

2026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】
2026年2月13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2月13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

01	はじめに・総括	...	4
02	2026年3月期第3四半期業績	...	7
03	既存事業資産活用の具体的進捗	...	15
04	サマリ	...	25
05	Appendix	...	27

artificial intelligence

安定収益体质への回帰と、これを踏まえた成長加速フェーズへの移行

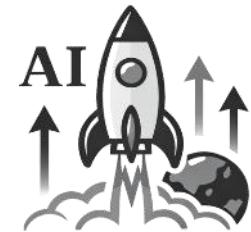
盤石な収益基盤に回帰

全四半期で黒字を達成・Q3まで四半期経過毎に利益が増加
前期より実施した構造改革の効果と残存事業の持続的成長により、安定的な収益体质へ回帰し、GC注記も解除



成長エンジンの本格始動

既存情報資産を活用した新たな収益施策が具体化
海外展開/AI活用サービス等、成長再加速のエンジンとなる新たな積み上げ型収益モデルが始動



【第3四半期サマリー】

- 構造改革効果と堅調な広告収益により、利益創出力は期初想定を上回る

⇒ 第3四半期はスポット要因があるも想定を上回って推移

- 今後の成長加速に向けた準備が着実に進展

⇒ 今後の利益成長の加速に向けた施策が着実に具体化中。既存情報資産を活用した再現性の高い積み上げ型の成長（情報資産ドリブン型の成長）モデルへと変換し、安定利益基盤への回帰から再度成長加速フェーズへ

① 連結業績概況

(百万円)	25/3期 Q3累計	26/3期 Q3累計	26/3期 通期修正計画 (11/14時点)	進捗率
売 上 高	7,010	6,622	8,800	75.3%
営 業 利 益	▲985	395	400	98.8%
経 常 利 益	▲1,044	289	250	115.6%
親 会 社 株 主 帰 属 四 半 期 純 利 益	▲971	284	350	81.1%
E B I T D A	▲106	1,018	1,300	78.3%

② 通期見通しについて

- 第4四半期も順調に推移する見通しのもとで、来期以降の追加的なコスト削減を含む一層の効率化に向け、第4四半期において関連の手当を行うべく精査を開始
- 足元の業績状況から、通期見通しは再度見直しの余地があるため、上記手当等の合理的な見積が完了次第、必要に応じて開示予定

③ 安定利益基盤への回帰から再成長へ

- ソリューション：ストック収益は順調に積み上がり、既存事業資産の利活用による新規収益積み上げ開始
- メディア：広告収益はトラフィック数は軟調なものRPMの一定の安定化は当面継続の見込。また新たなメディアソリューション「IRwith」を開始し、「OWNED+」に続く既存事業利活用によるB2B施策を展開

big data

media

index

solution

technology

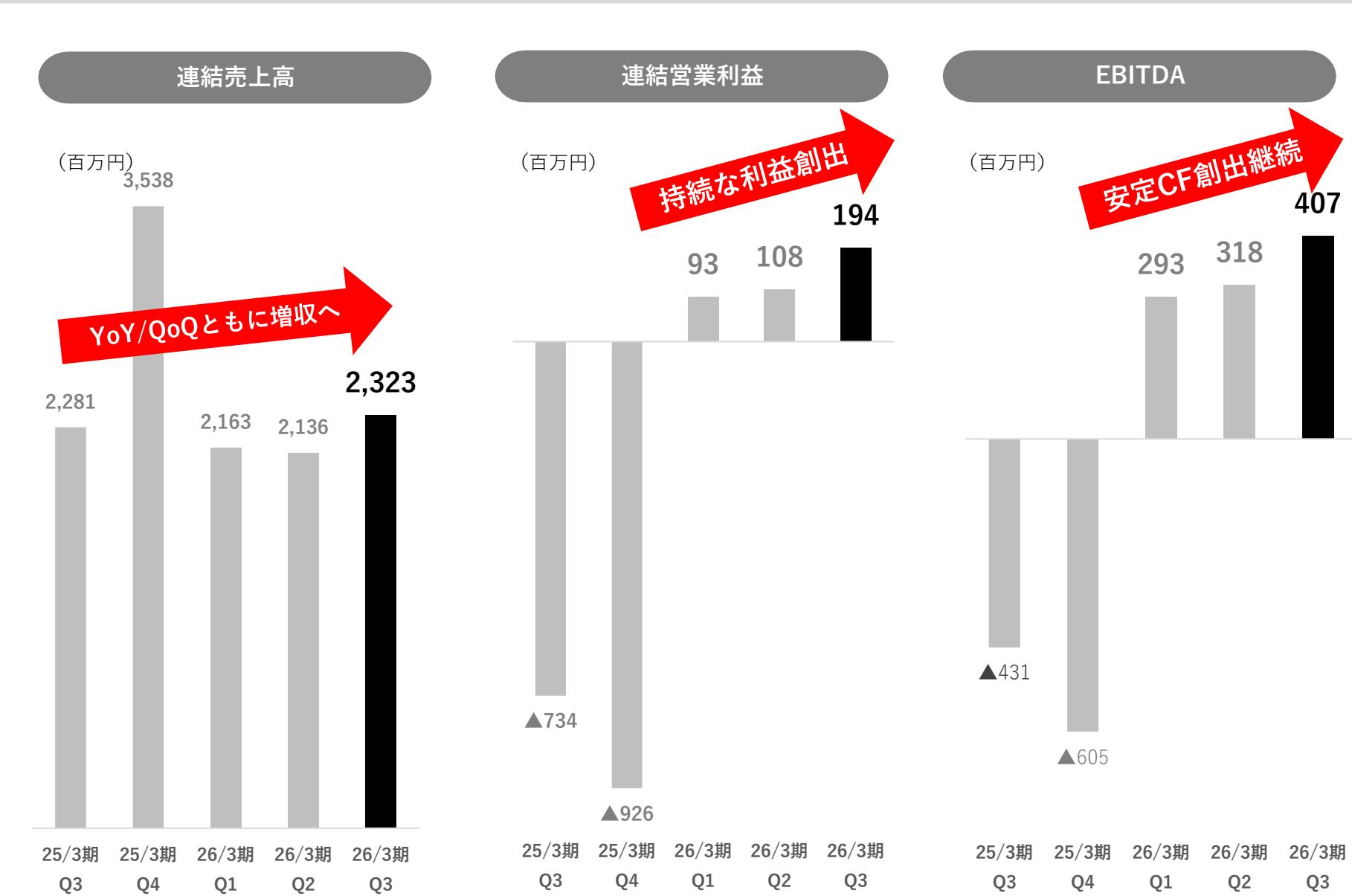
information

01	はじめに・総括	...	4
02	2026年3月期第3四半期業績	...	7
03	既存事業資産活用の具体的進捗	...	15
04	サマリ	...	25
05	Appendix	...	27

artificial intelligence

【第3四半期サマリー】

- 不採算事業からの撤退により前年比減収傾向にあったが、持続的成長が可能な事業に特化した結果、前四半期比及び前年同期比での増収を達成
- 営業利益・EBITDAともに順調に増大、当第3四半期においてはメディア事業において一時的な増収要因発生したが、第4四半期においても利益創出トレンドは変わらず

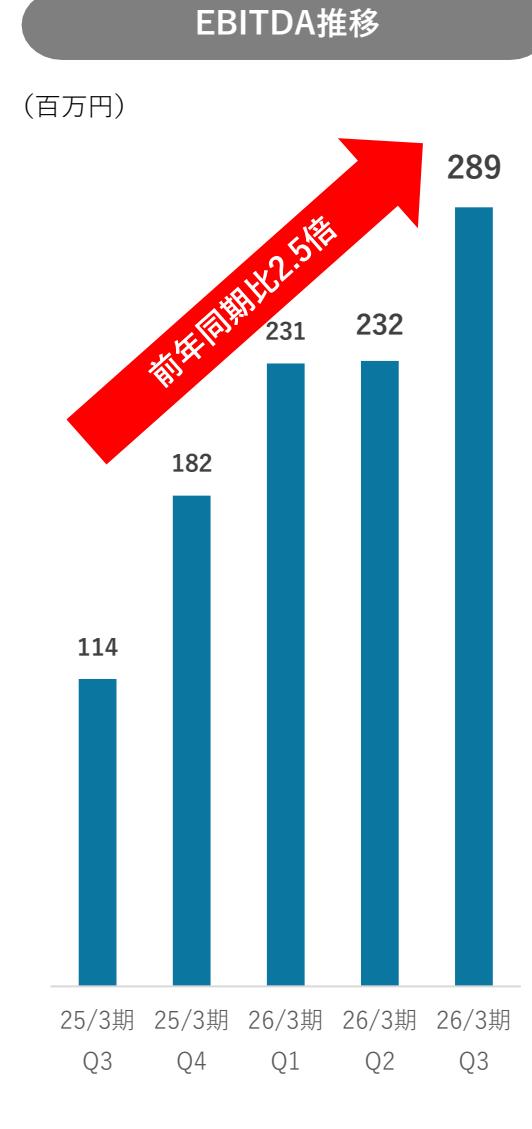
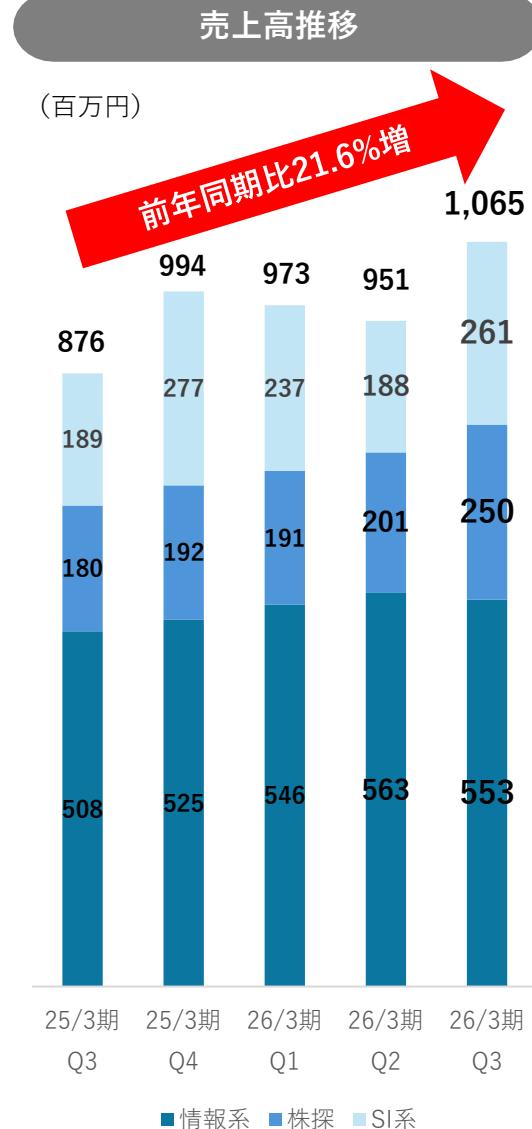


● セグメント売上高推移

「Kabutan（株探）」が課金・広告ともに順調に推移して前年同期比で大幅な増収。情報系は前四半期比スポット売上が微減もストック売上の増加で増収トレンドが継続。SI・パッケージはスポット案件獲得が増収をけん引

● セグメント利益・EBITDA推移

利益率の高いストック売上の継続的な伸長と固定費の削減により、前年同期比、前四半期比ともに大幅な増益を実現すると共に、利益率も上昇基調に



※下記はマネジメントフィー考慮前の数値です。

※下記はマネジメントフィー考慮前の数値です。

● ストック売上推移（月額課金）

情報ソリューション、SI・パッケージソリューションはそれぞれ前年比10%超の増収、「Kabutan（株探）」は値上げ効果に加え順調な加入者増・広告収入増により同39%増収に。全体でも同18%増収と成長を継続

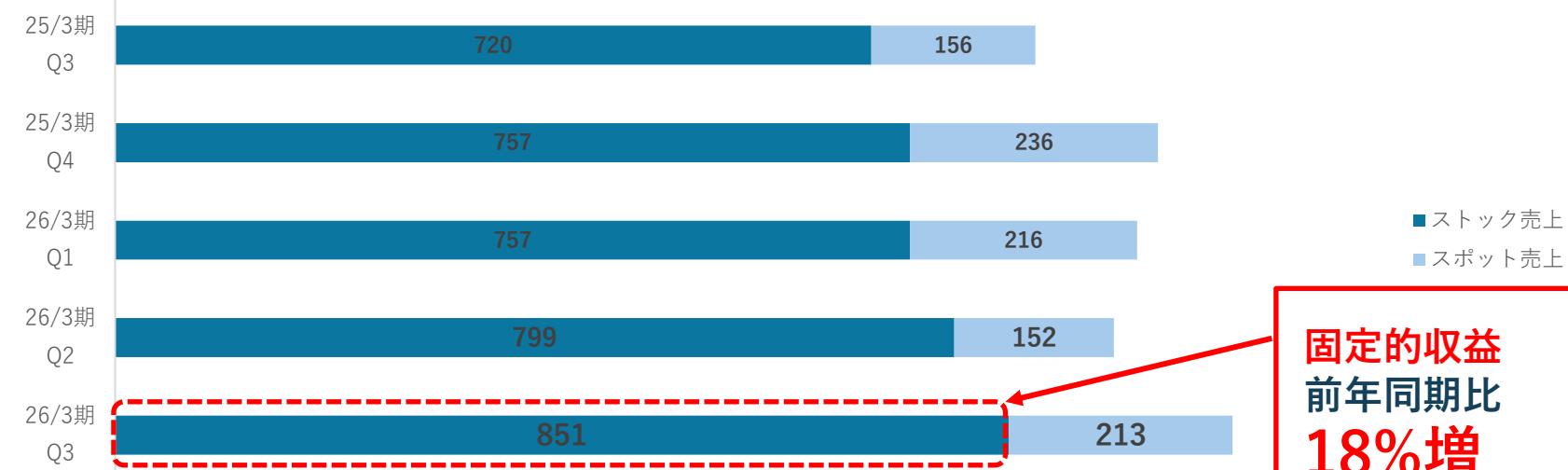
● スポット売上推移（初期・一時）

SI・パッケージソリューションが、前年同期比45%増で増収に貢献

● 費用推移

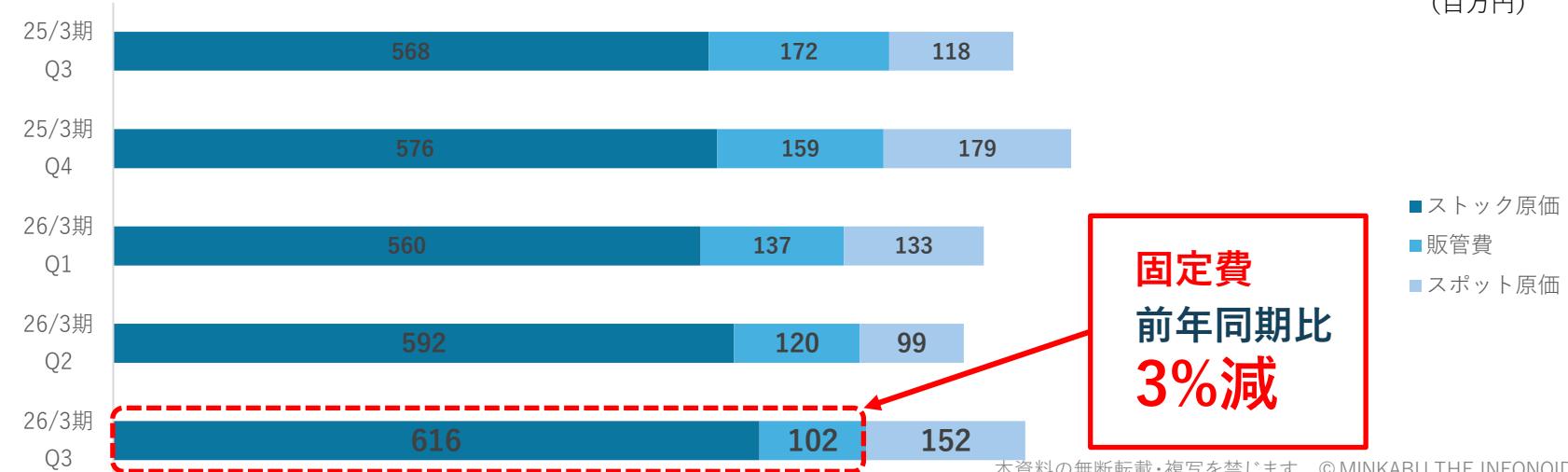
引き続き保守関連費用がやや計画比超過も他の費用管理の徹底により前年同期比3%減とし、利益率は改善

ストック・スポット売上推移



固定的収益
前年同期比
18%増

費用推移



固定費
前年同期比
3%減

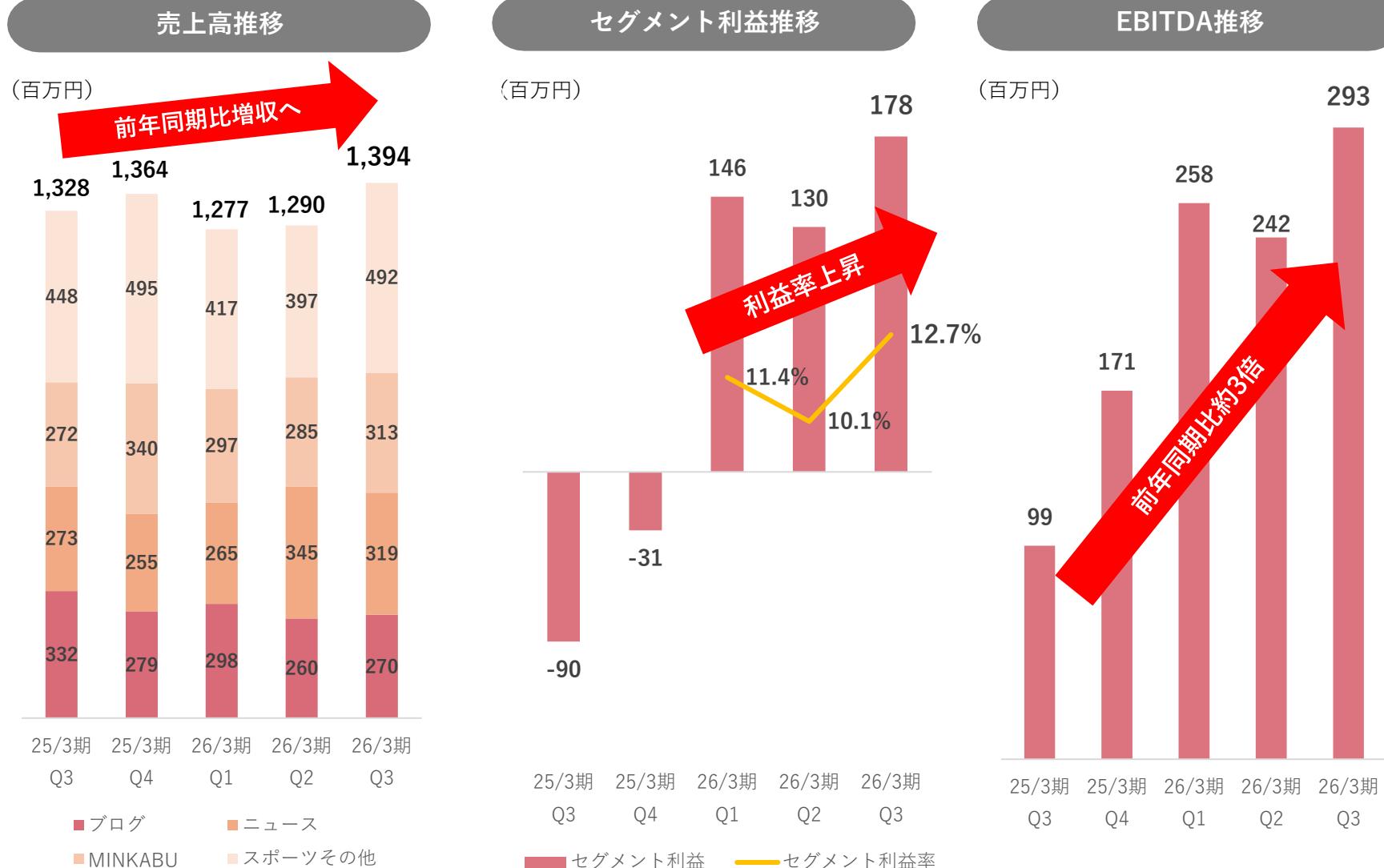
※下記数値はマネジメントフィー考慮前であり、比較し易さの観点から25/3期についてはコンテンツ事業を除いております。

● セグメント売上高推移

ネットワーク広告の堅調な推移とスポーツ事業でのスポット要因により、不採算事業からの撤退後、初となる前年同期比増収を達成

● セグメント利益・EBITDA推移

前年度からの構造改革効果により黒字体質の定着化が明確に進展。EBITDAは前年同期比約3倍に拡大



● ネットワーク広告

引き続き広告枠の追加や運用の高度化等の効果で期初想定ほどの落ち込みは回避できており、一定水準の売上を維持。株高を背景に金融系広告は好調に推移

● 成果報酬型広告

金融系でも口座開設系の商品については計画比下振れ傾向が継続

● 純広告・その他

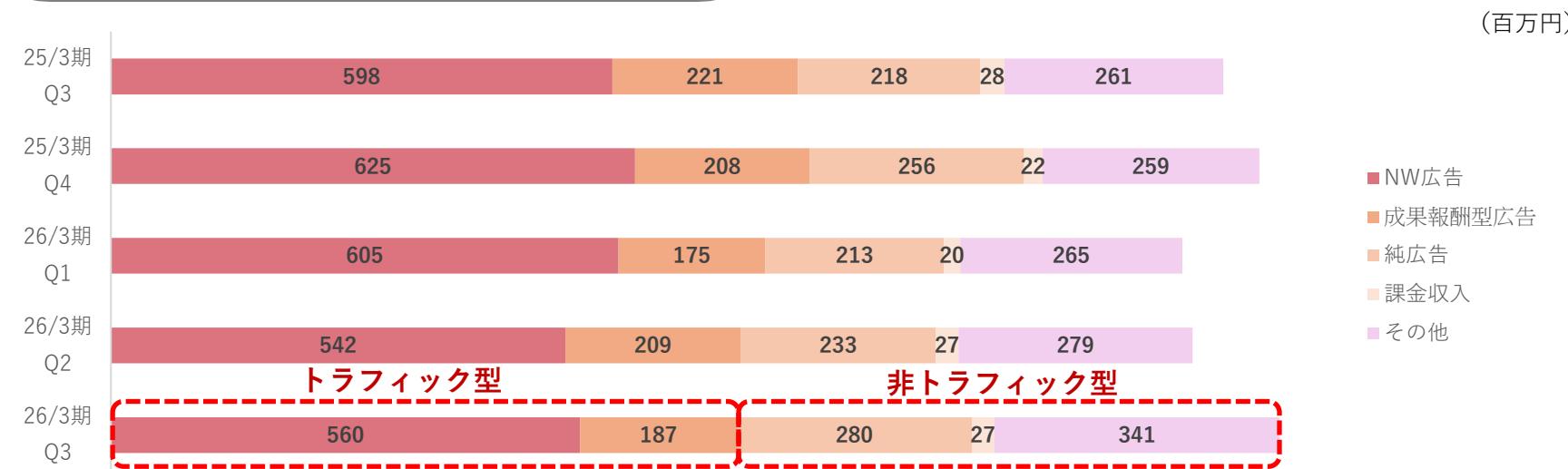
クリエイタービジネスの順調な進展と一部スポーツ系のスポット受託案件の獲得により増収

● 費用管理

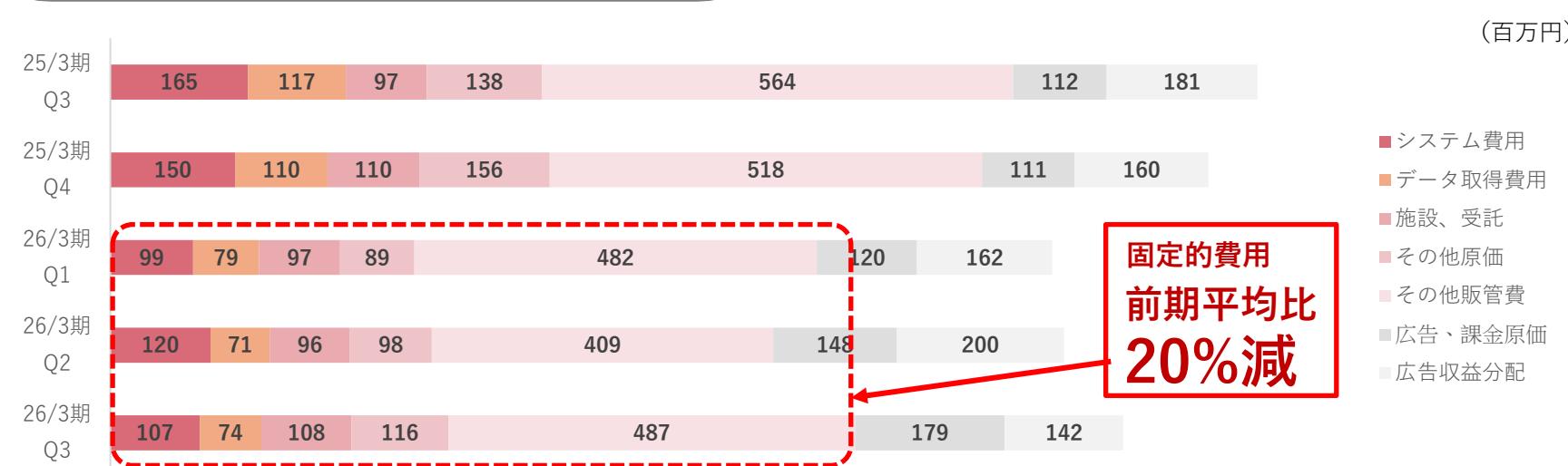
構造改革効果で固定的費用は前期平均比で約20%減の水準で推移

※下記数値はマネジメントフィー考慮前であり、比較し易さの観点から25/3期についてはコンテンツ事業を除いております。

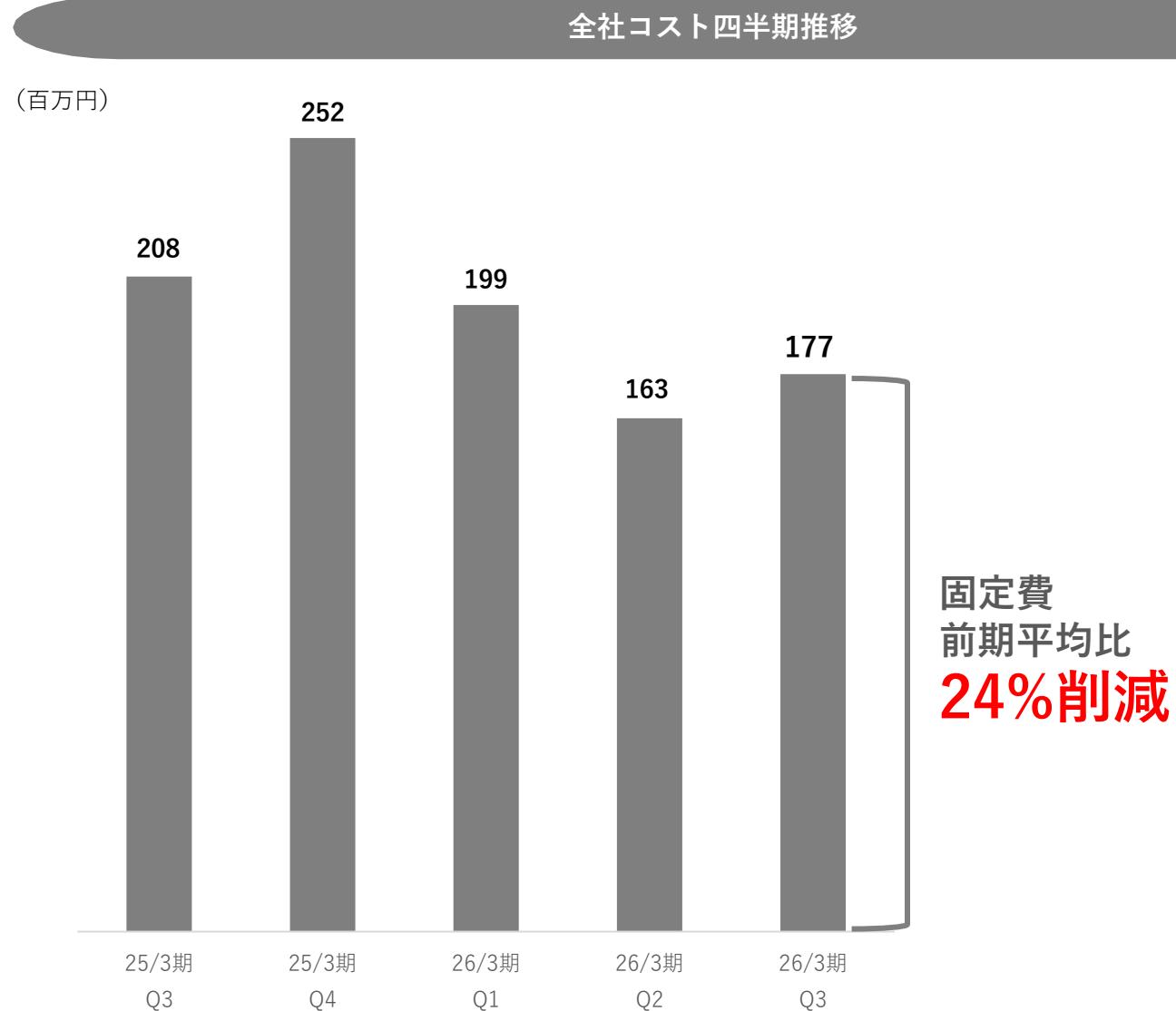
商品別売上高推移



費用推移



- 全社固定費は前期平均比で24%の削減を実現（第3四半期の増加は株式会社ミンカブソリューションサービス統合等に伴う一時的費用の発生によるもの）

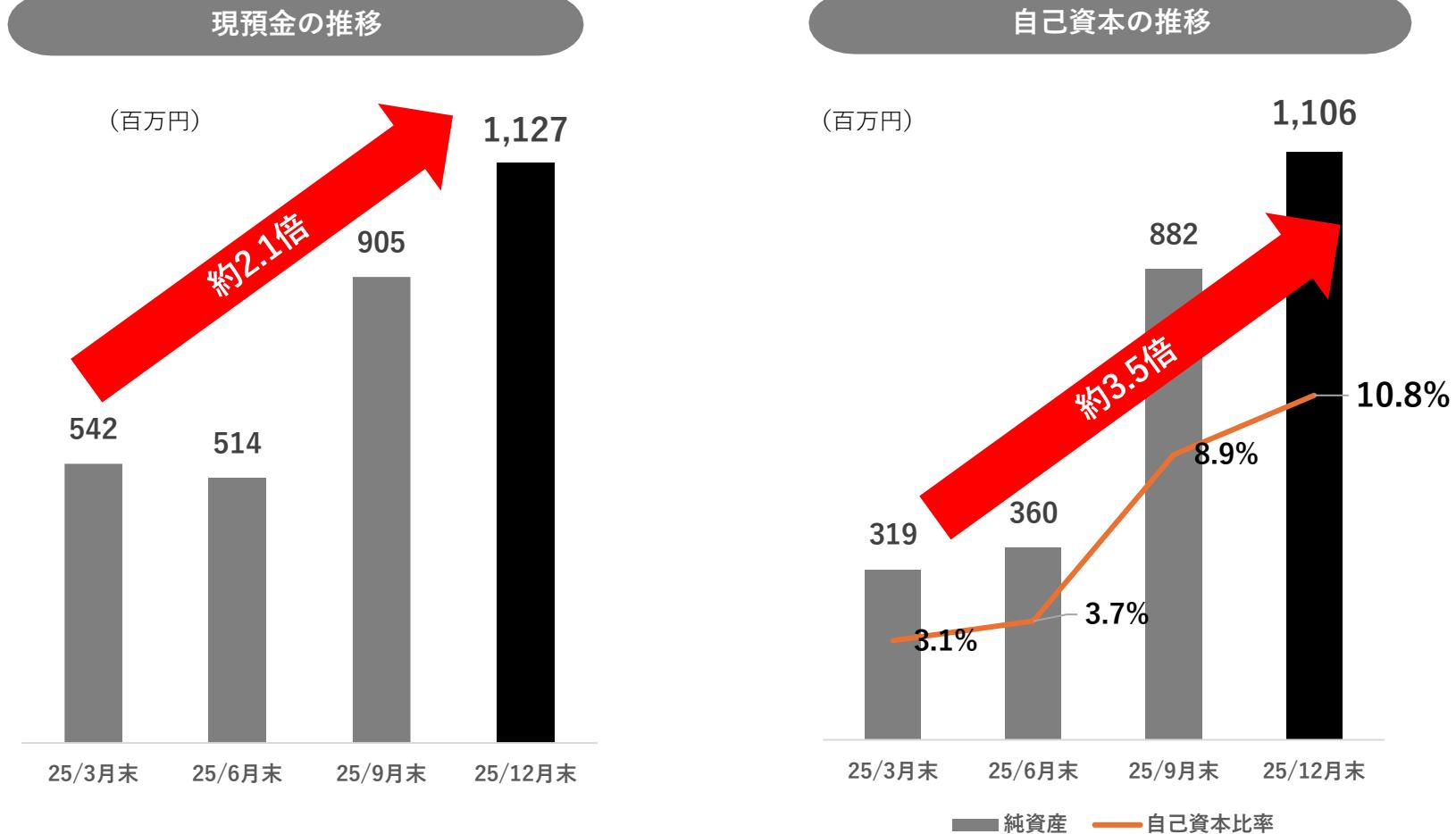


- 現預金の順調な積み上げ

営業キャッシュ・フローの増加と投資有価証券の売却により、現預金は前期末比で585百万円増加し、約2.1倍に

- 自己資本も継続的に改善

純利益（284百万円）と保有上場株式の評価差額金の増加（174百万円）により自己資本も前期末比で約3.5倍に増加し、二桁億円台に回復



big data

media

index

solution

technology

information

01

はじめに・総括

4

02

2026年3月期第3四半期業績

7

03

既存事業資産活用の具体的進捗

15

04

サマリ

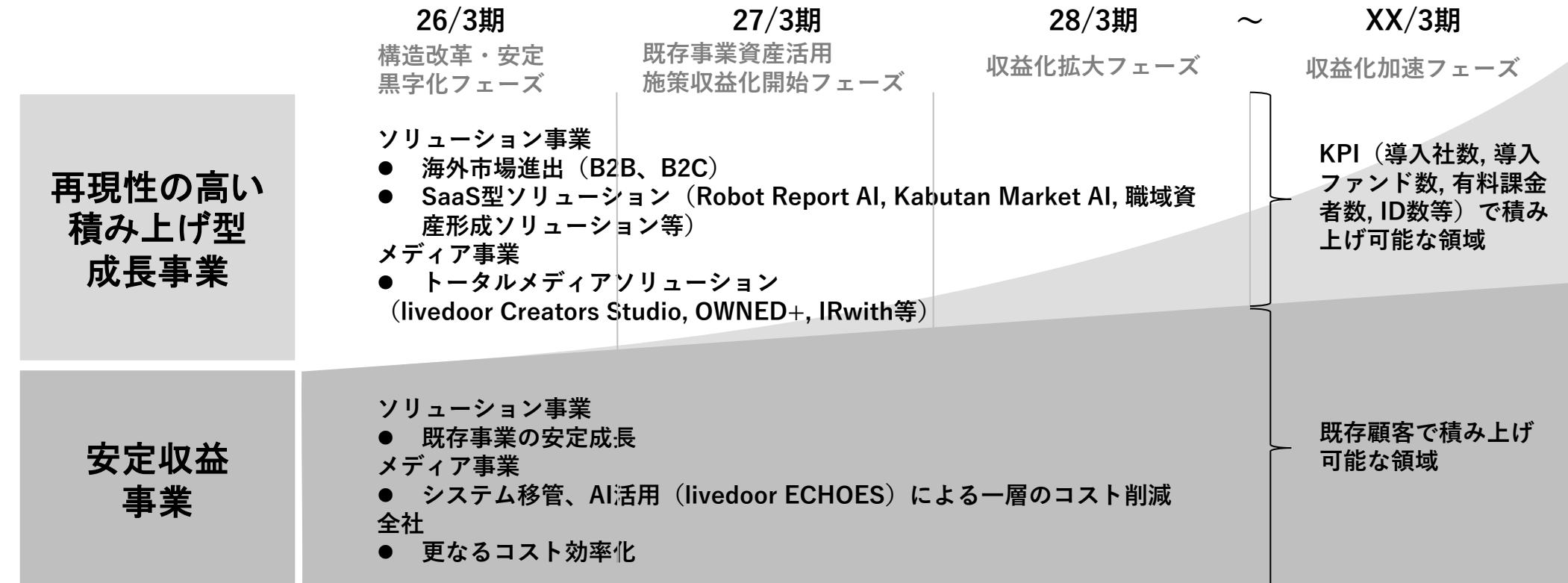
25

05

Appendix

27

artificial intelligence



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
(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)

グループ中期目標

- 2028/3期までに過去最高益達成
- 既存事業資産の収益多角化・最大化による**再現性の高い積み上げ型成長モデルの確立と財務体質の改善**

情報資産ドリブン型成長に向けた実行計画の全体像

情報ソリューション	国内市場（現状）		海外市場（リーチ開始）		取り組み開始	
	B2B/B2B2C	B2C	B2B/B2B2C	B2C	AIソリューション展開 “Kabutan Market AI” (仮称)	
	<p>多様なマーケット情報ソリューション</p> <ul style="list-style-type: none"> - キーワード - テーマ別 - PRESSニュース - 株価分析 - ビジュアル決算 - 米国株情報 		<p>国内で展開済の各種ソリューションを海外の証券会社・情報ベンダーを経由してグローバルな個人投資家に投資情報を提供</p>		多言語展開	
SI・パッケージソリューション	<p>現状</p> <p>大手金融機関のDXを支援するSI・パッケージ系ソリューションサービス</p> <ul style="list-style-type: none"> - ポイントサービス基盤構築 - インハウスPay基盤構築 - APIプラットフォーム構築 - データマネジメント基盤構築 - スマートフォンアプリ開発支援 	<p>B2B</p>	<p>本格導入準備中</p> <p>大手金融機関の業務効率化ならびに職員の資産形成を支援する高付加価値SaaSの拡販</p>	<p>B2B2C/B2B2E</p>	<p>投信会社 DX Solution Robot Report/Robot Report AI</p>	<p>職域資産形成 Solution MINKABUアカデミー</p>

※赤枠は次頁以降で現状進捗をアップデート

海外証券向け事業展開

韓国・台湾
個人投資家数
約2,000万人
※日本：約2,500万人

最大月額
500万円/社
※現状想定

3年内目標
導入30%以上

- 日本株への投資需要を取り込む戦略である、投資の習慣化と、自社エコシステム内で完結させるニーズを充足
- 日本国内で多数の個人投資家に信認されている「Kabutan（株探）」は、即時性・網羅性・正確性・高品質性を有する信頼できる日本株情報インフラとして認知

アジアにおける現地トップベンダー等との
提携による高収益型のビジネスモデルを確立



Moomoo証券株式会社様
海外拠点への日本株決算情報
ニュース（英語版）配信



ハナ証券株式会社様への日本株
ニュース（韓国語版）配信



- シリコンバレー発の投資アプリ「moomoo」を展開。日本においては2022年10月に事業を開始し、2025年11月には200万ダウンロードを達成

同社の香港・シンガポール顧客向けに日本株
決算速報ニュースを英語で配信



多様な日本株情報を中国語を始め、
多言語で展開予定

- Hana Financial Groupの総合証券会社で、韓国内に広範なネットワークを有する韓国資本市場におけるリーディングカンパニー

日本株投資拡大に向け、日本株情報を
韓国語でリアルタイム配信



キーワード・テーマ別銘柄検索等を今後提供するとともに、グローバルにも展開予定

Robot Report AI

公募投信本数
約6,000本

最大月額
10万円/ファンド
※現状想定
3年内目標
導入1,000ファンド

- 投資信託の月次レポートや運用報告書をはじめ、基準価額変動要因、市場解説、個別銘柄コメントなど、運用会社・銀行・証券会社といった金融機関で日常的に発生する膨大なレポート作成業務を、統一された基盤上で自動生成可能にする汎用レポートティングAI基盤
- レポート作成にかかる課題をテクノロジーの力で解消し、担当者が本来の分析業務に注力できる環境を創出

2025年2月、Robot Report AIを正式ローンチ

～株式会社みずほフィナンシャルグループ様との実証実験で、当社技術を用いて課題解決の有効性を確認し、みずほ信託銀行株式会社様で利用開始へ～



MIZUHO

政府公表「資産運用立国実現プラン」に合わせ、投資受託資産残高拡大を可能とするため、
投資信託業界におけるDX化が急務な状況

Robot Report AI

「圧倒的な信頼性」を支える
当社保有の一次データ活用

RAG^{*1}技術により、ハルシネーション^{*2}に対応した
ファクトに基づく高精度なレポートを生成

- 運用報告書作成時間を大幅に削減しながらも、テンプレート統一による内部統制の強化、担当者間の表現ゆらぎの抑制による品質の均一化を実現し、レビュー工程に係る負荷を大幅軽減

グループ内でのユースケース拡大を検討

*1 : RAG (Retrieval Augmented Generation : 検索拡張生成)。生成AI (LLM) による生成に、正確な外部データ及び専門的な複数の情報処理プログラムを組み合わせることで、回答精度を向上させる技術

*2 : 生成AIが誤認や論理の矛盾を含む事象や事実とは異なる情報を作り出してしまう現象

Kabutan Market AI

(仮称)

最大月額
300万円/社
※現状想定
3年内目標
導入30社以上

国内外証券会社
国内上場会社

- 「株探データ」×「構造化データ」×「マクロ・ミクロ情報」を融合した唯一無二のAIソリューション
- 「個人投資家が今、注目している銘柄」をAIで即時に可視化。同時に変動要因や分析レポート、説明用スクリプトを自動生成し、顧客コミュニケーションの高度化・効率化を実現

中堅証券会社における「Kabutan Market AI」を活用した調査レポート自動生成化への取組開始



提案領域の拡大や商品知識の高度化・人材不足と高コスト化、etc.

Kabutan Market AI

「Kabutan（株探）」
600万UUの個人投資家行動履歴データ

個人投資家の興味・関心を定量化し、
即時にレポート化する高度な生成技術

- 市況や場況の解説、銘柄分析等のレポート作成等に膨大な工数を要する調査業務を自動化検討
- 個人投資家の関心を反映した質の高い分析を即座に発信

将来的には顧客属性や細分化された投資家ニーズに応じたパーソナライズレポート等、
より付加価値の高い情報提供サービス展開を検討

職域資産形成 Solution MINKABUアカデミー

大手金融機関

【事業モデル】
社員数に応じた
月額料金
×
利用会社数
【3年内目標】
20社以上導入

- 複数で管理されている口座残高（企業型DC・NISA・iDeCo・公的年金・etc）を一括管理。資産をアセットクラス別に分類し、リスク・リターンを見る化
- 導入企業においては従業員エンゲージメントの向上に加え、人的資本の可視化が可能に

資産形成を通じた職域向け人的資本経営支援サービスとして、MINKABUアカデミーの大手金融機関向け展開を開始



投資促進政策の加速・公的年金への不安の高まり・物価上昇懸念、etc.

職域資産形成 Solution MINKABUアカデミー

複数で管理されている資産情報を一括で見える化

ポートフォリオの分析や世代比較等、充実機能とサービス

中長期的な就業意識・エンゲージメントの向上、人的資本経営の推進と各種制度の利用促進

職域を起点とした資産形成エコシステム支援に向け、ライフステージや業種・企業規模等に応じた人的資本経営の高度化への貢献を目指す

【大手金融機関での導入事例】



三菱UFJ信託銀行株式会社様の人的資本開示・実践向上支援サービス
「じぶん資本ぱれっと」へのサービス提供※を開始

※資産形成支援コンテンツの一部にMINKABUアカデミー機能をカスタマイズ提供

情報資産 ドリブン型成長に向けた実行計画の全体像

「垂直拡大」

「水平拡大」から「垂直拡大」へ

トラフィック中心から、エンゲージメント、ロイヤリティビジネスへ転換し、トータルメディアソリューション化。既存情報資産を活用した再現性の高い積み上げ型成長を目指す。

収益基盤: ロイヤリティ

- ・サブスク、課金
- ・クリエイタービジネス
- ・スポンサー
- ・電子書籍化（Kindleインディーズ、ピッコマ等）
- ・クリエイターコンテンツ企画、販売（サブスク化含む）

収益基盤: エンゲージメント

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ・企画、タイアップ広告 ・コンテンツコマース ・プロダクション ・スポーツ施設 | <ul style="list-style-type: none"> ・OWNED + ・IRwith ・コマース提携先拡大 |
|--|---|

収益基盤: トラフィック

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ・ネットワーク型広告 ・成果報酬型広告 | <ul style="list-style-type: none"> ・「livedoor ECHOES」によるAI生成ストック型コンテンツ |
|--|---|

「水平拡大」

IRwith



- 国内最大級の投資家ネットワークへダイレクト配信
「MINKABU」「Kabutan（株探）」と連携。自社銘柄ページとリアルタイムに連動させることで、資産形成層へ確実に情報を届け、認知拡大と株式流動性の改善に寄与
- 投資家エンゲージメントの可視化とPDCAの確立
IR活動の効果を、専用ダッシュボードで測定。掲載コンテンツごとの投資家の反応を把握可能とすることで、経営層へのレポートや次なる施策立案に活用できるデータを提供
- 専門知識不要で、誰でも直感的にリッチコンテンツを作成可能
プログ感覚で直感的に操作できる管理画面を用意。オリジナルのコンテンツに加え、既存の決算資料や統合報告書などの素材を活用し、魅力的なIRコンテンツを低工数で継続的に発信

上場企業と個人投資家をつなぐIRプラットフォーム 「IRwith（アイアールウィズ）」

月間1,000万人の投資家層にダイレクトアプローチ
「届けるIR」から「動かすIR」へ、データドリブンな対話で企業価値向上を支援

収益基盤：ロイヤリティ
収益基盤：エンゲージメント
収益基盤：トラフィック

IRwith



IRwithで情報を入力

決算情報、IRニュースなど
お客様のIR情報を入力

Web掲載

"みんかぶ"への掲載および
SNSアカウントで
お客様のIR情報を発信

投資家リーチ

MINKABU、株探など
グループメディアが抱える
約1000万人の個人投資家へ届く

- UGCがIPとして再現性ある収益源に転換可能であることを実証
ブログ発コンテンツが、一部のファン向けからマス市場対応コンテンツに
- AI自動記事化「livedoor ECHOES」進化
YouTube動画を自動記事化。
ストック型コンテンツの拡大を進め、コンテンツ資産価値を増加を目指す
- ECHOES2.0への進化
企画広告、アフィリエイト・有料記事販売など専門家を活用した複数収益源を確立

IPのマルチユース展開およびAI活用によるコンテンツ収益最大化＆収益源の多様化

～UGC型IPの効率的かつ持続的蓄積が進展～

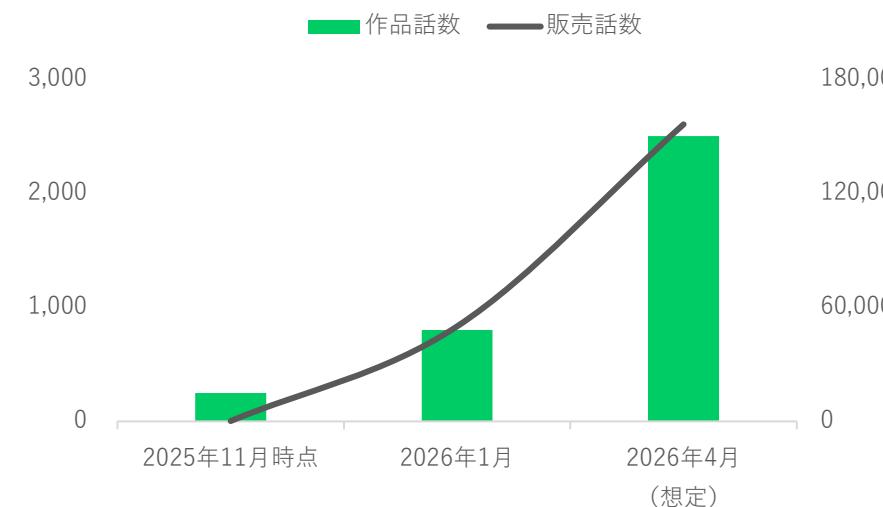
収益基盤：ロイヤリティ

収益基盤：エンゲージメント

収益基盤：トラフィック

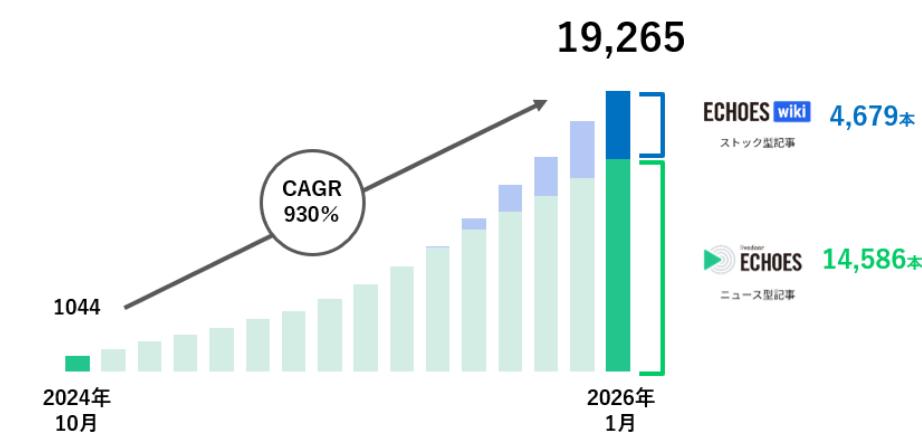
IPマルチユース展開

「ライブドアブログ」公式ブロガーによるコンテンツ提供が
ピッコマにて2025年11月提供開始。
2026年1月現在800本まで増加。
2026年4月までに2,500本を投入し、販売話数10万本超を想定



AI活用

「livedoor ECHOES」利用拡大継続
ストック型コンテンツ蓄積により
RPMを棄損しにくいPV構成に



big data

media

index

solution

technology

information

01	はじめに・総括	...	4
02	2026年3月期第3四半期業績	...	7
03	既存事業資産活用の具体的進捗	...	15
04	サマリ	...	25
05	Appendix	...	27

artificial intelligence

中長期的な企業価値の向上に向け、既存資産を活用した着実な成長を積み重ねていくため、当社は「情報資産ドリブン型成長フェーズ」に移行します

1

利益創出の「常態化」による盤石な収益基盤への回帰

前期より実施した構造改革の効果と残存事業の持続的成長により、安定的な黒字体質への回帰を完了し、GC注記を解除。利益創出力は一過性ではなく継続的な水準へ

2

高付加価値な「積み上げ型収益」への進化

情報資産/顧客基盤を活用した施策が具体化し、積上げ可能な収益領域事業が稼働開始へ



当社の現在地：安定黒字 x 独自資産活用 x 高効率な成長加速

big data

media

index

solution

technology

information

01	はじめに・総括	...	4
02	2026年3月期第3四半期業績	...	7
03	既存事業資産活用の具体的進捗	...	15
04	サマリ	...	25
05	Appendix	...	27

artificial intelligence

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29・30ページに掲載しております。

(単位：百万円 / %)

	24年3月期	25年3月期	26年3月期 修正計画		25年3月期 Q3	26年3月期 Q3	
	(連結)	(連結)	(連結)	前期比	(連結)	(連結)	前期比
売上高	9,920	10,548	8,800	△16.6%	7,010	6,622	△5.5%
メディア	6,348	6,912	5,100	△26.2%	4,281	3,961	△7.5%
ソリューション	3,783	3,932	4,100	+4.3%	2,938	2,990	+1.8%
調整額 ※1	△ 212	△ 295	△ 400	—	△ 209	△ 330	—
営業利益	△ 699	△ 1,911	400	—	△ 985	395	—
メディア ※5	△ 236	△ 1,358	600	—	△ 605	454	—
ソリューション ※5	428	389	670	+72.0%	308	482	+56.6%
調整額 ※2	△ 891	△ 942	△ 870	—	△ 688	△ 541	—
経常利益	△ 790	△ 1,993	250	—	△ 1,044	289	—
親会社株主に帰属する当期純利益	△ 1,180	△ 5,525	350	—	△ 971	284	—
EBITDA ※3	492	△ 711	1,300	—	△ 106	1,018	—

※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 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。

※5 当社は2023年7月1日より、グループ各社からマネジメントフィーを徴収しており、2025年3月期第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。

2026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利益454百万円からマネジメントフィー425百万円を加算後のセグメント利益は28百万円、上記ソリューション事業のセグメント利益482百万円からマネジメントフィー219百万円を加算後のセグメント利益は263百万円であります。

※6 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29・30ページに掲載しております。

(単位：百万円 / %)

	24年3月期 (連結)	25年3月期 (連結)	26年3月期 修正計画		25年3月期 Q3 (連結)	26年3月期 Q3 (連結)	前期比
			(連結)	前期比			
メディア事業	6,348	6,912	5,100	△27.7%	4,281	3,961	△7.5%
広告収入	5,193	4,243	3,850	△10.7%	3,159	3,031	△4.1%
課金収入	129	106	100	△15.6%	84	76	△10.2%
その他	1,026	2,562	1,150	△56.3%	1,037	853	△17.7%
ソリューション事業	3,783	3,932	4,100	+1.7%	2,938	2,990	+1.8%
ストック収入	2,626	2,924	3,230	+10.4%	2,167	2,408	+11.1%
内) 課金収入	440	525	560	+4.6%	388	429	+10.8%
初期・一時売上	1,157	1,007	870	△23.6%	770	581	△24.5%
調整額 ※1	△ 212	△ 295	△ 400	—	△ 209	△ 330	—
合計	9,920	10,548	8,800	△17.5%	7,010	6,622	△5.5%

※1 セグメント間の内部売上高の振替高

※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 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。

	24年3月期 (連結)	25年3月期 (連結)	26年3月期 修正計画 (連結)	前期比	25年3月期 Q3 (連結)	26年3月期 Q3 (連結)	前期比
売上高	9,920	10,548	8,800	△16.6%	7,010	6,622	△5.5%
メディア	5,877	6,081	4,532	△25.5%	3,602	3,536	△1.8%
ソリューション	3,493	3,642	3,661	+0.5%	2,526	2,770	+9.7%
調整額 ※1	548	824	606	△26.4%	882	315	△64.3%
営業利益	△ 699	△ 1,911	400	—	△ 985	395	—
メディア ※5	△ 706	△ 2,188	32	—	△ 1,285	28	—
ソリューション ※5	138	99	231	+131.9%	△ 103	263	—
調整額 ※2	△ 131	178	136	△23.2%	403	104	△74.1%
経常利益	△ 790	△ 1,993	250	—	△ 1,044	289	—
親会社株主に帰属する当期純利益	△ 1,180	△ 5,525	350	—	△ 971	284	—
EBITDA ※3	492	△ 711	1,300	—	△ 106	1,018	—

※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 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。

※5 当社は2023年7月1日より、グループ各社からマネジメントフィーを徴収しており、2025年3月期第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。

2026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利益28百万円に含まれるマネジメントフィーは425百万円であり、本費用控除前のセグメント利益は454百万円、上記ソリューション事業のセグメント利益263百万円に含まれるマネジメントフィーは219百万円であり、本費用控除前のセグメント利益は482百万円であります。

※6 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 / %)

	24年3月期 (連結)	25年3月期 (連結)	26年3月期 修正計画		25年3月期 Q3 (連結)	26年3月期 Q3 (連結)	前期比
			(連結)	前期比			
メディア事業	5,877	6,081	4,532	△25.5%	3,602	3,536	△1.8%
広告収入	5,193	4,243	3,850	△9.3%	3,159	3,031	△4.1%
課金収入	129	106	100	△6.2%	84	76	△10.2%
その他	1,026	2,562	1,150	△55.1%	1,037	853	△17.7%
その他 (マネジメントフィー控除額) ※3	△ 470	△ 830	△ 567	—	△ 679	△ 425	—
ソリューション事業	3,493	3,642	3,661	+0.5%	2,526	2,770	+9.7%
ストック収入	2,626	2,924	3,230	+10.4%	2,167	2,408	+11.1%
内) 課金収入	440	525	560	+6.5%	388	429	+10.8%
初期・一時売上	1,157	1,007	870	△13.7%	770	581	△24.5%
その他 (マネジメントフィー控除額) ※3	△ 289	△ 289	△ 438	—	△ 411	△ 219	—
調整額	548	824	606	△26.4%	882	315	△64.3%
調整額 (その他) ※1	△ 212	△ 295	△ 400	—	△ 209	△ 330	—
調整額 (マネジメントフィー) ※3	760	1,120	1,006	△10.2%	1,091	645	△40.9%
合計	9,920	10,548	8,800	△16.6%	7,010	6,622	△5.5%

※1 セグメント間の内部売上高の振替高

※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。

※4 百万円未満切り捨て

(単位：百万円 / %)

	24年3月末	25年3月末	前期末比	25年12月末	
	(連結)	(連結)		(連結)	前期末比
流動資産	4,132	2,039	△37.1%	2,463	+20.8%
うち　現金及び預金	2,047	542	△54.1%	1,127	+107.8%
固定資産	10,706	7,943	+7.4%	7,776	△2.1%
資産合計	14,838	9,982	△10.3%	10,239	+2.6%
流動負債	2,734	4,376	+41.9%	8,659	+97.9%
固定負債	5,919	5,286	△12.3%	473	△91.0%
負債合計	8,654	9,662	△0.3%	9,132	△5.5%
資本金	3,534	320	+0.1%	421	+31.3%
資本剰余金	3,806	6,632	△9.2%	6,733	+1.5%
利益剰余金	△ 1,199	△ 6,725	—	△ 6,441	—
その他	28	80	△49.6%	393	+388.7%
非支配株主持分	14	11	△84.0%	—	—
純資産合計	6,184	319	△21.3%	1,106	+245.8%

※1 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。

※2 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。

※3 当社は2025年6月2日付で、連結子会社の株式会社ミンカブWeb3ウォレットを売却しております。

※4 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。