



2027年2月期 第2四半期

決算説明資料

株式会社ALiNKインターネット（証券コード：7077）

2026年10月

経営理念

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」という日常の生活接点を起点に、ひとりひとりの行動に寄り添い、
その積み重ねから生まれるデータを通じて、新たな体験価値を創出していきます。

「ちょっと先の暮らし」をより豊かに。

生活接点・行動変容・体験価値をつなぎながら、社会に幸せを届け続けます。



中間連結損益計算書

2027年2月期 第2四半期(中間期)

(単位：百万円)

	期初業績予想	実績	増減	予想比
売上高	485	539	+54	111.3%
売上総利益	—	282	—	—
販売費及び 一般管理費	—	233	—	—
営業利益	42	48	+6	115.4%
経常利益	46	54	+8	117.3%
親会社株主に帰属する 中間純利益	32	28	△4	85.8%

売上

- **tenki.jp事業**
有料会員数は順調に推移しており、単価は今後改善の見込み。天候要因などにより広告収入が増加
- **IPプロデュース事業**
温泉地限定の「温泉むすめ」グッズ販売が計画に対し順調に推移
- **太陽光コンサルティング事業**
太陽光発電設備による売電収入の増加
- **空間プロデュース事業**
貸会議室・撮影スタジオの利用料が伸長

費用

- tenki.jp事業において新たな人材を獲得した一方、AI活用による業務効率化と業務の内製化を推進
- IPプロデュース事業では利益率向上のため、経費見直しを実施
- 空間プロデュース事業において事業拡張に伴う先行投資が発生

利益

- 連結各社の税負担の状況（税効果会計を含む）が当初見込みと異なり税金費用が増加

生活接点から行動変容データを蓄積し、外出行動にかかわる体験価値の事業を創出します



生活接点 ……日々の天気確認を通じ、継続的にユーザーと接点を持つ



tenki.jp = 圧倒的なアクセス数 53億PV/年、Xフォロワー数 450万



行動変容 ……天気は生活行動の外出トリガーになる

天気、指数、行先、地域（位置）、趣味・趣向データなど



事業創出 ……生活接点を起点に様々な体験価値を創出

広告、デジタル課金、IP、観光、娯楽、リアル空間 ※一部は現在探索中

収益モデル転換の進捗指標（KPI）

中間期は会員指標が想定内で推移、単価指標は料金改定の適用が段階的に進行中

体験価値売上比率は安定収益事業の伸長により前年同期とほぼ横ばいだが、成長領域事業（体験価値関連）の売上は順調に推移

LTVモデルの構造

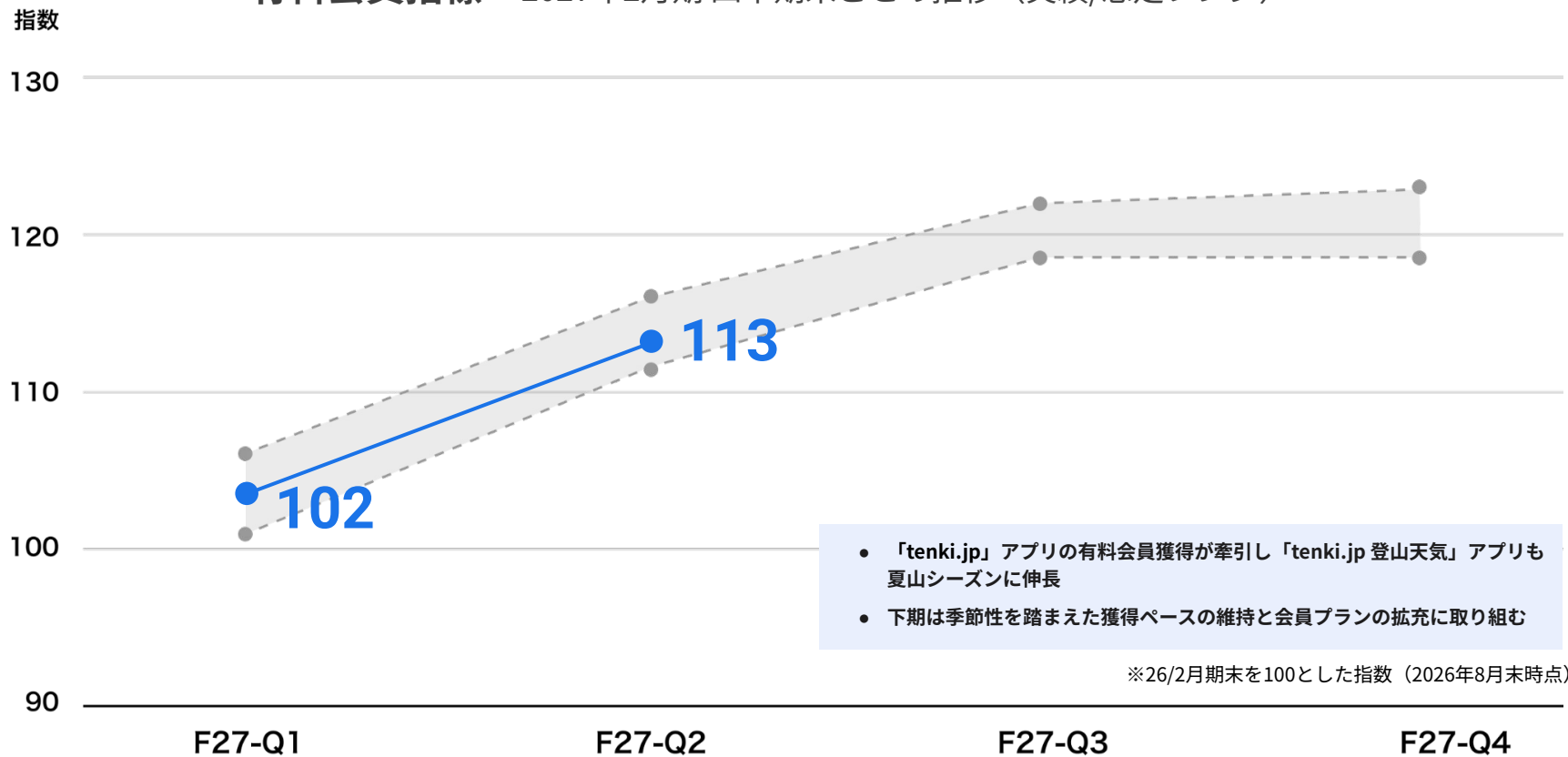
成長領域売上 = （会員増加 × 単価向上） + 体験価値の拡張

KPI		前期末 (26/2月期末)	進捗	27/2月期 中間期 (2026年3~8月)	今期末目標 (27/2月期末)	中期 (30/2月期末)
有料会員指標	当社サービスの利用ユーザーのうち、有料会員数を示す指標（26/2月期末を100とした指数）	100	○	113	123	200~400 (会員基盤拡大の進捗)
ユーザー単価指標	有料会員1人あたりの単価水準を示す指標（26/2月期末を100とした指数）	100	△	100	103	110~120 (収益性向上の進捗)
体験価値売上比率 ※	IP・イベント・空間プロデュース等の体験価値関連事業の売上構成比率	32.3%	△	28.9%	34.4%	40~50% (収益構造の多様化の進捗)

※ 体験価値売上比率 = 体験価値領域売上 ÷ 連結売上高

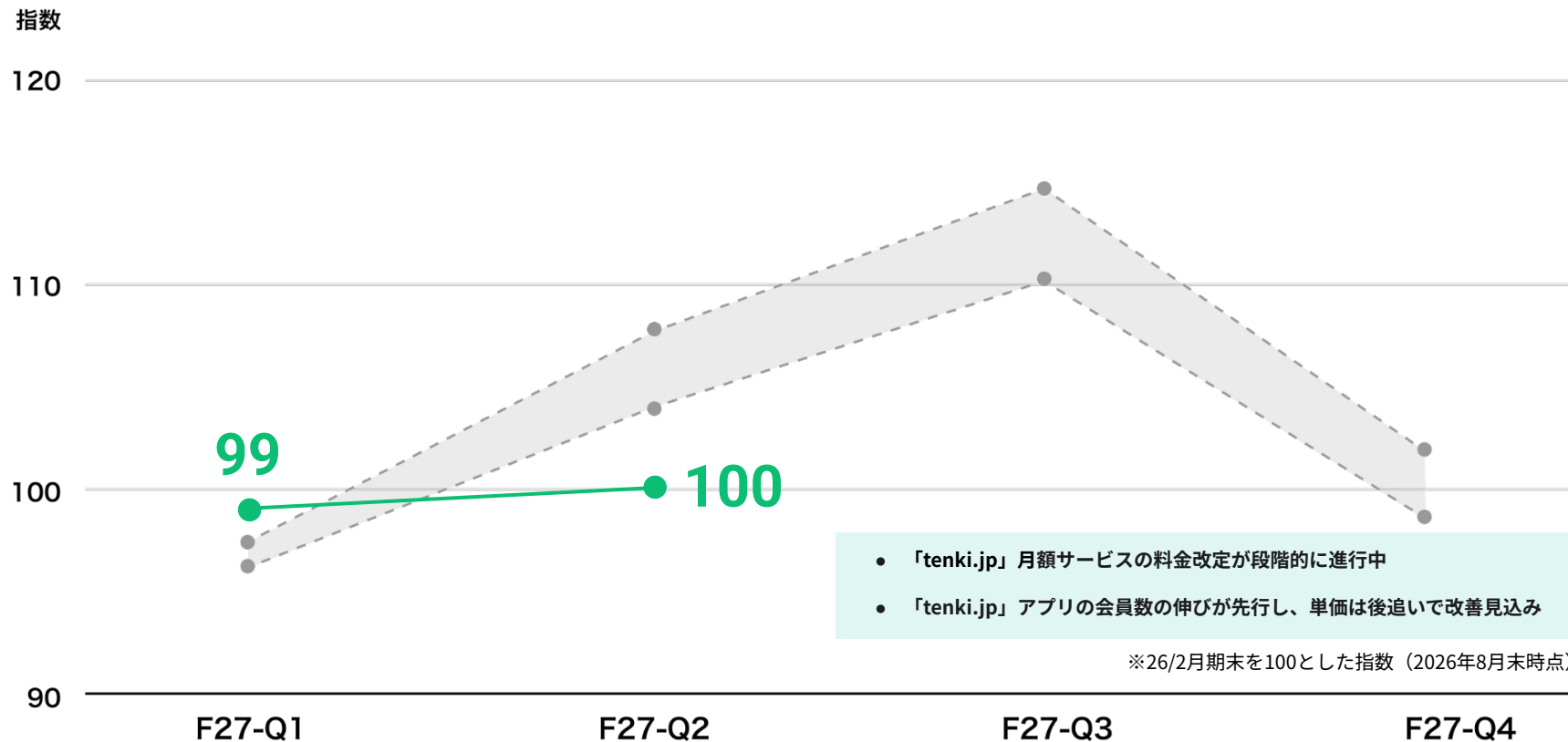
実績と計画

有料会員指標 2027年2月期 四半期末ごとの推移（実績/想定レンジ）



実績と計画

ユーザー単価指標 2027年2月期 四半期末ごとの推移（実績/想定レンジ）



体験価値売上状況

太陽光コンサルティング事業の伸長により**体験価値売上比率**は前年同期でほぼ横ばいだが、
成長領域事業では空間プロデュース事業が大きく伸び、IPプロデュース事業も増収

売上前年同期比較表

(単位：千円)

事業		26/2月期 中間期 (2025年3~8月)	27/2月期 中間期 (2026年3~8月)	前年同期比
安定収益	 tenki.jp事業	295,505	301,393	102.0%
	 太陽光コンサルティング事業	67,803	82,113	121.1%
成長領域	 IPプロデュース事業	127,708	131,647	103.1%
	 空間プロデュース事業	18,909	24,569	129.9%

※ 体験価値売上比率 = 体験価値領域売上 ÷ 連結売上高



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 ----- 53億PV/年

無料掲載コンテンツ ----- 60種以上

X (旧Twitter) フォロワー数 -- 250万人(tenki.jp)
200万人(tenki.jp地震情報)



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 ----- 84万2千DL

有料会員数 ----- 2.8万人

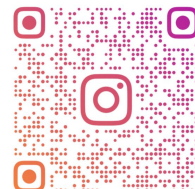
掲載する山の数 ----- 562(三百名山+α)



<知名度向上施策>

「山の日 フォトコンテスト」を開催

山の日にあわせ「山と空」をテーマに、ユーザーが撮影したお気に入りの写真を公式Instagramで募集。審査には「tenki.jp 登山天気」公式アンバサダーである登山YouTuberのかほさんほか、人気インスタグラマーも参加。入賞者には「tenki.jp 登山天気」年間プレミアムプランを進呈。



TENKIJP_MOUNTAIN

公式アンバサダー・
かほさんの投稿は
Instagramで
チェック！

tenki.jpメンバーシップ

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ことを目的としたプロジェクト

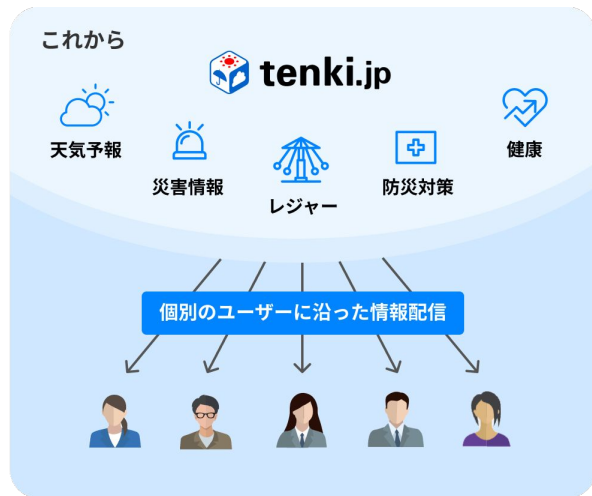
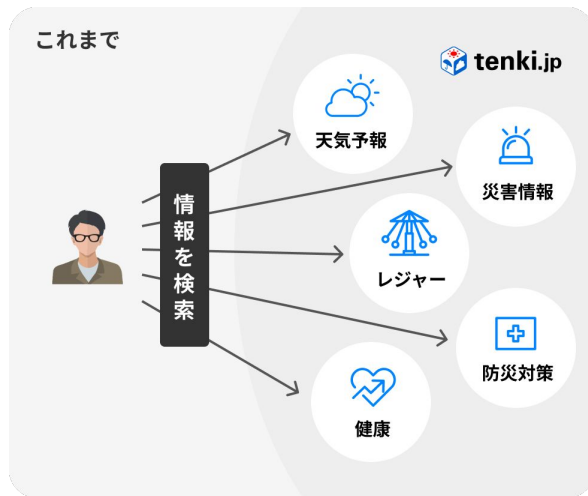
新しい機能やサービスの追加・アップデートを行い、利用者ご自身や、利用者の身近な方との生活をより安心できるものにする、助け合いのコミュニティを形成

Weather forecast



Life forecast

- 天気予報から「生活予報」へ -



アプリアップデート



ユーザー体験（UX）アップデート



アプリの利便性向上を目的とした段階的なUX※アップデートを開始し、その第1弾を2026年7月27日に公開しました。日々の天気確認から外出・移動の判断、防災情報の確認・災害への備えまでがよりスムーズになりました。

※UX（ユーザーエクスペリエンス）とは、ユーザーが製品やサービスを利用する際に得る「体験」全体を指します。



雨雲レーダーのアップデート



Android版の「地図検索」画面に「雨雲レーダー」を新搭載。2026年9月16日からAndroid版をご利用の登山者も、雨雲がいまどこにあり、どちらへ動いているのかを地図上で確認可能になりました。あわせて、iOS版は「雨雲レーダー」の画面デザインを刷新し、操作性と視認性を高めました。

映画『オークストリートの異変』とコラボ



「tenki.jp」トップページ

期間：2026年8月7日~2026年8月20日

「tenki.jp」Web版トップページの天気予報画面の背景デザインが、期間限定で映画『オークストリートの異変』のビジュアルを起用した特別仕様に。

防災・災害支援への取り組み

「必要な情報が必要な人に届く」環境づくりに向け、外部団体との連携と被災地への情報提供に取り組んでいます

01

外部団体との連携

一般社団法人 災害支援者機構ARCH

2026年4月22日設立／代表理事：泉 勇作

ARCHの事業内容

- ・ 災害支援団体の活動や専門性を社会に伝えるWebメディア「tomosite」の運営
- ・ 災害支援団体の活動情報を整理・共有するデータ基盤の要件定義・設計
- ・ 支援の担い手の活動を可視化し、必要な支援が必要な人に届く仕組みづくりを目指す

当社は設立支援企業として参画
代表取締役会長 池田 洋人が理事に就任

02

被災地への情報提供

令和8年熊本地震の被災地支援

2026年7月30日発表／一般財団法人日本気象協会と共同運営

支援の内容

- ・ 被災地の自治体・事業者、避難所管理者、復旧支援事業者、ボランティア団体を対象に、「tenki.jp」アプリの有料プラン「tenki.jp ライト」（月額260円）を無償提供
- ・ 現在地への雨雲接近通知や20地点までの登録により、長年にわたる復旧・復興作業を安全に進めるための事前の情報収集を支援

復旧・復興の現場で必要とされる気象情報を、平時の主力サービスを通じて提供（1団体あたり最大50ID）



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



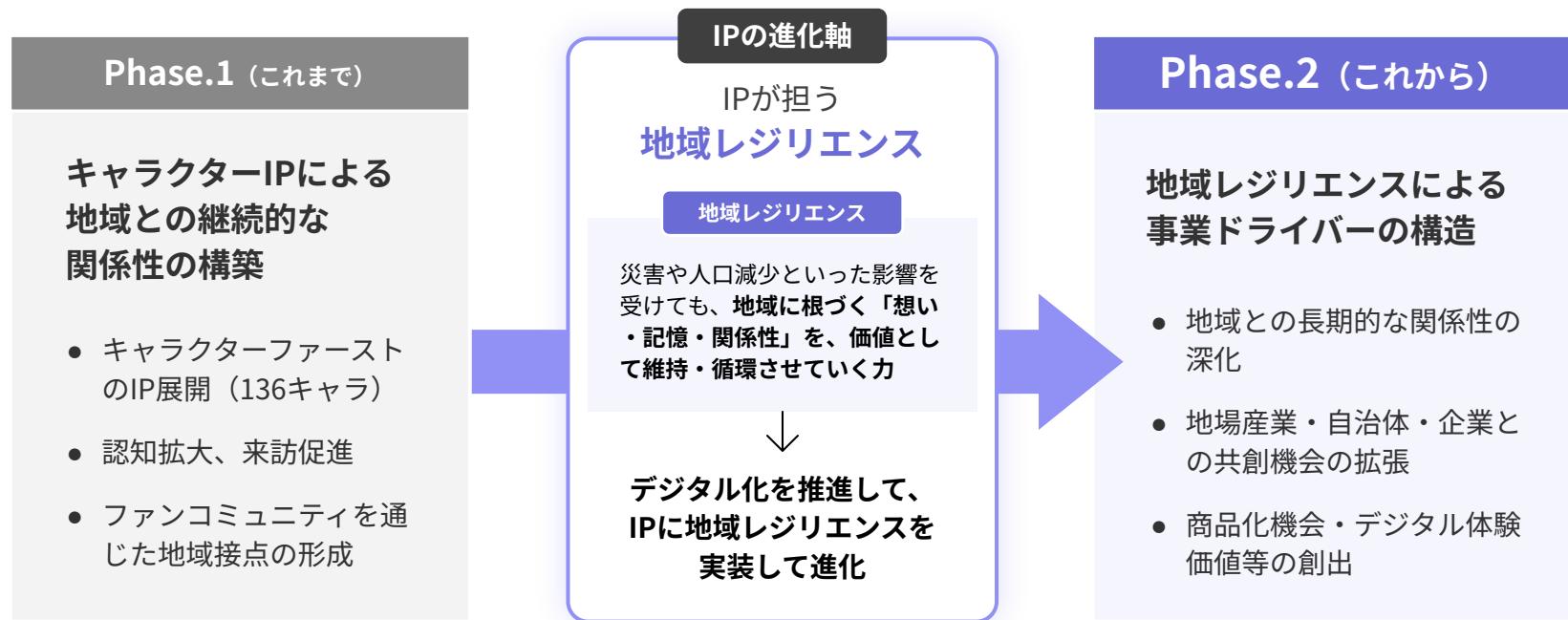
「温泉むすめ」の次のフェーズ

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

※2026年9月末日時点でのキャラクター数136（うち、観光大使等の就任31キャラ）



次世代「温泉むすめ」モデル

IPによる地域レジリエンスへの貢献

「輪島かさね」は、地域のレジリエンスをIPで表現・継承する次世代「温泉むすめ」モデルの最初の実装例



国内・海外（インバウンド）のPRに

「温泉むすめ」のイベントなど

10/3
開催

石川県

トークイベントin輪島



8/28
発売

「旅行読売」(2026
年10月号)に
温泉むすめが登場!



8/29
開催・
就任

北海道 観光大使就任

登別地獄まつり
登別綾瀬役 日岡なつみ
さんトークショー



5/9
開催

福島県

飯坂ミニライブ &
トークイベント

5/17
開催・
就任

北海道 観光大使就任

豊富水由の「豊富温泉特別
観光大使」就任イベント

5/24
開催

長野県

戸倉上山田 杏月
お披露目イベント

6/30
開始

東京都

温泉むすめ×
ドン・キホーテコラボ

7/18
開催

富士急行グループ×
温泉むすめ「2026夏
周遊キャンペーン」

7/23
開催

オンゲキRe:Fresh×
温泉むすめ第4弾
イベント

8/1
開催

和歌山県

龍神 晴×
龍神バスコラボ開催

8/27
開始

「戦国ブシドー〜大野
望の巻〜」×「温泉む
すめ」コラボイベント

天候データを活用した空間プロデュース事業

2026年2月期まではPoCを通じて天候データと需要の関係性を確認
今後はリアル空間運営のノウハウを蓄積し、**体験ビジネスへと拡張**

ダイナミックプライシング事業



PoCの検証結果

- 天候と需要の一定の相関を確認
- 一方、価格最適化を起点としたビジネスは、収益モデルとしては限定的であった



空間プロデュース事業



高い収益性の実績がある
専門用途型リアル空間から開始



リアル空間運営ノウハウを蓄積し、
将来的に体験ビジネスへ拡張

渋谷 新宿 池袋 横浜などの主要ターミナル駅から徒歩5分圏内の、時間貸し制会議室および撮影スタジオを運営

会議室

都内12店舗 横浜3店舗

東京 新宿 渋谷 横浜 池袋 おしゃれな貸し会議室

Wi-Fi 電源 ホワイトボード プロジェクター無料の貸しスペース



撮影スタジオ

都内6店舗

シーズスタジオ

MENU



生活接点の拡張と行動変容データの深化により、 体験価値を創出（天気3.0）します



生活接点の拡張



tenki.jp の拡大

Weather Forecast → Life Forecast
(天気予報から生活予報へ)



行動変容の深化

天気×行動データの
蓄積と活用

tenki.jpメンバーシップの拡充
IPプロデュース事業のDX化



体験価値の創出

ファン基盤の強化
リアル体験の拡張
M&Aによる事業拡張

温泉むすめ、観光、地域コンテンツ、イベント等
専門用途型リアル空間、観光／娯楽体験、デジタル等
生活接点・体験価値領域を中心に探索

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および財政状態につきましては、市場の動向、新技術の開発およ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。