

株式会社駅探 IR

# 決算補足説明資料 2026年3月期 通期

2026/05/14 (証券コード3646)

# INDEX

01. 決算説明資料サマリー
02. 駅探グループ概要
03. 業績ハイライト
04. ビジネスハイライト
05. インベストメントハイライト
06. Appendix

# 01.

Executive summary -

## 決算説明資料サマリー

## 02. 決算説明資料サマリー

### 1. 業績ハイライト

- 通期連結売上高は2,992百万円（昨対比▲14.5%）、通期営業利益は▲16百万円（前年度116百万円）にて着地。一方、過去に資産計上された無形固定資産の償却費が前年対比34百万円増加し営業利益赤字となるも、**EBITDAは95百万円の黒字を確保**
- 減収減益の中、改革プロジェクトに基づき全社的にコスト構造を見直し、**年額81百万円相当のコスト削減を実現**
- **会計処理の正常化**として過去から累積した固定資産の減損損失315百万円を計上し、**収益獲得に直接貢献しない費用の先送りを回避**。将来の減価償却費の減少を通じ、**2027年3月期以降の利益は改善見込**。

### 2. ビジネスハイライト

- 新経営体制において新中期経営計画を公表。**無形固定資産に現れない既存アセット：ドメインパワー（[ekitan.com](https://ekitan.com)）、UU/PV数、乗換案内のノウハウ等を活用**するため、国内メディアの拡張としてインバウンドメディアを成長戦略と位置づけ。**2026年4月1日に10言語対応の多言語メディアをローンチ済**。
- 訪日インバウンド向けサービスを手掛ける株式会社Payke（ペイク）と協業開始。当社が営業活動を支援し、飲料・食品系の**ナショナルクライアント等のプロモーション案件成約が増加**（当社はレベニューシェアによる手数料を收受）。

### 3. インベストメントハイライト

- 配当の指標として**DoE: Dividend on Equityを導入**。自己資本に対する配当性向として、純利益に左右されない配当政策を採用。株主優待と合わせて株主のトータルリターンを最大化を目指す。

# 02.

Company -

## 駅探グループ概要

# 駅探は、移動に関する情報 とデータを通じて、 人の移動を支える企業です

### B2C事業

誰もが迷わず移動できる経路検索・交通情報サービスを提供し、日々の移動やおでかけを支えています。

### B2B事業

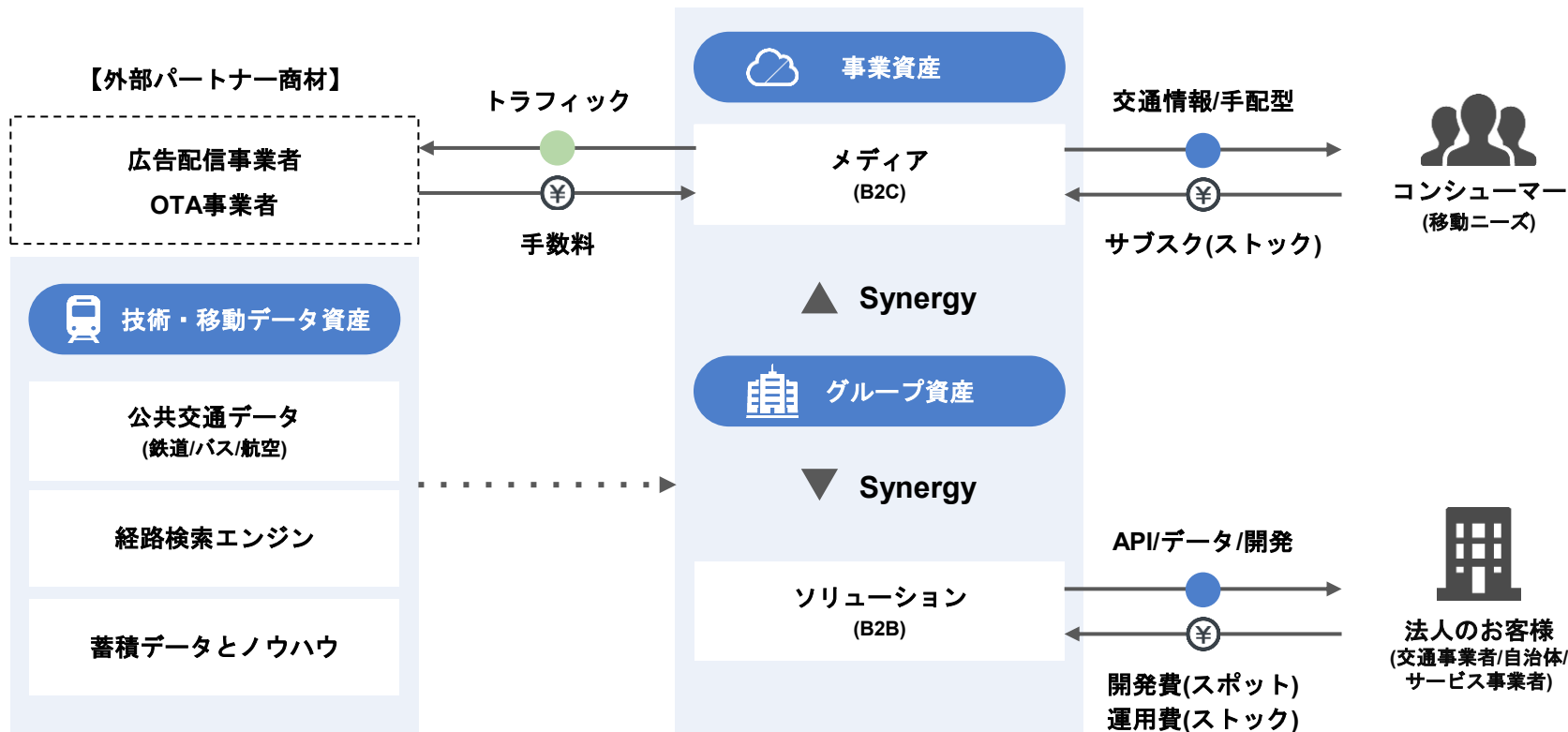
業務向けソリューションや交通データを提供し、企業や自治体のサービス運営や業務効率化に貢献しています。

「**フラッグシップ**

「**乗換案内サービス**」



## 技術・移動データ資産を基盤としたメディア・ソリューション型ビジネスモデル



# 01. 駅探グループ概要>サービス一覧

会社	区分	サービス	3カ年売上構成比			セグメント
			24/3期	25/3期	26/3期	
駅探	B2C	サブスク（乗換案内サービス）	12.7%	9.8%	9.3%	モビリティサポート事業
		サブスク（会員優待サービス）	7.5%	5.7%	5.1%	
		国内メディア（Web/アプリ）	6.3%	5.8%	6.2%	
	B2B	駅探法人サービス：移動・交通データ販売	17.1%	13.4%	11.2%	
		駅探BIZ：交通費精算・ワークフローサービス	0.4%	0.4%	0.5%	
		駅探BTOOnline：BTM（出張手配・管理サービス）	5.7%	5.2%	5.7%	
		駅探MaaS：モビリティサービス	0.4%	1.8%	1.9%	
ラテラ	エリアマップ/ガイドブック：旅行ガイドブック作成	2.8%	2.7%	3.2%	広告配信PF事業	
PE	Webマーケティング	24.4%	22.8%	23.0%		
音生	Atatter：SNSプロモーション	—	—	1.5%		
GC	SES/派遣 受託開発 パッケージ販売	8.8%	16.2%	15.7%	M&A・インキュベーション 事業	
CYB		7.1%	11.7%	10.6%		
ITJ		7.0%	5.2%	5.4%		

※PE：クラウドエンジン、GC：グロースアンドコミュニケーションズ、CYB：サイバネット、ITJ：アイティジェイ

# 03.

Financial highlights -

## 業績ハイライト

## 2026年3月期は新経営体制において年額相当81百万円の経費削減を実現。筋肉質な財務体質への変革が進み、2027年3月期以降の利益成長への布石となる1年に

#### 通期業績サマリー

- 新経営体制におけるコスト削減施策が功を奏し、**年額相当81百万円の経費削減を実現**
- 2026年1月30日開示の業績予想対比の**達成率は売上高101.0%、営業利益+42百万円の改善**で着地
- 通期連結売上高は**2,992百万円（昨対比▲14.5%）**、通期営業利益は**▲16百万円（前年度116百万円）**にて着地。主な減収・減益の要因は、サークア株式売却による連結除外▲300百万円、有料会員数の減少▲121百万円。キャッシュアウトを伴わない無形固定資産減価償却費が前年対比で34百万円増加したことで営業利益赤字となるも、**EBITDA※は95百万円の黒字を確保**
- 無形固定資産の減損損失315百万円により、通期当期純利益は**▲368百万円（前年度57百万円）**に減少

※ EBITDA（償却前営業利益、簡易的な営業キャッシュフローの代替）＝営業利益＋減価償却費＋のれん償却費

#### 通期決算トピックス

- 2026年1月に新中期経営計画を公表。新経営体制移行後に先行実施していた「**全社横断/改革プロジェクト**」において、ハイブリッド勤務体制の導入および業務可視化を行い、**人件費削減、外注費・業務委託費の内製化**を中心にコスト削減を実現
- 過去に資産計上された直接収益獲得に貢献しない費用を減損損失を計上し、会計処理を正常化。**2027年3月期以降のコスト負担を改善**（無形固定資産償却費の減少として2027年3月期以降の利益増に寄与）

2026年1月30日開示の業績予想対比で売上高達成率101.0%、営業利益+42百万円の改善。駅探およびグループ会社の売上高増加により達成率上振れ

### 連結損益計算書サマリー

(単位：百万円)	通期累計実績				通期予想（2026年1月公表）	
	会計実績				実績 / 会社予想	
	2025年3月期	2026年3月期	増減額	増減率	2026年3月期	対 会計実績
1 売上高	3,499	2,992	▲507	▲14.5%	2,961	101.0%
2 営業利益	116	▲16	▲132	—	▲58	—
3 EBITDA（償却前営業利益）※	192	95	▲97	▲50.5%	—	—
4 当期純利益	57	▲368	▲425	—	—	—

※ EBITDA（償却前営業利益、簡易的な営業キャッシュフローの代替）＝営業利益＋減価償却費＋のれん償却費

## 2025年3月期対比で増加した無形固定資産の減価償却費34百万円により営業利益赤字である一方、EBITDAは95百万円の黒字を確保

### 連結損益計算書サマリー

#### 昨年対比 増減要因

#### 業績予想対比 増減要因

1

連結売上高

売上高減少は、サークアの連結除外▲300百万円、乗換案内サービスのコモディティ化による**有料会員数減少▲121百万円**が主要因

Paykelに対する営業支援売上の増加、PE及びCYBにおける2~3月における案件制約増により上振れ

2

連結営業利益

人件費削減、内製化による外注費の削減によっても駅探単体における有料会員減少による減収による影響を打ち返すまでには至らず、**営業利益は▲132百万円減少**

結果として**連結営業利益は+42百万円改善し▲16百万円で着地**（当初見込は▲58百万円）

3

EBITDA  
(償却前営業利益)

キャッシュアウトを伴わない無形固定資産の減価償却費が前年対比で35百万円増加したため営業利益赤字となるも、EBITDAは95百万円の黒字を確保

4

当期純利益

主に過年度から累積した固定資産（主にソフトウェア）の**減損損失315百万円を計上**

## 負債の圧縮により固定資産の減損後においても65.1%の自己資本比率を維持

### 連結貸借対照表サマリー

(単位：百万円)	2025年3月期 期末時点	2026年3月期 期末時点	差額	備考
<b>流動資産</b>	<b>1,833</b>	<b>1,608</b>	<b>▲225</b>	
うち、現金及び預金	1,260	1,072	▲188	
<b>固定資産</b>	<b>627</b>	<b>260</b>	<b>▲367</b>	固定資産の減損損失、のれん償却により減少
うち、のれん	180	122	▲58	PE、GC、CYB、ITJの取得に係るのれん償却、音生ののれん減損により減少
<b>総資産</b>	<b>2,460</b>	<b>1,867</b>	<b>▲593</b>	
<b>総負債</b>	<b>811</b>	<b>652</b>	<b>▲159</b>	
うち、有利子負債	282	208	▲74	ラテラの外部借入をグループ内の資金融通に変更したため減少
<b>純資産</b>	<b>1,649</b>	<b>1,216</b>	<b>▲433</b>	
うち、自己資本	1,649	1,216	▲433	減損損失の計上及び当期純損失により減少
<b>自己資本比率</b>	<b>67.0%</b>	<b>65.2%</b>	<b>▲1.8%</b>	

## 2026年3月期は徹底的な実態把握及びコスト最適化により筋肉質な財務体質の実現を推進。2027年3月期以降の成長への布石としての一年に

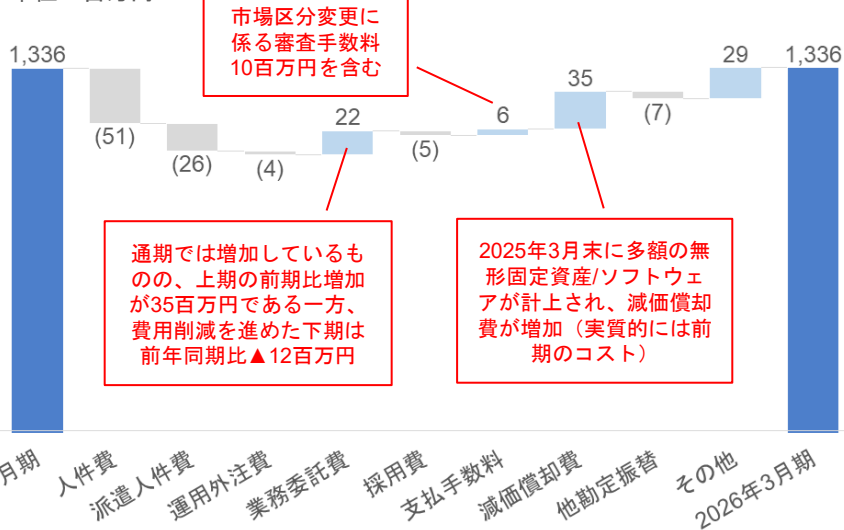
総費用の増減内訳（駅探単体）

実施した施策

- 外注費、派遣人件費、業務委託費を中心に削減し、既存社員への業務内製化を推進

対前年比 総費用の増減内訳（駅探単体）

単位：百万円



### 実質的なコスト削減額

- ▲51百万円 人件費削減
- ▲30百万円 派遣人件費・外注費削減

### 総額（年額相当）

▲81百万円

1

ハイブリッド勤務導入による業務可視化、マネジメントの実効性確保

2

雇用維持を最優先とした上で赤字脱却に向けたコスト削減の推進

3

退職者の業務を既存社員がカバーしたことによる人件費抑制

## 2026年3月期に減損損失315百万円を計上。過去から蓄積した無形固定資産の会計処理を正常化し、2027年3月期以降の財務体質を改善

～2025年6月

- 新経営体制における実態把握の過程で、収益獲得に直接貢献しない費用が無形固定資産/ソフトウェアとして資産計上されていることを確認

新経営体制：2025年6月～

- 減損後は、**無形資産に計上されない当社のコア資産：ドメインパワー、UU/PV数、乗換案内のノウハウ**（有益なコンテンツ拡充）等を活用した成長戦略＝インバウンドメディアを中心とするメディア事業に収益の軸をシフト
- 減損損失計上により費用の先送りを回避し会計処理を正常化（将来の減価償却費の減少）。**2027年3月期の営業利益にはポジティブな影響**

旧 RMP構想



エンジニア等  
人件費・外注費



ソフトウェア  
資産計上

資産計上による費用減少＝利益増加

PLインパクト  
イメージ※

2026年3月期

2027年3月期

減価償却費 ▲81百万円

営業利益 ▲81百万円

特別損失  
(無形固定資産減少) ▲315百万円

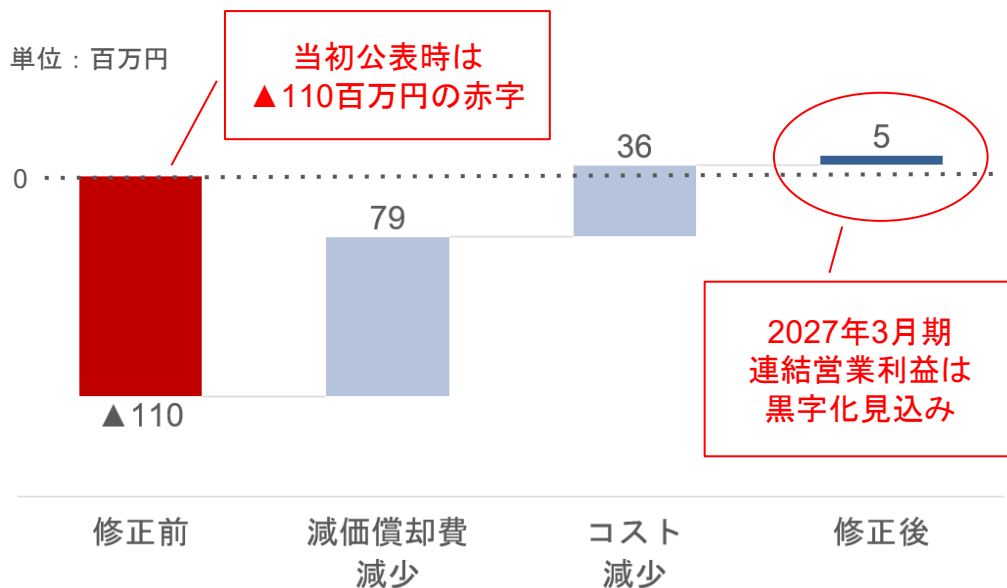
減価償却費の減少

営業利益の増加

※ 数値は概算額を用いたイメージ（「▲」は費用＝利益のマイナスを表す）

## 減損損失の計上や各種コスト削減施策効果を反映し、2026年1月公表の2027年3月期通期業績見込を上方修正。連結営業利益は5百万円の黒字化見込み

### 2027年3月期通期業績見込の修正－連結営業利益



- 減損損失の計上・会計処理の正常化により減価償却費が79百万円減少
- 主に株主優待関連費用を中心に修正前業績見込におけるコスト見積から36百万円のコストが減少
- 結果として、2027年3月期の連結営業利益は5百万円に黒字化に転換見込（当初公表時は▲110百万円の赤字）

# 04.

Business highlights -

## ビジネスハイライト

# 経営体制刷新後、2026年1月に新中期経営計画を公表。既存アセットを最大限活用できるインバウンドメディアを成長戦略の一つに位置付け早期収益化を狙う

### 事業実績サマリー

- 2025年6月の新経営体制移行後に先行実施していた全社横断の「全社横断/改革プロジェクト」において、業務可視化、人件費削減、外注費の内製化等のコスト削減施策を推進。2026年3月期に**年額相当81百万円のコスト削減を実現**。
- 訪日インバウンド向けサービスを手掛ける株式会社Payke（ペイク）と協業開始。当社が営業活動を支援し、飲料・食品系のナショナルクライアントのインバウンド向けプロモーション等の案件成約が増加（当社はレベニューシェアによる手数料を収受）。進行期もインバウンド需要の高まりから、新規の顧客案件の増加が見込まれる。

### 事業関連トピックス

- 2026年1月に新中期経営計画を公表。**乗換案内メディアekitan.comのドメインパワー、Web運用ノウハウ・人材など、無形固定資産に計上されない既存アセット**を最大限活用できるインバウンドメディアを成長戦略の一つに位置付け、同年4月1日にローンチ済。今後の早期収益化を狙う。
- 2026年4月1日、株式会社IP DREAMとのAI・DX事業連携プロジェクトチーム発足および資本業務提携の検討を開始。

無形資産に計上されない既存のドメインパワー、メディア運用力、Web関連の人材というアセットを活用することで、追加投資を最小化し早期の収益化を狙う

月間1,000万UU

メディア運用力

Web関連人材

訪日外国人需要捕捉

10言語メディア展開

コンテンツ&商材拡大

8兆1,257億円

2024年観光消費額\*

7,308万人

2030年訪日外国人人数予測\*

\*観光庁調べ

こんにちは

Hello

你好

你好

Hola

안녕하세요

Halo

สวัสดี

Xin chào

Bonjour

नमस्ते

新幹線・ハイヤー

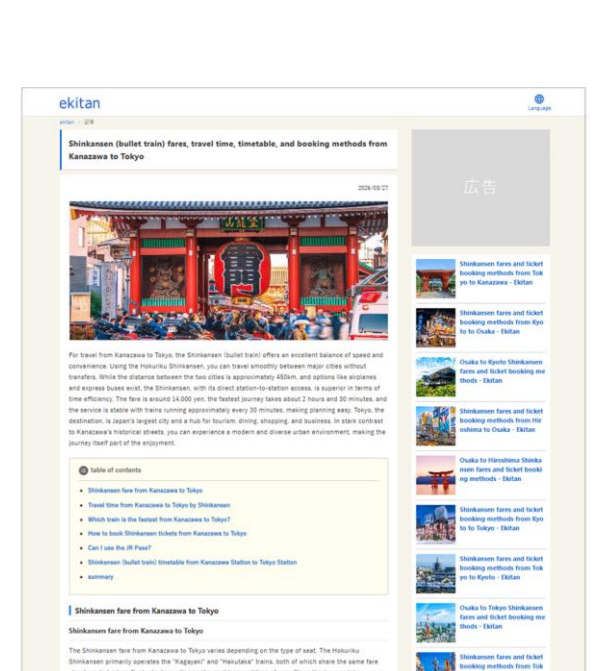
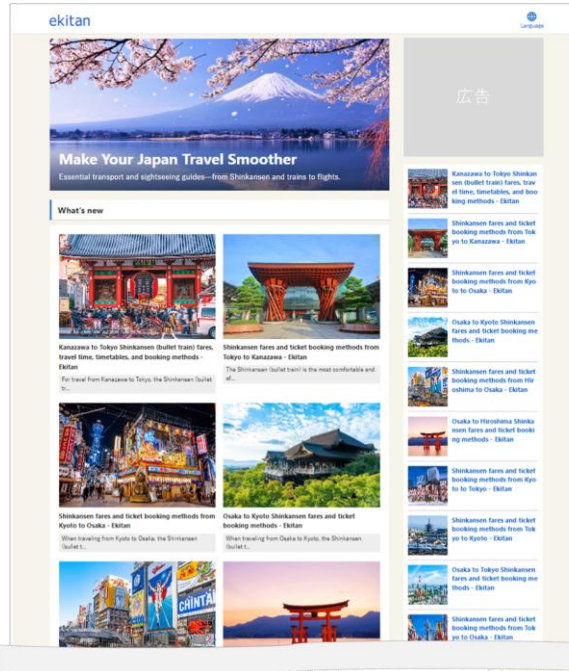
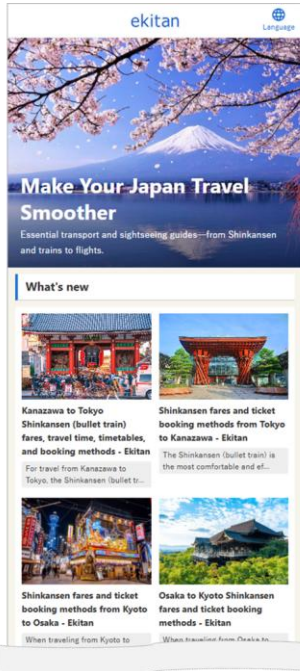
+

航空券

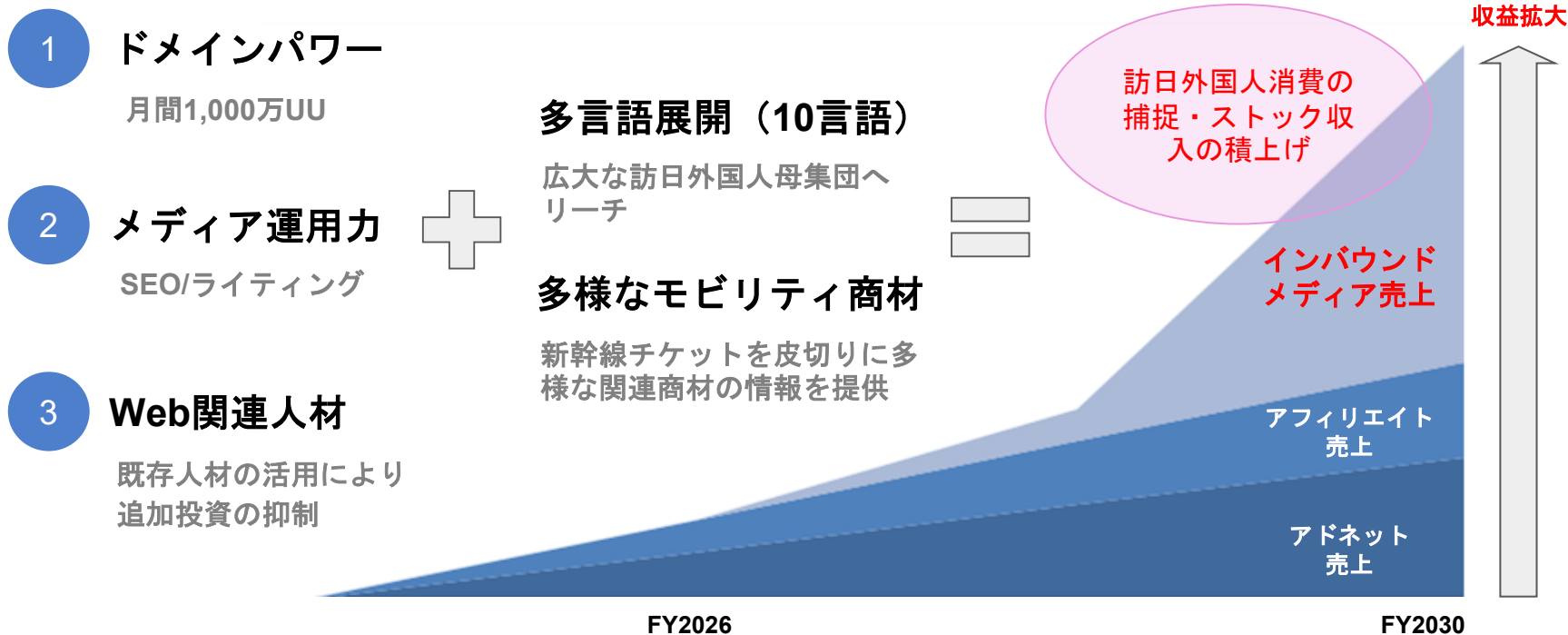
宿泊施設

アクティビティ

# インバウンド需要の拡大を背景に月間1,000万UUの既存メディアを多言語拡張 訪日外国人の移動をサポートし、広告やチケットなど多様な商材をマネタイズ予定



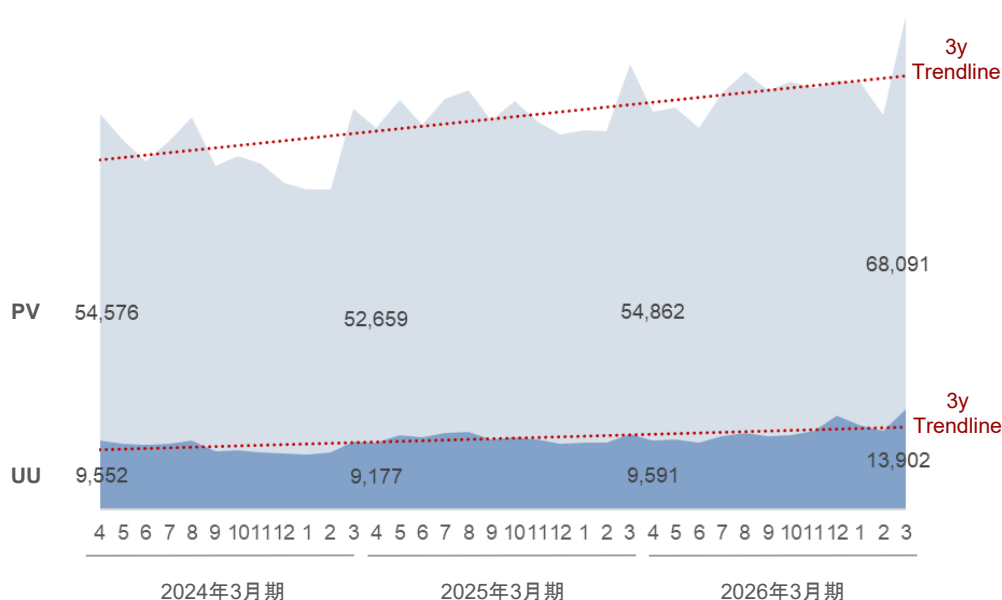
## 拡大傾向にある国内メディア収益にインバウンドメディアの収益を積み上げ、中期的な収益拡大を狙う



## コンテンツ拡充と継続的な改善により、検索流入を中心に利用者数は安定的に増加

駅探サイトUU/PV数推移（PC+Mobile）

単位：千



### ● UU内訳・変動要因

- 検索エンジンからの流入を中心に、既存ページの改善と新しいコンテンツの追加により利用者数は堅調に推移。アプリは固定ユーザーに支えられ、安定した利用状況を維持

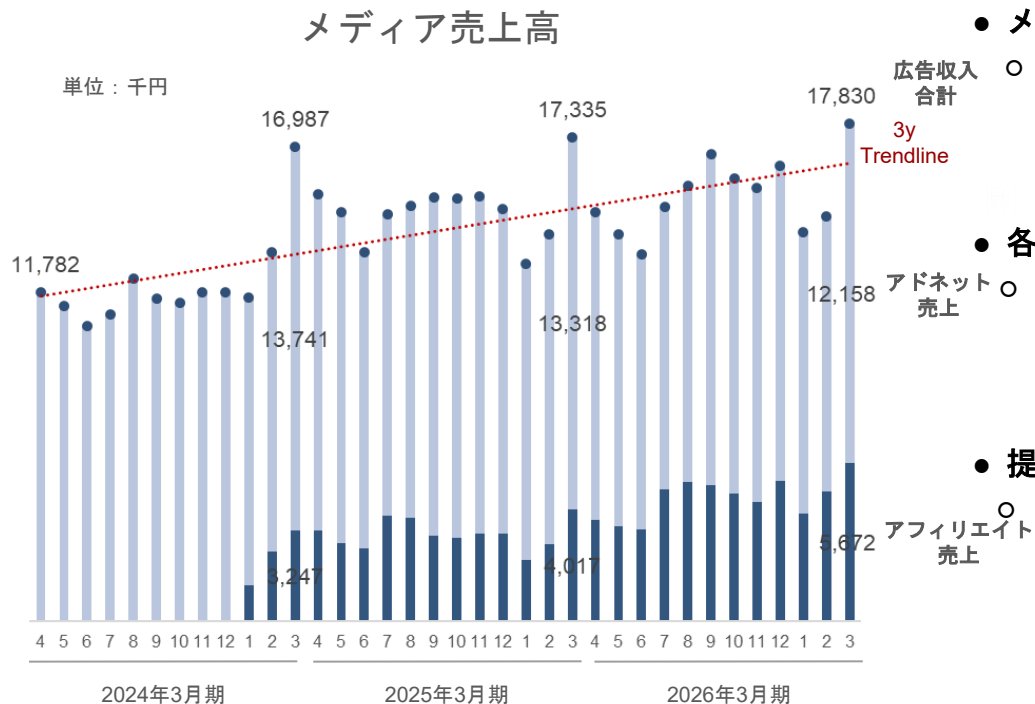
### ● 各種施策実行状況

- 利用状況や収益データをもとに、優先度をつけて既存ページの改善を継続的に実施。検索結果で見つけてもらいやすくするための基本的な見直しを積み重ね、主要サービスの流入を強化

### ● コンテンツ拡充状況

- 主力である時刻表コンテンツを基盤に、新幹線・特急・高速バスなど送客課金が可能な長距離移動領域を強化。あわせて、旅行・おでかけ・生活情報に関する地域コンテンツを拡充し、流入拡大と収益機会の創出を推進

## 送客課金売上の拡大により、収益構造の多様化と安定化を推進



### ● メディア売上高内訳・変動要因

- 広告収益は安定的に推移する中、送客課金売上が伸長し、全体売上を下支え。特に新幹線・特急領域に加え、求人・不動産など新規領域の拡充が成長を牽引

### ● 各種施策実行状況

- 売上に貢献している検索流入の強化に加え、送客につながる導線の追加・見直しを実施。利用状況を踏まえた改善により、ユーザーの反応率向上と収益化を推進

### ● 提供サービス拡充状況

- 新幹線・特急などの長距離移動に加え、求人・不動産などの生活関連コンテンツを拡充。予約や問い合わせに加え、クリックによる成果報酬など収益ポイントを拡大し、収益機会の多様化を推進

# 企業戦略概要

## RMP構想の本質的な課題が大きな要因

### 1. 構想の定義が曖昧だった

- ・ 「リージョナルマーケティングプラットフォーム」という言葉が広すぎ、事業範囲・顧客・提供価値が不明確であった。その結果、具体的な施策が定まらず、どの施策も当てはまる状態であり、戦略の検証・優先順位付け、撤退判断ができない状態が続いていた。

### 2. 手段と目的が逆転していた

- ・ 市場ニーズの対応や収益化よりもプラットフォームを作ることが優先された結果、コンテンツの拡充が目的になるなどの弊害が起きていた
- ・ 本来は、収益への寄与を第一に考えた施策を実施すべきだった

### 3. 自社の強みとの連動が弱かった

- ・ 駅探の強みは月間1,000万UU規模の集客力である一方、営業活動による企業や自治体などへのソリューション収益を得る設計であったため、収益に変えるまでに時間がかかる構造となり、短期的な業績改善につながりにくい取り組みとなっていた



これらの要因が重なり、減収の進行に対して、収益化が十分なスピードで進まない構造となっていた。

RMP構想の反省を踏まえた、収益化につながりやすい事業展開が急務。

## 経営方針：強みを起点に、3つの戦略で早期収益の安定化と持続的な成長により企業価値の向上を実現する

### 01.

#### 基盤強化戦略

強みを起点に、既存事業の安定性と収益性を高める

● 国内メディア



● ソリューション



安定的な収益を生み出す基盤事業。  
既存流入を最大限に活かし、早期に  
収益を安定・拡大

ストック型収益を積み上げる成長基  
盤。事業業界との信頼関係を活かし、  
継続的な収益を創出

### 02.

#### 次世代成長戦略

- インバウンドメディア  
早期収益化と持続的収益の柱
- CGM型プラットフォーム  
新たな収益源と既存サービスの成長を加速
- ポイントシステム  
メディア事業・CGMの売上の押し上げ

### 03.

#### ポートフォリオ戦略

自社事業の沿線上にある業態を中心にM&Aを推進



## 国内メディア基盤を活かし「量 × 親和性 × 導線」で収益を拡大

↑ ▶ 3年後 **30%**の収益を拡大

01



### メディア記事供給力をアップ

独自のAIライティングプロンプトを活かし、検索ニーズに即した記事を継続的に量産できる体制を構築

02



### 高親和な商品ラインナップ

大手旅行・航空会社など様々なコネクションを活かし、ユーザー行動と親和性の高い商品・サービスを展開

03



### 高効率な送客・CV導線強化

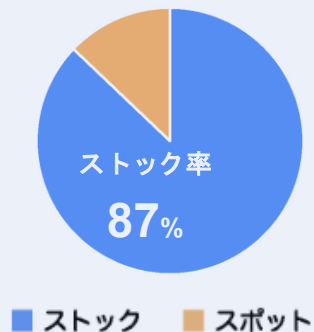
記事閲覧から送客・CVまでを最適化した導線を設計

## 強みを最大限に活かし、持続的なストック型収益基盤を強化

— 3年後のストック収益目標 —



高いストック収益性



### 駅探の強み

**01.** 交通・旅行業界における強固なアライアンス基盤  
大手電鉄・バス会社・旅行会社との継続的な取引実績と深い業界コネクション

**02.** 高いサービス継続率に裏付けられた信頼と実績  
サービス継続率95%が示す、業務に“組み込まれる”プロダクト価値

**03.** 交通データ×業務知見を活かしたソリューション提案と開発力  
自社データと業界知見を標準化し、様々な課題を包括的に解決

# 05.

Investment highlights -

## インベストメントハイライト

## 株主還元と投資余力のバランスを考慮し、持続的な成長のための事業投資及びM&Aへの投資資金を確保する資本配分

### 資金調達方針

- 内部留保→有利子負債→エクイティファイナンスの順に投資資金を調達する方針

#### 内部留保

- 株主還元と新規投資/EPS向上のバランスを考慮し、駅探グループがこれまで積上げた内部留保を活用

#### 有利子負債

- 低金利かつ好条件での調達が実現できる場合、M&A投資資金や新規事業投資への機動的な調達を実施

#### エクイティ（自己株式売却を含む）

- 当社株価水準、財務状況等を総合的に勘案し、投資実行によるEPS向上が見込まれる場合に資本調達を検討

### 資金配分方針

- オーガニック成長に加え、M&Aを中心とするインオーガニック成長に積極的にも資金を配分

#### 事業投資（オーガニック）

- 駅探グループ各社の新規事業および既存事業の成長に必要な資金を配分

#### M&A投資（インオーガニック）

- 当社グループ会社の非連続的な成長に寄与するM&A、資本業務提携に資金を投下

#### 株主還元

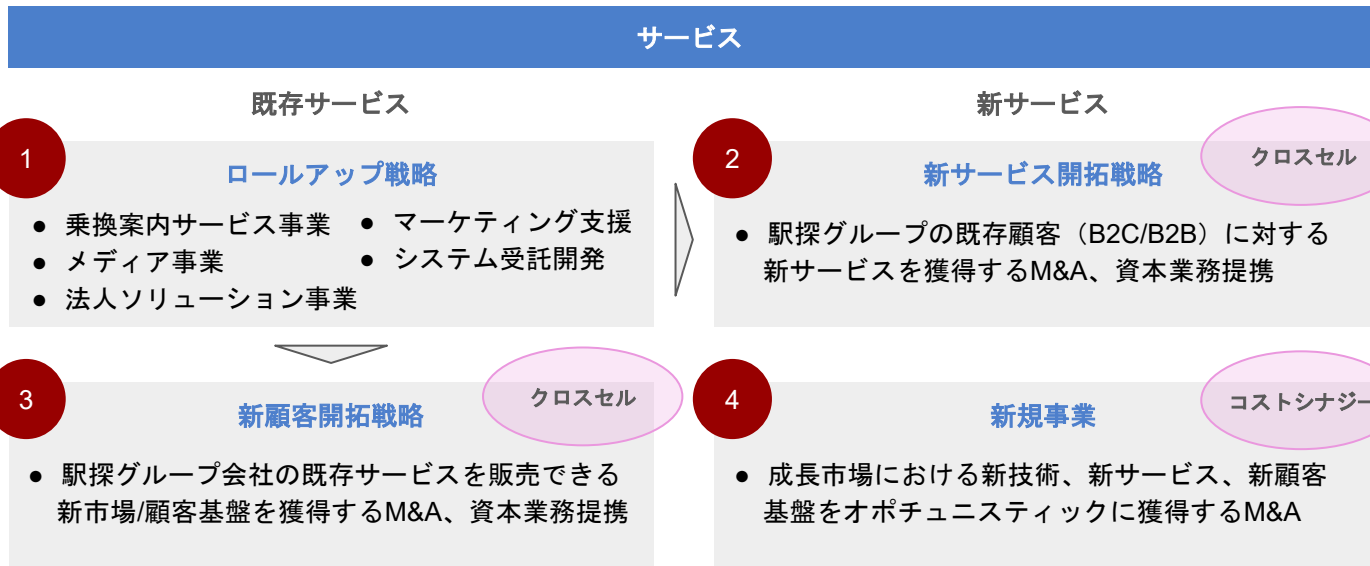
- 当社グループの成長に必要な投資資金を確保した上で、安定的・継続的な配当その他株主還元を実施

## メディア事業を中心としたロールアップ戦略を基本としつつも、新サービス、新顧客を早期に獲得するM&Aや資本業務提携に資金を配分

- 新経営陣の豊富なM&Aに係るトラックレコードに基づき、駅探グループのインオーガニックな成長を実現するM&Aを推進
- M&A検討プロセスにおいて既存事業とのシナジーを精査し、コングロマリットディスカウントを抑制

# 優先順位

顧客



## DOE基準による安定的な配当方針と、株主優待制度の導入を決定

01



### 配当はDOE3%以上

単年度の利益変動などに左右されず、安定的かつ持続的な配当を実施

※配当予想は決定次第、開示予定

02



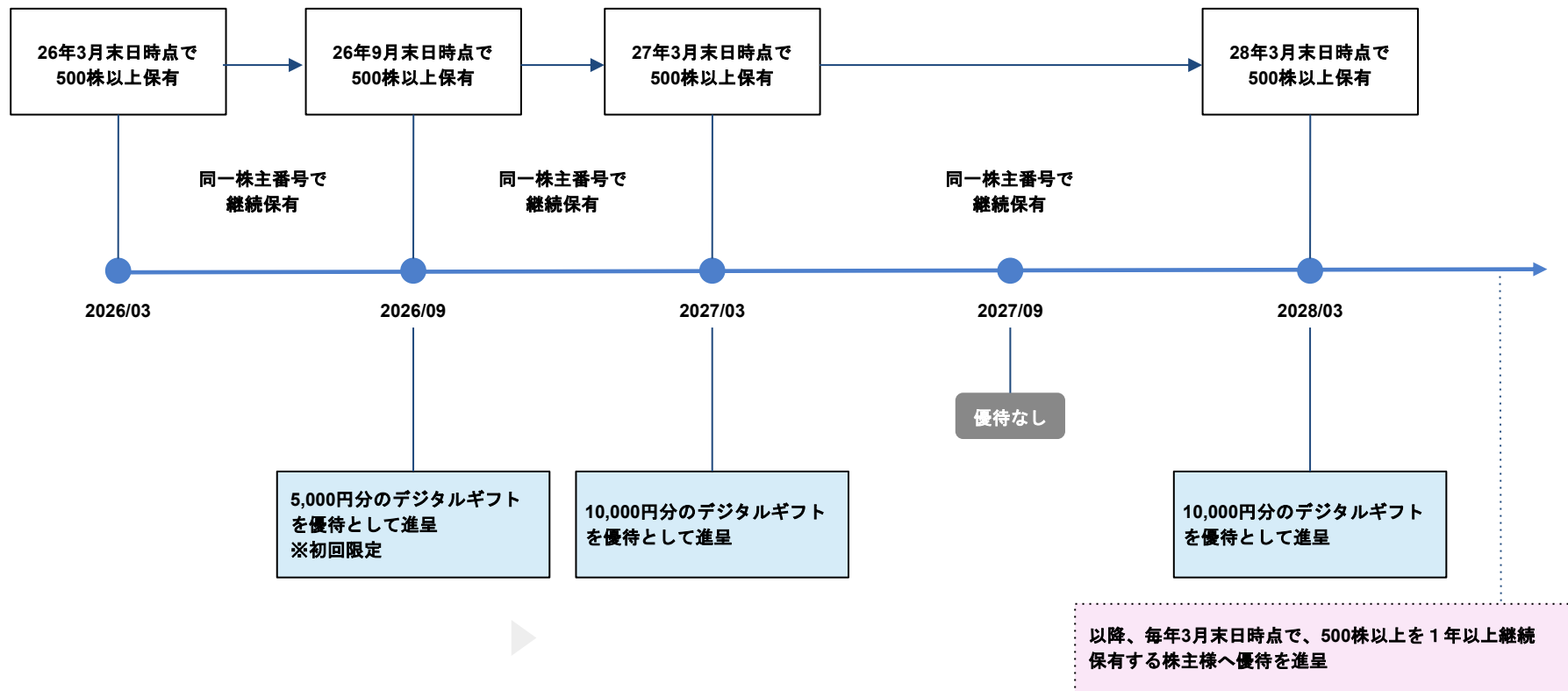
### 株主優待制度新設

株価の安定や長期保有株主の増加を目的として、株主優待制度を導入

※2026年2月に詳細開示済

▶ 株価を意識した経営に

## 05. インベストメントハイライト>株主優待イメージ



# 06. Appendix – Appendix

## 2025年6月に経営体制を刷新。持続的な成長とガバナンス強化を両立する観点から、多様なバックグラウンドを持つ取締役・監査役を配置し経営を推進

### 取締役

#### 氏名（生年月日） 略歴及び重要な兼職の状況

代表取締役社長  
菊井 健大  
1981年6月2日生



2008年4月 (株)富士通ソーシャルサイエンスラボラトリ（現富士通(株)）入社  
2016年1月 (株)マーケットエンタープライズ 入社  
2016年8月 イナバゴム(株) 入社  
2021年7月 (株)Bold Investment 入社 管理部システム担当  
2024年1月 同社 COO（現任）  
2025年4月 君津サンヨー株式会社 代表取締役（現任）  
2025年6月 当社 代表取締役社長（現任）  
東京コンポーネント(株) 取締役（現任）

#### 氏名（生年月日） 略歴及び重要な兼職の状況

取締役  
藤井 知明  
1962年1月24日生



1985年4月 日栄証券(株)（現SBI証券(株)）入社  
2007年12月 モーニングスター(株)（現SBIグローバルアセットマネジメント(株)）入社  
2014年3月 高木証券(株) 入社 企業調査部長  
2017年2月 あかつき証券(株) 入社 投資調査部長  
2022年5月 (株)Imperator 入社  
2023年12月 (株)Bold Investment 入社（現任）  
2025年6月 当社 取締役（現任）

#### 氏名（生年月日） 略歴及び重要な兼職の状況

取締役  
島田 零三  
1961年12月9日生



1987年4月 興野製業工業(株) 入社  
1989年7月 共信電気(株)（現(株)レスター） 入社  
2000年6月 ジャパンライフ(株) 入社  
2003年6月 (株)ノア 入社  
2004年4月 同社 取締役管理本部長就任  
2011年1月 東京コンポーネント(株) 入社  
2011年7月 同社 執行役員管理本部長就任  
2011年9月 同社 取締役管理本部長就任  
2025年4月 同社 代表取締役CEO就任（現任）  
2025年6月 当社 取締役（現任）

#### 氏名（生年月日） 略歴及び重要な兼職の状況

社外取締役  
成清 鑑介  
1982年6月24日生



2005年4月 (株)リクルート（旧：(株)リクルートHRマーケティング）入社  
2012年4月 PwC Japan 有限責任監査法人（旧：PwCあらた監査法人） 入社  
2016年4月 野村證券(株) 入社  
2023年11月 (株)KIC 入社  
2024年9月 同社 取締役（現任）  
2025年4月 (株)イケウチ 社外監査役（現任）  
2025年6月 当社 社外取締役（現任）

#### 氏名（生年月日） 略歴及び重要な兼職の状況

社外取締役  
宇賀神 崇  
1987年7月9日生



2014年1月 森・濱田松本法律事務所 入所  
2019年9月 香港Gall Solicitors（出向）  
2023年1月 宇賀神国際法律事務所 代表弁護士（現任）  
2023年10月 東京簡易裁判所民事調停官（非常勤裁判官）（現任）  
2024年4月 成蹊大学非常勤講師  
2025年6月 当社 社外取締役（現任）

#### 氏名（生年月日） 略歴及び重要な兼職の状況

社外取締役  
村田 晴香  
1981年11月16日生



2008年12月 長島・大野・常松法律事務所 入所  
2011年4月 Paul Hastings法律事務所 入所  
2012年6月 日比谷中田法律事務所 入所  
2016年5月 Allen & Overy法律事務所 ロンドンオフィス（出向）  
2018年1月 日比谷中田法律事務所 パートナー  
2019年2月 三浦法律事務所 入所 パートナー（現任）  
2025年6月 当社 社外取締役（現任）

## 2025年6月に経営体制を刷新。持続的な成長とガバナンス強化を両立する観点から、多様なバックグラウンドを持つ取締役・監査役を配置し経営を推進

### 監査役

#### 氏名（生年月日） 略歴及び重要な兼職の状況

社外監査役（常勤）  
竹谷 敬治  
1956年7月8日生



1980年4月 ソニー(株)入社  
2001年5月 同社 グローバル情報システムセンター管理部長  
2003年4月 同社 本社ビル開発プロジェクト室 部長  
2006年4月 同社 CICR推進室（内部統制主幹）部長  
2010年6月 ソニーセミコンダクタ(株) 常勤監査役  
2015年9月 ソニー(株) リスク&コントロール部 シニアアドバイザー  
2016年6月 (株)トプコン 社外監査役（現任）  
2017年6月 当社 社外監査役（現任）

#### 氏名（生年月日） 略歴及び重要な兼職の状況

社外監査役  
宗宮 英恵  
1982年2月26日生



2008年12月 弁護士登録・第二東京弁護士会所属 牛島総合法律事務所入所  
2011年4月 消費者庁企画課・消費者制度課出向  
2015年5月 ジョージタウン大学ローセンター、ワシントン大学ロースクール客員研究員  
2015年9月 日本銀行政策委員会室法務課出向  
2017年5月 特定複合観光施設区域整備推進本部事務局・内閣官房特定複合観光施設区域推進室立案・法制化担当  
2019年3月 のぞみ総合法律事務所入所  
2020年6月 テンアライド(株) 取締役（現任）  
2022年6月 当社 社外監査役（現任）

#### 氏名（生年月日） 略歴及び重要な兼職の状況

社外監査役  
今井 美甫  
1983年4月7日生



2008年4月 (株)三菱UFJ銀行入社  
2011年4月 (株)インテリジェンス入社  
2017年2月 EY新日本有限責任監査法人入社  
2022年6月 今井美甫公認会計士・税理士事務所（現桜花税理士法人）代表（現任）  
2023年1月 (株)マイアカ 代表取締役（現任）  
2023年2月 ひろさきLL(現Cynosbio)(株) 取締役監査等委員（現任）  
2024年6月 当社 社外監査役（現任）

#### 氏名（生年月日） 略歴及び重要な兼職の状況

社外監査役  
高橋 健太  
1993年3月28日生



2016年2月 有限責任あずさ監査法人 入社  
2019年9月 有限責任監査法人トーマツ 入社  
2020年6月 日本鑄鉄管(株) 入社 経理部  
2020年7月 (株)Liberaize 代表取締役（現任）  
2025年6月 当社 社外監査役（現任）

当社定義のスキルマトリクスに基づく指名に加え、独立社外役員が取締役会の過半数を占めることにより、当社グループの中長期的な成長とガバナンス強化を両立

氏名	地位	独立	性別	専門性・経験								
				企業経営	セールス・マーケティング	財務・ファイナンス・M&A	IT・デジタル	人事・労務・人材開発	法務・リスクマネジメント	ESG・サステナビリティ	グローバル経験	
菊井 健大	代表取締役社長		男性	●	●	●	●					●
藤井 知明	取締役		男性	●	●	●	●		●	●		
島田 零三	取締役		男性	●		●		●	●	●		●
成清 紘介	社外取締役	●	男性	●		●						
宇賀神 崇	社外取締役	●	男性					●	●			●
村田 晴香	社外取締役	●	女性			●			●			●
竹谷 敬治	社外監査役(常勤)	●	男性	●		●	●		●			●
宗宮 英恵	社外監査役	●	女性			●		●	●			●
今井 美甫	社外監査役	●	女性	●		●	●					
高橋 健太	社外監査役	●	男性			●						

用語	説明
CGM	CGM (Consumer Generated Media : 消費者生成メディア) とは、ブログ、SNS (X, Facebook, Instagram)、口コミサイト (食べログ、@cosme)、Q&Aサイト (Yahoo!知恵袋)、動画投稿サイト (YouTube) のように、一般の消費者が自らコンテンツ (情報、写真、レビュー、コメントなど) を作成・投稿して作り上げられるメディア全般のこと
CTR	CTR (Click Through Rate) は「クリック率」のことで、Web広告や検索結果が表示された回数 (インプレッション数) のうち、実際にクリックされた回数の割合 (クリック数÷表示回数×100) を指す指標のこと
CVR	CVR (Conversion Rate : コンバージョン率) とは、Webサイトや広告に訪れたユーザーのうち、商品購入や資料請求などの最終成果 (CV) に至った割合を示す指標のこと
MAU	MAU (Monthly Active Users : 月間アクティブユーザー数) は、Webサイトやアプリ、オンラインサービスにおいて「1ヶ月に1回以上、利用やアクション (ログイン、購入など) があったユニークユーザーの数」を示す指標のこと
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
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
RMP構想	当社の独自用語。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
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
アフィリエイト	Web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果報酬型の広告手法のこと
ドメインパワー	検索エンジンから見たドメイン全体の信頼性や影響力を示す指標で、SEOツールが独自に数値化している。高いほど、新規ページや競争の激しいキーワードでも上位表示されやすくなる
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

- 本資料において提供される情報は、いわゆる「見通し情報」（forward-looking statements）を含みます。
- これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。
- それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった国内および国際的な経済状況が含まれます。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合でも、当社は、本資料に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を追うものではありません。

お問い合わせ先

IR担当

Email: [ir@ekitan.co.jp](mailto:ir@ekitan.co.jp)

IRサイト: <https://ekitan.co.jp/ir/>