



2025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  
代表者名 代表取締役社長 伴 将行  
(コード番号 4436 東証グロース)  
問合せ先 執行役員 経営企画室長 前田 陽介  
(TEL: 03-6274-6493)

### 連結業績予想の修正及び中期経営計画の取り下げに関するお知らせ

当社は、2025年2月14日開催の取締役会において、最近の業績の動向等を踏まえ、昨年5月20日の2024年3月期決算発表時に開示した2025年3月期（2024年4月1日～2025年3月31日）の連結業績予想を以下の通り修正することといたしました。また併せて、2026年3月期を最終年度とする中期計画を取り下げることにいたしましたので、次のとおりお知らせいたします。

#### 1. 業績予想の修正

##### (1) 当期の連結業績予想数値の修正（2024年4月1日～2025年3月31日）

	連結売上高	EBITDA	連 結 営 業 利 益	連 結 経 常 利 益	親会社株主 に 帰 属 する 当 期 純 利 益	1株当たり 連 結 当 期 純 利 益
前回発表予想 (A) (2023年5月15日発表)	百万円 15,000	百万円 2,300	百万円 1,200	百万円 1,100	百万円 700	円 銭 46.72
今回修正予想 (B)	10,600	△740	△1,930	△2,030	—	—
増 減 額 (B - A)	△4,400	△3,040	△3,130	△3,130	—	—
増 減 率 ( % )	△29.3	—	—	—	—	—
(参考) 前期連結実績 (2024年3月期)	9,920	492	△699	△790	△1,180	△78.84

##### (2) 修正の理由

当社は、市場環境や社会環境の変化から、金融市場やインターネット広告市場に高く依存せず、安定成長を継続可能なビジネスモデルの構築を目指し、メディア事業におきましては、2022年12月に株式会社ライブドアをグループ化に象徴される積極的なM&Aを推進、ソリューション事業におきましてはSI・パッケージソリューションへの進出、並びにグループ再編をはじめとする各種合理化を進め、

2023年5月にはこれら一連の施策を基盤として3カ年の中期計画を策定いたしました。以降、安定収益の主軸であったディスプレイ広告市場の想定外の急速な環境悪化に対応すべく、非広告収益の一層の拡大による収益多様化策を積極化する一方、一層の合理化による費用削減をメディア事業中心に進めてまいりました。

しかしながら、結果として積極化した収益多様化策が大幅な赤字を計上し、2023年3月期以降、3期連続での業績下方修正並びに損失計上となる見通しであり、中期計画の取り下げを行うことといたしました。これら一連の状況につきまして、株主の皆様を始め、各ステークホルダーの皆様にお詫び申し上げます。このような状況に至った経緯、事由につきましては以下のとおりであります。

一般の結果を踏まえ、当社は、これまでの高い売上成長率を目指した拡大重視の事業方針から転換し、利益貢献開始までに時間と追加投資を要する事業からの完全撤退等により、20億円超の費用削減を実施し、2026年3月期初から即座に利益とキャッシュが創出できる事業体質へと移行し、改めて今後3年以内に過去最高益を更新可能な事業基盤を再整備いたします。

#### 【2025年3月期における業績悪化要因】

##### ① 想定を上回る広告市況の悪化

ディスプレイ広告市況悪化の影響が長期化する中でも高成長を実現すべく、①広告収入依存の軽減を目的とした積極的な収益多様化策と、②ディスプレイ広告の減収を見越した費用削減を推進してまいりました。しかしながら、収益多様化策は赤字を計上する結果となったほか、ディスプレイ広告市況の想定以上の悪影響や「ライブドアブログ」のPV数減少、証券口座開設数の減少といったアフィリエイト広告市況の悪化等が、ライブドア事業買収後の費用削減ベースを上回る規模となり、業績の悪化の要因となりました。

##### ② ソリューション事業の大型案件の失注ないし遅延

情報ソリューションにつきましては、下半期に見込んでいた中堅対面証券会社向けの大型案件が今期は実現せず、また一部オンライン証券会社の業績不振による見込み案件の一部失注のほか、SI・パッケージソリューションにつきましても下半期に想定していた既存顧客の大型DX案件の失注が発生し、業績の悪化の要因となりました。

##### ③ コンテンツ事業の損失

ライブドアが運営する国内最大級の韓流エンターテインメント情報メディア「Kstyle」を活かした収益多様化策として株式会社コンテンツモンスターが手掛けた、K-POPのコンテンツ事業は一定の売上貢献となったものの、本来の目的であった月額課金サービスのユーザー獲得への施策が十分に行えなかったことに加え、その販促施策の一環として実施した複数のイベントも売上・費用ともにコントロールが効かず、大規模な損失を発生させる結果となりました。

##### ④ 新規収益多様化策の拡大の遅れ

中期計画の軸としていたコンテンツ事業以外の収益多様化策は、メディア事業、ソリューション事業ともに一部で効果を発揮しつつも、その多くは立ち上がりペースが想定を下回り、結果的に損失の拡大要因となりました。

当連結会計年度におきましては、第2四半期までは概ね計画通りに推移いたしましたが、前述のとおり、下半期から見込んでいた主力事業の回復が期待通りに進まなかったことに加え、想定していた収益多様化策の収益貢献の遅れや費用増、コンテンツ事業の大幅損失計上により期初見通しを大きく下回ることとなりました。また、2026年3月期の期初から即座に利益とキャッシュが創出できる事業体質へと移行するため、2025年3月期第4四半期において、コンテンツ事業の撤退関連費用のほか、利益貢献開始までに時間と追加投資を要する各種事業・サービスの終了に伴う費用、並びにオフィスを含む一部資産の評価や整理に関する費用等に伴う特別損失の計上に加え、子会社並びに一部サービスの売却等に伴う特損利益の計上を見込みます。しかしながらこれら一連の各種処理につきまして、オフィス縮小に伴う費用削減効果、子会社を含む事業資産等の売却価格等、その見極めや精査に一定の時間を要する状況であることから、現時点の見積もりで公表することによって今般の業績予想修正後に追加で再修正となるような事態を避けるため、親会社株主に帰属する当期純損失につきましては非開示とさせていただきます、2025年3月下旬を目途に見極めを行い、速やかに開示いたします。

以上から、当連結会計期間（2024年4月1日～2025年3月31日）における連結売上高は10,600百万円、連結営業損失は1,930百万円、連結経常損失は2,030百万円、EBITDAは△740百万円となる見通しです。

## 2. 中期計画の取り下げについて

### (1) 取り下げの理由

当社は、構造変化が見込まれる金融市場と景気に影響を受けやすい広告市場に高く依存しないビジネスモデルの構築を目指し、メディア事業では株式会社ライブドアのユーザー基盤を活かす積極的M&A、ソリューション事業では顧客基盤と事業スコープの拡大を主軸に事業を展開するとともに、迅速なアクションを目的にグループ再編及び各種合理化策を実行してまいりました。この結果、連結売上高は創業来初となる100億円を超える規模に到達いたしました。

メディア事業におきましては、約1億人のユーザー基盤を利活用したライフサービスの拡充やクリエイターを活用した収益源の拡充、ソリューション事業では400社（うちソリューションでは170社の金融機関）を超える顧客基盤を利活用すべく、サービス及び商品の多様化を目的とした投資を積極的に行ってまいりました。

しかし、各ユーザーや顧客との接点の強さやアップセルを実現する上での競争環境を見誤った結果、新規事業がメディア事業・ソリューション事業とともに結果に結びつかず、メディア事業は広告市況の悪化が対策効果を大きく上回り大幅な減収減益に、ソリューション事業は一定の成長は継続したものの、収益拡大の柱としていた大口顧客獲得が伸展せず、中期計画を大きく下回る結果となりました。

### 【メディア事業】

メディア事業におきましては、ユーザー接点や拡散力、専門メディアの特性等、グループが有するノウハウや事業資産を活かし、広告収益の最大化とビジネス売上・課金売上等の非広告売上の拡大を中期計画に掲げておりました。中でも、特にモバイルやグルメ、バンク、ショッピング等、ライフサービス系の事業を立ち上げ、グループメディアを活用した効率的なプロモーションにより多額の集客費を投じずに収益性と再現性の高い収益モデルを構築することによって利益成長を牽引するという中期計画を立案し、これを推進してまいりました。

メディア事業における中期計画未達の要因は次のとおりであります。

- 広告の減収と収益多様化策の不発

株式会社ライブドアを子会社化した直後より市場全体としてインターネット広告単価の下落が始まりましたが、これほど長期的に低水準が継続するとは想定しなかった一方で回復は当初より限定的と想定しており、中期計画では安定した広告収益をベースに、高成長を実現すべく収益多様化策としてモバイル・ショッピング・バンクといった国内有数のユーザー基盤を活用した非広告収入モデルのライフサービスの導入と費用削減を計画し、推進してまいりました。しかし、安定的な収益基盤と想定していた広告収益については、想定を上回る広告単価及び「ライブドアブログ」のPV数の下落と、低広告単価の長期化に加え、新NISA反動によるアフィリエイト広告収益の急減速も発生し、結果的に追加で実行した費用削減も十分ではなく、売上・利益ともに大きな未達の要因となりました。

SNSの普及拡大により、閲覧可能なコンテンツ数が二次関数的に増加しており、その増加スピードがインターネット広告全体の成長スピードを大きく上回る状態となったことが、広告単価の下落の要因と当社では分析しております。当初、単価下落を一種のシクリカルな価格変動と捉えてしまったことから、必要な費用削減の算出の際に、大きく前提を間違えていたと言わざるを得ないと認識しております。

非広告収入モデルであるライフサービスにつきましては、ライブドアは約1億人というユーザー規模はあるものの、個々のユーザーとの接点は想定したほど強くなく、期待したようなライフサービスのユーザー獲得には至らず、また主力の広告収益が悪化した結果、拡販に必要な商品の差別化やマーケティング強化といったリソース投下が不十分となったことも加わり、新規事業への先行投資や固定費増が逆に収益を圧迫する形となりました。

一方、メディアを構築する要素となっているクリエイターとの協業策は、電子書籍化やコンテンツコマース、企画広告等、計画を上回る売上成果を上げております。これらの売上はクリエイターとの収益分配が発生することもあり、その利益貢献は限界率の高い広告収入に比べると限定的ではありますが、今後ネットワーク広告の減収を補填する施策として拡大が期待されます。

- コンテンツ事業の多額損失

メディアを活用した収益多様化策の一環として、韓流エンタメ情報分野において国内最大規模を誇る「Kstyle」を基盤とした推し活ユーザー向けのモバイルサービス+「推しパス」という月額課金サービスを展開し、その普及施策（入会特典）として複数の大規模なK-POPイベントを開催いたしました。しかし、複数の大規模イベントを短期間で手掛けたことにより、イベント準備や外部業者との折衝に追われ、本来の目的である課金ユーザーの獲得を進められなかったことに加え、イベントでは売上・費用ともにコントロールを効かせられず、開催可否の判断時においてダウンサイドリスクを見誤った結果、当該事業は想定以上の大規模な損失を発生させる結果となりました。

このため、当社は、当該事業による悪影響を一過性とすべく、本事業から即時撤退いたします。なお、2025年3月に開催予定であった「Kstyle PARTY 2025」については、当社としては事業撤退することとし、当社業績への追加での悪影響が発生しない形で主催権限を他社に譲渡する形式で開催されます。

## 【ソリューション事業】

ソリューション事業におきまして、情報ソリューションは日本株・米国株情報において開発投資フ

ェーズから利益改善フェーズへとシフトし、大型案件の複数獲得により利益成長を大きく牽引する（コア事業としてシェアの拡大）ことを、SI・パッケージソリューションは、Web3化もキーワードに、ソリューションの更なる深耕と顧客基盤を拡大する（DX領域における新たな成長基盤確立）ことを、またグループ会社である株式会社ミンカブアセットパートナーズを通じ、金融商品取引仲介業（以下「仲介業」といいます。）及び投資助言業（以下「助言業」といいます。）の登録により、既存顧客金融機関との連携のもと、資産形成層への新たな金融サービスを展開（金融機関の収益向上に向けたパートナースキーム拡大）するという中期計画を立案し、推進してまいりました。

ソリューション事業における中期計画未達の要因は次のとおりであります。

- 情報系ソリューションにおける大口顧客獲得の未達

中期計画における利益成長の牽引役として期待していた大口顧客の獲得については、競合サービスからのリプレイスがほぼ進んでいない状況となりました。情報ソリューションサービス自体は緩やかに収益拡大しておりますが、結果的に大口顧客の獲得を目指して進めた機能追加やコンテンツ拡充が期待通りの投資リターンを生み出す形となっておらず、事業全体としての収益率の改善を当初の期待通りに実現できませんでした。

- SI・パッケージソリューションの利益確保と規模追求のバランス

金融業界全体のDXニーズは継続して高い状況にあります。顧客主導の取引となっていることから即時対応を目的としたエンジニアリソースの継続確保と待機費用も考慮する形で顧客に対して請求可能な単価を最適に保つことが難しいという問題が継続しております。前連結会計年度に発生した、早期の規模拡大を狙うと需要予測を見誤った際に損失が発生するリスクを回避し、一定の利益率以上が見込める案件に集中する方針といたしましたが、高粗利確保を優先した結果、失注が発生する等、収益規模が追えないという新たな課題が発生いたしました。

- 新規の収益多様化に向けた事業の収益化の遅延

グループ会社である株式会社ミンカブアセットパートナーズを通じた新たな金融サービスにつきましては、事業展開に必要な当局への登録に想定を大きく上回る時間を要し、仲介業・助言業ともに取得した後も、収益化にはさらに一定の期間を要する状況にあります。その他、企業の従業員向け投資教育サービス「ミンカブアカデミー」・Web3を活用したクーポン特典提供プラットフォーム「toku-chain」等、取引先である金融機関の効率化や収益多様化に貢献するサービスを立ち上げましたが、「ミンカブアカデミー」は人材配備に、「toku-chain」は顧客側の対応に時間を要した結果、仲介業・助言業と同様にサービス開始が遅延しました。しかし、これらのサービスは導入が開始され、今後の収益貢献が期待されます。

## （2）今後の事業推進方針（利益創出体質への移行策）について

株主資本のこれ以上の毀損を避けるため、2026年3月期初から利益・キャッシュが創出できる体質に移行することを基本方針といたします。この実現に向け、2025年3月期末までに徹底的な事業の選択と集中を図り、損失を発生させたコンテンツ事業からは撤退し、その影響を一過性とします。それ以外にも収益貢献開始に時間を要する新規事業からは概ね全面的に撤退し、継続する事業は将来的に成長ドライバーとなるであろうSaaS系や月額課金等のサブスクリプションサービス系事業と徹底的に

無駄を省くことで安定収益エンジン化が可能な事業の2つに集中いたします。

当社は元来、国内における個人投資家の投資活動を直接的、間接的に支える情報インフラを提供しており、その顧客基盤は個人投資家で約1,000万人、間接的に個人投資家への情報提供のルートとなっている金融機関は170社を超えます。これらの国内金融市場における確固たるポジションに加え、国内約1億人のインターネットユーザーへの情報配信により、100億円規模の売上基盤は一部の新規事業からの撤退後も残存することから、収益貢献事業への集中を通じた費用削減と効率化で、支出を抑制することで2026年3月期初から利益・キャッシュが創出可能な状態とし、同期において当連結会計年度比で20億円超の費用削減を実行し、通期ベースでも同年度から安定黒字体質を確固たるものとし、3年以内に過去最高益を更新する方針です。

#### 【メディア事業】

これまでは中期計画による収益多様化策のもと、約1億人のユーザー基盤を軸に積極投資を行っており、広告単価の下落とトラフィックの減少の一方で投資回収は毎年進んでいる状況にあります。各サービスの改善点は明確であり、売上成長の余地は継続してあるものの、その大半は「ライブドアニュース」及び「ライブドアブログ」のLINEヤフー株式会社からのシステム移管開発の適正化で吸収し、現時点では敢えて大きな売上成長を計画上は見込まず、中期的に費用の増加を抑え、収益性の改善に重点を置き、当社のキャッシュフローの基盤となる「安定収益エンジン」としての役割を追求します。

これまで手掛けた収益源多様化策につきましては、クリエイターズエコノミー等、既に結果を出しているものを除くと、リスクを伴う継続的な積極投資を中長期的に継続しないと規模感のある収益貢献は見込めないとの判断から積極投資を中止するほか、サービスの終了も含めて抜本的な費用削減を実行いたします。結果、追加で約8億円の費用削減（買収初年度に3億円、当連結会計年度4億円で、買収後計15億円の費用削減）を実施し、10億円台半ばのEBITDAが安定的に創出できる状態といたします。また、開発投資は、①株式会社ライブドアの買収時に合意しているLINEヤフー株式会社からのシステム移管開発、②確実に運用効率化（費用削減）に繋がる開発、③成長ドライバーとなり得るサブスクサービスの開発の3つに専念することで年間総額3億円以内に収めます。これら費用削減と設備投資の総額管理により、安定的にフリーキャッシュフローを創出可能な基盤を確固たるものとします。

メディア事業におきましては、国内最大規模の資産形成層プールを有する「MINKABU(みんかぶ)」をはじめ、複数の国内No.1クラスの専門情報メディアや国内最大級の情報拡散力をもつニュースメディア、国内有数のクリエイターネットワークやSNSフォロワー数といった大きな強みを有しており、課題解決による更なる売上成長の余地はありますが、当面その大半は「ライブドアニュース」及び「ライブドアブログ」の移管開発の仕様の適正化で吸収し、現時点では敢えて大きな売上成長を計画上は見込まず、中期的に費用の増加を抑え、収益性の改善に重点を置き、安定収益エンジン化を推進する方針です。

#### 【ソリューション事業】

ソリューション事業は、国内個人投資家の投資活動を直接的・間接的に支援する情報サービスをB2C・B2Bで提供すべく、金融情報分野で確固たるポジションにある当該事業の強みを生かし、当該事業を改めて当社の成長ドライバーと位置付けます。このため、現状の課題を再認識し、その改善

策に向けたリソースを集中配分してまいります。

情報ソリューションの当面の売上見通しにつきましては、受注済や契約手続き中等、確度の高い案件に見込みを限定するとともに、「Kabutan（株探）プレミアム」につきましては、今後のマーケット状況をやや保守的に捉え、次年度以降は年率10%成長と見込み、多言語展開等による増収加速は2027年3月以降に見込みます。

同時に、顧客基盤に対するアップセル等を期待した収益多様化策として、新規ビジネス（株式会社ミンカブアセットパートナーズや株式会社ミンカブWeb3ウォレット）の立ち上げのほか、子会社化や複数のスタートアップへのマイノリティ出資を実行しましたが、これらは期待した収益をあげておらず、子会社は売却するとともに、継続事業も含め、販促費の削減、外注費の見直し、一部資産の除却による償却費の削減等により、2億円強の費用を削減し、事業のスリム化を実施いたします。

SI・パッケージソリューションにつきましては、顧客からの依頼に即応するための待機人員が運転資金を圧迫することから現状の受注残と、引き続き高条件案件のみを取り扱う方針で、次年度は当連結会計年度比20%の減収を想定し、2027年3月期以降に一定の増収に転じるべく、体制整備を図ります。

本事業の設備投資は、主にSaaS型の情報ソリューションと個人向け課金サービス「Kabutan（株探）プレミアム」といった成長事業を中心に年間約3億円と、メディア事業の通常開発投資予算の3倍程度をソリューション事業に割り振る方針です。

#### 【利益創出体質への移行における今後の収益構造】

前述の両事業の費用削減に加え、全社ベースでは役員報酬及び一部管理職の人件費削減、オフィスの縮小による賃料の大幅削減を実施し、約3億円の費用削減を見込みます。メディア事業で8億円、ソリューション事業で3億円、コンテンツ事業撤退による赤字削減の約12億円を加え、20億円超の費用削減により、各種事業撤退後に残存する90億円台の売上基盤でも利益確保を確実なものとし、今後3年以内に過去最高益を更新可能な事業基盤を再整備いたします。

なお、人件費の削減については、人員削減は基本的に行わず、一般社員については昨今の物価高等の社会情勢を勘案し、人材確保の観点から一定のベースアップを前提とし、役員及び部長以上の一部管理職の削減を主体といたします。

また、当連結会計年度末において当社現預金が前連結会計年度末に比較して大きく減少する見通しでございますが、前述の20億円超の費用削減を主体としたEBITDAの安定創出をベースに、子会社等事業資産の売却を通じた現金化、今後の設備投資の抑制と配当政策の一時的見直しに加え、金融機関との調整等により内部留保の確保に努め、今後の当社の成長ドライバー及び安定収益エンジンとなる事業への資金供給源を確保してまいります。

2022年12月の株式会社ライブドア買収後、3期連続での下方修正並びに損失計上となる見通しとなり、中期計画も最終年度を待たずして取り下げる形となりましたことにつき、改めてお詫び申し上げます。前述の通り、中期計画で定めたリーチの拡大や積極投資による規模拡大の追求につきましては、その方針を改め、株主資本の毀損を避け、経営体制の変更、赤字事業からの即時撤退を含む事業の選択と集中、そしてそれらを通じた20億円超の大幅な費用削減により、早期に利益創出が可能な体質に移行いたします。株主ならびにステークホルダーの皆様にはご心配とご迷惑をお掛けしておりますが、企業価値の再向上に向け、取り組んでまいりますので、引き続きご指導とご支援をいただきたく、お願い申し上げます。

以 上