

# 2024年9月期3Q 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）

2023年10月 - 2024年6月

# 目次

01 2024年9月期3Q 決算概要

02 2024年9月期事業方針

03 パフォーマンスマーケティング事業

04 メディア事業

01

# 2024年9月期3Q 決算概要

## 2024年9月期3Q グループ連結業績

- ▶ マーケティングソリューションの伸長に後押しされ、取扱高、売上ともに増加
- ▶ 広告や人材投資、持分法適用のベトナムの影響により、経常利益は減少

(単位:百万円)	FY24.3Q	FY23.3Q	増減額	増減率
取扱高*	<b>21,001</b>	19,449	+ 1,552	+8.0%
売上高	<b>5,940</b>	5,527	+413	+7.5%
営業利益	<b>524</b>	682	△ 158	△ 23.2%
経常利益	<b>516</b>	751	△ 235	△ 31.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	<b>275</b>	477	△ 202	△ 42.3%

\* 新収益認識基準適用前の売上高に近似する金額です。

## 2024年9月期3Q 決算概要

- ▶ パフォーマンスマーケティングは広告費の先行投資により増収減益
- ▶ メディアは人員への投資を行い、同様に増収減益

### 連結業績

売上高	<b>5,940</b> 百万円	前年比	+7.5%
営業利益	<b>524</b> 百万円	前年比	△23.2%

### パフォーマンス マーケティング

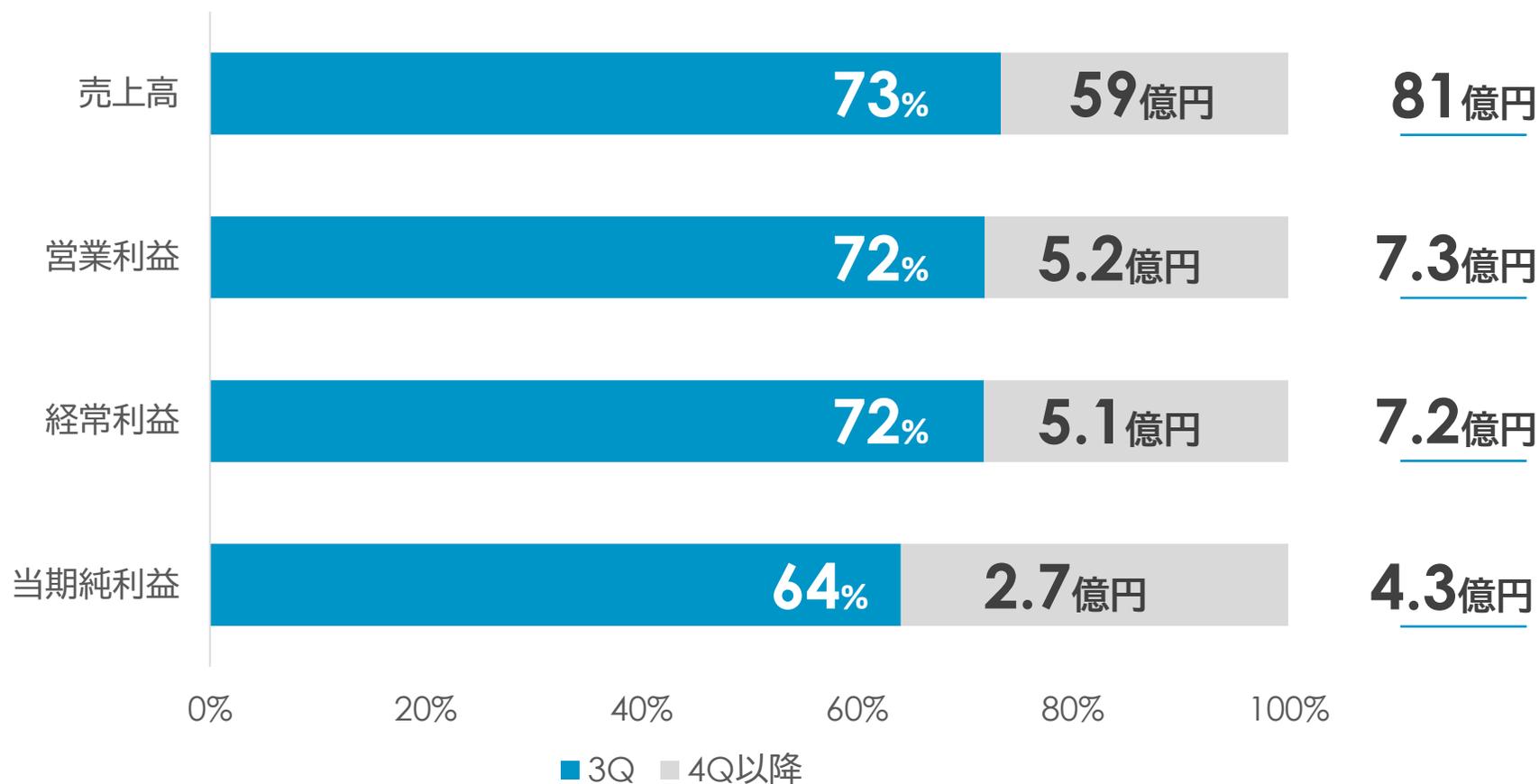
セグメント売上高	<b>3,710</b> 百万円	前年比	+7.1%
セグメント利益	<b>354</b> 百万円	前年比	△21.4%

### メディア

セグメント売上高	<b>2,229</b> 百万円	前年比	+8.1%
セグメント利益	<b>170</b> 百万円	前年比	△26.5%

# 2024年9月期 業績予想に対する3Q進捗

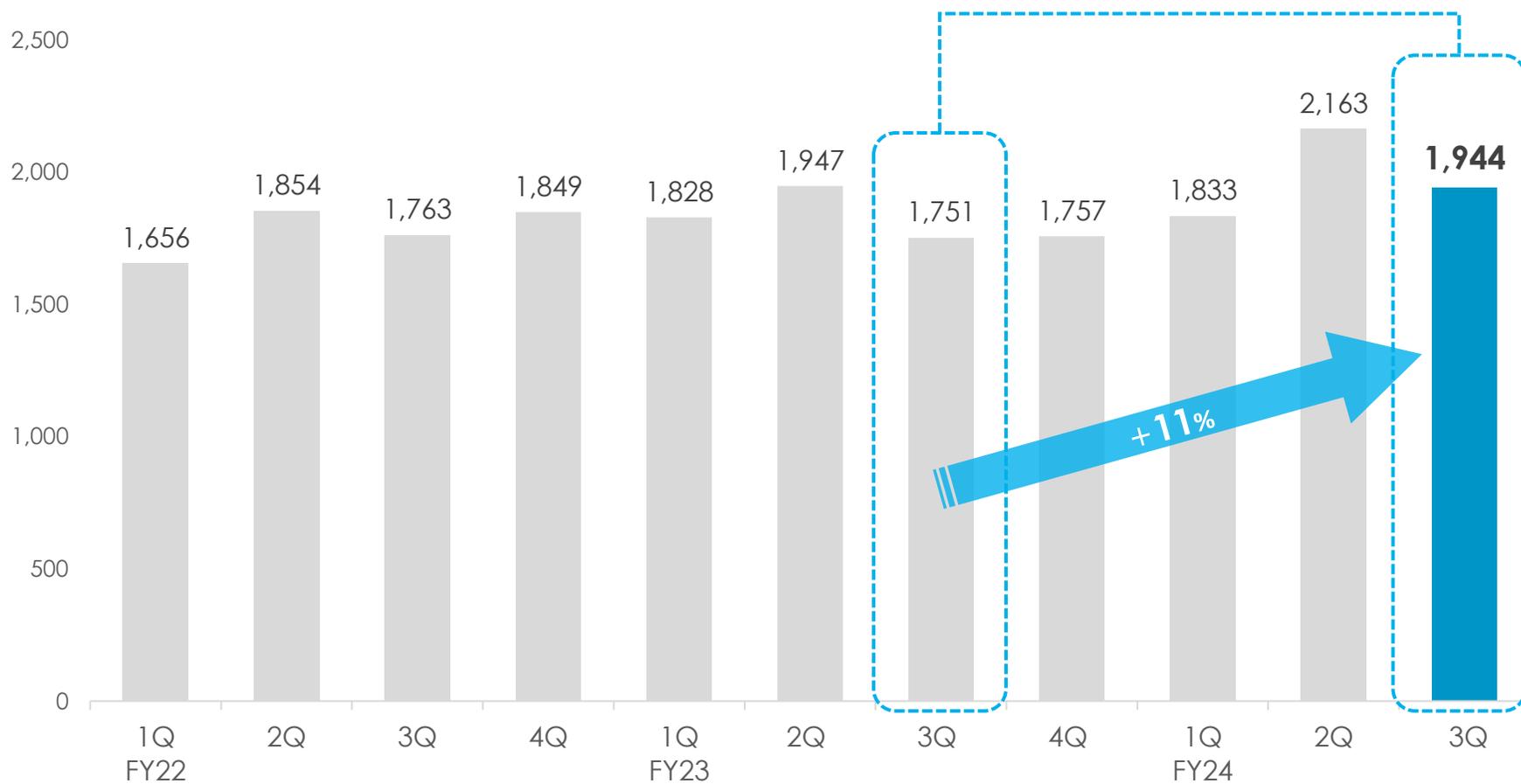
- ▶ 概ね計画通りの推移
- ▶ 連結子会社の赤字幅増加による実効税率の上昇により当期純利益はやや計画から遅れる



# 連結売上高推移

▶ パフォーマンスマーケティング、メディアとも収益増により、売上高はYoY+11%

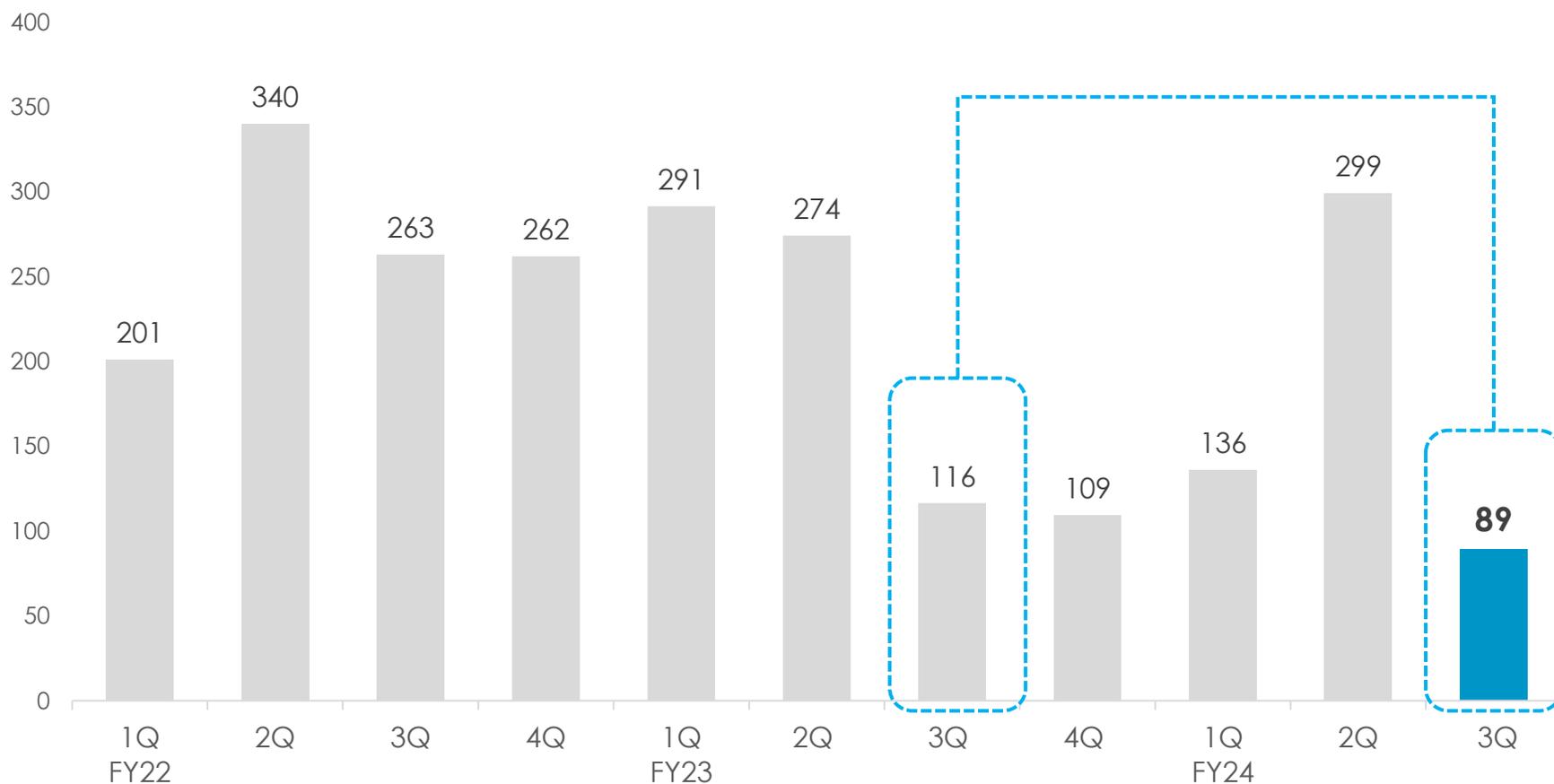
(単位:百万円)



# 連結営業利益推移

▶ 海外事業および、比較・検討型メディアの人材投資等に伴って前年比マイナス

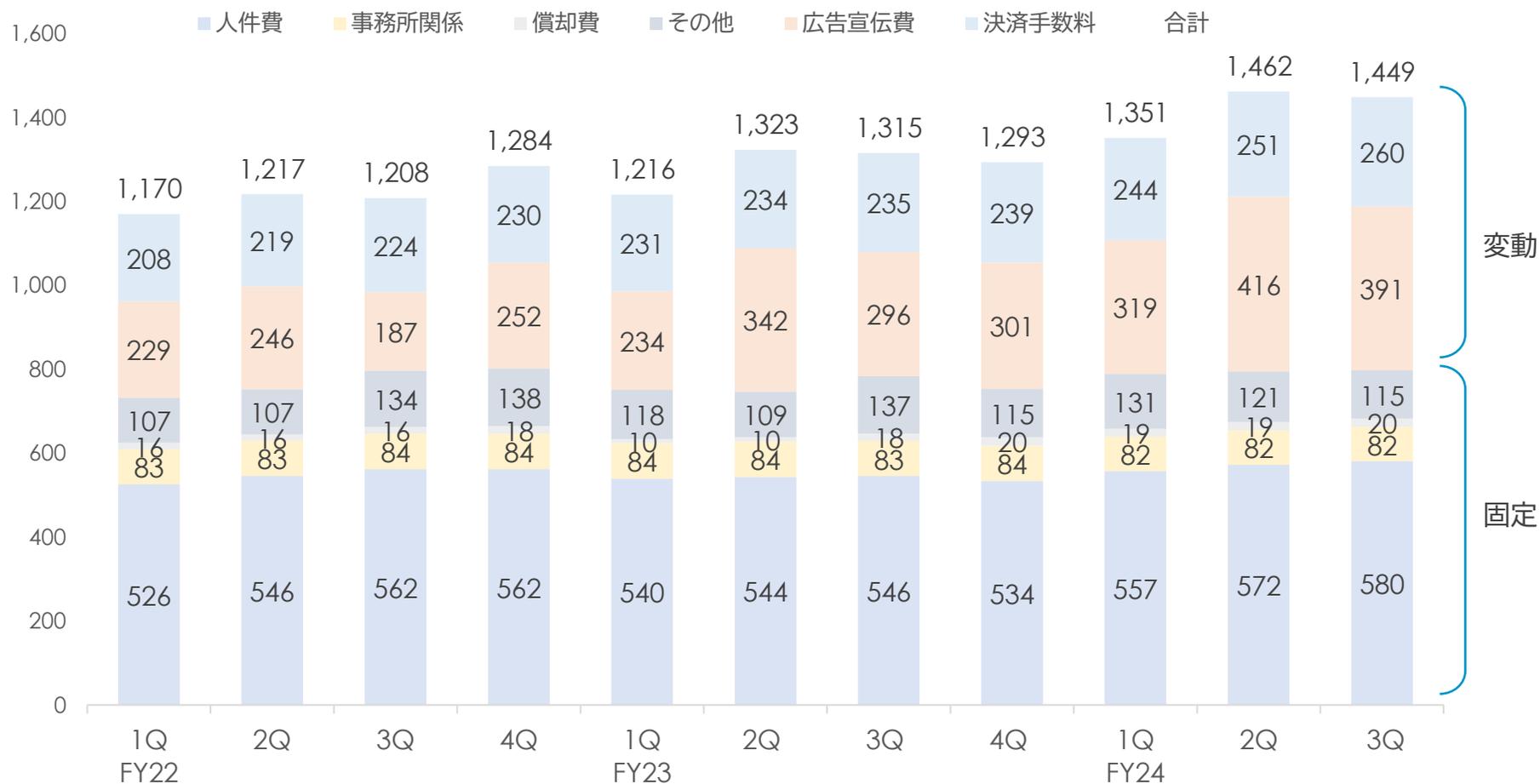
(単位:百万円)



# 連結販管費推移

▶ 投資に伴う人件費や事業成長に伴う費用は増加しているものの、概ね計画通りの推移

(単位:百万円)



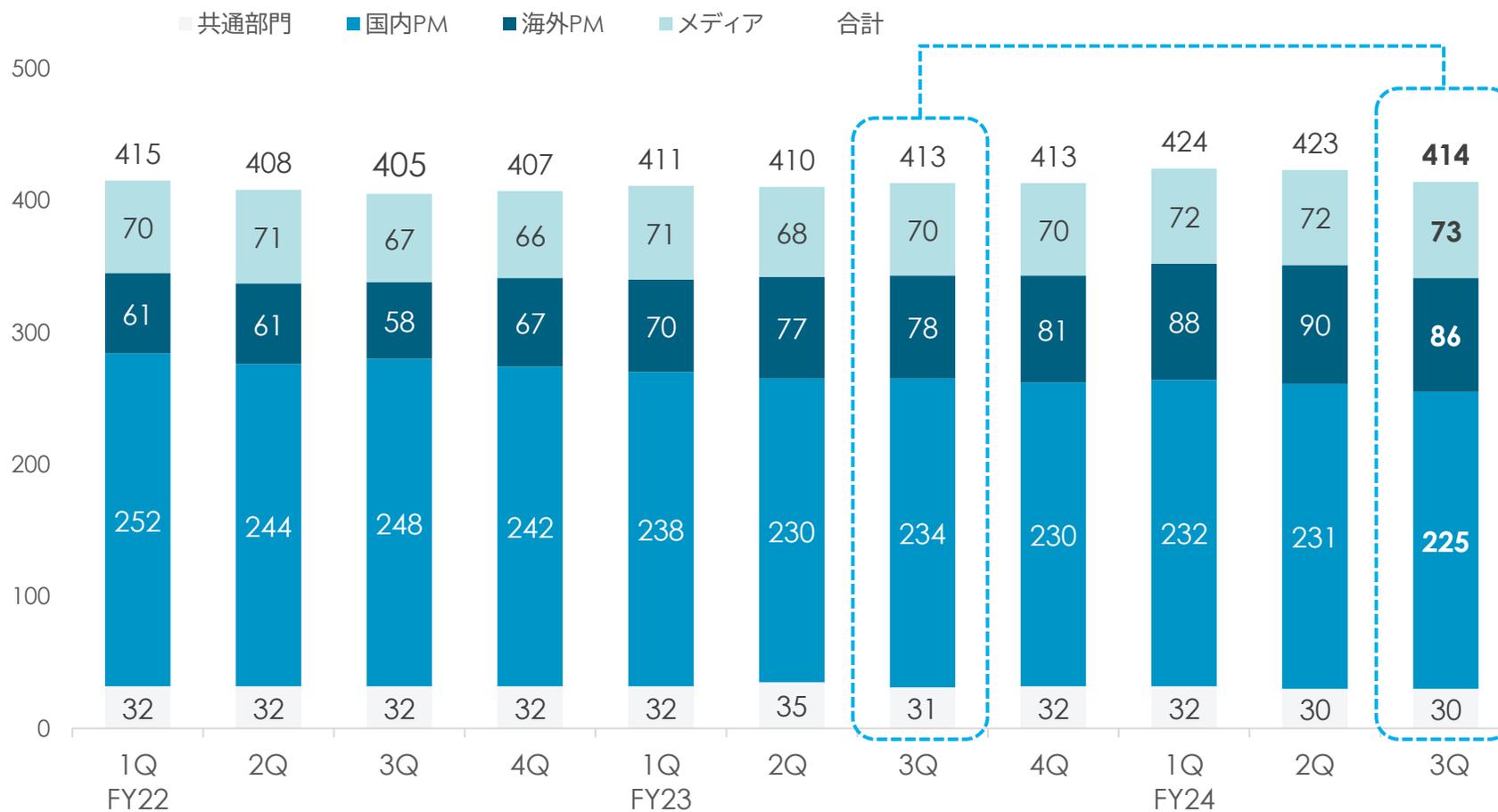
変動

固定

# 連結従業員推移

▶ 国内PMは生産性向上に取り組む、メディアと海外は計画通り増員傾向

(単位:人)



(PM: パフォーマンスマーケティング)

# 連結貸借対照表

(単位:百万円)	FY24.3Q	FY23.4Q	増減額	補足情報
現金・預金	5,907	5,631	+276	
流動資産	9,639	9,339	+300	
固定資産	1,753	1,754	△1	
総資産	11,393	11,094	+299	
流動負債	5,442	5,244	+198	
固定負債	63	69	△6	
株主資本	5,852	5,734	+118	
純資産	5,886	5,780	+106	自己資本比率 51.7%

02

# 2024年9月期事業方針

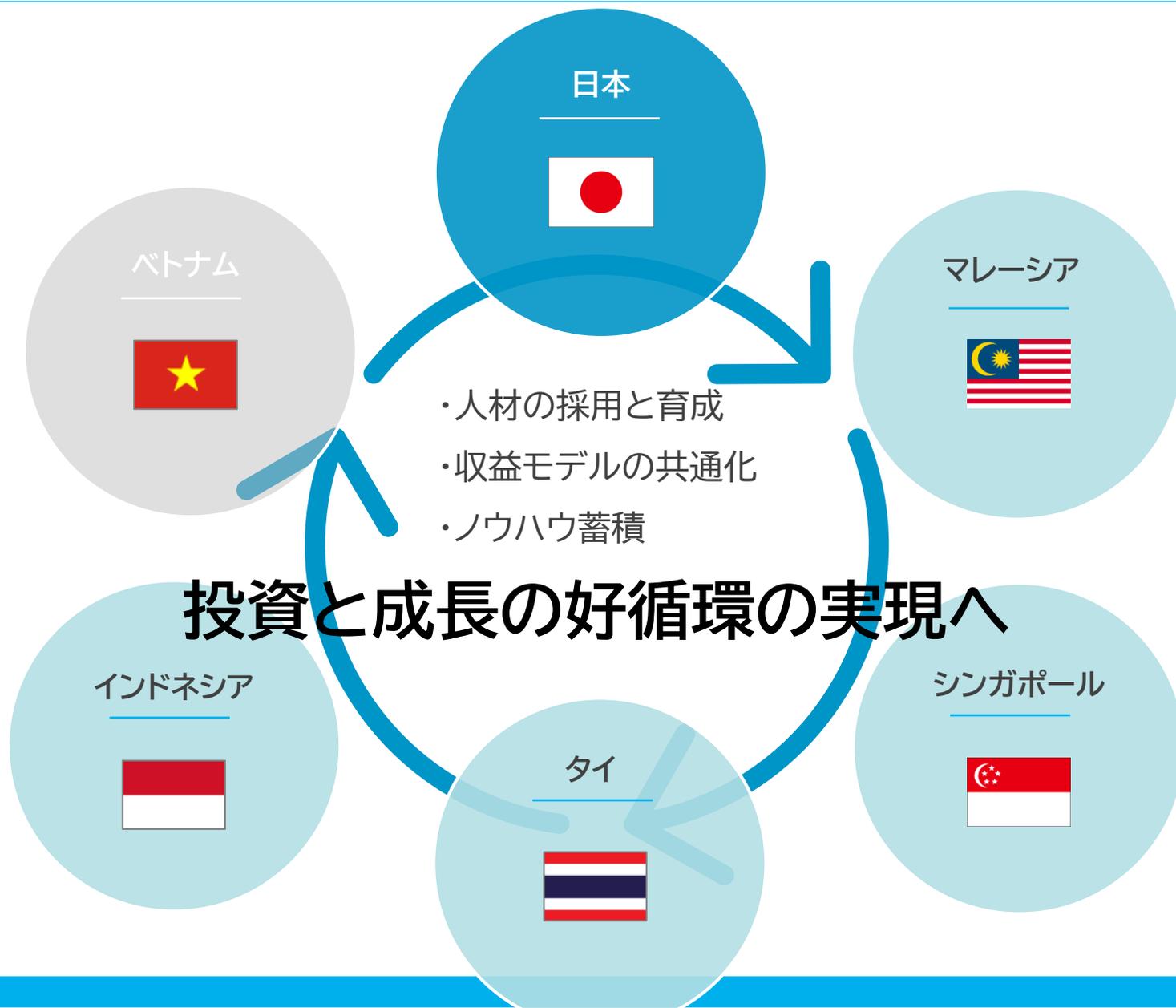
- 1 比較・検討メディアへの投資推進
- 2 海外アフィリエイトへの投資と  
収益モデルの展開
- 3 マーケティングソリューション分野への投資と  
アフィリエイトの生産性向上

# 比較・検討メディアへの投資推進



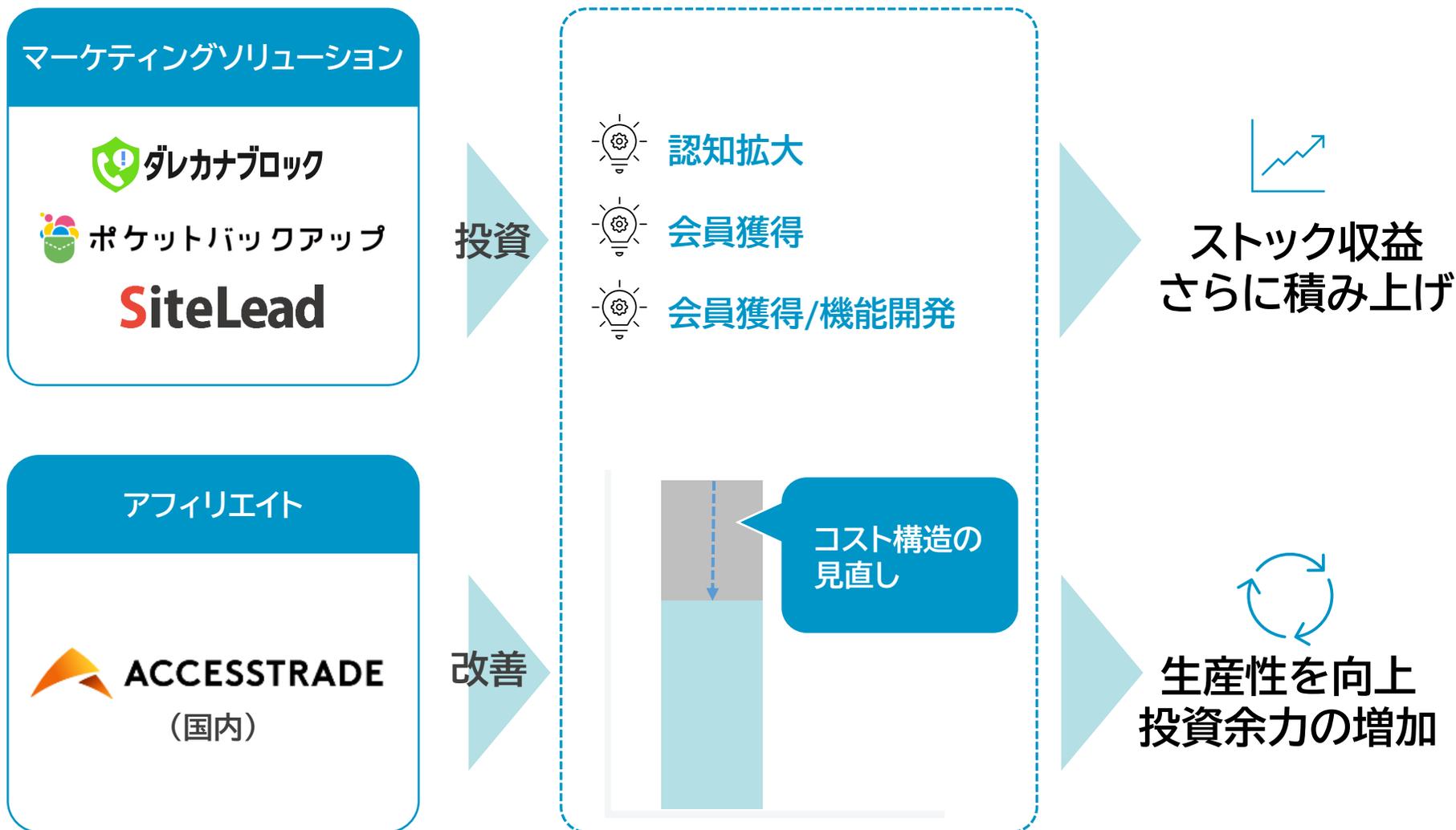
収益力を引き上げ、キャッシュをさらに生み出す体制作りへ

# 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



03

パフォーマンス  
マーケティング事業

# パフォーマンスマーケティング事業のご紹介

## パフォーマンス広告



日本

ASEAN

人口 1億2千万人

人口 6億7千万人

GDP 4兆2,311億米ドル\*

GDP 3兆6,223億米ドル\*



タイ

インドネシア

マレーシア

シンガポール

ベトナム

## マーケティングソリューション



SiteLead



ポケットバックアップ



ダレカナブロック



\*外務省アジア太平洋局資料より

# パフォーマンスマーケティング事業 業績ハイライト

**FY2024**  
パフォーマンス  
マーケティング

取扱高\*1 **19,641** 百万円 前年比 **+8.5%**  
事業利益\*2 **838** 百万円 前年比 **△8.3%**

## パフォーマンス広告

 **ACCESSTRADE** (日本) ▶ 金融分野が堅調に推移

 **ACCESSTRADE** (東南アジア) ▶ EC分野は堅調なもの、金融分野が変動率高い

## マーケティングソリューション

 **ポケットバックアップ** ▶ 自社プロダクトの会員数は増加中、ストック収益も伸長  
 **ダレカナブロック** ▶ 会員獲得プロモーションは継続

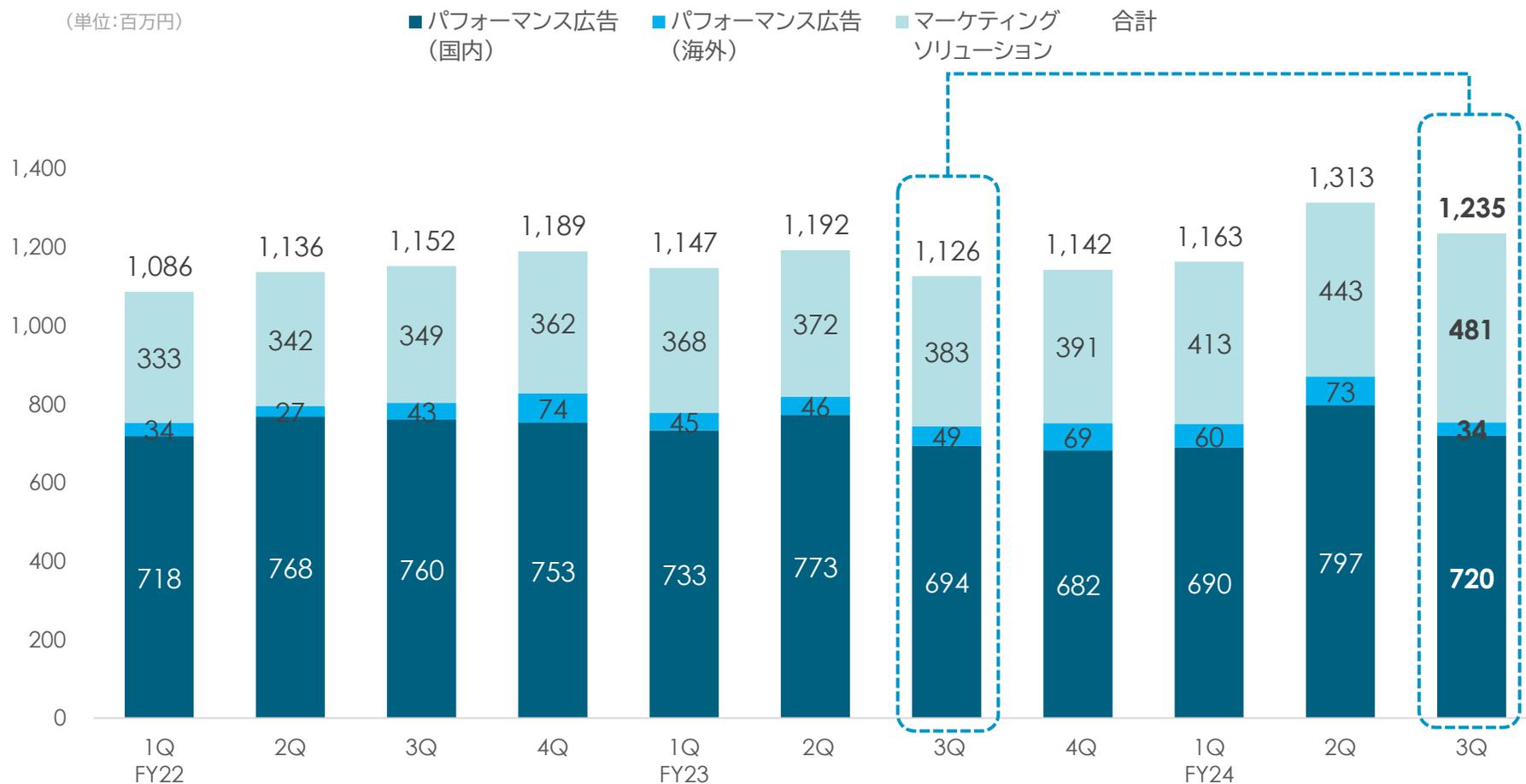
**SiteLead** ▶ 利用者数3,000を突破！引き続きUI/UXの向上を図る

\*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

# 事業別 売上高推移

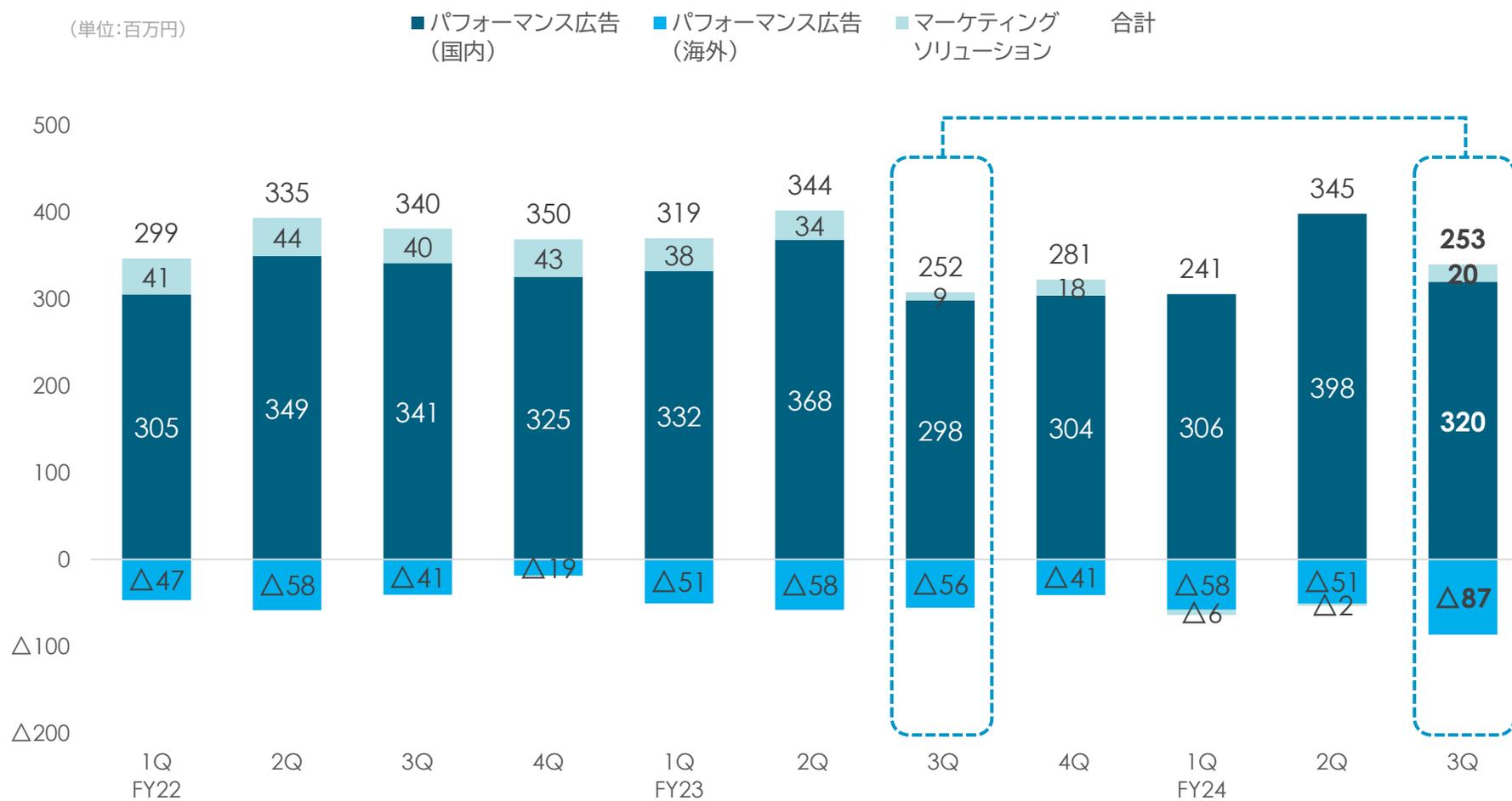
- ▶ パフォーマンス広告は金融を中心に堅調に推移
- ▶ 会員の増加にともない、マーケティングソリューションの売上高はYoY+25%



# 事業別 事業利益推移

▶ マーケティングソリューションは、投資から収益フェーズへ

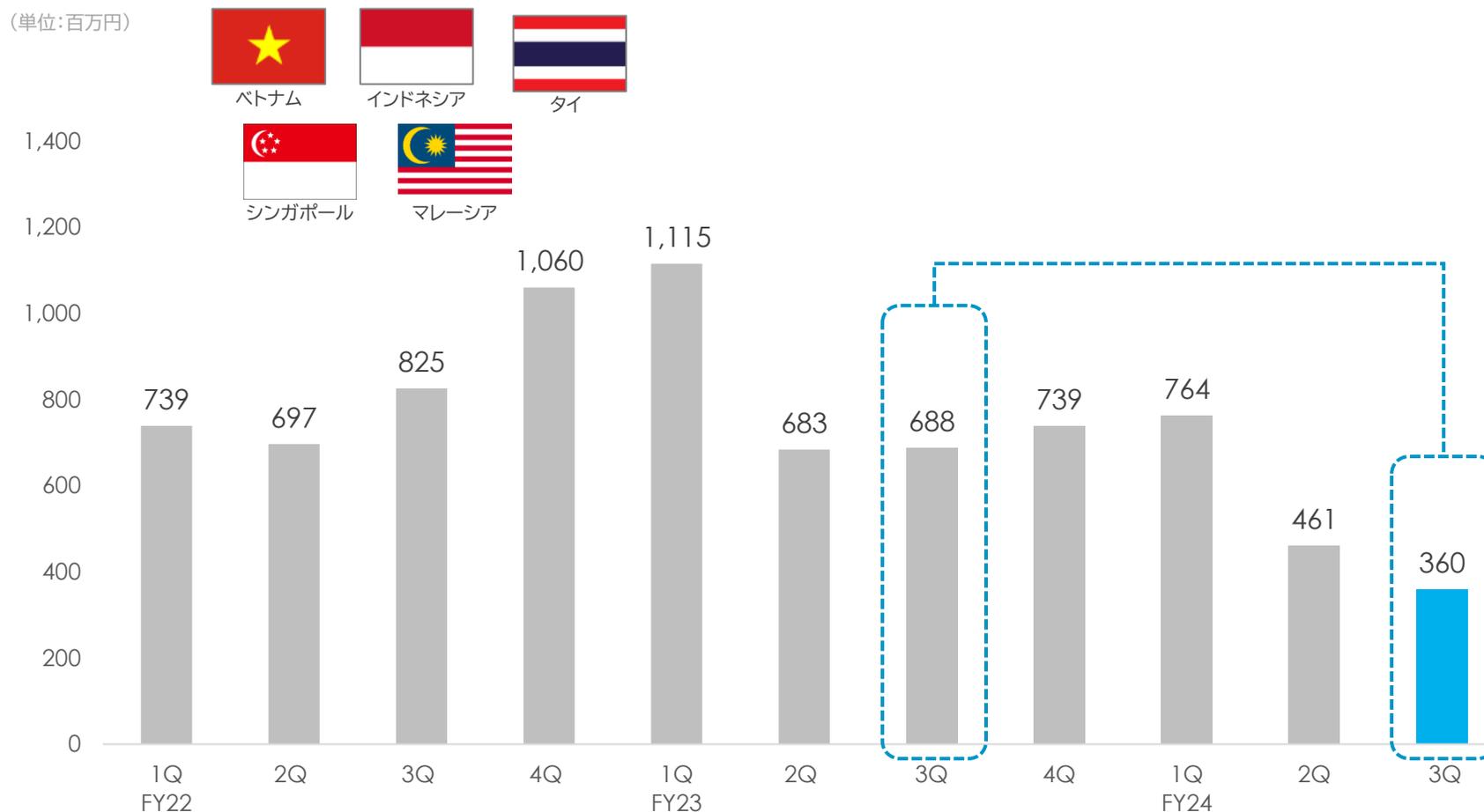
▶ 海外パフォーマンス広告は不調(インドネシアのEC/タイの金融)



\* 共通費を含まない事業部門の数値です

# 取扱高推移(海外パフォーマンス広告)

- ▶ 金融規制の影響が続く
- ▶ シーズナリティの影響でECは減少したほか大手顧客の広告予算の影響も受けた



\* 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

# パフォーマンス広告 ネットワーク推移

(単位:万)

アクセストレード提携数

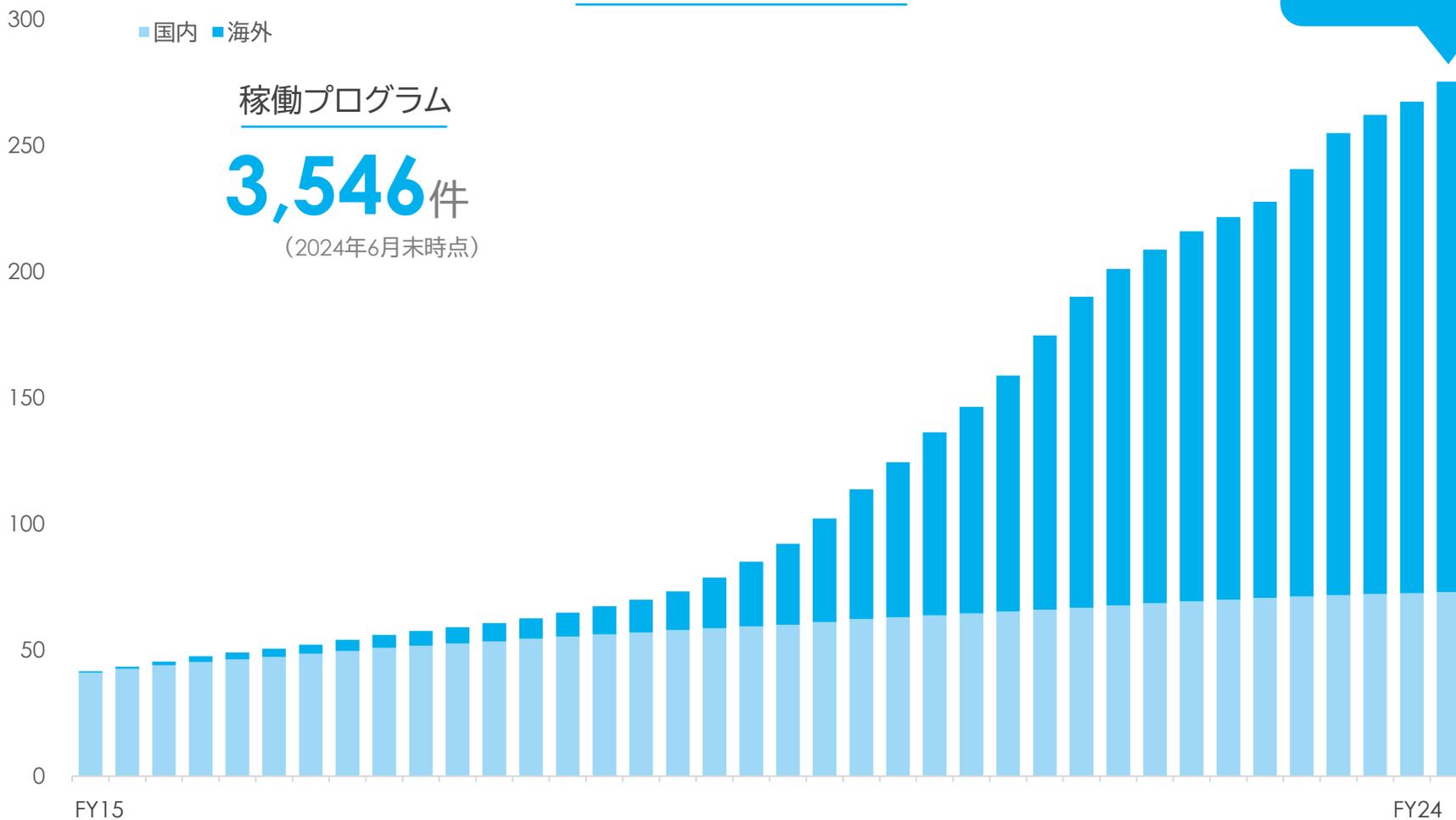
275万

■国内 ■海外

稼働プログラム

3,546件

(2024年6月末時点)



# 事業トピックス

グループ会社の株式会社ストアフロントが、迷惑電話防止のため  
佐賀県へ特殊詐欺被害防止啓発チラシ2万枚を寄贈

## ダレカナブロック

迷惑電話(詐欺、必要のないセールス、いやがらせ)を防ぎ、  
安心・安全な通話をサポートするサービスです。

配送会社？

出ても大丈夫かな...

詐欺？

寄贈した2種類のチラシ



04

メディア事業

# メディア事業のご紹介

## コンテンツ型メディア



4MEEE

4yuuu



新しい気づきを

## 比較・検討型メディア



アプロリア



APP FINDER



多様な選択肢を

# メディア事業 業績ハイライト

FY2024

メディア

売上高 **2,229** 百万円 前年比 +**8.1**%

事業利益\* **305** 百万円 前年比  $\Delta$ **16.0**%

## コンテンツ型



▶ UUは減少したものの、PVは好調で、売上高は累計/四半期ともに増加だが、原価増により利益は横ばい



▶ 4yUUUで大手ポータルとの連携によりPVが大幅増加  
売上高は広告単価減少により、累計/四半期ともに横ばい

## 比較・検討型



▶ 有料掲載数は順調に増加中



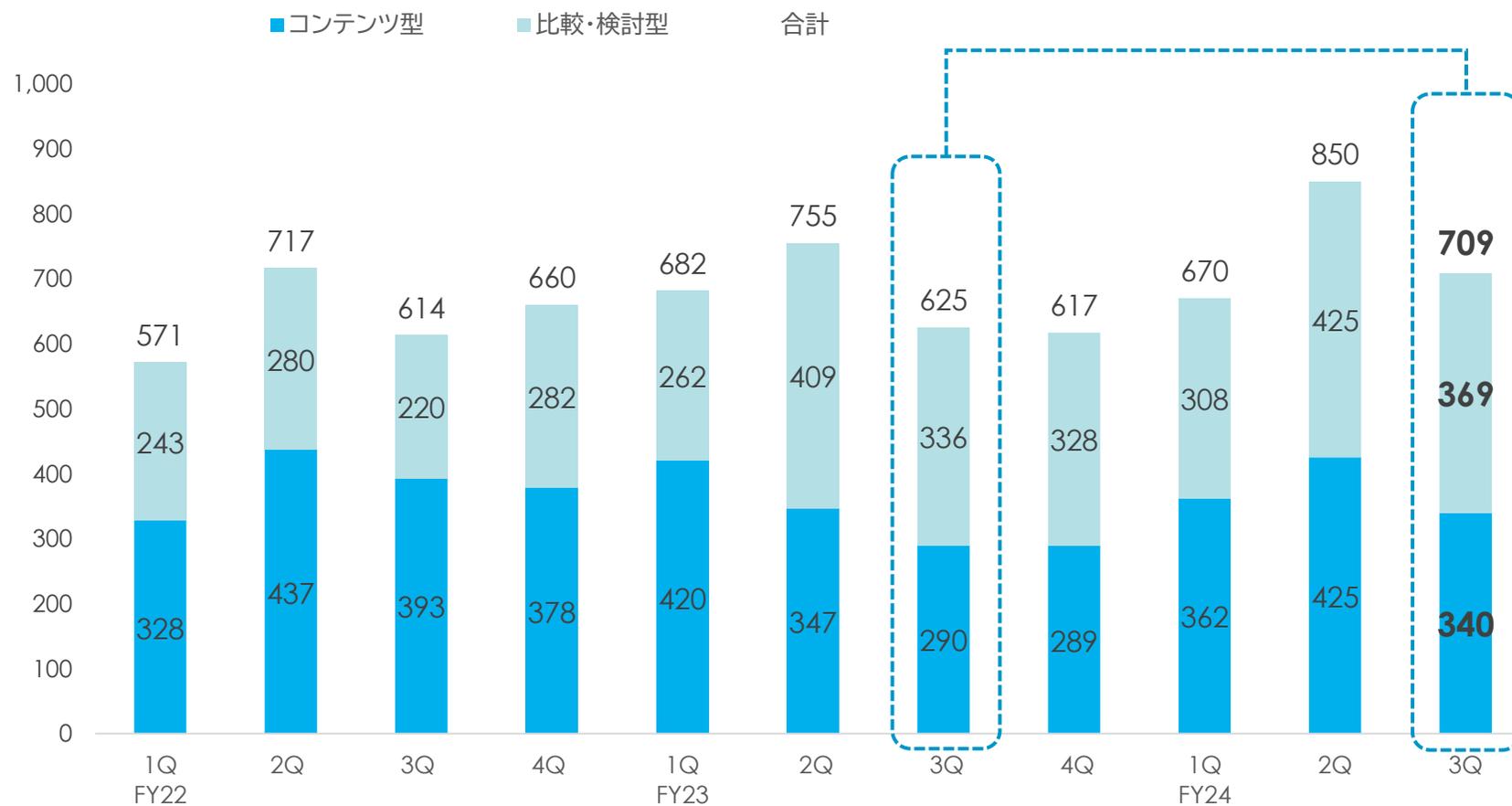
▶ 集客力強化に向けた、サイトUIの構築を推し進める  
累計で売上高は増加だが、広告や人件費増により利益は減少

\* 共通費を含まない事業部門の数値です

# 事業別 売上高推移

▶ コンテンツ、比較メディアとも前年から増加、YoY + 13%

(単位:百万円)

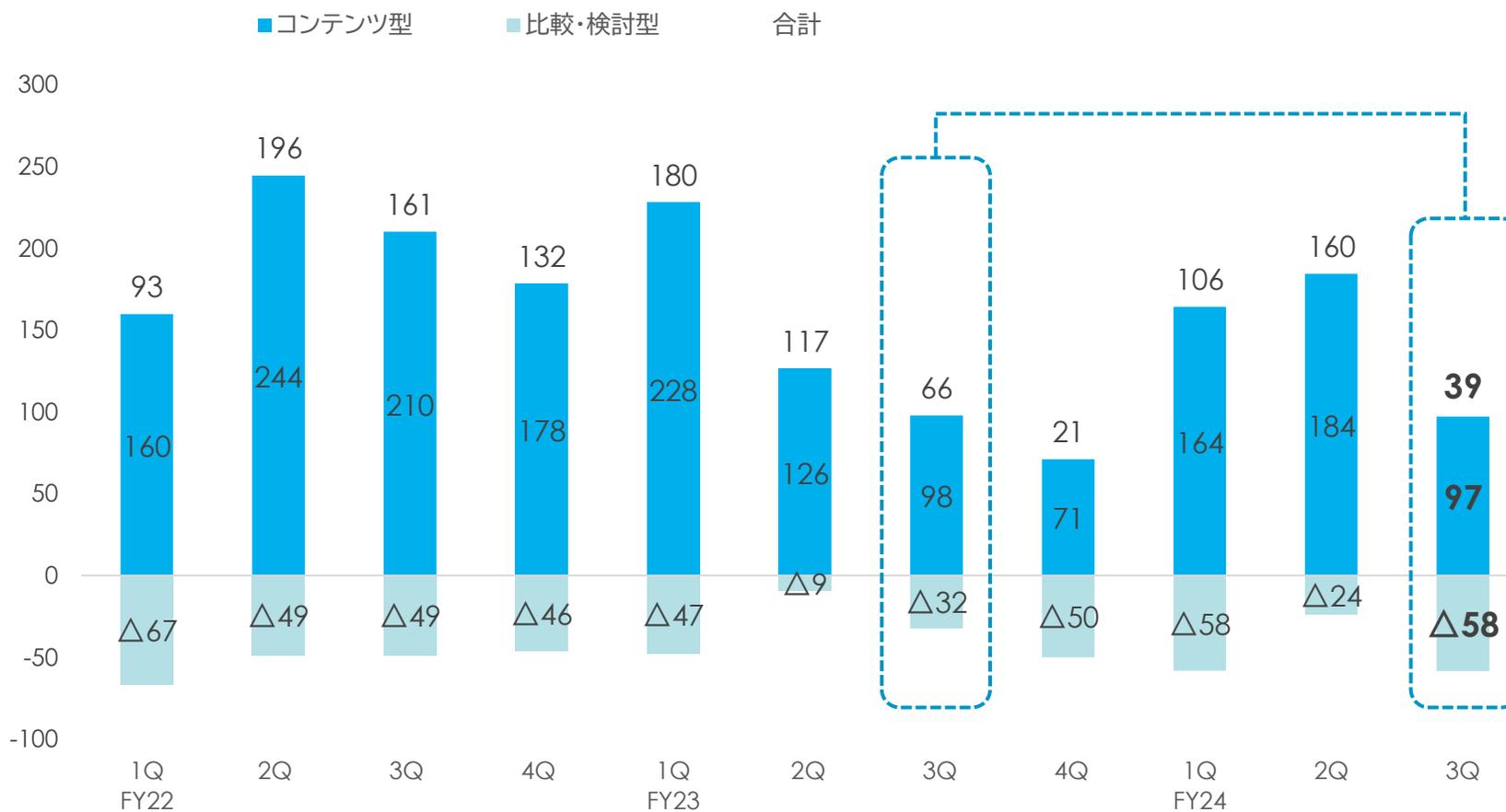


\* メディア売上高には内部取引を含めて表示しています

# 事業別 事業利益推移

- ▶ コンテンツ型は前年から横ばい
- ▶ 比較・検討型は広告費及び人員増のため赤字は拡大

(単位:百万円)



\* 共通費を含まない事業部門の数値です

# メディア事業 KPIハイライト

- ▶ マスタ/4yUUUを中心にPVは好調に推移
- ▶ 塾シルの有料掲載教室は増加中

## メディア合計UU

4,049万UU

(QoQ +0.7%)

(四半期の平均ユニークユーザー数)

## メディア合計PV

10.6億PV

(QoQ +4.4%)

(四半期の平均ページビュー数)

## 塾シル有料掲載教室

1.2万教室

(QoQ +138教室)

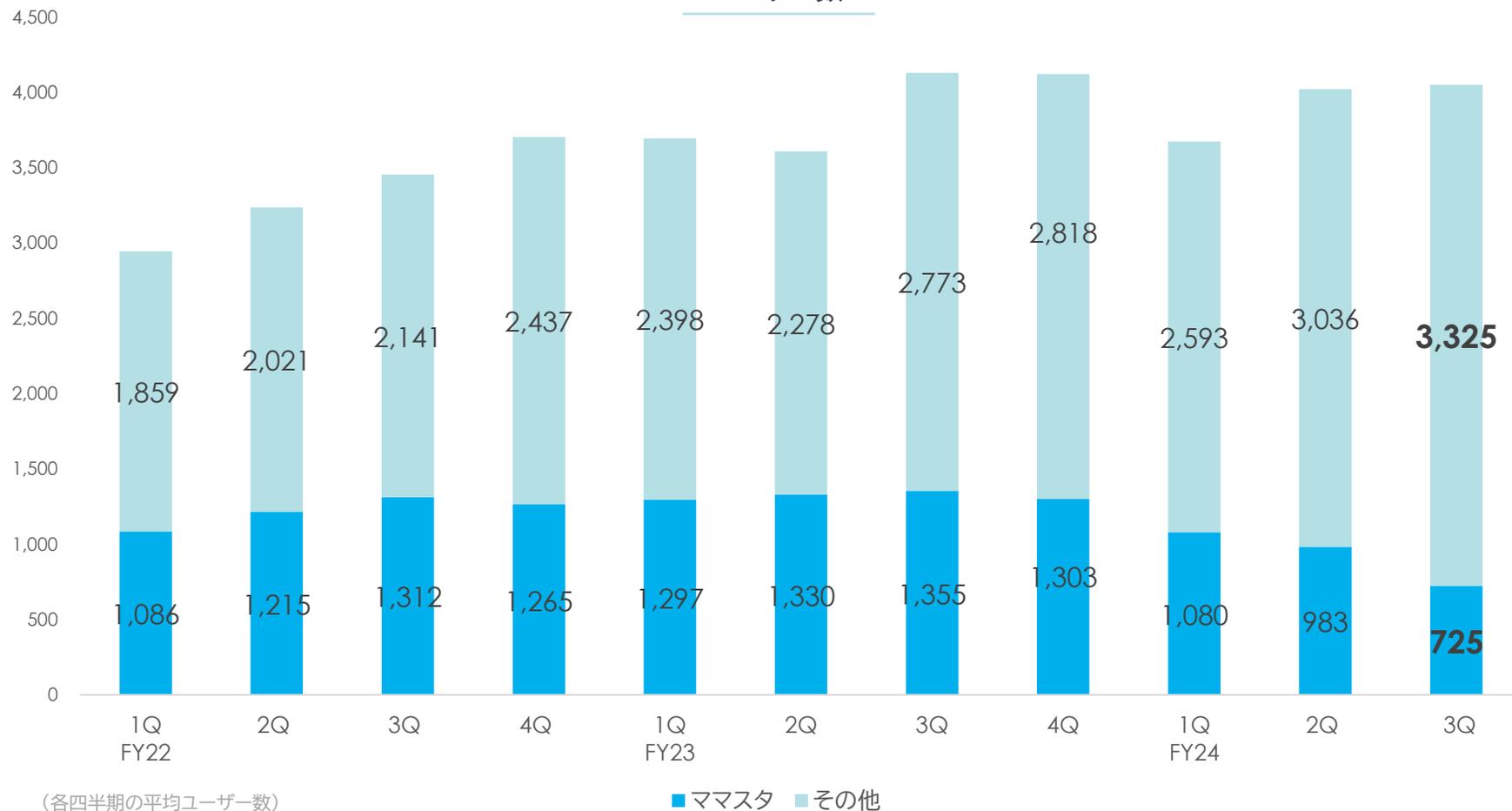
(2024年6月末時点)

# メディア事業 KPI推移

- ▶ 大手プラットフォームのルール変更によりママスタはUU減少したものの、PVは維持
- ▶ 外部連携を開始した4yuuuを中心にその他メディアが大幅増

(単位:万UU)

## ユーザー数



ヘルスケアアプリ「4MOON」が「2024 WOMAN'S VALUE AWARD～Femtech～」  
ジェンダード・イノベーション部門で「最優秀賞」を受賞！



グループ会社である4MEEE株式会社が運営するヘルスケアアプリ『4MOON(フォームーン)』は、  
女性の健康課題を解決するような商品・サービスを  
世の中に発信している企業や個人を表彰する  
「2024 WOMAN'S VALUE AWARD～Femtech～」  
ジェンダード・イノベーション部門において、  
「最優秀賞」を受賞いたしました。



# APPENDIX

# 中期経営計画概要 FY2024-FY2026

※ 2023年11月15日公表

# 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。

# 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

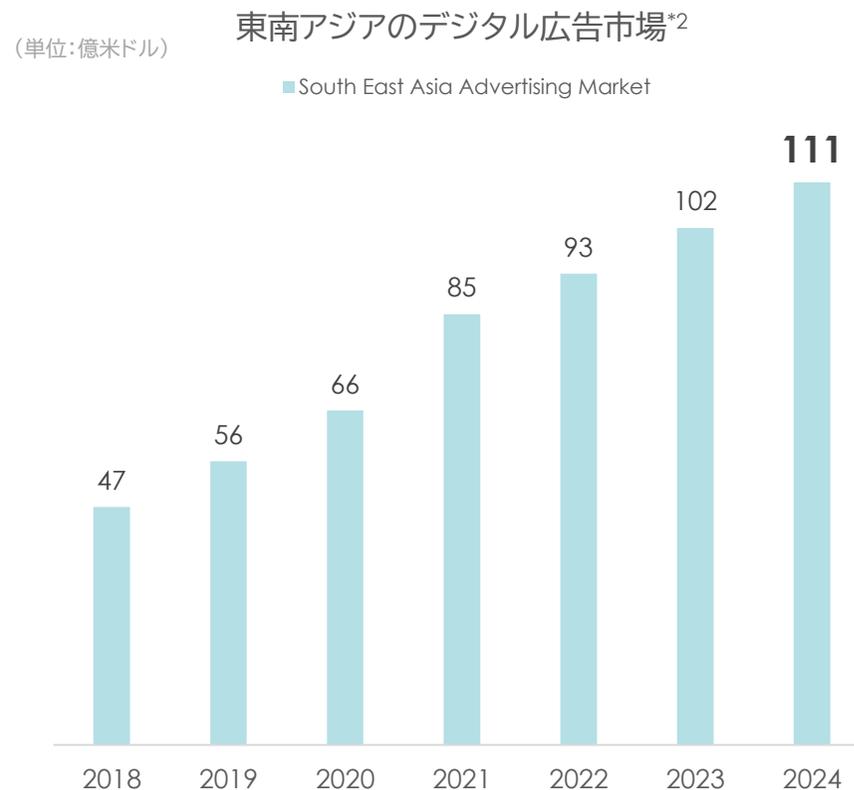
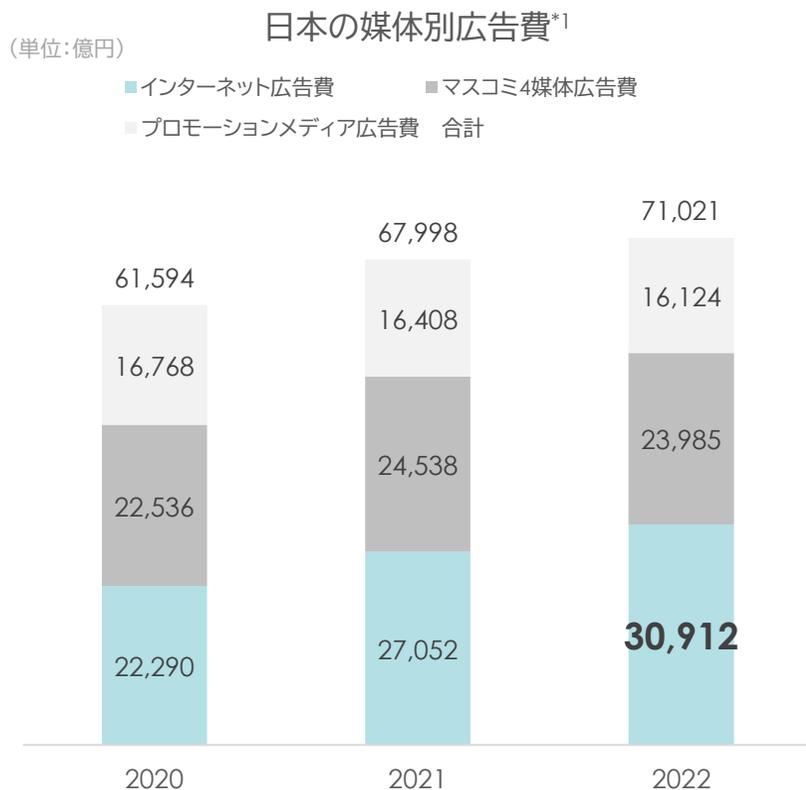
既存事業の安定化 ▶ アフィリエイト/(投資事業との連携)  
ママスタを中心にコンテンツメディアが収益を底上げ

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

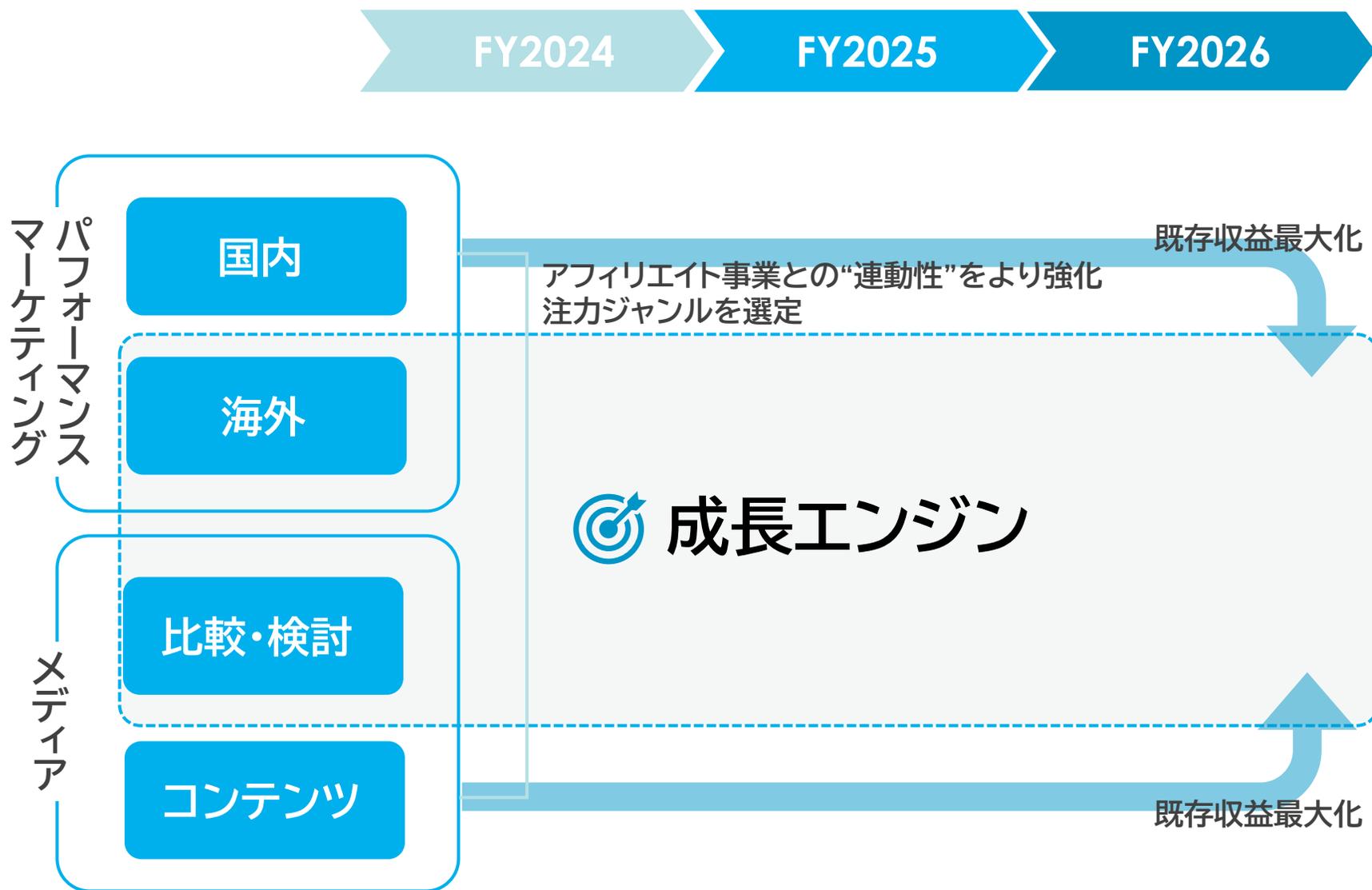
## なぜ、東南アジアなのか？

- ・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

メディア

比較・検討

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

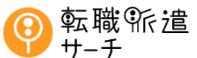


ユーザーオリエンテッドなサイト構築



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	 ACCESSTRADE  StoreFront  SiteLead	<ul style="list-style-type: none"> <li>・コストの効率化により生産性を高め、収益最大化</li> </ul>		
	 ACCESSTRADE (東南アジア)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> </ul>		
		<ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> <li>・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</li> </ul>		
メディア	 転職派遣サーチ  塾シル!  RECOTRIP <small>旅の発発発人から人へ</small>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> <li>・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</li> </ul>		
	 mamasta	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> </ul>		
	 saita  4MEEE  yoga <small>JOURNAL ONLINE</small>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・新たな収益モデルの確立とその拡大</li> </ul>		

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

## FY2026に達成すべき目標経営指標

売上高

**85** 億円

営業利益

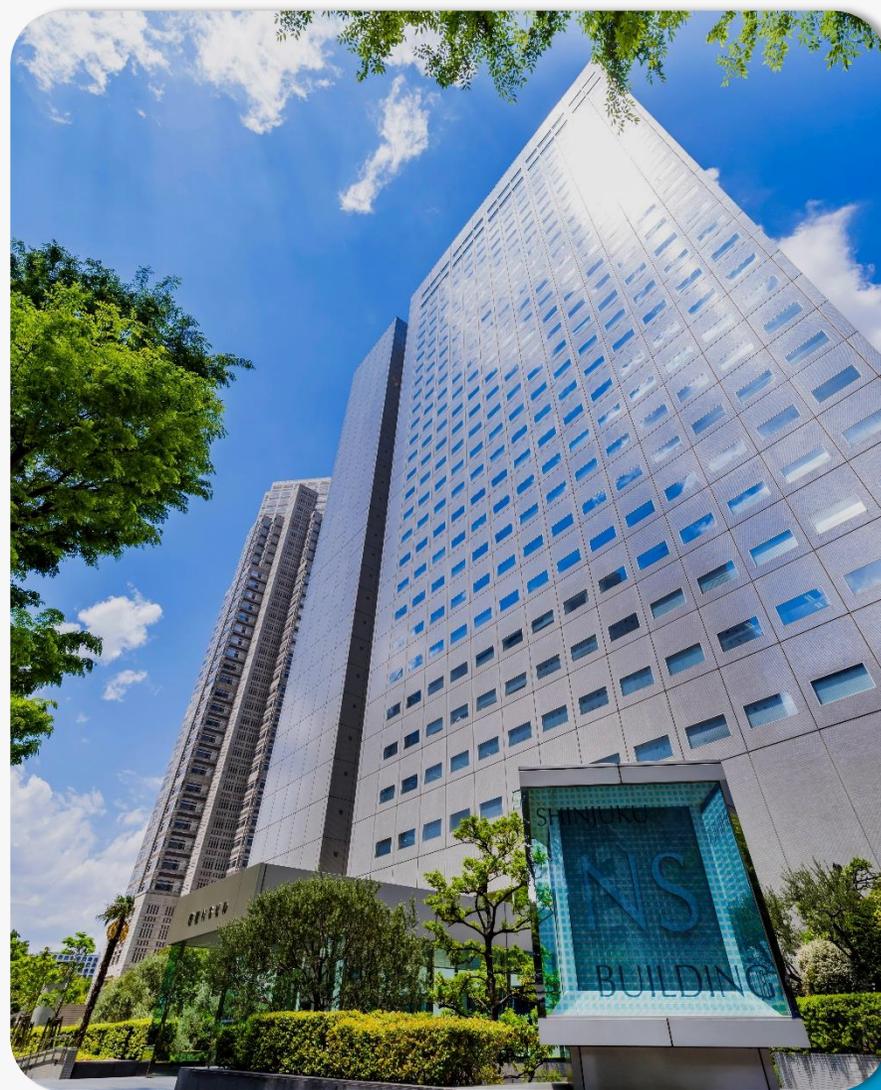
**15** 億円

ROE

**15** %以上

# 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	260名(単体) 414名(連結) ※2024年6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.



# ミッション

## 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れます。

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、未来をつくれます。

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

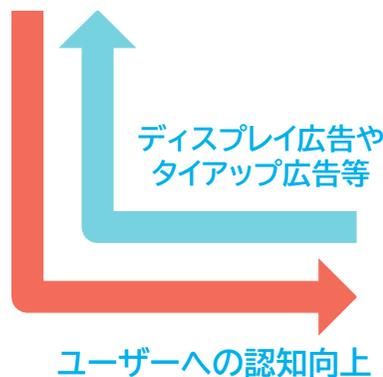
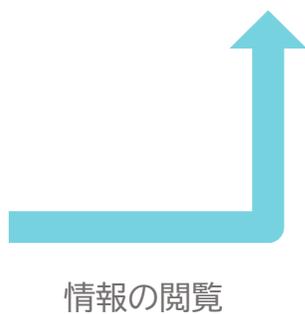
## ▶ コンテンツ型メディア



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



# ビジネスモデル

## ▶ 比較・検討型メディア

熟シル!

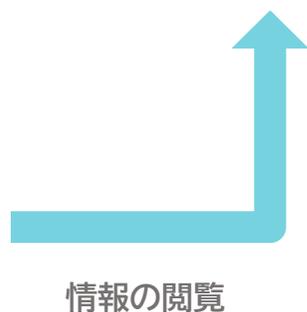


取引企業数の拡大や  
ユーザー認知の向上などを図る

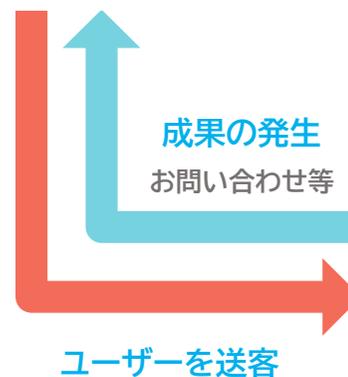
派遣サーチ



送客に応じた収益を得る  
成果型ビジネスモデル

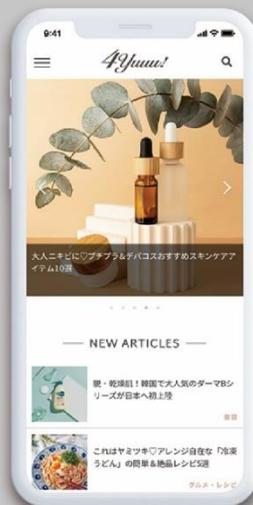


情報の掲載





# 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。