



2027年2月期 第1四半期

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7月

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)	2026年2月期 1Q	2027年2月期 1Q	上期予算
	連結	連結	
売上高	247	272	485
売上総利益	107	133	-
販売費及び一般管理費	115	115	-
営業利益	△8	17	42
経常利益	△6	17	46
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△16	7	32

●売上高

【tenki.jp事業】

広告収入および有料会員数は計画どおり推移

【IPプロデュース事業】

物販やイベントによる収益は順調に推移

【太陽光コンサルティング事業】

太陽光発電設備の一時保有による売電収入が増加

【その他の事業】

ダイナミックプライシング事業は、当期より専門用途型のリアル空間を提供するビジネス（空間プロデュース事業）に拡張し、増収

●費用面

新たな収益事業の構築に向けた先行投資を継続（新たな人材獲得やAIの活用など）

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 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

収益モデル転換の進捗指標（KPI）

第1四半期 は会員・単価指標とも計画通りに推移し、順調な立ち上がり

体験価値売上比率は安定収益事業の伸長により比率は横這いだが、成長領域事業の売上は順調に推移（昨年度比116.2%）

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 (26/2期 末)	進捗	今期 (27/2 1Q)	今期末 (27/2期 末)	中期 (30/2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	○ (想定内)	102.3	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	◎ (想定以上)	99.0	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%	○ (想定内)	31.1%	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 27年2月期 四半期毎の推移（実績/想定レンジ）

指数

130

120

110

100

90

FY27-Q1

FY27-Q2

FY27-Q3

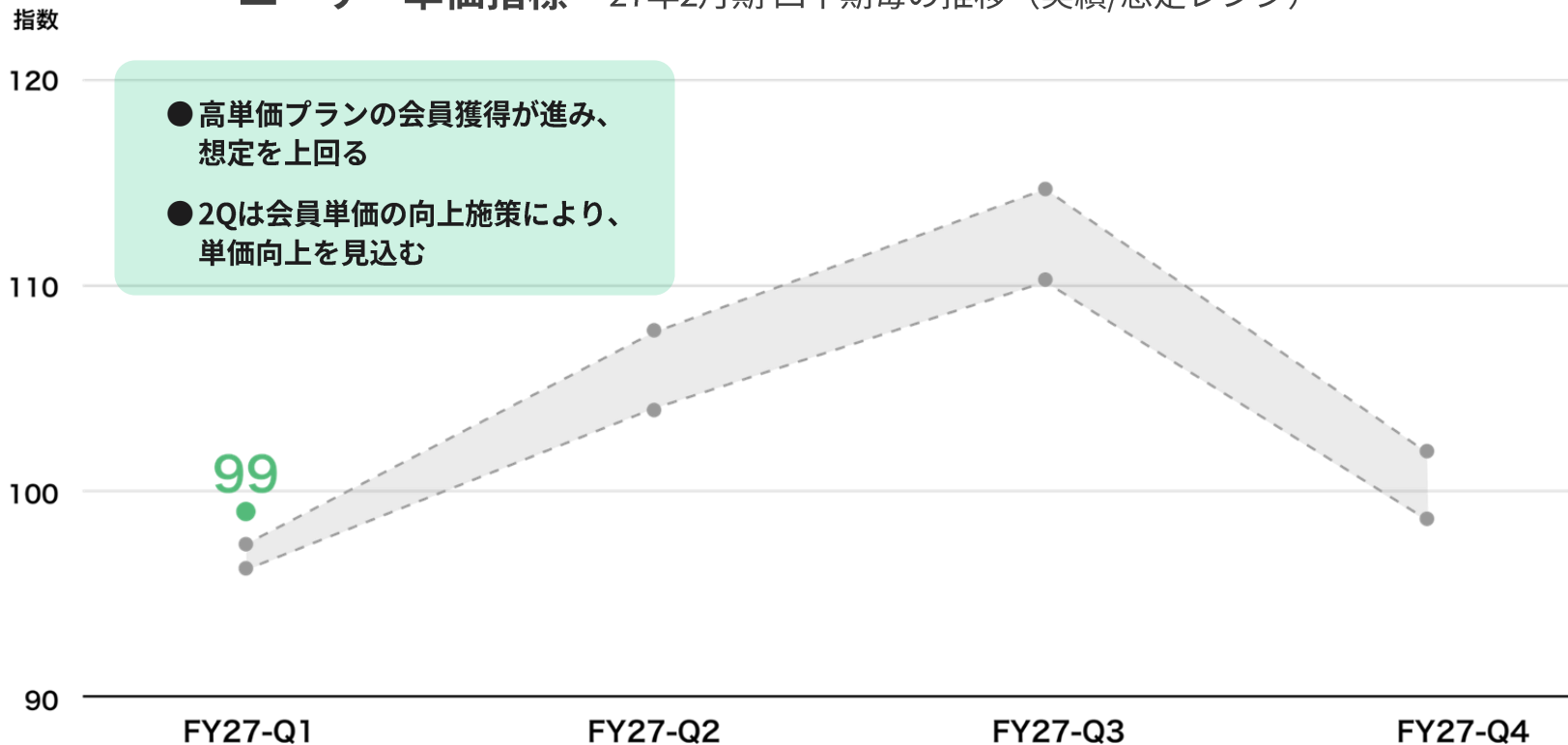
FY27-Q4

● 102

- 会員獲得施策が奏功し、想定内に着地
- 2Qは会員プランのアップデートにより
会員数の拡大を見込む

実績と計画

ユーザー単価指標 27年2月期 四半期毎の推移（実績/想定レンジ）



体験価値売上

体験価値売上比率は安定収益基盤である太陽光コンサルティング事業の伸長により相対的に比率は横這いだが、

成長領域事業の売上は順調に推移（前期比116.2%）

（単位:千円）

	事業	2026年1Q	2027年1Q	前期比
安定収益	 tenki.jp事業	147,453	139,388	94.5%
	 太陽光コンサルティング事業	27,143	47,982	176.8%
成長領域	 IPプロデュース事業	63,843	72,705	113.9%
	 空間プロデュース事業	9,089	12,014	132.2%



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)



劇場版『名探偵コナンハイウェイの墮天使（だてんし）』とコラボ



「tenki.jp」トップページ

期間：2026年4月10日（金）～2026年4月23日（木）

劇場版『名探偵コナンハイウェイの墮天使』で展開された宣伝企画「風のプロジェクト」に参加。

期間限定で「tenki.jp」Web版トップページの背景デザインに“風が吹き渡る”様子を表現したアクションを提供。

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

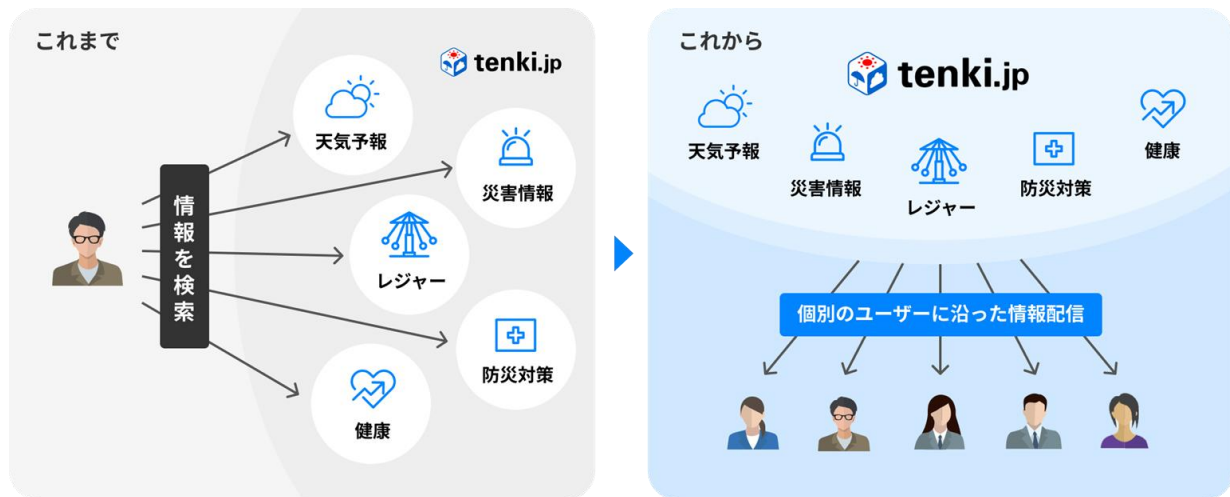
新しい機能やサービスの追加・アップデートを行い、利用者ご自身や、利用者の身近な方との生活をより安心できるものにする、助け合いのコミュニティを形成

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



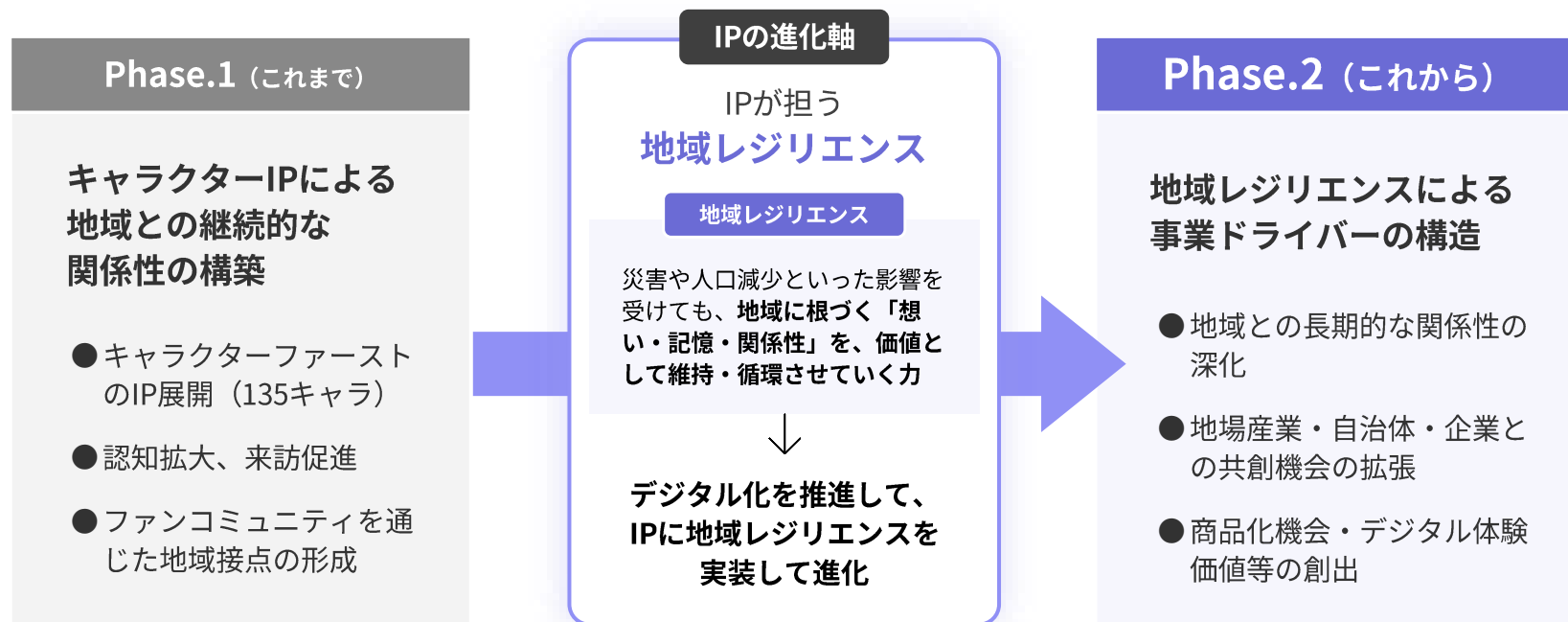
「温泉むすめ」の次のフェーズ

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6月末日時点でのキャラクター数135（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



「温泉むすめ」のイベントなど

1/25
開催

熊本県
トークイベントin玉名

3/15
開催

北海道 観光大使就任
登別綾瀬
登別市観光大使

3/8
開催

岡山県
トークイベントin湯郷

5/9
開催

福島県
ミニライブ&トーク
イベントin飯坂温泉

2/10
開催

山形県 アンバサダー就任
進藤あまね
上山市アンバサダー

5/17
開催

北海道 観光大使就任
豊富水由
豊富温泉特別観光大使

2/15
開催

山形県
トークイベントin小野川

5/24
開催

長野県
戸倉上山田杏月
お披露目イベント



@Pan Pacific International Holdings

3/15 リリース

東京都
ドン・キホーテ
公式マスコット
「ドンペン」コラボ



3/16 リリース

全国
「温泉むすめ」
公式クレジットカード
全136券種を同時リリース

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

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、時間貸し制会議室及び撮影スタジオを運営

会議室

都内14店舗 横浜3店舗



撮影スタジオ

都内6店舗



≡ 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。