

2021年11月16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 (コード：3646 東証マザーズ)
問合せ先	経営戦略室長 小嶋 勝也 兼 財務経理部長 (TEL. 03-6367-5951)

<マザーズ>投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

○ 開催状況

開 催 日 時 2021年11月15日 13：30～14：20

開 催 方 法 対面による実開催

開 催 場 所 日本証券アナリスト協会 会議室  
(東京都中央区日本橋茅場町2-6-1 日経茅場町別館B1F)

説明会資料名 株式会社駅探 2022年3月期第2四半期 決算説明会資料

【添付資料】

投資説明会において使用した資料

以 上

2022年3月期 第2四半期

決算説明会



From the  
Stations

駅から始めよう

2021年11月15日

株式会社 駅探

東証マザーズ：3646

# アジェンダ



- Section 1 トピックス
- Section 2 2022年3月期 2Q決算概要 全社
- Section 3 2022年3月期 2Q決算概要 セグメント別
- Section 4 2022年3月期 業績予想
- Section 5 中期経営計画
- Section 6 直近のトピックス



# From the Stations

駅から始めよう

Section 1

トピックス



## トピックス

- 2021/8/18 株式会社Bold Investmentが筆頭株主となり、  
資本業務提携を締結（株式保有割合30.85%、大株主順位第1位）
- 2021/7/28 新APIサービス  
「ここから何分以内検索API」の提供を開始
- 2021/5/11 中期経営計画の発表  
（2024年3月期：売上高59億円、EBITDA8億円、営業利益5億円）
- 2021/4/1 株式会社サークアの子会社化



## トピックス

### 株式会社Bold Investmentが筆頭株主となり 資本業務提携を締結

2021/8/18

株式保有割合**30.85%**、大株主順位**第1位**

#### 株式会社 Bold Investment

自動車販売を始め、貿易関連、システム開発、Webマーケティング、経営・M&Aコンサルなど、多角的かつグローバルに展開をしているグループ会社で構成される企業グループの一翼を担う企業。

(業務提携内容)

1. **本中期経営計画の実現に向けて、両社間で重要な資本政策及び事業運営上の重要事項に関する情報共有・意見交換を行い、Bold Investmentの関連企業やそのコネクションを活かし、企業価値向上に資するM&A・業務提携を推進する**
2. Bold Investmentから原則として、役員等の派遣を行わず、当社の取締役会にて指名された取締役候補者の選任議案が株主総会に上程された場合、当該議案につき賛成の議決権行使を行うものとする
3. 当社の取締役会にて指名された者以外の取締役候補者の選任議案について、原則として賛成の議決権行使をしないものとする。



## トピックス

### 新APIサービス 「ここから何分以内検索API」の提供を開始

(住宅・不動産・求人サイト運営者向け)

2021/7/28

ユーザーは、住所（不動産物件や求人職場）から、〇〇分以内に行ける駅（バス停）を知ることができる。（一覧表示）

- (例) 不動産関連の物件検索や人材紹介・求人関連の検索にて、指定した住所（緯度経度）から最適な移動時間の情報を検索したい場合に、「住所から指定した所要時間で通うことができる駅やバス停の情報」を検索することが可能。  
また、移動する速度を変えることも可能。

不動産探しや仕事探しの利便性向上

ここから何分以内検索API

出発地点（住所）の所要時間から探す

出発地（住所） 所要時間（電車）  
東京都〇〇区△△ から 10分 以内

乗換回数  
 0回  1回  2回  3回  指定なし

この条件で検索する

検索結果45件

東京メトロ半蔵門線	表参道	1分
JR山手線	原宿	2分
東急東横線	祐天寺	6分
東京メトロ千代田線	赤坂	8分
JR湘南新宿ライン	西大井	9分
⋮	⋮	⋮

お客様の情報（施設情報など）と紐づけて結果を表示することが可能



## トピックス

### 株式会社サークアの子会社化

2021/4/1

#### (特徴)

- ・ スマートフォン向けインフィード広告配信システムを開発・運用
- ・ 機械学習エンジニアにて、独自アルゴリズム・ターゲティング技術を有する
- ・ 月間インプレッション数50~80億で女性ユーザー向けでは最大規模

#### (目的)

- ・ 当社サービス「 駅探.com 」の収益の拡大と経路検索のユーザーデータ利活用事業の展開
- ・ 市場拡大が見込まれるアドテクノロジー領域への参入
- ・ 既存事業とは異なる領域の事業取得による事業ポートフォリオ強化



スマートフォン領域における独自のメディアネットワークを保有したインフィード型広告。独自アルゴリズムのプレースメントとターゲティング技術により最適化を行う



#### ここが違う！

- ・ 視覚的な訴求が強いため、リタグでの効果が出やすい。
- ・ 一目で広告と認知され、また内容も理解できるため、潜在層の誘導には効果が低い。

広告か…



『検索で調べる』  
という行為に対する  
回答を提供

**マベリック美容液/maverick**  
(広告)www.マベリック.jp/hgigdih  
口コミでも人気の美容液！キャンペーン中は¥6980⇒数量限定 ¥980。美しい肌へ導くベストセラ商品秘密はこちらから♪





# From the Stations

駅から始めよう

## Section 2

2022年3月期

2Q決算概要

(全社)



売上高

53.4

%

増加

EBITDA

105.4

%

増加

営業利益

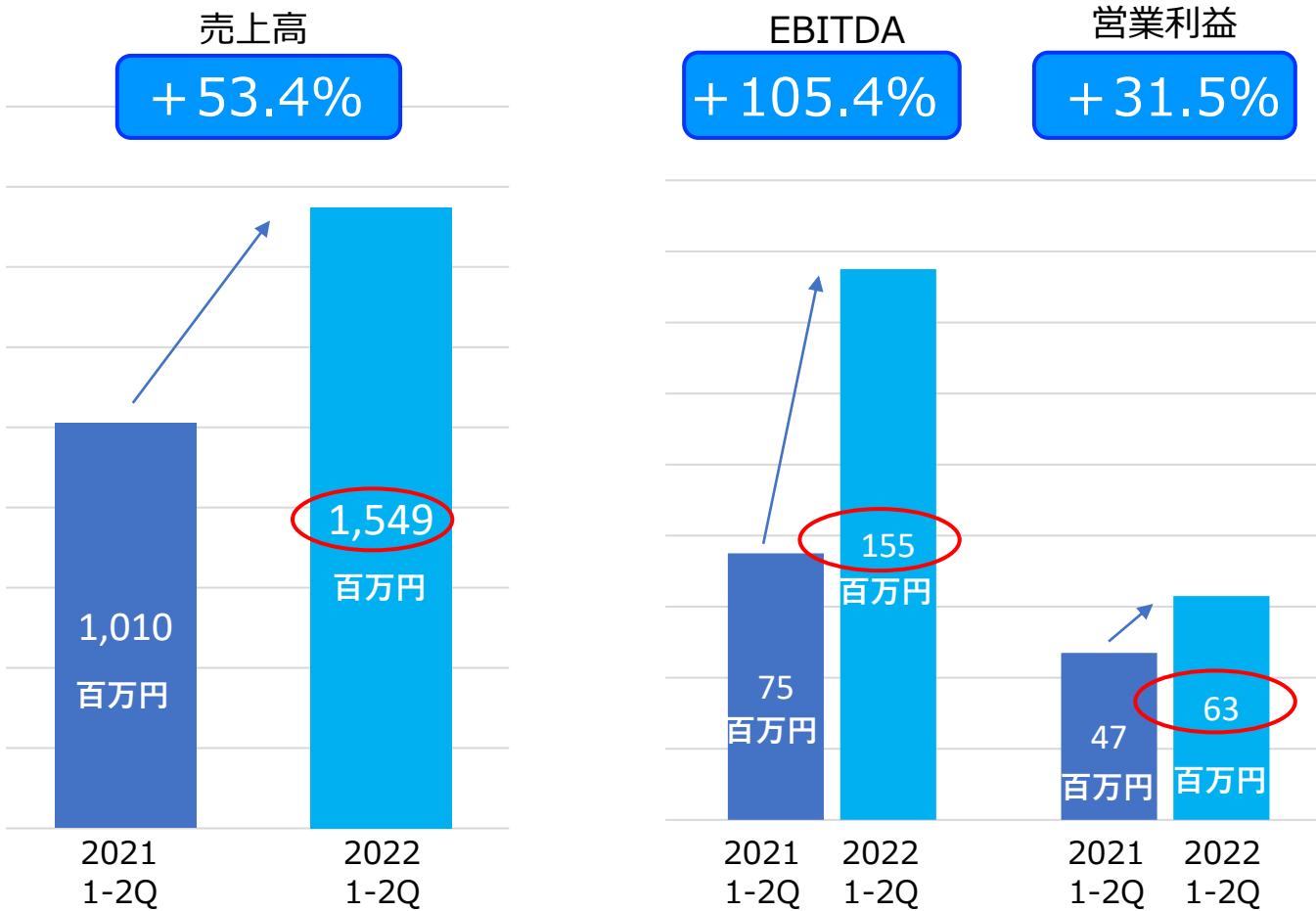
31.5

%

増加



# 大幅な増収増益





## 大幅な増収・増益

売上高： 1,549百万円（前年同四半期比 **53.4%増**、増減額 **+538百万円**） 前年同四半期：1,010百万円  
EBITDA： 155百万円（前年同四半期比 **105.4%増**、増減額 **+79百万円**） 前年同四半期： 75百万円  
営業利益： 63百万円（前年同四半期比 **31.5%増**、増減額 **+15百万円**） 前年同四半期： 47百万円

- 要因 1)（売上高） 2021年4月1日に株式会社サークアを連結子会社化したことが大きく寄与。  
2)（利益） 前第2四半期連結累計期間に計上していた株主総会対策に係る一時的な費用の発生がなかった。

単位:百万円	2021/1-2Q	構成比	2022/1-2Q	構成比	増減率	増減額
売上高	1,010	100.0%	<b>1,549</b>	100.0%	53.4%	538
売上原価	401	39.7%	<b>1,032</b>	66.6%	157.4%	631
粗利	609	60.3%	<b>516</b>	33.4%	-15.1%	▲92
販管費	561	55.6%	<b>453</b>	29.3%	-19.1%	▲107
営業利益	47	4.7%	<b>63</b>	4.1%	31.5%	15
経常利益	62	6.2%	<b>63</b>	4.1%	2.7%	1
親会社株主に帰属する 四半期純利益	25	2.5%	<b>30</b>	1.9%	17.1%	4
EBITDA	75	7.5%	<b>155</b>	10.1%	105.4%	79



## 貸借対照表

単位：百万円	2022/3期 1Q実績	2022/3期 2Q実績	増減額
<b>【資産の部】</b>			
現金及び預金	1,937	1,987	49
売掛金及び契約資産	344	285	▲58
流動資産合計	2,320	2,295	▲25
有形固定資産	84	83	▲0
無形固定資産	1,004	977	▲27
投資その他の資産	113	85	▲27
固定資産合計	1,201	1,146	▲55
<b>資産合計</b>	<b>3,522</b>	<b>3,441</b>	<b>▲80</b>
<b>【負債の部】</b>			
買掛金	183	104	▲78
流動負債合計	421	338	▲83
繰延税金負債	138	133	▲4
固定負債合計	321	314	▲7
負債合計	743	653	▲90
<b>【純資産の部】</b>			
資本金	291	291	-
利益剰余金	2,866	2,876	9
自己株式	△673	△673	-
株主資本合計	2,779	2,788	9
純資産合計	2,779	2,788	9
<b>負債純資産合計</b>	<b>3,522</b>	<b>3,441</b>	<b>▲80</b>



## キャッシュフロー計算書

単位：百万円	2021/3 1-2Q	2022/3 1-2Q	増減
営業活動による キャッシュ・フロー	60	207	146
投資活動による キャッシュ・フロー	▲ 33	▲ 727	▲ 693
財務活動による キャッシュ・フロー	▲ 32	▲ 77	▲ 44
現金及び現金同等物の 増減額	▲ 6	▲ 597	▲ 591
現金及び現金同等物の 期首残高	2,409	2,584	175
現金及び現金同等物の 四半期末残高	2,403	1,987	▲ 416



# From the Stations

駅から始めよう

Section 3  
2022年3月期  
2Q決算概要  
(セグメント別)

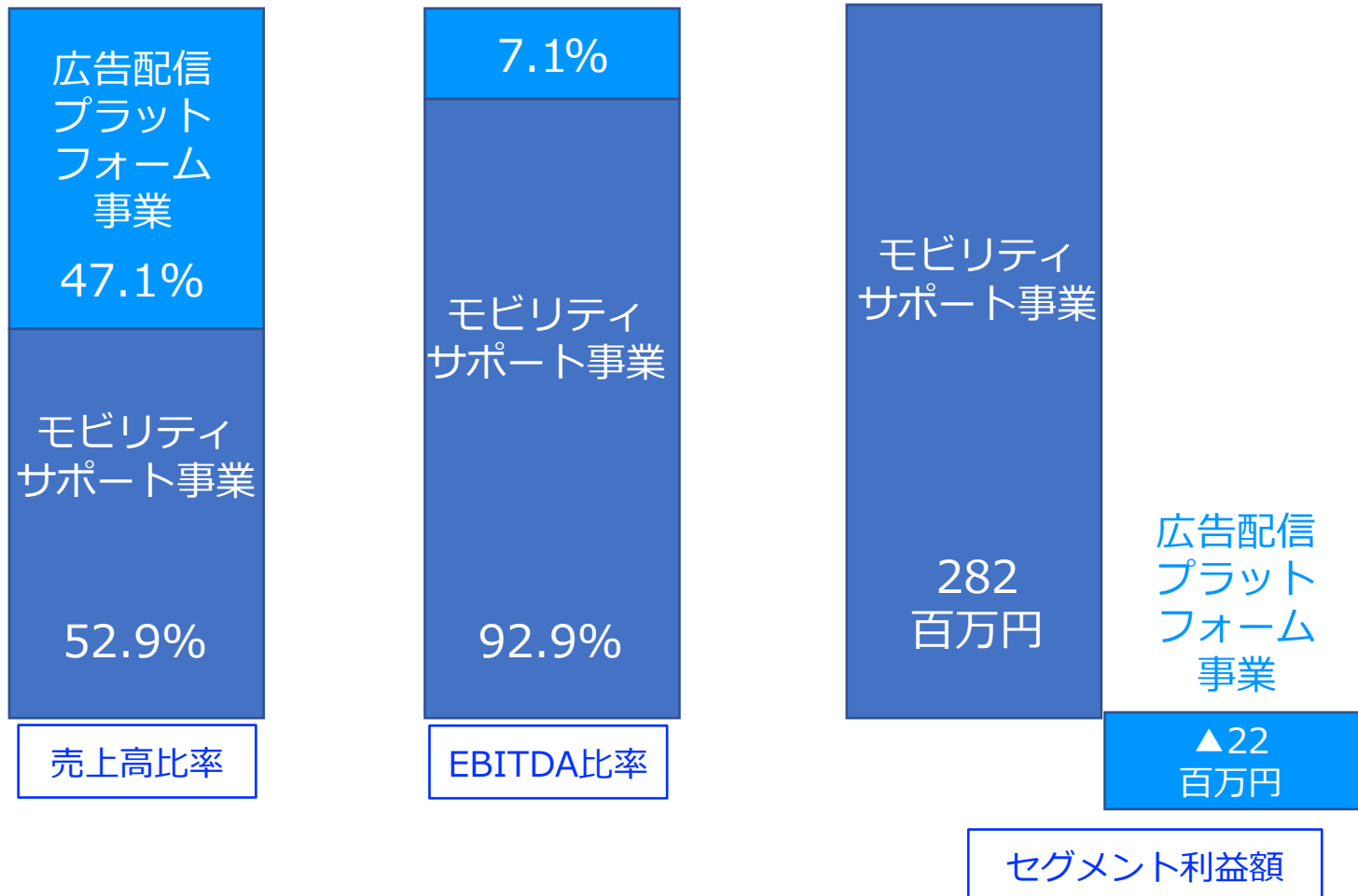


## セグメント別構成

2022  
1-2Q

モビリティサポート事業が売上高の5割強  
EBITDAの9割強を占める

広告配信プラットフォーム事業

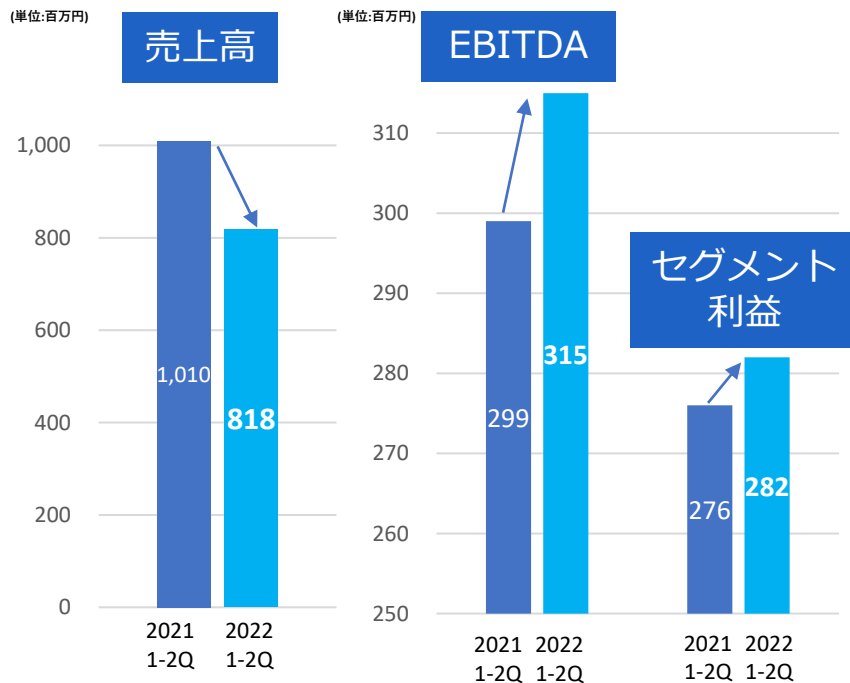






## 減収・増益

売上高： 818百万円（前年同四半期比 18.9%減、増減額▲191百万円）前年同四半期：1,010百万円  
EBITDA： 315百万円（前年同四半期比 5.5%増、増減額 + 16百万円）前年同四半期： 299百万円  
セグメント利益： 282百万円（前年同四半期比 2.4%増、増減額 + 6百万円）前年同四半期： 276百万円



### (減収要因)

新型コロナウイルス感染症の影響

- ・新規有料会員獲得の減少
- ・出張に関連するサービスの利用低下

### (増益要因)

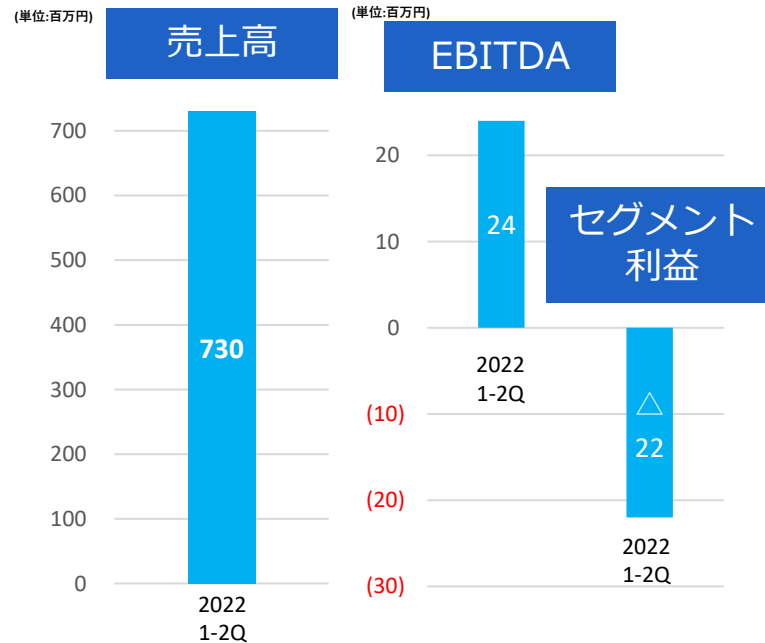
- ・プロモーション見直しを継続的に実施
- ・株式会社ラテラ・インターナショナルにおけるコスト削減施策が奏功



## 広告配信プラットフォーム事業

(1-2Q)

売上高： 730百万円  
EBITDA： 24百万円  
セグメント利益： ▲22百万円



(要因)

- 薬機法改正の影響があったものの、業績は計画通りに推移。
- のれん等の償却費計上のため、セグメント利益はマイナスとなった。
- 今後は、地域マーケティングプラットフォームへの貢献を加速化。

当セグメントは、2021年4月1日付で株式会社サークアの全株式を取得し完全子会社化したことに伴い、新たに追加したものであり、比較すべき前第2四半期連結累計期間の金額が存在しないため、当第2四半期連結累計期間に発生した金額のみ記載しております。



## 今期の施策と進捗

■ 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

■ アプリのリニューアル、サイトの改修、SEO対応

緊急事態宣言による移動制限によりPVが減少したため

■ 法人向けサービスの深耕

現行API販売の強化、新データ生成サービスの開発

■ 「**パーティカルメディア**」の構築

10/28に脱毛サイトをオープン、2022/6までに5カテゴリー程度を構築

■ 「**駅ごと広告**」の販売開始

交通広告代理店などをあたり、現在、1社との販売実績

■ **MaaSパッケージ**の開発

未来シェア社、サツドラ社との取り組み実施後、パッケージ化を行い、各地方自治体へ拡販



# From the Stations

駅から始めよう

Section 4

2022年3月期

業績予想



# 業績予想

2022年3月期  
第2四半期

2022年3月期

## 大幅な増収増益

予想

売上高

+71.4%

EBITDA

+69.0%

営業利益

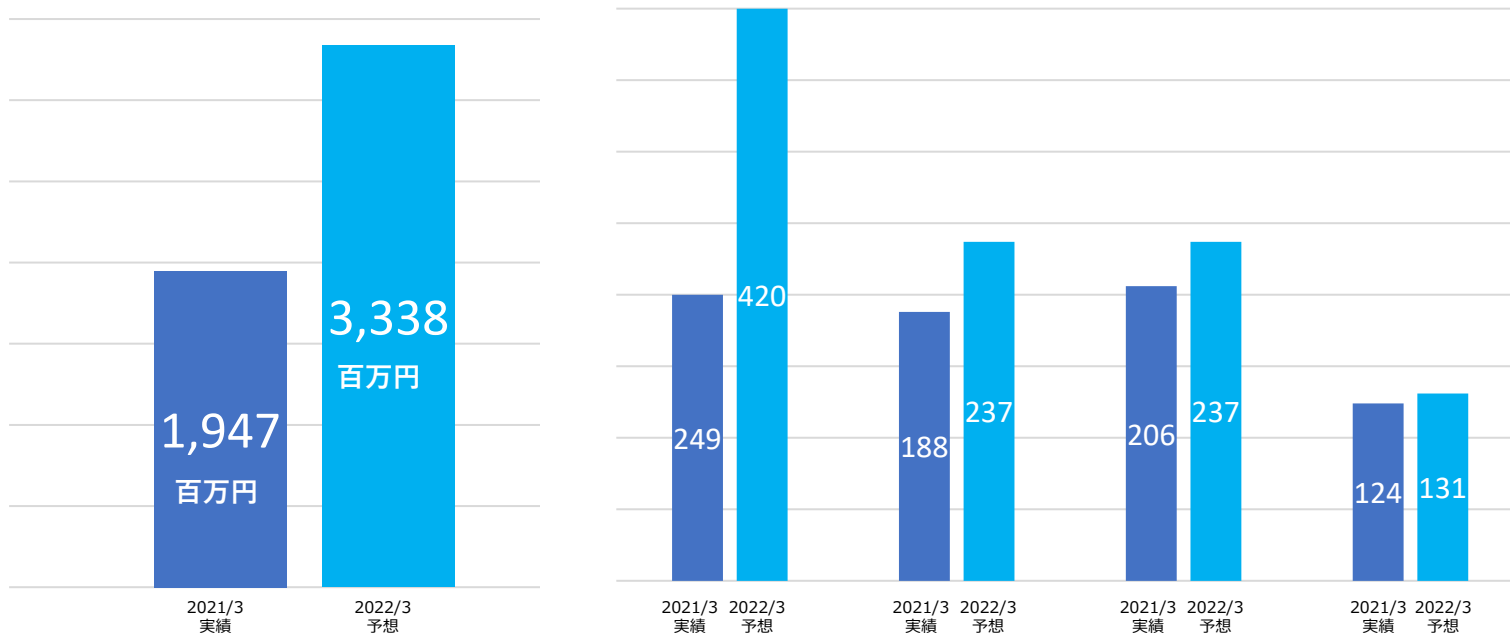
+25.8%

経常利益

+14.7%

当期純利益

+5.6%





**From the  
Stations**

駅から始めよう

Section 5

中期経営計画



## 中期経営計画

### コンセプト

From the Stations ~駅から始めよう~

「駅」を基点にして、

ユーザー と 事業者 を繋げる



これまでの乗換案内サービス事業者から  
地域マーケティングプラットフォーム事業  
への転換



## 中期経営計画

### コンセプト

# From the Stations ~駅から始めよう~

「駅」を基点にして、人々の生活支援と事業者のマーケティング支援を行う



「乗換案内」の先にある、ユーザーの利用目的・NEXTアクションをサポート





# 中期経営計画

地域マーケティングプラットフォーム

## 地域マーケティングプラットフォームとは

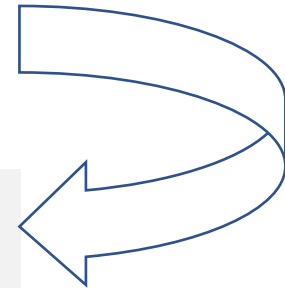
(従来)

乗換案内  
サービス



(今後)

乗換案内  
+  
地域情報提供  
メディア

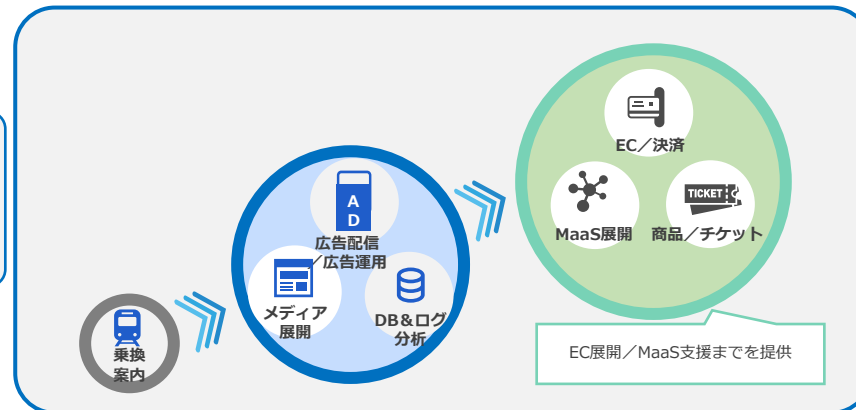


地域事業者の  
広告・販売の「プラットフォーム」になる

(サービス展開)

(メディア展開)

バーティカルメディアの構築  
脱毛カテゴリ「駅探PICKS脱毛」  
をオープン (10/28)



(広告配信/広告運用)

- ・ 駅探.comのドメインパワーを活用しメディアを複数構築
- ・ サークアのメディアやアドテクを活用した広告配信



## 中期経営計画

### 数値計画

# 2024年3月期：売上高 59億円、EBITDA 8億円、営業利益 5億円

#### ■ 計画初年度 (2022年3月期)

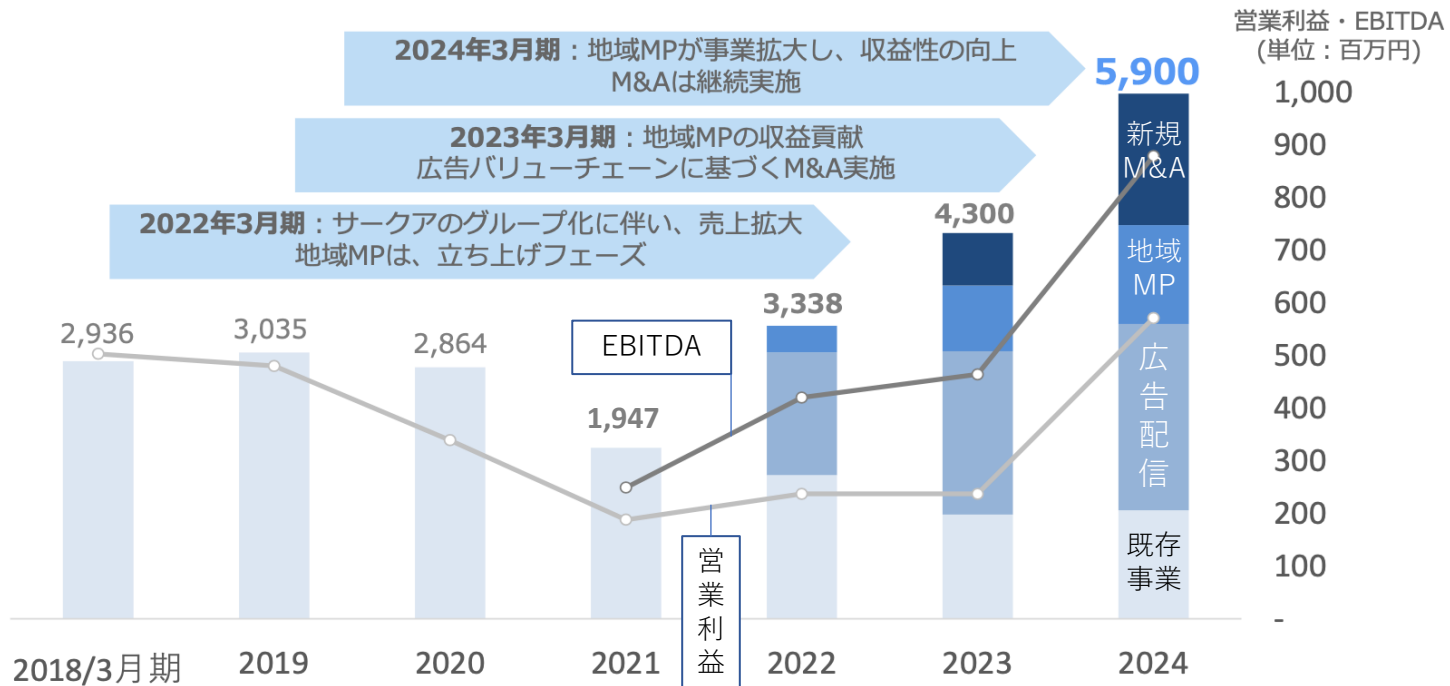
株式会社サークアの子会社化に伴い、売上高・収益増加を見込む。

地域マーケティングプラットフォーム(地域MP)は、立ち上げフェーズ

#### ■ 計画期間3年目 (2024年3月期)

売上高 59億円、EBITDA 8億円、営業利益 5億円を目指す。

高粗利のメディア広告収益を主とする地域MPが収益に貢献





# From the Stations

駅から始めよう

## Section 6

直近のトピックス



トピックス

直近

バーティカルメディア※の構築

「脱毛サイト」をオープン

(2021年10月28日)

駅探 PICKS  脱毛サロン脱毛

医療脱毛

VIO脱毛

全身脱毛

顔脱毛



 駅からみつける  
あなたにピッタリの  
脱毛サービス  
HAIR REMOVAL

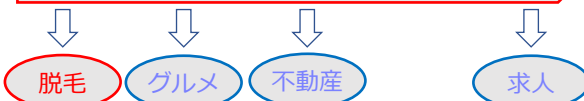
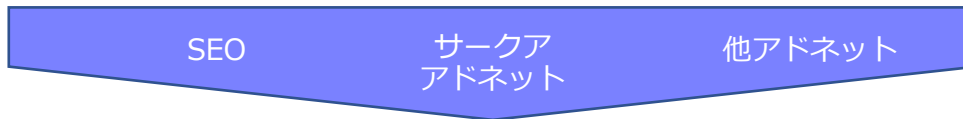
※バーティカルメディア：ある特定の分野・ジャンル・テーマに特化したコンテンツを掲載するメディア



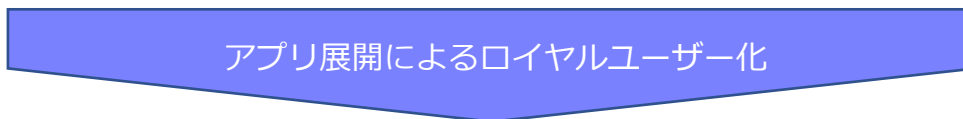
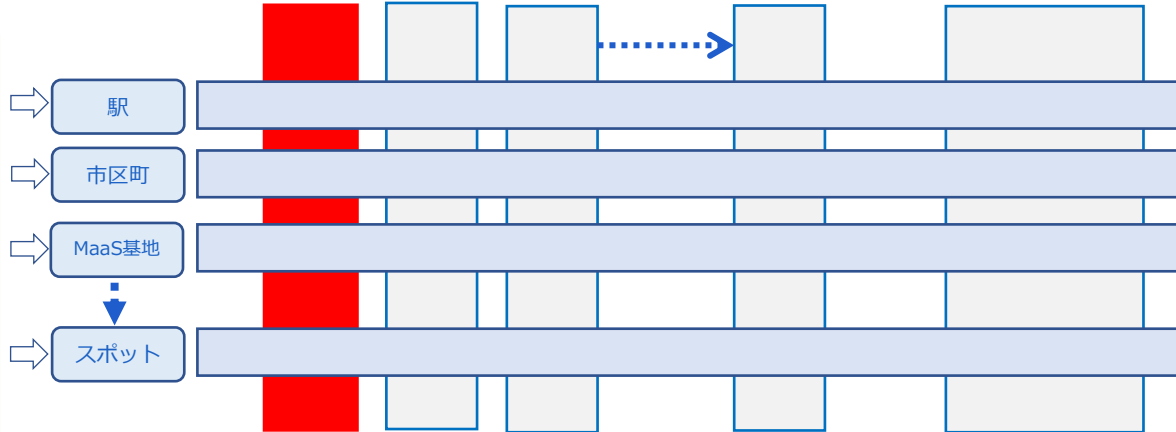
# トピックス

直近

## 今後の展開



水平展開  
地域メディア



(展開)

1 各種テーマでの  
パーティカルな展開



2 各地域軸での  
水平展開



3 テーマ\*地域軸での  
D2C/EC展開

# 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、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。



# From the Stations

駅から始めよう

## Appendix



## 中期経営計画

### ビジネスモデルの転換

コモディティ化が進んでいる個人生活者向けの**乗換案内サービス**から、  
膨大な経路検索・移動情報等のデータを活用した  
**地域マーケティングプラットフォーム事業**に転換。

旧

乗り換え  
案内

「乗換案内ツール」の  
提供のみ

- 公共交通機関の経路検索結果を表示
- 移動前に経路・時間を調べる個人ユーザーへ、情報提供を行う
- 移動に際しては、何らかの目的（ネクストアクション）があるが、移動後のアクションについては未カバー

新

地域マーケティング  
プラットフォーム

乗換案内の  
「マーケティングエンジン化」

- 公共交通機関の経路検索結果だけではなく + 「発着駅におけるユーザーのネクストアクションをサポートする情報」を表示
- 最寄り駅の、店舗・不動産・求人・二次交通（MaaS）等の情報を、ユーザープロフィール・経路検索データからの知見に応じて表示
- N分・逆N分・緯度経度N分等の機能を用いて、「駅探独自の情報表示」を行う
- 「駅名 ○○」「駅名 ××」といった、テイルワードにフィットした各種ページ量産を行うSEOツールとしても機能

転換





# 中期経営計画

## 地域マーケティングプラットフォーム

- (機能1) バーティカル&地域メディア
- (機能2) 広告配信
- (機能3) データベース&分析

## 地域マーケティングプラットフォーム





## 中期経営計画

### 広告バリューチェーンの構築

#### 【広告配信事業を強化・拡大】

スマートフォン向け広告配信システムを提供する株式会社サークアが当社グループに参画(2021/4)

#### 【広告クライアントの拡大】

リアル広告代理店&ネット広告代理店との事業展開。

(※リアル広告代理店(折込広告・交通広告代理店)の広告主のデジタル予算の獲得推進)

#### 【広告枠の拡大】

バーティカル&地域メディアの拡大。提携媒体との事業展開。

#### 広告主

##### 通販商材



##### 女性向け商材



#### クライアントレップ

リアル広告代理店  
(折込広告・交通広告)

ネット広告代理店

M&A・事業提携の対象領域

#### メディアレップ



クライアント数UP 広告枠UPで  
広告売上拡大 !!

#### バーティカル& 地域メディア

##### 自社媒体



##### 提携媒体

- ・バーティカル&地域媒体
- ・リアル広告媒体
- ・デジタルサイネージ

M&A・事業提携の対象領域



## 中期経営計画

### データベースの利活用

- 月間約5,000万件の検索利用がある「**駅探のデータベース**」とAI機械学習機能に基づく「**サークアの広告配信技術**」を用いて、当社のデータベースを利活用。
- **外部の事業者にプラットフォームを公開**することで、データの集積を促進。





# 中期経営計画



## 今後の収益拡大のシナリオ

### 多様な収益機会の形成へ

#### (1) 収益機会の拡大

自社メディア（パーティカルメディア、地域メディア）の構築。

#### (2) 収益機会の実現

上記メディア群、提携メディア群を広告面として広告配信。

#### (3) 更なる収益拡大の実現

- リアル・ネット広告代理店とのM&A・事業提携により、広告クライアントを獲得。
- 各種地域メディアとのM&A・事業提携により、広告配信枠を拡大。

広告クライアント  
(地域事業者)

広告代理店

リアル  
広告代理店  
(折込広告・交通  
広告)

ネット  
広告代理店

広告配信機能



データベース&  
分析機能



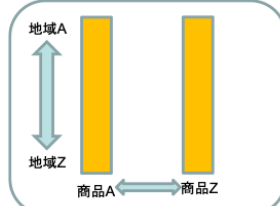
※

M&A・事業提携の対象領域

### メディア

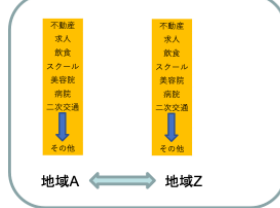
#### ▶ 自社メディア

- **パーティカルメディア** ⇔ パーティカルメディアとの提携



- 成功報酬モデル  
(利用登録、EC取次など)
- サブスクモデル  
(販促ツールSaaS月額使用)
- 広告モデル

- **地域メディア** ⇔ 鉄道・DMO・地方公共団体との提携



- 成功報酬モデル
- サブスクモデル
- 広告モデル

#### ▶ 提携メディア

- ・サークア現行提携メディア (1,000媒体 35億IMP/月)
- ・パーティカルメディア
- ・各種地域メディア
- ・リアル広告媒体 (デジタルサイネージ、フリーペーパー、チラシ・折込、交通・看板広告)

- 成功報酬モデル
- サブスクモデル
- 広告モデル

M&A・事業提携の対象領域



# 中期経営計画



## 各事業ごとの展開イメージ

### 乗り換え案内事業

コモディティ化・無料化により縮小を想定。

### 広告配信事業

株式会社サークアを中心とし、今後も成長が見込まれるインターネット広告市場で安定成長を図る。

### 地域マーケティングプラットフォーム事業

高粗利のメディア広告収益を主とし、今後の利益ドライバー事業として、展開を図る。既存メディアについても、メディア収益拡大を実施。

広告バリューチェーンに関連した新規M&Aを実施。グループ強化を図る。

## 各事業の展開イメージ


※矢印は、2021/3期対比の収益増減見込みを指す



事業全体

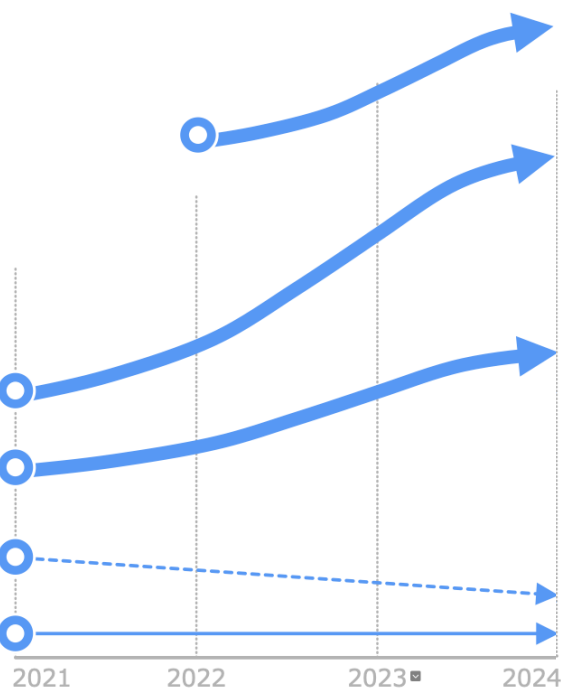
### 駅探グループ全体

地域マーケティングプラットフォーム

広告配信  Cirqua

乗り換え案内 (月額課金)

その他既存事業



### M&A

- 広告バリューチェーンに関連する事業会社の新規グループ化

### 成長拡大

- 高粗利のメディア広告収益を主とし、数年をかけて複数のメディアを立ち上げ。
- 既存メディア「駅探.com」についても、ユーザー価値提供を多様化し、メディア収益の拡大。

### 安定成長継続

- インターネット広告市場の伸びに連動し、安定成長を継続。

### 縮小見込

コモディティ化・無料化により

安定収益獲得