2025年9月期 決算説明資料

株式会社マイクロアド（証券コード：9553）｜2025年11月14日

Agenda

① 2025年9月期 連結業績サマリ

② 生産性向上施策に関して

③ 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

④ 事業アップデート

⑤ 2026年9月期 連結業績予想

⑥ Appendix

© MicroAd, inc.

2025年9月期 連結業績サマリ

２０２５年９月期は、生産性向上施策に注力したことで、**ベース売上の拡大と利益率の改善に成功**
一過性の特別利益・損失などを考慮した**実質的な純利益水準は約４億円まで拡大**

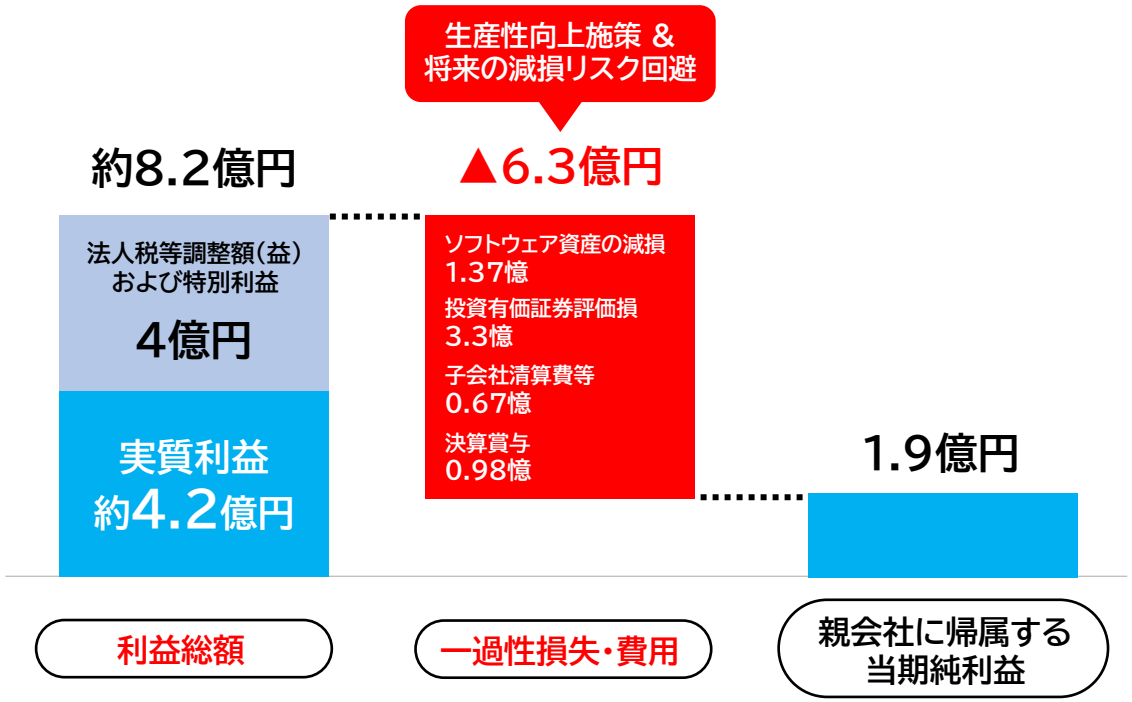
（百万円）	２０２４年９月期	２０２５年９月期	増減 増減額	増減 %
売上高	13,712	15,670	+1,957	+14.3%
売上総利益	4,079	4,808	+728	+17.9%
調整後営業利益 ※営業利益 + のれん償却費 + 株式報酬費用	375	784	+409	+109.0%
営業利益	307	613	+305	+99.4%
経常利益	294	531	236	+80.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	282	195	▲87	▲31.0%

© MicroAd, inc.

一過性の利益と損失を考慮した実質的な利益水準

繰延税金資産の計上に伴う法人税等調整額（益）を計上
生産性向上施策の一環及び将来の減損リスク回避のため、一過性の特別損失や費用などを計上
人的投資として２０２５年９月には決算賞与も実施

一過性の利益と損失・費用の内訳



© MicroAd, inc.

2025年9月期 業績予想に対する進捗

２０２５年９月期に注力した生産性向上施策が想定以上の効果を上げ、期中に２回の上方修正を実施
特に各段階利益に関しては当初の業績予想から大きく拡大

（百万円）	業績予想 (2024年11月14日発表)	業績予想修正 (2025年5月15日発表)	業績予想修正 (2025年8月14日発表)	２０２５年９月期 実績	直近業績予想 に対する進捗
売上高	15,004	15,004	15,291	15,670	102.5%
売上総利益	4,298	4,397	4,598	4,808	104.6%
調整後営業利益※	368	514	727	784	107.9%
営業利益	219	340	553	613	110.8%
経常利益	207	364	468	531	113.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	30	30	163	195	119.2%

※ 調整後営業利益 = 営業利益 + のれん償却費 + 株式報酬費用

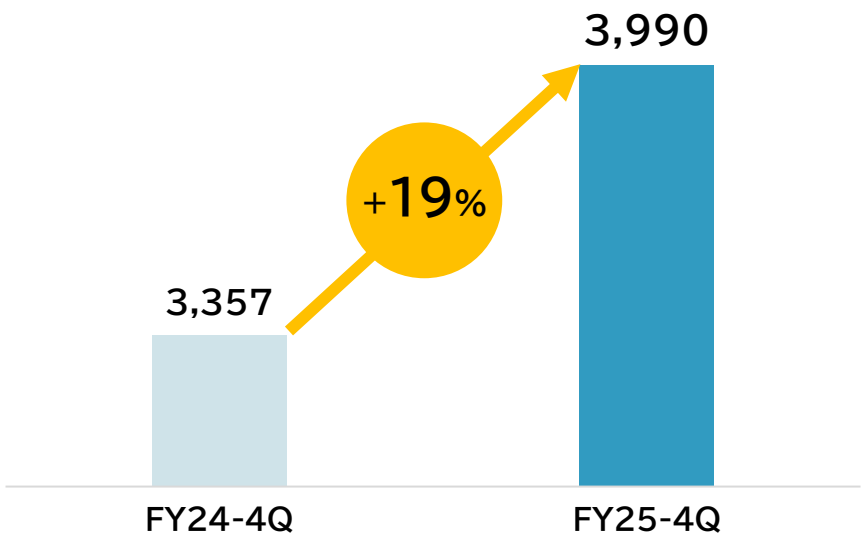
© MicroAd, inc.

連結業績の第４四半期比較

２０２４年９月期第４四半期の赤字水準から生産性向上施策によって
同四半期比で売上・営利ともに増収増益　第４四半期としては過去最高の営業利益を記録

第4四半期連結の売上比較

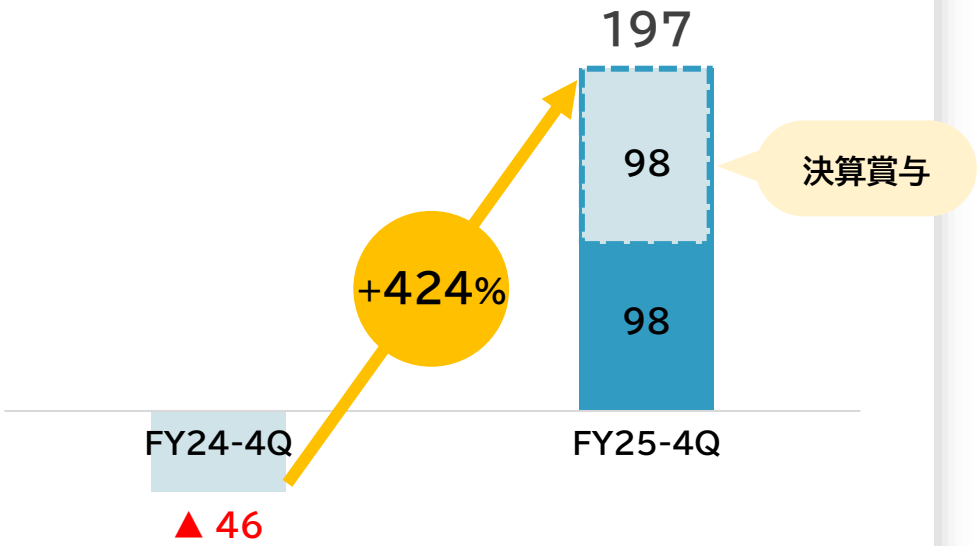
単位:百万円



人員強化等の施策により**売上のベースが向上**

第4四半期連結の営業利益比較

単位:百万円



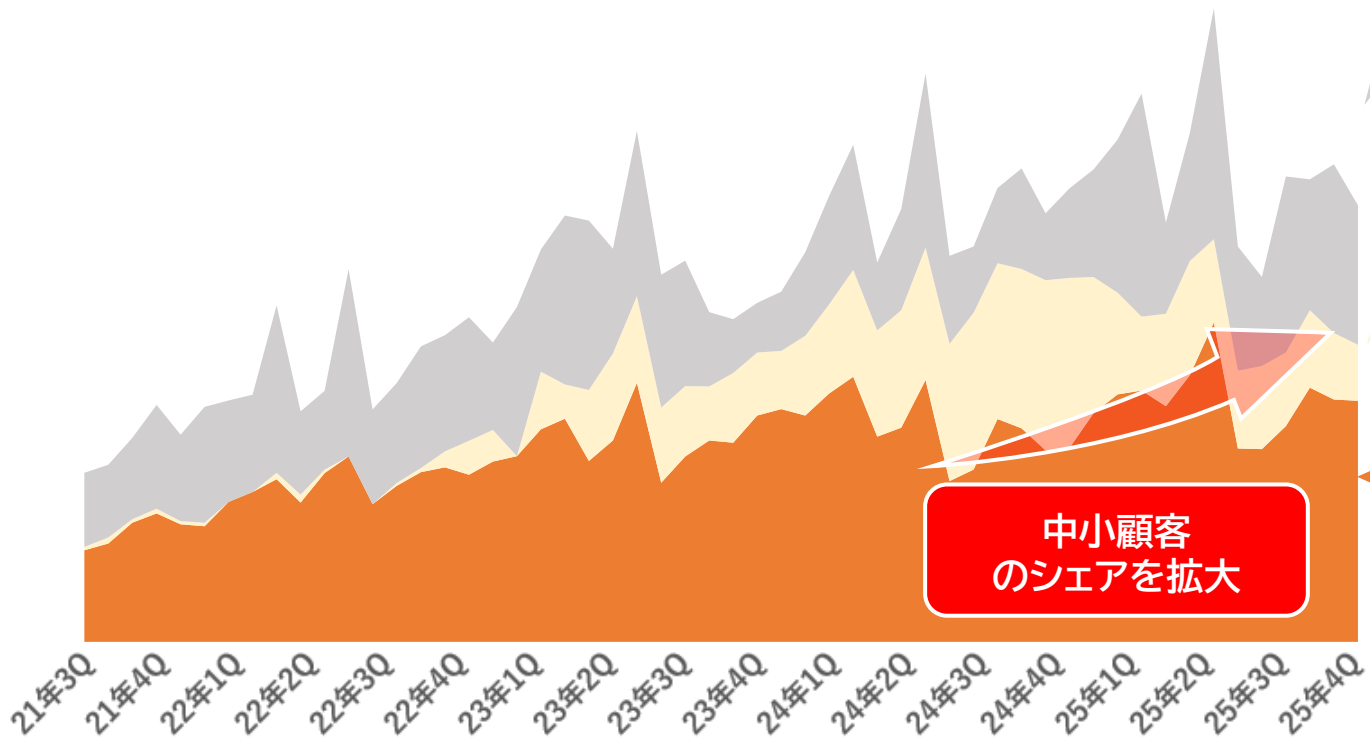
第4四半期の営業利益としては**過去最高を記録**
構造改革による確実なベースアップに成功

© MicroAd, inc.

UNIVERSEの顧客属性ごとの推移と見通し

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



大手顧客 – 代理店

前年同四半期比	25年3Q比
71%増	13%増

景況感や季節性の影響を受けやすく、ボラティリティが高い
新しい商品の投下により前年比で拡大

大手顧客 - 直販

前年同四半期比	25年3Q比
60%減	15%減

景況感の影響を受けづらく、今後のポテンシャルも大きい
一部の大手顧客の予算減少を受けて減少トレンド
アカウント数の増加により回復を狙う

中小顧客 – 代理店

前年同四半期比	25年3Q比
23%増	23%増

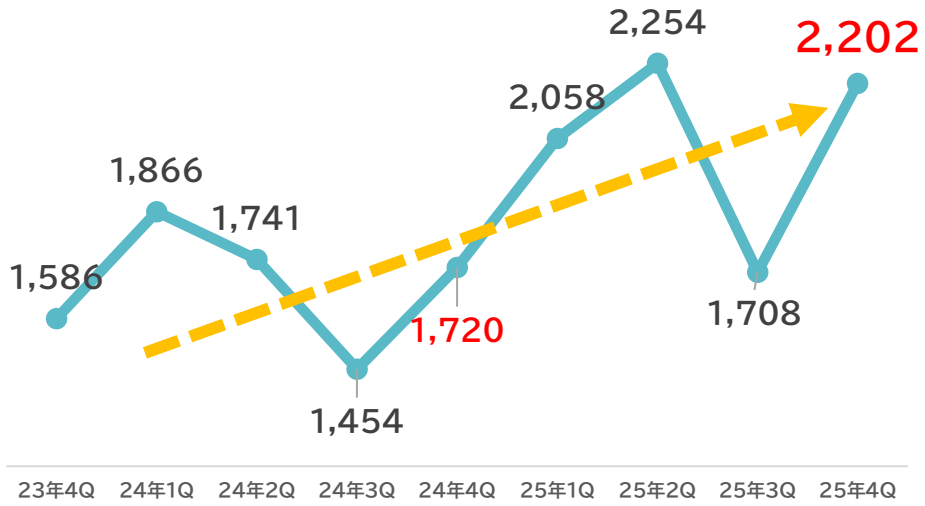
景況感の影響を受けづらく、今後のポテンシャルも大きい
採用強化した新人の活動が本格化し前年比で拡大
新たに25年8月に北海道支社を設立。この領域の拡大に寄与。

© MicroAd, inc.

UNIVERSE稼働アカウント数と顧客単価の推移

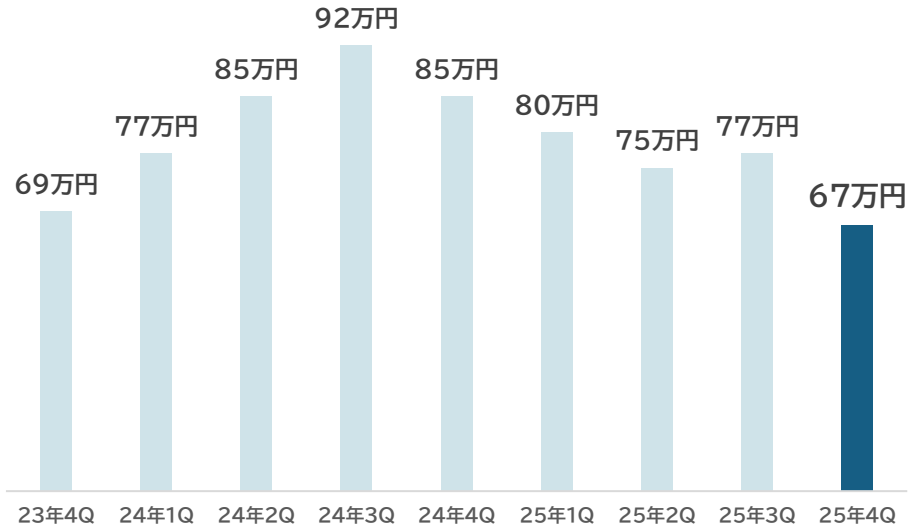
非需要期につき例年通りアカウント数は落ち込むが**前年比では２８％増**

稼働アカウントの推移



3Qの一時的な減少から回復しアカウント数は拡大

平均顧客単価の推移



中小顧客が増加しているため
単価は若干減少

MicroAd Redesigning the Future Life
© MicroAd, inc.

２０２５年９月期 連結業績まとめ

① 通期予想に対しては、**売上高・各段階利益ともに予想を上回る着地**

② 人員強化や生産性向上施策の**好影響が本格的に顕在化**

③ 非繁忙期である**第4四半期の実質営業利益が過去最高を記録**

④ 生産性向上施策による構造改革で**利益創出の基盤が整う**

⑤ **新規事業への投資・拡大にも注力**

© MicroAd, inc.

Agenda

① 2025年9月期 連結業績サマリ

② 生産性向上施策に関して

③ 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

④ 事業アップデート

⑤ 2026年9月期 連結業績予想

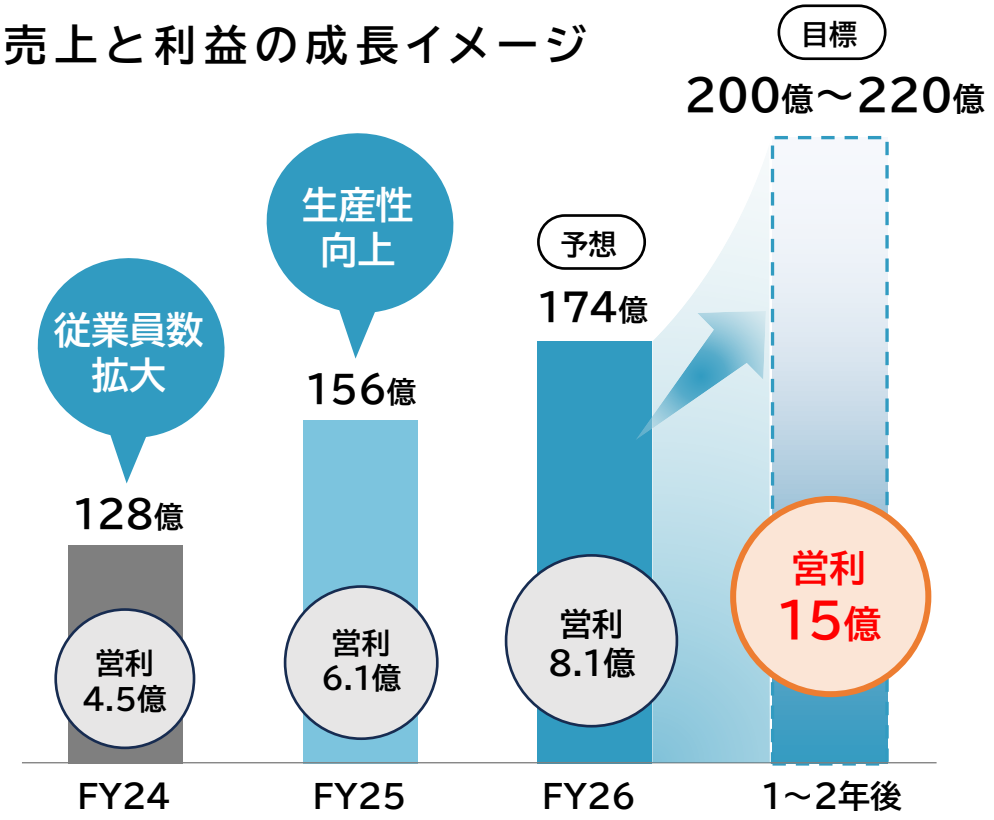
⑥ Appendix

© MicroAd, inc.

将来の成長イメージ

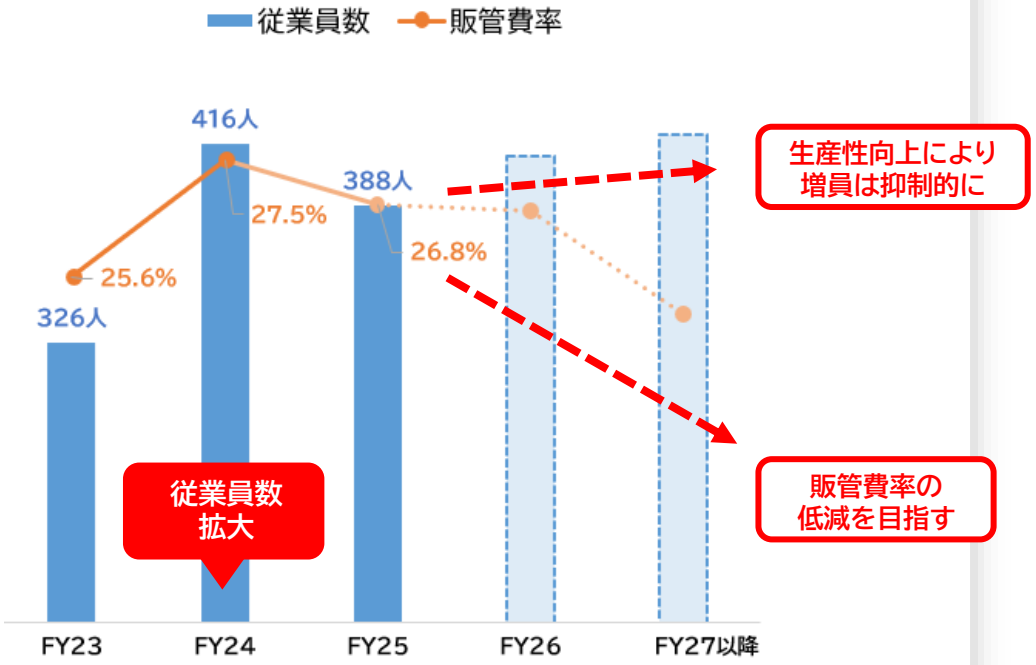
1～2年後の営業利益15億円を目指して、**増員した人員の戦力化と生産性向上を実施**していく

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



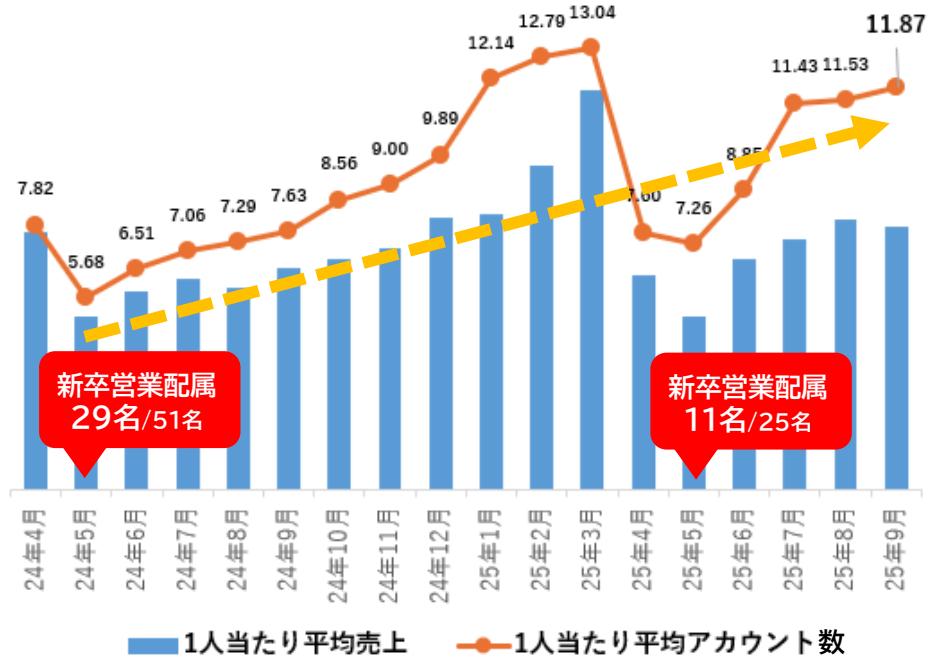
生産性向上により従業員数の増加は抑制的に
販管費率の低減を目指す

© MicroAd, inc.

① 増員した人員の戦力化によるトップラインの拡大

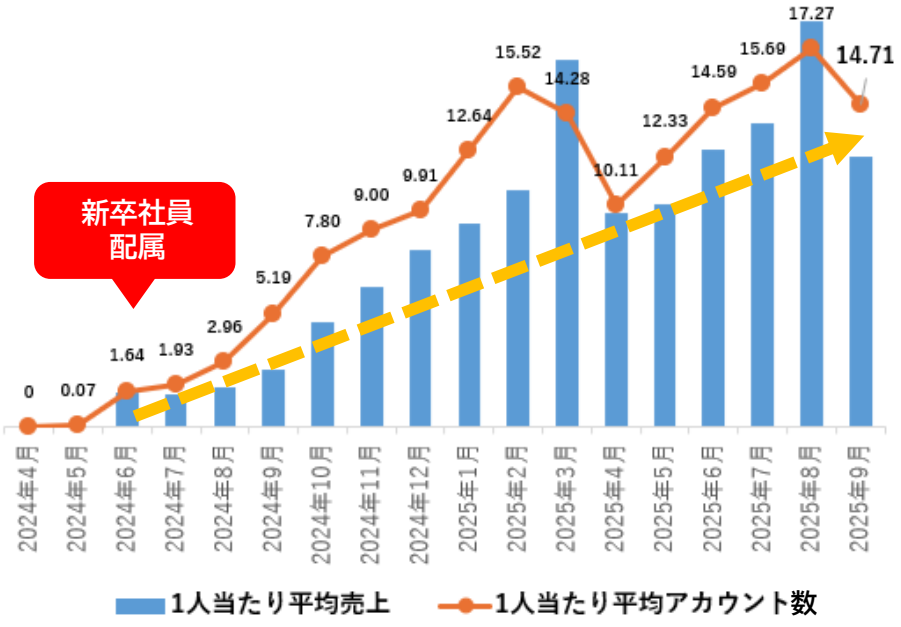
第３四半期の非需要期で生産性は一時的に落ち込むが、第４四半期には回復
※ 下図の推移はUNIVERSE

営業全体の生産性推移



第3四半期の下落から回復
前年比では着実に生産性は向上

新卒入社社員のみの推移(2024年4月入社)



アカウント数は最需要期の3月を超える水準を記録

© MicroAd, inc.

② 様々な生産性向上施策

営業活動へ費やす時間を確保する施策を実施することで**提案数が増加し売上拡大に貢献**

「売上生産性」の向上

生成AIによる業務効率化

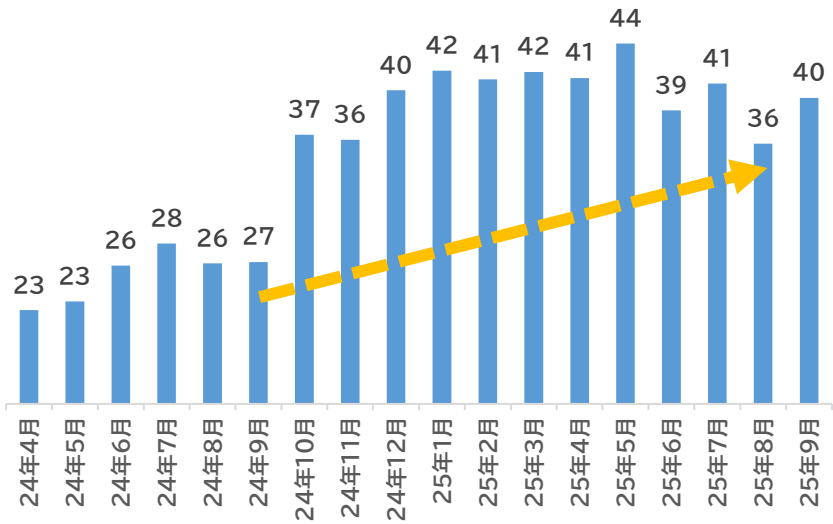
生成AIによる社内チャットボットにより
効率よく必要なナレッジにアクセスできる仕組みを構築

業務削減による営業効率化

顧客への提出レポートの作成など、営業活動以外の雑務を自動化や削減することで、営業活動へ費やす時間を増やす

目標		進捗		
営業一人当たり 4,800分(10日/月) 業務削減	▶	営業一人当たり 5,145分(10日/月) 業務削減実施	＝	月間営業活動時間 5割増に成功

営業一人当たりの提案数推移



業務効率化により1.5倍まで
顧客提案数が増加、将来の売上拡大へ

© MicroAd, inc.

② 様々な生産性向上施策

様々なコスト削減施策により**粗利率が向上**。引き続きいくつかの施策を準備

「粗利生産性」の向上

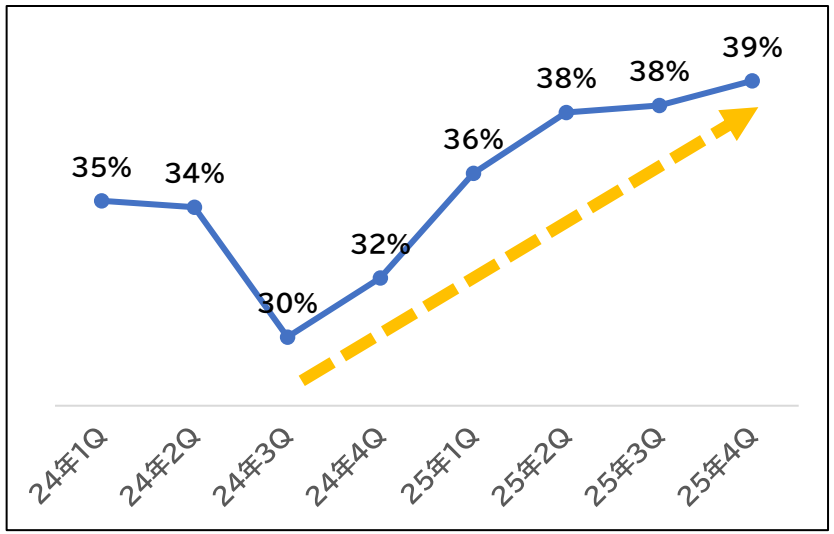
中国の開発子会社清算

オフショア開発拠点である中国・瀋陽の業務を国内に移転し清算
2Q以降、開発原価が削減され粗利率の向上に寄与する見込み

グループ内での人員適正化

子会社と本社間での人的リソースを共有することで、
外部に流出していた費用を抑制
業務委託費や開発原価を削減することで粗利率向上を狙う

データプロダクトの粗利率推移



様々な生産性向上施策により
粗利率は継続して向上

© MicroAd, inc.

Agenda

① 2025年9月期 連結業績サマリ

② 生産性向上施策に関して

③ 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

④ 事業アップデート

⑤ 2026年9月期 連結業績予想

⑥ Appendix

© MicroAd, inc.

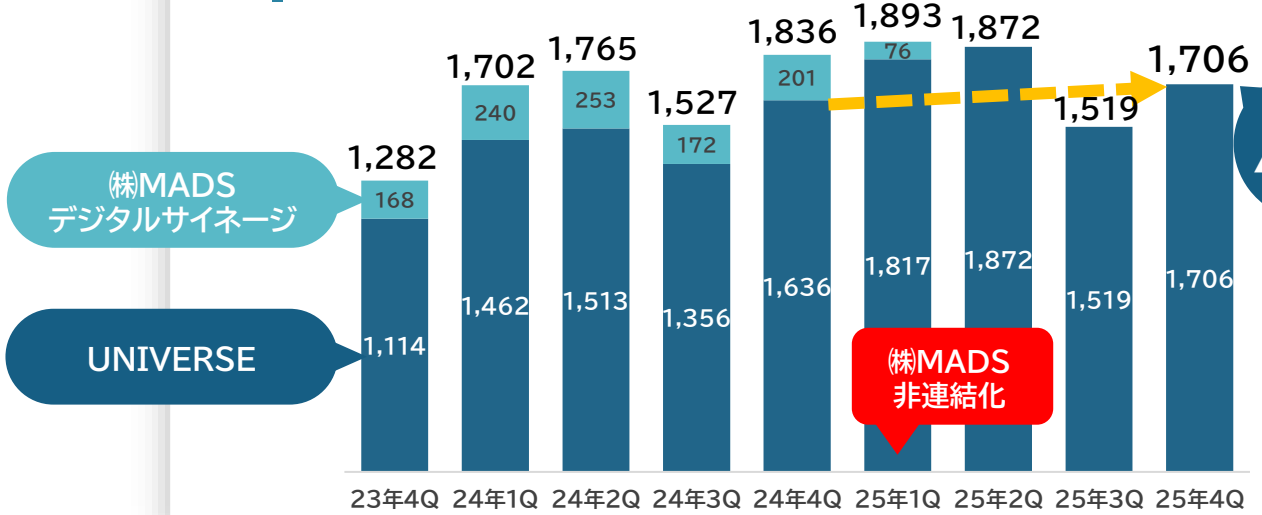
データプロダクトの売上・粗利推移

生産性向上により利益率が改善し、**粗利は前年同期比11%増**
㈱MADSの非連結化による減少分を超える水準まで拡大

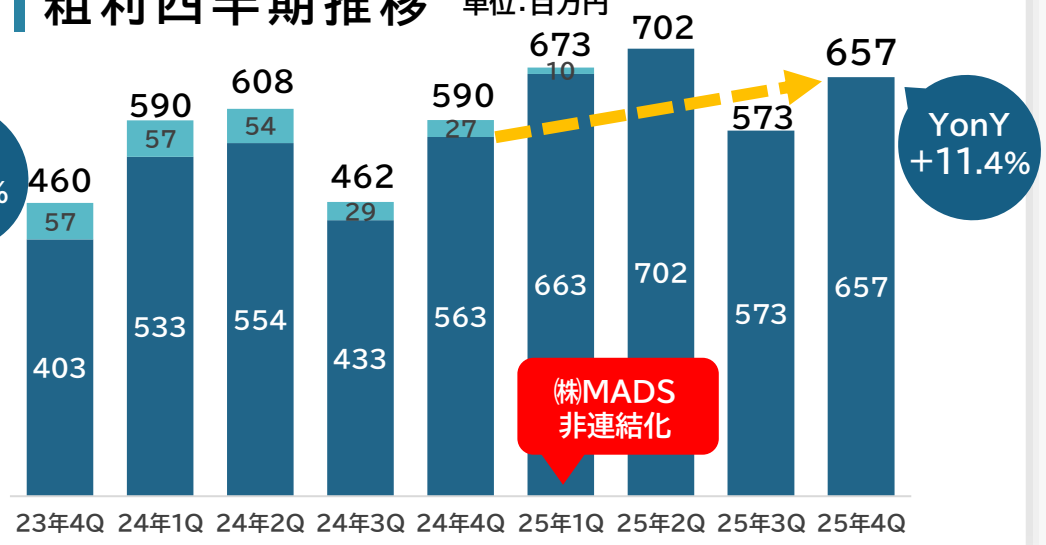
売上・粗利 前年同期比

（百万円）	2024年9月期 第4四半期	2025年9月期 第4四半期	増減 増減額	増減 %
売上高	1,836	1,706	▲130	▲7.1%
売上総利益	590	657	+67	+11.4%

売上四半期推移 単位:百万円



粗利四半期推移 単位:百万円



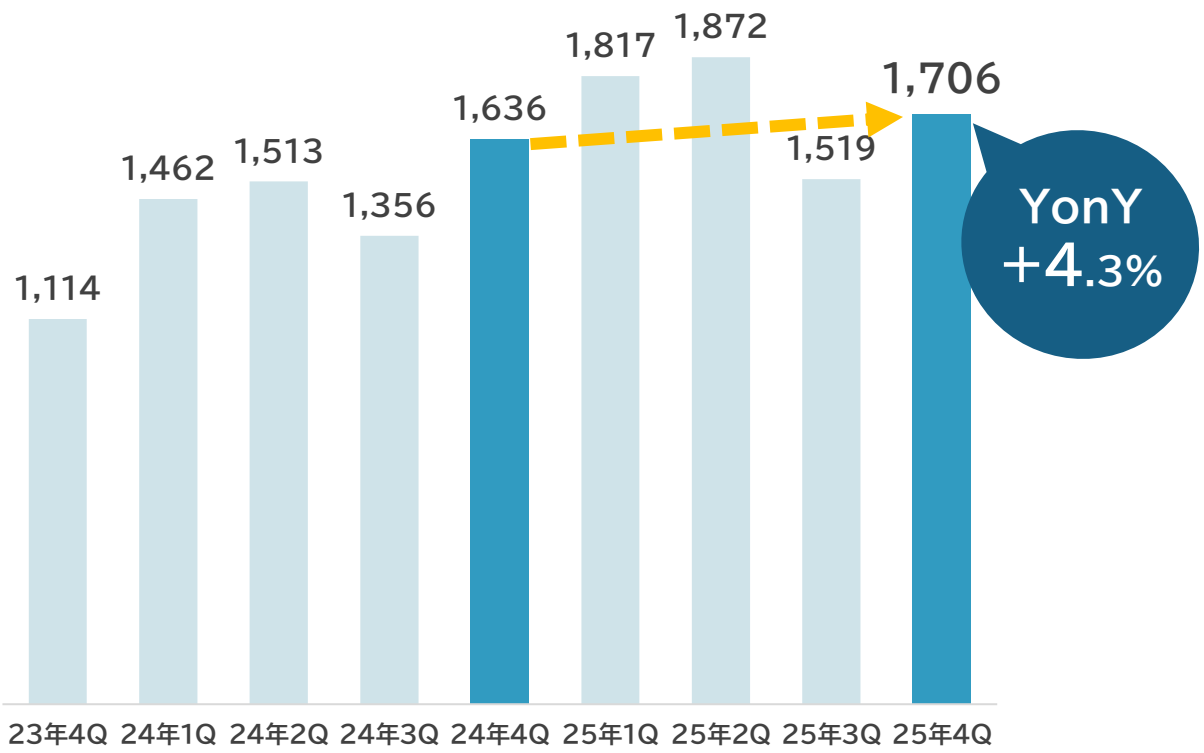
© MicroAd, inc.

データプロダクト「UNIVERSE」の売上・粗利推移

前期に採用した人員の戦力化が進み**売上は4％増**
生産性向上により利益率も向上し**粗利は16％増**

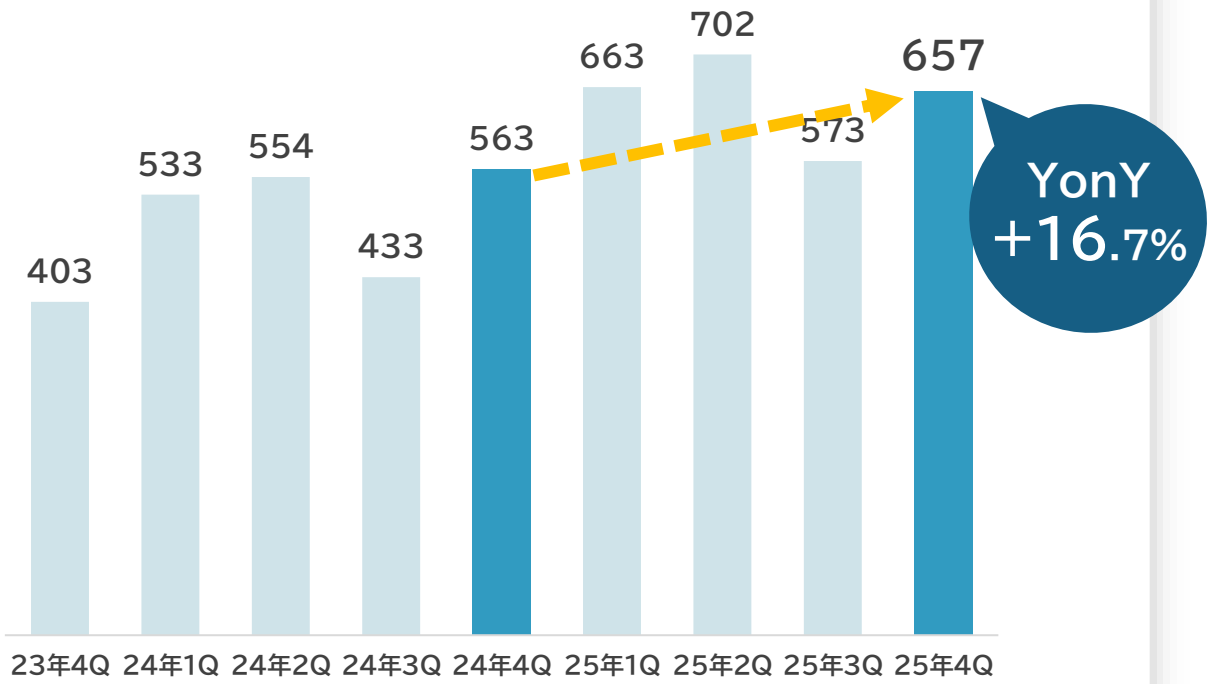
売上推移

単位:百万円



売上総利益推移

単位:百万円



© MicroAd, inc.

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

B to B
シラレル

人材
MARBLE
マーブル

飲料・食品
Pantry

自動車
IGNITION

エンタメ
Circus

美容・化粧品
Vesta

地方自治体
まちあげ

医療・製薬
IASO

EC

金融
（新NISA向け）

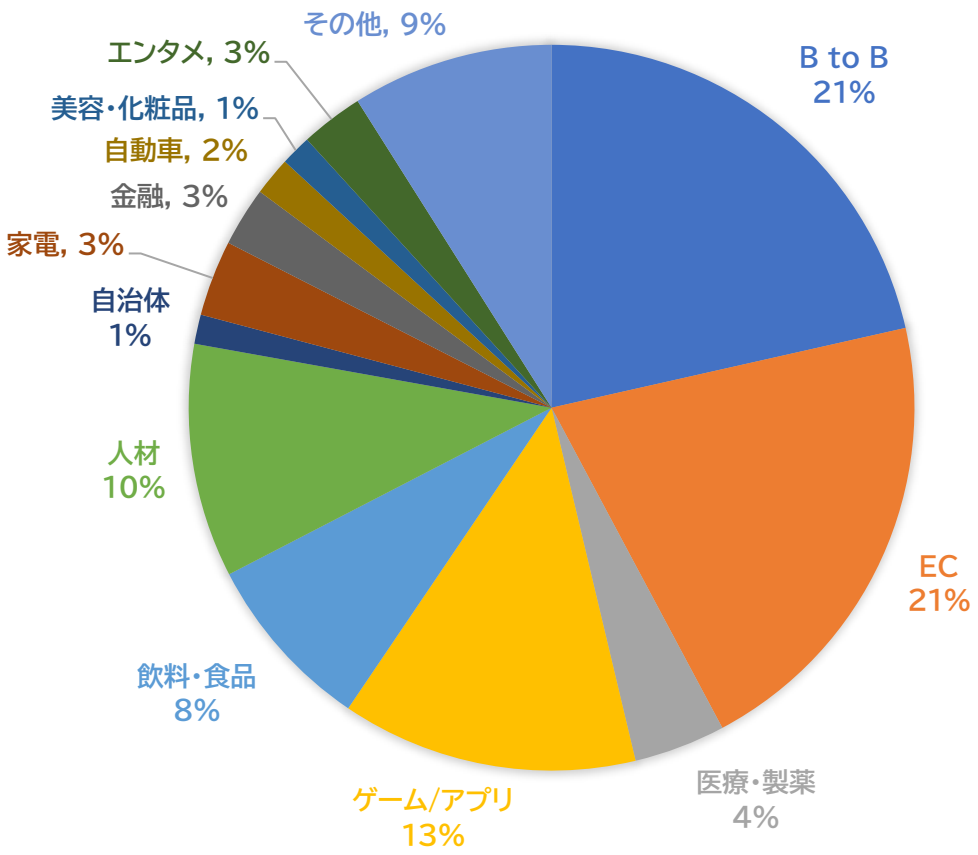
・・・ 全19業種

© MicroAd, inc.

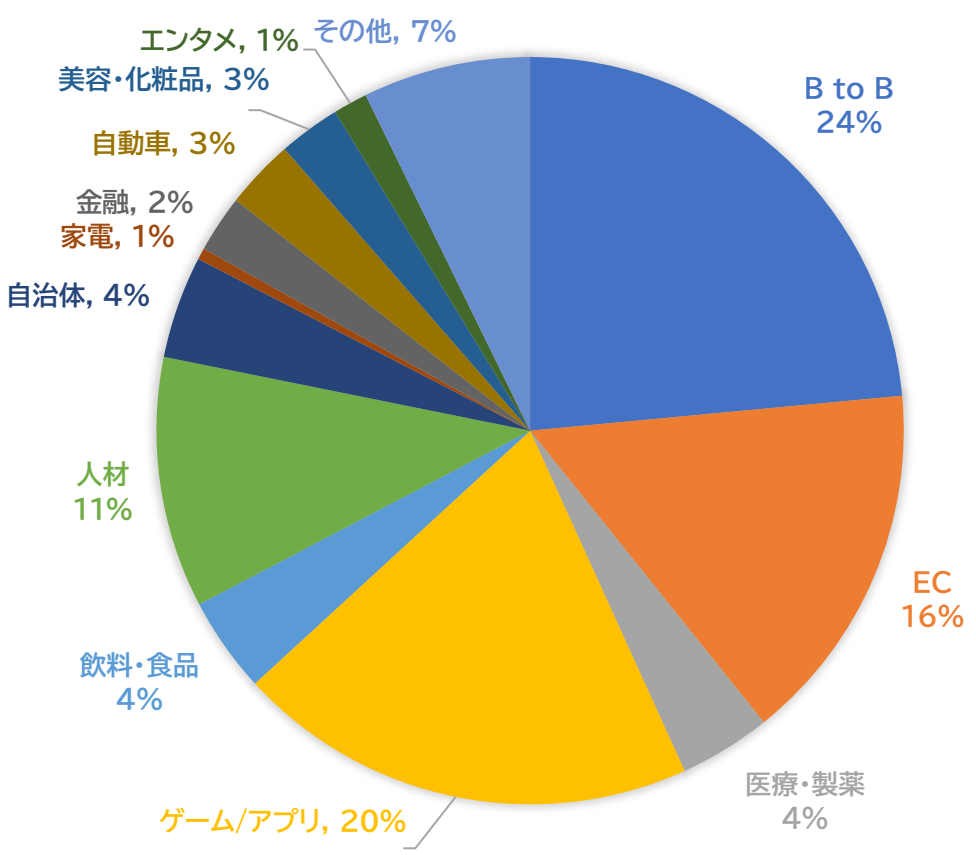
UNIVERSEにおける業種毎のシェア

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**

25年第3四半期の業種ごと売上シェア



25年第4四半期の業種ごと売上シェア

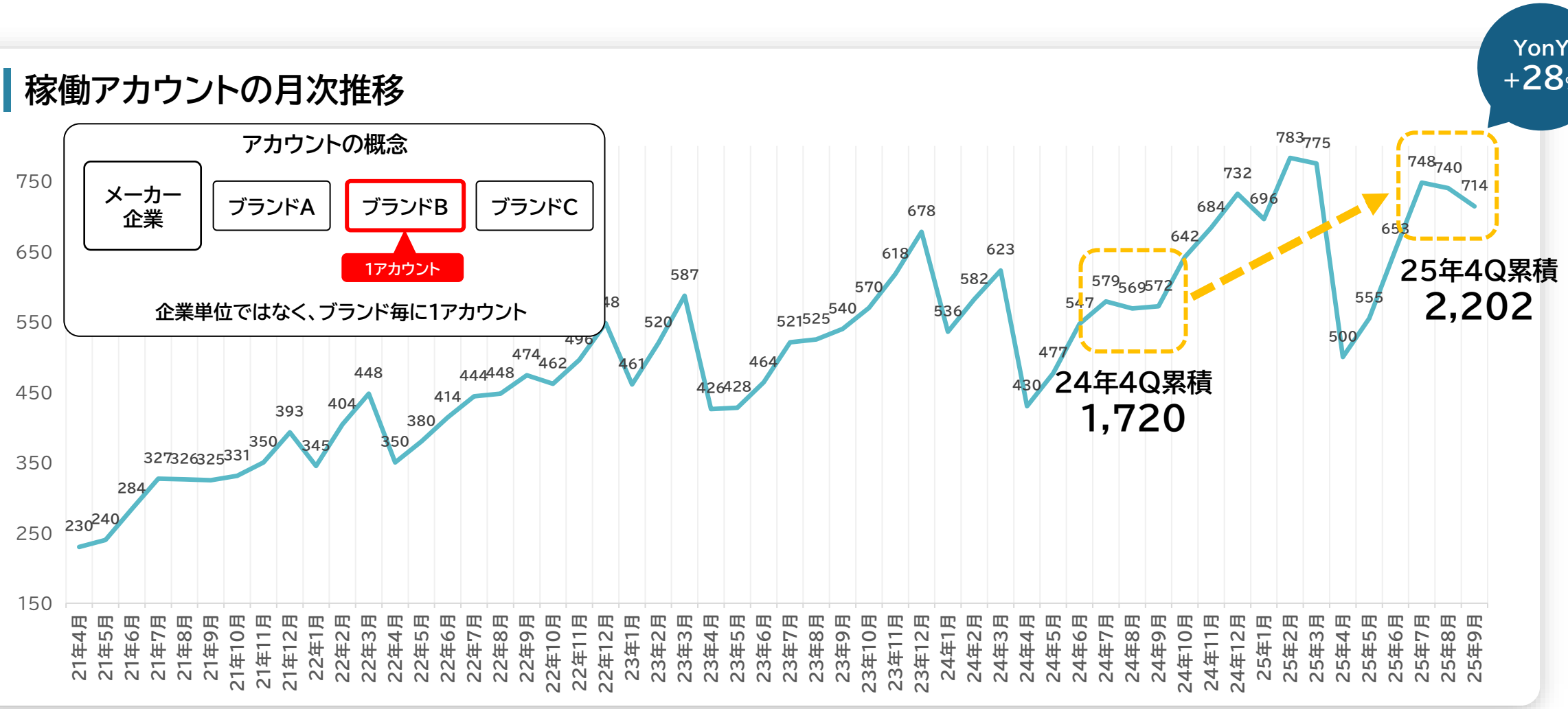


© MicroAd, inc.

データプロダクト「UNIVERSE」のKPI – 稼働アカウント

前期に採用した新人の活動が本格化し始めたことで**前年比28%増と大幅に拡大**

稼働アカウントの月次推移



© MicroAd, inc.

Agenda

① 2025年9月期 連結業績サマリ

② 生産性向上施策に関して

③ 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**

④ 事業アップデート

⑤ 2026年9月期 連結業績予想

⑥ Appendix

© MicroAd, inc.

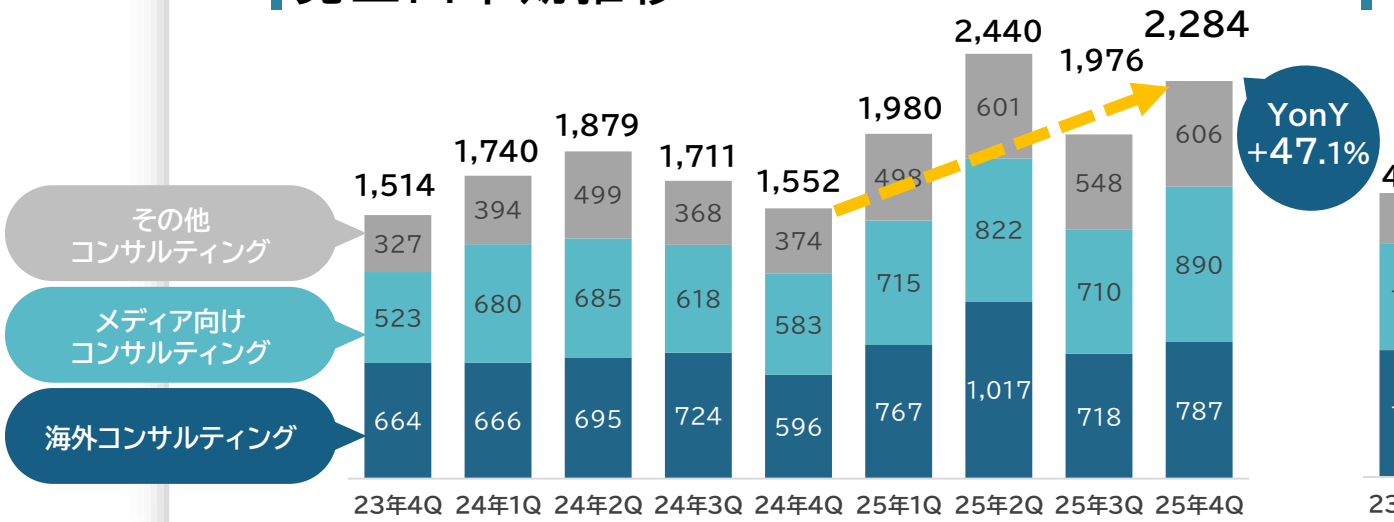
コンサルティングの売上・粗利推移

国内メディア向け事業が好調に推移したことと、海外コンサルティングにおける
新規事業である㈱IPmixerの収益が増加したことで、前期比で大幅に増収・増益

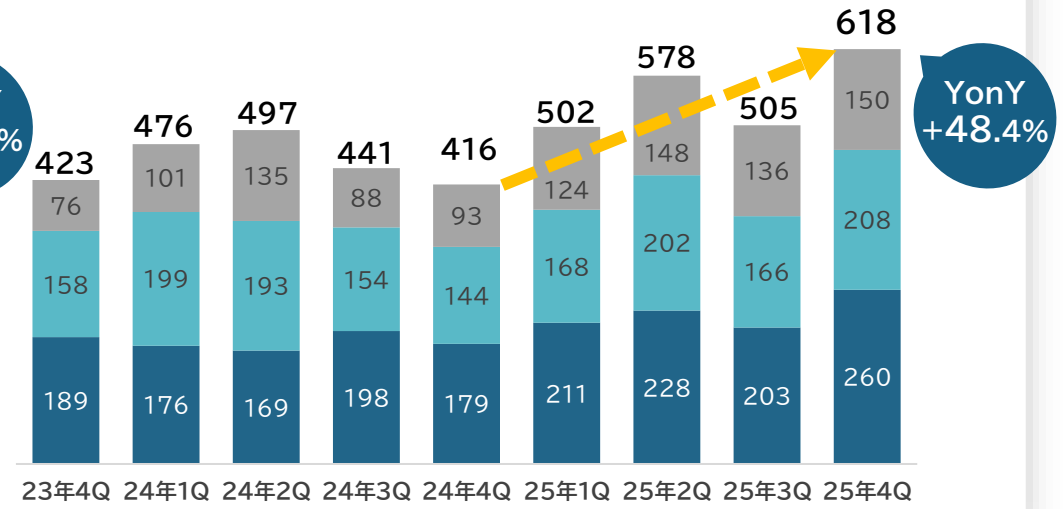
売上・粗利 前年同期比

（百万円）	2024年9月期 第4四半期	2025年9月期 第4四半期	増減 増減額	増減 %
売上高	1,553	2,284	+731	+47.1%
売上総利益	416	618	+202	+48.4%

売上四半期推移 単位:百万円



粗利四半期推移 単位:百万円

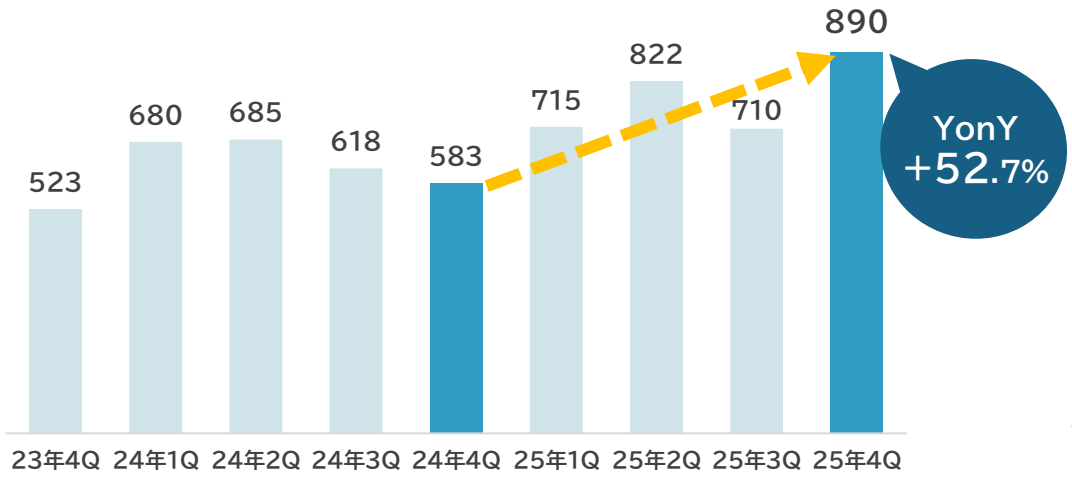


© MicroAd, inc.

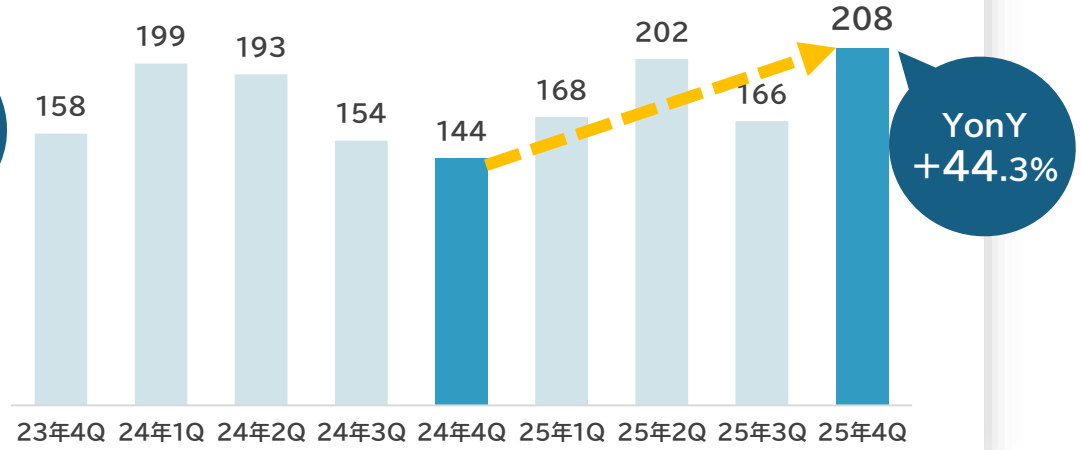
コンサルティング-メディア向け

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５２％増、粗利は前年比４４％増**

売上四半期推移 単位:百万円



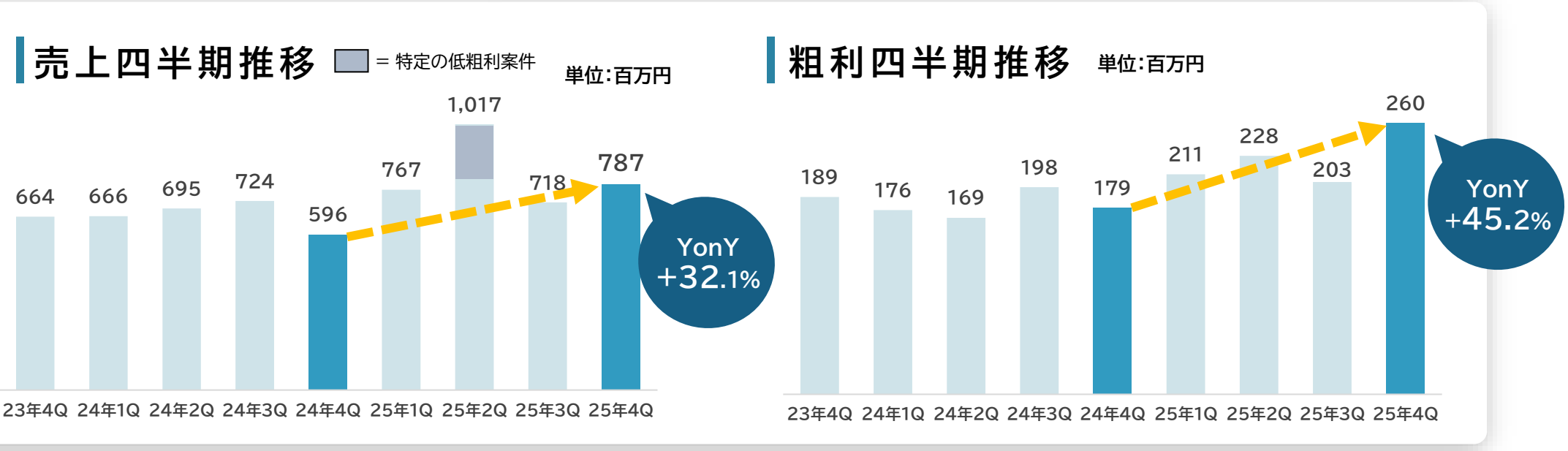
粗利四半期推移 単位:百万円



© MicroAd, inc.

コンサルティング-海外

第４四半期はＩＰとのコラボ商品（㈱ＩＰmixer）の物販売上を計上
売上高は前年比３２％増、粗利は４５％増



© MicroAd, inc.

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

25年9月期　パフォーマンス推移

	25年9月期 第1四半期			25年9月期 第2四半期			25年9月期 第3四半期			25年9月期 第4四半期			25年9月期 通期
(単位:千円)	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	
月初総資産	386,126	387,370	387,181	389,472	385,657	381,342	385,984	379,566	377,587	367,222	362,610	365,244	-
損益額	1,244	-189	2,291	-3,815	-4,315	4,642	-6,418	-1,979	-10,365	-4,612	2,634	2,211	-18,671
損益率	0.32%	-0.05%	0.59%	-0.98%	-1.12%	1.22%	-1.66%	-0.52%	-2.75%	-1.26%	0.73%	0.61%	-

25年9月期の実績年利換算：-4.84%

新旧の二つのモデルを並列で運用していたが
7月に旧モデルを完全停止し、新モデルへ切替

新モデルのみの1月～9月実績
+1,652万円 / +5.99%

今後は
こちらに注力

© MicroAd, inc.

Agenda

① 2025年9月期 連結業績サマリ

② 生産性向上施策に関して

③ 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

④ 事業アップデート

⑤ 2026年9月期 連結業績予想

⑥ Appendix

© MicroAd, inc.

TikTok Shop関連事業に関して①

新たに設立した㈱UNIVERSE PULSEの企画・制作で
TikTok Shopの出店企業の売上拡大を目的とした**TikTok LIVEでの新番組**をスタート

株式会社UNIVERSE PULSEについて

2025年6月設立

UNIVERSE PULSE

TikTok Shop参入を総合的に支援する子会社を新たに設立

「UNIVERSE」データと分析力を軸に、事業提携によって構築した独自のインフルエンサーネットワークを強みとする

TikTok LIVEでの新番組開始

2025年12月放送開始予定

推しコマ #OSHICOMA

TikTok Shopを舞台に視聴者のリアルな「推しアイテム」を紹介
毎週月曜日から木曜日の週4日間の配信を予定

MCには人気タレント・インフルエンサーのゆうこす氏等を迎えエンターテインメント性の高い企画を通じて視聴者に購買を促します。

© MicroAd, inc.

TikTok Shop関連事業に関して②

新たに設立した㈱IZULCAにおいて**地方自治体との共同TikTokコマース**を実施

株式会社IZULCAについて

2025年6月設立

IZULCA

中国・深センを拠点にTikTokライブコマース事業を行うPinspaceグループとの合弁会社

IZULCAでは**Pinspaceグループの日本進出支援**を行うおよび、Pinspaceグループの知見を活かして企業や自治体のTikTok Shop進出支援を行う

兵庫県豊岡市との共同TikTokコマース実施

IZULCA

2025年9月23日（火）・24日（水）
IZULCA×兵庫県豊岡市　TikTokライブコマース実績

	実績数値	備考
合計売上	400万円超	2日間・計6時間の合計売上
リーチ数（のべ）	約394万人	47マルシェのライブ配信がアカウント内で表示された人数
ライブ配信・視聴者数（のべ）	約9.3万人	実際にライブ配信を視聴した人数
商品注文件数	1,000件超	2日間合計の注文数
ライブ事前告知動画総再生回数	約152万回	47マルシェと地元クリエイター計14本の投稿動画の合計

＜ TikTokでの告知動画 ＞

IZULCAは、企画立案からアカウント開設、ライブ配信の実行までを一貫して実施し、6時間・400万円超の売上を達成

© MicroAd, inc.

海外事業の事業領域拡大

海外事業の事業規模拡大を目的に、**中国・インドネシアの現地企業を連結子会社化**

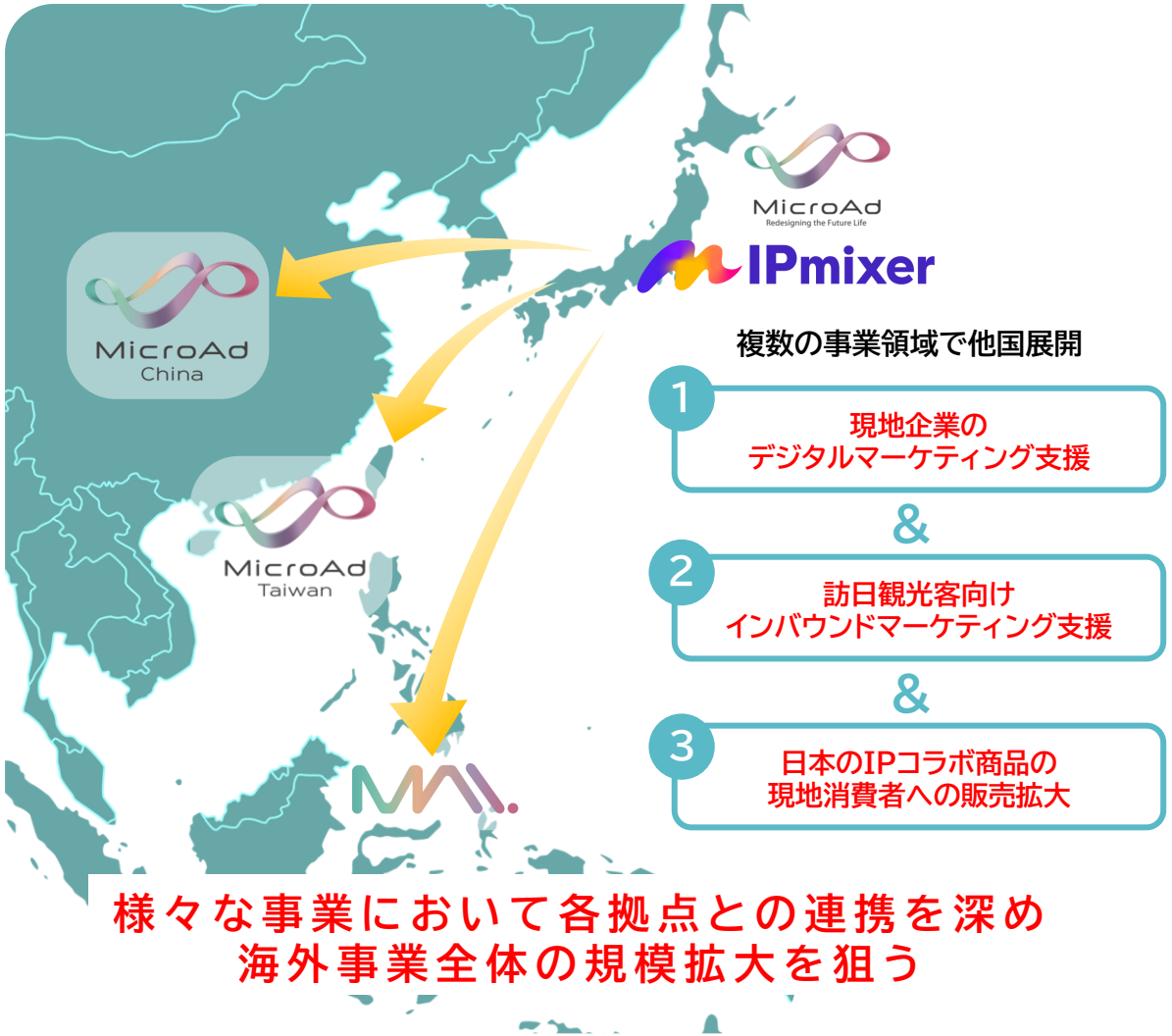
中国・インドネシアの現地企業の連結化

2026年1月～連結化予定

MicroAd China
微告(上海)広告有限公司

PT Mahakarya Adi Indonesia

海外事業における
複数の事業領域で**他国展開を積極推進**



**様々な事業において各拠点との連携を深め
海外事業全体の規模拡大を狙う**

© MicroAd, inc.

IPmixerの新プロジェクト

海外コンサルティングの事業に属する㈱IPmixerにおいて新プロジェクトを開始

株式会社IPmixerについて

IPmixer

海外消費者向けに、日本の人気VTuberなどの
IP(知的財産)とメーカー商品との
コラボレーション企画～販売までを行う事業

26年度はさらにプロジェクト実施数を増加予定

スマートフォンケースのコラボ商品

2025年11月～
1ヵ月期間限定販売

台湾発のスマートフォンアクセサリーブランド「RHINOSHIELD」の
スマホケースなどと、ANYCOLOR株式会社が運営する「にじさんじ」及
び「NIJISANJI EN」所属のVTuberとのコラボレーション商品の販売開始

© MicroAd, inc.

Agenda

① 2025年9月期 連結業績サマリ

② 生産性向上施策に関して

③ 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

④ 事業アップデート

⑤ 2026年9月期 連結業績予想

⑥ Appendix

© MicroAd, inc.

総合データカンパニーに向けて

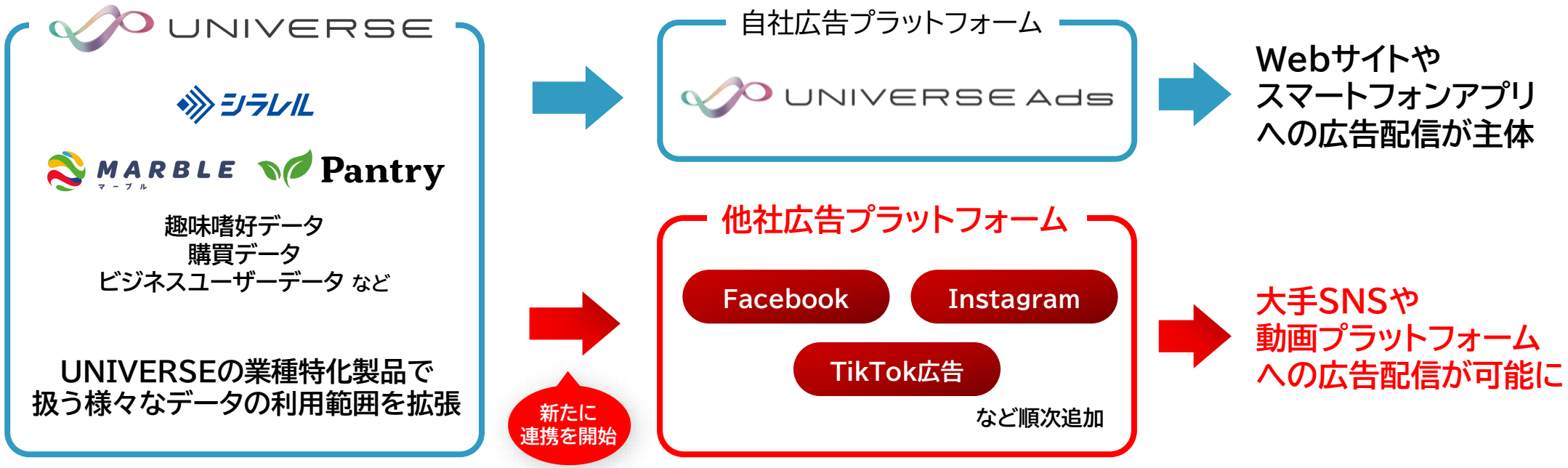
２０２５年度は新規事業としてtoC領域における複数の物販事業を開始
２０２６年度はさらに、toB領域における新たなUNIVERSEデータ活用の事業を積極推進

© MicroAd, inc.

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
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

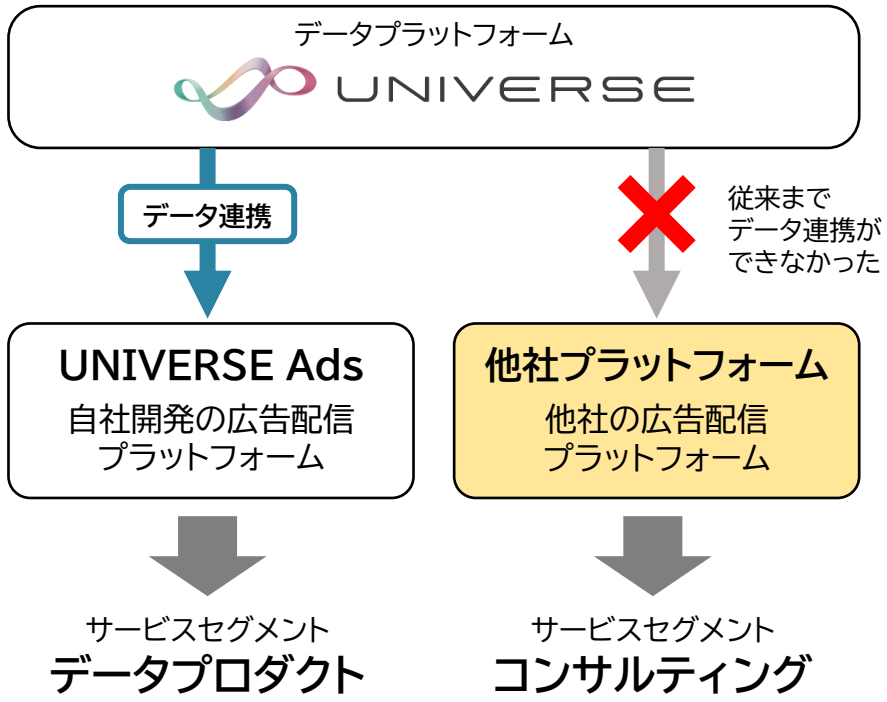


© MicroAd, inc.

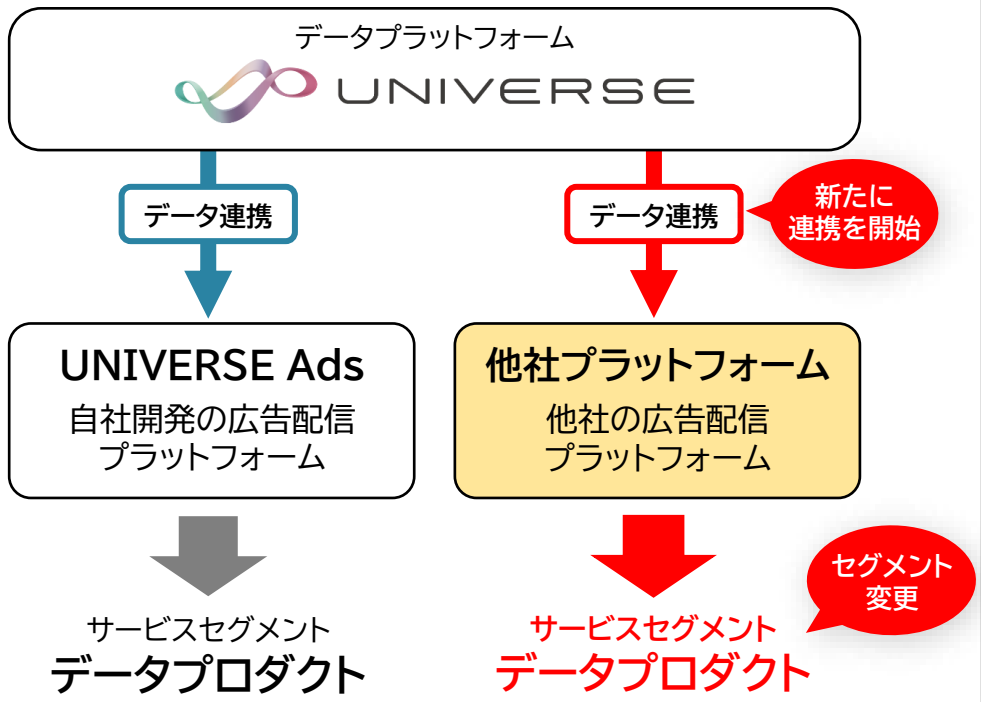
UNIVERSEの事業領域拡大に伴うサービス区分の変更

２５年度から**他社広告プラットフォームとUNIVERSEのデータ連携を推進**
その結果サービス区分「コンサルティング-その他」の領域の収益が増加（前期比売上：３７％増/粗利３３％増）
２６年度はさらに**他社広告プラットフォームの拡大に注力**するため、サービス区分を変更

従来のサービス区分



新しいサービス区分



© MicroAd, inc.

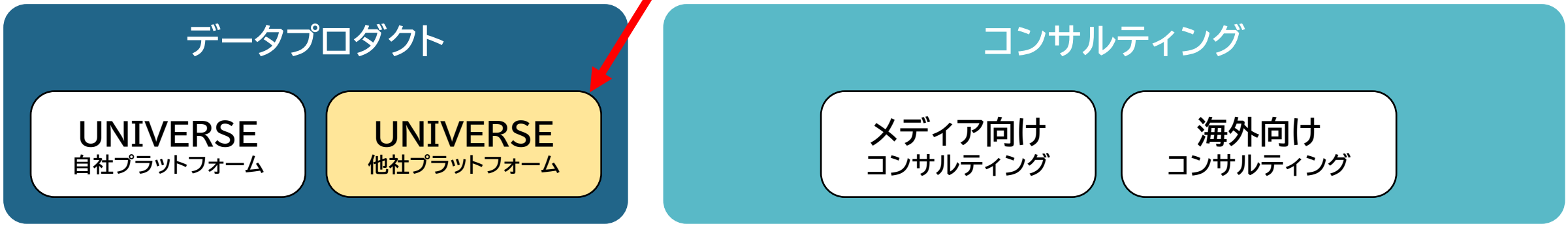
２０２６年９月期におけるサービス区分の変更に関して

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する

■ 従来のサービス区分

25年度1Q 非連結化

■ 新しいサービス区分



© MicroAd, inc.

2026年9月期 連結業績予想

２０２５年９月期に実施した生産性向上施策によって、売上のベース拡大と利益率の改善を達成
２０２６年９月期からは本格的な利益創出フェーズへ
同時に、新たに開始したIP関連事業やTikTok Shop関連の新規事業の投資・拡大も狙う

（百万円）	２０２５年９月期	２０２６年９月期 業績予想	増減 増減額	増減 %
売上高	15,670	17,444	1,773	+11.3%
売上総利益	4,808	5,470	662	+13.8%
調整後営業利益 ※営業利益 + のれん償却費 + 株式報酬費用	784	1,026	242	+30.9%
営業利益	613	815	202	+33.0%
経常利益	531	761	230	+43.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	195	663	468	+240.1%

© MicroAd, inc.

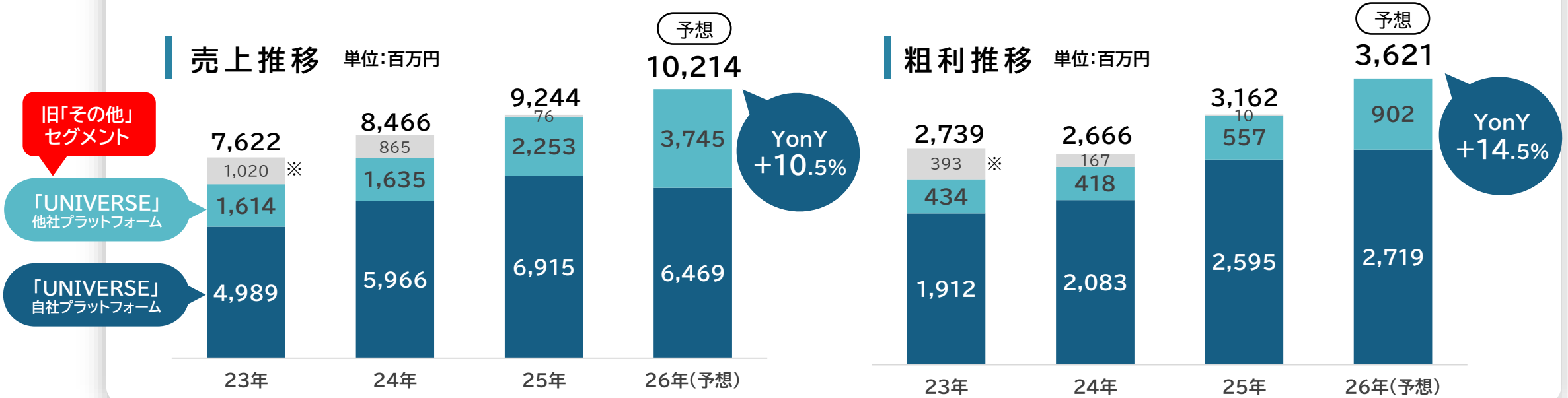
データプロダクトサービスの業績予想

自社プラットフォームは利益率の改善により粗利総額の拡大を狙う
他社プラットフォーム活用によるアカウント増によって、データプロダクト全体の売上・粗利成長を狙う

通期売上・粗利推移

（百万円）	２０２５年９月期	２０２６年９月期 業績予想	増減 増減額	増減 %
売上高	9,244	10,214	+969	+10.5%
売上総利益	3,162	3,621	+458	+14.5%

売上推移 単位:百万円



粗利推移 単位:百万円

© MicroAd, inc.
※2025年9月期 第1四半期に非連結化した㈱MADSの実績

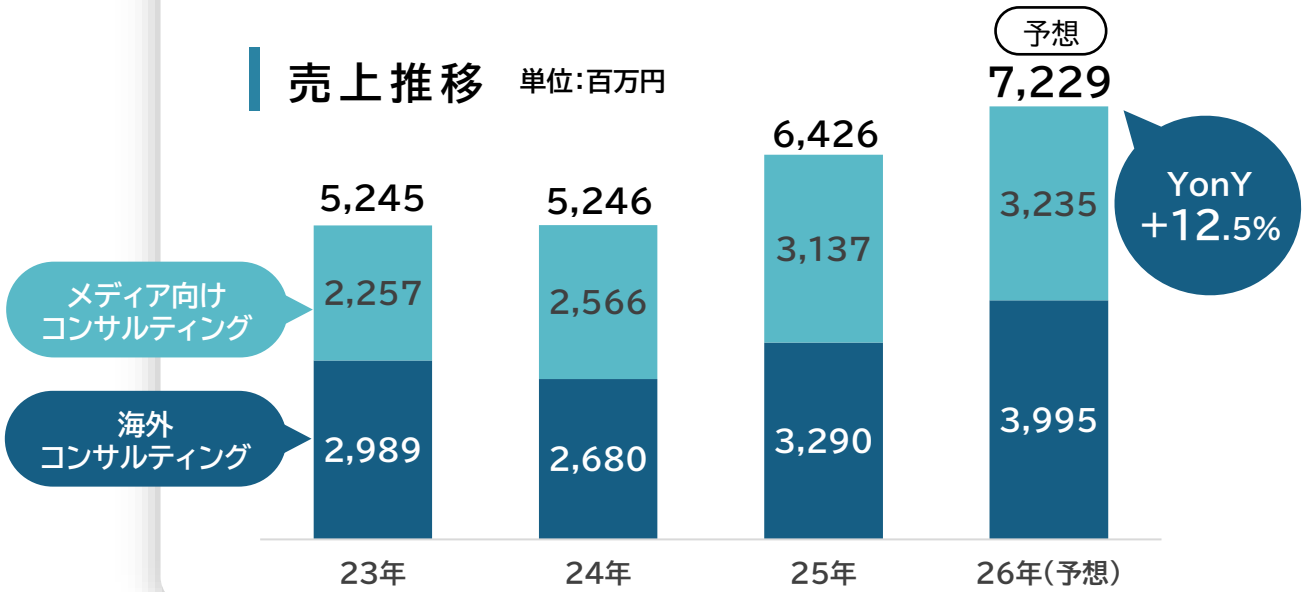
コンサルティングサービスの業績予想

メディア向けコンサルティングは着実な契約メディア数や広告枠数の蓄積によって拡大
海外コンサルティングは、インバウンドマーケティングの需要増加をとらえつつ
IPコラボの新規事業（IPmixer）によって拡大を狙う

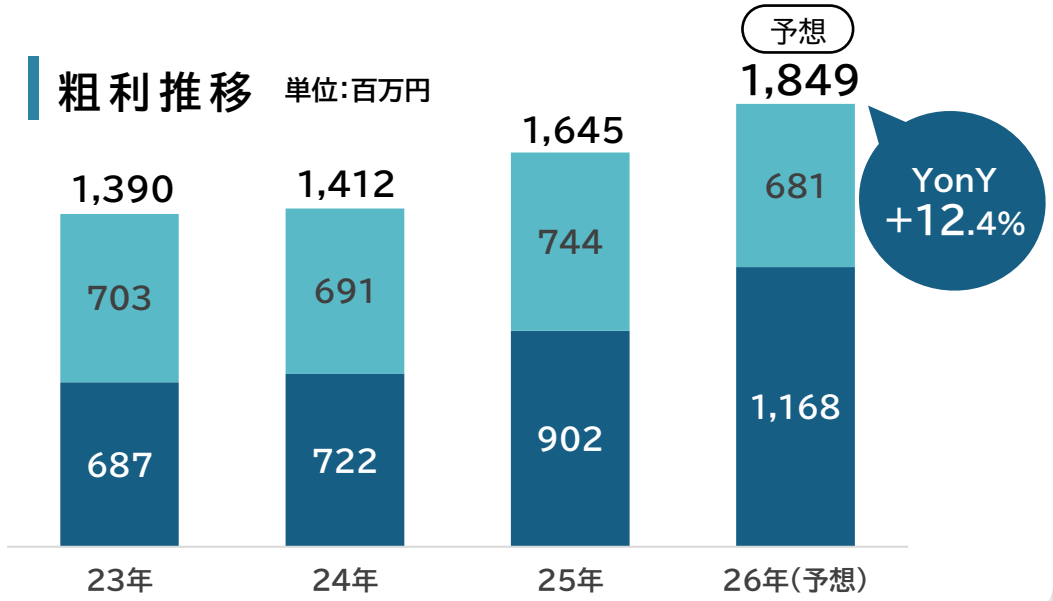
通期売上・粗利推移

（百万円）	２０２５年９月期	２０２６年９月期 業績予想	増減 増減額	増減 %
売上高	6,426	7,229	+803	+12.5%
売上総利益	1,645	1,849	+203	+12.4%

売上推移 単位:百万円



粗利推移 単位:百万円



© MicroAd, inc.

株主優待制度の新設について

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

参考） 2025年11月12日時点の株価による
年間株主優待利回り

3.49%

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。

※1 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
※2 株主優待利回りは、2025年11月12日時点の終値（501円）を元に最低取得単位である800株保有の場合で試算

© MicroAd, inc.

Agenda

① 2025年9月期 連結業績サマリ

② 生産性向上施策に関して

③ 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

④ 事業アップデート

⑤ 2026年9月期 連結業績予想

⑥ Appendix

© MicroAd, inc.

MicroAd
Redesigning the Future Life

当社のVISION

Redesigning the Future Life

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

MicroAd
Redesigning the Future Life

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 （2025年9月末時点）
従業員数	388名 （連結、2025年9月末時点）
主要関連会社	(株)エンハンス (株)cory (株)New B (株)UNCOVER TRUTH (株)マイクロアドベンチャーズ (株)IPmixer (株)UNIVERSE PULSE
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 内田 正宏 谷地舘 望(非常勤、社外) 宮沢 奈央(非常勤、社外)

© MicroAd, inc.

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

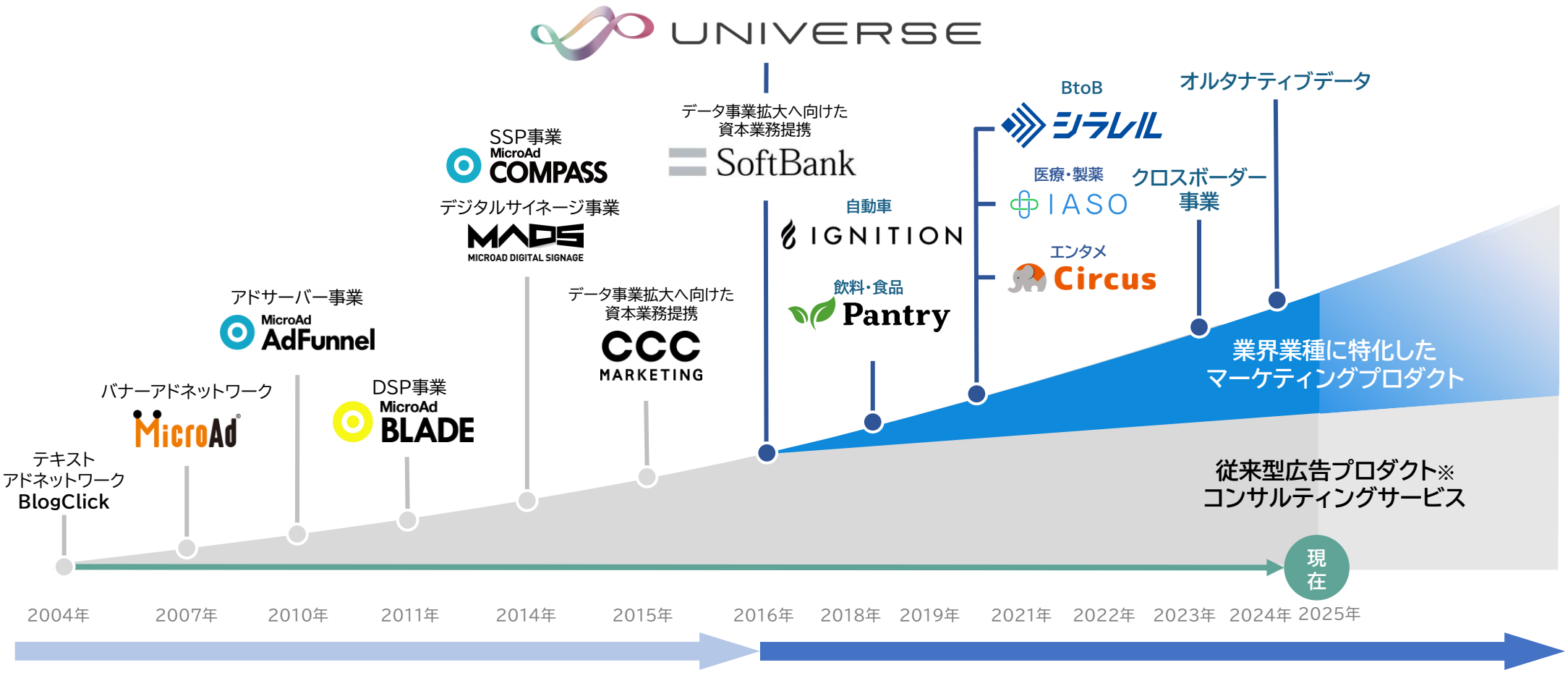
2002年SIer入社。金融会社向けシステム開発に携わる。2004年サイバーエージェント入社。当社の前身となるBlogClick事業の立ち上げに参画する。以後当社事業に携わりプロダクト開発を中心に幅広い業務を担当する。現在の管掌はデータソリューションサービス。

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。

© MicroAd, inc.

マイクロアドの沿革



※従来型広告プロダクト：行動ターゲティングと呼ばれる、予め用意されたユーザー毎の趣味嗜好のカテゴリを選択し広告配信を行う手法やリターゲティングと呼ばれる、広告主サイトへの再来訪を促す広告配信手法を用いた広告プロダクト

© MicroAd, inc.

当社が提供する事業

自社製品である「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

自社製品のプロダクト提供ビジネス

オンライン

業種に特化したマーケティングプロダクト

UNIVERSE
シラレル IASO IGNITION Pantry

オフライン

屋外広告や交通広告のデジタルサイネージ

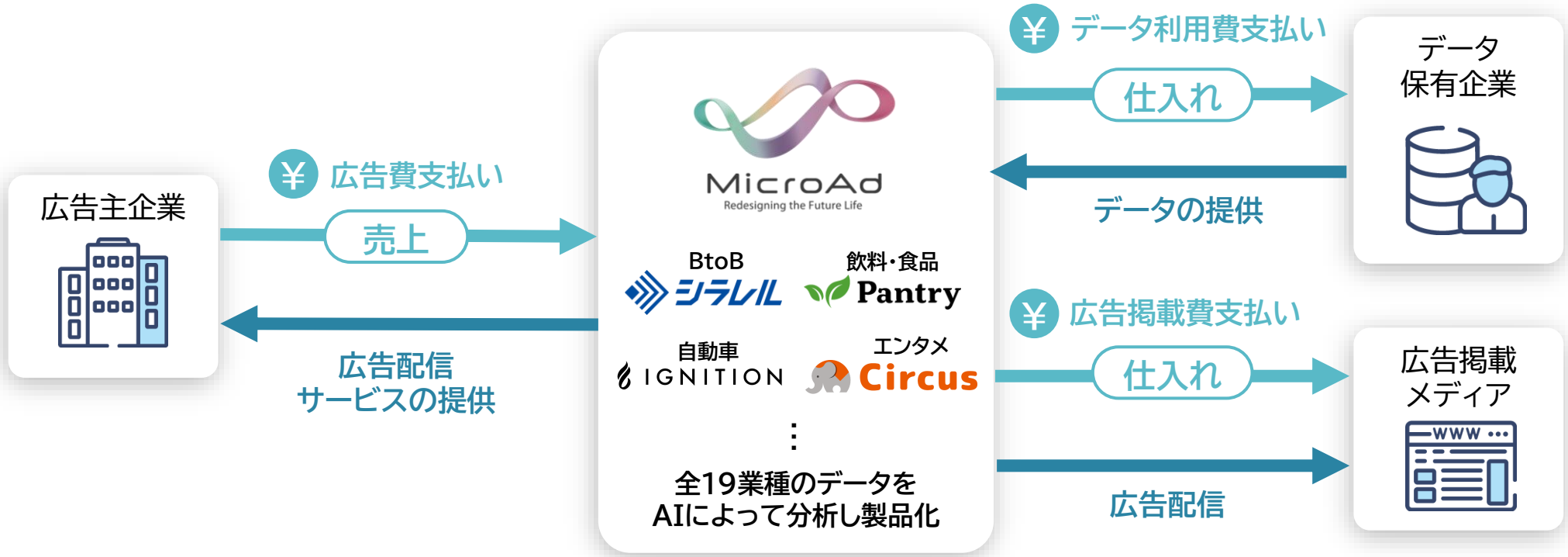
※2024年11月より運営する㈱MADSの株式譲渡により非連結化

MONOLITHS

© MicroAd, inc.

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



© MicroAd, inc.

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。

MicroAd
Redesigning the Future Life