



# FY2022 2Q Presentation Material

Oct.2021 - Mar.2022

株式会社インタースペース  
証券コード：2122

# 目次

- # 1 2022年9月期2Q 決算概要
- # 2 インターネット広告事業の状況
- # 3 メディア運営事業の状況
- # 4 2022年9月期 事業方針

---

# 2022年9月期2Q 決算概要

---

#1

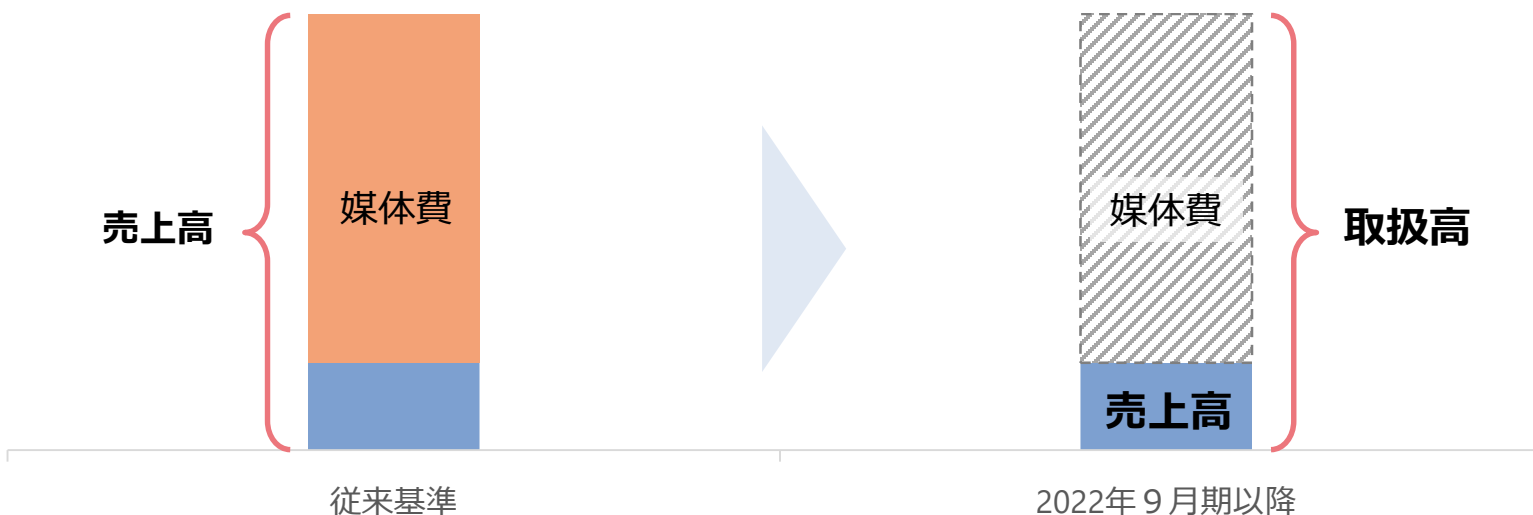
当社は、株式会社東京証券取引所より公表されました「新市場区分の選択結果」のとおり、2022年4月4日より「**スタンダード市場**」へ移行いたしました。

マザーズ市場

スタンダード市場

## 2022年9月期の期首より「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号）等を適用しております。

- これにより、従来基準の売上高（クライアントからの広告費など）に近似する金額は「取扱高」となり、「取扱高」からメディアパートナーへ支払う掲載費などを差し引いた金額が、おおよそ、新基準における「売上高」となります。
- なお、本資料記載の「取扱高」は「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号）等適用前の2021年9月期の売上高に近似する金額です。



# 2022年9月期 2Q決算概要

(単位：百万円)	FY21.2Q	FY22.2Q	増減額	増減率
取扱高*1	11,155	<b>12,264</b>	+1,109	+10%
売上高*2	—	<b>3,510</b>	—	—%
営業利益	136	<b>541</b>	+405	+296%
経常利益	211	<b>704</b>	+493	+232%
当期純利益	137	<b>447</b>	+310	+224%

\*1 新収益認識基準適用前の売上高に近似する金額です

\*2 当連結会計期間より「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日）等を適用しておりますため、当該基準適用前の2021年9月期の売上高および売上高の実績値に対する増減は記載しておりません。

## グループ連結業績／Consolidated Results

売上高	3,510 百万円	前年比	－ %
営業利益	541 百万円	前年比	+296 %

## インターネット広告事業／Internet Advertising

売上高	2,220 百万円	前年比	－ %
営業利益	331 百万円	前年比	+309 %

## メディア運営事業／Media Business

売上高	943 百万円	前年比	－ %
営業利益	210 百万円	前年比	+278 %

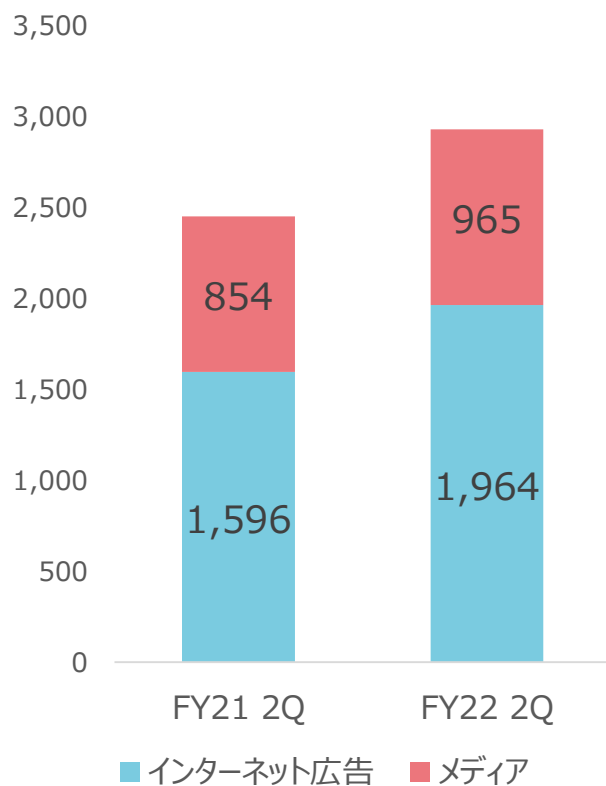
\* グループ連結売上高には外部顧客への売上高の調整額が含まれております。

\* 当連結会計期間より「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日）等を適用しておりますため、当該基準適用前の2021年9月期の売上高および売上高の実績値に対する増減は記載しておりません。

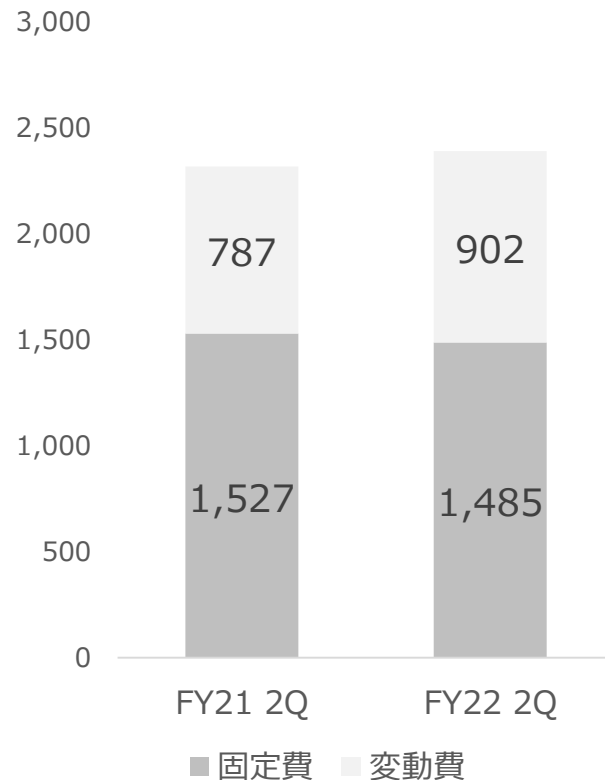
# 2022年9月期 2Q前期比較

- ・売上総利益は広告/メディアともに大きく増加
- ・コスト面においては変動費は増加しているものの固定費は抑制、利益を押し上げる結果となった

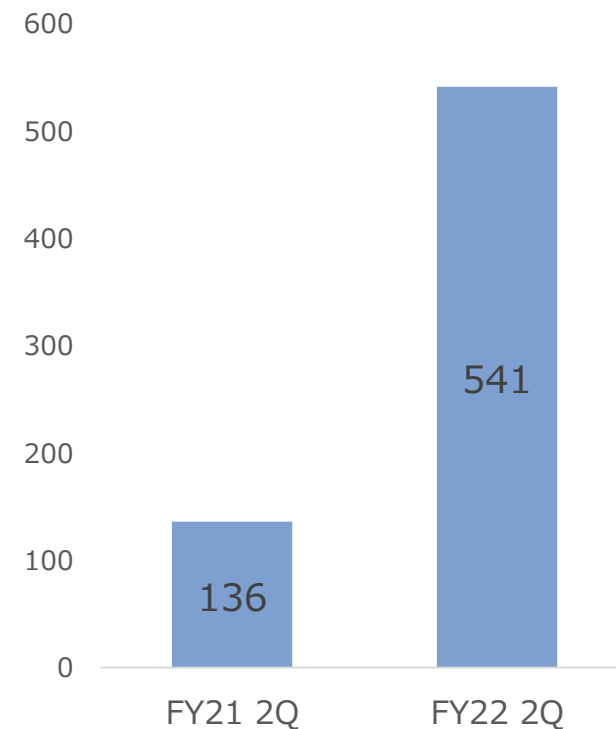
## 売上総利益



## 販管費



## 営業利益



(単位：百万円)





## 2022年9月期 通期業績予想の修正

- ・広告事業の利益率の改善に加え、メディア事業の伸長により当初予想を上回る
- ・投資先ファンドの売却益や持分法適用関連会社の成長により、経常利益が大幅に増加

### 2022年9月期の業績予想を修正

単位：百万円	当初予想
売上高	7,000
営業利益	600
経常利益	635
当期純利益	420

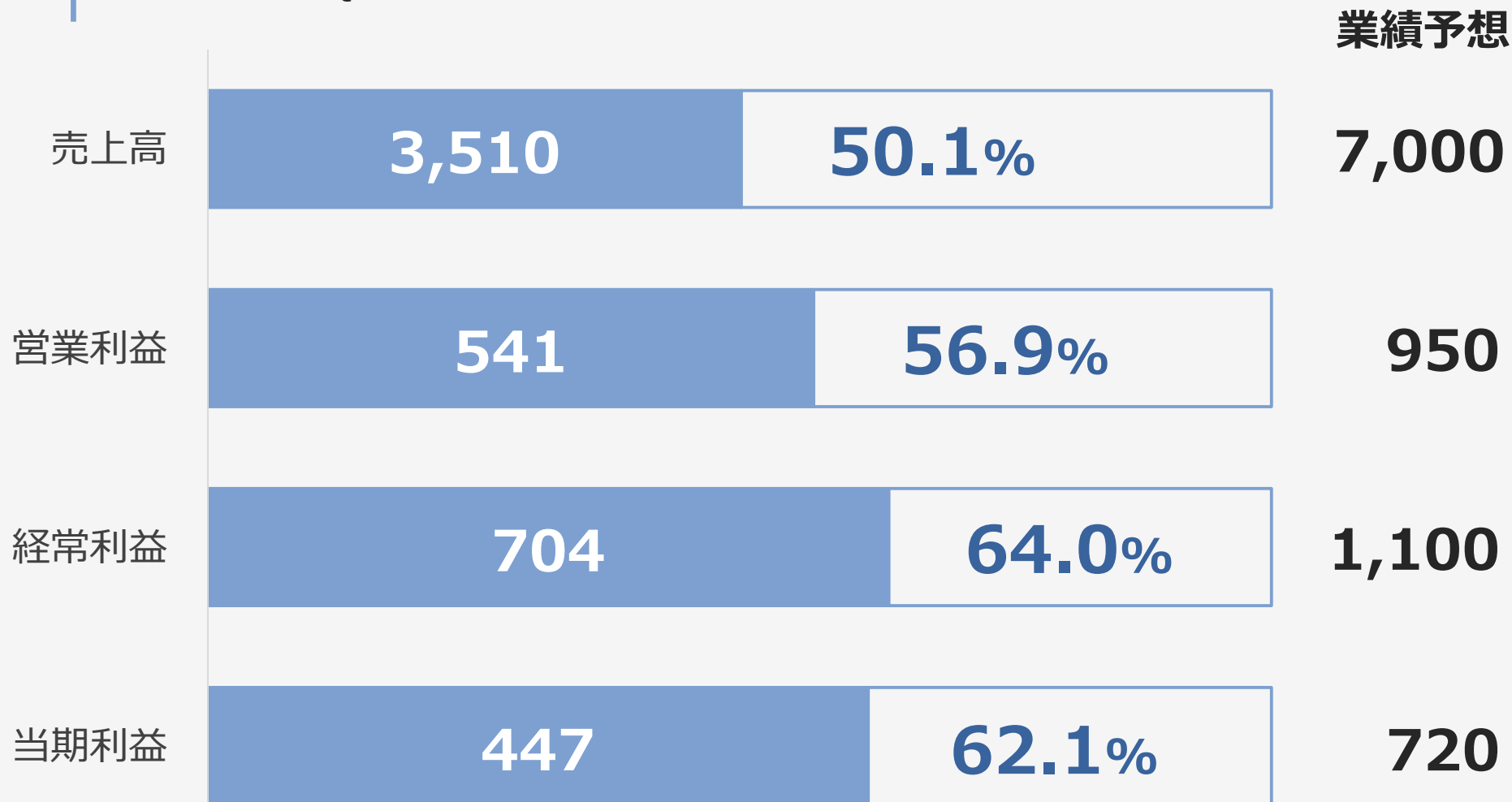


修正予想	増減額	増減率
<b>7,000</b>	—	—
<b>950</b>	<b>+350</b>	<b>+58%</b>
<b>1,100</b>	<b>+465</b>	<b>+73%</b>
<b>720</b>	<b>+300</b>	<b>+71%</b>



## 2022年9月期 通期業績予想に対する2Q進捗

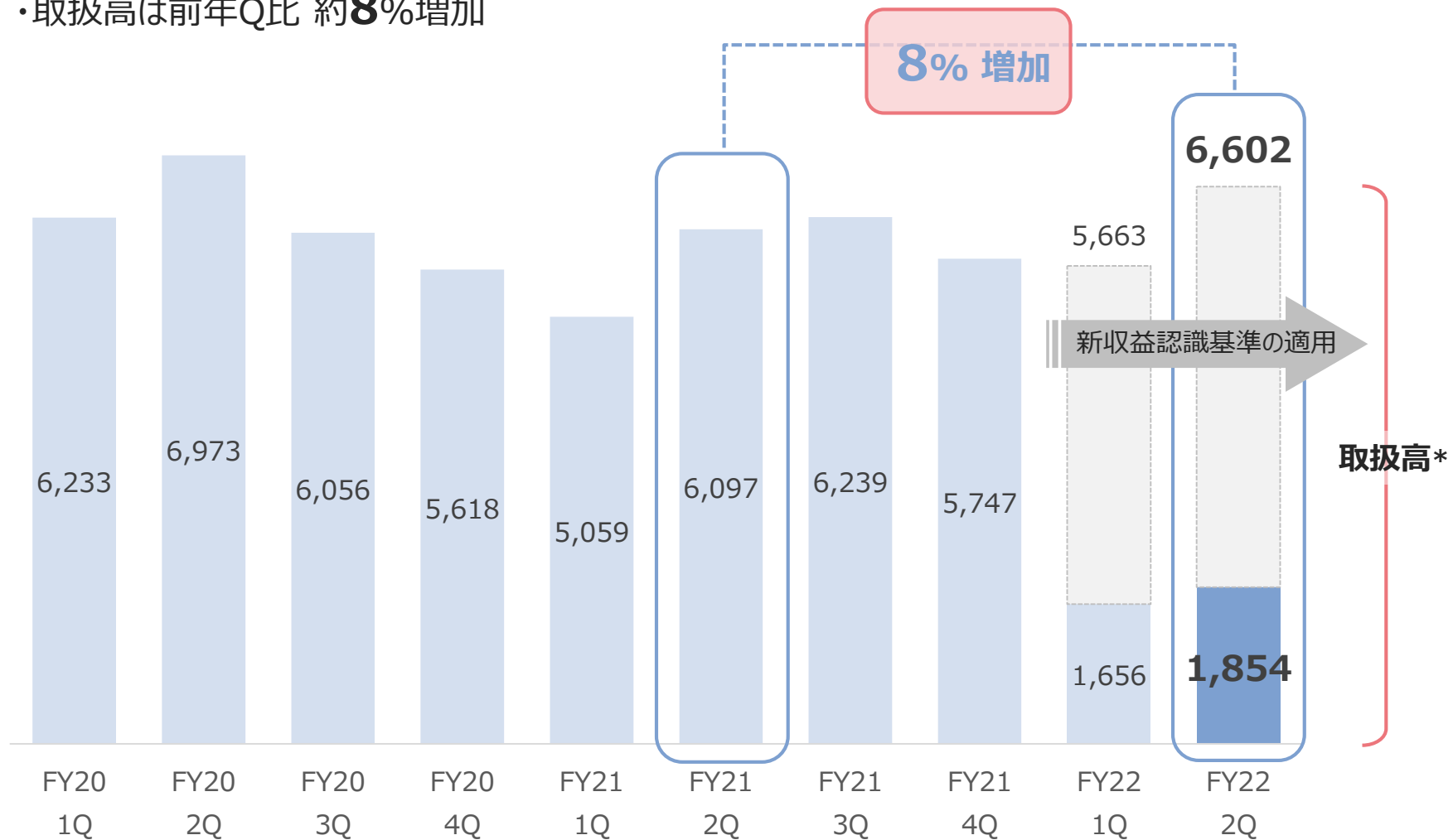
- ・売上高は概ね計画通りに推移
- ・経常利益は、3Q以降に大きな営業外収益は見込んでいないため若干先行



(単位：百万円)

# 連結売上高推移

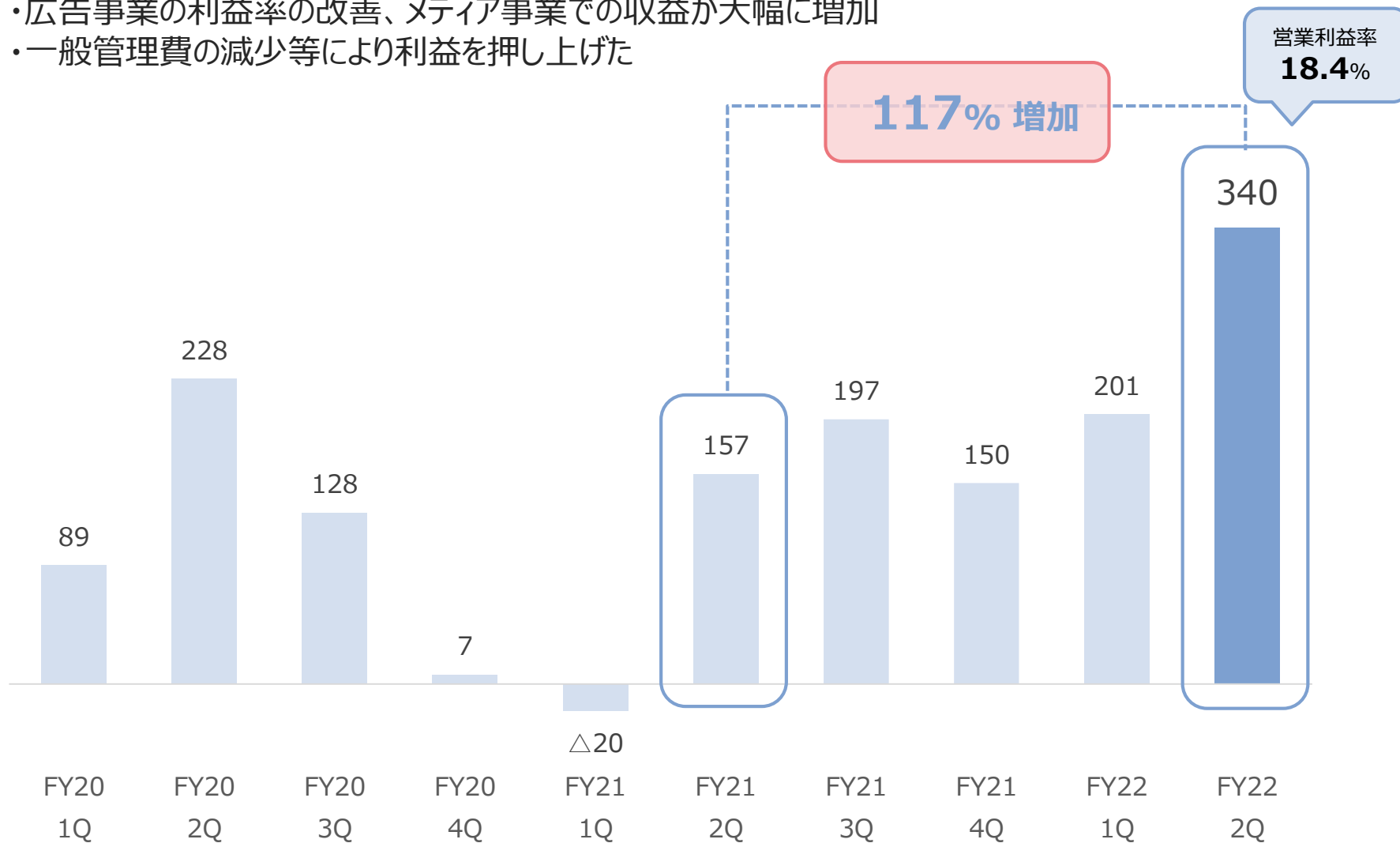
- ・広告事業（アフィリエイト）の好調に加え、ママスタPV増により広告収益が伸長
- ・取扱高は前年Q比 約**8%**増加



(単位：百万円) \*新収益認識基準適用前の売上高に近似する金額です

# 連結営業利益推移

- ・広告事業の利益率の改善、メディア事業での収益が大幅に増加
- ・一般管理費の減少等により利益を押し上げた

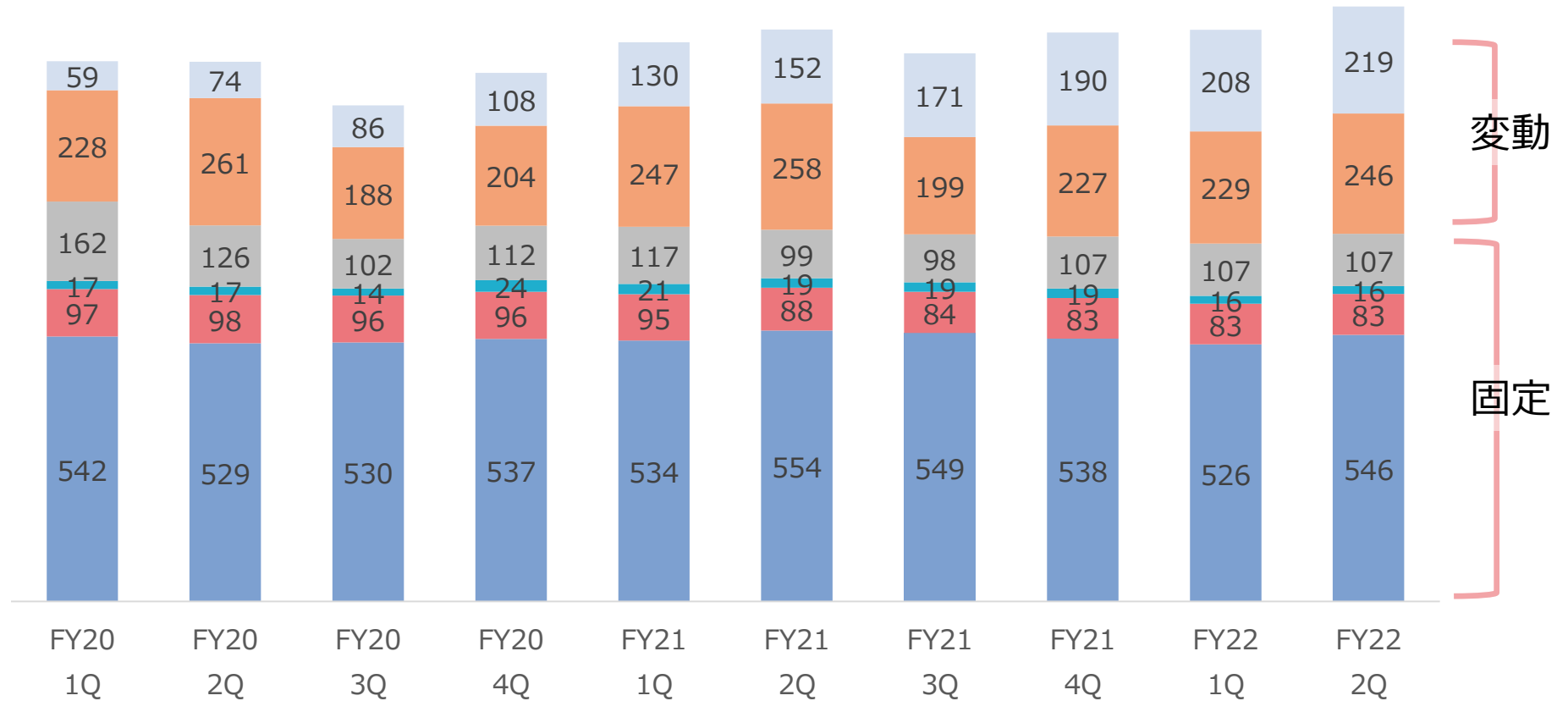


(単位：百万円)

# 連結販管費推移

- ・ストック商材の伸長に伴う決済手数料（変動費）が増加
- ・人員計画の見直しにより人件費（固定費）は抑制

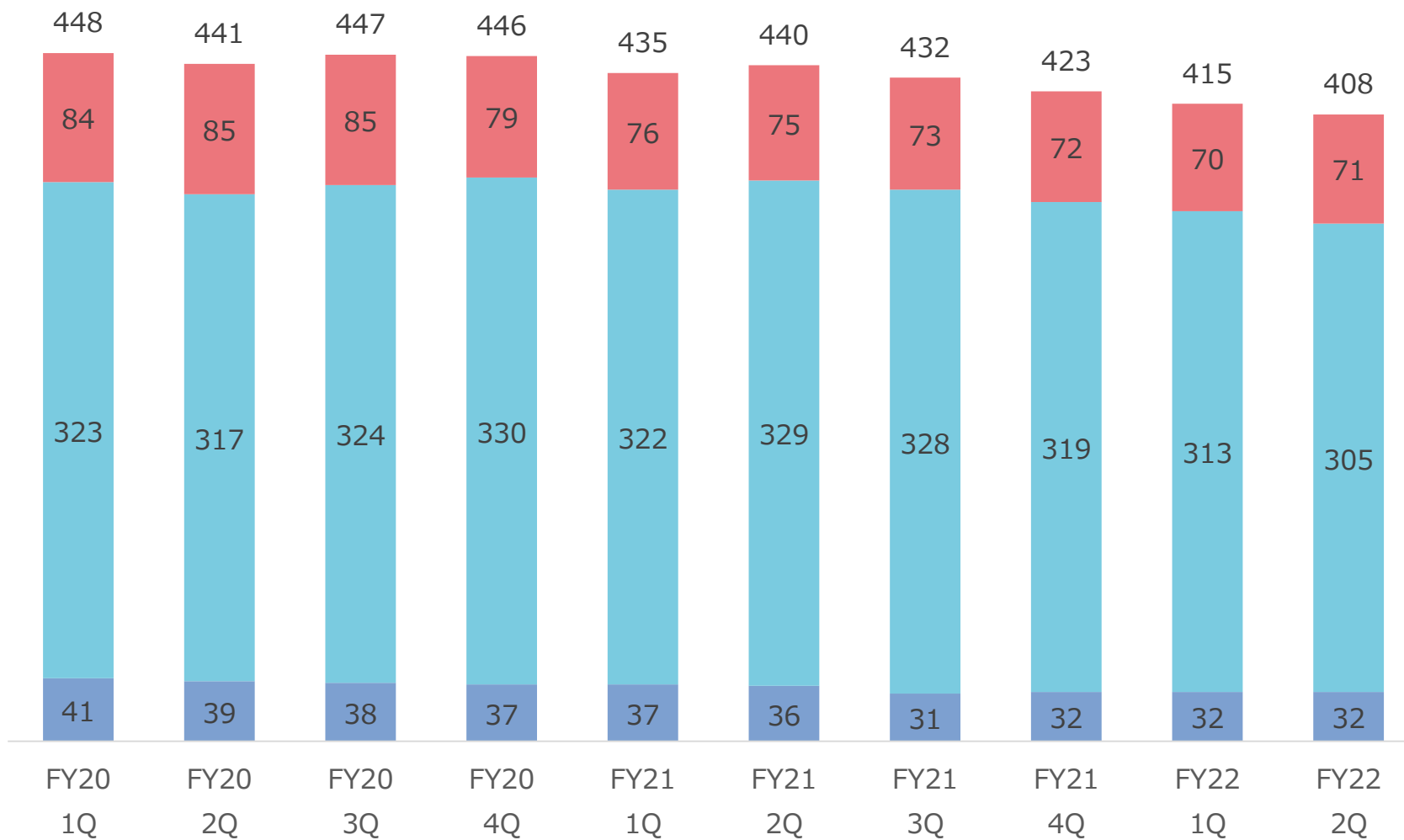
■ 決済手数料    ■ 広告宣伝費    ■ その他  
■ 償却費    ■ 事務所関係    ■ 人件費



(単位：百万円)

# 連結従業員推移

■ 共通部門 ■ インターネット広告 ■ メディア 合計



(単位：人)



# 連結貸借対照表／連結キャッシュフロー計算書

(単位：百万円)	FY21 4Q	FY22 2Q	増減	補足事項
現金・預金等	5,457	<b>5,852</b>	+395	
流動資産	8,726	<b>9,701</b>	+975	売掛金+587
固定資産	1,554	<b>1,502</b>	△52	
総資産	10,280	<b>11,204</b>	+924	
流動負債	4,753	<b>5,480</b>	+727	買掛金+642
固定負債	73	<b>71</b>	△2	
負債	4,827	<b>5,552</b>	+725	
純資産	5,452	<b>5,652</b>	+200	剰余金の配当△135

(単位：百万円)	FY21 2Q	FY22 2Q	増減	補足事項
営業活動によるCF	482	<b>686</b>	+204	
投資活動によるCF	△56	△ <b>95</b>	△39	
財務活動によるCF	△135	△ <b>212</b>	△77	
現金同等物の残高	4,646	<b>5,852</b>	+1,206	

---

# インターネット広告事業

---

#2

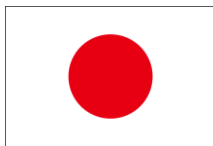


日本



人口 1億2千万人

GDP 約530兆円\*



ASEAN



人口 6億6千万人

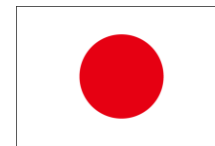
GDP 約330兆円\*



ストアフロント



携帯販売店を中心に  
リアル店舗をネットワーク  
販売促進として活用



# 売上高／営業利益推移

- ・アフィリエイトサービスの取り扱いが増加、利益率も改善
- ・引き続きストック収益の積み上げは好調

## 取扱高\*

**11,309** 百万円

前年比 + **9.5** %

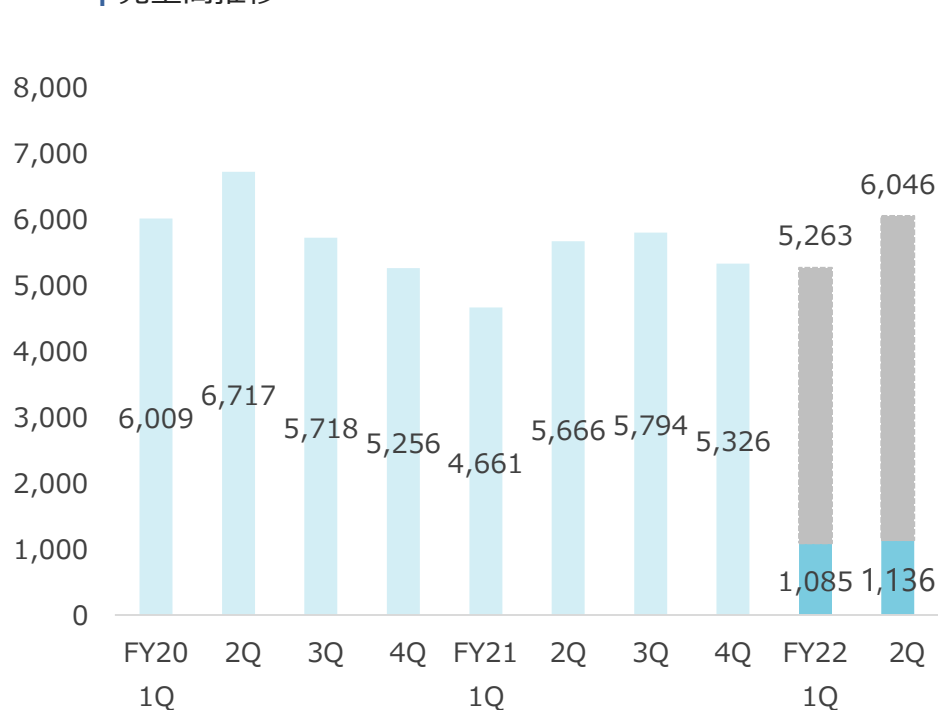
## 事業利益

**634** 百万円

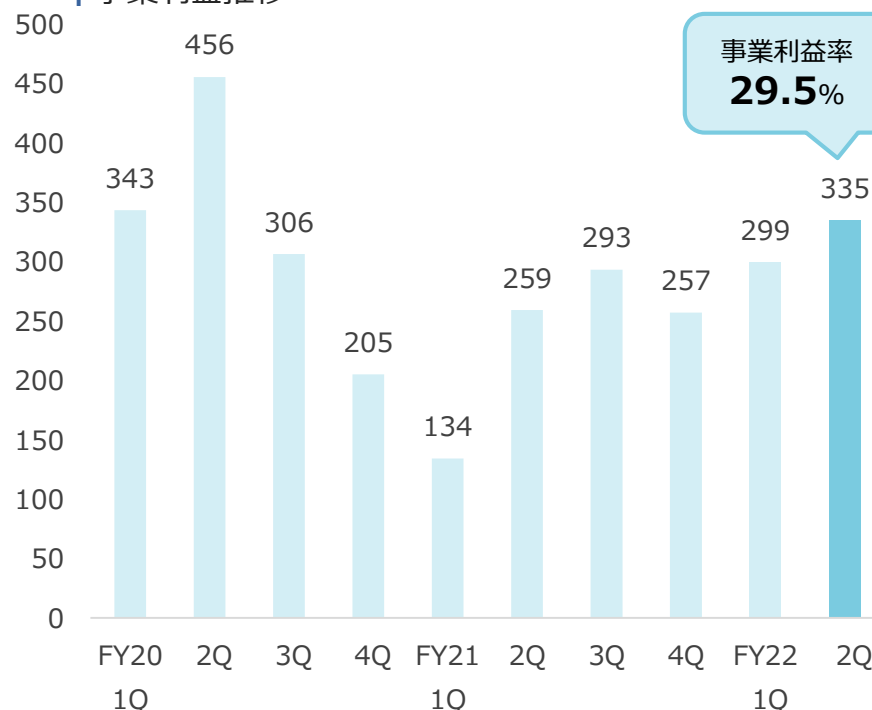
前年比 + **61.2** %

※共通費を含まない事業部門の数値

### 売上高推移\*



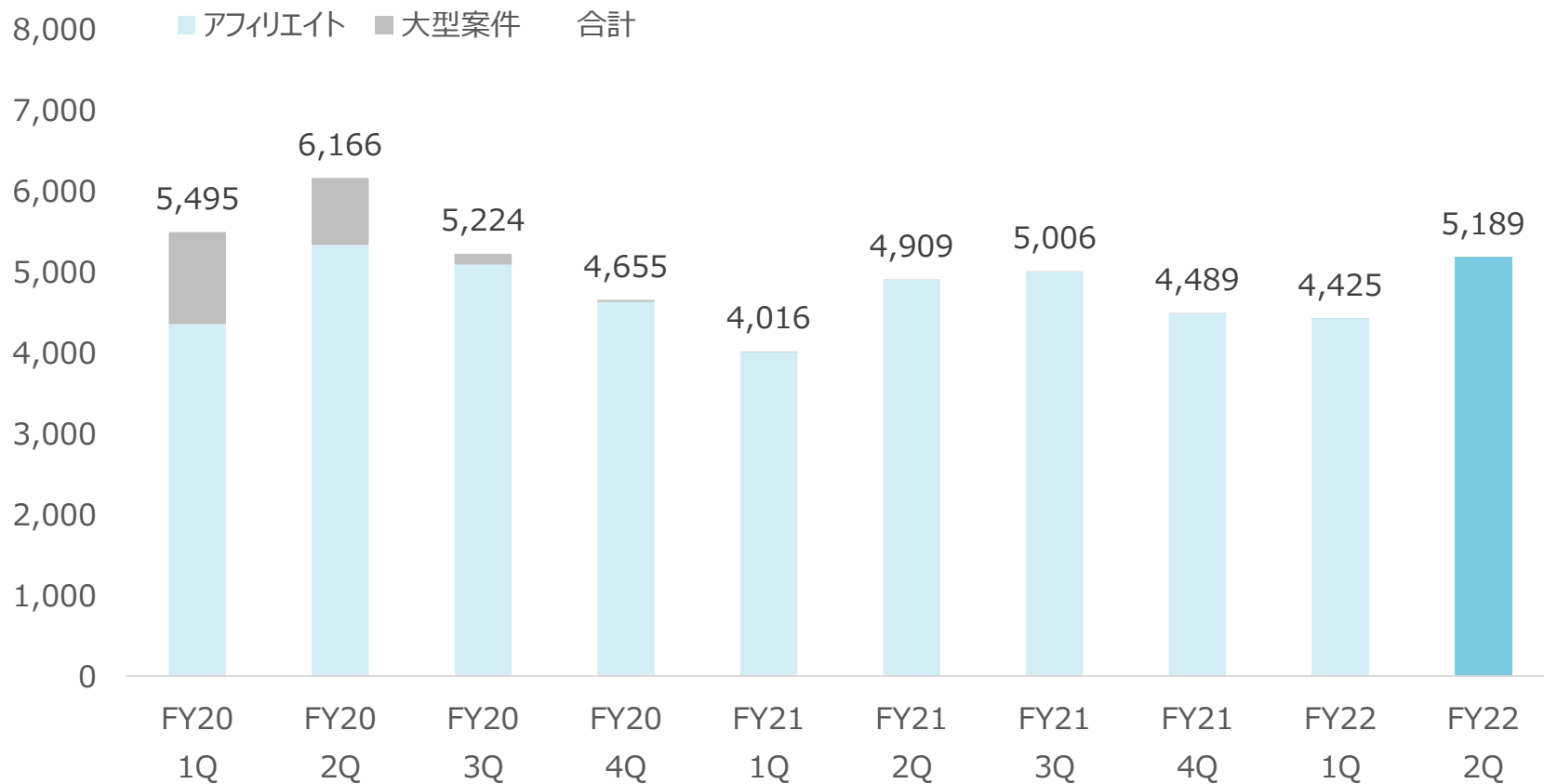
### 事業利益推移



(単位：百万円) \*新収益認識基準適用前の売上高に近似する金額です

## 国内アフィリエイト取扱高\*

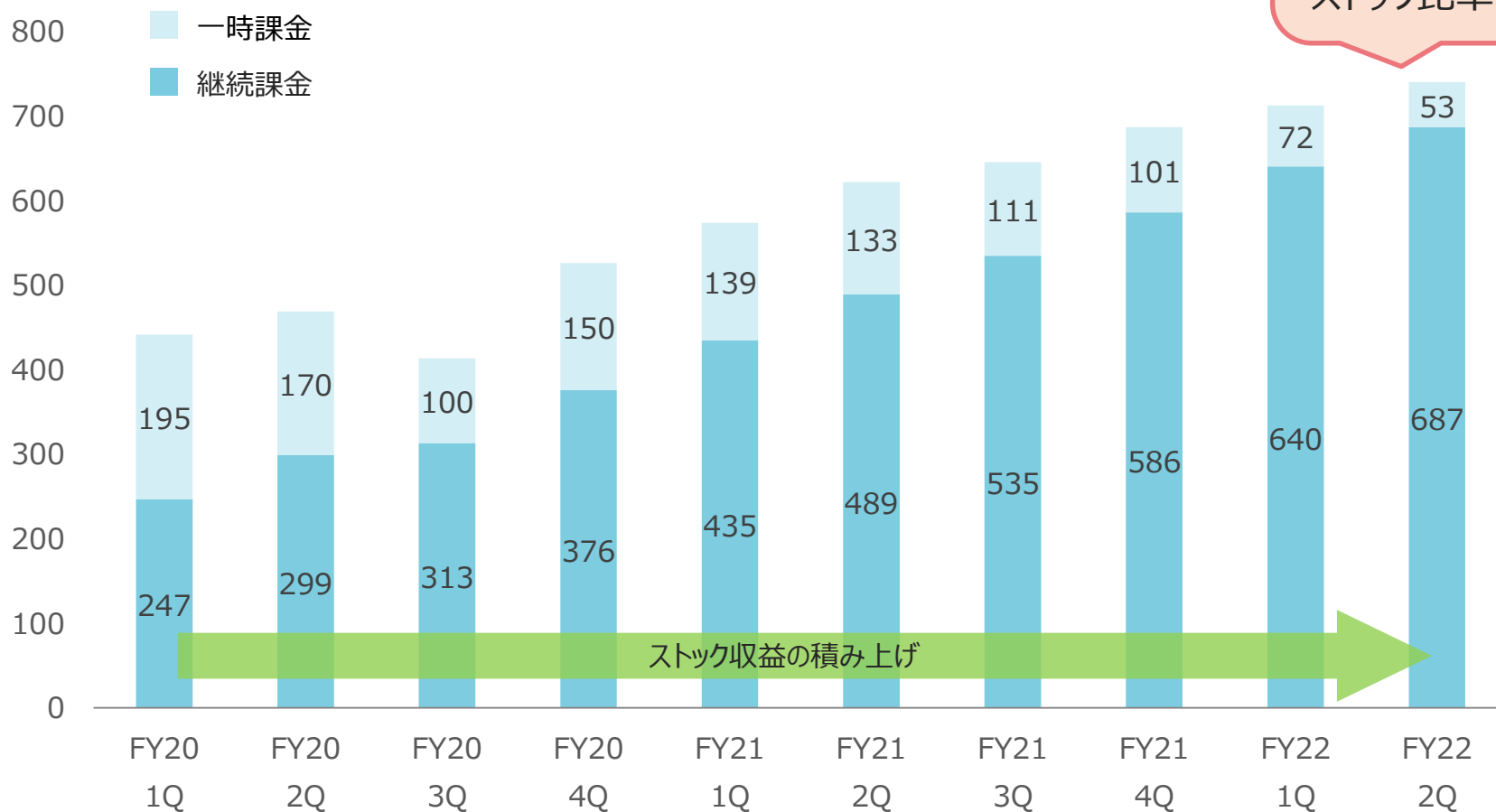
- ・注力領域に集中した営業活動が奏功、生産性の向上により利益率改善
- ・金融/サービス分野が好調に推移



## ストアフロント取扱高\*

- ・継続課金型（ストック）での収益の積み上げは好調。
- ・販売チャネルの拡大と新たな商材の開発に注力、更なる収益の積み上げを図る

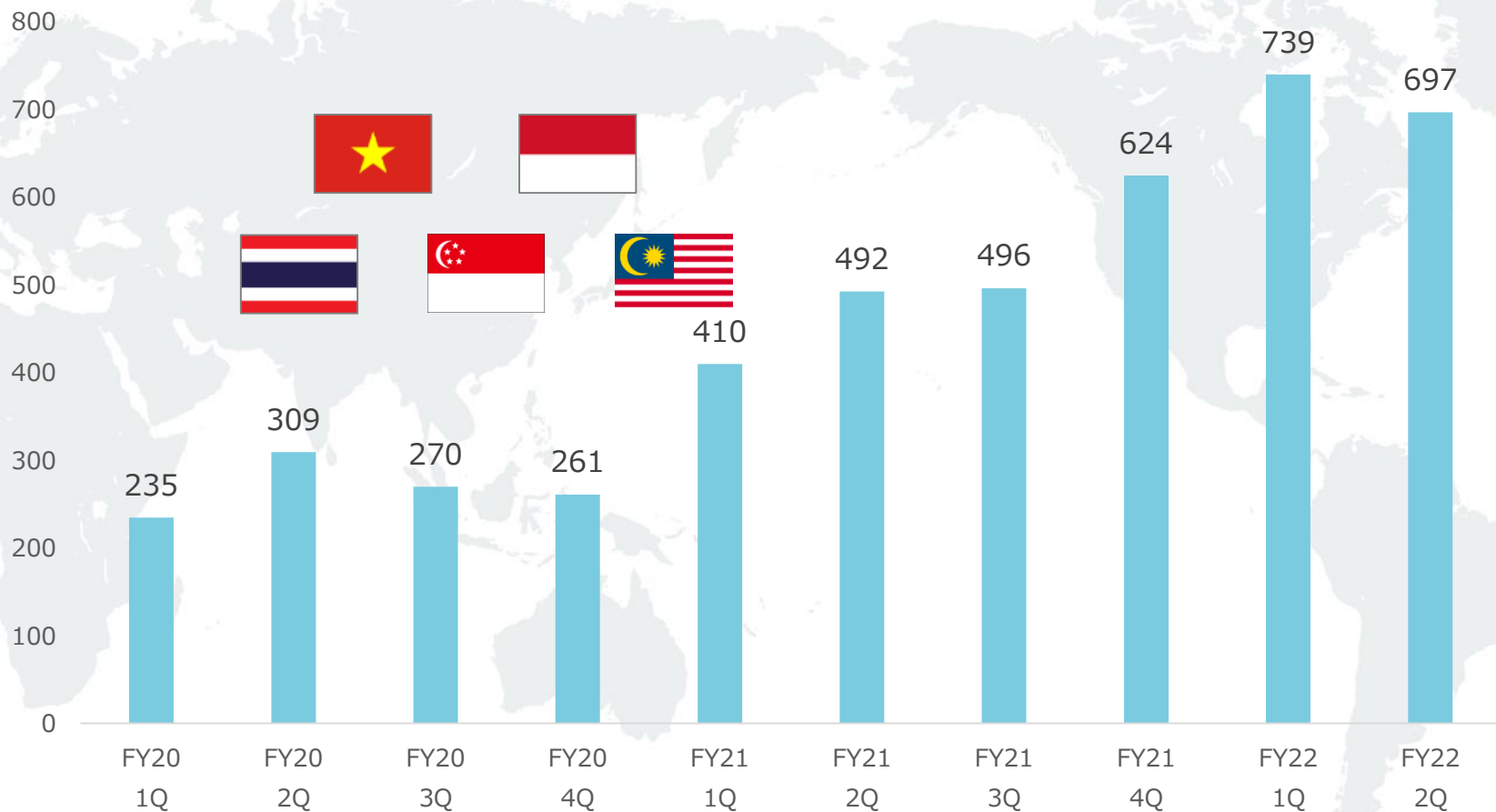
ストック取扱高  
 前年Q比 **+41%**  
 ストック比率 **92%**



(単位：百万円) \*新収益認識基準適用前の売上高に近似する金額です

## 海外アフィリエイト取扱高\*

・インドネシア/ベトナムがECカテゴリを中心に好調に推移



\*新収益認識基準適用前の売上高に近似する金額です。

(単位：百万円)

また、海外アフィリエイト取扱高には、持分法適用会社（ベトナム）の売上高を含めて表示しております。

# アクセストレード 提携数

稼働プログラム数：4,845 登録パートナー数：2,011,291



---

# メディア運営事業

---

#3

## 当社運営メディア

### コンテンツ型メディア

 mamasta


 saita **yoga**  
JOURNAL  
ONLINE

4MEEE *4Yuuu!*

 KOIMEMO

### 比較・検討型メディア

 塾シル!

派遣サーチ  車探検  
**Finder**

 ベストトレ  
find your best trainer.

 APP FINDER

 RECOTRIP  
旅の体験は人から人へ



# 売上高／営業利益推移

- ・ママスタの閲覧数の増加に伴い、広告収益が大幅に伸長
- ・コストの抑制もあり、事業利益も大幅に増加

## 売上高

**1,288** 百万円

前年比 + **10.4** %

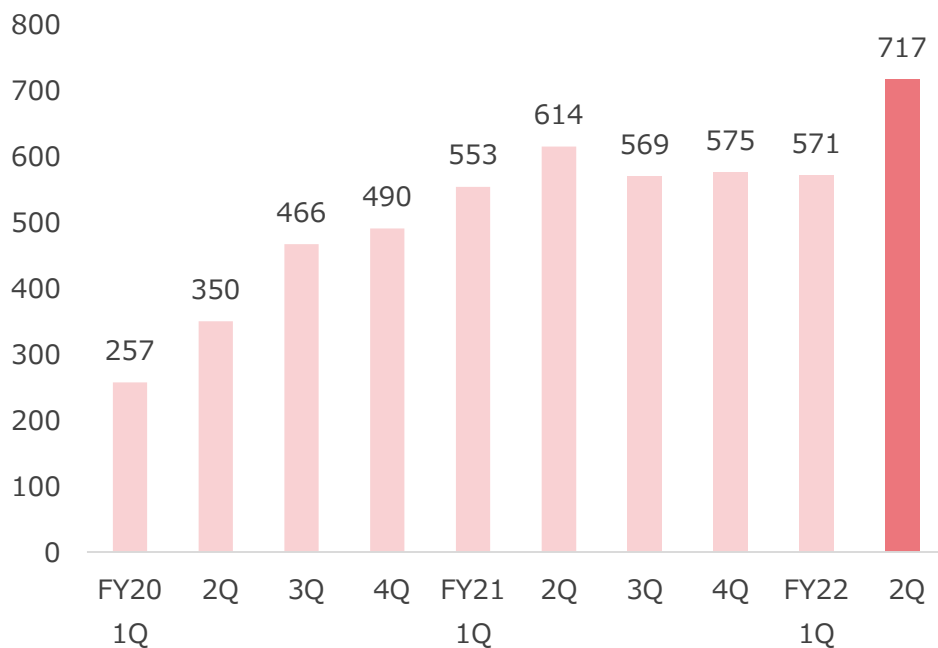
## 事業利益

**288** 百万円

前年比 + **100.0** %

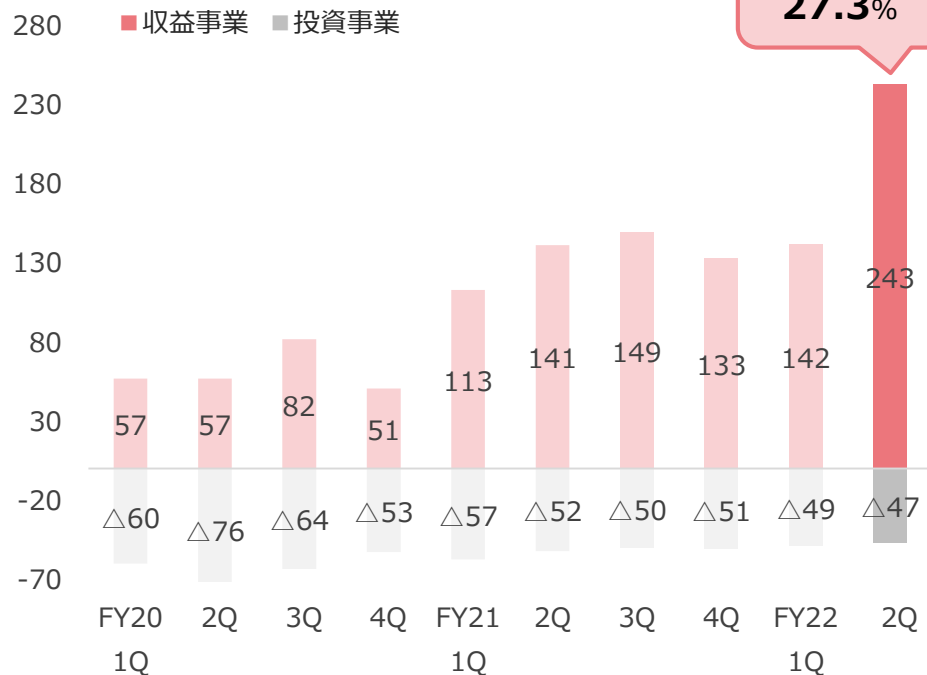
※共通費を含まない事業部門の数値

### 売上高推移



(単位：百万円)

### 事業利益推移



事業利益率  
**27.3%**

# サービス別推移

## メディア売上高

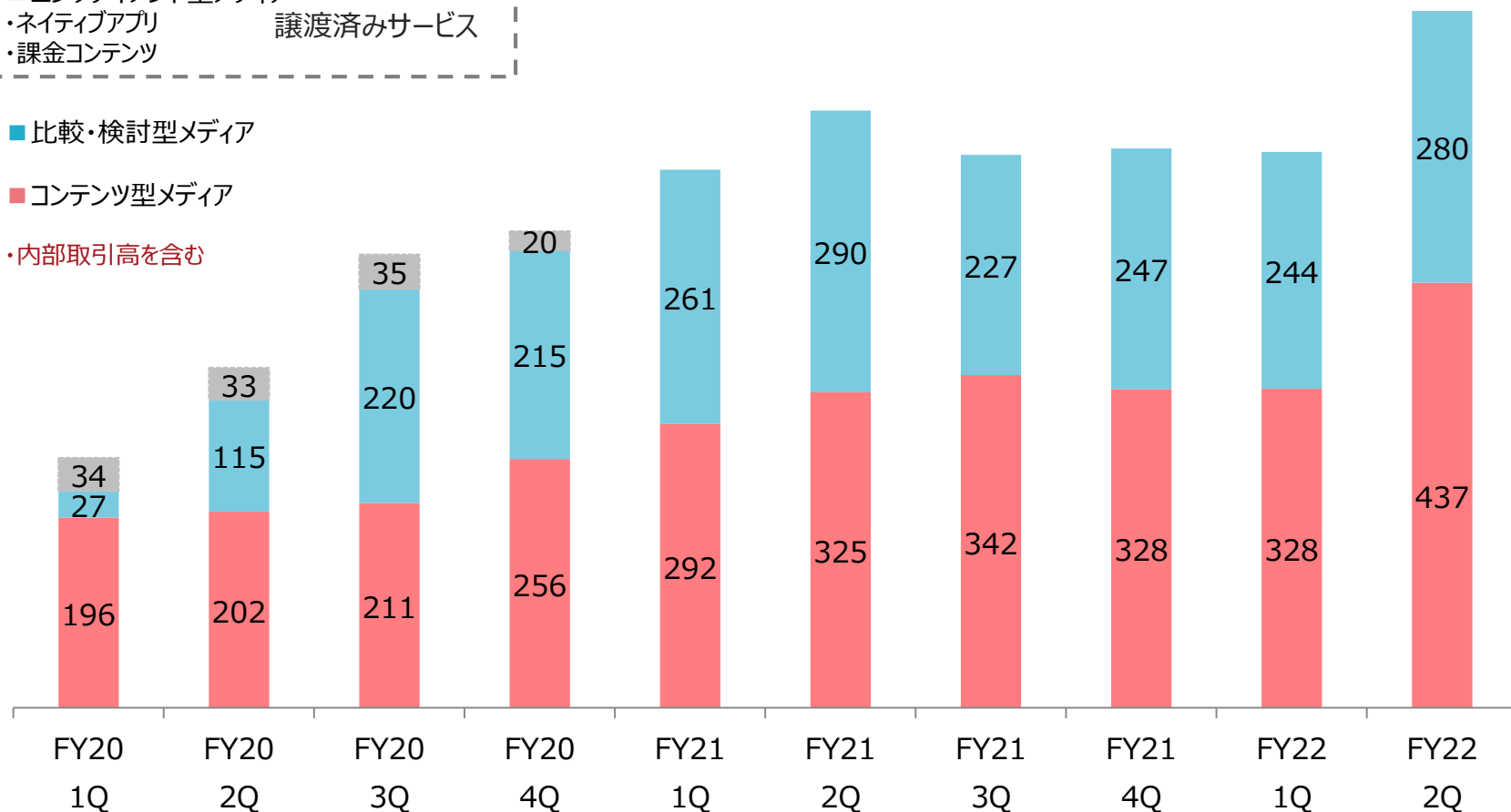
- ・ママスタの閲覧数増加に伴い、コンテンツ型メディアの売上高は大幅に増加
- ・比較・検討型は人材/ゲーム系メディアが堅調に推移

■ エンタテインメント型メディア  
 ・ネイティブアプリ 譲渡済みサービス  
 ・課金コンテンツ

■ 比較・検討型メディア

■ コンテンツ型メディア

・内部取引高を含む



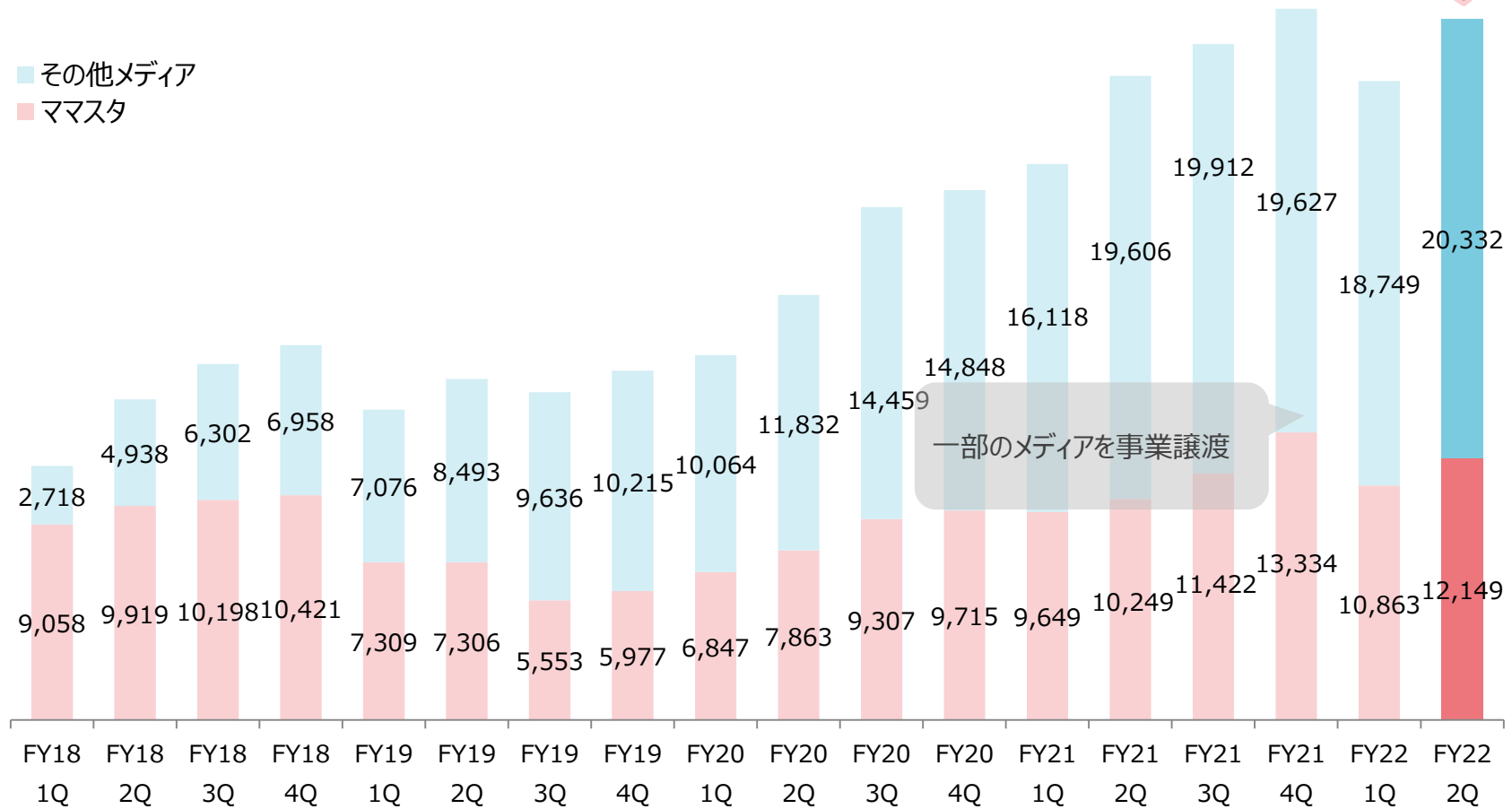
(単位：百万円)

# 自社メディアユーザー数 推移

- ・ママスタ/saitaを中心に伸長
- ・その他メディアの合計UUは過去最高を記録

約 **32,480** 千UU

■ その他メディア  
■ ママスタ



一部のメディアを事業譲渡

月間閲覧数

約 **8億PV**

月間訪問者数

約 **1,260万UU**

※2022年3月度



SNS公式アカウント



YouTubeチャンネル



タレントコラム



ママスタまなび (教育コンテンツ)



yoga  
JOURNAL  
ONLINE

## 雑誌ヨガジャーナル 日本版vol.80

2022年3月19日発売（隔月刊）



## 4MEEE

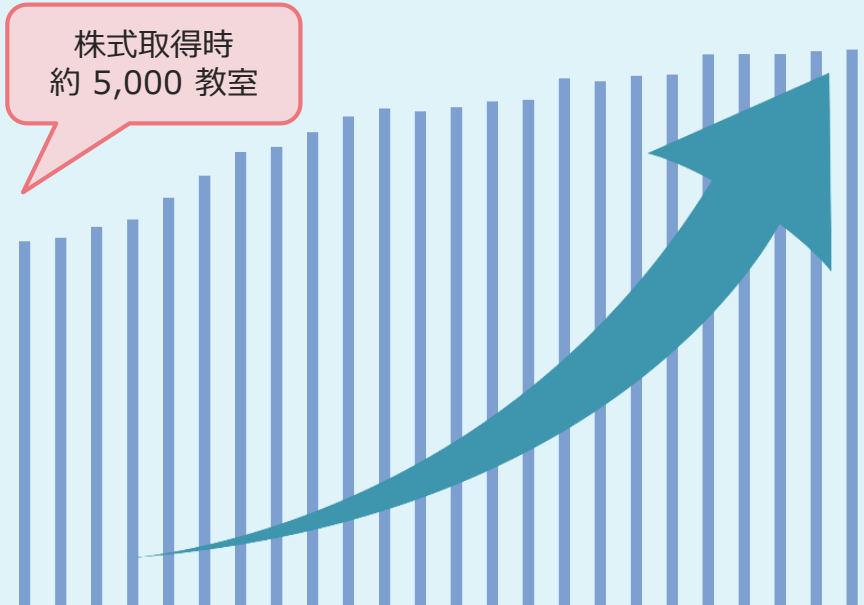
女性向けWEBメディア『4MEEE』でインタビュー連載スタート  
佐野ひなこさんに80の質問！



## 学習塾ポータルサイト「塾シル」の掲載数は順調に増加中



■ 掲載教室数



掲載教室数

約 **7,600** 教室

2022年3月末時点

---

# 2022年9月期 事業方針

---

- 1 国内広告事業の付加価値の強化**
- 2 海外事業のさらなる拡大と早期黒字化**
- 3 メディア事業へのさらなる投資と成長**



## 🌀 中期的な営業利益目標

### インターネット 広告事業

組織の最適化／付加価値プロダクトの拡販  
自社ストック商材の強化／海外事業の継続的な黒字化

### メディア運営事業

コンテンツメディアは選択と集中／送客メディアはコンテンツ投資  
新たな収益モデルの確立

営業利益の構成を **50 : 50**

インターネット広告

メディア運営

---

# 会社紹介

---

# Win-Winをつくり、未来をつくる。

私たちが思う Win-Winとは、人と人がお互いを思いやりながら、良い影響を与え合うこと、未来をつくるとは今まで成し得なかった新しい価値を実現することにあります。

このような Win-Winの考えの基となるのは、適切な情報を必要な人々に届けること。  
それにより新しい気づきと多様な選択肢を提供すること。  
情報格差をなくし、たくさんの挑戦を生み出すこと。  
そして、フェアで活気に満ちた世界を実現すること他なりません。

そのために私たちは、インターネットのテクノロジーで新しい未来をつくります。  
失敗を恐れずに、世界中に大きなインパクトを与えるための挑戦を、これからも続けていきます。

私たちは、Win-Winをつくり、未来をつくります。

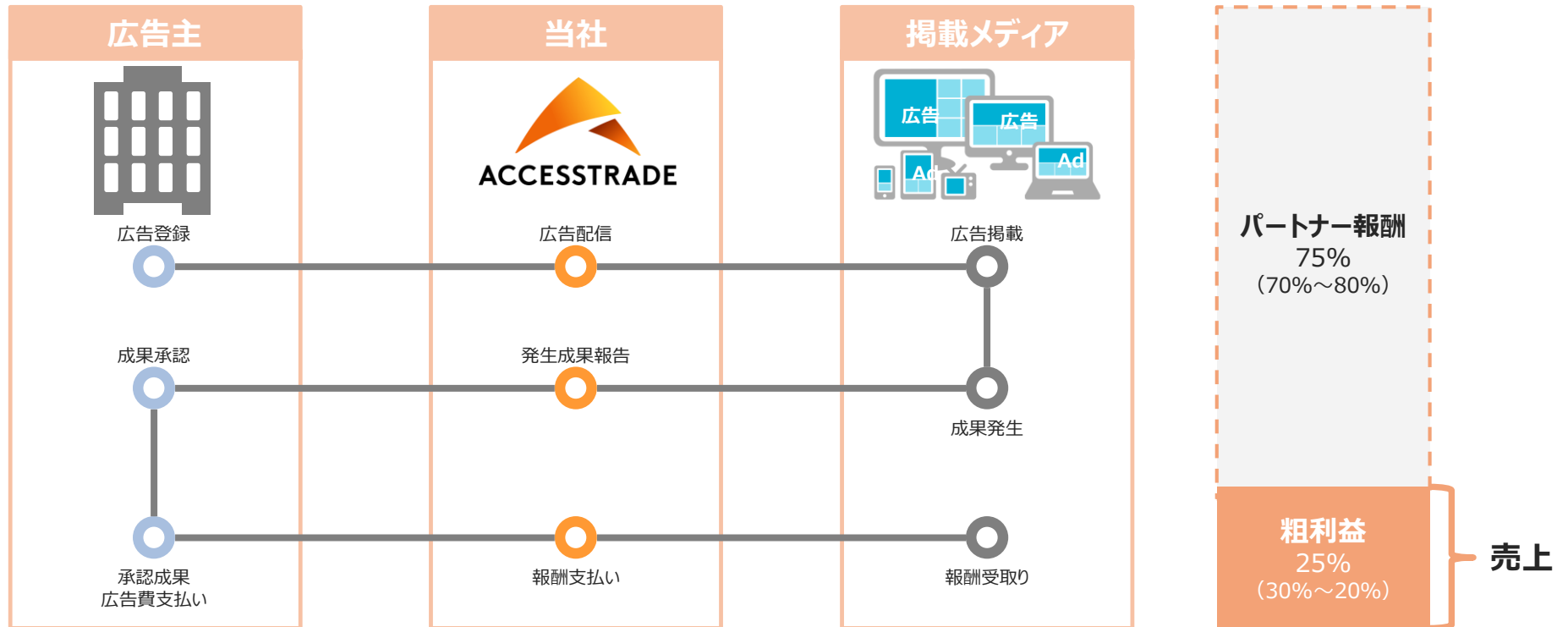
# 会社概要

会社名	株式会社インタースペース（証券コード：M2122）
英文表記	Interspace Co.,Ltd.
所在地	東京都新宿区西新宿二丁目4番1号
設立	1999（平成11）年11月8日
代表者	代表取締役社長 河端 伸一郎
従業員	294名（単体） 408名（連結） ※2022年3月31日現在
主要グループ会社	<ul style="list-style-type: none"><li>・株式会社ストアフロント</li><li>・4 MEEE株式会社</li><li>・株式会社TAG STUDIO</li><li>・株式会社ユナイトプロジェクト</li><li>・PT. INTERSPACE INDONESIA</li><li>・INTERSPACE (THAILAND) CO.,LTD.</li><li>・INTERSPACE VIETNAM CO.,LTD.</li><li>・INTERSPACE DIGITAL SINGAPORE PTE. LTD.</li><li>・INTERSPACE DIGITAL MALAYSIA SDN. BHD.</li></ul>

# ビジネスモデル

## 成果報酬型広告モデル（アフィリエイトサービス）

### アクセストレード

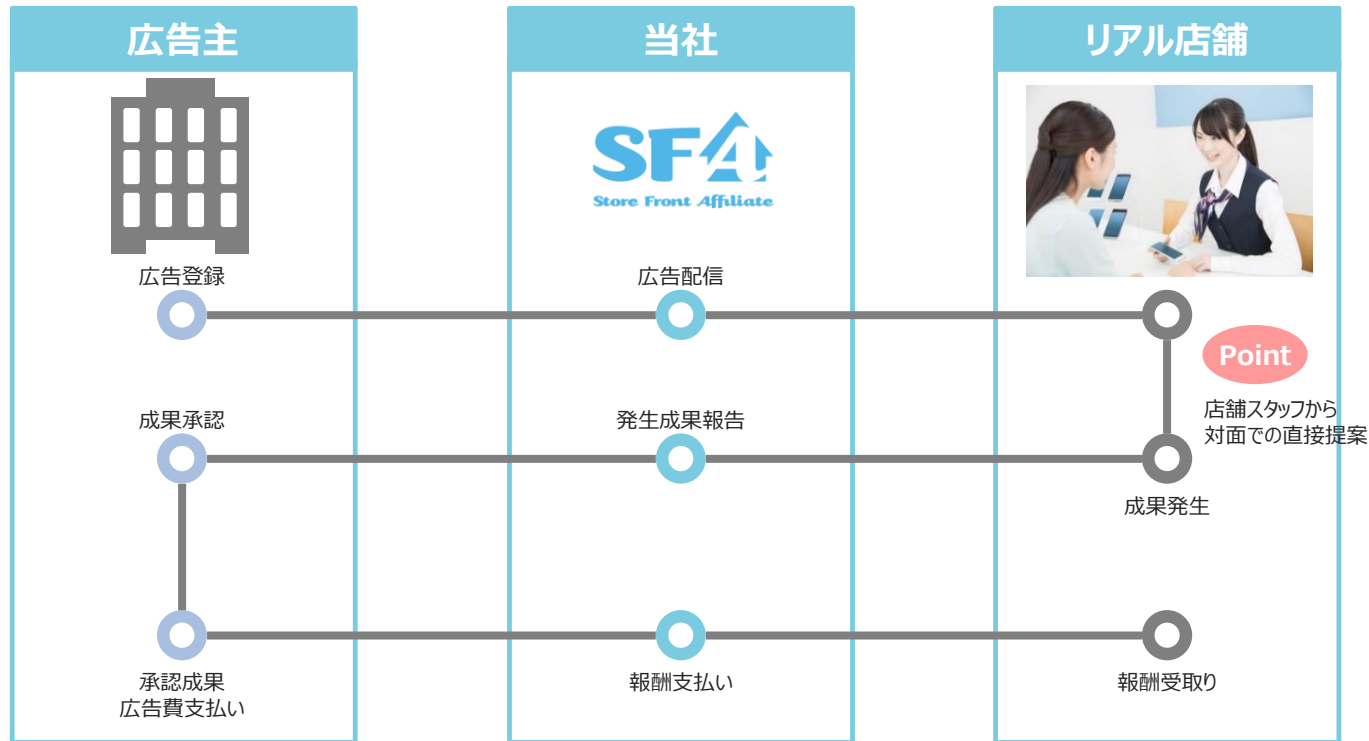


提携するアフィリエイトネットワーク（パートナーWEBサイト）にて、成果（会員登録、商品購入など）が発生し、その成果に合わせて広告費を請求 ⇒ パートナーへ報酬を支払うビジネスモデル

# ビジネスモデル

## リアル店舗型成果報酬広告モデル（リアルアフィリエイトサービス）

### ストアフロントアフィリエイト



#### 一時課金型

広告商品の提案  
獲得成果に応じて収益発生

#### 継続課金型 (ストック商材)

セキュリティソフトなど  
月額課金商品の提案  
残存契約数に応じて収益が発生

提携する店舗（主に携帯販売店）にて、対面接客による広告商品の提案（スマホアプリなど）  
その獲得成果に合わせて広告費を請求 ⇒ 提携店舗へ報酬を支払うビジネスモデル

# ビジネスモデル

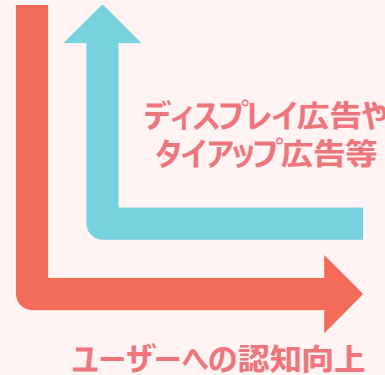
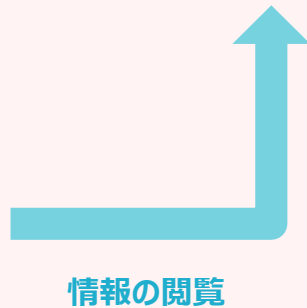
## コンテンツ型メディア



ブランド認知向上を目的とした  
広告収益モデル



広告主のブランドセーフティを  
意識したコンテンツ作りに注力



## 比較・検討型メディア

熟シル!

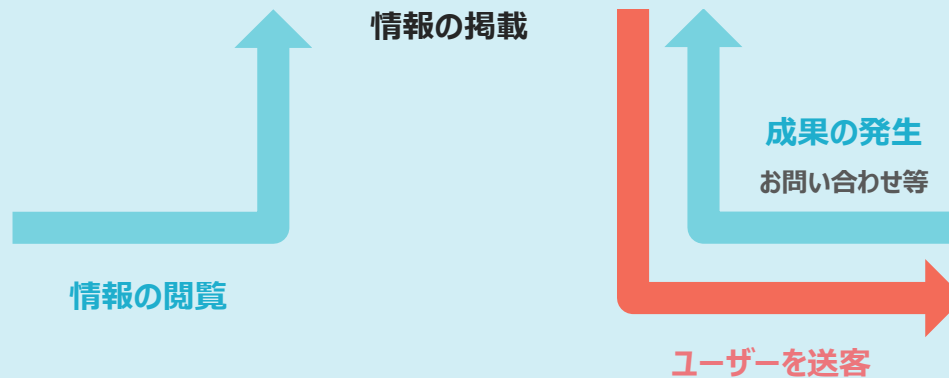


取引企業数の拡大や  
ユーザー認知の向上などを図る

派遣サーチ



送客に応じた収益を得る  
成果型ビジネスモデル







本説明会及び資料に記載された業績見通し等に関する記述は、  
発表日時点での当社の判断に基づくもので、その情報の正確性を保証するものではありません。  
様々な要因の変化により、実際の業績と異なる可能性があることをご了承ください。