

2023年9月期 決算説明資料

株式会社インタースペース（スタンダード：2122）

2022年10月 - 2023年9月

目次

01

2023年9月期 決算概要

02

インターネット広告事業

03

メディア運営事業

04

中期経営計画及び2024年9月期業績予想

05

株主還元策

01

2023年9月期 決算概要

2023年9月期 決算概要

- ▶ 売上高は前年からプラスで着地したものの、ママスタでの収益減が大きく影響し
全体としては増収減益の結果となった

連結業績

売上高	7,284 百万円	前年比	+ 2.3%
営業利益	791 百万円	前年比	△ 25.8%

インターネット 広告事業

セグメント売上高	4,606 百万円	前年比	+ 0.9%
セグメント利益	584 百万円	前年比	△ 10.8%

メディア事業

セグメント売上高	2,680 百万円	前年比	+ 4.6%
セグメント利益	207 百万円	前年比	△ 49.6%

2023年9月期 グループ連結業績

- ▶ ストアフロント、比較・検討型メディアの成長により売上高は増加
- ▶ ベトナムの成長により持分法による投資利益が計画以上に推移、経常利益を押し上げた

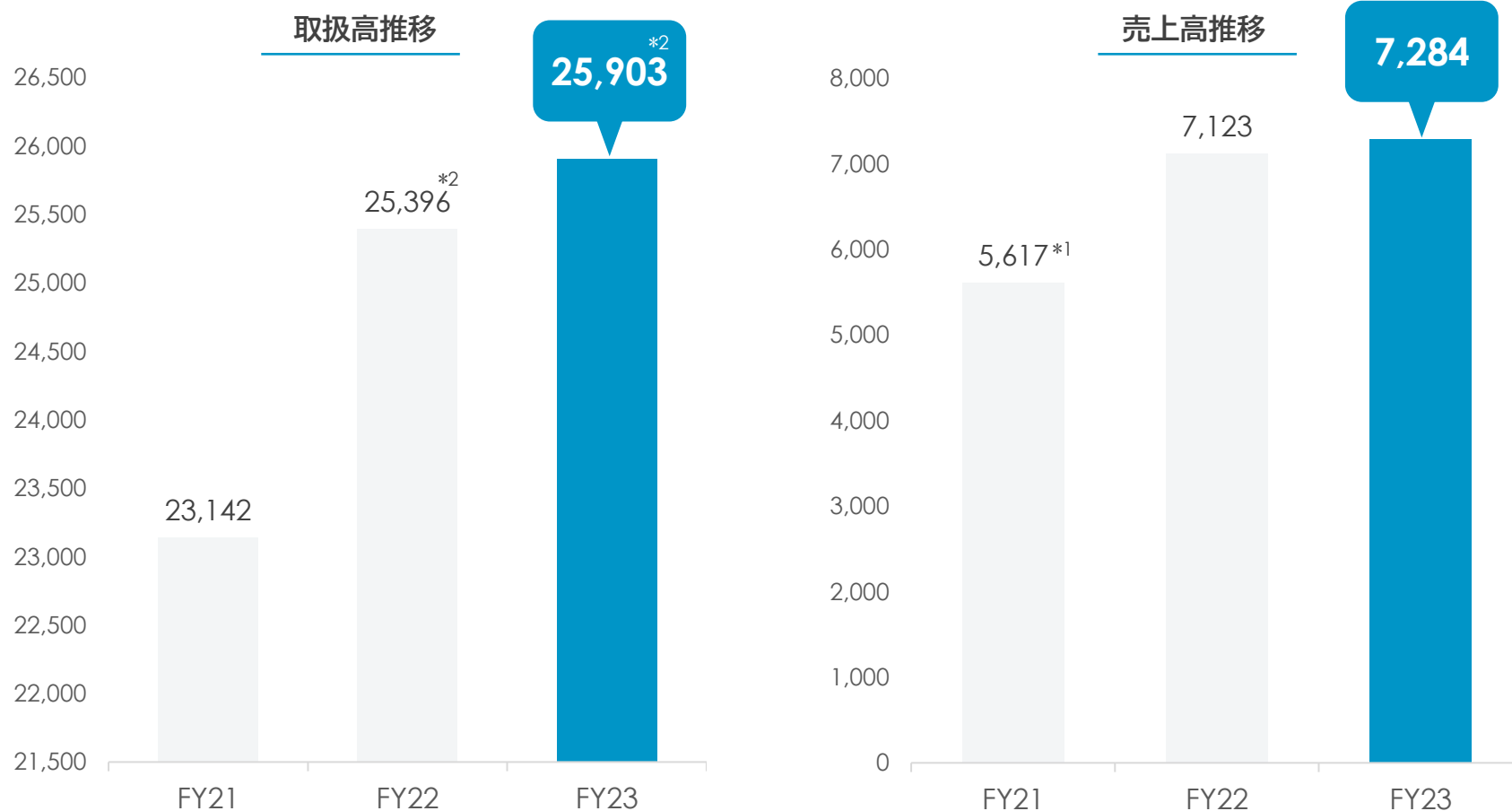
(単位:百万円)	FY23	FY22	増減額	増減率
取扱高*	25,903	25,396	+507	+2.0%
売上高	7,284	7,123	+161	+2.3%
営業利益	791	1,067	△276	△25.8%
経常利益	908	1,292	△384	△29.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	585	563	+23	+4.0%

* 新収益認識基準適用前の売上高に近似する金額です。

連結取扱高/売上高推移

▶ ストアフロント/比較・検討型メディアの成長により、収益は増加

(単位:百万円)



*1 FY21の売上高は新収益認識基準によって算出した概算値です

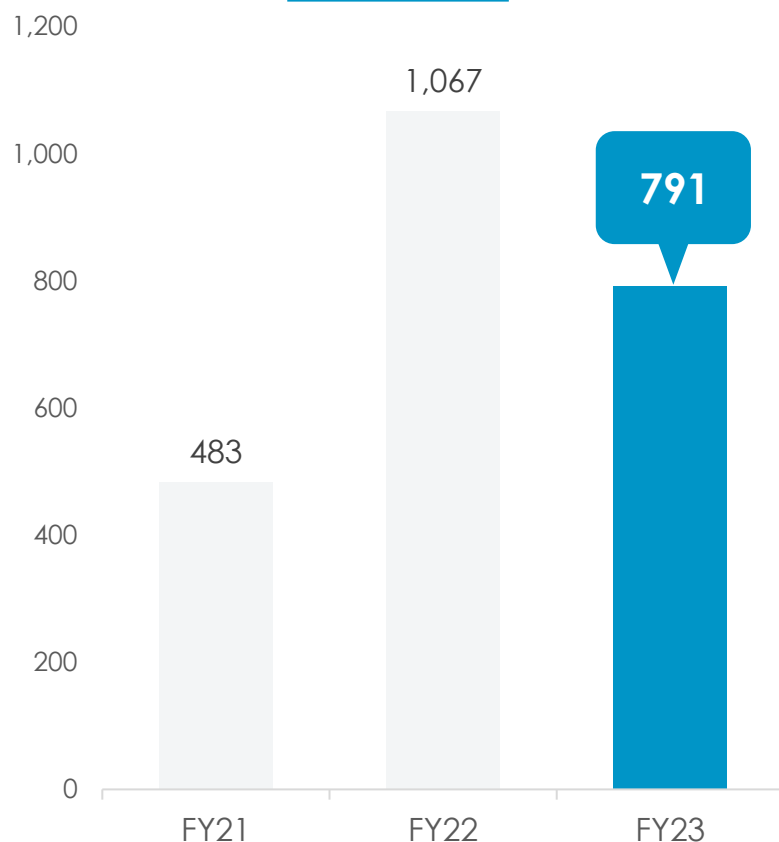
*2 新収益認識基準適用前の売上高に近似する金額です。

連結営業利益/販管費推移

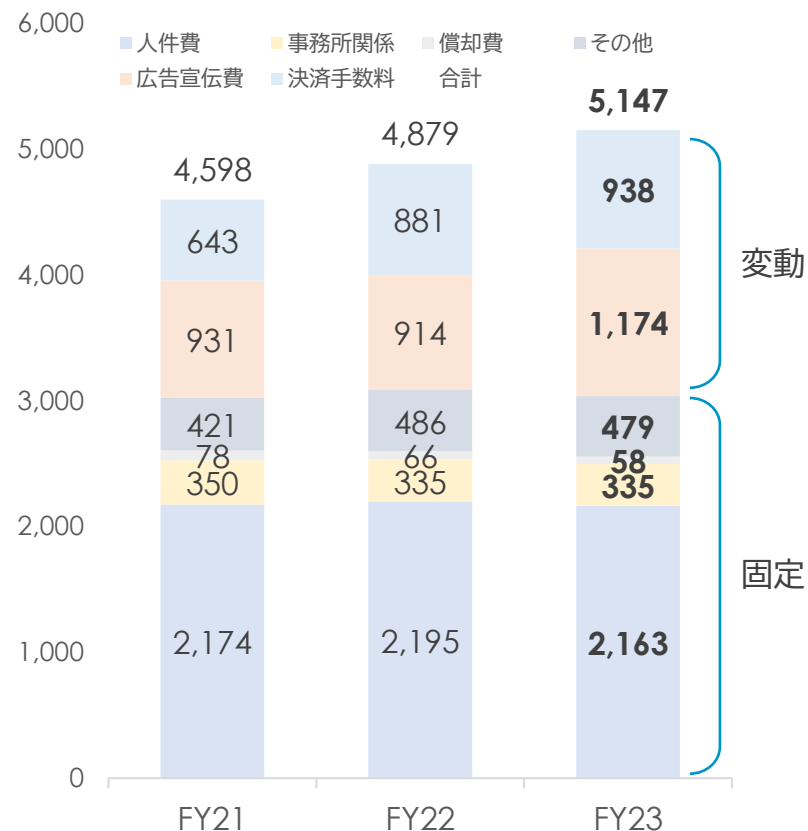
▶ 増収に伴い変動費(広告費/決済手数料)も増加、固定費は横ばいで推移

(単位:百万円)

営業利益推移



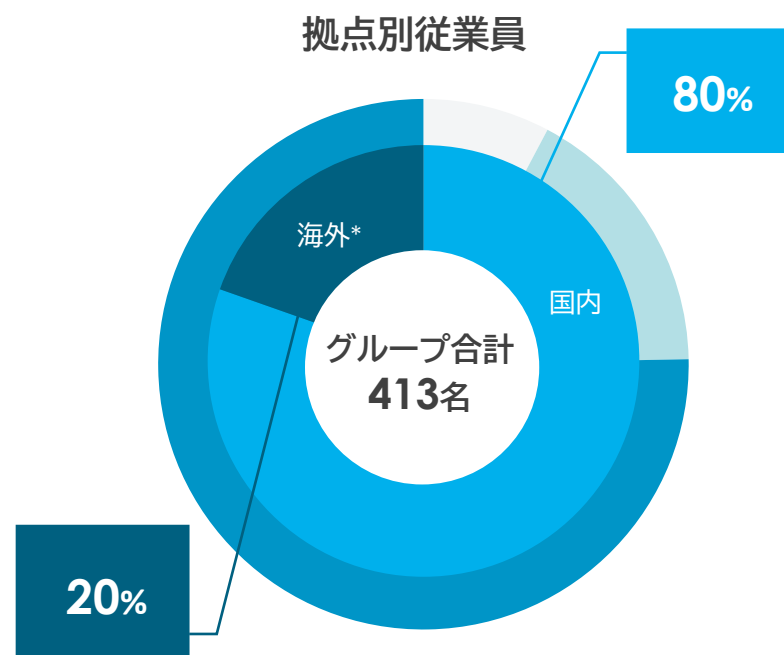
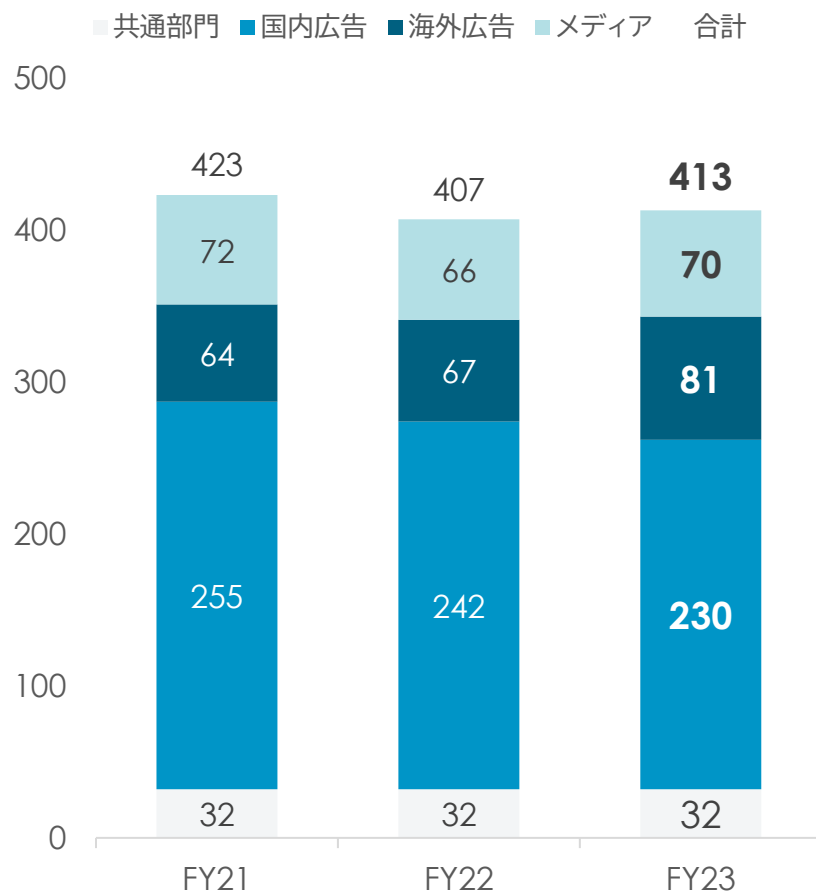
販管費推移



連結従業員推移

▶ 投資事業へ人員を投下、今後も積極的に増員を図る

(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)	FY23	FY22	増減額	補足情報
現金・預金	5,631	5,756	△125	
流動資産	9,339	9,650	△311	
固定資産	1,754	1,416	+338	のれん +128百万円
総資産	11,094	11,066	+28	
流動負債	5,244	5,643	△399	
固定負債	69	68	+1	
株主資本	5,734	5,305	+429	
純資産	5,780	5,355	+425	自己資本比率 52%

(単位:百万円)	FY23	FY22	増減額	補足情報
営業活動によるCF	512	1,180	△668	法人税等の増加
投資活動によるCF	△ 482	△263	△219	賢瓦事業の取得
財務活動によるCF	△ 156	△657	+501	FY22自己株の取得
現金同等物の残高	5,631	5,756	△125	

02

インターネット広告事業

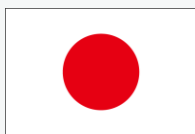
インターネット広告事業のご紹介

日本



人口 1億2千万人

GDP 4兆9,374億米ドル*



ASEAN



人口 6億7千万人

GDP 3兆3,433億米ドル*



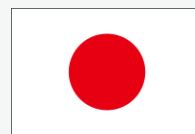
ストアフロント



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



マーケティング



離脱防止ツール



ヒートマップ



*外務省アジア太平洋局資料より

インターネット広告事業 業績ハイライト

FY2023

インターネット広告事業

取扱高*1 **24,157** 百万円 前年比 +**2.7%**

事業利益*2 **1,195** 百万円 前年比 Δ **9.7%**



▶ サービス分野が好調に推移、EC分野の取扱高も増加傾向

日本



▶ 「ポケットバックアップ」の会員獲得が進み
ストック収益の積み上げは加速



▶ ユーザー満足度向上のため、追加開発を継続

海外



▶ ベトナム国内の規制で、金融分野の広告需要は低下していたものの、その他分野での広告需要の取り込みにより回復基調

*1 新収益認識基準適用前の売上高に近似する金額です

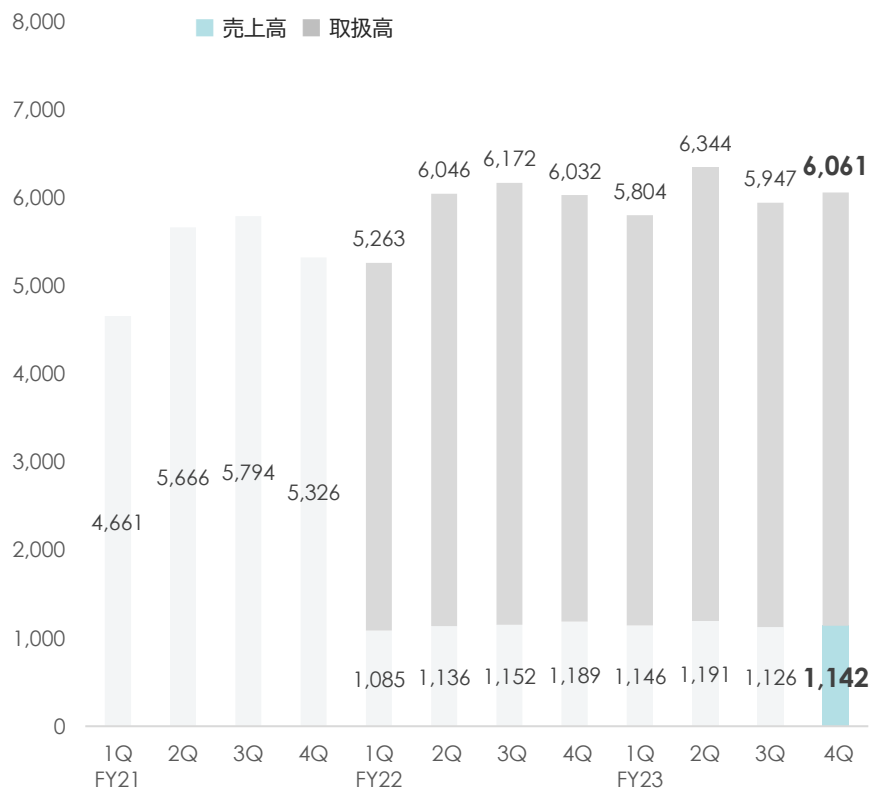
*2 共通費を含まない事業部門の数値です

売上高推移／事業利益推移

- ▶ ストアフロントの成長により、取扱高/売上高は増加傾向
- ▶ 自社コンテンツの広告費が先行しているものの、事業利益はQoQで増加

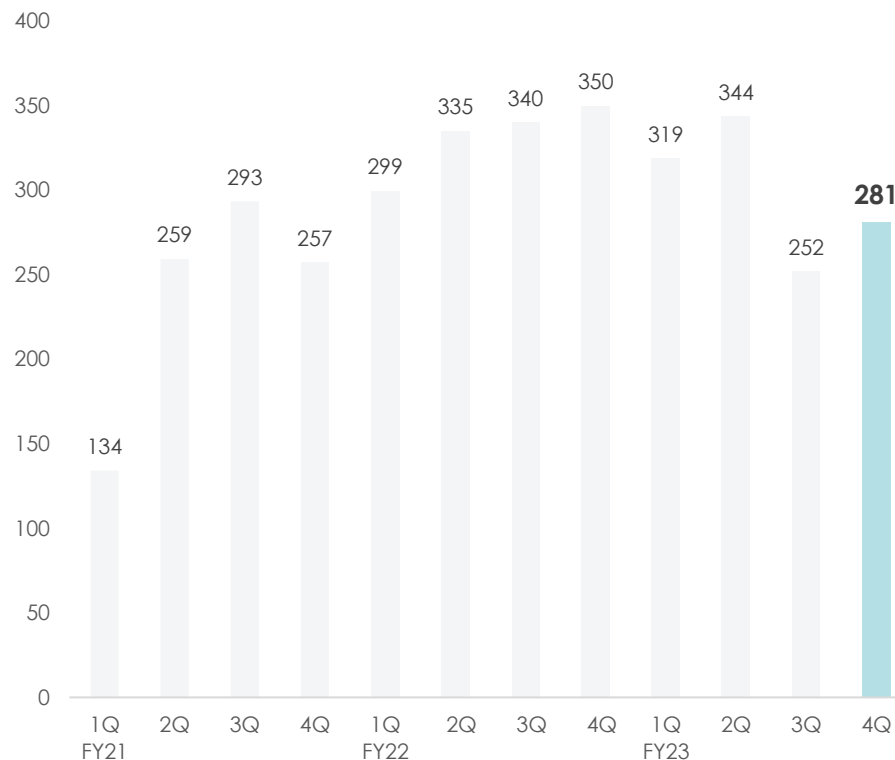
(単位:百万円)

売上高推移



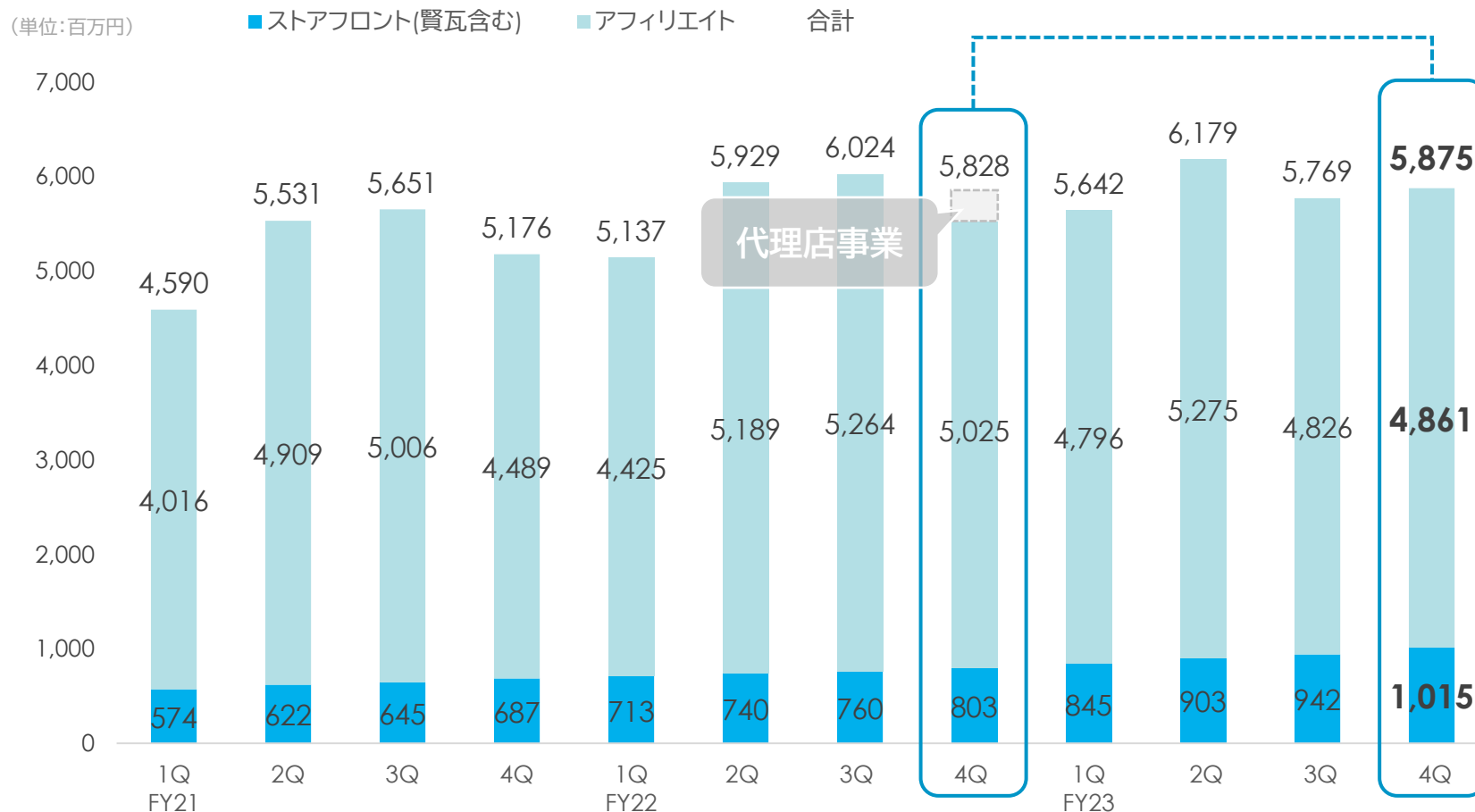
*新収益認識基準適用前の売上高に近似する金額です

事業利益推移 (共通費を含まない事業部門の数値)



サービス別 取扱高推移(国内アフィリエイト)

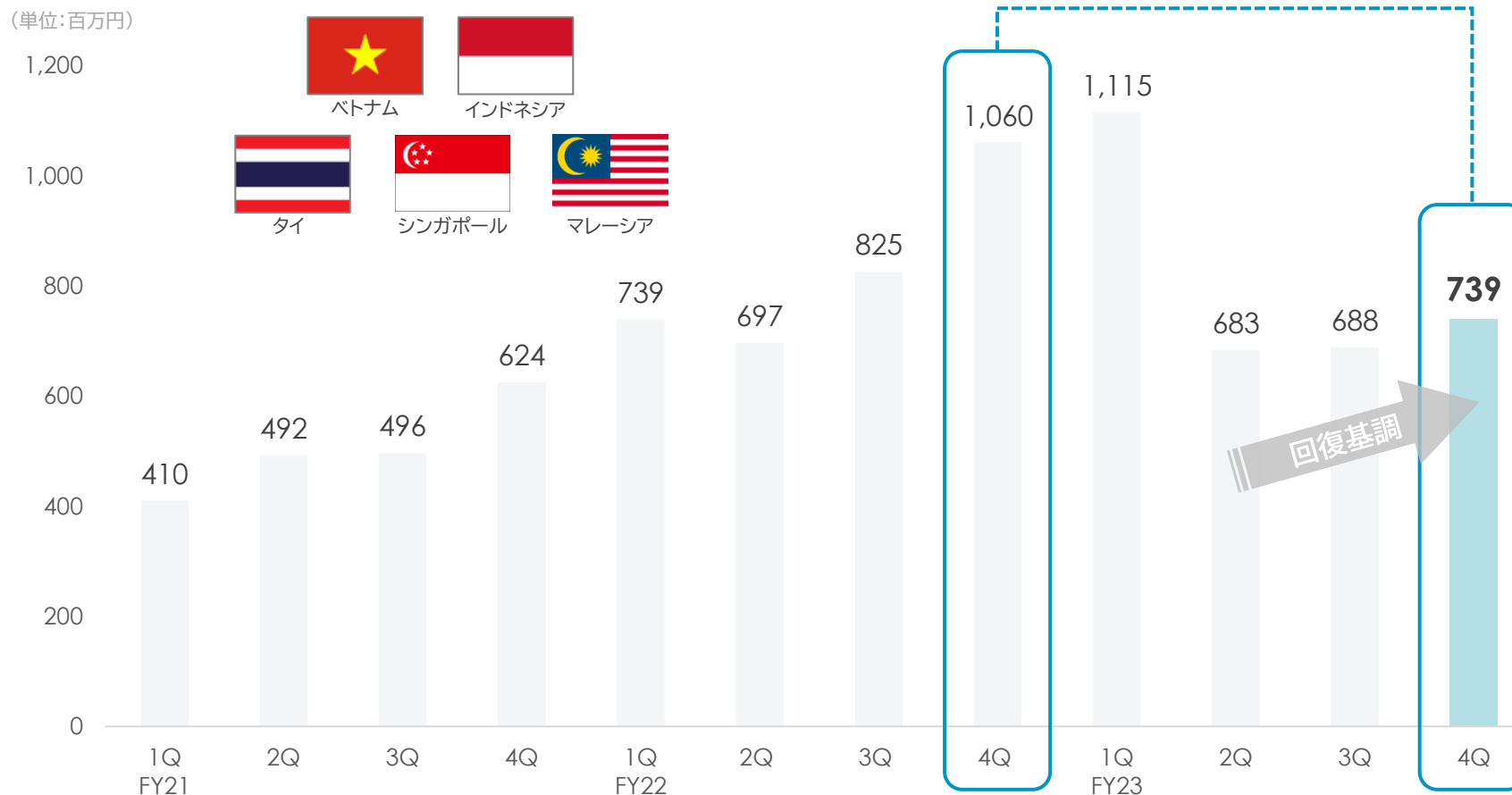
- ▶ アフィリエイトは実質的にYoY+4%(撤退した広告代理店事業を除く)
- ▶ 会員獲得が進み、マーケティングソリューションのストック収益はYoY+26%



*新収益認識基準適用前の売上高に近似する金額です

サービス別 取扱高推移(海外アフィリエイト)

▶ バトナムで一部業種の広告予算縮小の影響があったものの2Qを底に回復基調



*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の取扱高には、持分法適用会社(ベトナム)の売上高を含めて表示しています

インターネット広告事業 KPI推移

(単位:万)

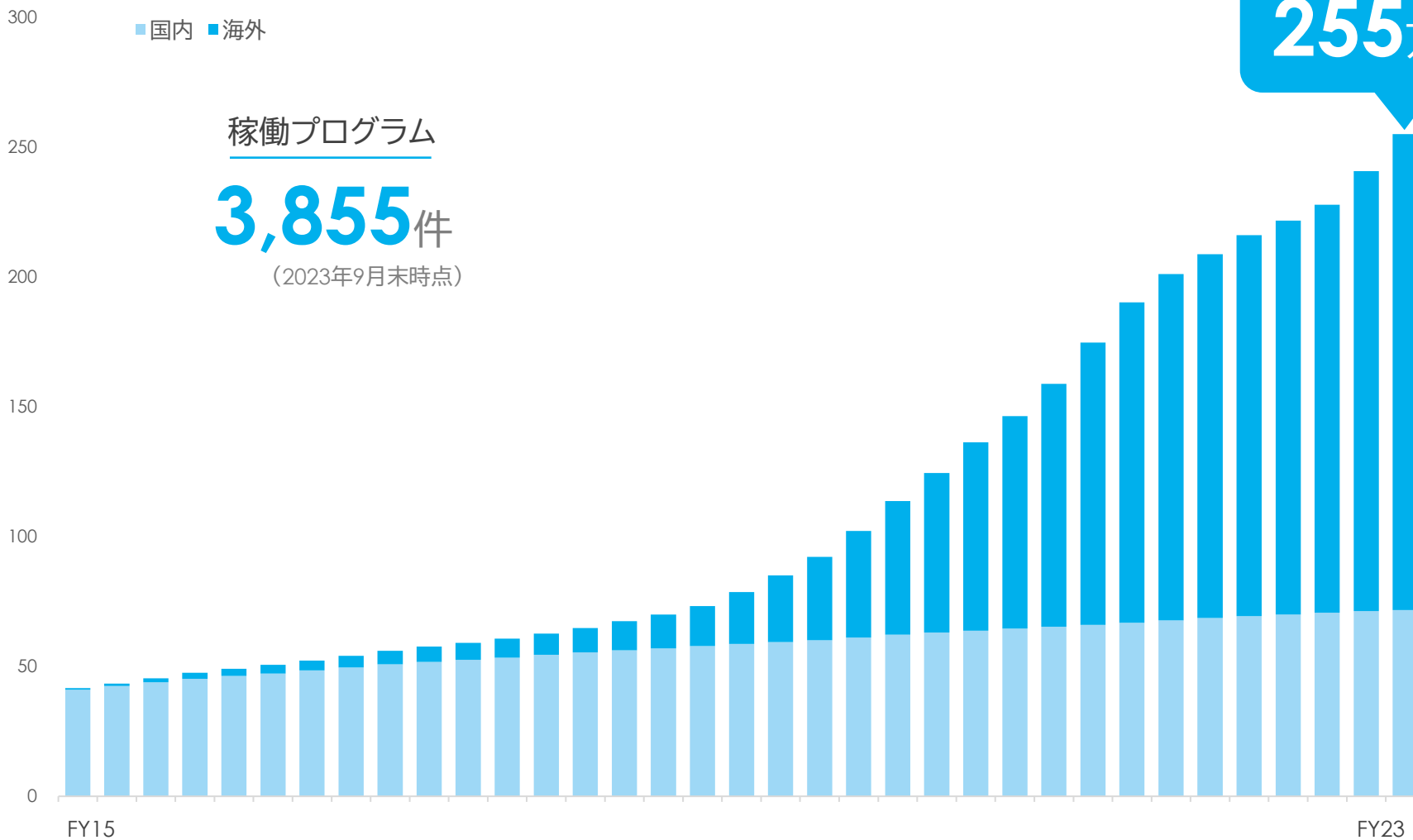
アクセストレード提携数

■国内 ■海外

稼働プログラム

3,855件

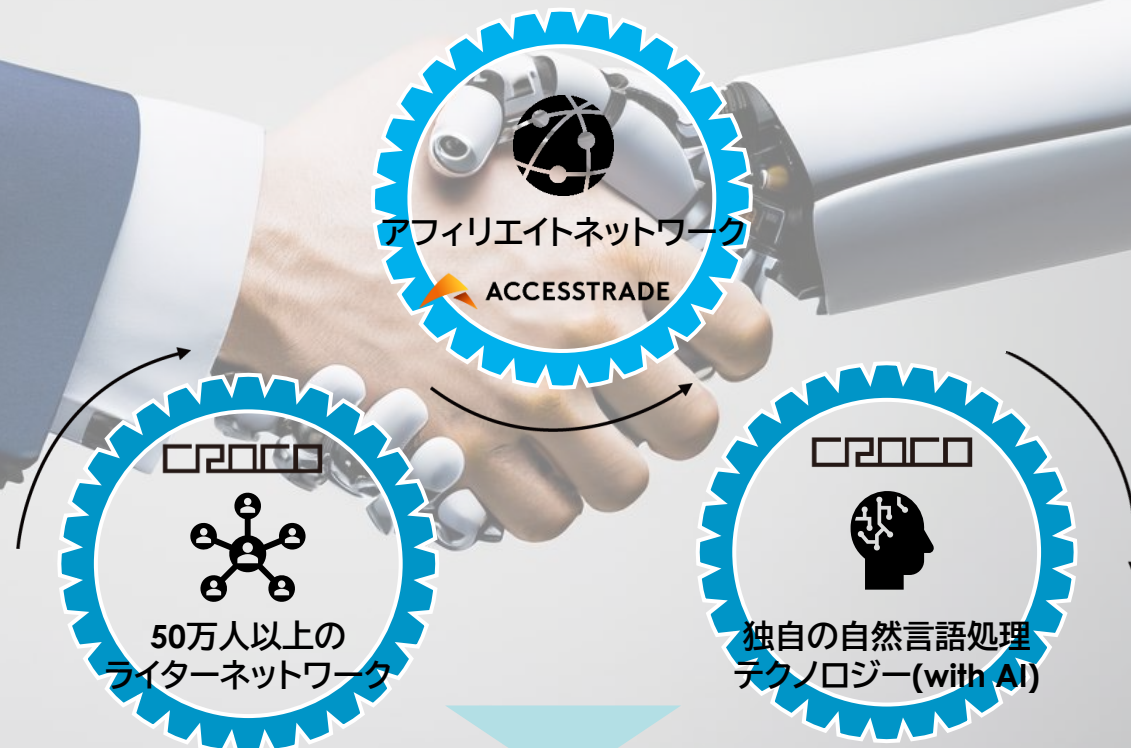
(2023年9月末時点)



255万

CROCO株式会社と資本業務提携

CROCO社は潤沢なライターネットワークと独自の自然言語処理を活用した
コンテンツソリューションプロバイダです



ユーザーに適切な情報を届けることに軸足を置き
提携媒体のコンバージョンの最大化を図ることが可能となる

03

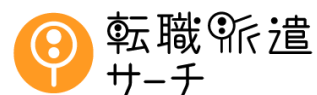
メディア運営事業

メディア運営事業のご紹介

コンテンツ型メディア



比較・検討型メディア



メディア運営事業 業績ハイライト

FY2023

メディア運営事業

売上高 **2,680** 百万円 前年比 +**4.6%**

事業利益 **384** 百万円 前年比 Δ **34.0%**

コンテンツ型



▶ ユーザー数は順調、広告単価は下落

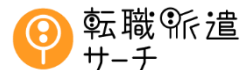


▶ ヨガジャーナルオンラインで新たな収益モデルにチャレンジ

比較・検討型



▶ 有料掲載数が1.1万教室まで成長
開発先行投資しつつ集客の増加により、売上高も伸長



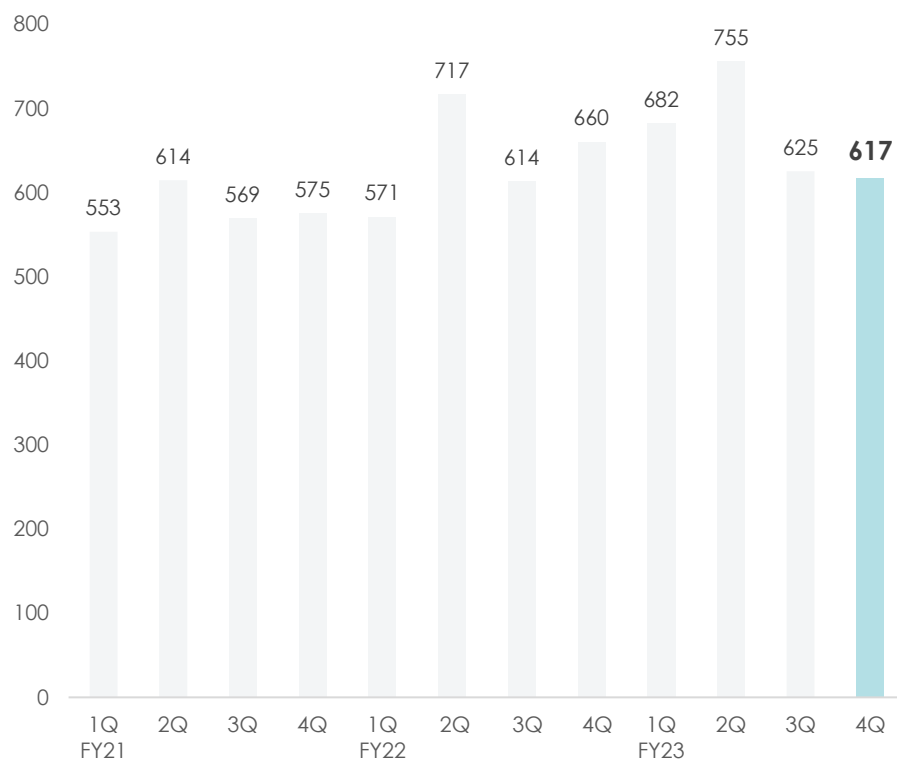
▶ 広告集客は順調。オーガニック集客強化に注力

売上高推移／事業利益推移

- ▶ 全体の売上高は横ばいで推移
- ▶ コンテンツ費用が先行し利益率が落ち込み、事業利益は一時的に減少

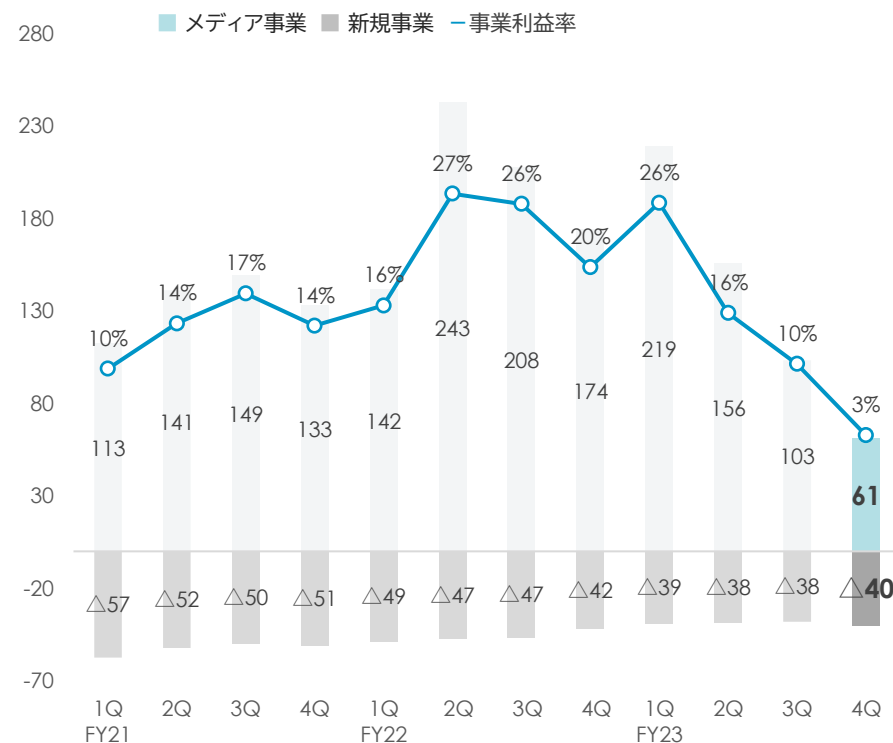
(単位:百万円)

売上高推移



(単位:百万円)

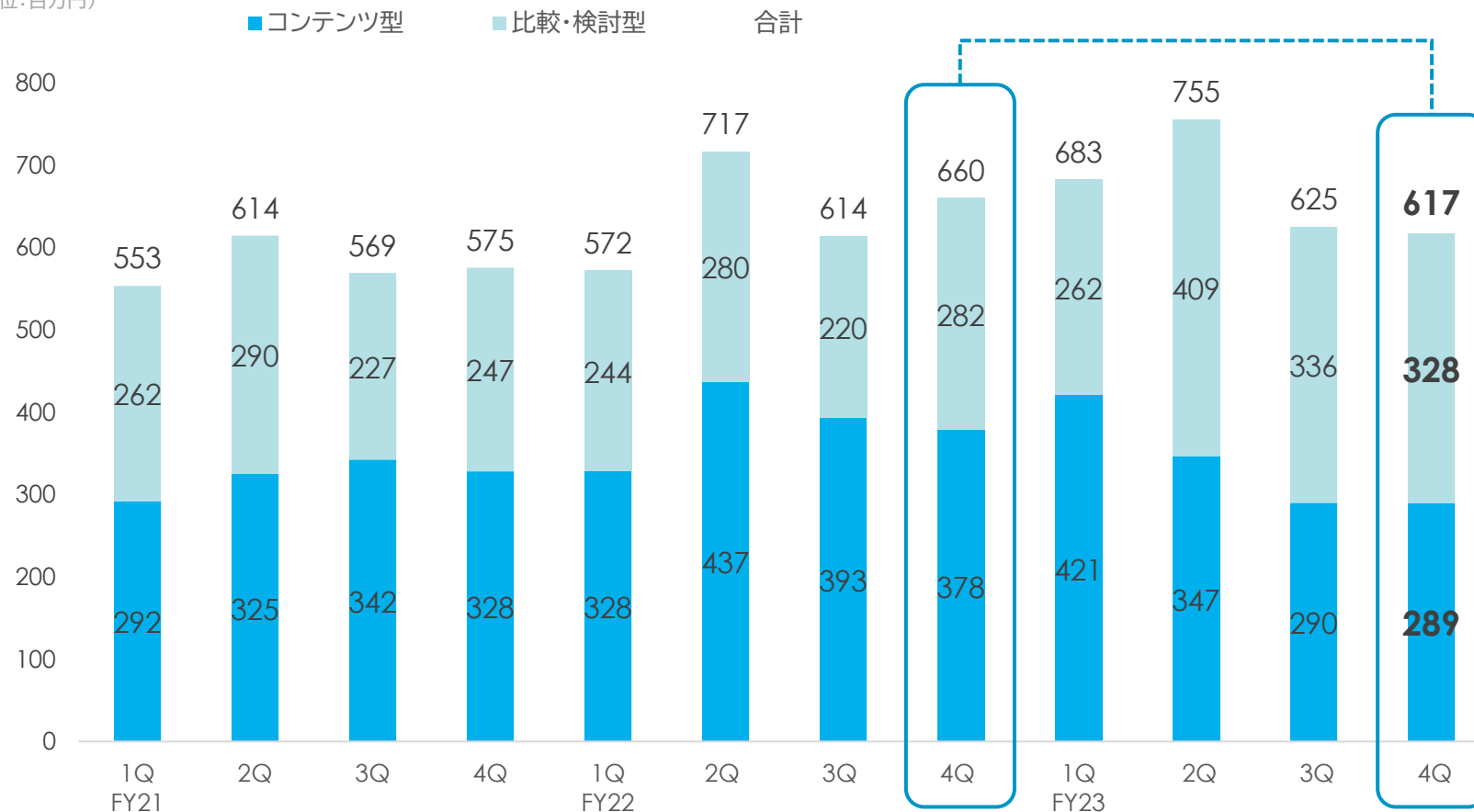
事業利益推移 (共通費を含まない事業部門の数値)



サービス別 メディア売上高推移

▶ コンテンツ型メディアの収益減が大きく影響しているが、比較検討型はYoY+16%と好調

(単位:百万円)



*メディア売上高には内部取引を含めて表示しています

メディア運営事業 KPIハイライト

- ▶ メディア合計UU/PVはQoQで横ばい
- ▶ 塾シルの有料掲載教室は大手学習塾を中心に順調に増加中

メディア合計UU

4,300万
UU

(QoQ +0.1%)

(四半期の平均ユーザー数)

メディア合計PV

9.4億
PV

(QoQ Δ 0.2%)

(四半期の平均ページビュー数)

塾シル有料掲載教室

1.1万
教室

(QoQ +643教室)

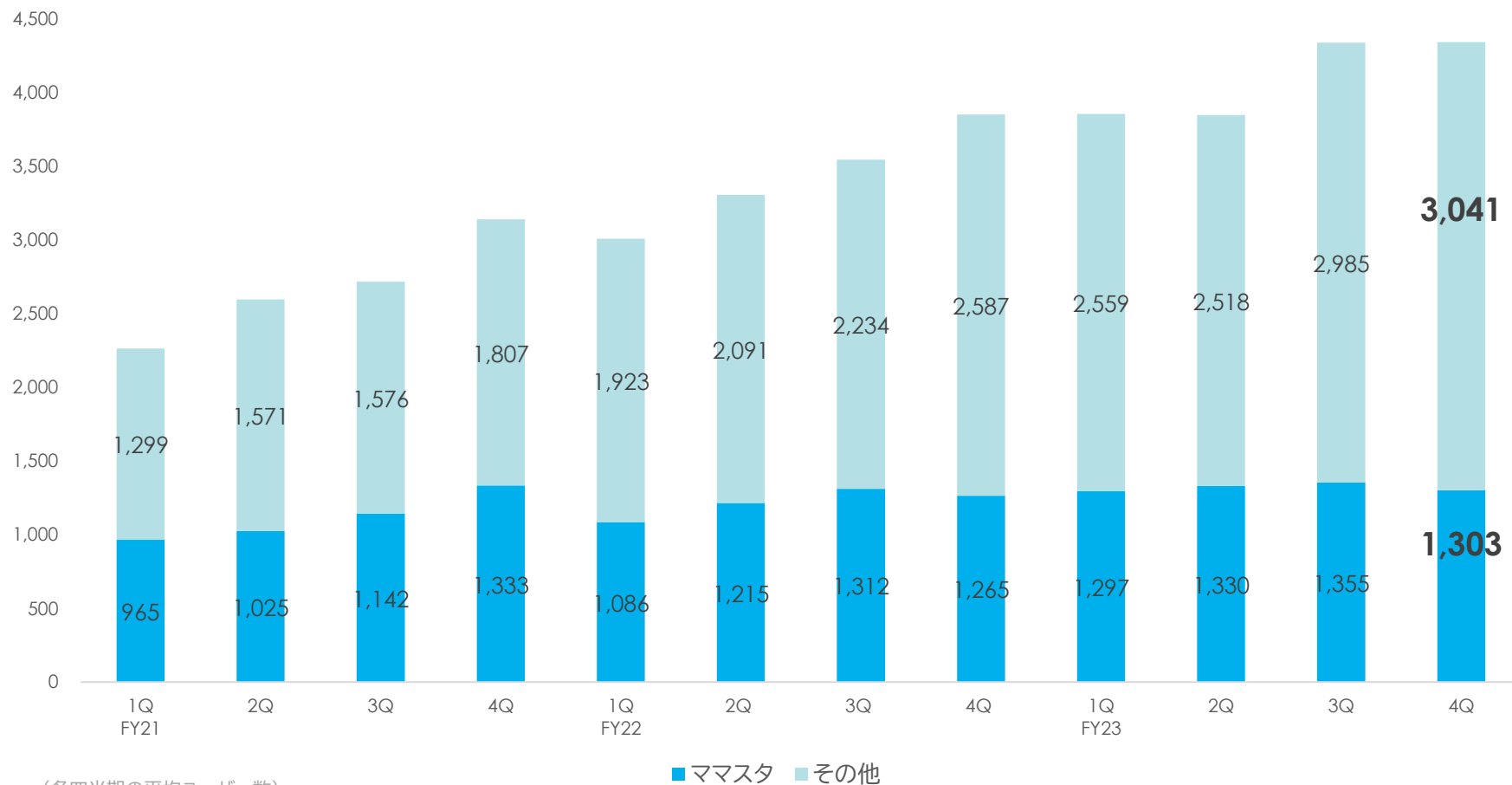
(2023年9月末時点)

メディア運営事業 KPI推移

▶ ママスタは堅調、その他メディアのユーザーはヨガジャーナル/4MEEEEが伸長

(単位:万UU)
5,000

ユーザー数



(各四半期の平均ユーザー数)

04

中期経営計画及び 2024年9月期業績予想

中期経営計画に向けて

▶ ミッション

Win-Winをつくり、未来をつくる。

MISSION STATEMENT

私たちが思う Win-Winとは、人と人とお互いを思いやりながら、良い影響を与え合うこと、未来をつくるに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。

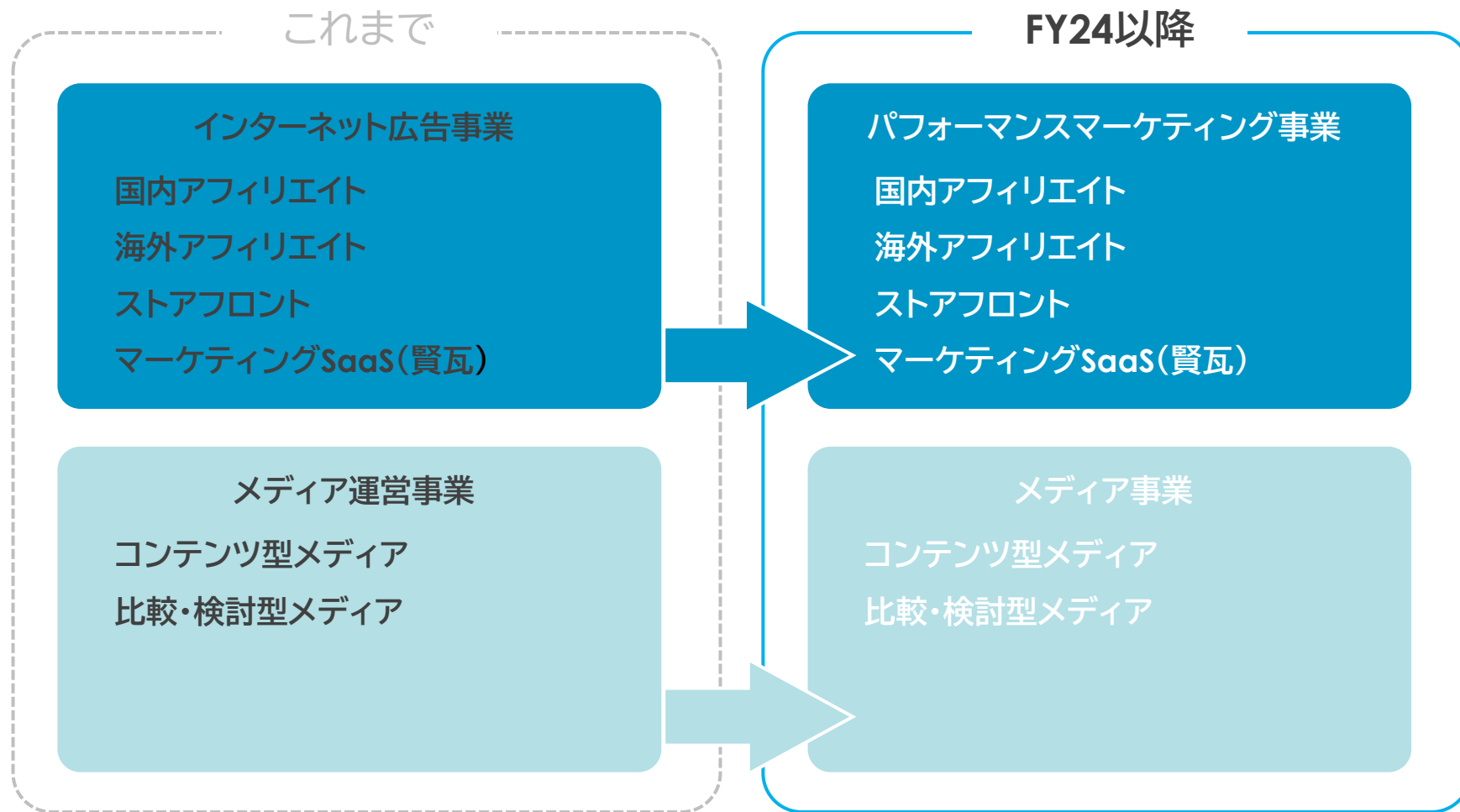
このような Win-Winの考えの基となるのは、適切な情報を必要な人々に届けること。
それにより新しい気づきと多様な選択肢を提供すること。
情報格差をなくし、たくさんの挑戦を生み出すこと。
そして、フェアで活気に満ちた世界を実現すること他なりません。

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。

中期経営計画に向けて

- ▶ 当社の事業内容を正確に表現するため、セグメント名称を変更



中期経営計画に向けて

Mission「Win－Winをつくり、未来をつくる。」

Be innovative!

次の時代を切り拓く、革新的な企業へ

長期Vision

中期Vision

Global市場に向け、パフォーマンスマーケティング領域で
Asiaトップ*のポジションを目指す

FY24-FY26

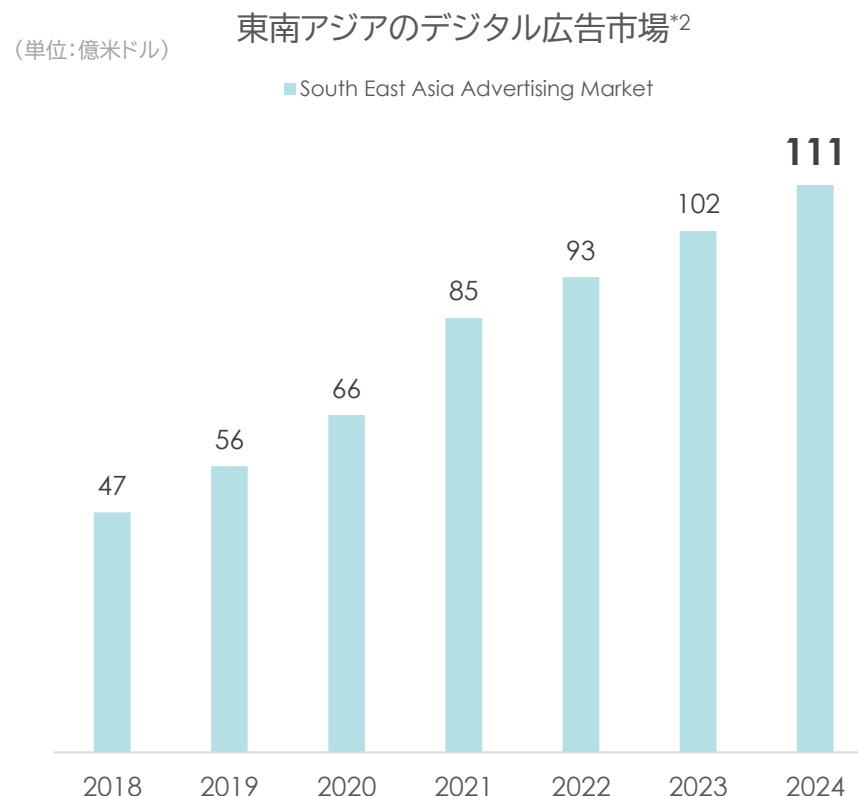
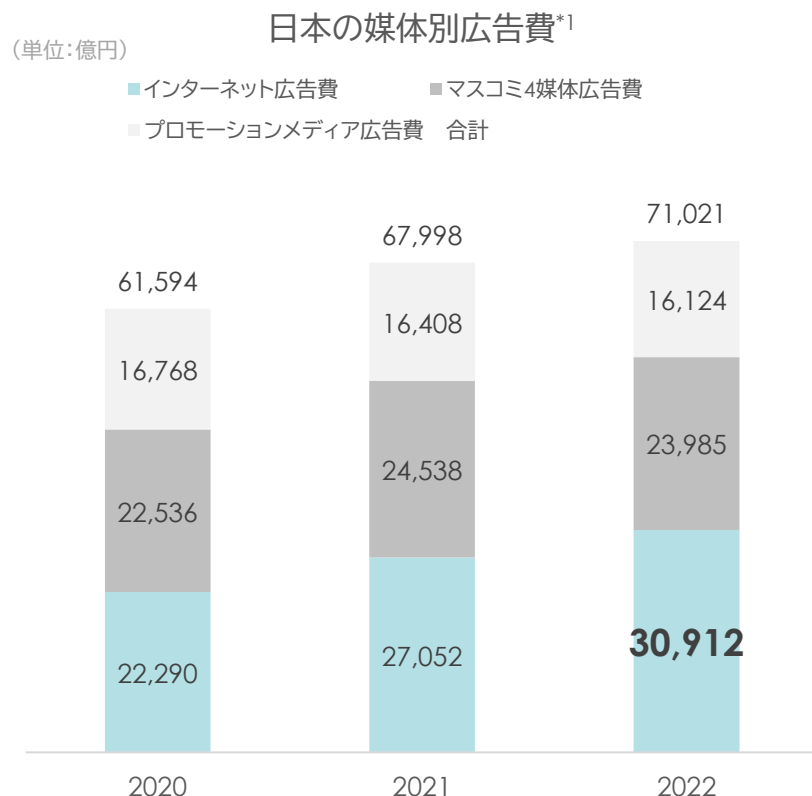
既存事業の安定化 ▶ アフィリエイト/(投資事業との連携)
ママスタを中心にコンテンツメディアが収益を底上げ

成長事業への投資 ▶ マーケティングソリューション領域への投資と成長
海外AT進出国の深堀、SEO/インフルエンサー媒体の拡大
比較・検討型メディア強化/データベースメディアの構築

中期経営計画に向けて

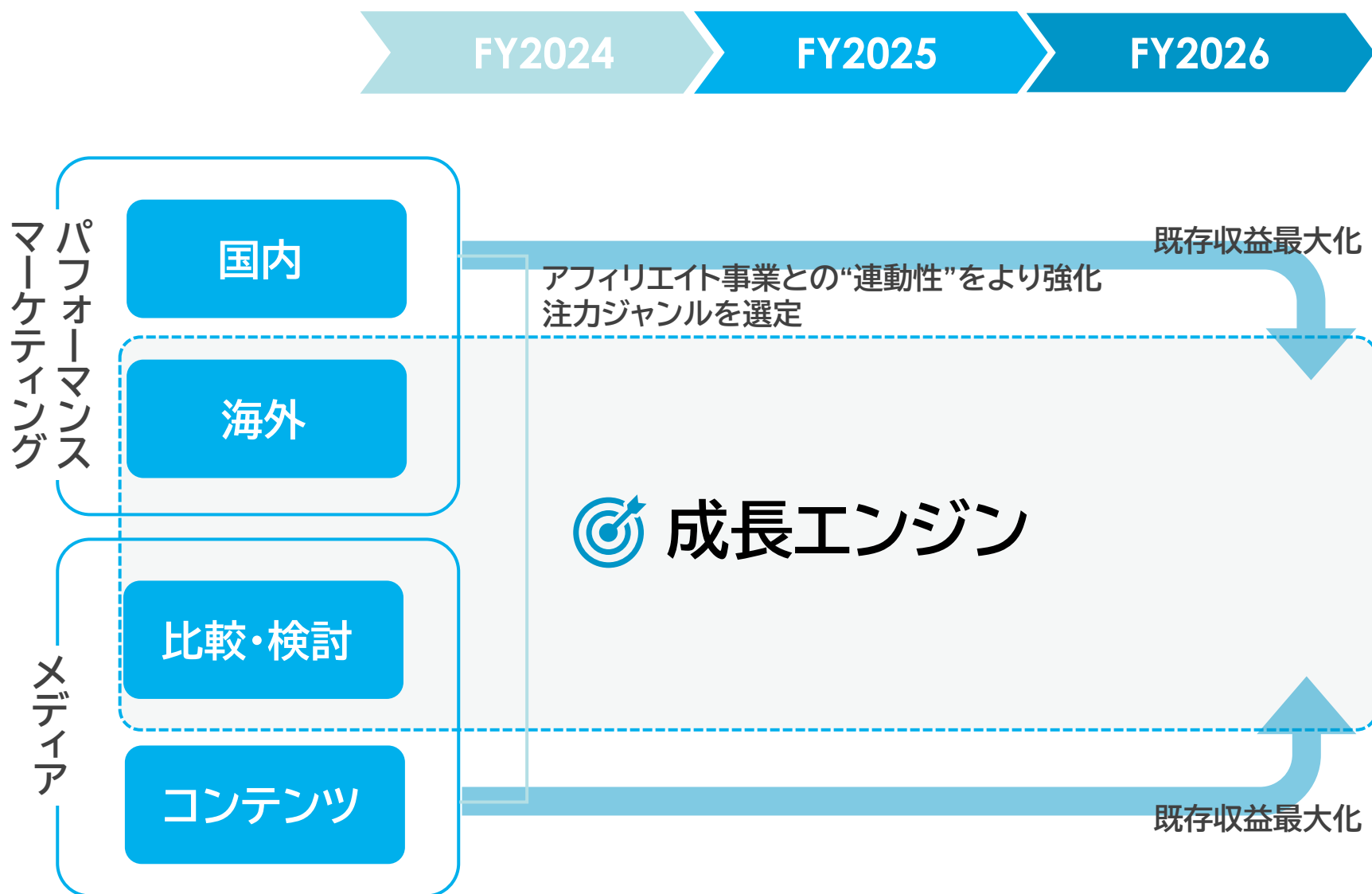
なぜ、東南アジアなのか？

- ・東南アジアのデジタル広告市場は2024年には1.6兆円*3まで拡大すると予測される
- ・人口は6.7億人と日本の1.2億人の5.7倍
- ・平均年齢は29歳と日本の46歳よりも17歳若い



*1 株式会社電通「2022年 日本の広告費」より
*2 statista「Digital Advertising - Southeast Asia」より
*3 1ドル150円で換算

中期経営計画 方針



中期経営計画 方針

FY2024

FY2025

FY2026

パフォーマンス
マーケティング

国内

海外

比較・検討

メディア

コンテンツ



ローカルTOP人材の採用/育成



提携媒体の拡大/育成



成長エンジン





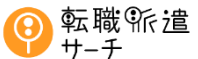







ユーザーオリエンテッドなサイト構築



成長領域に対して人員を投下

中期経営計画 ロードマップ

		FY2024	FY2025	FY2026
パフォーマンス マーケティング	  	<ul style="list-style-type: none"> ・コストの効率化により生産性を高め、収益最大化 		
	 (東南アジア)	<ul style="list-style-type: none"> ・会員獲得プロモーションを拡大/ユーザービリティの向上 		
		<ul style="list-style-type: none"> ・ハイクラス人材に照準を定めた、積極的な採用と人材育成 ・広告需要に対応するため、豊富な媒体ラインナップの実現へ 		
メディア	  	<ul style="list-style-type: none"> ・ユーザーオリエンテッドなマインドの人材を採用/育成、ノウハウ共有 ・データベース型メディア×バーティカルSaaSに積極的に投資 		
		<ul style="list-style-type: none"> ・ブランド力等を活用し、検索流入に依存しないメディア価値を構築 		
	 	<ul style="list-style-type: none"> ・新たな収益モデルの確立とその拡大 		

アジアトップクラスのパフォーマンスマーケティング企業へ

中期経営計画 FY2024-FY2026

現在の経営指標

売上高

72億円

営業利益

7.9億円

ROE

10%



FY2026に達成すべき目標経営指標

売上高

85億円

営業利益

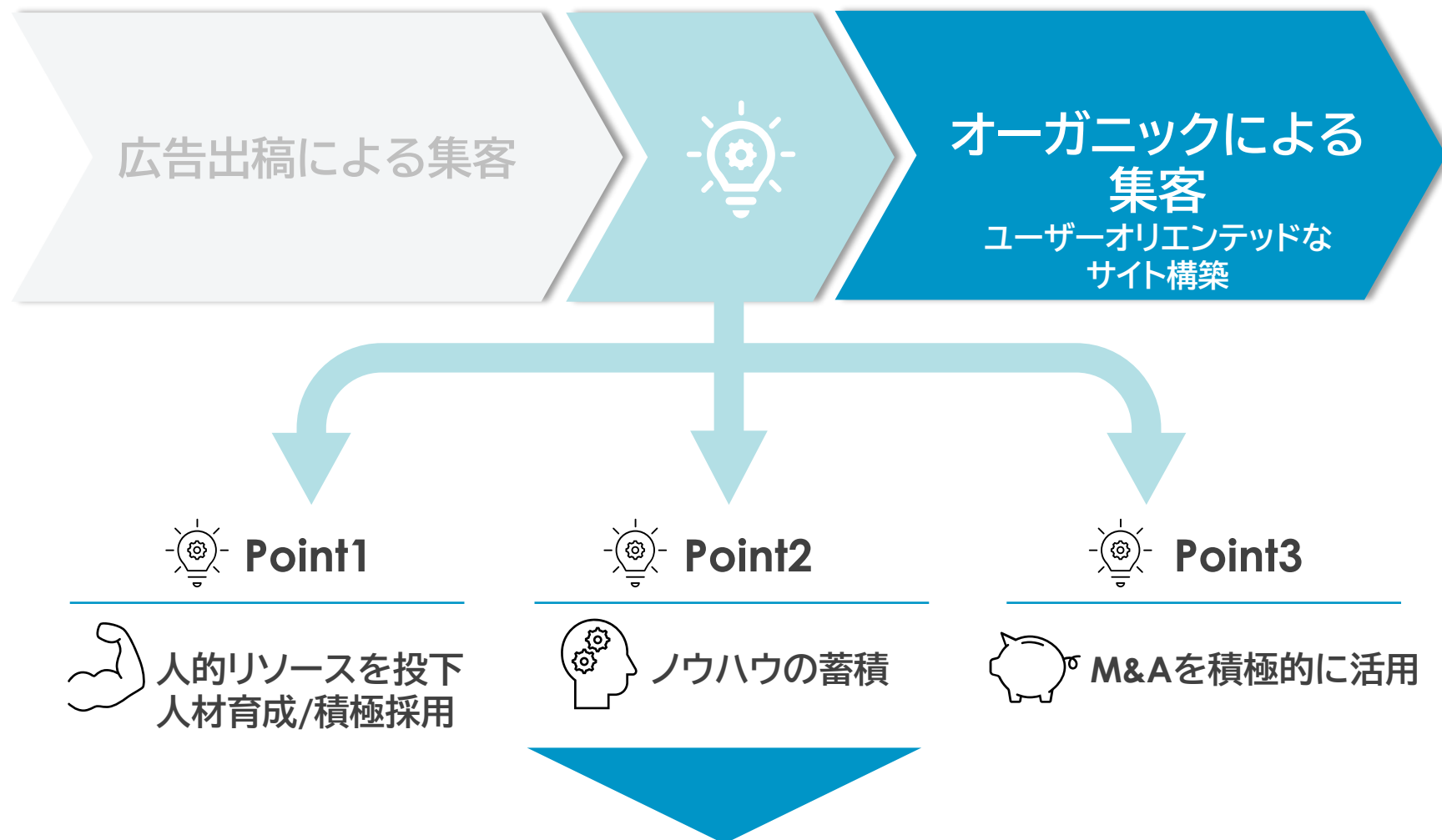
15億円

ROE

15%以上

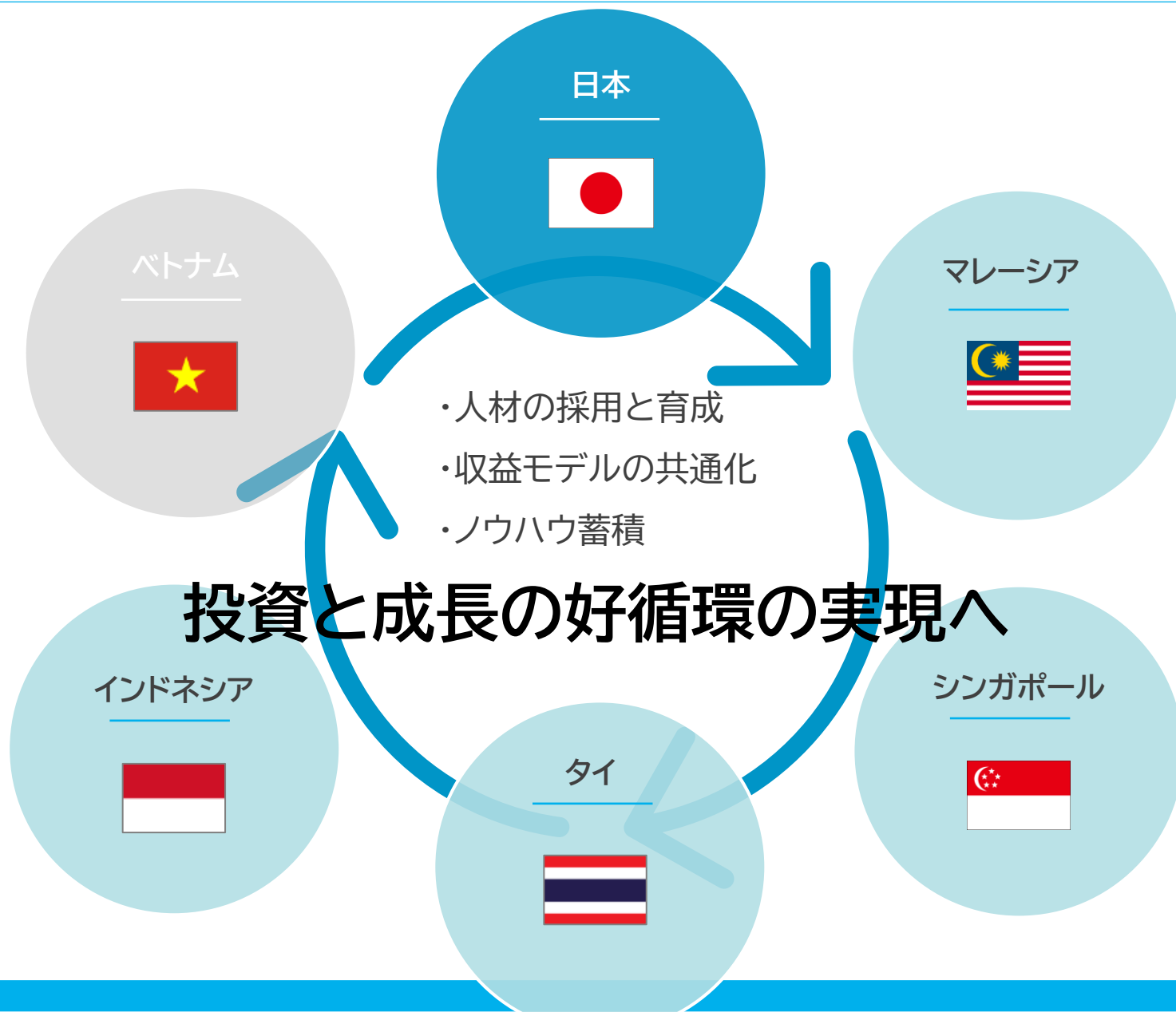
- 1 比較・検討メディアへの投資推進
- 2 海外アフィリエイトへの投資と
収益モデルの展開
- 3 マーケティングソリューション分野への投資と
アフィリエイトの生産性向上

比較・検討メディアへの投資推進



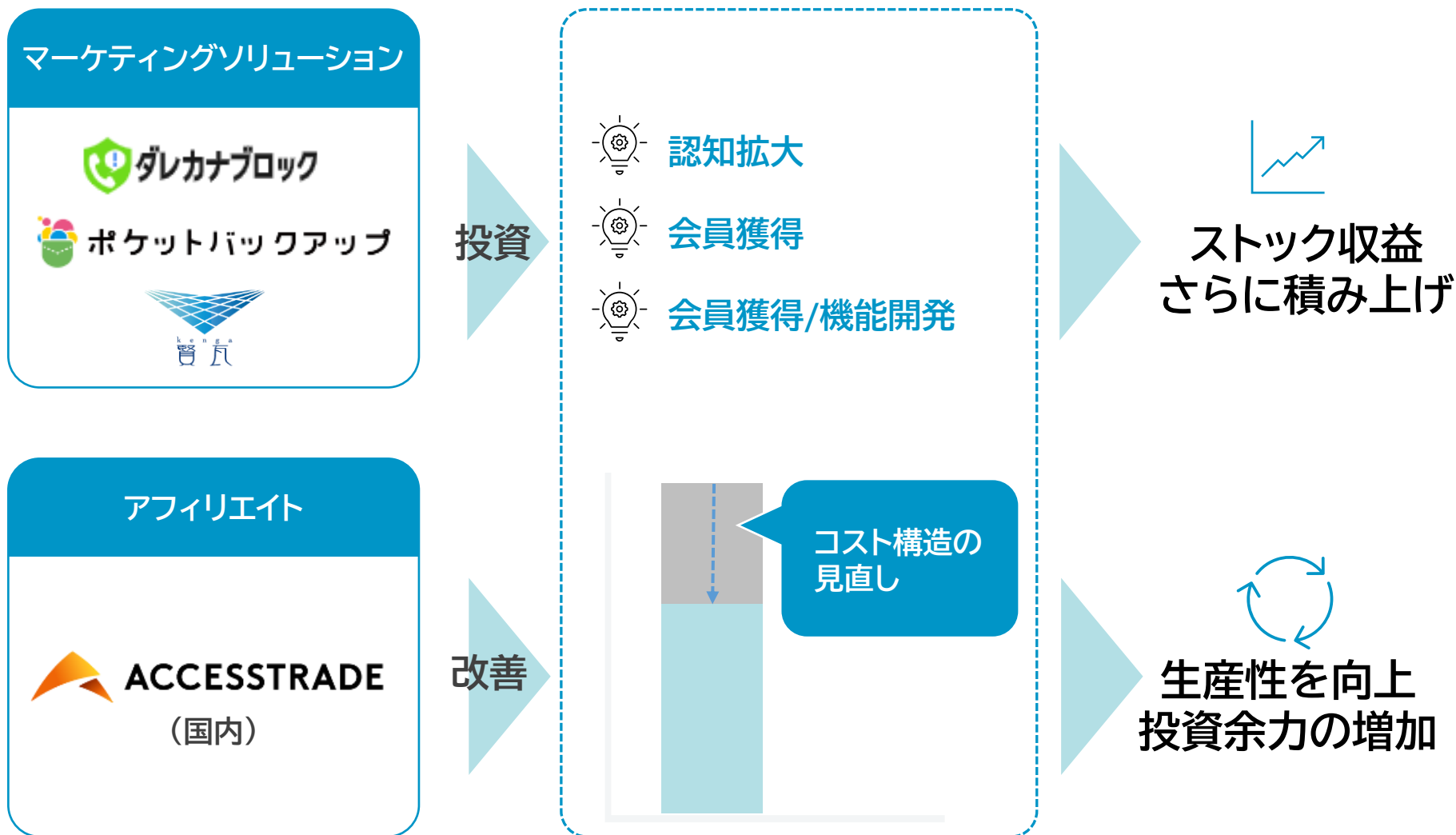
収益力を引き上げ、キャッシュをさらに生み出す体制作りへ

海外アフィリエイトへの投資と収益モデルの展開



マーケティングソリューション分野へ投資、アフィリエイトの生産性向上

メリハリのある事業ポートフォリオに向けた動き



FY2024年9月期 業績予想

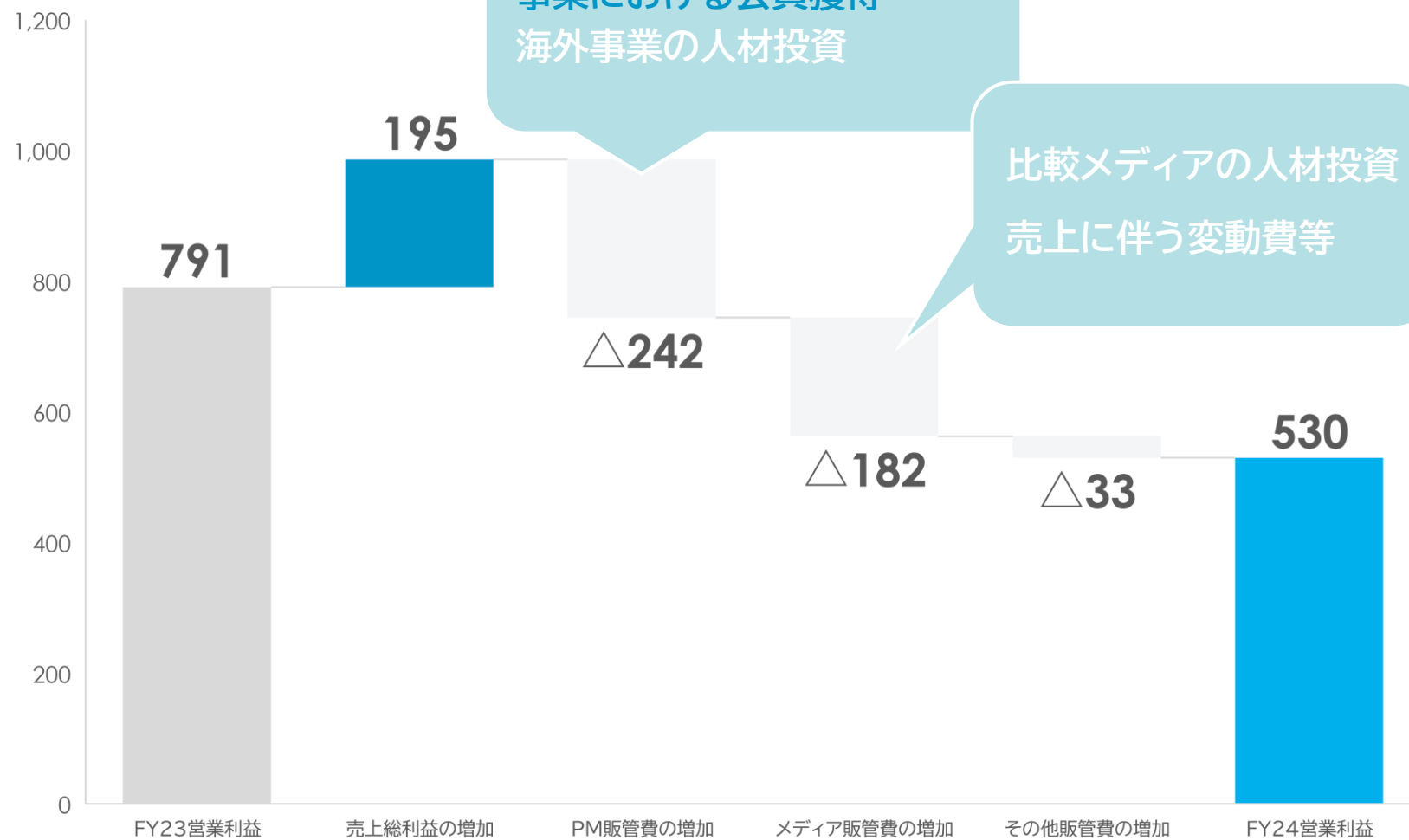
- ▶ さらに成長を加速させるために大きく事業投資を計画
- ▶ 主に広告宣伝費を投下、自社コンテンツの会員獲得を図りストック収益をさらに拡大

(単位:百万円)	FY24	FY23	増減額	増減率
取扱高*	27,300	25,903	+1,397	+5.4%
売上高	7,700	7,284	+416	+5.7%
営業利益	530	791	△261	△33.1%
経常利益	570	908	△338	△37.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	320	585	△265	△45.4%

* 新収益認識基準適用前の売上高に近似する金額です

営業利益の増減

(単位:百万円)



マーケティングソリューション
事業における会員獲得
海外事業の人材投資

比較メディアの人材投資
売上に伴う変動費等

* PM=パフォーマンスマーケティング事業 / メディア=メディア事業

05

株主還元策

配当方針の変更

将来の配当水準の透明化を高めるため、配当方針を変更

これまで

- ・将来の投資のための内部留保
- ・財務基盤の確立
- ・株主への利益還元

業績に応じた機動的な配当を実施

FY24以降

- ・中長期的な企業価値の向上
- ・断続的かつ安定的な株主還元

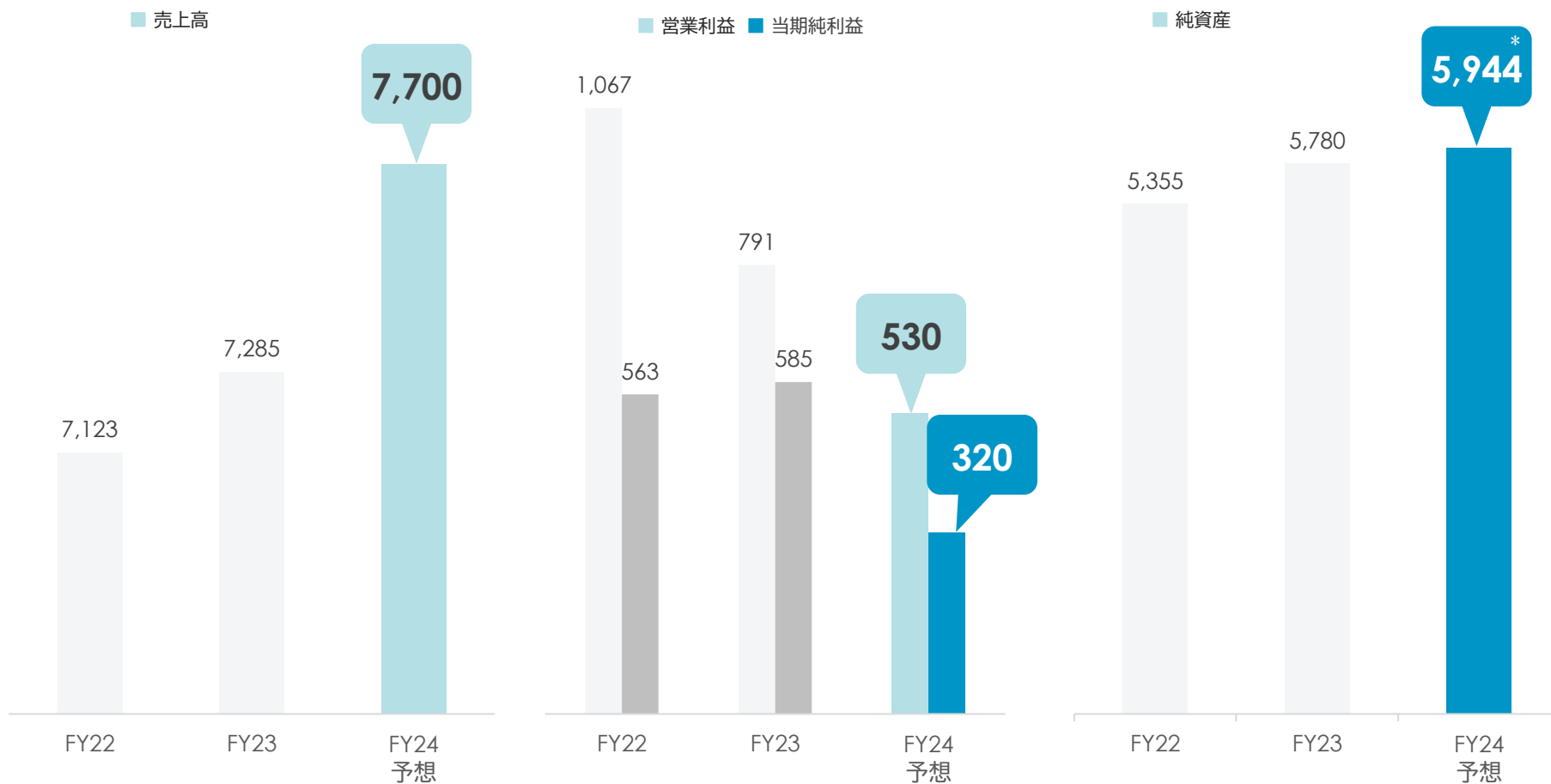
DOE* 3%を目安に配当を実施

* DOE(Dividend on Equity) = 株主資本配当率

連結経営指標推移

▶ 積極的な事業投資により2期連続で増収減益、純資産も着実に増加

(単位:百万円)

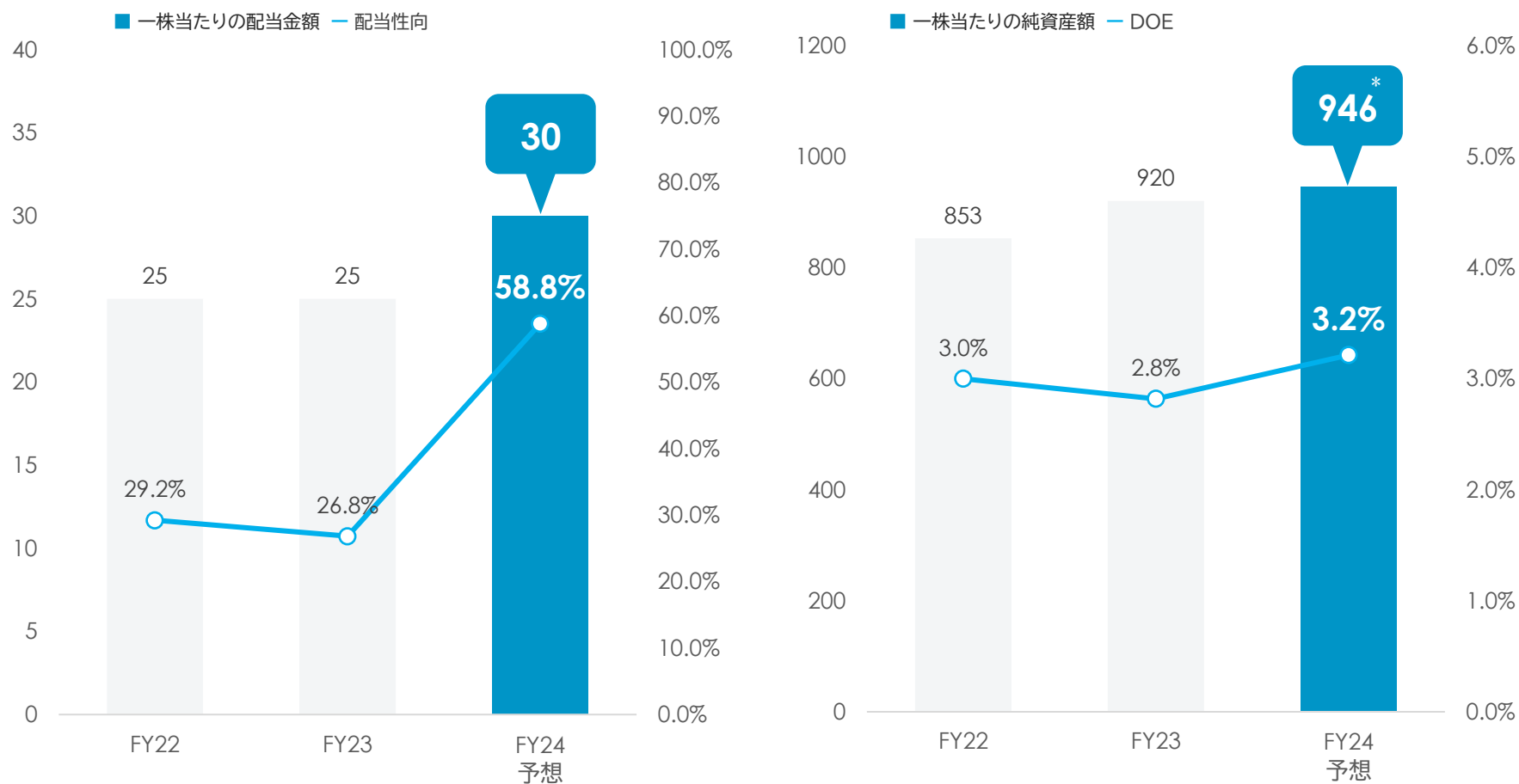


* FY24の純資産額は予想当期純利益の額から予想配当金の額を減じて算出しております

連結経営指標推移

▶ 業績に影響を受けずに、安定的な株主還元を実施

(単位:円)



* FY24の予想純資産額をFY23期末時点の期中平均株式数で除して算出しております

APPENDIX

会社紹介

会社名	株式会社インタースペース(証券コード:2122)
英文表記	Interspace Co.,Ltd.
所在地	東京都新宿区西新宿2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	272名(単体) 413名(連結) ※2023年9月30日現在
事業内容	インターネット広告事業 メディア事業
主要グループ会社	株式会社 ストアフロント 4MEEE 株式会社 株式会社 TAG STUDIO 株式会社 ユナイトプロジェクト 株式会社 N1テクノロジーズ PT. INTERSPACE INDONESIA INTERSPACE(THAILAND)CO.,LTD. INTERSPACE VIETNAM CO.,LTD. INTERSPACE DIGITAL SINGAPORE PTE. LTD. INTERSPACE DIGITAL MALAYSIA SDN. BHD.



Win-Win をつくり、未来をつくる。

私たちが思う Win-Win とは、人と人と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。

Be Innovative!
THE HUB

ビジネスモデル

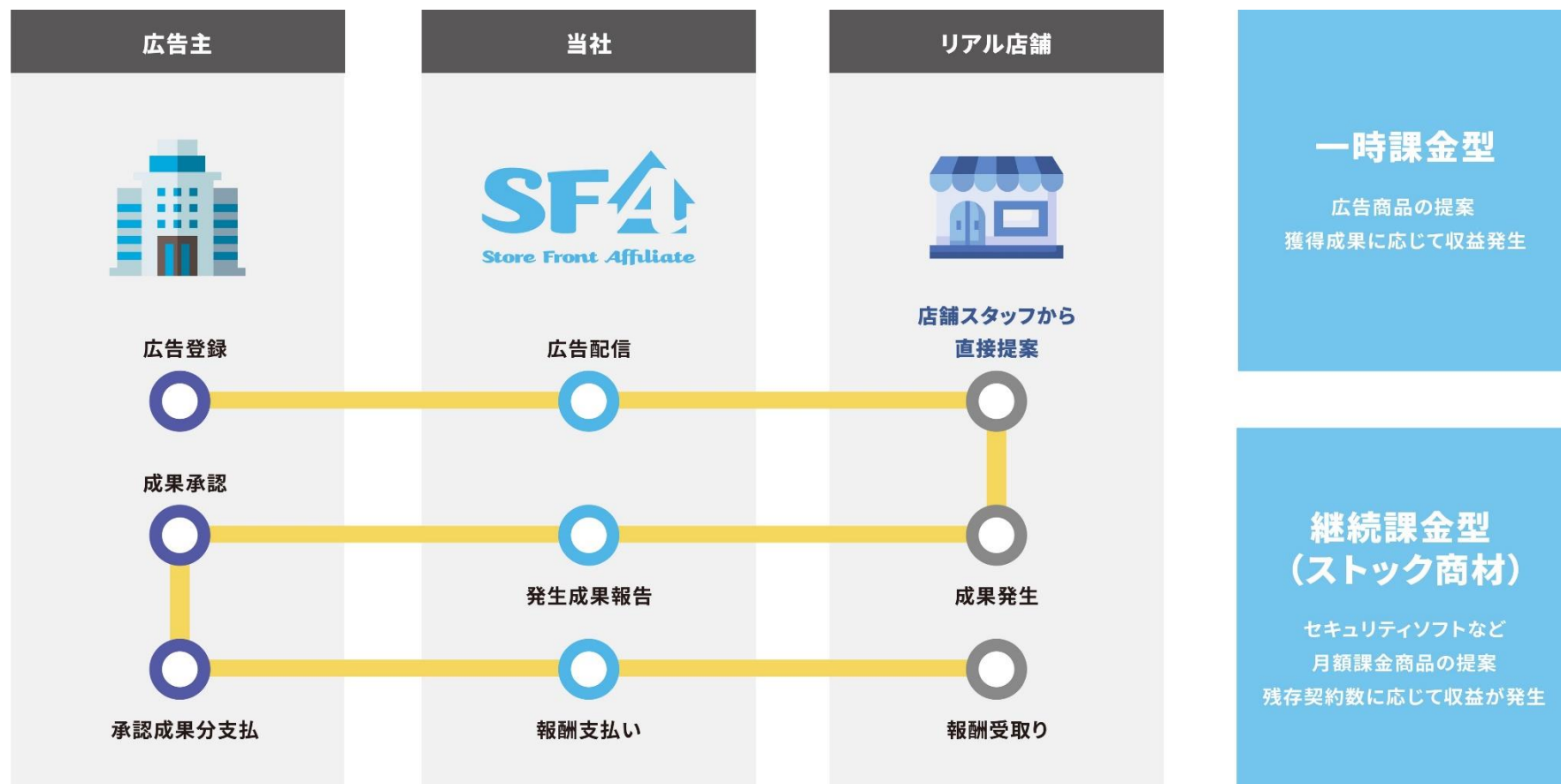
▶ アクセストレード(アフィリエイトサービス)



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

▶ ストアフロントアフィリエイト(店舗向けアフィリエイトサービス)



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



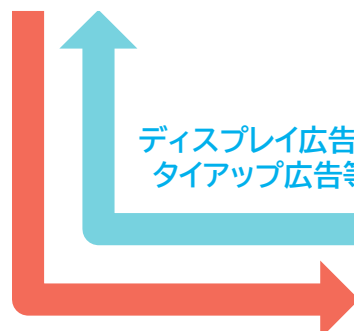
ブランド認知向上を目的とした
広告収益モデル



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



情報の閲覧



ユーザーへの認知向上



ビジネスモデル

▶ 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

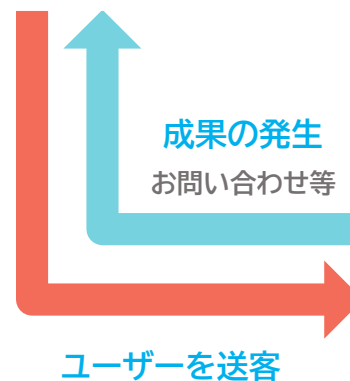
派遣サーチ



送客に応じた収益を得る
成果型ビジネスモデル

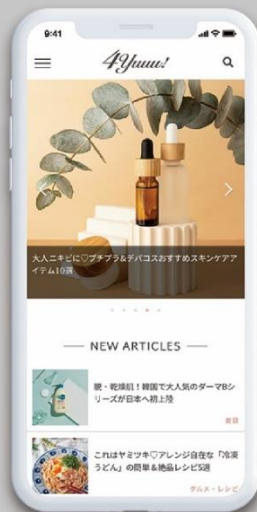


情報の掲載





INTERSPACE MEDIA GUIDE





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。