

2026年 8 月17日

各 位

会 社 名 株式会社Skyfall
代表者名 代表取締役社長 長谷川 智一
(コード：625A 東証グロース市場)

問合せ先 執行役員 CFO 経営管理本部長 金子 晋也
(TEL. 03-6869-9143)

2026年 9 月期の業績予想について

2026年 9 月期（2025年10月 1 日から2026年 9 月30日）における当社の業績予想は、以下のとおりであります。

【個別】

(単位：百万円・%)

項目	決算期	2026年 9 月期 (予想)		2026年 9 月期 第 3 四半期累計期間 (実績)		2025年 9 月期 (実績)		
		対売上高 比率	対前期比		対売上高 比率		対売上高 比率	
売上高		18,497	100.0	114.1	14,059	100.0	16,215	100.0
営業利益		1,144	6.2	222.2	1,013	7.2	515	3.2
経常利益		1,176	6.4	212.6	1,065	7.6	553	3.4
当期純利益		807	4.4	180.8	796	5.7	446	2.8
1株当たり当期 (四半期) 純利益		110円49銭		128円35銭		71円95銭		
1株当たり配当金		0円00銭		0円00銭		0円00銭		

(注) 1. 当社は連結財務諸表を作成しておりません。

2. 2025年 9 月期（実績）及び2026年 9 月期第 3 四半期累計期間（実績）の 1 株当たり当期（四半期）純利益は期中平均発行済株式数により算出しております。

3. 2026年 9 月期（予想）の 1 株当たり当期純利益は予定期中平均発行済株式数により算出しております。

ご注意：

この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的に作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

【業績見通しの策定根拠】

(1) 全体の見通し、自社の事業に影響を与えると考えられる事項について

本業績予想は、2025年10月から2026年6月までの実績を反映した着地見通しであります。2026年7月から9月までについては、2026年6月末時点までに把握したメディア別の稼働状況、契約・内示済みの新規メディアの導入時期、広告案件の受注・配信状況及び各費用の発生見込みを反映して月次見通しを更新し、当該見通しを積み上げて策定しております。

当社は、「いいモノが広がっている世の中を創造する」というビジョンのもと、リワードマーケティングプラットフォーム事業を展開しております。その主力サービスである「SKYFLAG」は、広告主の商品・サービスに対するユーザーの会員登録、アプリ利用、課金等の成果に応じて広告費が発生する成果報酬型の広告サービスであり、広告主のROIを重視したユーザー獲得ニーズに対応するサービスとして展開しております。また、アドフラウドの抑制、広告配信面の透明性確保、広告効果の継続的な分析及び改善に取り組むことで、広告主及びメディア双方に対する提供価値の向上を図っており、当社の成長を牽引しております。

当社が属するインターネット広告市場及びアプリ内広告市場においては、広告主による費用対効果を重視した広告運用ニーズが引き続き堅調に推移しております。一方で、サードパーティ・クッキーの利用制限に伴うファーストパーティデータへの移行、生成AI技術の浸透による消費者の検索・行動変容、さらにはアドフラウド（不正な手段により広告の表示、クリック又は成果を発生させ、広告費を不正に取得する行為）排除やブランドセーフティ（広告が違法・不適切なコンテンツや、広告主のブランド価値を毀損するおそれのある媒体・掲載面に表示されることを防止し、広告掲載先の安全性を確保する取組み）の確保など、市場環境は急速に変化しております。このような構造変化を受け、広告主においては広告配信の透明性や獲得ユーザーの質を重視する傾向が強まっており、メディアにおいてもユーザー体験に配慮しながら収益性を高める広告運用に対する需要が高まっております。

このような事業環境のもと、2026年9月期の業績見通しは、当社の売上高及び利益の大部分を構成するリワードマーケティングプラットフォーム事業の見通しを中心に策定しております。同事業においては、主力である独自フォーマットについて、新規メディアの導入拡大、既存メディアにおける安定的な稼働維持、広告案件の拡充及び案件条件の見直しを見込んでおります。また、API提供を通じた広告配信については、既存取引の状況、広告案件の配信動向及び案件別の収益性を踏まえ、売上規模の拡大のみならず、収益性を重視した運用を継続してまいります。

具体的には、独自フォーマットのうち、既存メディアについては直近1年間のメディア別MAU及びARPUの実績並びに2026年6月までの稼働状況を基礎とし、新規メディアについては契約締結済み又は内示等により導入の意思及び時期を合理的に見込むことができるメディアのみを対象としております。API提供を通じた広告配信についても、既存取引先ごとの配信実績及び受注確度の高い広告案件を基礎としております。

以上の結果、2026年9月期の売上高は18,497百万円、営業利益は1,144百万円、経常利益は1,176百万円、当期純利益は807百万円を見込んでおります。

(2) 売上高

2026年9月期の売上高18,497百万円は、主としてリワードマーケティングプラットフォーム事業により構成されております。全社売上高に占める割合が最も高いSKYFLAGの独自フォーマットを重要性の高い項目として重点的に検証しております。第3四半期累計期間の売上高は14,059百万円で、通期予想に対する進捗率は76.0%となっております。なお、第3四半期累計期間の外部顧客への売上高は、リワードマーケティングプラットフォーム事業13,701百万円及びその他377百万円であります。

2026年9月期における売上高は、主力サービスである「SKYFLAG」を中心とするリワードマーケティングプラットフォーム事業の売上計画を基礎として策定しております。「SKYFLAG」の売上計画については、独自フォーマットを導入するメディア数を主要KPIとして管理するとともに、各メディアの稼働状況を示すモニタリングKPIであるMAU及びARPUの推移を踏まえ、メディア別・月次別に売上高を積み上げております。

既存メディアについては、メディアごとの直近1年間（2025年7月から2026年6月まで）のメディア別・月次別のMAU及びARPUの過去実績、業績予想策定時点のMAU、広告導線の改善状況及び季節性を踏まえ、継続すると見込まれる水準を基礎として月次の想定MAUを設定しております。これらの想定MAUに想定ARPUを乗じることにより、既存メディアごとの月次売上高を算定しております。

新規メディアについては、契約締結済みのメディアに加え、内示等により相手方の導入意思及び導入予定時期を合理的に見込むことができるメディアのみを計上しております。各メディアの売上高は、導入予定時期、想定MAU、過

去の類似メディアにおけるARPU実績及び広告掲載開始後の立ち上がり期間を踏まえ、メディア別・月次別に積み上げております。また、API提供を通じた広告配信については、既存取引先との取引状況、広告案件の配信動向、案件別の収益性及び季節性を踏まえて、月次の売上高を積み上げております。当該領域については、売上規模の拡大のみを追求するのではなく、案件別の粗利率、広告効果及び継続性を総合的に勘案し、長期的な収益性を重視した運用方針を売上計画に反映しております。

以上のとおり、売上計画は、導入メディア数、メディア別MAU、メディア別ARPU、広告案件の獲得見込み、広告主の出稿動向を主要な前提として、メディア別・月次別に積み上げて策定しております。また、策定した売上計画については、案件別の収益性、マージン率及び過去実績との整合性を確認し、売上規模と収益性の両面から合理性を検証しております。

前期からの増収額は、主として、独自フォーマットにおける導入メディア数の増加、既存メディアのMAU及びARPUの変動、新規メディアの稼働開始並びにAPI提供を通じた広告配信の増加によるものであります。

以上の結果、2026年9月期の売上高は、前期比114.1%の18,497百万円を見込んでおります。

(3) 売上原価及び売上総利益

2026年9月期における売上原価は15,410百万円を見込んでおります。売上原価は、主にリワードマーケティングプラットフォーム事業において広告配信を行うメディアに対して支払う媒体費により構成されており、このほか、人件費、外注費その他の費用が含まれております。媒体費は、当社が広告主から受領する広告収益のうち、広告配信に係る対価としてメディアに支払う費用であり、売上高の増減、メディア構成及びメディアごとの取引条件等により変動いたします。媒体費については、独自フォーマット及びAPI提供のいずれについても、売上高の策定に用いたメディア別・月次別の売上計画を基礎として、メディア別に積み上げて算定しております。具体的には、既存メディアについては、各メディアの売上高計画、過去実績、業績予想策定時点のマージン率及び今後の取引条件の見込みを踏まえ、月次の媒体費を見積もっております。新規メディアについては、類似メディアのマージン率、導入後の立ち上がり期間及びメディアごとの取引条件を考慮し、売上高の立ち上がりに連動する形で媒体費を算定しております。

当期においては、売上高の増加に伴い媒体費も14,803百万円（前期比111.6%）に増加するものの、収益性の高いメディアの売上拡大及びメディアごとの取引条件の見直しを通じて、売上総利益率の改善を見込んでおります。メディア別にマージン率をモニタリングし、売上総利益の確保を図る計画としております。

以上の結果、2026年9月期の売上総利益は前期比134.1%の3,086百万円を見込んでおります。

(4) 販売費及び一般管理費、営業利益

2026年9月期における販売費及び一般管理費は、前期比108.7%の1,942百万円を見込んでおります。販売費及び一般管理費は、主に人件費、システム関連費、外注費、販売促進費及び採用関連費等により構成されております。当期の販売費及び一般管理費については、売上計画の前提となる導入メディア数、広告案件数、広告運用体制、プロダクト開発体制及び管理部門体制を踏まえ、必要な費用を費目別に積み上げて策定しております。

販売費及び一般管理費の主要項目は、人件費であり主な増加要因は人員増加及び昇給等であります。人件費については、事業運営、プロダクト開発、営業、広告運用及び管理体制の維持・強化に必要な人員体制を基礎として算定しております。具体的には、導入メディア数の増加、広告案件の拡充、広告条件の改善、プロダクト改善及び管理体制の維持・強化に必要な人員数を部門別に見積もり、既存人員の昇給、採用計画、賞与その他の人件費関連費用を織り込んでおります。一方で、これまでに整備してきた組織基盤及び人員体制を活用した事業運営を前提としており、売上高及び売上総利益の増加が人件費の増加を上回る計画としております。

システム関連費については、「SKYFLAG」を中心としたサービス運営、広告配信、効果測定、データ分析、アドフクロウド対策及び社内管理体制の維持・強化に必要な費用を織り込んでおります。

外注費については、プロダクト開発、広告運用、管理業務等に係る外部リソースの利用見込みを踏まえて算定しております。売上計画における必要な外部リソースを見積もる一方、内製化の進展、業務効率化及び発注内容の見直しにより、費用対効果を重視した運用を行う計画としております。

販売促進費及び採用関連費については、事業拡大及び人員体制の維持・強化に必要な範囲で織り込んでおります。販売促進費については、広告主及びメディアとの取引拡大に資する施策を中心に、費用対効果を検証しながら投下する方針としております。採用関連費については、売上計画及び各部門の人員計画を踏まえ、事業成長に必要な人材の採用計画を基礎として算定しております。

管理部門に係る費用については、上場会社として求められる管理体制、内部統制、開示体制、コンプライアンス体制及びコーポレート・ガバナンス体制の維持・強化に必要な費用を織り込んでおります。当期は、上場準備過程で整備してきた管理体制を基礎として、必要な管理水準を維持しつつ、業務効率化やシステム活用により費用増加を抑制する計画としております。

以上の結果、2026年9月期の営業利益は前期比222.2%の1,144百万円を見込んでおります。

なお、第4四半期には、販売費及び一般管理費592百万円を見込んでおります。当該費用には、海外展開に向けた市場・法規制等の調査に係る外部専門家費用、海外展開を担う人材の採用に係る費用並びに当期末までに予定している資本金の増加に伴い適用対象となる外形標準課税に係る付加価値割及び資本割等が含まれております。

第3四半期累計期間の営業利益は1,013百万円で、通期予想1,144百万円に対する進捗率は88.5%となっております。第4四半期については、今後の持続的な成長に向け、人材採用及び組織体制強化に伴う人件費の増加並びに海外展開の推進を目的とした先行投資費用を継続的に投下する計画であることから、営業利益131百万円を計画しております。これらの費用は中長期的な事業拡大に向けた成長投資として実施するものであるため、第4四半期の営業利益は第3四半期累計期間の実績と比較して限定的な水準となる見込みです。

(5) 経常利益

2026年9月期の経常利益については、営業利益1,144百万円を基礎として、営業外収益及び営業外費用を織り込んで算定しております。

為替差損益については、第3四半期累計期間までに計上した実績及び業績予想策定時点における為替動向を踏まえて算定しております。当社は海外広告主との取引を行っていることから、外貨建取引に伴う為替変動の影響を受ける可能性があります。第4四半期については為替動向を合理的に予測することが困難であることから、追加的な為替差損益を見込んでおりません。

営業外収益は、主として上記の為替差益等により構成されております。

営業外費用は、主に借入金に係る支払利息、上場関連費用その他の営業外費用により構成されております。上場関連費用については、株式上場に伴い発生する証券会社、取引所、専門家等への費用のうち、営業外費用として処理するものを織り込んでおります。

以上の結果、2026年9月期の経常利益は前期比212.6%の1,176百万円を見込んでおります。

第3四半期累計期間の経常利益は1,065百万円で、通期予想1,176百万円に対する進捗率は90.6%となっております。第4四半期については、営業利益131百万円から上場関連費用等の営業外費用を控除することなどにより、経常利益110百万円を見込んでおります。

(6) 特別損益、当期純利益

特別損益の予想値については、業績予想策定時点で個別に見込んでいるものはございません。2026年9月期の当期純利益については、経常利益1,176百万円を基礎として、業績予想策定時点で合理的に見積もることが可能な法人税、住民税及び事業税並びに法人税等調整額を織り込んで算定しております。

法人税等については、課税所得の見込み、税務上の加減算項目、繰延税金資産の回収可能性等を踏まえて算定しており、2026年9月期においては369百万円を見込んでおります。

以上の結果、2026年9月期の当期純利益は前期比180.8%の807百万円を見込んでおります。

第3四半期累計期間の四半期純利益は796百万円で、通期予想807百万円に対する進捗率は98.7%となっております。第4四半期には、海外展開に係る外部専門家費用及び人材採用費用、外形標準課税に係る付加価値割及び資本割、上場関連費用として82百万円、法人税等として100百万円を見込んでおります。これらを織り込んだ結果、第4四半期単独では四半期純利益10百万円を見込んでおります。

【業績予想に関するご留意事項】

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績は様々な要因によって異なる場合があります。

ご注意：

この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する 行為を目的に作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うよう お願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来 情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、 財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。