

information

cloud input

big data

media

Web3.0

inforoid

artificial intelligence

solution

information

technology

2024年3月期決算説明資料

株式会社ミンカブ・ジ・インフォノイド【4436】

2024年5月20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、2024年5月20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

artificial intelligence

technology

01

総括

・・・ 4

02

25/3期予想

・・・ 5

03

25/3期アクション

・・・ 7

04

株主還元策

・・・ 19

05

定時総会想定議案

・・・ 20

06

中期計画達成に向けて

・・・ 22

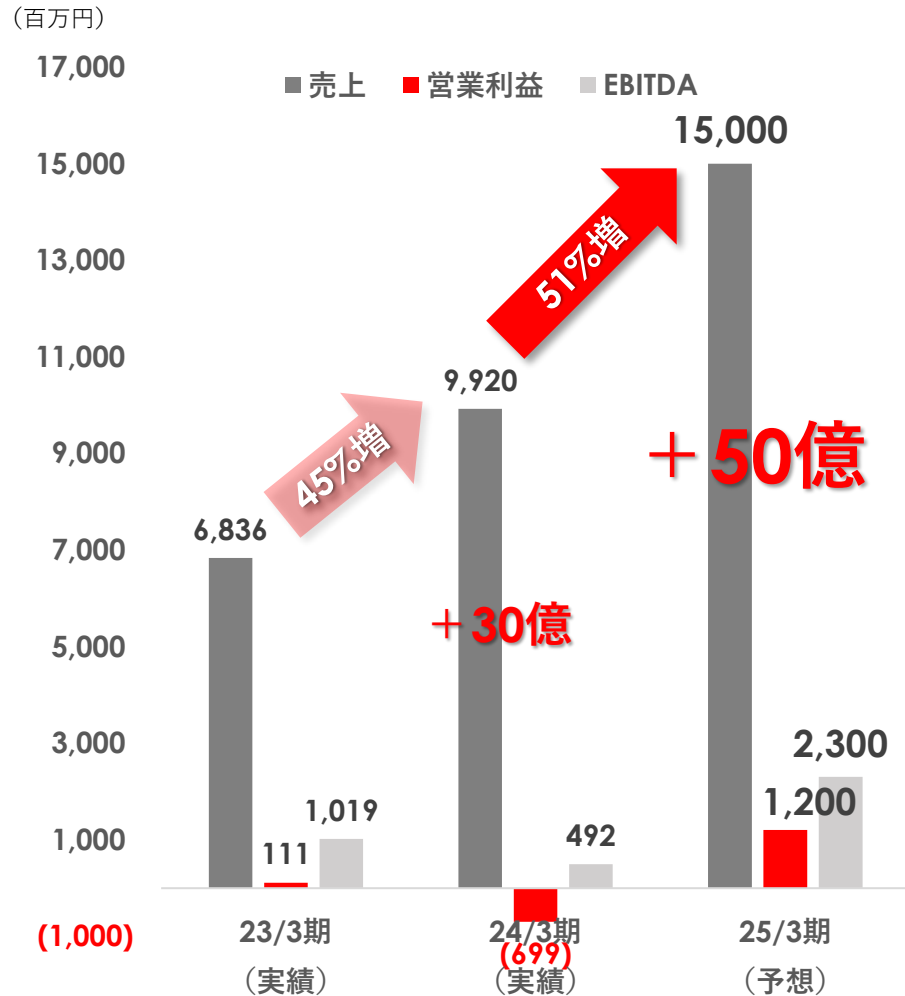
07

Appendix

・・・ 23

24/3期は45%増収により売上高は凡そ100億円に到達、
25/3期は上場来最大の50億円増収（+51%）で売上高150億円を見込む

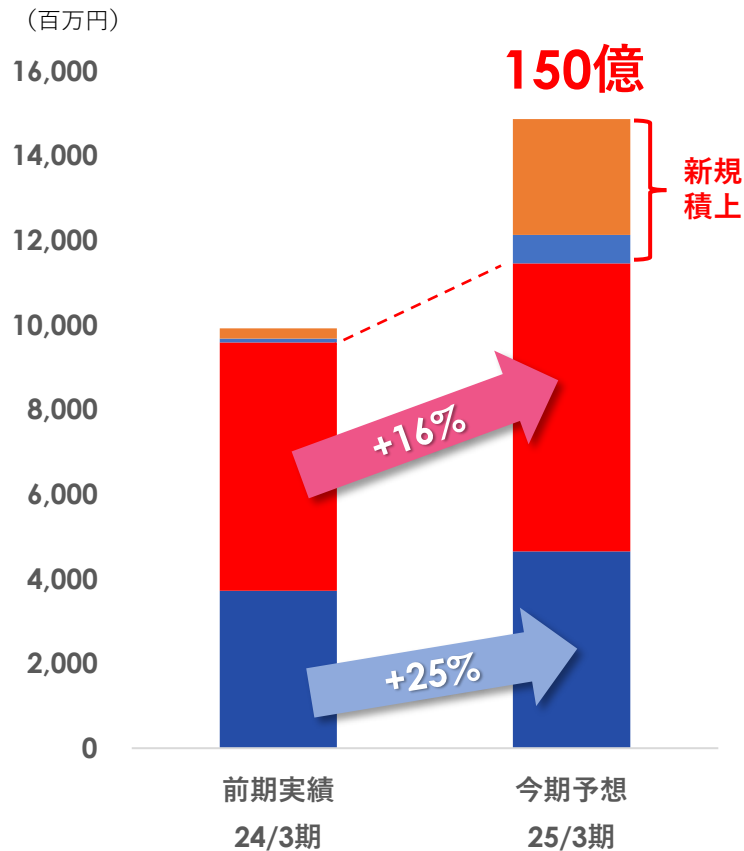
売上高・営業利益・EBITDAの推移



- 24/3期は45%増収。25/3期は前期の先行投資の効果等により50億円の売上高成長を見込む
- 24/3期の営業利益は修正発表の通り、ネットワーク広告市況の回復遅延と情報系ソリューションの獲得の一部期ズレに加え、収益多様化策の前倒しでの実現を目指した先行投資により赤字となった。25/3期は営業利益も既存事業の持続的成長やコスト削減効果に加え、先行投資案件の収益化開始により前期比19億円の改善を予想
- 一方、広告市況の改善は織り込まず、Cookieレス影響も考慮せざるを得ない状況に加え、前期に先行投資した新規事業については固定費が先行する時期でもあり、利益が下期偏重に

既存事業の成長と前倒しで具体化した新規事業の貢献により 売上高は上場来最大の伸びを達成可能な状況に

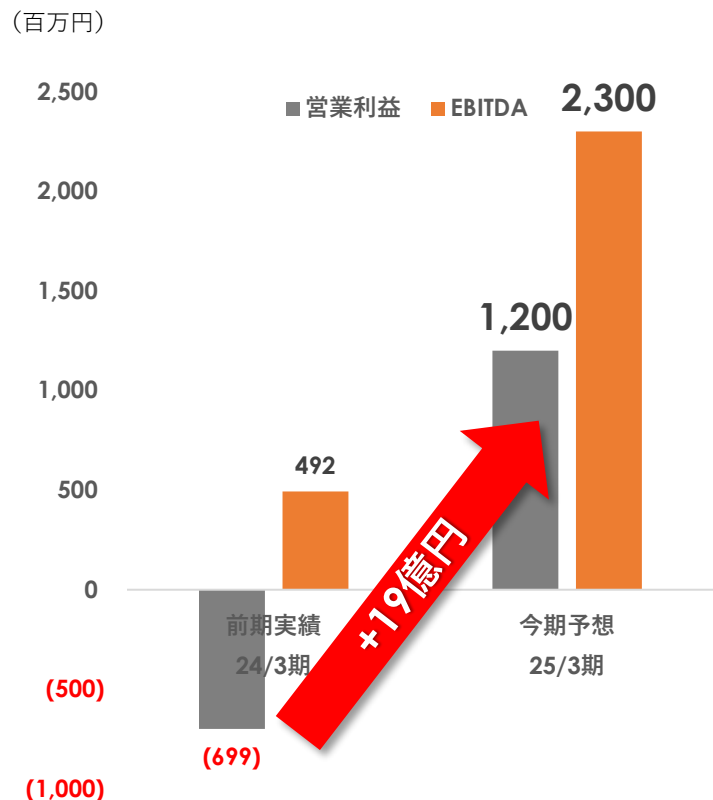
既存事業・新規事業別売上高の推移



	ソリューション	メディア
既存事業	<p>+9億円 (25%増収YoY)</p> <ul style="list-style-type: none"> SIパッケージの既存顧客からのリピート需要と情報系における米国株対応ニーズが拡大 株探は課金者数の増と価格改定による成長 	<p>+9億円 (16%増収YoY)</p> <ul style="list-style-type: none"> 広告市況の本格回復は織り込まず、Cookieレスの影響を考慮 生成AIの積極活用、クリエイターエコノミーの活性化、統合アプリの普及を想定
新規事業	<p>+6億円</p> <ul style="list-style-type: none"> Web3技術を活用した新たなクーポン（特典）配信プラットフォームの提供を開始 職域向け資産形成支援サービス「ミンカブ・アカデミー」及びMAP事業の収益貢献開始 	<p>+25億円</p> <ul style="list-style-type: none"> コンテンツ事業が本格化し、実績のある外部大規模イベントの運営収入及び関連する推しパスの成長を見込む 前期先行投資期にあった、モバイル・EC・バンクが普及期に

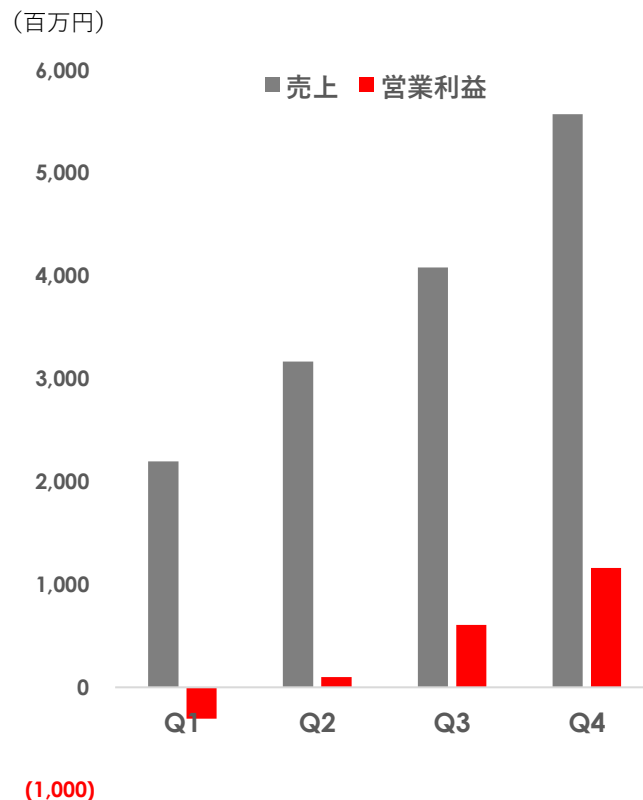
cookieレス等広告市況の影響や中期成長に向けた成長投資を考慮しつつも、コストコントロールと増収の効果により大幅な利益回復を見込む

営業利益・EBITDAの推移



- 24/3期の営業利益は修正発表の通り、ネットワーク広告市況の回復遅延と情報系ソリューションの獲得の一部期ズレに加え、収益多様化策の前倒しでの実現を目指した先行投資により赤字となったが、25/3期は営業利益は前期比19億円の改善を予想

25/3期四半期推移イメージ



- 収益多様化のための先行投資にかかる大型な収益獲得機会が下期に集中し、上期は固定費が先行することから、Q1までは赤字が継続し、利益が下期偏重に

セグメント別営業利益の推移

(億円)

	前期実績 24/3期	今期予想 25/3期	増減
メディア	-2	13	16
ソリューション	4	11	7
連結調整	-9	-12	-3
営業利益	-7	12	19
内、成長投資	-6	-4	2

※ 各事業の数値はマネジメントフィーを含んでおりません。

- cookieレスの影響等、広告市況リスクや中期成長に向けた成長投資を考慮しつつも、既存事業の持続的成長やコスト削減効果に加え、先行投資案件の収益化開始により、両セグメントともに大幅増益を見込む

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

既存事業の成長と外注管理体制の見直し効果で 増収と収益性改善を見込む

(百万円)

	前期実績 24/3期	今期予想 25/3期	増減	中期計画 25/3期
売上高	3,783	5,200	37.4%	5,677
営業利益	428	1,100	157.0%	1,229

※ 上記の数値はマネジメントフィーを含んでおりません。

【総括】

- 既存事業の成長と前期の課題解消で、大筋中期計画の水準にキャッチアップ。市場環境次第では、中期計画の達成も視野に

【情報系ソリューション】

- 前期の期ずれ案件の回収と継続的なニーズ対応に加え、米国株対応が投資回収期に入ることより10%程度の利益率の改善を見込む

【パッケージ系ソリューション】

- 過去2期で獲得した銀行系の顧客基盤からの継続案件の獲得に加え、外注管理体制の見直しによる5%程度の利益率の改善を見込む
- 職域向けサービス「ミンカブアカデミー」がスタートし、収益貢献を開始
- Web3技術を活用したクーポン（特典）配信プラットフォームサービスを開始予定

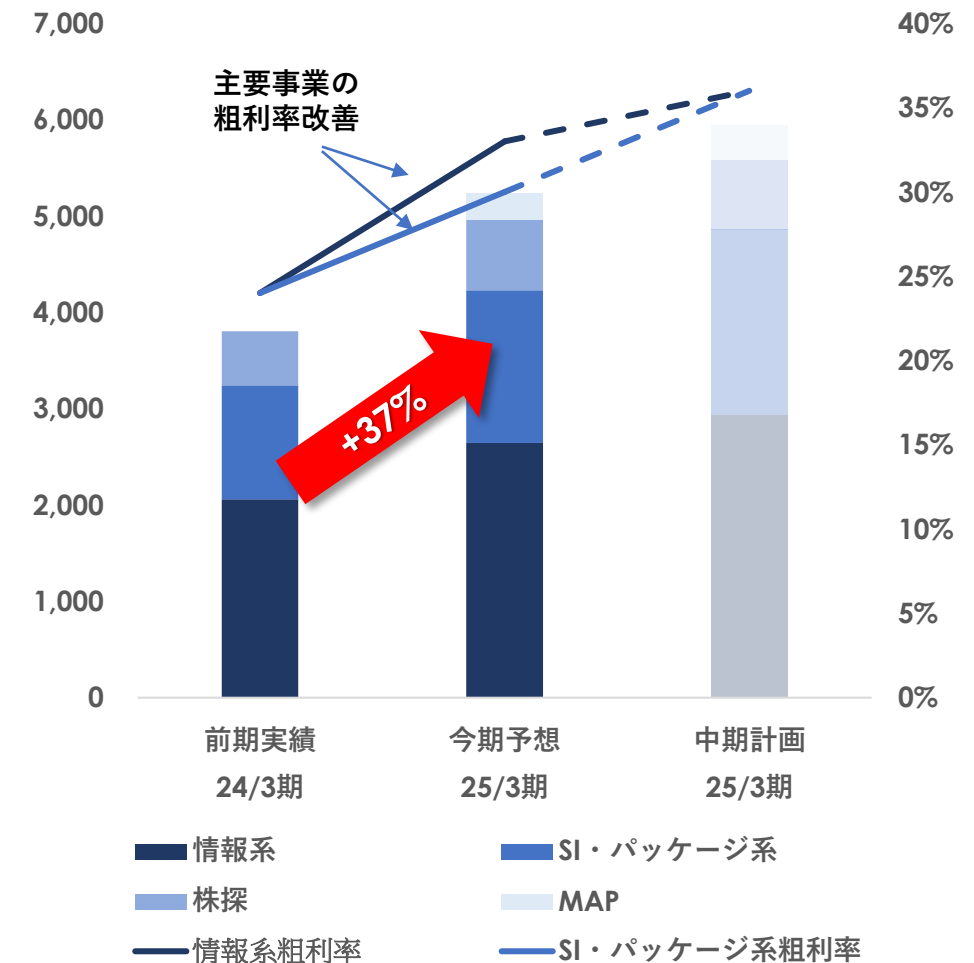
【株探】

- プレミアムサービスの課金者数の増加及び価格改定による増収を見込む

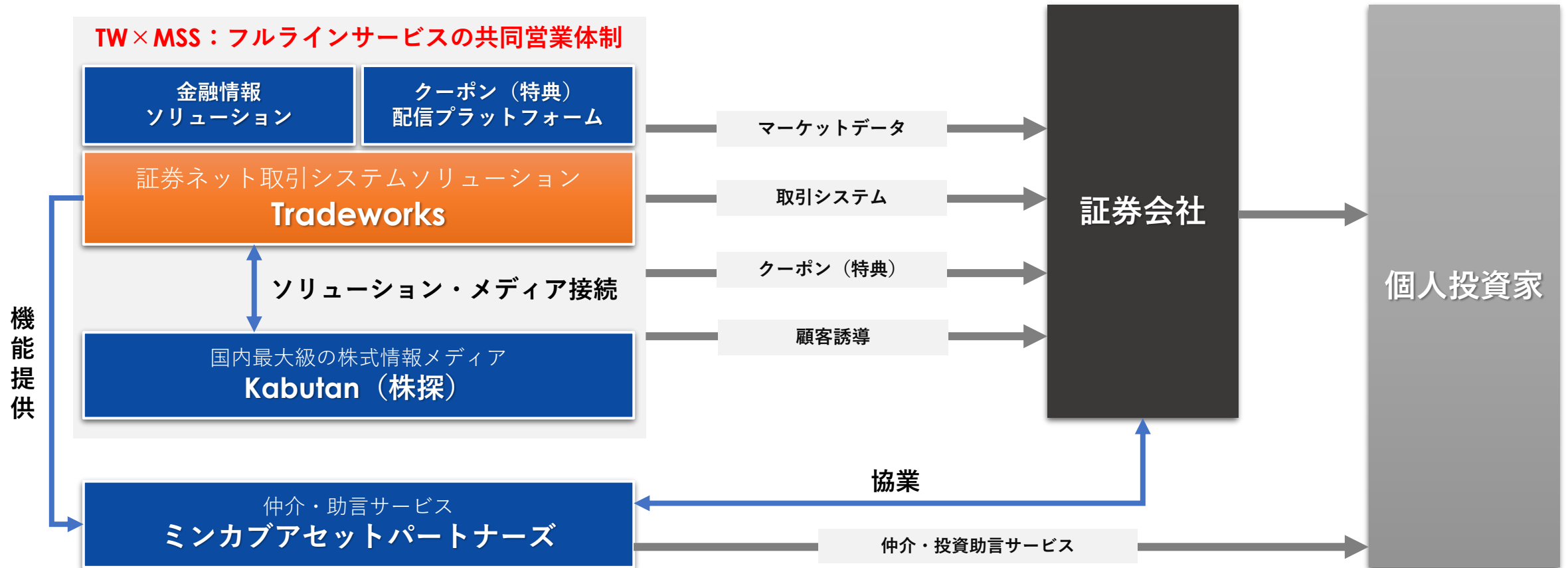
【MAP】

- 金融機関と連携したオンラインでの投資助言サービスを今期より開始予定

(百万円)



共同営業体制の構築を目的とした(株)トレードワークスとの業務提携



- トレードワークス（TW）が保有する取引プラットフォームに、MSSの情報系ソリューション及びクーポン（特典）配信プラットフォームを標準搭載するほか、株探と接続することにより、証券会社や投資家に最適な投資環境を提供
- TW株を追加で取得することで第2位の株主となるほか、当社副社長が定時総会を持って退任し、先方社長に就任することで両社の関係を強固する見通し

国内における米国株需要と海外における日株需要が 情報系ソリューションの成長牽引役に

国内における米株需要

【2024年5月時点米国株ネットチャネル取引（CFD除く）】※当社調べ
ネット取引提供証券会社39社中、18社が米国株を取り扱う

米株
取扱
18社

2020年以降に総合証券・ネット専門証券9社が参入し、うち3社を獲得。その後、追加で9社が参入したところ、うち6社を獲得し、合計では18社中9社が当社サービスを利用。サービスの拡充により獲得率は向上傾向

フルパッケージ導入 : 3社
ソリューション一部導入 : 6社
未導入 : 9社

米株
未取扱
21社

MSS米株情報系
ソリューション

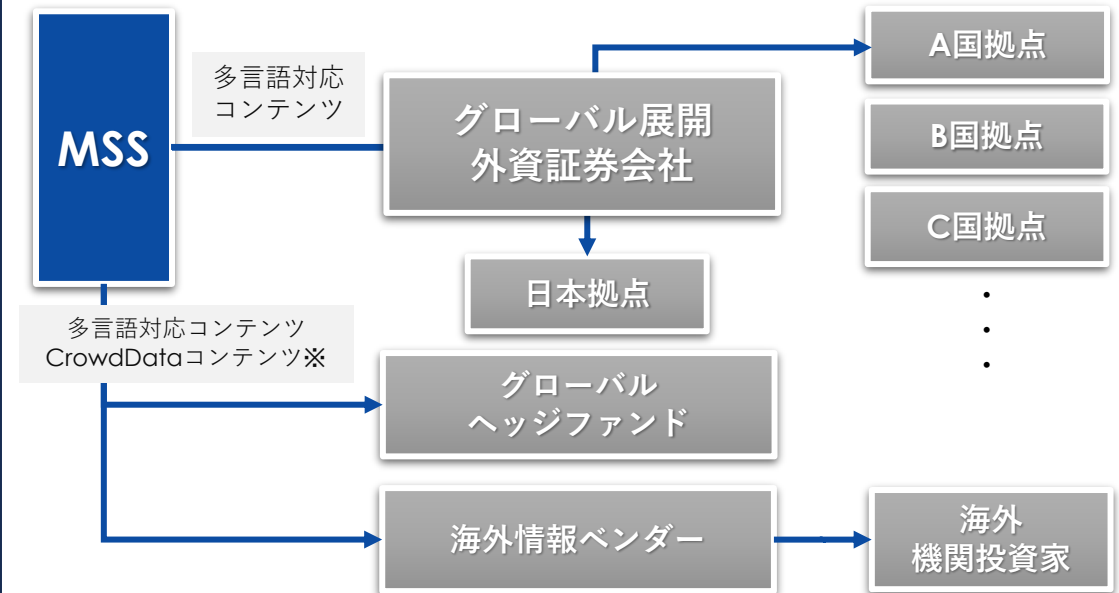
+

TW米株取引システム
パッケージ

MSS情報系ソリューションに加えて、TW米株取引システムパッケージの導入可能なことで、顧客システム環境に対して柔軟に対応

- 国内における米株需要は高水準。NASDAQによる24時間取引対応等、取引拡大の材料は多く、米株需要は引き続き高水準を維持する可能性
- 当社米株ソリューションの導入先へのアップセルのほか、米株取扱証券の中にも当社ソリューションの未導入会社の獲得、またTWと連携した米株未取扱企業への営業活動等、アップサイドは豊富に存在

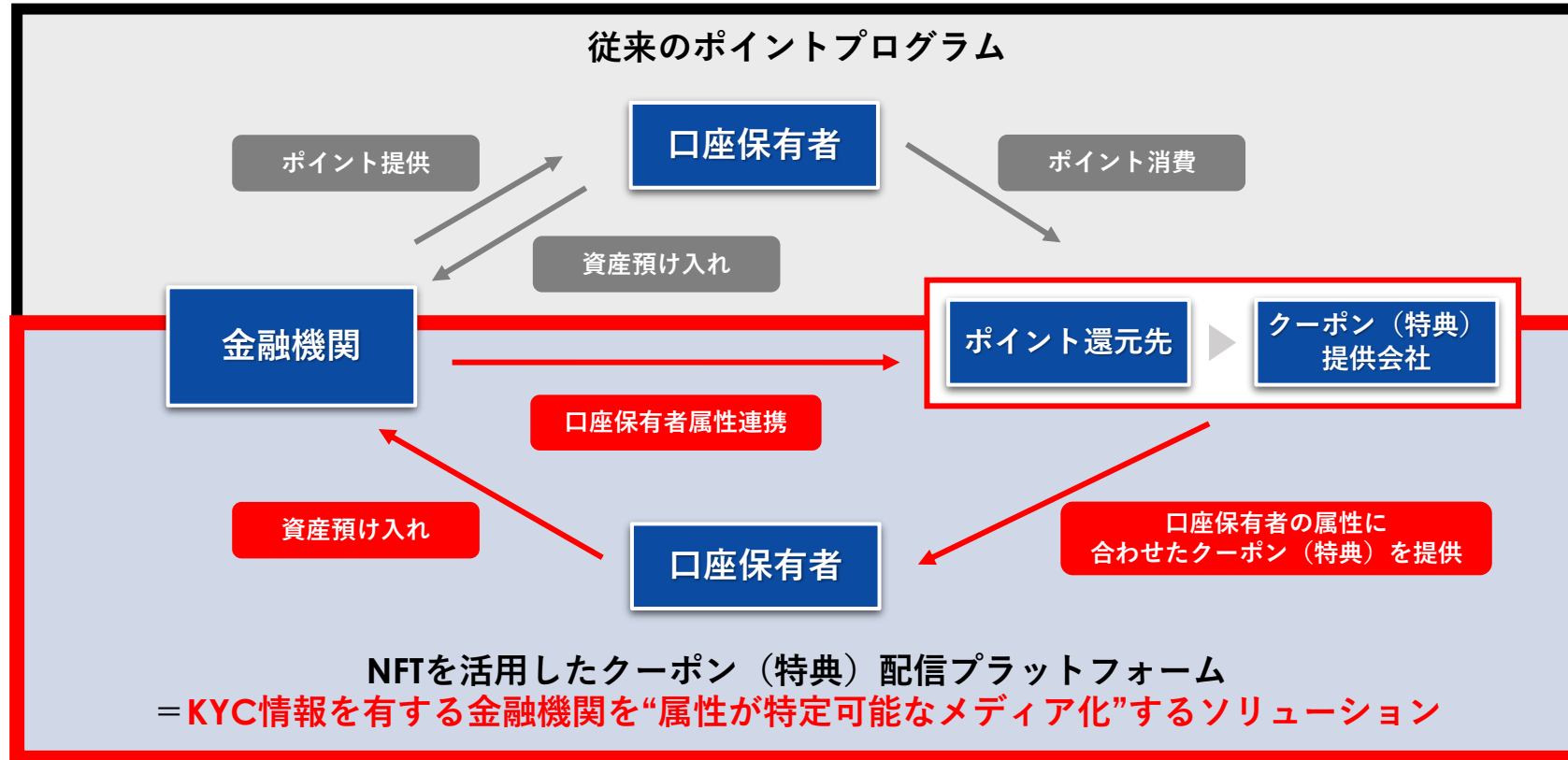
海外における日株需要



※当社メディアのユーザ行動履歴データの集合値

- 急速な円安等を背景に、世界で日株への注目が高まる中、複数の外資証券会社が国内でネット取引サービスを開始。これらの外資証券会社は、国内での日株取引ノウハウを他の拠点に横展開を検討しており、当社にて支援
- アジアや欧米の情報ベンダーや海外ヘッジファンドにおいても、日本株への注目度が高く、複数の提案依頼を受けている

NFT活用したクーポン（特典）配信プラットフォームを今秋に提供開始



従来のポイントプログラム

金融機関が主にポイント提供
 金融機関が費用負担 = ポイント還元先の売上

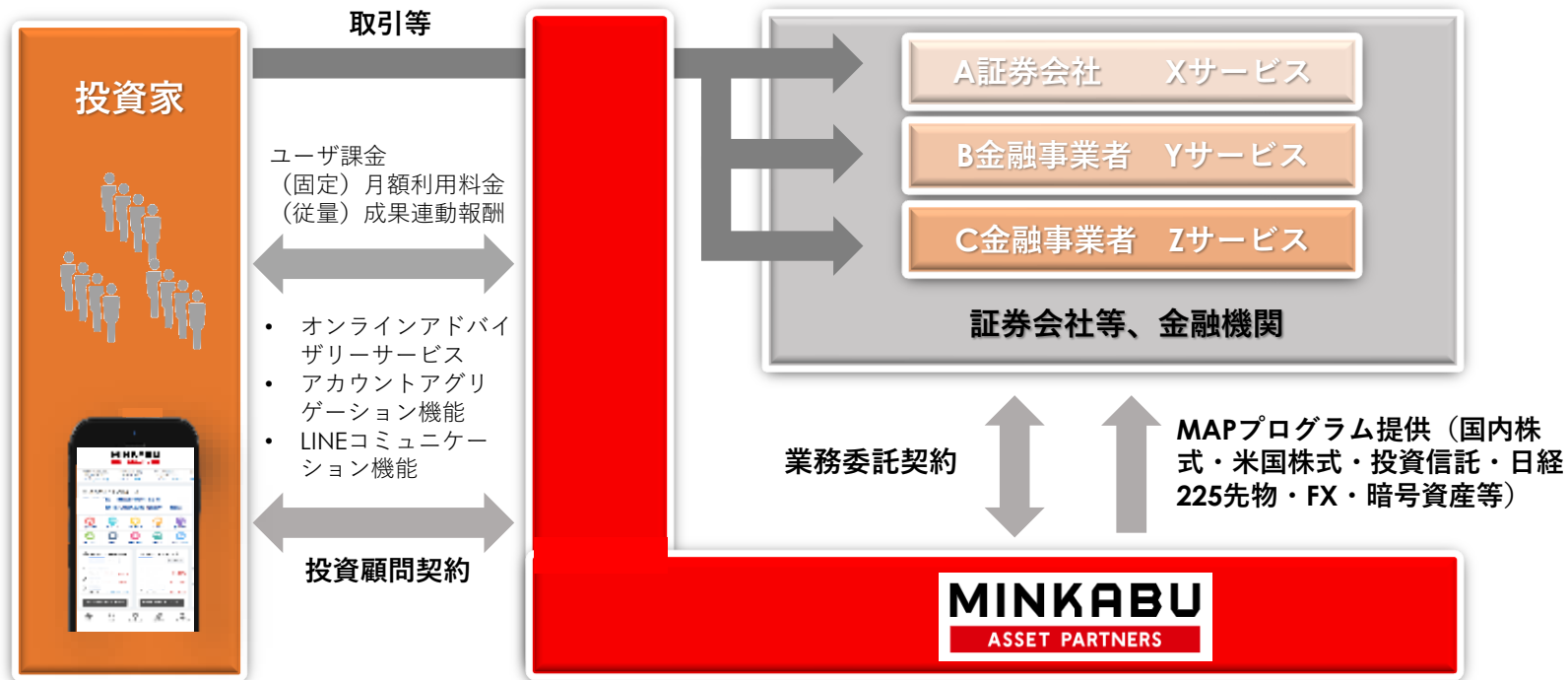
貰えるものは現金の代替物
 ポイント配賦ルールに沿って誰でも同じ

NFTを活用したクーポン（特典）プログラム

クーポン（特典）提供会社が販促目的に特典提供
 特典提供会社が費用負担 = 金融機関の売上

顧客属性に沿ったクーポン（特典）の提供
 特典提供者は広告以上にターゲット層に効率的なアプローチ

メディア広告→情報提供→開発支援に続く、 顧客金融機関との新たな事業接点がスタート



- API連携基盤の整備されている複数の大手暗号資産取引所向けプログラム提供から開始し、今後順次拡大予定
- 大手ネット証券が提供中の日本株信用取引助言サービスにおける運用業務サポートも開始予定
- 投資家の収益に応じた成果報酬を金融機関とシェアするWIN-WINモデル

ミンカブアセットパートナーズ (MAP) では、上記の金融サービスの他、大手ネット証券コールセンターのDXサービス『チャットBPO』も24年4月稼働開始

広告市況の回復は慎重に見つつも、 前期の費用削減及び先行投資の効果が収益の拡大を牽引

(百万円)

	前期実績 24/3期	今期予想 25/3期	増減	中期計画 25/3期
売上高	6,353	10,200	60.5%	8,266
営業利益	▲236	1,300	-	1,680

※ 上記の数値はマネジメントフィーを含んでおりません。

【総括】

- 先行投資の効果もあり、中期計画を上回る増収の見通し。一方、広告市況の回復を見込まない中で、コンテンツモンスターの大型イベントが下期に集中する等、新規事業の本格的収益貢献が下期となることから中期計画を下回るものの、下期の利益は中期計画の水準にキャッチアップする見込み

【広告収益】

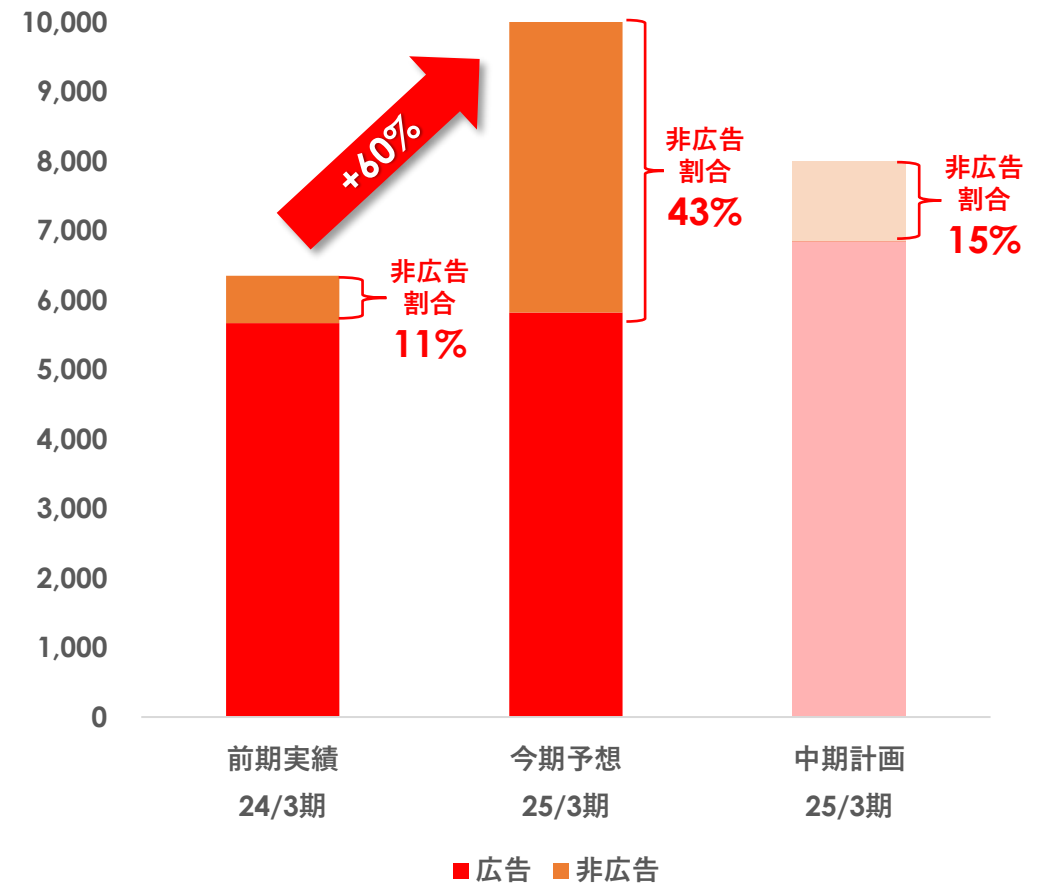
- 広告市況の回復は見えづらく、逆にCookieレスの影響は考慮しつつも、SEO対策の効果、新統合アプリが普及期に入ることによる広告単価の上昇に加え、AIを利活用したコンテンツ増によるPV上昇等による増収を見込む

【非広告収益】

- 前期に実施した先行投資により、非広告収入割合は中期計画の15%を大きく上回る**43%**となる見通しで、広告依存度は想定以上のスピードで低下

- ✓ コンテンツモンスター（CM）による大規模イベントの複数開催、並びにその恩恵を得る「推しパス」の着実な利用者増による収益拡大
- ✓ ショッピング、バンク、モバイルといった販売・継続収益の貢献開始
- ✓ SSGを中心に映像制作を始めとする各種受託事業の拡大による収益増

(百万円)



生成AIを活用したAGCを本格的に提供開始、 コンテンツの拡充とメディア運営の効率化の両面を実現

PGC
Pro Generated
Content

UGC
User Generated
Content

AGC
AI Generated
Content

NEW



ECHOES
livedoor News

NEW

決算短信AI要約

MINKABU

NEW



機能	概要
音声文字起こし →ECHOES	YouTube等の映像コンテンツを自動で文字起こしし、記事に自動変換することによるコンテンツ増
翻訳記事生成	提携海外メディアの記事を自動的に翻訳し、生産効率の向上によるコンテンツ増と費用削減
投稿監視システム	自動で画像識別・言語解析を行うことによる投稿監視費用とした中心に運営費用の削減
資産運用分析	自動レコメンドエンジンと分析レポートの自動生成で投資家個々人のニーズに最適化した情報の提供
決算分析 →決算短信AI要約	言語解析で株探とアプローチの異なる決算ニュースの自動生成でコンテンツを拡充

- YouTube等の動画を、AIで自動的に記事化し、ライブドアニュースに配信する新サービスを開始予定。YouTuberや動画コンテンツを活用するクリエイターにとって、現状のファン以外の新たな利用者にリーチすることが可能となる

- AIが決算短信から抽出した主要な業績変化や評価を提供する「MINKABU」の新機能は、コメント機能等、わかりやすい形式で要約し、初心者から上級者までユーザーが短時間で多くの銘柄の決算のポイントを把握

OEMベースでメディア横断型のマネタイズエンジンを整備し、
低リスクで収益多様化を図ることで広告収益依存度を低下

livedoor ショッピング

低コスト運用・高テイクレート
メディアとの連携の深い商品を整備

livedoor Bank

各サービスとの連携により
順調に口座獲得を進展

livedoor MOBILE

低コスト運用と
「推しパス」による高い収益性
特典拡充でユーザー獲得を本格化



ライブドアブログはクリエイターエコノミーを強化して クリエイター収益の多様化を実現

AFTER

BEFORE



ADNWモデル



ADNW



LINEスタンプなど
IPビジネス



コンテンツの
電子書籍出版



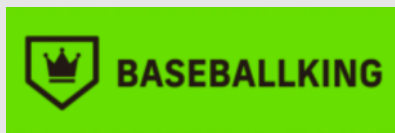
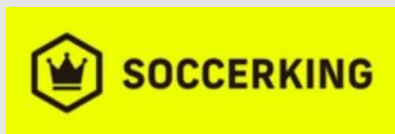
クリエイターを活かした
タイアップ広告

- ライブドアブログにはイラストやマンガを中心とした、800名を超えるクリエイターが在籍。既存のADNW広告の分配モデルに加え、LINEスタンプやIP活用、電子書籍の出版、タイアップ広告を通じてクリエイターの価値の向上を通じた収益の増大を促す
- クリエイターのファンだけでなく、ライブドアニュースを始めとする当社グループメディア群の集客力や拡散力を活かし収益力を強化

(株)シーソーゲームの通期寄与と億単位の利益貢献の開始

SEESAW GAME

メディア事業



サッカーくじのNo.1ポータルサイト **toto ONE**

受託事業



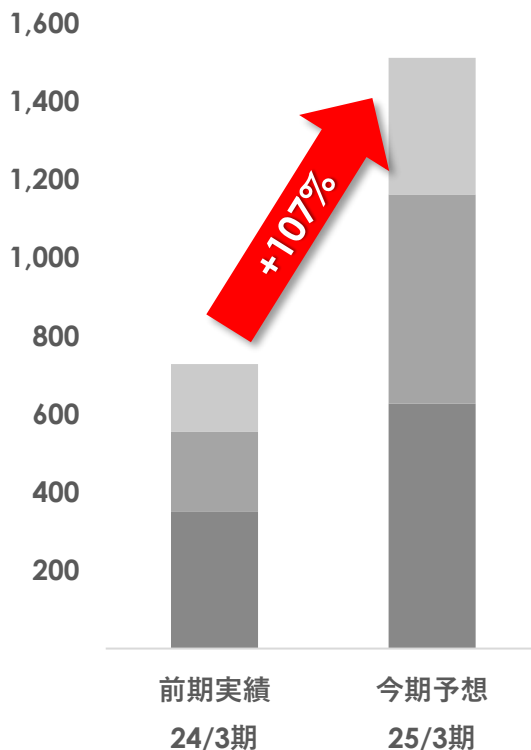
施設運営事業



売上推移（旧CWS Brainsを含む）

(百万円)

■メディア事業 ■受託事業 ■施設運営事業



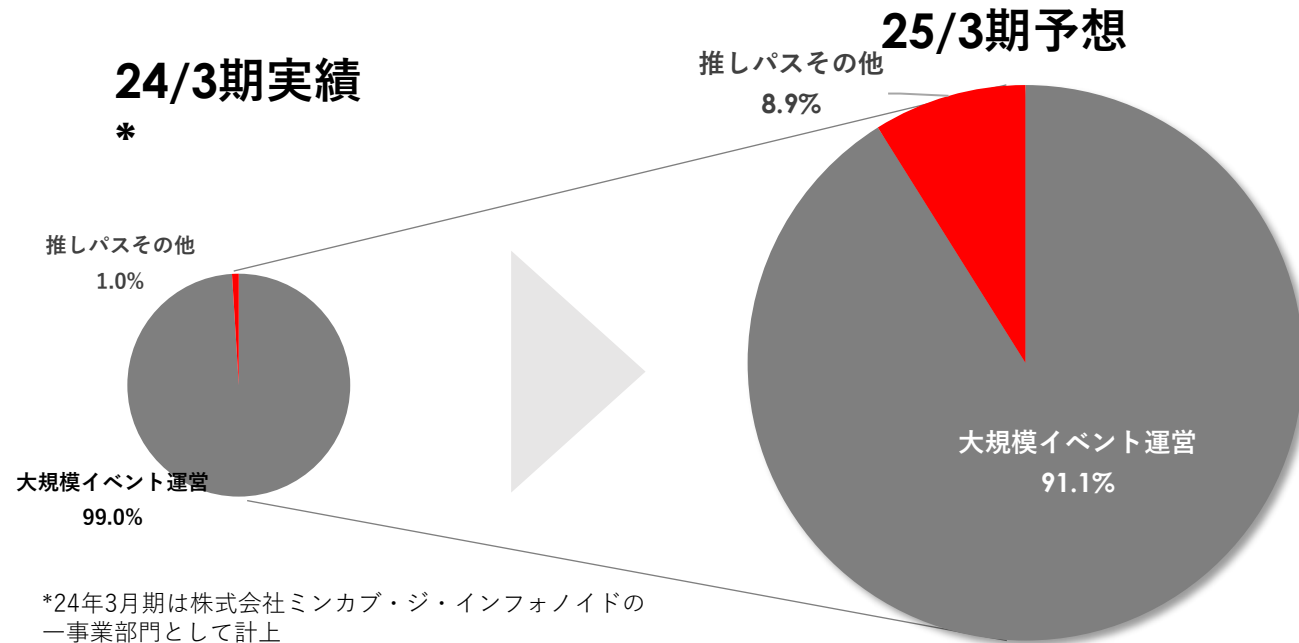
※24/3期は10月より連結開始

- 25/3期は通期寄与に加え、Cookieレス時代に即した専門媒体としての打ち出し強化とパリオリ・パラ等の開催効果等を含む自律成長により24/3期比で倍以上の売上貢献を見込む
- PMI後のグループシナジーにより、原価及び販管費を見直した結果、営業利益では通期で1億円規模の貢献見通し
- 取締役CIOの斎藤佑樹をPJリーダーとしたアスリート支援サービス「アスミチ」、SVリーグのスタートに合わせて新メディア「VOLLEYBALLKING」といった新規事業もスタート

メディア事業資産の価値向上を目的にコンテンツ事業子会社を設立

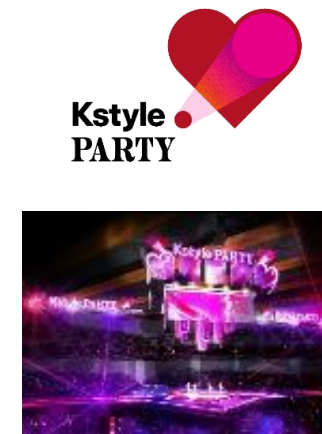
CONTENTS MONSTER

CM収益構造の推移



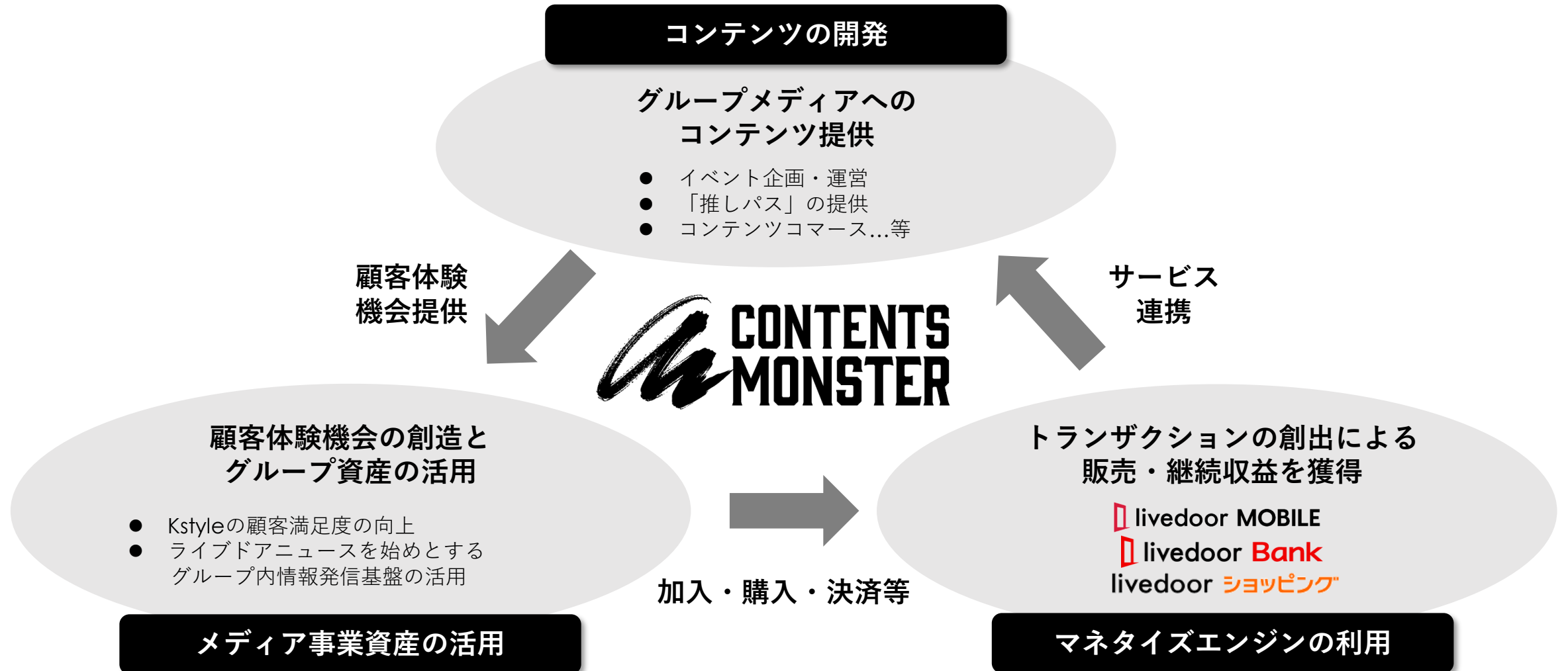
- 前期のKstyle PARTYで業界の高評価を獲得。Kstyleのメディア力と高評価を活用し、実績のある外部大型イベントの開催権を獲得する等、国内最大規模でK-POPイベント等の開催が可能になったことで、スケールを可能としたほか、押しパスの特典も拡充し、安定収益化も進められる状態に

25/3期の注力イベント



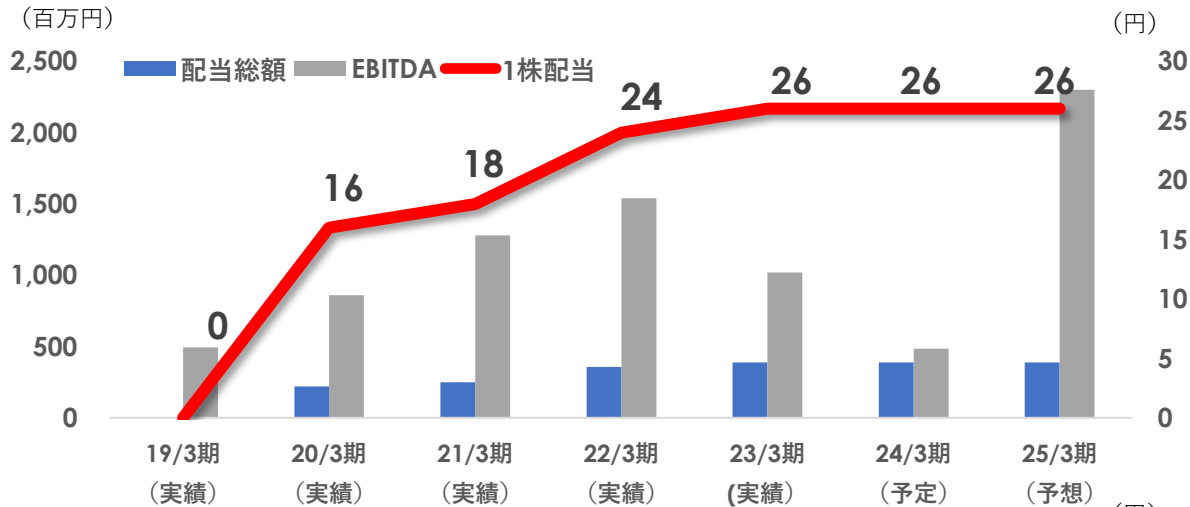
- 25/3期は定期開催のKstyle PARTY 2025に加え、アジア各国で実績のある韓国大手TV局主催の大規模イベント「Golden Wave」の開催権を獲得
- 更にこれらを上回る実績を有するK-POP最大規模のイベント開催権の獲得が最終調整中

大規模イベントを軸にコンテンツ・サービス創出の役割を担い、
メディア事業資産からの収益最大化を図る

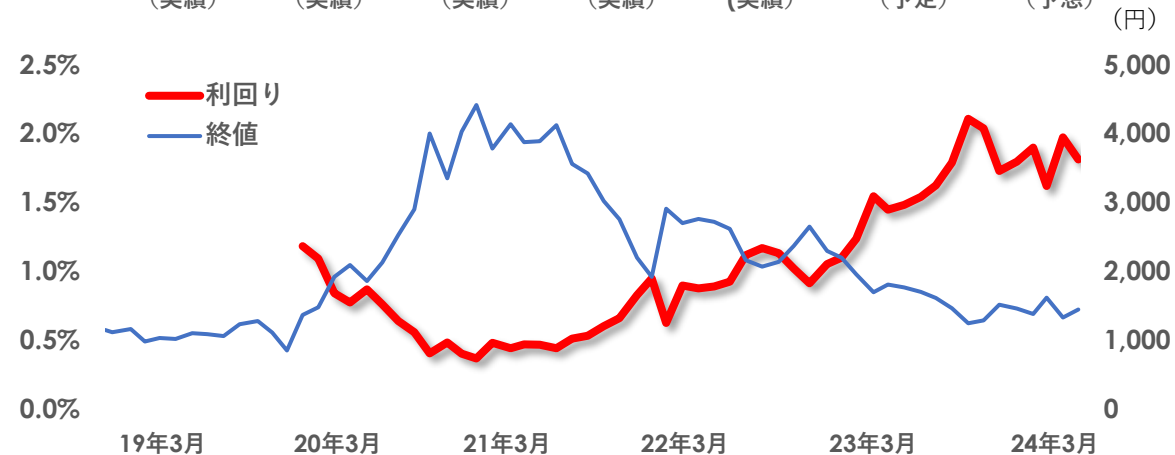


24/3期の1株当たり配当を継続する予定、 増配はEBITDAの動向を見つつ検討

配当総額と 一株当たり配当 の推移



上場来の株価・ 配当利回り推移



- 従前通り、当社は引き続き成長期にあるとの認識から、積極的な成長投資により売上成長を最優先にしつつ、安定配当を実施する、という高成長・高還元の基本方針を継続
- 当社が上場来重要指標の1つとして掲げている「EBITDA」の分配の観点（成長投資・借入返済・株主還元のバランス）から、今後利益回復度合いに応じ、増配も検討する

機動的な資本政策の検討を可能にするための減資を実施

資本金及び資本準備金を減少し、その他資本剰余金に振り替え、資本政策の機動性・柔軟性を確保

(百万円)	24/3期末B/S	増減額	減資後
資 本 金	3,534	-3,214	320
資 本 準 備 金	2,734	-2,654	80
その他資本剰余金	-1,553	5,868	4,316
利 益 剰 余 金	-143		-143
株 主 資 本 計	4,572		4,572

- 23年7月にグループ事業推進体制へ移行したことに伴い、当社は実質的に持ち株会社体制に移行
- 今後の資本政策の機動性・柔軟性を将来に亘って確保する観点から、減資を実施することを定時株主総会に付議予定
- 貸借対照表の純資産の部における資本金及び資本準備金をその他資本剰余金の勘定とする振替処理であり、当社の純資産額に変動なし

※ 上記の内容につきましては、2024年5月14日公表の「資本金及び資本準備金の額の減少に関するお知らせ」を併せてご参照ください。

※ 本件につきましては、2024年6月開催の当社定時株主総会での決議を以て効力を発生します。

当社役員体制を見直し

2024年6月28日開催予定の定時株主総会決議をもって
以下の役員体制とし、中期計画達成に向けて邁進してまいります

現 行	
澄 田 誠	取締役会長（社外）
瓜 生 憲	代表取締役社長 兼 CEO/CFO
齋 藤 正 勝	取締役副社長
宮 本 直 人	常務取締役
高 田 隆 太 郎	取締役（非常勤）
榎 徳 子	取締役（社外）
石 橋 省 三	取締役監査等委員（社外）
濱 野 信 也	取締役常勤監査等委員（社外）
吉 村 貞 彦	取締役監査等委員（社外）

2024年6月28日以降			備考
瓜 生 憲	代表取締役会長 兼 社長	重任	(株)ライブドア代表取締役会長 兼 CEO、(株)ミンカブソリューションサービシーズ代表取締役会長 兼 CEO、(株)コンテンツモンスター 代表取締役会長 兼 CEO
宮 本 直 人	取締役副社長（メディア事業管掌）	重任	(株)ライブドア代表取締役社長 兼 COO、(株)シーソーゲーム代表取締役社長 兼 COO
矢 口 順 子	取締役（経営管理管掌）	新任	(株)ミンカブソリューションサービシーズ取締役
伴 将 行	取締役（ソリューション事業管掌）	再任	(株)ミンカブソリューションサービシーズ代表取締役社長 兼 COO
高 田 隆 太 郎	取締役（非常勤）	重任	(株)ライブドア取締役、(株)シーソーゲーム取締役
澄 田 誠	取締役（社外）	重任	
榎 徳 子	取締役（社外）	重任	
石 橋 省 三	取締役監査等委員（社外）	重任	
濱 野 信 也	取締役常勤監査等委員（社外）	任期中	
吉 村 貞 彦	取締役監査等委員（社外）	任期中	

- ※ 本件につきましては、2024年5月10日開催の指名委員会において内定し、2024年5月28日開催予定の当社取締役会に定時株主総会議案として付議予定です。
 ※ 齋藤正勝は先のTWとの資本業務提携の一環で、TWの代表に就任予定のため、当社役員は6月28日の当社株主総会を持って任期満了とともに退任となりますが、当社子会社であるMSSの役員は継続予定です。

25/3期の営業利益は中計を下回る見込みも、積極投資の効果で
売上は中計を上回る速度で拡大見込み、26/3期中計最終年度の目標に変更なし

前期

-変革・合理化と創造-

24年3月期

- 既存事業の売上未達の一定量を収益多様化を目的とした新規事業がカバーし、40%超の増収により過去最高売上を更新
- 前倒しで収益多様化策が具体化した結果、計画外の先行投資を実施したことで、既存事業の未達と合わせて利益が一時的に悪化
- PMIを通じた費用削減やソリューションのモデルチェンジが進み、計画以上に筋肉質な事業構造の構築に成功

売上高：99億円
営業利益：▲7億円

今期

-成果の具現化-

25年3月期

- メディアは既存事業の成長に加え、SSGの通期寄与、新たな収益エンジンの貢献開始とコンテンツ事業の垂直立上げにより高い売上成長を実現
- ソリューションも持続的成長と収益性改善に加え、収益多様化が進展
- 前倒しで具体化した収益多様化策の積極先行投資期間が一巡し、収益貢献を開始。但し、貢献開始の本格化が下期となることから、中期計画は下期よりキャッチアップ予定

売上高：150億円（中計140億円）
営業利益：12億円（中計18億円）

来期

-現計画の大成-

26年3月期

- メディアのシステム更新等による次世代化で、収益の多様化が更に加速
- サブスクのソリューションサービスが収益拡大と収益率向上に貢献
- メディア横断型の収益多様化策が各メディアに幅広く浸透し、大規模な収益貢献を実現。金融・広告市況の影響は限定的に

売上高：170億円超
営業利益：30億円

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25・26ページに掲載しております。

(単位：百万円 / %)

	22年3月期	23年3月期	24年3月期		25年3月期 計画	
	(連結)	(連結)	(連結)	前期比	(連結)	前期比
メディア事業	2,353	2,525	6,348	+151.4%	10,200	+60.7%
広告収入	1,929	2,420	5,193	+114.5%	6,000	+15.5%
課金収入 ※2 ※3	392	65	129	+96.1%	320	+147.5%
その他	32	38	1,026	+2,553.9%	3,880	+278.1%
ソリューション事業 ※6	3,148	4,352	3,783	△13.1%	5,200	+37.4%
ストック収入 ※3	2,195	3,097	2,626	△15.2%	3,620	+37.8%
内) 課金収入 ※3	—	346	440	+27.2%	550	+24.8%
初期・一時売上	953	1,254	1,157	△7.7%	1,580	+36.5%
調整額 ※1	△ 20	△ 41	△ 212	—	△ 400	—
合計	5,482	6,836	9,920	+45.1%	15,000	+51.2%

※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月期及び2024年3月期との比較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 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 / %)

	22年3月期	23年3月期	24年3月期		25年3月期 計画	
	(連結)	(連結)	(連結)	前期比	(連結)	前期比
売上高	5,482	6,836	9,920	+45.1%	15,000	+51.2%
メディア	2,353	2,525	5,877	+132.7%	9,300	+58.2%
ソリューション ※8	3,148	4,352	3,493	△19.7%	4,900	+40.2%
調整額 ※1	△ 20	△ 41	548	—	800	+45.9%
営業利益	874	111	△ 699	—	1,200	—
メディア ※7	747	160	△ 706	—	400	—
ソリューション ※7 ※8	786	829	138	△83.3%	800	+477.8%
調整額 ※2	△ 658	△ 878	△ 131	—	—	—
経常利益	828	△ 207	△ 790	—	1,100	—
親会社株主に帰属する当期純利益	696	726	△ 1,180	—	700	—
EBITDA ※3	1,539	1,019	492	△51.7%	2,300	+366.7%

※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月期及び2024年3月期との比較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利益又は損失(△)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、また、2025年3月期計画については、上記メディア事業のセグメント利益400百万円に含まれるマネジメントフィーは900百万円であり、本費用控除前のセグメント利益は1,300百万円、上記ソリューション事業のセグメント利益800百万円に含まれるマネジメントフィーは300百万円であり、本費用控除前のセグメント利益は1,100百万円です。

※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 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 / %)

	22年3月期	23年3月期	24年3月期		25年3月期 計画	
	(連結)	(連結)	(連結)	前期比	(連結)	前期比
メディア事業	2,353	2,525	5,877	+132.7%	9,300	+58.2%
広告収入	1,929	2,420	5,193	+114.5%	6,000	+15.5%
課金収入 ※2 ※3	392	65	129	+96.1%	320	+147.5%
その他	32	38	1,026	+2,553.9%	3,880	+278.1%
その他(マネジメントフィー控除額) ※6	-	-	△ 470	-	△ 900	-
ソリューション事業 ※7	3,148	4,352	3,493	△19.7%	4,900	+40.2%
ストック収入 ※3	2,195	3,097	2,626	△15.2%	3,620	+37.8%
内) 課金収入 ※3	-	346	440	+27.2%	550	+24.8%
初期・一時売上	953	1,254	1,157	△7.7%	1,580	+36.5%
その他(マネジメントフィー控除額) ※6	-	-	△ 289	-	△ 300	-
調整額	△ 20	△ 41	548	-	800	+45.9%
調整額(その他) ※1	△ 20	△ 41	△ 212	-	△ 400	-
調整額(マネジメントフィー) ※6	-	-	760	-	1,200	+57.8%
合計	5,482	6,836	9,920	+45.1%	15,000	+51.2%

※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月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月期及び2024年3月期との比較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 百万円未満切り捨て

balance sheet items

(単位：百万円 / %)

	22年3月末	23年3月末	24年3月末	
	(連結)	(連結)	(連結)	前期末比
流動資産	4,825	6,567	4,132	△37.1%
うち 現金及び預金	3,526	4,463	2,047	△54.1%
固定資産	4,932	9,967	10,706	+7.4%
資産合計	9,757	16,534	14,838	△10.3%
流動負債	942	1,926	2,734	+41.9%
固定負債	1,372	6,752	5,919	△12.3%
負債合計	2,314	8,678	8,654	△0.3%
資本金	3,514	3,533	3,534	+0.1%
資本剰余金	4,533	4,194	3,806	△9.2%
利益剰余金	△ 745	△ 18	△ 1,199	—
その他	39	55	28	△49.6%
非支配株主持分	100	91	14	△84.0%
純資産合計	7,443	7,855	6,184	△21.3%

※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。

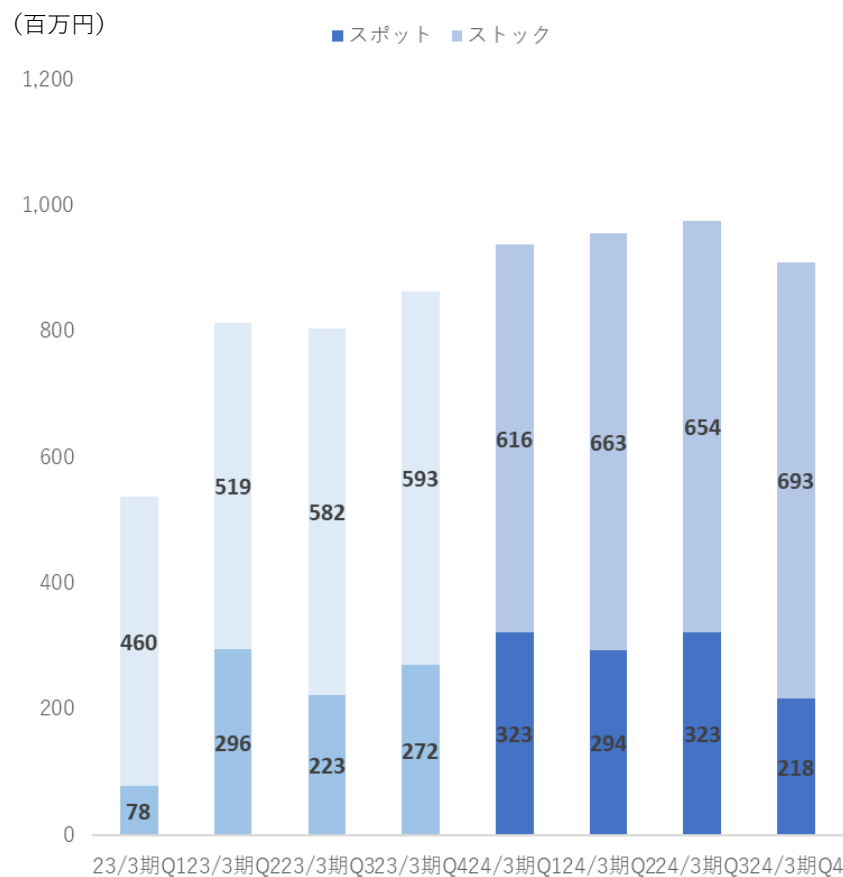
※3 当社は2023年3月30日付で、連結子会社のProp Tech plus株式会社を売却しております。

※4 百万円未満切り捨て

【補足】 Prop Tech plus(株)影響度を除いたソリューション事業売上推移

2023年3月末に売却したPT+社の売上減の影響を除いたソリューション事業は、
ストック収入は約22%増、スポット収入は約33%増で順調に拡大

ソリューション事業四半期売上推移
 (PT+影響度除く・株探含む)



【開示数値：前期実績にPT+売上を含む】

(百万円)

	前期実績 23/3期	当期実績 24/3期	増減	増減率
ストック売上	2,751	2,626	▲125	▲4.5%
内) 課金収入	346	440	94	26.9%
スポット売上	1,254	1,157	▲97	▲7.7%



【ご参考：前期実績からPT+売上を除いたもの】

(百万円)

	前期実績 23/3期	当期実績 24/3期	増減	増減率
ストック売上	2,154	2,626	472	21.9%
内) 課金収入	254	440	186	73.2%
スポット売上	868	1,157	289	33.3%

※ 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月期第3四半及び2024年3月期第3四半期との比較は変更後の区分に基づき記載しております。

※ 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。

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。