2026年9月期

通期決算説明資料

株式会社Skyfall ［証券コード：625A］

2026年11月13日

Skyfall

© 2026 Skyfall Inc. All Rights Reserved.

SECTION

1. 会社概要
2. 決算概要
3. リワードマーケティングプラットフォーム事業
4. 2027年9月期業績予想・成長戦略
5. 資本政策と配当方針

© 2026 Skyfall Inc. All Rights Reserved.

SECTION

1 会社概要

2 決算概要

3 リワードマーケティングプラットフォーム事業

4 2027年9月期業績予想・成長戦略

5 資本政策と配当方針

© 2026 Skyfall Inc. All Rights Reserved.



会社概要

会社情報

会社名	株式会社Skyfall
設立日	2017年10月26日
所在地	〒107-6219 東京都港区赤坂9丁目7番1号 ミッドタウン・タワー 19F
代表者	長谷川 智一
資本金	839百万円 ※2026年9月末時点
従業員数	208名 ※2026年9月末時点
事業内容	リワードマーケティングプラットフォーム事業 その他

© 2026 Skyfall Inc. All Rights Reserved.

事業内容

リワードマーケティングプラットフォーム事業



SKYFLAG SKYFLAGリサーチ

ユーザー体験に寄り添い、サービス利用を促進するリワードマーケティングプラットフォーム※です。
リワードを活用した独自の手法を用いて、プロモーション、マネタイズ、リサーチという分野で、
総合的なマーケティング支援を行っています。

- SKYFLAGの配信メディアとしての役割
- ユーザー行動データの分析
- サービス運営ノウハウの蓄積
- 世の中への新しい価値提供

その他の事業



ポーカーチェイス

キャラクター育成や対戦機能が
楽しめるポーカーゲームを
開発・運営しています。



POCKET PLAY

ゲームを遊んでポイントを
獲得できるアプリを
開発・運営しています。



SKYORDER

飲食店向け
セルフオーダーシステムです。
店舗に新たな収益源を提供します。

© 2026 Skyfall Inc. All Rights Reserved.

※広告主とメディア双方にシステム基盤を提供し、契約に基づく取引を管理するとともに、成果や取引量に応じて収益を得る構造から、当事業を「プラットフォーム」と位置付けております。

SECTION

1 会社概要

2 決算概要

3 リワードマーケティングプラットフォーム事業

4 2027年9月期業績予想・成長戦略

5 資本政策と配当方針

© 2026 Skyfall Inc. All Rights Reserved.

エグゼクティブサマリー

2026年9月期 通期

売上高
18,688百万円
YoY 115.2%

営業利益
1,146百万円
YoY 222.6%

2026年9月期 4Q

売上高
4,628百万円
前年4Q比 105.7%

営業利益
133百万円
前年4Q比 63.1%

2026年9月期 総括	• 通期売上高・営業利益ともに過去最高を更新。 • 国内における独自フォーマット導入推進とAPI連携の伸長に加え、2025年4月に開始した韓国配信も順調に推移。 • 4Q営業利益は、新規上場に伴う外形標準課税の適用および米国展開準備費用の計上により、前年同期比で減益。
今後の 取り組み	• 国内におけるEC・ゲーム・金融・リテールジャンルのメディア開拓を加速し、市場シェアを拡大。 • 2026年10月の米国法人設立および配信開始を機に、強みであるアジア広告主案件を軸とした米国配信面の早期獲得を推進。 • 欧米市場での差別化を図るとともに、収益基盤の強化に向けて海外広告主の新規獲得に注力。

© 2026 Skyfall Inc. All Rights Reserved.

2026年9月期 通期ハイライト

（百万円）	2025年9月期	2026年9月期			
	実績	実績	前期比	通期業績予想	達成率
売上高	16,215	18,688	115.2%	18,497	101.0%
売上総利益	2,302	3,051	132.5%	3,086	98.8%
売上総利益率	14.2%	16.3%	+2.1pt	16.7%	▲0.4pt
営業利益	515	1,146	222.6%	1,144	100.2%
営業利益率	3.2%	6.1%	+3.0pt	6.2%	▲0.1pt
経常利益	553	1,140	206.0%	1,176	96.9%
経常利益率	3.4%	6.1%	+2.7pt	6.4%	▲0.3pt
純利益	446	795	178.2%	807	98.6%

TOPICS

- 高付加価値な独自フォーマットの推進等により、営業利益率は前期3.2%から6.1%へ大幅に改善（+3.0pt）。
  これに伴い、営業利益は前期比222.6%（11.4億円）と飛躍的な増益を達成。
- 4Qの急激な為替変動による一時的な差損により経常・純利益は予想に対し96〜98%台での着地となったものの、
  前期比では約2倍の水準を誇り、極めて高水準な成長を継続。

© 2026 Skyfall Inc. All Rights Reserved.

2026年9月期 第4四半期ハイライト

（百万円）	2025年9月期 4Q 実績	2026年9月期 4Q 実績	2026年9月期 4Q 前期比
売上高	4,380	4,628	105.7%
売上総利益	702	688	98.0%
売上総利益率	16.0%	14.9%	▲1.2pt
営業利益	210	133	63.1%
営業利益率	4.8%	2.9%	▲1.9pt
経常利益	204	74	36.6%
経常利益率	4.7%	1.6%	▲3.0pt

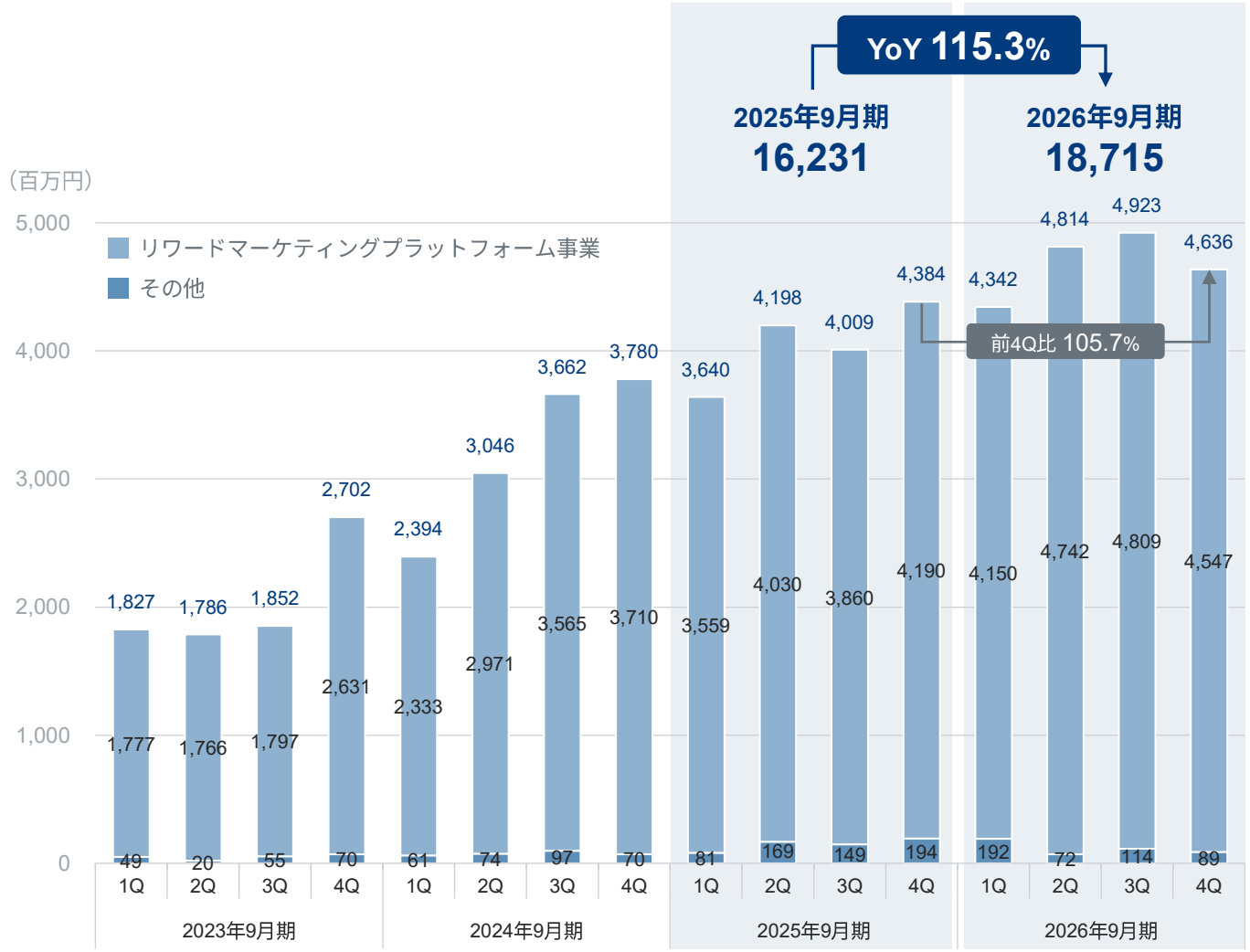
TOPICS

- 利益面は前年同期比で減益となったものの、売上高は4,628百万円（前年同期比105.7%）と増収を維持。
  減益は、新規上場に伴う外形標準課税の適用および米国展開準備費用の計上が主な要因。
- 2026年10月の米国配信開始に向け、3Q～4Qにかけて営業・開発リソースを集中的に投下し、必要な初期投資は4Q内に完了。
- API連携における粗利率低下により売上総利益率は低下したものの、一過性の要因にとどまる。

© 2026 Skyfall Inc. All Rights Reserved.

売上高：事業別※

国内SKYFLAGの成長と韓国市場の開拓により、通期売上高はYoY 115.3%と過去最高を更新。4Q単体でも主力事業は増収基調を維持。



2026年9月期4Q 売上高

リワードマーケティング プラットフォーム事業	4,547 百万円
その他の事業	89 百万円

TOPICS

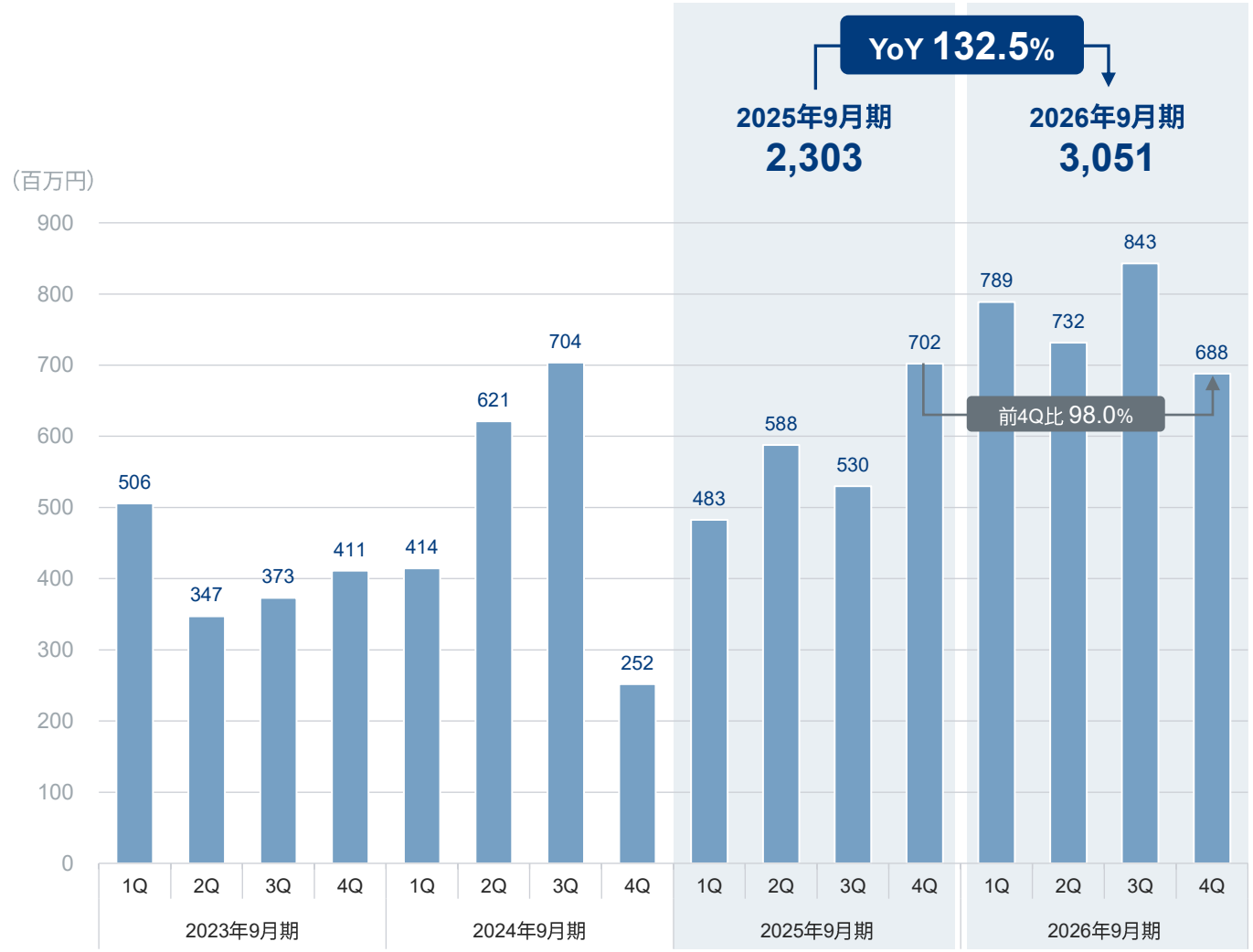
- 国内SKYFLAGの深耕に加え、2025年4月開始の韓国配信が寄与し、年間を通じて高水準な成長を実現。
- 主要メディアの運用方針変更等により4Qは一時的な減速が見られたものの、主力事業は4,547百万円（前年同期比108.5%）と増収を維持しており、足元で解消済み。
- その他の事業は、事業規律の徹底に向けた施策見直しと主力事業へのリソース集中により、計画的に縮小。

© 2026 Skyfall Inc. All Rights Reserved.

※ 内部取引等の調整額を含まない調整前の数字となります。

売上総利益

国内外での収益性向上と原価抑制により、売上成長を上回るYoY 132.5%（3,051百万円）を実現。



2026年9月期4Q 売上総利益

688 百万円

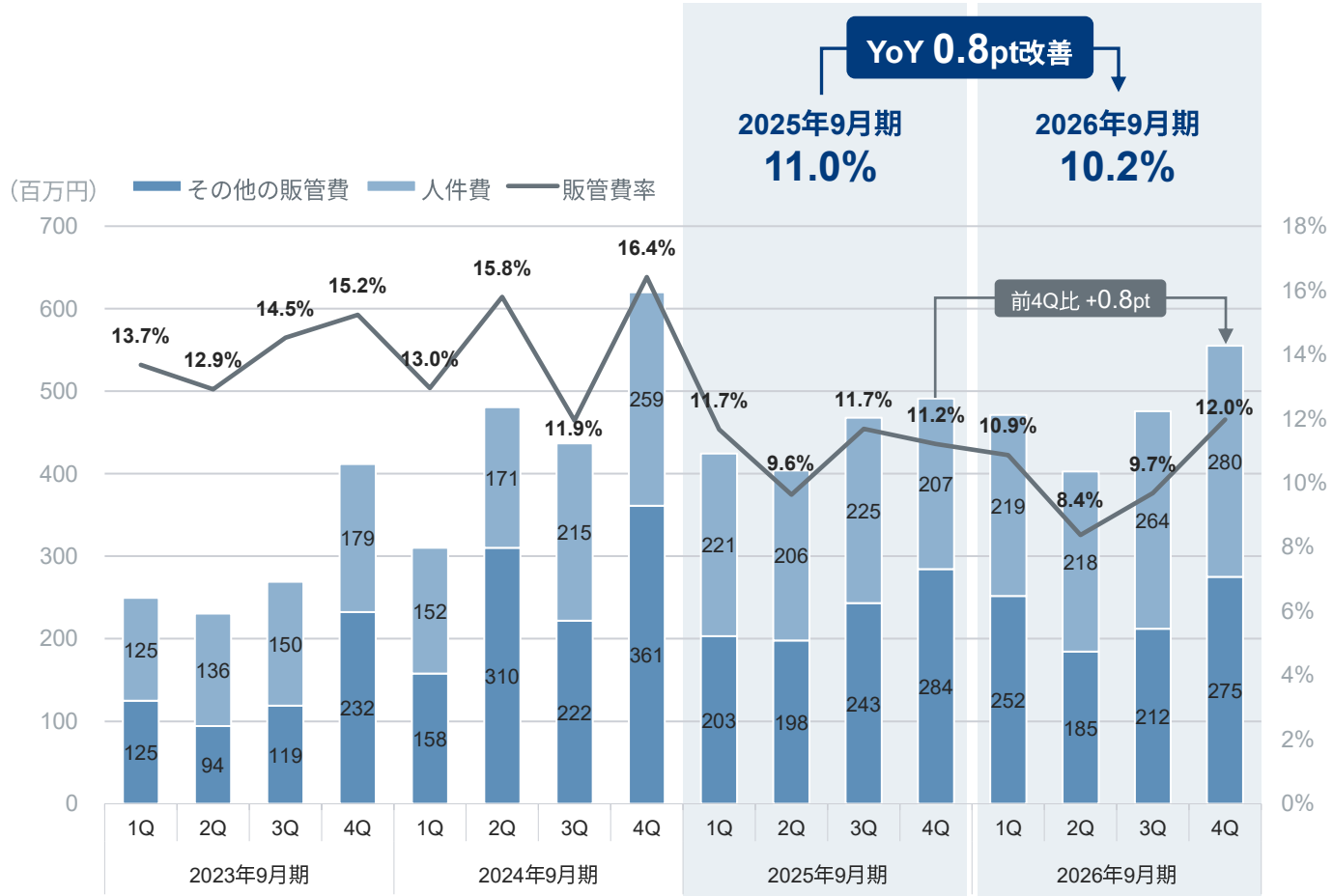
TOPICS

- 国内での独自フォーマット導入推進によるマージン改善に加え、2025年4月に開始した高マージンな韓国配信が順調に寄与。
- 開発体制の内製化による外注費の抑制やインフラ費等の開発経費精査等による収益構造の改善。
- API連携の一時的な粗利率低下等の影響を受けたものの、4Q粗利は688百万円（前4Q比98.0%）と底堅く推移しており、翌期への影響はなく足元で解消済み。

© 2026 Skyfall Inc. All Rights Reserved.

販管費

販管費率は前期比0.8pt改善し、10.2%に低下。事業規模の拡大とともに、コスト効率の向上が進んでいる。



従業員数※	96	102	114	117	118	120	154	173	186	186	198	191	196	199	208	209

2026年9月期4Q 販管費

人件費	280 百万円
その他の販管費	275 百万円

TOPICS

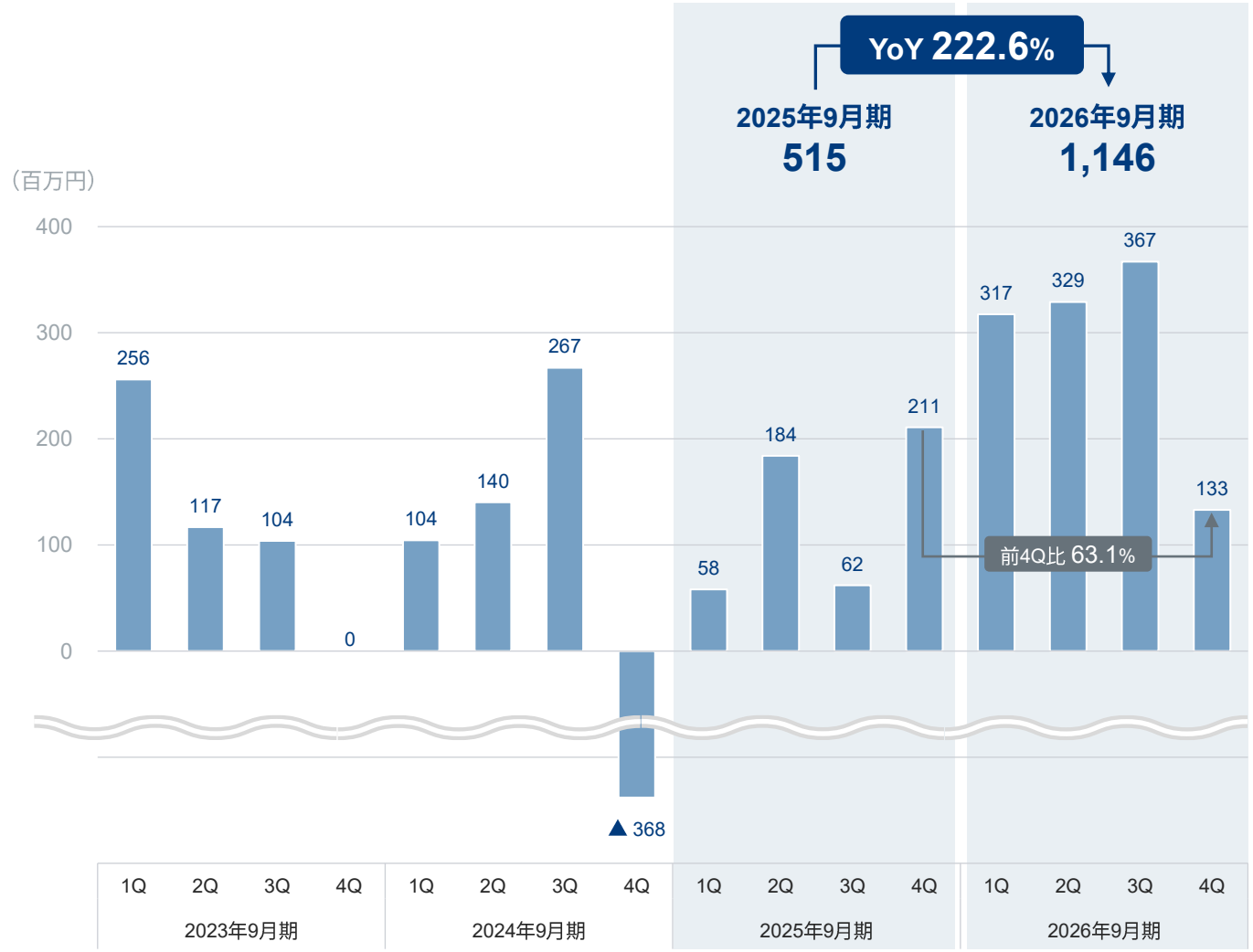
- 高いコスト規律のもとで増収を実現し、通期を通じて収益体質が一段と向上。
- 人員規模を維持しながら高い生産性を確立。3Q以降は組織力強化に向けた給与水準の見直しを推進。
- 4Qのその他の販管費（275百万円）の増加は、主に新規上場に伴う外形標準課税の適用および米国展開準備費用の計上に起因。

© 2026 Skyfall Inc. All Rights Reserved.

※ 各月の月末従業員数の四半期平均人数となります。

営業利益

粗利拡大とコスト効率化が進展し、通期営業利益はYoY 222.6%（1,146百万円）を達成。



2026年9月期4Q 営業利益

133百万円

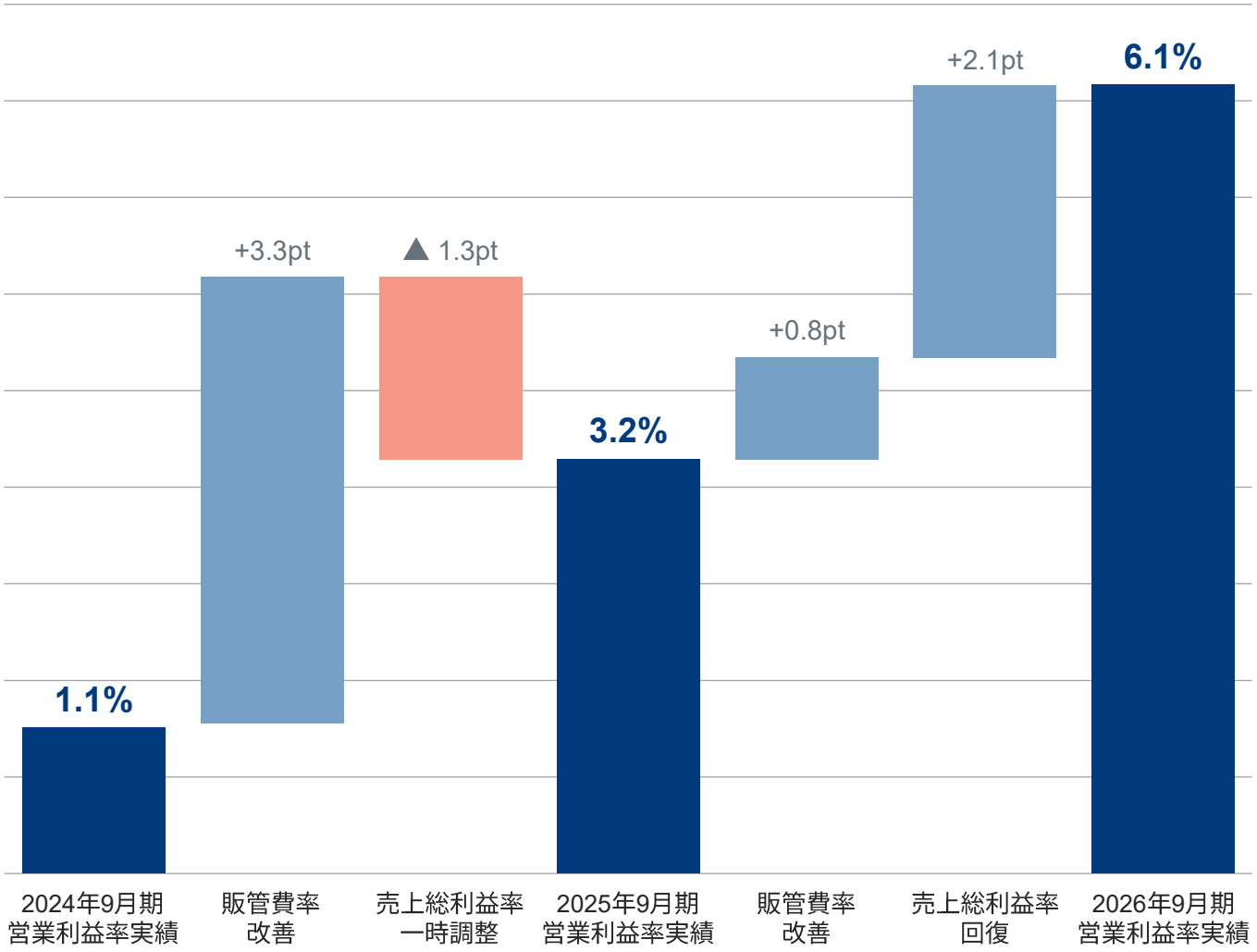
TOPICS

- 粗利率の改善に加え、売上規模拡大によるスケールメリットが発揮されたことで販管費率が低下し、営業利益率は前期3.2%から6.1%へと倍増。
- 国内の安定収益と韓国配信の寄与により、1Q～3Qは3四半期連続で四半期3億円超の営業利益を記録し、高い収益基盤が定着。
- 4Qの営業利益の低下は、新規上場に伴う外形標準課税の適用および米国展開準備費用の計上が主な要因。

© 2026 Skyfall Inc. All Rights Reserved.

営業利益率の増減要因

先行投資を増収により吸収できており、営業利益率が構造的に改善傾向となっている。



TOPICS

スケールメリットの創出

競合対抗の価格調整は
シェア確定後に正常化。

売上総利益率14.2%→16.3%

増収による収益構造の最適化

2024年9月期までの先行投資による
人件費等の販管費を増収で吸収。

販管費率11.0%→10.2%

© 2026 Skyfall Inc. All Rights Reserved.

SECTION

1 会社概要

2 決算概要

3 リワードマーケティングプラットフォーム事業

4 2027年9月期業績予想・成長戦略

5 資本政策と配当方針

© 2026 Skyfall Inc. All Rights Reserved.

リワードマーケティングプラットフォーム SKYFLAG

ユーザーの行動に応じて報酬を提供するリワード広告を活用し、広告主の効果的な顧客獲得とメディアの収益最大化を両立。



行動に応じて報酬を提供するリワード広告を活用した独自の総合マーケティング支援

Solution❶

リワードプロモーション

特定の深い成果地点に到達した場合に限り、
広告主に対して広告費が発生するモデルの成果報酬型広告

Solution❷

リワードマネタイズ

ユーザーへのリワード（報酬）の提供を通じて、
継続率の向上と広告収益の獲得を両立するマネタイズ手法

Solution❸

マーケティングリサーチ　by SKYFLAGリサーチ

SKYFLAGを導入する多様なサービスの利用者を対象に、
幅広いユーザー層から回答を収集できるリサーチサービス

© 2026 Skyfall Inc. All Rights Reserved.

SKYFLAGのビジネスモデル・提供価値

広告主・メディア主およびユーザーのそれぞれに価値を提供するビジネスモデルを有しており、ユーザー還元型のプラットフォームである。

広告主

「ロングCPEリワード広告」による
本質的なプロモーションの提供

深い成果地点 × **成果報酬型**



ゲームアプリ /
VOD（ビデオ・オンデマンド）サービス/
金融サービス / ライブ配信アプリ 等

広告費の支払い（売上）

広告サービスの提供

成果達成

SKYFLAG

ユーザー

リワード（報酬）を獲得し、
好きなサービスをより楽しむ



リワード（報酬）付与
原資：メディア主の売上

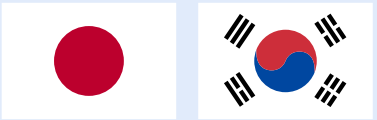
媒体費の支払い（原価）

広告枠の提供

メディア主

ユーザー還元を行うことで、
行動を促進する広告マネタイズ

継続率向上 × **広告収益獲得**



マンガアプリ / ゲームアプリ /
ライフスタイルアプリ /
EC（E コマース）サービス 等

© 2026 Skyfall Inc. All Rights Reserved.

リワードプロモーションの特徴

サービスの魅力が伝わるポイントを成果地点として設定し、到達したユーザーに対してのみ広告費が発生する「ロングCPEリワード広告」

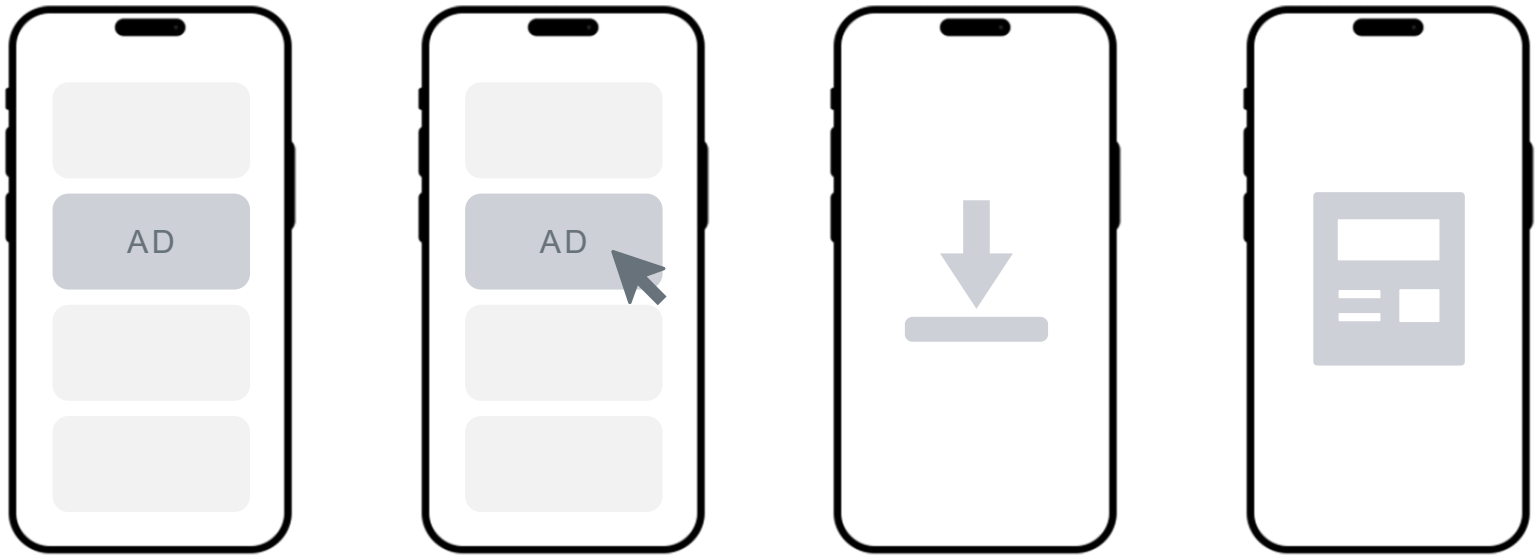
一般的な広告における成果地点では広告費は発生しない

Impression
広告表示

Click - Tap
クリック

Install
インストール

Tutorial
チュートリアル



ロングCPEリワード成果地点

Achievement
サービスの魅力が体験できる地点

広告費発生



サービスを体験　報酬獲得

広告主にもユーザーにもメリットのある広告配信

「ロングCPEリワード」は株式会社Skyfallの登録商標です。同社が2020年より国内に先駆けて提唱・展開し、新たな広告市場の創出と成長を牽引しています。

© 2026 Skyfall Inc. All Rights Reserved.

リワードマネタイズにおける提供フォーマット

独自フォーマットによるマネタイズ提供を基盤に、API連携を通じてメディアの多様なニーズに応え、市場シェアを拡大。

独自フォーマットによる総合的なサポート

SKYFLAGが管理する配信面を導入いただく



当社売上比率※
75%

API連携による広告案件提供

メディア主が管理する配信面に広告案件のみを提供



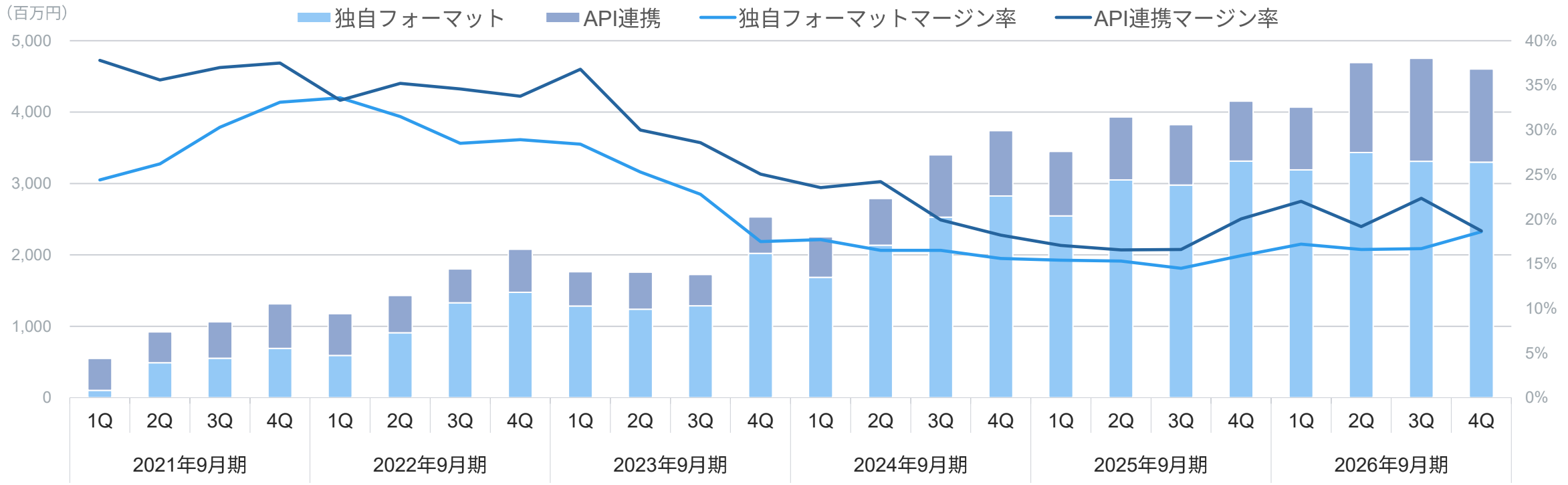
当社売上比率※
25%

© 2026 Skyfall Inc. All Rights Reserved.

※ 2025年9月期～2026年9月期の累計比率

売上高・マージン率：フォーマット別

独自フォーマットの収益性回復とAPI連携の伸長が進み、両フォーマットともに高水準な成長を実現。



TOPICS

- 中核である独自フォーマットが安定成長を牽引するとともに、API連携も順調に拡大し、通期を通じて堅調な事業拡大を継続。
- 競争環境を踏まえて調整していた独自フォーマットのマージン率は底打ちし、継続的な高付加価値と共に上昇傾向。
- リワードマネタイズの導入拡大および独自フォーマットからの切り替えを含めた導入パターンの多角化を背景にAPI連携の売上が伸長。

© 2026 Skyfall Inc. All Rights Reserved.

独自フォーマットKPI

売上拡大には独自フォーマットの導入メディア数増加が重要であり、設置導線や流入ユーザーの特性によって売上が変動する。

独自フォーマットによる総合的なサポート

SKYFLAGが管理する配信面を導入いただく



当社売上比率※
75%

最重要KPI

独自フォーマット導入メディア数

- 売上を構成する掛け算の計算式の大元であるMAUを増やすための基礎
- SKYFLAG事業拡大のための基盤

モニタリングKPI

売上＝ MAU（Monthly Active Users） × ARPU（Average Revenue Per User）

時にはトレードオフの関係性となる

MAU	月間アクティブユーザー数。 独自フォーマットを対象月に1回以上訪れたユーザー数合計。メディア毎のユニークユーザー数を合算するため、複数メディアを訪れた同一ユーザーは重複して計上。
ARPU	ユーザーあたりの平均売上高。 独自フォーマットの売上高を、同期間におけるMAUで除して算出。 ユーザー1人あたりの収益を示し、マネタイズ効率や収益性を把握するために用いる。

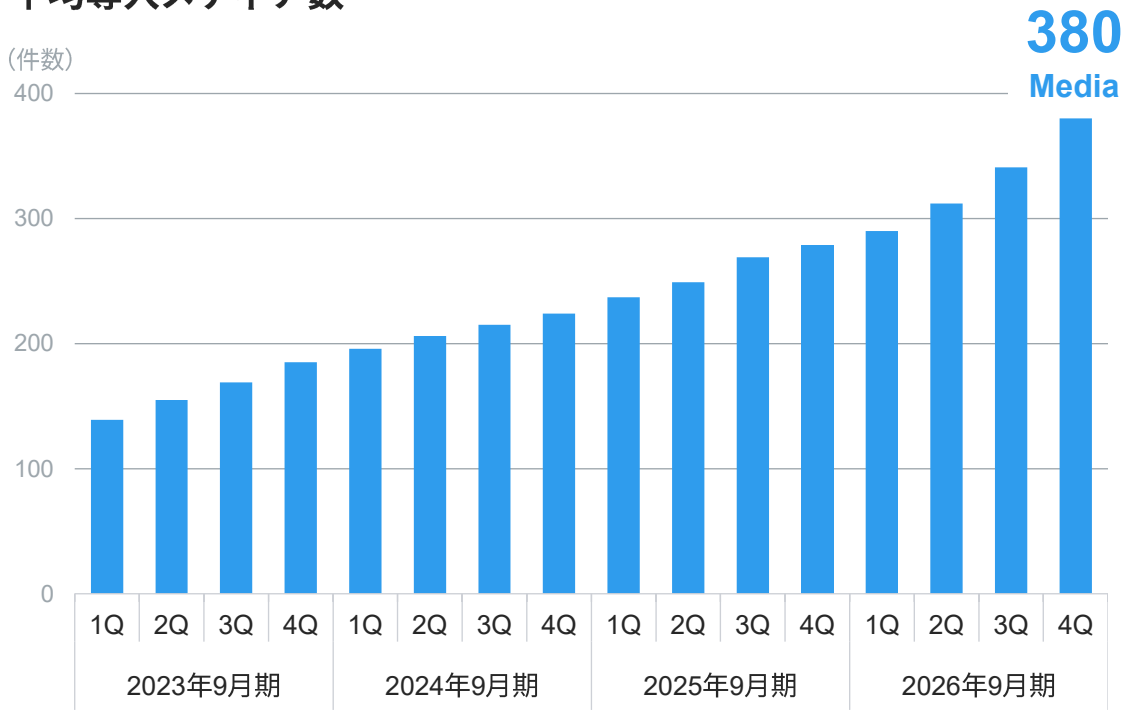
© 2026 Skyfall Inc. All Rights Reserved.

※ 2025年9月期～2026年9月期の累計比率

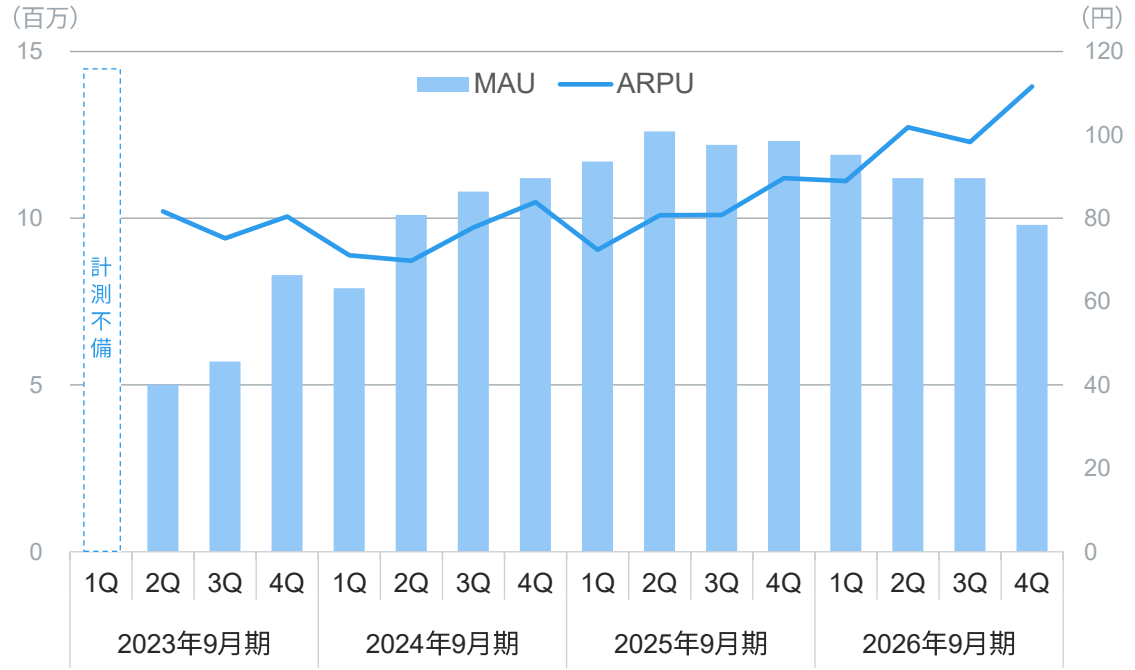
導入メディア数・MAU/ARPU：独自フォーマット

導入メディア数は380件へ順調に拡大。メディア側の導線最適化等により高収益化が進み、1ユーザーあたりのマネタイズ効率が飛躍的に改善。

平均導入メディア数※1



平均導入メディアMAU・ARPU※2



TOPICS

- 営業体制の補強や既存顧客からの紹介等により導入メディア数は右肩上がりで拡大しており、プラットフォーム基盤を着実に強化。
- 2Qにおける大型メディアのAPI連携への移行や、4Qにおける別大型メディアの導線見直し（関心高いユーザーが訪問する設計への変更）によりMAUは見かけ上減少したものの、収益性の高いコアユーザーへの集約が進展。
- エンゲージメントの高いユーザーへの絞り込みと海外案件等の高単価化が寄与し、ARPUは過去最高の110円超へ上昇。

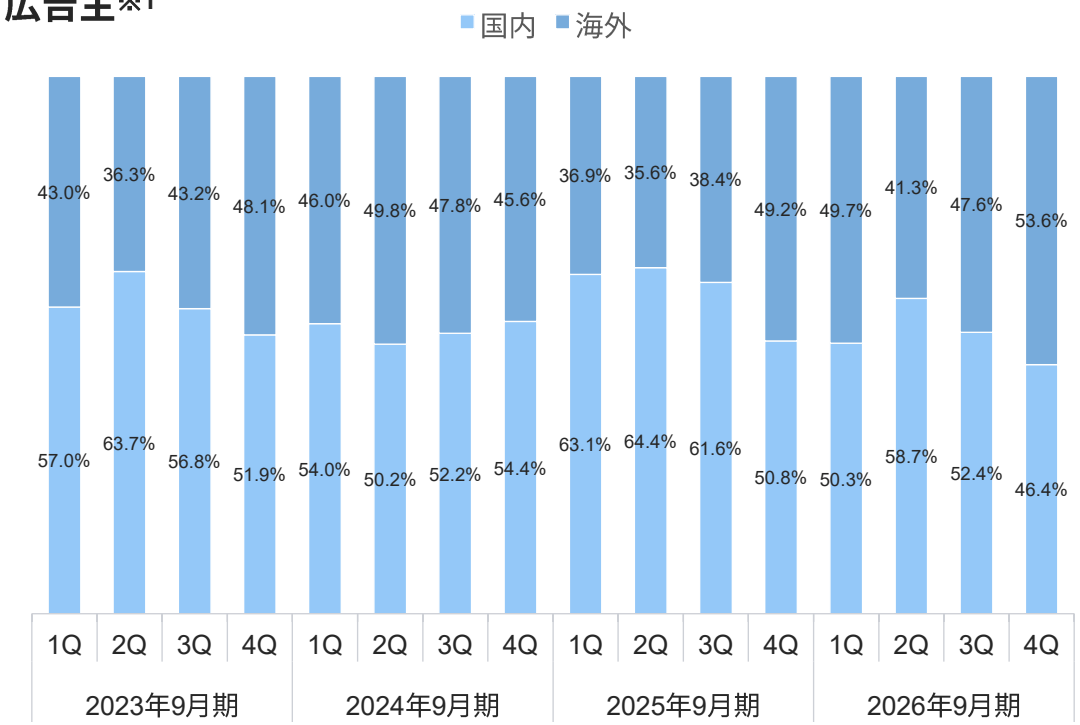
© 2026 Skyfall Inc. All Rights Reserved.

※1四半期の月平均メディア数。　※2 当社管理会計数値をもとに算出。導入メディアMAUは四半期の月平均数値。ARPUは四半期の独自フォーマットの累計売上高を四半期の独自フォーマットの累計導入メディアMAUで除した数値。

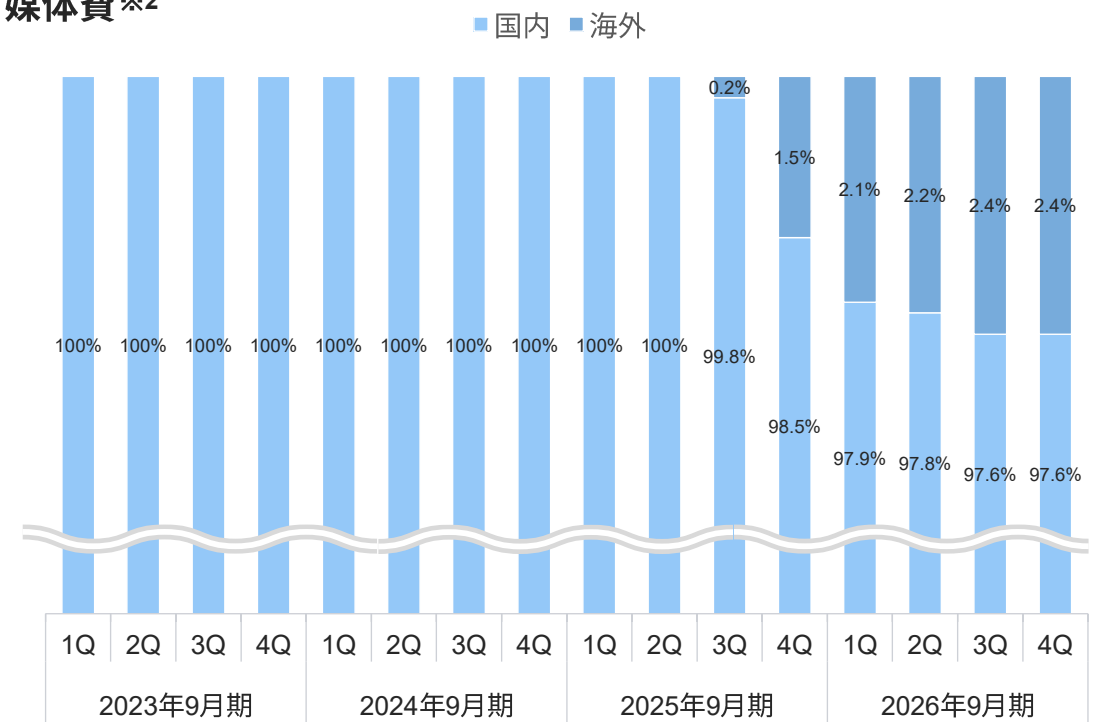
海外比率

高水準な海外広告主基盤を強みに、海外メディアの開拓を加速し媒体側のグローバル化を推進。

広告主※1



媒体費※2



TOPICS

- 海外広告主からの日本への広告配信需要を着実に取り込み、海外広告主比率は通期を通じて高水準（2026年9月期4Qは53.6%）で推移。
- 2025年4月に開始した韓国配信の進展に伴い、媒体費の海外比率は着実に増加基調を辿り、グローバル展開の足がかりを構築。
- 海外広告主・案件ネットワークを強みとして、開始済みの米国配信等を軸に海外メディア開拓を推進し、媒体費の海外比率向上に注力。

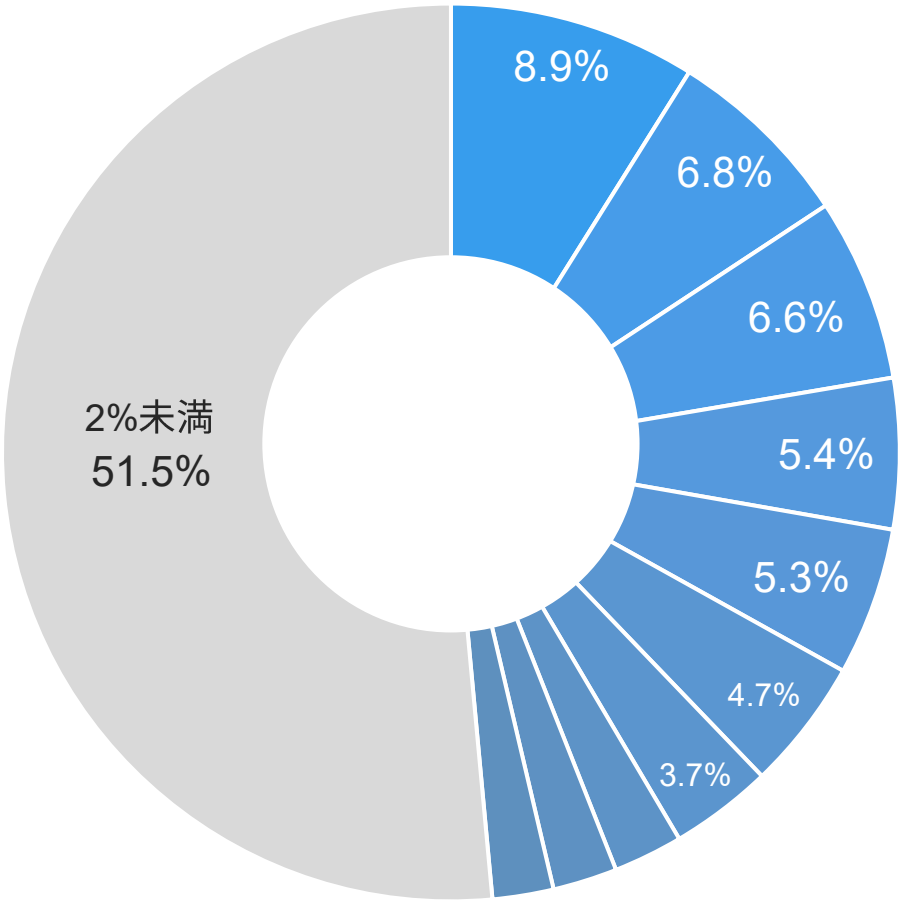
© 2026 Skyfall Inc. All Rights Reserved.

※1 海外比率の定義は、海外に拠点を置く広告主からの売上高基準（配信対象国を問わず計上）　※2 海外比率の定義は、海外メディアに対して計上された媒体費基準（運営企業の拠点を問わず計上）

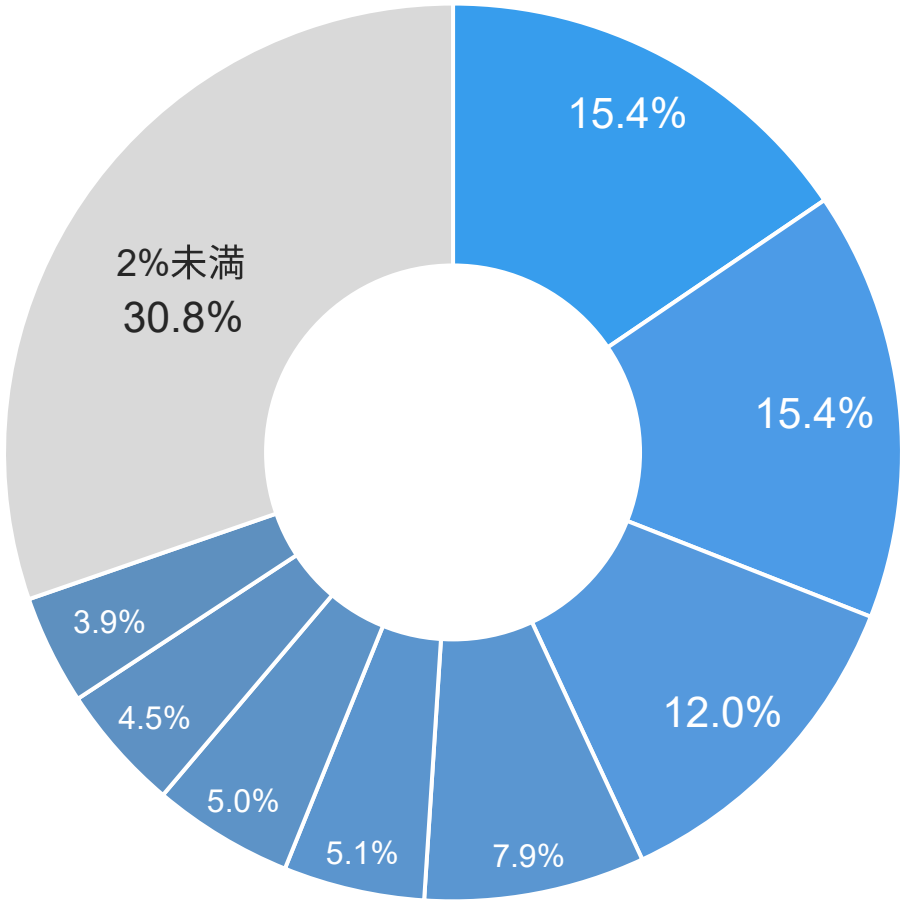
1社あたりの広告主別売上構成・メディア別媒体費構成※

売上高・メディア媒体費ともに分散しており、特定の取引先に依存しない構成となっている。

1社あたりの広告主別売上高構成



1社あたりのメディア別媒体費構成



© 2026 Skyfall Inc. All Rights Reserved.

※ 2026年9月期の累計比率

SECTION

1 会社概要

2 決算概要

3 リワードマーケティングプラットフォーム事業

4 2027年9月期業績予想・成長戦略

本資料公開時点では、2026年9月17日上場時に公開した戦略を踏襲しており、
事業計画及び成長可能性に関する事項においても、直近の進捗に応じた一部情報の更新および数値の反映のみとなっております。

5 資本政策と配当方針

© 2026 Skyfall Inc. All Rights Reserved.

2027年9月期 通期業績予想

（百万円）	2026年9月期 実績	2027年9月期 予想	2027年9月期 前期比
売上高	18,688	22,044	118.0%
売上総利益	3,051	3,899	127.8%
売上総利益率	16.3%	17.7%	+1.4pt
営業利益	1,146	1,327	115.8%
営業利益率	6.1%	6.0%	▲0.1pt
経常利益	1,140	1,328	116.5%
経常利益率	6.1%	6.0%	▲0.1pt
純利益	795	900	113.1%

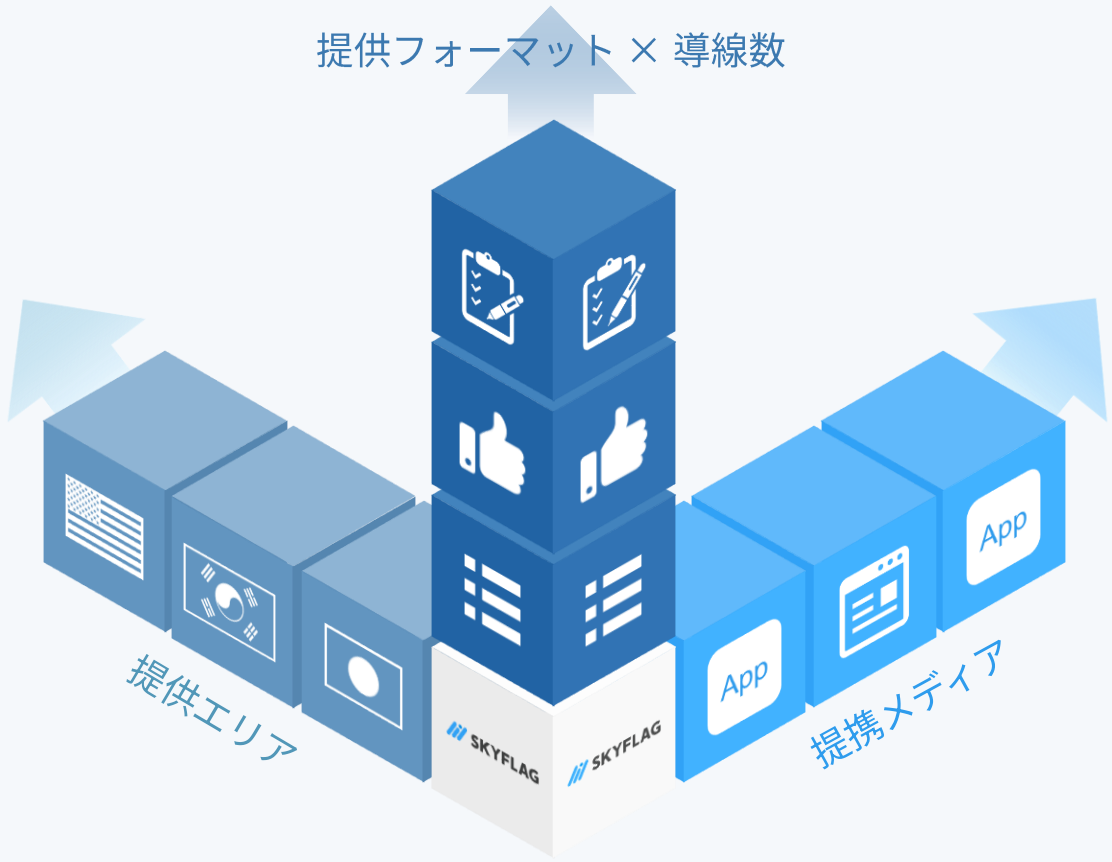
TOPICS

- 国内市場の継続的な成長に加え、2026年10月より開始した米国配信を足がかりに欧米展開を加速させ、グローバル成長を一段と牽引。
- 独自フォーマットの付加価値向上および海外における高マージン配信の拡大等が進展し、収益性の高い売上成長を継続。
- 米国展開に伴う組織・人件費等の立ち上げ費用を織り込み一時的に営業利益率は微減（▲0.1pt）を見込むものの、事業規模拡大に伴うスケールメリットにより2028年9月期以降は利益率の再改善へ向かう計画。

© 2026 Skyfall Inc. All Rights Reserved.

当社は新規上場に伴う調達資金を海外事業拡大のための、1.人材関連費用（2027年9月期：339,000千円、2028年9月期：856,000千円）2.広告宣伝費・販売促進費（2027年9月期：60,000千円、2028年9月期：108,000千円） 3.オフィス賃料及びその他の運転資金（2027年9月期：56,000千円、2028年9月期：87,000千円）に充当する予定です。

SKYFLAGの提供価値・影響力の最大化



『提供エリア』の拡張と『提携メディア数』の拡大により、
プラットフォームの基盤をグローバル規模で
強固なものへと成長させます。

この拡大に合わせ、当社の競争力の源泉である
「提供フォーマットの最適化・新規構築」及び
「メディア内導線数の増加」を推進。

プラットフォームの規模が大きくなるほど、
新たなフォーマットの市場浸透が加速する
エコシステム（好循環）を形成します。

これにより、
高い収益性と独自の競争優位性を維持・強化しながら、
SKYFLAGの提供価値および影響力を最大化してまいります。

© 2026 Skyfall Inc. All Rights Reserved.

Skyfallとしての成長曲線

独自の経営資源を活かした新規事業の創出

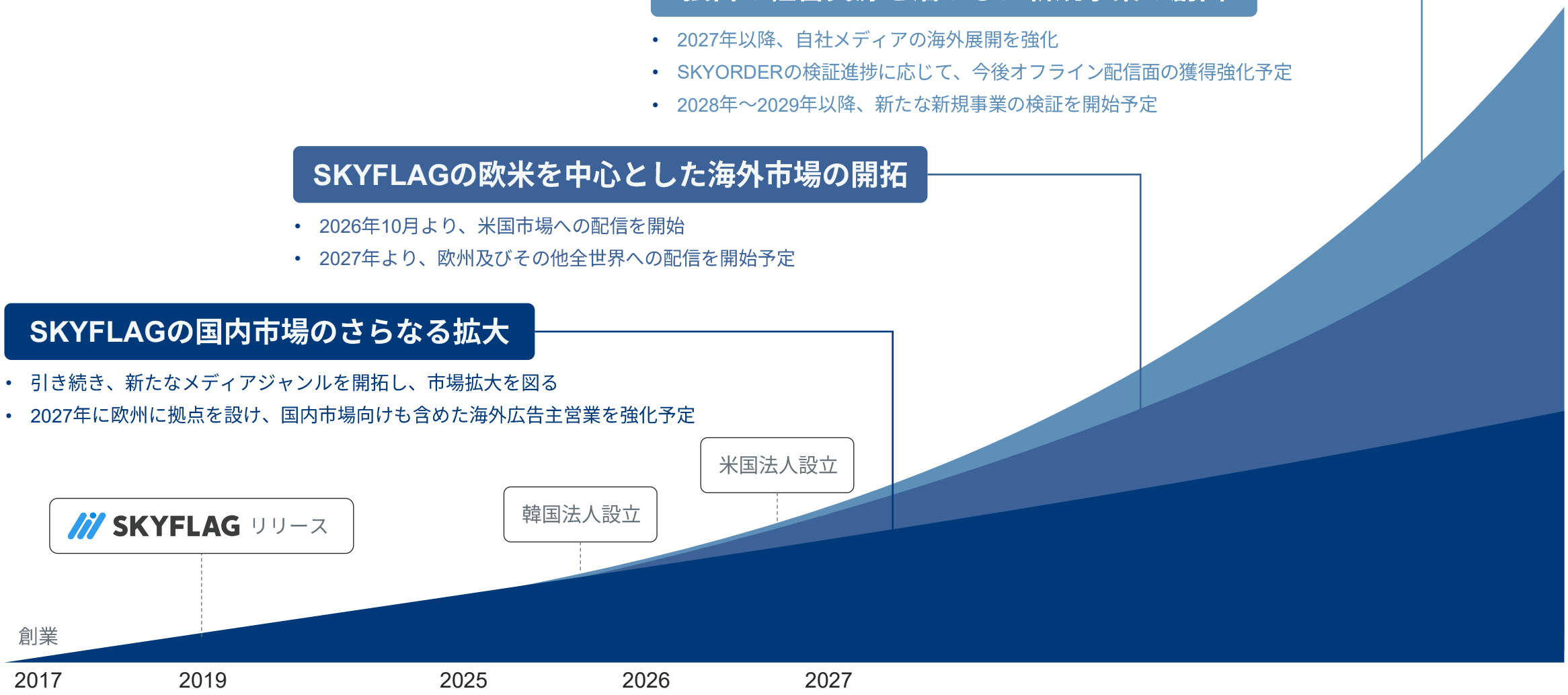
- 2027年以降、自社メディアの海外展開を強化
- SKYORDERの検証進捗に応じて、今後オフライン配信面の獲得強化予定
- 2028年～2029年以降、新たな新規事業の検証を開始予定

SKYFLAGの欧米を中心とした海外市場の開拓

- 2026年10月より、米国市場への配信を開始
- 2027年より、欧州及びその他全世界への配信を開始予定

SKYFLAGの国内市場のさらなる拡大

- 引き続き、新たなメディアジャンルを開拓し、市場拡大を図る
- 2027年に欧州に拠点を設け、国内市場向けも含めた海外広告主営業を強化予定

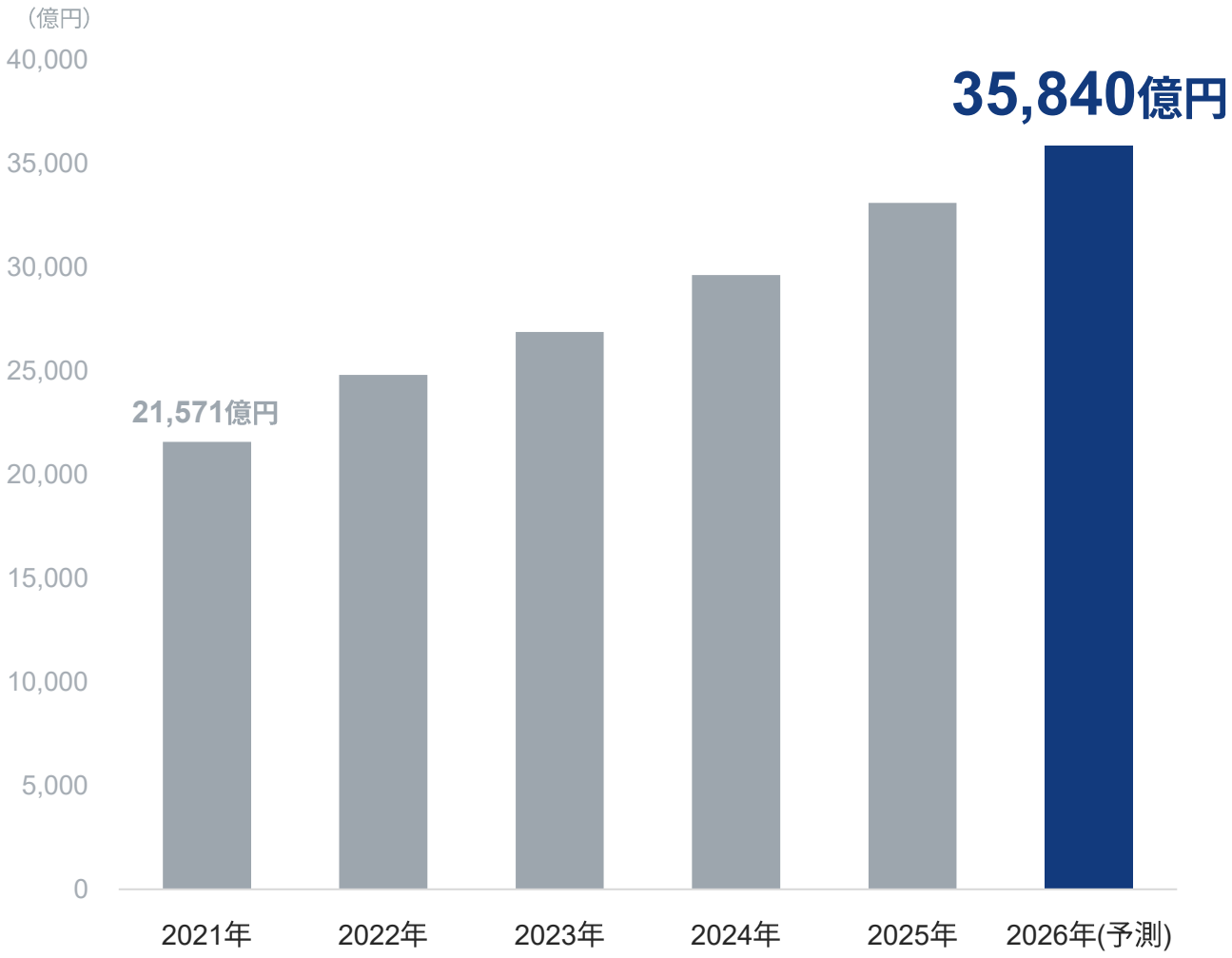


© 2026 Skyfall Inc. All Rights Reserved.

※ 当社の事業の成長のイメージです

市場規模・市場機会：日本のインターネット広告規模

インターネット広告媒体費総額の推移※



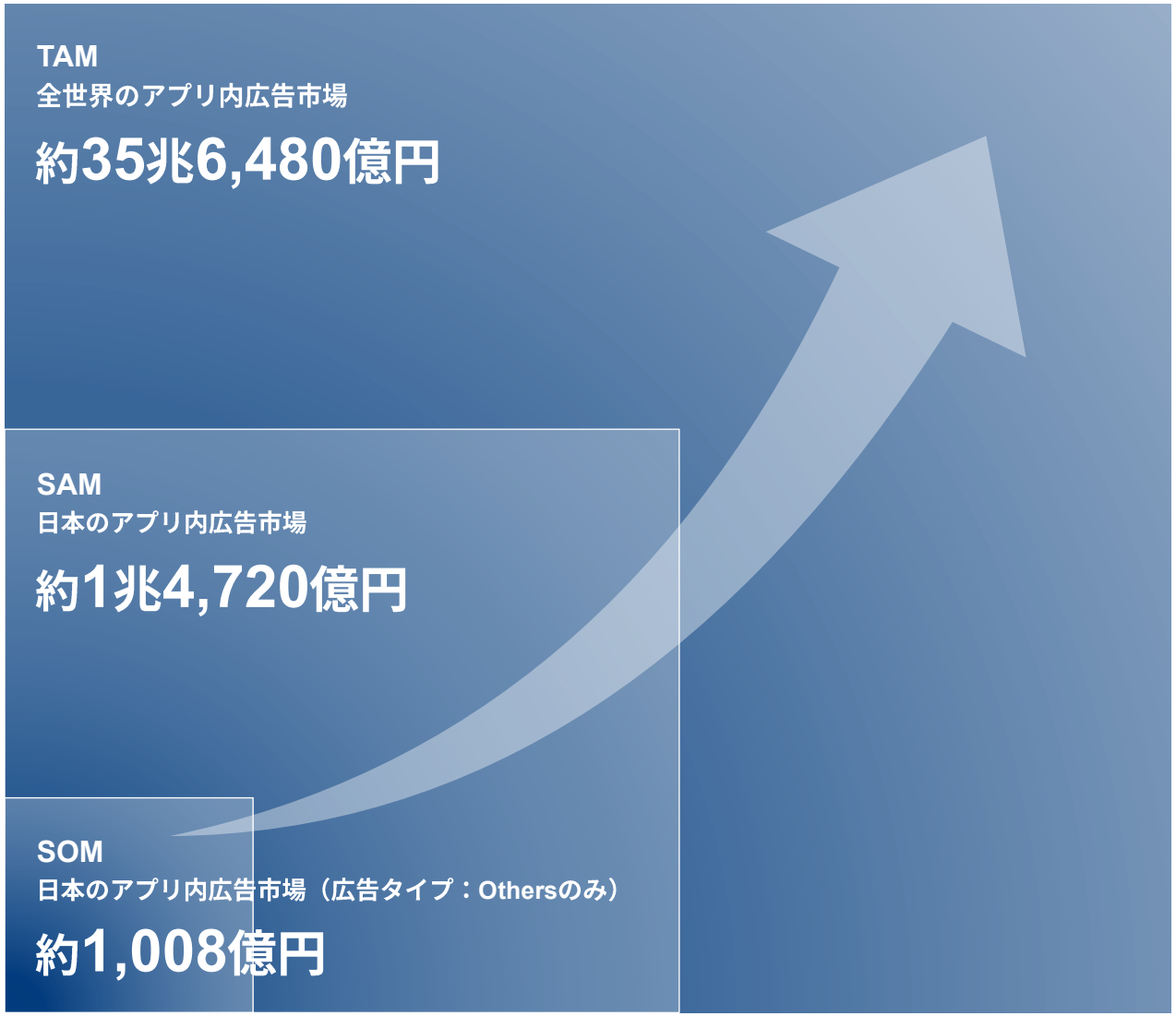
国内のインターネット広告市場は
高い成長率を維持しており、

名実ともに主要メディアの主役となっており、
今後も社会全体のデジタルシフトに伴い、
持続的な市場拡大が予測されています。

© 2026 Skyfall Inc. All Rights Reserved.

※株式会社電通「2025年 日本の広告費 インターネット広告媒体費 詳細分析」

市場規模・市場機会：日本および世界のアプリ内広告規模



インターネット広告市場全体を上回る成長率で
拡大しているアプリ内広告市場において、
国内でのさらなる事業拡大を推進するとともに、
グローバル市場の開拓を加速してまいります。

また、AIの進化やユーザー行動の変化に伴う広告市場の
構造変化を新たな成長機会と捉え、
従来のWeb広告予算の取り込みを進めることで、
市場シェアのさらなる拡大を目指してまいります。

TAM	IMARC「In-app Advertising Market Size」の2025年実績を基に算出。 為替レートは2026年7月時点の水準を参考に、為替レートは1米ドル＝160円を採用。
SAM	IMARC「Japan In-App Advertising Market」（有料版、2025年基準）の 全広告タイプを合算して算出。為替レートは1米ドル＝160円を採用。
SOM	IMARC「Japan In-App Advertising Market」（有料版、2025年基準）の 広告タイプ「Others」を対象に算出。「Others」は主要4タイプ以外の 広告形式を含む市場であり、当社のロングCPEリワード広告もその一部に該当。 為替レートは1米ドル＝160円を採用。

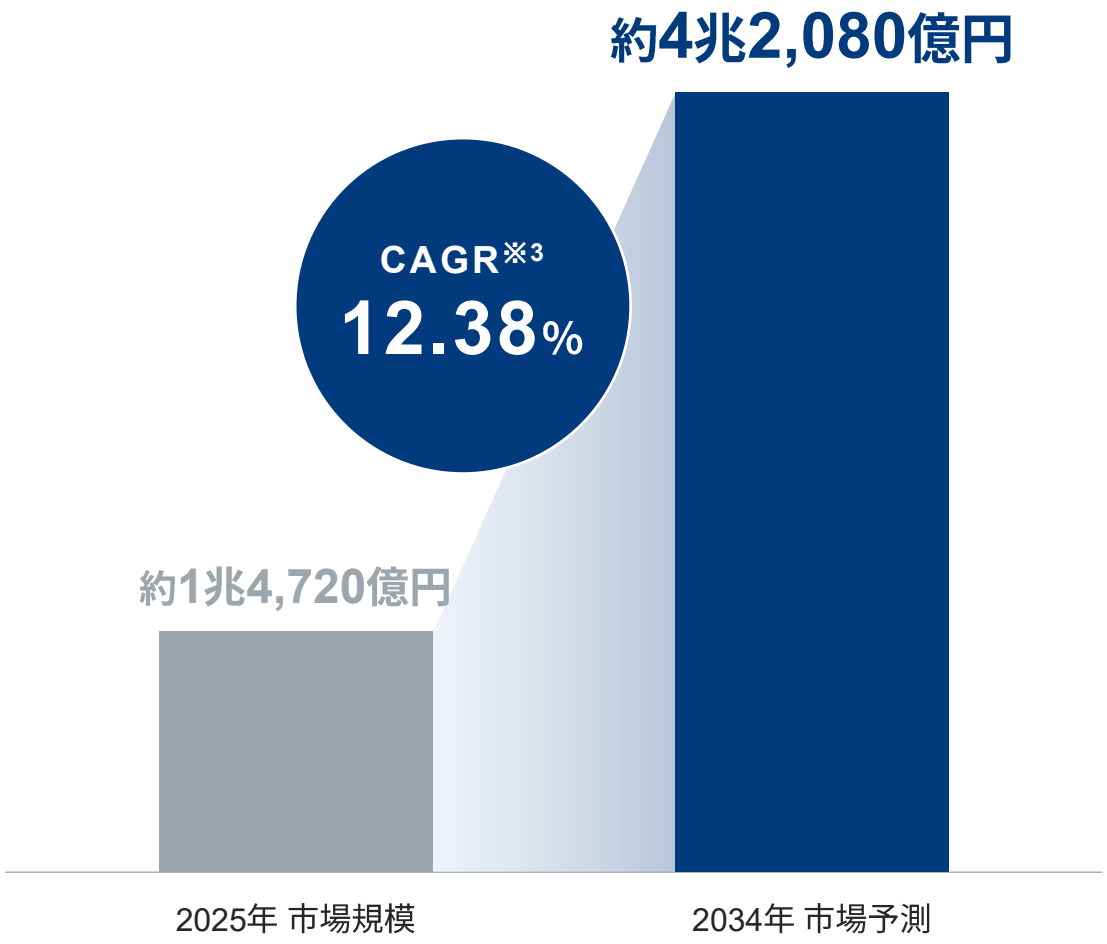
© 2026 Skyfall Inc. All Rights Reserved.

Skyfall

AI時代の中での本質的なアプローチ

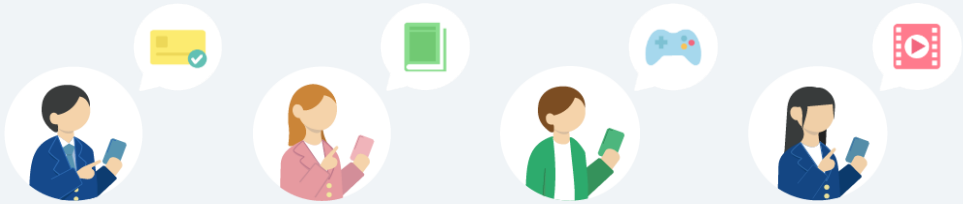
AIの台頭により検索型広告などの表示機会が減少する中、アプリ内でのプラットフォーム展開を拡大しユーザーのサービス体験を促進。

日本のアプリ内広告市場予測※1



AI

AIの台頭により、
検索型広告やSEOメディア※2の表示機会が減少



ユーザーは実際のサービス体験により価値を感じて時間を割く

SKYFLAG

アプリ内が主要の配信面となり、
ユーザーのサービス体験がコンバージョン地点となっている

© 2026 Skyfall Inc. All Rights Reserved.

※1 IMARC「日本のアプリ内広告市場規模、シェア、予測」（有料版、2025年分析）。1ドル＝160円換算。 ※2 検索エンジンでの上位表示を通じて集客するメディア ※3 複数年間の成長率を複利計算で年平均に換算した指標

Skyfallの強み・競争優位性

新たな市場を創造し、約6年間のデータ蓄積による、ロングCPEリワード広告に特化した技術・ノウハウを保有している。

過去の取引による信頼

独自フォーマットによる
強固なプラットフォーム基盤

導入メディア数※1
380

翌年継続率※2
98.59%

過去の取引による財産

ロングCPEリワード広告に
特化した行動データの活用

- 配信/成果データを活用した
  精度の高い効果シミュレーション
- 様々な業種、サービスにおける
  特性・特異性に対応した配信実績
- 機械学習モデルの搭載、
  継続的なアップデート・追加開発

事業成長と比例した組織構築

グローバル営業体制・
カスタマーサポート体制

- 営業チームの過半数が
  英語や中国語を活用する人材
- CSはメディアとユーザーの満足度に
  重要であるため、内製化した上で
  ひとで対応するべき業務を切り分け
  効率化をしながら手厚い対応を実施

© 2026 Skyfall Inc. All Rights Reserved.

※1 2026年9月期4Q実績の平均　※2 2024年5月～2025年4月に初めて月間売上30万円以上を達成した導入メディアの、達成1年後におけるSKYFLAG継続導入率

競合の存在・Skyfallのポジショニング

高い事業集中度による「事業への継続コミット」と、総合的な広告主ラインナップによる「収益機会の最大化」を両立。

	事業の位置づけ	保有する広告主のラインナップ
Skyfall	主事業（事業集中度が極めて高い）	ゲーム広告主、非ゲーム広告主、 金融広告主等の総合的な取り扱い
A社（国内）	サブ事業	ゲーム広告主、非ゲーム広告主、 金融広告主等の総合的な取り扱い
B社（国内）	サブ事業	ゲーム広告主、非ゲーム広告中心
C社（海外）	主事業	ゲーム広告主のみ
D社（海外）	主事業	ゲーム広告主のみ

© 2026 Skyfall Inc. All Rights Reserved.

※ 各社の公表情報および客観的な公開情報（実機確認等）に基づく当社認識

Skyfallの強み・競争優位性

広告主とメディアが相互に価値を高め合う自律的成長サイクルを、豊富な配信データと強固な組織体制が支えている。

豊富な広告主ラインナップの確立と継続的な成長

強固な国内営業体制に加え、
多言語人材を擁する
海外営業組織を構築

第三者機関「AppsFlyer」の
インデックスにおいて
高い評価を獲得

長年の配信実績に裏打ちされた
「運用ノウハウの蓄積」

**魅力的な広告主・案件群が、
新規メディアの参画を促進**

SKYFLAG

**優良メディア群の拡大が、
さらなる広告予算と好条件を誘引**

豊富なメディアラインナップの確立と継続的な成長

365日年中無休の
国内内製CS体制による、
徹底したユーザー体験保護

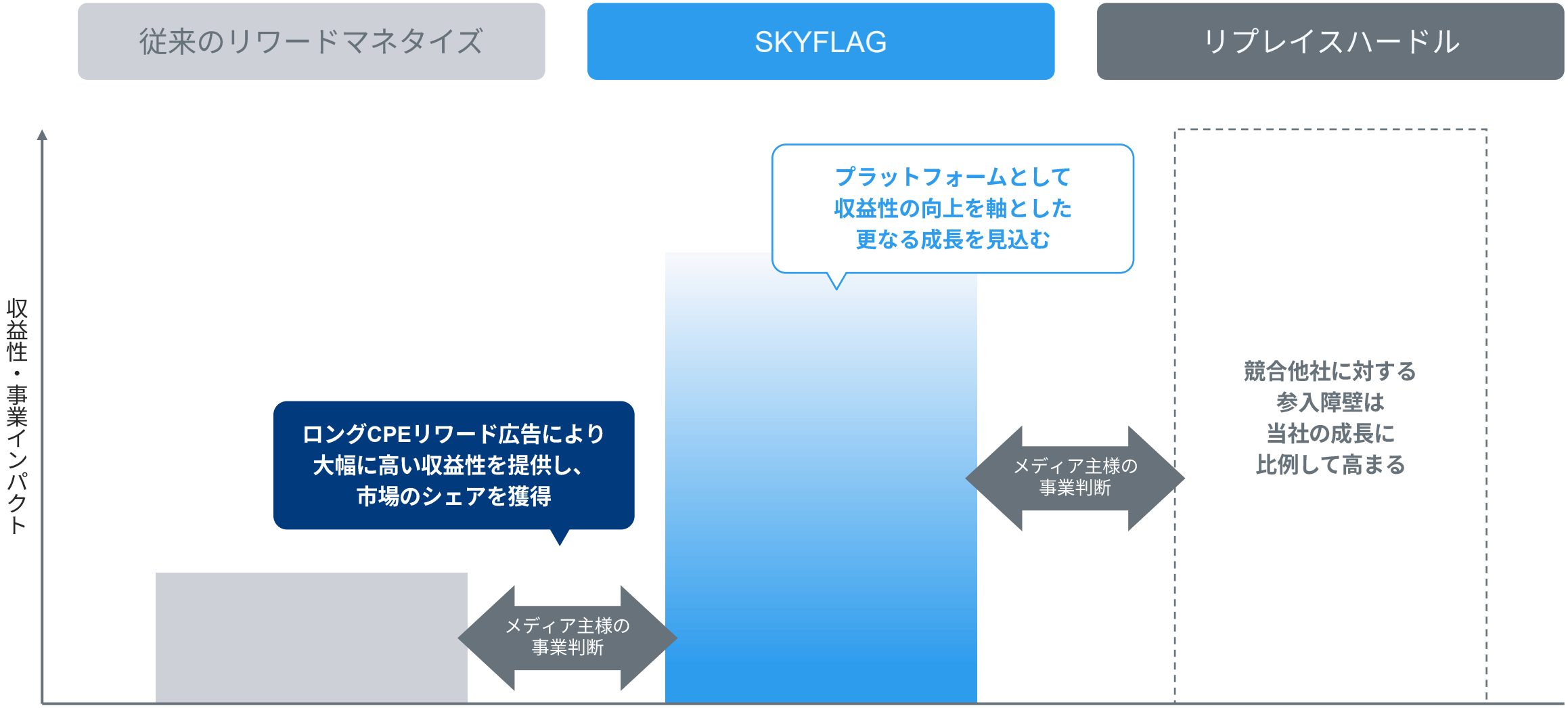
専任コンサルタントによる、
メディア収益最大化に向けた
継続的伴走体制

膨大な配信データに基づく
「配信ロジックの最適化・高度化」

© 2026 Skyfall Inc. All Rights Reserved.

参入障壁

新規導入や他社への移管には開発工数や事業リスクが伴うため、それを上回るメリットの提供が必要となる。



© 2026 Skyfall Inc. All Rights Reserved.

国内の市場拡大

「ロングCPEリワード広告」の先駆者としてさらなる市場開拓を進めるとともに、企業・ユーザーのニーズに応じて変化していく。

新たな広告マネタイズ市場の開拓

2026年2月 大型アップデート

データに基づいて最適な広告・表示タイミングを
自動で選定する**「レコメンドリワード」**の提供促進

2026年9月 本格リリース

サービス内に追加の独自フォーマットを設置し、メインと
別の報酬獲得機会を設ける**「サブリワード」**の提供促進

EC・金融ジャンルなど、**新ジャンルへの導入**促進

×

広告案件のラインナップ拡充

2026年10月 米国法人設立

海外拠点の設立を通じて**海外広告主への営業を強化**し、
新規取引の拡大を推進。

2026年9月 WED社と資本業務提携

ユーザーがレシートをカメラで読み取ることで
報酬を獲得出来る**「レシート案件」**の提供

EC(Eコマース)・リテール(小売)ジャンルの**新規開拓**

© 2026 Skyfall Inc. All Rights Reserved.

国内の市場拡大

営業コンサルティングを通じて新ジャンルのメディア開拓が進展しており、既存ジャンルでの横展開とさらなる開拓を推進する。



新たなメディアジャンルを独自に開拓

ポイントシステムがあるサービスでの活用が進んでいる。
SKYFLAGの導入を機にポイントシステムを実装するケースも。

広告マネタイズを積極的に活用するメディアが主流

マンガ市場とポイント市場で導入を拡大することで、
市場の基盤を構築してきた。

© 2026 Skyfall Inc. All Rights Reserved.

海外展開の進捗 - 米国法人の設立

米国市場へ最適化した「SKYFLAG」を提供することで、現地企業の収益最大化と更なる価値創出に注力。

Skyfall US

企業名	Skyfall US Inc.
代表者	長谷川 智一
所在地	1117 State St. #Mezz 6, Santa Barbara, CA 93101, USA
設立	2026年10月1日
HP	http://skyfall-us.com/

2026年10月1日

米国法人「Skyfall US Inc.」の設立完了

2026年10月2日

「SKYFLAG」による米国配信の開始

米国進出の背景

海外配信ニーズの高まりと欧米メディアからの関心を背景に、
成長市場である米国へ進出。
現地法人の設立を通じて営業・コンサルティング体制を強化し、
グローバル展開を加速していきます。

© 2026 Skyfall Inc. All Rights Reserved.

海外展開の進捗 - ロードマップ

韓国・米国を経て2027年中に全世界へ展開し、グローバル広告主と各国の主要メディアを直結する配信プラットフォームへと進化する。

2025年4月～

韓国進出

- API連携→独自フォーマット展開
- 既存海外広告主の発注による早期立ち上げ
- SKYFLAGを通じた他国配信ニーズを獲得

2026年10月～

米国本格進出

- API連携によるスピーディーな連携
- アジア広告主の強みを活かしたメディア獲得
- 既存広告主×米国メディアの収益基盤確立

2027年4月～予定

欧米を中心とした全世界展開

- 独自フォーマット/API連携の全面展開
- グローバル広告主と各国メディアを直結
- 世界規模の配信プラットフォームへ進化

© 2026 Skyfall Inc. All Rights Reserved.

海外展開戦略

国内で培ったブランド力、世界基準のプロダクト基盤、韓国進出実績を強みに、海外需要を取り込み、グローバル経済圏の確立を目指す。

既存広告主のグローバル需要

海外企業との取引・決済ハードルは解決済み。
日本向け配信を行う既存広告主から
欧米・他国へのグローバル配信ニーズを獲得。

海外売上高比率※
53.6%

ブランド力と営業競争力

日本での6年以上の運営実績と豊富なアジア
広告主保有が高く評価され、欧米主要メディア
との連携や採用アプローチが円滑に進展。

海外展開を支える4つの強み

優位性の高いプロダクト基盤

欧米競合に劣らないUI/UX・機能を備え、
現地の要望を反映したシステム改善・開発を
社内で迅速に実行可能。

韓国進出の実績とノウハウ

2025年4月の韓国配信開始および
8月の法人設立により、海外配信の
運用フローや改善ノウハウの蓄積が完了。

© 2026 Skyfall Inc. All Rights Reserved.

※ 2026年7月～2026年9月の実績値

独自の経営資源を活かした新規事業の創出

SKYFLAGのアセットを活かし、新たなユーザー接点と広告需要を開拓することで、新規事業の創出とさらなる成長を図る。

自社メディア	ユーザー行動データの分析	データ蓄積による配信精度の向上
	新機能の先行検証	自社メディアを活用した迅速な機能検証
	運営ノウハウの蓄積	メディア目線での運用知見の獲得
	海外展開とのシナジー	グローバル戦略と連動した相乗効果の創出
オフラインリワード	新規ユーザー層の開拓	オンラインで届かない顧客層へのアプローチ
	配信領域のスケール化	実店舗を中心とした巨大なオフライン市場の獲得
	新たな広告予算の開拓	成果報酬に留まらないブランディング予算の獲得
新たな領域への挑戦	既存事業アセットのレバレッジ	SKYFLAGの顧客基盤・技術を活用した価値提供
	組織アセットのレバレッジ	Skyfallの強みを活かした事業の開発・営業推進
	グローバル展開によるレバレッジ	各拠点やSKYFLAGを通して全世界へのアクセスが可能となった時、それを活かした事業展開

© 2026 Skyfall Inc. All Rights Reserved.

事業遂行上の主要なリスク

主要なリスク	対応策	影響度	発生時期
プラットフォーマーのポリシー変更 当社のリワードマーケティングプラットフォーム事業及びその他の事業は、スマートフォン等の通信デバイスを介して事業提供しております。そのため、これらの通信手段を利用するプラットフォーマー（App StoreやGoogle Play等）が、ポリシー変更や広告手法の規制などを実施した場合には、当社の事業展開、経営成績及び財政状態に重要な影響を及ぼす可能性があります。	当社は、当該リスクの低減のため、プラットフォーマーのポリシー変更や各種広告規制の動向を常時モニタリングしております。万が一の変更時にも、これまでに培った技術的知見やノウハウを活かし、迅速かつ柔軟にシステムアップデートや代替手法の提案を行える開発・営業体制の構築に注力することで、業績への影響を最小限に抑えるリスクマネジメントを行っております。	大	特定時期なし
海外での事業展開 当社の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は、海外に所在するスマートフォンゲーム事業者等の取引先も多く存在しております。当社は、海外の取引先開拓を積極的に行う方針であり、海外での事業展開を拡大するに当たり、進出先の国又は地域によっては、政治・経済・社会情勢、法令改正、税制、取引慣行の相違等に起因するカントリーリスクが存在しております。これらのリスクが顕在化した場合には、当社の経営成績及び財政状態に重要な影響を及ぼす可能性があります。	当社は、当該リスクの低減のため、海外進出および現地の事業者との取引開始に際して、進出フェーズや事業規模に応じた適切な情報収集や法規制の確認を行っております。さらに、必要に応じて現地の法律事務所等とも連携し、現地の法改正や各種規制（個人情報保護法制等）への適合性を検証するとともに、海外ビジネスにおける実務経験や現地の言語・文化に精通した専門人材の確保・育成に注力しております。これにより、進出後もカントリーリスク等の変化や現地の商習慣を適時に把握し、柔軟かつ迅速に対応できるガバナンス体制の整備・運用に努めております。	中	特定時期なし
競合の参入 当社のリワードマーケティングプラットフォーム事業が属する、アプリ内広告業界には複数の競合サービスが存在しており、大規模な設備投資を必要としないことから、参入障壁は相対的に低い状況にあります。サービス提供手法は多種多様であり、多くの競合が事業展開していることから、一定の競合関係及び価格競争の可能性が存在しております。競合他社の動向により当社の優位性が損なわれた場合には、当社の経営成績及び財政状態に重要な影響を及ぼす可能性があります。	当社は、当該リスクの低減のため、新規顧客の開拓に留まらず、既存顧客に対するフォローアップ体制の強化や利便性向上を通じて、顧客満足度の維持・向上および長期的なリレーションの構築に努めております。また、市場ニーズを捉えた迅速なプロダクトアップデートを継続的に行うことで、競合他社との差別化を図り、市場における先行優位性を維持・発展させていく方針であります。	中	特定時期なし
人材確保及び育成 当社の事業を推進し、顧客の需要を適時適切に捉えるためには、関連する技術や知見を有する人材の継続的な確保が不可欠です。しかし、IT人材不足が慢性化する中で、必要な人材を適切に確保又は育成できない場合には、受注機会の逸失や「SKYFLAG」の機能追加の遅延等につながり、当社の事業展開、経営成績及び財政状態に重要な影響を及ぼす可能性があります。	当社は、当該リスクの低減のため、多様な採用手法を通じて新卒及び中途を問わず優秀な人材の継続的な獲得に努めております。また、社内における人材育成の仕組みづくりを推進するとともに、従業員が十分に能力を発揮し、意欲的に働き続けられるような就業環境や評価制度等の整備に努めることで、優秀な人材の定着及び離職防止を図っております。	中	特定時期なし

© 2026 Skyfall Inc. All Rights Reserved.

SECTION

1 会社概要

2 決算概要

3 リワードマーケティングプラットフォーム事業

4 2027年9月期業績予想・成長戦略

5 資本政策と配当方針

© 2026 Skyfall Inc. All Rights Reserved.

資本政策・株主還元およびIR方針

企業価値の最大化に向けた資金配分と、透明性の高い投資家対話を推進。

資本政策・配当方針

成長投資による企業価値最大化を優先

事業拡大および海外展開を加速させる成長フェーズにあるため、創出キャッシュは成長投資へ優先配分。
一方で、財務健全性と事業投資に必要な水準を見極めた上で、余剰分については配当や自己株式取得など機動的な株主還元を検討。

機関投資家対話

機関投資家様との積極的な対話（1on1面談）

当社経営陣・IRチームは、株主・投資家の皆様との建設的な対話を重視。
国内外の機関投資家様を対象とした1on1面談（個別面談）を積極的に実施。

英語開示の推進

英文開示の開始による海外投資家層の開拓

グローバルな投資家基盤の構築および情報開示の公平性向上を目指し、英文開示を順次推進。
2027年9月期 第2四半期（2Q）決算発表より、決算説明資料および決算短信の英文開示を開始予定。

© 2026 Skyfall Inc. All Rights Reserved.

ディスクレーマー

本資料は、株式会社Skyfall（以下「当社」といいます）の企業情報等の提供のために作成されたものであり、
日本国、米国その他の法域における当社の有価証券の取得勧誘又は売付け勧誘等を構成するものではありません。

本資料には、当社の将来の業績、事業計画、戦略、見通し等に関する将来予測情報が含まれています。
これらの将来予測情報は、本資料の作成時点において当社が入手可能な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、
将来の業績等を保証するものではありません。
実際の業績、事業結果等は、今後の事業環境、市場動向、経済情勢その他様々な要因により、これらの将来予測情報と大きく異なる可能性があります。

本資料に含まれる当社以外の第三者に関する情報及び公開情報等から引用したデータ・指標等については、
原則としてその出典を明示しており、当社において独自の検証を行ったものではありません。

本資料には、独立した公認会計士又は監査法人による監査又はレビューを受けていない過去の財務諸表又は計算書類に基づく財務情報、
並びに財務諸表又は計算書類に基づかない管理会計上の数値が含まれています。
これらの管理会計上の数値及びKPIの定義、算定方法等については、各該当ページの注記をご参照ください。

本資料は、投資判断に必要な情報のすべてを含むものではありません。
当社の有価証券への投資に関する最終的な判断は、当社が公表する法定開示書類、適時開示資料その他の情報をご確認いただいた上で、
投資家ご自身の判断と責任において行っていただきますようお願いいたします。

本資料に記載された数値については、表示単位未満の端数処理を行っているため、構成比や合計値が一致しない場合があります。

事業計画及び成長可能性に関する事項について、次回の開示は2027年9月期の通期決算発表時を予定しております。

事業計画及び成長可能性に関する事項について変更等が生じた場合は速やかに開示いたします。

© 2026 Skyfall Inc. All Rights Reserved.