

information

cloud input

big data

media

Web3.0

infonyoid

artificial intelligence

solution

information

technology

2024年3月期第1四半期 決算説明会資料

株式会社ミンカブ・ジ・インフォノイド
2023年8月14日

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8月14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。

big data

cloud input

media

index

solution

technology

01	2024年3月期第1四半期実績 earning results earning results – by segments earning results - progress	• • •	4
02	2024年3月期施策 activities - group structure activities - media activities - solution	• • •	7
03	2024年3月期計画 forecasts	• • •	26
04	APPENDIX	• • •	27

information

ライブドア（LD）連結により前年比「**62.5%増**」と大幅増収
Q1赤字は一時的コストの計上含めて計画通りも、
広告市況の影響もあり業績の本格回復は下期に

(百万円)	23年3月期 第1四半期 (4-6月)	23年3月期 第4四半期 (1-3月)	24年3月期 第1四半期 (4-6月)	前期比
売上高	1,380	2,550	2,242	62.5%
営業利益・損失 (▲)	98	▲55	▲157	-
営業利益率	7.2%	-	-	-
経常利益・損失 (▲)	25	▲156	▲175	-
親会社帰属当期純利益・損失 (▲)	1	961	▲164	-
EBITDA	274	278	144	▲47.4%
1株当たり利益・損失 (▲) (円)	0.09	-	▲10.99	-

両セグメント共に前年比増収増益 事務所移転の一時費用等で全社販管費が膨らむが、費用削減策は計画通りに進展

(百万円)	メディア事業				ソリューション事業				グループ全社			
	23年3月期 第1四半期 (4-6月)	23年3月期 第4四半期 (1-3月)	24年3月期 第1四半期 (4-6月)	増減 (前年同期比)	23年3月期 第1四半期 (4-6月)	23年3月期 第4四半期 (1-3月)	24年3月期 第1四半期 (4-6月)	増減 (前年同期比)	23年3月期 第1四半期 (連結)	23年3月期 第4四半期 (連結)	24年3月期 第1四半期 (連結)	増減 (前年同期比)
売上高	644	1,386	1,304	102.5%	747	1,164	938	25.5%			948	53.6%
売上原価	251	695	612	143.3%	519	833	681	31.2%			1,106	113.2%
売上総利益	392	691	691	76.3%	228	330	257	12.6%			▲55	-
売上総利益率	60.9%	49.9%	53.0%	▲7.9%	30.6%	28.4%	27.4%	▲3.1%	7.2%	-	-	-

①

②

③

①メディア事業：LD寄与により前年比で大幅増収ながらも、QoQは主に株探プレミアムのセグメント変更が影響

- LDの貢献大もネットワーク広告市況の回復遅延により貢献度は想定を下回る
- 検索エンジンのアルゴリズム変更に伴って発生したカニバリゼーションへの対策により、アフィリエイトは改善傾向も昨年度Q2水準
- QoQの期末出稿集中期の反動減はアフィリエイトの回復でカバーできており、QoQの減収は主に株探プレミアムのセグメント変更（下記参照）の影響（▲0.9億円）

②ソリューション事業：情報系の増収に加え、SI系が引き続き売上貢献。QoQでの減収は年度末要因

- 昨年度受注の大口案件の貢献、米国株ソリューション導入の進展、SI系ソリューションの受注好調により計画通り推移
- 昨今の株高から、株探プレミアム（有料）会員が増加（24年3月期よりソリューション事業との連携強化から同事業に区分）
- QoQでは年度末集中案件影響により減少も、前年同期ではPT+の売却による減収要因をカバーし、増収・増益に

③コスト削減策は予定通り進展。一方、買収に伴う人員増に対応する事務所移転によるコスト増0.4億円（計画内、一時的費用を含む）を差し引いた販管費は実質減少。Q2以降に更なる削減効果を見込む

earnings result - progress



コスト削減、ソリューション事業によるPT+減収分カバーは計画通りも、
メディア事業における広告市況とアフィリエイトの回復スピードに注視

V字回復シナリオ

進捗状況

売上増による
増益効果

- LDのフル寄与：3.0億
- 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

- LDの寄与で大幅増収ながら足元のNW広告市況の影響あり
- アフィリエイトのカニバリ解消は進むがやや遅延
- ソリューションは想定通り

費用削減
による
増益効果

- 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

- 計画通りに費用削減が進展
- Q2以降に更なる削減を見込む
(広告費0.3億円の追加削減&移転一時費用も計画比で削減)

積極策等
(新規)

- 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

- 事務所移転費用は一時費用含めQ1で0.4億発生
- グルメ販促はQ2以降も費用圧縮予定

PT+連結除外
(新規)

- PT+の売却による影響：▲2.5億

- 計画通りに減少分はカバー
(前年同期の粗利を既に上回る)



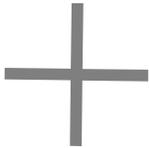
効率性と機動性を重視した組織再編を実行





ユーザー接点の強いバーティカルメディアの強化と収益源の多様化が基本戦略
(2023年3月期第4四半期決算資料より抜粋)

現在



これから



事業環境：国内広告市況の回復は海外よりも緩やか

グローバルトレンド

- GoogleやMETAは四半期ぶりに広告収益が増加し、コロナ以降のインターネット広告市場にも底入れの兆し
- 特にSNS（Instagram、Facebook、YouTube）、リスティング広告収益の拡大が見られており、AI投資の回収や大幅な人員削減も含めて復調傾向

国内トレンド

- ディ스플레이広告市場は微増もしくは減収となっており、特にNW広告市場はQ1も広告単価の下落が続く状況で、想定を下回る単価水準が継続
- 下期に向けて景気回復の兆しも見られるが、インターネット広告におけるNW広告市場の回復は緩やかと予想

短期的視点な広告販売の強化と中期的視点のサービスの強化と収益源の多様化

① 広告販売の強化

- 営業組織の拡充に加え、「メディアタイアップ」+「クライアントが求める数字」に繋がる新商品を開発
- グループメディア間シナジーによる、新たな収益機会を創出

② サービスの強化

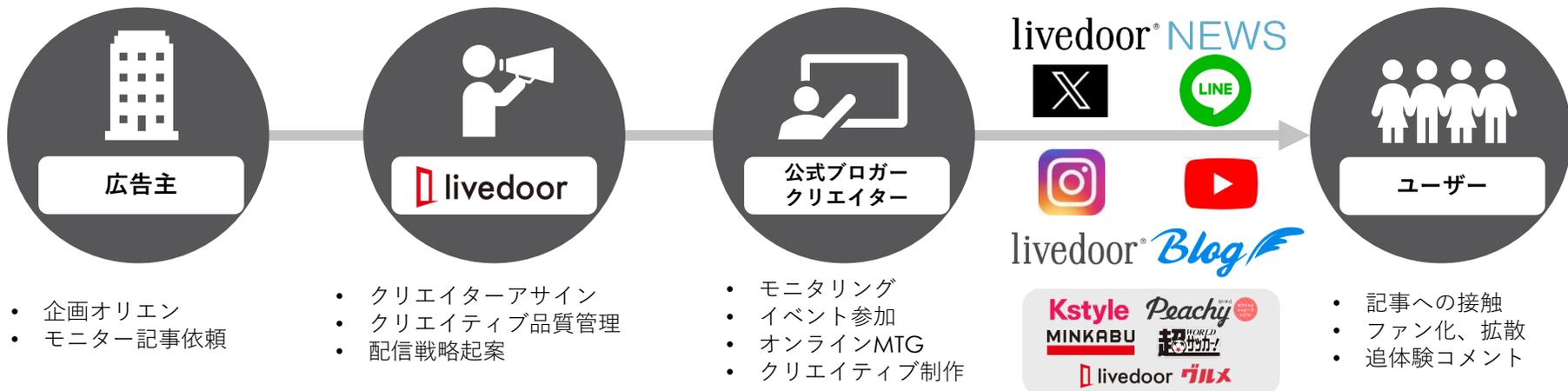
- AIを活用した動画サービス「ライブドアニュース24」を投入予定
- 映像制作で実績のあるスポーツメディア事業者の買収によるパーティカスメディアの拡充と映像制作力の強化

③ 新たな収益源の開拓

- 国内有数のメディアパワーを活用したEC領域の取り組み
- パーティカルメディアの強みを活かしたMVNOスキームによるモバイル事業を開始予定



① 広告販売の強化：新商品「クリエイターズ・リレーション」の提供開始
クリエイターの選定・管理から適切なメディアへの配信によりクリエイティブの最大活用を実現



ドアふみの社会科見学～ニュース×MINKABUシナジー

コンテンツ制作 (Content Production) → **拡散 (Distribution)** → **送客 (Customer Acquisition)**

約 **175万人**

金融機関 (Financial Institutions)

MINKABU

プロガーコンテンツ連携～ブログ×ニュースシナジー

まとめ記事製作 (Summary Article Production) → **各カテゴリブログ連携 (Cross-category Blog Collaboration)** → **拡散 (Distribution)**

ライブドアニュースTwitter
オリジナルツイート
約 **175万人**

まとめ記事の拡散 (Summary Article Distribution)

各プロガーの運用するSNS
オリジナル投稿
各プロガーコンテンツの拡散

②サービスの強化：フロムワン社の子会社化を通じ、ニーズが高まるスポーツ領域を強化

MARKET

- スポーツ観戦の復調による市場活性化
- グローバル規模の大会、リーグでの日本人選手の活躍
- 健康志向の高まりによりスポーツを含む健康的なライフスタイルへの関心増

USER

- 若年層を中心に新たな情報体験ニーズの高まりと多様化する情報接点
- スポーツイベントのライブ配信やストリーミング等での視聴体験の増大によるファンのエンゲージメントの高まり

スポーツ市場において
「ネットを通じた情報取得ニーズ」
「デジタルメディアの需要」
が増加

CATEGORY

- 国内で人気の野球、サッカー、バスケットボールをはじめ、スポーツ領域におけるメディアサービスの高い成長余力

②サービスの強化：国内有数のメディア規模と映像制作に強みを有するスポーツ情報メディア事業者をグループ傘下に



②サービスの強化：ライブドアとSSGのシナジーによる強化

1. SERVICE

- オリジナルコンテンツの相互活用
- 他スポーツカテゴリーのサービス開発
- 取材体制網の強化
- 映像コンテンツの拡充

2. MARKETING

- メディアサービス間の相互送客
- 強みであるSNSやSEOノウハウの共有
- パーティカルメディアの拡充によるユーザーエンゲージメントの強化

4. EARNINGS

- 広告商品の共通化と新商品の開発による広告収益の最大化
- 他サービス連携による有料サービスの強化
- 映像コンテンツやクリエイターを活用したビジネスの創造による収益の多角化

3. TECHNOLOGY

- ざっくりポンや文字起こし、動画等のAI技術の活用
- デジタル技術を駆使して動画を活用したスポーツ情報体験の向上
- システムの効率化やデータ分析の強化



activities - media



国内最大級のユーザー規模に加え、国内トップクラスの
カテゴリーカバレッジと拡散力を持つメディアグループへ



マス

パーティカル

NEWS
livedoor NEWS

BLOG
livedoor Blog

NEWS
Peachy

ENTERTAINMENT
Kstyle

FINANCE
MINKABU

GOURMET
livedoor グルメ

RANKING
livedoor Choice, MINKABU Choice

FINANCE
Kabutan by MINKABU

SPORTS
超WORLDサッカー!, SOCCERKING, BASEBALLKING, BASKETBALLKING, toto ONE

サービスの強化②：新サービス「ライブドアニュース24」の投入
24時間365日、全てAIで提供されるニュース番組の立ち上げ
(2023年9月にβ版、12月正式リリース予定)



- 独自技術とChatGPT等を活用し、ニュースの選択から原稿の作成、音声による読み上げまでの全工程をAIで完結
- 豊富なコンテンツを有する当社グループの強みを活かし、ニュースだけでなく、天気や占い、グルメ、スポーツ等、多くのカテゴリーで展開予定
- 動画広告で収益化に加え、AIアナウンサー等のキャラクターを活用した付帯収益の獲得を目指す

③新たな収益源の開拓

【ECの取り組み】

- 7月に開催されたAmazonプライムデーにおいて過去最高のGMV*を達成。前年比で**10倍超**の規模に成長

ライブドアニュース

編集部による
購買STORYの作成



- ネットリテラシーが高い
- トレンドに敏感
- 購買意欲の高い
- 媒体の特性を活かした商品ラインナップ
- 過去の購買データ活用
- 購買に適したUI / UX

- ✓ 12月に開催されるブラックフライデーに向け更に規模拡大
- ✓ Amazon以外の大手ECサイトへの横展開
- ✓ ライブドアニュース以外のグループメディアにノウハウを共有

*GMV=Gross Merchandise Value（流通取引総額）

【モバイルサービスへの参入】

- 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サービスを年内に開始
- バーティカルメディアの強みを活かした専門性の高い限定オプションプランの提供により収益化
- 国内有数のメディアパワーとコンテンツ、そしてMVNOスキームで低リスクで高収益の実現を目指す



LDMユーザー限定オプションプラン

イベント参加権利

ファン投票権利



etc..

ギガの有効活用

余ったギガで資産形成

ギガで応援・投げ銭



ギガ積み立て



既存サービスの強化とサービスの多様化によるTAM*の拡大が基本戦略

Information Solution

- 個人投資家及び金融関係者に人気の「株探」と金融機関営業員向け情報端末「Sales-Cue」の相互補完効果を活用したバンドリングサービス「株探プロフェッショナル」の提供開始
- サービス料金の値上げ改定
- 米国株情報ソリューションの拡充と導入社数の拡大
- コールセンターDXの推進

Web3 Solution

- ミンカブWeb3ウォレットによるWeb3ソリューションの本格展開
- 大手ネット銀行向けに「NFTを活用したロイヤリティプログラム」の為のプラットフォーム展開
- 様々なニーズに対応するブロックチェーン基盤の提供開始

Financial Service

- 職域金融経済教育ソリューションの大手金融機関への導入検討進展
- 金融商品仲介業は営業開始に向けて準備中
- 投資助言業申請準備中



金融機関営業員向けマーケット情報ASPサービスの強化
豊富な情報量の株探プロフェッショナル（旧：Sales-Cue）と
スマホ完全対応した株探プレミアムのバンドル化を2023年9月より開始

同一IDで両サービス利用可能

株探プロフェッショナル

Professional Kabutan
※旧：Sales-Cue PC

Overview
 市場平均: 28,387.23 (10.40) / TOPIX: 32,856.5 (0.28) / NYダウ: 42,719.12 (0.12)
 日経平均: 28,387.23 (+18.07%) / TOPIX: 32,856.5 (+21.51%) / NYダウ: 42,719.12 (+0.12%)

高値レート
 米ドル円: 137.361 / ユーロ円: 164.866 / 英ポンド円: 162.533

商品・国債
 NY金: 1,820.06 / WT原油: 77.58 / 日本国債10Y: 0.528

株探プレミアム

Premium Kabutan by MINKABU

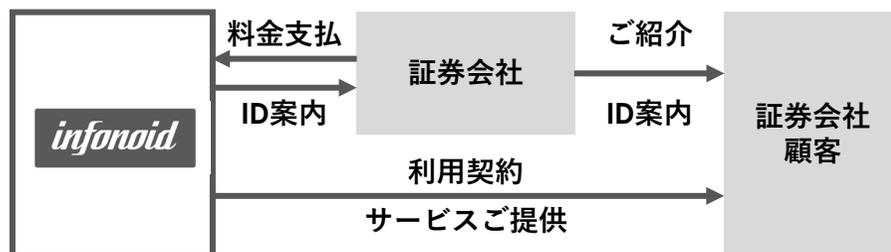
スマホ / PC

日本株版 / 米国株版

株探・株探プレミアムの機能拡張

証券会社の顧客向け提供

2023年10月下旬（予定）より、株探プレミアムを証券会社の顧客向けにID発行可能な仕組みを構築。ログインユーザーには契約証券会社独自情報の提供も可能



PTS（ジャパンネクスト証券）データ提供

2023年6月12日より個別銘柄ページでの国内株式PTS情報の配信を開始

※無料ユーザーは20分ディレイ・株探プレミアムユーザーはリアルタイム配信



情報系ソリューションの増収に向けた施策を積極展開

料金改定

- 円安等を背景とした原価高騰下でも高品質なサービスを提供可能な体制の維持を目的に既存サービスの料金を改定
- **100社超**のクライアントより承諾を得る
- 料金改定に伴うサービス解約は全体の**1%**未満

米国株
Solution
充実

- 既存導入顧客への日本株/米国株情報の同時提供で件数を拡大中
- 米国株のテーマ、ニュース、財務情報などを日本語で提供可能
- フレキシブルな提供方法と日本株/米国株情報を同一UI提供などが好感され、**Q1で2社・5サービス増加**（累計**12社・34サービス**）

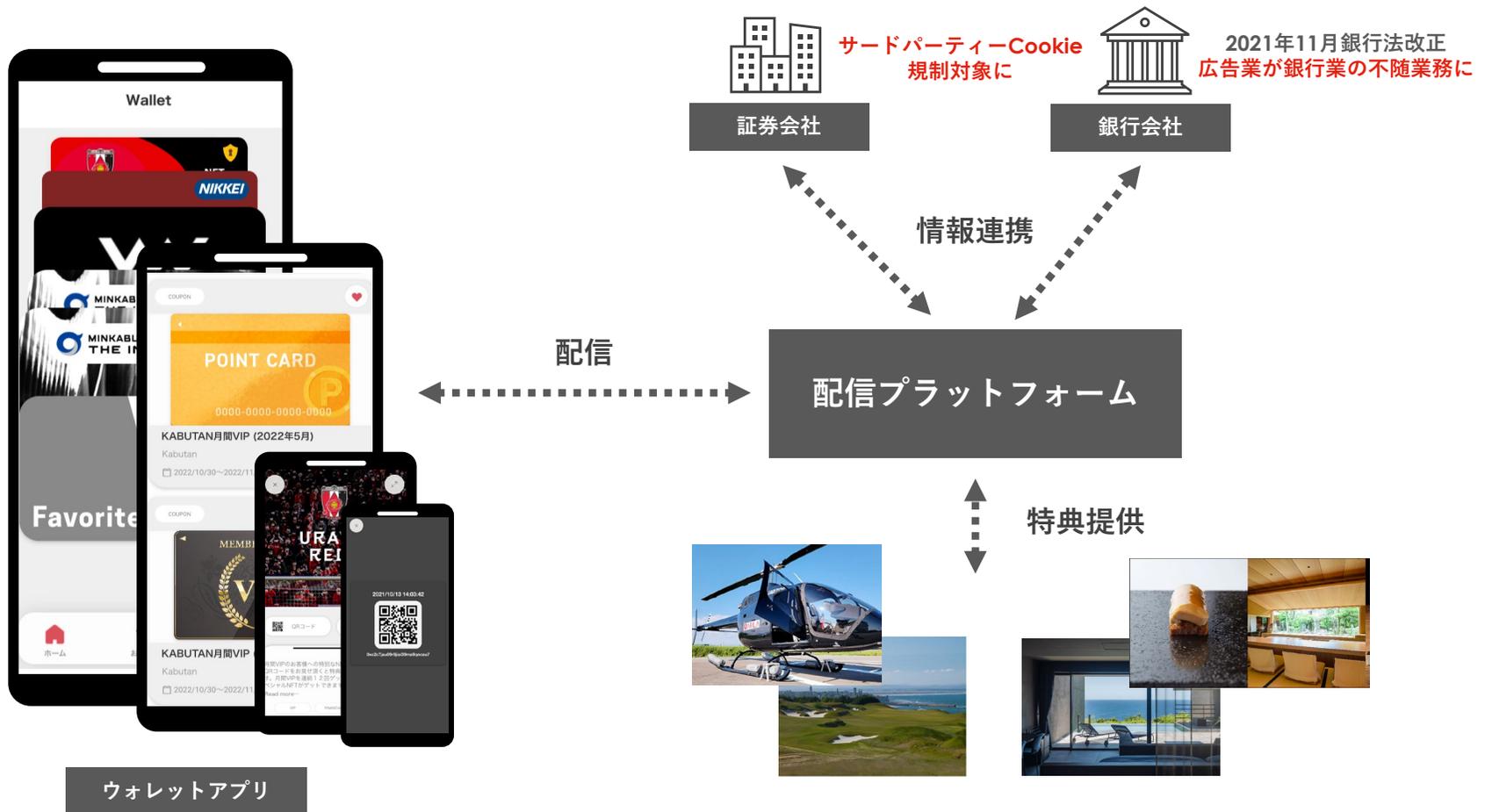
コール
センター
DX

- 証券会社の株価照会に関連するコールセンター業務のDX推進
- **2024年1月からの証券コードの英字対応に伴うサービス拡充**
- 既存顧客の**50%超**が機能拡充を検討中、新規クライアントの獲得も進む（**23年8月時点**）



Web3アドテクノロジーソリューションの開発

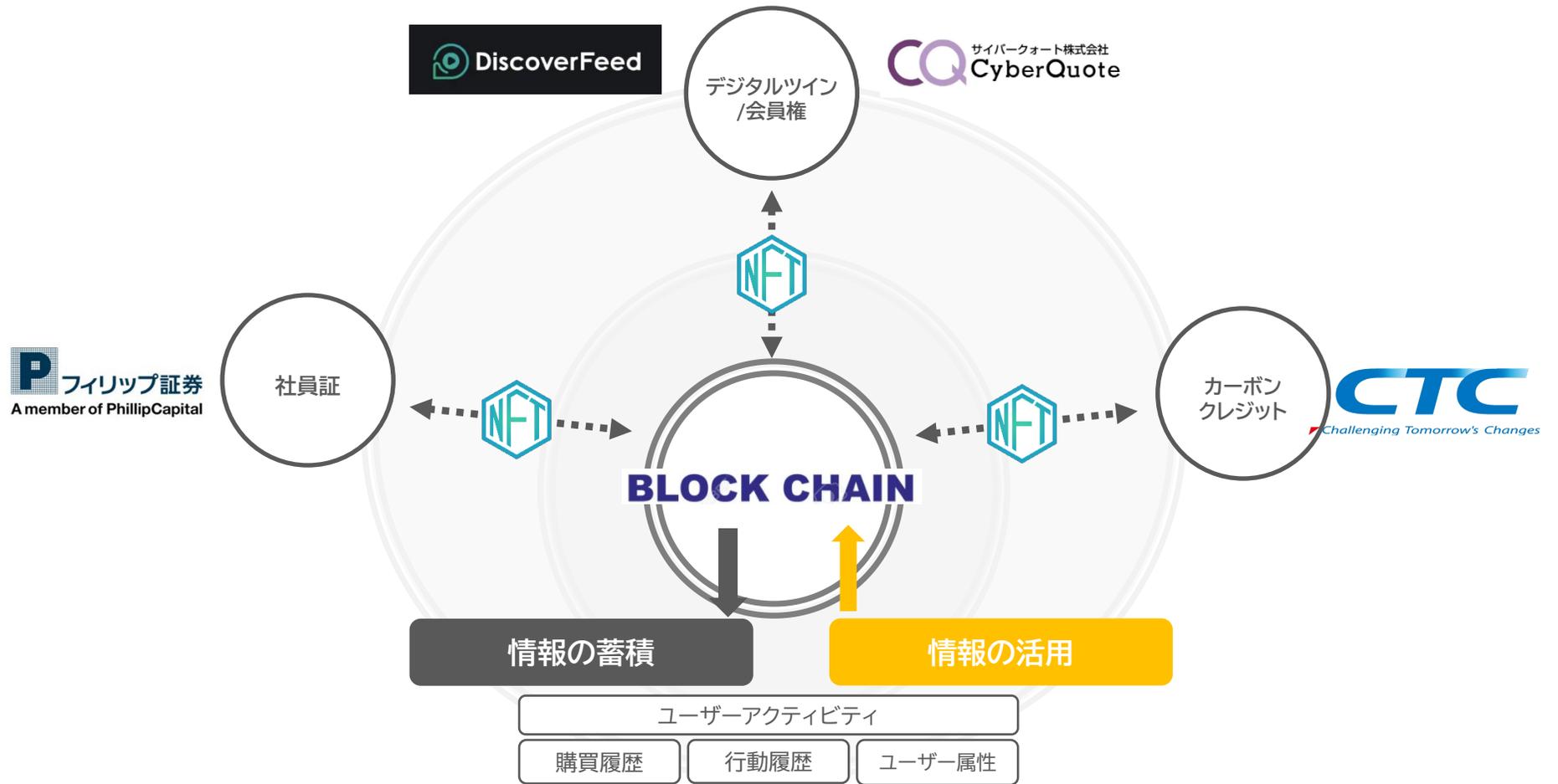
2023年4月より大手ネット銀行向けにNFTを活用した
ロイヤリティプログラム運営を支援するプラットフォームの構築を開始



ウォレットアプリ

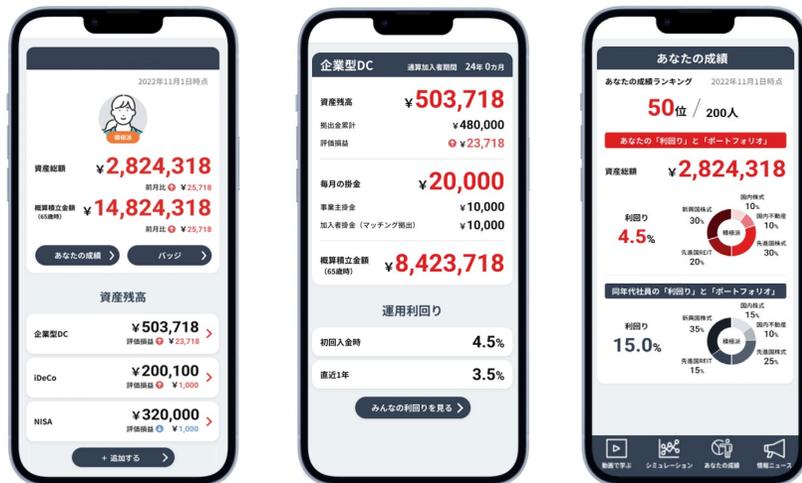


ブロックチェーン基盤・NFTの多面的活用
様々なニーズに対応するブロックチェーン基盤を提供開始



資産所得倍増プラン支援ASPサービス「ミンカブ・アカデミー」の提供

資産形成に必要な金融教育から、DC・iDeCo・NISA・公的年金を通じた資産所得倍増計画に資するワンストップアプリ



CAPABILITY

アップセル/クロスセル方法

⇒ 資産クラス横断型の画面表示からNISA利用・iDeCo未利用者に所得控除の通知等を実施可能

システム面

⇒ API/スクレイピング、シミュレーション、BPO、NFT等の提供によって自動化・コストダウンの実現。LINE等のコミュニケーションツールとの円滑な連携

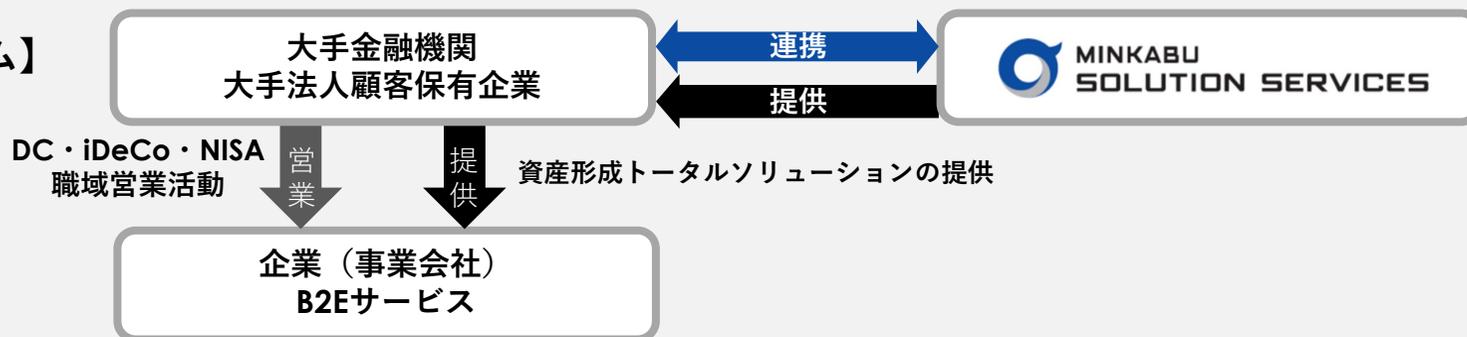
組織面

⇒ 資産クラス横断型アプローチにより法人部門（持株会・DC）⇄個人部門（NISA）、株式⇄投信の融合を推進

戦略面

⇒ 法人、富裕層、マスアフルエントを連鎖する価値提供

【スキーム】



導入検討は順調に進捗

PoC確定：大手信託銀行・大手通信キャリア、メガバンク・大手ネット証券の合同検討

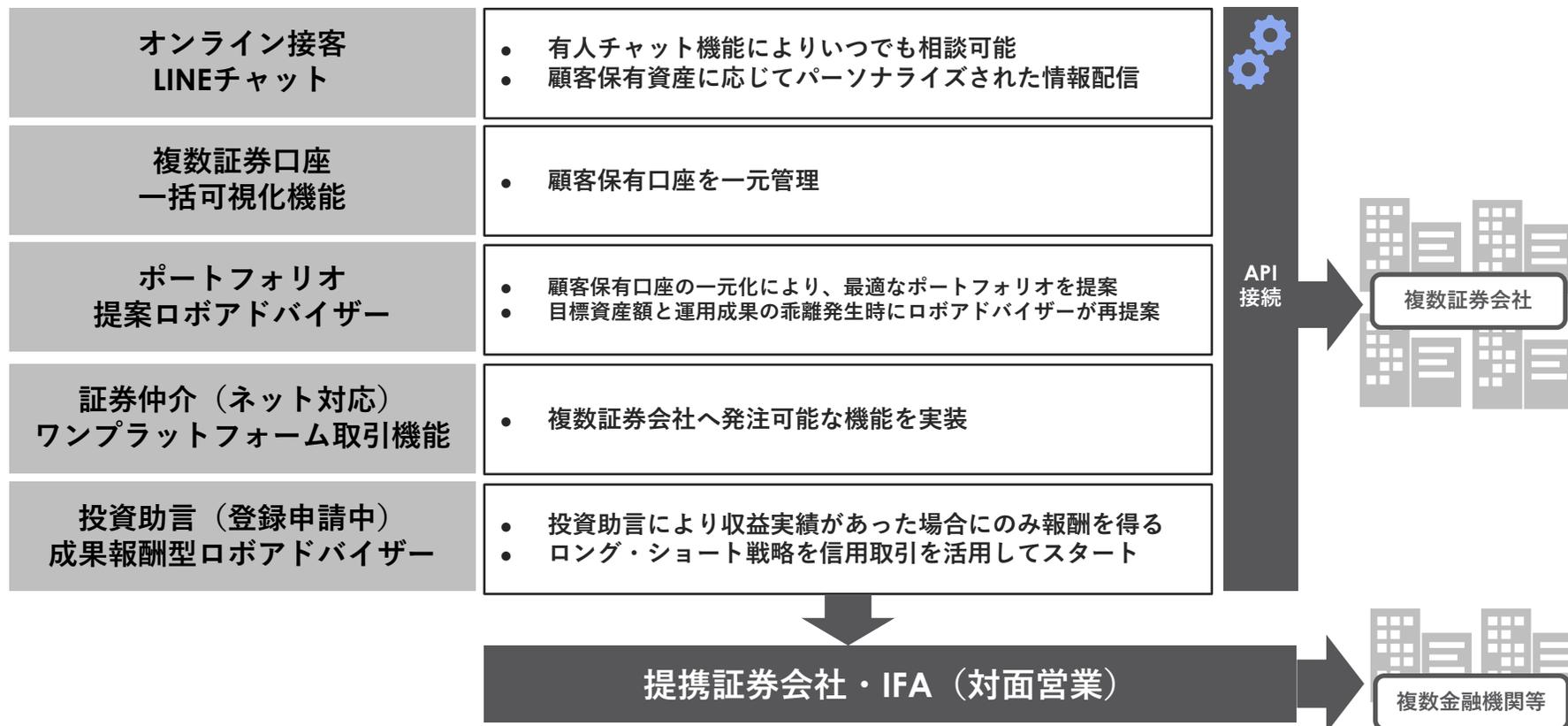
MINKABU

ASSET PARTNERS

オンライン専門IFAサービスの展開

複数金融機関と接続し、ワンプラットフォームで金融商品仲介・投資助言サービスを提供

ミンカブアセットパートナーズ提供サービス



MINKABU

ASSET PARTNERS

今後順次サービスを開始予定

CS DX BPO事業

- LINEチャットを用いてカスタマーサポートを大手ネット証券中心に受注

今秋から大手ネット証券で稼働予定

金融商品仲介業

- アイザワ証券を所属証券会社として業務開始。IFA・金融機関への送客機能を実装した新サービスサイトを構築中

近日サービスサイトリリース予定。以降順次機能追加

投資助言業*

- MINKABU ROBO（発注アシスト機能付）の助言サービスを提供。多様な投資助言サービスをAPI・FTP等を用いて提供可能なプラットフォームを提案

年明けよりMINKABU ROBOの開始を予定

*登録完了後に実施

24年3月期連結業績見通し（変更なし）

Q1は広告市況の影響はあるものの、概ね計画通りの着地
両事業において追加の収益強化策も実施し、計画通りの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%
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%

※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。

APPENDIX

income statement



(単位：百万円 / %)

	22年3月期	23年3月期	24年3月期 計画		23年3月期 Q1	24年3月期 Q1	
	(連結)	(連結)	(連結)	前期比	(連結)	(連結)	前期比
売上高	5,482	6,836	11,000	+60.9%	1,380	2,242	+62.5%
メディア	2,353	2,871	6,700	+133.3%	561	1,304	+132.2%
ソリューション	3,148	4,005	4,300	+7.3%	830	938	+13.1%
調整額 ※1	△ 20	△ 41	-	-	△ 11	-	-
営業利益	874	111	1,000	+795.4%	98	△ 157	-
メディア	747	223	850	+280.3%	137	△ 90	-
ソリューション	786	762	1,050	+37.8%	158	176	+11.3%
調整額 ※2	△ 658	△ 874	△ 900	-	△ 197	△ 243	-
経常利益	828	△ 207	940	-	25	△ 175	-
親会社株主に帰属する当期純利益	696	726	900	+23.9%	1	△ 164	-
E B I T D A ※3	1,539	1,019	2,200	+115.8%	274	144	△47.4%

※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 メディア事業のうち、株探プレミアムに係る収益を2024年3期よりソリューション事業へ区分を変更しております。なお、2023年3月期第1四半期及び2024年3月期第1四半期との比較は変更後の区分に基づき記載しております。

※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 当社は2023年4月1日付で株式会社シンクロライフの株式を取得し、同社を連結子会社化しております。

※11 百万円未満切り捨て

balance sheet items



(単位：百万円 / %)

	22年3月末	23年3月末	23年6月末	
	(連結)	(連結)	(連結)	前期末比
流動資産	4,825	6,567	4,826	△26.5%
うち 現金及び預金	3,526	4,463	3,316	△25.7%
固定資産	4,932	9,967	10,767	+8.0%
資産合計	9,757	16,534	15,593	△5.7%
流動負債	942	1,926	1,720	△10.7%
固定負債	1,372	6,752	6,568	△2.7%
負債合計	2,314	8,678	8,288	△4.5%
資本金	3,514	3,533	3,533	—
資本剰余金	4,533	4,194	3,804	△9.3%
利益剰余金	△ 745	△ 18	△ 183	—
その他	39	55	50	△8.6%
非支配株主持分	100	91	99	+8.5%
純資産合計	7,443	7,855	7,304	△7.0%

※1 当社は2021年9月1日付で株式会社ミンカプ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。

※2 当社は2022年5月1日付で株式会社ミンカプ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。

※3 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。

※4 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。

※5 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。

※6 当社は2023年4月1日付で株式会社シンクロライフの株式を取得し、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

APPENDIX

sales by segments



(単位：百万円 / %)

	22年3月期	23年3月期	24年3月期 計画		23年3月期 Q1	24年3月期 Q1	
	(連結)	(連結)	(連結)	前期比	(連結)	(連結)	前期比
メディア事業	2,353	2,871	6,700	+133.3%	561	1,304	+132.2%
広告収入	1,929	2,420	6,170	+154.9%	548	1,250	+128.1%
課金収入 ※4 ※5	392	412	180	△56.4%	0	35	+4,622.4%
その他	32	38	350	+805.3%	12	18	+44.6%
ソリューション事業	3,148	4,005	4,300	+7.3%	830	938	+13.1%
ストック収入 ※5	2,195	2,751	2,820	+2.5%	688	615	△10.6%
内) 課金収入 ※5	-	-	410	-	82	106	+29.3%
初期・一時売上	953	1,254	1,480	+18.0%	141	323	+128.0%
調整額 ※1	△20	△41	-	-	△11	-	-
合計	5,482	6,836	11,000	+60.9%	1,380	2,242	+62.5%

※1 セグメント間の内部売上高の振替高

※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 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。

※5 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2024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。なお、2023年3月期第1四半期及び2024年3月期第1四半期との比較は変更後の区分に基づき記載しております。

※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 当社は2023年4月1日付で株式会社シンクロライフの株式を取得し、同社を連結子会社化しております。

※10 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 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。