

2026年5月期 第3四半期

決算説明資料

PostPrime株式会社

2026年4月13日

目次

- 1 会社概要
- 2 2026年5月期 第3四半期 連結決算概要
- 3 成長戦略

会社概要

1

Mission

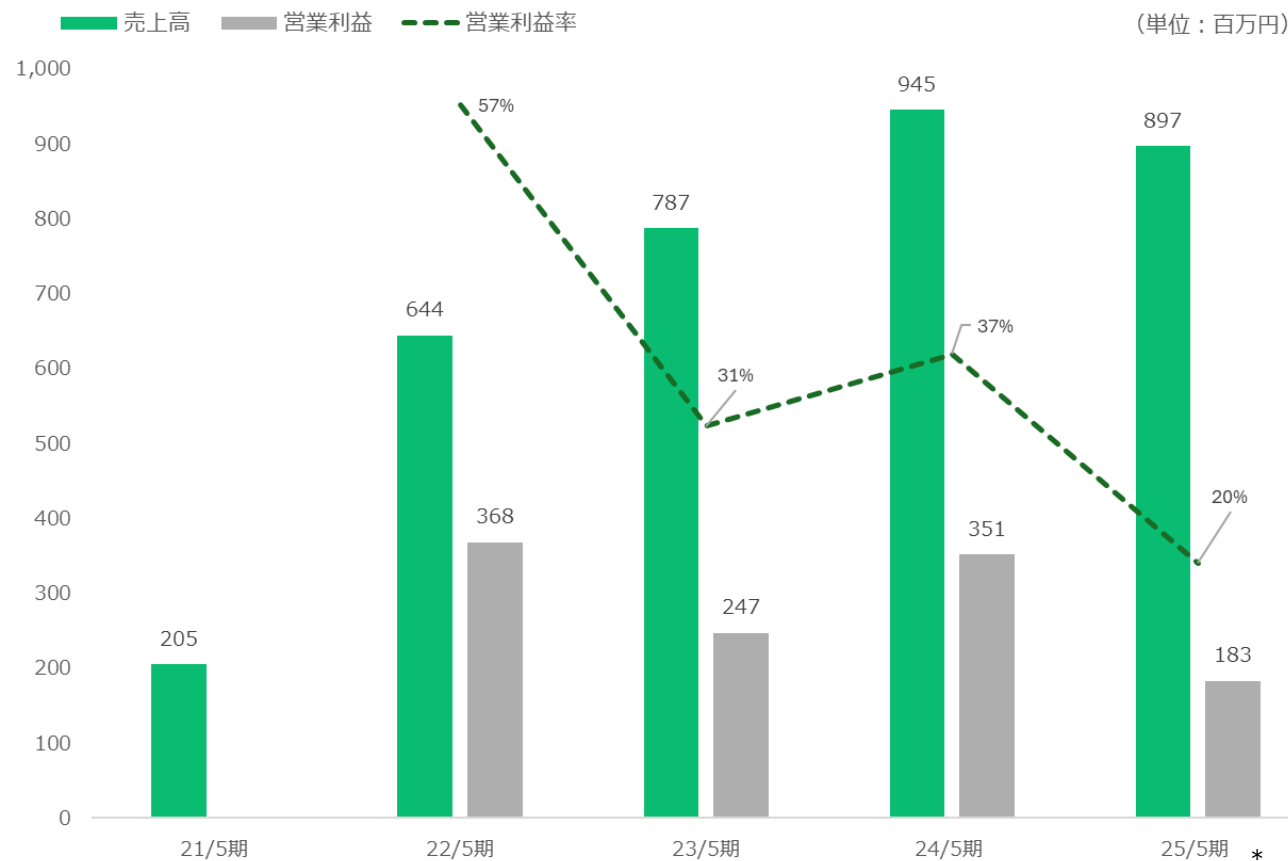
最新テクノロジーを使用して、
誰でもお金のことを楽しく学べる
プラットフォームを拡大

会社名	PostPrime株式会社
所在地	東京都港区
設立年月	2020年9月
代表者名	松島 悟
事業内容	金融・経済の分野に強みを持つ SNSプラットフォーム"PostPrime"の開発・運営
従業員数	連結 26 名 (2026年2月28日時点)

PostPrimeに機能を追加し、創業6期目を迎える

2020年9月	当社設立
2021年9月	SNS「PostPrime」・プライム登録 リリース
2022年6月	メンバーシップ GREEN・ライブ機能 リリース
2022年8月	メンバーシップ SILVER リリース
2022年9月	投票率通知機能 メンバーシップ GOLD リリース
2023年6月	コース リリース
2023年7月	メンバーシップ PLATINUM リリース
2024年6月	プライム Plus リリース
2024年7月	IZANAVI リリース
2024年10月	子会社PostPrime Trading株式会社 (TakaTrade株式会社) 設立
2025年8月	商品CFDリリース (TakaTrade)
2025年12月	デモ取引リリース (PostPrime)

過年度業績推移



※2025年5月期は連結決算

サイブリッジ合同会社との資本業務提携により
従来の創業者主導の企業経営から、事業会社主導の経営体制へ変化

特定インフルエンサー
依存からの脱却

マネタイズの再設計・
構造改革の実行

持続的な
企業価値向上



代表取締役社長
松島 悟

マスターピースグループで取締役、ブティックスで事業部長を務めるなど、事業運営と組織マネジメントにおいて豊富な経験を有する。事業戦略の立案から実行までを一貫して推進し、企業価値向上へ貢献。現場と経営の双方に精通し、変化する市場環境に柔軟に対応しながら持続的成長を実現して実績を持つ。



取締役会長
水口 翼

2004年に株式会社シンクマーク（現サイブリッジグループ）を設立し代表取締役を務めるほか、複数のグループ会社で代表取締役を歴任。2020年より株式会社fonfunの社外取締役を経て、2023年6月から同社代表取締役社長に就任し、M&A推進や事業拡大を通じて企業価値向上に貢献している。

2026年5月期 第3四半期 連結決算概要

2

2026年5月期 第3四半期 連結決算業績

PostPrimeの新規課金件数の減少と継続率低下により売上が減少したことに加え
TakaTradeの収益貢献が限定的となり、関連費用がかさんだ結果、営業赤字が継続

(百万円)	業績予想	26/5期 第3四半期 (累計)	26/5期通期
			業績予想 進捗率
売上高	597	452	75%
PostPrime	-	483	-
TakaTrade	-	12	-
営業利益	▲316	▲188	-
PostPrime	-	▲15	-
TakaTrade	-	▲202	-
経常利益	▲294	▲168	-
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	▲322	▲205	-

売上高の着地要因

PostPrimeは、継続率の改善と新規ユーザー獲得が想定通りに進まず、現時点で新コンテンツによる効果も限定的

TakaTradeでは、当初計画した取引規模の拡大が想定よりも遅延

営業利益の着地要因

両事業の売上高減少による影響が大きく、コスト削減を進めているものの効果は限定的

既存ユーザー継続率向上、新規ユーザー獲得経路の多角化を進め、成長力を次のフェーズへ

解決すべき課題

成長力強化の対応方針

新規ユーザー獲得 **PostPrime TakaTrade**

ユーザー獲得チャネルの多角化

創業者による獲得経路に加えて、独自経路や既存と新規加入のトップクリエイターによる集客等を強化



短期

- トップクリエイターのリクルーティング
- 既存クリエイターとの関係強化
- 新規YouTubeチャンネルのリリース

中長期

- 多様な魅力あるクリエイターとユーザーが継続的に交流できる質の高いコミュニティを形成
- 金融・経済SNS+投資体験デモ機能など、独自のサービスの組み合わせによる新たな体験を継続的に提供
- グループサービスの相互送客で成長にドライブかける

提供商品の拡充

TakaTrade

株価指数・FX・オプションへの参入

「第一種金融商品取引業」登録申請は着手済み。
M&Aによる取得も視野に入れつつ、26年度中の取得を目指す



- 導入予定の自動売買やAPI公開等の新機能を通じて、幅広い層から大口顧客を中心に獲得を強化

非連続成長

M&Aによる収益源の多角化

ユーザー基盤およびコミュニティ価値の強化に資するM&A案件に投資



- 収益貢献が早期に見込める小規模事業の取得（スモールM&A）
- クリエイター／コミュニティを保有する事業の取得によるユーザー基盤の補完

- グループ全体で規模拡大を企図し、事業ポートフォリオを構築

<連結損益計算書>

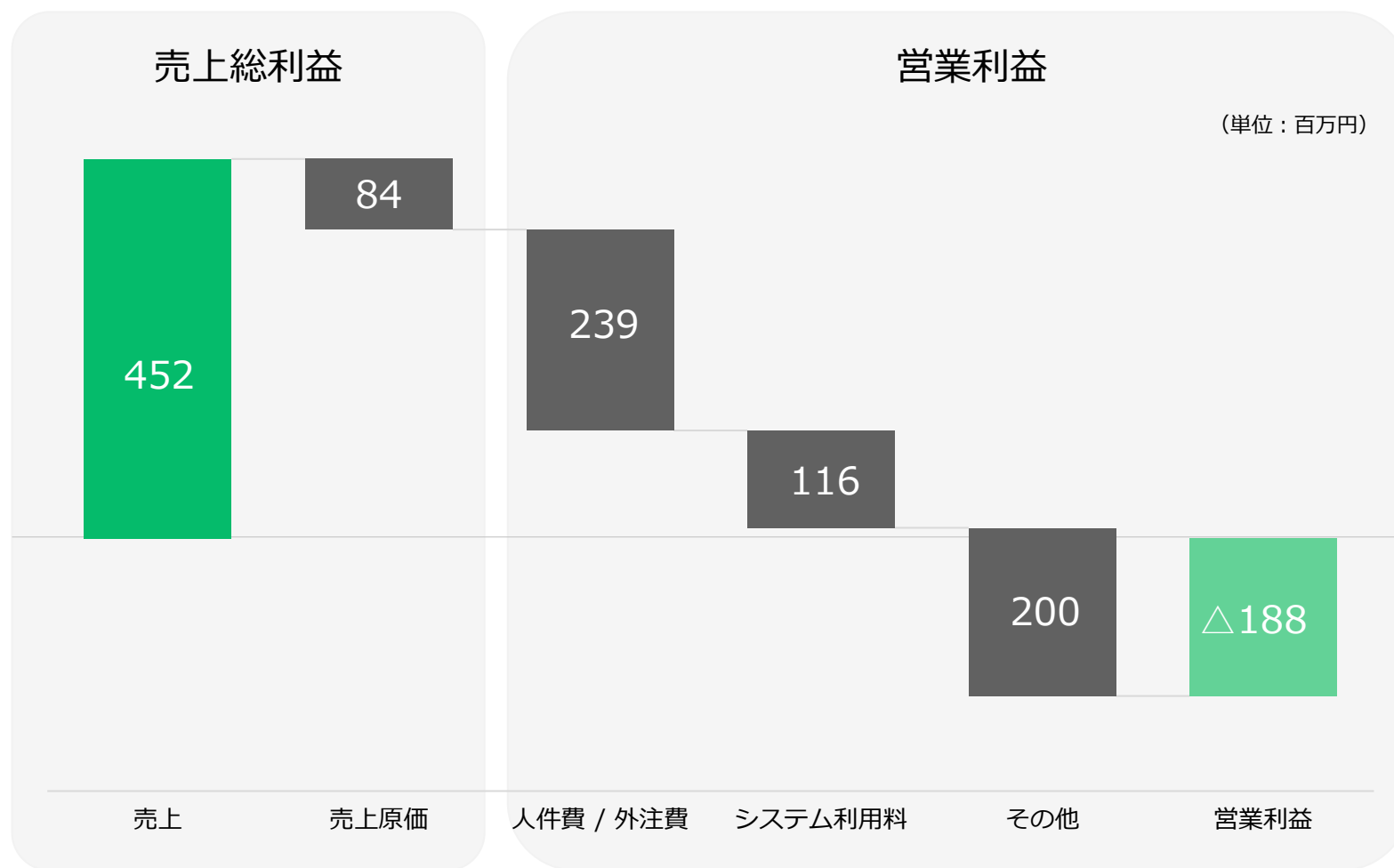
(単位：百万円)	25年5月期 第3四半期	26年5月期 第3四半期
売上高	684	452
営業利益	198	▲188
経常利益	196	▲168
親会社株主に帰属する 四半期純利益	104	▲205

<連結貸借対照表>

(単位：百万円)	25年5月期 第3四半期	26年5月期 第3四半期
資産合計	1,368	1,123
流動資産合計	1,316	1,111
固定資産合計	51	12
負債合計	353	279
流動負債合計	353	279
固定負債合計	-	-
純資産合計	1,015	844
負債純資産合計	1,368	1,123
自己資本比率	73.9%	75.1%

2026年5月期 第3四半期 収益構造

全体売上高の成長が鈍化し、TakaTradeの費用がかさんだ結果、営業赤字へ
営業利益が残る体質へ中長期的に投資を継続



成長戦略

3

金融・経済情報プラットフォーム PostPrime と商品CFD取引プラットフォーム TakaTrade へ経営資源を集中

PostPrime

収益源のテコ入れ

高品質コミュニティの構築

有料ユーザー用の掲示板など、付加価値の高いサービスで継続率の改善を進める

クリエイターとコンテンツ拡充

投資体験デモ機能などを通じた新たな体験と独自コンテンツで投資関心層を幅広く獲得

「選択と集中」を通じた
第二創業の成長創出



TakaTrade

来期の黒字化を目標

現フェーズは大口獲得フォーカス

競合と差別化された、PostPrimeとの連携も含め、他にないユーザー体験で大口中心に獲得を進める

取扱商品の段階的拡充

M&A等の手法も活用し、「第一種金融商品取引業」取得、指数・FX・オプション等を順次提供

クリエイターに紐づくユーザーの流入

集客チャネル多角化による流入

他サービスとの差別化
ブランディングによる流入

資料に含まれる将来予想に関する記述は、当社の判断及び仮定並びに当社が現在利用可能な情報に基づくものです。

将来予想に関する記述には、当社の事業計画、市場規模、競合状況、業界に関する情報及び成長余力等が含まれます。

そのため、これらの将来予想に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示または黙示された予想とは著しく異なる場合があります。

本資料には、当社の競争環境、業界のトレンドや一般的な社会構造の変化に関する情報等の当社以外に関する情報が含まれています。

当社は、これらの情報の正確性、合理性及び適切性等について独自の検証を行っておらず、いかなる当該情報についてこれを保証するものではありません。

当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。