



2023年6月27日

各 位

会社名 株式会社 駅 探
代表者名 代表取締役社長 金田 直之
CEO 兼 COO
(コード：3646 東証グロース)
問合せ先 取締役 CFO 小嶋 勝也
(TEL. 03-6367-5951)

上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況 および計画書の更新（計画期間の変更）について

当社は2021年11月12日に「新市場区分における「グロース市場」選択及び上場維持基準の適合に向けた計画書について」を提出し、その内容について開示しております。2023年3月末時点における計画の進捗状況等について、下記のとおりお知らせいたします。なお、併せて本日開催の取締役会にて計画期間を変更いたしましたのでお知らせいたします。

記

1. 当社の上場維持基準の適合状況の進捗および計画期間

当社は、移行基準日（2021年6月30日）において、時価総額がグロース市場の上場維持基準を充たしておらず、上場維持基準を充たすための取組みを進めております。当社の2023年3月末時点におけるグロース市場の上場維持基準への適合状況は、時価総額が上場維持基準を引続き充たしていません。

また、当初計画期間を2024年3月末としておりましたが、後述の「2. 当初の計画内容から計画期間を変更した理由」に記載のとおり1年延長して、2025年3月末を計画期間といたしました。

		流通株式数	流通株式 時価総額	流通株式比率	時価総額
当社の状況	2021年6月末時点	28,951 単位	15 億円	42.4 %	35 億円
	2023年3月末時点	29,004 単位	14 億円	48.2 %	29 億円
上場維持基準		1,000 単位	5 億円	25.0 %	40 億円
計画書に記載の項目					○

※当社の適合状況は、東京証券取引所が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等を基に算出を行ったものです。

2. 当初の計画内容から計画期間を変更した理由

当社事業の柱であります乗換案内等の有料会員サービスは、コモディティ化によりその収益が継続的に減少しており、新たな柱となる事業創出が急務となっております。このような事業環境下において、2021年5月11日に公表いたしました中期経営計画に従い、当社事業資産を最大活用し、「地域の生活者のニーズ」と「地域の事業者の提供サービス」を結びつけ、新たな収益の柱を創出する、各事業セグメントを包括する取り組みである「地域マーケティングプラットフォーム」構想実現に向けて、着実に施策の実施を進めております。

しかしながら、検索エンジンの表示順位判定基準（アルゴリズム）の変更の影響による「駅探 PICKS」の収益拡大の遅れ、株式会社サークアの改正薬機法対応などの基盤整備を優先したことによる新事業への取り組みの遅延、チケットレス出張手配サービス「BTOOnline」の改修コスト増などの要因で当初計画を下回ることになり、その状況を勘案した結果、計画期間を1年延長し2025年3月末日といたしました。

3. 上場維持基準の適合に向けた取組の方針、課題及び取組内容

当社は、時価総額の適合に向けて、中期経営計画に掲げております「数値計画」水準への業績拡大を主として、時価総額の適合に取り組んでまいります。

なお、過去の1株あたり当期純利益、PERの推移は以下のとおりであり、2025年3月期の数値計画から試算した想定株価は727円となり、時価総額について、適合する見込みであります。

	2019/3期 (実績)	2020/3期 (実績)	2021/3期 (実績)	2022/3期 (実績)	2023/3期 (実績)	2025/3期 (計画)
1株あたり 当期純利益	53.35	4.26	22.56	14.56	17.04	29.46
期末株価	893	376	556	420	485	727
PER (期末時点)	16.7	88.3	24.6	28.8	28.5	24.7
時価総額 (億円)	61	25	37	28	29	43

※2025年3月期の1株あたり当期純利益は、中期経営計画の目標数値である営業利益「2～3億円」の下限值を使用して、試算しております。

※2025年3月期のPERは、多額の減損損失を特別損失に計上していた2020年3月期を除いた過去5年の平均値で試算しております。

数値計画等の詳細につきましては、別添の「中期経営計画」及び本日開示の「事業計画及び成長可能性に関する事項」をご参照ください。

以上

中期経営計画
(2024年3月期～2026年3月期)



From the
Stations

駅から始めよう

2023年6月

株式会社 駅探

東証グロース：3646



目次

- ◆ エグゼクティブサマリー
- ◆ 成長シナリオとその実現に向けて
：構想・戦略・目標
- ◆ 競争力の源泉
- ◆ 経営指標
- ◆ ターゲット市場・関連予算
- ◆ 認識するリスクと対応策
- ◆ 用語集



エグゼクティブサマリー

- 弊社（駅探グループ）は、柱事業である乗換案内サービスのコモディティ化によりその収益が継続的に減少しており、新たな柱となる事業創出が急務の状況であります。
- 課題解決のため、事業コンセプト「From the Stations～駅から始めよう～」を掲げ、事業コンセプトを体現する事業構想～地域軸でユーザーとサービスを繋げる～である地域マーケティングプラットフォーム（以下RMP:RMPは、regional marketing platformの頭文字をとった略称）構想の実現に取り組んでいます。
- RMP構想に基づき、既存の駅探ドットコムに各種メディア（駅探PICKS、駅探LOCAL、駅探おでかけラボ）を追加し、地域情報とコンテンツの充実を図ることでサイトユーザーを増やし、広告売上拡大を図りつつ、地域創生に資するソリューションを自治体、鉄道会社向けに展開して参ります。
- また、M&Aやアライアンス等により新たな事業体を駅探グループに加えポートフォリオの強化を図ってまいります。
- 本中期事業計画の最終年度である2026年3月期にはEBITDA5～6億円、営業利益3～4億円を目標としています。



**From the
Stations**
駅から始めよう

成長シナリオと
その実現に向けた
構想、戦略、目標



成長シナリオ

1. 駅探の事業資産である乗換案内技術・駅探ドットコム等のメディア・クライアントを用いて、RMP構造実現により、新たな収益源を創出
2. M&Aにより新たな事業体、新たなスキルを持ったリソースを加え、ポートフォリオを強化
3. 既存事業の維持・拡大



成長の実現



RMP構想

地域軸でユーザーとサービスを繋げる RMP構想の実現

RMP (regional marketing platform)
：地域マーケティングプラットフォーム

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。



目指す方向性

乗り換え案内技術と広告配信技術を活用し、事業者とユーザーを「つなぐ」

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

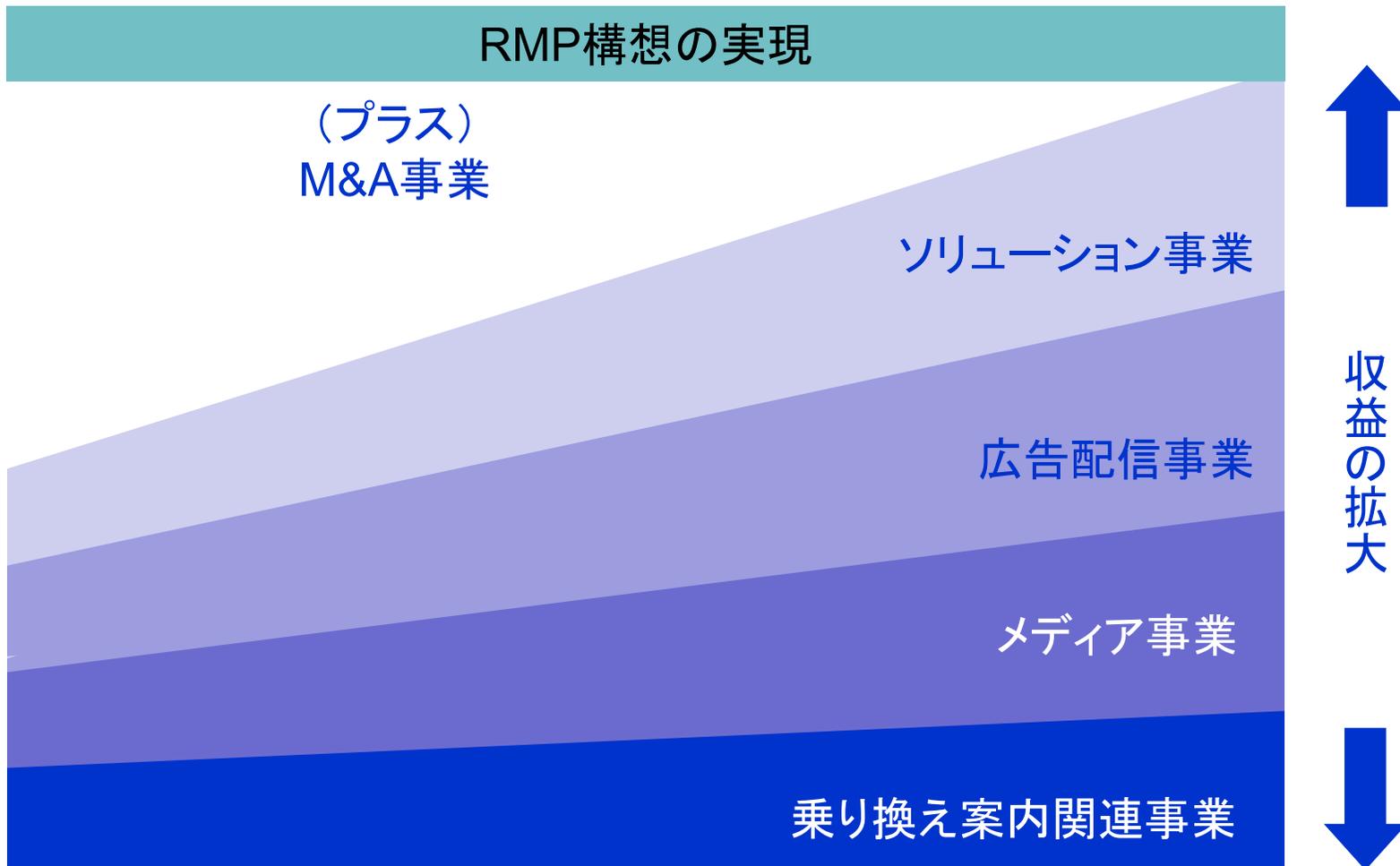
ユーザーに有益な情報を提供→ユーザーの駅前探検をサポート
新たなマネタイズを実現<各種メディア収益、法人向けSaaSサービス拡充など>



成長イメージ

4つの事業（乗り換え案内関連事業、メディア事業、広告配信事業、ソリューション事業、プラスM&A事業）を強化し、収益拡大を図ります

RMP (regional marketing platform)
: 地域マーケティングプラットフォーム

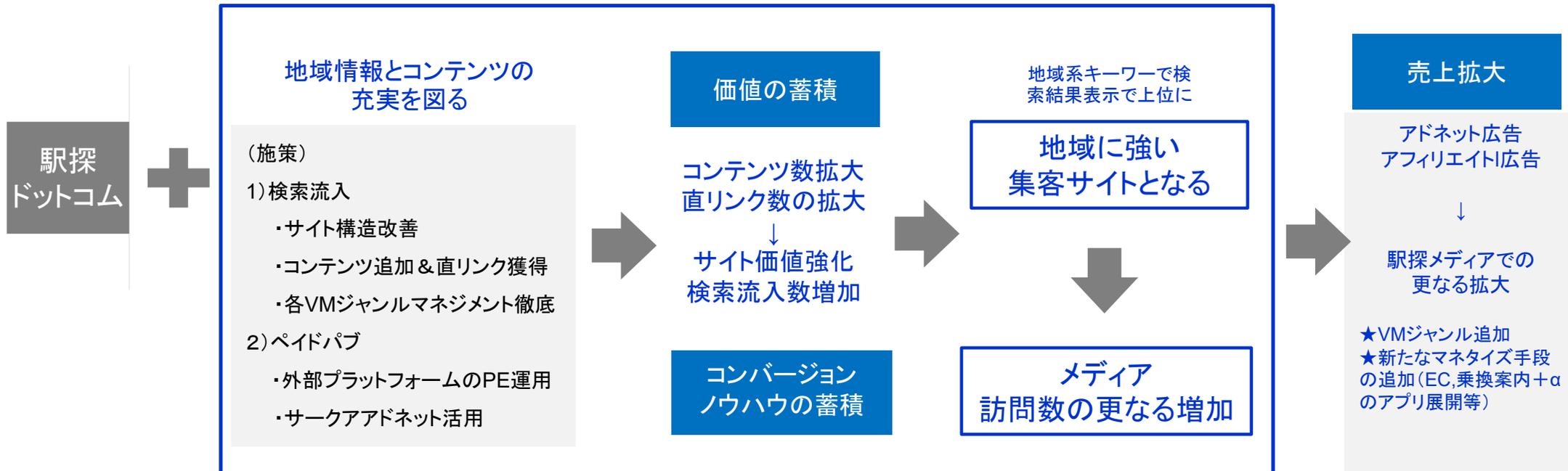
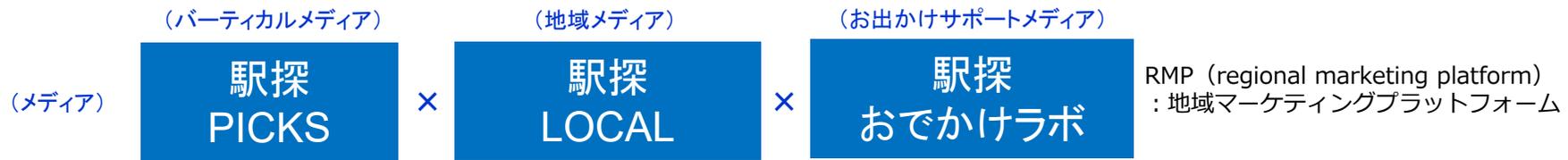




成長シナリオとその実現に向けて：戦略 1

メディア事業

既存の駅探ドットコムにRMP構想により、**メディア**（駅探PICKS、駅探LOCAL、駅探おでかけラボ）を追加。地域情報とコンテンツの充実を図り、地域系キーワード検索結果で上位表示を実現する。地域に強い集客サイトとなることで、メディア訪問者数の増加し、アドネット広告、アフィリエイト広告の売上拡大に繋げる





成長シナリオとその実現に向けて：戦略 2

広告配信事業

広告配信事業の拡大（グループ会社：サークア社・プラウドエンジン社）

→ 両社の持つ広告配信機能を当社グループ（メディア事業）に活用

→ 他の法人企業への横展開による更なる広告売上の拡大（メディア運用・内製化支援）



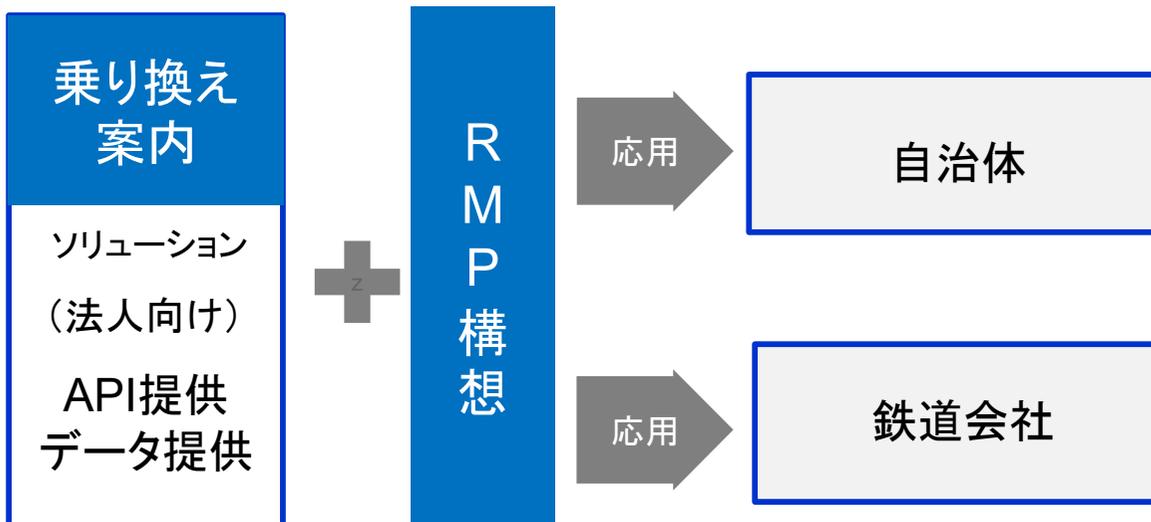


成長シナリオとその実現に向けて：戦略3

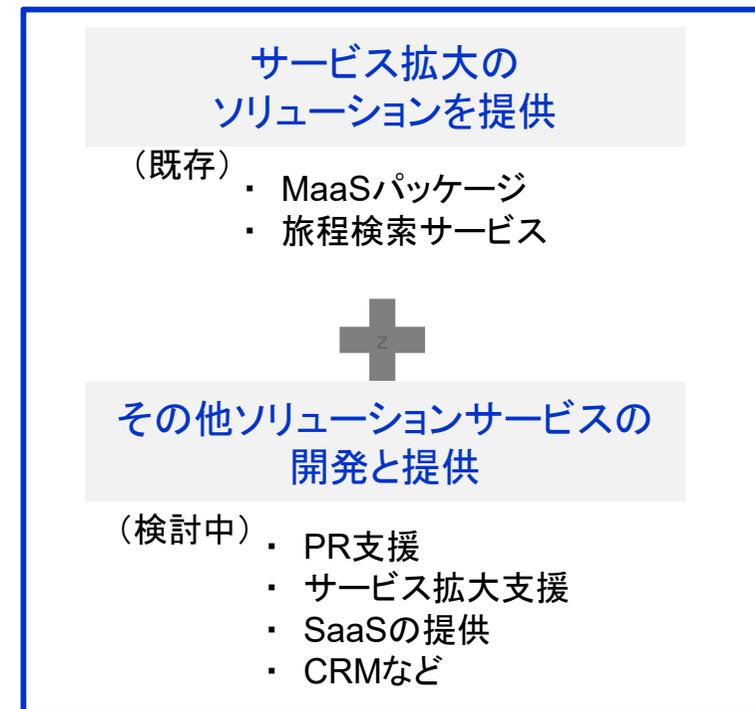
ソリューション事業

- 現在の法人向け乗り換え案内機能提供からRMP構想に従い、地方自治体・鉄道会社向けに地域軸で貢献・集客するソリューションサービス展開を行い、地方創生に貢献

RMP (regional marketing platform)
: 地域マーケティングプラットフォーム



地域軸のメディア 駅、沿線サイト 活用



地域軸で貢献・集客

地方創生



成長シナリオとその実現に向けて：M&A事業

方針：安定成長を実現するためM&A・アライアンスによりポートフォリオ強化

- (対象) ・ 新たな柱となる新規事業会社
・ 安定収益でキャッシュカウとなる案件
・ 新たなスキルを持ったリソース

ポートフォリオ
強化

M&A戦略の加速化

(合弁会社)

株式会社 駅探I&I の設立

設立：2023年4月28日

投資・インキュベーション事業



成長シナリオとその実現に向けて：M&A事業

直近の施策：株式会社 駅探I&Iを軸にM&A・アライアンス戦略を加速

- ・ 株式会社アイティエルホールディングス(ITLHD社)との間で合併会社設立に関する契約の締結
- ・ ITLHD社の完全子会社であるグロースアンドコミュニケーションズ株式会社(GC社)、株式会社サイバネット(CYB社)、株式会社アイティジェイ(ITJ社)の全株式を新設の合併会社が取得

持株比率：駅探 90%：ITLHD 10%

目的：当社グループの投資・インキュベーション事業の共同運営

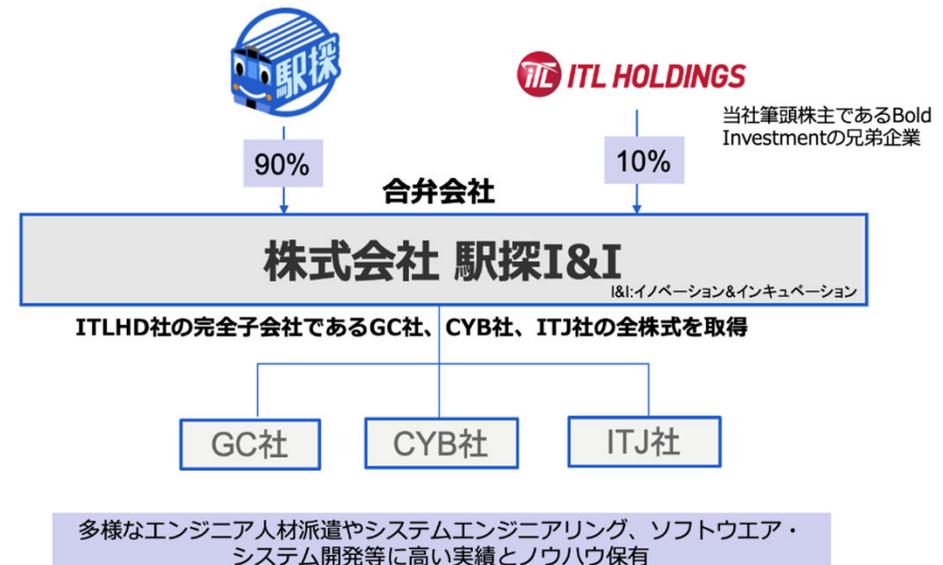
狙い1) M&A・アライアンス戦略の加速化
ITLHD社が保有する投資・インキュベーションの知見、ノウハウを活用

狙い2) 収益拡大策：関連企業の子会社化（合併企業の子会社化）

Bold社並びにその関連グループ各社内での安定収益かつ当社グループとシナジーのある企業を本合併会社の子会社化（第一弾）GC社、CYB社、ITJ社の3社を本合併会社の子会社化（当社の孫会社化）多様なエンジニア人材派遣やシステムエンジニアリング、ソフトウェア・システム開発等に高い実績とノウハウ保有

補足：駅探I&Iの資本関係

持株比率：駅探 90%：ITLHD 10%で ITL HDと合併会社を設立





成長シナリオとその実現に向けて：目標数値

目標数値

期間：2024年3月期～2026年3月期

中期経営計画の最終年度2026年3月期にはEBITDA5～6億円、営業利益3～4億円
2025年3月末の時価総額40億円を目指します。なお売上高に関しましては、M&A
事業の売上高見通しを予想することが困難なため開示をしておりません。

【前回中期経営計画から目標値を修正した理由】

- ・ 検索エンジンの表示順位判定基準の変更影響による「駅探 PICKS」の収益拡大の遅れ
- ・ 株式会社サークアの改正薬機法対応などの基盤整備による新規収益拡大策への取り組みの遅れ
- ・ チケットレス出張手配サービス「BTOnline」のシステム改修コストの発生

		2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
EBITDA	今回	3億円	4～5億円	5～6億円
	前回	7億円	8億円	
営業利益	今回	6,500万円	2～3億円	3～4億円
	前回	4億円	5億円	



**From the
Stations**

駅から始めよう

競争力の源泉

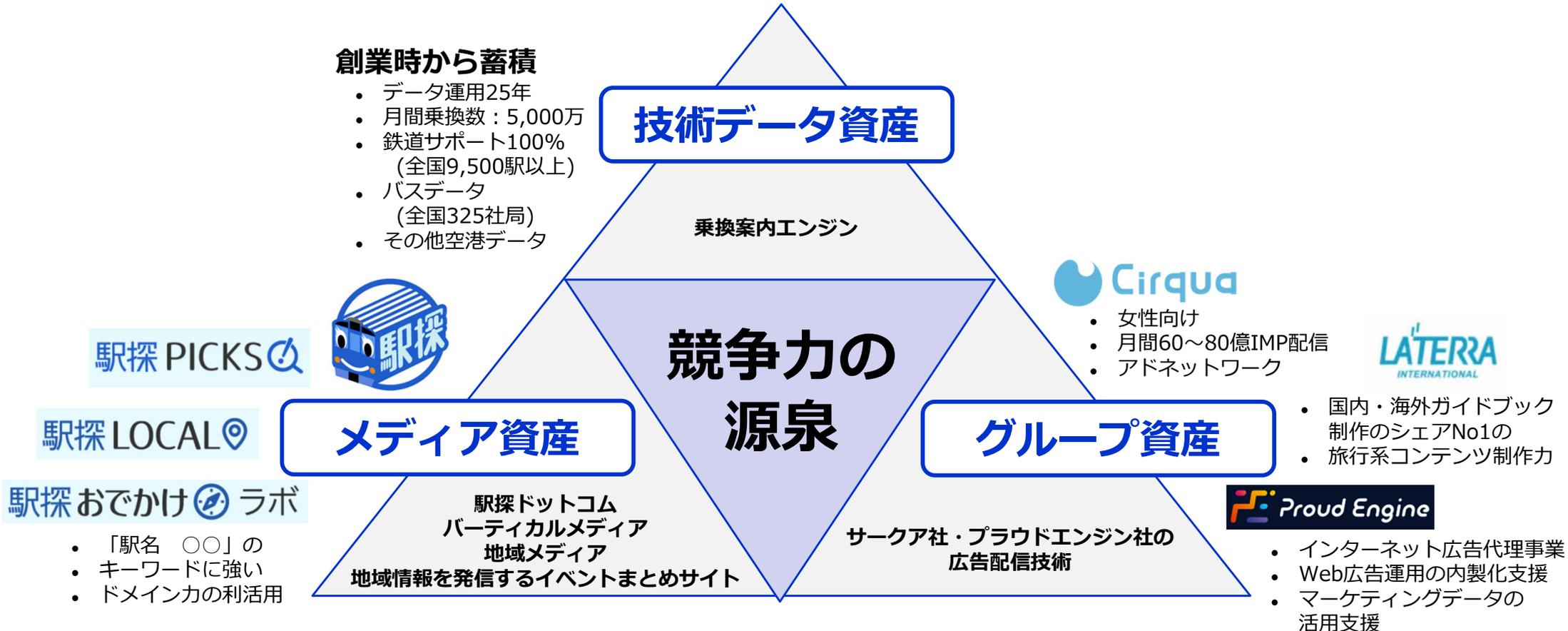


競争力の源泉

競争力の源泉

成長を支える3つの競争力の源泉

- 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&バーティカルメディア・地域メディア
地域情報を発信するイベントまとめサイト
- 3) グループ資産： プラウドエンジン・サークア広告配信技術、ラテラコンテンツ





**From the
Stations**

駅から始めよう

経営指標

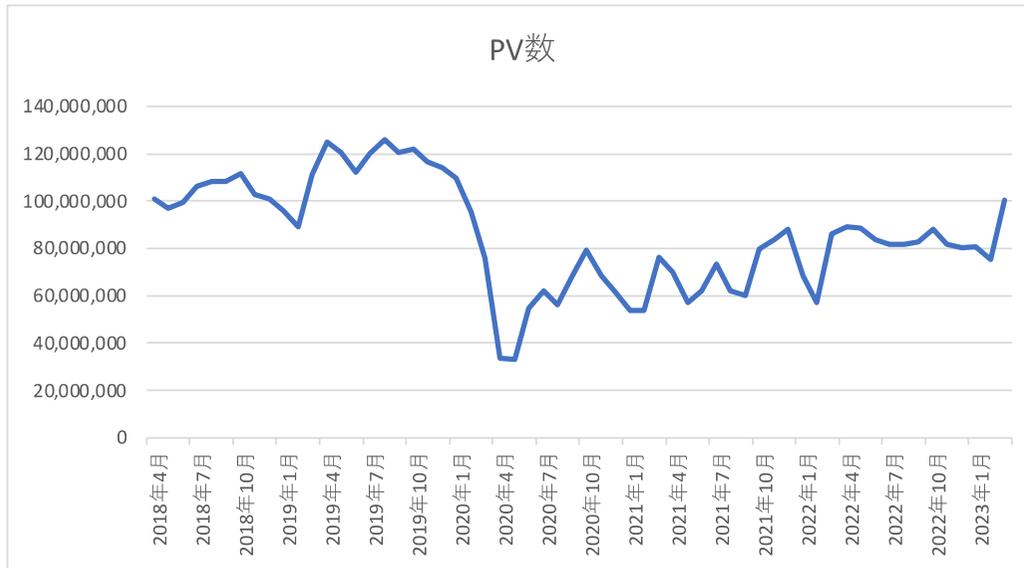


経営指標

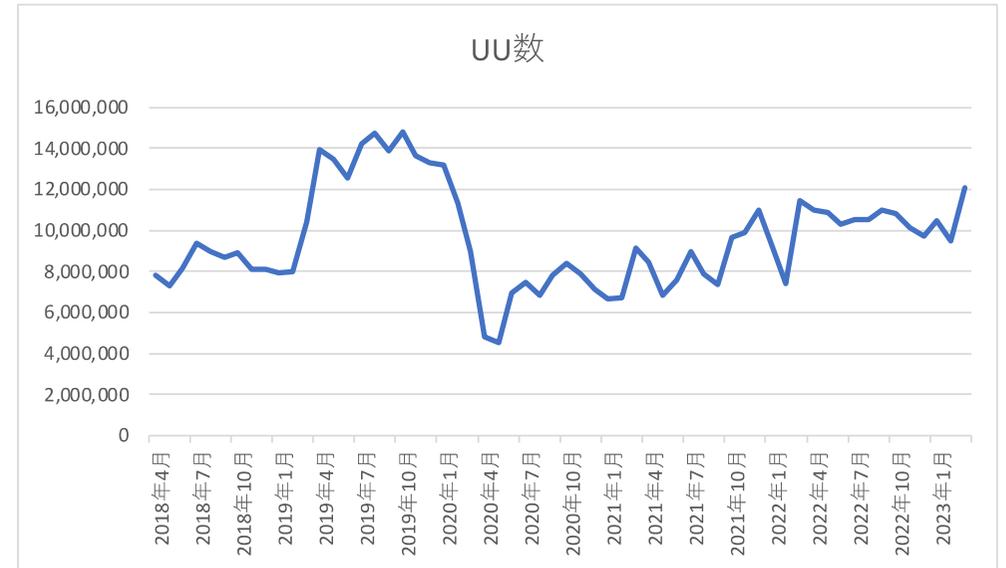
弊社は、メディア領域（乗り換え案内メディア）のPV数（閲覧数）とUU数（利用者数）を経営指標としています。

コロナの影響（移動制限）で大幅に下落
その後は回復基調。

PV数 (閲覧数)



UU数 (利用者数)





**From the
Stations**

駅から始めよう

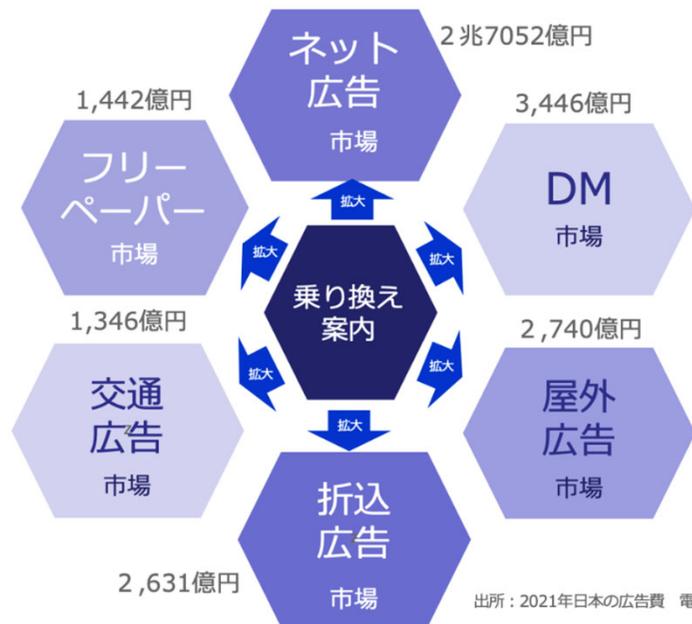
ターゲット市場



メディア事業・広告配信事業のターゲット

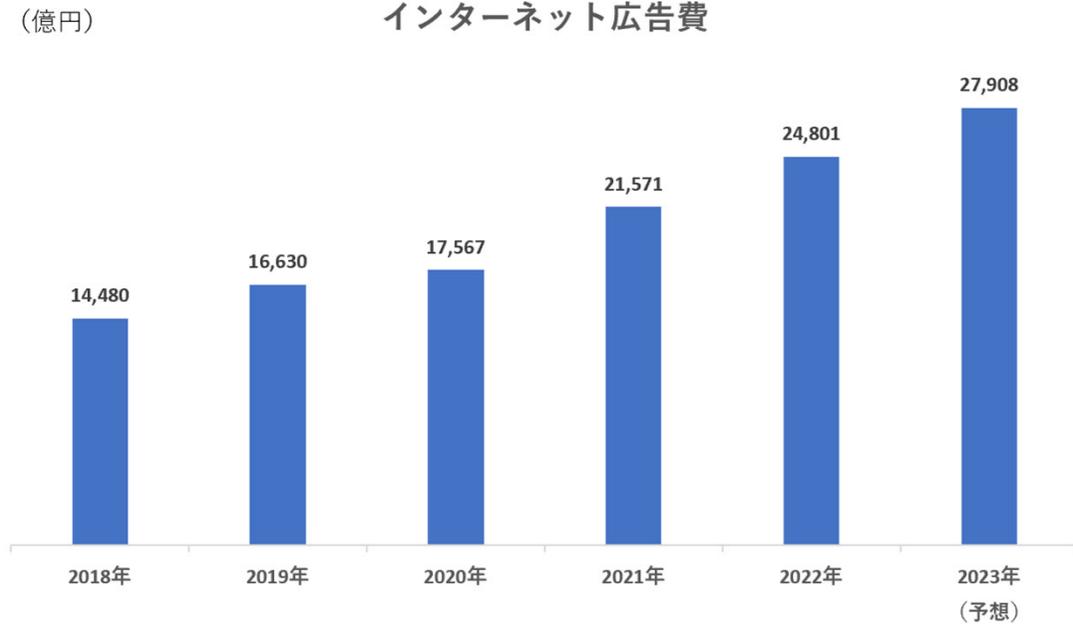
広告・販促市場

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



インターネット広告市場

インターネット市場は拡大を続けており、
過去5年間で約2倍の2兆円に迫る



出所：「2022年 日本の広告費 インターネット広告媒体費 詳細分析」電通グループ



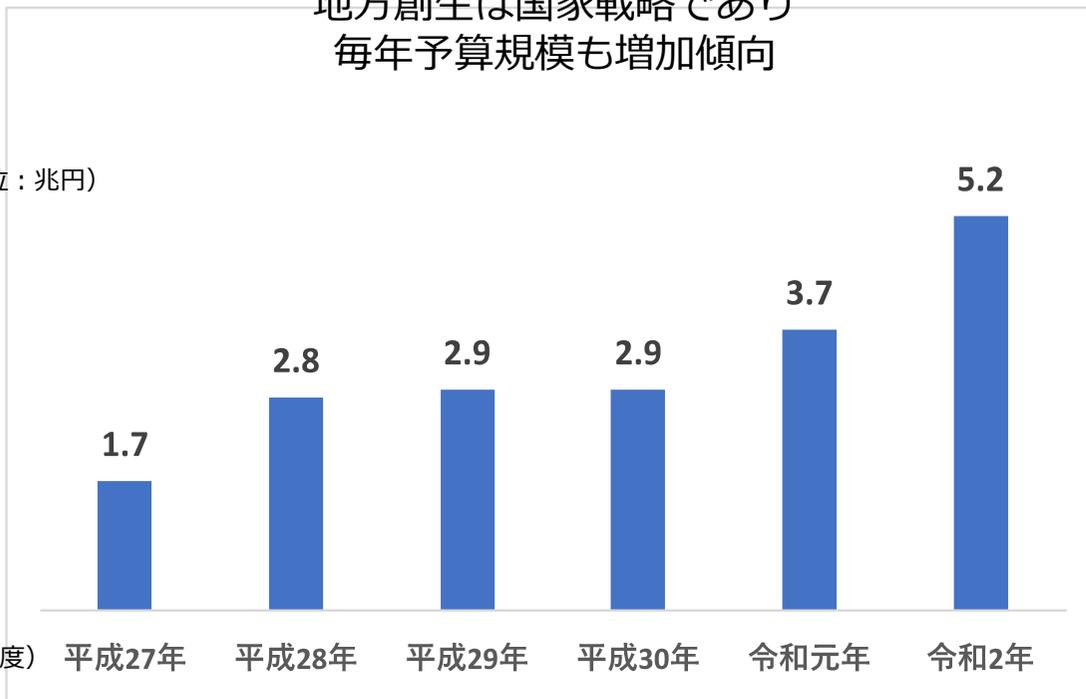
ソリューション事業のターゲット

RMP構想の実現により、地方創生に貢献してまいります。

地方創生予算

地方創生は国家戦略であり
毎年予算規模も増加傾向

(単位：兆円)

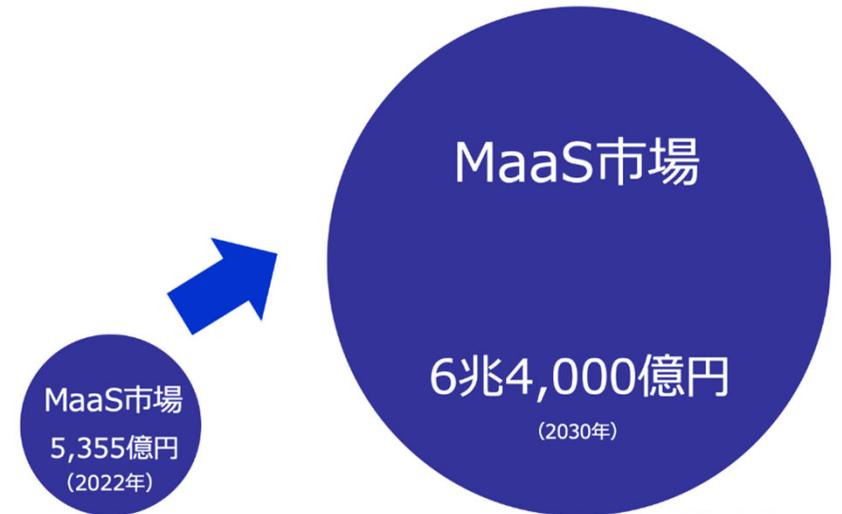


出所：内閣官房デジタル田園都市国家構想実現会議事務局
内閣府地方創生推進事務局

MaaS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
MaaS領域へ事業拡大

Maas : Mobility as a Service



出所：イード



認識するリスクと対応策

事業遂行上の重要なリスク	発生可能性 ／発生時期	対応策
<p>【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、現状としては、感染沈静化により回復傾向であるものの、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、現段階では、その影響を合理的に算定することが困難な状況にあります。</p>	中／常時	<p>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、新型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、一極集中から地方分散や移動体験としてのEC等、地域での消費を喚起させていく「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。</p>
<p>【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、当社グループの業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>	中／随時	<p>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出来るようにDDを実施する専門家とすり合わせ、詳細に調査致します。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。</p>
<p>【小規模組織に伴うリスク】 当社は当事業年度末現在において、取締役7名（うち常勤4名）、監査役3名（うち常勤1名）及び従業員88名（当社グループ連結）と組織の規模が小さく、内部管理体制も規模に応じたものになっております。今後規模拡大に伴い、当社グループの事業の多様化や人員増加に対して適切かつ十分な対応ができなかった場合には、当社グループの経営活動に支障が生じる可能性があります。</p>	小／低	<p>当社では、今後も事業規模に応じて業務遂行体制及び内部管理体制の一層の充実に努める方針であります。具体的には、有識者の積極的な採用と既存社員への教育を継続して努めていくことで、業務遂行に影響が及ぶリスクの低減を図っております。</p>
<p>【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ならない場合や、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。</p>	中／随時	<p>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。</p>



用語集

用語	説明
RMP構想	地域マーケティングプラットフォーム構想の英訳である「Regional Marketing Platform」の頭文字をとった略称
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
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 (VM)	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
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
アフィリエイト	ウェブサイトやメールマガジンが企業サイトへリンクを張り、閲覧者がそのリンクを経由して当該企業のサイトで会員登録したり商品を購入したりすると、リンク元サイトの媒体運営者に報酬が支払われるという成功報酬型の広告手法のこと
PV	訪問者が実際にサイト内でページにアクセスした数のことをいう。
UU	「ユニークユーザー」の略で、一定期間内に特定Webサイトを訪れた人の数。延べ訪問数（ビジット）ではなく、複数回訪問した人も一人と数える。

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。