



2025年6月30日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 駅 探
代表者名 代表取締役社長 菊井 健大
(コード：3646 東証グロース)
問合せ先 取締役 島田 零三
(TEL. 03-6367-5951)

中期経営計画の進捗状況について（事業計画及び成長可能性に関する事項）

当社は、2024年6月27日に、2025年3月期を初年度とする3ヵ年の中期経営計画を策定いたしました。その初年度（2025年3月期）が終了いたしましたので、進捗状況をお知らせいたします。

○事業計画及び成長可能性に関する事項・・・【別紙】

以 上

事業計画及び成長可能性に関する事項



From the Stations

駅から始めよう

2025年6月

株式会社 駅探

東証グロース：3646



From the Stations

駅から始めよう

- ◆ 2025年3月期の振り返り
- ◆ 成長戦略は策定次第,開示予定



- ・ **2025年3月期 業績ハイライト**

営業利益の大幅増益により通期予想達成

売上高 : 3,499百万円 (前期比 : 13.3%減)

営業利益 : **116百万円 (前期比 : 394.8%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**171百万円に増加 (前期比 : 10.6%増)**

MaaSパッケージの売上増加が35百万円 (前期比 : 410%増)

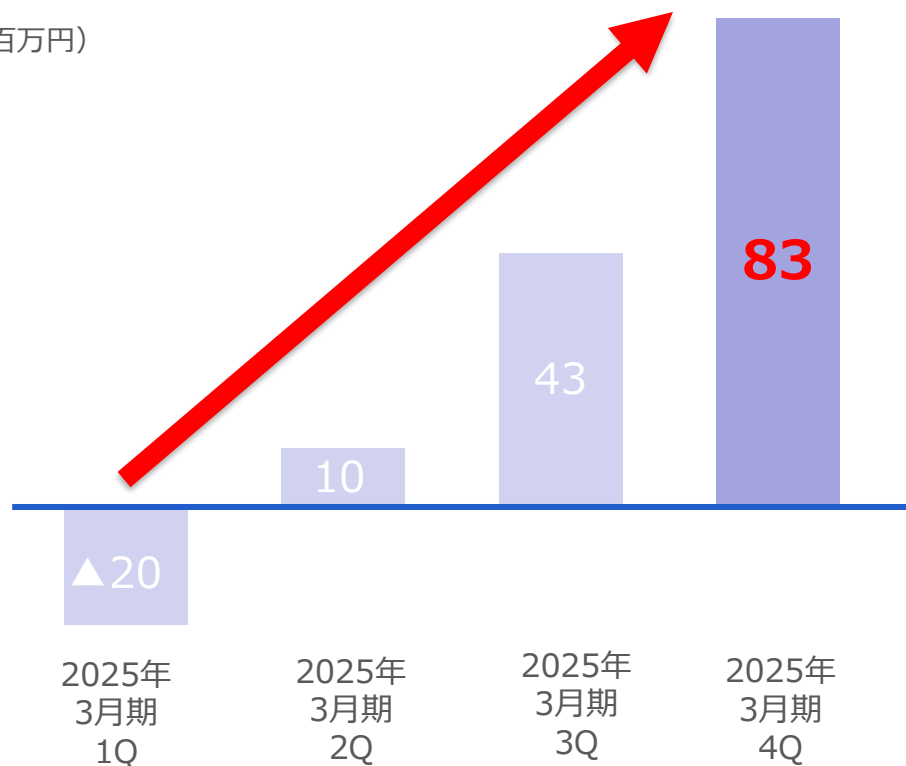


営業利益が大幅に急伸

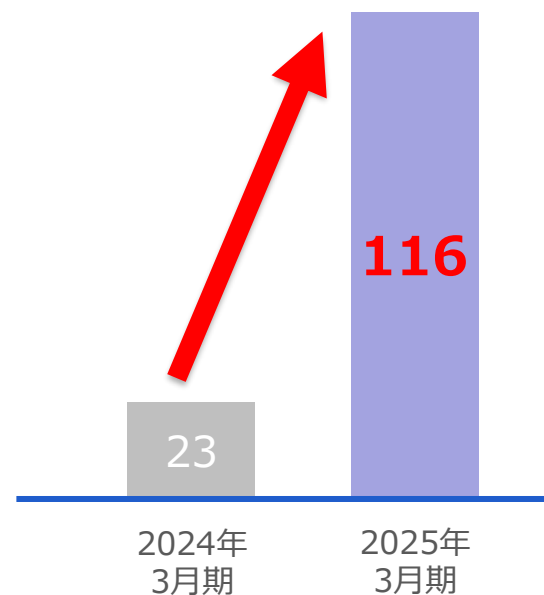
- ・ 地域マーケティングプラットフォーム構想（RMP）が着実に進展
- ・ オフショア開発の活用や生産性向上による人件費、外注費の抑制
- ・ 経費の削減によるコストダウン

営業利益
(Q別推移)

(百万円)



営業利益



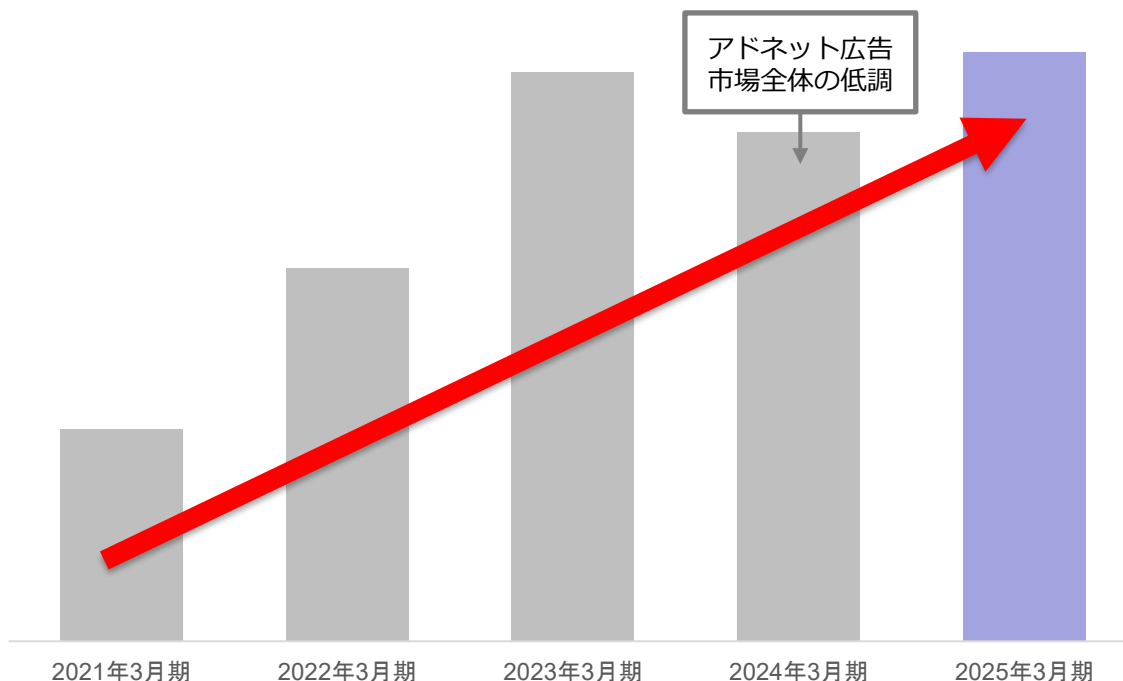


RMP推進効果により**広告収入は増加**

2024年3月期：155,432千円

2025年3月期：**171,964千円** (前期比：10.6%増)

トレンドは下記の通りであるが、2023年3月期以前の数値は集計中のため、
詳細な数値は成長戦略開示時に記載する。





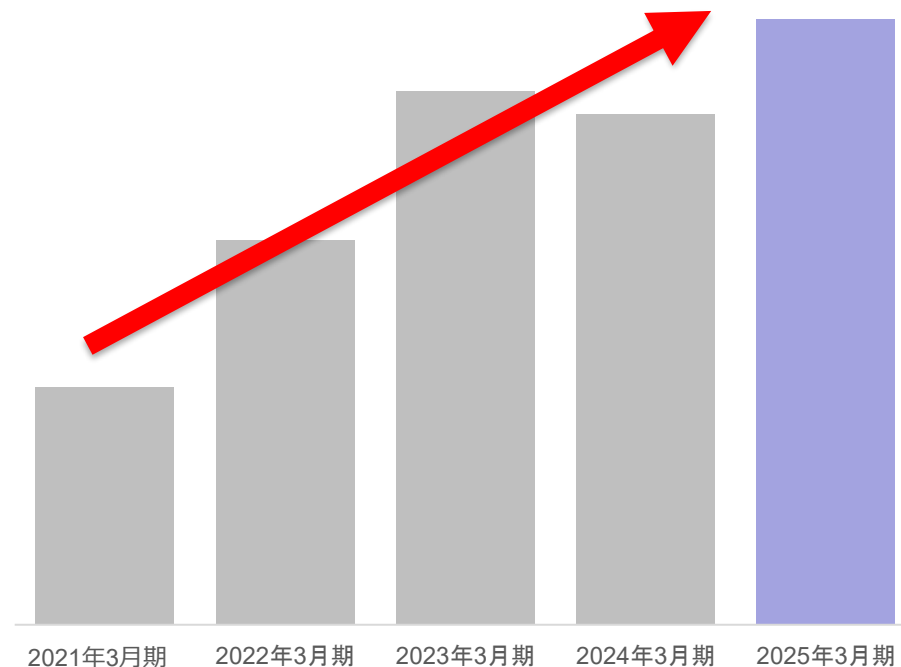
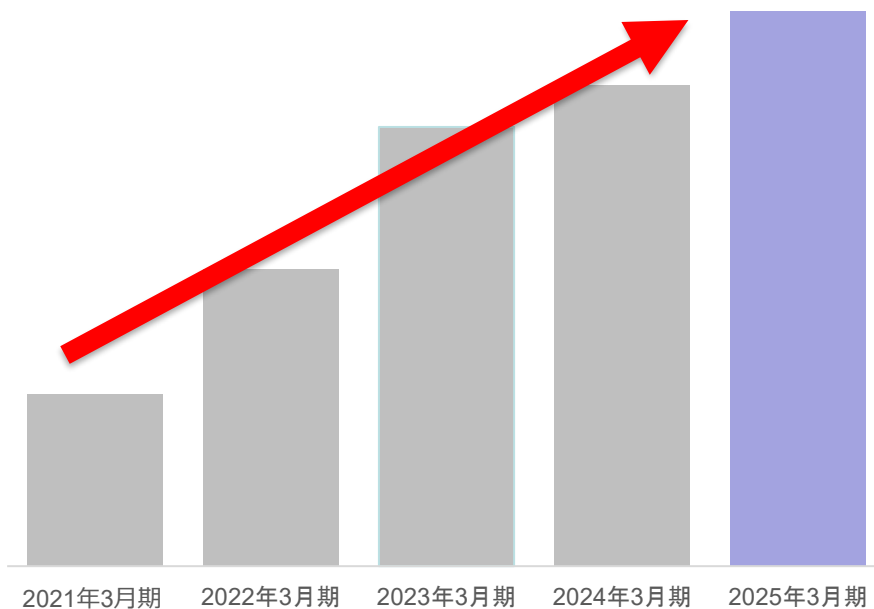
RMP構想推進によりPV・UU共に増加

2022年3月期と比較してPV・UU共に約**1.6倍**

トレンドは下記の通りであるが、詳細な数値は成長戦略開示時に記載する。

年間PV

年間UU





減収・増益

前年を大幅に上回る営業利益を実現

売上高	3,499百万円	増減率	▲13.3%	増減額	▲538百万円	前期	4,038百万円
EBITDA	192百万円	増減率	+4.3%	増減額	+8百万円	前期	184百万円
営業利益	116百万円	増減率	+394.8%	増減額	+93百万円	前期	23百万円

増収要因

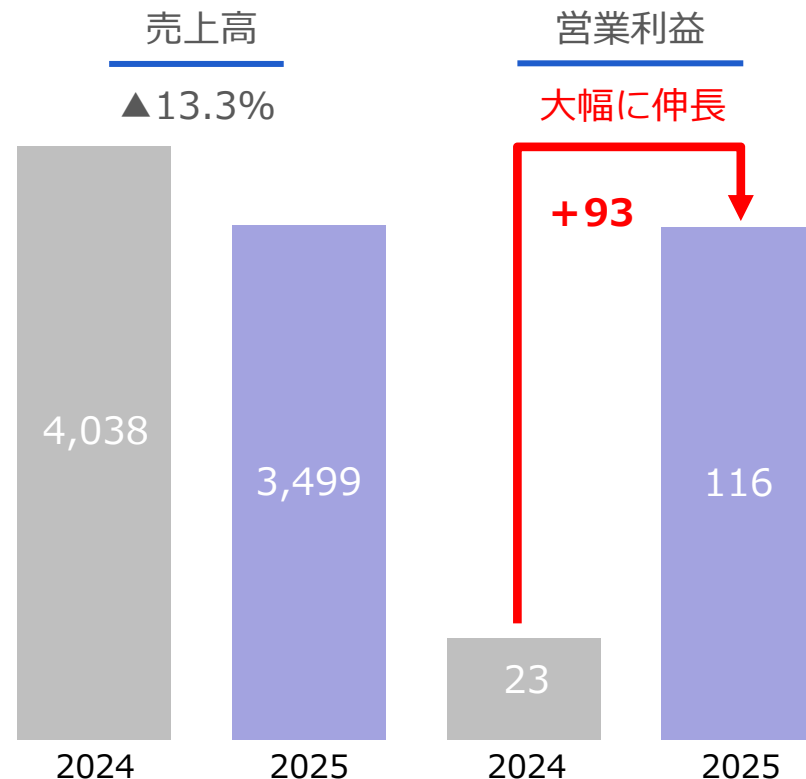
- 新たなマネタイズが徐々に収益貢献
(RMP構想推進によるメディア収益の拡大やソリューション展開)
- 増員による収益拡大
グロースアンドコミュニケーションズ株式会社(システム受託開発・運用)
プラウドエンジン株式会社(インターネット広告代理店)

減収要因

- 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
- 株式会社サークアの全株式を譲渡 (みなし譲渡日: 2024年12月31日)

その他の増減益要因

- 減価償却費の圧縮によるコスト減
- 体制の見直しやコスト削減が奏功





主な施策の進捗状況

2025年3月期

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">・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・生活に密着した施設情報77万件を追加・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・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・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
	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5月に完了、今後に期待 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">・「MaaS Standard by駅探&SAVS」提供を開始・「アットヨコハマ」リニューアルプロジェクトに参画・「すこバス」日高町共創・MaaS実証プロジェクトに参画・「チームスピリット」にバス検索機能の提供を開始
	「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">・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・地域新聞社と業務提携契約を締結し、販路拡大・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



**From the
Stations**

駅から始めよう

競争力の源泉

本項は成長戦略開示時に更新する。

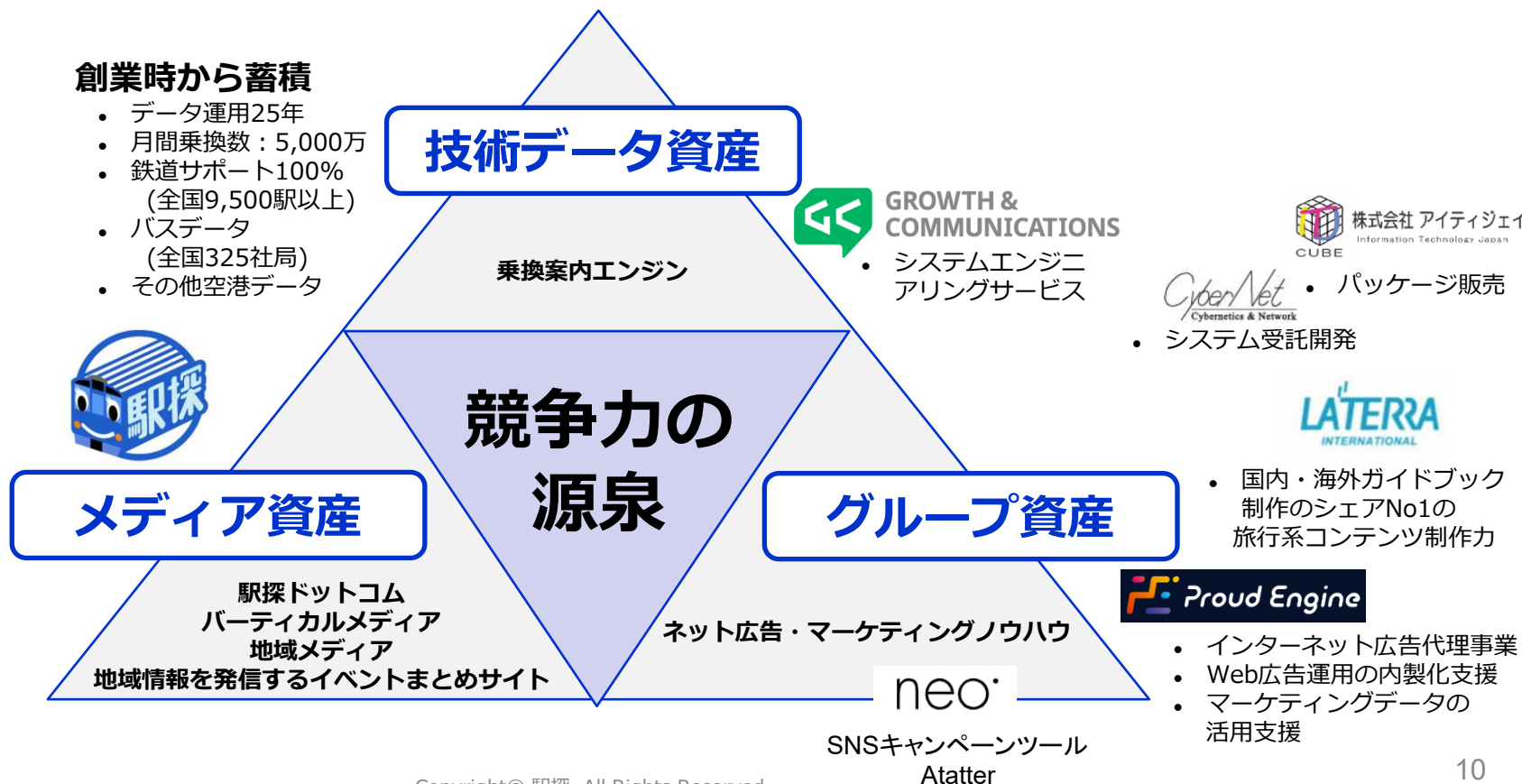


競争力の源泉

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： 広告・マーケティングに特化したグループ会社





**From the
Stations**

駅から始めよう

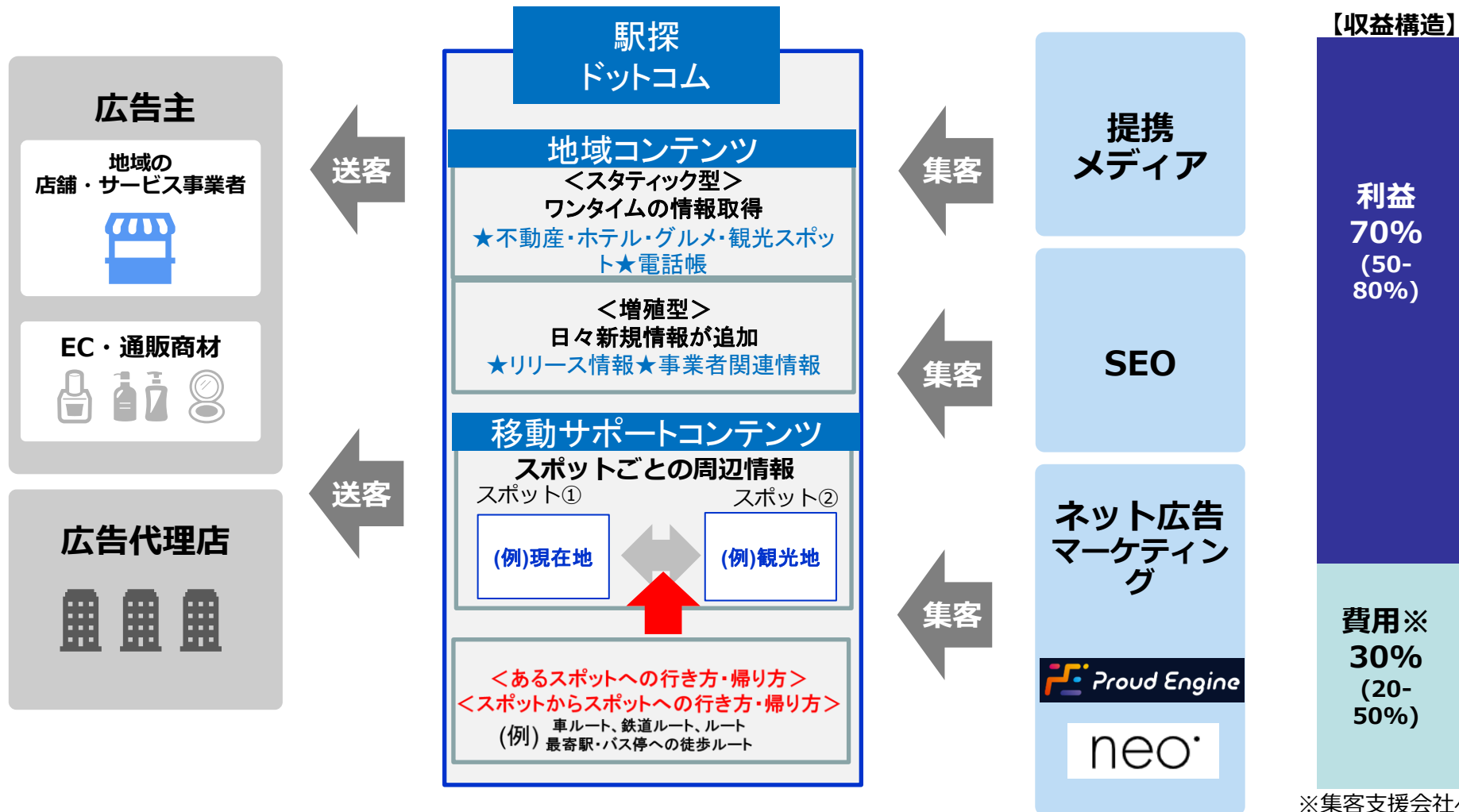
◆ **ビジネスモデル**
本項は成長戦略開示時に更新する。



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





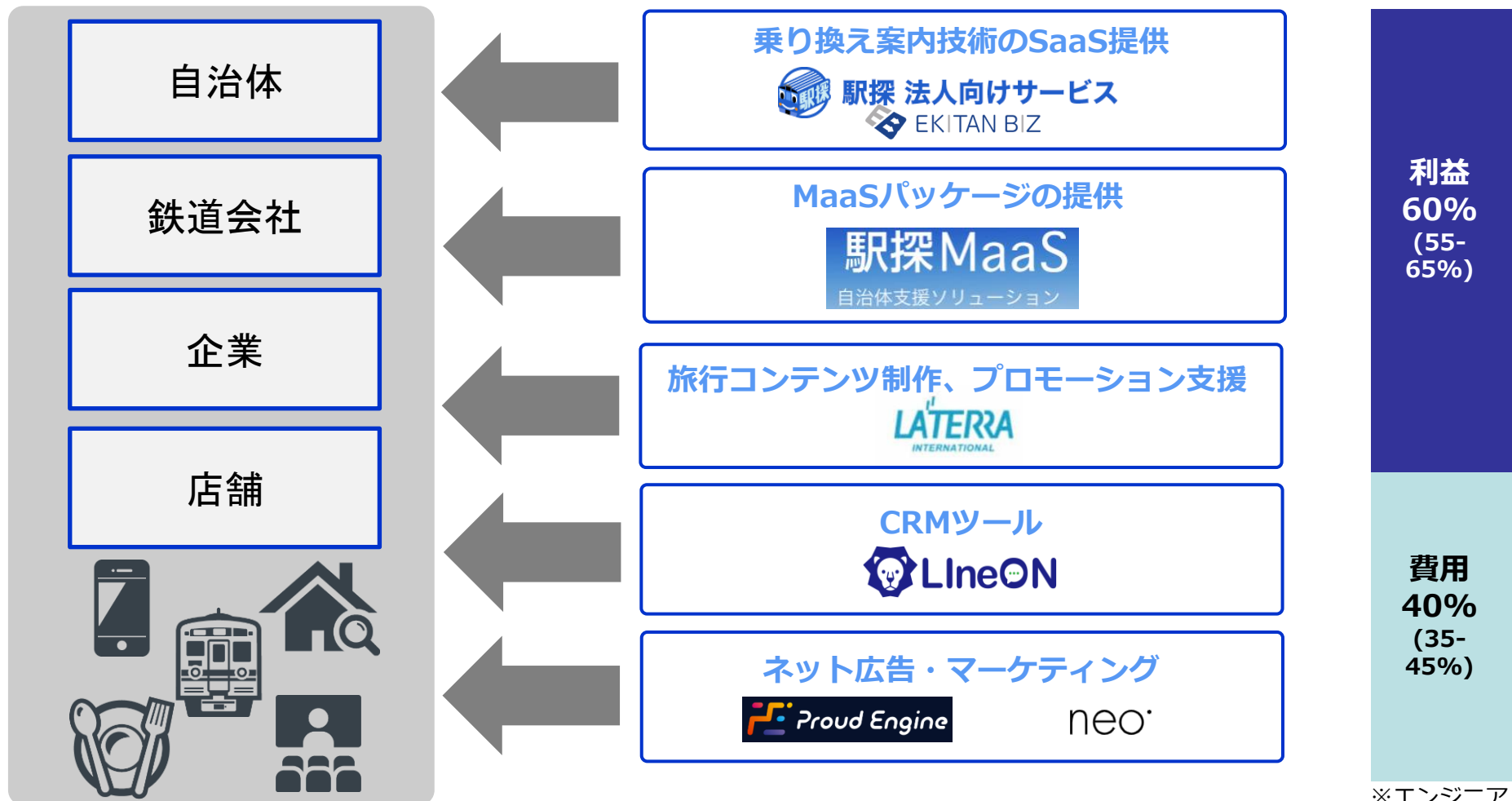
ビジネスモデル（ソリューション戦略）

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

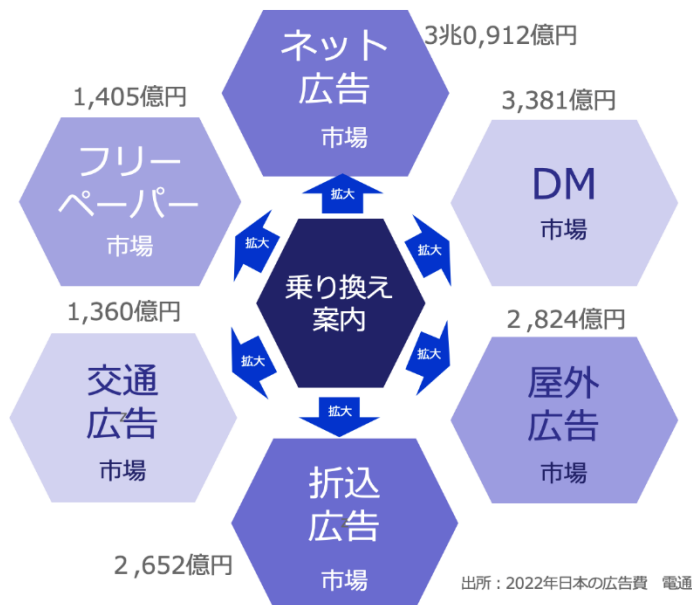
本項は成長戦略開示時に更新する。



メディア事業・広告配信事業のターゲット

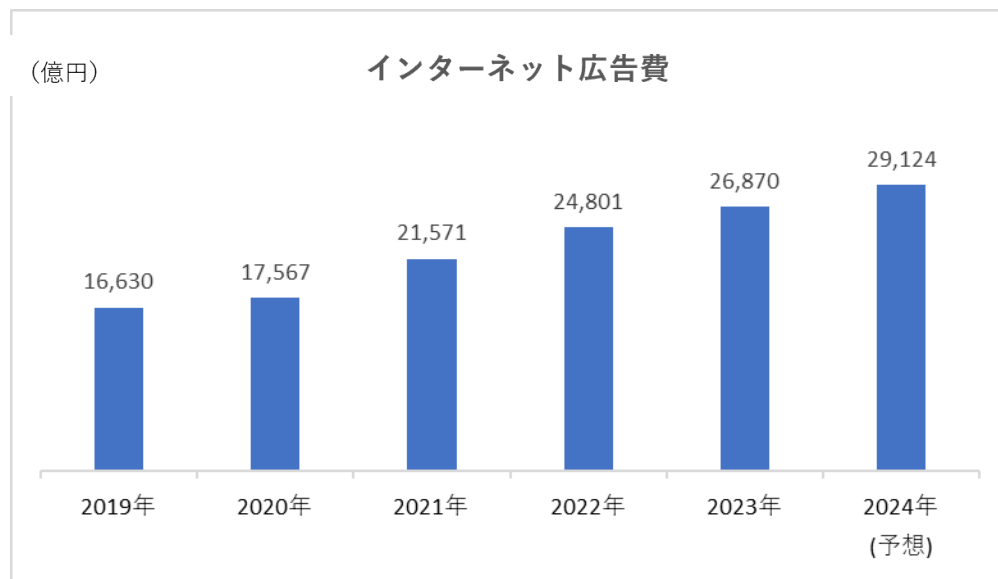
広告・販促市場

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



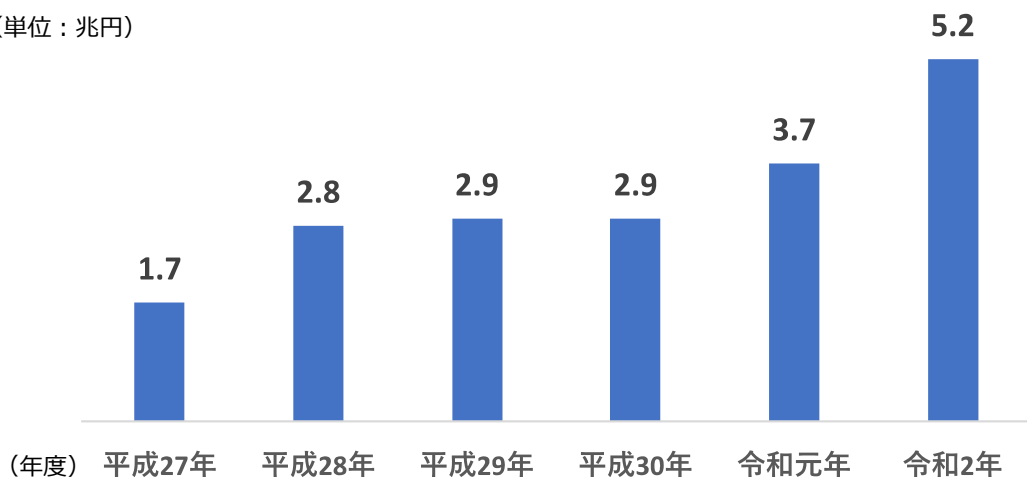
ソリューション事業のターゲット

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（本項は成長戦略開示時に更新する。）

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
【重大な感染症に関するリスク】 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。	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。
【Ｍ＆Ａに係るリスク】 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＆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。	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。
【小規模組織に伴うリスク】 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。	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。
【今後の事業展開に関するリスク】 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。	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。

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

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。

なお、当資料のアップデートは今後、2026年6月頃に開示を行う予定です。