

東証グロース市場 4436

事業計画及び成長可能性に関する説明資料

infonyoid

株式会社ミンカブ・ジ・インフォノイド

2026年6月版

「情報資産ドリブン型成長」によるソリューション企業への進化



当社は、長年にわたり蓄積してきた**金融データや投資家・生活者の行動データ等の情報資産を基盤**に、ソリューション事業とメディア事業の双方について、「**情報資産ドリブン型成長**」を目指し、企業価値の向上を図ります。

ソリューション事業では金融情報サービスの高付加価値化を、メディア事業ではIPや非トラフィック型収益の拡大を推進し、**情報資産の価値向上と収益機会の拡大を両輪**として持続的な利益成長を目指します。

CONTENTS

PART 1

成長戦略の概要

当社グループの目指す姿、
参入市場における環境認識、
及び営業利益成長率
CAGR30%成長を達成する
ソリューション・メディア
各事業の成長戦略の骨子

PART 2

2027年3月期計画と 中期展望

営業利益成長率CAGR30%
による過去最高益更新と時
価総額100億円超へのロード
マップ、財務規律と株主還
元再開に向けた方向性

PART 3

事業概要・市場環境等

当社グループの概要、事
業・業績推移、各セグメン
トコア事業と事業モデル及
び市場環境

PART 1

成長戦略の概要

営業利益成長率CAGR30%成長を実現する「情報資産ドリブン型成長」の全体像

PART 1 情報資産基盤を活用した各事業の基本戦略

infonoid

独自の情報資産を継続的に蓄積・活用し、両事業の成長と企業価値向上を実現

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)

PART 1 全体経営方針の変遷：構造改革から再成長フェーズへ

infonoid

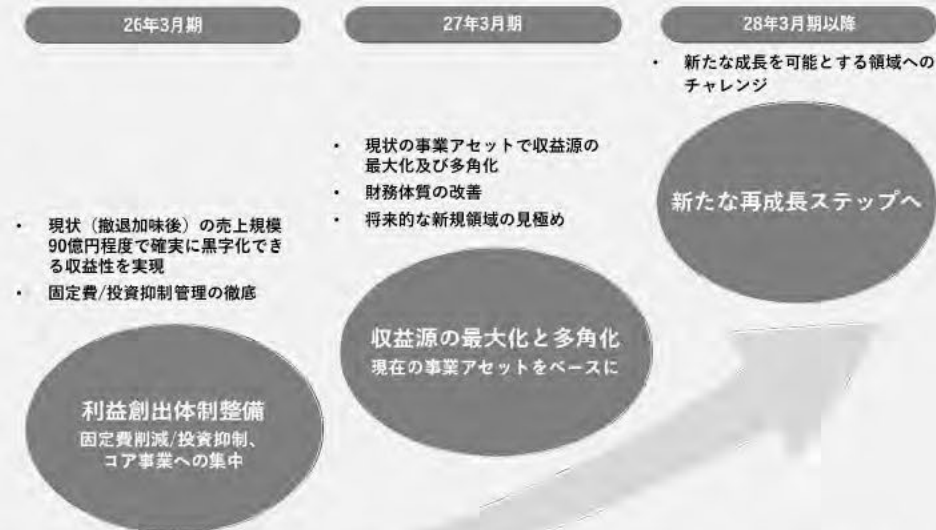
昨年度方針

構造改革と財務基盤の再整備

【26年3月期】利益創出体制整備：固定費削減、事業の選択と集中により、既存の売上規模 90億円程度で確実に黒字化できる収益性を実現

【27年3月期】既存事業アセットを活用した収益最大化基盤整備：現状の事業アセットでの収益最大化及び多角化に向けた取り組み開始

【28年3月期】再成長ステップへの実行フェーズ：新たな成長を可能とする領域へのチャレンジ



※当面の経営方針（昨年度記載）

今年度方針

情報資産ドリブン型成長実行フェーズ

【26年3月期】黒字体質転換と既存事業アセットを活用した収益最大化に向けた取り組みの具現化を実施：構造改革による黒字化は達成。同時に一次情報資産の価値最大化による「情報資産ドリブン型成長」を実現する案件を具現化

【27年3月期】再成長ステップ実行フェーズを前倒しで推進：外部アライアンスを含め、「情報資産ドリブン型成長」達成に向け、具体案件獲得を1年前倒しで推進

【28年3月期】過去最高営業利益更新を目標：営業利益成長率CAGR30%継続により過去最高営業利益更新を目指す

独自の情報資産を継続的に蓄積・活用し、両事業の成長と企業価値向上を実現

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築等)

PART 1 ソリューション事業成長マトリクス

既存の強みをレバレッジし、市場開拓と技術革新を両立させる成長ロードマップ

既存市場×既存サービス（市場浸透機会）

① 米国株取引の23時間対応＆「Kabutan（株探）」有料課金者の拡大

23時間取引化等に伴う既存機能の強化と、B2B2C展開ルート拡大による有料課金者数の拡大を図ります。

既存市場×新サービス（新サービス投入機会）

③ 情報資産基盤×生成AIの融合

「Kabutan（株探）」の強力なデータ・アセットに先端AIをかけ合わせ、革新的なDXソリューション等の新規展開・拡販を進めます。

新市場×既存サービス（新市場開拓機会）

② 海外市場（アジア）への日本株情報配信

アジア各国における日本株情報の高い需要を捉え、ローカライズした既存データサービスを新市場へ展開します。

新市場×新サービス（多角化機会）

【TBD】

海外市場におけるBtoC課金サービス展開

次期フェーズの取り組みとして、「Kabutan（株探）」プレミアムの海外展開のインキュベーションを図ります。

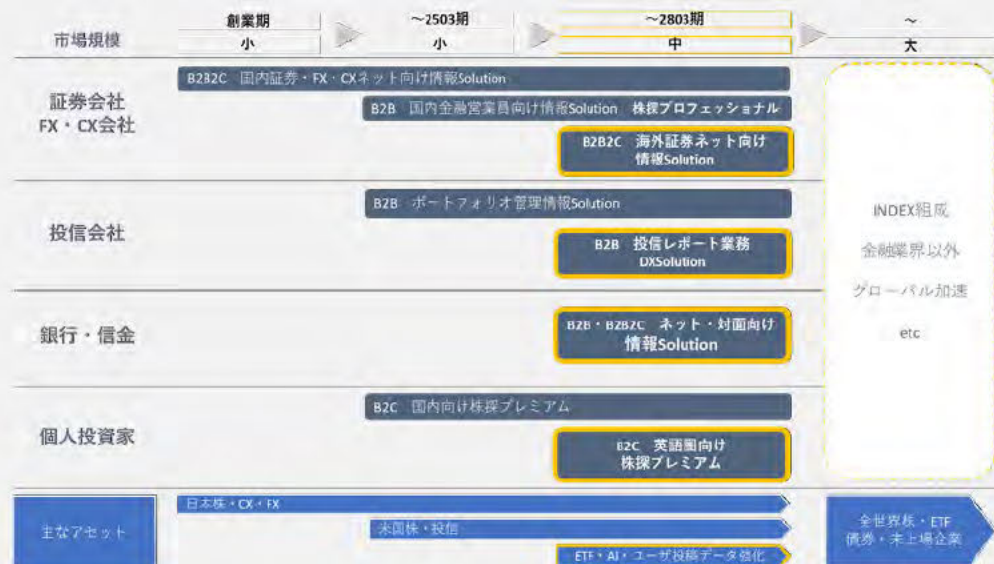
「株探英語サイト「[kabutan.com](https://en.kabutan.com/jp)（<https://en.kabutan.com/jp>）」：26年6月PCWeb画面リリース」

PART 1 ソリューション事業戦略の変遷：網羅的SOM定義から成長分野へフォーカス

昨年度方針 リーチ可能SOMの網羅的認識

潜在市場（SOM）の網羅的洗い出し：証券・FX・CX会社、投信会社、銀行・信金、国内外の個人投資家、海外証券会社など、リーチできるSOM（240億円→740億円規模）を徹底的に可視化

全方位アプローチの模索：各ターゲットセグメントに対して、どのようなソリューション（RobotReportやデータフィード等）を提供できるか、全網羅的なアセットマップを作成



※ソリューション事業成長マップ（昨年度記載）

今年度方針 高成長テーマへリソースを集中

営業利益成長を支える高成長テーマへの絞り込み：

25年3月期に定義した網羅的SOMから、2026年3月期の具体的テーマのインキュベーションを経て、グループ営業利益成長率CAGR30%の達成が可能なテーマへの絞り込み実施。その結果、既存サービスの更なる市場浸透に加え、既存アセットを即座に活用可能な「海外展開」と、AIの進化に伴い価値を増す当社一次情報を活用した「独自の情報資産基盤と生成AIの高度な融合による新たなSaaS型ソリューション展開」へ経営資源をフォーカス

既存市場×既存サービス (市場浸透機会)	① 米国株取引の23時間対応＆「Kabutan（株探）」有料課金者の拡大 23時間取引化等に伴う既存機能の強化と、B2B2C展開ルート拡大による有料課金者数の拡大を図ります。
既存市場×新サービス (新サービス投入機会)	③ 情報資産基盤×生成AIの融合 「Kabutan（株探）」の強力なデータ・アセットに先端AIをかけ合わせ、革新的なDXソリューション等の新規展開・拡販を進めます。
新市場×既存サービス (新市場開拓機会)	② 海外市場（アジア）への日本株情報配信 アジア各国における日本株情報の高い需要を捉え、ローカライズした既存データサービスを新市場へ展開します。

PART 1 ソリューション事業における当社情報資産基盤の価値

infonoid

“AIが活用する独自データ”が価値を生む時代へ



PART 1 ソリューション事業：①市場浸透戦略

手数料無料化時代において、証券会社の非価格競争力（顧客囲い込み）を高めるWin-Win戦略

市場浸透機会とB2B2C拡販戦略

米国株23時間取引対応という歴史的変革を契機に、さらに強固なB2B2Cアライアンスを確立し、更なる市場浸透を実現します。

23時間取引化による取引機会・顧客設定の最大化

米国株取引時間の「ほぼ終日化」は、国内証券会社にとって、米国株取引時間延長による新たな取引機会となり、手数料収益の大幅拡大機会を創出します。

更なる顧客囲い込みの進展

競合他社への顧客流出を防ぐ方策は「提供する情報・分析ツールの質」へのシフト。パートナーングにより「Kabutan（株探）」プレミアムのB2B2C販路を開拓します。

国内市場ターゲットの浸透ポテンシャル



国内証券会社数

約190社*

内、当社米国株情報提供先
約10社

国内個人投資家

1,600万人*

内、Kabutanプレミアム
利用率0.1%強

市場浸透によるリーチ目標（5年内）

国内証券会社
100社超への
サービス深耕機会

国内個人投資家
10万人リーチ

*日本証券業界公表の2026年3月末時点の会員者数（資本金3億円以上）、及び「個人株主数の動向」より

PART 1 ソリューション事業：②海外市場（アジア）展開

infonoid

現地有力証券約200社とのパートナーシップにより、アジア全域における
日本株情報インフラのデファクト化を狙う

なぜ今、日本株情報ニーズなのか？

アジア太平洋地域の投資家の間で、日本株が極めて重要なポートフォリオの一部として再評価されています。

東証主導のガバナンス改革が実を結ぶ

PBR1倍割れ改善要請、及び自社株買い・増配などの株主還元姿勢の抜本変化が、グローバル・アジア資金の安定的流入を誘引。

ポートフォリオ・リスク分散の急務

米中関係や地政学的リスクの高まりから、強固な法秩序と高い流動性を持つアジア最大級のオルタナティブ投資先として機能。

安定的リターンと歴史的円安効果

デフレ脱却に伴う安定的物価・賃金上昇、及び円安による割安感（バーゲン価格）がアジア個人・富裕層の買い意欲を刺激。

アジア主要ターゲット市場のポテンシャル規模



東アジア（韓国・台湾等）

2,600万人*

想定提携証券：130社*

東南アジア（ASEAN地域）

1,500万人*

想定提携証券：80社*

韓国・台湾・東南アジア・その他：導入済5社、今期導入：10社

対アジア主要地域合計ポテンシャル

想定個人投資家数

4,100万人

導入社数（3年内）

30社以上

PART 1 ソリューション事業：③AIソリューション展開

infonoid

当社情報資産×生成AIによる次世代DX創出

金融AX/DXをリードする”情報資産×生成AI”の融合

汎用生成AIプラットフォームの価値がコモディティ化する中、当社が保有する金融情報資産の「一次情報」は生成AIの進化でこそ価値を発揮します。

金融業務に特化したAIアシスタントの実装

適時開示、財務データ、ニュース等の自社構造化データをR
瞬時に分析し、レポート業務等の定型業務を効率化します。

ハルシネーションを排除する独自の信頼基盤

「Kabutan（株探）」及びグループ内の厳格に検証・整備
された金融データベースを情報源とし、高い信頼性が要求
される金融実務領域でのDX化を実現します。

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します。

AIソリューションのポテンシャル規模



ターゲット会社数

証券会社：190社*1
資産運用会社：940社*1

想定課金ID数ポテンシャル

60,000ID*2

導入済3社、今期導入5社

新規AX/DXソリューションポテンシャル

導入社数（3年内）
70社以上

想定ID数（3年内）
5,000ID

*1:日本証券業界公表の2026年3月末時点の会員者数（資本金3億円以上）、資産運用業協会公表資料より

*2:証券主要50社を平均各1,000ID、運用会社正会員主要100社を平均各100IDとして当社算出

PART 1 メディア事業成長マトリクス

既存メディアの強みを活かし「水平拡大」から「垂直拡大」に収益モデルを転換し、
トータルメディアソリューションへと構造的進化を図る



PART 1 メディア事業戦略の変遷：黒字体質転換から「脱・PV依存」に向けた多層収益化へ

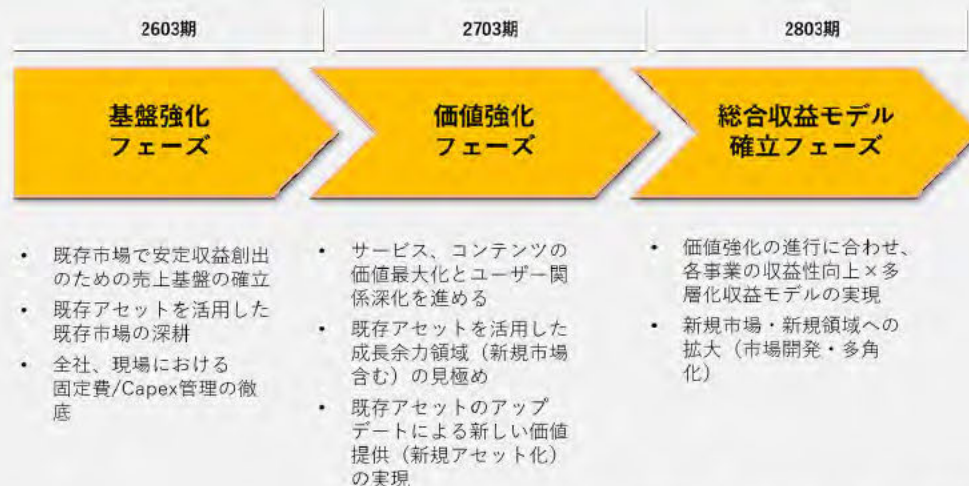
昨年度方針

赤字事業撤退とコスト削減による黒字転換

コンテンツ事業からの完全撤退：大幅な赤字を計上していた、利益貢献の低い不採算事業からの撤退、サービス中止を断行

徹底的な費用見直し：ネットワーク広告市況の長期低迷を前提とした、約20億円超の費用削減及び管理コスト最適化の実行

黒字回復の基盤整備：再現性の高い収益ラインでのコスト削減にこだわり、期首からの安定黒字回復を計画



※メディア事業持続的成長マップ（昨年度記載）

今年度方針

非トラフィック型収益基盤への構造転換

26年3月期 宣言通りの黒字化達成：徹底した固定費見直しにより、計画通りに黒字転換を完了

脱・トラフィック広告依存：不安定な検索エンジンのアルゴリズムやディスプレイ広告市況の影響を最小限にすべく、タイアップ、電子書籍展開、IP流通等による「多層化・垂直積み上げ」モデルを推進し、非トラフィック型収益割合を現状の44%から28年3月期に50%へ

SBIグループとのアライアンス展開：将来の非トラフィック型収益の更なるスケールを目指し、SBIグループとの協業に向けた協議を開始



PART 1 メディア事業における当社IP資産基盤の価値

infonoid

脱トラフィック依存とエンゲージメント・ロイヤルティ型収益モデル、 協業による自律分散型ファンエコシステムを推進



メディアパワーを活かした「IRwith」の事業モデルと成長ポテンシャル

📈 「届けるIR」から「動かすIR」へ

MINKABU、Kabutanとのリアルタイム連動により、月間1,000万人規模の個人投資家層へダイレクトリーチする新たな対話（エンゲージメント）インフラを構築

投資家ネットワークへのダイレクト配信

国内最大級の「MINKABU」「Kabutan（株探）」とシームレスに連携。自社銘柄ページとリアルタイムに連動させることで、確度の高い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

IR活動の効果を専用ダッシュボードでグラフィカルに測定・蓄積。掲載コンテンツごとの投資家の細かな反応を即座に把握可能とすることで、経営層へのスピーディなレポートや、最適な対話施策のPDCA確立を支援

専門知識不要、容易にIR訴求ページ作成

ブログ感覚で直感的に操作できる高度な管理画面を用意。決算説明資料や統合報告書といった既存のアセットをそのまま活用し、魅力的でリッチなIRコンテンツを継続的かつ最小工数で発信

上場企業と個人投資家をつなぐ「IRwith」プラットフォーム



ターゲット会社数

国内上場会社
約4,000社

リーチ可能投資家数

約1,000万人

「IRwith」ポテンシャル

導入社数（3年内）
300社以上

※「IRWith」は、株式会社ミンカブ・ジ・インフォノイドが運営を、株式会社ライブドアが販売を担うサービスです。

IPのマルチユース展開及びAI活用によるコンテンツ収益最大化と収益源の多様化

多角的な収益獲得モデルの確立

「livedoor ECHOES」による高速なAI記事生成と、UGCからマス展開（ピッコマ等）へのIPマルチユース推進により、安定的かつ高利益率な複数収益源を確立

UGCからIPへの再現性ある収益転換

ライブドアブログ発の公式ブロガーによる独自コンテンツ提供が、一部ファン向けからマス市場向けへと拡大。「ピッコマ」などの外部パートナー展開により、IPのマルチユース&収益化効率の最大化に成功。

AI自動化技術によるストック資産の蓄積

次世代AIエンジン「livedoor ECHOES」の利用拡大が継続。YouTubeなどの動画コンテンツをAIが瞬時に解析し自律的に記事化。高価値なストック型コンテンツを指数関数的に増加させ、持続的な資産価値向上を狙う。

RPMを棄損しにくい堅固なPV構造へ

蓄積された高品質なストックコンテンツは検索トラフィックに優れ、アルゴリズムの変動に左右されにくい安定PVを構成。企画広告やアフィリエイト、有料記事販売等との連動による複数収益源の多角化を実証。

「livedoor ECHOES」AI記事蓄積実績とIP価値向上ポテンシャル



ECHOES記事内訳
(2026年4月現在)

19,000本

自動記事生成の高速・多重ストック化

ピッコマ配信公式コンテンツ数
(2026年4月現在)

3,700話

UGCブログ発Pのピッコマ展開実績

↑ マルチユース展開のターゲットリーチ目標 (2027年3月期)

コンテンツ累積投入数目標：
32,000本の投入

想定販売流通規模：
10,000話超の販売を想定

SBIグループのネオメディア事業と連携

SBIグループとライブドアにおいて、
将来的な資本業務提携に向けた協議を開始

ライブドアの強み



- UGC/PGCによるIP創出力
- 月間1億UUのメディア基盤
- 拡散から収益化までの一体設計



SBIネオメディアホールディングスの強み

- メディア・IT・金融の融合
- 日本最大級の金融顧客基盤
- グローバルネオメディア生態系

ライブドア×SBIネオメディア事業

IP価値創出と最大化・クリエイター支援プログラム・地域経済の活性化・コンテンツプロモーション・エンタメ事業・スポーツ・トークン事業等の領域で、ライブドアが有するユーザー基盤、メディア運営や広告運営ノウハウを活かした共同での事業展開を目指す

PART 2

2027年3月期計画と中期展望

営業利益成長率CAGR30%成長の継続による過去最高益更新と
時価総額100億円超へのロードマップ

PART 2 27/3期業績予想



27/3期以降はCAGR30%以上の営業利益成長達成を目指す

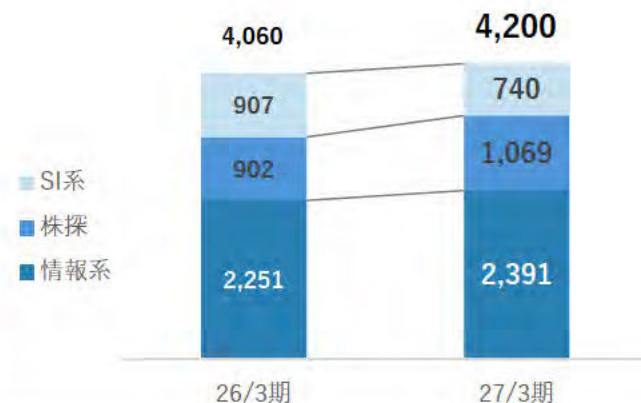
- 売上高は着実な伸長を維持しつつ、26/3期に構築した安定収益基盤をベースに、着実な利益積み上げを行い、次期の営業利益最高益更新、継続的に**CAGR30%以上**を目指す
- 26/3期の親会社株主に帰属する当期純利益には、黒字体制の確立による回収可能性の向上に伴う税効果等が影響

(百万円)	26/3期通期	27/3期予想	増減	増減率
売上高	8,780	9,000	220	2.5%
内、ソリューション	4,060	4,200	140	3.4%
内、メディア	5,188	5,300	112	2.2%
連結調整	▲468	▲500	▲32	-
営業利益	549	720	171	31.0%
営業利益率	6.3%	8.0%	1.7pts	-
内、ソリューション	696	840	144	20.7%
営業利益率	17.1%	20.0%	2.9pts	-
内、メディア	575	580	5	0.9%
営業利益率	11.1%	10.9%	-0.2pts	-
内、本社コスト	▲722	▲700	22	▲3.0%
経常利益	412	550	138	33.5%
親会社株主帰属四半期純利益	742	500	▲242	▲32.6%
EBITDA	1,436	1,700	264	18.4%

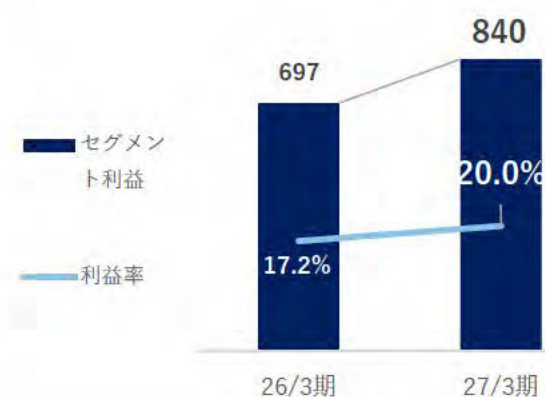
PART 2 27/3期業績予想：ソリューションセグメント

- 引き続き再現性の高いストック売上の堅調かつ持続的成長により、更なる高収益体質を推進し、**セグメント利益率は20%程度の水準**を目指す
- 成長領域における積み上げ型収益について、27/3期における売上寄与は1億円程度を見込み、次期以降の継続成長に向けた取り組みを強化

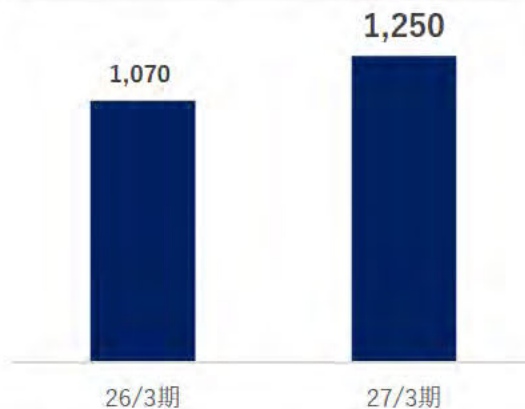
売上高推移（百万円）



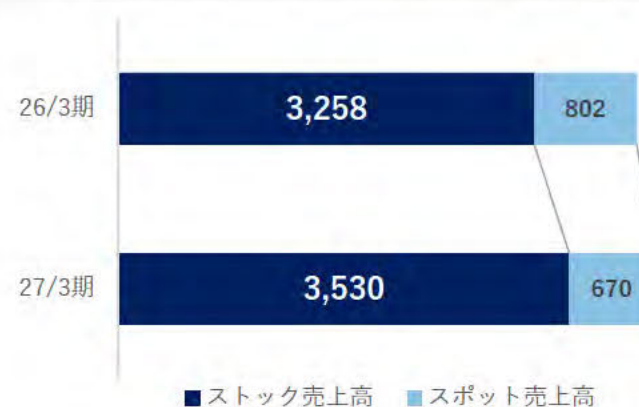
セグメント利益推移（百万円）



EBITDA推移（百万円）



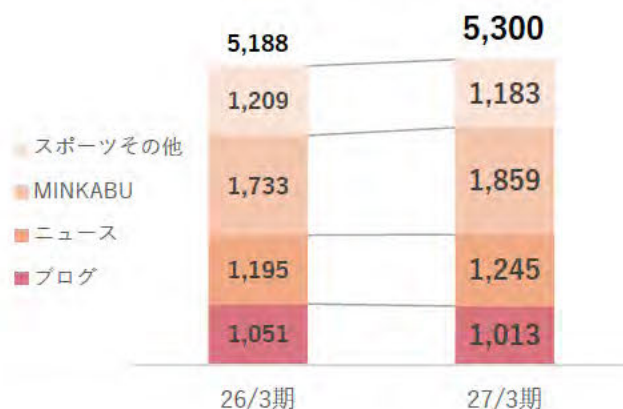
ストック・スポット売上推移（百万円）



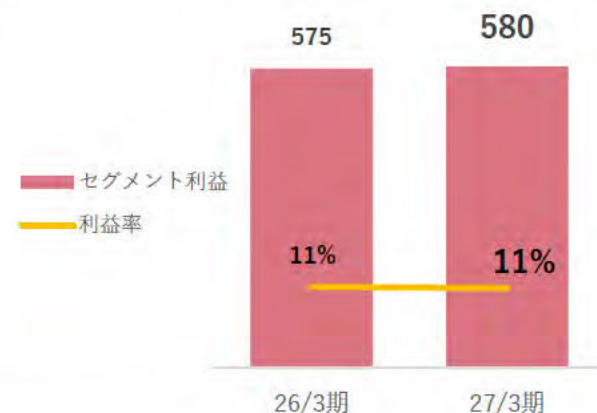
PART 2 27/3期業績予想：メディアセグメント

- 26/3期は期初計画を上回る着地となったが、トラフィック型広告市況については引き続き慎重な姿勢は変わらず。利益・EBITDAともにほぼ横ばいの水準を想定
- トラフィック型収益は保守的に見る一方、クリエイターのIPコンテンツ等を活用した非トラフィック型サービスが着実に増加傾向。非トラフィック型収益比率を高めることで、収益の質の改善を図る

売上高推移（百万円）



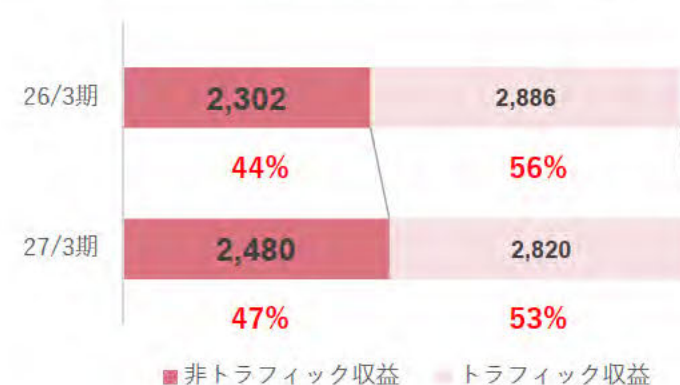
セグメント利益推移（百万円）



EBITDA推移（百万円）



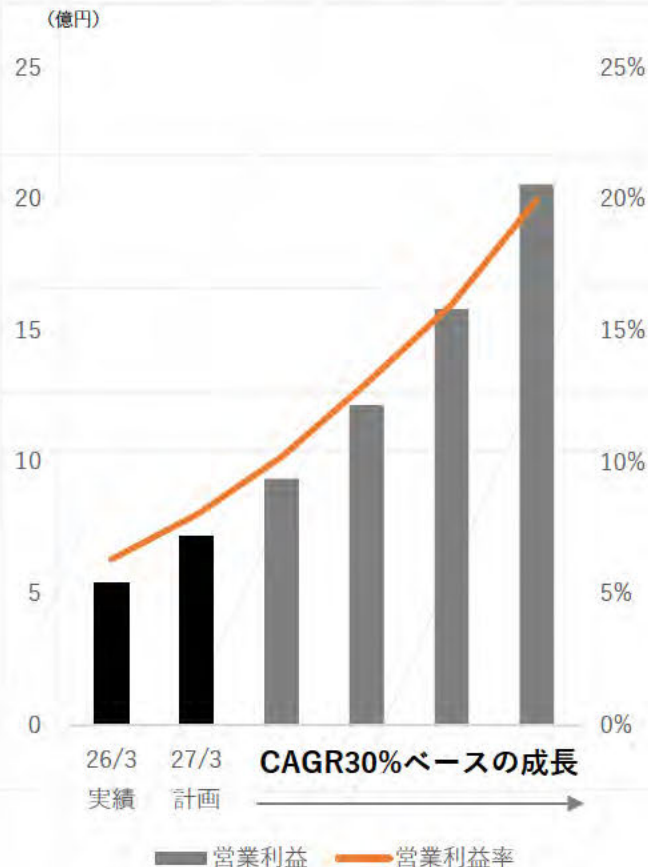
収益構成推移（百万円）



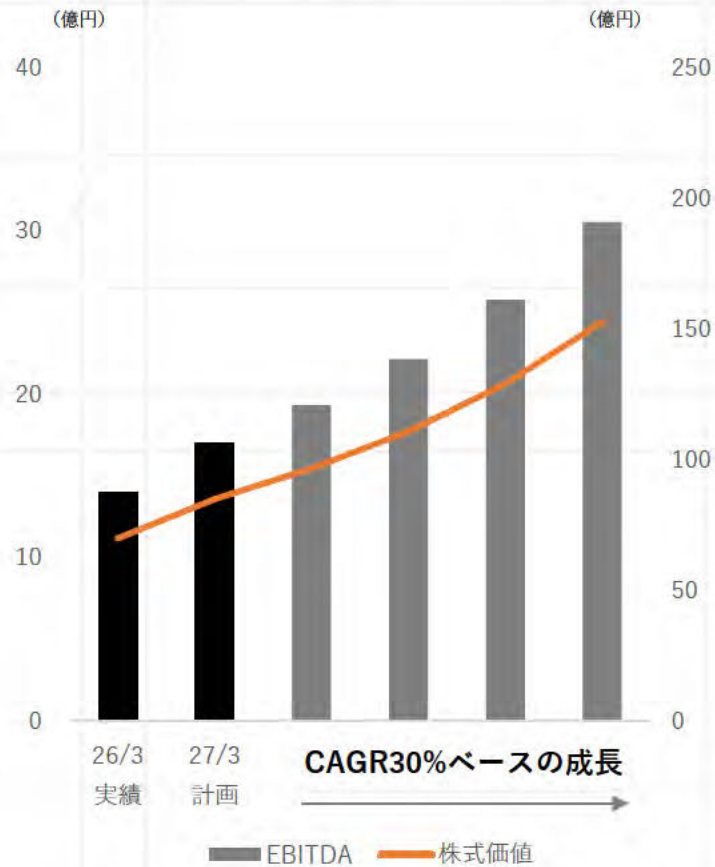
PART 2 中期業績シミュレーション：利益・EBITDA推移

- 営業利益CAGR30%を継続し、2028年3月期には過去最高益を更新、5年以内に営業利益20億円・営業利益率20%を目指す。ソリューション事業の海外展開・AI SaaS拡大と、メディア事業の非トラフィック型収益強化により持続的な利益成長を実現する
- これにより早期に時価総額100億円を達成し、これを通過点として持続的成長を目指す

営業利益推移（百万円）

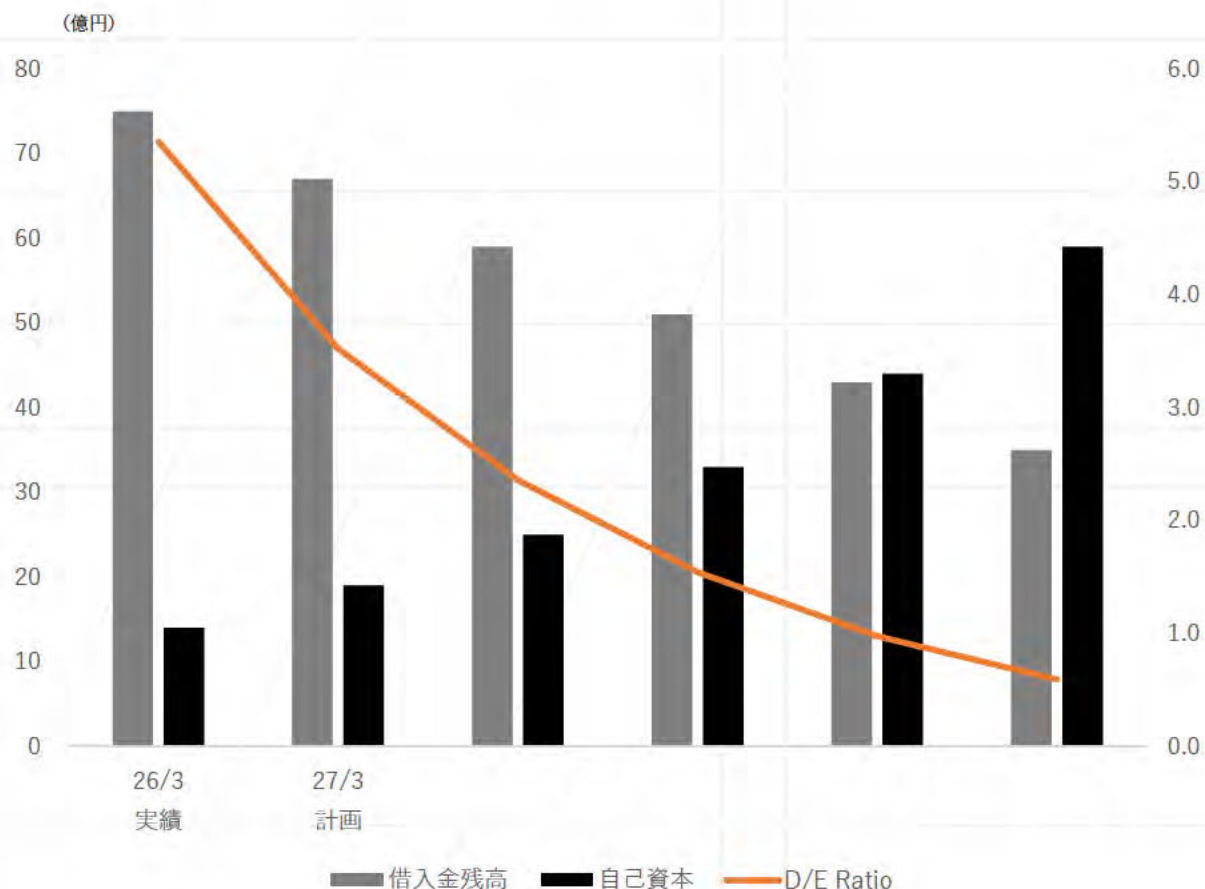


EBITDA推移（百万円）



PART 2 中期業績シミュレーション：借入残高とD/Eレシオ

- 営業キャッシュフローの積み上げにより、利益成長と内部留保の拡大を通じ、自己資本を着実に積み上げる
- また、内部留保の充実と成長投資を優先しつつ、財務基盤の健全化と収益力の向上により、成長と株主還元の両立を早期に実現できる基盤を構築する



PART 3

事業概要・市場環境等

持続的成長を推進する経営体制及びコア事業の概要と市場環境

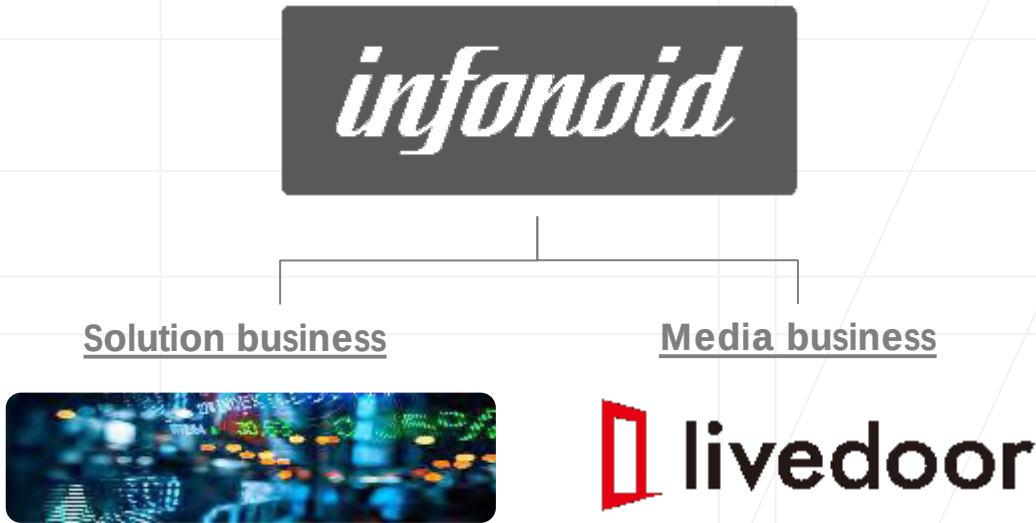
企業理念

「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。

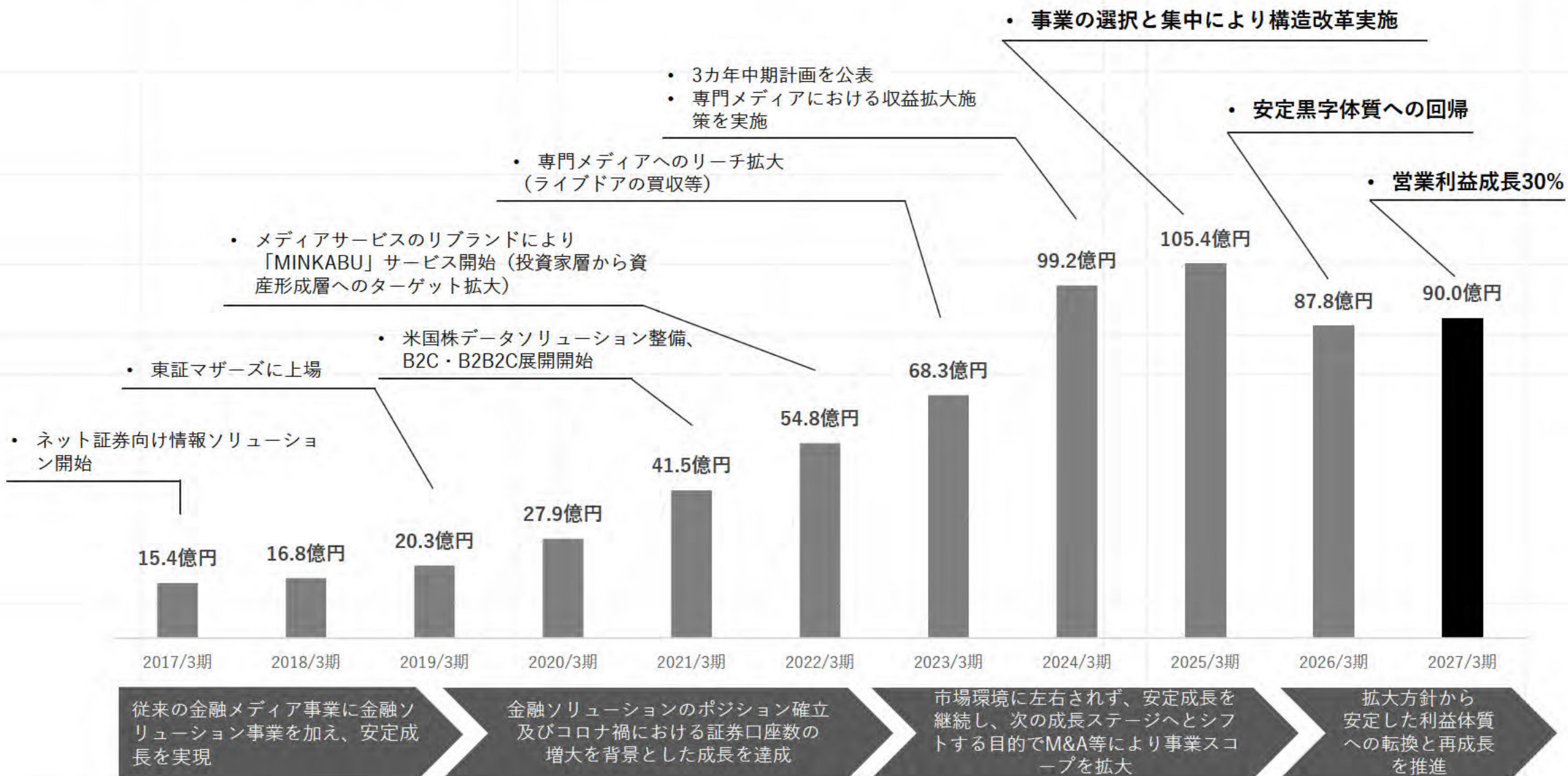
このような認識のもと、金融領域のみならず、多様な領域における「情報」に対する更なるリーチ拡大とテクノロジー利活用により、その情報の価値を高め、期待役割に応えとともに、成長継続企業であり続けます。

PART 2 事業概要：会社概要



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	236名（2026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	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	株式会社ライブドア ※ 2026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

PART 2 会社概要：業績推移



PART 2 会社概要：ソリューション事業の事業マップ

infonoid



B2C



Kabutan（株探）

国内最大級の個人投資家向け株式投資情報メディア

豊富な投資情報データベース 日米のリアルタイム株価、業績情報、最新の市場ニュースを網羅。

高機能な分析・検索ナビゲーション 決算速報やテーマ株特集など、迅速で深い投資判断を多角的に支援。

圧倒的な国内ユーザー基盤 信頼性の高い金融データを武器に、随一のアクセス規模を維持。



B2B/B2B2C



情報ソリューション

金融機関の顧客向けサービスを起点とした独自ソリューション

AI自動生成記事の配信 膨大なデータから信頼性の高い金融・業績に関する記事を自動配信。

MINKABU 独自ASPツール テーマ別銘柄、音声IVR株価検索、投信分析など多様なツール群。

次世代SaaS型AIサービス 「Robot Report AI」や「Kabutan Market AI」を市場へ新規投入。



B2B/B2B2E



SI・パッケージ

金融機関・法人の社内ユース及びDXインフラ構築支援

金融デジタルトランスフォーメーション (DX) 高度なシステム開発力をもって、クライアントのDXを強力に支援。

アカウントアグリゲーション 複数機関の顧客口座・重要データを安全かつ一元的に集約管理。

AI活用 & 高度API連携ソリューション AIを駆使したUX強化と、各種基幹システム間のセキュアな連携を実現。

PART 2 会社概要：ソリューション事業の収益モデル



Kabutan (株探)

有料課金サービス「株探プレミアム」を展開。個人投資家向けに高度な分析情報を提供し、月額固定料金を収益化。

収益：
月額課金、広告モデル



情報ソリューション

金融機関向けにASPを提供。AI自動生成記事や金融・企業データの販売・配信を、月額固定及び従量課金で展開。

収益：
月額課金（ASP利用料等）、
初期導入料

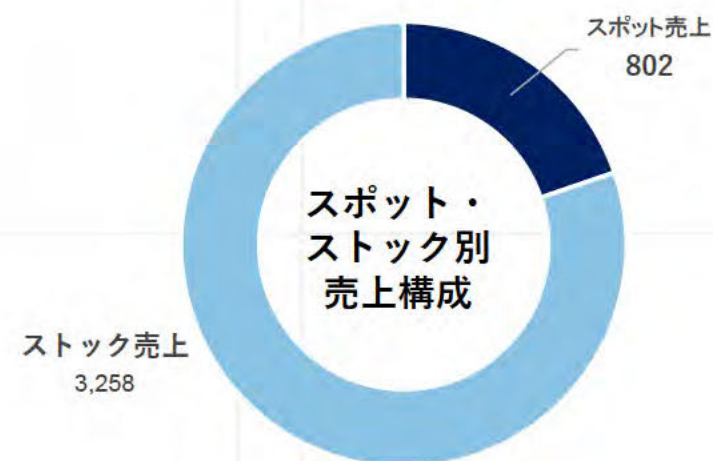
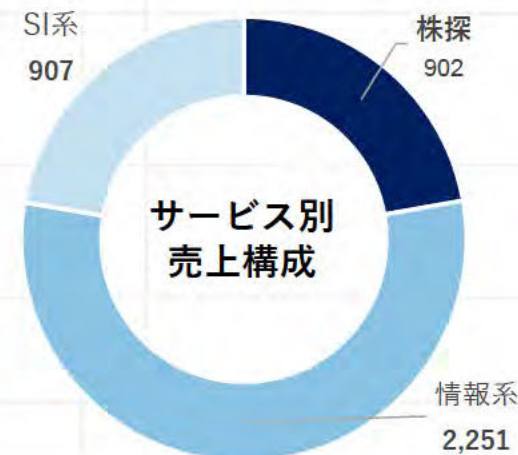


SI・パッケージソリューション

システムコンサルから受託開発、保守・運用までを一貫提供。API活用による金融機関のシステム高度化を実現。

収益：
開発受託、コンサル料、
パッケージ月額利用料、
保守・運用

2026年3月期売上構成（百万円）



PART 2 会社概要：ソリューション事業の市場概況

証券各社の手数料無料化に伴う差別化、米国株23時間取引や大型IPOによる投資ニーズの急増に加え、生成AIを活用した金融DXやシステム効率化の需要が高まっており、高度な情報・SIソリューションの導入が進む



手数料無料化による 収益機会の模索

ネット証券の売買手数料ゼロ化が進み、各社は「取引手数料」依存から「プレミアム情報コンテンツ」や「資産管理アドバイザー」などの付加価値による収益化へと舵を切っています。当社のB2B2Cソリューションが格好の差別化ツールとして需要急拡大しています。



米国株23時間取引化& 先端IPOトレンド

平日の米国株23時間取引（23/5）シフトが本格化し、SpaceXや最先端AIベンチャー等の注目IPOにより個人投資家の米国株投資が熱を帯びています。これに伴い、時間外・24時間の多言語対応データ配信や、より専門的な米国株分析ツール（株探米国株など）の需要の高まりが期待できます。



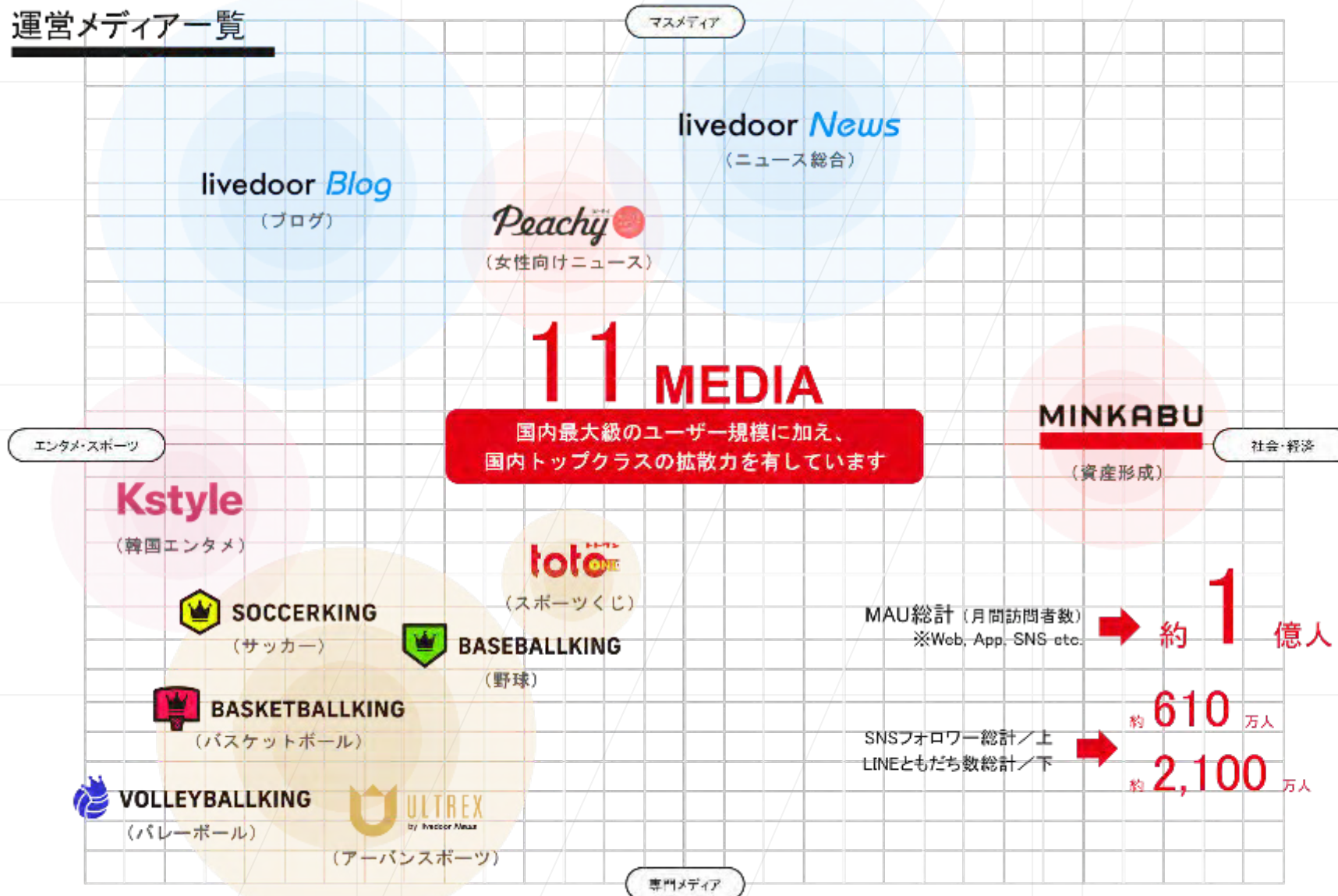
生成AI・先端技術を活用したDX推進

生成AIを駆使した投資情報アナリスト記事の超高速・自動生成や、当社開発の柔軟なAPI・クラウド基盤を外部提供。金融機関内のレガシーシステム刷新・DX推進と開発の超効率化（SI・パッケージ）を強力にバックアップしています。

PART 2 会社概要：メディア事業の事業マップ

infonyoid

運営メディア一覧



PART 2 会社概要：メディア事業の収益モデル

月間平均UU数1億人規模の総合インターネットメディア



UGCメディア：ライブドアブログ



PGCメディア：ライブドアニュース



専門メディア：MINKABU, Kstyle,
SOCCERKING他

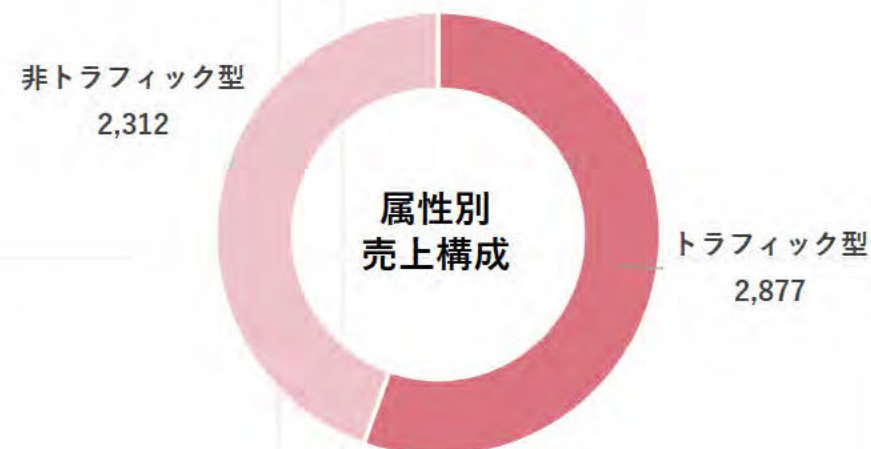
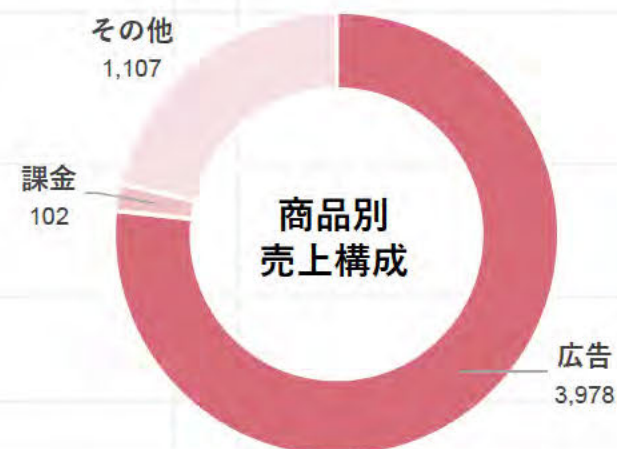
収益モデル

広告収入： 純広告、ネットワーク広告、成果報酬型広告

課金収入： 有料サービス（MINKABUプレミアム）

その他収入： 制作受託、施設運営等

2026年3月期売上構成（百万円）



動画広告が急伸する一方、AI検索の普及による「ゼロクリック問題」やSNS等の詐欺広告問題が深刻化。ネット広告の信頼性が揺らぐ中、一次情報や安全な掲載環境を持つ自社メディアの価値が再評価されている



動画広告の急成長

SNSの縦型動画や動画配信サービスの急増を背景に、動画広告の規模は1兆円を突破。視覚・聴覚にダイレクトに訴求する広告フォーマットとして、全体の成長を力強く牽引しています。



検索の「ゼロクリック」化

生成AI検索やAI要約機能（AI Overviews等）の普及により、検索画面上のみで情報が完結。サイトへのアクセス流入が減少するため、従来型の検索連動型広告の費用対効果に影響を及ぼしています。



広告信頼性

著名人のなりすましや偽のセキュリティ警告など、悪質な詐欺広告が急増し社会問題化。ユーザーの広告不信が極めて高まっており、広告配信面における安全性と透明性が問われています。

APPENDIX

リスク情報

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、トラフィックに過度に依存しない、非トラフィック型収益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、さらにこれらの事象が同時に発生した場合には、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。

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

リスクに対する影響・対応策

競合について

当社グループのメディア事業の月間利用者数は1億人規模に上り、また専門性や独自性の高いクリエイター群と、高い情報発信力を掛け合わせたグループ内における新たなエコノミクス創出力はユニークかつ競争優位なポジションを有していると考えております。また金融・資産形成情報メディアにおいては投資家の予想データ等のクラウドインプットとAIの融合によって生成される独自性の高い情報資産基盤を有しており、特にソリューション事業においてメディア事業の特色を活かした独自のソリューション提案を行うことで他社との差別化を図っております。このため、情報ソリューションサービス分野における競合の要素は比較的少ないと考えております。さらに当社グループでは、継続して蓄積されるノウハウや、テクノロジーを活用した独自性による強みを市場のニーズに照らし適切に活用することで、競合要素の排除及び強固なポジションの維持に努めております。しかしながら、今後、他社が当社グループと異なるアプローチで独自のノウハウや強みを活用し、当社グループが提供するサービス領域での競合となった場合には、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。また、事業拡大の中で新たに展開する事業について、類似サービスに対する差別化が十分に実現できなかった場合には、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。

技術革新について

当社グループのサービス展開の基礎となるインターネットや当社の強みである生成AI等を活用した様々なソリューションの自動化の分野においては技術革新が激しく、また、それに伴う顧客のニーズも常に変化をしております。当社グループもこれらの変化に迅速に対応すべく、最新の技術に対応したサービスやプロダクトの開発を推進しております。しかしながら、今後、当社グループの想定外の急激な技術革新により、その対応に遅れが生じた場合、当社グループの有する技術サービスの陳腐化が顧客への訴求力の低下などに繋がり、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

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を始めとした生成AIの活用を含む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、当連結会計年度において、収益構造の改善及び固定費削減等の取り組みにより、第1四半期から第4四半期まで継続して四半期純利益を計上し、親会社株主に帰属する当期純利益は過去最高益を更新いたしました。また、金融機関との合意に基づく借入金の約定弁済を予定どおり実行するとともに、業績の改善に伴い自己資本比率も改善しております。

一方で、当連結会計年度末における短期有利子負債7,489,500千円は、現金及び預金1,303,068千円に比して依然として高い水準にあることから、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ものと認識しております。

しかしながら、足元の業績及びキャッシュ・フローの改善により資金創出力が向上していることに加え、取引金融機関との合意に基づき、継続的なモニタリングのもと借入金の返済及び更新が運用されていることから、当面の事業活動に必要な資金は確保されており、継続企業の前提に関する重要な不確実性は認められないものと判断しております。

※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。



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。