

# 事業計画及び成長可能性に関する事項



From the  
Stations

駅から始めよう

2022年6月

株式会社 駅探

東証グロース：3646



# 目次

- ◆ ビジョン／事業コンセプト
- ◆ 駅探グループの目指す方向性
- ◆ ビジネスモデル
- ◆ ターゲットとする市場
- ◆ 競争力の源泉
- ◆ 今後の事業展開
- ◆ 事業計画
- ◆ 認識するリスクと、それらへの対応策



**From the  
Stations**

駅から始めよう

- ◆ ビジョン／事業コンセプト
- ◆ 駅探グループの目指す方向性



## 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

## 事業コンセプト

From the Stations～駅から始めよう～

駅探グループの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）と生活者（ユーザー）をつないでいく。





# 駅探グループの目指す方向性

創業時から蓄積してきた事業資産を活用して、  
乗り換え案内サービスに加えて、多面的な事業を展開。

## 【技術データ資産】

乗り換えエンジンと  
検索データ

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

乗換案内機能を  
マーケティング機能  
に転換

## 【メディア資産】

駅探ドットコム



「駅名 ○○」の  
キーワードに強い  
ドメインカの利活用

バーティカルメディア・  
地域メディア等  
多メディア展開

## 【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  
全国の自治体

事業提携の強化

バーティカルメディアへ  
のコンテンツ提供  
広告クライアントとして  
広告商材の掲載

## 【グループ資産】

(株)サークア



女性向けに  
月間60~80億IMP配信  
アドネットワーク

(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 (全国約800社  
2,000支店の旅行会社  
ネットワーク)



## 駅探グループの目指す方向性

社会トレンド・生活者の行動様式やニーズの変化に対応すべく、  
駅探グループの提供価値を再定義



地域の生活者・事業者に向けた「地域マーケティングプラットフォーム」を構築

### 社会トレンド

#### コロナ禍等による行動変化

- 消費における「都市一極集中」から「地方分散」。「地域・最寄駅を中心とした消費活動の広がり」へ。
- テレワークの整備に伴う職場・通勤環境の変化
- 外出制限に伴う移動体験（EC・VR）ニーズの更なる高まり。
- インターネットを利用した消費行動の多様化。



### 当社の目指す方向性

「乗り換え案内」事業基盤を活かして「地域マーケティングプラットフォーム」へ事業を拡大

- 「駅（地域）」を基軸とした「地域の生活者のニーズ」と「地域の事業者の提供サービス」とを結びつけていく役割を果たす。
- 「乗り換え案内」メディアの事業基盤を活かして、地域の情報を提供するメディアに事業転換する。
- 地域事業者への広告・販促プラットフォーム、SaaSツール、EC・MaaS支援を提供する。



## 目指す方向性

### 地域マーケティングプラットフォーム

(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

駅探グループの事業資産を活用して、「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SaaSサービス拡充など>



# 駅探グループの目指す方向性

## 地域マーケティングプラットフォーム

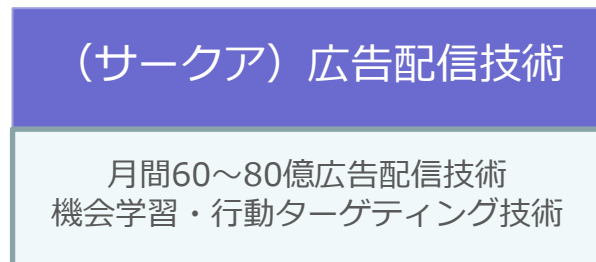
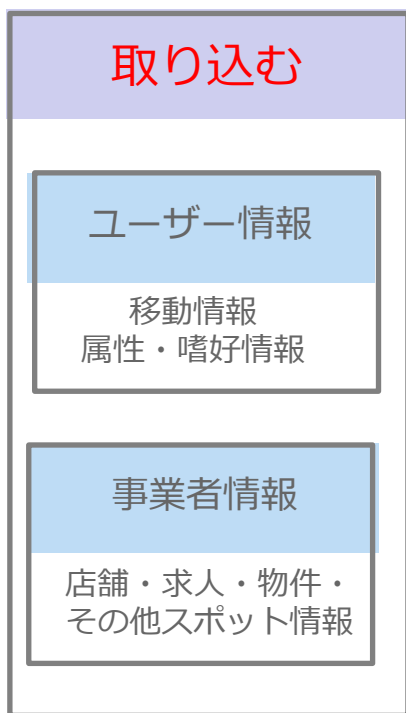
ユーザー情報・事業者情報を「取り込む」

乗り換え案内技術

X

広告配信技術

を活用し、事業者とユーザーを「つなぐ」







**From the  
Stations**

駅から始めよう

◆ ビジネスモデル



# ビジネスモデル（メディア領域）

モビリティサポート事業

広告配信プラットフォーム事業

各種メディアや子会社(株)サークアの広告運用によって、消費者（ユーザー）を集客し、最適なサービス事業者へ送客。

## 【収益構造】

**送客**

**広告主**  
地域の  
店舗・サービス事業者

**送客**

EC・通販商材

**送客**

**広告代理店**

**乗り換え案内・お出かけメディア**

駅探メンバー Pass

全国140万件以上の特典が  
会員限定価格で使い放題!

オンラインフィットネス 映画 日帰り温泉+スパ

※ 75%OFF ※ 28%OFF ※ 33%OFF

**バーティカルメディア**  
駅探 PICKS

あなたにピッタリの脱毛サービス

Q 駅からみつける  
あなたにピッタリの AGAクリニック

あなたにピッタリの  
パーソナルトレーニングジム

Q 駅からみつける

多数のジャンルを追加  
(不動産、求職、外食、中古車、ふるさと納税等)

**集客**

提携  
メディア

**集客**

SEO

**集客**

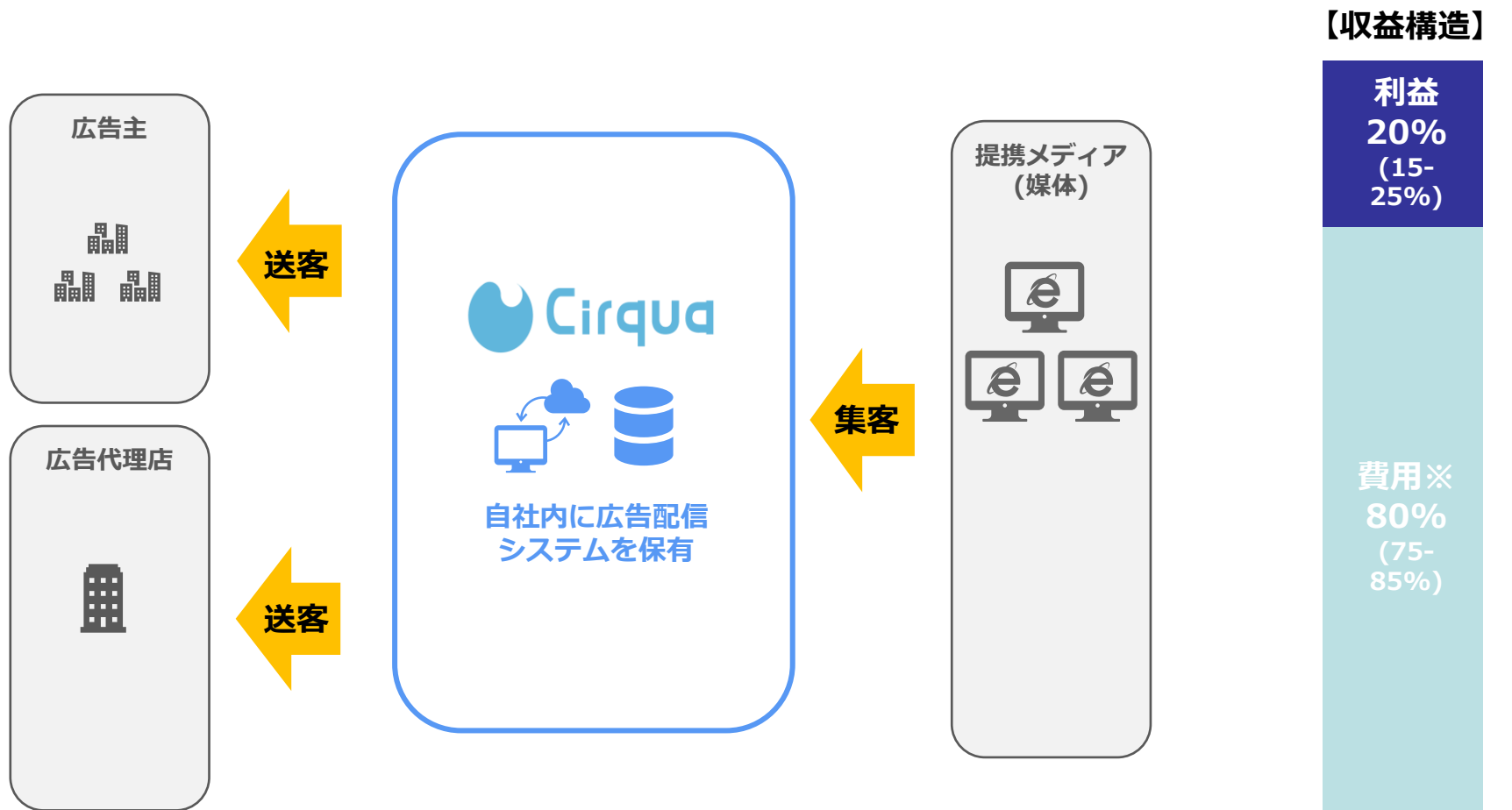
Cirqua  
ネット  
広告運用



※集客支援会社への業務手数料等



現在、月間延べ60~80億回の広告閲覧を実現しているサークア広告配信技術及びメディアネットワークを活用し、広告主のサービス商材の販促・広告運用





# ビジネスモデル（法人向けSaaS領域）

各種法人企業向けに、駅探グループの技術資産を活用して、API提供、システム開発・運用保守、コンテンツ等を提供。

## 【収益構造】

各種法人企業

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  
全国の自治体  
旅行会社 等

API提供

乗り換え案内技術のSaaS提供



駅探 法人向けサービス



運用保守

出張手配システムの開発・運用

**BTO**Online

コンテンツ提供

旅行コンテンツの制作



利益  
60%  
(55-65%)

費用  
40%  
(35-45%)



**From the  
Stations**

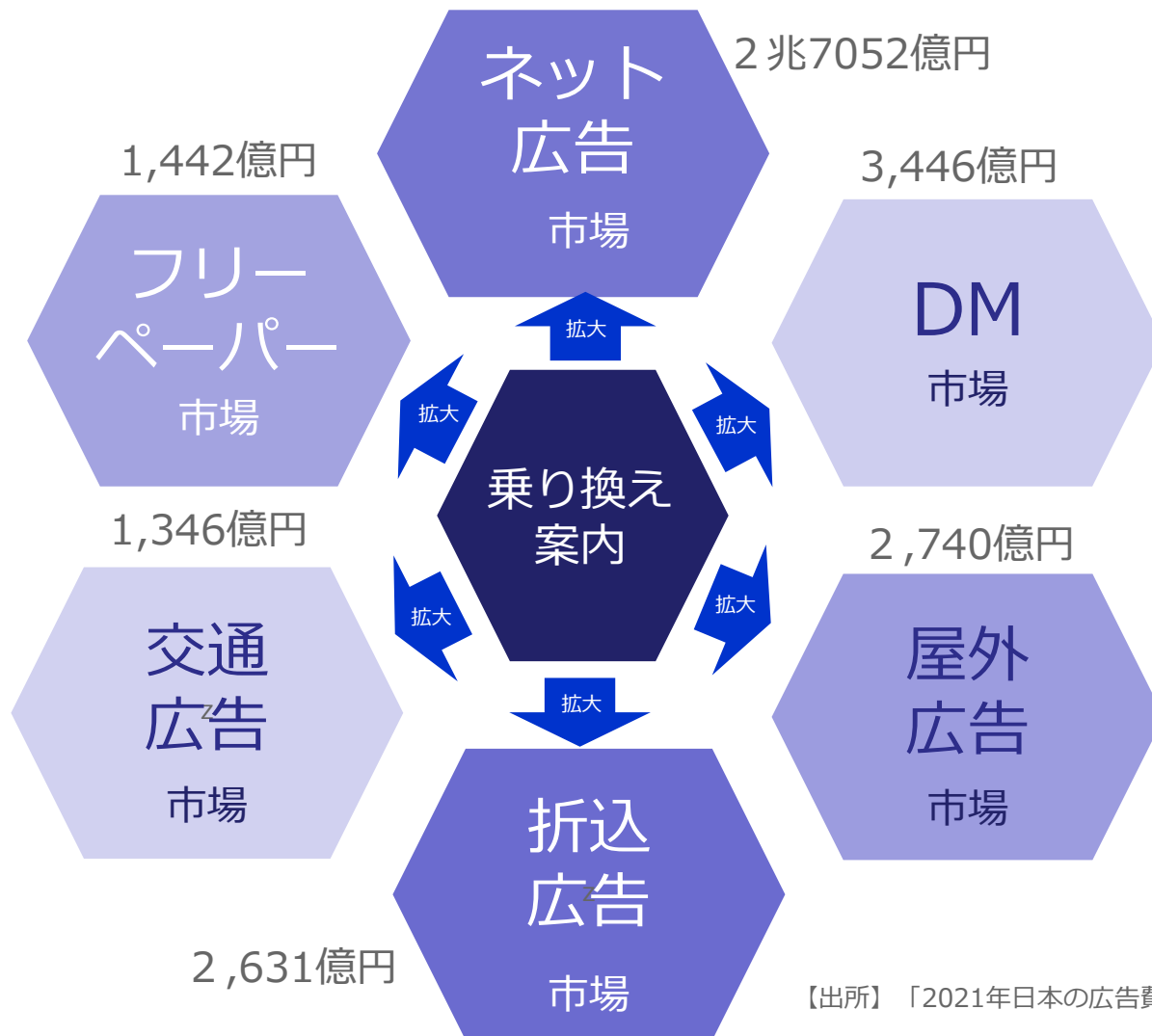
駅から始めよう

◆ ターゲットとする市場



## ターゲットとする市場

従来の乗り換え案内のサービス提供に加えて、  
広告・販促市場へサービスの提供領域を拡大



【出所】「2021年日本の広告費」株式会社電通



## ターゲットとする市場

消費者と二次交通をつなぐ「生活支援・観光支援型MaaS」にフォーカスして、MaaS (Mobility as a Service) 領域へ事業拡大。

# MaaS市場



【出所】  
「モビリティ・インフラ&サービス関連市場の将来展望2020」株式会社富士経済



# 【ご参考】 駅探グループが目指す生活支援・観光支援型MaaS

各地域の課題に対するソリューションとして、  
持続可能なMaaSモデルを構築し、全国の各地域へ展開。  
※2022年3月期は江差町（北海道）、小諸市（長野県）へサービス提供

## 持続可能なMaaSモデル構築に向けた現状の取り組み事項



地域住民支援  
観光客支援

公共交通機関経路検索+オンデマンド交通  
(乗り換え情報、乗り合い情報、混雑情報等の提供)

MaaS基地を駅として、駅ナカ・チカ・マエ情報の提供  
(地域情報の提供)

MaaS基地毎のデジタルサイネージの広告媒体化  
(MaaS基地を基点とした地域マーケティングの促進)



地域事業者支援

広告、EC、販促支援  
(地域マーケティングプラットフォームを活用した事業者支援)



持続可能な  
仕組み化

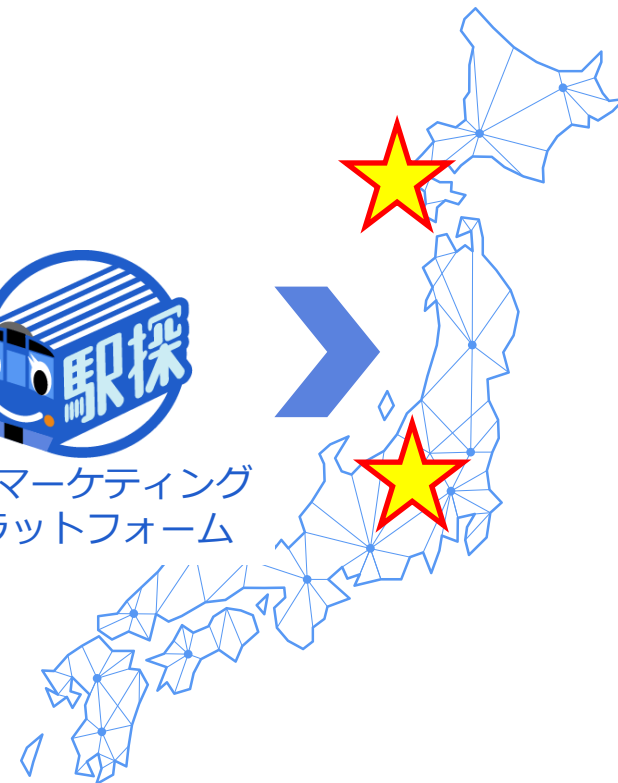
地域マーケティングプラットフォーム上でのポイント共通利用  
(ECで付与されたポイントのモビリティ利用等)

その他、多様なマネタイズ手法の検討  
(※補助金に頼らないモデルの構築)

## 全国の各地域に展開



地域マーケティング  
プラットフォーム

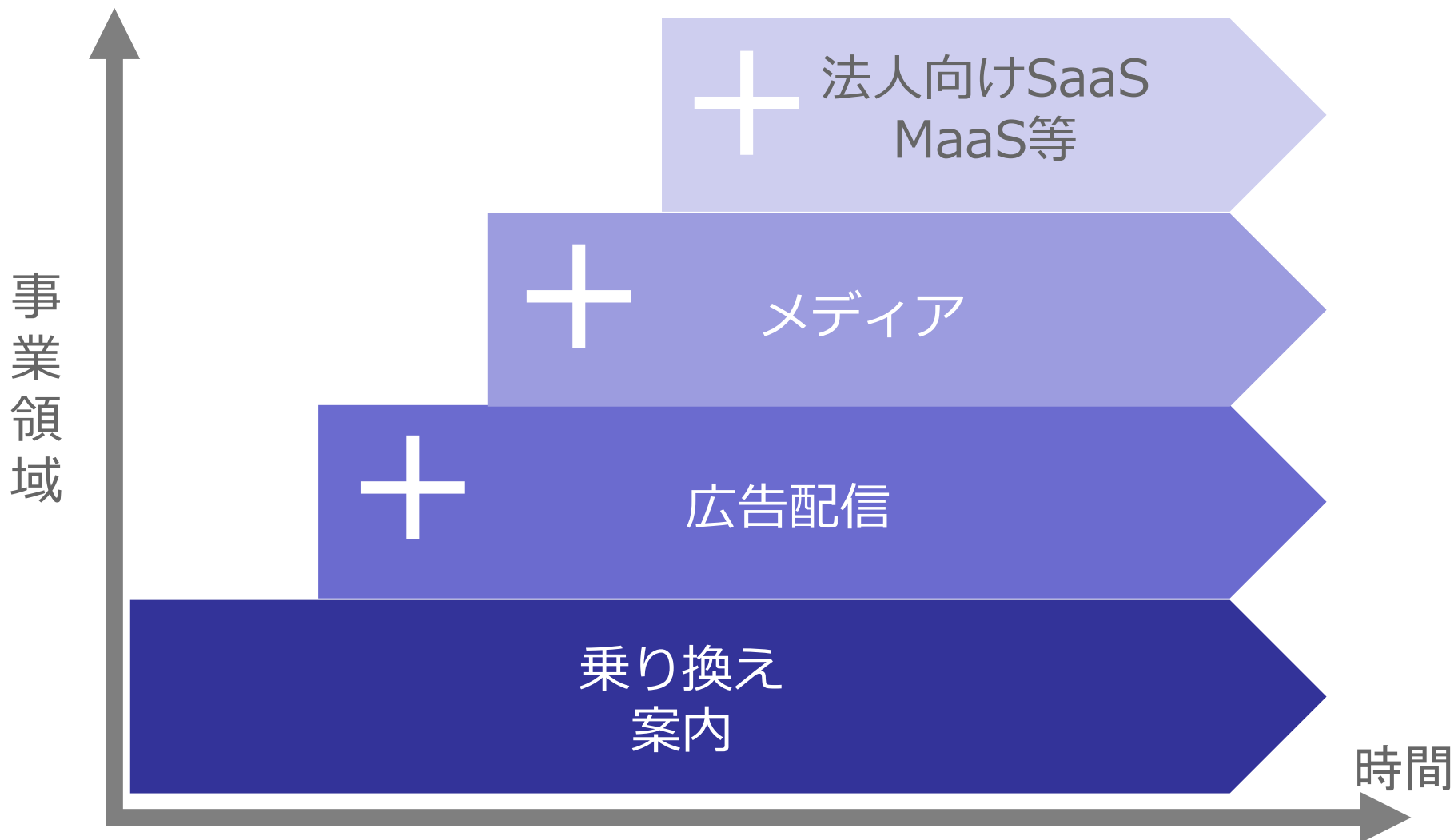






## ポジショニング領域の拡大

中長期の時間軸として、従来の乗り換え案内サービスに加えて、多面的な事業を展開し、ポジショニング領域を拡大。





**From the  
Stations**

駅から始めよう

◆ 競争力の源泉



1

技術・データ資産

乗り換え案内エンジン

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



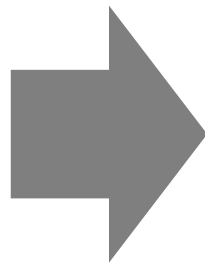
強み

1

技術・データ資産

## 乗り換え案内エンジン

- 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)



乗り換え案内機能を  
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



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  
旅行コンテンツ制作

+

Cirqua

女性向けに  
月間60~80億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



**From the  
Stations**

駅から始めよう

◆ 今後の事業展開



競争力の源泉となる駅探グループの事業資産を活用して、  
以下の事業戦略を推進

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

広告配信 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）

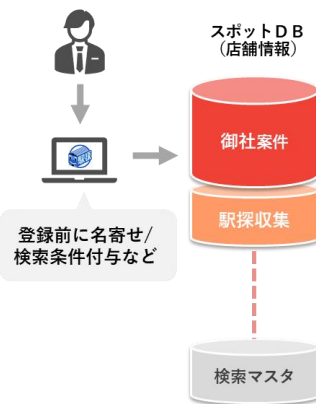


商品・サービス特定テーマ別にキュレーションした店舗について、店舗情報及び比較・記事型コンテンツ掲載メディアの作成

多数のジャンルを追加（不動産、求職、外食、中古車、ふるさと納税等）

## ハイブリッド型

### 店舗検索



### 記事コンテンツ



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



## 戦略2

# 広告配信 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



## MaaS事業展開

ユーザーと二次交通を「つなぎ」SDGs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

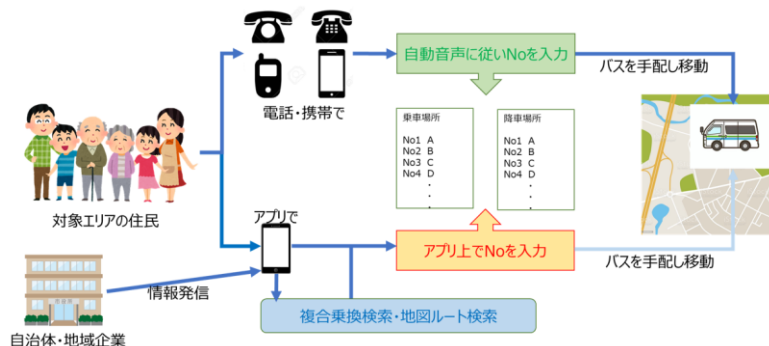
### ターゲット

- 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、SDGs # 11「（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



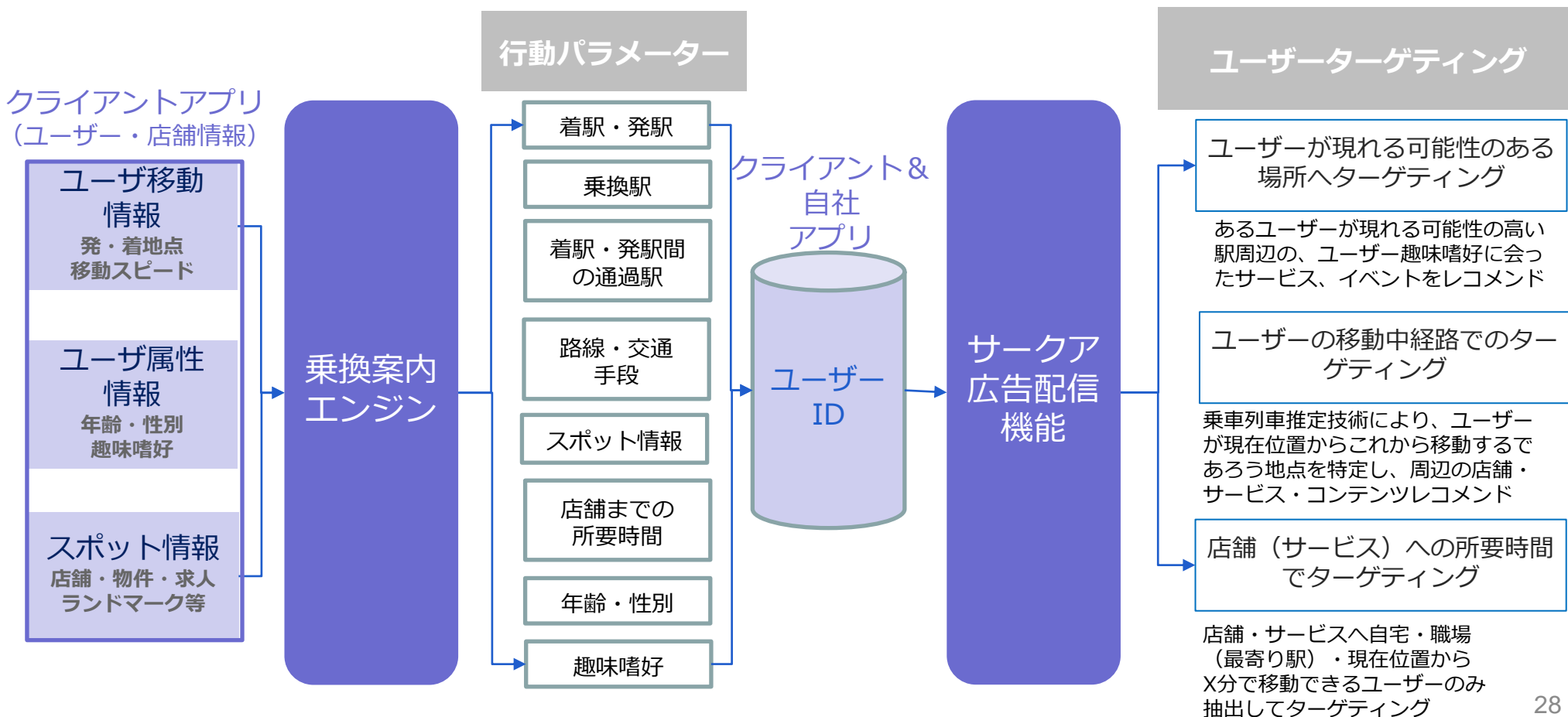
駅探MaaSパック展開予定：このパックで手軽にMaaS開始が可能に

<b>特徴① 複合経路検索</b>	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
<b>特徴② 地域ページ生成</b>	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
<b>特徴③ デマンド交通予約</b>	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）
<b>特徴④ その他機能</b>	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（精度経度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

## 構想

### 地域マーケティングプラットフォーム構想

戦略	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、ターゲットとなる企業のファイナディング、年商規模10~20億前後の事業体の取得



**From the  
Stations**

駅から始めよう

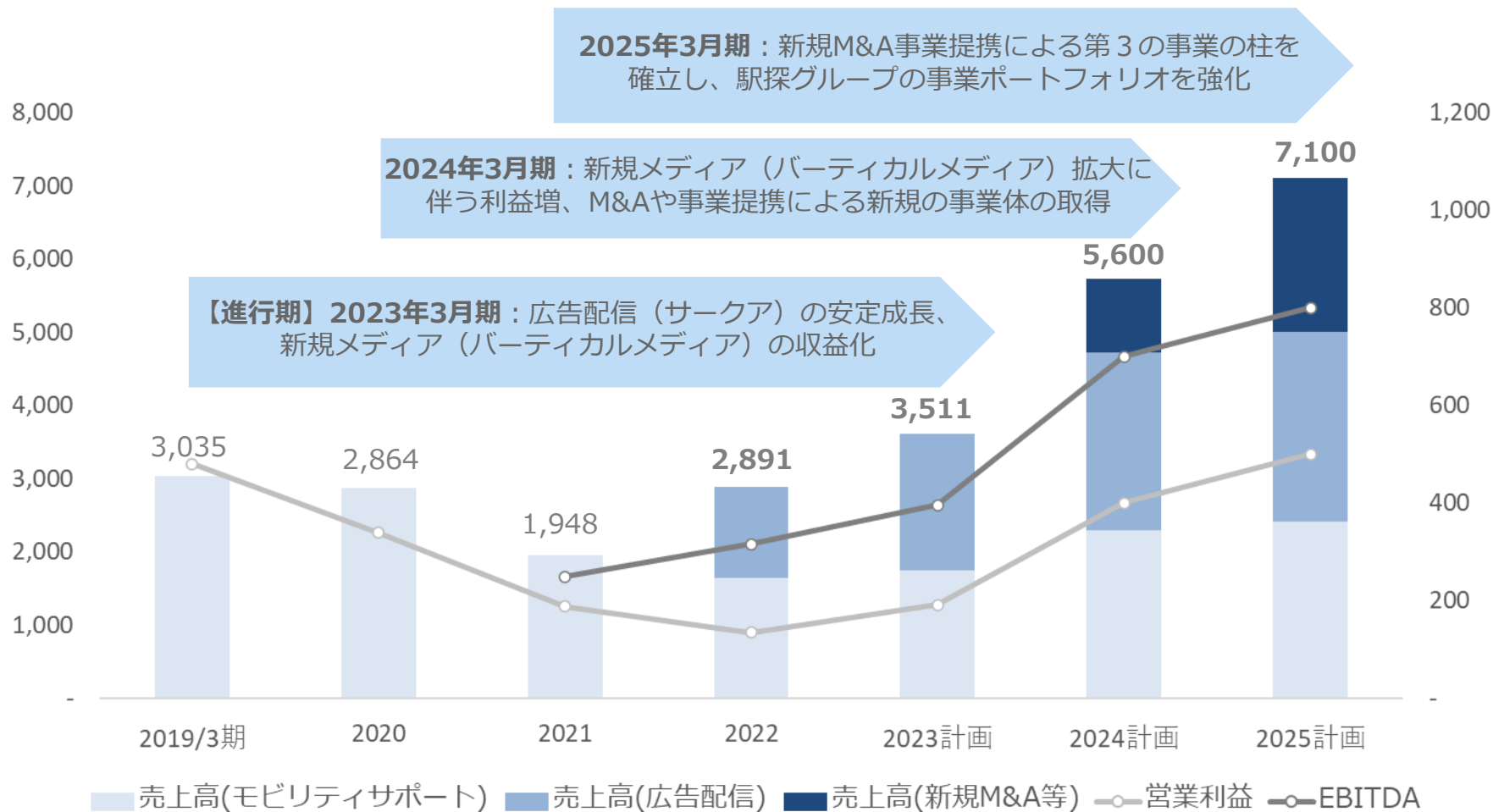
◆ 事業計画



## 売上高・利益 3カ年計画（ローリング）

多面的な事業領域（メディア／広告／M&A事業提携等）を拡大し、  
駅探グループの売上・利益を拡大させていく。

中計最終年度：売上高71億円、営業利益5億円、EBITDA8億円を目指す。



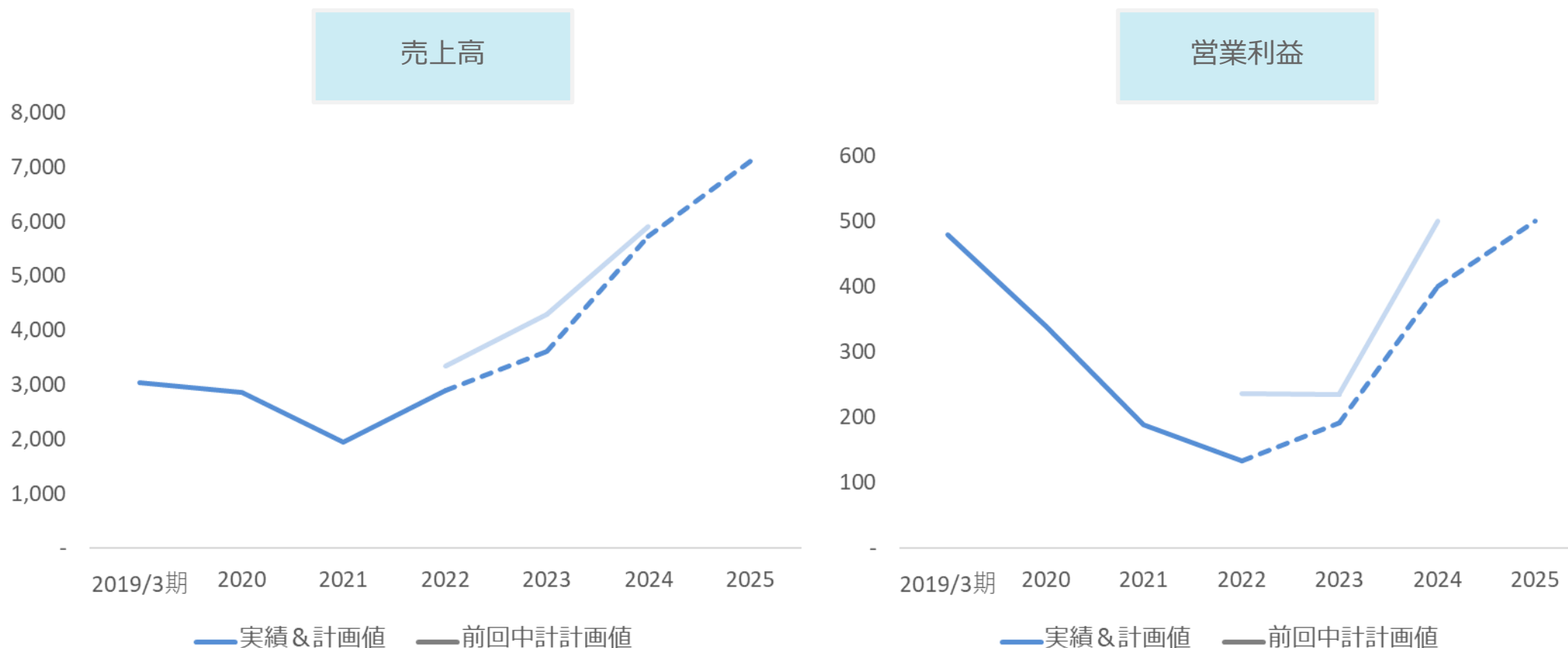




## 売上高・利益 3カ年計画（前回中計計画値との差異について）

直前期(2022年3月期)の事業進捗を踏まえ、2023年3月期を初年度とする3ケ年の業績数値を計画しております。2023年3月期、2024年3月期数値の下方修正の要因につきましては、以下の通りになります。

- ・改正薬機法の影響によるサークアの事業成長スピードの鈍化
- ・コロナ回復の遅れの影響による売上の減少
- ・M&Aの検討状況を踏まえた結果の反映





## 主要な施策の進捗状況（2022年3月末時点）

### 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）

#### 広告配信 プラット フォーム 事業

- 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



### メディア領域（主にモビリティサポート事業）

乗り換え案内メディア  
(駅探ドットコム)

サイト訪問者・利用数



広告単価

SEO対策強化・サイトUIの改善・アプリダウンロードの増加

バーティカルメディア  
(駅探PICKS)

サイト訪問者・利用数



送客率・送客単価



メディア数

SEO・広告配信機能の強化

良質記事の増加

自社・他社リソースの活用

### 広告配信領域（広告配信プラットフォーム事業）

広告配信  
(サークア等)

広告配信数



クリック率・単価

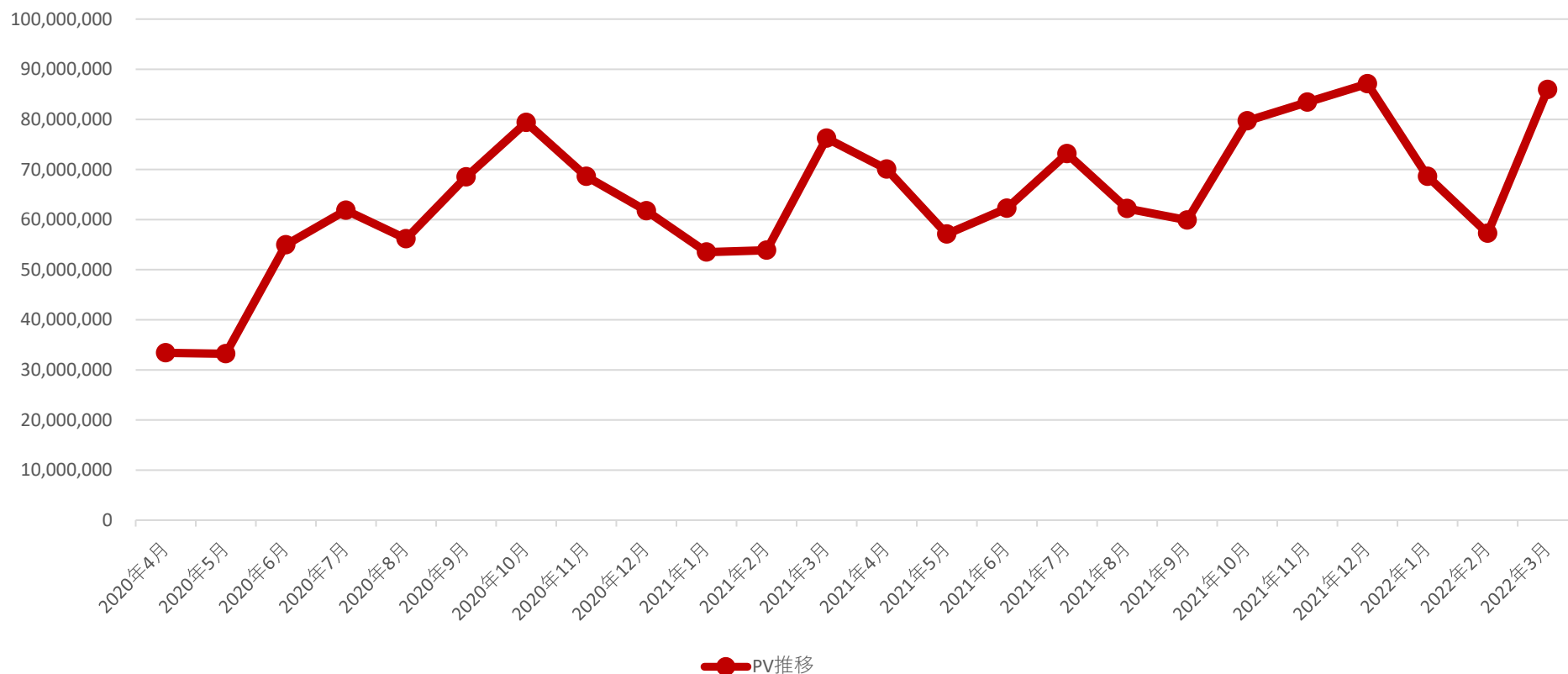
広告商材・配信メディアの拡大

広告クリエイティブの強化



## 経営指標：メディア領域（乗り換え案内メディア 利用者数）

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の利用数は、サイトの改善施策により右肩上がり。





経営指標：メディア領域（バーティカルメディア メディア数）

2021年11月に「駅探PICKS（ピックス）」リリース  
2022年4月までに3ジャンル、2023年3月末までに多数のジャンル展開を計画

## 駅探 PICKS

～2022年4月



～2022年6月

不動産査定

ハウスクリーニング

中古品買取

引っ越し

英会話

～2022年12月

ふるさと納税

婚活

中古車

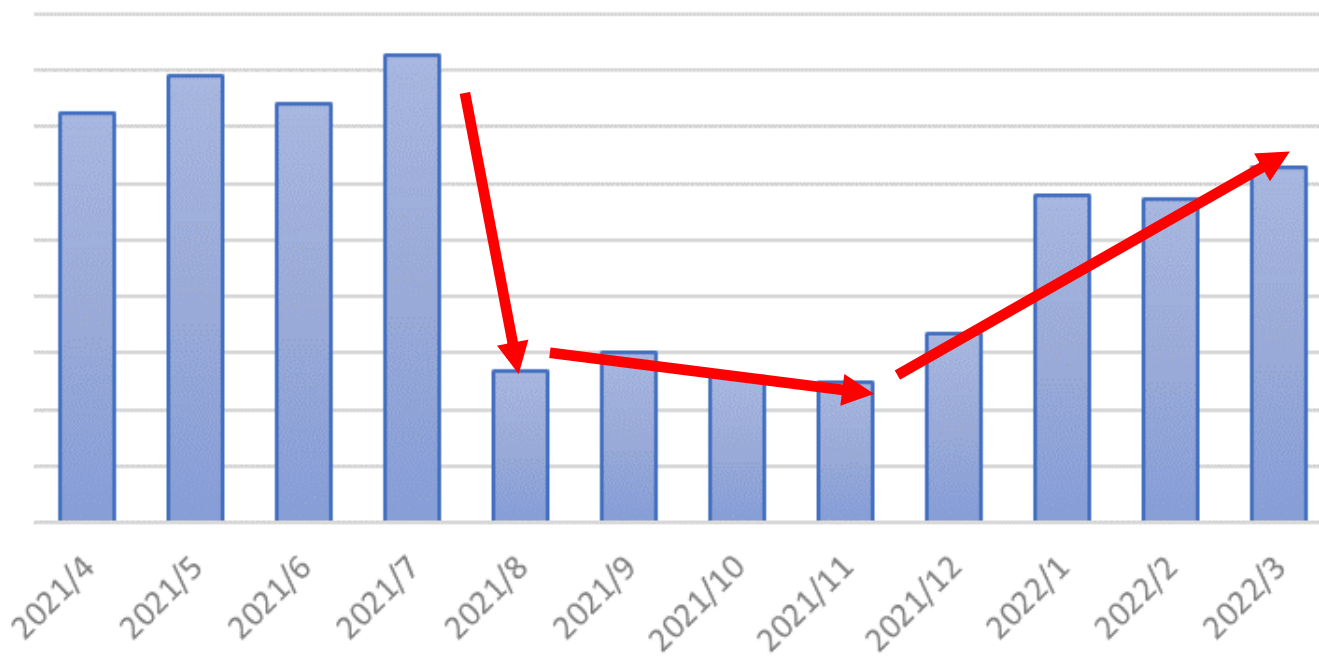
求職

旅行



## 経営指標：広告配信領域（サークア 広告配信数）

2021年8月の薬機法改定に伴い、広告配信を抑制。  
専門弁護士からの見解をもとに広告掲載基準の見直し。  
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。





**From the  
Stations**

駅から始めよう

- ◆ 認識するリスクと、それらへの対応策



# 認識するリスクと、それらへの対応策

成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクは以下となります。  
その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

## 事業遂行上の重要なリスク

## 発生可能性／発生時期

## 対応策

### 【重大な感染症に関するリスク】

新型コロナウイルス感染症のような大規模な感染症の発生によって、従業員等の感染や、感染防止のために従業員が出勤できなくなる等によってシステムやサービスの提供が困難になることがあります。

また、個別事業においても、新型コロナウイルス感染症の感染拡大防止を目的とした企業及び消費者への活動自粛要請によって、移動に関連する特定広告主の広告出稿の抑制とサイトの閲覧数低下による影響による広告収入の減少等が発生し、当社グループの経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

中／常時

当社グループは、従業員等の安全の確保と事業の継続を目的として、原則として全従業員の在宅勤務への移行と、そのための情報システムの整備・運用ルールによるテレワークの推進、オンライン商談等の励行によって、事業及び営業活動の継続に取り組んでおります。また、事業面でのリスクの対応については、コロナウイルス感染症拡大の影響による一般生活者の行動変化を踏まえ、移動に関連する「乗換案内サービス」だけではなく、蓄積したデータを活用した広告配信サービス等を含む「地域マーケティングプラットフォーム」へ事業を拡大させ、事業ポートフォリオの強化に努めてまいります。

### 【M&Aに係るリスク】

当社グループは、グループの成長を実現するために、事業展開のスピード向上を図る目的でM & Aを積極的に行ってまいります。当社グループでは企業買収や事業提供を行う際に、事前にリスクを把握・回避するために、対象となる企業の財務内容や事業についてDD（デューデリジェンス）を実施しております。しかしながら、買収後に予期しない債務が発生する可能性や、事業環境や競合状況の変化等により当社グループ事業計画に支障をきたす可能性があり、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

中／随時

対象企業についてDDを実施し、想定外債務の可能性を回避できるようにDDを実施する専門家とすり合わせ、詳細に調査いたします。また、適正な買収価格を決定すべく、VA（バリュエーション）の基となる売り手の事業計画が実現可能か、専門家のヒアリングや面談を通じて慎重に判断してまいります。

### 【法的規制について】

乗換案内サービスに関連した法的規制は、事業特有の規制ではない特定商取引に関する法律（通信販売）、不正競争防止法、消費者契約法、個人情報の保護に関する法律等を除き、ありませんが、今後、規制対象となる法的規制等が制定されることもありえます。

広告関連サービスにおいてはインターネット広告市場において関係事業者を規制対象とした法令である「不当景品類及び不当表示防止法」（景品表示法）、「医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律」（薬機法）等の改定や、行政指導等により、新たな規制への対応が必要になる可能性があります。また法令の改正等により広告配信おける審査の基準を変更することで、一部業界では広告効率低下し、その結果として広告出稿量が減少し、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

中／常時

当社グループは、社員教育の徹底、コンプライアンス体制の整備など管理体制の構築等により法令遵守の体制を整備し、関連する法令の制定、改定に関する動向を注視し、適切に対処できるよう取り組んでいく方針です。

広告関連サービスにおいては、関連法規に専門性のある弁護士と協議のもと法令等に則った広告掲載基準を設定し、適正な広告配信を行って参ります。また、営業体制を強化することで幅広い広告主・掲載メディアを獲得し、特定の業界に依存しない顧客基盤を構築してまいります。

### 【今後の事業展開に関するリスク】

当社グループでは今後も引き続き、企業価値の継続的な向上を目指し、事業規模の拡大と収益の多様化を実現するために、当社グループのノウハウを活かした新規事業・サービスの創出及び協業・戦略的提携に積極的に取り組んでいきますが、新規の取り組みが安定して収益を生み出すまでには一定の期間を要することが予想され、全体の利益率を低下させる可能性があります。また、期待した成果があらぬ場合や、将来の事業環境の変化、予想困難なリスクの発生等により、当初の計画どおりに推移せず、投資に対し十分な回収を行うことができなかった場合、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

中／随時

当社グループでは、シーズ管理から各段階に合わせた会議体を設置し、市場調査、競合優位性、販売計画・戦略、投資計画など、様々な観点から慎重に検討を行い、新規事業・サービスの創出を行っております。また、新規事業・サービスへの取り組み開始後も、PDCAサイクルを管理する体制を構築し、定期的にモニタリングを行うことで、リスクの最小化を図っております。





# 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](mailto: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、当社以外の情報について、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。

なお、当資料のアップデートは今後、2023年6月頃に開示を行う予定です。