



2026年2月期 第3四半期

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1月14日

ALiNK

経営理念

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」をきっかけとして、そんなひとりひとりのココロに寄り添い、

それぞれが抱える課題に最適なソリューションを提供していくことも私たちの仕事だと考えます。

「ちょっと先の暮らし」に小さな幸せを届け続ける。

それが私たちの実現したい未来です。



連結損益計算書

(単位:百万円)	2025年2月期 3Q	2026年2月期 3Q	増減額	前年同期比	通期予算	進捗率
売上高	689	758	68	110.0%	962	78.8%
売上総利益	379	337	△42	88.9%	-	-
販売費及び一般管理費	317	391	74	123.3%	-	-
営業利益	61	△54	△116	-	△132	-
経常利益	76	△27	△104	-	△103	-
親会社株主に帰属する四半期純利益	70	△59	△129	-	△79	-

通期予算に対し概ね計画どおり売上

- 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
- IPプロデュース事業**
物販、イベントによる収入の増加
- その他事業**
太陽光発電による売電収入の増加
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

費用/特別損益

- 2Qまでに以下の費用を計上済
- 「tenki.jpポイント」および「ぽか活支援アプリ」を費用計上（59百万円）
 - ダイナミックプライシング事業において減損処理し、特別損失を計上（9百万円）

各事業の方向性

	Business issues 課題	Strategy 戦略・戦術	Progress 進捗状況
 tenki.jp事業	広告収益への依存	➡ 新たな収益モデルの構築	<ul style="list-style-type: none"> SEOおよびAI（GEO）対策 メンバーシップの開拓 バイラルマーケティングの拡充
 IPプロデュース事業	アナログ的な要素が多く、 地場産業との接点が限定的	➡ デジタル化 ビジネススキームの見直し	<ul style="list-style-type: none"> ぽか活支援アプリの開発継続 地場産業との共創拡張
 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	<ul style="list-style-type: none"> 売電収入の増加 (前期 55百万円→当期102百万円)
 ダイナミックプライシング事業	収益化	➡ PoC（実証実験）	<ul style="list-style-type: none"> 直営の新規店舗を開拓 レンタルスペースを検索できるサイトの構築運営

主力サービス 「tenki.jp」



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(3Q時点) ----- 42億PV

無料掲載コンテンツ ----- 60種以上

X (旧twitter) フォロワー数 -- 2.7百万人(tenki.jp)

2.1百万人(tenki.jp地震情報)

tenki.jpトップ / サイトマップ / ヘルプ ログイン ログイン登録

天気予報 検索 防災情報 天気図 防災情報 レジャー天気 季節特集 天気ニュース

雨雲レーダー 天気図 PM2.5分布予測 地震情報 気象予報士の解説 雨雲入り・明け

外出前に雨雲チェック！

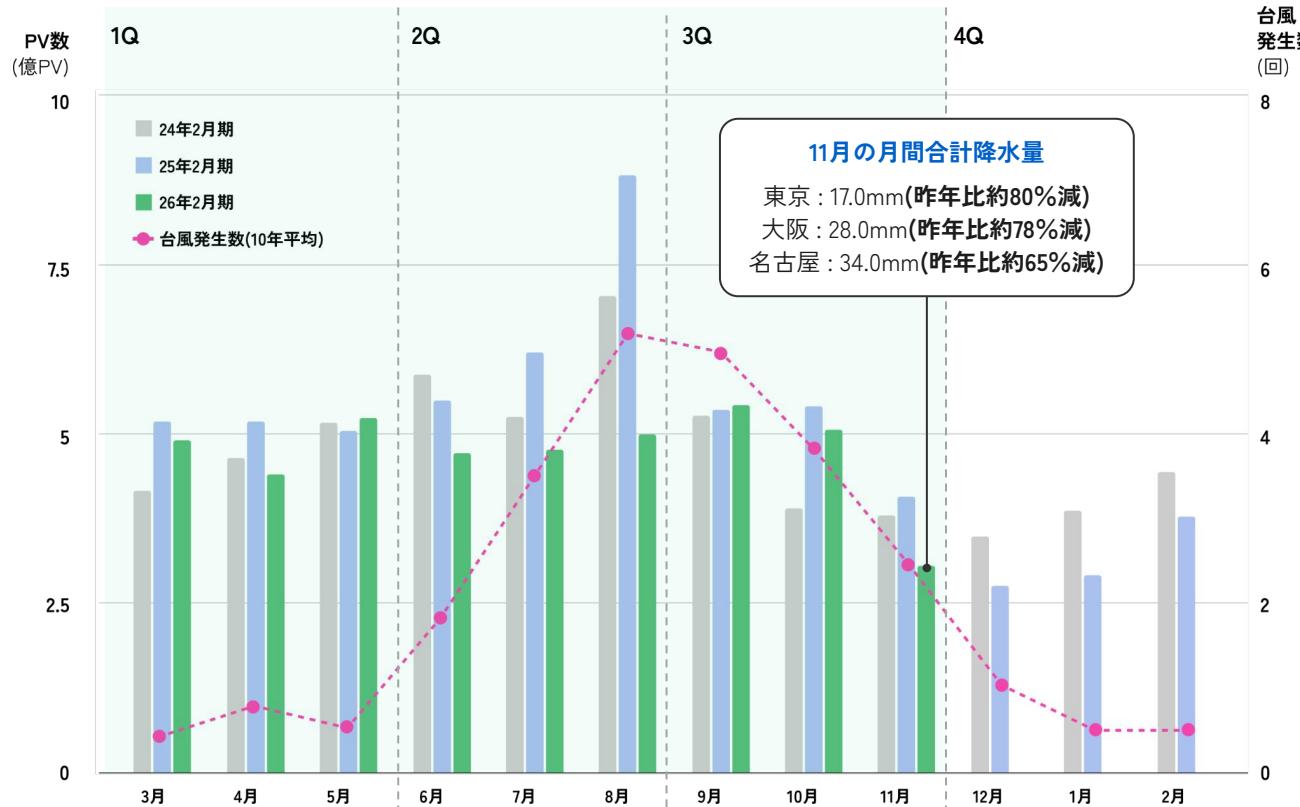
雨雲レーダー

48時間先まで1時間ごとの 雨雲の予測が見られる！

日本気象協会との関係性



月間PV数の推移



天候要因および検索環境の変化によるPV減少

11月の月間合計降水量は、東京・大阪など主要都市部で昨年から大幅に少なく、天候要因による顧客ニーズが低下

主要検索エンジンの検索順位の全体平均は、直近24ヶ月で最高水準を記録するも、AI検索等の台頭により、検索エンジンからの流入が減少

※降雨や台風等の気象状況の変化により、tenki.jpのPV数は大きく変動する傾向があります

PV増加のための施策

tenki.jpへの
ロイヤリティ

tenki.jp利用者の分類

PV増加のための施策

低

未認知



- ・認知広告の実施
 - Google
 - face book
 - Apple Ads

一般

(未ID登録、未課金)



- ・アプリのUI改善
- ・天気予報表示の精緻対応

ミドル

(ID登録済)



- ・tenki.jpポイント
 - ポイントプレゼントキャンペーン

ロイヤル

(ID登録済
課金済)

- ・ライトプランに新機能追加
 - ウィジェット機能 (気圧予報)

高

「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

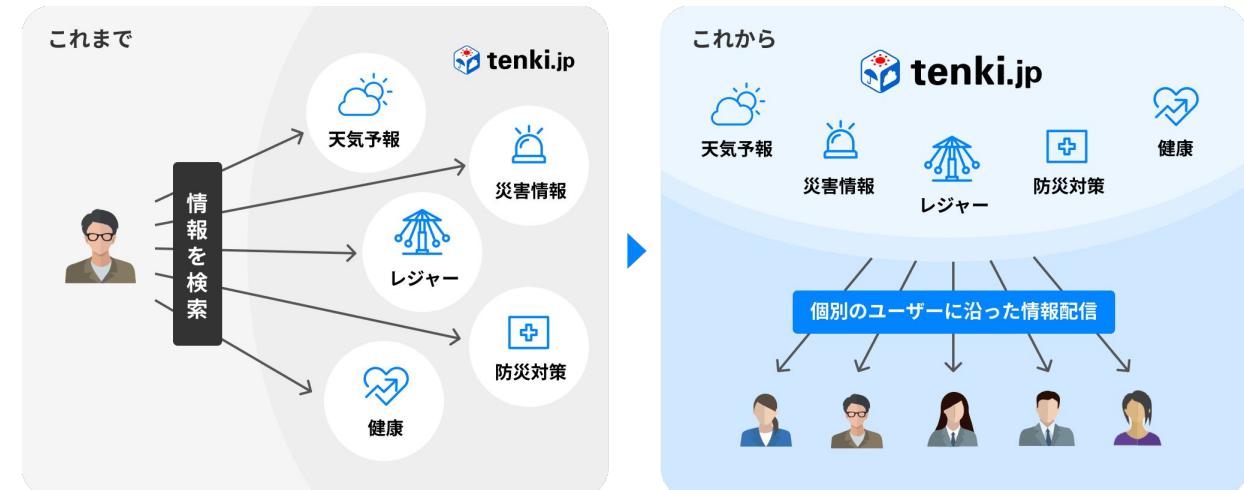
新しい機能やサービスの追加・アップデートを行い、利用者ご自身や、利用者の身近な方との生活をより安心できるものにする、助け合いのコミュニティを形成

Weather forecast



Life forecast

- 天気予報から「生活予報」へ -



登山天気



tenki.jp
登山天気

日本三百名山と人気の山を対象に、麓（ふもと）から山頂までの登山ルート沿いの天気予報や雷危険度などをひと目で確認できる、登山者のためのアプリ。一般財団法人日本気象協会と共同運営

ダウンロード数 ----- 75万9千DL

課金ユーザー ----- 2.7万人

掲載する山の数 ----- 562(三百名山+α)
※25年5月に132座追加



<知名度向上施策>

「山の日 フォトコンテスト」を開催

- ・山の日にあわせ「山と空」をテーマに、ユーザーが撮影したお気に入りの写真を公式Instagramで募集
- ・審査には「tenki.jp 登山天気」公式アンバサダーである登山YouTuberかほさんも参加。入賞者には、「tenki.jp 登山天気」年間プレミアムプランを進呈



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

※2025年12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）



Phase.1 (これまで)

キャラクターIPによる
地域との継続的な
関係性の構築

- キャラクターファーストのIP展開 (133キャラ)
- 認知拡大、来訪促進
- ファンコミュニティを通じた地域接点の形成

IPの進化軸

IPが担う
地域レジリエンス

地域レジリエンス

災害や人口減少といった影響を受けても、地域に根づく「想い・記憶・関係性」を、価値として維持・循環させていく力



デジタル化を推進して、
IPに地域レジリエンスを
実装して進化

Phase.2 (これから)

地域レジリエンスによる
事業ドライバーの構造

- 地域との長期的な関係性の深化
- 地場産業・自治体・企業との共創機会の拡張
- 商品化機会・デジタル体験価値等の創出

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

「温泉むすめ」のイベントを全国各地で開催

<p>‘25 2/5 開催</p> <p>東京都 宿フェス2025 参加</p>	<p>9/20 開催</p> <p>大阪府 宿フェスin万博</p>	<p>12/28 開催</p> <p>埼玉県 温泉むすめ 5th LIVE Five温☆Sparkle!!!!!!</p>
<p>3/15 開催</p> <p>東京都 ライブイベント FUSION☆FUSION!!</p>	<p>10/4 開催</p> <p>石川県 輪島かさね お披露目イベント</p>	<p><累計来場者数> 2,000名 <開催場所> ところざわさくらタウン ジャパンパビリオン ホールA</p>  
<p>5/10 開催</p> <p>山梨県 観光大使就任 石和温泉 & 河口湖温泉 観光大使</p>	<p>10/11 開催</p> <p>長野県 アルピコ交通×温泉むすめのコラボ第2弾</p>	
<p>6/1 開催</p> <p>鳥取県 トークイベントin 三朝&はわい東郷</p>	<p>11/1 開催</p> <p>静岡県 伊豆急行×温泉むすめ コラボ</p>	
<p>7/6 開催</p> <p>愛知県 トークイベント in南知多</p>	<p>11/9 開催</p> <p>兵庫県 有馬温泉トークイベント in イオンモール Vol.2</p>	<p>‘26 1/25 開催</p> <p>熊本県・長崎県 玉名&雲仙イベント</p>
<p>‘26 2/15 開催</p> <p>山形県 トークイベント in小野川</p>		

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



太陽光コンサルティング

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マーケット

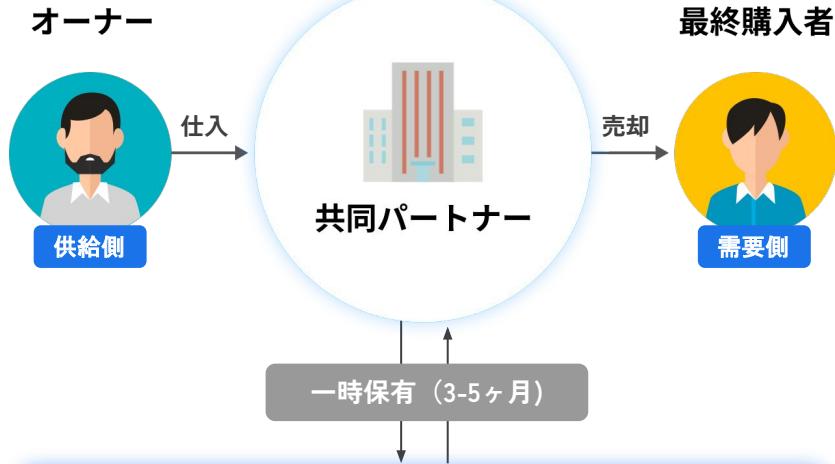
2012年7月 固定価格買取制度（FIT）開始

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比較的リスクが低い投資資産



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

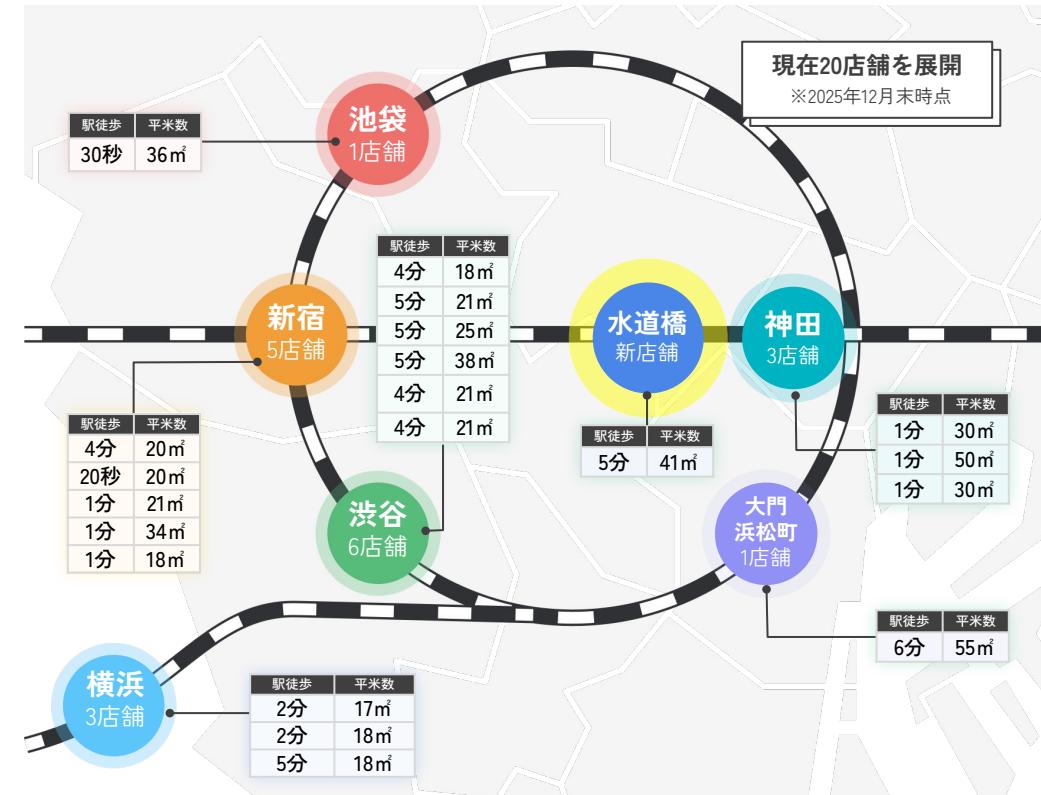
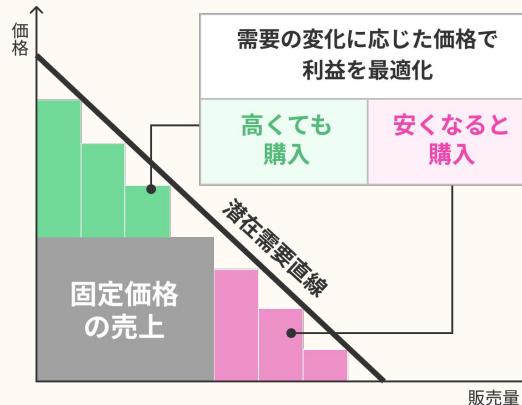
➡ 新たなビジネス機会の創出

ダイナミックプライシング事業

レンタルスペースにおいて
PoC(実証実験)を展開中

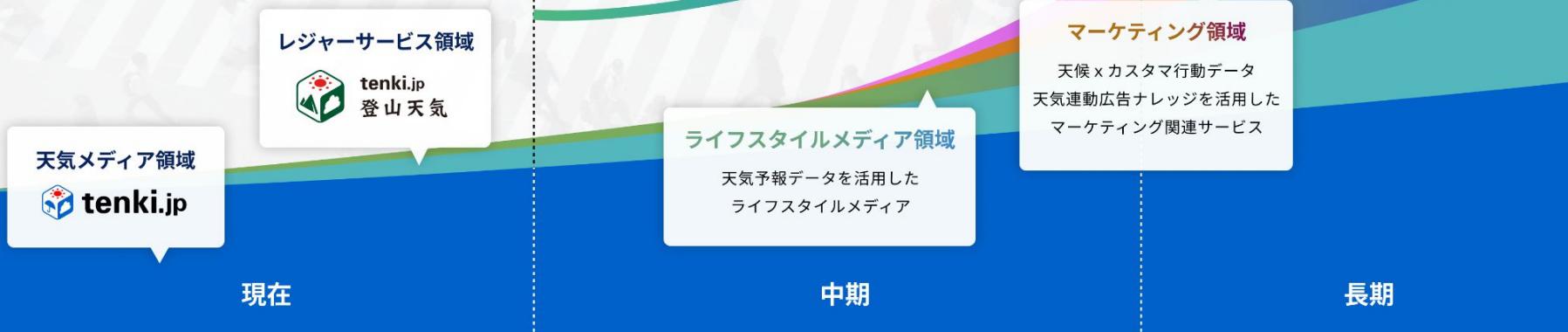
市況、個人の嗜好、人流データ、立地・地理情報、気象データ（天気・気温等）等のデータを組み合わせることで、最適な価格を算出するダイナミックプライシングの技術を基盤とした事業

●ダイナミックプライシングとは



成長に向けた 事業ロードマップ

組織強化および新規事業へ
非連続な成長を目指す



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。