

2025年3月期第3四半期  
決算補足説明資料



From the  
Stations

駅から始めよう

2025年2月12日

株式会社 駅探

東証グロース：3646



# 目次

2025年3月期3Q

Section 1	2025年3月期 第3四半期	決算ハイライト	P3
Section 2	2025年3月期 第3四半期	決算詳細	P13
appendix	経営方針・事業戦略		P20



# From the Stations

駅から始めよう

## Section 1

2025年3月期  
第3四半期  
決算ハイライト



## • 2025年3月期1-3Q 業績ハイライト

営業利益の黒字化達成 計画も上回り、通期予想達成に向けて順調に推移

売上高 : 26億4,100万円 (前期比 : 13.2%減)

営業利益 : 3,300万円 (前期比 : 4,800万円増)

## • アクティビティハイライト

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数共に順調に増加し、

広告収入が1億2,900万円に増加 (前期比 : 12.3%増)

MaaSパッケージの売上増加が2,200万円 (前期比 : 1,553.7%増)

## • 2025年3月期通期予想

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、7,700万円増)



# 営業利益は3Q時点で黒字化達成

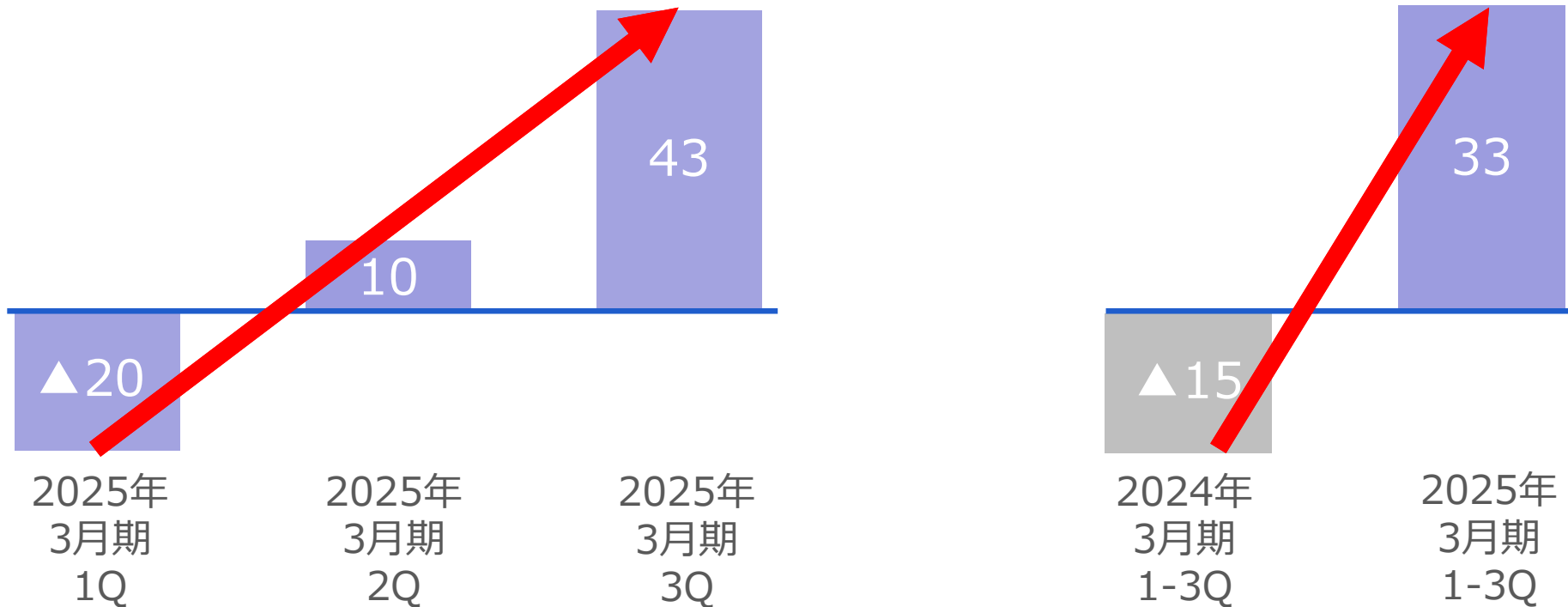
- ・ 地域マーケティングプラットフォーム構想（RMP）が着実に進展
- ・ 体制の見直しや経費の削減によるコストダウン

## 営業利益 (Q別推移)

## 営業利益 (対前期比)

+4,800万円

(百万円)





## 通期予測達成に向けて順調に推移

### 下期業績に関する特殊要因

下期売上は、上期実績1,764百万円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

### 売上高

### 営業利益

(単位:百万円)

1,941

2,097

1,764

2,562

876

97

▲74

▲10

43

111

2024年  
3月期  
上期

2024年  
3月期  
下期

2025年  
3月期  
上期

2025年  
3月期  
下期  
(予想)

2024年  
3月期  
上期

2024年  
3月期  
下期

2025年  
3月期  
上期

2025年  
3月期  
下期  
(予想)

2025年  
3月期  
3Q



ハイライト

2025年3月期3Q

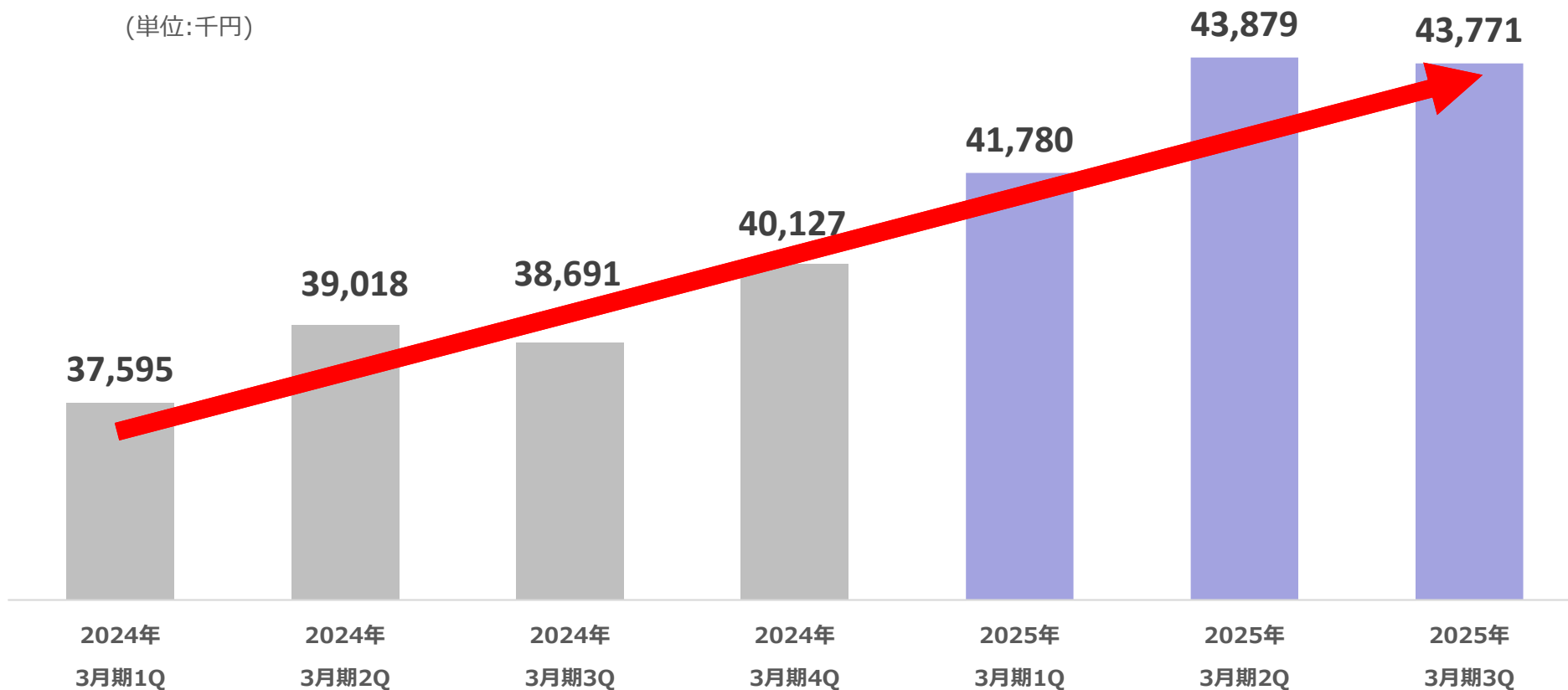
# RMP推進効果により**広告収入は増加**

2024年3月期1-3Q : 115,305千円

2025年3月期1-3Q : **129,432千円** (前期比 : 12.3%増)

## 広告収入

(単位:千円)





# 主な施策の進捗状況（2025年3Q）

## 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><li>・株式会社エアトリと連携 →海外航空券・海外ホテルの予約が出来る国際線時刻表をリリース</li><li>・地域新聞社と業務提携契約を締結 RMP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><li>・「チームスピリット」にバス検索機能の提供を開始</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）

2025年3月期3Q

## 「駅探ドットコム」に発着区間を指定した国際線時刻表を追加 時刻表検索からシームレスな海外航空券・海外ホテル予約が可能に！



From the Stations  
駅から始めよう



# エアトリ

### 国際線時刻表

羽田空港（東京国際空港）→シンガポール  2025年2月12日（水）

東京／羽田空港（東京国際空港）→シンガポール

航空会社	すべて	発時刻	すべて
<b>00時</b>			
00:10	7時間30分	06:40	経路詳細
羽田空港（東京国際空港）→HND	直行便	→	カンタス航空 QF4026便
		→	<input type="button" value="チケット予約"/> <input type="button" value="航空券+ホテル"/>
00:10	7時間30分	06:40	経路詳細
羽田空港（東京国際空港）→HND	直行便	→	アラスカ航空 AS7349便
		→	<input type="button" value="チケット予約"/> <input type="button" value="航空券+ホテル"/>
00:10	7時間30分	06:40	経路詳細
羽田空港（東京国際空港）→HND	直行便	→	日本航空 JL35便
		→	<input type="button" value="チケット予約"/> <input type="button" value="航空券+ホテル"/>
00:10	7時間30分	06:40	経路詳細
羽田空港（東京国際空港）→HND	直行便	→	ハワイアン航空 HA5006便
		→	<input type="button" value="チケット予約"/> <input type="button" value="航空券+ホテル"/>
00:10	7時間30分	06:40	経路詳細
羽田空港（東京国際空港）→HND	直行便	→	アメリカン航空 AA8487便
		→	<input type="button" value="チケット予約"/> <input type="button" value="航空券+ホテル"/>
00:10	7時間30分	06:40	経路詳細
羽田空港（東京国際空港）→HND	直行便	→	スリランカ航空 UL3335便
		→	<input type="button" value="チケット予約"/> <input type="button" value="航空券+ホテル"/>
00:25	7時間30分	06:55	経路詳細
羽田空港（東京国際空港）→HND	直行便	→	エアカナダ AC6228便
		→	<input type="button" value="チケット予約"/> <input type="button" value="航空券+ホテル"/>
00:25	7時間30分	06:55	経路詳細
羽田空港（東京国際空港）→HND	直行便	→	ユナイテッド航空 UA7991便
		→	<input type="button" value="チケット予約"/> <input type="button" value="航空券+ホテル"/>

### 海外航空券+宿泊の予約

出発日    
 往路 出発地  到着地   
 現地出発日    
 復路 出発地  到着地   
 人数 おとな（12歳以上）  こども（0～11歳）

従来提供している乗り換え案内検索や時刻表のページから、  
海外航空券・海外ホテルの予約が可能に



行き方・帰り方を調べるユーザーの  
ネクストアクションをサポート



# 主な施策の進捗状況（ソリューション展開）

2025年3月期3Q

## 企業のDX推進・バックオフィス業務の支援を行う「チームスピリット」にバス検索機能の提供を開始

### 「バス検索」機能

電車もバスもまとめて経費申請！



当社の「乗り換え案内 API」を活用した、チームスピリットが提供するクラウドサービス「チムスピ経費」にバス交通費の申請機能を追加提供。

「チムスピ経費」で交通費検索をする際に、バスの検索も可能に。これにより電車交通費とバス交通費の申請を一つにまとめて行うことができるようになり、日々の交通費申請をより効率的に申請作業を行うことが可能に。

交通費検索結果

出発: 奈良三丁目<神奈川中央> 到着: 表参道 経由駅: [検索]

経由駅で乗り換える

金額	経路
770円	奈良三丁目<神奈川中央交通バス> → (神奈川中央交通バス津02系統) → 長津田駅北口<神奈川中央交通バス> → (徒歩) → 表参道
990円	奈良三丁目<神奈川中央交通バス> → (神奈川中央交通バス津02系統) → 長津田駅北口<神奈川中央交通バス> → (徒歩) → 表参道
950円	奈良三丁目<神奈川中央交通バス> → (神奈川中央交通バス津02系統) → 長津田駅北口<神奈川中央交通バス> → (徒歩) → 表参道
940円	奈良三丁目<神奈川中央交通バス> → (神奈川中央交通バス津02系統) → 長津田駅北口<神奈川中央交通バス> → (徒歩) → 表参道
1,070円	奈良三丁目<神奈川中央交通バス> → (神奈川中央交通バス津02系統) → 長津田駅北口<神奈川中央交通バス> → (徒歩) → 表参道
1,090円	奈良三丁目<神奈川中央交通バス> → (神奈川中央交通バス津02系統) → 長津田駅北口<神奈川中央交通バス> → (徒歩) → 表参道

ekitan



From the Stations  
駅から始めよう



TeamSpirit



## 株式会社地域新聞社との業務提携契約の締結 千葉に特化したソリューション販売やインバウンド向け取組など 地域創生事業領域を強かに推進

### 株式会社地域新聞社

千葉県を中心に、毎週173万世帯へポストイングするフリーペーパー「ちいき新聞」の発行による情報発信および販売促進総合支援事業を展開しており、地域の消費者が良い情報に出合い、それにより飲食・物販・サービスなどを営む地域企業が成長する好循環を生み出すことで、地方創生、地域活性化を推進。

### 地方の事業者の抱える課題

人々の関心を地方に向け、地域に存在する価値あるサービスや商品を多くの人に知ってもらい、訪れてもらうことが非常に困難になっている。

### 目的

両者が保有するノウハウとアセットを持ち寄り、シナジーを発揮することで、地域創生の貢献を目指す。特にこれまで地域新聞社が培ってきた千葉県密着の情報網を生かし、地域の魅力的なサービスや商品を広く知ってもらい、さらに多くの人々に訪れてもらう機会を提供できると考え、本契約を締結。

### 業務提携の内容

- (1) 地域新聞社の保有する販路において、当社が保有するソリューションを用いた提案機会の創出
- (2) 両社事業資産の活用による、インバウンド向けサービスの共同開発
- (3) その他、両社が運営する事業における協業



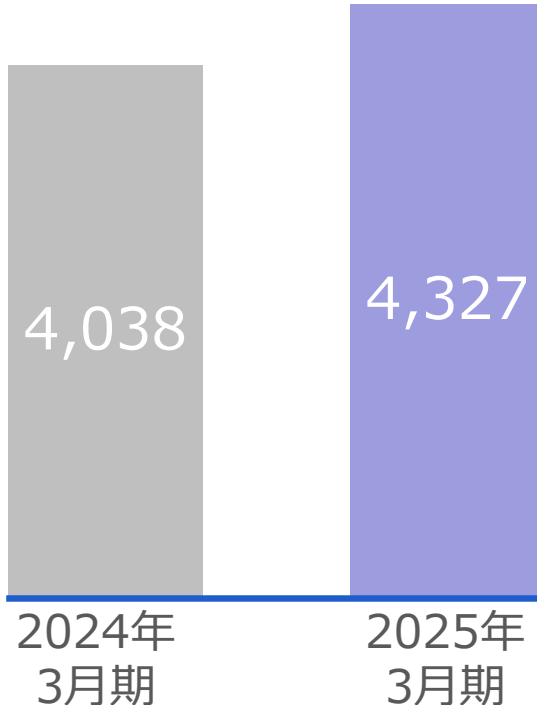
業績予想（2025年3月期）について

# 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

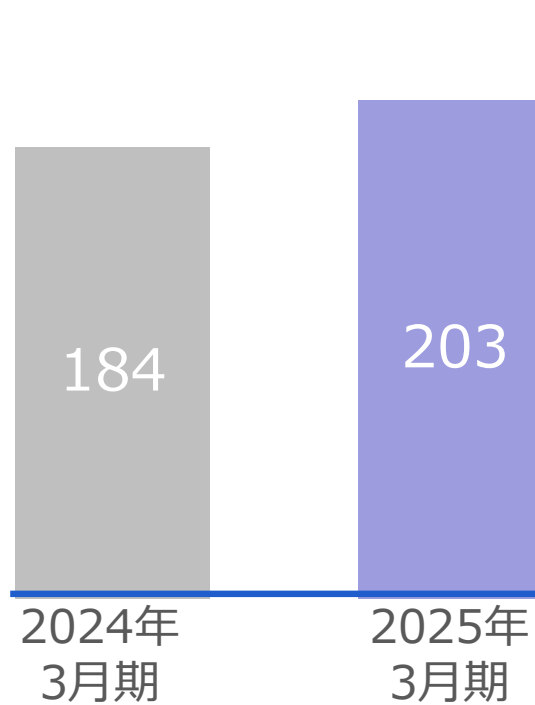
売上高

+7.2%



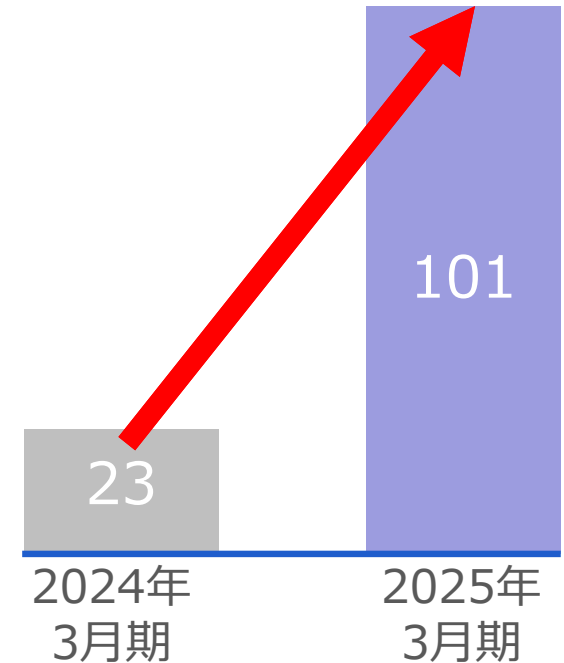
EBITDA

+10.5%



営業利益 (対前年増減率)

+328.4%





**From the  
Stations**

駅から始めよう

**Section 2**

2025年3月期

第3四半期

決算詳細



# 連結損益計算書

2025年3月期3Q

## 連結損益計算書

(対前期比)

単位:百万円	2024 1-3Q	売上比	2025 1-3Q	売上比	増減率	増減額
売上高	3,044	100.0%	2,641	100%	▲13.2%	▲402
売上原価	2,180	71.6%	1,805	68.3%	▲17.2%	▲375
粗利	863	28.4%	836	31.7%	▲3.1%	▲27
販管費	878	28.9%	803	30.4%	▲8.6%	▲75
営業利益	▲15	-	33	1.3%	--	+48
経常利益	▲11	-	42	1.6%	--	+54
親会社株主に帰属 する四半期純利益	▲743	-	12	0.5%	--	+756
EBITDA	119	3.9%	87	3.3%	▲26.7%	▲31



# 連結貸借対照表

2025年3月期3Q

## 連結貸借対照表

(単位：百万円)	2024 3Q	2025 3Q	増減額	(単位：百万円)	2024 3Q	2025 3Q	増減額
流動資産合計	2,009	1,747	▲261	流動負債合計	641	541	▲100
有形固定資産	77	62	▲15	固定負債合計	346	293	▲53
無形固定資産	388	397	8	負債合計	988	834	▲154
投資その他の資産	202	231	29	資本金	291	291	-
固定資産合計	667	690	22	資本剰余金	306	318	12
資産合計	2,677	2,438	▲238	利益剰余金	1,686	1,638	▲47
				自己株式	▲598	▲648	▲49
				株主資本合計	1,686	1,601	▲85
				純資産合計	1,689	1,604	▲85
				負債純資産合計	2,677	2,438	▲238



## 減収・増益

対前期比で**営業利益が大幅に改善・黒字化**

売上高	2,641百万円	増減率	▲13.2%	増減額	▲402百万円	前期	3,044百万円
EBITDA	87百万円	増減率	▲26.7%	増減額	▲31百万円	前期	119百万円
営業利益	33百万円	増減率	--%	増減額	+48百万円	前期	▲15百万円

### 増収要因

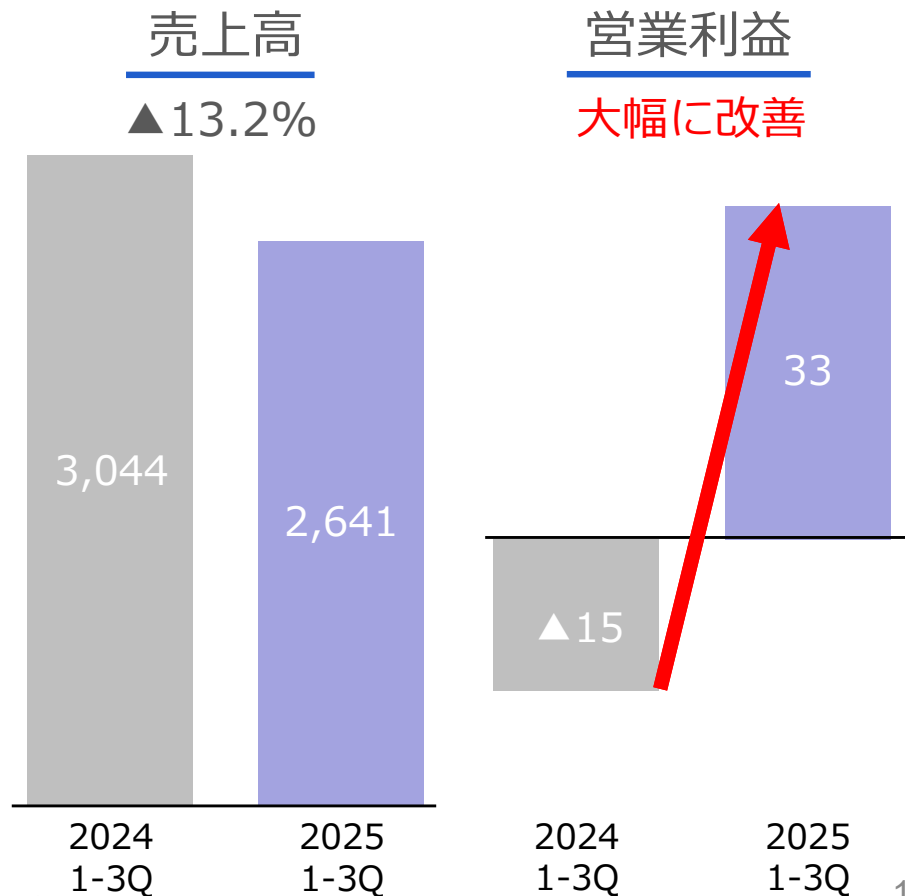
- ・ **モビリティサポート事業**：RMP構想による新たなマネタイズ  
新幹線チケット販売の追加、コンテンツ追加によるPV、UU増で収益貢献  
自治体向けMaaSソリューションなど、RMP関連は大きく伸長
- ・ **広告配信プラットフォーム事業**：プラウドエンジン株式会社  
増員効果などによる収益拡大

### 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

### その他の増減要因

- ・ **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







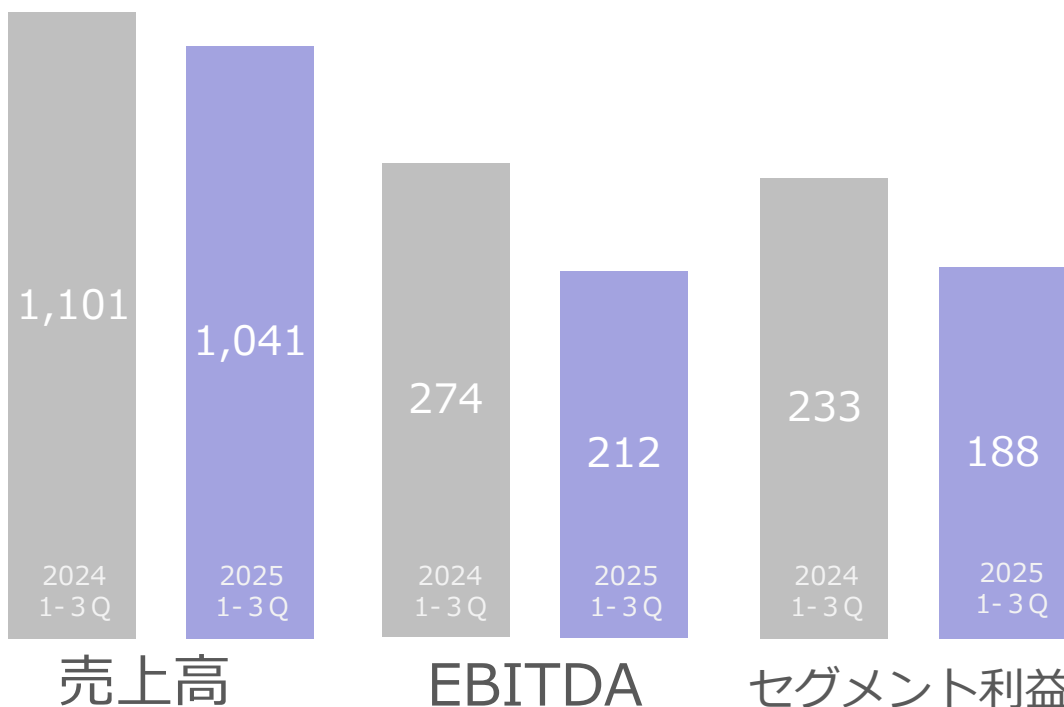
# モビリティサポート事業

2025年3月期3Q

## 減収減益

売上高	1,041百万円	増減率	5.4%減	増減額	▲59百万円	前期	1,101百万円
EBITDA	212百万円	増減率	22.5%減	増減額	▲61百万円	前期	274百万円
セグメント利益	188百万円	増減率	19.3%減	増減額	▲45百万円	前期	233百万円

(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や自治体向けMaaSソリューションなど、RMP構想による新たなマネタイズは徐々に収益に貢献

**MaaSパッケージ売上：前年同期比1,553.7%増**

### 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



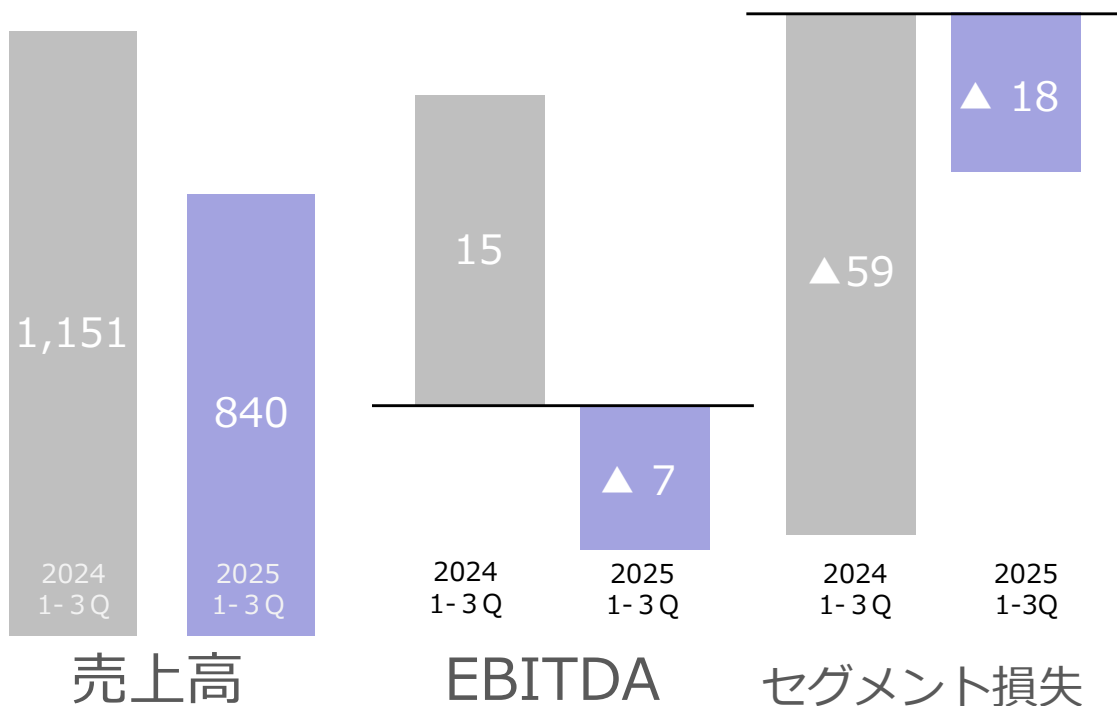
# 広告配信プラットフォーム事業

2025年3月期3Q

## 減収増益

売上高	840百万円	増減率	27.0%減	増減額	▲310百万円	前期	1,151百万円
EBITDA	▲7百万円	増減率	--	増減額	▲22百万円	前期	15百万円
セグメント損失	▲18百万円	増減率	--	増減額	+41百万円	前期	▲59百万円

(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



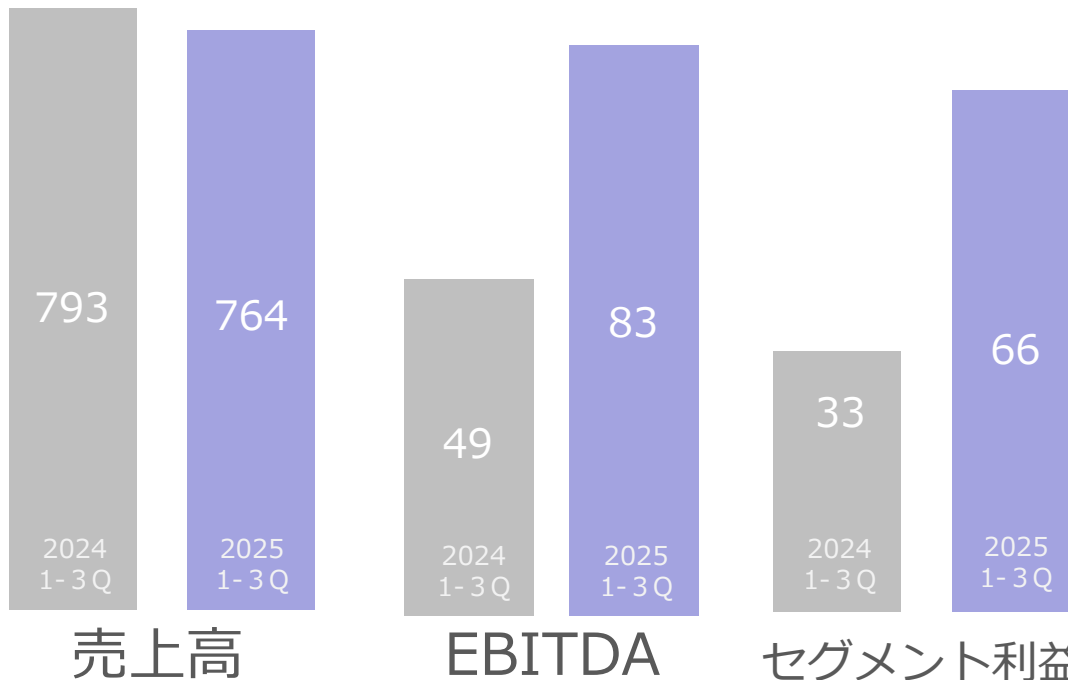
# 投資・インキュベーション事業

2025年3月期3Q

## 減収増益

売上高	764百万円	増減率	3.7%減	増減額	▲29百万円	前期	793百万円
EBITDA	83百万円	増減率	69.4%増	増減額	+34百万円	前期	49百万円
セグメント利益	66百万円	増減率	99.9%増	増減額	+33百万円	前期	33百万円

(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の会社設立及び株式取得に関する一時的なコストが発生しなかったことに加え、制度見直しを含めたコスト削減効果が奏功し、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



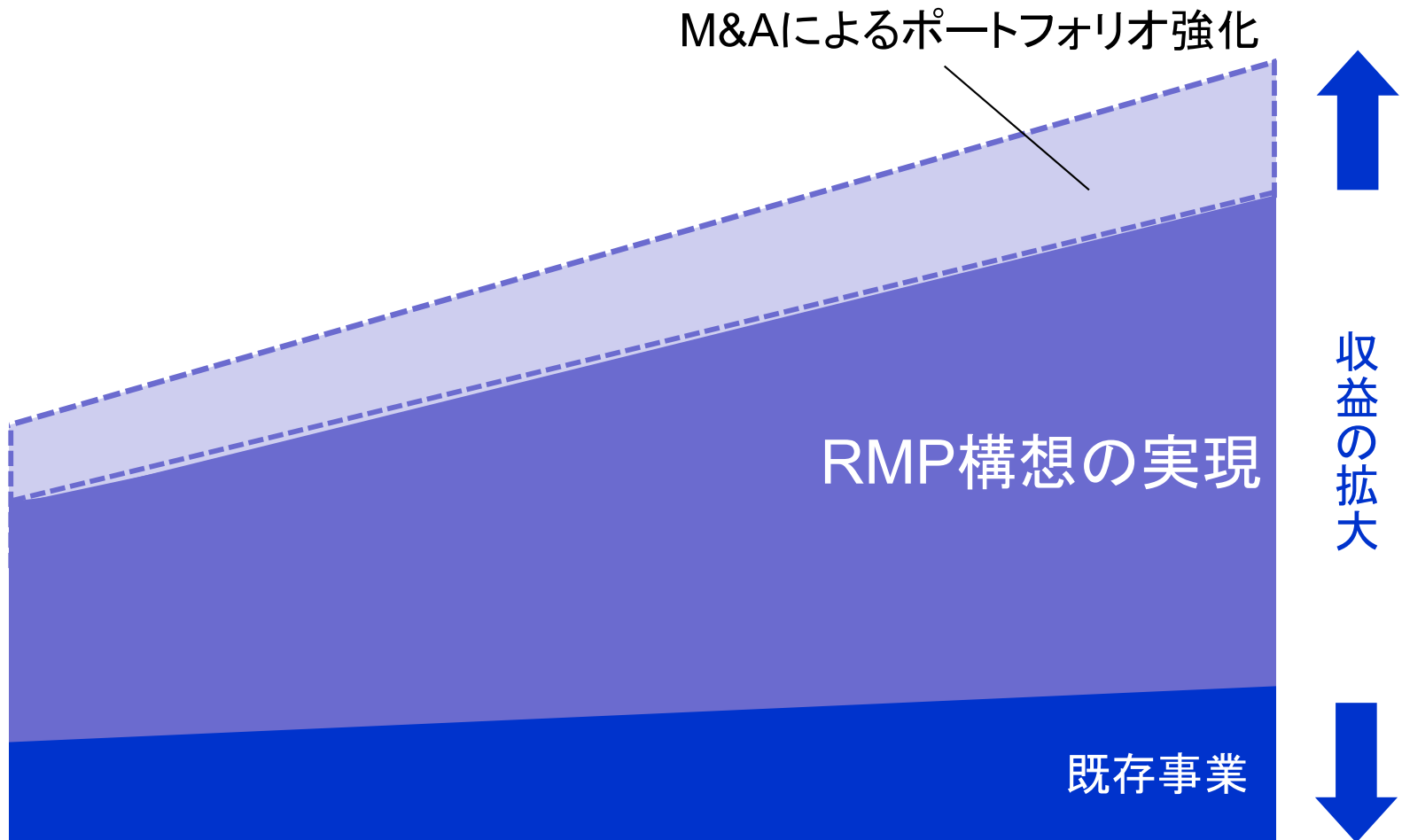
## 成長の実現



## 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

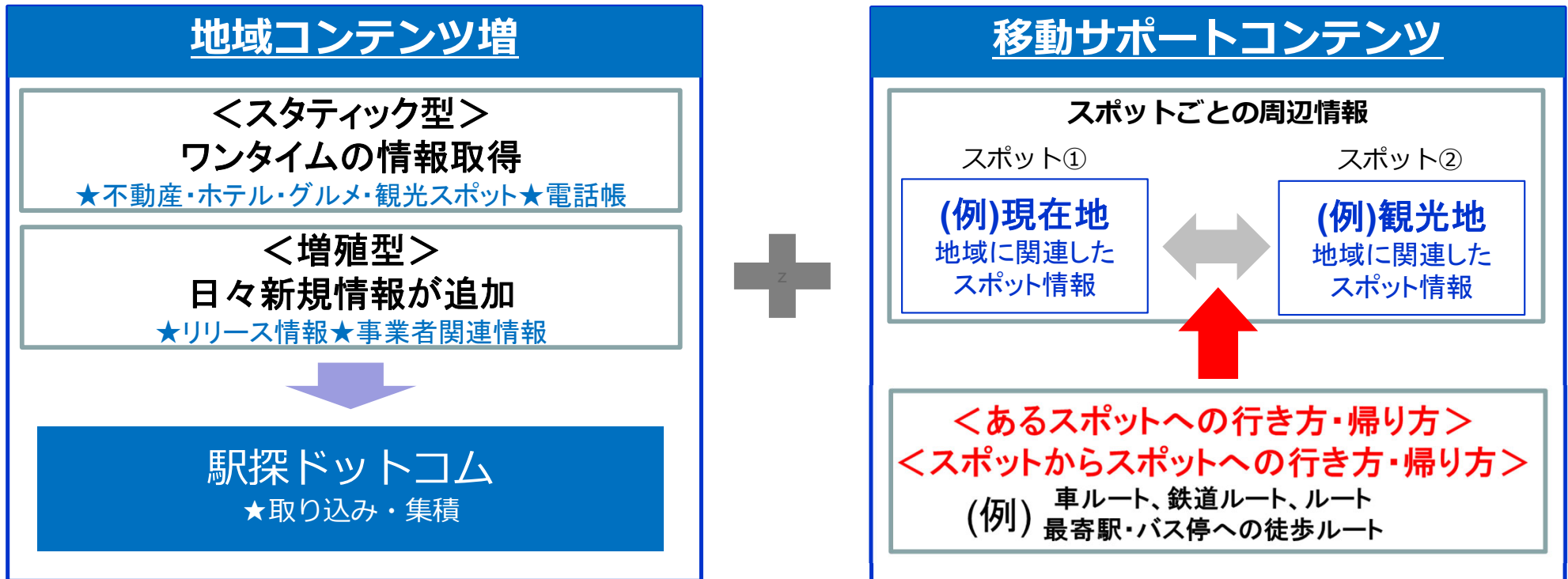
新たなマネタイズを実現<各種メディア収益、法人向けSaaSサービス拡充など>

# 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



## 検索流入数増・売上アップ





## 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

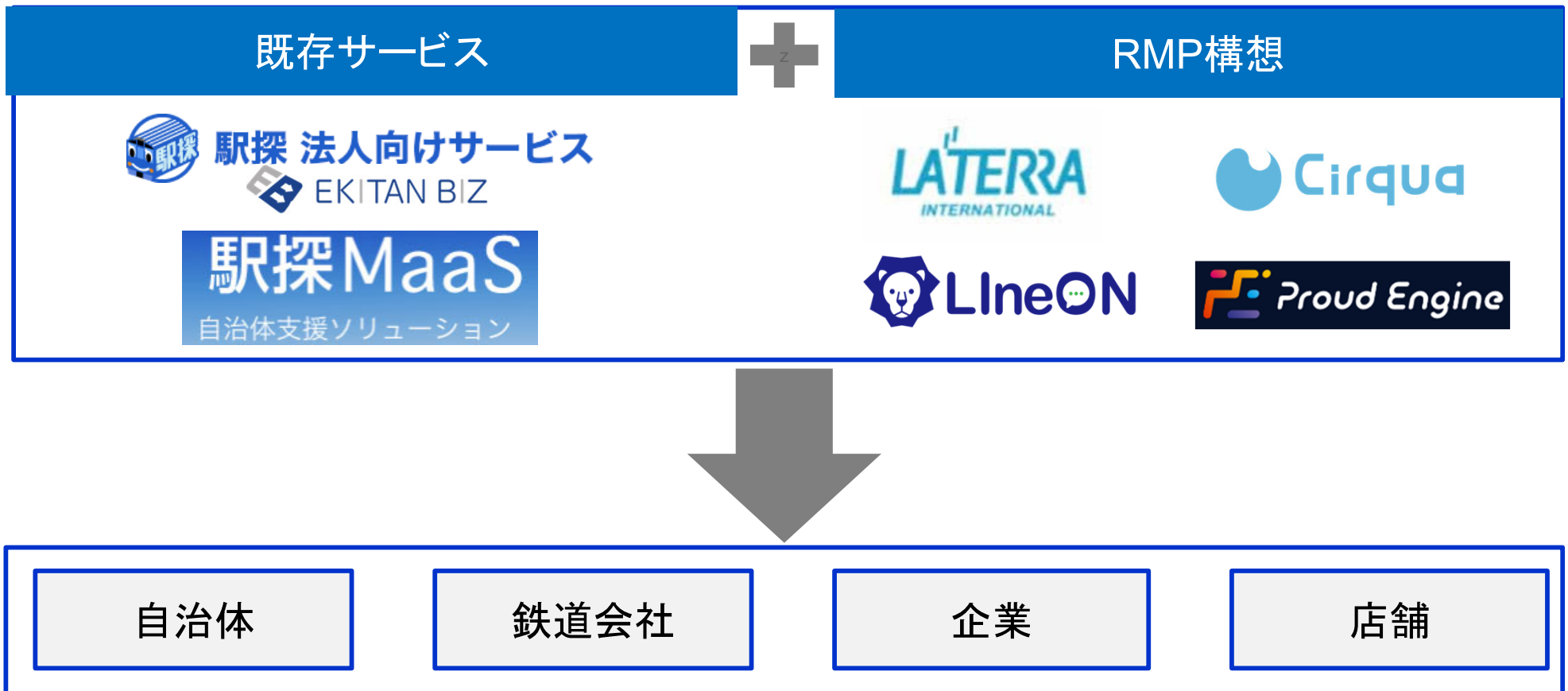


# 成長シナリオとその実現に向けて：戦略

## 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

## 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～



## 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。