

# 2026年9月期2Q 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）

2025年10月 - 2026年3月

# 目次

01 | 2026年9月期2Q 決算概要

02 | 2026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

2026年9月期2Q 決算概要

## 2026年9月期2Q グループ連結業績

- ▶ パフォーマンスマーケティングセグメントがけん引し、増収増益で着地
- ▶ 為替影響による営業外収益の増加および連結子会社の損益回復により、最終利益が改善

(単位:百万円)	FY26.2Q	FY25.2Q	増減額	増減率
取扱高*	<b>14,365</b>	14,175	+190	+1.3%
売上高	<b>4,945</b>	4,466	+479	+10.7%
営業利益	<b>436</b>	292	+144	+49.3%
経常利益	<b>497</b>	280	+217	+77.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	<b>314</b>	134	+180	+132.9%

\* 新収益認識基準適用前の売上高に近似する金額です。

# 2026年9月期2Q 決算概要

- ▶ パフォーマンスマーケティングは各事業堅調、特に海外パフォーマンス広告の損益改善が業績に寄与
- ▶ メディアは比較メディアの減収が影響したものの、コンテンツメディアが利益面を下支え

## 売上高

4,945 百万円

前年比 +10.7%

### パフォーマンスマーケティング

3,633 百万円

前年比 +28.5%

### メディア

1,312 百万円

前年比 -19.9%

## 営業利益

436 百万円

前年比 +49.3%

### パフォーマンスマーケティング

374 百万円

前年比 +54.0%

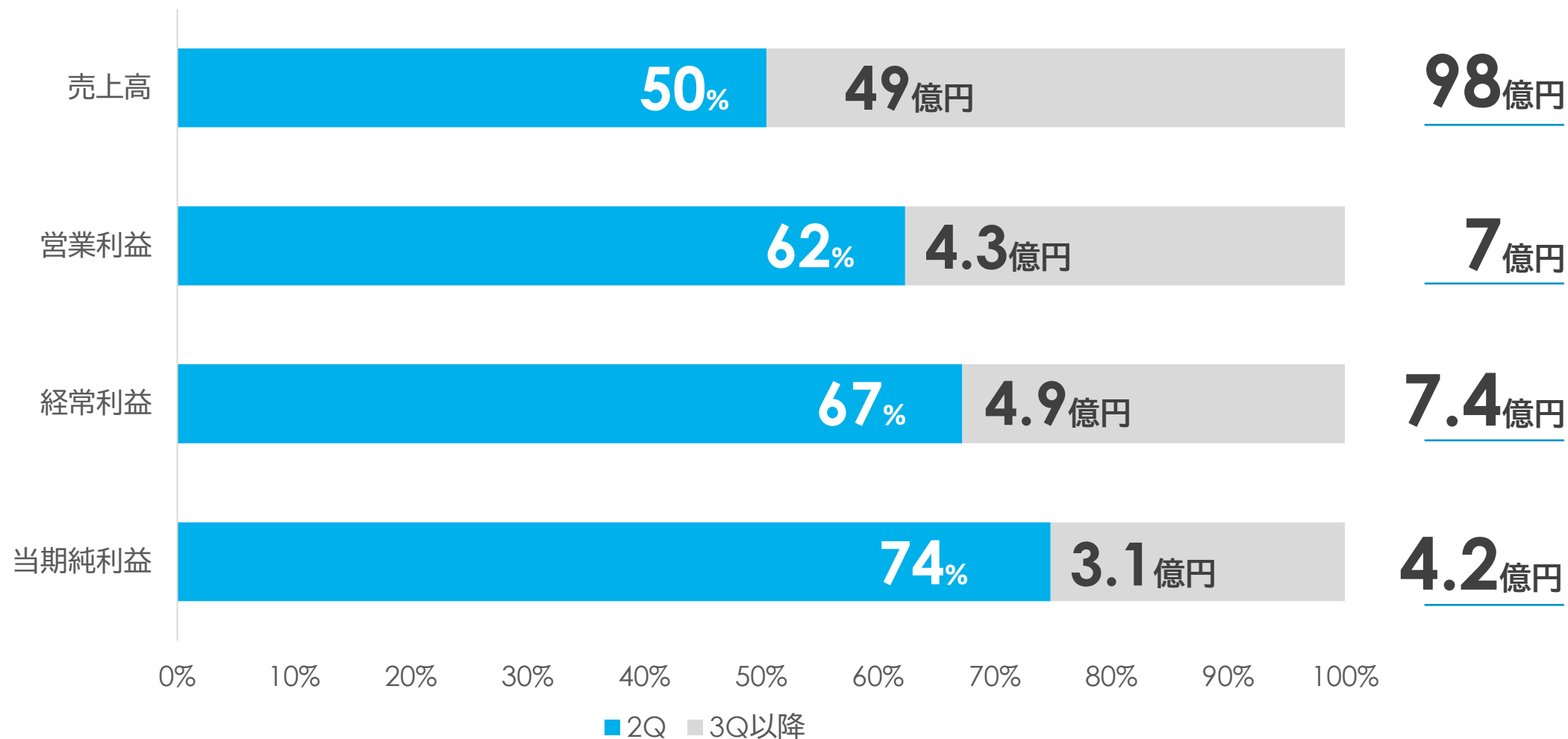
### メディア

61 百万円

前年比 +25.8%

# 2026年9月期業績予想に対する2Q進捗

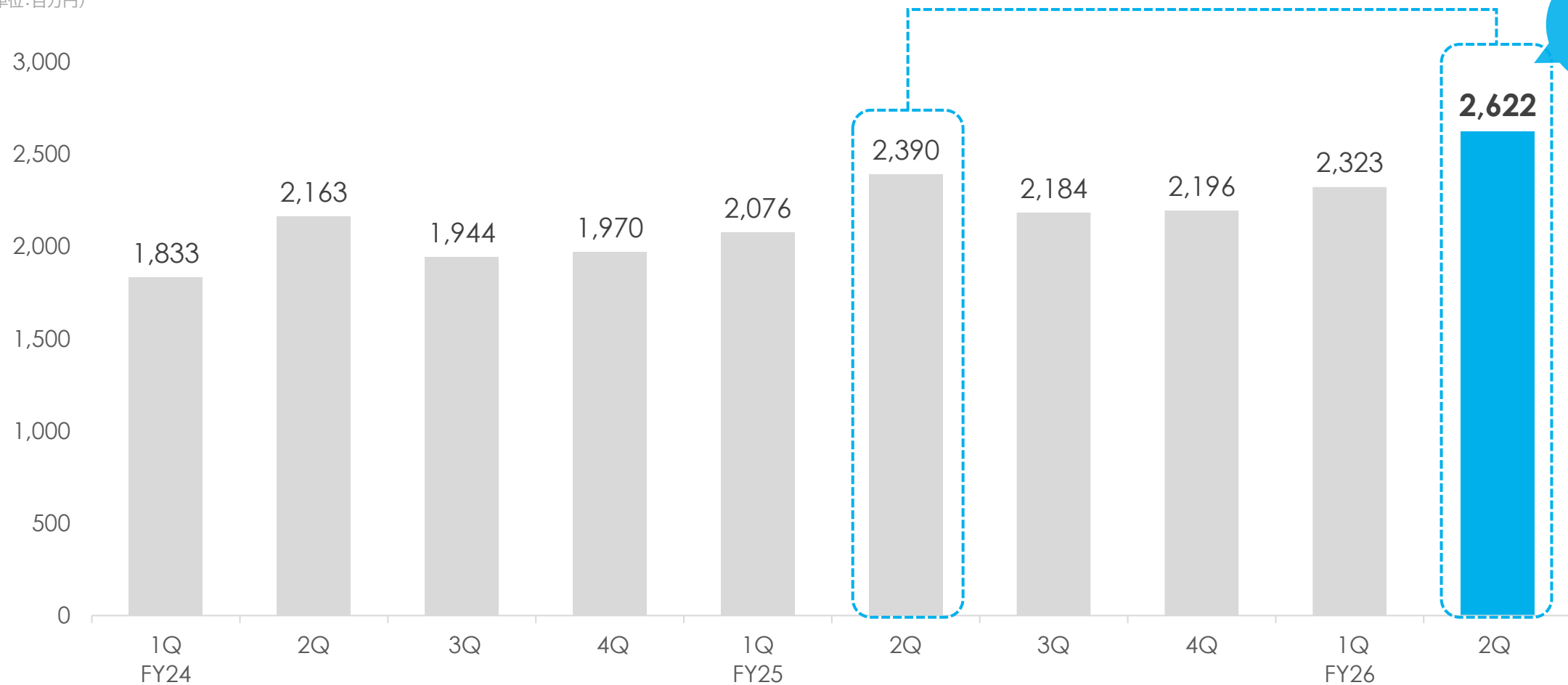
▶ 利益は先行しているものの、足元の事業環境を踏まえ通期業績予想は据え置き



# 連結売上高推移

▶ 引き続き、マーケティングソリューションが売上成長を牽引

(単位:百万円)

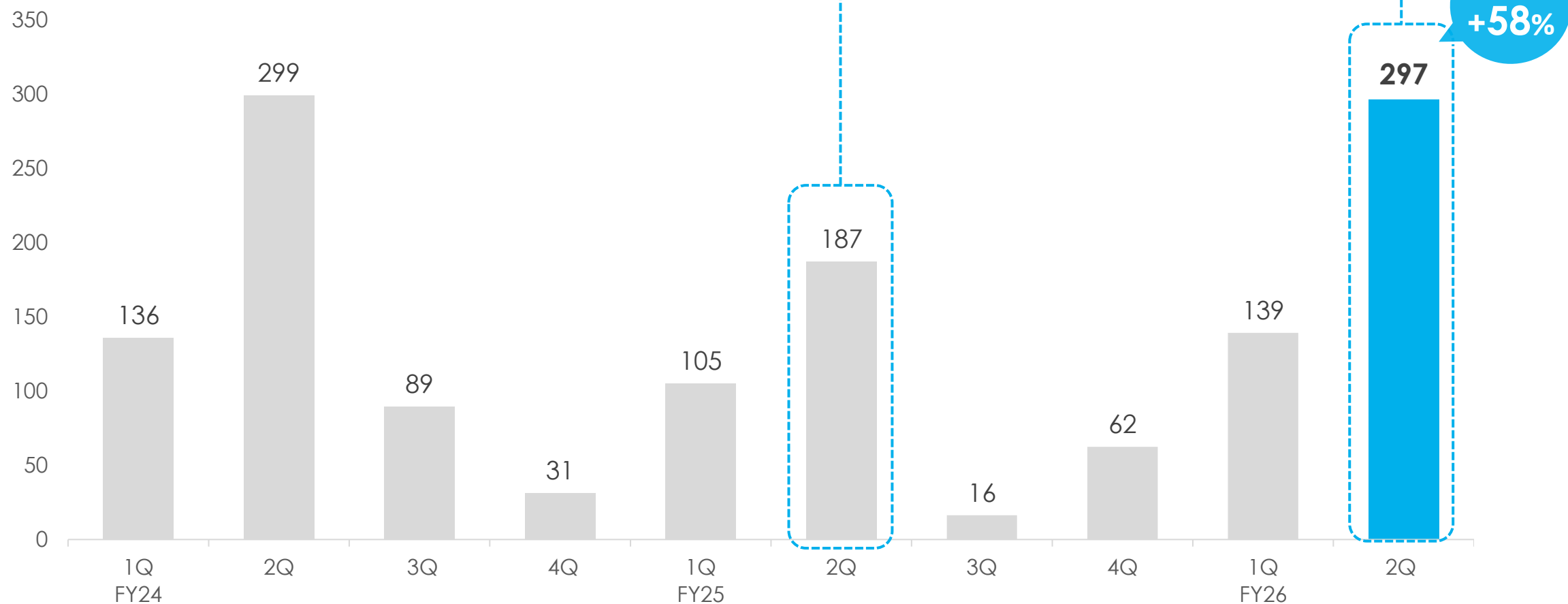


YoY  
+9%

# 連結営業利益推移

▶ マーケティングソリューションの伸長に加え、子会社業績の改善により大幅増益

(単位:百万円)

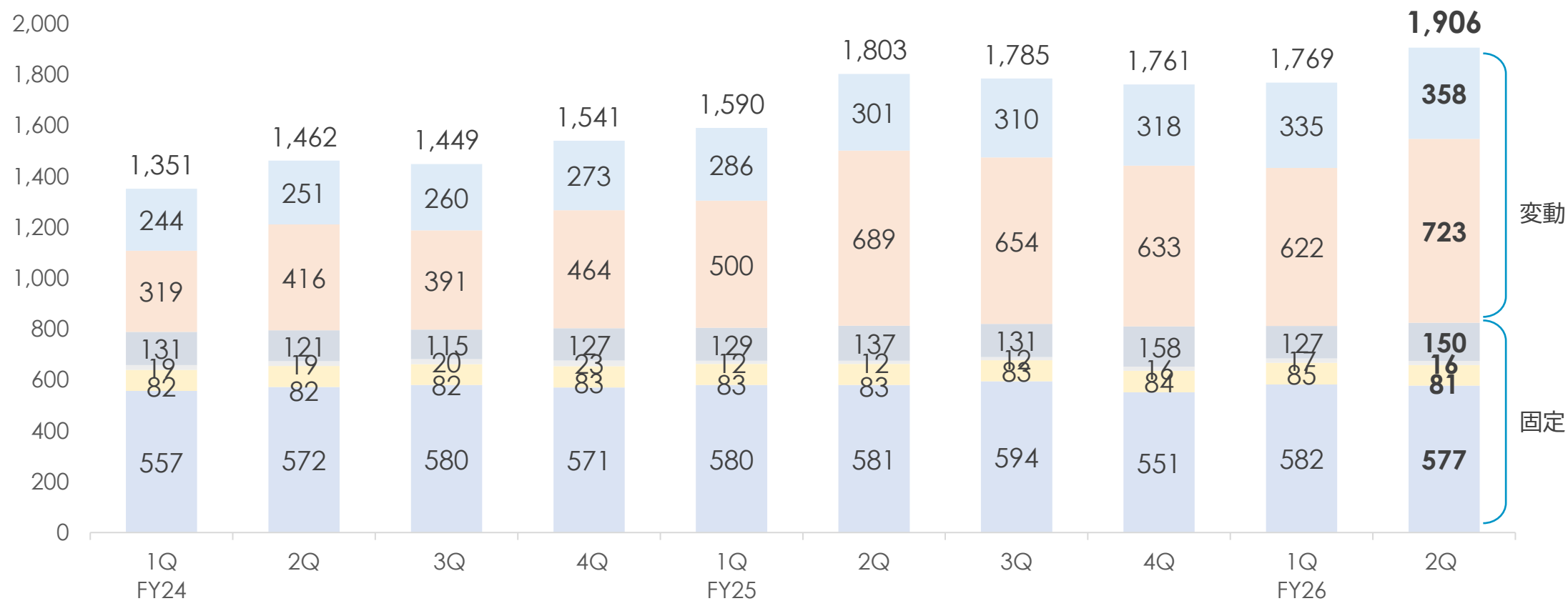


# 連結販管費推移

▶ 増収に伴い変動費は増加したものの、固定費は横ばいで推移

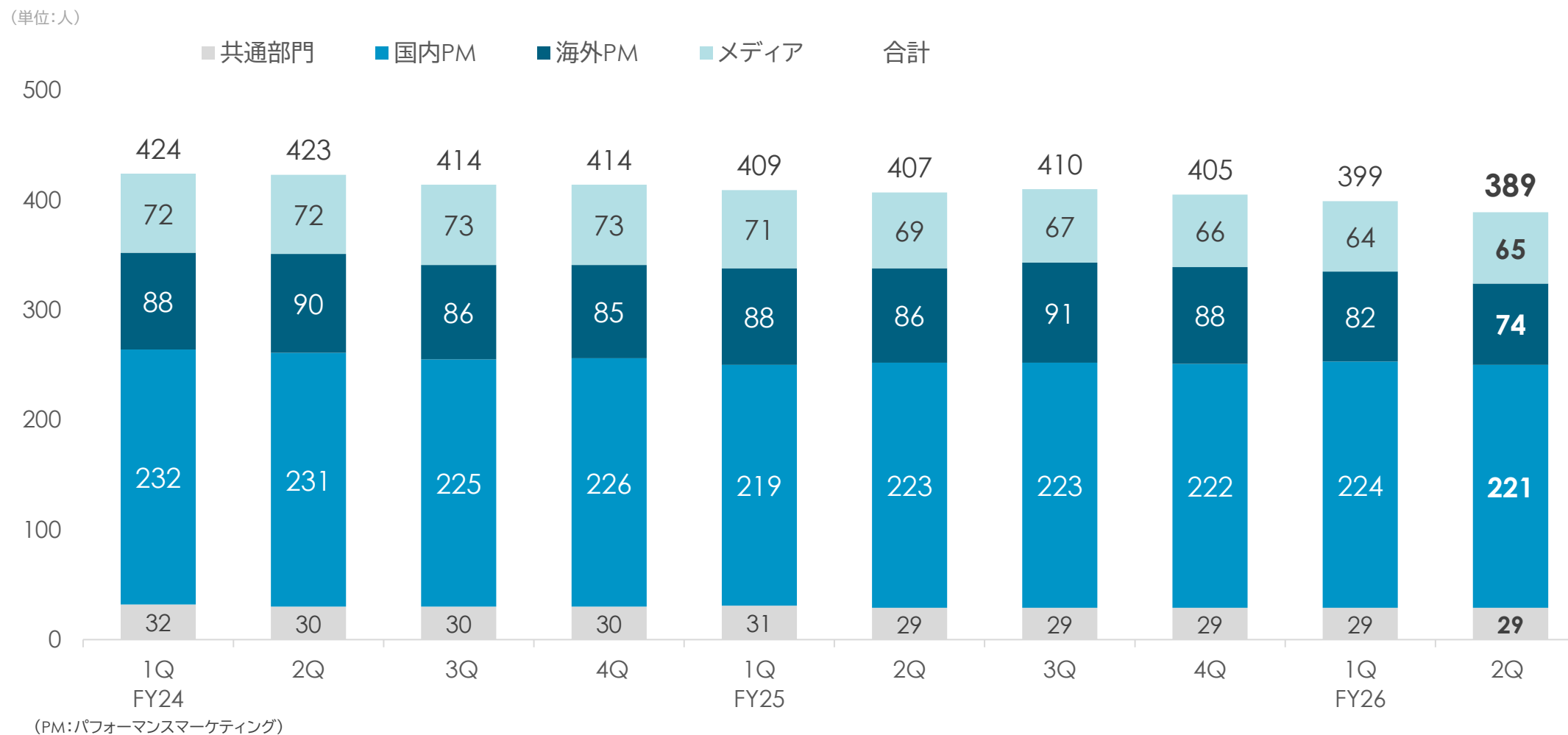
(単位:百万円)

■ 人件費 ■ 事務所関係 ■ 償却費 ■ その他 ■ 広告宣伝費 ■ 決済手数料 ■ 合計



# 連結従業員推移

▶ 海外拠点の集約により人員最適化が進捗



# 連結貸借対照表／連結キャッシュフロー計算書

(単位:百万円)	FY26.2Q	FY25.4Q	増減額	補足情報
現金・預金	<b>5,866</b>	5,594	+272	
流動資産	<b>10,397</b>	9,476	+921	売掛金+761百万円
固定資産	<b>1,779</b>	1,704	+75	
総資産	<b>12,177</b>	11,181	+996	買掛金+749百万円
流動負債	<b>6,367</b>	5,481	+886	
固定負債	<b>66</b>	63	+3	
<b>株主資本</b>	<b>5,780</b>	5,654	+126	
純資産	<b>5,743</b>	5,636	+107	自己資本比率 47%
	FY26.2Q	FY25.2Q	増減額	補足情報
営業活動によるCF	<b>647</b>	245	+402	
投資活動によるCF	<b>-204</b>	-155	-49	
財務活動によるCF	<b>-188</b>	-187	-1	
<b>現金同等物の残高</b>	<b>5,866</b>	5,848	+18	

02

2026年9月期 事業方針

1

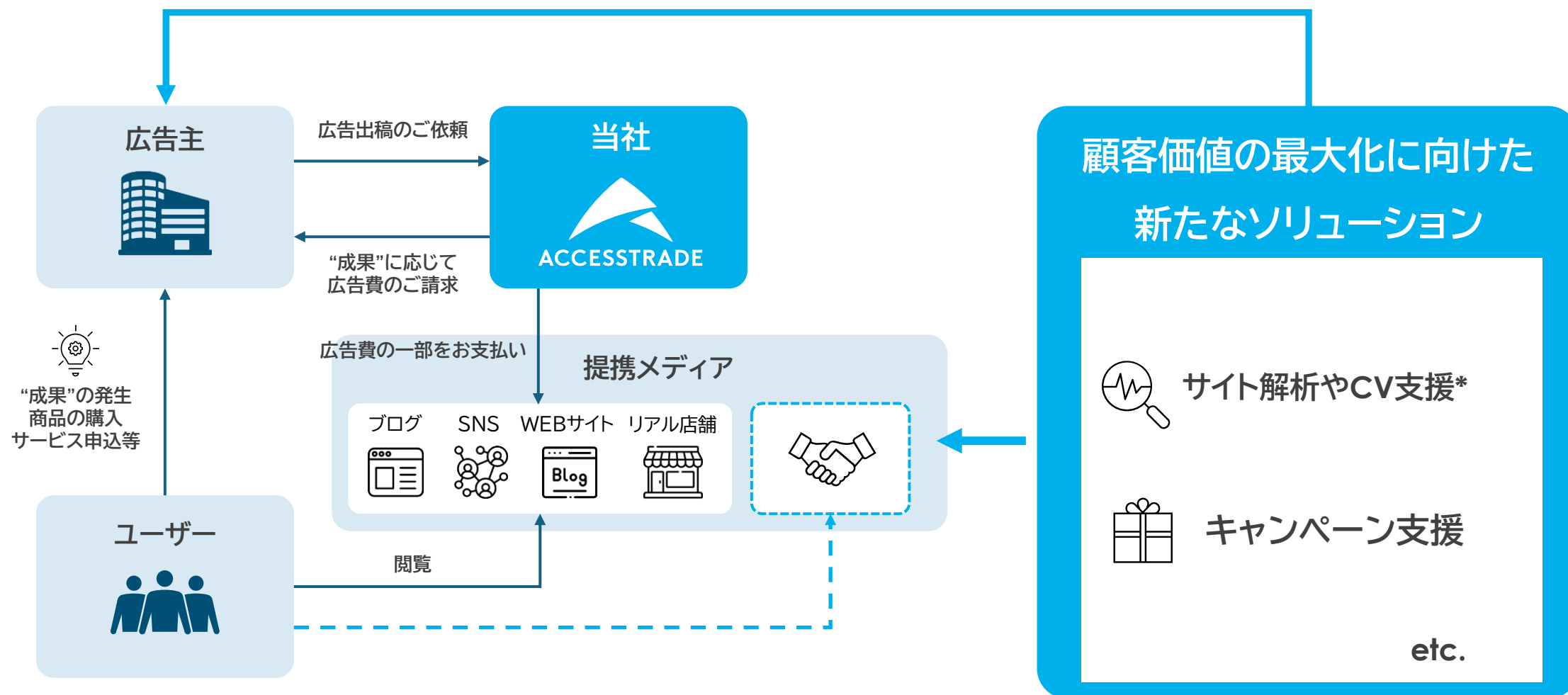
顧客提供価値の強化と  
新たな収益モデルの拡充

2

コスト効率による収益性改善

# 顧客提供価値の強化と新たな収益モデルの拡充

## 取引先との関係を強化



\*連結子会社の株式会社N1テクノロジーにてサービスを提供

# 顧客提供価値の強化と新たな収益モデルの拡充



ママスタセレクトの新たなサービス、ユーザーにより快適なメディア体験を

広告非表示



月額150円(税抜)



記事の先読み



コイン機能

収益モデルを拡充  
さらなる高利益体質へ

課金収益

広告収益

# コスト効率による収益性改善



## サテライト オフィスの縮小

小規模オフィスへ移転  
一部業務を本社の間接部門へ移管

販管費等圧縮



## 海外拠点の集約

シンガポール・マレーシアから撤退  
既存の取引は他の国へ移管

オフィス関連、人件費等圧縮



## AI活用による 業務効率化

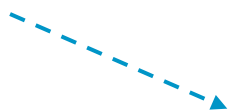
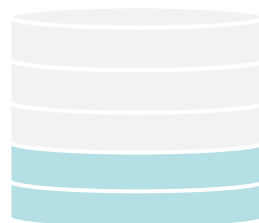
人とAIの協調  
生成AIによる業務の自動化

外注費等圧縮

コスト



コスト



収益性の改善に集中

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

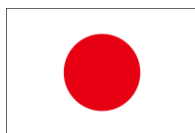
## パフォーマンス広告



日本

人口 1.2億人\*

名目GDP 4.23兆米ドル\*



ASEAN

人口 6.7億人\*

名目GDP 3.86兆米ドル\*



タイ



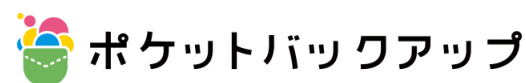
インドネシア



ベトナム

成果報酬型広告による収益

## マーケティングソリューション



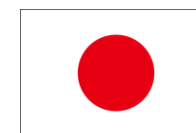
ポケットバックアップ



ダレカナブロック



MWSecurityStore



月額課金型サービスによる収益

\* 出所: IMF World Economic Outlook Database (推計値、2023年)

# パフォーマンスマーケティング事業 業績ハイライト

取扱高\*1

13,469 百万円  
前年比 +1.2%

事業利益\*2

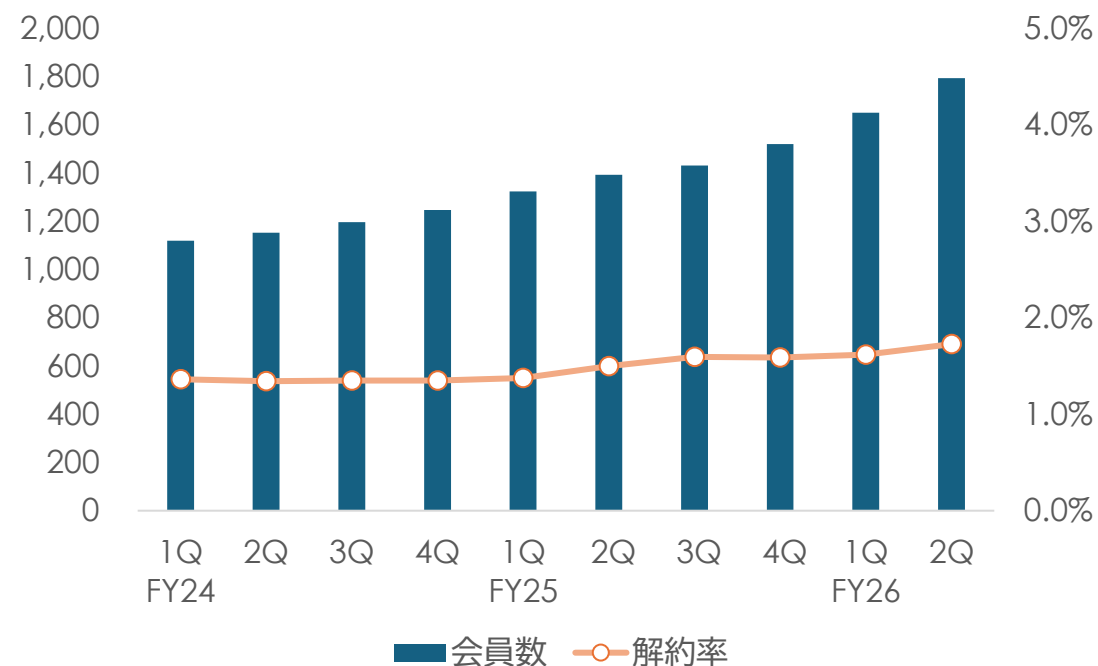
715 百万円  
前年比 +25.7%

マーケティングソリューションは成長継続

有料アカウント数 179万



(単位:千アカウント) 有料アカウント数/チャーンレート(解約率)

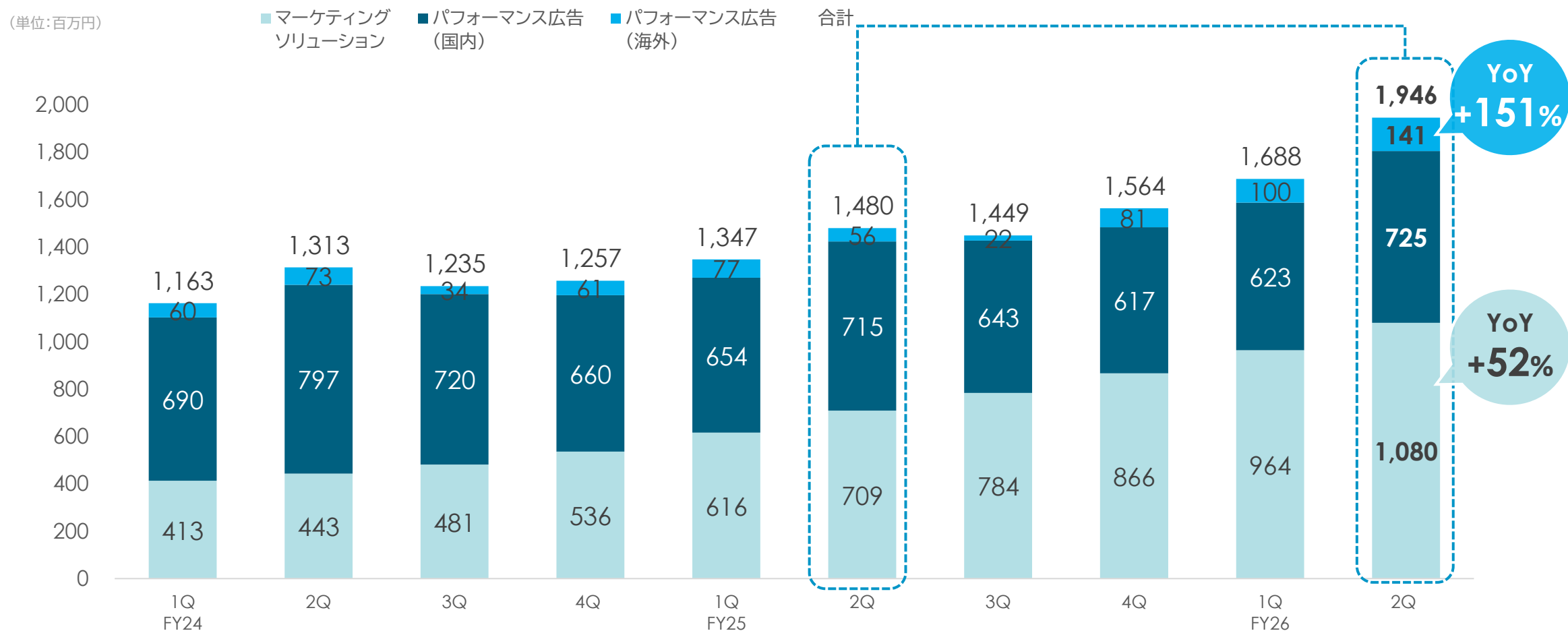


\*1 新収益認識基準適用前の売上高に近似する金額です

\*2 共通費を含まない事業部門の数値です

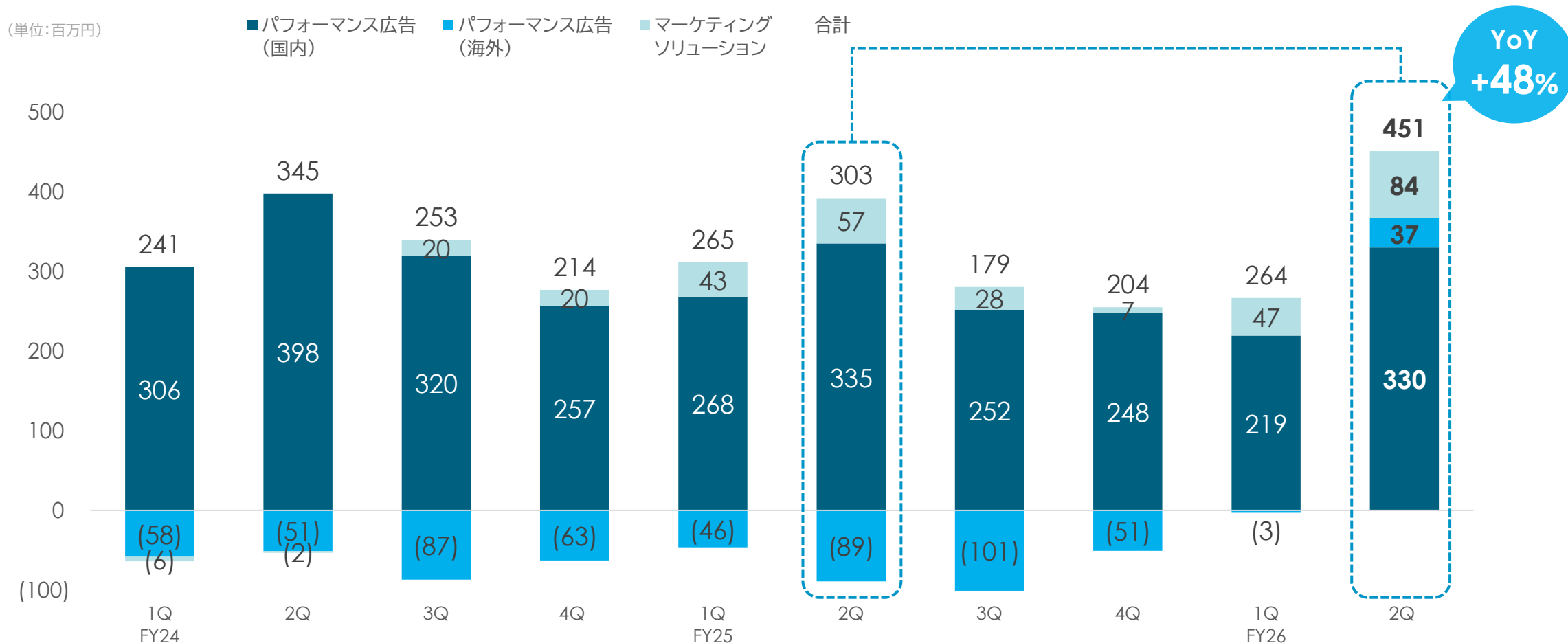
# 事業別 売上高推移

- ▶ セグメントとしては前年から**31%**増加と大幅伸長
- ▶ マーケティングソリューションと海外パフォーマンス広告が成長をけん引



# 事業別 事業利益推移

- ▶ マーケティングソリューションは利益寄与フェーズに本格移行
- ▶ 海外パフォーマンス広告は事業成長および効率化の進展により、初の四半期黒字を達成

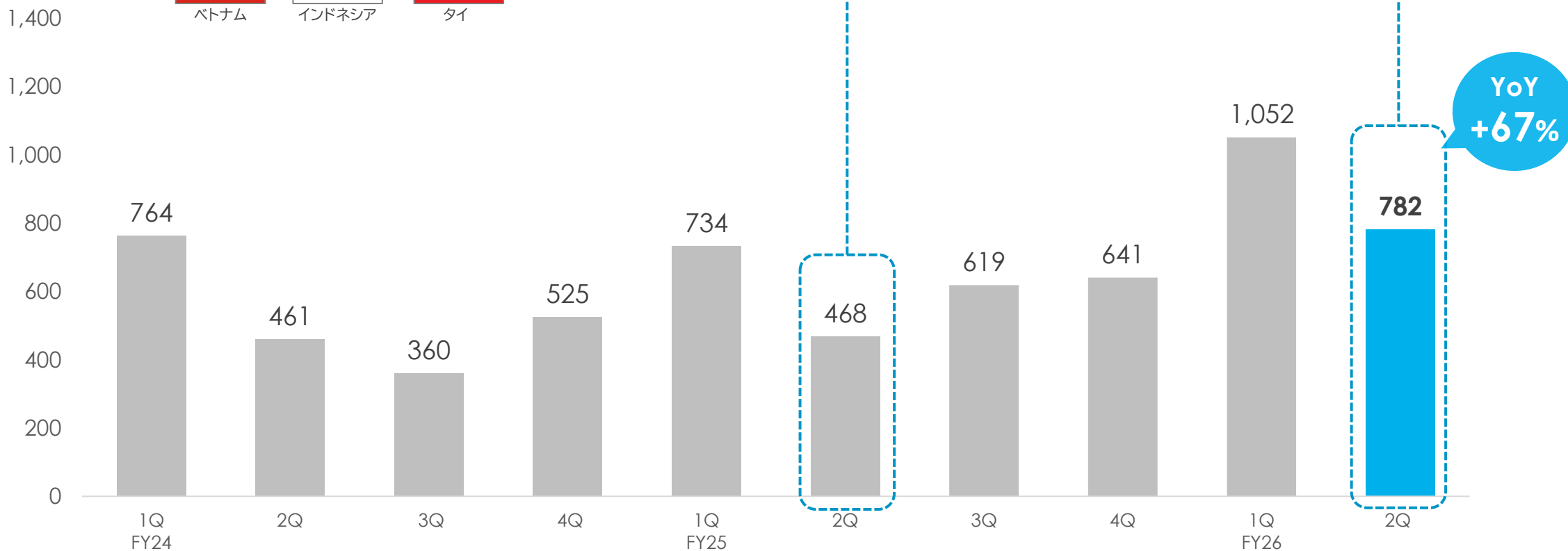


\* 共通費を含まない事業部門の数値です

# 取扱高推移(海外パフォーマンス広告)

▶ インドネシアにおけるEC分野が成長をけん引

(単位:百万円)



\* 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

04

メディア事業

# メディア事業のご紹介

## コンテンツメディア

 mamasta

 saita

 yoga  
JOURNAL  
ONLINE


4MEEE

4yuuu

 新しい気づきを

主にディスプレイ型広告による収益

## 比較・検討メディア

 転職派遣  
サーチ

 塾シル!

 プロリア

 転職  
Finder

 APP FINDER

 多様な選択肢を

主に成果報酬型広告による収益

# メディア事業 業績ハイライト

売上高

1,312百万円

前年比 - 19.9%

事業利益\*

170百万円

前年比 + 15.6%

コンテンツ



ママスタの課金サービスは計画超過進捗  
広告収益も堅調に推移

新たな収益モデルの確立へ前進

比較・検討



一部で広告予算抑制の影響はあったものの、  
塾シルは季節需要を背景に伸長

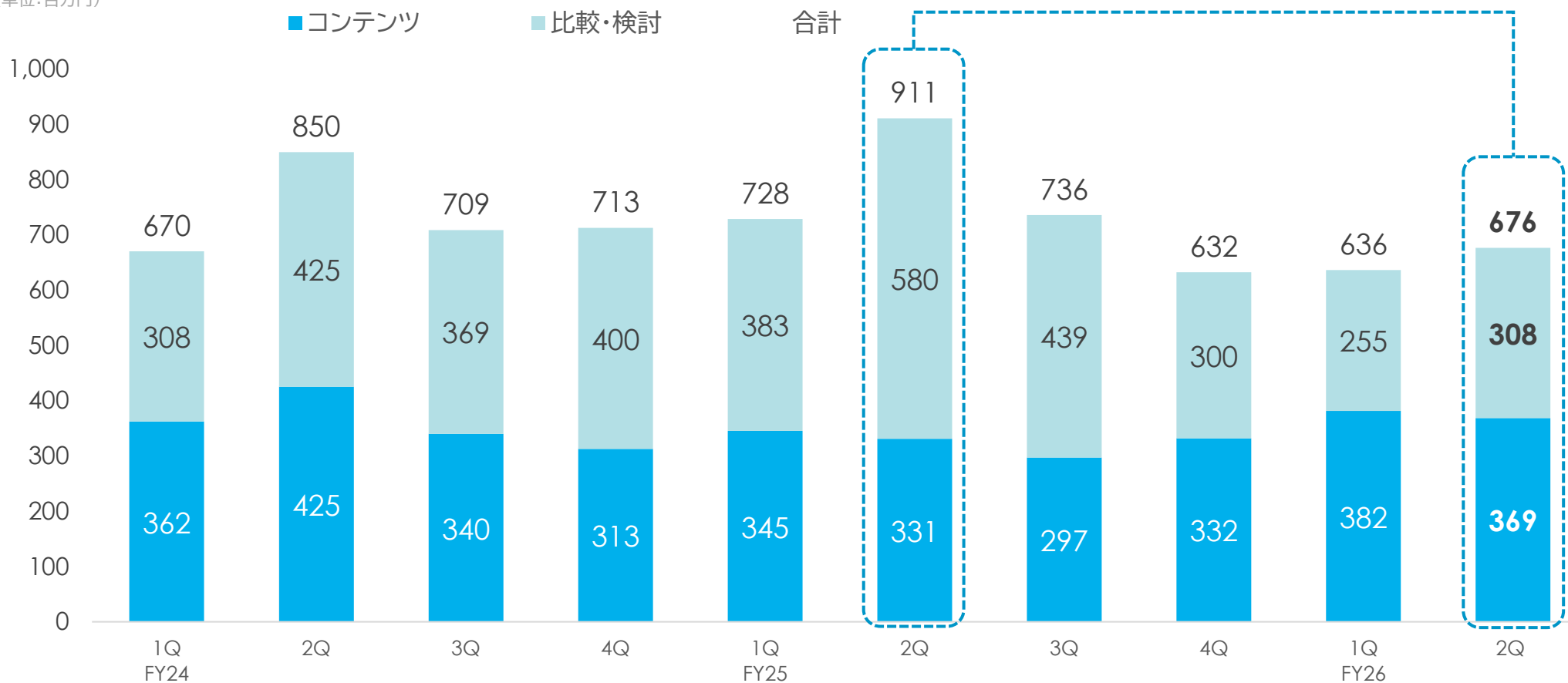
塾シルは単月黒字化

\* 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

- ▶ コンテンツは課金サービスの伸長に加え、広告収益も堅調に推移
- ▶ 比較・検討は人材領域の広告予算抑制の影響により、大幅な減収

(単位:百万円)

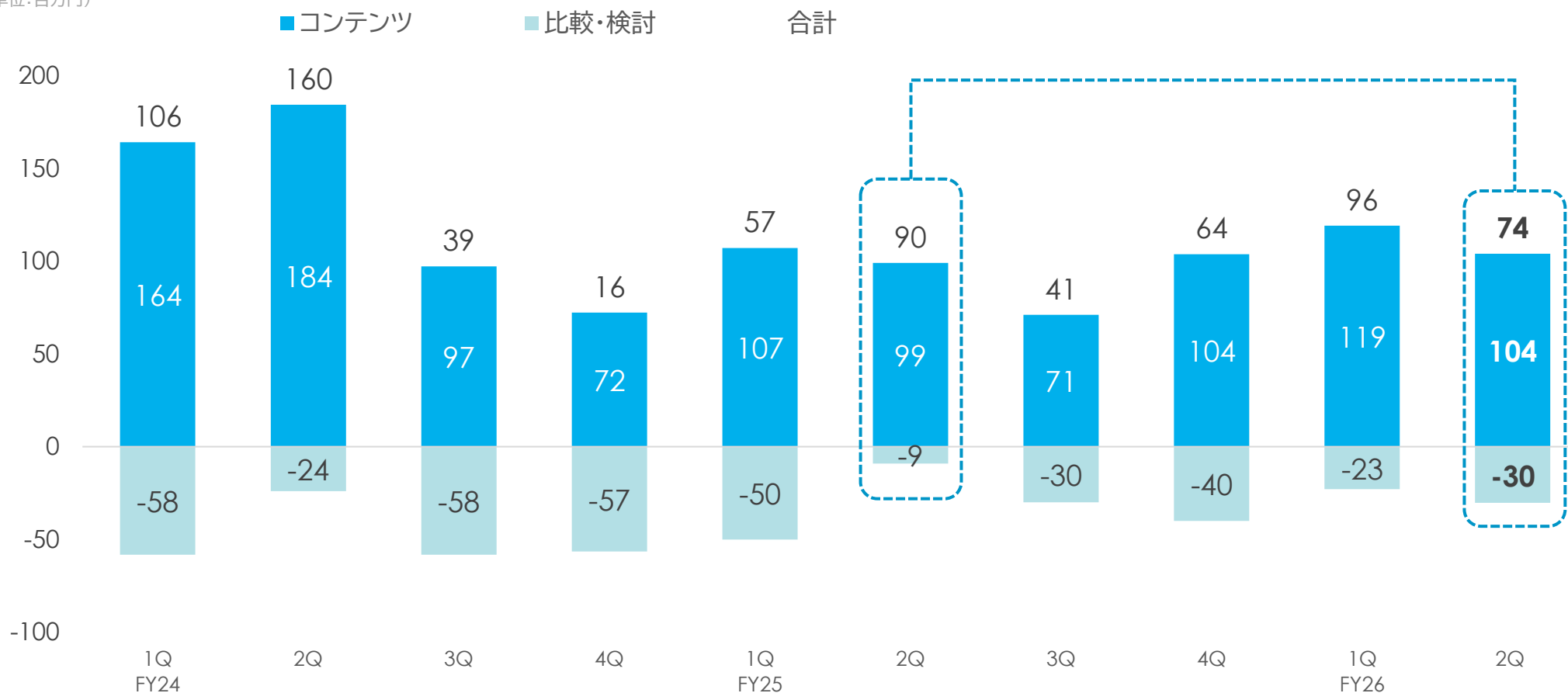


\* メディア売上高には内部取引を含めて表示しています

# 事業別 事業利益推移

- ▶ コンテンツは、広告収益に加え課金収益が利益を下支え
- ▶ 比較・検討では、塾シルの損益は改善傾向にあるものの、人材領域の減収影響が大きい状況

(単位:百万円)



\* 共通費を含まない事業部門の数値です



# Appendix

# 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。

# 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)
- 所在地 東京都新宿区西新宿2丁目4番1号
- 設立 1999年11月8日(27期目)
- 代表者 代表取締役執行役員社長 河端 伸一郎
- 従業員 244名(単体) 389名(連結) ※2026年3月31日現在
- 事業内容 パフォーマンスマーケティング事業  
メディア事業



# 主なグループ会社

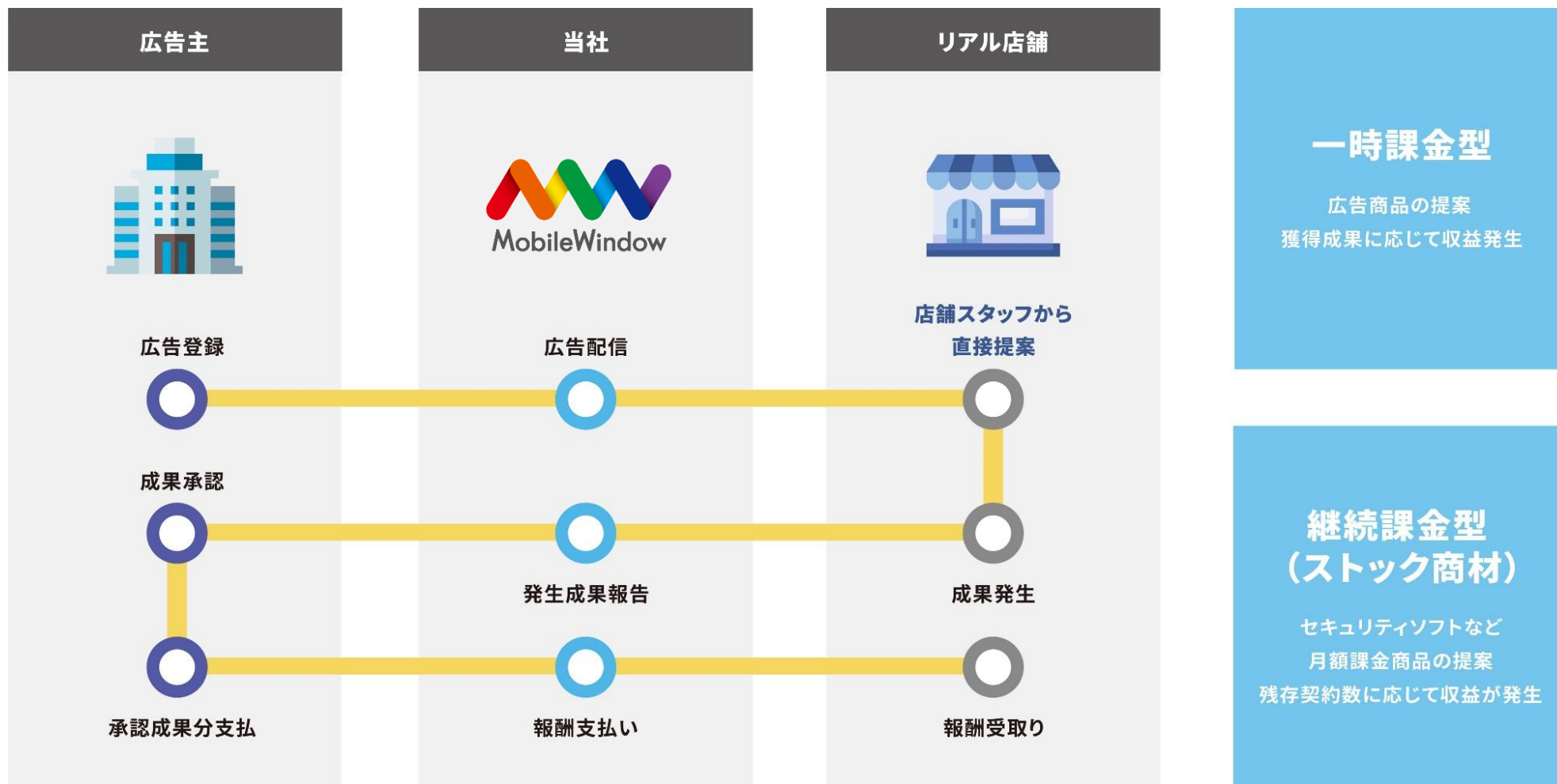
会社名	区分	事業内容
株式会社ストアフロント	連結	店舗運営者向けDXソリューション「モバイルウインドウ」の運営や「ポケットバックアップ」「ダレカナブロック」のアプリを運営
4MEEE株式会社	連結	ファッションメディア「4MEEE」「4yuuu」などを運営
株式会社TAG STUDIO	連結	比較・検討メディア「転職派遣サーチ」などを運営
株式会社ユナイトプロジェクト	連結	学習塾検索サイト「塾シル」を運営
株式会社N1テクノロジーズ	連結	マーケティングSaaS「SiteLead(旧:賢瓦)」を運営
PT. INTERSPACE INDONESIA	連結	インドネシアで海外版「ACCESSTRADE」を運営
INTERSPACE(THAILAND)CO.,LTD.*	連結	タイで海外版「ACCESSTRADE」を運営
INTERSPACE VIETNAM CO.,LTD.	持分法	ベトナムで海外版「ACCESSTRADE」を運営

# 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 モバイルウィンドウ(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

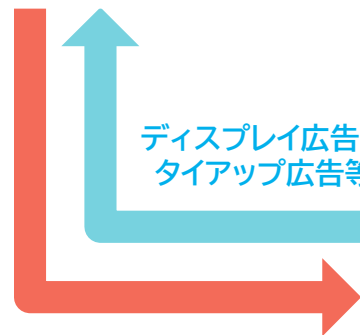


ブランド認知向上を目的とした  
広告収益モデル

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



情報の閲覧



ユーザーへの認知向上



# 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

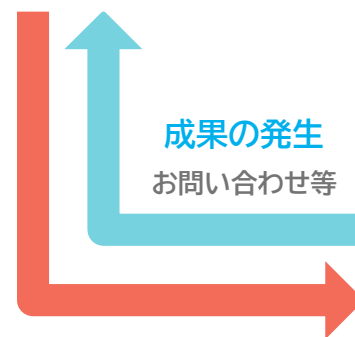


ユーザー



情報の閲覧

情報の掲載



ユーザーを送客

成果の発生  
お問い合わせ等



企業



# INTER SPACE MEDIA





上記から、当社IRページをご覧ください。

本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。