

2025年2月期 通期

決算説明資料

株式会社ALiNKインターネット（証券コード：7077）

2025年4月

ALiNK

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。

決算サマリ

通期業績

売上高 888百万円（前期(個別)609百万円）、**営業利益 43百万円**（前期(個別)90百万円）

tenki.jp 事業進捗

- **PV数は、前期比 105.8%**

8月の月間PV数は過去最高も、今冬の関東甲信地方の降水量が統計開始以降最少でPV数は伸び悩み

- **広告単価は、前期比 100.4%**

アドネットワーク広告の環境変化も、広告単価は前年水準を維持

- **「tenki.jp メンバーシップ」開始**

その他の施策

「温泉むすめ」のコンテンツプロデュースを行う株式会社エンバウンドをM&A

太陽光コンサルティング事業における売電収入の増加（前期17百万円⇒当期70百万円）

ダイナミックプライシング事業のPoCとしてレンタルスペース事業を事業譲受

連結損益計算書

(単位:百万円)	第1四半期 (会計期間)	第2四半期 (会計期間)	第3四半期 (会計期間)	第4四半期 (会計期間)	2025年2月期 (通期)
売上高	187	264	237	199	888
売上総利益	111	153	114	81	461
販売費及び 一般管理費	115	102	99	100	418
営業利益	△3	51	14	△18	43
経常利益	1	54	20	△14	62
親会社株主に帰属する 当期（四半期）純利益	30	33	6	△13	57

● 売上高

(2Q)

エンバウンドの連結子会社化に伴い2QよりPLを連結したこと、8月の月間PV数が過去最高PV数となったこと等により、四半期ベースで過去最高の売上高を更新。

(4Q)

3カ月間の関東甲信地方の降水量が平年の23%となるなどの影響で、売上高が想定を下回る

● 販管費

ブランディングコスト33百万円
(1Q：21百万円、2Q：11百万円)
M&A取得関連費用 25百万円（1Q）

● 特別利益

積立保険の一部解約により、保険解約返戻金54百万円を計上（1Q）

個別損益計算書

(単位:百万円)	2024年2月期	2025年2月期	増減額	前年同期比
売上高	609	741	+131	121.5%
売上総利益	342	421	+79	123.2%
販売費及び 一般管理費	252	304	+52	120.8%
営業利益	90	117	+26	129.8%
経常利益	91	136	+45	149.2%
当期純利益	102	132	+29	128.7%

● 売上高

【tenki.jp事業】

PV数は、前年同期比105.8%の60億PV
広告単価は、低迷基調が続くも、前年同期比
100.4%を維持

【その他の事業】

太陽光発電設備による売電収入の増加
(前期17百万円→当期70百万円)
レンタルスペースの運営開始

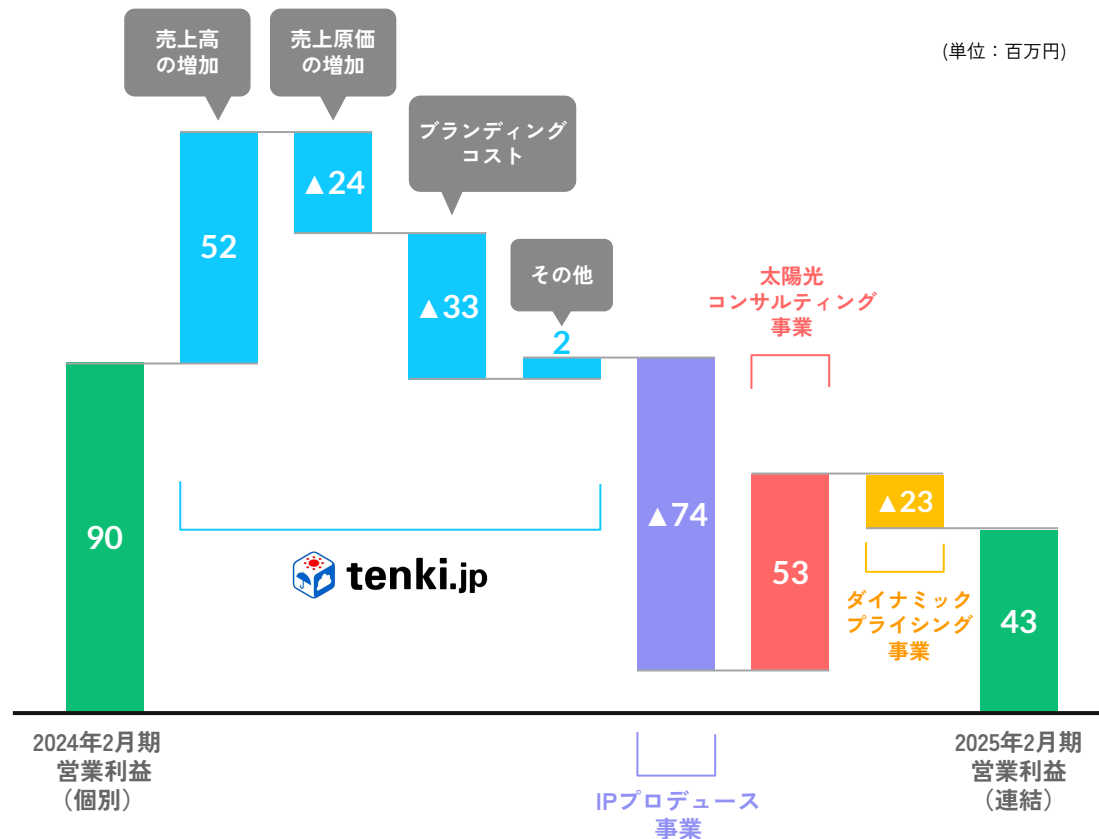
● 費用面

新たな収益事業の構築に向けた先行投資は継続
ブランディングコスト33百万円

● 営業外収益

太陽光発電売却時のスポンサー料(受取利息)
(前期2百万円→当期23百万円)

営業利益（連結ベース）の増減の要因分析



tenki.jp事業

- PV数の堅調な増加により、売上高が前年同期比52百万円増加
- 「tenki.jp」の認知度向上を図るため、ブランディングの強化を実施（33百万円）

IPプロデュース事業

- 2024年5月に(株)エンバウンドの株式を取得し、2QよりPLを連結
M&Aアドバイザリー費用等26百万円
のれんの償却額25百万円

その他の事業

- 太陽光コンサルティング事業
太陽光発電設備の保有数増加による売電収入の増加53百万円
継続して新たな事業機会を模索中
- ダイナミックプライシング事業
2024年4月に事業に先立つPoC（実証実験）としてレンタルスペース事業を事業譲受

連結貸借対照表

(単位:百万円)	2024年2月期 (個別)	2025年2月期 (連結)	増減額
流動資産	1,561	1,506	▲54
現金及び預金	838	743	▲95
短期貸付金	490	590	+99
固定資産	108	328	+219
のれん	—	217	+217
資産合計	1,669	1,834	+164
負債	78	173	+95
有利子負債	—	—	—
純資産	1,591	1,661	+69
負債・純資産合計	1,669	1,834	+164

● 強固な財務基盤

- ・ 自己資本比率90.5%と高い水準を維持
- ・ 無借金経営を継続

● 短期貸付金

太陽光設備の取得費用。

取得時に将来売戻す契約を締結しているため、収益認識に関する会計基準の適用指針69項を適用し金融取引として会計処理を行っている。

● のれん

主に、エンバウンドを連結子会社化した際に生じたもの。

2026年2月期業績予想

(単位:百万円)	2025年2月期 (連結)	2026年2月期・連結			2026年2月期・個別	
		上期	通期	通期増減率	上期	通期
売上高	888	498	1,016	14.4%	403	808
営業利益	43	20	19	△56.2%	57	97
経常利益	62	30	41	△34.1%	71	126
親会社株主に帰属する 当期（四半期）純利益	57	8	1	△98.3%	49	87

● 売上高は、前期比127百万円増

【tenki.jp事業 +10百万円】

継続的な成長に加え、新しい機能やサービスの追加・アップデートを計画

【IPプロデュース事業 +60百万円】

前期2QよりPLを連結。当期はフルに寄与

2025年冬にアプリをリリース予定

【その他の事業 +56百万円】

太陽光コンサルティング事業における売電収入の増加
ダイナミックプライシング事業におけるPoCの範囲拡大

● 継続した先行投資により減益

各事業における先行投資は継続（エンジニアを中心とした人件費や開発費等のコスト）

各事業の方向性

	Business issues 課題	Strategy 戦略・戦術	Progress 進捗状況
tenki.jp事業	広告収益への依存 ➡	新たな収益モデルの構築	「tenki.jp メンバーシップ」の開始
IPプロデュース事業	アナログ的な要素が多い ➡	デジタル化 ビジネススキームの見直し	ぽか活支援アプリの開発開始
太陽光コンサルティング事業	太陽光発電設備からの 売電収入のみ ➡	新たなビジネス機会の創出	売電収入の増加 (前期 17百万円→当期70百万円)
ダイナミックプライシング事業	収益化 ➡	PoC (実証実験)	レンタルスペースを用いた 実証実験中



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。

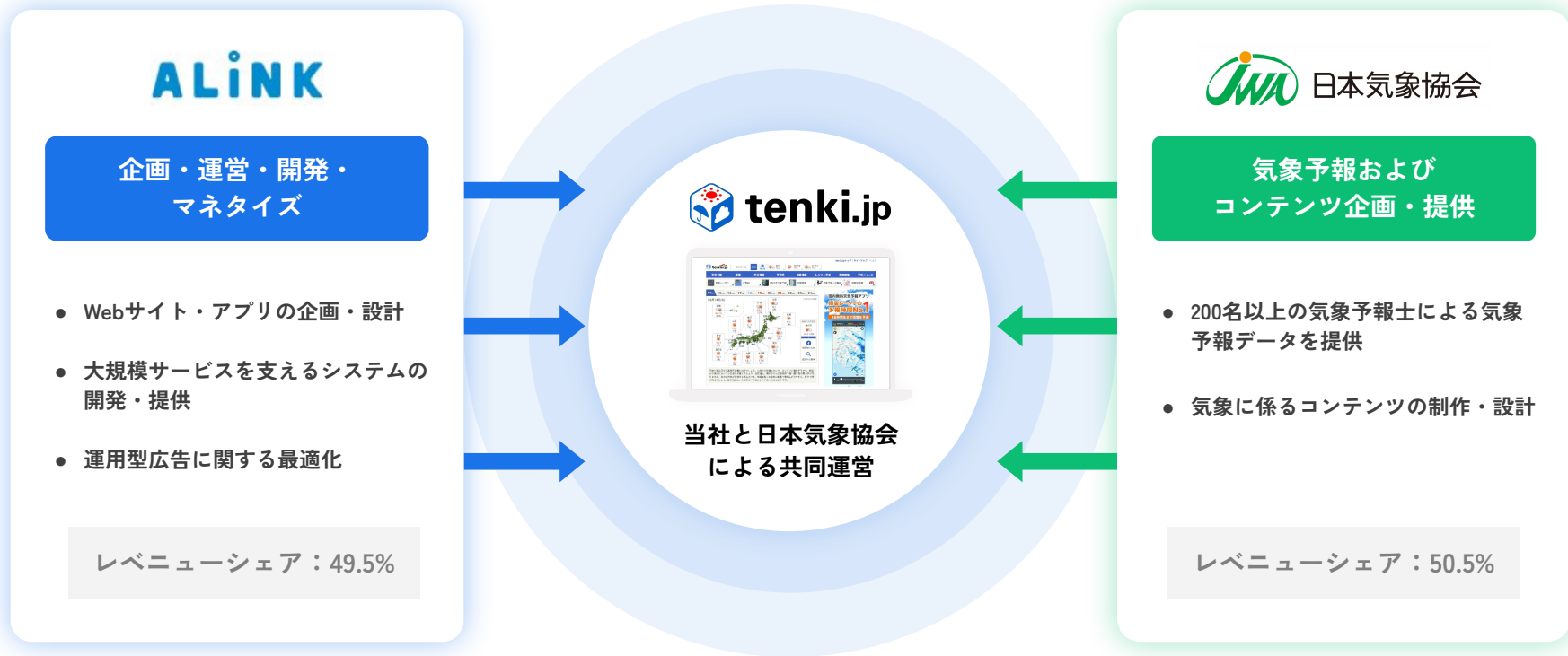
PV数 ----- 60億PV
※前期：56億PV

無料掲載コンテンツ ----- 60種以上

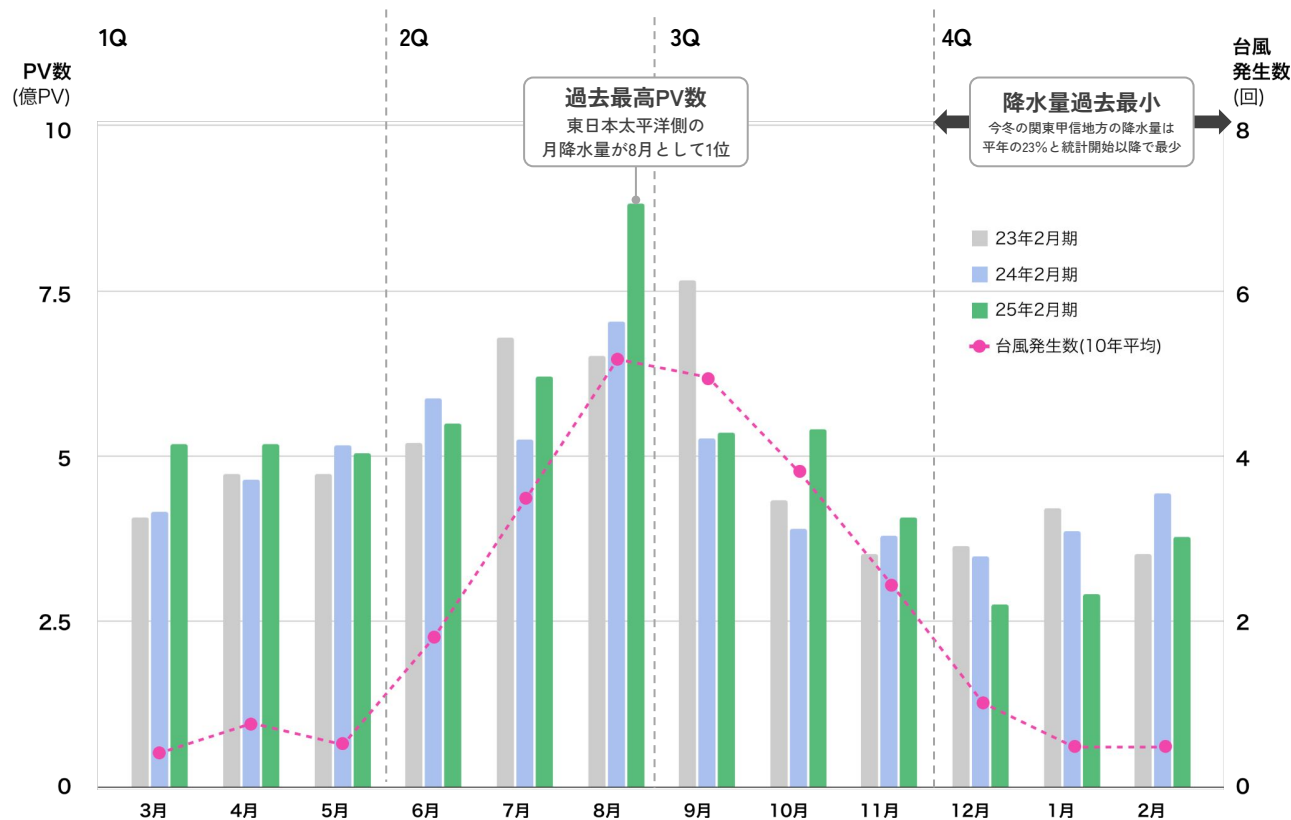
X (旧Twitter) フォロワー数 -- 2.8百万人(tenki.jp)
2.1百万人(tenki.jp地震情報)



日本気象協会との関係性



月間PV数の推移



前年同期比105.8%と堅調に増加 年間PV数 60億PV

8月の東日本太平洋側の月降水量が、1946年の統計開始以降、8月として1位の多雨となるなどの影響もあり、単月での過去最高PV数を記録

一方で、今冬（12月から2月）の関東甲信地方の降水量は平年の23%と統計開始以降で最少

※季節性

台風等の気象状況の変化が発生した際に、PV数が大幅に増加する傾向にあります。

そのため、第2四半期（6月～8月）第3四半期（9月～11月）にPV数が増加し売上高も増加する傾向にあります。

新たな施策とタイアップ案件

2025年2月期の新たな施策



①LINEアカウントメディア

「LINEアカウントメディア プラットフォーム」に参画。天気予報専門ニュースをお届け



③気圧予報

気圧変化に伴う体調への影響度合いを予測した新コンテンツ『気圧予報』の提供を開始



②サブスクリプション バージョンUP

月額180円で雨雲接近プッシュ通知などの便利機能が使える「tenki.jpライト」提供開始



④tenki.jp メンバー限定サービス

詳細は次ページへ

映画・テレビタイアップ



1Q

フジテレビ系水10ドラマ「ブルーモーメント」
映画「マッドマックス：フェリオサ」



2Q

映画「ツイスターズ」

©2024 UNIVERSAL STUDIOS, WARNER BROS. ENT. & AMBLIN ENTERTAINMENT, INC.
配給：ワーナー ブラザース映画

「tenki.jp メンバーシップ」とは

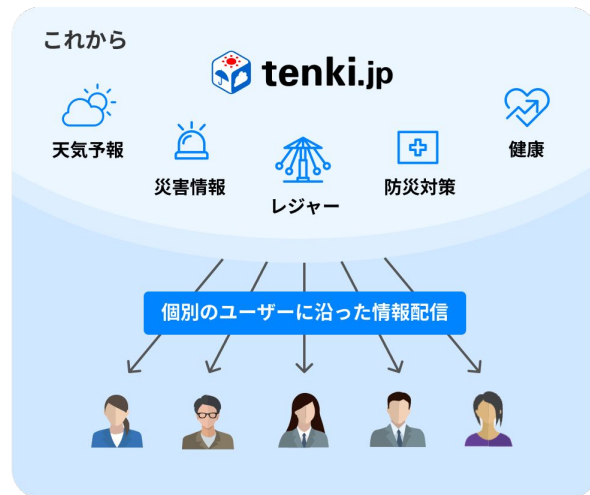
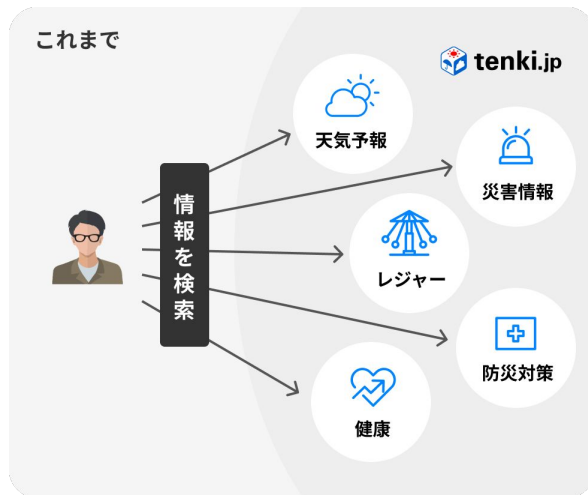
天気予報を利用者ひとりひとりのライフスタイルに合わせパーソナライズしていくことで、天気と利用者の生活を直接結ぶ事を目的としたプロジェクト。
新しい機能やサービスの追加・アップデートを行い、利用者ご自身や、利用者の身近な方との生活をより安心できるものにする、助け合いのコミュニティ形成を目指してまいります。

Weather forecast



Life forecast

- 天気予報から「生活予報」へ -



キャンペーン施策

防災診断をして当てよう！防災カタログギフトプレゼントキャンペーン

tenki.jpアプリ利用者の防災意識を高め、日常生活の中での防災準備をサポートすることを目的に実施

日々備えて安心

tenki.jpアプリで 防災診断 をして 当てよう

防災カタログギフト プレゼントキャンペーン

いのちをまもるカタログギフト『LIFEGIFT』をお届け

応募期間：2025年3月18日(火)11時00分～3月31日(月)23時59分

※実際の商品とは内容が異なる場合がございます
商品提供元：株式会社KOKUA

登山天気



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。

ダウンロード数 ----- 66万1千DL
(25年2月期 +12万2千DL)

課金ユーザー ----- 2万人

掲載する山の数 ----- 430(三百名山+α)
※24年6月に30座追加



1Q オフライン対応開始!

オフラインでも天気予報を表示

電波が取得できない環境でも、電波のつながる環境で取得した1日ごとの天気や時間ごとの天気を表示



IPプロデュース事業

地域活性化プロジェクト「温泉むすめ」

運営会社エンバウンドを2024年5月にM&A

50年続く、コンテンツへ

「温泉むすめ」とは、現地の伝承や特徴を基に作られたキャラクター（神様）を通して、日本各地の温泉地の魅力を発信する地域活性化プロジェクト。

※2025年4月14日時点でのキャラクター数132（うち、観光大使等の就任24キャラ）。



「温泉むすめ」のイベントなど

「温泉むすめ」のイベントを
全国各地で開催

New Character!

長野県別所温泉
新キャラクター
「別所 愛染」を追加



1/12
開催
就任

新潟県 観光大使就任
松之山温泉イベント
松之山温泉愛郷大使

9/21
開催

長野県
ナガノアニエラフェスタ 2024

9/29
開催

岡山県
奥津温泉イベント

11/26
就任

熊本県 観光大使就任
玉名温泉観光大使

8/11
開催

東京都
立川トークイベント

2/5
開催

東京都
宿フェス2025 参加

3/15
開催

東京都
ライブイベント
「FUSION☆FUSION!!」



7/7
開催

栃木県
塩原温泉イベント

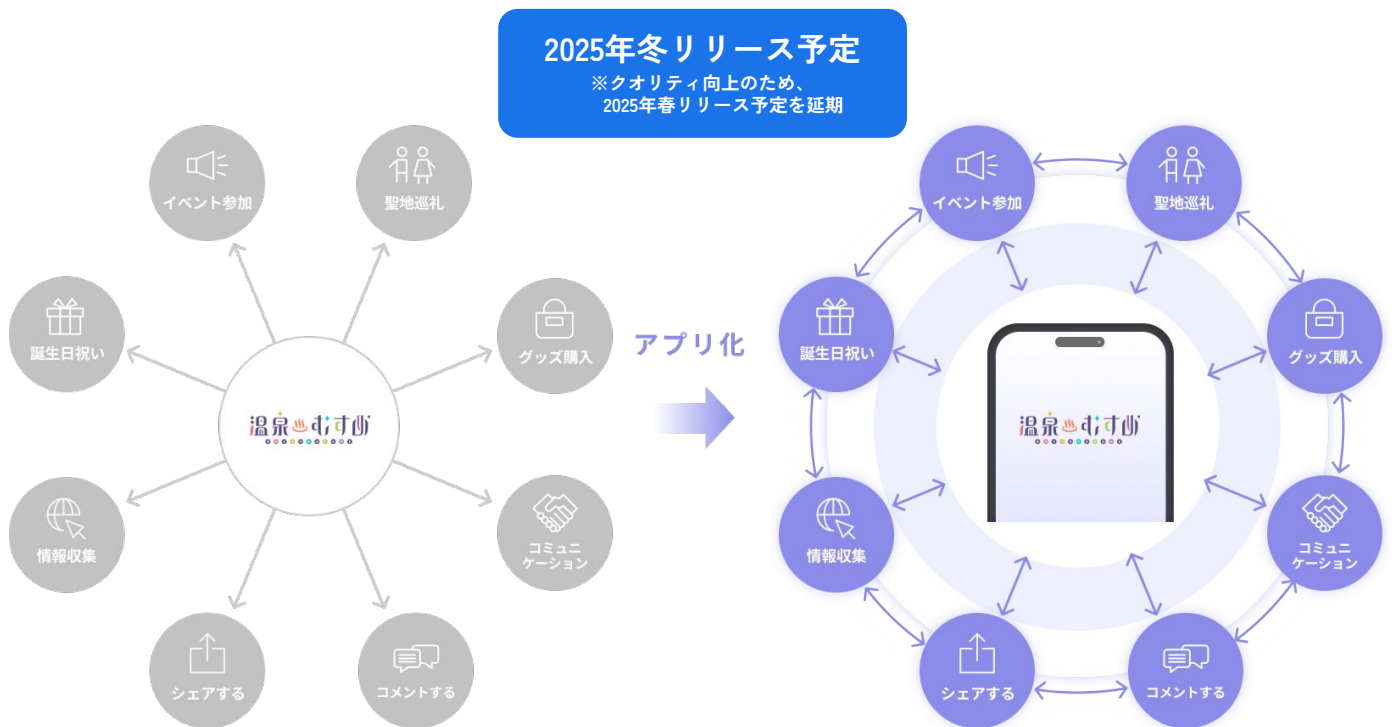
10/27
開催

福島県
飯坂温泉イベント

12/1
開催

茨城県
シモツマまちフェス

「温泉むすめ」 ぽか活支援アプリの開発開始

デジタル化による
新たな価値創造を推進

開発予定の主な機能

- 温泉むすめ、温泉地の紹介
- 温泉地への訪問等の行動履歴の記録
- イベントなどの情報の収集
- グッズの在庫状況を把握できる機能
- 「ぽかさん」同士のコミュニケーション機能
- デジタルグッズ
- ボイスアラーム
- ARカメラ など

※ ぽか活とは：「温泉むすめ」のファンは、ぽか旦那・ぽか女将の愛称（以下、「ぽかさん」という）で呼ばれています。
ぽか活とは、ぽかさんによる「温泉むすめ」を応援する活動全般のことです。

太陽光コンサルティング事業



弱み

晴天が続くとPV数が減少
→売上高 減少



太陽光コンサルティング

強み

晴天が続くと売電収入が増加
=tenki.jp事業のヘッジ効果

太陽光発電のセカンダリー市場

2012年7月 固定価格買取制度（FIT）開始

供給側

減価償却目的で
購入した投資家の
売却意向が強まる

需要側

- ①発電量の実績がある
- ②すぐに売電を開始できる
- ③融資を受けやすい

→①②比較的风险が低い投資資産

オーナー



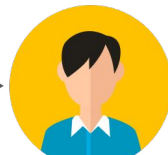
供給側

仕入



共同パートナー

最終購入者



需要側

売却

一時保有（3-5ヶ月）

ALiNK

- ・保有期間中の売電収入（売上高）
- ・最終購入者への売却に伴うスポンサー料（受取利息[営業外収益]）
- ・太陽光設備に関するノウハウの蓄積

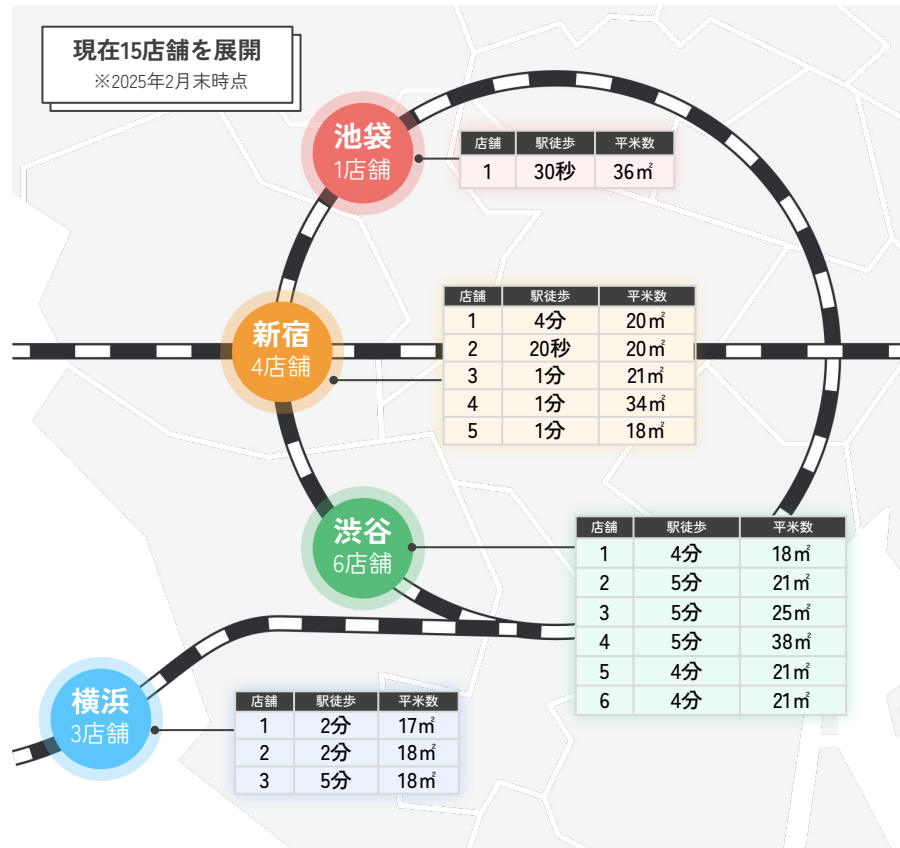
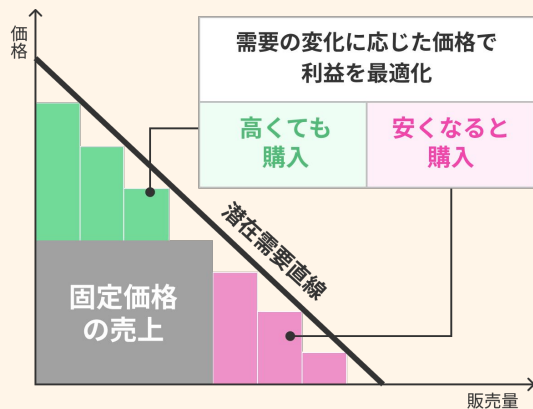
➡ 新たなビジネス機会の創出

ダイナミックプライシング事業

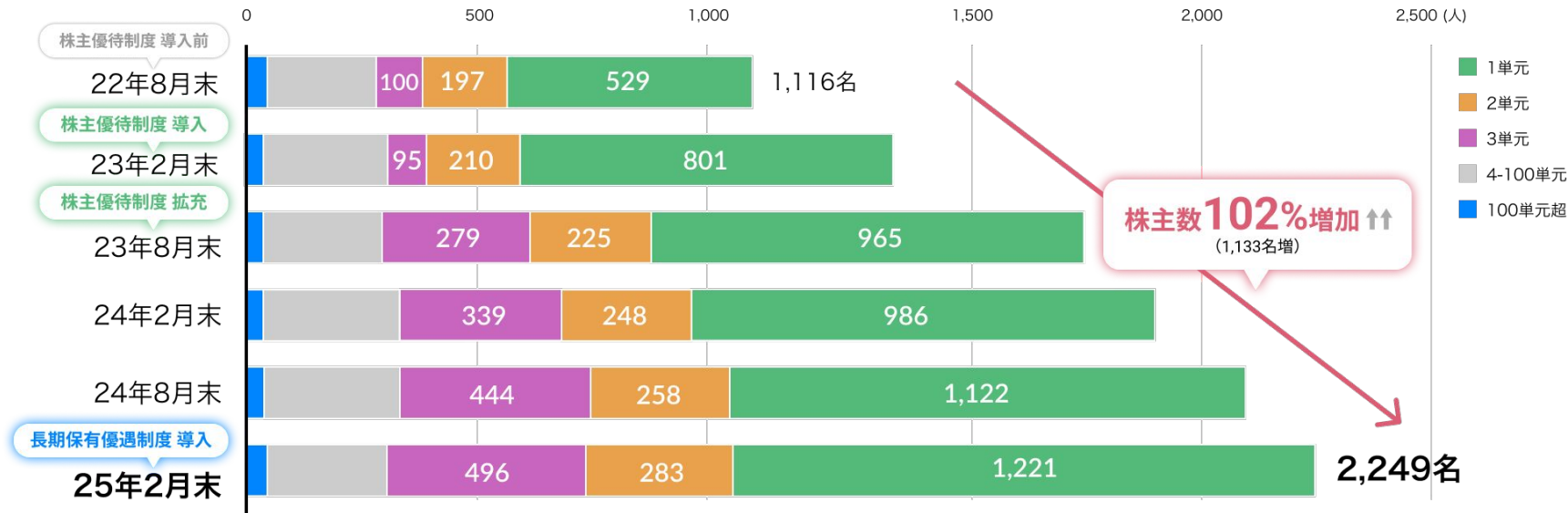
レンタルスペースにおいて PoC(実証実験)を展開中

市況、個人の嗜好、人流データ、立地・地理情報、気象データ（天気・気温等）等のデータを組み合わせることで、最適な価格を算出するダイナミックプライシングの技術を基盤とした事業

●ダイナミックプライシングとは



株主優待制度導入後の株主構成の変化



優待制度の内容

1単元以上 2単位未満



年2回付与（8月、2月）

QUOカード 1,000円分

2単元以上 3単位未満



QUOカード 2,000円分

3単元以上



QUOカード 3,000円分



長期保有 年1回付与（2月）

QUOカード1,000円分
（温泉むすめデザイン）

×1枚

×2枚

×3枚



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
非連続な成長を目指す

レジャーサービス領域



tenki.jp
登山天気

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

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。