

information

cloud input

big data

media

Web3.0

inforoid

artificial intelligence

solution

information

technology

2025年3月期 第2四半期（中間期） 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11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11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

トピックス：ソリューション事業

・ ・ ・ 7

03

トピックス：メディア事業

・ ・ ・ 10

04

バランスシートの状況

・ ・ ・ 15

05

中期計画達成に向けて

・ ・ ・ 16

06

Appendix

・ ・ ・ 17

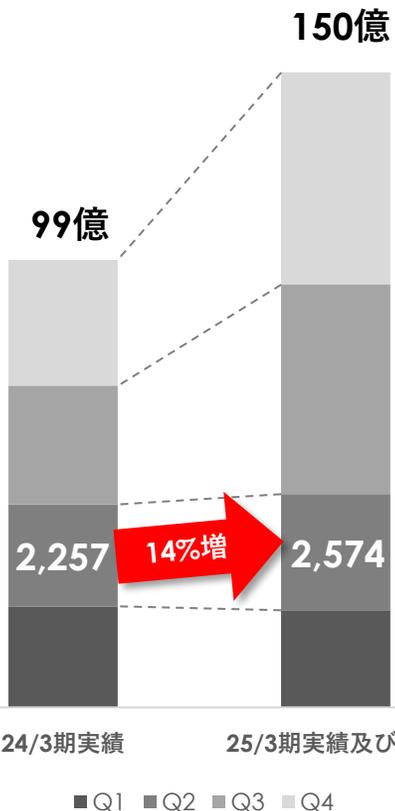
artificial intelligence

information

6四半期ぶりに黒字転化、メディア・ソリューションの両事業でYonY・QonQともに増収、ソリューションは四半期ベースで過去最高売上を達成

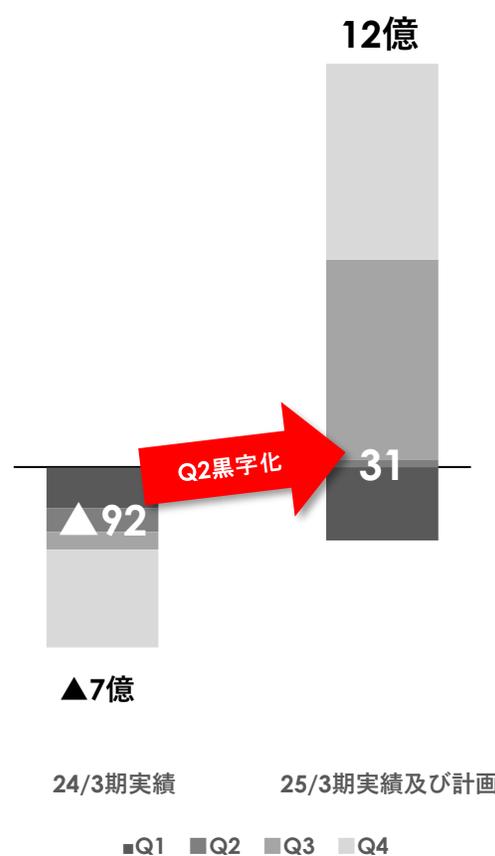
連結売上高前期比較

(百万円)



連結営業利益前期比較

(百万円)



【連結】

- Q2は、ライブドア（以下「LD」）買収後、初となる6四半期ぶりとなる営業黒字化を達成
- メディアは、LD買収後に継続して実施してきたPMIや収益多様化策が徐々に効果を発揮
- Q1は低調だったソリューションも、四半期ベースで過去最高の売上を達成

【メディア】

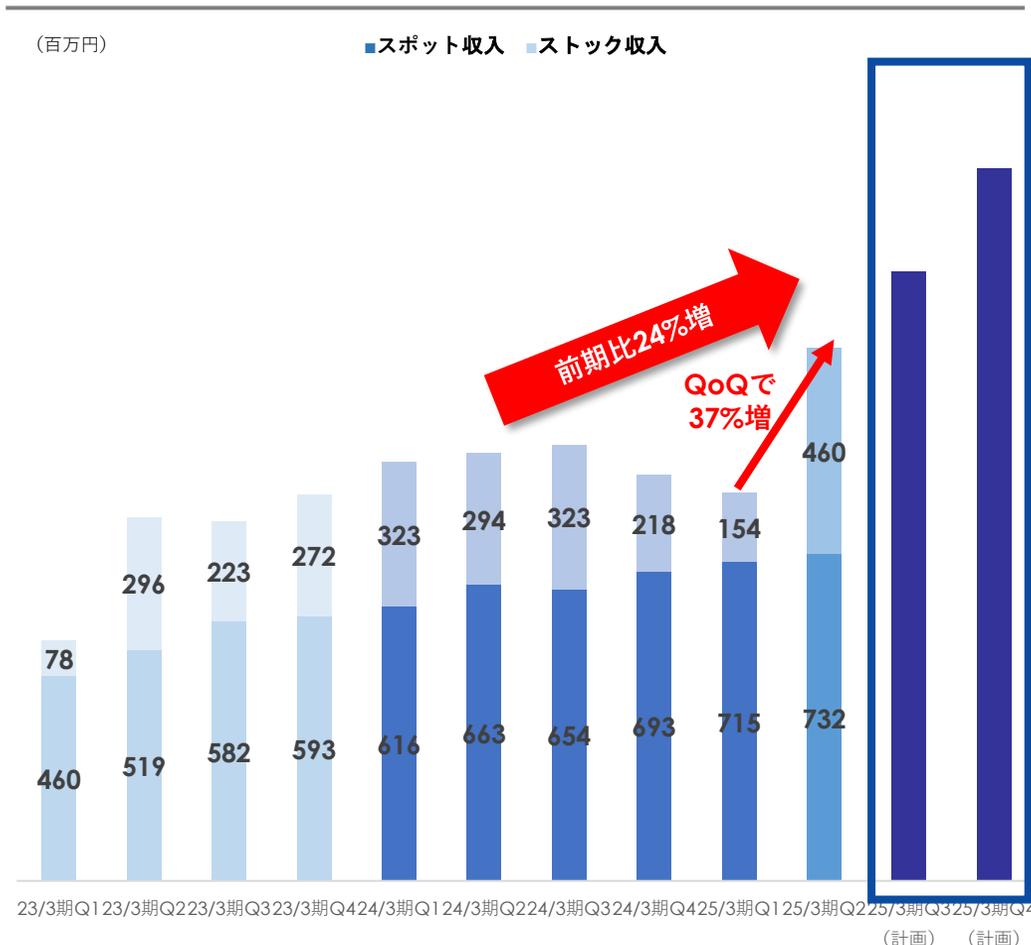
- 広告市況が引き続き逆風ながら、収益多様化策の貢献により前年比、QonQともに増収
- 前期実施の費用削減効果もあり、赤字から収支均衡へ

【ソリューション】

- スtock収入の継続的な増加に加え、SI・パッケージにおいて計画通り大型案件を獲得し、前年比、QonQともに大幅増収・増益に

ストック収入の継続的な成長とSI・パッケージソリューションの スポット大型案件獲得により四半期で過去最高の売上を達成

ソリューション事業四半期売上推移



- 前期スライド案件及びSI・パッケージ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】

- スポット収入は複数の案件獲得を背景に前年比28%増。ストック収入は値上げ効果もあり前年比9%増と堅調に推移

【SI・パッケージソリューション】

- 大型案件の獲得によりスポット収入が拡大。既存顧客のDX案件獲得も継続的に発生し、ストック収入も前期比44%増

【Kabutan (株探)】

- ストック収入である課金収入は前年比16%増収。下期は値上げによる効果が貢献開始

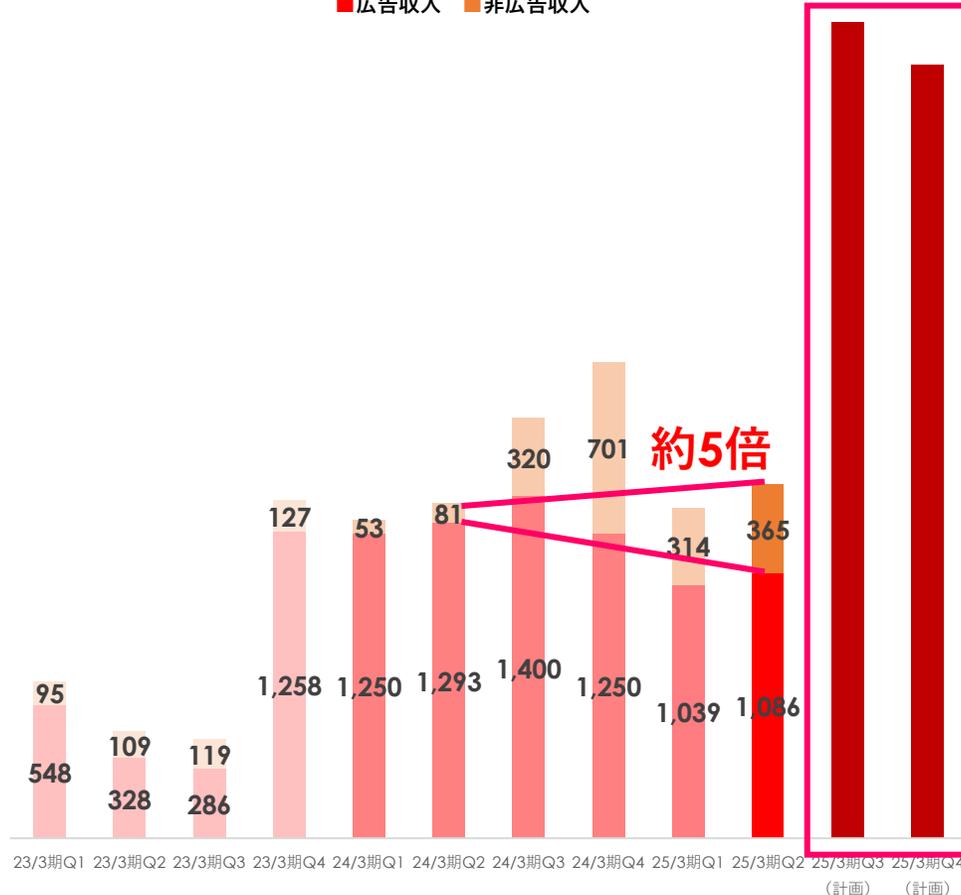
※左記グラフ数値は、2023年3月期に売却したPropTechplus株の影響度を除き、前期よりセグメント変更した株探を遡及調整して含んだ数値です。また、マネジメントフィーを控除した従来開示通りの数値を記載しています。

広告不況継続ながらPMI効果により営業収支は収支均衡レベルまで改善 安定利益体質に向けたモデルチェンジに着手

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つの大型イベントとそれをフックとし推しパス会員の獲得
- 広告市況の低調長期化を念頭に、追加の費用削減と非広告収入の拡大を主眼に置いたモデルチェンジに着手

- Q1に続き市場全体として口座開設意欲の急減速で金融口座アフィリエイト収入が未達。
- 広告市況の逆風が長期化する中、昨年から着手してきた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といった収益多様化策による非広告収入が拡大
- 更にシーソーゲーム社（10月1日にLDに吸収）の施設運営収入や制作受託収入がQ2も追加となったほか、1stパーティデータを活用したデータ販売等が収益に貢献開始。
- 結果、非広告収入は前年比で約5倍の規模に拡大し、前期比での広告収入の減少をカバー

※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。

本格的に海外投資家向け日株データソリューションベンダーとしてのポジション確立へ

- 上期にフランスの投資家向け予測モデル提供会社、米国のオルタナ資産投資運用会社を獲得
- 拡販に向け、国内外に販売パートナーを広く構築することに成功

AWS (Data Exchange)、snowflake (マーケットプレイス)、JPX (JPX joinモール)
ITGEN (韓国大手証券システムベンダー)、Coffeehouse (韓国Fintech)、他グローバル大手数社

4つの要因が当社ソリューション事業に新たなビジネスチャンスを産んでいる

①日本株需要の高まり

企業ガバナンス改善・内需主導の
経済成長・東証の低PBR改善要請等に
外国人投資家が注目

③需要増に対応するグローバルサービスの台頭

AWS・Snowflake・大手取引所等、
グローバル企業がクラウドサービスや
マッチングサービスを本格化

②金融業界におけるAI活用の加速

INPUTデータの品質確保・容易に
データアクセスが可能な
システム環境ニーズが拡大

④株探の独自性と実績

独自コンテンツと豊富なデータを強みに、
日本株専門サイトで国内最大級の
規模、そしてソリューション提供での
多くの実績が評価

NFT活用したクーポン（特典）配信プラットフォーム「toku-chain」

10月のサービス開始後、高評価を得て、現在複数の導入予定金融機関とのカスタマイズ対応中

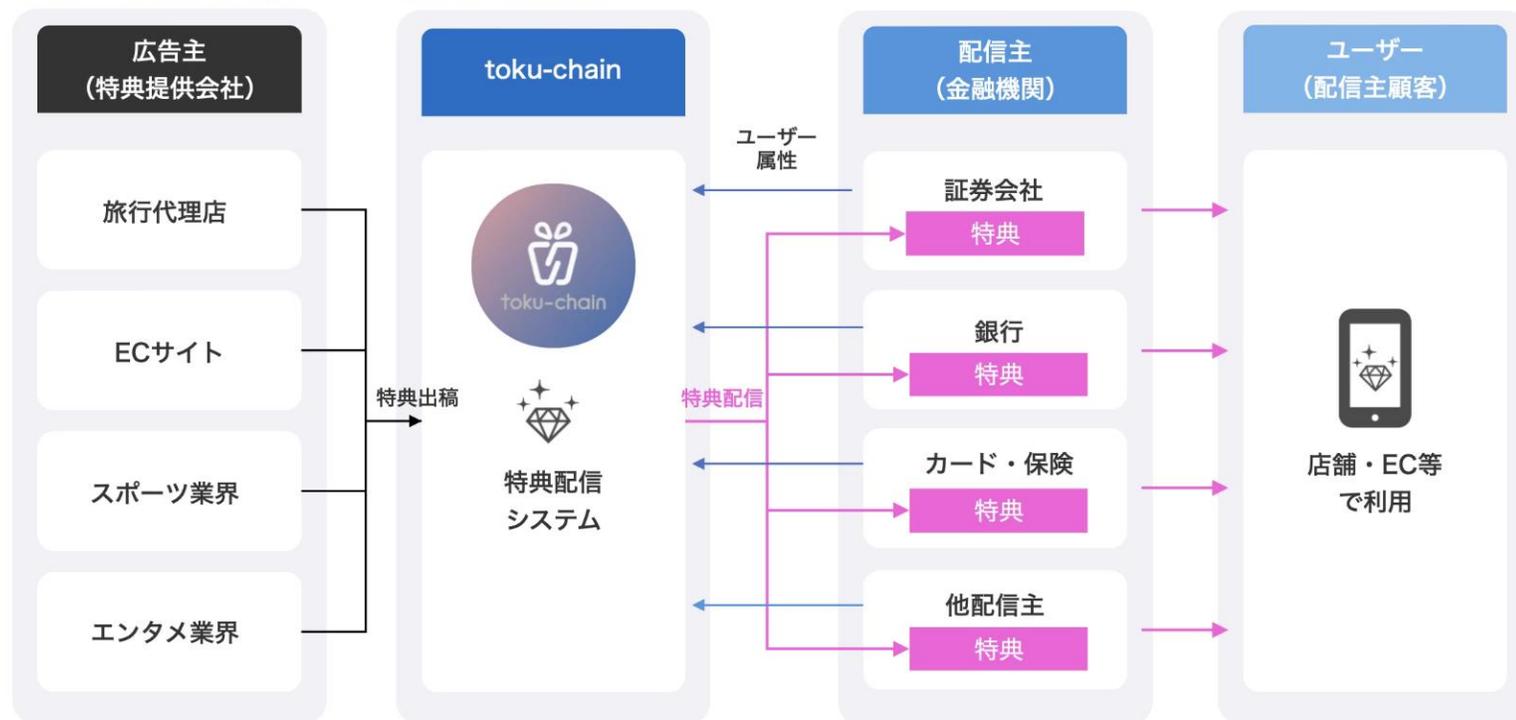
広告主のメリット

金融機関が保証するユーザー属性に直接アプローチできるため、従来の予測に基づくマーケティングとは異なり、より正確で効果的なダイレクトマーケティングが可能となるため費用対効果の向上が図れる

金融機関等配信主のメリット

これまでのキャッシュバックやポイント付与は、金融機関にとって直接的なコスト負担が発生していたが、toku-chainではクーポン（特典）の配信を通じて広告収益機会を得ながら、特典を受ける金融機関の顧客満足度向上が図れる

■toku-chain特典配信プラットフォーム概要



～ UI（ユーザーインターフェース）～

金融機関の富裕層等にも受け入れられやすいリッチな特典配信画面



暗号資産取引スマートフォンアプリ「SBI VCトレードアプリ」提供開始

資本業務提携先であるトレードワークス（TW）の協業活動の一環として、両社共同出資先のCXRエンジニアリング（CXR）を交え、当社がプロジェクトの企画・全体統括を担い、TW・CXRの得意領域を集結した暗号資産業界向けプロジェクトを獲得。両社の取組が暗号資産業界まで本格的に拡張

SBI VCトレード × MSS、トレードワークス、CXR 共同開発

SBI VC Trade MINKABU SOLUTION SERVICES TRADE WORKS CXR engineering

暗号資産もSBI!
新スマートフォンアプリ
「SBI VCトレードアプリ」
提供開始!

今すぐダウンロード!▶▶

NEW SBI VC Trade 暗号資産

| 銘柄 | 価格 | 変動率 |
|-------------|------------|--------|
| ビットコイン | 9,507.350円 | +0.95% |
| イーサリアム | 347.880円 | +1.07% |
| エクスペアールビー | 79.132円 | -0.67% |
| ライトコイン | 9,115.4円 | +1.27% |
| ビットコインキャッシュ | 49,224.6円 | -0.89% |

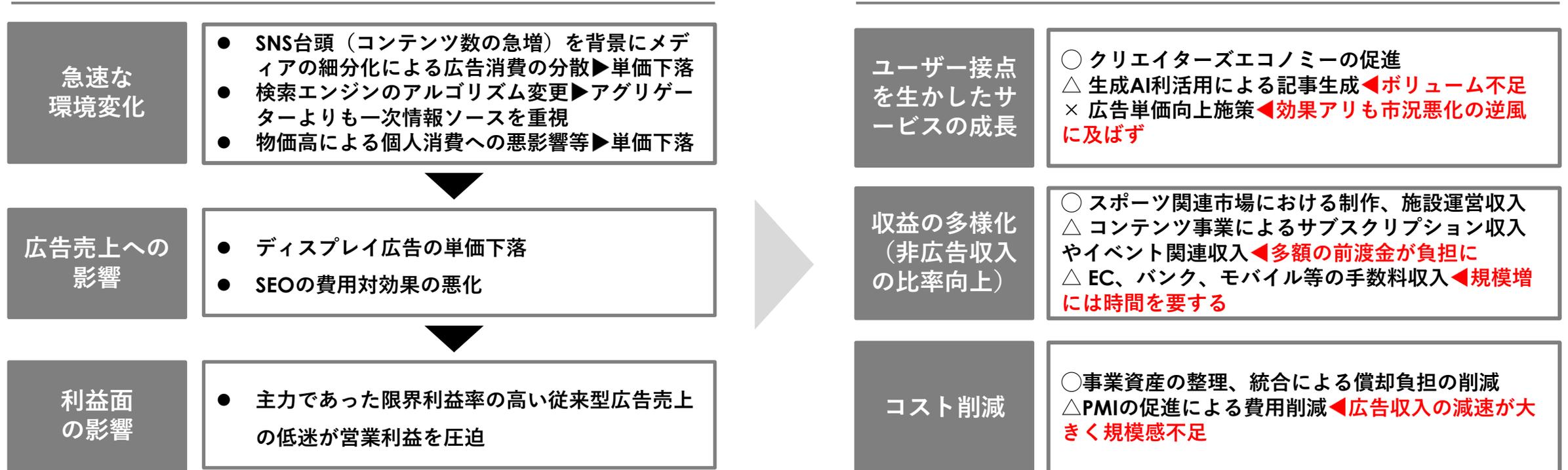
| 指標 | 値 |
|--------|-----------|
| 未決済数量 | 0.07 |
| 平均約定価格 | 4,247.349 |
| 評価損益 | -1,845 |
| FR (円) | -1,845 |

| 項目 | 値 | 変動率 |
|----|------------|--------|
| 資産 | 1,254,397円 | +0.12% |
| 利益 | +47,900円 | +0.12% |

広告市況低調の逆風の中、PMIの促進と収益多様化策が功を奏し、収支均衡まで回復
但し、広告市況低調は長期化見込みから、安定利益体質の構築を目指した戦略の見直しが必要

メディア事業環境等再整理

中期計画骨子及びこれまでの対応



LD買収時の想定以上の抜本的なモデルチェンジが必要と判断

新生ライブドアを目指したモデルチェンジ
安定利益体質を目指した二つの取り組みに本格着手

livedoor *News*

ニュースアグリゲ
ーターからの転身

livedoor *Blog*

広告依存型事業
からの転身

新生ライブドアを目指したモデルチェンジ

AIの活用による1st情報ベンダーへの転身を通じたSEOの改善と大幅な費用削減

livedoor News

| | | |
|-------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 目的 | ①アグリゲーターから1stベンダーへの転身によるSEO改善 | ②広告単価水準に合わせた費用構造の構築 |
| 背景 | 1st情報ベンダー重視への検索エンジンアルゴリズムの変更 | SNSの台頭によるメディア消費の細分化と広告単価の下落 |
| 具体策 | <ul style="list-style-type: none"> • ECHOESを活用した動画からの独自記事の生成 • 生成AI企業との協業による独自記事増大 | <ul style="list-style-type: none"> • AI記事比率の拡大に伴う既存コンテンツ提供会社の情報利用料の削減及び編集人員の最適化 |
| ターゲット | <ul style="list-style-type: none"> • 26年3月期中にAIを活用したコンテンツによる検索流入数の比率を40%超まで上昇（現在は10%） | <ul style="list-style-type: none"> • 25年3月期下期に追加で4.5億円（通期ベースで9億円相当）の費用削減 • 前期実施分3億円と合わせ、LD買収後に通期ベース12億円削減を決定 |

新生ライブドアを目指したモデルチェンジ

ブロガーのセグメント化とセグメント毎に異なるビジネスモデルの導入による広告依存型からの脱却

livedoor *Blog*

| | | |
|-------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 目的 | ① トップクリエイター（Tier1）のマネタイズポイントの強化 | ② ブログサービスの有料化による全ブロガーの収益化 |
| 背景 | クリエイター価値を重視し、自社媒体面に拘らない収益化策が順調に拡大 | SEOに好影響のないユーザーや広告単価の下落により赤字ユーザーが存在 |
| 具体策 | <ul style="list-style-type: none"> • Tier1（約800名）を対象としたIPビジネス、電子出版、タイアップ広告へのリソース最大化し、クリエイターのマネジメント会社に進化 • 都度課金システムの導入 | <ul style="list-style-type: none"> • SEO貢献の低いブロガー（Tier2: 約2,700名）には高額課金を、一般ブロガー（Tier3: 約33,000名）には少額課金を各々導入 |
| ターゲット | <ul style="list-style-type: none"> • 都度課金システムを26年3月期Q1までに導入 • 26年3月期中にクリエイター売上を月額1億円レベルに（現状4～5倍相当） | <ul style="list-style-type: none"> • 25年3月期中に月額課金システムを導入 • 26年3月期には課金売上により億単位の利益増が見込める |

10月開催のGolden Waveはやや不調も、今期最大イベントであるGolden Disc Awardsは大口の協力企業を確保し、順調に準備が進む



Golden Wave in Tokyo
【開催済】

- 集客数・推しパス獲得数ともに期待値を下回る
- 他イベントとのバッティング、会場立地、チケット価格設定、プロモーション施策等、改善余地あり
- オムニバスイベントに対するニーズは引き続き高いことを確認



Golden Disc Awards
【開催準備中】

- 韓国音楽業界最大のイベントであり、協賛企業からのアプローチ状況から注目度の高さを再認識
- 国内大手企業の大口協力を獲得
- レッドカーペット参加権付チケット等、推しパス会員ならではの付加価値を確保、加入促進に向け準備中



Kstyle PARTY 2025
【開催予定】

- Golden Disc Awards同様、国内大手企業の大口協力を前提とした開催スキームで準備中

イベント運営の前渡金集中により現預金が一時的に減少 収支改善によるEBITDAの拡大とイベントの回収期への移行により今後営業CFは改善

流動資産

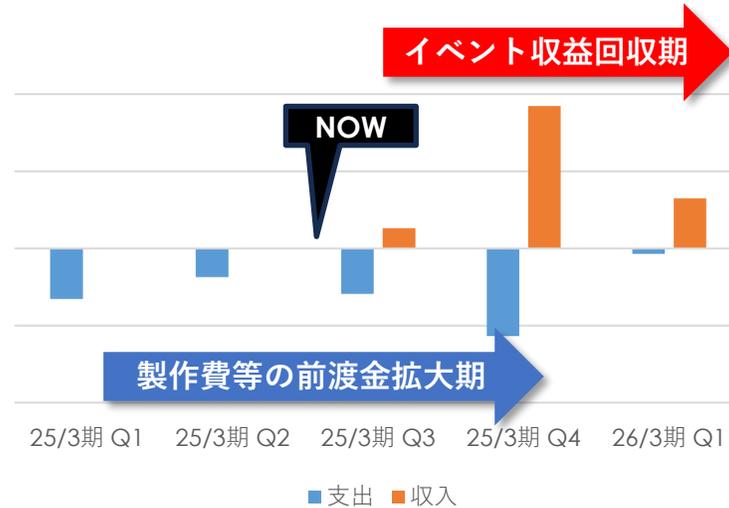
(単位：百万円)

| | 24年3月末 | 24年9月末 | 差異 |
|-----------|--------|--------|--------|
| 現預金 | 2,048 | 497 | -1,551 |
| 前渡金 | - | 1,019 | 1,019 |
| 前渡金調整後現預金 | 2,048 | 1,516 | -532 |

現預金の減少はイベント
製作費の前渡金による
一時的なもの

- イベント開催に関連したキャスト料や会場費の前払が発生。Q2が前途金ピークのタイミングであることから現預金が一時的に減少

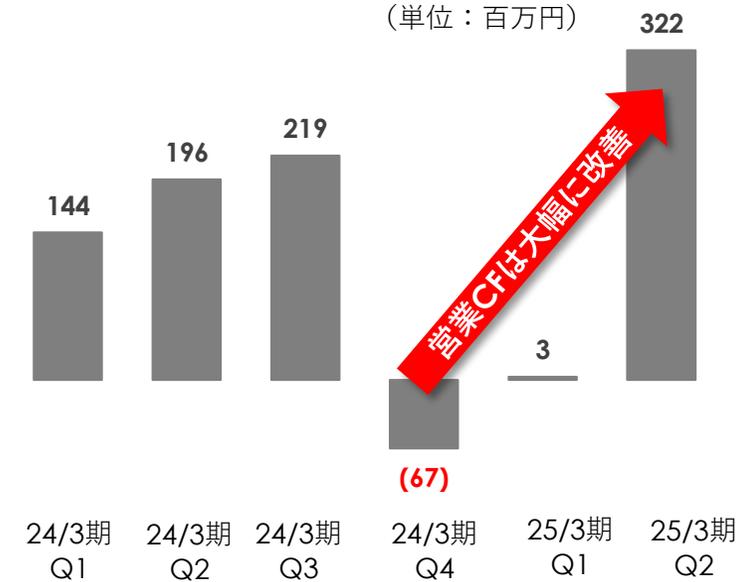
イベント事業CF



- 上期は大幅に制作費に絡む前払いが先行
- Q3後半より回収期に入ることから、CFが大幅に改善予定

EBITDA

(単位：百万円)



- 営業利益の回復により、EBITDAは大幅改善
- 手元流動性の確保のため複数の選択肢を用意

上半期は概ね計画通りも、下半期にはキャッチアップ^①に向け追加施策を投入予定

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
- 前倒して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

- メディアは広告市況の逆風は継続しつつも、モデルチェンジにより追加の大幅コスト削減を今期実施するとともに、次期以降のキャッチアップに向けた追加施策を実施予定
- イベント系については不調スタートも大手企業の大規模協力を獲得し、当社リスクを大きく軽減しつつ、GDAを中心としたサブスク獲得に注力
- ソリューションも持続的成長と収益性改善に加え、下半期の着実な先行投資案件の収益貢献が鍵

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に加え、モデルチェンジ等による次世代化で、収益の多様化を更に加速し、事業効率化による収益性を改善
- ソリューションサービスの持続的成長と新規事業による収益拡大と収益率向上に貢献
- 上記の2本柱を軸に、更なる収益拡大を実現。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19・20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 Q2 | 25年3月期 Q2 | |
|--------------------|--------|---------|-----------|---------|-----------|-----------|--------|
| | (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% | 4,499 | 4,729 | +5.1% |
| メディア | 2,525 | 6,348 | 10,200 | +60.7% | 2,679 | 2,804 | +4.7% |
| ソリューション ※8 | 4,352 | 3,783 | 5,200 | +37.4% | 1,895 | 2,061 | +8.8% |
| 調整額 ※1 | △ 41 | △ 212 | △ 400 | - | △ 74 | △ 137 | - |
| 営業利益 | 111 | △ 699 | 1,200 | - | △ 240 | △ 251 | - |
| メディア ※7 | 160 | △ 236 | 1,300 | - | △ 35 | △ 61 | - |
| ソリューション ※7 ※8 | 829 | 428 | 1,100 | +157.0% | 217 | 289 | +33.2% |
| 調整額 ※2 | △ 878 | △ 891 | △ 1,200 | - | △ 421 | △ 479 | - |
| 経常利益 | △ 207 | △ 790 | 1,100 | - | △ 275 | △ 289 | - |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 ※9 | 726 | △ 1,180 | 700 | - | △ 231 | △ 292 | - |
| EBITDA ※3 | 1,019 | 492 | 2,300 | +366.7% | 340 | 325 | △4.6% |

※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、2024年3月期第2四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35百万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172百万円、上記ソリューション事業のセグメント利益217百万円からマネジメントフィー97百万円を加算後のセグメント利益は119百万円であり、2025年3月期第2四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61百万円からマネジメントフィー453百万円を加算後のセグメント損失は514百万円、上記ソリューション事業のセグメント利益289百万円からマネジメントフィー275百万円を加算後のセグメント利益は13百万円であり、

※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 2023年9月1日に行われた株式会社フロムワン(2023年11月1日付でCWS Brains株式会社(2023年11月1日付で株式会社シーソーゲームへ商号変更)と吸収合併)との企業結合について前第2四半期連結会計期間に暫定的な会計処理を行っていましたが、前第2四半期連結累計期間との比較・分析にあたっては、暫定的な会計処理の確定後の数値を用いております。

※10 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、マネジメンフィーを含めた数値につきましては19・20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 Q2 | 25年3月期 Q2 | |
|---------------------|--------------|--------------|---------------|---------------|--------------|--------------|--------------|
| | (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% | 2,679 | 2,804 | +4.7% |
| 広告収入 | 2,420 | 5,193 | 6,000 | +15.5% | 2,543 | 2,125 | △16.4% |
| 課金収入 ※2 ※3 | 65 | 129 | 320 | +147.5% | 67 | 56 | △16.9% |
| その他 | 38 | 1,026 | 3,880 | +278.1% | 67 | 622 | +817.6% |
| ソリューション事業 ※6 | 4,352 | 3,783 | 5,200 | +37.4% | 1,895 | 2,061 | +8.8% |
| ストック収入 ※3 | 3,097 | 2,626 | 3,620 | +37.8% | 1,279 | 1,431 | +11.9% |
| 内) 課金収入 ※3 | 346 | 440 | 550 | +24.8% | 213 | 249 | +17.1% |
| 初期・一時売上 | 1,254 | 1,157 | 1,580 | +36.5% | 616 | 630 | +2.3% |
| 調整額 ※1 | △ 41 | △ 212 | △ 400 | - | △ 74 | △ 137 | - |
| 合計 | 6,836 | 9,920 | 15,000 | +51.2% | 4,499 | 4,729 | +5.1% |

※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 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 Q2 | 25年3月期 Q2 | |
|--------------------|--------|---------|-----------|---------|-----------|-----------|---------|
| | (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% | 4,499 | 4,729 | +5.1% |
| メディア | 2,525 | 5,877 | 9,300 | +58.2% | 2,542 | 2,351 | △7.5% |
| ソリューション ※8 | 4,352 | 3,493 | 4,900 | +40.2% | 1,798 | 1,786 | △0.6% |
| 調整額 ※1 | △ 41 | 548 | 800 | +45.9% | 159 | 591 | +270.3% |
| 営業利益 | 111 | △ 699 | 1,200 | - | △ 240 | △ 251 | - |
| メディア ※7 | 160 | △ 706 | 400 | - | △ 172 | △ 514 | - |
| ソリューション ※7 ※8 | 829 | 138 | 800 | +477.8% | 119 | 13 | △88.6% |
| 調整額 ※2 | △ 878 | △ 131 | - | - | △ 187 | 249 | - |
| 経常利益 | △ 207 | △ 790 | 1,100 | - | △ 275 | △ 289 | - |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 ※9 | 726 | △ 1,180 | 700 | - | △ 231 | △ 292 | - |
| EBITDA ※3 | 1,019 | 492 | 2,300 | +366.7% | 340 | 325 | △4.6% |

※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、2024年3月期第2四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172百万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損失は35百万円、上記ソリューション事業のセグメント利益119百万円に含まれるマネジメントフィーは97百万円であり、本費用控除前のセグメント利益は217百万円であります。2025年3月期第2四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514百万円に含まれるマネジメントフィーは453百万円であり、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利益13百万円に含まれるマネジメントフィーは275百万円であり、本費用控除前のセグメント利益は289百万円であります。

※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 2023年9月1日に行われた株式会社フロムワン (2023年11月1日付でCWS Brains株式会社(2023年11月1日付で株式会社シーソーゲームへ商号変更)と吸収合併) との企業結合について前第2四半期連結会計期間に暫定的な会計処理を行っていましたが、前第2四半期連結累計期間との比較・分析にあたっては、暫定的な会計処理の確定後の数値を用いております。

※10 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 / %)

| | 23年3月期 | 24年3月期 | 25年3月期 計画 | | 24年3月期 Q2 | 25年3月期 Q2 | |
|----------------------|--------------|--------------|---------------|---------------|--------------|--------------|----------------|
| | (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% | 2,542 | 2,351 | △7.5% |
| 広告収入 | 2,420 | 5,193 | 6,000 | +15.5% | 2,543 | 2,125 | △16.4% |
| 課金収入 ※2 ※3 | 65 | 129 | 320 | +147.5% | 67 | 56 | △16.9% |
| その他 | 38 | 1,026 | 3,880 | +278.1% | 67 | 622 | +817.6% |
| その他 (マネジメンフィー控除額) ※6 | - | △ 470 | △ 900 | - | △ 136 | △ 453 | - |
| ソリューション事業 ※7 | 4,352 | 3,493 | 4,900 | +40.2% | 1,798 | 1,786 | △0.6% |
| ストック収入 ※3 | 3,097 | 2,626 | 3,620 | +37.8% | 1,279 | 1,431 | +11.9% |
| 内) 課金収入 ※3 | 346 | 440 | 550 | +24.8% | 213 | 249 | +17.1% |
| 初期・一時売上 | 1,254 | 1,157 | 1,580 | +36.5% | 616 | 630 | +2.3% |
| その他 (マネジメンフィー控除額) ※6 | - | △ 289 | △ 300 | - | △ 97 | △ 275 | - |
| 調整額 | △ 41 | 548 | 800 | +45.9% | 159 | 591 | +270.3% |
| 調整額 (その他) ※1 | △ 41 | △ 212 | △ 400 | - | △ 74 | △ 137 | - |
| 調整額 (マネジメンフィー) ※6 | - | 760 | 1,200 | +57.8% | 234 | 728 | +210.5% |
| 合計 | 6,836 | 9,920 | 15,000 | +51.2% | 4,499 | 4,729 | +5.1% |

※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7月1日より、グループ各社からマネジメン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、本マネジメンフィーを控除した金額であり、徴収したマネジメン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9月末 | |
|--------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| | (連結) | (連結) | (連結) | 前期末比 |
| 流動資産 | 6,567 | 4,132 | 3,303 | △20.0% |
| うち 現金及び預金 | 4,463 | 2,047 | 496 | △75.7% |
| 固定資産 | 9,967 | 10,706 | 10,888 | +1.7% |
| 資産合計 | 16,534 | 14,838 | 14,192 | △4.4% |
| 流動負債 | 1,926 | 2,734 | 3,137 | +14.8% |
| 固定負債 | 6,752 | 5,919 | 5,513 | △6.9% |
| 負債合計 | 8,678 | 8,654 | 8,650 | △0.0% |
| 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 | △ 1,492 | — |
| その他 | 55 | 28 | 67 | +141.6% |
| 非支配株主持分 | 91 | 14 | 13 | △7.2% |
| 純資産合計 | 7,855 | 6,184 | 5,541 | △10.4% |

※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。