事業計画及び

成長可能性に関する事項

ＰｏｓｔＰｒｉｍｅ株式会社

2025年8月28日

目次

1. 会社概要
2. 事業概要
3. 市場環境・競争力の源泉
4. 成長戦略
5. 事業等のリスク

会社概要

1

会社概要

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

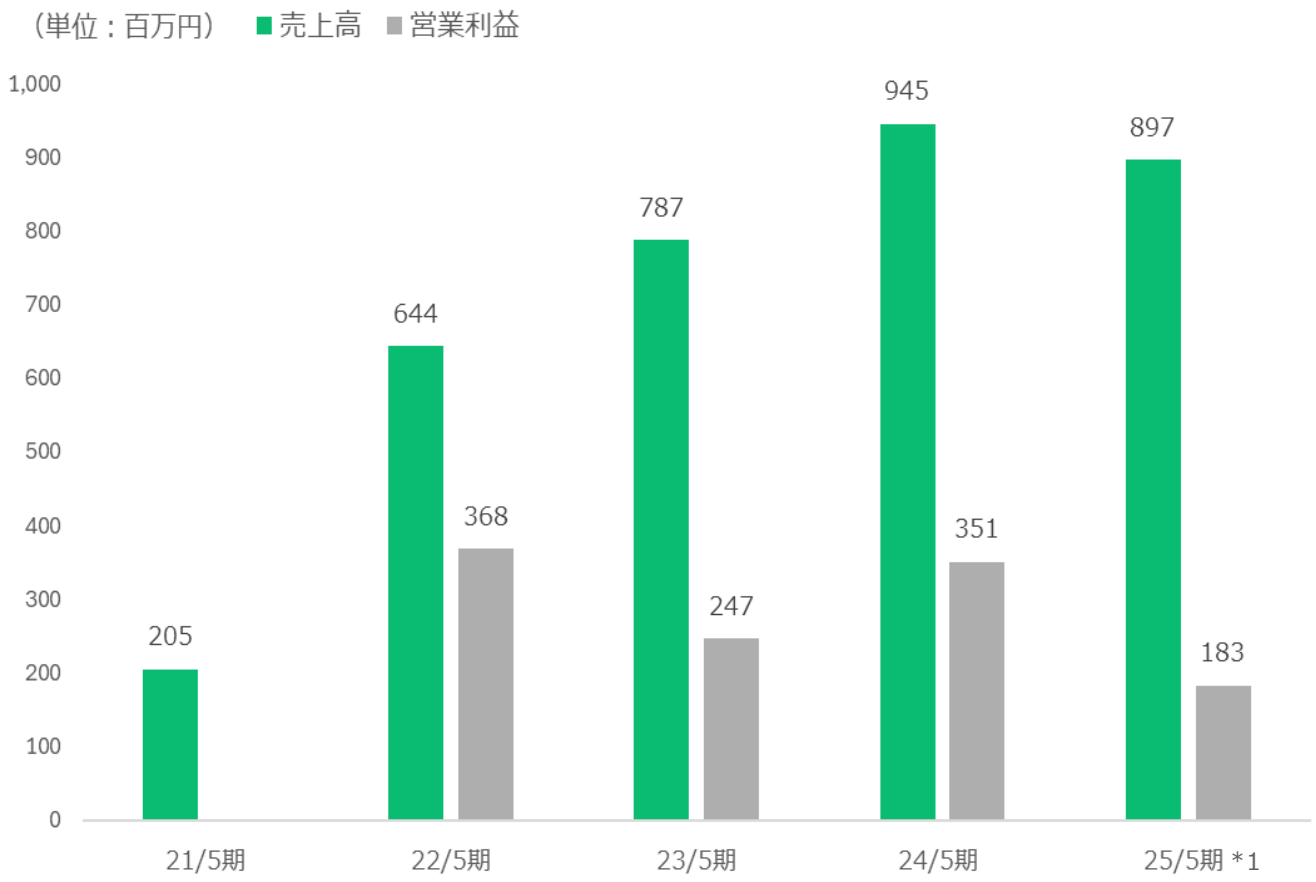
会社名	ＰｏｓｔＰｒｉｍｅ株式会社
所在地	東京都港区
設立年月	2020年9月
代表者名	ヴーヴァンチュン
事業内容	金融・経済の分野に強みを持つ SNSプラットフォーム"PostPrime"の開発・運営
従業員数	連結 28名（2025年5月31日現在）

Copyright © PostPrime Inc. All rights reserved

成長推移

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（ＴａｋａＴｒａｄｅ株式会社）設立



*1：2025年5月期は連結決算

Copyright © PostPrime Inc. All rights reserved

2025年5月期 通期 連結決算業績ハイライト

PostPrime

業績

売上高

8.9億円

業績

営業利益

1.8億円

業績

営業利益率

20.4%

業績

自己資本比率

79.4%

KPI

課金件数

2.2万件

※課金件数：プライム登録+メンバーシップ

KPI

課金単価

2,257円

Copyright © PostPrime Inc. All rights reserved

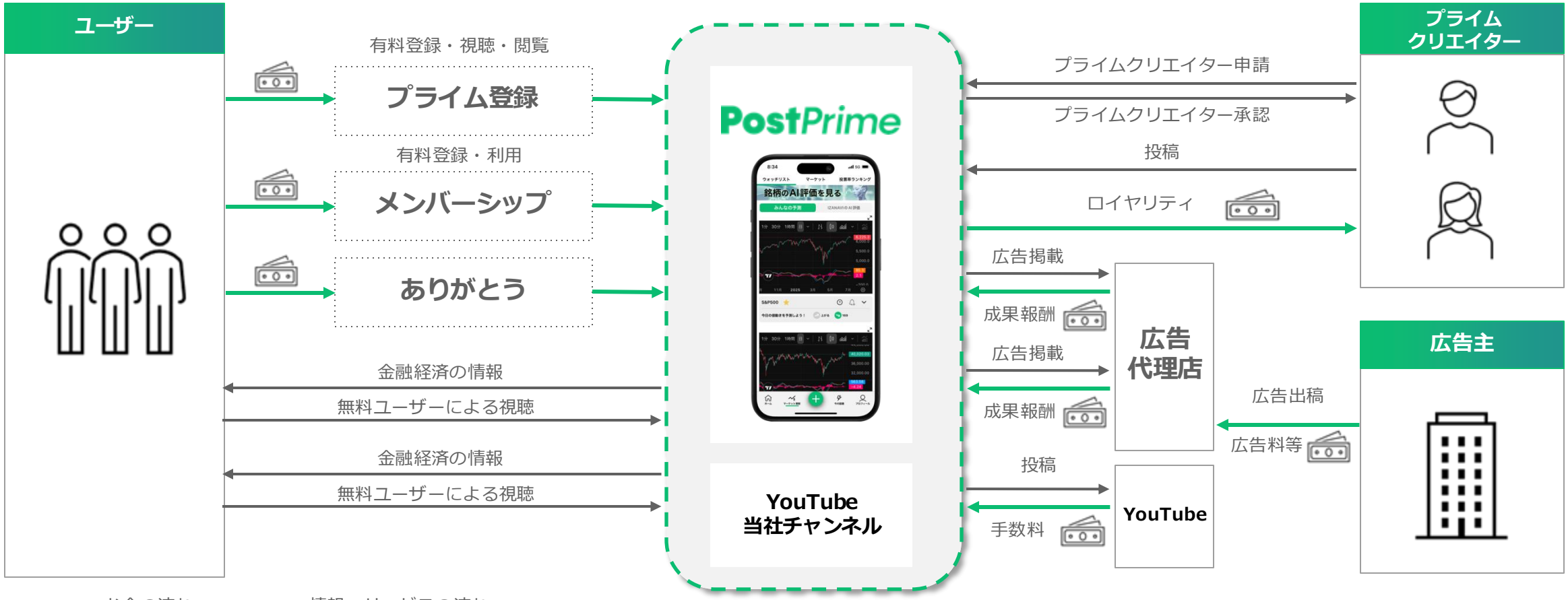
事業概要

2

ビジネスモデル

金融・経済情報にアクセスできるプラットフォーム「PostPrime」を展開

- 主な売上構成
  - PostPrime内での課金型サービス「プライム登録」「メンバーシップ」
  - 広告代理店を通じた成果報酬型の「アフィリエイト広告」



Copyright © PostPrime Inc. All rights reserved

プライム登録

PostPrime

プライム登録とは、ユーザーが有料コンテンツを視聴・閲覧するためのサービス

- ユーザーはプライム登録(月額課金制)することで有料コンテンツの視聴・閲覧が可能
- 当社の利益はユーザーが有料コンテンツを視聴・閲覧するために支払った料金から、プライムクリエイターに支払うロイヤリティを差し引いた金額

ユーザー

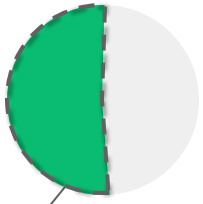
有料登録して
クリエイターの
投稿を視聴・閲覧

PostPrime

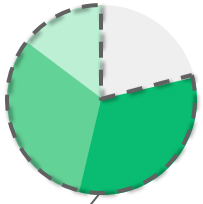
有料登録している
ユーザーへ
有料コンテンツを投稿

プライムクリエイター

＜ 当社ユーザーの属性*1 ＞
利用者は可処分所得が高い層

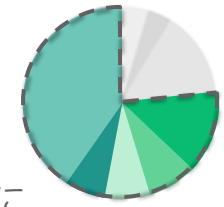


年収
600万円以上



40代以上の
利用者が71%

＜ 投稿コンテンツの種類*1 ＞
金融・経済関連の情報が多く行き交う



全投稿の60%以上が
株式相場・経済・政治・社会に
関連する投稿

*1：当社調べ

Copyright © PostPrime Inc. All rights reserved

メンバーシップ

メンバーシップとは、SNS「PostPrime」内で当社が提供する特典を受けることができるサービス

- メンバーシップに加入することでプライム登録の割引が適用
- その他、他ユーザーのマーケット価格予想を閲覧できるサービスを提供
- プライム登録と同様に月額課金制であるが、課金額すべてが当社の利益

各メンバーシップの特典に応じて有料課金

ユーザー

2週間の無料体験でニーズに応じた
メンバーシップを購入可能

メンバーシップ	他ユーザーの価格予想
Green	1日間
Silver	1日間・7日間・30日間
Gold	中央値も閲覧可能
Platinum	中央値コンビネーション

PostPrime

PostPrime会員が投票する株式指数の株価データ等を提供

Copyright © PostPrime Inc. All rights reserved

2025年5月期 通期 連結決算業績

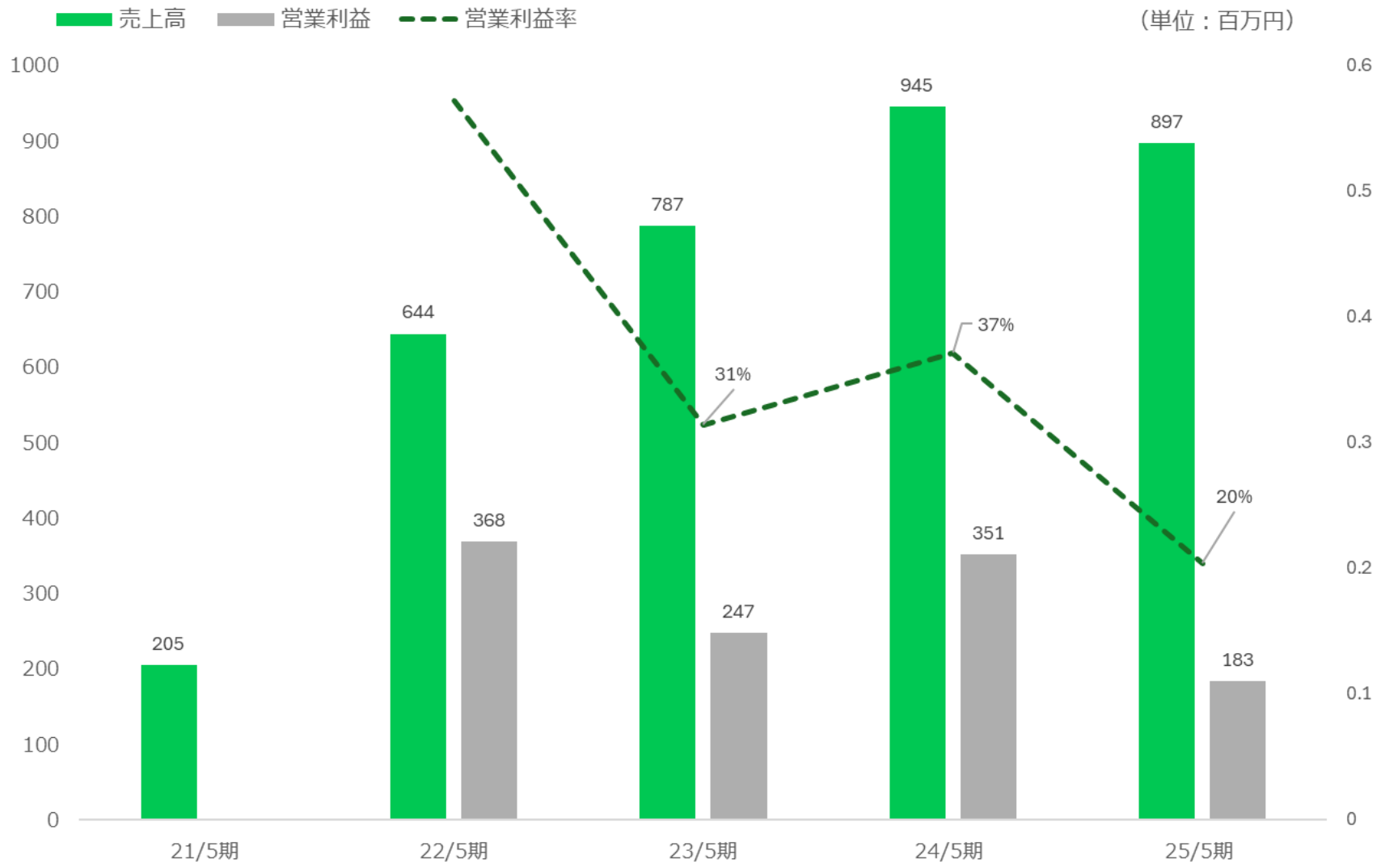
リリース遅延等の影響により、
IZANAVI・プライムPlusが限定的な収益貢献となり着地

売上高	営業利益	営業利益率
897百万円	183百万円	20.4%

一方で、前期は社内体制の整備・システム開発等への投資を行い
新事業の取引プラットフォームリリースへ向けた商品先物取引業の許可を取得

Copyright © PostPrime Inc. All rights reserved

過年度業績推移



Copyright © PostPrime Inc. All rights reserved

2025年5月期 通期 連結損益計算書・連結貸借対照表

PostPrime

＜連結損益計算書＞

（単位：百万円）	25年5月期
売上高	897
営業利益	183
経常利益	175
親会社株主に帰属する当期純利益	87

＜連結貸借対照表＞

（単位：百万円）	25年5月期
資産合計	1,252
流動資産合計	1,217
固定資産合計	35
負債合計	255
流動負債合計	255
固定負債合計	-
純資産合計	997
（ご参考）自己資本比率	79.4%

Copyright © PostPrime Inc. All rights reserved

2025年5月期 累計 収益構造

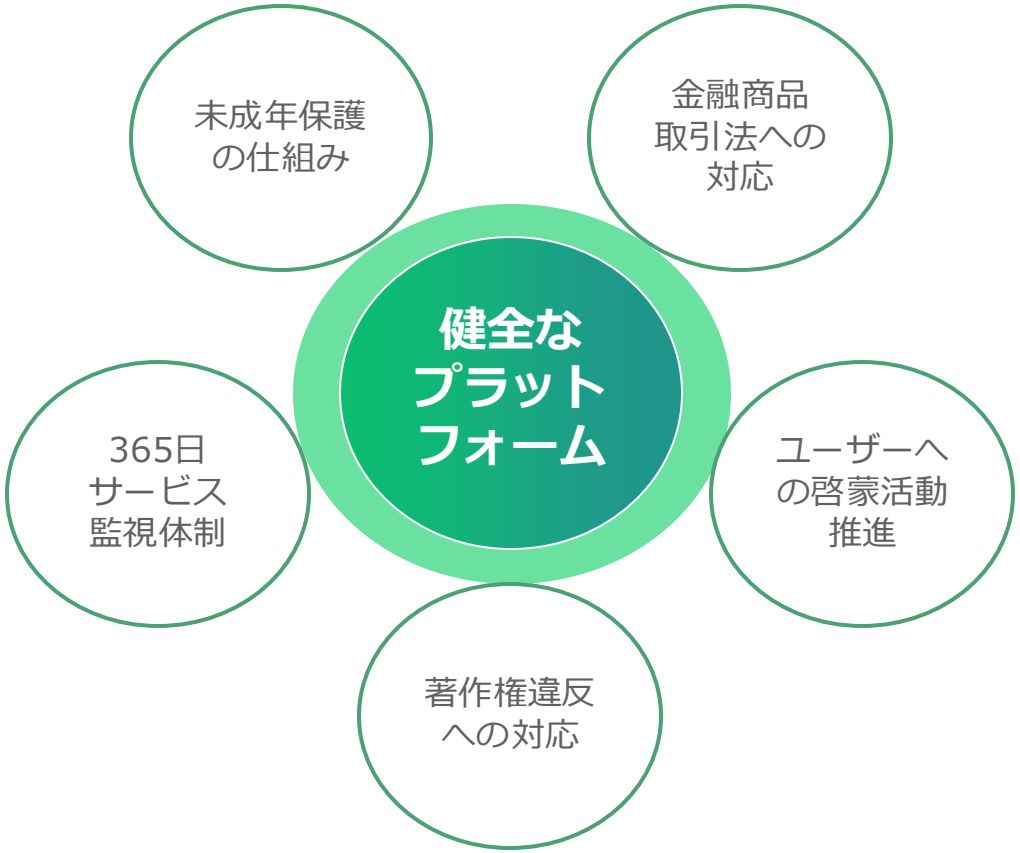
引き続き新規人材採用における人件費を増加し、今後の成長投資に費用を計上

Copyright © PostPrime Inc. All rights reserved

健全性確保の運営体制

健全なサービス環境を作るための運営

- AIと人的チェックによる24時間のモニタリングを実施
- 法令遵守を目的としたクリエイターへの投稿時のルールの啓蒙活動実施



- **24時間のモニタリングを実施**
- **AIと人の目でのダブルチェック体制構築**
- **法令遵守に則った優良な情報の発信をサポート**
- **金融商品取引法・著作権法などの違反を防止する体制を構築するための、弁護士等専門家からの支援**

Copyright © PostPrime Inc. All rights reserved

市場環境・競争力の源泉

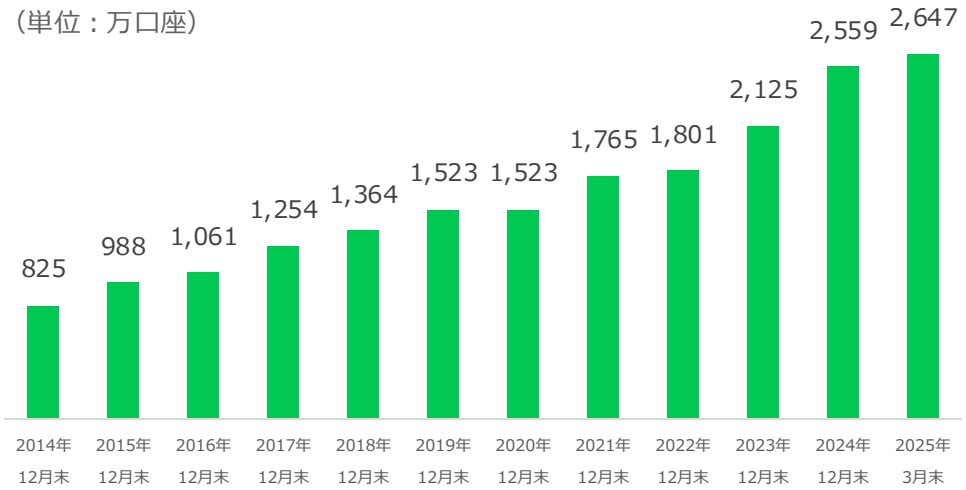
3

市場環境①

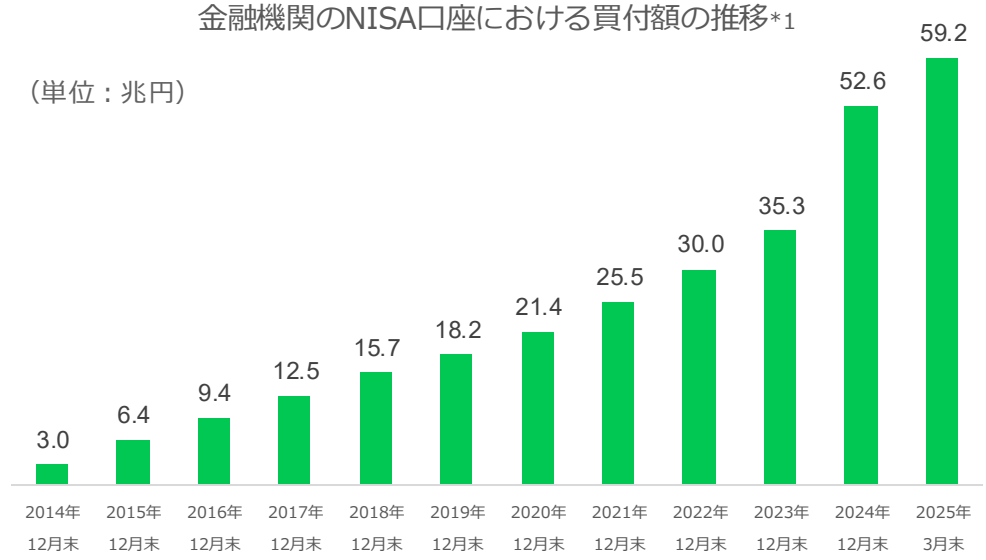
「資産運用立国」の実現を掲げる政府による強い追い風

- 2024年に新NISAがスタートし、証券口座数・買付額は大幅に増加
- NISA口座による買付額においては、政府目標を2025年3月に達成するほどの強い勢い

全金融機関のNISA口座数の推移*1



金融機関のNISA口座における買付額の推移*1



＜2027年 NISA 総口座数 政府目標値＞

3,400万口座*2

＜2027年 NISA口座買付額 政府目標値＞

56兆円*2（25年に達成済み）

*1：2025年7月日本証券業協会「NISA口座の開設・利用状況（2025年3月末時点）」をもとに当社作成,
*2：2022年11月に決定された内閣官房「資産所得倍増プラン」

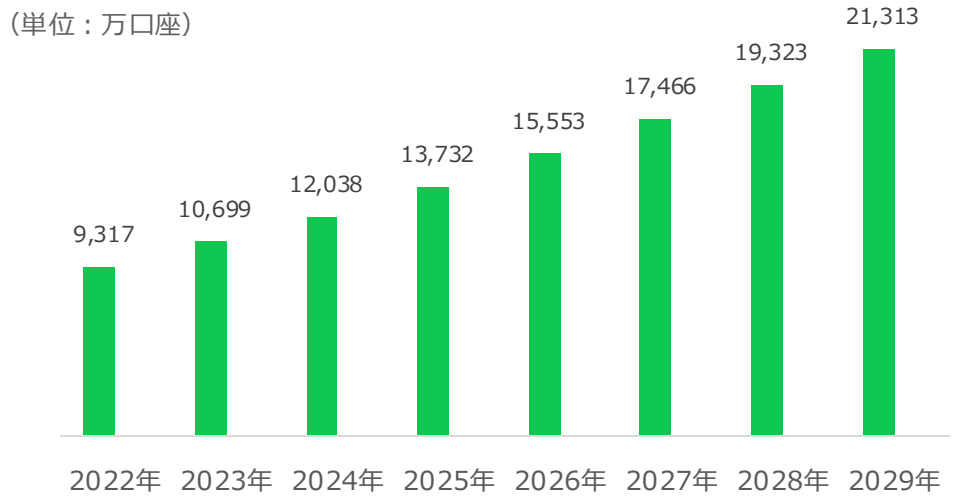
Copyright © PostPrime Inc. All rights reserved

市場環境②

ソーシャルメディアを取り巻く環境は堅調に推移予測

- SNSに注目にする企業による広告・マーケティング予算は増加
- インフルエンサーマーケティングにおいても市場規模は拡大予測

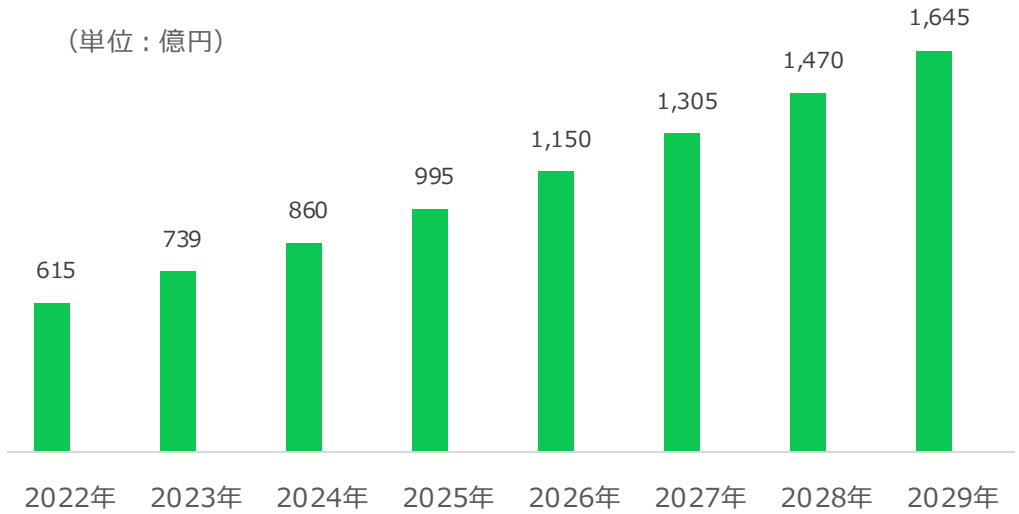
国内 ソーシャルメディアマーケティング市場規模推計・予測*1



<2029年 予測市場規模>

2.1兆円（25年対比+55%）

国内 インフルエンサーマーケティングの市場規模推計・予測*1



<2029年 予測市場規模>

1,645億円（25年対比+65%）

*1：2024年11月サイバー・バズ/デジタルインファクト「ソーシャルメディアマーケティングの市場規模調査」をもとに当社作成

Copyright © PostPrime Inc. All rights reserved

競争力の源泉①

PostPrime

リリースから継続的に新機能をリリースしてきたスピーディな開発力

- 2021年9月サービスリリース以来、機能を拡充しユーザー利便性とマネタイズ向上を追求

＜ 主要機能の開発実績 ＞	＜ 主要機能の内容 ＞
2021年9月　SNS「PostPrime」	金融・経済の分野に強みを持つSNS
2021年9月　「プライム登録」	他のユーザー等の投稿を有料で視聴・閲覧するために登録するサービス
2022年6月　「メンバーシップ」	プライム登録の割引や、ユーザーによる株式指数等による予想の投票を集計した結果を閲覧できるサービス
2022年6月　ライブ機能	クリエイターによるライブ配信機能
2024年7月　IZANAVI	過去30年分の値動きを分析したAIチャート分析機能
2025年8月　TakaTrade サービスリリース	商品CFD取引プラットフォーム

Copyright © PostPrime Inc. All rights reserved

競争力の源泉②

PostPrime

多様な投稿フォーマットで クリエイターが活躍しやすい環境を提供

- 文章だけではなく、画像・音声・動画・ライブ配信などの様々な情報発信の方法を無料で選択可能
- クリエイターの趣向やライフスタイルに合わせた投稿が可能

充実した投稿フォーマット

	PostPrime	A社	B社
テキスト	○	◎	-
画像	○	○	-
動画	○	-	◎
音声	○	-	-
ライブ配信	○	-	○

クリエイターによる 多様な投稿フォーマットの活用事例

9時

- 音声

前日の米国相場の動きを解説

株式市場 OPEN

- テキスト・画像

気になるチャートや相場の行方を投稿

15時

～

- 動画

中長期的な相場展望などを投稿

20時

- ライブ配信

フォロワーと交流

Copyright © PostPrime Inc. All rights reserved

競争力の源泉③

PostPrime

バッジシステムにより、ユーザーが質の高い情報を受け取る仕組みを構築

- バッジシステムとはSNS「PostPrime」のシステム上で良質な投稿を優先表示させる当社独自のシステム
- バッジは10段階ありレベル4に達したユーザーはプライムクリエイターとして有料投稿が可能に

独自基準でクリエイターを審査

➢ バッジシステムにより自動人物評価

- ○ SNS「PostPrime」内の行動・評価
- ○ 10段階のバッジシステムにより、レベル4以上でクリエイター申請をした者のみを承認

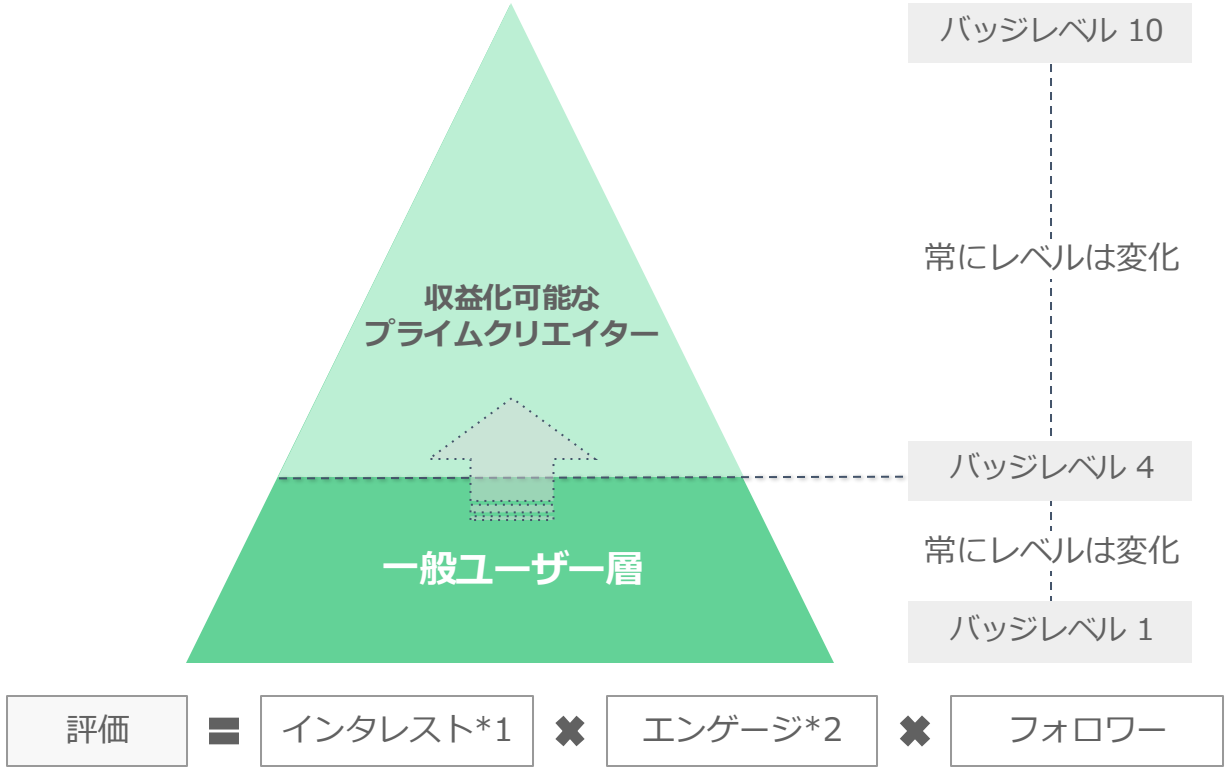
➢ 自動投稿審査

- ○ AIで利用規約/各種ポリシー違反をチェック

➢ マニュアルでの審査

- ○ 利用規約/各種ポリシーの遵守
- ○ 質の高い情報発信を継続的にしているか
- ○ 投資助言規制に関するチェック運用ノウハウ

＜ バッジシステム ＞



*1：自分の投稿の閲覧数、いいね数、コメント数、シェア数に基づき算出・評価
*2：ユーザーの投稿数や、他ユーザーの投稿への閲覧数、いいね数、コメント数、シェア数に基づき算出・評価

Copyright © PostPrime Inc. All rights reserved

成長戦略

4

成長戦略

新規事業の創出と提供サービスの価値向上により収益拡大を図る

主な流入元の強化

YouTubeチャンネル
「Dan Takahashi」コンテンツ拡充

YouTube

PostPrime 事業の成長

新サービスの提供開始

TakaHealth

各サブスクリプションの価値向上

新規事業の開始・成長

商品CFD取引プラットフォームの展開を
通じたTAM拡大

M&A

シナジーのある候補先企業の継続的探索・マッチング

*1：人材紹介事業は、取引プラットフォーム事業への経営資源の集中投下のため新規受付を停止
*2：海外展開は法規制について引き続き調査中

Copyright © PostPrime Inc. All rights reserved

YouTube 強化施策概要

PostPrime

YouTubeチャンネル「Dan Takahashi」の運営方針を変更
各業界のゲストを招いた対談コンテンツ配信など配信手法を多様化

これまでのYouTube発信

金融・経済情報を中心に解説

YouTube

新しいYouTube発信

各種専門家・ゲストとの対談

YouTube

発信内容・方法を多様化

注目の高い様々なトピックを解説

コンテンツバリエーションの拡大

各分野のゲストを招き、
ヘルス・ライフ・テクノロジー・AIなどの
新興領域に関する情報を発信

コンテンツ数の拡大

速報性の高いニュース・トレンド解説に留まらず
ストック性の高い動画コンテンツ数を増加

ショート動画配信

動画コンテンツのリーチ数を伸ばすため
ショート動画配信を実施

Copyright © PostPrime Inc. All rights reserved

TakaHealth 概要

「歩く」「寝る」でTakaコインが貯まるポイ活アプリで健康関心層の顧客獲得 有料プランも提供
サービス利用で貯まったTakaコインはPostPrimeサービスへ利用可能
Takaコインはビットコインへも交換可能

「健康」領域市場の拡大

運動・睡眠産業の市場規模は成長予測

「運動」に関わるサービスの国内市場規模（※1）

約2.5倍

2021年
1兆531億円

2050年
2兆6,345億円

スリープテックデバイスの世界市場規模（※2）

約2.6倍

2023年
169億ドル

2030年
440億ドル

“「健康」も投資対象へ“

「歩く」「寝る」で コインが貯まるポイ活アプリ

健康習慣を資産へ

TakaHealth

運動・睡眠の量でコインが貯まる

ビットコインへ交換可能

今後の構想
（事例）

EC領域へのチャレンジ

自社製品の開発・販売

サプリメント開発・販売

ライブコマースの活用

世界のライブコマース市場規模（※3）は
9年間で**約5.7倍**へ成長

2023年
11億ドル

2032年
63億ドル

※1：経済産業省「令和6年 健康経営の推進について」　※2：DelveInsight 「Sleep Tech Devices - Market Insights, Competitive Landscape, and Market Forecast – 2030」
※3：Straits Research：「世界のライブコマースプラットフォーム市場：カテゴリ別（アパレルとファッション、化粧品とパーソナルケア、家電、家具、エンターテインメント）および地域別情報 - 2032年までの予測」

Copyright © PostPrime Inc. All rights reserved

TakaTrade 概要

PostPrime

商品CFD取引に特化した取引プラットフォーム
主にPostPrimeの既存顧客層をターゲットに新規顧客を獲得し収益拡大を図る

既存顧客層

PostPrime

課金件数：2.2万人
課金単価：2,000円以上

YouTube

Dan Takahashi 公式YouTube
チャンネル登録者数：約55万人

PostPrimeとシナジーを生む商品CFD取引プラットフォーム

TakaTrade の5つのメリット

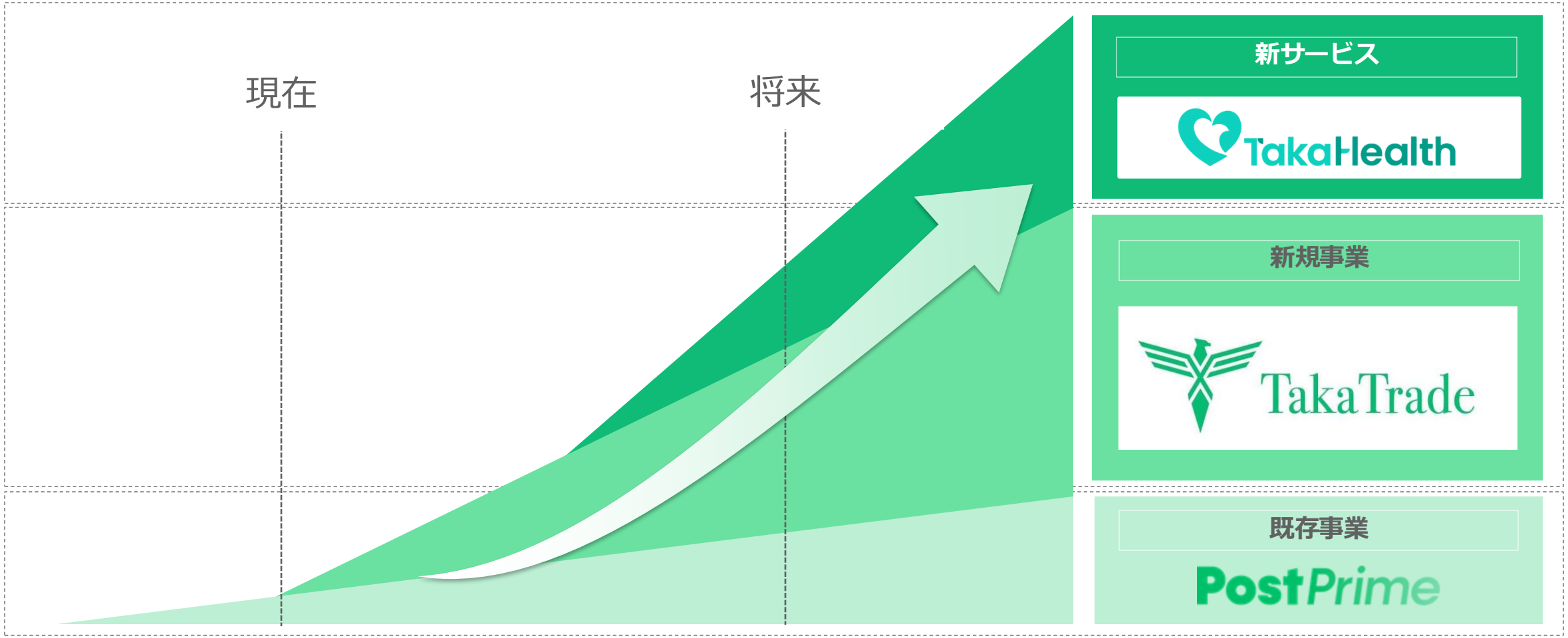
1. PostPrimeで投資に役立つ情報を確認
2. 手数料がゼロ
3. 少額から取引が可能
4. TradingView搭載でチャートが見やすい
5. AIマルチエージェントシステム（開発中）

*1: Straight Through Processing の略

Copyright © PostPrime Inc. All rights reserved

新規事業による成長加速イメージ

PostPrimeでの成長を起点に、新規事業で業績を伸長させる計画



Copyright © PostPrime Inc. All rights reserved

事業拡大に伴い広がるTAM

「PostPrime」の事業フェーズが進捗するにつれて新たなマーケットを深耕

*1：日本証券業協会による2023年会員証券会社（約263社）の決算を集計
*2：日本証券業協会「NISA口座開設・利用状況（2025年3月時点）」による国内NISA口座数1,878万（2025年3月末）にPostPrime課金単価2,257円（2025/5期）を乗算

Copyright © PostPrime Inc. All rights reserved

事業等のリスク

5

主な事業等のリスクについて

リスク概要	顕在化の 可能性 / 影響度	対応策
金融市場の動向 当社は、個人投資家や金融機関等を対象に主に金融・経済情報に関するプラットフォーム事業を展開しているため、景気の減速や急激な市況変動等の事態が発生した際には、個人投資家の投資意欲や金融機関の広告出稿等に大きく影響を及ぼす可能性があります。	中 / 中	長期プライム登録及び長期メンバーシップの導入により収益安定化を図ります。
競合 当社が展開しているSNS「PostPrime」は、動画・音声・写真・テキストのいずれのメディアに関わらず投稿が可能であること、バッジシステムを採用していること、投稿内容としては投資・経済分野が最も多くなっている点において、他のSNSと異なるユニークさを有していると考えています。ただし、資本力、マーケティング力や知名度、新規サービスの開発力等を有するSNS運営企業等が、SNS「PostPrime」がターゲットとするユーザーを獲得するためにサービスの開発や改変を行った場合には、競争の激化やその対策のためのコスト負担等が予想されます。さらに、その結果当社が提供するサービスからユーザーが離れる場合には、アクティブユーザー数が減少し、当社の事業、業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	中 / 中	競合可能性のある他企業に対する調査や、ユーザー嗜好、利用傾向等に関する市場調査等を通して、本リスクの顕在化を早期に発見し、対処することに努めます。
代表取締役への依存 当社代表取締役である高橋ダニエル圭は、当社の創業者であり、創業以来代表取締役を務めております。同人は、ニューヨークのウォール街における投資銀行業務等の経験に基づく、グローバルの金融や経済に関する深い知見を有し、2020年に始めたグローバルの金融や経済を解説するYouTubeチャンネルの登録数は約50万人となっております。同人は、当社の創業以来当社の経営を牽引しており、当社の経営方針や事業戦略の決定及びその遂行において極めて重要な役割を果たしております。 また、SNS「PostPrime」及び「Youtube」当社チャンネルにおいては、コンテンツ内容の立案、マーケットデータ等の情報収集、動画編集、コンテンツ内容のチェックは当社社員が行っている一方で、同人が出演者として重要な役割を果たしています。何らかの理由により同人が当社の業務を継続することが困難となった場合、当社の事業及び業績に影響を与える可能性があります。	小 / 中	当社全体の収益のうち、同人によるSNS「PostPrime」及び「Youtube」当社チャンネルがもたらす当社収益の割合は、2025年５月期において約３割であり、今後さらなる低減を図っていきたいと考えております。なお、同人が出演しているSNS「PostPrime」におけるチャンネルは、当社として運営しているチャンネルであるため、同人に対してロイヤリティの支払いは行っておりません。 　このようなリスクを踏まえ、当社は、取締役会等における役員及び幹部社員の情報共有や経営組織の強化を図り、同人に過度に依存しない経営体制の整備を進めております。
特定サービスへの収益依存 当社は、主力事業であるSNS「PostPrime」に経営資源を集中させており、従来の収益の多くは当該事業によるものです。今後、新たな柱となる事業として2025年８月よりサービスを開始した取引プラットフォーム事業を育成し、収益構造の多様化を図って参りますが、事業環境の変化等により、当該事業が停滞又は縮小した場合、当社グループの業績及び今後の事業展開に影響を及ぼす可能性があります。	中 / 中	今後、新たな柱となる事業を育成し、収益構造の多様化を図ります。

※事業等のリスクについて、有価証券報告書に掲載のリスクの中から、当社が特に重要と考えているリスクを抽出して記載しております。
その他の事業等のリスクについては、有価証券報告書「事業等のリスク」に記載しております。

Copyright © PostPrime Inc. All rights reserved

主な事業等のリスクについて

リスク概要	顕在化の 可能性 / 影響度	対応策
売上にかかる第三者への依存 当社が提供するスマートフォン用アプリは、Apple Inc.及びGoogle Inc.といったプラットフォーム運営事業者を介して一般ユーザーに提供されており、代金回収やシステム利用、ユーザー獲得等において、かかるプラットフォーム運営事業者に相当程度依存しております。 当社は、これらの事業者との良好な関係の構築のため、かかるプラットフォーム事業者より課される条件・ルール等の対応及びその運用に努めております。また、当社のプラットフォーム事業は、スマートフォン用アプリだけでなく、ウェブブラウザ用アプリによる利用が可能となっており、かつ、スマートフォン用アプリの売上高よりもウェブブラウザ用アプリの売上高の方が大きいなど、売上高におけるプラットフォーム事業者への依存リスクの分散を図っております。当社全体の売上高のうち、スマートフォン用アプリの売上高の割合は、2025年５月期において約２割であります。 しかしながら、当社はその収益の一定割合についてスマートフォン用アプリを通した課金等の売上高に依存しているため、かかるプラットフォーム事業者より課されるアプリ内課金における条件・ルール・手数料等の変更もしくは事業方針の変更、それらの運用にかかる当社のコスト増、又は当社が予測困難な変更等により従来通り当社のスマートフォン用アプリの提供ができなくなり、これらの事業者との契約継続が困難となった場合、当社の事業、業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	中 / 中	本リスクの顕在化を防止するために、かかるプラットフォーム運営事業者との良好な関係構築や適時な情報収集及び対応に努めておりますが、本リスクが顕在化することを完全に防止することは困難であります。
サービスの健全性の維持 当社の提供するサービスは、不特定多数のユーザーが、それぞれの立場からオンラインコミュニケーションを行うプラットフォームを提供することとなります。このため、当社では、プラットフォーム及びその中に存在する多数のコミュニティの健全性確保のため、ユーザー同士のトラブルの回避や違法行為及び公序良俗に反する行為等を防止する観点から、ユーザーに対し、利用規約等において、投資助言勧誘行為、著作権侵害行為、名誉毀損・誹謗中傷等他人の権利を侵害しうる行為等を禁止しております。さらには、ユーザーによる違反行為の報告制度の整備・運用、機能面では、特定のユーザーや単語をブロックする機能等の提供をしております。	中 / 中	ユーザーに対しては、サービスの利用における注意事項や各種ポリシーを周知し、違反行為が発見された場合は程度に応じて注意警告を行い、場合によってはユーザーアカウントの利用不可とするなど、違反行為の改善を促しております。また、投稿内容のモニタリング体制を構築及び運用をしており、社内でのカスタマーサポート、アドミニストレーション部門の人員の確保・教育、及び外部専門チームを活用し、監視体制の強化を図っております。

※事業等のリスクについて、有価証券報告書に掲載のリスクの中から、当社が特に重要と考えているリスクを抽出して記載しております。
その他の事業等のリスクについては、有価証券報告書「事業等のリスク」に記載しております。

Copyright © PostPrime Inc. All rights reserved

本資料の取扱いについて

本資料には、当社に関連する見通し、将来に関する計画等が記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、将来の結果や業績を保証するものではありません。

本書はいかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申し込みまたは買付けの申込みの勧誘を構成するものでも、勧誘行為を行うものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。

なお、本資料のアップデートは、今年度決算発表後のタイミング（2026年8月開示予定）で開示していく予定です。

Copyright © PostPrime Inc. All rights reserved