

事業計画及び 成長可能性に関する事項

株式会社ALiNKインターネット（証券コード：7077）

2023年5月

ALiNK

目次

- 01 会社及び事業概要
- 02 市場環境及び当社の強み
- 03 財務ハイライト
- 04 成長戦略
- 05 リスク情報



01 / 会社及び事業概要

02

未来の予定を晴れにする

私たちが目指すのは、人々が情報を受け取った、その先の課題解決。

「天気」をきっかけとして、そんなひとりひとりのココロに寄り添い、

それぞれが抱える課題に最適なソリューションを提供していくことも私たちの仕事だと考えます。

「ちょっと先の暮らし」に小さな幸せを届け続ける。

それが私たちの実現したい未来です。



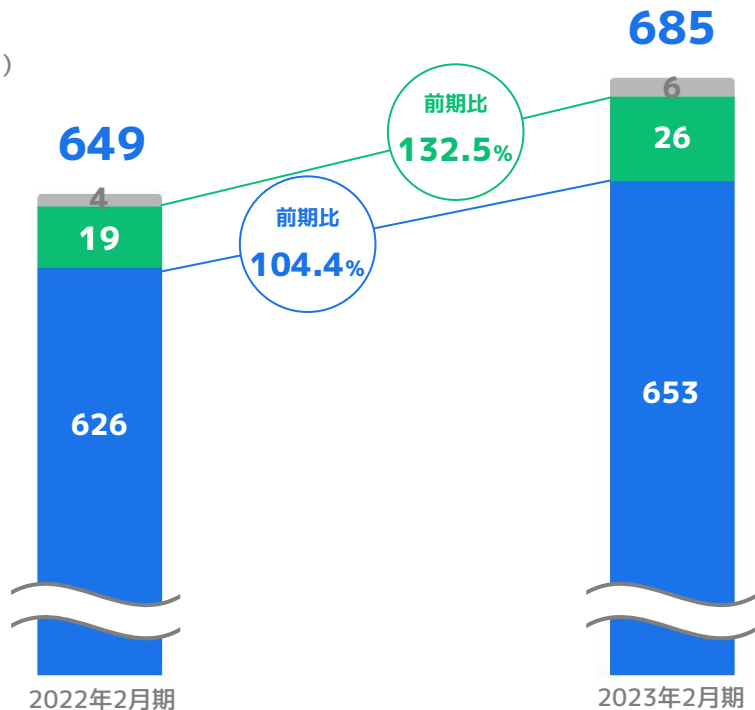
会社概要

社名	株式会社ALiNKインターネット
本社	東京都豊島区南池袋2-29-11
設立	2013年3月15日
代表者	代表取締役CEO 池田 洋人
資本金	138,087千円
従業員数	22名（2023年2月末現在）
事業内容	インターネットメディアの企画／制作／運営 天気予報専門メディア「tenki.jp」の運営

売上高構成

■ 広告収益 ■ 課金収益 ■ その他

(単位：百万円)



(広告収益)

運営する天気予報専門メディア「tenki.jp」の各ページに掲載される広告収入。イールドマネジメントによって広告価格の最適化を図っております。

アドネットワークを駆使した運用型広告の収入が大半を占めております。また、枠売りやタイアップ広告等の純広告の収入は、広告単価が運用型広告よりも高くなります。

(課金収益)

山の標高別天気予報を提供する「tenki.jp 登山天気」など、レジャー向け天気アプリを特定の利用者へ有料で提供しております。

(その他)

- ・ マーケティングデータ販売
- ・ 太陽光発電



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。

年間PV数 ----- 78億PV (※)

twitterフォロワー数 ---- 286万人

無料掲載コンテンツ ---- 60種以上

※2023年2月期よりアプリのPV数の取得方法を変更しております。

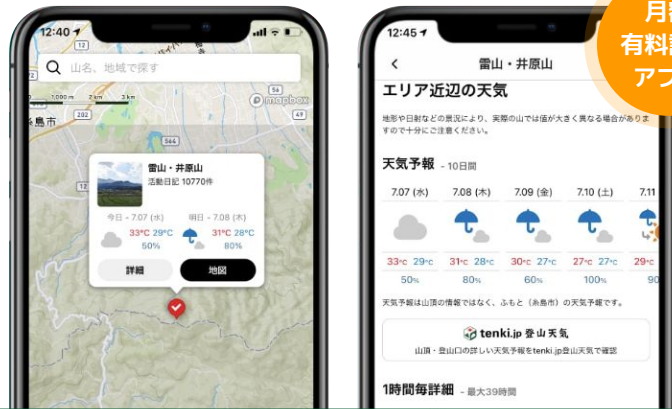


登山天気（課金収益）



tenki.jp
登山天気

日本三百名山と人気の山を対象に、麓（ふもと）から山頂までの登山ルート沿いの天気予報や雷危険度などをひと目で確認できる、登山者のためのアプリ。一般財団法人日本気象協会と共同運営。



月額
有料課金
アプリ

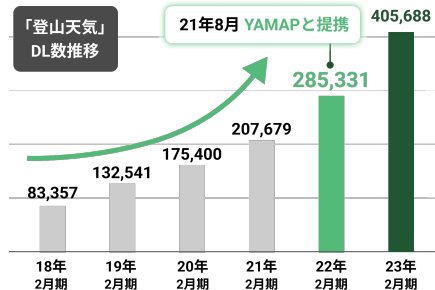
ダウンロード数 ----- 405,688DL

課金ユーザー ----- 20,354人

掲載する山の数 ----- 400 (三百名山+α)



GPSで現在地と登山ルートがわかる日本最大の登山・アウトドアプラットフォーム「YAMAP」(340万ダウンロード 2022年12月末時点)と連携



日本気象協会との関係性

ALiNK

企画・運営・開発・
マネタイズ

- Webサイト・アプリの企画・設計
- 大規模サービスを支えるシステムの開発・提供
- 運用型広告に関する最適化

レベニューシェア：49.5%

 tenki.jp



当社と日本気象協会
による共同運営

 日本気象協会

気象予報および
コンテンツ企画・提供

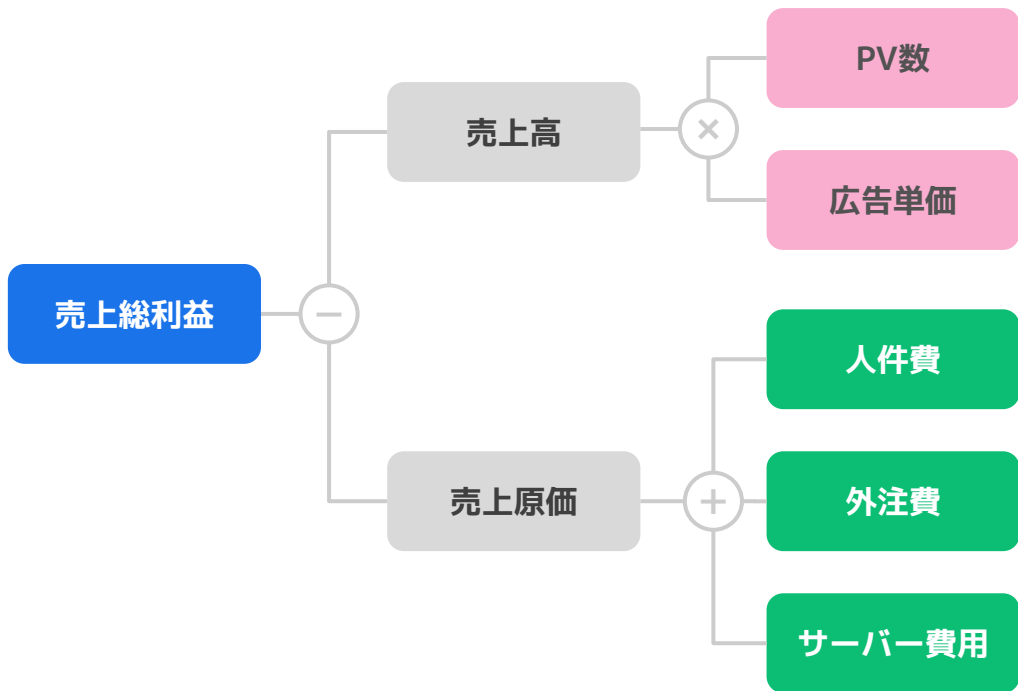
- 200名以上の気象予報士による気象予報データを提供
- 気象に係るコンテンツの制作・設計

レベニューシェア：50.5%

※ 広告収入は一旦、日本気象協会に入金され、当社はレベニューシェアの割合に応じて日本気象協会から配分されております。

収益構造

売上高は、PV数 × 広告単価により構成される



売上高の構成

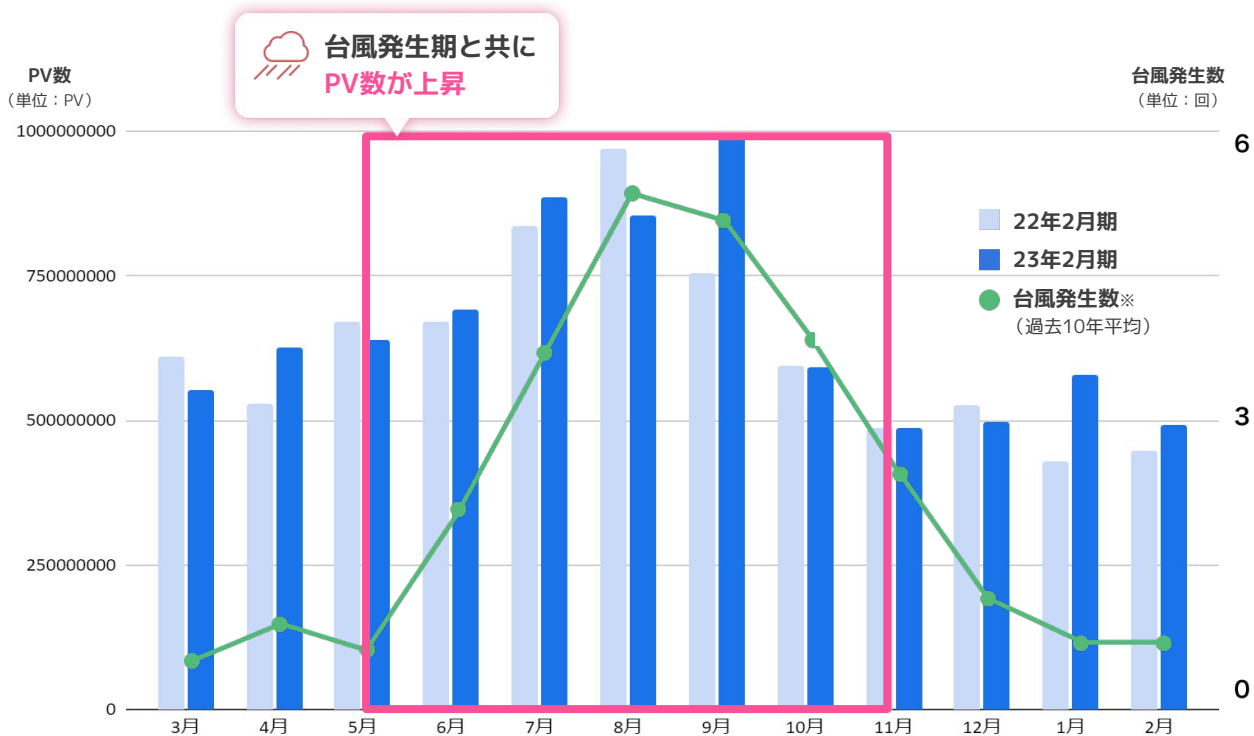
広告収益

- ・ 売上高の95%超を「tenki.jp」における運用型広告及び純広告による広告収益で占める
- ・ 売上高は、PV数の増加と広告単価の上昇により伸長
- ・ PV数は、「tenki.jp」の知名度の向上や機能の拡充等の施策により増加傾向
- ・ 広告単価は、cookie規制などの影響により低迷

売上原価の構成

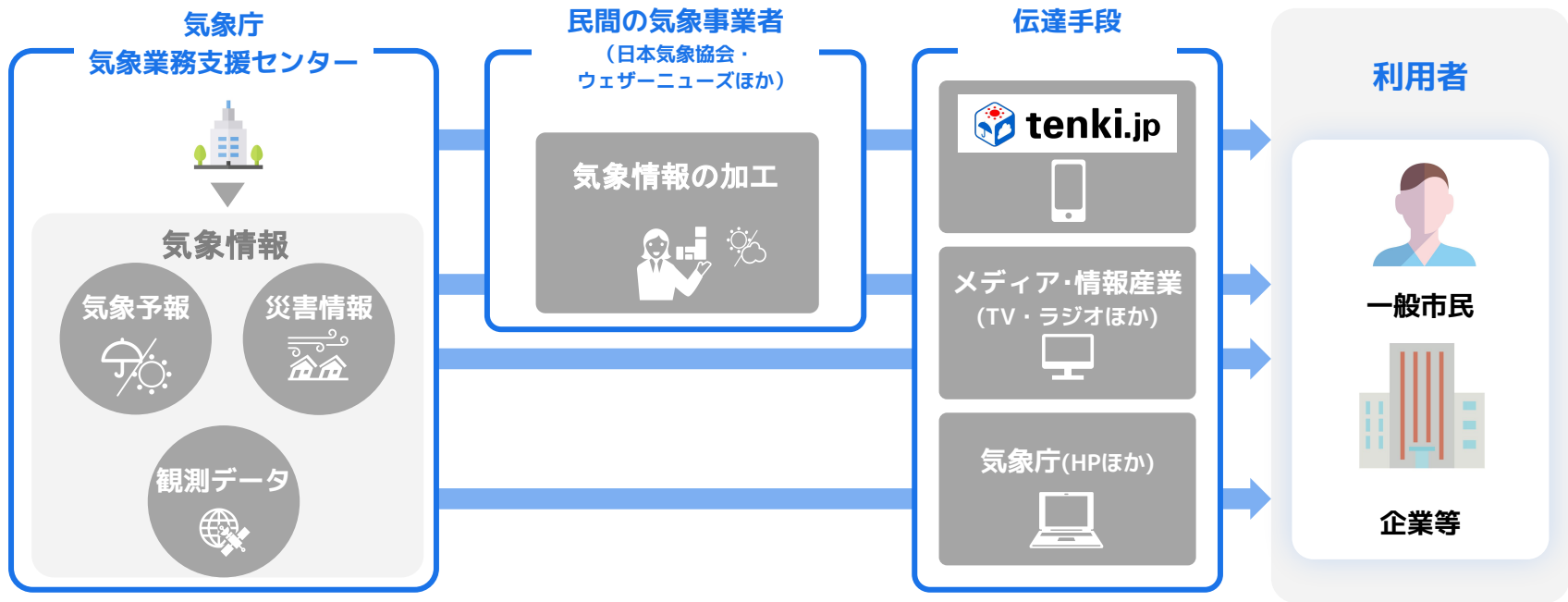
- ・ 「tenki.jp」の開発運用に関する人件費、外注費
- ・ 「tenki.jp」の運用のためのサーバー費用

季節性



- 当社における第2四半期（6月～8月）第3四半期（9月～11月）に、台風等の災害が多く発生する傾向にあり、これに伴い、この時期の当社売上高も増加傾向となります。

参考: 気象業界の構造



- 気象庁が発表する天気予報、気象観測データ等の各種気象情報は、民間気象事業者等により、きめ細かい局地予報や各種の需要に応じた気象情報として加工等が行われ、テレビなどのマスメディアやインターネットなどの各種情報ネットワークを通じて一般市民や企業等に提供されています。

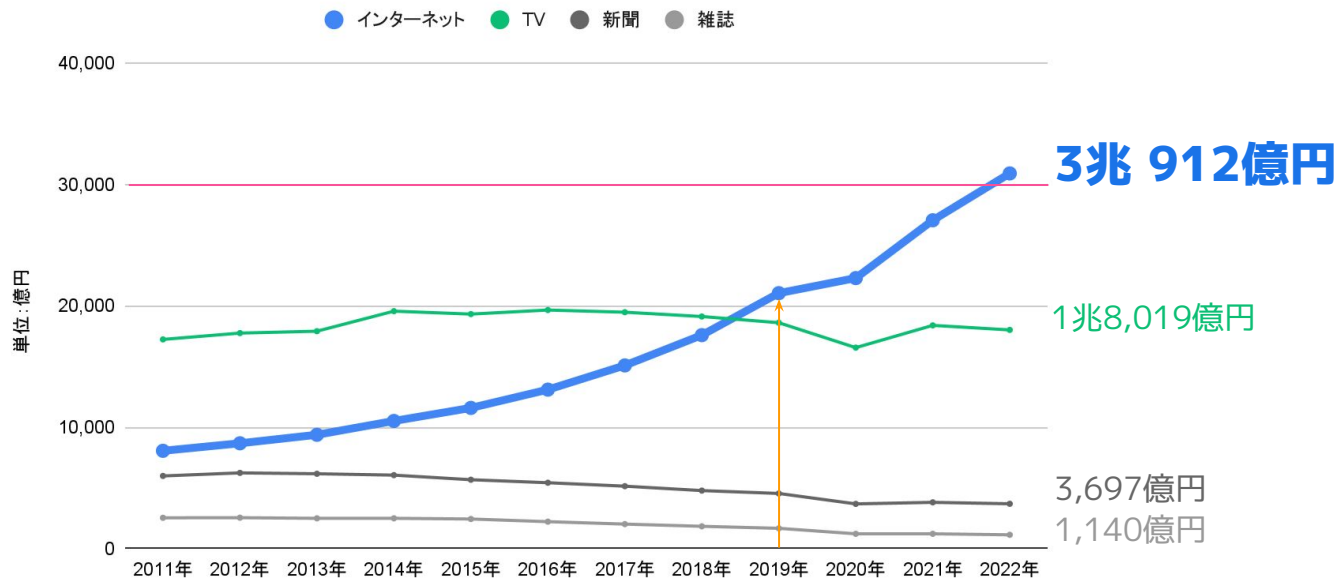
01

02

/ 市場環境及び当社の強み

03

市場環境 インターネット広告事業



※ 日本の媒体別広告費(出典:「2022年 日本の広告費」(電通))

- 「tenki.jp」の主要収益源であるインターネット広告市場は継続的な成長をしており、2019年にTV広告市場を超え、広告市場として最大の媒体となっております。

市場環境 天気予報市場



出典：※1 NIKKEI COMPASS 地図・気象情報サービス

※2 REPORTOCEAN社 PR Timesプレスリリース (1ドル=130円で換算)

- 天気予報サービスにおける国内市場は、400億円程度と推定されております。また、世界の気象予報市場は、2030年までのCAGRは10.4%と予測され、2030年には、5,720億円程度に拡大すると想定されます。

ALiNKの強み

ALiNK

サービス運営

01

気象データとユーザーの閲覧状況などの行動データを連携・蓄積。
気象状況の変化に最適化するメディア運営ナレッジを活用しサービス運営を行います。

tenki.jp



02

マネタイズ

最新のアドテクノロジーに即したイールドマネジメント（広告価格の最大化）や、気象情報と連動した当社独自のノウハウによる天気連動広告など媒体の広告収益を最大化します。

03

システム

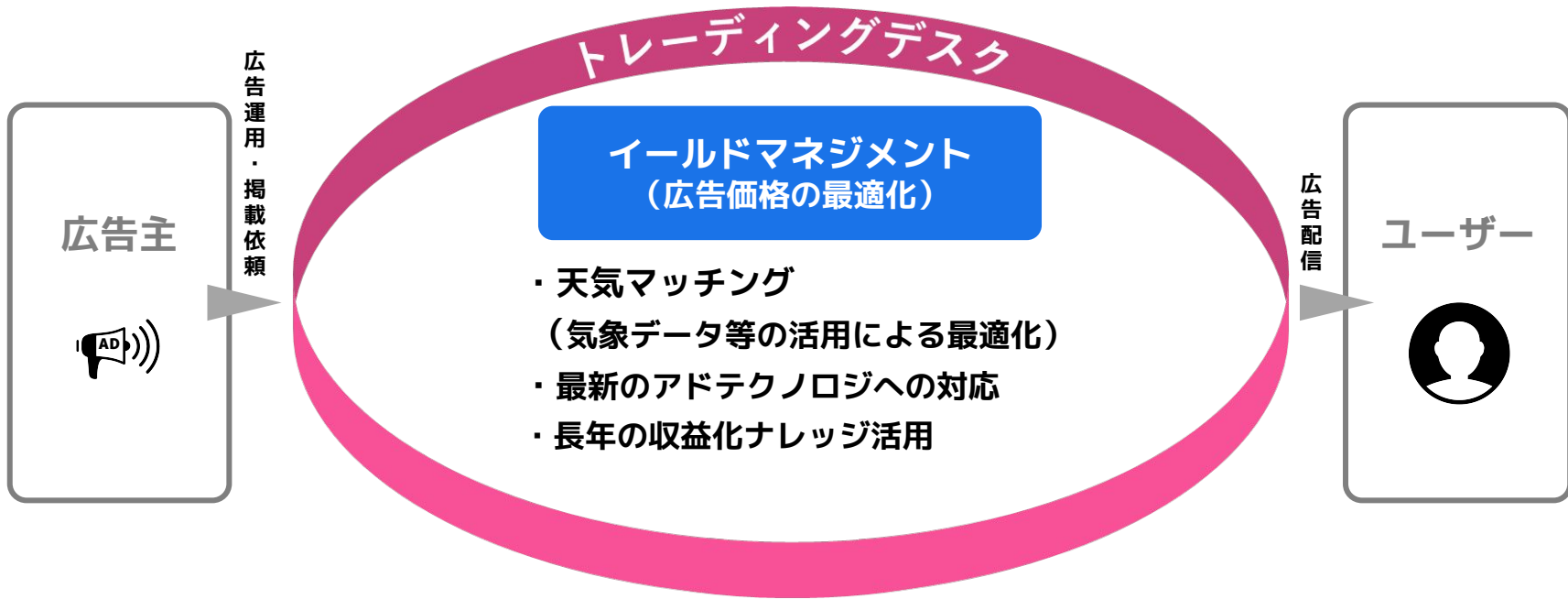
好天候時・荒天候時で大きくトラフィックが変動するピーキーなサービス特性に対し、落ちない・遅延しないサービス提供を実現するシステムやインフラマネジメントナレッジを保有。

① サービス運営



- 「tenki.jp」で得られる気象データおよびユーザー行動データを分析し、それをサービスプランニングやサイト設計にフィードバックする、ALiNKならではのPDCAサイクルを確立しています。

② マネタイズ



- 気象データを活用した広告の天気マッチングや、長年の収益化ナレッジによるイールドマネジメントにより、広告主とユーザーのマッチング精度を高めることで、高い収益性を実現しています。

③システム構築・運用

① 負荷対策

大災害時のユーザーの行動傾向等を踏まえ、災害時の突発的なユーザー増加にも対応

② コスト・マネジメント

突発的なユーザーの増減に対して対応可能かつ、インフラコストを極力抑える最適化を継続的に実施

③ 汎用化

長期間運営してきたサービスでありながら、プログラム・システムに関する社内のナレッジマネジメント・オープンソース活用などでシステムの汎用性を担保

システム最適化



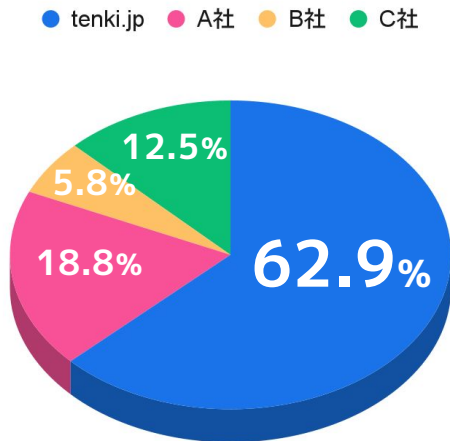
tenki.jp

78億PV

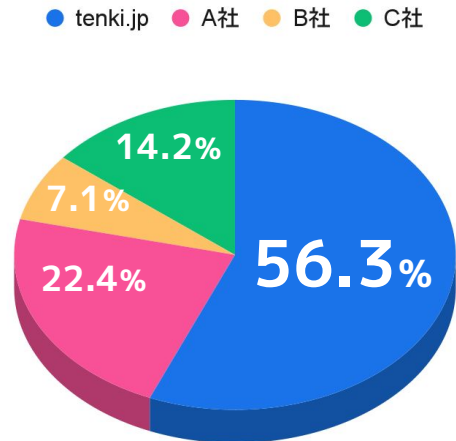
参考：検索ワードにおける天気系シェア

- 競合となる天気系サービスと比較して、PC、スマートフォンともに半数以上のシェアを獲得しております。

● 天気系シェア_スマートフォン



● 天気系シェア_PC



出典：ヴァリユーズ
(天気系キーワードにおける2022年3月-2023年2月の検索からの累計セッション数シェア)

02



03 / 財務ハイライト

04




通期業績

売上高増加（前年同期比 **105.5%**）、営業利益減少（前年同期比 **92.0%**）

tenki.jp 事業進捗

- **PV数は、前年同期比 104.9%**
機能追加やコンテンツ拡充によりPV数は伸長。
- **広告単価は、前年水準を維持**
- **新たな収益事業の構築に向けた先行投資**

その他の施策

-  「tenki.jp登山天気」は、順調にダウンロード数伸長
-  「tenki.jpゴルフ天気」に風情報・コース情報の機能を追加
-  キャンプ専門の天気予報アプリ「tenki.jpキャンプ天気」リリース

損益計算書

(単位:百万円)	2022年2月期	2023年2月期	増減額	前年同期比
売上高	649	685	+35	105.5%
売上総利益	494	465	▲29	94.1%
販売費及び 一般管理費	274	262	▲11	95.8%
営業利益	220	202	▲17	92.0%
経常利益	215	197	▲17	91.9%
当期純利益	205	140	▲65	68.3%

- **PV数の増加**

過去最高の78億PVを記録し、前年同期比104.9%。

- **広告単価は、前年同期比99.4%**

Cookie規制の影響等により、低迷基調も、行動制限緩和等により前年水準を維持。

- 売上総利益は、新たな収益事業の構築に向けた人件費や開発コストが増加し低下。

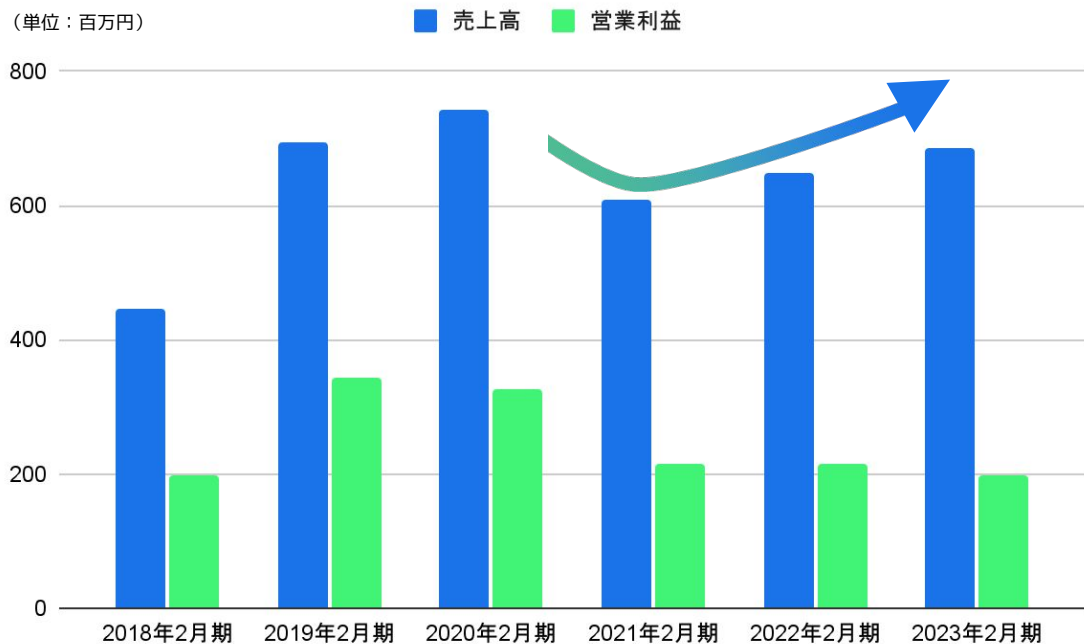
- 前期は、特別利益（保険解約返戻金）87百万円の計上あり。

貸借対照表

(単位:百万円)	2022年2月期	2023年2月期	増減額
流動資産	1,640	1,387	▲253
固定資産	164	174	+9
資産合計	1,805	1,561	▲243
負債	118	72	▲45
純資産	1,686	1,488	▲198
負債・純資産合計	1,805	1,561	▲243

- **強固な財務基盤**
 - ・ 自己資本比率95.3%と高い水準を維持
 - ・ 無借金経営を継続
- **自己株式の取得 338百万円**

売上、経常利益の推移



- 21年2月期はコロナ禍の影響もあり前年度を下回る状況となりましたが、減少は21年2月期で止め、継続的に成長を続けております。

次期予算

(単位:百万円)	2023年2月期 (実績)	2024年2月期 (予想)	増減額
売上高	685	700	+14
営業利益	202	100	▲102
経常利益	197	94	▲103
当期純利益	140	98	▲41

- **売上高は、前期比2.2%増**
PV数は引き続き安定的な増加を見込むもPV当たり広告単価は低迷を想定。
- **新規事業の創出に向けた先行投資**
エンジニアを中心とした人件費や開発費等によるコスト増
人件費 前期比 57百万円増
開発費（外注） 49百万円
- M&Aの計画に関しては未反映

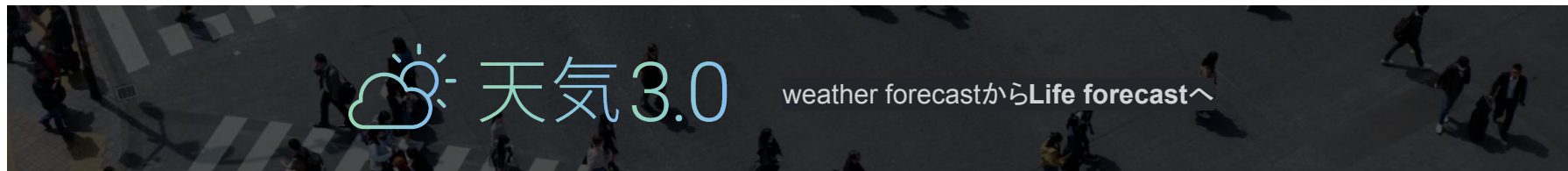
03



04 / 成長戦略

05

天気3.0



	天気1.0	天気2.0	天気3.0
ビジネスモデル	BtoB	BtoC (エンドユーザーとの繋がり)	共感・共助 データドリブン
プレイヤー	気象会社	気象会社×IT会社	気象会社×IT会社 ×ビッグデータ
サービス	天気データの販売	天気×ネットメディア（広告収入）  tenki.jp	天気×旅行 天気×保険 天気×健康 天気×料理 ⋮ etc

天気3.0 中長期施策

天気3.0 weather forecastからLife forecastへ

当社が掲げる中長期的施策

成長に向けた 事業ロードマップ

組織強化および新規事業へ
積極投資フェーズ

レジャーサービス領域



登山



スキー



キャンプ

課金制サービス展開済み

天気メディア領域



現在

ライフスタイルメディア領域

天気予報データを活用した
ライフスタイルメディア

中期

マーケティング領域

天候 x カスタマ行動データ
天気連動広告ナレッジを活用した
マーケティング関連サービス

長期

Weather x Life x techサービス領域

気象状況による行動変容や健康影響
などのデータを活用したtoCサービス

既存事業の成長戦略

中長期的な持続成長の実現に向けて、各事業ドメインにおいて以下のような事業方針・施策を実施してまいります。

事業ドメイン	事業方針・施策	進捗状況
<h3>広告事業</h3> <p>(=いままでのtenki.jp 売上創出モデル)</p>	<p>PVの成長施策実施</p> <ul style="list-style-type: none">・記事コンテンツによるSEO・サイト内回遊施策 etc… <p><u>※随時実施。10~15%/年の継続成長を目指す</u></p> <hr/> <p>広告単価の維持・伸長</p> <ul style="list-style-type: none">・大型契約継続、新広告フォーマット適用・SNSスポンサーシップ契約開始 <hr/> <p>新しい収益セグメントの創出</p> <ul style="list-style-type: none">・unerryとの位置情報関連の取り組み等	<ul style="list-style-type: none">・2023年2月期のPV数は、前年比104.9%の成長に留まる。特にアプリ関連の施策が一部未実施となった影響が大きい。次期は、施策実行により10~15%を目指す。・広告単価は、前年比99.4% ※P31参照・unerryと「天気プッシュ」をリリース ※P32参照
<h3>課金事業</h3> <p>(=登山、ゴルフなどの サブスクモデル)</p>	<p>課金事業ドメインの確立と継続的な成長</p> <ul style="list-style-type: none">・既存App（登山、ゴルフ、キャンプ）の伸長・スキー、天文等の新規App展開・新たな課金モデルの創出	<ul style="list-style-type: none">・登山アプリは、順調にダウンロード数伸長・ゴルフアプリは、機能追加するもダウンロード数は想定を下回る。・キャンプアプリを2022年4月にリリース

22年3月

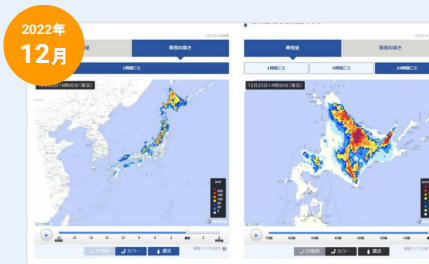
23年2月

新機能追加



黄沙情報を提供開始

黄沙情報を地図や時系列で最大3日先まで予測可能に



積雪マップを提供開始

降雪量と積雪の深さを、全国・地方ごとの地図上に色分けで表示



48時間先まで雨雲を予測

雨雲レーダーがこれまでの15時間から48時間に延長

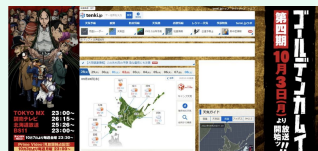
タイアップ



×映画「ブルーサマー」



×映画「ゆるきゃん△」



×TVアニメ「ゴールデンカムイ」



×映画「すずめの戸締まり」

unerryとの連携



人流データ×気象データで、状況にあったプッシュ配信・広告を実現
他社アプリにも「天気プッシュ」機能を導入可能



事業範囲の拡大



- 天候や気温などによって影響を受けるライフスタイル領域のテーマと天気情報を連携、より読者のニーズにマッチした情報提供を行う新規メディア事業を開発。
- スピード感ある事業化を実現するため、新規でのメディア構築だけでなく、既存メディアとの協業またはM&Aも視野に入れて検討を進めてまいります。

今後の目指す姿

未来の予定を晴れにする

～小さな幸せを届け続ける～

tenki.jpの更なる成長

- ◆ 防災サービスの強化
- ◆ 新規コンテンツの開発
- ◆ 課金事業の育成

新規事業へ挑戦！

- ◆ 天気に関連した新しい事業のメディア展開

社会インフラ化を目指して！

天気メディアの特化企業としての地位を確立する

U4



05 / リスク情報

リスク情報

以下には、当社が事業展開その他に関してリスク要因となる可能性があると考えられる主なリスクについて記載しております。その他のリスクは、有価証券届出書の「事業等のリスク」をご参照ください。なお、文中の将来に関する事項は、現在において当社が判断したものであり、将来において発生する可能性があるすべてのリスクを網羅するものではありません。

リスク項目	リスクの内容	発生可能性	対応策
日本気象協会との関係	業務提携契約書に基づきtenki.jpの運営を協働で行っています。契約書の解消、内容変更などによるリスクが存在します。	①可能性：小 ②時期：短期 ③影響度：小～大 ※変更となる契約内容次第	・役割分担の明確化 ・連携強化による良好な関係の継続
異常気象や災害発生	異常気象や台風等の予測できない気象状況が業績に与えるリスクがあります。	①可能性：小 ②時期：不明 ③影響度：中	・グローバル市場への取り組み ・天気予報市場以外への取り組み
インターネット広告市場	これまではインターネット広告市場は順調に伸びてきましたが、法的規制の導入など広告市場発展が阻害されるリスクがあります。	①可能性：中～大 ②時期：短～中期 ③影響度：大	・市場の変化に応じた新たな技術対応 ・広告以外の新規事業開発

免責事項

免責事項

当資料に記載された内容は、現時点において一般的に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的と判断した経営計画に基づき作成しておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。また、今後の当社の経営成績及び財政状態につきましては、市場の動向、新技術の開発及び競合他社の状況等により、大きく変動する可能性があります。

今後の開示

当資料のアップデートは今後、本決算の発表時期（2024年5月）を目途として開示を行う予定です。