

2026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）

2026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」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。



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)	2026年2月期 (通期)
売上高	247	262	248	257	1,015
売上総利益	107	119	110	90	427
販売費及び 一般管理費	115	160	115	130	522
営業利益	△8	△41	△5	△40	△94
経常利益	△6	△22	0	△35	△63
親会社株主に帰属する 当期(四半期)純利益	△16	△40	△2	△213	△272

売上高

【tenki.jp事業】

- ・天候要因によるPV数の低下
- ・AIの台頭による検索流入数の減少

【IPプロデュース事業】

物販、イベント収入の増加

【太陽光コンサルティング事業】

太陽光発電による売電収入の増加

【その他事業】

ダイナミックプライシング事業の店舗増に伴う
利用料の増加

販管費

ソフトウェア開発の費用処理 (2Q: 59百万円)

特別損失

- ・ダイナミックプライシング事業減損
(2Q: 9百万円)
- ・IPプロデュース事業減損 (のれん減損)
(4Q: 176百万円)

個別損益計算書

(単位:百万円)	2025年2月期	2026年2月期	増減額	前年同期比
売上高	741	729	△11	98.4%
売上総利益	421	357	△64	84.8%
販売費及び 一般管理費	304	338	33	111.1%
営業利益	117	19	△97	16.5%
経常利益	136	58	△78	42.7%
当期純利益	132	△347	△479	—

売上高

【tenki.jp事業】

・天候要因

主要都市の降水量が前年比大幅減、天候要因による顧客ニーズとともにPVが低下

・検索流入数の減少

AI検索等の台頭により検索エンジンからの流入数が減少

【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
(前期70百万円→当期133百万円)

【その他事業】

ダイナミックプライシング事業の店舗増に伴う利用料の増加
(前期24百万円→当期42百万円)

販管費

- ・開発人材・内部管理体制強化のための人材確保や新たな収益事業の構築に向けた先行投資は継続
- ・ソフトウェア開発費の費用処理 (9百万円)

特別損失

- ・ダイナミックプライシング事業に係る減損 (9百万円)
- ・子会社株式評価損 (274百万円)
- ・子会社貸付金に対する引当処理 (98百万円)

連結貸借対照表

(単位:百万円)	2025年2月期 (連結)	2026年2月期 (連結)	増減額
流動資産	1,506	1,742	+235
現金及び預金	743	455	△287
短期貸付金	590	1,020	+430
固定資産	328	98	△230
のれん	217	0	△217
資産合計	1,834	1,840	+5
負債	173	451	+278
有利子負債	—	300	+300
純資産	1,661	1,388	△272
負債・純資産合計	1,834	1,840	+5

強固な財務基盤

- ・円滑な事業運営のため短期借入300百万円を実施
- ・一方で自己資本比率75.4%と高い水準を維持

短期貸付金**【太陽光設備の取得費用】**

取得時に将来売却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

のれん

連結子会社エンバウンドの事業の戦略転換に伴い、短期的に事業進捗が当初計画と異なるため、減損実施

特別損失 IPプロデュース事業に係る減損損失

エンバウンド事業の戦略転換に伴い、
当初の収支計画と異なるため、減損損失を計上



「ファン基盤強化モデル」への戦略転換に伴い、経営体制を強化

エンバウムの旧体制

・IPプロデュースが中心

・個々の専門性を軸とした事業

今後の戦略に必要な要素



IP



デジタル



メディア



観光

など



推進体制を進化させ、拡張性と再現性を高めます

※2026年3月1日より新代表としてALiNK執行役員 森島昌洋が就任

2027年2月期業績予想

(単位:百万円)	2026年2月期 (連結)	2027年2月期・連結			2027年2月期・個別	
		上期	通期	通期増減率	上期	通期
売上高	1,015	485	960	△5.4%	370	696
営業利益	△94	42	52	—	33	34
経常利益	△63	46	64	—	46	64
親会社株主に帰属する 当期(中間)純利益	△272	32	45	—	32	45

売上高は、前期比32百万円減

【tenki.jp事業】

新機能・新サービスの投入を通じて、会員数の拡大およびARPU※の向上を図り、収益モデルの高度化を推進

【IPプロデュース事業】

戦略の軸足を「ファン基盤強化モデル」へとシフトし、ファンの継続的な関与を促進

【太陽光コンサルティング事業】

グループの財務バランスと、太陽光発電設備の保有バランスを見直し

【その他事業】

空間プロデュース事業として、収益性の高い専門用途型リアル空間の運営から着手

継続的な先行投資

事業転換に必要な、基盤づくりのための投資を引き続き行う

※ARPU：1ユーザーあたりの平均売上

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

ALiNK
||
生活接点データ企業

天気は人の行動を変える
“トリガー情報”

tenki.jpを起点に
行動変容データを蓄積



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 etc.



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

tenki.jpは**収益基盤**であり**事業創出の起点**に



生活接点



行動変容



事業創出

収益基盤 (短期)

成長領域 (中長期)

< 広告収入 >

- ブランド広告
- 天候連動広告
- アドネットワーク

< 課金収入 >

- 都度課金
- 月額課金
- 年間課金

tenki.jp単体で安定的な収益を確立

< IP事業 >

- グッズ
- イベント
- ファンコミュニティ
- 地域連携

< リアル空間 >

- 体験・観光
- 娯楽

収益拡張



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

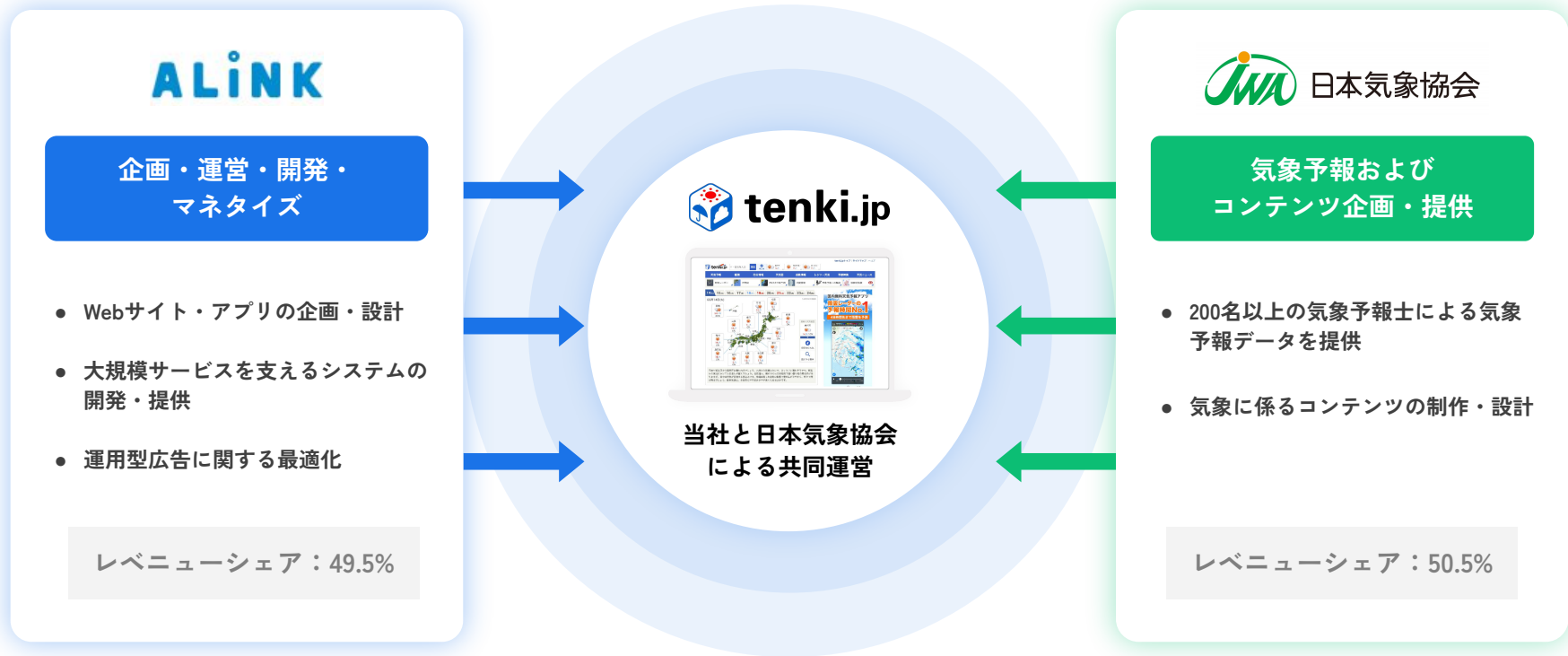
無料掲載コンテンツ ----- 60種以上

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

200万人(tenki.jp地震情報)



日本気象協会との関係性



「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ル化していくことで、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

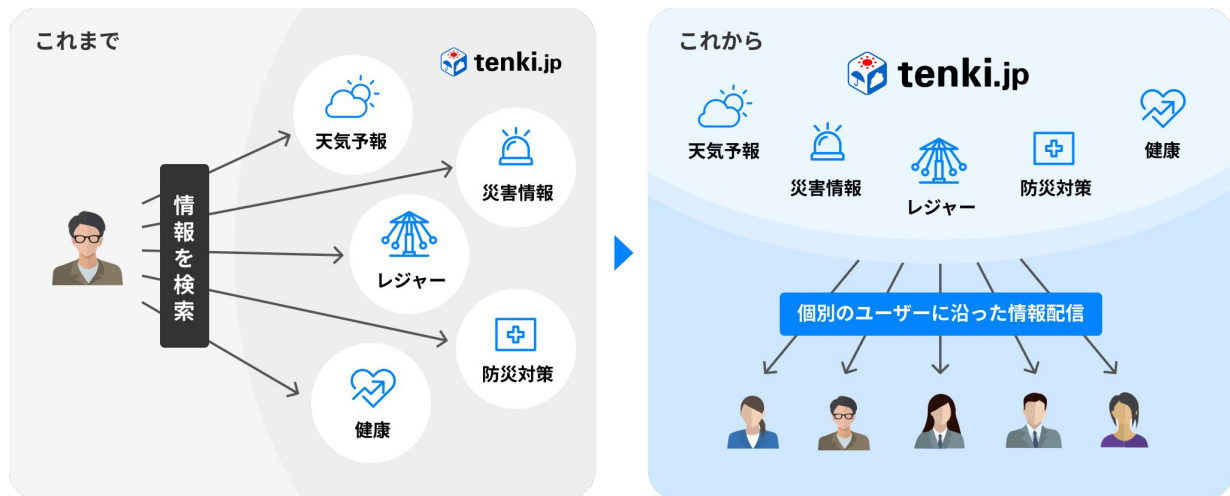
新しい機能やサービスの追加・アップデートを行い、利用者ご自身や、利用者の身近な方との生活をより安心できるものにする、助け合いのコミュニティを形成

Weather forecast



Life forecast

- 天気予報から「生活予報」へ -



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



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 比較的低リスクな投資資産

オーナー



供給側

仕入



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**

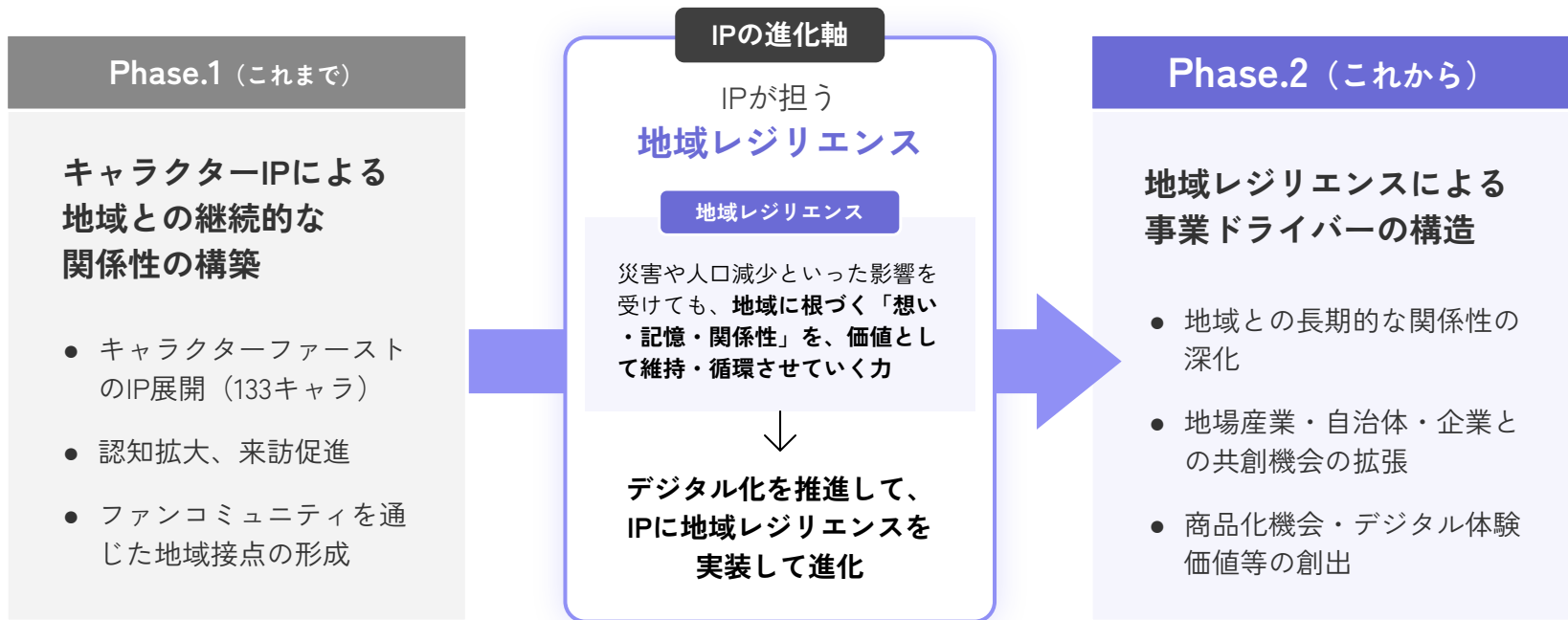
「温泉むすめ」の次のフェーズ

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2月末日時点でのキャラクター数133（うち、観光大使等の就任28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

天候データを活用した空間プロデュース事業

26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、価格最適化のビジネス起点は
収益モデルとして限定的であった



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

各事業の方向性

安定収益の維持と成長領域への投資を両立しながら、 収益基盤の再構築と成長機会を創出

	事業	課題	戦略・戦術
安定 収益	 tenki.jp事業	<ul style="list-style-type: none"> ● 広告収益への依存 ● ユーザー基盤の拡大 	➡ <ul style="list-style-type: none"> ● 課金収益モデルの強化 ● tenki.jpメンバーシップの拡充
	 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

↓ 投資

成長 領域	 IPプロデュース事業	<ul style="list-style-type: none"> ● IPプロデュースが中心 ● 個々の専門性を軸とした事業 	➡ ファン基盤強化モデルに進化 <ul style="list-style-type: none"> ● IPは体験価値創出の手段に ● 組織的な推進体制
	 空間プロデュース事業	<ul style="list-style-type: none"> ● 収益規模の拡張 ● リアル体験の拡張 	➡ 体験ビジネスに拡張 <ul style="list-style-type: none"> ● 専門用途型リアル空間から開始

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

今後の成長に向け、代表取締役 2 名体制に移行予定

代表取締役 会長

経営戦略



対外連携



代表取締役 社長

業務執行



プロダクト推進



※株主総会後の取締役会において正式に決定

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。