



2023年3月期決算説明会資料

May 15, 2023

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）及び当社グループの業界動向、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。
- ◆ 当社及び当社グループ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。
- ◆ また、本資料における将来展望に関する表明は、2023年5月15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、これらの将来の見通しに関する記述は、様々なリスクや不確定要因の影響を受けるため、現実の結果が想定から著しく異なる可能性があります。

INDEX

— 01 · 2023年3月期 通期実績

1. earnings result
2. balance sheet

— 02 · 2024年3月期 通期計画

1. forecast
2. media business development
3. solution business development
4. group reorganization
5. shareholders return

— 03 · 中期計画

1. group mid-term projection
2. media mid-term projection
3. solution mid-term projection

— 04 · APPENDIX

1. income statement
2. balance sheet items
3. sales by segment
4. fixed expenses

売上高・最終純利益は過去最高を更新
営業損益は広告収入の未達と先行投資による固定費増を受け減益着地

(百万円)	21年3月期 通期 (連結)	22年3月期 通期 (連結)	23年3月期 通期 (連結)	前期比
売上高	4,158	5,482	6,836	24.7%
営業利益	759	874	111	-87.2%
営業利益率	18.3%	16.0%	1.6%	-14.4%
経常利益・損失 (▲)	734	828	▲207	-
親会社帰属当期純利益	564	696	726	4.4%
EBITDA	1,280	1,539	1,019	-33.8%
1株当たり利益 (円)	40.97	47.26	48.60	1.34
1株当たり配当 (円)	18.00	24.00	26.00	2.00

01 2023年3月期通期実績 balance sheet

ライブドアの子会社化により総資産は拡大

(百万円)	22年3月末		23年3月末		増減
	連結	構成比	連結	構成比	
現預金	3,526	36.1%	4,463	27.0%	937
その他	1,299	13.3%	2,103	12.7%	804
流動資産	4,825	49.5%	6,567	39.7%	1,741
固定資産	4,932	50.5%	9,967	60.3%	5,035
総資産	9,757	100.0%	16,534	100.0%	6,777
1年以内返済長期借入金	159	1.6%	567	3.4%	408
その他	782	8.0%	1,359	8.2%	577
流動負債	942	9.7%	1,926	11.7%	984
長期借入金	1,296	13.3%	6,752	40.8%	5,456
固定負債	1,372	14.1%	6,752	40.8%	5,380
総負債	2,314	23.7%	8,678	52.5%	6,364
純資産	7,443	76.3%	7,855	47.5%	412
負債・純資産合計	9,757	100.0%	16,534	100.0%	6,777

- ① 主にのれん関連資産が(株)ライブドアの連結子会社化及びPT+持分の売却等により**5,572百万円**増加した一方、投資有価証券は投資先評価見直しにより**333百万円**減少
- ② 長期借入金が(株)ライブドアの連結子会社化を目的とした借入実行及び(株)PropTech plus（以下、PT+）持分の売却に伴うタームローン繰上返済により**5,456百万円**増加（短期ポジションは流動負債に計上）
- ③ 自己資本比率は前期末の**76.3%**から**47.0%**に

01 2023年3月期通期実績 earnings result

営業収支

(百万円)	メディア事業			ソリューション事業			グループ全社			
	22年3月期 通期 (連結)	23年3月期 通期 (連結)	増減	22年3月期 通期 (連結)	23年3月期 通期 (連結)	増減	22年3月期 通期 (連結)	23年3月期 通期 (連結)	増減	
売上高	2,353	2,871	22.0%	3,148	4,005	27.2%	売上総利益計	2,574	2,632	2.2%
売上原価	1,015	1,440	41.9%	1,907	2,785	46.1%	販管費	1,699	2,520	48.3%
売上総利益	1,338	1,431	6.9%	1,241	1,219	-1.8%	営業利益	874	111	-87.2%
売上総利益率	56.9%	49.8%	-7.0%	39.4%	30.5%	-9.0%	営業利益率	16.0%	1.6%	-14.3%

- ① 成果報酬型を中心に広告収入が未達的一方、固定費（償却費・クラウドコスト等）が増加
- 検索エンジンのアルゴリズム変更により、2サイト（minkabu.co.jpとminkabu.jp）の間にカニバリゼーションが発生し、両サイトともに検索順位が大幅に下落。これにより成果報酬型広告収入が大幅に未達
 - 上記に加え、広告市況の悪化と金融業界の業績悪化が相俟って広告収入に悪影響を及ぼした
 - Q4よりライブドア連結開始もネットワーク広告市況低迷により貢献度は想定を下回る
- ② 情報系ソリューションの増収に加えSI系ソリューションが売上貢献。一方情報系ソリューションは一部顧客獲得に遅れが生じ、先行投資負担が目立つ形に
- 米国株ソリューション等、新規サービス開始に伴う償却費、データ購入費・ライセンス料、外注費の増という先行投資が継続する一方、顧客金融機関の業績悪化等を背景に顧客への導入が想定よりも遅れた
 - 情報系ソリューションの導入の遅れをSI系ソリューションの上振れで補うも情報系ソリューションに比較して粗利率が低いため、期中でのセールスマックスが悪化し、一時的に利益率が低下
- ③ リブランディング目的の広告宣伝強化、人員増及びコロナ自粛明けに伴う将来の需要獲得を目的とした営業活動の活発化による経費の増加

01 2023年3月期通期実績 earnings result

営業外収支／特別収支

(百万円)	22年3月期 通期 (連結)	23年3月期 通期 (連結)
営業外費用	47	330
経常利益 (△損失)	828	△207
特別利益	1	1,948
特別損失	0	494
親会社株主帰属当期純利益	696	726

①

②

③

① 次ステップに向けた積極的M&Aによる一時的な営業外費用の増加

M&Aに係る資金調達のためのシンジケートローン組成手数料やM&A付随費用等を営業外費用に計上したことに伴い、一時的に経常損失に

② PT+持分譲渡による売却益の計上

グループ再編の一環として、PT+は不動産業界においてより高いシナジーが見込めるグループ外リソースとの連携が必要であると判断し、持分を譲渡

③ 資産整理による特別損失の計上

戦略や事業環境の変化を背景とした、グループ内資産の機能統合や再整理に伴い、固定資産の一部除却や減損処理を実施するとともに、一部マイノリティ出資先の投資再評価に伴う評価損失を特別損失として計上

24年3月期のV字回復に向けて収益改善策を堅実に実行

Q3 時点	売上増による 増益効果	<ul style="list-style-type: none"> ● ライブドア社のフル寄与 ● アフィリエイトサイトのカニバリ解消 ● SI系ソリューションの増収 ● 情報系ソリューションの大口案件の通期貢献 	➡	8億～
	費用削減 による 増益効果	<ul style="list-style-type: none"> ● 金融メディア事業の収益性悪化への対応 ● 情報系ソリューション事業の採算性向上に向けた対応 	➡	4億～
今 回	売上増による 増益効果	<ul style="list-style-type: none"> ● ライブドアのフル寄与：3.0億（広告市況から保守的に見込む） ● アフィリエイトサイトのカニバリ解消：3.5億 ● SI系ソリューションの増収：1.5億 ● 情報系ソリューションの大口案件の通期貢献他：3.0億 	➡	11億 (vsQ3時+3億)
	費用削減 による 増益効果	<ul style="list-style-type: none"> ● グループ内誘導を活かした広告宣伝費の削減：1.2億 ● 戦略変更に伴う固定資産再整理による償却負担減：0.7億 ● 人員再配置等による予定人件費増分の抑制：1.2億 	➡	3億 (vsQ3時▲1億)
	積極策等 (新規)	<ul style="list-style-type: none"> ● コロナ収束・グループ拡大に伴う事務所拡張等：▲1.0億 ● 買収グルメ事業早期収益化のための販促施策等：▲1.0億 	➡	▲2億
	PT+連結除外 (新規)	<ul style="list-style-type: none"> ● PT+の売却による影響（23年3月期売却益：19.4億） 	➡	▲2.5億

24年3月期連結業績見通し

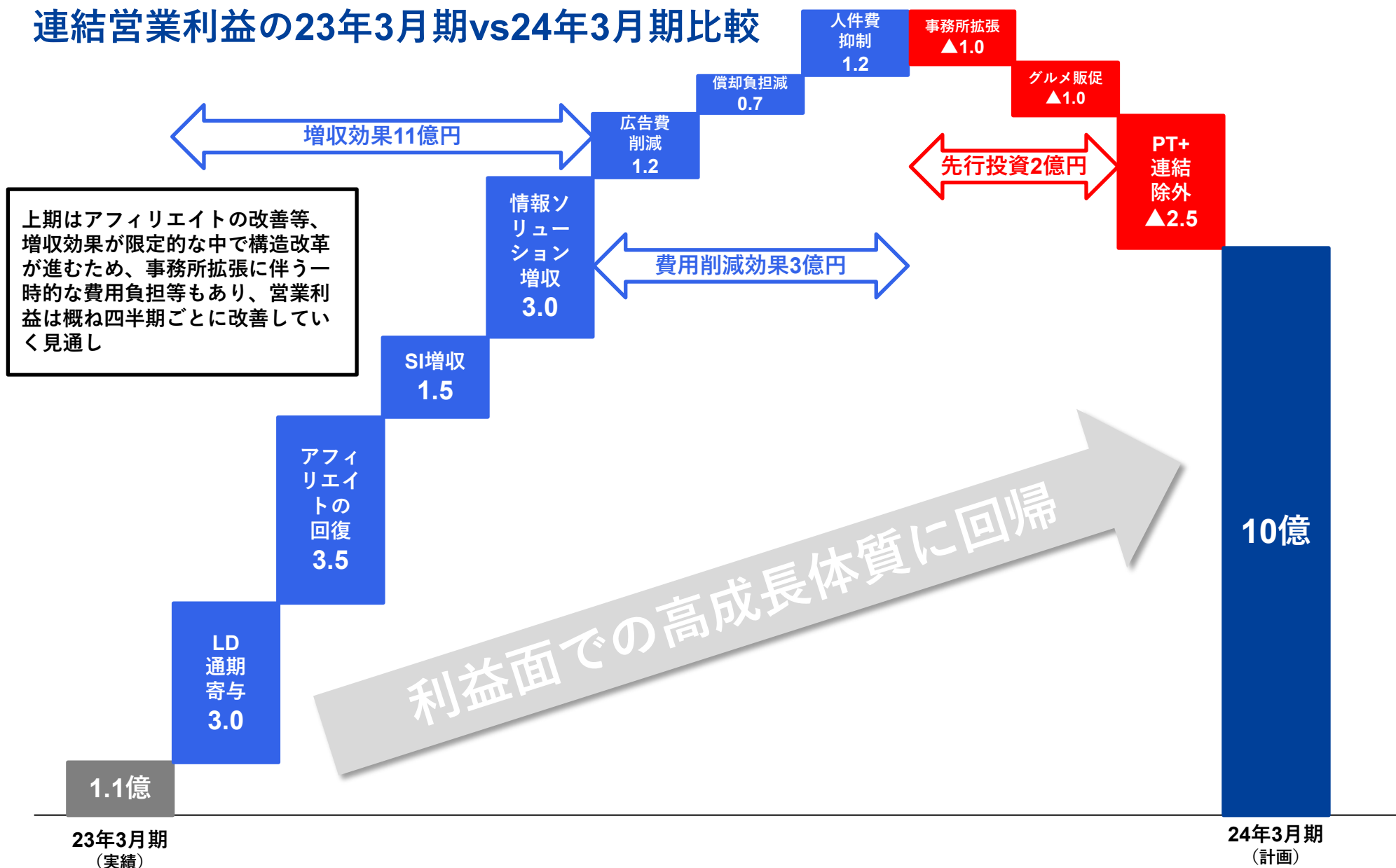
ライブドアの通期貢献とソリューション事業の拡大を軸に、
買収効果を活かしたコストコントロールを加え、
売上高・営業利益・最終利益ともに過去最高を更新するV字回復を見込む

(百万円)	23年3月期 通期実績 (連結)	24年3月期 通期予想 (連結)	前期比
売上高	6,836	11,000	60.9%
営業利益	111	1,000	795.4%
営業利益率	1.6%	9.1%	7.5%
経常利益・損失 (▲)	▲207	940	-
親会社帰属当期純利益	726	900	23.9%
EBITDA	1,019	2,200	115.8%
1株当たり利益 (円)	48.60	60.10	23.9%

※24年3月期は、株式会社ライブドアの税務上ののれんに関する回収可能性の見直しによる法人税等調整額の計上を見込む。

02 2024年3月期通期計画 forecast

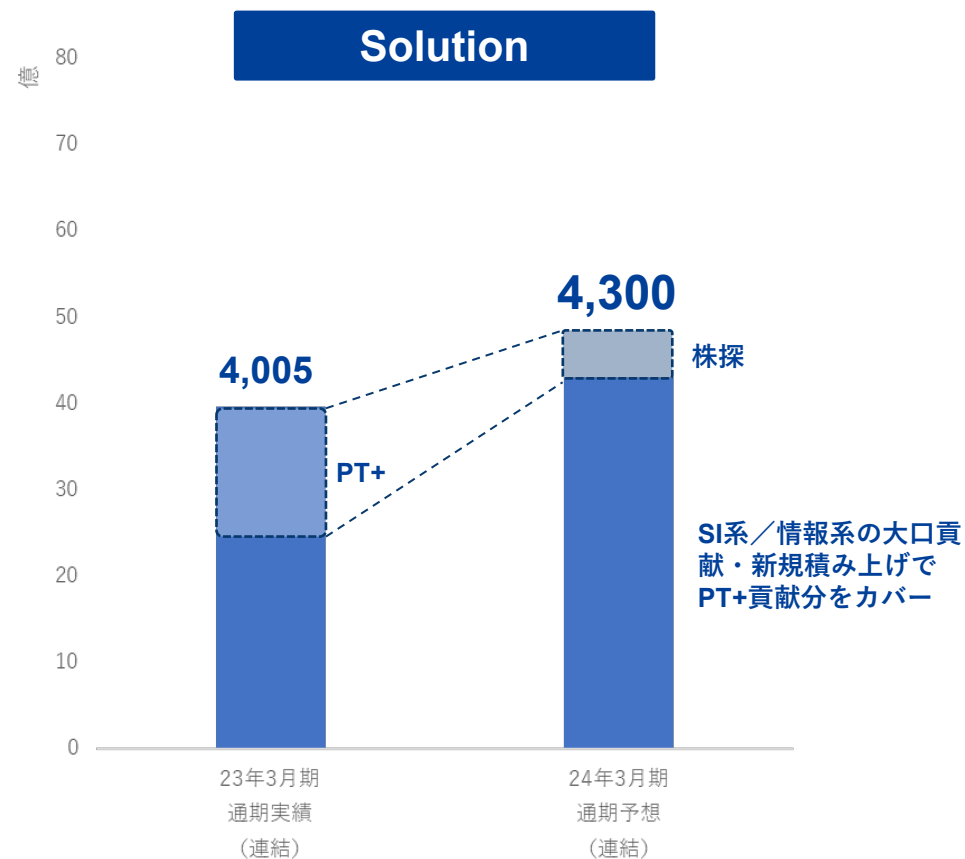
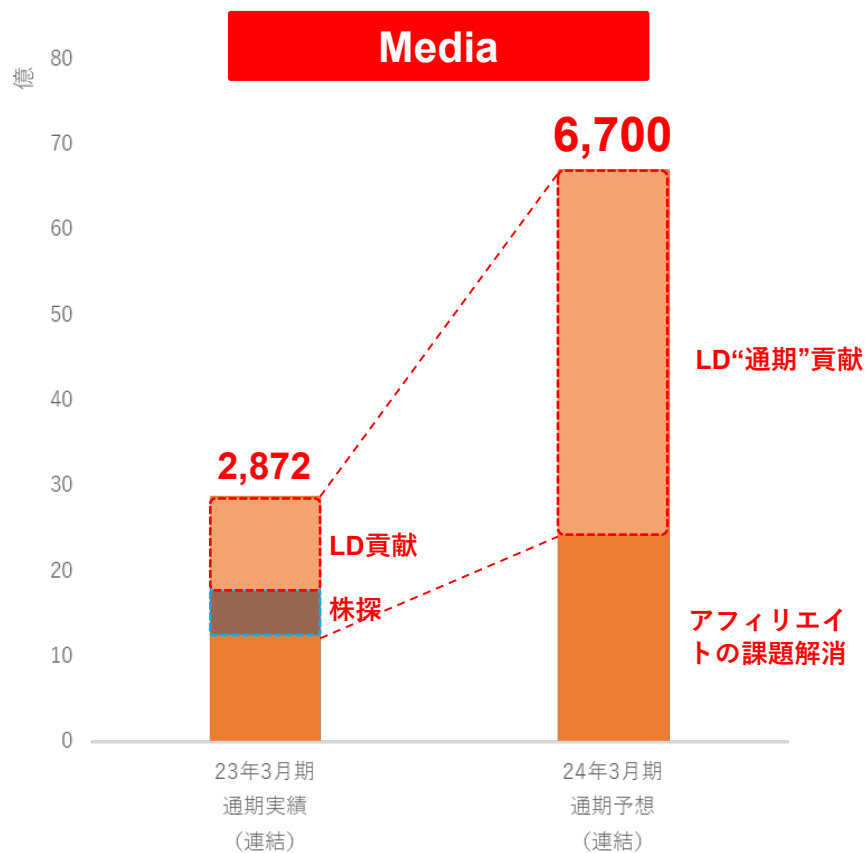
連結営業利益の23年3月期vs24年3月期比較



24年3月期セグメント別売上見通し

メディア事業はライブドアの通期貢献とアフィリエイトの回復で大幅増収、ソリューション事業はSI系の増収・情報系は大口契約の通期貢献でPT+の連結除外をカバー

※24年3月期より「Kabutan」はソリューション事業との連携強化の観点から同事業に区分



ライブドアニュースの成長への取り組み

AI文字起こしサービス



生成系AIの技術を活用して、動画から記事を一気に通貫で自動生成するAIモデルを開発

動画・音声クリエイターのテキスト領域でのマーケティング支援、ライブドアサービス内でのオリジナルコンテンツの増加

アプリのリニューアル



ライブドアニュースのアプリをアップデートし、ニュース/ブログコンテンツを楽しめる総合情報アプリへリニューアル

両サービス間の回遊を促し、1st-party dataを活用することで、ユーザー基盤の拡大と売上の増加を目指す

動画コンテンツの拡充



23年5月からゲームさんぽから派生した『おしごとさんぽ』を公開

アニメやマンガなどサブカルからビジネスまでジャンルを拡大。専門家同士をマッチングし、共同でコンテンツの制作

ライブドアブログの成長への取り組み①

電子書籍出版事業の拡大

23年4月
本格
リリース

- 22年にAmazon Kindleにて出版テストを実施
- 公式ブロガーからの需要も高くクリエイターの収益多様化に貢献
- 23年4月よりクリエイターの収益拡大施策として本格リリース



amazonkindle

■出版する書籍

- 月間1,000万PVを超えるブロガーや人気のあるブロガーの連載漫画



■今後の提供ジャンル

- ペット / 料理 / インテリア など幅広いジャンルのチャレンジ
- 海外 への電子書籍展開

漫画・ペットなど
海外からの需要高

02 2024年3月期通期計画 media business development

ライブドアブログの成長への取り組み②

漫画メディア **YoMuRy** の強化

23年3月
本格
リリース

- 公式ブログで人気の「連載漫画」カテゴリのブロガーの活躍の場を広げる目的で2022年12月に開設
- 開設3ヶ月で月間**300万PV**まで成長
- 23年3月より取り組みを本格的化

■執筆ブロガー

- 月間1,000万PVを超えるブロガーや人気ブロガーを起用
- 今後も新連載、新ブロガーが続々登場予定



■サービス内容

- 23年5月YouTubeにて連載漫画を**動画展開**
[YoMuRy漫画動画](#) (仮称) スタート予定
- YoMuRy連載漫画からの**電子書籍**出版
- **企画広告**やタイアップ企画の増加による収益増加
- 新たなクリエイターの発掘を目的とした**コンテスト**の開催



MINKABUの成長への取り組み

ライブドアとの連携により、これまで十分にアプローチできていなかった層
（＝お金・資産形成に興味のある層）の獲得を強化
この新規ターゲットに合わせたコンテンツ開発も積極化

新たなユーザー層の獲得

公式ブロガーと連携
livedoor® Blog

金融以外からの誘導
livedoor® NEWS



ライブドアニュース等のライブドアメディアと連携し、
お金・資産形成に興味のあるユーザー層を呼び込む

ユーザーの満足度・維持率向上



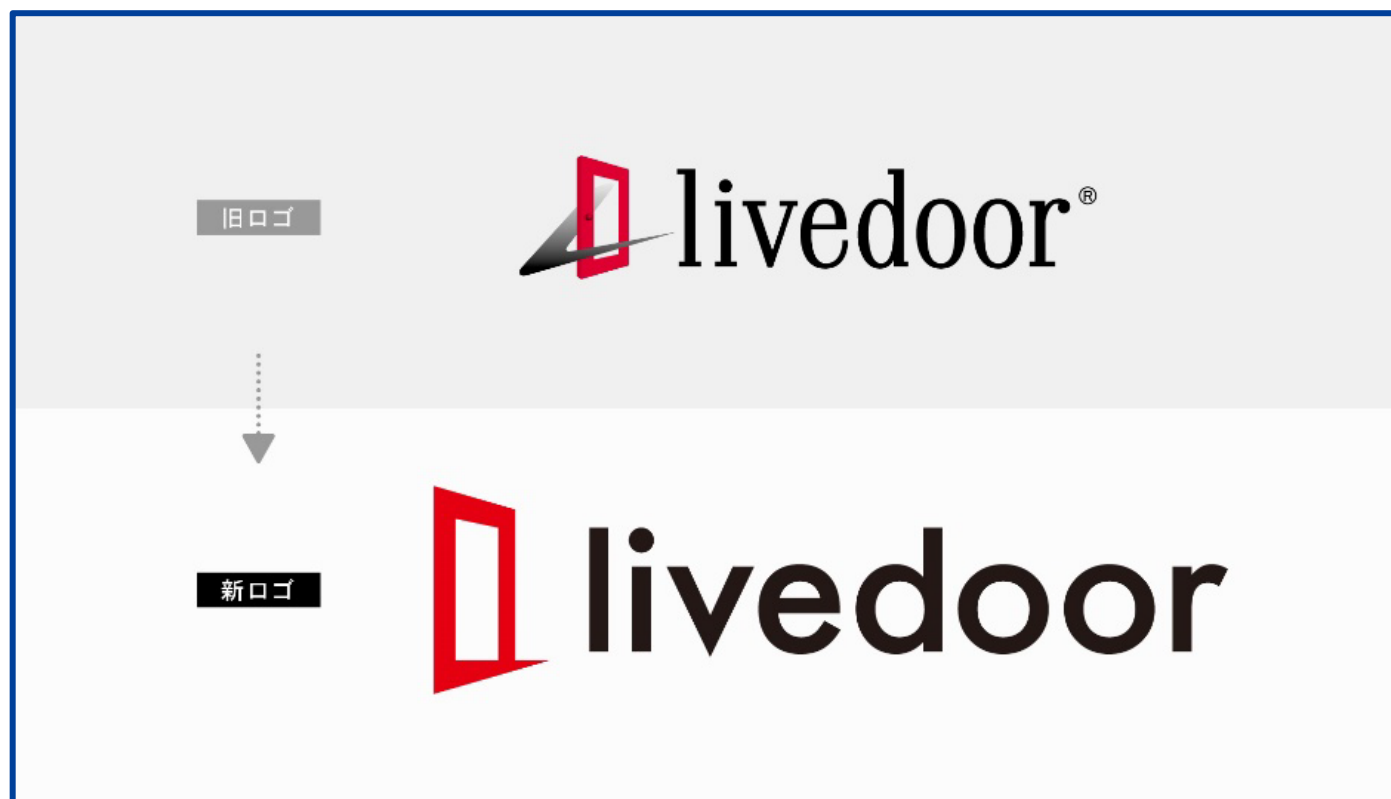
資産形成層のニーズに合わせたコンテンツ開発を積極化

- ・個別銘柄ページの改修
- ・資産形成コンテンツ、カテゴリーの拡充
- ・利用ユーザーに合わせたトップページの改修

23年7月
リリース
予定

新生ライブドアを印象付けるリブランド

23年7月より順次各サービスを変更



グルメサービスの成長への取り組み

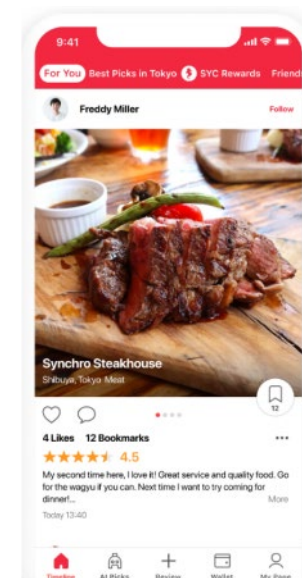
サービスブランドを
「ライブドアグルメ」に変更



23年3月に事業譲渡を受け、4月からライブドア社で運営するweb3グルメSNS「シンクロライフ」が、7月から「ライブドアグルメ」とサービス名称を変更しリニューアルへ

ライブドアブランドロゴの刷新の第一弾として、名称変更し、既存のライブドアサービスと連携、利用ユーザーのさらなる増加を目指す

加盟店舗数の拡大へ



現在、約2,000店舗のサービス加盟店を**1年間で2倍の4,000店舗に拡大**し、飲食店のDX化・課題解決をサポートするとともに売上の拡大を図る

大手決済業者をはじめとするパートナー代理店や、川崎フロンターレや名古屋グランパスなどのスポーツチーム協業先とのアライアンスを進め、加盟店増に繋げる

情報系ソリューションは先行投資フェーズから投資回収フェーズへ

■ 23/3期迄で先行投資は一巡、資産統合等の合理化策もあり利益率は今後改善方向へ

- ・ 米国株対応に伴うデータライセンス・銘柄数拡充対応が完了
- ・ 情報ソリューションを集約した金融営業員向け情報端末、個人向けフルパッケージサービスを完備
- ・ 株探資産を主軸とした情報システム系資産の整理・統合による償却負担の圧縮と保守の効率化
- ・ 23/3期に獲得した大口契約や米国株ソリューション導入社数の積み上げ等含め、25/3期以降は本格的な投資回収フェーズへ（24/3期はPT+の連結除外の影響をカバー）

■ 主な顧客セグメントである証券会社も大きな成長余力あり

※1 社数は当社観点 ※2 当期見込値	社数※1	提供先※2	当社メイン	施策／成長余力
ネット専業証券	14社	12社	3社	メインベンダー化／成長余力◎
総合証券	19社	12社	0社	大手総合証券獲得／成長余力◎
対面証券	45社	9社	2社	店舗営業向けサービス獲得／成長余力○

成長領域（SIコンサル・Web3）ソリューションの受注拡大

1. 証券会社以外の金融機関の獲得強化

- 銀行等へもコンサルティングサービスの提供より、後続のシステム開発案件も獲得が可能
- 証券会社以外の複数の金融機関に対して大型案件を遂行中

2. 高粗利率なSIサービスの展開

- オフショアの積極活用により低単価・ハイパフォーマンスの開発リソースの提供が可能
- システム開発費に課題を感じている金融機関に順次展開中

3. MW3WのWeb 3 事業の拡大

- 総合証券並びに大手ネット銀行向けプロジェクトを遂行中。今後は当該ノウハウを大手金融機関へ横展開。Web 3 事業は先行投資型のため、顧客増加に伴い利益率が中長期的に向上

(参考：ソリューションサービス別顧客区分)

区分	情報系	SI コンサル	合計
証券	66%	14%	51%
銀行	2%	65%	20%
その他	32%	21%	29%

※その他：FX事業会社等の銀証以外金融事業会社・非金融事業会社

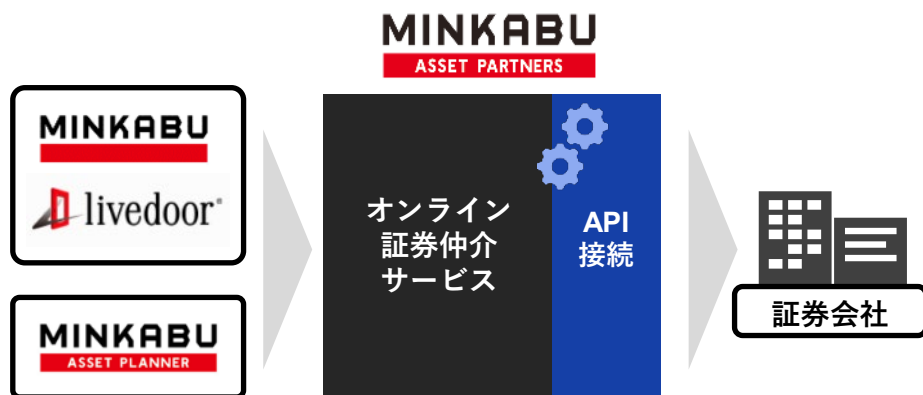
新規領域が本格始動

新規領域は、金融教育、仲介・助言業、BPO、銀行代理業といった領域で展開し、既存事業領域の成長にも寄与することを狙う

MINKABU ASSET PARTNERS

オンライン専門仲介サービス

- オンラインで手続きを完結（チャットでのフォロー）
- ネット・地場証券の複数口座情報管理・発注可能な機能を実装
- 投資情報・分析ツールも提供



- 22年12月に金融商品仲介業の登録完了
- ネット専門・総合証券と仲介契約手続き中
- 投資助言業申請作業中
- 銀行代理業サービス対応中

MINKABU ACADEMY

資産所得倍増計画支援デジタルプラットフォーム

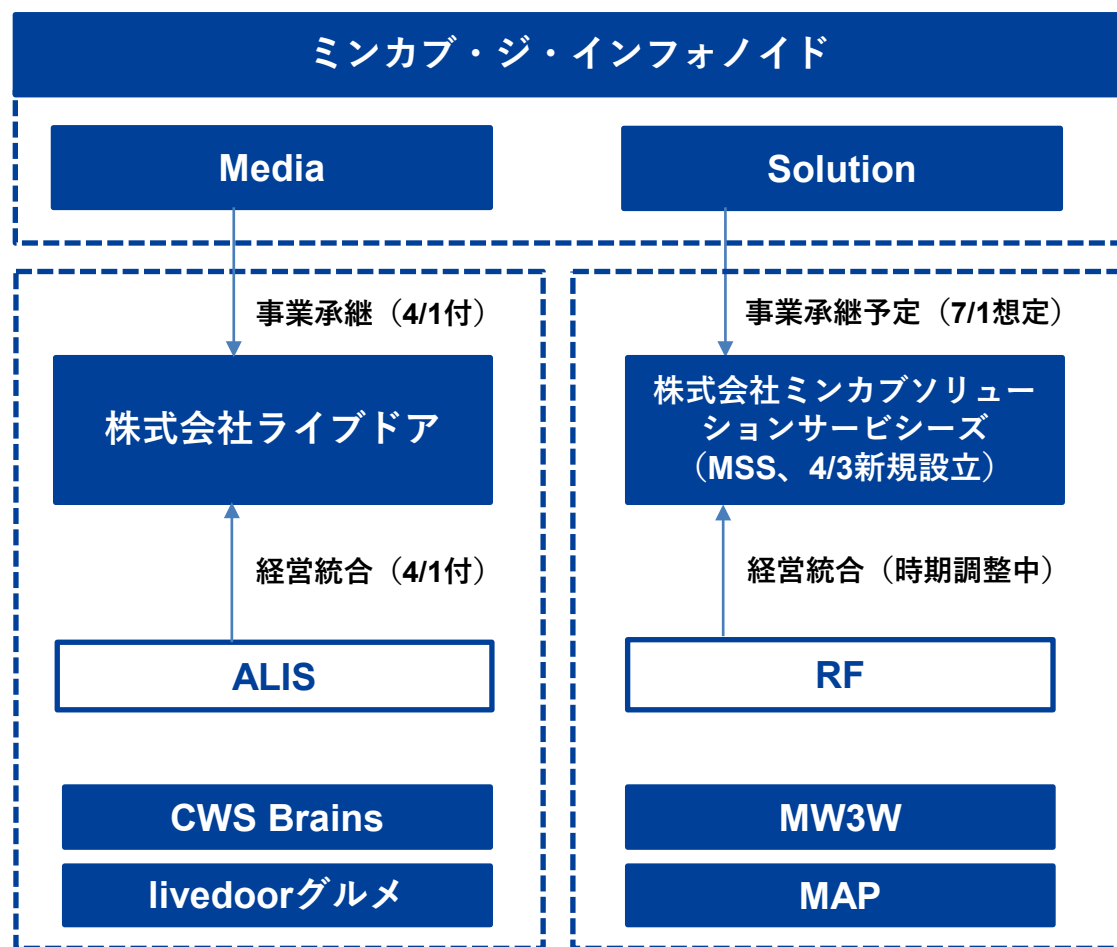
- 企業型DC・NISA・iDeco・公的年金 etc を一括管理
- 保有資産をアセットクラスにまで分類し、リスクリターンを分析
- 金融教育機能やチャット機能も充実搭載



- 企画当初の“C向け”から“職域向け”を強く意識した内容に変更し、23年6月～7月にリリース予定
- 大手証券・信託銀行・大手通信キャリア・大手SIerとのタイアップ協議を開始
- 金融庁（NISA等）と厚労省（年金系）の両方針を強く推進し普及を促す

グループ再編の進捗

次ステージに向けて効率性と機動性を重視した組織体制を構築中
23年7月に主要な再編を完了すべく今後手続き予定

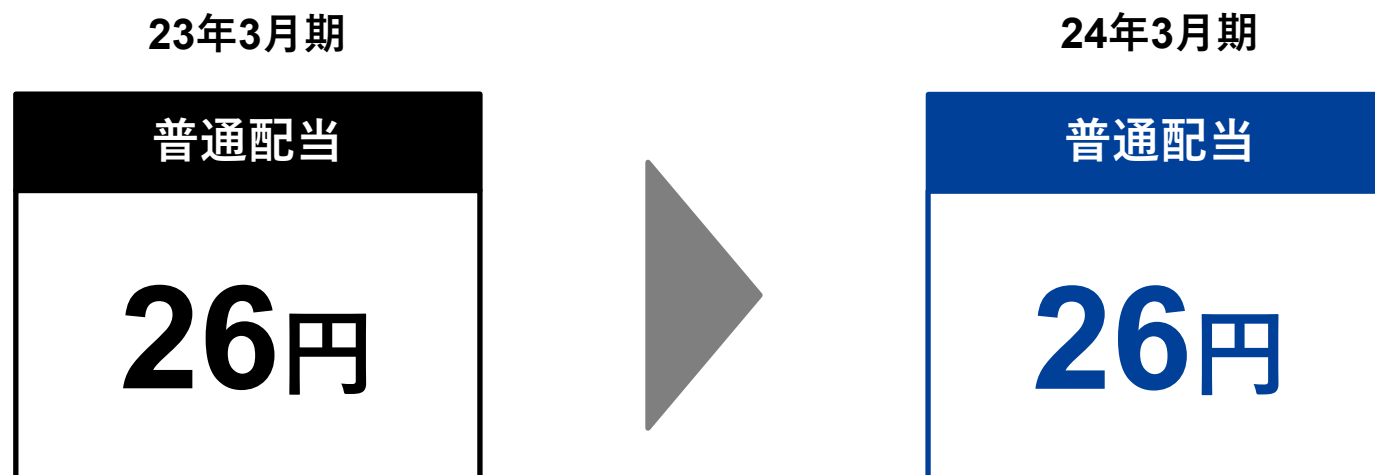


- **Media**：ミンカブメディア事業については吸収分割によりライブドアに承継。ALISがライブドアに吸収合併により経営統合
- **Solution**：4/3に準備会社を設立（MSS）、7/1付で本体ソリューション事業を吸収分割により準備会社が承継する計画

※ Kabutan（株探）につきましては、本組織再編に伴う情報系システム資産の整理・統合による合理化／効率化及び今後のソリューション事業とのシナジーを考慮し、ソリューション事業会社に承継いたします。なお、広告についてはライブドアがグループ全メディアを対象とした事業活動を行うため、事業セグメント上、Kabutanの有料課金事業はソリューションに、広告事業についてはメディアにそれぞれ区分する予定です。

24年3月期配当予想

26円に増配した2023年3月期の1株当たり配当を普通配当する計画でスタート
最終配当は業績達成状況等を鑑み検討



次なる成長ステージへ

売上拡大に向けた取り組み

国内有数のユーザー基盤と最新技術を用いて収益源の多様化を推進

利益向上に向けた取り組み

積極的なM&Aや組織再編を絡めたシステム統合／資産整理、人員再配置等によるコスト最適化

- 収益悪化を一時的なものとし、**V字回復を実現するための対応を上期中に完了**
- これまで**年商100億スコープ**から、**次の成長フェーズへとステージを移す**
- **配当性向は概ね50%を維持**、高いFCFを創出する事業特性が成長投資による高成長と高還元の両立を実現

03 中期計画 group mid-term projection

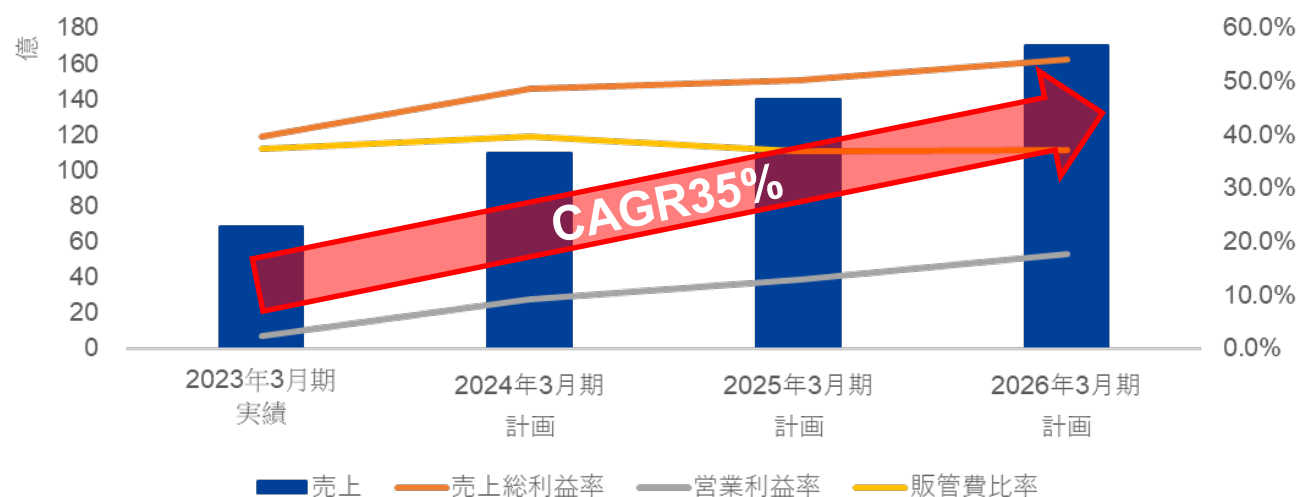
売上の成長に伴い効率も向上

26/3期の営業利益は24/3の3倍となる30億円を計画（EBITDAは40億円超）

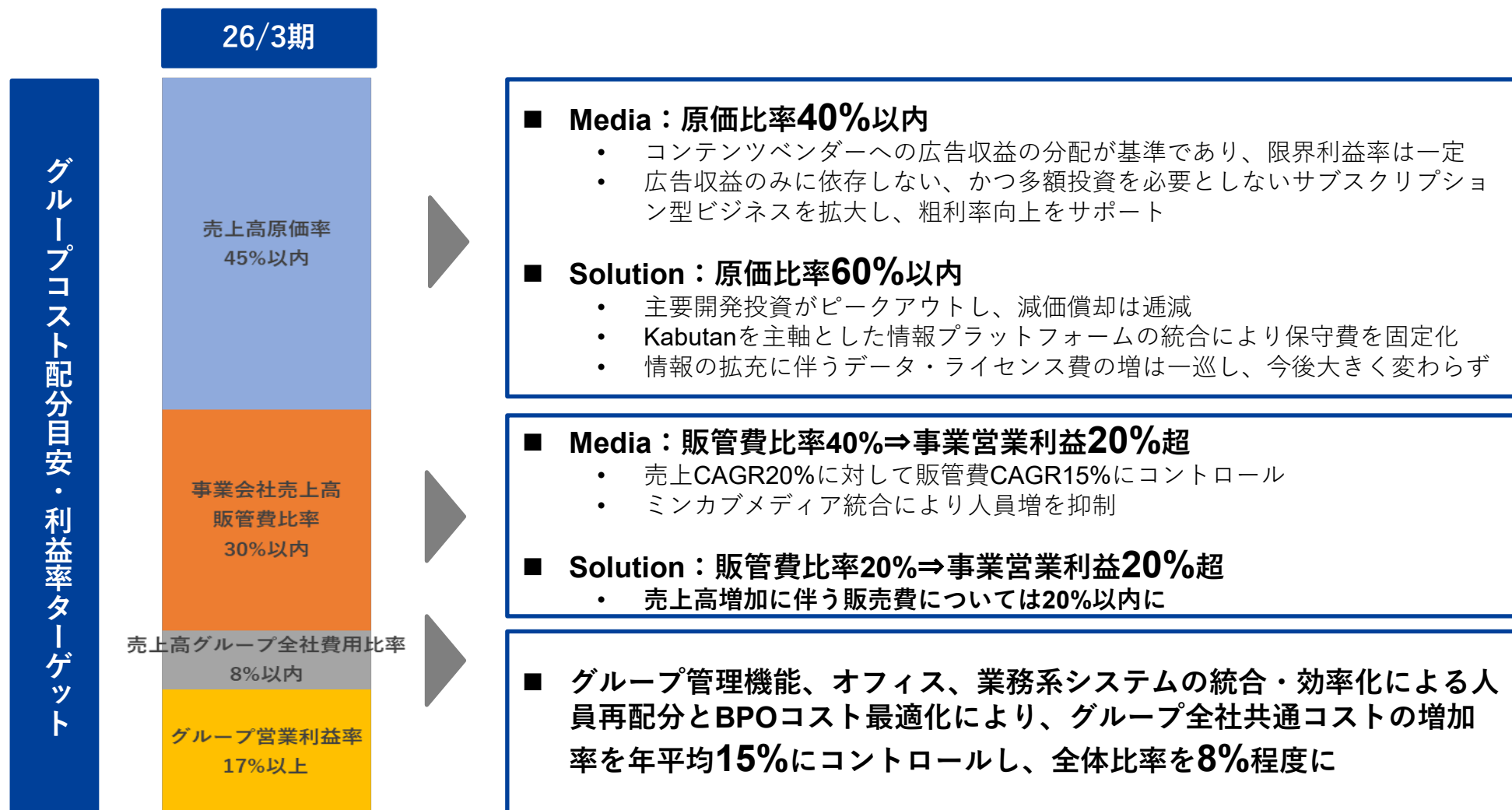
（単位：百万円）

	24年3月期 計画	増減	25年3月期 計画	増減	26年3月期 計画	増減
売上	11,000	60.9%	14,000	27.3%	17,000	21.4%
営業利益	1,000	795.4%	1,800	80.0%	3,000	66.7%
営業利益率	9.1%	-	12.9%	-	17.6%	-
E B I T D A	2,200	115.8%	3,000	36.4%	4,400	46.7%
親会社帰属当期純利益	900	23.9%	1,000	11.1%	2,000	100.0%

※24年3月期については、株式会社ライブドアの税務上ののれんに関する回収可能性の見直しによる法人税等調整額の計上を見込む。

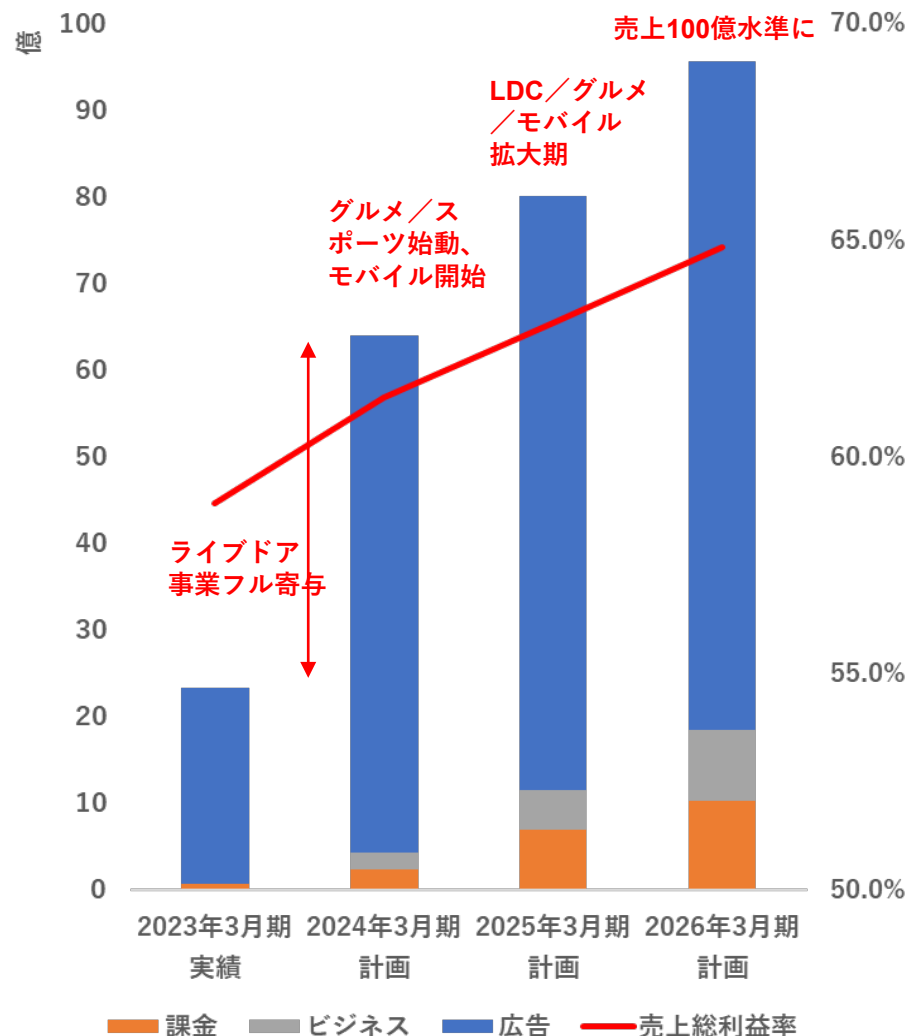


グループ再編を通じた構造改革、効率化・合理化の推進による コストコントロールの徹底を軸に、高マージン体質へ



03 中期計画 media mid-term projection

売上・売上総利益率推移



中期計画骨子

- ① 月間9,000万UU超のユーザー接点、ライブドアニュースの拡散力、バーティカルメディアの運営ノウハウを活用
- ② 広告売上に加えて、ビジネス売上や課金売上の拡大による収益源の多様化を目指した事業展開
※Q3に発表したLDC (livedoor coin) は24/3期中の提供を目指して準備中
- ③ 複数カテゴリのメディアサービスを運営することにより、市況環境に適応する形で、運営ノウハウの共有や柔軟なリソース配分を実現し、安定成長が可能なメディア運営を目指す

03 中期計画 media mid-term projection

中期事業計画における目標

1. 営業利益率**20%**を安定的に実現するメディアグループの基盤確立
2. パーティカルメディアサービス運営実績No.1の実現
3. 非広告収入比率を**20%**以上とし強固な収益体質に

基本戦略①

サービスの
成長

基本戦略②

収益源の
多様化

9,000万UU以上の「利用&関係UU数」

03 中期計画 media mid-term projection

基本戦略①サービスの成長（事業の強みの活用）

バーティカルメディア拡充とサービス運営ノウハウ注入によるユーザー接点量の最大化

1. 当社の強みであるポテンシャルを見抜く眼力×メディア運営ケイパビリティを最大限活用
2. メディア運営ノウハウは門外不出の強みを持つ (ex: 月間50億impのTwitter活用方法 etc..)

ライブドアの強み

SNS活用

- 拡散しやすい投稿方法 etc..
- SNSやセグメント別の傾向把握・対策

SEO

- 検索上位表示獲得のための知見
- ルール変更への迅速な対処

相互誘導

- 稼ぎやすいサイトへの誘導強化(調節)
- 効果の高いクリエイティブ

コンテンツ強化

- パブリッシャーへの働きかけ
- クリエイター活性化ノウハウ

AI活用 / 自動化

- 特化型AIの開発 (高精度な3行要約)
- 汎用型AIの活用

03 中期計画 media mid-term projection

基本戦略②収益源の多様化（各サービス施策）

現在



これから



03 中期計画 media mid-term projection

基本戦略②収益源の多様化（横断施策）

プラットフォーム、バーティカルメディアの横断施策による収益性の向上を目指す

livedoor[®]NEWS livedoor[®]Blog Kstyle MINKABU Kabutan livedoor ニュース 超ワールド 超ワールド! livedoor[®]Choice etc...

Web3 (LDC)

- ユーザー行動の活性化による「収益増」
- ライブドア経済圏発展による「LDC売却益の獲得」

mobile passport

- MVNOで少額投資で「高利益率」の収益回収エンジンを実現
- オプションサービス拡充による「収益増」

映像 ライブ配信

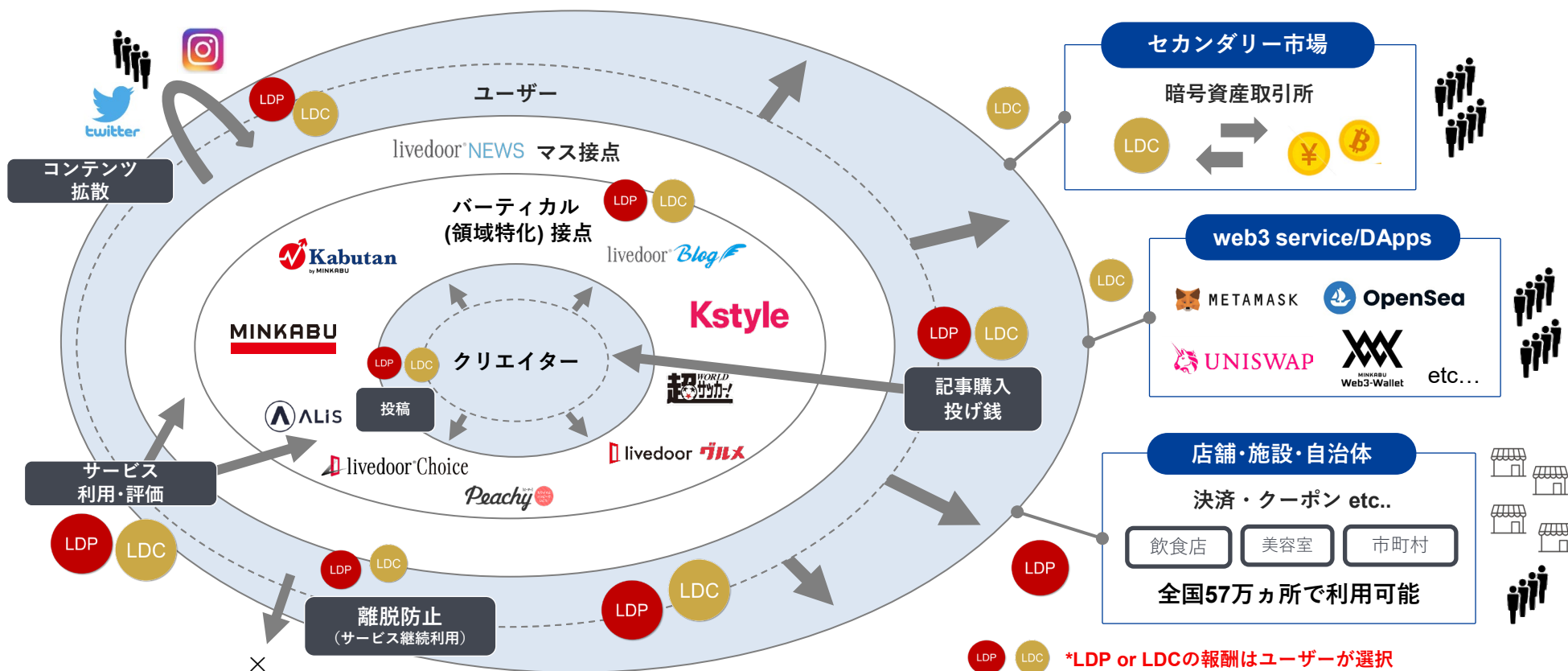
- 動画接点×滞留時間の長期化による「収益増」
- 内製化による「コスト削減」

*LDCについては、各種法制度への対応、必要な許認可、会計監査・税務上の取り扱い等、慎重な確認・検討を要するものと認識しています。

03 中期計画 media mid-term projection

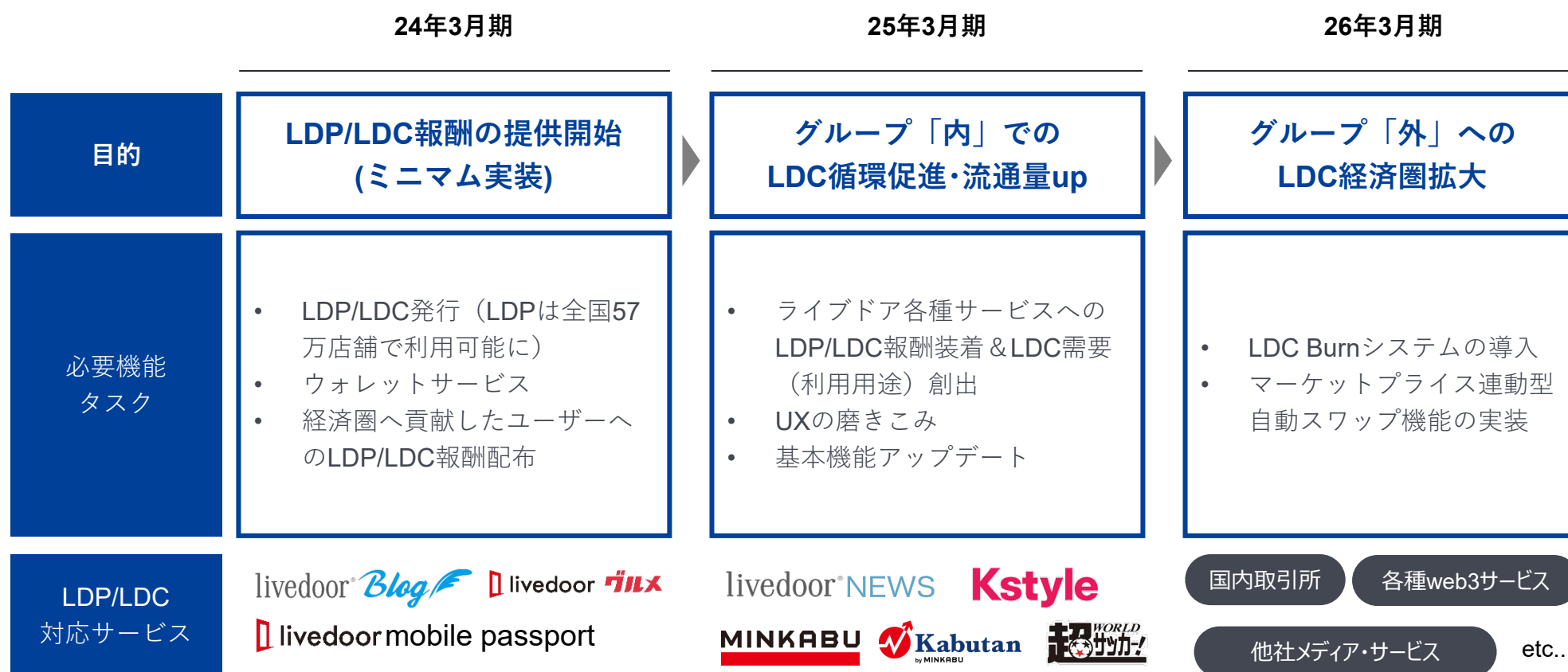
月間9,000万UUサービスでLDC/LDPの循環を促進

- ・ 作る（投稿）・使う（契約）・評価・拡散等、LDC/LDP経済圏に対して貢献した人へ報酬を配布
- ・ 運営メディアを中心とした循環を内部で作れることがLDC価値を支える大きな特徴



03 中期計画 media mid-term projection

9,000万UUの内部サービスでLDC循環を作り出した後、経済圏を外向けに拡大



03 中期計画 media mid-term projection

ユーザーロイヤリティの向上と非課金サービスの実質課金化を目的に モバイル（MVNO）サービスを23年内目処に開始



特典1 限定オプション

みんかぶ・株探など
有料サービスがお得に



会員限定！超レア
推しのサインやNFTが当たる



芸能人

選手

NFT

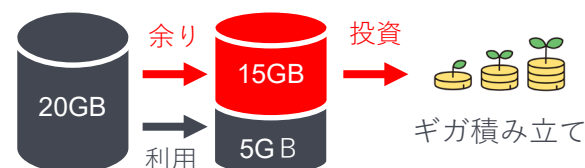
リアルイベントの参加証にも
(会員限定のフェス開催も予定)



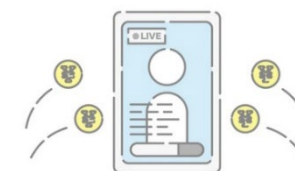
etc...

特典2 ギガの有効活用

余ったギガで資産形成！



アーティストやクリエイターへギガで投げ銭！



etc...

特典3 インセンティブ・ブースト

LDP

LDC

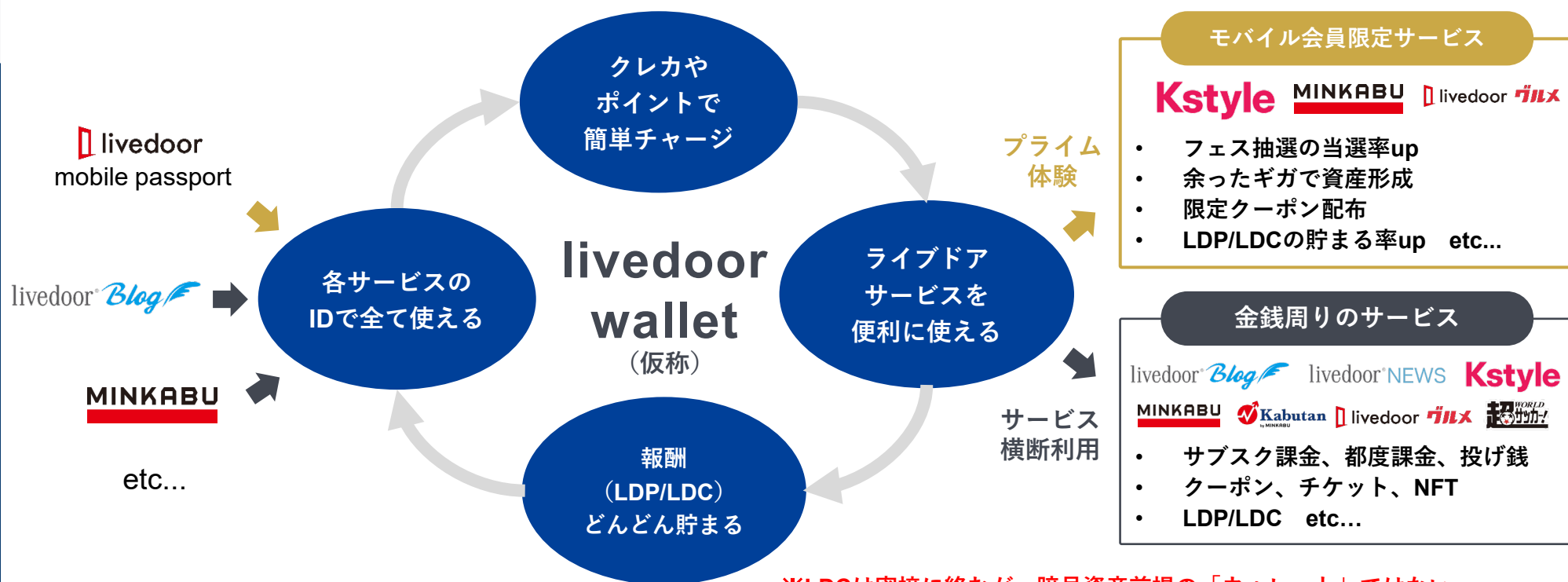
LDP（ポイント）/LDC（コイン）がザクザク貯まる

- 余ったギガに応じてLDP/LDCがもらえる
- 継続月数に応じたLDP/LDCボーナス付与（継続月数が増えるほど報酬Up）

03 中期計画 media mid-term projection

収益源の多様化を促す金銭周りのサービスを 横断的に利用可能とするウォレット機能の導入

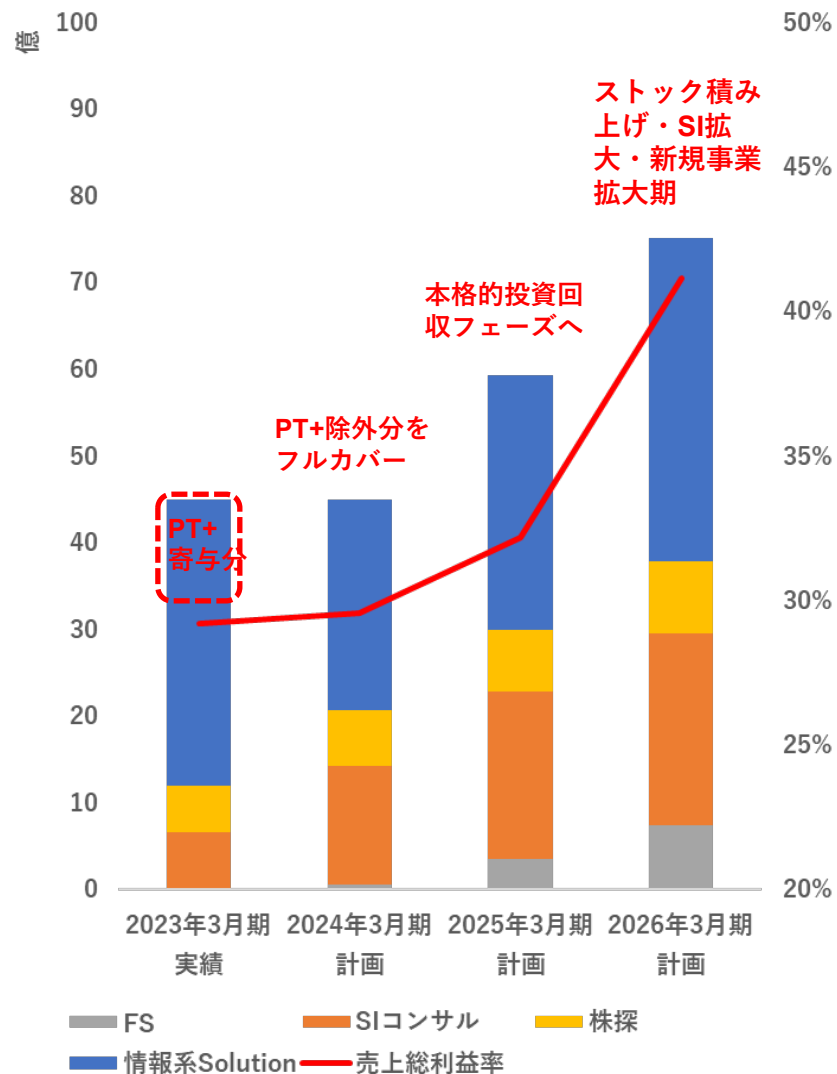
モバイル会員等のプライムユーザーをウォレット内で識別し、高付加価値サービスも提供する



※LDCは密接に絡むが、暗号資産前提の「ウォレット」ではない

03 中期計画 solution mid-term projection

売上・売上総利益率推移



中期計画骨子

1. 情報系ソリューションは、PT+減少分を24/3期でフルカバー。日本株・米国株は主要な開発投資を終え、且つKabutanを主軸としたソフトウェア資産統合を背景とした資産整理や保守効率化等により25/3期以降、利益率が改善
2. SI系ソリューションは今後本格的な拡大フェーズへ。Web3も含めてソリューションの深耕も推進
3. 仲介業登録を完了したミンカブアセットパートナーズを軸に、資産形成層に向けた新たな金融サービスを24/3期以降本格化

03 中期計画 solution mid-term projection

中期事業計画における目標

1. コア事業である情報系ソリューションで**40%超**の売上総利益率の実現
2. Web3ソリューションプロバイダとしてのリーディングポジションの獲得
3. 資産形成層拡大に向けた金融機関各社のパートナーとしての地位の確立

基本戦略①

コア事業の
更なる浸透と
収益性向上
戦略

基本戦略②

Web3
ソリューション
リーダーシップ
戦略

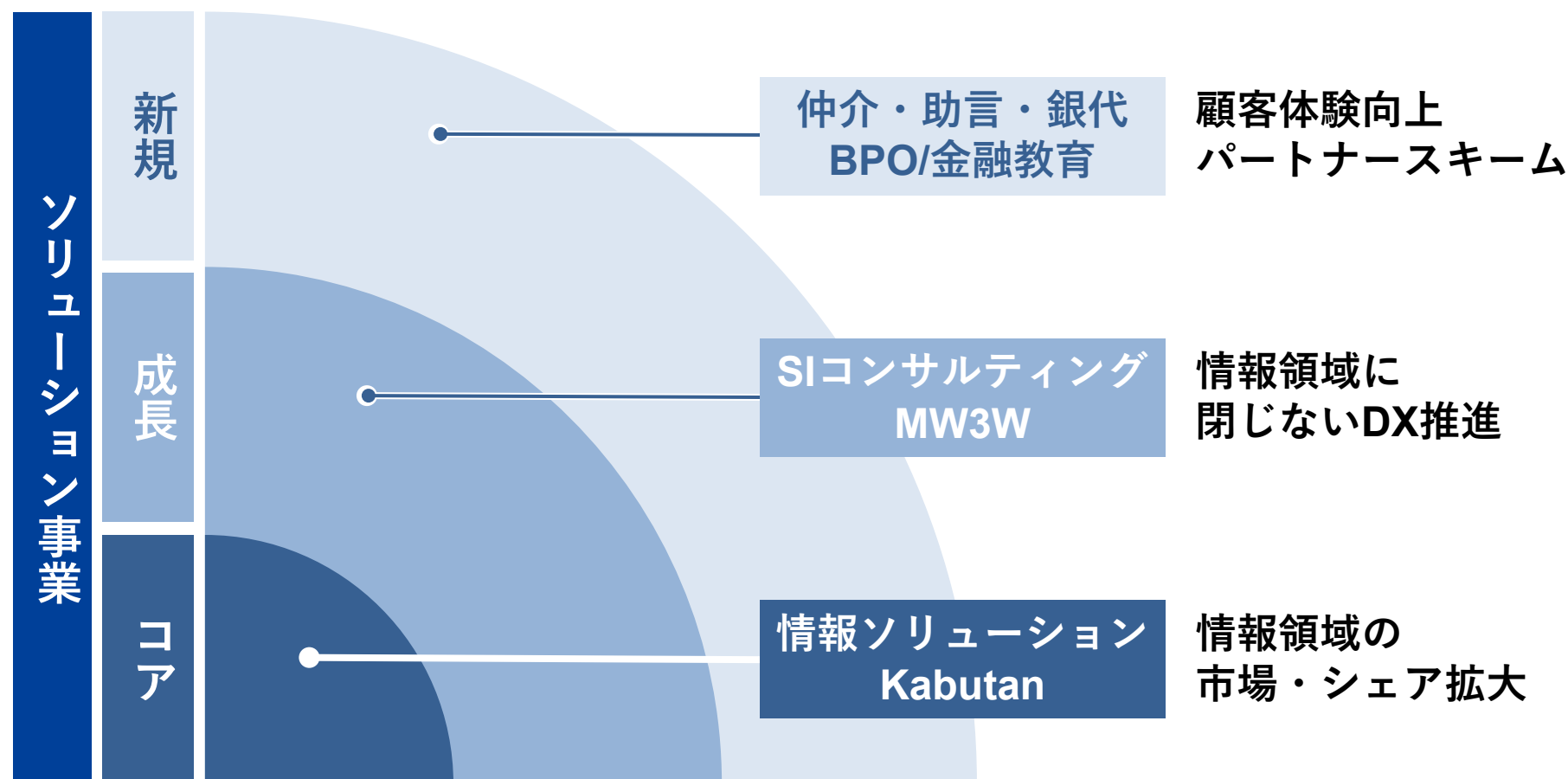
基本戦略③

資産形成層への
リーチのための
パートナー戦略

未来型の顧客体験を実現するソリューションプロバイダへ

03 中期計画 solution mid-term projection

コア事業の情報系事業に加え、SIコンサルティング事業の発展によるビジネス成長、
金融機関とのパートナースキームを通じて新規ビジネス展開を図る



03 中期計画 solution mid-term projection

基本戦略①サービスの成長 (KPI)

23年3月

26年3月

当社が情報系主要ベンダーを担う顧客数増加

ネット專業証券 : 3社
 総合証券 : 0社
 対面証券 (IFA含む) : 2社
 株探プレミアム会員数 : 1.3万ID

ネット專業証券 : 5社
 総合証券 : 2社
 対面証券 (IFA含む) : 10社
 株探プレミアム会員数 : 1.8万ID

主要投資の一巡によるコスト効率化による粗利向上

粗利 : 30%

粗利 : 40%

減価償却費 : 新規投資と償却済のバランスを取り減価償却費を固定化
 データ取得費 : 主要データ取得済みの為、ID連動以外のデータ比の固定化
 保守費 : SI事業と体制共有化、対売上比保守費の固定化

コンサルサービス強化によるSI重点顧客数・MW3W導入顧客数増加

SI重点顧客 (1億超) : 2社
 MW3W導入顧客 : 1社

SI重点顧客 (1億超) : 8社
 MW3W導入顧客 : 10社

金融機関とのパートナー戦略を前提とした新規事業領域への進出

仲介/助言/銀代 稼働口座数 : 0口座
 チャットBPO提供 : 0社
 金融教育アカデミー : 0社

仲介/助言/銀代 稼働口座数 : 1.5万口座
 チャットBPO提供 : 9社
 金融教育アカデミー : 16社

コア
 情報系ソリューション

成長
 SIコンサル・MW3W

新規
 仲介・助言・銀代
 BPO・金融教育

情報系ソリューションとKabutanのシナジーでキャッチした個人投資家のニーズを基に、金融機関に求められるサービスを新規事業として展開していく

情報系（コア）の成長

SIコンサル（成長）・新規事業の拡大

顧客

証券・銀行

証券・銀行・その他

（主要顧客）
業界環境

- ✓ 証券売買手数料ゼロ化
- ✓ 資産形成関心層の台頭

- (左記に加えて)
- ✓ 銀行の収益構造の変化
 - ✓ 新規参入や異業種協業の拡大

ニーズ
顧客

- ✓ 収益減に伴うコストカット
- ✓ 競合差別化のための情報拡大

- ✓ DX推進
- ✓ API等を用いた顧客体験向上

今後の展望

データ提供&情報端末での拡大に加え、Kabutanと情報系ソリューション事業の連携で個人投資家ニーズをキャッチし、新規事業へ還元する

SIコンサルティングや仲介・助言/BPO等のサービス提供で金融機関のパートナーとしての立場を強固なものにし、事業拡大を狙う

03 中期計画 solution mid-term projection

基本戦略①（コア領域）

先行投資の完了したコア領域は、固定費増が限定的となり、利益率向上フェーズへ

顧客の拡大

- ネット証券だけでなく、総合証券のメイン情報ベンダーへ
- 松井証券に導入済の総合情報プラットフォームを他社に拡販
- Kabutan Professional（旧Sales-Cue）の機能拡張・統合

SI事業との シナジー

- 事業戦略の立案から情報系ソリューションへの連携
- 企画段階から参画し、案件化の確度を上げる

利益率向上

- 新サービス構築に伴う先行投資は概ね完了
- システムの機能統合や資産整理等の効率化／合理化

基本戦略②（成長領域）

SIコンサルティング・MW3W共に実績、ノウハウを横展開し、拡大フェーズへ

23年3月

SIコンサル事業の
立ち上げ

- ビジネス検討フェーズからの案件獲得
- ネット銀行など取引履歴が無い企業からの案件獲得

26年3月

事業規模・提供
ソリューションの拡大

- 銀行等の情報ソリューションニーズが薄かった金融機関へのアプローチ
- オフショア（中国・ベトナム等）積極活用による高粗利率サービスの提供
- ABC（Activity Based Certificate：個人情報資産基盤）事業の推進

03 中期計画 solution mid-term projection

基本戦略③（新規領域）

当社自身が金融サービス提供者となる事業やコア事業資産を活用して
非金融顧客への事業の展開を図る

金融情報ベンダーから 金融サービス提供者となる事業の創出

金融商品仲介業

各金融機関とのパートナーシップ
による資産形成の支援

投資助言業*

APIを保有する複数の証券会社との
信用ロボアド接続。新NISA
適合の商品の開発・運用業務支援

銀行代理業*

当社グループサービス決済、スポーツくじ、
外部小規模ECサイト等との協業展開等

コア事業資産を活用し、非金融顧客含めた 新規領域へ進出する事業の創出

金融教育事業

「資産所得倍増プラン」の実現に資す
る従業員向けおよび個人向けのサー
ビス提供

チャットBPOサービス

LINE有人チャットによるBPO
及び、LINE通知機能を活用したソ
リューション提供

*開業に当たっては各種許認可や登録が必要となります。

03 中期計画 group mid-term projection

売上**170億円**・営業利益**30億円**・純利益**20億円**に向けた
安定成長の基盤確立と収益性向上の着実な達成を目指す

年商170億リーチに向けた成長ドライバ

Media

- 9,000万UU超規模のメディアにおけるユーザーバリュー重視の付加価値向上戦略

Solution

- コア事業のメインベンダー化及び未来型のソリューションパートナー戦略

収益性の向上のためのキーファクター

Media

- 巨額な顧客獲得コストや投資を必要としないスティックネス向上施策

Solution

- コア事業の回収フェーズ期への移行とコスト管理の徹底
- 顧客基盤を活かしたプロダクトの横展開

04 APPENDIX income statement

(単位：百万円 / %)

	21年3月期	22年3月期	23年3月期		24年3月期 計画	
	(連結)	(連結)	(連結)	前期比	(連結)	前期比
売上高	4,158	5,482	6,836	+24.7%	11,000	+60.9%
メディア	1,535	2,353	2,871	+22.0%	6,700	+133.3%
ソリューション	2,635	3,148	4,005	+27.2%	4,300	+7.3%
調整額 ※1	△ 11	△ 20	△ 41	-	-	-
営業利益	759	874	111	△87.2%	1,000	+795.4%
メディア	530	747	223	△70.1%	850	+280.3%
ソリューション	738	786	762	△3.0%	1,050	+37.8%
調整額 ※2	△ 509	△ 658	△ 874	-	△ 900	-
経常利益	734	828	△ 207	-	940	-
親会社株主に帰属する当期純利益	564	696	726	+4.4%	900	+23.9%
EBITDA ※3	1,280	1,539	1,019	△33.8%	2,200	+115.8%

※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。

※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。

※6 当社は2022年5月1日付で株式会社ミンカブWeb3ウォレットの株式を取得し、同社を連結子会社化しております。

※7 当社は2022年10月4日付で株式会社ALISの株式を取得し、同社を連結子会社化しております。なお、同社のみなし取得日が2023年3月期第3四半期末であることから、2023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ます。

※8 当社は2022年12月28日付で株式会社ライブドアの株式を取得し、同社を連結子会社化しております。なお、同社のみなし取得日が2023年3月期第3四半期末であることから、2023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ます。

※9 当社は2023年3月31日付でCWS Brains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2023年3月期末であることから、2023年3月期末は貸借対照表のみを連結しております。

※10 百万円未満切り捨て

04 APPENDIX balance sheet items

(単位：百万円 / %)

	21年3月末 (連結)	22年3月末 (連結)	23年3月末 (連結)	前期末比
流動資産	2,875	4,825	6,567	+36.1%
うち 現金及び預金	1,847	3,526	4,463	+26.6%
固定資産	4,114	4,932	9,967	+102.1%
資産合計	6,989	9,757	16,534	+69.5%
流動負債	1,251	942	1,926	+104.5%
固定負債	1,523	1,372	6,752	+392.1%
負債合計	2,774	2,314	8,678	+275.0%
資本金	1,762	3,514	3,533	+0.5%
資本剰余金	3,565	4,533	4,194	△7.5%
利益剰余金	△ 1,441	△ 745	△ 18	-
その他	29	39	55	+40.3%
非支配株主持分	298	100	91	△9.3%
純資産合計	4,215	7,443	7,855	+5.5%

※1 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。

※2 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。

※3 当社は2022年5月1日付で株式会社ミンカブWeb3ウォレットの株式を取得し、同社を連結子会社化しております。

※4 当社は2022年10月4日付で株式会社ALISの株式を取得し、同社を連結子会社化しております。なお、同社のみなし取得日が2023年3月期第3四半期末であることから、2023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ます。

※5 当社は2022年12月28日付で株式会社ライブドアの株式を取得し、同社を連結子会社化しております。なお、同社のみなし取得日が2023年3月期第3四半期末であることから、2023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ます。

※6 当社は2023年3月31日付でCWS Brains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2023年3月期末であることから、2023年3月期末は貸借対照表のみを連結しております。

※7 百万円未満切り捨て

04 APPENDIX sales by segment

(単位：百万円 / %)

	21年3月期	22年3月期	23年3月期		24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	1,535	2,353	2,871	+22.0%	6,700	+133.3%
広告収入	1,335	1,929	2,420	+25.5%	6,170	+154.9%
課金収入 ※5 ※6	166	392	412	+5.0%	180	△56.4%
その他	33	32	38	+20.1%	350	+805.3%
ソリューション事業	2,635	3,148	4,005	+27.2%	4,300	+7.3%
ストック収入 ※6	1,859	2,195	2,751	+25.3%	2,820	+2.5%
内) 課金収入 ※6	—	—	—	—	410	—
初期・一時売上	775	953	1,254	+31.6%	1,480	+18.0%
調整額 ※1	△11	△20	△41	—	—	—
合計	4,158	5,482	6,836	+24.7%	11,000	+60.9%

※1 セグメント間の内部売上高の振替高

※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 当社は2022年5月1日付で株式会社ミンカブWeb3ウォレットの株式を取得し、同社を連結子会社化しております。

※5 メディア事業課金収入は、サブスクリプション型月額利用料に加え、法人向けOEM提供による初期導入及び月額利用料を含めて表示しております。

※6 メディア事業課金収入のうち、株探プレミアムによる課金収入は24年3月期よりソリューション事業のストック収入へ区分を変更しております。

※7 当社は2022年10月4日付で株式会社ALISの株式を取得し、同社を連結子会社化しております。なお、同社のみなし取得日が2023年3月期第3四半期末であることから、2023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ます。

※8 当社は2022年12月28日付で株式会社ライブドアの株式を取得し、同社を連結子会社化しております。なお、同社のみなし取得日が2023年3月期第3四半期末であることから、2023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ます。

※9 当社は2023年3月31日付でCWS Brains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2023年3月期末であることから、2023年3月期末は貸借対照表のみを連結しております。

※10 百万円未満切り捨て

04 APPENDIX fixed expenses

(単位：百万円)

	21年3月期	22年3月期		23年3月期	
	(連結)	(連結)	増減	(連結)	増減
単体	1,236	1,573	336	1,840	260
人件費	666	837	171	1,018	136
オフィス・インフラ・租税公課等	177	205	27	271	84
減価償却費（原価+販管費）	351	489	137	509	39
減価償却費（M&A関連償却費）	40	40	－	40	－
連結子会社	954	1,041	86	2,019	868
減価償却費	32	31	0	140	51
減価償却費（M&A関連償却費）	96	103	6	217	129
その他固定費	825	905	80	1,661	688
連結合計	2,190	2,614	423	3,859	1,128

※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。

※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 当社は2022年5月1日付で株式会社ミンカブWeb3ウォレットの株式を取得し、同社を連結子会社化しております。

※6 当社は2022年10月4日付で株式会社ALISの株式を取得し、同社を連結子会社化しております。なお、同社のみなし取得日が2023年3月期第3四半期末であることから、2023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ます。

※7 当社は2022年12月28日付で株式会社ライブドアの株式を取得し、同社を連結子会社化しております。なお、同社のみなし取得日が2023年3月期第3四半期末であることから、2023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ます。

※8 当社は2023年3月31日付でCWS Brains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2023年3月期末であることから、2023年3月期末は貸借対照表のみを連結しております。

※9 24年3月期以降はグループ再編により単体・グループ会社ごとの計上区分が変更となり、23年3月期計上区分との対比が困難であるため、上表には記載しておりません。

※10 百万円未満切り捨て



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。