

information

cloud input

big data

media

Web3.0

infonyoid

artificial intelligence

solution

information

technology

事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社ミンカブ・ジ・インフォノイド
2023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。

information

cloud input

big data

media

Web3.0

infonyoid

artificial intelligence

solution

technology

1	会社概要	...	4
2	ビジネスモデル	...	10
3	市場環境認識	...	38
4	中期計画及び事業展開方針	...	43
5	リスク情報	...	67
6	サステナビリティ	...	70
7	APPENDIX	...	72



corporate philosophy

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」

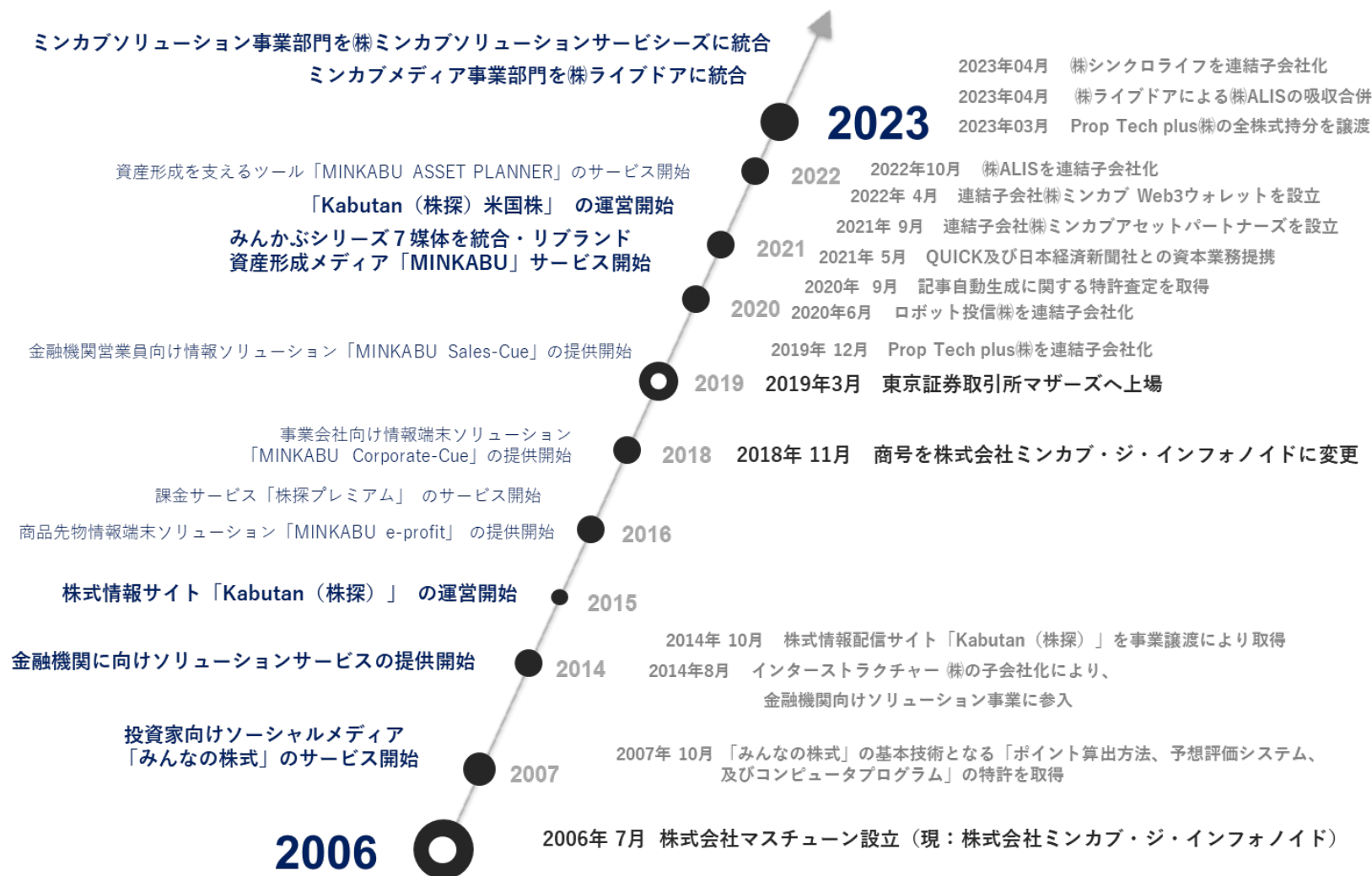
必要な情報を、必要なタイミング・場所で取得できる革新的な手法を構築し、情報が持つ本来の価値を実現する情報インフラを世の中に提供し続けます

corporate profile

会社名	株式会社ミンカブ・ジ・インフォノイド	
設立年月日	2006年7月7日	
代表者	瓜生 憲	
本店所在地	東京都千代田区九段北1-8-10 住友不動産九段ビル14階	
事業内容	メディア事業・ソリューション事業	
企業理念	情報の価値を具現化する仕組みを提供する	
従業員数	188名（2023年3月末日時点 連結）	
上場取引所	東京証券取引所 グロース（証券コード：4436）	
役員	取締役会長（社外、独立役員）	澄田 誠
	代表取締役社長 兼 CEO/CFO	瓜生 憲
	取締役副社長	齋藤 正勝
	常務取締役	宮本 直人
	取締役（非常勤）	高田 隆太郎
	取締役（社外、独立役員）	榎 徳子
	取締役監査等委員（社外、独立役員）	濱野 信也
	取締役監査等委員（社外、独立役員）	石橋 省三
	取締役監査等委員（社外、独立役員）	吉村 貞彦
グループ会社	株式会社ライブドア、株式会社ミンカブソリューションサービシーズ、株式会社ミンカブアセットパートナーズ、株式会社ミンカブ Web3ウォレット、ロボット投信株式会社、CWS Brains株式会社、株式会社シンクロライフ	

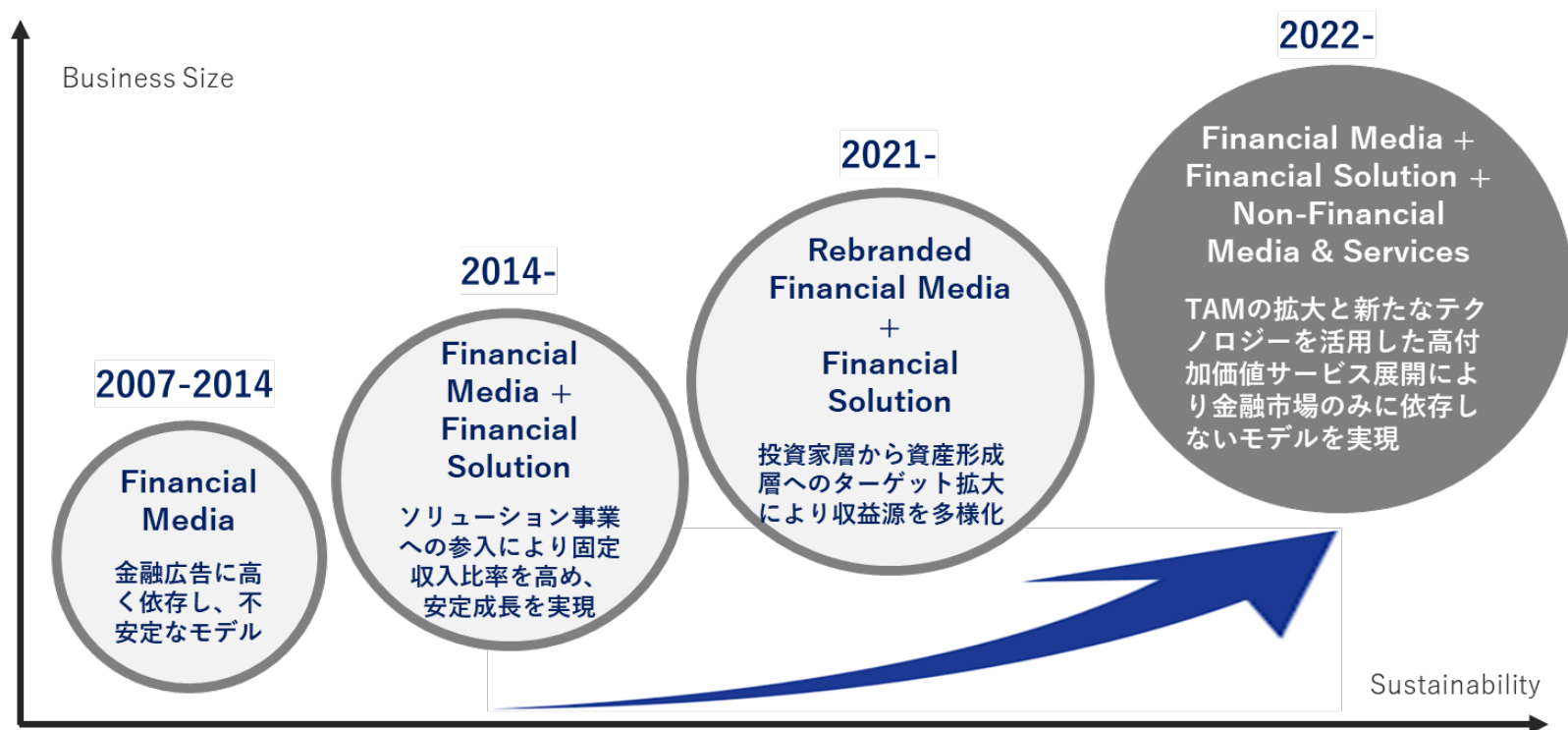
※2023年7月1日現在

corporate history



transition of business model

- 当社は安定的な成長を実現すべく、ビジネスモデル変革を定期的に行ってまいりました。
- 昨今の金融市場は資産形成層の拡大により市場自体は拡大し、当社も恩恵を受ける立場にありますが、一方で取引手数料の無料化等を背景に、金融機関の収益力は市場の拡大に必ずしも比例しておらず、当社としても安定収益リスクは高まると認識しております。また、人口減少や持続可能な社会構築、多様性を重んじる文化形成といった社会環境の変化に加え、テクノロジーの更なる発展は、当社グループの果たすべき役割も変化しつつあると認識しております。
- このような状況下、当社グループはより安定的な成長の実現に向け、Next Stageへとビジネスモデルをシフトしてまいります。

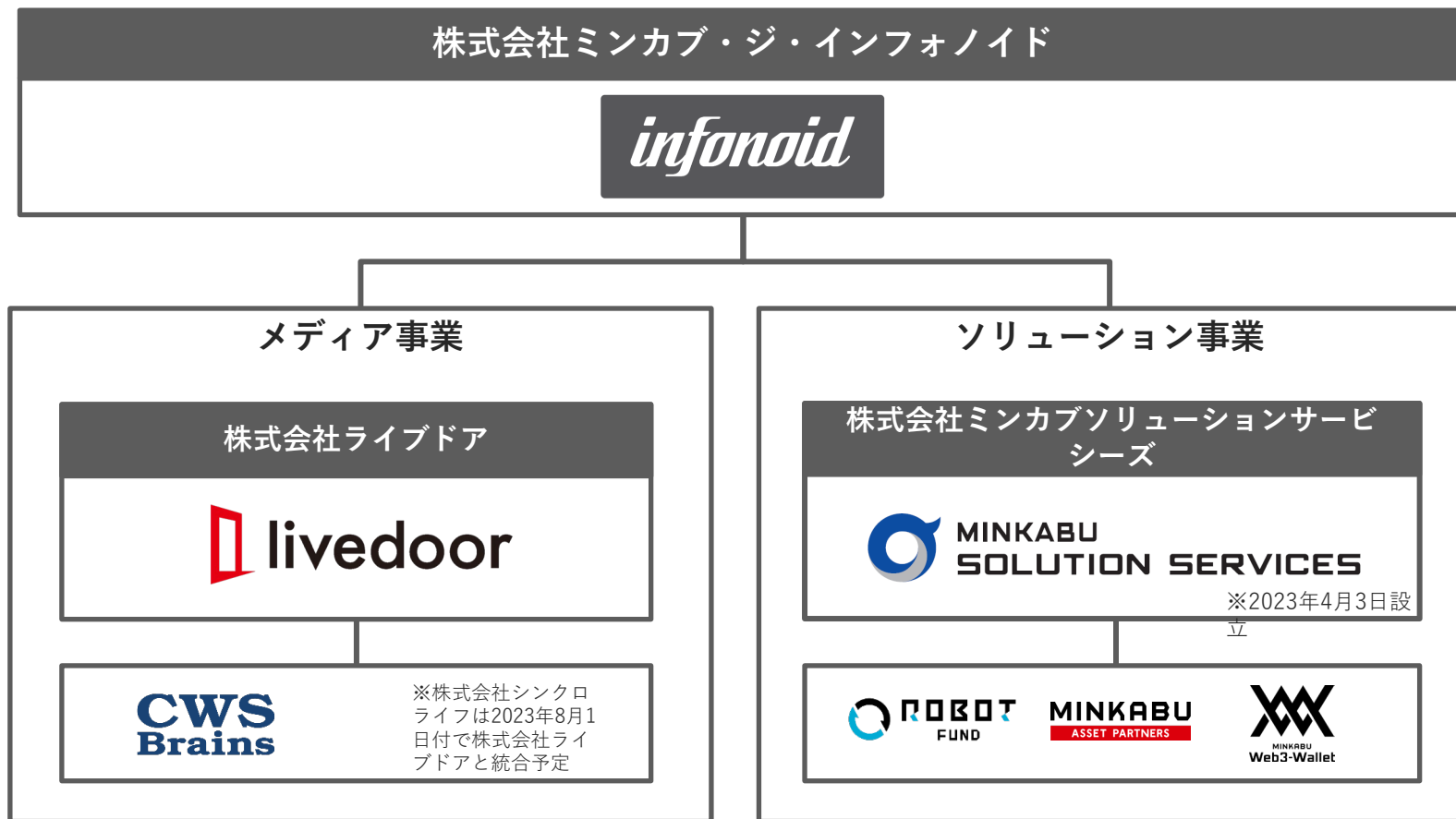


*TAM=Total Addressable Market



group structure

- 当社グループは、中期計画の達成に向け、組織集約と権限委譲を進め、グループ事業戦略推進のための機動力を高める目的でメディア事業、ソリューション事業を各事業運営会社が主体となって展開し、当社は主としてこれらを統括する体制へと移行してまいります。



information

cloud input

big data

media

Web3.0

infonyoid

artificial intelligence

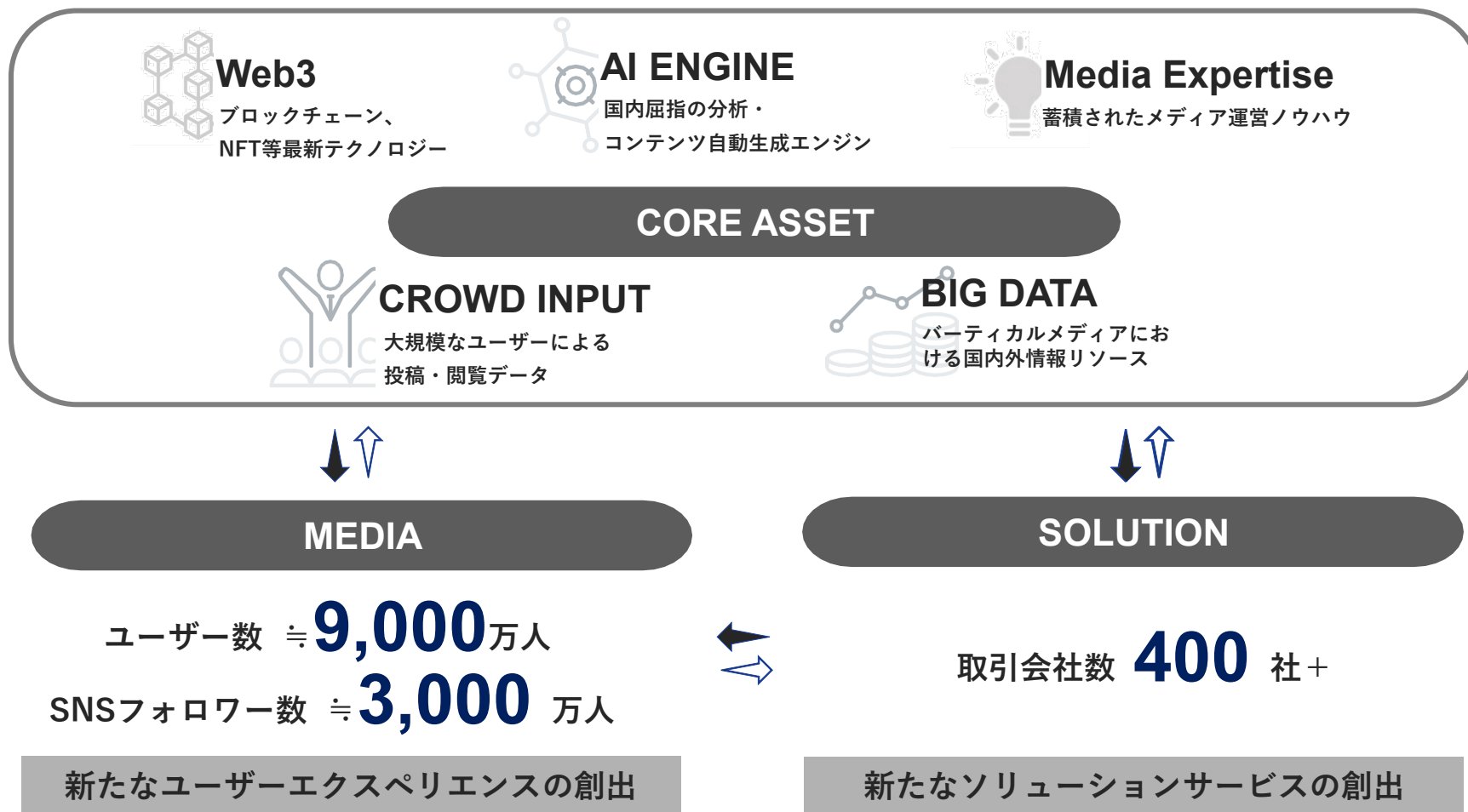
solution

technology

1	会社概要	・・・	4
2	ビジネスモデル	・・・	10
3	市場環境認識	・・・	38
4	中期計画及び事業展開方針	・・・	43
5	リスク情報	・・・	67
6	サステナビリティ	・・・	70
7	APPENDIX	・・・	72

multiple business stream on core assets

- 当社グループは、AI・Web3といったテクノロジーを軸に、大規模ユーザーによる投稿・閲覧データ、バーティカルメディアで展開する国内外の各種情報を長年蓄積されたメディア運営ノウハウ・ケイパビリティを原動力とし、メディア事業・ソリューション事業を両輪で運営しております。



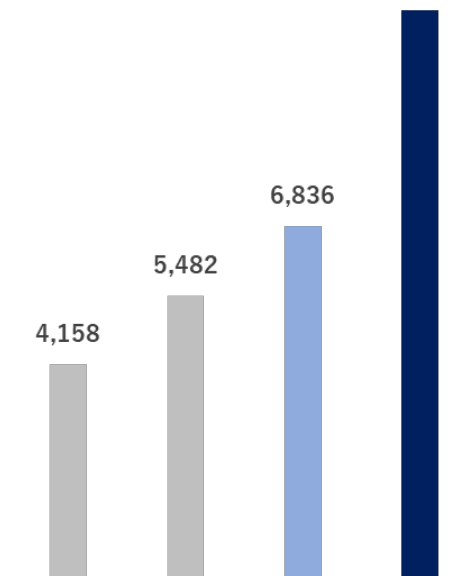
trend of sales revenue and operating profit

- 2023年3月期におきましては、世界的な広告市場の減速の煽りを受けたことに加え、ウェブ検索エンジンの仕様変更の影響を受け成果報酬型広告の売上が大幅に落ち込んだものの、株式会社ライブドアの連結子会社化による貢献並びにソリューション事業の順調な成長継続により、売上高は過去最高を達成。一方で営業利益につきましては、ソリューション事業におけるセールスマックスの悪化や、中期的な成長の加速に向けた人員の拡大、新規サービスの投入及びサービス拡張に伴う初期開発、データ・ライセンス費用等の先行投資等、短期的な期間利益圧迫要因により、前期比大幅な減少となりました。
- 2024年3月期におきましては、ライブドア事業の通期貢献とソリューション事業の堅調なニーズを背景とした増収等により、売上高は100億超となる見通しです。またグループ再編、各種合理化施策を始めとしたコストコントロールと合わせ、営業利益のV字回復を図ります。

売上高

(百万円)

11,000

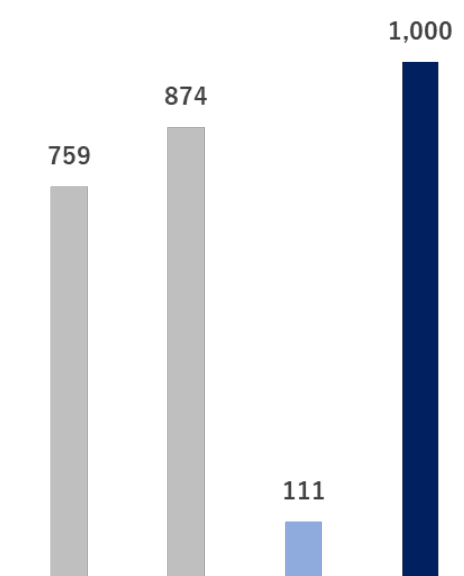


21年3月期 22年3月期 23年3月期 24年3月期
実績 実績 実績 計画

営業利益

(百万円)

1,000

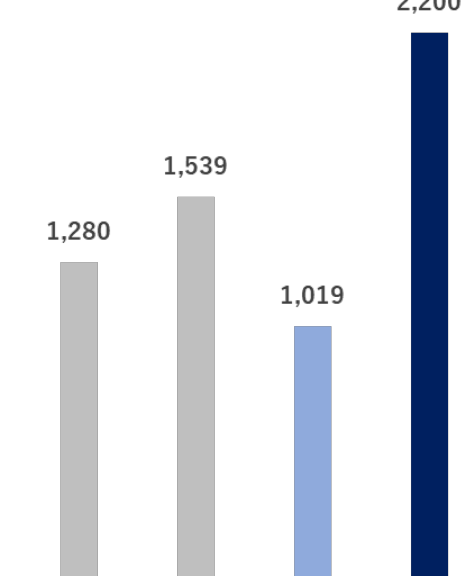


21年3月期 22年3月期 23年3月期 24年3月期
実績 実績 実績 計画

EBITDA

(百万円)

2,200

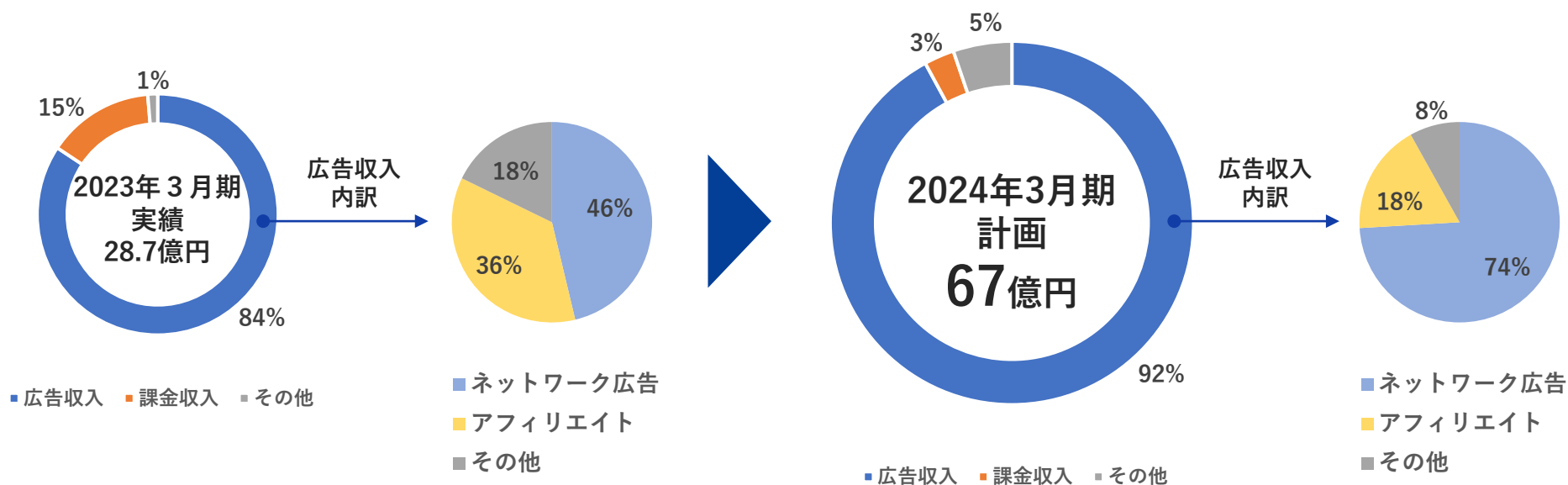


21年3月期 22年3月期 23年3月期 24年3月期
実績 実績 実績 計画

media services – revenue structure

2024年3月期はライブドア事業の通期貢献により、メディア事業の売上規模はおよそ2.3倍に

- メディア事業の収益は大きく広告収入と課金収入に区分されます。広告収入はネットワーク広告における期間やクリック数、表示回数等の保証型広告収入、及び口座開設等に係る成果報酬型広告収入の他、純広告を対象としております。一方課金収入は、ユーザーから月額利用料を受領するサブスクリプション型売上を対象としております。（※）

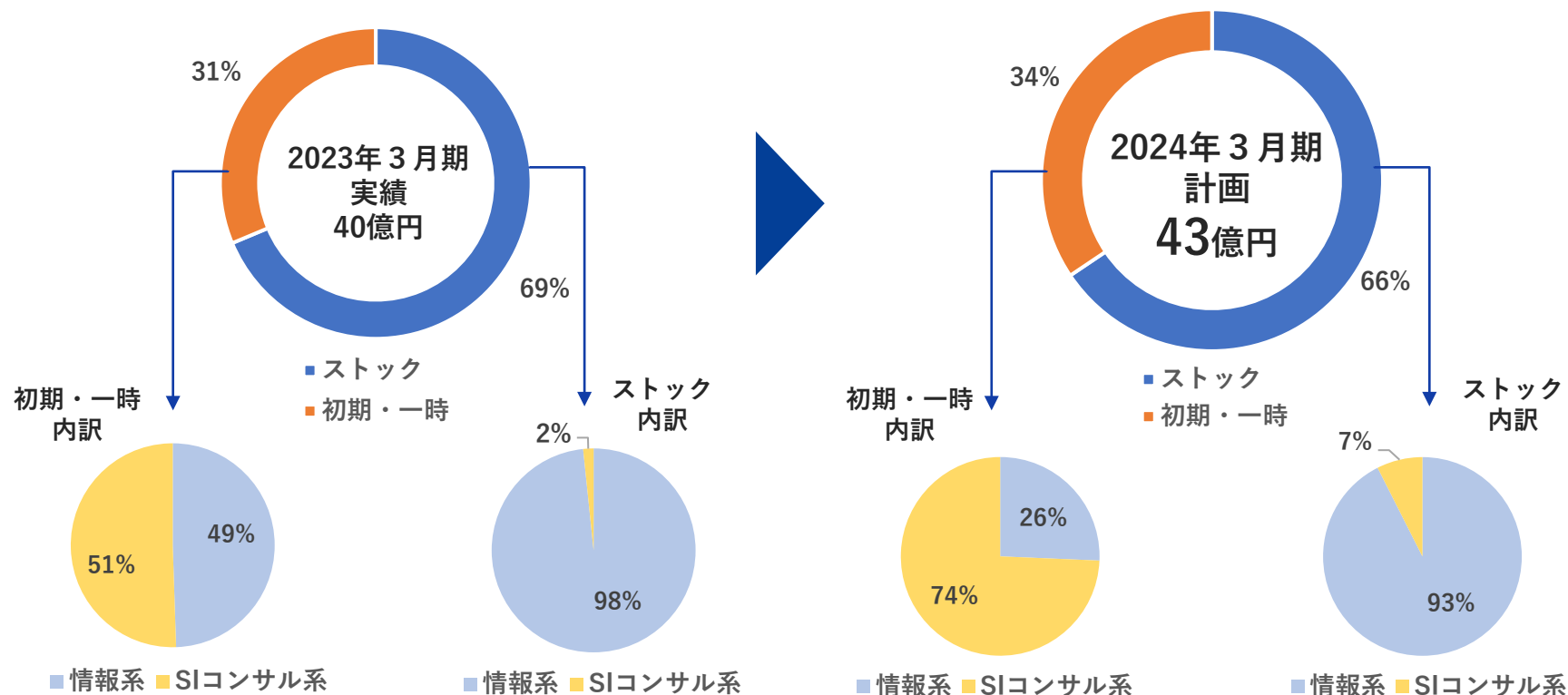


（※）株探プレミアムに関する課金収入につきましては、グループ再編に伴う事業・資産等の整理に伴い、2024年3月期よりソリューション事業に計上いたします。

solution services – revenue structure

コスト削減や収益源多様化、付加価値向上を目的とした情報系ソリューションが堅調に推移するとともに、顧客基盤の拡大とソリューション深耕を目的としたシステム系ソリューションが大幅拡大見込み

- ソリューション事業の収益は、情報系ソリューションでは主にクラウド型のASPの提供にかかる初期導入費及び保守・運営業務によるストック型収益を計上しております。システム系ソリューションでは、システムの企画・コンサルティングをはじめ、顧客先の要件にあわせたシステムの受託開発によるスポット収入及びその保守・運営業務によるストック収入を計上しております。



(※) 2023年3月期実績にはProp Tech plus株式会社の売上貢献分として約13億円が計上されております。

media services – service line up



- 当社グループのメディア事業は、2022年12月にグループ化した株式会社ライブドアに事業を集約して展開しております。
- 全メディアを含めた月間利用者数は9,000万人規模に上るとともに、月間50億インプレッションものSNS発信力といった巨大なトラフィックをベースに、今後テクノロジーの利活用により、Web3メディアとして進化し、高付加価値な新たなユーザー体験を提供してまいります。

①メディアサービス


ジャンル	サービス名	サービス内容
ブログメディア	livedoor® <i>Blog</i>  ライブドアブログ	様々なジャンルのブロガー・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
ニュースメディア	livedoor® NEWS  ライブドアニュース	国内政治、国際情勢からサブカルチャー、グルメの話題まで幅広いニュースを伝えるニュースサイト
スポーツ情報メディア	 超WORLDサッカー!	サッカー関連ニュースの配信量で業界トップクラスを誇る国内大手のサッカー情報専門メディア
金融・資産形成メディア	 MINKABU (みんかぶ)	幅広い資産形成層を対象とした株式情報を始めとする資産形成情報メディア
	 Kabutan (株探) by MINKABU	よりプロ化した個別株投資家層のニーズに則したカバレッジや機能を有する株式情報専門メディア

media services – service line up



①メディアサービス

ジャンル	サービス名	サービス内容
エンターテインメントメディア	 Kstyle	記事・動画等、多様な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
女性向け情報メディア	 Peachy	女性向けライフスタイル、恋愛、カルチャー、グルメ、ファッション・美容に関するニュースサイト
生活情報メディア	 MINKABU Choice	ライフスタイルを豊かにするための生活全般にわたる情報サービス
	 livedoor Choice	

②Web3型SNSアプリ

ジャンル	サービス名	サービス内容
グルメアプリ	 livedoor ヴァルメ	自らのレビュー投稿による情報提供や店舗への来店への価値がデジタル資産化されるEat to earn型プラットフォームサービス

③有料サービス

ジャンル	サービス名	サービス内容
株式情報サービス	 Kabutan Premium by MINKABU	株探特化型情報サイトの有料版。日本株、米国株、バンドリング版の3種
資産形成情報サービス	 MINKABU ASSET PLANNER	資産形成管理ツール（MINKABU ASSET PLANNER）の他、資産形成トレンドニュース（みんかぶマガジン）等、資産形成向けワンストップサービス

media services – overall



国内最大級のユーザー規模に加え、国内トップクラスの拡散力を持ちます。



月間訪問者合計数 (UU数)

約 **9,000** 万人



SNSフォロワー合計数

約 **360** 万人



LINE友だち合計数

約 **2,700** 万人

※2023年3月時点

マス

↑

↓

バーティカル

ニュース

livedoor® NEWS

ブログ

livedoor® Blog

ニュース

Peachy 【ヒッチ】 カライイヒ ハイセンス いこっ!

エンターテインメント

Kstyle

資産形成

MINKABU

グルメ

livedoor **グルメ**

スポーツ

走 WORLD **サッカー!**

比較・ランキング

livedoor Choice

MINKABU Choice

media services – livedoor news

ライブドアニュース

- ニュースの要点を3つにまとめた独自の見出し「ざっくり言うと」など、幅広い世代の読者にわかりやすくニュースを伝える構成が特長のニュースメディアです。

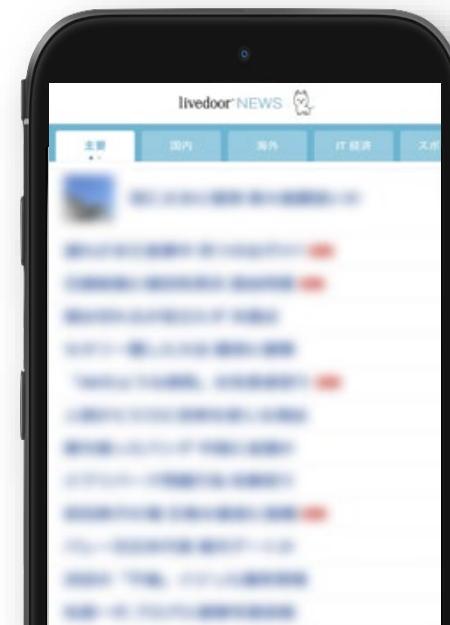
2004年のサービス開始以来、約250～300のコンテンツプロバイダからニュース記事を仕入れ、国内政治、国際情勢からサブカルチャー、グルメの話題まで幅広いニュースを伝えています。

YouTubeチャンネル「ライブドアニュース」では、ゲーム実況企画「〇〇のプロと行くゲームさんぽ by ライブドアニュース」や、ライブドアニュースが選んだニュースを堀江貴文氏に聞く「堀江貴文のソレじゃない解説」等を配信し、人気を博しています。

livedoor® NEWS



<https://news.livedoor.com/>



月間訪問者数 (UU数)

約 **4,000** 万人



友だち数

約 **1,094** 万 **8,000** 人



フォロワー数

約 **168** 万 **5,000** 人



チャンネル登録者数

約 **36** 万人

※2023年3月時点

media services – livedoor blog

ライブドアブログ

- 2003年のサービス開始以来、絵日記、ローカル、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です。

提供プランは「公式ブログ」「プロフェッショナルブロガープラン」「ローカルメディアプログラム」の3種類です。

livedoor® Blog

<https://blog.livedoor.com/>

● 公式ブログ

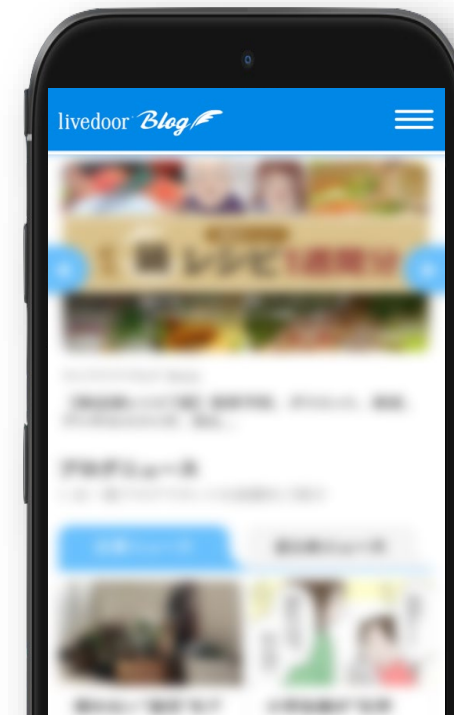
良質なブログを執筆しているブロガーやクリエイターの支援プログラムで、加入ブログ数は700超にのびります。

● プロフェッショナルブロガープラン

ブロガーの収益を最大化するための支援プログラムです。

● ローカルブロガープログラム

地域情報を発信しているブロガーやローカルメディアの支援プログラムです。自治体と包括連携協定を締結した実績があります。



パートナーブログ数

約 **810** ブログ

※パートナーブログとは、公式ブログおよびローカルブロガープログラムの加入ブログ合計数を指します



友だち数

約 **1,002** 万 **8,000** 人

※2023年3月時点

media services – peachy

Peachy

- 「かわいい&ハッピー」になれるヒントが満載の毎日をハッピーに生きる女性のためのニュースメディアです。

10代～20代の女性に向けて、ライフスタイル、恋愛、カルチャー、グルメ、ファッション・ビューティーの5つのカテゴリに関する情報を配信しています。



月間ページビュー数

約**1,230**万PV



月間訪問者数 (UU数)

約**340**万人



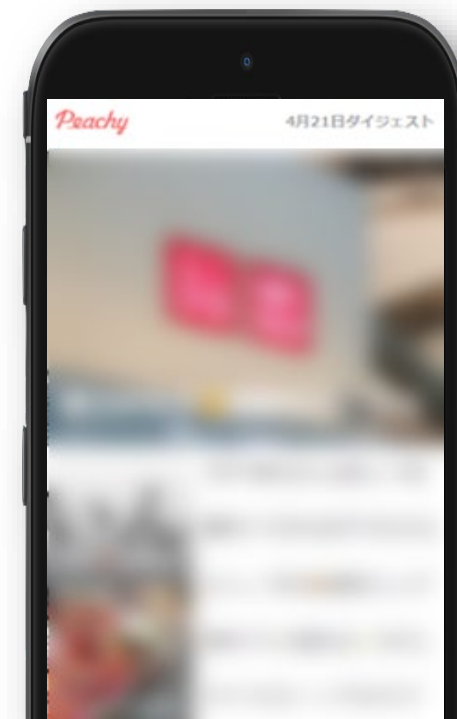
友だち数

約**390**万人

※2023年3月時点



<https://news.livedoor.com/article/category/55/>



media services – Kstyle

Kstyle

- 韓国の芸能ニュースをいち早くお届けする国内No.1の韓国エンターテインメントメディアです。

韓国の主要芸能コンテンツプロバイダと提携した、独自色の強いオリジナルコンテンツが特長です。リリース情報からコラムまで多彩なコンテンツを揃え、1日に約70~100本の記事を配信しています。



フォロワー数

約**113**万**8,000**人



友だち数

約**236**万**1,000**人



月間ページビュー数

約**5,000**万PV



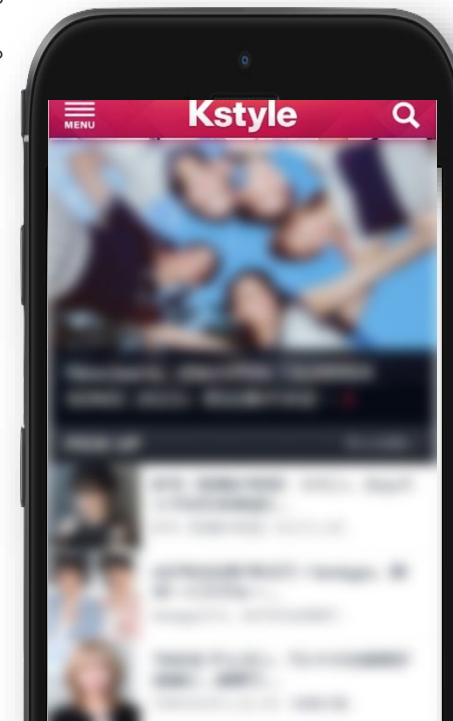
月間訪問者数 (UU数)

約**600**万人

※2023年3月時点

Kstyle

<https://www.kstyle.com/>



media services – ultra world soccer

超WORLDサッカー！

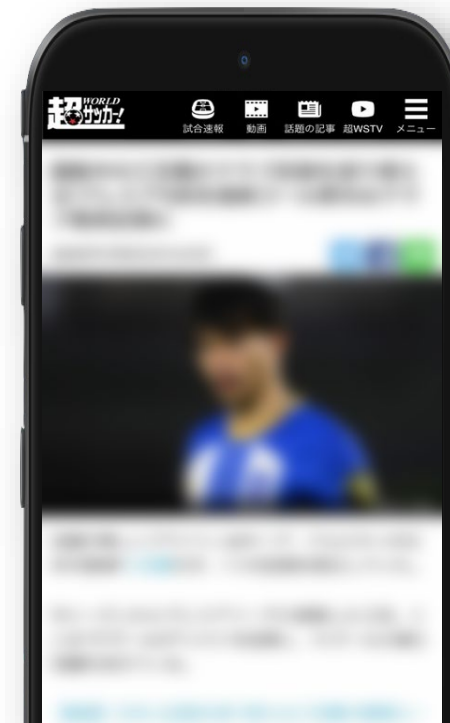
- サッカーファンが気になる情報やサッカーフリークが求める細かな情報まで網羅的に提供する、ピッチ外の情報も豊富に取り揃えたメディアです。

日本代表を中心に、通常期では海外リーグからJリーグまでライトファン層からコアファン層まで幅広いユーザー層が訪問しています。

24時間365日、最新のサッカー情報を配信し、記事数はサッカーメディアの中で圧倒的トップを誇ります。



<https://web.ultra-soccer.jp/>



media services – livedoor gourmet

ライブドアグルメ

- 本本当に美味しいお店を炙り出す、世界初のEat to earnを搭載したトークンエコノミー型グルメSNSです。

ユーザーは飲食店開拓を楽しみながらレビュー投稿をすることで、グルメSNS上でのスコアに応じたトークン報酬が分配されます。

飲食店に対して、顧客の来店情報に合わせたOne to Oneマーケティングを実現する全自動CRMを提供しています。



累計加盟店舗数

約 **2,000** 店



累計口コミ投稿数

約 **49** 万件



累計店舗情報数

約 **65** 万店

※2023年3月時点



<https://www.synchrolife.io/>



media services – minkabu

infonoid

MINKABU

- 株式をはじめ、FX、暗号資産、投資信託など様々な金融商品情報を提供する国内最大級の投資家向けソーシャルメディアです。

フェアネスを追求し、個人投資家により多くの有益な情報をより早く、中立的な立場で提供することに重きをおいたサイトです。

資産形成にまつわる「わかりやすい」コンテンツや、投資に役立つマーケット情報を中心に、資産形成層に資する情報を提供しています。



月間訪問者数（UU数）

約 **1,000** 万人

※2023年3月時点

MINKABU

<https://minkabu.jp/>



media services – kabutan

KABUTAN

- 「株探」は有望銘柄の発掘をサポートする株式の情報サイトです

※「株探」は(株)ミンカブソリューションサービシーズが運営しております。



<https://kabutan.jp/>

株価・ニュース・業績・テーマなど投資家に必須の企業情報が満載。銘柄探しと探究を支えるため、速報性、網羅性、正確性を備えた情報、迅速な投資判断ができる仕組みを提供します

有料サービス「株探プレミアム」では「株探」をより有益にご利用いただけます



月間訪問者数 (UU数)

約 **1,300** 万人

※2023年3月時点



media services – livedoor choice / minkabu choice

livedoor Choice / みんなぶChoice

「livedoor Choice」と「みんなぶChoice」は生活に役立つ情報のピックアップサイトです。

 <https://www.livedoor.com/choice/>



- ライフスタイルを豊かにするための生活に役立つ情報のピックアップサイトです。

美容や健康、ダイエットにお金など生活に関わるさまざまな最新情報を詳しく＆わかりやすく解説し、最良な選択肢を提示するサイトです。

 <https://minkabu.co.jp/choice/>



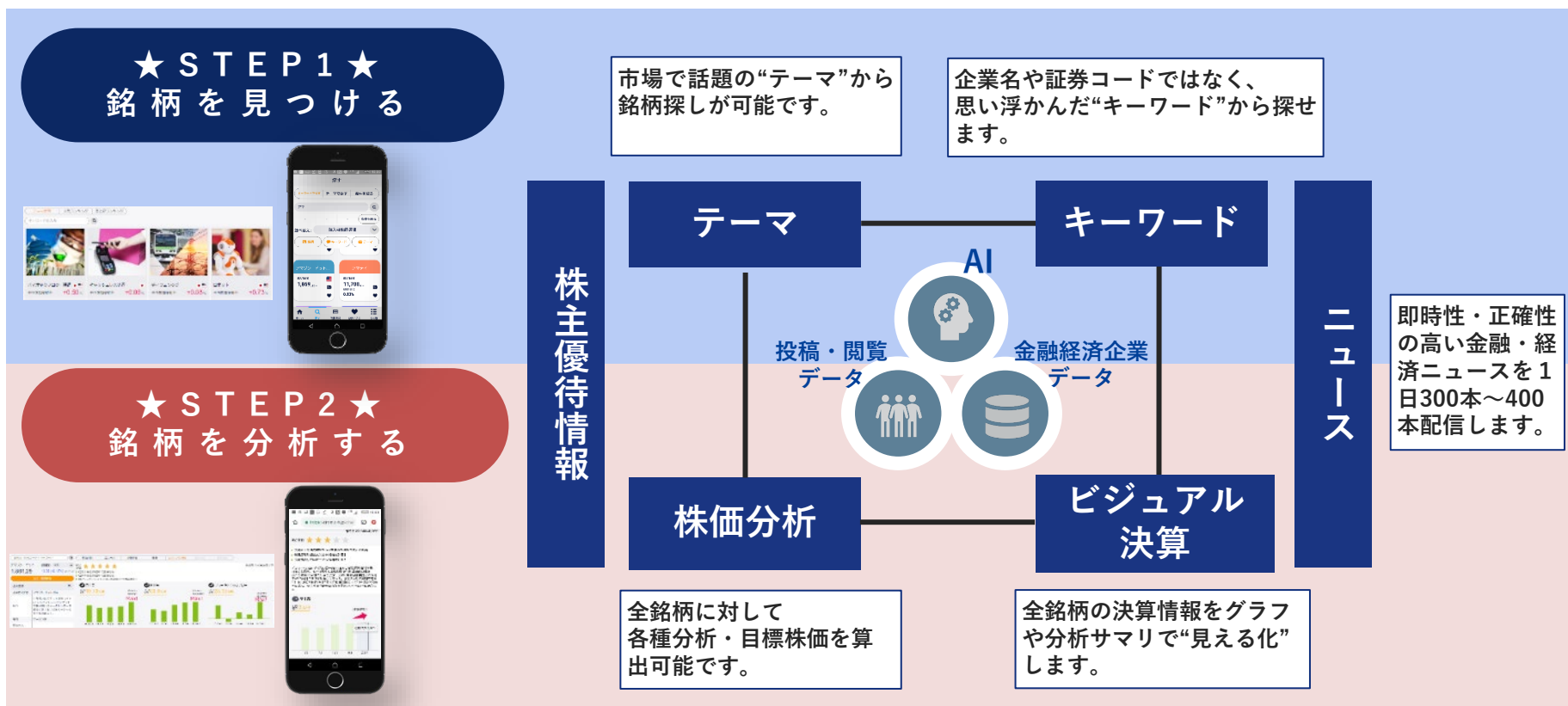
- 資産形成や資産運用に迷っている方に最良な選択肢を提示するサイトです。

ネット証券やFXをはじめ、株取引や暗号資産、クレジットカード等、さまざまな「お金」に関する「わかりやすい・正しい・役に立つ」コンテンツを提供しています。

solution services – Information Solution

- 当社グループのコアアセットである、ユーザーの投稿や閲覧のデータを集約して利用するクラウドインプットの仕組みとビッグデータを解析し瞬時にコンテンツを生成するAIを活用しながら、一般投資家のみならず400社以上にのぼる金融機関向けにソリューションパッケージとして情報を提供しています。

情報系ソリューションラインアップ



solution services – Information Solution

- 「MINKABU」「株探」を運営する当社グループならではの高品質で即時性の高い情報を提供いたします。特許を取得した自動生成文章技術に加え、大手通信社にも負けない出稿体制で投資家ニーズにお応えいたします。

PRESSニュース



総合 市況 材料 決算 テク 特別 経済 開示 注目 特報 為替 5% コラム

【特徴】

- 日本株に関しては、300~400本/日のニュース配信
- 米国株に関しては、80~100本/日のニュース配信 ※強化中

(その他コンテンツ)

- AIを用いた、株式市場を俯瞰した自動生成ニュース
- AIを用いた、決算発表を分析したリアルタイム分析コメント
- 各種ランキングやテクニカル分析情報
- ※ 大型の銘柄に限らず投資家の注目を集める中小型の銘柄もフォローした記事を配信しております。また今後、動意が見込まれる銘柄やセクター別など注目業種を取材を基に先取った情報や、週末も充実のコンテンツを配信しています。

【利用方法/仕様】

- ニュース画面はオープンサイト及び、クローズドサイトでの利用が可能です。
- オープンサイトでは20分ディレイ、クローズドサイトではリアルタイムで情報が更新されます。
- 6ヶ月分の情報が閲覧可能です。
- 画面機能は以下の通りとなります。
 - ① ニュースカテゴリ ※上記参照の事
 - ② 日付指定
 - ③ ニュース検索 (テキスト検索)

solution services – service line up

- 企業名や証券コードだけでなく、様々なキーワードから検索することが可能です。流行のキーワードやブランド、商品名、参加企業名からも銘柄検索することで銘柄発見をアシストします。

キーワードソリューション



例えば、「ユニ」と検索ボックスに入力を行うと、以下のような検索候補を表示します。

3258	ユニゾホールディングス	
3654	ヒト・コミュニケーションズ	
6815	ユニデンホールディングス	
8113	ユニ・チャーム	
4502	武田薬品工業	保有ブランド
6752	パナソニック	保有ブランド
7267	本田技研工業	保有ブランド
6785	ソニー	傘下企業
9432	日本電信電話	傘下企業
9983	ファーストリテイリング	傘下企業
3390	I N E S T	旧社名
3645	メディカルネット	旧社名
3538	ウィルプラス	所属テーマ (輸入車販売)
7599	I D O M	所属テーマ (輸入者販売)
7623	サンオースタ	所属テーマ (輸入車販売)

企業名や証券コードによる検索の他に、ブランド、商品名、通称、傘下企業名、旧社名、所属テーマ等による検索などを実現する「データ」を提供します。

solution services – Information Solution

- 個人投資家に市場で話題になっているテーマを提供し、銘柄に繋がる情報を分かりやすくお伝えします。また厳選した注目のテーマを定期的にご提供します。

テーマ別銘柄ソリューション



人気ランキング

テーマ検索 人気ランキング 急上昇ランキング

順位	テーマ	関連銘柄件数	株価変動率
1	グローバルニッチ	44 銘柄	-0.45%
2	半導体	87 銘柄	-0.88%
3	電気自動車関連	87 銘柄	+0.03%

過去72時間のアクセス数にてランキング表示します。

急上昇ランキング

テーマ検索 人気ランキング 急上昇ランキング

順位	テーマ	関連銘柄件数	株価変動率
1	半導体	87 銘柄	-0.88%
2	パワー半導体	38 銘柄	-0.64%
3	電気自動車関連	87 銘柄	+0.03%

24時間前から現在までのアクセス数にてランキング表示します。

テーマ一覧

IR 平均騰落率 (前日比率) -0.37%	IoT 平均騰落率 (前日比率) -0.56%	ICカード 平均騰落率 (前日比率) -0.85%
アイスクリーム 平均騰落率 (前日比率) -1.31%	ITS 平均騰落率 (前日比率) -0.41%	IT関連 平均騰落率 (前日比率) -0.27%
IPS細胞 平均騰落率 (前日比率) -1.34%	IP電話 平均騰落率 (前日比率) +0.63%	IPv6 平均騰落率 (前日比率) -0.61%
	iPod関連 平均騰落率 (前日比率) -2.93%	

50音順、騰落率の昇順/降順で一覧表示が可能です。

約1800テーマ保有

solution services – Information Solution

- 上場企業の決算情報を可視化コンテンツとして自動生成し、タイムリーに配信*します。業績情報をビジュアル化し、直観的な理解が可能になります。

ビジュアル決算ソリューション

*日本株はTDnet、米国株はEDGARからの受信後



視覚性

- スマートフォン画面でも見やすい、ビジュアルインパクトのあるグラフを生成し、表示します。
- 過去業績からの推移が一目瞭然で、「理解しやすい」コンテンツとなっています。

速報性

- 決算情報を即時に取得し、即配信を実現しています。
※業績修正発表にも対応しています。

アルゴリズムと自動生成

- 独自の評価フローによる決算評価を行っています。
- 決算発表に対するコメント文を自動生成し、即時配信します。

solution services – Information Solution

- 「アナリスト予想」「株価診断」「個人投資家予想」の3要素にて、総合予想を算出します。全銘柄に対して、各種分析・目標株価を配信します。

株価分析ソリューション



総合予想

業界屈指のAIによる技術を駆使し、中立的な立場での分析結果をご提供します。

アナリスト予想

証券アナリストによる株価予想データです。
5段階評価に評価推移や人数等をコンテンツとして付加しています。

株価診断

証券アナリストのノウハウを学習した当社独自のAIが、業績推移や株主還元と株価を基に、該当銘柄の過去、同一業種銘柄や類似時価総額銘柄等と照らす相関分析を用いることで、該当銘柄の株価のドライバーを自動的に検出し、足元の状況と過去のドライバーを比較することで、現状の株価水準が割安・割高・適正水準にあるかを診断します。

個人投資家予想

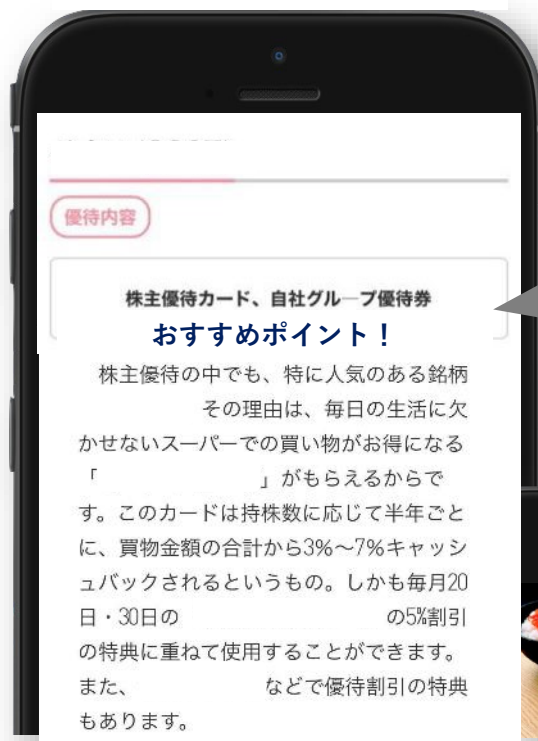
国内最大級の「みんなの株式」のユーザーによる株価予想データとなります。
ユーザーの株価予想の投稿数の多い銘柄や予想数が増えた銘柄のランキングを反映しています。

solution services – Information Solution

- 最新の株主優待実施企業情報を網羅。当社独自の情報収集により、株主優待情報で重要視される優待イメージ画像については業界トップクラスの収集率※を誇ります。

株主優待データソリューション

【株主優待 詳細画面】



当社編集部にて、株主優待の「おすすめポイント」を作成しています。

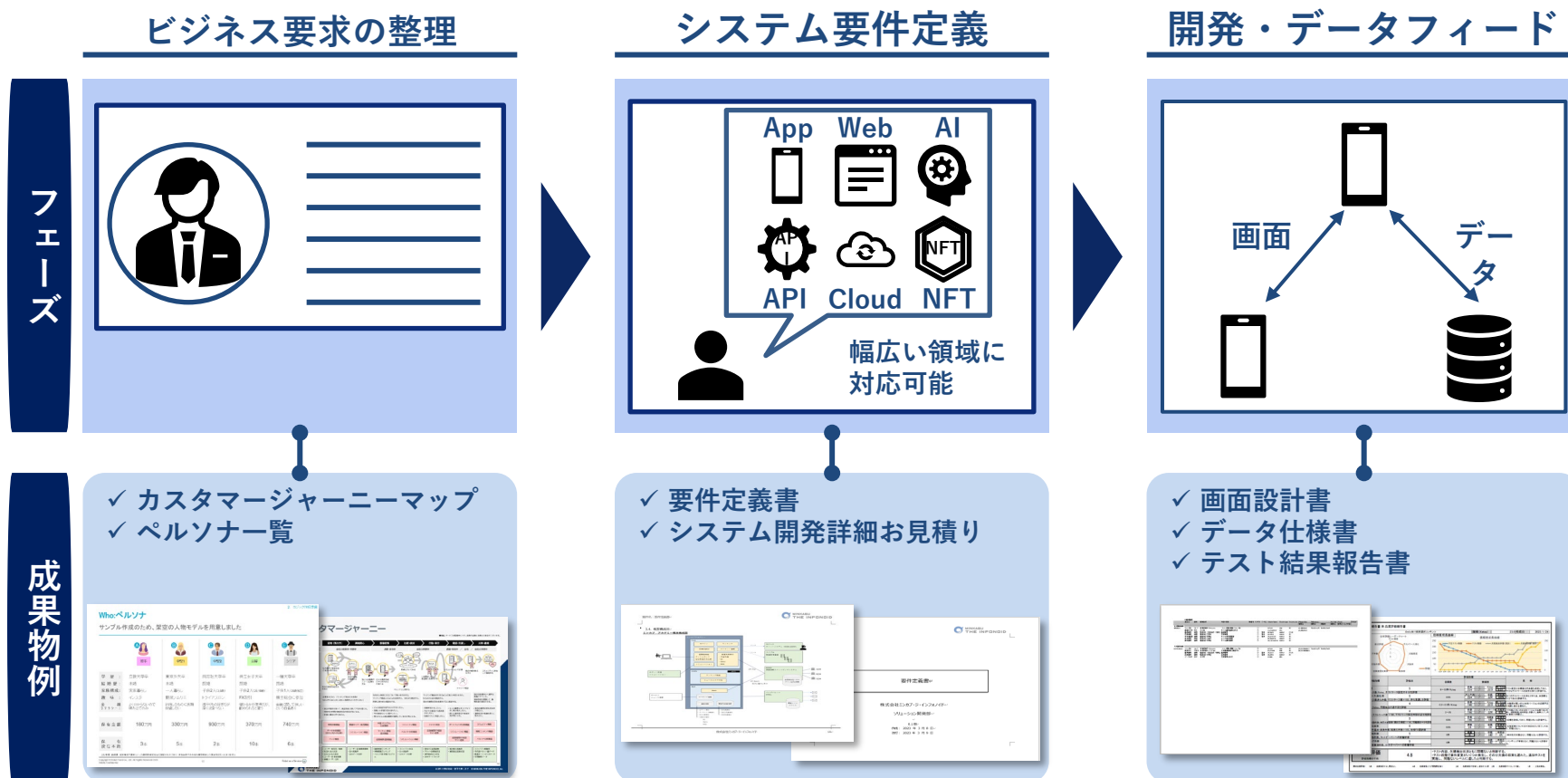
【株主優待 検索画面】



solution services – SI & Consulting

- 金融ソリューションの顧客基盤拡大と、新たなテクノロジーによるソリューションサービス深耕の目的で、SIコンサルサービスを提供しております。
- 本ソリューションを通じて金融機関のDX推進について多様なニーズに対応、要件定義から設計・開発、リリースまでを一気通貫で支援しています。

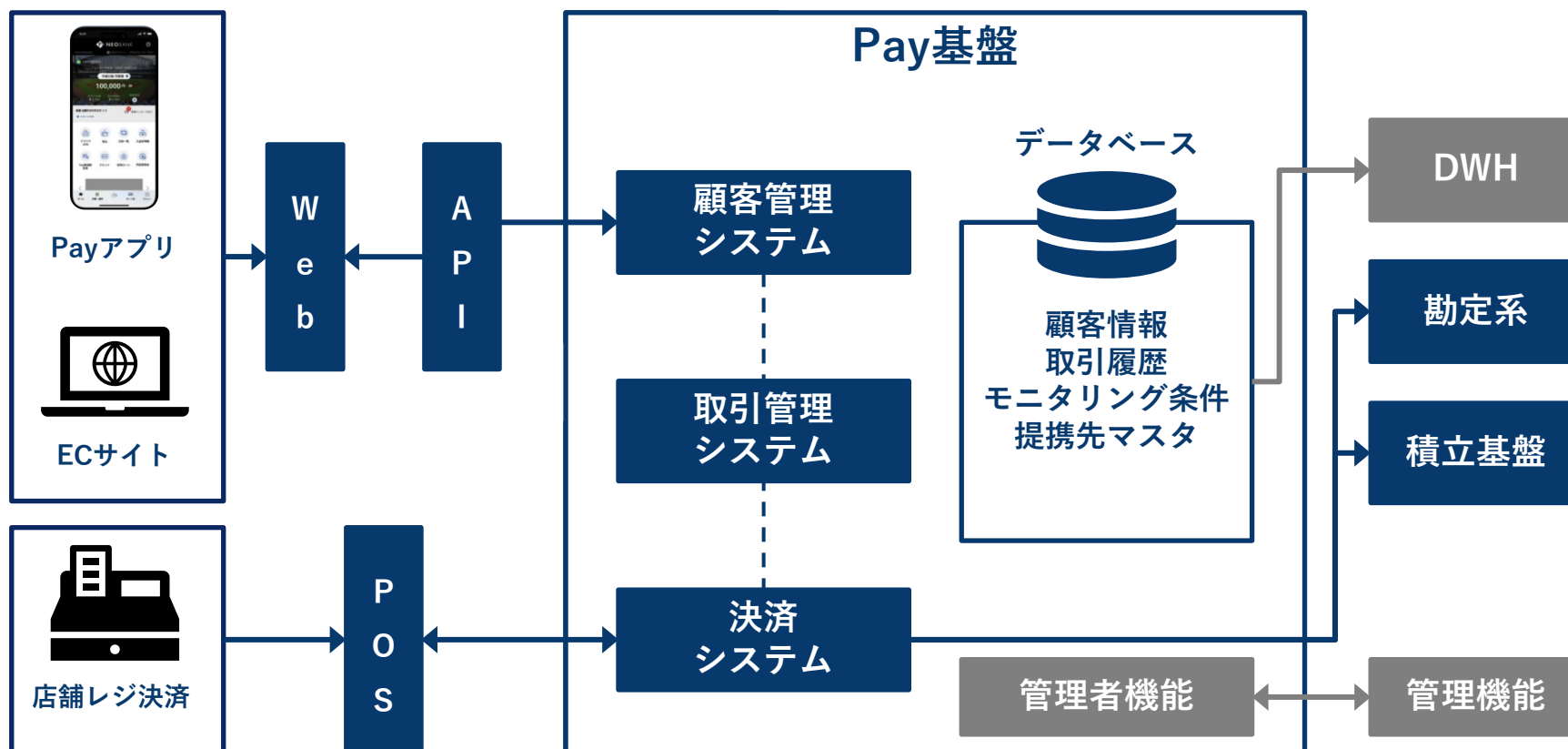
SI・コンサルティング（金融機関DX）



solution services – SI & Consulting

- インハウスペイ機能では、銀行システムとの連携により、決済コストを削減しつつ、アプリに残高確認・決済・資金振替機能を搭載いたしました。

インハウスペイ分野におけるソリューション事例



solution services – SI & Consulting

- 銘柄ランキング・つみたて診断・評価損益等の機能等の投信関連機能をホワイトラベル化して提供しております。

投信ホワイトラベルにおけるソリューション事例



API

■注文系

→注文約定、入出金、書面交付…

■情報系

→銘柄情報、コンテンツ…

画面イメージ

✓ 銘柄ランキング



✓ つみたて診断



✓ 保有銘柄



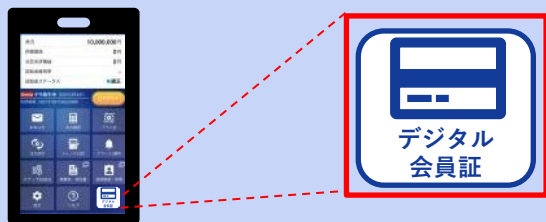
solution services – SI & Consulting

- 子会社であるミンカブWeb3ウォレットにおいて、ブロックチェーンを基盤としたネットワークであるWeb3を活用した新たなソリューションを開発。金融機関等の会員ランクを、NFTで付与・管理することで、特典NFT(≒クーポン)を外部企業から受領可能な仕組みを構築いたしました。

Web3型ロイヤリティプログラム

サービス導入

金融機関等のサービス上に
デジタル会員証(属性/特典NFTの管理)機能を追加



App/Webサービス

サービス導入後

会員ランクに応じた特典を他企業より提供

(1) 会員ランクを属性NFTとして付与



(2) 広告主から属性NFTのランクに応じた特典NFTを付与

information

cloud input

big data

media

Web3.0

infonyoid

artificial intelligence

solution

technology

1	会社概要	・・・	4
2	ビジネスモデル	・・・	10
3	市場環境認識	・・・	38
4	中期計画及び事業展開方針	・・・	43
5	リスク情報	・・・	67
6	サステナビリティ	・・・	70
7	APPENDIX	・・・	72

market recognition

金融分野における環境認識①

資産形成層の拡大

- 2022年11月28日に内閣官房に設置された新しい資本主義実現会議によって「資産所得倍増プラン」の具体プランが取り纏められ、貯蓄から投資への流れを後押しする少額投資非課税制度（NISA）の恒久化や抜本的拡充を中心に、新たな資産形成層の拡大とともに、我が国における家計の資産形成が大きく前進することが期待されております。当社もこの趣旨に賛同し、企業におけるイノベーション・成長を促進する環境の整備や、家計における金融リテラシーの向上、資産形成の取り組みを支援する目的で金融経済教育におけるデジタルプラットフォームを開発し、企業並びに経済団体等へASP型サービスとして2024年3月期より順次機能提供を開始する予定であり、資産形成層のすそ野拡大に応じた新たな情報ソリューションサービスのニーズが高まると考えております。

【資産所得倍増プランの概要】 ※2022年11月28日「新しい資本主義実現会議」（内閣官房）による「資産所得倍増プラン」より抜粋

<目標>

- ① 5年間で、NISA総口座数（一般・つみたて）の倍増（1,700万から3,400万）、NISA買付額の倍増（28兆円から56兆円）
- ② その後、家計による投資額（株式・投資信託・債券等の合計残高）の倍増を目指す。これらの目標の達成を通じて、長期的な目標として資産運用収入そのものの倍増も見据える。

<7本柱の取組>

- 第一の柱：家計金融資産を貯蓄から投資にシフトさせるNISAの抜本的拡充や恒久化
- 第二の柱：加入可能年齢の引上げなどDeCo制度の改革
- 第三の柱：消費者に対して中立的で信頼できるアドバイスの提供を促すための仕組みの創設
- 第四の柱：雇用者に対する資産形成の強化
- 第五の柱：安定的な資産形成の重要性を浸透させていくための金融経済教育の充実
- 第六の柱：世界に開かれた国際金融センターの実現
- 第七の柱：顧客本位の業務運営の確保

market recognition

金融分野における環境認識②

株式売買手数料の完全無料化

- 今後大手オンライン証券会社を軸とした国内における株式売買手数料の無料化加速に向けた動きが活発化することで、顧客の囲い込みに向けた更なる競争激化が予想されます。一方、NISA恒久化等による新たな資産形成層拡大策に加え、手数料無料化による顧客獲得競争が激しくなるにつれ、1顧客当たりの収益性の悪化が顧客当たりの獲得コスト低下を招き、成果報酬型広告を始めとする当社メディア事業の広告収益への影響が懸念されます。
- 一方、株式売買手数料の無料化はある意味でそのコストが投資家に還元されるため、個人投資家の課金余力は一定程度拡大することが期待されます。このため、サブスクリプション型サービスにつきましては今後改めて成長戦略が描けるものと想定しております。
- また、証券会社各社による収益性の多様化やシステム運用・システム構築の効率化、といった費用対効果に向けた認識が一層高まることが予想されるほか、競争力強化に向けたDX化や様々な顧客体験向上に向けた取り組みの進展等、ソリューション事業においては堅調にニーズが拡大する傾向が当面継続するものと考えております。

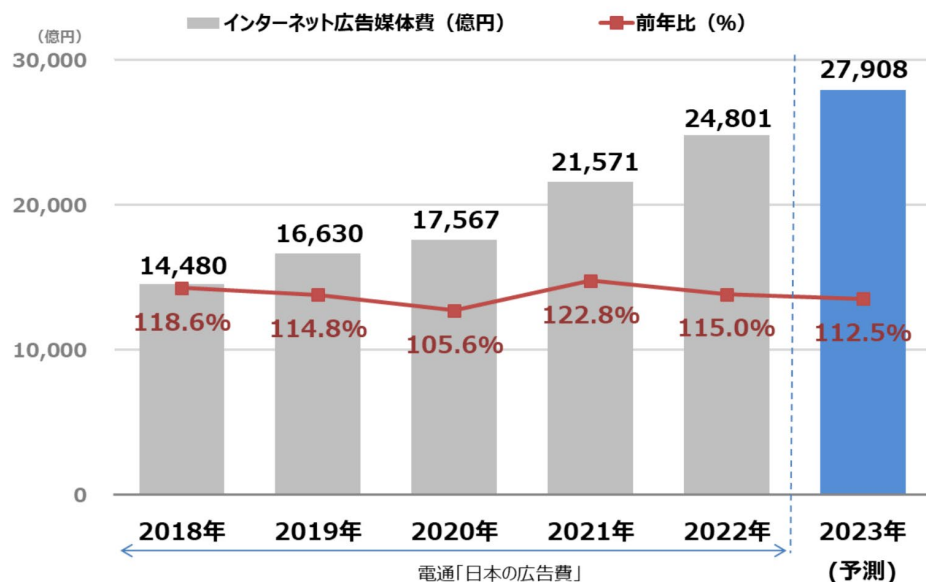
market recognition

インターネット分野における環境認識①

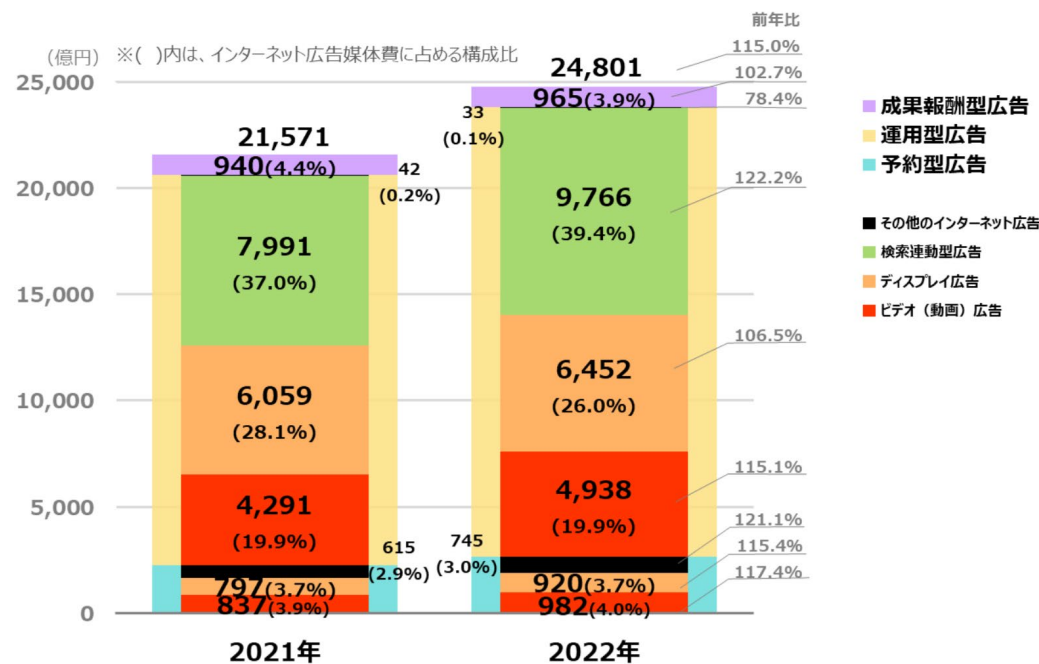
Web3時代の新たなユーザー体験の創出

- インターネット広告媒体費は2023年も堅調に推移し、全体で前年比112.5%の2兆7,908億円まで増加すると予測されている。広告種別で見ると、検索連動型広告は前年比122.2%と大きく成長、取引手法別で見ると、運用型広告は前年比115.3%の二桁成長となりました。

インターネット広告媒体費総額の推移（予測）



インターネット広告媒体費の広告種別×取引手法別構成比



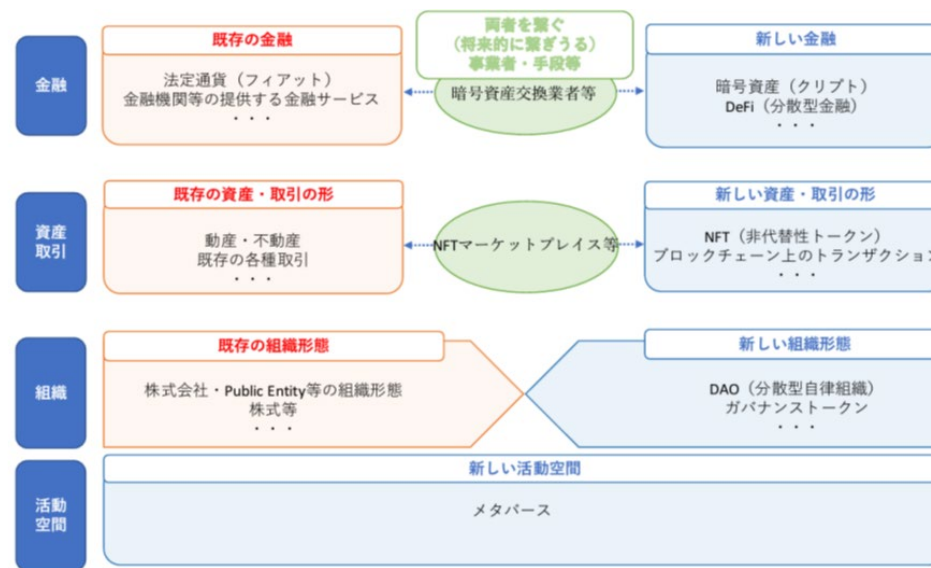
market recognition

インターネット分野における環境認識②

Web3時代の新たなユーザー体験の創出

- 世界的な経済環境の悪化や消費者物価の高騰、これに伴う個人消費活動の減少等、不透明な状況が継続している環境下、デジタル広告市場も中期的に成長減速が予想されております。インフレ率の向上や金利上昇等の影響はグローバルな巨大ハイテク企業にも及び、業績悪化傾向が顕著になるとともに、大幅な人員削減によるリストラが進行しています。一方で、競争環境の激化や世界的な個人情報保護に関する法整備の拡大に加え、ブロックチェーン技術を利用したいわゆる「Web3」と呼ばれる分散型インターネットへのシフトが注目されており、今後様々な分野で幅広い新たなネットサービスの展開が見込まれております。

【Web3を活用した新たなサービス・ツールの出現】



出典：2022年12月「Web3.0研究会報告書」（デジタル庁）より

- 通信速度や情報処理速度の大幅な向上やデジタルデバイスの進化、様々なアプリケーションの浸透等によってこれまで視聴者の立場だったネットユーザーが、クリエイターとして発信者となり、デジタル空間上での情報発信や行動によって付加価値を生み出すトレンドが顕著となっています。これらはクリエイターエコノミー（個人がインターネット上でクリエイターとして商品・サービス等を提供し、収益を上げるデジタル市場をいう）として新たな経済活動がネットメディア上で急速に拡大しています。こういったクリエイターエコノミーはWeb3の世界においても「x to Earn」（xすることで経済的価値を得る）としてネット上での行動の対価として暗号資産を獲得するといった新たなWeb3経済圏を創出することが期待されています。

information

cloud input

big data

media

Web3.0

infonyoid

artificial intelligence

solution

technology

1	会社概要	・・・	4
2	ビジネスモデル	・・・	10
3	市場環境認識	・・・	38
4	中期計画及び事業展開方針	・・・	43
5	リスク情報	・・・	67
6	サステナビリティ	・・・	70
7	APPENDIX	・・・	72

progress since the last update

前回資料（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）からの進捗状況

着実な施策の達成により、**2024年3月期に売上高100億円を達成する見通し**です。

Solution

ソリューション事業の継続成長

- 既存情報ソリューションにおいては新規顧客獲得と既存顧客へのアップセル、特に大口契約の獲得もあり、継続成長を達成いたしました。
- ソリューション事業領域の拡大についてもSIコンサル事業の開始により、顧客基盤の拡大を達成いたしました。

Subscription

メディア事業のサブスク売上の拡大

- 各種コラボレーション等を含む積極推進策をとるも、物価高を背景とした家計見直し等の影響を受け、当初想定通りの進捗には至っておりません。
- サブスクリプション型サービスについては、株式売買手数料の無料化による投資家へのコスト還元を始め、新たな成長戦略が描けるものと想定しております。

IFA

IFA関連の新規事業の開始

- 株式会社ミンカブアセットパートナーズによる金融商品仲介業登録につきましては2022年12月に登録（金融商品仲介業 関東財務局長（金仲）第969号）が完了いたしました。
- 今後、当社の金融機関主体の顧客基盤と、当社グループメディア事業基盤を活用し、金融経済教育推進のためのデジタルアカデミーサービス、LINEを活用したチャットBPOサービス、金融商品仲介業等を展開予定です。

M&A

資本提携・M&Aの実施

- 成長フェーズを次のステップへとシフトする目的で、積極的なM&Aを実施いたしました。
- 当社グループのスコップとスケール拡大を牽引するライブドア事業の買収に加え、ブロックチェーンを基盤としたネットワークであるWeb3を活用したNFTソリューション展開を目的とした子会社設立やM&Aにより、ソフトウェア資産や人的資産等各種リソースを確保いたしました。

開発・プロモーション

ソフトウェア投資とプロモーション促進

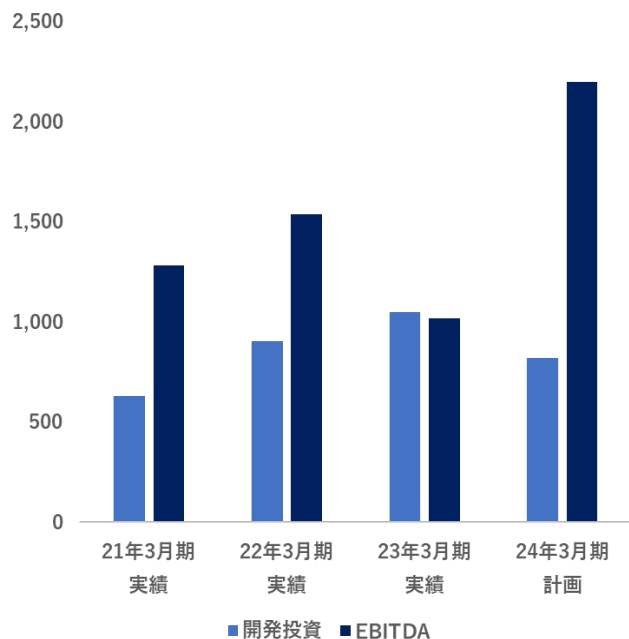
- 米国株情報対応、日本株総合ソリューションに加え、Web3テクノロジーを利活用した新たなソリューション開発等、メディア・ソリューション両分野において積極投資を実施いたしました。
- プロモーションについてはM&Aを通じて拡大したTAMに対する積極リーチ施策を今後展開予定です。

progress since the last update

前回資料からのKPI進捗状況

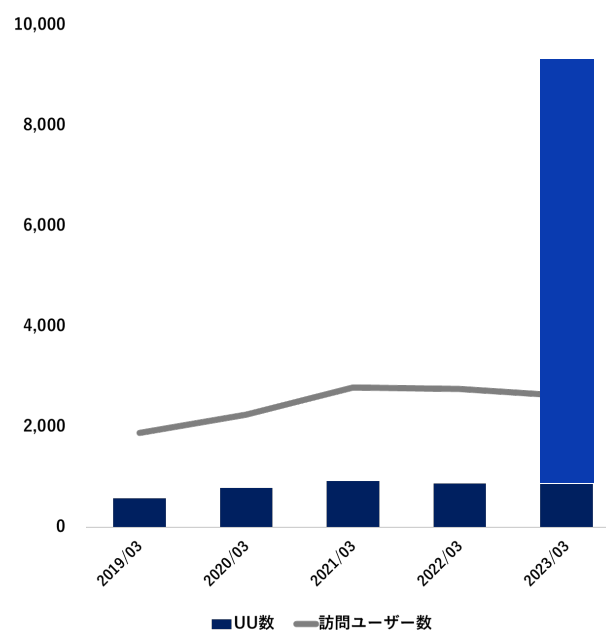
EBITDA

(単位：百万円)



UU & Visitor

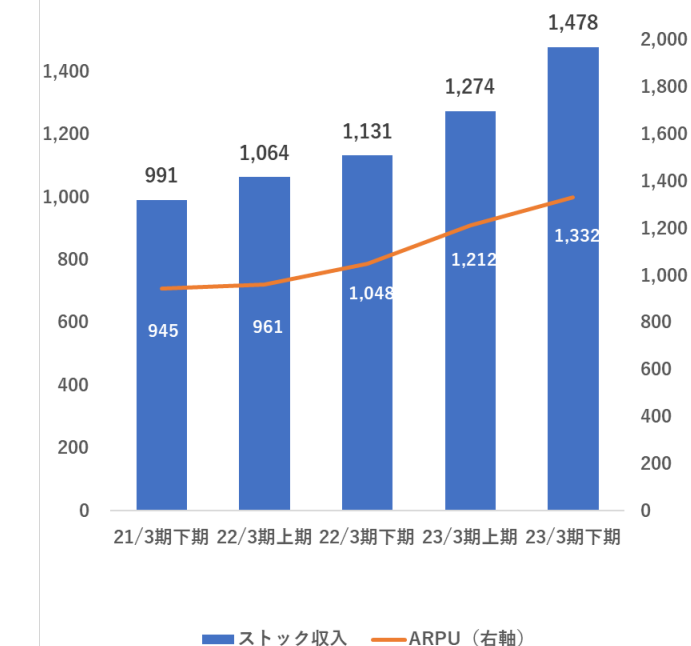
(単位：万人)



MRR & ARPU

(単位：百万円)

(単位：千円)



※ なお、月間平均利用者数・訪問ユーザー数につきましては、2022年12月の株式会社ライブドアの子会社化に伴い大幅にスケールアップし、全メディア合計で9,000万人規模の月間利用者数となっております。今後の事業戦略上、一定規模は必要としつつも、サービスの付加価値向上や収益源の多様化により収益力及び利益率の向上を図ってまいりますので、月間平均利用者数・訪問ユーザー数については内部指標として管理はいたしますが、KPIとしての取り扱いはいたしません。

※ また、MRR及びARPUにつきましては、内部指標として管理はいたしますが、ソリューション事業の多角化等により、単にストック収入割合や単純な月次平均ストック収入では収益力を適切に把握できないため、情報系ソリューションにつきましては、大口顧客獲得状況及び粗利率の推移を、SIコンサル系ソリューションにつきましては当面の事業目的がソリューション顧客基盤の拡大による新たな収益源の獲得であるため、顧客獲得状況をKPIといたします。詳細につきましては60ページを参照ください。

fundamental policy

次なる成長ステージへ向けた基本方針

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します。

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、人員再配置等によりコスト最適化を図ります。

- 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2024/3期上半期に完了予定です。
- 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します。
- 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高立を実現してまいります。



mid-term profit plan

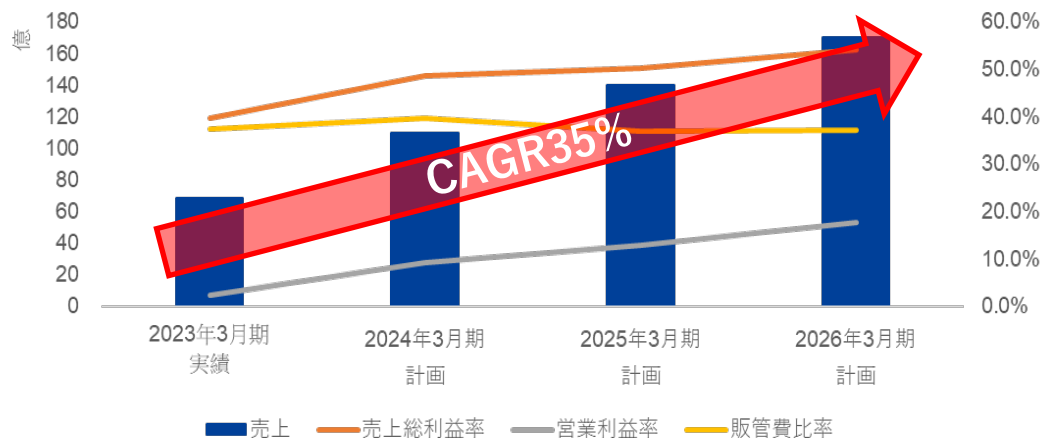
売上の成長に伴い効率も向上

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）しています。

(単位：百万円)

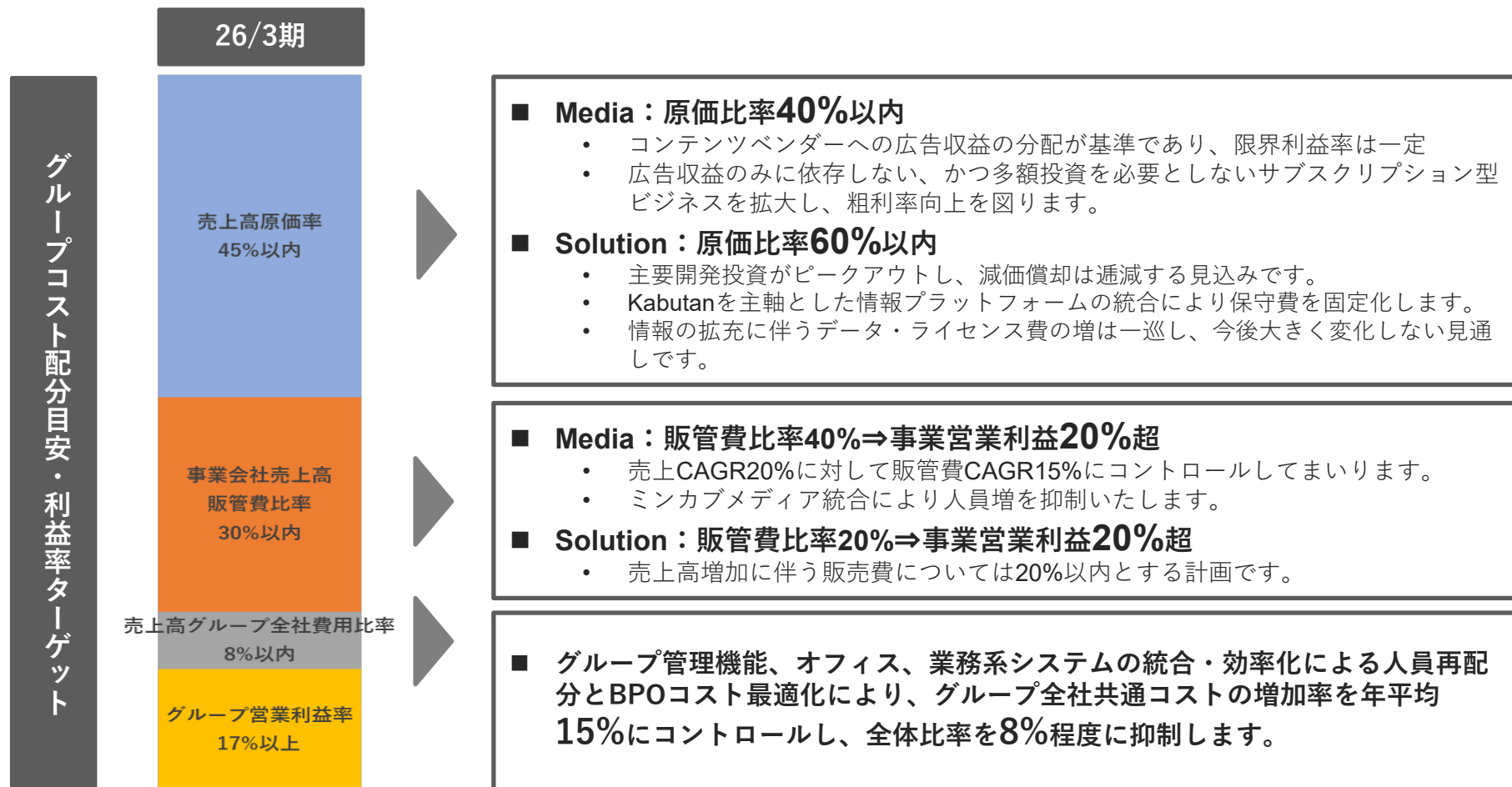
	2024年3月期 計画	2025年3月期 計画	増減	2026年3月期 計画	増減
売上	11,000	14,000	127.3%	17,000	121.4%
営業利益	1,000	1,800	180.0%	3,000	166.7%
営業利益率	9.1%	12.9%	-	17.6%	-
E B I T D A	2,200	3,000	136.4%	4,400	146.7%
親会社帰属当期純利益	900	1,000	111.1%	2,000	200.0%

※2024年3月期の計画及び成長戦略につきましては、2023年5月15日公表の決算説明会資料を参照ください。
 ※2024年3月期につきましては、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んでおります。



mid-term profit margin target

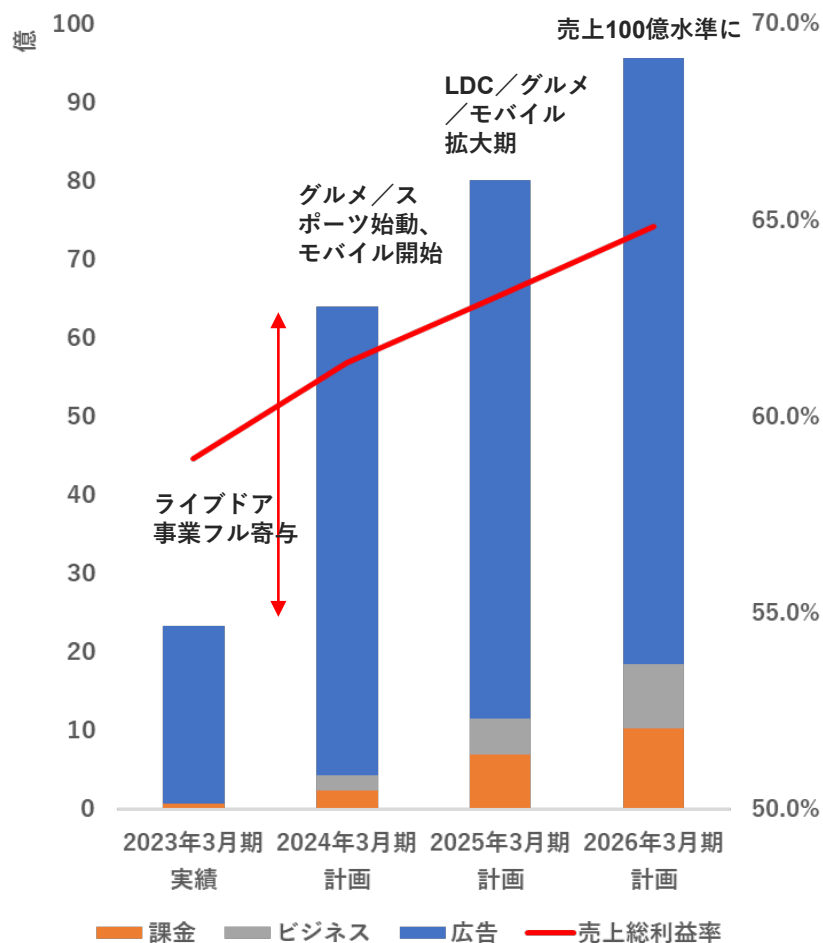
グループ再編を通じた構造改革、効率化・合理化の推進により
コストコントロールの徹底を軸に、高マージン化を図ります。



mid-term profit plan – media business

メディア事業中期計画

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します。
- 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です。
- 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します。

business strategy – media business

メディア事業の中期計画における目標

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を確立します。
2. パーティカルメディアサービス運営実績No.1を実現します。
3. 非広告収入比率を**20%**以上とし強固な収益体質を実現します。

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」

business strategy – media business

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を図ります。

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** を最大限活用します。
2. **メディア運営ノウハウ** は門外不出の強みを持っております。（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

business strategy – media business

基本戦略②収益源の多様化（各サービス施策）

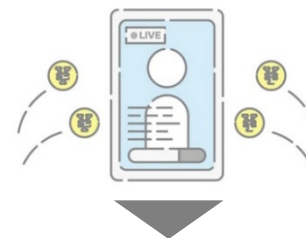
現在



「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します。

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を図ります。
(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します。
(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領域の新事業展開を図ります。
(調査 / アンケート / サンプルング)

business strategy – media business

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します。

livedoor NEWS livedoor Blog Kstyle MINKABU Kabutan livedoor フィル 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

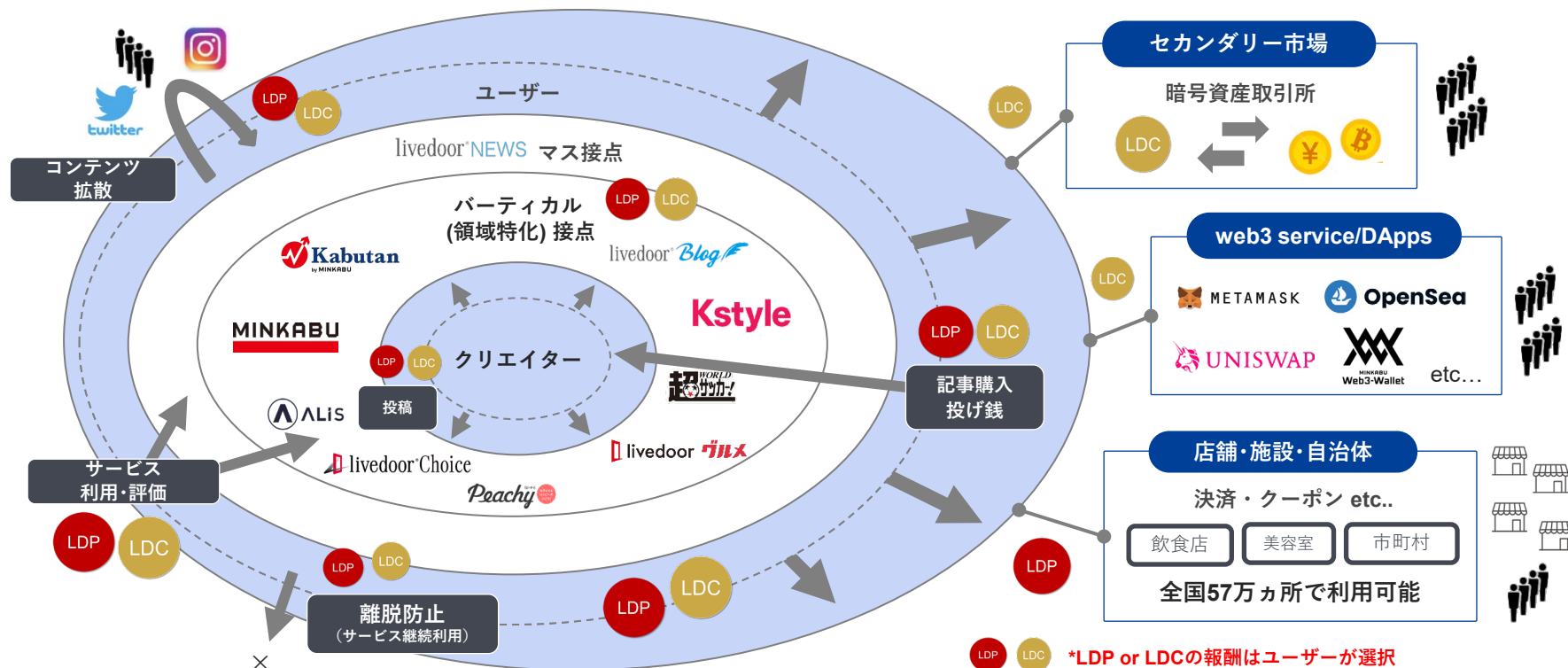
- 動画接点×滞留時間の長期化による「収益増」
- 内製化による「コスト削減」

*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。

business strategy – media business

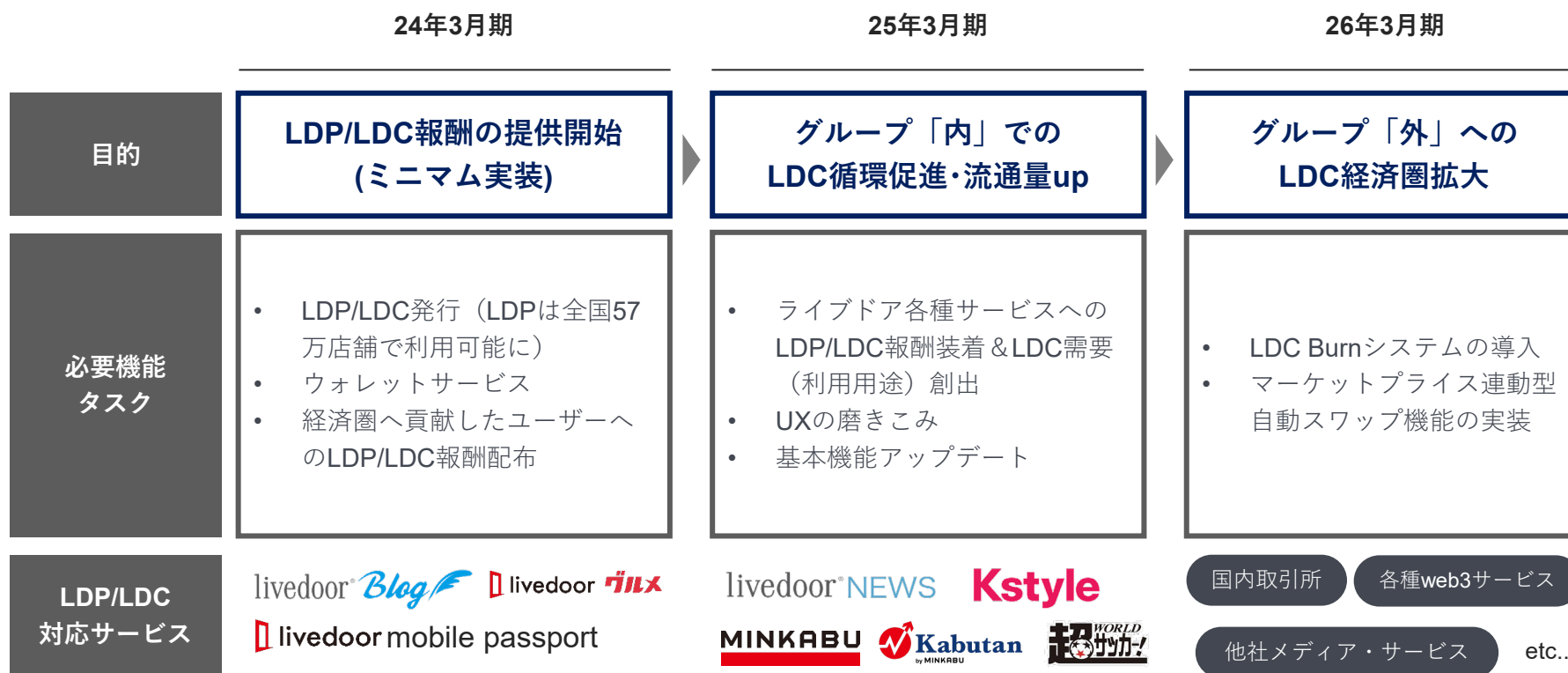
月間9,000万UUサービスでLDC/LDPの循環を促進します。

- ・ 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します。
- ・ 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となります。



business strategy – media business

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します。



business strategy – media business

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年内目処に開始予定です。

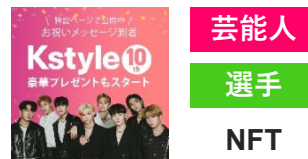


特典1 限定オプション

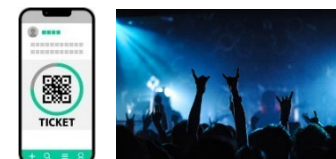
みんなかぶ・株探など
有料サービスがお得に



会員限定！超レア
推しのサインやNFTが当たる



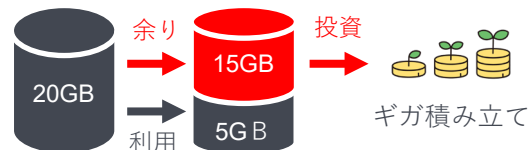
リアルイベントの参加証にも
(会員限定のフェス開催も予定)



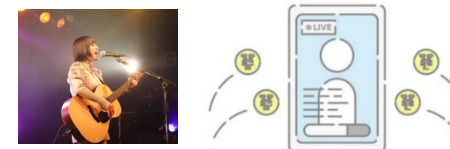
etc...

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

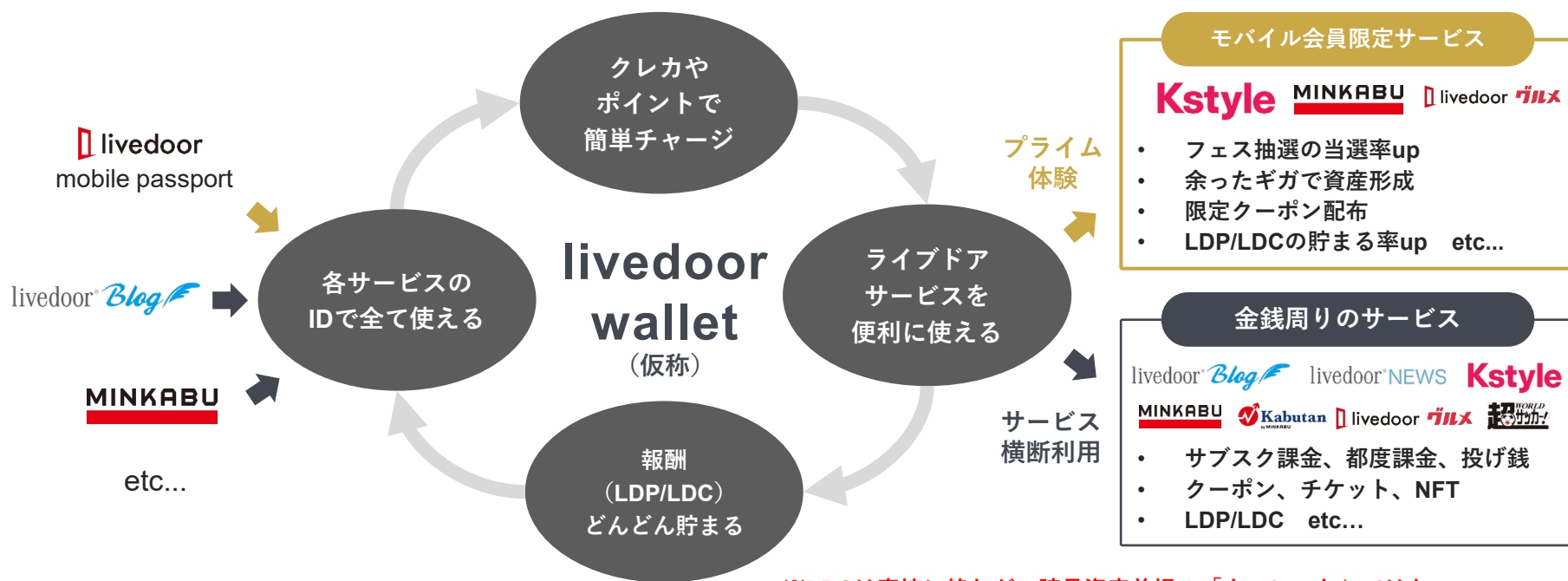
LDP（ポイント）/ LDC（コイン）がザクザク貯まる

- 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）

business strategy – media business

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を図ります。

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いたします。

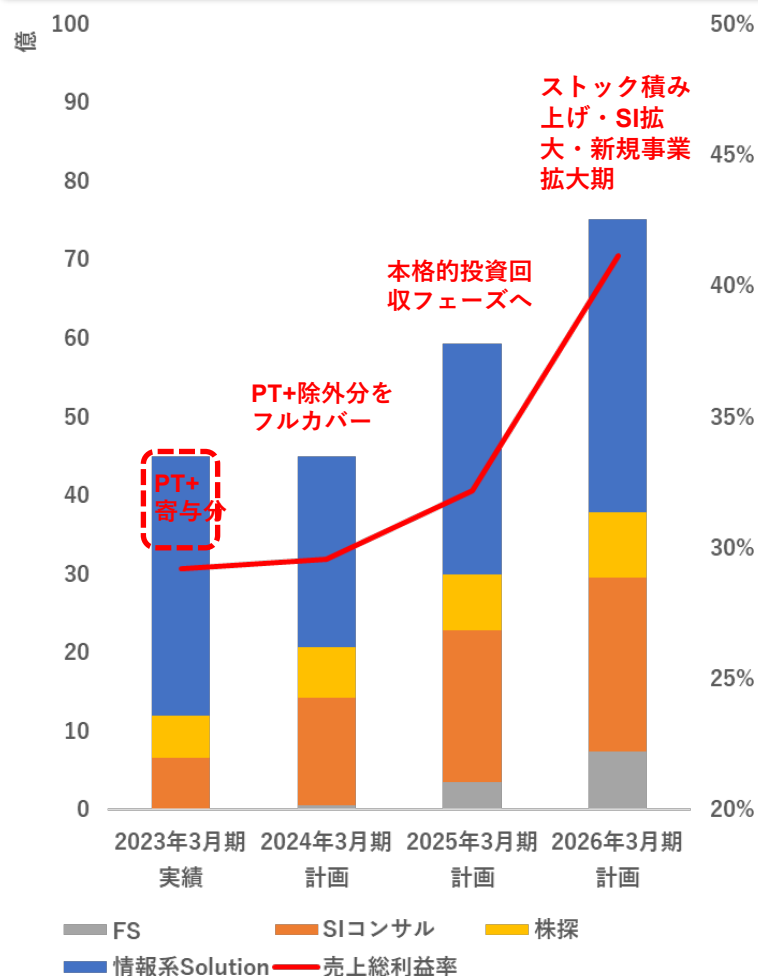


※LDCは密接に絡むが、暗号資産前提の「ウォレット」ではない

mid-term profit plan – solution business

ソリューション事業中期計画

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、利益率の改善を図ります。
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いたします。
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期以降本格化する予定です。

business strategy – solution business

ソリューション事業中期計画における目標

1. コア事業である情報系ソリューションで**40%**超の売上総利益率を実現します。
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を獲得します。
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を確立します。

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

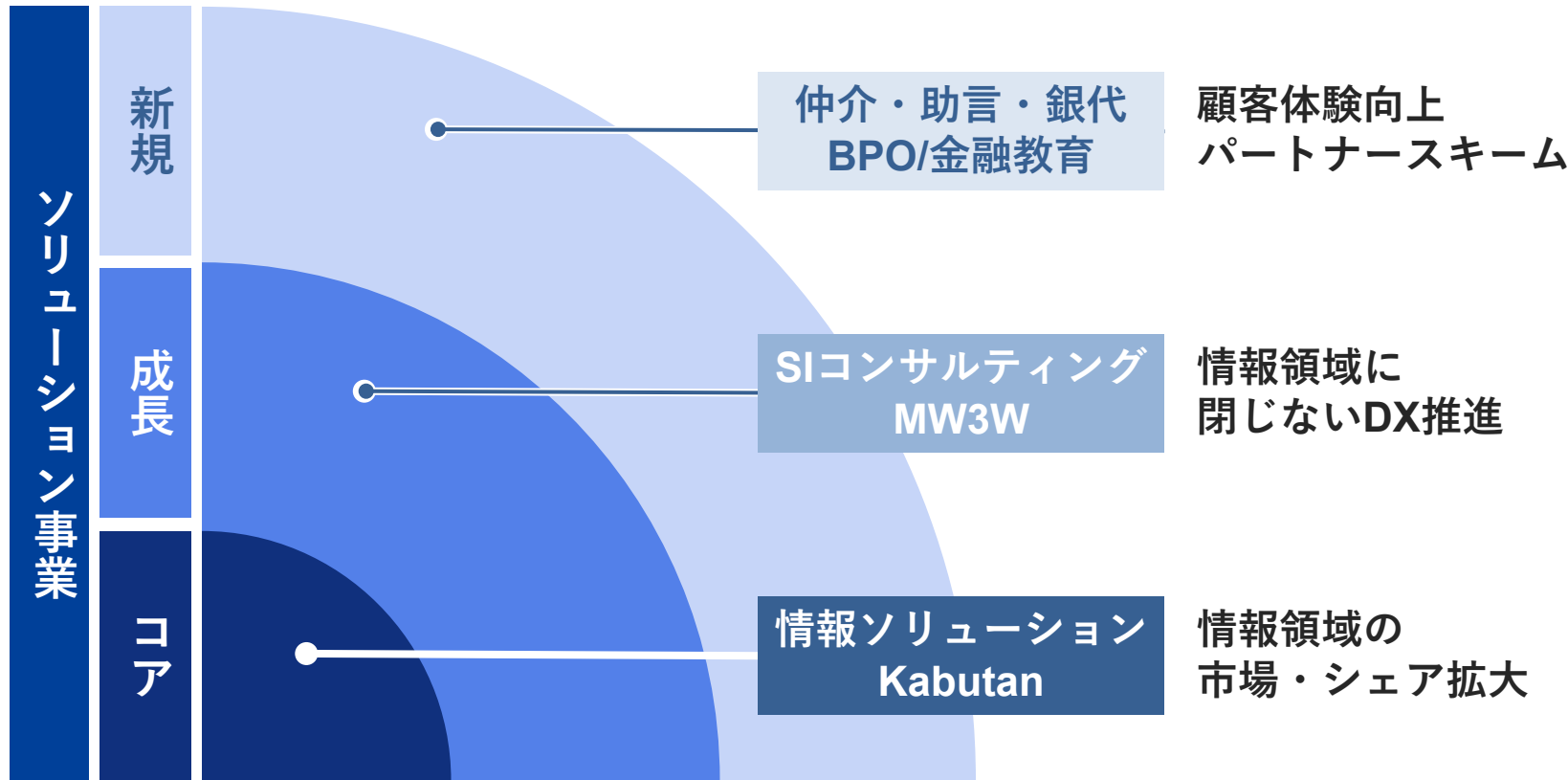
資産形成層への
リーチのための
パートナー戦略

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



business strategy – solution business

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ります。



business strategy – solution business

基本戦略①サービスの成長（KPI）

23年3月

26年3月

コア
情報系ソリューション

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

成長
SIコンサル・MW3W

新規
仲介・助言・銀代
BPO・金融教育

business strategy – solution business

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まいります。

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、新規事業へ還元します。

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、事業拡大を狙います。

business strategy – solution business

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入ります。

顧客の拡大

- ネット証券だけではなく、総合証券のメイン情報ベンダー化を目指します。
- 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予定です。
- Kabutan Professional（旧Sales-Cue）の機能拡張・統合を行います。

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を図ります。
- 企画段階から参画し、案件化の確度向上を図ります。

利益率向上

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

business strategy – solution business

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、拡大フェーズへ移行いたします。

23年3月

SIコンサル事業の
立ち上げ



26年3月

事業規模・提供
ソリューションの拡大

- 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

- 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

business strategy – solution business

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ります。

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

投資助言葉*

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。

business strategy – summary

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します。

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

information

cloud input

big data

media

Web3.0

infonyoid

artificial intelligence

solution

technology

1	会社概要	・・・	4
2	ビジネスモデル	・・・	10
3	市場環境認識	・・・	38
4	中期計画及び事業展開方針	・・・	43
5	リスク情報	・・・	67
6	サステナビリティ	・・・	70
7	APPENDIX	・・・	72

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>広告市場の動向</p> <p>景気減速や企業の業績悪化等による広告市況の減退</p>	中期	中	大	<p>課金モデルを始めとする収益モデルの多様化施策を通じ、収益の安定化に努めます。</p> <p>しかしながら、急激かつ大幅な経企の減速や市況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>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。</p> <p>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>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。</p> <p>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、顧客ニーズの変化に迅速に対応すべく、最新の技術に対応したサービスやプロダクトの開発を推進しております。</p> <p>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>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、自然災害、コンピュータウィルス等による障害や不正アクセス等により、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。</p> <p>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>
<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>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ウェブ検索によるユーザーの獲得の低迷</p>	短期	中	中	<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、好位置への掲載を図っております。またグループメディアを活用したユーザー獲得ルートの多様化対策を合わせて行っております。</p> <p>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、当社グループの分析・対応が十分なる適切に行われない場合は、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>

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
ユーザーの継続率 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	中期	低	大	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。 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。
契約の継続について 第三者から取得している各種ニュース、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	中期	低	大	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。
法的規制等 また当社の事業領域における、各種許可・登録要件に違反した 場合の許可・登録の取消、事業停止命令又は業務改善命令を受 けるリスク。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	中期	低	中	当社では、当社グループにおけるコンプライアンスの推進及びリスク対策に努める他、グループ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。
知的財産権 第三者の知的財産権を侵害するリスク	短期	低	大	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。 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。
情報管理体制について 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	短期	低	大	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。 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。
カスタマイズ開発に関するリスク 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	短期	低	中	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。 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。
企業買収、合併事業及び戦略的提携等に係るリスク 投下した資金の回収が出来ないリスク	中期	低	中	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。 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。

※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。

information

cloud input

big data

media

Web3.0

infonyoid

artificial intelligence

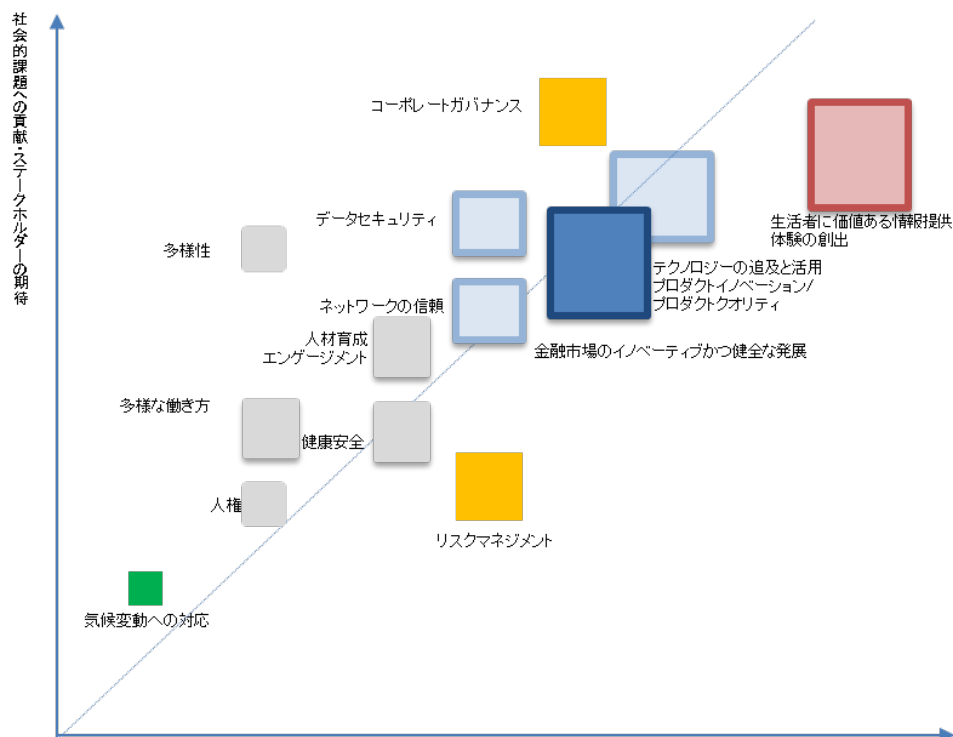
solution

technology

1	会社概要	・・・	4
2	ビジネスモデル	・・・	10
3	市場環境認識	・・・	38
4	中期計画及び事業展開方針	・・・	43
5	リスク情報	・・・	67
6	サステナビリティ	・・・	70
7	APPENDIX	・・・	72

サステナビリティ経営を推進

【マテリアリティマップ】



当社の長期成長への寄与又は事業・成長への影響度

	テクノロジーの追及と活用
	金融市場のイノベティブかつ健全な発展
	生活者に価値ある情報提供・体験の創出
	人材の育成と多様な働き方の推進
	構成かつ透明性その他愛ガバナンスの強化
	気候変動への対応

推進体制

代表取締役社長兼CEO/CFO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しております。

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半期毎に取締役会に報告することとし、戦略的かつスピード感を持った意思決定を行う体制を構築しております。

マテリアリティの見直し

2023年3月期の株式会社ライブドアの子会社化により、当社グループの事業スコープが投資家層中心から生活者へ、金融経済情報中心からあらゆる情報分野へと大きく拡大いたしました。

これを踏まえ、「生活者に価値ある情報・生活体験の創出」（主としてメディア事業）をマテリアリティに追加。また、金融市場のイノベティブかつ健全な発展（主としてソリューション事業）やテクノロジー追及と活用について、プロダクトの認知度拡大やサービスリリースの具体化等を踏まえ、ステークホルダーの期待の高まりを勘案してマテリアリティの位置づけを再検討いたします。

information

cloud input

big data

media

Web3.0

infonyoid

artificial intelligence

solution

technology

1	会社概要	・・・	4
2	ビジネスモデル	・・・	10
3	市場環境認識	・・・	38
4	中期計画及び事業展開方針	・・・	43
5	リスク情報	・・・	67
6	サステナビリティ	・・・	70
7	APPENDIX	・・・	72

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

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

07 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

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

※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

※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

※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

※8 百万円未満切り捨て

The logo for Infonoid, featuring the word "infonoid" in a white, italicized, sans-serif font, centered within a dark gray rounded rectangular background.

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。