

2024年3月期第2四半期
決算補足説明資料



From the
Stations

駅から始めよう

2023年11月9日

株式会社 駅探

東証グロース：3646



目次

2024年3月期2Q

Section 1	2024年3月期第2四半期	決算概要	全社	P3
Section 2	2024年3月期第2四半期	決算概要	セグメント別	P9
Section 3	RMP構想			P15
Section 4	2024年3月期業績予想について			P22
Section 5	トピックス			P24



**From the
Stations**

駅から始めよう

Section 1

2024年3月期
第2四半期
決算概要
(全社)



増収・減益

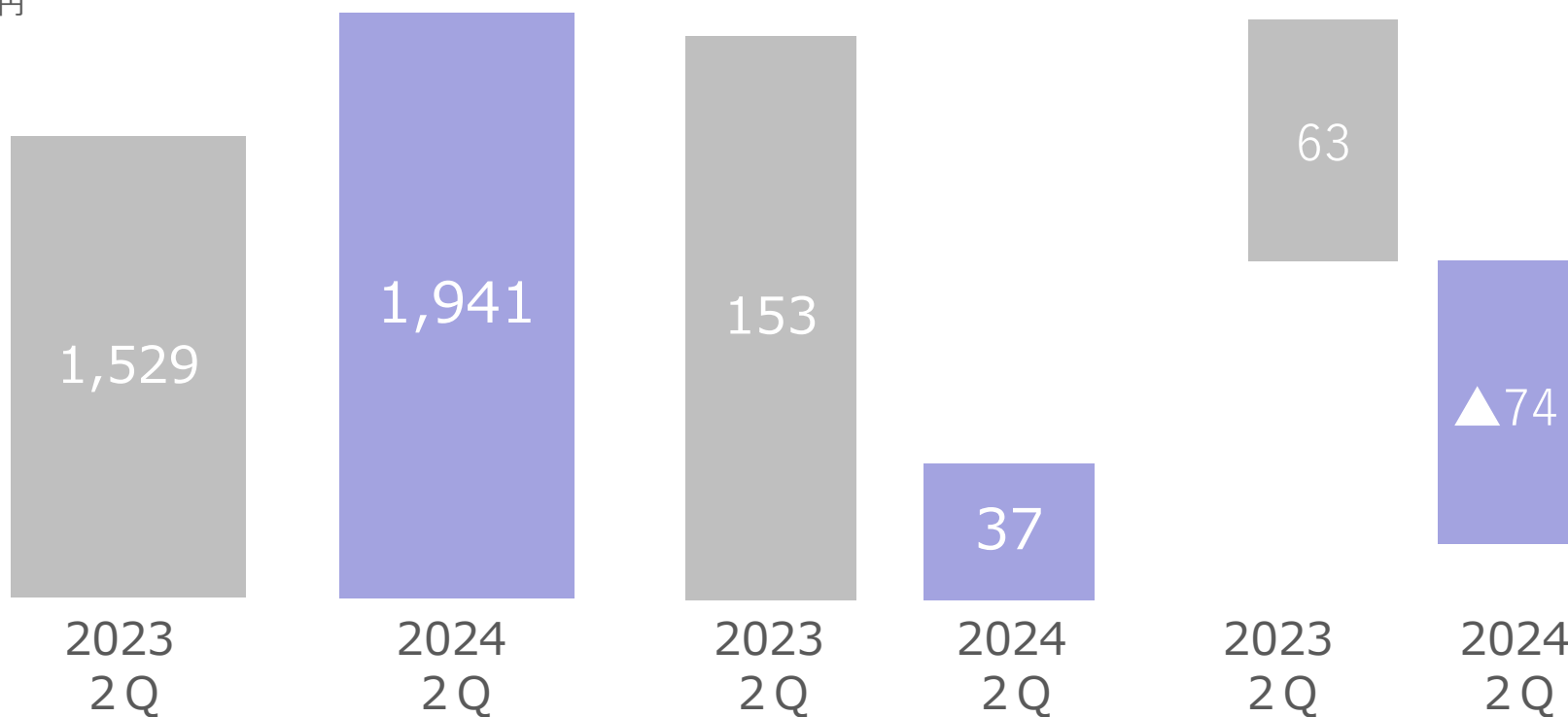
売上高
+26.9%

EBITDA
▲75.7%

営業利益
—

(対前年増減率)

単位：百万円





増収・減益要因

(対前年同期比)

売上高	1,941百万円	増減率	+26.9%	増減額	411百万円	前期	1,529百万円
EBITDA	37百万円	増減率	▲75.7%	増減額	▲115百万円	前期	153百万円
営業利益	▲74百万円	増減率	—	増減額	▲137百万円	前期	63百万円

増収要因

投資・インキュベーション事業：駅探I&I

2023年4月に連結子会社化し、今期増収に貢献

広告配信プラットフォーム事業：プラウドエンジン

2022年11月に完全連結子会社化し、今期増収に貢献

減収要因

株式会社サークアの売上減少

主要商材、主要メディアの縮小

有料会員サービス売上減少

コモディティ化などの市場環境の影響等による継続的な有料会員の減少

営業利益減少要因

株式会社サークアの売上減少

BTOnlineのコスト増

チケットレス出張手配サービス「BTOnline」の改修コストの増加

有料会員サービス減少

駅探I&Iの設立・株式取得に伴う一時的なコストの発生

デューデリジェンス、登記費用など



特別損失（減損損失）の計上について

2024年3月期2Q

2024年3月期第2四半期の決算で特別損失（減損損失）を計上

減損損失計上額：7.93億円

〈減損の理由〉

株式会社サークア

2021年8月の改正薬機法以降、広告商材、配信メディアの縮小など、アドネットワークによるコンプレックス商材広告配信については、取り巻く外部環境の厳しさが増したことで市場が縮小傾向に向かい、同社の業績が当初想定していた計画を下回って推移

バーティカルメディア

サイトのテーマ性が不一致と判断された場合に検索結果の評価が下がるドメイン貸しの規制強化により、当初想定していた収益効果が出ず、計画を下回って推移



連結損益計算書

2024年3月期2Q

連結損益計算書

(対前年同期比)

単位:百万円	2023 2Q	売上比	2024 2Q	売上比	増減率	増減額
売上高	1,529	100.0%	1,941	100.0%	+26.9%	+441
売上原価	1,063	69.5%	1,400	72.2%	+31.7%	+337
粗利	466	30.5%	540	27.8%	+15.9%	+74
販管費	402	26.3%	614	31.7%	+52.6%	+211
営業利益	63	4.2%	▲74	▲3.8%	—	▲137
経常利益	65	4.3%	▲71	▲3.7%	—	▲136
親会社株主に帰属 する四半期純利益	48	3.2%	▲794	▲40.9%	—	▲843
EBITDA	153	10.0%	37	1.9%	▲75.6%	▲115



連結貸借対照表

2024年3月期2Q

連結貸借対照表

(対前年同期比)

(単位：百万円)	2023 2Q	2024 2Q	増減額	(単位：百万円)	2023 2Q	2024 2Q	増減額
流動資産合計	2,260	1,994	▲266	流動負債合計	365	622	257
有形固定資産	73	70	▲3	固定負債合計	283	355	71
無形固定資産	1,040	384	▲655	負債合計	648	978	329
投資その他の資産	87	197	109	資本金	291	291	-
固定資産合計	1,201	650	▲550	利益剰余金	2,857	1,636	▲1,221
資産合計	3,461	2,644	▲816	自己株式	▲630	▲598	▲31
				株主資本合計	2,812	1,632	▲1,180
				純資産合計	2,812	1,666	▲1,146
				負債純資産合計	3,461	2,644	▲816



From the Stations

駅から始めよう

Section 2

2024年3月期
第2四半期
決算概要
(セグメント別)



セグメント比

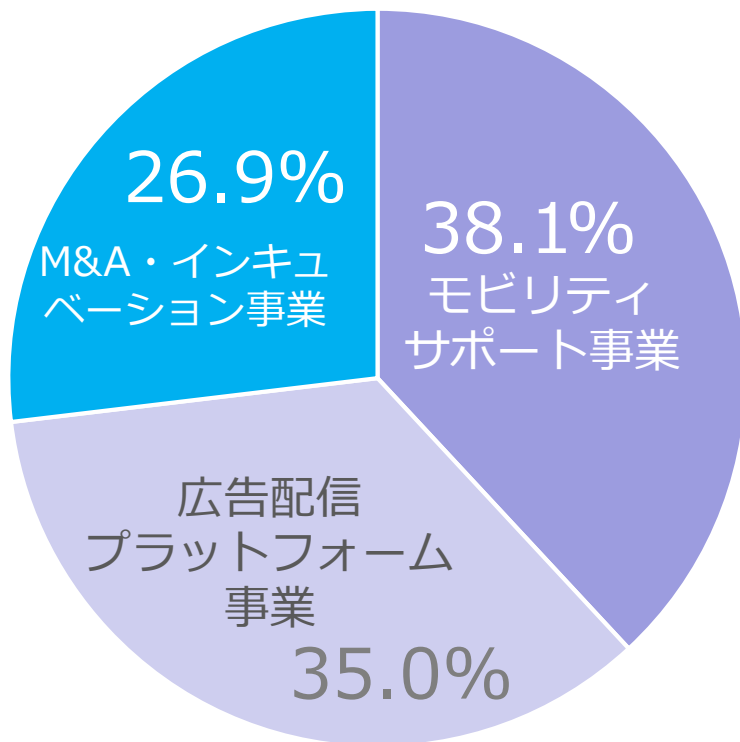
2024年3月期2Q

売上高比率は3セグメントでおおよそ同等

EBITDAは広告配信プラットフォーム事業でのマイナスをモビリティサポート事業、M&A・インキュベーション事業で補う状況

売上高

(2024年2Q)



EBITDA

(2024年2Q)

モビリティサポート事業	184百万円
広告配信プラットフォーム事業	▲24百万円
M&A・インキュベーション事業	23百万円
合計	184百万円



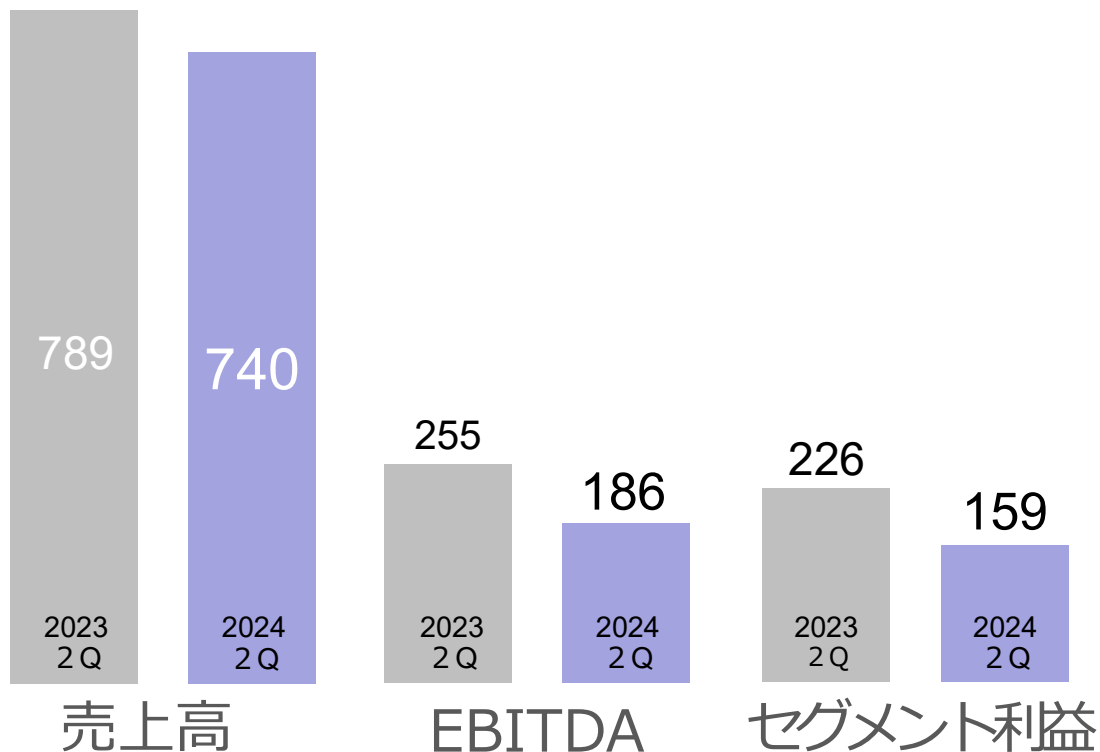
モビリティサポート事業

2024年3月期2Q

減収・減益

		(対前年同期比)					
売上高	740百万円	増減率	▲6.2%	増減額	▲48百万円	前期	789百万円
EBITDA	186百万円	増減率	▲26.8%	増減額	▲68百万円	前期	255百万円
セグメント利益	159百万円	増減率	▲29.6%	増減額	▲67百万円	前期	226百万円

(単位:百万円)



要因1：減収減益

乗換案内サービスのコモディティ化による継続的な有料会員の減少に伴い、減収傾向で推移

要因2：減益

前連結会計年度で対応していたチケットレス出張手配サービス「BTOnline」の改修作業の追加コスト発生



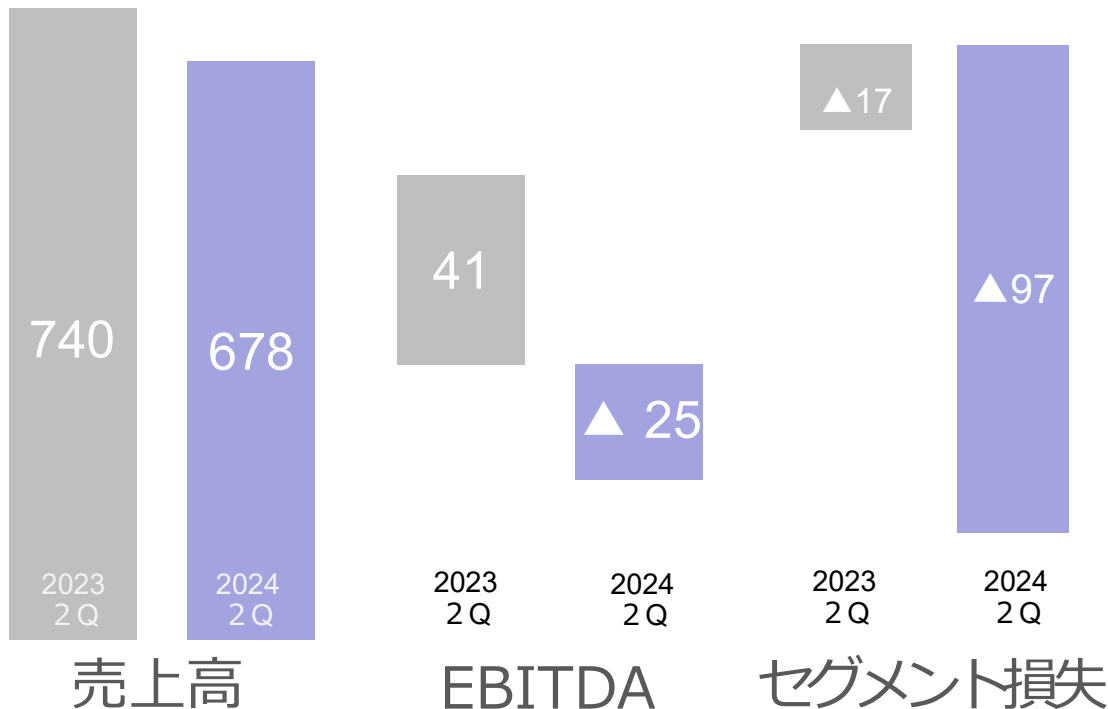
広告配信プラットフォーム事業

2024年3月期2Q

売上高、EBITDA、セグメント利益ともに減少

			(対前年同期比)			
売上高	678百万円	増減率	▲8.3%	増減額	▲61百万円	前期 740百万円
EBITDA	▲25百万円	増減率	—	増減額	▲67百万円	前期 41百万
セグメント損失	▲97百万円	増減率	—	増減額	▲80百万円	前期 ▲17万円

(単位:百万円)



要因1：増収増益

プラウドエンジン株式会社

2023年3月期第3四半期連結会計期間から当セグメントに追加したため、対前年で増収増益

要因2：減収減益

株式会社サークア

葉機法の改正やその取り巻く環境の悪化による市場縮小（主要メディアの配信停止）



M&A・インキュベーション事業

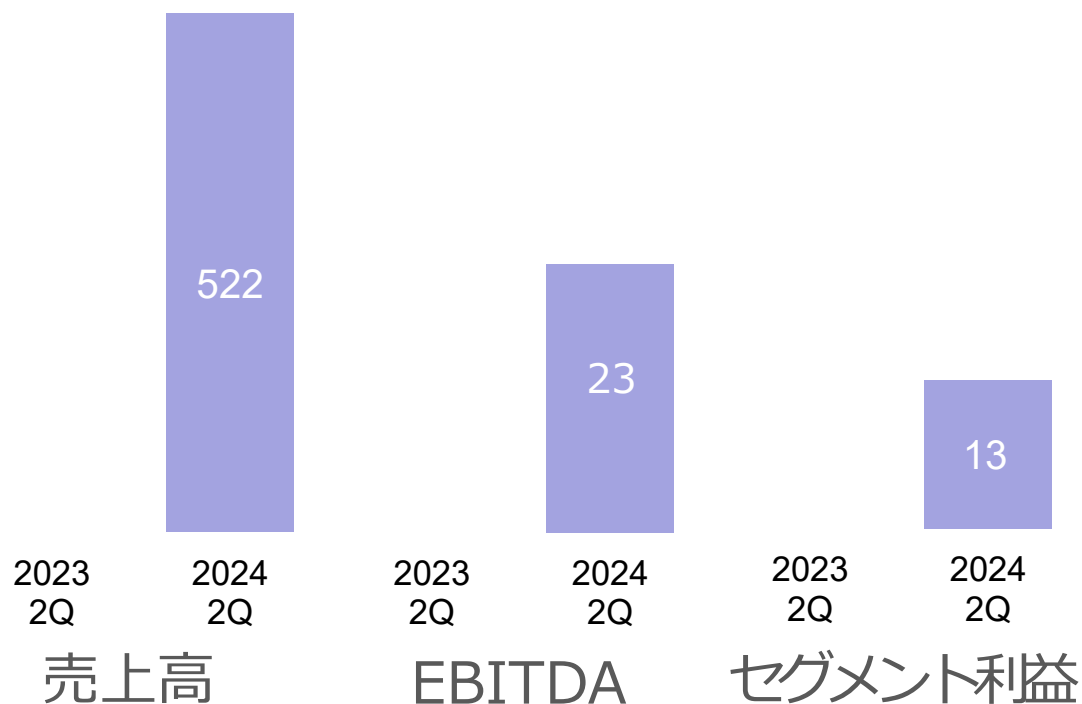
2024年3月期2Q

新規セグメント

※対前年同期比は適用外

売上高	522百万円	増減率	—	増減額	—	前期	—
EBITDA	23百万円	増減率	—	増減額	—	前期	—
セグメント利益	13百万円	増減率	—	増減額	—	前期	—

(単位:百万円)



背景

2023年4月25日付で株式会社駅探I&Iを設立したことに伴い、当セグメントを新たに追加

※ 比較すべき前期データが存在しないため、当2Qの金額のみ記載



主な施策の進捗状況（2024年3月期 2Q）

構想

RMP（地域マーケティングプラットフォーム）構想の進捗状況

戦略	施策	進捗状況
RMP戦略※	<p>【メディア事業】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ RMP構想の推進 <ul style="list-style-type: none"> - メディア（駅探PICKS、駅探LOCAL、駅探おでかけラボ）の強化 - 「地域 ○○」KWでの検索エンジン経由流入が、被リンク獲得、地域コンテンツの追加により拡大 - アドネット広告、アフィリエイト広告の収益拡大（地域に強い集客サイトとなることで、メディア訪問者数を増加） 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 地域軸コンテンツを追加予定（不動産、ホテル、観光スポット等） ・ 駅探ドットコムリンク構造の改善 ・ 地域メディアとの連携強化（3社と提携を検討中） ・ 有料会員（優待割引サービス）の減少に歯止めを掛ける他メディア連携やプロモーションを開始（2023年8月～）
	<p>【広告配信事業】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 広告事業による売上拡大 ・ プラウドエンジン、サークア（広告主とメディアのマッチング）の拡大（両社の持つ広告配信関連技術等をRMP構想に適用し収益を拡大） 	<ul style="list-style-type: none"> ・ サークアの取り扱い商材の拡大 ・ サークアの保有するアドネットワークを活用し地域軸での広告配信システムを構築 →メディア（1社）と導入実施を検討中
	<p>【ソリューション事業】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ RMP構想に沿ったソリューションサービスの展開 地方自治体及び鉄道会社向け <ul style="list-style-type: none"> - （法人向け乗り換え案内関連サービス） ・ 地方創生に貢献するサービス提供 <ul style="list-style-type: none"> - 地方自治体及び鉄道会社向けプロモーションサービス - MaaSパッケージ - 新規ソリューションサービスを開発 	<ul style="list-style-type: none"> ・ LINE公式アカウント運用ツールを保有する会社と共同開発を推進 →2023年12月より、販売開始予定 ・ 地方自治体、地域事業者向けのプロモーションサービスの開発 → 地方自治体とテストマーケティングの実施を検討中
M&A・アライアンス戦略	<ul style="list-style-type: none"> ・ M&A・インキュベーション事業推進の加速化 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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M&Aやアライアンスを積極的に検討・推進中



From the Stations

駅から始めよう

Section 3

RMP構想

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



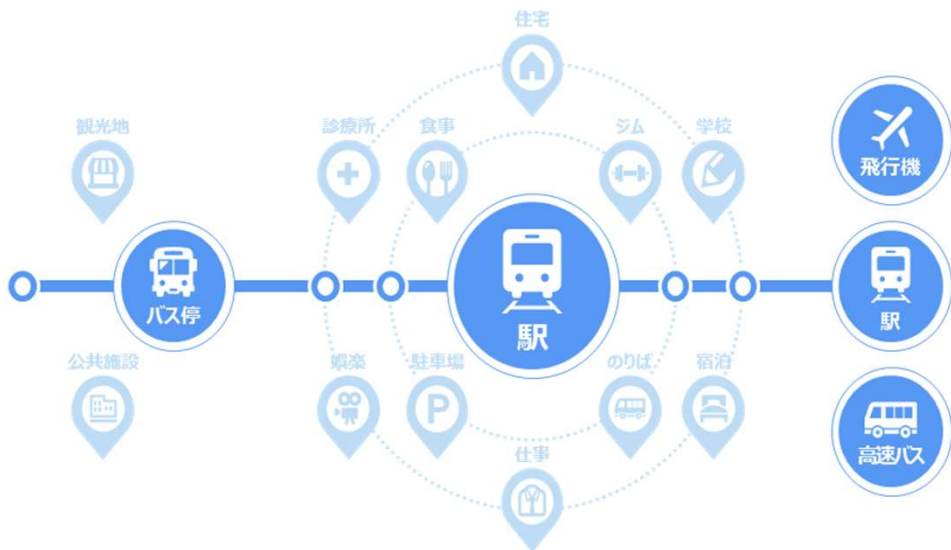
RMP※構想

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

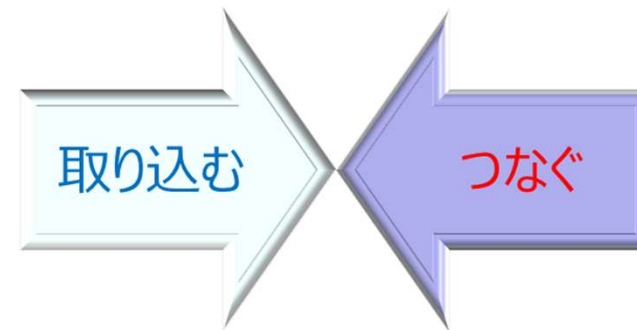
From the Stations~駅から始めよう~

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）をつなぐ



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」



ユーザ情報と事業者情報を取り込み
駅探Grの事業資産を活用して、「駅」を軸に情報を解析・整理

ユーザと事業者をつなぐ

ユーザに有益な情報を提供⇒ユーザ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>>



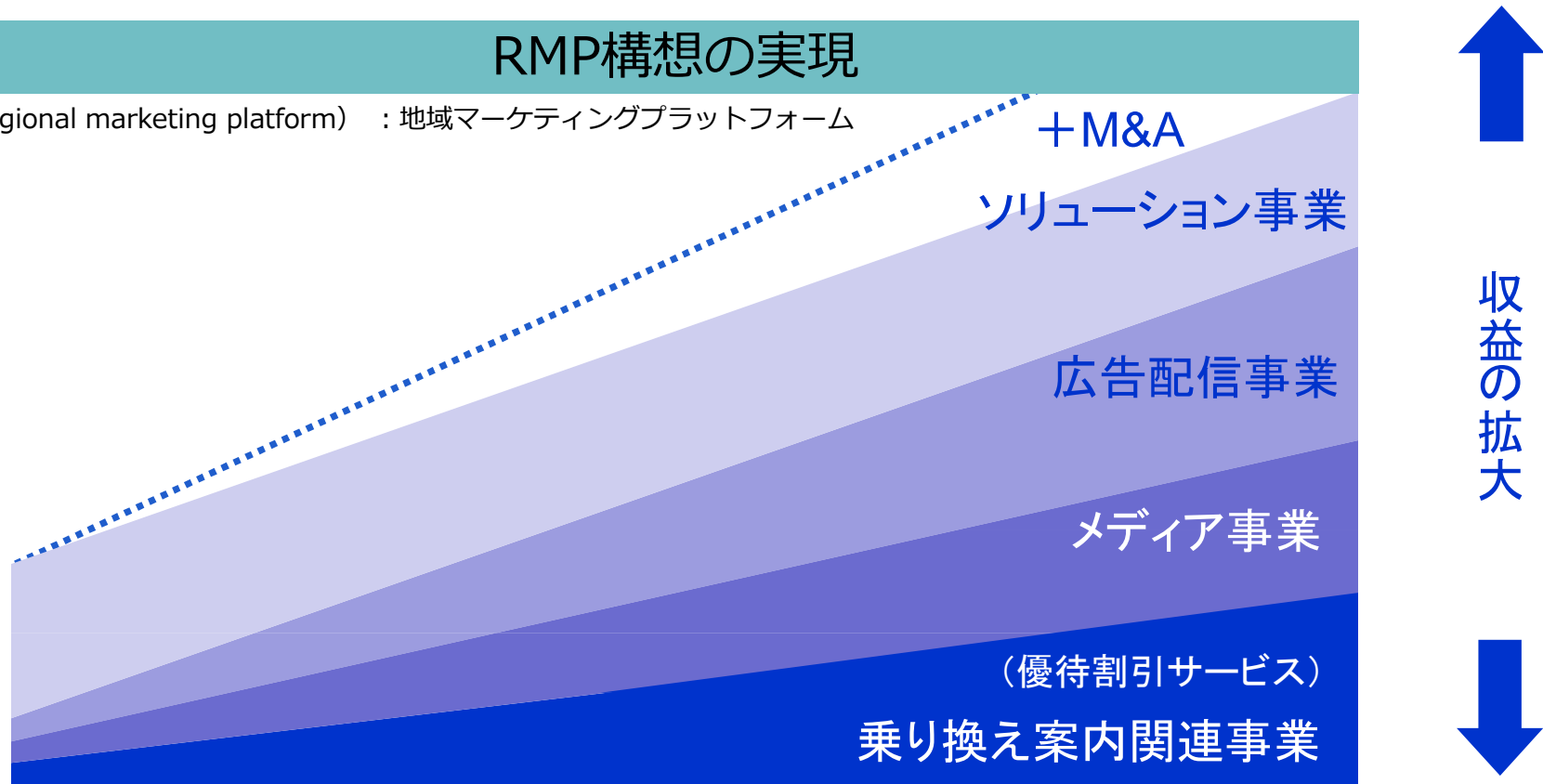
成長イメージ

2024年3月期2Q

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、+M&A）を強化し、収益拡大を図る

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



コンテンツ、**被リンク**、**利用クライアント**、**提携サイト**を増加させることで、**収益が拡大する価値蓄積型ビジネスモデル**を構築



戦略（概要）

2024年3月期2Q

RMP構想実現のために3つの戦略を柱に事業を推進

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

（戦略1）

駅探ドットコム強化（メディア事業）

- それぞれ独立していた駅探メディアの構成変更やコンテンツや被リンク増加によって、地域系キーワード検索結果の上位表示によるUU,PV増加
- OTA※等の追加でPV単価増により収益拡大

※OTA（Online Travel Agent）：インターネット上で取引を行う旅行会社

（戦略2）

RMPエクステンション（メディア事業・広告配信事業）

- 情報ネットワーク化：双方向情報発信（提携地域系メディアと駅探ドットコム）
- リンクネットワーク化：相互リンク化（提携地域系メディアと駅探ドットコム）
- アドネットワーク化：サークアアドネットのレコメンドウィジットを提携地域メディアに掲載し、レベニューシェア

（戦略3）

PRエンジン&オプション（ソリューション事業）

- 駅探ドットコムやRMPエクステンションを最大限活用し、地域マーケティングを行う自治体・事業者に認知度向上や興味喚起を行うサービスを展開



戦略1 駅探ドットコム のRMP化 (メディア事業)

駅探メディアの、**リンク構造最適化**、**地域情報**・**コンテンツ**・**被リンク**を増加することで地域系キーワード検索結果 (上位表示) からの検索流入を増加させ、広告収入拡大を実現

収益モデル

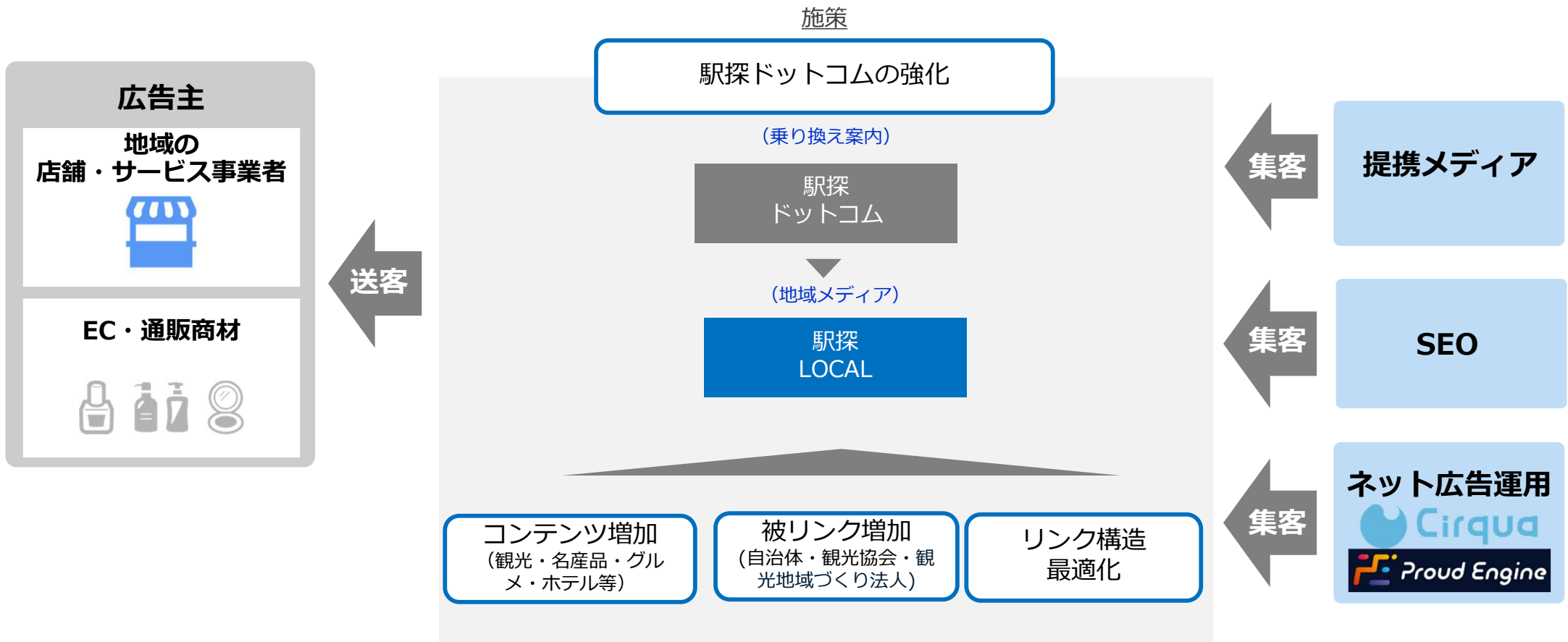
UU
(ユニークユーザー)

×

回遊率

×

PV単価



施策

※ リンクジュース：
特定のページから別のページにリンクを貼ることで、
リンク元からリンク先ページに引き渡される評価のこと

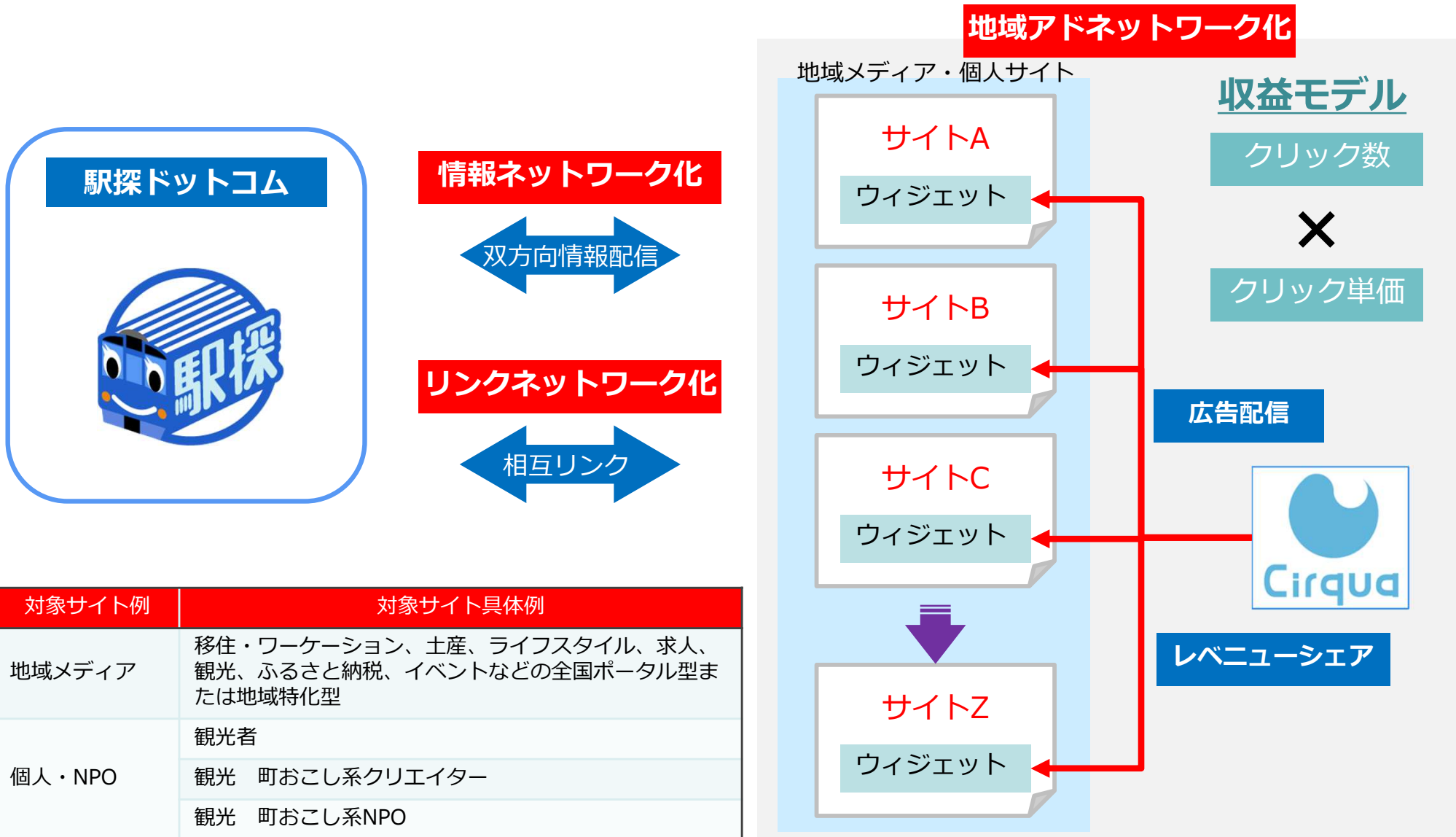


戦略2 RMPエクステンション（メディア事業・広告配信事業）

2024年3月期2Q

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

地域メディアなどと提携し、**駅探ドットコム**の**コンテンツ強化・リンク強化**とともに、**サークアアドネット**の**レコメンドウィジット**を掲載することで収益拡大





戦略3 PRエンジン&オプション (ソリューション事業)

2024年3月期2Q

駅探ドットコムやRMPエクステンションを最大限活用し、地域マーケティングを行う自治体・事業者に**認知度向上**や**興味喚起**を行うサービスを展開予定

収益モデル

月額利用料

×

契約数





**From the
Stations**

駅から始めよう

Section 4

2024年3月期業績予想
について



業績予想（2024年3月期）について

当第2四半期累計期間までの業績動向を踏まえ、当社グループを取り巻く環境の変化が激しいことから、当社グループの業績の見通しについて、信頼性の高い数値の算定が困難なため、業績予想は非開示とさせていただきます。なお、今後の進捗を踏まえ、算定が可能になり次第速やかに開示いたします。



From the Stations

駅から始めよう

Section 5

トピックス



メディア事業

2023年6月22日 「駅探LOCAL」の情報発信力・コンテンツを強化

地域の魅力を発信するウェブメディア「駅探LOCAL」のサービス強化を推進
自治体・観光協会・交通事業者が地域情報を発信する場を提供 & **イベント・スポット情報**を追加



イベント・観光情報/移住やワーケーションの案内/地域住民・観光客へのお知らせを乗換案内/時刻表サービスを利用している全国の駅探ユーザー（月間UU：1000万）に



ソリューション事業

2023年8月1日 国土交通省「共創モデル運行実証プロジェクト（令和5年度）」採択

地域公共交通の維持・活性化を図る収益循環モデル「江差マース」
令和6年度の事業化に向けた実証実験に参画

- **移動・購買需要の喚起と、事業者収入をサービス運営に還元する収益循環モデルに挑戦**
- **江差EZOCAによるキャッシュレス決済の導入など住民利便性を高める試み**

■ 主な機能

- 1 オンデマンド配車予約
(電話・コールセンター、LINE) および移動
- 2 店舗や商店街の情報配信
- 3 お買い物クーポンの配信
- 4 自治体イベント情報の配信
- 5 図書館図書の貸出・返却

■ 運行期間

2023年11月～2024年2月頃

■ 運行地区

江差町全域（一部を除く）

■ 利用対象者

運行地区の江差町住民および
奥尻町からの江差町来訪者



駅探の役割

- ・ 乗換案内技術を活かした、システム・UI開発
- ・ 自動音声型予約システムの提供
- ・ LINE公式アカウントの開設と設計
- ・ 既存公共交通との情報連携、モビリティ関連データ取得

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。