

information

cloud input

big data

media

Web3.0

inforoid

artificial intelligence

solution

information

technology

2026年3月期 第2四半期決算説明資料

株式会社ミンカブ・ジ・インフォノイド【4436】

2025年11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11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3月期第2四半期業績	...	6
03	既存事業資産活用の具体的進捗	...	14
04	業績予想修正等	...	25
05	Appendix	...	28

artificial intelligence

【2026年3月期上期】

● 営業黒字の定常化

⇒ 第2四半期の全月が単月黒字で足元も継続

● 既存事業資産活用進展

⇒ 情報ソリューション事業、メディア事業ともにパートナーリングの構築が進展

● 通期見通しを上方修正

⇒ 10月30日に営業利益は4億円、最終利益は3.5億円に上方修正

⇒ 修正計画の達成に向け、上期終了時点で順調に進捗

連結概況

(百万円)			25/3期 Q2累計	26/3期 Q2累計(a)	26/3期 通期修正計画(b)	進捗率 (b)/(a)	【ご参考】 通期当初計画
売	上	高	4,729	4,299	8,800	48.9%	8,700
営	業	利	▲251	201	400	50.3%	300
経	常	利	▲289	126	250	50.4%	150
親会社株主帰属四半期純利益			▲202	179	350	51.1%	200
E	B	I	325	610	1,300	46.9%	1,200

既存資産の徹底的な活用が進展

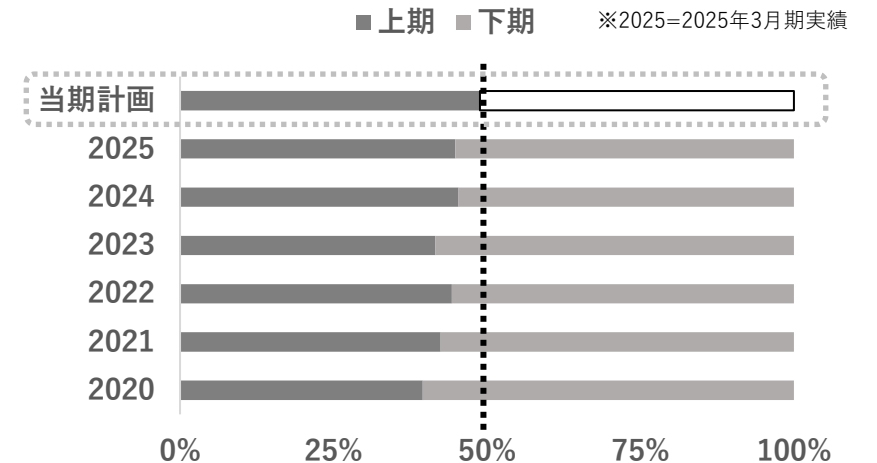
【ソリューション事業】

- ・ メディア事業：韓国、台湾の情報ベンダーとのアライアンス進展
- ・ 「既存事業資産×AI」による高付加価値サービスの拡充

【メディア事業】

- ・ 既存事業アセットを活用した具体的事例がさらに進展
- ・ 「既存事業資産×AI」による「livedoor ECHOES」利用拡大

【進捗率ご参考】 過年度売上高の上期下期比率



big data

media

index

solution

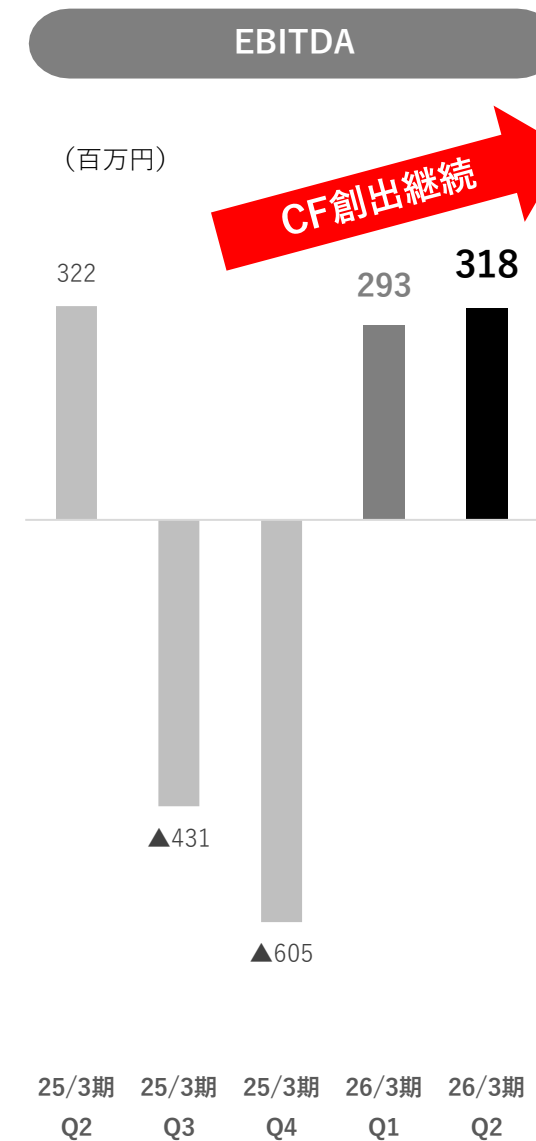
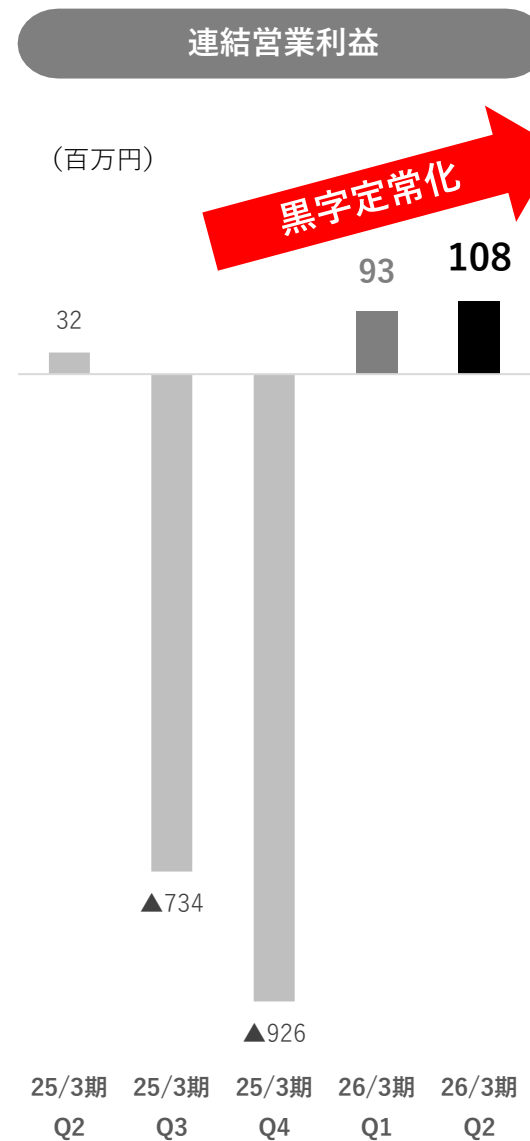
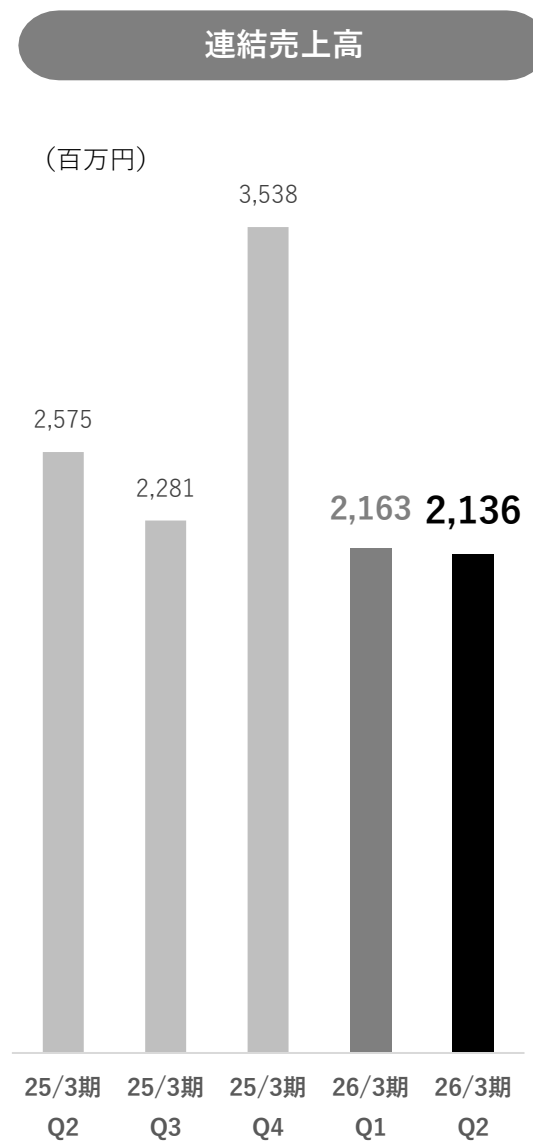
technology

information

01	総括	...	4
02	2026年3月期第2四半期業績	...	6
03	既存事業資産活用の具体的進捗	...	14
04	業績予想修正等	...	25
05	Appendix	...	28

artificial intelligence

- 連結売上高は成長投資中の不採算事業からの撤退を受け、前年同期比・前四半期比ともに減収も計画通り
- 一方で営業利益は費用削減により前四半期比でも増益に。第2四半期は全月単月黒字となり、足元を含め**黒字が定常化**
- 第2四半期累計で連結営業利益が2億円を超え、期初計画を上振れ



● 売上高推移（前年同期比）

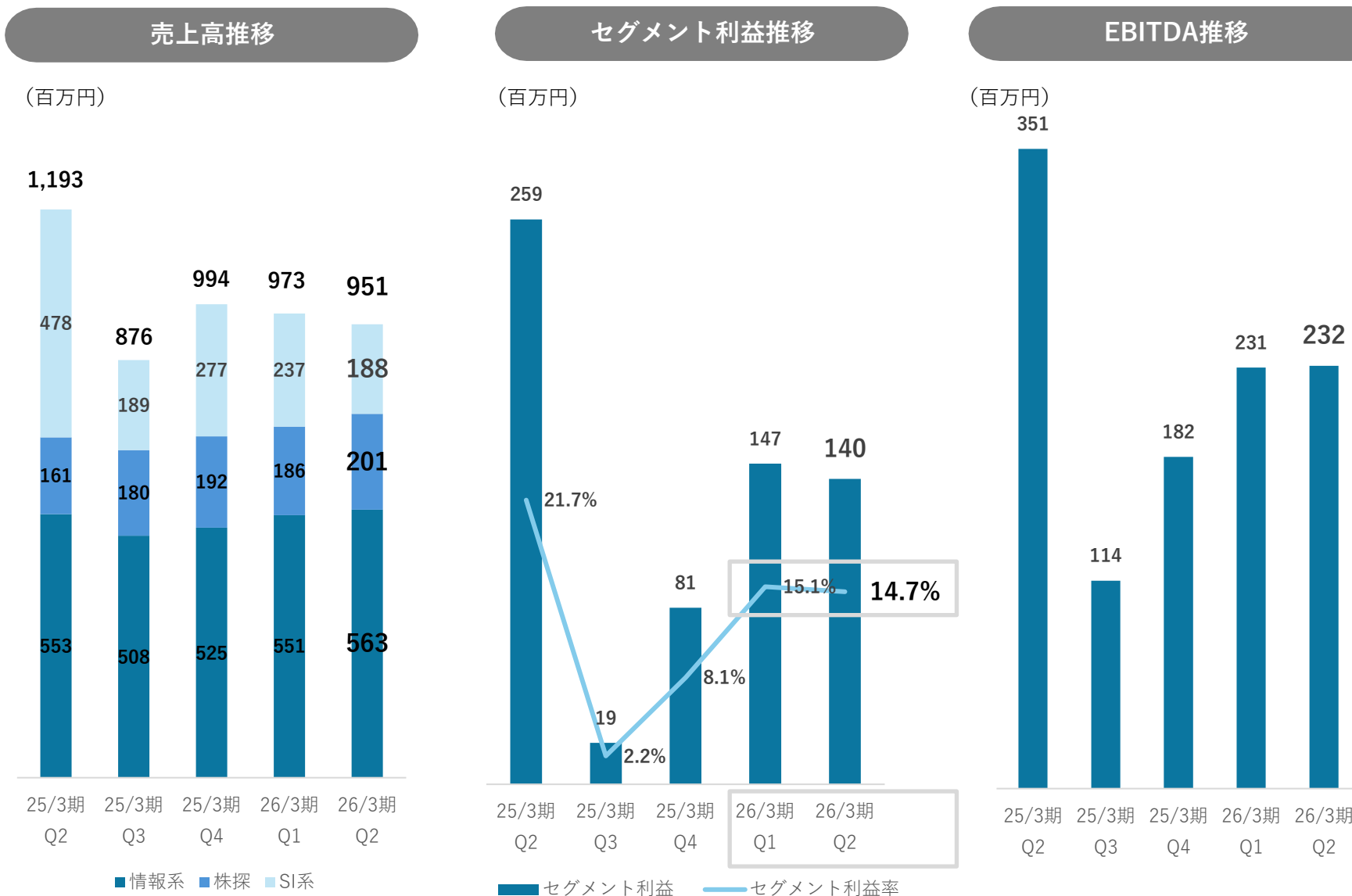
SI・パッケージソリューションは前年同期に獲得した大型スポット案件からの反動減も、情報系ソリューションはストック売上が順調に積みあがり、

「Kabutan（株探）」も課金・広告ともに順調に推移して前年同期比で増収。全体として増収トレンドの継続を確認

● セグメント利益・EBITDA推移

利益率の高いストック売上の伸長と固定原価及び販管費の削減により、大幅増益傾向を継続

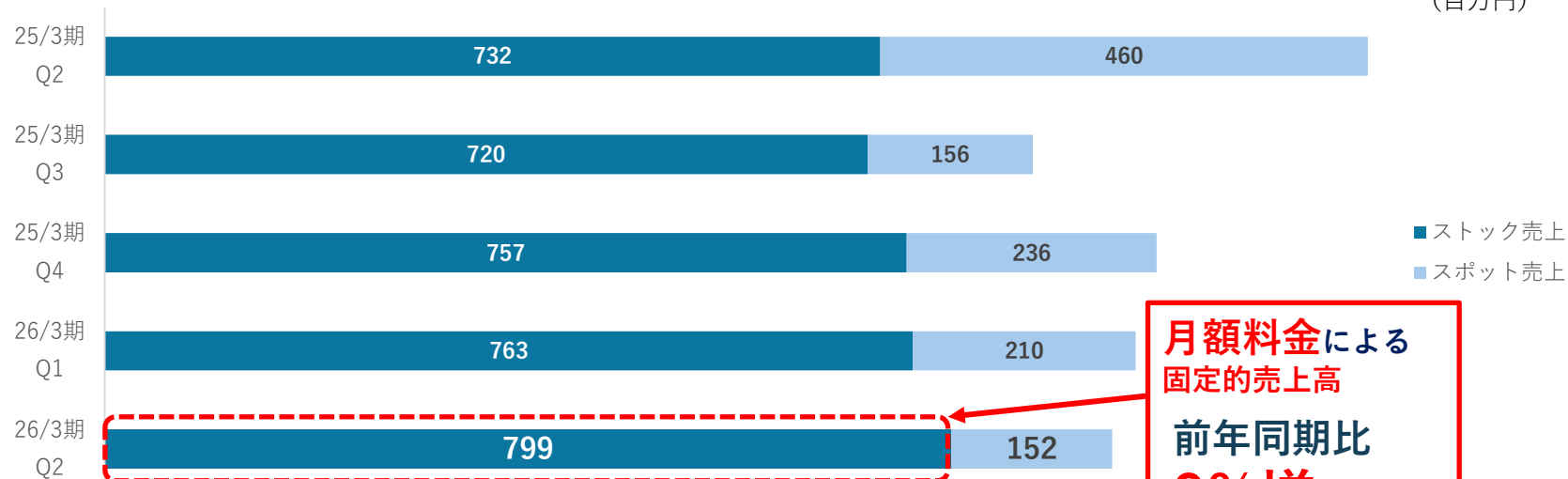
※下記はマネジメントフィー考慮前の数値です。



※下記はマネジメントフィー考慮前の数値です。

(百万円)

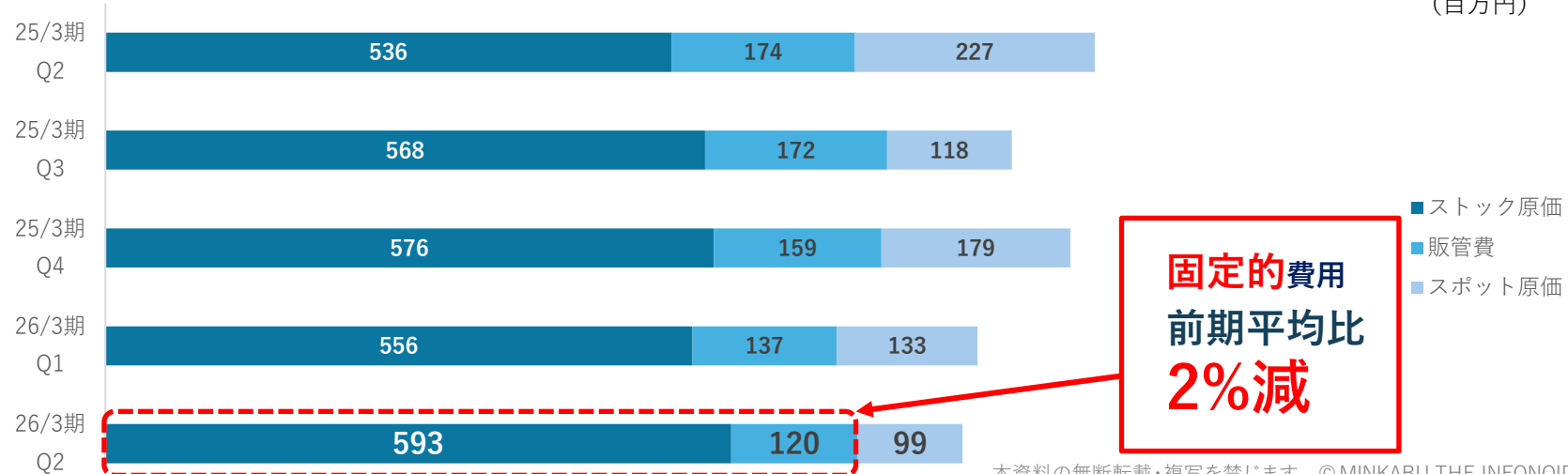
ストック・スポット売上推移



月額料金による
固定的売上高
前年同期比
9%増

費用推移

(百万円)



固定的費用
前期平均比
2%減

本資料の無断転載・複写を禁じます ©MINKABU THE INFONOID, Inc.

- **ストック売上推移 (月額課金)**
情報ソリューション、SI・パッケージソリューション、「Kabutan (株探)」ともに堅調に推移し、前年同期比9%増と持続的成長を継続
- **スポット売上推移 (初期・一時)**
前年同期はSI・パッケージソリューションの大型案件からの反動が、前四半期比はMINKABUアカデミーの顧客導入にかかる収入計上からの反動があり、それぞれ減収も予定通り
- **費用推移**
保守関連費用がやや計画比超過も想定範囲内

※下記数値はマネジメントフィー考慮前であり、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。

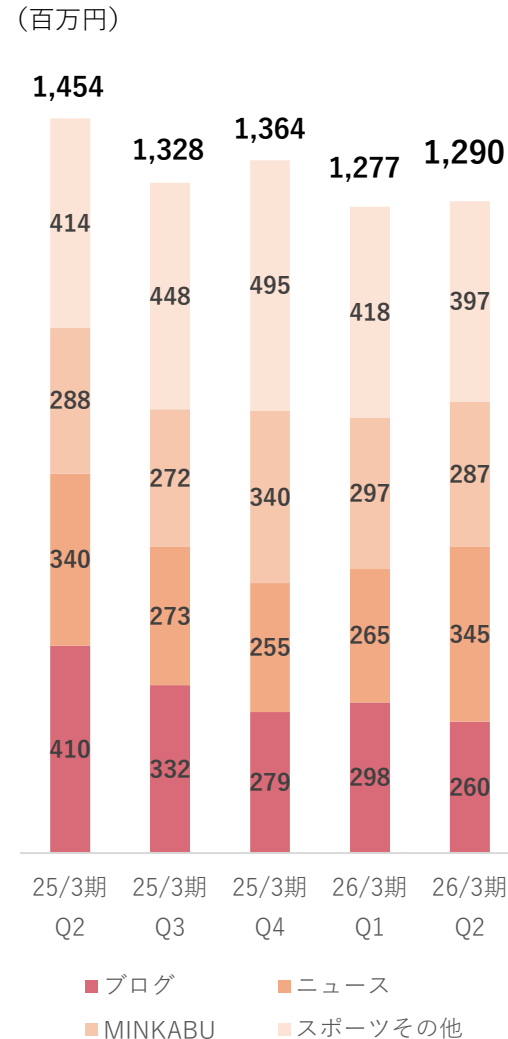
● 売上高推移

成長投資中の不採算事業からの撤退で前年同期比減収は予定通り。前四半期比の増収はライブドアニュースのEコマース系成果報酬型広告の増加が主因

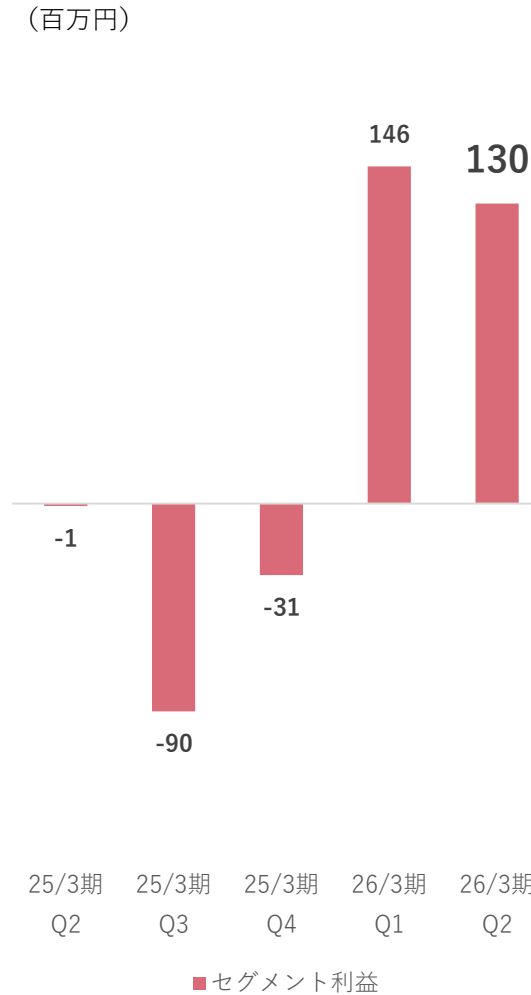
● セグメント利益・EBITDA推移

前年度実施の事業・資産整理及び固定費の削減効果で黒字定常化が明確に

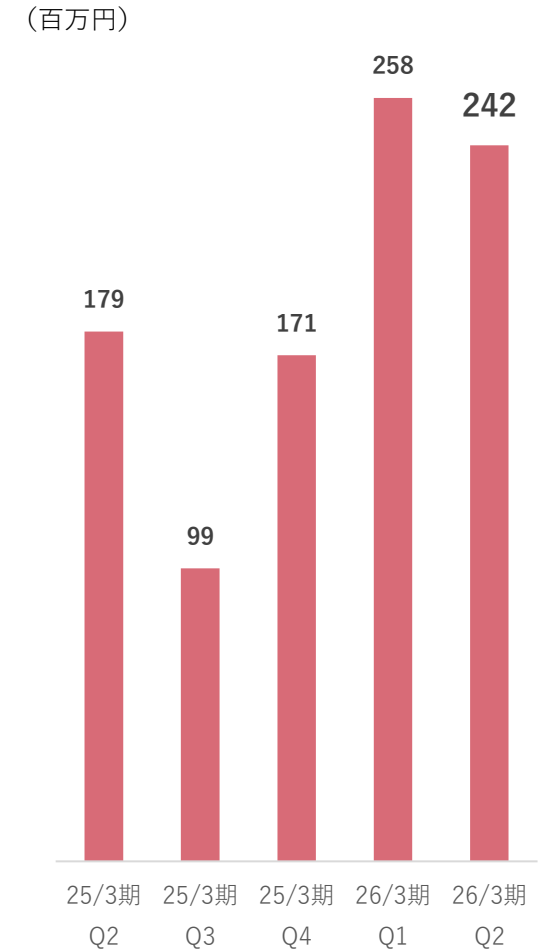
売上高推移



セグメント利益推移

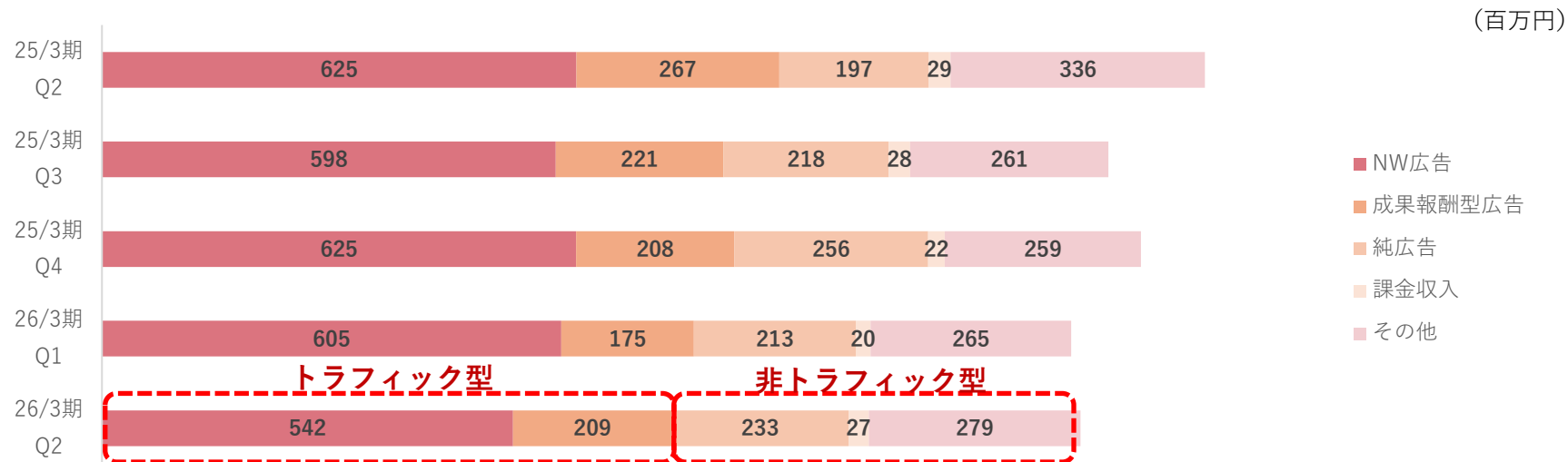


EBITDA推移

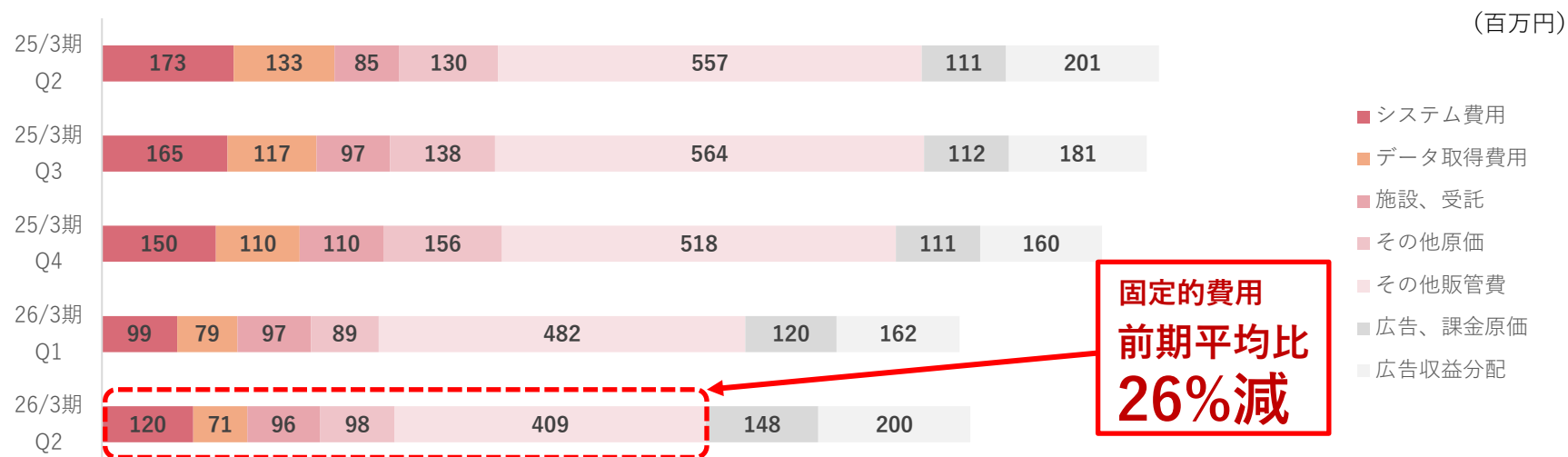


※下記数値はマネジメントフィー考慮前であり、比較し易さの観点から25/3期についてはコンテンツ事業を除いております。

商品別売上高推移



費用推移



● ネットワーク広告

広告枠の追加や運用の高度化等の効果で期初想定ほどの落ち込みとはならず、一定水準の売上を維持

● 成果報酬型広告

ライブドアニュースのEコマース系の取り組み案件獲得で増収。一方、金融系の商品については計画下振れ傾向

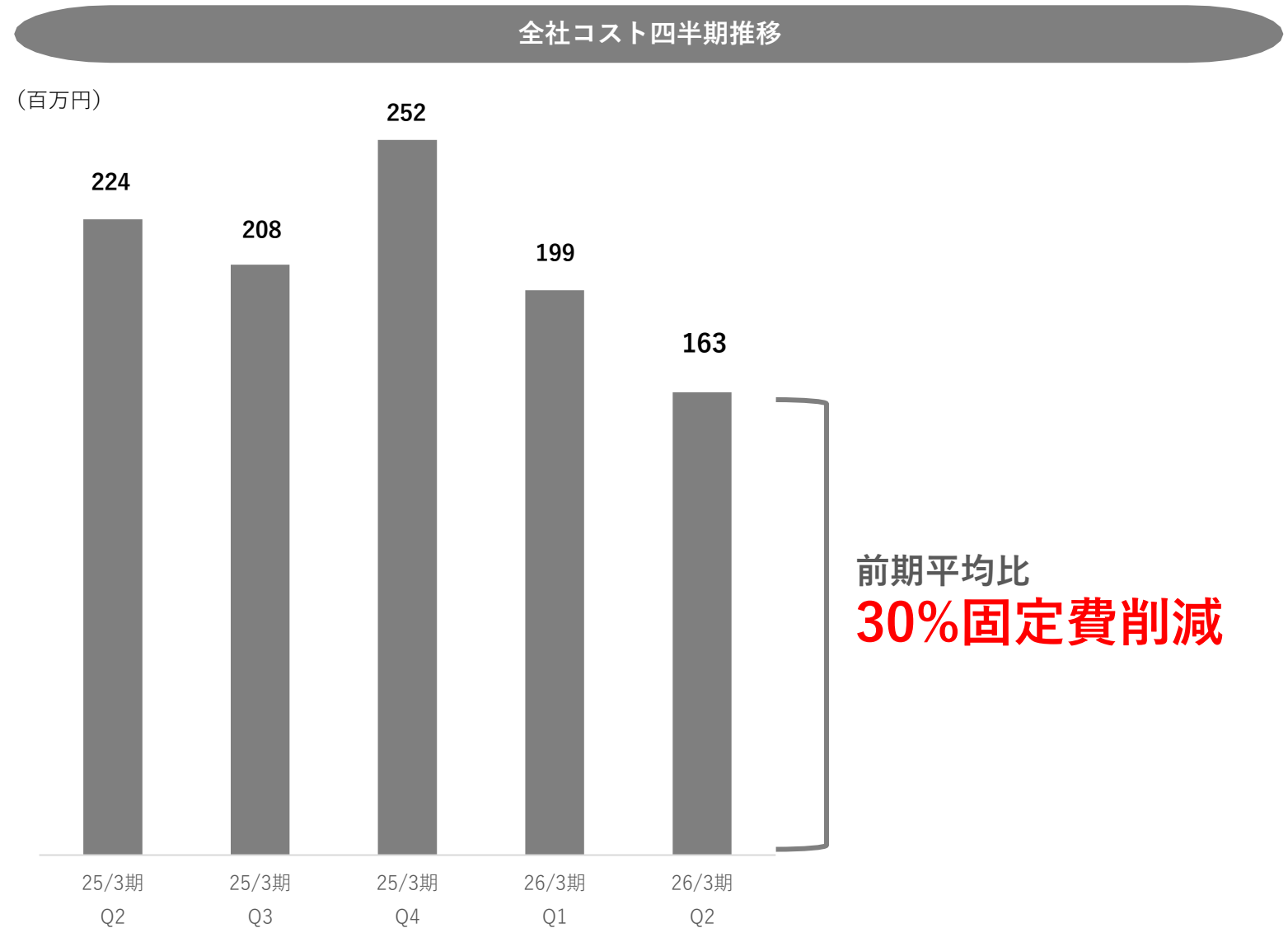
● 純広告

一部スポーツ系の企画広告の失注により前四半期比で減収

● 費用管理

固定費の更なる削減が進み、前期平均比で約26%減

- 将来の更なる効率化を目的とした業務系システムのリプレイス推進しつつ、オフィスの縮小（減床）、ストラクチャーの簡素化を含む効率化を推進。
- 前期平均比では30%の固定費削減を実現（第1四半期時点では15%削減）

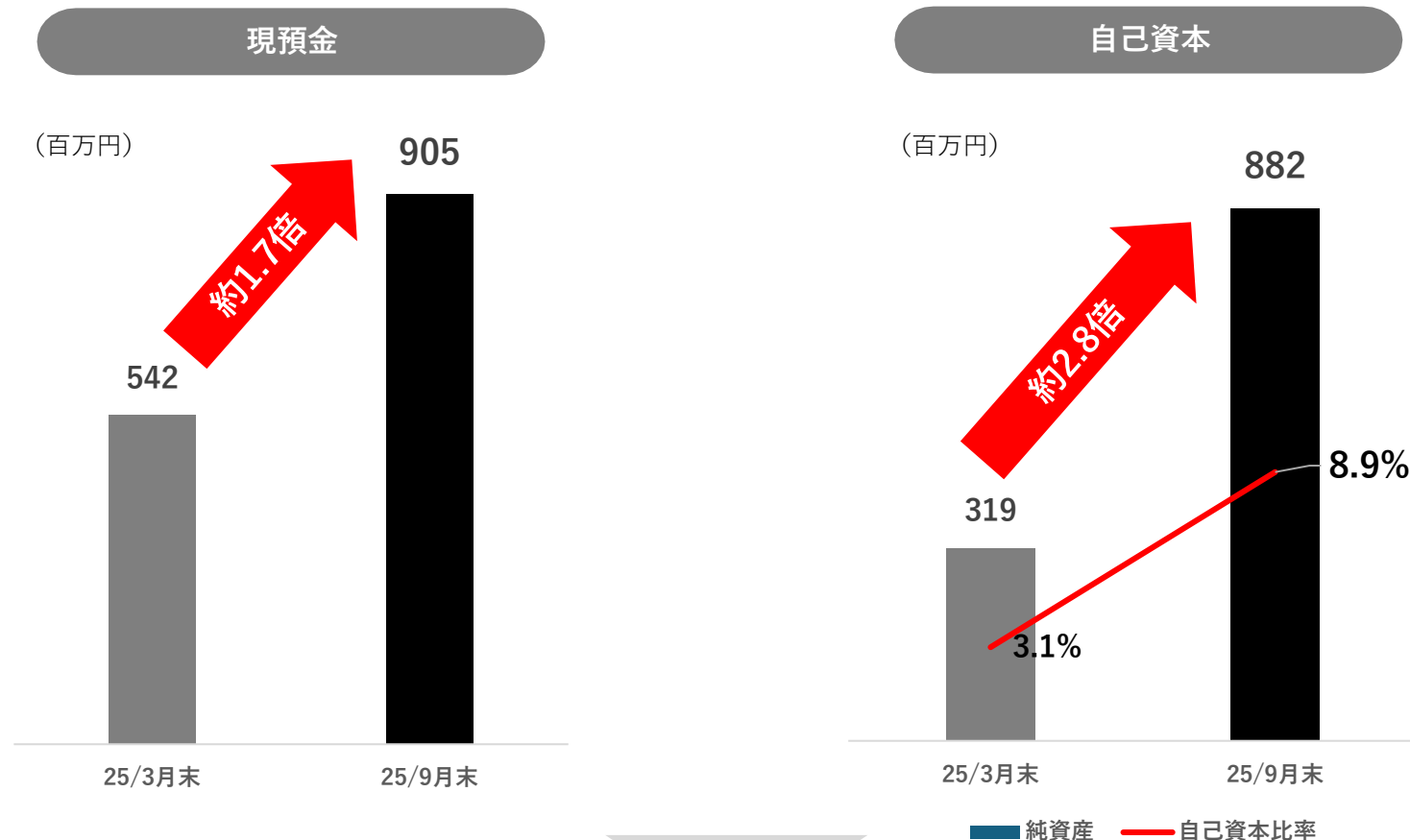


● 現預金増

第2四半期累計会計期間は法人税、消費税等の納付（166百万円）が発生するも営業キャッシュ・フローの増加と投資有価証券の売却、並びに子会社消費税還付により、現預金は前期末比363百万円増加、約1.7倍に拡大

● 自己資本改善

中間純利益（179百万円）とDESによる第三者割当増資（200百万円）に加え、保有上場株式の評価差額金の増加（193百万円）により前期末比で約2.8倍に拡大



GC注記解除
に向けて

足元を含め黒字は定常化。今後、早期の注記解除へ

big data

media

index

01	総括	...	4
02	2026年3月期第2四半期業績	...	6
03	既存事業資産活用の具体的進捗	...	14
04	業績予想修正等	...	25
05	Appendix	...	28

artificial intelligence

solution

technology

information

	ソリューション事業	メディア事業
位置づけ	💡 事業特性と強みを活かした成長ドライバー	💡 ブランド資産・顧客資産を活かした安定収益源
基本戦略	<ul style="list-style-type: none"> ● 金融機関・法人向けの金融情報・データ提供／DX支援を強化 ● 「Robot Report AI」「MINKABU Market AI」「職域資産形成Solution」など高付加価値SaaSを拡販 ● 国内安定成長＋海外B2B2C展開で事業領域を拡大 ● 「既存事業資産×AI」による高付加価値サービスの拡充 ● サブスク・長期契約中心の高収益・低変動モデル 	<ul style="list-style-type: none"> ● 一層の運営効率化 ● UGC×PGC×AGCによる多層的なコンテンツ生成と循環モデル ● ユーザー基盤と優良クリエイターとの長期継続的関係を活かしたトラフィック非依存型収益の拡大 ● 「既存事業資産×AI」による新たなメディアソリューションの提供
グループ中期目標	<ul style="list-style-type: none"> ● 今後3年以内の過去最高益達成 ● 既存事業アセットでの収益多角化・最大化による財務体質の改善 	

「既存事業資産×AI」 = 「データ起点の価値共創」



メディアでのユーザー行動データと、ソリューションでの市場・ニュースデータ
独自の一次データを自社で保有する強みを活かし、AIの進化を追い風にビジネスを加速

SOLUTION

新規 AI活用 領域	B2B	DXによる 業務効率化支援	AI活用による 運用レポートの高度化 Robot Report AI
	B2B / B2C	「Kabutan」の情 報資産を活用した 高付加価値ソリ ューション	行動データを活用し、 投資家が今注目している銘柄 をAIで即時に可視化 Kabutan Market AI (仮称)

MEDIA

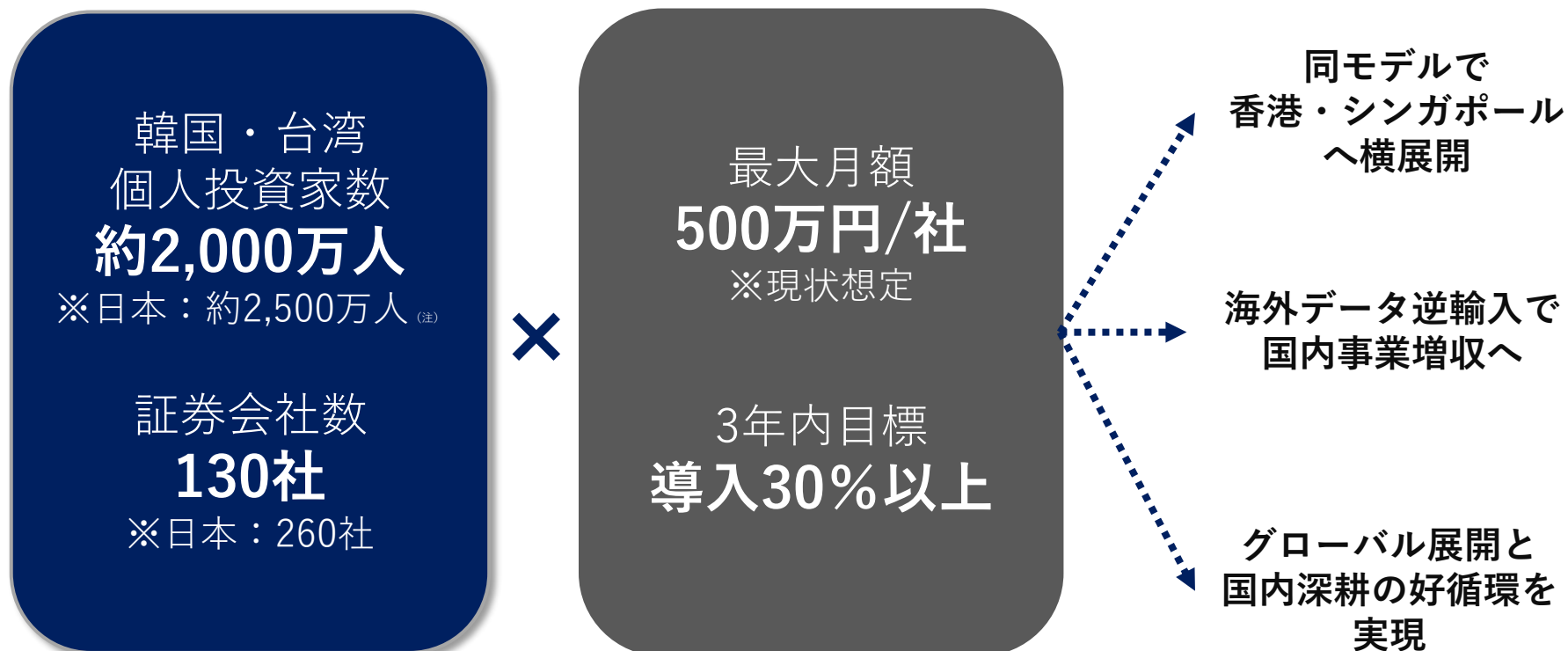
新規 AI活用 領域	B2B / B2C	運用効率化とパー トナー収益の最大 化	AI活用による 記事コンテンツ生成の高度化 livedoor ECHOES
		「livedoor」の情 報資産を活用した 高付加価値ソリ ューション	蓄積された 社会の関心动向をAIで解析し、 企業が生活者と繋がるための ソリューションを提供 OWNED+

	国内市場（現状）	海外市場（リーチ開始）	取り組み開始
情報 ソリューション	B2B/ B2B2C 多様なマーケット情報ソリューション - キーワード - 株価分析 - テーマ別 - ビジュアル決算 - PRESSニュース - 米国株情報	B2B/ B2B2C 国内で展開済の各種ソリューションを 海外の証券会社・情報ベンダーを 経由してグローバルな個人投資家に 投資情報を提供	AIソリューション展開 “Kabutan Market AI” （仮称）
	B2C 	B2C  多言語展開	
SI・パッケージ ソリューション	現状	本格導入準備中	
	B2B 大手金融機関のDXを支援するSI・パ ッケージ系ソリューションサービス - ポイントサービス基盤構築 - インハウスPay基盤構築 - APIプラットフォーム構築 - データマネジメント基盤構築 - スマートフォンアプリ開発支援	B2B2C/ B2B2E 大手金融機関の業務効率化ならびに 職員の資産形成を支援する高付加 価値SaaSの拡販 投信会社 DX Solution Robot Report/Robot Report AI	職域資産形成 Solution MINKABUアカデミー

海外証券向け事業展開

- 個人投資家がアクティブな、韓国・台湾市場にアプローチ。両市場とも米国株中心から日本株への投資が拡大中。デジタル化の進展に伴い、若年層投資家層も拡大中
- 韓国市場
推計1,495万人の個人投資家が存在。個人投資家が株式売買代金の約60%以上を占めている。韓国の日本株投資が中国・香港を抜いてアジア第1位。証券会社数は約70社
- 台湾市場
2023年時点で1,221万件の証券口座（600万人前後）が存在。人口2,400万人に対して口座保有数割合50%以上。証券会社数は約60社

韓国・台湾における現地トップベンダーとの提携による高収益型のビジネスモデルを確立
香港・シンガポールへ横展開

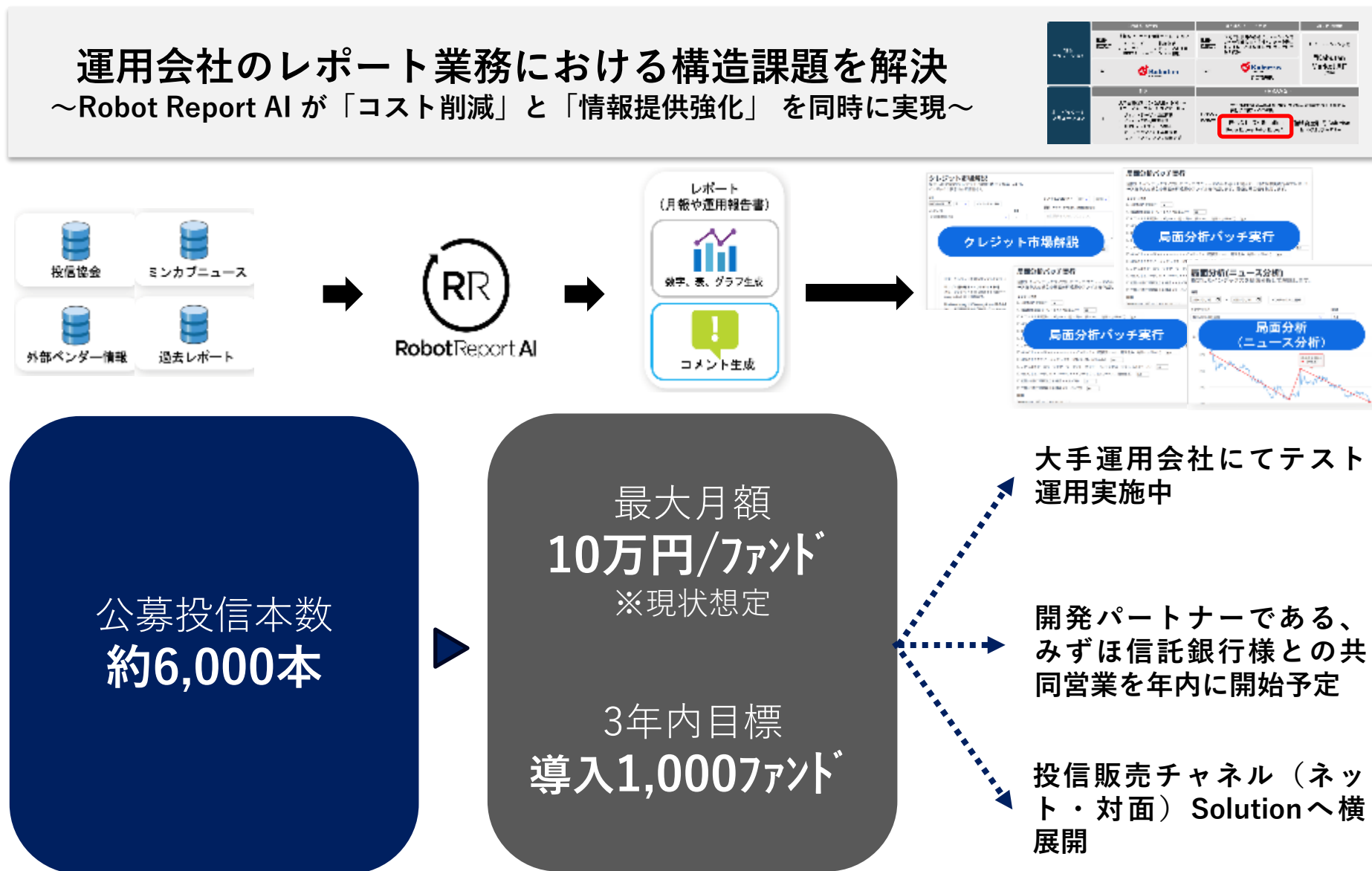


「Kabutan（株探）」を中心に蓄積した独自コンテンツと投資家ニーズを捉えたB2B情報ソリューションを強みに「個人投資家向け日本株データにおいて最も優位性を持つ企業」として両国トップベンダー様から高い評価を獲得

(注) 18歳以上の個人で価値証券を保有する投資者数（日本証券業協会「2024年度末の個人株主の動向」より）

Robot Report AI

- 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章を自動生成
- 株探ニュースや各種経済データをAIが自動分析し、市場環境分析や基準価格変動要因に加え、投資判断、今後の見通しまで包括的なコメントを即時に生成
- ファクトチェック機能により正確性も担保
- 過去のレポート等を学習させることで、各社固有の文体やトーンを再現。ブランドイメージを損なわない一貫性あるレポートが生成可能
- 運用会社だけでなく、証券会社や銀行、金融機関営業員向けツールへの組み込みや個人投資家向けコンテンツとしサービス展開予定



Kabutan Market AI

(仮称)

- 唯一無二のデータ資産
 - ・ 株探600万UU×蓄積の個人投資家行動履歴データは当社独自資産
 - ・ 個人投資家の興味・関心を定量化。PV急増銘柄の変動要因をAIが即座に分析、コメントを自動生成
 - ・ 手作業による情報収集、分析、提案をAIで自動化。創出された時間を新規開拓業務や顧客との対話、戦略的業務へ
 - ・ CRM機能との連携により、保有銘柄のPV急増や注目度変化を検知すると即座にアラート通知
- 上場企業（IR部門）での活用
 - ・ 決算説明会やIR資料公開前後の投資家行動変化を定量測定

「株探データ」×「構造化データ」×「マクロ・ミクロ情報」
を融合した唯一無二のAIソリューション



リテール証券業務

営業担当顧客数は300~1,000人/人。CRMとも連携しマンパワーでは不可能な顧客保有銘柄の日次フォローを解決。高品質の対応を可能にし顧客満足度を向上

⇒ 個人投資家向けにテスト開始

証券リサーチ業務

市況解説や銘柄分析のコンテンツ作成に膨大な工数を要する調査業務をサポート。投資家へのタイムリーな情報発信を可能に

⇒ 中堅証券リテール向けレポート着手
⇒ 準大手証券機関投資家営業向けPoC着手

上場会社IR業務

決算発表等、各種開示後の投資家行動変化等から、自社株への市場の関心をリアルタイムで可視化。困難だった効果測定を可能にしIR活動の高度化を支援

⇒ IR支援会社との共同企画・コンサルティング活用検討

国内外証券会社
国内上場会社

最大月額
300万円/社
※現状想定

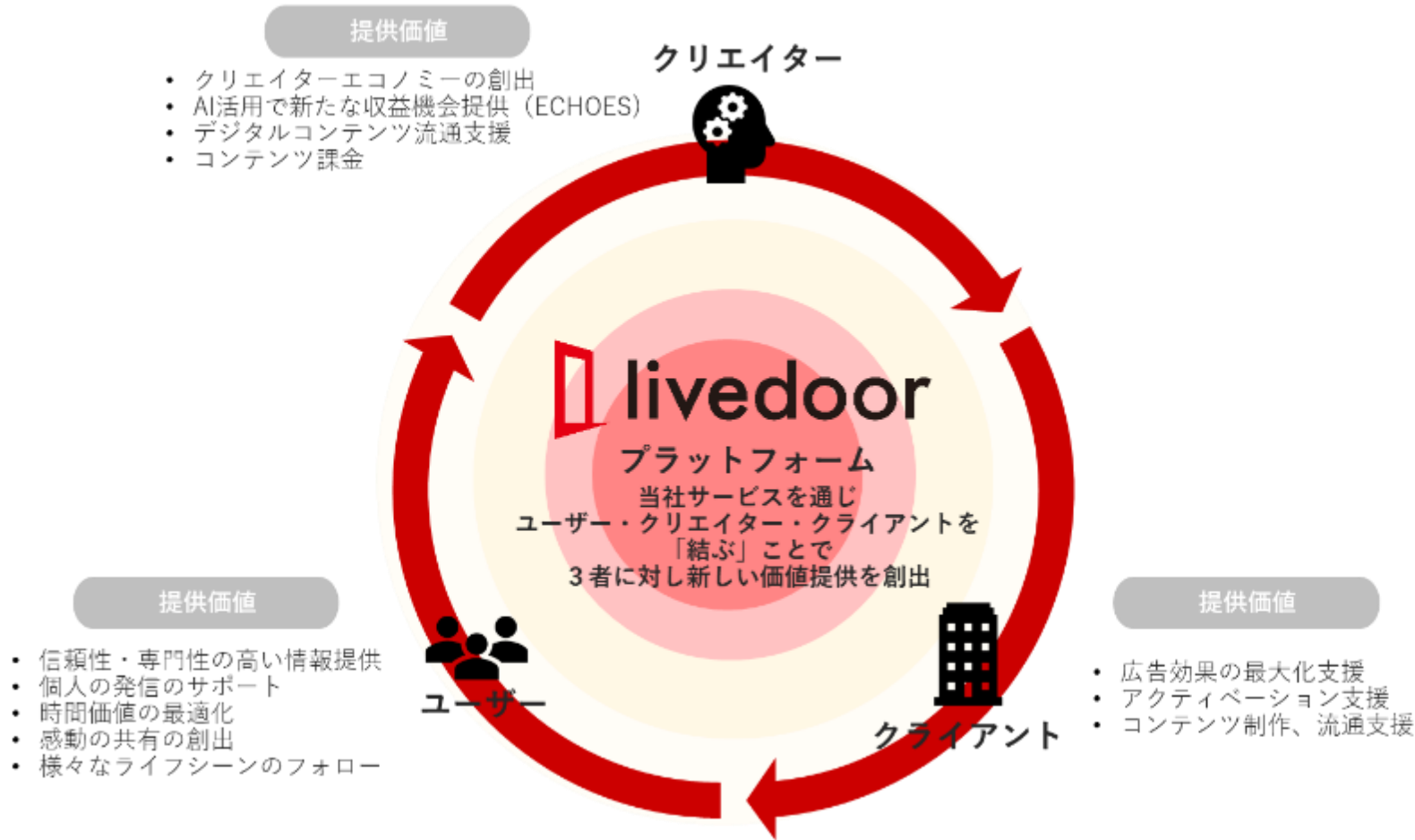
3年内目標
導入30社以上
※国内外

海外との連携強化で国内外の
投資家センチメントを一体把握

日本株投資プラットフォームとしての
競争力向上（＝海外市場にも展開）



「個人投資家が今、注目している銘柄」をAIで即時に可視化。同時に変動要因や分析レポート、説明用スクリプトを自動生成し、顧客コミュニケーションの高度化・効率化を実現



収益基盤	収益分類
トラフィック重視型	<ul style="list-style-type: none"> ・ネットワーク広告 ・成果報酬型広告
エンゲージメント重視型	<ul style="list-style-type: none"> ・タイアップ ・企画広告 ・コンテンツコマース ・スポーツ施設 ・プロダクション ・オウンドメディア支援
ロイヤリティ重視型	<ul style="list-style-type: none"> ・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

「OWNED+」

- 「OWNED+」は、ライブドアが保有する高トラフィックなドメイン群の中から、企業やブランドのテーマ・ターゲットに最適なドメインを選定し、サブドメイン形式でオウンドメディアを構築するサービス
- これにより、SEO優位性と高い認知獲得効果を兼ね備えた“成長するメディア”を、スピーディーかつコスト効率よく実現
- 「OWNED+」の主な提供価値
 - ①企画・設計・制作・集客のオールインワン支援
 - ②多様な編集力によるコンテンツ制作
 - ③livedoorニュース公式X（旧Twitter）フォロワー200万人超の拡散力を活用
 - ④人気インフルエンサー・クリエイターとの協業
 - ⑤利用者情報資産の相関性分析に基づくライブドアメディア群からの強力な送客エンジン

オウンドメディア構築支援サービス
「OWNED+（オウンドプラス）」

メディア・SNS・UGC・インフルエンサーを有機的に連携し、
企業の“情報資産”を“信頼資産”へと進化させる
メディアソリューションの提供開始

サービス名	特徴
オウンドメディア構築支援サービス	ライブドアが保有する高トラフィックなドメイン群の中から、企業やブランドのテーマ・ターゲットに最適なドメインを選定し、サブドメイン形式でオウンドメディアを構築するサービス
メディア・SNS・UGC・インフルエンサー連携サービス	メディア・SNS・UGC・インフルエンサーを有機的に連携し、企業の“情報資産”を“信頼資産”へと進化させるメディアソリューションの提供開始
ライブドアニュース公式X（旧Twitter）	フォロワー200万人超の拡散力を活用
人気インフルエンサー・クリエイターとの協業	人気インフルエンサー・クリエイターとの協業
利用者情報資産の相関性分析	利用者情報資産の相関性分析

満足度 No.1 のトライオートFXをみんなかぶ編集部が徹底解説

※2025年7月度 満足度調査 調査機関：日本マーケティングリサーチ機構

01

おすすめ記事



堅実タイプに
ぴったりな資産運用

「トライオートFXって何？」
天野ひろゆきと学ぶ動画公開中

動画一覧はこちら

02

おすすめ記事

知識ゼロからの
挑戦

【みんなかぶ編集部員がやってみた】
FX歴15年のプロに学んでトライオートFXに挑戦

記事一覧はこちら

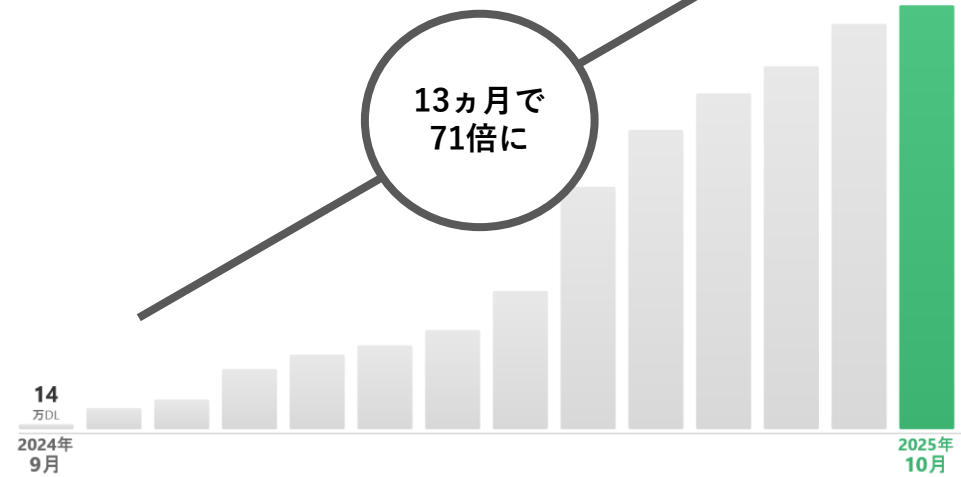
IP価値の マルチユース展開

- 多様なIPの収益化を加速
公式ブロガー陣を活用し、ブログ発の作品の多面的な流通や、クリエイターとのグッズ展開を拡大し、ライブドアエコシステム全体で稼ぐ仕組みを構築
- 電子書籍で累計1,000万DL達成
公式ブロガーのKindle本がヒット。ニュース露出×SNS拡散の相乗効果で大きな成果
- 「livedoor Creators Studio」始動
SNS総フォロワー100万人超の山田全自動さんとコラボグッズ販売開始。今後は海外市場へ

ブログサービス「ライブドアブログ」公式ブロガーによる電子書籍 Amazon Kindleインディーズでの
累計DL数が**1,000万**を突破

作品名	DL数
1. 山田全自動さん	100万DL突破
2. 山田全自動さん	50万DL突破
3. 山田全自動さん	30万DL突破
4. 山田全自動さん	20万DL突破
5. 山田全自動さん	15万DL突破
6. 山田全自動さん	10万DL突破
7. 山田全自動さん	5万DL突破
8. 山田全自動さん	5万DL突破
9. 山田全自動さん	5万DL突破
10. 山田全自動さん	5万DL突破

1,000万
ダウンロード突破



AIによる記事生成強化

● AI自動記事化「livedoor ECHOES」進化

YouTube動画を自動記事化。
ストック型コンテンツの拡大を進め、コンテンツ資産価値を増加を目指す

● 既存媒体からの置き換え加速
PGCからAGCへのリプレイスによりコンテンツ調達コストを削減

● 動画クリエイター連携で収益多様化

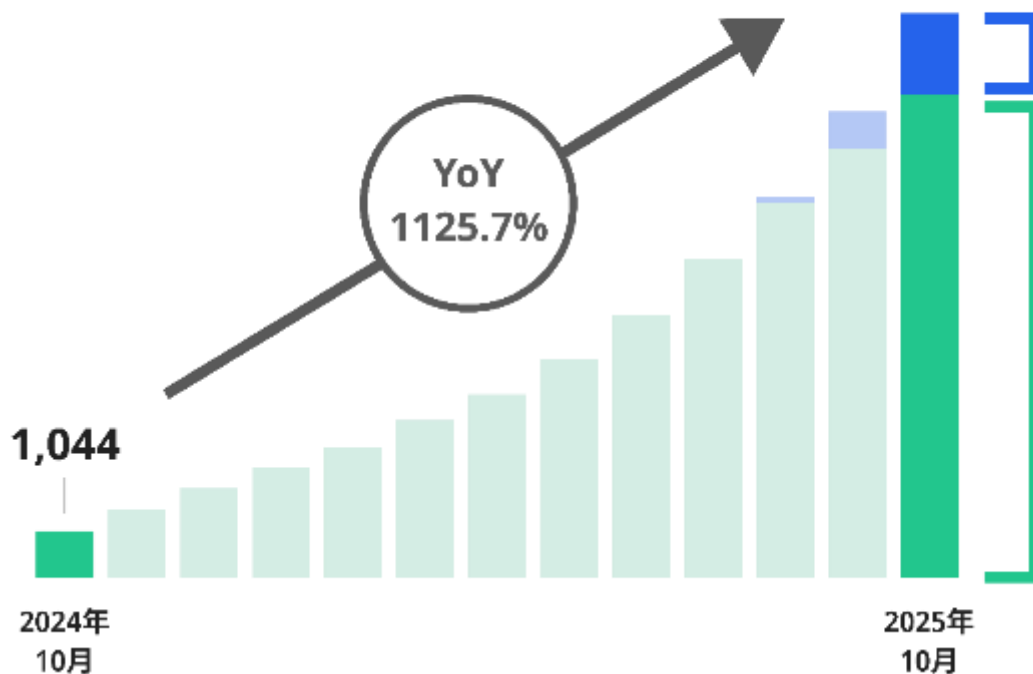
企画広告に加え、アフィリエイト・有料記事販売など専門家を活用した複数収益源を確立

「livedoor ECHOES」利用拡大 ストック型コンテンツ対応で 参加ユーザー × 記事本数急増

記事種別	記事本数
ストック型記事	10,941本
ニュース型記事	1,854本
合計	12,795本

累計記事本数

12,795

ECHOES **wiki** 1,854本

ストック型記事

ECHOES 10,941本

ニュース型記事

big data

media

index

solution

technology

information

01	総括	...	4
02	2026年3月期第2四半期業績	...	6
03	既存事業資産活用の具体的進捗	...	14
04	業績予想修正等	...	25
05	Appendix	...	28

artificial intelligence

- ソリューション事業、メディア事業の両事業ともに売上高が堅調に推移。本社費用の削減もさらに進展
- 加えて、投資有価証券売却に伴う特別利益を計上
- これらにより通期業績予想を上方修正
- 上半期の上振れのみを反映し、下半期は現時点で期初計画を据え置き

(百万円)	従来予想	修正予想	
売上高	8,700	8,800	
営業利益	300	400	33.3% ↑
経常利益	150	250	66.6% ↑
親会社株主帰属四半期純利益	200	350	75.0% ↑
E B I T D A	1,200	1,300	

- 1 費用削減と順調な事業展開により営業黒字が定常化、キャッシュ・フローも改善
- 2 上半期の業績上振れにより、通期でのV字回復がほぼ確実となり、上方修正へ
- 3 両事業ともにパートナーリングが着実に進展。既存事業資産とAIの活用による新サービスの開発に着手。継続的な成長に向けた事業基盤を構築へ

big data

media

index

solution

technology

information

01	総括	...	4
02	2026年3月期第2四半期業績	...	6
03	既存事業資産活用の具体的進捗等	...	14
04	業績予想修正等	...	25
05	Appendix	...	28

artificial intelligence

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30・31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 修正計画		25年3月期 Q2	26年3月期 Q2	
	(連結)	(連結)	(連結)	前期比	(連結)	(連結)	前期比
売上高	9,920	10,548	8,800	△16.6%	4,729	4,299	△9.1%
メディア	6,348	6,912	5,100	△26.2%	2,804	2,567	△8.4%
ソリューション	3,783	3,932	4,100	+4.3%	2,061	1,925	△6.6%
調整額 ※1	△ 212	△ 295	△ 400	—	△ 137	△ 194	—
営業利益	△ 699	△ 1,911	400	—	△ 251	201	—
メディア ※5	△ 236	△ 1,358	600	—	△ 61	276	—
ソリューション ※5	428	389	670	+72.0%	289	287	△0.4%
調整額 ※2	△ 891	△ 942	△ 870	—	△ 479	△ 362	—
経常利益	△ 790	△ 1,993	250	—	△ 289	126	—
親会社株主に帰属する当期純利益	△ 1,180	△ 5,525	350	—	△ 292	179	—
EBITDA ※3	492	△ 711	1,300	—	325	610	+88.0%

※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2四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453百万円を加算後のセグメント損失は514百万円、上記ソリューション事業のセグメント利益289百万円からマネジメントフィー275百万円を加算後のセグメント利益は13百万円であります。

2026年3月期第2四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276百万円からマネジメントフィー283百万円を加算後のセグメント損失は7百万円、上記ソリューション事業のセグメント利益287百万円からマネジメントフィー219百万円を加算後のセグメント利益は68百万円であります。

※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30・31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 修正計画		25年3月期 Q2	26年3月期 Q2	
	(連結)	(連結)	(連結)	前期比	(連結)	(連結)	前期比
メディア事業	6,348	6,912	5,100	△27.7%	2,804	2,567	△8.4%
広告収入	5,193	4,243	3,850	△10.7%	2,125	2,004	△5.7%
課金収入	129	106	100	△15.6%	56	49	△12.1%
その他	1,026	2,562	1,150	△56.3%	622	513	△17.5%
ソリューション事業	3,783	3,932	4,100	+1.7%	2,061	1,925	△6.6%
ストック収入	2,626	2,924	3,230	+10.4%	1,431	1,557	+8.8%
内) 課金収入	440	525	560	+4.6%	249	276	+10.6%
初期・一時売上	1,157	1,007	870	△23.6%	630	368	△41.6%
調整額 ※1	△ 212	△ 295	△ 400	—	△ 137	△ 194	—
合計	9,920	10,548	8,800	△17.5%	4,729	4,299	△9.1%

※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	25年3月期	26年3月期 修正計画		25年3月期 Q2	26年3月期 Q2	
	(連結)	(連結)	(連結)	前期比	(連結)	(連結)	前期比
売上高	9,920	10,548	8,800	△16.6%	4,729	4,299	△9.1%
メディア	5,877	6,081	4,532	△25.5%	2,351	2,283	△2.9%
ソリューション ※5	3,493	3,642	3,661	+0.5%	1,786	1,706	△4.5%
調整額 ※1	548	824	606	△26.4%	591	308	△47.8%
営業利益	△ 699	△ 1,911	400	—	△ 251	201	—
メディア ※5	△ 706	△ 2,188	32	—	△ 514	△ 7	—
ソリューション ※5	138	99	231	+131.9%	13	68	+402.9%
調整額 ※2	△ 131	178	136	△23.2%	249	140	△43.6%
経常利益	△ 790	△ 1,993	250	—	△ 289	126	—
親会社株主に帰属する当期純利益	△ 1,180	△ 5,525	350	—	△ 292	179	—
EBITDA ※3	492	△ 711	1,300	—	325	610	+88.0%

※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2四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514百万円に含まれるマネジメントフィーは453百万円であり、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利益13百万円に含まれるマネジメントフィーは275百万円であり、本費用控除前のセグメント利益は289百万円であります。2026年3月期第2四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7百万円に含まれるマネジメントフィーは283百万円であり、本費用控除前のセグメント利益は276百万円、上記ソリューション事業のセグメント利益68百万円に含まれるマネジメントフィーは219百万円であり、本費用控除前のセグメント利益は287百万円であります。

※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	25年3月期	26年3月期 修正計画		25年3月期 Q2	26年3月期 Q2	
	(連結)	(連結)	(連結)	前期比	(連結)	(連結)	前期比
メディア事業	5,877	6,081	4,532	△25.5%	2,351	2,283	△2.9%
広告収入	5,193	4,243	3,850	△9.3%	2,125	2,004	△5.7%
課金収入	129	106	100	△6.2%	56	49	△12.1%
その他	1,026	2,562	1,150	△55.1%	622	513	△17.5%
その他(マネジメントフィー控除額) ※3	△470	△830	△567	—	△453	△283	—
ソリューション事業	3,493	3,642	3,661	+0.5%	1,786	1,706	△4.5%
ストック収入	2,626	2,924	3,230	+10.4%	1,431	1,557	+8.8%
内) 課金収入	440	525	560	+6.5%	249	276	+10.6%
初期・一時売上	1,157	1,007	870	△13.7%	630	368	△41.6%
その他(マネジメントフィー控除額) ※3	△289	△289	△438	—	△275	△219	—
調整額	548	824	606	△26.4%	591	308	△47.8%
調整額(その他) ※1	△212	△295	△400	—	△137	△194	—
調整額(マネジメントフィー) ※3	760	1,120	1,006	△10.2%	728	503	△30.9%
合計	9,920	10,548	8,800	△16.6%	4,729	4,299	△9.1%

※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	25年3月末	25年9月末	
	(連結)	(連結)	(連結)	前期末比
流動資産	4,132	2,039	2,173	+6.6%
うち 現金及び預金	2,047	542	905	+66.8%
固定資産	10,706	7,943	7,724	△2.7%
資産合計	14,838	9,982	9,897	△0.8%
流動負債	2,734	4,376	8,535	+95.0%
固定負債	5,919	5,286	480	△90.9%
負債合計	8,654	9,662	9,015	△6.7%
資本金	3,534	320	421	+31.3%
資本剰余金	3,806	6,632	6,733	+1.5%
利益剰余金	△ 1,199	△ 6,725	△ 6,546	—
その他	28	80	273	+240.6%
非支配株主持分	14	11	—	—
純資産合計	6,184	319	882	+175.7%

※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

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。