

information

cloud input

big data

media

Web3.0

inforoid

artificial intelligence

solution

information

technology

2025年3月期 第3四半期 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2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2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	エグゼクティブ・サマリー	・ ・ ・	4
02	25/3期業績予想修正	・ ・ ・	8
03	中期計画振り返り	・ ・ ・	11
04	安定利益体質への移行策	・ ・ ・	18
05	新体制の戦略	・ ・ ・	26
06	Conclusion	・ ・ ・	31
07	Appendix	・ ・ ・	32

artificial intelligence

information

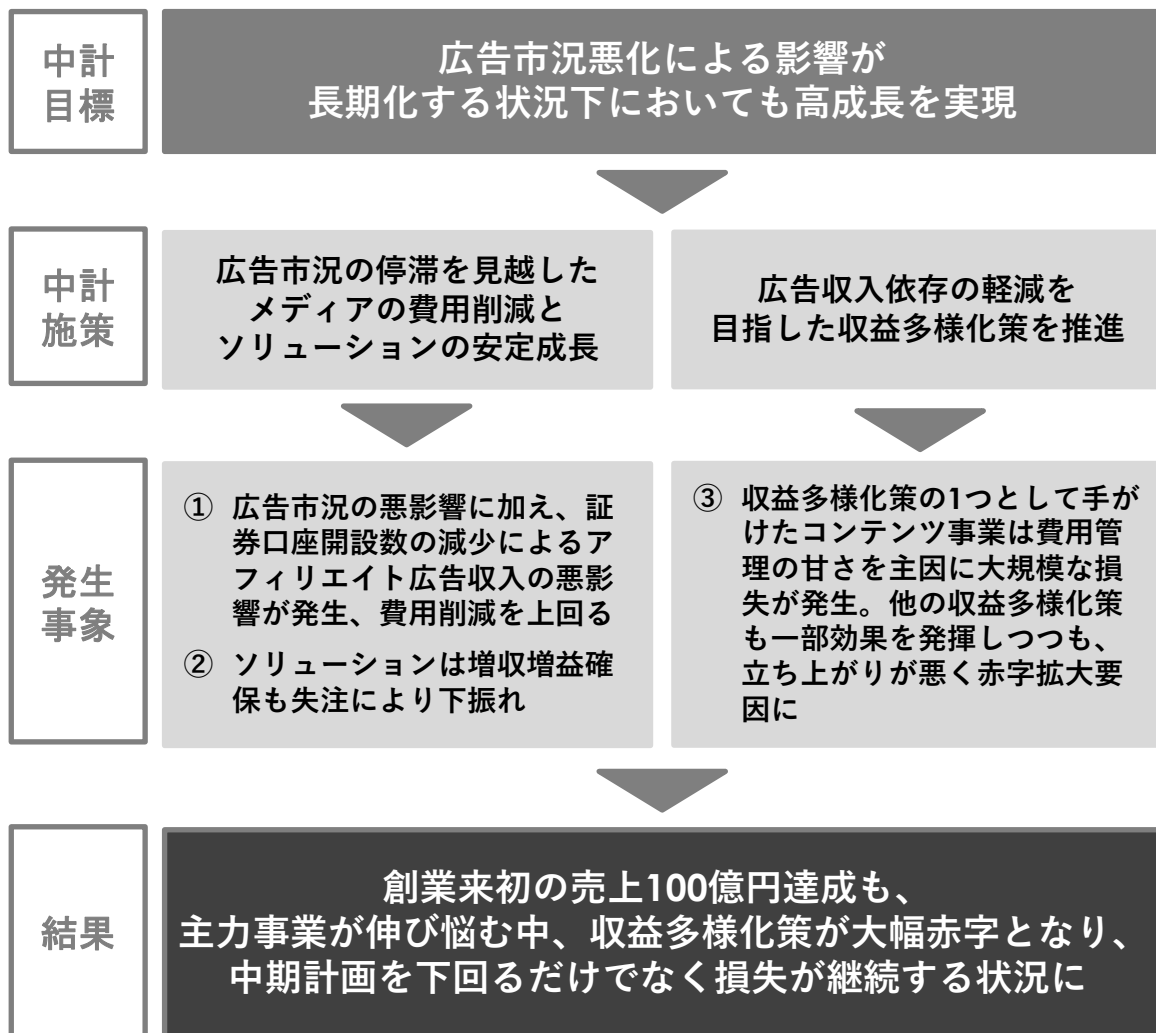
2022年12月のライブドア買収後、翌年5月に掲げた中期計画は、創業来初の100億円超の売上を達成しつつも、当社の見通しの甘さから3期連続での下方修正及び損失計上の見通しとなりました

本資料並びに決算短信等各種開示資料に記載の通り、中期計画で定めた積極投資による規模の拡大方針につきましては、今回、その事業方針から大きく転換し、これ以上の株主資本の毀損を回避すべく、経営体制の変更、赤字事業からの即時撤退を含む事業の選択と集中、そしてそれらを通じた20億円を超える大規模な費用削減により、26年3月期初より安定的に利益が創出可能な体質へと即座に移行いたします

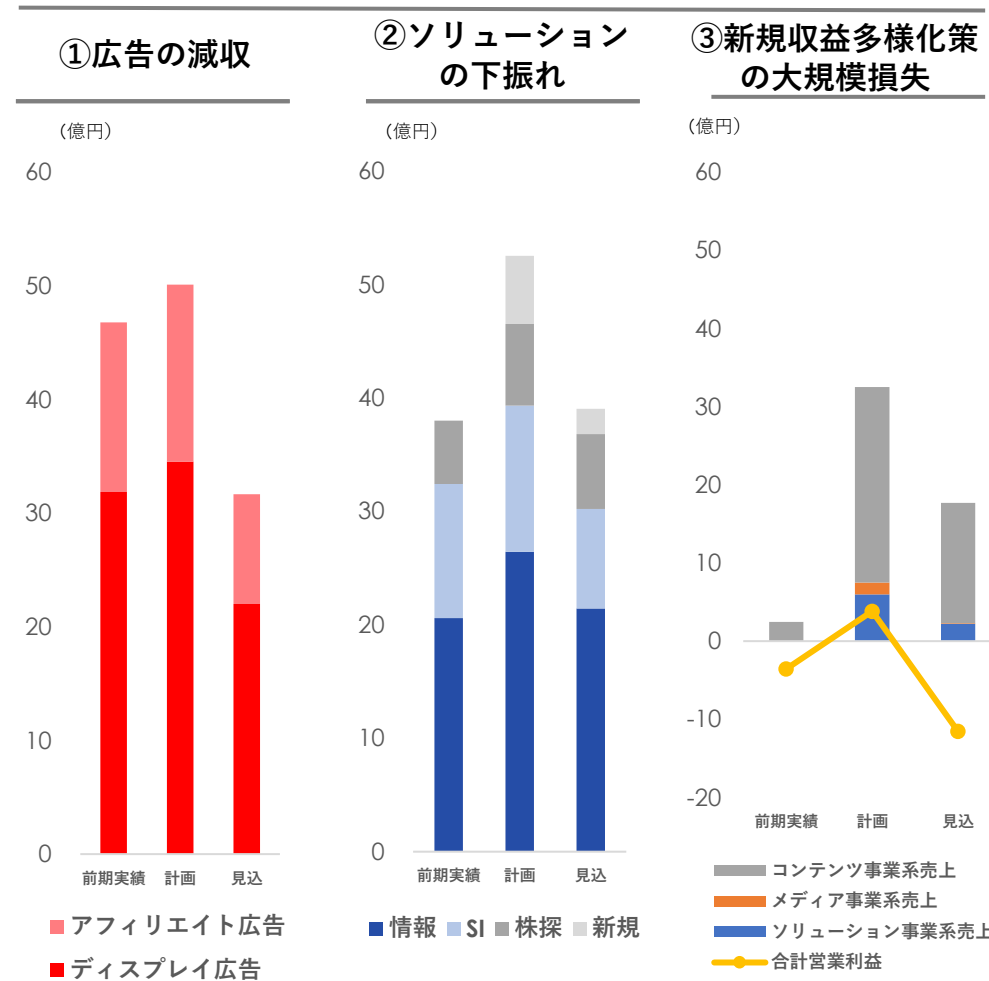
業績見通しの下方修正及び赤字損失に加え、今回、配当も無配とさせていただくことにいたしました。株主ならびにステークホルダーの皆様にはご心配とご迷惑をお掛けしていることを心よりお詫び申し上げます。

本日発表した新社長のもと、企業価値の再構築に向け、グループ役職員一丸となって取り組んでまいりますので、引き続きご指導とご支援をいただきたく、お願い申し上げます

三期連続での業績下方修正並びに損失を計上



25/3期 計画差異主因



赤字事業・利益貢献のない新規事業を削ぎ落とし、残存する90億円強の売上を基盤に
26/3期初より安定利益が創出可能な体質に移行

売上拡大重視からの方針転換
マネジメント体制も変更

20億円超の大規模な費用削減

安定黒字と3年以内に過去最高益を更新できる事業基盤を再整備する

外部支出の徹底した抑制と資産の現金化により手元資金を確保

大規模な費用削減による
EBITDAの安定創出

事業資産の売却
による現金化

設備投資の抑制と
無配化

+

金融機関との調整

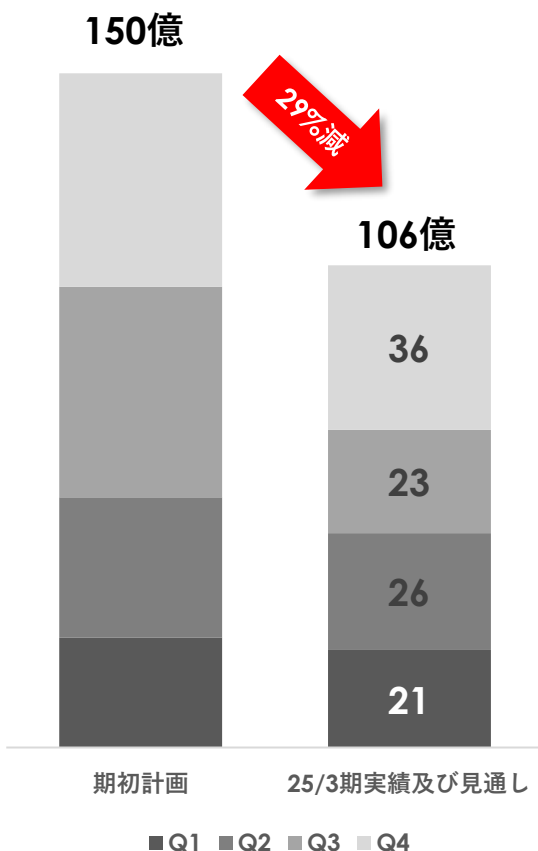
今後の成長ドライバー及び安定収益エンジン事業への資金供給源を確保

- ① 社会ニーズに貢献できている個人投資家を中心とした金融市場向けの情報サービス事業
- ② 新たに創造・獲得した事業のうち多くのユーザー・顧客に利用され収益貢献ができていく事業

下期成長を見込んだ主力事業が伸び悩む中、 新規の収益多様化策の損失で大規模営業赤字に

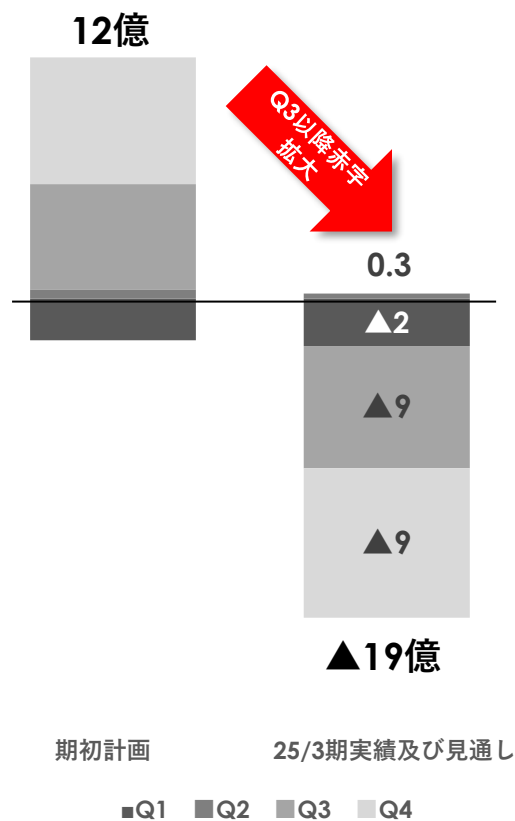
25/3連結売上高の計画対比

(億円)



25/3連結営業利益の計画対比

(億円)



【連結】

- Q2までは概ね計画通りに推移したが、Q3・Q4は主力事業が期待通りに伸びなかったことに加え、収益多様化策が大規模な損失を生み、連結収支も黒字計画から大幅赤字見通しに

【メディア】

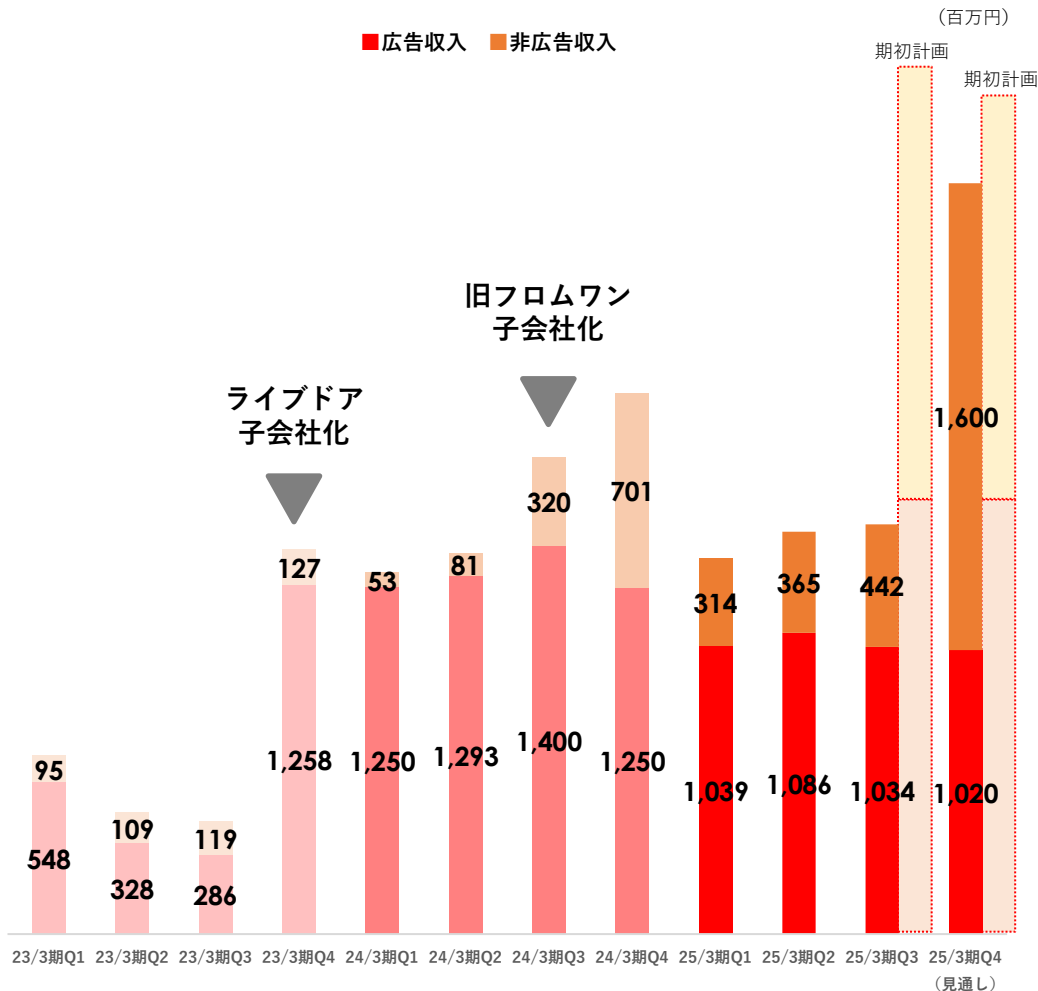
- 広告収入が下期に大きく下振れ、追加の費用削減を上回る規模
- Q2は収支均衡へ回復も、下期はコンテンツ事業を含む収益多様化策の大幅赤字でセグメントも通期で赤字見通しに
- クリエイターズエコノミー収入は計画上振れで今後も成長期待

【ソリューション】

- Q3以降に情報・SIの両事業分野で失注が相次ぎ、計画下振れ
- 新規収益多様化策も遅延で計画未達も、導入は進み、今後の収益貢献が見込まれる
- 計画未達ながらSaaS型の情報ソリューションと月額課金サービス「Kabutan（株探）プレミアム」の続伸でセグメント全体で増収増益は確保

広告収入は厳しい環境が継続、 収益多様化施策が大規模赤字で事業セグメントも通期赤字に

四半期売上推移



下半期の計画差異

【広告収入：売上計画比▲16億円】

- ディスプレイ広告単価の下落や検索アルゴリズムの変更によるトラフィック減少が想定以上に長期化し、ネットワーク広告収入が大きく減収
- アフィリエイト広告収入も下半期は新NISAの反動により急減速
- 追加での費用削減も上記の広告収入下振れをカバーできず
- 電子書籍や企画広告等のクリエイターズエコノミーや、コンテンツコマースは計画を上回り、今後も更なる拡大が期待できる状況に

【非広告収入（既存）：売上計画比▲4億円】

- ユーザー資産を活用したデータマーケティングの収益化を開始したが、顧客開拓に想定以上の時間を要し、収益貢献に遅れが生じるも今後は拡大見込み

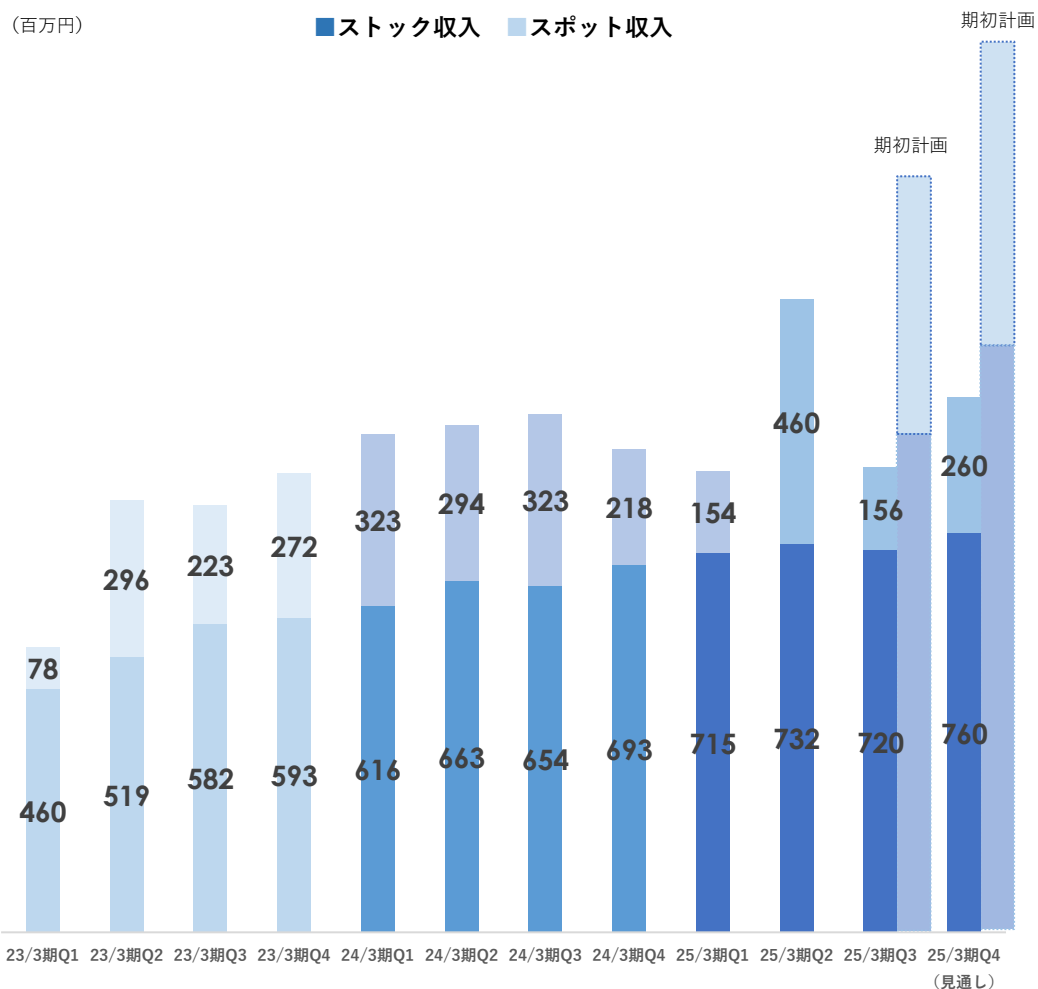
【非広告収入（新規収益多様化策）：売上計画比▲12億円】

- コンテンツ事業は「推しパス」のユーザー獲得への施策が後手に回る中、下期の2つの大型イベントによる売上が大きく下振れた一方で、製作費を中心に費用が増加した結果、利益貢献予想から2桁億円の損失に
- その他の収益多様化策も、下半期にキャンペーン、セール、イベント等をフックとした売上を見込むも低調

※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。

下半期はスポット案件の失注が相次ぐとともに、 収益多様化策の遅延で大幅計画差異が発生するも増収増益は確保

四半期売上推移



下半期の計画差異

【情報ソリューション：売上計画比▲5億円】

- 下期に見込んでいた中堅対面証券向けの大型案件が実現せず。オンライン証券の業績不振で見込み案件の一部が棚上げとなったほか、FXでも失注が発生。既存顧客のアップセルも東証の売買システム更改（arrowhead4.0）等、顧客側の大規模対応の影響を受け、見込案件が予定通り獲得できず急減速したが、ストック収入の積上げで増収は確保

【SI・パッケージソリューション：売上計画比▲4億円】

- 下半期に想定していた既存顧客の大型DX案件の失注

【Kabutan（株探）：売上計画比▲0.6億円】

- 2024年10月からの値上げ効果もあり堅調に推移するも、24年8月の市場急落の影響を一部受けた

【新規収益多様化策：売上計画比▲4億円】

- 助言サービスが当局対応の長期化による登録の大幅遅延により開始も遅延
- 「Toku-chain」「ミンカブアカデミー」ともに収益貢献を開始したが、顧客対応の長期化で遅延

※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。

■ 中計戦略骨子

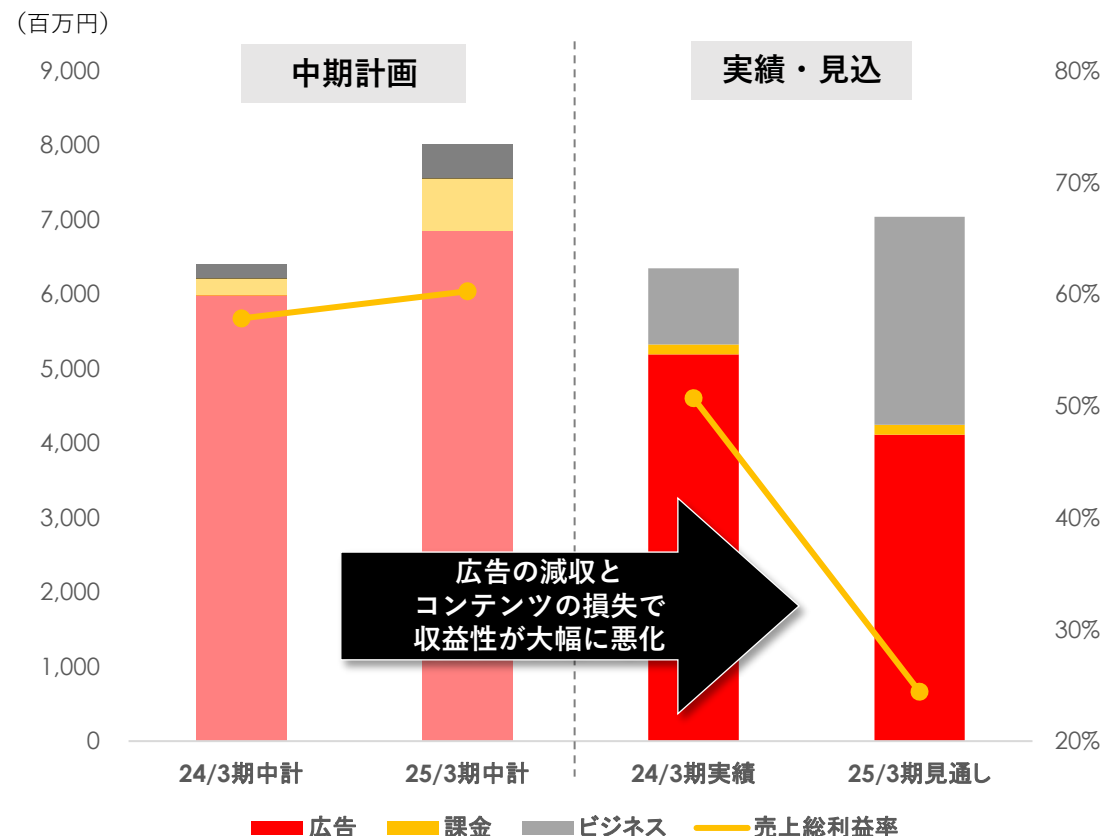
- ・ ユーザー接点、拡散力、専門メディアの特性等、グループが有するノウハウや事業資産を活かし、広告収益の最大化とビジネス売上・課金売上等の非広告売上を拡大
- ・ モバイル・グルメ・ショッピング等、ライフサービス系の事業を立ち上げ、グループメディアを活用した効率的なプロモーションにより、多額の集客費を投下せずに収益性と再現性の高い収益モデルを構築することによって利益成長を牽引

■ 中計差異総論

当時主力であった「MINKABU（みんかぶ）」等の金融情報メディアが国策である資産形成層の拡大が進むことによって受ける恩恵よりも、オンライン金融事業者における寡占化や取引手数料無料化の悪影響の方が大きく、苦戦に陥るという見通し自体は間違っていなかったという認識であったが、以下の見誤りが未達の主因となった

- ① **広告収入予測の見誤り**：金融依存からの脱却策として買収したライブドアが、ディスプレイ広告単価の下落や検索アルゴリズムの大幅な変更によるトラフィックの減少で、売上規模が買収当初の見通しを大きく下回った。費用削減を年度ごとに追加で実施したが、下振れ規模の見誤りから費用削減が毎度十分でなく、利益成長に繋げることができなかった
- ② **収益多様化策による多額損失**：収益多様化を目指し、ライフサービス系事業と新たな月額課金系サービスの構築を目指したコンテンツ事業を立ち上げるも、コンテンツ事業の本来の目的である課金ユーザーの獲得が疎かになったほか、イベントの費用管理が効かず、大規模損失を生んだ。またライフサービスもコンバージョンが期待通り進まず、スケールには時間を要する状況で、赤字拡大の要因となった

■ 売上・総利益率の中計対比



■ 売上の中計対比（会社別）

(百万円)

9,000
8,000
7,000
6,000
5,000
4,000
3,000
2,000
1,000
0

25/3期中計

25/3期見通し

■ LD売上 ■ 旧フロムワン売上 ■ 新規売上

✓ 新規売上は9億円増（中計は押しパス主体の月額課金売上想定だったが、実績は主にイベント売上）

✓ 旧フロムワン買収による増収

✓ ライブドア売上は中計比31億円減

● 中計比9億円増収も、コスト21億円で12億円の収支未達

● 中計比31億円減収の一方、固定費削減7億円、変動費の減少は11億円に留まり、13億円の収支未達

■ 原価及び販管費の中計対比

(百万円)

9,000
8,000
7,000
6,000
5,000
4,000
3,000
2,000
1,000
0

25/3期中計

25/3期見通し

■ LD原価 ■ 旧フロムワン原価
■ 新規事業原価 ■ 販管費
▨ 旧フロムワン販管費 ▨ 新規事業販管費

✓ ライブドア販管費は中計比9億円減

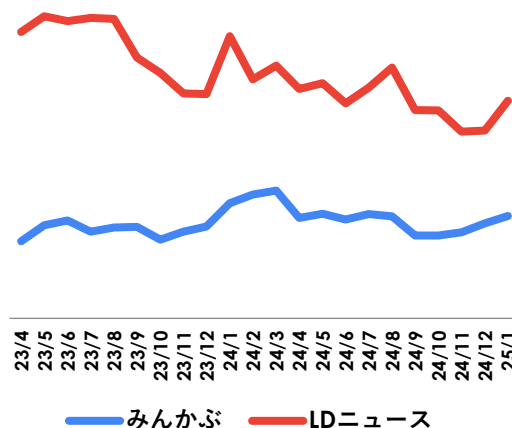
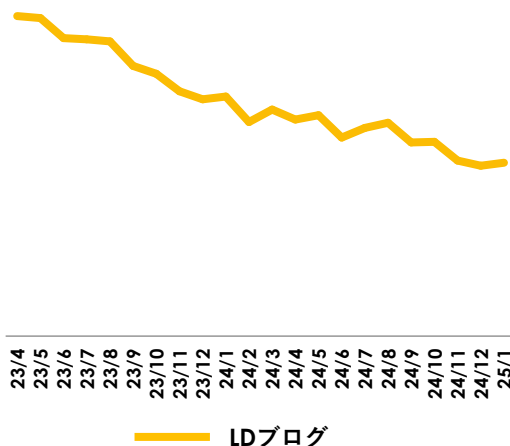
✓ イベント主体のコンテンツ事業でコストは販管費合わせ20億円増

✓ 旧フロムワンは大きな利益貢献なし

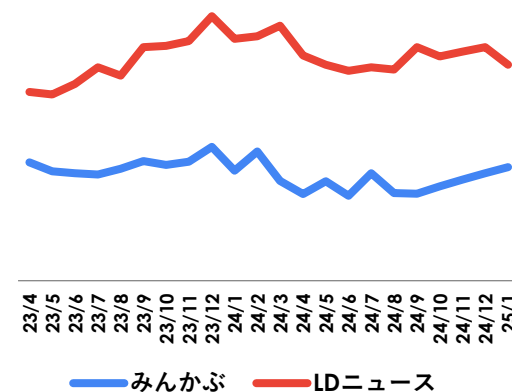
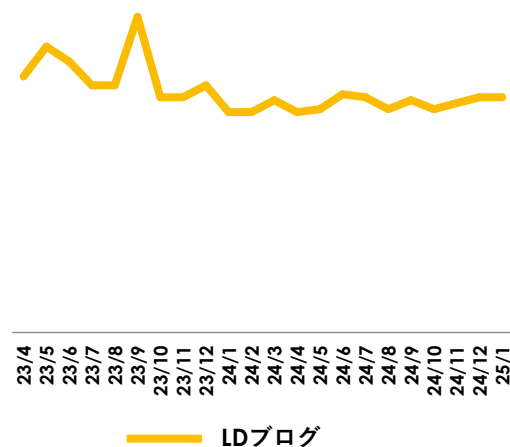
✓ ライブドア原価は中計比9億円減

① 広告収入の減収予測の見誤り

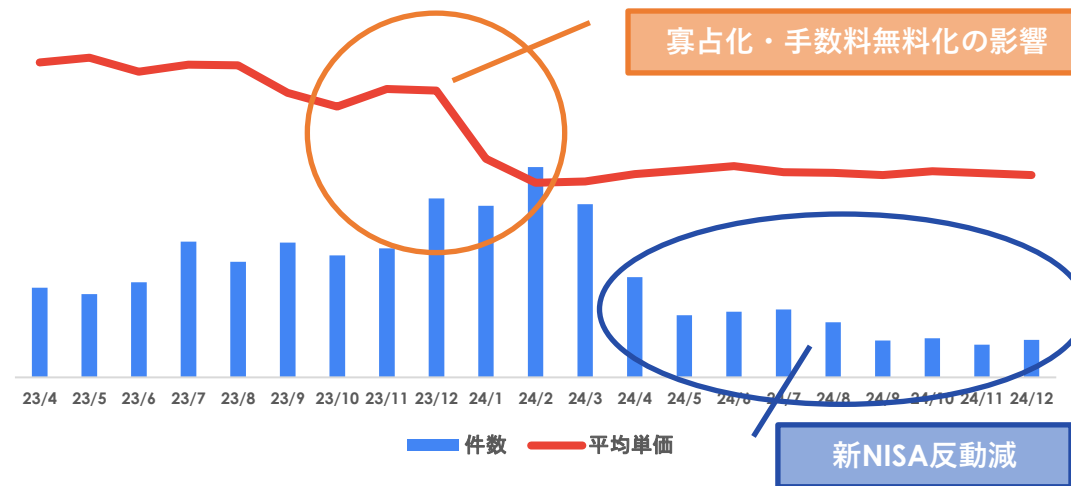
■ 主要メディアPV推移



■ 主要メディアRPM推移



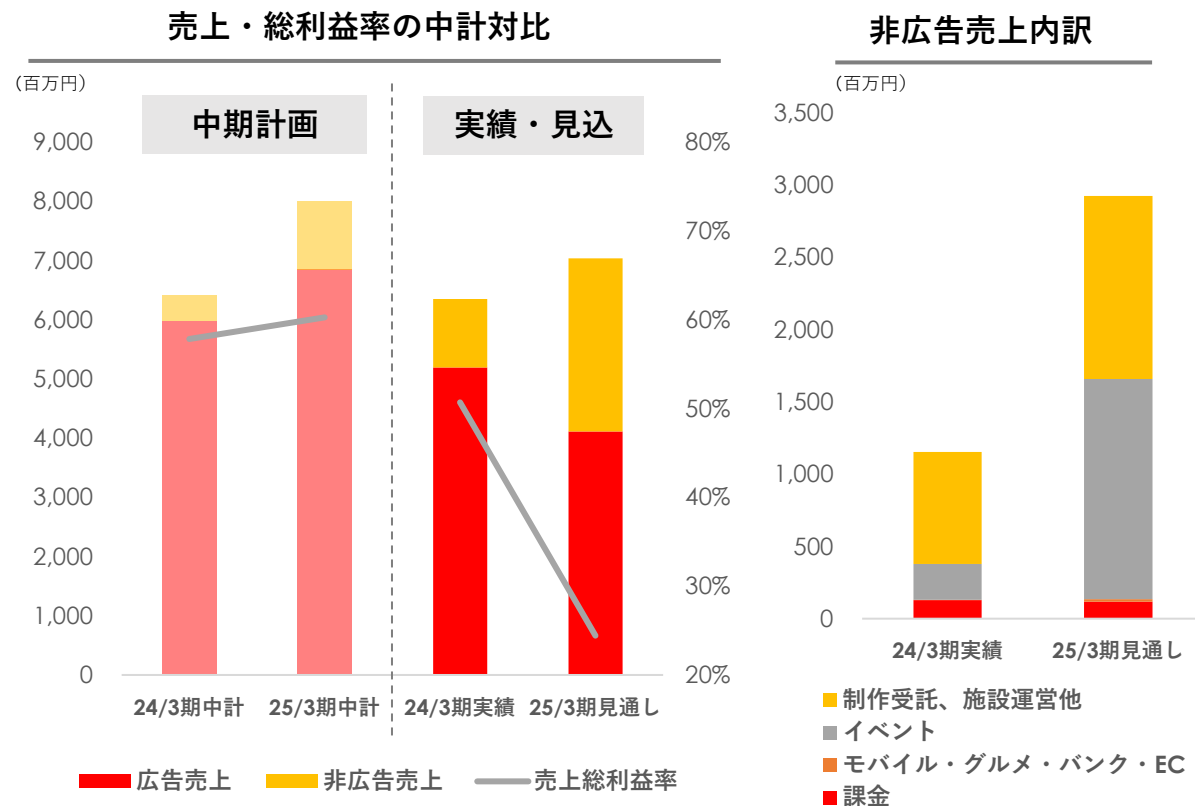
■ アフィリエイトの主要指標（証券口座）推移



- 広告収入は、急速なSNSの拡大により、閲覧可能なコンテンツ数がネット広告全体の成長スピードを大きく上回る状態が、ネット広告単価の継続的な下落に加え、ライブドアブログPV数にも影響した。当初、単価の影響を景気循環現象と捉えていた為、対策が後手に回った
- アフィリエイト収入は、証券市場の寡占化や手数料無料化の影響による単価下落を24年初頭までは新NISA効果で補っていたが、24/4月以降、その反動減が発生し、当社の獲得数も大きく減少。加えて、先述の広告単価下落を背景としたGoogleの業績不振により検索結果画面にリスティング広告が増加したことにより、検索上位もファーストビュー表示が困難な状況になったことも影響
- 市況悪化に対応した費用削減策は、環境分析の見誤りから結果的に不十分で、利益を大きく減らす結果に

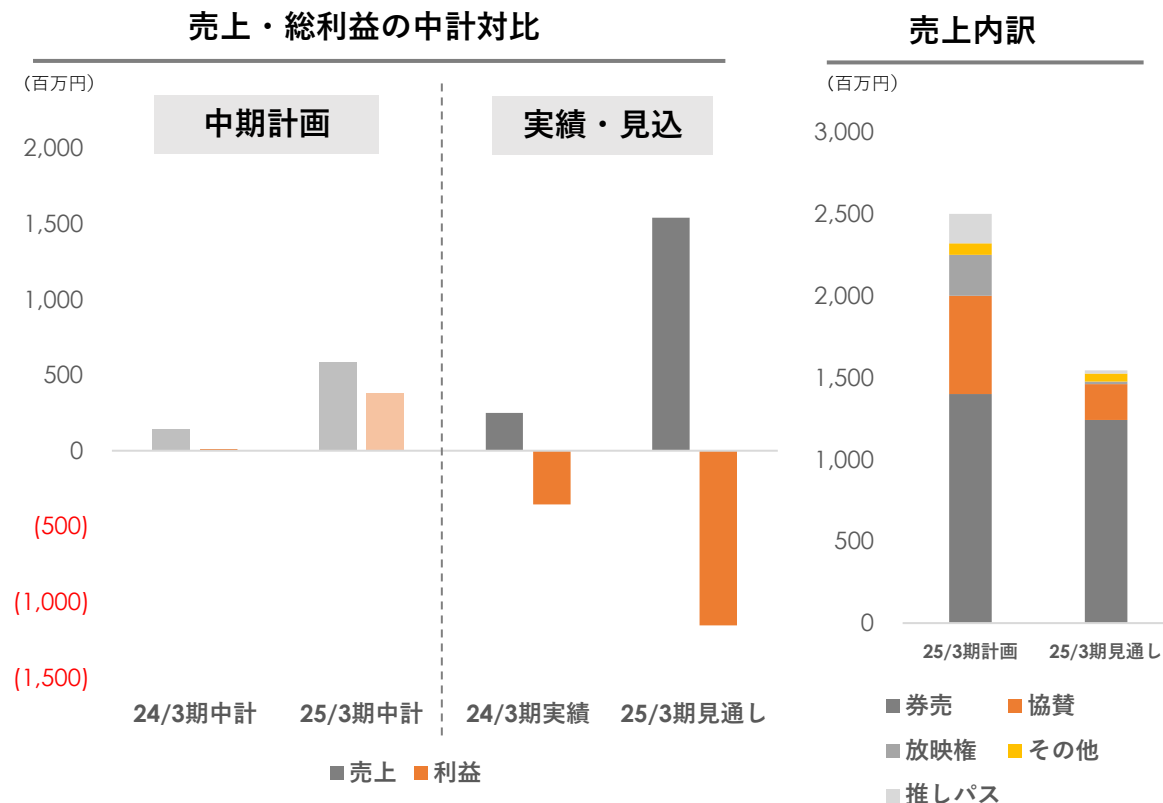
②コンテンツ事業を中心とした収益多様化策による多額損失

■ 売上・総利益率の中計対比と非広告収入内訳



- 収益多様化策として、モバイル・グルメ・EC・バンクといったライブドアのユーザー基盤を活かした非広告収入モデルのライフサービスを複数投入
- しかし、約1億人というユーザー規模はあるものの、個々のユーザーとの接点は期待ほど強くなく、想定ほどのコンバージョンに至らず
- 広告事業の想定以上の低迷により、各サービスで差別化に必要な追加リソース投下が叶わなかったこともあり、十分なユーザー獲得には至らず、新規事業の先行投資費用や固定費増が赤字要因に

■ コンテンツ事業の収支



- 「Kstyle」を基盤とした月額課金サービス「推しパス」を展開し、その普及施策として複数の大規模なK-POPイベントを開催
- 垂直立ち上げを目指し、複数のイベントを短期間で手掛けたが、イベント準備や外部業者との折衝に追われ、本来の目的である課金ユーザーの獲得に注力できず、イベントも売上・費用ともにコントロールを効かせられず、利益予想に反して大規模な損失が発生

■ 中計戦略骨子

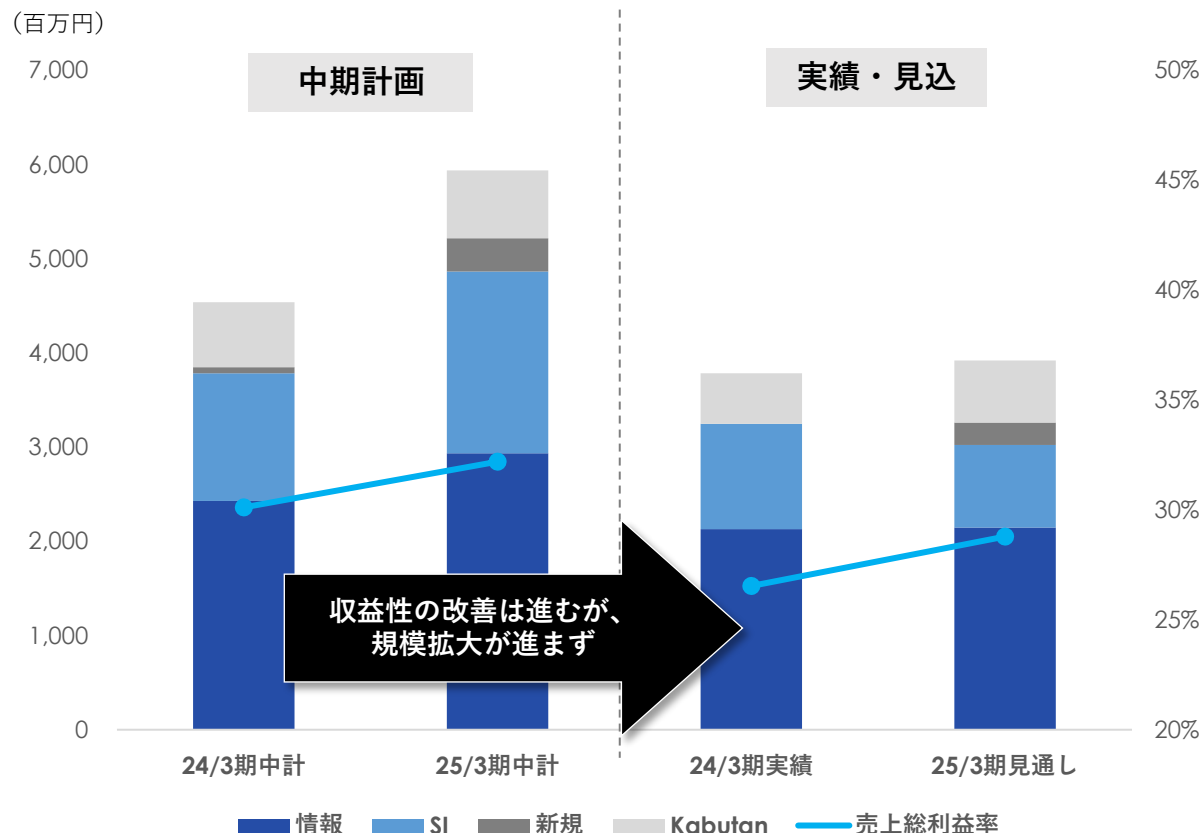
- 情報ソリューションは、日本株・米国株情報サービスが開発投資フェーズから利益改善フェーズへとシフトし、大型案件の複数獲得により利益成長を大きく牽引（コア事業としてシェアの拡大）
- SIソリューションは、Web3化もキーワードに、更なる深耕と顧客基盤を拡大（DX領域における新たな成長基盤確立）
- 仲介業・助言業登録により資産形成層への新たな金融サービスを展開（金融機関の収益向上に向けたパートナースキーム拡大）

■ 中計差異分析

ソリューション事業は継続成長中ながら、中期計画通りのシェア及び規模・顧客基盤の拡大には至らなかった。効率化や収益多様化といった顧客ニーズ自体は引き続き顕著であることから、情報ソリューション、SIソリューションともに更なる成長に向けた課題解決が必要な状況

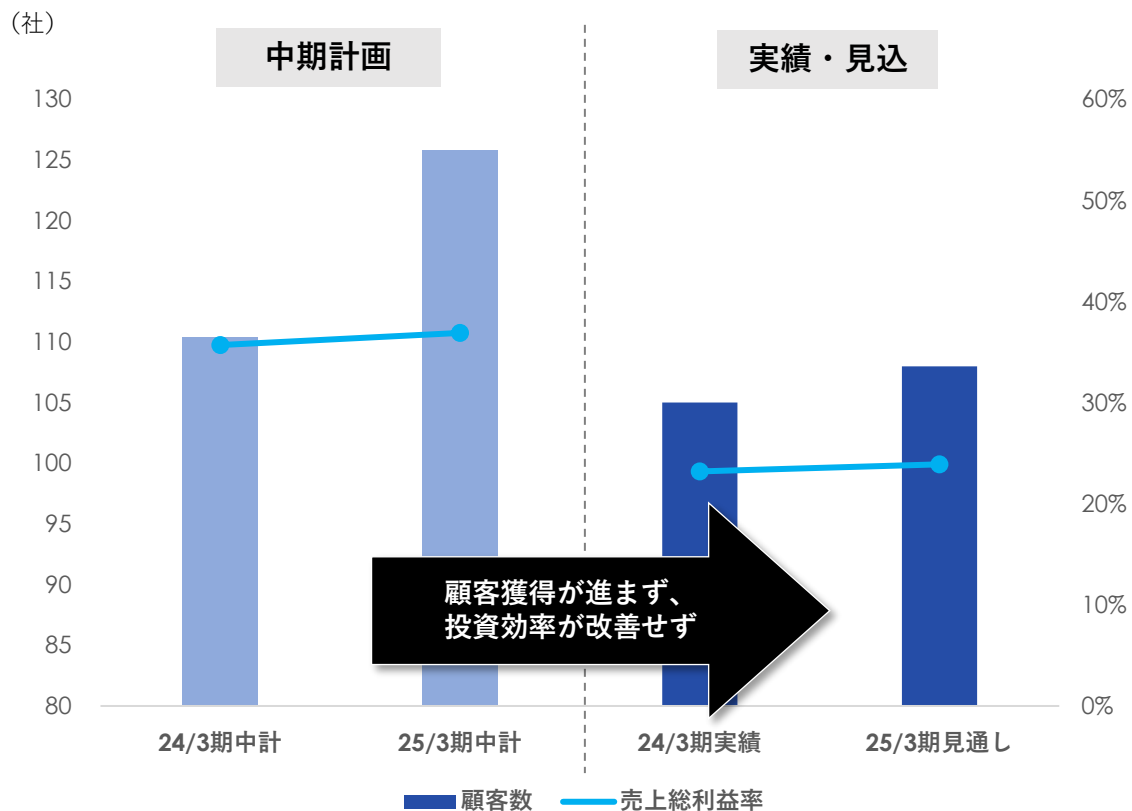
- 情報系における大口顧客の獲得未実現**：SaaS型の低解約率の維持に加え、値上げの効果が増収増益に寄与したが、想定した大手証券のアップセルが進まなかった結果、期待ほどの成長が実現できていない
- SIソリューションの利益確保と規模追求のバランス**：顧客主導の取引から抜け出せず、顧客からの依頼への相応の待機人員の費用が収支圧迫要因に。今期は高収益案件に特化した結果、失注が相次ぐ状況に
- 新規の収益多様化に向けた事業の収益化の遅延**：既存顧客のアップセル等を狙った新規事業は、導入に遅延が生じた。足元では導入が進み、今後の収益貢献は期待できる

■ 売上・総利益率の中計対比



①情報における大口顧客の獲得未実現

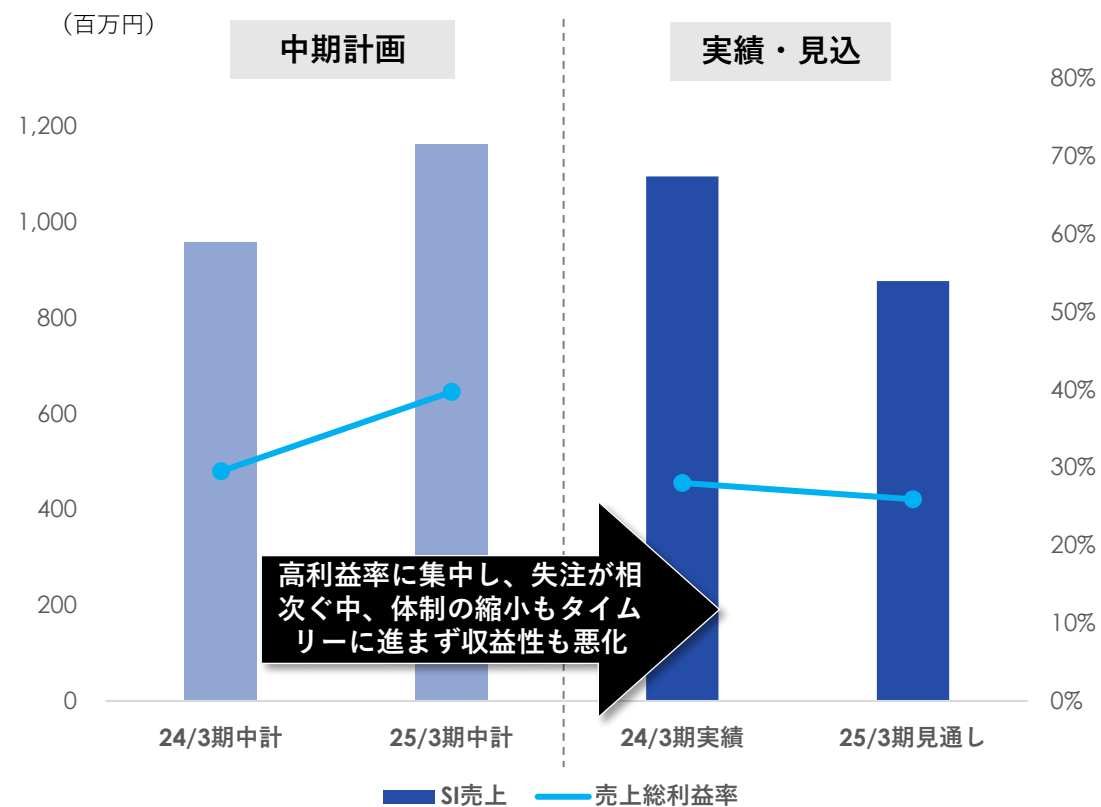
■ 情報ソリューションの顧客数と総利益率の中計対比



- 情報ソリューションは案件獲得が減速。利益成長の牽引役である大口獲得は競合からのリプレイスがほぼ進まず。積み上げ効果で緩やかに収益は拡大も、中計で想定した売上規模や収益性は実現できていない。結果的に顧客獲得を目指して進めた機能追加やコンテンツ拡充が、期待通りの投資リターンを生み出す形となっておらず、収益率が向上していない

②SIソリューションの規模の伸び悩み

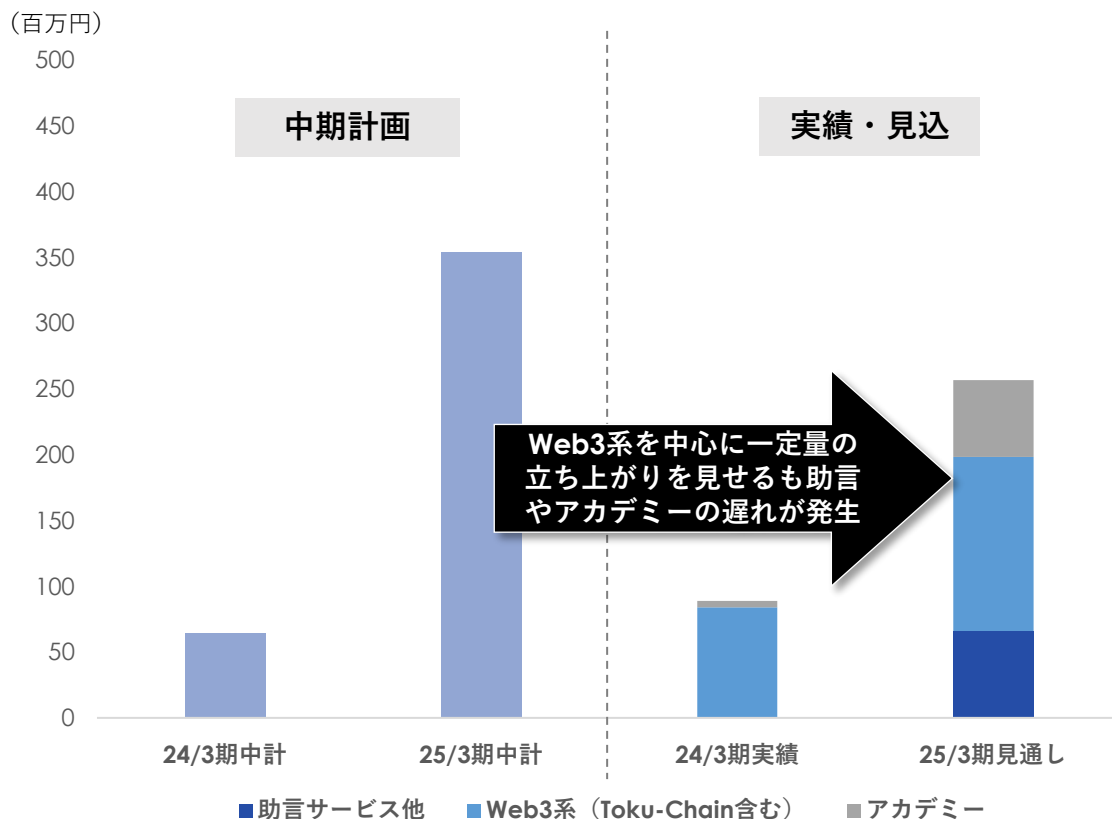
■ SIソリューションの売上・総利益率の中計対比



- SIソリューションは、金融業界全体のDXニーズは継続して高いものの、顧客主導の取引となっていることから即時対応を目的としたエンジニアの継続確保と顧客に対して請求可能な単価を最適に保つことが難しいという課題が継続。足元では高粗利確保を優先した結果、失注に繋がる

③新規の収益多様化策の収益化状況

■ 収益多様化策売上の中計対比



- 助言事業は、事業展開に必要な当局への登録に想定以上の時間を要し、収益化にはさらに一定の期間を要する状況
- 「ミンカブアカデミー」や「Toku-chain」等、金融機関の収益多様化に貢献するサービスを立ち上げたが、顧客対応で導入スケジュールには遅延が発生。それでも導入は進み、今後の収益貢献には期待

■ 基本方針

利益貢献事業への集中と費用削減で26/3期初より安定利益体質に移行し、
今後3年以内に過去最高益を更新できる事業基盤を再整備する

■ 施策概要

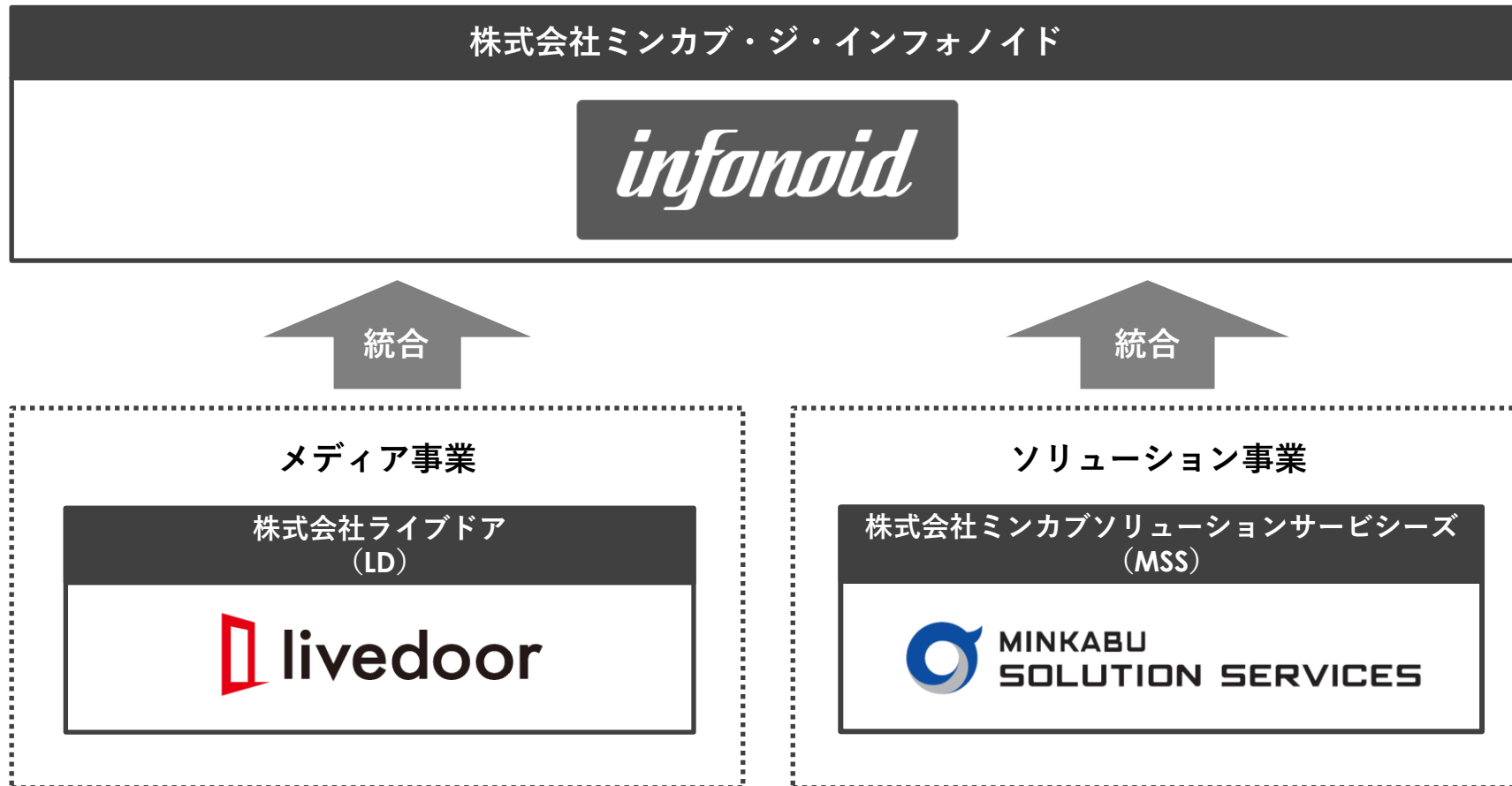
売上拡大重視の事業方針から転換

- 大規模損失を発生させたコンテンツ事業から即時撤退
- 収益貢献開始に時間を要する新規事業からも概ね全面撤退
- 今後の成長ドライバーとする「SaaS型の情報ソリューション」及び「課金系事業」と、徹底的に効率性を追求した「安定収益エンジン事業」の2種類の事業にリソースを集中

20億円超の大規模な費用削減
並びに投資抑制

- 新規収益多様化策からの事業撤退による削減
- 既存事業の外注費を中心とした削減
- 単体化や経営陣・上層部を中心とした人件費の見直し、オフィス縮小等、全社費用の削減

今回の事業方針転換では事業規模の拡大よりも確実な利益創出と純資産の積み上げを主目的としていることから、内部取引の簡素化も含め、費用削減を徹底しやすい観点と、グループ社員一丸となって業績回復に取り組みたいということ为背景に、2025年7月1日をもってミンカブ・ジ・インフォノイド、LD、MSSの3社を統合し、単体会社とする（コンテンツモンスター、その他MSSの子会社は売却予定）



■ 費用削減の内訳

(百万円)	PL	CF
継続事業の費用削減	597	597
ニュース情報仕入料等の削減	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
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
業務委託費、デザイン・映像等の外注費の削減	87	87
その他一般管理費等の削減	77	77
継続事業の資産整理による償却費減少	78	0
みんか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
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
サービス終了による償却費減少	97	0
LDグルメ（のれん償却費）	47	0
超ワールドサッカー！（のれん償却費）	7	0
ALIS（のれん償却費）	17	0
livedoorチョイス（ソフトウェア償却費）	5	0
みんかぶ保険（ソフトウェア償却費）	21	0
合計	772	597

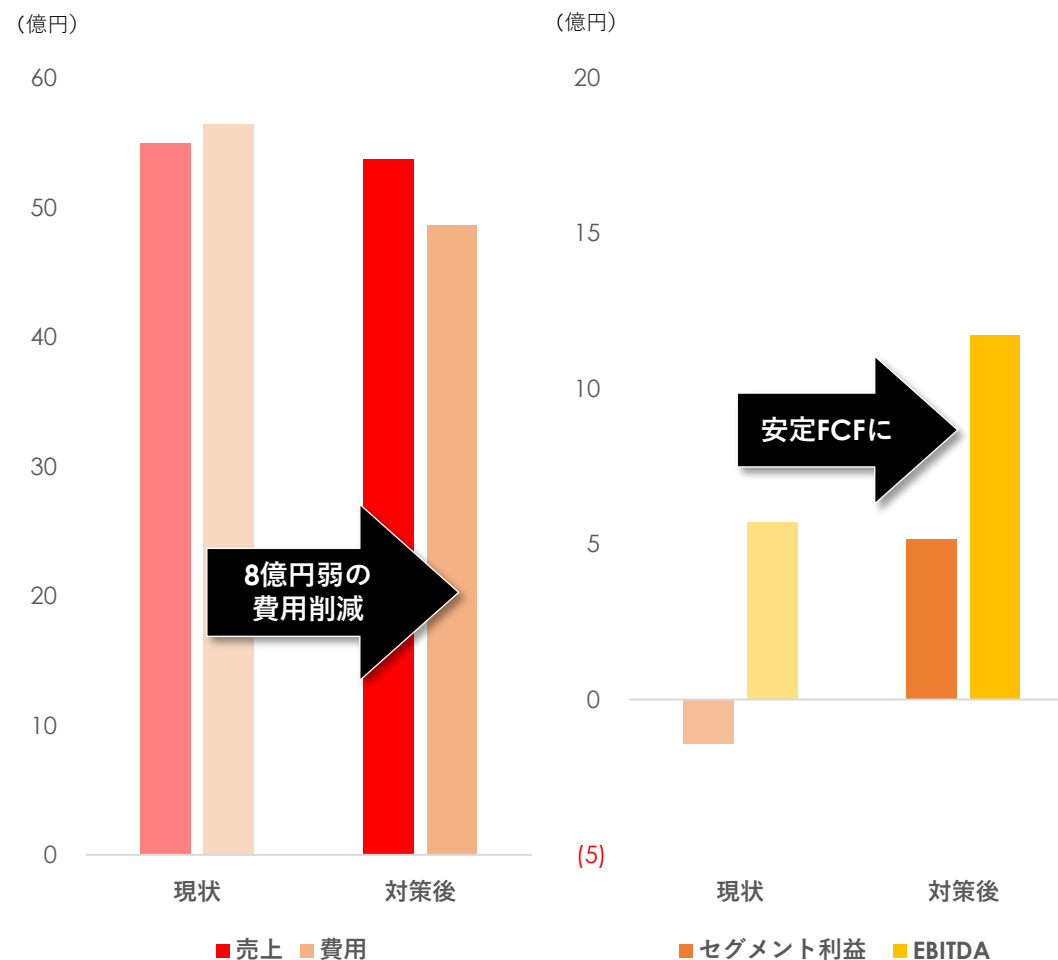
※償却負担の減少額については現在精査中で変更となる可能性があります。

■ 設備投資の考え方

開発投資は以下の3点に絞り、年間3億円以内（実質投資額は年間1億円未満）に収める

1. ライブドア買収時の合意事項であるLINEヤフーからのシステム移管
2. 短期的な運用の効率化に繋がる開発
3. 成長ドライバーとなり得る課金サービスの開発

■ 方針転換前後の売上・費用、利益・EBITDA比較



※償却負担の減少額については現在精査中で一部変更となる可能性があります。

■ 費用削減の内訳

(百万円)

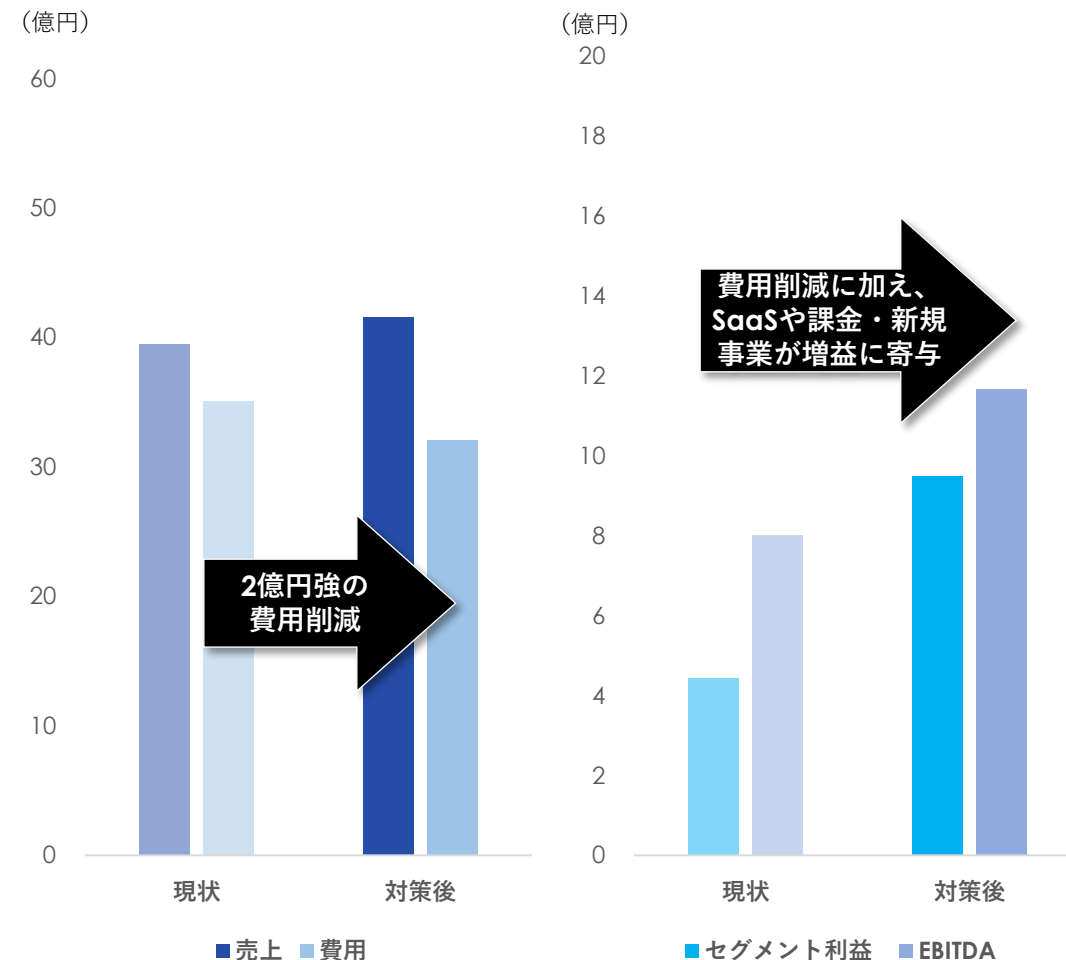
(百万円)	PL	CF
継続事業の費用削減	121	121
情報ソリューションの米株情報、営業支援コンサル、アカデミー関連業務の業務委託費用の削減	42	42
情報ソリューションの開発業務委託費・ライセンス費の削減等	36	36
スポンサー契約の終了	36	36
その他一般管理費等の削減	7	7
継続事業の資産整理による償却費減少	32	0
旧データベース系エンジンの利用終了に伴うソフトウェア除却	32	0
サービス終了に伴う費用削減	72	72
ミンカブアセットパートナーズ・ミンカブWeb3ウォレットの売却による費用減	72	72
合計	225	193

※償却負担の減少額については現在精査中で変更となる可能性があります。

■ 設備投資の考え方

設備投資は主にSaaS型の情報ソリューションと「Kabutan（株探）プレミアム」といった今後の成長ドライバーを中心に年間約3億円と、メディアの通常開発投資予算の3倍程度をソリューションでは割り振る

■ 方針転換前後の売上・費用、利益・EBITDA比較



※償却負担の減少額については現在精査中で変更となる可能性があります。

■ 費用削減の内訳

【全社共通費用】

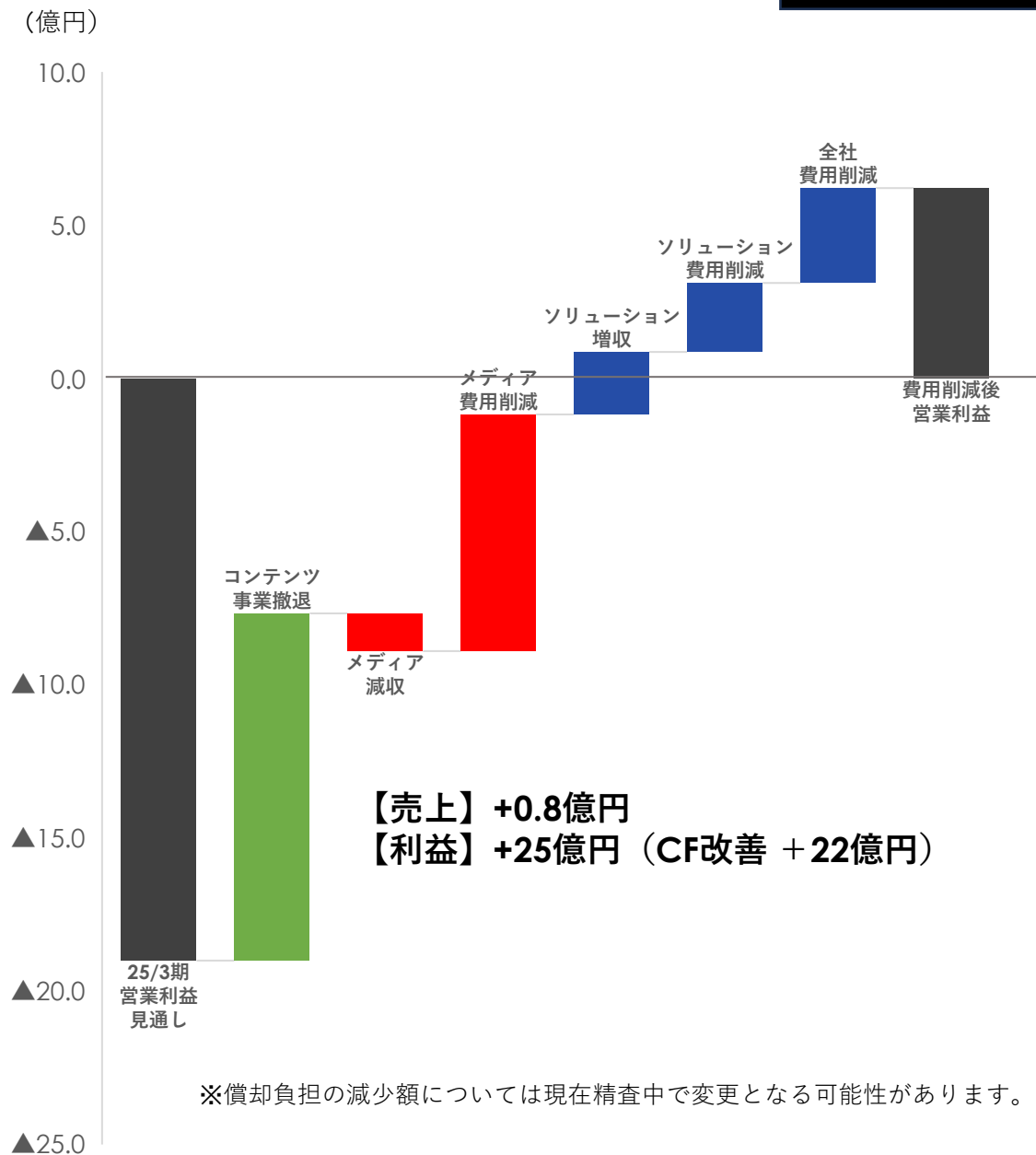
(百万円)	PL	CF
オフィス縮小による賃料等の削減及び償却の減少	183	112
経営陣・上層部を中心とした人件費の見直し	79	79
単体化による効率化	25	25
その他	44	0
一部システム入替等のコスト増	▲21	▲21
合計	310	195

【コンテンツ事業】

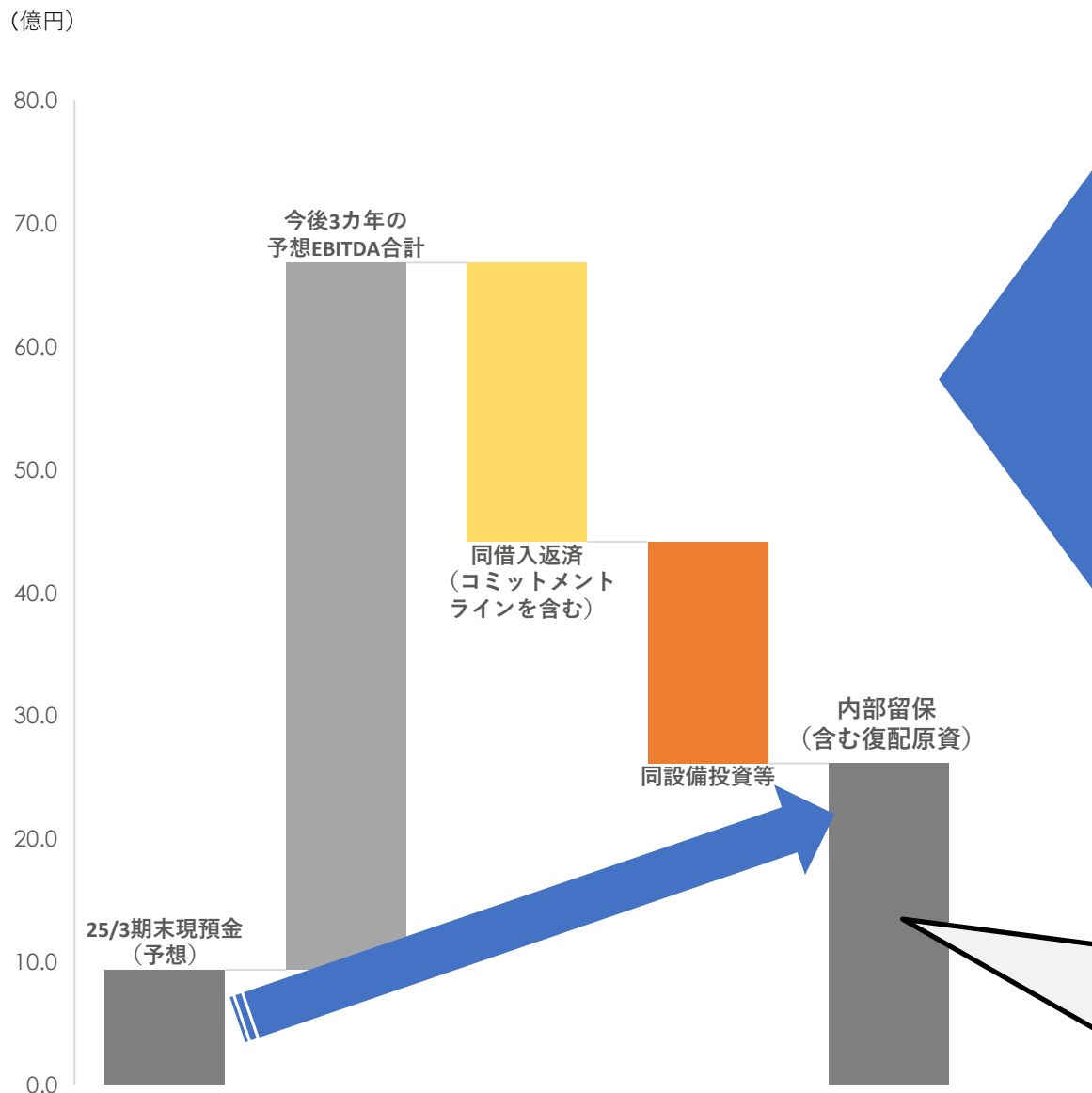
(百万円)	PL	CF
事業撤退による赤字圧縮	1,133	1,133
合計	1,133	1,133

※償却負担の減少額については現在精査中で変更となる可能性があります。

人件費の削減については、人員削減は基本的に行わず、一般社員については昨今の物価高等の社会情勢を勘案し、人材確保の観点から一定のベースアップを前提とし、役員及び部長以上の一部管理職の削減が主体



■ 費用削減から創出されるEBITDAによる今後3カ年の資金シミュレーション



■ 費用削減の総括

(百万円)	PL	CF
継続事業の費用削減	718	718
メディア事業	597	597
ソリューション事業	121	121
全社費用の圧縮	310	195
全社共通費用の削減	310	195
事業撤退による赤字圧縮	1,133	1,133
コンテンツ事業	1,133	1,133
継続事業の資産整理による償却費減少	110	0
メディア事業	78	0
ソリューション事業	32	0
サービス終了による償却費減少	169	0
メディア事業	97	0
ソリューション事業	72	0
合計	2,440	2,046

※償却負担の減少額については現在精査中で変更となる可能性があります。

- 20億円超の費用削減によりEBITDAを安定的に創出する体質とするとともに、総額管理による設備投資の抑制により、借入金の圧縮を着実に進めます
- 今後の当社の成長ドライバー又は安定収益エンジンとなる事業への資金供給源を確保しつつ、配当を含めた株主還元策についても安定利益体質の基盤整備状況や成長ドライバー事業の状況等に勘案し、機動的に検討してまいります

※償却負担の減少額については現在精査中で変更となる可能性があります。

「高成長と高還元の両立」を掲げ、上場翌期の20/3期より5期連続で安定配当を実施してきたが、まずは株主資本の回復を優先し、内部留保に努める方針で25/3期の配当はゼロ円とさせていただきたく

上場来のポリシーを軽視しているわけではないので、早期に強固な財務体質と高成長が可能な事業体を再構築し、従来路線に戻したい

25年3月期期初計画



25年3月期修正計画



今回の事業方針転換による安定利益体質の整備にあたり、7月1日の単体経営への移行に先駆け、以下のとおり本日付で経営体制を変更いたしました

氏名	現役職	新役職	新役職での役割	備考
伴 将行	取締役	代表取締役社長	当社における事業企画並びに推進の全般を指揮	株式会社ミンカブソリューションサービスズ 代表取締役社長 兼 COOを兼務
瓜生 憲	代表取締役会長 兼 社長	代表取締役会長	今回計画した費用削減並びに投資抑制の確実な実行とそれらを通じた財務体質の改善を担い、取引金融機関等に対する責務の履行	社長を引責辞任し、今後の事業推進には関与しない 同日付で、全事業子会社の代表取締役会長兼CEO、指名委員会並びに報酬委員会の委員の職を辞任



伴 将行

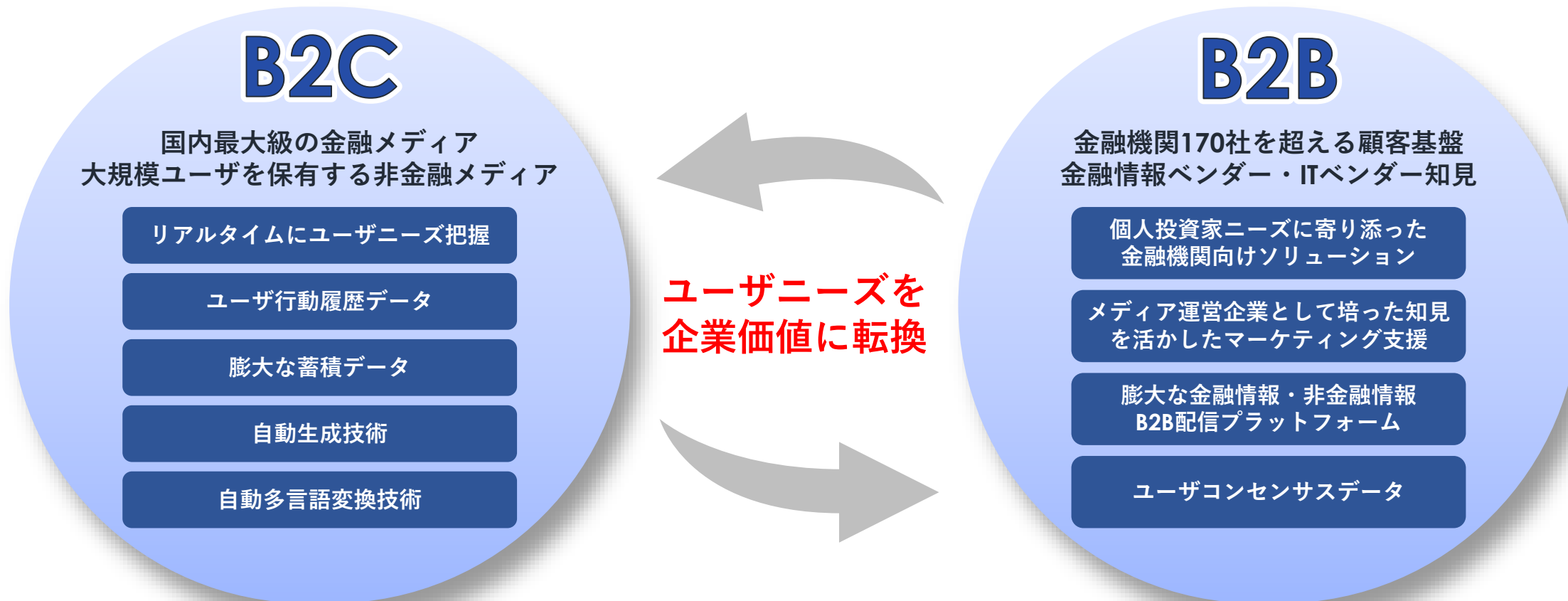
2001年4月
2005年10月
2015年4月
2017年10月
2020年7月
2023年6月
2023年6月
2024年6月
2024年6月
2025年2月

株式会社CSK（現SCSK株式会社）入社
株式会社CSK証券サービス入社
当社入社 当社子会社（インターストラクチャー株式会社）代表取締役
当社 取締役
ロボット投信株式会社（現株式会社ミンカブソリューションサービスズ）取締役
株式会社ミンカブWeb3ウォレット 取締役（現任）
株式会社ミンカブソリューションサービスズ 取締役副社長 兼 COO（現任）
株式会社ミンカブソリューションサービスズ 代表取締役社長 兼 COO（現任）
当社 取締役
当社 代表取締役社長（現任）

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

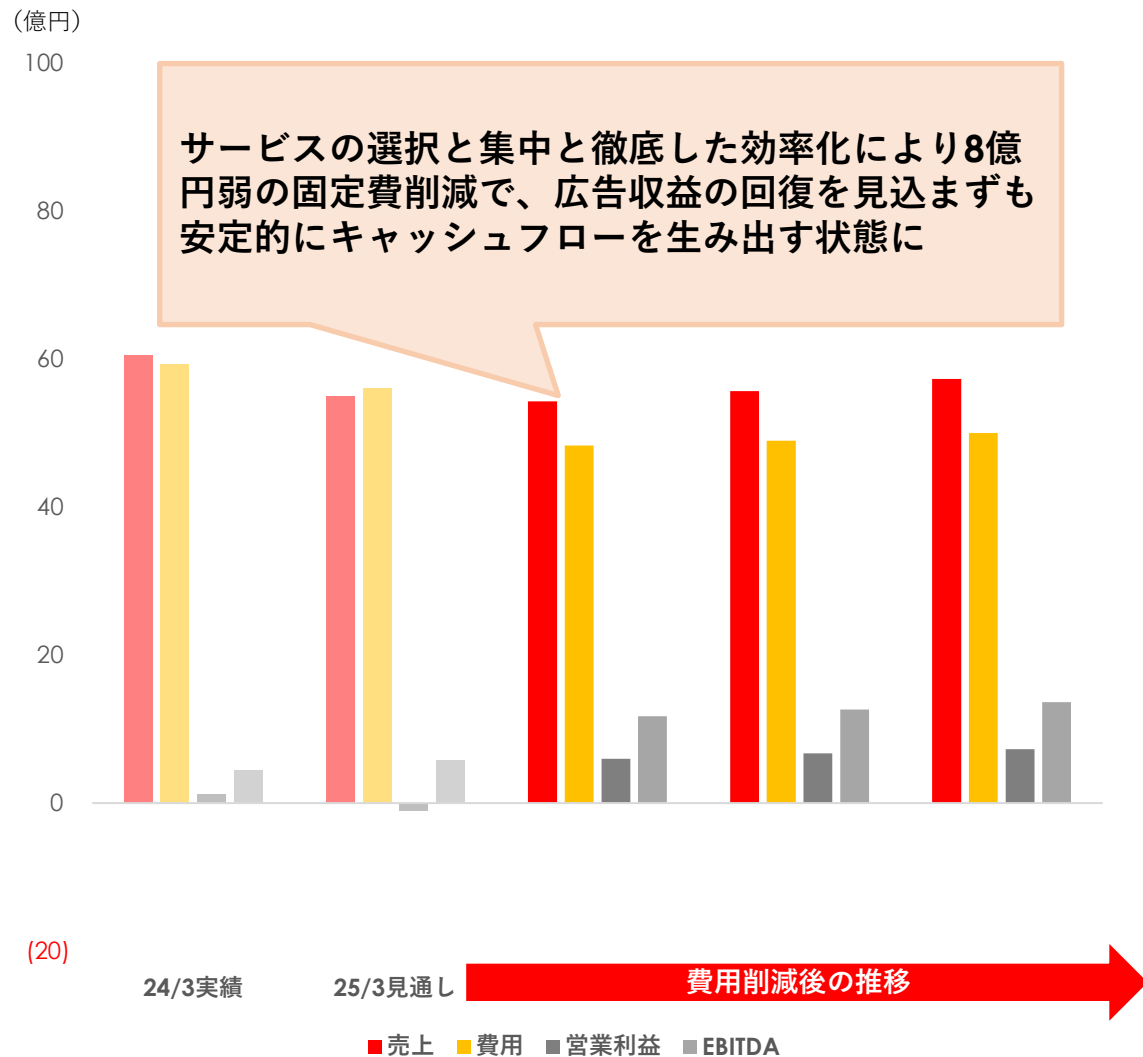
Business model : B2Cで捉えたニーズをB2Bソリューションへ展開するノウハウ



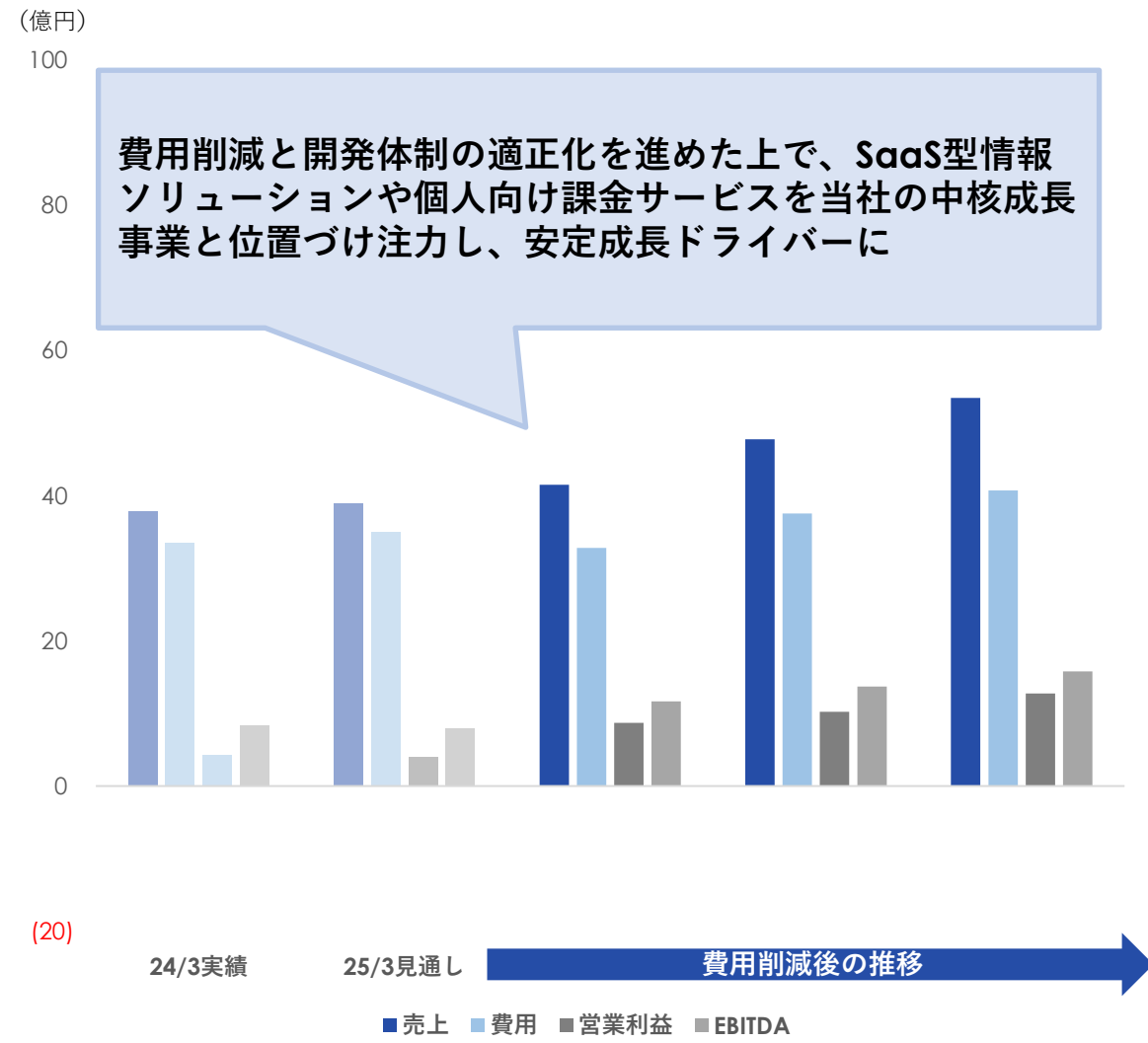
当社の強みを最大限に活用することで、金融市場向け情報サービスの強化により貯蓄から資産形成へのシフトを支え、金融市場向け情報サービスで培ったB2CとB2Bの連携モデルを非金融メディア事業にも展開し、持続的な成長を実現してまいります

■ 各事業における費用削減後の収益推移イメージ

メディア事業



ソリューション事業



■ ソリューション事業の方針

国内における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・B2B2Cで提供。

金融情報分野で確固たるポジションにあるソリューション事業の強みを生かし、当該事業を改めて当社の成長ドライバーと位置づける。このため、現状の課題を再認識し、その改善策に向けたリソースを集中配分する

シミュレーションの前提

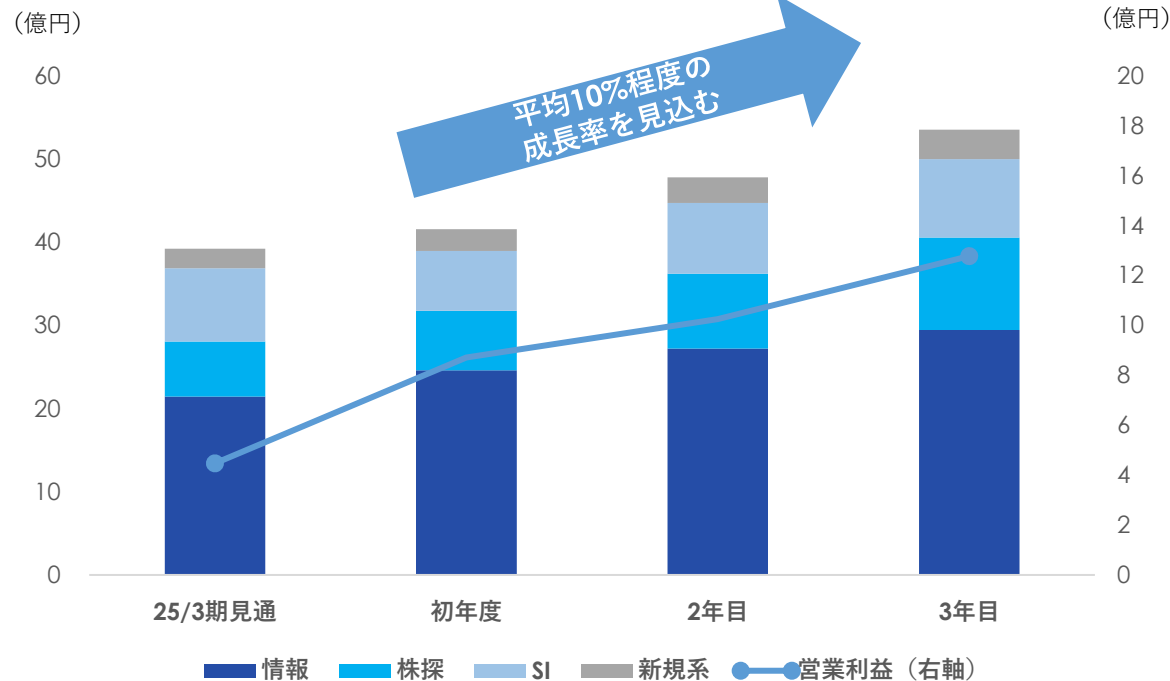
- 情報ソリューションは、受注済や契約手続き中等、確度の高い案件に見込みを限定で計画し、他は上振れ要素とする
- 「Kabutan（株探）プレミアム」は、今後のマーケット状況をやや保守的に捉え、25/3期以降は年率10%成長と見込み、多言語展開等による増収加速は27/3期以降に見込む
- SIソリューションは、現状の受注残と高確度案件のみを織り込み、26/3期は25/3期比▲20%の減収を想定、27/3期以降は体制整備による一定の増加に転じたい
- 新規系の「toku-chain」や「ミンカブアカデミー」についても現状確定顧客のみとする
- 売上の大半を占めるSaaS型の情報ソリューション及び課金サービス「Kabutan（株探）プレミアム」が投資集中期を超えていることもあり、これらのサービスの増収に応じて利益額が増加する見通し

■ 利益創出策による収支改善

(億円)

	25/3期見通し	費用削減後	増減	備考
売上	40	42	2	情報・Kabutanの持続的成長の一方、SIは高収益案件に集中で減少
原価	28	27	-1	外注費/ライセンス料等の削減
売上総利益	11	14	3	
販管費	7	5	-2	子会社売却、資産整理、スポンサード契約解除等による減少
営業利益	4	9	4	持続的成長と選択と集中により継続的な利益成長を見込む
EBITDA	8	12	4	

■ 今後の売上構成・利益水準の想定



※償却負担の減少額については現在精査中で変更となる可能性があります。

■ メディア事業の方針

ライブドアは広告単価の下落とブログPVの減少を主因に買収当初の見立てほど収益貢献はしていないが、現時点でも毎年回収は進んでいる。

(LD投資回収の状況：億円)

投資額	71
回収額	13
23/3期 EBITDA	1
24/3期 EBITDA	6
25/3期 EBITDA	6

各サービスで改善点は明確であり、売上成長の余地はあるが、その大半はライブドアニュース、ブログの移管開発の仕様の適正化で吸収し、現時点では敢えて大きな売上成長を計画上は見込まず、中期的に費用の増加を抑え、収益性の改善に重点を置き、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する

シミュレーションの前提

- SNSの台頭や市況の影響を受けるディスプレイ広告収入は今後も継続的な減少を見込む一方、25/3期も大幅拡大を実現できた純広告（企画広告）や新NISAの反動減も一巡する中、課題が明確で対策可能なアフィリエイトは一定量の増加を見込む
- メディアの中でも成長ドライバーと位置付けるクリエイターズエコノミーや課金サービス「みんなぷremium」等の増収と合わせて、ディスプレイ広告の減収をカバーし、現在と同規模の売り上げは維持可能
- 撤退するサービスの終了時期が一部26/3期中となることにより費用が2年目にかけて更に減少見込みのほか、一部成長ドライバーの増収効果で収益性が緩やかに改善見通し

※償却負担の減少額については現在精査中で変更となる可能性があります。

■ 利益創出策による収支改善

(億円)

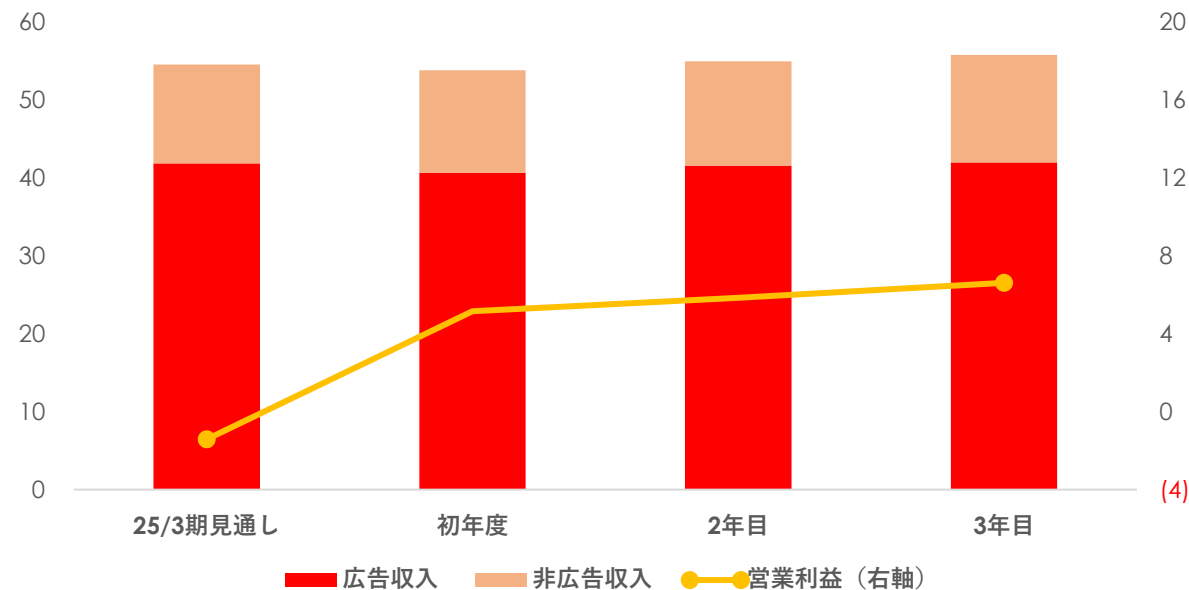
	25/3期見通し	費用削減後	増減	備考
売上	55	54	-1	広告収入の減収、終了サービスの除外を非広告収入の増で相殺
原価	29	28	-0	
売上総利益	26	25	-1	
販管費	28	20	-8	各種投資抑制効果
営業利益	-1	5	7	
EBITDA	6	16	10	

※25/3期見通しからはコンテンツ事業の影響を除く

■ 今後の売上構成・利益水準の想定

(億円)

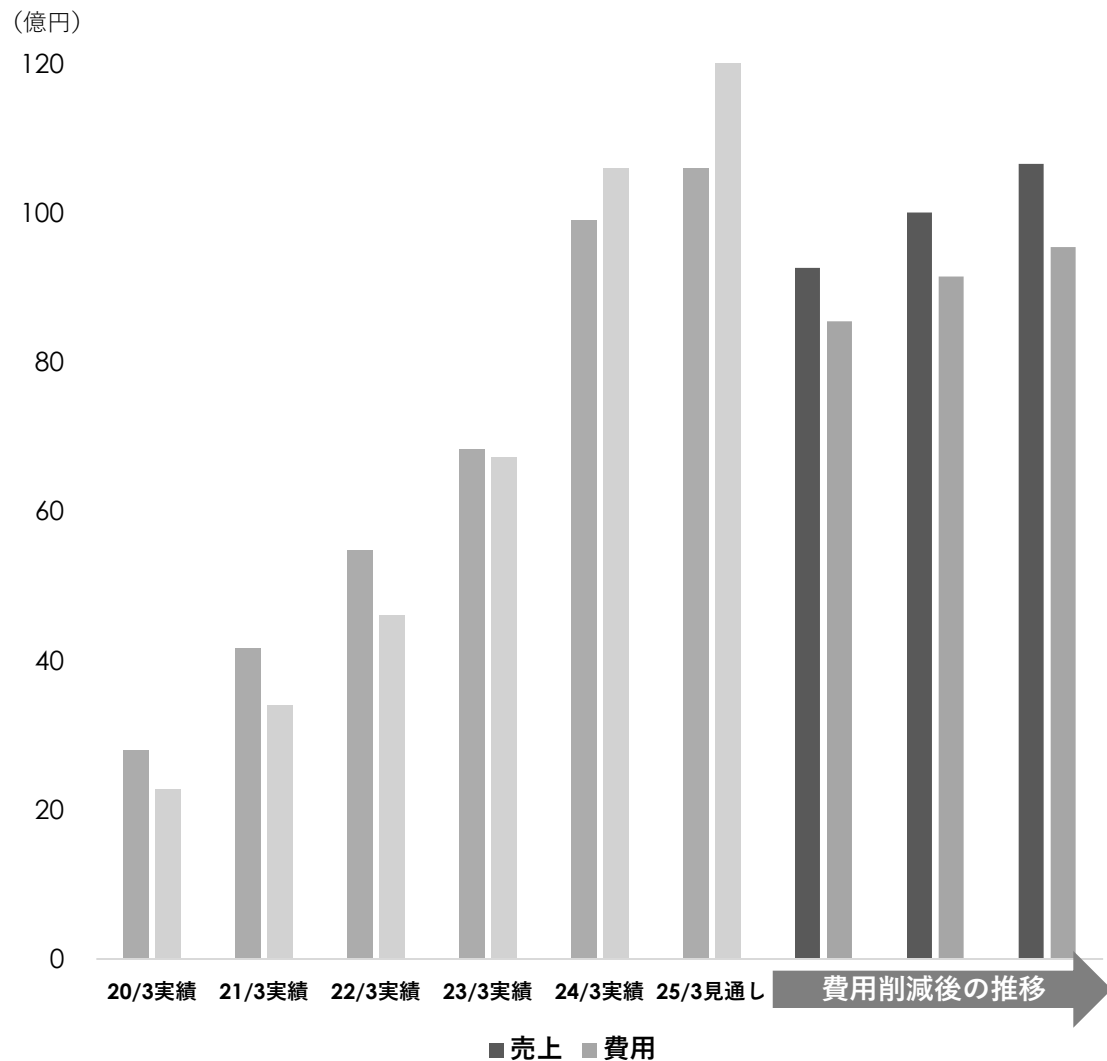
(億円)



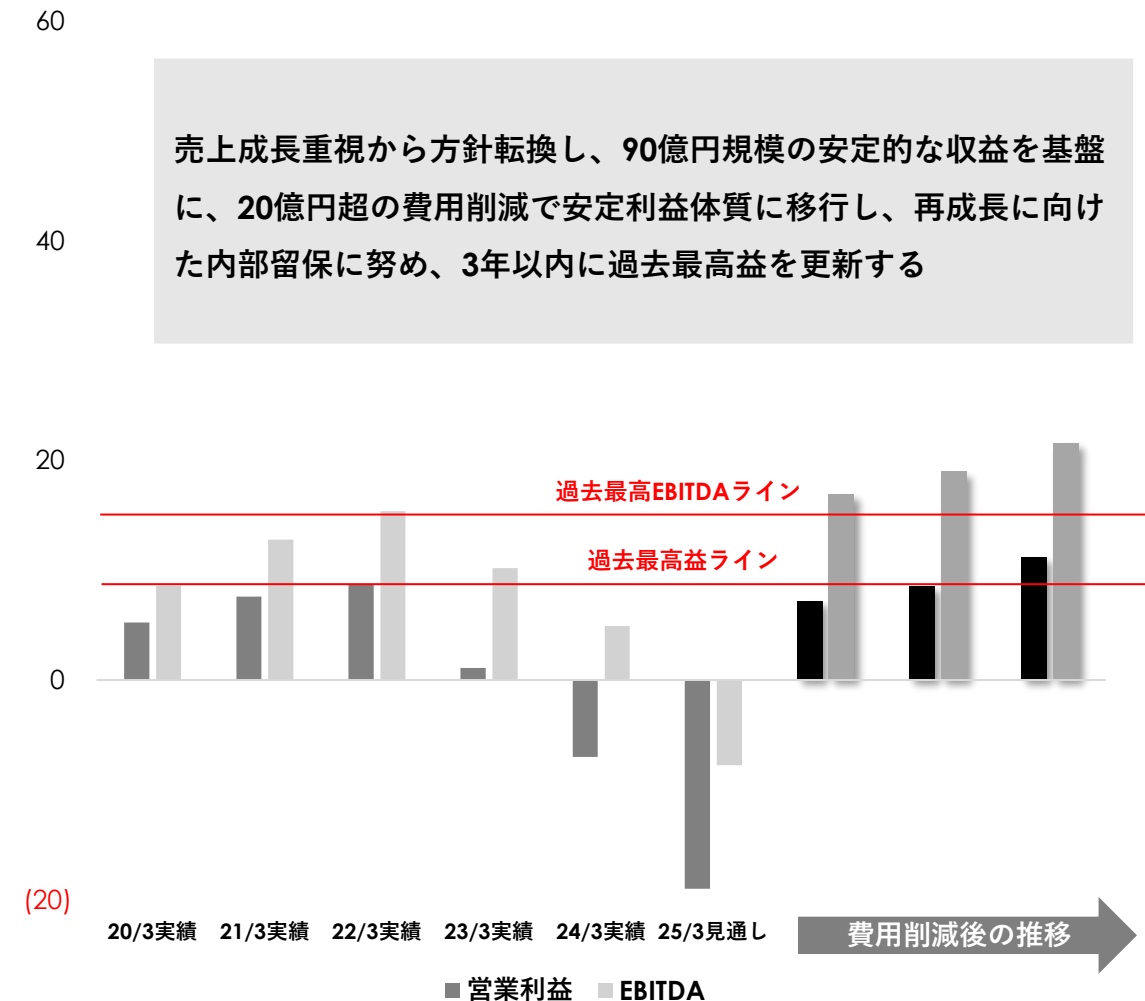
※25/3期見通しからはコンテンツ事業の影響を除く

■ 20億円超の費用削減後の収益推移イメージ

全社合計（上場来推移）



(億円)



- 2022年12月のライブドア買収後、3期連続での下方修正並びに損失計上、中期計画の取下げ、また無配とさせていただくことにつき、改めてお詫び申し上げます
- 中期計画で定めたリーチの拡大や積極投資による規模の拡大につきましては、その事業方針を改め、これ以上の株主資本の毀損を食い止めるべく、マネジメント体制の変更、事業の選択と集中、20億円超の大規模な費用削減により、26/3期初より安定的に利益が創出可能な体制に移行いたします
- 株主ならびにステークホルダーの皆様にはご心配とご迷惑をお掛けしておりますが、新体制のもと、企業価値の再構築に向け、役職員一丸となり取り組んでまいりますので、引き続きご指導とご支援をいただきたく、お願い申し上げます
- 今回ご提示したシミュレーションを更に精査し、5月の本決算発表時に改めて新体制での3カ年計画を発表させていただきます

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34・35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 修正計画		24年3月期 Q3	25年3月期 Q3	
	(連結)	(連結)	(連結)	前期比	(連結)	(連結)	前期比
売上高	6,836	9,920	10,600	+6.9%	7,126	7,010	△1.6%
メディア	2,525	6,348	6,900	+8.7%	4,398	4,281	△2.7%
ソリューション ※8	4,352	3,783	4,000	+5.7%	2,872	2,938	+2.3%
調整額 ※1	△ 41	△ 212	△ 300	—	△ 145	△ 209	—
営業利益	111	△ 699	△ 1,930	—	△ 319	△ 985	—
メディア ※7	160	△ 236	△ 1,330	—	△ 18	△ 605	—
ソリューション ※7 ※8	829	428	410	△4.2%	347	308	△11.2%
調整額 ※2	△ 878	△ 891	△ 1,010	—	△ 647	△ 688	—
経常利益	△ 207	△ 790	△ 2,030	—	△ 367	△ 1,044	—
親会社株主に帰属する当期純利益	726	△ 1,180			△ 204	△ 971	—
EBITDA ※3	1,019	492	△ 740	—	559	△ 106	—

※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、2024年3月期第3四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18百万円からマネジメントフィー308百万円を加算後のセグメント損失は327百万円、上記ソリューション事業のセグメント利益347百万円からマネジメントフィー197百万円を加算後のセグメント利益は149百万円であります。2025年3月期第3四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605百万円からマネジメントフィー679百万円を加算後のセグメント損失は1,285百万円、上記ソリューション事業のセグメント利益308百万円からマネジメントフィー411百万円を加算後のセグメント損失は108百万円であります。

※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34・35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	24年3月期 Q3	25年3月期 Q3	
	(連結)	(連結)	(連結)	(連結)	前期比
メディア事業	2,525	6,348	4,398	4,281	△2.7%
広告収入	2,420	5,193	3,943	3,159	△19.9%
課金収入 ※2 ※3	65	129	98	84	△14.3%
その他	38	1,026	356	1,037	+190.8%
ソリューション事業 ※6	4,352	3,783	2,872	2,938	+2.3%
ストック収入 ※3	3,097	2,626	1,932	2,167	+12.2%
内) 課金収入 ※3	346	440	323	388	+20.0%
初期・一時売上	1,254	1,157	939	770	△18.0%
調整額 ※1	△ 41	△ 212	△ 145	△ 209	—
合計	6,836	9,920	7,126	7,010	△1.6%

※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 修正計画		24年3月期 Q3	25年3月期 Q3	
	(連結)	(連結)	(連結)	前期比	(連結)	(連結)	前期比
売上高	6,836	9,920	10,600	+6.9%	7,126	7,010	△1.6%
メディア	2,525	5,877	6,000	+2.1%	4,090	3,602	△11.9%
ソリューション ※8	4,352	3,493	3,400	△2.7%	2,674	2,526	△5.5%
調整額 ※1	△41	548	1,200	+118.9%	361	882	—
営業利益	111	△699	△1,930	—	△319	△985	—
メディア ※7	160	△706	△2,230	—	△327	△1,285	—
ソリューション ※7 ※8	829	138	△190	—	149	△103	△73.1%
調整額 ※2	△878	△131	490	—	△141	403	—
経常利益	△207	△790	△2,030	—	△367	△1,044	—
親会社株主に帰属する当期純利益	726	△1,180			△204	△971	—
EBITDA ※3	1,019	492	△740	—	559	△106	△24.5%

※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月期第3四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327百万円に含まれるマネジメントフィーは308百万円であり、本費用控除前のセグメント損失は18百万円、上記ソリューション事業のセグメント利益149百万円に含まれるマネジメントフィーは197百万円であり、本費用控除前のセグメント利益は347百万円です。2025年3月期第3四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1,285百万円に含まれるマネジメントフィーは679百万円であり、本費用控除前のセグメント損失は605百万円、上記ソリューション事業のセグメント損失103百万円に含まれるマネジメントフィーは411百万円であり、本費用控除前のセグメント利益は308百万円です。

※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 / %)

	23年3月期	24年3月期	24年3月期 Q3	25年3月期 Q3	
	(連結)	(連結)	(連結)	(連結)	前期比
メディア事業	2,525	5,877	4,090	3,602	△11.9%
広告収入	2,420	5,193	3,943	3,159	△19.9%
課金収入 ※2 ※3	65	129	98	84	△14.3%
その他	38	1,026	356	1,037	+190.8%
その他(マネジメントフィー控除額) ※6	—	△470	△308	△679	—
ソリューション事業 ※7	4,352	3,493	2,674	2,526	△5.5%
ストック収入 ※3	3,097	2,626	1,932	2,167	+12.2%
内) 課金収入 ※3	346	440	323	388	+20.0%
初期・一時売上	1,254	1,157	939	770	△18.0%
その他(マネジメントフィー控除額) ※6	—	△289	△197	△411	—
調整額	△41	548	361	882	+144.0%
調整額(その他) ※1	△41	△212	△145	△209	—
調整額(マネジメントフィー) ※6	—	760	506	1,091	+115.5%
合計	6,836	9,920	7,126	7,010	△1.6%

※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12月末	
	(連結)	(連結)	(連結)	前期末比
流動資産	6,567	4,132	3,108	△24.8%
うち 現金及び預金	4,463	2,047	618	△69.8%
固定資産	9,967	10,706	10,971	+2.5%
資産合計	16,534	14,838	14,080	△5.1%
流動負債	1,926	2,734	3,858	+41.1%
固定負債	6,752	5,919	5,338	△9.8%
負債合計	8,678	8,654	9,196	+6.3%
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	△ 2,170	—
その他	55	28	89	+216.7%
非支配株主持分	91	14	12	△17.1%
純資産合計	7,855	6,184	4,884	△21.0%

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。