

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）

2025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

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。

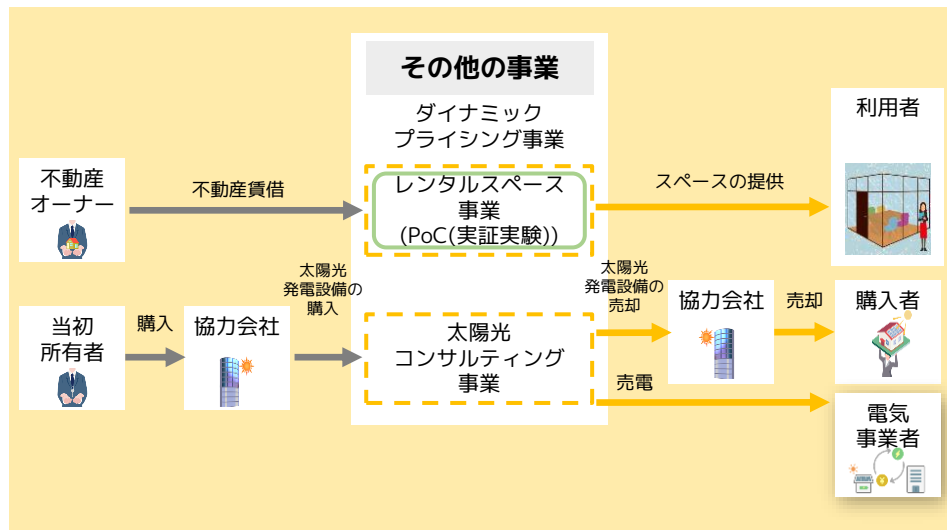
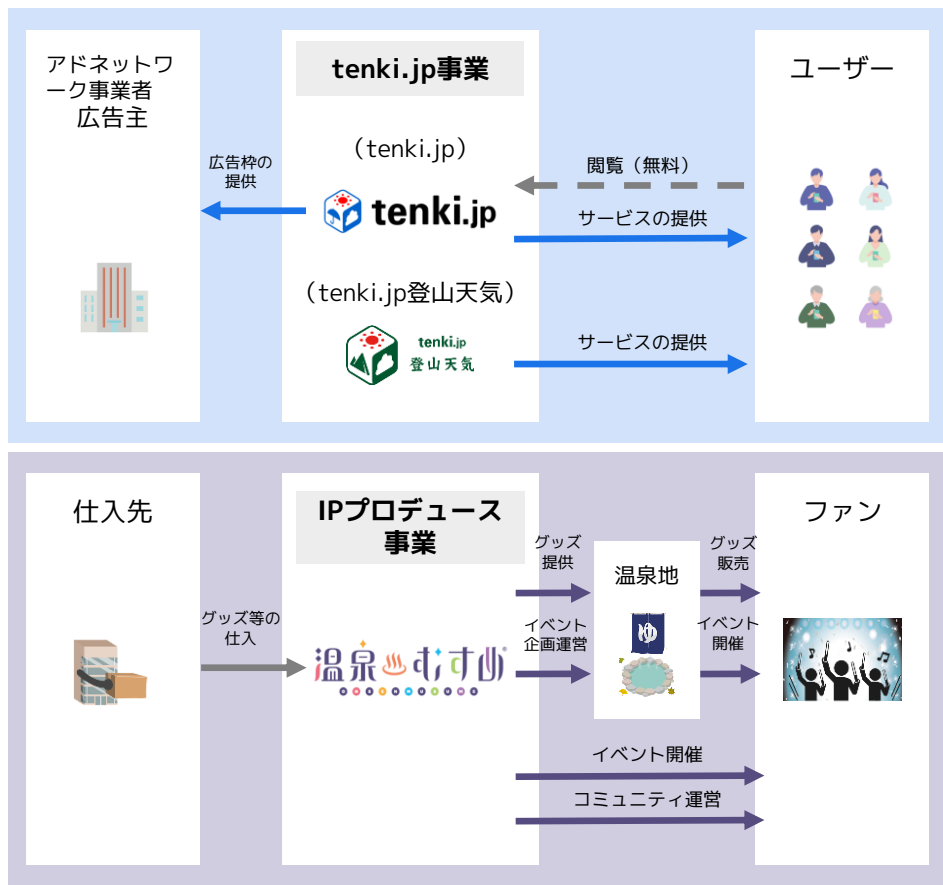
それが私たちの実現したい未来です。

会社概要

社名	株式会社ALiNKインターネット
本社	東京都豊島区東池袋1丁目10-1
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	単体26名 連結35名 2025年2月末現在

事業内容	tenki.jp事業 ダイナミックプライシング事業 太陽光コンサルティング事業
連結子会社	株式会社エンバウンド IPプロデュース事業

事業系統図



(単位：百万円)

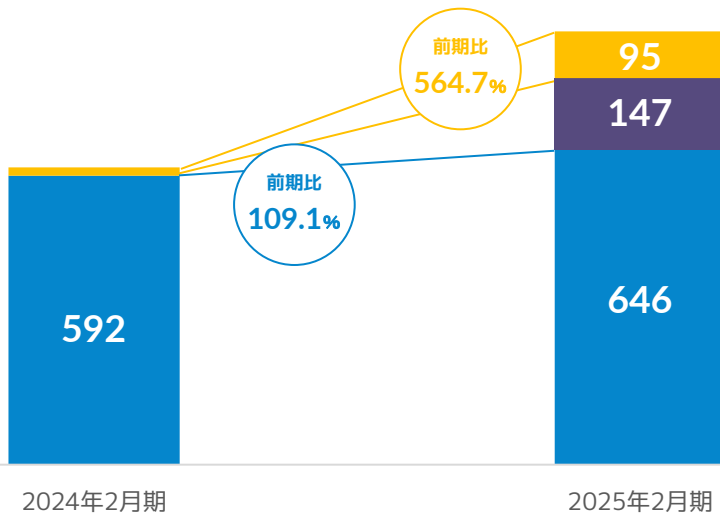
■ tenki.jp事業

■ IPプロデュース事業

■ その他の事業

単体
609

連結
888



(tenki.jp事業)

- 「tenki.jp」に掲載される広告収入。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、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高くなります。
- 「tenki.jp 登山天気」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の販売収入等以上3つが含まれております。

(IPプロデュース事業)

- 「温泉むすめ」ファンからのファンクラブ会費収入、温泉地からのイベント運営委託収入、温泉地でのみ購入できるグッズ制作販売収入が含まれております。

(その他の事業)

- 太陽光コンサルティング事業：太陽光発電設備を保有することにより得られる売電収入。
- 天候データなど多様なデータを分析して最適価格を算出する技術を適用した、レンタルスペース事業の運営収入（PoC：実証実験中）以上2つが含まれております。



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

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)





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

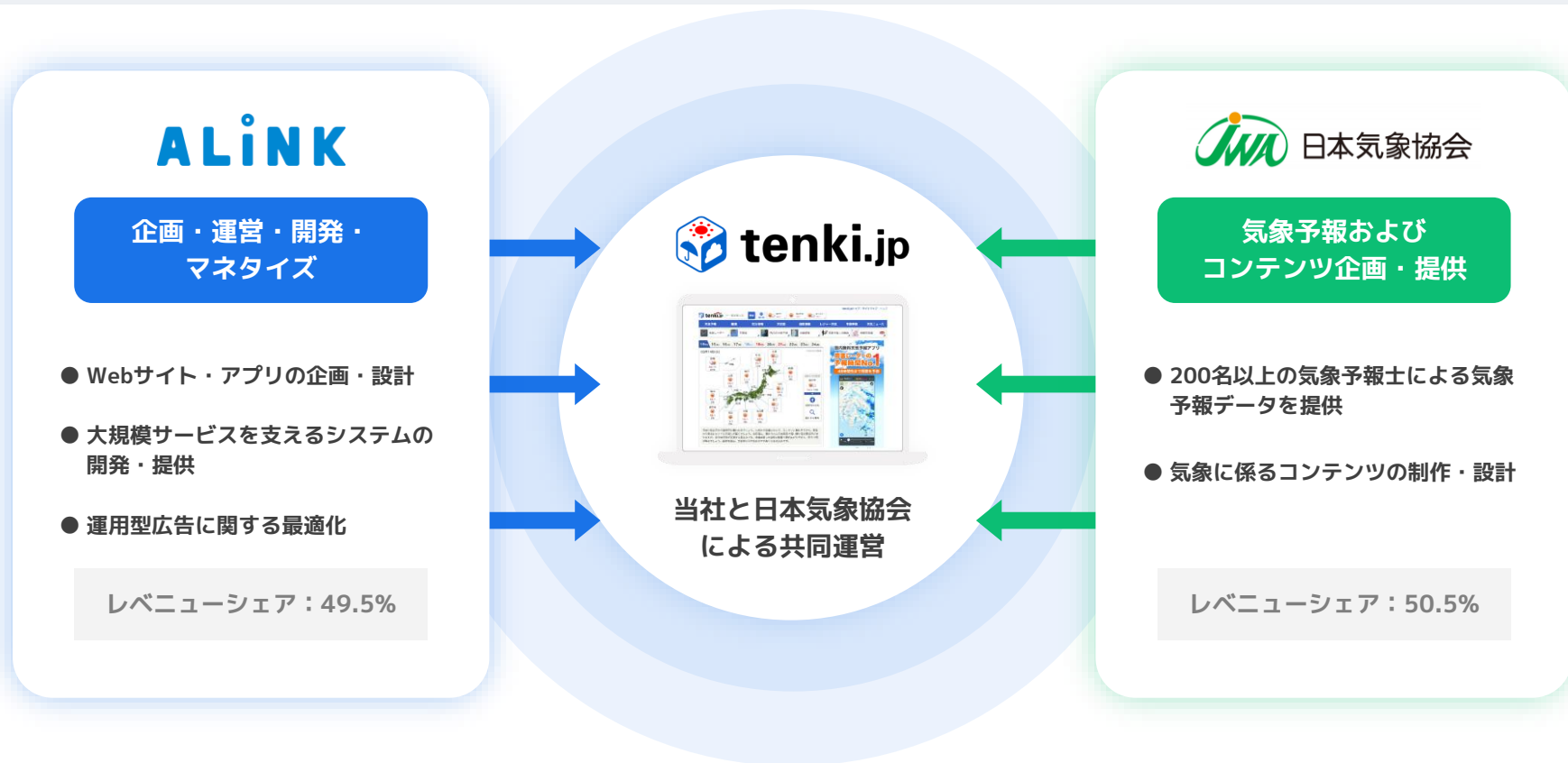


1Q オフライン対応開始！

オフラインでも天気予報を表示

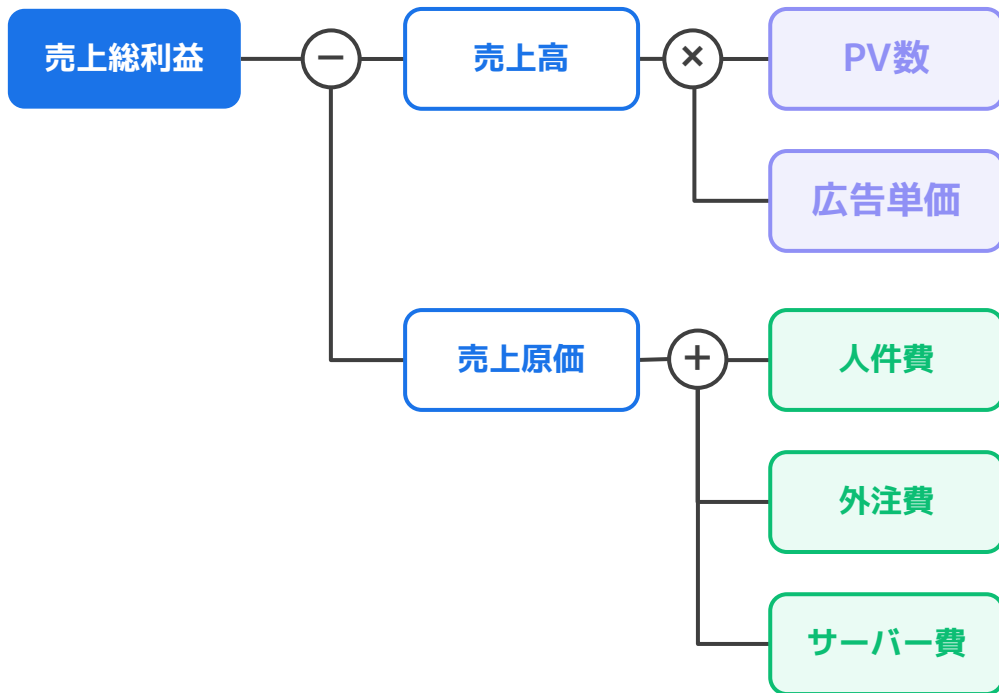
電波が取得できない環境でも、電波のつながる環境で取得した1日ごとの天気や時間ごとの天気を表示





※ 広告収益は一旦、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。

広告収益（売上高）は、**PV数 × 広告単価**により構成される

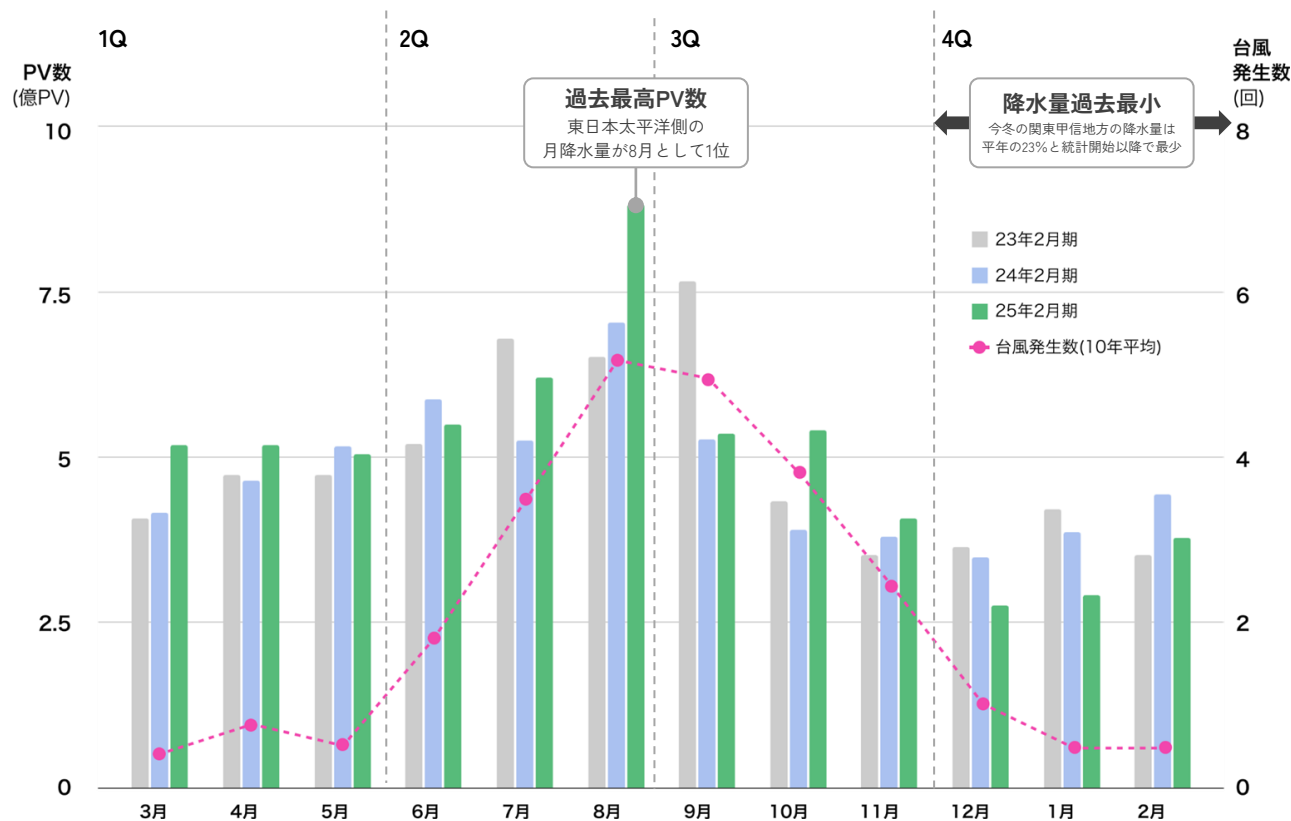


売上高の構成

- tenki.jp事業の売上高の約90%を「tenki.jp」における運用型広告及び純広告による広告収益が占めている
- 売上高は、PV数の増加と広告単価の上昇により伸長する

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



第2四半期および第3四半期にPV数が増加する傾向

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。

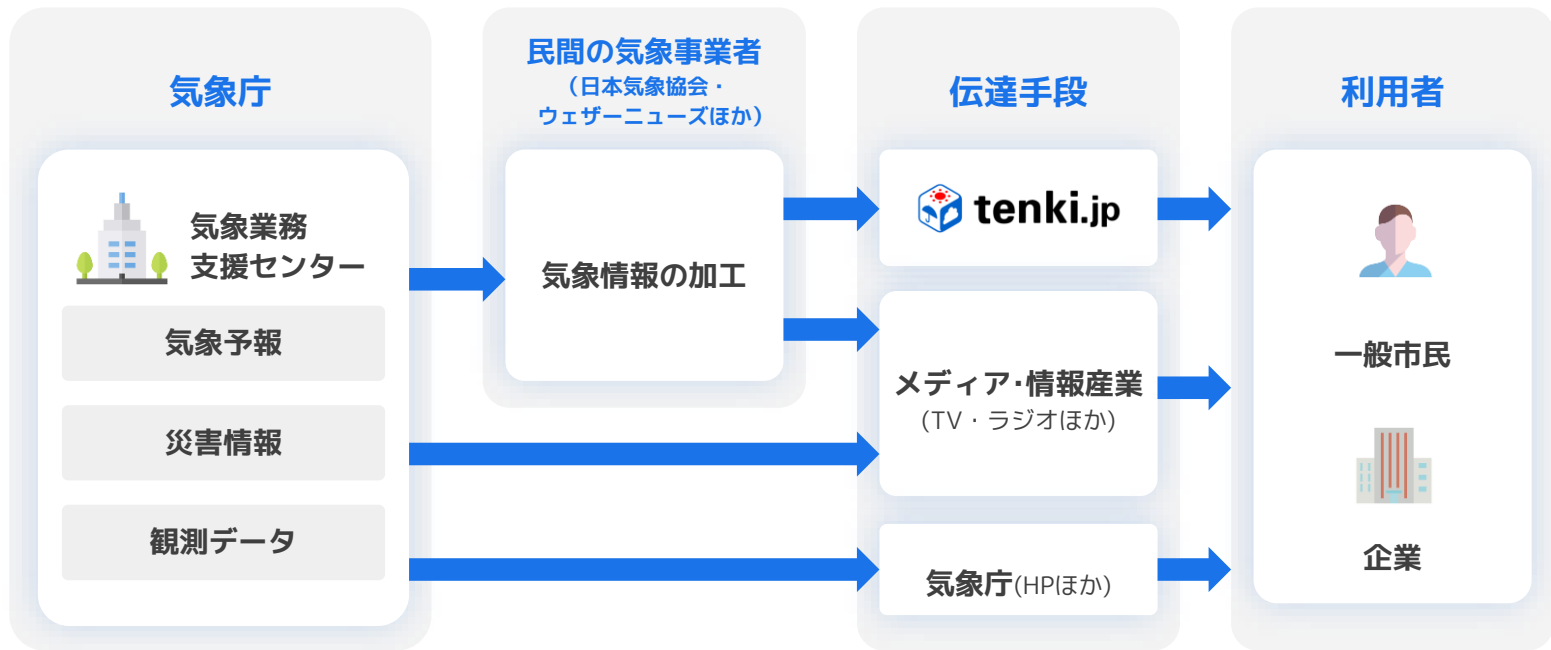
そのため、第2四半期（6月～8月）および第3四半期（9月～11月）にPV数が増加し、売上高も増加する傾向にあります。

※ 2025年2月期の状況

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、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

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。

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。

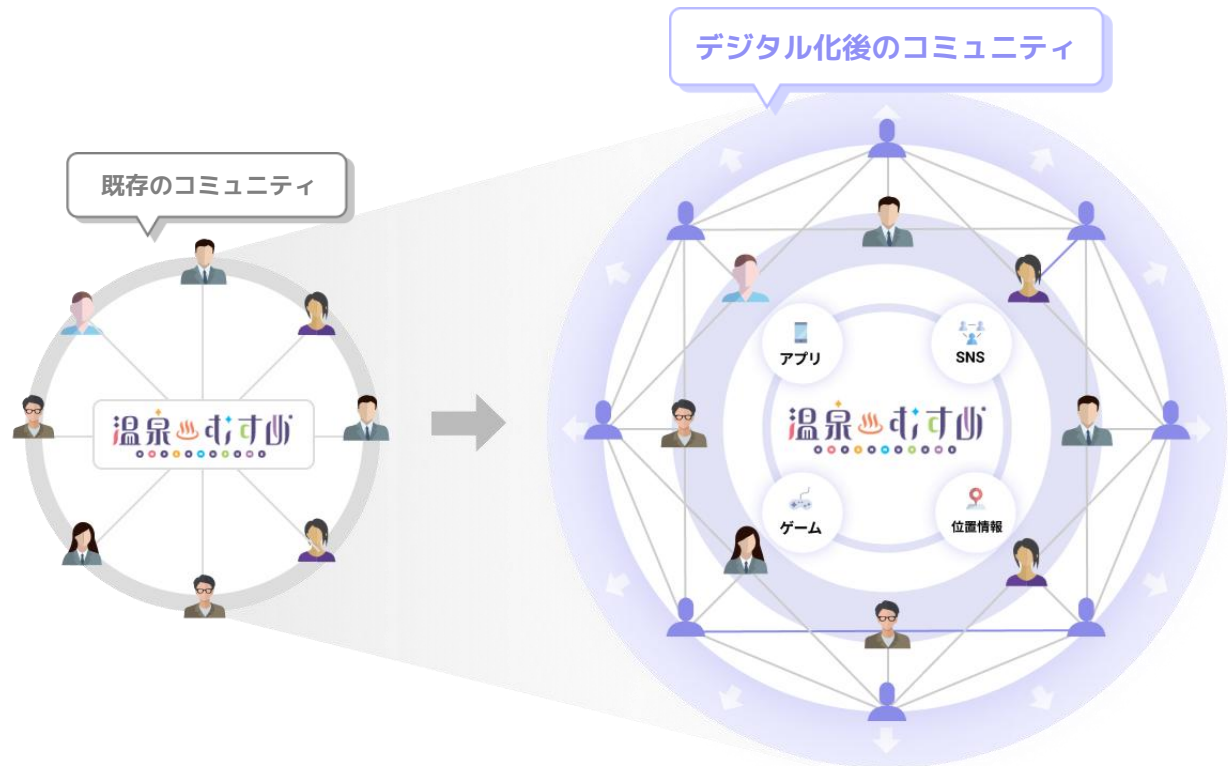
※2025年5月28日時点でのキャラクター数132（うち、観光大使等の就任27キャラ）。



「温泉むすめ」のイベントを 全国各地で開催



「温泉むすめ」の今後の方向性（デジタル化）



既存のコミュニティは
アナログ的な要素が多い

- 情報の収集方法が限定されている
- ファン同士の関係が希薄
（特にライトファン同士）
- 潜在、ライトファン層との接点が少ない



デジタル化を進めることによって
期待すること

- 情報の多様化、拡散スピードの高速化
- ファン同士のコミュニケーションの増加
- コアファンの活動が新たなファンを
創出しやすくなる



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比較的リスクが低い投資資産

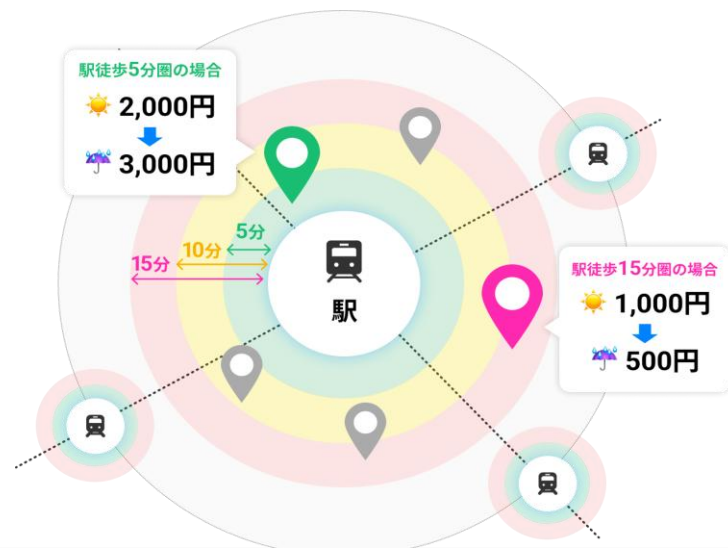


その他の事業：ダイナミックプライシング事業

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、需要の変化を予測して、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事業に先立ち
レンタルスペースを事業譲受し、PoC(実証実験)を開始



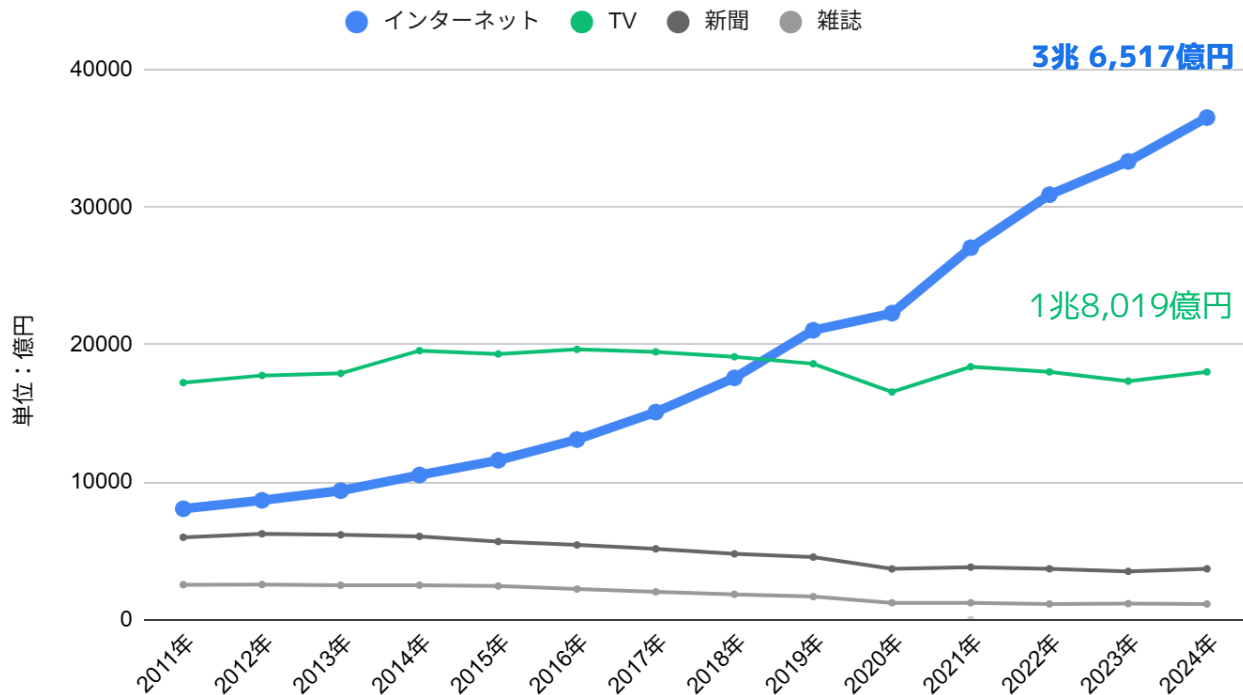
現在15店舗を展開

※2025年2月末時点



02 市場環境及び当社の強み

市場環境：インターネット広告



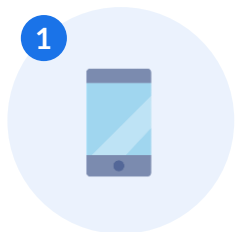
※ 日本の媒体別広告費（出典：「2024年 日本の広告費」(株)電通)

- 「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、2024年の日本のインターネット広告費は、3兆6,517億円となっております。
- そのうち運用型広告は前年比111.1%の2兆6,095億円となっており、市場規模及び成長率ともに当社事業にとって好環境が継続しております（出典：株式会社電通「2024年日本の広告費 インターネット広告媒体費詳細分析」）



- 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。

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）



Service

Webサイト・アプリの 企画・運営

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。



Monetize

運用型広告に関する 最適化

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。

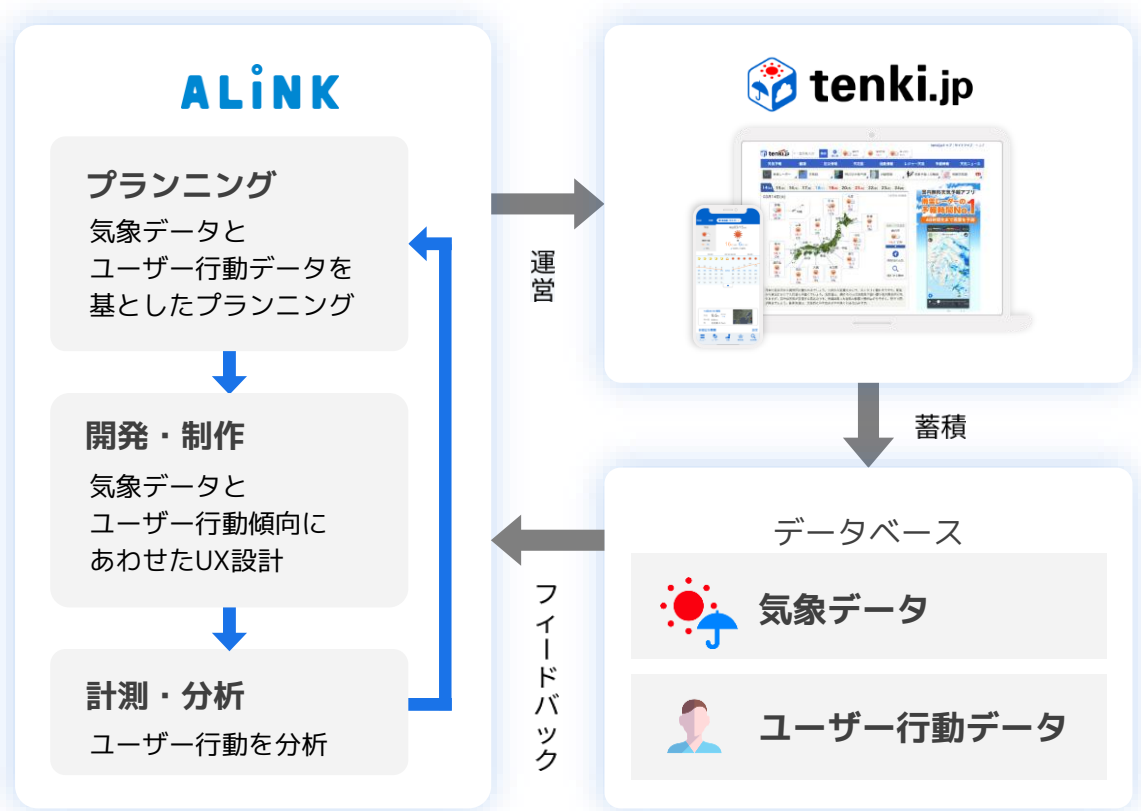


System

大規模サービスを支える システムの開発・提供

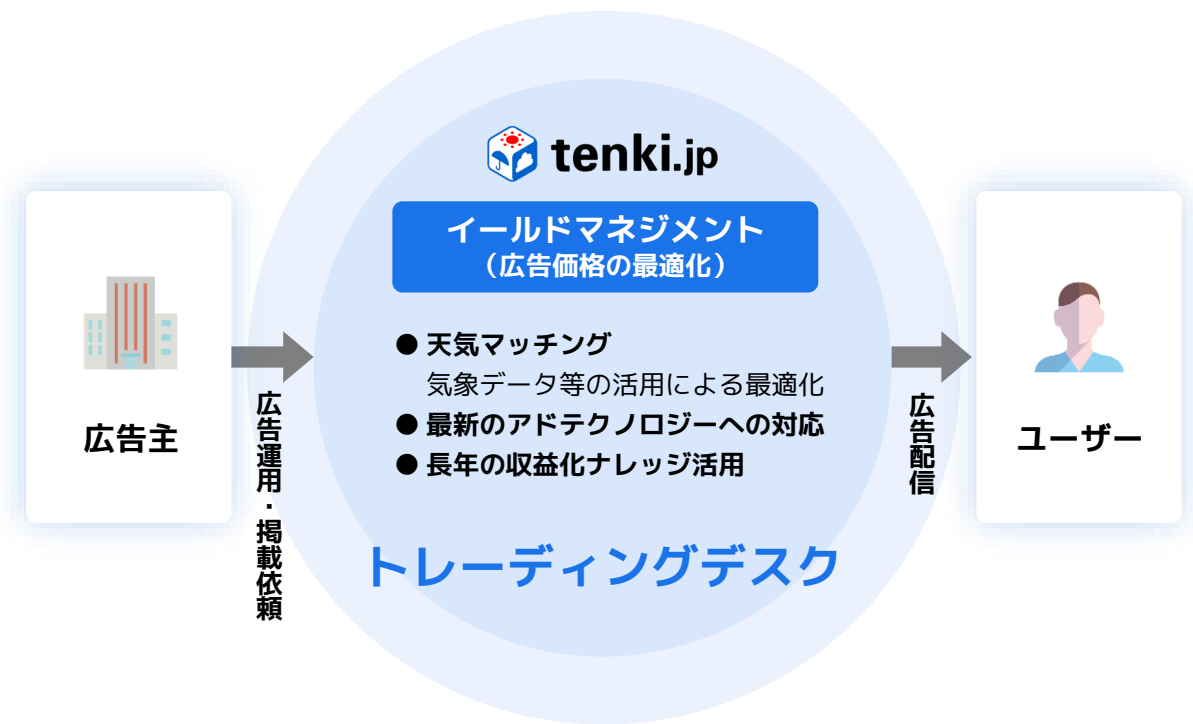
好天候時・荒天候時で大きくトラフィックが変動するピーキーなサービス特性に対し、落ちない・遅延しないサービス提供を実現するシステムやインフラマネジメントナレッジを保有。

①Webサイト・アプリの企画・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運用型広告に関する最適化



- 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

突発的な異常気象、台風、有感地震に対応できるシステムを構築・運用しています



60億PV ※2025.2期実績

サーバ負荷状況例



システム最適化



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



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



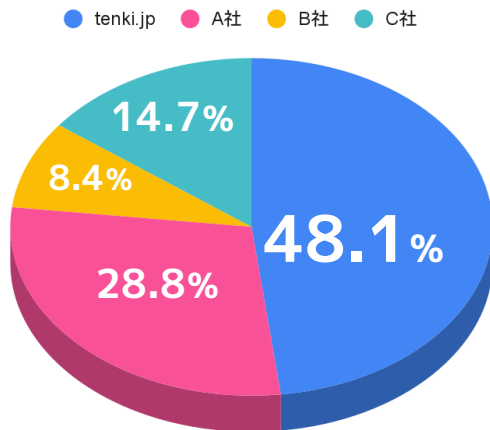
汎用化

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

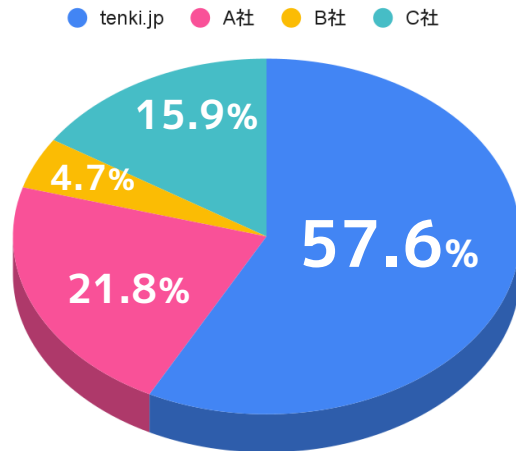
参考：検索ワードにおける天気系シェア

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約半数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2023年3月～2024年2月の検索からの累計セッション数シェア）

※前期と同様の集計をすることが困難であるため、集計期間は前期2023年3月～2024年2月のものとなります

03 財務ハイライト

決算サマリ（連結）

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)

損益計算書（単体）

（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

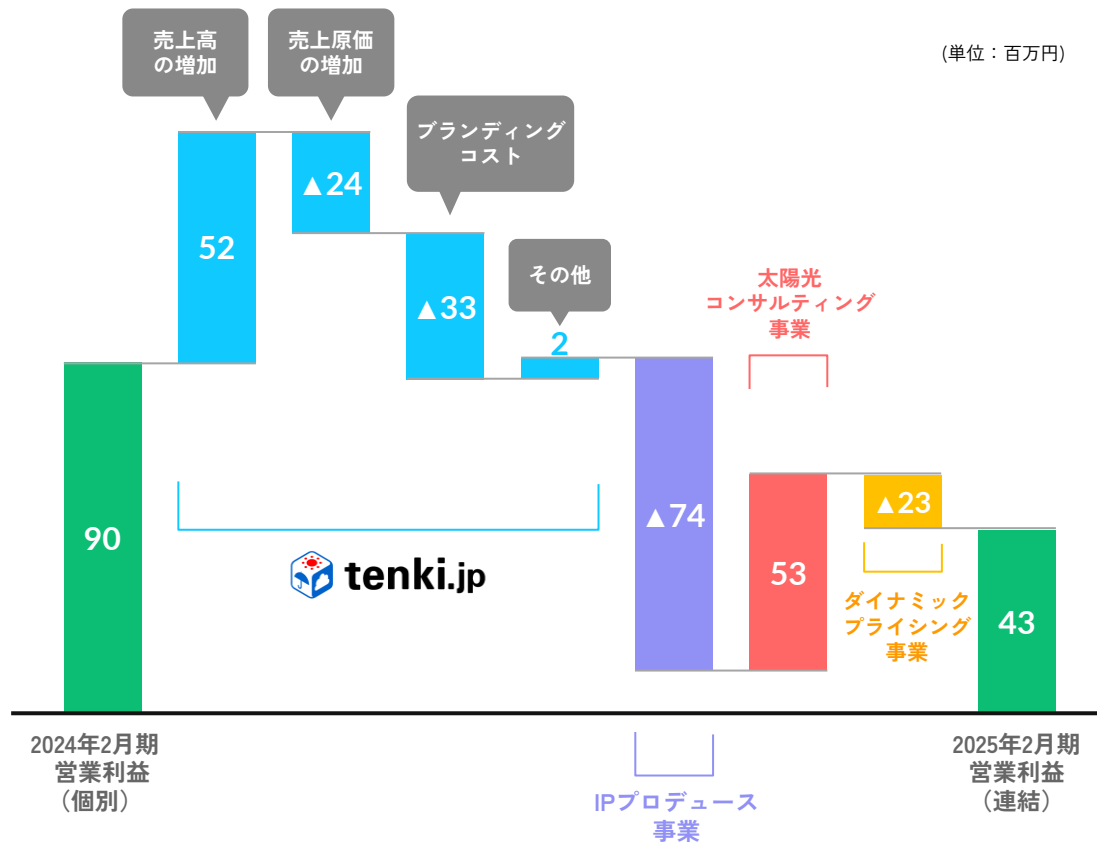
● 費用面

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

太陽光発電設備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）

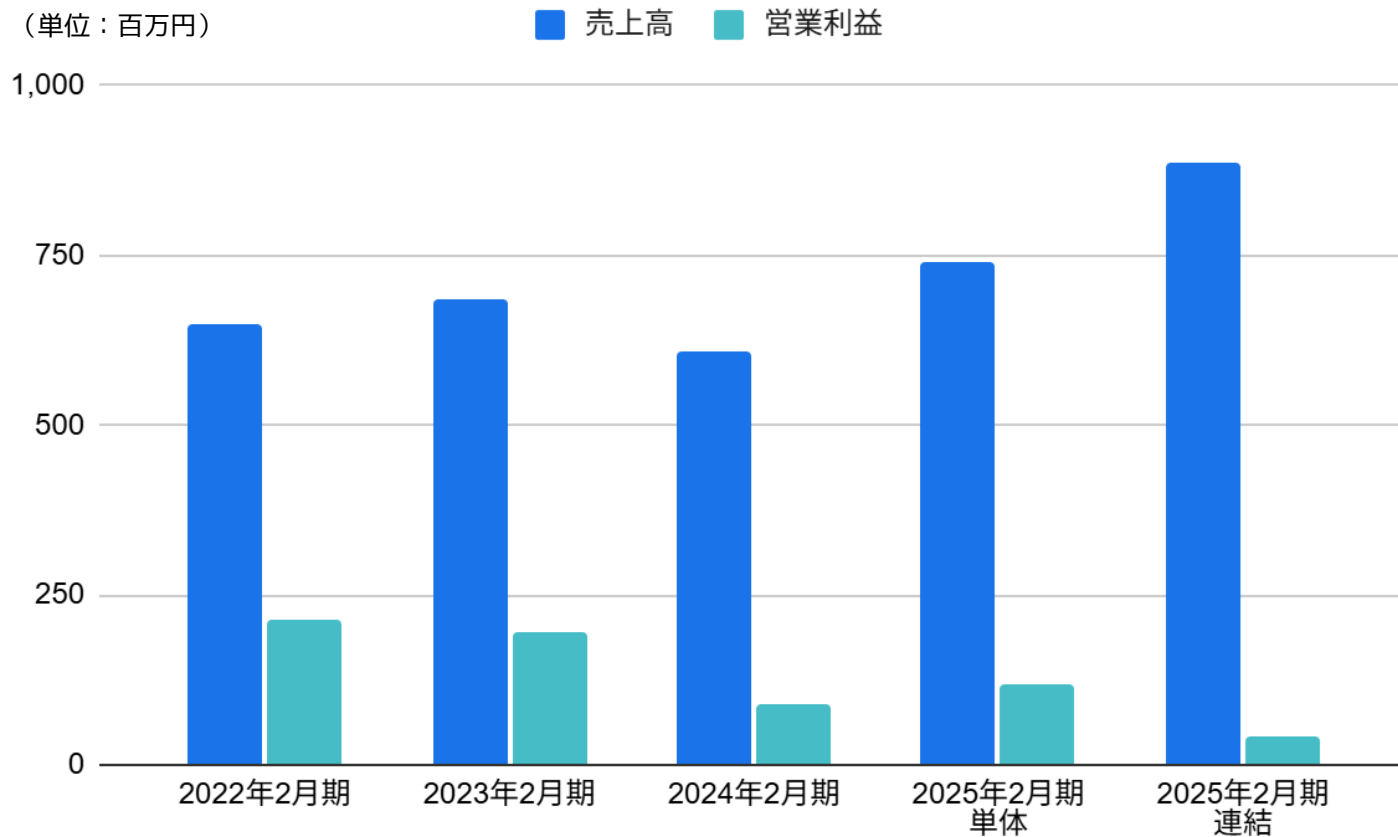
IPプロデュース事業

- 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

売上、営業利益の推移



貸借対照表（連結）

（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)

04 成長戦略

天気3.0



weather forecastからLife forecastへ

	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
プレーヤー	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 × 健康 天気 × 保険 天気 × 料理 etc

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
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
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

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
 広告事業 =これまでのtenki.jp 売上創出モデル	PVの成長施策実施 - 気圧予報等の新コンテンツの提供 - 記事コンテンツによるSEO - サイト内回遊施策 etc… ※随時実施 広告単価の維持 - 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 新しい収益セグメントの創出 - マーケティングデータ販売等	2025年2月期のPV数は前年比105.8%。気候の外部要因により、8月に過去最高の単月PV数を記録したが、冬季には降水量の減少でPV数が低迷。全体としては微増で着地 - 広告単価は前年比100.4%。ブラウザCookie規制が撤回されたことにより、維持で着地 - 株式会社NTTドコモの「スゴ得コンテンツ®」を提供中
 課金事業 =登山天気などの サブスクモデル	課金事業ドメインの確立と継続的な成長 - 登山天気の伸長 - サブスク料金の改定 - 新たな課金モデルの創出	- 登山天気アプリは、引き続きダウンロード数が伸長 - tenki.jpアプリの有料会員プランの料金を改定 - 新たな収益モデルの構築に向けた先行投資

「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リ化していくことで、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。

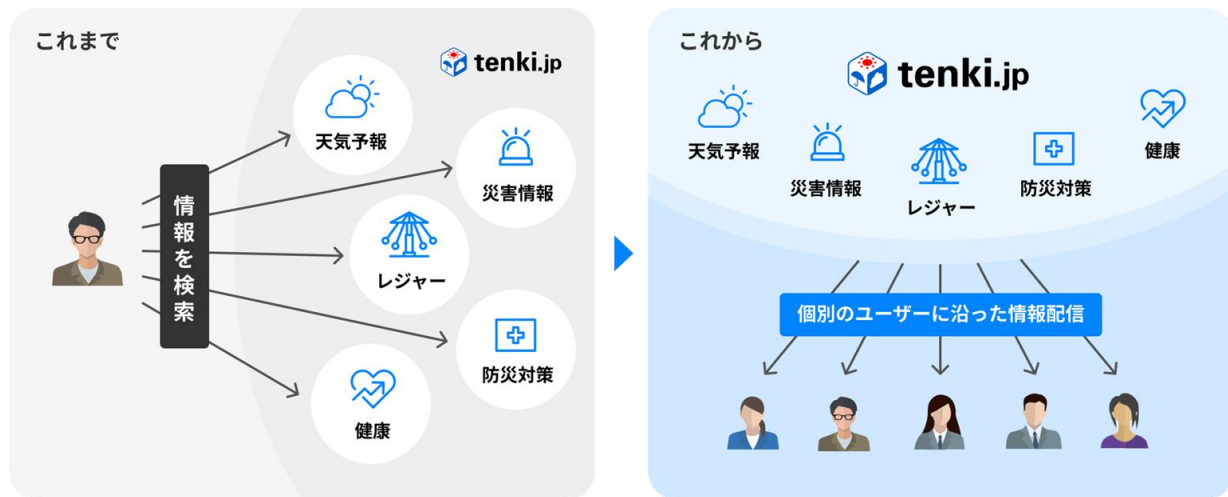
新しい機能やサービスの追加・アップデートを行い、利用者ご自身や、利用者の身近な方との生活をより安心できるものにする、助け合いのコミュニティ形成を目指してまいります。

Weather forecast

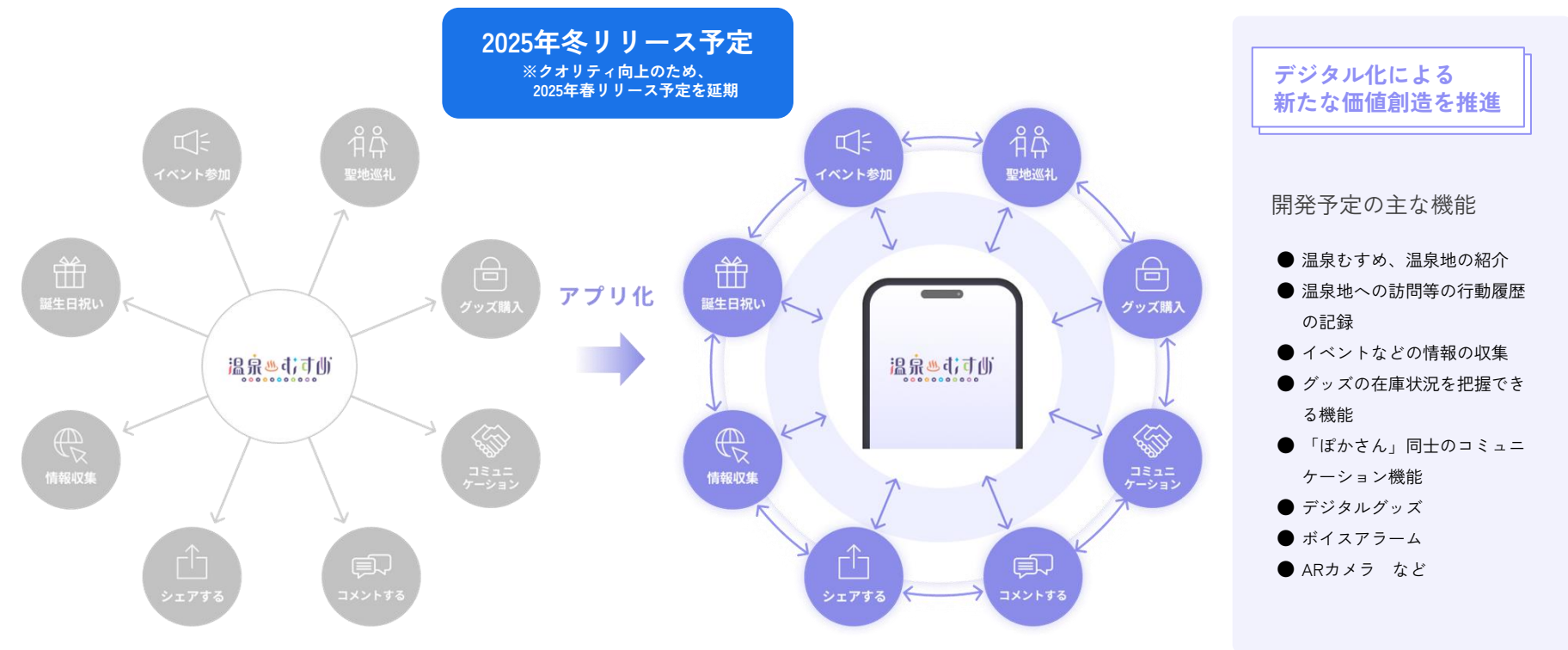


Life forecast

- 天気予報から「生活予報」へ -



IPプロデュース事業 デジタル領域への拡大



※ 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。



ウェザーフォーキャストから「ライフフォーキャスト」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
非連続な成長を目指す

天気メディア領域



レジャーサービス領域



tenki.jp
登山天気

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

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

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

現在

中期

長期

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
M&A及び業務提携	M&Aや業務提携が期待どおりの効果を生まず戦略目的が達成できない場合等には、対象企業の株式価値や譲受けた事業資産の減損処理を行う必要が生じるリスクが存在します。	①可能性：中 ②時期：短～中期 ③影響度：大	・適切なデューデリジェンスの実施 ・経営戦略との整合性やシナジー効果を勘案した対象企業の選定 ・取締役会における慎重な判断
システムセキュリティ	外部からの不正アクセスや、DDoS、フィッシングなどによるサイバー攻撃により、事業が一時的に停止するリスクがあります。	①可能性：中 ②時期：短～中期 ③影響度：大	・多要素認証や暗号化などの技術的対応 ・監視体制の構築 ・セキュリティ意識向上のための従業員教育

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（2026年5月）を目途として開示を行う予定です。