

2019年2月14日

各位

会社名 株式会社ミンカブ・ジ・インフォノイド
 代表名 代表取締役社長 瓜生 憲
 問い合わせ先 取締役副社長 兼 CFO 高田 隆太郎
 TEL.03-6867-1531

2019年3月期の業績予想について

2019年3月期（2018年4月1日から2019年3月31日）における当社の業績予想は、次のとおりであります。

【個別】

（単位：百万円、％）

項目	決算期	2019年3月期 (予想)		2019年3月期 第3四半期累計期間 (実績)		2018年3月期 (実績)		
		対売上 高比率	対前期 増減比	対売上 高比率	対売上 高比率			
売上高		2,000	100.0	46.0	1,419	100.0	1,370	100.0
営業利益		200	10.0	40.2	140	9.9	142	10.4
経常利益		150	7.5	37.6	130	9.2	109	8.0
当期（四半期）純利益 又は当期純損失（△）		140	7.0	—	111	7.8	△126	—
1株当たり当期（四半期）純 利益金額又は1株当たり当 期純損失金額（△）		12円20銭			9円75銭		△11円51銭	
1株当たり配当金		—			—		—	

- (注) 1. 当社は連結財務諸表及び四半期連結財務諸表を作成しておりません。
 2. 2018年3月期（実績）及び2019年3月期第3四半期累計期間（実績）の1株あたり当期（四半期）純利益は期中平均発行済株式により算出しております。
 3. 2019年3月期（予想）の1株あたり純利益は、公募株式数（1,000,000株）を考慮した予定期中平均株式数により算出し、オーバーアロットメントによる売出しに関する第三者割当増資分（上限411,000株）は考慮しておりません。
 4. 2019年1月16日付けで普通株式1株につき100株の株式分割を行っておりますが、2018年3月期期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株あたり当期（四半期）純利益及び1株あたり配当金を算出しております。

ご注意：この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2019年2月14日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

(参考情報)

【2019年3月期業績予想の前提条件】

1. 当社全体の見通し

当社は現在、金融・経済関連情報の提供に特化した B2C のメディア事業及び B2B・B2B2C のソリューション事業を展開しており、メディア事業における情報の価値創造の連鎖による自己成長スキーム、更にメディア事業とソリューション事業の事業間シナジーは当社事業展開の特性であり強みであります。

メディア事業におきましては、株式情報に加え、外国為替、投資信託、暗号資産（2018年3月開催のG20において「仮想通貨」が「暗号資産」と表現されたことを踏まえ、本書におきましては、以下、「暗号資産」といいます。）、保険など多くの金融商品を対象としたインターネットメディアを運営し、市場データや企業データ、アナリスト予想等を提供しております。加えて、AIにより自動生成される個別銘柄の理論株価や金融・経済ニュース、ユーザー投稿データ（クラウドインプット）を集合知として自動算出する個人投資家の予想株価、更にこれらを基に算出される目標株価を提供しておりますが、理論株価は金融工学に基づき体系化した統計値であり、クラウドインプット機能と独自のアルゴリズムの融合により生成される個人投資家の集合知は、それ自体が情報の価値を生み、新たな集合知形成につながる情報の価値創造の連鎖により自己成長するユニークなスキームを実現しております。このように当社は、AIとクラウドインプットを融合させるというユニークな手法を用いることで、網羅性と速報性とを兼ね備えた金融情報を個人投資家にも広く提供し、投資情報分野で500万人を超える月間ユニークユーザー、1,800万人を超える同訪問ユーザー数を獲得し、日々、投資家に資するサービスを提供するべく、事業推進を行っております。

一方、ソリューション事業におきましては、当社運営メディアで人気のテーマ株コンテンツをソリューション事業に展開したテーマ情報、AIにより自動生成される決算速報ニュース、当社が保有するクラウドデータの提供、AIによる自動生成レポート、音声AIを活用したIVR、商品先物情報取得のための業界標準ツールとしての「e-profit」、保険ロボアドバイザーの地銀窓口販売向け提供、AIによる顧客関係管理（CRM）を組み合わせた営業員向け情報取得端末「MINKABU Sales-Cue」、上場企業の情報を低価格で取得・分析・報告できるリアルタイム情報サービス「MINKABU Corporate-Cue」等、月額利用料型のビジネスモデルで提供する各種ASPソリューションプログラムにより、汎用性と多様性の高い横展開を実現し、金融機関を中心に100社を超える取引先に展開しておりますが、これらの価値の源泉となるエンジンは、メディア事業で集積したクラウドインプットやメディア事業で提供する市場情報等カバレッジの高いデータ群を活用し、AIを中心としたソフトウェア開発技術を用いて構築されるものであります。メディア事業で生成収集された情報がソリューションへ変換され、更にプロダクト化されることで人々のリテラシーを高め、資産形成活動を促し、そのフィードバックがメディア事業に還元され、新たな需要と情報価値を創出するサイクルを生成するという事業間シナジーを創出していることが、当社事業の大きな特徴であり、強みであると考えております。

また、当社は現状、金融・経済をテーマとしてメディア事業及びソリューション事業を展開しておりますが、当社の事業軸は、金融ではなく、“情報”にあります。当社のコアテクノロジーであるクラウドインプットとAIの融合によるコンテンツ自動生成技術は、ビッグデータを取り込み、それを解析・学習し、コンテンツを自動生成する情報処理技術として、速報性、網羅性、正確性を兼ね備えた高品質な情報提供の仕組みを実現しており、金融・経済に留まらず領域を特定しない幅広い展開の可能性を有しており、中長期的な観点においては、この拡張性は業績面での最も大きな特徴になると考えております。これらの認識から、金融情報の提供分野で培った情報の自動生成ノウハウを活用し、2017年末に資本業務提携を締結した株式会社朝日新聞社とは同社が主催する第100回全国高校野球選手権大会での選評AI記者の共同開発を行いました。また、2018年末に業務提携を行ったデータスタジアム株式会社との提携によるスポーツ分野への参入準備を進めております。

これら当社の特徴と強みを活かした安定的かつ継続的な成長と更なる企業価値向上を前提に、2018年3月に策定した事業計画の2018年12月までの実績の進捗に2019年1月以降の予測を加えて、2019年3月期の業績予想を作成しております。なお、当社は、2018年3月中のグループ内の組織再編により、2018年3月末において連結対象子会社はなくなり、2018年3月末時点での連結貸借対照表が存在しないことから、2018年3月期の連結財務諸表にかかる会計監査は実施されておられません。

2018年3月期の連結損益計算書（2017年4月1日から2018年3月31日）の未監査数値（以下：連結）と2019年3月期予想との比較は以下の通りとなります。

	2019年3月期 (予想)		2018年3月期 (連結：未監査)		増減	
		対売上 高比率		対売上 高比率		対前期 増減比
売上高	2,000	100.0	1,681	100.0	318	19.0
営業利益	200	10.0	110	6.6	89	80.8
経常利益	150	7.5	71	4.2	78	110.5
当期（四半期）純利益 又は当期純損失（△）	140	7.0	△200	—	340	—

2・業績予想の前提条件

（売上高）

① メディア事業

メディア事業の売上高については、当社メディアの利用者数の継続した拡大と利用者の利便性の向上施策の継続に加え、2018年3月期中よりサービスを開始した、課金サービス「株探プレミアム」や「みんなの仮想通貨」の通期寄与を見込んでおり、安定した成長の継続を見込んでおります。

利用者の利便性の向上については、メディア内のコンテンツ表示速度の向上を目的とした投資を継続するとともに、有益なコンテンツの増加を行い、ページビューの増加とそれに伴う広告収入の増加に努めております。

2018年3月期にサービスを開始した課金サービス「株探プレミアム」については、そのサービス提供の質の安定化を図り、収益ラインとしての確立を行うことに主眼を置くとともに、今後、さらなる新機能の導入準備を行う計画としております。また、2019年3月期中の新たな情報拡充の一環として、三菱UFJフィナンシャル・グループの連結子会社であるJapan Digital Design株式会社との提携によるロボアドバイザーを活用した保険情報の提供（「みんなかぶ保険」）、不動産分野の情報提供メディアの開始（「みんなかぶ不動産」）の運用開始を見込んでおります。

メディア事業では、過去の当社メディアの利用者数の成長トレンドや今後予定されている施策を加味した上で、当社サイトの利用者数を見積もり、それら当社メディアを活用する利用者数が産み出すトラフィックから得られる成果を見積もり、契約で定められた単価（成果型広告、スポンサード広告等）や過去のトレンドと今後の施策による変動を加えた単価（ネットワーク広告等）を乗じて広告収入の計画値の算出を行っております。また、2018年3月期より開始した課金収入については、課金者数について、前期からの成長トレンドや予定されている施策を加味した上で見積もり、月額課金単価をそれら課金者数に乗じて算出を行っております。

広告収入は858百万円（前期比24.3%増（連結外部売上との前期比24.0%増））、課金収入は52百万円（前期比160.0%増（連結外部売上との前期比160.0%増））を計画値としております。その他メディア付随収入40百万円を加えた、メディア事業の2019年3月期の売上高計画は950百万円（前期比24.8%増（連結外部売上との前期比24.5%増））を見込んでおります。

② ソリューション事業

ソリューション事業の売上については、月額利用料型で提供するテーマ、AIニュース、クラウドデータ提供、AIレポート、IVR、FX・CX情報端末サービスなどの既存商材の継続した収益貢献と拡販に加え、保険ロボアドバイザーの地銀窓口販売向け提供、AIによる顧客関係管理（CRM）を組み合わせた営業員向け情報取得端末「MINKABU Sales-Cue」、上場企業の情報を低価格で取得・分析・報告できるリアルタイム情報サービス「MINKABU Corporate-Cue」等、メディア事業との連携又はソリューション事業独自による当社ノウハウを活用した新規商材の開発並びに提供開始を見込んでおります。また、2018年9月に資本業務提携を行った株式会社NTTデータとの連携強化による同社グループ会社との事業シナジーの創出にも取り組んでまいります。当社ソリューション事業のビジネスモデルは、初期導入後、安定した利用料による収益化を継続するものであり、営業面での需要の把握から、優先度をつけ、多くの取り組みと開発投資を行っていくことで安定した成長を継続することを目指しております。

2019年3月期の事業計画においては、当社商材への需要拡大に対応するため、2020年3月期以降の収益拡大に向けた新規商材の準備を優先することに重きをおいた計画立案を行っております。

月額利用料を中心とした継続したストック型の売上高は、プロダクト別に積み上げを行い、既存契約に加え、営業面での具体的な需要の把握から新規獲得を保守的に見積み、750百万円（前期比 65.9%増（2018年3月期連結外部売上（未監査）との比較による前期比 8.4%増））を見込んでおります。

初期導入費やデータ販売などの一時売上は、新規獲得 300百万円（前期比 92.3%増（2018年3月期連結外部売上（未監査）との比較による前期比 33.3%増））と計画しており、第3四半期末において、順調に獲得が進んでおります。

これらの結果、ソリューション事業の売上高は、1,050百万円（前期比 72.7%増（2018年3月期連結外部売上（未監査）との比較による前期比 14.5%増））を見込んでおります。

これらの結果、2019年3月期の当社売上高は、2,000百万円（前期比 45.9%増（2018年3月期連結外部売上（未監査）との比較による前期比 19.0%増））を見込んでおります。

（売上原価、売上総利益）

売上原価は、ソリューション事業における開発環境整備のためのシステム共通基盤投資に伴う、減価償却費の発生を 219百万円と計画しており、前期との比較で 97百万円増加（2018年3月期連結数値（未監査）との比較では 58百万円）することを見込んでおります。その他、システム運用費、データ取得原価などの固定費を中心として、1,116百万円（前期比 40.2%増（2018年3月期連結数値（未監査）との比較による前期比 6.9%増））を見込んでおります。

これにより、2019年3月期の売上総利益は、884百万円（前期比 54.0%増（2018年3月期連結数値（未監査）との比較による前期比 38.7%増））を見込んでおります。

（販売費及び一般管理費、営業利益）

販売費及び一般管理費は、人件費と他勘定振替額の合計額を 383百万円と計画しており、前期比で 164百万円（2018年3月期連結数値（未監査）との比較では 109百万円）の増加を見込んでおります。また、オフィスの増床の実行により、地代家賃が 35百万円（2018年3月期連結数値（未監査）との比較では 20百万円）増加する計画にしていることなどを要因として、253百万円増加（前期比 58.5%増（2018年3月期連結数値（未監査）との比較による前期比 29.9%増））を見込んでおります。

これにより、2019年3月期の営業利益は、200百万円（前期比 40.1%増（2018年3月期連結数値（未監査）との比較による前期比 80.8%増））を見込んでおります。

当社は、主としてストック型の売上高構成とその成長を継続しており、費用面では固定費中心の事業運営を進めております。このため、売上高の上昇に伴って、効率性が向上する現在のビジネスモデルとなっておりますが、継続した成長の実現に向けたシステム投資を継続し、提供するサービスの拡充ならびに質の向上を目指しております。このため、経営陣では、調整 EBITDA※の成長を重要視しており、2019年3月期の償却額は、当社の自社利用ソフトウェアの減価償却費を中心に 241百万円を見込んでおり、これらを加算した調整 EBITDAは 441百万円（前期比 59.6%増（2018年3月期連結数値（未監査）との比較による前期比 51.5%増））を見込んでおります。

※営業利益+減価償却費+のれん償却費

（営業外損益、経常利益）

また、営業外費用には有利子負債に対する支払利息、上場関連費用等を見込んでおり、この結果、経常利益は 150百万円（前期比 37.6%増（2018年3月期連結数値（未監査）との比較による前期比 110.5%増））を見込んでおります。

（特別損益、当期純利益）

特別損益には、増床並びにレイアウト変更にかかる固定資産除却損を特別損失として見込んでおります。

税金費用は、前年度において清算を決議した海外子会社の清算の完了に伴う税務上の認容により、当期の税引前利益に対しての発生は、限定的であるとの前提から、当期純利益は、140百万円を計画しております。

以上