



2023年5月15日

各 位

会 社 名 株式会社ミンカブ・ジ・インフォノイド
代表者名 代表取締役社長 兼 CEO/CFO 瓜生 憲
(コード番号 4436 東証グロース)
問合せ先 経営管理本部 執行役員 前田 陽介
(TEL : 03-6867-1531)

中期計画の策定に関するお知らせ

当社は、2024年3月期から2026年3月期までの3年間を対象とする中期計画を策定いたしましたので、下記の通りお知らせします。

1. 計画策定の背景

当社は2006年の創業以来、安定的な企業成長を図るべく、ビジネスモデル変革を事業環境変化に応じて実行してまいりました。昨今の金融市場の拡大とともに、金融情報メディア・金融情報ソリューション分野において当社は独自のポジションを確立し、成長を果たしてまいりました。しかしながら金融市場の拡大の一方で、取引手数料の無料化等、金融機関の収益力は不安定な状況にあり、当社しても安定成長の継続のためにはリーチ可能な市場の拡大や金融業界のみに依存しない新たなビジネスモデルの実現することが急務となっております。

このような環境下、当社は2023年3月期において、Next Stageに向けた変革プロセスの一環として株式会社ライブドアを始め積極的なM&A戦略を実行するとともに、システム系ソリューションサービスへの進出、グループ再編並びに高収益化に向けた各種合理化施策等、持続的な成長に向けた経営課題対策を実施いたしました。この結果、公約としておりました年商100億円の達成がほぼ確実視できる状況となり、さらに次の成長ステージへのマイルストーンとすべく、本中期計画を策定いたしました。

2. 中期計画の概要

(1) 期間

2024年3月期～2026年3月期

(2) グループ基本方針

- ① 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
- ② 利益成長に向けた取り組み
 - ・ 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

また、2023年3月期における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2024年3月期上半期中に完了させ、これまでの年商100億スコープから、次の成長フェーズへとステージを移します。また配当性向は概ね50%を維持し、高いフリー・キャッシュフローを創出する事業特性をもって、成長投資による高成長と高還元の両立を実現します。

(3) 主な内容

① 事業別基本方針

【メディア事業】

- 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
- パーティカルメディアサービス運営実績No.1の実現
- 非広告収入比率を20%以上とし強固な収益体質に

【ソリューション事業】

- 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
- 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
- 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

② 連結数値計画（単位：百万円）

	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
連結売上高	11,000 (60.9%増)	14,000 (27.3%増)	17,000 (21.4%増)
連結営業利益	1,000 (795.4%増)	1,800 (80.0%増)	3,000 (66.7%増)
連結営業利益率	9.1% (7.5%増)	12.9% (3.8%増)	17.6% (4.8%増)
E B I T D A	2,200(115.8%増)	3,000 (36.4%増)	4,400 (46.7%増)
親会社株主に帰属する 当期純利益	900 (23.9%増)	1,000 (11.1%増)	2,000 (100.0%増)

※中期計画の詳細につきましては添付資料をご参照ください。

以上



中期計画 (FY2023-FY2025)

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。

01 中期計画 introduction

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

02 中期計画 group mid-term projection

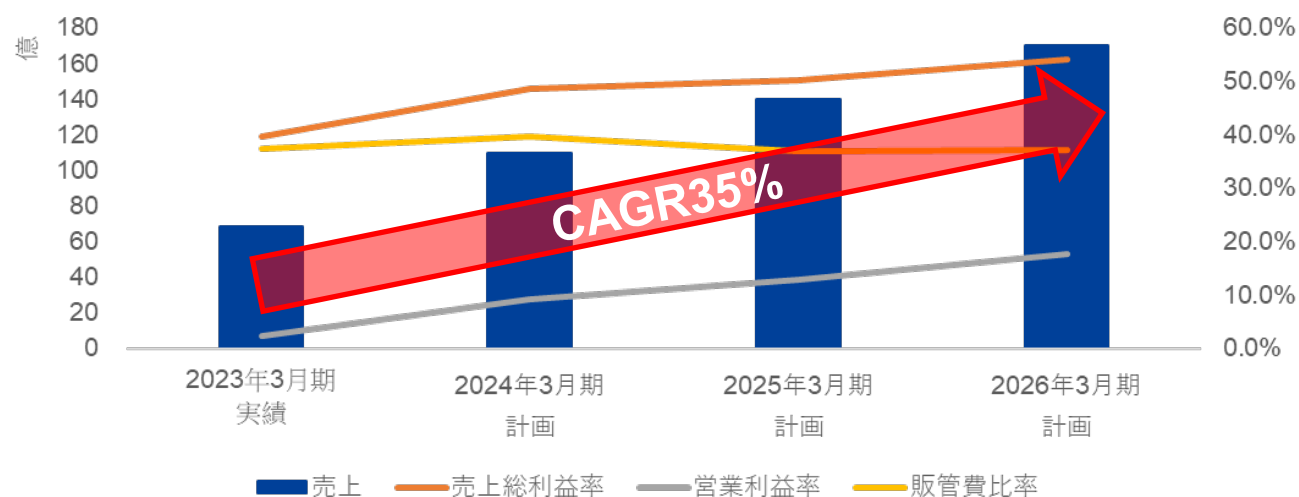
売上の成長に伴い効率も向上

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）

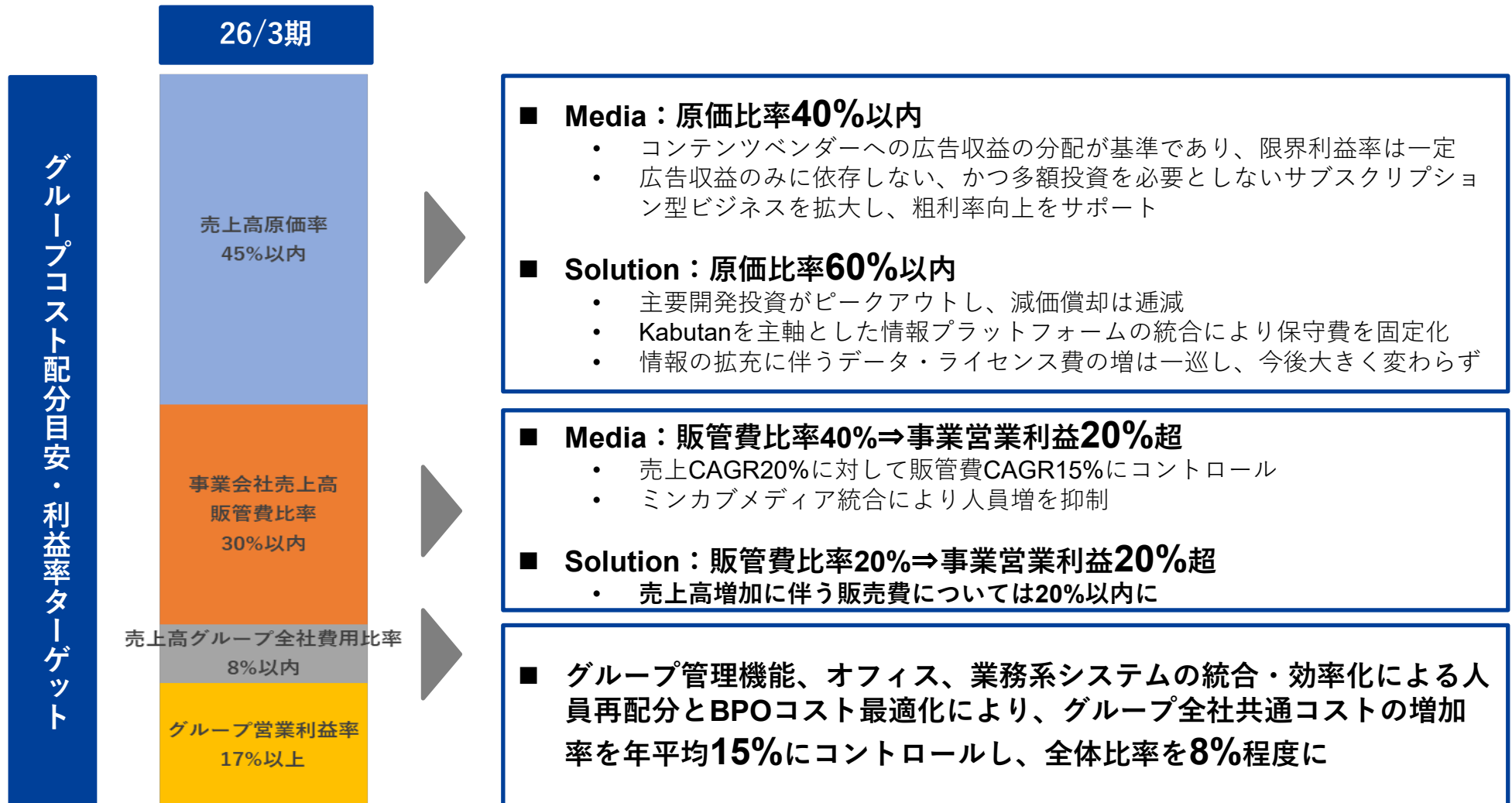
	24年3月期 計画	増減	25年3月期 計画	増減	26年3月期 計画	増減
売上	11,000	60.9%	14,000	27.3%	17,000	21.4%
営業利益	1,000	795.4%	1,800	80.0%	3,000	66.7%
営業利益率	9.1%	-	12.9%	-	17.6%	-
E B I T D A	2,200	115.8%	3,000	36.4%	4,400	46.7%
親会社帰属当期純利益	900	23.9%	1,000	11.1%	2,000	100.0%

※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。



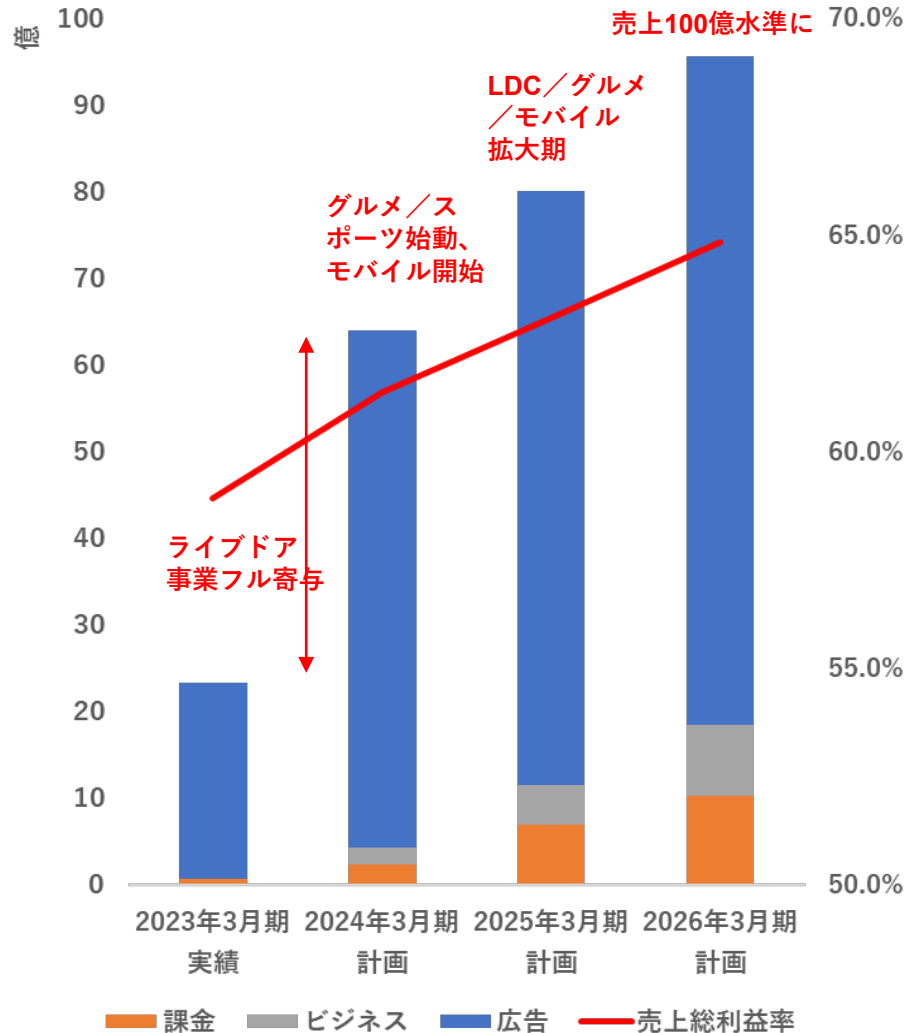
02 中期計画 group mid-term projection

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



広告収益中心
(純広告、ADNW、アフィリエイト)



「月間1億UU」×
「良質なコンテンツ」×
「豊富なクリエイター接点」に加え、バーティカルメディアブランドの活用し、新たな収益モデルを構築

これから

手数料 (fee)



プラットフォームを活用した
販売手数料ビジネス
(加盟店fee / 有料記事 / 投げ銭 / ライブコマース)

課金



高付加価値サービスを
抜き出してプレミアム化
(月額&都度課金)

データマーケティング



ユーザー・データを活用した
BtoB領域の新事業
(調査 / アンケート / サンプルング)

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

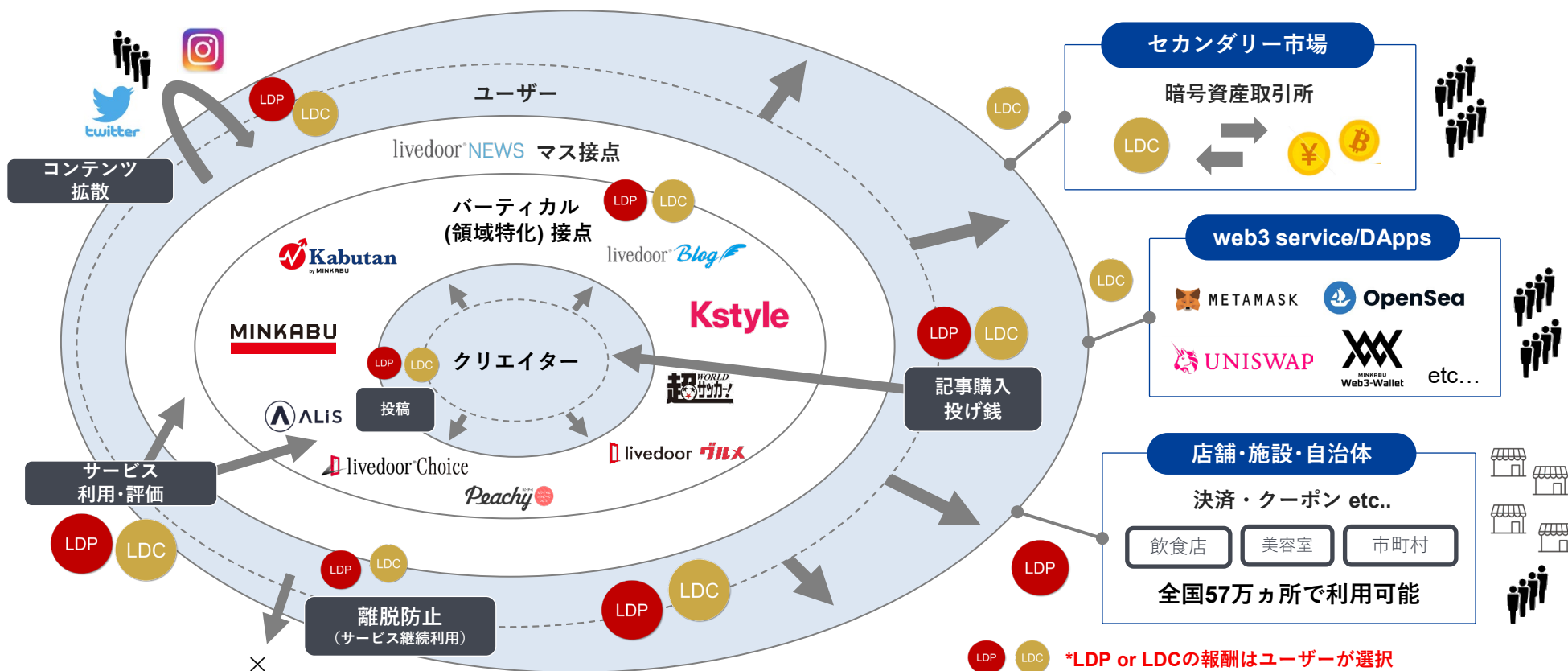
- 動画接点×滞留時間の長期化による「収益増」
- 内製化による「コスト削減」

*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

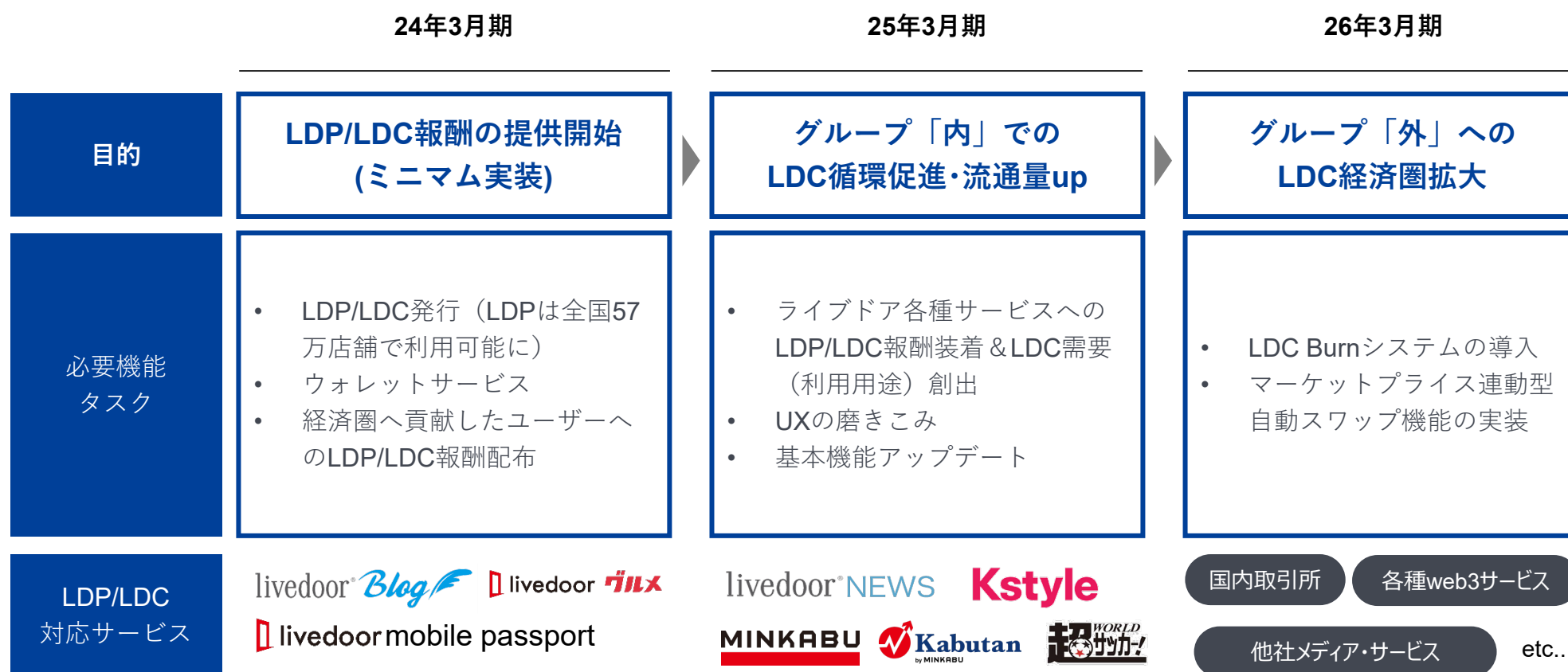
月間9,000万UUサービスでLDC/LDPの循環を促進

- ・ 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

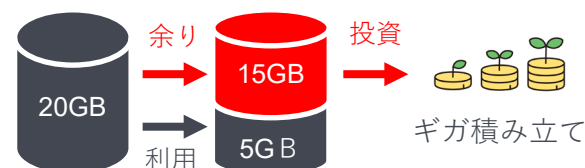
リアルイベントの参加証にも
(会員限定のフェス開催も予定)



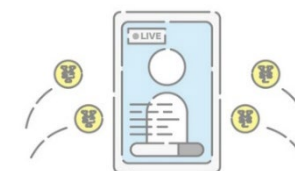
etc...

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

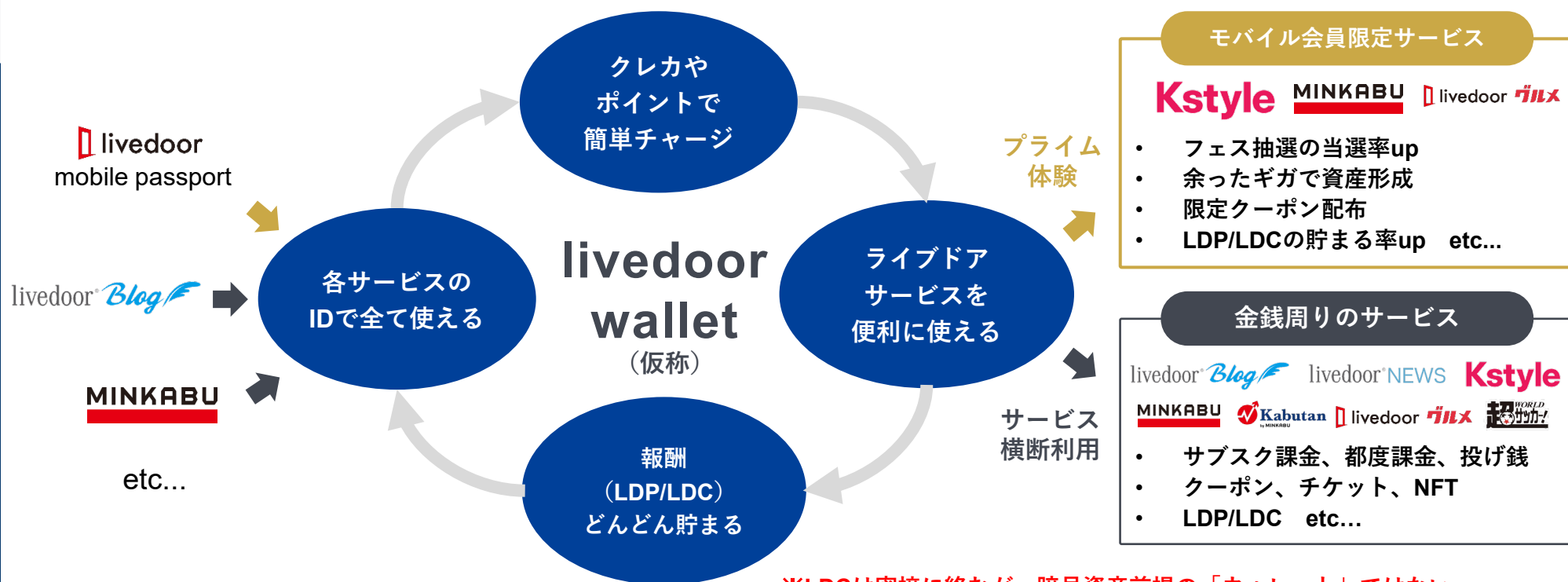
LDP（ポイント）/LDC（コイン）がザクザク貯まる

- 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

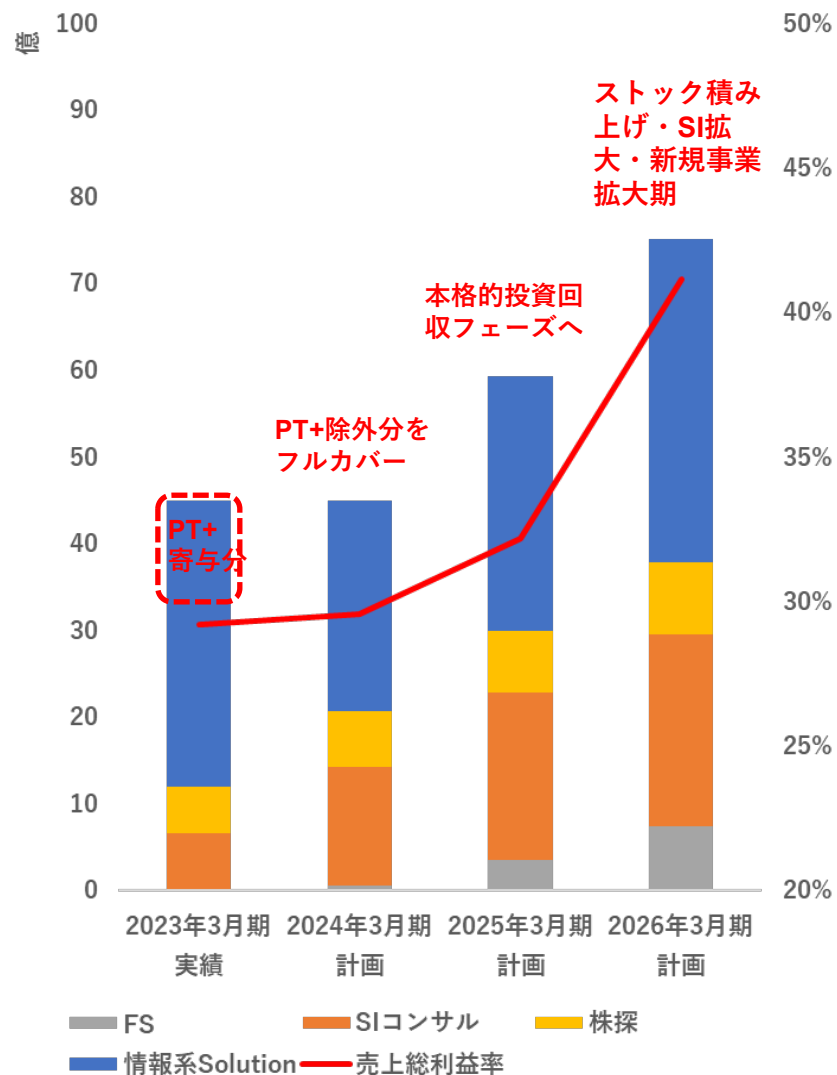
モバイル会員等のプライムユーザーをウォレット内で識別し、高付加価値サービスも提供する



※LDCは密接に絡むが、暗号資産前提の「ウォレット」ではない

04 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

04 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

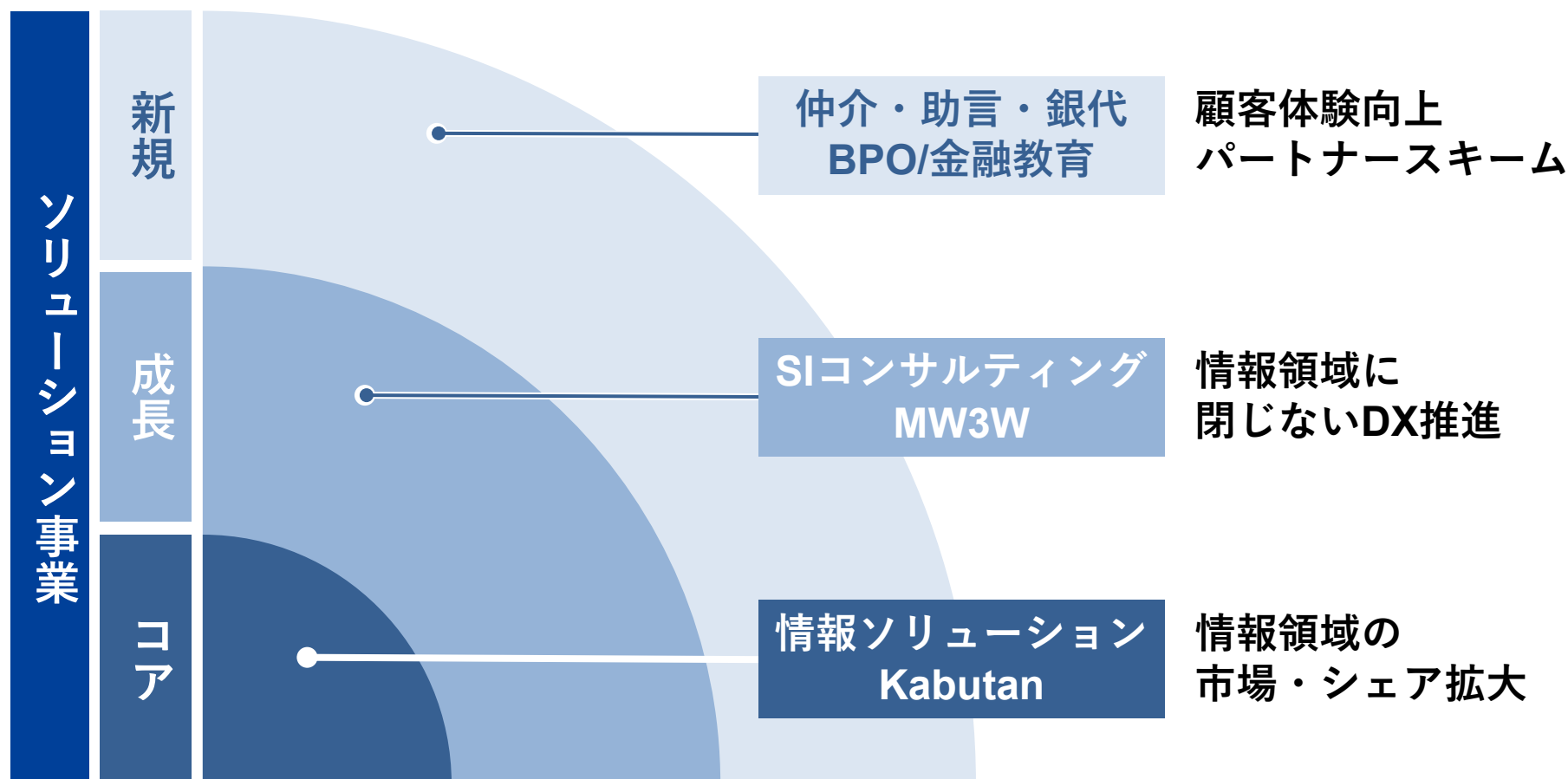
基本戦略③

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

04 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



04 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

ネット専門証券 : 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

ネット専門証券 : 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

04 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

04 中期計画 solution mid-term projection

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

04 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。

05 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



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。