

2025年3月期第2四半期  
決算補足説明資料



From the  
Stations

駅から始めよう

2024年11月12日

株式会社 駅探

東証グロース：3646



# 目次

2025年3月期2Q

Section 1	2025年3月期 第2四半期	決算ハイライト	P3
Section 2	2025年3月期 第2四半期	決算詳細	P16
appendix	経営方針・事業戦略		P23



**From the  
Stations**

駅から始めよう

## Section 1

2025年3月期  
第2四半期  
決算ハイライト



# エグゼクティブサマリー

2025年3月期2Q

## ・業績サマリー

売上高 : 17億6,400万円 (前期比 : 9.1%減)

営業利益 : △1,000万円 (前期比 : **6,400万円増**)

## ・2025年3月期 第2四半期累計ハイライト

**営業利益が対前年で大幅改善し、今期予想値も上回り、  
通期予想達成に向けて順調に推移**

・地域マーケティングプラットフォーム構想 (RMP) が着実に進展

・RMP推進効果により、PV数、UU数共に順調に増加

月毎の広告収入 : 前期と比べて増加

・2025年3月期 (予想) : 増収・増益 営業利益の**大幅増加**を見込む

売上高 : 43億2,700万円 (前期比 : 7.2%増)

営業利益 : 1億100万円 (前期比 : **328.4%増**)



# 営業利益等

2025年上期営業利益実績は**対前年比大幅改善** 今期予想値も上回り  
**通期予測 (101M¥) 達成に向けて順調に推移**

## 対前年比

5

▲74百万円  
前年  
上期  
実績

▲10百万円  
上期  
実績

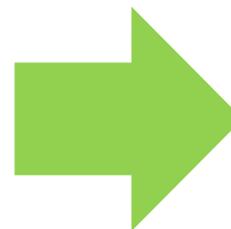
大幅に改善

## 対予想比

▲15百万円  
上期  
予想

▲10百万円  
上期  
実績

順調に推移



通期  
予測  
101百万円

前年度下期実績 97M¥  
今年度下期予想 111M¥

### 下期業績に関する特殊要因

下期売上は、上期実績1,764M¥から大幅増加を見込。大幅増加要因としては、広告運用事業、受託開発案件が期末に集中するため  
**結果として下期営業利益も増加**



# 主な施策の進捗状況（2025年2Q）

## 地域マーケティングプラットフォーム構想（RMP）が着実に進展

### 地域マーケティングプラットフォーム構想

戦略	施策	進捗状況
メディア強化	地域コンテンツの拡充	<ul style="list-style-type: none"><li>・観光・おでかけ、ホテル、飲食、不動産の4つのカテゴリで約 98 万件の生活情報を追加</li><li>・生活に密着した施設情報77万件を追加</li><li>・発着区間を指定した区間形式の時刻表(電車/バス)サービスを追加</li><li>・株式会社 RSP 道の駅との業務提携契約を締結、道の駅ポータルサイトの創出推進</li></ul>
	アプリ、サイトのリニューアル	アプリリニューアルを2025年3月に実施予定 サイトリニューアルを今期、来期に掛けて実施中
ソリューション展開	MaaSソリューションの拡大	<ul style="list-style-type: none"><li>・「MaaS Standard by 駅探 &amp; SAVS」提供を開始</li><li>・「アットヨコハマ」リニューアルプロジェクトに参画</li><li>・「すこバス」日高町共創・MaaS実証プロジェクトに参画</li></ul>
	「地域マーケティングプラットフォーム」のソリューション強化	<ul style="list-style-type: none"><li>・株式会社音生の全株式を取得し、SNSキャンペーンツール「Atatter」の提供開始</li><li>・株式会社 RSP 道の駅との業務提携し、MaaSパッケージ拡販の強化</li></ul>



# 主な施策の進捗状況（メディア展開）

## 地域コンテンツの拡充

① 「駅探ドットコム」に観光・おでかけ、ホテル、飲食、不動産の4つのカテゴリを追加

② 「駅探ドットコム」に生活に密着した施設情報を追加

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

17のカテゴリで掲載数 **約77万件**  
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

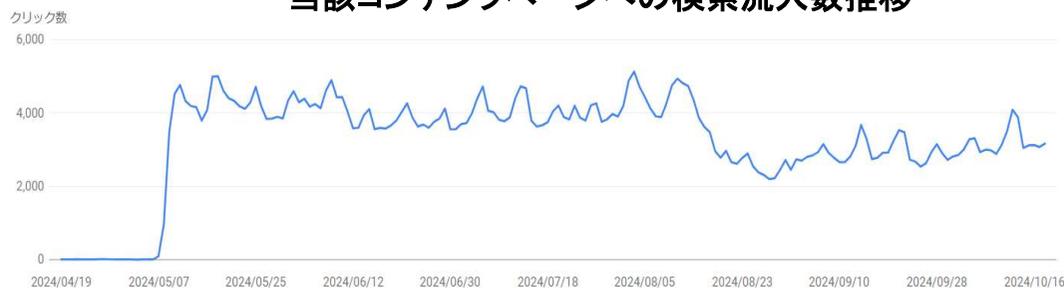


※画面はイメージです。

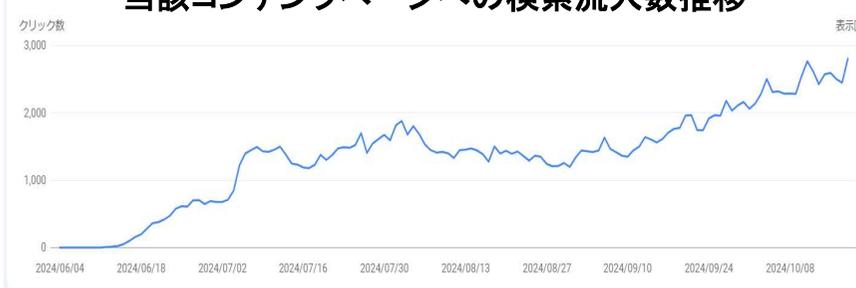


※画面はイメージです。

当該コンテンツページへの検索流入数推移



当該コンテンツページへの検索流入数推移





# 主な施策の進捗状況（メディア展開）

## 地域コンテンツの拡充

③発着区間を指定した区間形式の時刻表(電車／バス)サービスを追加  
～通勤・通学など、決まった区間で電車・バスを利用される方の移動をサポート～

同じ区間で利用できる複数の路線をまとめて比較できるため、  
通勤・通学時の移動の利便性が向上

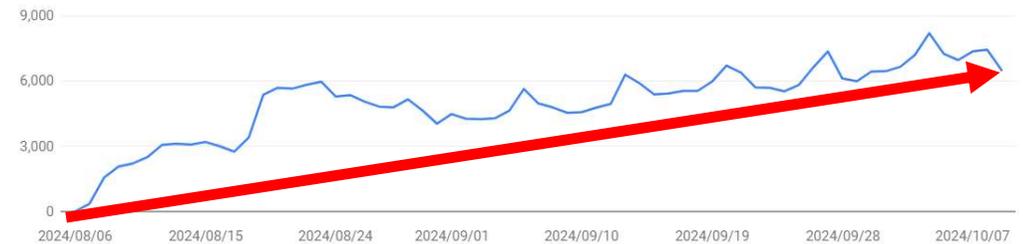
▼区間形式時刻表(電車)の結果ページ

出発	到着 (所要時間)	路線・列車種別	行き先	発着線	料金	乗換回数
19:34	20:05 (31分)	J R上野東京ライン 普通	品川	9番線	436円	乗換1回
19:43	20:13 (30分)	J R上野東京ライン 快速	品川	9番線	436円	乗換1回
19:52	20:17 (25分)	J R上野東京ライン 快速	品川	9番線	436円	乗換1回
19:53	20:28 (35分)	J R京浜東北・根岸線 普通	沼津	7番線	436円	乗換1回
19:54	20:27 (33分)	J R上野東京ライン 普通	品川	9番線	436円	乗換1回
20:01	20:34 (33分)	J R上野東京ライン 普通	品川	9番線	436円	乗換1回
20:05	20:37 (32分)	J R上野東京ライン 普通	小田原	7番線	436円	乗換1回
20:09	20:45 (36分)	J R山手線(外回り)	東京方面	3番線	436円	乗換1回
		J R上野東京ライン 普通	熱海	7番線	436円	乗換1回

## バス区間別時刻表検索流入数推移

検索パフォーマンス

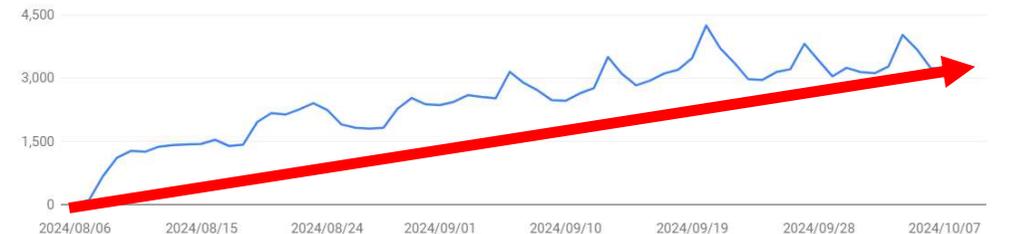
ウェブ検索の合計クリック数: 326,944回



## 電車区間別時刻表検索流入数推移

検索パフォーマンス

ウェブ検索の合計クリック数: 163,519回





## 主な施策の進捗状況（メディア展開）

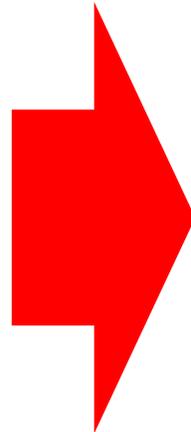
### アプリのリニューアルによる収益拡大

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（2025年3月リリース予定）

現行駅探アプリの回遊性は、  
サイトの約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

今期から来期に掛けてサイトもリニューアル予定



# 主な施策の進捗状況（ソリューション展開）

## 駅探MaaS × 未来シェアSAVS

MaaSソリューションと未来シェアが提供する「SAVS(Smart Access Vehicle Service : スマートアクセスビークルサービス)」を融合した新サービス「MaaS Standard by 駅探&SAVS」提供開始～MaaS領域のスタンダードサービスを目指す

### パッケージの主内容

駅探MaaSソリューションはAIが完全自動で便乗配車計算を行うクラウドサービス「SAVS」と密に連携することにより、当社が提供する、経路検索機能、多様なUI（LINE公式アカウント上で利用可能なUI、WebUI、据置型デバイス用UI）、自動音声予約機能を用いて、利便性が向上。

### ・ サービスイメージ



予約画面へ

乗車



# 主な施策の進捗状況（ソリューション展開）

## 神奈川県・横浜観光に特化したWEBサイト 「アットヨコハマ」リニューアルプロジェクトに参画 ～新サービス“複合経路検索”とルート検索用WebページなどMaaS機能を提供～

【WEBサイト「アットヨコハマ」イメージ】



【ルート検索ページイメージ】



### (株)アットヨコハマ

主に、横浜都市臨海部の商店街、自治体、企業および大学・専門学校と連携し、地域の店舗、イベントなどのスポット情報を掲載し、地元事業者ならではの神奈川・横浜の多彩な魅力を発信。



ニュースリリース：

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/3646/tdnet/2515194/00.pdf>



# 主な施策の進捗状況（ソリューション展開）

## 「すこバス」日高町共創・MaaS実証プロジェクトに参画 ～北海道日高町にて新しいデマンド交通「すこバス」の試験運行を開始～

令和6年度 日高町共創・MaaS実証プロジェクトによる「試験運行」と「利用者登録」のご案内

いきいき、スイスイ  
**すこバス**

「新しいデマンド交通(すこバス)」の試験運行を行います。  
※今年度は富川、字平賀、字富浜、字福満、字緑町、門別本町及び字厚賀町が運行区域となります。

運行期間 10月1日(火)～12月30日(月) 10月31日(木)までは無料、11月1日(金)からは有料となります  
(ご注意)「すこバス」のご利用は、「高齢者バス乗車証」の適用外となります。

「新しいデマンド交通(すこバス)」とは  
「ご自宅」と「連絡施設」の間、「連絡施設」間を完全予約制で運行します。 [平日]と[土曜]8時～16時  
※日曜・祝日は運行  
※乗り合わない場合も運行します。

出発地・到着地をAIが学習して、その都度の最短経路を導き出します。

### 【概要】

本運行では、株式会社未来シェアが提供するAI配車計算サービスSAVSを導入した車両にて、「ご自宅」と「連絡施設」の間、「連絡施設」間を完全予約制で移動することが可能となり、人口減少・少子高齢化等による利用客の減少する中、生活インフラであるLINEの公式アカウント上で利用可能な予約システムを提供し、子どもや高齢者など交通弱者にとって利用しやすい利便性向上を図り、持続可能な地域公共交通体系の活性化および再構築に貢献していきます。

ニュースリリース：

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/3646/tdnet/2493601/00.pdf>



## 主な施策の進捗状況（ソリューション強化）

### 株式会社音生の全株式を取得

#### インスタントウインサービス「Atatter」による 「地域マーケティングプラットフォーム」のソリューション強化

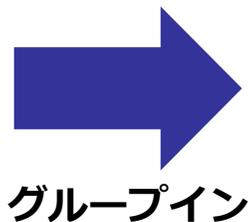
##### 目的

音生社はシステム開発、保守・運用などの IT ソリューション、また、Twitter、LINE、Instagram などに集客を目的とした SNS キャンペーンを簡単にセッティングが行えるツール「Atatter」の提供を展開。

音生社を駅探グループに迎え、「地域マーケティングプラットフォーム」の事業戦略の1つである地方自治体、地域事業者、来訪型店舗に対するソリューション展開において、音生社が保有している「Atatter」がそのソリューション強化につながるものと判断し、音生社の全株式取得（子会社化）。

It Solution Company

neo



From the  
Stations

駅から始めよう



## 株式会社 RSP 道の駅との業務提携契約の締結

～道の駅ポータル構築やインバウンド向け取組など地方創生事業領域を強力に推進～

### 目的

RSPは「夢を描き、前向きな姿勢で輝く未来へ！」を経営理念と掲げ、「フリーペーパー道の駅」の発行、また、Web・SNSの運営を通して、地域の観光、レジャー、食や暮らしの情報を発信するなど、地方創生、地域の活性化を推進。

両社は全国の自治体・交通事業者・旅行会社・地域事業者・地域住民などの顧客に対し、両社が提供するサービスを通して、「地方創生」に貢献することをミッションとしており、お互いが保有するリソースを融合することで、ミッション実現の加速化が進むと判断し、本業務提携契約を締結。

### 業務提携の内容

- (1) RSPの保有する道の駅に関する情報を、当社が保有するメディアに掲載し、道の駅ポータルサービスの創出
- (2) 両社事業資産の活用によるインバウンド向け多言語化観光アプリの共同開発
- (3) その他、両社が運営する事業における協業



From the  
Stations

駅から始めよう



RSP  
MICHINOEKI  
CO.,LTD.



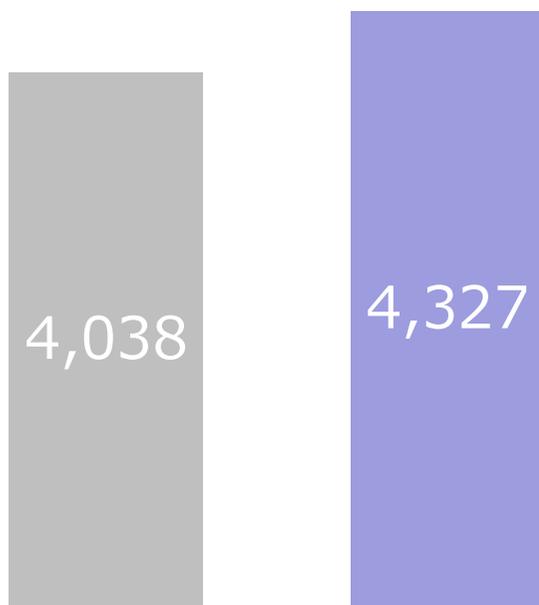
業績予想（2025年3月期）について

# 営業利益大幅増を見込む！

- ・ RMP推進による、駅探ドットコム・アプリの広告売上やソリューション売上などの増加
- ・ 前年度から対応していたBTOOnline改修の収束
- ・ M&Aによるポートフォリオの更なる強化
- ・ 減損による減価償却費の圧縮
- ・ オフショア開発の活用、生成AI、RPA活用による生産性向上などによるコスト削減

売上高

+7.2%

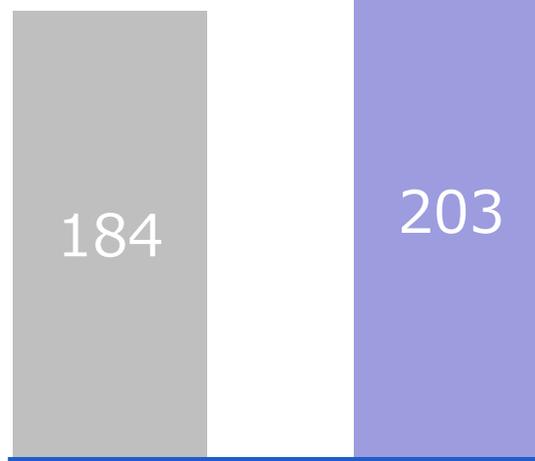


2024年  
3月期

2025年  
3月期

EBITDA

+10.5%



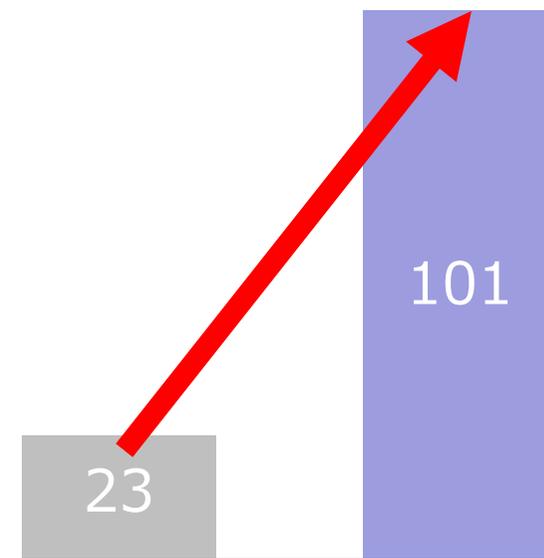
2024年  
3月期

2025年  
3月期

営業利益

(対前年増減率)

+328.4%



2024年  
3月期

2025年  
3月期



**From the  
Stations**

駅から始めよう

**Section 2**

2025年3月期  
第2四半期  
決算詳細



# 連結損益計算書

2025年3月期2Q

## 連結損益計算書

(対前年同期比)

単位:百万円	2024 2Q	売上比	2025 2Q	売上比	増減率	増減額
売上高	1,941	100%	1,764	100%	▲9.1%	▲176
売上原価	1,400	72.2%	1,224	69.4%	▲12.6%	▲176
粗利	540	27.8%	540	30.6%	+0.0%	+0
販管費	614	31.7%	550	31.2%	▲10.4%	▲64
営業利益	▲74	▲3.8%	▲10	▲0.6%	--	+64
経常利益	▲71	▲3.7%	▲3	▲0.2%	--	+67
親会社株主に帰属 する中間純利益	▲794	▲40.9%	▲15	▲0.9%	--	+778
EBITDA	37	1.9%	25	1.4%	▲32.0%	▲11



# 連結貸借対照表

2025年3月期2Q

## 連結貸借対照表

(単位：百万円)	2024 2Q	2025 2Q	増減額	(単位：百万円)	2024 2Q	2025 2Q	増減額
流動資産合計	1,994	1,846	▲147	流動負債合計	622	585	▲37
有形固定資産	70	68	▲1	固定負債合計	355	313	▲41
無形固定資産	384	345	▲39	負債合計	978	898	▲79
投資その他の資産	197	231	34	資本金	291	291	-
固定資産合計	650	643	▲6	資本剰余金	302	315	13
資産合計	2,644	2,490	▲153	利益剰余金	1,636	1,610	▲25
				自己株式	▲598	▲628	▲30
				株主資本合計	1,632	1,589	▲42
				純資産合計	1,666	1,592	▲74
				負債純資産合計	2,644	2,490	▲153



## 減収・増益

対前期比で**営業損益が大幅に改善**

(対前年同期比)

売上高	1,764百万円	増減率	▲9.1%	増減額	▲176百万円	前期	1,941百万円
EBITDA	25百万円	増減率	▲32.0%	増減額	▲11百万円	前期	37百万円
営業損益	▲10百万円	増減率	--%	増減額	+64百万円	前期	▲74百万円

### 増収要因

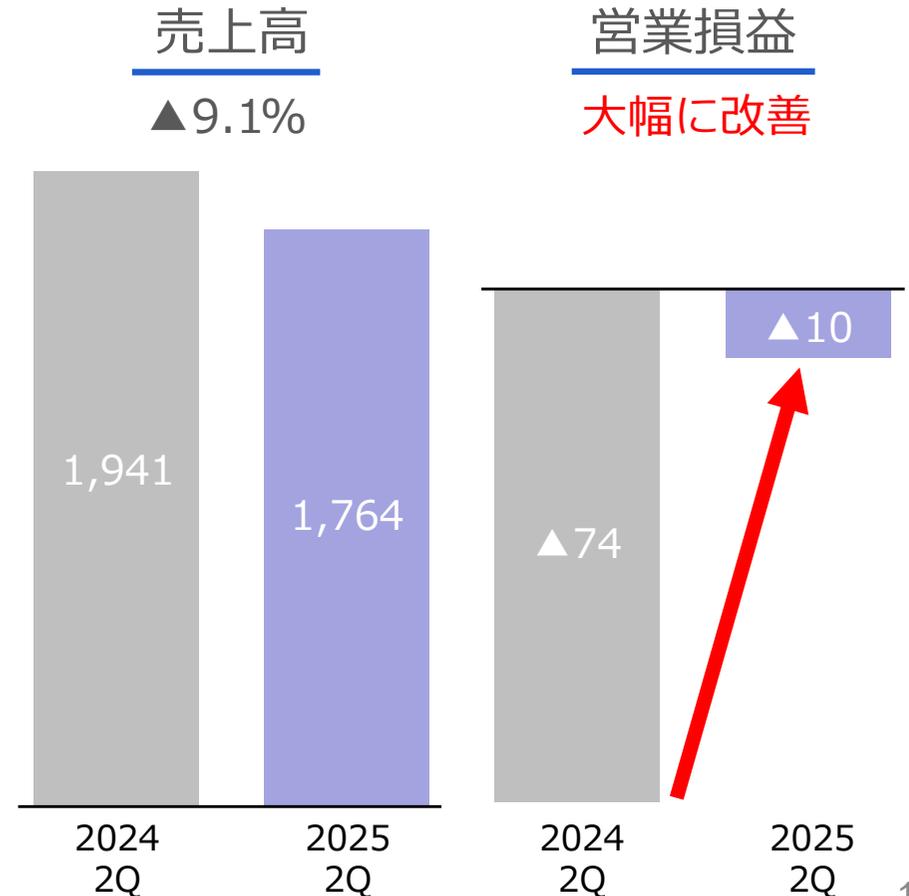
- ・ **モビリティサポート事業**：RMP構想による新たなマネタイズ  
新幹線チケット販売の追加、コンテンツ追加によるPV、UU増で収益貢献
- ・ **広告配信プラットフォーム事業**：プラウドエンジン株式会社  
増員効果などによる収益拡大

### 減収要因

- ・ **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
- ・ **株式会社サークア売上**：回復には至らず  
主要商材、主要メディアの縮小傾向

### 営業利益要因

- ・ **広告配信プラットフォーム事業**  
のれん等の無形固定資産の減損による減価償却費の圧縮
- ・ **投資・インキュベーション事業**  
前期生じた株式会社駅探I&Iの会社設立、株式取得に関する一時的なコストが今期は発生せず
- ・ **有料会員サービスの減少**





# モビリティサポート事業

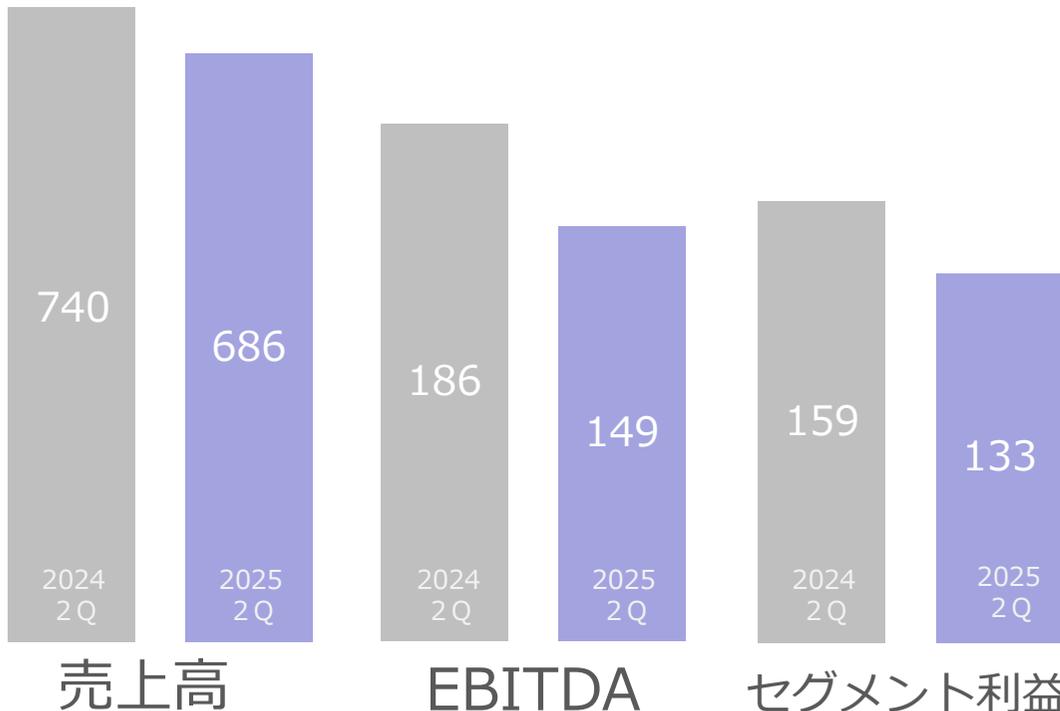
2025年3月期2Q

## 減収減益

(対前年同期比)

売上高	686百万円	増減率	7.3%減	増減額	▲54百万円	前期	740百万円
EBITDA	149百万円	増減率	19.7%減	増減額	▲36百万円	前期	186百万円
セグメント利益	133百万円	増減率	16.3%減	増減額	▲26百万円	前期	159百万円

(単位:百万円)



### 要因

- ・乗換案内サービスのコモディティ化による継続的な有料会員の減少
- ・新幹線チケット販売など、RMP構想による新たなマネタイズは徐々に収益に貢献

### その他

- ・**駅探ドットコム**  
**地域コンテンツ・移動サポート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



# 広告配信プラットフォーム事業

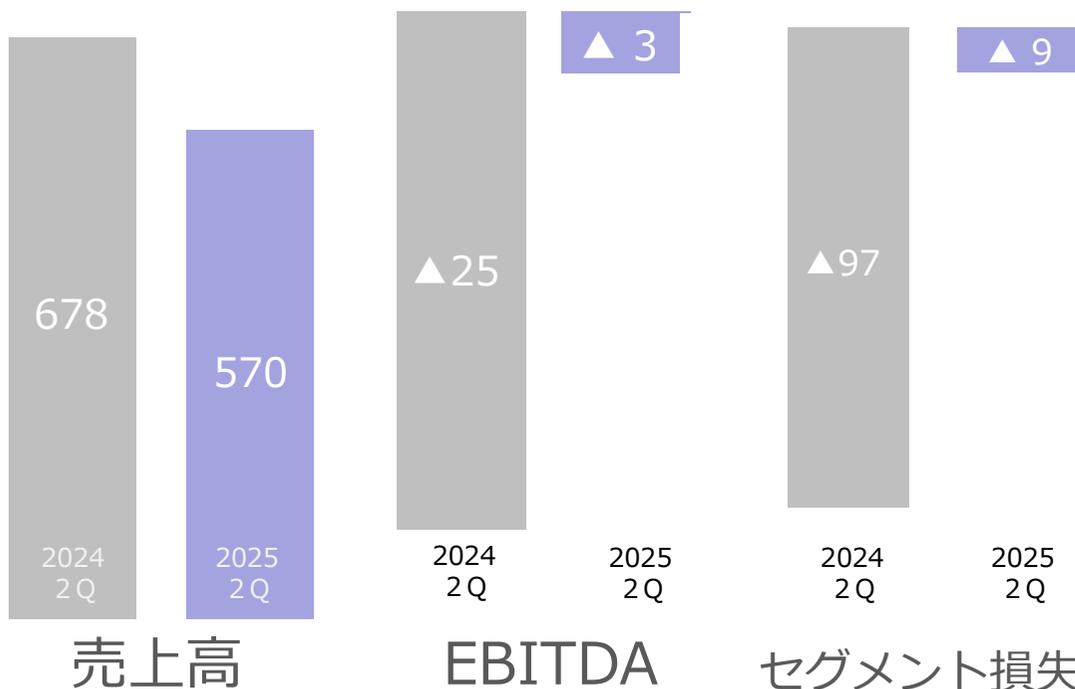
2025年3月期2Q

## 減収増益

(対前年同期比)

売上高	570百万円	増減率	15.9%減	増減額	▲108百万円	前期	678百万円
EBITDA	▲3百万円	増減率	--	増減額	+22百万円	前期	▲25百万円
セグメント損失	▲9百万円	増減率	--	増減額	+88百万円	前期	▲97百万円

(単位:百万円)



### 要因

#### ・株式会社サークア

-売上減

外部環境の影響で、主要商材、主要メディアの縮小傾向

-コスト削減

体制の見直しや経費の削減、のれん等の無形固定資産の減損による減価償却費の圧縮などで売上減をカバー

#### ・プラウドエンジン株式会社

増員効果により、増収増益



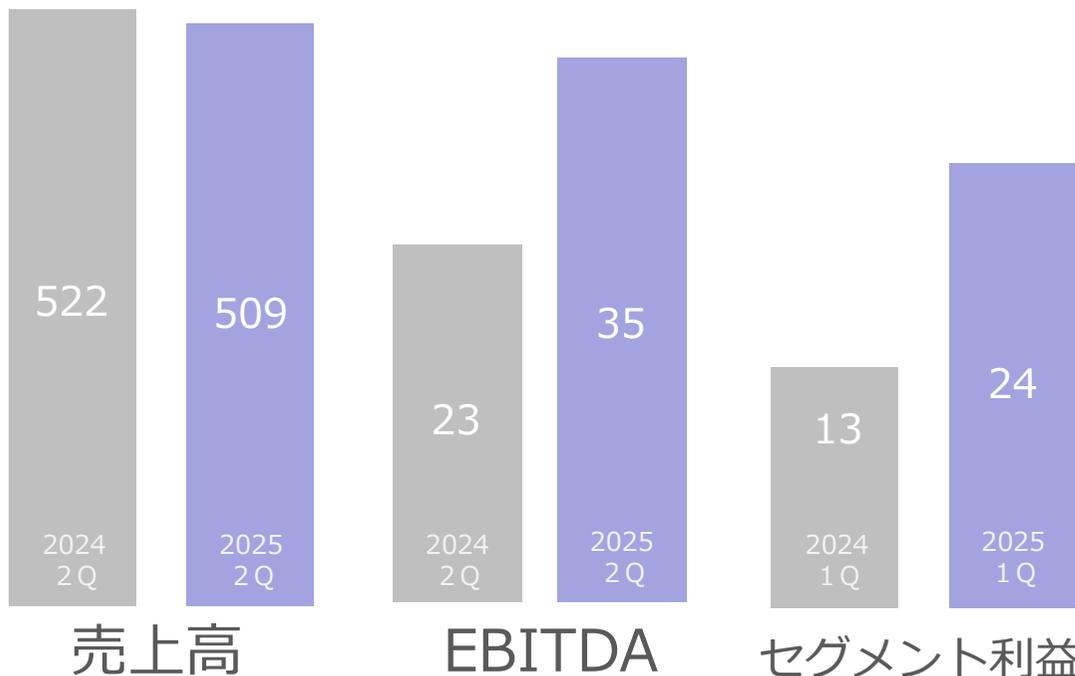
# 投資・インキュベーション事業

2025年3月期2Q

## 減収増益

売上高	509百万円	増減率	2.6%減	増減額	▲13百万円	前期	522百万円
EBITDA	35百万円	増減率	52.1%増	増減額	+12百万円	前期	23百万円
セグメント利益	24百万円	増減率	88.0%増	増減額	+11百万円	前期	13百万円

(単位:百万円)



### 要因

- ・ 前期と比して大型受託案件が減少したが、SES売上増でカバー
- ・ 前期生じた株式会社駅探I&Iの会社設立、株式取得に関する一時的なコストが今期は発生せず、コスト減により、増益達成



**From the  
Stations**

駅から始めよう

appendix

経営方針・事業戦略



## 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



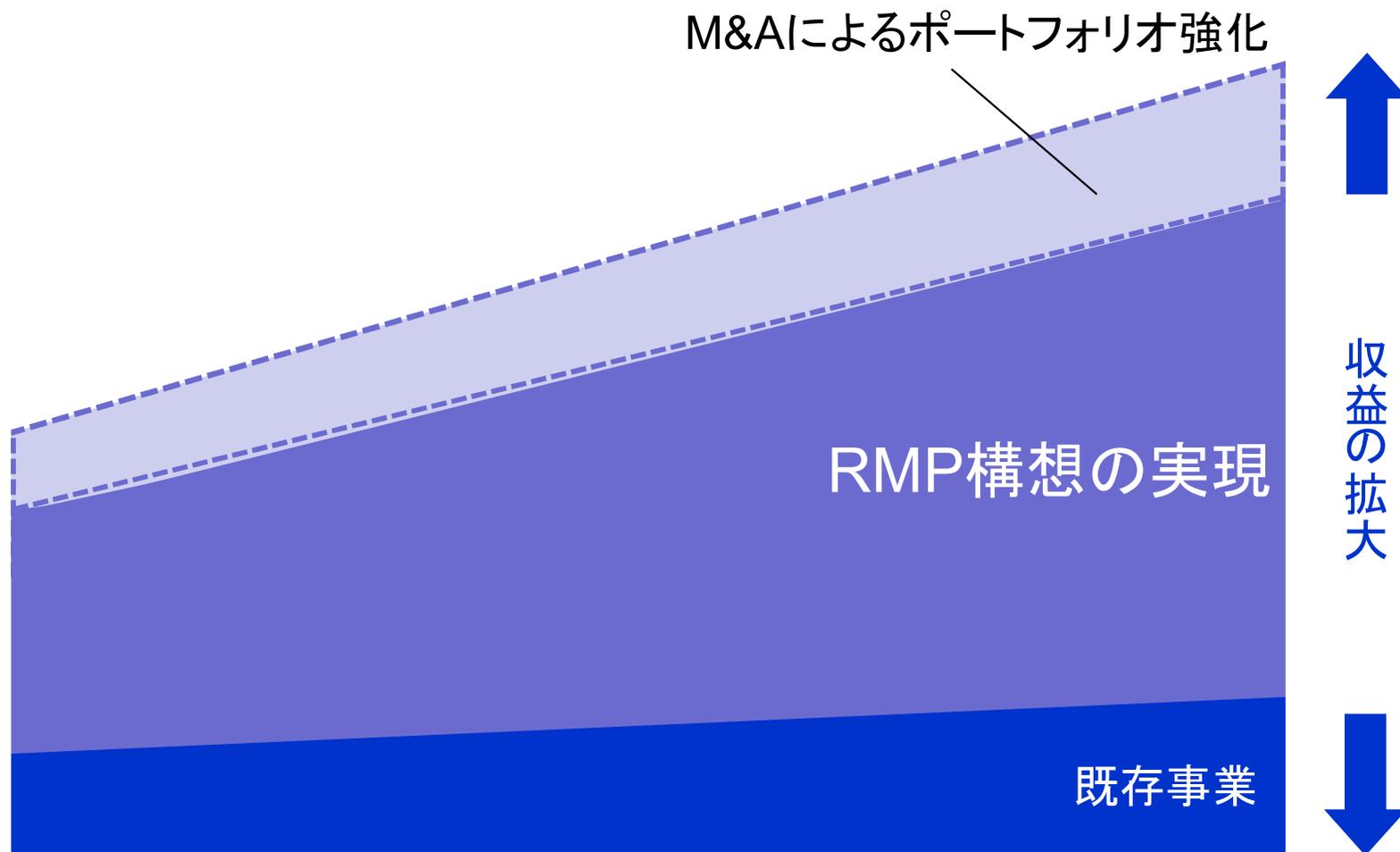
# 成長の実現



## 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

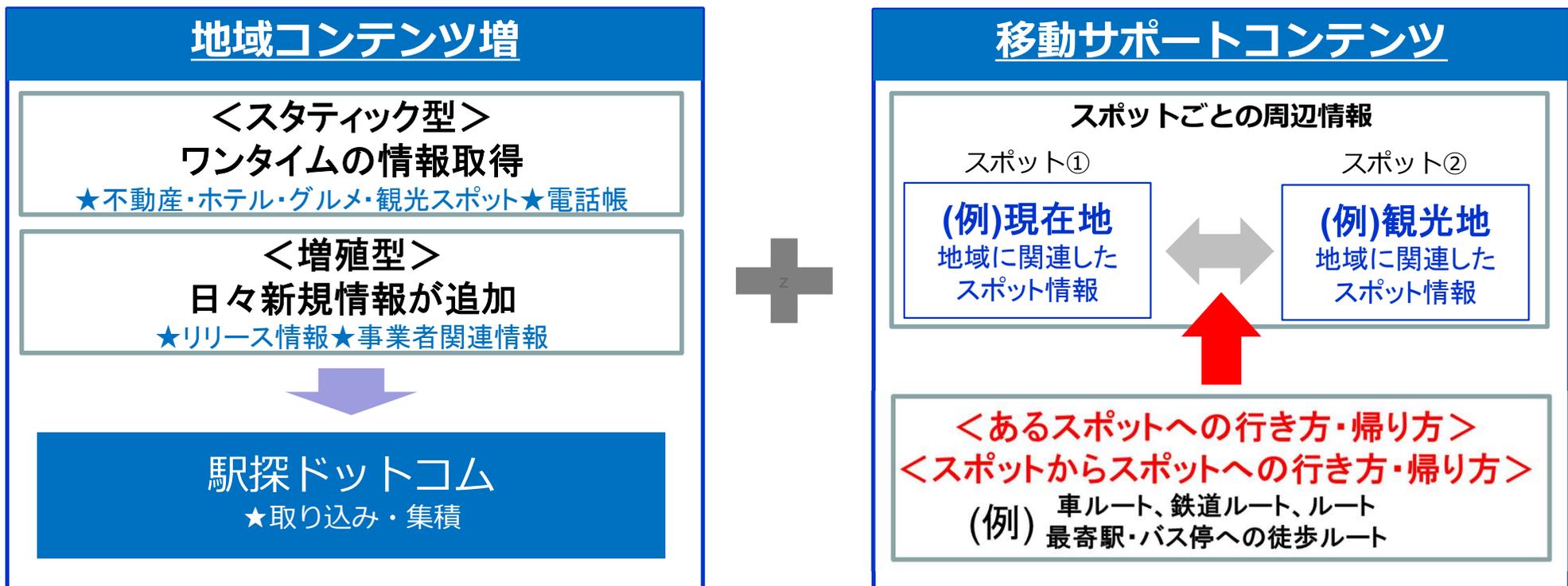
新たなマネタイズを実現<各種メディア収益、法人向けSaaSサービス拡充など>

## 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





## 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



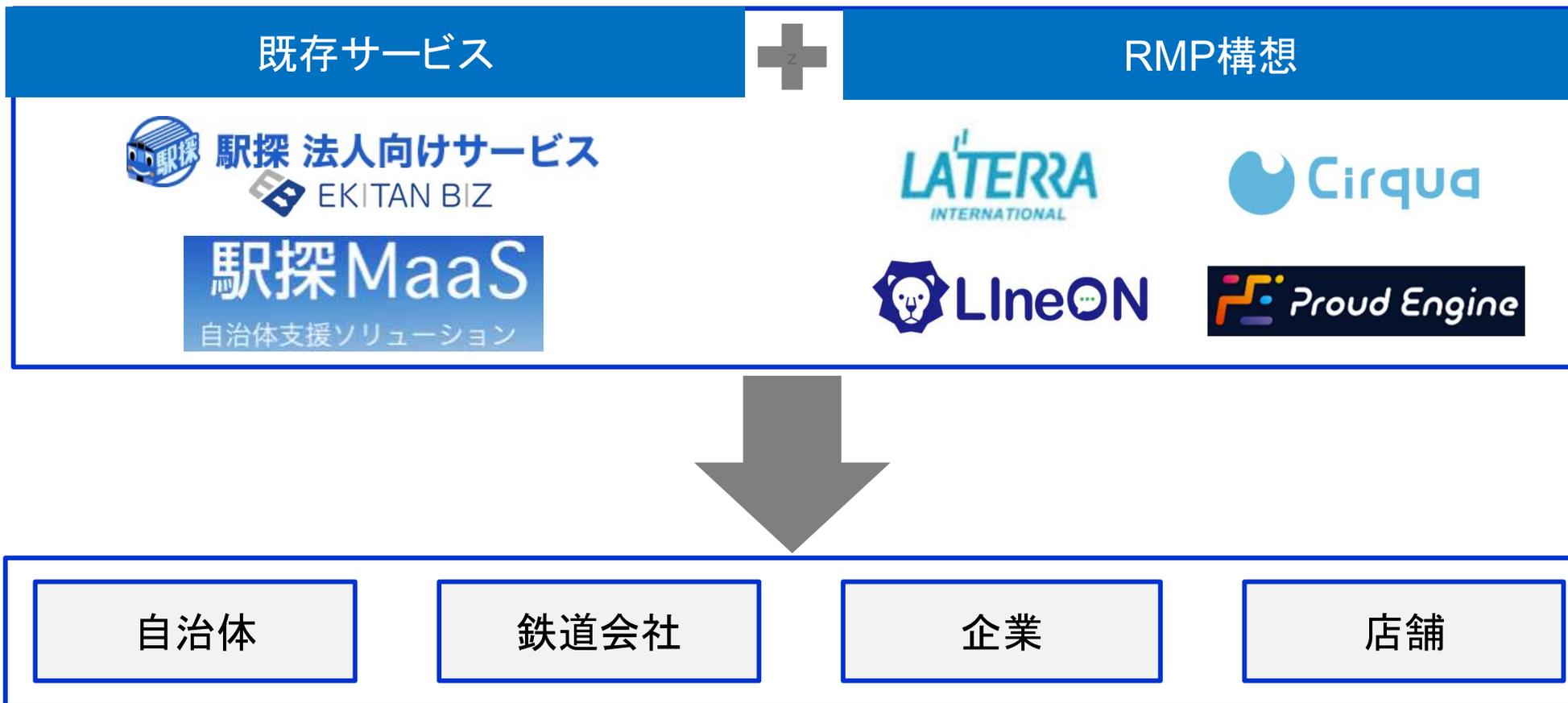


# 成長シナリオとその実現に向けて：戦略

## 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





## 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『[駅探メンバーPASS](#)』の優待サービスにおいて、「地域〇〇検索」に強い駅探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～



## 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。