

information

cloud input

big data

media

Web3.0

inforoid

artificial intelligence

solution

information

technology

2025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】

2024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、2024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

01

総括

．．． 4

02

事業進捗状況

．．． 7

03

トピックス

．．． 12

04

中期計画達成に向けて

．．． 19

05

Appendix

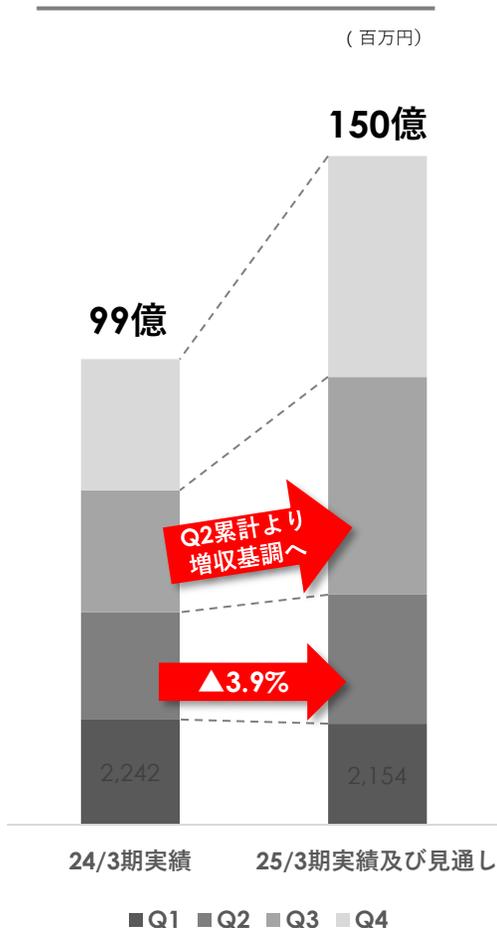
．．． 20

artificial intelligence

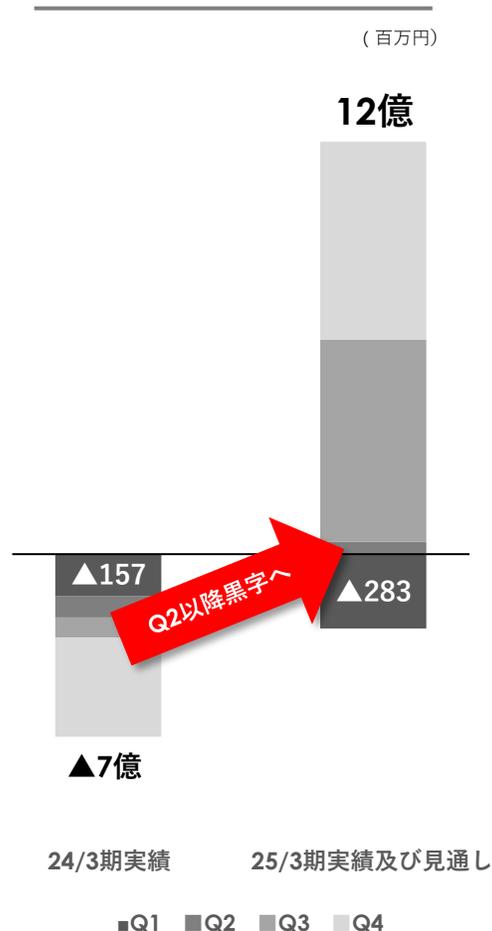
information

Q1はほぼ計画どおりに推移 Q2より増収・黒字モードに

連結売上高前期比較



連結営業利益前期比較



【連結】

- Q1は減収・赤字ながら概ね想定通りの着地
- メディアが増収の一方、ソリューションがスポットの反動減で減収の結果、連結売上は微減もQ2より増収転化の見通し
- 下期より収益貢献開始予定案件の固定費先行により赤字継続も、Q2より黒字化のシナリオに変更なし

【メディア】

- ディスプレイ広告市況が引き続き低調ながら、SSGやコンテンツ事業の貢献により前年比増収
- 前期実施の費用削減効果も進み、損失幅は縮小

【ソリューション】

- 前期の大型スポット案件の反動減で減収減益も、ストック収入は情報ソリューション、株探課金ともに順調に増加

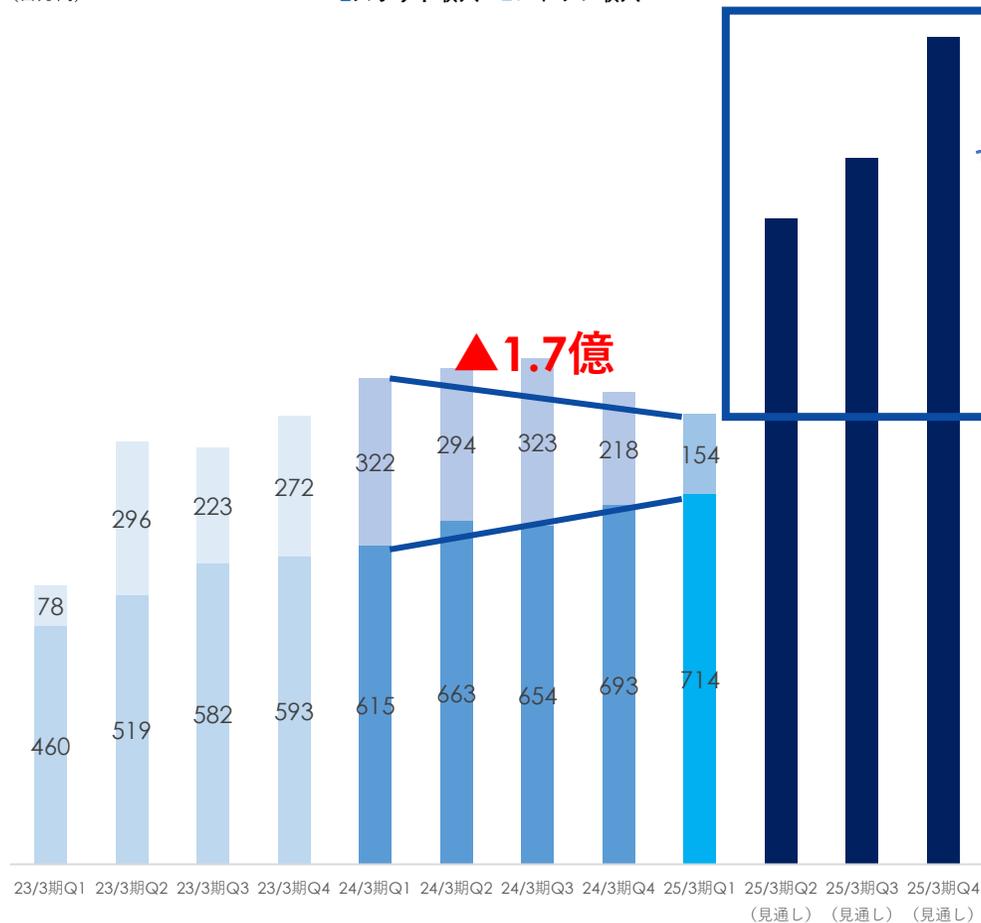
※売上高はマネジメントフィー控除前の数値

スポットの反動減で前年比減収もほぼ計画どおり ストック収入は持続的成長を継続

ソリューション事業四半期売上推移

(百万円)

■スポット収入 ■ストック収入



前期スライド案件及びSI・パッケージ系の計画案件の収益計上に加え、toku-chainやミンカブ・アカデミー、MAP事業等の先行投資案件の収益貢献開始

【情報ソリューション】

- スポット収入は前年比微減も、値上げや顧客獲得を背景にストック収入が増加し、前年比6.2%（約0.3億円）増収

【SI・パッケージソリューション】

- 前年同期にオンライン銀行系の大型案件が発生した反動で前年比48.4%（約1.6億円）減収ながら、今後の案件積み上げは進捗

【Kabutan（株探）】

- ストック収入である課金収入が前年比46.1%（約0.5億円）増収

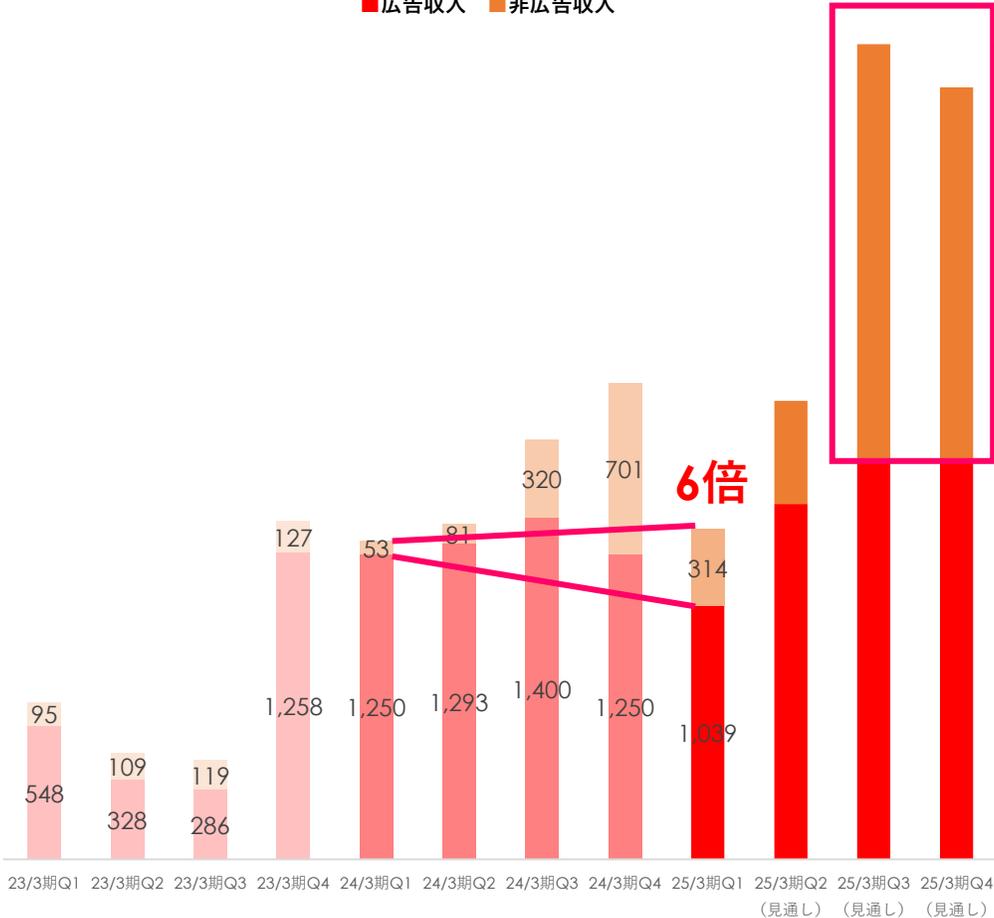
※左記グラフ数値は、2023年3月期に売却したPropTechplus株の影響度を除き、前期よりセグメント変更した株探を遡及調整して含んだ数値です。また、マネジメントフィーを控除した従来開示通りの数値を記載しています。

新規大型収益案件は下半期集中のため、既存事業は概ね計画どおりに推移

メディア事業四半期売上推移

(百万円)

■ 広告収入 ■ 非広告収入



3つの大型イベントで計12万人を動員予定。
それに関連した推しパス会員の獲得を見込む

【広告収入】

- 新NISA口座開設数の急減速でアフィリエイト収入が未達。前年比減収の主因に。課題の解消によりSEO自体は高位置にいるため、成果報酬外枠の設置等、新たな収益獲得を進める
- ディ스플레이広告市況が引き続き低調な中、昨年から準備してきた1st-Partyデータを活用した広告メニューを段階的にスタート。NW広告以外にも純広告に活用し、今後の販売を促す。追加で設置したOverlayと合わせて今後の増収ドライバーに

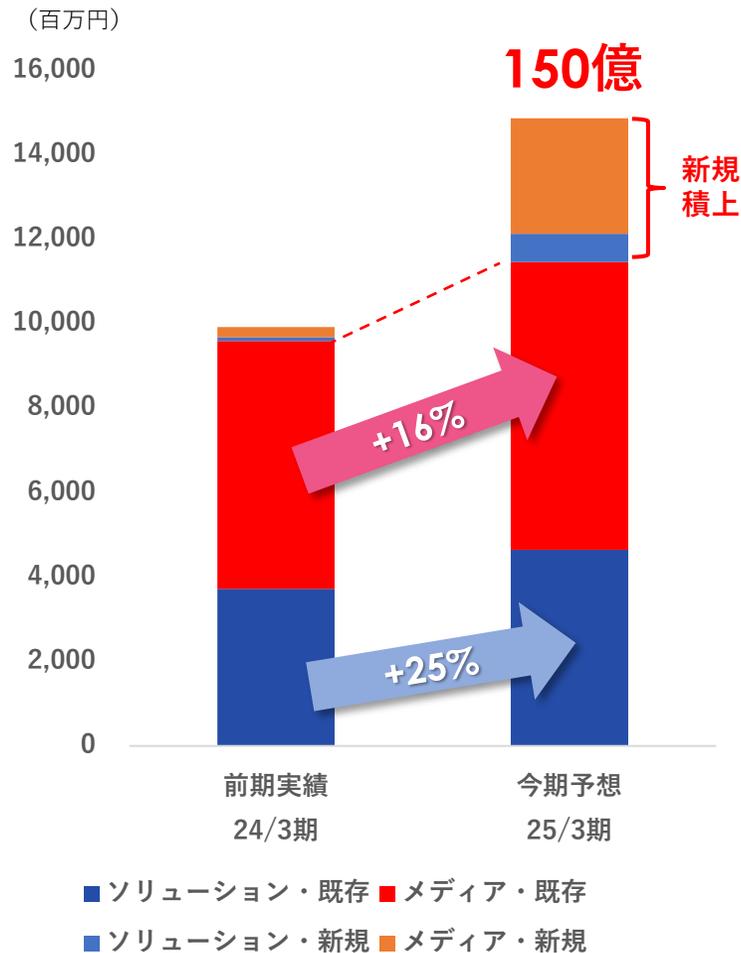
【非広告収入】

- SSGの連結寄与により施設運営収入や制作受託収入が追加となったほか、コンテンツ事業におけるライセンス販売もあり、前年比で6倍の規模となった結果、広告の未達を概ねカバー
- QoQでの減収は前期Q4にKstyle PARTYに関連する収入等を計上する中、今期も大型イベントは下期となっているため

※左記グラフ数値は、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。

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

+9億円 (25%増収YoY)

- 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

+6億円

- 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

メディア

+9億円 (16%増収YoY)

- 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

+25億円

- 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

既存事業

新規事業

①既存事業の増収施策の状況：今期計画9億円増収（+25%YoY）

【足元進捗】

【下期テーマ・課題】

【対応状況】

情報

- 国内対応
 - 米株情報追加6案件を獲得
 - 投信DXニーズへの対応
- 海外日株対応
 - 仏大手ベンダー案件獲得
 - その他海外顧客開拓ルートを新規に確保

- 継続的なパイプラインの確保
- 更なる海外需要の取り込み
- 中計に掲げた大型案件獲得

- 国内
 - (株)トレードワークスとの業務提携を通じた大型案件の獲得
 - 運用報告書DXソリューションの顧客獲得と横展開
 - 進行中の株探プロフェッショナル導入案件の獲得
- 海外
 - 現在開拓中の外資系証券会社の複数拠点向け案件獲得
 - 複数の海外ベンダーとの提携

SI・パッケージ

- 既存顧客対応
 - Q1は大型案件不在も通期での案件獲得が進捗
- 新規顧客対応
 - 他の金融分野における顧客アプローチが拡大

- 継続的なパイプラインの確保
- 金融以外の業種顧客の獲得

- 既存顧客対応
 - 継続的な案件積み上げには目途
- 新規顧客対応
 - 先行DX開発投資のレビュー期における案件獲得（パイプライン構築済）
 - (株)プロジェクトカンパニーとの提携によるクロスセル

株探

- 期初計画通りに推移
 - 10月からの価格改定に向けた準備

- 海外顧客取り込みによる顧客ベースの拡大

- 顧客ベースの拡大
 - 株探多言語版の投入（第一弾で英語版サイトを12月ローンチ予定）

②新規事業の状況：今期計画6億円増収

【足元進捗】

【下期テーマ・課題】

【対応状況】

NFT特典
配信PF
(toku-
chain)

- クライアント獲得
 - ネット証券での開始準備
 - その他複数顧客へリーチ
- 広告代理店獲得
 - 50件超の代理店確保
- システム開発
 - 計画通り進行中

- 計画通りのローンチ（今秋）
- NFT利用のため法務等広範な確認作業
- 満足度の高い特典ラインアップ

- ローンチに向けて
 - 業界初の取り組みとなるため、法的確認事項の整理や顧客側システム連携を確認が進行中
 - (株)トレードワークスと連携したシステム開発を推進
- 特典ラインアップの確保
 - 提携する広告代理店各社より多様な提案を受け、クライアントレビューが進行中

ミンカ
ブ・アカ
デミー

- PoC（三菱UFJ信託銀行様）
 - 計画通りに進捗

- 計画通りのローンチ（今秋）
- 金融機関以外の多業種への拡販

- ローンチに向けて
 - 三菱UFJ信託銀行様向けプロジェクトはカスタマイズ範囲協議を含め計画通り進行中
- 拡販施策
 - 地銀、信金向けの拡販に向けたプロジェクト進行中
 - (株)プロジェクトカンパニー含む複数社との提携による非金融企業向けの拡販プロジェクト進行中

MAP
事業

- コールセンターDXサービス
 - Q1より大手ネット証券向け開始
- 助言サービス
 - 計画通りに開発進捗

- BPOサービスの拡販
- 助言サービスの計画通りのローンチ

- BPOサービス
 - Q2より1社追加済
 - 生成AIを活用したチャットポットサポート業務の効率化システム開発
- 助言サービス
 - 大手ネット証券、暗号資産取引所向けサービス準備中

①既存事業の増収施策の状況：今期計画9億円増収（+16%YoY）

【足元進捗】

【下期テーマ・課題】

【対応状況】

広告市況への
対応

- 広告メニューの刷新
 - **NW広告中心のライブドアメディアに純広枠を追加し、複数メディア横断型メニューを創出**
- データマーケティング強化
 - **収集データの拡充と取得範囲の拡大によるデータ整備強化**

- 広告メニューの刷新
 - **保有メディアを横断した広告提案機会の増加**
- データマーケティング強化
 - **データの整備の強化を受けての広告メニューの多様化**

- 広告メニューの刷新
 - **五輪を機に本格化した、連携メニューを他案件にも適用。マスと専門の組み合わせによるターゲティング配信強化を含む、顧客ニーズへの対応による単価アップ**
- データマーケティング強化
 - **1st Partyデータを活用した広告メニューの多様化と単価アップに加え、代理店連携による新規ビジネス創出**

クリエイター
エコノミー
（ブログの収
益多様化策）

- 企画広告
 - **マンガ形式のタイアップ広告が好調。案件数は過去最多**
- 電子書籍化
 - **トップクリエイターの人気作品を続々と電子書籍化**

- 企画広告
 - **事例増による営業の推進**
- 電子書籍化
 - **電子書籍化ラインアップの拡充**

- 企画広告
 - **マンガ形式のタイアップ広告の全国自治体展開を含む営業ソースの拡大**
- 電子書籍化
 - **トップクリエイターとのコラボや既存作品の縦読み化を進め、さらに規模を拡大。国内だけでなく、海外での展開も予定**

AGC
（コンテンツ
の増加策）

- 「livedoor ECHOES」のリリース
 - **約100名のクリエイターが既に参画を表明**
- 決算短信AI要約機能β版リリース
 - **本番サービス移行に向けたチューニングが推進中**

- livedoor ECHOES
 - **提供クリエイター及びコンテンツの増**
- 決算短信AIその他β版サービス
 - **品質改善とカバレッジの拡大**

- livedoor ECHOES
 - **個人だけではなく、芸能事務所、MCN、メディアとの連携を進め、さらに規模拡大を狙う。パーティカルなコンテンツを確保し、パーソナライズを強化**
- 決算短信AIその他β版サービス
 - **米国株対応を開始**

②新規事業の状況：今期計画25億円増収

【足元進捗】

【下期テーマ・課題】

【対応状況】

押しパス

- 大規模イベントをフックとした会員獲得施策のインキュベーション

- イベント開催に合わせた着実な会員獲得

- サービスリニューアル
 - 「押しパス」のモバイル契約不要な単体サービスへ移行
 - 3つの大型イベント開催を会員獲得のフックとするとともに、高付加価値サービスへリニューアル

イベント

- 自社イベントだけでなく、実績のある外部の大規模イベントの開催権を獲得
 - 10月の「Golden Wave」、1月の「Golden Disc Awards」と、K-POP最大級イベントの国内開催へ

- 観客動員の最大化（前期2万人規模→今期12万人規模に）
- イベント収支の黒字化

- 観客動員の最大化
 - Golden Waveは計画通りにキャストイングが進行（Golden Disc AwardsはK-POP最大音楽祭のため、元々トップアーティストが集結）
- イベント収支
 - Kstyle PARTYの開催実績を踏まえたコストコントロールと順調なキャストイングにより計画通りの利益確保の見通し

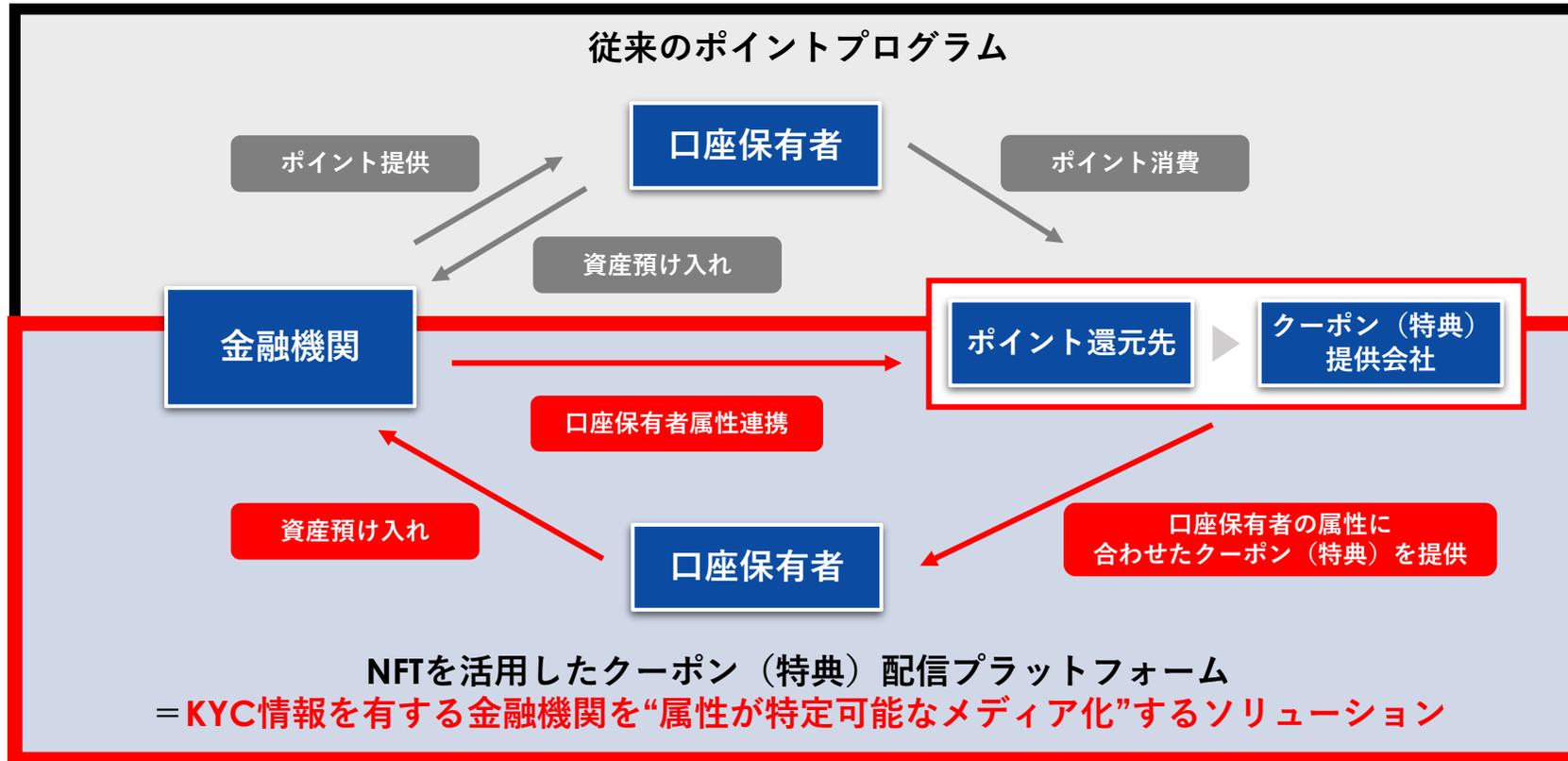
生活サービス系

- ライブドアショッピング
 - フードロスや格安商品主体にサービス開始
- ライブドアバンク
 - キャンペーン効果もあり、口座開設数は年間計画の50%をQ1で達成
- ライブドアモバイル
 - 「押しパス」展開に集中

- ライブドアショッピング
 - GMVの増大
- ライブドアバンク
 - 継続的な口座数の拡大と1口座当たり収益の向上

- ライブドアショッピング
 - Kstyle、Peachy、スポーツ等専門メディアとの親和性の高い商材を順次投入
- ライブドアバンク
 - 株探プレミアム契約者キャンペーン等、グループ内サービスとのシナジー活用

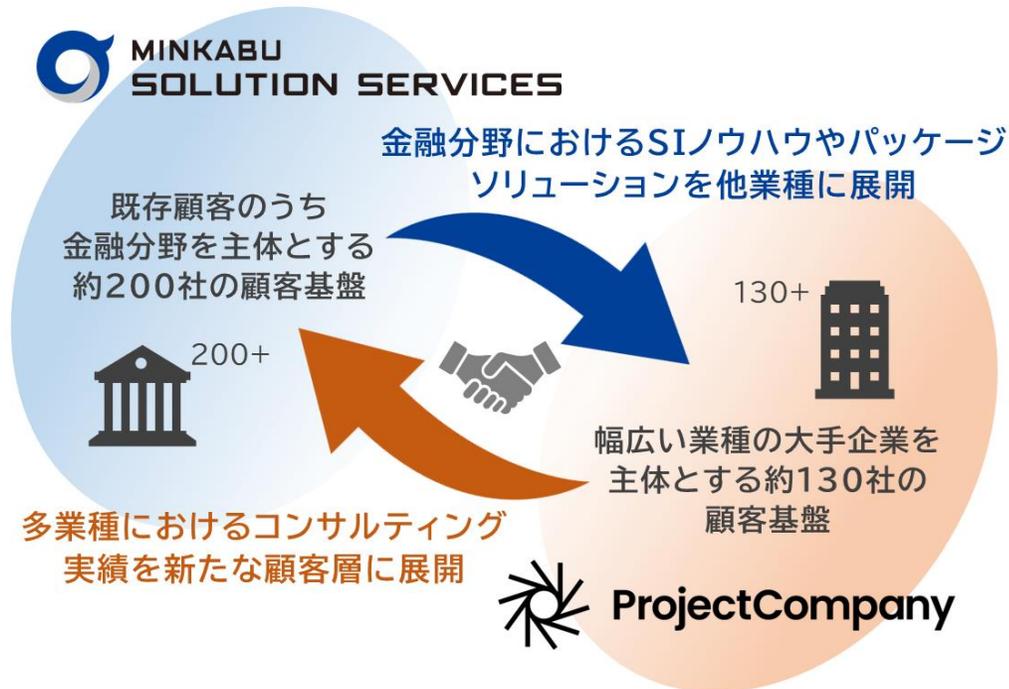
NFT活用したクーポン（特典）配信プラットフォームの今秋提供開始に向けて、顧客金融機関の獲得と出稿主の安定供給を支える50社の代理店の獲得が進む



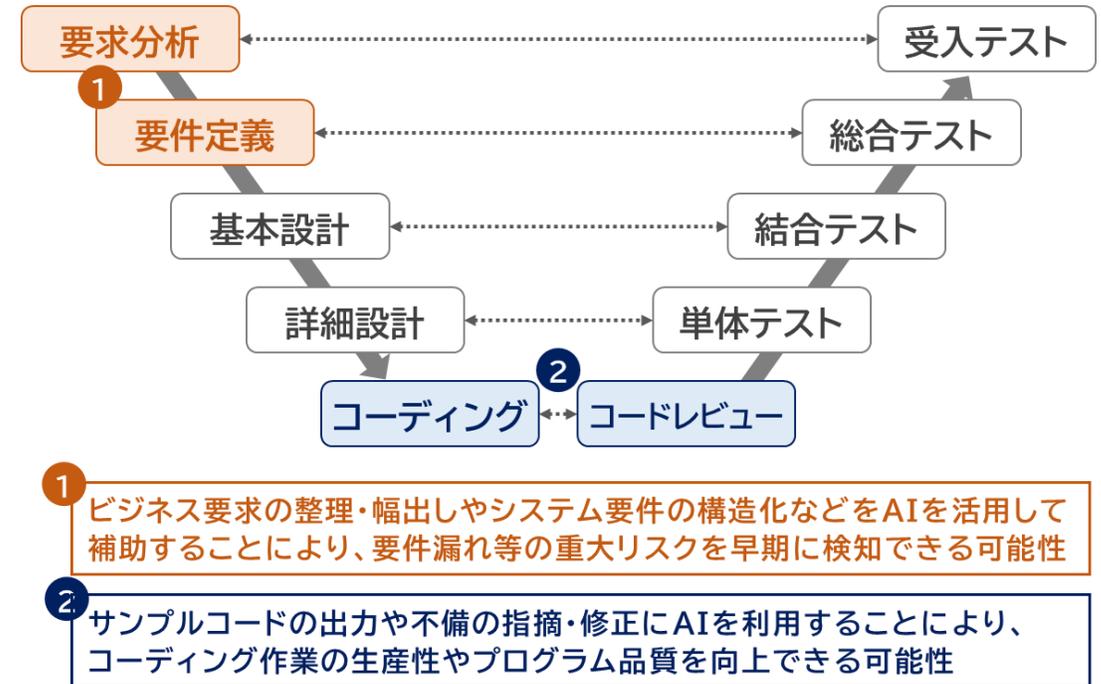
従来のポイントプログラム	NFTを活用したクーポン（特典）プログラム
金融機関が主にポイント提供 金融機関が費用負担＝ポイント還元先の売上	クーポン（特典）提供会社が販促目的に特典提供 特典提供会社が費用負担＝金融機関の売上
貰えるものは現金の代替物 ポイント配賦ルールに沿って誰でも同じ	顧客属性に沿ったクーポン（特典）の提供 特典提供者は広告以上にターゲット層に効率的なアプローチ

DX領域のコンサルティングサービスに強みを有する(株)プロジェクトカンパニーと業務提携 従来からの協業成果を踏まえ、より両社の顧客基盤と強みを活かした連携へと発展

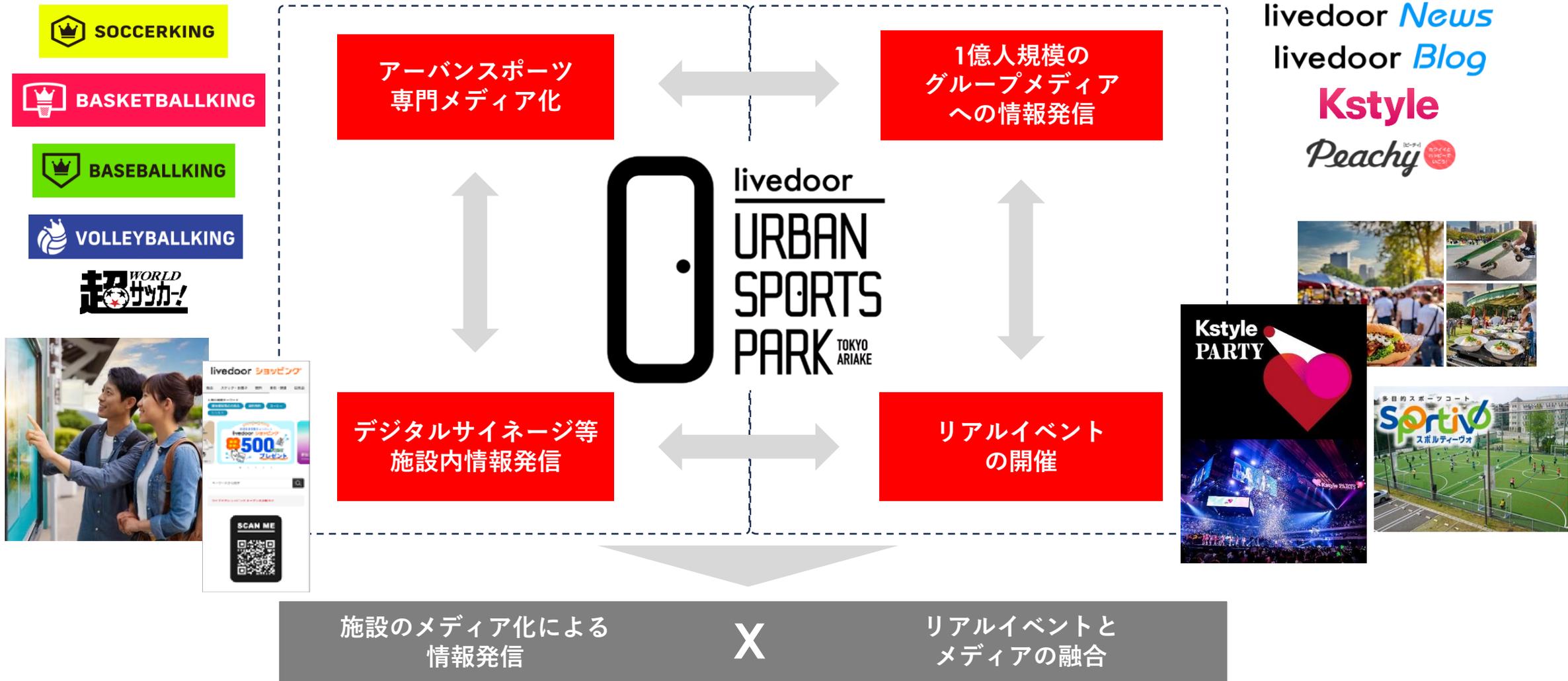
【提携内容① 共同営業及び相互の代理販売】



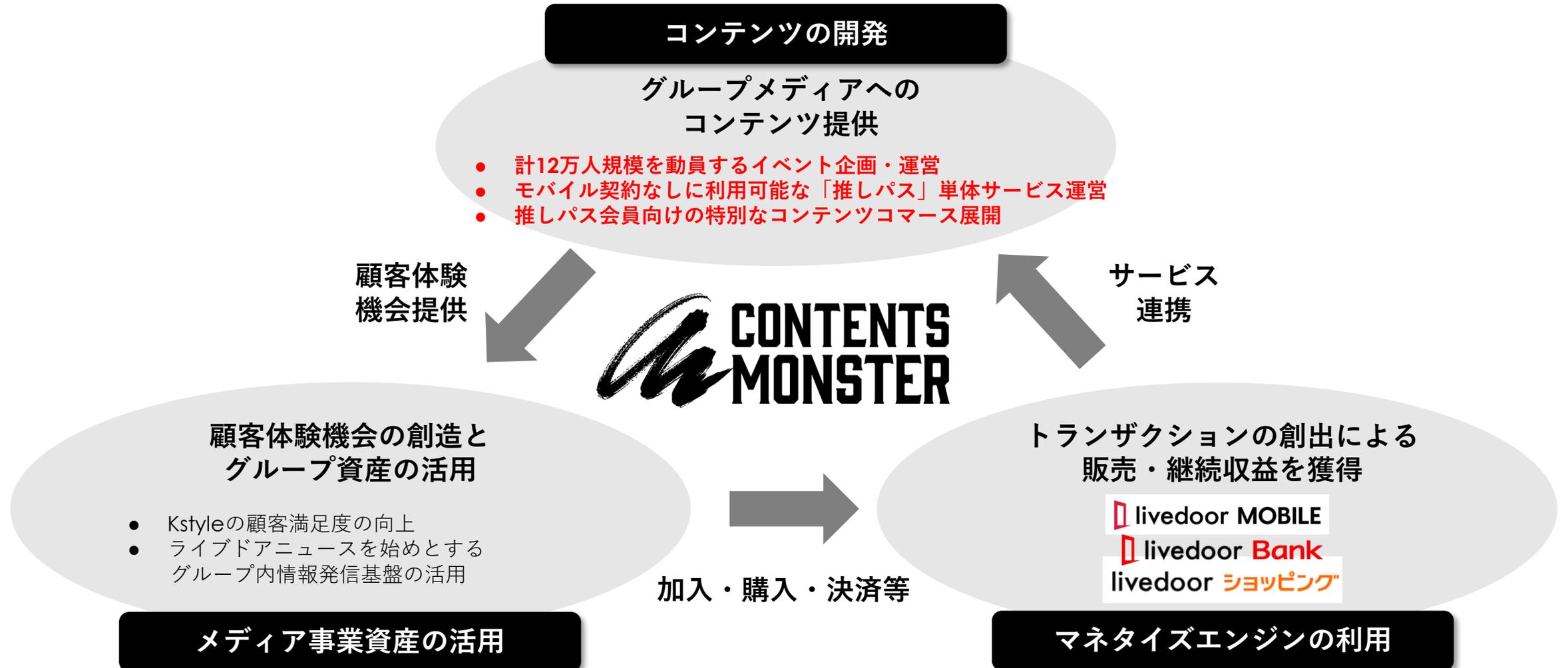
【提携内容② AIを活用したソリューション企画】



3.1haの東京五輪跡地に「livedoor URBAN SPORTS PARK」が10月全面開業 大規模イベントも開催可能な巨大施設と連携した、メディア事業者ならではの新たな収益源の構築を目指す



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取組みは順調に進捗

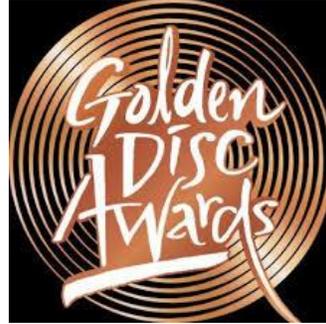


コンテンツモンスターによる大型イベント開催準備は順調に進展
下半期より推しパス課金収入と合わせて大きく収益貢献の見込み



Golden Wave in Tokyo

- 2024年10月に東京武蔵の森総合スポーツプラザで開催。
- 東京では4年ぶり開催で、2日間で約2万人動員予定



Golden Disc Awards

- 2025年1月にみずほPayPayドーム福岡で開催。
- 第39回目、13年ぶりに日本で開催される韓国最大の音楽祭で、2日間で7万人動員予定



Kstyle PARTY 2025

- 昨年度に引き続き開催予定。2日間で3万人以上を動員予定
- 毎年恒例の大型K-POPイベントとして位置づけ

Kstyle PARTYで業界の高評価とKstyleのメディア力を活用して
K-POPを代表する大型イベントの開催権を獲得
3イベント合計で今期12万人規模の観客動員を見込み、「推しパス」加入への起爆剤へ

一般的にキャパシティに対して
3～5倍のチケット競争率

12万規模の観客動員

約60万人のK-POP“コア”ファンからの
コンバージョン獲得へ

「推しパス」は単体サービスへと移行 高付加価値サービスを含め大幅リニューアルし、会員獲得を加速させる



“推し”をもっと好きになる
サブスク型ファンクラブ

月額費:税込1,540円

👍 ライブドアモバイル加入不要で
利用できるようになりました！

👍 サービスリニューアルで
会員限定サービスも充実！

サービス開始当初

- 後続のイベントが発表できず、チケット先行以外の特典が用意できていなかった為、結果的に単発イベントに依存した集客となり、様子見や、加入してもイベント開催後に解約
- 携帯電話サービスのオプションサービスであるため、加入に必要以上のハードル

今回リニューアル

- 大型イベント3連続開催は他に類を見ず、翌年以降の継続したイベント開催への期待向上
- 会員限定の特典映像や限定商品に加え、レッドカーペットやリハーサルへの参加権等、「推しパス」ならではの高付加価値サービスを予定
- スマホで即申込可能な単体サービスへ移行

継続加入促進

- 来年度以降のイベント追加誘致が可能な実績
- 海外開催も視野に
- 長期契約及びともだち紹介によるチケット当選確率の向上施策の本格導入

ライブドアがSSGを吸収合併、リソースの最適化による売上増と費用削減を実現



4つの合併シナジー効果

データ整備と対応力の強化による売上の増加

- 両社の影響及び映像制作体制のナレッジの共有により幅広いクライアントニーズに対応
- マスからパーティカルまでの1st-Partyデータを一通貫で取得し、データ整備の加速とデータマーケティング商品を強化。新たなパッケージサービスを提供

ノウハウの共有・運営体制の一本化による生産性向上

- 各サービスが有するSEO、AI活用等のノウハウを共有、コンテンツサービスの強化
- SNS（総フォロワー数610万超）、LINE（同2,100万超）の運営体制を一本化し、ユーザー接点を強化

取引先のクロスセルによる新たな成長機会の創出

- ライブドアの約400社の取引先と、SSGのスポーツ領域の各リーグ、各クラブチーム等の約100社の取引先をクロスセルすることによる新たな成長機会の創出（各地域スポーツクラブとグルメサービス、ECサービスの連携、パーク事業とスクール運営ノウハウを活かしたイベント開催等）

経営効率化によるコスト削減

- マーケティング及びプロモーション領域を統合、重複する活動やキャンペーンを見直し、投下コストを最適化
- 体制強化により内製化可能な業務を洗い出し、外部委託先の整理・統合によるコストを削減

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

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22、22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 計画		24年3月期 Q1	25年3月期 Q1	
	(連結)	(連結)	(連結)	前期比	(連結)	(連結)	前期比
売上高	6,836	9,920	15,000	+51.2%	2,242	2,154	△3.9%
メディア	2,525	6,348	10,200	+60.7%	1,304	1,354	+3.9%
ソリューション ※8	4,352	3,783	5,200	+37.4%	938	869	△7.4%
調整額 ※1	△ 41	△ 212	△ 400	—	—	△ 69	—
営業利益	111	△ 699	1,200	—	△ 157	△ 283	—
メディア ※7	160	△ 236	1,300	—	△ 90	△ 61	—
ソリューション ※7 ※8	829	428	1,100	+157.0%	176	30	△82.7%
調整額 ※2	△ 878	△ 891	△ 1,200	—	△ 243	△ 252	—
経常利益	△ 207	△ 790	1,100	—	△ 175	△ 300	—
親会社株主に帰属する当期純利益	726	△ 1,180	700	—	△ 164	△ 237	—
EBITDA ※3	1,019	492	2,300	+366.7%	144	3	△97.6%

※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、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失へ、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。

※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22、23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 計画		24年3月期 Q1	25年3月期 Q1	
	(連結)	(連結)	(連結)	前期比	(連結)	(連結)	前期比
メディア事業	2,525	6,348	10,200	+60.7%	1,304	1,354	+3.9%
広告収入	2,420	5,193	6,000	+15.5%	1,250	1,039	△16.8%
課金収入 ※2 ※3	65	129	320	+147.5%	35	27	△23.3%
その他	38	1,026	3,880	+278.1%	18	287	+1,465.5%
ソリューション事業 ※6	4,352	3,783	5,200	+37.4%	938	869	△7.4%
ストック収入 ※3	3,097	2,626	3,620	+37.8%	615	714	+16.1%
内) 課金収入 ※3	346	440	550	+24.8%	106	126	+18.2%
初期・一時売上	1,254	1,157	1,580	+36.5%	322	154	△52.2%
調整額 ※1	△ 41	△ 212	△ 400	-	-	△ 69	-
合計	6,836	9,920	15,000	+51.2%	2,242	2,154	△3.9%

※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 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 計画		24年3月期 Q1	25年3月期 Q1	
	(連結)	(連結)	(連結)	前期比	(連結)	(連結)	前期比
売上高	6,836	9,920	15,000	+51.2%	2,242	2,154	△3.9%
メディア	2,525	5,877	9,300	+58.2%	1,304	1,128	△13.5%
ソリューション ※8	4,352	3,493	4,900	+40.2%	938	732	△21.9%
調整額 ※1	△ 41	548	800	+45.9%	—	293	—
営業利益	111	△ 699	1,200	—	△ 157	△ 283	—
メディア ※7	160	△ 706	400	—	△ 90	△ 287	—
ソリューション ※7 ※8	829	138	800	+477.8%	176	△ 106	—
調整額 ※2	△ 878	△ 131	—	—	△ 243	110	—
経常利益	△ 207	△ 790	1,100	—	△ 175	△ 300	—
親会社株主に帰属する当期純利益	726	△ 1,180	700	—	△ 164	△ 237	—
EBITDA ※3	1,019	492	2,300	+366.7%	144	3	△97.6%

※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、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。

※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 / %)

	23年3月期	24年3月期	25年3月期 計画		24年3月期 Q1	25年3月期 Q1	
	(連結)	(連結)	(連結)	前期比	(連結)	(連結)	前期比
メディア事業	2,525	5,877	9,300	+58.2%	1,304	1,128	△13.5%
広告収入	2,420	5,193	6,000	+15.5%	1,250	1,039	△16.8%
課金収入 ※2 ※3	65	129	320	+147.5%	35	27	△23.3%
その他	38	1,026	3,880	+278.1%	18	287	+1,465.5%
その他(マネジメントフィー控除額) ※6	—	△470	△900	—	—	△226	—
ソリューション事業 ※7	4,352	3,493	4,900	+40.2%	938	732	△21.9%
ストック収入 ※3	3,097	2,626	3,620	+37.8%	615	714	+16.1%
内) 課金収入 ※3	346	440	550	+24.8%	106	126	+18.2%
初期・一時売上	1,254	1,157	1,580	+36.5%	322	154	△52.2%
その他(マネジメントフィー控除額) ※6	—	△289	△300	—	—	△136	—
調整額	△41	548	800	+45.9%	—	293	—
調整額(その他) ※1	△41	△212	△400	—	—	△69	—
調整額(マネジメントフィー) ※6	—	760	1,200	+57.8%	—	363	—
合計	6,836	9,920	15,000	+51.2%	2,242	2,154	△3.9%

※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 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	24年6月末	
	(連結)	(連結)	(連結)	前期末比
流動資産	6,567	4,132	3,825	△7.4%
うち 現金及び預金	4,463	2,047	1,570	△23.3%
固定資産	9,967	10,706	10,643	△0.6%
資産合計	16,534	14,838	14,468	△2.5%
流動負債	1,926	2,734	3,206	+17.3%
固定負債	6,752	5,919	5,700	△3.7%
負債合計	8,678	8,654	8,907	+2.9%
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	△ 1,436	—
その他	55	28	32	+17.2%
非支配株主持分	91	14	13	△7.5%
純資産合計	7,855	6,184	5,561	△10.1%

※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

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。