



# 2026年9月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社マイクロアド(証券コード:9553) | 2026年2月13日

# Agenda

- ① 2026年9月期 第1四半期 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ついて
  - ・ コンサルティングについて
  - ・ オルタナティブデータ事業について
- ③ 事業アップデート
- ④ Appendix

# 2026年9月期 第1四半期累計 連結業績サマリ

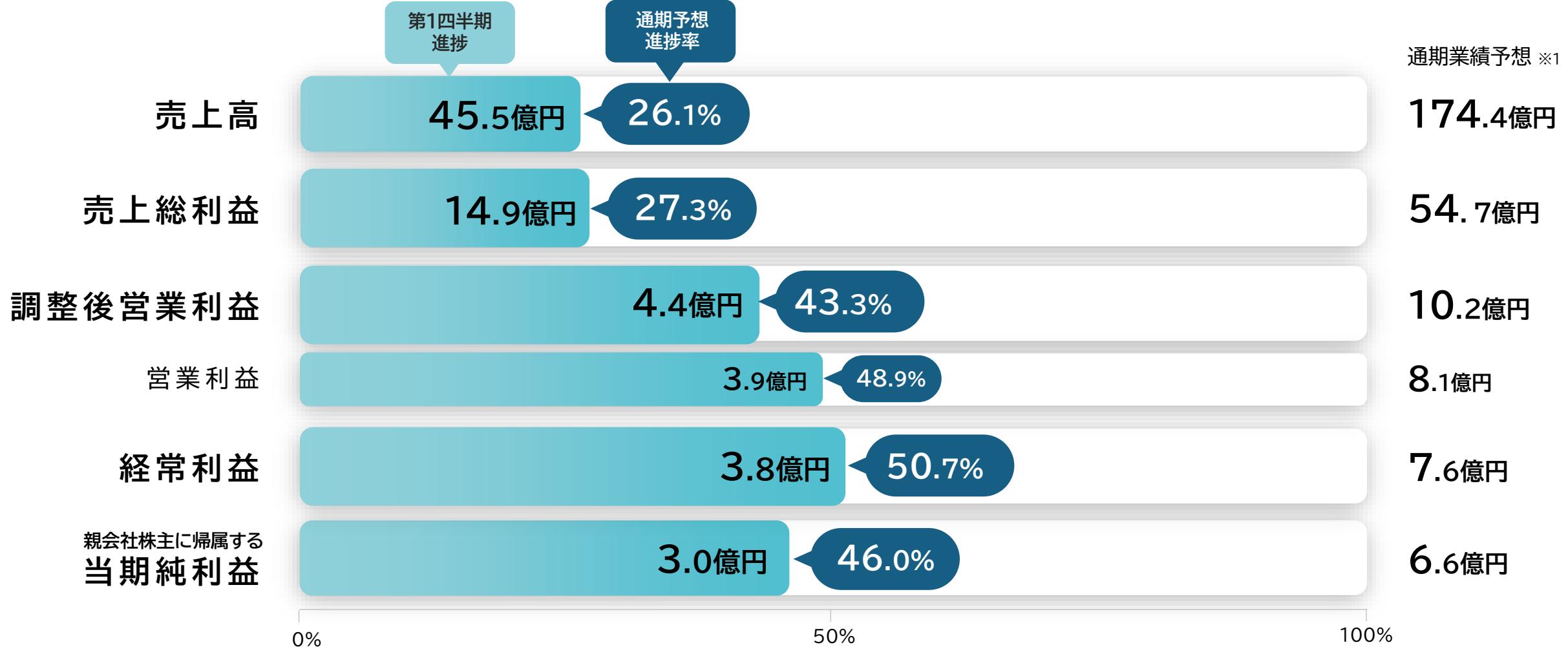
生産性向上施策や海外事業の拡大により、**売上・各段階利益ともに大きく成長**  
**今期から本格的な利益創出フェーズへ**

| (百万円)   | 2025年9月期<br>第1四半期累計 | 2026年9月期<br>第1四半期累計<br>(10月～12月) | 増減<br>増減額 | 増減<br>% |
|---|---------------------|----------------------------------|-----------|---------|
| 売上高   | 3,873               | 4,557                            | 683       | +17.7%  |
| 売上総利益   | 1,174               | 1,495                            | 320       | +27.3%  |
| 調整後営業利益<br><small>※営業利益 + のれん償却費 + 株式報酬費用</small> | 163                 | 444                              | 280       | +171.7% |
| 営業利益  | 123                 | 398                              | 275       | +223.8% |
| 経常利益  | 73                  | 385                              | 312       | +421.9% |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益                               | ▲22                 | 304                              | 327       | —       |

# 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**

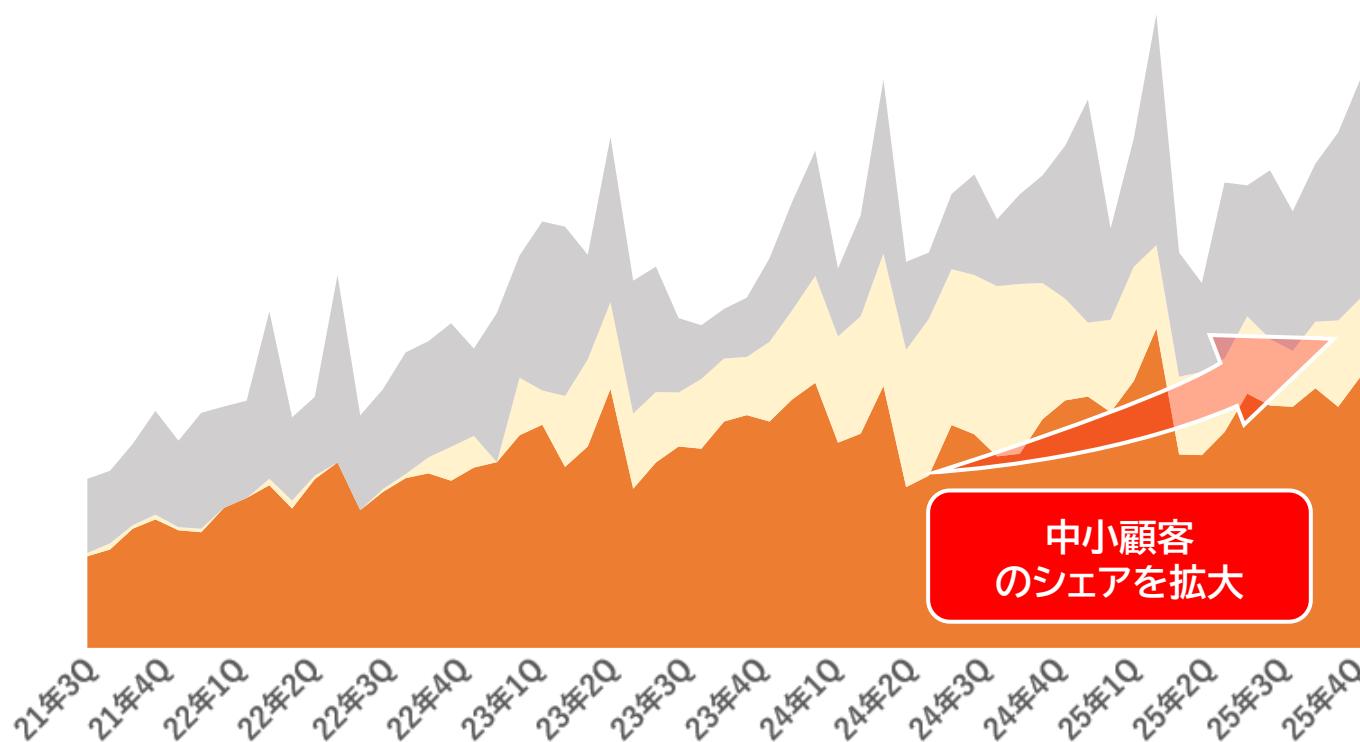
**通期業績予想の修正に関しては、第2四半期以降の業績を見極めて検討**



# 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

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  
新しく注力している「他社プラットフォーム」によって拡大

### 大手顧客 - 直販

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によって前年比はマイナスだが  
25年4Qで下げ止まり、今期より回復基調へ

### 中小顧客 - 代理店

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  
人員強化と生産性改善による拡大トレンドが継続  
今後、他社プラットフォームによる拡大も狙う

# UNIVERSE稼働アカウント数と顧客単価の推移

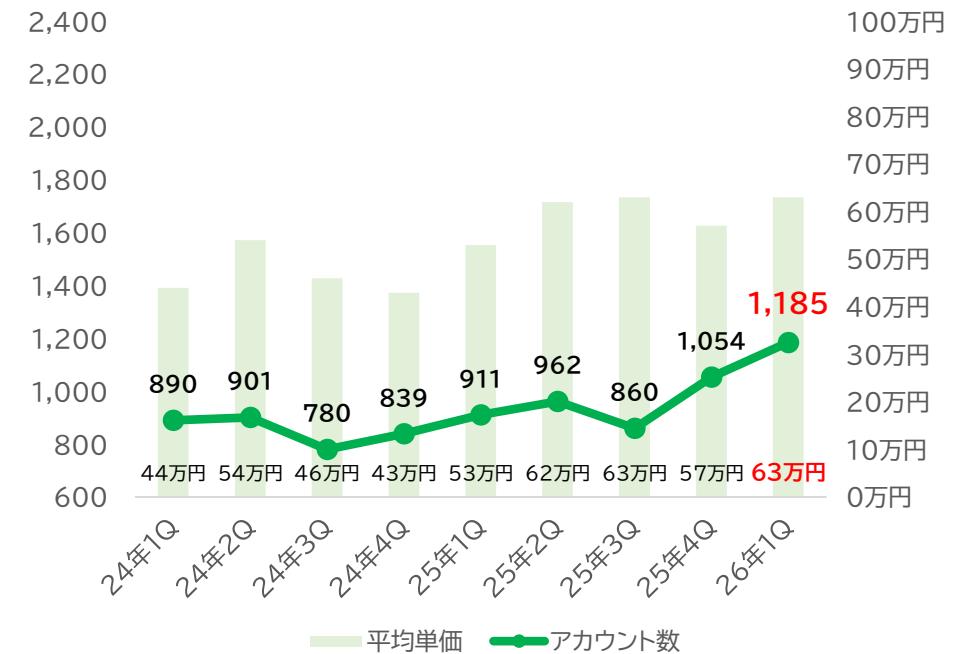
今期より「他社プラットフォーム」※による売上拡大に注力

**戦略通り他社プラットフォームのアカウント数は第1四半期から拡大**

## 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

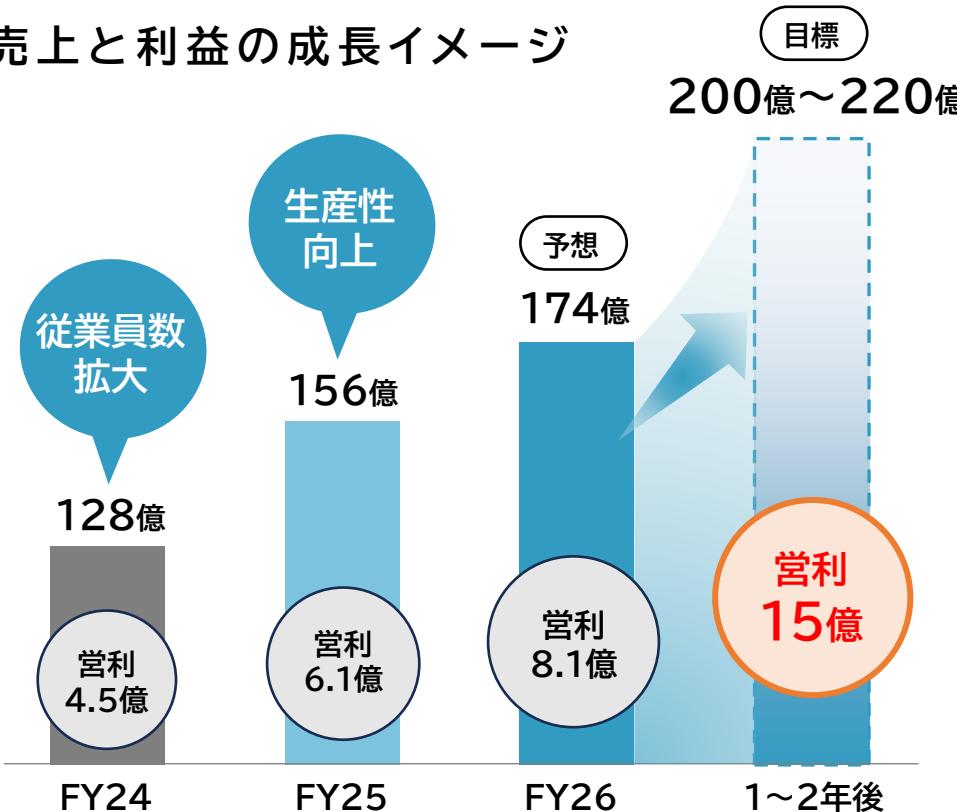


※「他社プラットフォーム」は大手SNSや大手動画プラットフォームなどの外部の広告プラットフォームでUNIVERSEデータを活用する取り組み

# 将来の成長イメージ

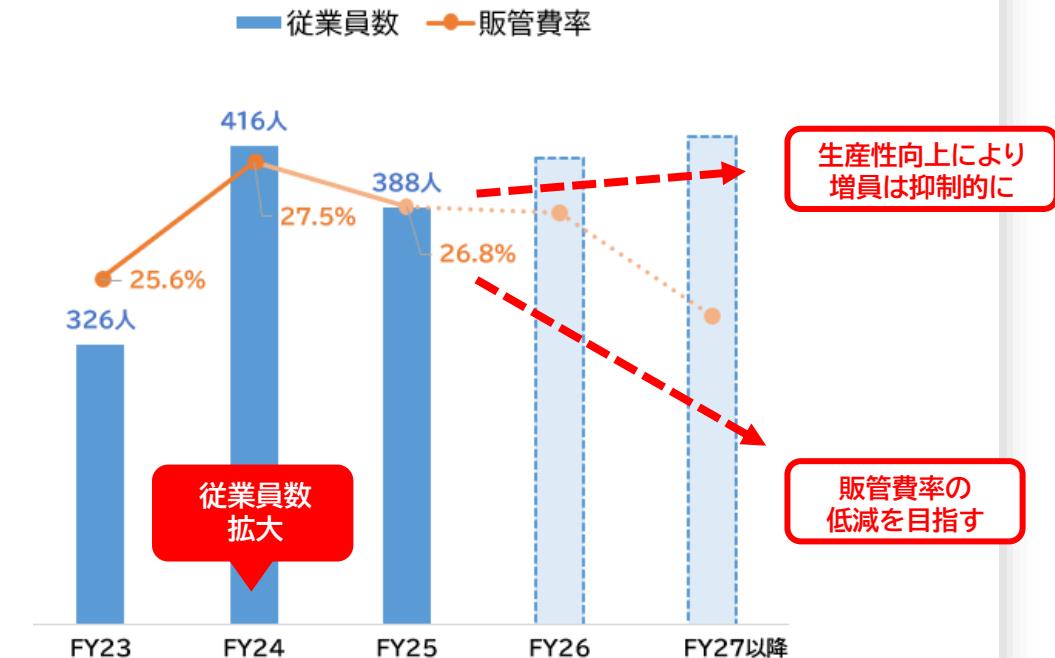
1～2年後の営業利益15億円を目指して、**増員した人員の戦力化と生産性向上を実施**していく

## 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

# 2026年9月期 第1四半期 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 四半期単体の**営業利益として過去最高益を記録**
- ③ 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**
- ④ 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
- ⑤ 業績予想の修正は、**第2四半期以降の業績を見極め検討**

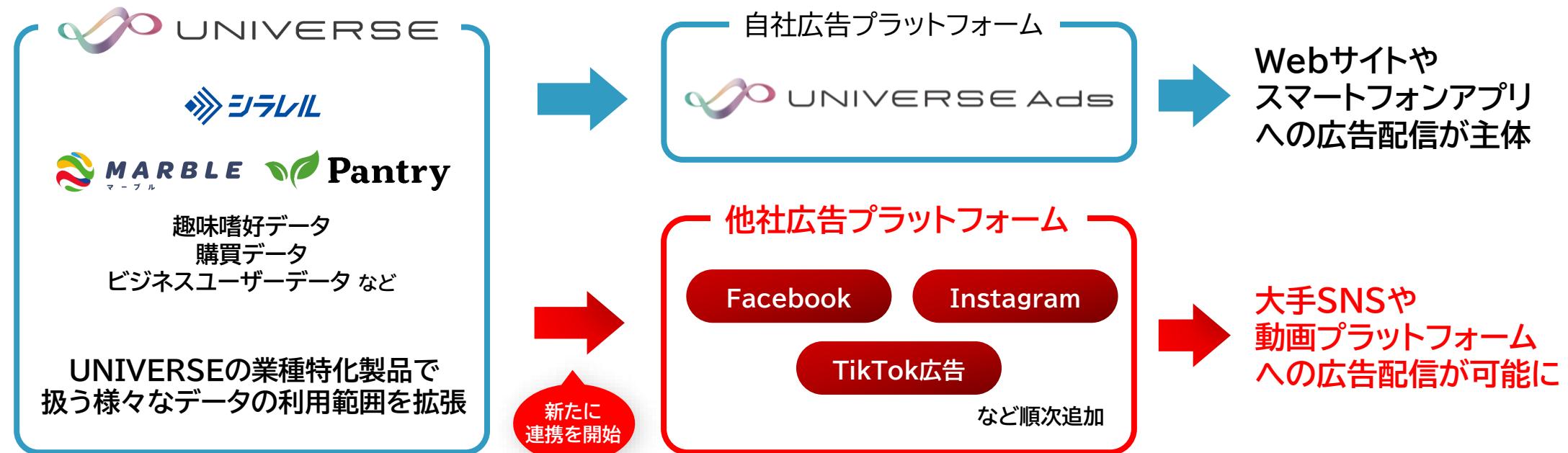
# Agenda

- ① 2026年9月期 第1四半期 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ついて
  - ・ コンサルティングについて
  - ・ オルタナティブデータ事業について
- 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

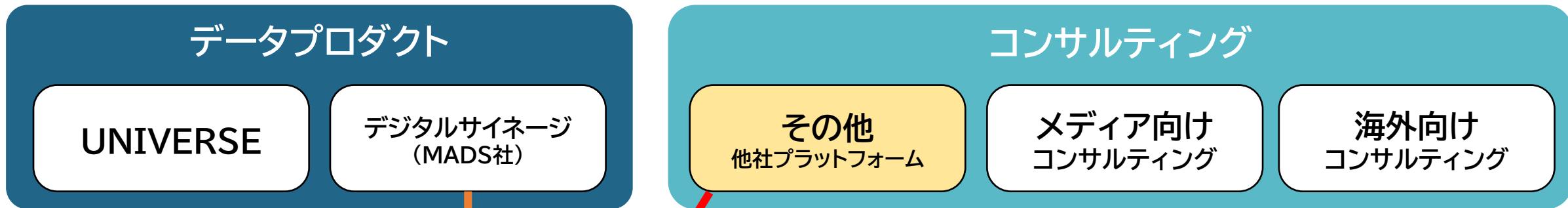


# 2026年9月期におけるサービス区分の変更について

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



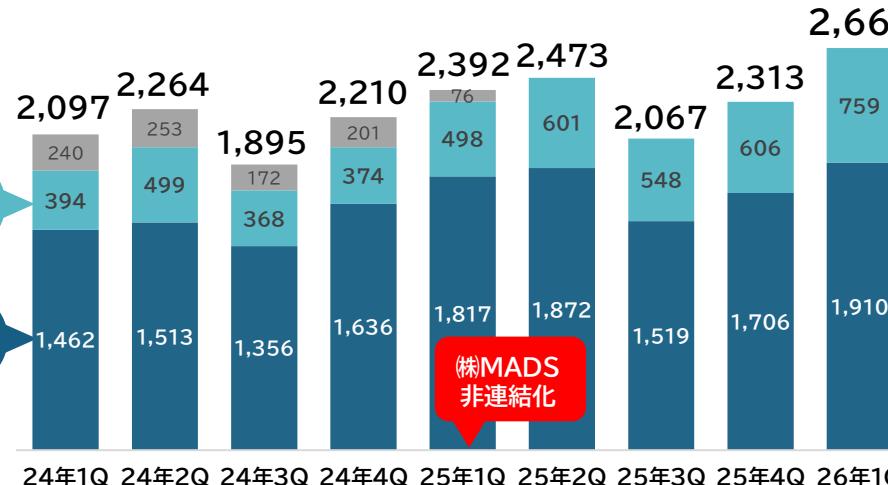
# データプロダクトの売上・粗利推移

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11%増・粗利は25%増

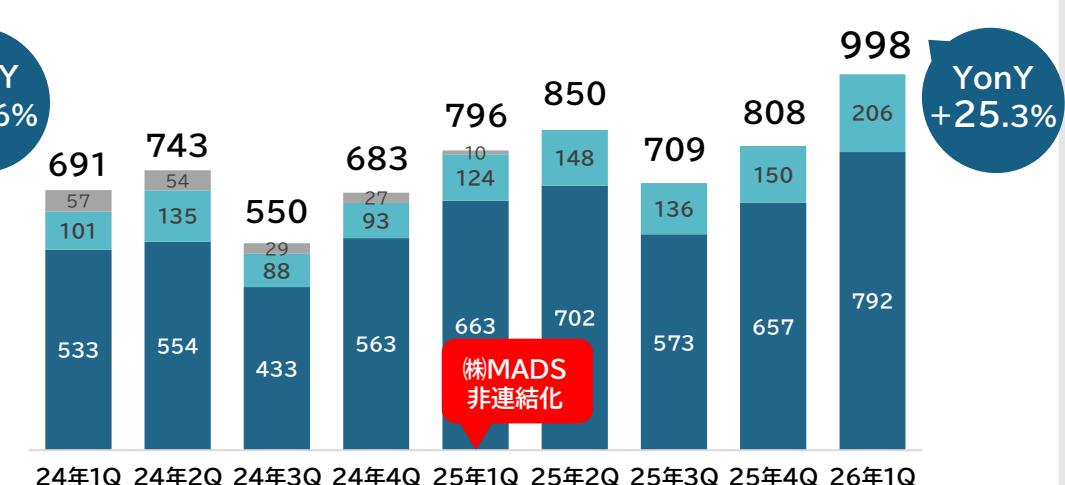
## 売上・粗利 前年同期比

| (百万円) | 2025年9月期<br>第1四半期 | 2026年9月期<br>第1四半期 | 増減   |        |
|-------|-------------------|-------------------|------|--------|
|       |                   |                   | 増減額  | %      |
| 売上高   | 2,392             | 2,669             | +277 | +11.6% |
| 売上総利益 | 796               | 998               | +201 | +25.3% |

## 売上四半期推移 単位:百万円



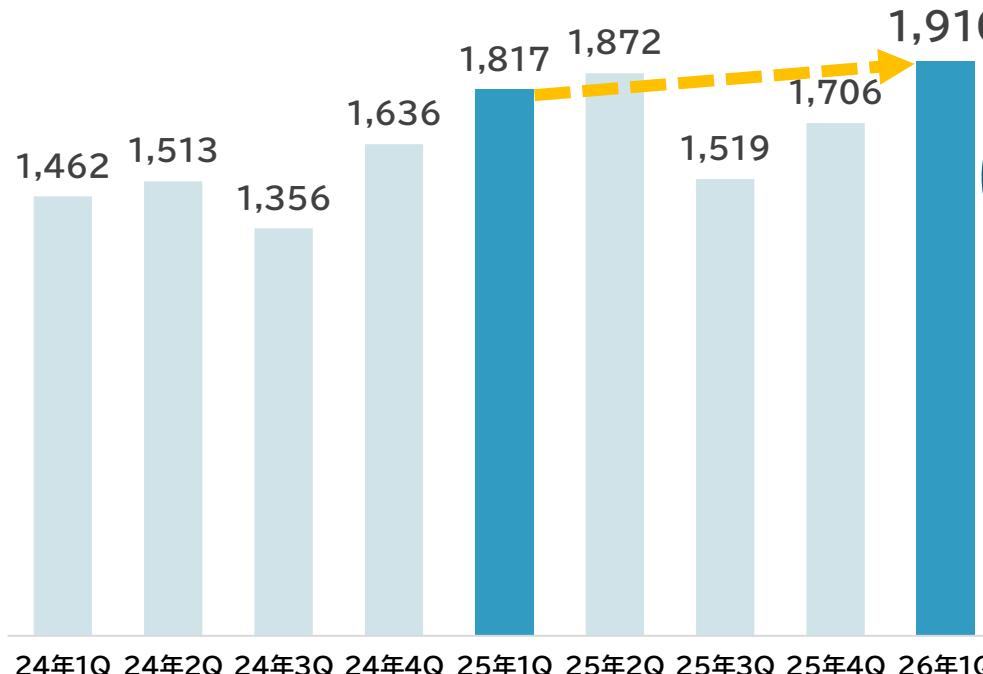
## 粗利四半期推移 単位:百万円



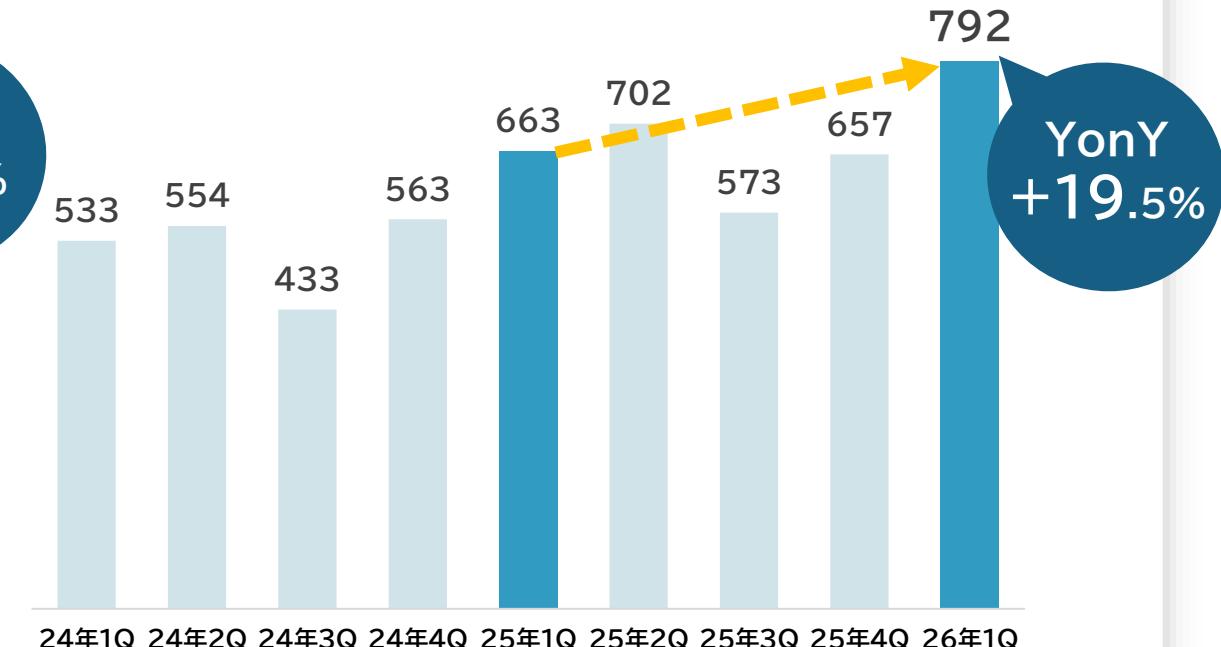
# UNIVERSE ~自社プラットフォーム~ の売上・粗利推移

生産性向上による利益率の改善によって**粗利は19%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



## 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



自動車



人材



エンタメ



飲料・食品



美容・化粧品



地方自治体



医療・製薬



EC

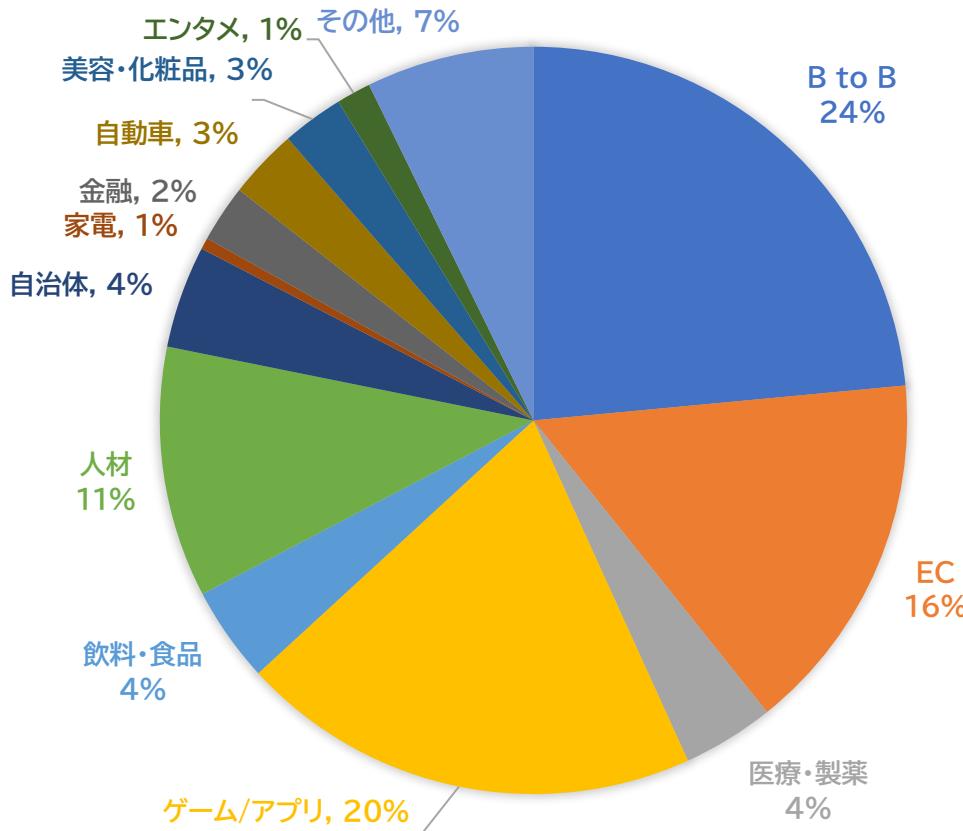
金融  
(新NISA向け)

… 全19業種

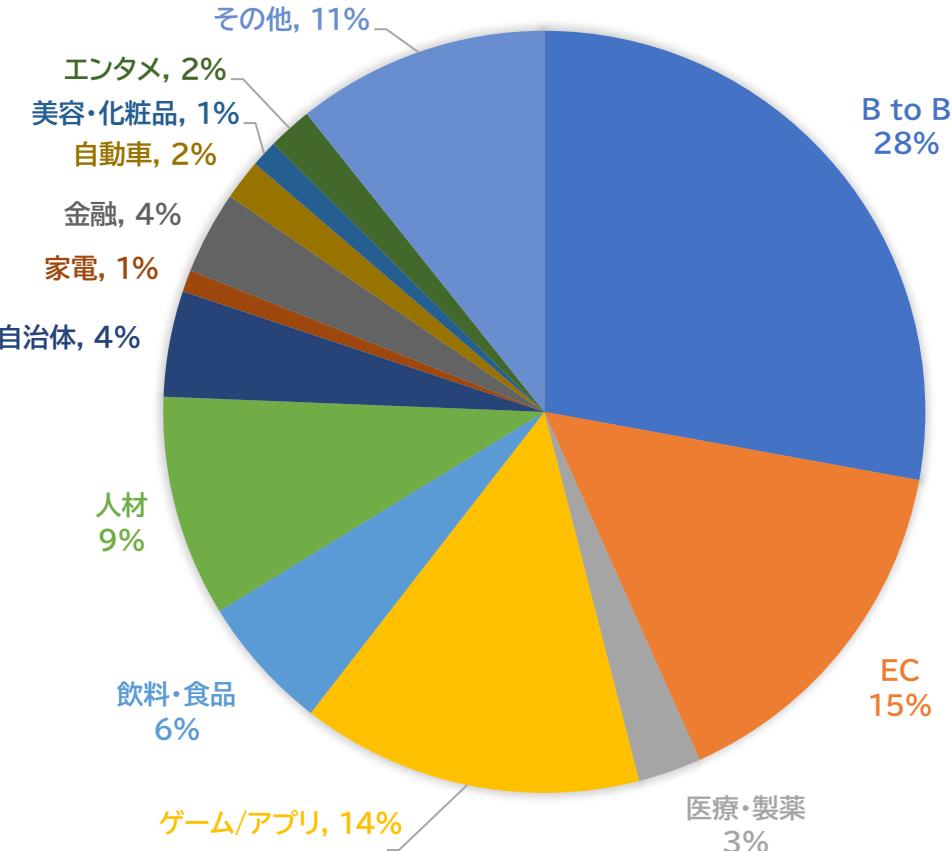
# UNIVERSEにおける業種毎のシェア

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**

| 25年第4四半期の業種ごと売上シェア



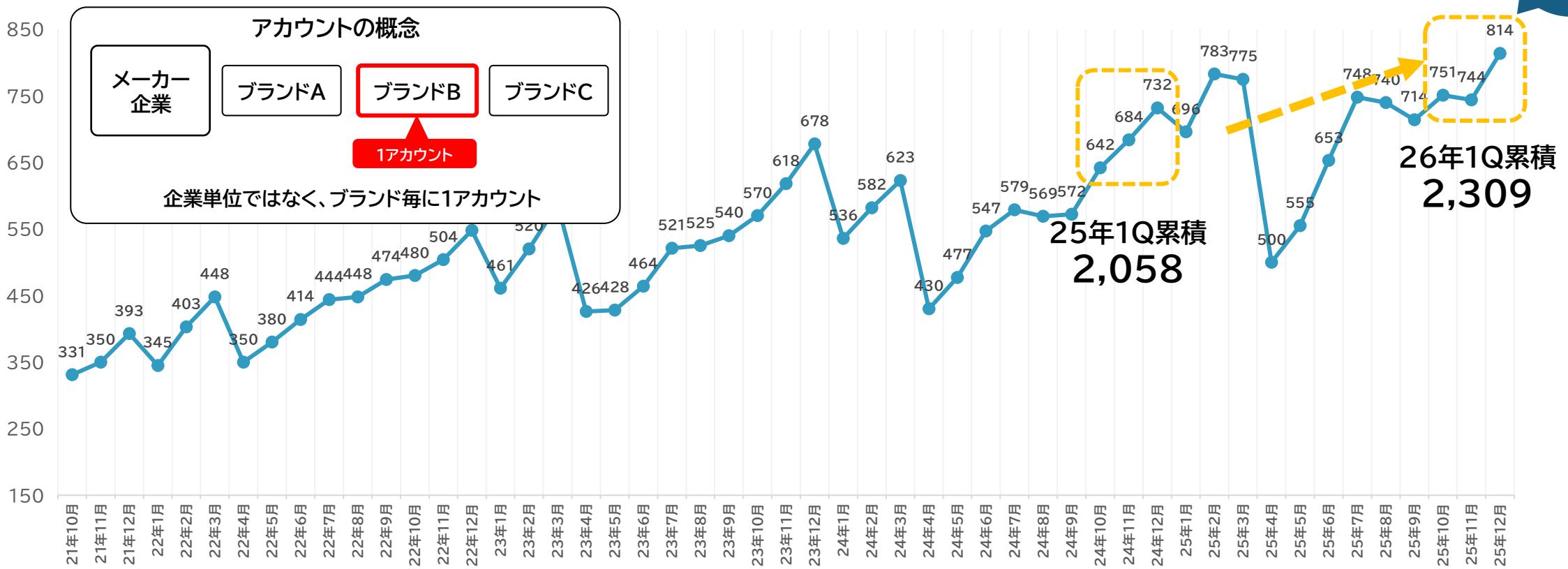
| 26年第1四半期の業種ごと売上シェア



# 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

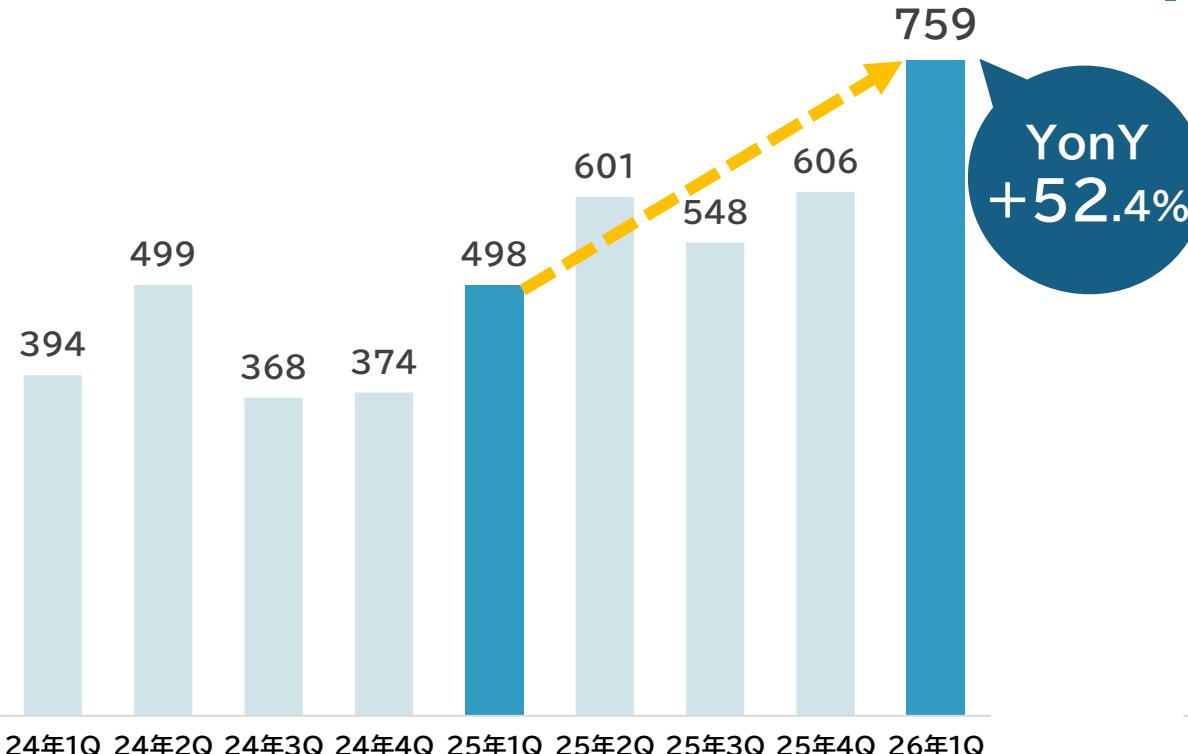
## 稼働アカウントの月次推移



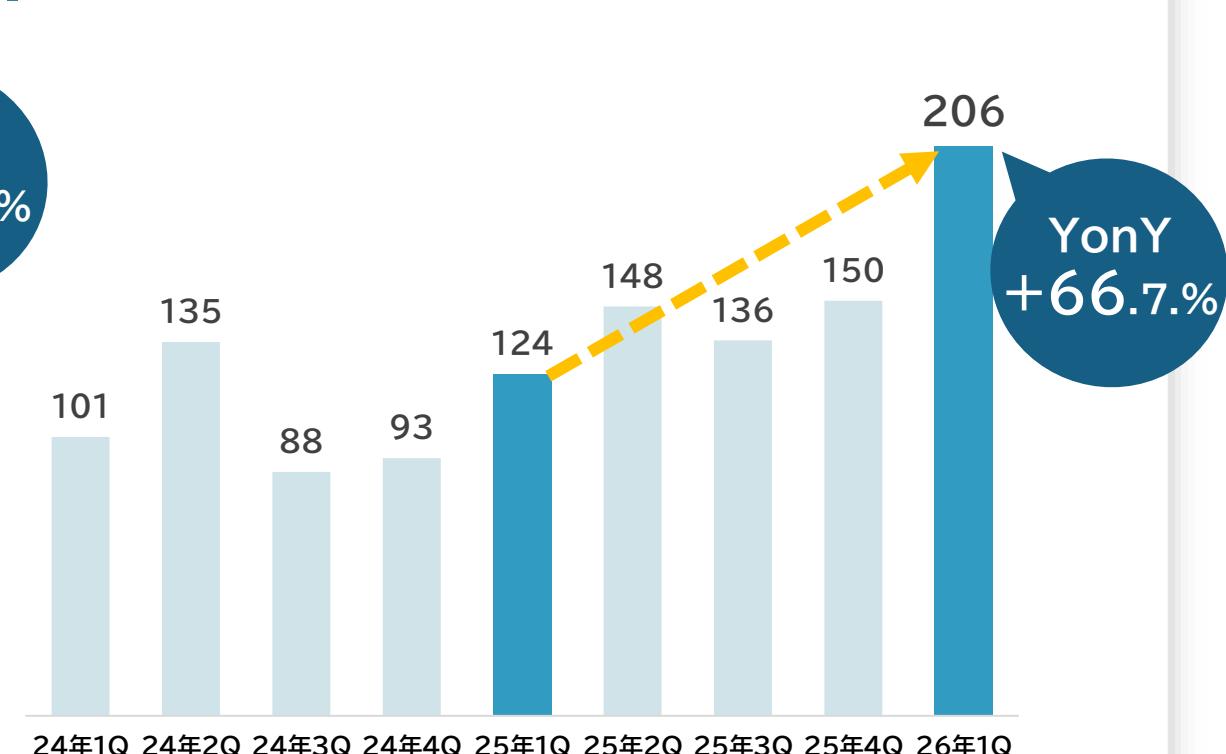
# UNIVERSE ~他社プラットフォーム~ の売上・粗利推移

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  
前年比で売上は52%増、粗利は66%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



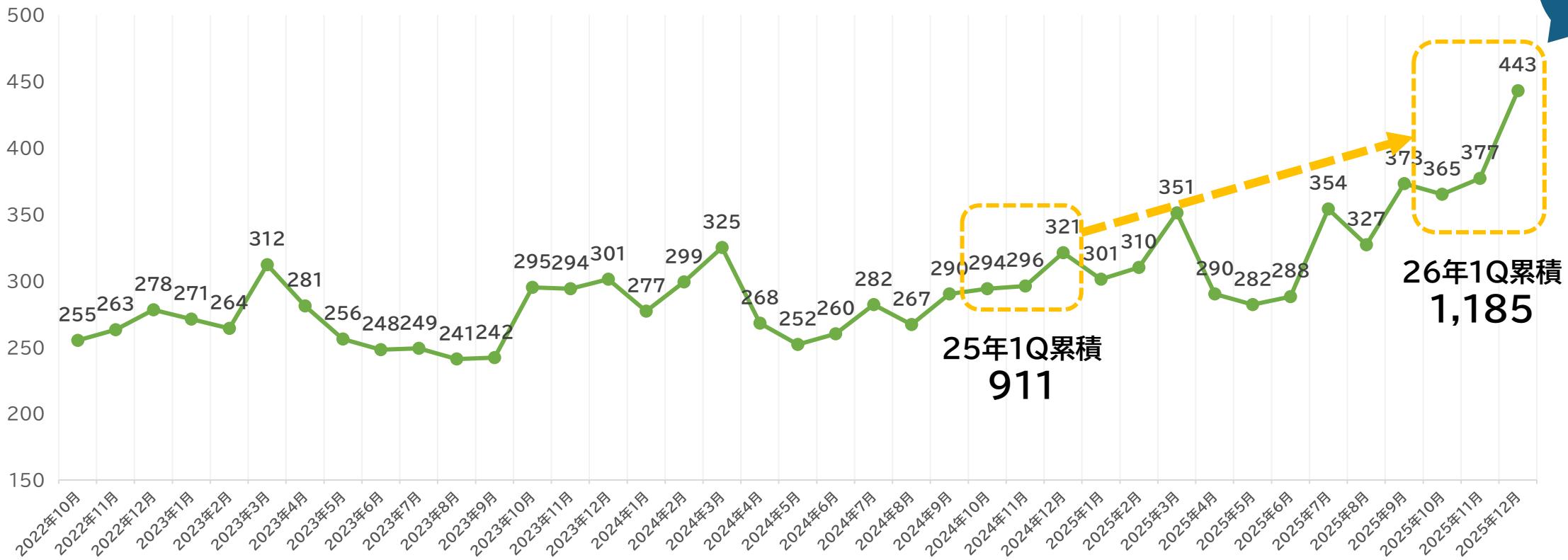
YonY  
+52.4%

YonY  
+66.7%

# 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30%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1四半期 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ついて
  - ・ コンサルティングについて
  - ・ オルタナティブデータ事業について
- ③ 事業アップデート
- ④ Appendix

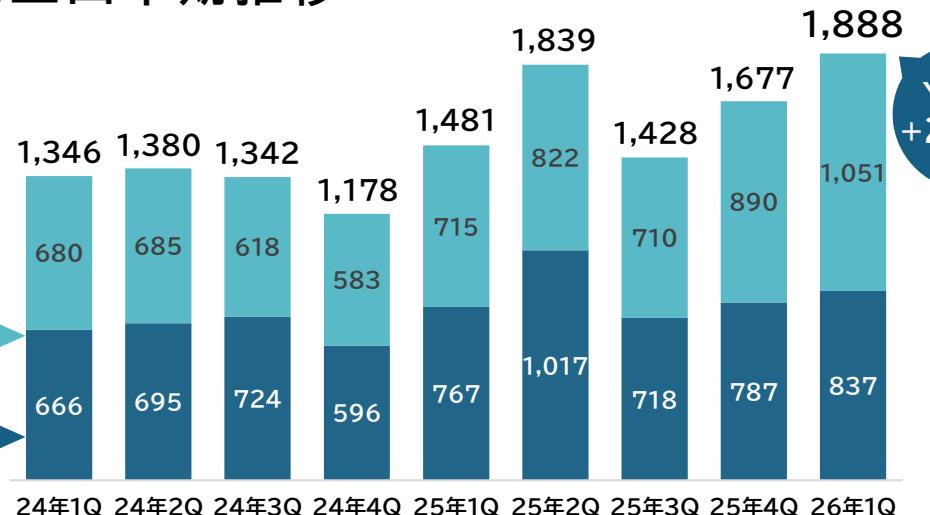
# コンサルティングの売上・粗利推移

国内メディア向け事業、海外コンサルティングとともに順調に拡大し  
売上は27%増、粗利は31%増と大幅に増収・増益

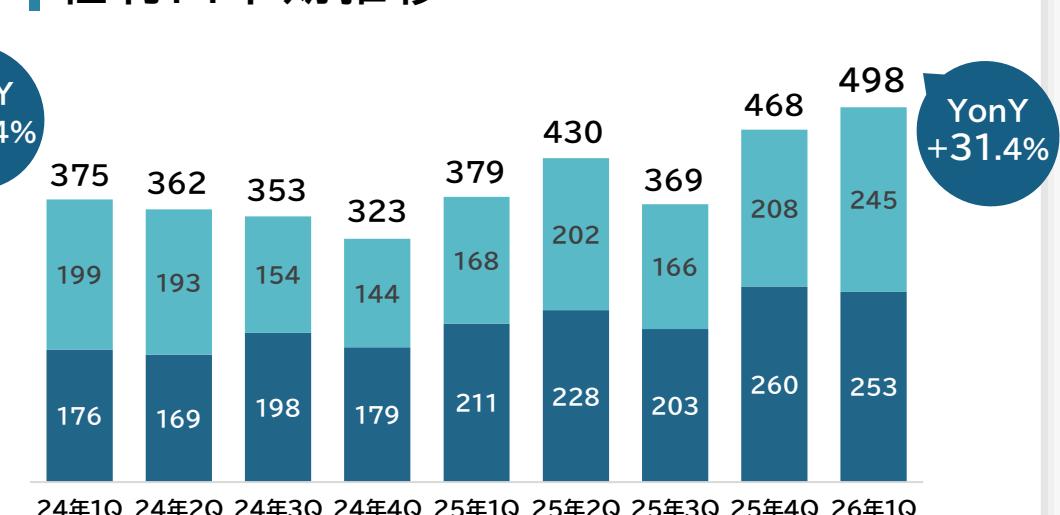
## 売上・粗利 前年同期比

| (百万円) | 2025年9月期<br>第1四半期 | 2026年9月期<br>第1四半期 | 増減   |        |
|-------|-------------------|-------------------|------|--------|
|       |                   |                   | 増減額  | %      |
| 売上高   | 1,482             | 1,888             | +406 | +27.4% |
| 売上総利益 | 379               | 498               | +119 | +31.4% |

## 売上四半期推移 単位:百万円



## 粗利四半期推移 単位:百万円



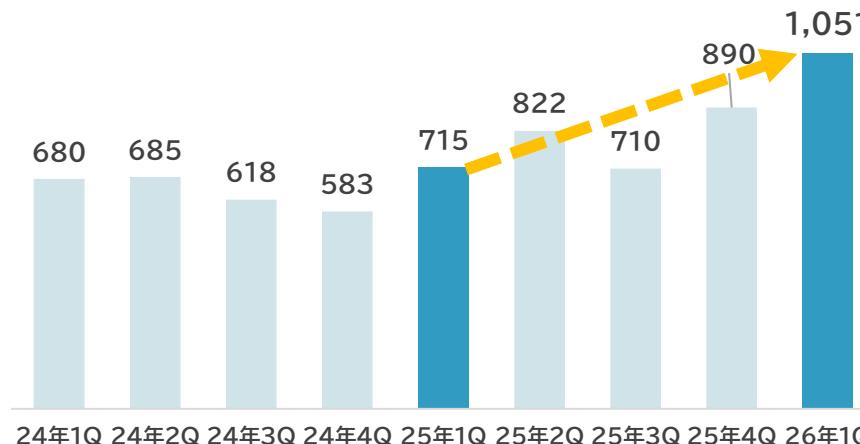
# コンサルティング-メディア向け

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

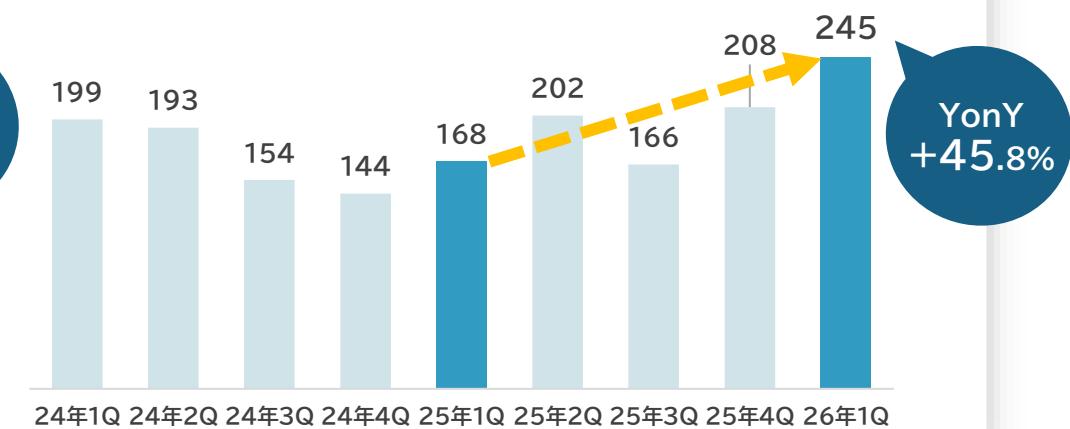
契約メディア数や広告枠数の着実な積み上げで**売上高は前年比47%増、粗利は前年比45%増**



| 売上四半期推移 単位:百万円



| 粗利四半期推移 単位:百万円

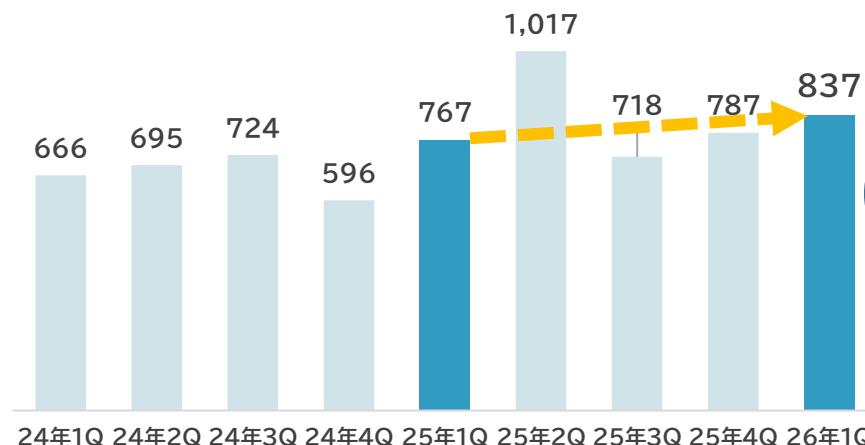


# コンサルティング-海外

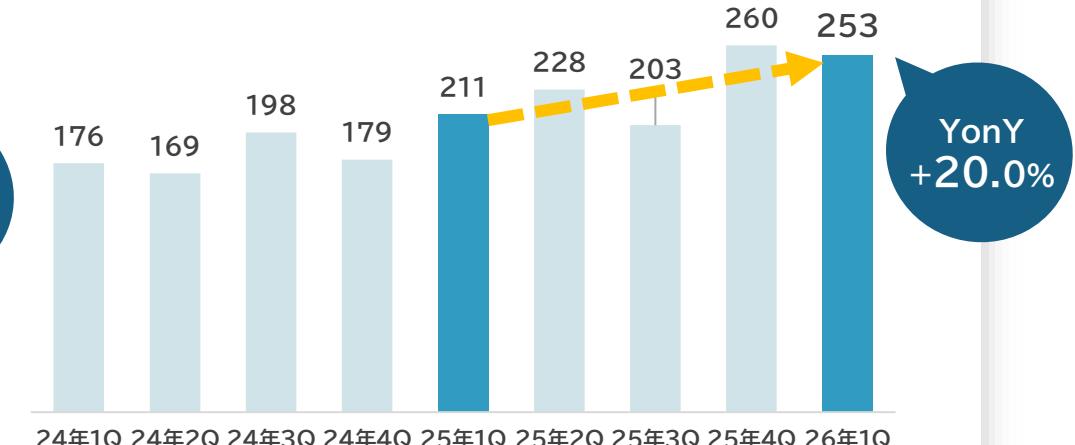
訪日観光客向けのインバウンドマーケティングの収益が拡大し  
売上高は前年比9%増、粗利は20%増



| 売上四半期推移 単位:百万円



| 粗利四半期推移 単位:百万円



YonY  
+9.3%

YonY  
+20.0%

# 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 |         |         |         |        |
|--------------|---------|---------|---------|--------|
| (単位:千円)      | 10月     | 11月     | 12月     | 1Q累計   |
| 月初総資産        | 367,459 | 364,763 | 375,236 | —      |
| 損益額          | ▲ 2,696 | 10,473  | 11,905  | 19,682 |
| 損益率          | -0.73%  | 2.87%   | 3.17%   | —      |

新モデルでのポートフォリオ運用  
データ分析に基づいたカタリスト狙いの戦略を継続

# Agenda

- ① 2026年9月期 第1四半期 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ついて
  - ・ コンサルティングについて
  - ・ オルタナティブデータ事業について
- 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

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、新たなUNIVERSEデータ活用の事業を積極推進



自社広告プラットフォーム



UNIVERSEのデータ経済圏拡大



データや分析力を活用した物販事業



新たな領域への拡大

他社  
広告プラットフォーム

データ外販事業

New !

New !

# UNIVERSEのデータ経済圏拡大～データ外販事業～

UNIVERSEの膨大な消費行動データを第三者企業へ販売し様々な産業分野での活用を拡大  
既に大手の購買ポイント事業者や、情報通信サービス企業への提供が決定

## UNIVERSEのデータ外販事業



- 1 オフラインマーケティング支援  
企業がもつ既存の会員基盤に、UNIVERSEのデータを連携  
会員の属性や興味関心を可視化し、オフラインのCRM施策に活用
- 2 オフラインの商圈分析・人流分析への活用  
位置情報を保有する企業等に対し、消費行動データを提供  
商圈分析や人流シミュレーションなどの調査・研究に活用
- 3 メディア収益の多角化:広告商品開発支援  
メディア企業にデータおよび分析システムをOEM提供  
独自性の高い広告商品を自社ブランドとして展開することが可能

# TikTok Shop関連事業について

TikTok Shop関連事業として、第1四半期に新たに二つの施策を実施  
**今期は投資をしながら、新たな施策を通じて事業の立ち上げにフォーカス**

## TikTok LIVEでの新番組開始

2025年12月放送開始



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

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る  
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

## 兵庫県豊岡市との共同TikTokコマース実施

2025年11月13日～19日の1週間において、  
**TikTok Shop内の全商品の中で売上高1位を記録**



# IPmixerの新プロジェクト

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

## 株式会社IPmixerについて



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



25年11月～  
「RHINOSHIELD」×  
「NIJISANJI EN」所属のVTuber  
のコラボレーションによる  
スマートフォンケース販売



25年12月～  
「NIJISANJI EN」所属のVTuber  
とのコラボレーションコスメ販売



26年1月～  
「ホロライブEnglish -Myth-」  
所属のVTuberとのコラボレーション  
フレグランスミスト販売

# 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<br><b>800株以上</b> 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® <b>7,000円分</b><br>年間で <b>合計14,000円分</b> 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

# Agenda

- ① 2026年9月期 第1四半期 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ついて
  - ・ コンサルティングについて
  - ・ オルタナティブデータ事業について
- ③ 事業アップデート
- ④ Appendix

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  | 決算期 | 9月   |
| 設立     | 2007年7月2日   | 代表者 | 代表取締役 社長執行役員<br>渡辺 健太郎                               |
| 資本金    | 1,033,554,448円<br>(2025年12月末時点)   | 役員  | 取締役 副社長執行役員<br>田中 宏幸<br>榎原 良樹                        |
| 従業員数   | 402名<br>(連結、2025年12月末時点)  |     | 取締役・監査等委員<br>森光 直代<br>谷地館 望(非常勤、社外)<br>宮沢 奈央(非常勤、社外) |
| 主要関連会社 | (株)エンハンス<br>(株)cory<br>(株)New B<br>(株)UNCOVER TRUTH<br>(株)マイクロアドベンチャーズ<br>(株)IPmixer<br>(株)UNIVERSE PULSE |     |  |

# 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

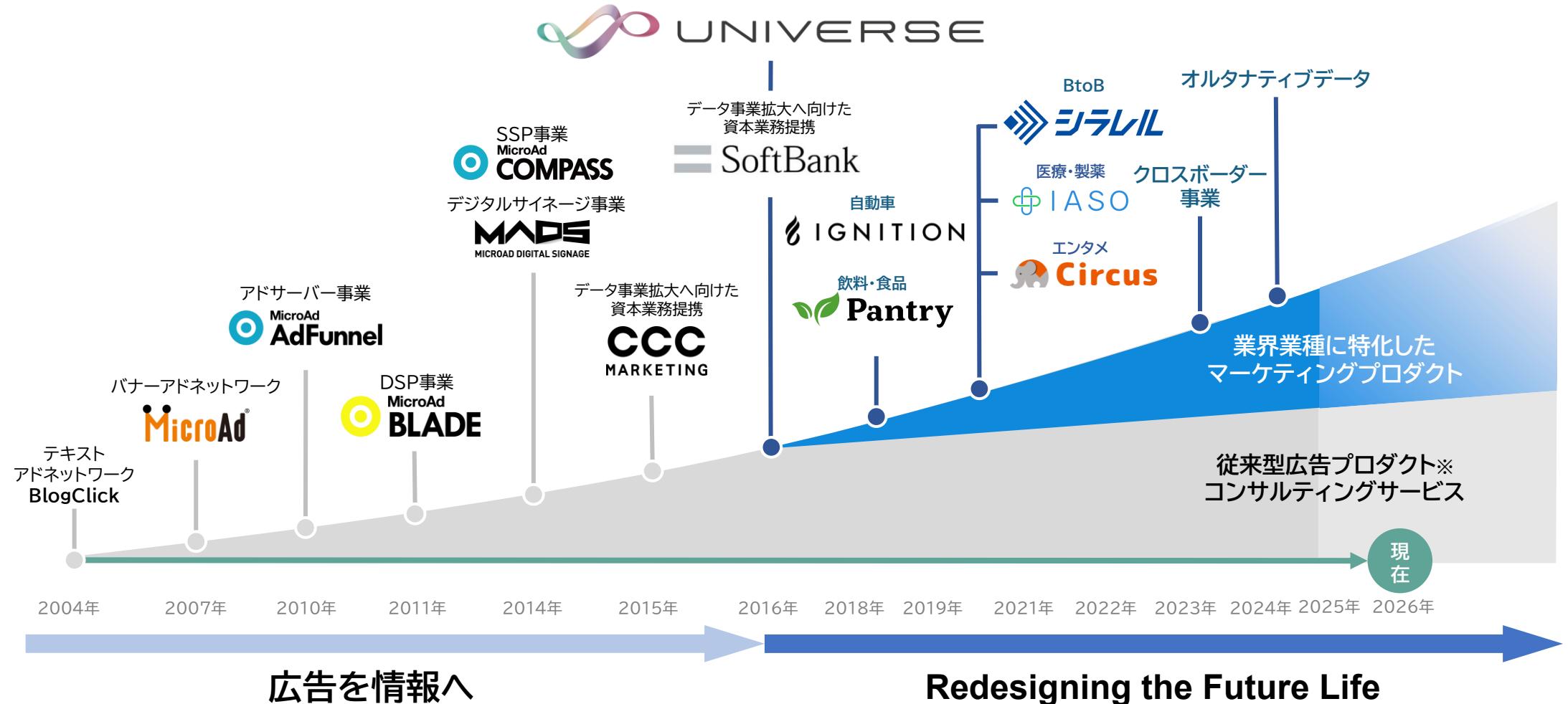
2002年SIer入社。金融会社向けシステム開発に携わる。2004年サイバーエージェント入社。当社の前身となるBlogClick事業の立ち上げに参画する。以後当社事業に携わりプロダクト開発を中心に幅広い業務を担当する。現在の管掌はデータソリューションサービス。



## 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



# 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



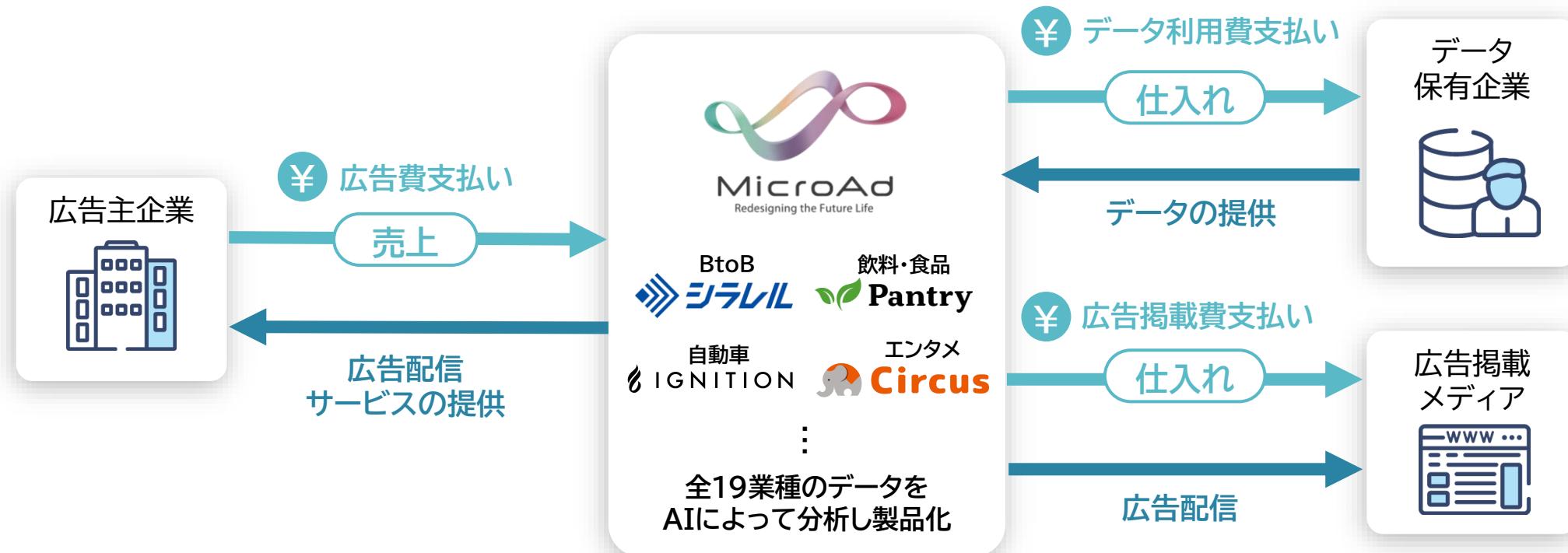
データ連携

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。

