

2022年3月期
決算補足説明資料



From the
Stations

駅から始めよう

2022年5月11日

株式会社 駅探

東証グロース：3646



目次

2022年3月期

| | | | |
|-----------|--------------|--------|------|
| Section 1 | 2022年3月期決算概要 | 全社 | P 3 |
| Section 2 | 2022年3月期決算概要 | セグメント別 | P 8 |
| Section 3 | 今後の取り組み | | P 18 |
| Section 4 | 2023年3月期 | 業績予想 | P 35 |



**From the
Stations**

駅から始めよう

Section 1

2022年3月期

決算概要

(全社)



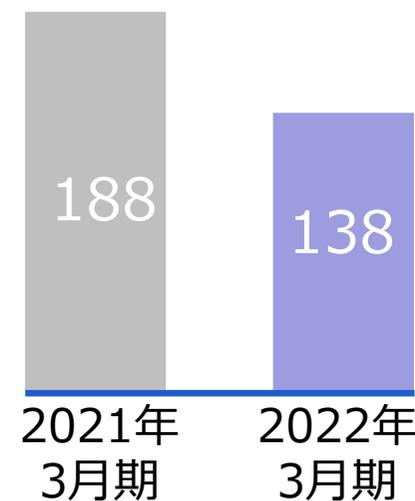
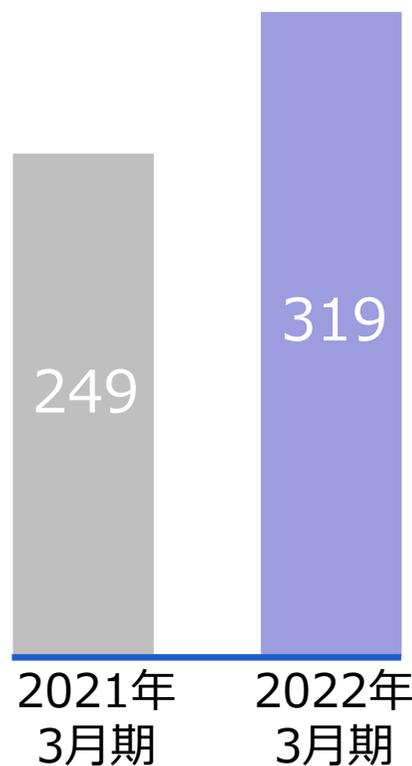
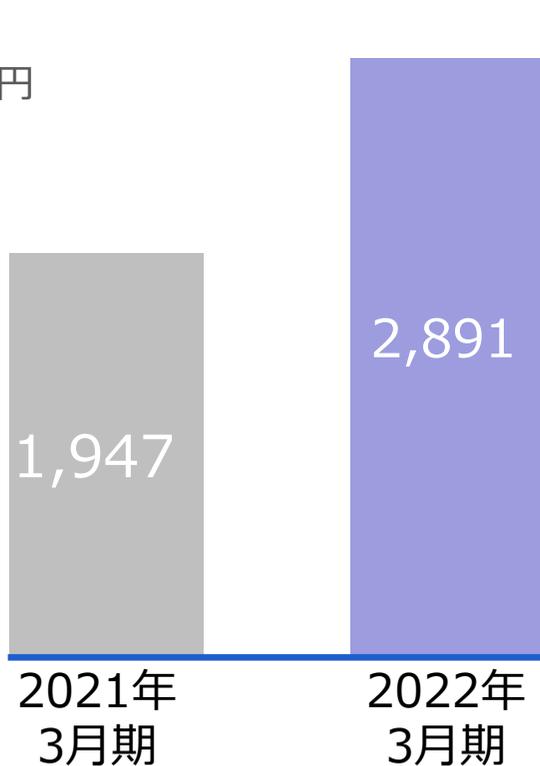
大幅な増収

売上高
+48.4%

EBITDA
+28.0%

営業利益
▲26.3% (対前年増減率)

単位：百万円





増収、減益要因

| | | | | | | | |
|--------|----------|-----|--------|-----|---------|----|----------|
| 売上高 | 2,891百万円 | 増減率 | 48.4%増 | 増減額 | +943百万円 | 前期 | 1,947百万円 |
| EBITDA | 319百万円 | 増減率 | 27.8%増 | 増減額 | +69百万円 | 前期 | 249百万円 |
| 営業利益 | 138百万円 | 増減率 | 26.3%減 | 増減額 | ▲49百万円 | 前期 | 188百万円 |

増収要因

株式会社サークアの売上高が大きく貢献

2021年4月1日に連結子会社化

減益要因 1

(モビリティサポート事業) 新型コロナウイルス感染症の影響などによる乗り換え案内・出張精算・旅行関連事業の売上減

減益要因 2

(広告配信プラットフォーム事業) 2021年8月の改正薬機法施行に係る広告掲載基準の見直しにより、広告配信量を抑制した結果、のれん等の償却費を含めた損益分岐点の売上高に届かず、セグメント利益がマイナスに



連結損益計算書

2022年3月期

連結損益計算書

| 単位:百万円 | 2021年3月期 | 構成比 | <u>2022年3月期</u> | 構成比 | 増減率 | 増減額 |
|---------------------|----------|--------|-----------------|--------|--------|-------|
| 売上高 | 1,947 | 100.0% | 2,891 | 100.0% | 48.4% | 943 |
| 売上原価 | 820 | 42.1% | 1,910 | 66.1% | 132.8% | 1,090 |
| 粗利 | 1,127 | 57.9% | 980 | 33.9% | ▲13.0% | ▲146 |
| 販管費 | 938 | 48.2% | 841 | 29.1% | ▲10.4% | ▲97 |
| 営業利益 | 188 | 9.7% | 138 | 4.8% | ▲26.3% | ▲49 |
| 経常利益 | 206 | 10.6% | 140 | 4.9% | ▲31.9% | ▲65 |
| 親会社株主に帰属 する当期純利益 | 124 | 6.4% | 80 | 2.8% | ▲35.5% | ▲44 |
| EBITDA | 249 | 12.8% | 319 | 11.0% | 27.8% | 69 |



貸借対照表

2022年3月期

連結貸借対照表

単位：百万円

| | 2021年 3月期 | 2022年 3月期 | 増減額 | | 2021年 3月期 | 2022年 3月期 | 増減額 |
|----------|--------------|--------------|------|---------|--------------|--------------|-----|
| 流動資産合計 | 2,864 | 2,422 | ▲442 | 流動負債合計 | 261 | 403 | 142 |
| 有形固定資産 | 94 | 70 | ▲23 | 固定負債合計 | 183 | 298 | 115 |
| 無形固定資産 | 157 | 958 | 800 | 負債合計 | 444 | 702 | 258 |
| 投資その他の資産 | 163 | 89 | ▲74 | 資本金 | 291 | 291 | - |
| 固定資産合計 | 415 | 1,118 | 703 | 利益剰余金 | 2,923 | 2,926 | 3 |
| 資産合計 | 3,280 | 3,541 | 261 | 自己株式 | ▲673 | ▲673 | - |
| | | | | 株主資本合計 | 2,835 | 2,838 | 3 |
| | | | | 純資産合計 | 2,835 | 2,838 | 3 |
| | | | | 負債純資産合計 | 3,280 | 3,541 | 261 |



From the Stations

駅から始めよう

Section 2

2022年3月期

決算概要

(セグメント別)



セグメント別売上比率

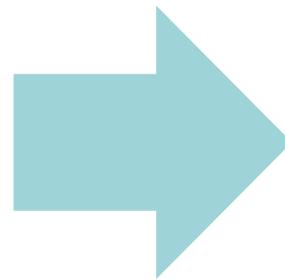
2022年3月期

事業ポートフォリオの改善

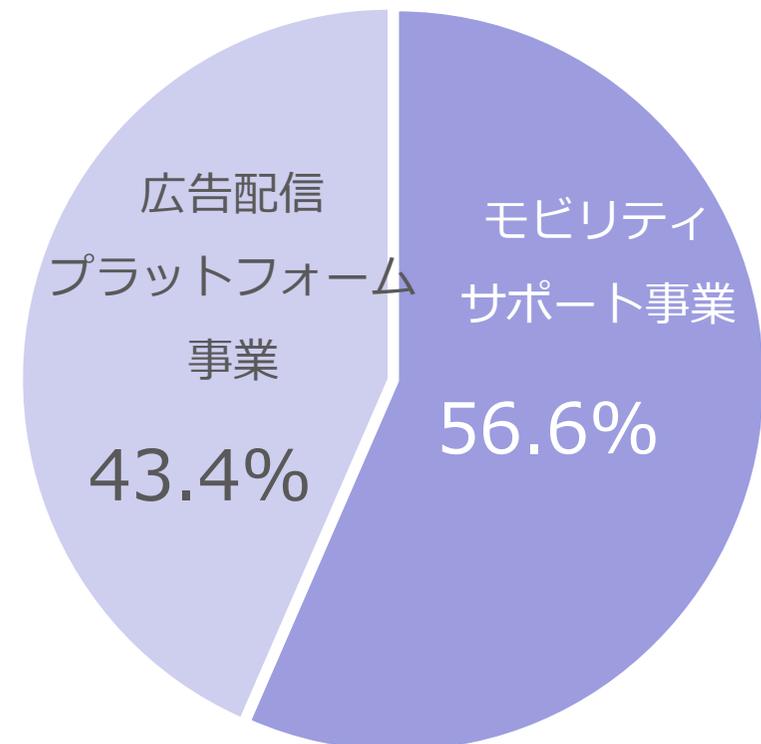
既存事業からなるモビリティサポート事業と
新事業である広告配信プラットフォーム事業の売上が同規模に。

既存の事業・サービスに依存した構造からの脱却が進み、新型コロナウイルス感染症
による外出自粛や移動制限等の影響吸収が可能に

2021年3月期



2022年3月期

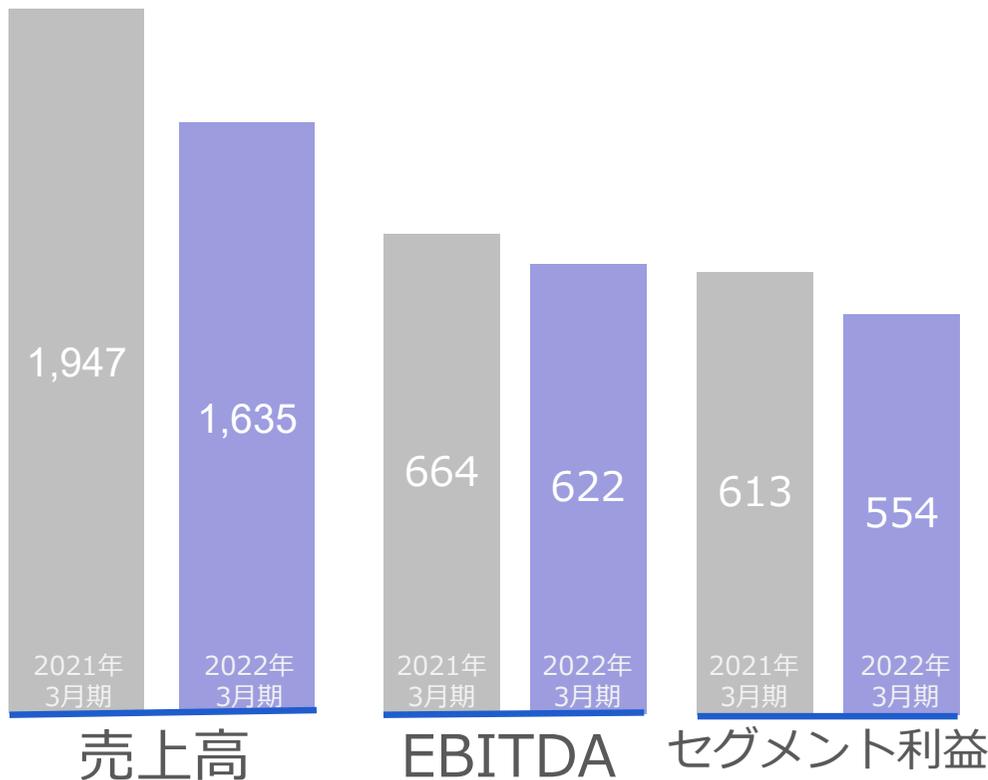




減収・減益

| | | | | | | | |
|---------|----------|-----|--------|-----|---------|----|----------|
| 売上高 | 1,635百万円 | 増減率 | 16.0%減 | 増減額 | ▲311百万円 | 前期 | 1,947百万円 |
| EBITDA | 622百万円 | 増減率 | 6.4%減 | 増減額 | ▲42百万円 | 前期 | 664百万円 |
| セグメント利益 | 554百万円 | 増減率 | 9.6%減 | 増減額 | ▲58百万円 | 前期 | 613百万円 |

(単位:百万円)



- 新型コロナウイルス感染症の影響
 - 国内外旅行者向けのガイドブック事業の縮小
 - 出張手配管理（ビジネストラベルマネジメント）に関連するサービスの利用低下
- 乗換案内等の有料会員減少
 - コモディティ化による継続的な減少
 - ✓ 経済合理性の観点から新規有料会員獲得のプロモーション見直し

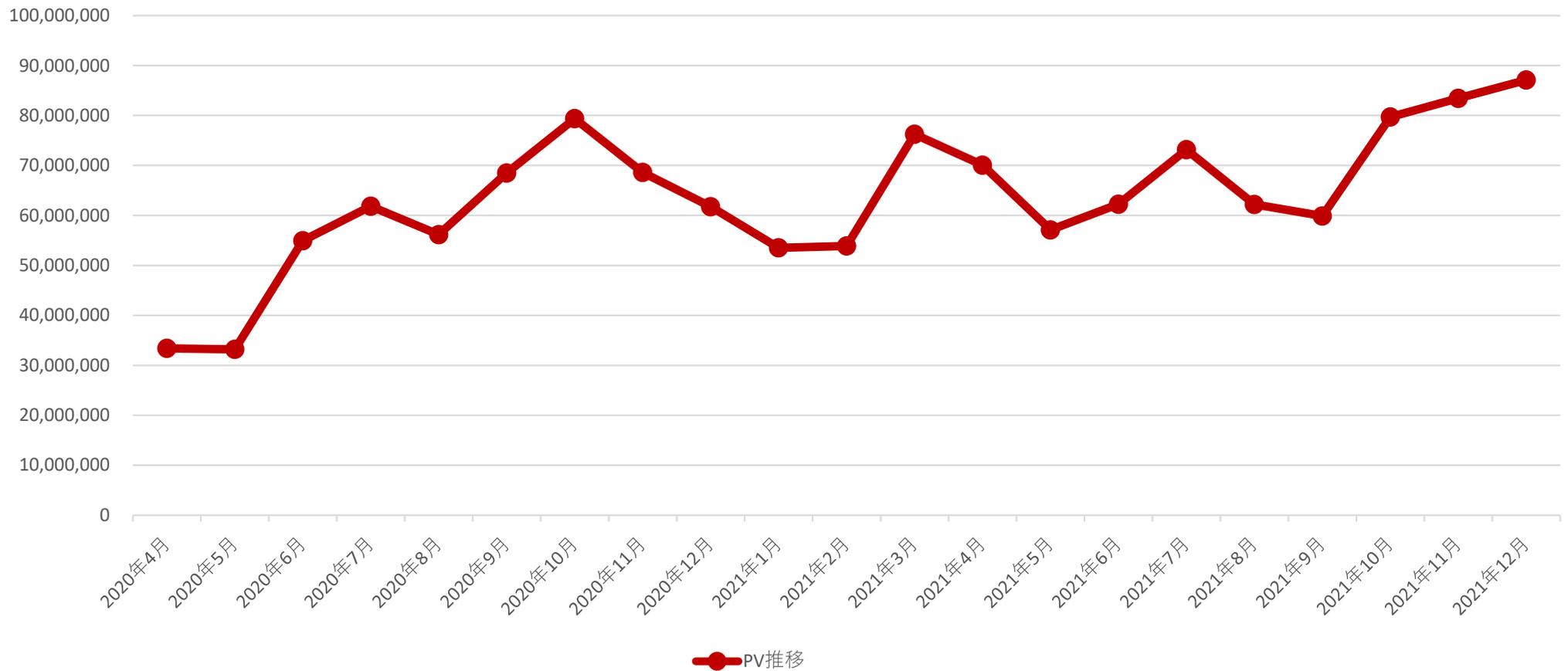


- 外出自粛や移動制限等の影響を吸収できる事業構造実現
 - 前述した事業ポートフォリオの改善を推進
- 既存サービスの提供価値アップ・マネタイズ手法改善
 - 乗り換え案内メディアの利用数は、UI/UX等のサイト改善により増加傾向
 - 利用ユーザーへの提供価値・マネタイズ手法を改善



モビリティサポート事業

新型コロナウイルス感染症拡大による移動制限の影響は受けるも、
乗り換え案内メディアは、サイトの改善施策の実行によりPV(ページビュー)は右肩上がり





広告配信プラットフォーム事業

2022年3月期

※当セグメントは、2021年4月1日付で株式会社サークアの全株式を取得し完全子会社化したことに伴い、新たに追加したものであり、比較すべき前連結会計年度の金額が存在しないため、当連結会計年度に発生した金額のみ記載しております。

| | |
|---------|----------|
| 売上高 | 1,255百万円 |
| EBITDA | 19百万円 |
| セグメント利益 | ▲77百万円 |

2021年7月までは好調（計画比150%で伸長）、8月薬機法改正に対応した掲載基準厳格化による広告配信の抑制による大幅減収とその対応コスト増加、のれん等の償却費計上のためセグメント利益はマイナス。

専門弁護士と顧問契約を締結し、薬機法に係る関係省庁への確認の上、慎重な協議を行い、2021年12月から新たな掲載基準での運用開始し、業績は復調傾向（進行期では売上高20億前後を見込む）

今後は、株式会社サークアが保有する広告配信技術を、駅探グループが掲げる「地域マーケティングプラットフォーム構想」への活用を推進する。



広告配信プラットフォーム事業の売上復調状況

2021年12月から復調傾向が顕著になり、
2022年4月以降も同様な傾向が継続





主要な施策の進捗状況

2022年3月期

今後の事業展開の基盤となる各施策を実施

モビリティ サポート 事業

- 乗り換え案内メディアの改善（UI/UX、SEO対策）
- 乗り換え案内アプリのリニューアル
- 外出自粛や移動制限等の外的要因への対応、乗り換え案内利用の増加

- 「駅ごと広告」の販売開始（乗り換え案内検索連動広告）
- 既存の技術資産（乗り換え案内エンジン）と顧客資産（交通系事業者・全国自治体等）を活用した当社独自の広告メニューの提供

- MaaS（Mobility as a Service）実証実験への参画（江差町、小諸市）

- バーティカルメディア（駅探PICKS）リリース
- 「地域性＊収益性」をテーマに多数のジャンル展開。将来的には地域メディアへ発展させていく。

- 株式会社サークアの子会社化により、広告配信機能を獲得
- アドネットワーク事業展開

広告配信 プラット フォーム 事業



「駅ごとと広告」の概要

検索結果の発着駅、特定の交通機関でターゲティングが可能



パソコン

1 広告

2 広告



スマートフォン

1 広告

2 広告

1 広告

2 広告



MaaSの取り組み

北海道江差町での実証実験

北海道におけるMaaS実装化に資する収益循環モデルの
事業性調査・分析事業の実証実験を実施。

■目的

MaaS実証を通じた事業性の調査・分析を行うことで、利便性を確保したMaaSサービス実装化の実現と収益循環モデルの確立し、それを道内他地域への横展開を行う。

この実証実験では交通空白地帯の居住エリアとライフラインとしている経済エリア間をつなぐオンデマンド交通サービスを提供するとともに、サツドラホールディングスが提供する江差町独自の共通ポイントカード「江差EZOCA」のプラットフォームから取得したデータや町内EZOCA提携店舗を活用し、この収益循環モデルを持続可能なサービスとして確立することを旨とする。

■実証実験概要

運行地区：江差町

運行期間：2022/2/1 ~ 2/28

運行時間：9:00~16:00

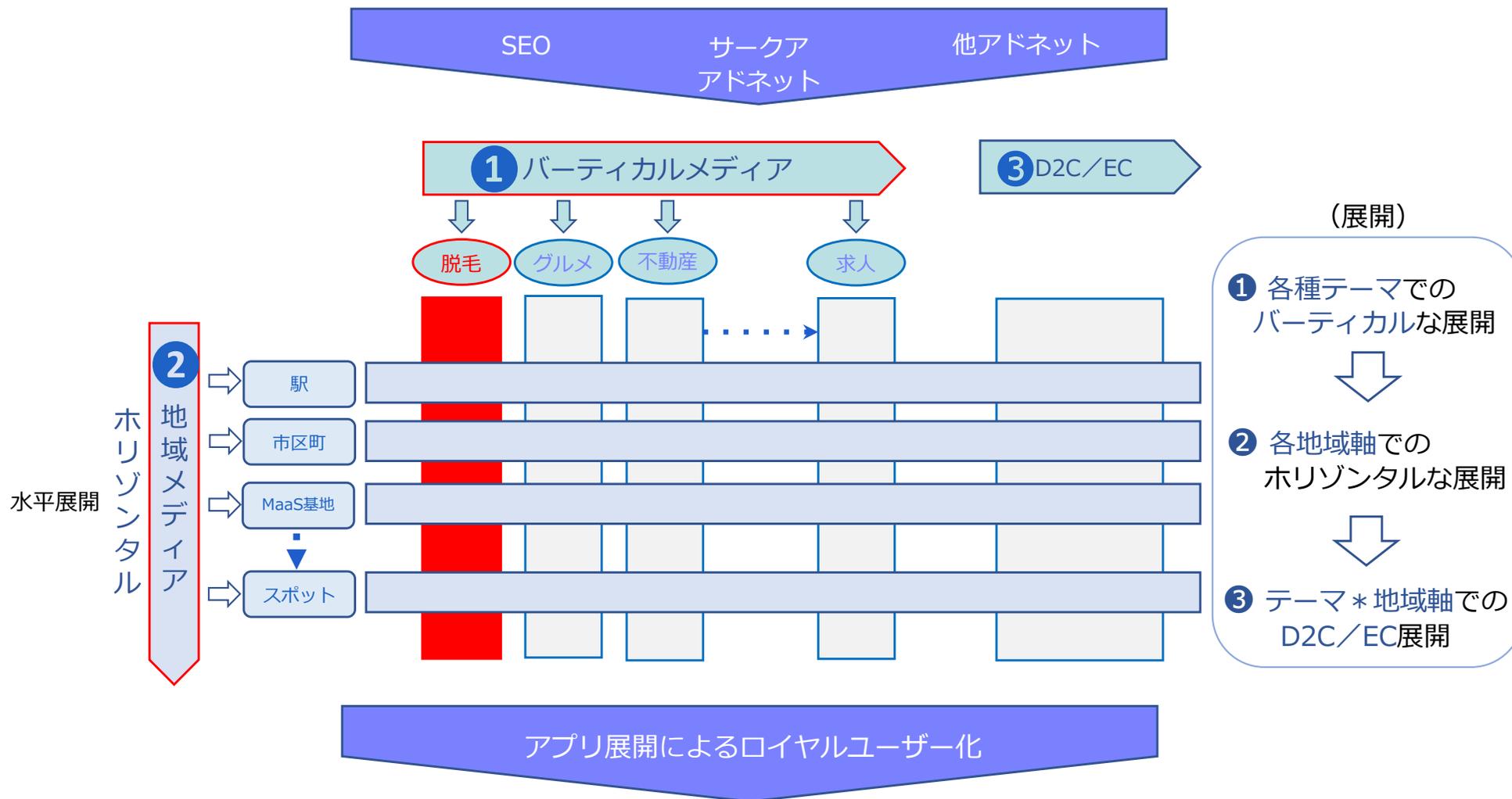
予約方法：自動音声予約（電話）、Web（スマホ）、コールセンター（電話）

※実際の実証実験風景





バーティカルメディア展開の概要





From the Stations

駅から始めよう

Section 3

今後の取り組み



ビジョン

ビジョン

世の中にない新たなサービスを
創り出し、社会の役に立つ



From the Stations～駅から始めよう～

駅探事業資産を活かして多くの人が集まる「駅」を基点にして、
事業者（サービス）とユーザーをつなぐ



●従来

「移動を調べる」ことでマネタイズ

●From the Stations

移動した着駅周辺でのネクストアクションをサポートすることで、新たなマネタイズポイント創出を企図

●地域マーケティングプラットフォーム構想

このコンセプトを具現化する構想が次ページ以降で説明する「地域マーケティングプラットフォーム」構想



構想

地域マーケティングプラットフォーム構想

(エッセンス)

取り込む

つなぐ

ユーザー情報と事業者情報を取り込み

駅探事業資産活用して、「駅」を軸に情報を解析・整理

事業者とユーザーをつなぐ

ユーザーに有益な情報を提供→ユーザーの駅前探険をサポート

新たなマネタイズを実現<各種メディア収益、法人向けサービス拡充など>



構想

地域マーケティングプラットフォーム

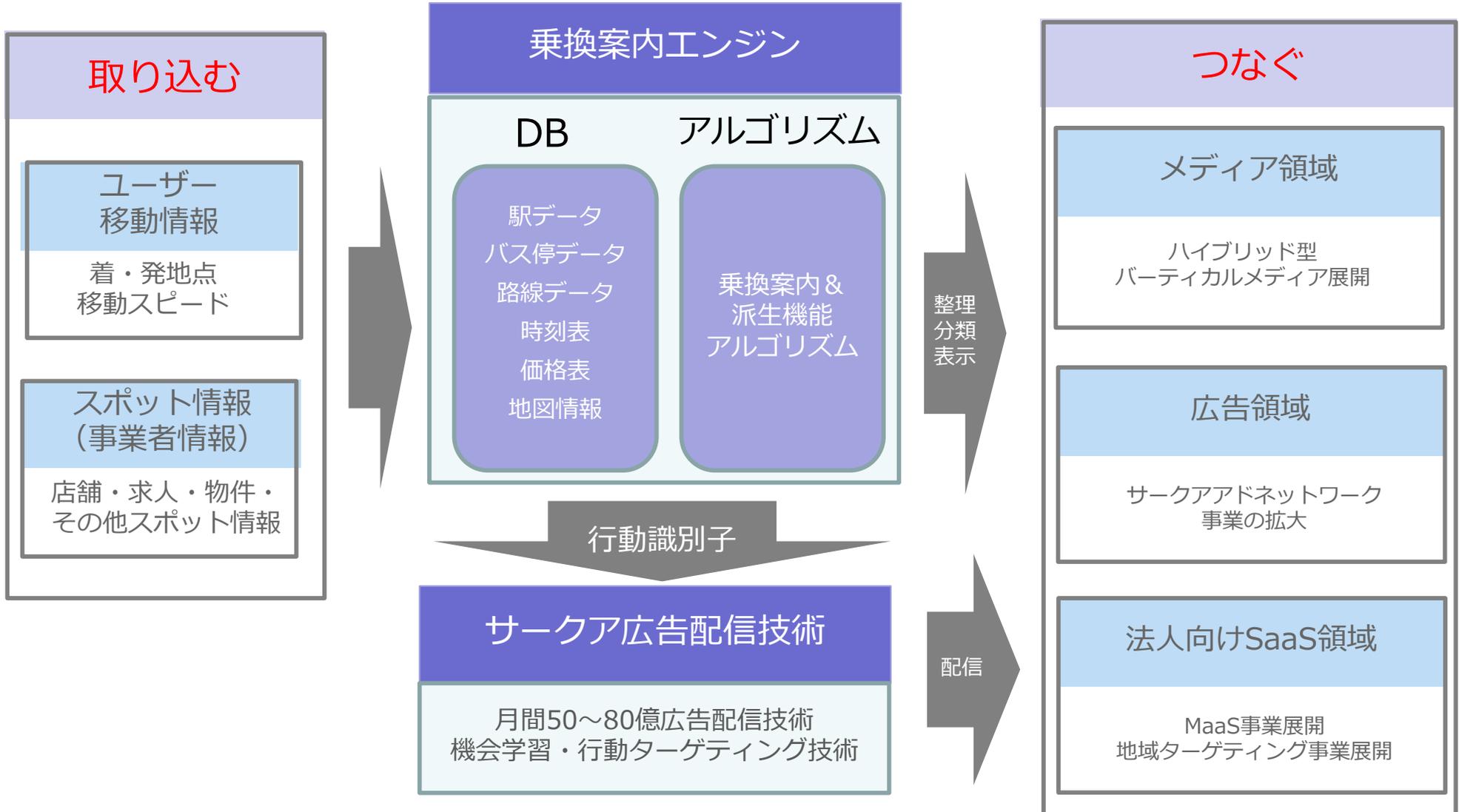
ユーザー情報&事業者情報を「取り込む」

乗換案内エンジン

X

サークア広告配信技術

を活用し、事業者とユーザーを「つなぐ」





地域マーケティングプラットフォーム構想推進 保有事業資産を強みとして

技術・データ資産

乗換案内エンジン

データ運用25年
月間乗換数：5,000万

鉄道サポート100%
(全国9,500駅以上)
バスデータ
(全国325社局)
その他空港データ

乗換案内機能（データ&
アルゴリズム）を
マーケティング領域
に適用

メディア資産

駅探ドットコム& アプリ



月間利用者
PV：8,000万超
UU：1,200万

「駅名 ○○」の
キーワードに強い
ドメインカの利活用

顧客資産



通信キャリア
不動産・求人・飲食
運営メディア企業
全国の電鉄事業者

事業提携の強化

グループ資産

サークア広告配信技術



女性向けに
月間50~80億広告IMPの
アドネットネットワーク

(株)ラテラ・インター ナショナル



国内・海外ガイドブック
制作のシェアNo1の
旅行系コンテンツ制作力

今後の構想推進において他社と差別化する強みとなる要素

「乗換案内エンジン」 「駅探ドットコム&アプリ」 「サークア広告配信技術」



強み

強み

1

技術・データ資産

乗換案内エンジン

2

メディア資産

駅探ドットコム&アプリ

3

グループ資産

サークア広告配信技術



強み1 技術・データ資産：乗換案内エンジン

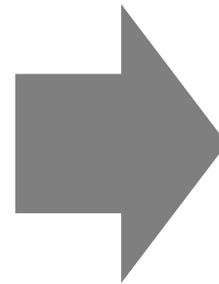
強み 1

技術・データ資産

乗換案内エンジン

- 1) データ運用25年
- 2) 月間乗換数：5,000万
- 3) 鉄道サポート100%
全国9,500駅以上
- 4) データ
バス全国325社局 空港等
- 5) 固有技術・ノウハウ
乗車列車推定技術など

(位置情報を解析し乗車している
列車番号まで特定)



乗換案内機能を
マーケティング領域
に活用し、差別化を図る

日本に4社のみ保有している乗換エンジン
駅探固有の関連技術・ノウハウ



強み2 メディア資産：駅探ドットコム&アプリ

強み
2

メディア資産

駅探ドットコム&アプリ



月間利用者

PV：8,000万超

UU：1,200万

&

「駅名 ○○」の
キーワードに強い
ドメインカの利活用

更に多くのユーザーを集客し、
サービス(事業者)とユーザーを繋げる場に

メディア収益拡大



強み3 グループ資産：サークア広告配信技術

強み
3

グループ資産

サークア広告配信技術の活用

株式会社 駅探

LATERA
INTERNATIONAL

乗換案内、駅探ドットコム

国内・海外ガイドブック
制作シェアNo1の
コンテンツカ

+

Cirqua

女性向けに
月間50~80億IMP配信する
アドネットワーク



地域軸での
ターゲティング
広告配信へ展開



構想

地域マーケティングプラットフォーム構想

戦略 1

ハイブリッド型バーティカルメディア展開

戦略 2

サークアアドネット事業展開

戦略 3

MaaS事業展開

戦略 4

地域ターゲティング事業展開

戦略 5

M&A・アライアンス戦略



戦略 1

ハイブリッド型 バーティカルメディア展開

より大量の店舗情報「取り込み」 乗換案内技術を用いた「整理・分類・表示」～各種ページ展開
メディア集客及び内部回遊性を向上させ、収益拡大

従来型（キュレーション型）



商品・サービス特定テーマ別にキュレーションした店舗について、店舗情報及び比較・記事型コンテンツ掲載メディアの作成

脱毛に加えて、更にカテゴリー増

ハイブリッド型



キュレーションした店舗データに加え、他サイトAPI等を用いて他店舗情報を取得し駅探スポットデータベースを拡充、このスポットデータベースと乗換案内技術を活用し、駅・路線・エリア軸の各種地域メディアを展開



サークアアドネット事業展開

メディア開拓、新商材開拓でより多くのユーザーと商品を「つなぐ」～更なる成長実現
地域ターゲティング広告展開へのベース構築

事業モデル

- コンプレックス商材を中心に女性向け商材広告を約1,000媒体に配信

収益構造

- 広告IMP * CTR * CPC
IMP増：メディア開拓 CTR/CPC増 商材開拓

現状

- 2022年3月期に、薬機法など法令リスクマネジメント知見獲得
- 2021年12月から新たな運用体制のもと、順調な回復傾向

戦略

広告配信面を開拓し広告IMP増

(SSP, DSP, PTD連携等 広告ウィジェット)

動画LP導入で新商材獲得しCPCアップ

広告配信面獲得により後述地域ターゲティング広告展開に貢献

- ※IMP 広告を閲覧する延べユーザー数
- CTR click through rateの略で広告クリック率
- CPC cost per clickの略で、クリックあたりの費用
- LP 広告クリエイティブをクリック後に閲覧するページ



戦略 3

MaaS事業展開

ユーザーと二次交通を「つなぎ」SDG'Sに貢献→ユニークなポジション獲得

現状

- 江差町案件（2022年2月実証実験）
 - ・スマホ操作難しい高齢者向けに音声入力型オンデマンド配車予約サービス
- 小諸市案件（2022年3月リリース）
 - ・乗換案内機能を活用した二次交通と公共交通機関との複合経路検索

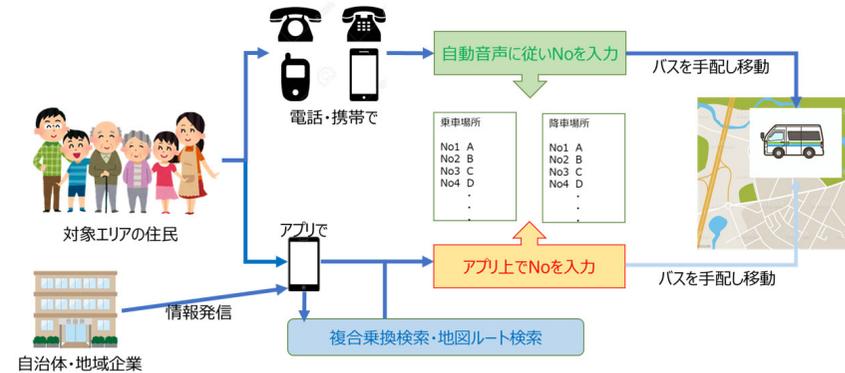
ターゲット

- 上述実績を基に地域支援型MaaS領域にフォーカス
 - ・課題1：高齢者問題（交通難民 低ウェブリテラシー）
 - ・課題2：主要クライアントである地方自治体の財政問題

戦略

- 江差町で展開した音声入力などスマホ利用が難しい高齢者対応ソリューション展開し、SDG'S # 1 1「（高齢者が）住み続けられる街づくり」に貢献
- コストメリットのあるパッケージ販売
 - ・地方自治体が導入しやすい価格でのMaaSパック構築・提供
- パートナーシップ強化
 - ・江差町展開を共に行ったサツドラ社との提携で北海道地域の自治体
 - ・未来シェア社・その他二次交通事業者との提携で全国自治体案件の獲得

江差町に提供した音声入力型オンデマンド配車予約サービス図



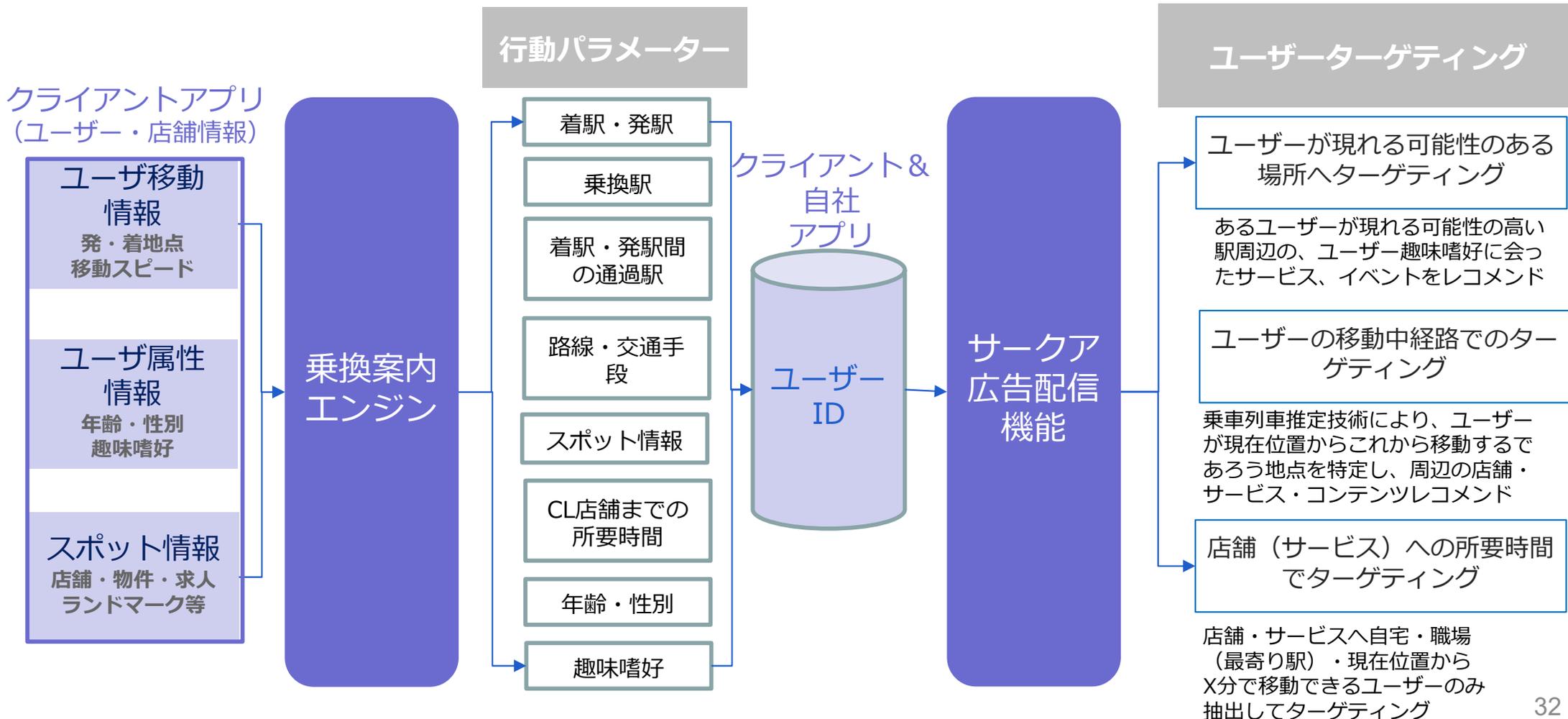
駅探MaaSパック展開予定：このパックで手軽にMaaS開始が可能に

| | |
|--------------|--|
| 特徴① 複合経路検索 | 地元の二次交通情報の連携も容易にできる拡張性の高い経路検索 |
| 特徴② 地域ページ生成 | 利用者が各種MaaS機能を利用する場となる専用Webサイト（地域ページ）を簡易に作成が可能 |
| 特徴③ デマンド交通予約 | ① オンデマンド型モビリティ運行システム【SAVS】連携を標準搭載 ② 高齢者向けの便利な機能の標準搭載（音声入力対応） |
| 特徴④ その他機能 | 観光MaaSサービスの利用者利便性をアップさせる機能 ① ここから何分以内検索機能（緯度経度N分検索） ② トリッププランニング機能（旅程検索） |



地域ターゲティング事業展開

ユーザー情報 & スポット情報を「取り込み」乗換案内エンジンで解析し、行動識別子をユーザーIDに付与し
 この識別子に対しサークア広告配信機能を用いて広告（コンテンツ）配信する仕組みを構築
 →乗り換え案内技術のアドテック領域への適用により地域ターゲティング事業展開





M&A・アライアンス推進

中期経営計画達成に向け、
3つの狙いを満たすM&A・アライアンスを推進

狙い1

中期経営計画実現のための売上／利益貢献

狙い2

「地域マーケティングプラットフォーム」構想実現の
ため必要な機能強化

狙い3

事業ポートフォリオ強化：事業リスク分散 新しい収益の柱構築



施策（2023年3月期～）

| 構想 | |
|------------------------|---|
| 地域マーケティングプラットフォーム構想 | |
| 戦略 | 今期の具体的な施策 |
| 1) ハイブリッド型バーティカルメディア展開 | 不動産・飲食など、サービスカテゴリーの追加 |
| 2) サークアアドネット事業展開 | 改正薬機法に対応した新基準のもと、メディア開拓による広告配信面の拡大 |
| 3) MaaS事業展開 | MaaSパッケージの開発と更なる地域への展開 |
| 4) 地域ターゲティング事業展開 | 各種データの取込みと乗換案内、サークア技術による地域ターゲティングの仕組み構築 |
| 5) M&A・アライアンス戦略 | 方針に従い、金融機関、仲介会社を通し、情報収集を行い、M&A・業務提携推進 |



From the Stations

駅から始めよう

Section 5

2023年3月期

業績予想



業績予想 (2023年3月期)

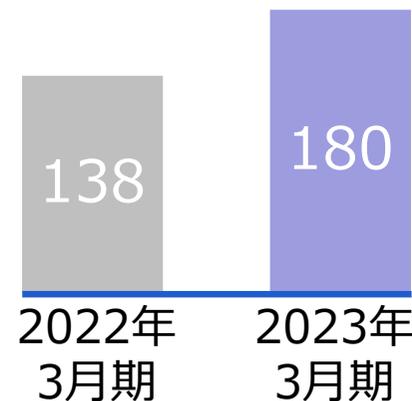
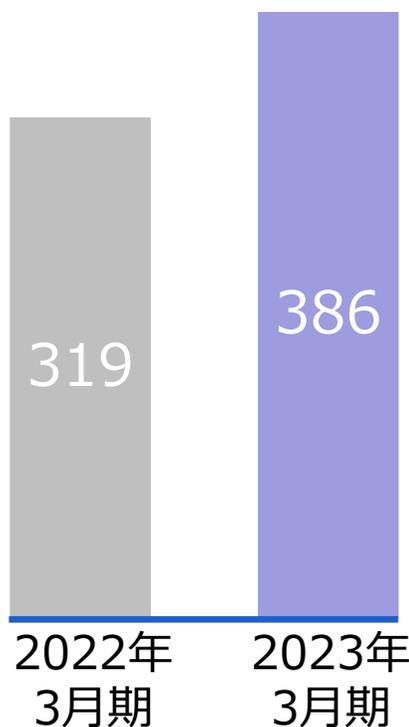
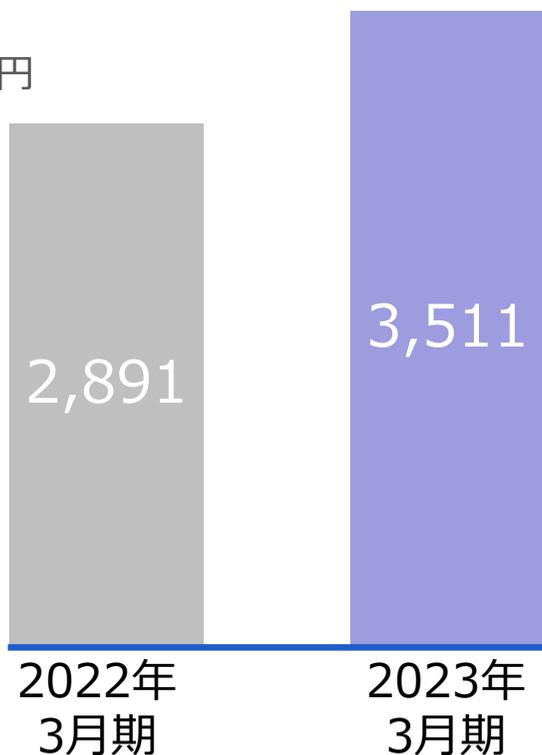
增收・増益 予想

売上高
+21.5%

EBITDA
+21.2%

営業利益
+30.4% (対前年増減率)

単位：百万円





**From the
Stations**

駅から始めよう

Appendix



用語集

| 用語 | 説明 |
|-------------|--|
| EBITDA | 「Earnings Before Interest Taxes Depreciation and Amortization」の略で、営業利益に減価償却費、のれん償却費を加えて算出される利益 |
| 駅ごと広告 | 経路検索結果の駅、列車、便に連動して、広告を出し分けることが出来るサービス |
| MaaS | Mobility as a Serviceの略で、車や人の移動に関するデータを利活用することで需要と供給を最適化し、移動に関する社会課題の解決を目指すサービス |
| バーティカルメディア | ある特定の分野・ジャンル・テーマに特化したコンテンツを掲載するメディア |
| ターゲティング（広告） | ユーザーが過去に閲覧したWebページやユーザーの登録情報などを基にして、ユーザーに適した広告を表示すること |
| アドネットワーク | 複数の広告媒体（Webサイトやソーシャルメディア、ブログ等）を集めて広告配信ネットワークを作り、それらの媒体に広告をまとめて配信する仕組みのこと |
| ドメインカ | Webサイトの強さを示す指標の一つで、検索エンジンからサイトがどれほど信頼されているかを表すもの |
| オンデマンド配車 | 従来のタイムテーブルに基づく運行ではなく、需要に応じた運行を行う配車するシステムのこと |
| SSP | Supply Side Platform（サプライサイドプラットフォーム）の略で、媒体の広告枠販売や広告収益最大化を支援するツール |
| DSP | Demand Side Platform（デマインドサイドプラットフォーム）の略で、広告主や代理店の広告効果の最大化を支援するツール |
| PTD | Publisher Trading Desk（パブリッシャートレーディングデスク）の略で、メディアが提供する広告運用サービスを代行する組織のこと |

From the Stations ～駅から始めよう～



From the Stations

駅から始めよう

【IRに関するお問い合わせ先】

株式会社駅探 IR担当 E-mail ir@ekitan.co.jp

URL <https://ekitan.co.jp/>

本資料は、業績の進捗状況の参考となる情報提供のみを目的としたものであり、投資等の最終決定は投資家ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

本資料はできる限り細心の注意をもって作成されておりますが、その完全性について当社は責任を負うものではありません。

また、本資料を判断材料とした投資の結果等に対する責任は負いかねますのでご了承ください。

本資料中の予想または計画は、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は経済情勢等今後様々な要因によって予想または計画数値と異なる場合があります。