

アイティメディア株式会社
2026年3月期 中間期
決算説明会資料

2025年11月7日
証券コード：2148 東証プライム市場





1. 2026年3月期 中間期 業績報告

2. アイティメディア 事業説明

3. 中期戦略と進捗

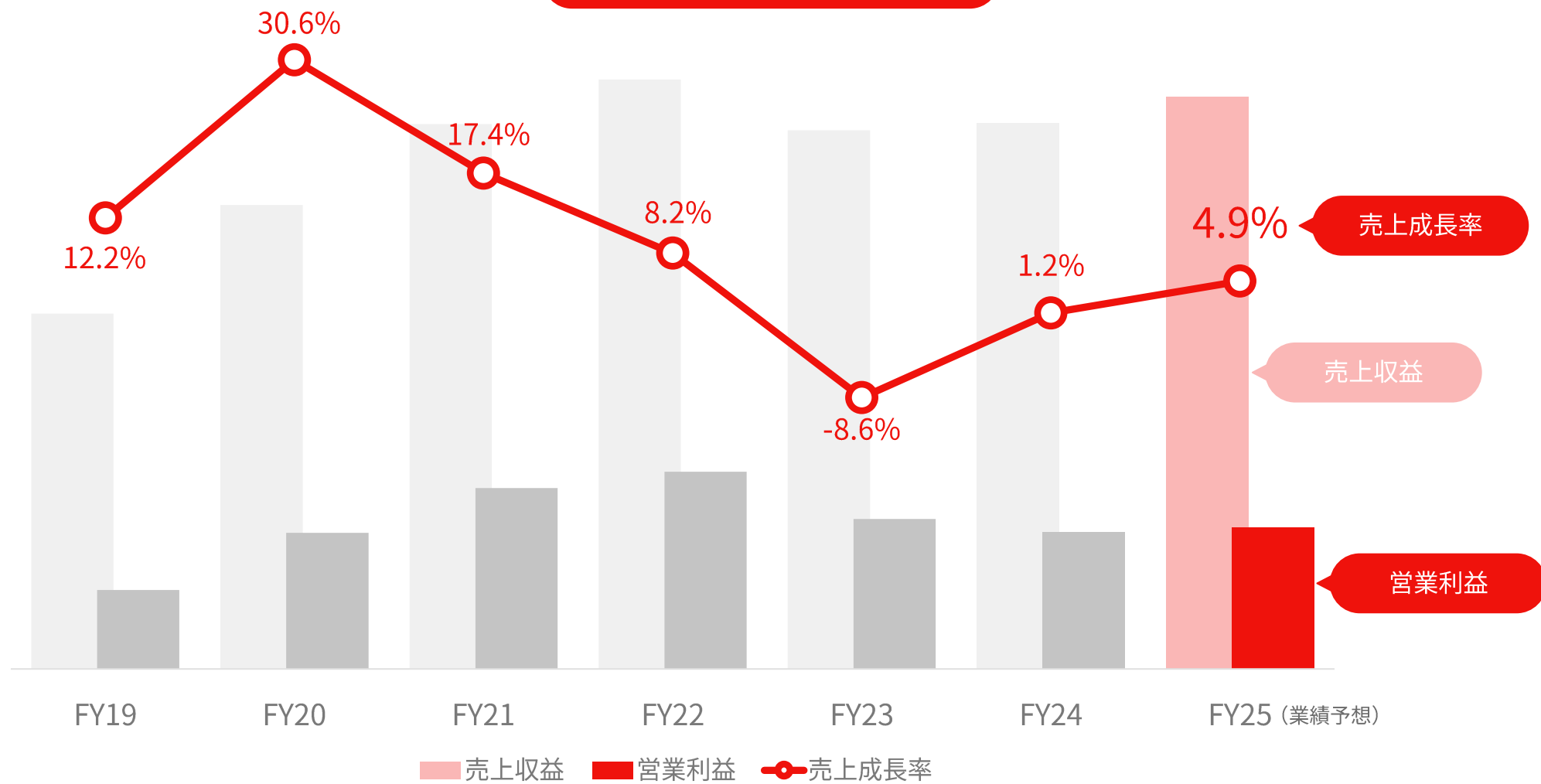


1. 2026年3月期 中間期 業績報告

2. アイティメディア 事業説明

3. 中期戦略と進捗

中期における業績推移



2026年3月期中間期 連結業績概況 前年同期比

2026年3月期 中間期 決算説明補足資料より



(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	3,847	3,921	+74	+1.9%
BtoBメディア事業	3,168	3,161	▲6	▲0.2%
リードジェン収益	1,424	1,420	▲3	▲0.2%
デジタルイベント収益	867	813	▲54	▲6.3%
予約型広告収益	875	927	+51	+5.9%
BtoCメディア事業	679	759	+80	+11.8%
運用型広告収益	679	759	+80	+11.8%
営業利益	885	766	▲119	▲13.5%
(営業利益率)	23.0%	19.5%	▲3.5pt	
BtoBメディア事業	768	563	▲205	▲26.7%
(営業利益率)	24.3%	17.8%	▲6.4pt	
BtoCメディア事業	117	203	+85	+73.1%
(営業利益率)	17.3%	26.8%	+9.5pt	
税引前利益	917	785	▲131	▲14.3%
中間利益	629	522	▲107	▲17.0%
1株当たり中間利益 (EPS)	32.48円	26.91円	▲5.57円	▲17.1%

連結売上収益 1.9%増 営業利益 13.5%減

BtoBメディア事業 0.2%減収 26.7%減益

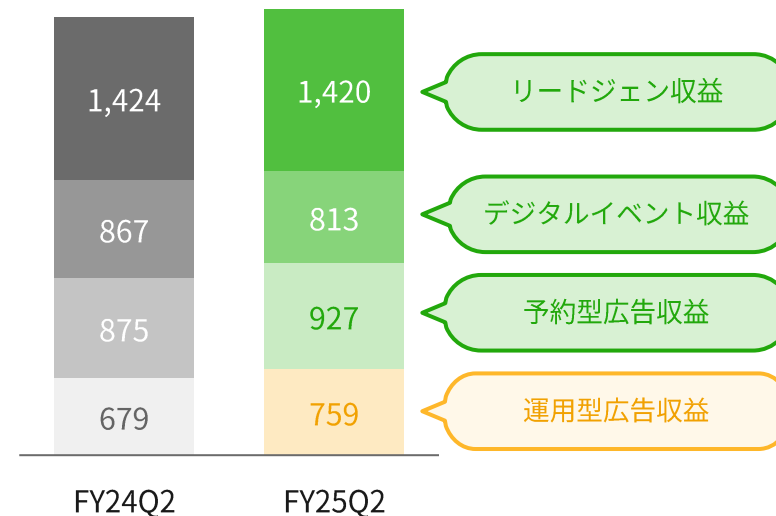
- ・国内SaaS系顧客が鈍化
- ・前期鈍化の外資系顧客は穏やかな回復を継続
- ・成長を続ける発注ナビに広告宣伝費を投入

BtoCメディア事業 11.8%増収 73.1%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

中間利益 17.0%減、EPS 17.1%減

収益モデル別売上収益 前年同期比 (単位：百万円)



BtoBメディア事業売上

=

メディア売上

顧客数

×

顧客単価

+

発注ナビ売上

		実績		YoY		通期実績・目標		進捗率	
(単位)		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	3,168	3,161	▲6	▲0.2%	6,630	7,000	47.8%	45.2%
└─メディア売上	百万円	2,884	2,811	▲72	▲2.5%	6,030	6,200	47.8%	45.3%
KPI 顧客数	社	742	736	▲6	▲0.8%	1,036	1,066	-	-
KPI 顧客単価	万円	388	381	▲6	▲1.7%	582	581	-	-
└─発注ナビ売上*	百万円	283	350	+66	+23.4%	599	800	47.4%	43.8%

* 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
- ・前期鈍化の外資系顧客は穏やかな回復を継続
- ・発注ナビが成長を継続

BtoCメディア事業売上

=

PV

×

広告単価

		実績		YoY		通期実績・目標		進捗率	
(単位)		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	679	759	+80	+11.8%	1,470	1,500	46.2%	50.6%
KPI PV（月平均）	百万PV	360	282	▲77	▲21.6%	324	277	-	-
KPI 広告単価（CPM）	円	314	447	+133	+42.6%	377	451	-	-

BtoCメディア事業 KPIの対目標進捗

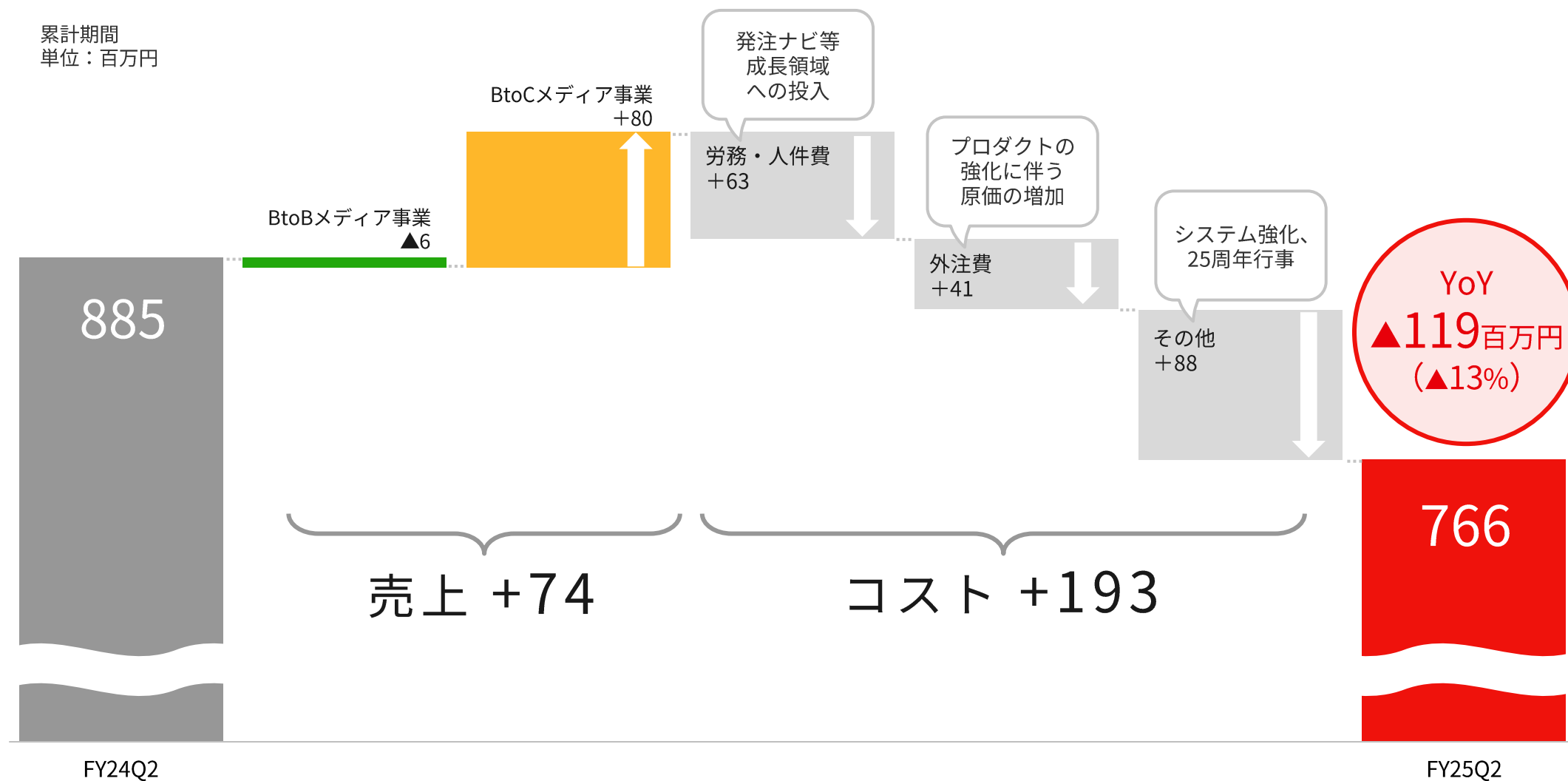
広告単価改善により前年同期比 11.8%増収

- ・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

©2025 ITmedia Inc. All Rights Reserved.

6

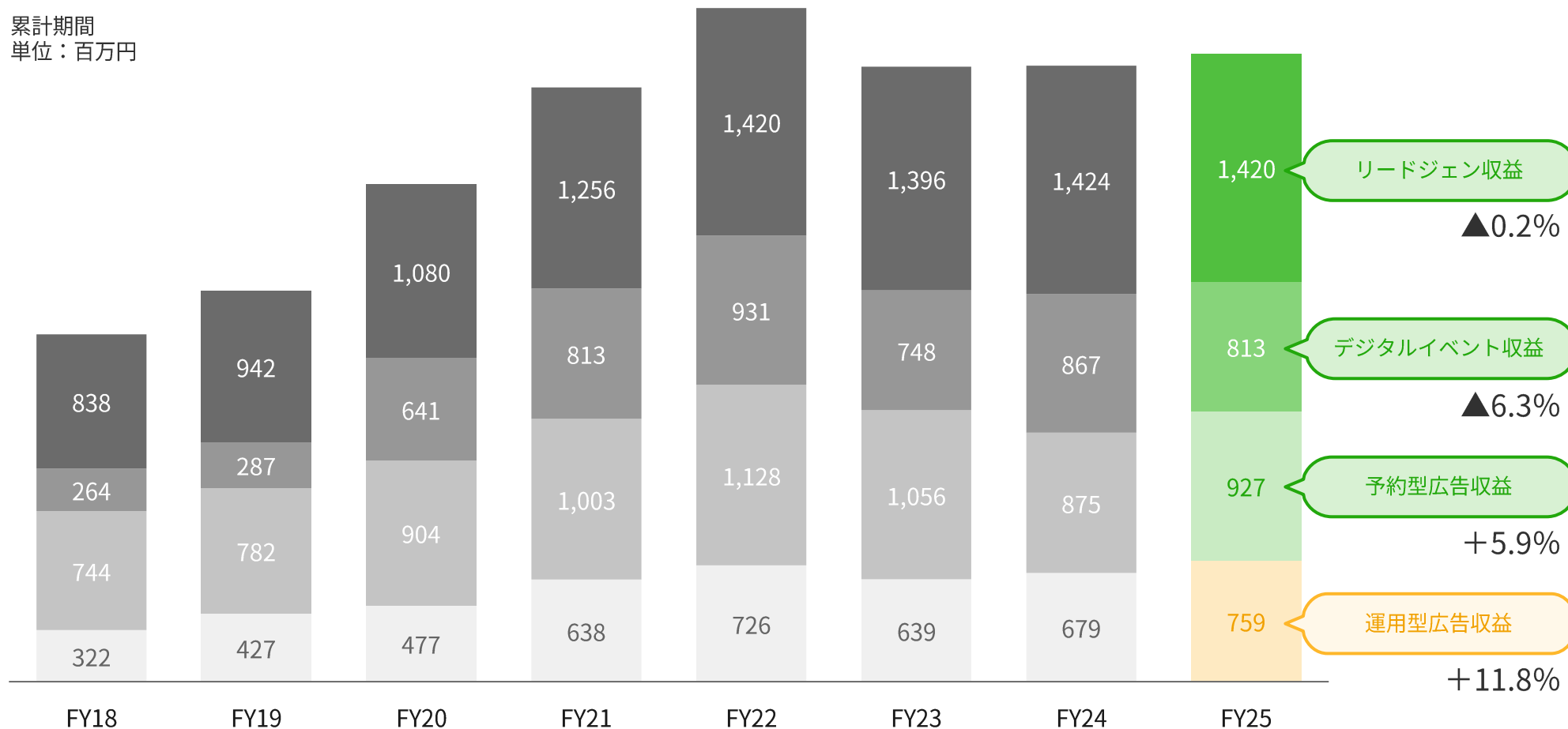
売上収益に対しコスト先行。有望領域拡張とシステムへの投資



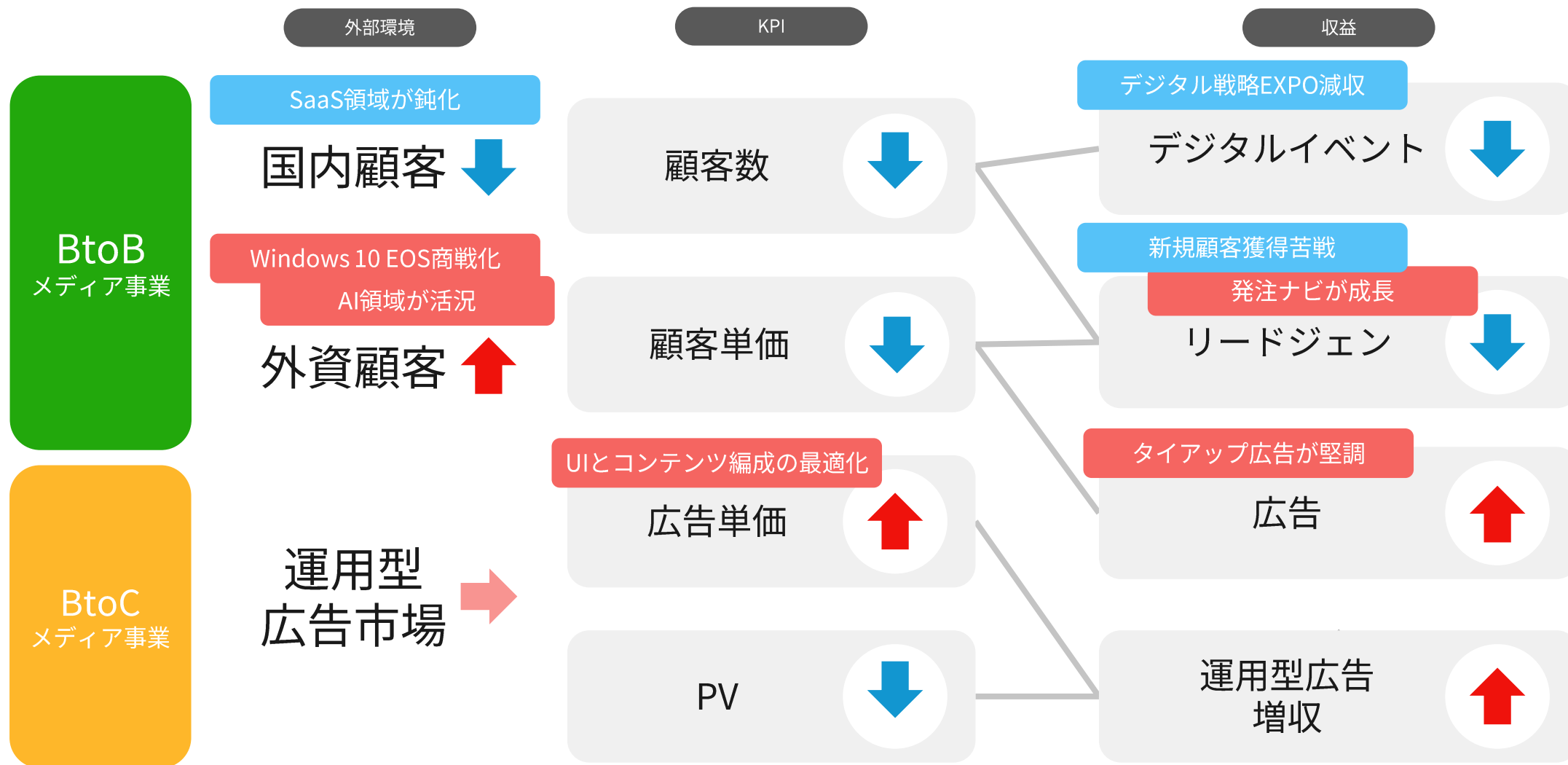
収益モデル別売上収益の推移

- ・ 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

累計期間
単位：百万円



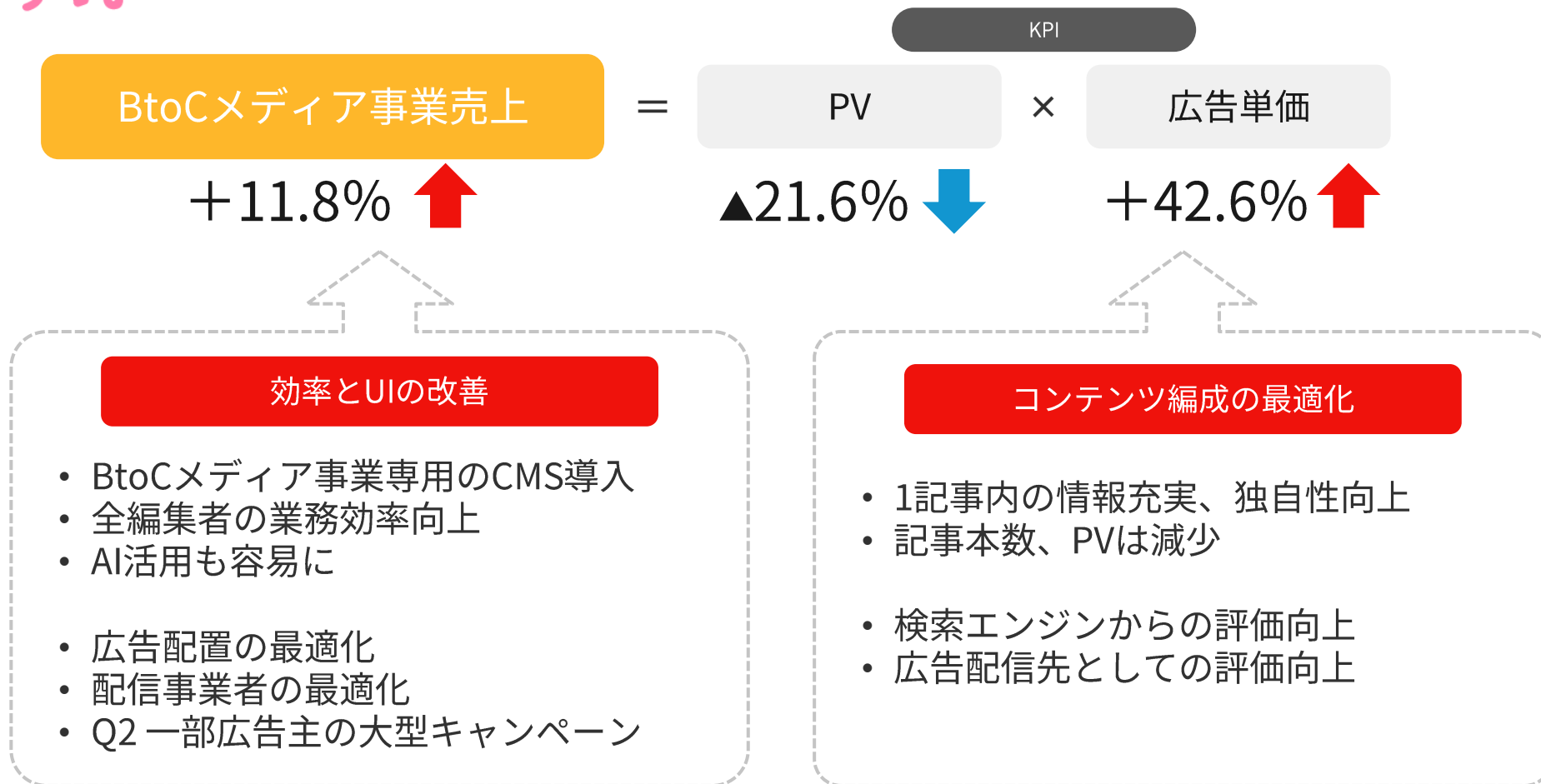
運用型広告堅調。BtoB外資顧客は改善も国内SaaS領域が鈍化



BtoCメディア事業 増収の背景

広告単価を優先した取り組みが奏功

ねとらぽ



M & A の影響は軽微。現予想を維持

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

	中間	期末	合計	配当性向
配当予想	0円	100円	100円	129.4%

※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。



1. 2026年3月期 中間期 業績報告

2. アイティメディア 事業説明

3. 中期戦略と進捗



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

当社グループの事業

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

自動運転

AI

ウェアラブル

メタバース

社会・産業の
デジタルシフト

DX

ロボティクス

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

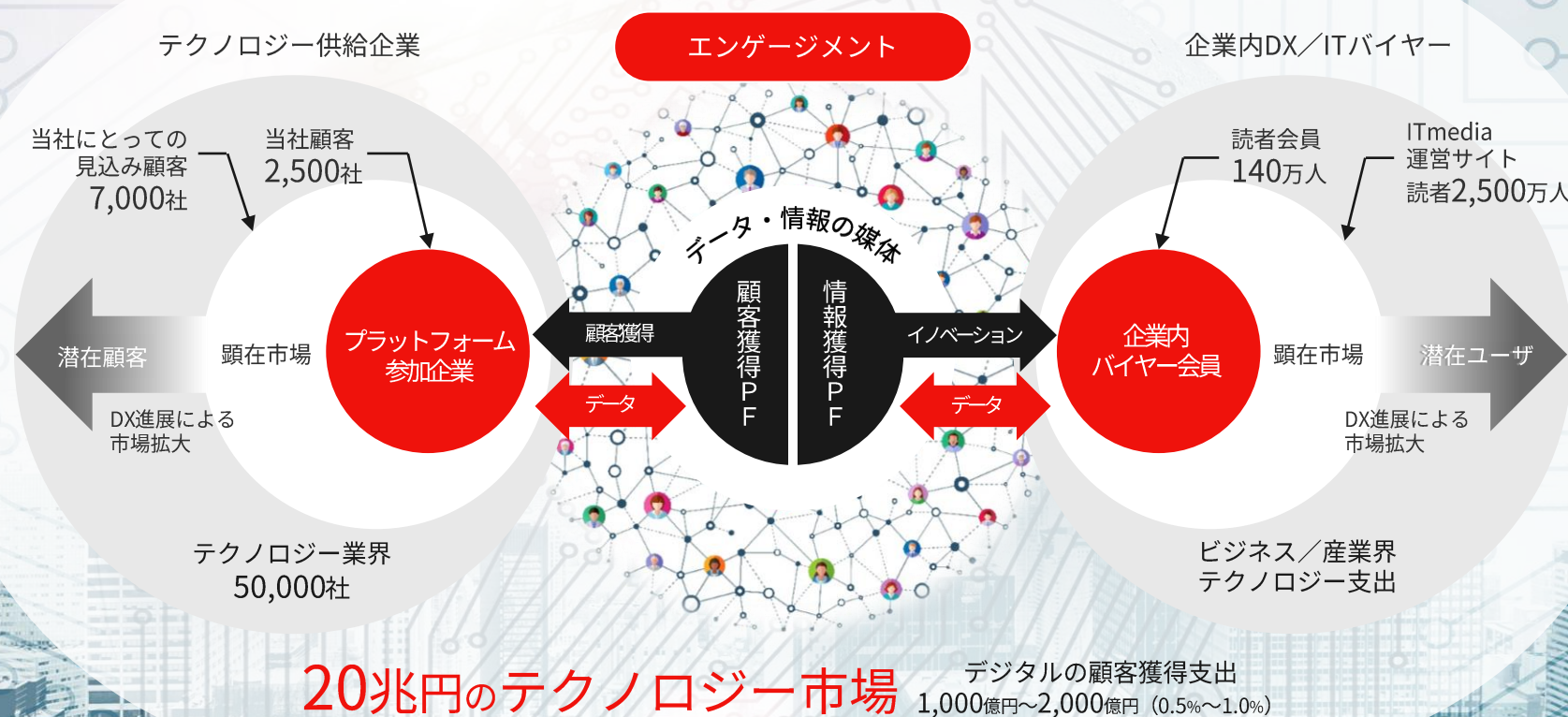
センサー

デバイス

ネットワーク

セキュリティ

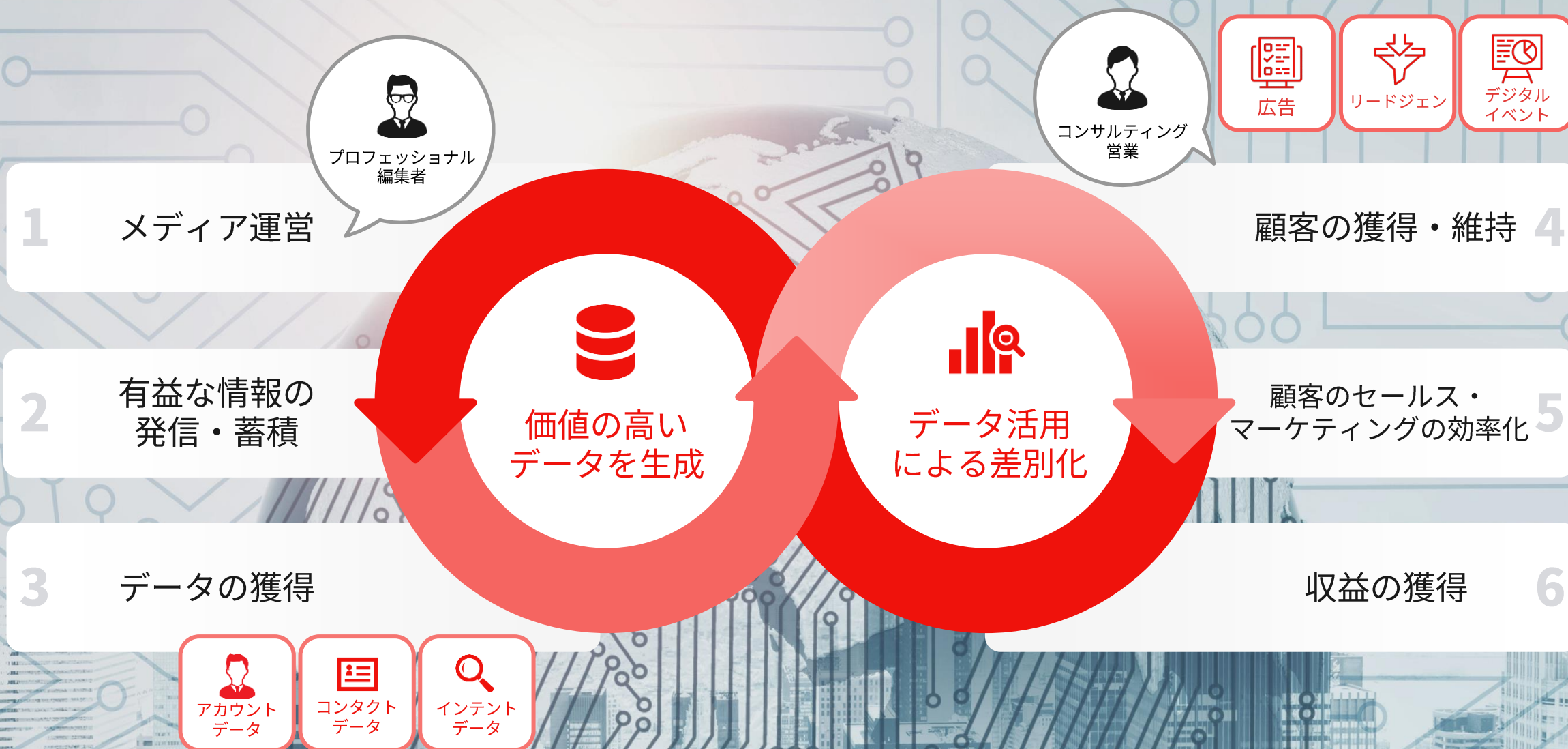
テクノロジーの「買い手」と「売り手」を結ぶ国内最大級のデータホルダー



テクノロジー製品の導入には情報収集が欠かせません。

当社グループ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。

当社グループ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。





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.

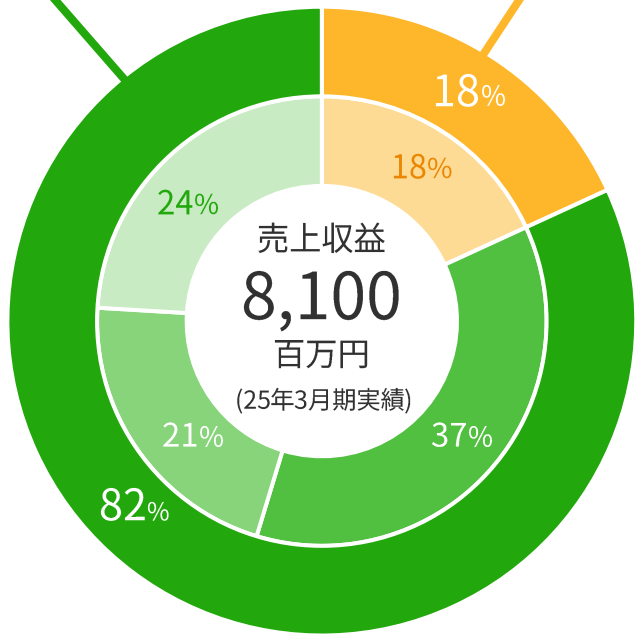


BtoCメディア事業

売上収益構成比 **18%**

消費者



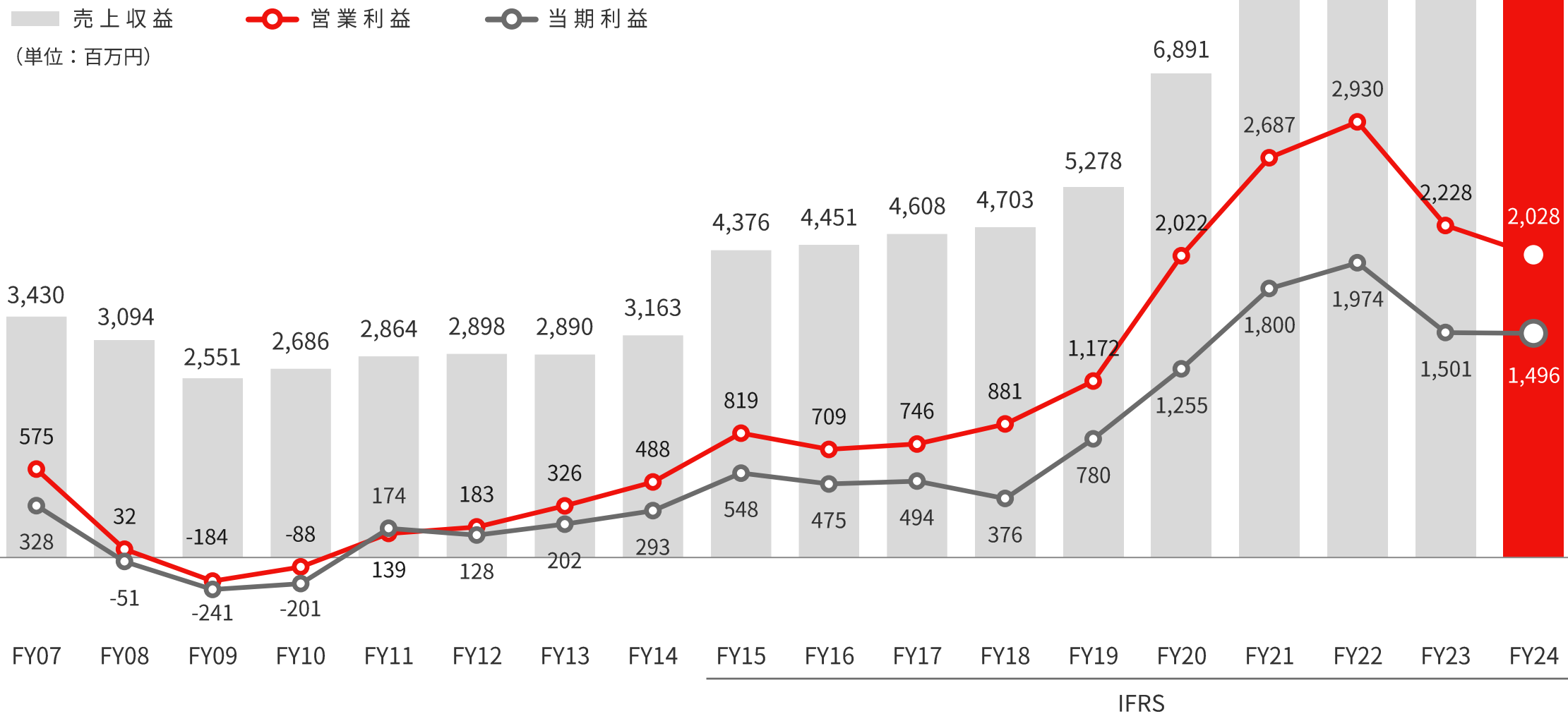


売上収益
8,100
百万円
(25年3月期実績)

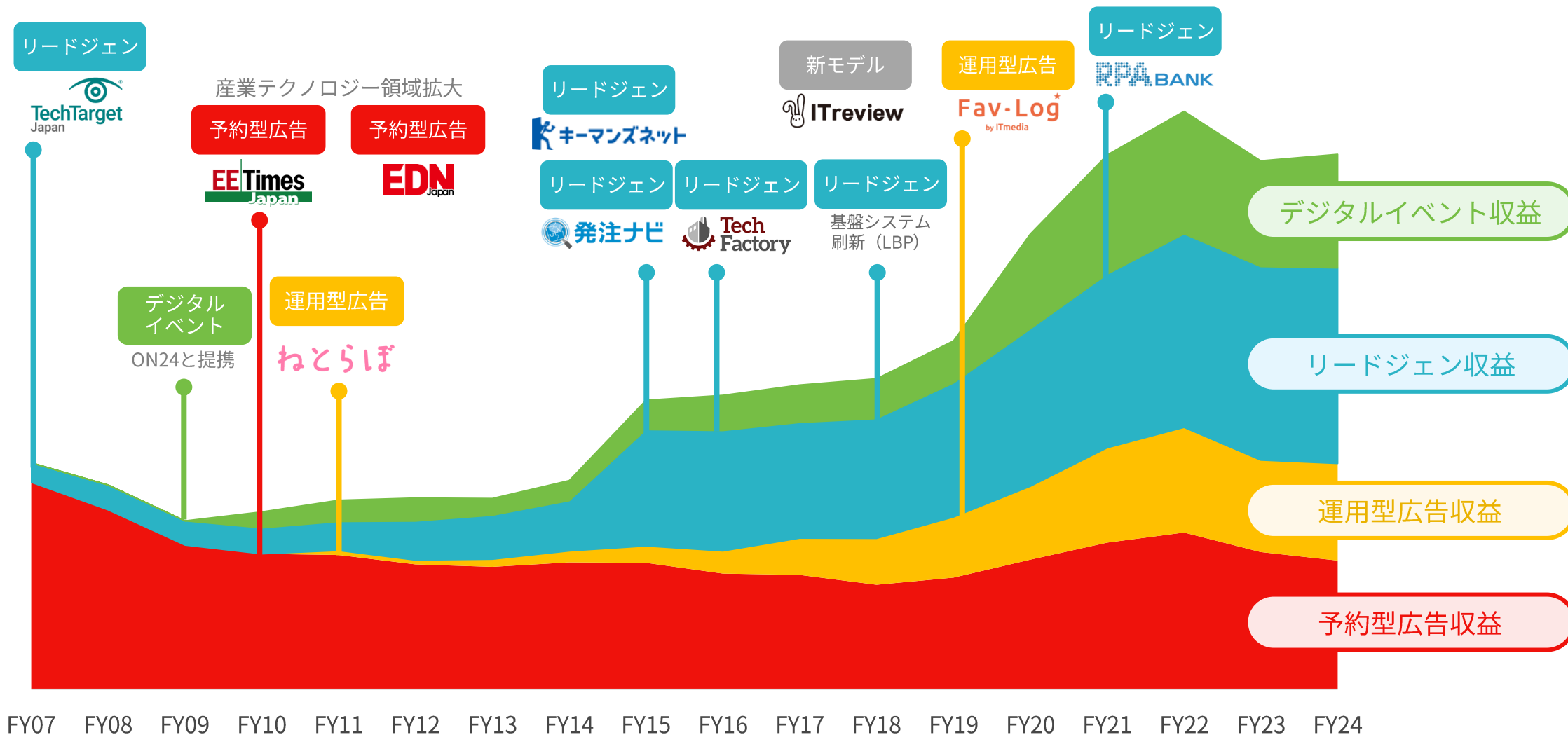
売上収益モデル別 構成比

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



広告型からリードジェン型へのシフトが進行



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

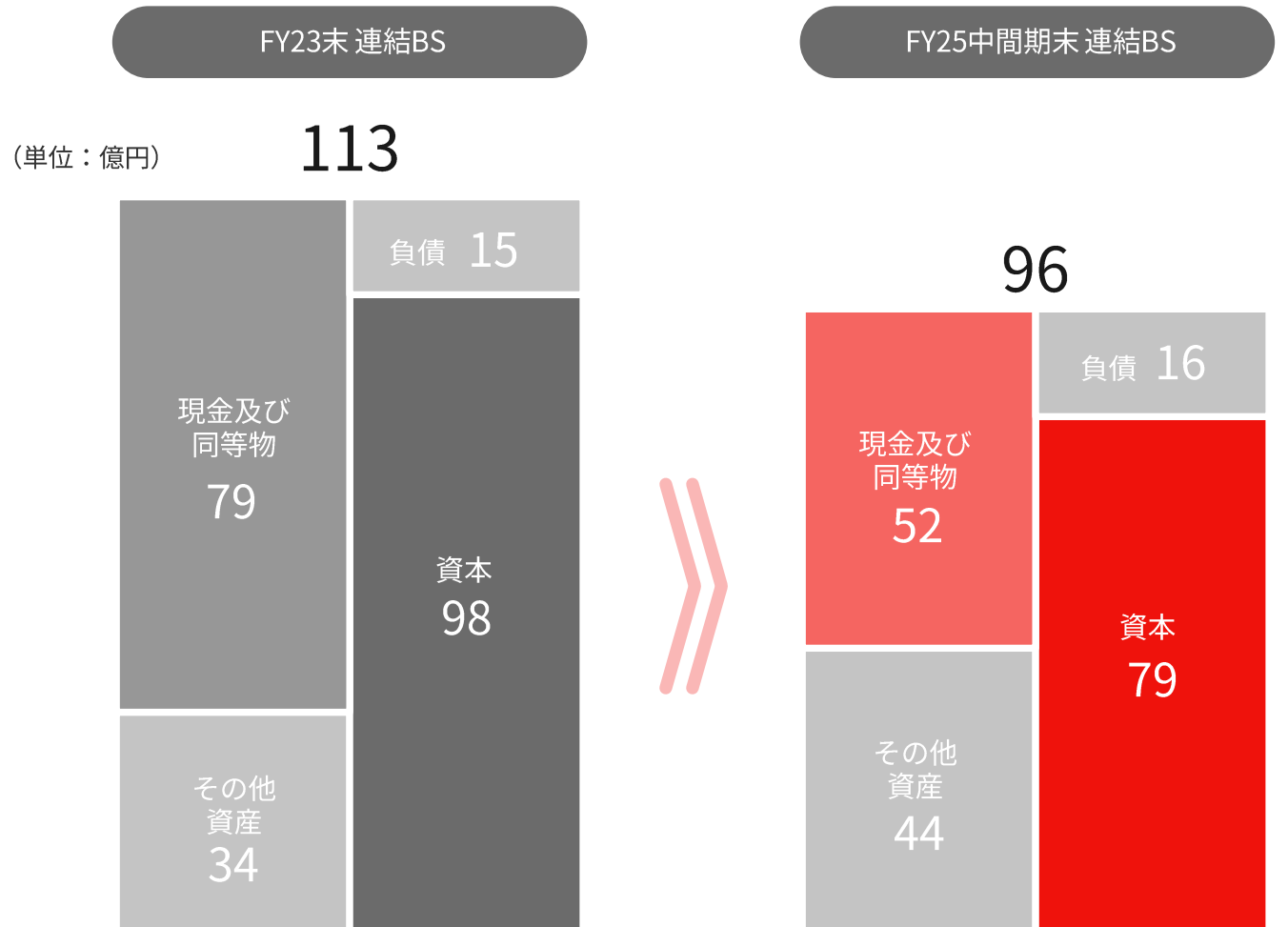
配当

（自己株式取得）

145億円～200億円

財務健全性確保

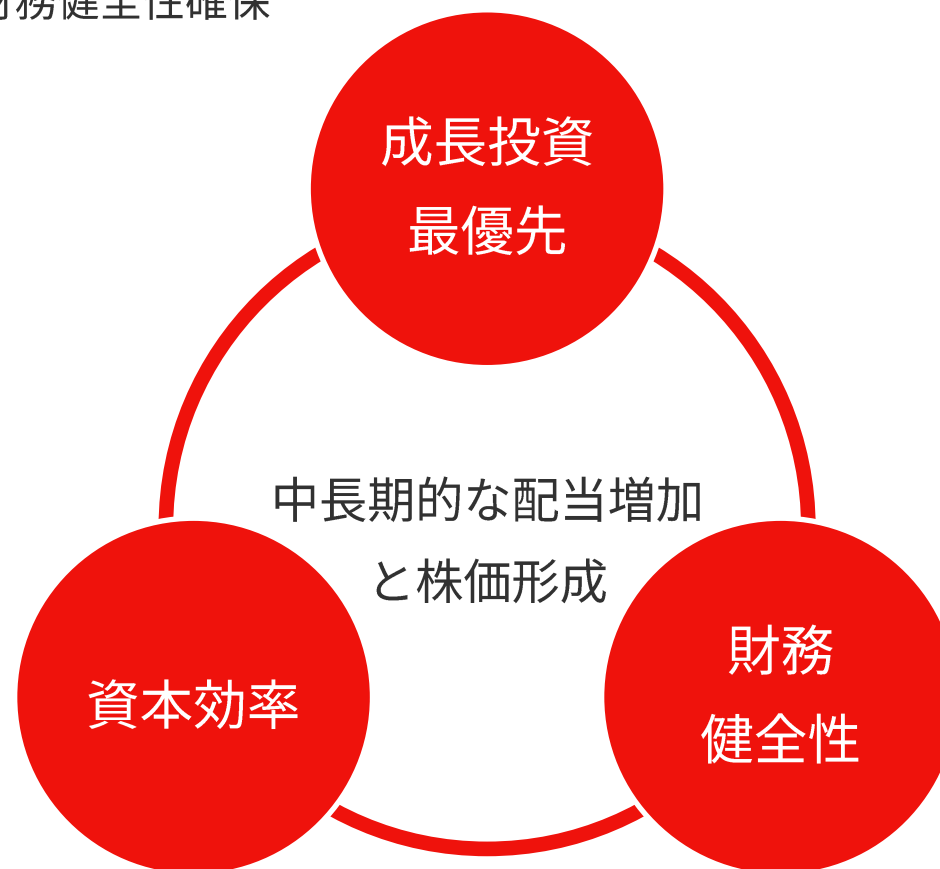
財務バランスの改善が進捗



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





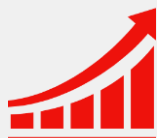
1. 2026年3月期 中間期 業績報告

2. アイティメディア 事業説明

3. 中期戦略と進捗

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
デジタルシフトは定着

収束以降、一時的なリバウンド
と事業環境の変化を観測

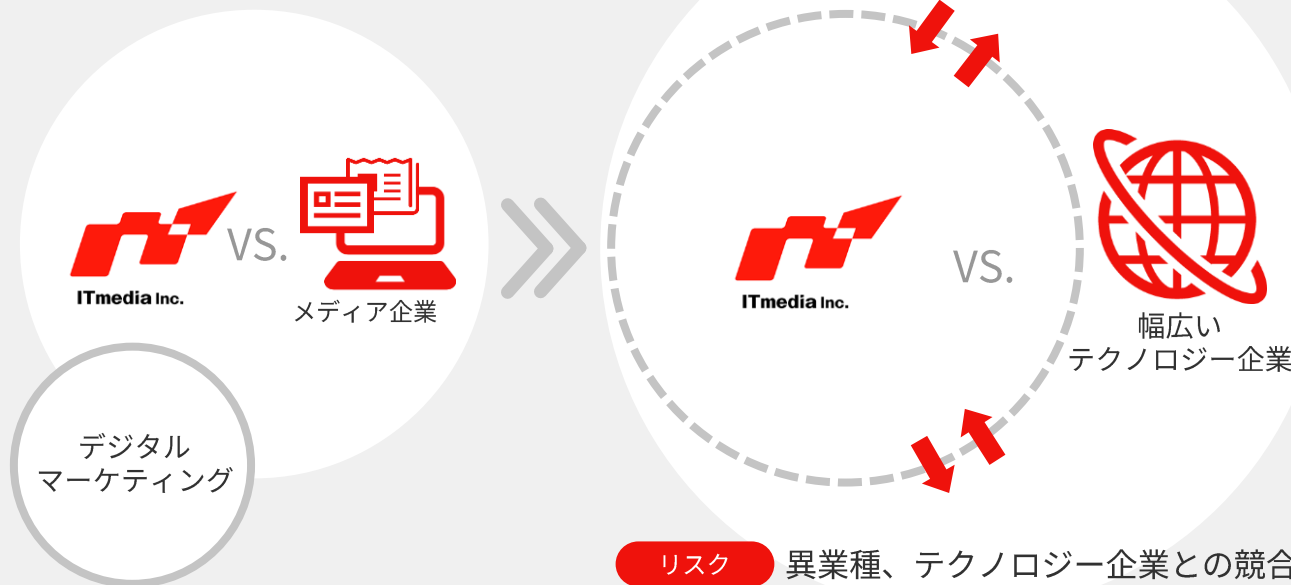


前提 3

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



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

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

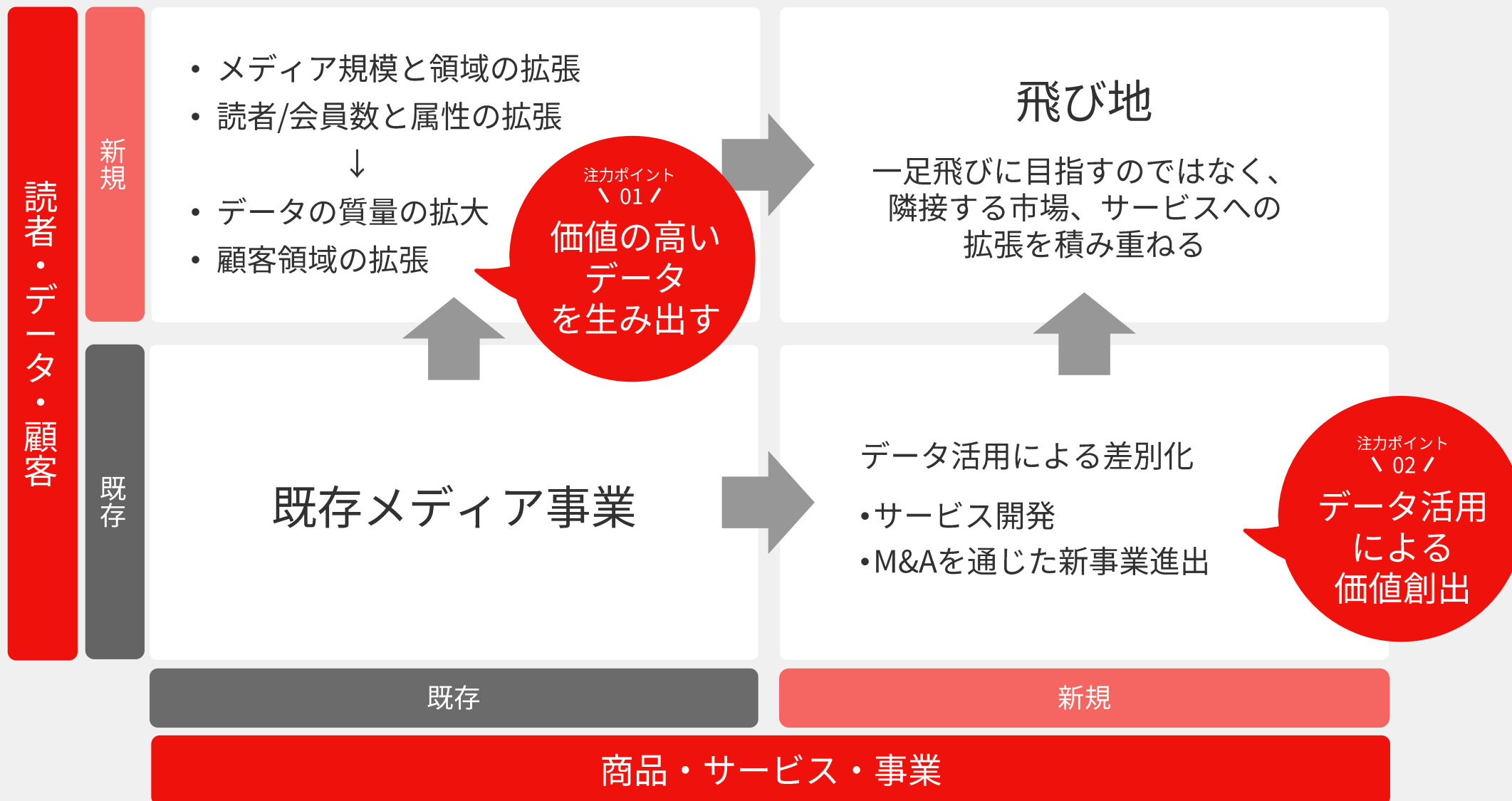
注力
ポイント

＼注力ポイント01／

価値の高いデータを生み出す

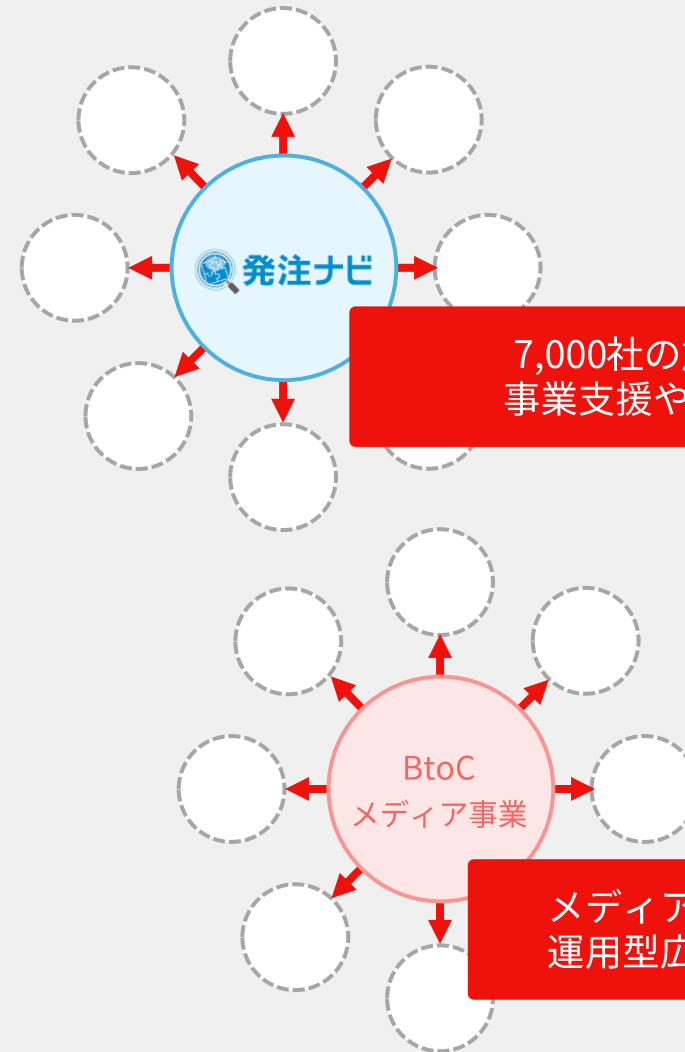
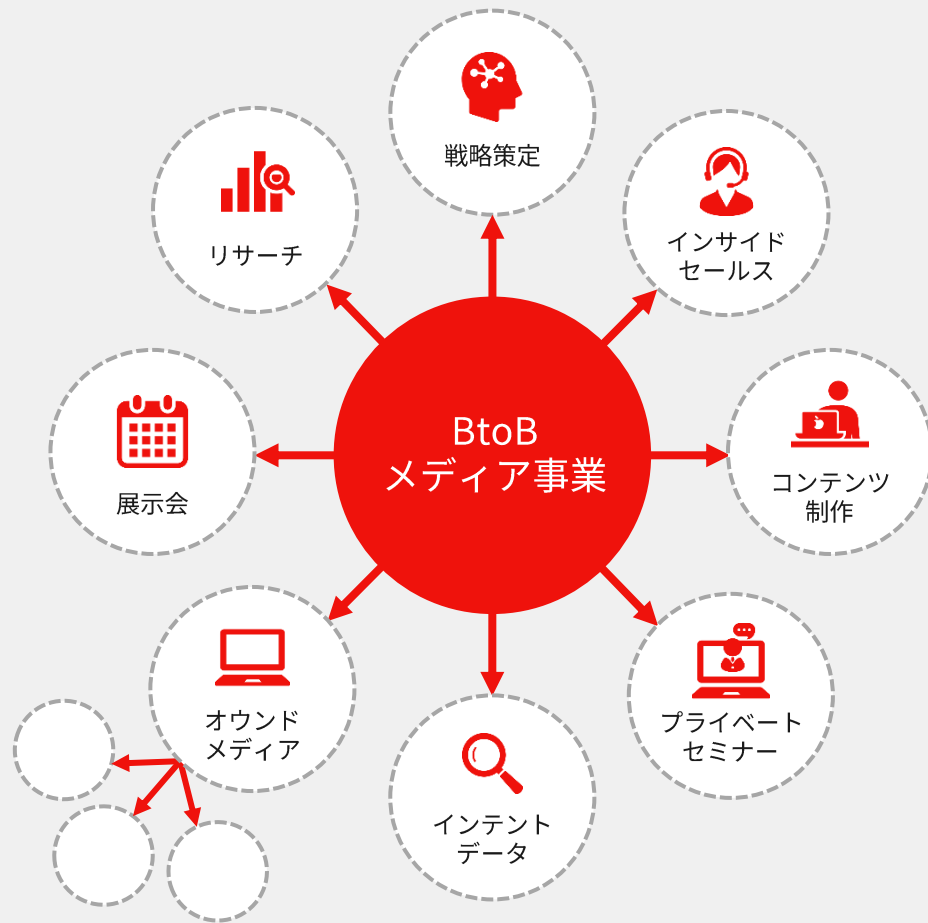
＼注力ポイント02／

データ活用による価値創出



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

ネガティブ

AI検索による
検索流入減

コンテンツ増大
による相対的
情報価値の低下

メディアの
価値低下

ポジティブ



読者・顧客
体験の向上



データの
価値向上

テクノロジー
業界拡大



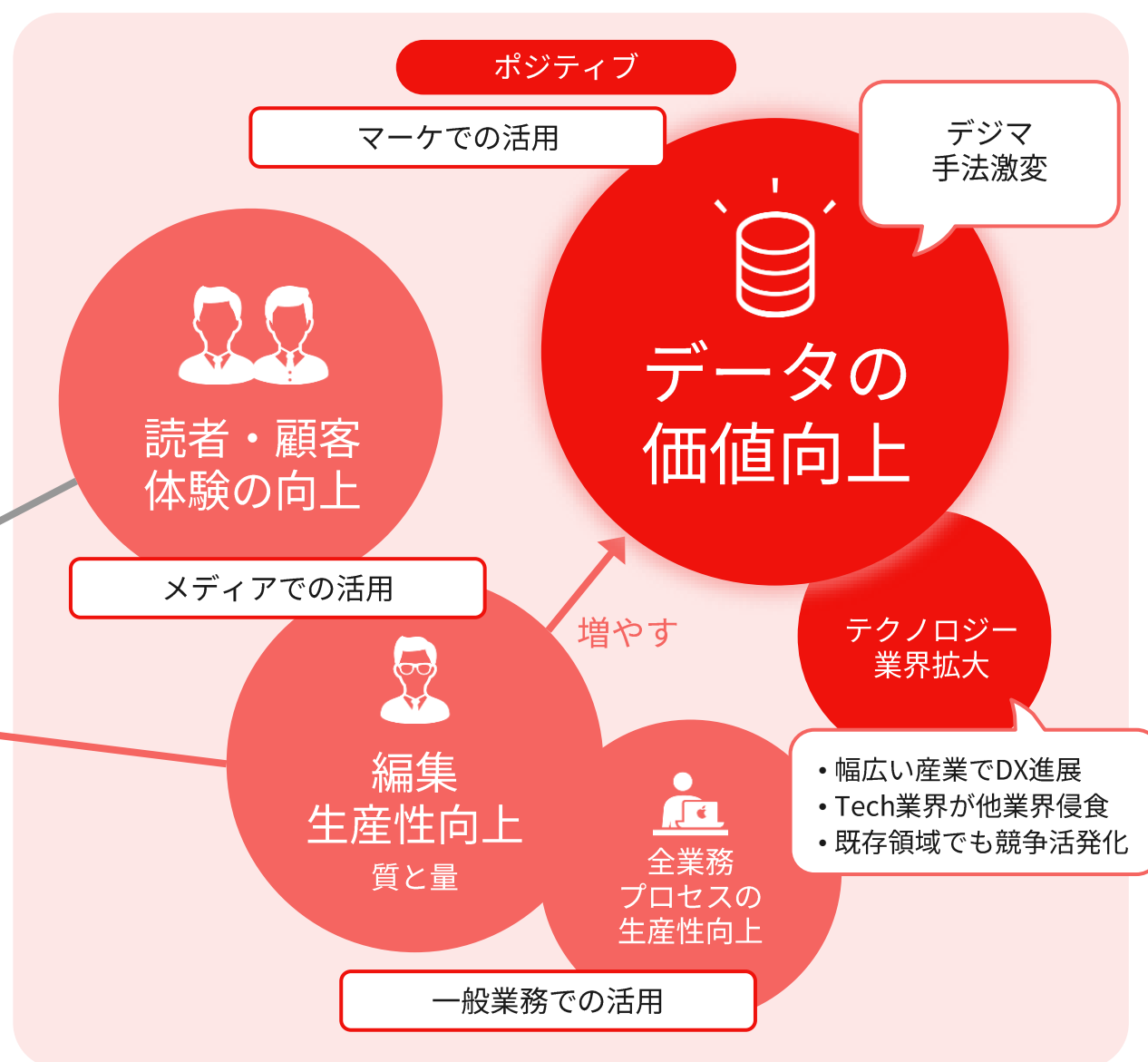
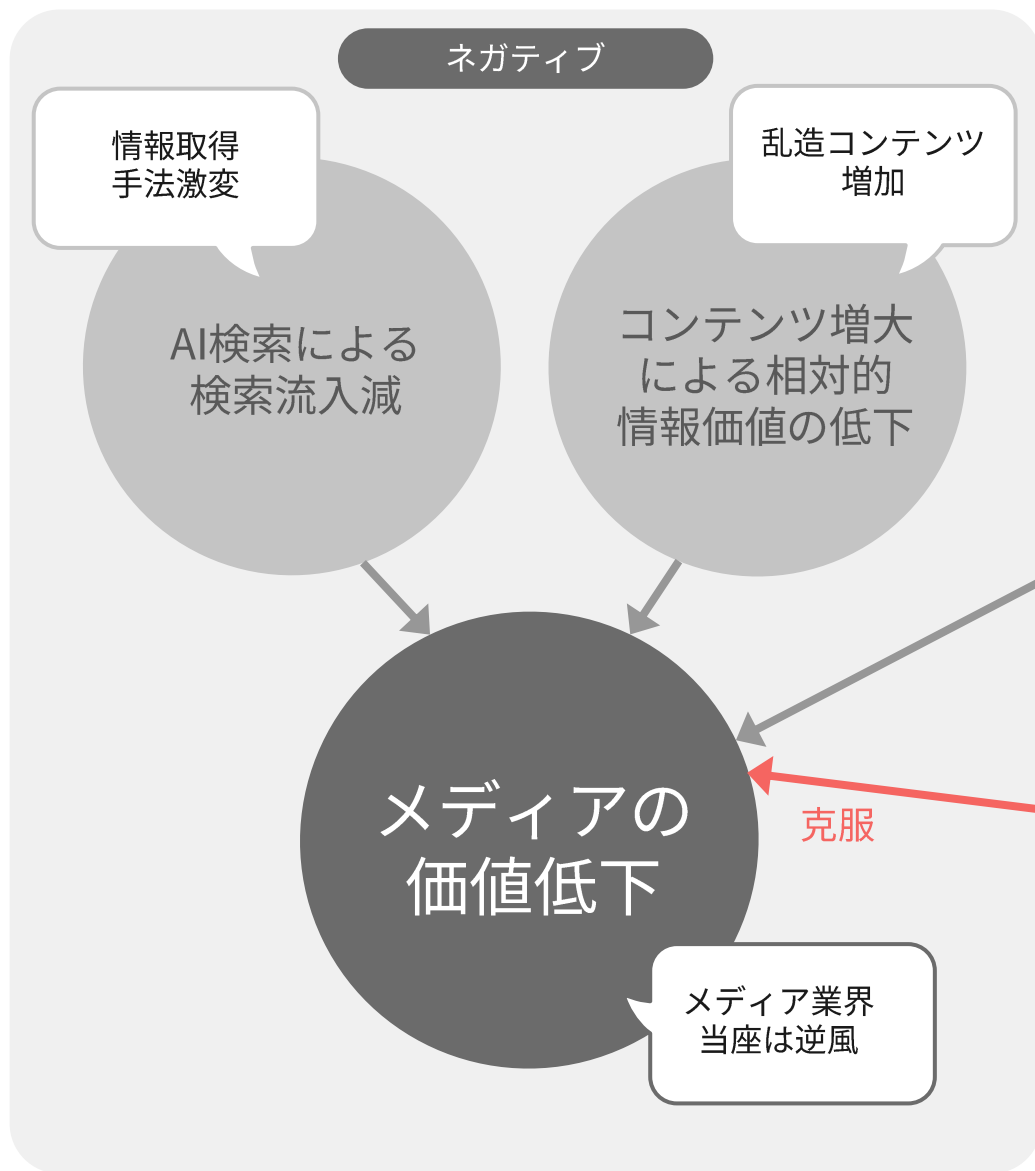
編集
生産性向上
質と量



全業務
プロセスの
生産性向上

克服

増やす



最大リスク： 情報取得手段の変化により、メディアとしての影響力が棄損

トラフィック拡大

- コンテンツの強化・最適化
 - 情報量と独自性の強化
 - 取材、一次情報に注力
- 表現手法の多様化
 - 動画メディアの開発等
- コンテンツデリバリーの革新
 - AI検索への適応
 - 経路多様化、検索依存度低減
 - 自社PFの強化、AI活用

既存事業の強化

- 会員サービスの強化、活用
- 顧客向けデータプラットフォーム (Campaign Central構想)
- クリエイティブ・企画制作事業 (ITmedia Brand Studio)
- 発注ナビ
- M&Aの推進

非メディア事業への進出

- リサーチ・アドバイザリー事業
- M&Aの推進

メディア業界において再編が加速する可能性

企業の「テクノロジー活用力」を アップデートする動画プラットフォーム

ITmediaが培ってきた取材力と専門性を生かし、
テクノロジーで変革する現場の熱量や、その背景にある技術を
映像で発信し、企業の「テクノロジー活用力」を高めます。

変革のリアルな「プロセス」を伝える

次の一歩につながる「実践的ノウハウ」が見つかる

業界のキーパーソンの「本音」でテクノロジーを読み解く



名称： TechLIVE by ITmedia

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

デジタルイベント事業で培ったノウハウを投入



TechLIVE 動画コンテンツをご覧ください

当社が保有する有益なデータを一元化、顧客向けのプラットフォームとして提供する



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

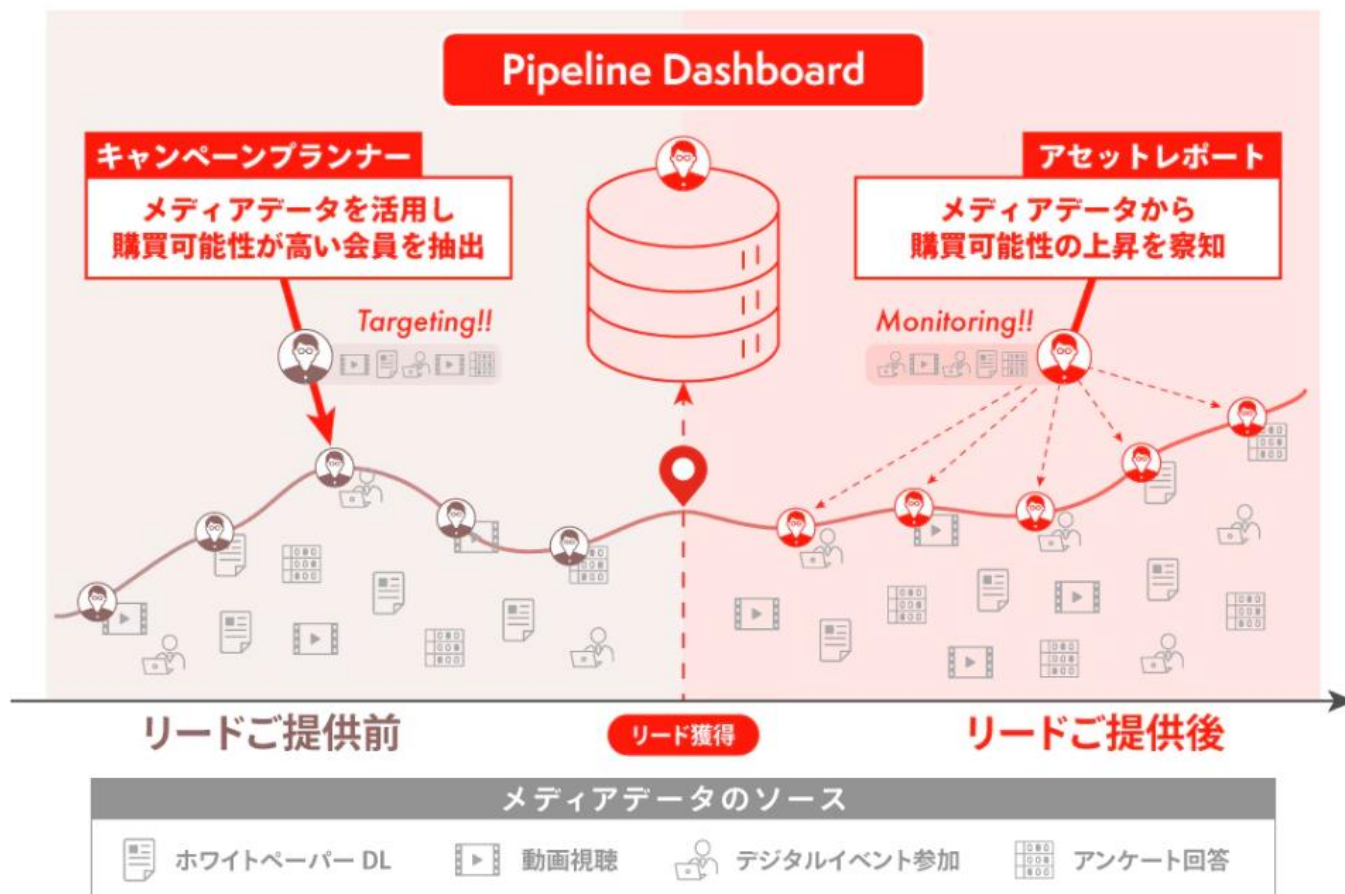
※2025年1～3月の月平均



1.4万件/月

良質で大量のデータにより、国内最高水準のインテントデータを生成

データプラットフォームを顧客に無償提供。競争優位を作り出す



✓付加価値の差別化

当社サービスを利用すればするほどデータが貯まり、付加価値が増す

「データの貯まるITmediaに頼もう」

顧客の継続利用率のアップ

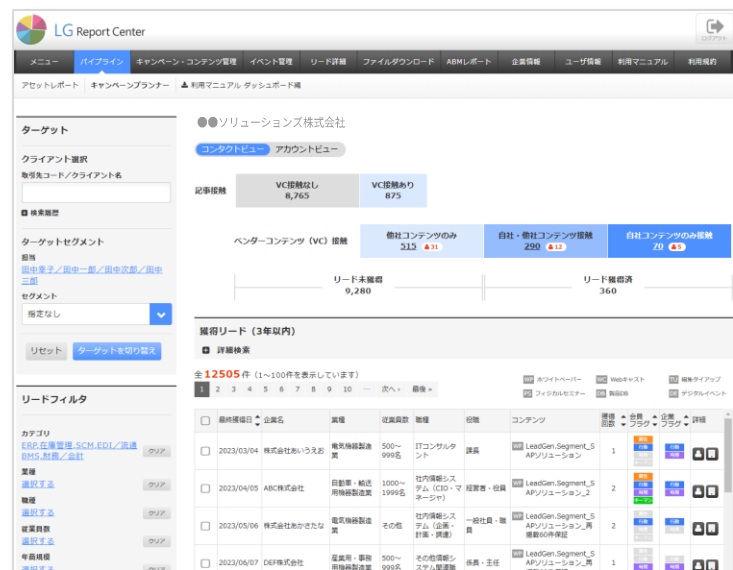
✓営業の差別化

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

「データを持つITmediaの営業に相談しよう」

顧客との関係性の深化

データプラットフォームを顧客に無償提供。競争優位を作り出す



Pipeline Dashboard デモをご覧ください

- 1 AIによる新しいメディアの競争環境に適応すべく、システムのモダナイズ
- 2 データによる競争優位の創出

2025年6月
BtoCメディア向け CMS ✓



2025年10月
動画メディアプラットフォーム ✓
TechLIVE
by ITmedia
BtoBメディア顧客向け
「Pipeline Dashboard」 ✓

2026年2月
BtoBメディア向け CMS



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

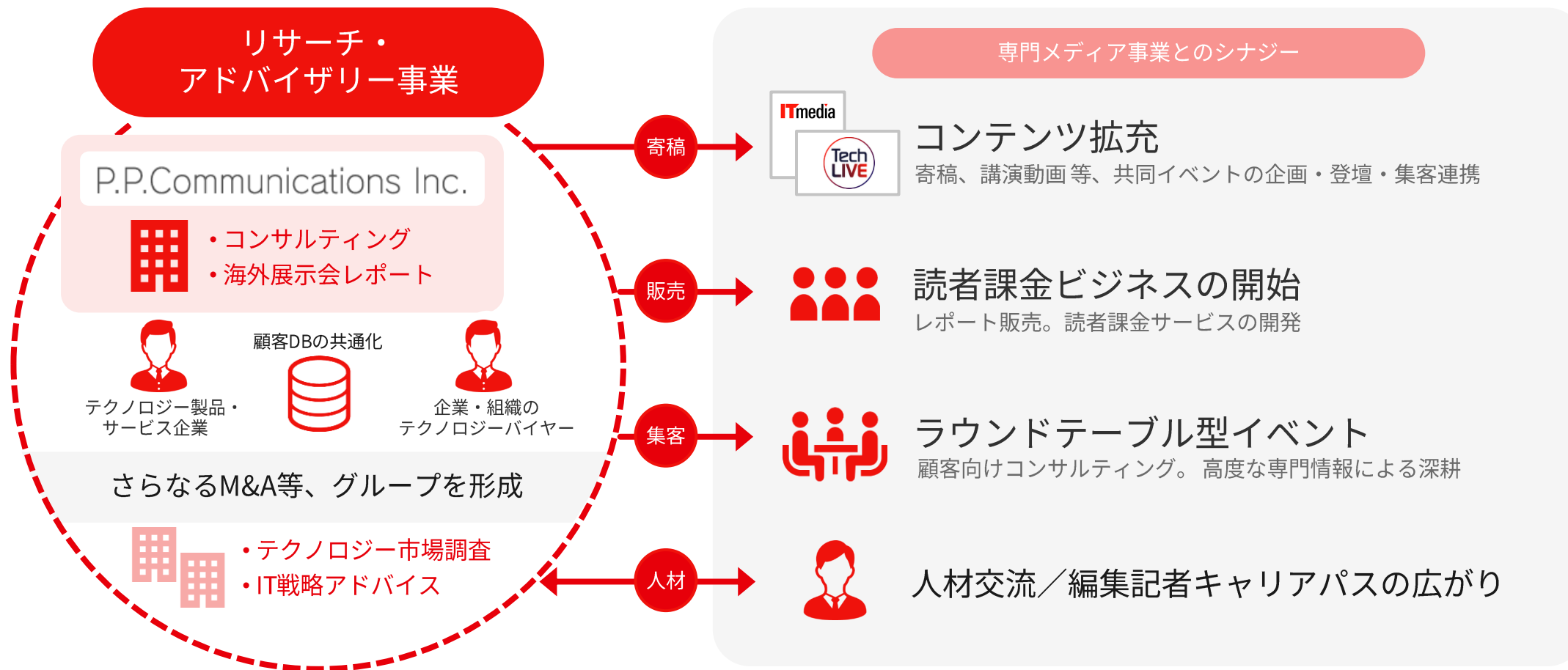
注力ポイント
＼ 01 /

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

「事業の多様化」の1つとしてリサーチ・アドバイザー事業の創出



共通の基盤 = 高度な専門情報と専門人材で情報優位に立つ



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

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。

	Q1	Q2	Q3	Q4
開示日程	2025年8月4日	2025年10月31日	2026年 2月上旬	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)	-	○ 2025年11月7日	-	○
決算説明会資料	-	○ 2025年11月7日	-	○
決算説明会動画	-	○ (後日)	-	○

※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>

株主・投資家情報		https://corp.itmedia.co.jp/ir/
2025/10/31	2026年3月期 中間期 決算短信	https://corp.itmedia.co.jp/ir/library/earnings/
〃	2026年3月期 中間期 決算補足説明資料	〃
〃	2026年3月期 中間期 決算データシート（EXCEL）	〃
2025/05/01	2025年3月期 決算短信	https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS92787/a7ffac23/4a9c/4871/abac/9ddeb0759209/140120250430528483.pdf
〃	2025年3月期 決算補足説明資料	https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS92787/b9181c2f/17fa/42b5/8715/58ca539620b1/140120250501527023.pdf
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/3147bccdaea46/140120250528569606.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/e003272f46376/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 ビイ.ビー.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
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/9fe8dfd5dfd9/140120250623596384.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
2025/06/26	広告審査レポート	https://corp.itmedia.co.jp/sustainability/wp-content/uploads/sites/10/2025/06/20250626_ad_review.pdf
2025/06/26	メディア透明性レポート	https://corp.itmedia.co.jp/sustainability/wp-content/uploads/sites/10/2025/06/20250626_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/aiplus_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/



- 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うる事項は「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、業績に影響を与えうる要素は「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