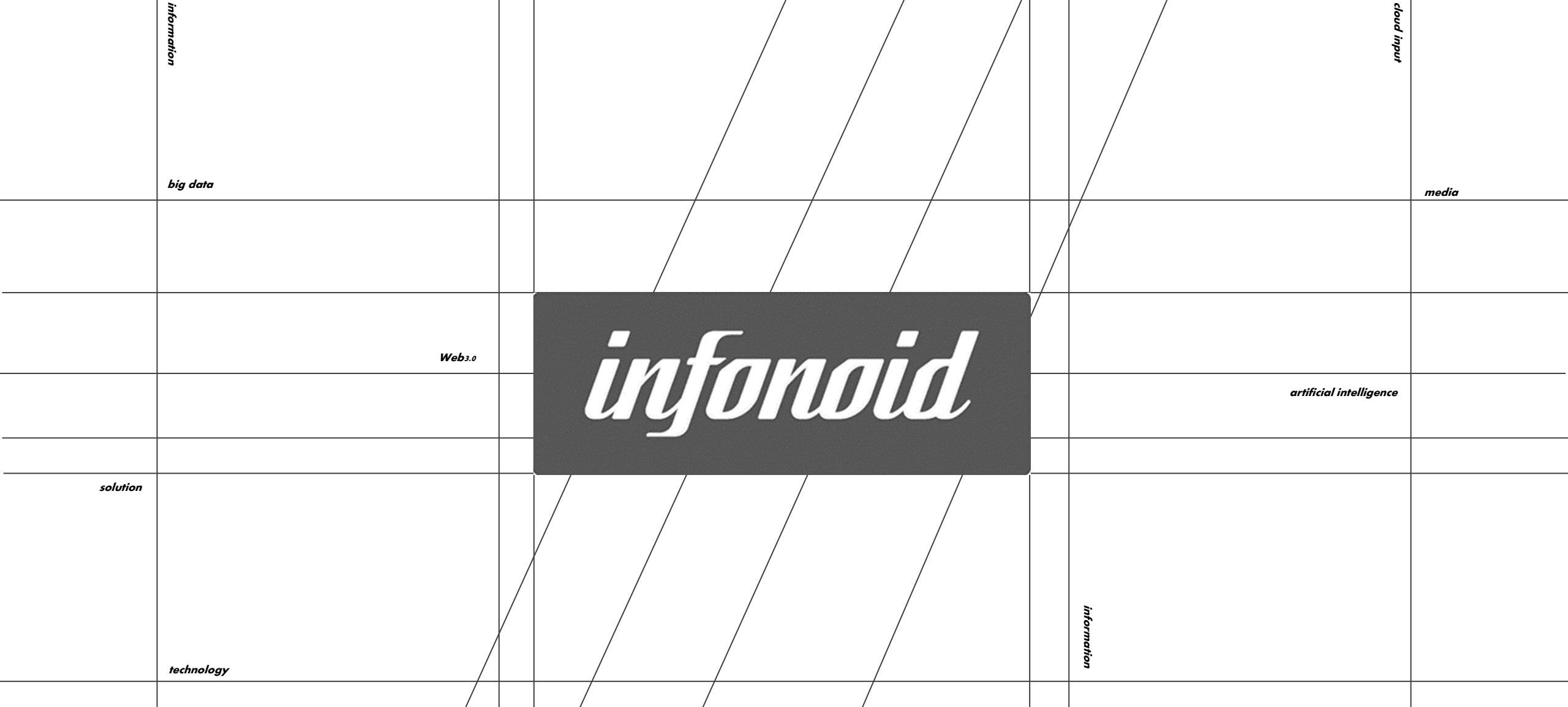




2026年3月期 第1四半期決算説明資料

株式会社ミンカブ・ジ・インフォノイド【4436】
2025年8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8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

information

01	総括	...	4
02	2026年第 1 四半期業績及び見通し	...	6
03	既存資産活用の具体的進捗	...	15
04	総括の要約	...	26
05	Appendix	...	28

artificial intelligence

【2026年3月期Q1】

・ 営業黒字の定常化

高再現・低変動の安定売上×
固定費削減により、利益のブレ
を抑制。黒字定常化の仕組みを
確保

・ 資金の安定化

EBITDAはQ1に急改善し、Q2
も順調に推移する見込み。金融
機関と事業成長を妨げない返済
スケジュールを合意。早期の
GC注記解消を目指す

・ 既存資産の徹底的な活用

既存資産を活用して、サービス
開発を加速。パートナー戦略で
既存サービスも強化

①連結概況

(百万円)				25/3期Q1	26/3期Q1
売	上	高		2,154	2,163
営	業	利	益	▲ 283	93
経	常	利	益	▲ 300	55
親会社株主帰属四半期純利益				▲ 237	52
E	B	I	T D A	3	293
総	資	産		9,982	9,701
純	資	産		319	360

③既存資産の徹底的な活用

ソリューション事業：既存資産を用いてサービス開発を加速

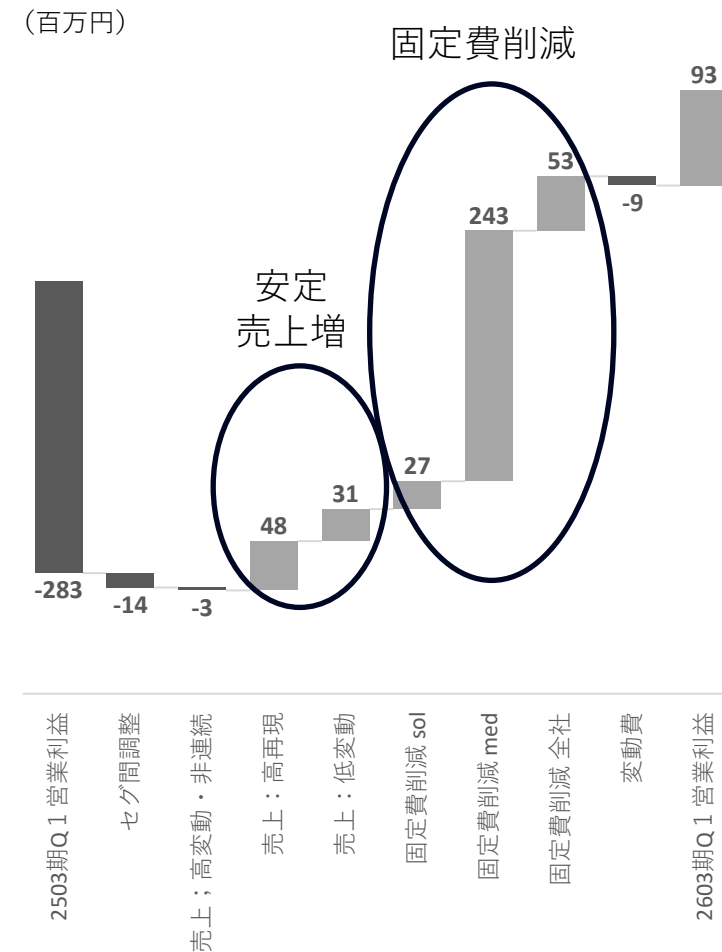
- ・ 投信情報 x AI
- ・ 金融情報 x 資産形成メディア（職域）
- ・ 株探情報 x 海外

メディア事業：パートナー戦略で既存サービスを強化

- ・ livedoor Echoes x クリエイター
- ・ livedoor Blog x ぴっこま x クリエイター
- ・ (株)UNIVERSE PULSEと連携強化

②黒字定常化

安定売上×固定費削減＝黒字定常化



big data

media

index

solution

technology

information

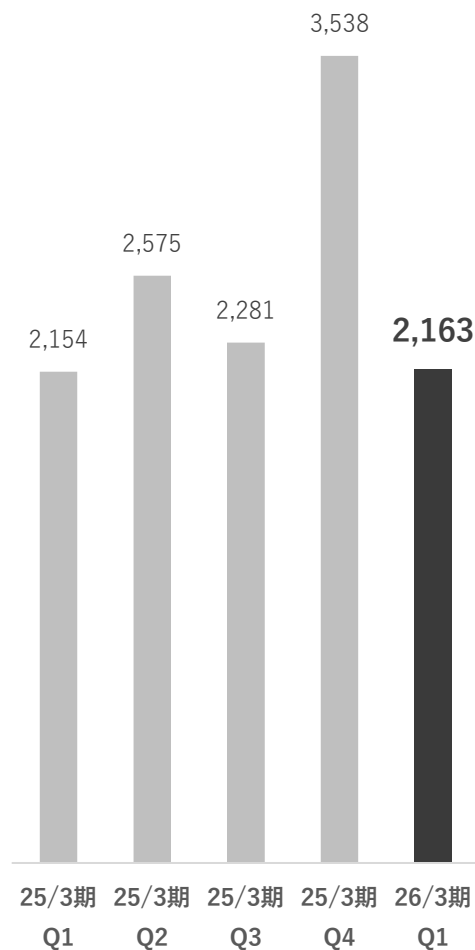
01	総括	...	4
02	2026年第1四半期業績及び見通し	...	6
03	既存資産活用の具体的進捗	...	15
04	総括の要約	...	26
05	Appendix	...	28

artificial intelligence

- 前年度に実施した大規模な事業・資産整理に加え、継続事業の大幅な固定費削減により、計画通り期初からの安定利益体質への回帰を実現
- 連結売上高は前年同期比増収を確保。多くの不採算事業から撤退したメディア事業が減収となったが、ソリューション事業の成長がそれをカバー
- 通期の連結売上高87億円、営業利益3億円、EBITDA12億円の達成に向けて順調なスタートに

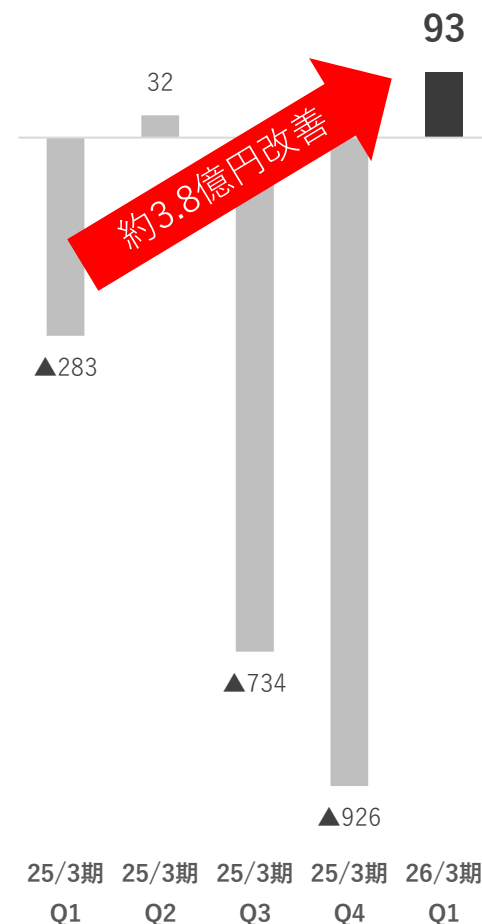
連結売上高

(百万円)



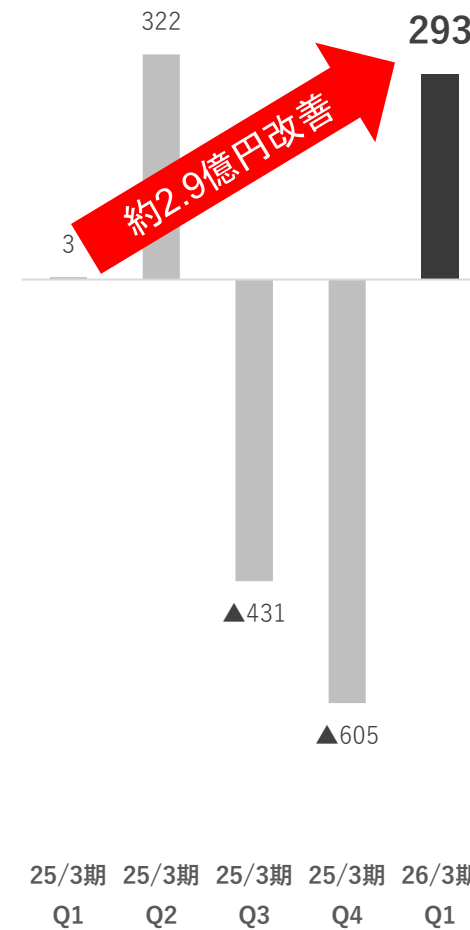
連結営業利益

(百万円)



EBITDA

(百万円)

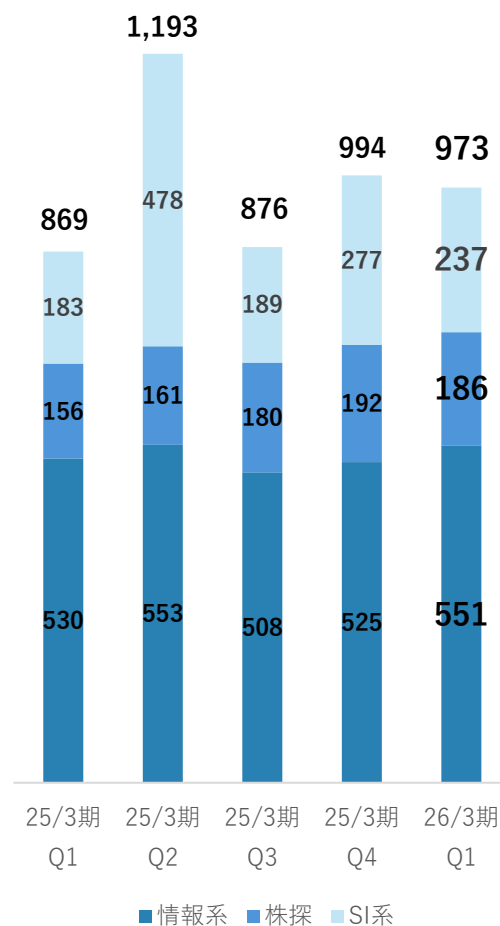


※下記はマネジメントフィー考慮前の数値です。

- 売上高は、情報ソリューション、SI・パッケージソリューションともに、スポット収入に加え、ストック収入である月額利用料が伸長
- 「Kabutan（株探）」も2025年10月に実施したプレミアムの月額料金値上げ効果により前年同期比増収で推移（25/3期Q4は年度末広告集中期で一時的に売上が増加）
- 費用面では前年度に実施した選択と集中により固定性の売上原価及び販管費の削減により、大幅増益に

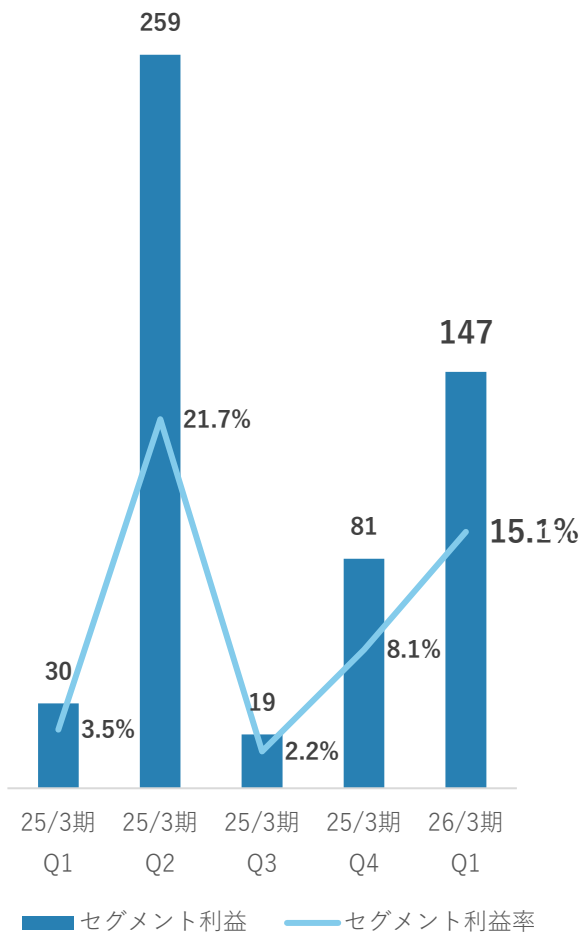
売上高推移

（百万円）



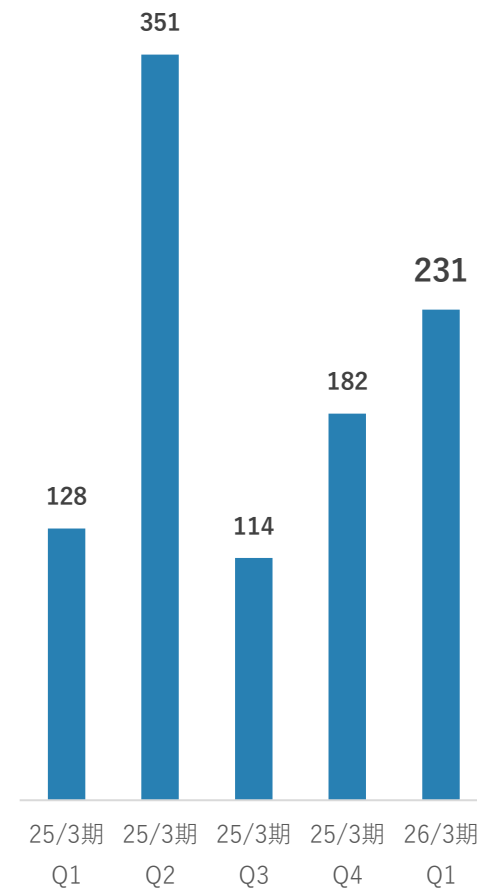
セグメント利益推移

（百万円）



EBITDA推移

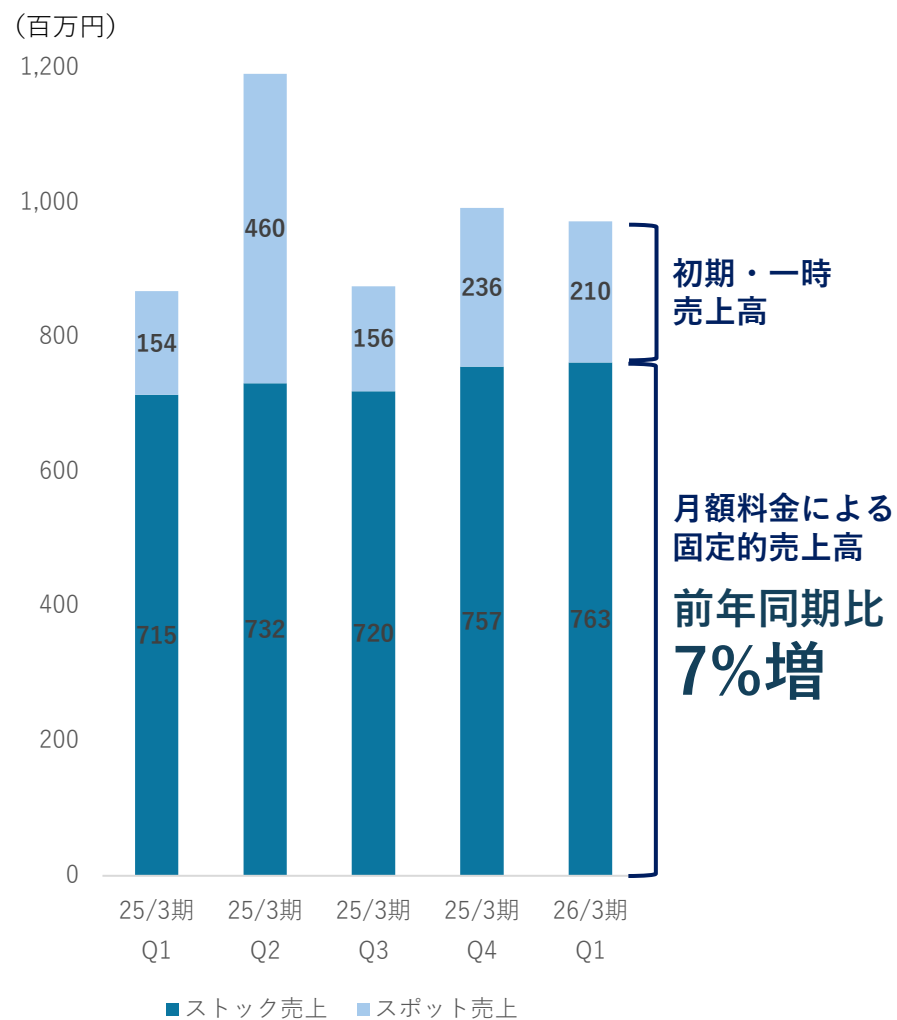
（百万円）



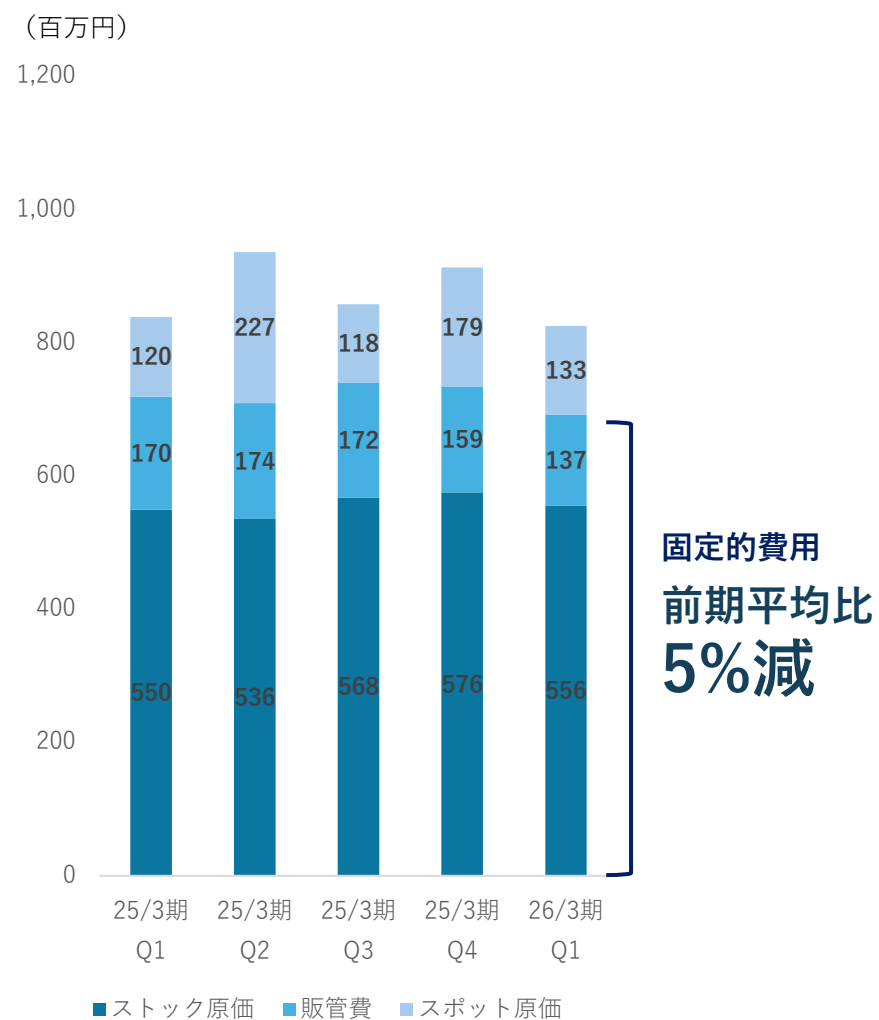
※下記はマネジメントフィー考慮前の数値です。

- 安定収益であり投資の源泉となるストック売上は前年同期比7%増と安定的に成長
- ソリューション事業においても事業・資産整理と固定費の見直しを進め、固定費は前期平均比5%減少し、セグメント利益率の改善に貢献
- ストック売上のみで固定費をカバーできる構造が今後さらに進展

ストック・スポット売上推移



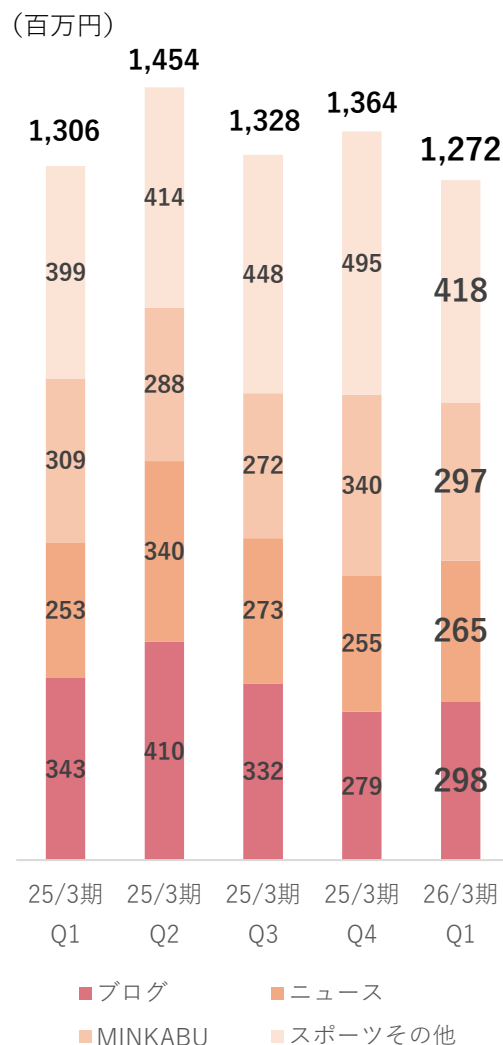
費用推移



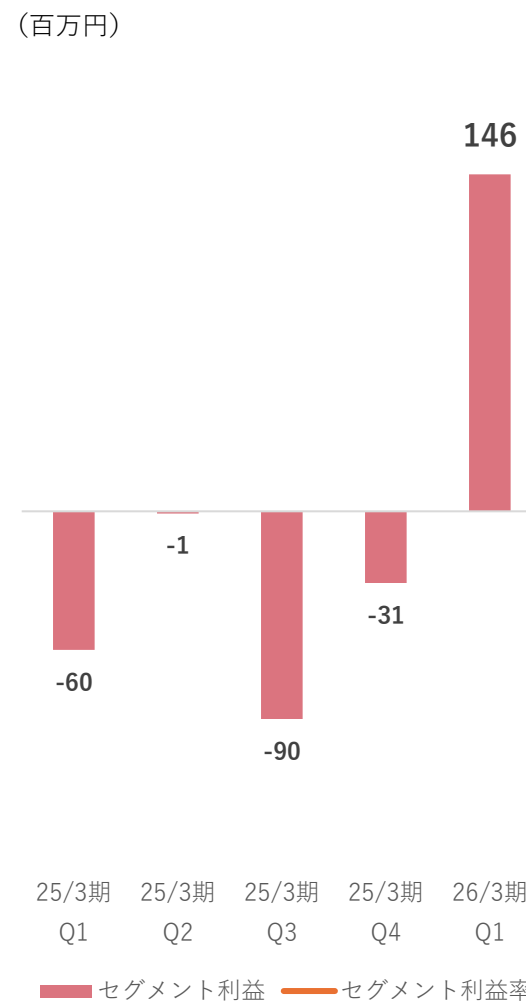
※下記数値はマネジメントフィー考慮前であり、また比較し易さの観点から25/3期についてはコンテンツ事業を除いております。

- 不採算事業からの撤退の影響で前期比減収も計画通りに推移
- 前年度に実施した大規模な事業・資産整理及び固定費の見直しにより、売上原価・販管費を大きく削減し、黒字に転換
- 目標としていた安定収益化を予定通り実現

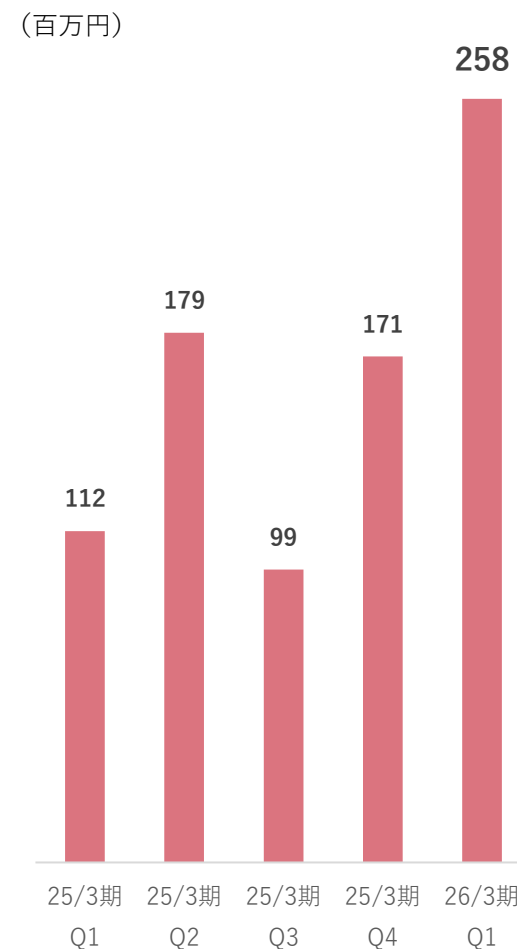
売上高推移



セグメント利益推移



EBITDA推移

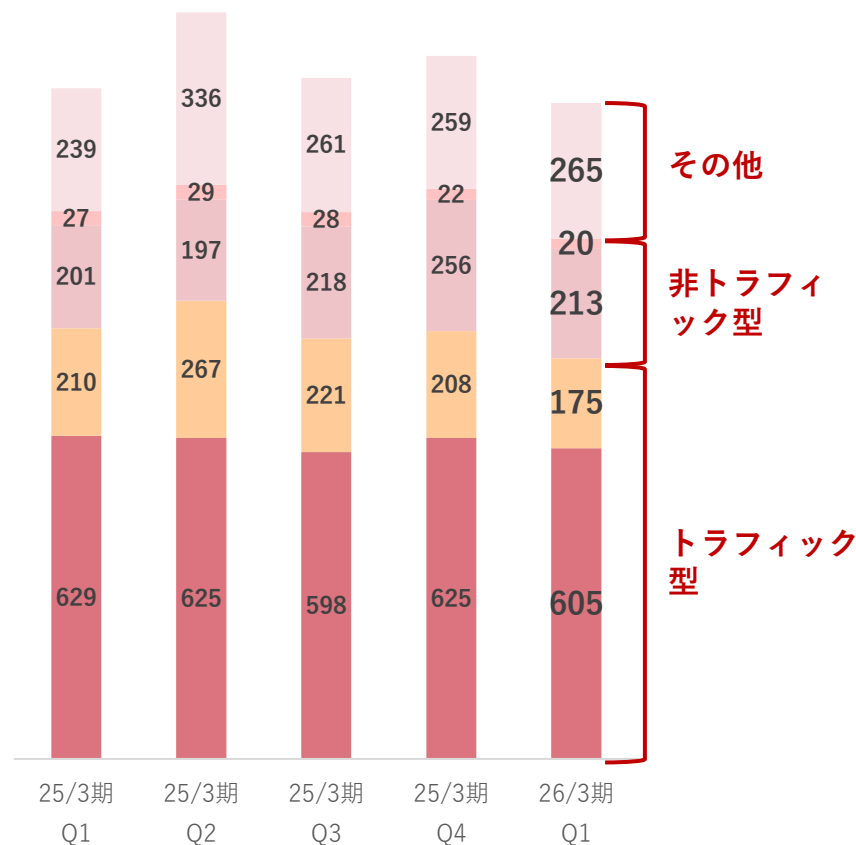


※下記数値はマネジメントフィー考慮前であり、また比較し易さの観点から25/3期についてはコンテンツ事業を除いております。

- クリエイターズエコノミー関連売上を始めとする非トラフィック型売上は好調を継続
- 広告市況は引き続き軟調に推移したものの、ネットワーク広告収入、成果報酬型広告収入ともに概ね想定の範囲内で推移
- 成長領域での売上拡大と、市況変動への耐性強化が並行して進み、売上全体の安定化が図られる状況に

商品別売上高推移

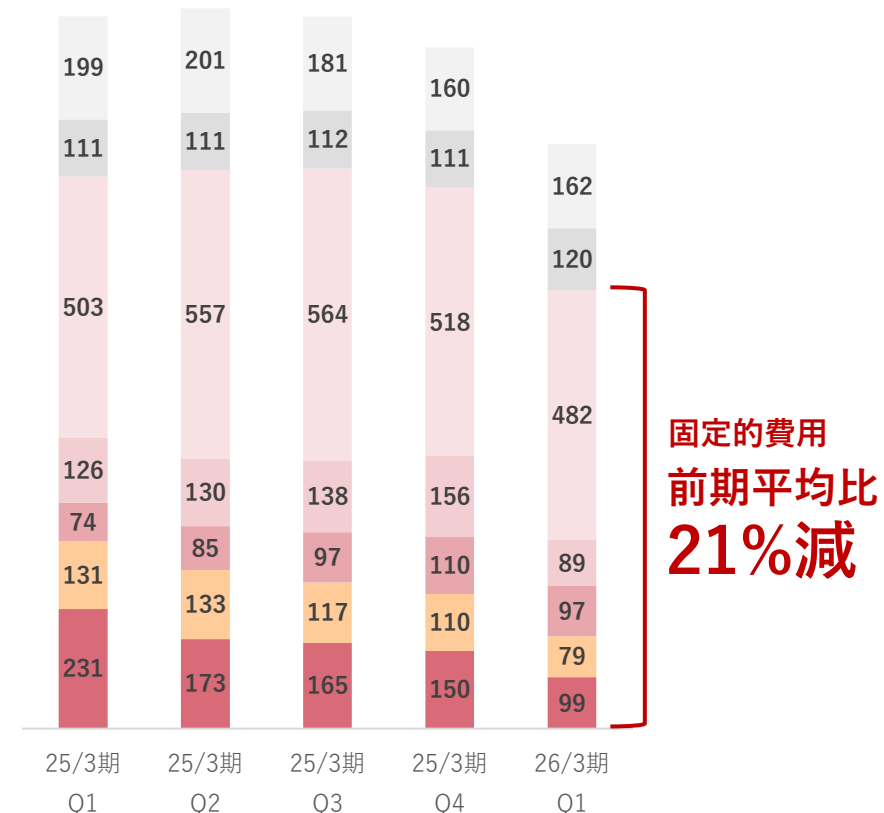
(百万円)



■ NW広告 ■ 成果報酬型広告 ■ 純広告
■ 課金収入 ■ その他

費用推移

(百万円)



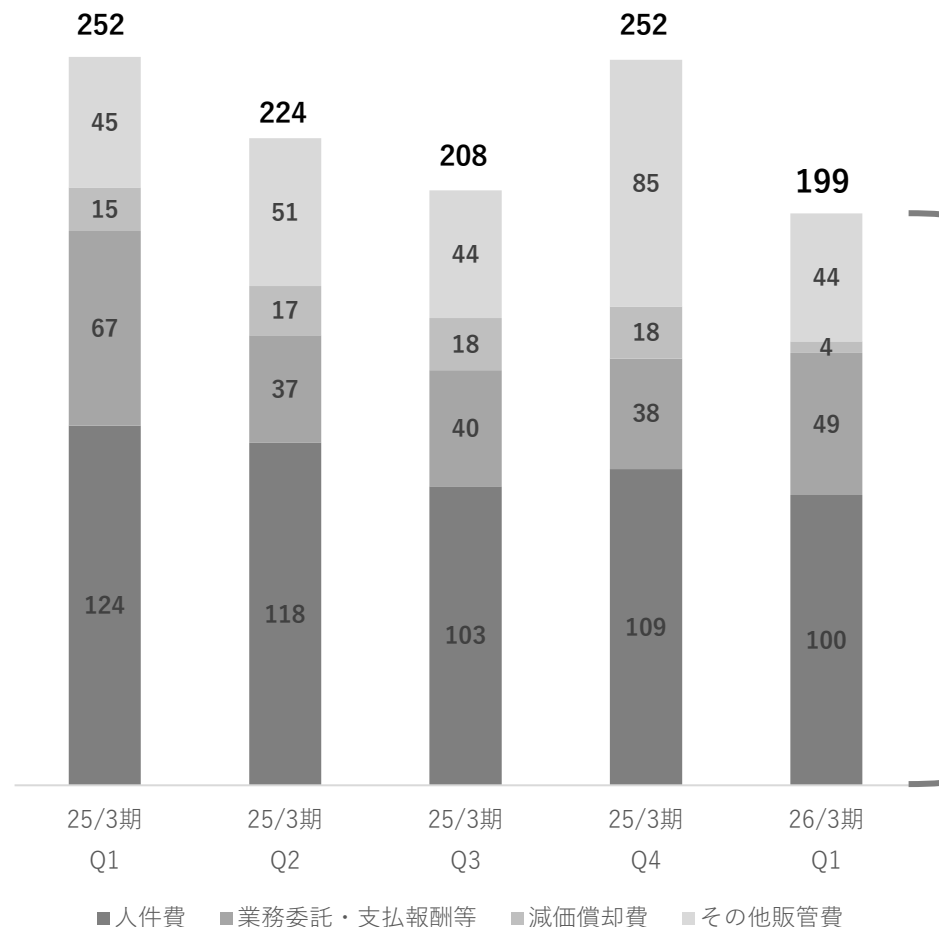
■ システム費用 ■ データ取得費用 ■ 施設、受託
■ その他原価 ■ その他販管費 ■ 広告、課金原価
■ 広告収益分配

固定的费用
前期平均比
21%減

- 事業等整理に伴う処理を完了
- 同時に業務効率化を目的としたAIの活用・システムの入れ替えを推進。一時費用を吸収し、前期平均比15%の費用削減を実現
- 今後の事業展開に則した最適なコストコントロールを推進

全社コスト四半期推移

(百万円)



前期平均比
15%固定費削減

- Q1は納税発生も、EBITDAの大幅改善により、キャッシュフローポジティブな状況へ。今後は現預金が積みあがっていく構造に
- 順調な純利益の積み上げにより、上期末には自己資本比率は25/3末比で倍増へ
- 取引金融機関全行との合意により、資金の安定化に向けた環境整備が完了

キャッシュフロー は大幅改善

- EBITDAは25/3期Q4の▲605百万円から293百万円へと大きく改善
- 26/3期Q1は法人税、消費税等の納付（166百万円）のため、現預金は26/3末比27百万円減少も、キャッシュポジティブな状況へ

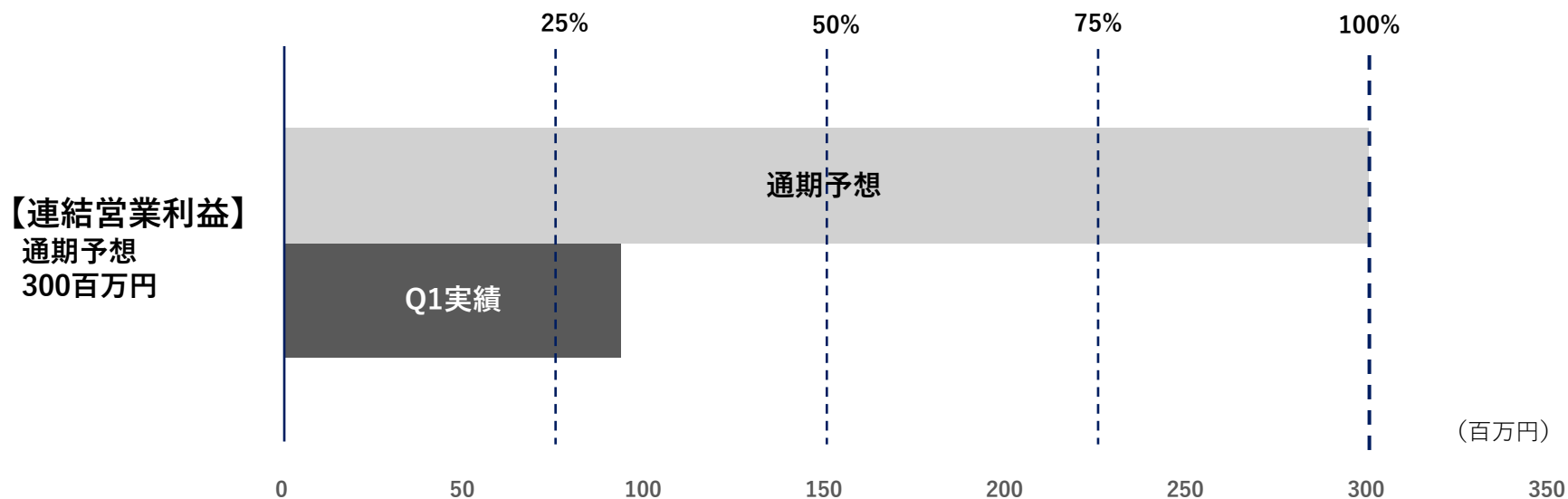
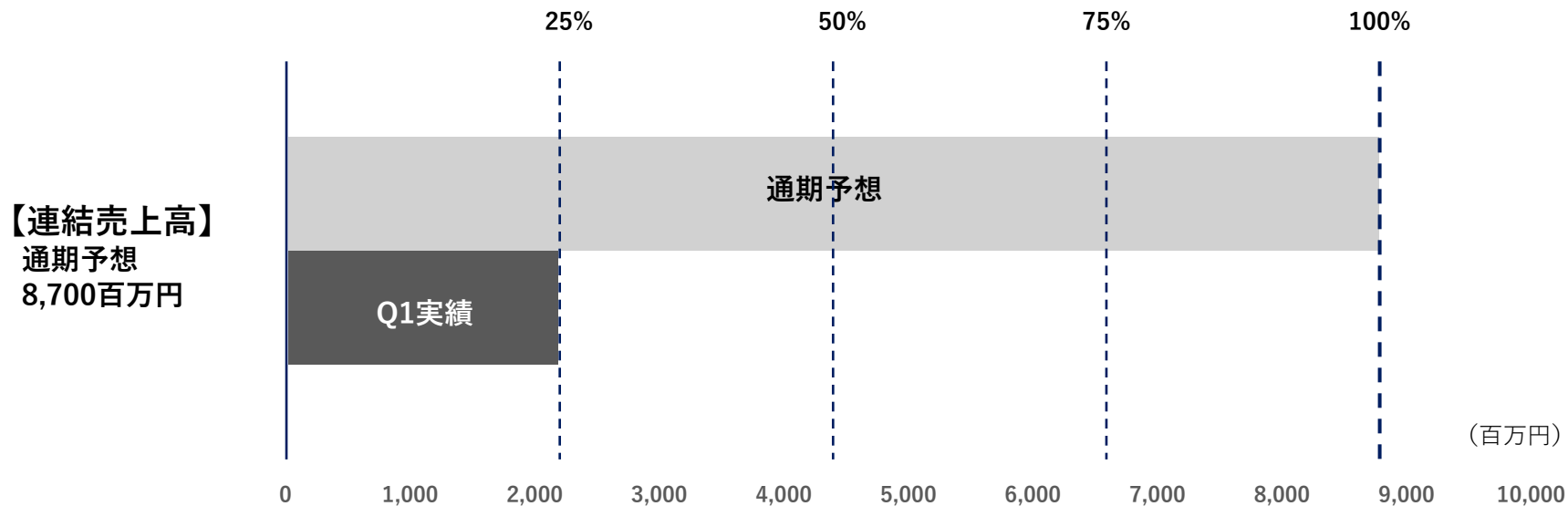
自己資本比率は 回復フェーズに

- 順調な純利益の積み上げにより、上期末には自己資本比率は25/3末比で倍増へ

資金の安定化に 向けた環境整備

- 2025年6月20日付で、取引金融機関すべてとタームローン（56.8億円）およびシンジケートローン（19億円）の変更契約を締結
- 今後の事業成長に必要な資金の留保と返済バランスを考慮したリスケジュールで合意

- 下期偏重の計画ながら、Q1で25%超の利益進捗を達成。前期の選択と集中により再現性の高い事業に集中した結果、費用削減が計画以上に進む中、安定感のある売上が予定通り貢献
- 足元も既存資産からの売上は順調に推移。Q2も予定通りの進捗となる見込み。年度を通して利益創出体制の整備を着実に実行



big data

media

index

solution

technology

information

01	総括	...	4
02	2026年第 1 四半期業績及び見通し	...	6
03	既存資産活用の具体的進捗	...	15
04	総括の要約	...	26
05	Appendix	...	28

artificial intelligence

ソリューション事業 成長マップ

- 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、B2C・B2B・B2B2Cの各モデルで展開
- 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
- これらの基盤を改めて当社の成長ドライバーの礎と位置づけ、中期的に経営資源を投入



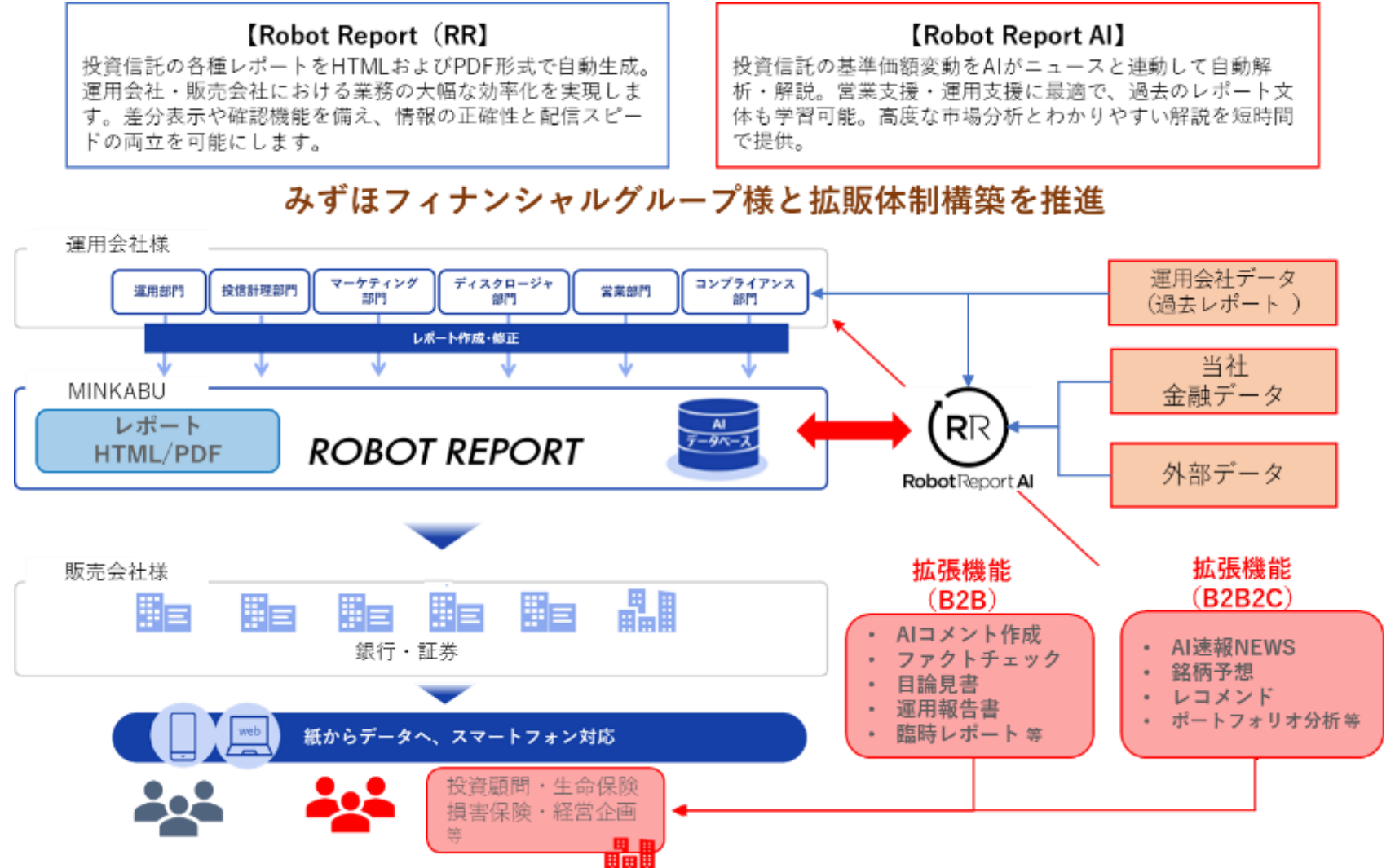
投信会社 DX Solution

Robot Report/Robot Report AI

- Robot Reportと生成AIの融合で、月次レポートから市場解説、目論見書や運用報告書まで多様な文書を自動生成
- ファクトチェック機能により情報の正確性も担保し、業務効率と情報品質を同時に向上
- 配信先として販売会社だけではなく、生命保険・損害保険・投資顧問など幅広い金融機関にも接続
- 柔軟性の高いソリューションで、レポート業務全体の革新を支援
- 1ファンドあたり：月額3万円～10万円

※レポート種類による
※国内公募投信数：約6,000本

投資信託レポート業務のDX化を実現



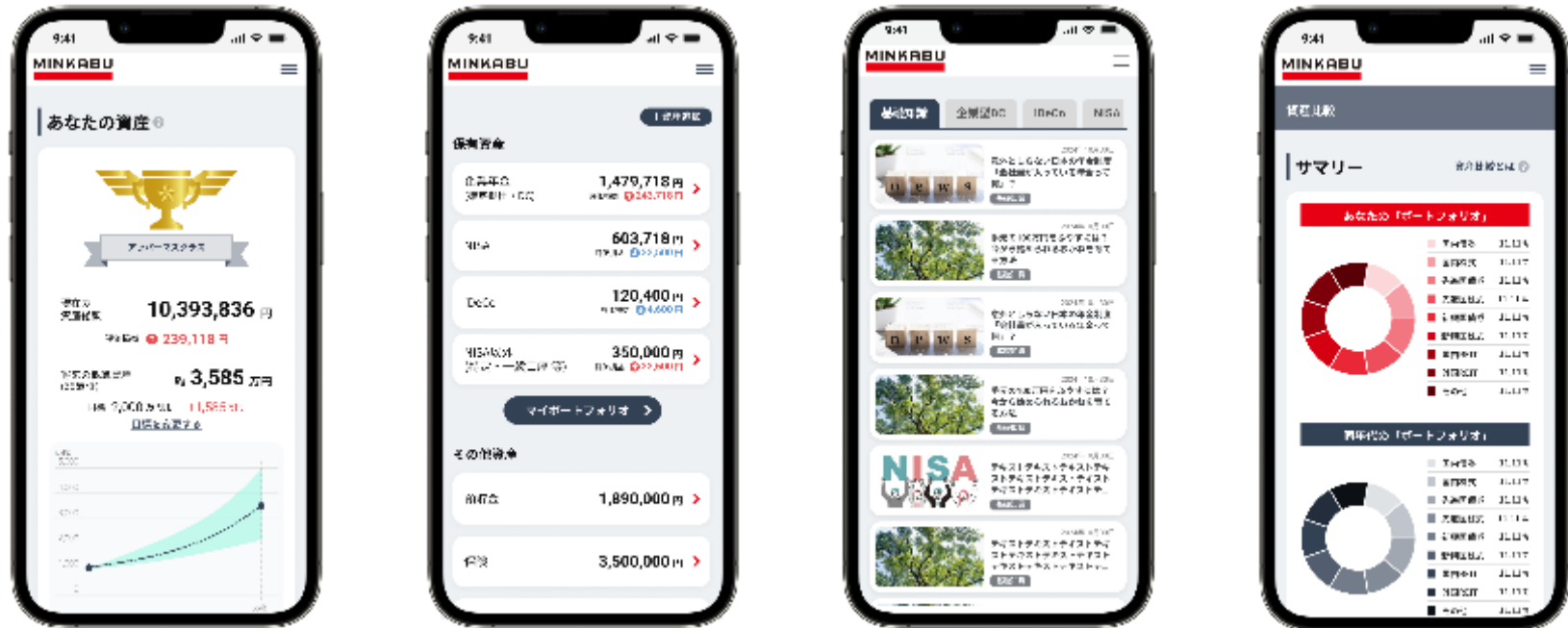
Robot Report AI

Introduction Video

職域資産形成 Solution
MINKABUアカデミー

- 複数で管理されている口座残高（企業型DC・NISA・iDeco・公的年金・etc）を一括管理。資産をアセットクラス別に分類し、リスク・リターンを見える化
- 実践的な金融教育機能を搭載し、これから投資を始めようとするビギナーの資産形成をサポート
- 導入企業においては従業員エンゲージメントの向上に加え、人的資本の可視化が可能に
- 利用料：15万円/月・社
※小規模企業向けプラン
※10人以上の従業員数が属する日本の企業数：約38万社

資産形成に必要な金融教育から、iDeCo・NISAを通じた資産所得倍増計画に資するワンストップアプリ



主な機能・サービス		
アカウントアグリゲーション	ポートフォリオ分析	公的年金シミュレーション
同世代比較	各種シミュレーション	チャット相談
動画学習	情報ニュース配信	

連携可能資産	企業型DC	iDeCo	NISA
	投資信託	国内株式・外国株式	国内債券・外国債券
	国内REIT・外国REIT	その他	
	預金 ⁽¹⁾	持株会 ⁽²⁾	確定給付年金(DB) ⁽³⁾

(1) 銀行データは、Moneytreeの口座連携機能となります。
(2) 持株会データは、企業様よりご提供いただきます。
(3) 確定給付年金（DB）データは、企業様よりご提供いただきます。

MINKABU

資産形成

MINKABUアカデミー

Introduction Video

海外証券向けSolution

- 株探における米国株情報の強化、専門性の高いETF情報コンテンツの追加、多言語対応エンジンの投入と、これまでのB2CとB2Bの循環モデルで得た知見と技術力を活かし、グローバル市場へ展開
- 各国の文化や金融規制に精通したパートナー企業と連携し、より多く投資家に情報を提供
- 1ソリューション単価：月額10万円～200万円（1社あたり：単価×ソリューション数）

※韓国・台湾・米国におけるネットチャネル保有証券会社165社を先行ターゲットとする。その他各国のTOPベンダーとの提携し、その他地域への展開も並行してマーケティングを推進

海外の証券会社等に向け当社の差別化データソリューションを展開

各国パートナー企業様



主な展開予定ソリューション

○日米株決算速報（多言語対応）

日米株の決算情報をリアルタイムで分析し、多言語（英語・ハンダ語・中国語等）で迅速に配信。海外投資家や海外証券会社に向け、情報格差を解消し投資判断をサポートいたします。

○日米テーマソリューション（多言語対応）

株探での検索データを活用し、投資家の関心を可視化。日本の主要ネット証券でも標準採用されており、日米市場での注目テーマ、テーマ関連銘柄をタイムリーに把握できます。

導入予定

当社ソリューションサービス（1ソリューションあたり月額10万円～200万円×当社ソリューション数）を韓国・台湾・米国におけるネットチャネル保有証券会社（165社）を中心に展開。

・米国	ヘッジファンド	2025年7月	2社導入済み
・香港	ネット専門証券	2025年10月	1社導入予定
・シンガポール	ネット専門証券	2025年10月	1社導入予定
・韓国	総合証券	今年度中	1社導入予定
・韓国	金融ソリューションベンダ	今年度中	1社導入予定
・カナダ	金融工学ベンダ	今年度中	1社PoC予定

※その他、交渉中案件

- ・イスラエル（金融ソリューションベンダ）
- ・台湾（金融ソリューションベンダ）

持続的成長のための 収益構造

- ライブドアが有する「ユーザー基盤」や「優良クリエイターとの継続的関係性」といった強みは、これまでも存在していたが、主にネットワーク広告に依存した収益モデルであったため、収益の安定性が課題
- 前年度から、これらの既存資産の活用を戦略的に実施し、タイアップ広告やクリエイター作品の二次販売・ライセンス展開など、新たなマネタイズポイントを複数確立
- これにより、ライブドアプラットフォームの**収益性・継続性・クライアントとの関係深化**を同時に実現し、持続的な成長の実現へ

既存資産の活用による収益性・継続性・クライアントとの関係性を強化

収益基盤	収益分類	KPI/KGI	コンテンツ 提供サービス戦略	ユーザーとの 関係性	取引先 との関係性
トラフィック 重視型	- ネットワーク広告 - 成果報酬型広告	- アクセス数 - PVの最大化	- マス向け - 速報性重視	- コンテンツ消費 - 流入重視	- 一時的 - 効率的
エンゲージメント 重視型	- タイアップ - 企画広告 - コンテンツコマーンス - スポーツ施設 - プロダクション	- 滞在時間 - 訪問頻度 - コメント	- クリエイター - オリジナル (AI含む) - 体験型サービス	- ファン - 対話型 - リアル	- 対話 - 継続的
ロイヤリティ 重視型	- クリエイターコンテンツ販売 - サブスク - 課金 - EC - スポンサード広告	- 継続率 - 参加頻度 - 支出意欲	- コア層向け - ニッチ&プレミアム	- 継続参加 - 共創型 - パーソナライズ	- アップセル - クロスセル

AIによる記事生成強化

- 「livedoor ECHOES」は、YouTube動画をAIが自動でニュース記事化し、ライブドアニュースに掲載できるUGCサービス
- 昨年度より積極的に推進し、累計記事本数は1年でおおよそ100倍に拡大
- 動画領域においてクリエイターとの連携を強化することで、コスト削減に加え、高単価の動画企画広告の受注等、収益多様化へ

「livedoor ECHOES」の利用拡大による記事生成とクリエイター連携強化



累計記事本数

前年同月比 **7,137本** 増加
累計ユーザー数は **約300人** に



ECHOESユーザーであるYouTuber（動画クリエイター・専門家）との連携を強化し、高単価の動画企画広告を受注できる体制を構築。また、専門性の高いオリジナルの連載コンテンツや有料記事の共同制作も開始

クリエイタービジネス強化

- ・ ライブドアブログの公式ブロガーの漫画コンテンツによる有料課金モデルの本格展開へ
- ・ 話数課金、単品電子書籍販売を軸に「公式ブロガー×漫画」での拡販を目指す
- ・ 株式会社カカオピッコマが運営する電子マンガ・ノベルサービス「ピッコマ」にて、公式ブロガーの連載作品を本年秋より複数配信開始予定
- ・ 電子書籍におけるコミック関連の市場規模は、5,000億円超。当社は、課金単価数十円～数百円での提供を想定（提供話数、長さ等で変動）

電子マンガ・ノベルサービス「ピッコマ」にて順次、電子出版配信開始！



【トップクリエイターとの連携強化】

- ・ 人気ブロガー×漫画による新コンテンツ展開
- ・ コンテンツ拡充と多ジャンル展開出版のすすめるため、ジャンルを順次拡大予定（漫画、料理、エッセイ、など）

継続的に人気ブロガーとの連携強化を行い、マルチジャンル×有料課金で収益基盤を拡大



クリエイターネットワーク強化

- TikTok Shopの総合支援を行う株式会社UNIVERSE PULSE様と連携を開始
- 当社メディアのTikTokアカウントやクリエイターと「MicroAd Creator Network」の融合による販促支援体制を強化
- TikTok Shopは2025年6月に日本で正式サービスを開始。海外では、5兆円のGMVを創出しており、日本市場においても数千億円規模を想定

株式会社 UNIVERSE PULSE様と連携し、販促支援を強化
～運営メディアのTikTokアカウントを活かした新たな取り組み～

※TikTokは、TikTok Inc.の商標です。



メディア連携による販促力最大化

- 当社運営メディアのTikTokアカウント+影響力あるクリエイターを活用
- メディア特性・フォロワー層に応じた商品紹介
- 広告主の多様なニーズにマッチしたプロモーションを実現

データドリブンなマッチング精度

- マイクロアドのデータ基盤「UNIVERSE」によるフォロワー分析
- 消費行動や関心に応じたマッチングで販売成果向上を支援

クリエイター活動の総合支援

- UNIVERSE PULSEはTikTok公式認定（TAP／CAP）パートナー
- フォロワー獲得・動画制作・運用代行までトータル支援

big data

media

index

solution

technology

information

01	総括	...	4
02	2026年第1四半期業績及び見通し	...	6
03	既存資産活用の具体的進捗	...	15
04	総括の要約	...	26
05	Appendix	...	28

artificial intelligence

営業黒字の定常化

- 高再現・低変動の安定売上
× 固定費削減により、利益
のブレを抑制
- 黒字定常化の仕組みを確保

資金の安定化

- 金融機関と事業成長を妨げない
返済スケジュールを合意
- 早期のGC注記解消を目指す

既存資産の徹底活用

- 既存資産活用による新サービス
開発を加速
- 既存サービスのパートナー
戦略も推進

big data

media

index

solution

technology

information

01	総括	...	4
02	2026年第 1 四半期業績及び見通し	...	6
03	既存資産活用の具体的進捗等	...	15
04	総括の要約	...	26
05	Appendix	...	28

artificial intelligence

優待ポイントの交換特典を「Kabutan（株探）プレミアム」利用クーポンに一本化

- 自社サービスの浸透と効率化を目的に、株主優待制度を変更。2025年9月30日以降は、当社が提供する金融情報サービス「Kabutan（株探）プレミアム」無料クーポンとの交換に一本化
- 従来と比べ、進呈ポイント数をアップすると共に、多数保有者枠を拡大。株主還元と、自社サービス提供を通じたファン株主獲得の両立を図る

【変更後の進呈ポイント数と交換可能なKabutan（株探）プレミアムクーポン】

保有株式数	進呈ポイント数	交換可能 Kabutan（株探）プレミアムクーポン
500 株～599 株	4,500 ポイント	1 か月ご利用クーポン
600 株～699 株	9,000 ポイント	2 か月ご利用クーポン
700 株～799 株	13,500 ポイント	3 か月ご利用クーポン
800 株～899 株	18,000 ポイント	4 か月ご利用クーポン
900 株～999 株	22,500 ポイント	5 か月ご利用クーポン
1,000 株～1,999 株	27,000 ポイント	6 か月ご利用クーポン
2,000 株～2,999 株	31,500 ポイント	7 か月ご利用クーポン
3,000 株～3,999 株	36,000 ポイント	8 か月ご利用クーポン
4,000 株～4,999 株	40,500 ポイント	9 か月ご利用クーポン
5,000 株以上	45,000 ポイント	10 か月ご利用クーポン

※詳細につきましては、本日公表の「株主優待制度の変更に関するお知らせ」をご参照ください。

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31・32ページに掲載しております。

(単位：百万円 / %)

	24年3月期	25年3月期	26年3月期 計画		25年3月期 Q1	26年3月期 Q1	
	(連結)	(連結)	(連結)	前期比	(連結)	(連結)	前期比
売上高	9,920	10,548	8,700	△17.5%	2,154	2,163	+0.4%
メディア	6,348	6,912	5,000	△27.7%	1,354	1,277	△5.7%
ソリューション	3,783	3,932	4,000	+1.7%	869	973	+12.0%
調整額 ※1	△ 212	△ 295	△ 300	—	△ 69	△ 88	—
営業利益	△ 699	△ 1,911	300	—	△ 283	93	—
メディア ※5	△ 236	△ 1,358	430	—	△ 61	146	—
ソリューション ※5	428	389	770	+97.7%	30	147	+383.3%
調整額 ※2	△ 891	△ 942	△ 900	—	△ 252	△ 200	—
経常利益	△ 790	△ 1,993	150	—	△ 300	55	—
親会社株主に帰属する当期純利益	△ 1,180	△ 5,525	200	—	△ 237	46	—
EBITDA ※3	492	△ 711	1,200	—	3	293	+8,452.1%

※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。

※5 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、2025年3月期第1四半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61百万円からマネジメントフィー226百万円を加算後のセグメント損失は287百万円、上記ソリューション事業のセグメント利益30百万円からマネジメントフィー136百万円を加算後のセグメント損失は106百万円であります。

2026年3月期第1四半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利益146百万円からマネジメントフィー142百万円を加算後のセグメント利益は4百万円、上記ソリューション事業のセグメント利益147百万円からマネジメントフィー109百万円を加算後のセグメント利益は37百万円であります。

※6 百万円未満切り捨て

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31・32ページに掲載しております。

(単位：百万円 / %)

	24年3月期 (連結)	25年3月期 (連結)	26年3月期 計画 (連結)	前期比	25年3月期 Q1 (連結)	26年3月期 Q1 (連結)	前期比
メディア事業	6,348	6,912	5,000	△27.7%	1,354	1,277	△5.7%
広告収入	5,193	4,243	3,790	△10.7%	1,039	1,018	△2.0%
課金収入	129	106	90	△15.6%	27	23	△13.9%
その他	1,026	2,562	1,120	△56.3%	287	235	△18.0%
ソリューション事業	3,783	3,932	4,000	+1.7%	869	973	+12.0%
ストック収入	2,626	2,924	3,230	+10.4%	714	757	+6.0%
内) 課金収入	440	525	550	+4.6%	126	136	+8.3%
初期・一時売上	1,157	1,007	770	△23.6%	154	216	+40.0%
調整額 ※1	△ 212	△ 295	△ 300	—	△ 69	△ 88	—
合計	9,920	10,548	8,700	△17.5%	2,154	2,163	+0.4%

※1 セグメント間の内部売上高の振替高

※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 百万円未満切り捨て

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 / %)

	24年3月期 (連結)	25年3月期 (連結)	26年3月期 計画 (連結)	前期比	25年3月期 Q1 (連結)	26年3月期 Q1 (連結)	前期比
売上高	9,920	10,548	8,700	△17.5%	2,154	2,163	+0.4%
メディア	5,877	6,081	4,500	△26.0%	1,128	1,135	+0.7%
ソリューション ※5	3,493	3,642	3,600	△1.2%	732	864	+17.9%
調整額 ※1	548	824	600	△27.2%	293	163	△44.4%
営業利益	△ 699	△ 1,911	300	—	△ 283	93	—
メディア ※5	△ 706	△ 2,188	50	—	△ 287	4	—
ソリューション ※5	138	99	250	+150.8%	△ 106	37	—
調整額 ※2	△ 131	178	—	—	110	51	△53.4%
経常利益	△ 790	△ 1,993	150	—	△ 300	55	—
親会社株主に帰属する当期純利益	△ 1,180	△ 5,525	200	—	△ 237	52	—
EBITDA ※3	492	△ 711	1,200	—	3	293	+8,452.1%

※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。

※5 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、2025年3月期第1四半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287百万円に含まれるマネジメントフィーは226百万円であり、本費用控除前のセグメント損失は61百万円、上記ソリューション事業のセグメント損失106百万円に含まれるマネジメントフィーは136百万円であり、本費用控除前のセグメント利益は30百万円であります。
2026年3月期第1四半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利益4百万円に含まれるマネジメントフィーは142百万円であり、本費用控除前のセグメント利益は146百万円、上記ソリューション事業のセグメント利益37百万円に含まれるマネジメントフィーは109百万円であり、本費用控除前のセグメント利益は147百万円であります。

※6 百万円未満切り捨て

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 / %)

	24年3月期 (連結)	25年3月期 (連結)	26年3月期 計画 (連結)	前期比	25年3月期 Q1 (連結)	26年3月期 Q1 (連結)	前期比
メディア事業	5,877	6,081	4,500	△26.0%	1,128	1,135	+0.7%
広告収入	5,193	4,243	3,790	△10.7%	1,039	1,018	△2.0%
課金収入	129	106	90	△15.6%	27	23	△13.9%
その他	1,026	2,562	1,120	△56.3%	287	235	△18.0%
その他（マネジメントフィー控除額） ※3	△ 470	△ 830	△ 500	－	△ 226	△ 142	－
ソリューション事業	3,493	3,642	3,600	△1.2%	732	864	+17.9%
ストック収入	2,626	2,924	3,230	+10.4%	714	757	+6.0%
内) 課金収入	440	525	550	+4.6%	126	136	+8.3%
初期・一時売上	1,157	1,007	770	△23.6%	154	216	+40.0%
その他（マネジメントフィー控除額） ※3	△ 289	△ 289	△ 400	－	△ 136	△ 109	－
調整額	548	824	600	△27.2%	293	163	△44.4%
調整額（その他） ※1	△ 212	△ 295	△ 300	－	△ 69	△ 88	－
調整額（マネジメントフィー） ※3	760	1,120	900	△19.7%	363	251	△30.7%
合計	9,920	10,548	8,700	△17.5%	2,154	2,163	+0.4%

※1 セグメント間の内部売上高の振替高

※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。

※4 百万円未満切り捨て

(単位：百万円 / %)

	24年3月末 (連結)	25年3月末 (連結)	25年6月末 (連結)	前期末比
流動資産	4,132	2,039	1,846	△9.5%
うち 現金及び預金	2,047	542	514	△5.1%
固定資産	10,706	7,943	7,854	△1.1%
資産合計	14,838	9,982	9,701	△2.8%
流動負債	2,734	4,376	8,853	+102.3%
固定負債	5,919	5,286	486	△90.8%
負債合計	8,654	9,662	9,340	△3.3%
資本金	3,534	320	321	+0.1%
資本剰余金	3,806	6,632	6,633	+0.0%
利益剰余金	△ 1,199	△ 6,725	△ 6,672	—
その他	28	80	78	△2.2%
非支配株主持分	14	11	—	—
純資産合計	6,184	319	360	+12.6%

※1 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。

※2 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。

※3 当社は2025年6月2日付で、連結子会社の株式会社ミンカブWeb3ウォレットを売却しております。

※4 百万円未満切り捨て



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。