ITmedia Inc.

アイティメディア株式会社

2027年3月期 第2四半期（中間期）

決 算 説 明 会

2026年11月5日
証券コード：2148　東証プライム市場

ITmedia Inc.

はじめに

2027年3月期 中間期 業績

財務方針と中期目標

中期戦略と当期の取り組み

Appendix

エグゼクティブサマリー

中間期決算

増収増益　中間期売上収益として過去最高

BtoBメディア事業

増収増益に転換

- マジセミ新規連結効果によりデジタルイベント収益が増収
- 一部大手顧客の鈍化により増益は小幅に

BtoCメディア事業

中間期として過去最高の業績

- 広告単価改善による増収　Q1に特需的な上振れ
- 売上収益上振れにより利益効率が大きく上昇

業績予想・配当予想

期初予想を維持。過去最高の売上収益、4期ぶりの増益見込む

中期に向けた取り組み

BtoBメディア事業　AIによる環境変化とその対策

BtoCメディア事業　「ねとらぼユニバース」の強化と拡張

©2026 ITmedia Inc. All Rights Reserved.

事業セグメントと収益モデル

	BtoBメディア事業			BtoCメディア事業
収益モデル	 リードジェン収益 BtoB-LG	 デジタルイベント収益 BtoB-DE	 予約型広告＆ ブランドソリューション収益 BtoB-AD	 運用型広告収益 BtoC-AD
収益形態	・セールスリードの提供 ・インテントデータ等の提供	【受託型】 開催支援	【主催型】 スポンサー収益	・広告枠販売 ・タイアップ企画 ・ブランドソリューション	・アドネットワーク
収益源泉	強力なコンテンツ・メディア			
KPI	会員数			PV
提供価値	顧客獲得			認知獲得
販売形態	【専門ターゲットを絞った国内最大規模の直販体制】 ・デジタルマーケティングのコンサルとして幅広いソリューション一括提案 ・主な顧客層：BtoB（IT・ビジネス、産業テクノロジー領域）			【営業リソースを要さない】 優れたアドテクノロジーを持つパートナーが販売

©2026 ITmedia Inc. All Rights Reserved.

BtoBメディア事業におけるサービスマッピング

BtoBメディア事業

収益モデル

リードジェン収益
BtoB-LG

デジタルイベント収益
BtoB-DE

予約型広告＆
ブランドソリューション収益
BtoB-AD

サービス

ITmedia Inc.

テクノロジーバイヤー向けに
幅広いデジタルマーケティングサービスを提供

大型顧客のニーズに対応できる
カスタム性の高いキャンペーンにも強み

発注ナビ

中小のシステム開発・SaaS領域特化

顧客数：多
顧客単価：低

マジセミ

小規模イベントを高効率に開催できる
サブスクサービス

顧客数：多
顧客単価：低

ハイレベルな
リサーチ・アドバイザリー

©2026 ITmedia Inc. All Rights Reserved.

売上収益構成比と運営メディア（26年3月期実績）

BtoBメディア事業

売上収益構成比 80%

IT＆ビジネス分野

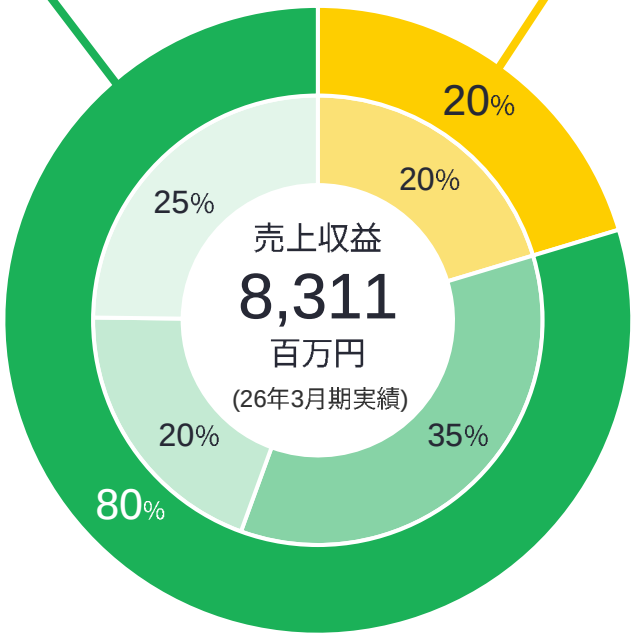
ITmedia NEWS
ITmedia エンタープライズ
ITmedia AI+
ITmedia エグゼクティブ
ITmediaビジネスONLINE
ITmedia マーケティング
techtarget
キーマンズネット
@IT
TechLIVE by ITmedia

子会社・関連会社事業

発注ナビ
ITreview
マジセミ

産業×Tech.

MONOist
EE Times Japan
EDN Japan
Tech Factory
BUILT Building×IT
スマートジャパン Smart Japan



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%

BtoCメディア事業

売上収益構成比 20%

コンシューマー

ねとらぼ
ITmedia Mobile
ITmedia PC USER
Fav-Log by ITmedia

©2026 ITmedia Inc. All Rights Reserved.

ITmedia Inc.

はじめに

2027年3月期 中間期 業績

財務方針と中期目標

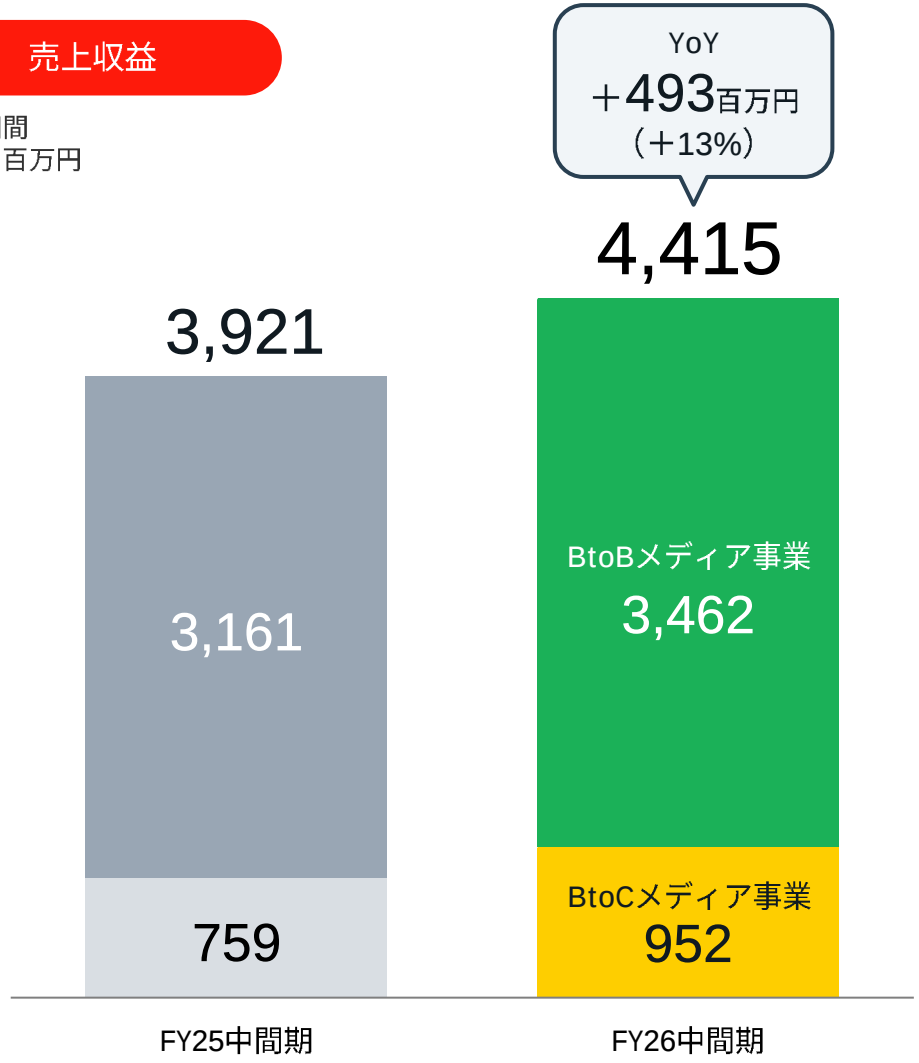
中期戦略と当期の取り組み

Appendix

増収増益

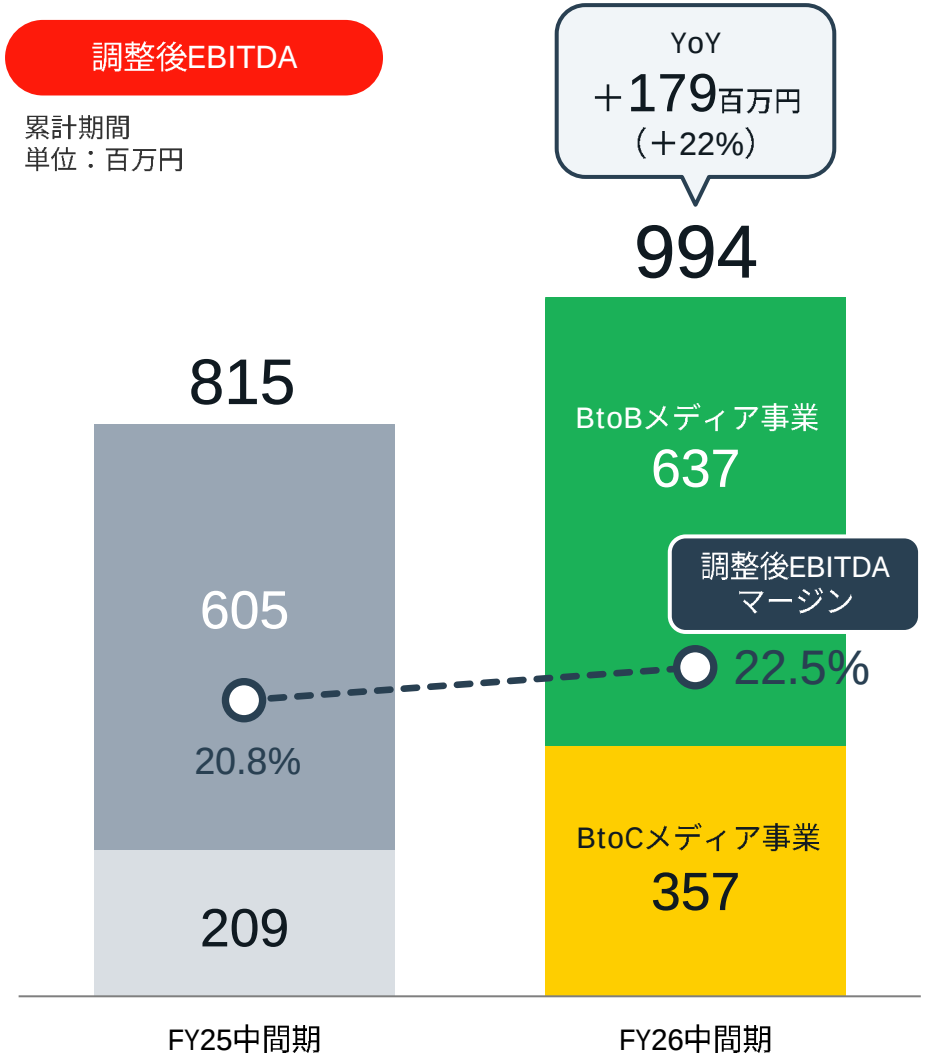
売上収益

累計期間
単位：百万円



調整後EBITDA

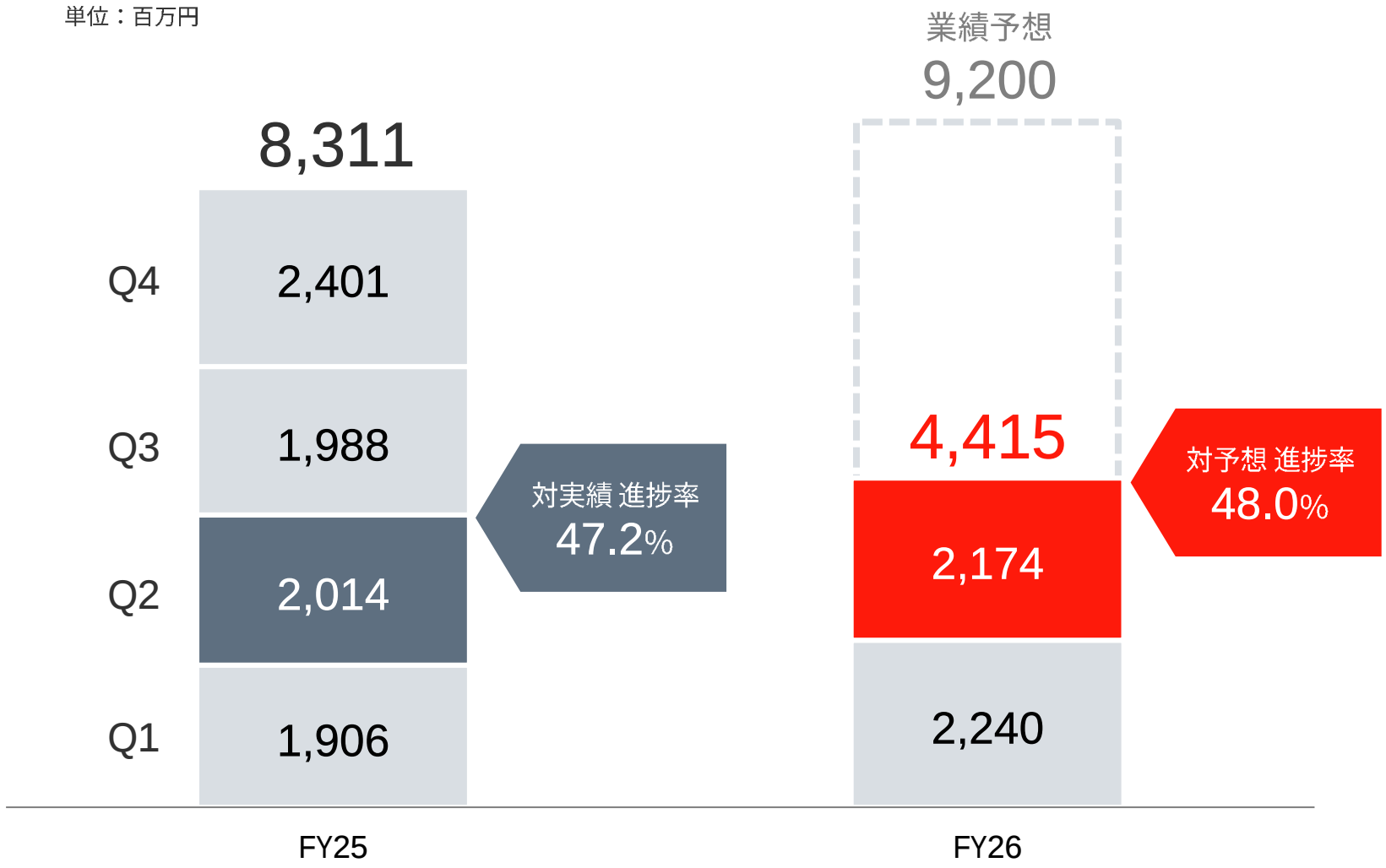
累計期間
単位：百万円



©2026 ITmedia Inc. All Rights Reserved.

連結 四半期別売上収益

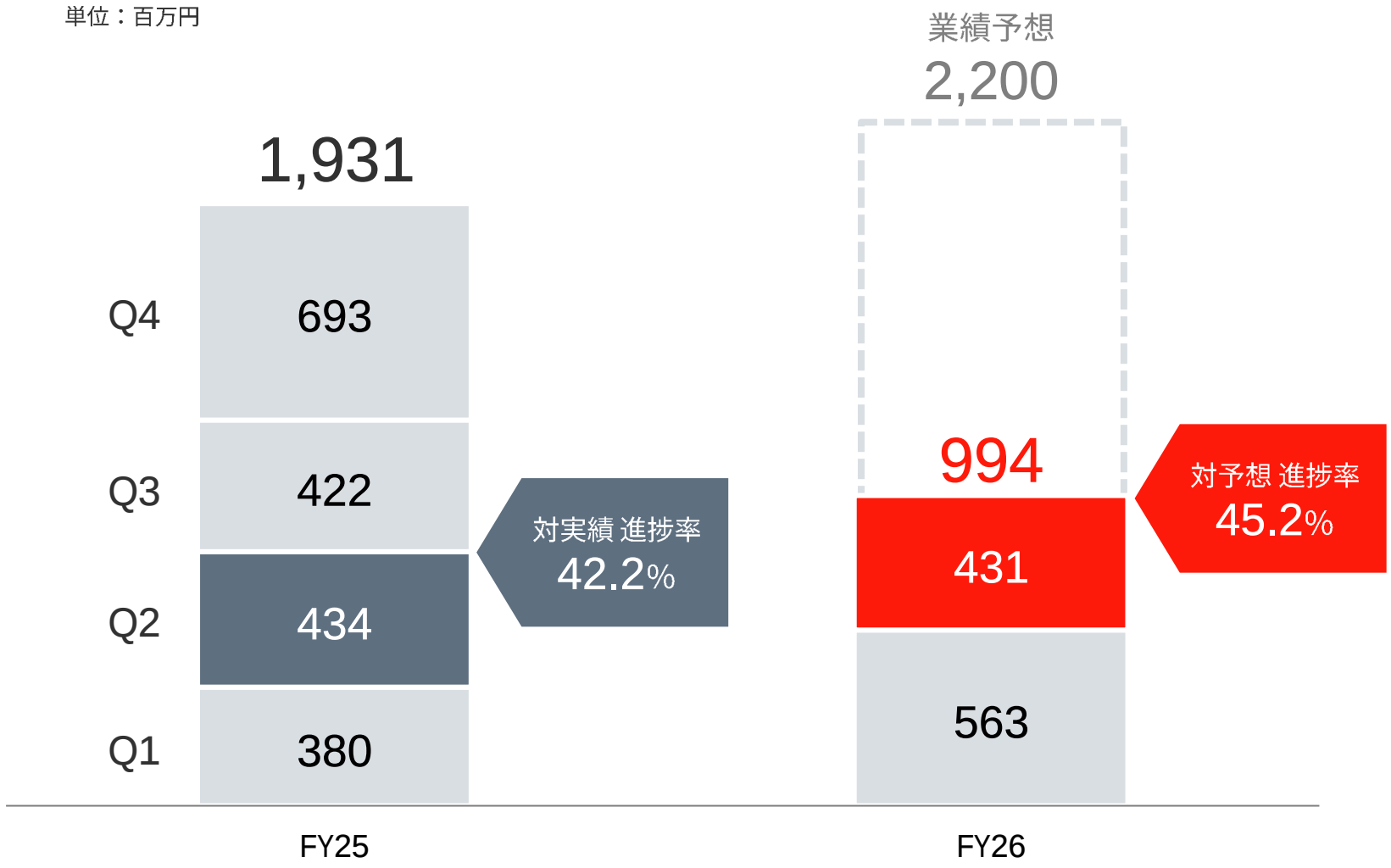
中間期売上収益として過去最高



©2026 ITmedia Inc. All Rights Reserved.

連結 四半期別調整後EBITDA

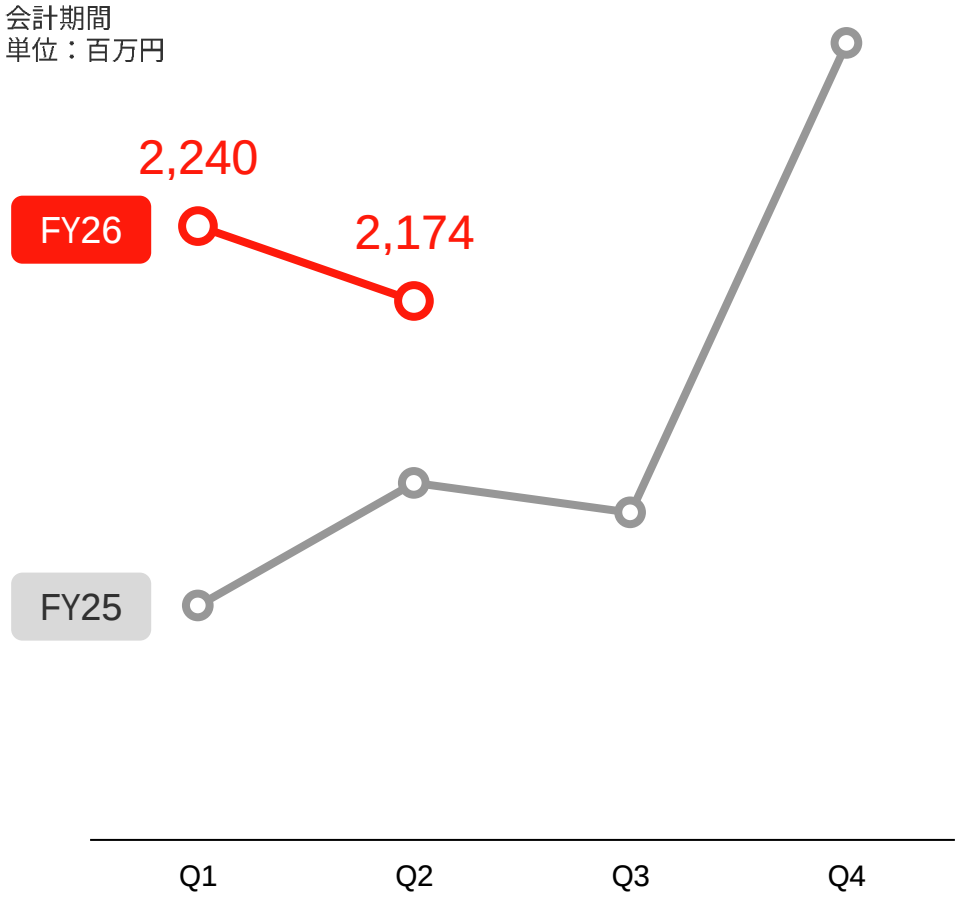
Q1売上収益上振れにより利益効率が上昇



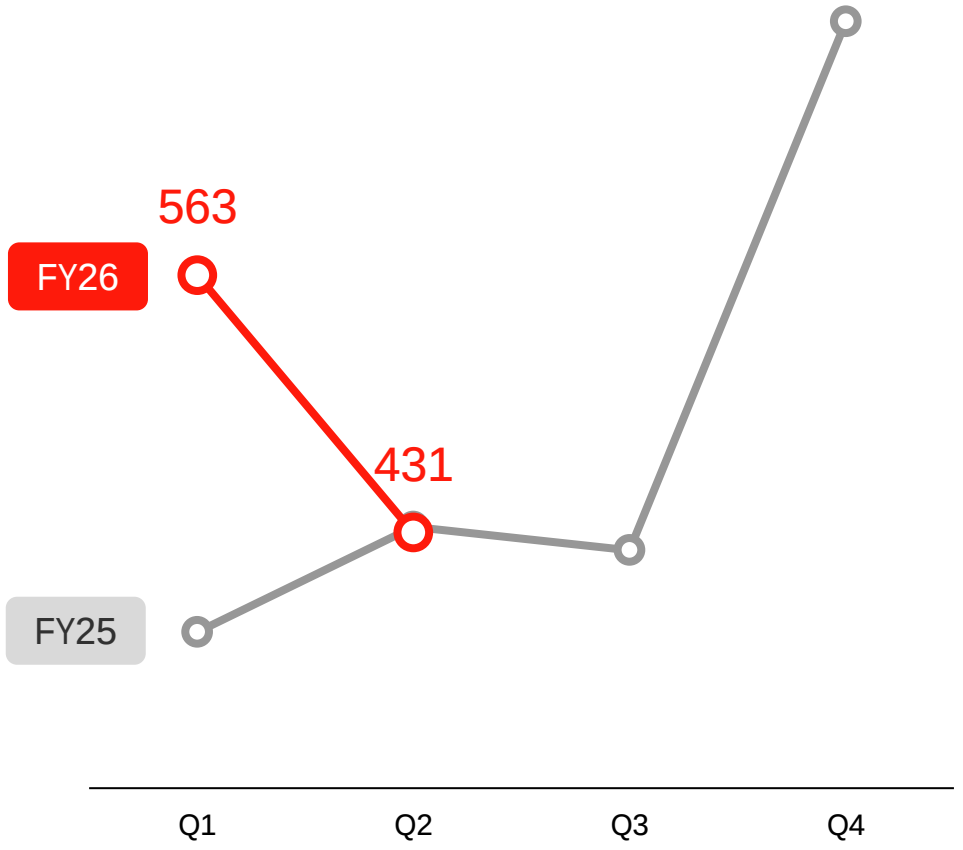
©2026 ITmedia Inc. All Rights Reserved.

Q2がQ1を下回る、例年と比べ特殊なトレンド

売上収益



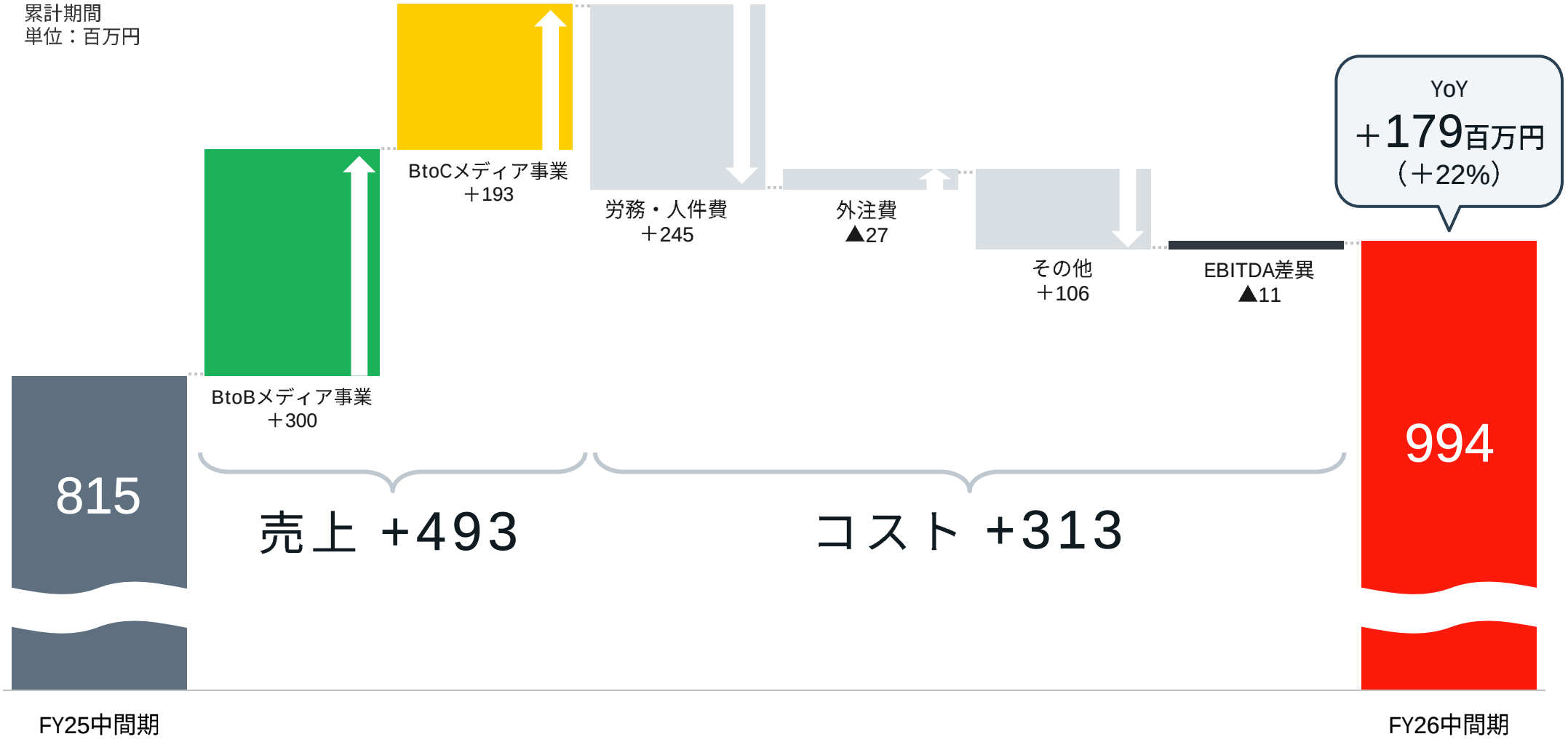
調整後EBITDA



©2026 ITmedia Inc. All Rights Reserved.

連結 調整後EBITDA 増減分析

増収による増益　M&Aにより事業規模が拡大

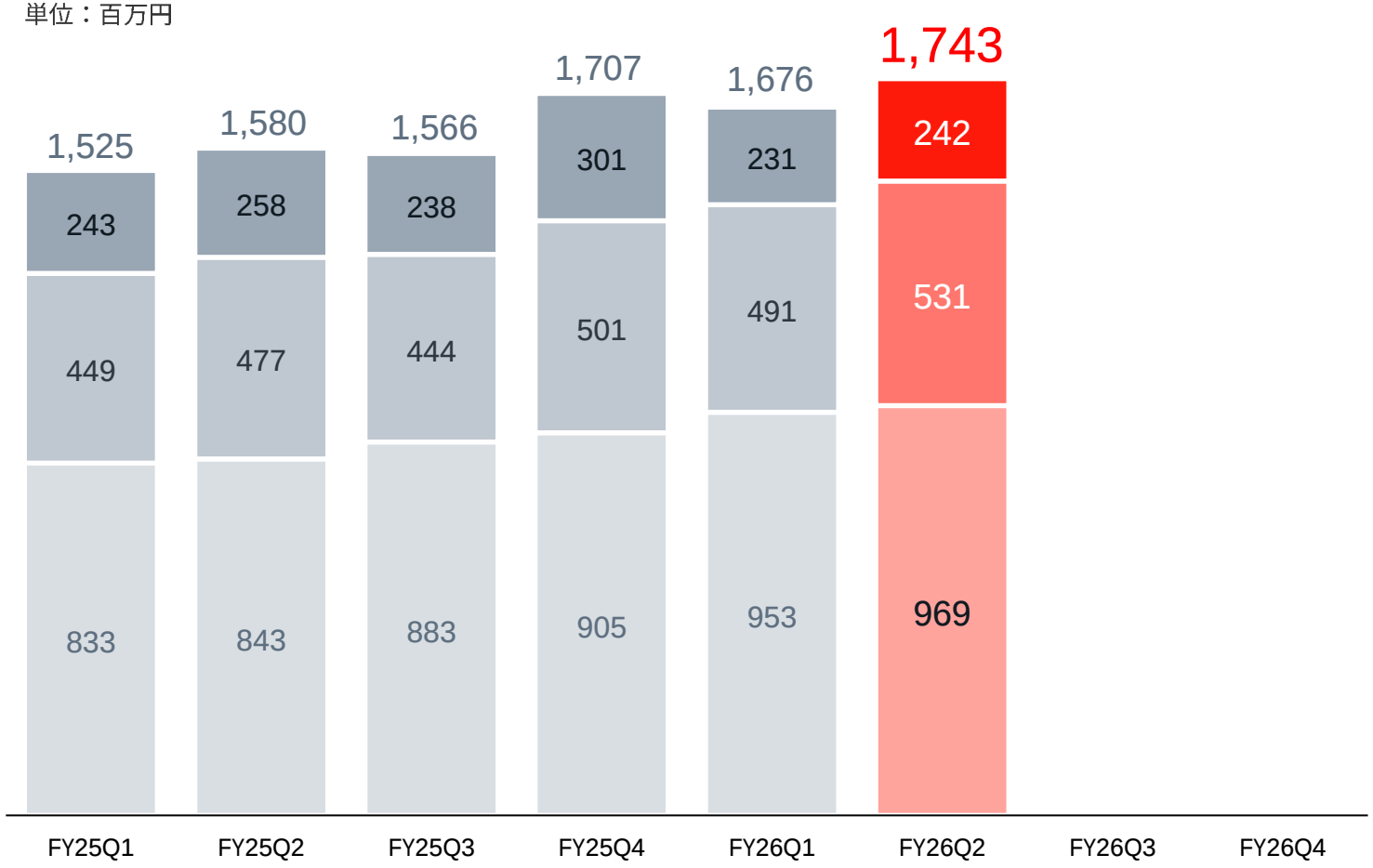


©2026 ITmedia Inc. All Rights Reserved.

連結 総コスト 四半期トレンド

M&Aに伴い人件費を中心に増加

会計期間
単位：百万円



* 調整後EBITDAを基準とした総コスト

Q2会計	前期比	構成比
合計	＋10.3%	100%
外注費	▲6.1%	13.9%
その他	＋11.2%	30.5%
人件費	＋14.8%	55.6%

主な前期比増減要素

■ 人件費 ＋125
・M&Aに伴う増加
　マジセミ、ピイ.ピイ.コミュニケーションズ

■ 外注費 ▲15
・M&Aによる増加に対し、既存事業で抑制

■ その他 ＋53
・業務委託費　M&Aに伴う増加
・地代家賃　M&Aに伴う増加
・システム関連コスト

©2026 ITmedia Inc. All Rights Reserved.

連結損益計算書（PL）

累計期間 単位：百万円	FY25中間期 金額	FY25中間期 売上比	FY26中間期 金額	FY26中間期 売上比	増減額	増減率
売上収益	3,921	100.0%	4,415	100.0%	＋493	＋12.6%
総コスト*	3,106	79.2%	3,420	77.5%	＋313	＋10.1%
（うち人件費）	1,677	42.8%	1,923	43.6%	＋245	＋14.7%
調整後EBITDA	815	20.8%	994	22.5%	＋179	＋22.1%
営業利益	766	19.5%	935	21.2%	＋168	＋22.0%
税引前利益	785	20.0%	984	22.3%	＋198	＋25.3%
中間利益	522	13.3%	644	14.6%	＋122	＋23.4%
親会社の所有者に帰属する中間利益	522	13.3%	644	14.6%	＋122	＋23.4%
1株当たり中間利益（EPS）	26.91	-	33.08	-	＋6.17	＋22.9%

*調整後EBITDAを基準とした総コスト

©2026 ITmedia Inc. All Rights Reserved.

連結財政状態計算書（BS）

単位：百万円		26年3月末	26年9月末	差異
資産の部	流動資産	8,140	5,343	▲2,796
	非流動資産	2,405	3,965	+1,559
	資産合計	10,546	9,309	▲1,237
負債の部	流動負債	1,732	1,748	+16
	非流動負債	149	154	+5
	負債合計	1,881	1,902	+21
資本の部	資本金/資本剰余金	4,110	4,155	+44
	利益剰余金	6,345	5,043	▲1,302
	自己株式	▲1,789	▲1,789	0
	他包括利益累計額	▲2	▲2	▲0
	親会社の所有者に帰属する持分	8,664	7,406	▲1,258
	資本合計	8,664	7,406	▲1,258
1株当たり親会社の所有者に帰属する持分		444.90円	378.79円	▲66.11円
親会社所有者帰属持分比率		82.2%	79.6%	▲2.6pt

資産合計

現金及び現金同等物	▲2,815
営業債権及びその他の債権	▲240
のれん	+1,786

負債合計

リース負債	▲78
契約負債	+65
引当金	+36

資本合計

資本金	+22
資本剰余金	+22
利益剰余金	▲1,302
うち、中間利益	(+644)
うち、剰余金の配当	(▲1,947)

©2026 ITmedia Inc. All Rights Reserved.

連結キャッシュフロー計算書（CF）

累計期間　単位：百万円	FY25中間期	FY26中間期	差異
営業活動による キャッシュ・フロー	774	999	+224
投資活動による キャッシュ・フロー	▲109	▲1,827	▲1,717
財務活動による キャッシュ・フロー	▲1,997	▲1,987	+10
現金及び現金同等物の増減額	▲1,332	▲2,815	▲1,482
現金及び現金同等物の期首残高	6,562	5,936	▲625
現金及び現金同等物の期末残高	5,229	3,121	▲2,107

営業CF 主な内訳

税引前利益	+984
減価償却費及び償却費	+136
営業債権及びその他の債権の減少	+310
法人所得税の支払額	▲360

投資CF 主な内訳

子会社の支配獲得による支出	▲1,760
有形固定資産及び無形資産の 取得による支出	▲82

財務CF 主な内訳

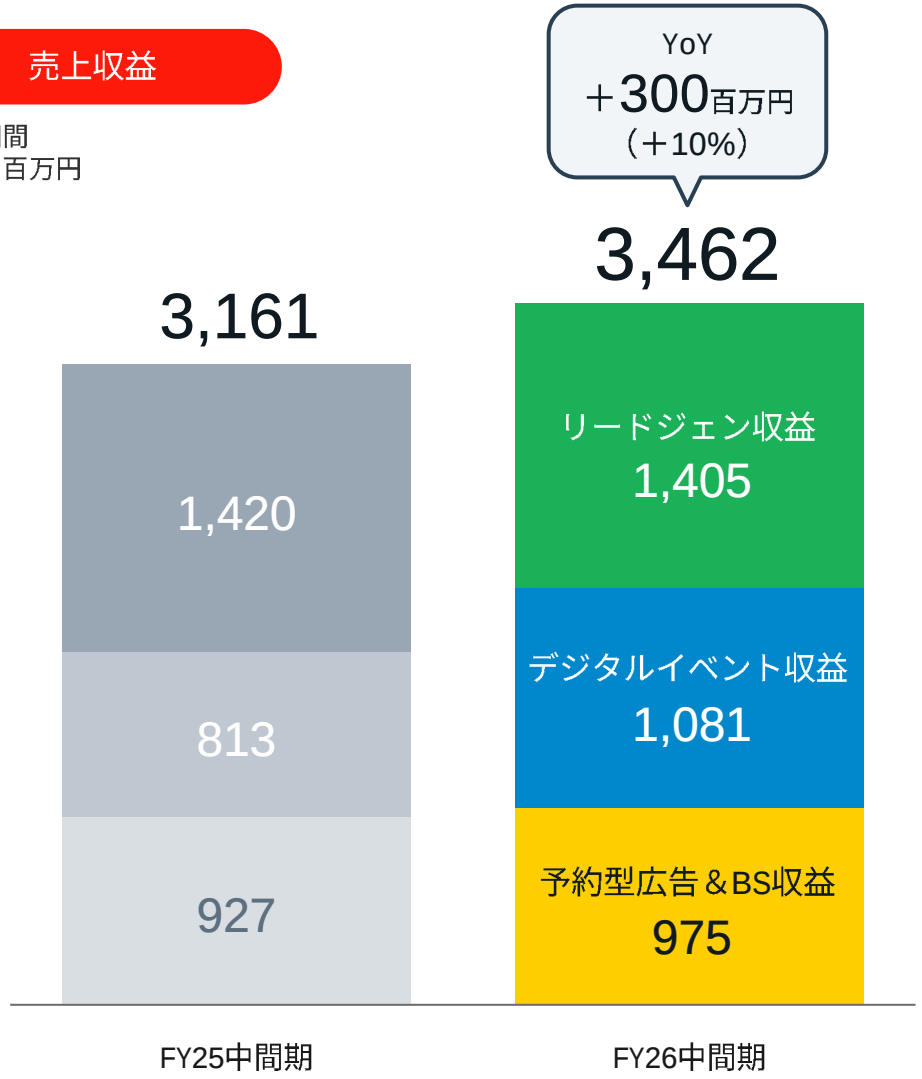
配当金の支払額	▲1,946

©2026 ITmedia Inc. All Rights Reserved.

増収増益

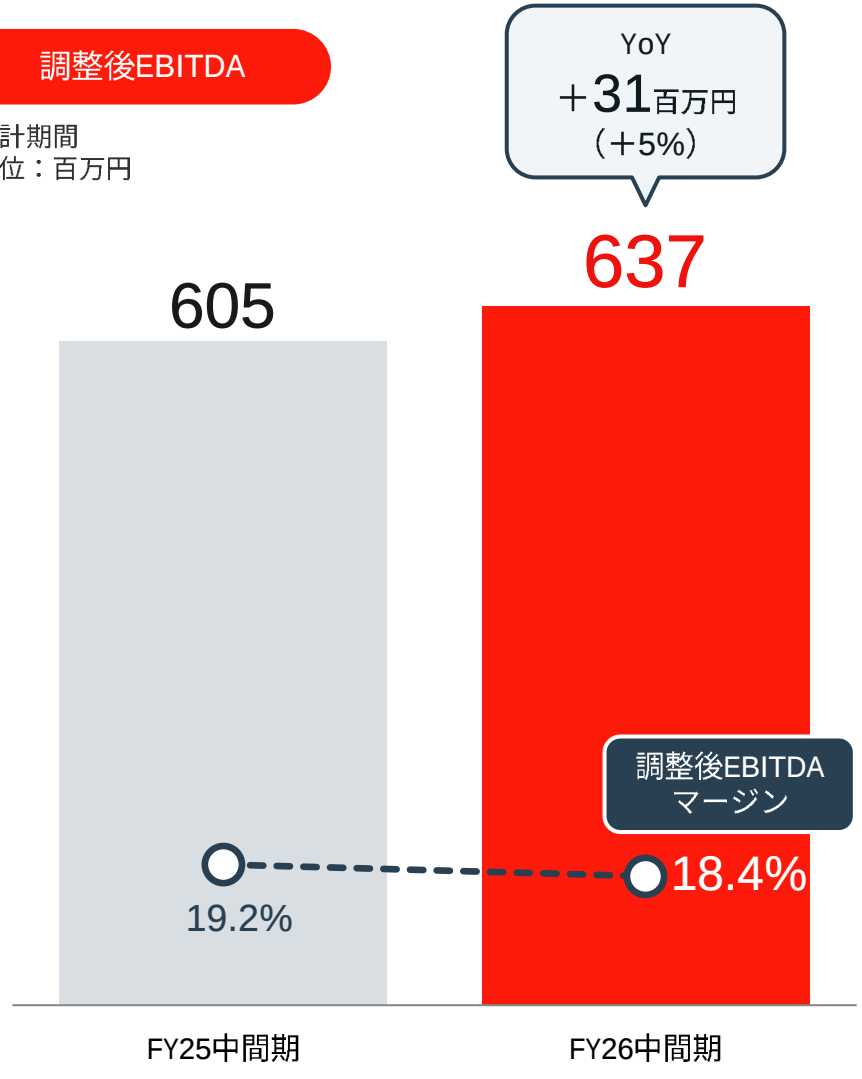
売上収益

累計期間
単位：百万円



調整後EBITDA

累計期間
単位：百万円



©2026 ITmedia Inc. All Rights Reserved.

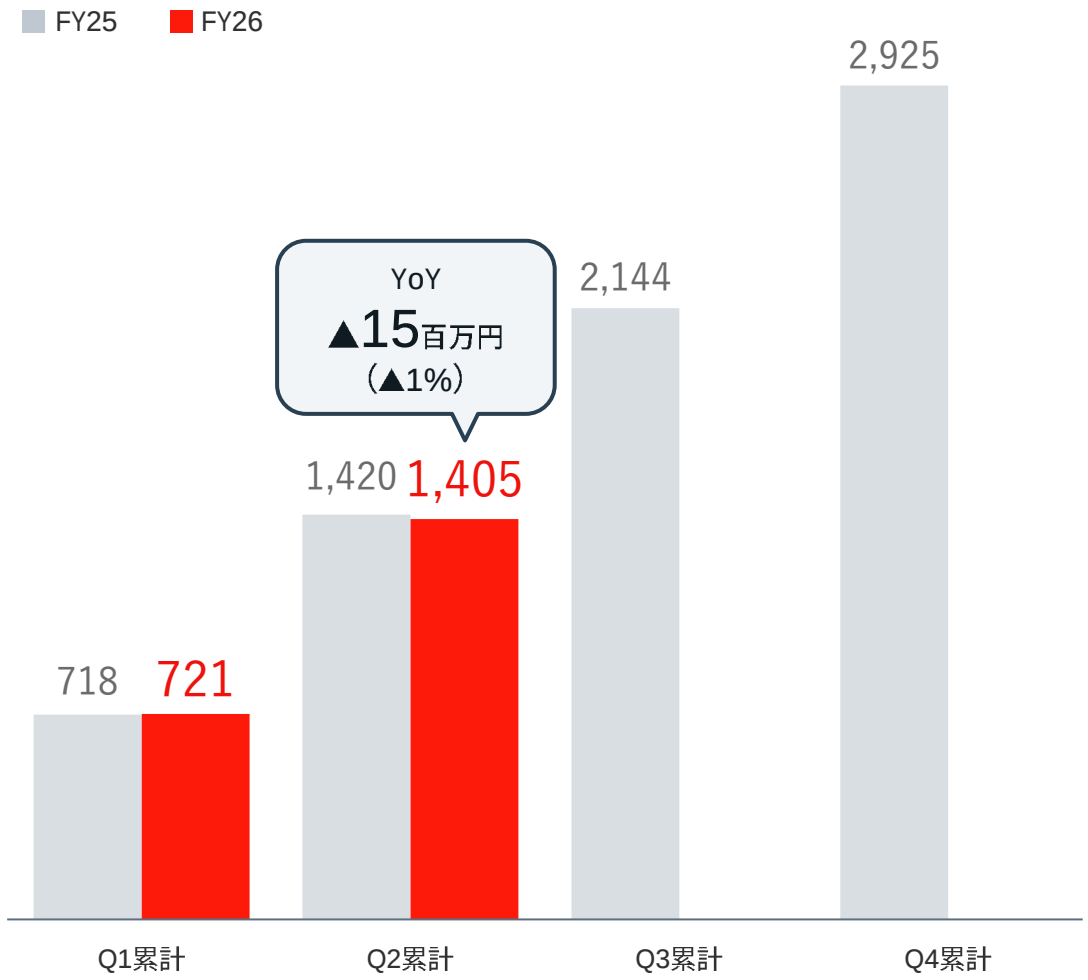
BtoB リードジェン収益とKPI

BtoB-LG

横ばい状況が継続

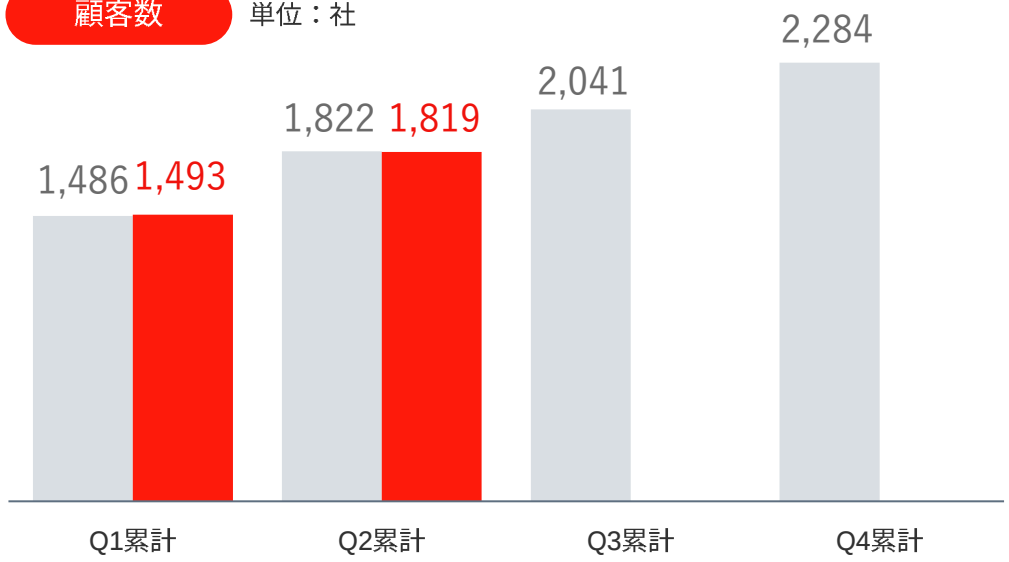
売上収益

単位：百万円



顧客数

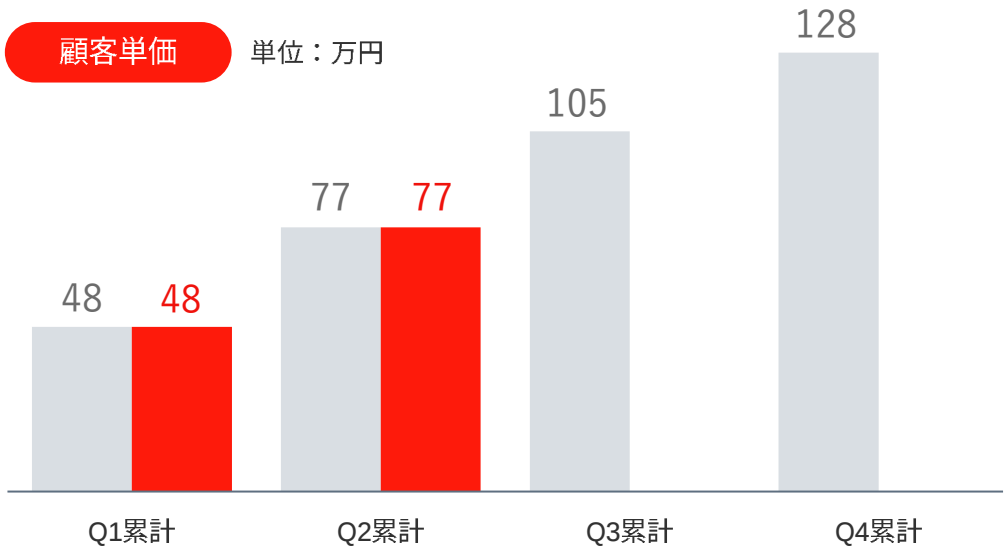
単位：社



＊当該期間中に売上計上のあった社数

顧客単価

単位：万円



©2026 ITmedia Inc. All Rights Reserved.

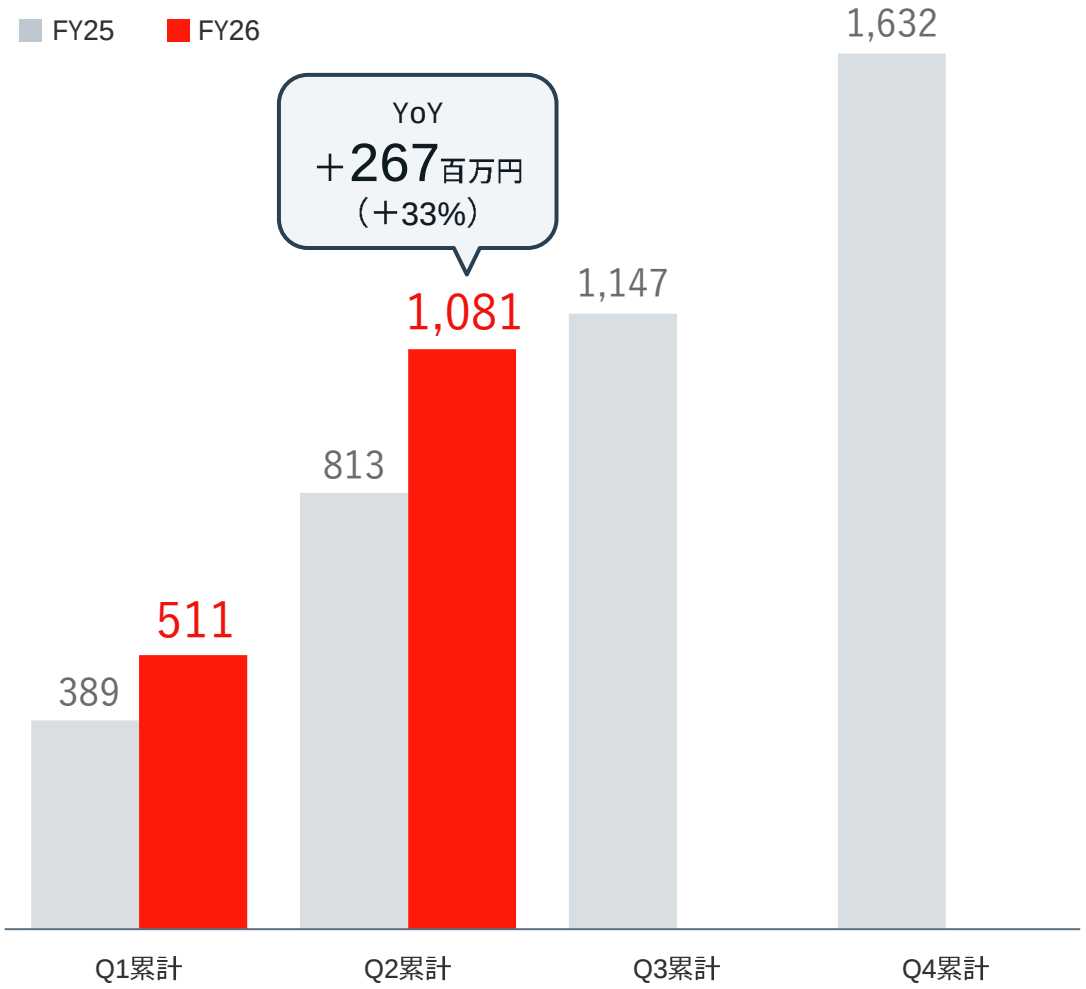
BtoB デジタルイベント収益とKPI

BtoB-DE

マジセミ新規連結効果

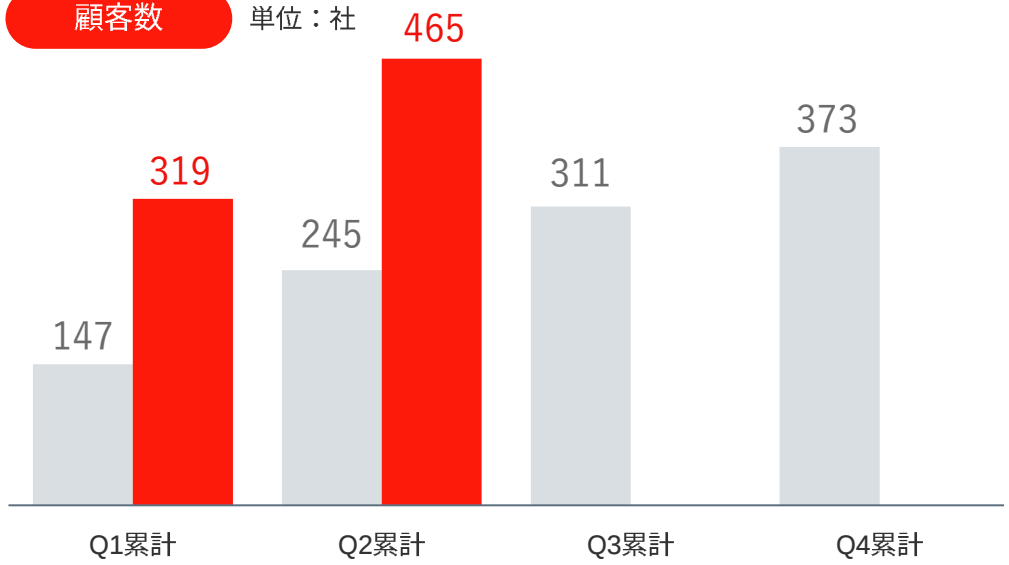
売上収益

単位：百万円



顧客数

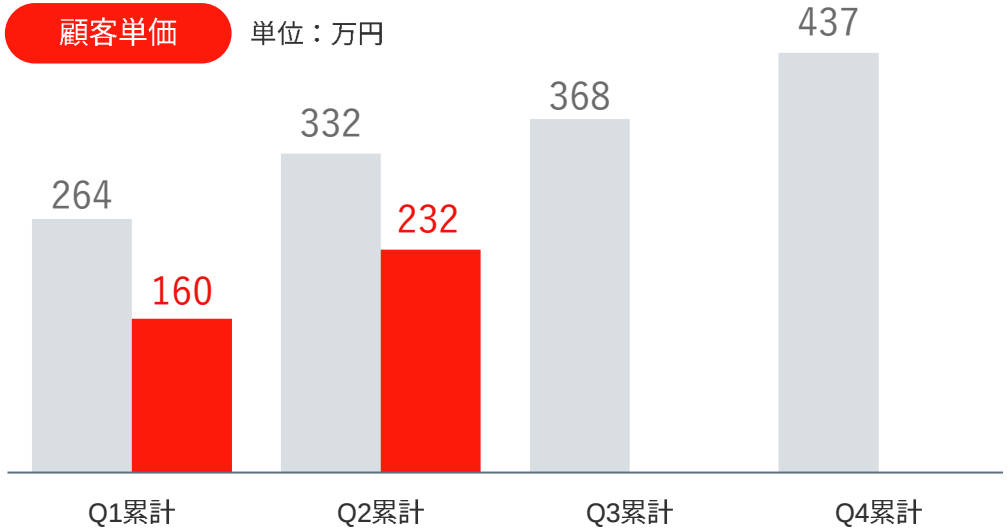
単位：社



＊当該期間中に売上計上のあった社数

顧客単価

単位：万円



©2026 ITmedia Inc. All Rights Reserved.

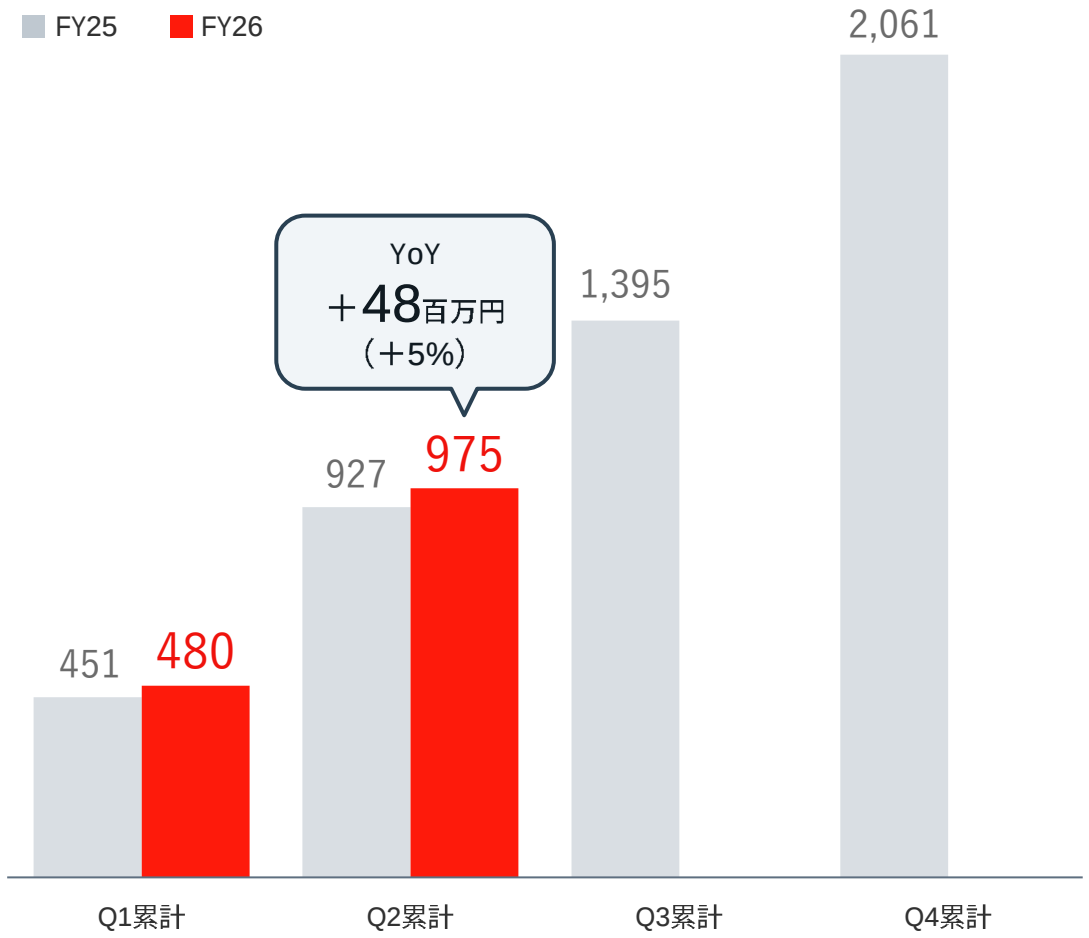
BtoB 予約型広告＆ブランドソリューション収益とKPI

BtoB-AD

AI領域で認知獲得ニーズ高まる

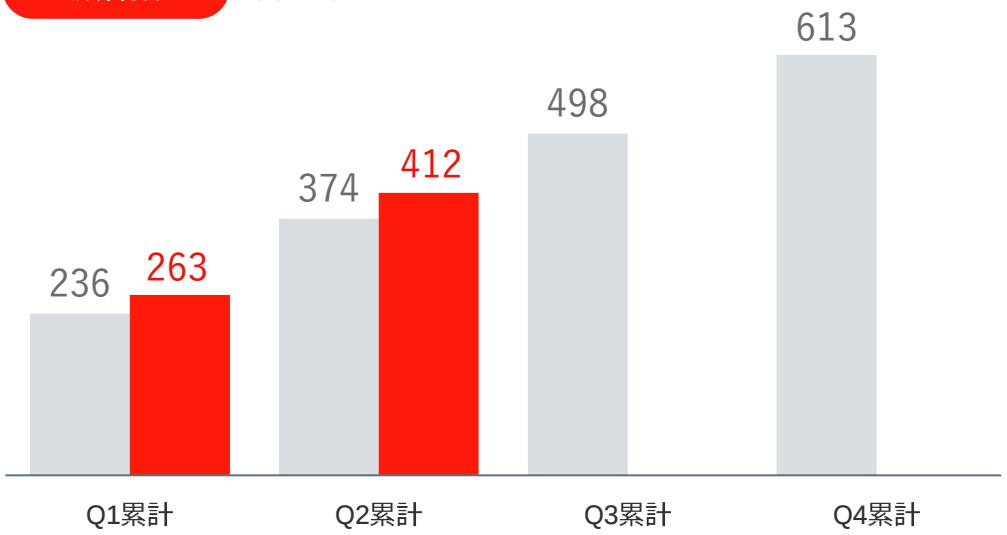
売上収益

単位：百万円



顧客数

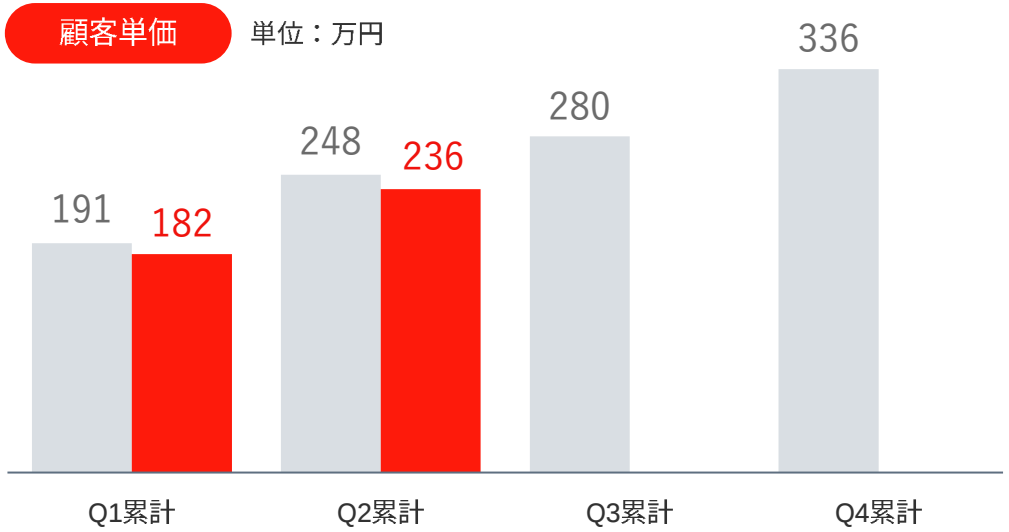
単位：社



＊当該期間中に売上計上のあった社数

顧客単価

単位：万円

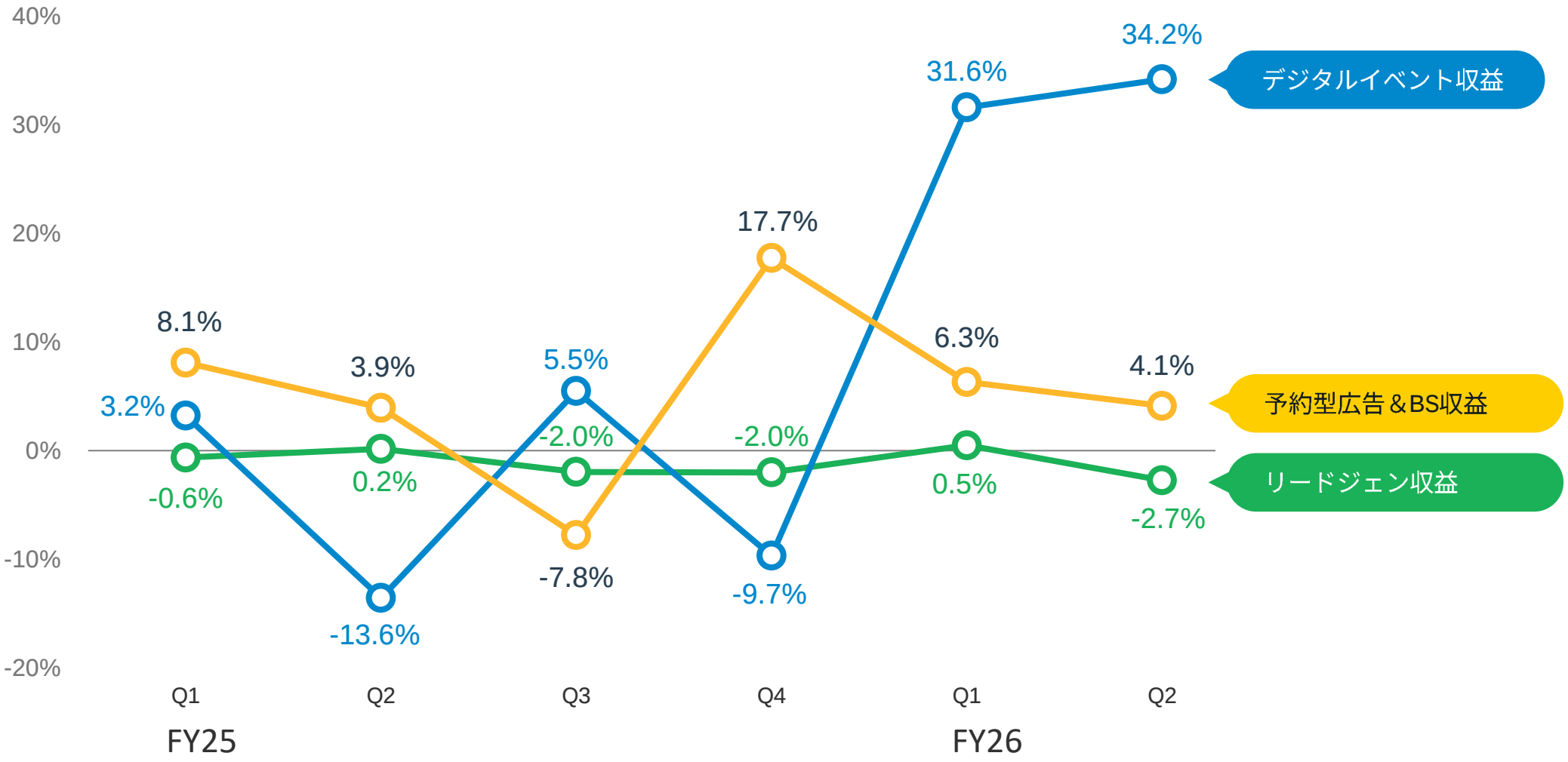


©2026 ITmedia Inc. All Rights Reserved.

BtoB 収益モデル別売上成長率 四半期トレンド

BtoB

デジタルイベントがけん引　課題はリードジェン



©2026 ITmedia Inc. All Rights Reserved.

大手顧客の鈍化を中堅・中小顧客でカバー

顧客規模	デジタルイベント	リードジェン	予約型広告＆BS
大手	一部外資大手が鈍化（Windows 10 EOSに伴う、昨年度の法人PC特需の反動減）		
		大手の１社あたり売上減 （顧客のマーケ予算配分変化）	AI領域での顧客獲得 記事広告 需要増（AEOニーズ） 新規子会社（PP）連結 非IT大手顧客増
中堅・中小	新規子会社（マジセミ）連結 顧客数増加	発注ナビが成長 顧客数増加	

©2026 ITmedia Inc. All Rights Reserved.

BtoB トピックス：マジセミ業績

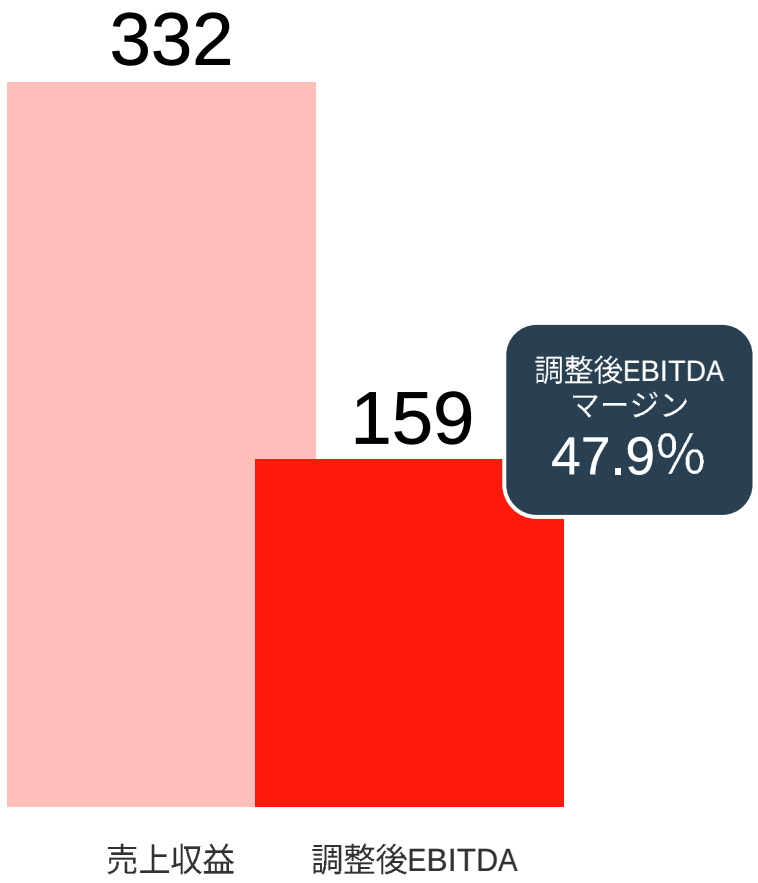
BtoB-DE

https://majisemi.com/

- 2026年4月1日より連結
- デジタルイベント収益に区分
- 効率的ウェビナーサービス
- 顧客の中心は中堅・中小
- グループの顧客開拓を担う

マジセミ単体

累計期間
単位：百万円



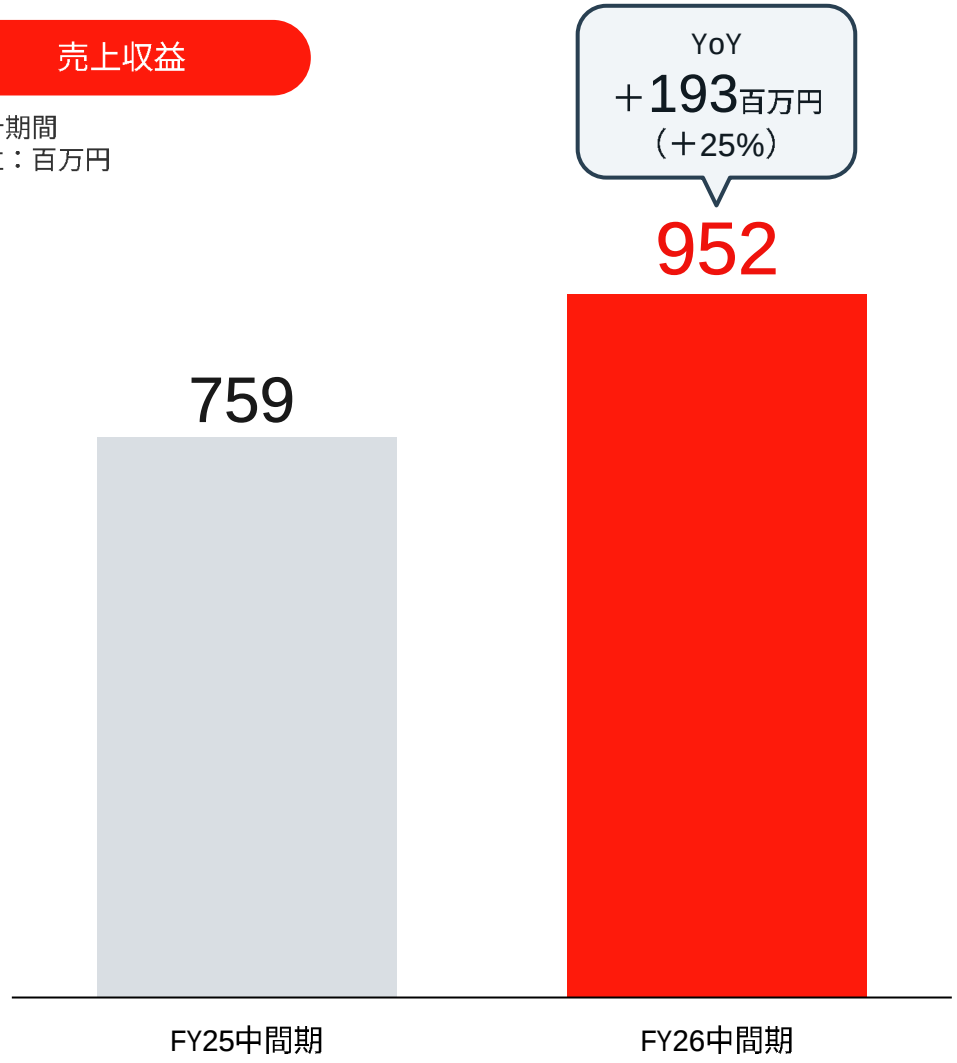
©2026 ITmedia Inc. All Rights Reserved.

BtoC

増収増益

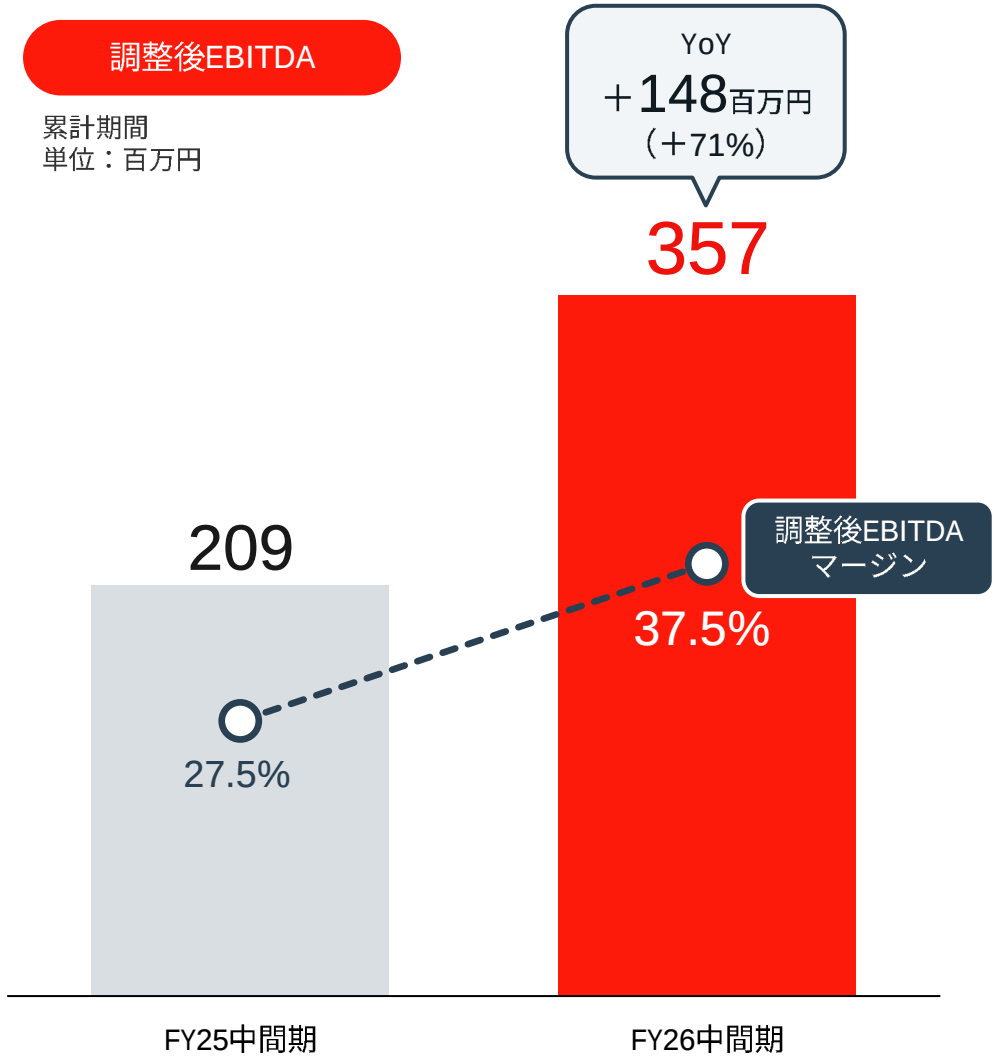
売上収益

累計期間
単位：百万円



調整後EBITDA

累計期間
単位：百万円



©2026 ITmedia Inc. All Rights Reserved.

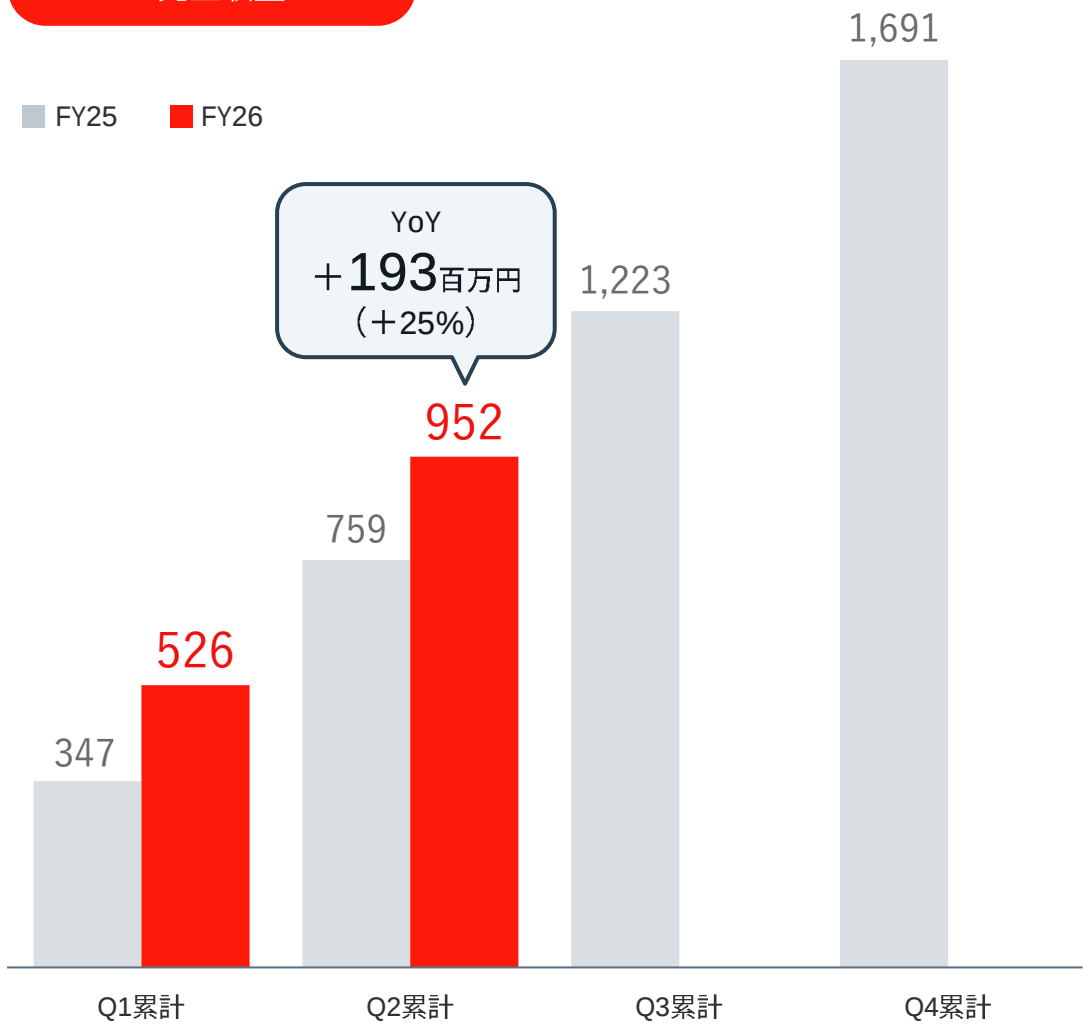
BtoC 運用型広告収益とKPI

BtoC-AD

広告単価改善による増収

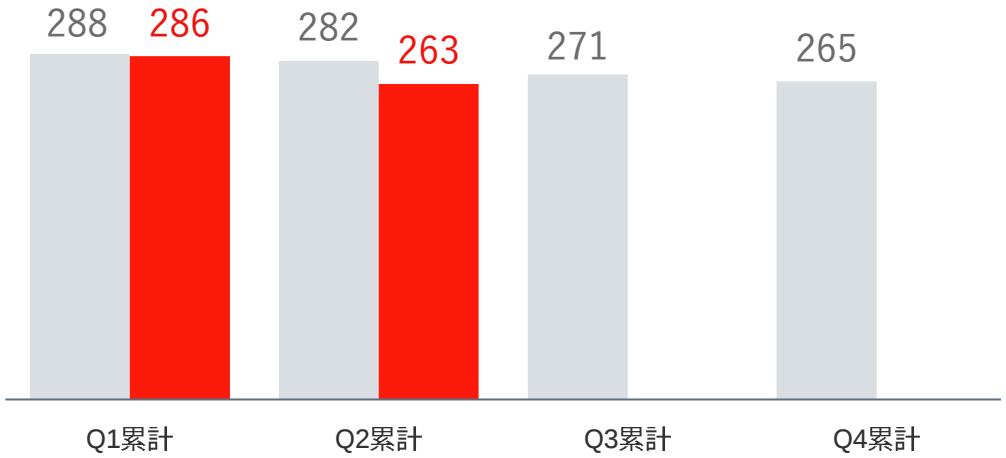
売上収益

単位：百万円



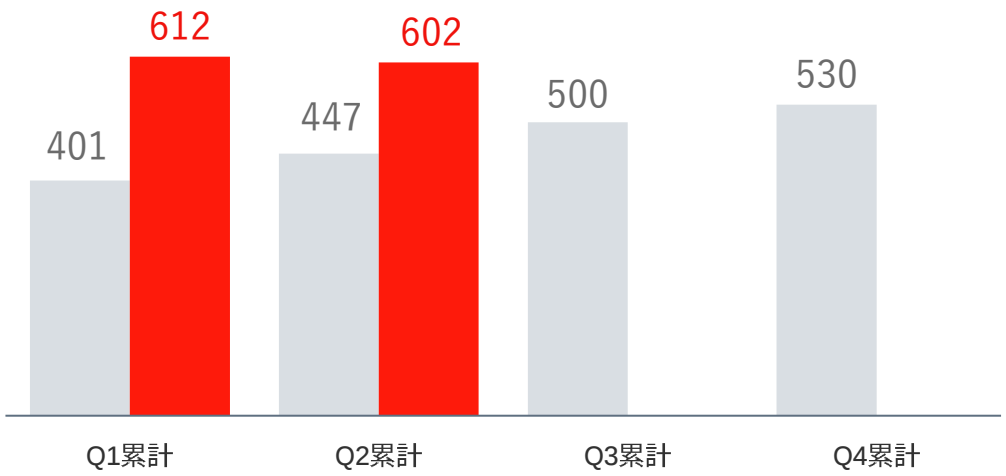
PV（月平均）

単位：百万PV



広告単価（RPM）

単位：円

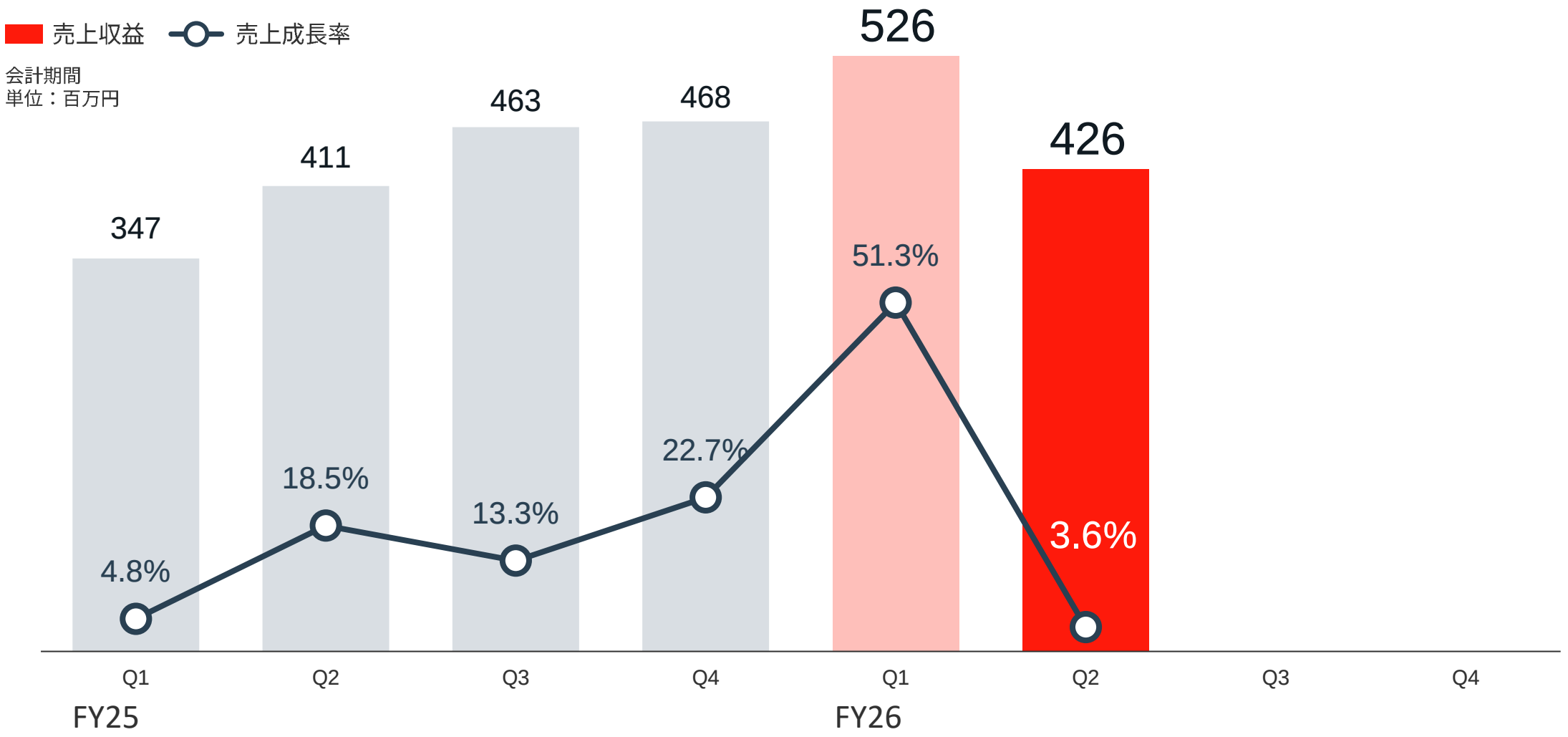


©2026 ITmedia Inc. All Rights Reserved.

BtoC 売上収益と成長率 四半期トレンド

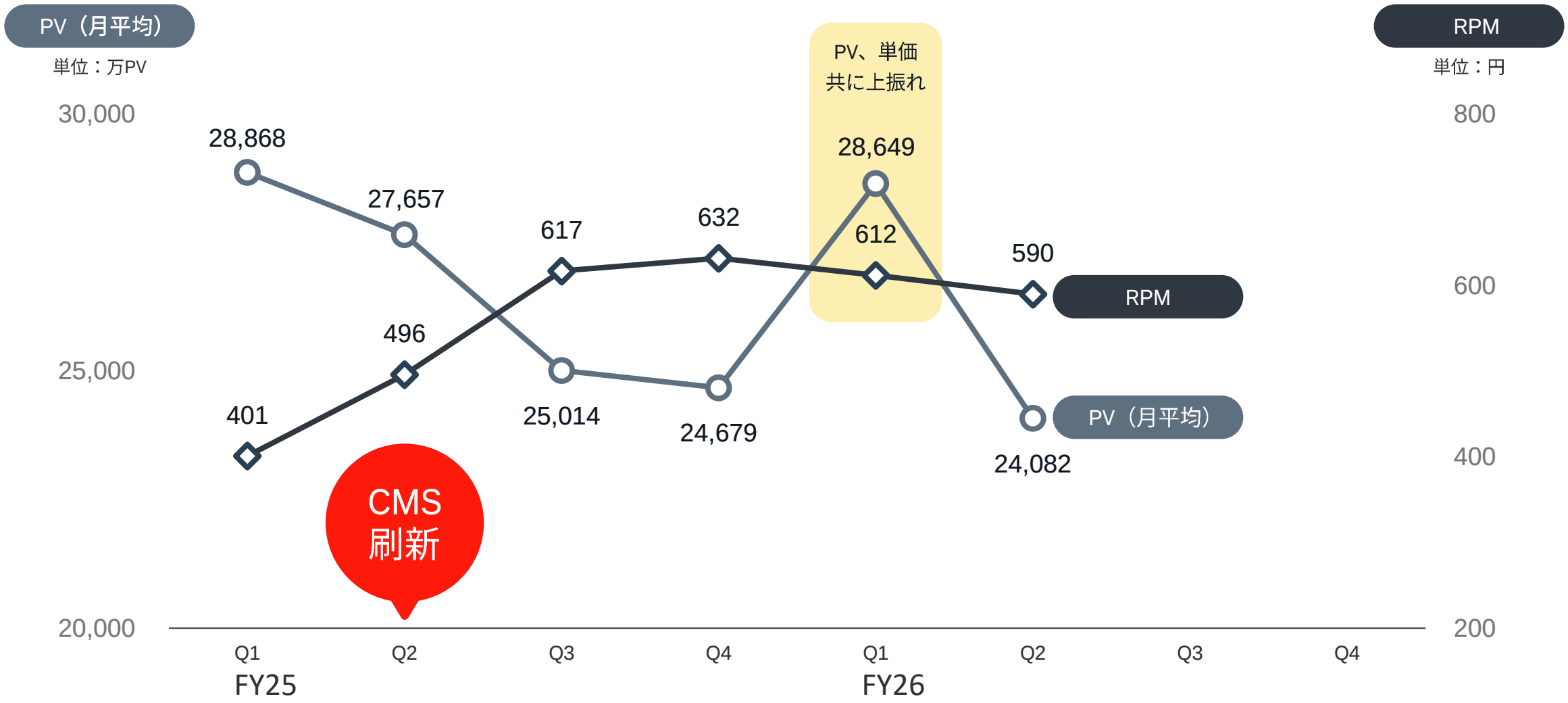
BtoC

Q1は特需的な上振れ



©2026 ITmedia Inc. All Rights Reserved.

CMS刷新から1年　コンテンツ編成の最適化により単価を形成



©2026 ITmedia Inc. All Rights Reserved.

2027年3月期 連結業績予想・配当予想

期初予想を維持。過去最高の売上収益、4期ぶりの増益見込む

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	70.82
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

※当期連結業績予想より、調整後EBITDAを追加しております。

	中間	期末	合計	配当性向
配当予想	0円	50円	50円	70.6%

※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。

©2026 ITmedia Inc. All Rights Reserved.

ITmedia Inc.

はじめに

2027年3月期 中間期 業績

財務方針と中期目標

中期戦略と当期の取り組み

Appendix

これまでの経過

2026年6月 定時株主総会より

「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」公表

	FY20～FY22	FY23～FY25	FY26～FY29
業績成長	コロナ期 大きな成長	コロナ収束 反動減	投資成果発揮 EPS140円へ
成長投資	やや不足	強化、M&A実現 投資枠 50～80億	投資継続
株主還元	25%前後	一時的に100%超 配当性向 70%以上	持続可能な配当増へ EPS140円≒年間配当100円 70%水準
資本効率	余剰資金の拡大	余剰資金の調整 適正化	バランス維持

©2026 ITmedia Inc. All Rights Reserved.

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

2024年1月公表

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

	財務戦略		成長戦略		IR・サステナビリティ
	資本効率改善		経営資源配分の最適化		対話促進
短期	株主還元強化	自己資本適正化	計画達成確度・スピードを高めるM&A	事業領域拡大	英文開示強化
中長期		有利子負債活用			IRコンテンツ充実
					統合報告書発行

高ROEの維持・向上

株主資本コストの抑制

企業価値向上・適正株価形成

©2026 ITmedia Inc. All Rights Reserved.

中期 キャッシュフローアロケーション方針

2025年5月公表

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

©2026 ITmedia Inc. All Rights Reserved.

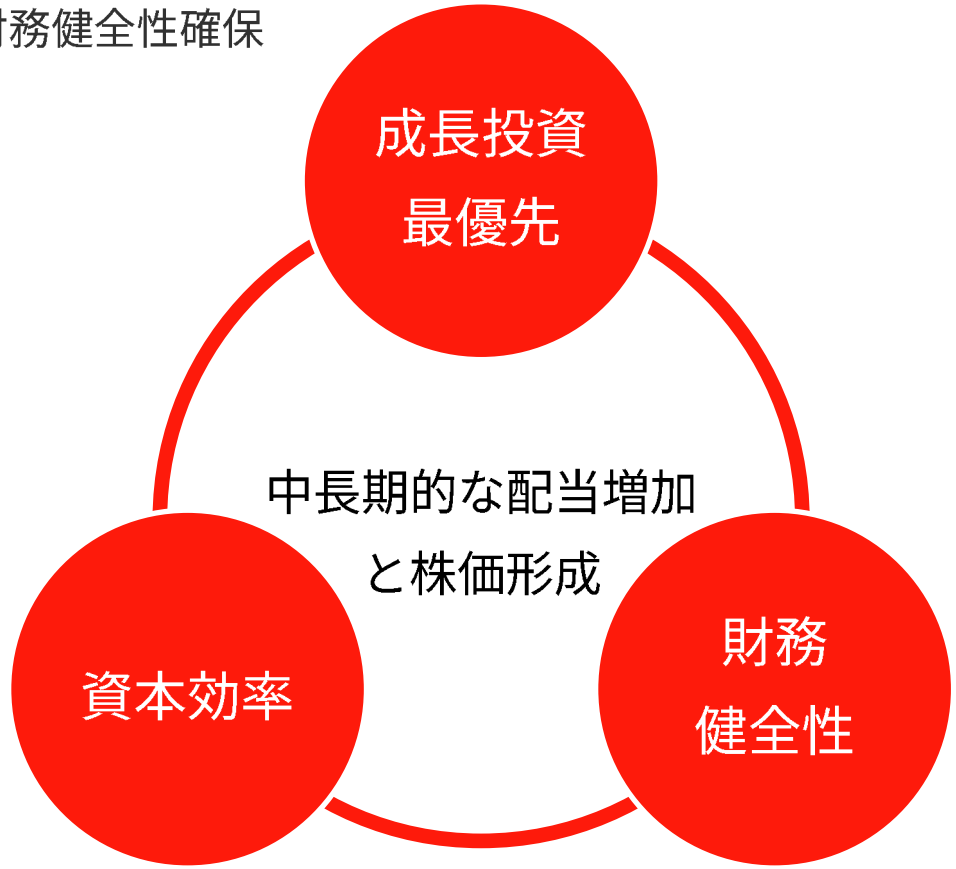
中期目標

2025年5月公表

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

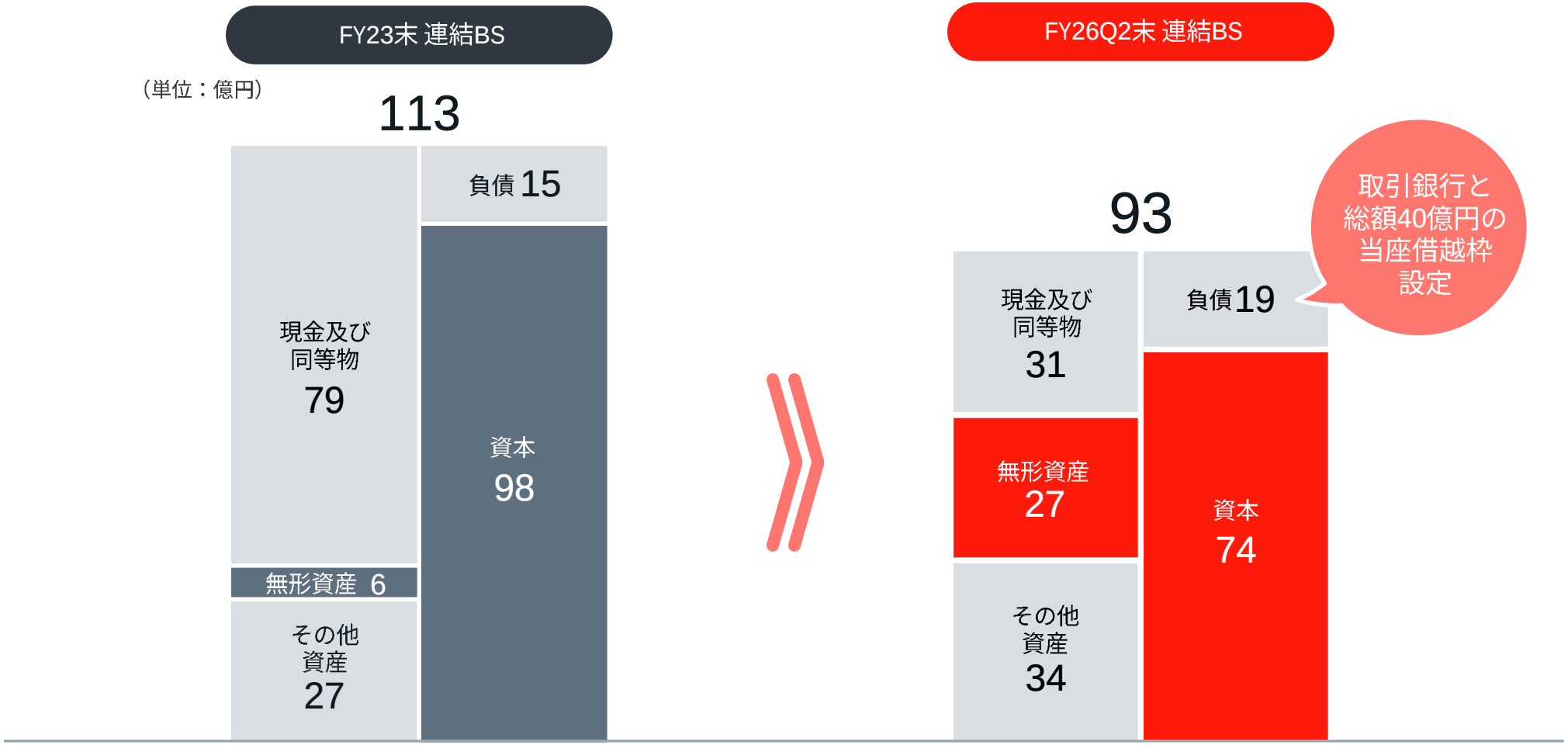
中期目標
達成時期　FY29
（営業利益　30〜40億円 前後）
（当期利益　27億円 前後）
EPS　140円



©2026 ITmedia Inc. All Rights Reserved.

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応の進捗：バランスシート

FY26Q1にマジセミのM&Aと配当によるキャッシュアウト 財務バランスの改善が進捗



©2026 ITmedia Inc. All Rights Reserved.

ITmedia Inc.

はじめに

2027年3月期 中間期 業績

財務方針と中期目標

中期戦略と当期の取り組み

Appendix

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



AIによる変化への対応　スタンス

2026年5月公表

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

©2026 ITmedia Inc. All Rights Reserved.

AIによるリスク：BtoBメディア事業とBtoCメディア事業の違い

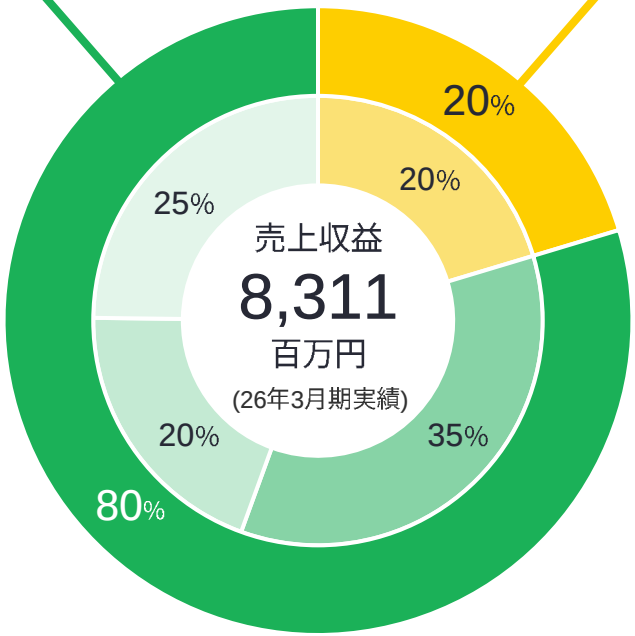
BtoBメディア事業

読者への提供価値

業務上必要な情報の収集
（時間効率重視）



AIにより
情報収集手法が激変



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%

BtoCメディア事業

読者への提供価値

個人的な楽しみや興味の充足
（すき間時間、余暇活動）



AIによる影響は
相対的に小さい
（SNSの影響が大きい）

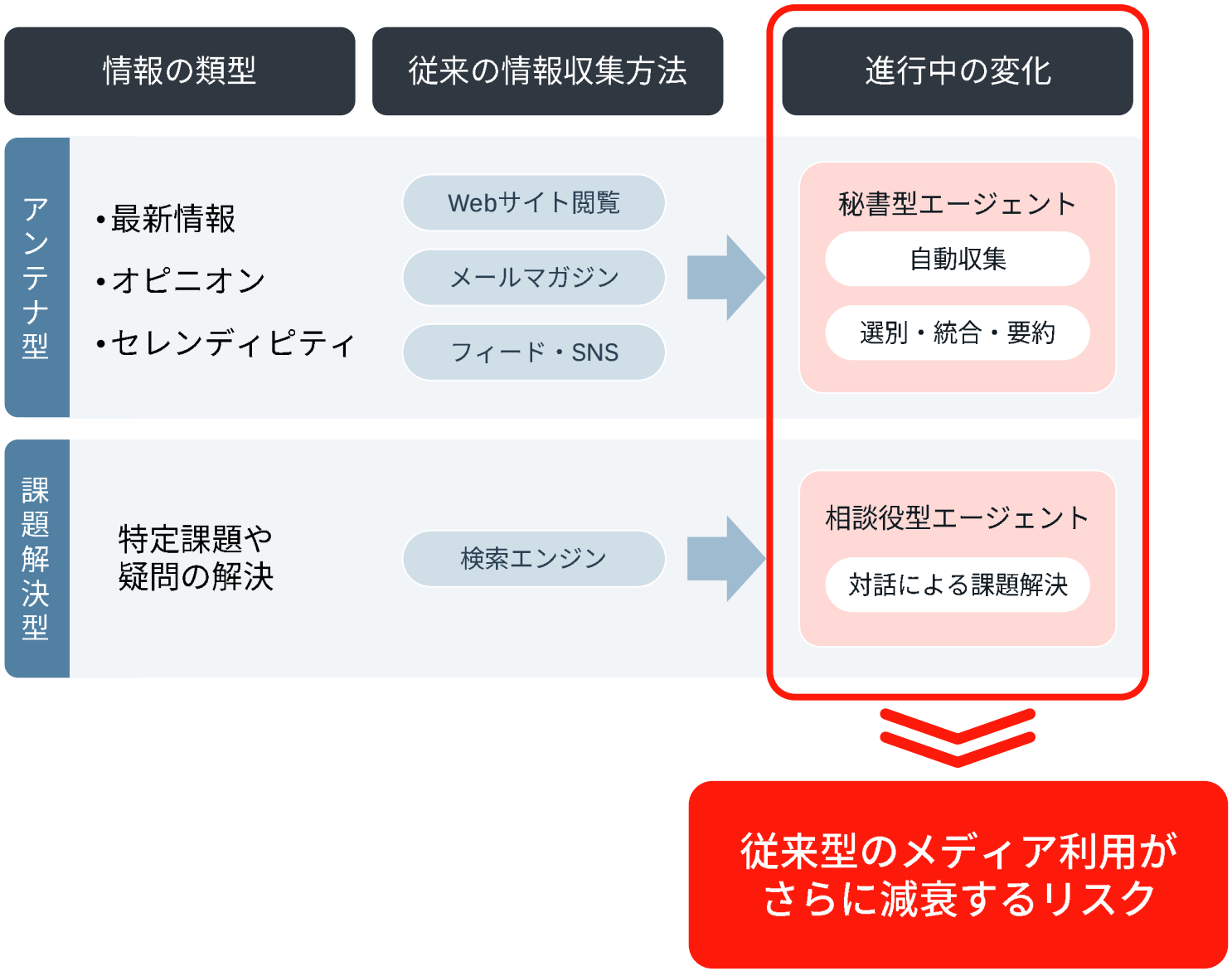
©2026 ITmedia Inc. All Rights Reserved.

BtoBメディア事業：「業務上必要な情報の収集」の今後

情報の類型	従来の情報収集方法
アンテナ型 •最新情報 •オピニオン •セレンディピティ	Webサイト閲覧 メールマガジン フィード・SNS
課題解決型 特定課題や疑問の解決	検索エンジン

©2026 ITmedia Inc. All Rights Reserved.

BtoBメディア事業：「業務上必要な情報の収集」の今後



©2026 ITmedia Inc. All Rights Reserved.

BtoBメディア事業：「業務上必要な情報の収集」の今後

BtoBメディア事業

情報の類型	従来の情報収集方法	進行中の変化
アンテナ型 •最新情報 •オピニオン •セレンディピティ	Webサイト閲覧 メールマガジン フィード・SNS	秘書型エージェント 自動収集 選別・統合・要約
課題解決型 特定課題や疑問の解決	検索エンジン	相談役型エージェント 対話による課題解決

従来型のメディア利用がさらに減衰するリスク

対　策　※次ページより解説

メディアの進化

- 一次情報強化
- 動画
- AEO＝「AIも読者」

新事業への進出

サイト訪問を前提としない収益モデル拡張

AIの進化と読者の行動変容が同時進行＝終わりなきR&D

©2026 ITmedia Inc. All Rights Reserved.

成長と生存のための戦略

BtoBメディア事業のAI時代への適合

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

1 読者の拡大
メディアの強化・進化

- AI時代の競争力を確保

2 既存読者向け
有償の情報提供事業

- リサーチ・コンサルティング

3 既存顧客向け
マーケティングサービスの強化と事業領域拡大

- 強みである リードジェンの強化
- マーケティング支援の領域拡大

©2026 ITmedia Inc. All Rights Reserved.

①メディアの強化・進化

①編集基幹システム刷新

- UIモダナイズ
- 編集業務AI活用
- データの構造化



②動画メディア「TechLIVE」

BtoBテクノロジー専門動画メディア

TechLIVE by ITmedia

動画リードジェン強化



③AI UX「ココ知り！」

読者向けAI機能
（Perplexity提携成果）

β版展開



④取材活動の強化

独自の取材、独自の見識

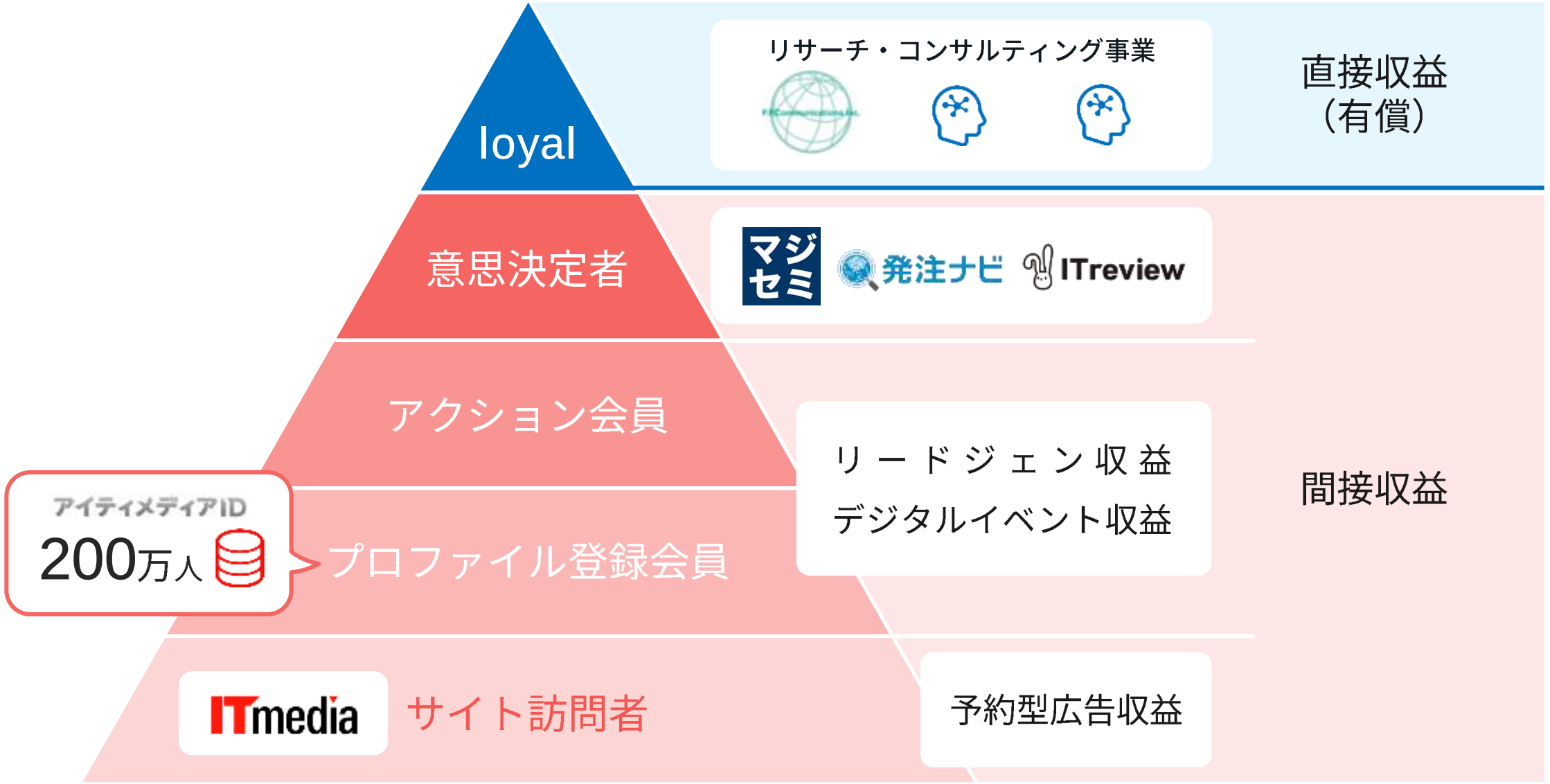
ITmedia

一次情報の
獲得と発信に注力

©2026 ITmedia Inc. All Rights Reserved.

②有償の情報提供事業

BtoBメディア事業



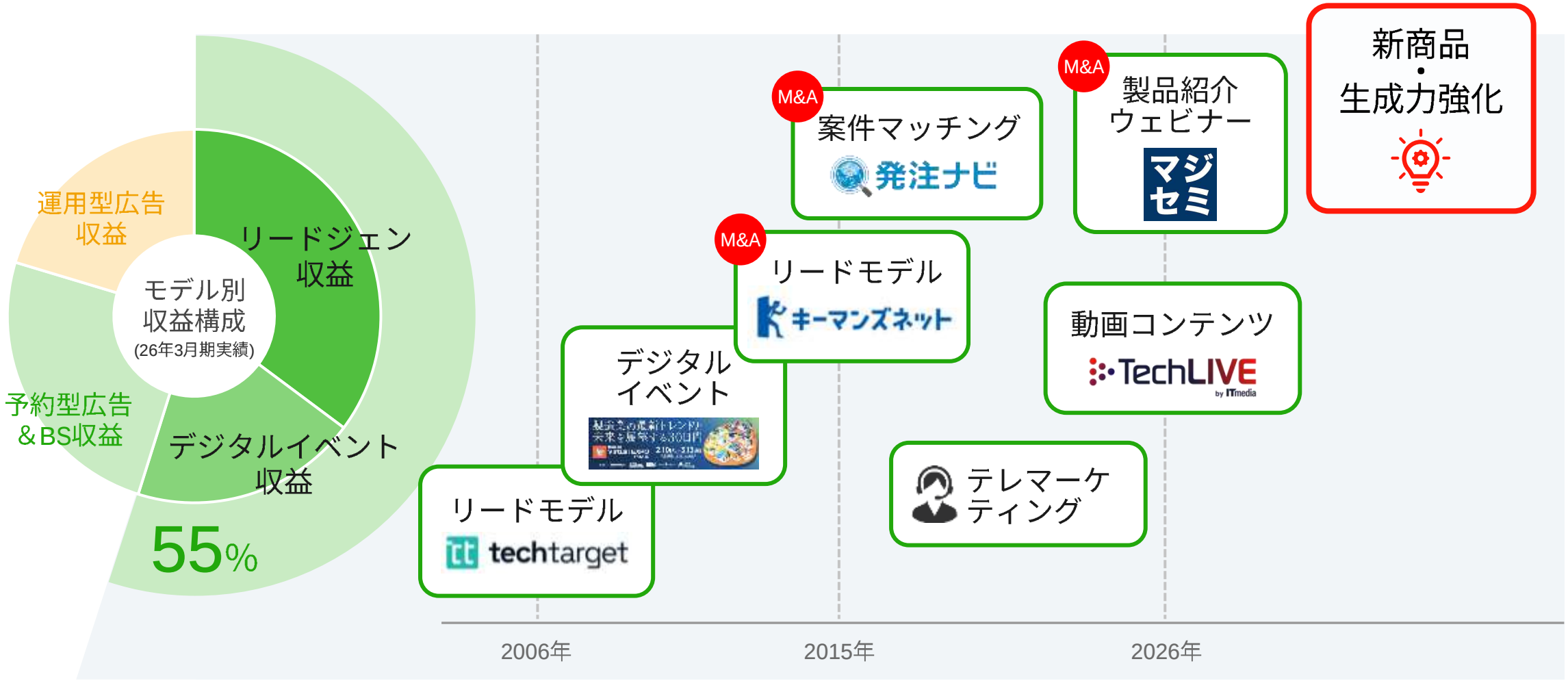
©2026 ITmedia Inc. All Rights Reserved.

③マーケティングサービスの強化と事業領域拡大

リードジェネレーションの強化

BtoBメディア事業

「セールスリードがほしい」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



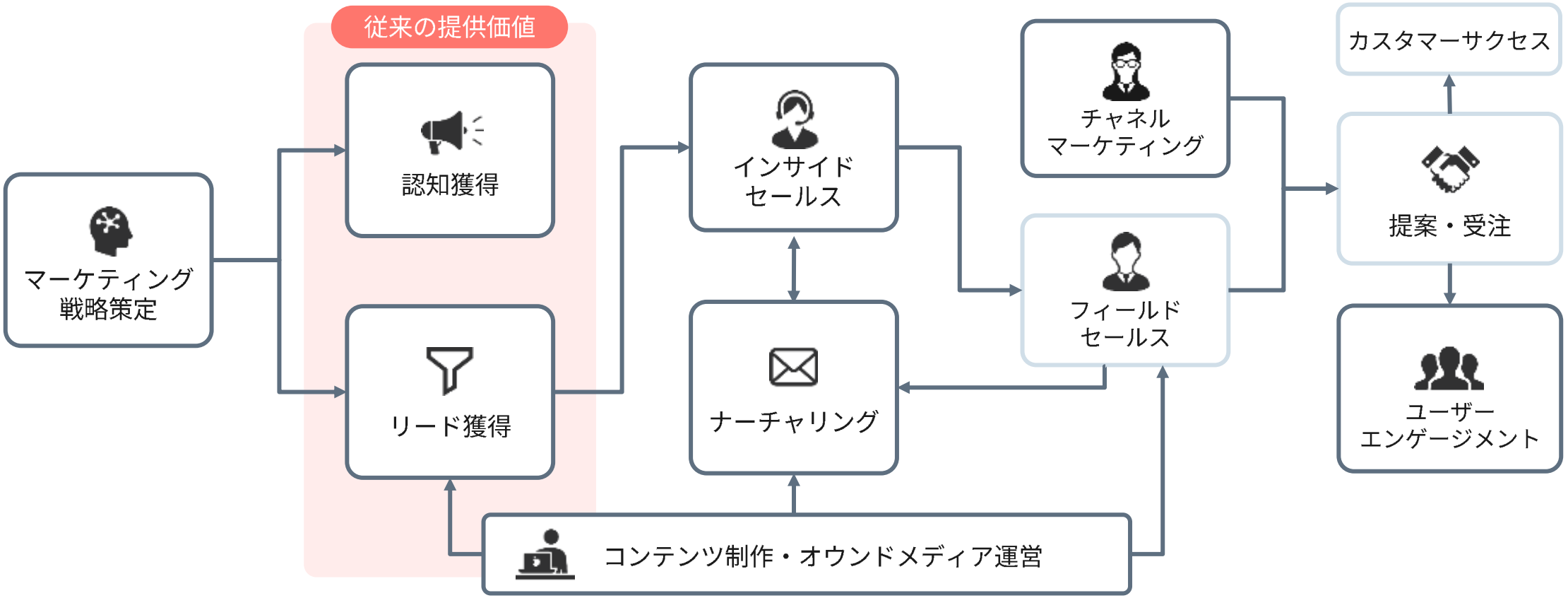
©2026 ITmedia Inc. All Rights Reserved.

③マーケティングサービスの強化と事業領域拡大

マーケティング支援の領域拡大

BtoBメディア事業

顧客のセールス・マーケティングプロセスにおける、従来の提供価値



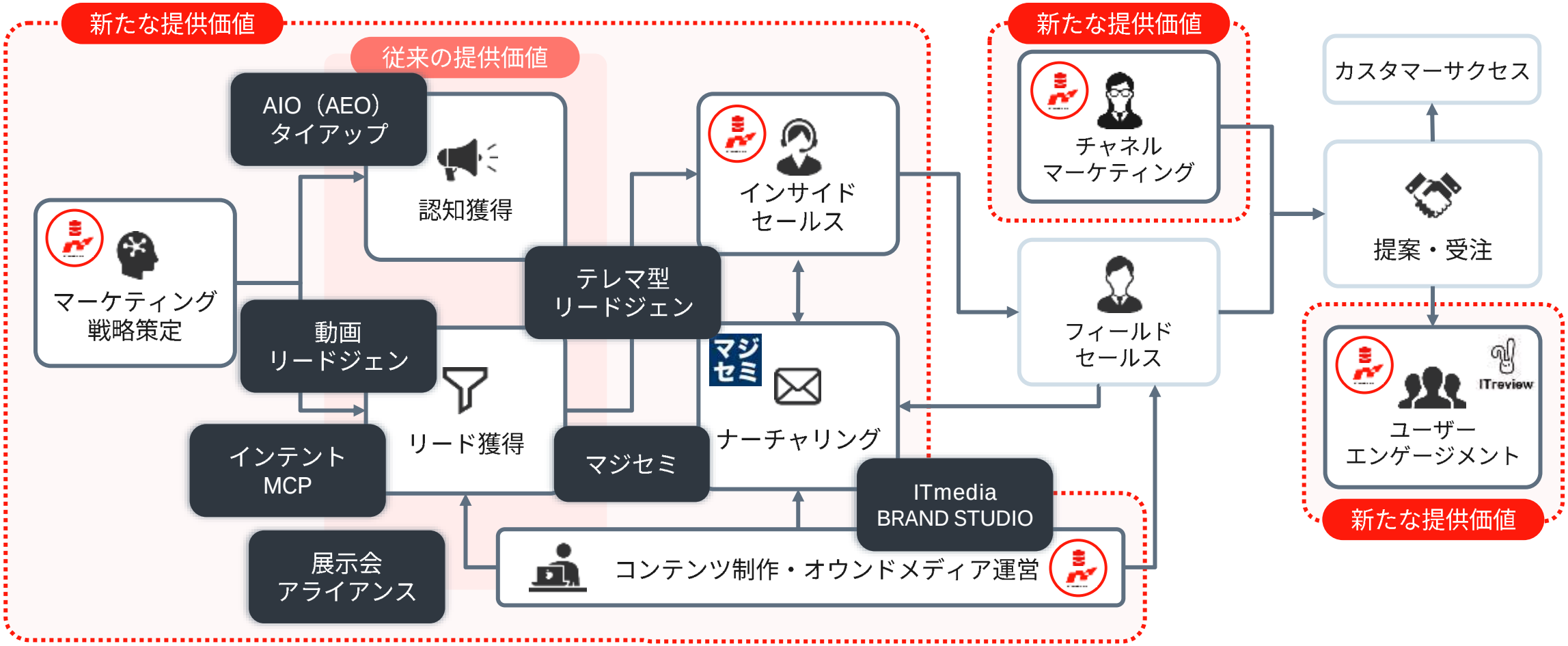
©2026 ITmedia Inc. All Rights Reserved.

③マーケティングサービスの強化と事業領域拡大

マーケティング支援の領域拡大

BtoBメディア事業

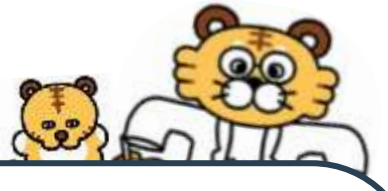
データを活用して効率化できる領域へ進出（顧客資産の活用）



©2026 ITmedia Inc. All Rights Reserved.

「ねとらぼユニバース」の強化と拡張

BtoCメディア事業



トラフィック流入の持続的成長

- 検索
- Discover
- ポータル
- SNS

運用型広告による効率的な収益化

- 運用型広告

読者

IN

ねとらぼ

コンテンツの魅力と生産性向上

- 編集人員　投入と育成
- CMS刷新
- AI活用

OUT

送客単価向上
＝
RPM向上

再訪率
UP

読者をファンにする取り組み

- 会員化
- 独自キャラクター展開
- ポイントインセンティブ
- エンタメサービス開発

運用型広告以外の収益モデルの開発

- EC
- コンテンツ販売
- グッズ・チケット販売
- etc

©2026 ITmedia Inc. All Rights Reserved.

グループ経営基盤の強化

M&Aの効果を 1＋1以上に

事業シナジー

- 営業機能を一部共有化
- 連携プロダクト開発

組織シナジー

- リソースの流動性を向上
- 成長領域へ機動的に投入

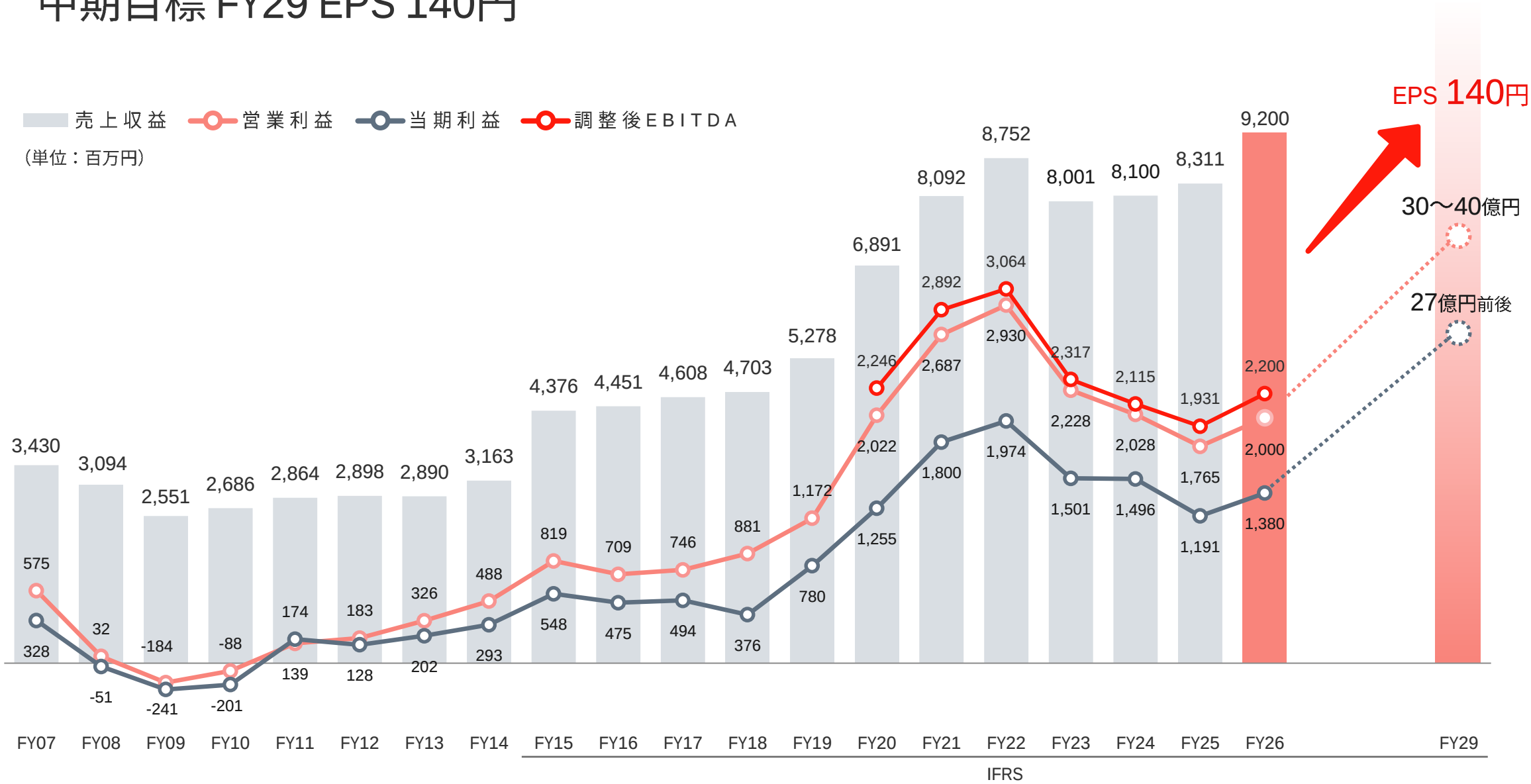


©2026 ITmedia Inc. All Rights Reserved.

アイティメディア 業績推移と今後の見通し

2026年5月1日 公表

中期目標 FY29 EPS 140円

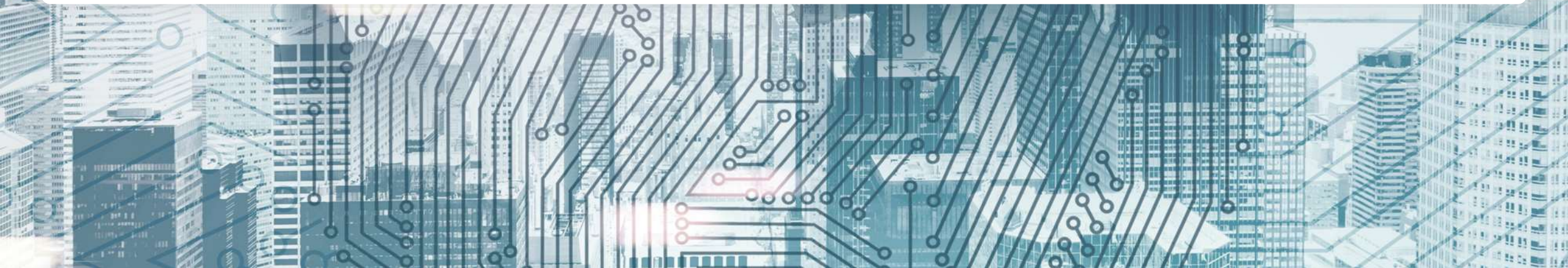


©2026 ITmedia Inc. All Rights Reserved.

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



ITmedia Inc.

はじめに

2027年3月期 中間期 業績

財務方針と中期目標

中期戦略と当期の取り組み

Appendix

アイティメディアについて

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

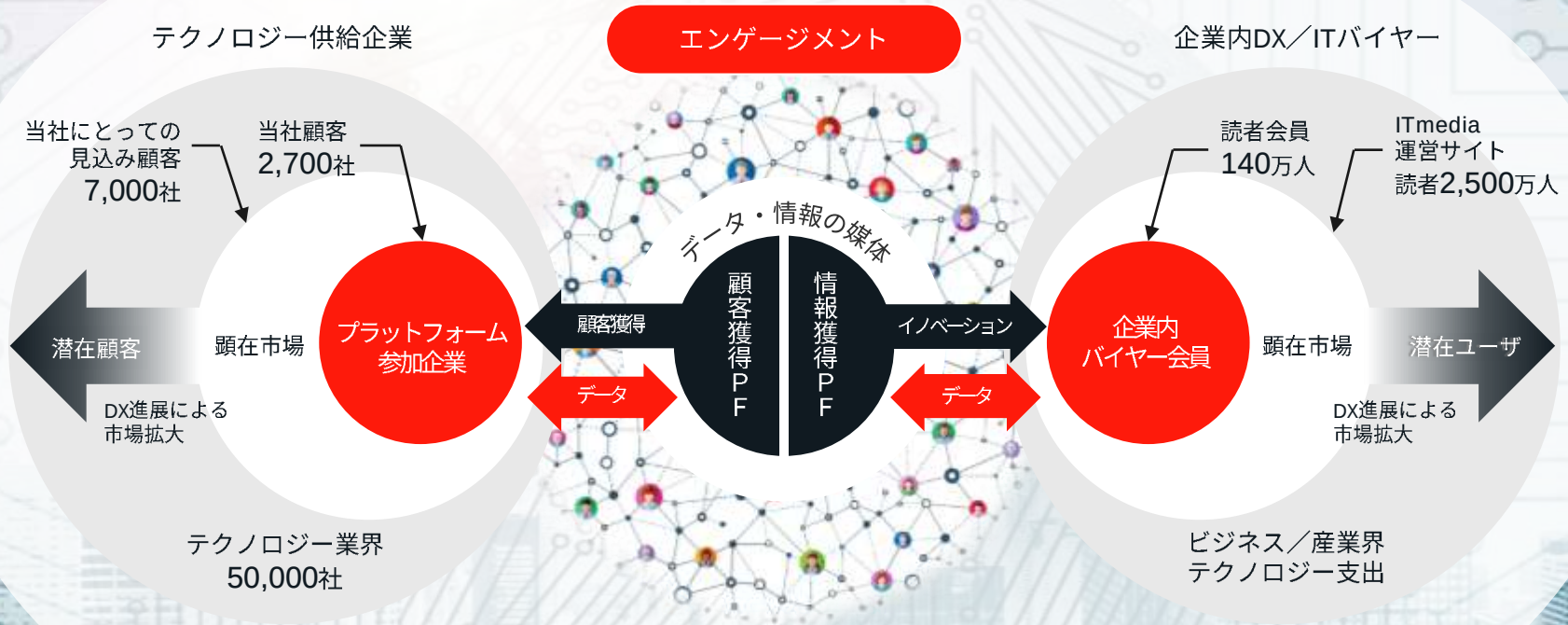
Company Profile

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）
グループ会社	【子会社】 ・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 ・マジセミ株式会社（2026年4月1日より完全子会社化） 【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

©2026 ITmedia Inc. All Rights Reserved.

当社の根源的な基盤

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



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

©2026 ITmedia Inc. All Rights Reserved.

2027年3月期 中間期 連結業績概況

連結業績 (単位：百万円)	FY25中間期	FY26中間期	前年同期増減額	前年同期増減率	
売上収益	3,921	4,415	+493	+12.6%	• 中間期売上収益として過去最高 • Q1売上収益上振れにより利益効率が上昇
調整後EBITDA	815	994	+179	+22.1%	
（調整後EBITDAマージン）	20.8%	22.5%	+1.7pt		
営業利益	766	935	+168	+22.0%	
税引前利益	785	984	+198	+25.3%	
中間利益	522	644	+122	+23.4%	
1株当たり中間利益（EPS）	26.91円	33.08円	+6.17円	+22.9%	

セグメント別内訳 (単位：百万円)		FY25中間期	FY26中間期	前年同期増減額	前年同期増減率	
BtoBメディア事業	売上収益	3,161	3,462	+300	+9.5%	• マジセミ新規連結効果により増収 • 一部大手顧客の鈍化により増益は小幅に
	調整後EBITDA	605	637	+31	+5.1%	
	（マージン）	19.2%	18.4%	▲0.8pt		
BtoCメディア事業	売上収益	759	952	+193	+25.4%	• Q1に特需的な上振れ • 売上収益上振れにより利益効率が大きく上昇
	調整後EBITDA	209	357	+148	+71.1%	
	（マージン）	27.5%	37.5%	+10.0pt		

©2026 ITmedia Inc. All Rights Reserved.

2027年3月期 中間期 セグメント別概況

		（単位）	FY25中間期	FY26中間期	前年同期増減額	前年同期増減率	
BtoB	BtoBメディア事業	百万円	3,161	3,462	+300	+9.5%	
BtoB-LG	リードジェン収益	百万円	1,420	1,405	▲15	▲1.1%	• 発注ナビが成長を継続 • 主力のリードジェンサービスが減収
	顧客数	社	1,822	1,819	▲3	▲0.2%	
	顧客単価	万円	77	77	▲0	▲0.9%	
BtoB-DE	デジタルイベント収益	百万円	813	1,081	+267	+32.9%	• マジセミ新規連結効果により大幅増収 • 顧客数が大きく増加
	顧客数	社	245	465	+220	+89.8%	
	顧客単価	万円	332	232	▲99	▲30.0%	
BtoB-AD	予約型広告＆ブランドソリューション収益	百万円	927	975	+48	+5.2%	• AI領域で認知獲得ニーズ高まる • 前期Q3よりピイ.ピイ.コミュニケーションズ連結
	顧客数	社	374	412	+38	+10.2%	
	顧客単価	万円	248	236	▲11	▲4.5%	
BtoC	BtoCメディア事業	百万円	759	952	+193	+25.4%	
BtoC-AD	運用型広告収益	百万円	759	952	+193	+25.4%	• 広告単価堅調。Q1一時的特需によりさらに伸長 • 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（前期Q1稼働）
	PV（月平均）	百万PV	282	263	▲18	▲6.7%	
	広告単価（RPM）	円	447	602	+154	+34.5%	

©2026 ITmedia Inc. All Rights Reserved.

「調整後EBITDA」の導入について

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

調整後EBITDA ＝ EBITDA ＋ 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＋減価償却費及び償却費（使用権資産に関わる減価償却費を除く）＋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 ITmedia Inc. All Rights Reserved.

2027年3月期　決算等の開示予定について

2027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	2026年8月3日	2026年11月5日 （本日）	2027年 2月上旬	2027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	○	-	○	-
決算説明会	-	○	-	○
決算説明会資料（本資料）	-	○	-	○
決算説明会動画	-	○（後日）	-	○
決算説明会書き起こし	-	○（後日）	-	○

※上記は変更の可能性がございます。

©2026 ITmedia Inc. All Rights Reserved.

参考情報・リンク集

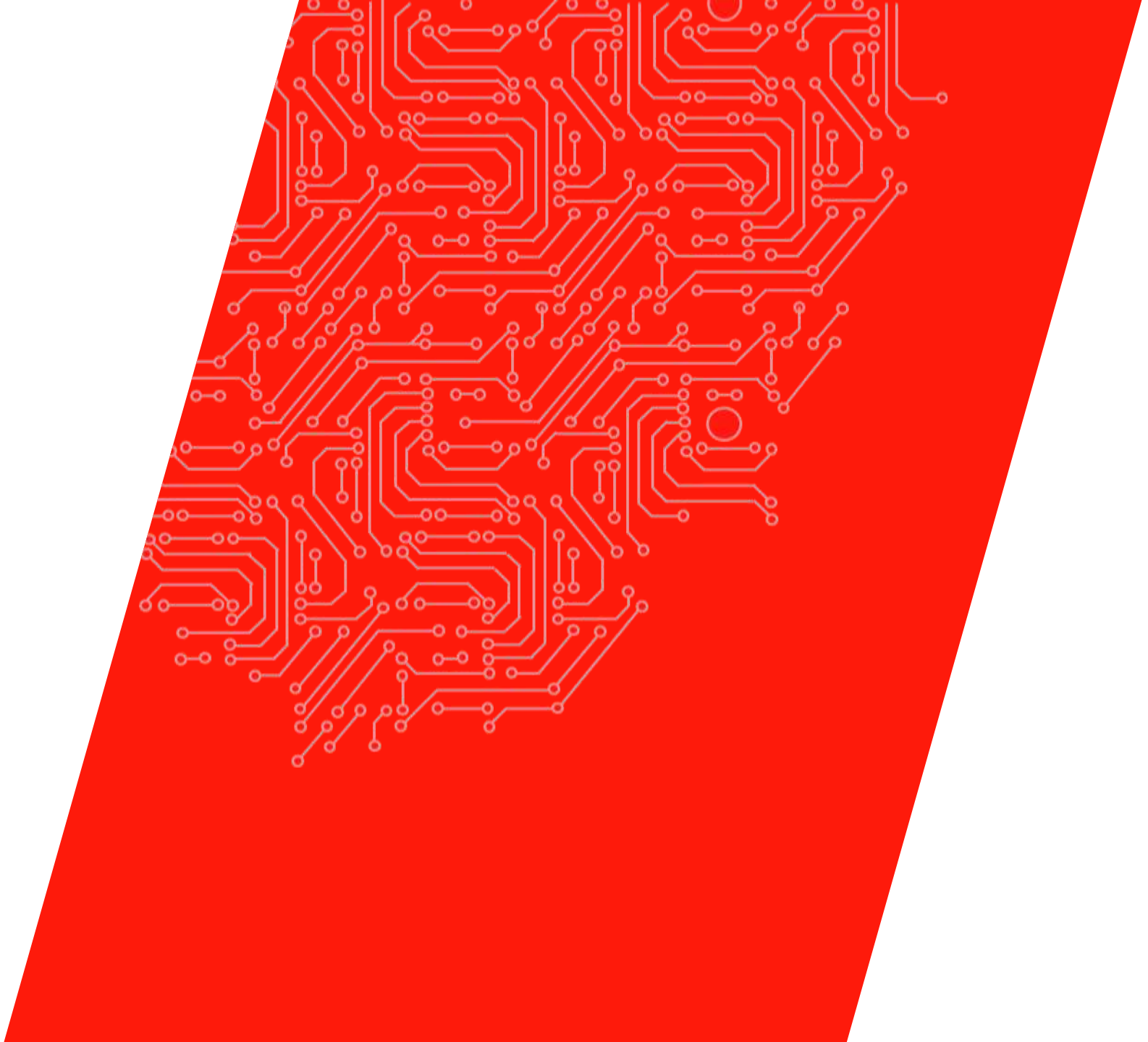
株主・投資家情報		https://corp.itmedia.co.jp/ir/
2026/11/05	2027年3月期 中間期 決算短信	https://corp.itmedia.co.jp/ir/library/earnings/
〃	2027年3月期 中間期 決算説明会 資料	〃
〃	2027年3月期 中間期 決算データシート（EXCEL）	〃
2026/05/26	2026年3月期 決算説明会 資料	https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS92787/b747831a/7b58/4512/9cfc/d4089a613e09/140120260526548355.pdf
〃	2026年3月期 決算説明会 書き起こし	https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS92787/dbf06c31/26da/4590/bd16/417f95ab8ec8/140120260615571362.pdf
〃	2026年3月期 決算説明会 動画	https://youtu.be/Szqshkykg3M
2026/05/29	第27回定時株主総会招集ご通知	https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS92787/3ba132ce/bdba/409e/a8d6/c7d2d5df13d2/140120260528553742.pdf
2026/06/24	2026年3月期 有価証券報告書	https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS92787/7d6b29ee/aa44/42b5/9cef/69c229f31221/S100YHX3.pdf
2026/06/25	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/
2026/06/25	株主・投資家とのコミュニケーション	https://corp.itmedia.co.jp/ir/about/dialogue/
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
2026/07/30	第12回新株予約権の消却に関するお知らせ	https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS92787/0222e752/e847/42e8/b30c/0646960a1014/140120260729502539.pdf
2026/08/27	完全子会社（有限会社ネットビジョン）の吸収合併（簡易合併・略式合併）に関するお知らせ	https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS92787/10791409/6ab8/43e5/b607/811b6473a94b/140120260826526748.pdf
ESG・サステナビリティ情報		https://corp.itmedia.co.jp/sustainability/
2026/06/25	コーポレートガバナンス報告書	https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS92787/22bc119b/16a9/4886/917f/a64f54850d48/140120260605564691.pdf
2026/06/25	ESG DATABOOK（EXCEL）	https://corp.itmedia.co.jp/sustainability/wp-content/uploads/sites/10/2026/06/itm-esgdatabook2025.xlsx
2026/06/25	広告審査レポート	https://corp.itmedia.co.jp/sustainability/wp-content/uploads/sites/10/2026/06/fy2025-2ndhalf-adreport.pdf
2026/06/25	メディア透明性レポート	https://corp.itmedia.co.jp/sustainability/wp-content/uploads/sites/10/2026/06/fy2025-2ndhalf-mediareport.pdf
プレスリリース・その他		https://corp.itmedia.co.jp/pr/
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/
2026/05/19	AI専門情報サイト「ITmedia AI＋」がリニューアル	https://corp.itmedia.co.jp/pr/releases/2026/05/19/aiplus_new/
2026/07/24	【グループ】システム開発案件紹介サービス「発注ナビ」加盟社数が9,000社を突破	https://corp.itmedia.co.jp/pr/releases/2026/07/24/hnavi_9000/
2026/07/29	「ITmedia NEWS」「ITmedia エグゼクティブ」がリニューアル	https://corp.itmedia.co.jp/pr/releases/2026/07/29/news_exe_new/
2026/08/07	Webメディア「ねとらぼ」開設15周年！	https://corp.itmedia.co.jp/pr/releases/2026/08/07/nlab15/
2026/08/17	国内最大級のエッジテクノロジー総合展「EdgeTech+ 2026」と戦略的パートナーシップ	https://corp.itmedia.co.jp/pr/releases/2026/08/17/jasa_itm_edgetech/
2026/08/26	「キーマンズネット」「TechFactory」「TechTargetジャパン」がリニューアル	https://corp.itmedia.co.jp/pr/releases/2026/08/26/kn_tf_tt_new/
2026/09/01	アイティメディア、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/2026/09/01/jicdaq3/
2026/09/28	発注ナビが「研修・リスキリング（AI・DX）」に特化したカテゴリを新設	https://hnavi.co.jp/info/202609281400/
2026/10/01	アイティメディア、子育てサポート企業として「くるみん認定」を取得	https://corp.itmedia.co.jp/pr/releases/2026/10/01/kurumin/
2026/10/05	ピイ.ピイ.コミュニケーションズ、2026年上半期の主要海外展示会レポートを公開	https://corp.itmedia.co.jp/pr/releases/2026/10/05/ppc_report26h1/

©2026 ITmedia Inc. All Rights Reserved.

- 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「2026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。

©2026 ITmedia Inc. All Rights Reserved.



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