

事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社ミンカブ・ジ・インフォノイド【4436】

2025年6月

- 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。
- 本資料における将来展望に関する表明は、2025年6月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。
- 当該資料の進捗状況を含む最新の内容については、毎年6月下旬に開示することを予定しております。また、各進捗状況について、四半期決算発表における補足説明資料において開示することを予定しております。

inforoid

01

会社概要

...

4

02

当面の経営方針

...

8

03

業績推移及び見通し

...

19

04

セグメント別事業戦略

...

17

05

セグメント別サービス概要

...

40

06

リスク情報

...

65

07

Appendix

...

68

artificial intelligence

企業理念

「情報の価値を具現化する仕組みを提供する」

持続可能な社会・経済環境構築に関する関心や社会的多様性を尊重する意識の高まりを始めとした様々な社会環境の変化と同時に、テクノロジーの進化やデジタル化が加速する現在、「情報の価値を具現化する仕組みを提供する」という当社グループの社会的課題に対する役割も今後進化・変化すると考えております。

このような認識のもと、金融領域のみならず、多様な領域における「情報」に対する更なるリーチ拡大とテクノロジー利活用により、その情報の価値を高め、期待役割に応えるとともに、成長継続企業であり続けます。



Solution business

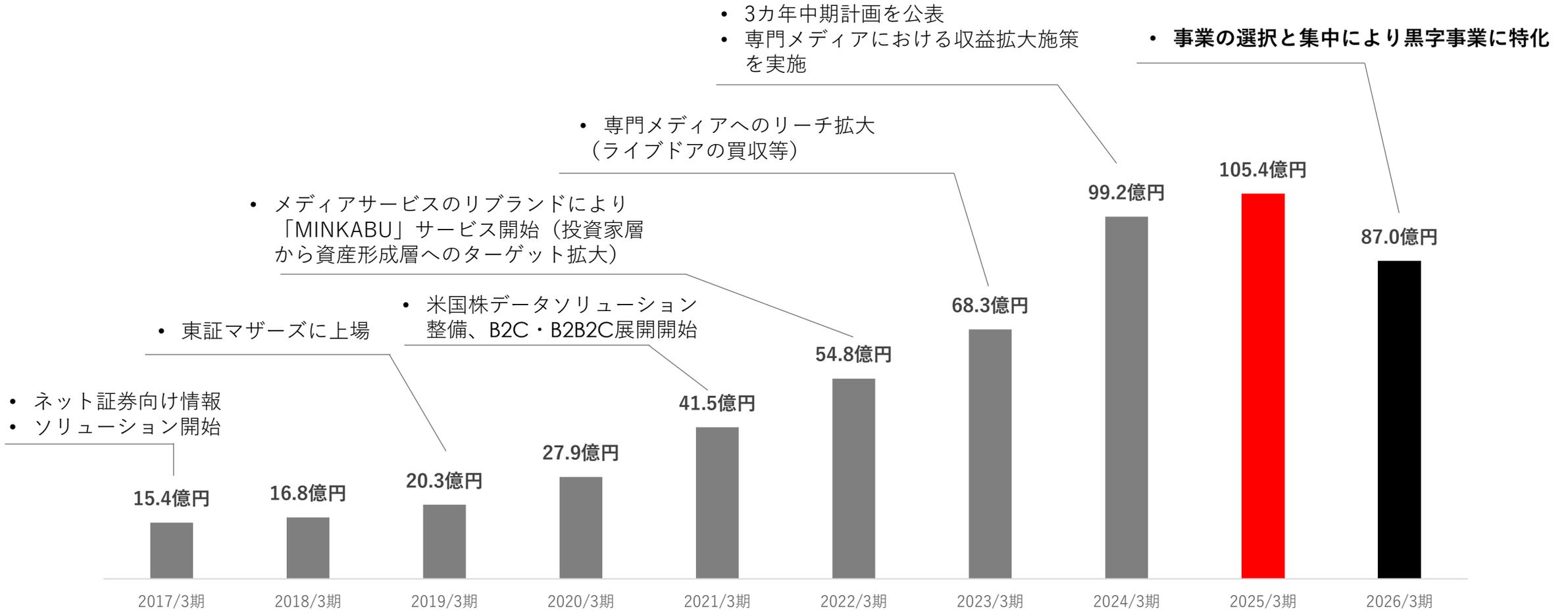


Media business



| | | | | | | | | | | | | |
|-------------------|-------|---|---------|------|-------------|-------|-------------------|-------|-------------------|-------|-------------------|-------|
| 会社名 | | 株式会社ミンカブ・ジ・インフォノイド | | | | | | | | | | |
| 設立年月日 | | 2006年7月7日 | | | | | | | | | | |
| 代表者 | | 伴 将行 | | | | | | | | | | |
| 本店所在地 | | 東京都港区東新橋1-9-1 東京汐留ビルディング6階 | | | | | | | | | | |
| 事業内容 | | メディア事業・ソリューション事業 | | | | | | | | | | |
| 従業員数 | | 241名（2025年3月末時点 連結） | | | | | | | | | | |
| 上場取引所 | | 東京証券取引所 グロース（証券コード：4436） | | | | | | | | | | |
| 役員 | | <table border="0"> <tr> <td>代表取締役社長</td> <td>伴 将行</td> </tr> <tr> <td>取締役（経営管理統括）</td> <td>矢口 順子</td> </tr> <tr> <td>取締役監査等委員（社外、独立役員）</td> <td>吉村 貞彦</td> </tr> <tr> <td>取締役監査等委員（社外、独立役員）</td> <td>石橋 省三</td> </tr> <tr> <td>取締役監査等委員（社外、独立役員）</td> <td>尾崎 恒康</td> </tr> </table> | 代表取締役社長 | 伴 将行 | 取締役（経営管理統括） | 矢口 順子 | 取締役監査等委員（社外、独立役員） | 吉村 貞彦 | 取締役監査等委員（社外、独立役員） | 石橋 省三 | 取締役監査等委員（社外、独立役員） | 尾崎 恒康 |
| 代表取締役社長 | 伴 将行 | | | | | | | | | | | |
| 取締役（経営管理統括） | 矢口 順子 | | | | | | | | | | | |
| 取締役監査等委員（社外、独立役員） | 吉村 貞彦 | | | | | | | | | | | |
| 取締役監査等委員（社外、独立役員） | 石橋 省三 | | | | | | | | | | | |
| 取締役監査等委員（社外、独立役員） | 尾崎 恒康 | | | | | | | | | | | |
| グループ会社 | | 株式会社ミンカブソリューションサービシーズ 株式会社ライブドア | | | | | | | | | | |

※ 2025年6月末日現在
 ※ 株式会社ミンカブソリューションサービシーズは2025年10月1日付で株式会社ミンカブ・ジ・インフォノイドと統合予定



inforoid

01

会社概要

...

4

02

当面の経営方針

...

8

03

業績推移及び見通し

...

19

04

セグメント別事業戦略

...

17

05

セグメント別サービス概要

...

40

06

リスク情報

...

65

07

Appendix

...

68

artificial intelligence

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

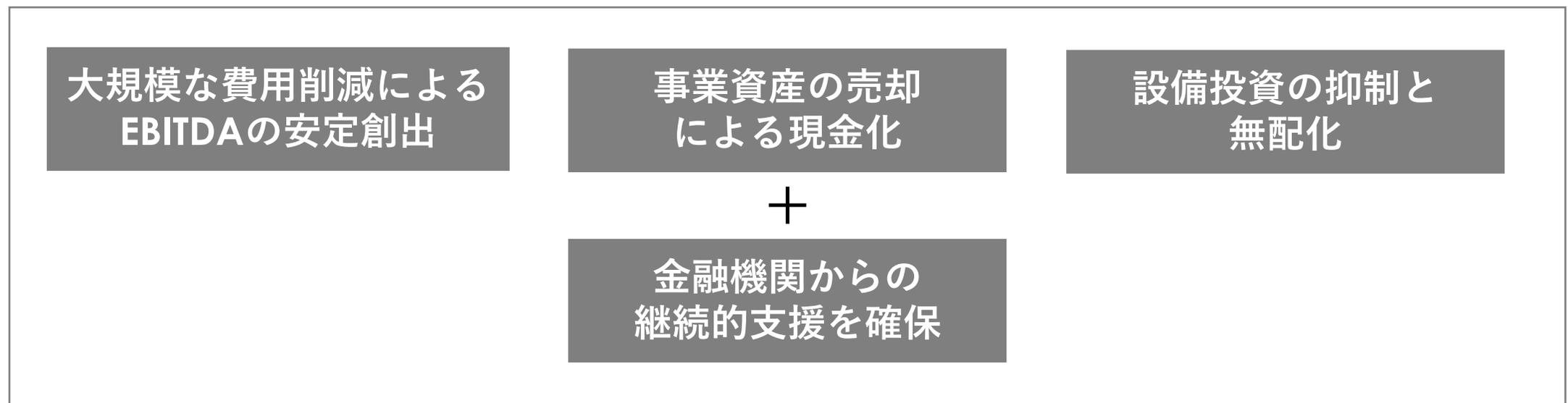
売上拡大重視からの方針転換
マネジメント体制も変更

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

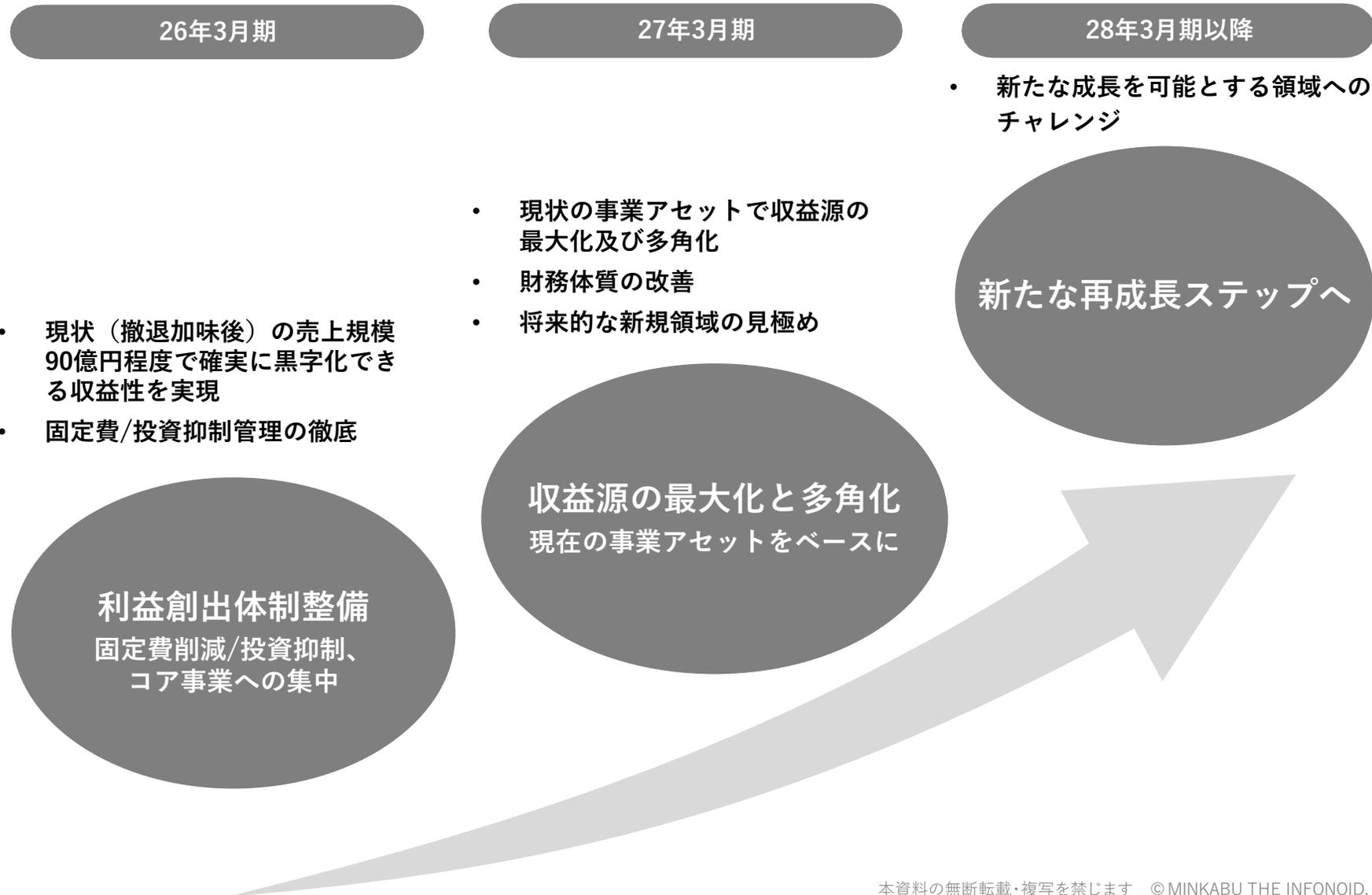


今後の成長ドライバー及び安定収益エンジン事業への資金供給源を確保

- 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る事業

02 当面の経営方針 current management policies

- 事業撤退や固定費削減等を主軸に安定利益とキャッシュ創出を確実に実現し、同時に在の事業アセットに基づく収益源の多角化を進め、新規領域への積極投資は財務体質の改善後とする方針
- 当面は黒字体制への転換を最優先。26年3月期計画においては再現性の高い収益をベースにコスト削減主体の安定収益化計画とした。



inforoid

01

会社概要

...

4

02

当面の経営方針

...

8

03

業績推移及び見通し

...

12

04

セグメント別事業戦略

...

19

05

セグメント別サービス概要

...

40

06

リスク情報

...

65

07

Appendix

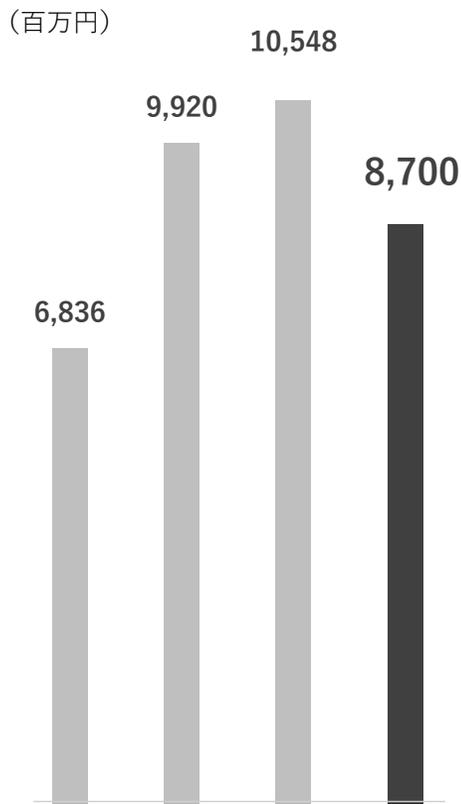
...

67

artificial intelligence

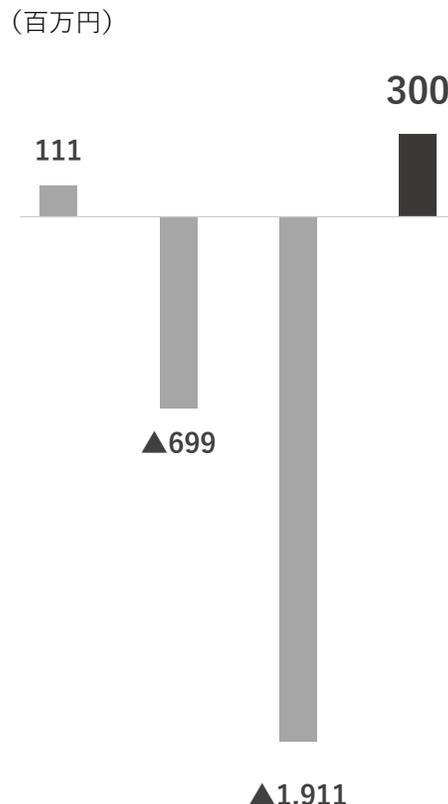
- 25年3月期は売上拡大戦略により100億円超売上規模到達も、高利益率のネットワーク広告市況の長期低迷と中計リーチのための積極策として推進した収益多様化施策の損失計上により大幅赤字に
- 26年3月期はこれまでの売上拡大戦略路線から転換。選択と集中により減収を見込むも不採算事業からの徹底を含む大幅な固定費削減により第1四半期より黒字化へ
- EBITDAも二桁億円への回復を見込み、利益同様キャッシュフローも安定化を図る

連結売上高



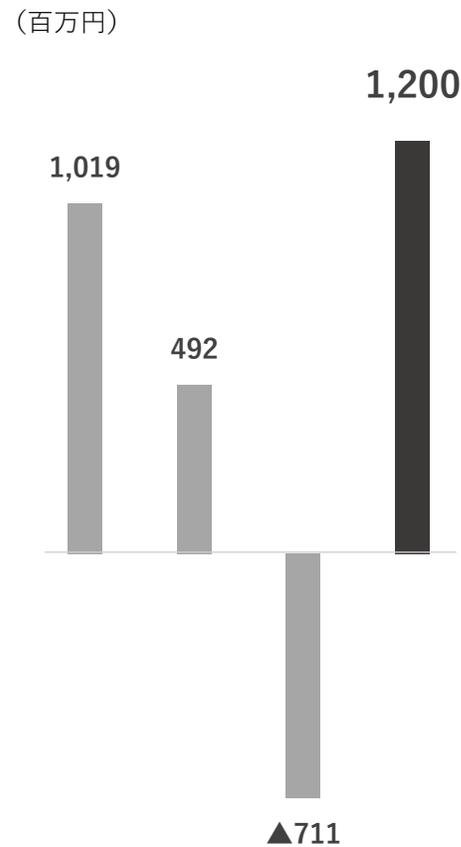
23年 3月期 実績
24年 3月期 実績
25年 3月期 実績
26年 3月期 見通し

連結営業利益



23年 3月期 実績
24年 3月期 実績
25年 3月期 実績
26年 3月期 見通し

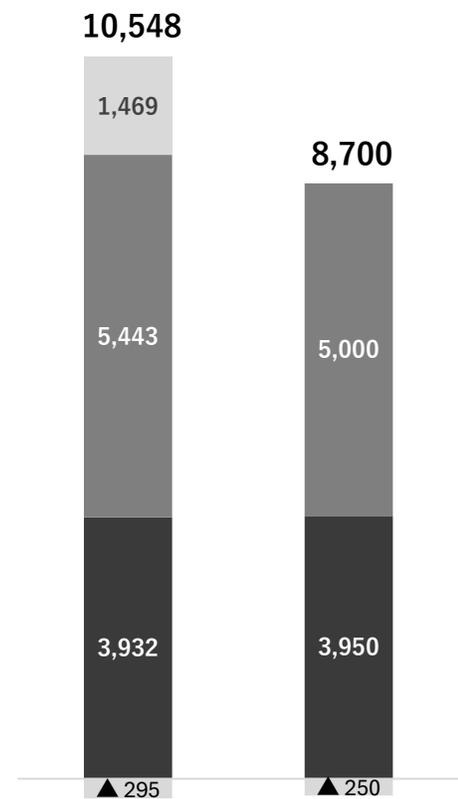
EBITDA



23年 3月期 実績
24年 3月期 実績
25年 3月期 実績
26年 3月期 見通し

- ソリューション事業は、SI・パッケージ系ソリューションでスポット収入の減少を見込むも、情報系ソリューション及びKabutan（株探）の着実な増収により堅調に推移し、増収増益予想
- メディア事業はクリエイターズエコノミー増収の一方で、ネットワーク広告収入の継続的減収により、減収予想も、徹底した固定費削減で黒字回復の計画
- なお、コンテンツ事業からは完全撤退

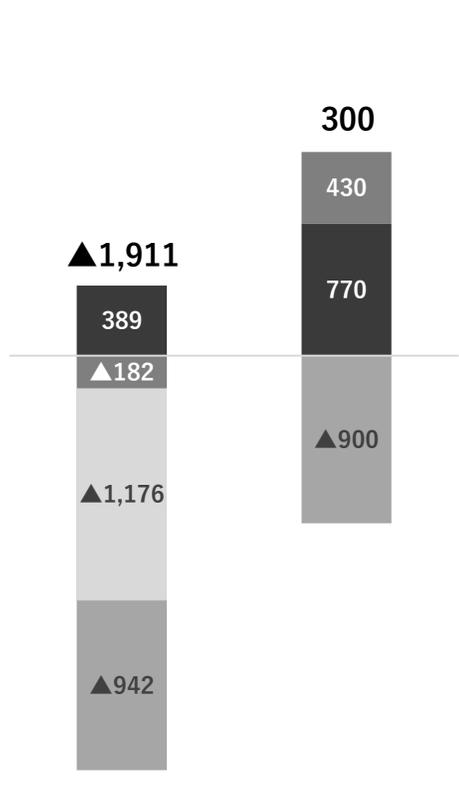
連結売上高



25/3期実績 26/3期見通し

■ソリューション ■メディア
■コンテンツ ■連結調整

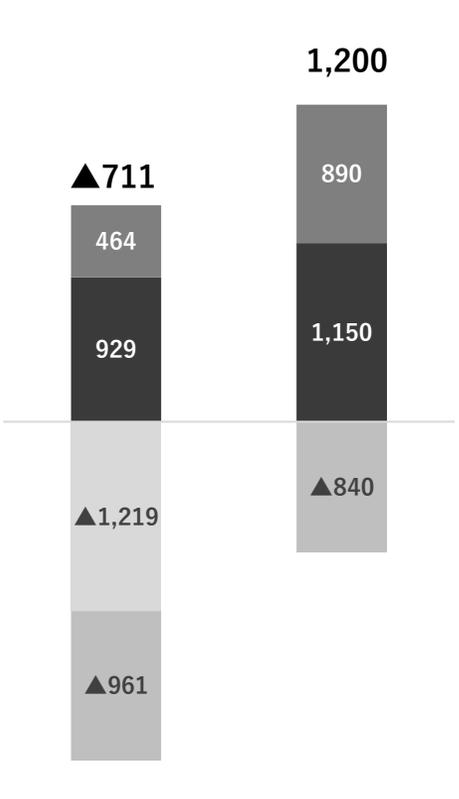
連結営業利益



25/3期実績 26/3期見通し

■ソリューション ■メディア
■コンテンツ ■全社

EBITDA



25/3期実績 26/3期見通し

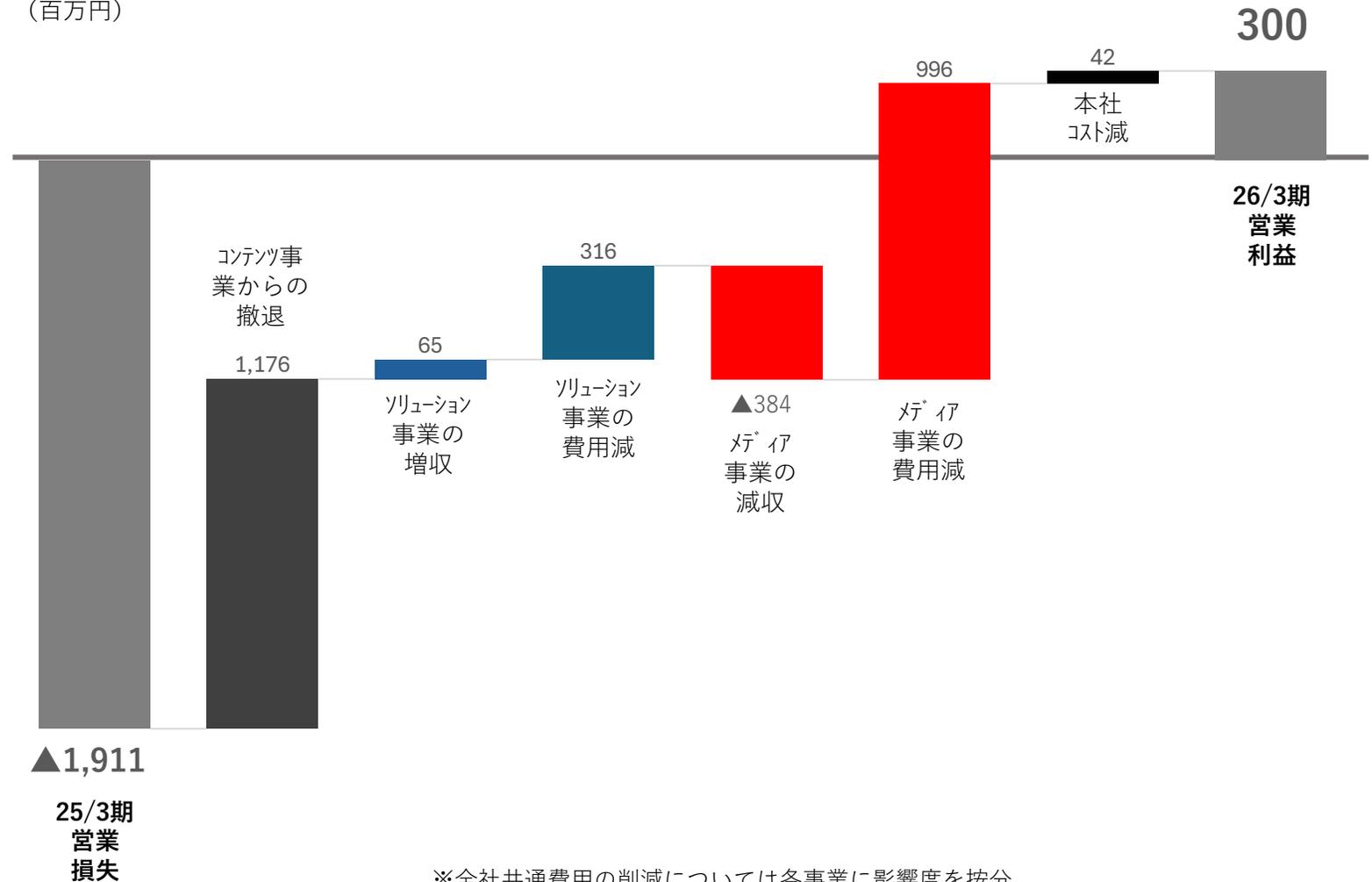
■ソリューション ■メディア
■コンテンツ ■全社

※売上高はマネジメントフィー控除前の数値

- 26年3月期は黒字体制への転換を最優先
- 26年3月期計画においてはコンテンツ事業の赤字影響を一時的なものとするとともに、すでに実施済の大幅コスト削減により、減収を見こむも期首からの黒字を計画
- 各事業セグメント別の損益ブリッジについてはセグメント別Appendixに記載

コスト削減を主体とした26年3月期業績ブリッジ

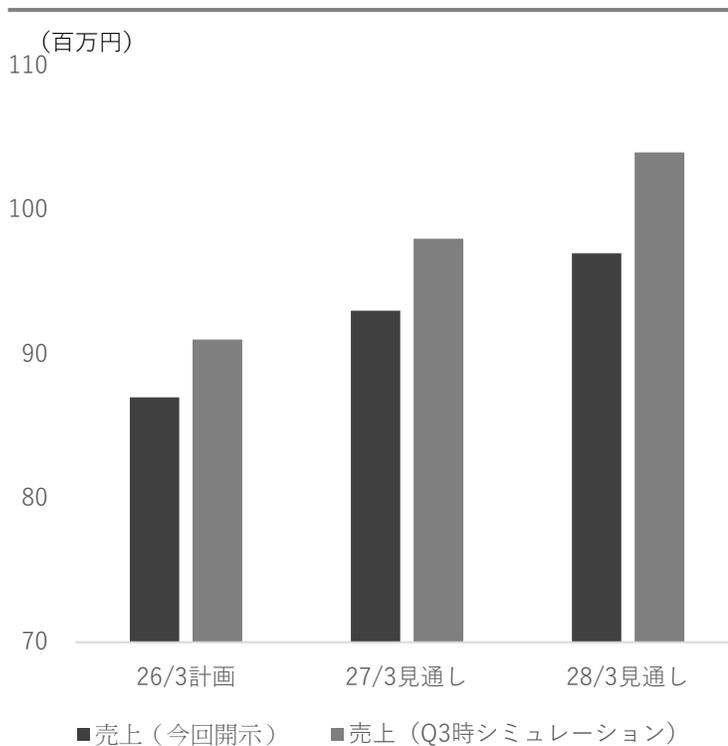
(百万円)



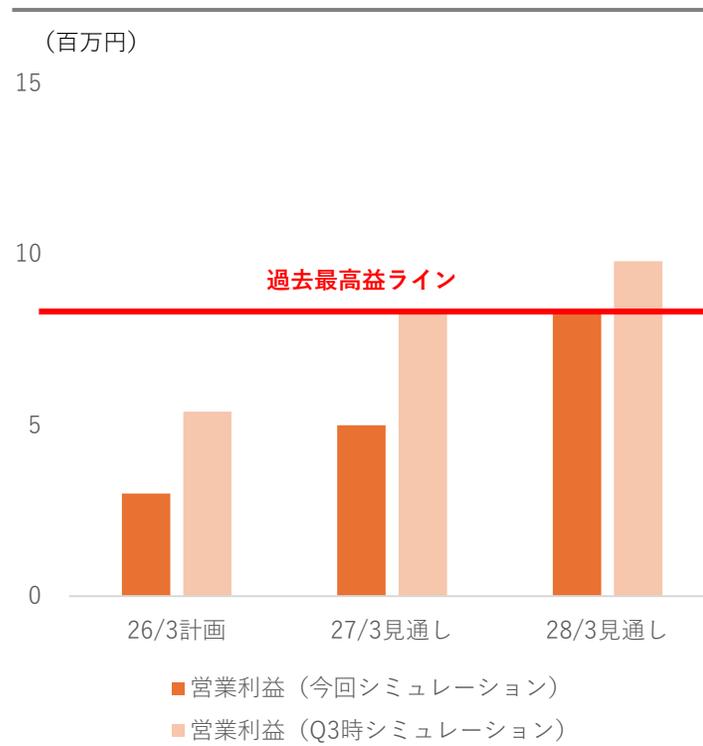
※全社共通費用の削減については各事業に影響度を按分

営業利益・EBITDAともに、今後3年以内に手堅く過去最高を達成する

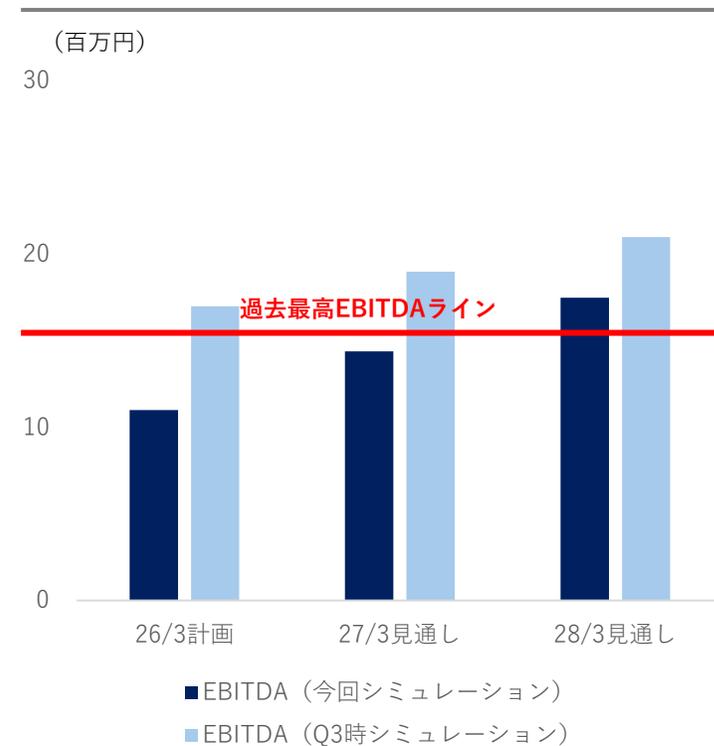
連結売上高



連結営業利益



EBITDA



※上記グラフは2025年5月14日に公表いたしました「2025年3月期通期決算説明資料」13ページ記載の表を引用しております。

- 両事業ともに、一部売上についてより慎重に下限値を見極めた結果、黒字の既存事業資産を活用し設備投資を抑制しながらも『利益率の向上を伴う安定した売上高成長』は手堅く確保できる見込み
- 第3四半期に開示した今後3年以内に過去最高益を達成可能とする体制を構築するシナリオ（2025年2月14日公表の「2025年3月期第3四半期決算説明資料」30ページ）に変更なし

ソリューション事業

■ コア・アセットによる収益最大化方針と売上シミュレーション

【情報系ソリューション】

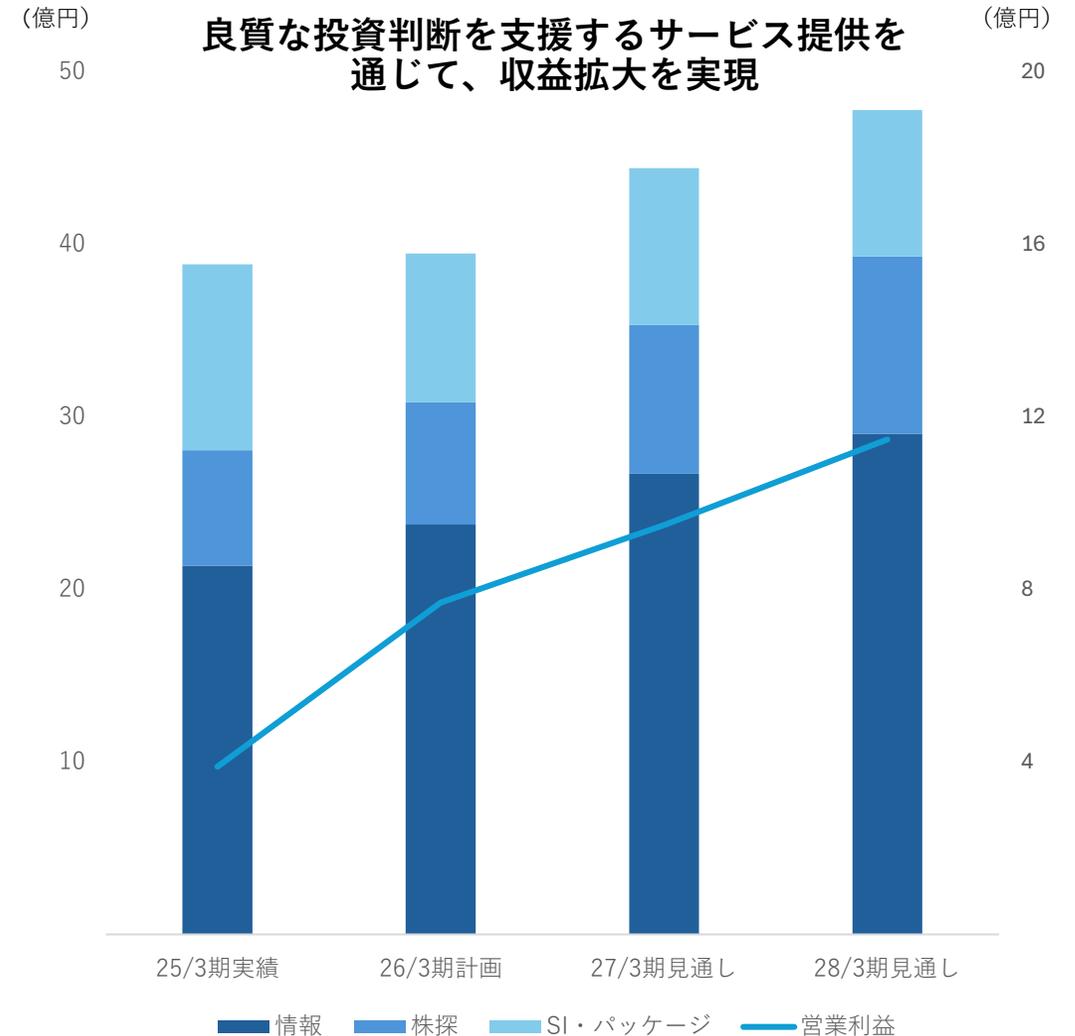
- 国内の資産形成層の拡大を背景に、金融機関において投資情報の高度化やユーザーサポート体制の強化に加え、コスト削減・収益多様化のニーズが継続
- こうした市場環境に対応すべく、市場深耕による収益基盤強化を推進
- また、昨年度より海外パートナー企業との連携も本格化。日本株・米国株情報に関する情報提供を求める海外証券会社のニーズに応える形で、共同でのサービス開発及び提案活動を推進

【Kabutan（株探）】

- 日本株・米国株の両市場に対応したデータ及びコンテンツを継続的に強化。またこれに伴い有料課金ユーザーの獲得を着実に推進
- さらに、TAM（総潜在市場）の拡大に向け、ETFなど個別株以外の投資対象への情報提供も強化
- これらのアセットを基に、英語版「kabutan.com」を通じた海外個人投資家向けサービスの収益化を、新たな成長の柱として推進予定

【SI・パッケージ】

- 26年3月期においては、既存顧客基盤に対するアップセル提案と保守継続によって安定収益を確保
- 一方で、金融機関の業務改革ニーズに応じた新たなソリューション開発にも着手
- 今後は、開発資産のパッケージ化・再利用性の向上を通じて、利益率向上とプロジェクト実行スピードの向上を両立



メディア事業

■ コア・アセットによる収益最大化方針と売上シミュレーション

【Content】

・SNS向けコンテンツ

従来のSNSの活用に加え、専門性の高い動画コンテンツをYouTube等で配信。SNSの拡散力を活かして、若年層や新規層へのリーチを強化

・サブスクリプション（みんかぶプレミアム）

課金サービス「みんかぶプレミアム」では、動画コンテンツを追加提供することで、情報の深度と価値を向上させ、テキストやデータ中心のサービスから、視覚的かつ解説的な付加価値提供へと進化

【Partner】

・クリエイタービジネス

クリエイターの発信力や専門性を活かし、企画広告やコンテンツ制作等の収益化を強化し、メディア、SNS、動画など複数チャネルを通じて、価値ある情報をユーザーに届ける取り組みを展開

・コンテンツコマース

独自のメディア・記事・動画などのコンテンツを起点に、ECやサービス購入へと誘導することで、情報と販売を融合し、購買促進と収益性向上を実現

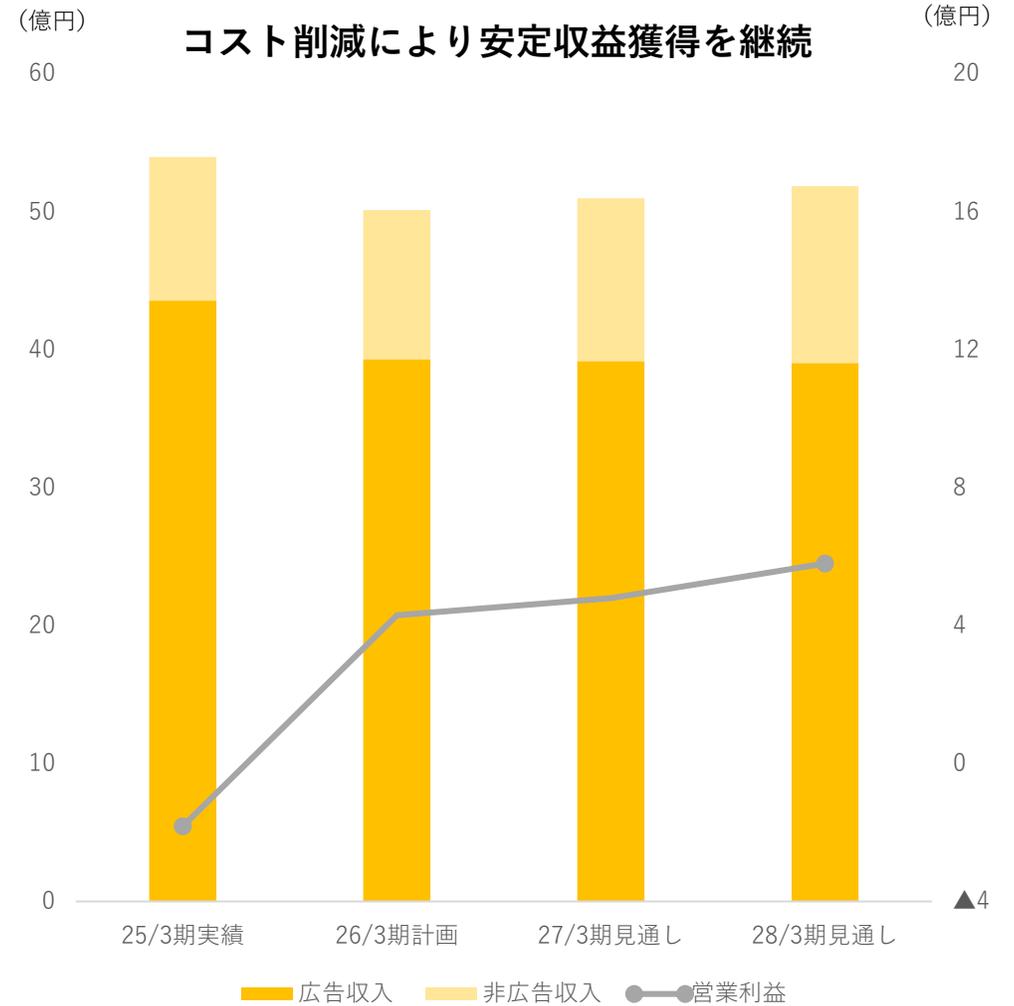
【Technology】

・AI活用（ECHOES、ざっくりなど）

AIを活用することで、コンテンツ制作・配信の効率化とユーザ体験の向上を両立。また、社内リソースの最適化とユーザにとって価値ある接点を創出

・データ活用

膨大なユーザデータ等を活かし、ユーザーマーケティング・サービス改善を推進。精度の高いレコメンド機能や広告最適化により、収益力を強化

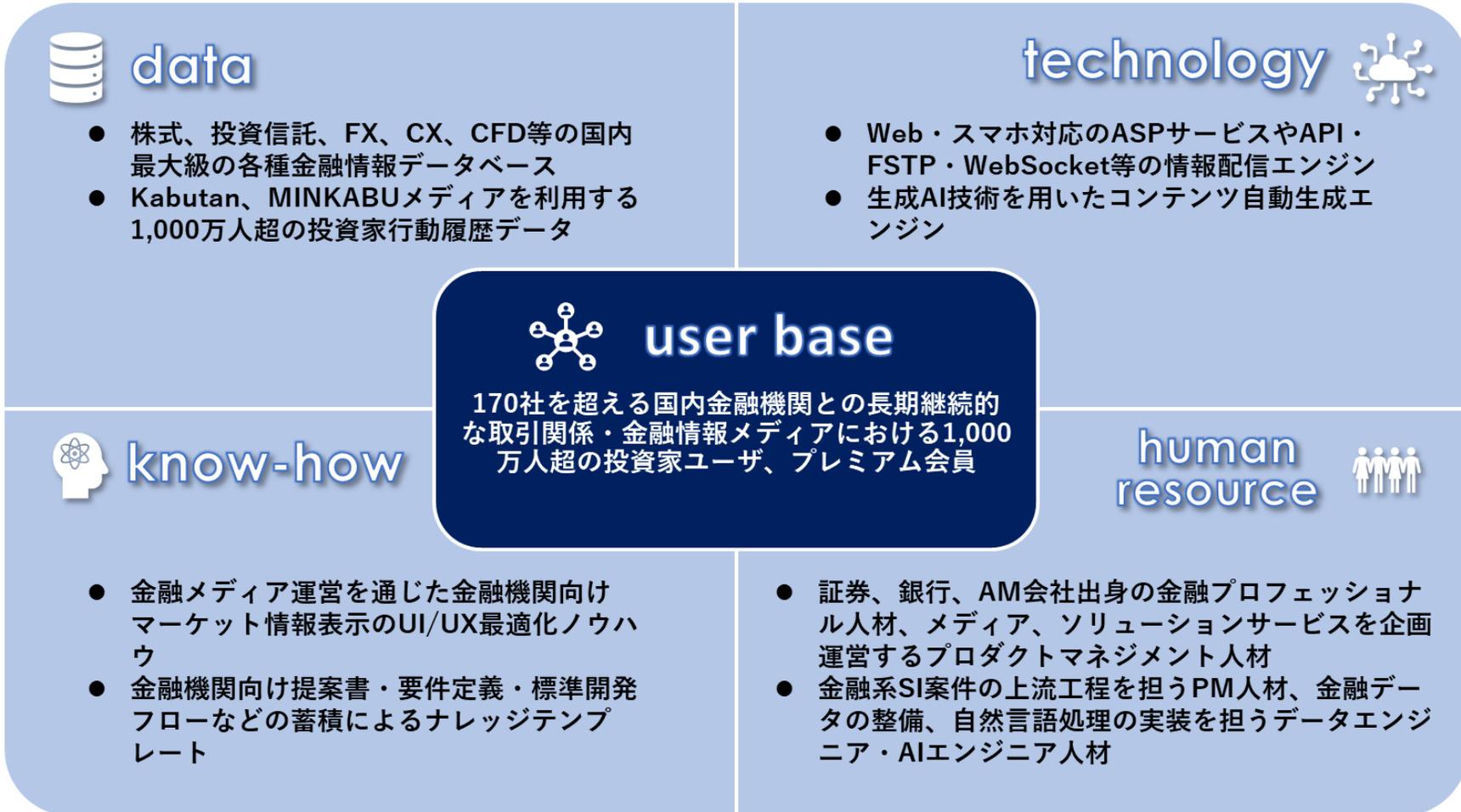


※コンテンツ事業の影響を除く

inforoid

| | | | |
|-----------|-------------------|------------|-----------|
| 01 | 会社概要 | ・・・ | 4 |
| 02 | 当面の経営方針 | ・・・ | 8 |
| 03 | 業績推移及び見通し | ・・・ | 12 |
| 04 | セグメント別事業戦略 | ・・・ | 19 |
| 05 | セグメント別サービス概要 | ・・・ | 40 |
| 06 | リスク情報 | ・・・ | 65 |
| 07 | Appendix | ・・・ | 68 |

収益最大化を図るソリューション事業の既存アセットの再定義



ソリューション事業 成長マップ

- 国内の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・B2B・B2B2Cの各モデルで展開
- 現在、金融機関を中心とした170社超へのB2Bサービスの提供に加え、個人投資家1,000万UUを超える金融情報メディアを運営しており、金融情報分野における確固たるポジションを確立
- これらの基盤を改めて当社の成長ドライバーの礎と位置づけ、中期的に経営資源を投入



ソリューション事業 成長ドライバー

- 過去に行った日本株統合情報システムの構築や米国株情報の配信が多様化する顧客ニーズに対応可能な市場拡大期に
- 証券市場の深耕はもとより、投信会社及び銀行向けソリューション・海外証券会社向けサービス・海外個人投資家向けサービスの展開を本格化
- ETF情報に新たに対応するとともに、AI連携等事業アセットを強化予定

**株式取引メイン
国内個人投資家
情報Solution**

- 日本株を中心とした**オリジナルコンテンツ**（テーマ・キーワード・ニュース等）を通じた、**競合との差別化**サービス
- カスタマイズ性の高いB2B2CのASPサービス
- 株探メディアで培った**B2C訴求ノウハウ**と**B2Cプレミアム課金**

**想定SOM※
260億円**
(2503期末シェア10%)

**銀行・信金・投信会社
情報Solution**

- これまで蓄積してきたデータやソリューションを**銀行・信金向けに業務効率化・アップセル支援**を目的としたサービス展開
- 投信会社向けに**投資信託の運用報告書・目論見書・月次報告書**に掛かる業務のDXソリューション「RobotReportAI」を展開

**想定SOM
200億円**

**海外
証券会社・国外個人投資家
情報Solution**

- 株探英語版「kabutan.com」**を米株・ETF等のデータアセット拡張を基に、世界No1の個人投資家向け日米株・ETF情報サービスを提供、**顧客獲得は英語圏ユーザを対象にしたSEO・SNS・LLMを中心に展開**
- 「kabutan.com」と連動して、**海外証券会社B2B2C向けサービス展開**

**想定SOM
Min280億円**

事業アセット強化

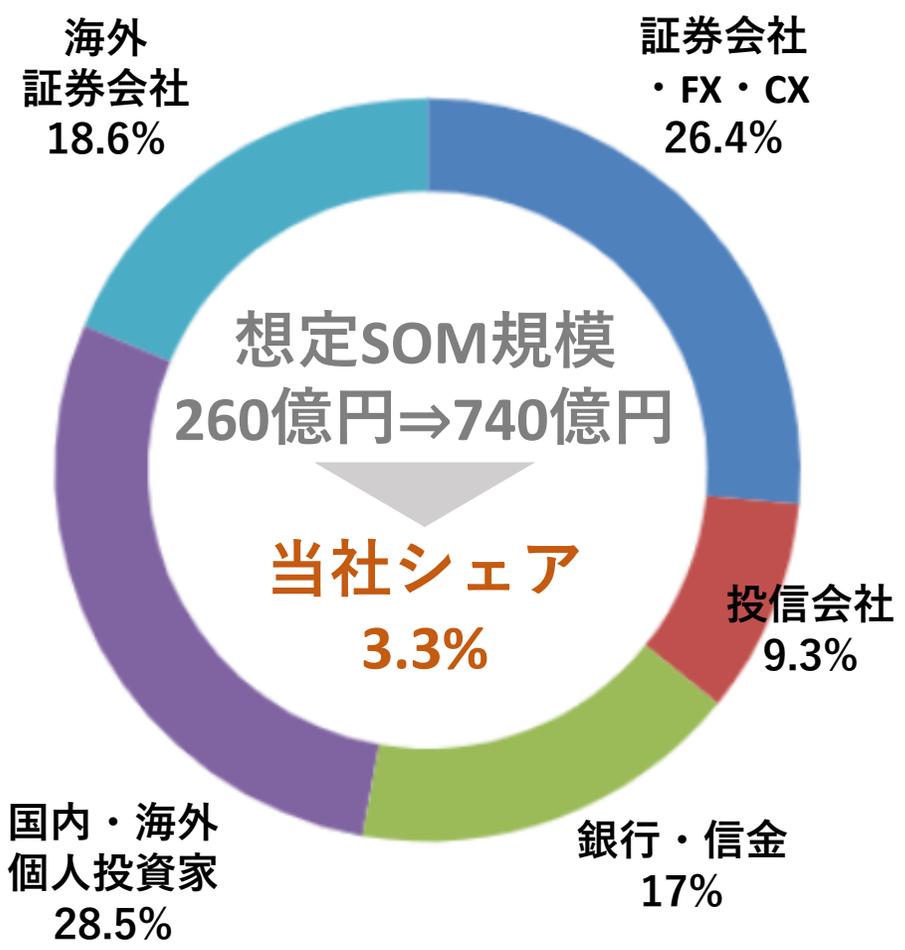
- 株探における**個別株市況に左右されやすい課題**の解決に向け、**専門性の高いETF情報対応**を行い、国内外B2B2C、B2B、B2Cの全領域で展開
- 当社の**データアセットと密連携したAIサービス**をB2B、B2B2C、B2Cで展開
- メディアでのユーザ投稿データ蓄積機能の拡充により**集合情報強化**

シェア獲得寄与

※想定SOM (Serviceable Obtainable Market)、初期導入やカスタマイズ開発費用除く

ソリューション事業 市場規模

- 既存アセットでリーチ可能なSOMは現状の約3倍に拡大
- 現状のSOM（240億円）における当社シェアは25年3月期時点で10%と推定され、今後も拡大見込
- 拡大後のSOM（740億円）に対しては現状3%程度であり、収益規模は3倍以上の拡大余地あり



証券会社・FX・CX会社
160社

- 66社顧客化
- 26年3月期以降も顧客拡大
- 既存顧客アップセル推進

投信会社
113社

- ポートフォリオ管理データ70社顧客化
- 26年3月期より投信目論見書等のレポート業務DX展開

銀行・信金
374社

- 9社顧客化
- 26年3月期より顧客拡大

国内個人投資家
min15万人※1

- 課金ユーザ約1.8万人
- 米株・ETF等強化
- 他事業者とのバンドル

海外個人投資家
min30万人※2

- 想定規模30万人
- 日米株・ETF・AI
- 英語圏ユーザーの集客

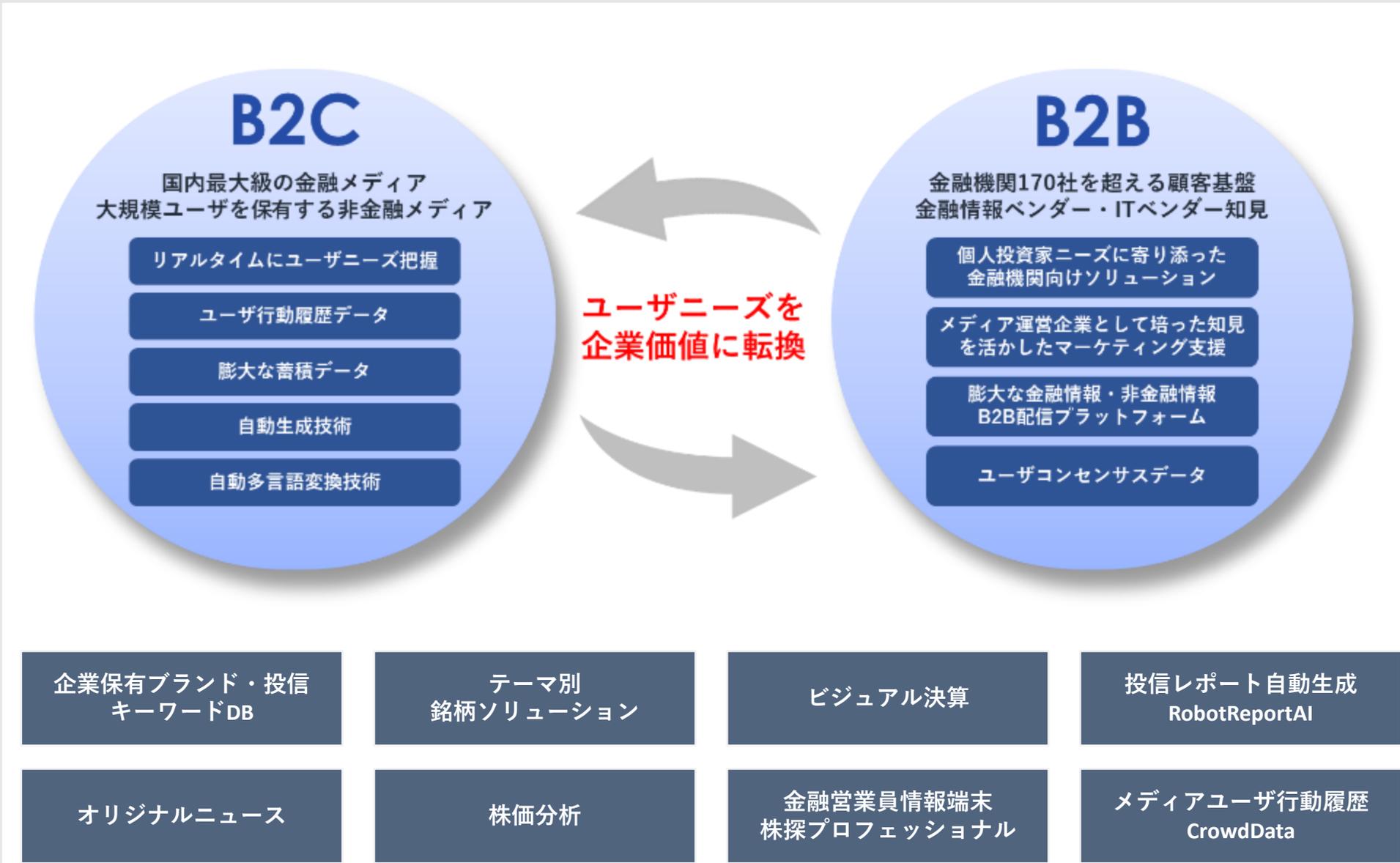
海外証券会社
(韓・台・米ネットチャネルのみ)
165社

- 26年3月期より営業強化

※1：国内個人投資家：24年9月JSDA「個人株主資料」資料記載の個人投資家数の約1%
 ※2：海外個人投資家：22年版FRB「SCF」資料記載の米国個別株保有人数の約0.5%

ソリューション事業の強み

- Kabutan（株探）を通じて、個人投資家の関心や行動をリアルタイムに把握できる接点を保有。この情報を随時迅速にプロダクトへ落とし込むことで、個人投資家への価値提供を強化すると同時に、金融機関向けサービス品質の向上が可能
- また、B2Cで蓄積した実需データと、B2Bの高度なニーズを掛け合わせた連携モデルを最大限に活かし、他社にはないオリジナルなデータ・ソリューションを継続的に創出。市場での競争優位を確立し、持続的な成長を実現



投信会社 DX Solution Robot Report/Robot Report AI

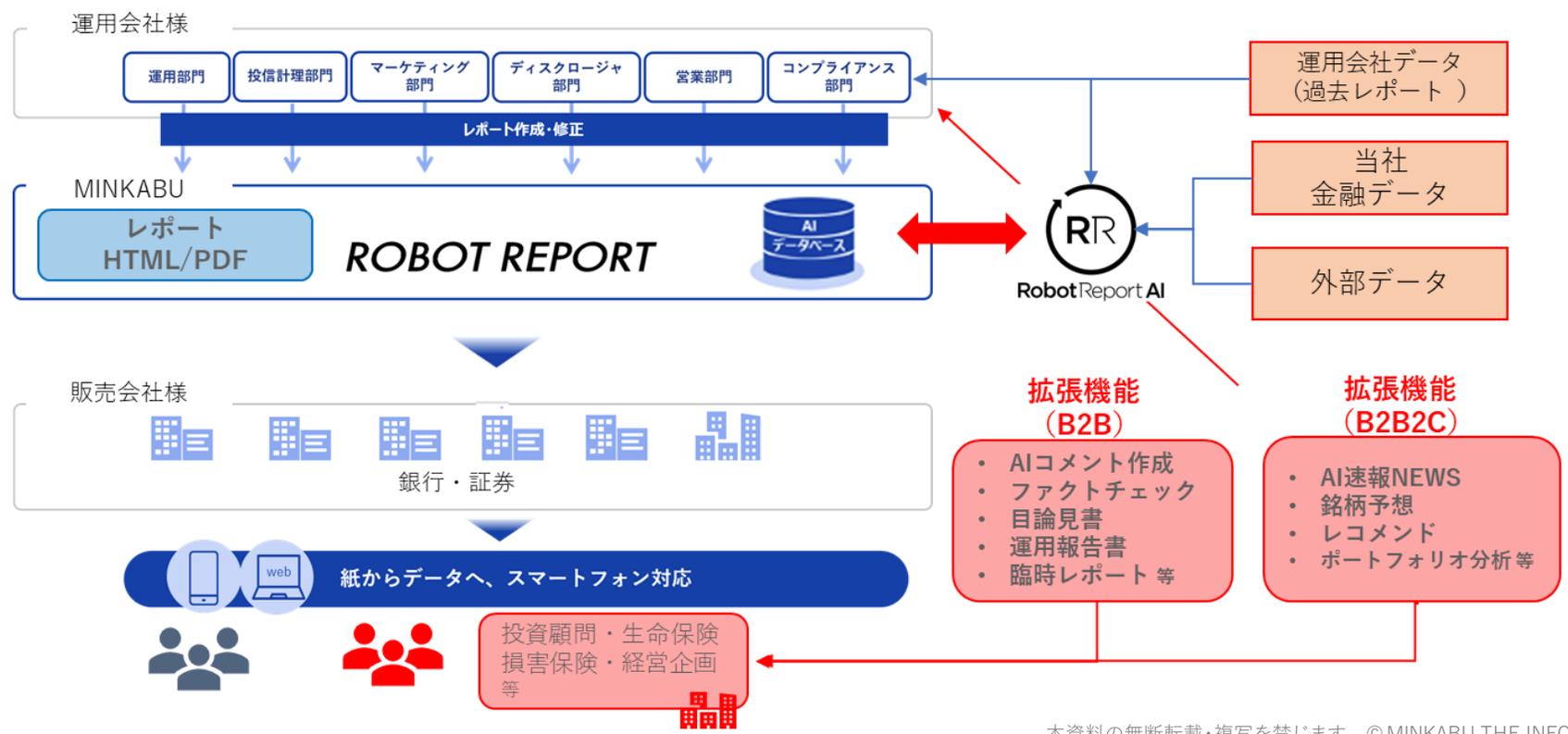
- Robot ReportとAIの融合で、月次レポートから市場解説、目論見書や運用報告書まで多様な文書を自動生成 (HTML・PDFの同時出力)
- ファクトチェック機能により情報の正確性も担保し、業務効率と情報品質を同時に向上
- 配信先として販売会社だけではなく、生命保険・損害保険・投資顧問など幅広い金融機関にも接続
- 柔軟性の高いソリューションで、レポート業務全体の革新を支援
- 1ファンドあたり：月額3万円～10万円
 - ※レポート種類による
 - ※国内公募投信数：約6,000本

投資信託レポート業務のDX化を実現

【Robot Report (RR)】
投資信託の各種レポートをHTMLおよびPDF形式で自動生成。運用会社・販売会社における業務の大幅な効率化を実現します。差分表示や確認機能を備え、情報の正確性と配信スピードの両立を可能にします。

【Robot Report AI】
投資信託の基準価額変動をAIがニュースと連動して自動解析・解説。営業支援・運用支援に最適で、過去のレポート文書も学習可能。高度な市場分析とわかりやすい解説を短時間で提供。

みずほフィナンシャルグループ様と拡販体制構築を推進

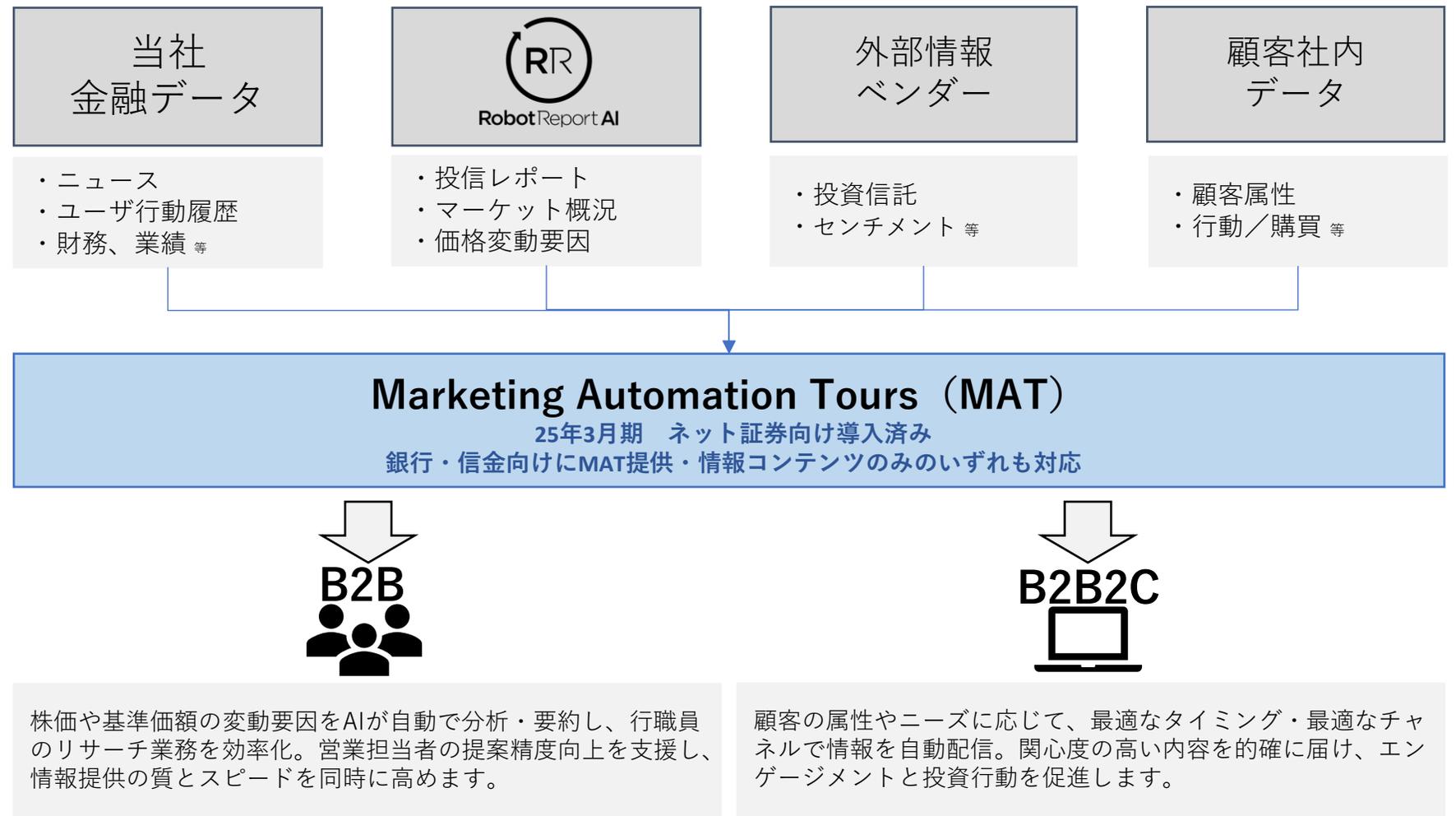


銀行・信金 Solution

Marketing Automation Tours

- 複数の金融データを統合・連携し、銀行・信金の個人顧客にとって最も関連性の高い情報を、最適なタイミング・最適なチャネルで配信
- 銀行職員の情報収集やレポート作成の負荷を軽減し、より本質的な個人・法人顧客への提案活動に集中できる環境を提供
- お客様には、関心や保有資産状況、投資スタイル等に応じた投資情報が届き、継続的な資産形成を後押し
- 非対面チャネルを通じたエンゲージメントを一段と高度化
- 1社あたり：月額利用料金50万円～100万円
※月額利用料は搭載機能・データ範囲による
※全銀行・信金が対象374社

銀行・信金の業務効率化・アップセルに貢献

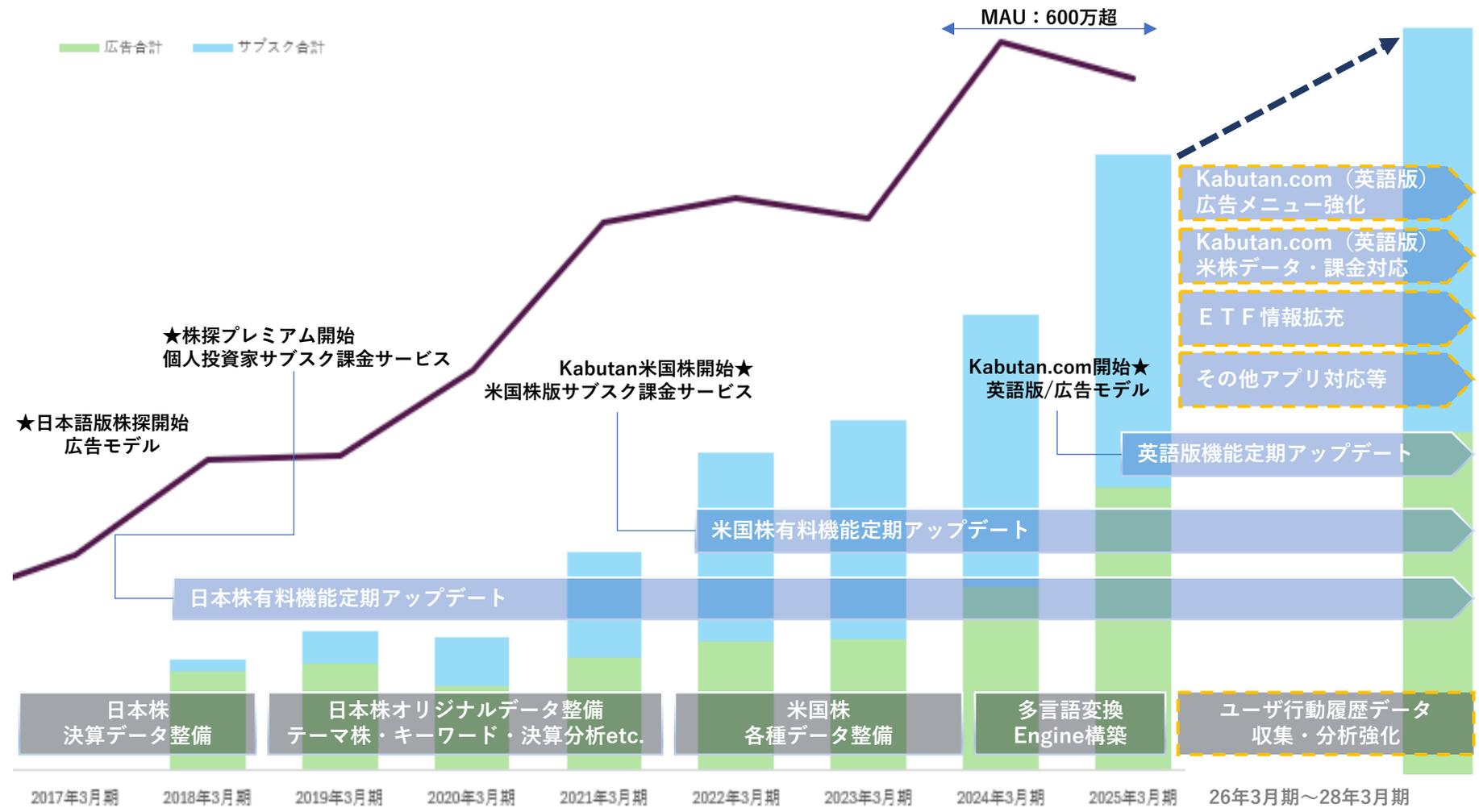


個人投資家向け Solution

株探プレミアム 国内外課金

- 国内個人投資家（min15万人）へ更なる付加価値提供（米株・ETF・AI・通知・スマホアプリ対応）を提供することで、課金ユーザの獲得を加速
- 並行して、多言語対応エンジンを基に、英語圏の個人投資家（min30万人）に対して日米株・ETFの高品質の情報サービスを提供することにより課金ユーザを獲得

品質向上・提供データ拡充施策の継続による成長追求



海外証券向けSolution

海外証券会社向けSolution展開

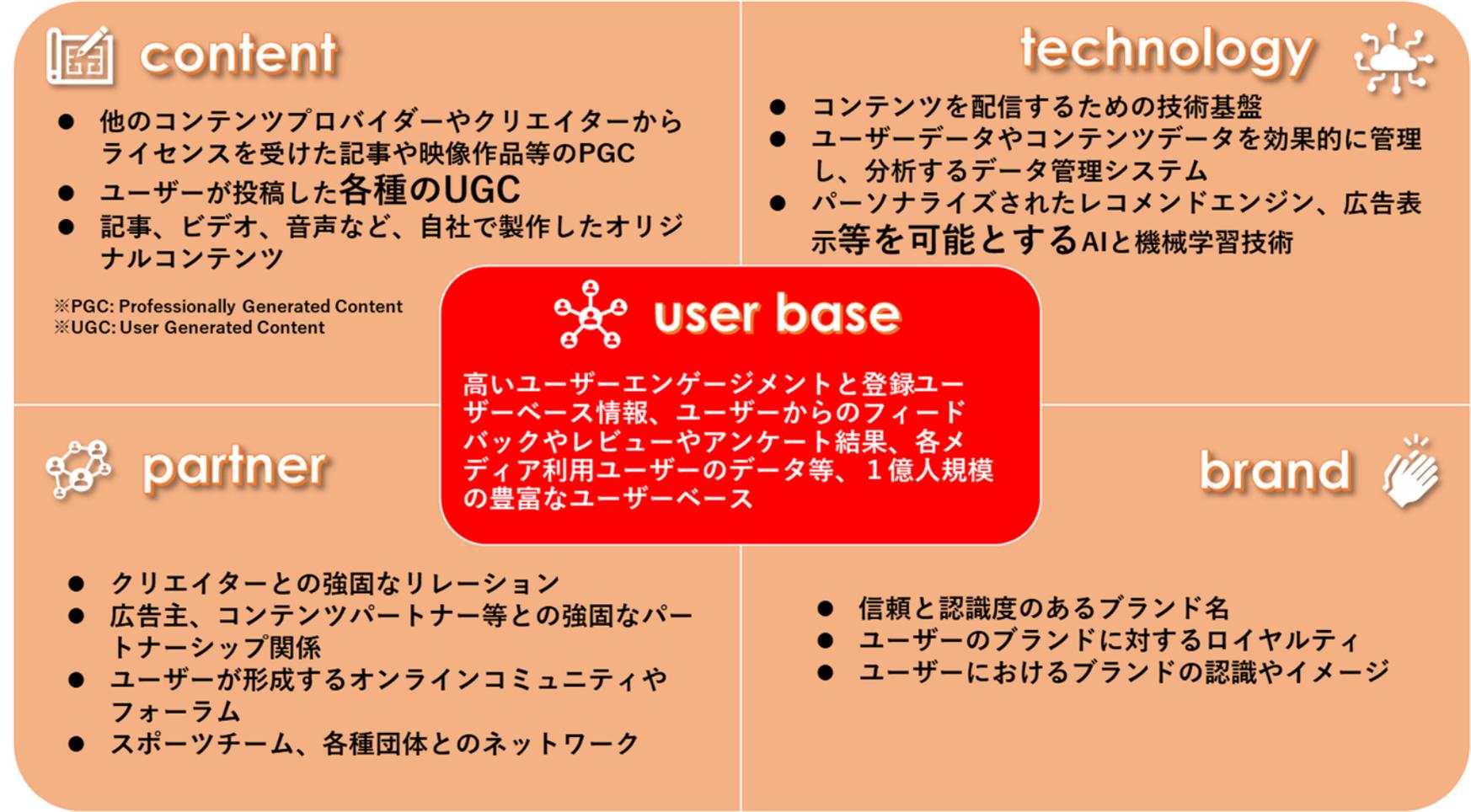
- 株探における米国株情報の強化、専門性の高いETF情報コンテンツの追加、多言語対応エンジンの投入と、これまでのB2CとB2Bの循環モデルで得た知見と技術力を活かし、グローバル市場へ展開
- 各国の文化や金融規制に精通したパートナー企業と連携し、より多くの投資家に情報を提供
- 1ソリューション単価：月額10万円～200万円
- 1社あたり：単価×ソリューション数

※韓国・台湾・米国におけるネットチャネル保有証券会社165社を先行ターゲットとするものの、その他各国のTOPベンダーとの提携による、その他地域への展開も並行してマーケティングを推進

海外証券会社向けに当社の差別化データソリューションを展開

| 各国パートナー企業様 | 主な展開予定ソリューション |
|---|--|
|  | <ul style="list-style-type: none"> ○日米株決算速報（多言語対応） 日米株の決算情報をリアルタイムで分析し、多言語（英語・ハンダ語・中国語等）で迅速に配信。海外投資家や海外証券会社に向け、情報格差を解消し投資判断をサポートいたします。 ○日米テーマソリューション（多言語対応） 株探での検索データを活用し、投資家の関心を可視化。日本の主要ネット証券でも標準採用されており、日米市場での注目テーマ、テーマ関連銘柄をタイムリーに把握できます。 |
| 導入予定 | |
| <p>当社ソリューションサービス（1ソリューションあたり月額10万円～200万円×当社ソリューション数）を韓国・台湾・米国におけるネットチャネル保有証券会社（165社）を中心に展開。</p> <ul style="list-style-type: none"> ○日本株決算速報 <ul style="list-style-type: none"> ・香港 ネット専門証券 ・アメリカ ネット専門証券 ・香港 ヘッジファンド ○シンガポール ネット専門証券 ○韓国 総合証券 ○テーマソリューション <ul style="list-style-type: none"> ・韓国 総合証券 ・香港 ヘッジファンド ○その他 <ul style="list-style-type: none"> ・カナダ 金融工学ベンダー（日本株関連情報） ・イスラエル 金融AIベンダー（投資信託関連情報） | |

安定的な収益を創出するメディア事業の既存アセットの再定義

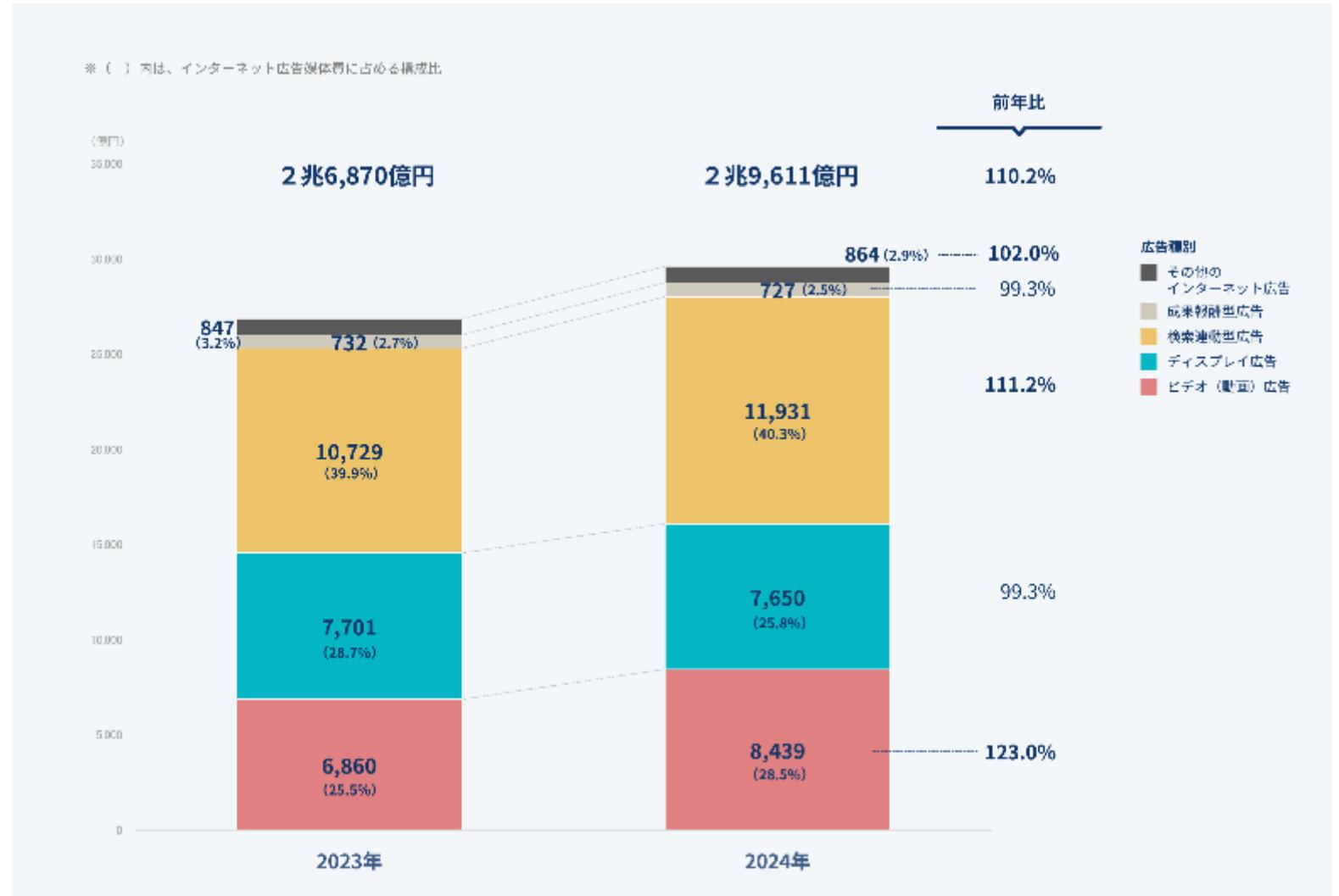


インターネット広告 媒体費の広告種別構 成比

- ビデオ（動画）広告が前年比123.0%と最も高い成長率
- SNSや動画プラットフォームにおいてエンゲージメントの観点から視聴完了率が高く、結果として費用対効果の観点からのネットシフトが発生
- ディ스플레이広告はコンテンツ量の増加により広告枠が過剰となる一方で広告単価の低迷が継続し、前年比99.3%と減少傾向が顕著に

(注) 上記記述は右記データを元に当社で考察

2024年3月 日本のインターネット広告費※



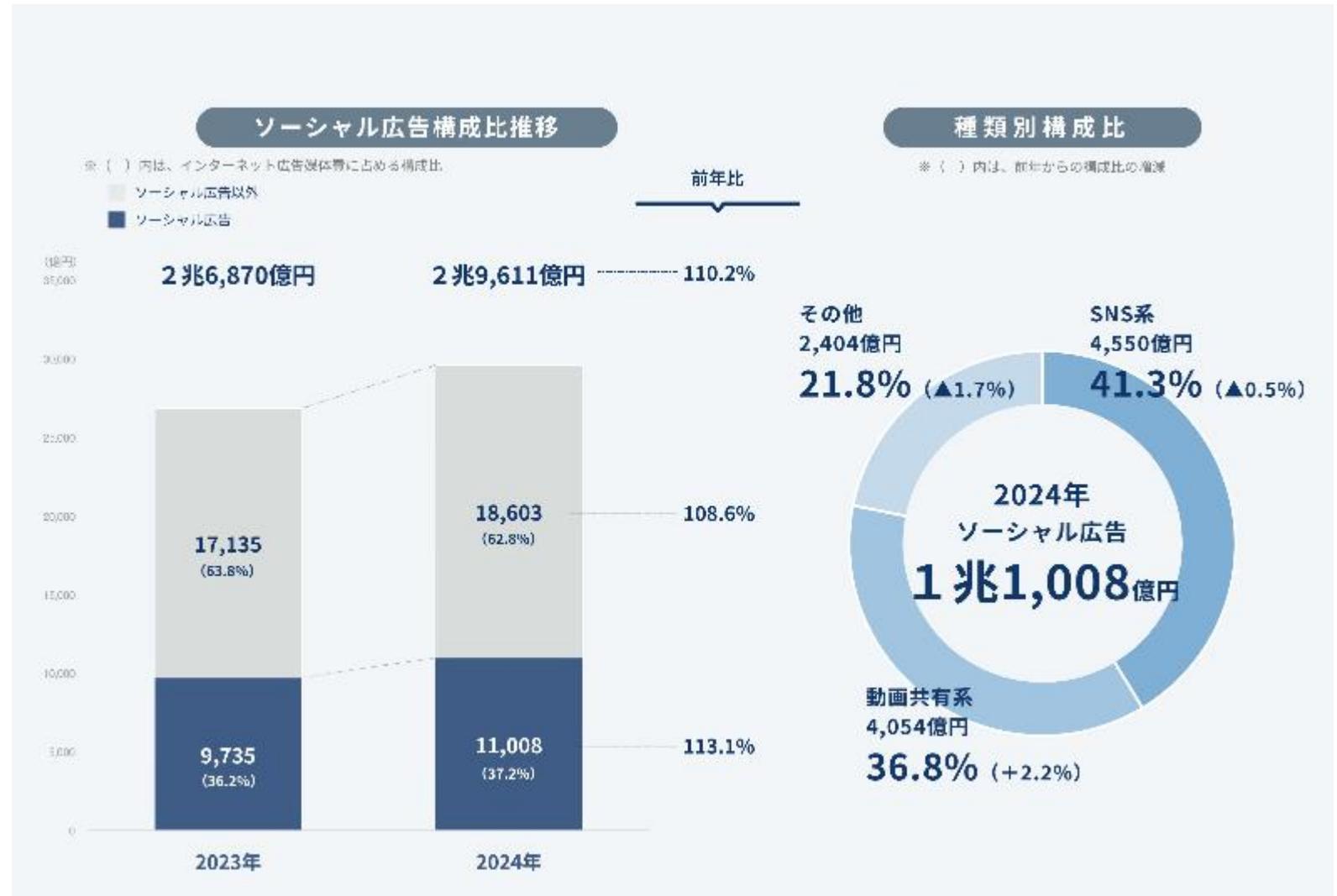
※出典：2025年3月「2024年 日本の広告費 インターネット広告媒体費 詳細分析」（株式会社CARTA COMMUNICATIONS/株式会社電通/株式会社電通デジタル/株式会社セプテーニ）より抜粋

ソーシャル広告の構成比推移・広告種類別構成比

- ソーシャルメディアのサービス上で展開されるソーシャル広告は前年比113.1%と1兆円を超える規模に
- いいね、コメント、シェアといったエンゲージメントの可視化等による高い接触価値によりショート動画広告も継続的に増加

(注) 上記記述は右記データを元に当社で考察

2024年3月 日本のインターネット広告費※



出典：2025年3月「2024年 日本の広告費 インターネット広告媒体費 詳細分析」(株式会社CARTA COMMUNICATIONS/株式会社電通/株式会社電通デジタル/株式会社セプテーニ) より抜粋

市場動向とビジネスモデルのトレンド

- インターネット広告市場は今後も堅調な成長軌道を維持することが予想
- 一方で動画広告・AI・プラットフォーム依存等、構造的な変化も加速
- 広告単価の下落や検索エンジンのアルゴリズム変更等により従来型集客手法が不安定化
- LTV（顧客生涯価値）重視の広告戦略、ファーストパーティデータの活用による価値の高い接点づくりへ

市場動向

- 動画広告・ソーシャル動画の急伸**
 - 動画広告市場は20%超の成長でディスプレイ広告を凌駕
 - 今後もこの領域における成長が予測
- ソーシャル&クリエイター広告の隆盛**
 - SNS、動画プラットフォームにおけるクリエイター広告収益も成長
- AI・アドテクの革新**
 - AI搭載型広告ツールにより、リアルタイム分析や会話に基づく広告配信が強化
- リテールメディア台頭+検索連動**
 - 大手ECサイト等のリテールメディアを戦略の主軸とした検索連動広告も成長継続
- 規制・プライバシー対応**
 - EUのDSAやGDPRにより、行動ターゲティング広告に透明性と制限が求められる動きが活発化

従来型メディア広告

成長が期待される収益源

収益源の多層化へ

トラフィック依存型

- 収益源 ⇒ アクセス数×広告数
- 成功要件 ⇒ PV、RPM、クリック数、再生数等
- マネタイズ要件 ⇒ 高トラフィックで収益成立

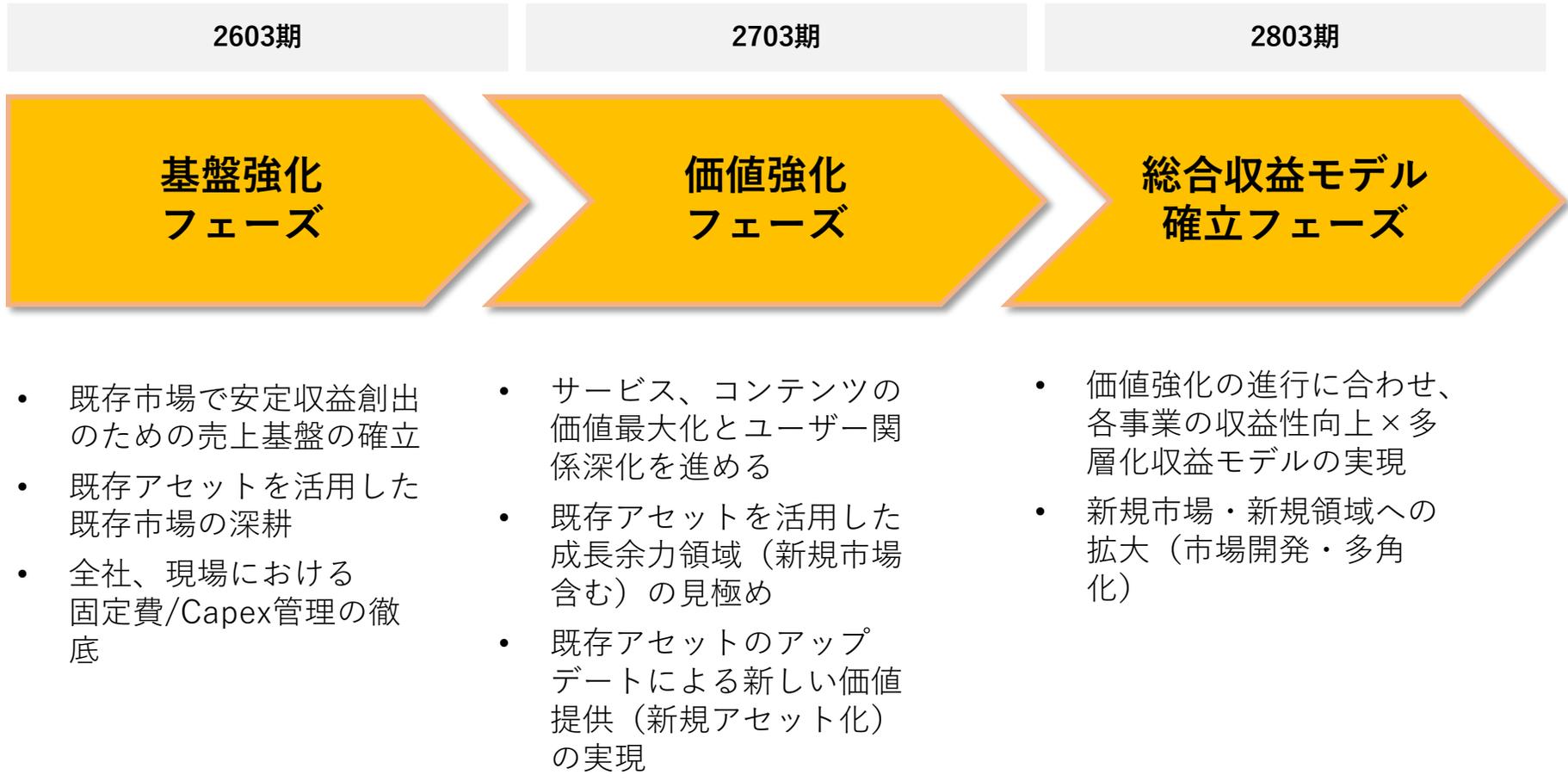
+

**トラフィック非依存型
(エンゲージメント・ロイヤリティ型)**

- 収益源 ⇒ EC、投げ銭、サブスク、B2B案件等
- 成功要件 ⇒ エンゲージメント、LTV等
- マネタイズ要件 ⇒ 少数でも熱量の高いユーザーで成立

メディア事業 持続的成長マップ

- 1億人規模の自社ユーザ基盤に対して『情報との距離を一步縮める』メディアサービスを展開
- 26年3月期は大きな売上成長を計画に織り込まず、完了しているコスト削減により黒字体質とし、当社グループのキャッシュイン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し、着実な投資回収を進める方針
- 27年3月期以降、エンゲージメント・ロイヤリティ重視型の収益拡大に向けた取り組みを実施予定



ユーザー基盤×クリエイター経済圏活用
メディア事業
持続的成長マップ

- クリエイターとの長期的関係性が構築済みであり、またユーザーコミュニティが形成されていること、他のSNSからの流入も多く、エンゲージメントを伸ばす基盤が存在
- クリエイターの収益機会の拡大に向けた施策は着実に進展し、広告クライアントの多様なニーズにお応えするメディアソリューションを提供
- これらにより、既存広告収益をベースとしつつ、エンゲージメント・ロイヤルティを高めた収益を多層化させることで持続的成長を図る

価値創造で繋ぐ
ライブドアエコシステム



持続的成長のための収益構造①

- ライブドアが有する「ユーザー基盤」や「優良クリエイターとの継続的関係性」といった強みは、これまでも存在していたが、主にネットワーク広告に依存した収益モデルであったため、収益の安定性が課題であった
- 前年度より、これらの既存資産を基盤に、タイアップ広告やクリエイターによる創作物の二次流通・ライセンス化など、多層の新たなマネタイズルートが確立できており、戦略的に積極化
- これにより、ライブドアプラットフォームの**収益性・継続性・クライアントとの関係深化**を同時に実現し、持続的な成長の実現を目指す

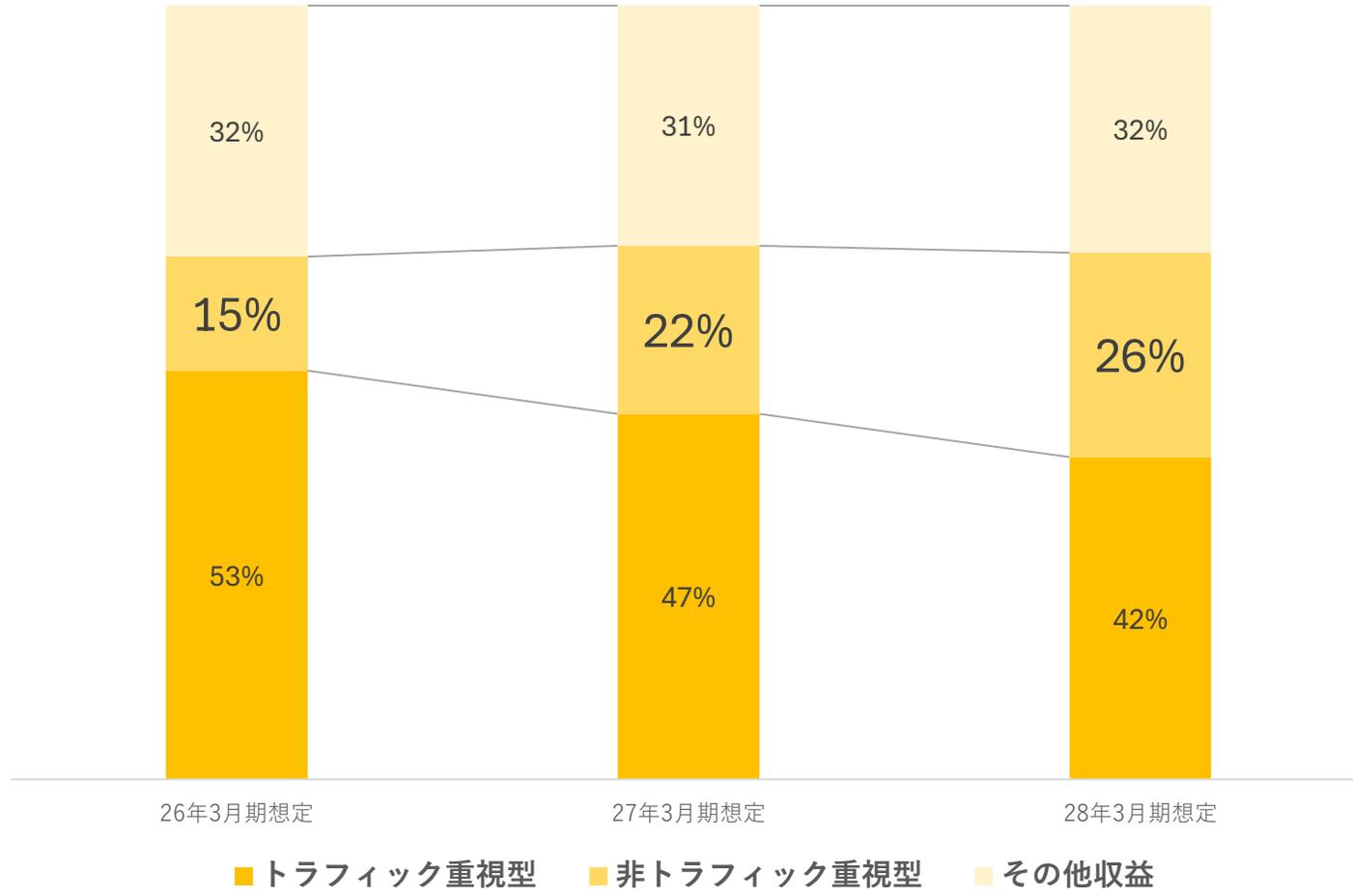
既存の事業アセットによる収益構造の多層化

| 収益基盤 | 収益分類 | KPI/KGI | コンテンツ提供サービス戦略 | ユーザーとの関係性 | 取引先との関係性 |
|-------------|---|--|---|--|--|
| 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 | <ul style="list-style-type: none"> アクセス数 PVの最大化 | <ul style="list-style-type: none"> マス向け 速報性重視 | <ul style="list-style-type: none"> コンテンツ消費 流入重視 | <ul style="list-style-type: none"> 一時的 効率的 |
| 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 | <ul style="list-style-type: none"> 滞在時間 訪問頻度 コメント | <ul style="list-style-type: none"> クリエイター オリジナル (AI含む) 体験型サービス | <ul style="list-style-type: none"> ファン 対話型 リアル | <ul style="list-style-type: none"> 対話 継続的 |
| 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 | <ul style="list-style-type: none"> 継続率 参加頻度 支出意欲 | <ul style="list-style-type: none"> コア層向け ニッチ&プレミアム | <ul style="list-style-type: none"> 継続参加 共創型 パーソナライズ | <ul style="list-style-type: none"> アップセル クロスセル |

持続的成長のための 収益構造②

- ネットワーク広告の継続的な減少予測からトラフィック重視型収益の構成比率が下がり、クリエイターとのエンゲージメントやロイヤリティ重視型の企画広告、コンテンツコマース、コンテンツ課金等の非トラフィック重視型収益の比率を増加させる

収益構造の多層化による収益構造の変化予想



クリエイターズエコノミー事例（企画広告）
ミハイロ様、けえこ様×Meta社タイアップ

プレスリリース 2025年04月10日

ライブドアブログ公式ブロガー×Meta「みんなはどうしてる？我が家のインスタANZENルール」コラボ企画を実施！
～各家庭のSNSルール、どうしてる？を漫画で紹介～

株式会社ライブドア（以下「当社」、本社：東京都港区、代表取締役社長兼 COO：宮本 直人）は、当社が運営するブログサービス「ライブドアブログ」とMeta Platforms, Inc.（以下「Meta」、本社：米国カリフォルニア州メンローパーク、CEO：マーク・ザッカーバーグ）が実施する10代利用者の安全なSNS体験を考えるキャンペーン「みんなはどうしてる？我が家のインスタANZENルール」とのコラボレーション企画（以下「本企画」）を実施することをお知らせします。



けえこ様 ミハイロ様クリエイティブ

クリエイターズエコノミー事例（企画広告）

Google様 × 山田全自動様

栃木県様 × えむしとえむふじん様



AIの活用について山田全自動さんがわかりやすく解説

ライブドアブログ公式プロガー「えむしとえむふじん」さんが栃木県の「とちぎ未来大使」に就任！～栃木県の魅力を全国へ発信し、元気な栃木づくりに貢献～

株式会社ライブドア（以下「当社」、本社：東京都港区、代表取締役社長 兼 COO：宮本 直人）は、当社が運営するブログサービス「ライブドアブログ」の公式プロガー「えむしとえむふじん」さんが、栃木県の「とちぎ未来大使」に就任されたことをお知らせします。



ライブドアブログ公式プロガー「えむしとえむふじん」さんが栃木県の「とちぎ未来大使」に就任！

2024年6月より、えむしとえむふじんさんは「栃木ファンづくりプロモーション」の一環として、ブログを通じて栃木県の特産品や観光スポットなどの県の魅力を幅広く読者に発信してこられました。こうした活動が評価され、このたび栃木県知事より委嘱され「とちぎ未来大使」に就任される運びとなりました。

公式プロガーえむふじんさんが栃木県を訪問し、魅力をPR。とちぎ未来大使にも任命される



クリエイターズエコノミー事例（電子書籍・livedoor ECHOESによる流入拡大）

プレスリリース 2025年06月16日

ライブドアブログ公式ブロガー「まめきちまめこ」さんと「横山了一」さんのオリジナル電子書籍がAmazon独占で販売開始！

株式会社ライブドア（以下「当社」、本社：東京都港区、代表取締役社長 兼 COO：宮本 直人）は、当社が運営するブログサービス「ライブドアブログ」の公式ブロガー「まめきちまめこ」さん、「横山了一」さんによるオリジナル電子書籍をAmazonからの依頼を受け制作し、Kindle本ストアにて販売を開始したことをお知らせします。



クリエイターの更なる収益機会拡大のため、電子書籍化や映像化を始めとする取り組みを推進

プレスリリース 2024年06月12日

AIがYouTube動画をニュース記事化する新サービス「livedoor ECHOES」がリリース！～自動生成されたニュース記事を「ライブドアニュース」に配信し、動画のリーチ拡大が可能に～

株式会社ライブドア（以下「当社」、本社：東京都港区、代表取締役社長 兼 COO：宮本 直人）は、YouTubeに投稿した動画をアップロードするだけで、AIが動画を紹介するニュース記事を自動生成し、当社が運営するニュースサイト「ライブドアニュース」にて配信することができる新サービス「livedoor ECHOES」をリリースしたことをお知らせします。



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サービスを開始。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に

inforoid

01

会社概要

...

4

02

当面の経営方針

...

8

03

業績推移見通し

...

12

04

セグメント別事業戦略

...

19

05

セグメント別サービス概要

...

40

06

リスク情報

...

65

07

Appendix

...

68

artificial intelligence

業務効率化、サービス付加価値向上、収益力の多様化・強化等、金融各社の抱える課題を解決する情報系ソリューションラインアップ（抜粋）



株式情報ソリューション

国内最大級の金融情報メディア企業で培ったBtoCの知見と金融ITベンダーとして、「AI ENGINE」「CROWD INPUT」「BIG DATA」を活用して生成された各種コンテンツ・情報に加え、豊富な金融経済企業情報を活用し、金融機関向けに情報ソリューションサービスを提供。米国株情報にも対応



FX・CFD・CX情報ソリューション

FX・CFD・CXなどの基本的な情報配信だけでなく、お客様の売買の判断やサポートに繋がるオリジナルコンテンツも配信。ユーザーにとって利便性はもちろん、取引活性化に繋がる情報ソリューションを提供



投資信託情報ソリューション

投資信託情報ソリューションでは、運用会社向けレポート関連業務のデジタル化・HTML化を実現可能にするソリューションや、販売会社様の顧客向けアフターフォローツールの銘柄検索・銘柄選択を直観的にアシストする機能を提供



データフィードソリューション

当社が保有する金融情報関連データを利用目的に合わせて提供



金融機関営業員向けツール

金融機関営業員向けツールである「株探プロフェッショナル」は、株価や日経平均・TOPIXなどマーケット情報を中心に当社オリジナルのニュース・機能を簡単に利用できる情報ツールで、金融機関営業員向け情報端末として必須の基本コンテンツを搭載

金融機関のデジタルトランスフォーメーションを支援する SI・パッケージ系ソリューションサービスの概要

ポイントサービス基盤構築



顧客ロイヤルティ向上と売上拡大を促進する重要なツール。最新テクノロジーを駆使し、お客様のビジネス目標を達成するための効果的な基盤を提供。

【導入実績】 大手ネット銀行様

データマネジメント基盤構築



データマネジメント基盤により、データウェアハウス（DWH）におけるデメリットを克服し、データの統合、リアルタイム更新、アクセス制御などの機能を活用し、ビジネスの効率化と価値の最大化を実現

【導入事例】 運用会社様

インハウスPay基盤構築



お客様に独自のPayプラットフォームを構築し、顧客ロイヤルティ向上や収益増加に貢献。データ保護やセキュリティに配慮し、信頼性の高いサービスを提供

【導入実績】 大手ネット銀行様、プロスポーツチーム運営会社様

スマートフォンアプリケーション開発支援



最新のテクノロジーを駆使し、ユーザーインターフェースの設計からアプリケーションの開発、テスト、リリースまでのフルサイクルをサポート。専門性も高く、高度な安全性が求められる領域において、お客様のビジネス目標に合わせたアプリケーションを提供

【開発実績】

オンライン取引アプリ、暗号資産取引アプリ

APIプラットフォーム構築



お客様のビジネスに適したカスタムAPIプラットフォームの構築を支援。外部パートナーや自社アプリケーションとのシームレスな連携を可能にし、ビジネスの拡張性とイノベーションを促進する基盤を提供

【導入実績】 大手ネット証券会社様



国内最大級のコンシューマー向け株式情報メディア
日本株及び米国株の株価情報、業績情報、ニュースなど投資家が必要とする情報を提供

Kabutan (株探) は、2010年にサービスを開始した個人投資家向けの株式情報専門メディアです。広告収入をもとに運営する無料サービスと、より多くのニュース、データを利用可能な有料の株探プレミアムを提供しています。日本株情報専門サイトとして運営を続けてきましたが、2022年からは米国株情報の提供も開始し、現在もサービス内容の拡充を続けています

「株探」のコンセプト

1. プロ向け金融端末に匹敵する情報の速報性・質・量の実現
2. 多様な投資家ニーズへの情報提供
3. 株価へのインパクトが予想される情報を事前に提示
4. 素早い投資判断のサポート
5. 利便性、操作性、見やすさ、わかりやすさの追求



株式情報ソリューション

【PRESSニュース】

自動生成文章技術を駆使し、1日300~400本のニュースを配信。投資家にとって役立つ情報を網羅した、国内外の株式市場に関する最新ニュースを提供

高成長企業を追う！ 25年3月期【増収増益】リスト <成長株特集> 4月30日版

本特集では本日発表された決算の中から、25年3月期に増収増益を見込む企業を探った。下表は、時価総額100億円以上の銘柄を対象に、25年3月期に売上高と経常利益がともに前期末を上回る見通しを示している27社を選び出し、増益率の高い順に並べた。

| コード | 銘柄名 | 経常利益 増益率 25年3月期 | 売上高 増益率 25年3月期 | 増収増益 増益率 25年3月期 | 予想 連続期数 | PER |
|------|-------|--------------------|-------------------|--------------------|------------|--------|
| 125 | 15000 | 5.9 | 1570000 | 1 | 60.9 | |
| 55.8 | 2670 | 28.4 | 37600 | 4 | 10.8 | |
| 46.4 | 4000 | 8.5 | 44000 | 1 | 12.2 | |
| O | 32.4 | 540 | 7.0 | 10600 | 1 | 26.4 |
| . | 23.5 | 6500 | 8.5 | 41000 | 1 | 17.1 |
| △ | 21.2 | 709 | 4.0 | 11720 | 1 | 26.7 |
| . | 21.1 | 5236 | 3.1 | 54629 | 1 | 15.3 |
| ズ | 13.9 | 5000 | 16.8 | 11800 | 4 | 6.1 ★ |
| | 13.6 | 20000 | 2.9 | 200000 | 1 | 20.4 ★ |
| | 10.1 | 4900 | 6.5 | 35700 | 1 | 15.9 |
| | 8.5 | 10000 | 4.1 | 700000 | 3 | 13.6 ★ |
| | 7.4 | 64200 | 8.8 | 214400 | 6 | 22.4 ★ |

【キーワードソリューション】

企業名や証券コードだけでなく、様々なキーワードから検索することが可能なサービス。流行のキーワードやブランド、商品名、傘下企業名等から銘柄検索可能

銘柄検索の例

企業名や証券コードだけでなく、幅広いキーワードで検索いただけます。

- ブランド
- 商品名
- 通称
- 傘下企業名
- 旧社名
- 投資テーマ
- コーポレートアクション

例えば、「ユニ」と検索ボックスに入力を行うと、以下のような検索候補を表示。

- 保有ブランド
- 保有ブランド
- 保有ブランド
- 傘下企業
- 傘下企業
- 傘下企業
- 傘下企業
- 所属テーマ
- 所属テーマ
- 所属テーマ
- 旧社名
- 旧社名

株式情報ソリューション

【テーマ別銘柄ソリューション】

個人投資家に市場で話題になっているテーマとテーマに所属する銘柄を提供するサービス。「Kabutan (株探)」のアクセスデータをもとに、ランキング形式で提供し、個人投資家に検索されている流行テーマ情報を確認することが可能

更新日: 2024/05/01 01:32

テーマ指数: **9,845.4** 前日比: **+174.54(+1.8%)** 平均騰落率: **+1.82%**

R国の半導体大手。主力とするGPU(画像処理半導体)は、かつては高度なグラフィック処理が要求される3Dゲーム向けを主力にしていたが、現在は高い演算能力を武器に人工知能(AI)向け半導体(AIチップ)で世界シェアの8割を握り、生成AIの爆発的な進化を背景に業績は急拡大している。パートナー企業には日本企業も多く、同社の成長による恩恵が期待できる。

関連テーマ
なし

アクセス **31位以下**
急上昇 **31位以下**

テーマ指数: **19,546.3** 前日比: **+196.90(+1.01%)** 平均騰落率: **+1.01%**

現在、日本の水道普及率は98%を超えている。ただ、40年とされる法定耐用年数に達した水道管路の比率は全国平均で20%を超えており、更新が必要。また、日本は地震大国であり、更新に合わせて耐震化も必要となっている。2023年5月に厚生労働省の一部業務を他省庁に移管する厚生労働省設置法などの改正法が可決されたことを受けて、24年4月からは水道の整備が国土交通省に移管されたことから、こうした古くなった水道管の更新が加速することが期待されている。

関連テーマ
なし

アクセス **31位以下**
急上昇 **31位以下**

テーマ指数: **19,988.0** 前日比: **+184.70(+0.93%)** 平均騰落率: **+0.93%**

不動産開発をはじめとして賃貸、売買などを手掛ける不動産会社だけではなく、J-REITなど不動産ファンドやネットや紙メディアなどでその情報を持つ会社まで不動産関連銘柄の裾野は広い。バブル崩壊をきっかけに低迷していた不動産市場も脱デフレを掲げる安倍政以降に回復を加速させており、関連銘柄への関心が高まっている。日銀はマイナス金利を解除したが、一般的に金利が上昇すると借り入れコストが増加するため、不動産の購入や投資が抑制され、不動産価格が下落する可能性があり、不動産会社にとっては業績下押しが懸念される。ただ、金融政策決定会合後の声明文に「緩和的金融環境が継続する」と盛り込まれたことから、目先の金利が急上昇して業績を下押しすると懸念が和らいだ格好となっている。また、公示地価の公表で含み益への関心も高まっている。

関連テーマ
マンション関連 リフォーム 中古マンション再生 住宅関連 注文住宅 地盤改良 地盤保証 コンクリート補修 内装
ビルメンテナンス プレハブ 省エネ住宅 建設 ゼネコン 長期優良住宅 住宅エコポイント 賃貸住宅・アパート経営 賃貸仲介
インテリア 賃貸保証 駐車場 REIT 不動産ファンド 家具 含み資産 不動産情報サイト 不動産投資 高齢者住宅 住宅設備機器
パワービルダー 不動産流動化 マンション管理 ビル賃貸 サプリース 中古住宅 不動産再生 トランクルーム リノベーション
学生マンション マンション販売 リノベーション 建設資材 不動産ネット取引 木造住宅 民泊 不動産テック リーガルテック

アクセス **16位**
急上昇 **31位以下**

【ビジュアル決算情報ソリューション】

上場企業の決算情報を可視化するサービス。上場企業の決算発表後、瞬時に決算内容をAIを駆使し分析、星5段階にてランク付けを行うとともに業績情報をビジュアル化し、直観的な理解が可能に

[東証G]が2月13日大引け後(15:00)に決算を発表。24年3月期第3四半期累計(4-12月)の連結経常損益は3.6億円の赤字(前年同期は1.1億円の赤字)に赤字幅が拡大した。併せて、通期の同損益を従来予想の9.4億円の黒字→7億円の赤字(前期は2億円の赤字)に下方修正し、一転して赤字見通しとなった。会社側が発表した下方修正後の通期計画に基づいて、当社が試算した10-3月期(下期)の連結経常損益も従来予想の12.1億円の黒字→4.2億円の赤字(前年同期は2.9億円の赤字)に減額し、一転して赤字計算になる。直近3か月の実績である10-12月期(3Q)の連結経常損益は0.9億円の赤字(前年同期は1.9億円の赤字)に赤字幅が縮小したが、売上営業損益率は前年同期の0.3%→-3.0%に大幅悪化した。

2024年 第3四半期 24/02/13 ★★★★★

総合評価
通期経常予想は一転7.0億円の赤字に…
3Q累計売上高は66%増と連続で過去最高を更新!
3Q累計最終赤字は前年同期より3000万円減少

経常損益予想 3月期予想

従来予想 新予想

売上高 4-12月期

連続最高!

最終損益 4-12月期

赤字転落…

赤字7.0億円 売上高 66%増 最終損益 2.0億円の赤字

FX・CFD・CX情報ソリューション

【経済指標サービス】

FX取引において重要な経済イベントやデータの発表日時を把握するためのサービス。お客様からの関心が高い経済指標を、2つの方式でご提供

WEBページによる提供

日単位表示は下段の数字を押してください。週単位表示は、その上のボタンを押してください。
2024
1月 2月 3月 4月 5月 6月 7月 8月 9月 10月 11月 12月
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31
水 木 金 土 日 月 火 水 木 金 土 日 月 火 水 木 金 土 日 月 火 水 木 金
< 前 05月02日 次 >

濃いピンク色は最重要指標、薄いピンク色は重要指標、色なしはそれ以外の指標を示しています。

Table with columns: 日時, 通貨, 指標, 対象, 前回, 予想, 結果, 改定値, 備考. Rows include FRB政策金利 (上限金利), FRB政策金利 (下限金利), 住宅建設許可 (前月比), 消費者物価指数 (CPI) (前月比), 消費者物価指数 (CPI) (前年比).

APIによるデータ提供

```
{
  "id": 51692,
  "indicator_code": "US-FOMC-N-N",
  "indicator": {
    "country_code": "US",
    "name": "FRB政策金利 (上限金利)",
    "code": "FOMC",
    "target": "none",
    "cycle_type": "eight",
    "unit": "%",
    "ratio": "1.0",
    "display_digit": 2,
    "is_document": false,
    "importance": 5,
    "is_disabled": false
  },
  "is_urgent": false,
  "importance": 5,
  "target_date": "2024-05-01",
  "target_number": 0,
  "survey": "5.5",
  "survey_text": "5.5%",
  "actual": "5.5",
  "actual_text": "5.5%",
  "prior": "5.5",
  "prior_text": "5.5%",
  "revised": null,
  "revised_text": "",
  "announced_at": "2024-05-02T03:00:00+0900",
  "is_time_tbd": false,
  "announce_start_at": null,
  "announce_end_at": null,
  "updated_at": "2024-05-02T06:02:15+0900",
  "created_at": "2024-03-25T17:26:03+0900",
  "is_corrected": false,
  "corrected_reason": null,
  "remarks": null,
  "deleted_at": null,
  "deleted_reason": null
}
```

【e-profit CX+】

大阪取引所の「貴金属、ゴム、穀物」の相場情報はもちろん、東京商品取引所の「石油、電力」、堂島取引所の「貴金属、穀物」の相場情報、市況など関連情報も満載の情報サービス

Screenshot of the e-profit CX+ trading platform interface showing various market data, charts, and a service menu on the right.

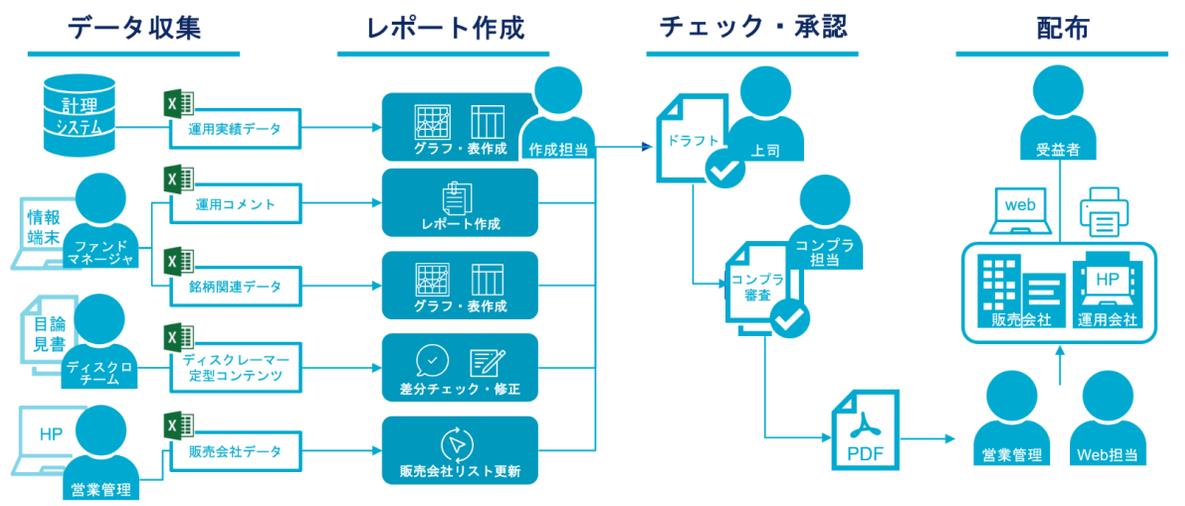
- サービスメニュー
● プライス
● 相場表
● チャート
● 10本気配値
● 市況
● ニュース(Klug/株探)
● CFTC建玉明細
● 海外相場情報 etc

投資信託情報ソリューション

【MINKABU ROBOT REPORT】

運用会社の業務効率化及び月次レポートのHTML化を促進する投資信託の月次レポート作成ツール

「マニュアル作業が多い」「ヒューマンエラーが発生しやすい」「販売会社への配布はPDFまたは紙のみ」などの課題に対し、専用アップロードファイルをロボットレポートにアップロードすることで、レポート出力が可能。チェックリスト・差分表示機能・ステータス管理機能も装備しているため、レポート作成と、チェック承認プロセスの業務効率化を実現。さらにHTMLレポートは、接続済みの販売会社へのデリバリーがワンクリックで可能



データフィードソリューション

【銘柄情報（データ）】



個別に関する会社概要、業績、財務などの情報を提供するサービス。当社編集部による会社概要、EDINETやEDGARなどからの業績情報を、正確かつ速報性をもって提供。必要なデータのための提供も可能で、金融機関以外のお客様にも提供可能

【米国株コーポレートアクション情報】



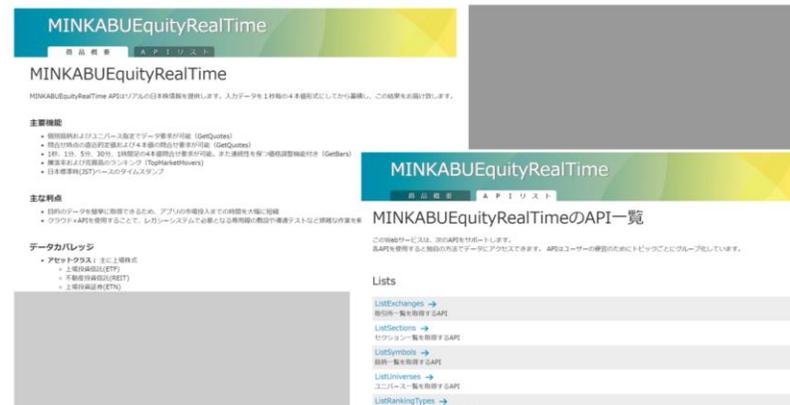
米国株コーポレートアクション（CA）情報とは、バックオフィス用の米国株銘柄のCA管理をサポートするサービス。3,500銘柄以上の米国上場企業のCA情報を、会社公式発表のURLなどソース元と合わせて、米国市場営業日をベースに提供。膨大なCA情報の収集と管理にかかるコストの削減が可能となり、バックオフィスの効率化を実現

【NYSE Best Quote & Tradesホワイトラベルサービス】



NYSE Best Quote & Tradesホワイトラベルサービスとは、米国株の時価情報を提供するサービスで、NYSEやNASDAQなど米国株式市場に上場している個別銘柄の時価情報をリアルタイムに提供。時価情報は、リアルタイムだけでなく、用途に応じてディレイやEODといった提供も可能

【MINKABU Stock Market APIs】

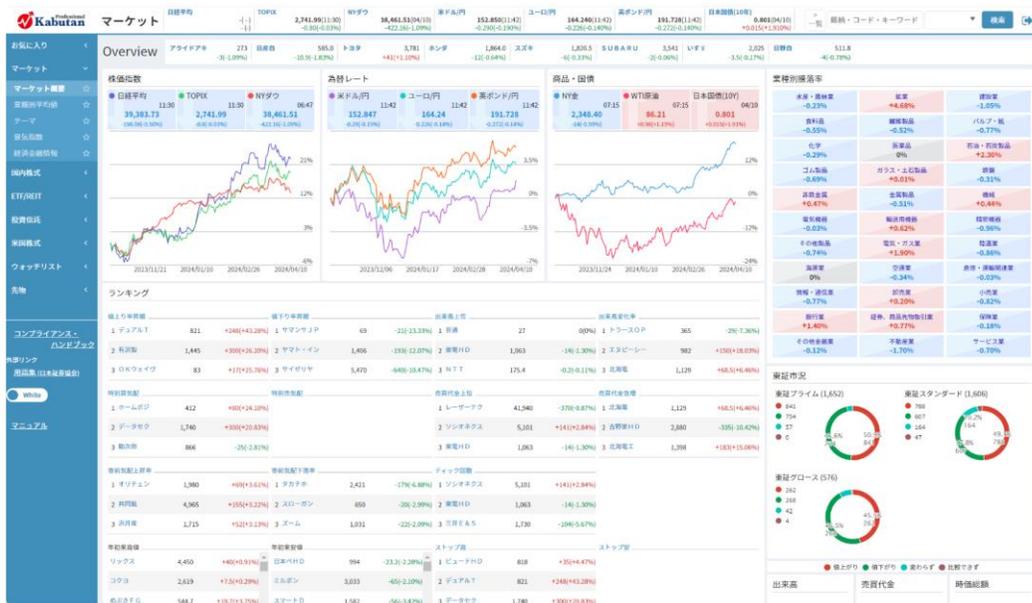


個別銘柄の株価や主要指標、決算やCA情報などの情報をリアルタイムに提供。Market APIsは、株式投資に関する情報を網羅的に取得ができるため、株式投資の分析や証券取引システムの開発など、幅広いニーズに対応できる汎用性の高いサービス

金融機関営業員向けツール

【株探プロフェッショナル】

株探プロフェッショナルは、株価や日経平均・TOPIXなどマーケット情報を中心に 当社オリジナルのニュース・機能を簡単に利用できる情報ツール。また金融機関営業員向け情報ツールとして、必須の基本コンテンツを搭載



当社独自機（抜粋）能

●MINKABUテーマ

個人投資家に市場で話題になっているテーマとテーマに所属する銘柄を提供するサービス

●株価分析

AIやアナリスト予想などを活用した、株価分析サービス。「アナリスト予想」「株価診断(AI)」「個人投資家予想(MINKABU)」の3要素にて、目標株価を算出。単一の予想だけではなく、複数の予想を組み合わせることで総合的に判断するため、投資判断に活用可能

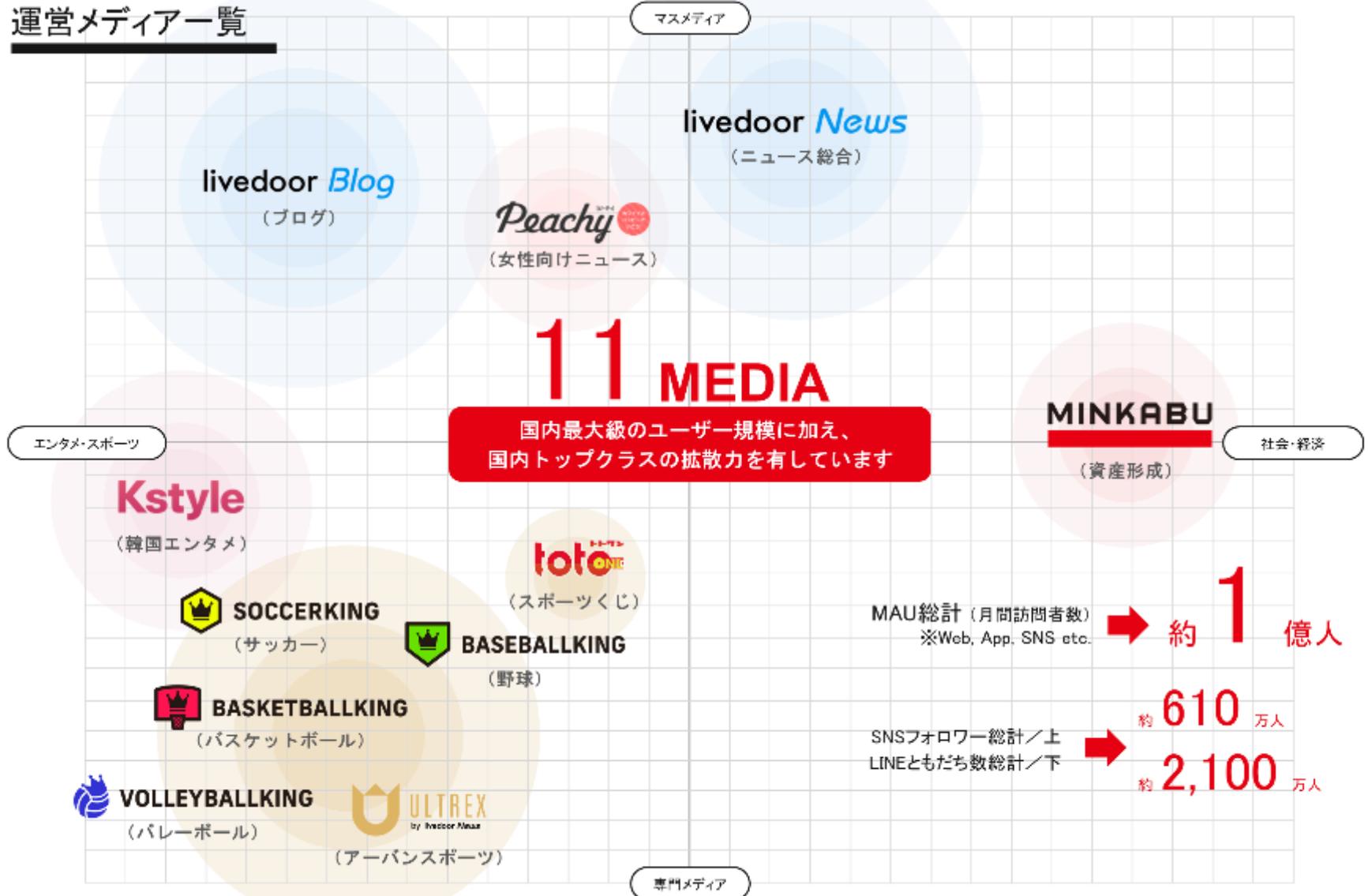
●ビジュアル決算

上場企業の決算情報を可視化するサービス。上場企業の決算発表後、瞬時に決算内容をAIを駆使し分析、星5段階にてランク付けを行うとともに業績情報をビジュアル化し、直観的な理解が可能に

●個別銘柄：被依存先・依存先参照

個別銘柄が他のどの銘柄に、どの程度依存・被依存しているのかを確認することが可能。被依存銘柄の割合を確認し、顧客のポートフォリオの見直しや決算期に業績の予想などに活用可能

運営メディア一覧



livedoor News <https://news.livedoor.com/>

マスメディア

社会・経済

エンタメ・スポーツ

国内トップクラスの影響力を誇るニュースメディア



MAU(月間訪問者数)

約 **3,000** 万人

ともだち数

約 1,390 万人



フォロワー数

約 200.1 万人



チャンネル登録者数

約 39.5 万人

- 2004年のサービス開始以来、約250~300のコンテンツプロバイダからニュース記事を仕入れ、国内政治、国際情勢からサブカルチャー、グルメの話題まで幅広いニュースを伝えています
- ニュースの要点を3つにまとめた独自の見出し機能「ざっくり言うと」など、幅広い世代の読者にわかりやすくニュースを伝える構成が特長
- YouTubeチャンネル「ライブドアニュース」では、ゲーム実況企画「○○のプロと行くゲームさんぽ」等を配信し、人気を博しています

ゲーム実況
ゲームさんぽ

ドアふみ

はじめて
等して!ライブドアニュース
公式キャラクター

livedoor Blog <https://blog.livedoor.com/>

マスメディア

エンタメ・スポーツ

トップクリエイターが多数在籍する国内最大級のブログサービス



パートナーブログ数

約 **810** ブログ

ともだち数

約 **1,003** 万人

※ パートナーブログとは、公式ブログおよびローカルブロガープログラムの加入ブログ合計数を指します

- 2003年のサービス開始以来、絵日記、ローカル、子育て、料理・レシピ、ライフスタイル、ペット等の分野で活躍するブロガー・クリエイターをサポートする国内最大級のブログサービス
- 提供プランは「公式ブログ」「プロフェッショナルブロガープラン」「ローカルメディアプログラム」の3種類です

①

公式ブログ

良質なブログを執筆しているブロガーやクリエイターの支援プログラム。加入ブログ数は700超にのびります

②

プロフェッショナル
ブロガープラン

ブロガーの収益を最大化するための支援プログラムです

③

ローカル
ブロガープラン

地域情報を発信するブロガーやローカルメディアの支援プログラム。自治体と包括連携協定を締結した実績があります



https://www.kstyle.com/

専門メディア / エンタメ・スポーツ / 国内No.1規模の韓国エンターテインメントメディア



PV(月間ページビュー数)
約 5,000 万PV

MAU(月間訪問者数)
約 600 万人

LINE ともだち数
約 253 万人

フォロワー数
約 131 万人

- 韓国の主要芸能コンテンツプロバイダと提携した、独自色の強いオリジナルコンテンツが特長。韓国芸能ニュース・リリース情報からコラムまで多彩なコンテンツを揃え、1日に約70~100本の記事を配信しています



左: Webサイト(PC) 右: 公式YouTubeチャンネル



https://news.livedoor.com/article/category/55/

マスメディア / エンタメ・スポーツ / **毎日をハッピーに生きる女性のためのニュースメディア**



PV(月間ページビュー数)
約 **1,230** 万PV

MAU(月間訪問者数)
約 **340** 万人

- 「かわいい&ハッピー」になれるヒントが満載の毎日をハッピーに生きる女性のためのニュースメディア。10代~20代の女性に向けて、ライフスタイル、恋愛、カルチャー、グルメ、ファッション・ビューティーの5つのカテゴリに関する情報を配信しています



左: Webサイト(PC)
右: 公式Xアカウント

MINKABU

https://minkabu.jp/

マスメディア / 社会・経済 / 投資・資産形成を支える金融情報メディア



MAU (月間訪問者数)
 約 **1,000** 万人

- 株式をはじめ、FX、暗号資産、投資信託など様々な金融商品情報を提供する国内最大級の投資家向けソーシャルメディア
- フェアネスを追求し、個人投資家により多くの有益な情報をより早く、中立的な立場で提供することに重きをおいています
- 資産形成にまつわる「わかりやすい」コンテンツや、投資に役立つマーケット情報を中心に、資産形成層に資する情報を提供しています



Webサイト(PC)





https://www.soccer-king.jp/

専門メディア エンタメ・スポーツ / 日本最大級の拡散力で情報を届けるサッカー専門メディア



PV(月間ページビュー数)※外部配信含む
約 2,300 万PV

LINE ともだち数
約 162 万人

X フォロワー数
約 138 万人

YouTube チャンネル登録者数
約 28 万人

- 世界のサッカー情報を配信する国内最高峰のサッカー総合メディア。国内外の最新ニュース、コラム、選手インタビュー、試合結果速報、ゲーム、ショッピングなど、サッカーにまつわるあらゆる情報を提供します。年間300本以上のコンテンツを配信しているYouTubeも好評いただいております



左からX、LINE、Instagram、TikTok、YouTube



BASKETBALLKING

https://basketballking.jp/

専門メディア / エンタメ・スポーツ / **バスケの魅力伝えるバスケットボール専門メディア**



PV(月間ページビュー数)※外部配信含む
約 **1,400** 万PV

LINE ともだち数
約 **62** 万人

フォロー数
約 **13.5** 万人

チャンネル登録者数
約 **4.2** 万人

- 2016年に生まれたプロバスケットボールリーグ、「Bリーグ」と時を同じくして立ち上がったバスケットボール専門メディア。高校・大学バスケやNBAまで様々なカテゴリをフォローしています。また、Bリーグ島田慎二チェアマンが出演するPodcast番組『島田のマイク』も配信



Webサイト(PC)



スポーツナビとの共同制作によるBリーグ応援番組「B MY HERO!」



https://baseballking.jp/

専門メディア / エンタメ・スポーツ / **野球の魅力伝えるベースボール専門メディア**



PV(月間ページビュー数)※外部配信含む
約 **3,400** 万PV

LINE ともだち数
約 **58** 万人

フォロワー数
約 **23.1** 万人

- 野球をもっと楽しむための野球専門メディア。「ベースボールキング」ならではの斬新な切り口で、速報のみならず、野球に関わる面白ネタや旬な情報を発信します。知っていれば、もっと野球が楽しくなる。そんな情報を野球ファンの皆様に日々お届けしています



WEBサイト(PC)



https://volleyballking.jp/ (2024年7月ローンチ)

専門メディア / エンタメ・スポーツ / 日本のバレー熱を盛り上げるバレーボール専門メディア



- 2024年7月にローンチしたバレーボール専門の新WEBメディア。当社がこれまで蓄積したメディアノウハウをフル活用し、誰もが「バレーボールって楽しい!」「この気持ちを分かち合いたい!」と思える、そんな感情の共有の場を提供していきます



左: Webサイト(PC)
右: Webサイト(SP)



https://www.totoone.jp/

専門メディア / エンタメ・スポーツ / サッカーくじtotoに関する予想情報メディア



PV(月間ページビュー数)
約 180 万PV



MAU(月間訪問者数)
約 7.7 万人

- サッカーくじtotoの予想サイト。totoONE予想陣や編集部による予想コラムをはじめ、対象カードの詳細データや番記者による各クラブの直前レポートなど、toto予想に役立つ有力情報をお届けし、toto攻略を全力サポート

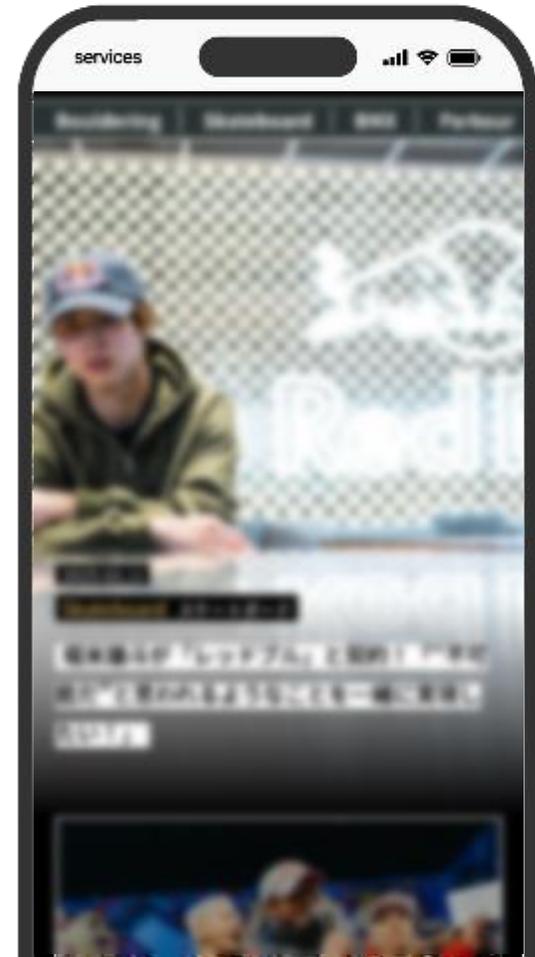


左:Webサイト(PC)
右:Webサイト(SP)



https://ultrex.livedoor.com/ (2024年10月ローンチ)

専門メディア / エンタメ・スポーツ / **アーバンスポーツをフックアップする専門メディア**



- 年々注目が集まるアーバンスポーツの魅力を伝える新専門メディア。livedoor URBAN SPORTS PARKと連携したコンテンツ発信も予定
- スポーツクライミング、スケートボード、BMX、パルクール、プレイキン、3X3バスケットボールを中心に国内外の情報を発信
- 各競技のトレーニング方法などのハウツーコンテンツも掲載



左:記事ページ
中:Hook Up
右:How To

livedoor ショッピング

<https://shopping.livedoor.com/>

<https://www.livedoor-shopping.jp/>

生活サービス

お買い物

お客様の「心を潤す」ショッピングサイト



- 「社会貢献×生活密着×趣味」の3方向からお客様の「心を潤す」商品を揃えるショッピングサイト
- 独自のユニークな品揃えで、フードロス削減を通じた社会貢献、お得な商品で生活の支援、さらには趣味や推し活といった多様化する「欲しい」ものを発見する楽しさを提供しています

livedoor Bank

<https://livedoorbank.jp/>

生活サービス

銀行

BaaSの仕組みを用いたデジタル金融サービス



- メディアコンテンツとのシナジーを活かし、「メディア×金融」の実現を目指す、新たなデジタル金融サービス
- 口座開設から日常の銀行取引まで、全ての操作をスマホアプリで完結できるユーザーフレンドリーな設計はもちろんのこと、アプリ内では「みんなぶマガジン」の資産形成に関する記事を読覧することができ、お金に関する知識を学ぶことが可能です



体を動かす楽しさやコミュニケーションから生まれる刺激を届け、その街のスポーツコミュニティを目指します。当施設を活用したイベントの企画・運営、商品のサンプリングなど販促キャンペーンのご相談も可能です。

CONCEPT

「街に、スポーツのある日常を」
スポーツコミュニティのダイバーシティポット

- **多様な競技** フットサルコートに加えて、バスケットボールなどを
楽しめるスポーツコートを増設し、様々な競技での利用を可能にします
- **幅広い世代** 老若男女が気軽に参加できるサービスを提供します
- **多彩な交流** 個人参加のサービスを活性化させ、スポーツを通じた
コミュニティの形成をサポート

YAU(年間来場者数)

約 **300,000** 人

SNSフォロワー数(全施設合計)

約 **30,000** 人

サッカースクールも展開しています



Sportivoサッカースクール
Powered by SOCCERKING
※ジュニア向けスクール

スクール拠点(2023年3月現在)
横浜元町校、南与野校、戸田校、
南浦和校、サクラディア校

Powered by SOCCERKING

プロダクション(制作請負) & アクティベーション支援

スポーツ団体・スポーツ関連企業様向けに、主に広報・PR領域の各種公式発行物・発信コンテンツの制作をサポートします。コミュニケーション全般の戦略立案から映像・Web・紙などの様々なフォーマットへの実制作まで柔軟な対応が可能です。

また、スポーツ団体のパートナー企業様向けに、その権益を活用したアクティベーションのプランニングから実行まで、権利元との折衝も含めて代行いたします。

制作請負実績 - 事例紹介

ブランディング支援



クリエイティブ制作支援



オウンドメディア運用支援



日本語版HP運用支援



SNS運用支援



ライブイベント制作



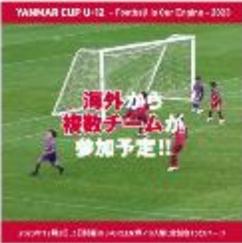
オフィシャル刊行物制作支援



ライブ配信番組制作支援



映像制作支援



事務局運営



➔ 約 21 団体
(継続取引先数/2024年)

inforoid

01

会社概要

...

4

02

当面の経営方針

...

8

03

業績推移見通し

...

12

04

セグメント別事業戦略

...

19

05

セグメント別サービス概要

...

40

06

リスク情報

...

65

07

Appendix

...

68

artificial intelligence

特に重要なリスク

リスクに対する影響・対応策

広告市場の動向について

当社グループは、1億人規模の月間利用者数を誇る総合メディア事業者となっております。現状において、メディア事業の売上に占める広告売上割合は依然高く、広告市況の影響を受けやすい環境にあり、広告売上依存度の相対的低下を目指しております。当社グループでは、課金モデルを始めとする収益モデルの多様化施策を通じ、収益の安定化に努めておりますが、大幅な景気の減速や現在も低迷が続くアドネットワーク広告市況の更なる長期化や一層の広告単価下落等が生じた場合には、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

金融市場の動向について

当社グループのソリューション事業は主に金融・経済情報を商材として金融機関等を対象に事業を展開しているため、景気の減速や急激な市況変動等の事態が発生した際には、金融機関の広告出稿、並びに金融機関による当社グループのソリューションプロダクトへの投資等の事業活動が大きく減退する可能性があります。当社グループでは、商材の拡充や販売チャネル・顧客層の拡大、収益モデルの多様化や比較的高収益なパッケージ化等の施策を通じ、収益の安定化に努めておりますが、急激かつ大幅な景気の減速や市況変動が生じた場合には、個人投資家による口座開設数や課金サービスの利用、又は金融機関からの受注量等が減少し、また、これらの事象が同時に発生し、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

システム及びサービスの不具合について

当社グループの事業は、主にクラウドサーバーを中心とするコンピュータシステムからインターネットを介して顧客にサービス提供しているため、これらのサービスにおいては、システムの冗長化等、安定稼働のための対策を講じております。しかしながら、機器の不具合、自然災害、コンピュータウイルス等によるコンピュータシステムや通信ネットワークの障害、不正なアクセスによるプログラムの改ざん等により、サービスに不具合が発生した場合、顧客に機会損失又は利益の逸失を生じさせる可能性があります。さらにそれらが当社の責による重大な過失の場合、損害賠償請求や著しい信用力の低下等につながり、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

※その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

特に重要なリスク

検索サイトの仕様変更や世界的なプライバシー重視傾向について

リスクに対する影響・対応策

当社グループのメディア事業では、ウェブ検索エンジンの最適化を主なユーザー獲得ルートの1つとしております。当社では、ユーザーに資する良質なコンテンツを提供することを基本に、検索の動向等を調査分析する体制を構築し、ユーザーの検索ニーズへの対応に努め、好位置への掲載に努めております。しかしながら、Google LLCを始めとした検索エンジンの仕様変更が、当社グループの想定を超える大幅かつ急激なものであった場合等において、当社グループの分析・対策が十分かつ適切に行われない場合には、検索によるユーザーの獲得が低迷し、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。また、いわゆるサードパーティークッキー規制については、Google LLCの方針転換はあったものの、業界全体としては引き続きプライバシー重視の方向に進んでおります。これによりターゲティング広告を始めとするWeb広告配信や広告効果測定への影響が懸念され、インターネット広告市場にも影響を与える可能性があります。当社は継続して情報収集やファーストパーティデータの活用等必要な対応に努めてまいりますが、一連のプライバシー重視による影響が、当社グループの想定を超える大幅かつ急激なものであった場合等において、当社グループの分析・対策が十分かつ適切に行われない場合には、広告単価の下落等により、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

重要事象について

当社グループは2025年3月期において、営業損失1,911百万円、経常損失1,993百万円及び当期純損失5,529百万円を計上、返済期日が1年内の借入額は3,125百万円と、手元資金542百万円に比して多額であり、継続企業の前提に重要な疑義を生じさせるような事象又は状況が存在していると認識しております。当社グループは、こうした状況を解消すべく、安定した利益確保のためのコスト削減及び資金の安定化に向けた環境整備を推進してまいりました。2025年3月期におきましては大規模な事業・資産整理や固定費の見直しを行い、また、取引金融機関全行の同意を得て、5億円の新規借入枠を設定した他、タームローン5,680百万円及びシンジケートローン1,900百万円について、2025年6月20日付で取引金融機関全行と変更契約書を締結し、2025年3月期を財務制限条項の遵守の対象外とするとともに、返済額をリスケジュールいたしました。

しかしながら、今後の事業の状況によっては上記の施策による効果を十分に得られず、今後の資金繰りに重要な影響を及ぼす可能性があることから、現時点では継続企業の前提に関する重要な不確実性が認められます。なお、連結財務諸表は継続企業を前提として作成しており、継続企業の前提に関する重要な不確実性の影響を連結財務諸表に反映しておりません。

※その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

inforoid

| | | | |
|-----------|-----------------|-----|-----------|
| 01 | 会社概要 | ・・・ | 4 |
| 02 | 当面の経営方針 | ・・・ | 8 |
| 03 | 業績推移見通し | ・・・ | 12 |
| 04 | セグメント別事業戦略 | ・・・ | 19 |
| 05 | セグメント別サービス概要 | ・・・ | 40 |
| 06 | リスク情報 | ・・・ | 65 |
| 07 | Appendix | ・・・ | 68 |

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70・71ページに掲載しております。また2024年3月期2025年3月期において、コンテンツ事業につきましてはメディア事業セグメントに含めて表示しております。

(単位：百万円 / %)

| | 23年3月期 | 24年3月期 | 25年3月期 | | 26年3月期 計画 | |
|------------------------|--------------|----------------|----------------|--------------|--------------|---------------|
| | (連結) | (連結) | (連結) | 前期比 | (連結) | 前期比 |
| 売上高 | 6,836 | 9,920 | 10,548 | +6.3% | 8,700 | △17.5% |
| メディア | 2,525 | 6,348 | 6,912 | +8.9% | 5,000 | △27.7% |
| ソリューション ※8 | 4,352 | 3,783 | 3,932 | +3.9% | 3,950 | +0.4% |
| 調整額 ※1 | △ 41 | △ 212 | △ 295 | - | △ 250 | - |
| 営業利益 | 111 | △ 699 | △ 1,911 | - | 300 | - |
| メディア ※7 | 160 | △ 236 | △ 1,358 | - | 430 | - |
| ソリューション ※7 ※8 | 829 | 428 | 389 | △9.0% | 770 | +97.7% |
| 調整額 ※2 | △ 878 | △ 891 | △ 942 | - | △ 900 | - |
| 経常利益 | △ 207 | △ 790 | △ 1,993 | - | 150 | - |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 726 | △ 1,180 | △ 5,525 | - | 100 | - |
| EBITDA ※3 | 1,019 | 492 | △ 711 | - | 1,200 | - |

- ※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 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。
- ※10 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70・71ページに掲載しております。また2024年3月期2025年3月期において、コンテンツ事業につきましてはメディア事業セグメントに含めて表示しております。

(単位：百万円 / %)

| | 23年3月期 | 24年3月期 | 25年3月期 | | 26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 | 2,525 | 6,348 | 6,912 | +8.9% | 5,000 | △27.7% |
| 広告収入 | 2,420 | 5,193 | 4,243 | △18.3% | 3,930 | △7.4% |
| 課金収入 ※2 ※3 | 65 | 129 | 106 | △17.5% | 90 | △15.6% |
| その他 | 38 | 1,026 | 2,562 | +149.7% | 980 | △61.7% |
| ソリューション事業 ※6 | 4,352 | 3,783 | 3,932 | +3.9% | 3,950 | +0.4% |
| ストック収入 ※3 | 3,097 | 2,626 | 2,924 | +11.4% | 3,170 | +8.4% |
| 内) 課金収入 ※3 | 346 | 440 | 525 | +19.3% | 700 | +33.1% |
| 初期・一時売上 | 1,254 | 1,157 | 1,007 | △12.9% | 780 | △22.6% |
| 調整額 ※1 | △ 41 | △ 212 | △ 295 | — | △ 250 | — |
| 合計 | 6,836 | 9,920 | 10,548 | +6.3% | 8,700 | △17.5% |

※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 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。

※8 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。また2024年3月期2025年3月期において、コンテンツ事業につきましてはメディア事業セグメントに含めて表示しております。

(単位：百万円 / %)

| | 23年3月期 | 24年3月期 | 25年3月期 | | 26年3月期 計画 | |
|------------------------|--------------|----------------|----------------|--------------|--------------|---------------|
| | (連結) | (連結) | (連結) | 前期比 | (連結) | 前期比 |
| 売上高 | 6,836 | 9,920 | 10,548 | +6.3% | 8,700 | △17.5% |
| メディア | 2,525 | 5,877 | 6,081 | +3.5% | 4,500 | △26.0% |
| ソリューション ※8 | 4,352 | 3,493 | 3,642 | +4.3% | 3,550 | △2.5% |
| 調整額 ※1 | △ 41 | 548 | 824 | +50.4% | 650 | △21.2% |
| 営業利益 | 111 | △ 699 | △ 1,911 | - | 300 | - |
| メディア ※7 | 160 | △ 706 | △ 2,188 | - | △ 70 | - |
| ソリューション ※7 ※8 | 829 | 138 | 99 | △28.0% | 370 | +271.2% |
| 調整額 ※2 | △ 878 | △ 131 | 178 | - | - | - |
| 経常利益 | △ 207 | △ 790 | △ 1,993 | - | 150 | - |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 726 | △ 1,180 | △ 5,525 | - | 100 | - |
| EBITDA ※3 | 1,019 | 492 | △ 711 | - | 1,200 | - |

※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 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。

※10 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。また2024年3月期2025年3月期において、コンテンツ事業につきましてはメディア事業セグメントに含めて表示しております。

(単位：百万円 / %)

| | 23年3月期 | 24年3月期 | 25年3月期 | | 26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 | 2,525 | 5,877 | 6,081 | +3.5% | 4,500 | △26.0% |
| 広告収入 | 2,420 | 5,193 | 4,243 | △18.3% | 3,930 | △7.4% |
| 課金収入 ※2 ※3 | 65 | 129 | 106 | △17.5% | 90 | △15.6% |
| その他 | 38 | 1,026 | 2,562 | +149.7% | 980 | △61.7% |
| その他(マネジメントフィー控除額) ※6 | - | △470 | △830 | - | △500 | - |
| ソリューション事業 ※7 | 4,352 | 3,493 | 3,642 | +4.3% | 3,550 | △2.5% |
| ストック収入 ※3 | 3,097 | 2,626 | 2,924 | +11.4% | 3,170 | +8.4% |
| 内) 課金収入 ※3 | 346 | 440 | 525 | +19.3% | 700 | +33.1% |
| 初期・一時売上 | 1,254 | 1,157 | 1,007 | △12.9% | 780 | △22.6% |
| その他(マネジメントフィー控除額) ※6 | - | △289 | △289 | - | △400 | - |
| 調整額 | △41 | 548 | 824 | +50.4% | 650 | △21.2% |
| 調整額(その他) ※1 | △41 | △212 | △295 | - | △250 | - |
| 調整額(マネジメントフィー) ※6 | - | 760 | 1,120 | +47.4% | 900 | △19.7% |
| 合計 | 6,836 | 9,920 | 10,548 | +6.3% | 8,700 | △17.5% |

※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 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。
 ※9 百万円未満切り捨て

(単位：百万円 / %)

| | 23年3月末 | 24年3月末 | 25年3月末 | |
|--------------|---------------|---------------|--------------|---------------|
| | (連結) | (連結) | (連結) | 前期末比 |
| 流動資産 | 6,567 | 4,132 | 2,039 | △50.6% |
| うち 現金及び預金 | 4,463 | 2,047 | 542 | △73.5% |
| 固定資産 | 9,967 | 10,706 | 7,943 | △25.8% |
| 資産合計 | 16,534 | 14,838 | 9,982 | △32.7% |
| 流動負債 | 1,926 | 2,734 | 4,376 | +60.1% |
| 固定負債 | 6,752 | 5,919 | 5,286 | △10.7% |
| 負債合計 | 8,678 | 8,654 | 9,662 | +11.7% |
| 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 | △ 6,725 | — |
| その他 | 55 | 28 | 80 | +186.2% |
| 非支配株主持分 | 91 | 14 | 11 | △22.7% |
| 純資産合計 | 7,855 | 6,184 | 319 | △94.8% |

※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。

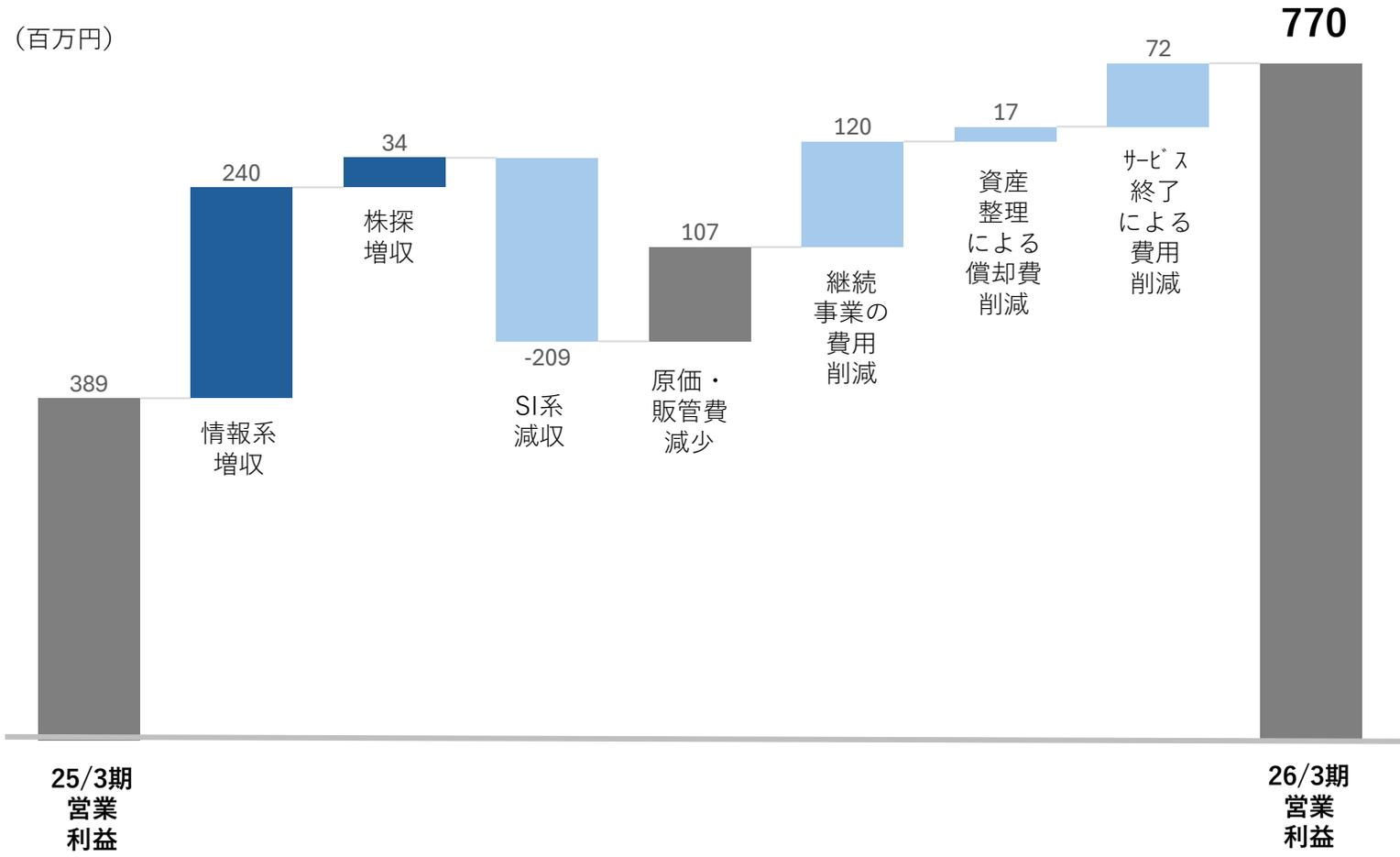
※2 当社は2023年9月1日付で株式会社フロムワンの株式を取得し、同社を連結子会社化しております。なお、同社のみなし取得日が2024年3月期第2四半期末であることから、2024年3月期第2四半期末は貸借対照表のみを連結しております。

※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 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。

※5 百万円未満切り捨て

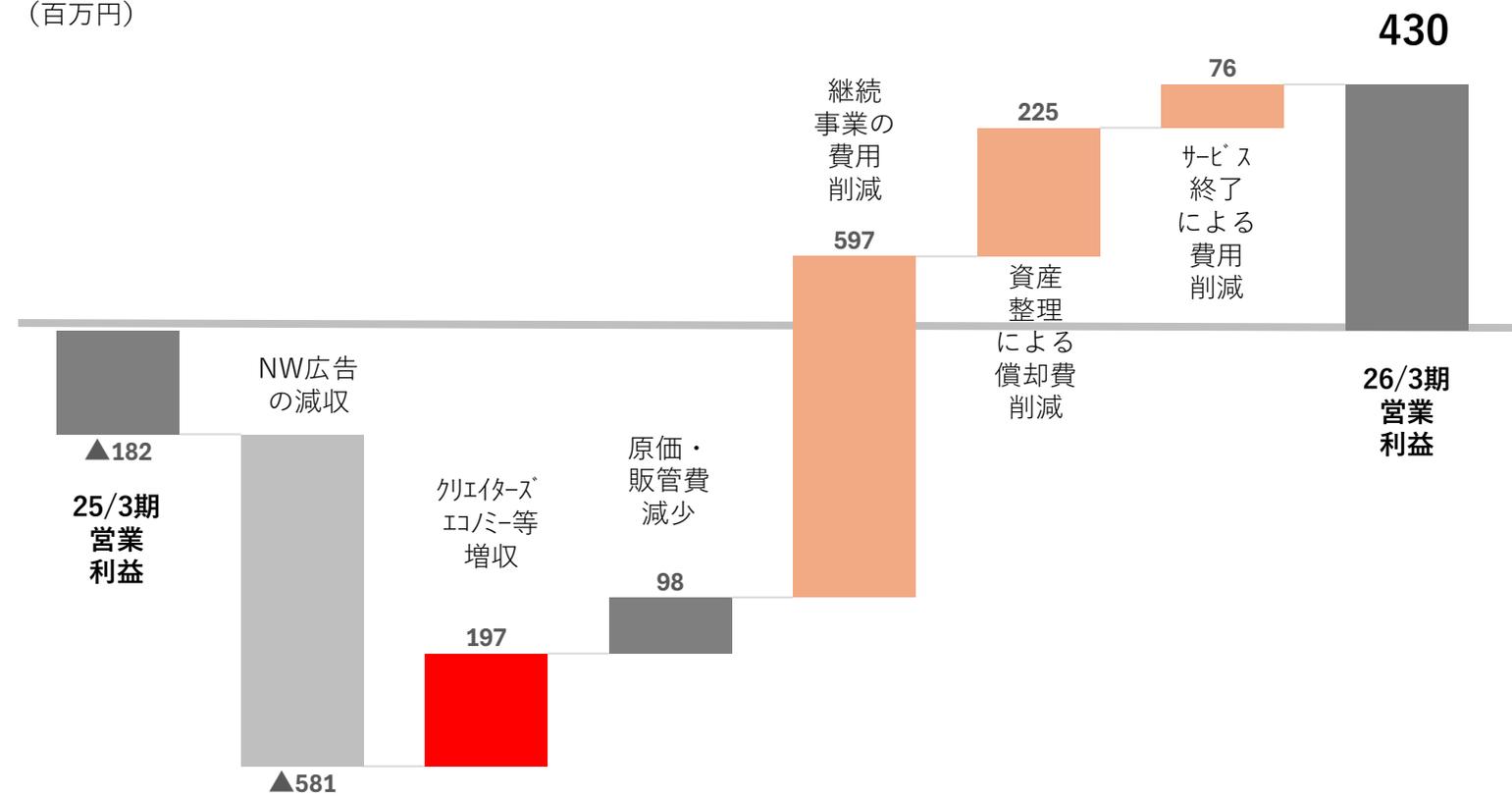
再現性の高い収益とコスト削減を主体とした26年3月期業績ブリッジ



※上記グラフ数値は、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。

再現性の高い収益とコスト削減を主体とした26年3月期業績ブリッジ

(百万円)



※上記グラフ数値は、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。また25/3期実績には比較の容易さの観点からコンテンツ事業にかかわる収益を除いて表示しております。

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報告する義務を負いません。