



2026年9月期 第3四半期 決算説明資料

株式会社マイクロアド(証券コード:9553) | 2026年8月14日

Agenda

① 2026年9月期 第3四半期 連結業績サマリ

② サービス毎業績ハイライト

- ・ データプロダクトに関して
- ・ コンサルティングに関して
- ・ オルタナティブデータ事業に関して

③ 事業アップデート

④ Appendix

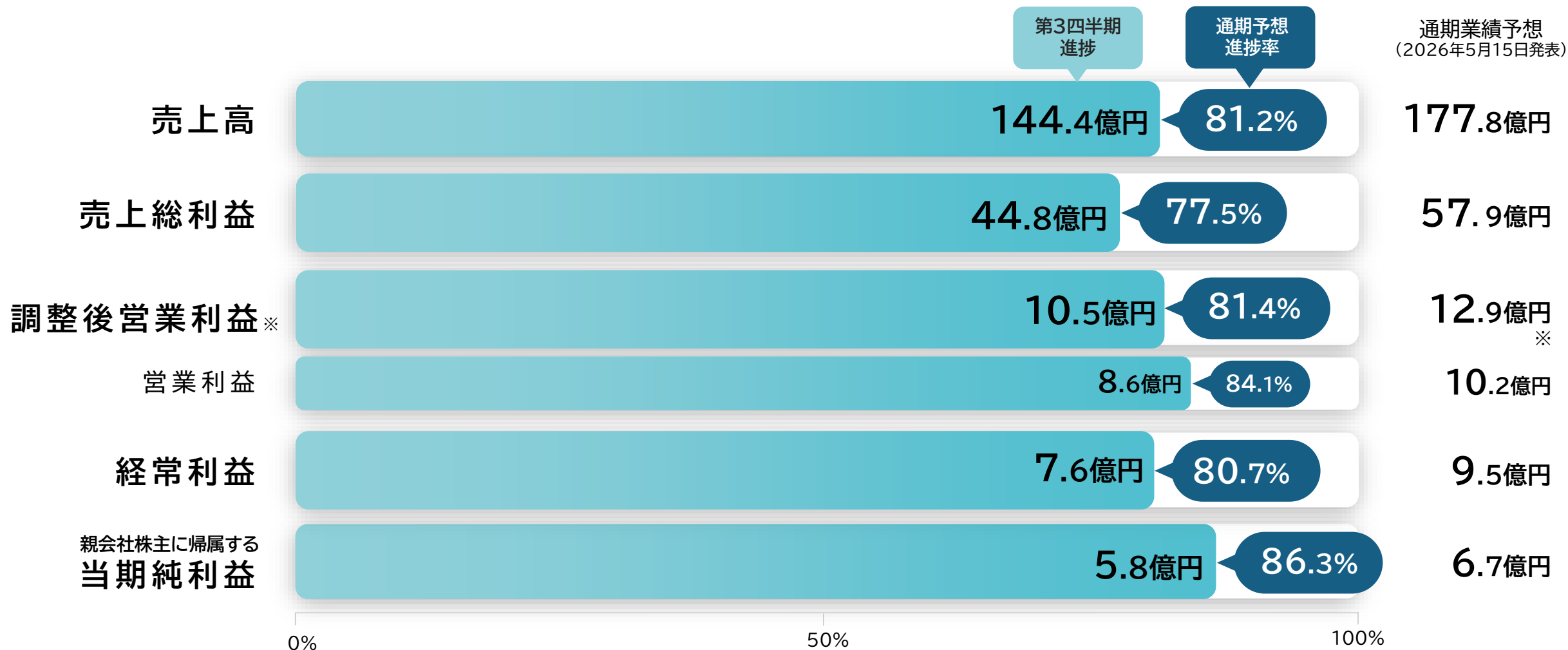
2026年9月期 第3四半期累計 連結業績サマリ

生産性向上施策や海外事業の拡大により、**売上・各段階利益ともに大きく成長**
為替差損として当四半期▲3,500万円を計上 抑制に向け対策を実施予定

(百万円)	2025年9月期 第3四半期累計	2026年9月期 第3四半期累計 (10月～6月)	増減	
			増減額	%
売上高	11,680	14,441	2,761	+23.6%
売上総利益	3,533	4,489	956	+27.1%
調整後営業利益※	642	1,054	411	+64.0%
営業利益	514	862	347	+67.4%
経常利益	461	768	306	+66.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	90	585	494	+543.7%

2026年9月期 通期業績予想に対する進捗

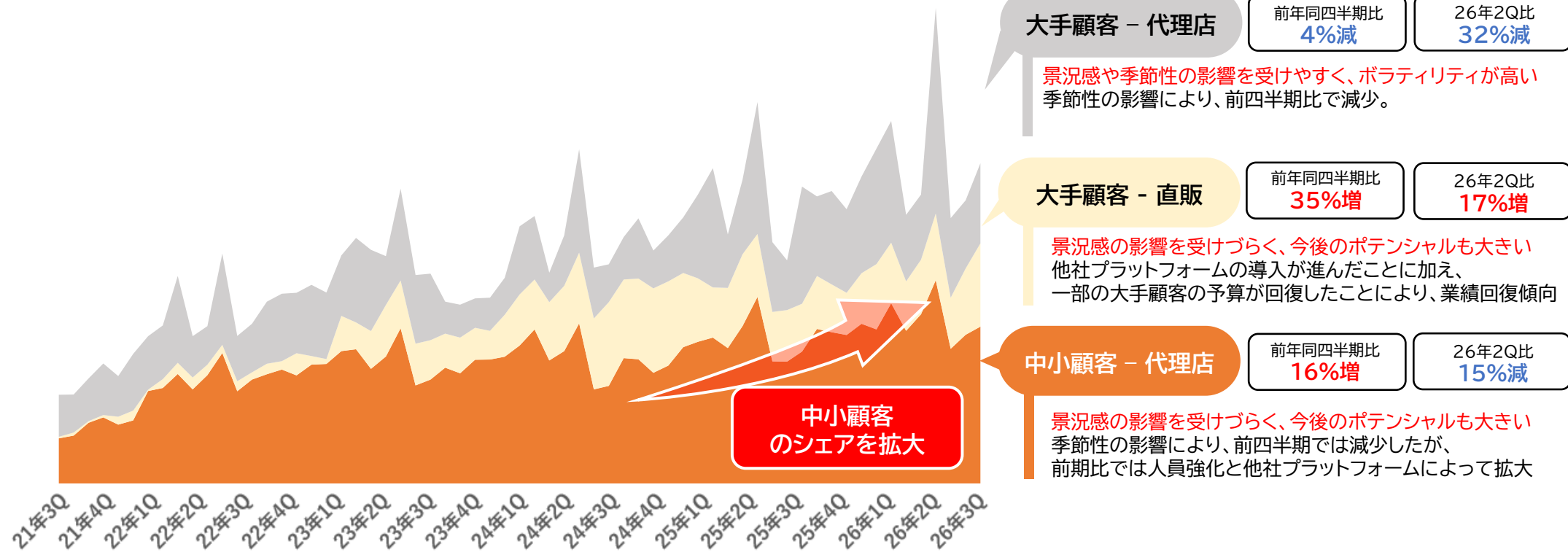
売上高・各段階利益すべてで想定を上回る進捗



UNIVERSEの顧客属性ごとの推移

顧客基盤として安定的な成長が期待できる「**中小顧客**」にフォーカス
新人社員の配属や営業拠点の拡大など重点的にリソースを投下

顧客属性毎の売上推移

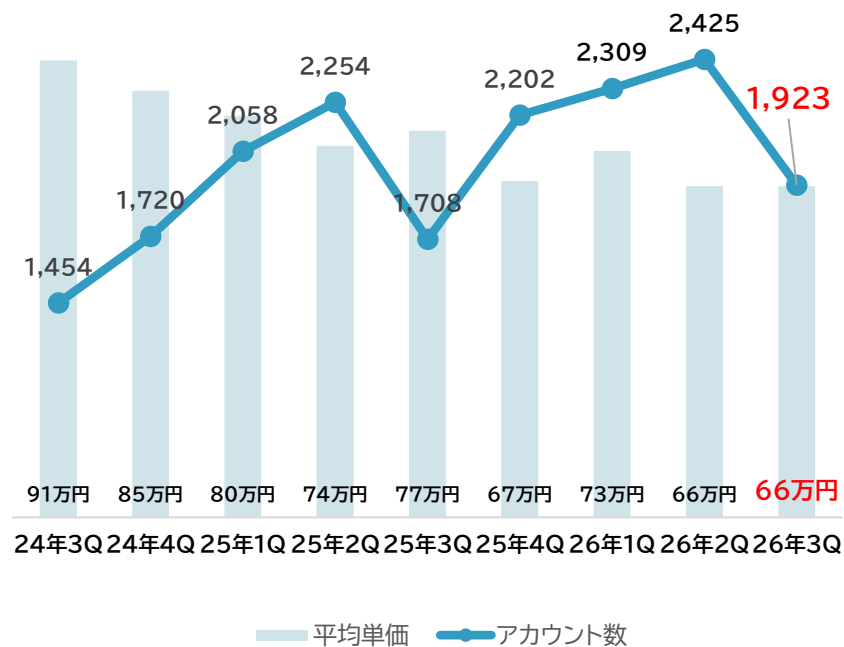


UNIVERSE稼働アカウント数と顧客単価の推移

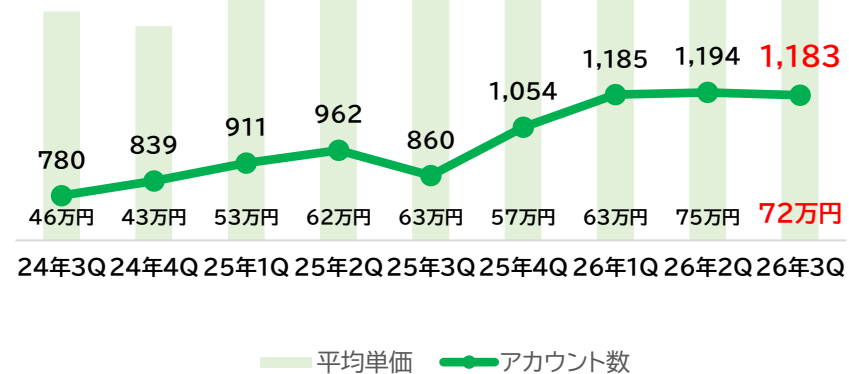
今期より「他社プラットフォーム」※による売上拡大に注力

他社プラットフォームはAI活用等による運用効率の向上施策により更なる拡大を狙う

自社プラットフォームの推移



他社プラットフォームの推移



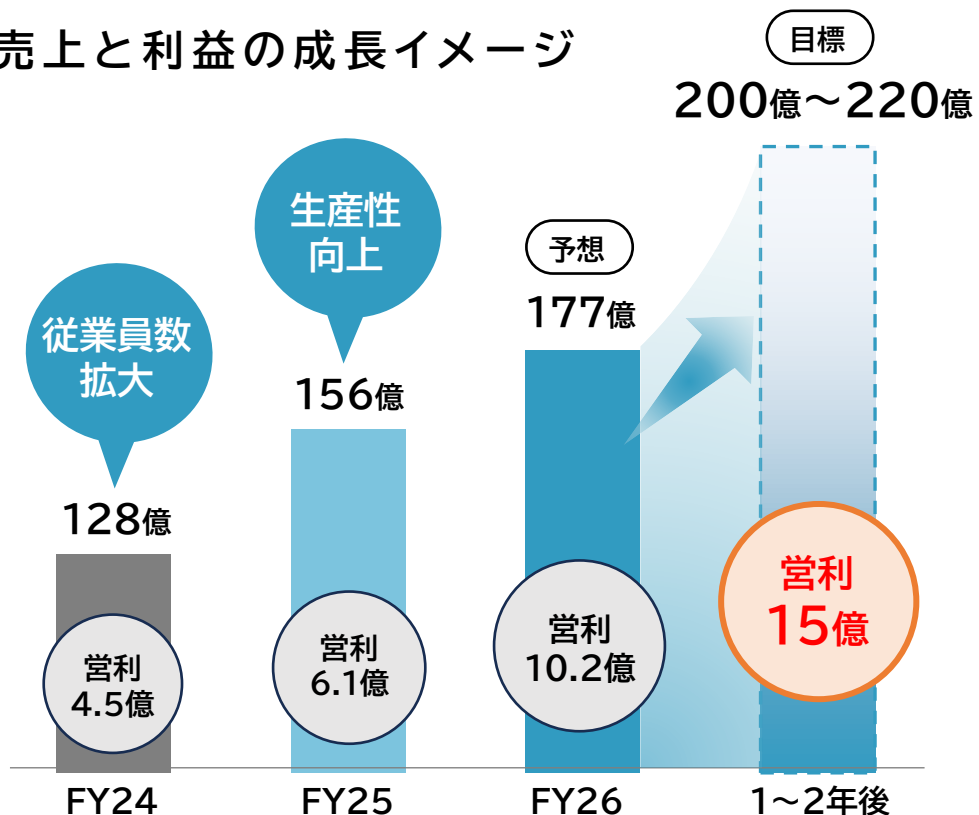
※「他社プラットフォーム」は大手SNSや大手動画プラットフォームなどの外部の広告プラットフォームでUNIVERSEデータを活用する取り組み

将来の成長イメージ

営業利益15億円は射程圏内へ

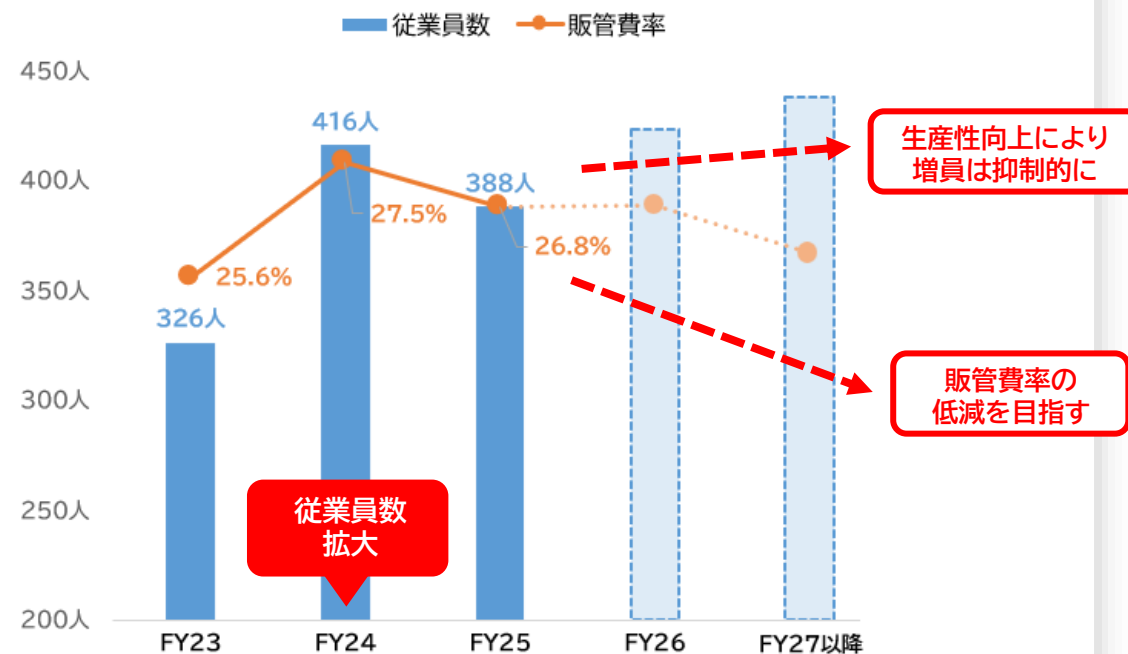
AIファクトリーを含む新たな事業戦略に基づいた次の目標計画を本決算で開示予定

売上と利益の成長イメージ



1~2年後の営業利益15億円を目指す

従業員と売上に対する販管費率のイメージ

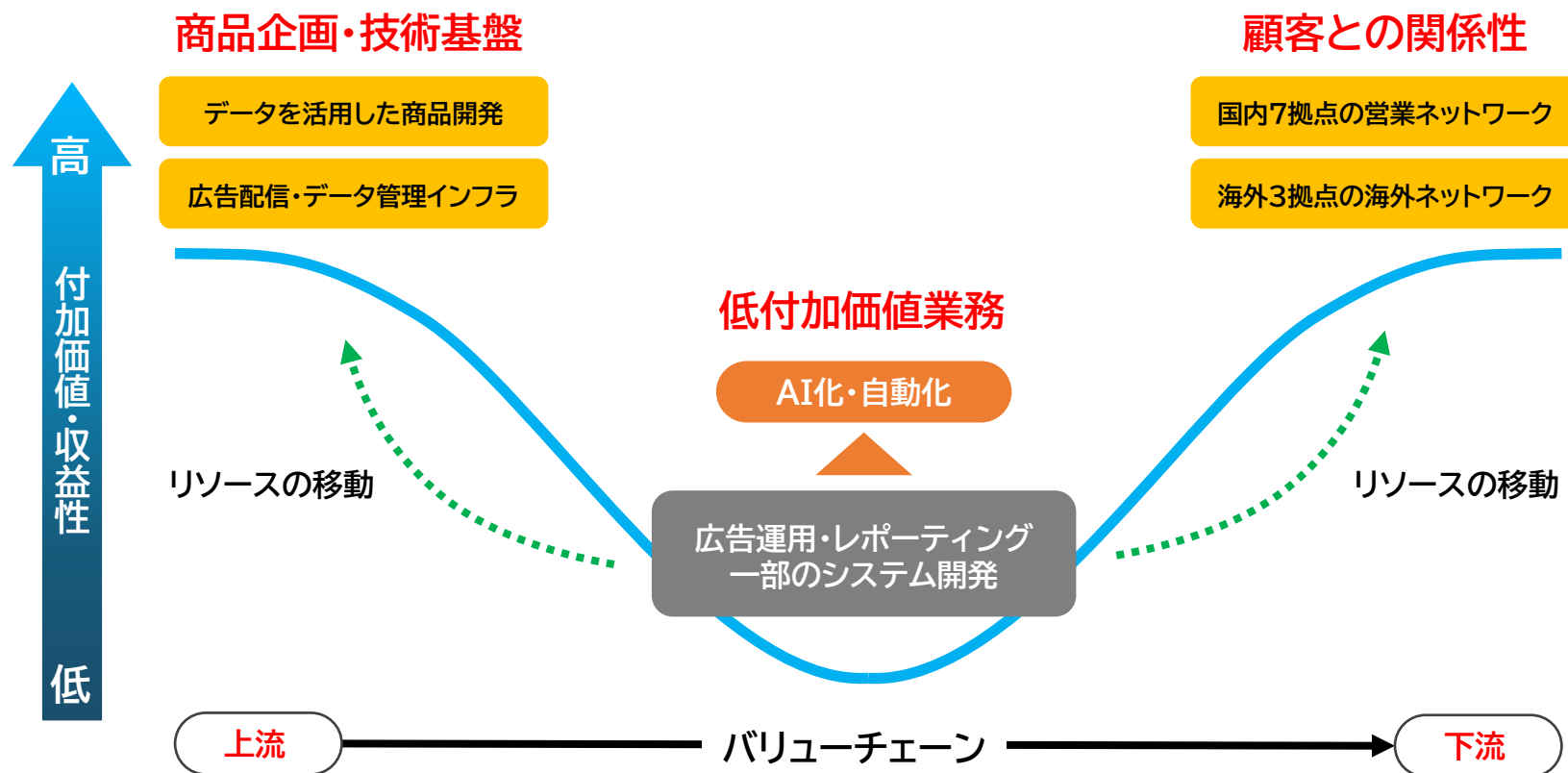


生産性向上により従業員数の増加は抑制的に
販管費率の低減を目指す

今までの生産性向上施策とリソースの最適化

付加価値の低い業務をAI化し生産性向上とリソースの最適化を行うことで収益性が向上

バリューチェーンにおける付加価値のスマイルカーブ

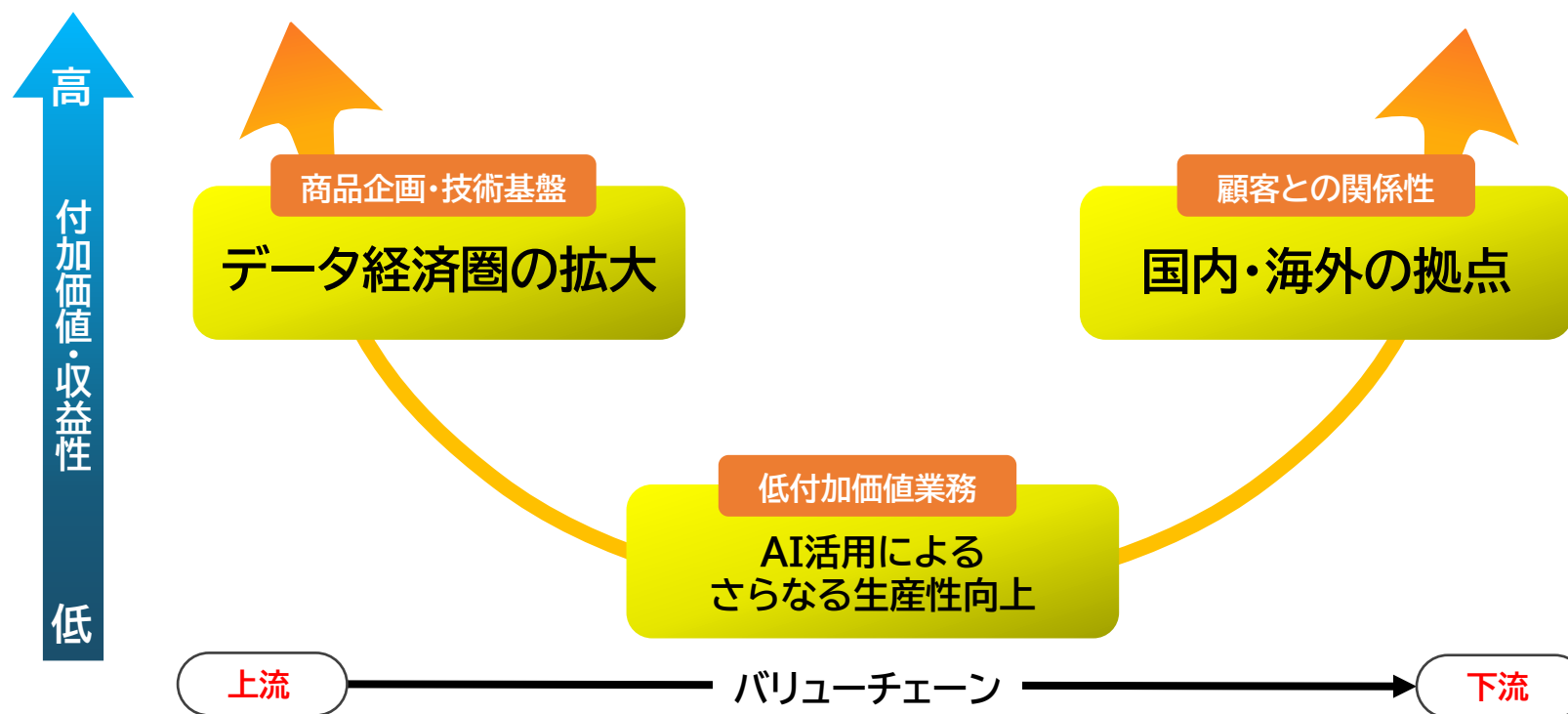


AI時代における事業戦略

低付加価値領域は積極的にAI化を進め

スマイルカーブの両端の高付加価値領域を最大化することで、グループ全体の収益性向上を狙う

スマイルカーブの両端の高付加価値領域を最大化



AI時代の事業戦略の中核「AIファクトリー構想」に関して

既存事業のデータセンターやサーバー/ネットワークなどの
自社のインフラ資産を土台に、独自のAI環境を段階的に構築・活用していく



将来的には、AIファクトリーにデータが溜まり、利用するほど賢くなる、独自のAI環境を目指す

AIファクトリー構想の実現に向けて資金調達を実施

第三者割当による新株予約権付社債(以下、CB)を発行し、**総額22億円の資金調達**を実施

Arena Holdingsに関して

Arena Holdingsは、**卓越した非上場企業および上場企業に投資を行うパーマネントキャピタル(永続的資本)投資家**

国内外を問わず各分野のリーディングカンパニーに投資しており、日本国内においては、SmartHR、CADDi、UPSIDER、JapanCloudなどへの投資実績を有している。

CB発行の概要

CB発行総額

22億円

CB転換価額

614円

償還期限

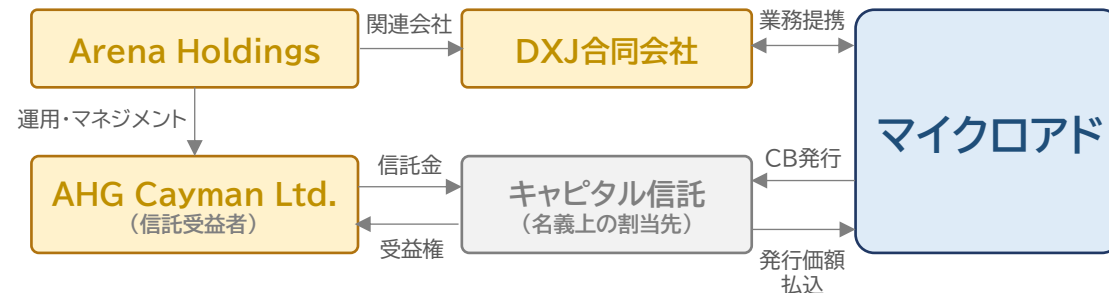
2029年8月

資金使途

① **AIファクトリー構築：3.6億円**

② **データ経済圏拡大に資するM&A・戦略投資：17.9億円**

本件CBの資金の流れと業務提携の構造



DXJ合同会社との戦略的業務提携

- 1 AIファクトリー戦略へのアドバイザー
- 2 ソーシャルライブコマース事業の拡大支援
- 3 データセットの強化によるデータ経済圏の拡大支援
- 4 M&A機会の拡大

資金使途① 「AIファクトリーの構築」

既存事業におけるオンプレミスのインフラ基盤を土台に、新たに3つの要素を整備して**AIファクトリーを構築**する

AIファクトリー構築に必要な3つの要素

総額 約**3.6**億円



計算基盤（ハードウェア）

GPUクラスタと基盤整備

GPUサーバーやネットワーク、
ストレージなどを事業の用途に合わせて
随時調達・整備し、
AIに向けた計算基盤を構築していく



ソフトウェア（AI/MLOps）

AIエージェント基盤の自社開発

オープンモデルLLMをベースとし、
様々なAI活用ニーズに応えられる
アプリケーションの導入を実施



専門人材（インフラ・AIエンジニア）

既存インフラチームの人材強化

既存のインフラエンジニアや、
機械学習エンジニアチームに、
更なる人員強化を実施する予定

土台となる既存のインフラ資産

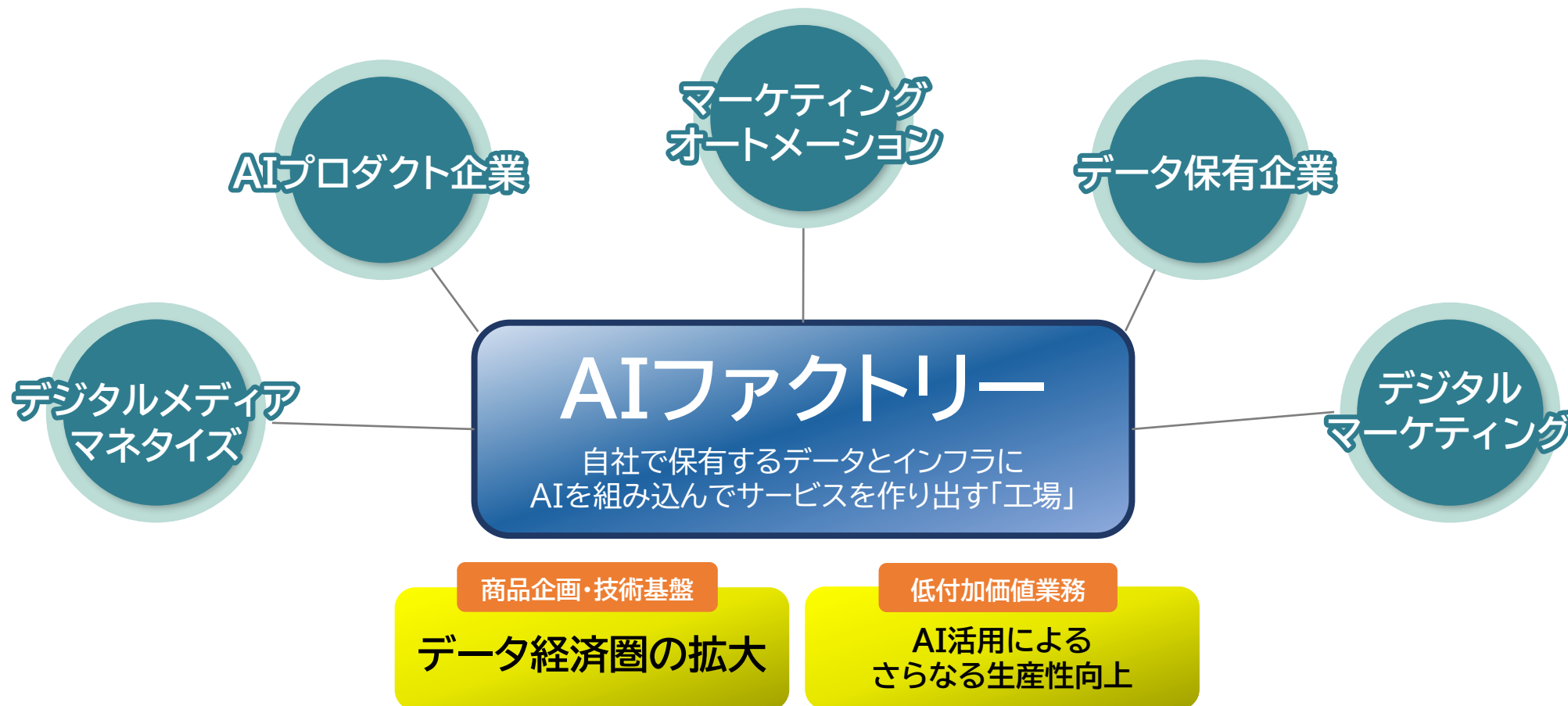
自社で運用中の既存インフラ基盤と人材（データセンター設備・運用体制）

上記3要素はAIファクトリー構築に新たに要する追加投資

資金使途② 「データ経済圏の拡大に資するM&A及び戦略的投資」

AIファクトリーを共通基盤として、様々な領域へのM&Aや投資によりデータ経済圏を拡大
M&Aの候補先は現時点で未確定。1件あたり数億円程度を中心に複数案件を検討

総額 約 **17.9** 億円



2026年9月期 第3四半期 連結業績まとめ

- ① 通期予想に対しては、**売上高・各段階利益ともに想定を上回る進捗**
- ② 前期に実施した人員強化や**生産性向上施策の好影響が継続**
- ③ 次の成長戦略として**独自の高付加価値領域への投資を加速**
- ④ AIファクトリーを中心とした**新たな事業戦略の種まきを開始**

Agenda

① 2026年9月期 第3四半期 連結業績サマリ

② サービス毎業績ハイライト

- データプロダクトに関して
- コンサルティングに関して
- オルタナティブデータ事業に関して

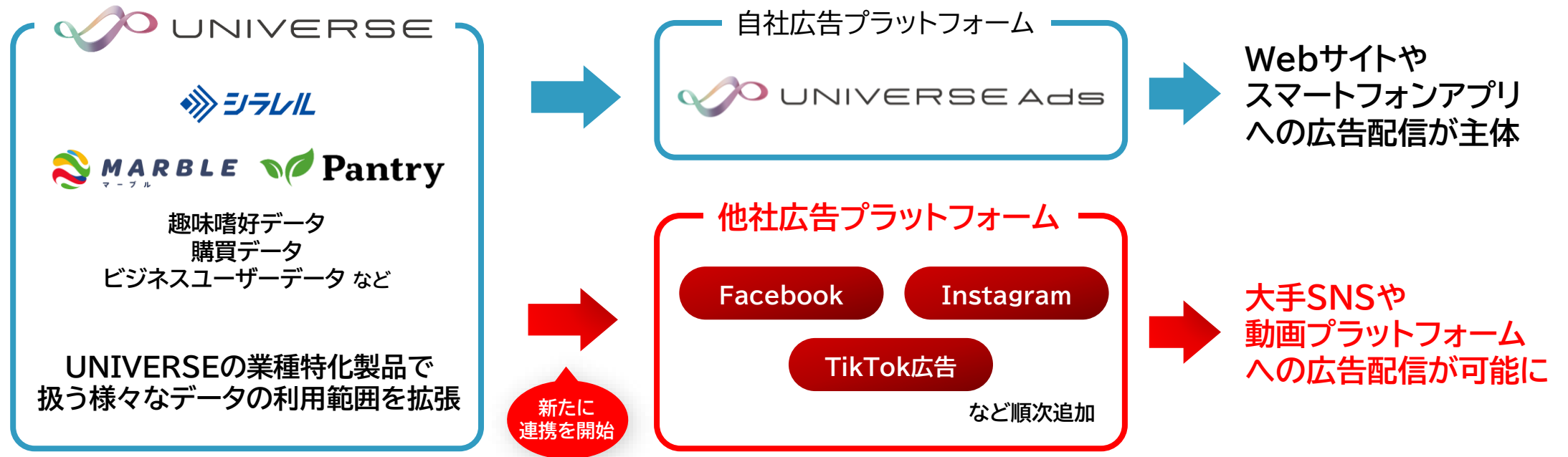
③ 事業アップデート

④ Appendix

UNIVERSEのデータ経済圏拡大～他社広告プラットフォーム～

UNIVERSEデータの他社広告プラットフォームへのデータ連携を推進
今期より新たに大手SNSや動画プラットフォームへの広告配信が可能に

UNIVERSEが保有する様々なデータの利用範囲を拡張



2026年9月期におけるサービス区分の変更に関して

主力事業であるUNIVERSEの事業領域の拡大に伴い
2026年9月期より、事業セグメントを構成するサービス区分の見直しを実施

■ 2025年度9月期までのサービス区分



■ 2026年度9月期以降

25年度1Q 非連結化



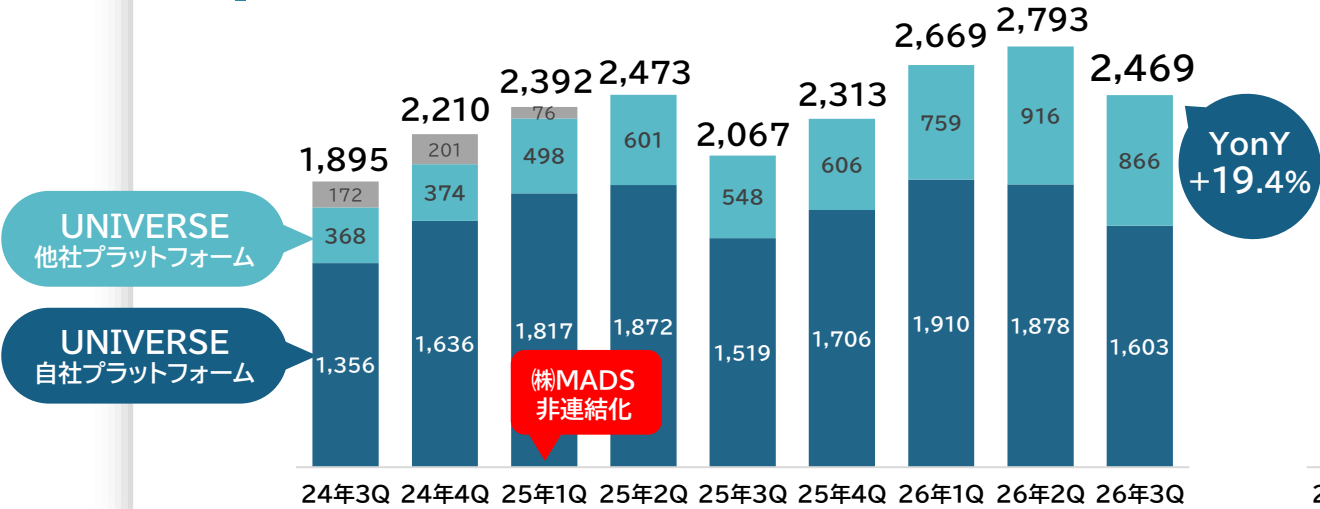
データプロダクトの売上・粗利推移

他社プラットフォームへのデータ接続による売上の拡大と、
生産性向上施策による利益率の向上によって、売上は19%増・粗利は13%増

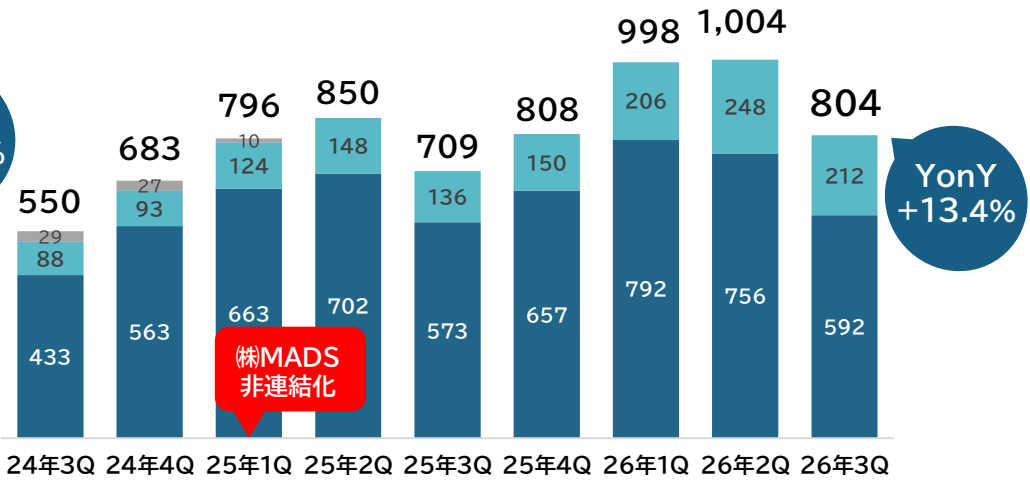
売上・粗利 前年同期比

(百万円)	2025年9月期 第3四半期	2026年9月期 第3四半期	増減	
			増減額	%
売上高	2,067	2,469	+402	+19.4%
売上総利益	709	804	+95	+13.4%

売上四半期推移 単位:百万円



粗利四半期推移 単位:百万円

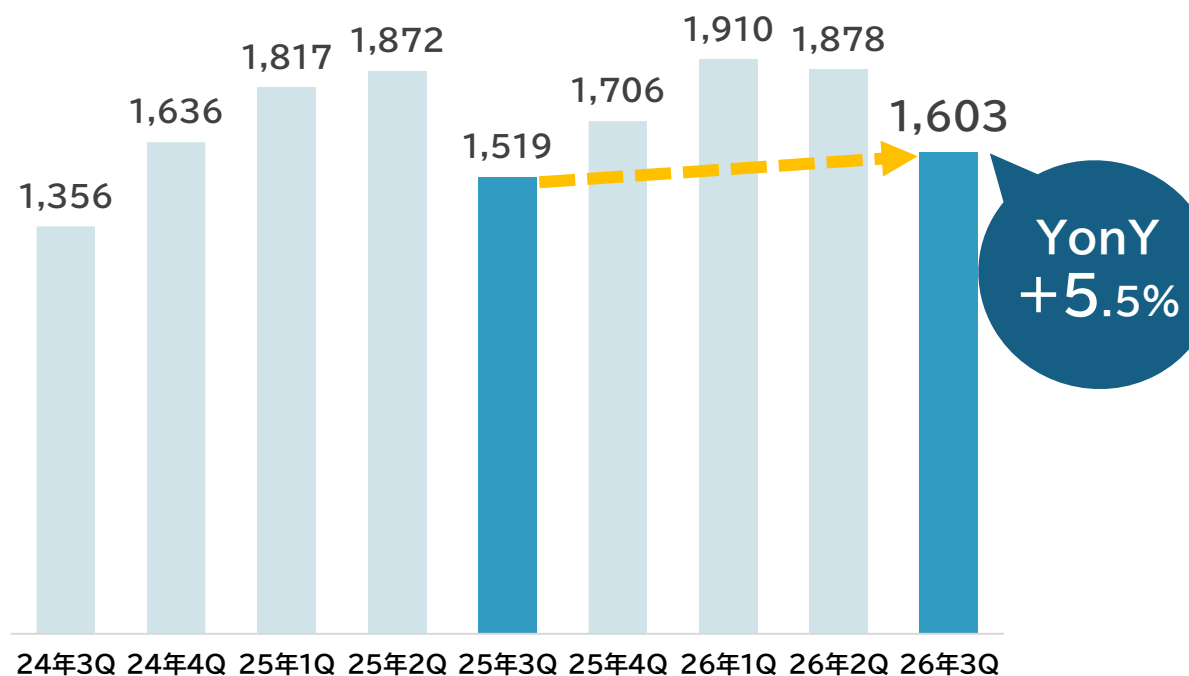


UNIVERSE ～自社プラットフォーム～ の売上・粗利推移

売上は5%増・粗利は3%増と安定的に推移

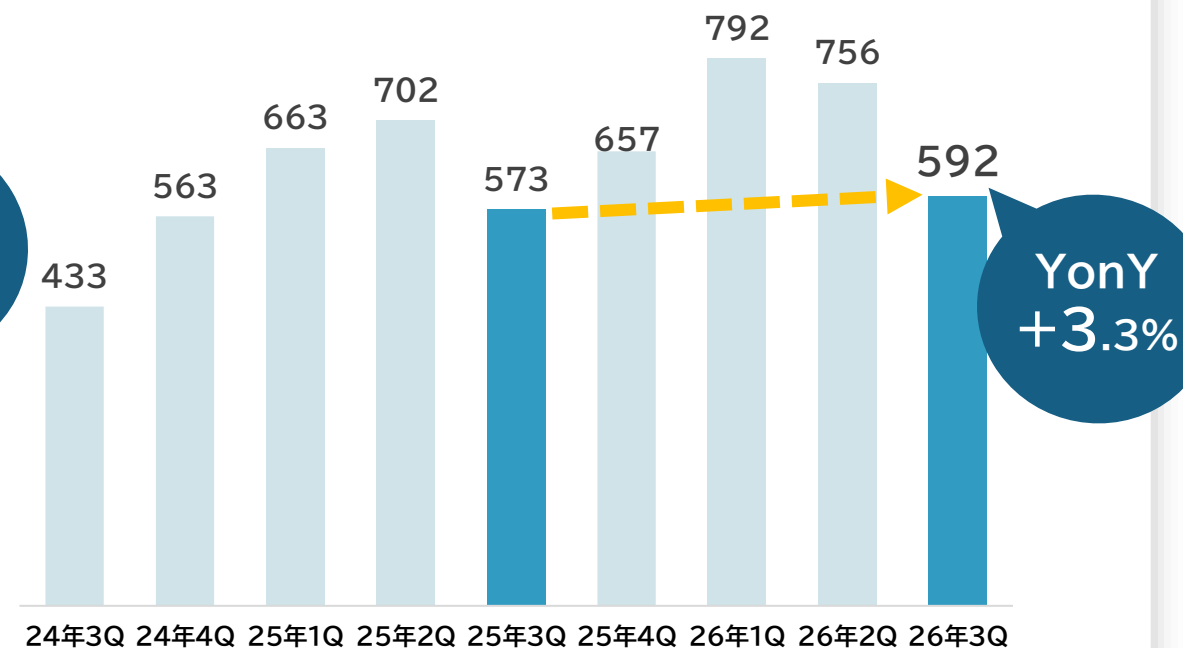
売上推移

単位:百万円



売上総利益推移

単位:百万円



データプロダクト「UNIVERSE」の業種特化製品

中小顧客を中心にBtoBの「シラレル」や、人材領域の「MARBLE」が安定的な売上を創出
直販領域を中心にEC顧客の売上が増加

B to B



人材



飲料・食品



自動車



エンタメ



美容・化粧品



地方自治体



医療・製薬



EC

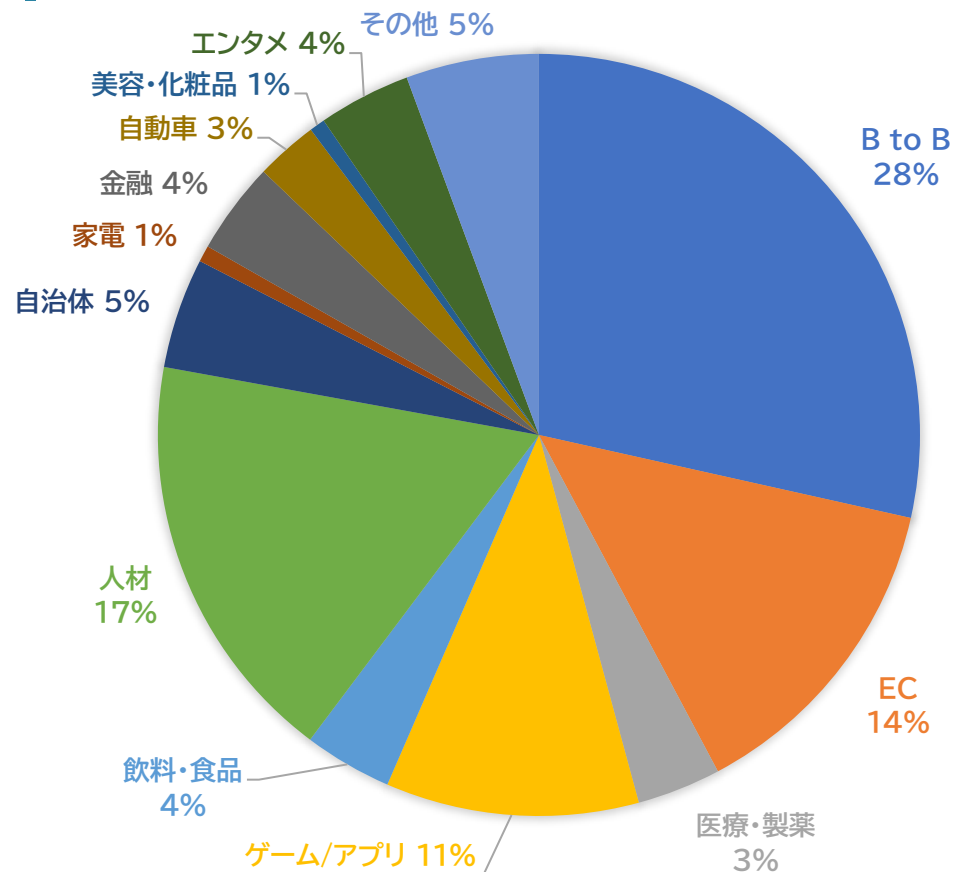
金融
(新NISA向け)

... 全19業種

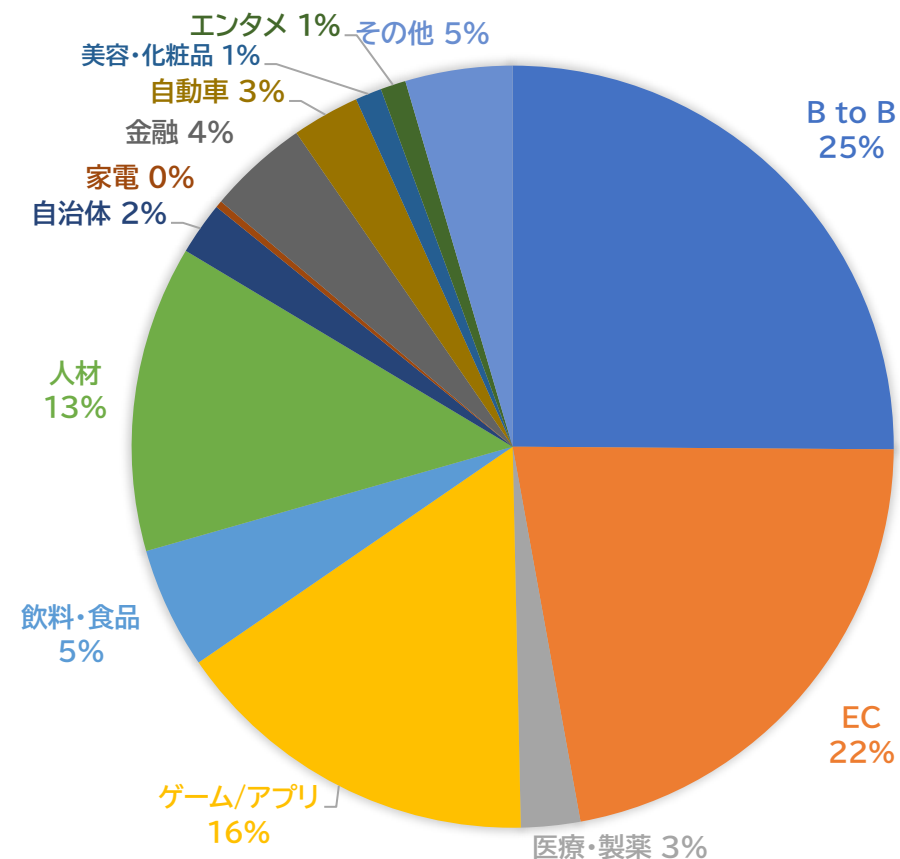
UNIVERSEにおける業種毎のシェア

様々な業種へ製品展開することで、**特定の業種や企業に依存しない事業構造**

26年第2四半期の業種ごと売上シェア



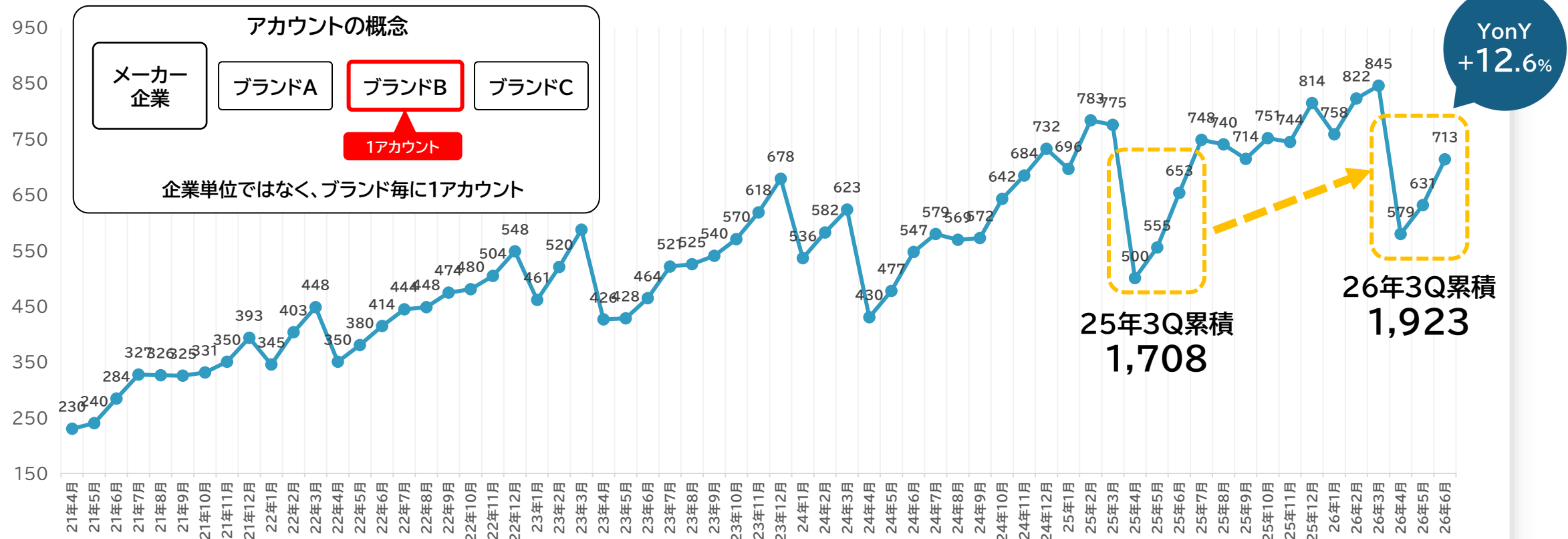
26年第3四半期の業種ごと売上シェア



UNIVERSE～自社プラットフォーム～のKPI – 稼働アカウント

営業社員の増員や、営業拠点の拡大によってアカウント数は**前年比12%増と安定的に拡大**

稼働アカウントの月次推移

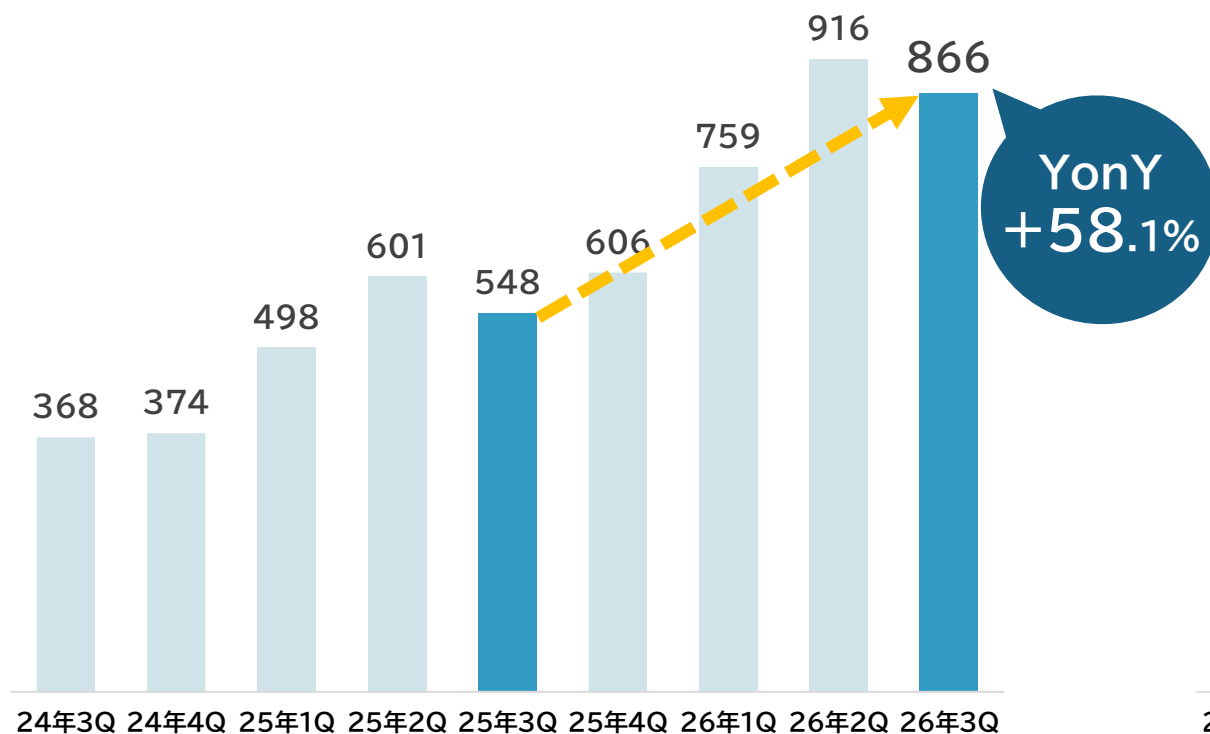


UNIVERSE ～他社プラットフォーム～ の売上・粗利推移

今期より他社プラットフォームの拡販に注力を開始したことで
前年比で売上は58%増、粗利は56%増と大きく拡大

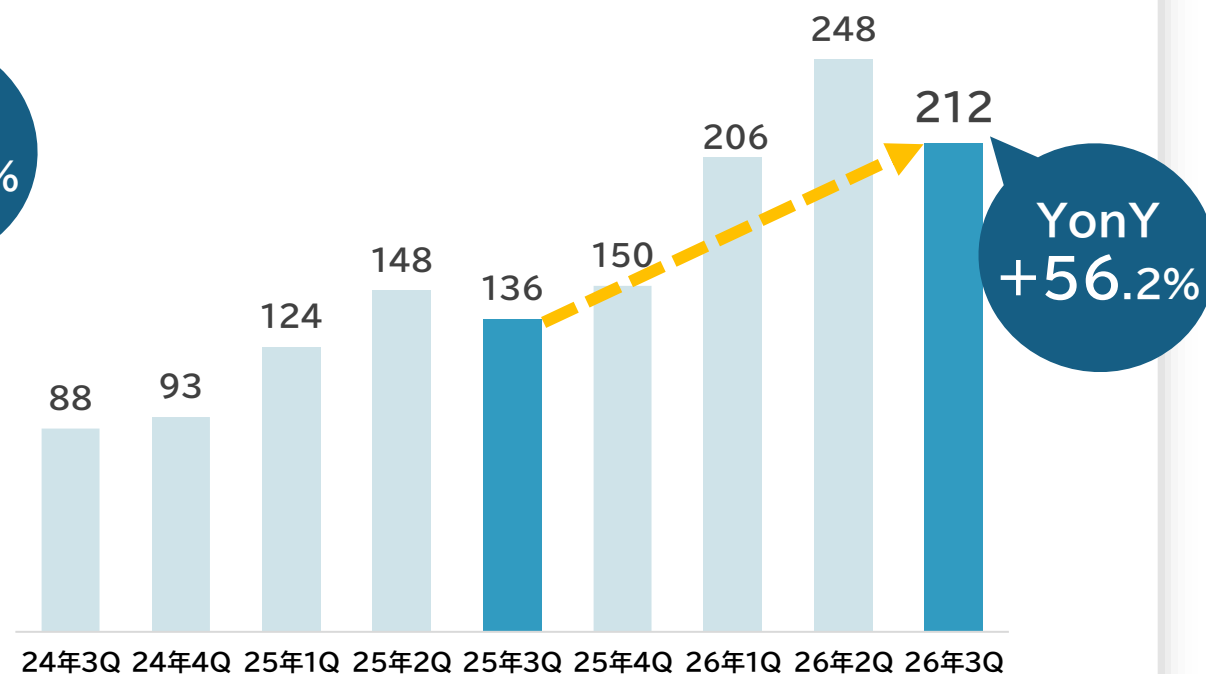
売上推移

単位:百万円



売上総利益推移

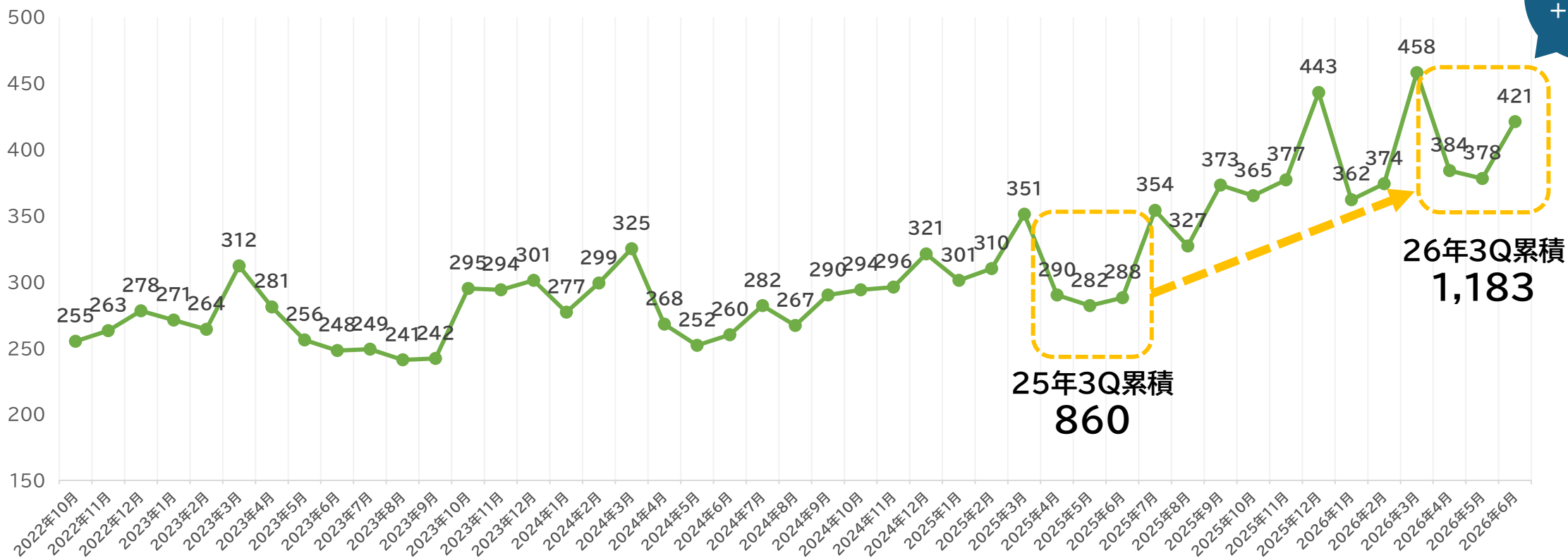
単位:百万円



UNIVERSE～他社プラットフォーム～のKPI - 稼働アカウント

今期から注力を開始したことで、**前年比では38%増と大きく拡大**

稼働アカウントの月次推移



Agenda

① 2026年9月期 第3四半期 連結業績サマリ

② サービス毎業績ハイライト

- ・ データプロダクトに関して
- ・ コンサルティングに関して
- ・ オルタナティブデータ事業に関して

③ 事業アップデート

④ Appendix

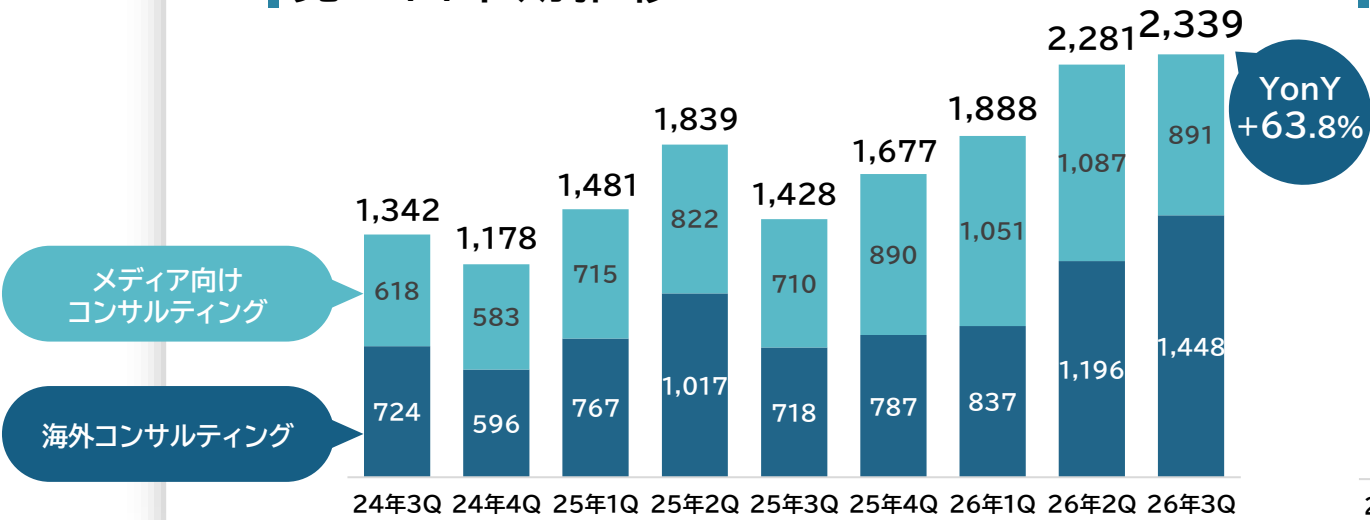
コンサルティングの売上・粗利推移

国内メディア向け事業、海外コンサルティングともに順調に拡大し
売上は63%増、粗利は64%増と大幅に増収・増益

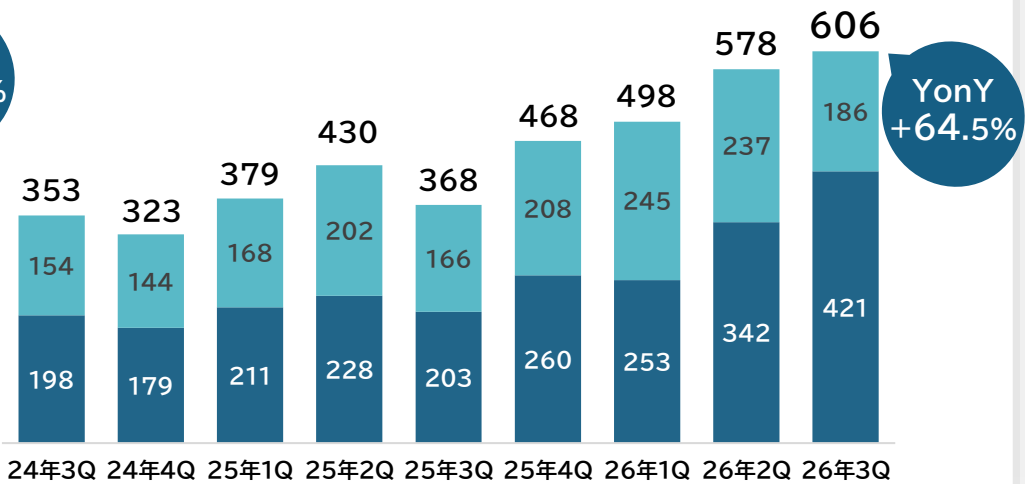
売上・粗利 前年同期比

(百万円)	2025年9月期 第3四半期	2026年9月期 第3四半期	増減	
			増減額	%
売上高	1,428	2,339	+911	+63.8%
売上総利益	368	606	+238	+64.5%

売上四半期推移 単位:百万円



粗利四半期推移 単位:百万円

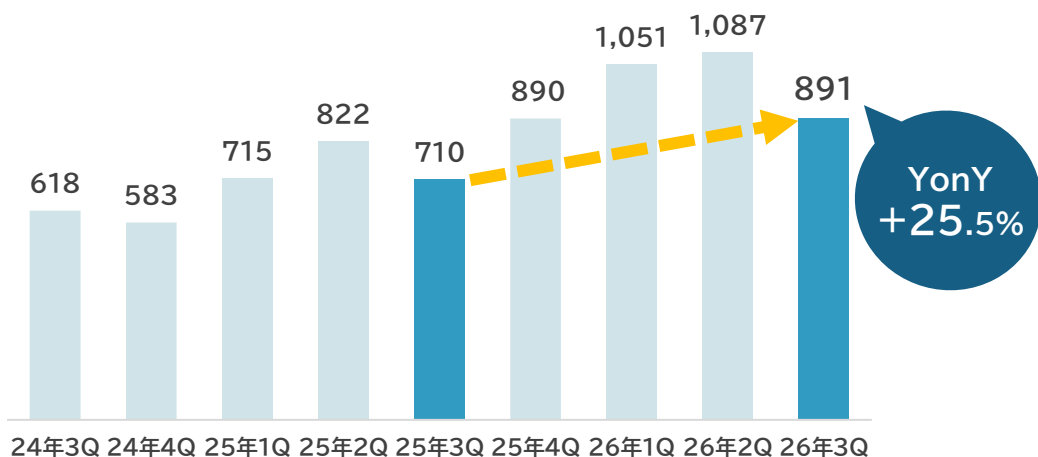


コンサルティング-メディア向け

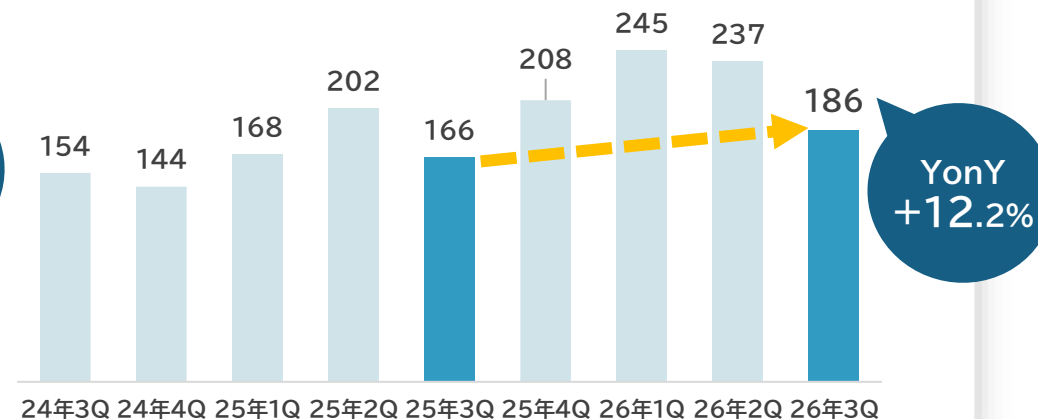
インターネットメディアの広告収益最大化を支援するコンサルティングサービス
 契約メディア数や広告枠数の着実な積み上げで**売上高は前年比25%増、粗利は前年比12%増**



売上四半期推移 単位:百万円



粗利四半期推移 単位:百万円

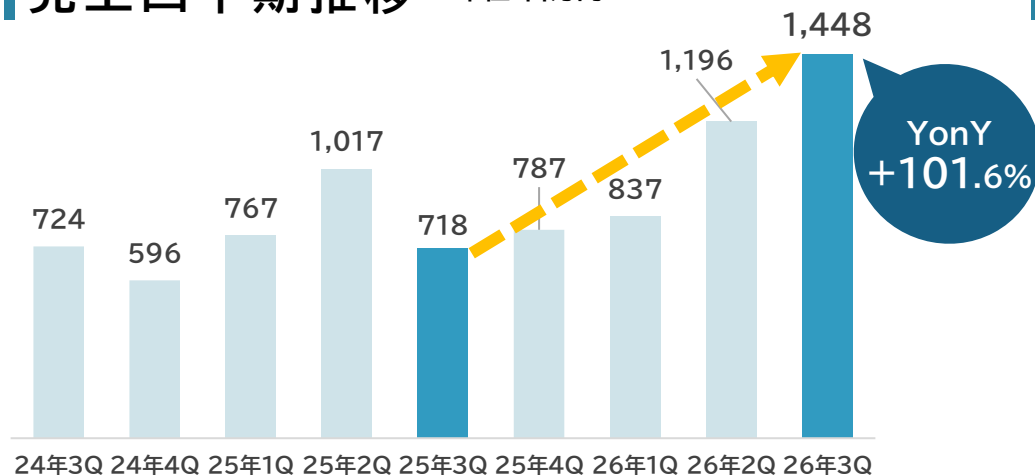


コンサルティング-海外

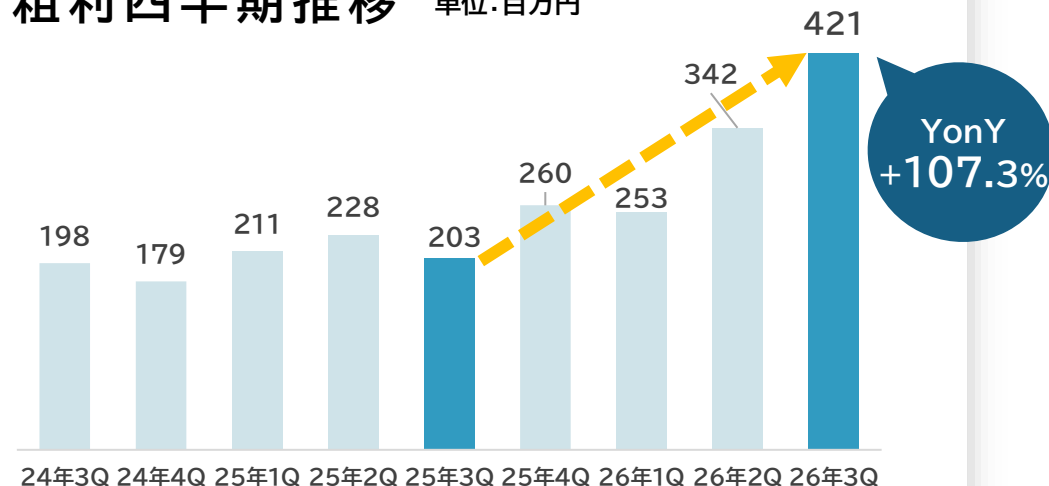
(株)IPmixerによるIPコラボ商品の売上増加及び、クロスボーダーマーケティング需要の増加によって**売上高は前年比101%増、粗利は107%増と倍増**



売上四半期推移 単位:百万円



粗利四半期推移 単位:百万円



オルタナティブデータ事業の進捗

オルタナティブデータ事業

UNIVERSEのデータの分析によって自己資金での株式投資を行う事業

26年9月期 パフォーマンス推移

	26年9月期 第1四半期				26年9月期 第2四半期				26年9月期 第3四半期				第3四半期 累計
(単位:千円)	10月	11月	12月	1Q累計	1月	2月	3月	2Q累計	4月	5月	6月	3Q累計	
月初総資産	367,459	364,763	375,236	—	387,141	401,238	430,361	—	400,210	403,755	406,647	—	—
損益額	▲ 2,696	10,473	11,905	19,682	14,097	29,123	▲ 30,151	13,069	3,545	2,892	4,319	10,756	43,507
損益率	-0.73%	2.87%	3.17%	—	3.64%	7.26%	-7.01%	—	0.89%	0.72%	1.06%	—	—

第3四半期累計実績利回り: **11.8%** AIを活用した個別銘柄のデータ分析により
ヘッジコストの増大をカバーし収益確保

| Agenda

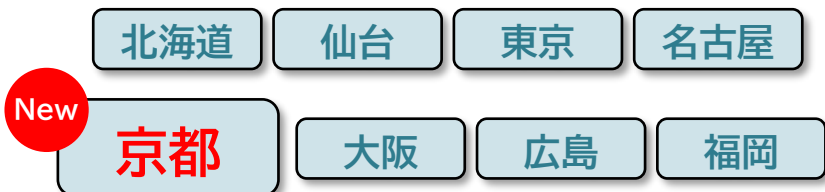
- ① 2026年9月期 第3四半期 連結業績サマリ
- ② サービス毎業績ハイライト
 - ・ データプロダクトに関して
 - ・ コンサルティングに関して
 - ・ オルタナティブデータ事業に関して
- ③ 事業アップデート
- ④ Appendix

地方拠点の新設とサービス強化

中小顧客の拡大を目的に、**地方拠点の新設や地域に特化したサービスの拡充**を実施

京都支社の新設

全国 8箇所の営業拠点



2026年6月に京都支社を新たに新設し、
**京都・滋賀エリアにおける企業や地方自治体に対する
デジタルマーケティング支援事業を強化**
国内累計8拠点まで営業ネットワークを拡大

UNIVERSEの技術提供を開始



「UNIVERSE」の保有データと広告配信技術を
パートナー企業に提供する取り組みを加速
**各企業の持つ1st Party Dataの価値を最大化する
独自のデジタル広告ソリューション開発を支援**

北海道新聞社の「道新DSP Powered by UNIVERSE」
も新規支援

IPmixerの新たなコラボ商品

26年度はプロジェクト実施数やコラボレーションするIPをさらに増やして事業拡大を狙う

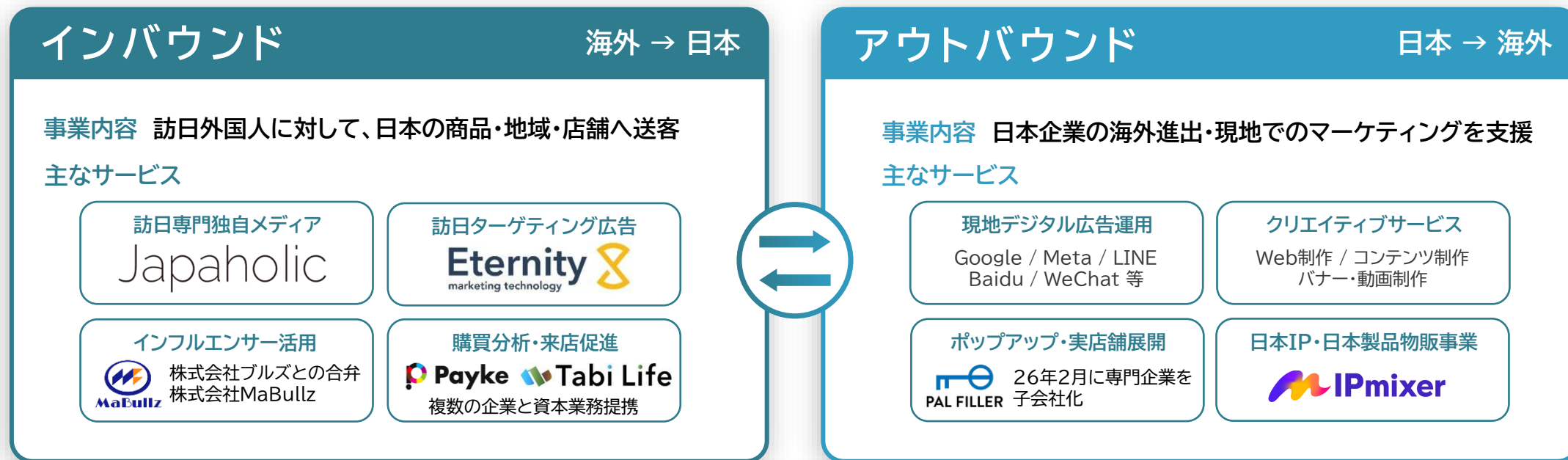


子会社IP mixerが、**ロンドン・ナショナル・ギャラリーとVTuber「儒烏風亭らでん」のコラボ企画をプロデュース**
ターナーやゴッホなどの名画をテーマにしたフレグランスミストやテーブルウェアを、日本を含む10以上の国・地域で販売。
企画から販売までを包括的に支援。



海外事業におけるクロスボーダーマーケティングが大きく拡大

訪日客向けの「インバウンド」と、日本企業の海外展開を支援する「アウトバウンド」を両輪とする
クロスボーダーマーケティングが大きく拡大
26年9月期第3四半期累計では、前年同期比2.5倍の増収



両輪を支える共通基盤

- 1 海外拠点ネットワーク**
台湾・中国・インドネシア等の海外拠点と
パートナー連携で多サービス・多国展開で事業を拡大
- 2 データ・ノウハウの相互活用**
インバウンド・アウトバウンドの双方で蓄積した
様々なデータや知見を両輪で共有・活用
- 3 現地目線の本質的マーケティング**
言語に加え、各国の商習慣・生活文化を理解した
現地起点のマーケティング企画～実行

Agenda

- ① 2026年9月期 第3四半期 連結業績サマリ
- ② サービス毎業績ハイライト
 - ・ データプロダクトに関して
 - ・ コンサルティングに関して
 - ・ オルタナティブデータ事業に関して
- ③ 事業アップデート
- ④ **Appendix**



MicroAd
Redesigning the Future Life

当社のVISION

Redesigning the Future Life

ビッグ
データ



AI
テクノロジー

データとテクノロジーの力で
“未来を予測する”

マーケティング

物流・小売

金融

医療

会社概要



会社名 株式会社マイクロアド

設立 2007年7月2日

資本金 1,033,554,448円
 (2026年6月末時点)

従業員数 487名
 (連結、2026年6月末時点)

主要関連会社 (株)エンハンス
 (株)cory
 (株)UNCOVER TRUTH
 (株)IPmixer
 (株)UNIVERSE PULSE
 MicroAd Taiwan, Ltd.
 PT Mahakarya Adi Indonesia

決算期 9月

代表者 代表取締役 社長執行役員
 渡辺 健太郎

役員 取締役 副社長執行役員
 田中 宏幸
 榎原 良樹

取締役・監査等委員
 森光 直代(常勤、社外)
 谷地舘 望(非常勤、社外)
 宮沢 奈央(非常勤、社外)

経営陣



渡辺 健太郎 / 代表取締役 社長執行役員

1997年大塚商会入社。1999年に株式会社サイバーエージェントに入社。同社にて大阪支社を立ち上げるとともに支社長に就任、その後「Amebaブログ(アメブロ)」開始に伴い事業責任者として立ち上げを担当する。2006年に株式会社サイバーエージェント取締役就任後、2007年に株式会社マイクロアドを設立。



田中 宏幸 / 取締役 副社長執行役員

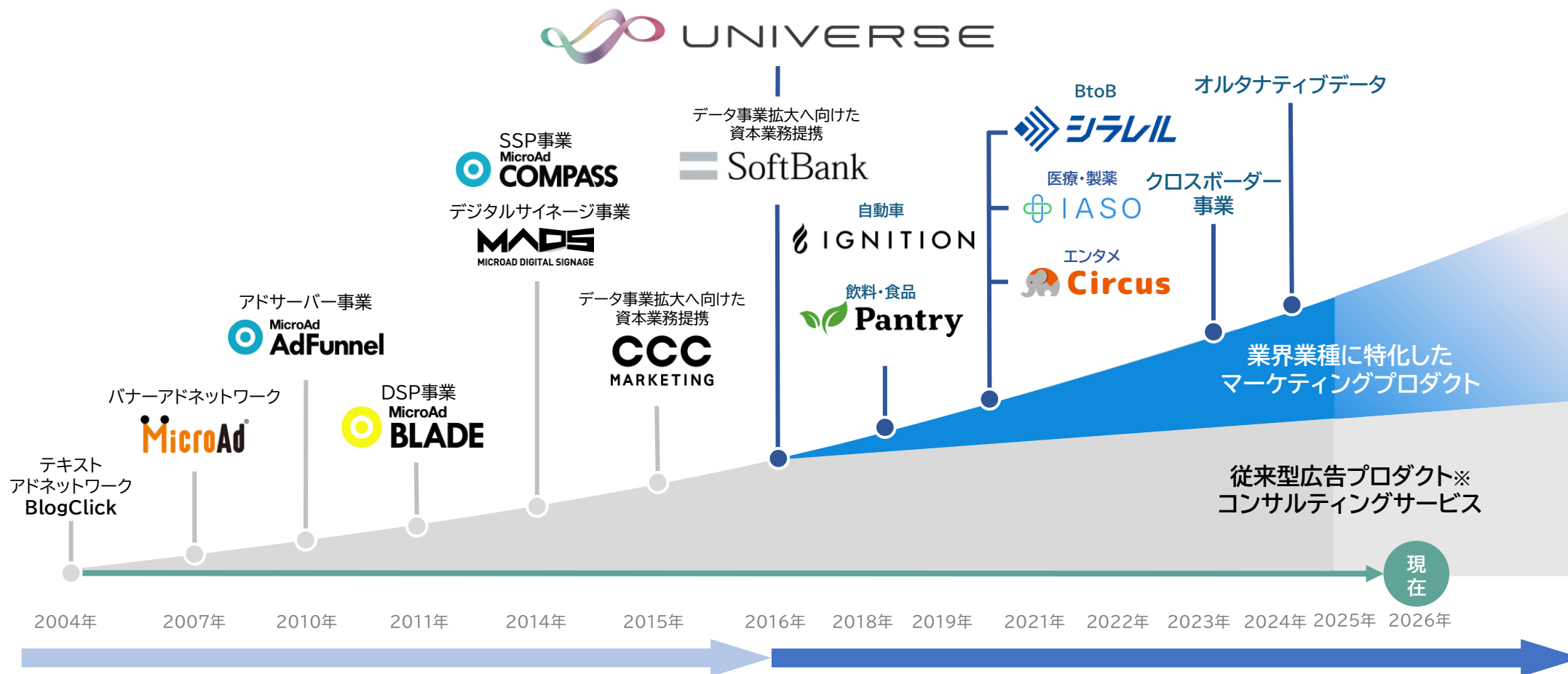
2002年SIer入社。金融会社向けシステム開発に携わる。2004年サイバーエージェント入社。当社の前身となるBlogClick事業の立ち上げに参画する。以後当社事業に携わりプロダクト開発を中心に幅広い業務を担当する。現在の管掌はデータソリューションサービス。



榎原 良樹 / 取締役 副社長執行役員

1997年さくら銀行(現三井住友銀行)入行。2001年サイバーエージェントに入社し、大阪支社長、事業戦略部長などを歴任。2011年マイクロアド海外事業の本格展開に合わせ当社へ参画し、東南アジア現地での事業立ち上げ、拠点統括に従事。2017年に帰国後、当社役員に就任。

マイクロアドの沿革



広告を情報へ

テクノロジーの力で広告を有益な情報として消費者へ届ける

Redesigning the Future Life

広告にとどまらず、データを活用した
様々なプロダクトを提供し 未来の暮らしを創る

当社が提供する事業

データを活用したプロダクト群の「データプロダクト」と
主に他社製品を扱う「コンサルティング」の二つの事業

コンサルティング

他社製品を扱う販売代理店ビジネス

海外コンサルティングサービス

企業のデジタルマーケティングにおける総合的な
コンサルティングサービスを提供

メディア向けコンサルティングサービス

メディア企業の広告収益最大化を支援する
コンサルティングサービスを提供

データプロダクト

データを活用したプロダクト群

データプラットフォーム



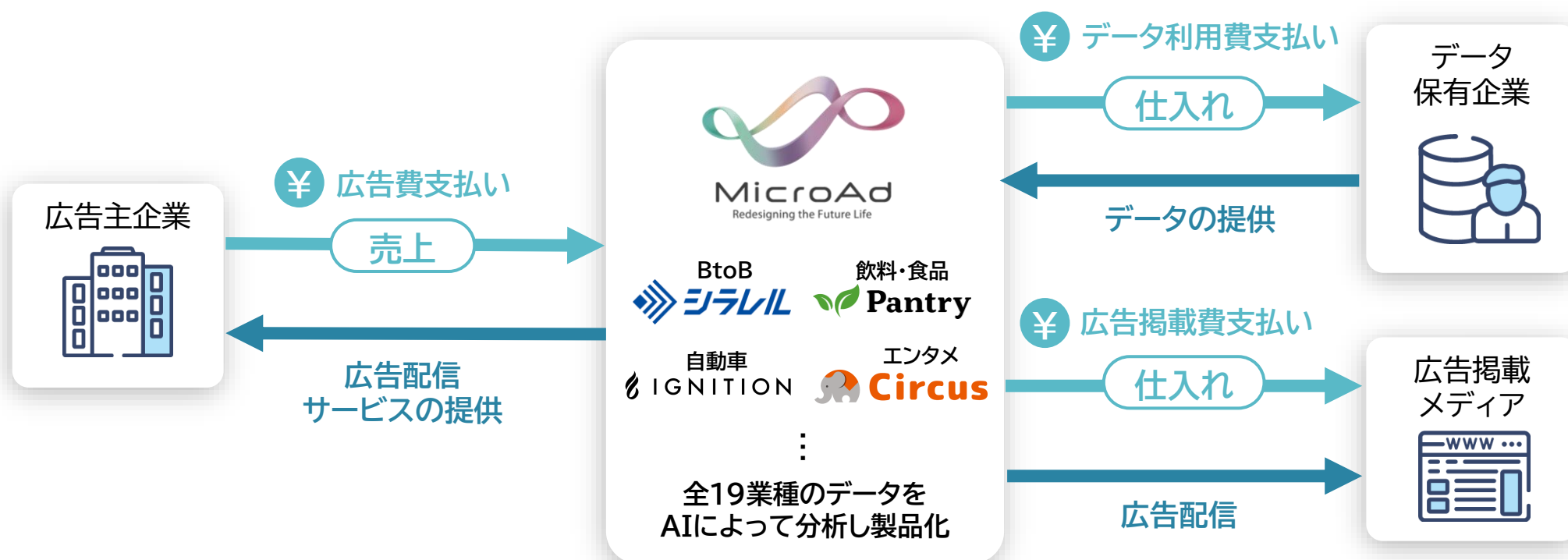
データ連携

独自開発
自社広告
プラットフォーム

大手SNSや動画サイト
他社広告
プラットフォーム

データプロダクト「UNIVERSE」のビジネスモデル

データ保有企業から収集した消費行動データを、データプラットフォーム「UNIVERSE」で分析し19業種に向けたマーケティングプロダクトを広告主企業へ提供



投資家向けYouTubeチャンネルの開始

フリーアナウンサー・個人投資家の佐田志歩さんを迎え、従来の決算説明とは違った視点で事業や会社の情報を届ける目的で、YouTubeでの動画コンテンツの配信を実施中



チャンネルQRコード



www.youtube.com/@microad_pr

株主優待制度について

当社株式への投資魅力を高め、より多くの皆様に中長期で応援していただくことを目的に
2026年3月末日を初回基準日として、年2回の株主優待制度を開始
株主優待にかかる費用は業績予想に織り込み済み

株主優待の概要

対象の株主様	各基準日時点の株主名簿において 800株以上 保有の株主様を対象
基準日	3月末日・9月末日
内容	各基準日にデジタルギフト® 7,000円分 年間で 合計14,000円分 を進呈
贈呈時期	各基準日から 3か月以内 を目途に、ご案内を発送

デジタルギフト®の交換先の一例

Amazon ギフトカード / QUO カード Pay
 PayPay マネーライト / d ポイント
 au PAYギフトカード / Visa e ギフト vanilla
 Google Play ギフトコード / 図書カード NEXT
 Uber Taxi ギフトカード / Uber Eats ギフトカード
 PlayStation®Store チケット / すかいらーく 等

交換先につきましては今後変更となる可能性がございますので、
 詳細はデジタルギフト®の公式HP(<https://digital-gift.jp/>)
 をご確認ください。

※ お受取りには、メールアドレスが必要です

※ 詳細については、2025年11月14日公表の適時開示資料「株主優待制度の新設に関するお知らせ」をご確認ください

本資料には、将来に関する計画や見通し、経営目標などが記載されています。
これらの将来に関する記述は、現在における見込みや、
予測及びリスクを伴う想定に基づくものであり、
実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらのリスクや不確実性には、一般的な業界並びに市場の状況及び国内や国際的な
経済状況が含まれます。