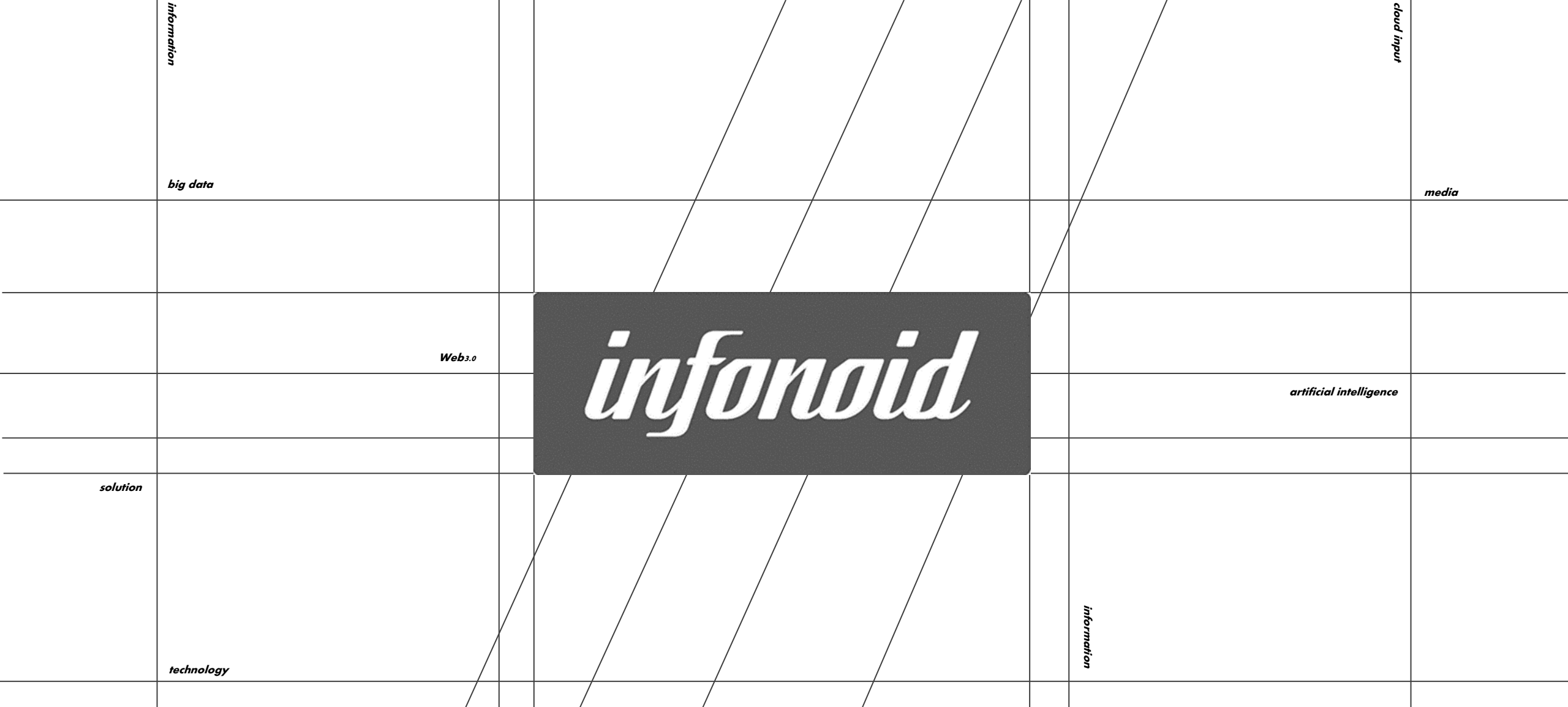




2027年3月期 第1四半期決算説明資料

株式会社ミンカブ・ジ・インフォノイド【4436】
2026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、2026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

artificial intelligence

01

サマリー

...

4

02

2027年3月期第1四半期連結業績

...

6

03

情報資産ドリブン型成長事業の
進捗

...

15

04

Appendix

...

24

成長領域のストック収益は拡大。
広告単価下落による影響発生も、通期業績見通しには変更なし

成長領域であるストック収益
は順調に伸長

- ・ 成長ドライバーであるソリューション事業のストック収益伸長

アライアンスの進展

- ・ SBIグループとのシナジー創出に向けた協議進展中
- ・ ソリューション分野でも業務提携を推進

外部要因による
広告収益の下振れ

- ・ 金融メディアの広告単価急落がQ1利益を圧迫
- ・ Q1末には広告単価の回復傾向を確認

big data

media

index

solution

technology

artificial intelligence

information

01

サマリー

...

4

02

2027年3月期第1四半期連結業績

...

6

03

情報資産ドリブン型成長事業の
進捗

...

15

04

Appendix

...

24

総括：広告単価下落によりYoY減益も、利益成長シナリオを支える事業基盤は着実に進展。
下振れは金融メディア広告に集中。成長領域は堅調推移、通期業績見通しに変更なし

● Q1減益は金融メディア広告の下振れが主因

Bot対策及びGoogleの広告掲載基準変更等に伴う広告単価下落が、売上・利益を大きく押し下げ。一方、Q1末には改善施策による単価回復傾向を確認。

● 成長領域・基盤事業は堅調推移

成長ドライバーであるソリューション・ストック型収益は着実に成長。スポット売上の前年同期差は大型案件の反動等によるもので概ね想定内。

● 収益構造の質的向上が進展

成長領域の伸長と継続的なコストマネジメントが収益を下支え。Q1広告収益の影響度あるも、通期業績見通しに変更なし。

27/3期Q1 連結業績概況

(百万円)				26/3期Q1	27/3期Q1	増減		
売	上	高		2,163	1,944	▲10.1%		
営	業	利	益	93	16	▲82.1%		
			営業利益率	4.3%	0.8%	▲3.4pts		
経	常	利	益	55	▲24	-		
親会社株主帰属当期純利益				52	▲35	-		
E	B	I	T	D	A	293	275	▲6.1%

総括（利益の分解）：成長ドライバーの利益成長はQ1も継続。ソリューション事業のストック利益はYoY+43%、通期30%利益成長を支える積み上げ型収益が着実に拡大

※下記はマネジメントフィーを控除した数値です。

27/3期Q1 セグメント別前年同期対比

	26/3期Q1	27/3期Q1	増減	増減率
ソリューション売上	973	935	▲ 38	-4.0%
└ Spot	216	134	▲ 81	-37.9%
└ Stock	757	801	43	+5.7%
└ 株探広告	54	51	▲ 3	-6.5%
└ 情報Sol・SI・株探課金	702	749	47	+6.7%
ソリューション営業利益	147	159	11	+7.8%
└ Spot	82	66	▲ 16	-20.2%
└ Stock	64	93	28	+43.4%
メディア売上	1,277	1,100	▲ 177	-13.9%
└ トラフィック型	732	615	▲ 117	-16.0%
└ NW広告	584	479	▲ 105	-18.0%
└ 成果報酬型広告	148	135	▲ 12	-8.2%
└ 非トラフィック型	546	484	▲ 62	-11.4%
└ 純広告・課金	291	255	▲ 36	-12.4%
└ その他	254	230	▲ 24	-9.4%
メディア営業利益	146	47	▲ 98	-67.2%
本社コスト	200	190	▲ 10	-5.1%

26/3期Q1大型受注からの反動も計画通り

Bot対策 & Google広告掲載基準見直し等による単価下落

成長ドライバー領域では、堅調に売上を拡大

ストック型収益は利益成長43%を達成

金融メディアを中心とした単価下落の影響

イベント延期（Q2以降）によるスポット受託案件未実現が影響

※ 2027年3月期より、トラフィック型の収益を明確化させる観点から、商品別売上高の内訳について、2026年3月期まで「成果報酬型広告」に含めていたコンテンツコマース事業を「純広告」に組み替えて表示することとしました。これに伴い2026年3月期の商品別売上高の内訳についても、組替後の数字を表示しています。

● ストック型収益は着実に伸長

成長領域であるソリューション事業のストック収益は、売上成長に加え、利益はYoY+43%と高い成長を継続。積み上げ型収益の利益貢献が拡大。

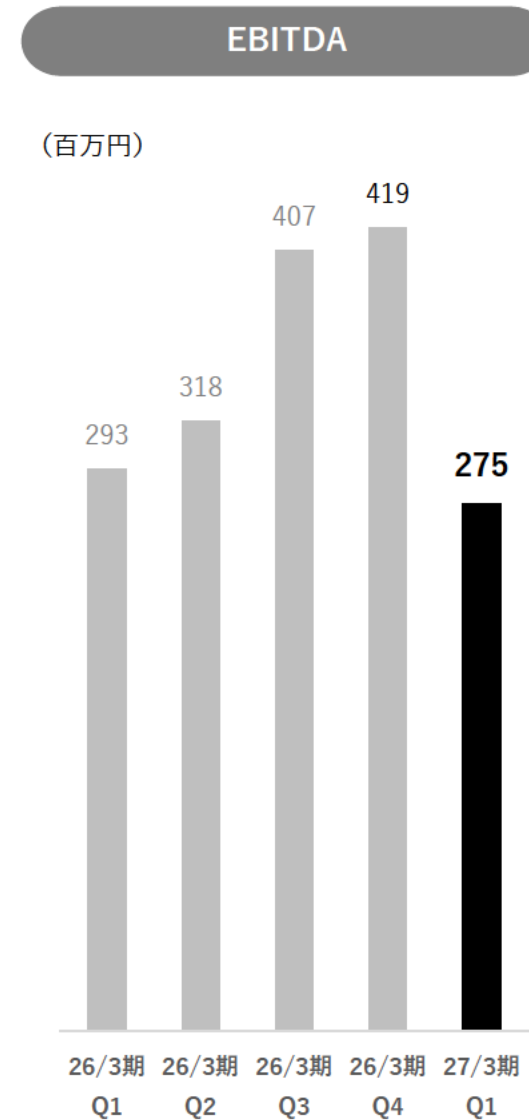
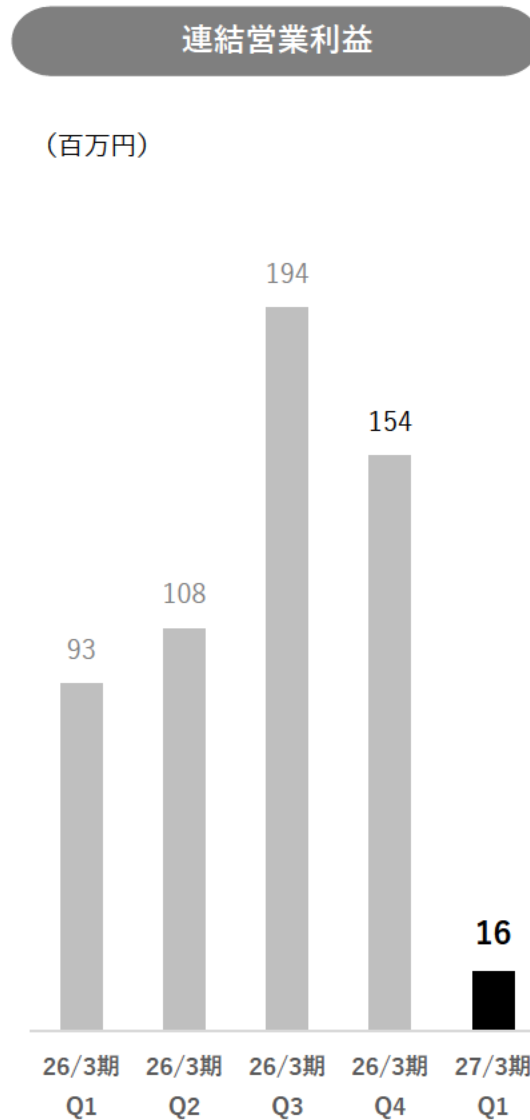
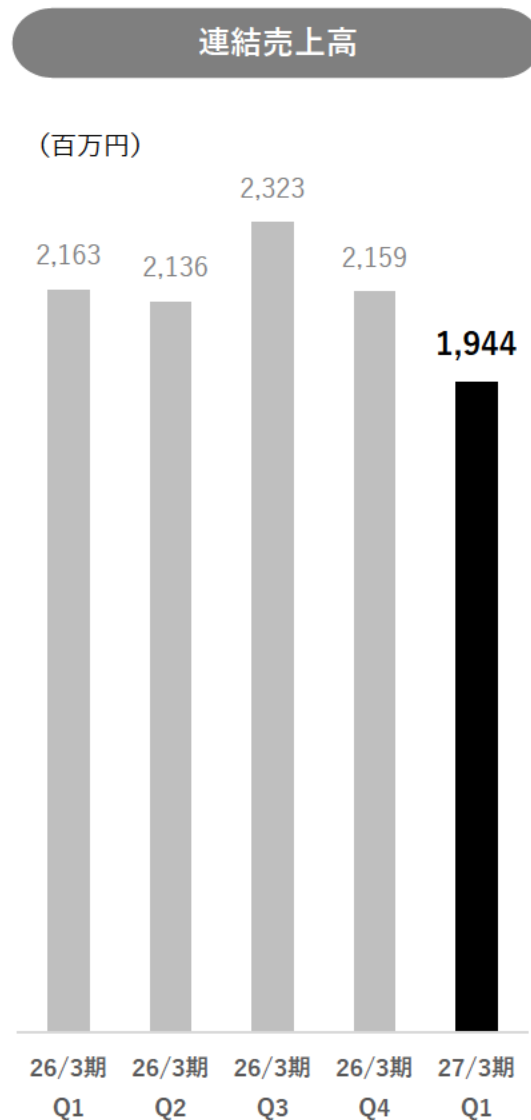
● 通期30%利益成長を支える収益基盤

Q1の連結利益は広告単価下落の影響を受けた一方、今後の利益成長を担うストック型収益は順調に拡大。通期営業利益30%成長を支える収益基盤は着実に強化。

● コストマネジメントの徹底

ソリューション事業への戦略的かつ機動的なリソース投下により継続的な収益拡大を達成。本社コストはQ1に引き続き本社移転によりQ2以降も継続的に削減。

- 連結売上高は、Q1特有のスポット売上減の影響に加え、金融メディアの広告単価急落の影響により、前年同期比10%減少
- 連結営業利益は収益性の高い金融系ネットワーク広告の減収により大幅減収も、利益耐性向上により営業黒字を確保
- 金融メディアの広告以外は、計画通り推移。なお、広告単価については、各種施策によりQ1末時点で回復傾向を確認

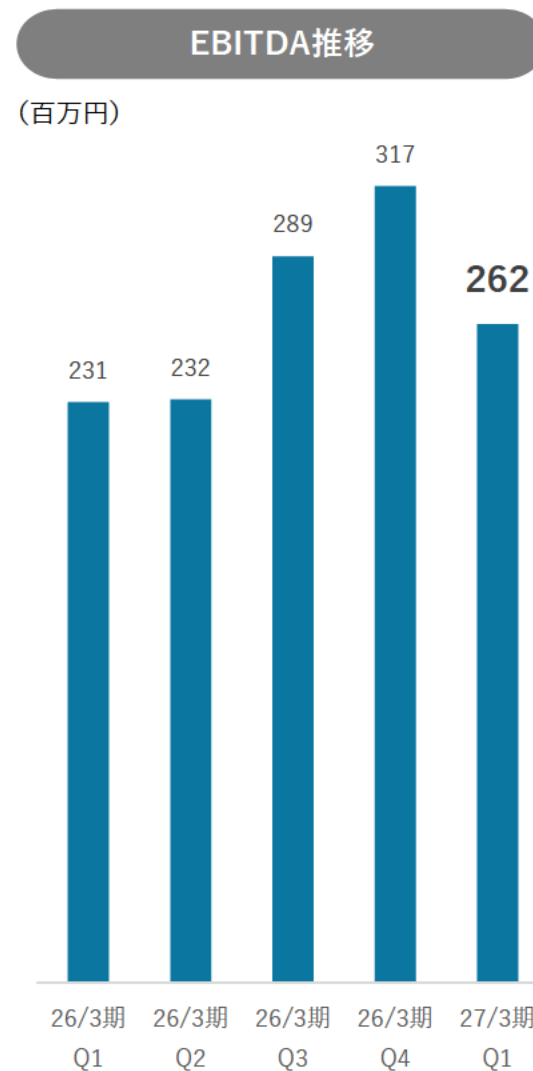
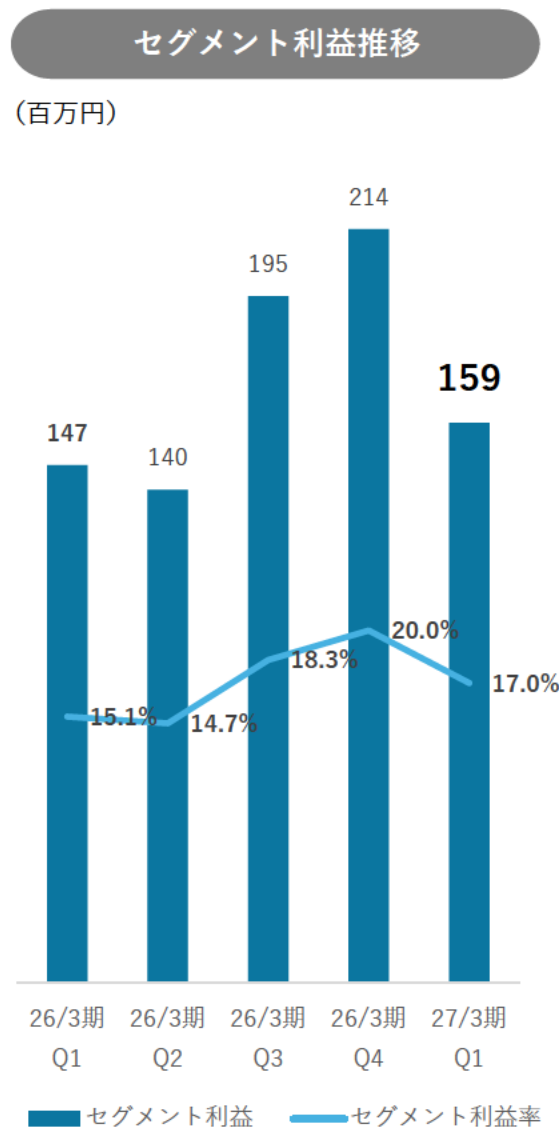
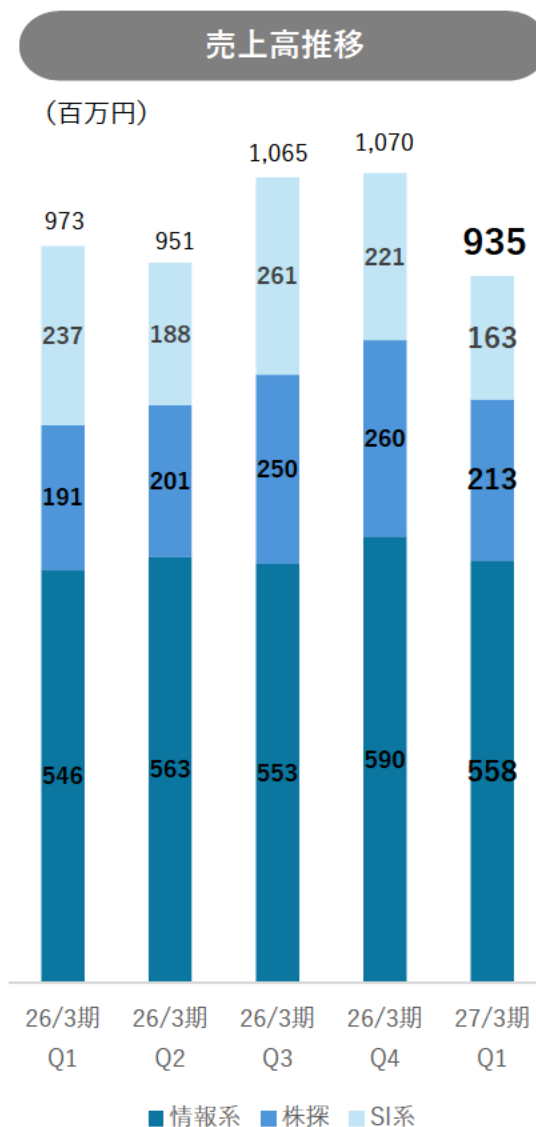


27/3期Q1決算：ソリューション事業業績四半期推移①

「Kabutan（株探）」広告以外は計画通りに推移

※下記はマネジメントフィーを控除した数値です。

- 「Kabutan（株探）」
ユーザービリティ確保のためのBot対策とGoogleの広告掲載基準変更により広告単価が計画の3分の1程度まで下落して推移。一方で課金収入は堅調に推移し、前年同期比増収に
- 情報系ソリューション
スポット売上の季節性により前四半期比減収もストック売上の堅調推移により前年同期比増収に
- SI・パッケージソリューション
前年同期の減収は前期の大型案件計上の反動によるもので計画織り込み済み



※下記はマネジメントフィーを控除した数値です。

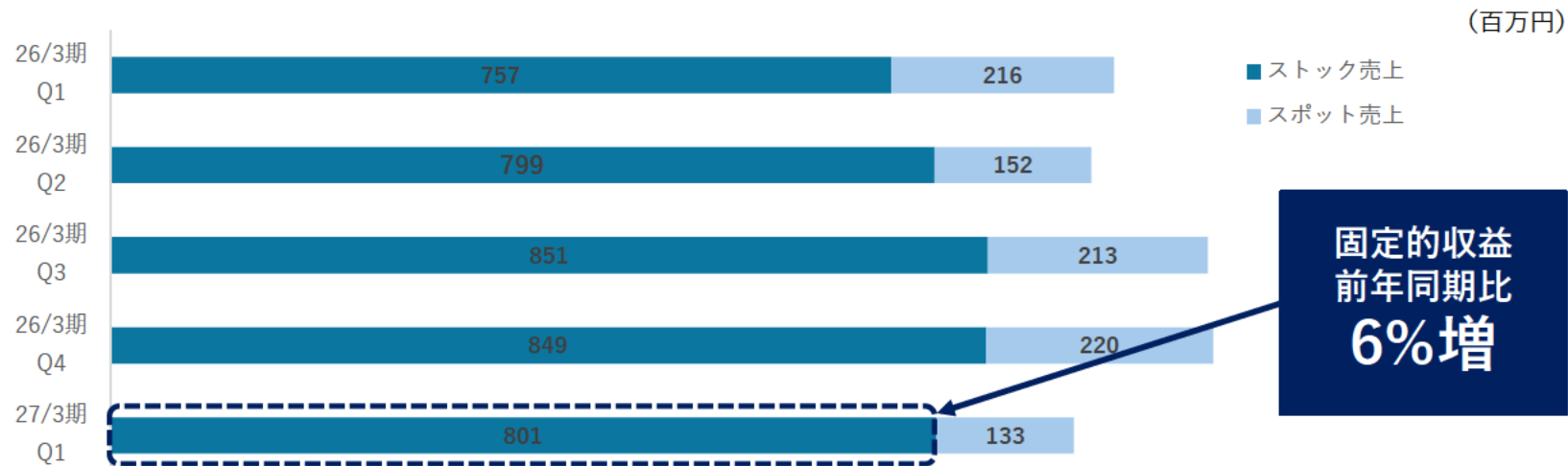
● スtock型売上

再現性の高いストック売上は情報系を中心に持続的に成長。「Kabutan（株探）」は広告単価下落影響を受けるも課金収入は順調に進展し、前年同期比6%増収に

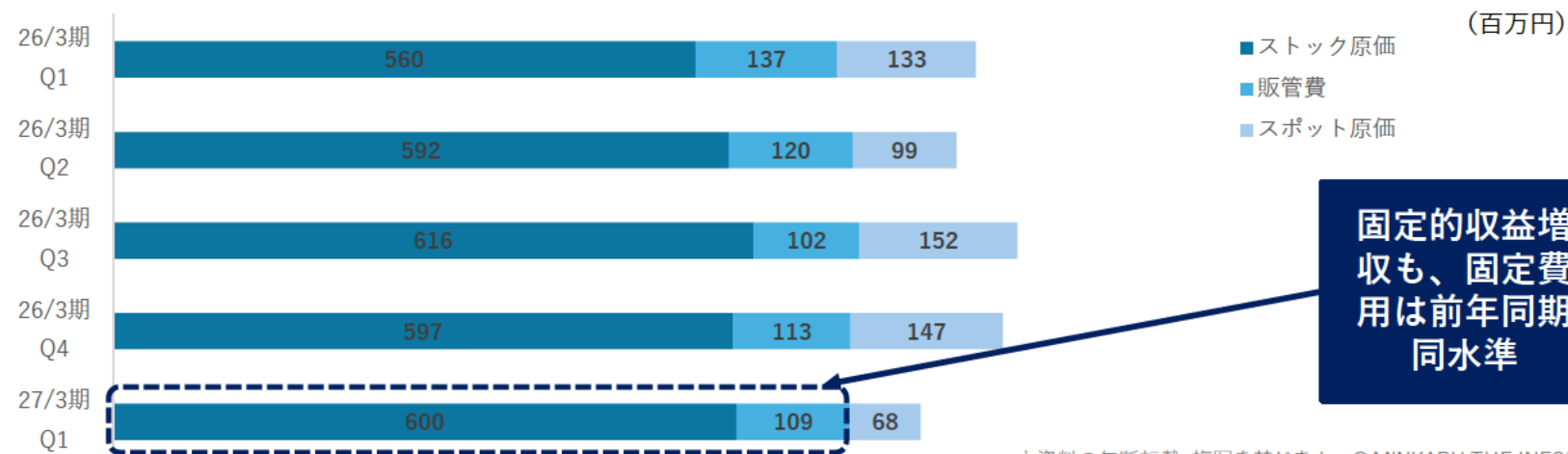
● 固定費用

ストック売上が前年同期比6%増収の一方で、固定的な費用は前年同期水準で推移。着実に再現性の高いストック収益の利益率が上昇する構図に

ストック・スポット売上推移



費用推移



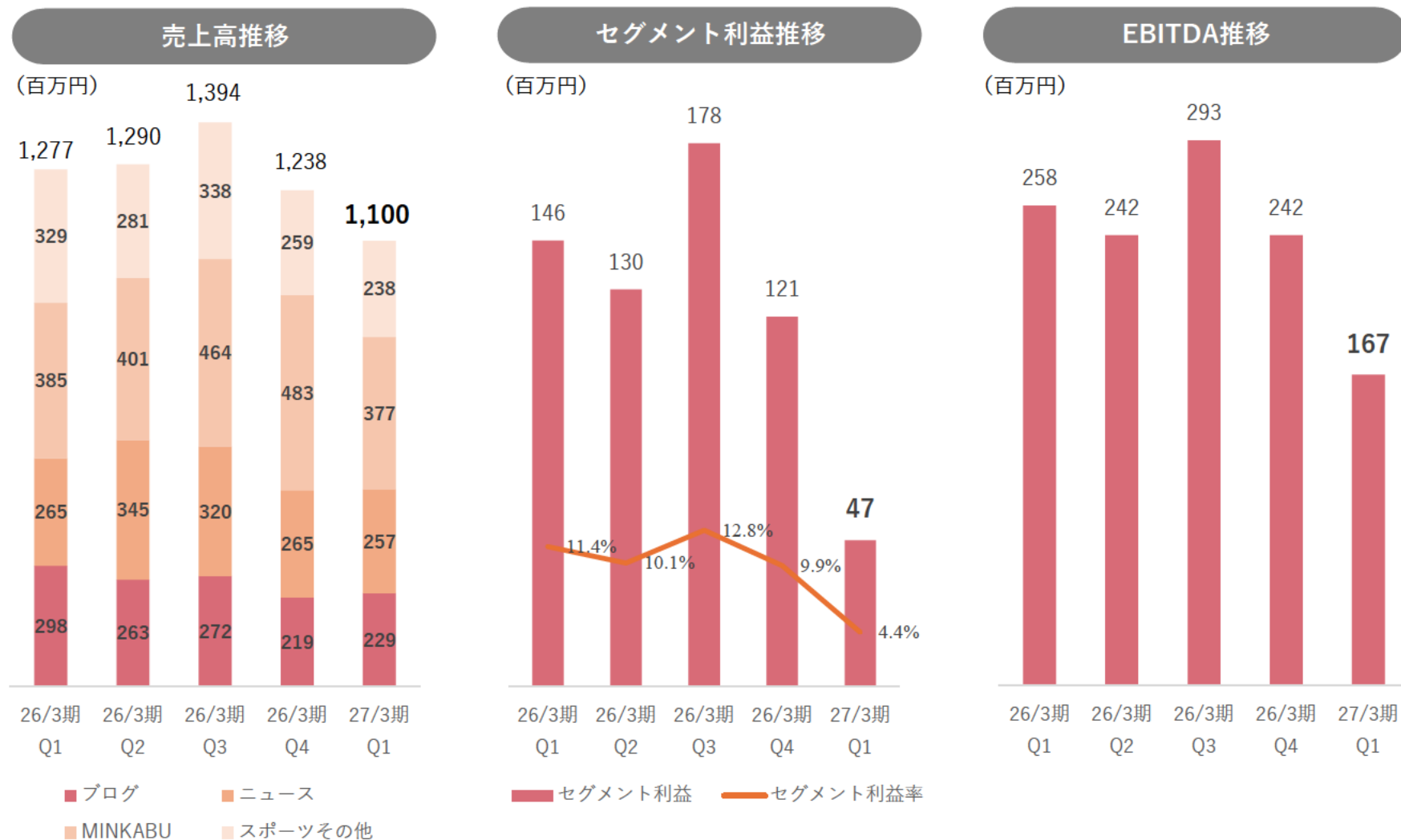
27/3期Q1決算：メディア事業業績四半期推移①

金融メディアで広告単価下落影響を受けるも、構造改革効果により営業黒字を確保

infonoid

※下記はマネジメントフィーを控除した数値です。

- 金融メディアは広告単価下落により、前年同期並みもQoQでは大きく減少。その他メディアの売上はYoY、QoQともに減少も概ね計画通りに推移
- スポーツ系受託収入では、見込んでいた大型イベントによる収入がイベント延期に伴い時期ずれに
- セグメント利益圧迫の主要因となった金融メディアの単価下落については、広告メニューの見直し等により単価の回復傾向を確認



※ 2027年3月期より、金融メディアの収益を明確化させる観点から、売上高の内訳について、2026年3月期まで「スポーツその他」に含めていた株探の広告事業を「MINKABU」に組み替えて表示することとしました。これに伴い2026年3月期の売上高内訳についても、組替後の数字を表示しています。

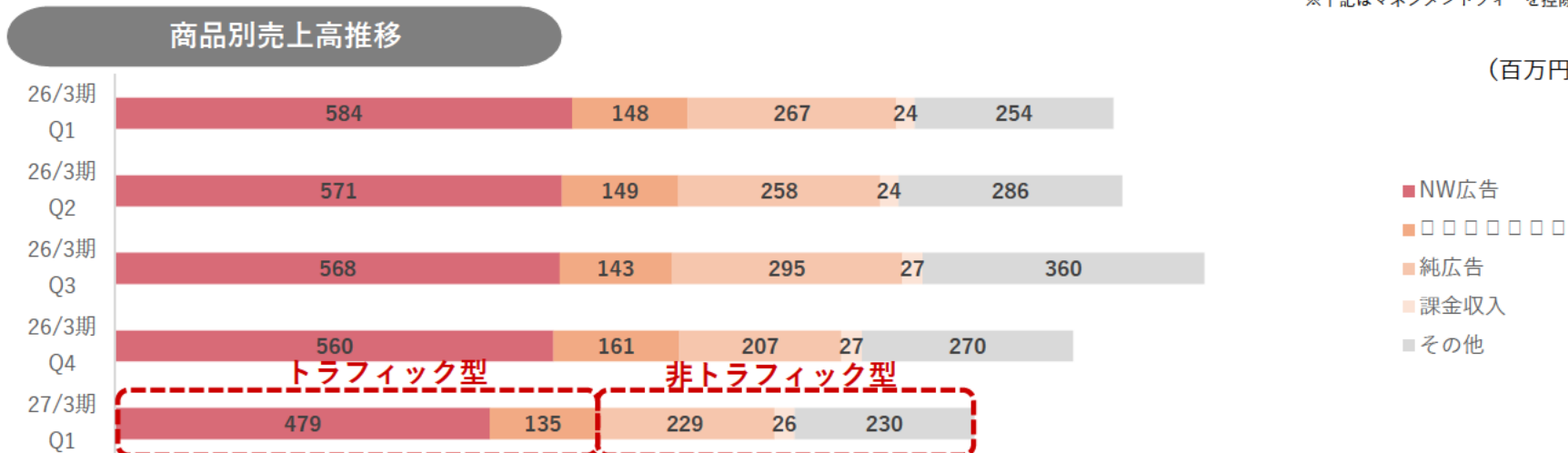
27/3期Q1決算：メディア事業業績四半期推移②

金融メディアでの広告単価下落により、トラフィック型収益は一時的に減収

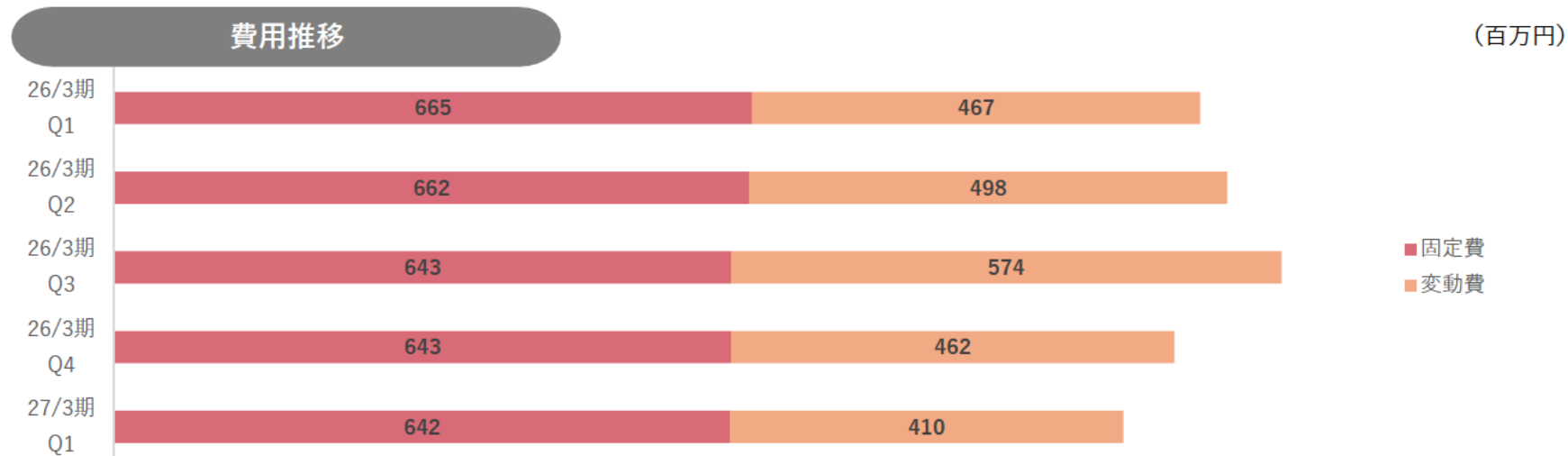
infonoid

※下記はマネジメントフィーを控除した数値です。

(百万円)



※ 2027年3月期より、トラフィック型の収益を明確化させる観点から、商品別売上高の内訳について、2026年3月期まで「成果報酬型広告」に含めていたコンテンツコマース事業を「純広告」に組み替えて表示することとしました。これに伴い2026年3月期の商品別売上高の内訳についても、組替後の数値を表示しています。



※ 2027年3月期より、固定費・変動費を明確化させる観点から、費用の内訳について、「固定費」「変動費」の表示に変更いたしました。これに伴い2026年3月期まで「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」に区分していた各費用は「固定費」「変動費」に組み替えて表示しています。

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

- ネットワーク広告
前述のとおり、金融メディアにおける広告単価下落により、ネットワーク広告は前四半期比18%減少
- 純広告・その他
Q1はスポーツ系の大型スポット受託案件の時期ずれが発生
- 費用管理
構造改革効果で固定的費用は25/3期平均比で約20%超の削減水準で引き続き推移

- 短期借入金の返済

銀行団との契約に基づき、6月末に、26/3期のFCFを基準とする債務返済を実施。短期借入金は約4.7億円減少し、70.2億円に。

- 自己資本の継続的な改善

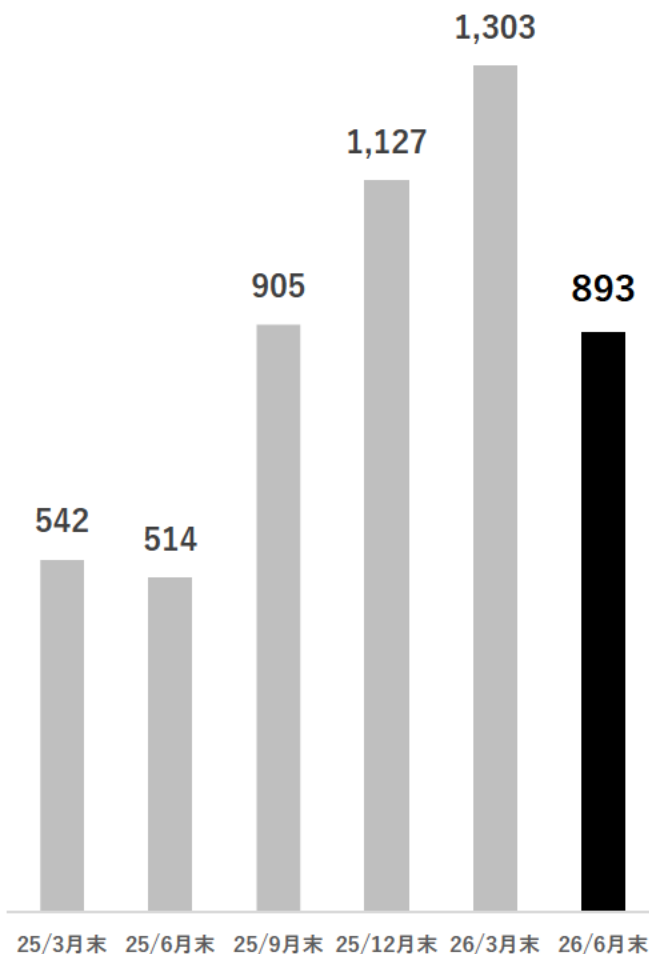
Q1純利益はマイナスも、借入金の圧縮により、自己資本比率は前期末比0.4ポイント改善。

- 短期借入金の満期日更新実施

26年6月満期予定の短期借入金については、当社業績の現状に鑑み、27年6月へと満期日延長済。

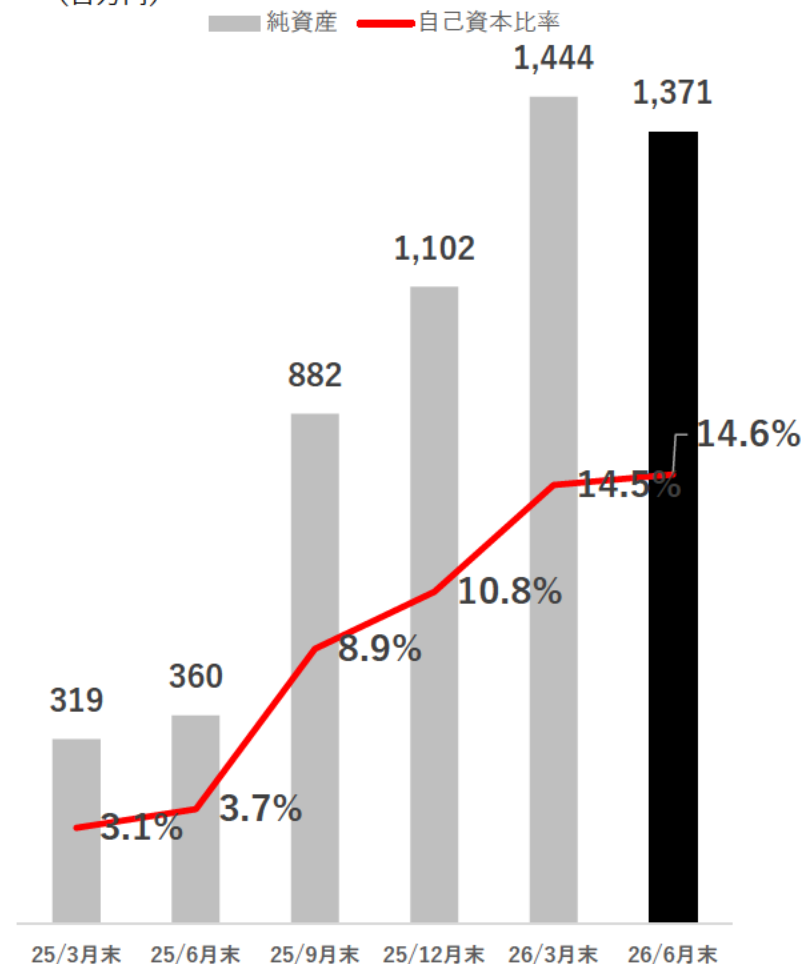
現預金の推移

(百万円)



自己資本の推移

(百万円)



big data

media

index

solution

technology

artificial intelligence

information

01

サマリー

...

4

02

2027年3月期第1四半期連結業績

...

6

03

情報資産ドリブン型成長事業の
進捗

...

15

04

Appendix

...

24

営業利益成長率 年率30%

メディア事業は安定収益を維持し、ソリューション事業の拡大により利益成長を図る

ソリューション事業（成長ドライバー）

拡大

- 海外市場展開
- AI系ソリューション
- 職域ソリューション
- その他情報資産活用領域

ストック型収益モデルにより
安定・継続・高利益率の収益を積み上げ

メディア事業（安定収益エンジン）

安定

- 非トラフィック型収益を強化
- 広告市況の不確実性を低減
- 安定的な利益創出を継続

メディア事業は非トラフィック型収益の強化により
安定収益エンジンとして機能

情報資産基盤

情報資産ドリブン型成長を支える基盤の強化による競争優位の源泉
(構造化された金融データ・個人投資家／生活者の行動データ長期蓄積、B2C/B2B事業展開可能な情報資産構造等)

海外市場向け展開

海外証券会社を中心に営業活動を拡大

Q1新規獲得／今期予定

3 / 10社

累計導入社数

8 社

商談中

12 社

- ✓ 600万人超の個人投資家・国内多数金融機関向けSolutionの海外展開

提供ソリューション

株探オリジナル
Market Data

- ・キーワード／株価分析／テーマ株ソリューション
- ・ビジュアル決算／株探ニュース
- ・株探CrowdData（ユーザ行動履歴）など

多言語情報
ソリューション

- ・Kabutan多言語展開
- ・海外投資家向けの日本株情報を提供

AIソリューション展開

当社情報資産×生成AIによる次世代DX創出

Q1新規獲得／今期予定

1 / 5 社

累計導入社数

3 社

商談中

10 社

- ✓ 当社が保有する金融情報資産を「一次情報」としたAIソリューション展開

提供ソリューション

金融業務特化
AIアシスタント

当社の構造化データを瞬時に分析、ハルシネーションを排除する独自の信頼基盤により、金融機関の各種レポート作成業務を自動化

基幹業務フロー
への連携

証券会社、投信運用会社、機関投資家、銀行等の業務システムに適合し、高付加価値なIDベースの課金モデルを提供

「既存の情報資産・顧客基盤・株探ユーザ行動データを活用し、高利益率の積み上げ型収益を拡大」

トレードワークスとの「情報 × 取引」協業推進と海外・AI 展開

国内で実績を積んだ提携スキームを、海外（第1号：タイ）へ展開。AIネイティブ・データ基盤の共同構築へ

2026年6月18日発表

infonoid



海外展開第1号（タイ証券会社向け）

2026年夏 稼働予定

国内で実績ある協業スキームをそのまま海外へ展開。当社の日本株・米国株等の投資情報と、トレードワークスの証券フロント・情報系基盤を組み合わせ、情報収集から取引実行までを一気通貫で支えるシステムを現地証券会社に共同提供



唯一無二のAIネイティブ・データ基盤の共同構築

AI × 金融 コア基盤

当社保有の「株探行動履歴データ」「構造化された金融マーケットデータ」と、トレードワークス社保有の「トランザクションデータ」を統合。模倣困難なデータを獲得するとともに、AIが分析・利用できる基盤を構築



マイルストーン & 収益化ロードマップ



AIネイティブ・データ基盤：データ統合から投資UXへ

ミンカブ
(株探行動履歴・金融データ)

単体データとしても価値が高く評価され、海外機関投資家やクウォンツ等に展開済

TW社
(トランザクションデータ)

AI金融データ基盤

株探行動履歴データ
投資家の関心・行動

構造化金融データ
株式・為替等

取引関連データ
TW取引システム

AI分析・予測
新サービス
アップセル

データ活用の方向性（例）

機関投資家・クウォンツへの新規提供、アップセル

自社サービス・コンテンツの高度化

TW子会社（助言代理業）との、新サービス開発



「情報 × 取引」の海外展開とAIデータ・基盤の共同構築により、ストック型収益の拡大を推進

株探を活用した「環境・サステナビリティIR」を展開

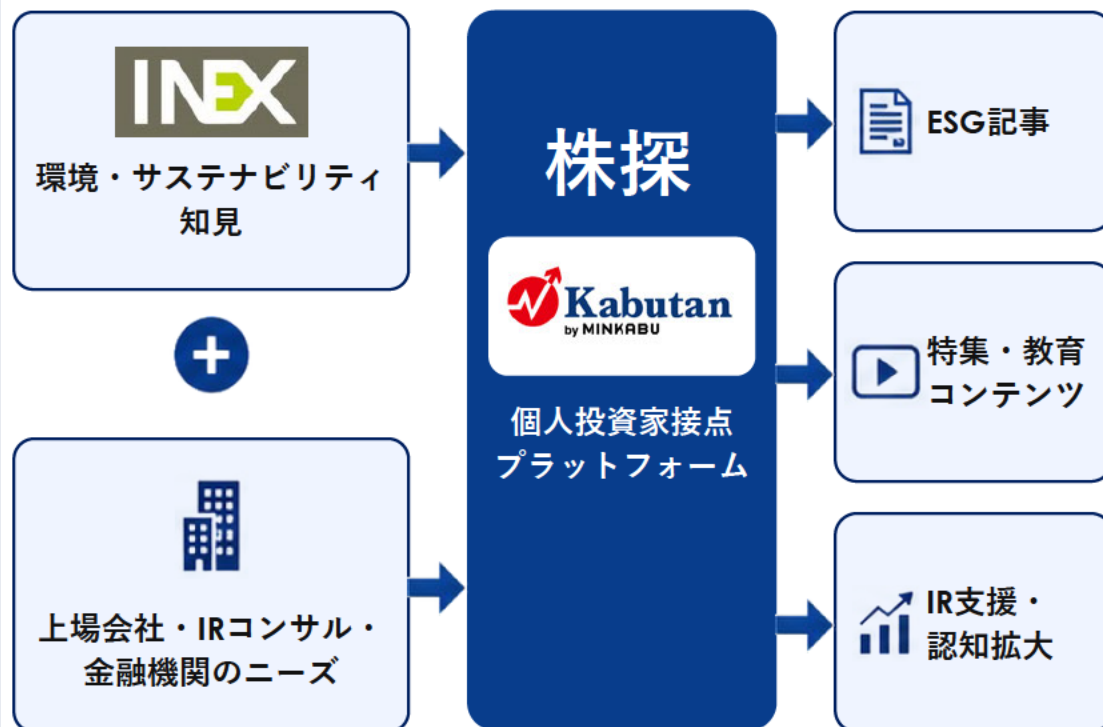
アイネックスとの協業を第一歩に、株探を個人投資家接点のプラットフォームとして拡大

2026年7月17日発表

背景

ESG開示の
重要性拡大個人投資家への
分かりやすい
発信ニーズIRの“伝える力”
強化が重要

株探を個人投資家接点のプラットフォームとして活用



今回＋今後の展開

今回

アイネックスと
共同展開開始

今後

IRコンサル企業・
金融機関へ横展開

期待される価値

上場企業
個人投資家
への
訴求強化投資家
理解向上当社
新たな
収益機会

株探をハブに、環境・サステナビリティIRの価値を最大化し、投資家と企業のより良い対話を実現

① 使いこなせるAIを、誰でも簡単に

プロンプトジェネレーター (GEN)



金融レポート・マーケットニュース作成に必要な「指示文」を、用途別に簡単に作成できる支援ツール

- ✓ AI導入の最大の壁「指示が作れない」を解消
- ✓ PoC挫折を防ぎ、活用・定着を促進
- ✓ 現場のノウハウを形式知化し、企業資産に

🎯 訴求メッセージ

AIの評価に失敗する企業の9割は「モデルが悪い」のではなく「指示が作れない」。GENはその導入障壁を解消する、他社にはない仕組み。

② 信頼できるAIを、構造で実現

RAG × 検証設計で“信頼”を担保



検証可能性

提供用レポートとファクトチェック用レポート（エビデンス明示）を分離出力



正確性の担保

銘柄マスター照合・コード照合・数値チェック等、間違いにくい仕組みを実装



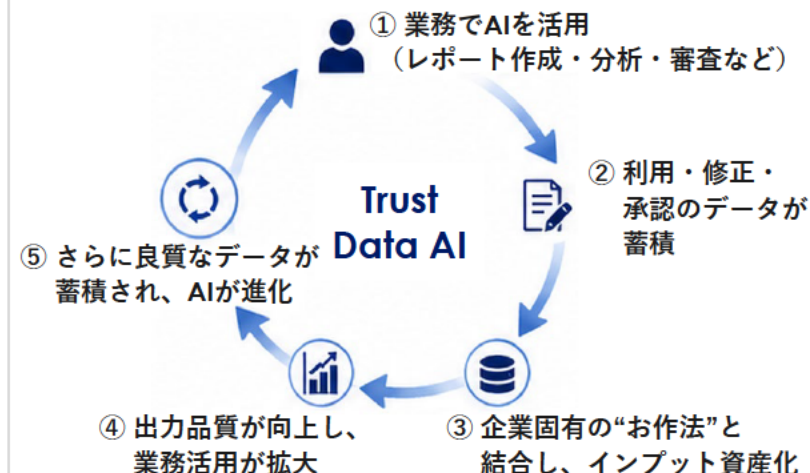
安全な社内データ活用

自社データをRAGで活用し、根拠・参照元を明示。ハルシネーションを抑制

🎯 訴求メッセージ

信頼できるAIとは“間違えないAI”ではなく、“間違いに気づける・気づかせる構造を持つAI”。

③ 使うほど進化する、Trust Data AI



🎯 訴求メッセージ

AIの競争優位は「モデルの賢さ」ではなく「何を読ませるか＝インプットデータの質と独自性」。

今後の機能拡張 & 展開ロードマップ

STEP 1



試行証明・定着化フェーズ

PoC・GEN活用定着・ユーザー教育
効果検証（短期～中期）

STEP 2



金融機関横展開フェーズ

証券・運用・銀行など、業態横断での展開拡大（中期）

STEP 3



機能拡張・データ拡充フェーズ

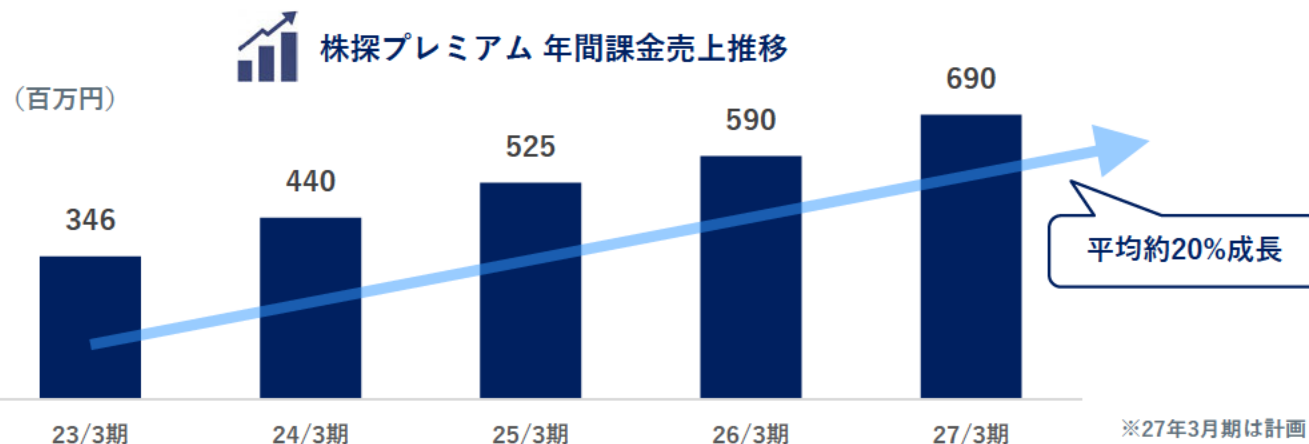
CRM連携・高度分析・海外レポート作成支援等（中長期）



Kabutan Market AIで、金融機関の生産性・精度・信頼性を同時に向上。お客様の業務変革と持続的成長を支援します。

証券タイアップによる株探プレミアムID拡大余地

オーガニック成長に加え、証券会社との連携を起爆剤として、5年以内に10万IDを目指す

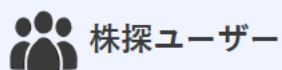


市場拡大が追い風

	NISA口座数	約3,000万人
	個別株保有個人投資家数	約1,600万人
	株探月間利用者数	約600万人
	株探ヘビーユーザー数	約100万人

NISA口座の拡大に伴い、個別株投資家人口および株探接点も拡大

今期より開始 証券会社とのタイアップスキーム



株探ユーザー

証券会社の条件達成で
株探プレミアムを無料利用

証券会社メリット

取引条件をフックに
優良顧客を獲得

当社メリット

株探プレミアムIDの
拡大

年内タイアップ開始

米国株：ネット専業証券1社

日本株：ネット専業証券1社



600万人

(株探月間利用者)



100万人

(株探ヘビーユーザー)



2万人超

(現状プレミアムユーザー)



10万ID

(5年以内目標)

ヘビーユーザーの一部転換で大きな拡大余地

ヘビーユーザーの10%がプレミアム化すれば
10万ID到達が視野

証券タイアップは、課金を控えていたヘビーユーザー層の取り込みを促進し、株探プレミアムIDの飛躍的拡大を実現する施策



スポーツメディアにおける動画コンテンツ強化と収益基盤の拡大

SOCCKER KINGのYouTube視聴が、ワールドカップ関連コンテンツの牽引により史上最高水準へ。自社メディア運営に加え、新番組の追加が決定するなど、外部プラットフォーム向け制作受託も拡大。



SoccerKing YouTube再生数（6月）

約4,700万回
(通常月比1,220%増)

史上最高

収益化ポイント

- 動画プラットフォームでのマネタイズが進展
- 制作受託による外部売上も拡大
- 従来広告に加え、新たな収益機会を創出



Amazon KDPオリジナル作品の展開開始とインディーズ作品の好調

クリエイターIPを活用した新たな収益の柱としてAmazon KDPオリジナル制作を開始。既存のKindleインディーズ作品も高いダウンロード実績を維持し、オリジナル作品と合わせて収益増を実現。

独占オリジナル作品数

8作品

前期比400%

電子書籍出版 累計作品数

150作品

前四半期比20%増

事業拡張の意義

- IP創出を通じた新たな収益源を確立
- 既存メディア発のクリエイター価値を拡大
- メディア企業からIP創出企業へモデル拡張



動画・IPの両領域で新収益源を拡大し、メディア事業の収益構造を多角化

IR・B2Bサービスの導入拡大とニュース・ECHOESの制作力強化により、PV依存を抑えた収益基盤と発信力を強化



B2Bソリューションの展開加速と、 ストック収益への転換

メディアブランドと顧客基盤を活かし、B2Bソリューション（IRwith・OWNED+）の展開を加速。ストック収益基盤の構築へシフト
IRwithは300社（3年以内）獲得へ向けて、導入が進む。

「投資家に届く」IR情報発信プラットフォーム

IRwith

※ミンカブ・ジ・インフォノイドが運営、ライブドアが販売

オウンドメディア構築支援サービス

OWNED+

成長ポイント

- メディアのブランド力と顧客リストを営業へ活用
- B2Bソリューション（IRwith / OWNED+）のパッケージ化・導入拡大
- PV依存型から「SaaS型ストック収益」へのビジネスモデル転換



ECHOES制作体制強化による過去最多の コンテンツ配信とSNS展開の加速

ECHOESのコンテンツ制作力の強化や提携YouTubeチャンネル数も拡大し、記事数が増大。今後、協業・提携拡大により、さらに加速予定。
トラフィックへの寄与も順調に拡大し、収益化に貢献。

6月の記事投稿ペース

約2,000本

過去最高

提携YouTubeチャンネル数

約500チャンネル

過去最高

施策の狙い

- YouTubeチャンネルとの提携により独自コンテンツを強化
- AIを活用した記事制作の自動化により制作ペースを最大化
- 提携クリエイターを拡大し、中長期の集客基盤を強化



B2Bストック収益の拡大と自社コンテンツ発信力の強化により、メディア事業の成長基盤を強化

big data

media

index

solution

technology

artificial intelligence

information

01

サマリー

...

4

02

2027年3月期第1四半期連結業績

...

6

03

情報資産ドリブン型成長事業の
進捗

...

15

04

Appendix

...

24

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26・27ページに掲載しております。

(単位：百万円 / %)

	25年3月期	26年3月期	27年3月期 計画		26年3月期 Q1	27年3月期 Q1	
	(連結)	(連結)	(連結)	前期比	(連結)	(連結)	前期比
売上高	10,548	8,780	9,000	+2.5%	2,163	1,944	△10.1%
メディア	6,912	5,188	5,300	+2.1%	1,277	1,100	△13.9%
ソリューション	3,932	4,060	4,200	+3.4%	973	935	△4.0%
調整額 ※1	△ 295	△ 468	△ 500	—	△ 88	△ 90	—%
営業利益	△ 1,911	549	720	+31.0%	93	16	△82.1%
メディア	△ 1,358	575	580	+0.8%	146	47	△67.2%
ソリューション	389	696	840	+20.5%	147	159	+7.8%
調整額 ※2	△ 942	△ 722	△ 700	—	△ 200	△ 190	—%
経常利益	△ 1,993	412	550	+33.2%	55	△ 24	—%
親会社株主に帰属する当期純利益	△ 5,525	742	500	△32.7%	46	△ 35	—%
EBITDA ※3	△ 711	1,436	1,700	+18.3%	293	275	△6.1%

※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 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26・27ページに掲載しております。

(単位：百万円 / %)

	25年3月期	26年3月期	27年3月期 計画		26年3月期 Q1	27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	6,912	5,188	5,300	+2.1%	1,277	1,100	△13.9%
広告収入	4,243	3,978	3,930	△1.2%	1,018	844	△17.1%
課金収入	106	102	120	+16.7%	23	26	+11.7%
その他	2,562	1,107	1,250	+12.9%	235	229	△2.5%
ソリューション事業	3,932	4,060	4,200	+3.4%	973	935	△4.0%
ストック収入	2,924	3,258	3,530	+8.3%	757	801	+5.7%
内) 課金収入	525	590	690	+16.9%	136	161	+18.6%
初期・一時売上	1,007	802	670	△16.5%	216	134	△37.9%
調整額 ※1	△ 295	△ 468	△ 500	—	△ 88	△ 90	—%
合計	10,548	8,780	9,000	+2.5%	2,163	1,944	△10.1%

※1 セグメント間の内部売上高の振替高

※2 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、マネジメンフィーを徴収しております。下表については**マネジメンフィーを含めた数値**を記載しております。

(単位：百万円 / %)

	25年3月期	26年3月期	27年3月期 計画		26年3月期 Q1	27年3月期 Q1	
	(連結)	(連結)	(連結)	前期比	(連結)	(連結)	前期比
売上高	10,548	8,780	9,000	+2.5%	2,163	1,944	△10.1%
メディア	6,081	4,696	4,910	+4.5%	1,135	1,004	△11.6%
ソリューション	3,642	3,841	3,890	+1.3%	864	857	△0.8%
調整額 ※1	824	242	200	△17.6%	163	83	△48.9%
営業利益	△ 1,911	549	720	+31.0%	93	16	△82.1%
メディア	△ 2,188	83	190	+127.9%	4	△ 48	—%
ソリューション	99	477	530	+11.0%	37	81	+114.0%
調整額 ※2	178	△ 11	0	—	51	△ 16	—%
経常利益	△ 1,993	412	550	+33.2%	55	△ 24	—%
親会社株主に帰属する当期純利益	△ 5,525	742	500	△32.7%	52	△ 35	—%
EBITDA ※3	△ 711	1,436	1,700	+18.3%	293	275	△6.1%

※1 セグメント間の内部売上高の振替高及びマネジメンフィー徴収総額

※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 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 / %)

	25年3月期	26年3月期	27年3月期 計画		26年3月期 Q1	27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	6,081	4,696	4,910	+4.5%	1,135	1,004	+0.7%
広告収入	4,243	3,978	3,930	△1.2%	1,018	844	△2.0%
課金収入	106	102	120	+16.7%	23	26	△13.9%
その他	2,562	1,107	1,250	+12.9%	235	229	△18.0%
その他（マネジメントフィー控除額）	△ 830	△ 492	△ 390	—	△ 142	△ 96	—%
ソリューション事業	3,642	3,841	3,890	+1.3%	864	857	+17.9%
ストック収入	2,924	3,258	3,530	+8.3%	757	801	+6.0%
内) 課金収入	525	590	690	+16.9%	136	161	+8.3%
初期・一時売上	1,007	802	670	△16.5%	216	134	+40.0%
その他（マネジメントフィー控除額）	△ 289	△ 219	△ 310	—	△ 109	△ 78	—%
調整額	824	242	200	△17.6%	163	83	△44.4%
調整額（その他）※1	△ 295	△ 468	△ 500	—	△ 88	△ 90	—%
調整額（マネジメントフィー）	1,120	711	700	△1.6%	251	174	△30.7%
合計	10,548	8,780	9,000	+2.5%	2,163	1,944	+0.4%

※1 セグメント間の内部売上高の振替高

※2 百万円未満切り捨て

(単位：百万円 / %)

	25年3月末 (連結)	26年3月末 (連結)	26年6月末 (連結)	前期末比
流動資産	2,039	2,451	1,987	△18.9%
うち 現金及び預金	542	1,303	893	△31.4%
固定資産	7,943	7,545	7,413	△1.7%
資産合計	9,982	9,996	9,401	△6.0%
流動負債	4,376	8,195	7,682	△6.3%
固定負債	5,286	356	347	△2.4%
負債合計	9,662	8,552	8,030	△6.1%
資本金	320	421	421	-%
資本剰余金	6,632	6,733	6,733	-%
利益剰余金	△ 6,725	△ 5,982	△ 6,018	-
その他	80	272	235	△13.7%
非支配株主持分	11	-	-	-
純資産合計	319	1,444	1,371	△5.0%

※ 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。