

PostPrime

事業計画及び 成長可能性に関する事項

PostPrime株式会社
(証券コード：198A／東証グロース市場)

2026年8月31日



目次

- 01 事業内容
- 02 市場環境・競争力の源泉
- 03 M&Aを起点とした成長戦略
- 04 業績・KPI・事業計画
- 05 事業等のリスク
- 06 Appendix

1

事業内容

事業内容

顧客基盤を軸にサービスを拡充し、M&Aにより事業規模を拡大する

既存事業

ストック型収益

PostPrime

金融・経済情報プラットフォーム



金融・経済の分野に強みを持つSNS

クリエイターとユーザーをつなぐプラットフォーム

収益モデル一覧

プライム登録

メンバーシップ

ありがとう

YouTube

広告収益

※ビジネスモデル等詳細は、P27以降のAppendixに記載・参照

新規事業

フロー型収益



事業承継・M&A仲介プラットフォーム

業種別専門M&A仲介サービス

各業界特有のニーズをカバーし、譲渡オーナー・譲受オーナーの経営の選択肢を提供

学習塾専門

不動産事業専門



※ビジネスモデル等詳細は、P27以降のAppendixに記載・参照

成長シナリオ

PostPrimeの顧客基盤に沿ったサービス拡充と、連続的なM&AによるPostPrimeグループの規模拡大を成長の柱とする

「集客 → 育成 → 高単価転換」構造サイクルを自社で回し、
買収した事業にも横展開することでPostPrimeグループの企業価値を高める

01 グループが保有する資産は顧客基盤

金融・投資に関心の高い約43万人の顧客基盤。高資産層・経営者層を含み、資産運用と事業承継の双方のニーズを持つ。この層に届けられること自体が当社の資産。

02 顧客層に沿ったサービス拡充

会員・顧客が価値を感じるサービスを拡大。
第1号として、事業承継・M&A仲介（株式会社インフィニティライフ）をM&A

03 コンテンツ・IPで顧客接点の母数を拡大

SNS・コンテンツ・IPの発信力で接点の母数を広げ、課金・高単価サービスへ接続する。2026年7月にはマックスむらい氏がクリエイターとして参画。

04 連続的なM&Aによるグループ規模拡大

現在の事業規模では、株主資本コストを上回る利益水準への到達に一定の時間を要する。買収による非連続な規模拡大を成長戦略の柱に据える。

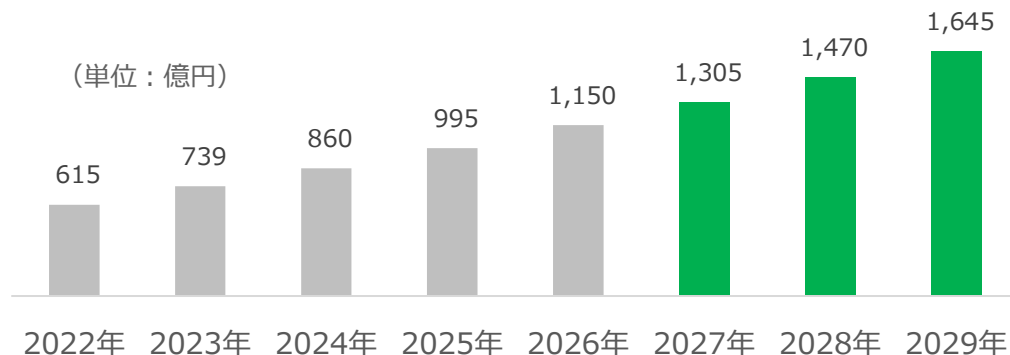
2

市場環境・競争力の源泉

PostPrimeに関する市場環境・競争力の源泉

インフルエンサーマーケティング業界の市場規模は堅調に推移予測し、金融資産を持つ層は世帯数・資産額ともに増加。

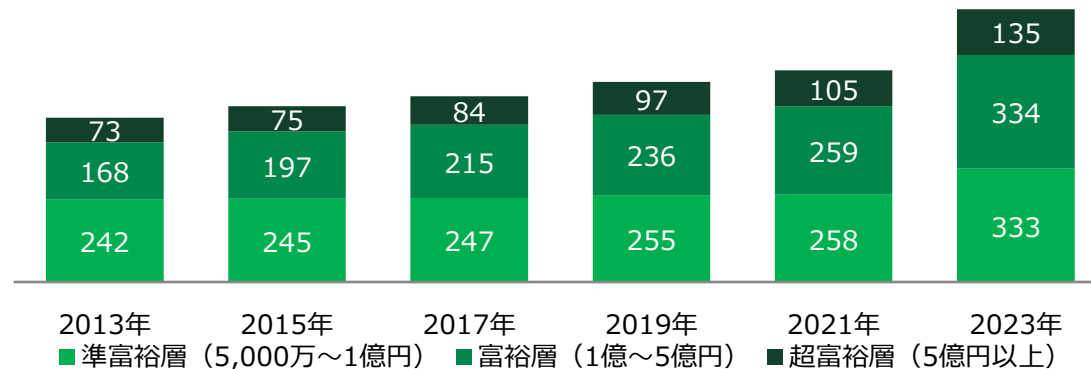
国内 インフルエンサーマーケティングの市場規模推計・予測*1



<2029年 予測市場規模>

1,645億円 (26年対比 +43%)

純金融資産保有額別の世帯数 (2023年推計) *2



<2023年までの 準富裕層の拡大規模>

333兆円 (13年対比 +37%)

競争力の源泉

約43万人の会員、金融資産のあるユーザーを抱える顧客基盤プラットフォーム

*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

*2：野村総合研究所 2025年2月13日ニュースリリース (2023年推計)

インフィニティライフに関する市場環境

経営者の高齢化が進む一方、承継手段は同族内から第三者へシフト。M&Aが事業承継の有力な選択肢に

当社の顧客基盤と親和性のある経営者層において、事業承継・M&Aニーズの拡大が見込まれる

後継者未定企業の廃業が及ぼす影響（中小企業庁試算）

約127万社

後継者が決まっていない企業

約650万人

失われる雇用

約22兆円

失われるGDP

第三者承継（M&A）の活用は、社会的課題への対応としても求められている

市場構造の変化

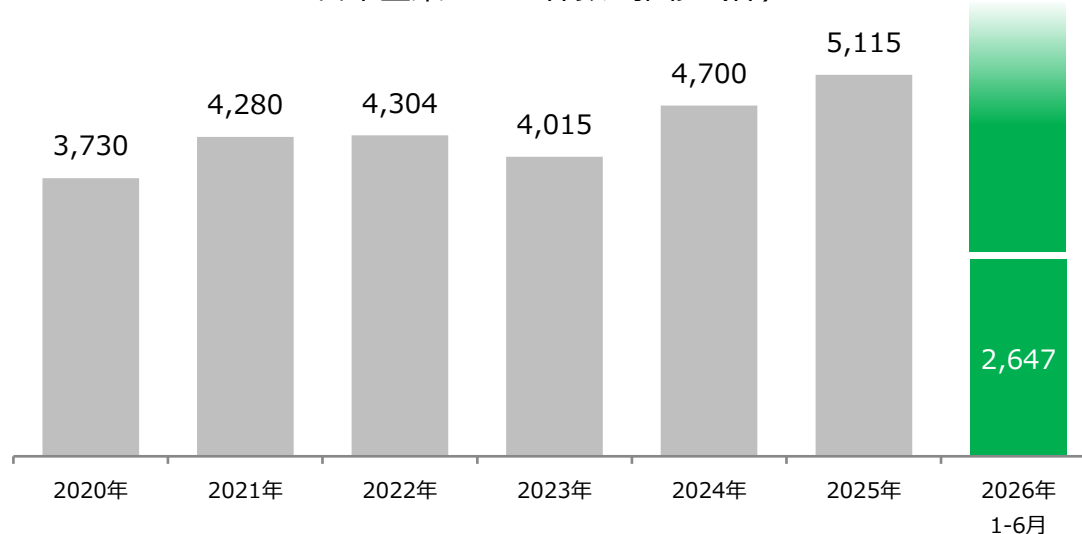
- 経営者の高齢化が進む一方、社長交代率は3.84%と低位
- 後継者不在率は7年連続で改善する一方、不在企業は依然13.8万社
- 承継手段が同族内から第三者へシフト（脱ファミリー化）
- 国内M&A件数は過去最高水準（2025年 5,115件）

出所：帝国データバンク「全国『社長年齢』分析調査（2025年）」（2026年2月公表・約150万社ベース）、同「全国『後継者不在率』動向調査（2025年）」（2025年11月21日）、中小企業庁公表資料、レコフデータ運営「マールオンライン」をもとに当社作成。

競争力の源泉

中核顧客基盤は、資産運用と事業承継という2つのニーズを同時に持つ

日本企業のM&A件数の推移（件）



※2026年は1-6月の半期実績（通年実績ではありません）。

出所：帝国データバンク「全国『社長年齢』分析調査（2025年）」（2026年2月公表、約150万社ベース）、同「全国『後継者不在率』動向調査（2025年）」（2025年11月21日）、レコフデータ運営「マールオンライン」をもとに当社作成。

3

M&Aを起点とした成長戦略

成長戦略・方針

既存事業の積み上げに加え、M&Aによる規模拡大を成長の柱に据える

現状認識と成長を実現する手段

現状認識

PostPrime・TakaTradeの既存2事業の売上規模では、上場企業として必要な固定費と成長投資を賄いながら、株主資本コストを上回る利益水準へ到達するまでに一定の時間を要する

成長方針

規模の拡大を最優先課題と位置づけ、連続的なM&Aによる収益基盤の拡張を成長の柱とする

実現手段

43万人の顧客基盤・課金インフラ、M&A実行体制、買収資金余力など、保有する顧客資産・ケイパビリティ強化で企業価値の向上を目指す

成長の柱と、それを支える経営資源の関係

PostPrime

約43万人保有する顧客基盤・課金化インフラ



M&A実務機能（企業評価・DD・交渉・PMI）と仲介事業の収益

1 連続M&Aによる規模拡大

2 株主資本コストを上回る利益水準への到達

コンテンツ・IP戦略

SNS・コンテンツの発信力で顧客基盤の母数を広げ、獲得した顧客を課金・高単価サービスへ接続する

01 クリエイターの拡充

2026年7月27日、YouTube等で活躍するマックスむらい氏がPostPrimeのクリエイターとして参画。あわせてAppBank株式会社の動画サービス事業を譲り受け。

02 特定インフルエンサー依存からの脱却

クリエイター層とコンテンツの多様化により、特定の出演者に依存しない収益構造へ移行し、収益の安定性を高める。

03 コンテンツ・IP領域のM&A

エンタメIP・教育コンテンツ・コンテンツ制作会社を投資テーマに含め、集客資産そのものを買い増す。

04 顧客基盤への接続

拡大した接点を、プライム登録・メンバーシップ、さらに事業承継・M&A仲介等の高単価サービスへ接続する。

コンテンツ・IPは「顧客の母数を増やす装置」であり、M&Aで取得した事業を伸ばすための装置でもある

M&A成長戦略の前提① | 事業構造

「集客 → 育成 → 高単価へ転換」の一連の流れを自社で完結できることが、収益の源泉

集客資産

SNS・YouTube・コンテンツ／IP

- 金融・経済に特化したSNS「PostPrime」
- YouTubeチャンネル等による広い入口
- エンタメIPとの連携による認知拡大

課金化機能によるマネタイズ・育成

従来の顧客基盤を有料課金転換させた機能事例

- プライム登録（有料コンテンツ課金）
- メンバーシップ（特典型サービス）
- バッジシステムによる投稿品質の維持

高単価へ転換

イベント・B2B・M&A仲介

- オフラインイベント・B2Bサービス
- 事業承継・M&A仲介への送客
- 資産規模の大きい層への高単価提案

PostPrime ユーザー基盤

約43万人

PostPrime 課金件数
(2026年5月期末)

12,241件

PostPrime 平均課金単価
(2026年5月期)

2,482円

買収した事業に対し、「集客」「課金化機能によるマネタイズ・育成」することで、PostPrime単独では実現しにくい成長を後押しする。

単なる持株会社ではなく、事業を伸ばす機能を持つ買い手であることが、当社のM&Aの前提となる。

M&A成長戦略の前提② | 実行体制

M&A推進・事業拡大の実務経験のあるマネジメントチームによるバリューアップ

M&Aの豊富な実績のある実行体制



取締役会長

水口 翼

サイブリッジグループ他、複数のグループ会社で代表取締役を歴任

2023年6月より東証スタンダード市場 株式会社 fonfun代表取締役社長として、M&A推進・事業拡大を通じた企業価値向上に従事



代表取締役社長

松島 悟

マスターピースグループ取締役、プティックス事業部長として事業運営・組織マネジメントに従事

株式会社インフィニティライフ代表取締役として、事業承継・M&A仲介の実務を統括

事業戦略の立案から実行までを一貫して推進

バリューアップの型

01 集客支援

PostPrimeの約43万人のユーザー基盤、YouTube等の自社チャンネル、エンタメIPを活用し、買収先の見込み客獲得コストを引き下げる。

02 M&A実務機能の活用

買収先を起点とした追加取得（ロールアップ）を、M&A機能を用いて継続的に実行する。

03 課金インフラの提供

単発売上・広告依存の事業に対し、月額課金・会員制のモデルを適用してLTVを向上させる。

04 管理機能の共通化

経理・人事・システム等の間接機能を共通化し、間接コストの効率化とガバナンス強化を同時に進める。

M&A成長戦略の前提③ | 資金余力とパイプライン

2026年6月に調達した約9億円のM&A資金を基に、手元資金・借入・株式対価を組み合わせて実行余力を確保

M&A資金余力

区分	金額	内容
調達資金	約900百万円	2026年6月実施
手元資金	631百万円	2026年5月末 現金及び預金
借入余力	- 万円	固定負債なし（2026年5月末）

約9億円で取得可能な事業規模

投資額（EV）	対象EBITDA（3～6倍）	想定される事業規模
300百万円	50～100百万円	売上 1～3億円
600百万円	100～200百万円	売上 3～6億円
900百万円	150～300百万円	売上 6～10億円

M&A取得要件

回収期間

3年以内

投資判断の基準

EV/EBITDA

3～6倍

取得価格の上限目線

自己資本比率

76.0%

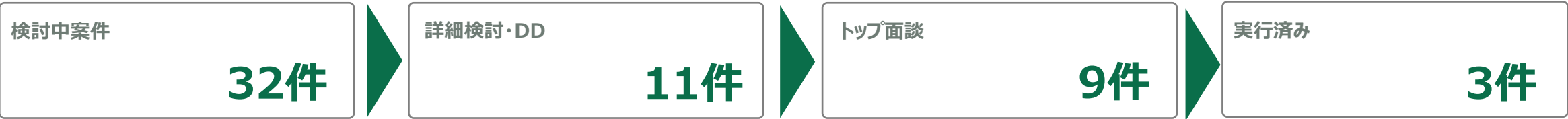
2026年5月末

固定負債

なし

2026年5月末

M&Aパイプライン（2026年7月末現在）



M&A成長戦略実現へ向けたスコープ | 投資基準

複数のチャネルから案件を継続的に獲得し、投資基準に沿って絞り込み、定量・定性の投資基準に基づいてM&Aの実行を計画

投資テーマ

即時収益・基盤拡張

- 投資/金融メディア
- 有料コミュニティ
- インフルエンサー基盤

中期成長領域

- エンタメIP
(声優・音楽・YouTuber)
- 教育コンテンツ・
- コンテンツ制作会社

基盤強化領域

- マーケティング会社
(SNS/広告)
- データ基盤 (CRM/LTV)
- 金融プロダクト

投資基準

定量

- 売上1～10億円
- EBITDA黒字または
1年以内黒字
- EV/EBITDA倍率3～6倍
- 回収期間3年以内

定性

- 収益基盤拡張に資する事業
- 継続消費型ビジネス
- 特定人物への依存度が低い
- PMIによる改善余地がある

成長投資領域

メディア

コンテンツ

エンターテインメント

マーケティング

金融

M&Aトラックレコード 1・2

2026年7月、当社の事業規模の拡大とバリューアップへ向けたM&Aを2件実施済み

株式会社インフィニティライフ



事業承継・M&A仲介プラットフォーム

取得日	2026年7月1日
取得比率	100%（完全子会社化）
取得価額	105百万円
事業内容	M&A 仲介業、不動産仲介業

バリューアップの進捗

M&A実務機能の活用

企業評価・DD・PMIの実務機能を当社グループのM&A実行に活用

管理機能の共通化

経営統合の推進と管理体制の一体化を進行

AppBank株式会社



オンライン動画サービスの運営

譲受実行日	2026年8月1日
譲受価額	4,500千円
譲受対象	オンライン動画サービスの運営

期待される効果・シナジー

クリエイター参画

YouTube「マックスむらい」チャンネル及びニコニコ「マックスむらい部」の出演者・制作者である村井智建氏が、SNS「PostPrime」にクリエイターとして参画。既存チャンネル等での活動も継続。



YouTuber
マックスむらい氏

Appbank株式会社の創業者。チャンネル登録者140万人を持つYouTuber。近時は宇宙産業・量子コンピューティング領域に関連する米国株式を主題としたライブ配信・動画制作に取り組み、投資・経済情報への関心が高い当社ユーザー層と親和性が高い。

M&Aトラックレコード

2026年8月、エンタメIP事業領域への参入及び株式会社キューブの株式取得

株式会社キューブ



玩具企画製造販売業

取得日	2026年8月31日
取得比率	74.51%
取得価額	1百万円
事業内容	玩具企画製造販売業

長年に渡り大人から子供まで
幅広い年齢層のユーザーに親しまれている「オタマトーン」



- <受賞歴一例>
- 2010年：日本おもちゃ大賞ハイターゲット・トイ部門で大賞を受賞
(一般社団法人 日本玩具協会)
 - 2024年：楽器店大賞2024『プレゼントにおすすめの楽器部門』大賞を受賞
(一般社団法人 全国楽器協会)

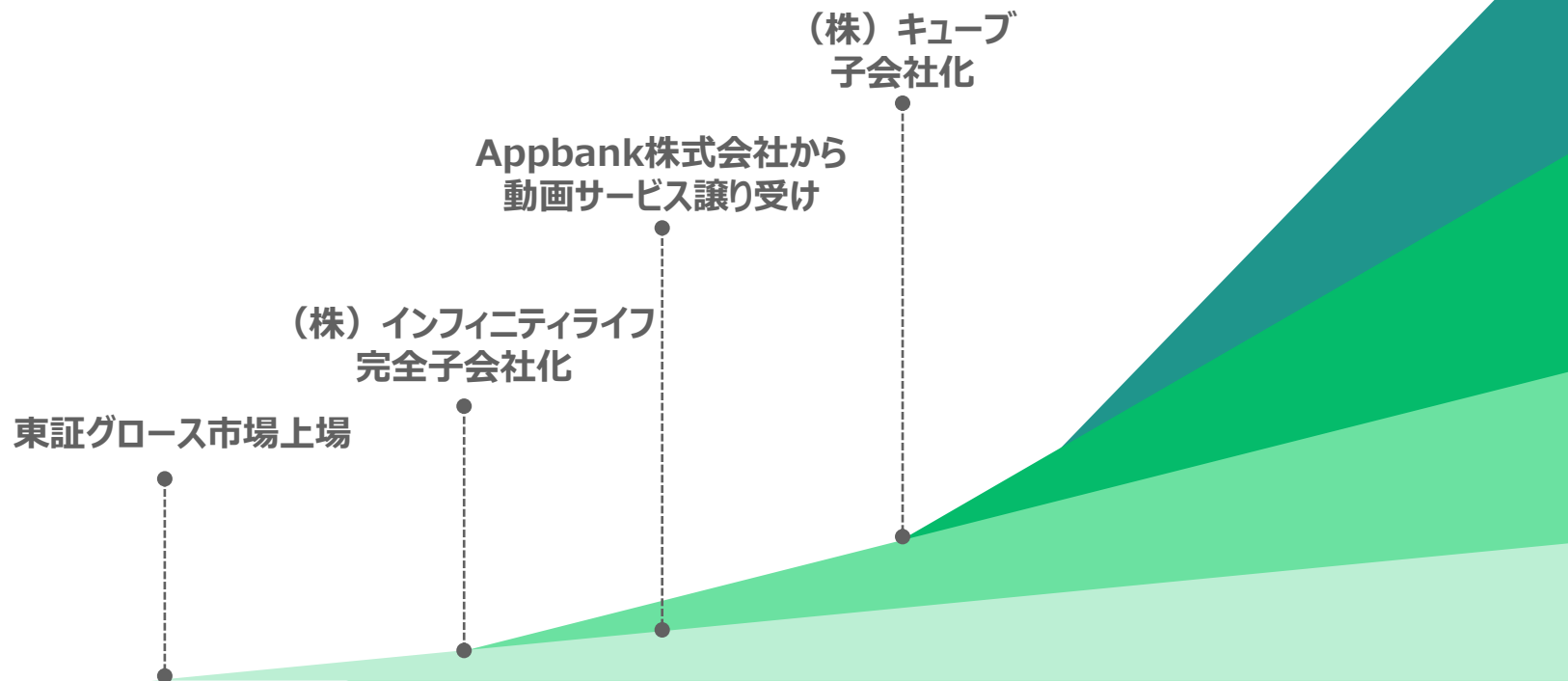
エンタメIP事業領域への参入



今後の成長イメージ

既存事業の再成長とサービス拡充を進めながら、新規M&Aによる非連続な規模拡大を継続する

今後も非連続的成長のため 新規の候補先企業の探索・M & A 実行を計画

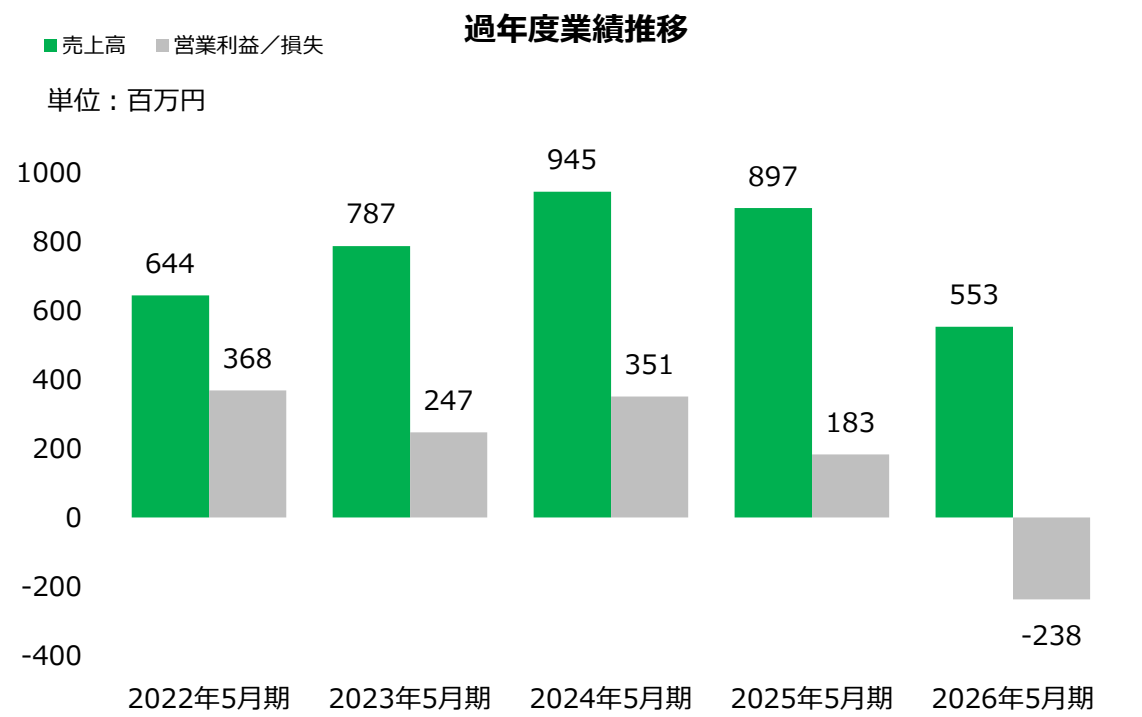


4

業績・KPI・事業計画

2026年5月期 通期 連結決算業績

撤退を決定したTakaTradeが営業損失の大部分を占め、PostPrime単体はほぼ損益均衡の水準



経営成績

(百万円)	2025年5月期	2026年5月期	増減
売上高	897	553	▲344
営業利益／損失	183	▲238	▲421
経常利益／損失	175	▲218	▲393
親会社株主に帰属する 当期純利益／損失	87	▲277	▲364

セグメント別内訳（連結調整前）

	売上高	営業損益
PostPrime	583	▲23
TakaTrade（撤退決定）	16	▲250
連結（調整後）	553	▲238

営業損失▲238百万円のうち、▲250百万円はTakaTradeに起因

2027年5月期 連結業績予想 非開示

今期M&Aを計画しており、買収先の規模によっては連結業績が大きく変動するため、現時点での業績予想の算定が困難。合理的な算定が可能となった段階で速やかに公表予定。

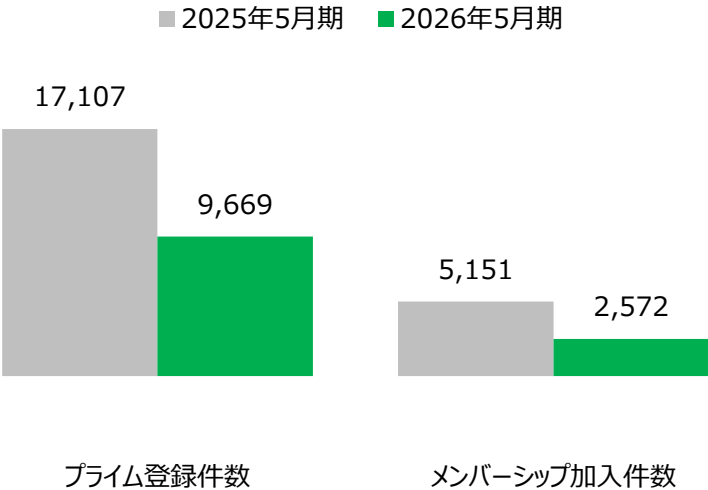
注：セグメント別内訳は2026年5月期通期決算説明資料に基づく。連結値との差異はセグメント間内部取引の消去等による調整額。

KPIの実績

平均課金単価は+10.0%と上昇。課金件数の回復に向けた施策を実行中

KPI推移

KPI	2025年5月期	2026年5月期	増減率
① プライム登録件数	17,107 件	9,669 件	▲43.5%
② メンバーシップ加入件数	5,151 件	2,572 件	▲50.1%
③ 課金件数 合計（①＋②）	22,258 件	12,241 件	▲45.0%
④ 平均課金単価	2,257 円	2,482 円	+10.0%



課金基盤の再成長に向けた施策

プライム登録専門チャンネルのリニューアル	有料コンテンツの入口を再設計し、有料転換率を改善
投資初～中級者向けコンテンツの拡充	拡大する投資初心者層を新規獲得の対象に取り込む
UI/UX改善とSNSプロモーション強化	登録導線・視聴体験を改善し、継続率と流入を引き上げる
コンテンツ・IPによる母数拡大	エンタメIPとの連携で無料会員の分母を広げる

注1：プライム登録件数・メンバーシップ加入件数は連結会計年度末時点の残高件数。注2：平均課金単価は、毎月のプライム登録及びメンバーシップの売上合計を各月末残高件数で除した値の対象期間平均値。

2025年8月からの進捗と見直し

TakaTrade・新規サービス構想を軸とした成長戦略から、収益基盤の再構築とM&A仲介領域への参入へ転換

2025年開示の主な方針	2026年5月期の進捗	評価・見直し	今後の方針
PostPrime事業の成長 (サブスクリプションの価値向上)	課金件数は前期比▲45.0% 平均課金単価は+10.0%	継続率改善・新規獲得が想定通りに進まず、未達	課金基盤の再設計、投資初～中級者向けコンテンツ拡充、UI/UX改善
TakaTradeによるTAM拡大 (商品CFD取引)	2025年8月にサービス開始も取引規模が拡大せず、営業損失▲250百万円	事業環境・競合状況を精査し、事業撤退を判断	2026年6月17日付で事業撤退を決定 赤字要因を解消
YouTubeチャンネル強化による流入拡大	コンテンツの多様化を進めたが、課金への転換効果は限定的	特定インフルエンサーへの依存が課題として残存	クリエイター・コンテンツの多様化により依存度を低減
M&Aによるシナジー候補先の探索	2026年6月に約9億円を調達。2026年7月1日にインフィニティライフを完全子会社化	計画に沿って進捗	PMIの推進と事業承継・M&A仲介事業の全国展開、追加M&Aの実行
新サービス「TakaHealth」構想	経営資源の配分を見直し	重点領域を再定義し、優先順位を引き下げ	短期的には既存事業の再成長とM&A仲介領域への集中を優先

成長可能性の前提を「TakaTradeによるTAM拡大」から、
「赤字事業の撤退 + M&A仲介領域への参入 + 追加M&Aによる収益基盤の拡張」へ変更

5

事業等のリスク

事業等

主な事業等のリスク①

本資料に記載した「主な事業等のリスク」は、前回開示資料（2025年8月28日付「事業計画及び成長可能性に関する事項」）から下記のとおり変更しております。前回資料に記載したリスクのうち、本資料において記載を行わないこととしたものについても、その旨及び理由を併せて記載しております。

リスクの内容	顕在化の可能性／影響度	対応策
【継続】 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、収益の安定化を図ります。
【継続】 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	競合企業に対する調査、ユーザー嗜好・利用傾向等の市場調査を通じ、リスクの早期発見・対処に努めます。
【変更】 PostPrime事業の業績動向 ユーザー数、課金件数又は利用頻度等の減少が継続した場合には、当社グループの事業、業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。 ※前回「特定サービスへの収益依存」を改称。取引プラットフォーム事業撤退により前提が変化	中 / 中	コンテンツの強化、外部クリエイターの参画及びユーザー獲得チャネルの多様化等により、新規ユーザーの獲得及び既存ユーザーの利用継続に取り組んでおります。
【変更】 特定の出演者・クリエイターへの依存 出演者又はクリエイターが何らかの理由により継続的な活動を行うことが困難となった場合、又はその信用性若しくは発信力が低下した場合には、ユーザー数、課金件数及び当社グループのブランド等に影響を及ぼし、当社グループの事業、業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。 ※前回「代表取締役への収益依存」を改称。同氏は2026年3月に取締役を退任。出演者としての関与は継続	中 / 中	コンテンツの企画、情報収集、動画編集及び内容の確認等を社内で行うとともに、新たなクリエイターの確保及び連携の多様化に取り組んでおります。
【継続】 サービスの健全性の維持 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、当社グループでは、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、投資助言誘発、著作権侵害行為、名誉毀損・誹謗中傷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。

主な事業等のリスク②

本資料に記載した「主な事業等のリスク」は、前回開示資料（2025年8月28日付「事業計画及び成長可能性に関する事項」）から下記のとおり変更しております。前回資料に記載したリスクのうち、本資料において記載を行わないこととしたものについても、その旨及び理由を併せて記載しております。

リスクの内容	顕在化の可能性／影響度	対応策
【継続】 売上にかかる第三者への依存 当社グループが提供するスマートフォン用アプリは、Apple Inc. 及びGoogle LLC.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。 当社グループは、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、当社グループの金融・経済情報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。 しかしながら、当社グループ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グループのコスト増、又は当社グループが予測困難な変更等により従来通り当社グループ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、当社グループの事業、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。
【新規】 M&A仲介市場の動向 当社グループは、2026年7月に株式会社インフィニティライフを完全子会社化し、事業承継及びM&A仲介事業に参入しております。当該事業は、国内における後継者不足や事業承継に対する需要、景気及び金融市場の動向並びにM&A市場の環境等の影響を受けます。これらの事業環境が変化し、M&A案件数が減少した場合には、当社グループの事業、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	M&A市場の動向を注視し、案件情報の収集及び顧客基盤の拡大等に努めておりますが、外部環境の変化による本リスクの顕在化を完全に防止することは困難であります。
【新規】 M&A等による事業拡大及び事業ポートフォリオの見直し 当社グループは、既存事業の成長に加えて、M&A、事業譲受けその他の手法による事業領域の拡大を成長戦略の一つとしております。M&A等の実施に当たっては、対象となる企業又は事業について事前調査及び検討を行っておりますが、買収後に事前に認識していなかった債務、法的問題その他のリスクが判明する可能性があります。また、事業環境の変化、買収先の人材の流出又は統合プロセスの遅延等により、想定した収益又はシナジーが得られない場合には、のれんその他の資産について減損損失が発生する可能性があります。 また、当社グループは、事業環境及び各事業の収益性等を踏まえ、事業の縮小、撤退その他の事業ポートフォリオの見直しを行う場合があります。当社グループは、2026年6月に取引プラットフォーム事業からの撤退方針を決定しておりますが、撤退手続が想定どおりに進まない場合又は追加的な費用若しくは損失が発生した場合には、当社グループの事業、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	M&A等の実施に当たっては、対象となる企業又は事業について事前調査及び検討を行っております

本資料の取扱いについて

本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、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もこれを保証するものではありません。

本資料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。

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。

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（2027年8月開示予定）で開示する予定です。

6

Appendix

会社概要・経営体制

事業会社主導の経営体制のもと、収益構造の改善と中長期の成長基盤づくりを推進

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 (東証グロース市場・証券コード：198A)
所在地	東京都港区
設立年月	2020年9月
代表者名	代表取締役社長 松島 悟
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 ■ 事業承継・M&A仲介事業（株式会社インフィニティライフ）
従業員数	連結19名（2026年7月末時点）



代表取締役社長

松島 悟

マスターピースグループで取締役、ブティックで事業部長を務めるなど、事業運営と組織マネジメントに豊富な経験。2026年より当社代表取締役社長。株式会社インフィニティライフ代表取締役。



取締役会長

水口 翼

2004年に株式会社シンクマーク（現サイブリッジグループ）を設立し代表取締役。複数のグループ会社で代表取締役を歴任。2023年6月より株式会社fonfun代表取締役社長として M&A 推進・事業拡大に従事。

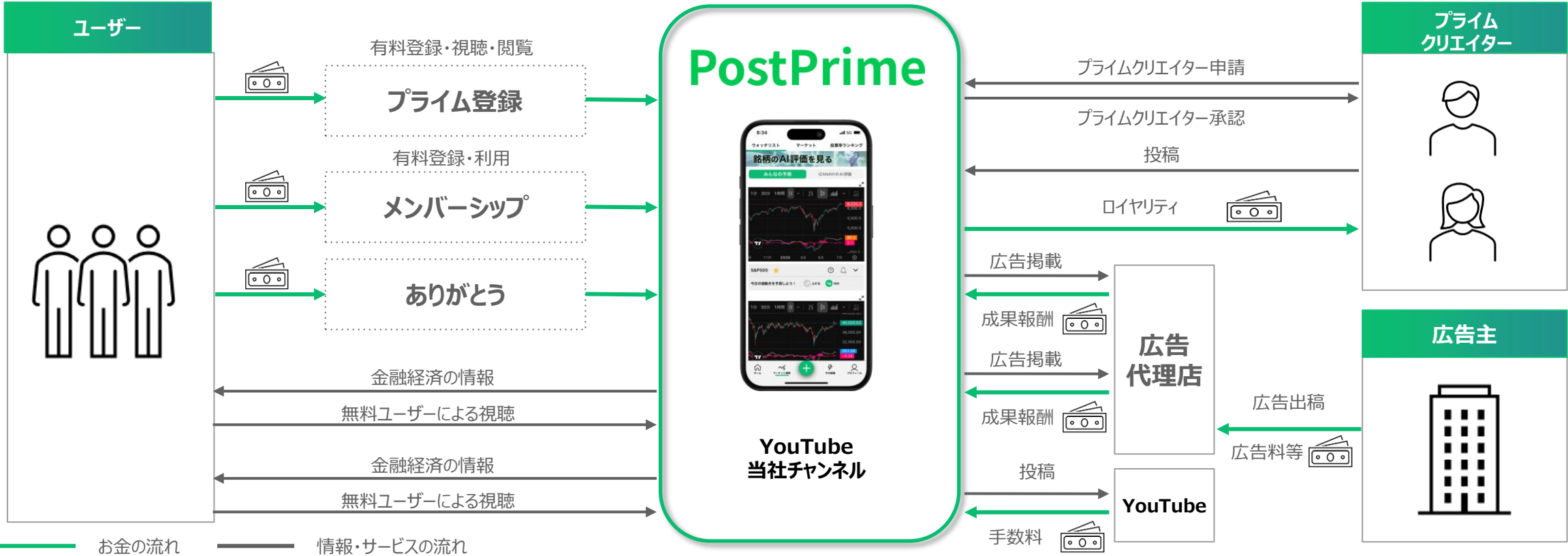
サイブリッジ合同会社との資本業務提携



2026年1月14日にサイブリッジ合同会社との資本業務提携契約を締結。
M&Aによる機能拡充と業績向上に向けた推進、抜本的な事業構造改革の実現を計画。

PostPrime | ビジネスモデル

ユーザーの月額課金を中心に、金融・経済情報コンテンツの提供価値を収益化



収益源	内容	当社の収益認識
プライム登録	ユーザーが有料コンテンツを視聴・閲覧するための月額課金サービス	課金額からクリエイターへのロイヤリティを控除した金額
メンバーシップ	プライム登録の割引や他ユーザーの価格予想閲覧等の特典を提供する月額課金サービス	課金額の全額が当社の収益に寄与
広告等	広告代理店を通じた成果報酬型のアフィリエイト広告、YouTube当社チャンネルの広告収入等	成果報酬・広告料等

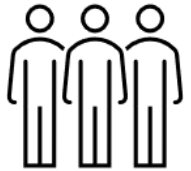
PostPrime | プライム登録

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

＜ 当社ユーザーの属性*1 ＞
利用者は可処分所得が高い層

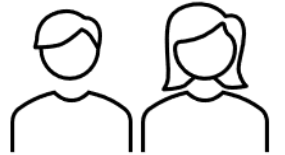


PostPrime

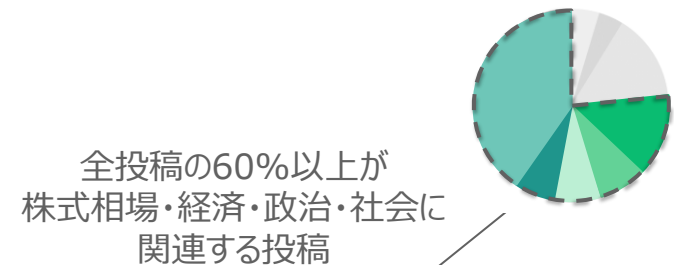


プライムクリエイター

有料登録している
ユーザーへ
有料コンテンツを投稿



＜ 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



*1 : 当社調べ

PostPrime | 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

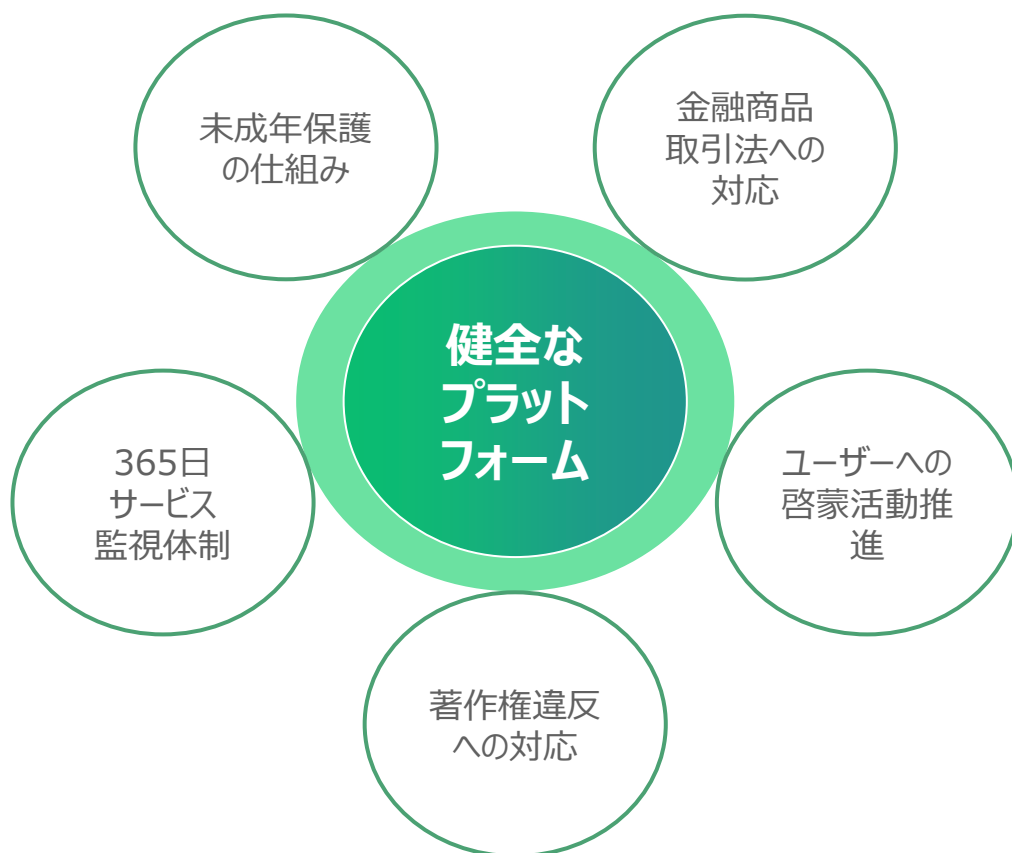


PostPrime | 健全性確保の体制

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

PostPrime | サービスの特徴・ポジショニング

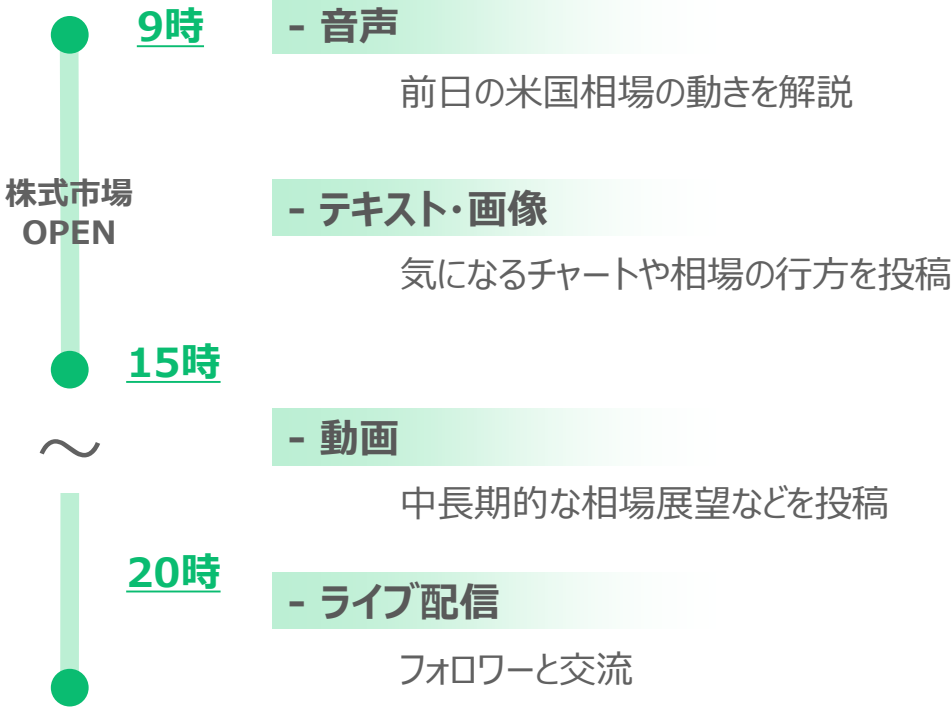
多様な投稿フォーマットで クリエイターが活躍しやすい環境を提供

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



事業承継・M&A仲介領域への参入

顧客層に価値のあるサービス拡充を目的として、事業承継・M&A仲介領域へ参入し、株式会社インフィニティライフを完全子会社化

会社・事業概要



株式会社インフィニティライフ

所在地 東京都新宿区西新宿六丁目11-3 Dタワー西新宿10F
設立年月日 2016年4月5日
代表取締役 松島 悟
事業内容 業種別専門M&A仲介サービス
取得時期 2026年7月1日（完全子会社化）



業界ポジショニング

業種別のニーズをカバーし、中小規模の案件を取り扱うことが強み
領域特化の専門サービスで譲渡オーナー・譲受オーナーへ経営の選択肢を提供

	インフィニティライフ	その他 M&A仲介会社
業種・専門領域特化	◎	△
仲介企業・事業の規模	中小案件中心	中・小～大型まで幅広い

ビジネスモデル

01

M&A案件獲得

サイブリッジグループ内のM&A情報ネットワーク、M&A仲介会社などから案件情報を獲得

02

受託・企業価値評価

譲渡オーナーからの受託、事業内容・財務内容の把握、譲渡条件の整理

03

マッチング

業種別の知見を活かした譲受候補の選定・提案、条件交渉の支援

04

成約・クロージング

基本合意・デューデリジェンス対応を経て最終契約締結、成約に応じた手数料を計上