



2023年3月期第3四半期 決算説明会資料

February 14, 2023

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。
- ◆ 本資料における将来展望に関する表明は、2023年2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、将来の出来事や状況を反映して、将来展望に関するいかなる表明の記載も更新し、変更するものではありません。

INDEX

— 01 . 2023年3月期 第3四半期実績

1. earnings results
2. balance sheet
3. activities-by segments ①media business
4. activities-by segments ②solution business
5. activities-operating profit

— 02 . 注目ポイント

1. market recognition
2. forecast
3. transition of business model
4. activities - solution business development
5. activities - new service
6. media business development

— 03 . 今後の事業戦略

1. Web3 strategy in media business
2. group strategy – next stage

— 04 . APPENDIX

1. income statement
2. balance sheet items
3. sales by segment
4. fixed expenses

売上高は「18.6%増」 持続する成長に向けた施策推進中 営業損益は先行投資による固定費増と広告市況の悪化を受け減益着地

(百万円)	21年3月期 第3四半期 (連結)	22年3月期 第3四半期 (連結)	23年3月期 第3四半期 (連結)	前期比
売上高	2,754	3,614	4,285	18.6%
営業利益	389	409	167	-59.2%
営業利益率	14.2%	11.3%	3.9%	-7.4%
経常利益	371	367	-113	—
親会社帰属四半期純利益	182	203	-234	—
EBITDA	759	897	740	-17.4%

- 当第3四半期において、(株)ライブドア及び(株)ALISの買収関連費用として60百万円及び(株)ライブドア買収資金調達のためのシンジケートローン組成手数料135百万円を一時の営業外費用として計上しております。

(百万円)	メディア事業			ソリューション事業			グループ全社			
	22年3月期 第3四半期 (連結)	23年3月期 第3四半期 (連結)	増減	22年3月期 第3四半期 (連結)	23年3月期 第3四半期 (連結)	増減	22年3月期 第3四半期 (連結)	23年3月期 第3四半期 (連結)	増減	
売上高	1,548	1,485	-62	2,079	2,832	753	売上総利益計	1,629	1,604	-25
売上原価	671	745	74	1,324	1,952	627	販管費	1,220	1,437	217
売上総利益	877	740	-137	755	880	125	営業利益	409	167	-242
売上総利益率	56.7%	49.8%	-6.8%	36.3%	31.1%	-5.2%	営業利益率	11.3%	3.9%	-7.4%

①

②

③

① 成果報酬型広告収入を中心に減少の一方、固定費（減価償却費・クラウドコスト等）が増加

- ・ 検索エンジンのアルゴリズム変更により、2サイト（minkabu.co.jpとminkabu.jp）の間にカニバリゼーションが発生し、両サイトともに検索順位が大幅に下落。これにより成果報酬型広告収入が大幅に未達
- ・ 上記に加え、広告市況の悪化と金融業界の業績悪化が相俟って広告収入に悪影響を及ぼした

② SI系ソリューション・情報系ソリューションともに増収。情報系ソリューションは一部獲得に遅れが生じ、先行投資負担が目立つ形に

- ・ 米国株ソリューション等、新規サービス開始に伴う減価償却費、米国株データ購入費・ライセンス料、外注費の増という先行投資が継続する一方、顧客金融機関の業績悪化等を背景に顧客への導入が想定よりも遅れた
- ・ 情報系ソリューションの導入の遅れをSI系ソリューションの上振れで補うも情報系ソリューションに比較して粗利率が低いため、期中でのセールスマックスが悪化し、一時的に利益率が低下

③ リブランディング目的の広告宣伝強化、人員増及びコロナ自粛明けに伴う将来の需要獲得を目的とした営業活動の活発化による経費の増加

株式会社ライブドアの子会社化により 総資産／負債・純資産が大幅増加

(百万円)

	2022年9月末	2022年12月末	増減
流動資産	4,306	4,964	658
有形固定資産	107	113	7
無形固定資産	3,753	8,217	4,464
投資等	1,444	3,532	2,088
総資産	9,609	16,826	7,217
流動負債	748	1,694	946
固定負債	1,600	8,115	6,515
純資産	7,262	7,017	-245
負債・純資産	9,609	16,826	7,217

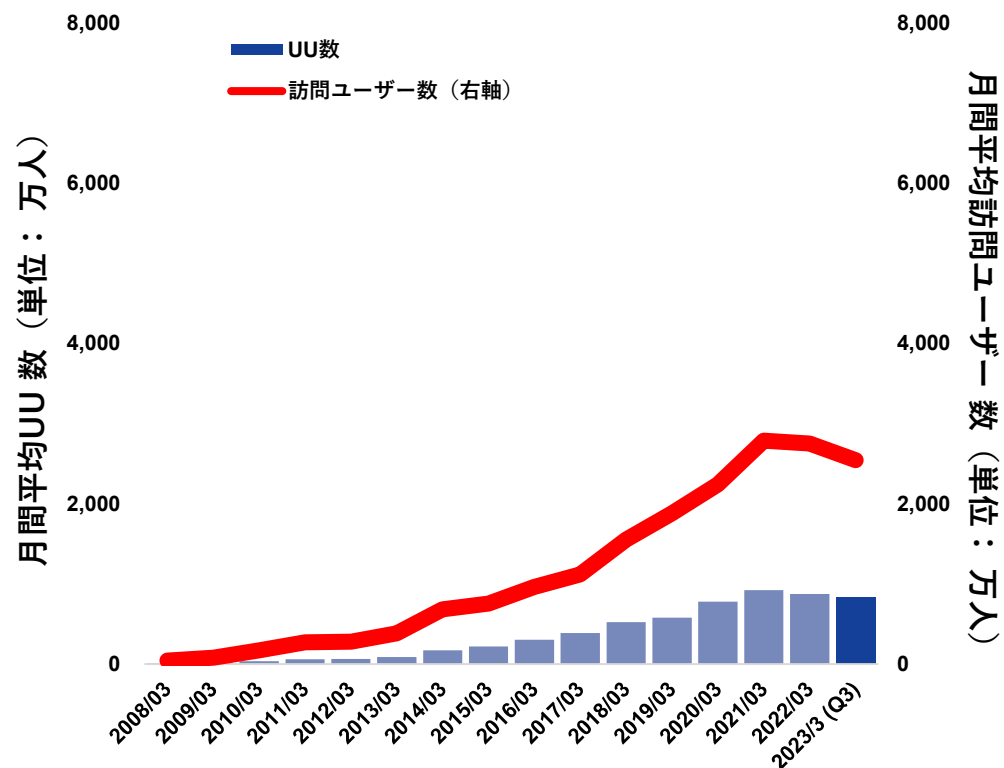
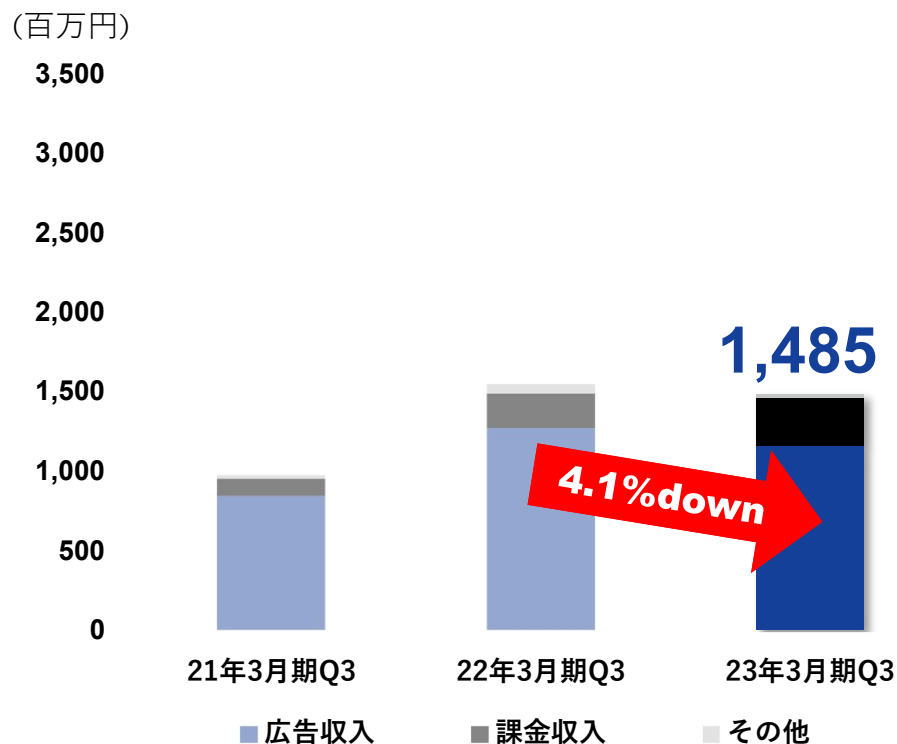
- ① 主に(株)ライブドアの連結子会社化によりのがれんが4,429百万円増加（のがれん償却年数は15～18年を想定）
- ② (株)ライブドアが非適格分割された際に発生した資産調整勘定に対する税効果等を計上したことにより長期繰延税金資産が2,271百万円増加
- ③ (株)ライブドアの連結子会社化を目的としたシンジケートローン契約に基づく借入実行により長期借入金が増加

MEDIA

広告収入はアルゴリズム変更と市況の悪化の影響により減収

- 広告収入は純広告が市況の悪化の影響を、成果報酬型広告が検索エンジンの仕様変更の影響をそれぞれ受ける
- 課金収入は堅調に拡大

- 市況悪化によるトラフィック減少は想定内

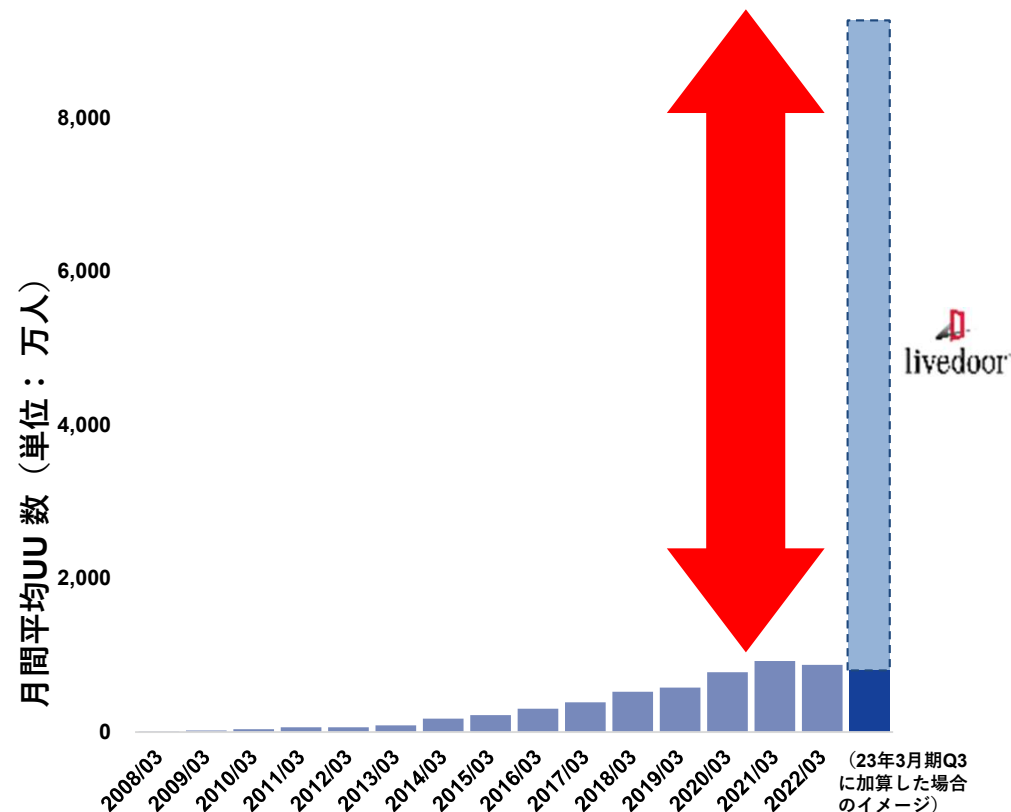
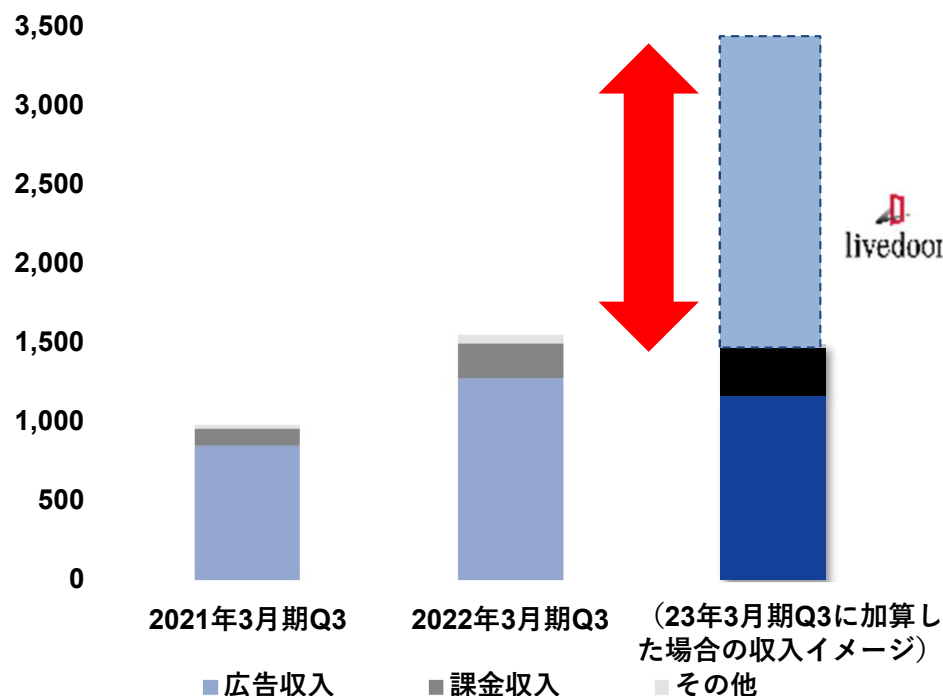


(注) 本ページに記載の業績に関する情報は当社推計値です。

参考：ライブドア事業を加算した場合のメディア事業の現在の実力値

- ライブドアの大規模トラフィックを背景とした広告収入の増によりメディア事業収入は大幅拡大
- 当社グループの月間UU数は約8,000万UU数となり、これまでの約10倍の規模となる見通し
- 広告収入基盤の強化に加え、大規模トラフィックを最大限に活用し、グループ内誘導の積極化と独自のWeb3メディア展開（後述）へ

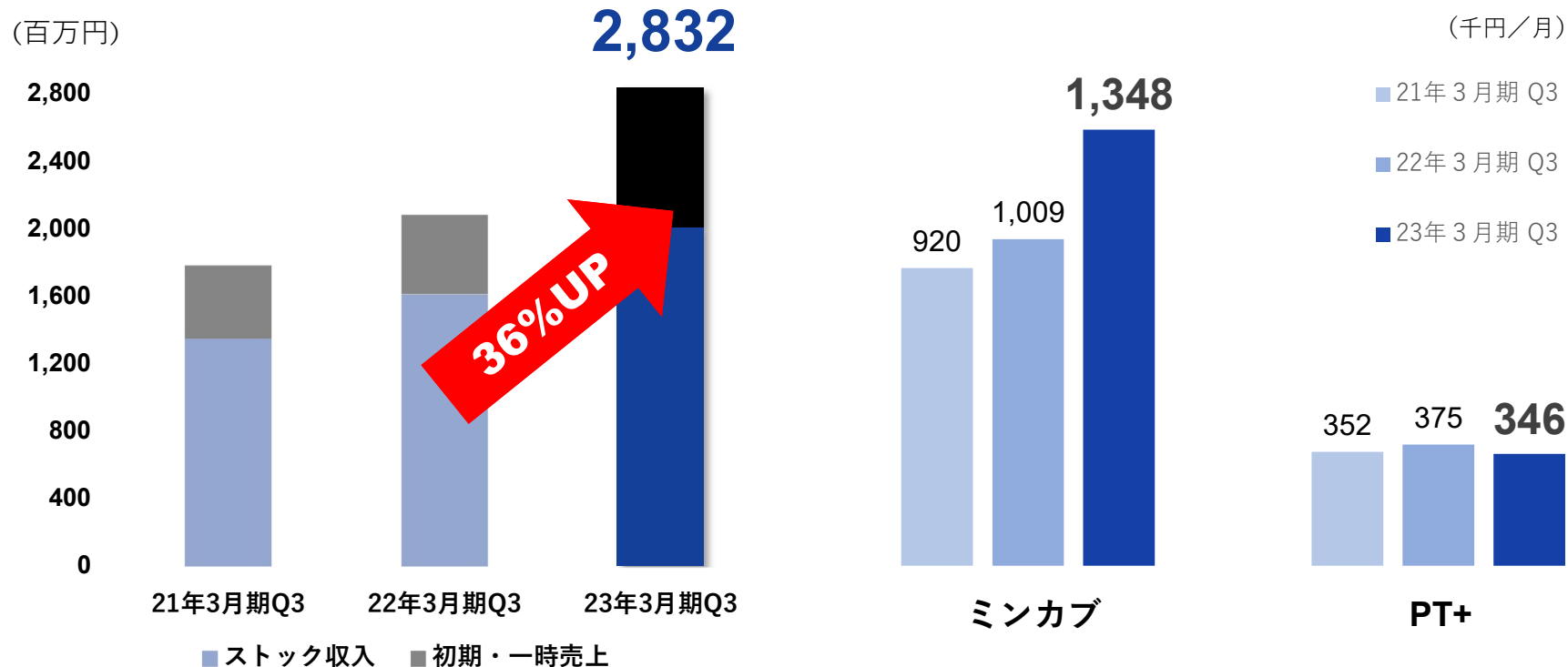
(百万円)



SOLUTION

概ね計画通りの増収を達成、大口獲得に加え新規SIも好調

- 大口契約によるストック収入の増加に加え、今後のストック収入増に繋がる初期導入も堅調
- 新規参入のSIソリューションも引き続き好調
- ミンカブのARPUは大口契約獲得により大幅増
- 情報系ソリューションは米国株対応等の先行投資が短期的に利益の圧迫要因に



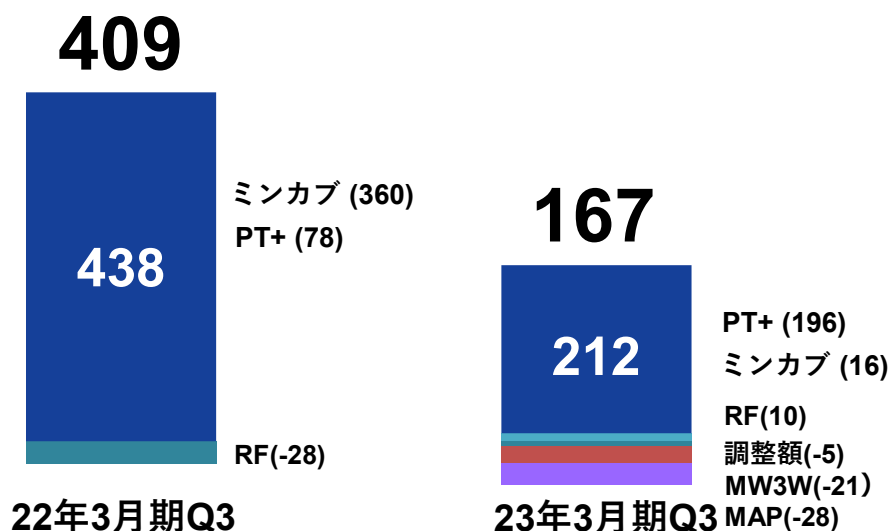
会社別営業利益内訳

Prop Tech plus(株)は堅調な収益寄与を継続、
新規連結対象子会社も本格稼働開始へ

注：各子会社はのれん、顧客資産等の償却控除後利益（22年3月期Q3の連結調整はミンカブ・PT+へ含めて表示しております）

略称）当社：ミンカブ、Prop Tech plus(株)：PT+、ロボット投信(株)：RF、(株)ミンカブアセットパートナーズ：MAP、(株)ミンカブWeb3ウォレット：MW3W

（百万円）



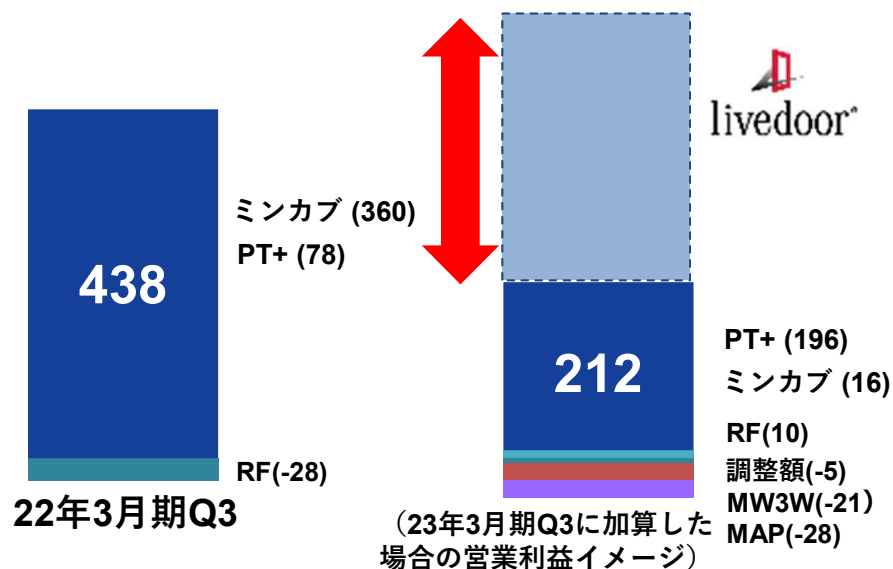
- 主にミンカブ単体での投資先行状況をProp Tech plus(株) (PT+) でカバー。ロボット投信(株) (RF) は収支均衡レベルへ
- 新規連結対象の(株)ミンカブアセットパートナーズ (MAP)、(株)ミンカブWeb3ウォレット (MW3W) は、MAPが金融商品仲介業登録完了し、営業を開始予定。MW3WはQ4に新規顧客獲得予定

参考：ライブドア事業を加算した場合の営業利益／EBITDAの現在の実力値

営業利益

- ライブドアの大規模トラフィックを背景とした広告収入の増により、営業利益は大幅増
- これまでの季節要因や金融市場の環境変動による影響を上回る収益力を獲得

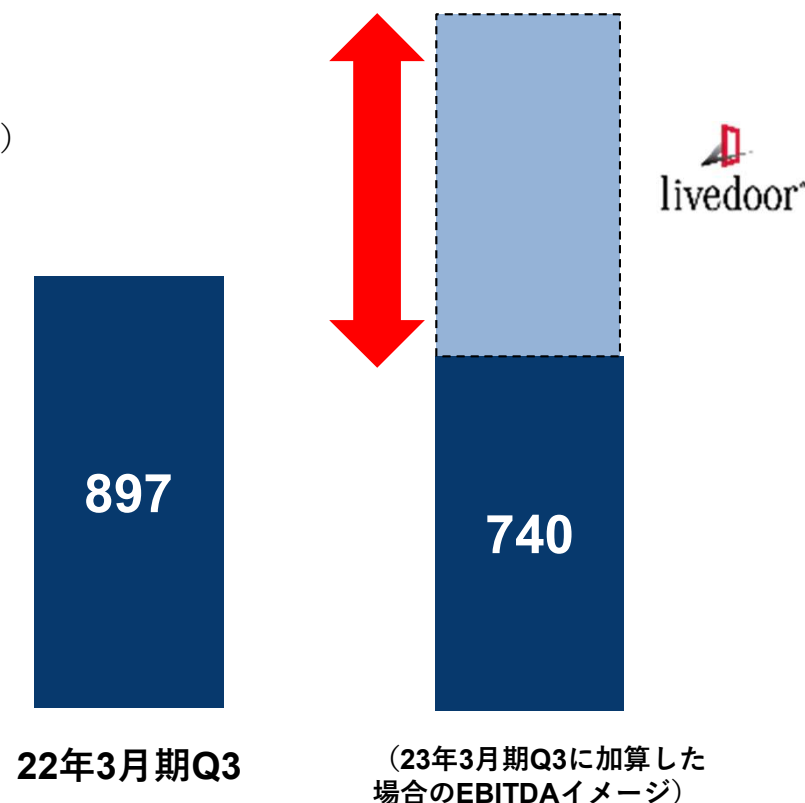
(百万円)



EBITDA

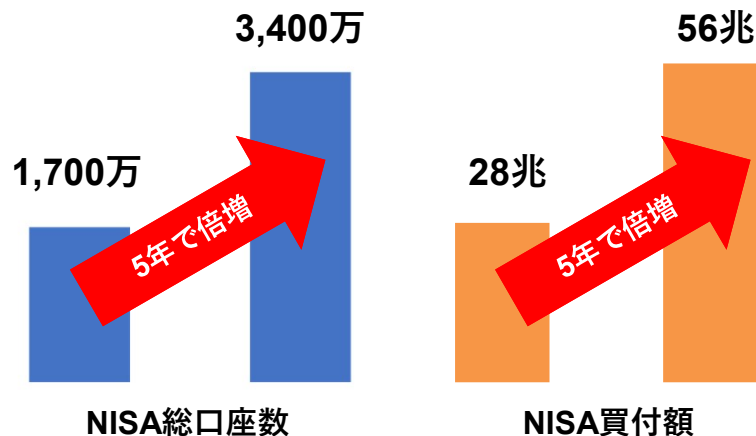
- のれん償却や減価償却費考慮後のEBITDAは更に大きく伸長

(百万円)



【金融分野】資産所得倍増計画の恩恵は限定的となる一方で手数料無料化等、金融機関の事業構造の変化により厳しい環境に

資産所得倍増計画の骨子



- 投資助言等、各種アドバイス提供の促進
- 雇用者に対する資産形成支援の強化や金融経済教育の充実 等

【対メディア事業】

- 口座開設数の拡大期待の一方で、低額積立中心となり顧客獲得単価は低下の方向へ

【対ソリューション事業】

- 新規ソリューションサービス提供機会の拡大

先行き不透明な金融業界

- 世界的な金融引き締めにより資金調達環境が悪化
- 株取引の低迷基調継続
- 日本株売買手数料の完全無料化への動き
- 証券各社の業績悪化

一層のコスト削減や、業務効率化に向けたDX投資が進展する見通し

【対メディア事業】

- 顧客金融機関において口座ごとのLTVが不透明化し、広告宣伝費は抑制の方向へ

【対ソリューション事業】

- ビジネスモデルの変更に寄与するSI系ソリューションサービスは継続的に事業機会が拡大

【インターネット業界】コロナ対応の変化に伴い急速に市況悪化、既存のEC・広告市場は成長減速予想の一方でWeb3化が進展

市況の低迷

- 世界的な経済環境の悪化
- インフレ及びコロナ禍による一時的な需要拡大の減速
- 個人消費活動の減少とこれに伴う企業による広告出稿減少
- グローバルIT企業の大幅な業績悪化



【対メディア事業】

- 既に強固なポジションを獲得している金融中心のメディア事業から、より成長余力のあるビジネスドメイン及び収益機会拡大の必要性が高まる

Web3化に向けた動き

- 巨大企業による個人情報管理への疑念
- ブロックチェーン技術の発達、暗号資産・NFTの普及
- 新たな価値交換（X to earn）モデルの出現



【対メディア事業】

- ライブドア／Alisを軸とした新たなユーザーエコノミー創出事業展開へ

【対ソリューション事業】

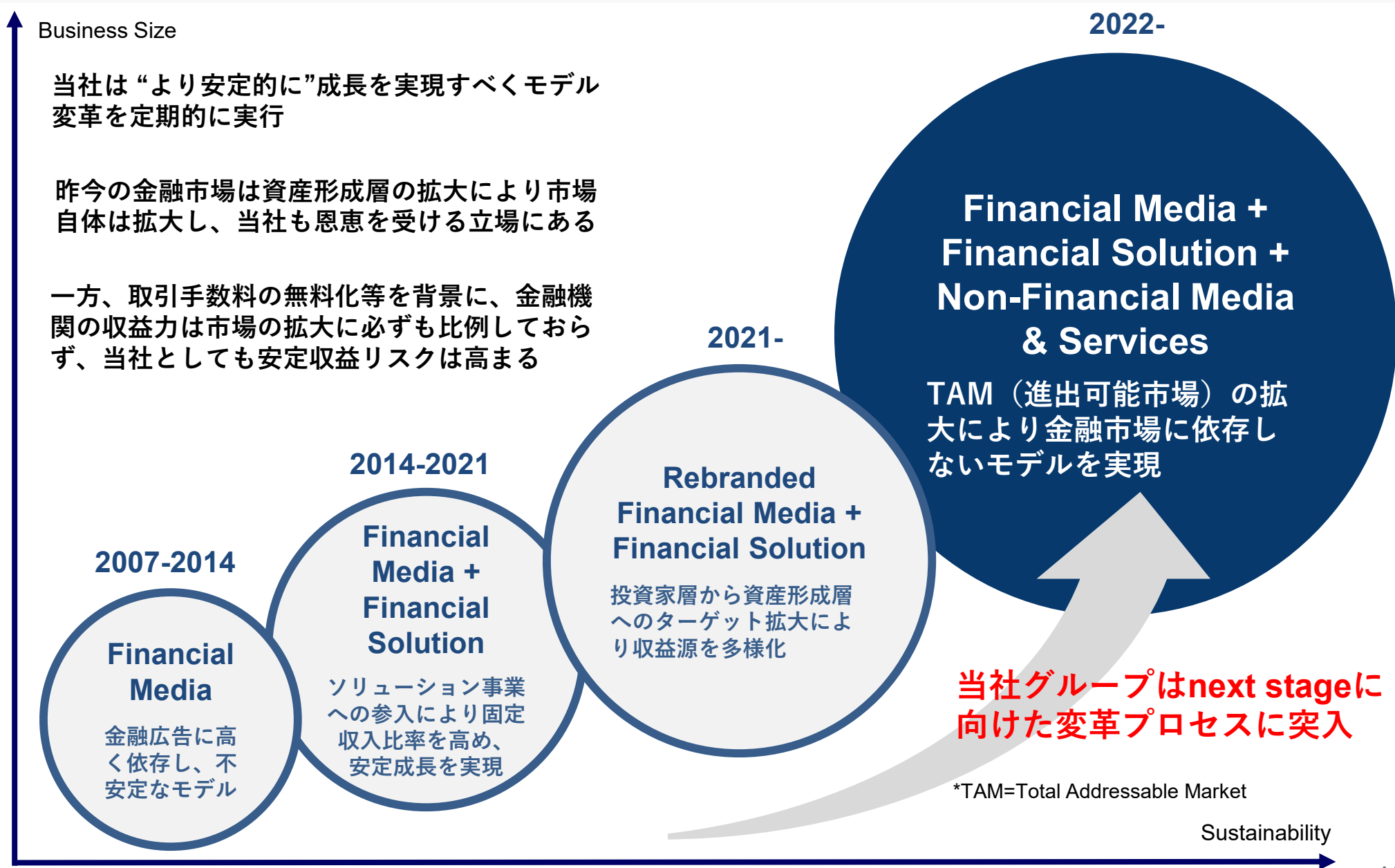
- MW3Wを活用した証券分野以外のSI系ソリューションサービスの提供機会の拡大

2023年3月期連結業績見通しは非開示に

百万円	売上高	EBITDA	営業利益	経常利益	親会社帰属 当期利益
修正前	7,500	2,150	1,250	1,100	750
修正後	—	—	—	—	—

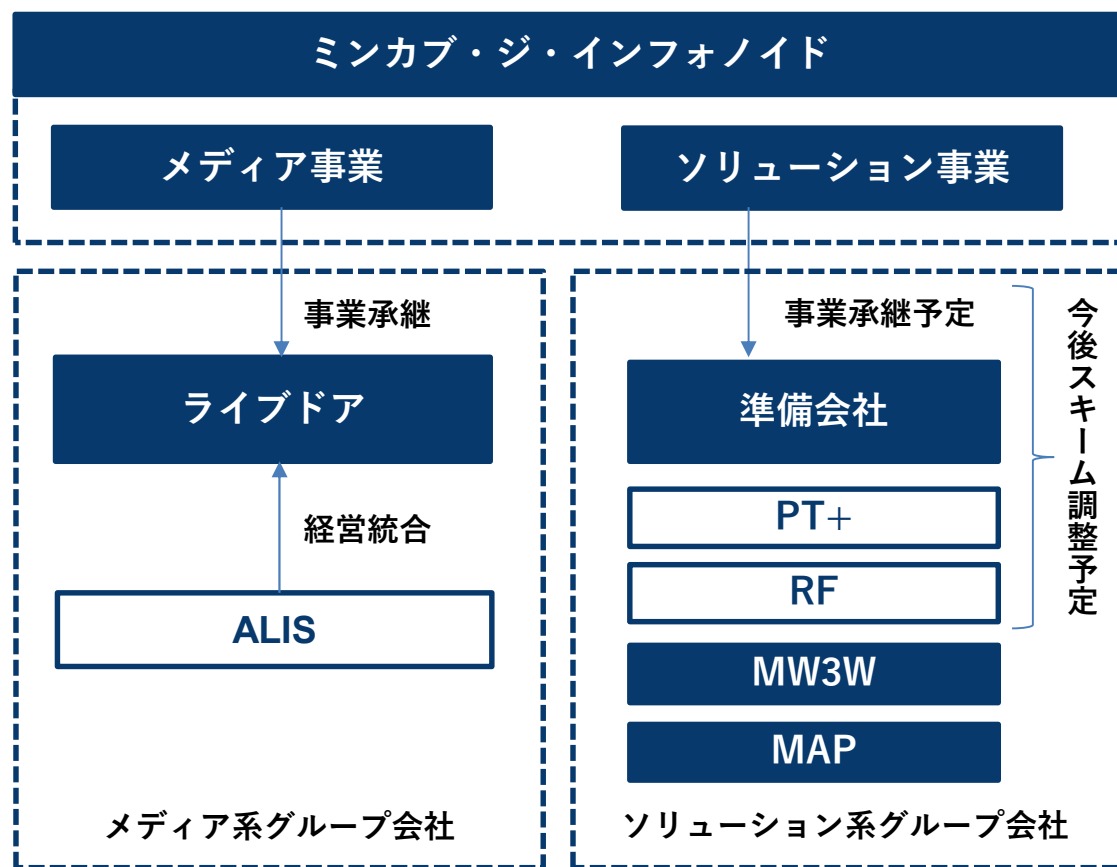
- 当第3四半期までの状況に鑑みた場合、主に利益率の高いメディア事業の事業環境が急減速しています。一方で、アフィリエイトサイトのカニバリズム解消や金融依存型からの脱却とサービス強化に加え、拡大するグループアセットを活用した費用の削減等、事業環境の変化による影響を一時的とする対応は迅速に、且つ順調に進めており、第4四半期におけるこれらの各種施策の効果の見極めや季節性変動要素、将来の持続的な成長に向けたグループ再編に関連した各種施策の進捗やこれにかかる会計処理等の検討を行っています。このため、現時点では当期業績は非開示とし、2023年3月下旬を目途に見定めた上で速やかに開示いたします。
- (株)ライブドアの今期連結貢献は売上940百万円、営業利益70百万円（のれん等償却後）を見込んでおります。
- 2023年3月期期末配当予想（1株当たり24円）の変更はありません。

02 注目ポイント transition of business model (第1四半期決算説明会資料より抜粋)



グループ再編の基本方針

Next Stageに向けて効率性と機動性を重視した組織体制を構築



- **メディア事業**：大規模トラフィックやSNS発信力を活用した事業戦略を展開。総合メディアグループへの昇華を踏まえ、市況環境に呼応する形で、ジャンル横断型にフレキシブルなリソースの配分変更が可能な組織に変更
- **ソリューション事業**：情報系ソリューション・SI系ソリューションの更なる進化に加え、資産形成層拡大に寄与するための金融サービスの提供といった深掘り戦略を迅速に展開可能な組織に変更

来年度以降の収益改善策

課題解消と金融依存からの脱却、グループ資産を活用した費用削減で
V字回復を確実なものに

売上増 効果

- (株)ライブドアのフル寄与
- アフィリエイトサイトのカニバリ解消（後述参照）
- SI系ソリューションの増収
- 情報系ソリューションの大口案件の通期貢献



+8億～
うちlivedoor
+5億～
(売上高+40億～)

費用削減 効果

- 金融メディア事業の収益性悪化への対応
 - ・ グループ内誘導を活かした広告宣伝費の**30%**削減
 - ・ 金融メディア向け人的リソースの**50%**削減→ライブドアや新規子会社を交えたグループ再配分による予定人件費増の抑制
 - ・ 金融メディア向け設備投資の**40%**削減による将来の減価償却費削減
 - ・ 事業環境の変化を踏まえ、グループ視点で固定資産の再整理 等



+3～4億

- 情報系ソリューション事業の採算性向上に向けた対応
 - ・ データ/ライセンスコストの最適化
 - ・ 機能統合等による固定資産の再整理 等



+1～2億

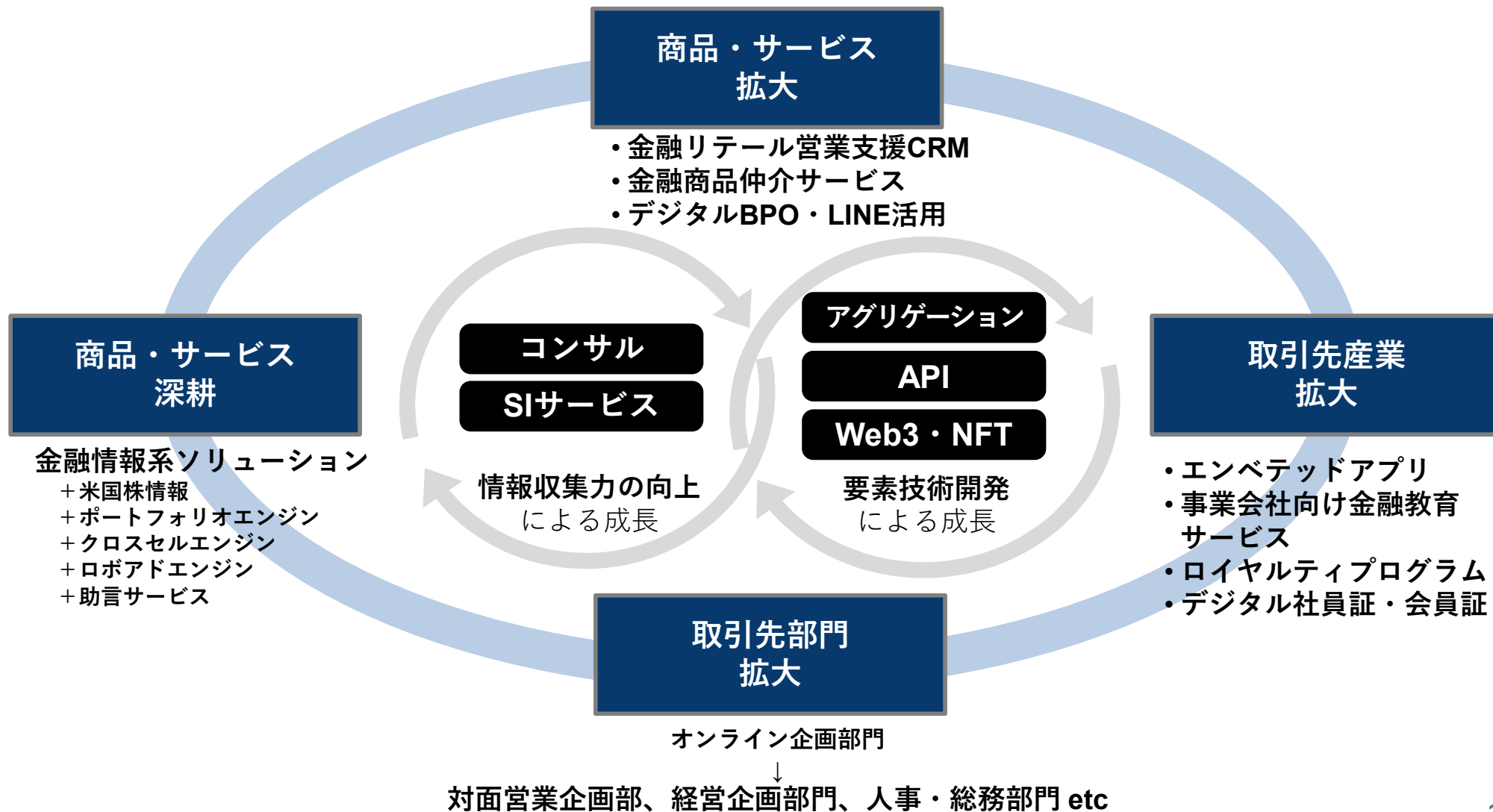
営業外費用減

- 当期発生ファイナンス・M&A関連費用等



+3億

金融機関向けソリューションの深耕から始まった 取引先部門・取引先産業の拡大のシナジー・サイクル



金融情報ベンダーとして継続的な成長

これまで培ってきた「強固な顧客基盤」に対して、米国株・ポートフォリオエンジン・ロボアドエンジン等の「商品・サービス深耕」による顧客取引先部門拡大

月額売上金額・顧客数共に順調に拡大

※1 当期は見込値	期末 月額単月売上	期末 契約顧客数
21年3月期と当期比※1 3か年の進捗	157%	151%

主な顧客セグメントである証券会社においても大きな成長余力あり

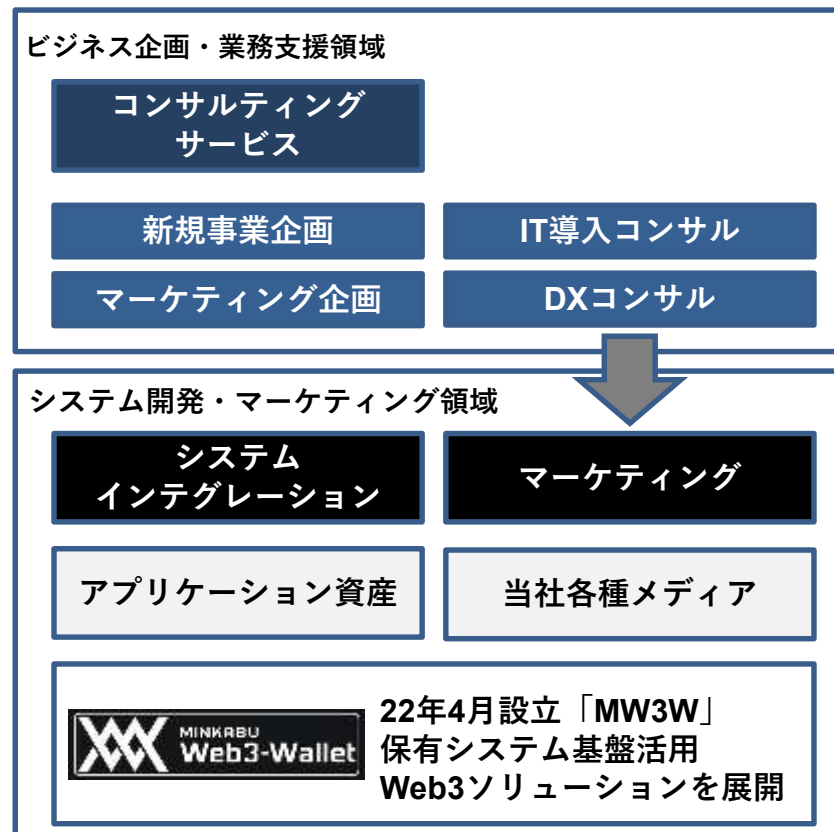
※2 社数は当社観点 ※3 当期見込値	社数※2	提供先※3	弊社メイン	施策／成長余力
ネット專業証券	14社	11社	3社	メインベンダー化／成長余力◎
総合証券	19社	12社	0社	大手総合証券獲得／成長余力◎
対面証券	45社	9社	2社	店舗営業向けサービス獲得／成長余力○

SI系ソリューションの受注拡大

事業企画コンサルからSI・マーケティングまでのワンストップサービスの受注が継続拡大
 API・NFT等を活用した顧客課題解決ソリューションにより、
 証券中心の顧客基盤から、銀行・非金融事業会社の顧客化が加速

区分	情報系	SI コンサル	合計
証券	64%	15%	39%
銀行	2%	63%	20%
その他	34%	22%	41%

※その他：FX事業会社等の銀証以外金融事業会社・非金融事業会社

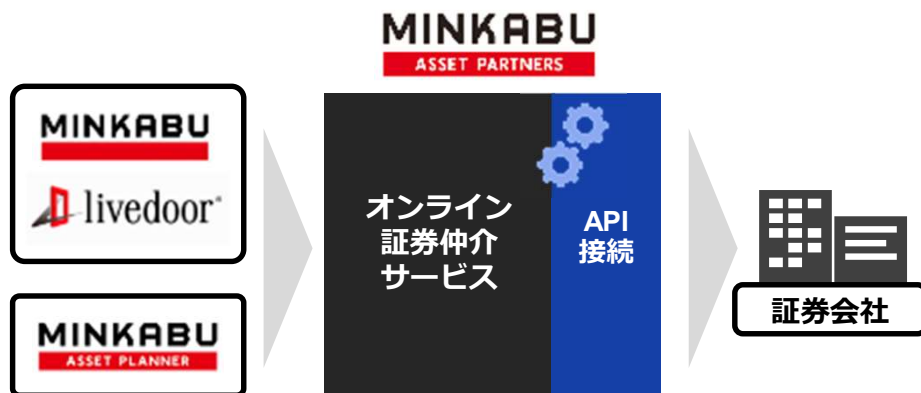


金融サービスが本格始動 国民の資産形成を支援するデジタルプラットフォームへ

MINKABU ASSET PARTNERS

オンライン専門仲介サービス

- オンラインで手続きを完結（チャットでのフォロー）
- 複数証券の口座情報管理・発注可能な機能を実装
- 投資情報・分析ツールも提供



- ✓ 2022年12月に金融商品仲介業の登録完了
- ✓ ネット専業・総合証券と契約手続き中
- ✓ 投資助言サービスも申請作業中

MINKABU ACADEMY

資産所得倍増計画支援デジタルプラットフォーム

- 企業型DC・NISA・iDeco・公的年金 etc を一括管理
- 保有資産をアセットクラスにまで分類し、リスクリターンを分析
- 金融教育機能やチャット機能も充実搭載



- ✓ 当初のC向け中心から職域を強く意識した内容に変更し、2023年6月～7月にリリース予定
- ✓ 大手証券・信託銀行・大手通信キャリア・大手SIerとのタイアップ協議スタート
- ✓ 金融庁（NISA等）と厚労省（年金系）の両方針を強く推進し普及を促す

ライブドア事業グループ化後の取り組み① 総合アフィリエイトサイト「livedoor Choice」の提供開始



- これまで金融分野で展開してきたアフィリエイト事業を非金融分野まで拡大した、総合アフィリエイトサイト「livedoor Choice」を12月にローンチ
- みんかぶChoice (minkabu.co.jp) をlivedoor Choice (livedoor.com) に移設することにより、今期のメディア収益の減速の主因となっているminkabuドメイン2サイトのカニバリを解消。livedoor Choiceのインデックス化が進むに連れ、期待通りminkabu.jp・livedoor Choice（旧みんかぶChoice）ともに検索順位が上昇傾向に
- これまでSEOのみの集客であったが、ライブドアの大規模トラフィックを生かし、グループ内誘導も積極的に活用することでアルゴリズム変更の影響を抑制

ライブドア事業グループ化後の取り組み②

堀江貴文氏をエグゼクティブアドバイザーに起用



- エグゼクティブアドバイザーとして、ライブドアの事業戦略・サービス企画に参画
- その他、サービス面でも以下の取り組みから開始
 - ① 「ゲームさんぽ /ライブドアニュース×堀江貴文 ホリエモン」 YouTubeチャンネルコラボ
 - ② 堀江氏がライブドアニュースの解説委員に就任し、話題の毎日ニュースを解説。ライブドアニュース編集部が選んだ話題のニュースを堀江氏が独自の視点で視聴者に向けて分かりやすく解説し、ライブドアニュースの公式YouTubeチャンネルで公開

ライブドア事業グループ化後の取り組み③ ユーザーインターフェースやエクスペリエンスの進化に向けて

AIの活用



- 過去20万件の要約を教師データにAIが要約（ざっくり言うと）を自動生成
- 動画文字起こし記事、Twitterの投稿等AIで自動化

動画コンテンツの拡充



- YouTubeで堀江貴文氏によるニュース解説
- ブログで展開中の漫画コンテンツを動画化
- Tiktok、YouTube shortなどショート動画の強化

クリエイターエコノミーの拡大



- ブロガークリエイティブの電子書籍化ビジネスの拡大
- 月額、コンテンツ、投げ銭ほか課金機能の設置
- トークンエコノミーなどWeb3領域への挑戦

アプリの強化



- ニュースアプリをアップデートし、ニュース/ブログのコンテンツを包括した総合情報アプリをローンチ
- 1st Party Dataを活用し、パーソナライズされたリスト

ライブドア事業グループ化後の取り組み④

バーティカルメディアの拡充：スポーツ情報メディアのグループ化



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

2月14日、大手サッカー情報メディア「超WORLDサッカー！」を運営するCWS Brains(株)を(株)ライブドアの完全子会社とすることに基本合意

- 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り、月間UU数が約1,000万人に上る国内大手のサッカー情報メディア
- ライブドアニュースの拡散力の活用に加え、トークンエコノミーを用いた新たな顧客体験の提供やユーザーロイヤルティの向上等をスポーツ情報の分野でも推進

対象会社

CWS Brains(株)

取得方法

(株)コーエーテクモホールディングス保有の全株式を譲渡

クロージング

2023年3月末日までを予定

ライブドア事業グループ化後の取り組み⑤

バーティカルメディアの拡充：グルメSNSメディアのグループ化

おいしん坊たちが愛するグルメアプリ



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

2月14日、(株)GINKANが運営するWeb3グルメSNS事業「シンクロライフ」のグループ化について基本合意

- 加盟飲食店での飲食代金に応じてポイントが貯まるほか、レビュー投稿により暗号資産が得られる“Eat to Earn”プラットフォーム
- 獲得ポイントは全国57万か所で利用可能
- 加盟店に対してエンドユーザー向けアプリ連動型の顧客分析ツール（CRM）を成果報酬型で提供することで、飲食店における顧客のロイヤルティ化・PR・来店促進等のDX化を支援
- (株)ライブドアの情報発信力を活かし、ユーザーの増加を促すとともに多数のプロガーによる良質な口コミ量の増大が期待できる
- Alisとともに、当社グループメディア事業のWeb3展開の軸となるトークンエコノミー機能を担う



食べて貯まる
暗号資産

SynchroLifeは食レビュー投稿や飲食代金でデジタル資産が貯まるグルメSNSアプリです。



対象会社

(株)GINKAN

取得方法

(株)GINKANが新設分割する事業会社を(株)ライブドアが子会社化予定

クロージング

2023年3月末日までに実行予定

ライブドア事業グループ化後の取り組み⑥ ～メディア事業推進の基本的考え方～

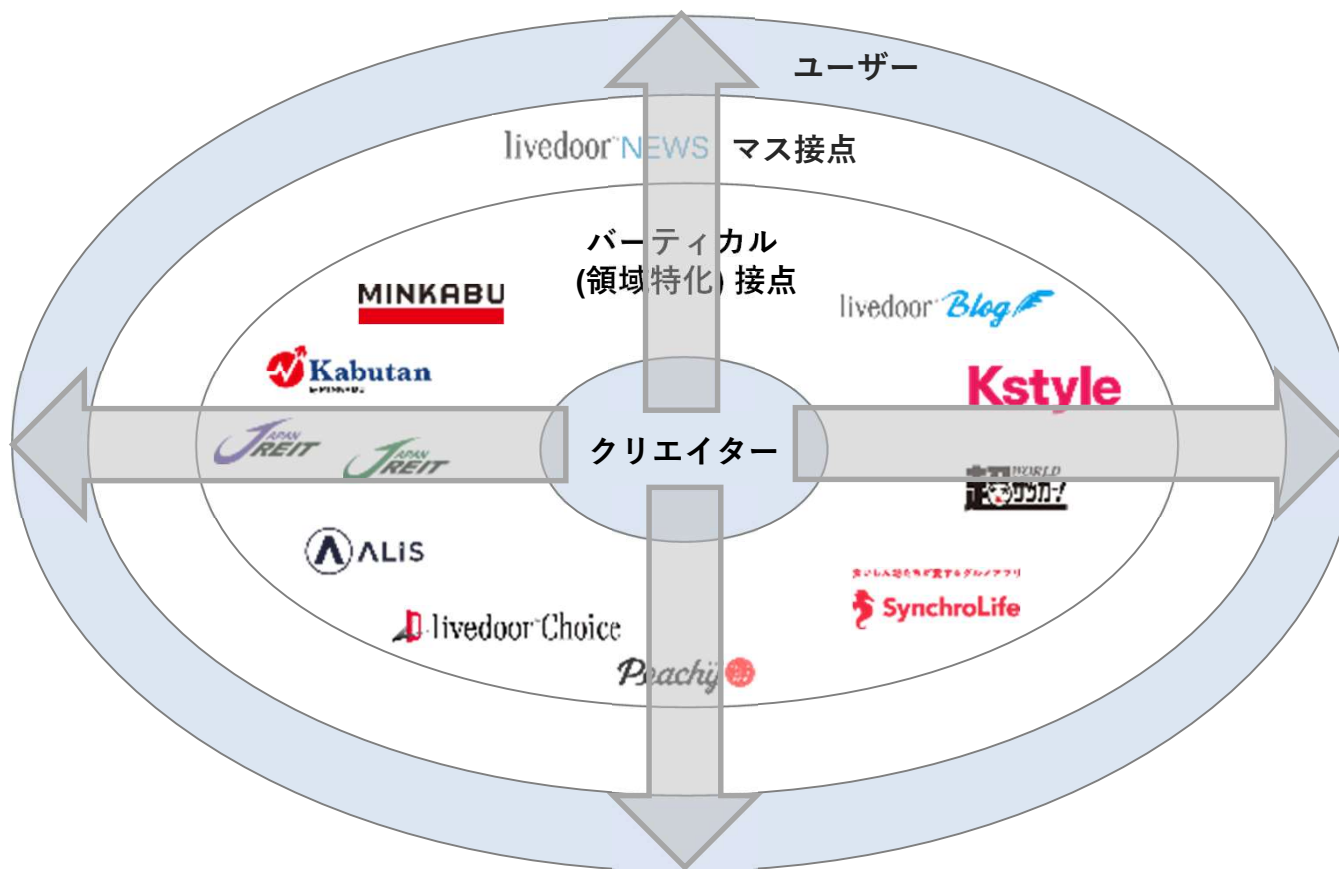
月間利用者数9,000万人規模
国内有数のアクティブな
ユーザー接点

×

ライブドアニュースの
マス接点でコンテンツを拡散

×

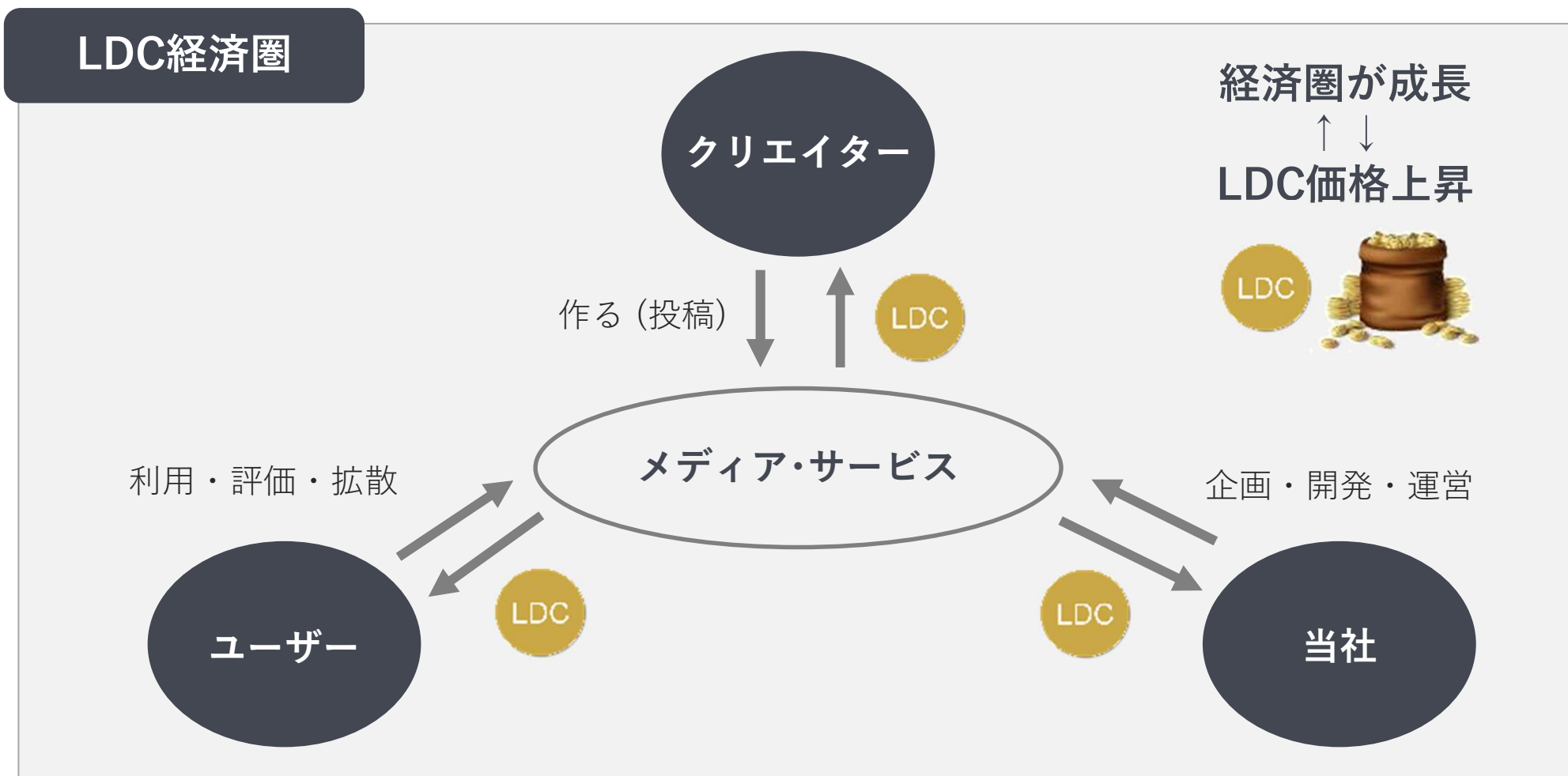
バーティカルメディアによって
クリエイターに活躍機会を提供



03 今後の事業戦略 Web3 strategy in media business

コアコンセプト: 全員が一つの船に乗る共通インセンティブの構築

LDC (livedoor coin) = みんなで育て、みんなで貯めて、みんなで利益を享受する共通インセンティブ

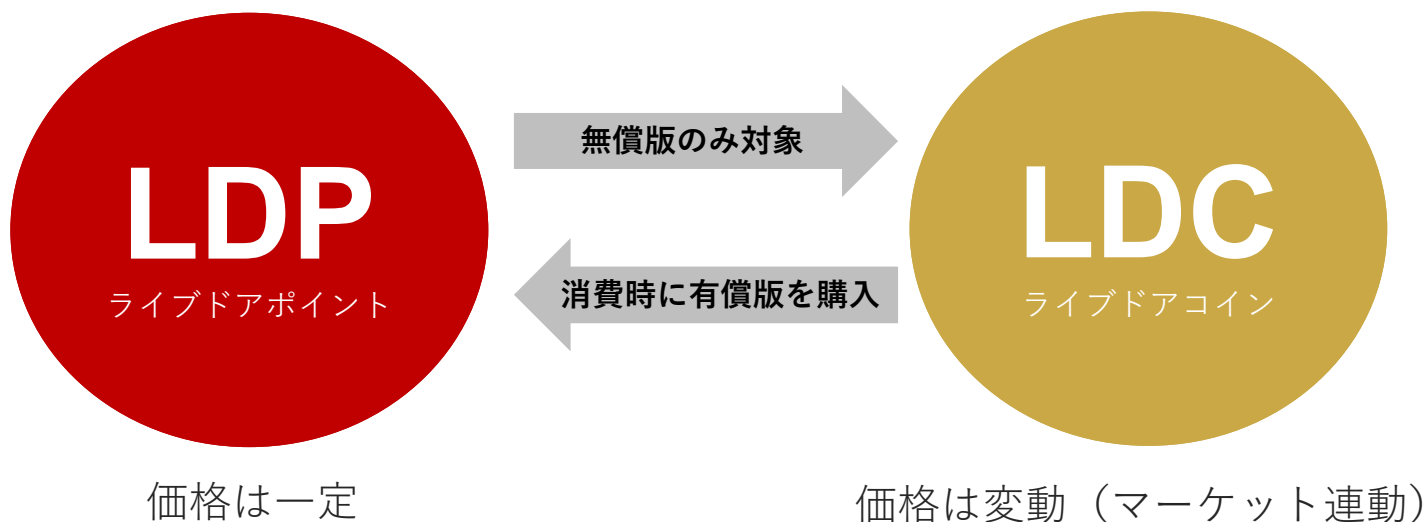


03 今後の事業戦略 Web3 strategy in media business

経済圏のコア: みんなが理解しやすい・使いやすい報酬設計

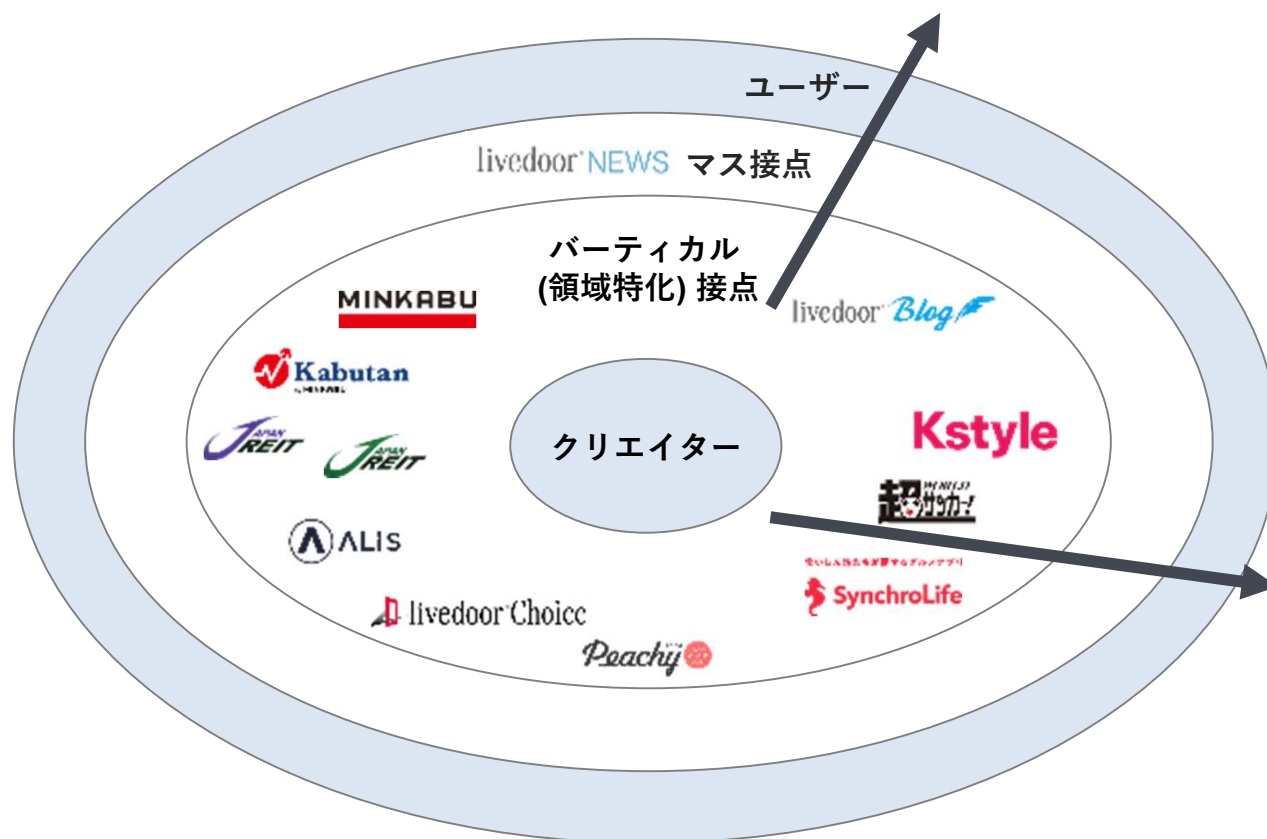
- **ステーブルなLDPとステーブルではない暗号資産LDCが存在し、その2つをやり取りする手段を段階的に用意**
 - ・ LDPは購入型の有償版・配布型の無償版を明確に分け、有償版を前払式支払い手段と位置づけ規制準拠
- **LDPとLDCの共存により（価値の裏付けが無い/薄い暗号資産とは異なり）LDCの価値顕在化の選択肢を増やす**
 - ・ LDCの未来を信じている人は将来的な価格上昇を期待してLDCを集め、大きなリターンを狙う
 - ・ すぐ利益を享受したい人は全国57万箇所のリアルワールド接点でLDPを使用する *順次拡大

Point Coin Exchange = Dual Incentives Model



03 今後の事業戦略 Web3 strategy in media business

クリエイター活動をワンストップ支援できる構造に強み ライブドアニュースの拡散力とバーティカルメディアの専門性の両面から クリエイター支援できる事業構造を持つ



月間利用者数9,000万人規模
国内有数のユーザー接点

×

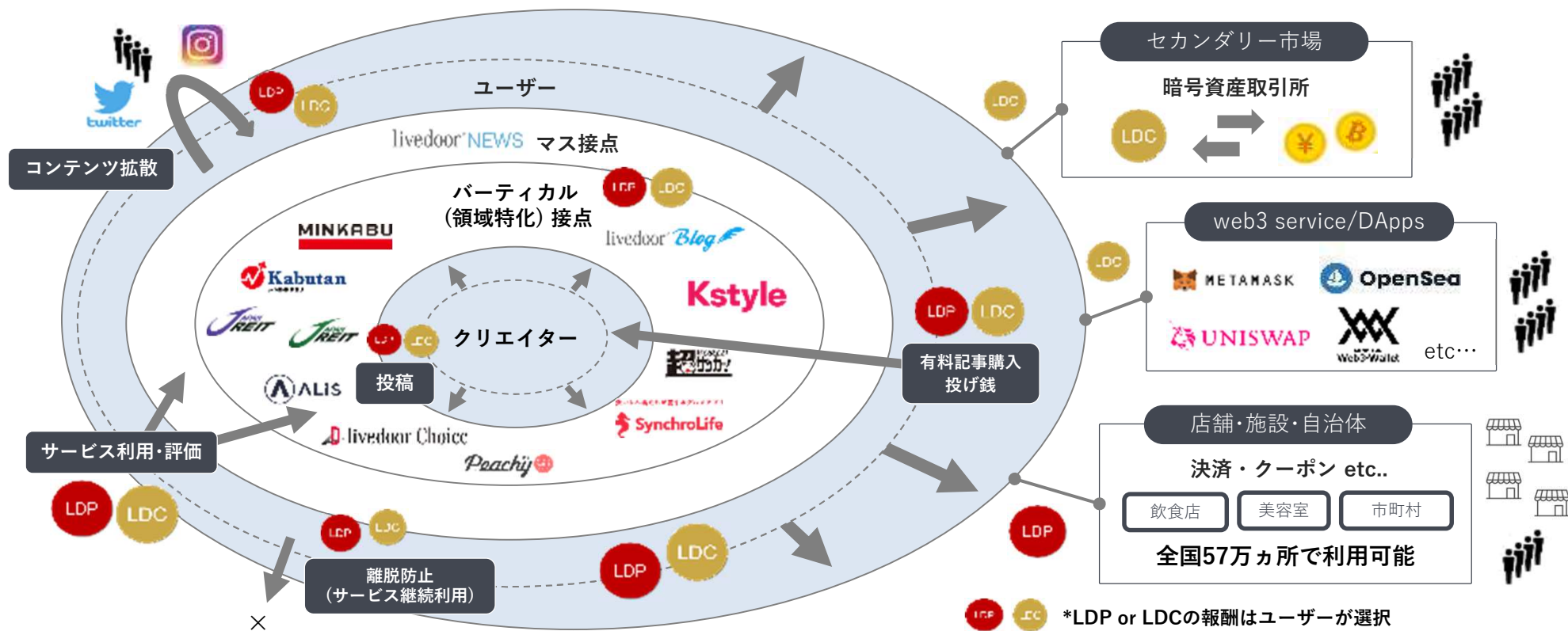
ライブドアニュースがマス接点で
コンテンツを拡散力

×

バーティカルメディア接点によって
クリエイターへ活躍機会を提供

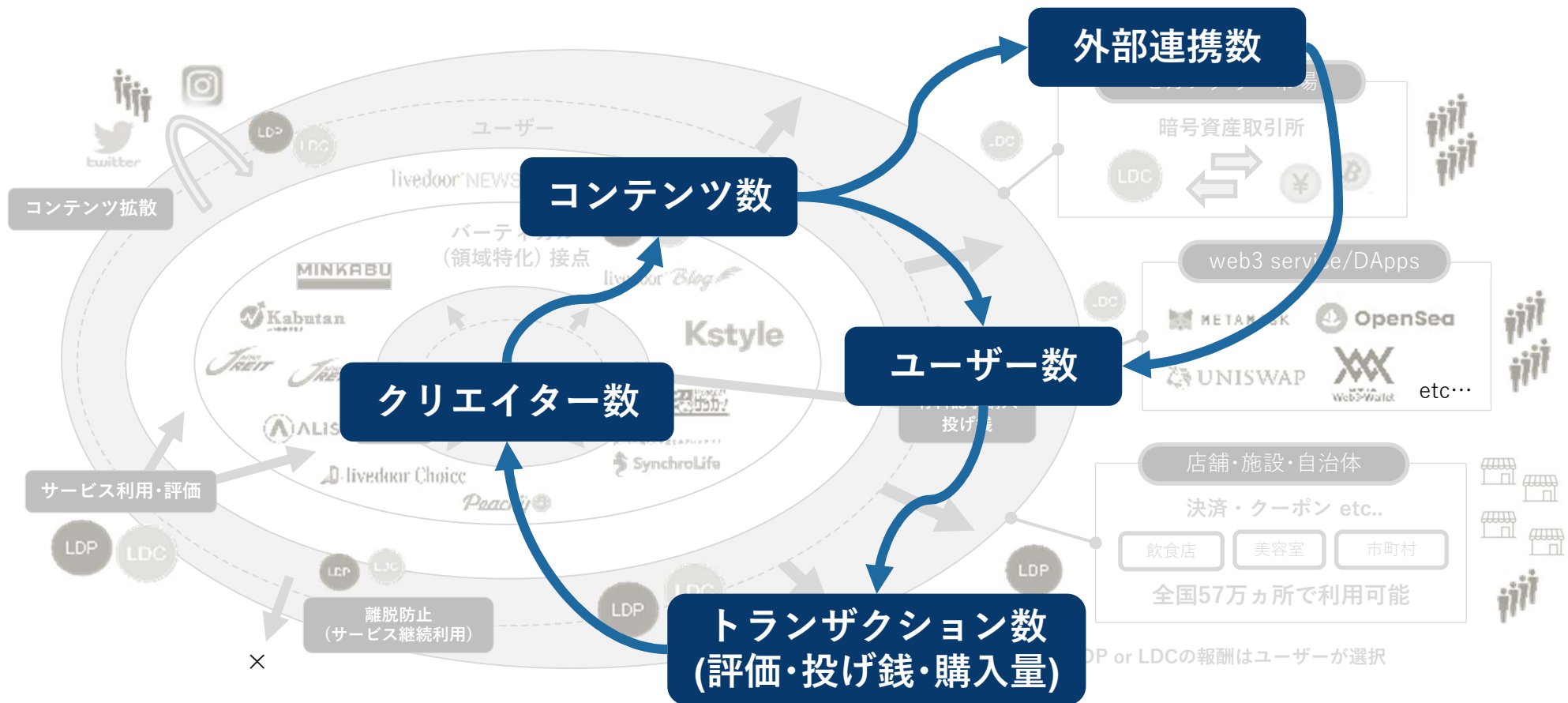
03 今後の事業戦略 Web3 strategy in media business

LDC/LDP報酬をフックに経済価値をもたらすクリエイター・ユーザーの行動を促進。LDC/LDPを活用した外部連携で規模を拡大



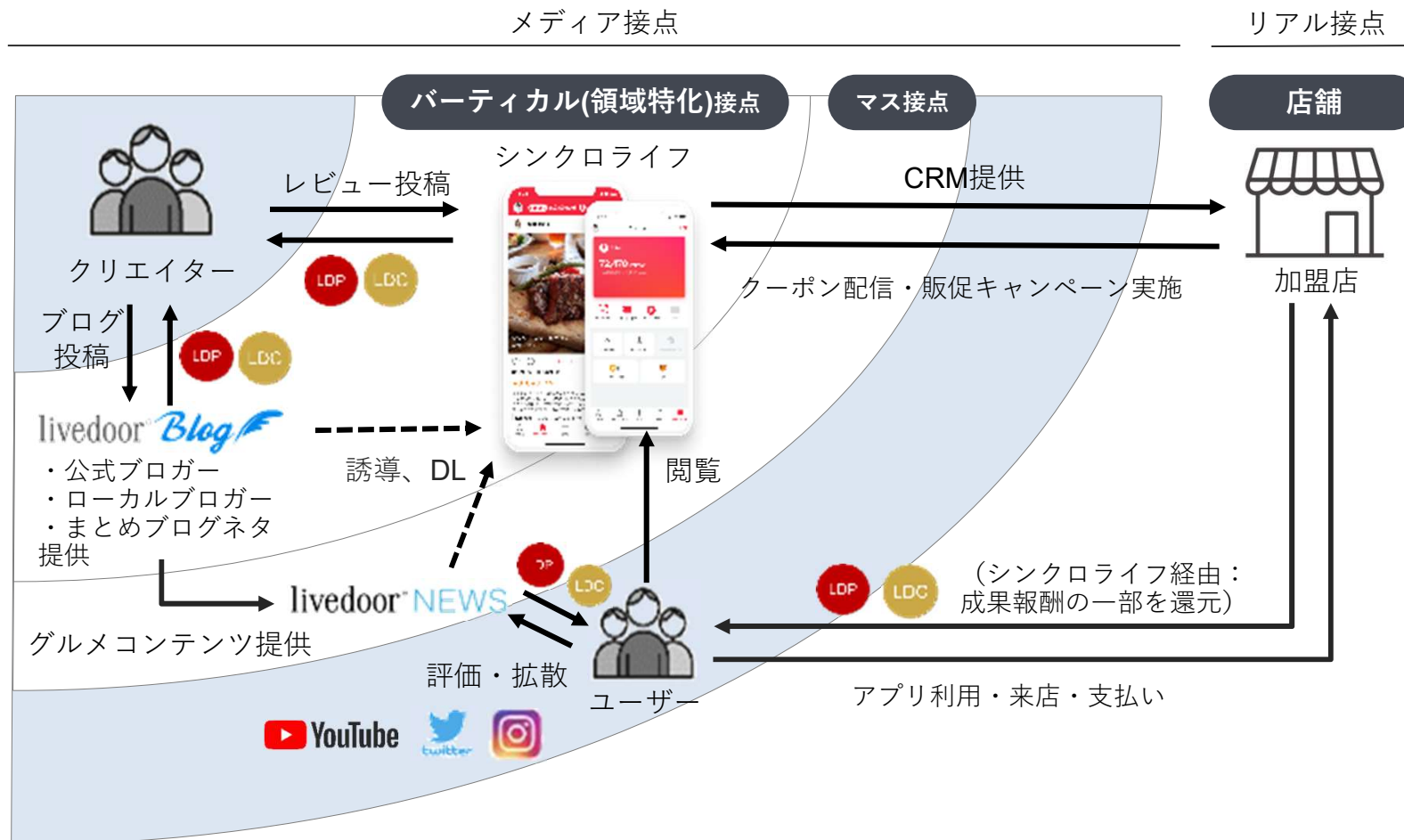
03 今後の事業戦略 Web3 strategy in media business

LDC経済圏の成長・規模拡大サイクル



03 今後の事業戦略 Web3 strategy in media business

LDC経済圏の一例: シンクロライフのケース



BurnモデルでLDC供給量を調整

- ETHやBNB等の比較的長期間、価値向上を継続している暗号資産はBurnモデルを採用している
- 当社グループでは有償版LDPの購入により戻ってきたLDCを対象にLDCの供給量の調整を目的としたBurnを定期的実施予定。この定期的なBurn実行がインフレリスクを抑制し、LDC経済圏の発展がLDCの価格上昇につながるエコノミクスの実現に寄与する

BNB (Binance)

- 2022/1/17に約910億円に相当するBNBをBurn(≒消却)
- Binance取引所の取引量に応じてBurnされるBNB量が決まるメカニズムを採用。昨年12月にBNBチェーンのガス料金に応じた自動Burnも追加採用された

ETH (Ethereum)

- 取引で発生する手数料の中のBase feeが市場から消失する仕組み(要はガス代の一部をBurnする)
- 流通量が取引数に応じて減ることで、需要と供給に基づいて、ETHの価値を高める効果を持つ

経済圏が発展するほどLDCの価値も上昇する構造

グループ内・外でのユーティリティ付与&Burnモデルによって、
LDC経済圏の発展とLDC価格をリンク

特徴 1

グループ「内」
9,000万UUサービス
でLDCの循環を促進

ユーザー・クリエイターの
Stickiness（粘着・熱中）強化

特徴 2

グループ「外」
57万のリアル接点
でLDPが利用可能

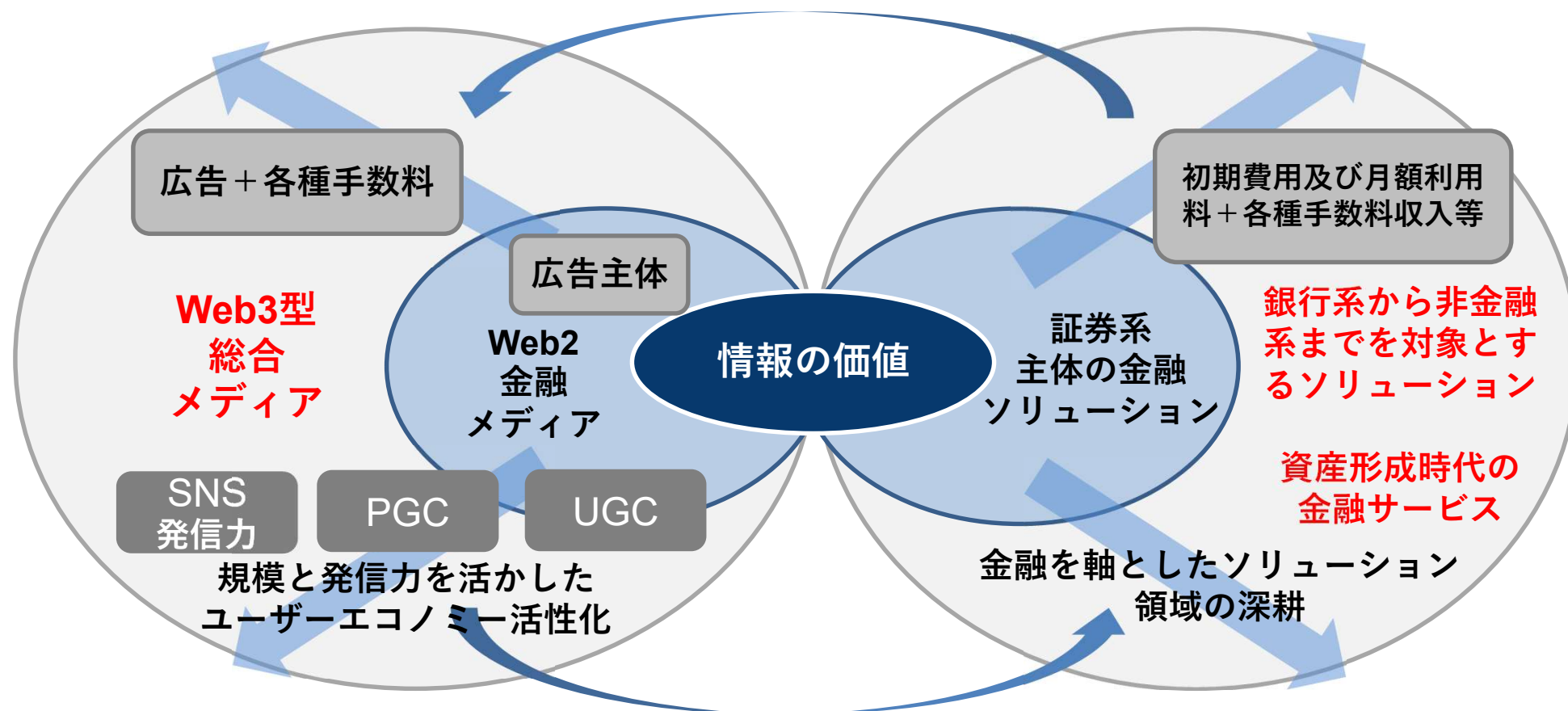
ネットワーク効果の
拡大及び維持

特徴 3

KPI連動型
Burnモデルで
LDC供給量を調整

サービスが流行ると
みんな幸せになる設計

事業環境の変化にも迅速に対応しながら、グループ体制の強化を進め、
2019年3月に売上20億円で株式公開した当社は株式公開から5年で、
**年商100億円超を確実なものとし、
新たなステージへと入ります**



04 · APPENDIX income statement

(単位：百万円 / %)

	21年3月期	22年3月期		23年3月期 計画		22年3月期 Q3	23年3月期 Q3	
	(連結)	(連結)	前期比	(連結)	前期比	(連結)	(連結)	前期比
売上高	4,158	5,482	+31.8%	7,500	+36.8%	3,614	4,285	+18.6%
メディア	1,535	2,353	+53.3%	3,100	+31.7%	1,548	1,485	△4.1%
ソリューション	2,635	3,148	+19.5%	4,400	+39.7%	2,079	2,832	+36.2%
調整額 ※1	△ 11	△ 20	-	-	-	△ 13	△ 32	-
営業利益	759	874	+15.2%	1,250	+42.9%	409	167	△59.2%
メディア	530	747	+40.8%	1,100	+47.2%	474	197	△58.4%
ソリューション	738	786	+6.5%	950	+20.8%	409	552	+35.1%
調整額 ※2	△ 509	△ 658	-	△ 800	-	△ 473	△ 583	-
経常利益	734	828	+12.8%	1,120	+35.2%	367	△ 113	-
親会社株主に帰属する当期純利益	564	696	+23.3%	750	+7.8%	203	△ 234	-
EBITDA ※3	1,280	1,539	+20.3%	2,150	+39.6%	897	740	△17.4%

※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 百万円未満切り捨て

04 · APPENDIX balance sheet items

(単位：百万円 / %)

	21年3月末 (連結)	22年3月末 (連結)	22年12月末 (連結)	前期末比
流動資産	2,875	4,825	4,964	+2.9%
うち 現金及び預金	1,847	3,526	2,974	△15.7%
固定資産	4,114	4,932	11,861	+140.5%
資産合計	6,989	9,757	16,825	+72.4%
流動負債	1,251	942	1,694	+79.8%
固定負債	1,523	1,372	8,114	+491.4%
負債合計	2,774	2,314	9,808	+323.8%
資本金	1,762	3,514	3,531	+0.5%
資本剰余金	3,565	4,533	4,192	△7.5%
利益剰余金	△1,441	△745	△979	-
その他	29	39	61	+55.0%
非支配株主持分	298	100	211	+109.2%
純資産合計	4,215	7,443	7,017	△5.7%

※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 百万円未満切り捨て

04 APPENDIX sales by segment

(単位：百万円 / %)

	21年3月期	22年3月期		23年3月期 計画		22年3月期 Q3	23年3月期 Q3	
	(連結)	(連結)	前期比	(連結)	前期比	(連結)	(連結)	前期比
メディア事業	1,535	2,353	+53.3%	3,100	+31.7%	1,548	1,485	△4.1%
広告収入	1,335	1,929	+44.5%	2,400	+24.4%	1,274	1,162	△8.8%
課金収入 ※5	166	392	+136.1%	700	+78.3%	251	298	+18.6%
その他	33	32	△3.2%	-	-	22	25	+13.3%
ソリューション事業	2,635	3,148	+19.5%	4,400	+39.7%	2,079	2,832	+36.2%
ストック収入	1,859	2,195	+18.0%	3,100	+41.2%	1,610	2,006	+24.6%
初期・一時売上	775	953	+22.9%	1,300	+36.4%	469	826	+75.9%
調整額 ※1	△11	△20	-	-	-	△13	△32	-
合計	4,158	5,482	+31.8%	7,500	+36.8%	3,614	4,285	+18.6%

※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 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。

※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 百万円未満切り捨て

04 · APPENDIX fixed expenses

(単位：百万円)

	21年3月期	22年3月期		23年3月期 計画		22年3月期 Q3	23年3月期 Q3	
	(連結)	(連結)	増減	(連結)	増減	(連結)	(連結)	増減
単体	1,236	1,573	336	2,030	457	1,136	1,331	195
人件費	666	837	171	1,180	342	626	769	142
オフィス・インフラ・租税公課等	177	205	27	260	54	150	174	23
減価償却費（原価+販管費）	351	489	137	549	60	328	357	29
減価償却費（M&A関連償却費）	40	40	-	40	-	30	30	-
連結子会社	954	1,041	86	1,557	516	796	978	181
減価償却費	32	31	0	206	175	51	101	50
減価償却費（M&A関連償却費）	96	103	6	103	-	77	83	6
その他固定費	825	905	80	1,247	341	667	792	124
連結合計	2,190	2,614	423	3,588	973	1,933	2,309	376

※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おります。

※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 百万円未満切り捨て



MINKABU THE 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。