



事業計画及び成長可能性に関する事項
2022年6月

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。
- 当該資料の進捗状況を含む最新の内容については、6月下旬に開示することを予定しております。また、各進捗状況については、四半期決算発表における補足説明資料において開示することを予定しております。

01	ビジネスモデル	・・・	4
02	市場環境と事業展開方針	・・・	10
03	事業計画	・・・	16
04	リスク情報	・・・	21
05	サステナビリティ	・・・	24
06	APPENDIX	・・・	26

purpose, vision & mission

PURPOSE

テクノロジーを活用した新たな情報提供の在り方を実現し、豊かな社会の構築に貢献します

VISION

情報の網羅性・正確性・速報性を担保する当社の革新的な情報技術を金融・経済のみならず、様々な分野に活用してまいります

MISSION

「情報の価値を具現化する仕組みを提供する」

必要な情報を、必要なタイミング・場所で取得できる革新的な手法を構築し、情報が持つ本来の価値を実現する情報インフラを世の中に提供し続けます

services

情報メディア「MINKABU」「Kabutan」を起点に、情報を繋ぐ幅広いサービスを提供









株式指標
カレンダー

キーワード
テーマ別銘柄

株主優待

投信ロボレボ

REIT運用管理
T2TRComfort

大量保有報告

PRESSニュース
株・FX・CX

ビジュアル決算

投信
ファンド分析

REIT指図補
RESPORT

株価分析

IVR

先物為替証拠
金取引e-profit

企業分析
Corporate Cue

営業員支援
Sales Cue

MEDIA

SOLUTION

toC media

「MINKABU」「Kabutan」

- 資産形成情報メディア「MINKABU（みんかぶ）」と株式専門情報メディア「KABUTAN（株探）」の2つのブランドで展開。当社グループサービス全体のショールームを兼ねる
- 幅広いカバレッジと深掘したサービスが強み

toC solution

IFA（金融商品仲介・新仲介※）

- 「MINKABU」ブランドで展開する個人向けソリューション
- IFA登録の下、学びの「ACADEMY」から、ロボアドバイザー「ROBO」、店舗型対面「SQUARE」まで様々なシーンに対応

toBtoC solution

情報系

- toCメディアにおける900万UUの需要を反映したメディアコンテンツを、多様な金融機関の差別化ニーズに則してコンバートした情報系ソリューションを提供
- 主として金融機関に提供し、更にその先の個人にリーチ

toB solution

インフラシステム系

- アカウント・アグリゲーションやブロックチェーン等の認証技術を用いたシステム系ソリューションを展開予定。金融各社の垂直分離したシステムのAPI連携・デジタルBPOの加速・標準化等を目指す
- 金融機関を中心とする約400社の法人顧客との等間隔の関係が強み

今後展開予定のサービス領域

※ 2021年11月施行の新たな金融サービス仲介業。銀行・証券・保険の業務ごとに分かれている仲介業の登録を一本化するもので、ワンストップでの比較が可能となる

multiple business stream on core assets

メディアとソリューションは事業の両輪 3つのコアアセットが原動力

MEDIA

月間平均UU≒900万人、訪問者数≒3,000万人

必要な情報を必要な時に、必要とする人に必要な形で提供

同時に900万人のアクティブなユーザーの投稿や閲覧のデータ（リアルタイムインプット）は、個人投資家動向の貴重な集合値

toBtoC 情報SOLUTION

顧客数は金融機関を中心に400社+

メディア事業で培った知見を応用。

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た情報ソリューションサービスを提供

toB システムSOLUTION

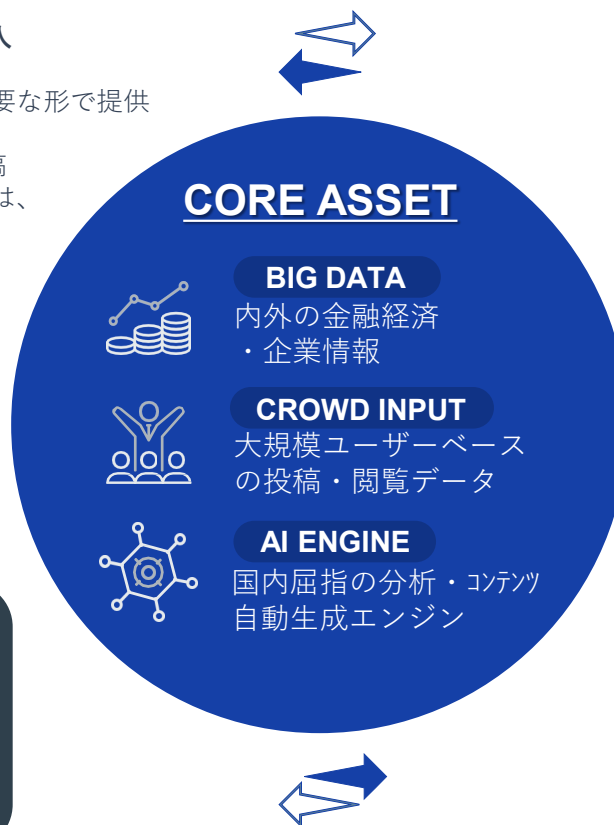
金融機関を繋ぎ
事業効率向上と、情報の付加価値増へ

情報ソリューションで開拓した顧客金融機関に対して、APIやブロックチェーン等、最新テクノロジーを用い、金融機関の垂直分離したシステムの効率的、且つ効果的な連携を実現。デジタルBPOの加速もサポート

toC SOLUTION

MEDIAブランドで金融商品仲介・
新仲介による資産形成ソリューションを提供

メディアを通じた自身での情報収集に加え、
資産形成の“学び”から“運用”までをサポート



strength in service

多くのデータ解析と膨大なコンテンツ生成の自動化を実現し
情報の「網羅性」「正確性」「速報性」を担保

例：MINKABU PRESS



企業情報では、**全上場企業**をsmall capからlarge capまで**同じ粒度**で保有

人的ミスのない**正確な情報**

上場全社の決算情報では**全社の情報を開示00分の速さ**で展開

網羅性

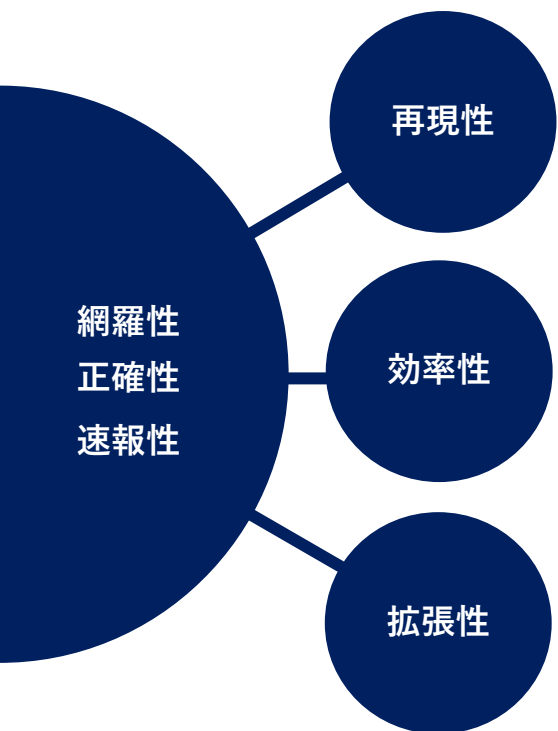
正確性

速報性

core asset

strength in business

事業面の特徴は、収益の「再現性」「効率性」「拡張性」を実現



再現性

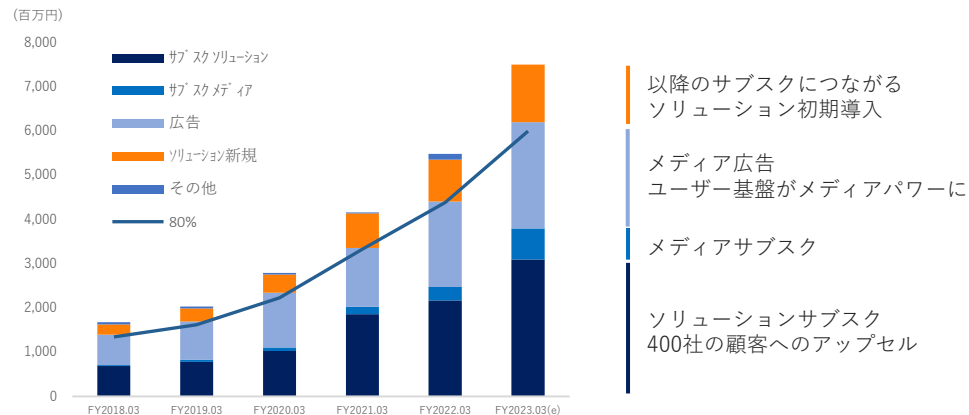
売上高の80%をストック型収入※で構成しながら成長

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

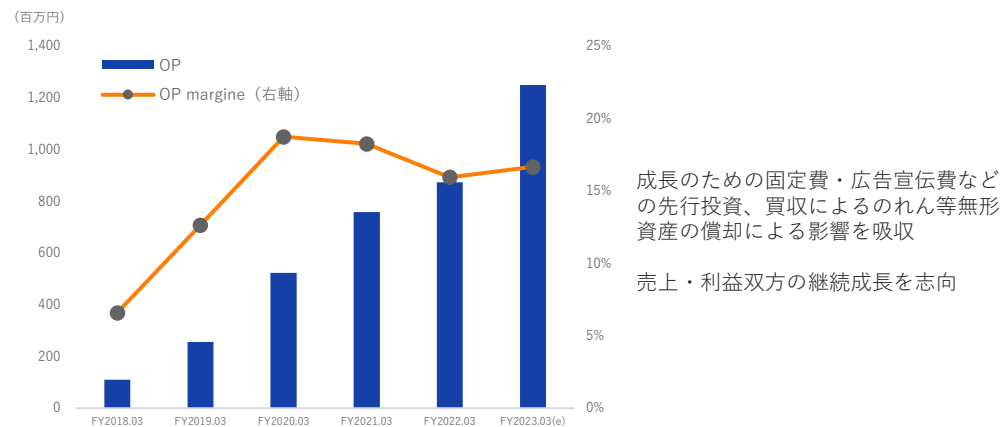


以降のサブスクにつながるソリューション初期導入

メディア広告
ユーザー基盤がメディアパワーに

メディアサブスク

ソリューションサブスク
400社の顧客へのアップセル



成長のための固定費・広告宣伝費などの先行投資、買収によるのれん等無形資産の償却による影響を吸収

売上・利益双方の継続成長を志向

※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	市場環境と事業展開方針	・・・	10
03	事業計画	・・・	16
04	リスク情報	・・・	21
05	サステナビリティ	・・・	24
06	APPENDIX	・・・	26

business approach

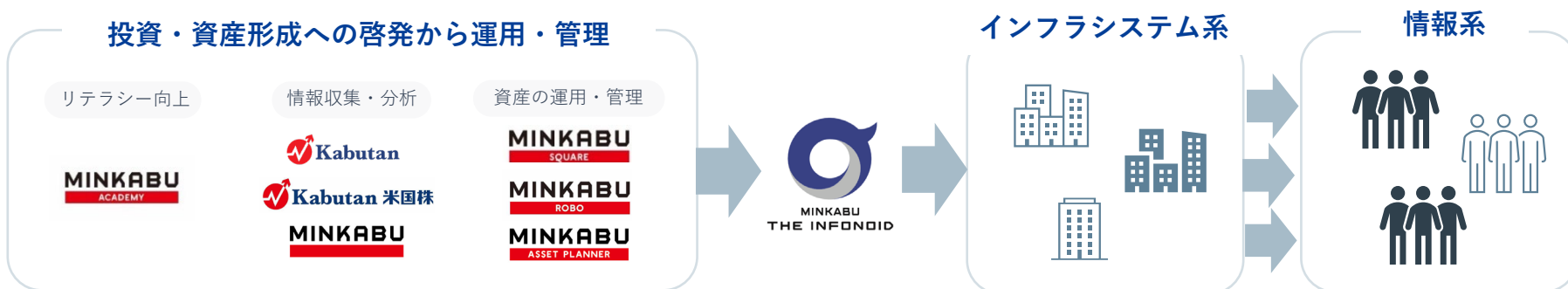
課題解決に向けたアプローチを通じ、サステナブルな事業展開を推進

to Consumer

- 老後資金問題は、個々人の問題として重大な課題に。情報配信を軸に、資産形成の啓発から運用・管理までを総合的にサポートする資産形成情報メディア「MINKABU」を展開し、個々人のスタイルにあったサービスラインナップでアクティブな資産形成を後押し、需要を創出。ロボアドなど一部機能で既存類似サービスが存在するものの、900万人を超えるユーザーベースと、資産形成を学びから運用まで、トータルにサポートできる強みを活用
- 積極的な個別株投資経験者層は、よりプロ化の傾向。株式専門情報メディア「Kabutan」では需要の高い米国株情報を追加。サービス面での深堀りを強化。株式情報に特化した専門メディアとして、カバレッジや機能で他に類をみない競争優位ポジションを確立

to Business

- 手数料無料化のトレンドの中、サービス品質の維持・向上と費用効率の改善の両立は金融機関各社が直面する喫緊の課題と認識。情報面に、システム面を加えた両面でのサポートを目指す。
- メディア事業との両輪で展開する情報ソリューションでは、網羅性・速報性を担保した情報の質に加え、価格優位性も強み。汎用データでは数社の競合が存在するが、寡占状態にある当社の独自性が高いプロダクトをキャッシュカウとし、シェア拡大を狙う
- 新たにシステムソリューションでは、IFA等、フロント特化型の金融サービス事業者が台頭する等、金融サービス供給体制の垂直分離が進む中、アカウントアグリゲーションや認証技術を活用し、分離する事業者の接続や相互乗り入れを実現するシステム系ソリューションとして展開することを志向。



個人に対しては、投資・資産形成への啓発から運用・管理まで、金融機関に対しては、情報系からインフラ系までをサポート
**市場参加者のリテラシー向上と、価値ある情報の提供、ITインフラの標準化など、
 サステナブルな事業展開を通じ、TAMの拡大を志向**

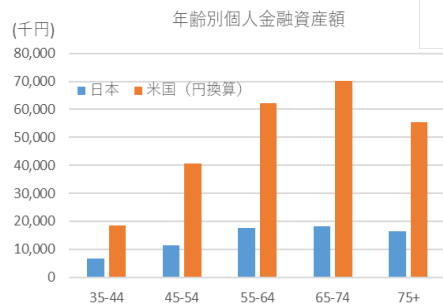
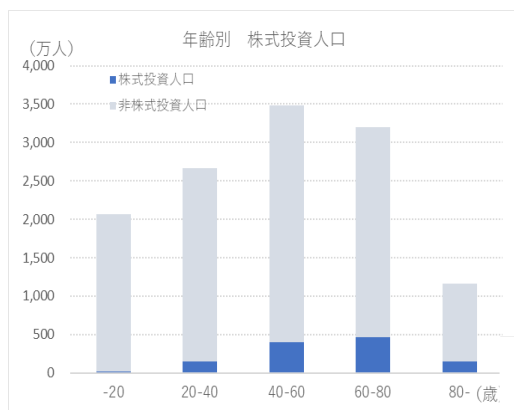
toC TAM

toC TAM：資産形成の人口数と経済的規模

資産形成人口数のターゲット

国内の20歳以上の人口は約1.05億人^{*}。資産形成情報メディア「MINKABU」では、資産形成の啓発から運用・管理までの一連を、個人のニーズに合わせて選択し、組み合わせられるサービスを提供。資産形成人口の全てがターゲットユーザー。

国内の個別株投資者数は約1,400万人（総人口の約11%）^{*}。一方、当社メディアには月間約900万人が訪れており、よりアクティブな株式投資家層へのサービスの深掘りを拡大。現在の課金者数は約1.2万人。中期的には獲得するユニークユーザー数に対して課金率向上をめざす。

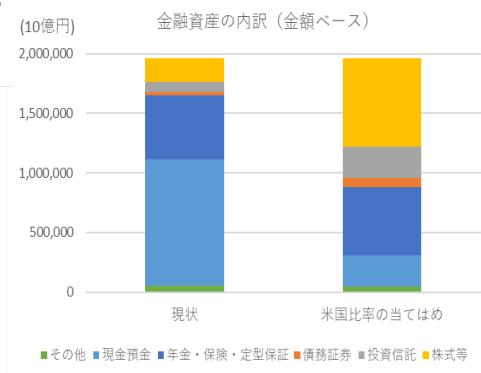
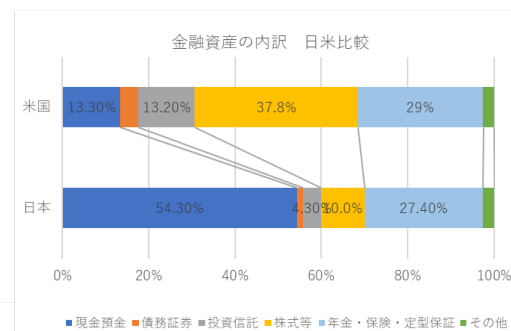


株式・投信・債券等資産規模のターゲット

国内の家計に占める金融資産は約1,946兆円。うち、株式及び投資信託の割合は14.3%、280兆円に相当する。

一方、個人の金融資産額が日本を大きく上回る米国においては、株式及び投資信託の資産割合は51.0%。これを単純に国内の家計金融資産額に当てはめると、999兆円に換算される。

個人の金融リテラシー向上を含めた投資環境の整備に事業を当て、市場全体をターゲットとするとともに、市場規模そのものの拡大を図る。



^{*}「個人株主の動向について」2021年9月15日（日本証券業協会）

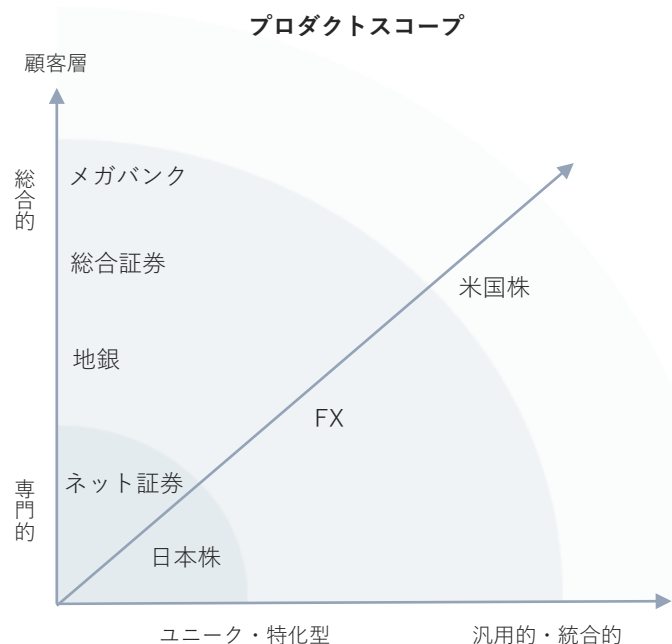
図表：「個人株主の動向について」2021年9月15日（日本証券業協会）、「全国消費実態調査」、Survey of Consumer Finances（FRB）、「資金循環日欧比較」（日銀）等を参考に当社作成

toB TAM

toB TAM：法人顧客層（金融機関）と情報系・インフラシステム系プロダクトスコープ

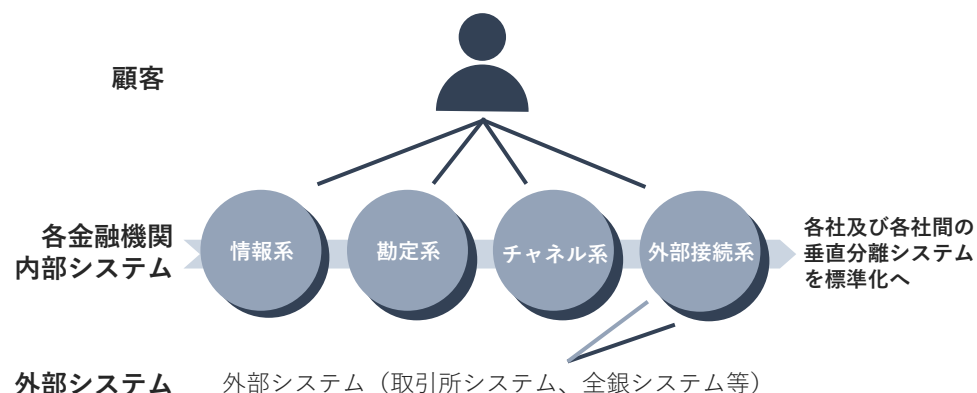
法人顧客層（金融機関）と情報系プロダクトのターゲット

顧客層は、ネット証券から総合証券へ、地銀からメガバンクへ、また、セルサイドからバイサイドへと、プロダクトは当社の独自性が高い寡占的領域から、汎用情報領域へとスコープを拡大。金融機関における情報系投資予算がターゲット市場



インフラシステム系プロダクトでのターゲット

金融機関各社では、非対面チャネルの強化、業務効率化への課題認識に加え、ブロックチェーンを活用したトークン化など、新たな取り組みへの投資も継続。業界全体見据え、IT投資の効率的利用と金融業界のシステム課題に対応すべく、アカウントアグリゲーションやブロックチェーン技術を活用した各系統別システムのAPI連携・デジタルBPOの加速・標準化等のインフラ系プロダクトをビジネススコープに加え展開予定。更にNFTへの展開など、IT投資予算がターゲット市場



revenue structure: repeatability & scalability

継続的・循環的な収益の創出、より再現性の高い収益構造へと昇華

- 投資家層から資産形成層へあとTAMを拡大するとともに、サービスの深堀りによるユーザー単価の上昇を志向

- 情報系予算からIT投資予算へとTAMを拡大。顧客単価の上昇を図るとともに、安定的・継続的収益構造への昇華を志向

大規模ユーザーベースを基盤とするメディアパワーによる継続的広告収入が最大の強み

加えてメディア課金サービスを通じたサブスクリプション収入を拡大

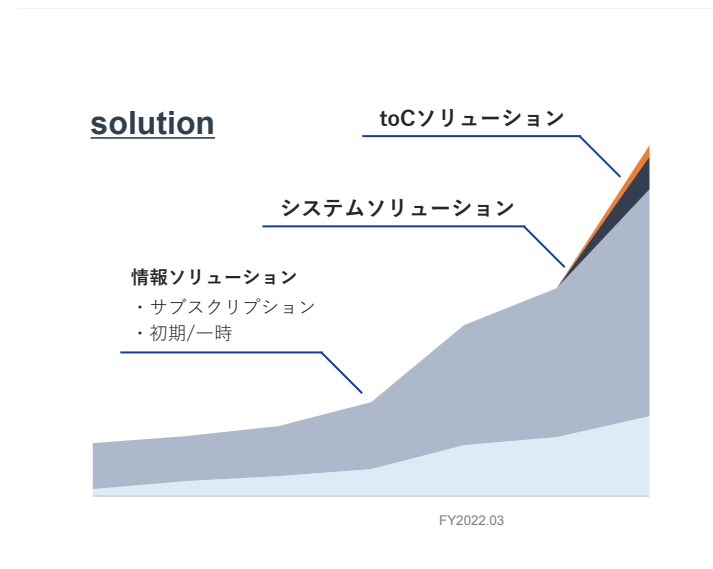
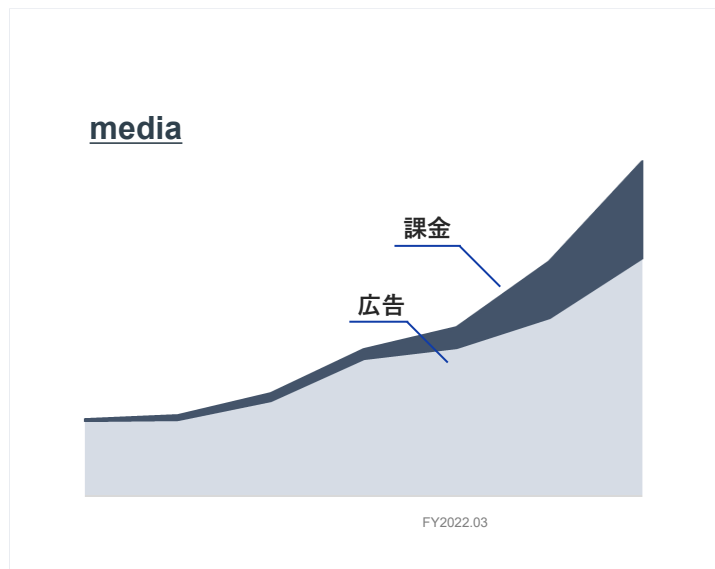
toCソリューションのIFA（仲介・新仲介）事業ではフィー・コミッション収入を取得

情報ソリューションでは初期導入とアップセルの好循環を通じたサブスクリプション収入を拡大

システムソリューションの投入により新たなサブスクリプション収入を追加

MEDIA

SOLUTION



investment

M&A・継続的開発・プロモーションは今後の成長のための先行投資

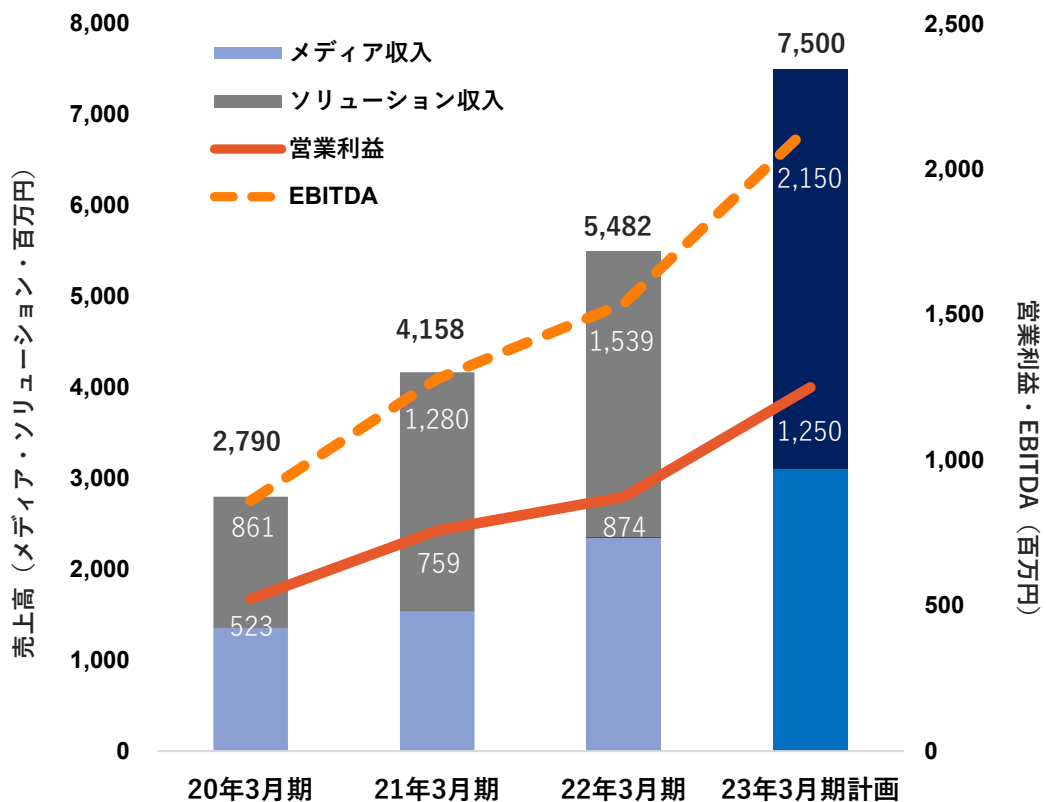
カテゴリー	基本方針	投資額・時期
M&A	<p>M&Aを、ノウハウや開発販売等のスコープ拡大を追求する経営戦略上の一つの有効な手段と捉え、これまでも業績面での相乗効果の獲得を目的とした資本参加を実施</p> <p>今後も、当社グループのアセットの更なる収益化を目的に高いシナジーを有し、スコープの拡大に資するM&Aを志向</p>	<p>2021年5月実施のエクイティ・ファイナンス（株式会社QUICK及び株式会社日本経済新聞社に対する第三者割当増資）による資金調達のうち25億円を資本提携待機資金として確保</p>
開発	<p>情報メディア及びソリューションプロダクトにかかるソフトウェアの開発並びにその維持更新は、当社グループの中長期的な継続的成長の基盤であり、継続的に投資を実施</p> <p>当社ではEBITDAを重視する経営指標の1つとしており、開発にかかる投資とその回収のバランスを注視</p>	<p>現状、年間5億～7億円程度を継続して充当</p> <p>直近においては、2021年5月実施のエクイティ発行による資金調達のうち、2024年3月期までの使徒予定分として、約5億円を確保</p>
プロモーション	<p>従来のSEOを活用したメディアへの誘導（目的意識を持ってアクセスするユーザー）に加え、よりダイレクトにサービスの認知を拡大するマスマユーザー向けのプロモーションを開始</p> <p>ニーズのあるユーザーへのアプローチを強化するとともに、資産形成・株式投資の潜在的ニーズの発掘を図る</p>	<p>ブランディングプロモーション施策 外部パートナーの活用等</p>

01	ビジネスモデル	・・・	4
02	市場環境と事業展開方針	・・・	10
03	事業計画	・・・	16
04	リスク情報	・・・	21
05	サステナビリティ	・・・	24
06	APPENDIX	・・・	26

forecasts

早期の売上高100億円達成へ

2023年3月期事業計画は既存事業の継続成長を軸に下期偏重を計画



23年3月期計画		
売上高	7,500百万円	前年比36.8%増
EBITDA	2,150百万円	39.6%増
営業利益	1,250百万円	42.9%増
親会社帰属当期利益	750百万円	7.8%増

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

* 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

forecasts - KPI

複数のKPIを設定しトレンドを複眼的に把握

EBITDA

UU & Visitor

メディア事業

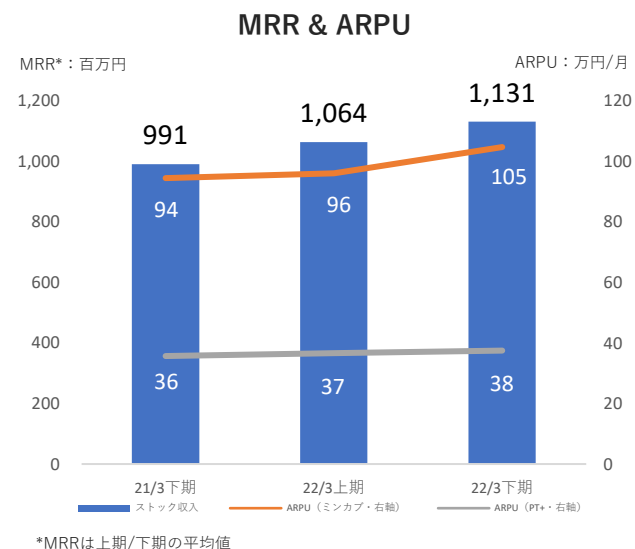
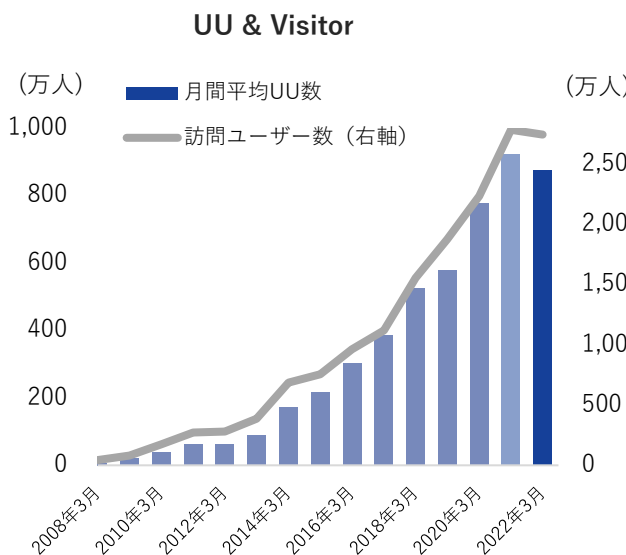
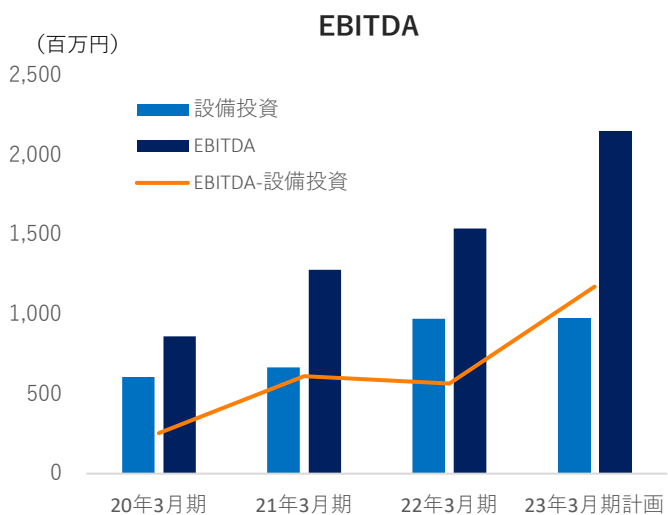
MRR & ARPU

ソリューション事業

中長期の継続成長の指標としてEBITDAを重視
ソフトウェア開発への積極投資を継続しつつ、フリーキャッシュフローの拡大を図る

メディア事業では運営サイトのユニークユーザー数（UU数）と訪問ユーザー数を注視
メディアとしての価値向上を通じ、循環的成長の基盤強化を図る
2022年3月期は第4四半期における急激な市況悪化を受け前期比減も高水準を維持

ソリューション事業ではMRR*、ARPU**を注視。安定収益基盤の強化拡大を図る
*Monthly Recurring Revenue **Average Revenue Per User



forecasts – mid term KFS

早期の売上高100億円達成とその先の更なる成長に向けたKFS

目標達成に向けたKFS

Solution

ソリューション事業の継続成長

Subscription

メディア事業のサブスク売上の拡大

IFA

IFA関連の新規事業の開始

M&A

資本提携・M&Aの実施

進捗状況とアクション

既存の情報ソリューションでは、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継続。システム・ソリューションでは、APIやブロックチェーン技術を用いたNFT等のコンサルティングサービス並びにプロダクト化に着手。事業領域の拡大を推進する。

株式情報メディア「Kabutan」（含：米国株版）、資産形成情報メディア「MINKABU」における「MINKABU ASSET PLANNER（アセプラ）」でのB2Cでのサブスクリプション収益の拡大を志向。各種日経連携（コンテンツ連携や「アセプラ」のOEM供給など）により、認知度向上と収益力強化を進捗中。

資産形成サポートとして、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。子会社での金融商品仲介業登録手続き中。

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、相乗効果を生むM&Aを志向。スコープの拡大に加え、体制強化を踏まえたスケールの拡大による業績貢献の拡大も志向する。Equityで調達した待機資金も活用。

progress

スコープ拡大の注力分野は収益化フェーズへのプロモーション施策に着手・進捗



01	ビジネスモデル	・・・	4
02	市場環境と事業展開方針	・・・	10
03	事業計画	・・・	16
04	リスク情報	・・・	21
05	サステナビリティ	・・・	24
06	APPENDIX	・・・	26

risks

リスク概要	顕在時期	発生可能性	影響度	対応方針・顕在化した場合の影響
<p>金融市場の動向</p> <p>景気減速や急激な市況変動等による個人の投資意欲の減退、金融機関等の広告出稿やソリューションプロダクトへの投資等の事業活動の減速</p>	中期	中	大	<p>商材の拡充や販売チャネルの拡大、収益モデルの多様化やTAM (Total Addressable Market) の拡大等の施策を通じ、収益の安定化に努めます。しかしながら、急激かつ大幅な変動が生じた場合には、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。</p>
<p>法的規制等</p> <p>当社の事業領域における法令また自主規制等の制定、改正、改定あるいは社会情勢の変化による既存の法令解釈等の変更等により当社事業が継続出来なくなるリスク</p>	中期	低	中	<p>当社では、当社グループの事業領域における法令また自主規制等の制定、改正、改定あるいは社会情勢の変化による既存の法令解釈等の変更に対し、情報収集し早期に対策を講じられるよう努めております。しかしながら、これらの変更に対し、十分な準備が整わなかった場合には当社グループの事業展開及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。</p>
<p>契約の継続について</p> <p>第三者から取得している株価データや企業情報等について契約の中止や取引条件の大幅な変更が生じるリスク</p>	中期	低	大	<p>当社グループは、安定的な仕入先の確保、ニーズの変化に則した情報やサービスの提供を通じ販売先との継続的かつ良好な取引関係の維持に努めております。しかしながら、先方事由等による契約の中止や取引条件等の大幅な変更が生じた場合には、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。</p>
<p>競合</p> <p>当社グループが提供するサービス領域での競合の出現による優位性の減退、または、当社グループが新規サービスに参入する際の障壁</p>	中期	低	中	<p>既存事業についてはコア・アセットを活用した競合要素の排除及び強固なポジションの維持に努めるとともに、新規サービスへの参入では他サービスとの差別化を推進してまいります。しかしながら、差別化が十分に実現出来なかった場合には、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。</p>
<p>技術革新</p> <p>当社グループの技術及びサービスの陳腐化によるユーザー訴求力の低下</p>	中期	低	中	<p>最新の技術への対応に加え、継続して拡大する大規模投資家ユーザーベースからのクラウドインプットとの組み合わせ等により、技術に留まらない参入障壁の構築に努めております。しかしながら、当社グループの想定外の急激な技術革新等により対応が遅れたには、当社グループの財政状態及び経営成績にえ今日を及ぼす可能性があります。</p>
<p>検索サイトの仕様変更</p> <p>Google LLCを始めとした検索エンジンの仕様変更に対する対応の遅れ等による検索によるユーザーの獲得の低迷</p>	短期	中	低	<p>ユーザーに資する良質なコンテンツを提供することを基本に、検索の動向等を調査分析する体制を構築し、ユーザーの検索ニーズへの対応に努めております。しかしながら、当該仕様変更等が当社グループの想定を超える大幅かつ急激なものであった場合等においては、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。</p>
<p>システム及びサービスの不具合</p> <p>システムまたはサービスの不具合により、顧客に機会損失又は利益の逸失を生じさせるリスク。また、損害賠償請求や著しい信用力の低下等</p>	短期	低	低	<p>当社グループの事業は、主にサービスをクラウドサーバーを中心とするコンピュータシステムからインターネットを介して顧客に提供しており、これらのサービスにおいては、システムの冗長化等、安定稼働のための対策を講じております。しかしながら、当社の責による重大な過失を生じた場合、損害賠償請求や信用力の低下により当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。</p>

risks

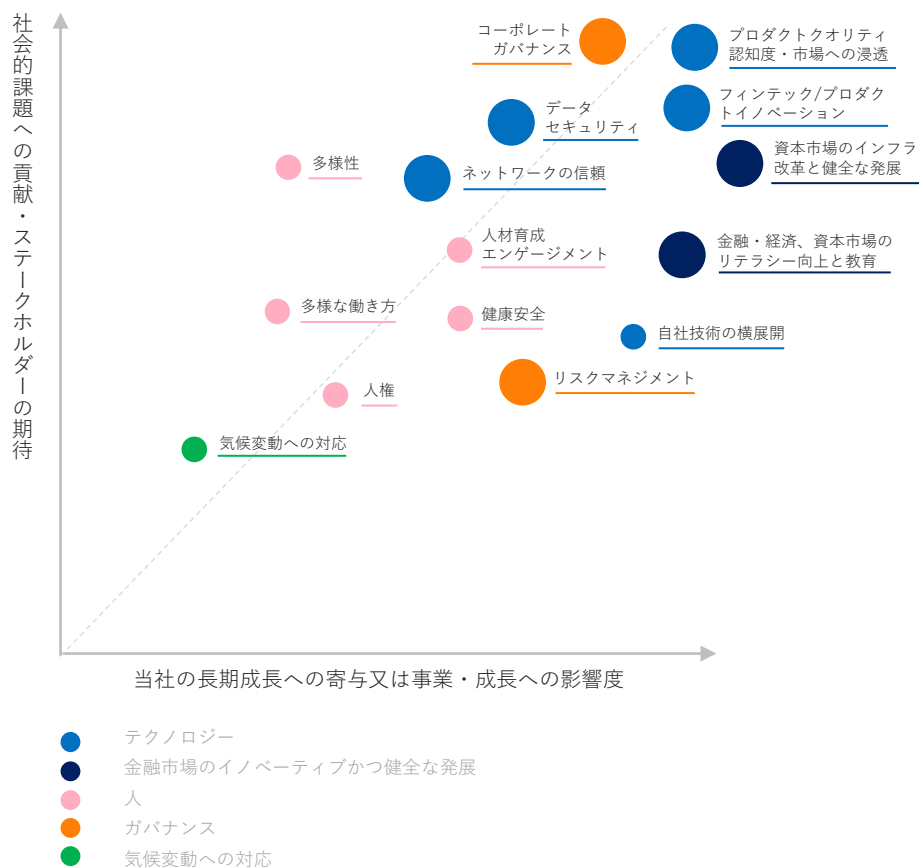
概要	顕在時期	発生可能性	影響度	対応方針
<p>サイト運営の健全性</p> <p>ユーザーの不適切な投稿に対して十分な対応ができない場合等、サイト運営者としての信頼を喪失</p>	短期	低	低	<p>サイト利用規約を明示し、サービスの適切な利用を促すように努めるとともに人的・機械的監視を通じた規約違反への対応を恒常的に実施し、健全なサイト運営の維持に努めております。</p> <p>しかしながら、当社グループがサイト運営者としての信頼を喪失した場合には、当社グループの事業展開、財政状態予備経営成績に影響を及ぼす可能性があります。</p>
<p>ユーザーの継続率</p> <p>メディア事業におけるユーザーの離脱によるメディア力の低下やクラウドインプットの価値低下</p>	中期	低	大	<p>ユーザーの利便性の向上やコンテンツの拡充等の施策を通じて、継続率の維持向上を図っております。</p> <p>しかしながら、施策の見誤り等により継続率が想定をお大きく下回る事態が続いた場合には、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。</p>
<p>知的財産権</p> <p>第三者の知的財産権を侵害するリスク</p>	短期	低	大	<p>権利侵害を回避するための管理等を行うとともに、知的財産権の保護について周知徹底し、知的財産権に関する社内教育に努めております。</p> <p>しかしながら、当社グループが認識していない知的財産権が成立している可能性等から、損害賠償や使用差止請求等が発生した場合には、当社グループの財政状態及び経営成績、並びに信用力に影響を及ぼす可能性があります。</p>
<p>情報管理体制について</p> <p>ユーザー情報の漏洩等により損害賠償請求を受けるリスクや信用が失墜するリスク</p>	短期	低	大	<p>アクセス権の適切な管理に加え、社内教育を徹底する等、個人情報の保護に積極的に取り組んでおります。</p> <p>しかしながら、外部からの不正アクセスや人為的ミスなどにより知り得た情報が漏洩した場合には、社会的信用の失墜により当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。</p>
<p>カスタマイズ開発に関するリスク</p> <p>顧客のニーズによる開発途中の要件変更や品質改善要求、開発遅延等により当初計画どおりの納品又は役務提供がなされないリスク</p>	短期	低	中	<p>開発プロジェクトの管理体制を構築し、適宜定期的に進捗状況や妥当性の確認を行い、当初計画からの乖離が生じないよう努めております。</p> <p>しかしながら、対応が十分になされなかった場合には、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。</p>
<p>企業買収、合併事業及び戦略的提携等に係るリスク</p> <p>投下した資金の回収が出来ないリスク</p>	中期	低	中	<p>企業買収等の実施に際しては、市場動向やニーズ、対象企業の財務・法務・事業等、及び当社グループの事業ポートフォリオ等のリスク分析結果を十分に吟味し正常収益力を分析した上で実施しております。</p> <p>しかしながら、買収実施後の市場環境の著しい変化や事前調査で把握できなかった事態が生じた場合等によりリスクが顕在化した場合には、当社グループの事業展開、財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。</p>

※その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

01	ビジネスモデル	・・・	4
02	市場環境と事業展開方針	・・・	10
03	事業計画	・・・	16
04	リスク情報	・・・	21
05	サステナビリティ	・・・	24
06	APPENDIX	・・・	26

サステナビリティ経営を推進

【マテリアリティマップ】



推進体制

代表取締役兼CEOを委員長とし、上級執行役員（取締役による兼務を含む）により構成するサステナビリティ委員会を設置

サステナビリティ委員会は、サステナビリティ経営の方針及び施策等を決定・推進し、その推進状況等について四半期毎に取締役会に報告することとし、スピード感を持った執行と、取締役会の監督責任の双方を充足することをめざす

ESG

・オフィスでのCO2排出に対しては、カーボンオフセット制度を活用し、ネットゼロへの取り組みを継続的に実施

・報酬委員会、指名委員会の設置、社外取締役の増員・女性取締役の登用を通じた取締役会の多様性拡大など、ガバナンス体制を強化

・NFT等の新たな技術を活用し、フィンテック/プロダクト・イノベーションを加速

01	ビジネスモデル	・・・	4
02	市場環境と事業展開方針	・・・	10
03	事業計画	・・・	16
04	リスク情報	・・・	21
05	サステナビリティ	・・・	24
06	APPENDIX	・・・	26

income statement

(単位：百万円 / %)

	20年3月期	21年3月期	22年3月期		23年3月期 計画	
	(連結)	(連結)	(連結)	前期比	(連結)	前期比
売上高	2,790	4,158	5,482	+31.8%	7,500	+36.8%
メディア	1,351	1,535	2,353	+53.3%	3,100	+31.7%
ソリューション	1,449	2,635	3,148	+19.5%	4,400	+39.7%
調整額 ※1	△ 9	△ 11	△ 20	-	-	-
営業利益	523	759	874	+15.2%	1,250	+42.9%
メディア	545	530	747	+40.8%	1,100	+47.2%
ソリューション	409	738	786	+6.5%	950	+20.8%
調整額 ※2	△ 432	△ 509	△ 658	-	△ 800	-
経常利益	504	734	828	+12.8%	1,120	+35.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	447	564	696	+23.3%	750	+7.8%
EBITDA ※3	861	1,280	1,539	+20.3%	2,150	+39.6%

※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 当社は2021年9月1日付で株式会社ミンカブアセットパートナーズを設立し、同社を連結子会社化しております。

※7 百万円未満切り捨て

balance sheet items

(単位：百万円 / %)

	20年3月末	21年3月末	22年3月末	
	(連結)	(連結)	(連結)	前期末比
流動資産	2,717	2,875	4,825	+67.8%
うち 現金及び預金	2,063	1,847	3,526	+90.9%
固定資産	3,149	4,114	4,932	+19.9%
資産合計	5,866	6,989	9,757	+39.6%
流動負債	768	1,251	942	△24.7%
固定負債	1,327	1,523	1,372	△9.9%
負債合計	2,096	2,774	2,314	△16.6%
資本金	1,742	1,762	3,514	+99.4%
資本剰余金	3,766	3,565	4,533	+27.2%
利益剰余金	△ 2,005	△ 1,441	△ 745	—
その他	10	29	39	+32.9%
非支配株主持分	256	298	100	△66.2%
純資産合計	3,770	4,215	7,443	+76.6%

※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 当社は2021年9月1日付で株式会社ミンカブアセットパートナーズを設立し、同社を連結子会社化しております。

※4 百万円未満切り捨て

sales by segment

(単位：百万円 / %)

	20年3月期	21年3月期	22年3月期		23年3月期 計画	
	(連結)	(連結)	(連結)	前期比	(連結)	前期比
メディア事業	1,351	1,535	2,353	+53.3%	3,100	+31.7%
広告収入	1,235	1,335	1,929	+44.5%	2,400	+24.4%
課金収入	75	166	298	+79.6%	700	+134.4%
その他	40	33	126	+279.2%	—	—
ソリューション事業	1,449	2,635	3,128	+18.7%	4,400	+40.6%
ストック収入	1,032	1,859	2,195	+18.0%	3,100	+41.2%
初期・一時売上	416	775	953	+22.9%	1,300	+36.4%
調整額 ※1	△9	△11	△20	—	—	—
合計	2,790	4,158	5,482	+31.8%	7,500	+36.8%

※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 当社は2021年9月1日付で株式会社ミンカブアセットパートナーズを設立し、同社を連結子会社化しております。

※5 百万円未満切り捨て

fixed expenses

(単位：百万円)

	20年3月期	21年3月期	22年3月期		23年3月期 計画	
	(連結)	(連結)	(連結)	増減	(連結)	増減
単体	1,123	1,236	1,573	336	2,030	457
人件費	645	666	837	171	1,180	342
オフィス・インフラ・租税公課等	166	177	205	27	260	54
減価償却費（原価+販管費）	271	351	489	137	549	60
減価償却費（M&A関連償却費）	40	40	40	—	40	—
連結子会社	247	954	1,041	86	1,557	516
減価償却費	6	32	31	0	206	175
減価償却費（M&A関連償却費）	19	96	103	6	103	—
その他固定費	221	825	905	80	1,247	341
連結合計	1,370	2,190	2,614	423	3,588	973

※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（7～9月）から連結子会社へ含めております。

※5 当社は2021年9月1日付で株式会社ミンカブアセットパートナーズを設立し、同社を連結子会社化しております。



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。