



2024年6月27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 東証グロース)  
取締役  
問合せ先 経営企画室長 小嶋 勝也  
兼 財務経理部長  
(TEL. 03-6367-5951)

### 中期経営計画策定のお知らせ

当社は、2024年6月27日開催の取締役会において、2025年3月期を初年度とする3ヵ年の中期経営計画を決議いたしましたので、お知らせいたします。

○中期経営計画・・・【別紙】

以 上

中期経営計画  
(2024年3月期～2026年3月期)



From the  
Stations

駅から始めよう

2024年6月

株式会社 駅探

東証グロース：3646



# 目次

- ◆ エグゼクティブサマリー
- ◆ 2024年3月期の振り返り
- ◆ 成長シナリオとその実現に向けて
- ◆ 経営指標
- ◆ 競争力の源泉
- ◆ ビジネスモデル
- ◆ ターゲット市場
  
- ★ 認識するリスクと対応策
- ★ 用語集



# エグゼクティブサマリー

- 弊社（駅探グループ）は、2024年3月期業績は、上半期は苦しい業績でしたが、下半期にV字回復を実現し、更にこのトレンドを継続強化し、2025年3月期では、対前年比328.4%増の1億円の営業利益、2026年3月期は、更に2～3億円の営業利益、2027年3月期は、3～5億円の営業利益を目標として、事業を進めて参ります。
- この目標を実現するため、事業コンセプト「From the Stations～駅から始めよう～」を掲げ、事業コンセプトを体現する事業構想～地域軸でユーザーとサービスを繋げる～である地域マーケティングプラットフォーム（以下RMP:RMPは、regional marketing platformの頭文字をとった略称）構想の実現に取り組んでおります。
- RMPの具体的内容は、駅探メディアに、地域コンテンツと移動サポートコンテンツを追加、強化を行い、ユーザーが目的地への行き方を調べ、目的地でのアクティビティをより有意義なものにすることで、日本ナンバーワンの地域メディアを目指します。また、駅探メディアの強化・成長を図るとともに、駅探メディアへの掲載をフックに、ローカルマーケティングを行う事業者に、様々な付加価値サービスを提供して参ります。
- これにより、ローカルマーケティング、インバウンド対応、MaaSなどの領域で事業を拡大することにより、日本の社会的課題である地方創生に大きく貢献して参ります。
- また、M&Aやアライアンス等により新たな事業体を駅探グループに加えポートフォリオの強化を図るとともに、オフショア開発リソースの活用、AI活用を進め、効率化・コストダウンを実現します。進化、発展する駅探グループにご期待ください。



**From the  
Stations**

駅から始めよう

◆ 2024年3月期の振り返り



# ハイライト（当四半期会計期間推移）

2024年3月期

## 上期は収益的に低迷… 下期で大きく業績が回復

- ・サークアの黒字転換：コスト削減や新ジャンル商材による収益貢献もあり、単体業績は黒字化
- ・プラウドエンジンの人員強化による効果が表れ売上・営業利益が増加
- ・RMP推進による駅探ドットコム成長により、新幹線チケット販売が増加
- ・前年度から対応していたBTOOnline改修の収束によるコスト減
- ・減損による減価償却費の圧縮

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

### 売上高

+26.0%

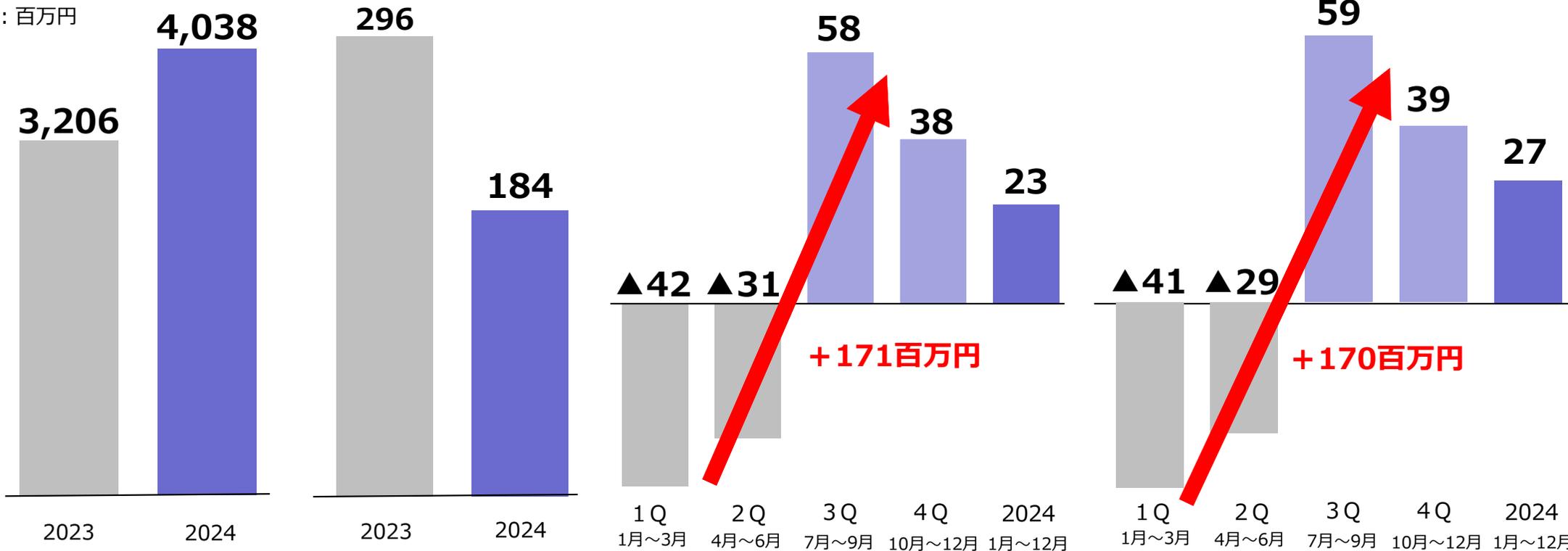
### EBITDA

▲37.8%

### 営業利益

### 経常利益

単位：百万円





# 業績サマリー

2024年3月期

## 増収・減益

(対前年同期比)

売上高	4,038百万円	増減率	+26.0%	増減額	+832百万円	前期	3,206百万円
EBITDA	184百万円	増減率	▲37.8%	増減額	▲112百万円	前期	296百万円
営業利益	23百万円	増減率	▲77.5%	増減額	▲81百万円	前期	105百万円

### 増収要因

#### M&A・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による利益減

#### BTOonlineのコスト増

チケットレス出張手配サービス「BTOonline」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

### その他重要項目：特別損失(855百万円)の計上

#### 株式会社サークア

市場の縮小傾向により当初計画を下回り、のれん等を減損

#### 駅探PICKS

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、ソフトウェア等を減損

#### 乗換案内サービス

コモディティ化でその収益が継続的に減少し、ソフトウェア等を減損



# 業績サマリー\_セグメント比

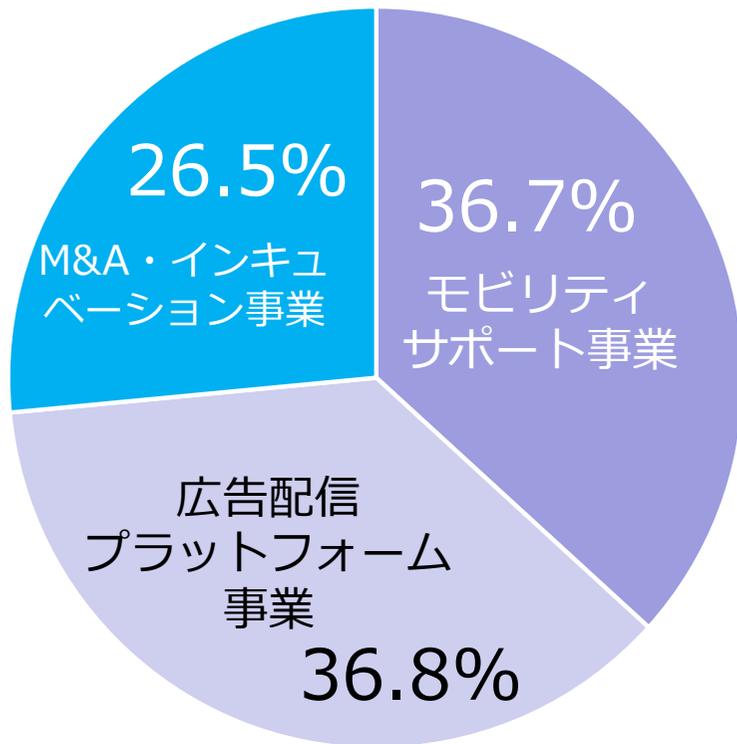
2024年3月期

## 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が上半期でのマイナスからプラスに回復

### 売上高

(2024年)



### EBITDA

(2024年)

モビリティサポート事業	380百万円
広告配信プラットフォーム事業	22百万円
M&A・インキュベーション事業	73百万円
全社費用	▲291百万円
<b>合計</b>	<b>184百万円</b>



# 主な施策の進捗状況（2024年3月期）

## 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※	<b>【メディア事業】</b> ・ RMP構想の推進 - 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"><li>・ 地域軸コンテンツを追加（不動産、ホテル、観光スポット等）</li><li>・ 駅探ドットコムリンク構造の改善</li><li>・ 地域メディア、リリース情報との連携強化</li><li>・ 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～）</li></ul>
	<b>【広告配信事業】</b> ・ 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"><li>・ サークアの取り扱い商材の拡大</li><li>・ 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 →地域メディアでの導入開始</li></ul>
	<b>【ソリューション事業】</b> ・ 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 - （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 - 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"><li>・ 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</li><li>・ 地方自治体、地域事業者向けのプロモーションサービス（PRエンジン）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</li><li>・ 「駅探MaaSソリューション」にマイナンバーカードを活用した利用者認証機能を追加</li></ul>
M&A・アライアンス戦略	・ M&A・インキュベーション事業推進の加速化	・ 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



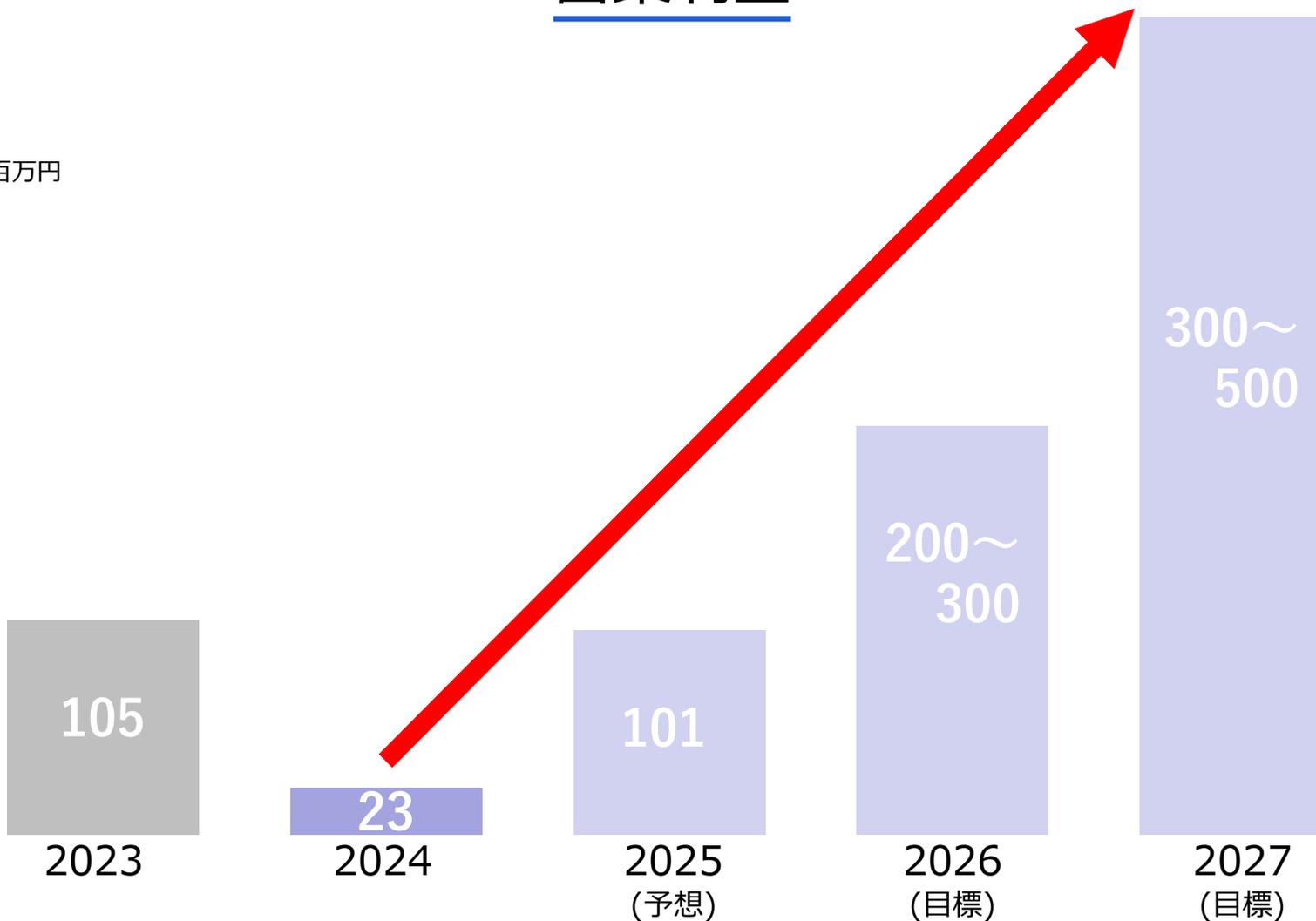
# 業績サマリー

2024年3月期

2024年3月期の下半期の上昇トレンドを継続強化し、  
**更なる収益拡大**を目指す

## 営業利益

単位：百万円





**From the  
Stations**  
駅から始めよう

成長シナリオと  
その実現に向けて  
〈構想、戦略、目標〉



## 成長シナリオ

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

1. 駅探の事業資産である乗換案内技術・駅探ドットコム等のメディア・クライアントを活用し、RMP構想を具体化し収益拡大
2. M&Aにより新たな事業体、新たなスキル、サービスを持ったリソースを加え、ポートフォリオを強化
3. コストダウン・効率化実施による既存事業利益の維持・拡大

※M&Aについて、現時点で具体的に決定した案件はございません



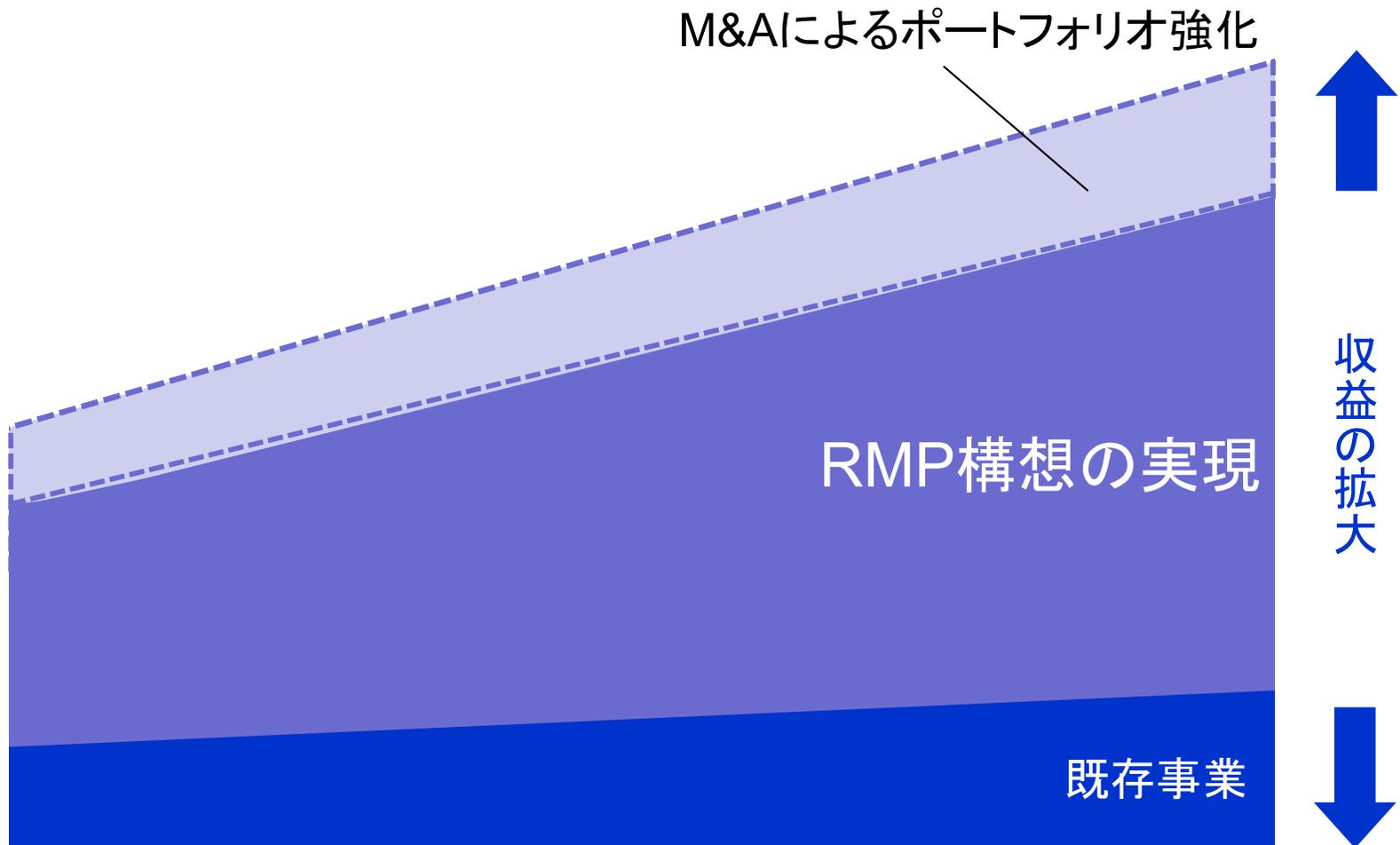
## 成長の実現



## 成長イメージ

RMP構想の実現に加え、  
M&Aによるポートフォリオ強化によって事業成長を目指す

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





# 成長シナリオとその実現に向けて：事業構想

## 成長の核となるRMP構想 RMP (regional marketing platform) ：地域マーケティングプラットフォーム

### 地域軸でユーザーとサービスを繋げる RMP構想の実現

#### 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）をつないでいく。



#### 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」

取り込む

つなぐ

ユーザー情報と事業者情報を取り込み

駅探グループの事業資産を活用して、「駅」を軸に情報を解析・整理

事業者とユーザーをつなぐ

ユーザーに有益な情報を提供→ユーザーの駅前探検をサポート

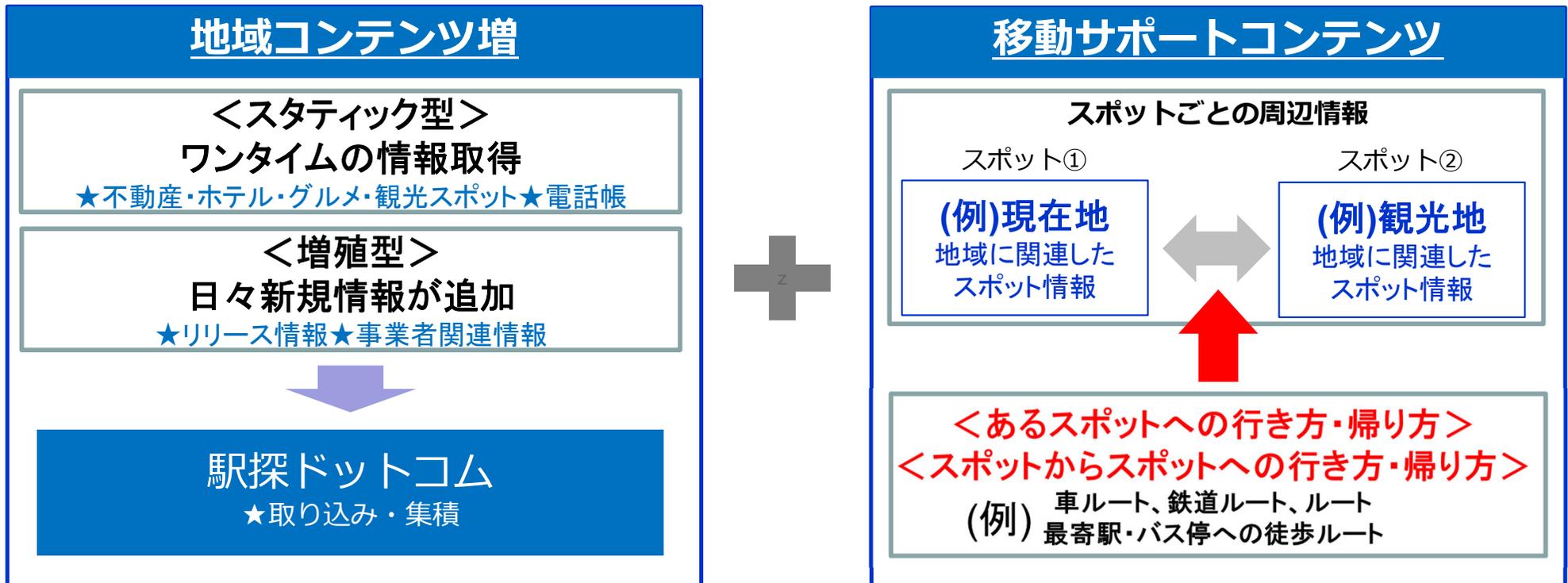
新たなマネタイズを実現<各種メディア収益、法人向けSaaSサービス拡充など>

# RMP梘子にメディア・ソリューション売上拡大へ



## RMP：メディア展開

駅探ドットコム・アプリに、**地域コンテンツ**と**移動サポートコンテンツ**を追加・強化し、ユーザーが目的地への行き方を調べ、更に目的地でのアクティビティをより有意義なものにする、日本ナンバーワンの地域メディアを目指す



### 検索流入数増・売上アップ



# 成長シナリオとその実現に向けて：戦略

## RMP：メディア展開

### 地域コンテンツの追加例：2024年5月13日リリース

観光・おでかけ、ホテル、飲食、不動産の4つのカテゴリを追加致しました

The image displays four vertical panels representing different content categories in the '駅探 LOCAL' app:

- ① 観光・おでかけ (Tourism/Travel):** Shows search results for '横浜市の観光・おでかけスポット' (Yokohama City Tourism/Travel Spots). It lists categories like '水族館' (Aquarium), '動物園' (Zoo), '遊園地' (Amusement Park), '公園' (Park), '博物館・美術館' (Museum/Gallery), 'タワー・展望施設' (Tower/Viewing Facility). A featured listing is 'スカイスパYOKOHAMA' (Sky Spa YOKOHAMA) near JR Yokohama Station.
- ② ホテル (Hotels):** Shows search results for '横浜駅の宿泊' (Accommodation near Yokohama Station). It lists categories like 'ホテル' (Hotel), 'ペンション・その他' (Pension/Other). A featured listing is 'ヒルトン横浜' (Hilton Yokohama), a new hotel opening on September 24, 2023, near Shin-Yokohama Station.
- ③ 飲食 (Food & Beverage):** Shows search results for 'みなとみらい駅のランチ' (Lunch near Minato Mirai Station). It lists categories like 'ランチ' (Lunch), 'ラーメン' (Ramen), '居酒屋' (Izakaya), '焼肉' (BBQ), '中華' (Chinese), '寿司' (Sushi), '回転寿司' (回转寿司), 'イタリアン' (Italian), 'ファミレス' (Family Restaurant), 'モーニング' (Morning), 'カレー' (Curry), and '和食' (Japanese Food). A featured listing is '福満園 MARK IS みなとみらい店' (Fukumitsunomiya MARK IS Minato Mirai Store) near Minato Mirai Station.
- ④ 不動産 (Real Estate):** Shows search results for '区内駅の賃貸物件' (Rental Properties near Station in Ward). It lists categories like 'マンション' (Mansion), 'アパート' (Apartment), '戸建て' (Detached House). A featured listing is 'ラクレイス横浜山下町' (Lacres Yokohama Yamashita-cho), a 12-story building near JR East Minato Mirai Station.

※画面はイメージです。

4つのカテゴリで掲載数 **約98万件**  
地域コンテンツの量と質を大幅に強化

地域軸で生活情報を調べるユーザーの利便性が大きく向上  
今後は更なる地域コンテンツに加え、事業者情報も追加予定



# 成長シナリオとその実現に向けて：戦略

## RMP：メディア展開

### 移動サポートコンテンツの追加

利用者（観光客）は3つのステップを踏むだけ！

#### 「出発地」の指定

例)

- 新幹線/在来線の駅
- 高速バス等の停留所
- その他、旅の拠点

#### 「到着地」の指定

例)

- ホテルや旅館の場所
- 出発地と同じ場所
- 出発地とは異なる別の駅や停留所

#### 「許容時間」その他条件の指定

例)

- 2時間コース
- 寺社・仏閣めぐり等

### 利用例①：自宅・現在地から各種スポットへの行き方を示すページの追加

乗換案内

出発 駅名/バス停 2024年 05月 08日

到着 CLUB CITTA' 04時 31分 現在時刻

▼ 出発 到着 始発 終電

検索

---

最高駅からスポットまでのおすすめ経路

「川崎駅」からCLUB CITTA'

「京急川崎駅」からCLUB CITTA'



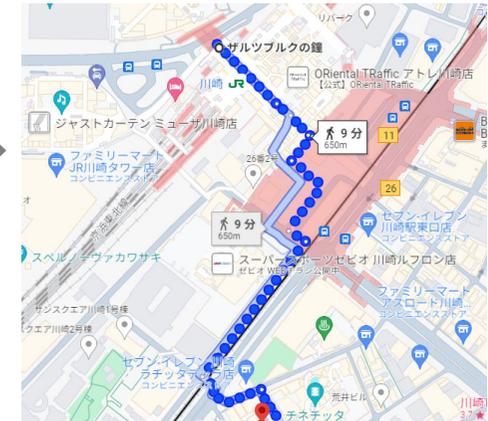
行き方 川崎 → CLUB CITTA'

発着や検索条件を変更して再検索できます。 検索条件を変更

10分前に出発 2024年05月08日 (水) 04:42出発 10分後に出発

時間順	料金順	乗換回数順			
1	04:42 → 04:50	早安楽	8分 川崎 → (徒歩) → CLUB CITTA'	0円	乗換0回
2	05:22 → 05:39	楽	17分 川崎 → (徒歩) → 川崎駅 → 銀柳街入口 → (徒歩) → CLUB CITTA'	220円	乗換0回
3	05:36 → 05:47	楽	11分 川崎 → (徒歩) → 川崎駅前 → さいか屋前 → (徒歩) → CLUB CITTA'	220円	乗換0回

5件中 1～3件を表示 次の2件 ▶





# 成長シナリオとその実現に向けて：戦略

## RMP：メディア展開

### 移動サポートコンテンツの追加

利用例②：あるスポットからあるスポットへの行き方  
電車区間別時刻表・バス区間別時刻表を知りたい時

利用例③：あるスポットから一定時間内で訪問出来る  
複数のスポット候補を示す機能・ページの追加

電車時刻表 新宿→渋谷

区間 新宿 → 渋谷 日付 2024年03月13日 (水)

路線/列車種別で絞り込む 発時刻 すべて

出発	到着	時間	路線	列車種別	行き先	停車駅
06時						
06:00	06:17	17分	JR山手線	急行	博多	停車駅
06:15	06:32	23分	JR埼京線	普通	博多	停車駅
06:21	06:38	12分	JR埼京線	快速急行	新大阪	停車駅
06:24	06:41	23分	JR山手線	普通	新大阪	停車駅
07時						
06:00	06:17	17分	JR山手線	急行	博多	停車駅
06:15	06:32	23分	JR埼京線	普通	博多	停車駅
06:21	06:38	12分	JR埼京線	快速急行	新大阪	停車駅



前掲のように、スポットへの移動をサポートする多様なコンテンツを追加し、  
ユーザーの移動を促進し、より楽しく有意義な生活を実現



# 成長シナリオとその実現に向けて：戦略 1

## RMP：メディア展開

### 移動サポートコンテンツの追加

新幹線の時刻表検索ページに新幹線チケットアフィリエイト紹介ページを追加

時刻表の利用者用途は出張や旅行等の移動に関連することが多く、  
利用者のネクストアクションとして新幹線チケットを購入出来る機能がフィット

新幹線の時刻表 東京→新大阪

区間 東海道新幹線・山陽新幹線 日付 2024年06月28日 (金) 変更

**セットプランが特別割引!** お得!  
往復新幹線 + ホテル = 割引価格

日帰りプランはこちら▶

列車名	すべて	発時刻	すべて	出発	到着	時間	列車	行き先	停車駅	チケット予約	新幹線+ホテル
06時											
06:00	→	08:22	2時間22分	のぞみ1号	博多	停車駅	チケット予約	得	新幹線+ホテル		
06:15	→	08:39	2時間24分	のぞみ3号	博多	停車駅	チケット予約	得	新幹線+ホテル		
06:21	→	09:24	3時間3分	ひかり631号	新大阪	停車駅	チケット予約	得	新幹線+ホテル		
06:24	→	08:48	2時間24分	のぞみ287号	新大阪	停車駅	チケット予約	得	新幹線+ホテル		
06:33	→	09:00	2時間27分	のぞみ5号	博多	停車駅	チケット予約	得	新幹線+ホテル		
06:42	→	09:06	2時間24分	のぞみ201号	新大阪	停車駅	チケット予約	得	新幹線+ホテル		
06:51	→	09:15	2時間24分	のぞみ7号	博多	停車駅	チケット予約	得	新幹線+ホテル		
06:57	→	10:51	3時間54分	こだま703号	新大阪	停車駅	チケット予約	得	新幹線+ホテル		
07時											
07:00	→	09:27	2時間27分	のぞみ203号	新大阪	停車駅	チケット予約	得	新幹線+ホテル		
07:03	→	09:57	2時間54分	ひかり501号	岡山	停車駅	チケット予約	得	新幹線+ホテル		
07:12	→	09:39	2時間27分	のぞみ9号	博多	停車駅	チケット予約	得	新幹線+ホテル		

1 11:30発 → 14:00着 IC きっぷ

2時間30分 (552.6km) 14,720円 乗換 0回

交通費 定期代 共有

1本前 1本後

11:30 東京 出発 時刻表 構内図 地図

18番線発 きっぷ 8,910円

のぞみ29号 博多行き 前後の列車

セットがお得! 新幹線+宿泊

ホテルとセットで新幹線が特別割引に!  
※日本旅行のサイトへ移動します

チケット予約

4駅 22番線着 指定席 5,810円

14:00 新大阪 到着 構内図 出口案内 地図

1本前 1本後

1 11:30 発 → 14:00 着 早 14,720円 乗換 0回 楽 交通費を保存

2時間30分(552.6km) IC きっぷ 定期日表示

1本前で出発 1本後で出発 印刷 メール テキスト

11:30 東京 出発 駅を保存 きっぷ 8,910円

18番線発

2時間30分 552.6km

のぞみ29号 博多行き 前後の列車

セットがお得! 新幹線+宿泊 チケット予約

ホテルとセットで新幹線が特別割引に!  
※日本旅行のサイトへ移動します

指定席 5,810円

22番線着

14:00 新大阪 到着 駅を保存

1本前で到着 1本後で到着

今後も移動に関連性の高いアフィリエイト紹介ページを追加予定



## RMP：メディア展開

### アプリのリニューアルによる収益拡大

サイトの地域コンテンツ・移動サポートコンテンツ強化と並行して  
アプリのリニューアル実施予定（2025年3月期3Q～4Q）

現行駅探アプリの回遊性は、  
駅探ドットコム約10倍

アドネット広告増  
サイト→アプリ無料会員化

さらにサブスク売上追加  
アプリ無料会員→アプリ有料会員化



アプリならではの機能を  
順次搭載予定

音声  
ガイダンス

音声広告

乗換案内  
機能の強化

AR案内

AI対話

タイアップ

様々なサービスを追加予定



## RMP：メディア展開

### RMP推進による収益拡大

**二次交通追加**  
レンタサイクル  
オンデマンドバス  
その他ラストワンマイル

**多言語化**  
英語・中国語・韓国語・タイ語  
インドネシア語・ベトナム語…  
等

**更なる地域情報追加**  
リリース・プラットフォーム  
MEO/O2Oツールベンダー  
ホームページベンダーとの提携

**他媒体連携**  
地域メディア・SNS・MEO  
訪日外国人向けメディア  
海外メディア

**地域コンテンツ追加**

**移動サポートコンテンツ追加**

・ アドネット広告・アフィリエイト広告からのキャッシュポイントの獲得

・ UU数・PV数の拡大

収益の拡大

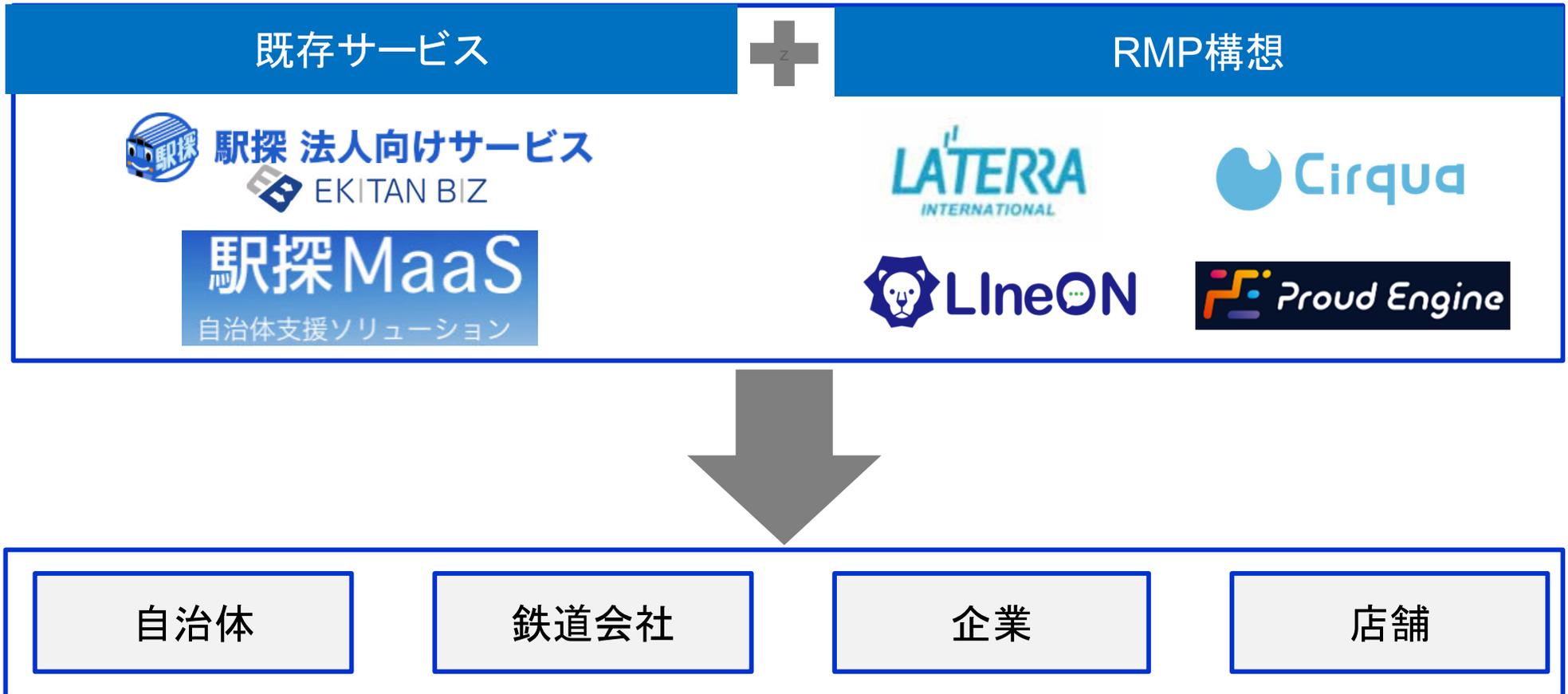


# 成長シナリオとその実現に向けて：戦略

## RMP：サービス・ソリューション展開

エリアマーケを行う事業者、自治体等に  
駅探メディアへの掲載をフックに、  
乗換案内関連の既存サービス+各種サービスを、提供し収益拡大

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





# 成長シナリオとその実現に向けて：戦略

## RMP：サービス・ソリューションの展開

駅探MaaSの展開エリアの拡大と機能アップを進行中。  
持続可能なサービスへ進化を計画中

実証実験

エリア拡大

事業化参入

富山県射水市/北海道江差町/長野県小諸市/栃木県下野市

全国各地の実証実験への参画

事業化する地域との連携推進

観光 **旅行行程自動生成APIの提供**

地域 **デマンドバス配車予約UI  
自動音声型予約システムの開発**

**MaaS事業に本格参入**

観光地域 **デマンドバス配車予約UI  
LINE UI の開発と提供**

地域 **利用ユーザ認証機能  
マイナンバーカード連携機能**

地域 **デマンドバス配車予約UI  
据置端末用UIの開発と提供**

観光地域 **LINE公式アカウントの運用  
LINE CRMの提供**

**多様化する利用者ニーズに対応**

観光地域 **複合経路検索APIの開発**

観光地域 **スポット情報の管理DBの開発**

観光 **旅行行程自動生成APIの拡張**

観光地域 **決済機能と運賃管理機能の充実**

観光地域 **情報発信サービスの拡充  
SNS活用/MEOツールの提供**

観光 **モビリティ事業者との連携強化**

**多様化するモビリティニーズへの対応/観光地周遊促進**

**持続可能なサービスモデルの確立/事業継続貢献**



## M&A・各種提携によるポートフォリオ強化

(対象)

- ・ RMP構想具体化に貢献し新たな柱となる事業体
- ・ 安定収益でキャッシュカウとなる事業体
- ・ 収益拡大に貢献する新たなスキルを持った事業体 CC

(実績) 従来MAした事業体についても、2024年3月期の後半には、収益貢献を開始 今期も更なる成長



株式会社サークア  
 スマホ向けのインフィード広告システムの提供  
**2024年3月期売上実績：8.0億円**



プラウドエンジン株式会社  
 デジタルマーケティング・インターネット広告  
**2024年3月期売上実績：6.8億円**



株式会社サイバネット  
 システム受託開発  
**2024年3月期売上実績：3.8億円**



グロースアンドコミュニケーションズ株式会社  
 システムエンジニアリングサービス  
**2024年3月期売上実績：4.8億円**



株式会社アイティジェイ  
 パッケージ販売  
**2024年3月期売上実績：2.3億円**

更なる成長へ

**M&A・各種提携の更なる推進**



## コストダウン・効率化実施による既存事業の維持・拡大

### ①有料会員の新規会員獲得

有料会員『[駅前メンバーPASS](#)』の優待サービスにおいて、「地域〇〇検索」に強い駅前ドットコムの特徴を活かし、新規会員の獲得を目指す

### ②生成AI、RPAの活用による効率化、コスト削減の実施

大きなポテンシャルを持つAIを活用することで、生産性の向上や、サービス付加価値の創出を見込み、社内のAI活用の基盤を作る

### ③オフショア開発の活用によるコスト削減

現状の外注について、オフショア開発（ベトナムの会社）に切り替えることで、コスト削減を図る取り組みを推進



**From the  
Stations**

駅から始めよう

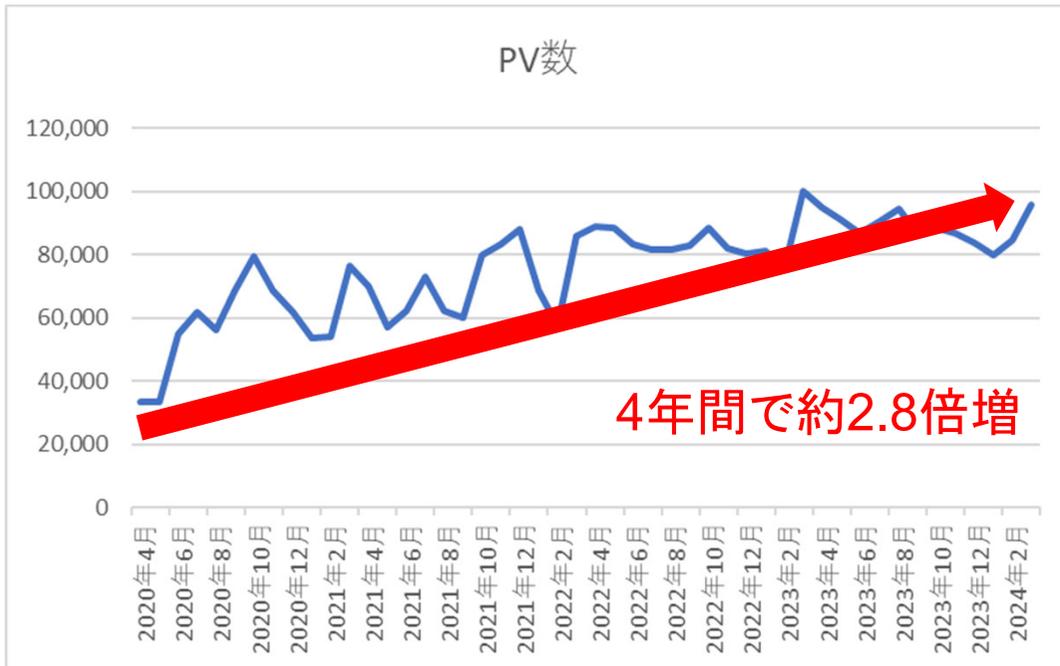
経営指標



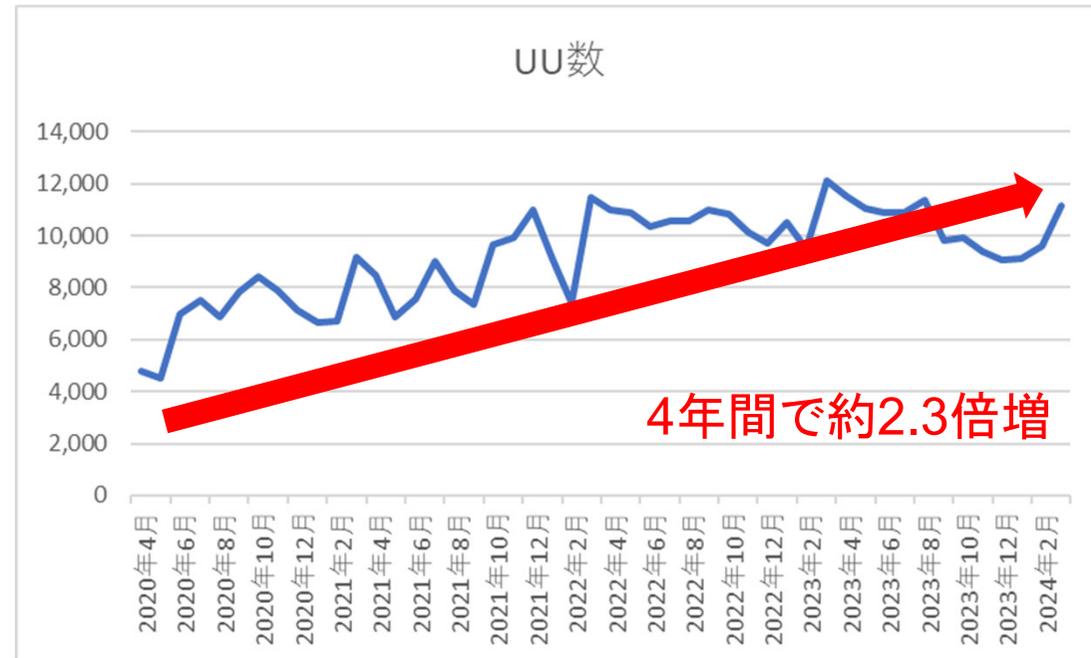
# 経営指標

RMP推進により、駅探メディアのUU,PVは拡大傾向。

PV数  
(閲覧数)



UU数  
(利用者数)





# 成長シナリオとその実現に向けて：目標数値

## 目標数値

**期間：2025年3月期～2027年3月期**

中期経営計画の最終年度2027年3月期には営業利益2.5～3.5億円、2026年3月末の時価総額40億円を目指します。なお、売上高、EBITDAに関しましては、M&A事業の見通しを予想することが困難なため開示をしておりません。

### 【前回中期経営計画から目標値を修正した理由】

- ・ RMP推進関連の開発遅れによる、駅探ドットコム・アプリの広告売上、ソリューション売上の収益拡大の鈍化
- ・ 法人向けサービスの想定外の解約による減少

		2024年3月期 (実績)	2025年3月期	2026年3月期	2027年3月期
営業利益	今回	0.23億円	1億円	2～3億円	3～5億円
	前回		2～3億円	3～4億円	
(参考)EBITDA	今回	1.84億円	2.03億円		
	前回		4～5億円	5～6億円	



**From the  
Stations**

駅から始めよう

競争力の源泉

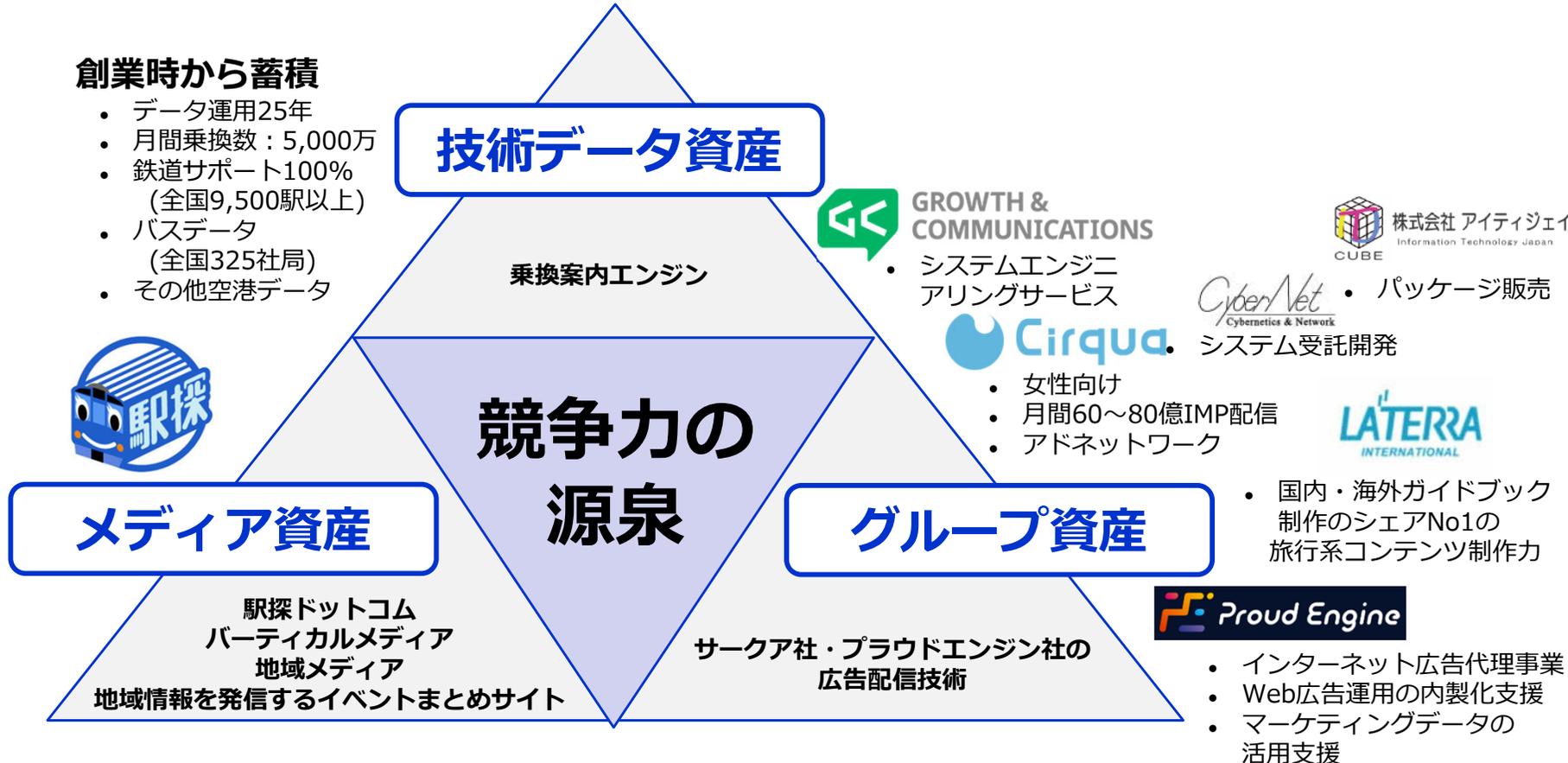


# 競争力の源泉

## 競争力の源泉

### 成長を支える3つの競争力の源泉

- 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&バーティカルメディア・地域メディア  
地域情報を発信するイベントまとめサイト
- 3) グループ資産： プラウドエンジン・サークア広告配信技術、ラテラコンテンツ





**From the  
Stations**

駅から始めよう

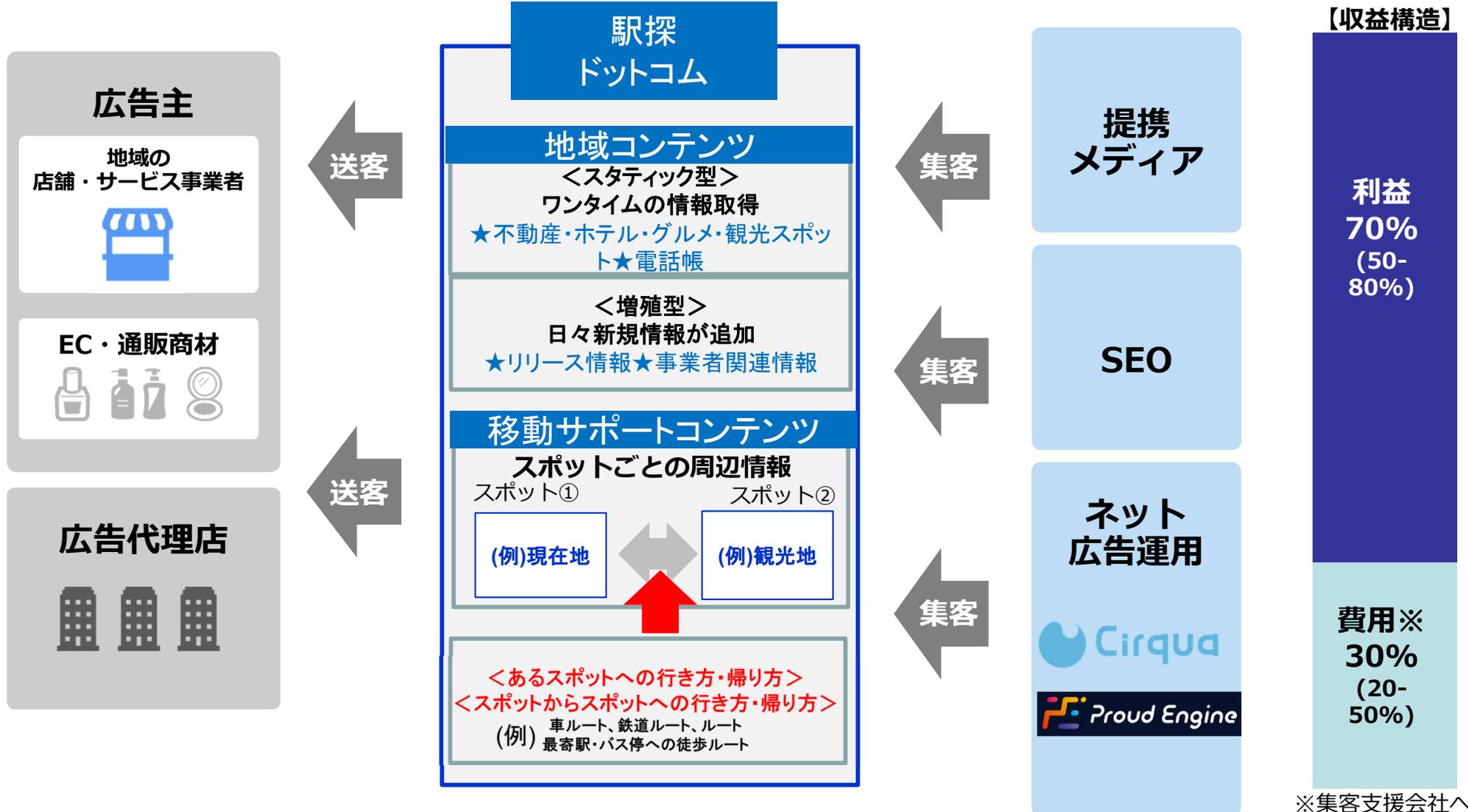
◆ ビジネスモデル



# ビジネスモデル（メディア戦略）

## メディア戦略

駅探ドットコム・アプリに、**地域コンテンツ**と**移動サポートコンテンツ**を追加・強化し、ユーザーが目的地への行き方を調べ、更に目的地でのアクティビティをより有意義なものにする、日本ナンバーワンの地域メディアを目指す



※集客支援会社への業務手数料等



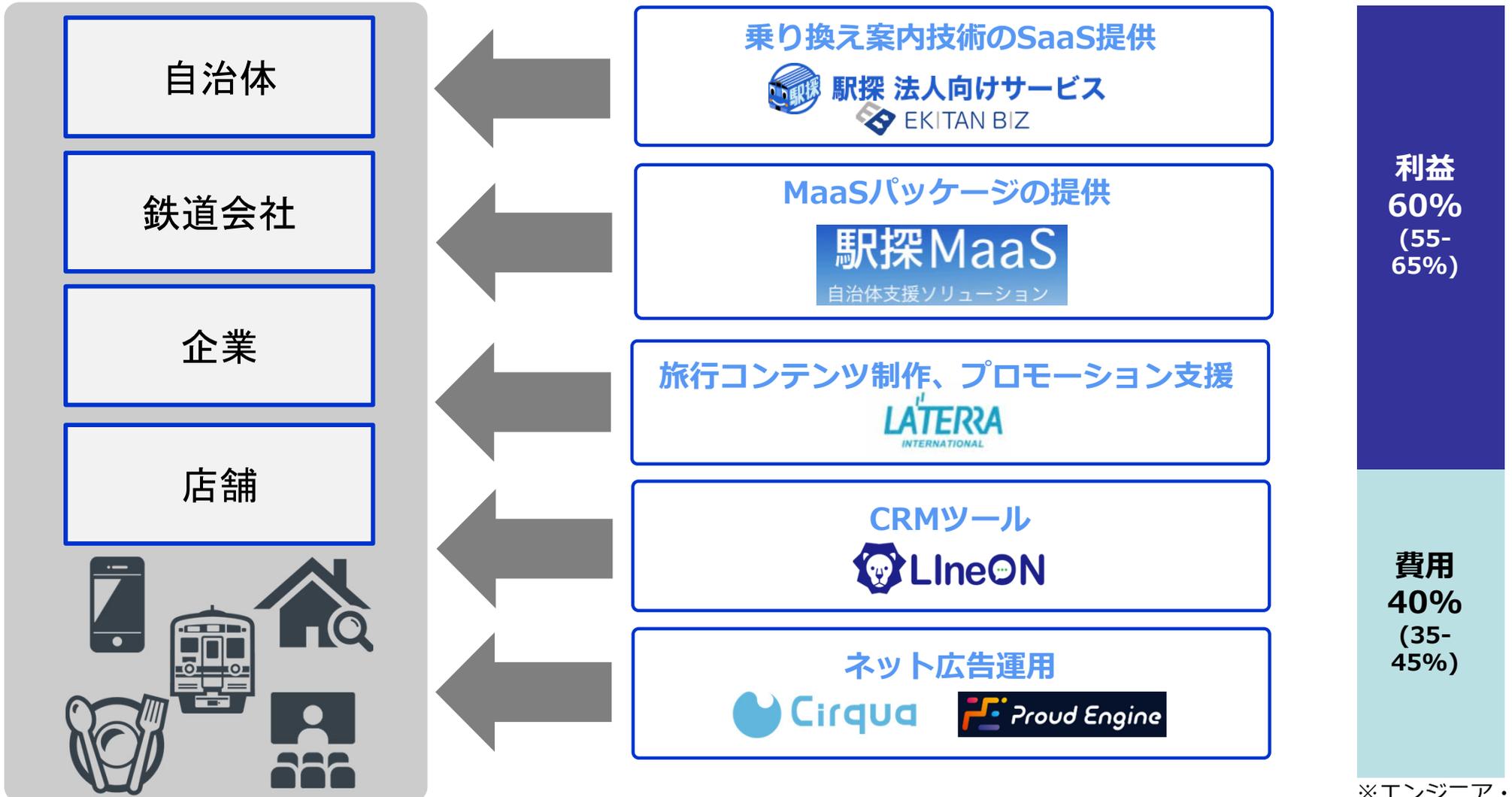
# ビジネスモデル (ソリューション戦略)

## ソリューション戦略

乗換案内関連の既存サービスに、RMPに関する新たなサービス、ソリューションを加え、自治体、地域事業者提供を行う

### 【収益構造】

地域軸で貢献・集客





**From the  
Stations**

駅から始めよう

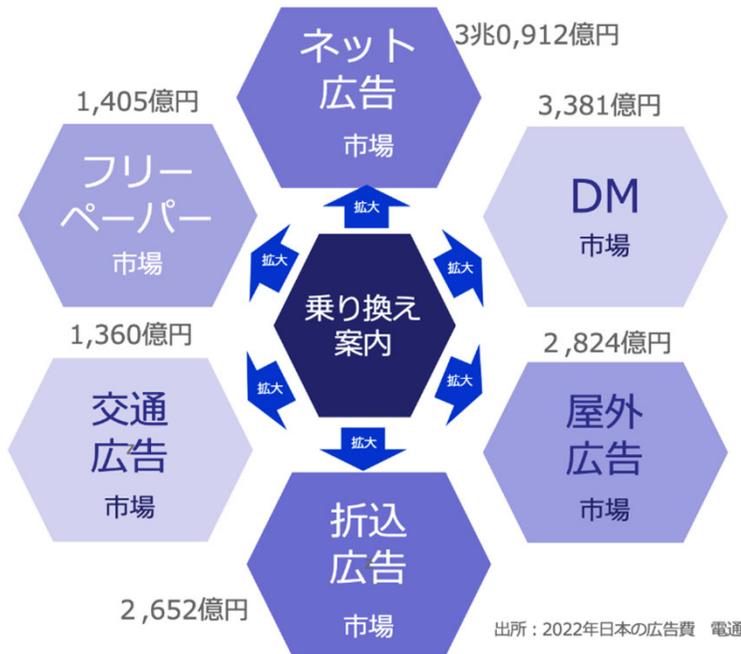
ターゲット市場



# メディア事業・広告配信事業のターゲット

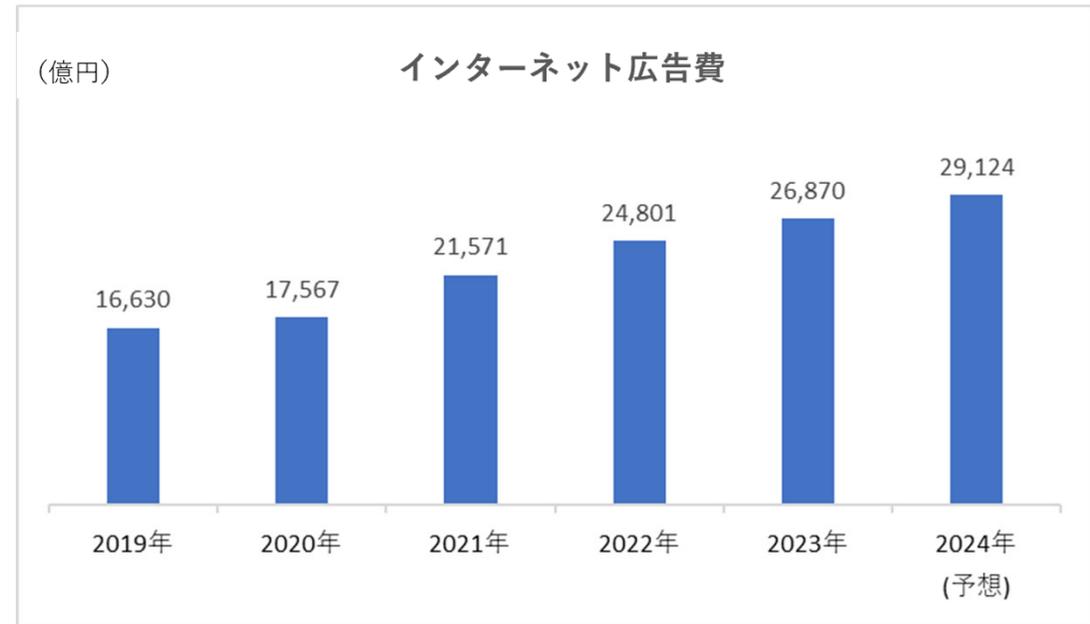
## 広告・販促市場

従来の乗り換え案内のサービス提供に加え  
広告・販促市場へサービスの提供領域を拡大



## インターネット広告市場

インターネット市場は拡大を続けており、  
2024年は前年比108.4%の2兆9,124億円になると予測



出所：「2023年 日本の広告費 インターネット広告媒体費 詳細分析」 電通グループ



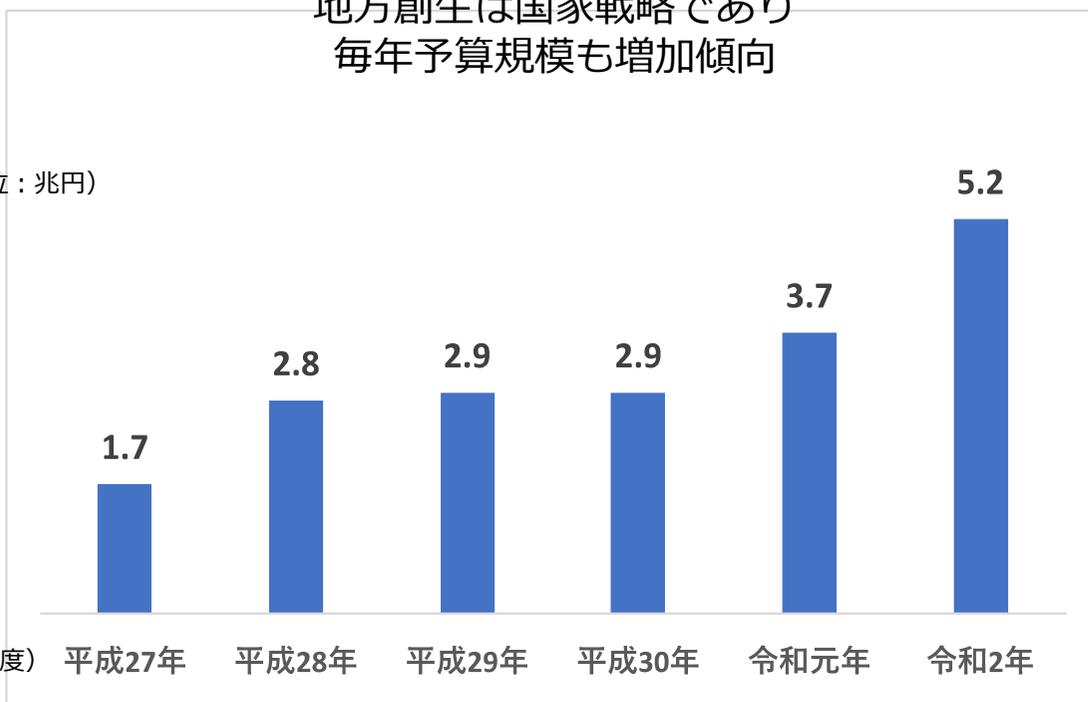
# ソリューション事業のターゲット

RMP構想の実現により、地方創生に貢献してまいります。

## 地方創生予算

地方創生は国家戦略であり  
毎年予算規模も増加傾向

(単位：兆円)

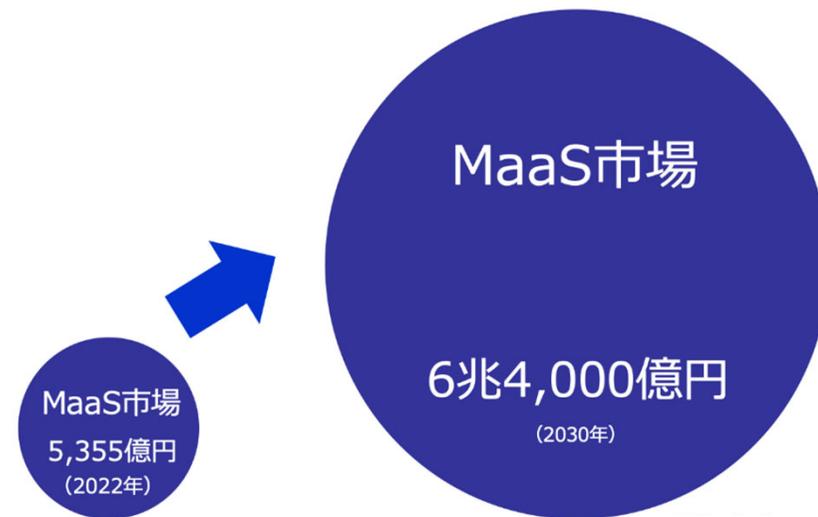


出所：内閣官房デジタル田園都市国家構想実現会議事務局  
内閣府地方創生推進事務局

## MaaS市場

消費者と二次交通をつなぐ  
「生活支援・観光支援型MaaS」にフォーカスし  
MaaS領域へ事業拡大

Maas : Mobility as a Service



出所：イード



# 認識するリスクと対応策

成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクは以下となります。  
その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

事業遂行上の重要なリスク	発生可能性 ／発生時期	対応策
<p><b>【重大な感染症に関するリスク】</b> 新型コロナウイルス感染症のような大規模な感染症の発生によって、従業員等の感染や、感染防止のために従業員が出社できなくなる等によってシステムやサービスの提供が困難になることがあります。 また、個別事業においても、新型コロナウイルス感染症の感染拡大防止を目的とした企業及び消費者への活動自粛要請によって、現状としては、感染沈静化により回復傾向であるものの、移動に関連する特定広告主の広告出稿の抑制とサイトの閲覧数低下による影響による広告収入の減少等、現段階では、その影響を合理的に算定することが困難な状況にあります。</p>	中／常時	当社グループは、従業員等の安全の確保と事業の継続を目的として、原則として全従業員の在宅勤務への移行と、そのための情報システムの整備・運用ルールによるテレワークの推進、オンライン商談等の励行によって、事業及び営業活動の継続に取り組んでおります。また、事業面でのリスクの対応については、新型コロナウイルス感染症拡大の影響による一般生活者の行動変化を踏まえ、移動に関連する「乗換案内サービス」だけではなく、一極集中から地方分散や移動体験としてのEC等、地域での消費を喚起させていく「地域マーケティングプラットフォーム」へ事業を拡大させ、事業ポートフォリオの強化に努めてまいります。
<p><b>【M&amp;Aに係るリスク】</b> 当社グループは、グループの成長を実現するために、事業展開のスピード向上を図る目的でM&amp;Aを積極的に行ってまいります。 当社グループでは企業買収や事業提供を行う際に、事前にリスクを把握・回避するために、対象となる企業の財務内容や事業についてDD（デューデリジェンス）を実施しております。しかしながら、買収後に予期しない債務が発生する可能性や、事業環境や競合状況の変化等により当社グループ事業計画に支障をきたす可能性があり、当社グループの業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>	中／随時	対象企業についてDDを実施し、想定外債務の可能性を回避出来るようにDDを実施する専門家とすり合わせ、詳細に調査致します。また、適正な買収価格を決定すべく、VA（バリュエーション）の基となる売り手の事業計画が実現可能か、専門家のヒアリングや面談を通じて慎重に判断してまいります。
<p><b>【小規模組織に伴うリスク】</b> 当社は当事業年度末現在において、取締役7名（うち常勤4名）、監査役3名（うち常勤1名）及び従業員88名（当社グループ連結）と組織の規模が小さく、内部管理体制も規模に応じたものになっております。今後規模拡大に伴い、当社グループの事業の多様化や人員増加に対して適切かつ十分な対応ができなかった場合には、当社グループの経営活動に支障が生じる可能性があります。</p>	小／低	当社では、今後も事業規模に応じて業務遂行体制及び内部管理体制の一層の充実に努める方針であります。具体的には、有識者の積極的な採用と既存社員への教育を継続して努めていくことで、業務遂行に影響が及ぶリスクの低減を図っております。
<p><b>【今後の事業展開に関するリスク】</b> 当社グループでは今後も引き続き、企業価値の継続的な向上を目指し、事業規模の拡大と収益の多様化を実現するために、当社グループのノウハウを活かした新規事業・サービスの創出及び協業・戦略的提携に積極的に取り組んでいきますが、新規の取り組みが安定して収益を生み出すまでには一定の期間を要することが予想され、全体の利益率を低下させる可能性があります。また、期待した成果があらならない場合や、将来の事業環境の変化、予想困難なリスクの発生等により、当初の計画どおりに推移せず、投資に対し十分な回収を行うことができなかった場合、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>	中／随時	当社グループでは、シーズ管理から各段階に合わせた会議体を設置し、市場調査、競合優位性、販売計画・戦略、投資計画など、様々な観点から慎重に検討を行い、新規事業・サービスの創出を行っております。また、新規事業・サービスへの取り組み開始後も、PDCAサイクルを管理する体制を構築し、定期的にモニタリングを行うことで、リスクの最小化を図っております。



## 用語集

用語	説明
RMP構想	地域マーケティングプラットフォーム構想の英訳である「Regional Marketing Platform」の頭文字をとった略称
EBITDA	「Earnings Before Interest Taxes Depreciation and Amortization」の略で、営業利益に減価償却費、のれん償却費を加えて算出される利益
MaaS	Mobility as a Serviceの略で、車や人の移動に関するデータを利活用することで需要と供給を最適化し、移動に関する社会課題の解決を目指すサービス
アドネットワーク	複数の広告媒体（Webサイトやソーシャルメディア、ブログ等）を集めて広告配信ネットワークを作り、それらの媒体に広告をまとめて配信する仕組みのこと
アフィリエイト	ウェブサイトやメールマガジンが企業サイトへリンクを張り、閲覧者がそのリンクを経由して当該企業のサイトで会員登録したり商品を購入したりすると、リンク元サイトの媒体運営者に報酬が支払われるという成功報酬型の広告手法のこと
PV	訪問者が実際にサイト内でページにアクセスした数のことをいう。
UU	「ユニークユーザー」の略で、一定期間内に特定Webサイトを訪れた人の数。延べ訪問数（ビジット）ではなく、複数回訪問した人も一人と数える。
二次交通	鉄道主要駅や空港等の交通拠点と目的の観光地を結ぶ交通アクセス
オフショア開発	システムやアプリケーションの開発や保守を海外の開発拠点にアウトソースすること

# 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。