



2021年3月期決算説明会資料
2021/5/14

免責事項

- 本資料は、株式会社ミンカブ・ジ・インフォノイド（以下：当社）の業界動向、事業内容について、当社による現時点における予定、推定、見込又は予想に基づいた将来展望についても言及しています。
- これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。すでに知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性があります。
- 当社の実際の将来における事業内容や業績等は、本資料に記載されている将来展望と異なる場合があります。
- 本資料における将来展望に関する表明は、2021年5月14日現在において利用可能な情報に基づいて当社によりなされたものであり、将来の出来事や状況を反映して、将来展望に関するいかなる表明の記載も更新し、変更するものではありません。

01	ビジネスモデル	・・・	4
02	2021年3月期実績	・・・	9
03	2022年3月期計画	・・・	21
04	APPENDIX	・・・	42

core assets

AI ENGINE

国内屈指の分析・
コンテンツ自動生成エンジン



MEDIA

当社のコアアセットである、業界屈指のAIエンジンを活用した自動生成技術と国内最大規模のクラウドインプットを活用したコンセンサス情報生成技術の両輪により高い競争力を維持

CROWD INPUT

大規模なユーザーによる
投稿・閲覧データ



SOLUTION

メディア事業で培った知見をB2B（B2B2Cを含む）にも応用。コアアセットで生成される各種コンテンツ・情報に加え、豊富な金融経済企業情報を活用し、金融機関をメインにソリューションサービスを提供

BIG DATA

国内外の
金融経済企業情報



business segment

MEDIA

月間UU数

900万人+

月間訪問ユーザー数

2,700万人+

独自性の高い投資家並びに資産形成層向け
情報サイトを国内最大規模で展開

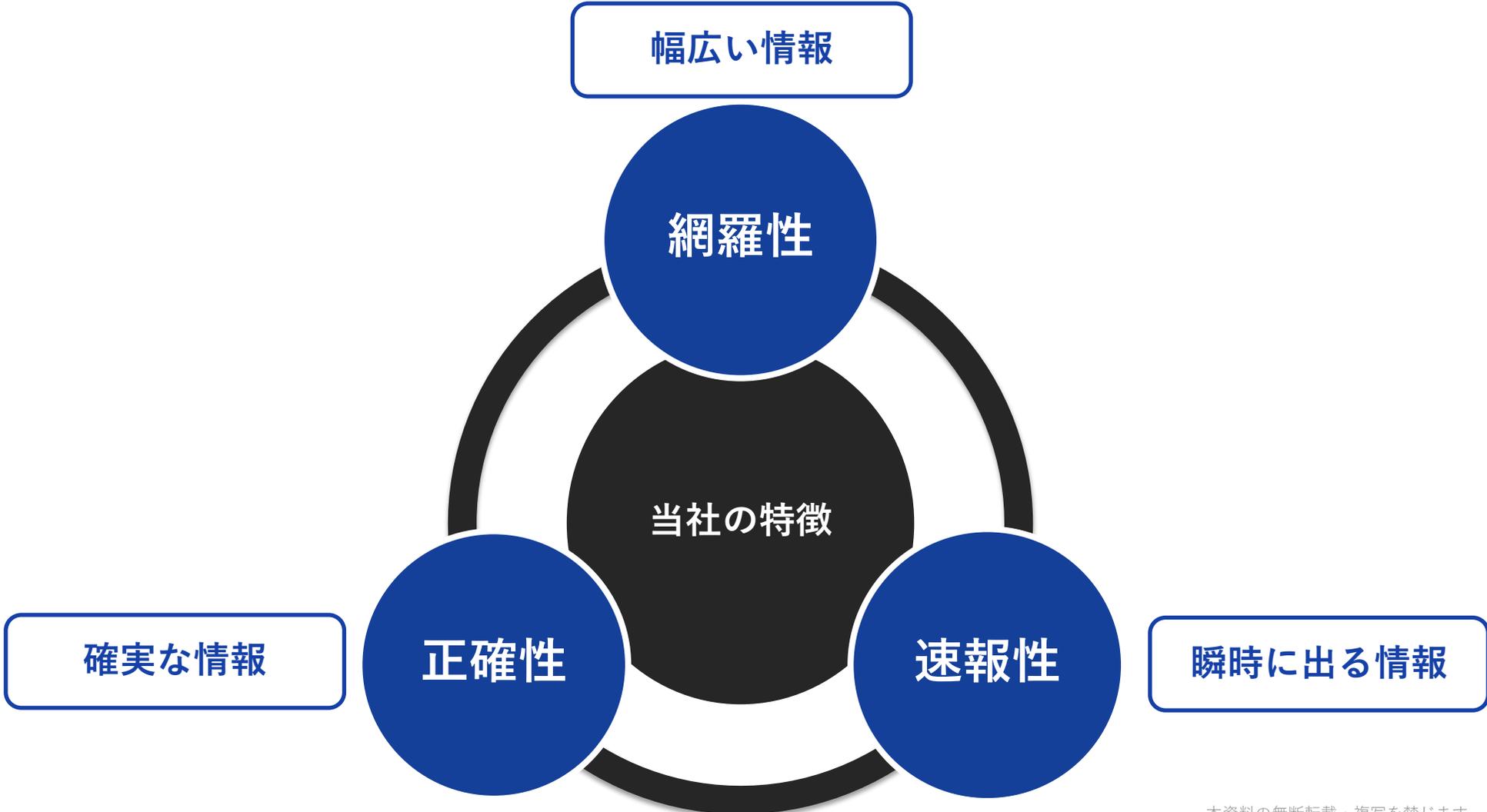
SOLUTION

取引会社数

≒400社

様々な金融商品の分野で、
主に金融機関向けに情報サービスを提供

strength in service



strength in business

業績面での特徴



再現性

売上高の80%をストック型収入※で構成しながら成長

効率性

増収により利益率が向上する効率的なモデル

拡張性

独自の情報技術は金融に留まらず、他分野にも応用

※ メディア、ソリューション両事業のサブスク売上、顧客基盤から産まれるメディアの広告収入

01	ビジネスモデル	・・・	4
02	2021年3月期実績	・・・	9
03	2022年3月期計画	・・・	21
04	APPENDIX	・・・	42

earnings results

売上高「49.0%増」 営業利益「45.1%増」 配当性向「43.9%」

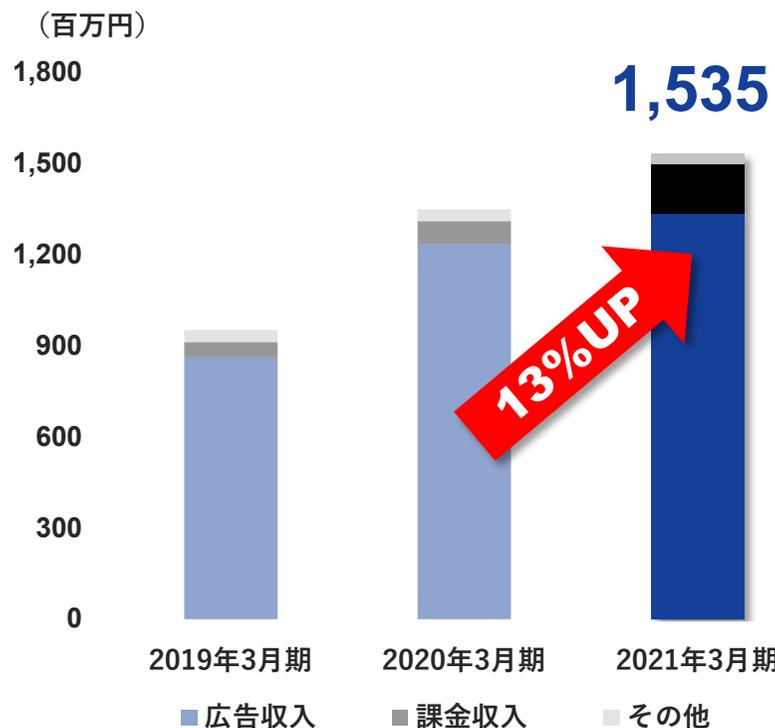
(百万円)	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	
	(単体)	(連結)	(連結)	前期比
売上高	2,032	2,790	4,158	+49.0%
営業利益	256	523	759	+45.1%
営業利益率	12.6%	18.8%	18.3%	-0.5ポイント
経常利益	208	504	734	+45.6%
親会社帰属当期利益	253	447	564	+26.1%
EBITDA	494	861	1,280	+48.6%
1株当たり利益 (円)	22.04	34.38	40.97	+6.59円
1株当たり配当 (円)	—	16.00	18.00	+2.00円

注. 2019年3月期は連結子会社を有していないため個別数値を記載しております。

activities - by segments

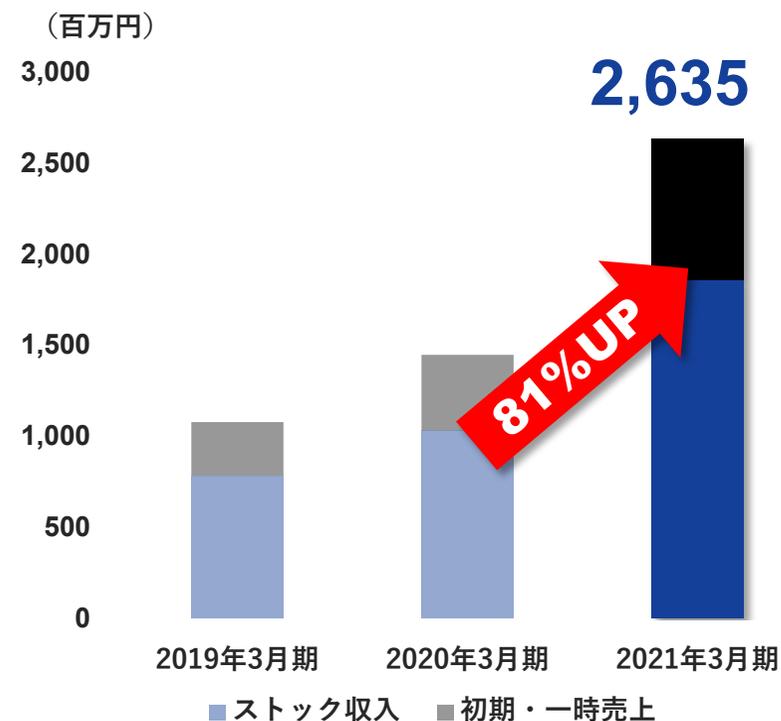
MEDIA

課金収入の拡大により、売上高は通期で前年比同等の計画に対して上振れ



SOLUTION

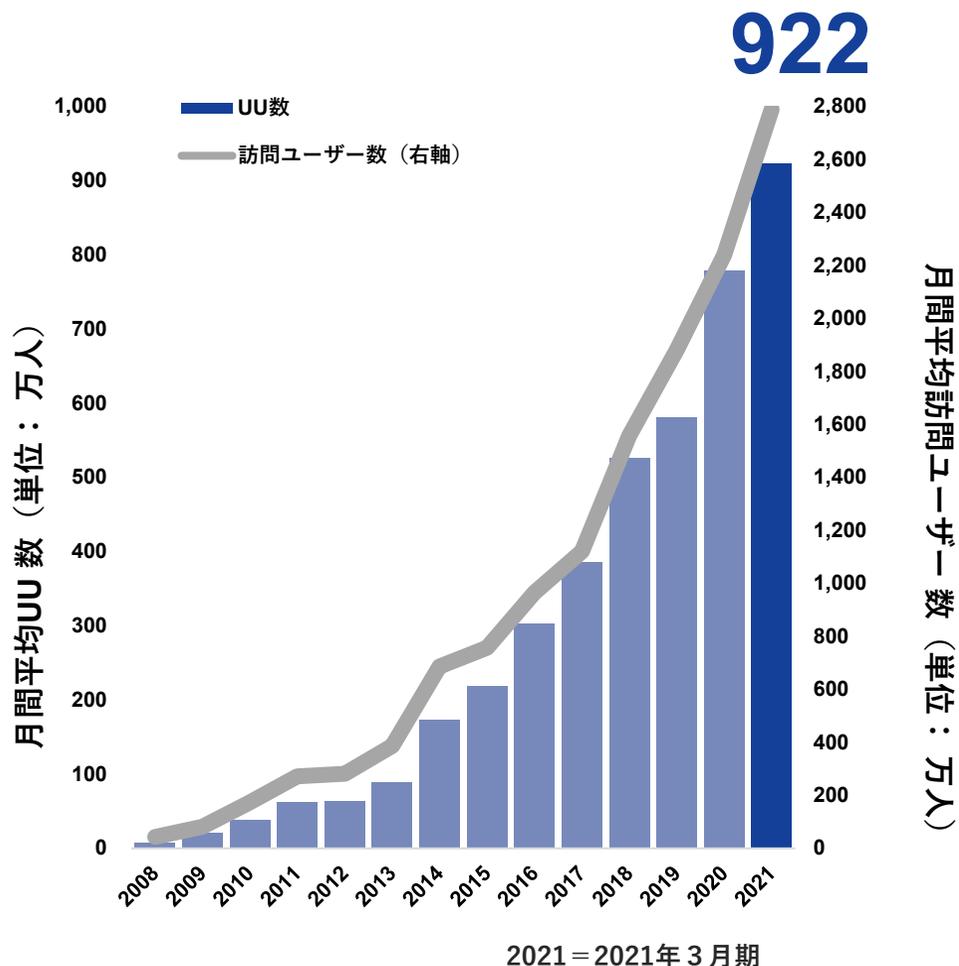
ストック収入の増加と新規導入に加え、PT+の通年寄与により、売上高は前年比1.8倍に



注. 2019年3月期は連結子会社を有していないため個別数値を記載しております。

activities - media traffic

ユニークユーザー数、訪問ユーザー数とも堅調に伸長



- 月間平均UU数（2020年4月～2021年3月）は、前年比18.5%増の922万人と堅調に伸長
- 「株探プレミアム」は、計画を上回るレベルで成長を継続。2022年3月期は「MINKABU ASSET PLANNER」（通称：アセプラ）の投入を予定しており、広告中心モデルからサブスク中心モデルへの移行を加速させる

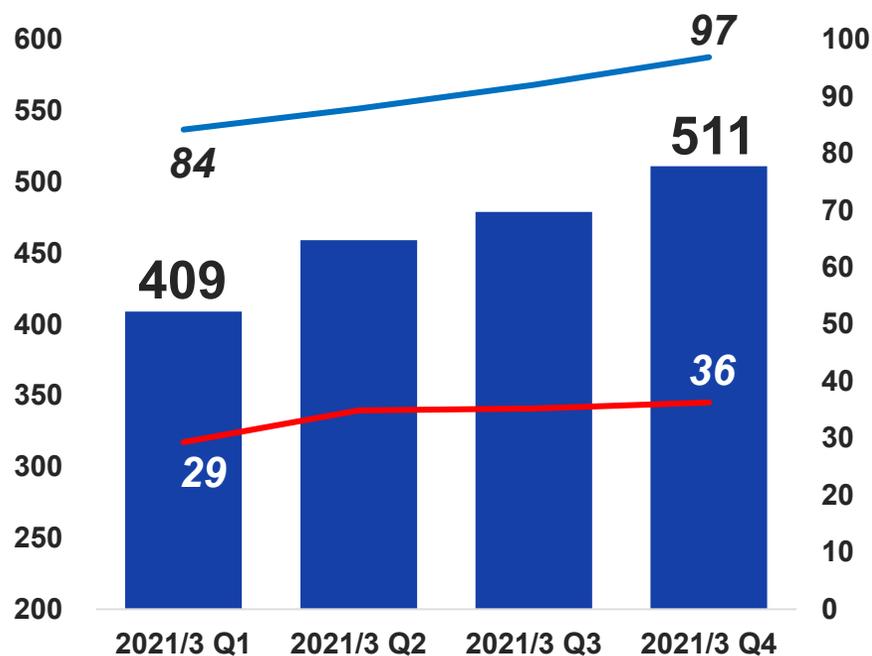
activities - solution

ソリューション事業のMRR、ARPUは順調に拡大

ソリューション事業：
ストック収入、ARPUの四半期実績

ストック収入：百万円

ARPU：万円／月



- 新規顧客の獲得に加え、既存顧客へのアップセルを通じたARPUの向上の双方で拡大を継続し、2022年3月期以降の継続した成長に向けた基盤を拡充

■ ストック収入 ■ ARPU (minkabu) ■ ARPU (PT+)

activities - by type of revenue

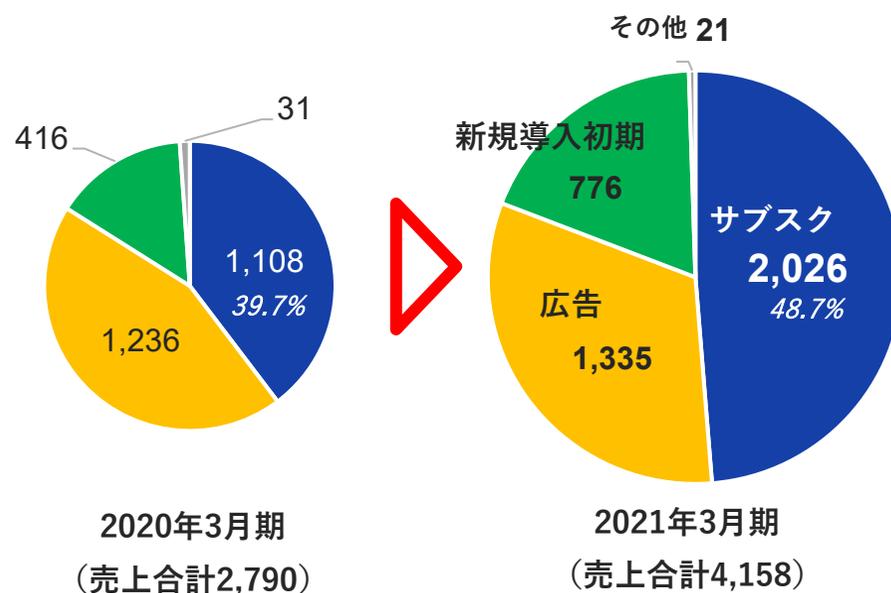
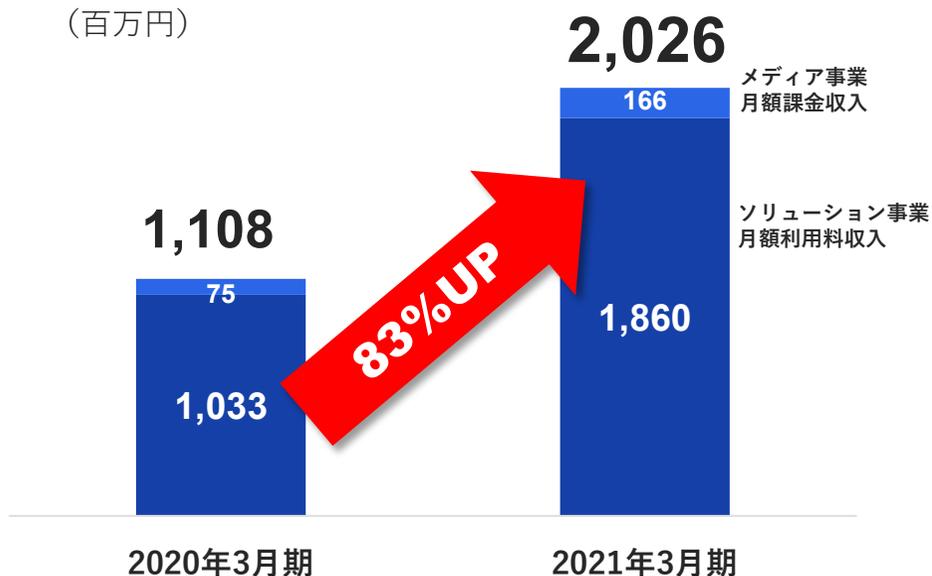
サブスクリプション*収入が順調に拡大

*メディア事業の月額課金収入+ソリューション事業の月額利用料収入

サブスク売上は前年比 **1.8倍**

売上構成は
サブスクが中心に

(百万円)

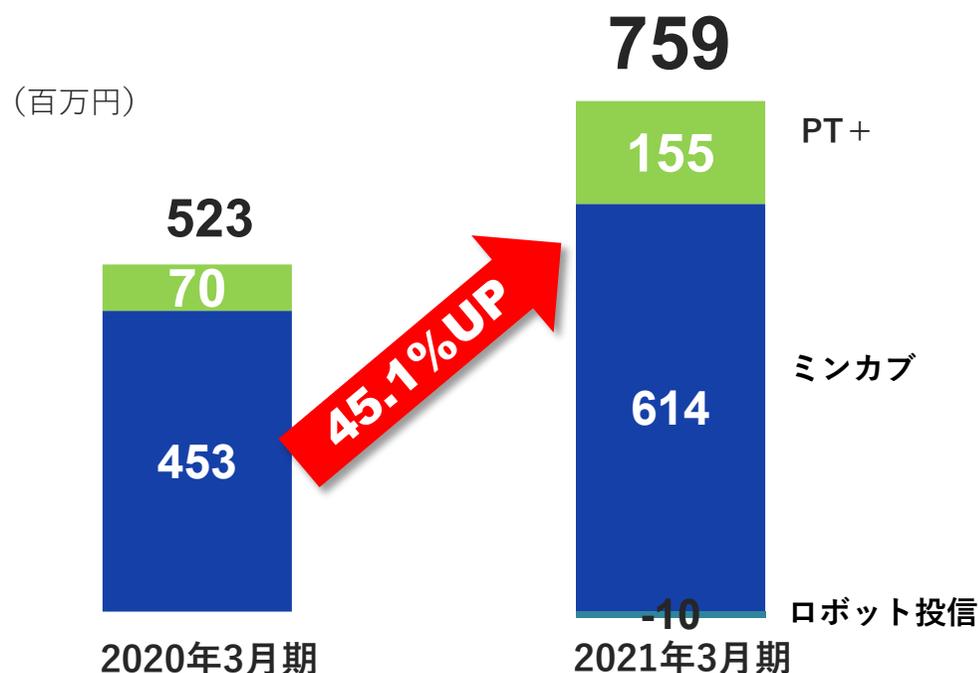


注. 百万円未満四捨五入。

activities - by company

前提とする自律的成長の継続に加え、M&A効果も確実に顕在化

会社別営業利益



- ミンカブ本体は、課金収入及びソリューション事業の伸長により成長を持続
- 2019年末（前期は3ヶ月のみ）に子会社化したProp Tech plus（以下「PT+」）は、大幅な増益計画に沿って順調に収益が改善
- 2020年6月末に子会社化したロボット投信は、コスト削減やシナジー効果により、子会社化後に収益性が改善し、PLグループ化後の7月～3月の9ヶ月間での単体黒字化（のれん償却前）を達成

注. 連結調整は100万円未満のため省略。各子会社はのれん、顧客資産等の償却控除後利益

activities - investment & business tie-ups

公開後に複数のマイノリティ出資を実行、
シナジー効果（これまでに売上高で約4億円）により競争力を強化



資産形成層向けのIFA事業、店舗事業、教育事業の三事業で連携



金融情報ソリューションの開発
ロボアドバイザー連携



iDeCo向けアプリケーションの開発業務の受託
及び当社メディアを活用した未来貯金サービスの
プロモーション支援



当社メディアを活用した融資型クラウドファンディングサービスのプロモーション支援及び独自システムの開発業務の受託



システムトレード用アルゴリズム生成技術を用いた投資情報ソリューションの共同展開と「株探」と「QuantX」のメディア連携



CRYPTACT

「アイデアブック」へのデータ提供・メディア連携、金融情報サービスの共同開発



日本をよくする人を前へ。
AIによる選挙情報の
自動生成ソリューションの開発



音楽業界のクリエイター、プロデューサー、レーベルをクローズドネットワークで繋ぐプラットフォームサービス、音楽著作権の売買取引所の構築



TECOTEC

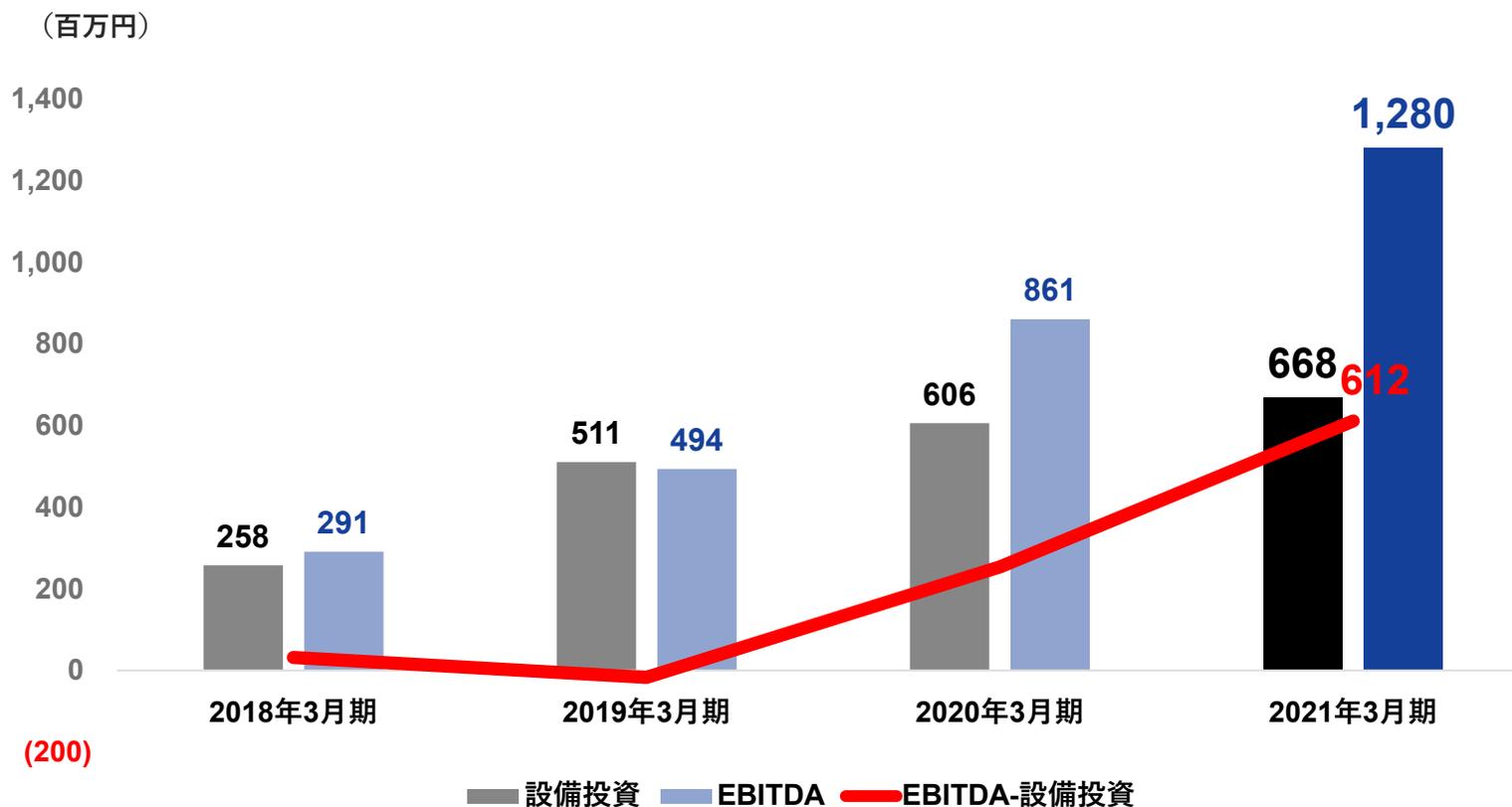
資産形成管理ツールの共同開発
MINKABU ASSET PLANNERに実装

ALTERNATIVE

ALTERNATIVE

activities - capex & EBITDA

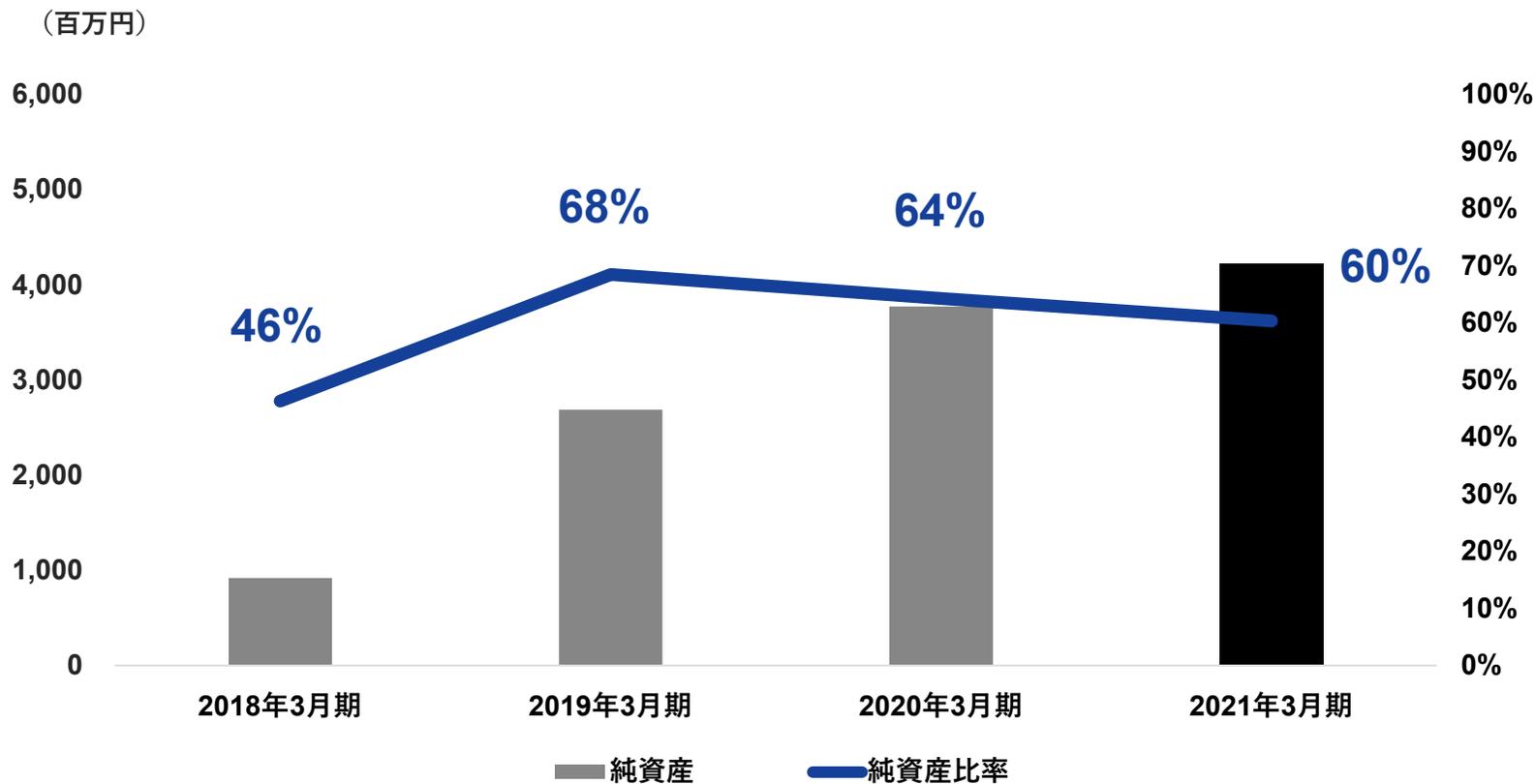
EBITDAは計画を上回り、継続した成長を持続
将来の成長に向けたソフトウェア開発投資も積極的に推進



注. 2019年3月期は連結子会社を有していないため個別数値を記載しております。

activities - equity ratio

既存事業の成長投資にはDebtを積極活用し、純資産比率は60%程度を維持

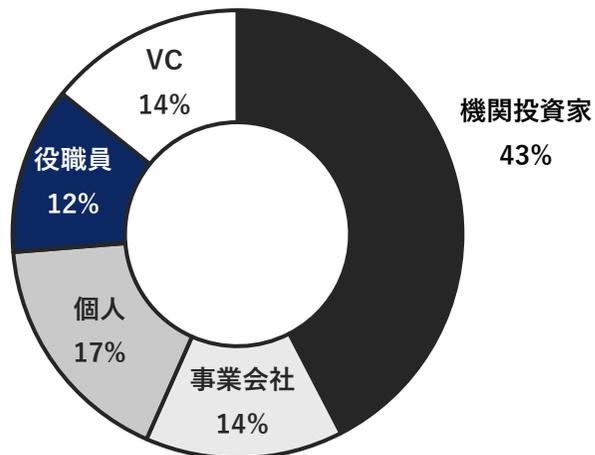


注. 2019年3月期は連結子会社を有していないため個別数値を記載しております。

activities - investor relations

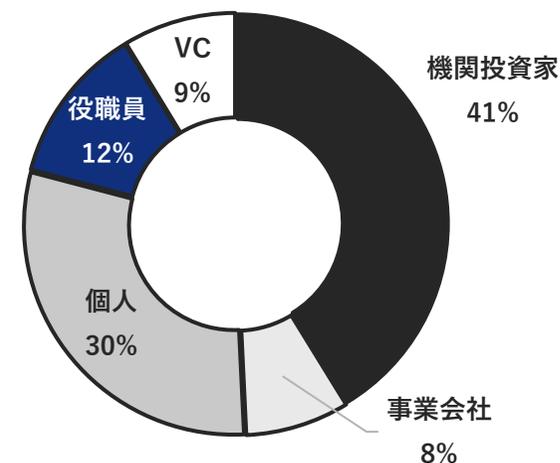
高い流動比率を維持しつつ企業価値拡大を継続

2020.03



株主名	株数	持分比率
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口）	2,456,400	17.9%
瓜生 憲	1,245,000	9.1%
ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社	980,300	7.1%
株式会社朝日新聞社	850,000	6.2%
Fintech ビジネスイノベーション投資事業有限責任組合	681,800	5.0%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	439,800	3.2%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口9）	433,000	3.2%
大塚 至高	358,500	2.6%
野村信託銀行株式会社（投信口）	354,400	2.6%
日本ガスライン株式会社	300,000	2.2%
上位10位合計	8,099,200	58.9%
発行済み株数合計	13,744,400	

2021.03



株主名	株数	持分比率
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	1,619,400	11.7%
瓜生 憲	1,245,000	9.0%
ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社	980,300	7.1%
BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG (FE-AC)	808,599	5.9%
Fintech ビジネスイノベーション投資事業有限責任組合	681,800	4.9%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	582,900	4.2%
株式会社日本カストディ銀行（信託口9）	509,200	3.7%
大塚 至高	410,000	3.0%
高田 隆太郎	288,000	2.1%
日本ガスライン株式会社	260,000	1.9%
上位10位合計	7,385,199	53.4%
発行済み株数合計	13,819,700	

activities - shareholder return

期中に増配と優待拡充を発表し、
成長と並行した積極的な株主還元を継続

2020年3月期



2021年3月期



9月末日及び翌年3月末日現在で
当社株式500株（5単元）以上保有者を対象に
プレミアム優待倶楽部を進呈する株主優待も継続

01	ビジネスモデル	・・・	4
02	2021年3月期実績	・・・	9
03	2022年3月期計画	・・・	21
04	APPENDIX	・・・	42

topics

成長資金の調達を目的にQUICK及び日本経済新聞社を
割当先とした第三者割当増資を実施



20億円 4.14%

35億円
7.24%



15億円 3.10%

MINKABU
THE INFONOID

資本提携やソフト開発、並びに事業拡大に伴う運転資金の増強等に充当

topics

“国内の金融・経済情報のデファクト構築”に向けた QUICK及び日本経済新聞社との資本業務提携




**MINKABU
THE INFONOID**

SOLUTION

1. 日本経済新聞社が作成する記事等のデジタルコンテンツの当社ソリューション・サービスを通じた営業・販売
2. 資産形成・運用に資する金融機関等向け新コンテンツ及びサービスの共同開発並びに共同販売
3. 業績予想アルゴリズムなど金融ソリューションの共同開発及び共同販売
4. 当社、QUICK及び日本経済新聞社それぞれの企業・金融機関向けサービスプロダクトでの営業協力

MEDIA

5. 日本経済新聞社のサービス（日経電子版関連）と「MINKABU（みんかぶ）」「Kabutan（株探）」等、当社のサービスとのコンテンツ及びサービスの連携
6. QUICK及び日本経済新聞社への「MINKABU ASSET PLANNER」のASP提供を含む資産形成情報領域でのコンテンツ及びサービスの連携

topics

“資産形成管理ツールのデファクト獲得”に向けた 1,000万人の日経IDユーザーへのアセプラ提供

MINKABU
ASSET PLANNER



NIKKEI ID

資産形成層が多く集まる

1,000万人

年代

30代…19% 40代…25% 50代…24%

● 20代以下 ● 30代 ● 40代 ● 50代 ● 60代以上



世帯年収

1,000万円以上…22% 800万円以上…35%

● 2000万円以上 ● 1000万-2000万円
● 800万-1000万円 ● 600万-800万円 ● 600万円以下



出典：Nikkei Marketing Portal (<https://marketing.nikkei.co.jp/media/web/id/>)

topics

成長加速に向けて経営体制を強化

(6月24日開催予定の株主総会に上程予定)

常勤取締役

代表取締役社長兼CEO	瓜生 憲
取締役副社長兼CFO	高田 隆太郎
取締役副社長兼COO	齋藤 正勝 (新任) auカブコム証券株式会社 前代表取締役社長
取締役	伴 将行

社外取締役

取締役監査等委員	浜野 信也
取締役監査等委員	石橋 省三
取締役監査等委員	吉村 貞彦
取締役	野間 潔 (新任) 株式会社QUICK専務取締役

topics

Media 資産形成情報メディアへ進化する「統合」と「リブランド」を実施



約500万人の月間UU数を有する「みんなの株式」等のみんなかぶシリーズメディアは統合し、
資産形成層に向けた情報メディア「**MINKABU (みんなかぶ)**」へ進化

topics

Media

リブランドによりターゲット市場を大幅に拡大



*証券保管振替機構「個人株主数」 **総務省統計局「人口推移」20代以上合計値

サービス統合とリブランドを通じ、「儲けること」を主眼に置いた投資家層だけでなく、「（資産を）増やすこと」が必要な20代以上の人口全体（＝資産形成層）までをターゲットに広げる

topics

Media

資産形成状況を把握するためのデファクトツールを目指す

アグリゲーター

複数口座を一括管理。
一目で自己の資産を
確認することができる。



MINKABU

ASSET PLANNER

月額990円

(税込)

QUICK・日経への提供も含め、
外部連携を強化
2021年8月課金開始

コンシェルジュ

日々の運用情報を定期的
にレポート。目標値
などと乖離が予測され
る場合は速報で通知。



AIアドバイザー

ユーザーが設定した目
標値とライフタイムイ
ベントを基準に資産組
み替え案を提案。



ペルソナチャート

自分と近い資産額や年
齢、状況の会員の平均
値をベンチマークとし、
自分の運用状況と比較。



マガジン

金融商品
トレンド

財務諸表
の見方

経済
ニュース

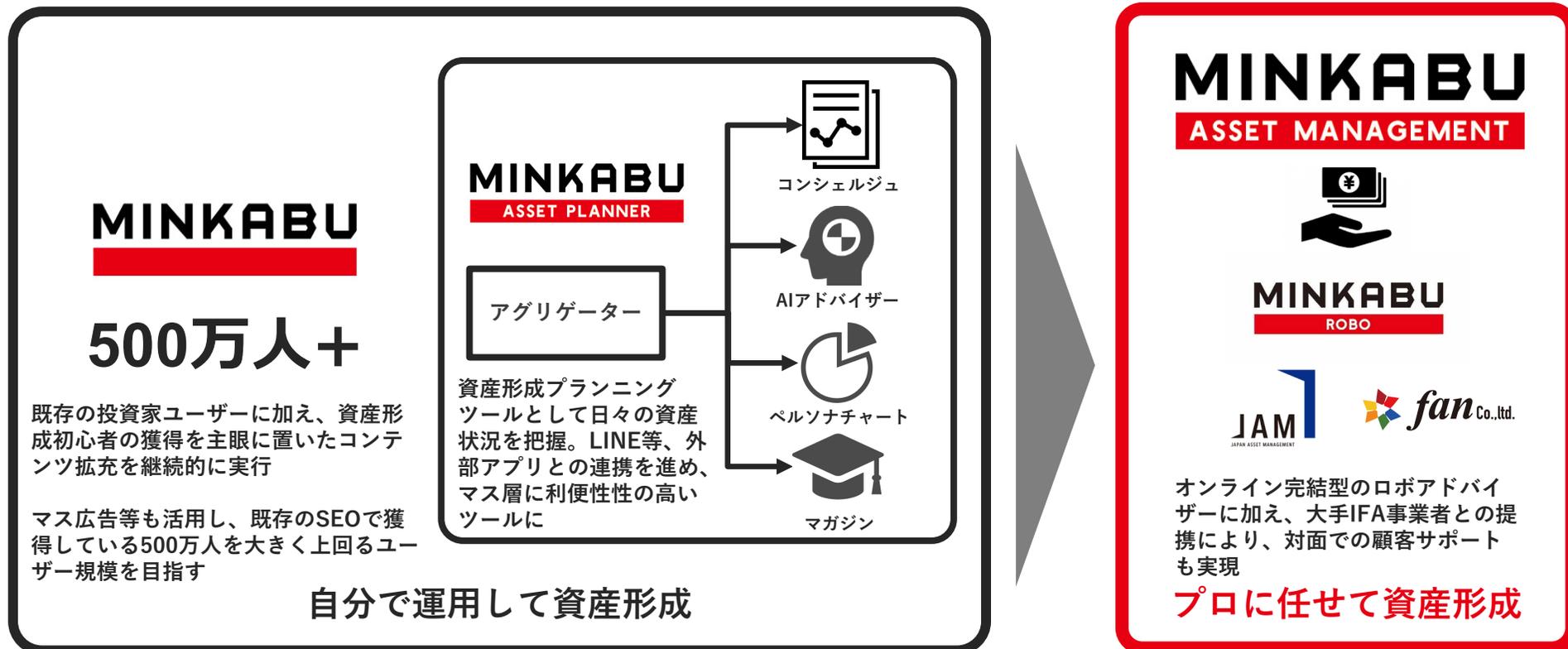
etc...

資産形成のトレンドや初心者のため
になる情報を動画やコラム クイズ形式
で楽しめる。

topics

Media

大手IFA業者との連携により対面サポートまで対応



新たな収益源の確保に加え、約400社に上る顧客金融機関との新たな形式の関係を構築する

topics

Media

JAPAN ASSET MANAGEMENTと共同で、 資産形成層を育成する教育プログラム「MINKABU ACADEMY」を提供

MINKABU ACADEMY

オンライン型

【350時間のカリキュラム】

オンライン形式による
金融教育プログラム

受講料：300,000円



オフライン型

【12時間のカリキュラム】

1on1形式による
対面型金融教育プログラム
(週1回3ヶ月コース)

受講料：300,000円



子供向け

【12回のカリキュラム】

継続的にお金について学ぶ
プログラム
(月1回12ヶ月コース)

受講料：60,000円



若年層をターゲットに、動画やオフラインで高品質な講義を行います。

当社が受講システム及びWEB集客を、JAMが講師及びカリキュラム作成を担当

topics

Media

JAPAN ASSET MANAGEMENTと共同で、 MINKABUブランドのIFA店舗「MINKABU SQUARE」を展開予定

MINKABU SQUARE



■店舗出店計画

出店の準備および初期費用負担を当社が担当
店舗運営はすべてJAMが自己負担にて担当

初年度は東京から出店。さらに大阪・福岡の2拠点を開拓
その後、継続的に出店を予定

■取扱い商品（予定）

IFA事業：国内株式・ETF(現物取引、信用)、外国株式・海外ETF、
投資信託、ラップ、外国為替、国内債券、外国債券、保険、不動産

当社サービス：MINKABU ROBO、口座アフィリエイト・アセプラ
の拡販

新規顧客の開拓と資産形成支援の場を創造

topics

Media

**FOLIO・AlpacaJapanと連携し、
競争力のあるロボアドバイザーをMINKABUブランドで実現
(2021年内に提供開始予定)**

MINKABU
ROBO

folio

×

 MINKABU
THE INFONOID

×

 Alpaca

他社対比優れたパフォーマンス
(設定来、1年3ヶ月で+20.18%)

競争力のある運用手数料

国内最大規模の資産形成情報
メディア及びツールを活用した
効率的なマーケティング
膨大なビッグデータ

AIによる
先進的なリターン予測と
ダイナミックな
アセットアロケーション

自社運営メディアによる効率的なマーケティングと
収益分配モデルにより初期段階から利益貢献が見込める

topics

Media

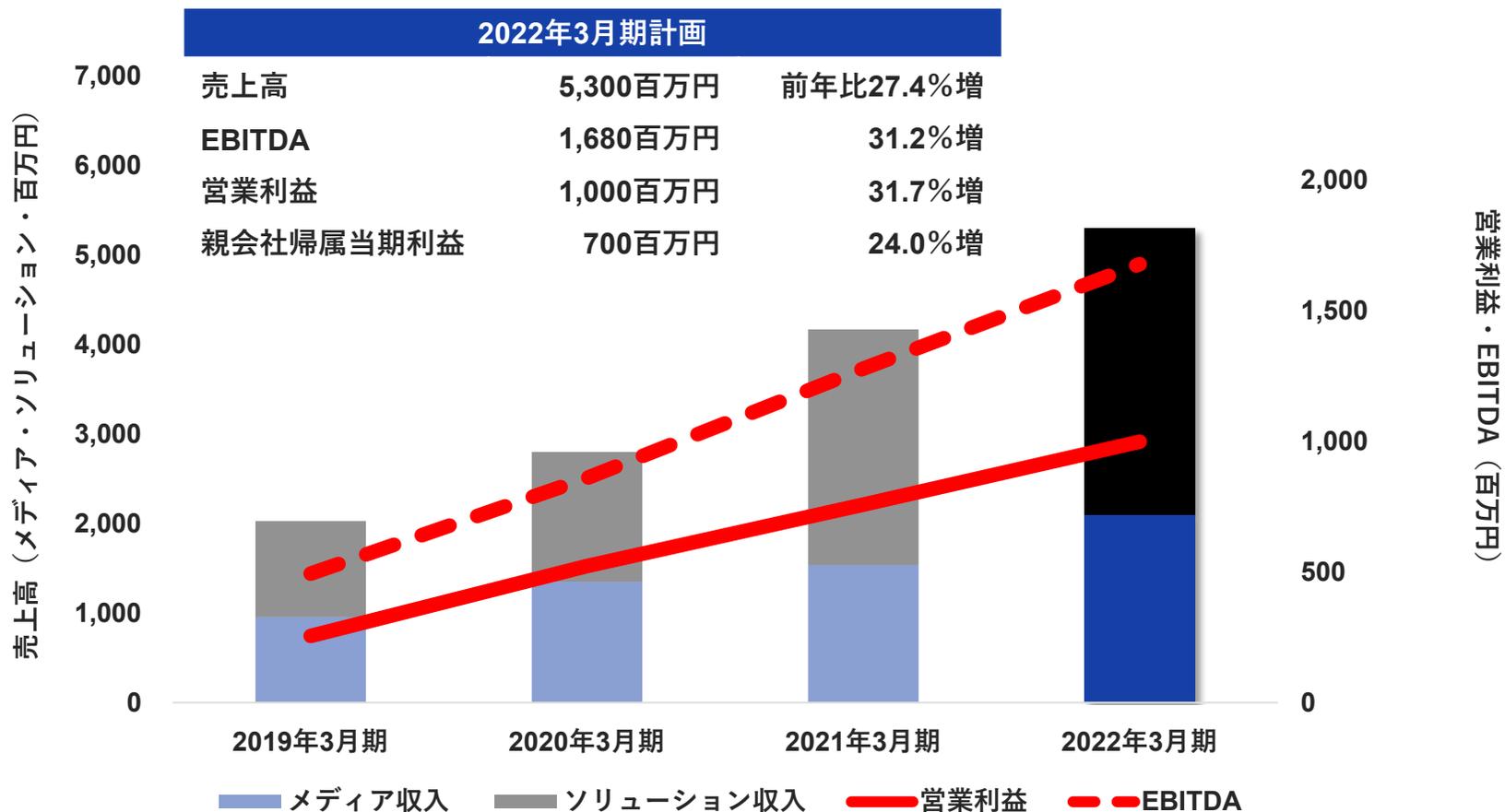
更なるユーザーメリットを追求し、 6月22日サービス開始予定の米国株版を含む個別プランの価格を改定

サービス	月額料金		
	現在	2/2提示プラン	価格改定
米国株版  Kabutan Premium 米国株		2,480円 (税込)	2,460円 (税込)
日本株版  Kabutan Premium	2,178円 (税込) 税抜1,980円	2,480円 (税込)	2,460円 (税込)
日米バンドリング  Kabutan Premium 米国株  Kabutan Premium		3,980円 (税込)	3,980円 (税込)

forecast

既存事業の継続した成長路線の維持を前提とした計画

(ロボアド・IFAサービス等の新規事業の寄与やQUICK・日経との提携効果の大半は先行投資を除き計画外)



注. 2019年3月期は連結子会社を有していないため個別数値を記載しております。

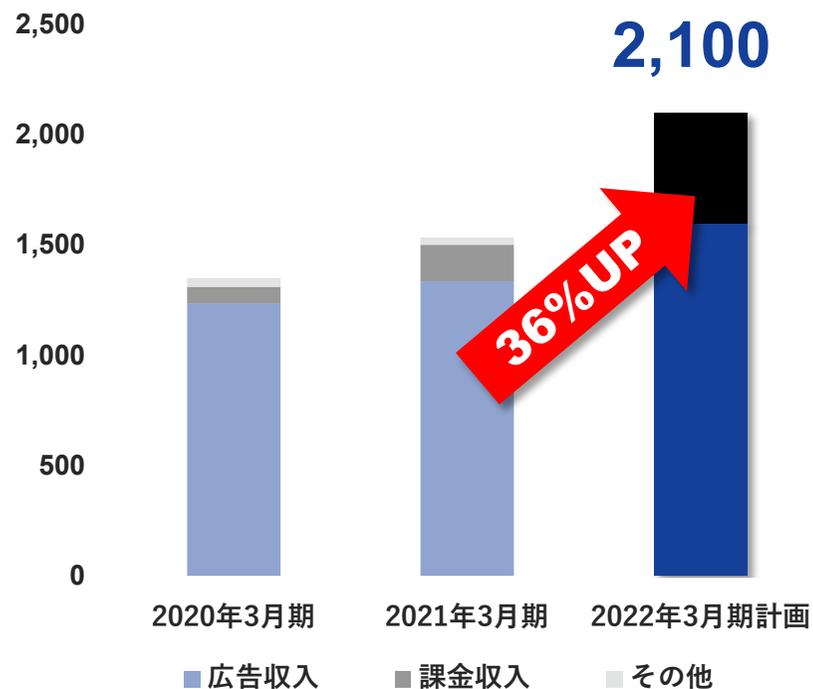
本資料の無断転載・複写を禁じます
Copyright MINKABU THE INFONOID, Inc.

forecast - by segments

MEDIA

サブスク型の課金収入比率が上昇。
前期コロナ渦における単価下落の影響を受けた
広告収入も成長路線に回帰

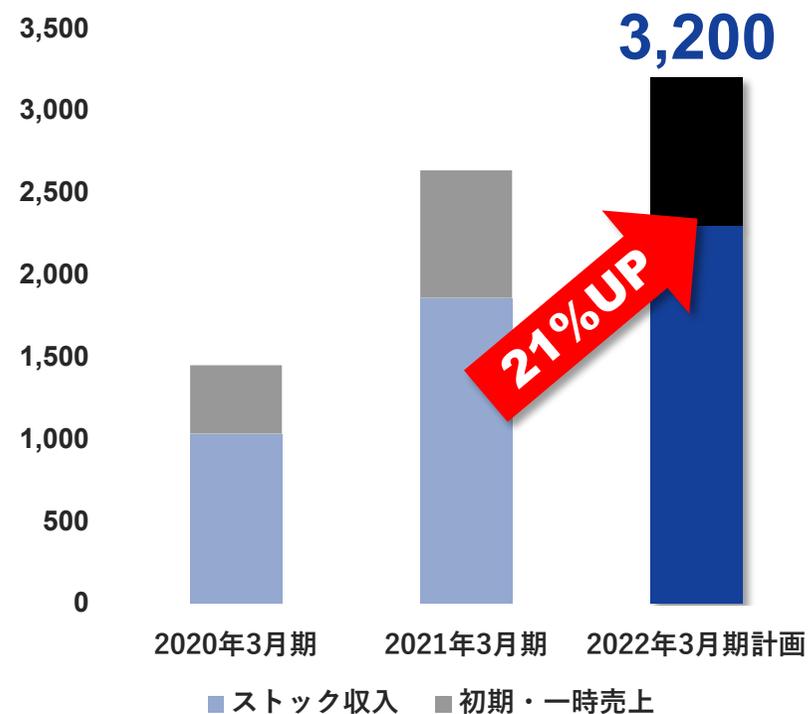
(百万円)



SOLUTION

サブスク型の月額利用料の拡大に加え、
当期の新規顧客獲得も継続

(百万円)



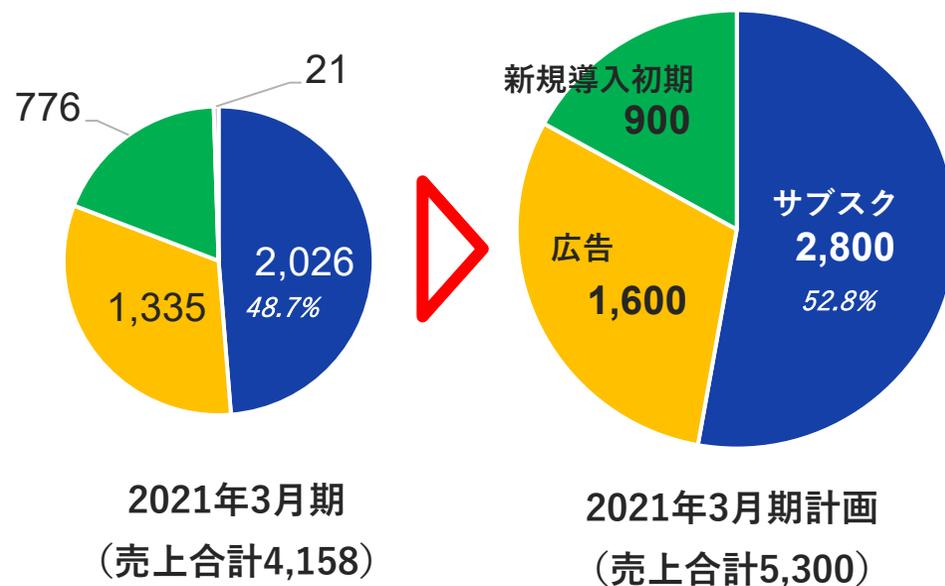
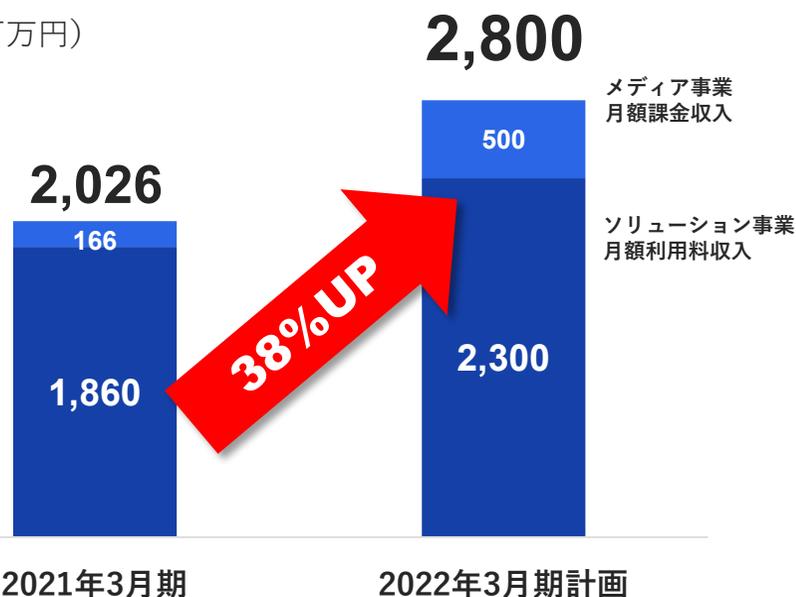
forecast - by type of revenue

メディアの課金収入の急伸、
ソリューションの月額利用料の安定成長を計画

サブスク売上※は前年比 **38%成長**

売上構成のサブスク占有率は
継続して上昇

(百万円)



*メディア事業の月額課金収入+ソリューション事業の月額利用料収入

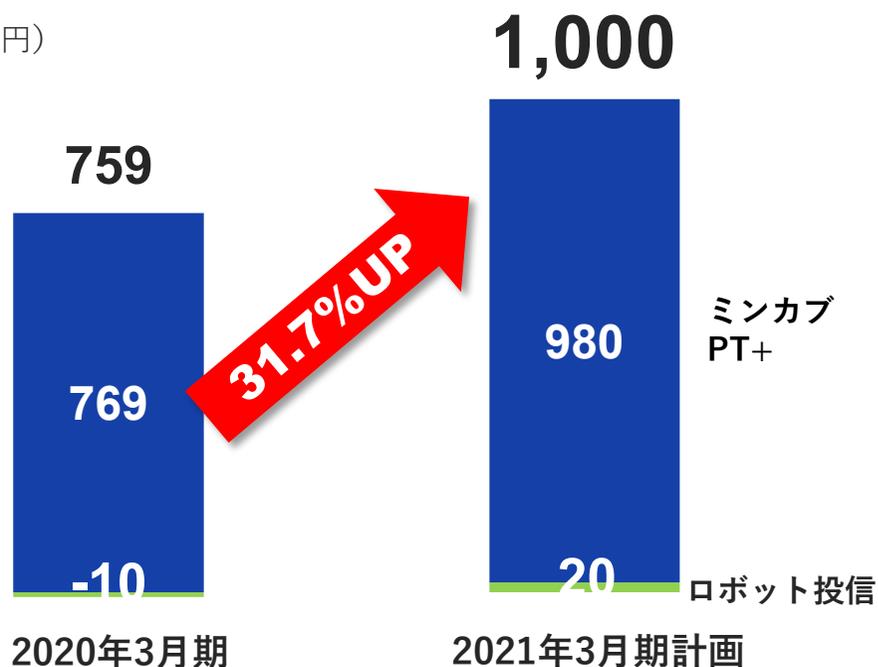
注. 百万円未満四捨五入。

forecast - by company

ミンカブ・PT+の自律的成長の継続に加え、
前期途中に子会社化したロボット投信の連結営業利益への貢献開始

会社別営業利益

(百万円)



- ミンカブ、PT+は、相乗効果が一巡し、両社ともに安定した利益成長を継続
- ロボット投信は、今期からの連結黒字寄与を開始

注. 連結調整は100万円未満のため省略。各子会社はのれん、顧客資産等の償却控除後利益

forecast - by quarter

四半期別には、全四半期増収を計画 例年同様に下期偏重計画

2022年3月期 四半期別売上高・営業利益計画概要

		売上高	営業利益
第1四半期	(4月-6月)	増収	減益
第2四半期	(7月-9月)	増収	増益
第3四半期	(10月-12月)	増収	増益
第4四半期	(1月-3月)	増収	増益
通期計画		53億円	10億円
前年比		27.4%増収	31.7%増益

- 全四半期で増収計画ながらも、前年度と同様に大きく下期偏重の計画
- 例年同様に最も規模が小さい第1四半期は、採用や新規サービスの導入にかかる先行費用を想定し、今期は減益を計画
- 通期では30%以上の営業増益（営業利益10億円）の達成を目指す

下期偏重となる主な要因

■ MEDIA

- ① 有料課金ユーザー数の継続増大
- ② アクセス数の継続成長による広告収入拡大
- ③ 単価の高い純広告収入の獲得時期

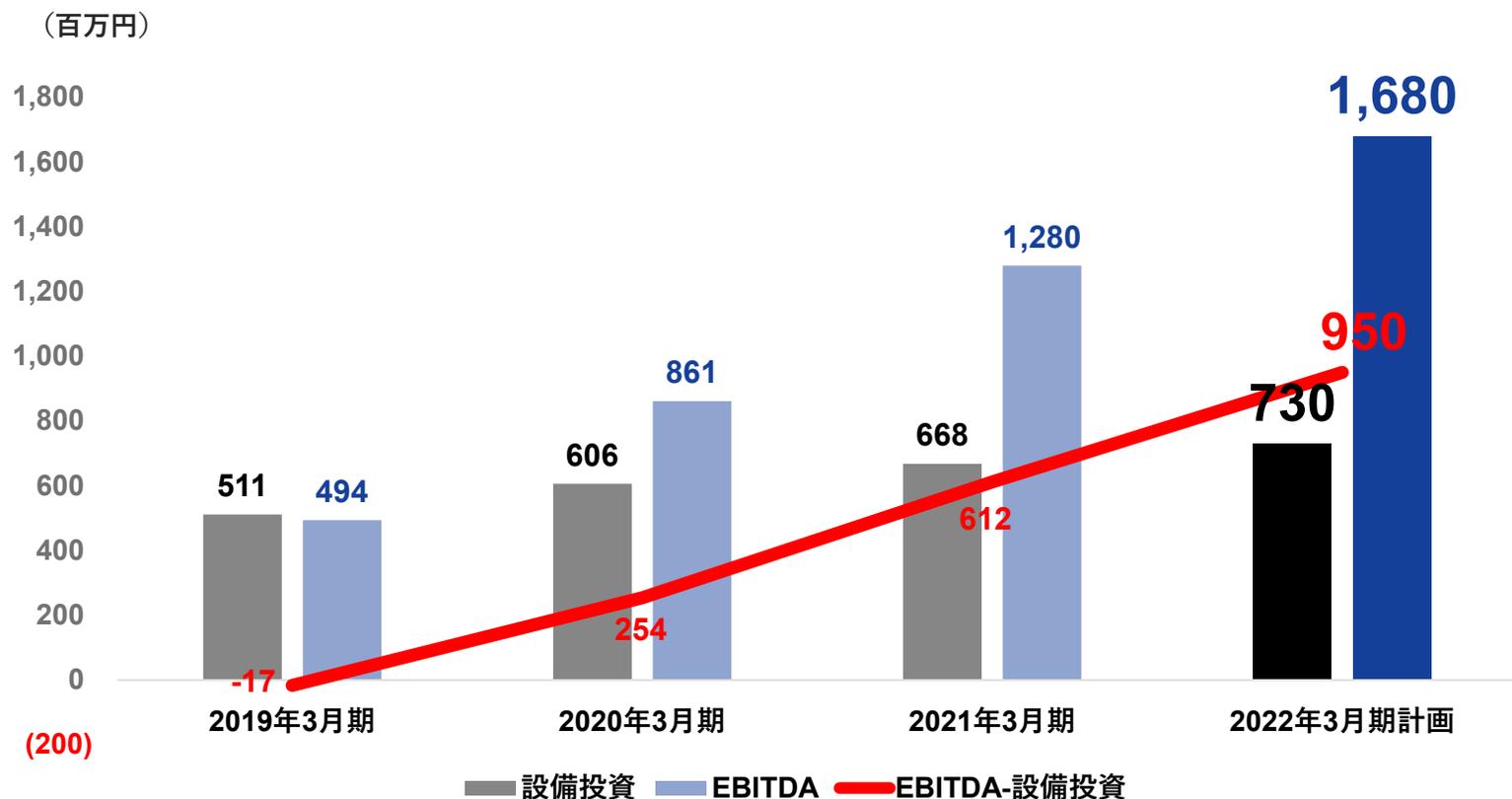
■ SOLUTION

- ① ストック収入の継続成長
- ② 顧客の新規商材の導入時期
- ③ 当社のプロダクトサイクル

forecast - capex & EBITDA

積極投資を継続しつつ、フリーキャッシュフローを拡大

(百万円)



forecast - shareholder return

増配した前年の1株あたり配当を普通配当とする計画でスタート
最終の配当額は、期中の業績動向や投資の進捗を鑑み検討

2021年3月期



2022年3月期



9月末日及び翌年3月末日現在で
当社株式500株（5单元）以上保有者を対象に
プレミアム優待倶楽部を進呈する株主優待も継続

forecast -midterm

早期の売上高100億円の達成とその先の更なる成長に向け、 選択したOpportunityの獲得を目指す

目標達成に向けたKFS

Subscription

メディア事業のサブスク売上の拡大

Solution

ソリューション事業の継続成長

IFA

IFA関連の新規事業の開始

Alternative

オルタナティブ分野の収益貢献

M&A

資本提携・M&Aの実施

進捗状況とアクション

導入済みの「株探プレミアム」を中心に、今期もサブスクリプション売上は前年比3倍増を計画。4月に「MINKABU」を資産形成情報メディアヘリブランドし、ベースとなるTAMの拡大を狙うとともに、「アセブラ」の導入を準備。「Kabutan」では6月に米国株版を導入予定。日経電子版との連携による集客力の強化も実現。

B2B2Cは、新規顧客の獲得と既存顧客へのアップセルの両輪での継続成長を志向。B2Bは、既にシェアのあるREIT、商品先物の専用情報端末だけでなく複合情報端末分野での収益化をQUICK社との提携を通じて志向する。

ロボアドの提供、対面・オンライン融合型のIFAサービス等、資産運用を任せたい層向けのソリューション提供による収益化を外部連携を積極的に活用しながら志向する。

スポーツ情報、選挙情報、音楽関連事業などで共同開発を開始。データやノウハウ、顧客層を持つ事業者との提携を通じ、情報配信ノウハウを中心とした当社アセットを活用した収益貢献を志向する。

情報ベンダーである当社のアセットの更なる収益化を目的とし、相乗効果を産むM&Aを志向。スケールではなく、スコープの拡大による業績貢献の拡大を志向する。なお、Equityによる調達の大半を使用して推進予定。

01	ビジネスモデル	・・・	4
02	2021年3月期実績	・・・	9
03	2022年3月期計画	・・・	21
04	APPENDIX	・・・	42

income statement

(単位：百万円 / %)

	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期		2022年3月期 計画	
	(単体)	(連結)	(連結)	前期比	(連結)	前期比
売上高	2,032	2,790	4,158	+49.0%	5,300	+27.4%
メディア	953	1,351	1,535	+13.6%	2,100	+36.8%
ソリューション	1,078	1,449	2,635	+81.9%	3,200	+21.4%
調整額 ※1	-	△ 9	△ 11	-	-	-
営業利益	256	523	759	+45.1%	1,000	+31.7%
メディア	294	545	530	△2.8%	700	+31.9%
ソリューション	340	409	738	+80.2%	950	+28.7%
調整額 ※2	△ 378	△ 432	△ 509	-	△ 650	-
経常利益	208	504	734	+45.6%	900	+22.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	253	447	564	+26.1%	700	+24.0%
EBITDA ※3	494	861	1,280	+48.6%	1,680	+31.2%

※1 セグメント間の内部売上高の振替高

※2 セグメント間取引消去及び各報告セグメントに配分していない全社費用

※3 EBITDA (営業利益+減価償却費+のれん償却額)

※4 当社は2020年3月期第3四半期末をみなし取得日としてProp Tech plus株式会社を連結子会社化したことに伴い、2020年3月期第3四半期末より連結会社となっております。

なお、みなし取得日を2020年3月期第3四半期末としているため、2020年3月期第3四半期末は貸借対照表のみを連結しており、第4四半期より損益計算書を連結しております。

※5 当社は2021年3月期第1四半期末付でロボット投信株式会社の株式を取得し、同社を連結子会社化しております。なお、同社の株式取得は2021年3月期第1四半期末であることから、

2021年3月期第1四半期末は貸借対照表のみを連結しており、第2四半期より損益計算書を連結しております。

※6 百万円未満切り捨て

balance sheet items

(単位：百万円 / %)

	2019年3月末	2020年3月末	2021年3月末	
	(単体)	(連結)	(連結)	前期末比
流動資産	2,395	2,717	2,875	+5.8%
うち 現金及び預金	2,045	2,063	1,847	△10.5%
固定資産	1,530	3,149	4,114	+30.6%
資産合計	3,926	5,866	6,989	+19.1%
流動負債	958	768	1,251	+62.8%
固定負債	281	1,327	1,523	+14.7%
負債合計	1,239	2,096	2,774	+32.3%
資本金	1,558	1,742	1,762	+1.1%
資本剰余金	3,581	3,766	3,565	△5.3%
利益剰余金	△ 2,453	△ 2,005	△ 1,441	-
その他	0	10	29	+190.6%
非支配株主持分	-	256	298	+16.5%
純資産合計	2,686	3,770	4,215	+11.8%

※1 当社は2020年3月期第3四半期末をみなし取得日としてProp Tech plus株式会社を連結子会社化したことに伴い、2020年3月期第3四半期末より連結会社となっております。

なお、みなし取得日を2020年3月期第3四半期末としているため、2020年3月期第3四半期末は貸借対照表のみを連結しており、第4四半期より損益計算書を連結しております。

※2 当社は2021年3月期第1四半期末付でロボット投信株式会社の株式を取得し、同社を連結子会社化しております。なお、同社の株式取得は2021年3月期第1四半期末であることから、2021年3月期第1四半期末は貸借対照表のみを連結しており、第2四半期より損益計算書を連結しております。

※3 百万円未満切り捨て

sales by segment

	2019年3月期	2020年3月期	2020年3月期		2021年3月期 計画	
	(単体)	(連結)	(連結)	前期比	(連結)	前期比
メディア事業	953	1,351	1,535	+13.6%	2,100	+36.8%
広告収入	862	1,235	1,335	+8.1%	1,600	+19.8%
課金収入	50	75	166	+121.7%	500	+200.6%
その他	40	40	33	△17.4%	—	—
ソリューション事業	1,078	1,449	2,635	+81.9%	3,200	+21.4%
ストック収入	782	1,032	1,859	+80.0%	2,300	+23.7%
初期・一時売上	296	416	775	+86.4%	900	+16.0%
調整額 ※1	—	△9	△11	—	—	—
合計	2,032	2,790	4,158	+49.0%	5,300	+27.4%

※1 セグメント間の内部売上高の振替高

※2 当社は2020年3月期第3四半期末をみなし取得日としてProp Tech plus株式会社を連結子会社化したことに伴い、2020年3月期第3四半期末より連結会社となっております。

なお、みなし取得日を2020年3月期第3四半期末としているため、2020年3月期第3四半期末は貸借対照表のみを連結しており、第4四半期より損益計算書を連結しております。

※3 当社は2021年3月期第1四半期末付でロボット投信株式会社の株式を取得し、同社を連結子会社化しております。なお、同社の株式取得は2021年3月期第1四半期末であることから、

2021年3月期第1四半期末は貸借対照表のみを連結しており、第2四半期より損益計算書を連結しております。

※4 百万円未満切り捨て

fixed expenses

(単位：百万円)

	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期		2022年3月期 計画	
	(単体)	(連結)	(連結)	増減	(連結)	増減
単体	899	1,123	1,236	112	1,572	336
人件費	577	645	666	21	881	215
オフィス・インフラ・租税公課等	84	166	177	11	187	9
減価償却費（原価+販管費）	196	271	351	79	462	111
減価償却費（M&A関連償却費）	40	40	40	-	40	-
連結子会社	-	247	954	707	1,150	195
減価償却費	-	6	32	25	73	41
減価償却費（M&A関連償却費）	-	19	96	77	103	6
その他固定費	-	221	825	603	973	147
連結合計	899	1,370	2,190	819	2,722	531

※1 人件費は、給与（法定福利費含む）、雑給、退職給付費用、福利厚生費、採用手数料、旅費交通費（通勤手当含む）の合計

※2 減価償却費（M&A関連償却費）は、のれん、顧客関連資産、技術資産の償却合計

※3 当社は2020年3月期第3四半期末をみなし取得日としてProp Tech plus株式会社を連結子会社化したことに伴い、2020年3月期第3四半期末より連結会社となっております。

なお、みなし取得日を2020年3月期第3四半期末としているため、2020年3月期第3四半期末は貸借対照表のみを連結しており、第4四半期より損益計算書を連結しております。

※4 当社は2021年3月期第1四半期末付でロボット投信株式会社の株式を取得し、同社を連結子会社化しております。なお、同社の株式取得は2021年3月期第1四半期末であることから、

2021年3月期第1四半期末は貸借対照表のみを連結しており、第2四半期より損益計算書を連結しております。ロボット投信の費用は2021年3月期第2四半期（7月～9月）から連結子会社へ含めております。



MINKABU THE INFONOID

本資料に記載されている情報のうち、歴史的事実以外の情報は、将来の見通しに関する情報を含んでいます。将来の見通しに関する情報は、当社が現在入手している情報に基づく、現時点における予測、期待、想定、計画、評価等を基礎として記載されており、リスクや不確実性が含まれています。当社は将来の見通しに関する記述の中で使用されている想定、期待、予測、評価ならびにその他の情報が正確である、または将来その通りになるということは保証いたしかねます。本資料に記載されている情報は、本資料に記載の日付に作成され、その時点における当社の見解を反映するものであり、このため、その時点での状況に照らして検討されるべきものであることにご注意ください。当社は、当該情報の作成日以降に発生した事象を反映するために、本資料に記載された情報を逐次更新及び報告する義務を負いません。