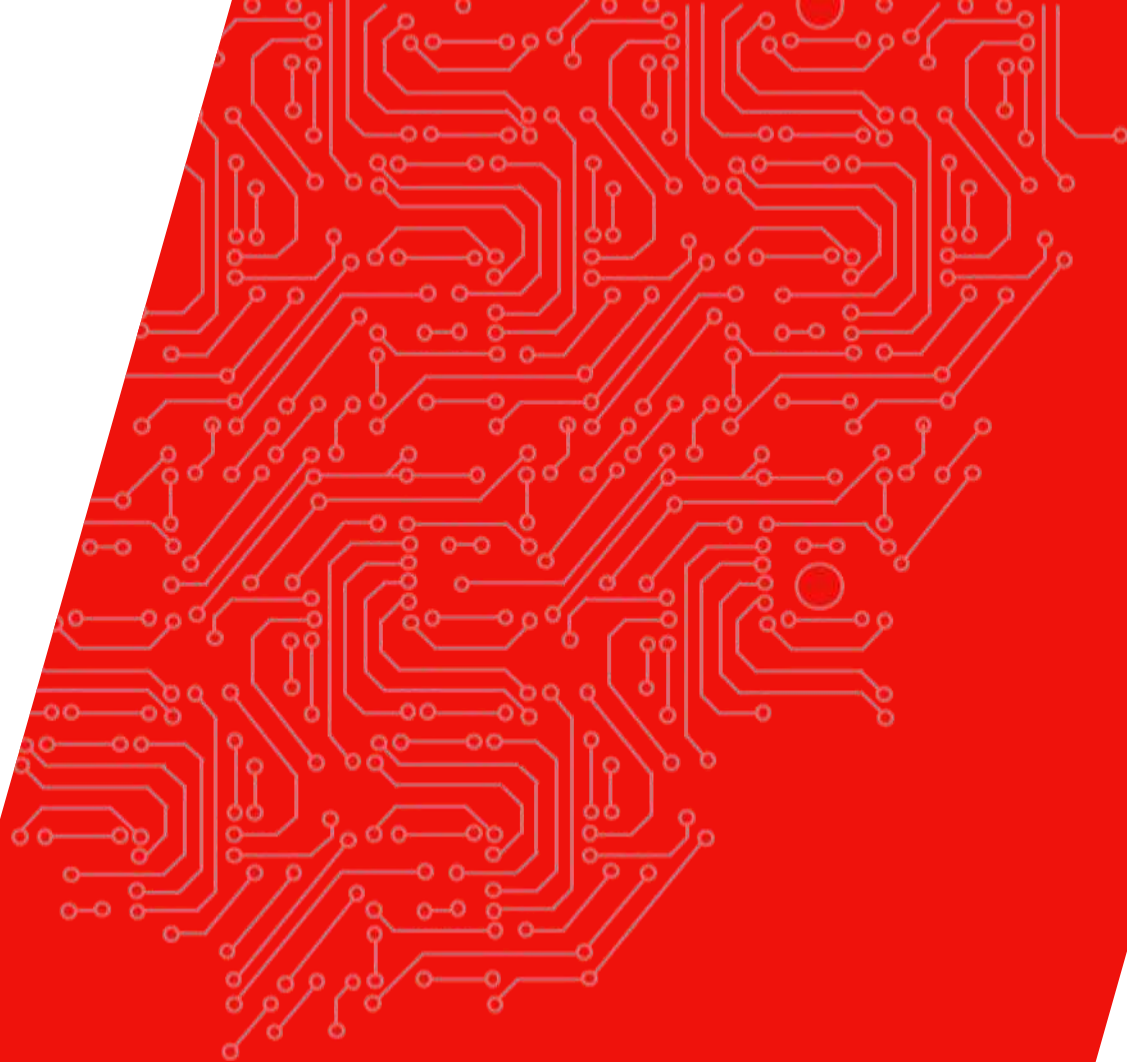


2026年3月期 業績報告

アイティメディア 事業説明

中期戦略と進捗

財務方針



# テクノロジーの発展と当社グループの成長

テクノロジーの無限の可能性

社会の発展

当社グループの成長

社会・産業の  
デジタルシフト

# DX

# AI

# IoT

# XR

# クラウド ・ SaaS

ロボティクス

バーティカルAI

自動運転

ウェアラブル

メタバース

生成AI・  
エージェント

フィジカル  
AI

デジタルツイン

Web3

量子  
コンピューター

AI半導体

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

環境変化の振れ幅が拡大

## テクノロジーの重要性は高まり続ける

成長に対するリスクの発生

AIによる市場激変

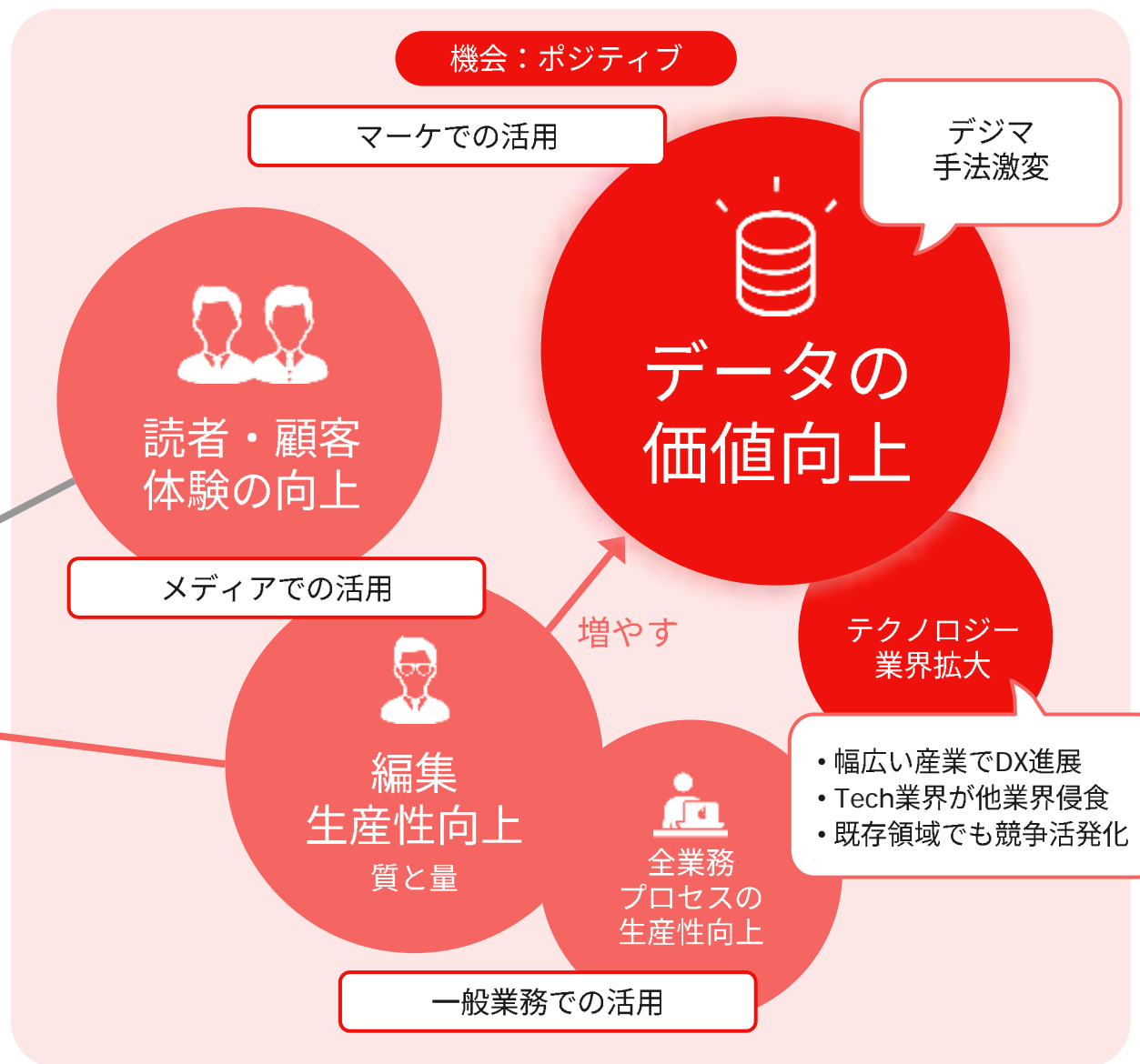
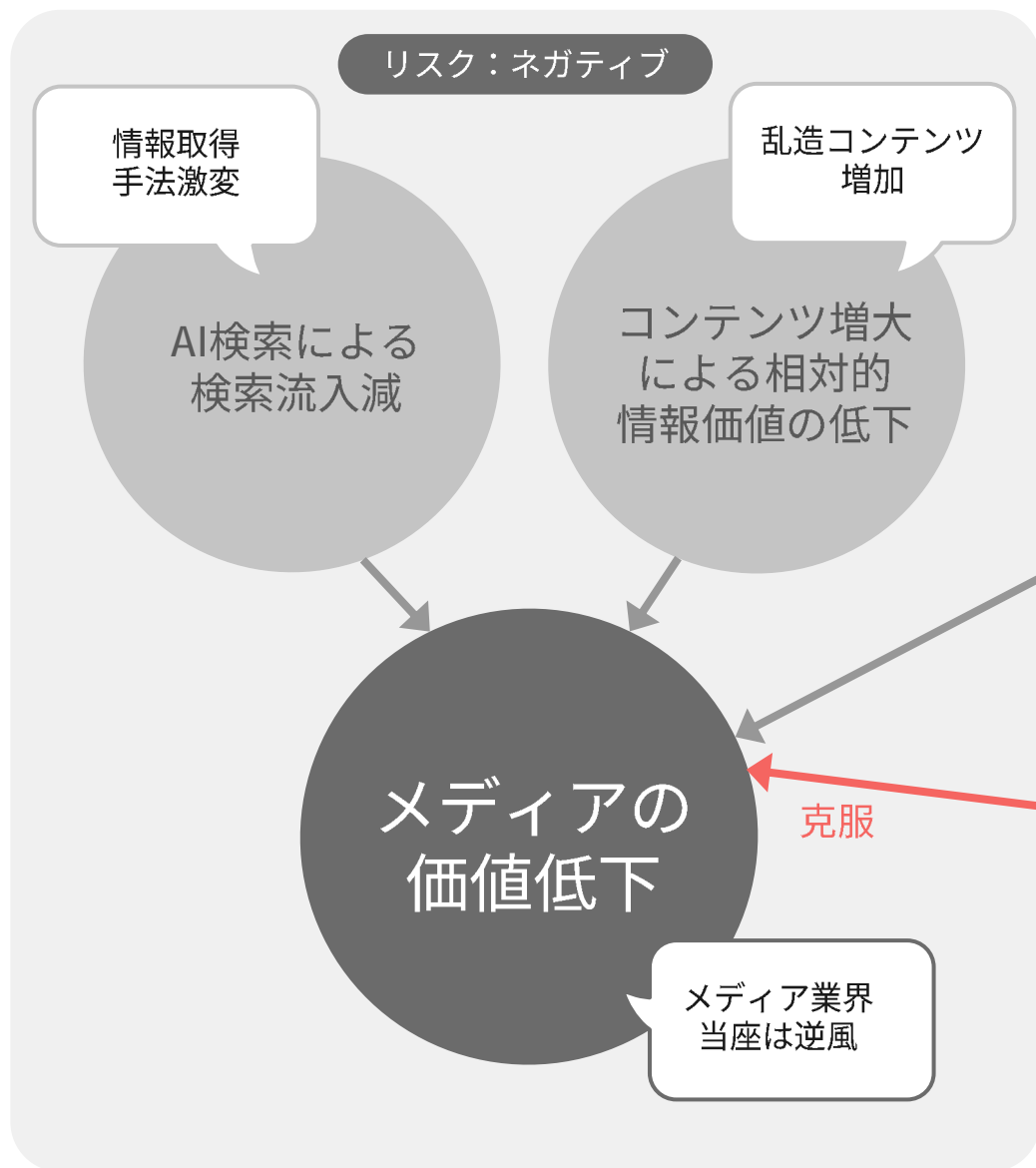
この先でさらに拡大

変化の先の未来は不確定

新しい事業機会の発生

リスクケースに備えつつ

**機会を最大限に活用する**



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

ビジョン

# AI時代に適合した、データドリブンのメディア+αの事業体

AI時代に最適なメディアビジネスへの進化

強みが生きる新事業への進出

**メディアの強化・進化**

- ☑ AI時代の競争力を確保
  - ・独自情報強化（編集スキル向上）
  - ・メディア領域拡張
  - ・メディア・アライアンス
  - ・読者体験の革新
  - ・フォーマットの拡張（動画、音声）
  - ・伝達経路・手法の拡張

**テクノロジーバイヤー・ユーザー向け情報サービスの事業領域拡大**

- ☑ 事業構想からIT戦略策定、製品評価・選定・導入支援までより踏み込んだサービスへ展開
  - ・コンサルティング
  - ・リサーチ
  - ・アドバイザリー
  - ・開発・実装支援
  - ・マッチング

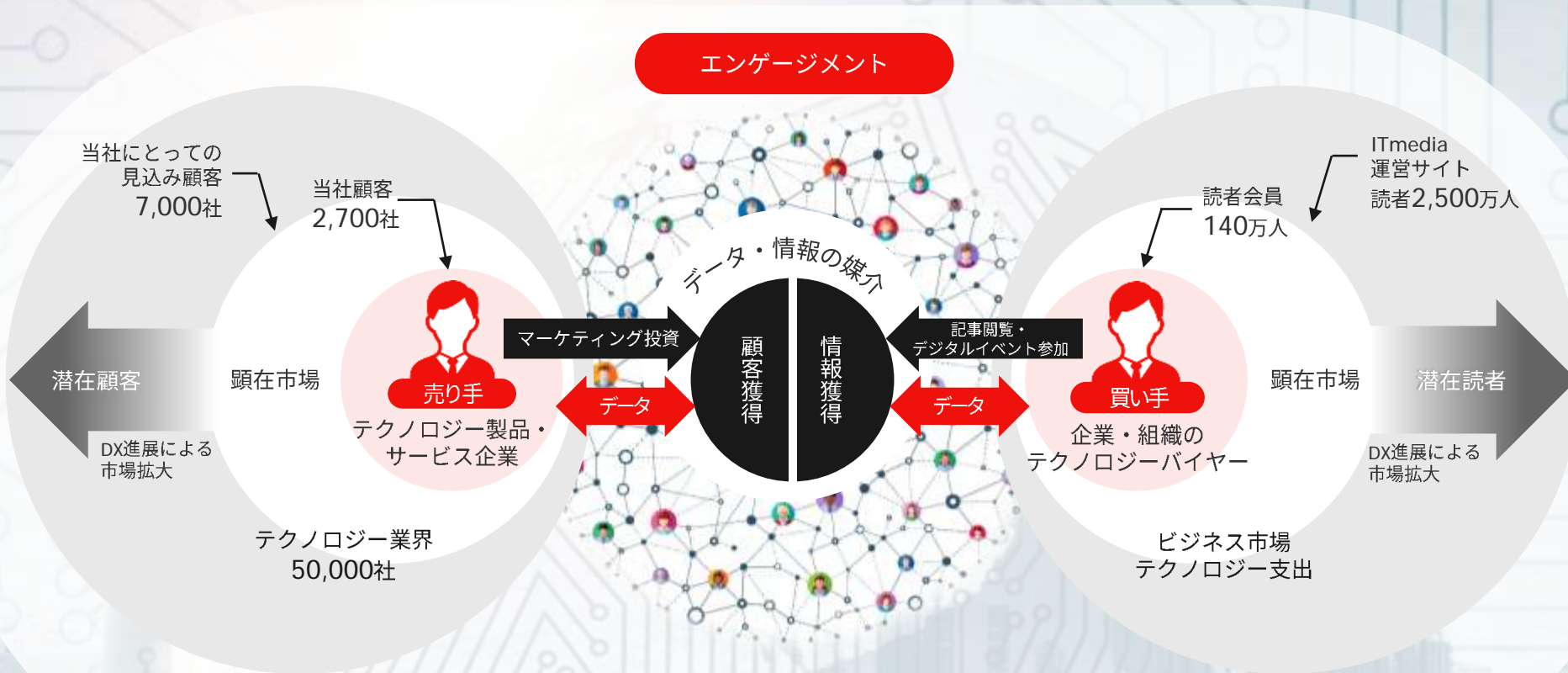
価値あるデータの蓄積・共有化

**テクノロジーベンダー向けマーケティングサービスの事業領域拡大**

- ☑ 強みであるリードジェンの強化より効果的な手法の開発・投入
- ☑ マーケプロセスのカバレッジ拡大
  - 保有データを活かし、メディアに留まらないサービスへ

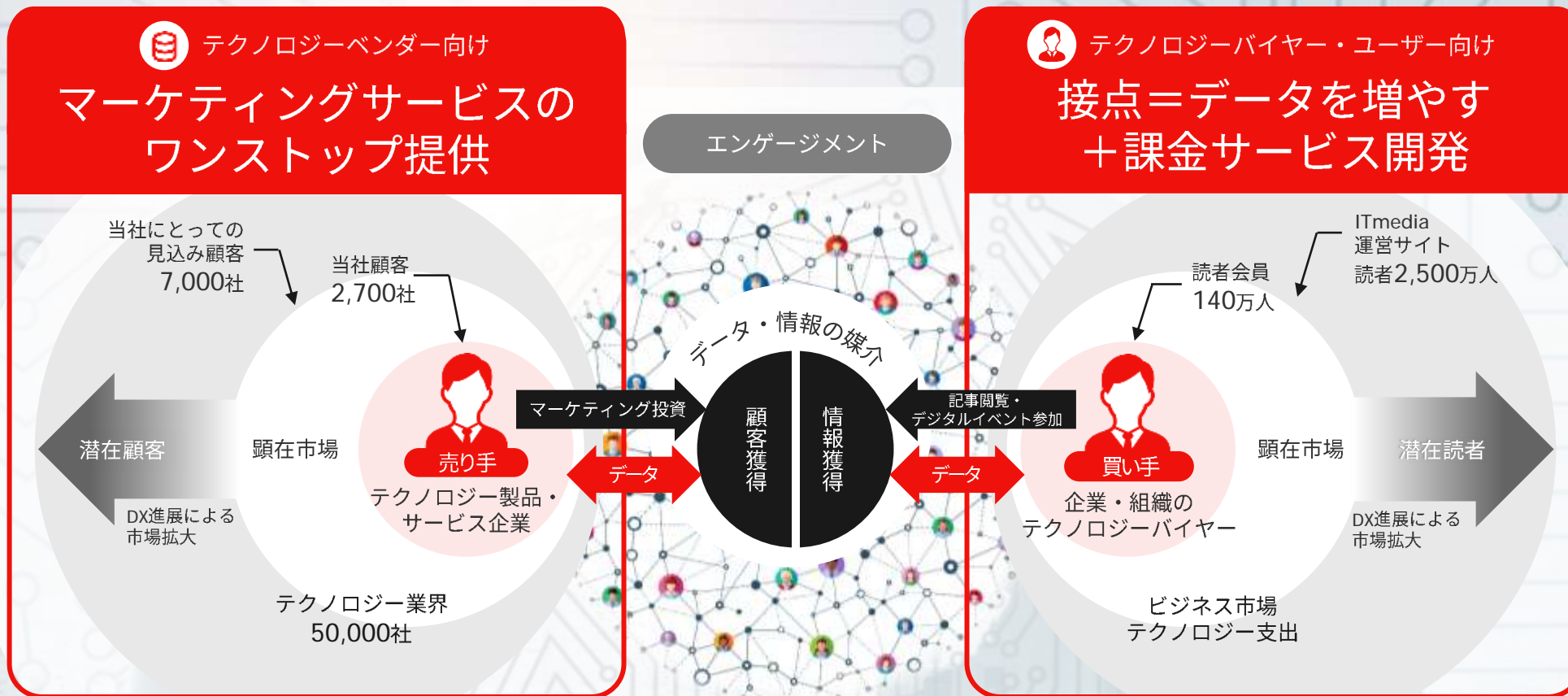
保有データの質・量が競争力に

## 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



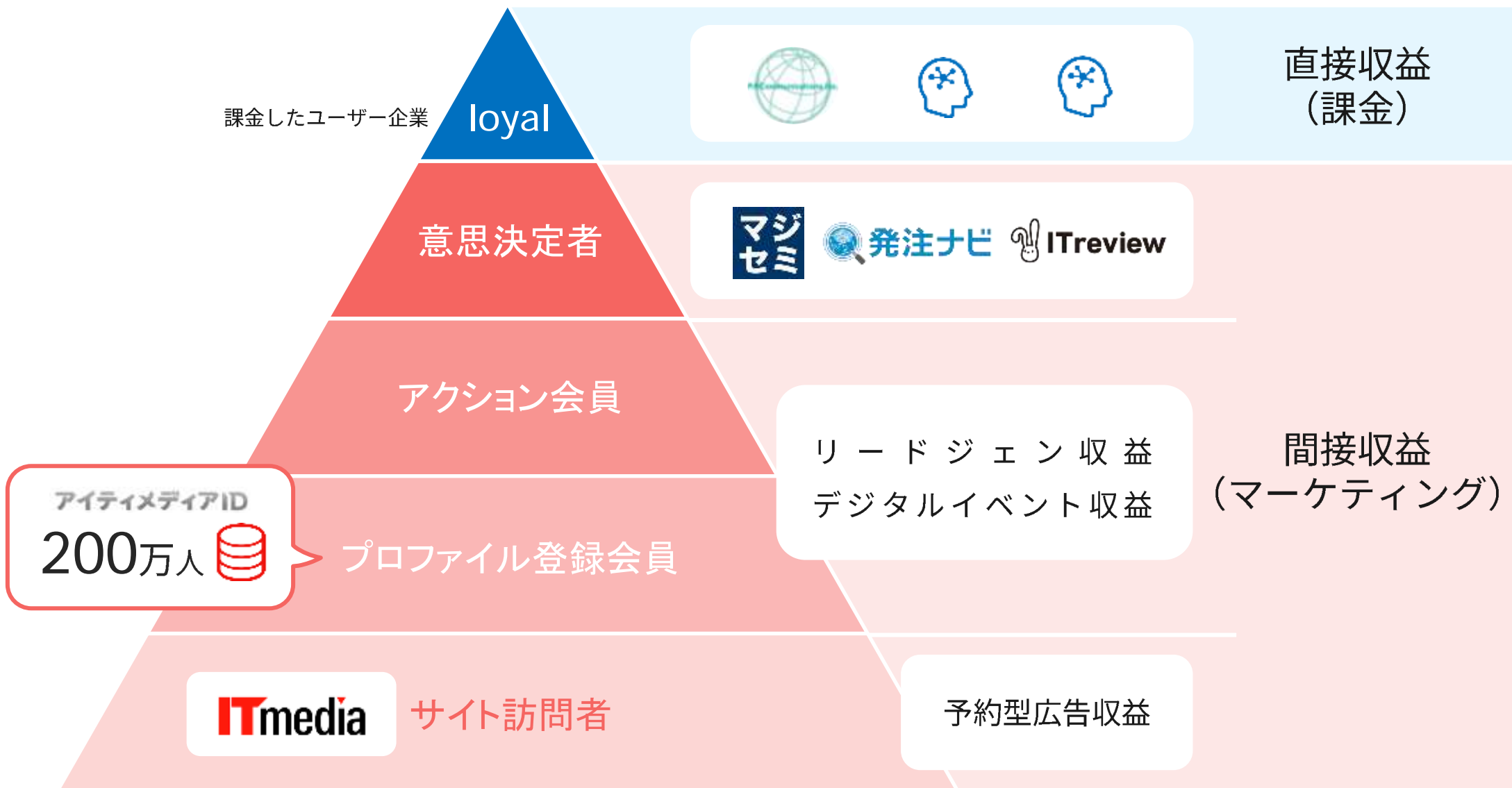
**20兆円のテクノロジー市場**      デジタルの顧客獲得支出 1,000億円～2,000億円 (0.5%～1.0%)

(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>



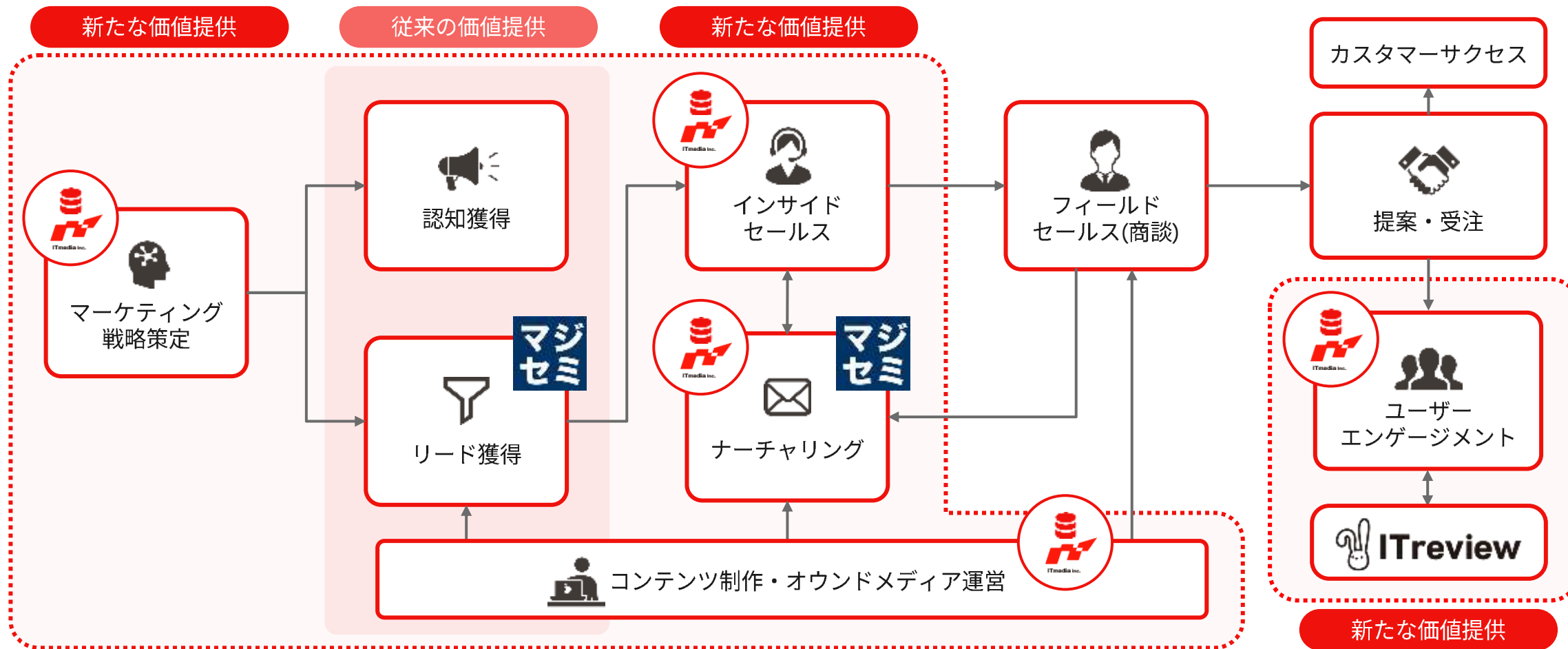
**20兆円のテクノロジー市場**      デジタルの顧客獲得支出 1,000億円～2,000億円 (0.5%～1.0%)

(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>



# 対ベンダー：ITベンダーのセールス・マーケ業務を軸にした事業展開

データを活用して効率化できる領域へ進出（社単を上げる）



提供価値の掛け合わせで、新しい付加価値を創出

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>

概要

取得方法	100%株式取得
取得価額	株式取得価額 20億円 <sup>注1</sup> その他アドバイザー費用等 36百万円 <sup>注2</sup>
契約締結	2026年1月29日
株式取得	2026年4月1日

注1.  
本合併の事前準備として実施された、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決定された金額

注2.  
アドバイザー費用等 36百万円を2026年3月期 第4四半期に計上

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

## 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



concept

## 「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

\ Synergy1 /

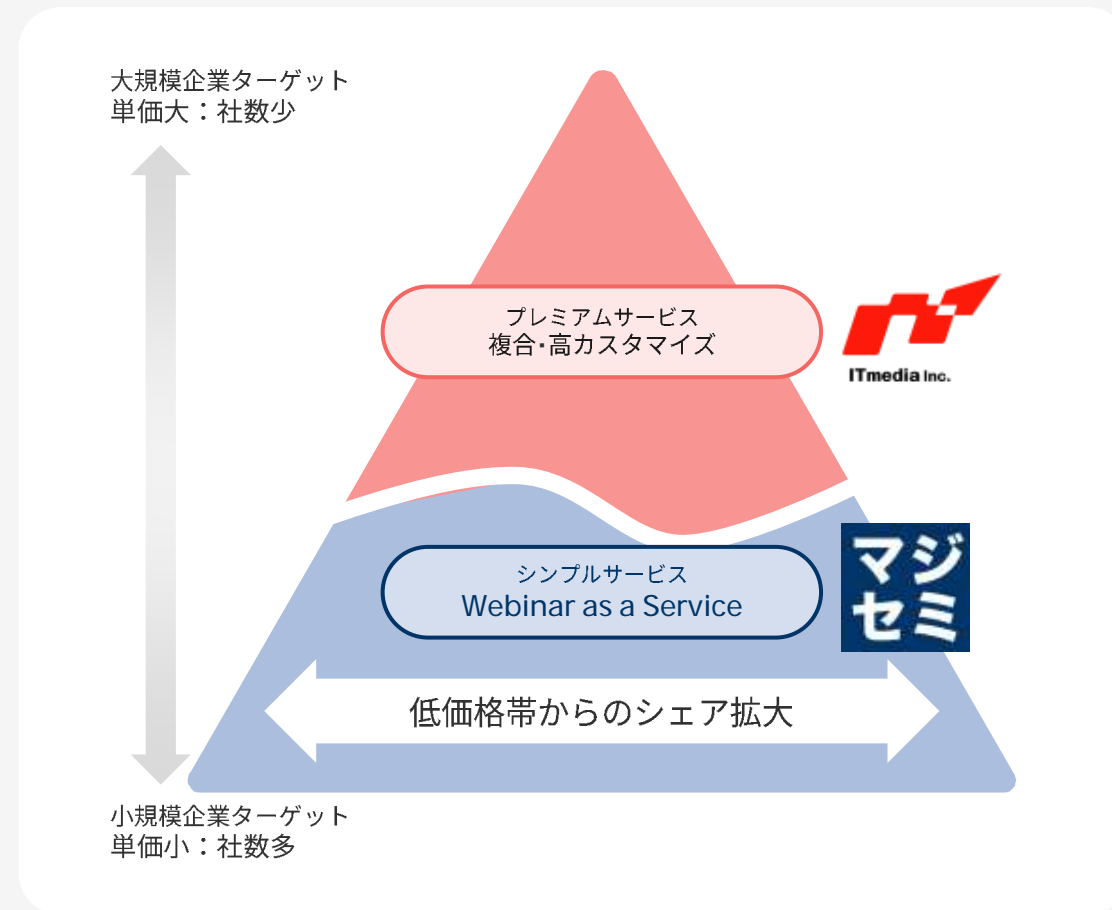
テクノロジー領域におけるデジタルイベント  
リソースとシェアの拡大

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

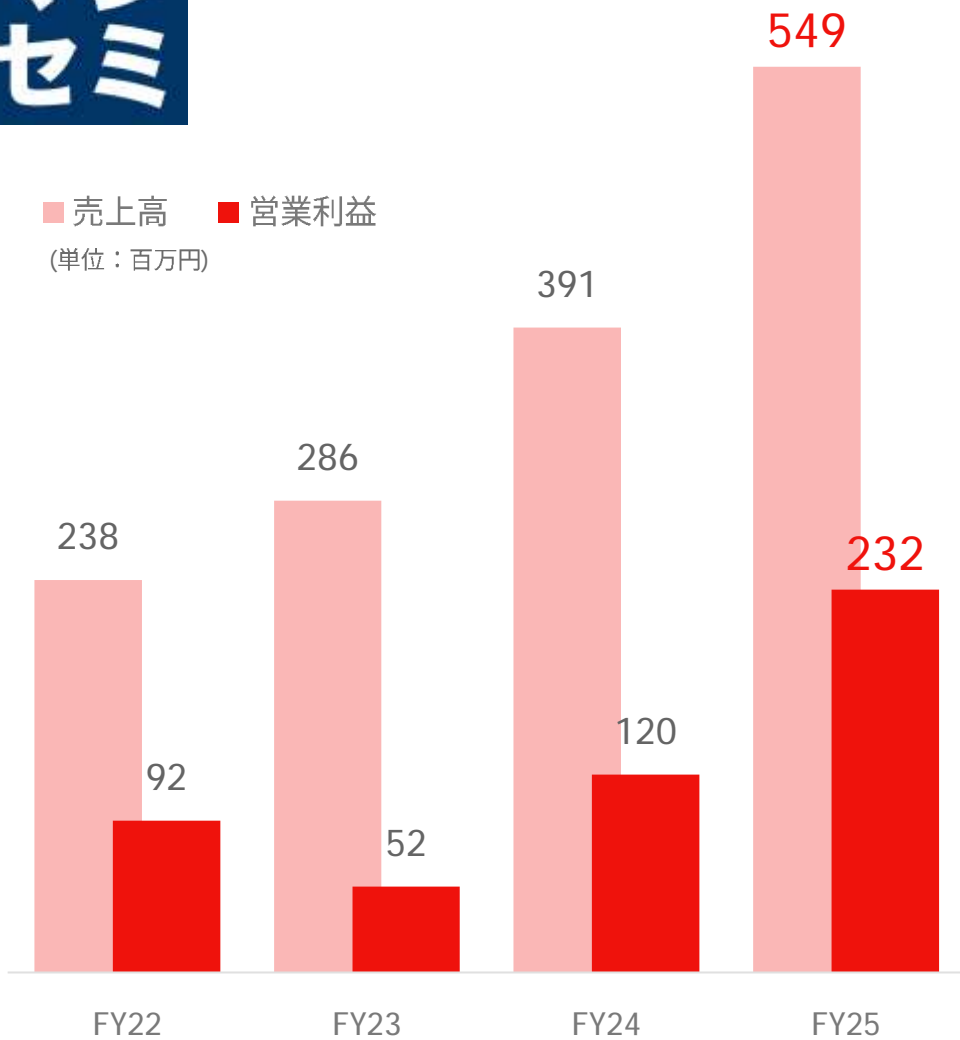
\ Synergy2 /

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





■ 売上高 ■ 営業利益  
(単位：百万円)

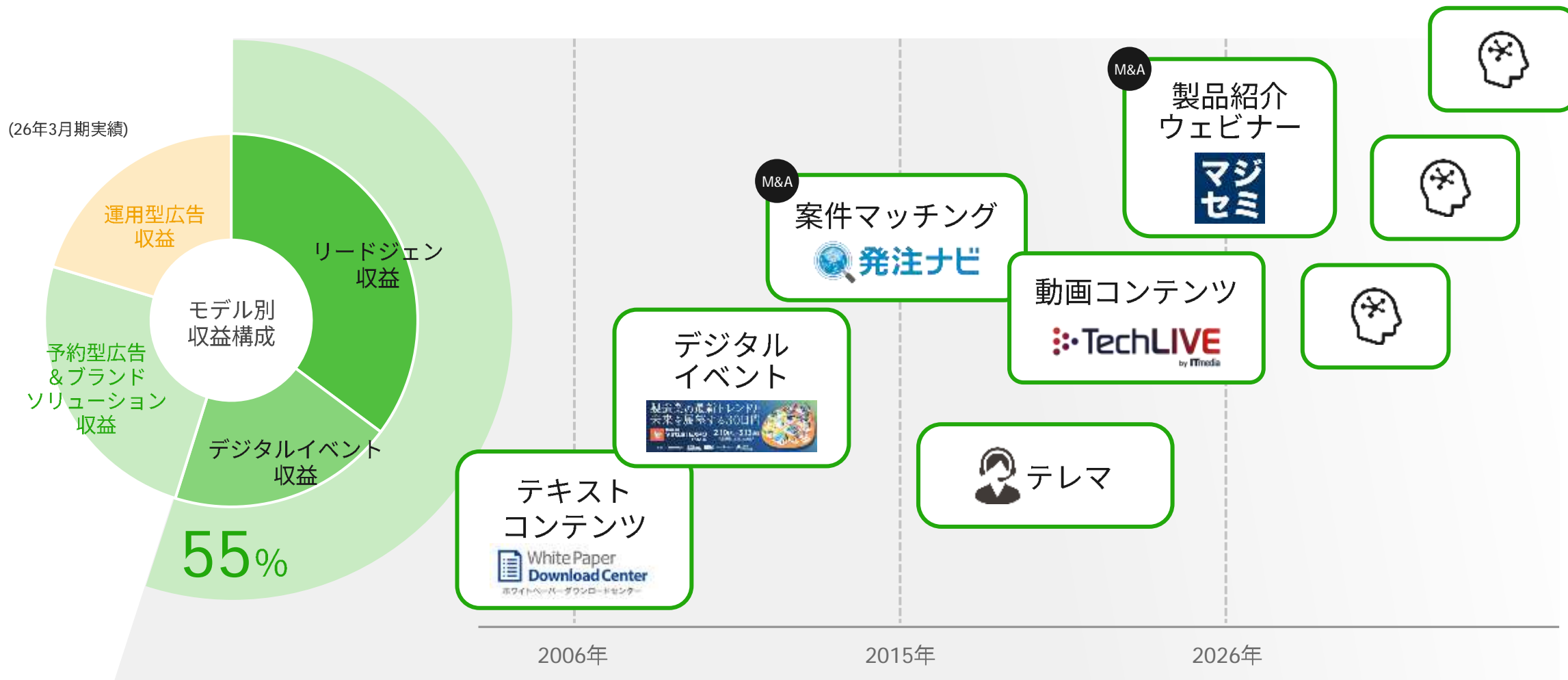


- FY26も成長を継続
- 中期目標（EPS 140円）達成に貢献する見込み

注：12月決算

# リードジェンの強化

「セールスリードがほしい」という顧客の普遍的ニーズに対し、手法の多様化と高度化を推進



## 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



2026年3月期 業績報告

アイティメディア 事業説明

中期戦略と進捗

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



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)

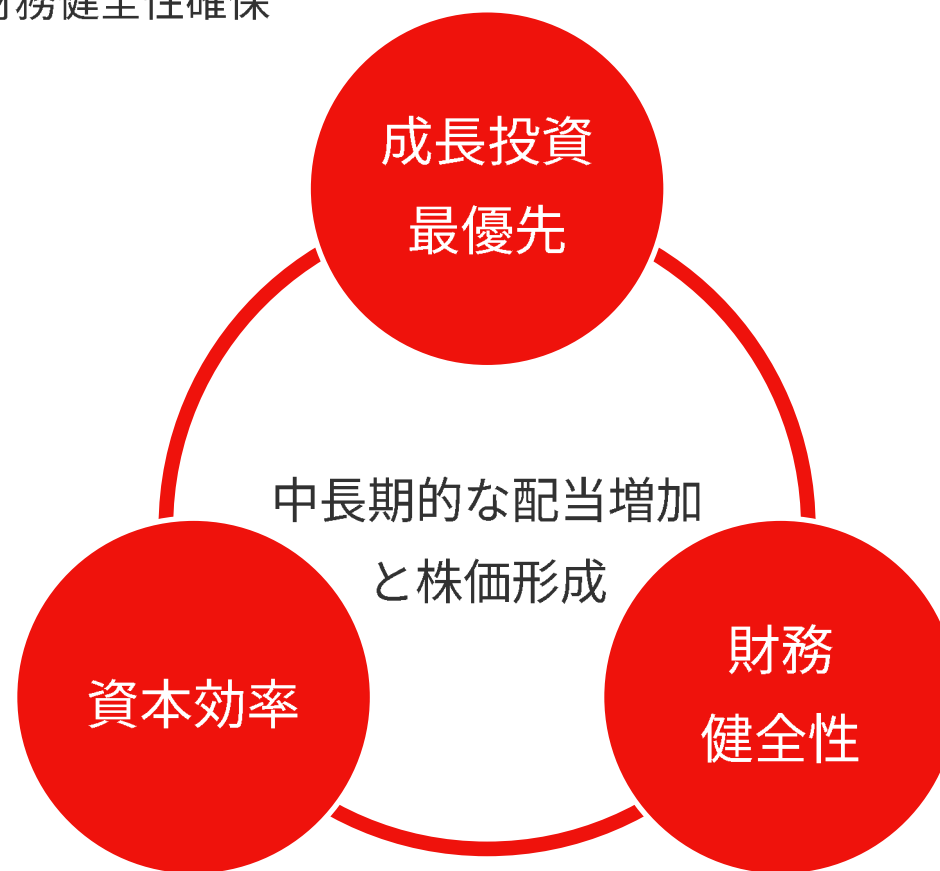
145億円～200億円

財務健全性確保

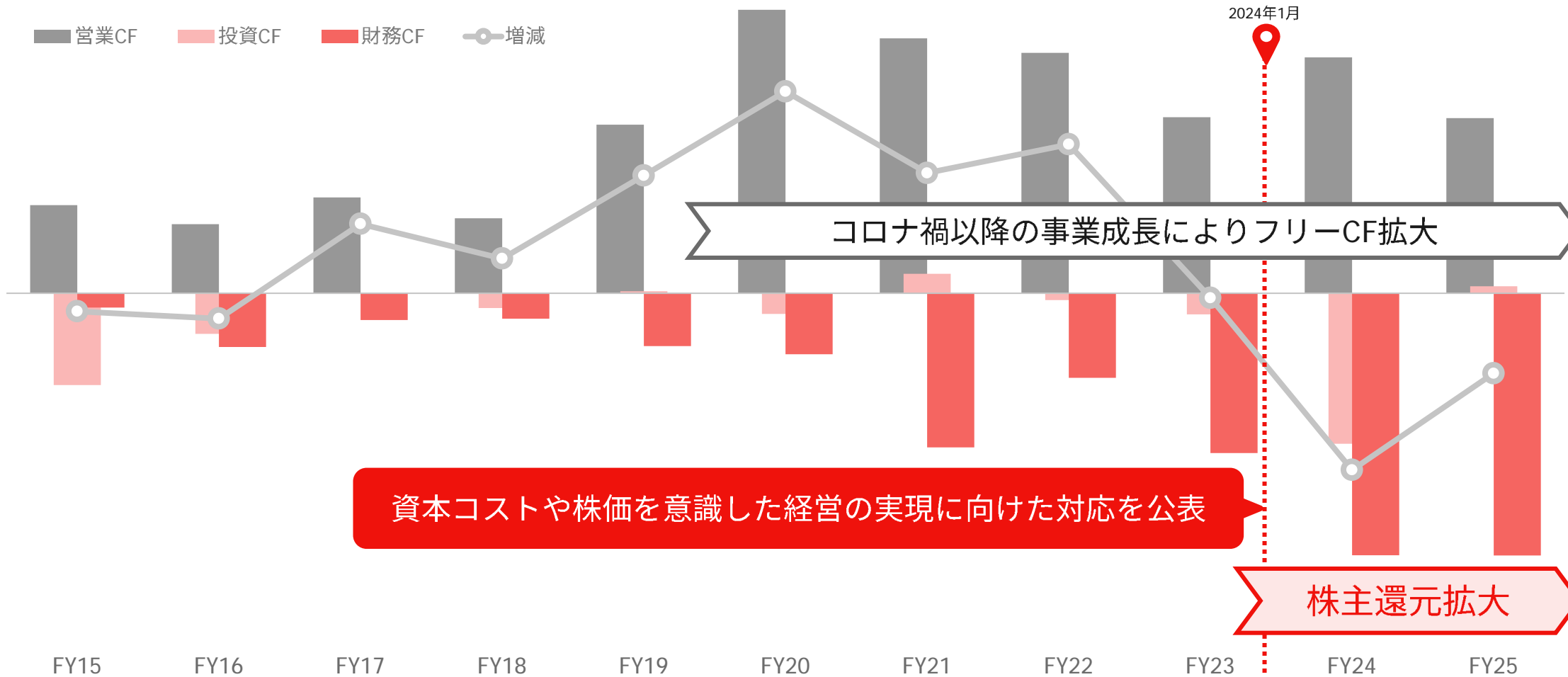
## 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応を徹底

- ☑ 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

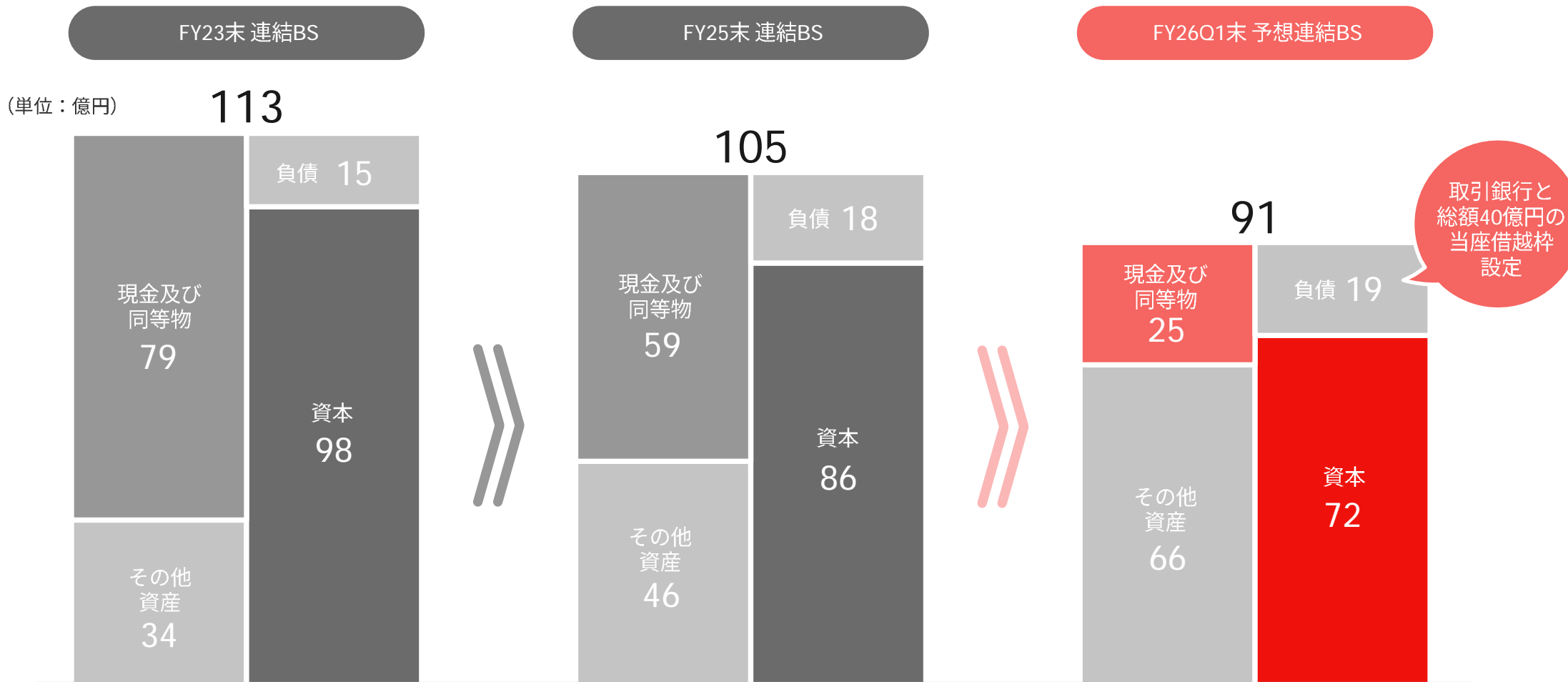


# 成長投資と株主還元強化により 自己資本の適正化と企業価値の向上を図る



## 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)

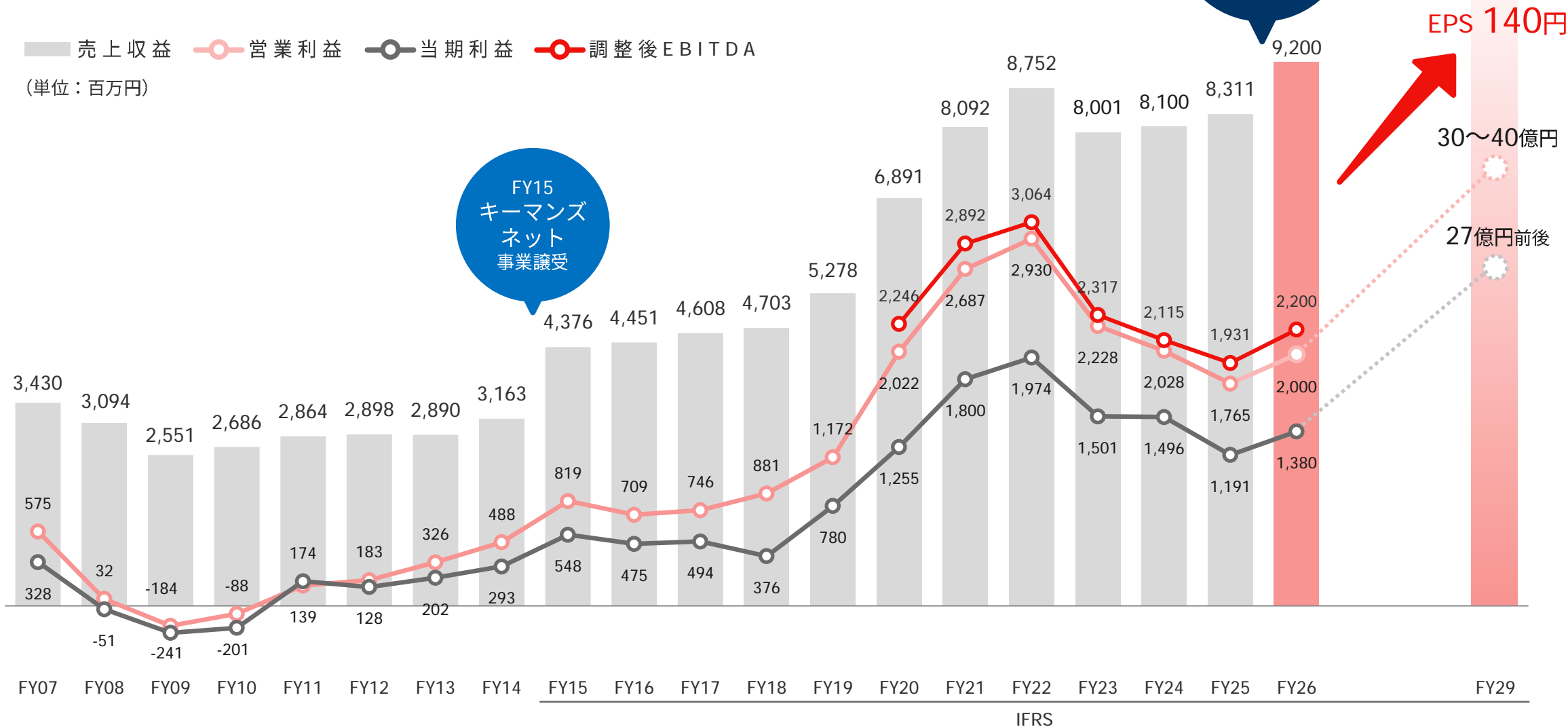
<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS92787/f81cb41a/2143/43d1/a576/30e715c3614b/140120240122517624.pdf>

# 中期目標 FY29 EPS 140円

FY26  
マジセミ  
子会社化

■ 売上収益    ● 営業利益    ● 当期利益    ● 調整後EBITDA

(単位：百万円)





ITmedia Inc.

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

株主・投資家情報		<a href="https://corp.itmedia.co.jp/ir/">https://corp.itmedia.co.jp/ir/</a>
2026/05/01	2026年3月期 決算短信	<a href="https://corp.itmedia.co.jp/ir/library/earnings/">https://corp.itmedia.co.jp/ir/library/earnings/</a>
〃	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	<a href="https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS92787/4938d94a/ef68/4396/986d/3147bcd4ea46/140120250528569606.pdf">https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS92787/4938d94a/ef68/4396/986d/3147bcd4ea46/140120250528569606.pdf</a>
2025/06/25	2025年3月期 有価証券報告書	<a href="https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS92787/0d3da781/cb3e/40b0/a12c/e00372f46376/S100W4AK.pdf">https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS92787/0d3da781/cb3e/40b0/a12c/e00372f46376/S100W4AK.pdf</a>
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	<a href="https://corp.itmedia.co.jp/ir/about/coc/">https://corp.itmedia.co.jp/ir/about/coc/</a>
2025/06/26	株主・投資家とのコミュニケーション	<a href="https://corp.itmedia.co.jp/ir/about/dialogue/">https://corp.itmedia.co.jp/ir/about/dialogue/</a>
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	<a href="https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS92787/033204dd/ea8f/412a/98dd/28d70c4fe321/140120250808538331.pdf">https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS92787/033204dd/ea8f/412a/98dd/28d70c4fe321/140120250808538331.pdf</a>
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	<a href="https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS92787/c7ee52ef/d7dd/4e8c/a0d0/ae021dfb06f3/140120250925562292.pdf">https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS92787/c7ee52ef/d7dd/4e8c/a0d0/ae021dfb06f3/140120250925562292.pdf</a>
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	<a href="https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS92787/98eac640/b1c5/45d2/bbd4/f0dfcc45bea0/140120250925562288.pdf">https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS92787/98eac640/b1c5/45d2/bbd4/f0dfcc45bea0/140120250925562288.pdf</a>
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	<a href="https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS92787/d89f3dd3/39a3/419d/ace0/a8cb04a9c655/140120260129541193.pdf">https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS92787/d89f3dd3/39a3/419d/ace0/a8cb04a9c655/140120260129541193.pdf</a>
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	<a href="https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS92787/c55720f7/6d5b/47cb/bac8/00a93e989079/140120260129541228.pdf">https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS92787/c55720f7/6d5b/47cb/bac8/00a93e989079/140120260129541228.pdf</a>
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	<a href="https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS92787/6497eb09/d374/46cc/9be0/61dc8784c01f/140120260401595671.pdf">https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS92787/6497eb09/d374/46cc/9be0/61dc8784c01f/140120260401595671.pdf</a>
2026/04/01	業務執行体制に関するお知らせ	<a href="https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS92787/1b535c39/69e2/4719/975b/8c7f070d5715/140120260401595597.pdf">https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS92787/1b535c39/69e2/4719/975b/8c7f070d5715/140120260401595597.pdf</a>
ESG・サステナビリティ情報		<a href="https://corp.itmedia.co.jp/sustainability/">https://corp.itmedia.co.jp/sustainability/</a>
2025/06/26	コーポレートガバナンス報告書	<a href="https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS92787/c11fcd7c/6241/404e/82ad/9fe8dfd5fd9f/140120250623596384.pdf">https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS92787/c11fcd7c/6241/404e/82ad/9fe8dfd5fd9f/140120250623596384.pdf</a>
2025/06/26	ESG DATABOOK (EXCEL)	<a href="https://corp.itmedia.co.jp/sustainability/wp-content/uploads/sites/10/2025/06/ITM_ESG_DATABOOK_2024.xlsx">https://corp.itmedia.co.jp/sustainability/wp-content/uploads/sites/10/2025/06/ITM_ESG_DATABOOK_2024.xlsx</a>
2025/11/27	広告審査レポート	<a href="https://corp.itmedia.co.jp/sustainability/wp-content/uploads/sites/10/2025/11/20251127_ad_review.pdf">https://corp.itmedia.co.jp/sustainability/wp-content/uploads/sites/10/2025/11/20251127_ad_review.pdf</a>
2025/11/27	メディア透明性レポート	<a href="https://corp.itmedia.co.jp/sustainability/wp-content/uploads/sites/10/2025/11/20251127_media_transparency.pdf">https://corp.itmedia.co.jp/sustainability/wp-content/uploads/sites/10/2025/11/20251127_media_transparency.pdf</a>
プレスリリース・その他		<a href="https://corp.itmedia.co.jp/pr/">https://corp.itmedia.co.jp/pr/</a>
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	<a href="https://corp.itmedia.co.jp/pr/releases/2025/05/21/perplexity/">https://corp.itmedia.co.jp/pr/releases/2025/05/21/perplexity/</a>
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	<a href="https://corp.itmedia.co.jp/pr/releases/2025/08/27/aipius_3m/">https://corp.itmedia.co.jp/pr/releases/2025/08/27/aipius_3m/</a>
2025/09/02	デジタル広告の掲載品質を認証する機構「JCDAQ」による認証を更新	<a href="https://corp.itmedia.co.jp/pr/releases/2025/09/02/jicdaq2/">https://corp.itmedia.co.jp/pr/releases/2025/09/02/jicdaq2/</a>
2025/09/29	「発注ナビ」BPaaS・BPOに特化したカテゴリを開設	<a href="https://corp.itmedia.co.jp/pr/releases/2025/09/29/250929/">https://corp.itmedia.co.jp/pr/releases/2025/09/29/250929/</a>
2025/10/01	動画プラットフォーム「TechLIVE by ITmedia」を開設	<a href="https://corp.itmedia.co.jp/pr/releases/2025/10/01/techlive/">https://corp.itmedia.co.jp/pr/releases/2025/10/01/techlive/</a>
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	<a href="https://corp.itmedia.co.jp/pr/releases/2025/10/23/campaigncentral/">https://corp.itmedia.co.jp/pr/releases/2025/10/23/campaigncentral/</a>
2026/04/17	「アイティメディアID」登録ユーザーが200万人突破	<a href="https://corp.itmedia.co.jp/pr/releases/2026/04/17/itmediaid_2m/">https://corp.itmedia.co.jp/pr/releases/2026/04/17/itmediaid_2m/</a>
2026/05/19	AI専門情報サイト「ITmedia AI+」がリニューアル 読みやすさを改善しスマホ閲覧をより快適に	<a href="https://corp.itmedia.co.jp/pr/releases/2026/05/19/aipius_new/">https://corp.itmedia.co.jp/pr/releases/2026/05/19/aipius_new/</a>



- 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。



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)