



第20期 株主通信

2021年4月1日～2022年3月31日

株式会社 **駅探**
証券コード：3646





From the Stations

駅から始めよう

トピックインタビュー



えきたん

株主の皆様、初めまして！私は、株式会社駅探のキャラクター、「えきたん」と申します。以前から株主の皆様には、株主通信の表紙でおなじみのことと思います。今回の株主通信のインタビューは、私「えきたん」が皆様を代表してインタビュアーを務めさせていただきます。株主の皆様！ならびに、金田社長よろしく申し上げます。

「えきたん」よろしく申し上げます。

いつも我が社の大人気キャラクターとして、また乗換案内「駅探.com」のアイコンとしていつも大活躍してくれてありがとうございます。今日は、よろしく申し上げます。



代表取締役社長 金田 直之

Q 2022年3月期の決算を発表されましたが、どのような内容だったのでしょうか？

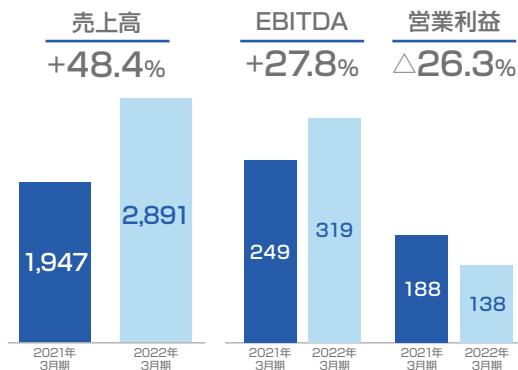
2022年3月期は、おかげさまで大幅な増収の結果となり、売上高は、2,891,166千円(前年同期比48.4%増)EBITDAは319,314千円(前年同期比27.8%増)、営業利益は138,809千円(前年同期比26.3%減)となりました。

増収の主な要因といたしましては、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売上高に大きく寄与したものであります。減益の主な要因といたしましては、モビリティサポート事業におきまして、新型コロナウイルス感染症の影響などによる乗換案内・出張精算・旅行関連事業の売上減、広告配信プラットフォーム事業においては、2021年8月の改正業機法施行に係る広告掲載基準の見直しにより、広告配信量を抑制した結果、のれん等の償却費を含めた損益分岐点の売上高に届かず、利益がマイナスになったことによるものであります。

大幅な増収

2022年3月期

単位：百万円



主要な施策の進捗状況

今後の事業展開の基盤となる各施策を実施

モビリティサポート事業

- 乗換案内メディアの改善(UI/UX、SEO対策)
- 乗換案内アプリのリニューアル
- ▷ 外出自粛や移動制限等の外的要因への対応、乗換案内利用の増加

- 「駅ごと広告」の販売開始(乗換案内検索連動広告)
- ▷ 既存の技術資産(乗換案内エンジン)と顧客資産(交通系事業者・全国自治体等)を活用した当社独自の広告メニューの提供

- MaaS(Mobility as a Service)実証実験への参画(江差町、小諸市)

広告配信プラットフォーム事業

- パーティカルメディア(駅探PICKS)リリース
- ▷ 「地域性×収益性」をテーマに多数のジャンル展開。将来的には地域メディアへ発展させていく。

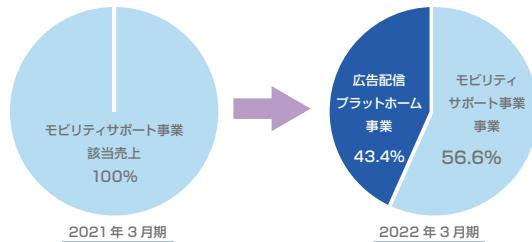
- 株式会社サークアの子会社化により、広告配信機能を獲得
- ▷ アドネットワーク事業展開

セグメント別売上比率

2022年3月期

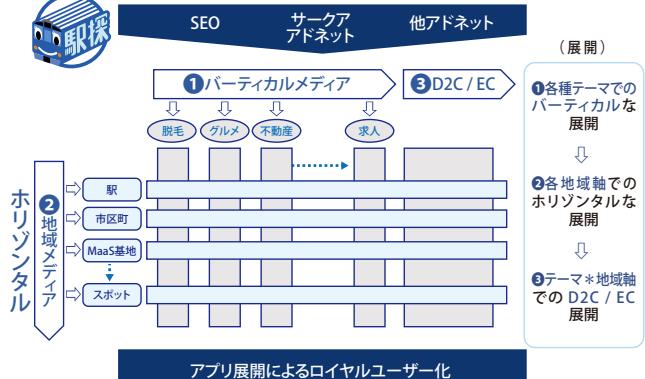
事業ポートフォリオの改善

既存事業からなるモビリティサポート事業と新事業である広告配信プラットフォーム事業の売上が同規模に。既存の事業・サービスに依存した構造からの脱却が進み、新型コロナウイルス感染症による外出自粛や移動制限等の影響吸収が可能に



次に広告配信プラットフォーム事業の売上高は1,255,303千円、EBITDAは19,384千円、セグメント損失は77,228千円となりました。2021年7月までは計画比150%で好調に推移しておりましたが、2021年8月の改正業機法施行に係る広告掲載基準の見直した事に伴い、広告配信量を抑制した結果、大幅減収になったことに加え、業機法改正への対応コストが増加したことにより、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りました。その後、専門弁護士と顧問契約を締結し、業機法に係る関係者庁への確認の上、慎重な協議を行い、2021年12月から新たな掲載基準での運用開始し、業績は復調傾向であり、2023年3月期は売上高20億前後を見込んでおります。今後は、株式会社サークアが保有する広告配信技術を駅探グループが掲げる「地域マーケティングプラットフォーム」構想へ活用してまいります。

パーティカルメディア展開の概要



Q ビジョンや構想、強み、戦略を教えてください。

当社グループは、「世の中にない新たなサービスを創り出し、社会の役に立つ」というビジョンのもと、事業コンセプト「From the Stations～駅から始めよう～」を掲げており、「駅探事業資産を活かして、多くの人が集まる「駅」を起点にして、事業者（サービス）とユーザーをつなぐ」とり組んでいます。このコンセプトを具現化する構想として、「地域マーケティングプラットフォーム」構想を掲げています。

従来

「移動を調べる」ことでマネタイズ

From the Stations

移動した着駅周辺でのネクストアクションをサポートすることで、新たなマネタイズポイント創出を企図

地域マーケティングプラットフォーム

このコンセプトを具現化する構想が「地域マーケティングプラットフォーム」構想

事業コンセプト

From the Stations ～駅から始めよう～

駅探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）とユーザーをつなぐ



地域マーケティングプラットフォーム構想推進 保有事業資産を強みとして

今後の構想推進において他社と差別化する強みとなる要素「乗換案内エンジン」「駅探ドットコム&アプリ」「サークア広告配信技術」

技術・データ資産

乗換案内エンジン

データ運用25年
月間乗換数:5,000万

鉄道サポート100%
(全国9,500駅以上)
バスデータ
(全国325社局)
その他空港データ

乗換案内機能
(データ&アルゴリズム)を
マーケティング
領域に適用

メディア資産

駅探ドットコム&アプリ



月間利用者
PV: 8,000万超
UU: 1,200万

「駅名 ○○」の
キーワードに強い
ドメインカの利活用

顧客資産



通信キャリア
不動産・求人・飲食
運営メディア企業
全国の鉄道事業者

事業提携の強化

グループ資産

サークア広告 配信技術



女性向けに月間50～80億広告IMPの
アドネットワーク

(株)ラテラ・ インターナショナル



国内・海外ガイドブック制作の
シェアNo1の旅行系コンテンツ制作力

駅探の強みは**3つ**あります。

一つ目の強みは、技術・データ資産としての「乗換案内エンジン」です。

①データ運用25年、②月間乗換数:5,000万、③鉄道サポート100% 全国9,500駅以上、④データ バス全国325社局 空港等、⑤固有技術・ノウハウ・乗車列車推定技術（位置情報を解析し乗車している 列車番号まで特定）など、国内企業で4社しか保有していない乗換案内機能をマーケティング領域に活用し、差別化を図ってまいります。

二つ目の強みは、メディア資産としての「駅探ドットコム&アプリ」です。月間利用者PV:8,000万超、UU:1,200万、そして、「駅名 ○○」のキーワードに強いドメインカの利活用により、更に多くのユーザーを集客し、サービス（事業者）とユーザーを繋げる場とすることで、メディアの収益を拡大してまいります。

三つ目の強みは、グループ資産としての「サークア広告配信技術」です。乗換案内、駅探ドットコムの株式会社駅探と国内・海外ガイドブック制作シェアNo1のコンテンツ力の株式会社ラテラ・インターナショナルに、女性ユーザー向け配信では国内最大規模のアドネットワークを持つ株式会社サークアが2021年4月からグループに加わったことにより、地域軸でのターゲティング広告配信へ展開を行なってまいります。

駅探の強み

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
&アプリ

3

グループ資産

サークア
広告配信技術

「地域マーケティングプラットフォーム」構想を実現するために、5つの戦略を実行してまいります。

一つ目は、**ハイブリッド型パーティカルメディア展開**です。

当社グループのパーティカルメディアであります「駅探PICKS」の更なるサービスカテゴリーの追加に加え、今後は、従来のパーティカルメディア展開に、乗換案内技術を用いたサイト改良を行い、メディア集客及び内部回遊性を向上させ、収益性を高めてまいります。

二つ目は、**サークアアドネット事業展開**です。

株式会社サークアが保有する、女性向け広告配信に強みのあるアドネットワークのさらなる事業拡大を目指すとともに、今後は、地域軸での広告配信量の拡充を行うことで、当社グループが保有するメディアの収益拡大を図ってまいります。

三つ目は、**MaaS事業展開**です。

様々な地域での実証実験で得たノウハウを集約し、MaaSパッケージの開発を行ってまいります。MaaSパッケージ開発においては、高齢者向けのサービスとして、音声入力型のオンデマンド配車予約サービスの提供を行うなど、ユニークなサービスを提供し、SDGsの17の目標にあります「(高齢者が)住み続けられるまちづくりを」に貢献するため、MaaSパッケージを更なる地域へ展開を行ってまいります。

Q 2023年3月期の業績予想を教えてください。

2023年3月期は、売上高3,511,609千円(前年同期比21.5%増)、EBITDA 386,870千円(前年同期比21.2%増)、営業利益180,943千円(前年同期比30.4%増)、経常利益182,427千円(前年同期比29.5%増)、親会社株主に帰属する当期純利益133,676千円(前年同期比66.7%増)と、増収増益を予想しております。

私どもが目指しております「地域マーケティングプラットフォーム」構想の重要なエッセンスは、「取り込む」と「つなぐ」の2つになります。

「地域マーケティングプラットフォーム」構想とは、ユーザー情報・事業者情報を「取り込み」、乗換案内エンジン、サークア広告配信技術などの駅探事業資産を活用して、「駅」を軸に情報を解析及び整理し、事業者とユーザーをつなごうとするものです。この構想を実現することで、従来の「移動を調べる」ことによるマネタイズから、移動した着駅周辺でのネクストアクションをサポートすることで、新たなマネタイズポイント創出を実現してまいります。

新年度も、全社員が新たな気持ちで、「地域マーケティングプラットフォーム」構想を実現すべく努力し、事業の発展・拡大を実現し、企業価値向上に邁進する所存でございます。株主の皆様には、今後とも引き続きごひいき賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

四つ目は、**地域ターゲティング事業展開**です。

従来のターゲティングに乗換案内技術、乗換検索結果データを加えることで、「ユーザーが現れる可能性のある場所」、「ユーザーの移動中の経路」、「店舗(サービス)への所要時間」など、ユニークなターゲティングの仕組みを構築し、自社メディア収益拡大、他社へのSaaSサービス提供などを行い、収益拡大を図ってまいります。

五つ目は、**M&A・アライアンス戦略**です。

「中期経営計画の売上/利益貢献」「地域マーケティングプラットフォーム構想実現の不足機能の取得」「戦略的な事業ポートフォリオの構築」の3つを狙いとして、積極的なM&A、アライアンスを行ってまいります。

事業戦略・施策

2023年3月期～

地域マーケティングプラットフォーム構想

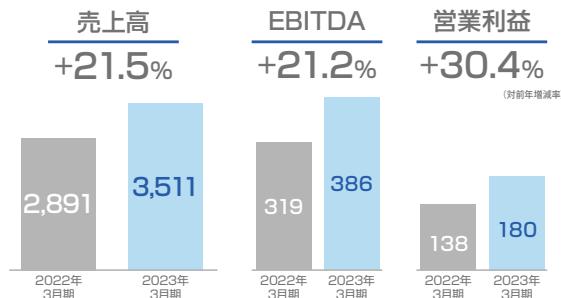
戦略	今期の具体的な施策
1 ハイブリッド型パーティカルメディア展開	不動産・飲食など、サービスカテゴリーの追加
2 サークアアドネット事業展開	改正薬機法に対応した新基準のもと、メディア開拓による広告配信面の拡大
3 MaaS事業展開	MaaSパッケージの開発と更なる地域への展開
4 地域ターゲティング事業展開	各種データの取込みと乗換案内、サークア技術による地域ターゲティングの仕組み構築
5 M&A・アライアンス戦略	方針に従い、金融機関、仲介会社を通し、情報収集を行い、M&A・業務提携推進

業績予想

増収・増益 予想

2023年3月期

単位:百万円



新年度も、「地域マーケティングプラットフォーム」構想の展開が楽しみです。金田社長お忙しい中、ご説明ありがとうございました。



財務諸表

連結貸借対照表(要約)

(単位：千円)

	前連結会計年度 2021年3月31日現在	当連結会計年度 2022年3月31日現在
【資産の部】		
流動資産	2,864,778	2,422,696
固定資産	415,406	1,118,810
有形固定資産	94,160	70,964
無形固定資産	157,621	958,330
投資その他の資産	163,624	89,514
資産合計	3,280,185	3,541,506
【負債の部】		
流動負債	261,223	403,725
固定負債	183,092	298,841
負債合計	444,316	702,566
【純資産の部】		
株主資本	2,835,868	2,838,940
資本金	291,956	291,956
資本剰余金	293,531	293,531
利益剰余金	2,923,598	2,926,669
自己株式	△673,216	△673,216
純資産合計	2,835,868	2,838,940
負債純資産合計	3,280,185	3,541,506

連結キャッシュ・フロー計算書(要約) (単位：千円)

	前連結累計期間 2020年4月 1日から 2021年3月31日まで	当連結累計期間 2021年4月 1日から 2022年3月31日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	226,964	345,490
投資活動によるキャッシュ・フロー	△76,575	△772,428
財務活動によるキャッシュ・フロー	24,917	△77,987
現金及び現金同等物の期末残高	2,584,503	2,079,577

連結損益計算書(要約)

(単位：千円)

	前連結累計期間 2020年4月 1日から 2021年3月31日まで	当連結累計期間 2021年4月 1日から 2022年3月31日まで
売上	1,947,769	2,891,166
売上原価	820,659	1,910,854
売上総利益	1,127,110	980,312
販売費及び一般管理費	938,654	841,503
営業利益	188,456	138,809
営業外収益	19,331	3,369
営業外費用	891	1,267
経常利益	206,895	140,911
特別利益	-	-
特別損失	137	188
税金等調整前当期純利益	206,758	140,722
法人税等合計	82,455	60,515
当期純利益	124,303	80,206
非支配株主に帰属する当期純利益	-	-
親会社株主に帰属する当期純利益	124,303	80,206

業績予想

2023年3月期の業績見通しにつきましては、売上高3,511,609千円(前年同期比21.5%増) EBITDA386,870千円(前年同期比21.2%増) 営業利益180,943千円(前年同期比30.4%増) 経常利益182,427千円(前年同期比29.5%増) 親会社株主に帰属する当期純利益133,676千円(前年同期比66.7%増)を予想しております。

会社概要・株式の状況

会社概要

(2022年6月27日現在)

商号 株式会社 駅探 (Ekitan & Co.,Ltd.)

資本金 291百万円

上場証券取引所 東京証券取引所グロース

所在地 〒102-0083

東京都千代田区麹町五丁目4番地

主な事業内容 1.インターネットを利用した情報提供サービス業
ならびに情報処理サービス業
2.コンピュータを利用した、ソフトウェア・ホームページ等の企画・開発・デザイン・制作・販売
3.情報提供サービス・情報処理サービスに関する調査ならびにコンサルティング業務

役員 代表取締役社長 金田 直之

取締役 奥津 浩一

取締役 小柳 智晃

取締役 亀本 圭志

取締役 小嶋 勝也

取締役 (非常勤) 森田 幸史 (社外取締役)

取締役 (非常勤) 松舘 渉 (社外取締役)

監査役 (常勤) 竹谷 敬治 (社外監査役)

監査役 (非常勤) 宗宮 英恵 (社外監査役)

監査役 (非常勤) 小椋 明子 (社外監査役)

株式の状況

(2022年3月31日現在)

発行可能株式総数 25,635,200株

発行済株式の総数 5,509,684株

(自己株式1,309,116株を除く)

株主数 4,063名

大株主(上位10名)

株主名	持株数	持株比率
株式会社BoldInvestment	1,700,000	30.85
パイオニア株式会社	588,000	10.67
神原伸夫	200,000	3.62
渡辺佳昭	163,000	2.95
株式会社ぐるなび	158,200	2.87
一般社団法人VIP	75,000	1.36
上田八木短資株式会社	68,700	1.24
J.P.MORGAN SECURITIES PLC	66,700	1.21
auカブコム証券株式会社	57,400	1.04
松岡真二郎	52,600	0.95

(注1)当社は、自己株式を1,309,116株保有しておりますが、上記大株主からは除外しております。

(注2)持株比率は自己株式を控除して算出しております。

株主メモ

事業年度 毎年4月1日から翌年3月31日まで

剰余金の配当基準日 3月31日(中間配当を行う場合は9月30日)

定時株主総会 毎年6月下旬

株主義務管理人 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号
三井住友信託銀行株式会社

(電話照会先) 0120-782-031(フリーダイヤル)

郵便物送付先 〒168-0063

東京都杉並区和泉二丁目8番4号

三井住友信託銀行株式会社 証券代行部

公告の方法 電子公告により行う

[公告掲載URL] <https://ekitan.co.jp/>

ただし、事故その他やむを得ない事由によって、電子公告による公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載します。

株式会社 馬探

〒102-0083 東京都千代田区麴町 5 丁目 4 番地
電話：03-6367-5951

