

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【4436】

2024年6月

免責事項等

- 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。
- 本資料における将来展望に関する表明は、2024年6月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。
- 当該資料の進捗状況を含む最新の内容については、毎年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、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。

inforoid

01

会社概要

...

4

02

ビジネスモデル

...

9

03

サービス概要

...

14

04

中期計画の進捗

...

35

05

リスク情報

...

59

06

サステナビリティ

...

62

07

Appendix

...

64

企業理念

「情報の価値を具現化する仕組みを提供する」

持続可能な社会・経済環境構築に関する関心や社会的多様性を尊重する意識の高まりを始めとした様々な社会環境の変化と同時に、テクノロジーの進化やデジタル化が加速する現在、「情報の価値を具現化する仕組みを提供する」という当社グループの社会的課題に対する役割も今後進化・変化すると考えております。

このような認識のもと、金融領域のみならず、多様な領域における「情報」に対する更なるリーチ拡大とテクノロジー利活用により、その情報の価値を高め、期待役割に応えるとともに、成長継続企業であり続けます。

corporate profile



会社名	株式会社ミンカブ・ジ・インフォノイド	※2024年6月末日現在																				
設立年月日	2006年7月7日																					
代表者	瓜生 憲																					
本店所在地	東京都港区東新橋1-9-1 東京汐留ビルディング6階																					
事業内容	メディア事業・ソリューション事業																					
従業員数	239名 (2024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	<table border="0"> <tr> <td>代表取締役会長 兼 社長</td> <td>瓜生 憲</td> </tr> <tr> <td>取締役 (メディア事業管掌)</td> <td>宮本 直人</td> </tr> <tr> <td>取締役 (経営管理管掌)</td> <td>矢口 順子</td> </tr> <tr> <td>取締役 (ソリューション事業管掌)</td> <td>伴 将行</td> </tr> <tr> <td>取締役 (非常勤)</td> <td>高田 隆太郎</td> </tr> <tr> <td>取締役 (社外、独立役員)</td> <td>澄田 誠</td> </tr> <tr> <td>取締役 (社外、独立役員)</td> <td>槇 徳子</td> </tr> <tr> <td>取締役監査等委員 (社外、独立役員)</td> <td>濱野 信也</td> </tr> <tr> <td>取締役監査等委員 (社外、独立役員)</td> <td>石橋 省三</td> </tr> <tr> <td>取締役監査等委員 (社外、独立役員)</td> <td>吉村 貞彦</td> </tr> </table>	代表取締役会長 兼 社長	瓜生 憲	取締役 (メディア事業管掌)	宮本 直人	取締役 (経営管理管掌)	矢口 順子	取締役 (ソリューション事業管掌)	伴 将行	取締役 (非常勤)	高田 隆太郎	取締役 (社外、独立役員)	澄田 誠	取締役 (社外、独立役員)	槇 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	
代表取締役会長 兼 社長	瓜生 憲																					
取締役 (メディア事業管掌)	宮本 直人																					
取締役 (経営管理管掌)	矢口 順子																					
取締役 (ソリューション事業管掌)	伴 将行																					
取締役 (非常勤)	高田 隆太郎																					
取締役 (社外、独立役員)	澄田 誠																					
取締役 (社外、独立役員)	槇 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、株式会社ライブドア、株式会社シーソーゲーム、株式会社コンテンツモンスター																					

corporate structure



2023年7月、グループ事業戦略推進のための機動力を高める目的で組織再編を実施



historical sales trends



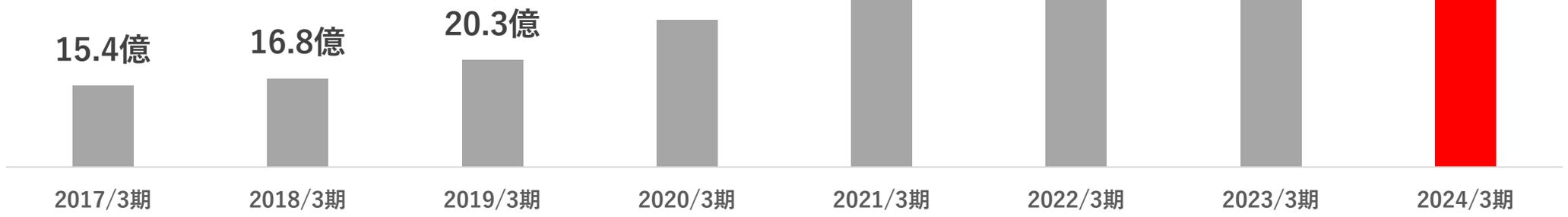
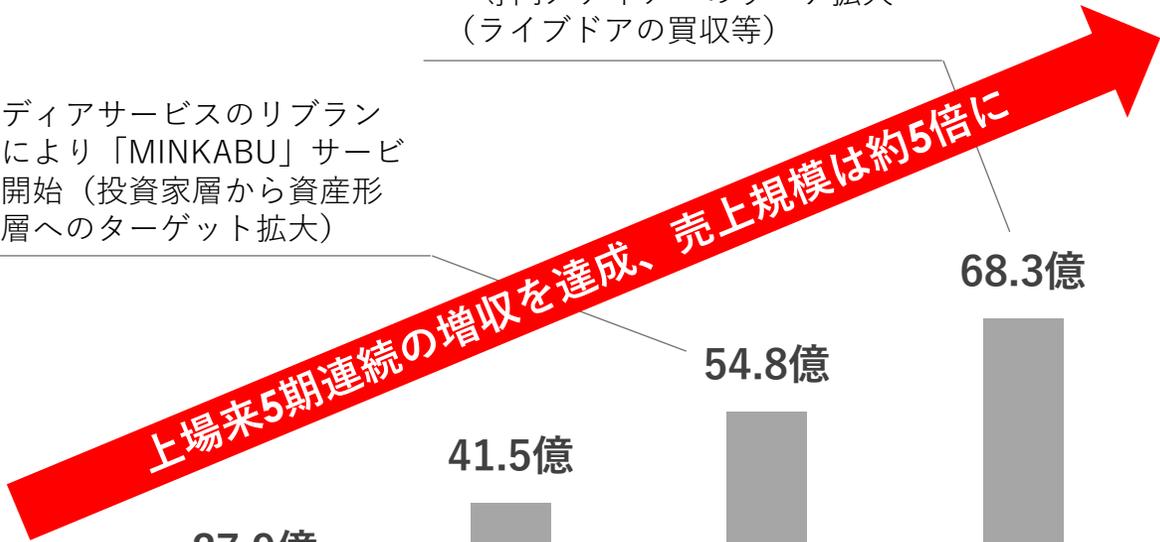
- 3カ年中期計画を公表
- 上場来5期連続での増収を達成
- 専門メディアにおける収益拡大施策を実施

ビジネスモデル変革を通じ、安定的な売上成長を実現

• 東証マザーズに上場

• メディアサービスのリブランドにより「MINKABU」サービス開始（投資家層から資産形成層へのターゲット拡大）

• 専門メディアへのリーチ拡大（ライブドアの買収等）



従来の金融メディア事業に金融ソリューション事業を加え、安定成長を実現

金融ソリューションのポジション確立及びコロナ禍における証券口座数の増大を背景とした成長を達成

市場環境に左右されず、安定成長を継続し、次の成長ステージへとシフトする目的でM&A等により事業スコープを拡大

inforoid

01

会社概要

...

4

02

ビジネスモデル

...

9

03

サービス概要

...

14

04

中期計画の進捗

...

35

05

リスク情報

...

59

06

サステナビリティ

...

62

07

Appendix

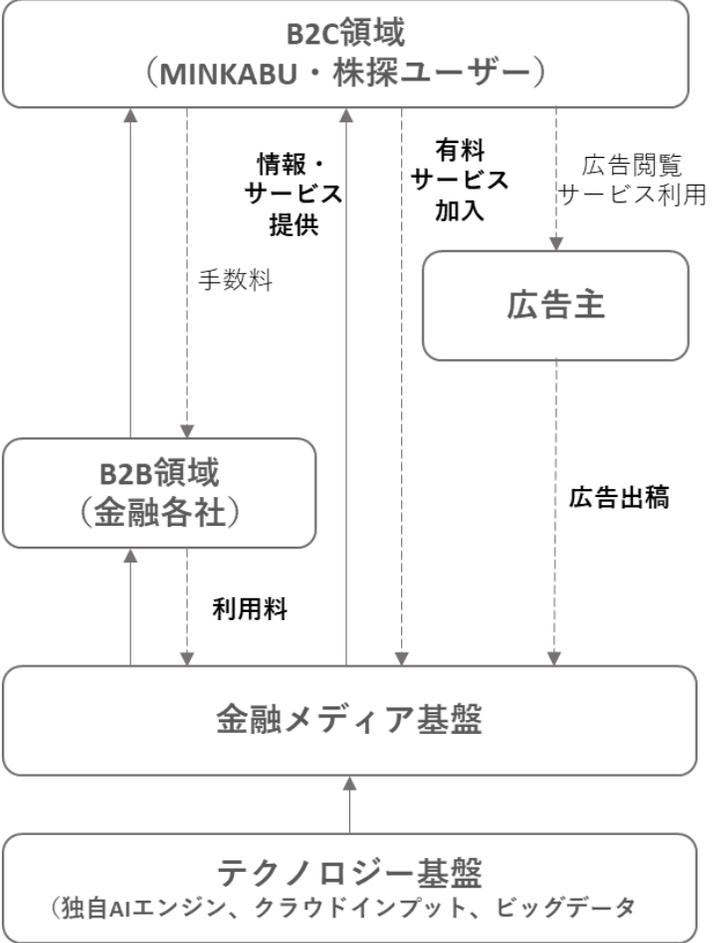
...

64

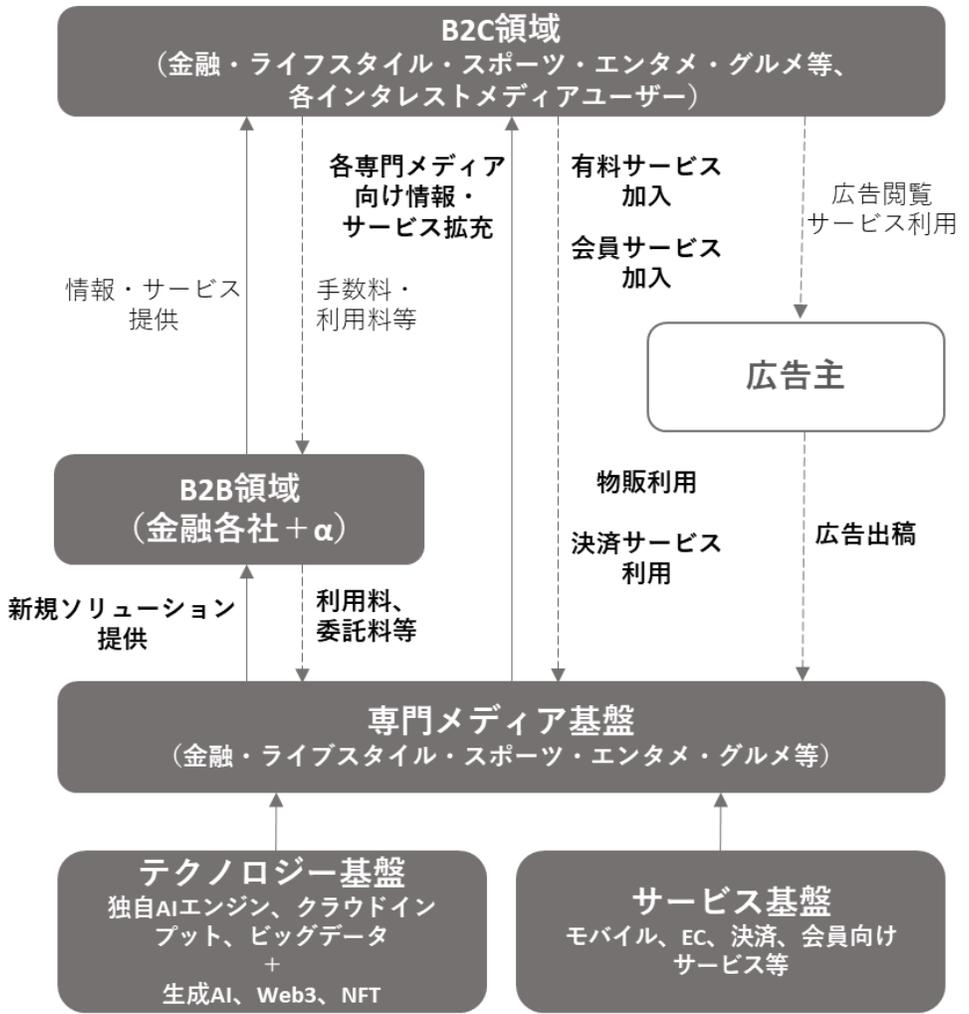
transformation of business model



金融事業を主体としたビジネスモデル



金融を含む各専門メディアへのリーチによる新たなビジネスモデル



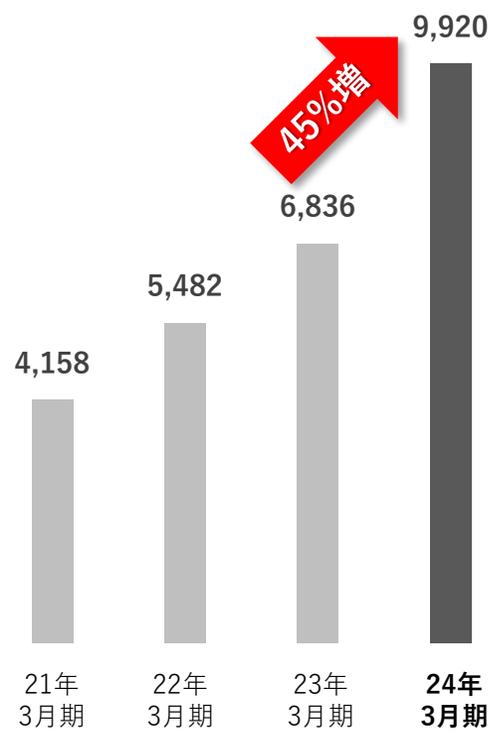


trends of sales, operating profit & EBITDA

24年3月期は45%増収により売上高は凡そ100億円に到達
 営業利益は、ネットワーク広告市況の回復遅延と情報系ソリューションの獲得の一部時期ずれに加え、
 収益多様化策の前倒しでの実現を目指した先行投資により赤字に

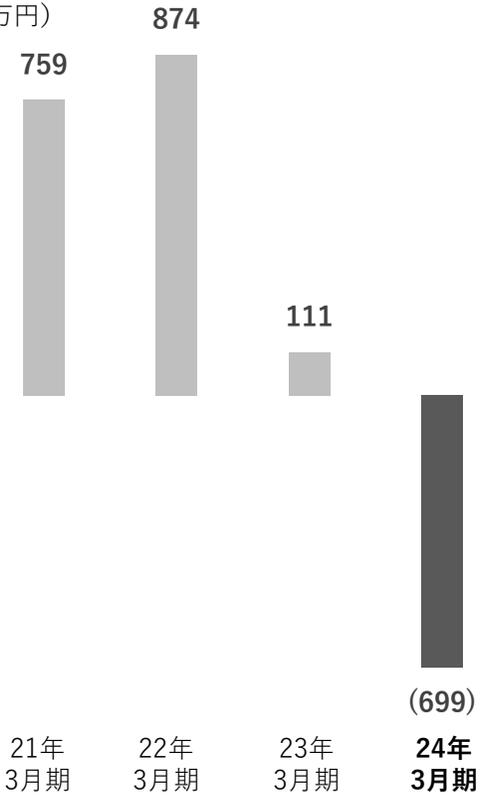
売上高

(百万円)



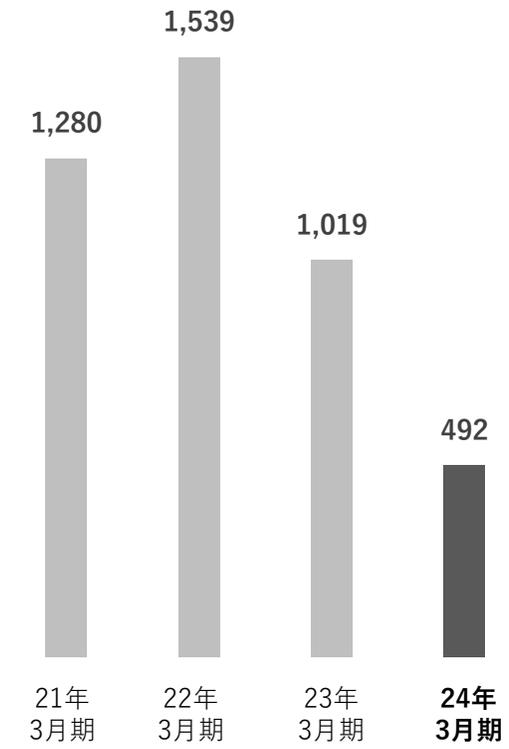
営業利益

(百万円)



EBITDA

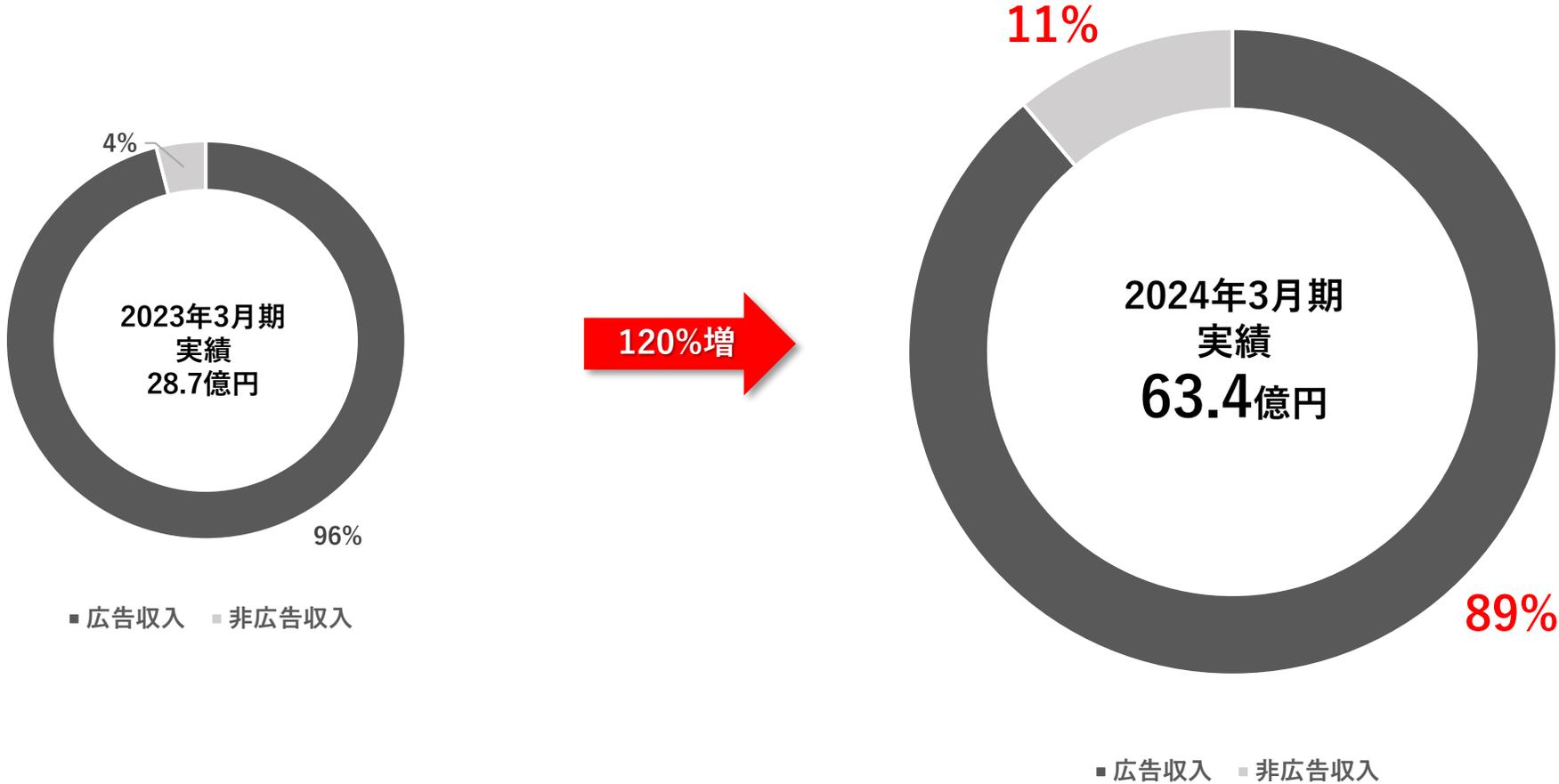
(百万円)



media business – revenue structure



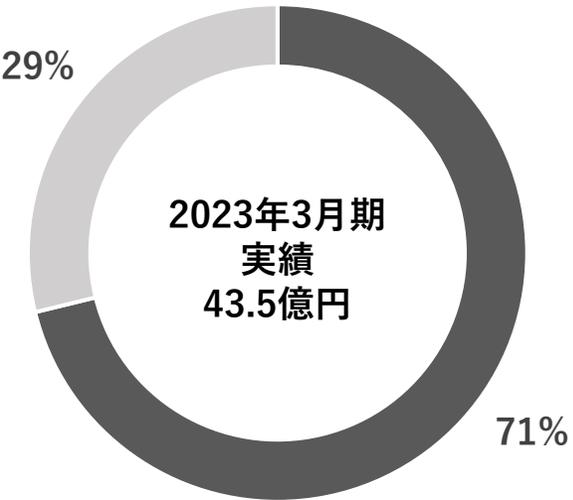
2024年3月期はライブドア事業の通期貢献により、メディア事業の売上規模はおよそ2.2倍に
また、中期計画で掲げた収益多様化施策の前倒しにより、非広告収入割合は全体の11%に



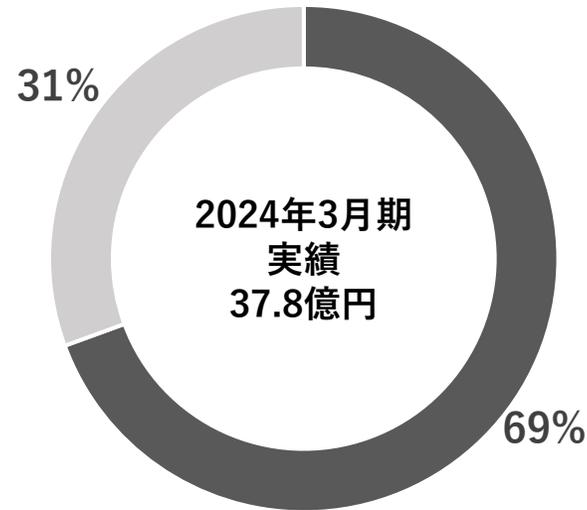
solution business – revenue structure



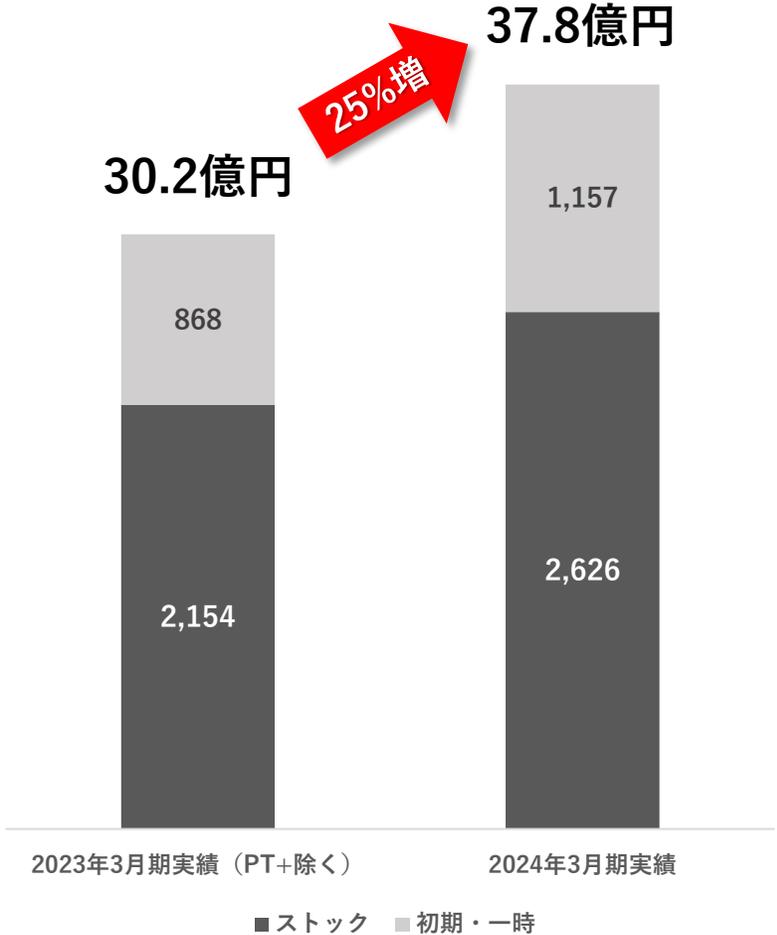
2024年3月期は前年度に売却したProp Tech plus(株)の連結除外による反動減で減収も
当該影響度を除く既存事業ベースでは前年比25%増収を達成



■ ストック ■ 初期・一時



■ ストック ■ 初期・一時



■ ストック ■ 初期・一時

inforoid

01

会社概要

...

4

02

ビジネスモデル

...

9

03

サービス概要

...

14

04

中期計画の進捗

...

35

05

リスク情報

...

59

06

サステナビリティ

...

62

07

Appendix

...

64

solution business – overview of information solution service



業務効率化、サービス付加価値向上、収益力の多様化・強化等、金融各社の抱える課題を解決する情報系ソリューションラインアップ（抜粋）



株式情報ソリューション

国内最大級の金融情報メディア企業で培ったBtoCの知見と金融ITベンダーとして、「AI ENGINE」「CROWD INPUT」「BIG DATA」を活用して生成された各種コンテンツ・情報に加え、豊富な金融経済企業情報を活用し、金融機関向けに情報ソリューションサービスを提供。米国株情報にも対応



FX・CFD・CX情報ソリューション

FX・CFD・CXなどの基本的な情報配信だけでなく、お客様の売買の判断やサポートに繋がるオリジナルコンテンツも配信。ユーザーにとって利便性はもちろん、取引活性化に繋がる情報ソリューションを提供



投資信託情報ソリューション

投資信託情報ソリューションでは、運用会社向けレポート関連業務のデジタル化・HTML化を実現可能にするソリューションや、販売会社様の顧客向けアフターフォローツールの銘柄検索・銘柄選択を直観的にアシストする機能を提供



データフィードソリューション

当社が保有する金融情報関連データを利用目的に合わせて提供



金融機関営業員向けツール

金融機関営業員向けツールである「株探プロフェッショナル」は、株価や日経平均・TOPIXなどマーケット情報を中心に当社オリジナルのニュース・機能を簡単に利用できる情報ツールで、金融機関営業員向け情報端末として必須の基本コンテンツを搭載

solution business – overview of SI/Package solution service



金融機関のデジタルトランスフォーメーションを支援する SI・パッケージ系ソリューションサービスの概要

ポイントサービス基盤構築



顧客ロイヤルティ向上と売上拡大を促進する重要なツール。最新テクノロジーを駆使し、お客様のビジネス目標を達成するための効果的な基盤を提供。
[導入実績]大手ネット銀行様

データマネジメント基盤構築



データマネジメント基盤により、データウェアハウス（DWH）におけるデメリットを克服し、データの統合、リアルタイム更新、アクセス制御などの機能を活用し、ビジネスの効率化と価値の最大化を実現
[導入事例]運用会社様

インハウスPay基盤構築



お客様に独自のPayプラットフォームを構築し、顧客ロイヤルティ向上や収益増加に貢献。データ保護やセキュリティに配慮し、信頼性の高いサービスを提供
[導入実績]大手ネット銀行様、プロスポーツチーム運営会社様

スマートフォンアプリケーション開発支援



最新のテクノロジーを駆使し、ユーザーインターフェースの設計からアプリケーションの開発、テスト、リリースまでのフルサイクルをサポート。専門性も高く、高度な安全性が求められる領域において、お客様のビジネス目標に合わせたアプリケーションを提供
[開発実績]
オンライン取引アプリ、暗号資産取引アプリ

APIプラットフォーム構築



お客様のビジネスに適したカスタムAPIプラットフォームの構築を支援。外部パートナーや自社アプリケーションとのシームレスな連携を可能にし、ビジネスの拡張性とイノベーションを促進する基盤を提供
[導入実績]大手ネット証券会社様

solution business – B2C Solution



国内最大級のコンシューマー向け株式情報メディア
日本株および米国株の株価情報、業績情報、ニュースなど投資家が必要とする情報を提供

Kabutan (株探) は、2010年にサービスを開始した個人投資家向けの株式情報専門メディアです。広告収入をもとに運営する無料サービスと、より多くのニュース、データを利用可能な有料の株探プレミアムを提供しています。日本株情報専門サイトとして運営を続けてきましたが、2022年からは米国株情報の提供も開始し、現在もサービス内容の拡充を続けています

「株探」のコンセプト

1. プロ向け金融端末に匹敵する情報の速報性・質・量の実現
2. 多様な投資家ニーズへの情報提供
3. 株価へのインパクトが予想される情報を事前に提示
4. 素早い投資判断のサポート
5. 利便性、操作性、見やすさ、わかりやすさの追求



solution business – information solution service: Stock



株式情報ソリューション

【PRESSニュース】

自動生成文章技術を駆使し、1日300~400本のニュースを配信。投資家にとって役立つ情報を網羅した、国内外の株式市場に関する最新ニュースを提供



【キーワードソリューション】

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なサービス。流行のキーワードやブランド、商品名、傘下企業名等から銘柄検索可能

銘柄検索の例

企業名や証券コードだけでなく、幅広いキーワードで検索いただけます。

- ブランド
- 商品名
- 通称
- 傘下企業名
- 旧社名
- 投資テーマ
- コーポレートアクション

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。

- 保有ブランド
- 保有ブランド
- 保有ブランド
- 傘下企業
- 傘下企業
- 傘下企業
- 所属テーマ
- 所属テーマ
- 所属テーマ
- 旧社名
- 旧社名

solution business – information solution service: Stock



株式情報ソリューション

【テーマ別銘柄ソリューション】

個人投資家に市場で話題になっているテーマとテーマに所属する銘柄を提供するサービス。「株探」のアクセスデータをもとに、ランキング形式で提供し、個人投資家に検索されている流行テーマ情報を確認することが可能

更新日: 2024/05/01 01:32

テーマ指数: **9,845.4** 前日比: **+174.54(+1.8%)** 平均騰落率: **+1.82%**

R国の半導体大手。主力とするGPU(画像処理半導体)は、かつては高度なグラフィック処理が要求される3Dゲーム向けを主力にしていたが、現在は高い演算能力を武器に人工知能(AI)向け半導体(AIチップ)で世界シェアの8割を握り、生成AIの爆発的な進化を背景に業績は急拡大している。パートナー企業には日本企業も多く、同社の成長による恩恵が期待できる。

関連テーマ
なし

アクセス **31位以下**
急上昇 **31位以下**

テーマ指数: **19,546.3** 前日比: **+196.90(+1.01%)** 平均騰落率: **+1.01%**

現在、日本の水道普及率は98%を超えている。ただ、40年とされる法定耐用年数に達した水道管路の比率は全国平均で20%を超えており、更新が必要。また、日本は地震大国であり、更新に合わせて耐震化も必要となっている。2023年5月に厚生労働省の一部業務を他省庁に移管する厚生労働省設置法などの改正法が可決されたことを受けて、24年4月からは水道の整備が国土交通省に移管されたことから、こうした古くなった水道管の更新が加速することが期待されている。

関連テーマ
なし

アクセス **31位以下**
急上昇 **31位以下**

テーマ指数: **19,988.0** 前日比: **+184.70(+0.93%)** 平均騰落率: **+0.93%**

不動産開発をはじめとして賃貸、売買などを手掛ける不動産会社だけではなく、J-REITなど不動産ファンドやネットや紙メディアなどでその情報を扱う会社まで不動産関連銘柄の裾野は広い。バブル崩壊をきっかけに低迷していた不動産市況も脱デフレを掲げる安倍政以降に回復を加速させており、関連銘柄への関心が高まっている。日銀はマイナス金利を解除したが、一般的に金利が上昇すると借り入れコストが増加するため、不動産の購入や投資が抑制され、不動産価格が下落する可能性があり、不動産会社にとっては業績下押しが懸念される。ただ、金融政策決定会合後の声明文に「緩和的金融環境が継続する」と盛り込まれたことから、目先の金利が急上昇して業績を下押しするとの懸念が和らいだ格好となっている。また、公示地価の公表で含み益への関心も高まっている。

関連テーマ
マンション関連 リフォーム 中古マンション再生 住宅関連 注文住宅 地盤改良 地盤保証 コンクリート補修 内装ビルメンテナンス プレハブ 省エネ住宅 建設 ゼネコン 長期優良住宅 住宅エコポイント 賃貸住宅・アパート経営 賃貸仲介 インテリア 賃貸保証 駐車場 REIT 不動産ファンド 家具 含み資産 不動産情報サイト 不動産投資 高齢者住宅 住宅設備機器 パワービルダー 不動産流動化 マンション管理 ビル賃貸 サプリース 中古住宅 不動産再生 トランクルーム リロケーション 学生マンション マンション販売 リノベーション 建設資材 不動産ネット取引 木造住宅 民泊 不動産テック リーガルテック

アクセス **16位**
急上昇 **31位以下**

【ビジュアル決算情報ソリューション】

上場企業の決算情報を可視化するサービス。上場企業の決算発表後、瞬時に決算内容をAIを駆使し分析、星5段階にてランク付けを行うとともに業績情報をビジュアル化し、直観的な理解が可能に



solution business – information solution service: FX/CFD/CX



FX・CFD・CX情報ソリューション

【経済指標サービス】

FX取引において重要な経済イベントやデータの発表日時を把握するためのサービス。お客様からの関心が高い経済指標を、2つの方式でご提供

■ WEBページによる提供

日単位表示は下段の数字を押してください。週単位表示は、その上のボタンを押してください。



濃いピンク色は最重要指標、薄いピンク色は重要指標、色なしはそれ以外の指標を示しています。

日時	通貨	指標	対象	前回	予想	結果	改定値	備考
5月2日 03:00	米国	FRB政策金利 (上限金利)	5月	5.5%	5.5%	5.5%		
5月2日 03:00	米国	FRB政策金利 (下限金利)	5月	5.25%	5.25%	5.25%		
5月2日 07:45	ニュージーランド	住宅建設許可 (前月比)	3月	14.9%		-0.2%	15.9%	
5月2日 08:00	韓国	消費者物価指数 (CPI) (前月比)	4月	0.1%		0.0%		
5月2日 08:00	韓国	消費者物価指数 (CPI) (前年比)	4月	3.1%	3.0%	2.9%		

■ APIによるデータ提供

```
{
  "id": 51692,
  "indicator_code": "US-FOMC-N-N",
  "country_code": "US",
  "name": "FRB政策金利 (上限金利)",
  "code": "FOMC",
  "target": "none",
  "cycle_type": "eight",
  "unit": "%",
  "ratio": "1.0",
  "display_digit": 2,
  "is_document": false,
  "importance": 5,
  "is_disabled": false
},
{
  "is_urgent": false,
  "importance": 5,
  "target_date": "2024-05-01",
  "target_number": 0,
  "survey": "5.5",
  "survey_text": "5.5%",
  "actual": "5.5",
  "actual_text": "5.5%",
  "prior": "5.5",
  "prior_text": "5.5%",
  "revised": null,
  "revised_text": "",
  "announced_at": "2024-05-02T03:00:00+0900",
  "is_time_tbd": false,
  "announce_start_at": null,
  "announce_end_at": null,
  "updated_at": "2024-05-02T06:02:15+0900",
  "created_at": "2024-03-25T17:26:03+0900",
  "is_corrected": false,
  "corrected_reason": null,
  "remarks": null,
  "deleted_at": null,
  "deleted_reason": null
},
}
```

【e-profit CX+】

大阪取引所の「貴金属、ゴム、穀物」の相場情報はもちろん、東京商品取引所の「石油、電力」、堂島取引所の「貴金属、穀物」の相場情報、市況など関連情報も満載の情報サービス

■ サービスメニュー

- プライス
- 相場表
- チャート
- 10本気配値
- 市況
- ニュース(Klug/株探)
- CFTC建玉明細
- 海外相場情報 etc

solution business – information solution service: Investment Funds



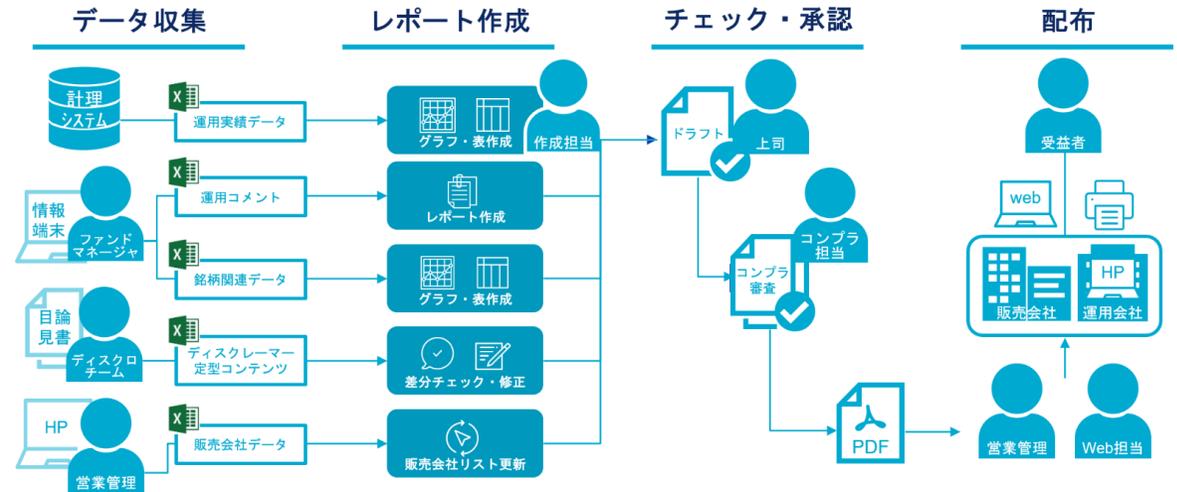
投資信託情報ソリューション

【MINKABU ROBOT REPORT】

運用会社の業務効率化および月次レポートのHTML化を促進する投資信託の月次レポート作成ツール


Robot Report

「マニュアル作業が多い」「ヒューマンエラーが発生しやすい」「販売会社への配布はPDFまたは紙のみ」などの課題に対し、専用アップロードファイルをロボットレポートにアップロードすることで、レポート出力が可能。チェックリスト・差分表示機能・ステータス管理機能も装備しているため、レポート作成と、チェック承認プロセスの業務効率化を実現。さらにHTMLレポートは、接続済みの販売会社へのデリバリーがワンクリックで可能



solution business – information solution service: Data Feed

データフィードソリューション

【銘柄情報（データ）】



個別に関する会社概要、業績、財務などの情報を提供するサービス。当社編集部による会社概要、EDINETやEDGARなどからの業績情報を、正確かつ速報性をもって提供。必要なデータのための提供も可能で、金融機関以外のお客様にも提供可能

【NYSE Best Quote & Tradesホワイトラベルサービス】



NYSE Best Quote & Tradesホワイトラベルサービスとは、米国株の時価情報を提供するサービスで、NYSEやNASDAQなど米国株式市場に上場している個別銘柄の時価情報をリアルタイムに提供。時価情報は、リアルタイムだけでなく、用途に応じてディレイやEODといった提供も可能

【米国株コーポレートアクション情報】



米国株コーポレートアクション（CA）情報とは、バックオフィス用の米国株銘柄のCA管理をサポートするサービス。3,500銘柄以上の米国上場企業のCA情報を、会社公式発表のURLなどソース元と合わせて、米国市場営業日をベースに提供。膨大なCA情報の収集と管理にかかるコストの削減が可能となり、バックオフィスの効率化を実現

【MINKABU Stock Market APIs】



個別銘柄の株価や主要指標、決算やCA情報などの情報をリアルタイムに提供。Market APIsは、株式投資に関する情報を網羅的に取得ができるため、株式投資の分析や証券取引システムの開発など、幅広いニーズに対応できる汎用性の高いサービス

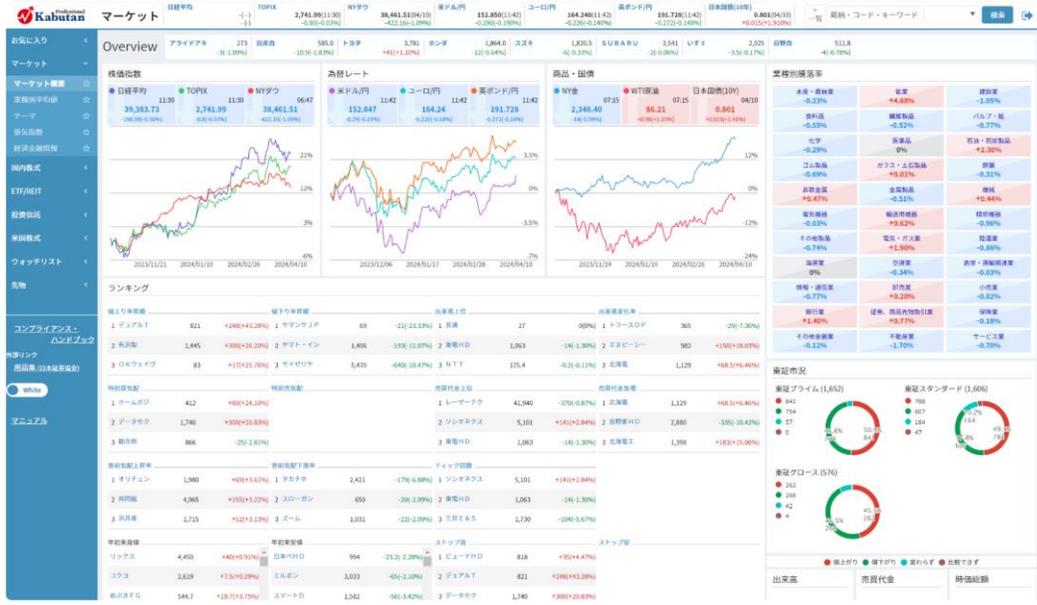
solution business – information solution service: Info. Terminal



金融機関営業員向けツール

【株探プロフェッショナル】

株探プロフェッショナルは、株価や日経平均・TOPIXなどマーケット情報を中心に 当社オリジナルのニュース・機能を簡単に利用できる情報ツール。また金融機関営業員向け情報ツールとして、必須の基本コンテンツを搭載



当社独自機（抜粋）能

●MINKABUテーマ

個人投資家に市場で話題になっているテーマとテーマに所属する銘柄を提供するサービス

●株価分析

AIやアナリスト予想などを活用した、株価分析サービス。「アナリスト予想」「株価診断(AI)」「個人投資家予想(MINKABU)」の3要素にて、目標株価を算出。単一の予想だけではなく、複数の予想を組み合わせることで総合的に判断するため、投資判断に活用可能

●ビジュアル決算

上場企業の決算情報を可視化するサービス。上場企業の決算発表後、瞬時に決算内容をAIを駆使し分析、星5段階にてランク付けを行うとともに業績情報をビジュアル化し、直観的な理解が可能に

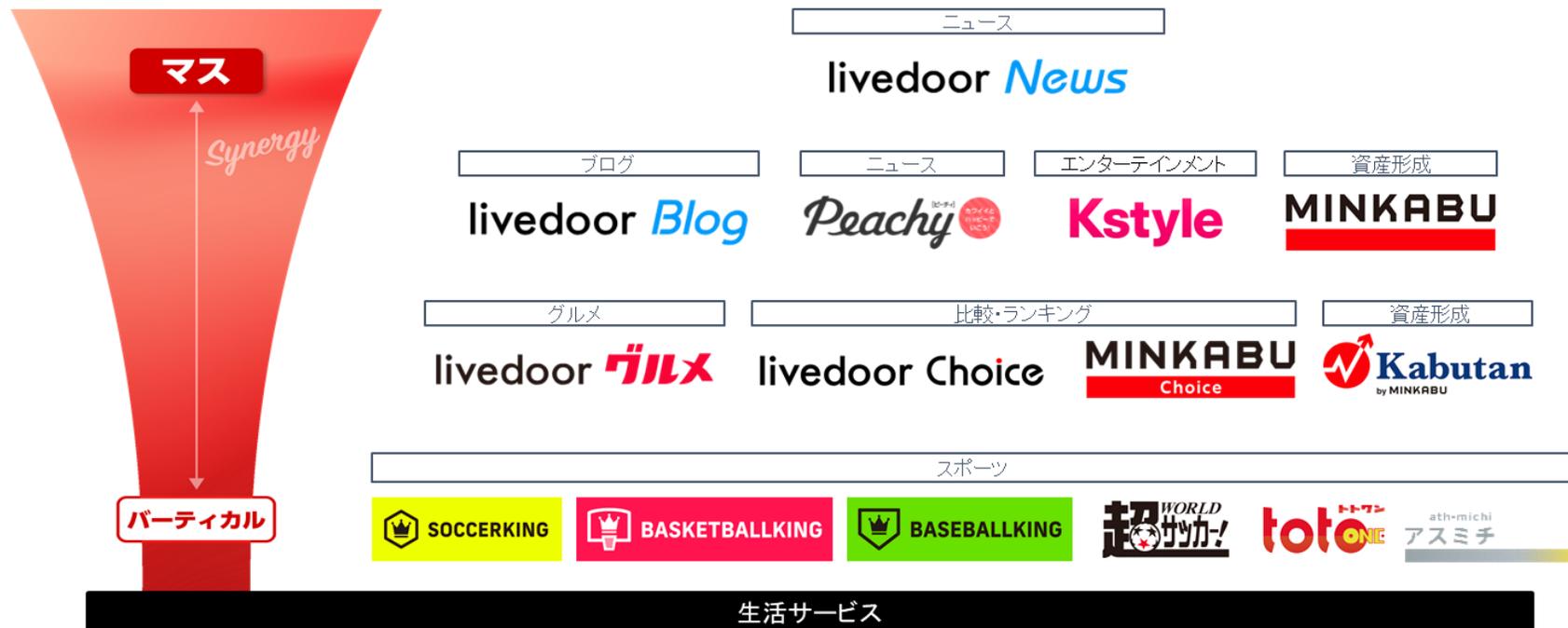
●個別銘柄：被依存先・依存先参照

個別銘柄が他のどの銘柄に、どの程度依存・被依存しているのかを確認することが可能。被依存銘柄の割合を確認し、顧客のポートフォリオの見直しや決算期に業績の予想などに活用可能

media business – overall



総計1億人規模の月間訪問者数を有する15の専門メディアを運営
また収益多様化を目的に、メディアユーザーへの高付加価値サービスをマネタイズする
モバイル・EC・バンク等の生活サービスエンジンを構築



media business – livedoor News



livedoor News

月間約3億PV（PC、スマートフォン、タブレット）のニュースポータルサイトで、20～40代を中心とした情報感度の高いユーザーが利用、 SNSでも1,300万以上のフォロワーを有し、インターネットを中心に情報を得る若年層から支持

政治・経済・国際・ITから
エンタメ・スポーツまで



X(Twitter) ID
@doorfumi2018

livedoor <http://www.livedoor.com>

media business – livedoor Blog



livedoor Blog

絵日記、子育て、料理・レシピ、ライフスタイル、ペットなど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プラットフォームサービス



パートナーブログ数

約 **960** 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



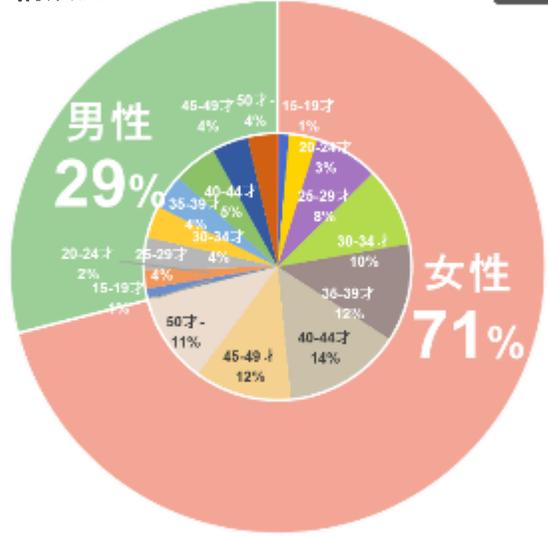
友だち数

約 **1,004** 万人

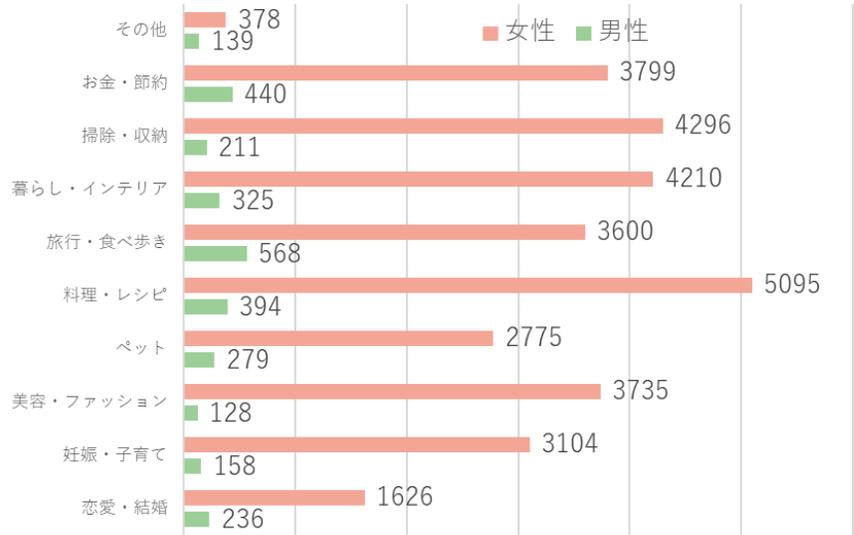
※2024年5月時点



利用者の性年代の構成比



利用者の興味関心の分布（回答数ベース）



media business – Kstyle



韓国人気メディアと提携し、最新の韓国芸能ニュースを
配信する日本最大級の韓国エンタメニュースサイト



Kstyle

Kstyleは韓国エンタメサイトで
国内最大級の情報量！

- ✓ 韓国からの最新情報をいち早くお届け
- ✓ 1日に約70～100件の最新記事を配信
- ✓ K-POPからドラマ、映画まで幅広い情報
- ✓ リリース情報からコラムまで多彩なコンテンツ



閲覧数

5,000 万PV以上/月

※PC・SP・LINE版PVの合計

LINE公式アカウントと連携
友だち数は約**240万人**！
Twitterのフォロワー数は**125万超え**！

※2024年4月時点

media business – Peachy



月間訪問者数が700万人超のガールズメディア

PC版

ページビュー数： 約200万／月
訪問者数 約42万／月



スマートフォン版

ページビュー数： 約900万／月
訪問者数 約440万／月



LINE公式アカウント

ページビュー数： 約650万／月
友だち数 約403万



※2024年5月時点

本資料の無断転載・複写を禁じます ©MINKABU THE INFONOID, Inc.

media business – livedoor gourmet



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

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

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



※2024年5月時点

チームのサポーターと一緒に地元の飲食店を盛り上げる、ライブドアグルメとスポーツチームの地域貢献プロジェクトも推進中



media business – 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資産形成層向けソーシャルメディア

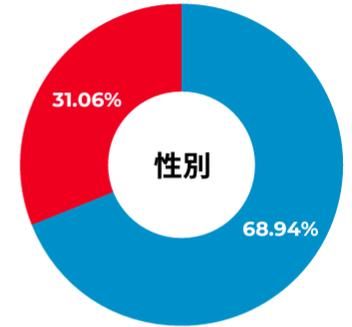
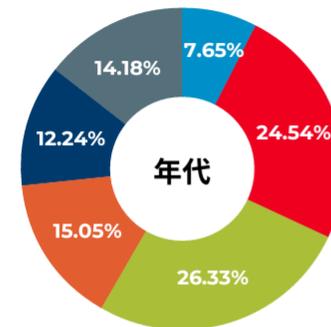
フェアネスを追求し、資産形成層により多くの有益な情報をより早く、中立的な立場で提供することに重きを置いたサイト

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、資産形成層に役立つ情報を提供

利用者の性年代の構成比

25歳~54歳の働く世代が中心

男性が約7割、女性が約3割



- 18~24歳
- 25~34歳
- 35~44歳
- 45~54歳
- 55~64歳
- 65+歳

- 男性
- 女性



月間訪問者数 (UU数)

約750万人

※2024年5月時点





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

livedoor 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

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、最適な選択肢を提示



MINKABU Choice

資産形成や資産運用に迷っている方に最適な選択肢を提示するサイト

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



おすすめ記事



media business – livedoor MOBILE



競争力のある格安プランに自社メディアの強みを活かした「押しパス」を
組み合わせた“押し活ケータイ”という新しい携帯電話サービス

livedoor MOBILE

+

押しパス

初期投資ほぼゼロで、1GB=880円等、競争力のあるサービスを実現

料金	ネットワーク	顧客対応	海外接続
低価格 	docomo <small>(Wi-Fiプランではドコモ、au、ソフトバンクのネットワークを利用)</small>	オンライン+店舗 <small>(他の格安携帯事業者はオンライン対応のみ)</small>	世界151カ所* <small>(国とエリア) *Wi-Fiプラン</small>

第1弾は月間訪問者数600万人の国内No.1韓国エンターテインメントメディア「Kstyle」と連携して、K-POPの押し活を強力サポート

押し活を支援するオプションプラン

Kstyle ▶ **押しパス**

media business – livedoor Shopping



ライブドアショッピングは、「社会貢献×生活密着×趣味」の3方向からお客様の「心を潤す」商品を揃えるショッピングサイト

月間約1億人の利用者を持つグループメディアサービスとのシナジーを活かした独自のユニークな品揃えで、フードロス削減を通じた社会貢献、お得な商品で生活の支援、さらには趣味や推し活といった多様化する「欲しい」ものを発見する楽しみを提供

フードロスをテーマとした商材展開

推し活商材やブlogger・クリエイターフォロワー向け商材



livedoor Blog



media business – livedoor Bank



月間約1億人の利用者を持つ、当社グループが有するライブドアメディアを中核とする各メディアサービスに銀行機能をかけ合わせ、ユーザー体験をより一層向上させる金融サービスを開発・提供

01 | 貯める

目的別口座



趣味や予定など様々な目的にあわせて10個まで口座が作れます。
さらに、自動で振替 & 積立も可能！

02 | 管理

資産チャート



預金の増減をグラフでいつでも確認！目標や資産をしっかりと管理できます。

03 | 学ぶ

金融情報メディア「MINKABU」



初心者向けの資産形成コラムに加えて株などの金融商品に関する情報を提供する
「MINKABU(みんかぶ)」をアプリ内で閲覧できます。みんかぶで学び、賢く資産運用しましょう！

04 | 楽しむ

あわせて使いたい関連サービス

Kstyle

韓国エンターテインメントメディア「Kstyle」。ライブドアバンクの目的別口座で推し活用の口座を作りませんか？

toto

サッカーくじ0800のNo.1ポータルサイト

ライブドアバンクでも購入できるサッカーの試合結果を予想するスポーツくじtoto。ポータルサイトtotoONEでは、試合結果の予想に役立つ情報を発信しています！
※ totoとtotoONEは別サービスです

livedoor ショッピング

ライブドアバンクは、クレジットカードの引き落とし口座に設定可能！収支管理を一元化することで、資産管理がより便利に。

MINKABU ASSET PLANNER

ライブドアバンクで貯金するだけでなく、個人投資家の資産形成をサポートするツール「アセブラ」でお金の「見える化」も始めてみませんか？

inforoid

01	会社概要	・・・	4
02	ビジネスモデル	・・・	9
03	サービス概要	・・・	14
04	中期計画の進捗	・・・	35
05	リスク情報	・・・	59
06	サステナビリティ	・・・	62
07	Appendix	・・・	64



【テーマ】 次なる成長ステージへ	
売上拡大に向けた取り組み	利益向上に向けた取り組み
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	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

前期
-変革・合理化と創造-



今期
-成果の具現化-



来期
-現計画の大成-



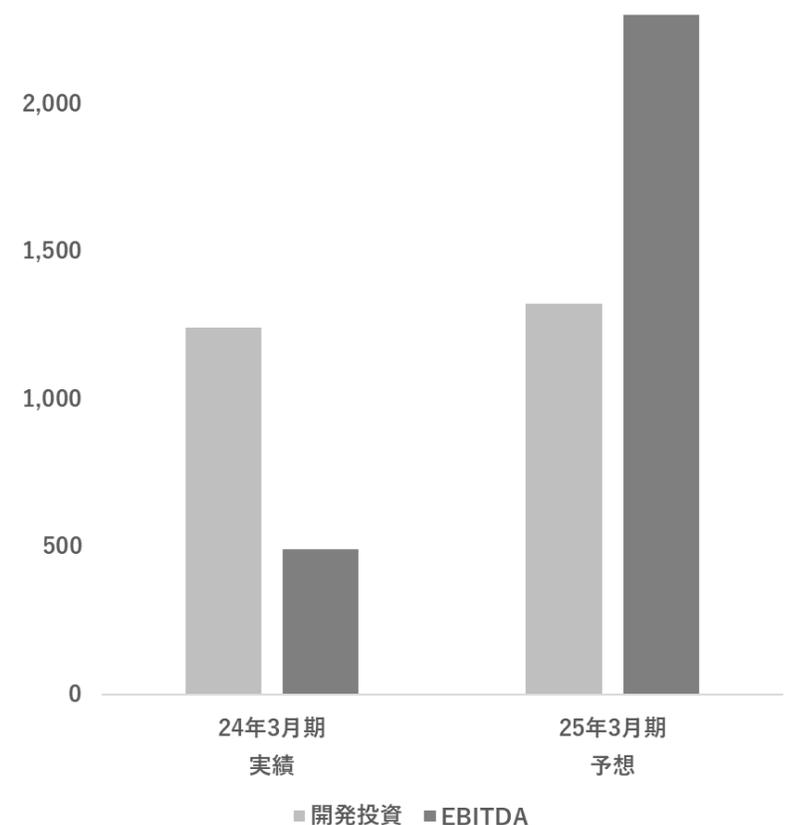
先行投資による収益多様化施策が下期より貢献することで大幅増益に

前期実績と今期予想（連結ベース）

	FY2023	FY2024	※中期計画	
	前期	今期	FY2024 (今期)	FY2025 (来期)
連結売上	99.2億	⇒ 150億	140億	170億超
連結営業利益	△6.9億	⇒ 12億	18億	30億
親会社株主に 帰属する当期 純利益	△11.8億	⇒ 7億	10億	20億

EBITDAと開発投資等

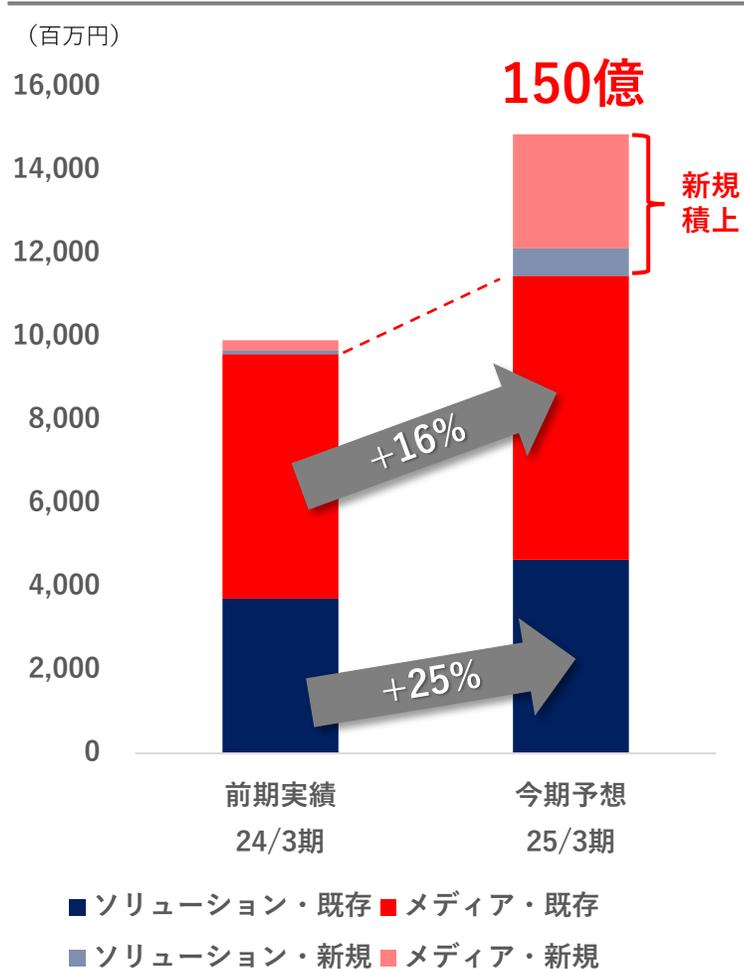
2,500 (単位：百万円)





既存事業の成長と前倒しで具体化した新規事業の貢献により 売上高は上場来最大の伸びを達成可能な状況に

既存事業・新規事業別売上高の推移



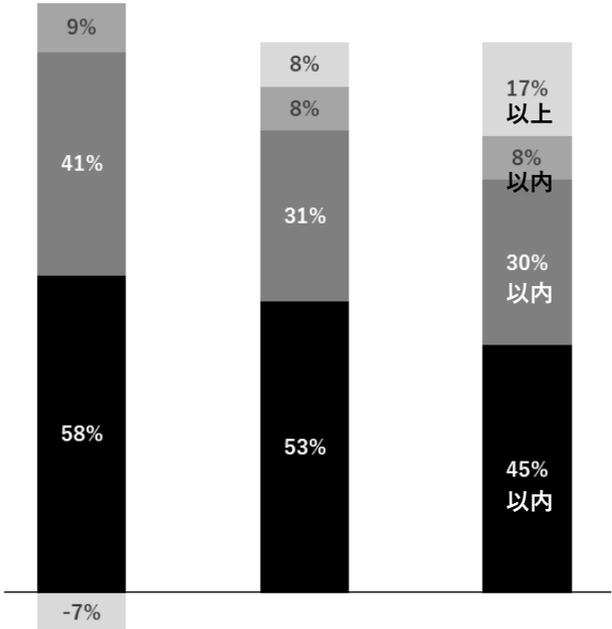
	ソリューション	メディア
既存事業	<p>+9億円 (25%増収YoY)</p> <ul style="list-style-type: none"> SIパッケージの既存顧客からのリピート需要と情報系における米国株対応ニーズが拡大 株探は課金者数の増と価格改定による成長 	<p>+9億円 (16%増収YoY)</p> <ul style="list-style-type: none"> 広告市況の本格回復は織り込まず、Cookieレスの影響を考慮 生成AIの積極活用、クリエイターエコノミーの活性化、統合アプリの普及を想定
新規事業	<p>+6億円</p> <ul style="list-style-type: none"> Web3技術を活用した新たなクーポン(特典)配信プラットフォームの提供を開始 職域向け資産形成支援サービス「ミンカブ・アカデミー」及びMAP事業の収益貢献開始 	<p>+25億円</p> <ul style="list-style-type: none"> コンテンツ事業が本格化し、実績のある外部大規模イベントの運営収入及び関連する推しパスの成長を見込む 前期先行投資期にあった、モバイル・EC・バンクが普及期に

mid-term profit margin target



グループ全体

事業会社の販管費及びグループ全社費用については人的リソース拡大の一方で、コストコントロールにより中計水準に。今後の増収により26年3月期に営業利益率目標にキャッチアップ予定

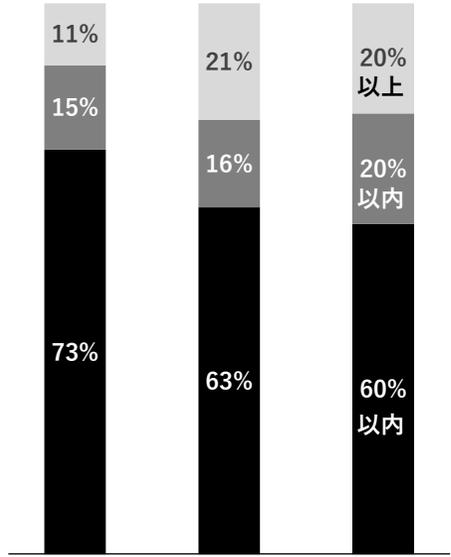


24/3期実績 25/3期予想 26/3期中計

- 売上高原価率
- 事業会社売上高販管費比率
- 売上高グループ全社費用比率
- グループ営業利益率

ソリューション

販管費比率は中期計画を下回る水準で推移、25年3月期は粗利率の改善等により営業利益率は中計水準に。固定費の拡大が一巡した情報ソリューションの成長により営業利益率の更なる向上が狙える状況に

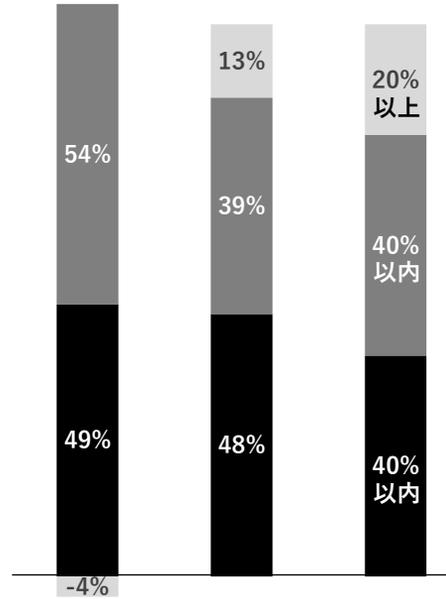


24/3期実績 25/3期予想 26/3期中計

- 売上高原価率
- 売上高販管費比率
- 営業利益率

メディア

コスト見直しにより25年3月期に販管費比率は大きく低下して中計目標レベルに。今後の粗利率の改善により26年3月期営業利益率目標の20%リーチへ



24/3期実績 25/3期予想 26/3期中計

- 売上高原価率
- 売上高販管費比率
- 営業利益率

solution business – market recognition

顧客エンゲージメントの向上や業務効率化を始めとしたソリューションニーズは旺盛
今後さらに顕著となる顧客獲得競争や収益多様化施策に対応したソリューション提供が求められる

環境認識



人口構造の変化による新たな資産形成層へのリーチや、デジタル化による顧客体験の多様化等、金融各社を取り巻くDX推進圧力は今後も高まるものと認識

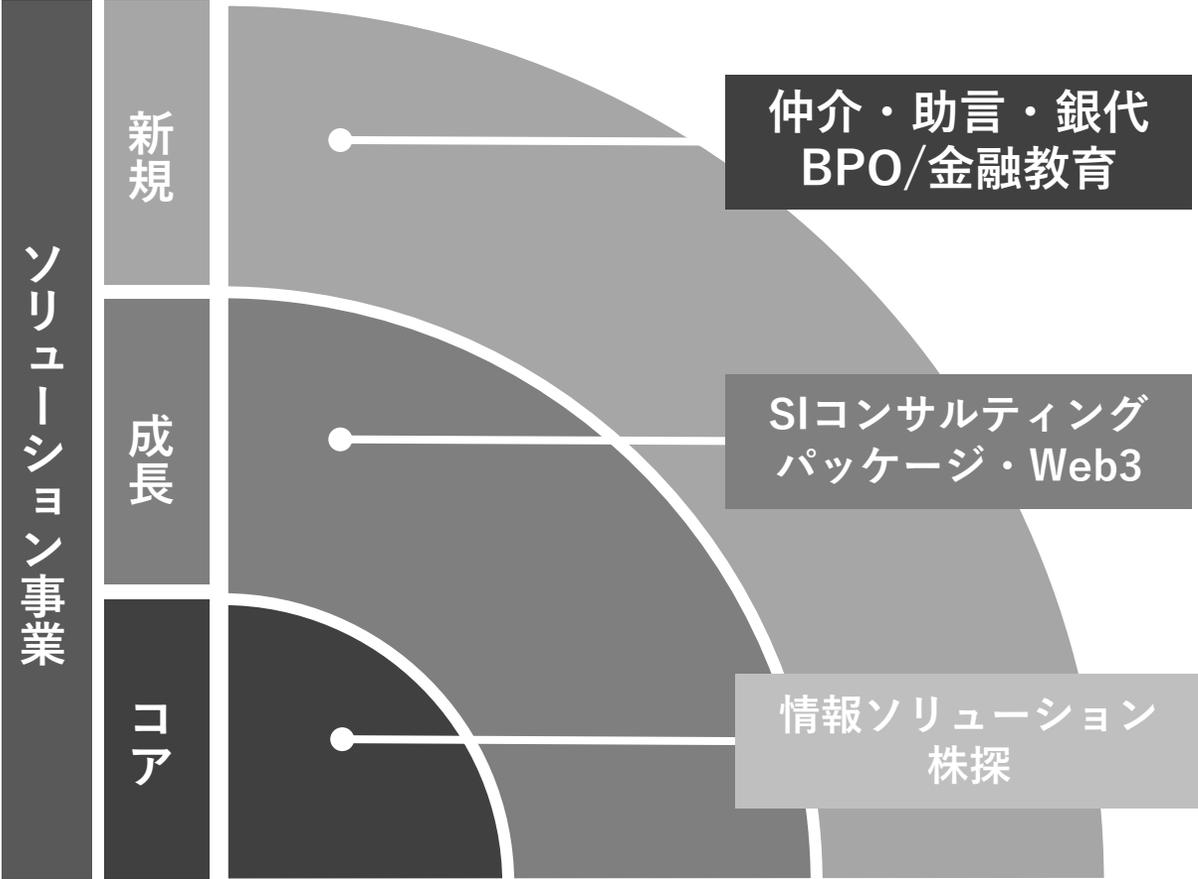
当社グループの強みと事業機会

- 当社の強みであるネットリテール金融機関向けのソリューションは主要開発投資を終え、B2B、B2B2C向けの充実したソリューションラインアップにより更なるサービス浸透フェーズへ
- セルサイドのみならずバイサイド・リサーチ領域といった新規リーチ拡大が可能に
- SI事業により各種ノウハウを獲得し、証券業界のみならず多様な金融機関のDXニーズに対応可能な体制を構築
- いわゆるサードパーティCookie規制は金融機関にとって新たなビジネスチャンスに。当社グループでインキュベーションを図ってきたブロックチェーン技術を利用した新規事業展開が可能に
- 円安の影響もあり、海外投資家向け情報提供ニーズも顕在化



solution business – key initiatives

コア事業の情報系事業に加え、Web3領域を含むSI・パッケージ系事業の発展による
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



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

基本戦略②
DX推進領域の拡大とWeb3ソリューションにおけるリーダーシップ戦略

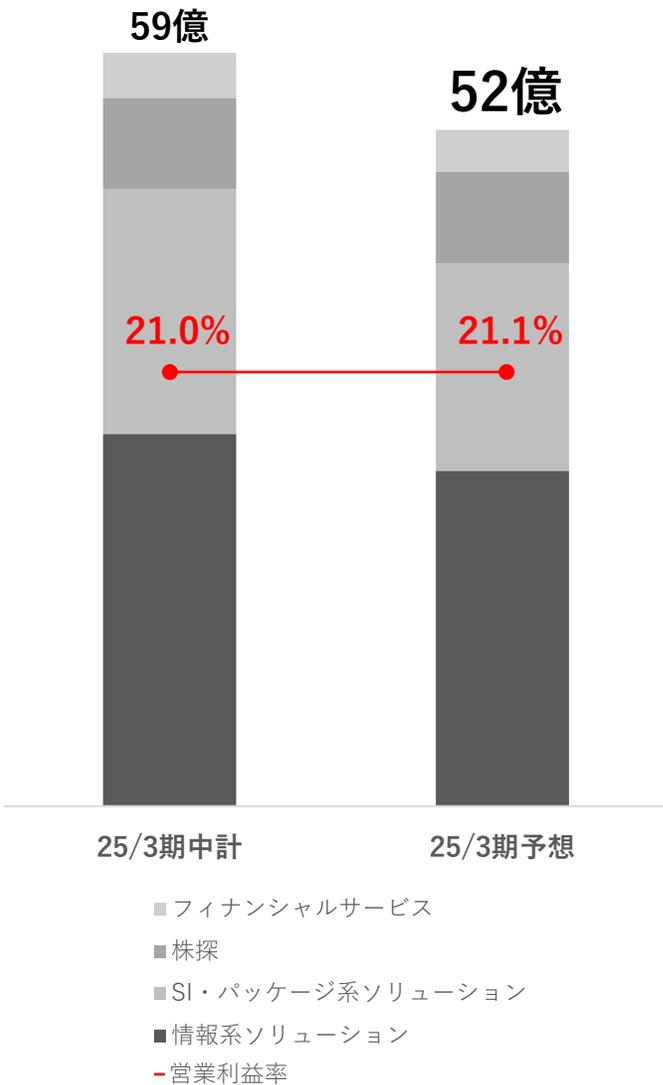
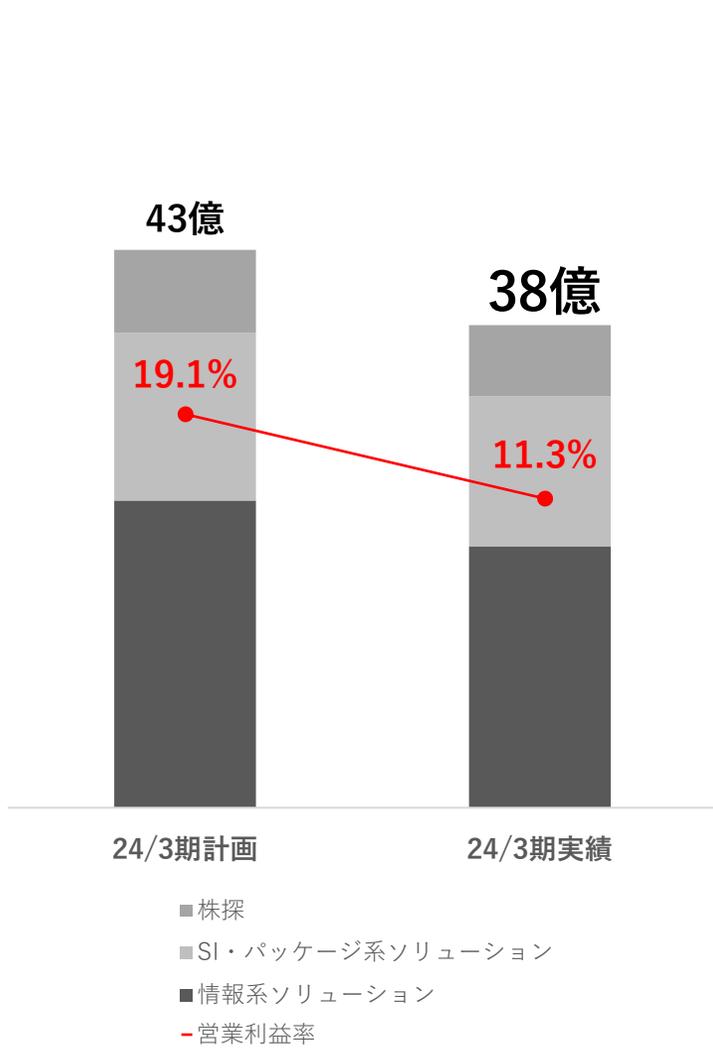
基本戦略①
コア事業の更なる浸透と収益性向上戦略

solution business – progress of the mid-term plan



2024年3月期比較

2025年3月期比較



【2024年3月期総括】

- 情報系ソリューションにおいて、外資系オンライン証券の参入等による新規案件獲得や米国株対応が伸展するも、証券各社が新NISA対応優先の結果、獲得予定案件の一部に時期ずれが発生
- SI・パッケージ系ソリューションにおいては、顧客ニーズへの即時対応のための人的リソース管理上の課題が一時的な利益圧迫要因に
- 有料課金サービスである株探プレミアムは株高を背景に計画どおりに推移

【2025年3月期見通し】

- 前期からの時期ずれ案件対応及び米国株需要の進展を見込み、中計比較ではやや減収も、既存事業で9億円、新規事業で6億円と、**前期比較では38億から52億と37%の増収**を見込む
- 米国株対応が投資回収期となること、またSI・パッケージ系ソリューションの一時的コスト管理課題の解消により、**営業利益率は中計にキャッチアップ**する見通し

solution business – progress of the mid-term plan



サービスの成長（KPI）の状況

24年3月期（実績）

26年3月期（中計）

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	: 4社 (+1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	: 1.6万ID (+0.3万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28% (▲2%)



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

成長
SIコンサル・MW3W

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)	: 3社 (+1社)
MW3W導入顧客	: 2社 (+1社)



SI重点顧客 (1億超)	: 8社
MW3W導入顧客	: 10社

新規
仲介・助言・銀代
BPO・金融教育

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	: 1社 (+1社)
金融教育アカデミー	: 2社 (+2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



solution business – actions: Capturing opportunities overseas

国内における米国株需要と海外における日株需要が 情報系ソリューションの成長牽引役に

国内における米株需要

【2024年5月時点米国株ネットチャネル取引（CFD除く）】※当社調べ
ネット取引提供証券会社39社中、18社が米国株を取り扱う

米株取扱
18社

2020年以降に総合証券・ネット専門証券9社が参入し、うち3社を獲得。その後、追加で9社が参入したところ、うち6社を獲得し、合計では18社中9社が当社サービスを利用。サービスの拡充により獲得率は向上傾向

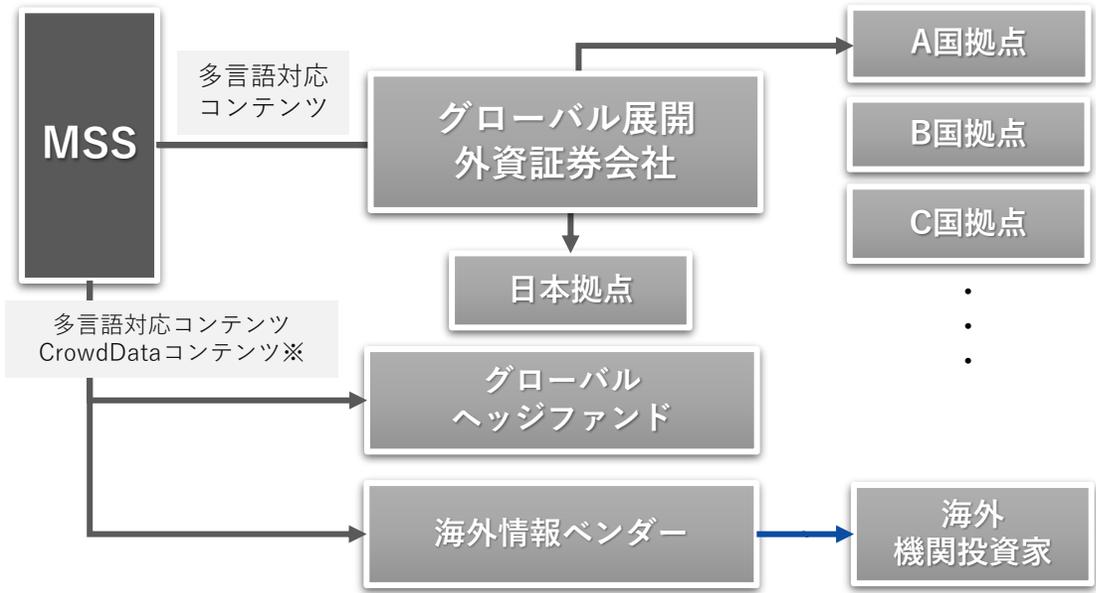
フルパッケージ導入	: 3社
ソリューション一部導入	: 6社
未導入	: 9社

米株未取扱
21社



- 国内における米株需要は高水準。NASDAQによる24時間取引対応等、取引拡大の材料は多く、米株需要は引き続き高水準を維持する可能性
- 当社米株ソリューションの導入先へのアップセルのほか、米株取扱証券の中にも当社ソリューションの未導入会社の獲得、またTWと連携した米株未取扱企業への営業活動等、アップサイドは豊富に存在

海外における日株需要



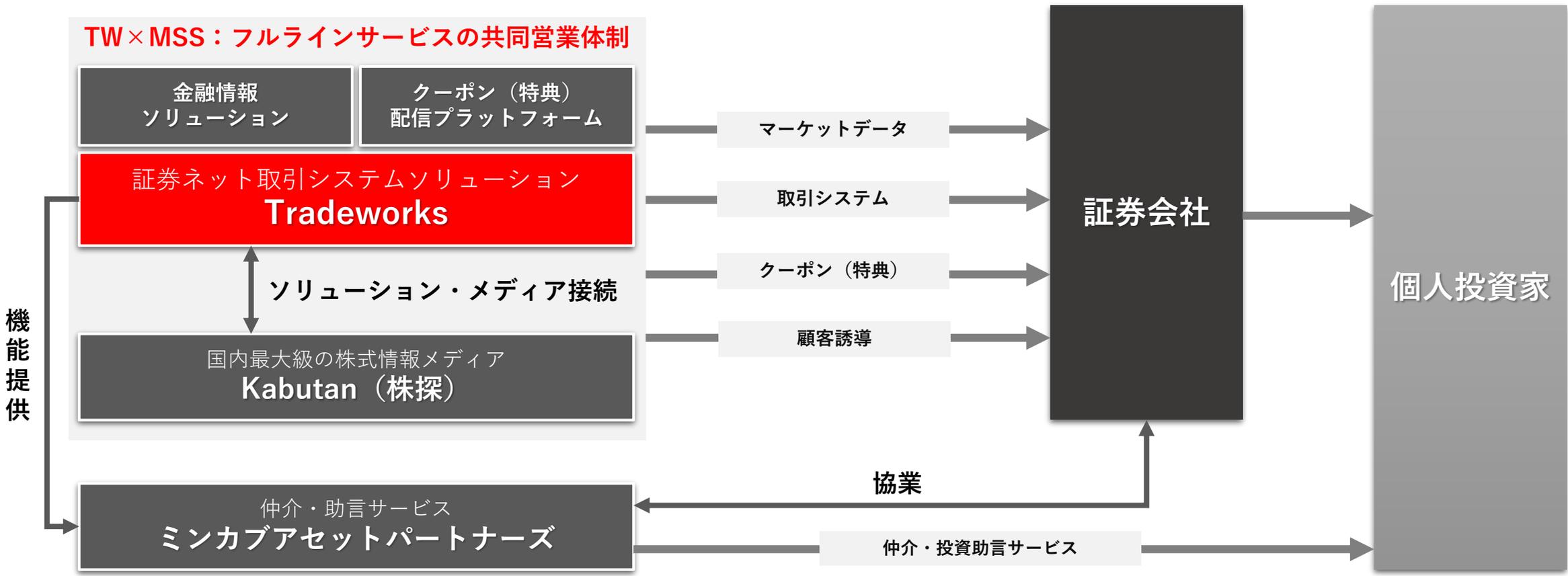
※当社メディアのユーザ行動履歴データの集合値

- 急速な円安等を背景に、世界で日株への注目が高まる中、複数の外資証券会社が国内でネット取引サービスを開始。これらの外資証券会社は、国内での日株取引ノウハウを他の拠点に横展開を検討しており、当社にて支援
- アジアや欧米の情報ベンダーや海外ヘッジファンドにおいても、日本株への注目度が高く、複数の提案依頼を受けている



solution business – actions: Strengthen tie-up w/ tradeworks

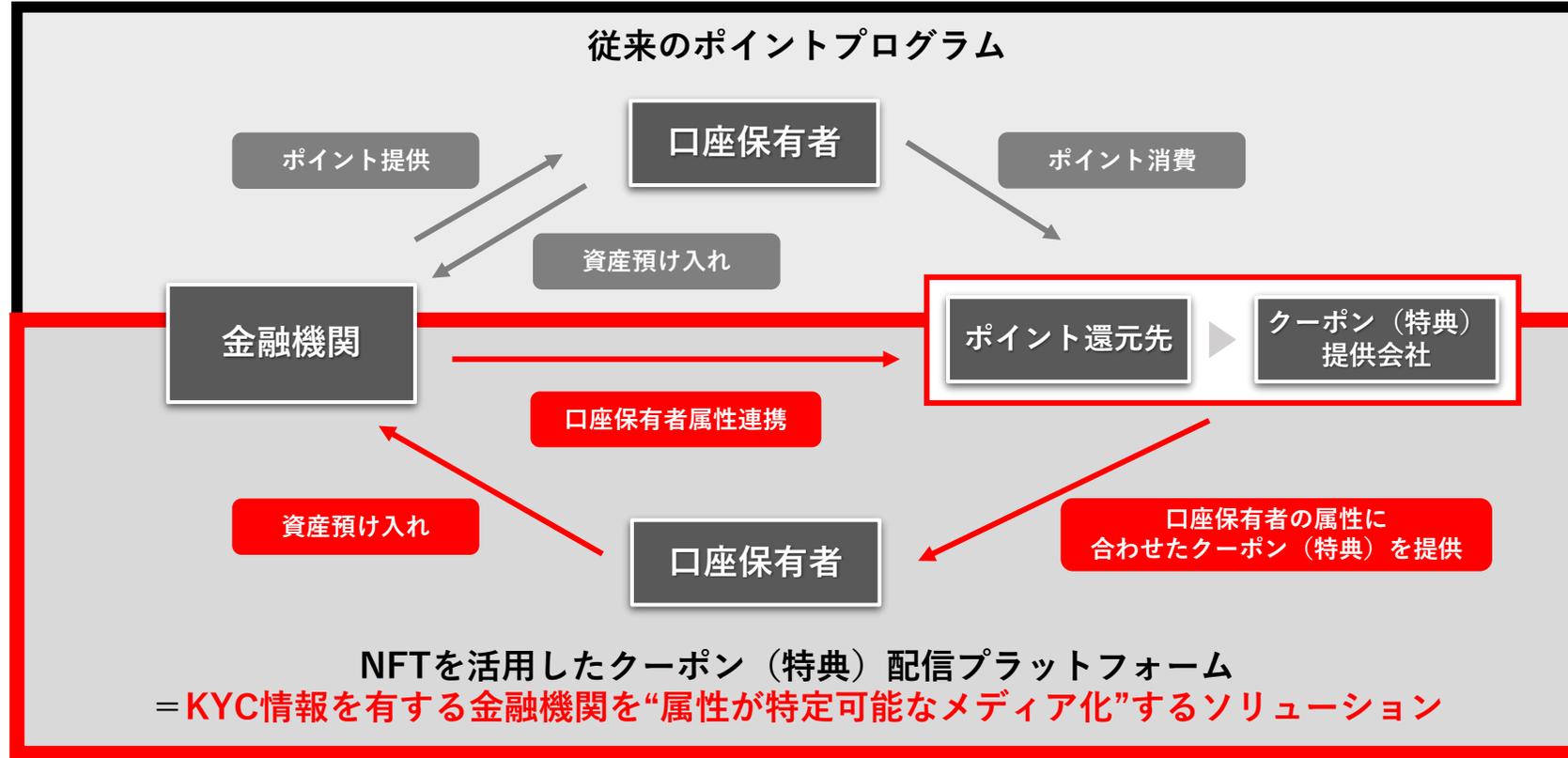
共同営業体制の構築を目的とした(株)トレードワークスとの業務提携



- トレードワークス (TW) が保有する取引プラットフォームに、MSSの情報系ソリューション及びクーポン (特典) 配信プラットフォームを標準搭載するほか、株探と接続することにより、証券会社や投資家に最適な投資環境を提供
- TW株を追加で取得することで第2位の株主となるほか、当社副社長が定時総会を持って退任し、先方社長に就任することで両社の関係を強固にする見通し

solution business – actions: Launching a new NFT solution

NFT活用したクーポン（特典）配信プラットフォームを今秋に提供開始

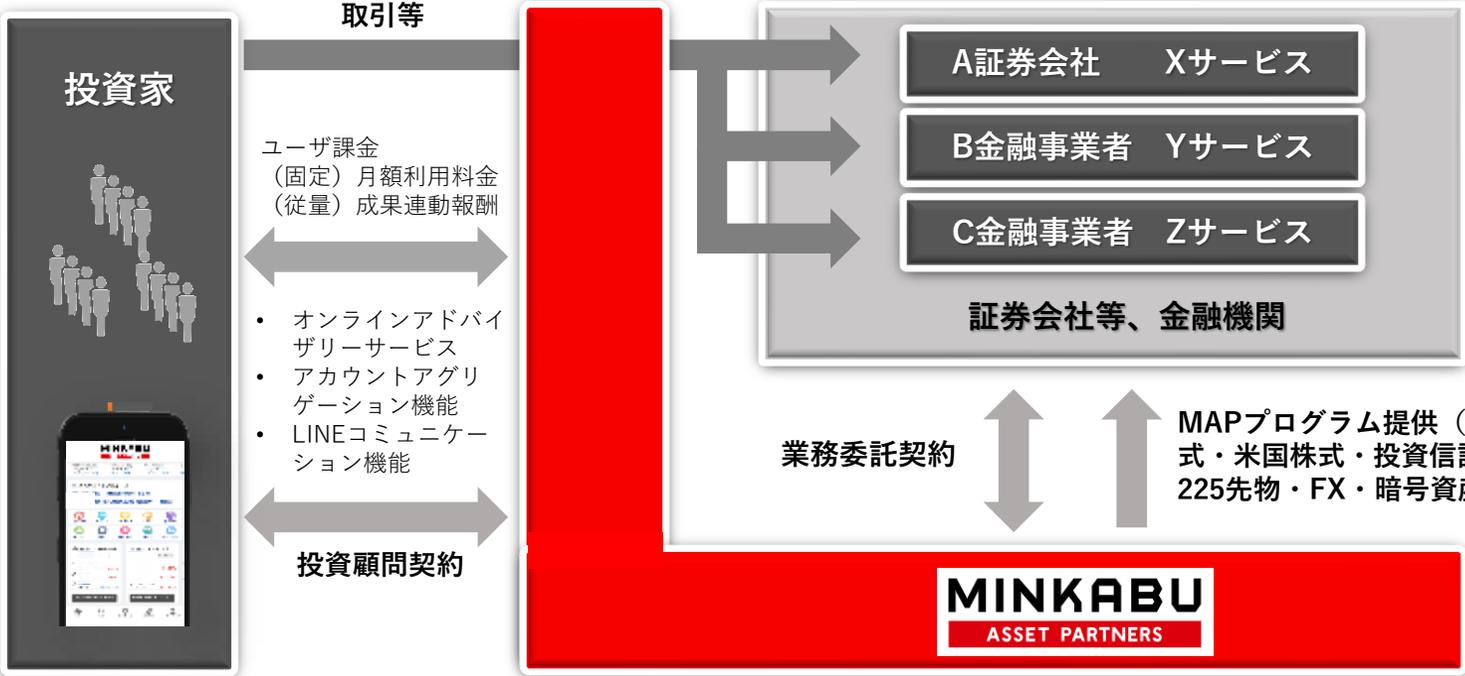


従来のポイントプログラム	NFTを活用したクーポン（特典）プログラム
金融機関が主にポイント提供 金融機関が費用負担 = ポイント還元先の売上	クーポン（特典）提供会社が販促目的に特典提供 特典提供会社が費用負担 = 金融機関の売上
貰えるものは現金の代替物 ポイント配賦ルールに沿って誰でも同じ	顧客属性に沿ったクーポン（特典）の提供 特典提供者は広告以上にターゲット層に効率的なアプローチ



solution business – actions: Building a new relationship w/ clients

メディア広告→情報提供→開発支援に続く、顧客金融機関との新たな事業接点がスタート

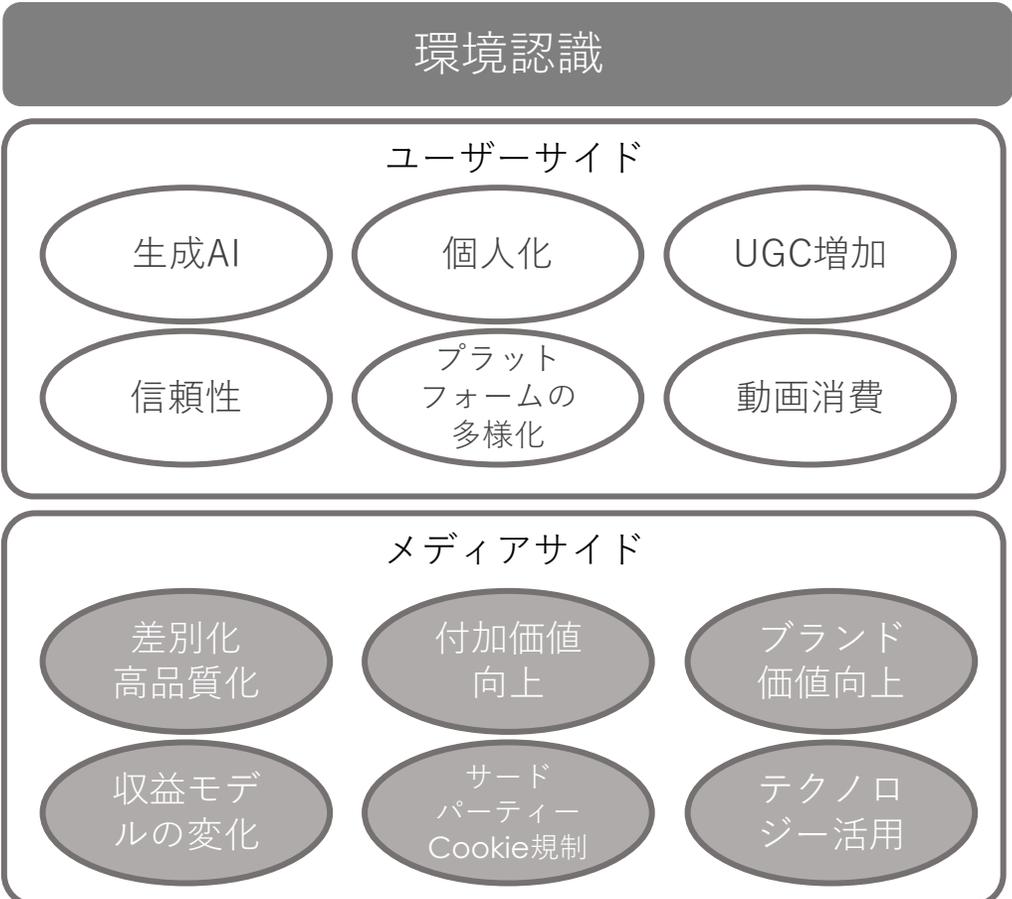


- API連携基盤の整備されている複数の大手暗号資産取引所向けプログラム提供から開始し、今後順次拡大予定
- 大手ネット証券が提供中の日本株信用取引助言サービスにおける運用業務サポートも開始予定
- 投資家の収益に応じた成果報酬を金融機関とシェアするWIN-WINモデル

ミンカブアセットパートナーズ (MAP) では、上記の金融サービスの他、大手ネット証券コールセンターのDXサービス『チャットBPO』も24年4月稼働開始



多様化やパーソナライズの進展に加え、高品質なコンテンツを求めるユーザーとのエンゲージメントを向上させ、これらを柔軟に収益化するビジネスモデルの構築が必要に



当社グループの強みと事業機会

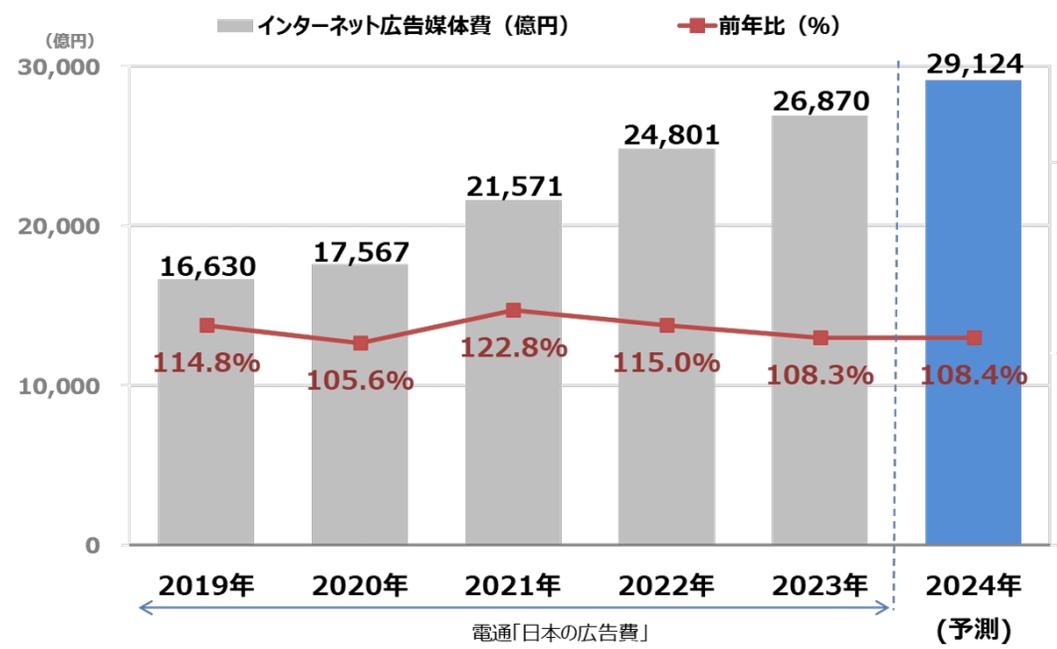
- 当社グループは、2023年3月期以降の事業スコープ拡大戦略により、情報拡散力を有するPGC（Professionally Generated Content）メディアと、ユーザーの情報発信を担うUGC（User Generated Content）メディアに加え、金融・スポーツ・グルメ・エンタメ・生活情報といった各専門メディアからなる総計1億人規模のネットメディアを運営
- 金融メディアでは独自のAI技術を利用したコンテンツ生成を行うとともに、生成AI技術を利用した新たなコンテンツ・サービスであるAGC（AI Generated Content）開発に対するケイパビリティを有する
- 各専門メディアにおけるユーザーニーズは顕在化しており、これらをマネタイズする収益多様化策に対して柔軟な対応が可能
- すでにユーザーの囲い込みは完了しており、グループ内マーケティングによるユーザーアプローチが可能

media business – market recognition②

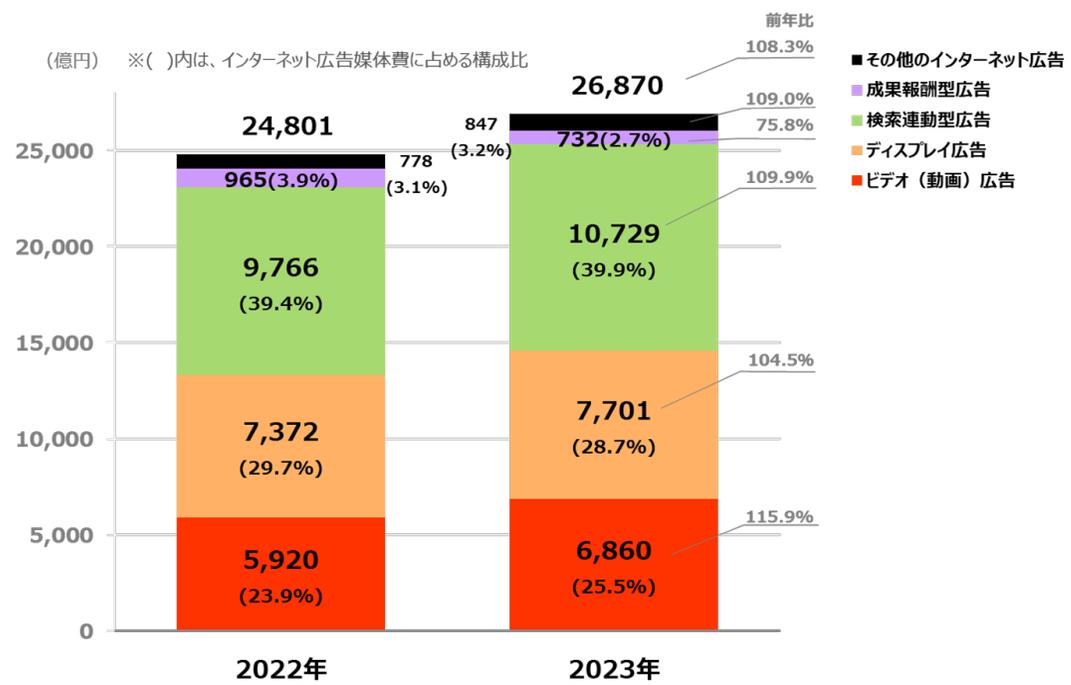


2024年のインターネット広告媒体費は前年成長と同水準の108.4%で2兆9,124億円まで増加すると予測
広告種別の2023年実績では検索連動型広告は109.9%、ディスプレイ広告は104.5%と伸び率は鈍化

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構成比



出典：2024年3月「2023年 日本の広告費 インターネット広告媒体費 詳細分析」（株式会社CARTA COMMUNICATIONS／株式会社電通／株式会社電通デジタル／株式会社セプテーニ）より抜粋



media business – key initiatives

①

「ユーザー数」と「ユーザ接点」を活用したビジネスモデルの磨きこみをおこない、収益機会の拡大を目指す



②

収益多様化のためのビジネスモデルを強化するとともに、サービス間シナジーによるビジネス機会を創出する



③

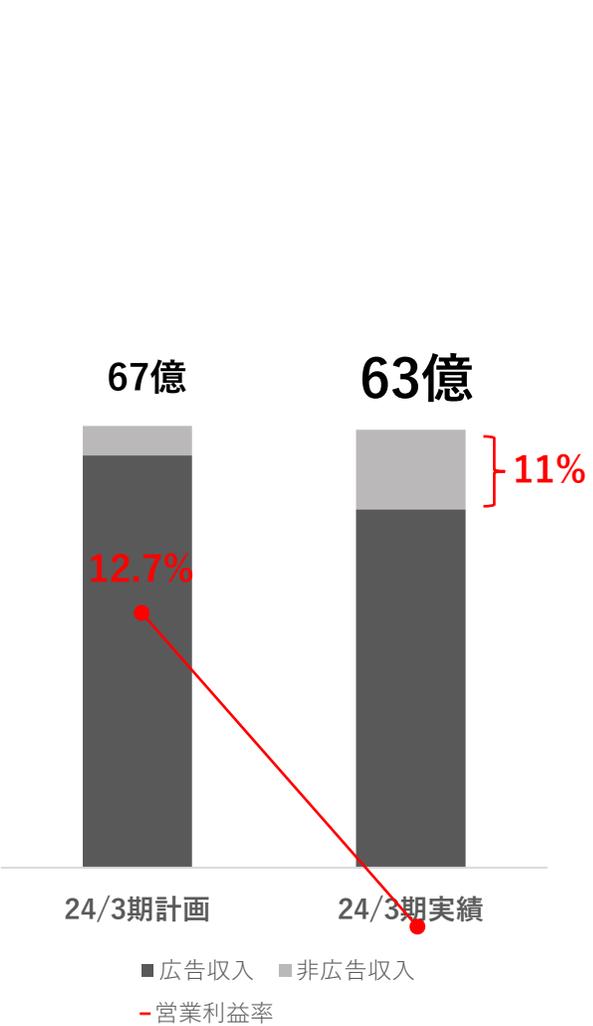
生成AI等を活用したAGC (AI Generated Content) により新しいメディアづくりの手法に取り組むとともに、既存のPGC・UGCメディアを利活用しアップデートする



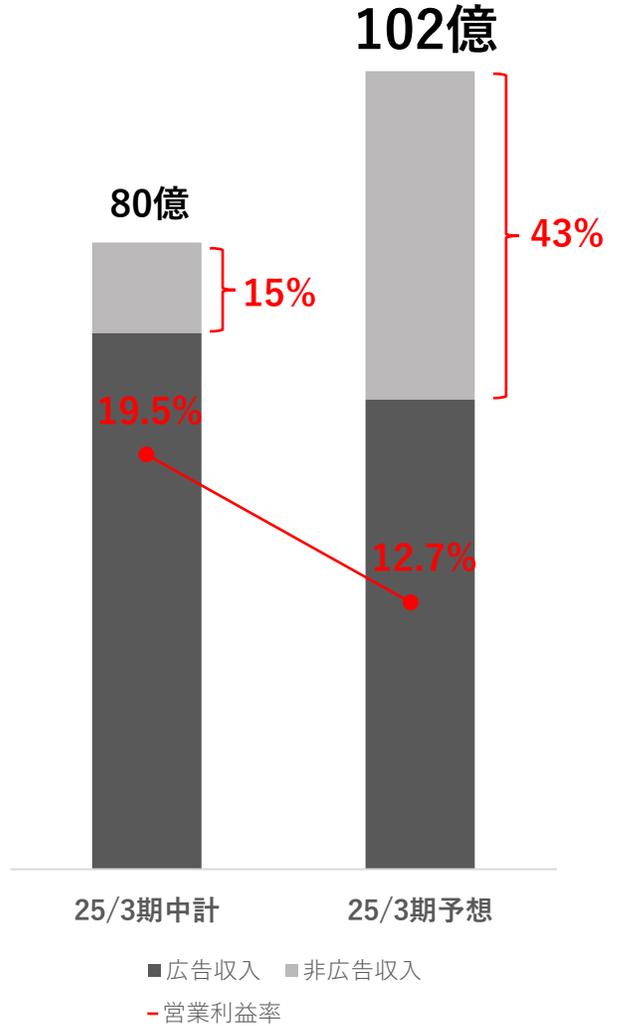
media business – progress of the mid-term plan



2024年3月期比較



2025年3月期比較



【2024年3月期総括】

- 2023年1月以降のネットワーク広告単価の下落は、2023年夏ごろにボトムアウトを確認できたものの、その後の単価回復ペースは当社期待値を下回り、2024年3月期の利益回復シナリオに大きく影響
- 一方で、スポーツ専門メディア事業会社の買収、次期以降の成長機会獲得のための先行投資に関連したイベント収入等、非広告収入を計上し、収益多様化を前倒しで達成
- その他、中計キャッチアップのための各種施策を前倒しで具現化

【2025年3月期見通し】

- 前期に先行投資により開発を進めてきた生成AIを活用した新規コンテンツ・サービス投入等で既存事業について9億円、同様に新規分野において25億円の増収を見込み、**前期比較では63億から102億と約60%の増収計画**
- 比較的利益率の高い広告収入について回復途中であること、また新規分野について、推しパス等の高粗利率なサブスクリプションサービスの加入促進を図る目的での利益率が限定的なイベント投資が先行するため、大幅増益を見込むも中期目標利益率20%達成は26年3月期に

media business – actions: Introducing AGC



生成AIを活用したAGCを本格的に提供開始、 コンテンツの拡充とメディア運営の効率化の両面を実現

PGC
Pro Generated Content

UGC
User Generated Content

AGC
AI Generated Content

ECHOES
livedoor News

決算短信AI要約
MINKABU



機能	概要
音声文字起こし →ECHOES	YouTube等の映像コンテンツを自動で文字起こしし、記事に自動変換することによるコンテンツ増
翻訳記事生成	提携海外メディアの記事を自動的に翻訳し、生産効率の向上によるコンテンツ増と費用削減
投稿監視システム	自動で画像識別・言語解析を行うことによる投稿監視費用とした中心に運営費用の削減
資産運用分析	自動レコメンドエンジンと分析レポートの自動生成で投資家個人個人のニーズに最適化した情報の提供
決算分析 →決算短信AI要約	言語解析で株探とアプローチの異なる決算ニュースの自動生成でコンテンツを拡充

- YouTube等の動画を、AIで自動的に記事化し、ライブドアニュースに配信する新サービスを開始。YouTuberや動画コンテンツを活用するクリエイターにとって、現状のファン以外の新たな利用者にリーチすることが可能に

- AIが決算短信から抽出した主要な業績変化や評価を提供する「MINKABU」の新機能は、コメント機能等、わかりやすい形式で要約し、初心者から上級者までユーザーが短時間で多くの銘柄の決算のポイントを把握



media business – actions: Utilizing monetize engines

OEMベースでメディア横断型のマネタイズエンジンを整備し、
低リスクで収益多様化を図ることで広告収益依存度を低下

livedoor ショッピング

livedoor Bank

livedoor MOBILE

低コスト運用・高テイクレート
メディアとの連携の深い商品を整備

各サービスとの連携により
順調に口座獲得を進展

低コスト運用と
「推しパス」による高い収益性
特典拡充でユーザー獲得を本格化

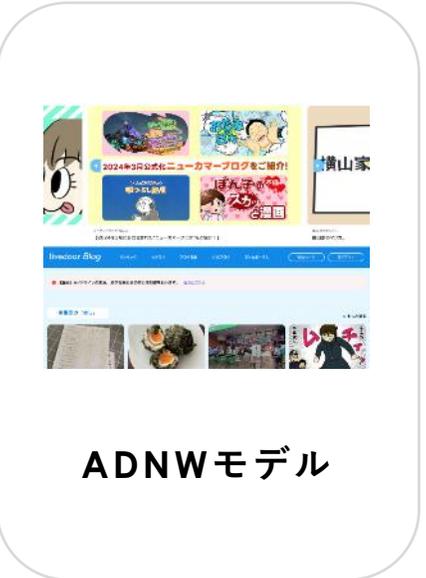


media business – actions: Constructing creators' economy

ライブドアブログのクリエイターエコノミーを強化して クリエイター収益の多様化を実現

AFTER

BEFORE



- ライブドアブログにはイラストやマンガを中心とした、800名を超えるクリエイターが在籍。既存のADNW広告の分配モデルに加え、LINEスタンプやIP活用、電子書籍の出版、タイアップ広告を通じてクリエイターの価値の向上を通じた収益の増大を促す
- クリエイターのファンだけでなく、ライブドアニュースを始めとする当社グループメディア群の集客力や拡散力を活かし収益力を強化

media business – actions: Expanding business in sports industry



(株)シーソーゲームの通期寄与と億単位の利益貢献の開始

メディア事業

-
-
-

受託事業

サッカーくじのNo.1ポータルサイト

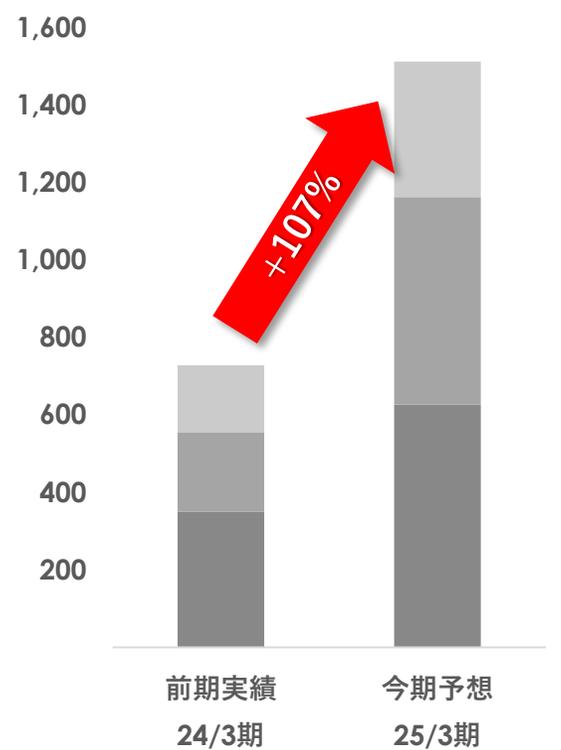
施設運営事業

多目的スポーツコート

売上推移 (旧CWS Brainsを含む)

(百万円)

■ メディア事業 ■ 受託事業 ■ 施設運営事業



- 25年3月期は通期寄与に加え、Cookieレス時代に即した専門媒体としての打ち出し強化と大規模スポーツイベント等の開催効果等を含む自律成長により24年3月期比で倍以上の売上貢献を見込む
- PMI後のグループシナジーにより、原価及び販管費を見直した結果、営業利益では通期で1億円規模の貢献見通し
- アスリート支援サービス「アスマチ」、SVリーグのスタートに合わせて新メディア「VOLLEYBALLKING」といった新規事業もスタート

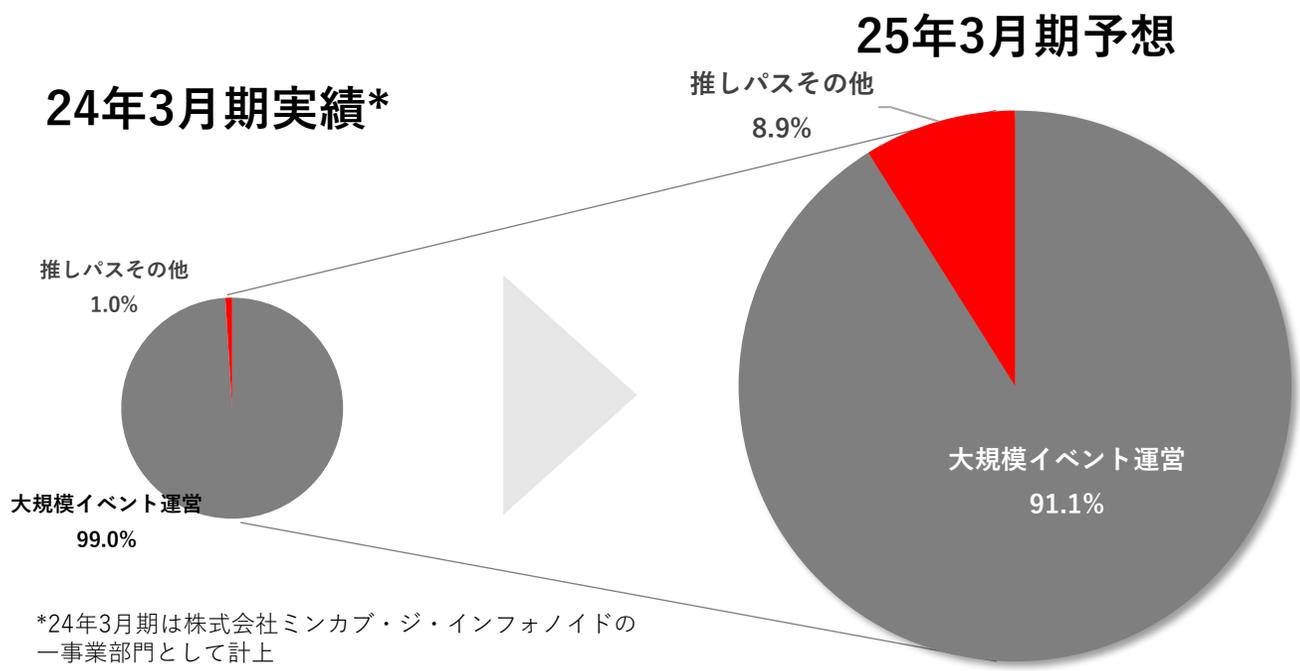
※24/3期は10月より連結開始



大型イベントをフックに新たなサブスクリプションサービス「押しパス」の加入獲得

コンテンツモンスターの売上構成の推移

25年3月期の注力イベント



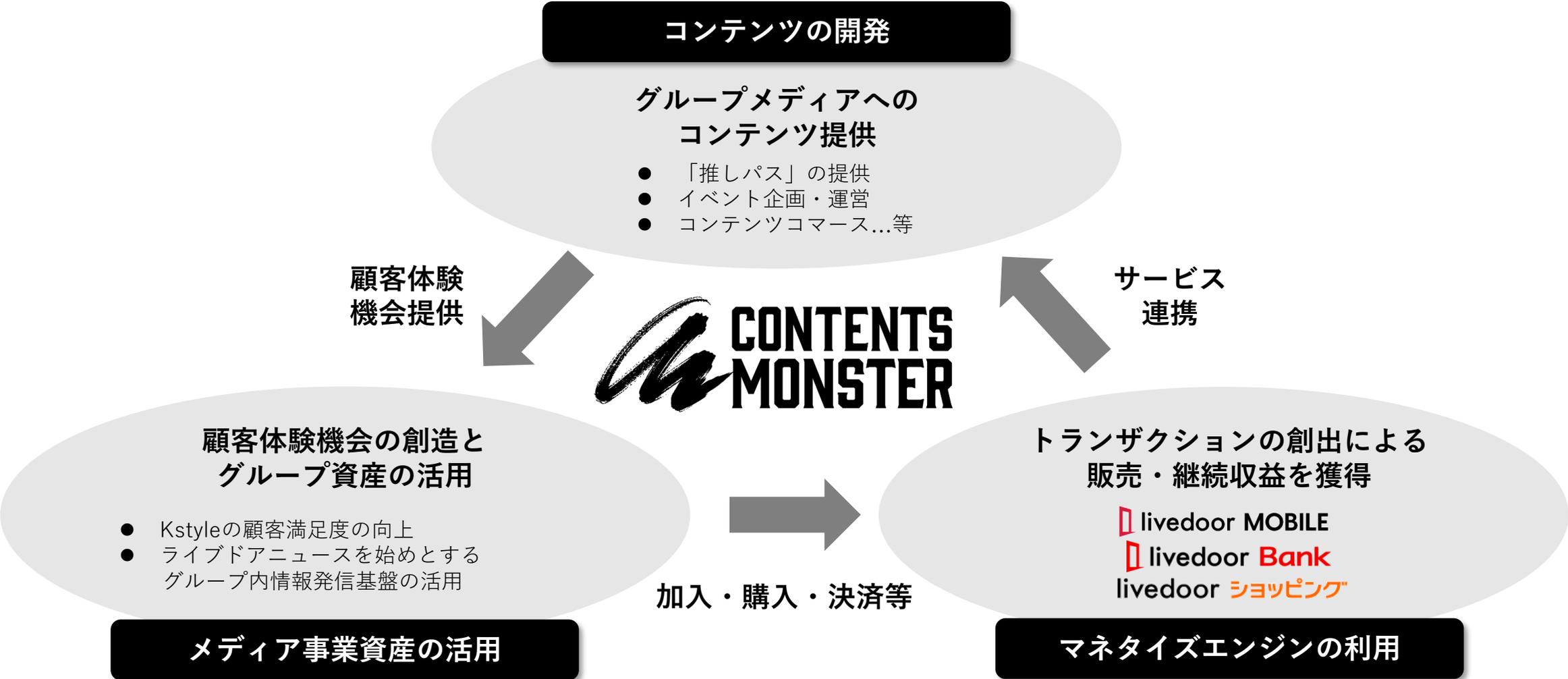
- 25年3月期は定期開催のKstyle PARTYに加え、アジア各国で実績のある韓国大手TV局主催の大規模イベントであるGolden Waveの開催権、さらにK-POP最大規模のイベントであるGolden Disc Awardsの開催権を獲得し、12万人の観客動員を図り、押しパスへのコンバージョンに繋げる

- 前期のKstyle PARTYで業界の高評価を獲得。Kstyleのメディア力と高評価を活用し、実績のある外部大型イベントの開催権を獲得する等、国内最大規模でK-POPイベント等の開催が可能になったことで、スケールを可能としたほか、押しパスの特典も拡充し、安定収益化も進められる状態に



media business – actions: Maximizing the value of our media

大規模イベントを軸にコンテンツ・サービス創出の役割を担い、
メディア事業資産からの収益最大化を図る



progress of the mid-term plan

infonoid

25年3月期の営業利益は中計を下回る見込みも、積極投資の効果で
売上は中計を上回る速度で拡大見込み、26年3月期中計最終年度の目標に変更なし

前期

-変革・合理化と創造-

24年3月期

- 既存事業の売上未達の一定量を収益多様化を目的とした新規事業がカバーし、40%超の増収により過去最高売上を更新
- 前倒しで収益多様化策が具体化した結果、計画外の先行投資を実施したことで、既存事業の未達と合わせて利益が一時的に悪化
- PMIを通じた費用削減やソリューションのモデルチェンジが進み、計画以上に筋肉質な事業構造の構築に成功

売上高：99億円
営業利益：▲7億円

今期

-成果の具現化-

25年3月期

- メディアは既存事業の成長に加え、SSGの通期寄与、新たな収益エンジンの貢献開始とコンテンツ事業の垂直立上げにより高い売上成長を実現
- ソリューションも持続的成長と収益性改善に加え、収益多様化が進展
- 前倒しで具体化した収益多様化策の積極先行投資期間が一巡し、収益貢献を開始。但し、貢献開始の本格化が下期となることから、中期計画は下期よりキャッチアップ予定

売上高：150億円（中計140億円）
営業利益：12億円（中計18億円）

来期

-現計画の大成-

26年3月期

- メディアのシステム更新等による次世代化で、収益の多様化が更に加速
- サブスクのソリューションサービスが収益拡大と収益率向上に貢献
- メディア横断型の収益多様化策が各メディアに幅広く浸透し、大規模な収益貢献を実現。金融・広告市況の影響は限定的に

売上高：170億円超
営業利益：30億円

inforoid

01

会社概要

...

4

02

ビジネスモデル

...

9

03

サービス概要

...

14

04

中期計画の進捗

...

35

05

リスク情報

...

59

06

サステナビリティ

...

62

07

Appendix

...

64



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比較的高収益なパッケージ化等の施策を通じ、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>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やサードパーティクッキー規制</p> <p>Google LLCを始めとした検索エンジンの仕様変更やサードパーティクッキー規制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やインターネット広告市場への悪影響</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。さらに今後想定されるサードパーティクッキー規制に向け、情報収集や必要な対応に努めてまいります。</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>

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	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。
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				しかしながら、施策の見誤り等により継続率が想定を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	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。
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				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	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。
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				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	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。
第三者の知的財産権を侵害するリスク				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	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。
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				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	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。
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				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	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。
投下した資金の回収が出来ないリスク				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な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。

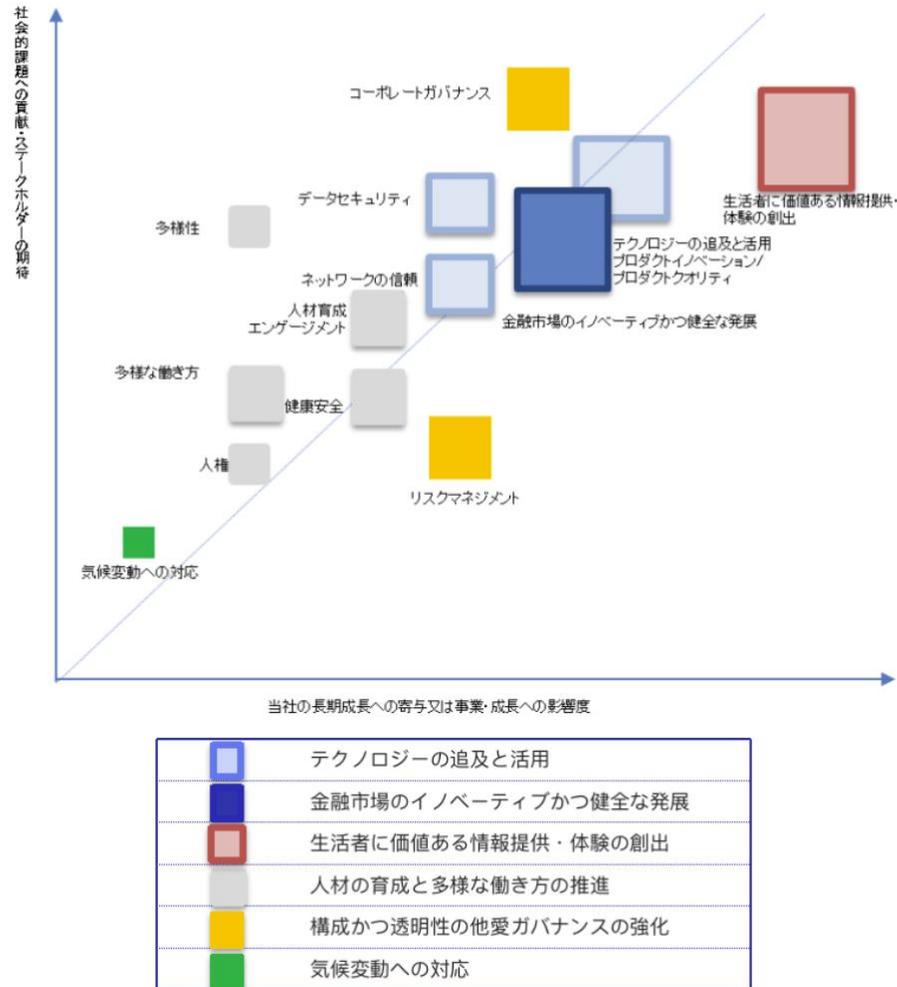
※その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

inforoid

01	会社概要	・・・	4
02	ビジネスモデル	・・・	9
03	サービス概要	・・・	14
04	中期計画の進捗	・・・	35
05	リスク情報	・・・	59
06	サステナビリティ	・・・	62
07	Appendix	・・・	64

サステナビリティ経営を推進

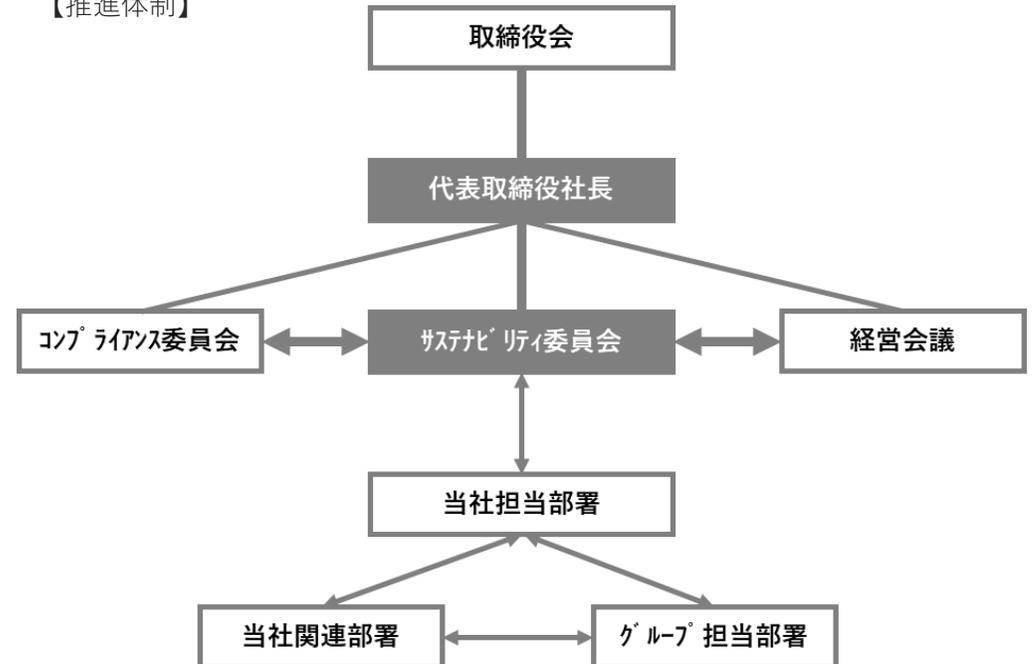
【マテリアリティマップ】



事業スコープの拡大に伴い、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し、2023年3月にマテリアリティの位置づけを変更

「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）は各種生活サービスの導入を積極推進する方針であることから位置づけを変更。また、「金融・経済、資本市場のリタラシー」についても認知度・期待値ともに上昇していることを背景に位置づけを変更。さらにテクノロジーの活用とこれに伴う事業拡大を図る方針であり、Web3関連プロダクトのリリース等を計画していることからこれを統合し、マテリアリティを拡大

【推進体制】



inforoid

01

会社概要

...

4

02

ビジネスモデル

...

9

03

サービス概要

...

14

04

中期計画の進捗

...

35

05

リスク情報

...

59

06

サステナビリティ

...

62

07

Appendix

...

64

artificial intelligence

income statement

当社は2024年3月期第2四半期連結会計期間より、グループ各社から内部取引として、マネジメントフィーを徴収しております。下表については開示の継続性の観点より、**マネジメントフィーを控除した従来開示通りの数値**を表記しております。なお、マネジメントフィーを含めた数値につきましては66・67ページに掲載しております。

(単位：百万円 / %)

	22年3月期	23年3月期	24年3月期		25年3月期 計画	
	(連結)	(連結)	(連結)	前期比	(連結)	前期比
売上高	5,482	6,836	9,920	+45.1%	15,000	+51.2%
メディア	2,353	2,525	6,348	+151.4%	10,200	+60.7%
ソリューション ※8	3,148	4,352	3,783	△13.1%	5,200	+37.4%
調整額 ※1	△ 20	△ 41	△ 212	—	△ 400	—
営業利益	874	111	△ 699	—	1,200	—
メディア ※7	747	160	△ 236	—	1,300	—
ソリューション ※7 ※8	786	829	428	△48.4%	1,100	+157.0%
調整額 ※2	△ 658	△ 878	△ 891	—	△ 1,200	—
経常利益	828	△ 207	△ 790	—	1,100	—
親会社株主に帰属する当期純利益	696	726	△ 1,180	—	700	—
EBITDA ※3	1,539	1,019	492	△51.7%	2,300	+366.7%

※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 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月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月期及び2024年3月期との比較は変更後の区分に基づき記載しております。

※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9月1日付で株式会社フロムワンの株式を取得し、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2024年3月期第2四半期末であることから、2024年3月期第2四半期末は貸借対照表のみを連結しております。

※7 当社は2023年7月1日より、グループ各社からマネジメントフィーを徴収しており、2024年3月期の各事業セグメントのセグメント利益又は損失(△)へ本マネジメントフィーを加算した場合、上記メディア事業のセグメント損失236百万円からマネジメントフィー470百万円を加算後のセグメント損失は706百万円、上記ソリューション事業のセグメント利益428百万円からマネジメントフィー289百万円を加算後のセグメント利益は138百万円であります。

また、2025年3月期計画については、上記メディア事業のセグメント利益1,300百万円からマネジメントフィー900百万円を加算後のセグメント利益は400百万円、上記ソリューション事業のセグメント利益1,100百万円からマネジメントフィー300百万円を加算後のセグメント利益は800百万円であります。

※8 当社は2023年3月30日付で、連結子会社のProp Tech plus株式会社を売却しております。

※9 百万円未満切り捨て

sales by segments

当社は2024年3月期第2四半期連結会計期間より、グループ各社から内部取引として、マネジメントフィーを徴収しております。下表については開示の継続性の観点より、**マネジメントフィーを控除した従来開示通りの数値**を表記しております。なお、マネジメントフィーを含めた数値につきましては66・67ページに掲載しております。

(単位：百万円 / %)

	22年3月期	23年3月期	24年3月期		25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	2,353	2,525	6,348	+151.4%	10,200	+60.7%
広告収入	1,929	2,420	5,193	+114.5%	6,000	+15.5%
課金収入 ※2 ※3	392	65	129	+96.1%	320	+147.5%
その他	32	38	1,026	+2,553.9%	3,880	+278.1%
ソリューション事業 ※6	3,148	4,352	3,783	△13.1%	5,200	+37.4%
ストック収入 ※3	2,195	3,097	2,626	△15.2%	3,620	+37.8%
内) 課金収入 ※3	—	346	440	+27.2%	550	+24.8%
初期・一時売上	953	1,254	1,157	△7.7%	1,580	+36.5%
調整額 ※1	△ 20	△ 41	△ 212	—	△ 400	—
合計	5,482	6,836	9,920	+45.1%	15,000	+51.2%

※1 セグメント間の内部売上高の振替高

※2 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。

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

※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9月1日付で株式会社フロムワンの株式を取得し、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2024年3月期第2四半期末であることから、2024年3月期第2四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30日付で、連結子会社のProp Tech plus株式会社を売却しております。

※7 百万円未満切り捨て

income statement

当社は2024年3月期第2四半期連結会計期間より、グループ各社から内部取引として、マネジメントフィーを徴収しております。下表については**マネジメントフィーを含めた数値**を記載しております。

(単位：百万円 / %)

	22年3月期	23年3月期	24年3月期		25年3月期 計画	
	(連結)	(連結)	(連結)	前期比	(連結)	前期比
売上高	5,482	6,836	9,920	+45.1%	15,000	+51.2%
メディア	2,353	2,525	5,877	+132.7%	9,300	+58.2%
ソリューション ※8	3,148	4,352	3,493	△19.7%	4,900	+40.2%
調整額 ※1	△ 20	△ 41	548	-	800	+45.9%
営業利益	874	111	△ 699	-	1,200	-
メディア ※7	747	160	△ 706	-	400	-
ソリューション ※7 ※8	786	829	138	△83.3%	800	+477.8%
調整額 ※2	△ 658	△ 878	△ 131	-	-	-
経常利益	828	△ 207	△ 790	-	1,100	-
親会社株主に帰属する当期純利益	696	726	△ 1,180	-	700	-
EBITDA ※3	1,539	1,019	492	△51.7%	2,300	+366.7%

※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 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月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月期及び2024年3月期との比較は変更後の区分に基づき記載しております。

※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9月1日付で株式会社フロムワンの株式を取得し、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2024年3月期第2四半期末であることから、2024年3月期第2四半期末は貸借対照表のみを連結しております。

※7 当社は2023年7月1日より、グループ各社からマネジメントフィーを徴収しており、2024年3月期の各事業セグメントのセグメント利益又は損失(△)へ、本マネジメントフィーを控除した場合、上記メディア事業のセグメント損失706百万円に含まれるマネジメントフィーは470百万円であり、本費用控除前のセグメント損失は236百万円、上記ソリューション事業のセグメント利益138百万円に含まれるマネジメントフィーは289百万円であり、本費用控除前のセグメント利益は428百万円であり、また、2025年3月期計画については、上記メディア事業のセグメント利益400百万円に含まれるマネジメントフィーは900百万円であり、本費用控除前のセグメント利益は1,300百万円、上記ソリューション事業のセグメント利益800百万円に含まれるマネジメントフィーは300百万円であり、本費用控除前のセグメント利益は1,100百万円です。

※8 当社は2023年3月30日付で、連結子会社のProp Tech plus株式会社を売却しております。

※9 百万円未満切り捨て

sales by segments

当社は2024年3月期第2四半期連結会計期間より、グループ各社から内部取引として、マネジメントフィーを徴収しております。下表については**マネジメントフィーを含めた数値**を記載しております。

(単位：百万円 / %)

	22年3月期	23年3月期	24年3月期		25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	2,353	2,525	5,877	+132.7%	9,300	+58.2%
広告収入	1,929	2,420	5,193	+114.5%	6,000	+15.5%
課金収入 ※2 ※3	392	65	129	+96.1%	320	+147.5%
その他	32	38	1,026	+2,553.9%	3,880	+278.1%
その他(マネジメントフィー控除額) ※6	-	-	△ 470	-	△ 900	-
ソリューション事業 ※7	3,148	4,352	3,493	△19.7%	4,900	+40.2%
ストック収入 ※3	2,195	3,097	2,626	△15.2%	3,620	+37.8%
内) 課金収入 ※3	-	346	440	+27.2%	550	+24.8%
初期・一時売上	953	1,254	1,157	△7.7%	1,580	+36.5%
その他(マネジメントフィー控除額) ※6	-	-	△ 289	-	△ 300	-
調整額	△ 20	△ 41	548	-	800	+45.9%
調整額(その他) ※1	△ 20	△ 41	△ 212	-	△ 400	-
調整額(マネジメントフィー) ※6	-	-	760	-	1,200	+57.8%
合計	5,482	6,836	9,920	+45.1%	15,000	+51.2%

※1 セグメント間の内部売上高の振替高

※2 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。

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

※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9月1日付で株式会社フロムワンの株式を取得し、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2024年3月期第2四半期末であることから、2024年3月期第2四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7月1日より、グループ各社からマネジメントフィーを徴収しており、各事業セグメントのセグメント売上高は、本マネジメントフィーを控除した金額であり、徴収したマネジメントフィーは調整額に含めて表示しております。

※7 当社は2023年3月30日付で、連結子会社のProp Tech plus株式会社を売却しております。

※8 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	24年3月末	
	(連結)	(連結)	(連結)	前期末比
流動資産	4,825	6,567	4,132	△37.1%
うち 現金及び預金	3,526	4,463	2,047	△54.1%
固定資産	4,932	9,967	10,706	+7.4%
資産合計	9,757	16,534	14,838	△10.3%
流動負債	942	1,926	2,734	+41.9%
固定負債	1,372	6,752	5,919	△12.3%
負債合計	2,314	8,678	8,654	△0.3%
資本金	3,514	3,533	3,534	+0.1%
資本剰余金	4,533	4,194	3,806	△9.2%
利益剰余金	△ 745	△ 18	△ 1,199	—
その他	39	55	28	△49.6%
非支配株主持分	100	91	14	△84.0%
純資産合計	7,443	7,855	6,184	△21.3%

※1 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。

※2 当社は2023年9月1日付で株式会社フロムワンの株式を取得し、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2024年3月期第2四半期末であることから、2024年3月期第2四半期末は貸借対照表のみを連結しております。

※3 当社は2023年3月30日付で、連結子会社のProp Tech plus株式会社を売却しております。

※4 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留意ください。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。