



事業計画及び

成長可能性に関する事項

PostPrime株式会社

2024年6月20日

目次

1. 会社概要
2. 事業概要
3. インベストメントハイライト
4. 成長戦略
5. 事業等のリスク
6. Appendix

会社概要

1

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

設立年月 2020年9月

代表者名 高橋ダニエル圭

資本金 100万円（2024年3月31日現在）

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 19名（2024年3月31日現在）

主要株主 DAN TAKAHASHI LLC
高橋ダニエル圭

SNS「PostPrime」リリース後、約2~3年で営業利益率30%以上を確保

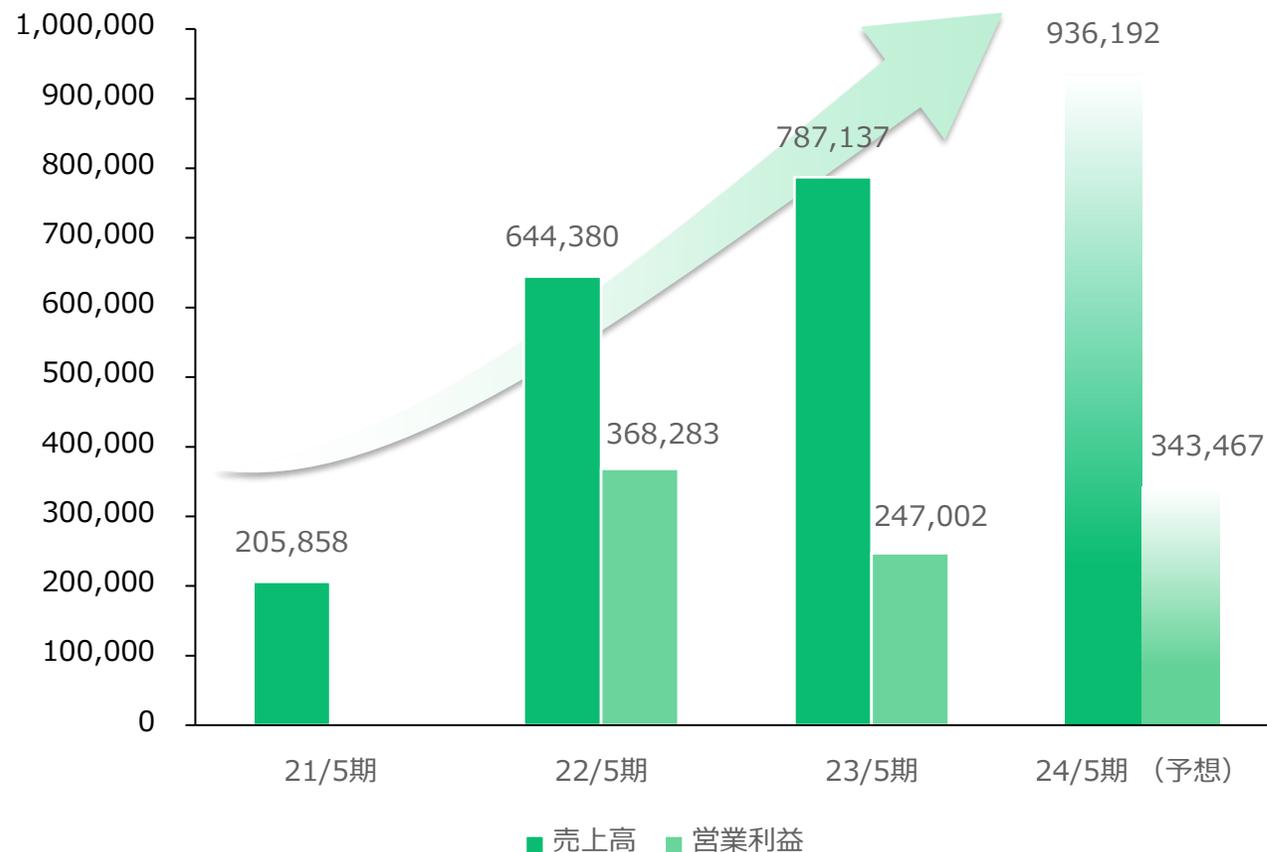
2020年9月 当社設立

2021年9月 SNS「PostPrime」リリース

2022年6月 メンバーシップ、ライブ機能 リリース

2023年7月 AIアニメキャラクター、
メンバーシップPLATINUM リリース

(単位：千円)



業績

売上高
7.8億円
(23/5期)

業績

営業利益
2.4億円
(23/5期)

業績

営業利益率
31.4%
(23/5期)

業績

自己資本比率
65.6%
(23/5期)

KPI

課金件数
3.7万件

※24/5期 3Q
※課金件数 : プライム登録+メンバーシップ

KPI

課金単価
1,968円
※24/5期 3Q

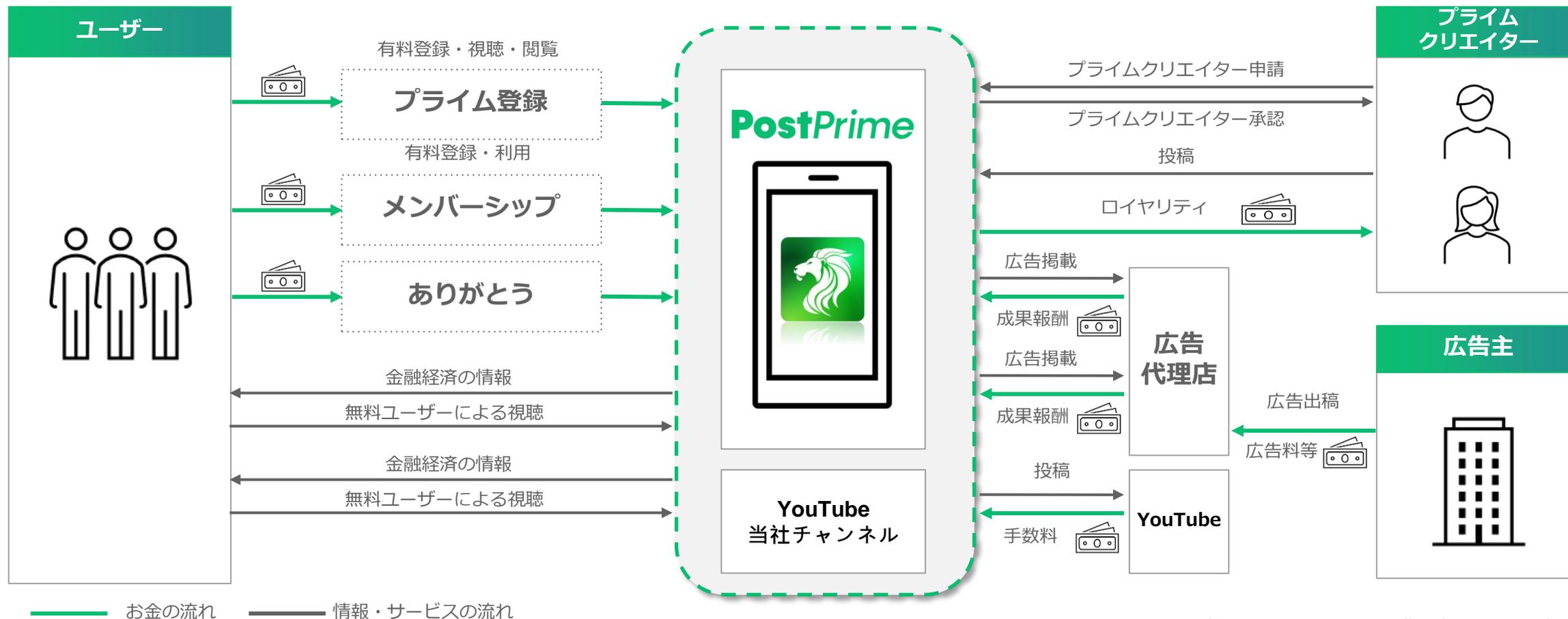
事業概要

2

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」



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

PostPrime

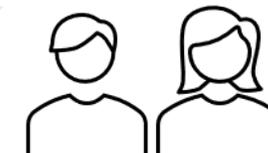
プライムクリエイター



有料登録して
クリエイターの
投稿を視聴・閲覧



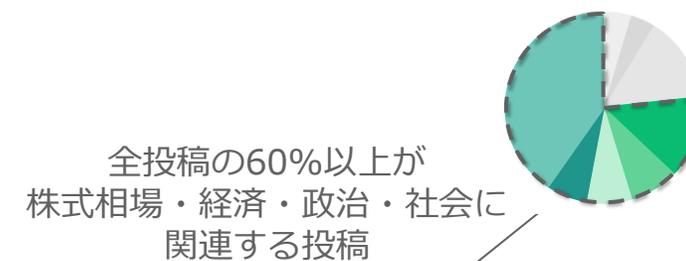
有料登録している
ユーザーへ
有料コンテンツを投稿



< 当社ユーザーの属性*1 >
利用者は可処分所得が高い層



< 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

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

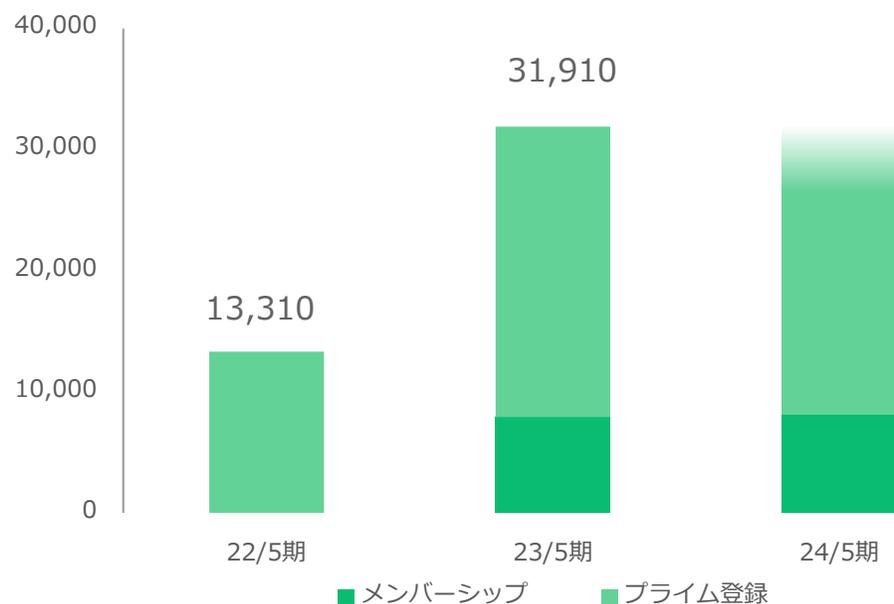
各メンバーシップの特典に応じて有料課金



施策を通じてKPIを伸長させる計画

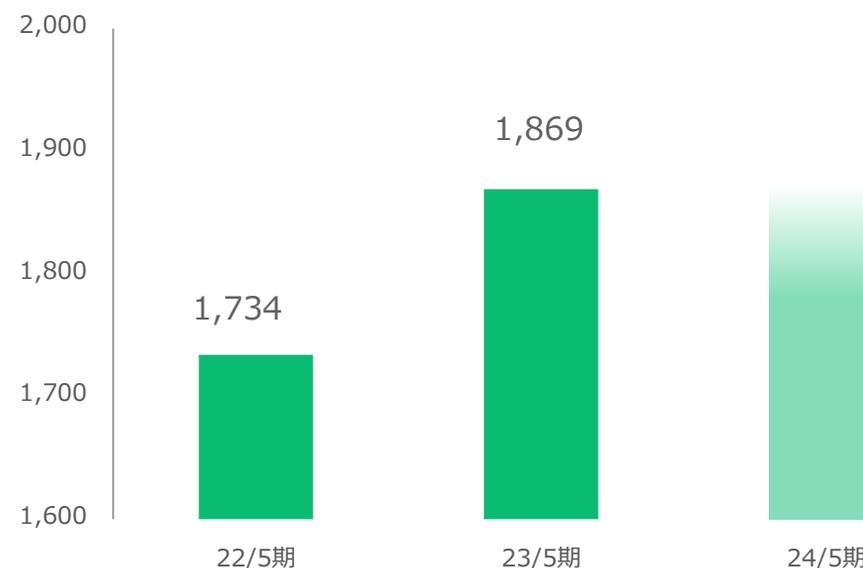
- 課金件数：公式チャンネルの新たな開設など
- 課金単価：上位メンバーシップのリリースなど

課金件数*1



課金単価*2

(単位：円)



*1：各事業年度末または四半期末時点のプライム登録残高件数とメンバーシップ加入残高件数の合計

*2：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に関する対象期間の平均値

2023/5期

(単位：千円)

800,000

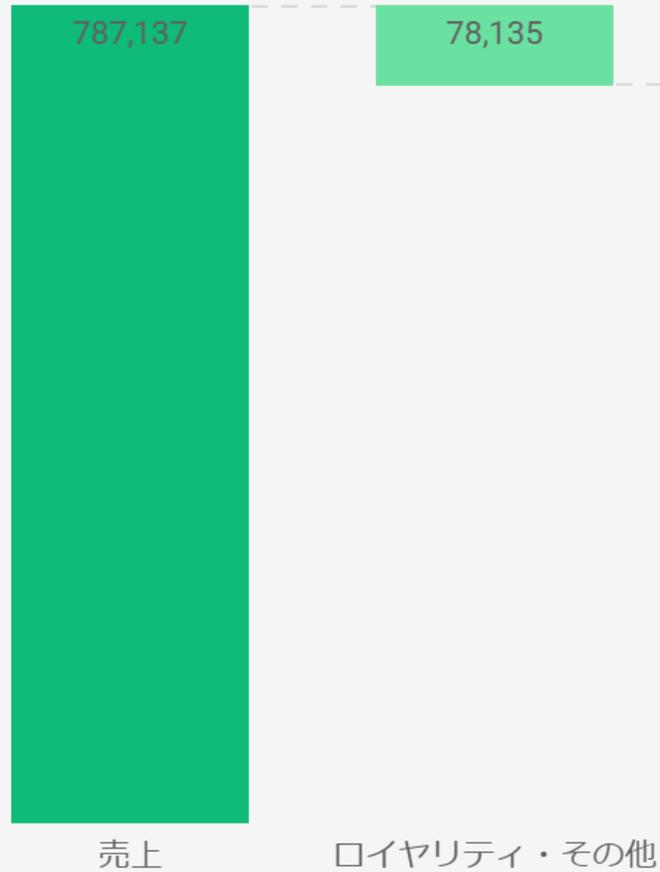
600,000

400,000

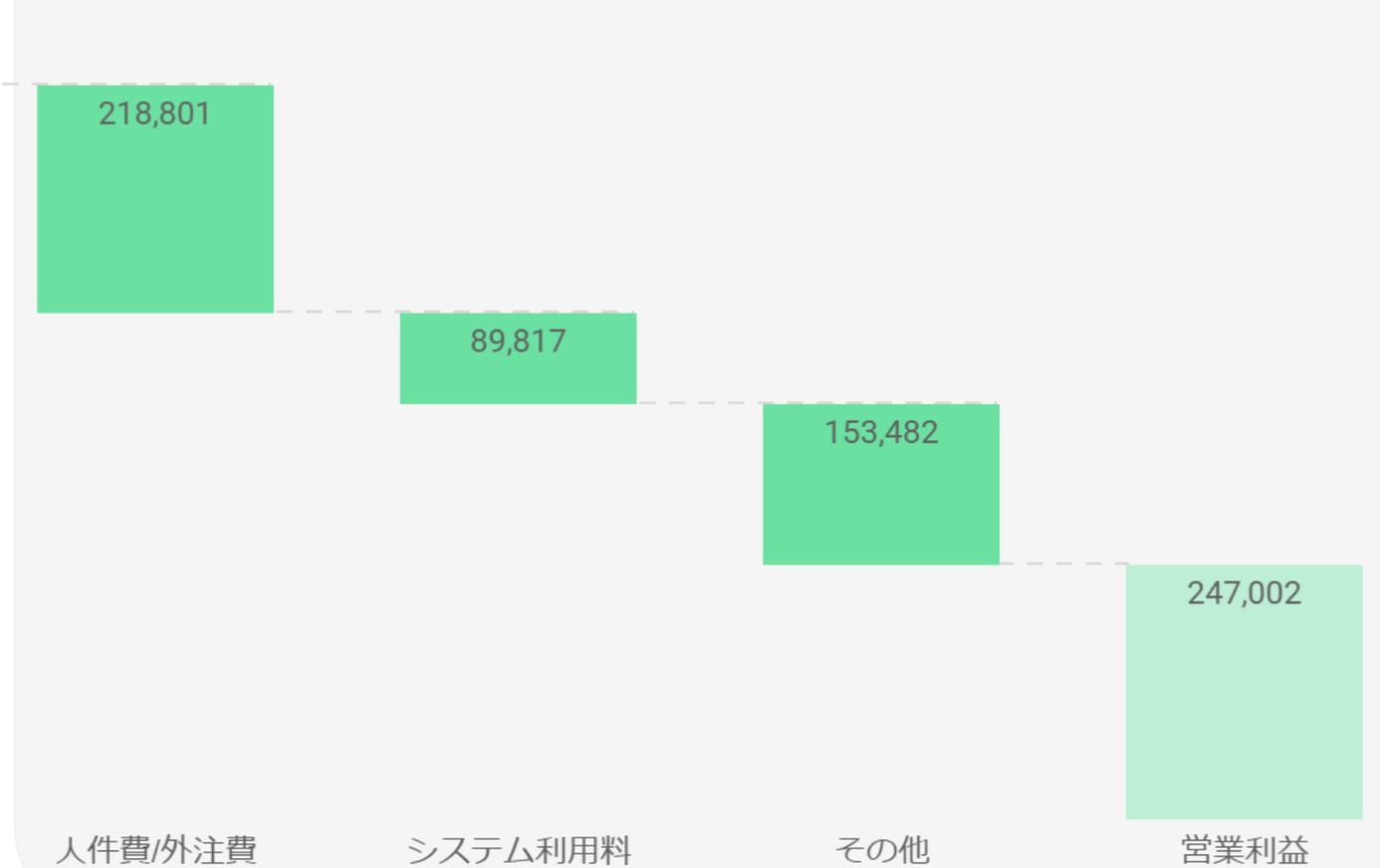
200,000

0

売上総利益

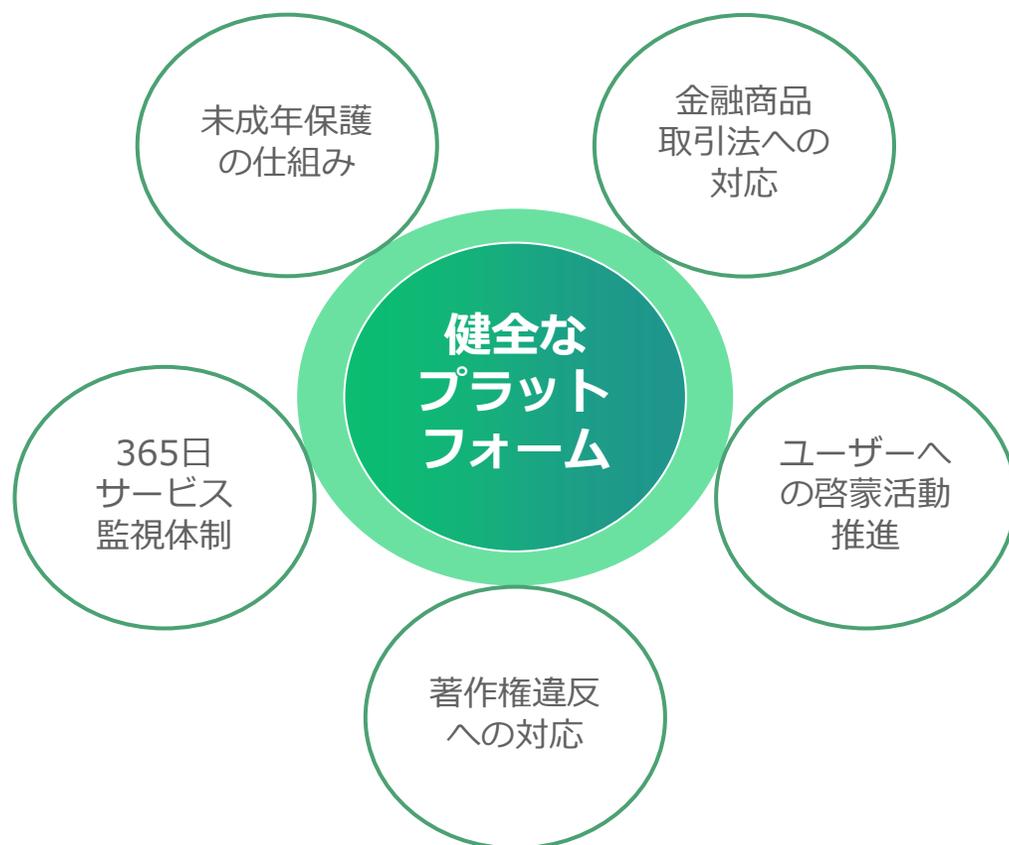


営業利益



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

インベストメントハイライト

3

市場環境

- ✓ 新NISAなど政府による支援策を背景とした個人投資家の資産運用への関心の高まり

積み上がるストック収益*1

- ✓ 課金件数と課金額の継続的な増加によるストック収益の積み上がり

スピーディな開発実績

- ✓ 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

クリエイター・ユーザーが活躍しやすい環境

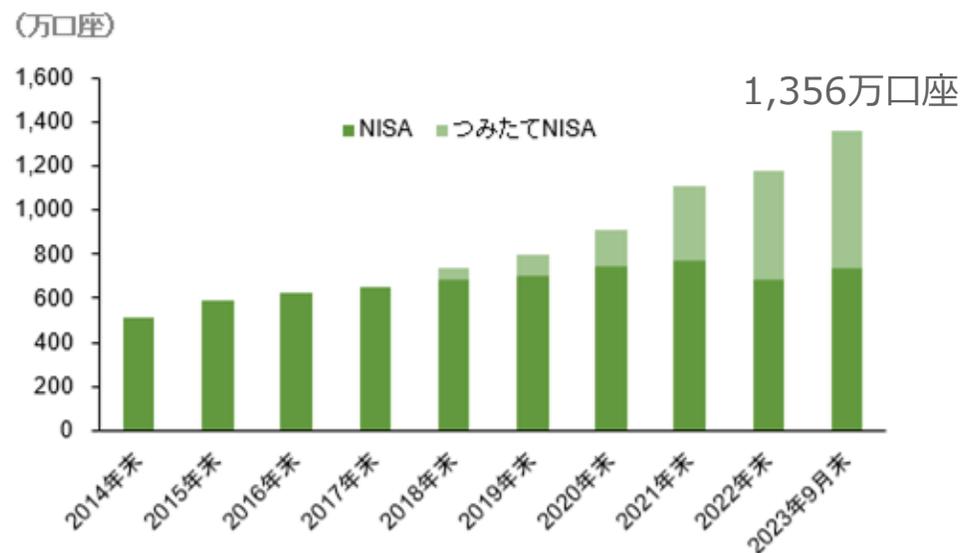
- ✓ 多様な投稿フォーマット・バッジシステムによりユーザーが質の高い情報を受け取る仕組み

*1：有価証券届出書では「一定の期間にわたり役務を提供しているサービス等」

「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
- 政府が掲げる資産所得倍増プランではNISA口座数・買付額を2027年末までに倍増させる方針

NISA総口座数の推移*1



NISA口座での買付額の推移*1



<2027年 政府目標値>

NISA総口座数 **3,400万口座***2

資産所得倍増プラン

<2027年 政府目標値>

NISA口座での買付額 **56兆円***2

*1：日本証券業協会によるデータをもとに当社作成, *2：2022年11月に決定された内閣官房「資産所得倍増プラン」より

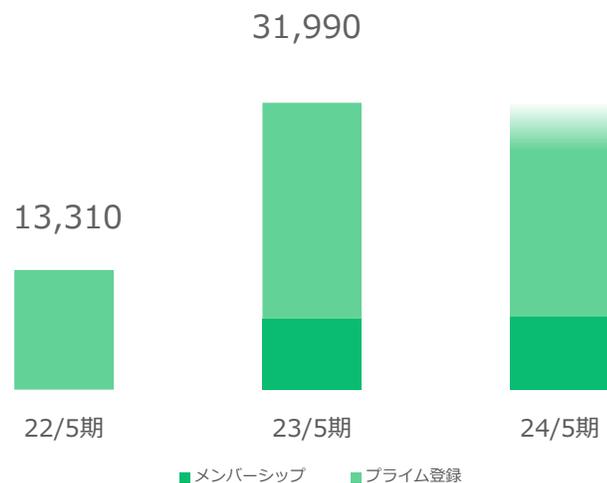
積み上がるストック収益

課金件数の増加と課金単価向上によりストック収益*1は年々増加

➤ プライム登録売上の着実な増加に加えて、2022年6月から提供するメンバーシップの売上也拡大

課金件数

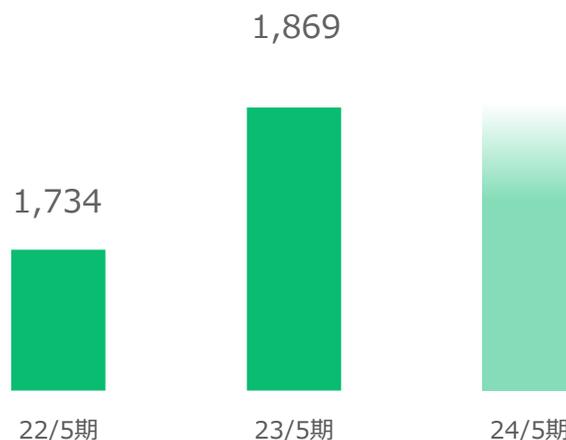
(単位：件)



- ユーザー数の増加
- ユーザー1人当たりの有料登録件数増加

課金単価

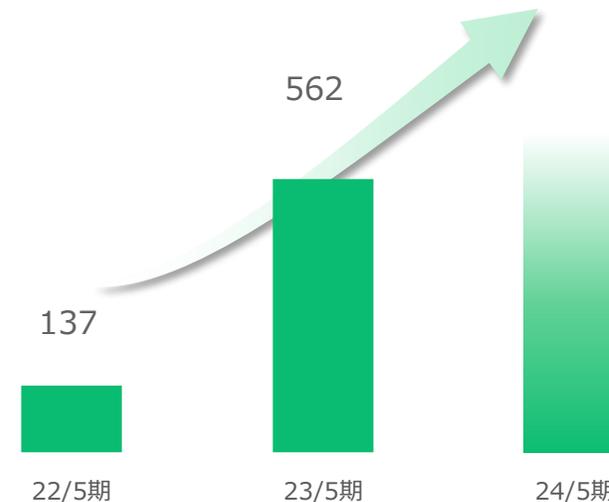
(単位：円)



- プライム登録単価の向上
- 上位プランのメンバーシップ利用割合の増加

ストック収益

(単位：百万円)



課金件数増加と課金単価向上により
ストック収益*1の積み上げを実現

*1：有価証券届出書では「一定の期間にわたり役務を提供しているサービス等」

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 >



2021年9月 SNS「PostPrime」



2021年9月 「プライム登録」



2022年6月 「メンバーシップ」

LIVE (🎥)

2022年6月 ライブ機能



2023年6月 「コース」



2023年7月 「AIアニメキャラクター」

< 主要機能の内容 >

金融・経済の分野に強みを持つSNS

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

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

クリエイターによるライブ配信機能

クリエイターの投資・経済をはじめとした知見を活かした教育コンテンツ

利用頻度・行動履歴に基づきユーザーへ必要情報を届ける対話型AI

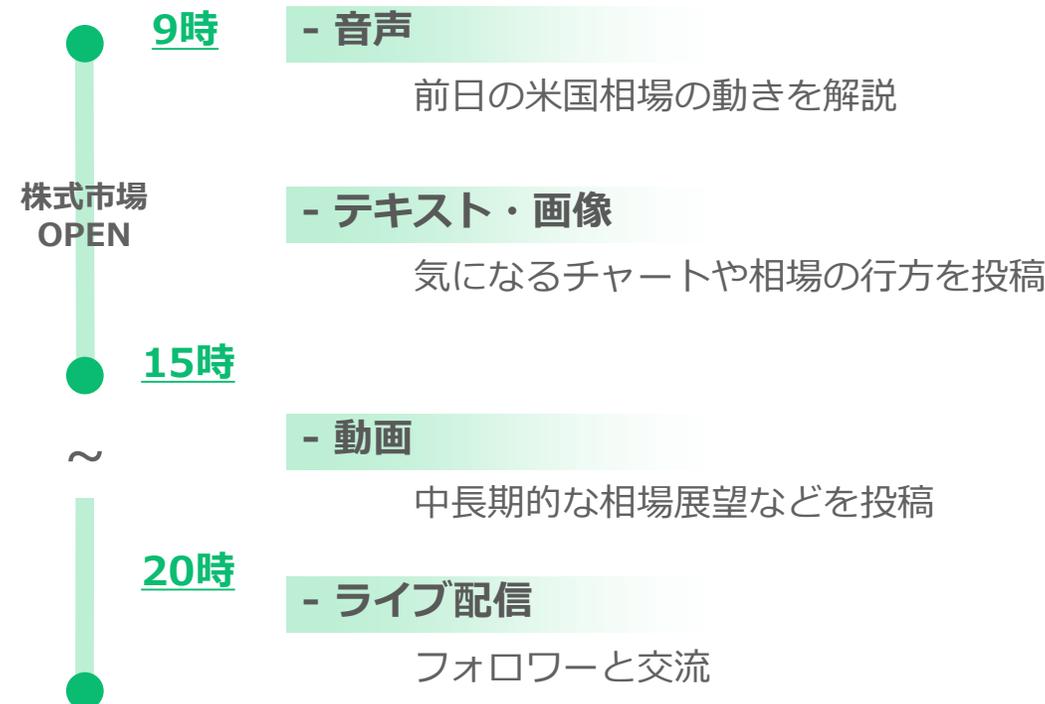
多様な投稿フォーマットでクリエイターが活躍しやすい環境を提供

- 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



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

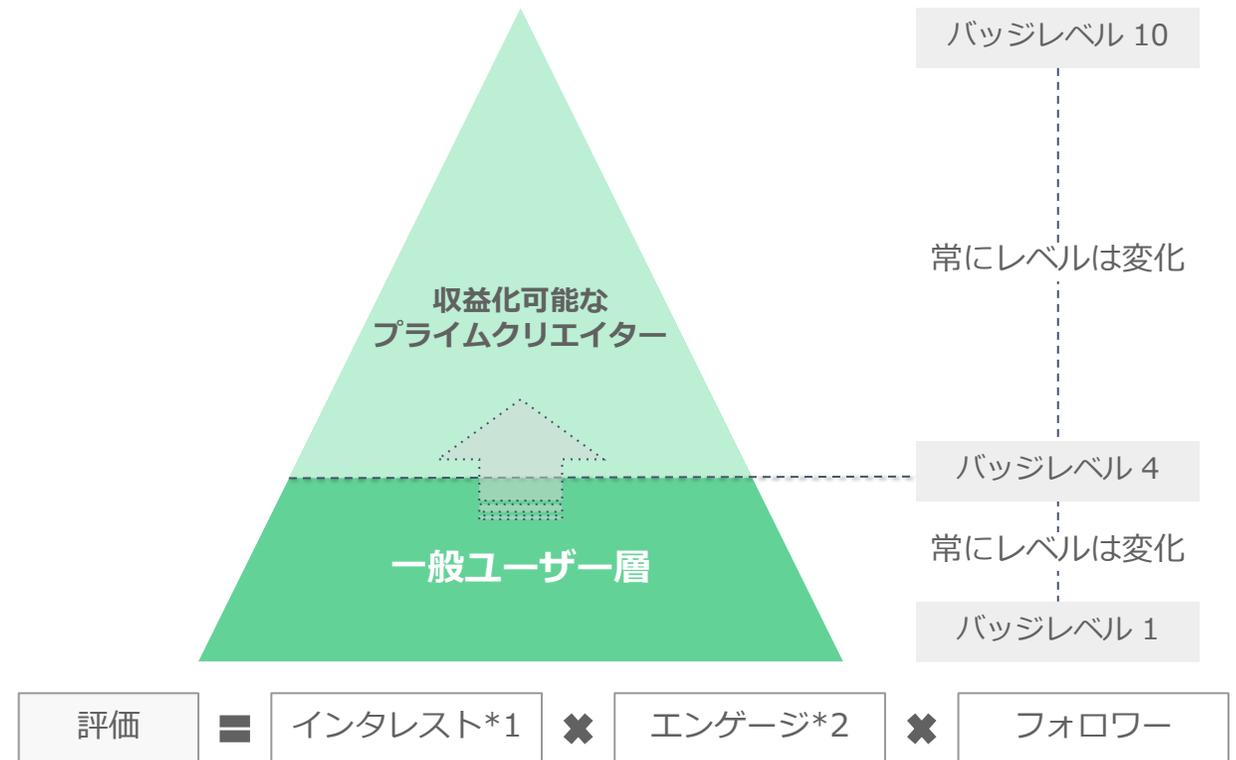
➢ 自動投稿審査

- 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

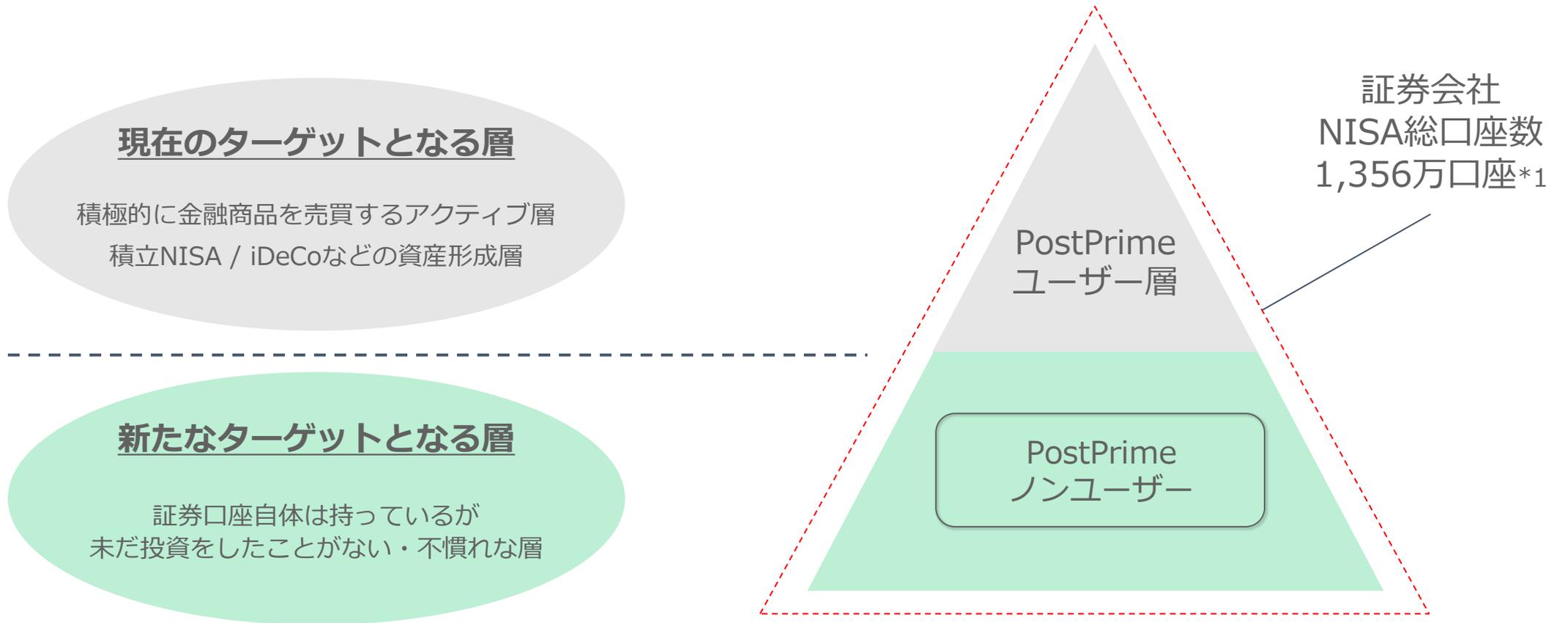
*2: ユーザーの投稿数や、他ユーザーの投稿への閲覧数、いいね数、コメント数、シェア数に基づき算出・評価

成長戦略

4

AIサービスを中心とした機能拡充による対象ユーザーの拡大

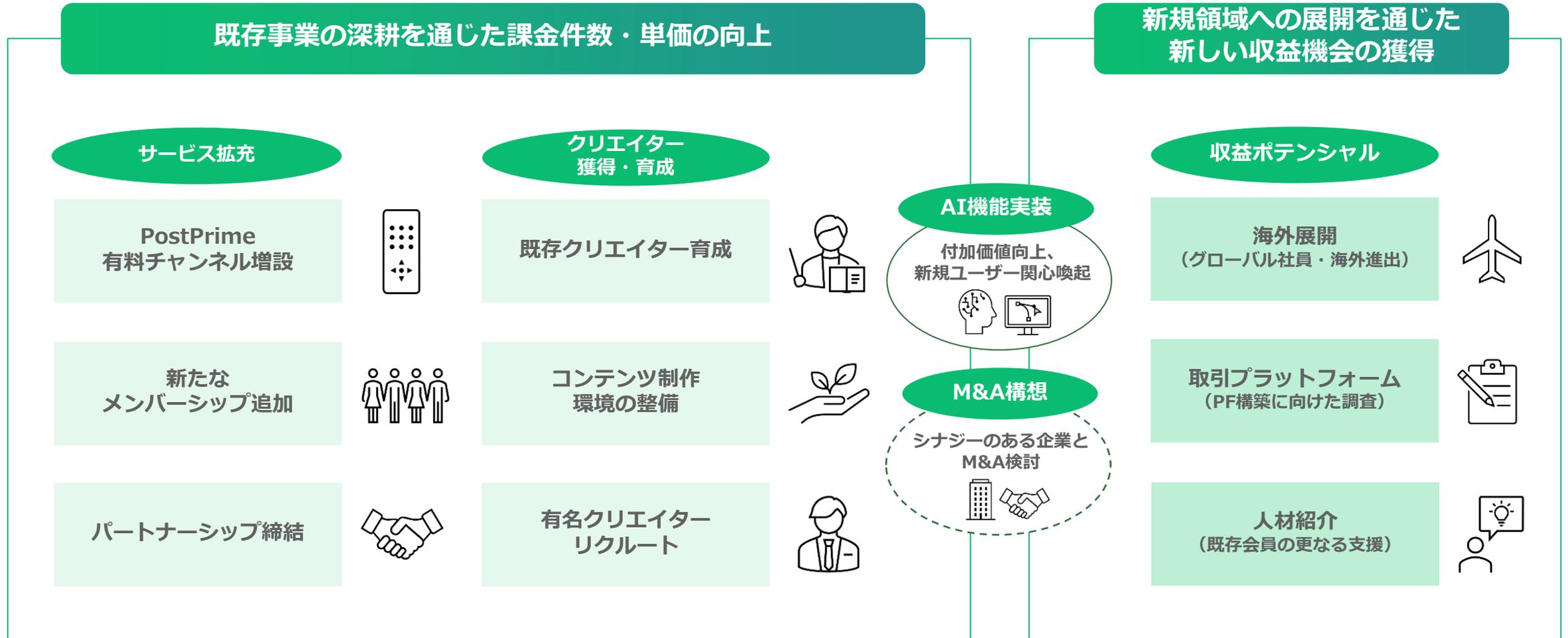
- 新しいAI機能提供により投資未経験層を中心とした新たな顧客層を取り込み、ユーザー数を拡大



*1：日本証券業協会「NISA口座開設・利用状況調査結果（2023年9月30日現在）について」から引用

ユーザーの課金単価を向上させる施策として、マネタイズポイントを多様化

- コンテンツ内容の充実化を通じ、プライム登録・メンバーシップの転換率が向上



公式チャンネル・機能を拡充していくことにより新規・既存ユーザーの登録増加を図る

- 新しい公式チャンネルの開設
- 新しいメンバーシップのリリース

公式チャンネルの新規開設

開設済みの公式チャンネル一覧（一部抜粋）



日本株News



米国株News



コメディティ
News



FX為替News



暗号資産News



債券News

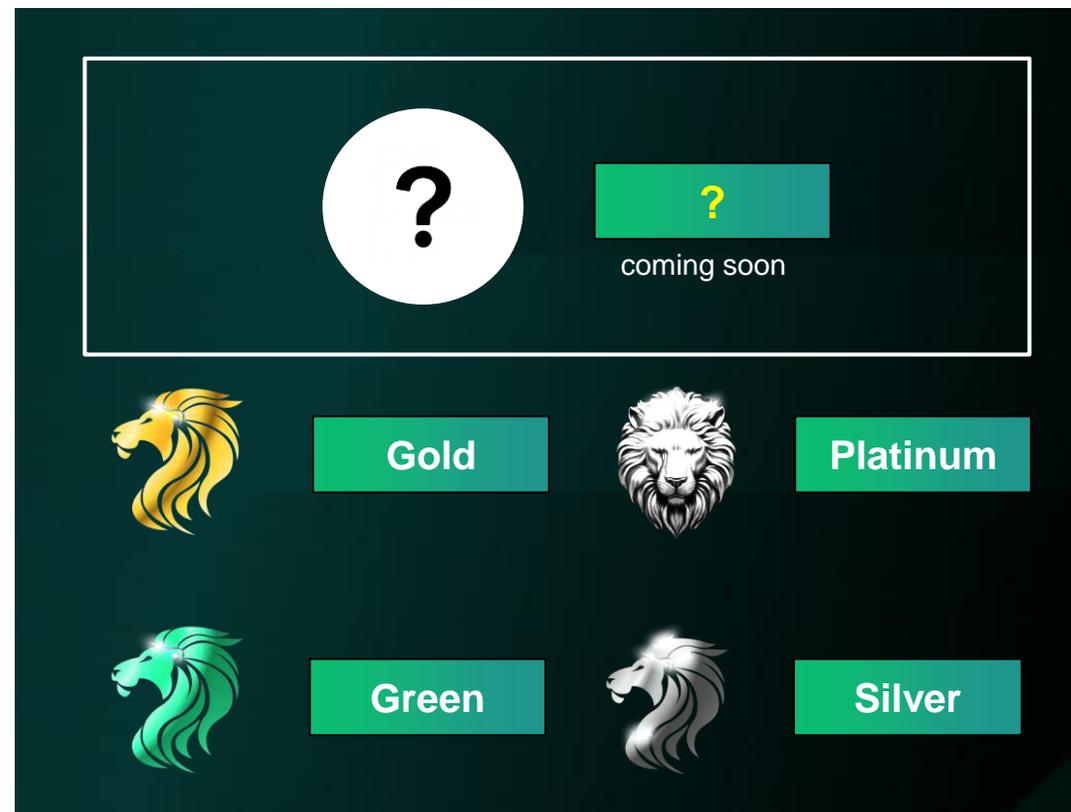


英語News

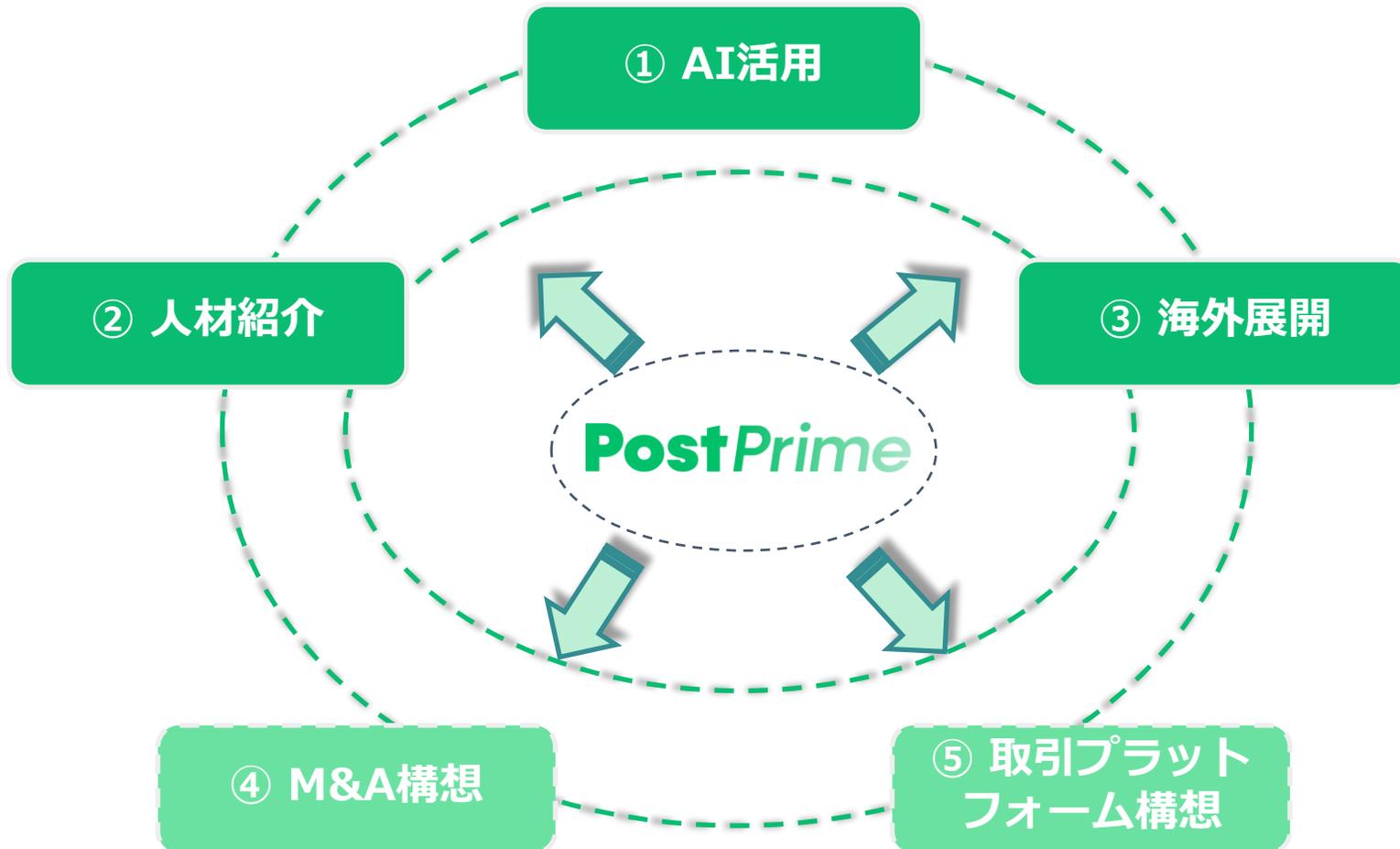


Coming Soon

新しいメンバーシップのリリース



創業以来、短期間で成長してきた実績・ノウハウを糧に、新規領域への展開を構想



プラットフォーム強化を通じて
マネタイズポイントを多様化し
売上高の更なる成長を企図

① AIを活用した新規ユーザーの誘引

蓄積された行動データをもとに、おすすめ（最適解）をユーザーへ提供

- 初心者でもわかりやすい投資情報を提供可能になり、新規課金登録と課金単価の上昇に寄与



② 事業安定に寄与する人材紹介の開始・拡大

既存の金融プラットフォーム内で人材紹介ビジネスを展開

- 人材紹介事業を通じて新たなフロー収益獲得を目指す



② 人材紹介事業の開始・拡大

- 新規事業として人材事業を開始

① 人材紹介事業のニーズを発掘

- 既存事業であるPostPrimeの社内サービス調査にて、ユーザー内で求職ニーズに対する需要が旺盛であることが判明

人材紹介
(新規事業)

金融プラットフォーム
(既存事業)

③ プラットフォームの強化

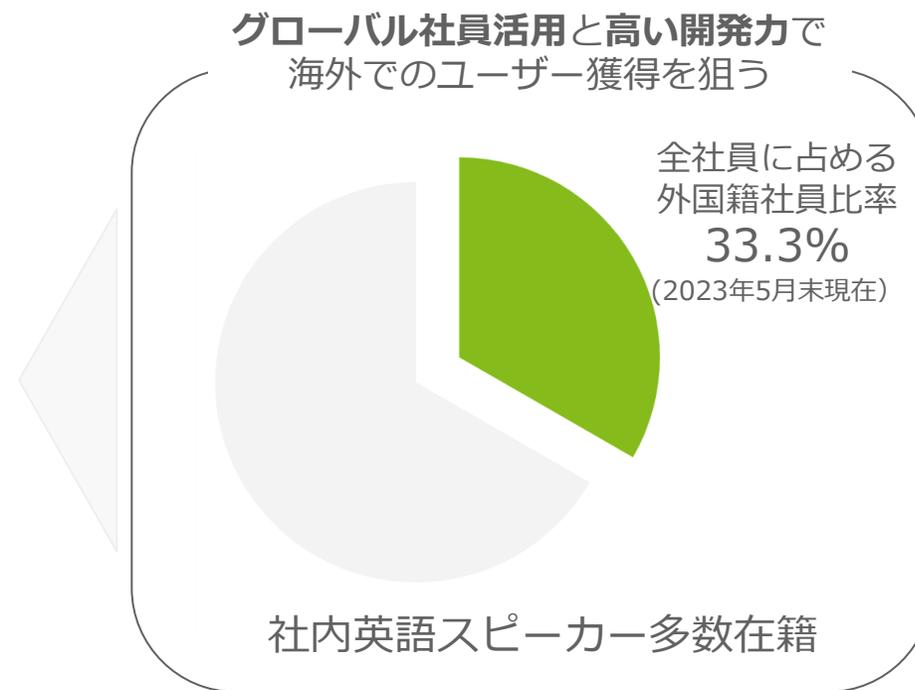
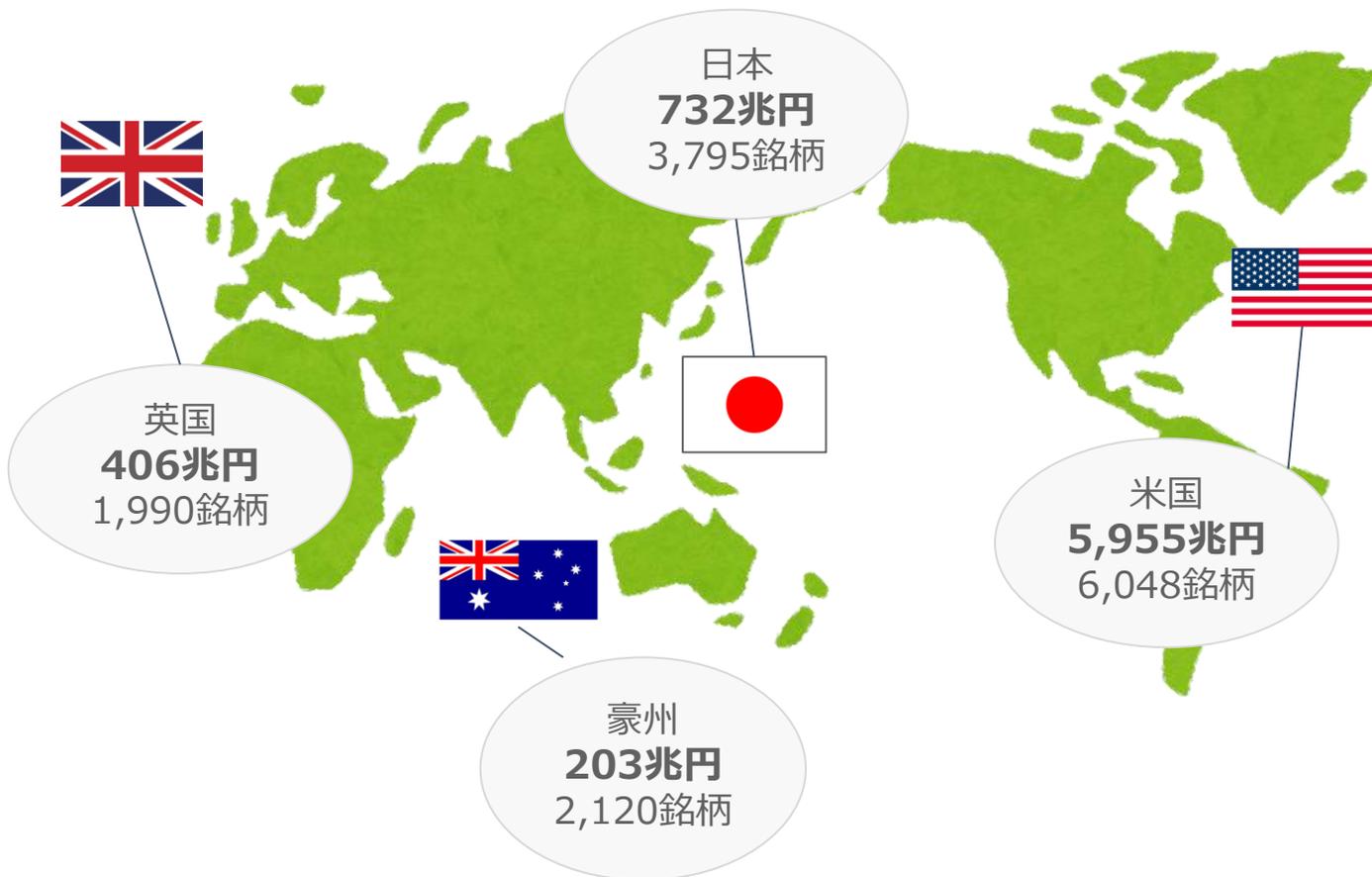
- 景気が悪化すると業績が伸びやすい金融プラットフォームと、反対に景気が良化すると業績が伸びやすい人材紹介で補完関係が構築されプラットフォームの強化が実現

既存のストック収益に加え
人材紹介によって
発生するフロー収益が拡大

③ 英語圏のユーザー獲得へ向けた海外展開

PostPrimeの海外展開を見据え各種法規制の調査中

- 米国出身で金融業界経験者でもある代表取締役の知見活用
- グローバル社員の活用と高いサービス開発力を使い、海外リリースを推進していく



「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

海外展開

国内市場規模

1.4兆円*1

PostPrime 

約2,670億円*2

*1：月刊資本市場（2022年4月号）マーケットエッセンシャル「急速に変わる証券ビジネス」における主要証券会社の営業収益を元に当社が試算
*2：日本証券業協会「NISA口座開設・利用状況調査結果（2023年9月30日現在）について」による国内NISA口座数1,356万（2023年9月末）にPostPrime課金単価1,968円（2024/5期3Q）を乗算

単一プラットフォームに留まらない複数サービス・事業を保有する企業へ

Phase 1 短期

- プライム登録機能のリリース
- メンバーシップ 新機能 のリリース
- ライブ配信・ありがとう・コース・その他



Phase 2 中期

- パーソナライズ化したAIパートナー
- 人材紹介事業を拡大
- 英語バージョン・取引プラットフォームの調査



Phase 3 長期

- 高度なAIでユーザーの「相棒」となる
- 英語、他の言語でもリリース
- 取引プラットフォーム・決済のリリース



今回の調達資金は当社事業を伸長させていくために必要な人材への投資を行う予定です。

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。
競争 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	競争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、2023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。	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、新規上場申請のための有価証券報告書（Iの部）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、新規上場申請のための有価証券報告書（Iの部）「事業等のリスク」に記載しております。

リスク概要	顕在化の可能性 / 影響度	対応策
<p>売上にかかる第三者への依存</p> <p>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。</p> <p>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、2023年5月期において約2割であります。</p> <p>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じ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。</p>	<p>中 / 中</p>	<p>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。</p>
<p>サービスの健全性の維持</p> <p>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。</p>	<p>中 / 中</p>	<p>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。</p>

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（2025年7月開示予定）で開示していく予定です。

Appendix

6

損益計算書

(単位：千円)	第1期 (実績)	第2期 (実績)	第3期 (実績)	第4期 (実績)
決算年月	2021年2月	2021年5月	2022年5月	2023年5月
売上高	18,625	205,858	644,380	787,137
売上原価	-	-	8,535	78,135
売上総利益	-	-	635,844	709,001
販売費及び一般管理費	-	-	267,561	461,999
営業利益	-	-	368,283	247,002
経常利益	12,931	318,501	419,574	260,515
税引前当期純利益	-	-	302,514	260,515
税引後当期純利益	7,430	206,707	200,848	186,098

貸借対照表

(単位：千円)	第3期 (実績)	第4期 (実績)
決算年月	2022年5月	2023年5月
資産合計	529,510	918,037
流動資産合計	402,964	884,756
固定資産合計	126,545	33,280
負債合計	110,349	312,483
流動負債合計	110,349	312,483
固定負債合計	0	0
純資産合計	419,161	605,554

キャッシュ・フロー計算書

(単位：千円)	第3期 (実績)	第4期 (実績)
決算年月	2022年5月	2023年5月
営業活動によるCF	323,881	359,801
投資活動によるCF	△17,399	△19,494
財務活動によるCF	0	3,210
現金及び現金同等物 に係る増減額	306,481	336,962
現金及び現金同等物 に係る期首残高	57,599	364,080
現金及び現金同等物 に係る期末残高	364,080	701,043

メンバーシップの特徴 【投資判断をサポート】

【値動きの投票機能】

チャート分析をして値動きを予想する機能

チャートを分析



「上がる」「下がる」ボタンを押下

24時間・7日間・30日間の投票結果の割合が表示される



日足・週足・月足の単体・組合せでの投票率をチャート化

【投票率の中央値チャート】

他ユーザーの値動きの投票結果（1週間後・1ヶ月後）を元に、割高・割安の市場センチメントを測ることが可能な機能



1週間後と1ヶ月後の投票結果の中央値も表示。
短期足（青色線）が長期足（黄色域）より高いと割高感を示し
短期足（青色線）が長期足（黄色域）より低いと割安感を示す

【金融経済の専門チャンネル・クリエイターが多い】

プライム登録をすることにより、金融経済などの専門的な発信をするクリエイターのコンテンツを視聴・閲覧できます。

事例：日本株News

日本株 News

「日本株 News」グループ運営のチャンネルです
平日夜20時30分、木曜のみ朝8時40分に日本株をLIVE解説！
毎日違う専門家が解説します！

プライム登録を再開
最新のプライム投稿は1時間前

投稿一覧 プロフィール

無料LIVE

3月相場が4月相場を苦しめる？

日本株 News

3/27 【LIVE】日本相場の安定
4/20(土)セミナーお申し込み開始!! ...

事例：NOBU塾 さん

NOBU塾 2.0

プロトレーダー

556生:トレードは人生の縮図!をモットーにトレードノウハウと考え方をYouTube『NOBU塾』にて公開!トレード歴20年(2024年時点)チャンネル登録者数20万人。野村證券→ソニー生命→経営コンサル会社取締役(現在は独立)...

プライム登録を無料体験
最新のプライム投稿は1時間前

投稿一覧 プロフィール

為替介入『後』のトレード

緊急ライブ!!為替介入『後』のトレード!!
https://youtube.com/live/KI_1fupbys?si=c-Q0weyyHCOg7QjQ