

*information*

*cloud input*

*big data*

*media*

*Web3.0*

*inforoid*

*artificial intelligence*

*solution*

*information*

*technology*

2025年3月期 通期決算説明資料

株式会社ミンカブ・ジ・インフォノイド【4436】

2025年5月14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、2025年5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、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>	エグゼクティブ・サマリー	・・・	4
<b>02</b>	2026年3月期連結業績見通し	・・・	5
<b>03</b>	新体制での戦略・シミュレーション	・・・	11
<b>04</b>	Appendix	・・・	14
<b>05</b>	【参考】新体制での戦略・コンセプト	・・・	19

*artificial intelligence*

*information*

## 事業の選択と集中により26/3期から安定黒字体質へ回帰

### 業績見通し

- 積極投資による拡大戦略から黒字事業への集中へと方針転換
- 安定収益化に向けた大規模な資産整理・コスト削減策の大半が完了
- 26/3期は不採算事業からの撤退により大幅な減収を見込むものの営業黒字回帰及び二桁億円のEBITDAを計画

### キャッシュフロー

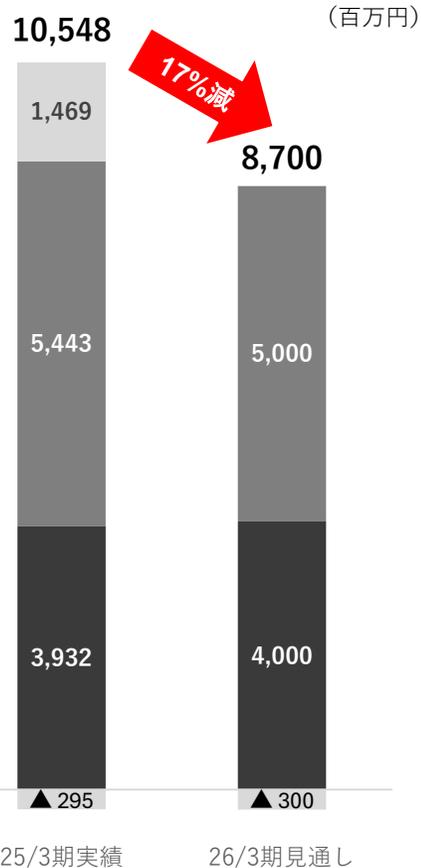
- 費用削減と設備投資の抑制により改善
- 借入は取引先金融機関と中長期の返済リスケジュールの協議が進展
- 追加貸付枠を設定し、資金繰りのリスクを回避

### マネジメント体制

- 取締役会をスリム化し新経営体制へ移行
- 専門性の高い監査等委員を加える事により牽制機能を強化

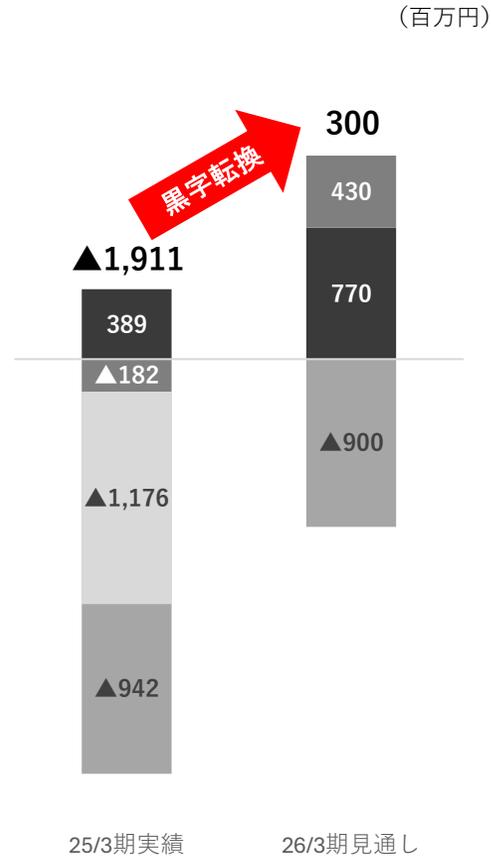
## 予定した費用削減はほぼ完了し、Q1より黒字化へ

### 連結売上高見通し



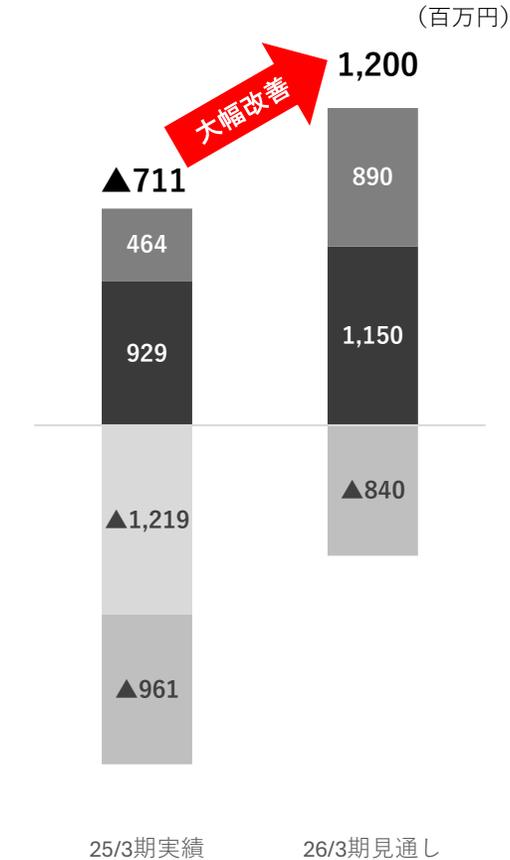
■ ソリューション ■ メディア  
■ コンテンツ ■ 連結調整

### 連結営業利益見通し



■ ソリューション ■ メディア  
■ コンテンツ ■ 全社

### EBITDA見通し



■ ソリューション ■ メディア  
■ コンテンツ ■ 全社

#### 【連結売上】

- ソリューション事業は堅調
- メディア事業はクリエイターズエコノミー増収の一方で、ネットワーク広告収入の継続的減収を見込む
- コンテンツ事業からの撤退により前期比では減収見通し

#### 【連結営業利益】

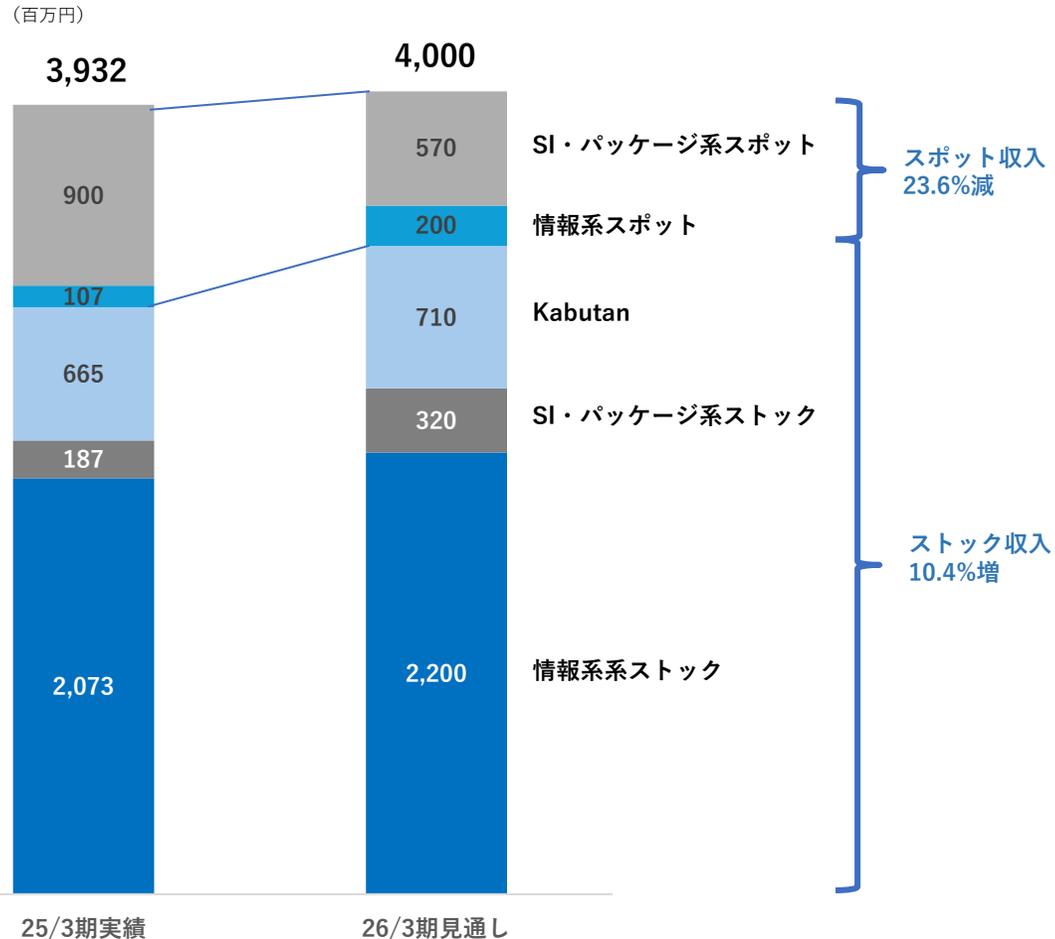
- 赤字事業からの撤退及び費用削減によるメディア事業の黒字化により連結黒字へ回帰
- 季節性はあるものの四半期ベースでも第一四半期より黒字回帰へ

#### 【EBITDA】

- 費用削減を主体とした施策によりEBITDAは二桁億円に回復し、キャッシュ創出を再加速

## 収益の基盤であるストック収入は安定的に増加 SaaS型ソリューションサービスの月額利用料は着実に積み上げ見通し

### ソリューション事業売上見通し



25/3期実績

26/3期見通し

※上記グラフ数値は、マネジメントフィーを控除した従来開示通りの数値を記載しています。

### 26/3期売上見通し根拠

#### 【情報ソリューション：ストック前期比+1.3億円、スポット前期比+0.9億円】

- ストック売上は、前期からの継続案件20.6億円に加え、前期に獲得した新規受注残の今期フル寄与分、および継続提案案件のうち確度の高い案件を含め、前期比で1.3億円の増収を見込む
- スポット売上は、ストック案件の初期導入に伴う収益の発生により、前期比で0.9億円の増収を見込む

#### 【SI・パッケージ：ストック前期比+1.3億円、スポット前期比▲3.3億円】

- ストック売上は、前期からの継続案件（1.7億円）に加え、同期の新規受注残による今期フル寄与分（0.8億円）、および継続提案案件のうち確度の高い案件（0.6億円）を含め、前期比で1.3億円の増収を見込む
- スポット売上は、前期下期に受注を見込んでいた大型案件の失注影響により、前期比で約3.3億円の減収を見込む

#### 【Kabutan（株探）：前期比+0.4億円】

- ストック売上は、前期に獲得した株探プレミアム会員の継続利用による売上5.5億円に加え、今期の純増分0.4億円を含め、前期比で0.7億円の増収を見込む
- 一方、ディスプレイ広告収入は、足元の広告市場環境の悪化を踏まえ、前期比で0.4億円の減収を見込む

#### 【2月14日シミュレーション時からの主な差異】

- 情報ソリューション  
初期導入見積の変動要素が高い案件を下限値で設定 : ▲0.5億円
- SI・パッケージ  
クーポン配信プラットフォーム成果報酬を下限値で設定 : ▲0.8億円  
開発案件の変動要素が高い案件を下限値で設定 : ▲0.3億円

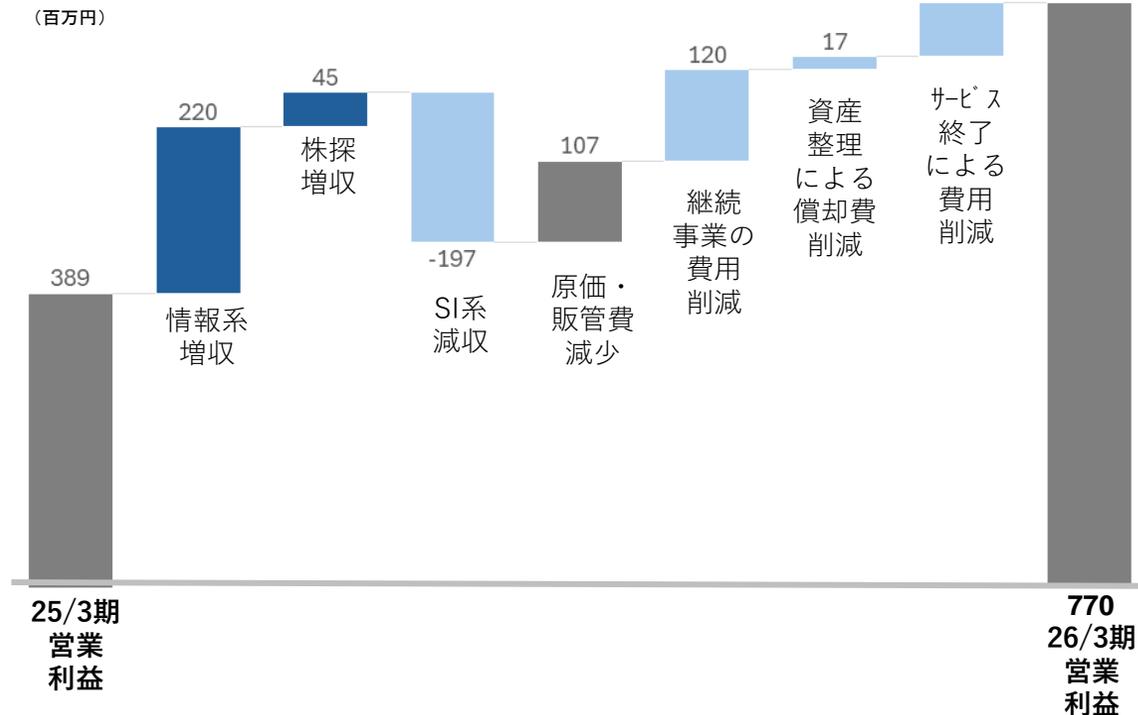
## ■ 費用削減の実施状況

(百万円)	2/14時点		現状	
	PL	CF	PL	CF
<b>継続事業の費用削減</b>	<b>121</b>	<b>121</b>	<b>120</b>	<b>120</b>
情報ソリューションの米株情報、営業支援コンサル、アカデミー関連業務の業務委託費用の削減	42	42	41	41
情報ソリューションの開発業務委託費・ライセンス費の削減等	36	36	36	36
スポンサー契約の終了	36	36	36	36
その他一般管理費等の削減	7	7	7	7
<b>継続事業の資産整理による償却費減少</b>	<b>32</b>	<b>0</b>	<b>17</b>	<b>0</b>
旧データベース系エンジンの利用終了に伴うソフトウェア除却	32	0	17	0
<b>サービス終了に伴う費用削減</b>	<b>72</b>	<b>72</b>	<b>72</b>	<b>72</b>
ミンカブアセットパートナーズ・ミンカブWeb3ウォレットの売却による費用減	72	72	72	72
<b>合計</b>	<b>225</b>	<b>193</b>	<b>209</b>	<b>192</b>

## ■ 投資計画

(百万円)	投資額
<b>情報ソリューション</b>	<b>208</b>
各種サービス機能追加、新規サービス開発	208
<b>Kabutan(株探)</b>	<b>104</b>
各種サービス機能追加、新規サービス開発	104
<b>合計</b>	<b>312</b>

## ■ 25/3期～26/3期損益ブリッジ



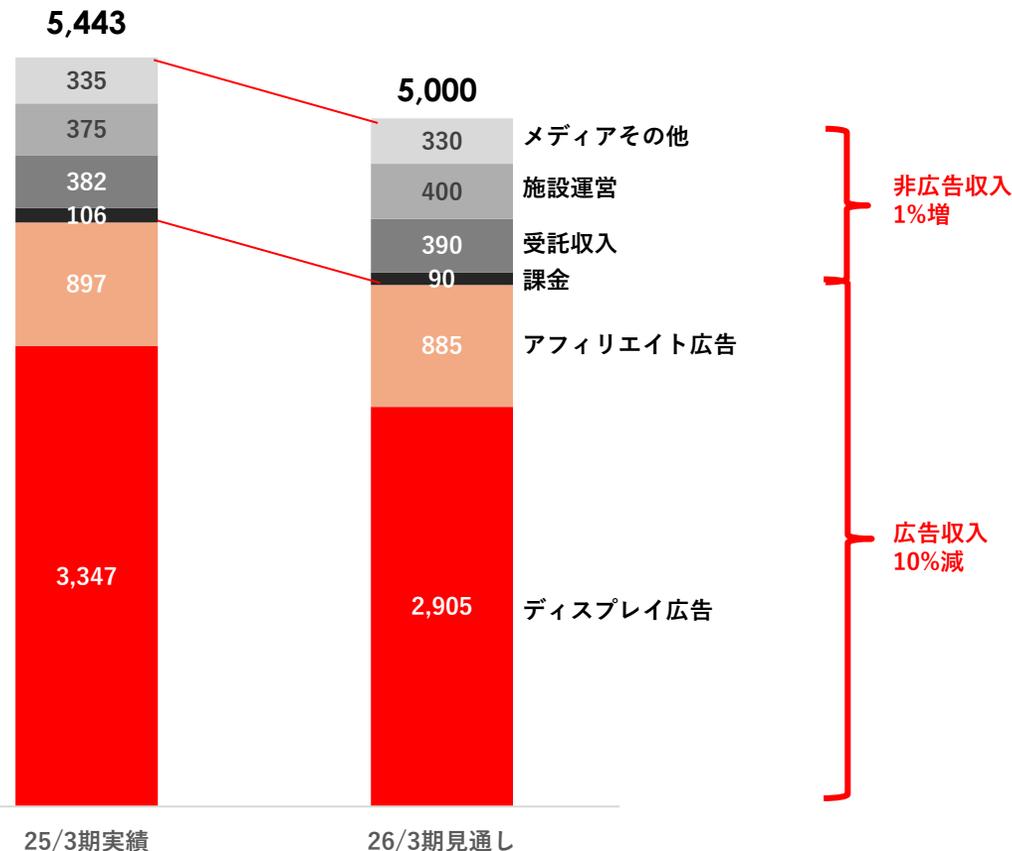
## 【2/14シミュレーション時からの主な差異】

- コスト削減：継続事業の固定費は予定通り削減完了。資産整理はデータベース系エンジンの精査の結果、一部の利用を継続。子会社売却は、MAPの売却を予定通り完了し、MW3Wはやや計画後ろ倒しも削減見通しに変更なし
- 投資計画：投資計画に変更なし。情報ソリューション・Kabutanともに昨年度東証システム変更対応優先により遅れていた機能改善や新規サービス系に投資に集中

## NW広告は継続的な減少を想定。一方で純広告（特に前期より増収傾向が顕著なクリエイターズエコノミー等）は一定量の増収を見込み、全体としては約8%の減収で計画

### メディア事業売上見通し

(百万円)



### 26/3期売上見通し根拠

#### 【広告収入：前期比▲4.5億円】

- ・ディスプレイ広告収入は、SNSの台頭や市況の影響を受けるネットワーク広告収入の継続的な減少に加え、一部サービス終了もあり、減収を見込む。
- ・25/3期に大幅拡大を実現できた純広告は**クリエイターを活用した企画広告がクリエイターズエコノミーの広がりを捉えることにより引き続き伸長の見込みだが、ネットワーク広告の落ち込みのカバーには至らず。**
- ・アフィリエイト広告収入は、新NISAの反動減は一巡したものの、市況環境により緩やかな低下を見込んでいるが、コンテンツを活用したコマース領域でのアフィリエイト広告が伸長するため、前期と同水準を見込む。

#### 【非広告収入：前期比+0.1億円】

- ・**ブロガーが生み出すコンテンツを活用した電子書籍販売等が堅調に推移。**
- ・課金サービスは「みんかぶプレミアム」の利用者は順調に伸長する一方、スポーツ事業の課金サービスの撤退により、トータルで微減。また、スポーツ事業ではコンテンツ制作受託や施設事業が、スポーツ市場の活性化を背景に増収の見通し
- ・ユーザー資産を活用した行動履歴データのマーケティング活用による収益化は、広告配信やSaaS提供など、データ活用モデルの多様化を背景に堅調に推移。

#### 【2/14シミュレーション時からの主な差異】

- ・広告収益の見通しを修正 ▲2.5億円  
市場環境や外部配信チャンネルの変化を踏まえ、26/3期のディスプレイ広告収入、アフィリエイト広告収入を見直し。特に、外部メディアへの配信収入について市況をふまえ下限値を見直ししたことにより、広告収益全体を修正。
- ・非広告収益の一部事業の売上を下限値で設定 ▲1.5億円  
26/3期中に伸長を想定していた非広告収益の事業についても市況をふまえ、売上の数値を見直し。

※上記グラフ数値は、マネジメントフィーを控除した従来開示通りの数値を記載しています。また25/3期実績には比較の容易さの観点からコンテンツ事業にかかわる収益を除いて表示しております。

## ■ 費用削減の実施状況

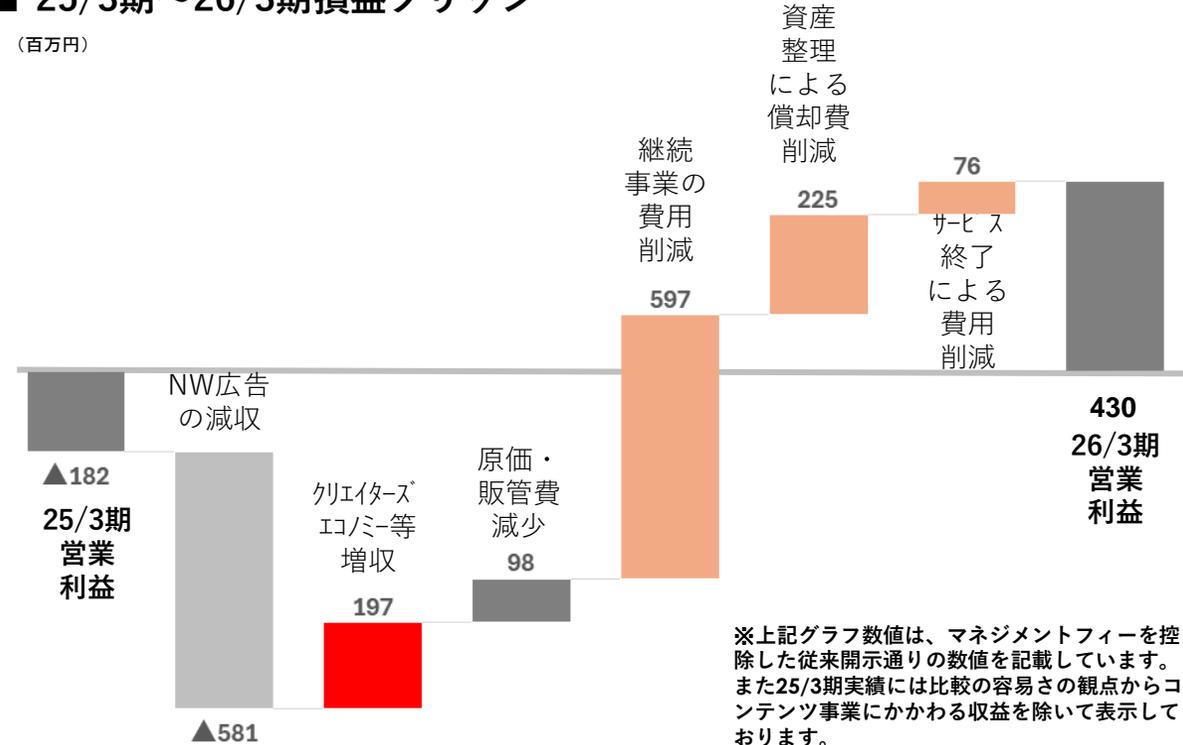
(百万円)	2/14時点		現状	
	PL	CF	PL	CF
<b>継続事業の費用削減</b>	<b>597</b>	<b>597</b>	<b>597</b>	<b>597</b>
ニュース情報仕入料等の削減	173	173	173	173
ウェブ解析ツール、ブログコンテンツ費用、記事制作費の削減	172	172	172	172
各種キャンペーン広告費、システム保守・運用費の削減	88	88	88	88
業務委託費、デザイン・映像等の外注費の削減	87	87	87	87
その他一般管理費等の削減	77	77	77	77
<b>継続事業の資産整理による償却費減少</b>	<b>78</b>	<b>0</b>	<b>78</b>	<b>0</b>
みんながぶアセットプランナー 使用終了機能のソフトウェア再評価による償却費減少	52	0	52	0
ライブドアアプリ 一部削除機能の該当ソフトウェア除却による償却費減少	26	0	26	0
<b>サービス終了による償却費減少</b>	<b>97</b>	<b>0</b>	<b>76</b>	<b>0</b>
LDグルメ(のれん償却費)	47	0	47	0
超ワールドサッカー!(のれん償却費)	7	0	7	0
ALIS(のれん償却費)	17	0	17	0
livedoorチョイス(ソフトウェア償却費)	5	0	5	0
みんながぶ保険(ソフトウェア償却費)	21	0	0	0
<b>合計</b>	<b>772</b>	<b>597</b>	<b>751</b>	<b>597</b>

## ■ 投資計画

(百万円)	投資額
<b>livedoorメディア</b>	<b>260</b>
システム移管	222
各種サービス機能追加、新規サービス開発	38
<b>MINKABUその他メディア</b>	<b>85</b>
各種サービス機能追加、新規サービス開発	85
<b>合計</b>	<b>345</b>

## ■ 25/3期～26/3期損益ブリッジ

(百万円)



## 【2/14シミュレーション時からの主な差異】

- ①コスト削減：継続事業の固定費削減及び資産整理は予定通り完了。サービス終了対応も概ね想定通り完了したが、「みんながぶ保険」は精査の結果、サービスを継続
- ②投資計画：設備投資は想定通り。効率化のためのシステム移管を最優先に2億円規模の投資を予定。またlivedoor News、MINKABUメディアを中心にサービス向上のための機能追加、新規サービスへ1億円規模の投資を予定

## 事業の選択と集中により費用構造を改め、継続事業を軸に安定黒字が可能な体制へ回帰 EBITDAは二桁億円台に回復を見込み、キャッシュ・フローの改善を伴う株主資本の改善へ

### ■ 全社共通コスト費用削減の内訳

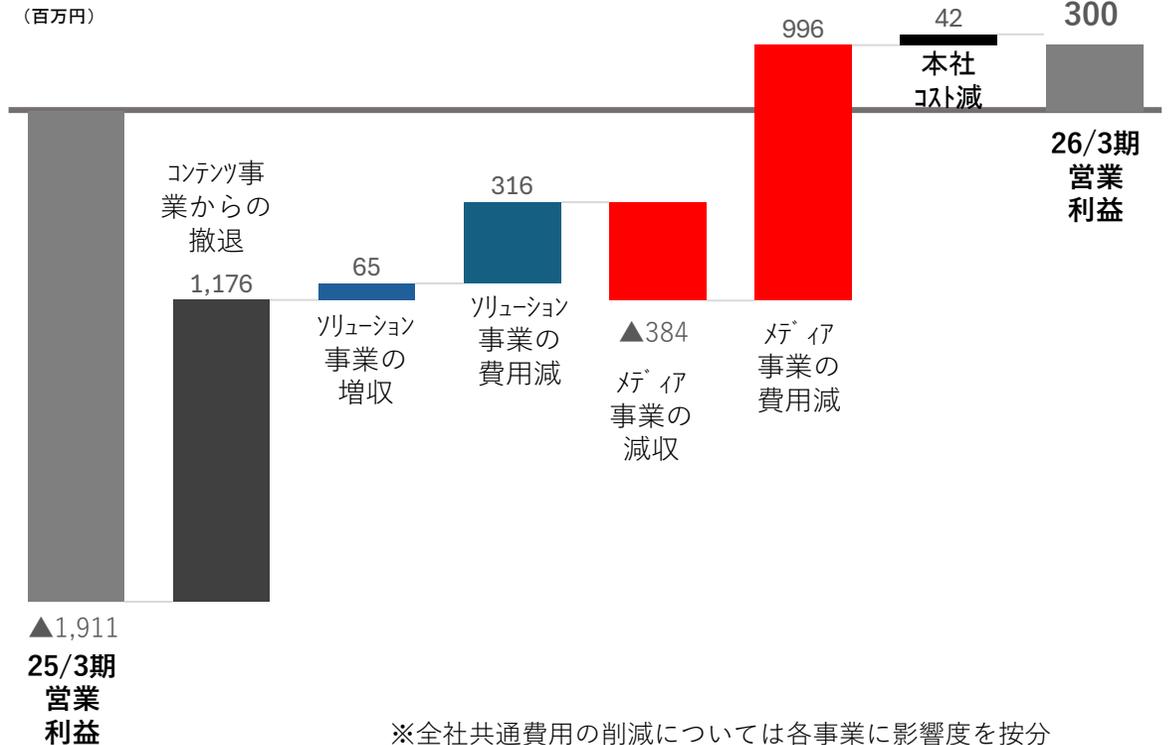
(百万円)	2/14時点		現状	現状	
	PL	CF		PL	CF
オフィス縮小による賃料等の削減及び償却の減少	183	112	183	112	
経営陣・上層部を中心とした人件費の見直し	79	79	79	79	
単体化による効率化	25	25	25	25	
その他	44	0	44	0	
一部システム入替等のコスト増	▲21	▲21	▲21	▲21	
合計	310	195	310	195	

#### 【2/14シミュレーション時からの主な差異】

- 全社共通費用の削減は予定通り

※右図の損益ブリッジ上はオフィス賃料や人件費等の削減を各事業セグメントに振り分けた為、表示上の差異が生じています

### ■ 25/3期～26/3期連結損益ブリッジ



■ ソリューション事業の基本方針

国内の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、BtoC・BtoB・BtoBtoCの各モデルで展開しています。現在、**金融機関を中心とした170社超へのB2Bサービスの提供に加え、個人投資家1,000万UUを超える金融情報メディアを運営**しており、**金融情報分野における確固たるポジション**を確立しています。こうした基盤を背景に、当該事業を改めて当社の成長ドライバーと位置づけ、経営資源の集中的な投入。

■ コア・アセットによる収益最大化方針

【情報系ソリューション】

国内の資産形成層の拡大を背景に、金融機関において投資情報の高度化やユーザーサポート体制の強化に加え、コスト削減・収益多様化のニーズが継続しています。こうした市場環境に対応すべく、市場深耕による収益基盤強化を進めます。また、昨年度より海外パートナー企業との連携も本格化しており、日本株・米国株情報に関する情報提供を求める海外証券会社のニーズに応える形で、共同でのサービス開発および提案活動を推進しています。

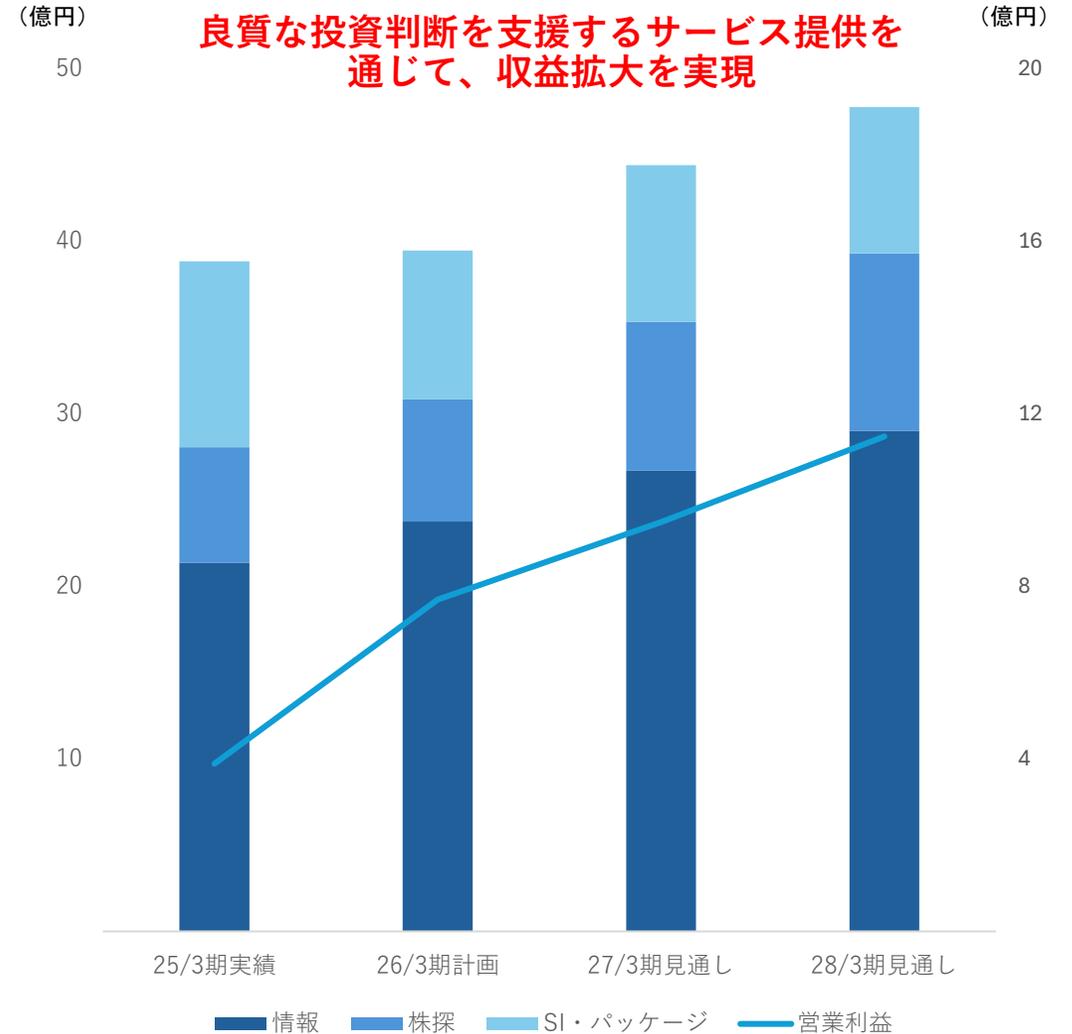
【Kabutan（株探）】

日本株・米国株の両市場に対応したデータおよびコンテンツの強化を継続的に行っており、それに伴い有料課金ユーザーの獲得を着実に進めています。さらに、資産形成層の拡大を踏まえ、ETFなど個別株以外の投資対象への情報提供も強化し、TAM（総潜在市場）の拡大に取り組んでいます。これらのアセットを基に、英語版「kabutan.com」を通じた海外個人投資家向けサービスの収益化を、新たな成長の柱として位置づけ、準備を進めています。

【SI・パッケージ】

26/3期においては、既存顧客基盤に対するアップセル提案と保守継続によって安定収益の確保を図る一方で、金融機関の業務改革ニーズに応じた新たなソリューション開発にも取り組んでいきます。今後は、開発資産のパッケージ化・再利用性の向上を通じて、利益率向上とプロジェクト実行スピードの向上を両立させてまいります。

■ 今後の売上構成・利益水準の想定



## ■ メディア事業の基本方針

1億人規模のユーザに対して『情報との距離を一步縮める』メディアサービスを展開。26/3期は大きな売上成長は計画に織り込まず、完了しているコスト削減により黒字体質とし、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、着実な投資回収を進める方針

## ■ コア・アセットによる収益最大化方針

### 【Content】

#### ・SNS向けコンテンツ

従来のSNSの活用に加え、専門性の高い動画コンテンツをYouTube等で配信。SNSの拡散力を活かして、若年層や新規層へのリーチを強化。

#### ・サブスクリプション（みんかぶプレミアム）

課金サービス「みんかぶプレミアム」では、動画コンテンツを追加提供することで、情報の深度と価値を向上させ、テキストやデータ中心のサービスから、視覚的かつ解説的な付加価値提供へと進化。

### 【Partner】

#### ・クリエイタービジネス

クリエイターの発信力や専門性を活かし、企画広告やコンテンツ制作等の収益化を強化し、メディア、SNS、動画など複数チャネルを通じて、価値ある情報をユーザーに届ける取り組みを展開。

#### ・コンテンツコマース

独自のメディア・記事・動画などのコンテンツを起点に、ECやサービス購入へと誘導することで、情報と販売を融合し、購買促進と収益性向上を実現。

### 【Technology】

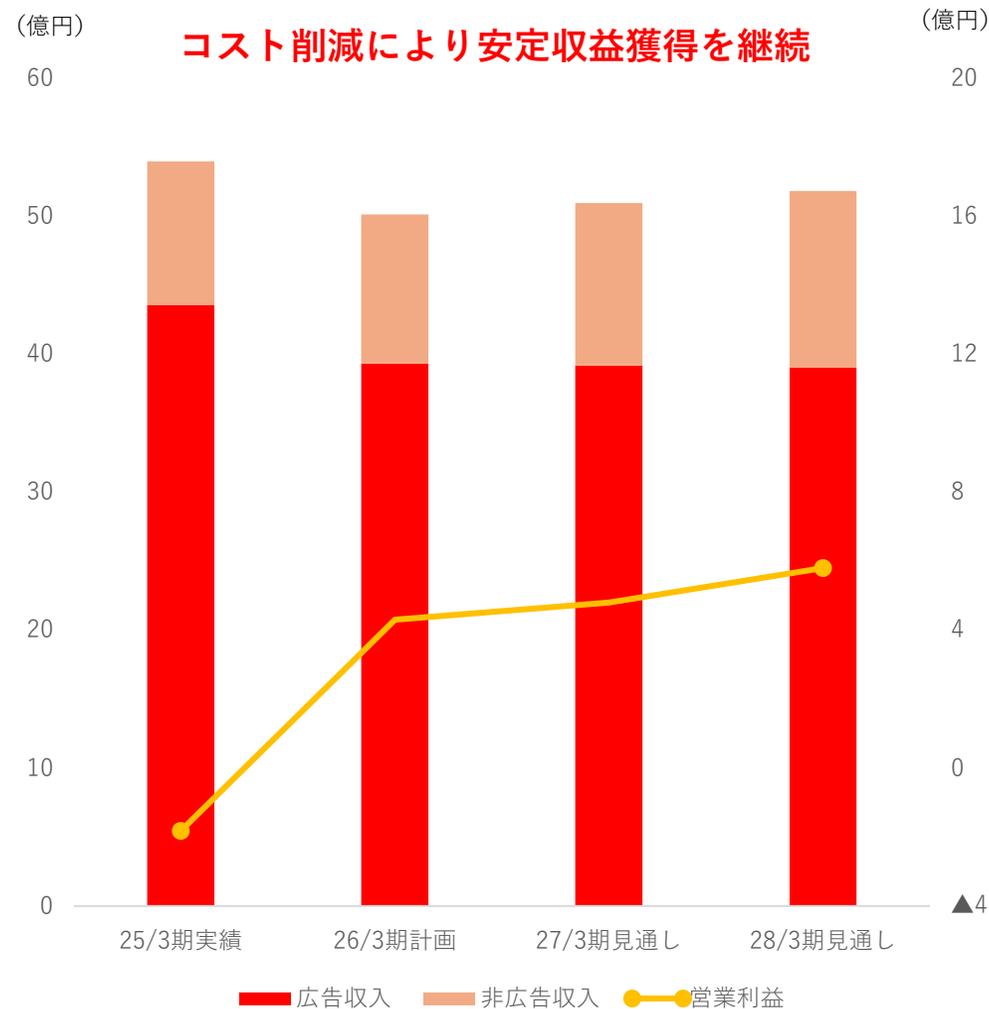
#### ・AI活用（echos、ざっくりなど）

AIを活用することで、コンテンツ制作・配信の効率化とユーザ体験の向上を両立。また、社内リソースの最適化とユーザにとって価値ある接点の創出。

#### ・データ活用

膨大なユーザデータ等を活かし、ユーザーマーケティング・サービス改善を推進。精度の高いレコメンド機能や広告最適化により、収益力を強化。

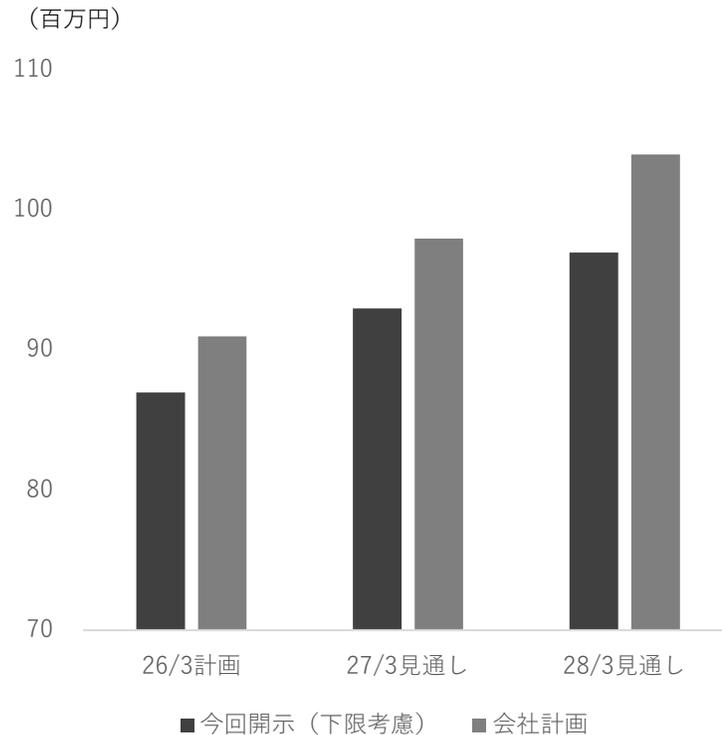
## ■ 今後の売上構成・利益水準の想定



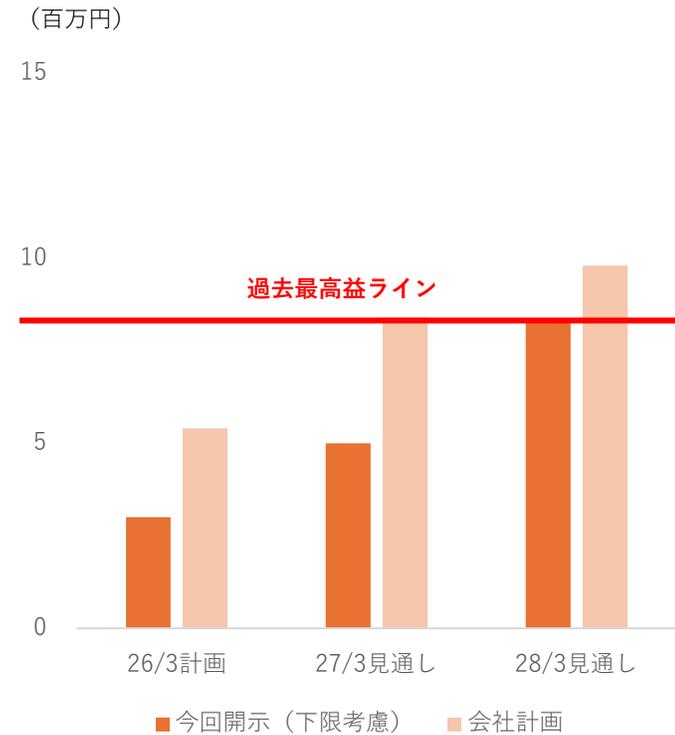
※25/3期見通しからはコンテンツ事業の影響を除く

## 営業利益・EBITDAともに、今後3年以内に手堅く過去最高を達成する

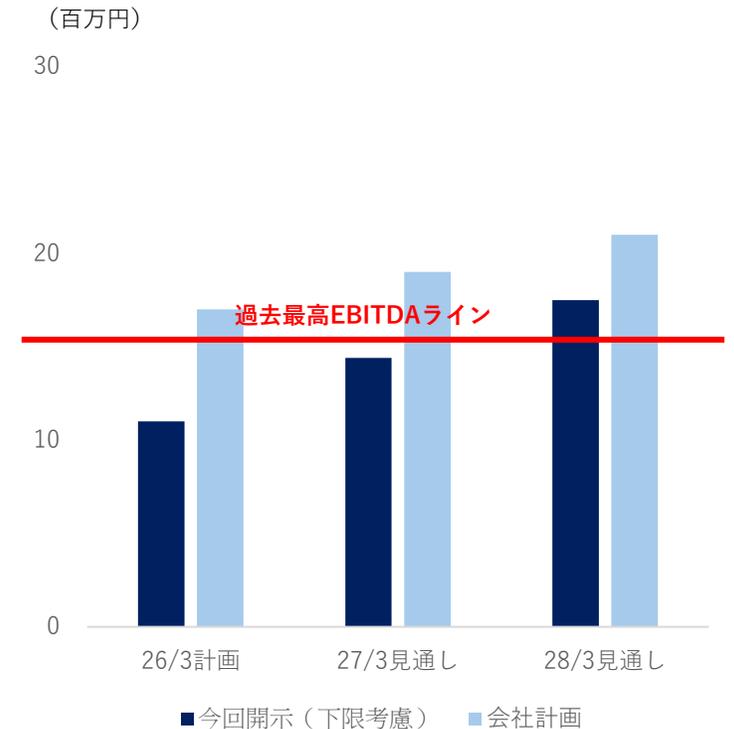
### 連結売上高



### 連結営業利益



### EBITDA



- 慎重に売上の下限值を見極めたケースにおいても、利益率の向上を伴う安定した売上成長は手堅く確保できる見込み
- 下限値をベースとしたシミュレーションを用いた場合も今期より黒字回帰し、今後3年以内に過去最高益を達成可能とするシナリオに変更なし

## 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16・17ページに掲載しております。

(単位：百万円 / %)

	23年3月期	24年3月期	25年3月期		26年3月期 計画	
	(連結)	(連結)	(連結)	前期比	(連結)	前期比
売上高	6,836	9,920	10,548	+6.3%	8,700	△17.5%
メディア	2,525	6,348	6,912	+8.9%	5,000	△27.7%
ソリューション ※8	4,352	3,783	3,932	+3.9%	4,000	+1.7%
調整額 ※1	△ 41	△ 212	△ 295	—	△ 300	—
営業利益	111	△ 699	△ 1,911	—	300	—
メディア ※7	160	△ 236	△ 1,358	—	430	—
ソリューション ※7 ※8	829	428	389	△9.0%	770	+97.7%
調整額 ※2	△ 878	△ 891	△ 942	—	△ 900	—
経常利益	△ 207	△ 790	△ 1,993	—	150	—
親会社株主に帰属する当期純利益	726	△ 1,180	△ 5,525	—	200	—
EBITDA ※3	1,019	492	△ 711	—	1,200	—

※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損益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。

2025年3月期の各事業セグメントのセグメント損益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1,358百万円からマネジメントフィー830百万円を加算後のセグメント損失は2,188百万円、上記ソリューション事業のセグメント利益389百万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99百万円であります。

※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 当社は2025年3月31日付で、連結子会社の株式会社ミンカブアセットパートナーズを売却しております。

※10 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16・17ページに掲載しております。

(単位：百万円 / %)

	23年3月期	24年3月期	25年3月期		26年3月期 計画	
	(連結)	(連結)	(連結)	前期比	(連結)	前期比
<b>メディア事業</b>	<b>2,525</b>	<b>6,348</b>	<b>6,912</b>	<b>+8.9%</b>	<b>5,000</b>	<b>△27.7%</b>
広告収入	2,420	5,193	4,243	△18.3%	3,790	△10.7%
課金収入 ※2 ※3	65	129	106	△17.5%	90	△15.6%
その他	38	1,026	2,562	+149.7%	1,120	△56.3%
<b>ソリューション事業 ※6</b>	<b>4,352</b>	<b>3,783</b>	<b>3,932</b>	<b>+3.9%</b>	<b>4,000</b>	<b>+1.7%</b>
ストック収入 ※3	3,097	2,626	2,924	+11.4%	3,230	+10.4%
内) 課金収入 ※3	346	440	525	+19.3%	550	+4.6%
初期・一時売上	1,254	1,157	1,007	△12.9%	770	△23.6%
調整額 ※1	△ 41	△ 212	△ 295	—	△ 300	—
<b>合計</b>	<b>6,836</b>	<b>9,920</b>	<b>10,548</b>	<b>+6.3%</b>	<b>8,700</b>	<b>△17.5%</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 当社は2025年3月31日付で、連結子会社の株式会社ミンカブアセットパートナーズを売却しております。

※8 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 / %)

	23年3月期	24年3月期	25年3月期		26年3月期 計画	
	(連結)	(連結)	(連結)	前期比	(連結)	前期比
<b>売上高</b>	<b>6,836</b>	<b>9,920</b>	<b>10,548</b>	<b>+6.3%</b>	<b>8,700</b>	<b>△17.5%</b>
メディア	2,525	5,877	6,081	+3.5%	4,500	△26.0%
ソリューション ※8 ※9	4,352	3,493	3,642	+4.3%	3,600	△1.2%
調整額 ※1	△ 41	548	824	+50.4%	600	△27.2%
<b>営業利益</b>	<b>111</b>	<b>△ 699</b>	<b>△ 1,911</b>	<b>-</b>	<b>300</b>	<b>-</b>
メディア ※7	160	△ 706	△ 2,188	-	50	-
ソリューション ※7 ※8 ※9	829	138	99	△28.0%	250	+150.8%
調整額 ※2	△ 878	△ 131	178	-	-	-
<b>経常利益</b>	<b>△ 207</b>	<b>△ 790</b>	<b>△ 1,993</b>	<b>-</b>	<b>150</b>	<b>-</b>
<b>親会社株主に帰属する当期純利益</b>	<b>726</b>	<b>△ 1,180</b>	<b>△ 5,525</b>	<b>-</b>	<b>200</b>	<b>-</b>
<b>EBITDA ※3</b>	<b>1,019</b>	<b>492</b>	<b>△ 711</b>	<b>-</b>	<b>1,200</b>	<b>-</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損益へ、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428百万円であります。2025年3月期の各事業セグメントのセグメント損益へ、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2,188百万円に含まれるマネジメントフィーは830百万円であり、本費用控除前のセグメント損失は1,358百万円、上記ソリューション事業のセグメント利益99百万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389百万円であります。

※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 当社は2025年3月31日付で、連結子会社の株式会社ミンカブアセットパートナーズを売却しております。

※10 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 / %)

	23年3月期	24年3月期	25年3月期		26年3月期 計画	
	(連結)	(連結)	(連結)	前期比	(連結)	前期比
<b>メディア事業</b>	<b>2,525</b>	<b>5,877</b>	<b>6,081</b>	<b>+3.5%</b>	<b>4,500</b>	<b>△26.0%</b>
広告収入	2,420	5,193	4,243	△18.3%	3,790	△10.7%
課金収入 ※2 ※3	65	129	106	△17.5%	90	△15.6%
その他	38	1,026	2,562	+149.7%	1,120	△56.3%
その他(マネジメントフィー控除額) ※6	—	△470	△830	—	△500	—
<b>ソリューション事業 ※7</b>	<b>4,352</b>	<b>3,493</b>	<b>3,642</b>	<b>+4.3%</b>	<b>3,600</b>	<b>△1.2%</b>
ストック収入 ※3	3,097	2,626	2,924	+11.4%	3,230	+10.4%
内) 課金収入 ※3	346	440	525	+19.3%	550	+4.6%
初期・一時売上	1,254	1,157	1,007	△12.9%	770	△23.6%
その他(マネジメントフィー控除額) ※6	—	△289	△289	—	△400	—
<b>調整額</b>	<b>△41</b>	<b>548</b>	<b>824</b>	<b>+50.4%</b>	<b>600</b>	<b>△27.2%</b>
調整額(その他) ※1	△41	△212	△295	—	△300	—
調整額(マネジメントフィー) ※6	—	760	1,120	+47.4%	900	△19.7%
<b>合計</b>	<b>6,836</b>	<b>9,920</b>	<b>10,548</b>	<b>+6.3%</b>	<b>8,700</b>	<b>△17.5%</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 当社は2025年3月31日付で、連結子会社の株式会社ミンカブアセットパートナーズを売却しております。

※9 百万円未満切り捨て

## balance sheet items

(単位：百万円 / %)

	23年3月末	24年3月末	25年3月末	
	(連結)	(連結)	(連結)	前期末比
流動資産	6,567	4,132	2,039	△50.6%
うち 現金及び預金	4,463	2,047	542	△73.5%
固定資産	9,967	10,706	7,943	△25.8%
<b>資産合計</b>	<b>16,534</b>	<b>14,838</b>	<b>9,982</b>	<b>△32.7%</b>
流動負債	1,926	2,734	4,376	+60.1%
固定負債	6,752	5,919	5,286	△10.7%
<b>負債合計</b>	<b>8,678</b>	<b>8,654</b>	<b>9,662</b>	<b>+11.7%</b>
資本金	3,533	3,534	320	△90.9%
資本剰余金	4,194	3,806	6,632	+74.2%
利益剰余金	△ 18	△ 1,199	△ 6,725	—
その他	55	28	80	+186.2%
非支配株主持分	91	14	11	△22.7%
<b>純資産合計</b>	<b>7,855</b>	<b>6,184</b>	<b>319</b>	<b>△94.8%</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。

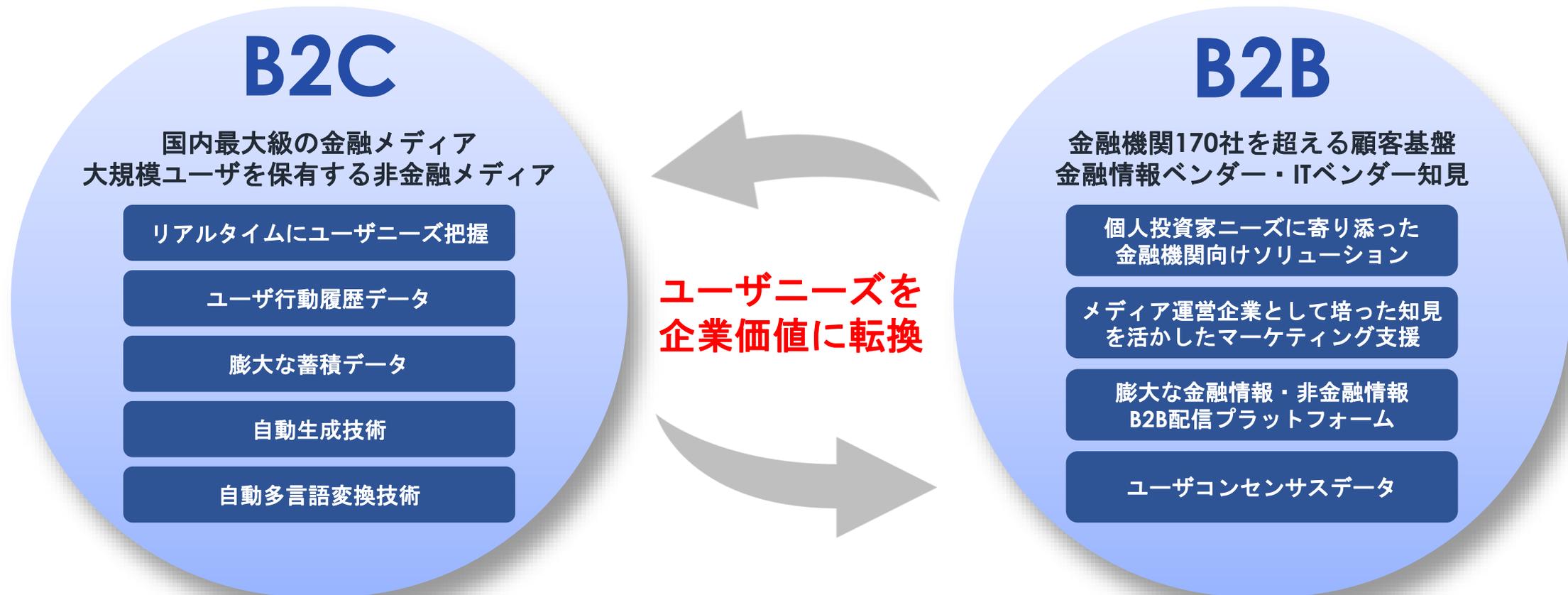
※4 当社は2025年3月31日付で、連結子会社の株式会社ミンカブアセットパートナーズを売却しております。

※5 百万円未満切り捨て

**Mission** : 情報の価値を具現化する仕組みを提供

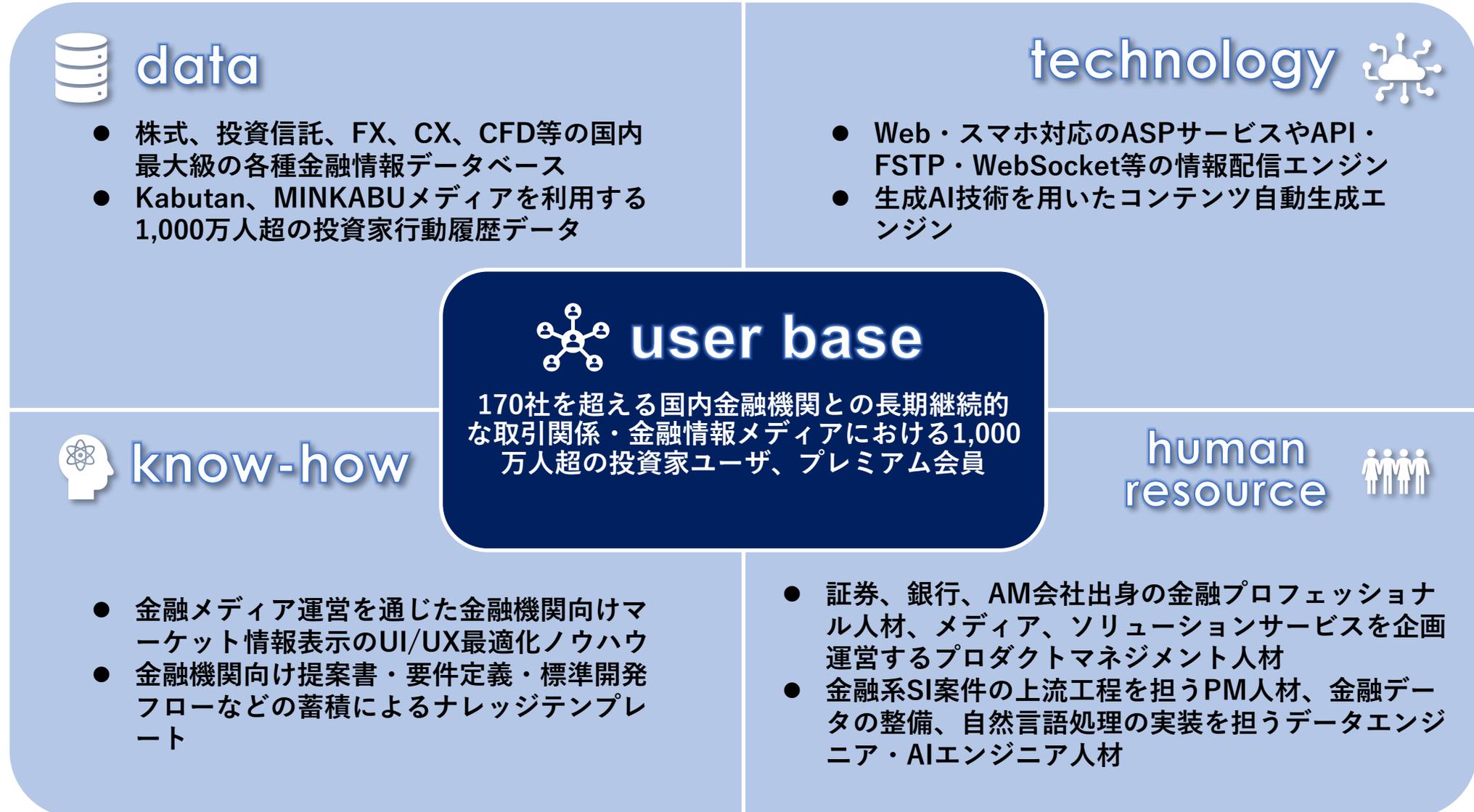
**Core technology** : AIコンテンツ自動生成技術とメディア集合知生成技術

**Business model** : B2Cで捉えたニーズをB2Bソリューションへ展開するノウハウ



当社の強みを最大限に活用することで、金融市場向け情報サービスの強化により貯蓄から資産形成へのシフトを支え、金融市場向け情報サービスで培ったB2CとB2Bの連携モデルを非金融メディア事業にも展開し、持続的な成長を実現してまいります

■ 収益最大化を図るソリューション事業の既存アセットの再定義



■ 安定的な収益を創出するメディア事業の既存アセットの再定義



## content

- 他のコンテンツプロバイダーやクリエイターからライセンスを受けた記事や映像作品等のPGC
- ユーザーが投稿した各種のUGC
- 記事、ビデオ、音声など、自社で制作したオリジナルコンテンツ

※PGC: Professionally Generated Content

※UGC: User Generated Content

## technology



- コンテンツを配信するための技術基盤
- ユーザーデータやコンテンツデータを効果的に管理し、分析するデータ管理システム
- パーソナライズされたレコメンドエンジン、広告表示等を可能とするAIと機械学習技術



## user base

高いユーザーエンゲージメントと登録ユーザーベース情報、ユーザーからのフィードバックやレビューやアンケート結果、各メディア利用ユーザーのデータ等、1億人規模の豊富なユーザーベース



## partner

- クリエイターとの強固なリレーション
- 広告主、コンテンツパートナー等との強固なパートナーシップ関係
- ユーザーが形成するオンラインコミュニティやフォーラム
- スポーツチーム、各種団体とのネットワーク

## brand



- 信頼と認知度のあるブランド名
- ユーザーのブランドに対するロイヤルティ
- ユーザーにおけるブランドの認識やイメージ

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。