



株式会社ライブドアの子会社化と 今後の成長戦略

月間利用者数8,000万人規模の総合ネットメディアグループへ

September 28, 2022

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、2022年9月28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。

INDEX

- 01 ・ はじめに
 - P4 はじめに：本日の主題
 - P5 はじめに：純資産比率
 - P6 はじめに：事業モデルの変革
- 02 ・ 案件概要
 - P7 案件概要
- 03 ・ livedoor事業概要
 - P8 livedoor事業概要
 - P9 livedoor事業概要：ライブドアブログ
 - P10 livedoor事業概要：livedoorニュース
 - P11 livedoor事業概要：Kstyle
- 04 ・ 子会社化の意義
 - P12 子会社化の意義：当社にとってlivedoorとは？
 - P13 子会社化の意義：拡大と向上と克服
 - P14 子会社化の意義：両社の補完関係とシナジー
 - P15 子会社化の意義：今後のメディア事業の成長戦略
 - P16 子会社化の意義：今後のメディアマーケティング戦略
- 05 ・ 子会社化後の株式会社ライブドアの運営体制
 - P17 子会社後の株式会社ライブドアの運営体制
- 06 ・ 業績予想
 - P18 業績への影響：売上高
 - P19 業績への影響：営業利益
- 07 ・ 買収資金に関する考え方
 - P20 買収資金に関する考え方
- 08 ・ サマリー
 - P21 サマリー

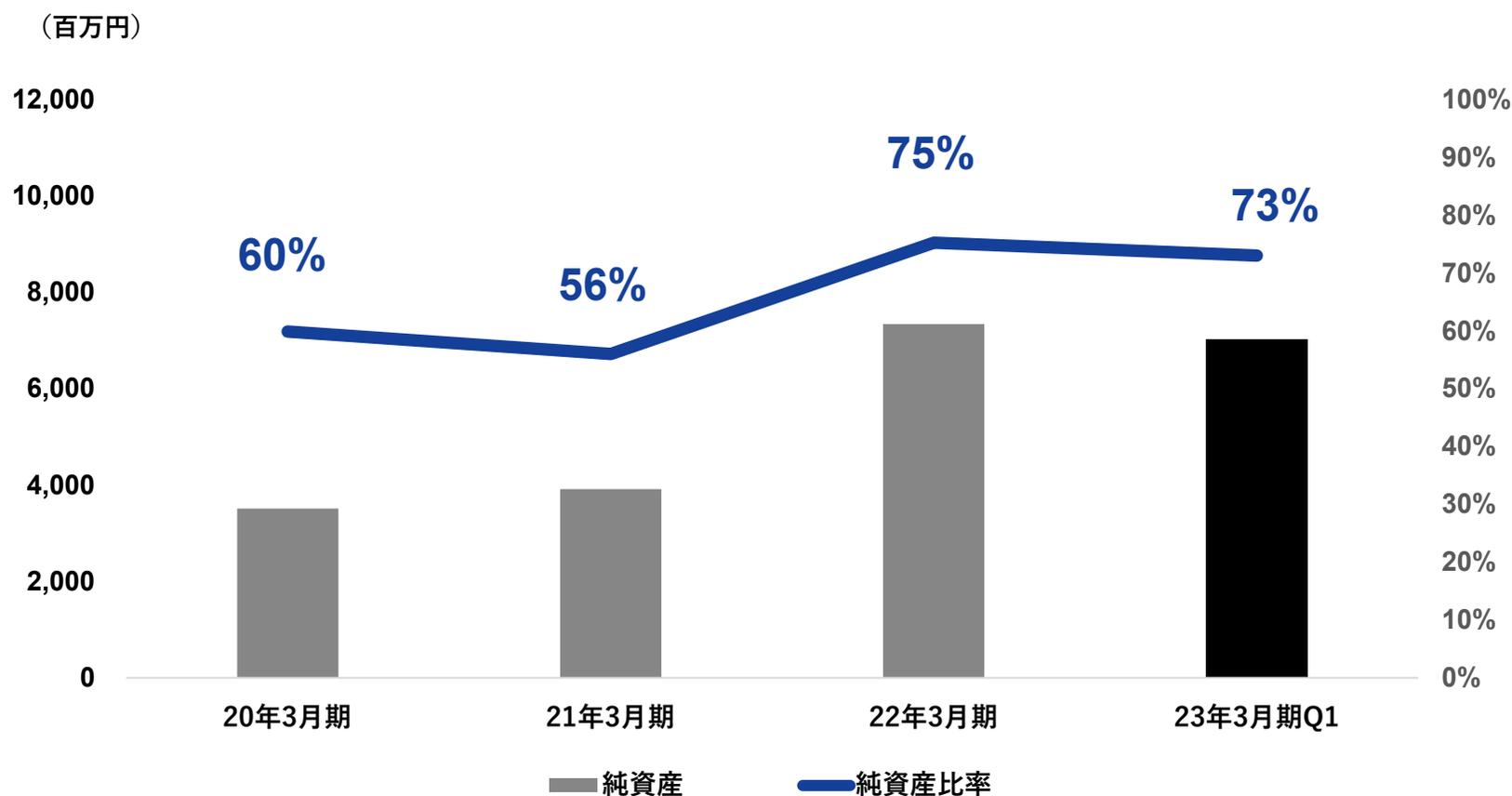
01 ・ はじめに：本日の主題

2019年3月に売上20億円で株式公開した当社は株式公開から5年で、
年商100億円超を確実にものとし、
新たなステージへと入ります



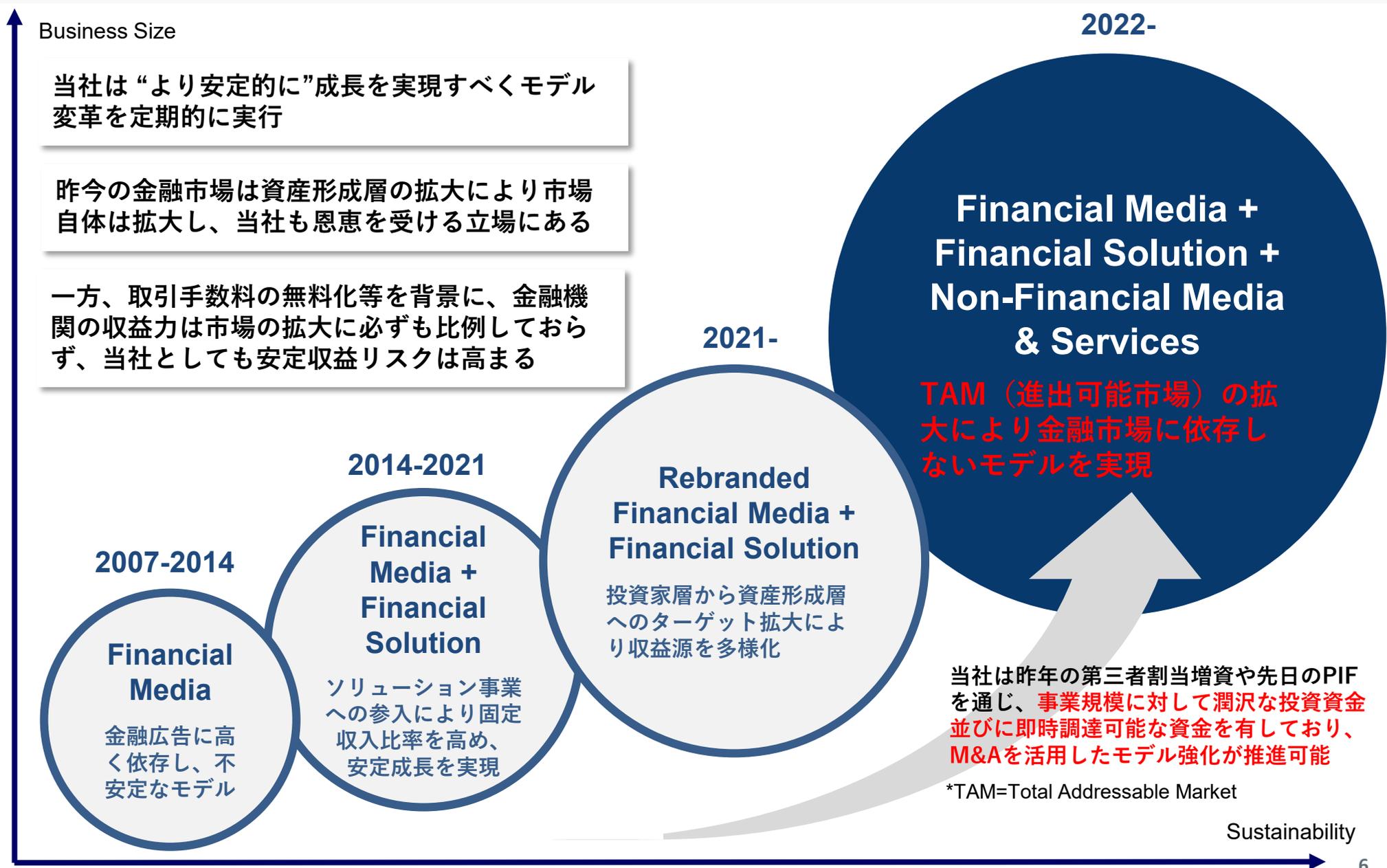
01 ・ はじめに：純資産比率（Q1説明会資料より抜粋）

純資産比率は引き続き高水準を維持 PIF等を活用しながらレバレッジの活用による規模拡大を視野に



注. 純資産比率 = 純資産（非支配株主持分控除後） ÷ 総資産

01 はじめに：事業モデルの変革 (Q1説明会資料より抜粋)



02 · 案件概要

| | |
|--------|--|
| 対象会社 | 株式会社ライブドア |
| 取得方法 | LINE(株)が新たに設立する完全子会社、(株)ライブドアに対して吸収分割によりlivedoor事業（次頁参照）を承継させた上で、全株式を取得 |
| 事業規模 | 売上高 約40億円・営業利益 約10億円（当社によるデューデリジェンスの結果を踏まえた当社推定値） 【参考】 22/3期 当社連結実績：売上高 54.8億円・営業利益 8.7億円 |
| 取得価額 | 71億円 |
| 資金手当 | 全額もしくは大半を銀行借入 |
| クロージング | 2022年12月28日（みなし取得日：同年10月7日、事業承継日：同年12月1日、ともに予定） |

LINE

事業承継




livedoor®

完全子会社化



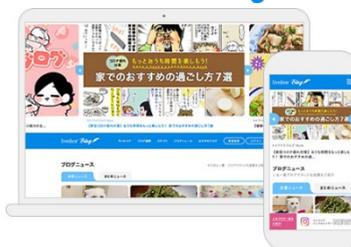

MINKABU
THE INFONOID

03 · livedoor事業概要

圧倒的なブランド認知と共に、
約7,000万人の利用者*、約2,400万のSNSフォロワー**を有する
国内有数のネットメディアサービス群を展開



livedoor® Blog



国内最大級ブログサービス
「ライブドアブログ」

livedoor® NEWS



業界トップクラスのアクセス数
SNSフォロワー数
「livedoorニュース」

Kstyle



国内最大級の韓国エンタメ
ニュースサイト
「Kstyle」

* 「ライブドアブログ」「livedoorニュース」「Kstyle」3サービスの2021年度平均利用者数合計値。「ライブドアブログ」についてはデイリー閲覧者数の年間平均値、「livedoorニュース」「Kstyle」については月間利用者数の平均値

** 「ライブドアブログ」「livedoorニュース」「Kstyle」3サービスの2022年9月現在のSNS（LINE、Twitter、Facebook、YouTube）フォロワー数の合計値

03 · livedoor事業概要：ライブドアブログ

livedoor® Blog



- 2003年のサービス開始以来、絵日記、子育て、料理・レシピ、ライフスタイル、ペット等の分野で活躍するブロガー・クリエイターをサポートする国内最大級のブログサービス
 - 総ブログ数669万（PC・スマートフォン合計／2022年8月時点）
- 2015年9月に良質なブログを執筆しているブロガーやクリエイターを支援する「ライブドアブログ公式ブログ」制度を発足して以来、688ブログ（2022年8月末時点）が加入しており、多種多様なブログ記事を提供
- 月間1,000万PVを超える人気インフルエンサーブロガーも複数擁する



月間UU数*
3,100万人



フォロワー数**
4.8万件



フォロワー数**
934万件

| ブログ制度 | | 概要 |
|----------|---------------------|---|
| パートナーブログ | 公式ブログ (インフルエンサー) | <ul style="list-style-type: none"> 月間50万PVを3ヶ月連続で達成しているブロガーやクリエイターを支援する制度（2015年9月～、ブロガーとのレベニューシェア有り） 公式ブログのジャンルは絵日記、料理・レシピ、ライフスタイル、美容・ファッション等 月間1,000万PVを超える人気インフルエンサーブロガーも多数抱える  |
| | LBP* (ローカルブログ) | <ul style="list-style-type: none"> 飲食店や医療機関、小売商店等、各地域のローカル情報を発信しているブロガーやローカルメディアを支援する制度（2021年7月～、ブロガーとの収益分配有り） 2021年12月にYahoo!JAPANトップページタイムラインへ、初めてLBPへ加入している媒体から記事を掲載（ヤフーとブロガーが直接契約）  |
| | PBP* (まとめブログ) | <ul style="list-style-type: none"> 月間100万PV以上のブロガーをシステム・経済面から支援する制度（2013年4月～、ブロガーとのレベニューシェア有り） |
| 一般ブログ | | <ul style="list-style-type: none"> 一般ユーザーが投稿可能（ブロガーとのレベニューシェア無し） |

*2021年度のデイリー閲覧者数平均値

**2022年9月現在のフォロワー数

***LBP：ローカルブロガープログラム、PBP：プロフェッショナルブロガープラン

03 · livedoor事業概要：livedoorニュース

livedoor NEWS



- 2004年のサービス開始以来、政治、経済、国際、ITからエンタメ・スポーツまで幅広いニュースを伝えるニュースサイト
- 新聞社、通信社からネットメディア等、多種多様な媒体を編集部がピックアップ。「ざっくり言うと」という3行要約で各ニュースをサマリしている点が特長
- 1日あたり平均3,000記事を配信、Twitterインプレッションは月間約20億imp（2022年8月時点）



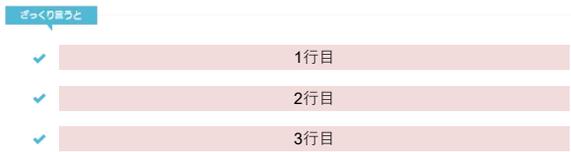
月間平均UU数*
3,300万人



フォロワー数**
146万件



フォロワー数**
961万件

| 特長 | 概要 |
|------------|--|
| 豊富な情報提供量 | <ul style="list-style-type: none"> ● 約250社～300社のコンテンツプロバイダからニュース記事を仕入れており、ジャンルは所謂全国紙の記事内容からスポーツ、エンタメ、週刊誌、海外等、多岐に渡る情報を提供 |
| 分かりやすい情報発信 | <ul style="list-style-type: none"> ● ピックアップ記事には「ざっくり言うと」という3行要約まとめを掲載 ● 多忙なユーザーでも短時間でニュース記事を把握でき、幅広いユーザーから支持を獲得  |
| AI活用 | <ul style="list-style-type: none"> ● ユーザーの閲覧情報（Cookieベース）から、AIがユーザー毎に応じたレコメンドニュースをピックアップするサービスも提供 |
| 多角的な情報発信体制 | <ul style="list-style-type: none"> ● PC、スマートフォンのWeb及びアプリに対応しており、Twitter、LINEを中心としたSNSからも情報発信を実施 ● 各種デバイスでユーザー接点を最適化し、ユーザーの日常生活におけるあらゆるシーンに対応 ● また、1日あたり平均3,000本の記事配信の中から、運営スタッフが200～300本の注目記事を主要な配信面でピックアップし、世の中の話題を効率的にキャッチすることが可能  |

*2021年度月間平均利用者数
**2022年9月現在のフォロワー数

03 · livedoor事業概要：Kstyle



- 記事、動画、生配信のコンテンツを提供する**国内最大級の韓国エンタメニュースサイト**
- 韓国の主要芸能コンテンツプロバイダと提携し、独自色の強いオリジナルコンテンツ（一次情報）を配信
- トーク番組やイベントの動画の生配信も**平均視聴者数20万人**（2022年9月時点の1配信当たり平均）



月間平均UU数
580万人



フォロワー数
98万件



フォロワー数
228万件

| 主なコンテンツ | 概要 |
|-----------------------|---|
| <p>ニュース記事</p> | <ul style="list-style-type: none"> • 韓国の代表的な人気芸能メディア5社の記事中心に、1日に約70～100件程度配信 • Kstyleオリジナル記事を配信 <ul style="list-style-type: none"> – インタビュー取材 – イベントやコンサート取材 – オリジナルコラム |
| <p>動画</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Kstyleオリジナル動画の配信 <ul style="list-style-type: none"> – インタビュー取材時のメイキング – 動画インタビュー・コメント • 韓国メディア提供の動画配信 <ul style="list-style-type: none"> – 韓国現地のショーケース – 韓国現地のドラマやテレビ番組、映画の制作発表会 – Kstyleオリジナルのインタビュー動画 • ドラマや映画の予告映像の配信 |
| <p>生配信（LINE LIVE）</p> | <ul style="list-style-type: none"> • CDリリース記念のトーク番組、ライブ&イベント、ファンミーティング等をLINE LIVEを活用して配信 <ul style="list-style-type: none"> – 平均視聴者数20万人（2022年9月時点の1配信当たり平均） |

*2021年度月間平均利用者数
**2022年9月現在のフォロワー数

04 · 子会社化の意義：当社にとってlivedoorとは？

当社を大きく成長させる**最強の武器**であり、
育てれば更に輝くポテンシャルを持った**最高の素材**

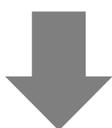


04 子会社化の意義：拡大と向上と克服

投資家層から生活者
全般へリーチ

TAM*の
大幅拡大

2022年3月期UU数
875万人**



本件実施後UU数
約10倍の
8,000万人規模***

更なる成長基盤の
構築ステップへ

保有資産・
ノウハウの
利用価値の
向上

AI

NFT

Digital Marketing

Token

etc.

SEO依存から脱却し、
多種多様なサービスを
自社メディアで訴求可能に

マーケティング
力の強化

国内有数の
ユーザー基盤

2,400万人**の
SNSフォロワー

動画を活用した集客

広く認知された
ネットサービスブランド

etc.

*進出可能市場

**「MINKABU」「Kabutan」の2021年度の月間平均利用者数

***上記の当社UU数と「ライブドアブログ」「livedoorニュース」「Kstyle」の2021年度平均利用者数の合計値

04 子会社化の意義：両社の補完関係とシナジー



具体的シナジー

| | | | |
|-------------|---|----------------|---|
| 主なユーザー獲得ルート | SNS | SEO | 当社のSEO依存からの脱却及びライブドアのSEO強化によるユーザー獲得力の向上 |
| 主なユーザー層 | 生活者 | 投資家 | ユーザー基盤の共有による事業領域の拡大 |
| ニュースコンテンツ | キュレーション | 自動生成/ オリジナル | 当社の投資・資産形成ニュース、AI技術を活用した金融・経済やスポーツの速報ニュースを提供し、livedoorニュースの取扱情報の大幅な拡充 |
| ブログコンテンツ | ライフスタイル | 投資・資産形成 | 個人投資家のインフルエンサー化によりライブドアブログにおける投資・資産形成分野の強化 |
| 共通点（親和性） | 情報（PGC）メディア運営ノウハウ ソーシャル（UGC）メディア運営ノウハウ | | 広告営業、システム、カスタマーサービス等、両社の連携によるリソースの有効活用 |

04 子会社化の意義：今後のメディア事業の成長戦略

01 BRAND

livedoor
ブランドの利活用

02 UI / UX

品質の向上、ユーザビリティの改善、ロゴ・UI等、ブランドイメージの統一

03 FUSION

メディア連携、SNS・動画ノウハウの利活用

04 ASSET

当社保有のコンテンツ資産、自動生成技術、NFT技術等の活用範囲の拡大

05 CLIENT

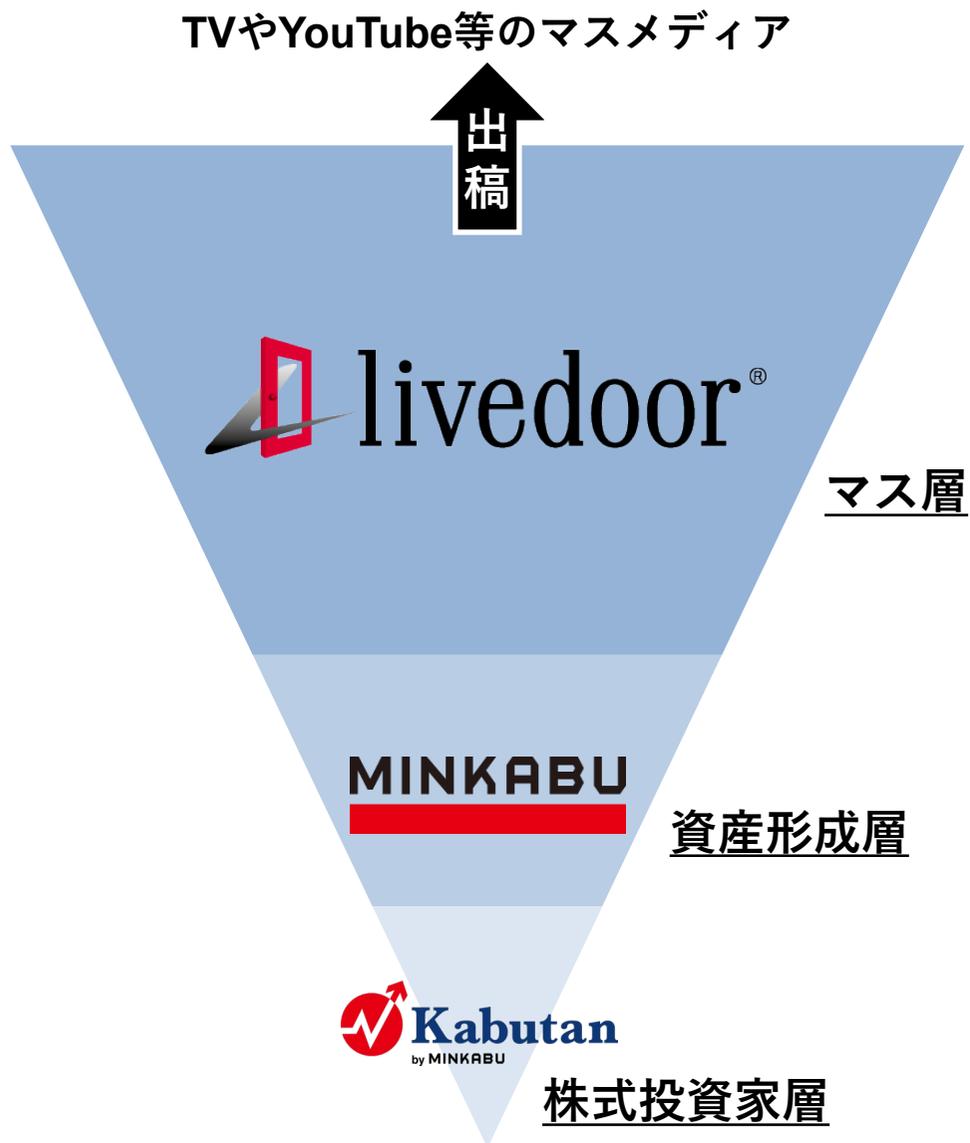
金融機関を中心に400社を超える顧客基盤を活用

06 INVEST

M&A待機資金の活用によるメディアプラットフォーム強化

- livedoorを当社グループメディアの新たなポータルとして利用
- サービスのトラフィック成長／収益源の多様化と収益構造の改善
- 最新テクノロジーの利活用によるプラットフォームとしての進化

04 子会社化の意義：今後のメディアマーケティング戦略



マス層の獲得手段としてのライブドア 有効活用とSEO依存からの脱却

- これまで相対的に広い利用者層を有するMINKABUをマス広告の対象としてきたが、今後は更に広いユーザー層を対象としているlivedoorをマス出稿の主たる対象とし、当社既存サービスはlivedoorへ出稿することで、より効率的な集客を目指す
- これまでのSEOに高く依存した集客体制を見直し、Googleの検索アルゴリズムの変更による当社業績への影響を抑制

05 子会社化後の株式会社ライブドアの運営体制

責任者を含む全従業員の移籍により、シームレスに事業継続
当社主要メンバーとの連携により、スピーディにシナジー効果を発揮

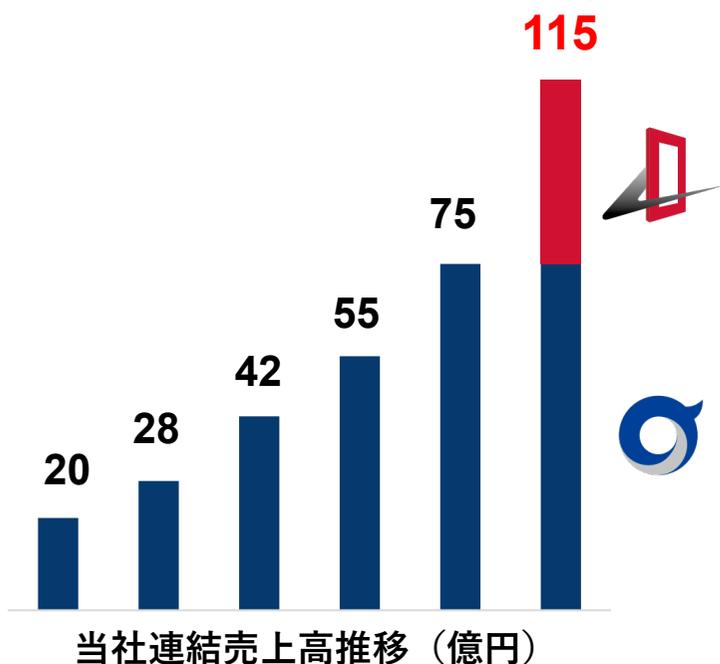
- livedoor事業の責任者である宮本氏を含む、本事業に携わる人員の約50名が移籍予定
- LINE(株)とスムーズなシステムの移行及び運用体制の移管に関して共同体制を構築
- (株)ライブドアの役員体制は以下を予定
 - 代表取締役会長 兼 CEO：瓜生 憲（当社代表取締役社長兼CEO）
 - 代表取締役社長 兼 COO：宮本 直人*（LINE(株)執行役員ポータル事業・EC事業担当）
 - 取締役：杉村 武亮（当社メディア開発管掌上級執行役員）
 - 取締役：高田 隆太郎（非常勤-当社非常勤取締役）
 - 監査役：矢口 順子（非常勤-当社経営管理管掌上級執行役員）

*略歴は開示資料に記載のとおり

06 業績への影響：売上高

売上高100億円超前提からの新しい成長シナリオへ

| | | | | |
|--------------|---|---------------|---|----------------|
| 当社 | + | ライブドア | = | TOTAL |
| 2023/3E 75億円 | | 2023/3E 40億円* | | <u>115億円**</u> |



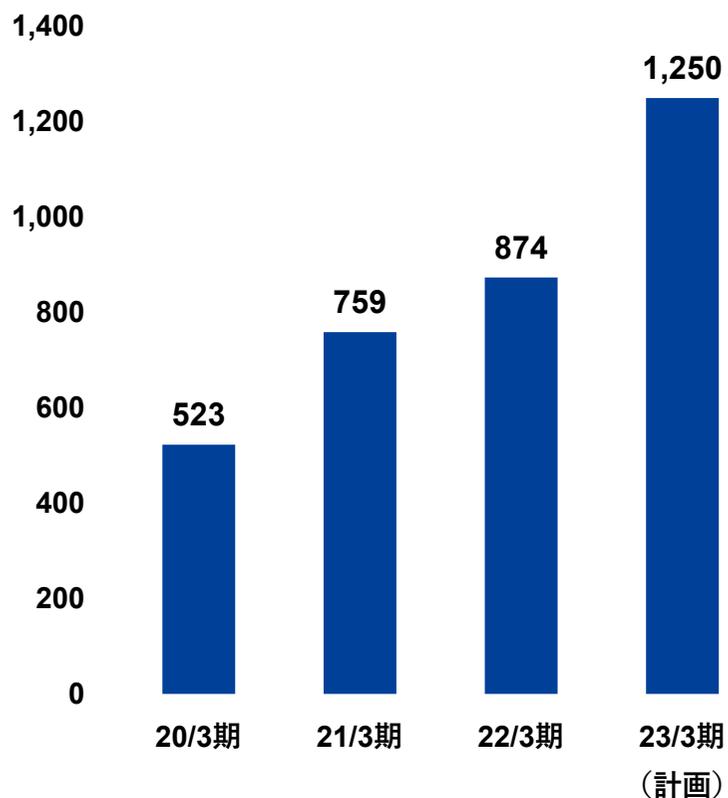
- 連結業績予想は精査中であり、本件クロージング後に改めて開示予定
- 両社の売上合算値は今期予想で約115億円、とこれまでの当社連結売上トレンドからは大幅に増加の見通し
- 当社自身の成長及び両社のシナジー効果の織込み前段階でも、両社合算値は向こう3年間の売上高年率成長40%はほぼ達成のレベル
- 今後は売上100億円超を前提に、①当社の自律的成長、②株ライブドア単体並びに両社のシナジーによる成長、③事業領域の大幅な拡大を前提としたM&Aによる成長、の三本柱で全く新しい成長シナリオを描く

*当社による DD結果を踏まえた、当社推定値
**ライブドアの通年寄与を想定した場合の合算値

06 業績への影響：営業利益

単純合算とはならないものの、一定規模以上の利益貢献は見込める

(単位：百万円)



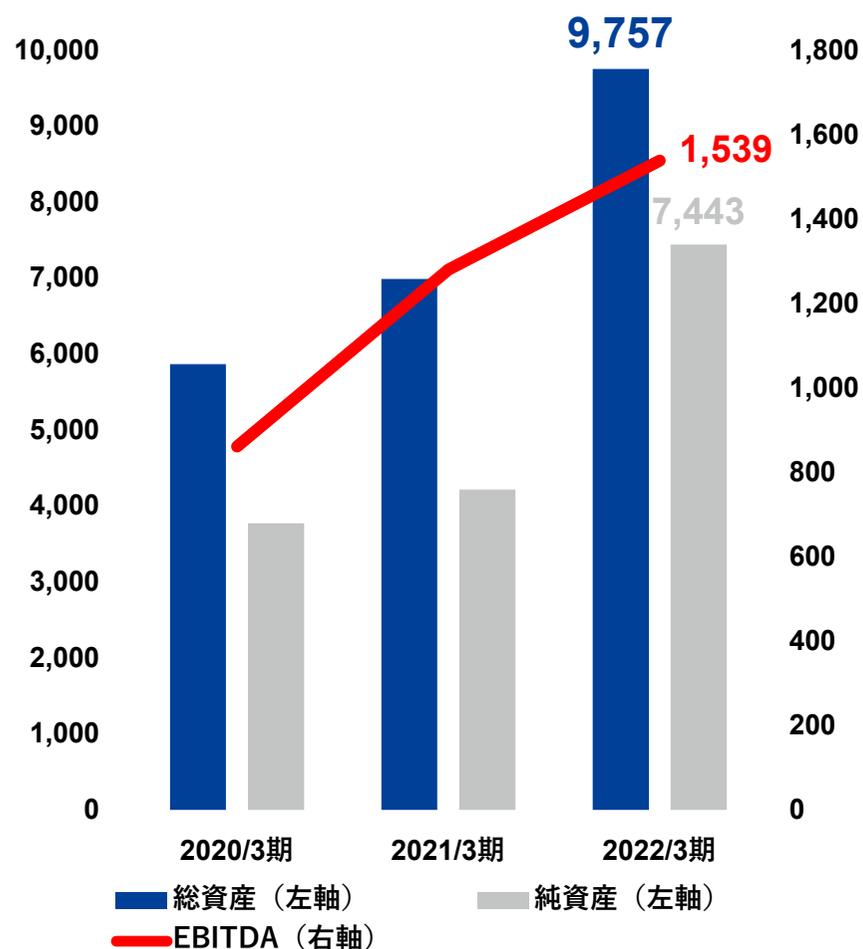
- (株)ライブドアの前期推定営業利益*は約10億円と当社連結実績(8.7億円)を上回る規模で、連結営業利益への貢献が見込めるものの、以下を主因に両社の単純合算とはならない
 - ・ のれんや顧客資産、ソフトウェア資産といった償却性資産(PPAで決定する資産内容により5~20年で償却)の償却費が発生予定
 - ・ 買収後一定期間、システム移行及び運用体制の移管に絡む費用・投資が発生予定
 - ・ 競争力強化を目的に年間3億円の設備投資(システム移行期間は移行に絡む投資を含む)を想定

*当社によるDD結果を踏まえた、(株)ライブドアの営業利益の当社推定値

07 買収資金に関する考え方

当社の強固な財務基盤と(株)ライブドアが生み出すFCFを根拠とした長期借入によるレバレッジの活用

(単位：百万円)



本買収に必要な資金（71億円）の大半、もしくは全額は、以下3つの理由から、長期の銀行借入で調達可能なほか、(株)ライブドアが生み出すキャッシュで同社の成長に必要な投資と借入の返済が可能

1. 当社は、これまでの安定成長により純資産比率も70%を超える等、強固な財務基盤を有する
2. (株)ライブドアは、日本有数のメディアトラフィックを活用し、今後も長期に亘って安定したキャッシュフローを生み出せる基盤が整っているほか、買収後の成長余地も十分に存在する
3. 本件は税制非適格再編となるため、税務上分割対価の金額の内、資産および負債の時価純資産価額を超える金額が税務上の資産調整勘定（税務上ののれん）として取り扱われ、その資産調整勘定は5年間に渡って償却されることから税務上は損金に算入

結果、当社のM&A待機資金（25億円）は本案件に充当せず、本案件を起因とした新株発行による調達を行う予定もない

08 ・ サマリー

当社グループは、レバレッジの活用により国内有数の
総合ネットメディアグループへと進化し、
次なる成長フェーズへと動き出します

01

事業ドメインは
金融から生活領域全般
当社グループは
Next Stageへ

- 提供サービスの月間利用者数は約10倍の8,000万人規模*に
- 投資家層から生活者層へとリーチを一気に拡大
- 事業ドメインを「金融」から大きく拡大させてまいります

02

更なる情報価値の
具現化に向け
グループリソースの
Optimizationへ

- AI・ブロックチェーン・NFTといった当社グループの既存テクノロジーリソースの利活用
- ネットメディアの更なる進化に向けた新たなテクノロジーリソースやマーケティングリソースを含めた最適化を図ります

03

売上100億超は達成見通し
次なるMilestoneへ

- 2024年3月期での売上高100億円超の体制は構築に目処
- 売上高平均成長率40%は達成の見通し
- 次なる成長フェーズへと当社グループは進化、新たなMilestoneへと踏み出します

* 「ライブドアブログ」「livedoorニュース」「Kstyle」3サービスの2021年度平均利用者数合計値に当社メディア（「MINKABU」及び「Kabutan」）の2021年度平均利用者数875万人を合計した数値規模



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定期予測、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。