

*information*

*cloud input*

*big data*

*media*

*Web3.0*

*inforoid*

*artificial intelligence*

*solution*

*information*

*technology*

2024年3月期第3四半期 決算説明会資料

株式会社ミンカブ・ジ・インフォノイド【4436】

2024年2月13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、2024年2月13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*

*media*

*index*

*solution*

*technology*

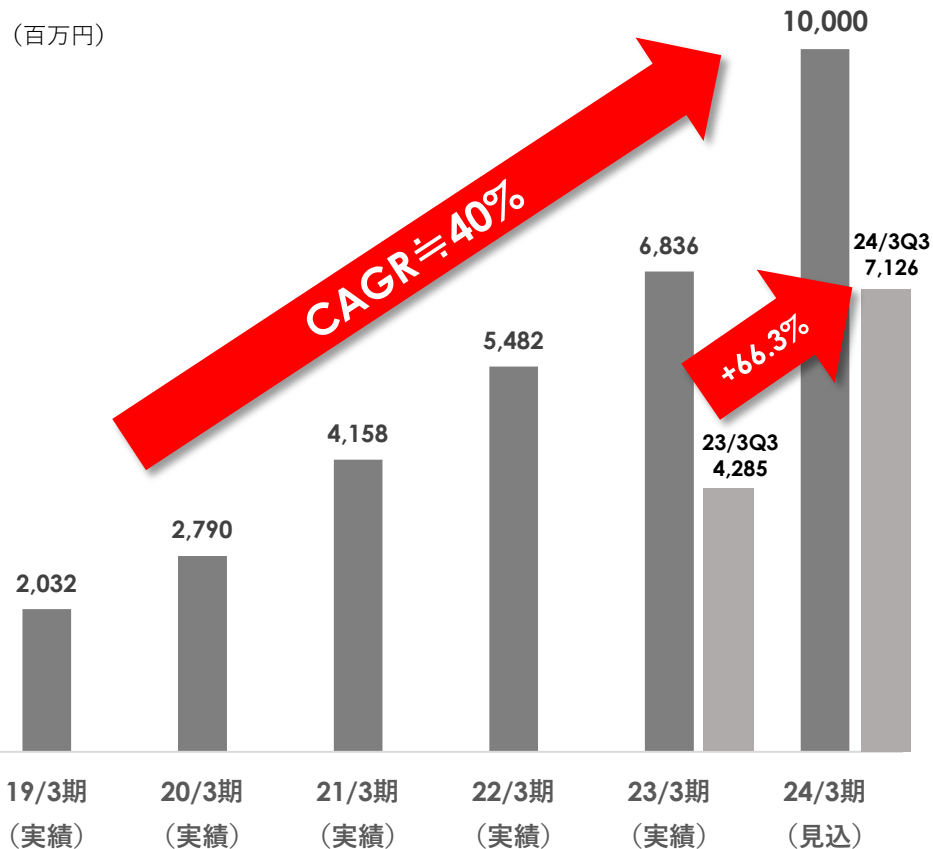
|           |             |     |    |
|-----------|-------------|-----|----|
| <b>01</b> | 総括          | ... | 4  |
| <b>02</b> | 成長機会        | ... | 5  |
| <b>03</b> | 収益力強化       | ... | 14 |
| <b>04</b> | 当期業績        | ... | 16 |
| <b>05</b> | 中期計画及び株主還元策 | ... | 20 |
| <b>06</b> | APPENDIX    | ... | 23 |

*artificial intelligence*

## 上場来目標としていた売上高100億円達成の見通し

Q3はメディアの大幅増収を背景に前年比「**66.3%**」増収、既存事業のボトムアウトを確認  
中期計画の軸として掲げた**収益多様化策と効率化策は「前倒し」で成果**を上げる状況に

上場時の約20億円から「**約5倍**」の売上に成長

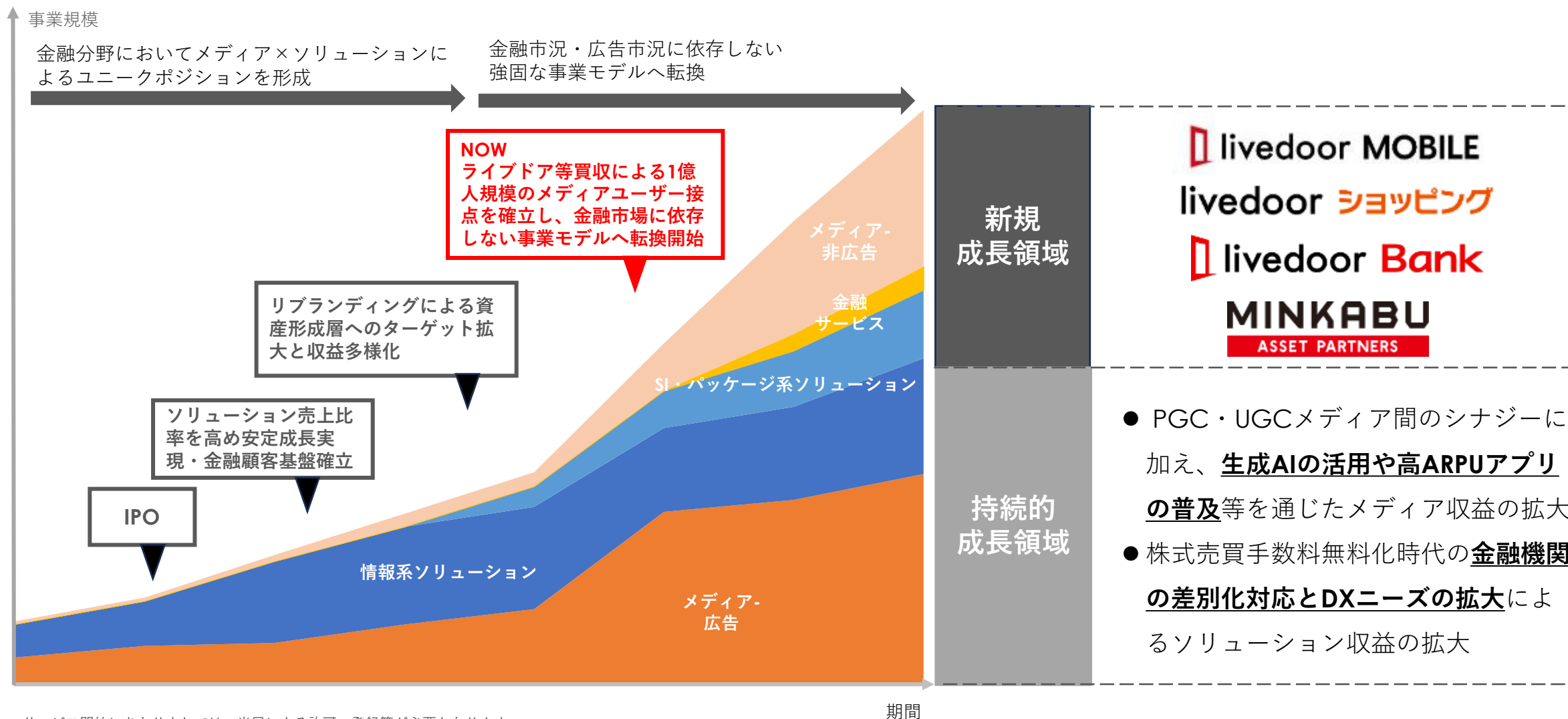


収益多様化策と効率化策は前倒しで具体化し、  
新たな勝ちパターンに向けたゲームチェンジ開始

- 中期計画の軸である収益の多様化による**金融・広告市況に依存しない事業体への進化が「前倒し」で具現化**
- 広告市況や新NISA等、主に外的要因で既存事業の売上が未達となったものの、収益多様化策が前倒しで実現できたことから**既存売上の未達の一定部分をアフィリエイトの上振れと“収益多様化策”である個人向け課金を含めたメディアの非広告収入の増などがカバーし、上場来目標の売上100億円は達成する見通し**
- 既存事業のボトムアウトと前倒しでの収益多様化策の具体化を受け、成長機会の早期獲得を優先し、**Q3以降、計画外の先行投資を積極化する方針とした**ことから、一時的に利益が圧迫
- 成長に向けた施策や収益改善策は前倒しで成果が出ている状況から**中計キャッチアップは可能な見通しのため株主還元は継続**

## テクノロジーの利活用等による既存事業の成長に、次なる成長を担う新規事業群を追加

金融市況や広告市況に依存しない強固な事業体の構築へ



## 生成AIの活用を本格的に開始、コンテンツ拡充と運営効率化の両面を実現

生成AIを活用して開発したエンジンは自社利用のみならず、**B2B・B2Cで外部ソリューション提供も**

### On Service



ニュース記事から自動的に対話型の原稿を生成し、キャラクターが原稿を自動で読み上げ、解説する24時間ニュース配信を実現し、コンテンツを拡充



1日3,000本以上配信する記事に自動で要約を付与し、コンテンツを拡充

### Coming Soon

| 機能       | 概要  |
|----------|---|
| 音声文字起こし  | 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々人のニーズに最適化した情報の提供   |
| 決算分析     | 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           |

## アプリへのコンテンツ（PGC + UGC）の集約と積極誘導による収益の拡大

アプリのリニューアル後、**アプリユーザーのARPUはウェブユーザーの「5倍」**に達し、アプリの高収益力が証明  
アプリの更なる普及により収益増が見込まれる状態に

### BUSINESS

- 広告最適化による売上の増大
- Cookieレス時代に備えた確定IDの獲得
- アプリのデータ収集による広告やコンテンツのパーソナライズ化
- サブスクを含む収益源の多様化

### SERVICE

- Push通知による高いアテンション
- ウェブでは得られない快適なUX
- プラットフォームの一元化によるNews⇄ブログを中心としたユーザー相互利用を促進

### ARPU : WEB vs APP



WEB

APP

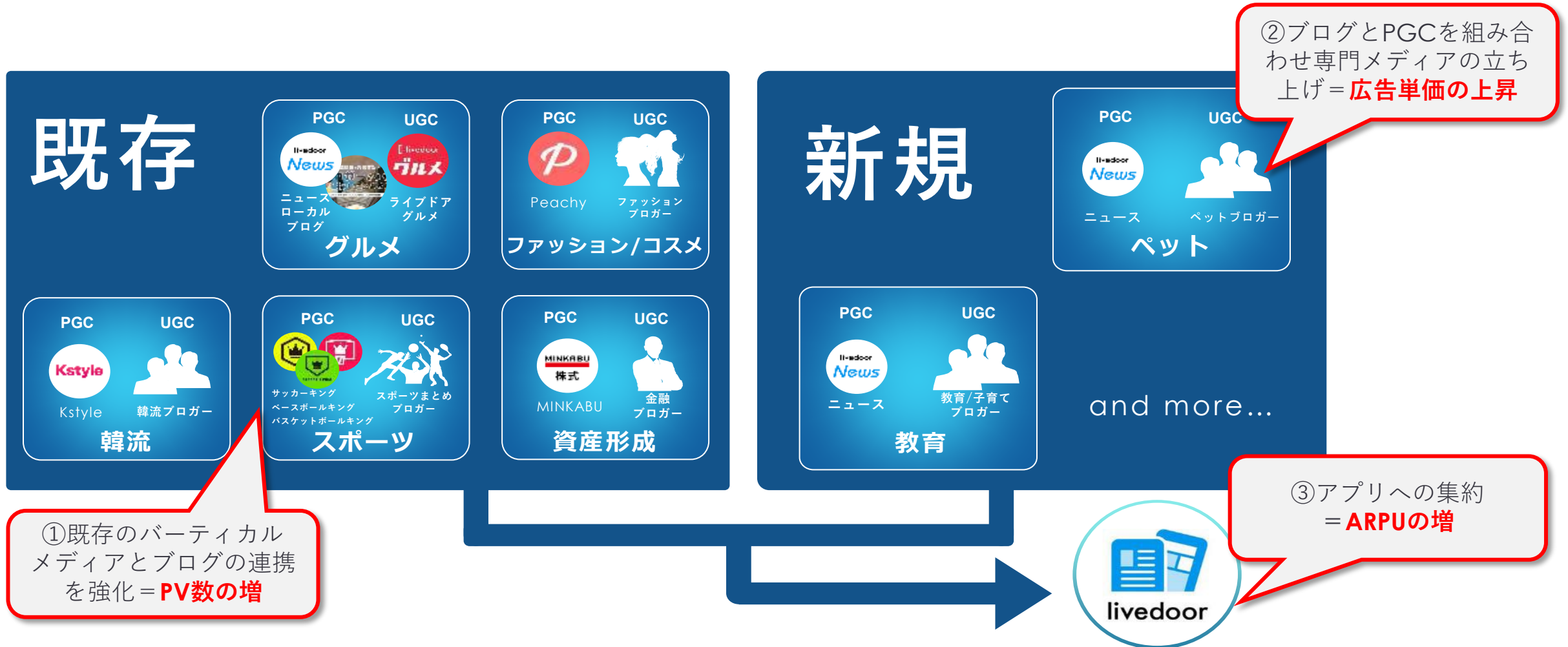
5倍





## 既存のバーティカルメディアでもPGC・UGC連携によるコンテンツ強化を推進

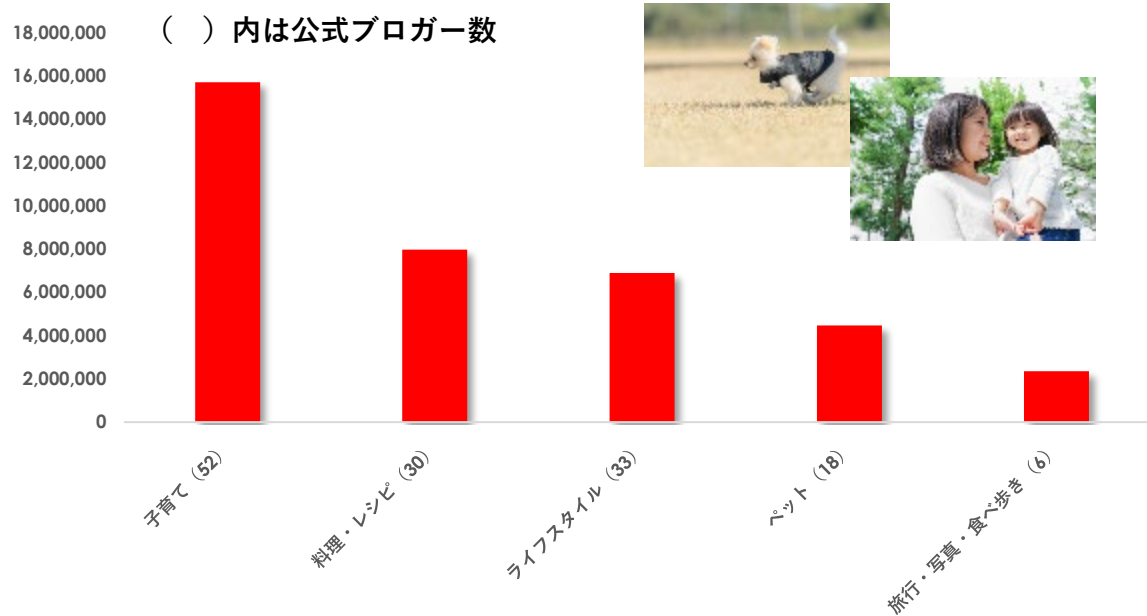
ブログコンテンツを活用した**新規バーティカルメディアの立ち上げにも着手**





## 次なるバーティカル戦略として、**教育**（育児、子育て）、**ペット**に着目

市場ニーズとブログにおける**ブロガー数（供給）**及び**PV数（需要）**を基に判断



- 高い広告単価と収益多様化策が期待できるバーティカル（専門）メディアを引き続き積極的に開拓
- ライブドアブログは、教育、ペット、料理に関する多数のクリエイター、コンテンツを抱えており、それらが多くのユーザーから支持を集めていることはPV数で証明済み
- 既存のニュース等のPGCとブログ記事（UGC）とを組み合わせ、専門メディアに仕上げることで、安価に規模感のある高付加価値のメディアを創造
- 「教育」「ペット」といった分野は主婦層がメインターゲットであり、家庭内で購買に対する強い影響力があることから、EC等で収益源の多様化も可能

### ● 教育分野における情報サービスニーズ

教育市場は、幼児教育から大人の学習、職業訓練まで広範にわたり、また、育児や子育ての情報提供サービスもこの市場に含まれる。市場規模として2023年度の教育産業の市場規模は、約3兆円弱（\*1）と予測されている。特に「育児、子育て」、「幼児、小学、中学、高校受験」、「資格取得」などの領域で、教育の可能性を広げ、すべての子どもと保護者への質の高い情報サービスのニーズは高いと想定している。

### ● ペット領域における情報サービスニーズ

ペットを家族の一員とみなす「ペットファミリー」の増加に伴い市場は拡大を続けており、ペット飼育、フード、ケア、保険、医療サービス、およびオンライン情報サービスなど、多岐にわたる製品とサービスが存在する。市場規模として2023年度の関連総市場規模は、約1.8兆円（\*2）と予測されている。また、犬、猫の飼育頭数は約1,850万頭（\*3）を超えるなど、多くのペットオーナーが存在しており、信頼できる情報源からペットの健康や飼育に関する知識や、ペットとの生活を豊かにする情報サービスのニーズは高いと想定している。

（\*1）（\*2）出典：矢野経済研究所 （\*3）出典：一般社団法人ペットフード協会

## 初期投資・運営費用を抑制しながら、メディア横断型の3つのマネタイズエンジンを創出

OEM活用戦略に加え、自社メディア集客を多用して、マーケティング費用の大部分を内部費用化し、低リスク・高収益性を実現



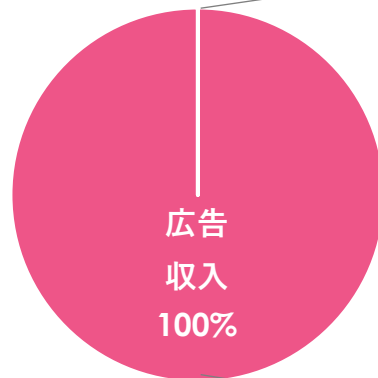
\*サービス開始にあたりましては、当局による許可が必要となります。

## 金融分野での成功体験をエンタメ分野で再現してKstyleの収益力を強化

金融と同様に1つのコンテンツで収益源を多様化し、サブスクによる収益安定化に加え、サブスクユーザーを優遇するイベントの開催により、収益規模の拡大も実現

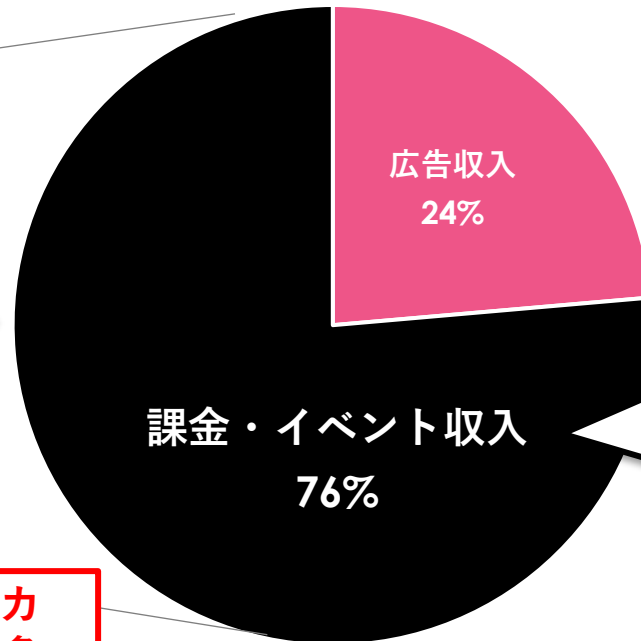
# Kstyle

23年3月期実績\*



2.5倍超  
に拡大

24年3月期見通し



「押しパス」を活用したバーティカルメディアのサブスク化等の収益多様化策は他メディアに拡張予定

収益拡大・多様化策

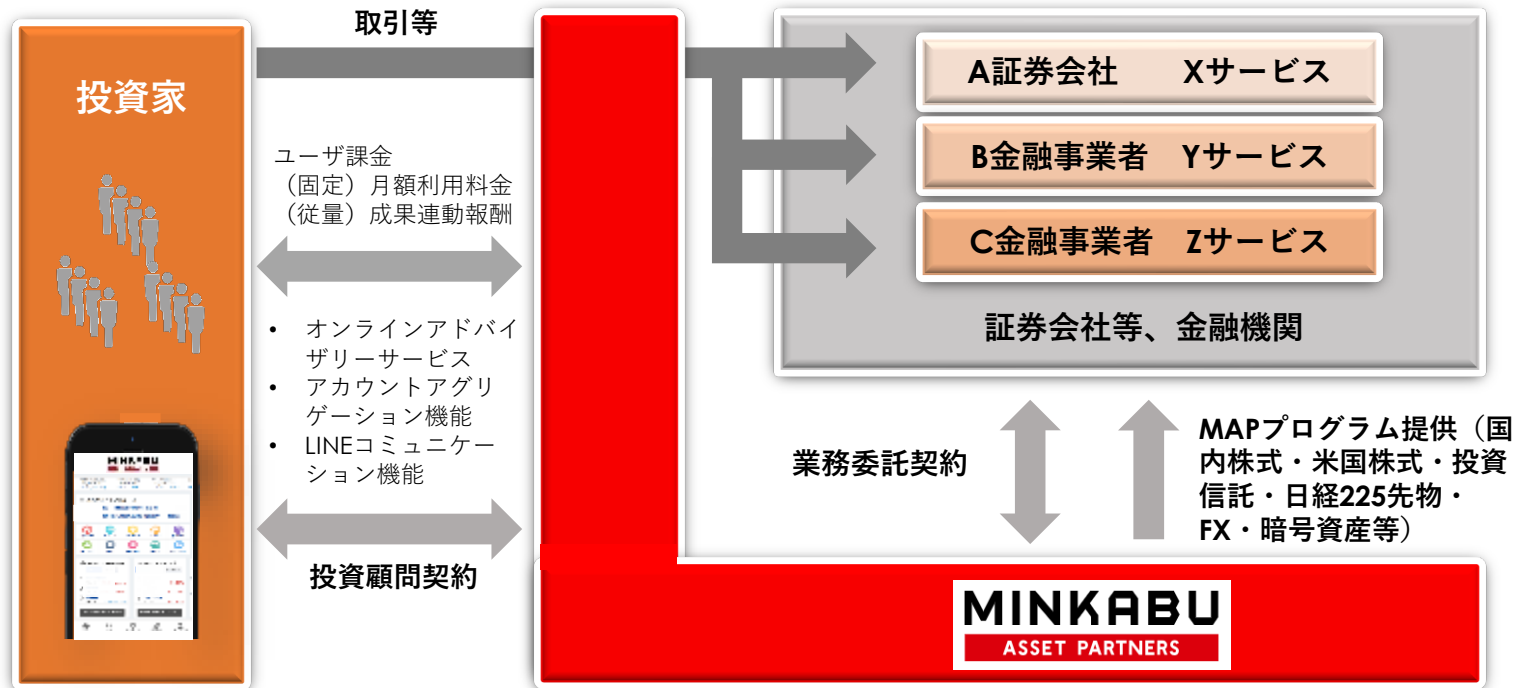
livedoor  
MOBILE + 押しパス

Kstyle  
PARTY



## 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を構築

金商品仲介業及び投資助言・代理業登録による**金融サービス分野への本格参入**



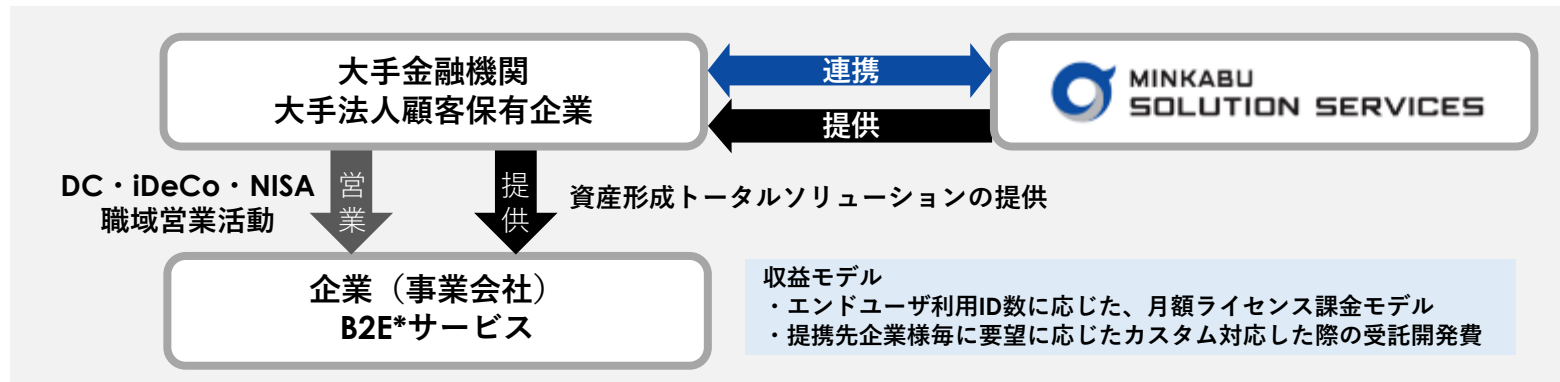
- 金融商品仲介業に続き、2023年末に**投資助言業の登録が完了**
- API連携基盤の整備されている**複数の大手暗号資産取引所向けプログラム提供から開始**し、今後順次拡大予定
- 大手ネット証券が提供中の日本株信用取引助言サービスにおける**運用業務サポートも開始予定**
- 投資家の収益に応じた**成果報酬を金融機関とシェアするWIN-WINモデル**

ミンカブアセットパートナーズでは、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『LINEチャットBPO』も24年3月期中に2社で稼働開始予定

## B2B2Eスキームでサブスタ型の資産所得倍増プラン支援サービス 「ミンカブ・アカデミー」を2024年度に提供開始



資産形成に必要な金融教育から、  
DC・iDeCo・NISA・公的年金等の  
効率的な管理までを実現する、  
資産所得倍増計画に資する  
ワンストップアプリを、  
早期拡販が可能なB2B2Eで提供

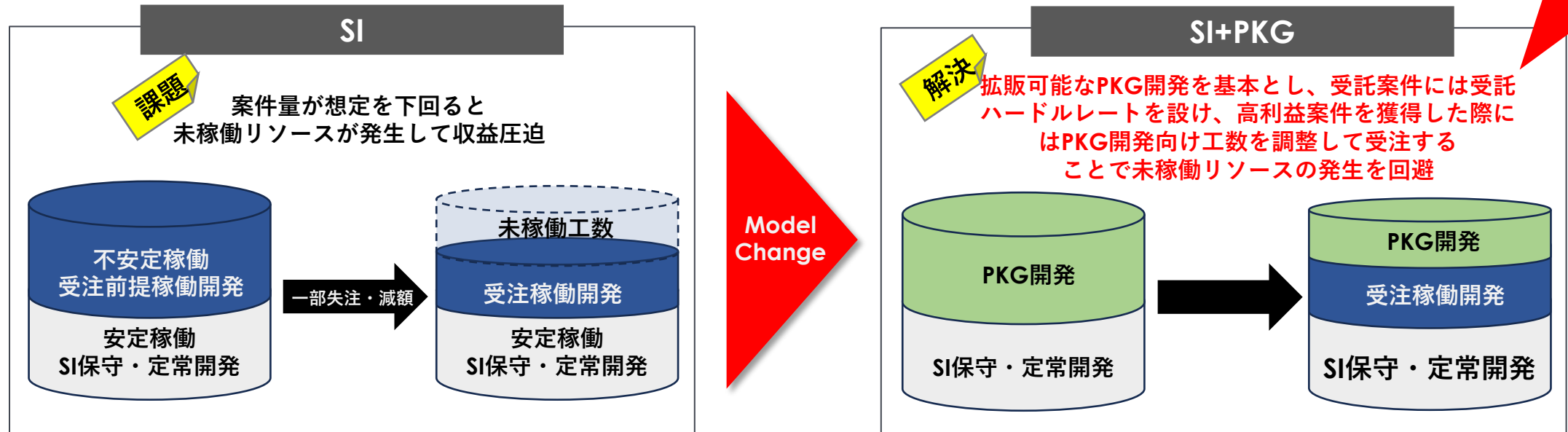


24年3月より複数の大手金融機関におけるPoCを開始し、24年度中に本格提供開始予定

## 高収益化に向けたSI系ソリューションの事業モデル変換が進捗

既存事業での顧客接点を通じて発掘したニーズを基に、パッケージ（PKG）開発が複数進捗中  
PKGはグループ内でも活用し、**開発工数の有効活用とPKG展開の両面による収益性向上**を実現

既存顧客にも適用



### 構築中パッケージ・SaaS・ASP ※25年3月期サービス開始予定分

次世代B2B  
プロモーションチャンネル

AWSテスト環境管理  
コスト効率化ソリューション

プロセスの効率化・業界変化に伴うUX向上施策に対するDXニーズを軸にパッケージ化推進。国内×オフショア体制で対応することで生産性の高いプロジェクト推進が可能。また、自社アセットを有効活用することで、収益率の向上を図る。

ミンカブアカデミー

Web3型  
クーポンプラットフォーム

投信会社向けレポート  
自動生成ソリューション

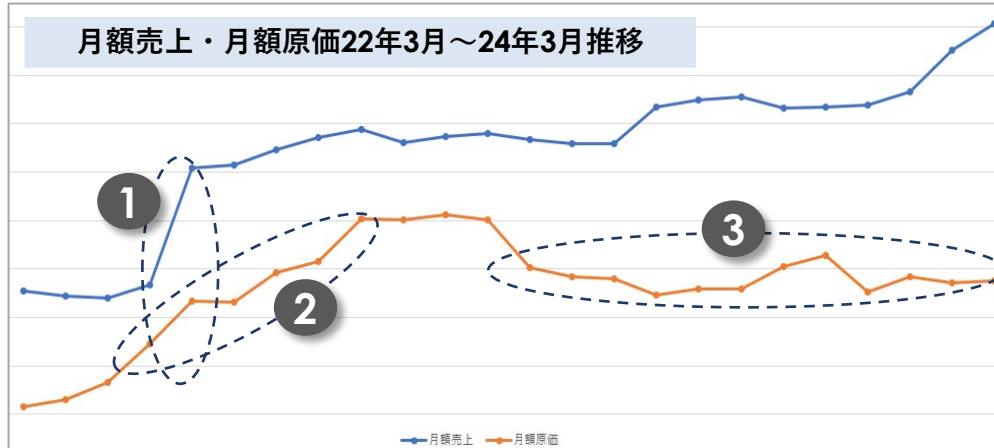
多言語化対応  
プラットフォーム

地域金融機関向け  
CMSパッケージ



## 情報系サービスがB2B・B2Cともに**収益向上フェーズ**に

### 【B2B】情報系ソリューション 増収に伴って利益が増加するフェーズへ

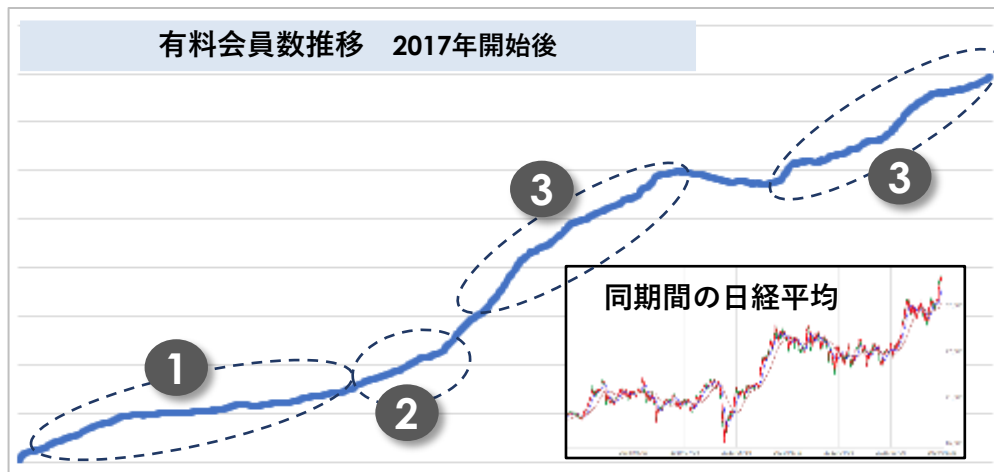


- 1 日株総合サービス開始に伴う売上・原価増
- 2 米国株対応による原価増（顧客獲得までは先行投資）
- 3 必要ライセンス整備の完了や開発保守人員の配置転換により原価が安定化

**売上増に応じて原価が増加しない構造整備が完了**

25年3月期は今期月額売上増加のフル寄与と次期ズレ案件の獲得により増収

### 【B2C】Kabutan Premium 課金ユーザーの増加フェーズへ



- 1 日経平均が横ばいで推移した2018年初～2020年初→微増
- 2 コロナショック日経平均暴落時→微増
- 3 日経平均上昇局面→急増

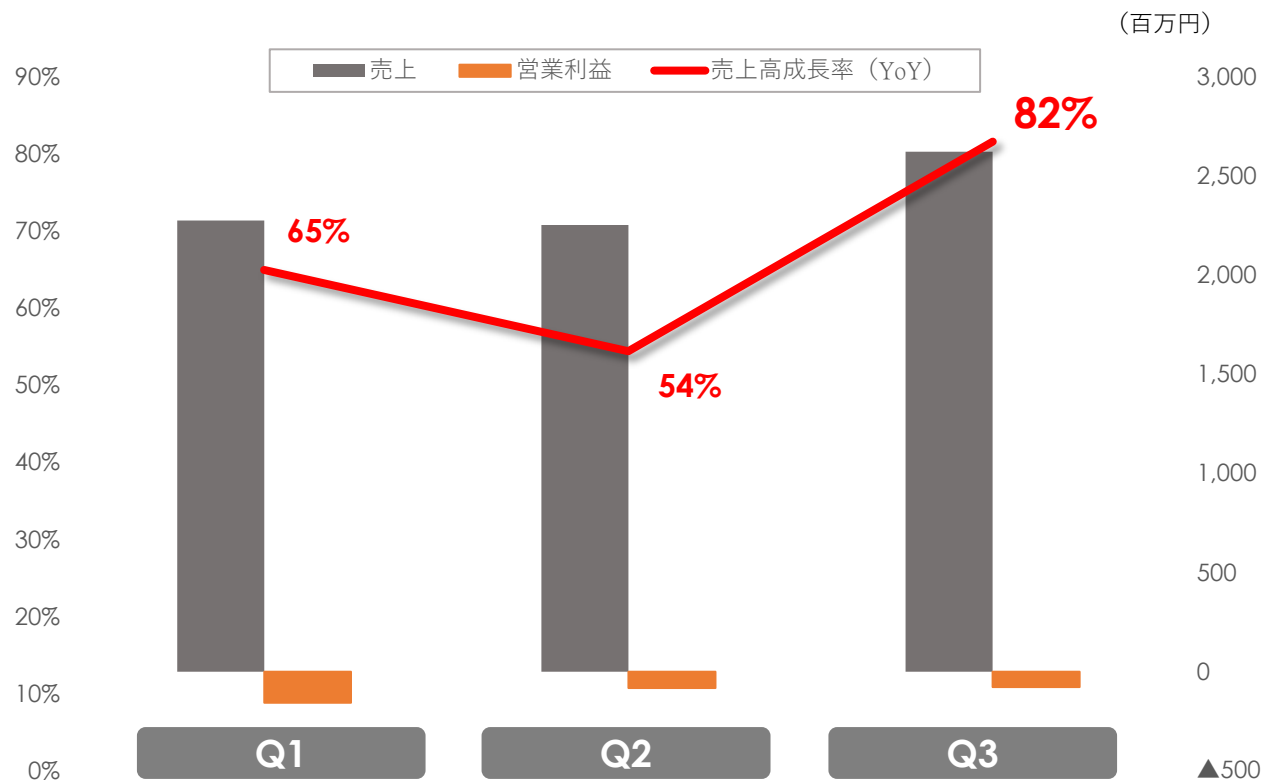
**新NISAによる証券口座数増により獲得加速中**

日株・米株機能拡張も継続



## 加速した売上成長と費用削減効果で利益は回復基調も、 計画外の先行投資を優先した結果、利益を一時的に圧迫

ライブドア事業・シーソーゲーム事業のPMIは想定以上に進捗し、計画以上の費用削減を実現



- 広告市況の回復遅延と情報ソリューションの期ズレで売上下振れも、課題となっていたカニバリを解消したアフィリエイトや個人向け課金の上振れや広告単価のボトムアウト、SSGの連結寄与でQonQでも増収基調に

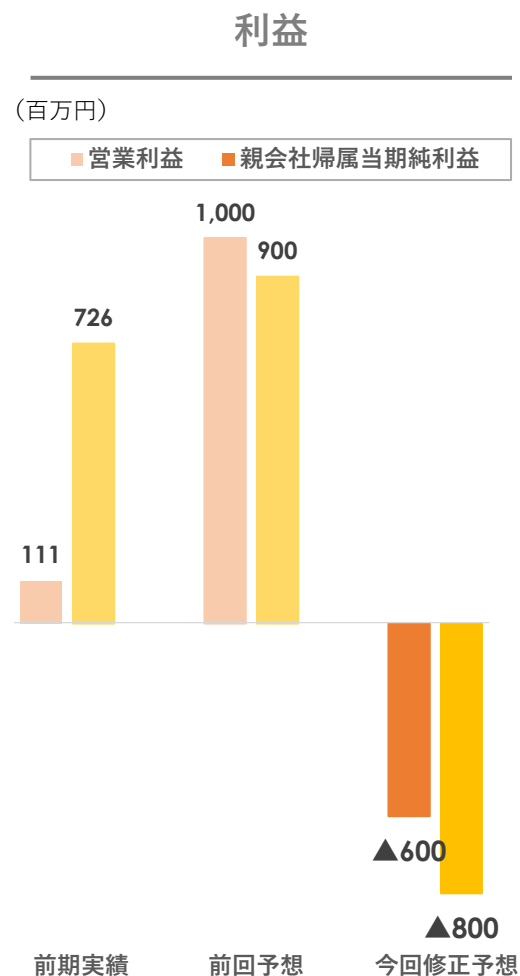
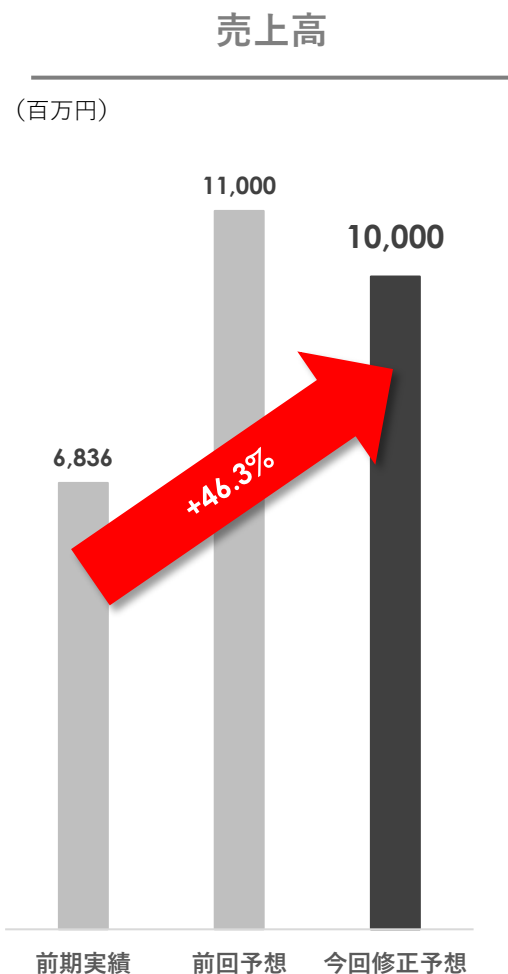
- Q1は移転を含む一時費用が、Q2はSI系ソリューションの工数管理課題が、Q3は前倒しで具体化した収益多様化策に関連する先行投資が、広告市況の回復遅延と合わせて短期的に利益を圧迫しつつも、売上成長と計画以上の費用削減の効果により赤字額は継続的に縮小傾向に

- 但し、Q3からQ4に掛けて、前倒しで具体化した収益多様化策に関連する先行投資を早期の実現を優先して積極化

1. 「livedoor ショッピング」に向けたテストマーケティングを含む先行投資
2. 「livedoor MOBILE」・イベント関連の初期・先行投資
3. 「livedoor Bank」の初期・先行投資

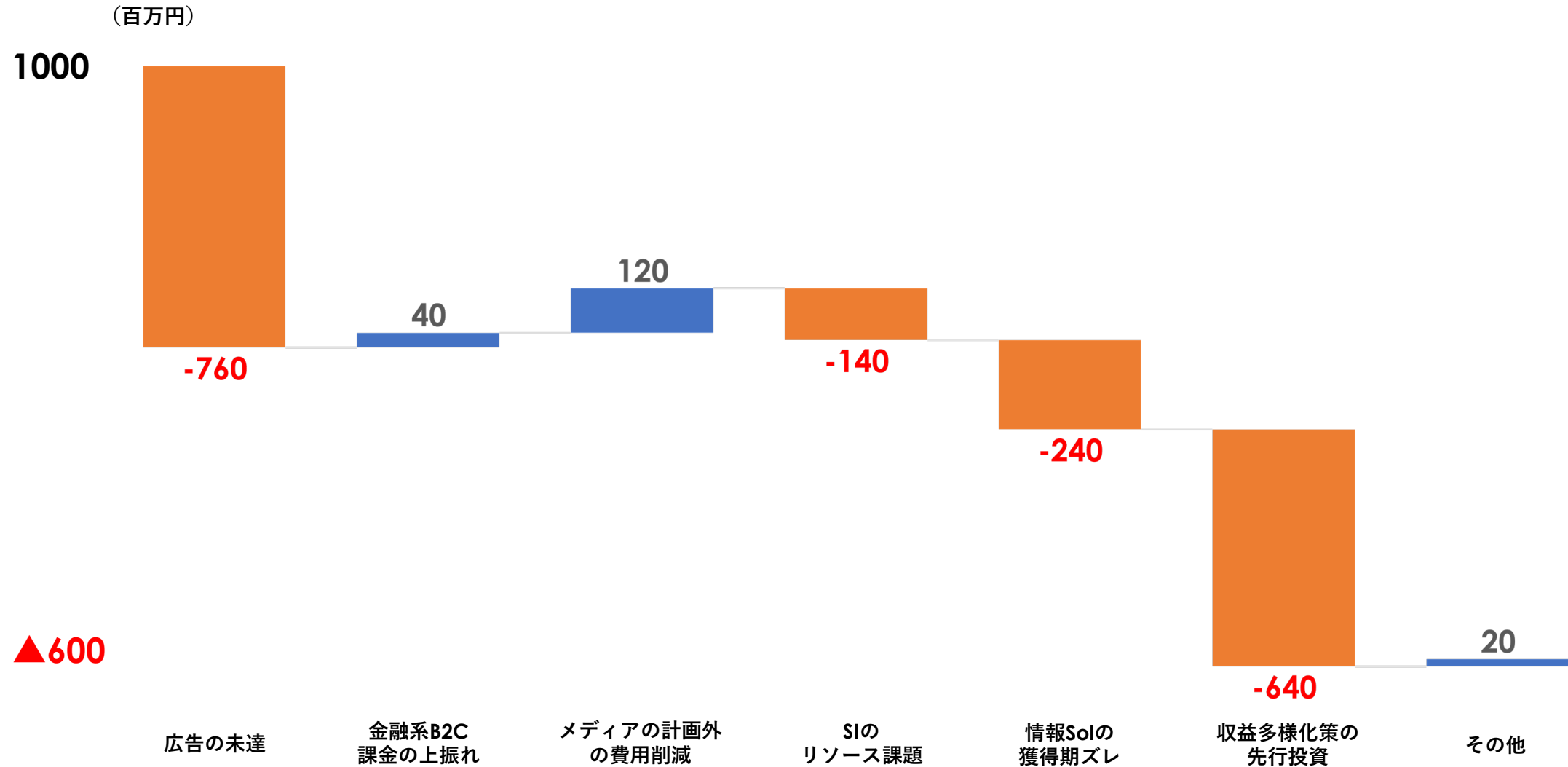
## 既存事業の下振れの一定量を新たな収益多様化策がカバーし、 上場来の目標としていた売上高100億円を達成見通し

利益は外部要因とQ3以降の計画外の先行投資の影響により期初計画を下回る見通し



- メディアはカニバリ解消のアフィリエイトと課金が上振れも、ディスプレイ広告市況の悪化とその回復遅延の悪影響が発生
  - ソリューションは新NISAの影響で情報系の一部獲得に遅れとSI系の外部リソース管理の不備が発生
  - 収益多様化策の具体化が前倒しで進んだため、成長機会の早期獲得を優先し、Q3から先行投資を計画外で実施
- ▼
- 課金サービスの強化も含め、具体策が前倒しで実行できたことから「広告依存からの脱却」を目指す中期計画の軸である収益の多様化は前倒しで進捗
  - メディアはLD・SSGのPMIの順調な進展により、シナジー創出や費用削減は計画以上に実現
  - ソリューションは原価の安定化とモデルチェンジ、値上げ効果により収益率向上フェーズに

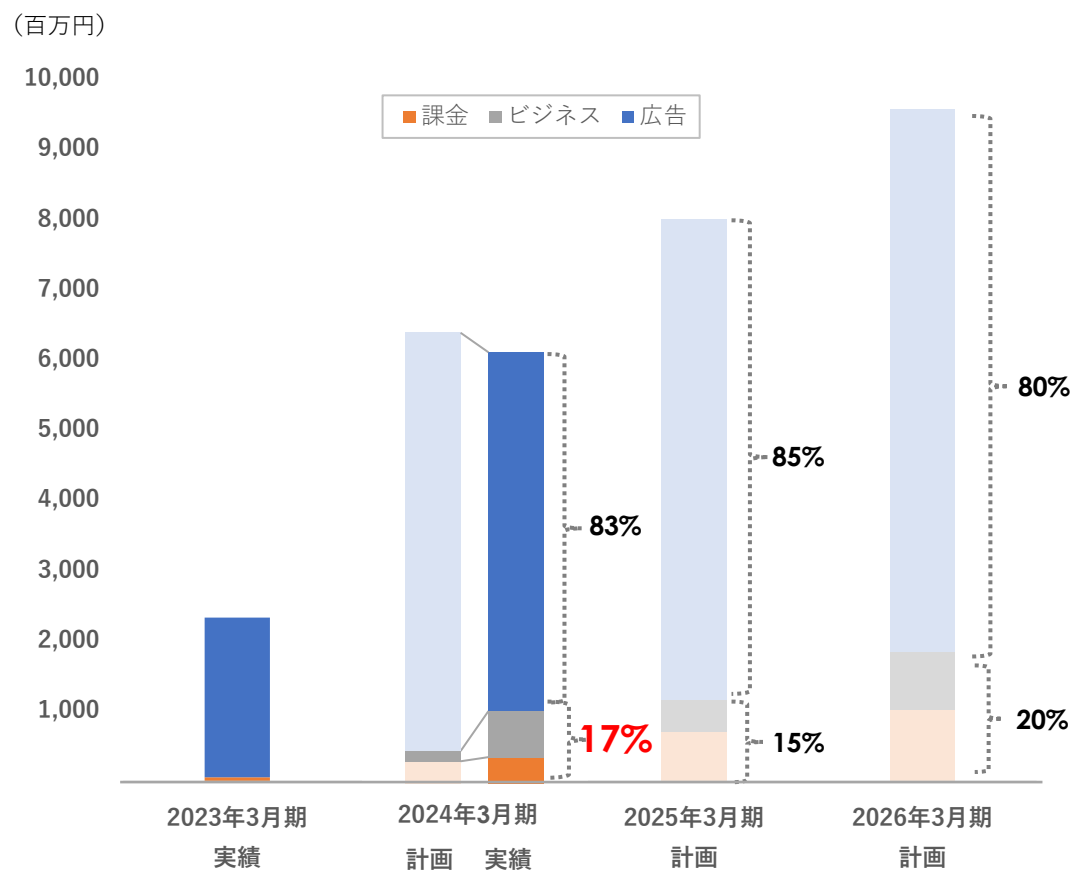
## 【参考】営業利益差異分析



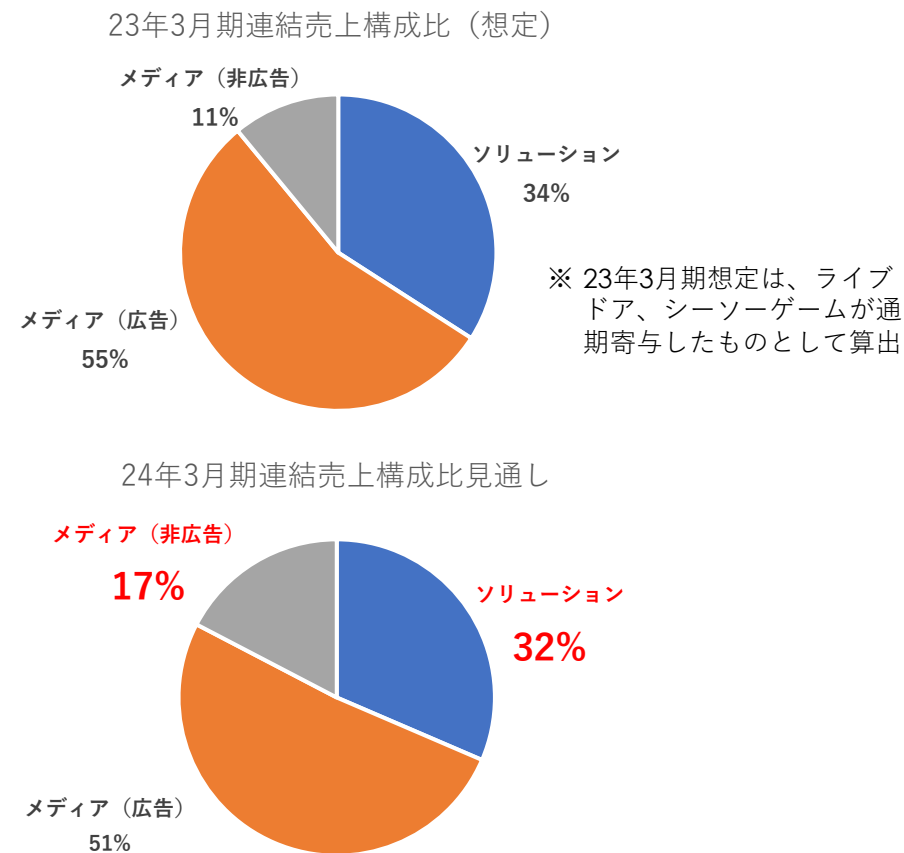
## 当社が目指す変革は前倒しで実現、今後も着実に収益の多様化が進む見通し

中期計画を**前倒すペース**で収益構造は変化、広告収益依存からの脱却が進む

メディア事業における24/3期の広告外収入比率は「**17%**」に

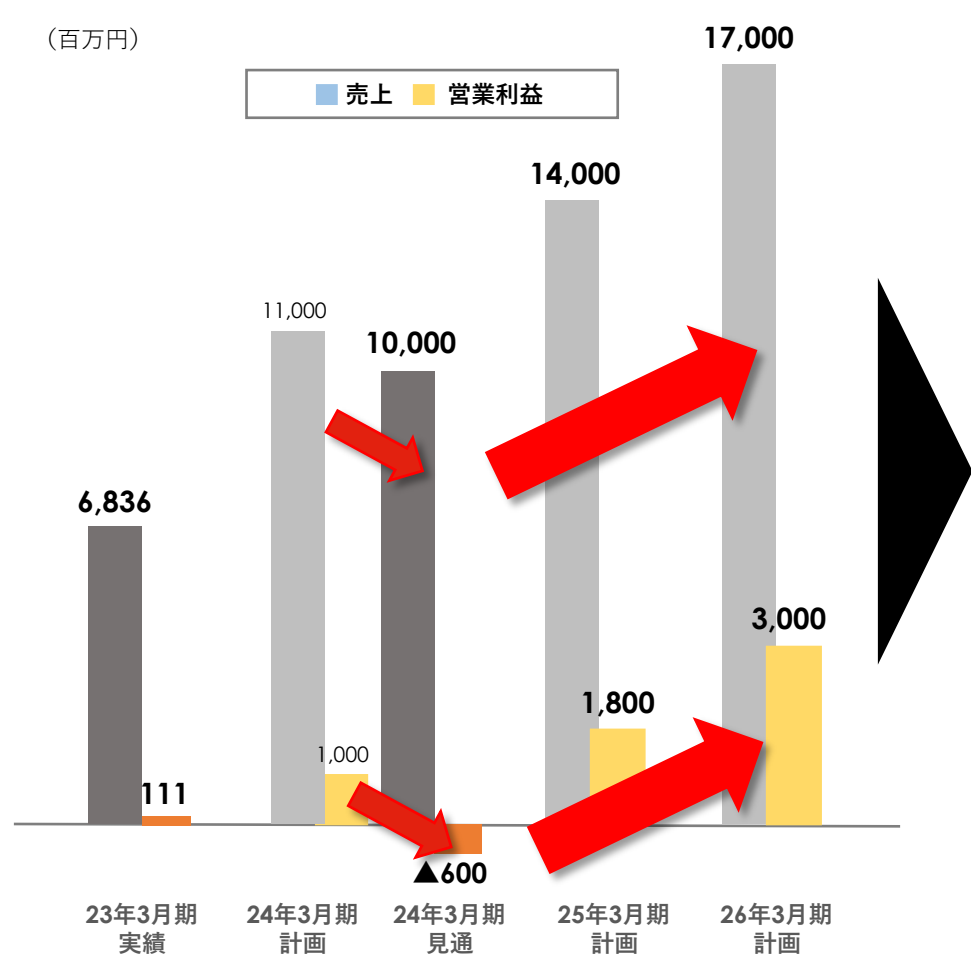


連結ベースでも広告外収入比率が「**51%**」に



## 今期前倒しで実施した施策効果と既存事業成長で中計成長ペースに大筋戻り見通し

今期の施策効果で**広告市況次第では中期計画を上回る**可能性も



### 先行投資案件の通期収益寄与

- モバイル・EC・バンクといった **メディア横断型の新規非広告事業**の積極先行投資の一巡と大幅な拡大
- **シーソーゲーム**の通年寄与
- 資産所得倍増時代に資する **金融サービス**や**ミンカブアカデミー**の収益貢献

### 広告の改善の通期寄与

- 広告市況は**下期並の水準で通年推移**
- 下期から成果の出たアフィリエイトの**カニバリ解消の通年寄与**
- PGC・UGC間シナジーに加え、生成**AIの活用**や**高ARPUアプリの普及**による成長

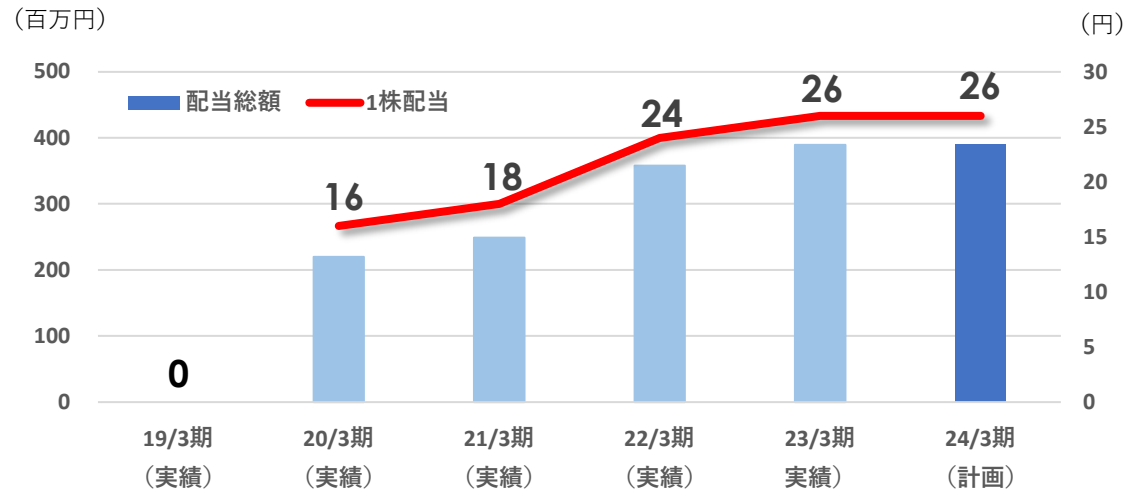
### 事業採算性の向上

- 情報系ソリューションの**利益率改善**
- **サブスク系課金サービス**の成長
- SI系の**モデルチェンジによる高粗利化**
- **計画以上の費用削減の通年寄与**

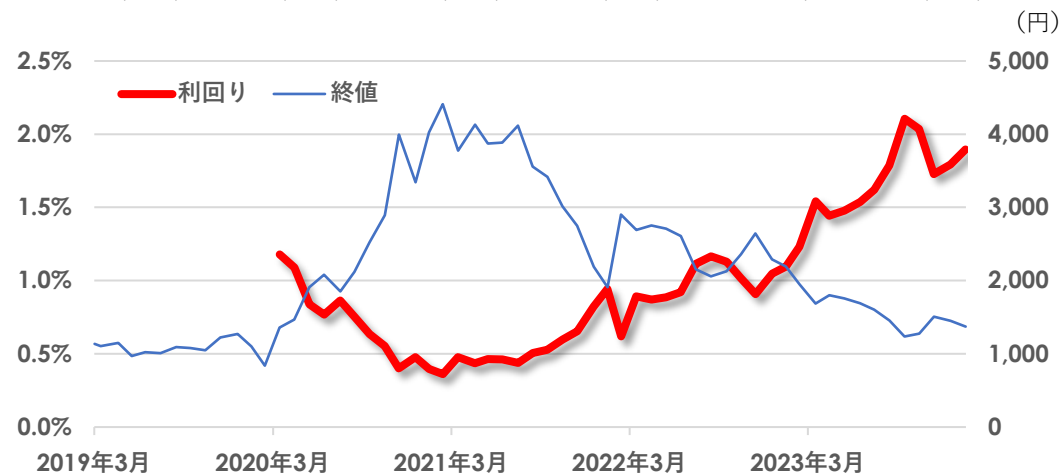
## 外部要因と計画外の先行投資で一時的に利益悪化も収益多様化・費用構造の改善は計画以上に進捗していることから**高成長と高還元の両立が継続可能な見通し**

株主還元策は継続し、1株配当は「**26円**」を維持

### 配当総額と 一株当り配当 の推移



### 上場来の株価・ 配当利回り推移



- 当社は2019年3月の上場来、年平均約40%の売上成長を実現し、**今期は上場時の約5倍に相当する売上高100億円を達成する見通し**
- 当社は、強固な事業モデルを背景に**高成長と積極的な株主還元の両立**を掲げ、継続している
- 外部要因と計画外の先行投資により今期利益は一時的に悪化したが、先行投資の効果もあり、**来期以降は利益拡大フェーズに回帰**することから積極的な株主還元策は継続
- 売上が5倍に達しても株価は上場時と変わらない水準にあり、配当利回りは**東証プライム・スタンダードの平均値\*である2%近い水準、グロースの平均値\*の5倍に近い高利回り**に

## 収益多様化策が前倒しで具体化したことにより、**中期的な成長確度は上昇**

持続的成長によるサステナビリティを意識しつつ、**新分野の収益獲得により大規模、且つ強固な事業体へ**

### 今期

-変革・合理化と創造-

2024年3月期

- 既存事業の売上未達の一定量を収益多様化策がカバーし、売上100億円を達成見込み
- 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。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、計画以上に筋肉質は事業構造の構築に成功

売上高：100億円  
営業利益：▲6億円

### 来期

-成果の具現化-

2025年3月期

- 前期に前倒しで具体化した収益多様化策（新規事業）の積極先行投資期間が一巡し、本格的に収益貢献を開始
- メディアはUGC・PGC間シナジーや高ARPUのアプリの普及、生成AIの活用によるコンテンツの拡充で成長、ソリューションも収益率改善へ
- 前期のメディアの費用削減及びソリューションのモデルチェンジの効果が通期寄与

売上高：140億円  
営業利益：18億円

### 中期

-現計画の大成-

2026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
- サブスク型のソリューションサービスの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  
営業利益：30億円



## 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25・26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 修正計画  |               | 23年3月期 Q3    | 24年3月期 Q3    |               |
|------------------------|--------------|--------------|--------------|---------------|--------------|--------------|---------------|
|                        | (連結)         | (連結)         | (連結)         | 前期比           | (連結)         | (連結)         | 前期比           |
| 売上高                    | 5,482        | 6,836        | 10,000       | +46.3%        | 4,285        | 7,126        | +66.3%        |
| メディア                   | 2,353        | 2,871        | 6,400        | +122.8%       | 1,230        | 4,398        | +257.4%       |
| ソリューション ※8             | 3,148        | 4,005        | 3,800        | △5.1%         | 3,087        | 2,872        | △7.0%         |
| 調整額 ※1                 | △ 20         | △ 41         | —            | —             | △ 32         | △ 145        | —             |
| <b>営業利益</b>            | <b>874</b>   | <b>111</b>   | <b>△ 600</b> | <b>—</b>      | <b>167</b>   | <b>△ 319</b> | <b>—</b>      |
| メディア ※7                | 747          | 223          | △ 250        | —             | 199          | △ 18         | —             |
| ソリューション ※7 ※8          | 786          | 762          | 600          | △21.3%        | 554          | 347          | △37.4%        |
| 調整額 ※2                 | △ 658        | △ 874        | △ 950        | —             | △ 586        | △ 647        | —             |
| <b>経常利益</b>            | <b>828</b>   | <b>△ 207</b> | <b>△ 700</b> | <b>—</b>      | <b>△ 113</b> | <b>△ 367</b> | <b>—</b>      |
| <b>親会社株主に帰属する当期純利益</b> | <b>696</b>   | <b>726</b>   | <b>△ 800</b> | <b>—</b>      | <b>△ 234</b> | <b>△ 204</b> | <b>—</b>      |
| <b>EBITDA ※3</b>       | <b>1,539</b> | <b>1,019</b> | <b>600</b>   | <b>△41.1%</b> | <b>740</b>   | <b>559</b>   | <b>△24.5%</b> |

※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月期第3四半期及び2024年3月期第3四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。

※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、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18百万円からマネジメントフィー308百万円加算後のセグメント損失は327百万円、上記ソリューション事業のセグメント利益347百万円からマネジメントフィー197百万円を加算後のセグメント利益は149百万円であります。

※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

当社は当第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25・26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       | 23年3月期 Q3    | 24年3月期 Q3    |                |
|---------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|----------------|
|                     | (連結)         | (連結)         | (連結)         | (連結)         | 前期比            |
| <b>メディア事業</b>       | <b>2,353</b> | <b>2,871</b> | <b>1,230</b> | <b>4,398</b> | <b>+257.4%</b> |
| 広告収入                | 1,929        | 2,420        | 1,162        | 3,943        | +239.3%        |
| 課金収入 ※2 ※3          | 392          | 412          | 43           | 98           | +128.5%        |
| その他                 | 32           | 38           | 25           | 356          | +1,307.2%      |
| <b>ソリューション事業 ※6</b> | <b>3,148</b> | <b>4,005</b> | <b>3,087</b> | <b>2,872</b> | <b>△7.0%</b>   |
| ストック収入 ※3           | 2,195        | 2,751        | 2,261        | 1,932        | △14.5%         |
| 内) 課金収入 ※3          | —            | —            | 254          | 323          | +26.9%         |
| 初期・一時売上             | 953          | 1,254        | 825          | 939          | +13.8%         |
| 調整額 ※1              | △ 20         | △ 41         | △ 32         | △ 145        | —              |
| <b>合計</b>           | <b>5,482</b> | <b>6,836</b> | <b>4,285</b> | <b>7,126</b> | <b>+66.3%</b>  |

※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3四半期及び2024年3月期第3四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。

※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 修正計画 |         | 23年3月期 Q3 | 24年3月期 Q3 |         |
|-----------------|--------|--------|-------------|---------|-----------|-----------|---------|
|                 | (連結)   | (連結)   | (連結)        | 前期比     | (連結)      | (連結)      | 前期比     |
| 売上高             | 5,482  | 6,836  | 10,000      | +46.3%  | 4,285     | 7,126     | +66.3%  |
| メディア            | 2,353  | 2,871  | 6,400       | +122.8% | 1,230     | 4,090     | +232.3% |
| ソリューション ※8      | 3,148  | 4,005  | 3,800       | △5.1%   | 3,087     | 2,674     | △13.4%  |
| 調整額 ※1          | △ 20   | △ 41   | —           | —       | △ 32      | 361       | —       |
| 営業利益            | 874    | 111    | △ 600       | —       | 167       | △ 319     | —       |
| メディア ※7         | 747    | 223    | △ 250       | —       | 199       | △ 327     | —       |
| ソリューション ※7 ※8   | 786    | 762    | 600         | △21.3%  | 554       | 149       | △73.1%  |
| 調整額 ※2          | △ 658  | △ 874  | △ 950       | —       | △ 586     | △ 141     | —       |
| 経常利益            | 828    | △ 207  | △ 700       | —       | △ 113     | △ 367     | —       |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 696    | 726    | △ 800       | —       | △ 234     | △ 204     | —       |
| EBITDA ※3       | 1,539  | 1,019  | 600         | △41.1%  | 740       | 559       | △24.5%  |

※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月期第3四半期及び2024年3月期第3四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。

※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、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327百万円に含まれるマネジメントフィーは308百万円であり、本費用控除前のセグメント損失は18百万円、上記ソリューション事業のセグメント利益149百万円に含まれるマネジメントフィーは197百万円であり、本費用控除前のセグメント利益は347百万円であります。

※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**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       | 23年3月期 Q3    | 24年3月期 Q3    |                |
|----------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|----------------|
|                      | (連結)         | (連結)         | (連結)         | (連結)         | 前期比            |
| <b>メディア事業</b>        | <b>2,353</b> | <b>2,871</b> | <b>1,230</b> | <b>4,090</b> | <b>+232.3%</b> |
| 広告収入                 | 1,929        | 2,420        | 1,162        | 3,943        | +239.3%        |
| 課金収入 ※2 ※3           | 392          | 412          | 43           | 98           | +128.5%        |
| その他                  | 32           | 38           | 25           | 356          | +1,307.2%      |
| その他(マネジメントフィー控除額) ※6 | -            | -            | -            | △ 308        | -              |
| <b>ソリューション事業 ※7</b>  | <b>3,148</b> | <b>4,005</b> | <b>3,087</b> | <b>2,674</b> | <b>△13.4%</b>  |
| ストック収入 ※3            | 2,195        | 2,751        | 2,261        | 1,932        | △14.5%         |
| 内) 課金収入 ※3           | -            | -            | 254          | 323          | +26.9%         |
| 初期・一時売上              | 953          | 1,254        | 825          | 939          | +13.8%         |
| その他(マネジメントフィー控除額) ※6 | -            | -            | -            | △ 197        | -              |
| <b>調整額</b>           | <b>△ 20</b>  | <b>△ 41</b>  | <b>△ 32</b>  | <b>361</b>   | <b>-</b>       |
| 調整額(その他) ※1          | △ 20         | △ 41         | △ 32         | △ 145        | -              |
| 調整額(マネジメントフィー) ※6    | -            | -            | -            | 506          | -              |
| <b>合計</b>            | <b>5,482</b> | <b>6,836</b> | <b>4,285</b> | <b>7,126</b> | <b>+66.3%</b>  |

※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3四半期及び2024年3月期第3四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。

※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        | 23年12月末       |              |
|--------------|--------------|---------------|---------------|--------------|
|              | (連結)         | (連結)          | (連結)          | 前期末比         |
| 流動資産         | 4,825        | 6,567         | 4,680         | △28.7%       |
| うち 現金及び預金    | 3,526        | 4,463         | 2,662         | △40.4%       |
| 固定資産         | 4,932        | 9,967         | 11,244        | +12.8%       |
| <b>資産合計</b>  | <b>9,757</b> | <b>16,534</b> | <b>15,925</b> | <b>△3.7%</b> |
| 流動負債         | 942          | 1,926         | 2,544         | +32.1%       |
| 固定負債         | 1,372        | 6,752         | 6,115         | △9.4%        |
| <b>負債合計</b>  | <b>2,314</b> | <b>8,678</b>  | <b>8,660</b>  | <b>△0.2%</b> |
| 資本金          | 3,514        | 3,533         | 3,534         | +0.0%        |
| 資本剰余金        | 4,533        | 4,194         | 3,806         | △9.3%        |
| 利益剰余金        | △ 745        | △ 18          | △ 222         | —            |
| その他          | 39           | 55            | 57            | +2.6%        |
| 非支配株主持分      | 100          | 91            | 90            | △1.4%        |
| <b>純資産合計</b> | <b>7,443</b> | <b>7,855</b>  | <b>7,265</b>  | <b>△7.5%</b> |

※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き、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。