

**2026年5月期 第2四半期**

**決算説明資料**

PostPrime株式会社

2026年1月14日

# 目次

- 1 会社概要**
- 2 2026年5月期 第2四半期 連結決算概要**
- 3 2026年5月期 通期 連結業績予想**
- 4 成長戦略**
- 5 資本業務提携**

# 会社概要

---

1

# Mission

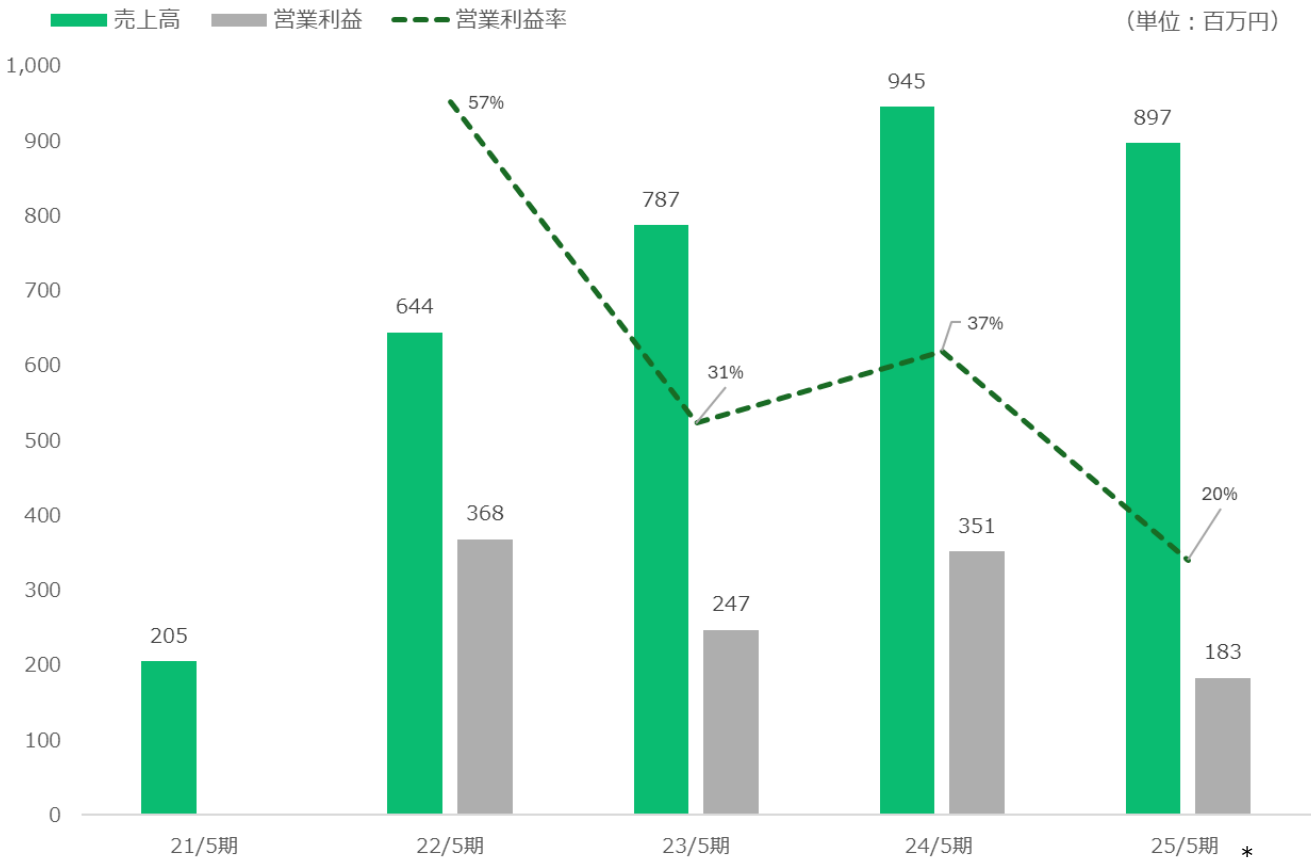
最新テクノロジーを使用して、  
誰でもお金のことを楽しく学べる  
プラットフォームを拡大

会社名	P o s t P r i m e 株式会社
所在地	東京都港区
設立年月	2020年9月
代表者名	浅見 直樹
事業内容	金融・経済の分野に強みを持つ SNSプラットフォーム"PostPrime"の開発・運営
従業員数	連結 26名（2025年11月30日時点）

## スピーディな開発力を強みに、創業6期目を迎える

2020年9月	当社設立
2021年9月	SNS「PostPrime」・プライム登録 リリース
2022年6月	メンバーシップ GREEN・ライブ機能 リリース
2022年8月	メンバーシップ SILVER リリース
2022年9月	投票率通知機能 メンバーシップ GOLD リリース
2023年6月	コース リリース
2023年7月	メンバーシップ PLATINUM リリース
2024年6月	プライム Plus リリース
2024年7月	IZANAVI リリース
2024年10月	子会社PostPrime Trading株式会社 (TakTrade株式会社) 設立
2025年8月	商品CFDリリース (TakaTrade)
2025年12月	デモ取引リリース (PostPrime)

過年度業績推移



※2025年5月期は連結決算

# 2026年5月期 第2四半期 連結決算概要

---

2

PostPrimeの新規課金件数の減少と継続率低下により売上が減少したことに加え  
TakaTradeの収益貢献が限定的となり、関連費用がかさんだ結果、営業赤字が継続

(百万円)	25/5期 第2四半期 (累計)	26/5期 第2四半期 (累計)	26/5期	
			前期比（累計）	
			増減額	増減比
売上高	449	322	▲127	▲28%
営業利益	147	▲144	▲291	-
経常利益	145	▲122	▲267	-
親会社株主に 帰属する 中間純利益	86	▲162	▲248	-

売上高の着地要因

PostPrimeは、継続率の改善と新規ユーザー獲得が想定通りに進まず、現時点で DanTalk などの新コンテンツによる効果も限定的。  
また、TakaTradeでは、当初計画した取引規模の拡大が想定よりも遅れたことから、売上高は、前年同期比で▲28%着地

営業利益の着地要因

人件費・外注費増の継続的影響と、  
売上高減少により、▲144百万円の営業赤字

ユーザーの金融経済情報を取得する環境や、クリエイターの活動環境の変化に適合した付加価値のあるサービスへ進化させ、既存ユーザーの維持と幅広い新規ユーザー獲得を進める

## PostPrime

### 業績の着地要因

魅力あるサービスと新クリエイターの追加が不足しており、サービス全体の付加価値向上が遅れ、既存ユーザー維持と新規獲得が難航



### 改善へ向けた対策

サービスの質向上と追加を通じてクリエイターの活動を支援し、ユーザーが集まる魅力ある「場」を提供することで、全体数を底上げ

## TakaTrade

### 業績の着地要因

PostPrimeリリース時の会員獲得速度を前提とした収益予測が実態と乖離



### 改善へ向けた対策

PostPrime経由での獲得に加えて、差別化できているサービスをフックに、外部でのユーザー獲得を強める

## グループ体制

### 業績の着地要因

共同創業者への高い依存に起因した事業推進体制による課題が継続



### 改善へ向けた対策

新経営陣により、金融分野の強みを一段と生かした事業推進へシフト



<連結損益計算書>

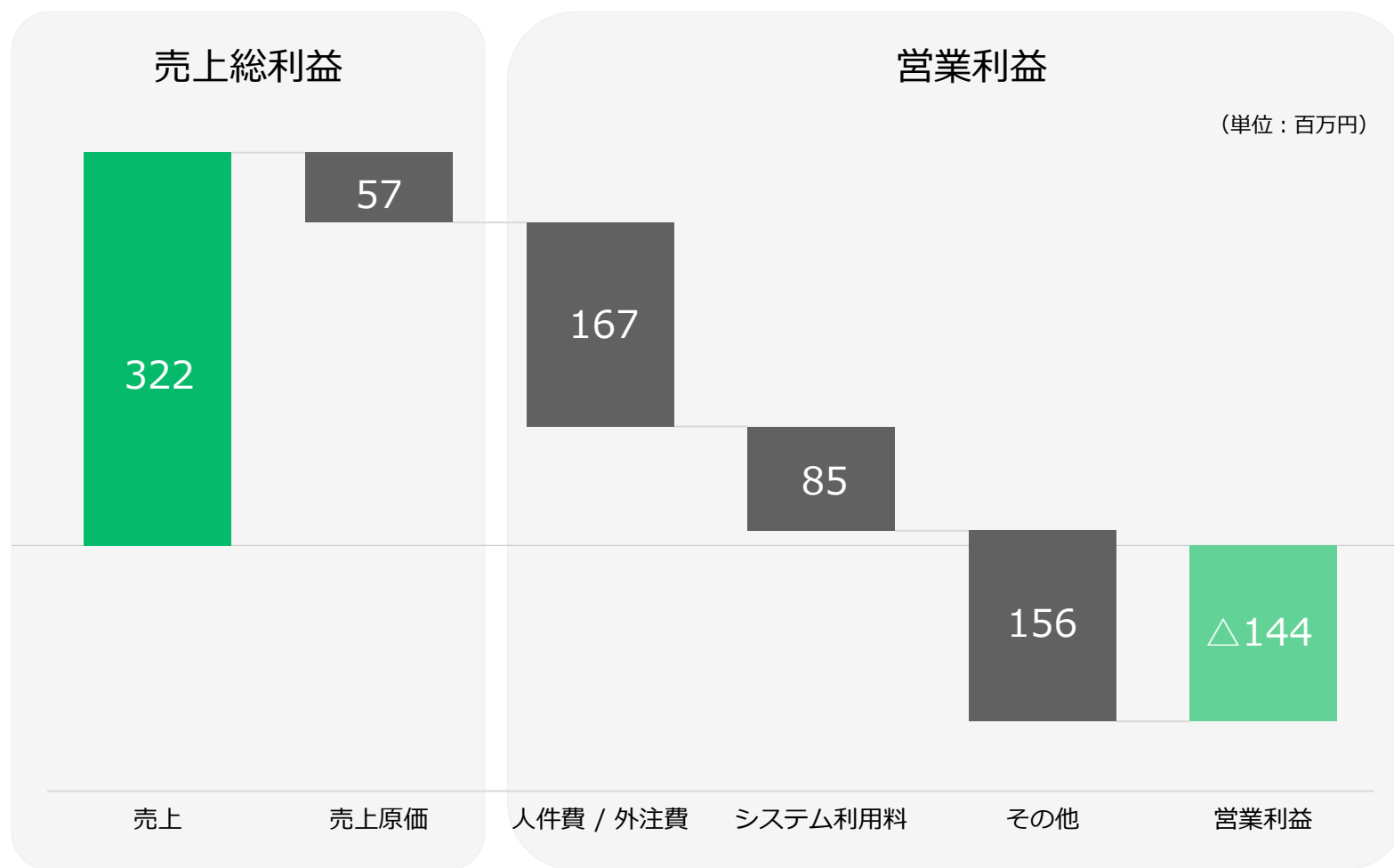
(単位：百万円)		26年5月期 第2四半期
売上高		322
営業利益	▲	144
経常利益	▲	122
親会社株主に帰属する 中間純利益	▲	162

<連結貸借対照表>

(単位：百万円)		26年5月期 第2四半期
資産合計		1,398
流動資産合計		1,385
固定資産合計		13
負債合計		509
流動負債合計		509
固定負債合計		-
純資産合計		899
自己資本比率		63.4%

# 2026年5月期 第2四半期 収益構造

全体売上高の成長が鈍化し、TakaTradeの費用がかさんだ結果、営業赤字へ  
今後もTakaTradeを中心に開発費用を計上し、営業利益が残る体質へ中長期的に投資を継続



# 2026年5月期 通期 連結業績予想

---

3

第2四半期までの実績と足元の状況を踏まえ、期初に公表した26/5期の業績予想を修正

(百万円)	25/5期 通期実績	当初 予想	修正 予想	26/5期	
				当初 予想差	前期差
売上高	897	1,389	597	▲791	▲300
営業利益	183	52	▲316	▲368	▲499
経常利益	175	54	▲294	▲348	▲469
親会社株主に 帰属する 当期純利益	87	35	▲322	▲358	▲409

## 売上高の修正理由

- ✓ コイン施策の見直し
    - ・ PostPrimeコインに加え、Takaコインを活用したマーケティング施策・TakaHealthを連携する方針であったが、Takaコインの開発が想定通り進まず施策計画が中断
  - ✓ PostPrime課金件数の減少
  - ✓ TakaHealth / DanTalkの立上がりの遅れ
    - ・ 利用者獲得・収益化の進捗が進まず業績への寄与が限定的
  - ✓ TakaTrade取引規模の伸長の遅れ
- 上記を主な理由とし、売上高を大幅に下方修正

## 営業利益の修正理由

外注費・広告宣伝費・販売促進費などの費用抑制を見込んでいるものの、売上高が大きく減少することを見込んだため営業利益を赤字へ修正

既存ユーザー継続率向上、新規ユーザー獲得経路の多角化を進め、成長力を次のフェーズへ

## 解決すべき課題

新規ユーザー獲得 PostPrime TakaTrade

### ユーザー獲得チャネルの多角化

創業者による獲得経路に加えて、独自経路や  
既存と新規加入のトップクリエイターによる集客等を強化

サービスの付加価値向上 PostPrime

### 高品質コミュニティの構築

導入予定の一部有料ユーザー用の掲示板での交流等を通  
じて、質の高いコミュニティを提供し、継続率の向上を図る

提供商品の拡充 TakaTrade

### 株価指数・FX・オプションへの参入

「第一種金融商品取引業」登録申請は着手済み。  
M&Aによる取得も視野に入れつつ、26年度中の取得を目指す

## 成長力強化の対応方針

### 短期

トップクリエイターのリクルーティング  
既存クリエイターとの関係強化  
新規YouTubeチャンネルのリリース

有料ユーザー用の掲示板やデモによる  
投資疑似体験により、粘着性の高いコ  
ミュニティを構築

導入予定の自動売買やAPI公開等の  
新機能を通じて、幅広い層から大口顧  
客を中心に獲得を強化

### 中長期

多様な魅力あるクリエイターとユ  
ーザーが継続的に交流できる質  
の高いコミュニティを形成  
金融・経済SNS+投資体験デ  
モ機能など、独自のサービスの  
組み合わせによる新たな体験を  
継続的に提供  
グループサービスの相互送客で  
成長にドライブかける

商品、プラットフォーム、顧客サ  
ービスで他社と大きな差別化を  
図り、コアなユーザー獲得を進める

# 成長戦略

---

4

非中核事業である TakaHealth に投じていた経営資源を再配分  
金融・経済情報プラットフォーム PostPrime と商品CFD取引プラットフォーム TakaTrade へ経営資源を集中

## PostPrime

### 収益源のテコ入れ

#### 高品質コミュニティの構築

有料ユーザー用の掲示板など、  
付加価値の高いサービスで継続率の改善を進める

#### クリエイターとコンテンツ拡充

投資体験デモ機能などを通じた新たな体験と  
独自コンテンツで投資関心層を幅広く獲得

「選択と集中」を通じた  
第二創業の成長創出



## TakaTrade

### 来期の黒字化を目標

#### 現フェーズは大口獲得フォーカス

競合と差別化された、PostPrimeとの連携も含め、  
他にないユーザー体験で大口中心に獲得を進める

#### 取扱商品の段階的拡充

M&A等の手法も活用し、「第一種金融商品取引  
業」取得、指数・FX・オプション等を順次提供

クリエイターに紐づくユーザーの流入

集客チャネル多角化による流入

他サービスとの差別化  
ブランディングによる流入



## CEO代表取締役社長 浅見直樹

2025年8月にPostPrime取締役、12月にCEO代表取締役社長に就任。IG証券、StoneX証券、楽天証券等のトップオンライン証券において、FX・CFD・オプション等の企画・開発・マーケティングを担当。ロックアウトオプションやCFDのリリースを主導し、日本での事業拡大を実現。

2015年

IG証券

Head of Sales

新規開拓・UI/UX改善

2019年

StoneX証券

CCO

商品開発・オペレーション統括

2023年

楽天証券

Manager

マーケティング・大口対応

オンライン証券会社での経歴・知見を活かし、TakaTradeの事業基盤構築に加え  
金融・経済・投資関心層が集まる新たなPostPrimeグループを手掛ける

## 高橋ダニエル圭

これまで：代表取締役  
これから：取締役アドバイザー



これまで

主な役割

経営全般

今後

主な役割

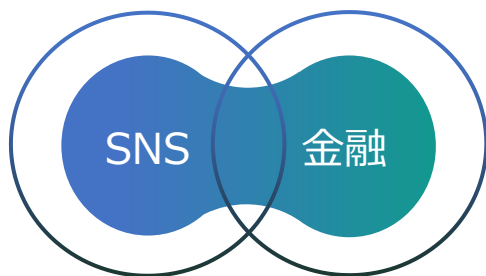
クリエイター  
経営全般へのアドバイス



## “Founder-led Media”に加えて “Product-led Growth”

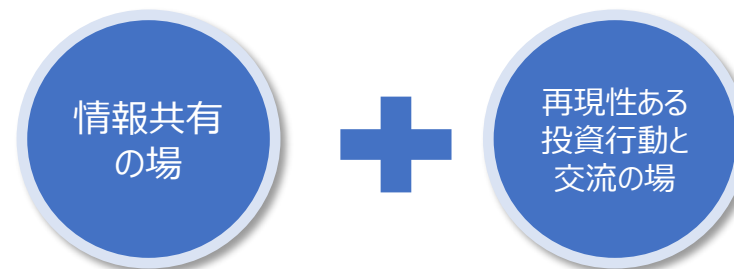
創業者の強みに加えて、プロダクト体験・ユーザー・クリエイターと共に伸ばすグループへの進化

### SNS×金融の「2事業を一体運用」



SNSは単なる集客装置ではなく、  
金融の継続収益を生む「学習・意思決定・実行」の基盤

### 「コンテンツ量」に加え「意思決定の質」で差別化



金融SNSを「情報共有の場」から  
「再現性ある投資行動と交流の場」へ再定義

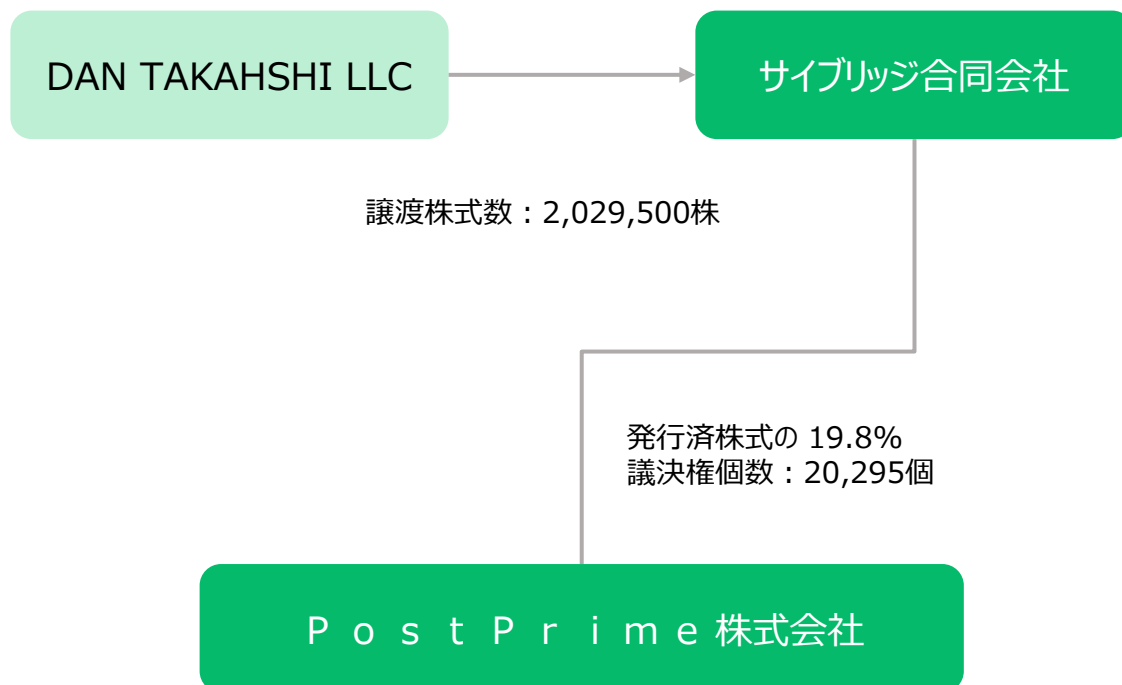
# 資本業務提携

---

5

サイブリッジ合同会社との資本業務提携契約を締結し、資本戦略を変更  
当社筆頭株主 DAN TAKAHASHI LLC が保有する株式をサイブリッジ合同会社へ譲渡

## ■ 資本関係の変化



## ■ 本資本業務提携により期待できるシナジー・メリット

### ✓ プロダクト改善及びコストの圧縮

- ・Webインテグレーション・プロダクト開発支援
- ・コスト最適化／開発速度向上
- ・当社アプリの課題に即した機能拡張・保守設計・サーバー負荷対応などの支援
- ・サイブリッジグループのUI/UX改善、開発体制の知見の提供

### ✓ ソーシャルメディアマーケティング事業の連携による集客・認知向上

- ・当社におけるトレンド×金融×インフルエンサー連動型コンテンツを強化
- ・当社創業者たる高橋ダニエル圭によるコンテンツ及びインフルエンサー配信とサイブリッジグループにおけるソーシャルメディア事業のクロスプロモーション展開

### ✓ M&Aによる非連続的な成長

- ・サイブリッジグループの株式会社M&A DXから当社に対して、当社と親和性の高いSaaS・アプリ企業を継続的にソーシング
- ・株式会社M&A DXによる買収後のPMI実行支援、収益化パターンの即時展開

資料に含まれる将来予想に関する記述は、当社の判断及び仮定並びに当社が現在利用可能な情報に基づくものです。

将来予想に関する記述には、当社の事業計画、市場規模、競合状況、業界に関する情報及び成長余力等が含まれます。

そのため、これらの将来予想に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示または黙示された予想とは著しく異なる場合があります。

本資料には、当社の競争環境、業界のトレンドや一般的な社会構造の変化に関する情報等の当社以外に関する情報が含まれています。

当社は、これらの情報の正確性、合理性及び適切性等について独自の検証を行っておらず、いかなる当該情報についてこれを保証するものではありません。

当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。