



2024年2月13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 執行役員 経営企画室長 前田 陽介
(TEL: 03-6274-6493)

連結業績予想の修正に関するお知らせ

当社は、2024年2月13日開催の取締役会において、最近の業績の動向等を踏まえ、昨年5月15日の2023年3月期決算発表時に開示した2024年3月期（2023年4月1日～2024年3月31日）の連結業績予想を以下の通り修正することとしましたので、お知らせいたします。

1. 当期の連結業績予想数値の修正（2023年4月1日～2024年3月31日）

	連結売上高	EBITDA	連 結 営 業 利 益	連 結 経 常 利 益	親会社株主 に帰属する 当期純利益	1株当たり 連 結 当 期 純 利 益
前回発表予想 (A) (2023年5月15日発表)	百万円 11,000	百万円 2,200	百万円 1,000	百万円 940	百万円 900	円 銭 60.10
今回修正予想 (B)	10,000	600	△600	△700	△800	△53.41
増 減 額 (B - A)	△1,000	△1,600	△1,600	△1,640	△1,700	-
増 減 率 (%)	△9.1	△72.7	△160.0	△174.5	△188.9	-
(参考) 前期連結実績 (2023年3月期)	6,836	1,019	111	△207	726	48.60

2. 修正の理由

2024年3月期におきましては、インターネット広告不況による外的要因等を背景に、既存事業売上については厳しい状況にあります。前期に課題となっていた当社運営アフィリエイトサイト間のカンバライゼーションの解消による成果型広告収入の上振れに加え、中期計画に掲げた事業スキームの更なる拡大と収益源の多様化施策の前倒しにより、ライブドア事業やシーソーゲーム事業等における課金収入を含めた非広告収入が伸長し、外的環境の影響を受けた広告及びソリューション事業の下振れについて

一定のカバーをすることで、上場来の目標としていた売上高 100 億円を達成の見込みです。これにより 2019 年 3 月の上場以来、年率平均成長率約 40% で 5 期連続増収を達成する見通しであります。

また、グループ化したライブドア事業並びにシーソーゲーム事業の PMI の過程において、各種合理化策やコスト削減、グループ内のリソース最適化策等を推進し、期初計画以上の効果を確認してまいりました。しかしながら、メディア事業において年初より顕著となったインターネット広告単価の大幅下落により、期初から当該下落の影響を受けはじめ、第 2 四半期において単価下落のボトムアウト及び継続的な回復基調は確認できているものの、当第 3 四半期までの回復ペースは当社期待を下回る水準で推移しております。ソリューション事業におきましては、第 2 四半期連結累計期間において発生した SI 系ソリューションサービスにおける外注先を中心としたリソース管理上の課題に起因する収支悪化に加え、当第 3 四半期において、金融各社が新 NISA 対応を最優先に取り組む状況となったことから、情報系ソリューションサービスで想定していた獲得案件が一部来期以降に期ずれする等の事象が発生しており、第 4 四半期にかけて当該傾向が継続する見通しとなっております。

当社グループは、2023 年 5 月に公表した中期計画でも示した通り、自社事業資産を活用した Next Step に向けた大きな成長機会を得ていると捉えており、当期におきましては既存事業の売上が外部要因により弱含む状況下におきましても、今後の収益規模の拡大及び収益の多様化に向け、前倒しで具体化した収益多様化策であるモバイル・EC・銀行分野への進出、並びにソリューション事業の顧客金融機関との新たな事業接点となる投資助言・金融商品仲介等の金融サービス分野への進出や自社ソリューション事業資産のパッケージ化をはじめ、今後の成長機会獲得、ひいては中期計画達成のための積極投資を前倒しで推進いたしました。当該積極策に伴い計画外の先行投資が発生し、外的要因も合わせ、短期的な収益圧迫要因となりましたが、これにより中期計画に掲げた収益多様化につきましては、1 年超前倒しで成果を上げられる状況となり、前述の期初計画以上に進んでいる費用削減の効果と合わせて、今後の広告市況の回復状況次第では中期計画を上回ることも可能な状態となりました。

以上のような第 3 四半期累計期間までの状況、並びに来期以降の事業スコープ拡大に向けた第 4 四半期において予定している新規事業領域における先行投資の積極化に鑑み、当連結会計期間（2023 年 4 月 1 日～2024 年 3 月 31 日）における連結売上高は 10,000 百万円、連結営業損失は 600 百万円、連結経常損失は 700 百万円、親会社株主に帰属する当期純損失は、800 百万円、EBITDA は 600 百万円となる見通しです。また、既存事業のボトムアウト、並びに中期計画に掲げた各施策は前倒しで成果が出ている状況に加え、新規事業領域への積極先行投資期間も第 4 四半期で一巡の見通しから、来期以降のキャッチアップは可能な見通しであるため、株主還元策は継続し、2024 年 3 月期期末配当予想（1 株当たり 26 円）につきましては変更ありません。また、連結業績予想の修正につきましては、本日公表の「連結業績予想の修正に関するお知らせ」をご参照ください。なお、セグメント別の通期業績予想につきましては本日公表の「2024 年 3 月期第 3 四半期決算補足説明資料」をご参照下さい。

また、2023 年 5 月公表の中期計画達成に向けた今後の事業戦略につきましては次のとおりであります。

① 成長機会獲得のための基本方針

当社グループの連結売上高は 100 億円規模となり、メディア事業における 1 億人規模の顧客接点と、ソリューション事業における金融各社を中心とした顧客基盤やグループ事業資産を利活用した事業スコープの拡大と、これらに伴う収益基盤・収益多様化により、更なる企業成長を望める事業環境であると認識しております。中期計画において、メディア事業の各バーティカル（専門）メディアの強いユーザー接点を有効活用した各種事業収入を獲得することにより非広告収入比率を 2026 年 3 月期までに 20%以上とし、広告市況の影響を受けにくい強固な収益体質への変革を進めることとしておりましたが、前述のとおり当連結会計年度において、それに向けた施策が前倒しで具体化でき、その実現に向けた積極投資を計画外で実施することにより、2024 年 3 月期で非広告収入比率は既に 17%に達し、中期計画で掲げたメディア事業における非広告収入比率のマイルストーンを 1 年超前倒す見通しです。広告市況悪化とのその回復遅延の影響が生じている状況下においても、グローバル市場に属する企業として、成長機会の獲得を優先する基本方針に基づいて当第 3 四半期より計画外で当該先行投資を実行したことにより足元の利益は実態よりも厳しい状況にありますが、成長機会の獲得に向けたアクションは前倒しで進捗でき、その成果も前倒しで確認できていることから、広告市況の回復状況次第では中期計画を上回る売上成長が期待できる状況となっております。

② 具体的な成長機会と新規事業の推進

当社グループは、国内有数のメディアユーザー接点と金融業界における多数の顧客接点に向け、金融ソリューション事業を通して獲得した技術力・開発力やノウハウ等を掛け合わせたメディア事業・ソリューション事業の両輪効果を最大化することで事業スコープを拡大するとともに、収益源の多様化による金融市況・広告市況に依存しない事業体への進化を図り、同時に PMI を通じた体制整備や費用効率化策等によって収益性を継続的に向上させていくことを中期計画の骨子としております。これまで当社は、金融情報メディアにおいて集積される各種情報や株価予想等の生成データ等を情報ソリューションとして B2B2C 分野において SaaS 型モデルに転用することで事業スコープの拡大と収益の多様化を図ってまいりました。このような成功体験をもとに、各バーティカル（専門）メディアにおいて得られた情報やユーザー資産を活用した収益源の多様化により、収益基盤の拡大を図ってまいります。

当連結会計期間におきましては、このような基本方針のもと、メディア事業において収益の多様化策が前倒しで具体化するとともに、自社グループの既存事業資産を活用した収益回収エンジンの早期創出を目的に、グループメディア横断型で展開可能な次の 3 つの新規事業への参入を実行に移してまいりました。

◆ livedoor MOBILE（2023年11月開始）

- MVNOスキームを利用したモバイルサービス。通常のSIM型の携帯電話サービス及びモバイルWi-Fiサービスとして競争力のある料金プランで提供するほか、様々なジャンルの“推し活”をサポートするプレミアムサービス「推しパス」を国内No.1の韓流メディア「Kstyle」ユーザー向けから提供開始。その特典の一環として「Kstyle」の名を冠して2024年2月に開催予定の大型K-POP音楽イベント「Kstyle PARTY」の推しパス会員限定の先行販売を実施。
- 今後は「推しパス」の特典を「Kstyle」以外の自社運営バーティカル（専門）メディアに拡張していくほか、ライブドアニュースやバーティカル（専門）メディアを活用し、それぞれの利用シーンにあった露出・拡散を図ることで、効率的なSIM型携帯電

話サービス並びモバイルWi-Fiサービスの拡販にも本格着手し、当社グループの新たなサブスクリプションサービスへと成長させる予定。

- ◆ livedoor ショッピング（2023年3月開始予定）
 - パートナー企業のOEMサービスを利用したECサービス。各バーティカル（専門）メディアの顧客特性に沿った商品展開により訴求。
 - 大手EC事業者との連携において、ライブドアニュースのX（旧Twitter）アカウント並びに各グループメディアを活用したテストマーケティングを複数回に亘り実施し、成果を確認。
- ◆ ライブドアバンク（2023年3月開始予定）※サービス開始にあたりましては当局による許可が必要です。
 - BaaS（Banking as a Service）を利用した銀行代理業によるデジタル金融サービス。各バーティカル（専門）メディアにおいて発生するユーザー体験を新たな収益機会に。

当社グループの運営する各バーティカル（専門）メディアにおきましては、その専門性から単にコンテンツの閲覧に留まらず、モノの購入やコトの体験、これらに付随する各種決済といった多様な取引がすでに当該メディアの周辺に存在しており、以下のような当社グループならではのサービス展開により、非広告収入の獲得による収益の多様化を迅速に、且つ大規模に図ってまいります。

- ◆ 外部パートナーとの連携による様々なOEMスキームを活用し、高い信頼性・サービス品質の担保と、多額の先行投資を避け、低リスク・低コストをスピーディーに実現
- ◆ 月間利用者数1億人規模の自社グループメディアを全面的に活用することで、顧客獲得コストを抑制し、高収益性を追求
- ◆ 今後導入予定の「ライブドアポイント」や「ライブドアコイン」といった、サービス横断型のユーザー還元プログラムを提供することで利用者メリットを最大化

また、ソリューション事業におきましては、前述のとおり当社グループ会社である株式会社ミンカブアセットパートナーズ（以下、「MAP」）において、投資助言・代理業の登録が完了し、2024年3月にもオンライン専門の投資助言業者（オンラインアドバイザー）として、証券会社等を通じてサービス提供を開始する予定です。国の資産形成層拡大施策のもと、新NISAがスタートし、資産形成情報に対するユーザーの関心が急速に高まっております。本サービスは、投資家にとって各種金融機関が提供する様々なサービスの中から投資家のニーズに即した効率的な資金運用をオンラインでアドバイスするものであり、当社グループとして顧客金融機関と新たな事業接点を構築する形で金融サービス分野への本格参入を図ってまいります。本サービスは、MAPが証券会社等の金融機関に株式、投資信託、FX、暗号資産等の取引プログラムをAPI接続にて提供し、ユーザーはMAPと投資顧問契約を締結することでオンラインアドバイザー等のサービスを利用しつつ、MAPサービス上で取引が可能となるもので、投資の世界に新たなユーザー体験を提供してまいります。前述のように、当社は、金融情報メディア運営による広告収入モデルや個人向けの課金収入の獲得に加え、当該メディアで提供する情報を金融機関向けにカスタマイズした情報ソリューションの提供によりSaaS型の収入を得る等、情報の付加価値を高めつつビジネスモデルの変革並びに収益の多様化を図ってまいりました。この度、当社はさらにテクノロジーを活用したオンラインアドバイザーサービスを軸に、証券各社を始めとした金融機関の収益多様化ニーズに即した新たな金融サービスに参入することで、金融分野における更なる収益の多様化を実現いたします。

これら新規事業群につきましては、中期計画における新たな収益の柱として位置付けており、当社事業スコープを急拡大させるエンジンと考えていることから、当社は引き続き成長機会拡大のため積極的な投資を行ってまいります。

③ 来期以降の事業スコープ拡大

上記の前倒しで具体化した新規事業分野の収益貢献開始による収益拡大はもとより、当連結会計年度において推進してまいりましたPMIの進展や組織再編を通じて、期初計画以上に進んだ各種コスト削減や相乗効果を含め、中期計画へのキャッチアップないし、広告市況次第では中期計画を上回る成長を実現すべく、来期におきましては以下のような取り組みに注力してまいります。

- ◆ 非広告新規事業の通期収益寄与
 - メディア事業：前倒しで具体化したモバイル・EC・銀行サービスといった非広告新規事業の積極先行投資期間の一巡とその成果の通期貢献
- ◆ 先行投資案件の収益寄与
 - メディア事業：当期に新たに完全子会社化した株式会社シーソーゲームの通期収益貢献
 - ソリューション事業：先行投資期となっていた金融サービス並びにサブスクリプション型の投資教育関連事業の収益貢献開始
- ◆ 既存事業の持続的成長
 - メディア事業：PGC・UGCメディア間の相乗効果に加え、生成AIの本格的活用(B2B・B2Cでの外部ソリューション展開も含む)や高ARPUのライブドアアプリの更なる普及による増収、当期下期並み水準で広告市況が推移した際のネットワーク広告及び成果報酬型広告の増収
 - ソリューション事業：情報系ソリューションの時期ずれ案件の回収及び好調な株価推移や投資情報への関心度向上を背景とした株探関連収入の増加
- ◆ 事業採算性の向上
 - メディア事業：当期に実施した費用削減の通年寄与並びに生成AIの活用による効率化
 - ソリューション事業：月額利用料金の値上げ及び新規案件の獲得等を背景とした情報系ソリューションの利益率改善とSI系ソリューションのパッケージソリューションへのモデルチェンジに伴うリソース管理の最適化、並びに受託開発時の工数単価の値上げ効果

当社は、広告市況の影響や金融業界に過度に依存しない事業構造への変革を進めつつ、社会環境や金融経済情勢等の変化といった環境変化を成長の機会と捉え、そのオポチュニティを獲得するための体制整備、各種積極投資を中期計画より前倒しで行っております。既存事業の持続的成長を可能とするためのPMIの推進や各種サービス開発はもとより、特に4つの新規事業展開につきましては売上拡大に伴い、サステナブルな収益源として利益貢献が続く事業と捉えております。引き続き中長期的な成長確度を高めるための積極策を実施してまいります。

以 上