



2026年9月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社マイクロアド(証券コード:9553) | 2026年5月15日

Agenda

- ① 2026年9月期 第2四半期 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

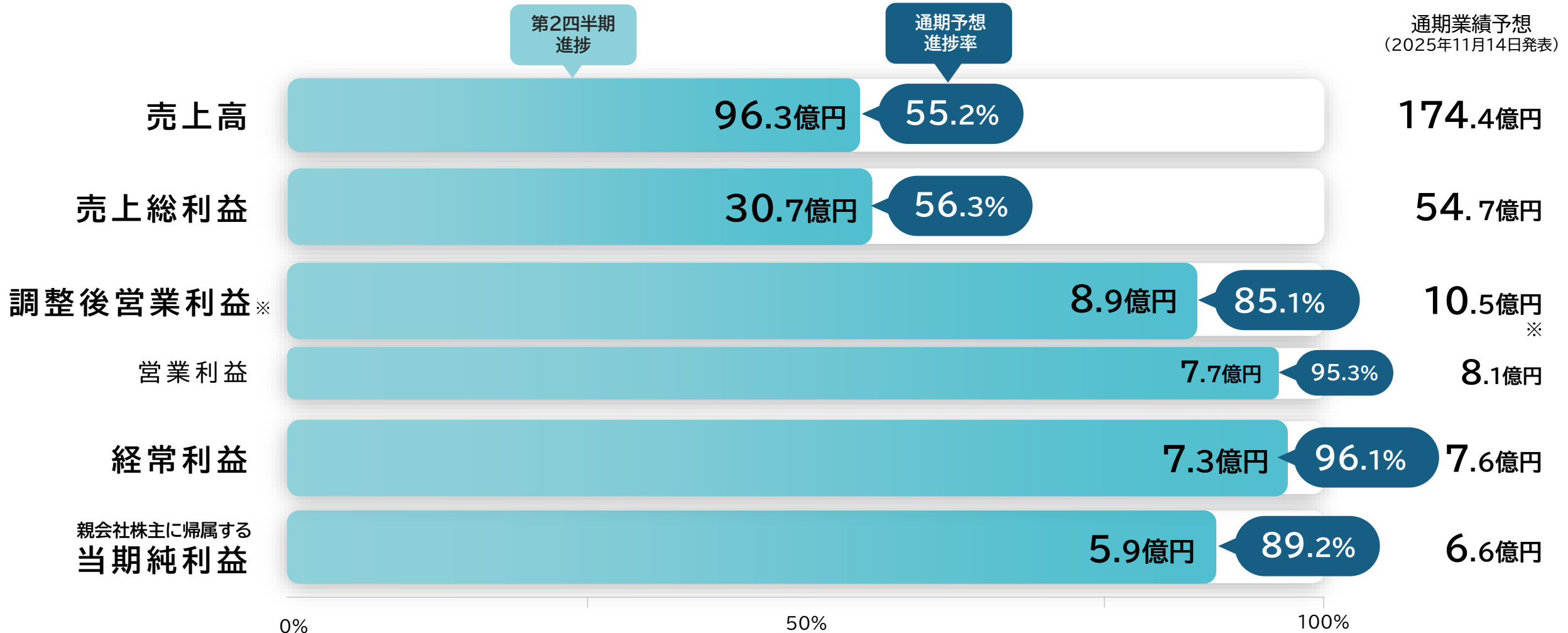
2026年9月期 第2四半期累計 連結業績サマリ

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**
今期から本格的な利益創出フェーズへ

(百万円)	2025年9月期 第2四半期累計	2026年9月期 第2四半期累計 (10月～3月)	増減	
			増減額	%
売上高	8,185	9,633	1,448	+17.7%
売上総利益	2,455	3,078	623	+25.4%
調整後営業利益※	513	899	385	+75.1%
営業利益	432	777	345	+79.8%
経常利益	397	732	334	+84.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	27	592	564	+2021.7%

2026年9月期 通期業績予想に対する進捗

前期に実施した、生産性向上施策により **売上・各段階利益すべてで想定を上回る進捗**



2026年9月期 通期業績予想の修正

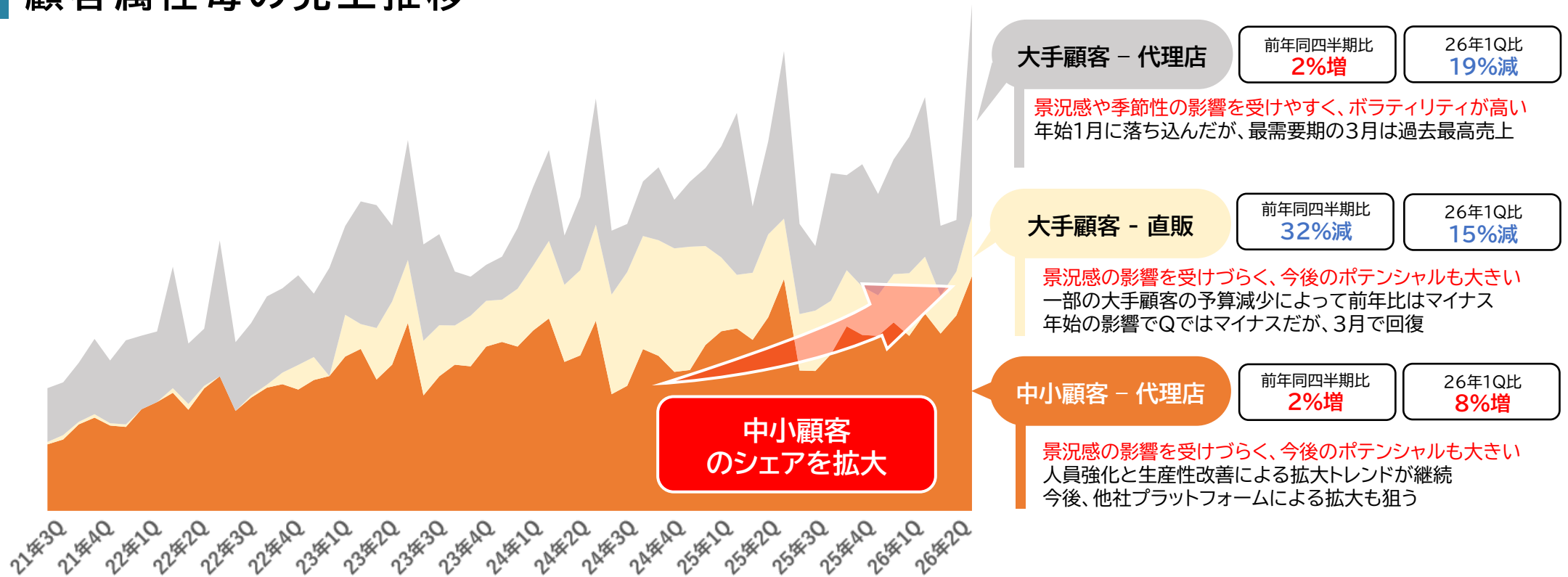
生産性向上施策による、**各段階利益が従来予想を上回るため上方修正**を実施
純利益に関しては税効果や減損可能性など、不確定要素もあるため保守的に予想

(百万円)	前回発表予想 (2025年11月14日)	今回修正予想	増減	
			増減額	%
売上高	17,444	17,788	344	+2.0%
売上総利益	5,470	5,791	320	+5.9%
調整後営業利益※	1,056	1,295	238	+22.6%
営業利益	815	1,024	209	+25.7%
経常利益	761	952	190	+25.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	663	678	14	+2.2%

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

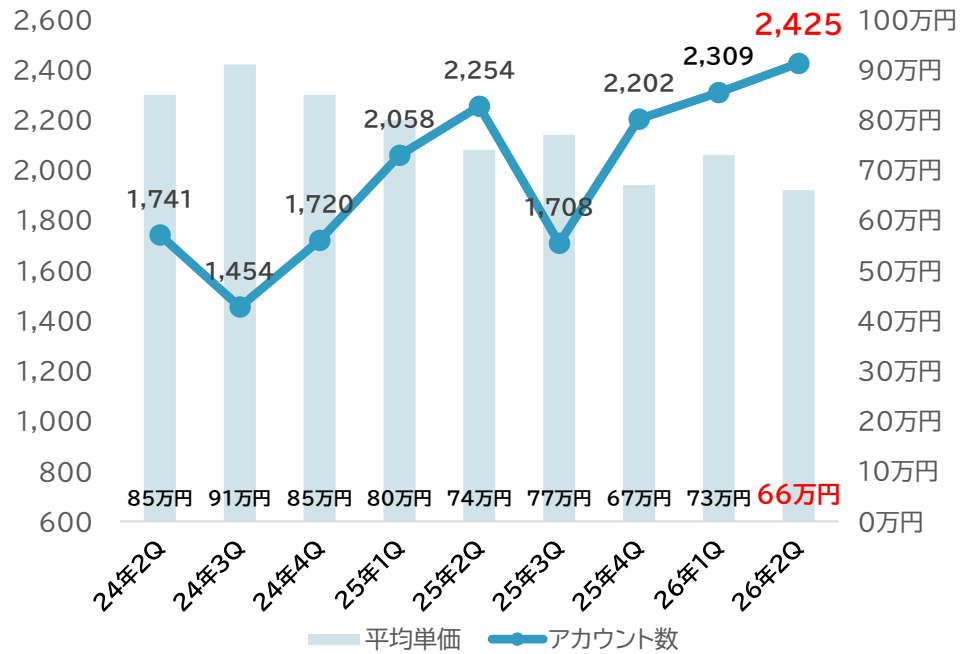
顧客属性毎の売上推移



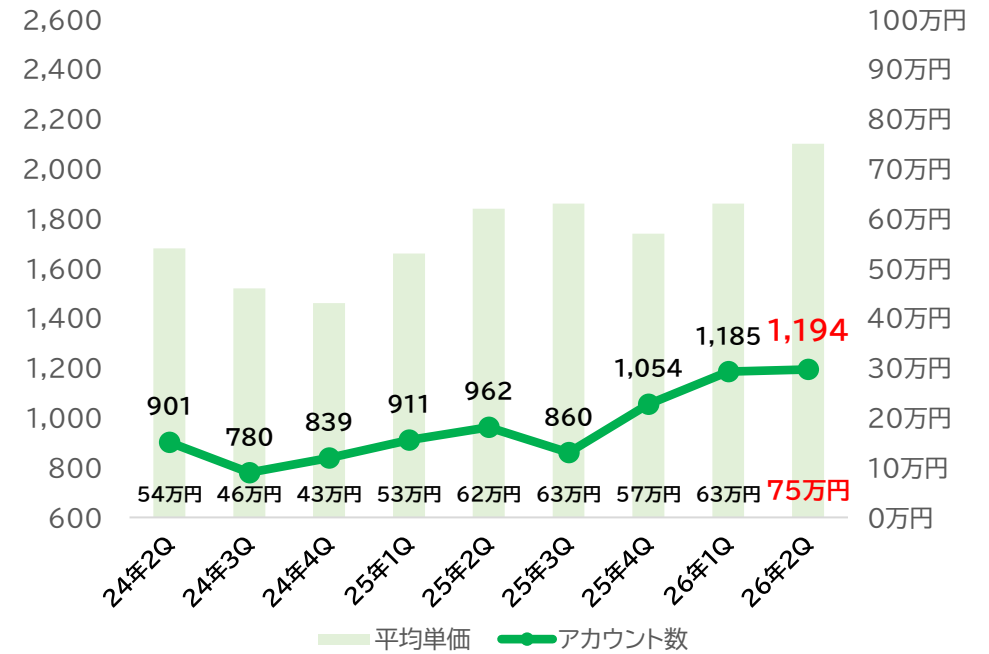
UNIVERSE稼働アカウント数と顧客単価の推移

今期より「他社プラットフォーム」※による売上拡大に注力
戦略通り他社プラットフォームのアカウント数は第1四半期以降拡大

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

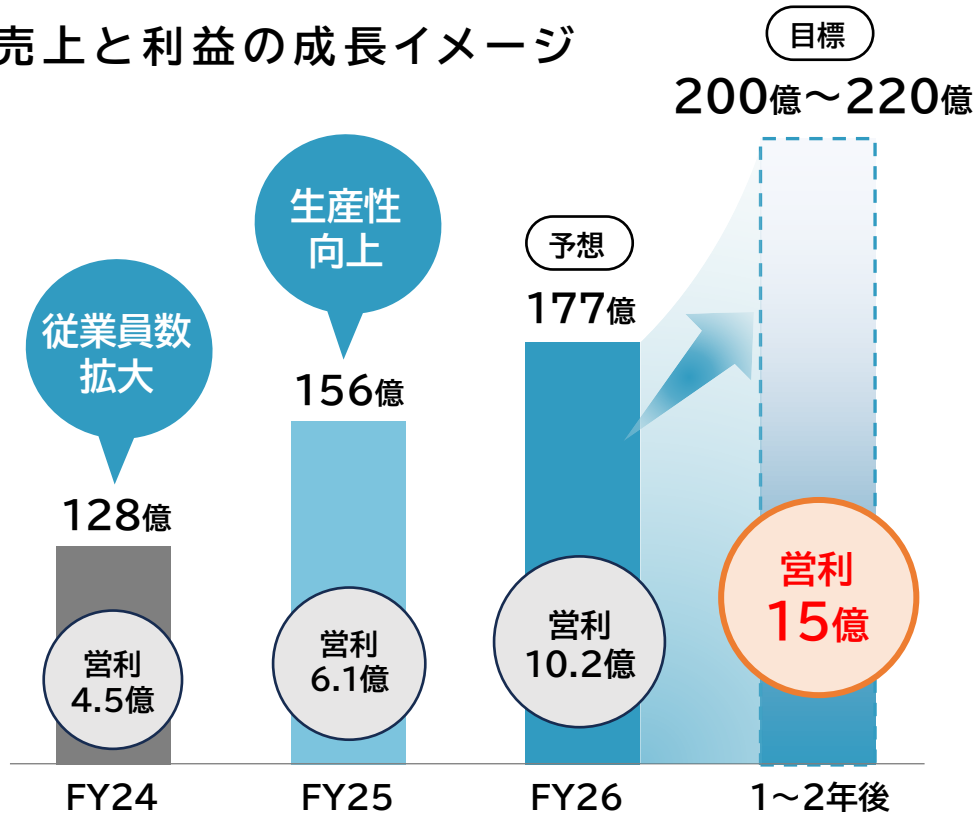


※「他社プラットフォーム」は大手SNSや大手動画プラットフォームなどの外部の広告プラットフォームでUNIVERSEデータを活用する取り組み

将来の成長イメージ

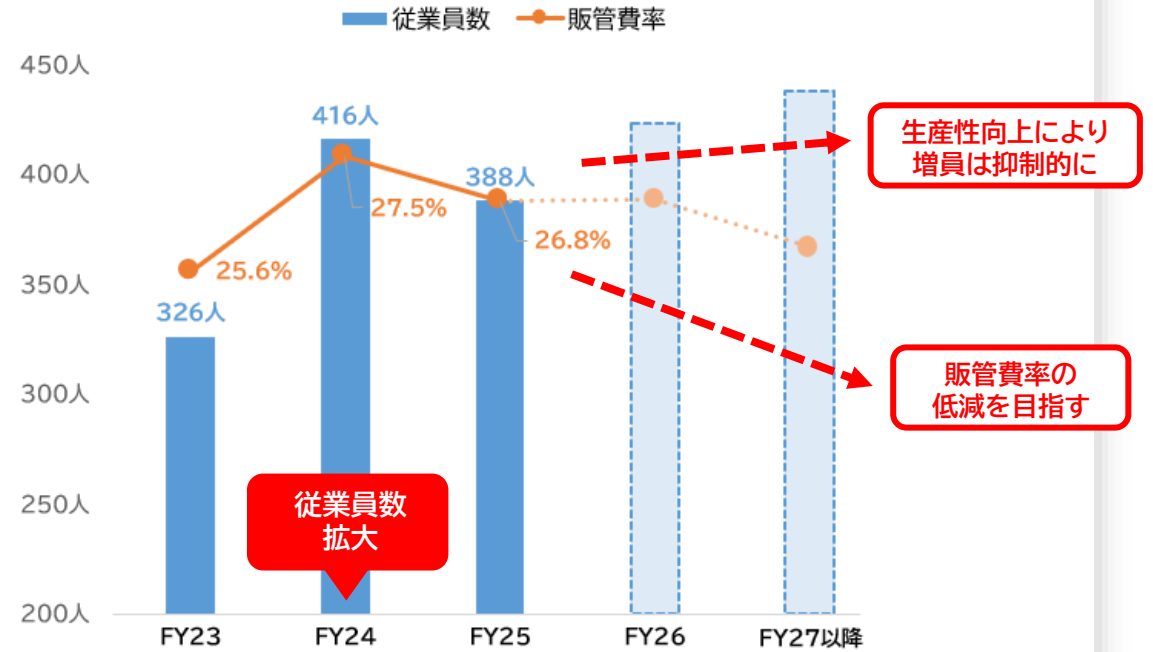
営業利益15億円は射程圏内へ。新たな事業戦略を含めた**次の目標設計を開始**

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

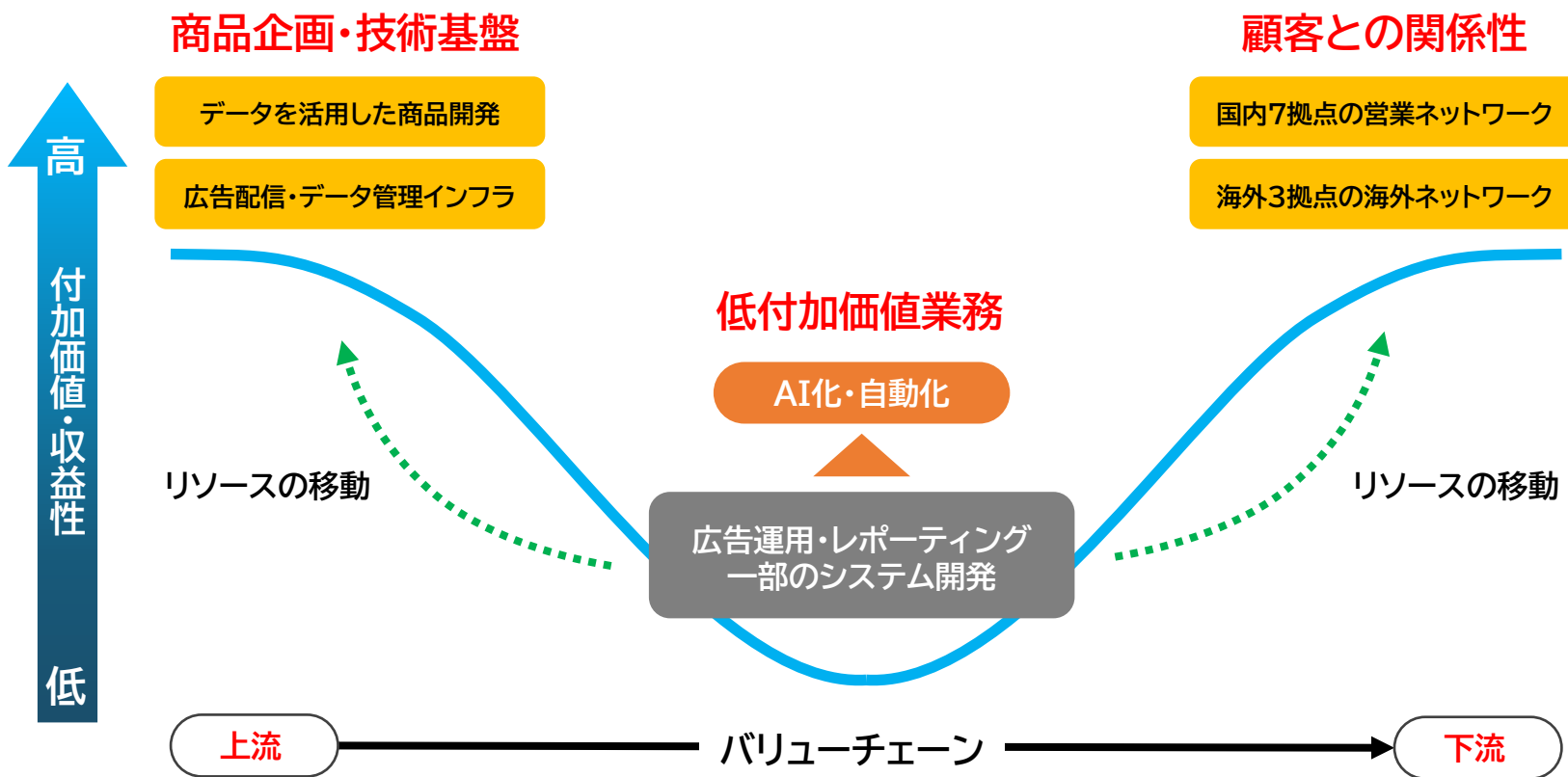


**生産性向上により従業員数の増加は抑制的に
販管費率の低減を目指す**

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

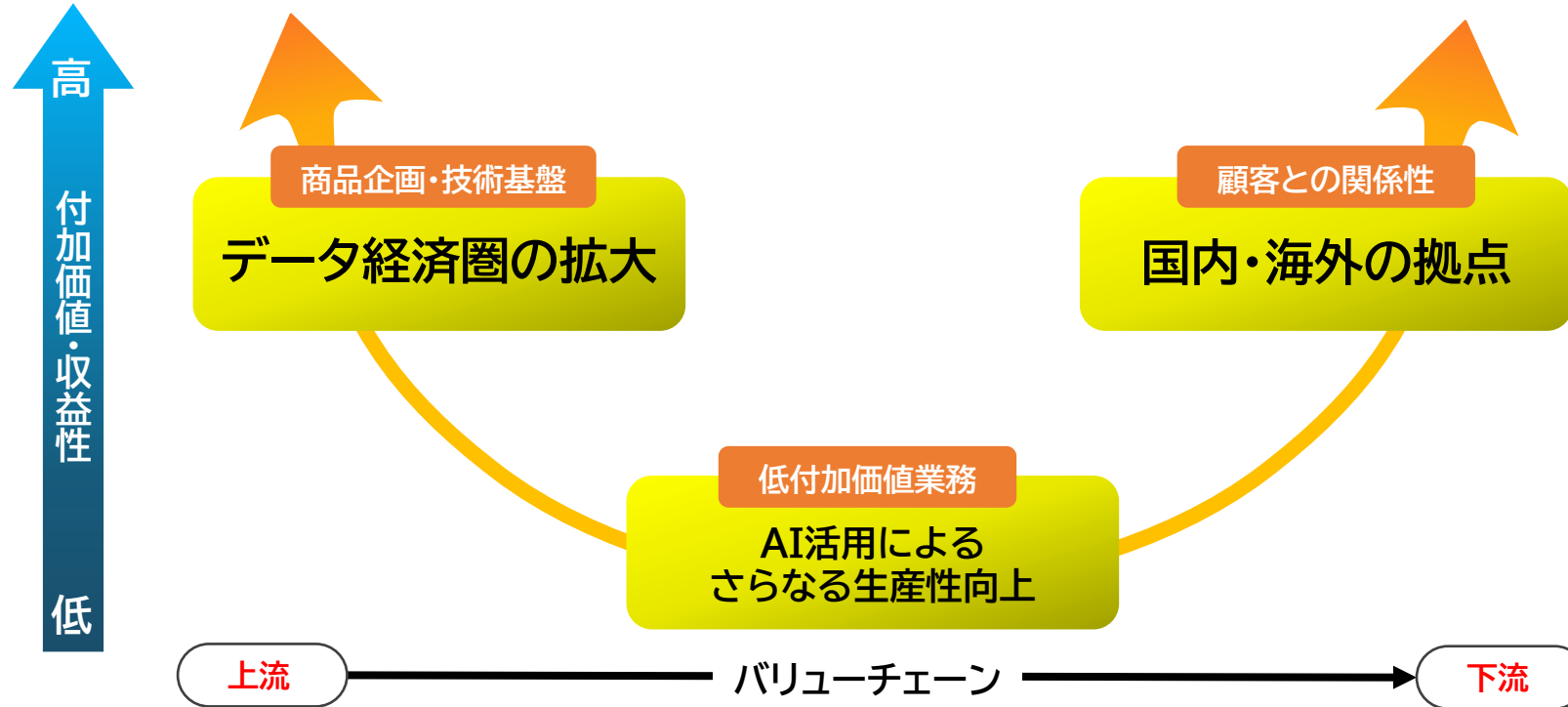


AI時代における事業戦略

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



領域毎の基本的戦略

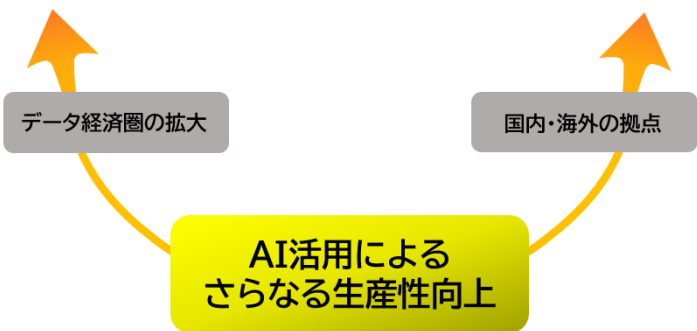
AIに代替される低付加価値領域は積極的にAI活用を進める
AIに代替されづらい事業領域に対してリソースの移転や投資を進めていく

AIに代替される領域

リソースの移転・投資

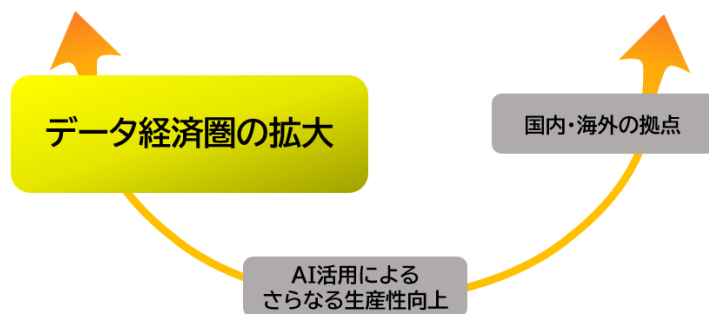
AIに代替されづらい領域

低付加価値業務



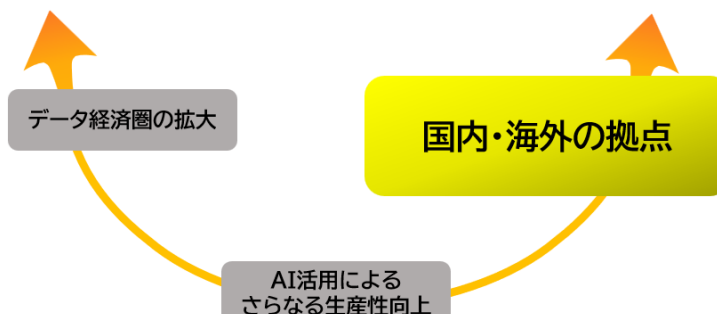
- ・ 自社開発の**AIツール**を活用した業務効率化
- ・ システム開発の本格的な**AIネイティブ化**

商品企画・技術基盤



- ・ **データを軸とした新規事業**への継続的投資
- ・ 周辺領域の**M&A**の具体的検討

顧客との関係性



- ・ **海外3拠点と国内7拠点**の連携による**新規事業拡大**
- ・ **国内7拠点、約900社**の代理店ネットワークを活用した**都市と地方の情報ギャップ**を埋める事業

2026年9月期 第2四半期 連結業績まとめ

- ① 通期予想に対しては、**売上高・各段階利益ともに予想を上回る着地**
- 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 新たに注力開始した「**他社プラットフォーム**」が**戦略通り拡大**
- ④ 生産性向上施策は継続しつつ、**新しい事業への投資**

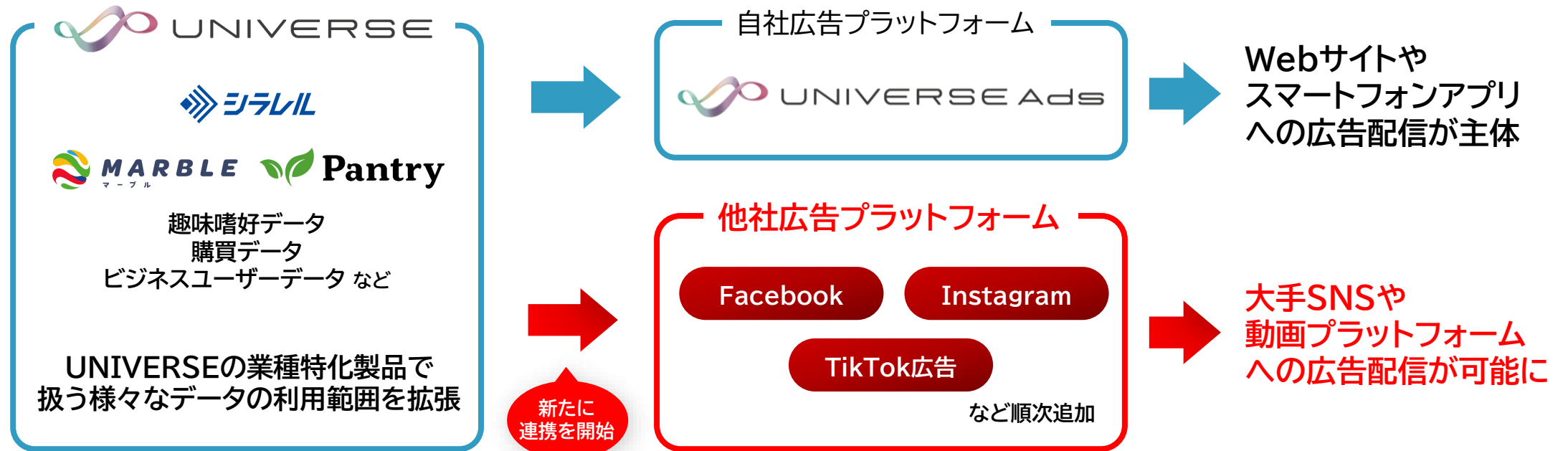
Agenda

- ① 2026年9月期 第2四半期 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
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



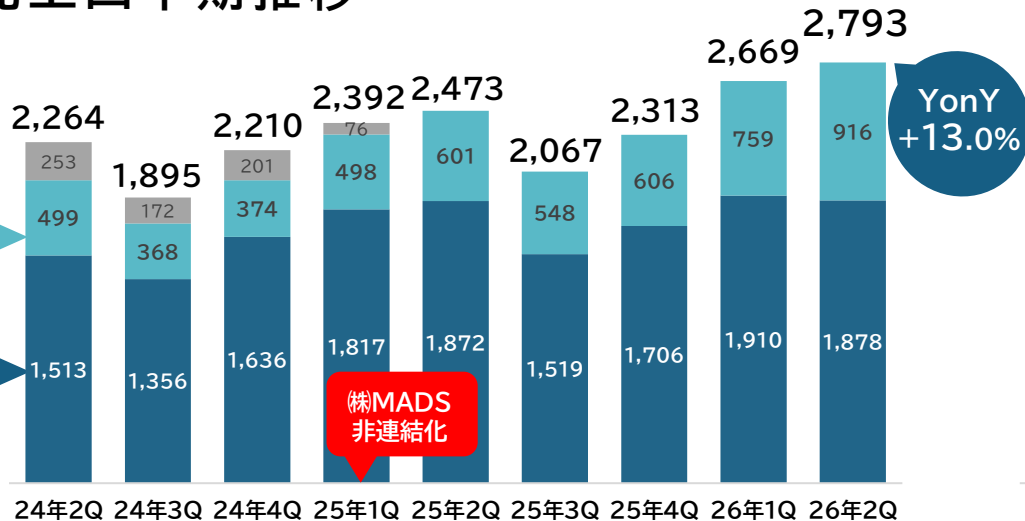
データプロダクトの売上・粗利推移

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13%増・粗利は18%増

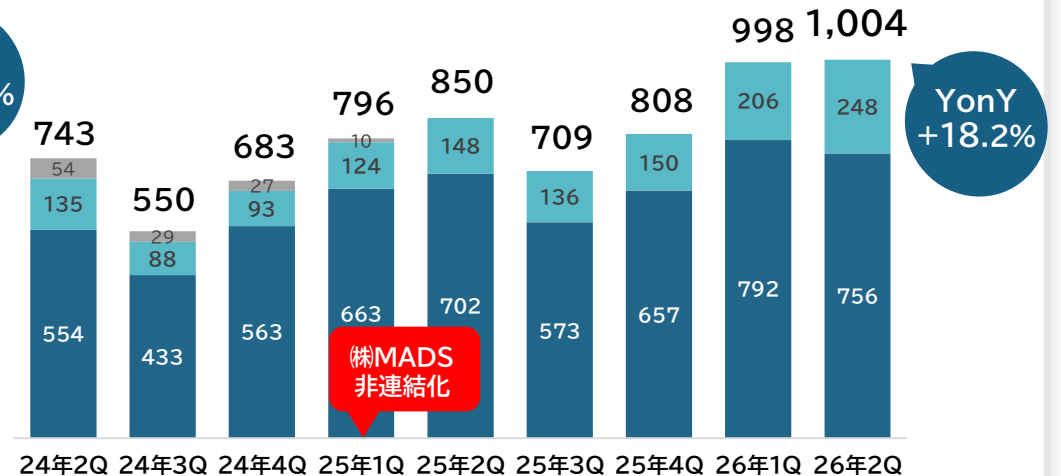
売上・粗利 前年同期比

(百万円)	2025年9月期 第2四半期	2026年9月期 第2四半期	増減 増減額	%
売上高	2,472	2,793	+321	+13.0%
売上総利益	850	1,004	+154	+18.2%

売上四半期推移 単位:百万円



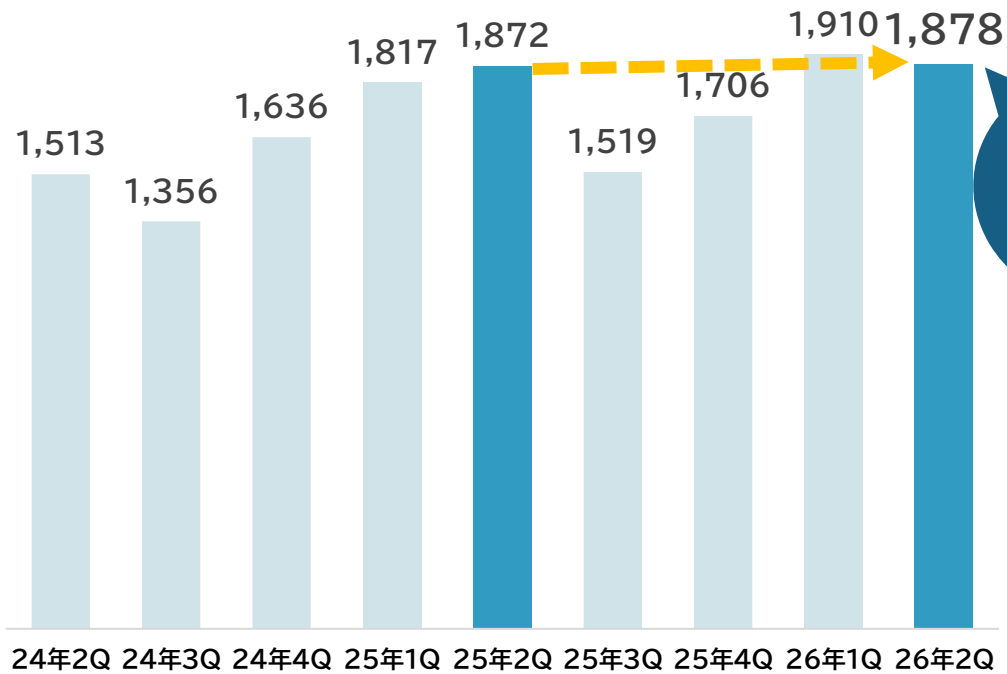
粗利四半期推移 単位:百万円



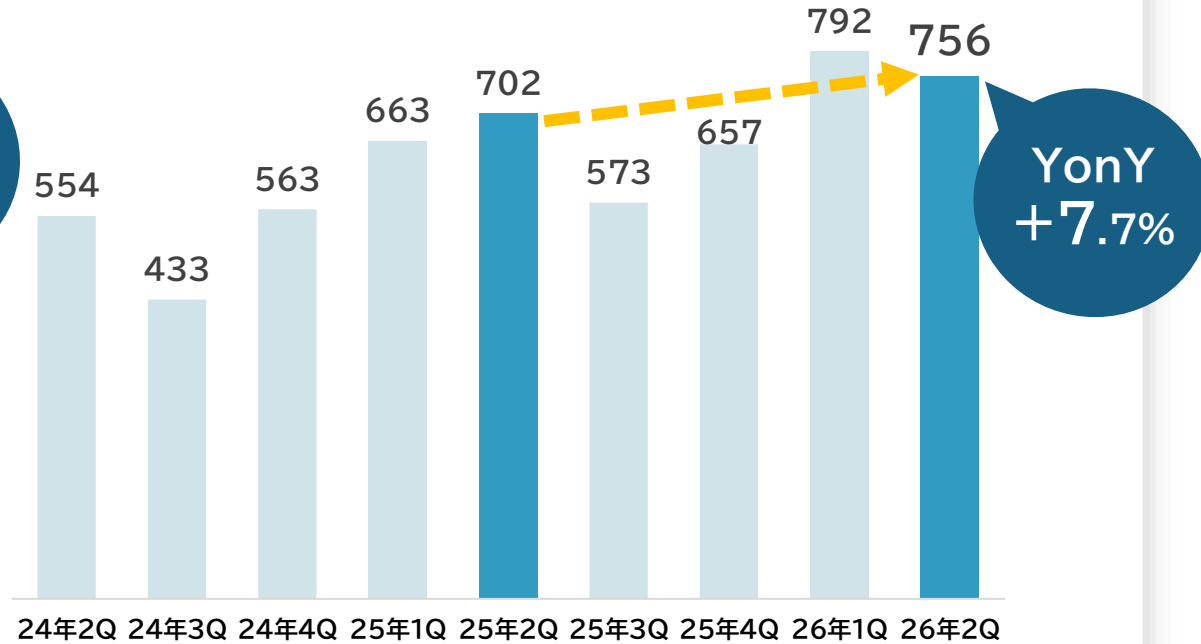
UNIVERSE ~自社プラットフォーム~ の売上・粗利推移

生産性向上による利益率の改善によって粗利は7%増

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

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

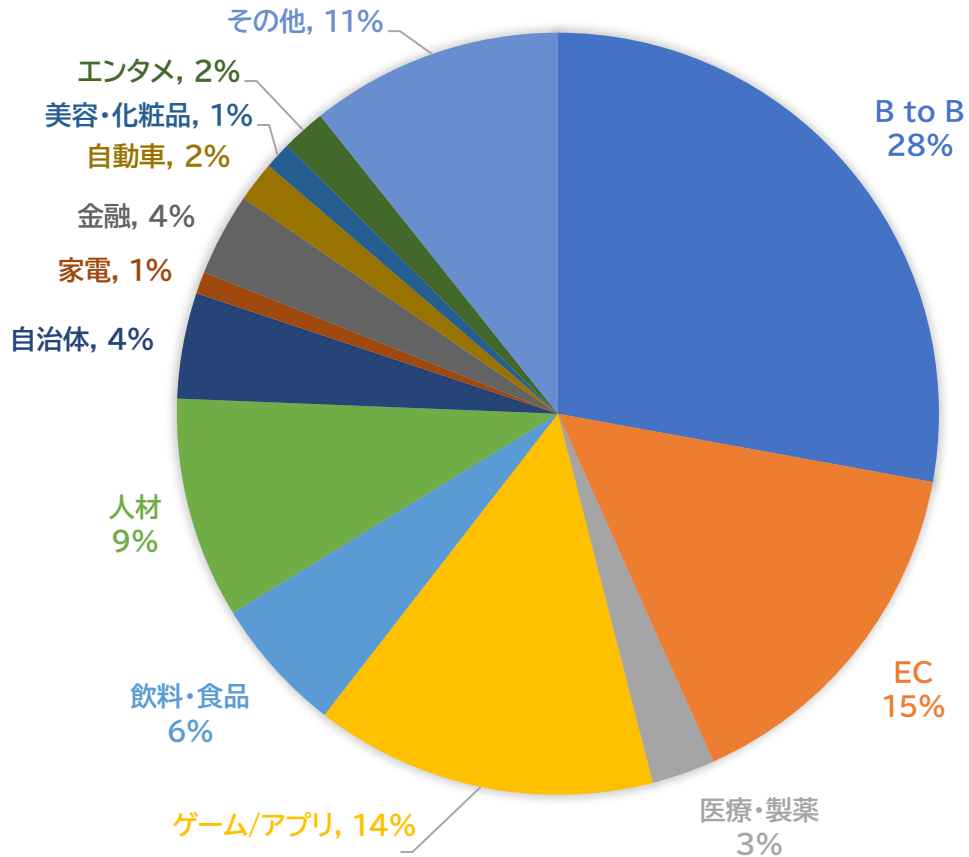
金融
(新NISA向け)

... 全19業種

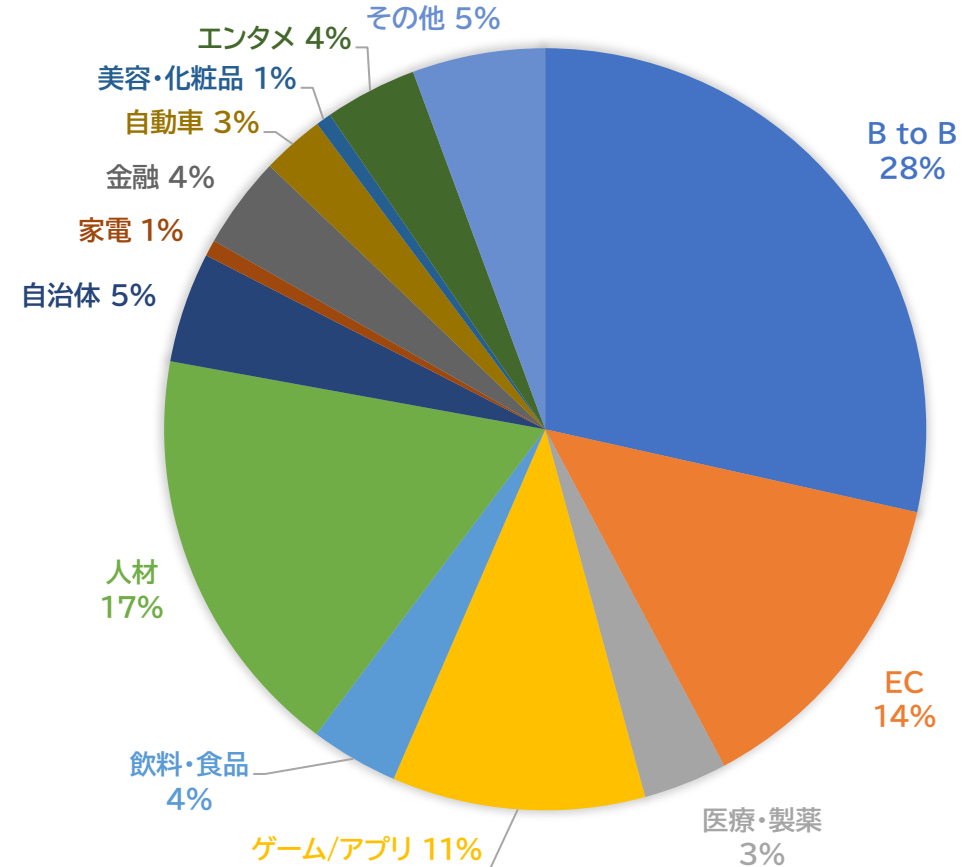
UNIVERSEにおける業種毎のシェア

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1四半期の業種ごと売上シェア



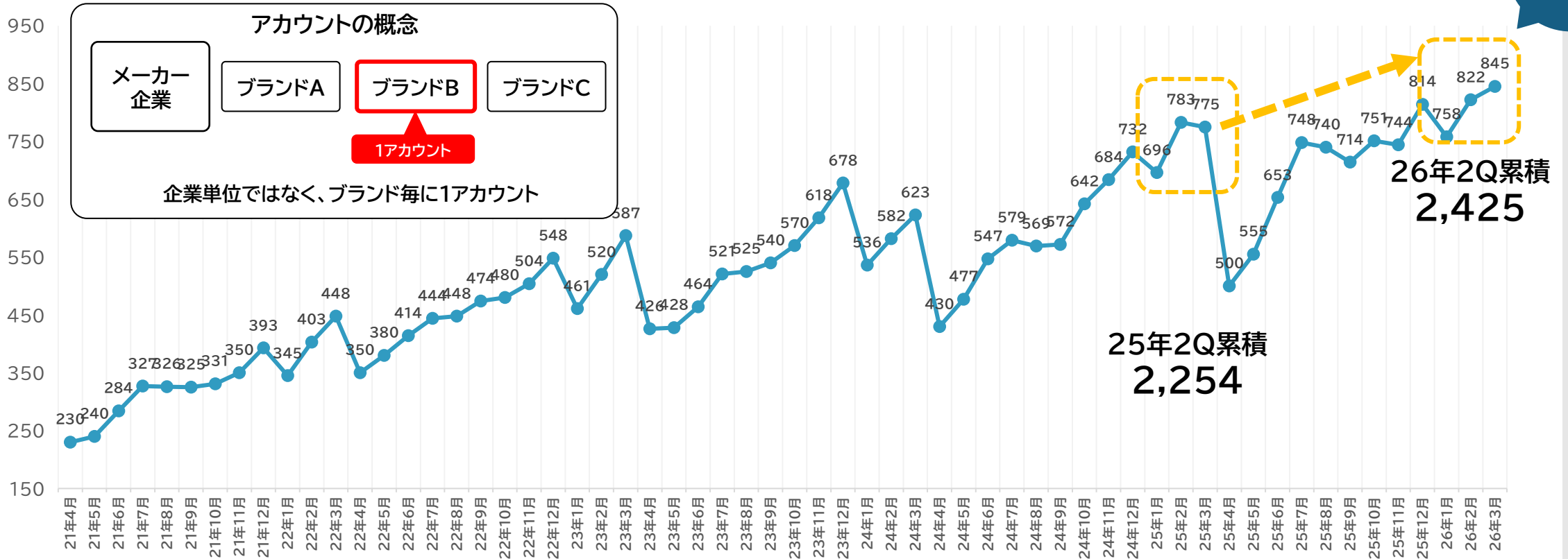
26年第2四半期の業種ごと売上シェア



UNIVERSE～自社プラットフォーム～のKPI – 稼働アカウント

新卒社員の増員や、営業拠点の拡大によってアカウント数は**前年比8%増と安定的に拡大**

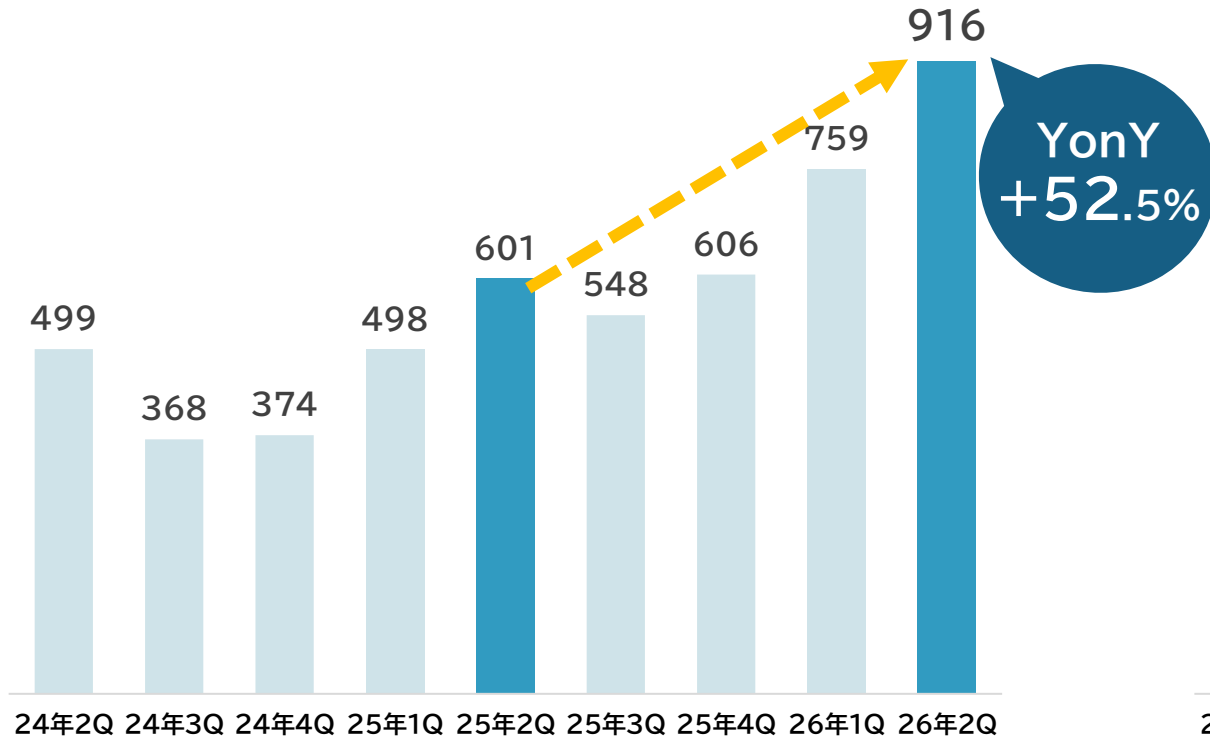
稼働アカウントの月次推移



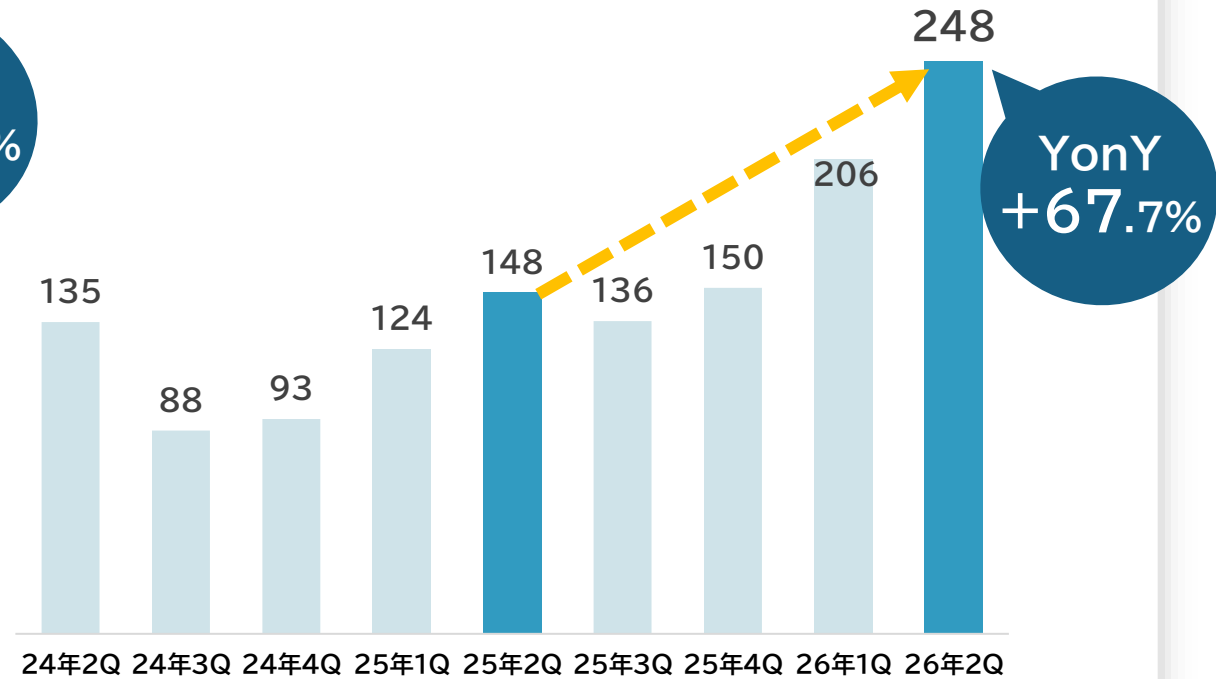
UNIVERSE ～他社プラットフォーム～ の売上・粗利推移

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52%増、粗利は67%増と大きく拡大

売上推移 単位:百万円



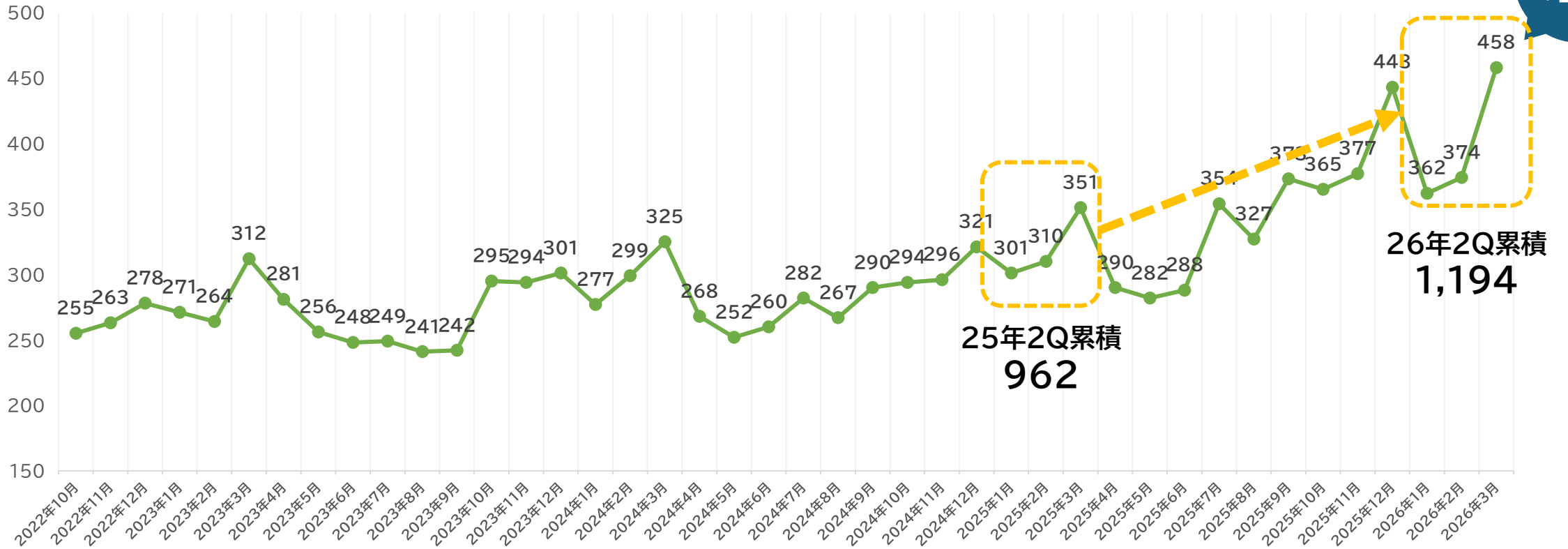
売上総利益推移 単位:百万円



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24%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2四半期 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

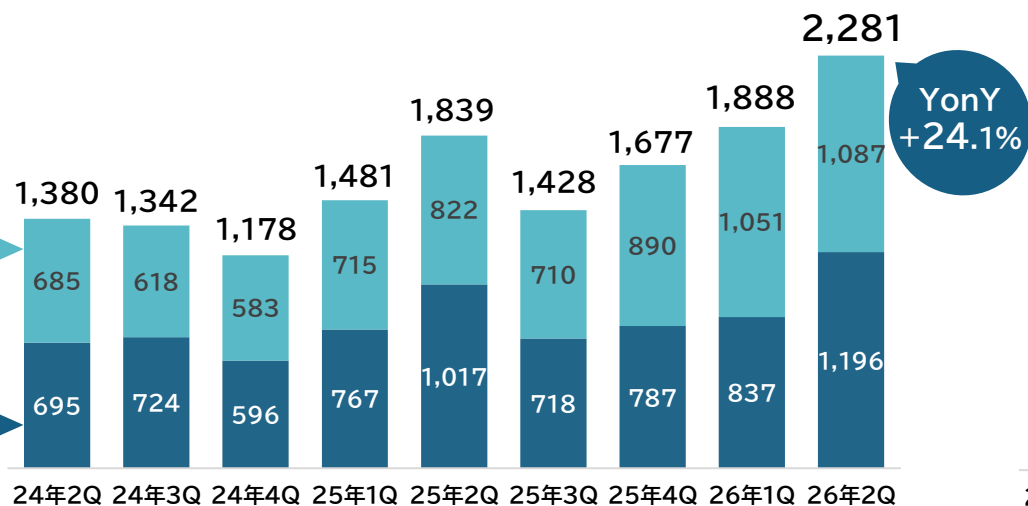
コンサルティングの売上・粗利推移

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24%増、粗利は34%増と大幅に増収・増益

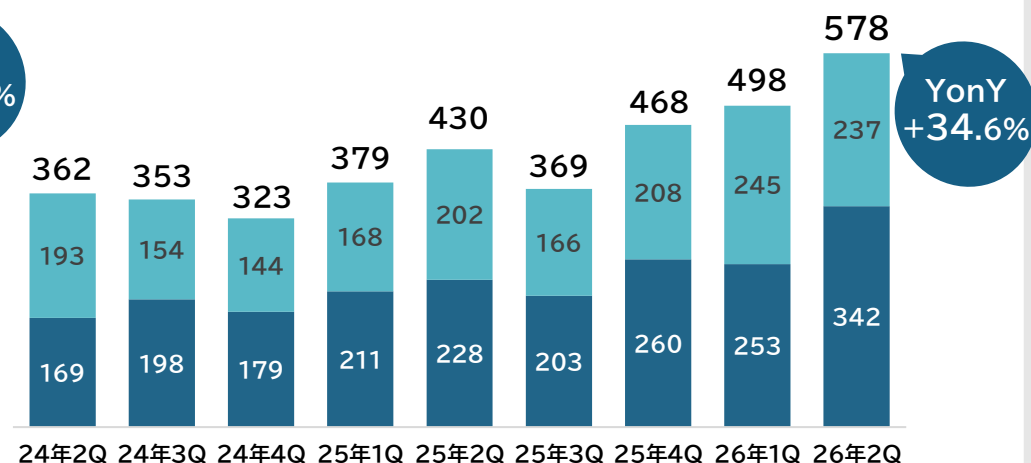
売上・粗利 前年同期比

(百万円)	2025年9月期 第2四半期	2026年9月期 第2四半期	増減	
			増減額	%
売上高	1,839	2,281	+444	+24.1%
売上総利益	430	578	+149	+34.6%

売上四半期推移 単位:百万円



粗利四半期推移 単位:百万円

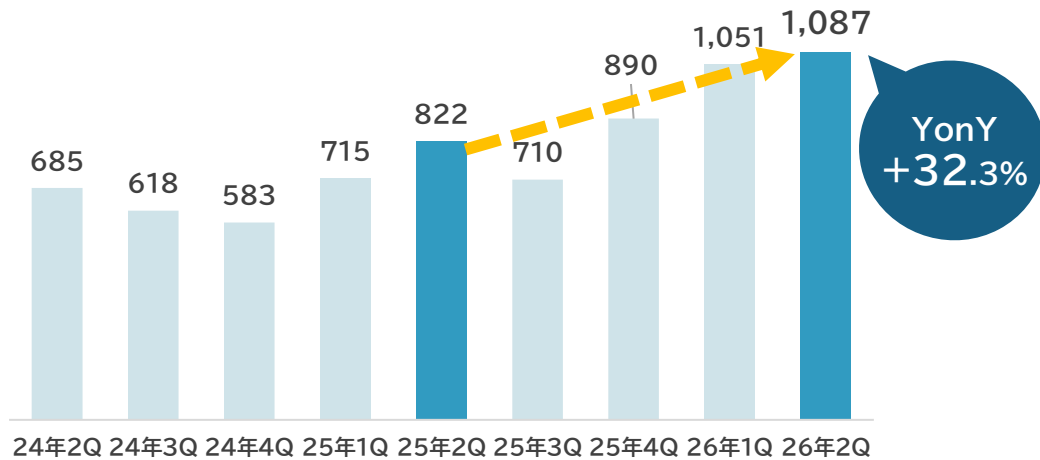


コンサルティング-メディア向け

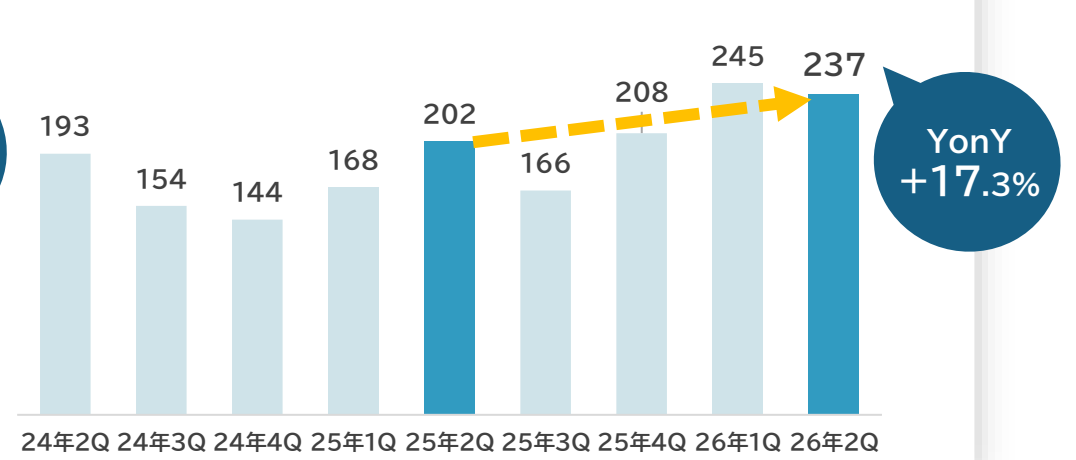
インターネットメディアの広告収益最大化を支援するコンサルティングサービス
 契約メディア数や広告枠数の着実な積み上げで**売上高は前年比32%増、粗利は前年比17%増**



売上四半期推移 単位:百万円



粗利四半期推移 単位:百万円

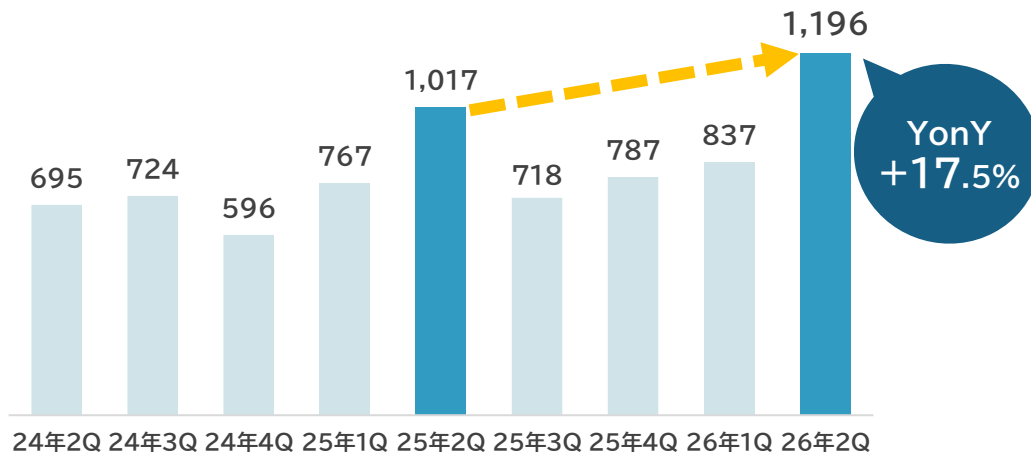


コンサルティング-海外

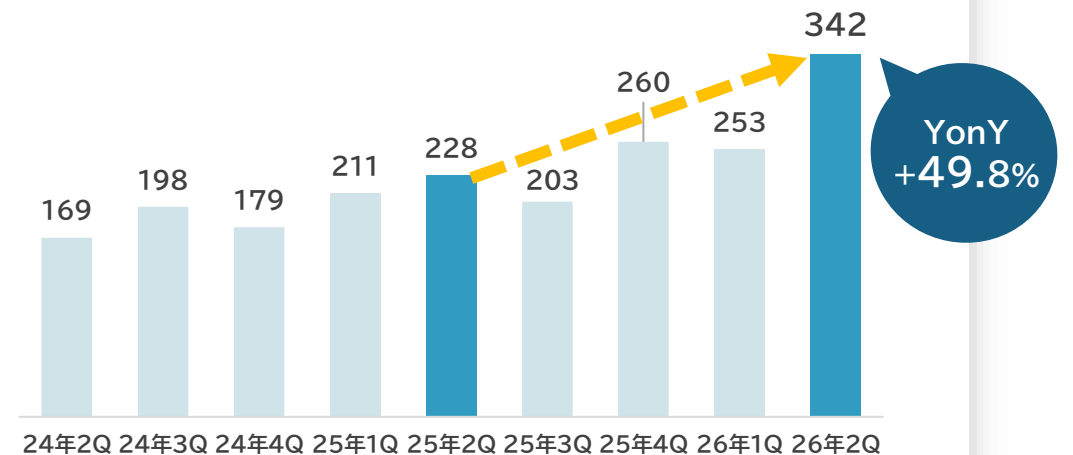
(株)IPmixerによるIPコラボ商品の売上増によって**売上高は前年比17%増、粗利は49%増**



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

(単位:千円)	26年9月期 第1四半期				26年9月期 第2四半期				上半期 累計
	10月	11月	12月	1Q累計	1月	2月	3月	2Q累計	
月初総資産	367,459	364,763	375,236	-	387,141	401,238	430,361	-	-
損益額	▲ 2,696	10,473	11,905	19,682	14,097	29,123	▲ 30,151	13,069	32,751
損益率	-0.73%	2.87%	3.17%	-	3.64%	7.26%	-7.01%	-	-

データ分析に基づくポートフォリオ運用
最適化したヘッジモデルを5月から適用予定

Agenda

- ① 2026年9月期 第2四半期 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

総合データカンパニーに向けて

UNIVERSEのデータや分析力を軸として、toB/toCに向けて事業領域を拡大



海外事業のオフライン展開の開始

海外事業において従来のオンライン施策に加え

オフラインでのマーケティングや、IPコラボ商品の実店舗販売に向けて事業連携を強化

流通戦略室の新設



流通小売企業とメーカーをつなぐ「流通戦略室」を新設
訪日客へのオフラインのマーケティング施策を強化

第1弾として、スギ薬局と連携し、
メーカー向けの訪日台湾人向けマーケティングを開始

パルフィラー社の買収



主な取引実績



中華圏で日本企業の実店舗運営を支援する
PAL FILLER社を完全子会社化

株IPmixerが提供するIPコラボ商品や、日本企業の海外進出
におけるオフライン施策の支援を開始

TikTok関連事業 アップデート

TikTok Shop事業を行う、子会社UNIVERSE PULSEにおいて、新たに二つの施策を開始

D2Cブランド「パルス食堂」始動



TikTok Shopのノウハウと消費行動データを活かし
冷凍食品D2Cブランド「パルス食堂」を立ち上げ

第一弾商品として、デリバリーで人気の「極太麻婆春雨」を
公式オンラインストアおよびTikTok Shopで全国販売開始

YouTubeチャンネル「うたスタ」と連携



登録者76万人超の子育て支援YouTubeチャンネル
「うたスタ」と連携し、TikTok LIVEでライブコマース番組を開始

知育玩具や生活家電などパパ・ママ向け商品を扱う出店企業の
売上最大化を支援する

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

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。

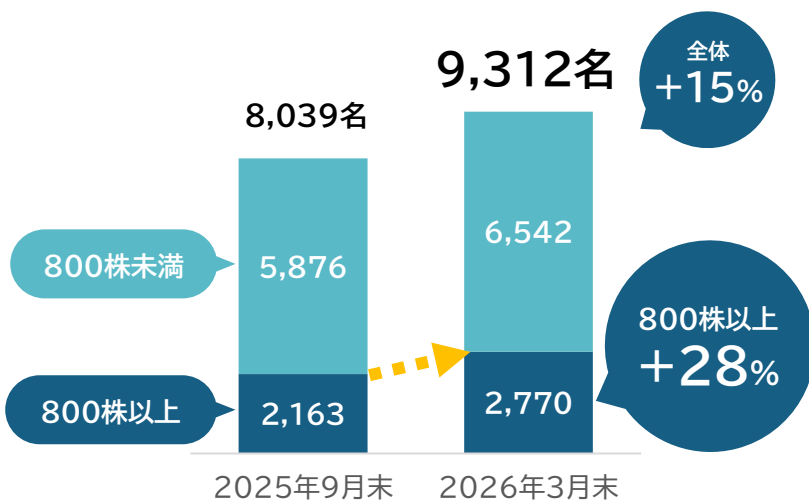
※ 詳細については、2025年11月14日公表の適時開示資料「株主優待制度の新設に関するお知らせ」をご確認ください

株主優待制度の導入による効果に関して

優待制度が新たな株主様の獲得に繋がり、**長期的な継続保有や追加投資(買い増し)に貢献**
個人投資家の皆様を中心に**新たなファン獲得の入り口として機能している**

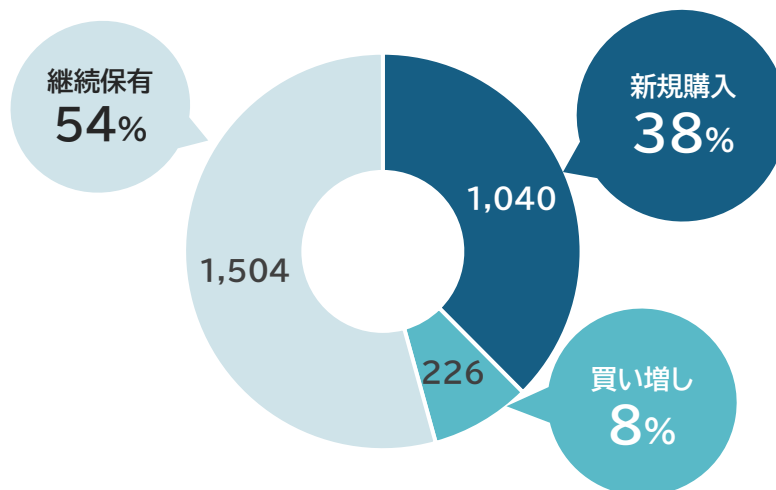
株主数全体の推移

前期末と比較し、株主数は全体で**15%増**
株主優待対象の株主様は**28%増**と大きく拡大



優待対象の株主様のアクション

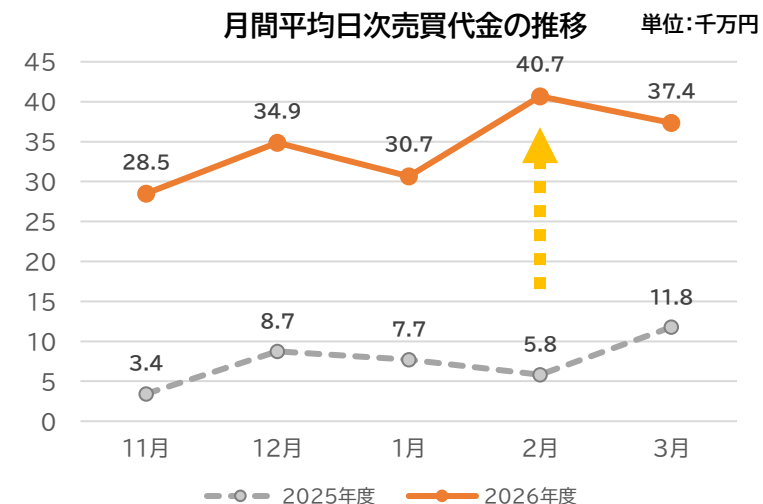
800株以上を保有する株主様のうち
46%が新規および買い増し



※ 26年3月末時点で800株以上保有する株主様の25年9月末と比較した動向

流動性の向上

一時的な話題作りにとどまらず、
恒常的な取引参加者の増加に貢献



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新たに開始



チャンネルQRコード



www.youtube.com/@microad_pr

Agenda

- ① 2026年9月期 第2四半期 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**

当社のVISION

Reshaping 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3月末時点)

従業員数 470名
(連結、2026年3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

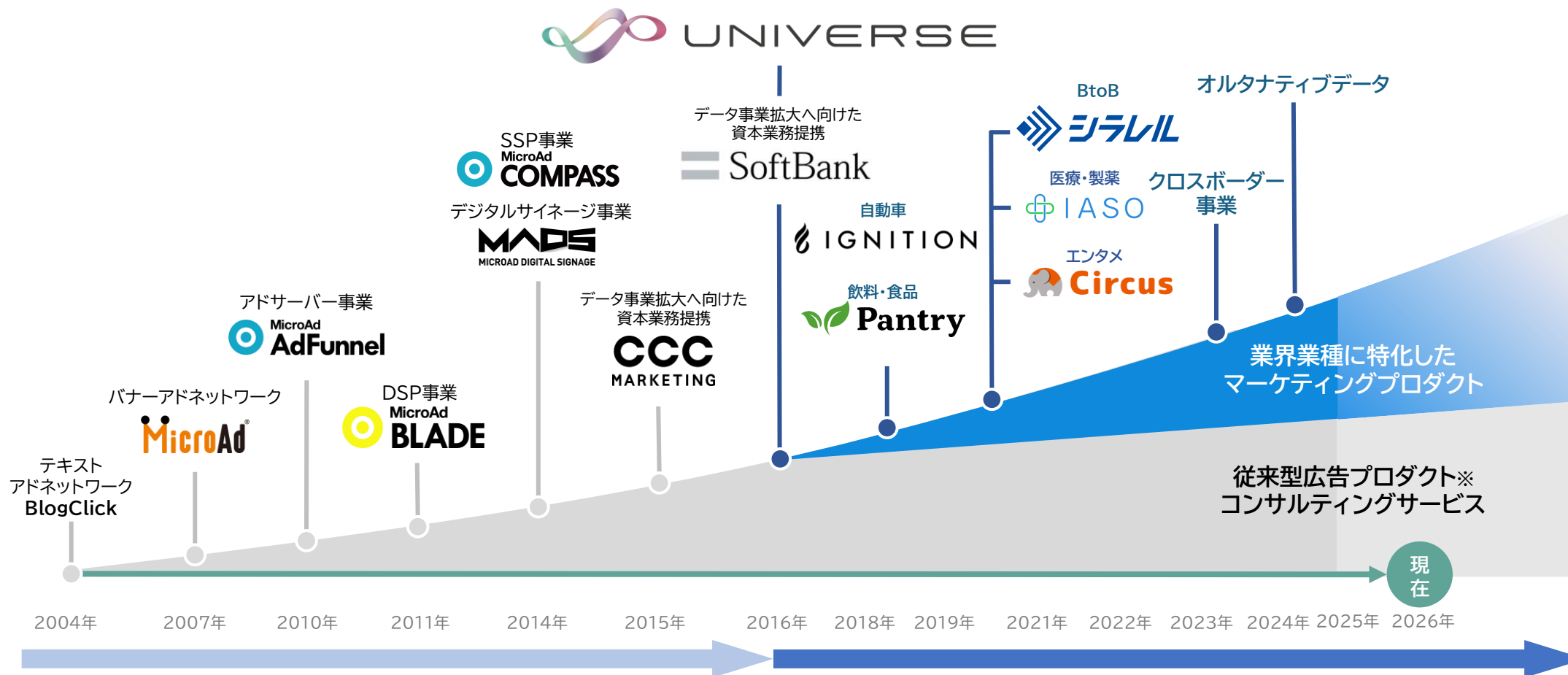
2002年SIer入社。金融会社向けシステム開発に携わる。2004年サイバーエージェント入社。当社の前身となるBlogClick事業の立ち上げに参画する。以後当社事業に携わりプロダクト開発を中心に幅広い業務を担当する。現在の管掌はデータソリューションサービス。



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

Reshaping 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



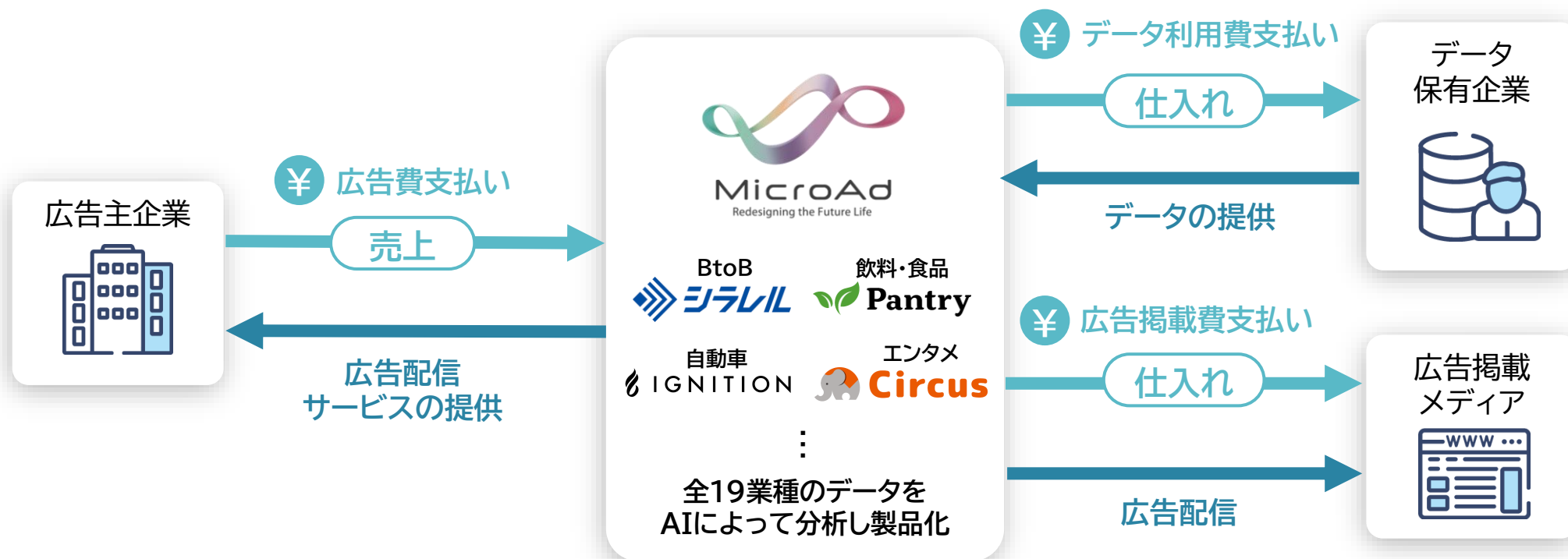
データ連携

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



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。

