

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

ALiNK インターネット

7077 東証グロース市場

企業情報はこちら >>>

2025 年 5 月 22 日 (木)

執筆：客員アナリスト

吉林拓馬

FISCO Ltd. Analyst **Takuma Yoshibayashi**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2025 年 2 月期の業績概要	01
2. 2026 年 2 月期の業績見通し	01
3. 中長期の成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	05
1. tenki.jp 事業	05
2. IP プロデュース事業	07
3. その他の事業	08
■ 業績動向	09
1. 2025 年 2 月期の業績概要	09
2. 事業セグメント別動向	10
3. 財務状況と経営指標	11
■ 今後の見通し	12
1. 2026 年 2 月期の業績見通し	12
2. 中長期の成長戦略	14
■ 株主還元策	16

要約

2026 年 2 月期は収益基盤強化に向けた先行投資が継続するも、投資一巡後は利益回収へ

ALiNK インターネット<7077>は、(一財)日本気象協会との共同事業である天気予報メディア「tenki.jp」を中核事業として展開している。同メディアは天気に関する総合的な情報プラットフォームであり、全国の天気予報、雨雲レーダー、台風情報、警報・注意報など、日常生活に必要な気象情報を手軽に確認できる。信頼性の高い気象データを基にした予報を提供していること、地域ごとのピンポイント予報が利用できること、季節ごとの特別コンテンツが充実していることなどが特徴である。2024 年 5 月には地域活性化をテーマにしたキャラクターコンテンツ「温泉むすめ」を展開する(株)エンバウンドを買収して IP(知的財産)プロデュース事業も開始しており、サービスの多角化を推進している。

1. 2025 年 2 月期の業績概要

2025 年 2 月期の業績は、売上高が 888 百万円、営業利益が 43 百万円、経常利益が 62 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が 57 百万円で着地した(同社は 2025 年 2 月期より連結決算に移行したため、前期比増減率は記載せず)。

第 3 四半期決算時(2025 年 1 月 14 日)に公表した修正計画は下回る結果となったが、期初(2024 年 4 月 12 日)及び第 2 四半期決算発表時(2024 年 10 月 15 日)の修正計画を上回った。期初計画では売上高 784 百万円、営業損失 68 百万円と慎重な見通しだったが、第 2 四半期では売上高 846 百万円、営業利益 15 百万円に上方修正し、結果としてその修正計画を上回った。しかし、第 3 四半期時にさらに上方修正した計画(売上高 895 百万円、営業利益 53 百万円)には最終的に未達であった。この主因は第 4 四半期の異常気象にある。2024 年 12 月から 2025 年 2 月の関東甲信地方の降水量は平年の 23% に留まり、1946 年の統計開始以降で最少となる異常気象が発生したことにより、第 4 四半期の「tenki.jp」の PV 数は前年同期比 19.8% 減と大きく減少した。PV の減少は同事業の広告収益に直接影響を与えるため、一時的な外部環境要因が売上面及び利益面にマイナスインパクトを及ぼしたと見られる。以上を踏まえると、第 3 四半期決算発表時に公表した計画は下回ったものの一過性要因であり、期初計画及び第 2 四半期に上方修正した計画を上回ったことは評価できる。

2. 2026 年 2 月期の業績見通し

2026 年 2 月期の業績は、売上高が前期比 14.4% 増の 1,016 百万円、営業利益が同 56.2% 減の 19 百万円、経常利益が同 34.1% 減の 41 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 98.3% 減の 1 百万円と増収減益の見通しである。

ALiNK インターネット

7077 東証グロース市場

2025 年 5 月 22 日 (木)

<https://www.alink.ne.jp/ir/index.html>

要約

tenki.jp 事業は前期比で微増収の見通しだ。2024 年 7 月に導入された「tenki.jp メンバーシップ」の新機能やサービスの追加によってユーザーのエンゲージメントが高まり、PV 数の増加による広告収益の拡大が見込まれる。また、2025 年 3 月からはサブスクリプション型サービス「tenki.jp ライト」を開始しており、今後の課金ユーザーの増加により収益拡大が見込まれる。IP プロデュース事業は、子会社エンバウンドが 2025 年 2 月期第 2 四半期から連結対象となったことから 2026 年 2 月期は通期での業績貢献が期待される。「温泉むすめ」を題材にしたファン向けアプリを 2025 年冬にリリース予定であり、収益基盤の強化を図る。その他事業では、太陽光コンサルティングにおける売電収入が安定しており、設備の増加により収益拡大が見込まれる。利益面においては、tenki.jp 事業における「tenki.jp メンバーシップ」及び「tenki.jp ライト」の新機能開発やサービスのアップデート、IP プロデュース事業におけるアプリ開発に伴う人件関連費用を中心とした先行投資が影響し、営業利益は減少する見通しだ。ただし、これらのサービスの開発が一巡した後は投資回収局面へ移行すると見られ、2027 年 2 月期以降の利益回復が期待される。

3. 中長期の成長戦略

同社は、tenki.jp 事業及び IP プロデュース事業において、収益の安定化と成長を図る中長期戦略を推進している。tenki.jp 事業では、広告収益への依存度を低減するため、新たなビジネスモデルの構築を進めている。2024 年 7 月にリリースされた「tenki.jp メンバーシップ」の本格展開がその中心的施策である。従来、ユーザーは自ら情報を検索する必要があったが、今後は Web サイトやアプリを開くだけで、個々のライフスタイルや関心に応じた情報が自動的に提供されるよう、高度なパーソナライズ化を図る。この結果、利用頻度や滞在時間が増加し、エンゲージメント及びユーザーロイヤルティの向上が見込まれる。また、有料プランの導入などを通じて新しい収益モデルを確立し、持続可能な収益構造への転換を進めていく。「tenki.jp」は、単なる気象情報の提供に留まらず、防災・健康・レジャーなど多様な分野と連携し、統合型情報プラットフォームへの進化を目指す考えだ。IP プロデュース事業では、「温泉むすめ」のスマートフォンアプリの開発及び展開を軸に事業のデジタル化を推進する。従来はアナログ主体であったが、tenki.jp 事業で培ったデジタル運用のノウハウを活用し、IP の価値最大化と事業構造の転換を図る。アプリではファンの行動データや観光履歴を分析し、個別最適化されたコンテンツを提供する。また、IP を情報のハブとし、地域の気象状況に基づいたレジャー情報のレコメンドなどを通じて、地域経済の活性化を目指す。2025 年冬のアプリリリースを契機に、事業の成長を加速させる構えである。

Key Points

- ・ 日本気象協会と共同で天気予報メディア「tenki.jp」を運営
- ・ 2025 年 2 月期は上方修正後の計画未達だが、一過性要因の影響が大きかった
- ・ 2026 年 2 月期は先行投資を継続する見通しも、投資一巡後は利益回収局面へ

ALiNK インターネット

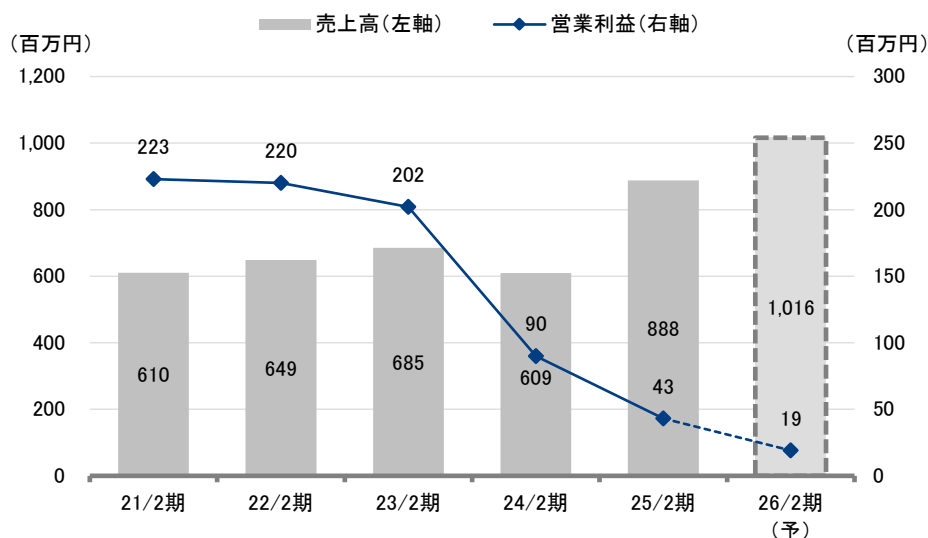
7077 東証グロース市場

2025 年 5 月 22 日 (木)

<https://www.alink.ne.jp/ir/index.html>

要約

業績推移



注：2024 年 2 月期までは単体決算、2025 年 2 月期より連結決算

出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

日本気象協会と共同で天気予報メディア「tenki.jp」を運営

1. 会社概要

同社は、「未来の予定を晴れにする」という経営理念の下、日本気象協会との共同事業である天気予報メディア「tenki.jp」を中核事業として展開している。同メディアは天気に関する総合的な情報プラットフォームであり、全国の天気予報、雨雲レーダー、台風情報、警報・注意報など、日常生活に必要な気象情報を手軽に確認できる。信頼性の高い気象データを基にした予報を提供していること、地域ごとのピンポイント予報が利用できること、季節ごとの特別コンテンツ（花粉情報、熱中症指数、紅葉情報など）が充実していることなどが特徴である。今後はビッグデータなどを活用し、特に天候や気温の影響を受けやすいライフスタイル分野において、気象情報と連携した革新的なサービス開発を進めることで競争優位性を構築し、持続的な成長を図る。

2. 沿革

同社は 2013 年 3 月に設立されたが、その主力事業である天気予報専門サイト「tenki.jp」の歴史は 1997 年にまで遡る。日本気象協会が 1997 年 9 月に「防災気象情報サービス」として開始、2002 年 6 月に「tenki.jp」としてリニューアルしたことに伴い、収益事業へと転換した。

ALiNK インターネット

7077 東証グロース市場

2025 年 5 月 22 日 (木)

<https://www.alink.ne.jp/ir/index.html>

会社概要

2005 年 4 月、現 代表取締役 CEO の池田洋人（いけだひろと）氏が COO を務めていた（株）ありんくが、日本気象協会と営業支援契約を締結した。その後、2008 年 4 月には業務委託契約へと発展し、「tenki.jp」の事業計画やサービスサイトの企画設計に関与するようになった。SNS を活用した情報発信も強化され、2009 年 6 月に X（旧 Twitter）の公式アカウント「@tenkijp」を開設、2011 年 4 月には Facebook 公式アカウントを開設した。同年 5 月には iOS 版アプリをリリースし、利便性向上を図った。2011 年 10 月にはありんくと日本気象協会が業務提携契約を締結し、現在の共同事業形態での「tenki.jp」運営が始まった。

2013 年 3 月の ALiNK インターネット設立により、ありんくが保有していた日本気象協会との業務提携契約上の権利義務が同社に譲渡され、同年 4 月に改めて業務提携契約を締結した。それ以降事業を着実に拡大し、2015 年 9 月には Android 版アプリをリリースした。2017 年 4 月には収益基盤の強化を目的として、iOS 及び Android 向けの課金アプリ「tenki.jp 登山天気」をリリースした。

さらなる事業拡大の一環として、2018 年 1 月にアドネットワーク事業を手掛ける（株）アトモスを吸収合併した。アドネットワークとは、複数の Web サイトやアプリの広告枠をまとめて広告主に提供し、効率的に広告配信を行う仕組みのことである。2019 年 12 月には東京証券取引所マザーズに上場し、その後 2022 年 4 月の市場区分見直しに伴いグロース市場へ移行した。足元では天気情報を軸としながらも新たな領域への展開を進めており、2024 年 2 月にはダイナミックプライシング事業の実証実験としてレンタルスペース事業の譲受契約を締結、2024 年 5 月にはキャラクターコンテンツ「温泉むすめ」を手掛けるエンバウンドの全株式を取得し、子会社化した。日本気象協会との長年にわたる協力関係を基盤に、「tenki.jp」を中心としたサービスの多角化を推進している。

会社沿革

年月	沿革
1997年 9月	（一財）日本気象協会が中心となって公益事業である Web サイト「防災気象情報サービス」（現在の「tenki.jp」の原形）を開始
2002年 6月	「防災気象情報サービス」を「tenki.jp」としてリニューアル。公益事業から収益事業に転換
2005年 4月	現 代表取締役 CEO の池田洋人氏が取締役を務める（株）ありんくが、日本気象協会と営業支援契約を締結
2008年 4月	ありんくが、日本気象協会と業務委託契約を締結。営業支援に加えて、「tenki.jp」に関わる事業計画の作成・サイトの企画設計等への関与を開始
2008年 9月	ありんくと日本気象協会が、「tenki.jp」の大幅リニューアルを実施
2009年 6月	Twitter（現 X）の公式アカウント「@tenkijp」を開設し天気関係の情報発信を開始
2011年 4月	Facebook の公式アカウントを開設
2011年 5月	iOS 版アプリをリリース
2011年10月	ありんくが、日本気象協会と業務提携契約を締結。現在の共同事業の形態での「tenki.jp」の運営を開始
2013年 3月	（株）ALiNK インターネットを東京都渋谷区に設立
2013年 3月	日本気象協会との業務提携契約で定められた、ありんくが保有する一切の権利義務を ALiNK インターネットへ譲渡
2013年 4月	日本気象協会と業務提携契約を締結
2015年 7月	本社を東京都新宿区へ移転
2015年 9月	天気予報専門メディア「tenki.jp」の Android 版アプリをリリース
2017年 4月	iOS 版・Android 版の課金アプリ「tenki.jp 登山天気」をリリース
2018年 1月	アドネットワーク事業を行う（株）アトモスを吸収合併
2019年12月	東京証券取引所マザーズに株式を上場
2022年 8月	本社を東京都豊島区へ移転
2024年 2月	ダイナミックプライシング事業の開始に先立つ実証実験として、レンタルスペース事業の事業譲受契約を締結
2024年 5月	IP プロデュース事業を行う（株）エンバウンドを子会社化

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

事業概要

「tenki.jp」は年間 PV60 億・SNS フォロワー 280 万人以上を擁する国内最大級のプラットフォーム

同社は tenki.jp 事業、IP プロデュース事業、その他の事業と 3 つの事業を展開している。詳細は以下のとおりである。

1. tenki.jp 事業

tenki.jp 事業は、同社の連結売上高の 72.7% を占める（2025 年 2 月期実績）基幹事業であり、主に「tenki.jp」と「tenki.jp 登山天気」の 2 つの気象関連サービスを展開している。主力サービスである「tenki.jp」は、天気予報、防災情報、観測データを多角的に提供する総合気象情報メディアであり、PC 及びスマートフォン向けに提供している。年間ページビュー（以下、PV）数は 60 億（2025 年 2 月期実績）に達し、高いユーザーリーチを誇っている。X では 282 万人のフォロワー（「tenki.jp」のフォロワー数。2025 年 5 月時点）を有しており、発信力や影響力の面においても国内最大級の天気情報メディアである。同サービスは 2 週間先までの天気予報、1 時間ごとの天気、雨雲レーダーなどの基本情報を無料で提供していることに加え、気象予報士による専門的な解説、洗濯指数、お出かけ指数、花粉飛散情報など生活密着型のコンテンツも充実している。また、広告の非表示や一部機能の拡張が可能となる月額課金型サービス「tenki.jp ライト」も提供しており、ユーザー体験の最適化を図っている。

「tenki.jp」のサービス概要



一般財団法人日本気象協会と共同運営する天気予報専門メディア。
市区町村別のピンポイントな天気予報に加え、
専門的な気象情報、地震・津波などの防災情報を提供。

PV数	-----	60億PV
		※前期：56億PV
無料掲載コンテンツ	-----	60種以上
X (旧Twitter) フォロワー数	--	2.8百万人(tenki.jp)
		2.1百万人(tenki.jp地震情報)

出所：決算説明資料より掲載



ALiNK インターネット

7077 東証グロース市場

2025 年 5 月 22 日 (木)

https://www.alink.ne.jp/ir/index.html

事業概要

「tenki.jp 登山天気」は、日本三百名山をはじめとする人気の山岳地域を対象とした登山者向けの専門天気情報サービスであり、スマートフォンアプリとして提供している。登山口から山頂までの標高別の気象情報、雷危険度、台風接近情報などをリアルタイムで提供しており、安全な登山計画の立案を支援している。2025 年 4 月 14 日時点のアプリのダウンロード数は 66.1 万、課金ユーザー数は 2 万人である。同サービスは気象業務法に基づき、不特定多数への公開が制限されているピンポイント予報を含むため、有料会員サービスとして提供している。料金体系は、機能に一部制限のある「ライトプラン」が月額 240 円（税込）、全機能を利用することができる「プレミアムプラン」が月額 550 円（税込）、年払いにすると 4,980 円（税込）となっている。

「tenki.jp 登山天気」のサービス概要



出所：決算説明資料より掲載

tenki.jp 事業の収益の柱は広告収入であり、とりわけ「tenki.jp」に掲載されている運用型広告が全体の 80% 以上を占める。広告配信においては、アドネットワークの活用に加え、海外の先進的なプロダクトも積極的に取り入れながら、広告パフォーマンスの最大化を図っている。なかでも、独自の気象データ連動型広告システム「天気マッチング広告」により、気象条件の変化に応じて広告内容を最適化する仕組みを構築し、広告効果と収益性の向上を実現している。

なお、「tenki.jp」は同社と日本気象協会の共同運営体制となっており、両者が役割分担を明確にして運営に当たっている。具体的には、同社が Web サイト及びアプリの企画・設計、システム開発、広告運用の最適化などを担当し、日本気象協会は気象データの提供及び気象関連コンテンツの企画・制作を担っている。広告収入はレベニューシェア方式を採用しており、分配比率は同社が 49.5%、日本気象協会が 50.5% となっている。

ALiNK インターネット

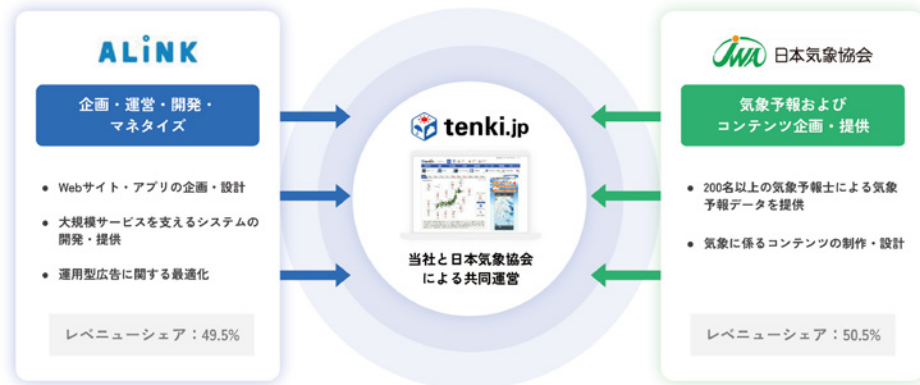
7077 東証グロース市場

2025 年 5 月 22 日 (木)

<https://www.alink.ne.jp/ir/index.html>

事業概要

同社と日本気象協会の関係性



出所：決算説明資料より掲載

2. IP プロデュース事業

同社は 2024 年 5 月、地域活性化をテーマにしたキャラクターコンテンツ「温泉むすめ」を展開するエンバウンドを買収し、IP プロデュース事業を開始した。同事業では同コンテンツのプロデュース、企画立案、コンテンツ制作、イベント・メディア運営などを一貫して手掛けており、コンテンツの企画力と IP 運用ノウハウを生かした多角的な展開を行っている。

「温泉むすめ」は、日本全国の温泉地を舞台として、各地域の伝承・文化的背景・自然の特徴をモチーフとして擬人化したオリジナルキャラクターを用い、温泉地の魅力を発信する地域振興プロジェクトである。アニメ・音楽・ライブイベント・観光施策などと連動したクロスメディア展開を通じて、若年層を中心に全国でファンを獲得している。2025 年 4 月 14 日時点で 132 のキャラクターが登場しており、うち 24 キャラクターが観光大使や地域の PR アンバサダーなどに正式就任している。これにより、コンテンツとリアルな地域施策をつなぐハブとしての役割を果たしており、IP の社会的価値と地域連携のモデルケースとなっている。今後は、「温泉むすめ」のブランド拡張に加え、新規 IP の開発や他企業・自治体とのコラボレーションによるライセンスビジネス、グッズ販売、デジタルコンテンツ配信など、多面的な収益化モデルの構築を視野に入れており、同社の新たな成長ドライバーとして位置付けている。

IP プロデュース事業の概要



出所：決算説明資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

事業概要

3. その他の事業

同社は事業多角化戦略の一環として、太陽光コンサルティング事業とダイナミックプライシング事業を展開している。太陽光コンサルティング事業は、太陽光発電設備のセカンダリー市場（既設の太陽光発電設備の売買・運用市場）において一時的に発電設備を保有し、売電収入やスポンサー料を得るビジネスモデルである。ダイナミックプライシング事業は、市場動向や気象データなどを活用して最適な価格を算出する技術を基盤としており、事業譲受により取得したレンタルスペース事業を実証実験として運営している。

太陽光コンサルティング事業は、国内における再生可能エネルギー需要の高まりに伴い拡大している太陽光発電のセカンダリー市場に着目したものである。同社は一定期間発電設備を自社で保有することにより、売電収入及びプロモーション協賛などのスポンサー料を得る収益モデルを構築している。エネルギー資産の価値最大化を図ると同時にエネルギー関連事業者や投資家に対するコンサルティングサービスも展開し、持続可能なエネルギービジネスの促進に貢献している。

太陽光コンサルティング事業のビジネスモデル概要



出所：決算説明資料より掲載

事業概要

ダイナミックプライシング事業は、AI アルゴリズム及びリアルタイムの市場データ・気象データなどを活用し、需要予測に基づいた最適価格の自動算出技術を核とする取り組みである。価格変動を柔軟に管理するこの技術は、小売・観光・交通など幅広い業種への応用が期待されており、同社はその実証フィールドとして、事業譲受により取得したレンタルスペース事業を活用している。実際の運用データを通じて価格最適化のアルゴリズム精度を高めるとともに、サービス価値の最大化を図ることを目的としている。これらの事業はいずれも、同社が保有する「気象データ活用力」「IT・データ解析技術」といったアセットを生かした新規領域であり、長期的には新たな収益源として成長が期待されている。

業績動向

直近に公表した計画は未達だが、 期初及び第 2 四半期決算発表時点の修正計画は超過して着地

1. 2025 年 2 月期の業績概要

2025 年 2 月期の業績は、売上高が 888 百万円、営業利益が 43 百万円、経常利益が 62 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が 57 百万円で着地した（2025 年 2 月期より連結決算に移行したため、前期比増減率は記載せず）。

第 3 四半期決算時に公表した直近の業績計画には届かなかったものの、期初及び第 2 四半期決算発表時点で修正した計画を上回る水準で着地した。通期業績計画の変遷を見ると、期初計画は売上高 784 百万円、営業損失 68 百万円、経常損失 60 百万円、親会社株主に帰属する当期純損失 34 百万円と、慎重な見通しだった。これに対し、第 2 四半期決算時には、tenki.jp 事業及び太陽光コンサルティング事業における堅調な売上推移及びコストコントロールによる収益性の向上を背景として業績予想を上方修正し、売上高 846 百万円、営業利益 15 百万円、経常利益 27 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 29 百万円と、全項目で黒字を見込む水準とした。実際の通期業績は、この修正計画を売上高及び各利益において上回った。

一方で、第 3 四半期決算時に再度公表した上方修正計画（売上高 895 百万円、営業利益 53 百万円、経常利益 73 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 59 百万円）に対しては最終的に未達となった。この主因は第 4 四半期の異常気象にある。2024 年 12 月から 2025 年 2 月の関東甲信地方の降水量は平年の 23% に留まり、1946 年の統計開始以降で最少となる異常気象が発生したことにより、第 4 四半期の「tenki.jp」の PV 数は前年同期比 19.8% 減と大きく減少した。PV の減少は同事業の広告収益に直接影響を与えるため、一時的な外部環境要因が売上面及び利益面にマイナスインパクトを及ぼしたと見られる。以上を踏まえると、第 3 四半期決算時に公表した計画は下回ったものの一過性要因であり、期初計画及び第 2 四半期に上方修正した計画を上回ったことは評価できる。

業績動向

2025 年 2 月期業績

(単位：百万円)

	24/2 期		25/2 期	
	実績	売上比	実績	売上比
売上高	609	-	888	-
売上原価	267	43.9%	426	48.1%
売上総利益	342	56.1%	461	51.9%
販管費	252	41.3%	418	47.1%
営業利益	90	14.8%	43	4.9%
経常利益	91	15.0%	62	7.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	102	16.8%	57	6.4%

注：2024 年 2 月期までは単体決算、2025 年 2 月期より連結決算に移行しているため、前期比増減率及び増減額は記載せず

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 事業セグメント別動向

(1) tenki.jp 事業

tenki.jp 事業は売上高が 645 百万円、セグメント利益が 283 百万円となった。売上面では前期比 52 百万円増加した。通期の PV 数は同 5.8% 増の 60 億 PV と拡大した。2024 年 8 月は、東日本太平洋側で月間降水量が統計開始以降で最多を記録するなど気象条件が追い風となり、単月で過去最高の PV 数を記録するなど、第 3 四半期までは計画を上回る PV 数を獲得した。一方で、第 4 四半期は関東甲信地方の降水量が平年の 23% に留まり、統計開始以来最も少ない水準となった。この影響を受け、第 4 四半期の PV 数は前年同期比 19.8% 減と大きく減少した。広告単価については、Google が 2024 年中に Chrome ブラウザでのサードパーティクッキー（ユーザーが訪問している Web サイトとは異なる第三者がユーザーの行動を記録し、興味に合った広告を出すための仕組み）の利用を廃止する方針を発表していたことから広告単価の下落が懸念されていたが、同年 7 月にその方針が撤回され、通期の広告単価は前期比 0.4% 増と横ばい圏を維持した。

コスト面では、売上原価が前期比 24 百万円、ブランディングコストが同 33 百万円それぞれ増加しており、2026 年 2 月期以降の収益基盤を拡充するための先行投資を実施した。新たな収益モデルの構築に向けた人件費・開発費が増加したことに加え、同社ブランドの認知向上を目的としたテレビドラマや映画とのタイアップ施策なども展開した。第 4 四半期に一時的な外部環境の悪化や先行投資によるコスト増があったものの、通期では PV 数の堅調な拡大及び安定的な広告単価が寄与し、セグメント利益は前期比でおおむね横ばいとなった。

(2) IP プロデュース事業

エンバウンドの買収に伴い第 2 四半期から開始した IP プロデュース事業は、売上高が 147 百万円、セグメント損失が 75 百万円となった。「温泉むすめ」については、地方温泉地における現地限定グッズの販売は観光需要の回復も追い風となり、おおむね計画どおりに推移した。一方で、M&A アドバイザリー費用等として 26 百万円、のれんの償却額として 25 百万円を計上したことが利益面に影響した。IP プロデュース事業は先行投資段階であり、今後の収益拡大及び tenki.jp 事業との事業シナジーの深化が期待される。

業績動向

(3) その他の事業

その他の事業は売上高が 95 百万円、セグメント利益は 44 百万円となった。太陽光コンサルティング事業では、太陽光発電設備のセカンダリーマーケットを活用し、一定期間自社で発電設備を保有することで売電収入を得る収益モデルを採用している。売電収入は保有設備数の増加に伴い前期比 53 百万円増と拡大した。ダイナミックプライシング事業においては、本格展開に先立ち、首都圏にてレンタルスペースの運営を実証実験として実施した。同事業は、まだ売上規模が小さいものの、効率的なコスト管理及び売電収入の拡大により、セグメント損益は黒字を確保した。

事業セグメント別業績概要

(単位：百万円)

	25/2 期	
	実績	利益率
売上高	888	-
tenki.jp 事業	645	-
IP プロデュース事業	147	-
その他の事業	95	-
営業利益	43	4.9%
tenki.jp 事業	283	44.0%
IP プロデュース事業	-75	-51.0%
その他の事業	44	46.6%
調整額	-210	-

注：2025 年 2 月期にセグメント区分を変更しているため、

2024 年 2 月期実績は記載せず

出所：決算短信よりフィスコ作成

3. 財務状況と経営指標

2025 年 2 月期末の財務状況を見ると、総資産は前期比 164 百万円増加の 1,834 百万円となった。流動資産は同 54 百万円減少の 1,506 百万円であり、うち短期貸付金が太陽光設備の取得に伴い 99 百万円増加した一方で、現金及び預金が 95 百万円減少した。固定資産は同 219 百万円増加の 328 百万円であり、うち無形固定資産であるのれんがエンバウンドの買収により 217 百万円増加した。負債合計は同 95 百万円増加の 173 百万円となった。流動負債は同 84 百万円増加の 157 百万円、固定負債は同 10 百万円増加の 15 百万円であった。純資産は同 69 百万円増加の 1,661 百万円となり、主には利益剰余金が同 57 百万円増加した（前期比増減額は 2024 年 2 月期と 2025 年 2 月期の単純比較）。

同社は無借金経営を継続しており、自己資本比率は 90.5% と高水準を維持している。堅実な財務基盤を背景に、財務リスクを最小限に抑えつつ、今後も機動的な事業投資を実施し、既存事業の収益力強化及び新規事業・新たなマーケットへの進出による成長加速などを通じて、持続的な企業価値の向上が期待される。

ALiNK インターネット

7077 東証グロース市場

2025 年 5 月 22 日 (木)

<https://www.alink.ne.jp/ir/index.html>

業績動向

貸借対照表及び主な経営指標

(単位：百万円)

	22/2 期末	23/2 期末	24/2 期末	25/2 期末	増減
流動資産	1,640	1,387	1,561	1,506	-54
現金及び預金	1,349	1,194	838	743	-95
売掛金及び契約資産	164	164	160	146	-13
短期貸付金	-	-	490	590	99
固定資産	164	174	108	328	219
有形固定資産	15	21	18	31	12
無形固定資産	-	-	-	217	217
投資その他の資産	148	153	90	80	-10
資産合計	1,805	1,561	1,669	1,834	164
流動負債	118	67	72	157	84
買掛金	4	9	13	26	12
固定負債	-	5	5	15	10
資産除去債務	-	5	5	15	10
負債合計	118	72	78	173	95
(有利子負債)	-	-	-	-	-
純資産合計	1,686	1,488	1,591	1,661	69
利益剰余金	1,375	1,515	1,618	1,675	57
自己株式	-0	-338	-338	-326	11
新株予約権	-	-	0	0	-
負債純資産合計	1,805	1,561	1,669	1,834	164
【主な経営指標】					
自己資本比率	93.4%	95.3%	95.3%	90.5%	-4.8pp

注：2024 年 2 月期までは単体決算、2025 年 2 月期より連結決算、前期比増減額は単純比較
出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

2026 年 2 月期は収益基盤の強化に向けた先行投資の年となる見通し

1. 2026 年 2 月期の業績見通し

2026 年 2 月期の業績は、売上高が前期比 14.4% 増の 1,016 百万円、営業利益が同 56.2% 減の 19 百万円、経常利益が同 34.1% 減の 41 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 98.3% 減の 1 百万円と増収減益の見通しである。売上高計画を事業セグメント別に見ると、tenki.jp 事業が同 10 百万円増、IP プロデュース事業が同 60 百万円増、その他事業が同 56 百万円増を見込んでいる。

ALiNK インターネット

7077 東証グロース市場

2025 年 5 月 22 日 (木)

<https://www.alink.ne.jp/ir/index.html>

今後の見通し

tenki.jp 事業は、前期比 10 百万円増と微増収に留まる見通しだ。ただ、2024 年 7 月にリリースした「tenki.jp メンバーシップ」の新機能やサービスの追加・アップデートを順次予定しており、ユーザーのエンゲージメントが高まることが期待できる。同サービスは、ユーザーが登録すると天気や防災などに関する情報を個別のライフスタイルに合わせてパーソナライズできる仕組みとなっている。エンゲージメントの向上に伴い、「tenki.jp」の PV 数増加による広告収益の増加が見込まれることから、売上高の見通しはやや保守的な印象を受ける。また、2025 年 3 月からは「tenki.jp」アプリのサブスクリプションプラン「tenki.jp ライト」の提供を開始している。月額 180 円（税込）とリーズナブルな価格設定であり、広告なしで快適に利用することができるほか、ユーザーの現在地に雨雲が接近するとリアルタイムでプッシュ通知を受け取ることができるなどの機能も備えている。現時点では業績への寄与は限定的と見込まれるが、今後課金ユーザー数の拡大が期待される。

IP プロデュース事業では、子会社であるエンバウンドが 2025 年 2 月期第 2 四半期から連結対象となったため、2026 年 2 月期には通期での業績貢献が見込まれる。エンバウンドは現在、「温泉むすめ」を題材としたファン向けのアプリの開発を進めており、2025 年冬頃のリリースを計画している。同アプリを通じて、顧客との接点をデジタル上で拡充し、収益基盤の強化を図る方針だ。

その他事業では、太陽光コンサルティング事業において太陽光発電設備の保有により得られる売電収入が安定しており、設備保有数の増加により収益拡大が見込まれる。

利益面においては、tenki.jp 事業における「tenki.jp メンバーシップ」及び「tenki.jp ライト」の新機能開発やサービスのアップデート、IP プロデュース事業におけるアプリ開発に伴う人件関連費用を中心とした先行投資が影響し、営業利益は減少する見通しである。ただし、これらのサービスの開発が一巡した後は投資回収局面へ移行すると見られ、2027 年 2 月期以降の利益回復が期待される。

2026 年 2 月期の連結業績見通し

(単位：百万円)

	25/2 期		26/2 期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	888	-	1,016	-	127	14.4%
営業利益	43	4.9%	19	1.9%	-24	-56.2%
経常利益	62	7.0%	41	4.0%	-21	-34.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	57	6.4%	1	0.1%	-56	-98.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

tenki.jp 事業は、 広告収益に依存しない新たなビジネスモデルの構築を目指す

2. 中長期の成長戦略

同社が展開している tenki.jp 事業及び IP プロデュース事業において、中長期の成長戦略は以下のとおりである。

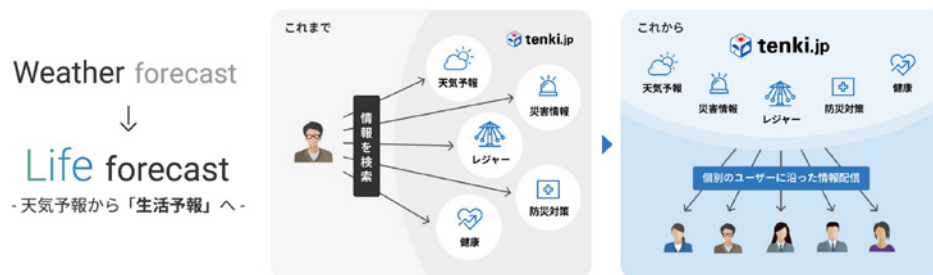
(1) tenki.jp 事業

tenki.jp 事業では、現在広告収益を主な収益源としており、広告単価の下落が業績に直接的な影響を与えるリスクを抱えている。このような状況を踏まえ、広告収益に依存しない収益構造の確立に向け、新たなビジネスモデルの構築を進めている。その一環として、2024 年 7 月にリリースした「tenki.jp メンバーシップ」の本格展開が挙げられる。

従来は、ユーザーが天気予報や災害情報を個別に検索し、能動的に情報を収集する必要があった。しかし、今後は「tenki.jp」の Web サイトやアプリを開くだけで、ユーザーのライフスタイルや関心に応じて最適化された情報が即座に表示されるよう、サービスの高度なパーソナライズ化を図っていく。この取り組みによりユーザーの利便性が向上し、「tenki.jp」の利用頻度や滞在時間の増加が期待される。また、ユーザーとの接点を強化することによりエンゲージメントが高まれば、ロイヤルティの向上にもつながると考えられる。加えて、中長期的には有料プランの導入を含む課金モデル構築の可能性もあり、安定的かつ持続可能な収益源の確保を目指す。

「tenki.jp」は単なる気象情報の提供に留まらず、気象データを基盤にしながら健康・レジャー・防災など多様な分野と連携し、それぞれのユーザーの生活に寄り添う統合型情報プラットフォームへの進化を遂げようとしている。今後も継続的に新しい機能やサービスの追加・アップデートを計画しており、ユーザー価値の最大化を目指した事業推進を行う方針だ。

「tenki.jp メンバーシップ」の事業推進により目指す姿



出所：決算説明資料より掲載

今後の見通し

(2) IP プロデュース事業

IP プロデュース事業では、「温泉むすめ」のスマートフォンアプリの開発・展開を通じて、事業のデジタル化を本格的に推進していく計画である。従来、同事業はアナログを前提とした運用が中心であり、データ基盤やデジタルインフラの整備が進んでいなかった。こうした状況に対し、同社は tenki.jp 事業で培ったデジタルメディア運用の知見を活用し、事業構造の転換及び IP の価値最大化を図る方針である。

「tenki.jp」では、従来はマスメディア経由で提供されていた気象情報を、ユーザーの関心や行動に応じて最適化した形でデジタル上に提供してきた。こうしたノウハウは「温泉むすめ」においても有効であり、ファン内の行動データや地域観光における訪問履歴などを可視化し、ユーザーごとに最適化されたコンテンツ提供に活用することができる。加えて、IP を情報のハブとして機能させることで、ユーザーの関心を具体的な経済行動へと誘導する導線の構築が期待される。例えば、「温泉むすめ」のキャラクターが地域ごとの気象状況に応じて適切なレジャー情報を提供することにより、自然な形でのおすすめが実現し、地域消費の促進や観光需要の安定化につながる可能性がある。

「温泉むすめ」のアプリは 2025 年冬のリリースを予定しており、同アプリを起点として事業全体のデジタル化を加速させる構えだ。IP の経済的価値を最大化しながら、安定的かつ継続的な収益基盤の構築を目指す。

「温泉むすめ」のアプリの概要



出所：決算説明資料より掲載

■ 株主還元策

2026 年 2 月期より長期保有者向け「株主優遇制度」を導入へ

同社は株主還元策として株主優待制度を実施しているが、2025 年 2 月 19 日に、株主優待の内容を拡充した長期保有者向け「優遇制度」の導入を公表した。現行の株主優待の内容は、保有株数に応じて QUO カードが贈呈されるものであり、対象となる基準日は毎年 2 月末日及び 8 月末日である。100 株以上の保有者には 1,000 円相当、200 株以上の保有者には 2,000 円相当、300 株以上の保有者には 3,000 円相当の QUO カードが贈られるが、2026 年 2 月期からは、新たに長期保有者向けの「優待制度」が導入される。同社株式を 1 年以上継続して保有している場合には通常の優待に加え、「温泉むすめ」限定デザインのオリジナル QUO カードが贈呈される。長期保有者向けの優待は 2 月末日を基準として、100 株以上の保有者には 1,000 円相当、200 株以上では 2,000 円相当、300 株以上では 3,000 円相当のオリジナル QUO カードが提供される。

本施策は、株主に対して長期的な保有を促進するためのインセンティブを提供しており、株主優待を通じて株主との関係を強化することにより、株主基盤の安定化に寄与すると期待される。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp