

2025年9月期 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）

2024年10月 - 2025年9月

目次

- 01 | 2025年9月期 決算概要
- 02 | パフォーマンスマーケティング事業
- 03 | メディア事業
- 04 | 2026年9月期 事業方針
- 05 | 2026年9月期 業績予想

01

2025年9月期 決算概要

2025年9月期 グループ連結業績

- ▶ マーケティングソリューションの成長により、売上高は前年比**11%増加**と二桁増収
- ▶ 既存事業は収益減に底打ちの兆しが見られるものの、営業利益は前年から減益となった

(単位:百万円)	FY25	FY24	増減額	増減率
取扱高*	27,329	27,419	-90	-0.3%
売上高	8,846	7,909	+937	+11.8%
営業利益	371	555	-184	-33.2%
経常利益	399	490	-91	-18.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	206	59	+147	+246.1%

* 新収益認識基準適用前の売上高に近似する金額です。

2025年9月期 決算概要

- ▶ 両セグメントとも増収で着地、特にパフォーマンスマーケティングの売上高は急成長
- ▶ 高利益率な既存事業の低迷が影響し、利益は前年から大きく下回る結果となった

売上高

8,846 百万円
前年比 + **11.8%**

パフォーマンスマーケティング

5,839 百万円
前年比 + **17.5%**

メディア

3,007 百万円
前年比 + **2.2%**

営業利益

371 百万円
前年比 - **33.2%**

パフォーマンスマーケティング

307 百万円
前年比 - **25.3%**

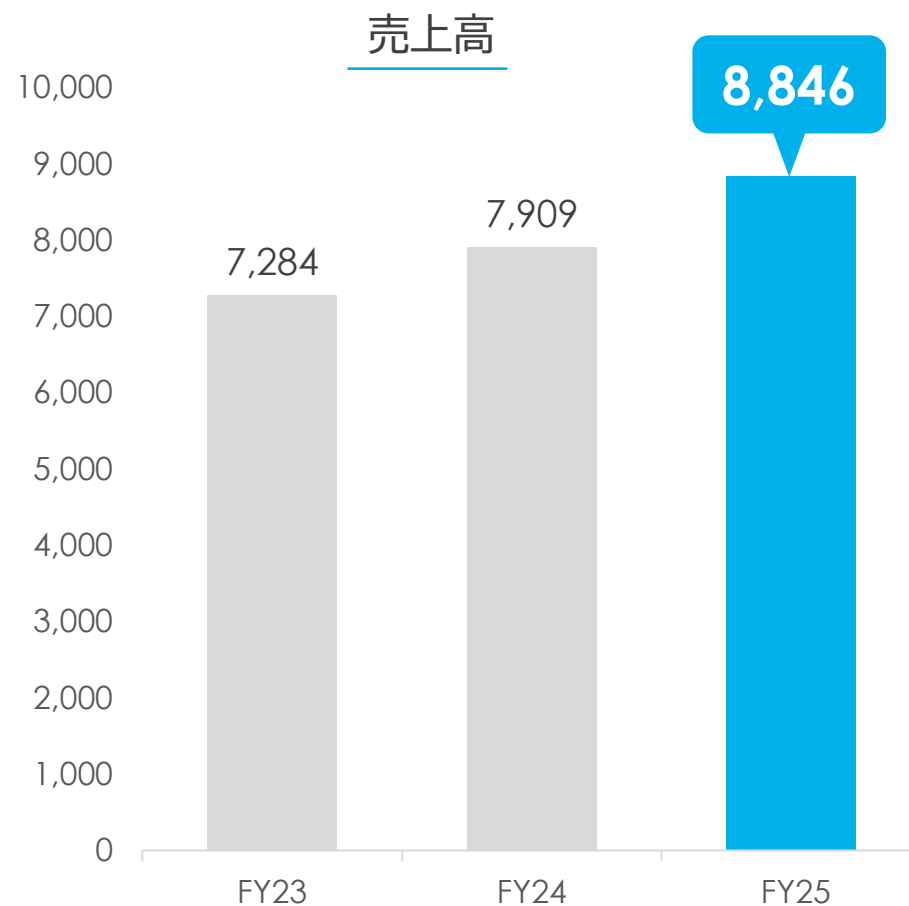
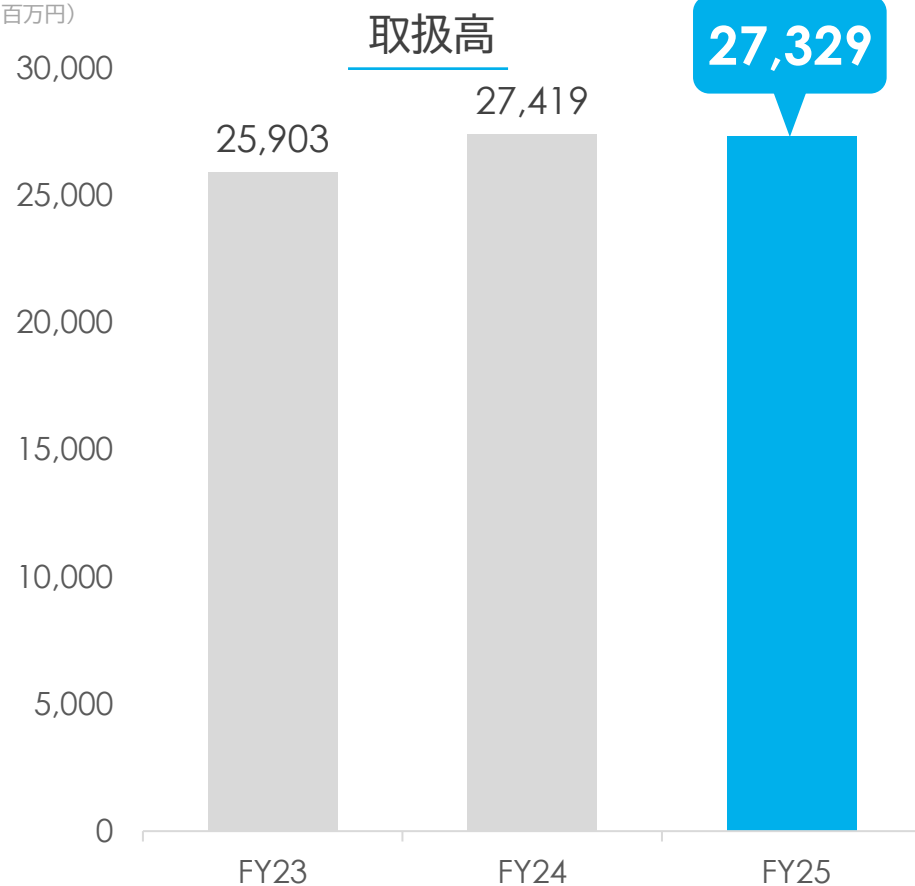
メディア

63 百万円
前年比 - **55.9%**

連結取扱高推移／連結売上高推移

- ▶ パフォーマンス広告の低迷により取扱高は横ばいで推移
- ▶ 好調のマーケティングソリューションに後押しされ売上高は右肩上がりに増加

(単位:百万円)

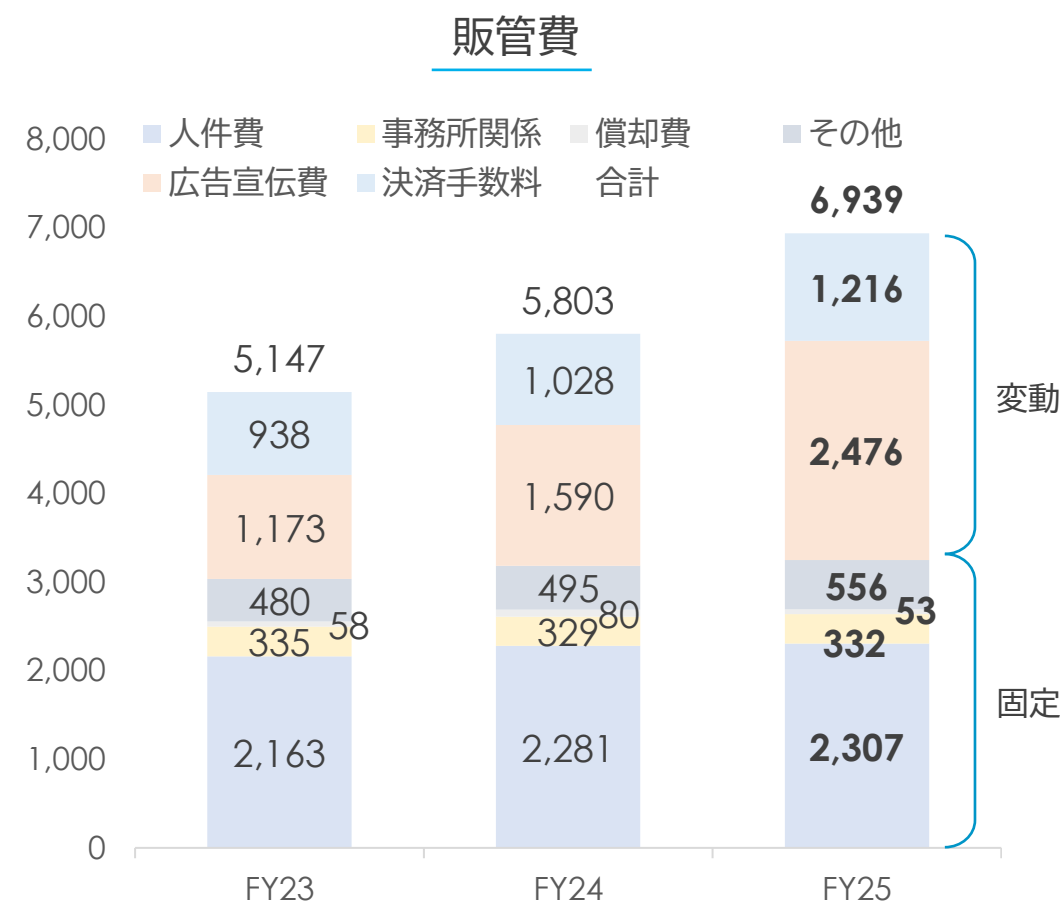
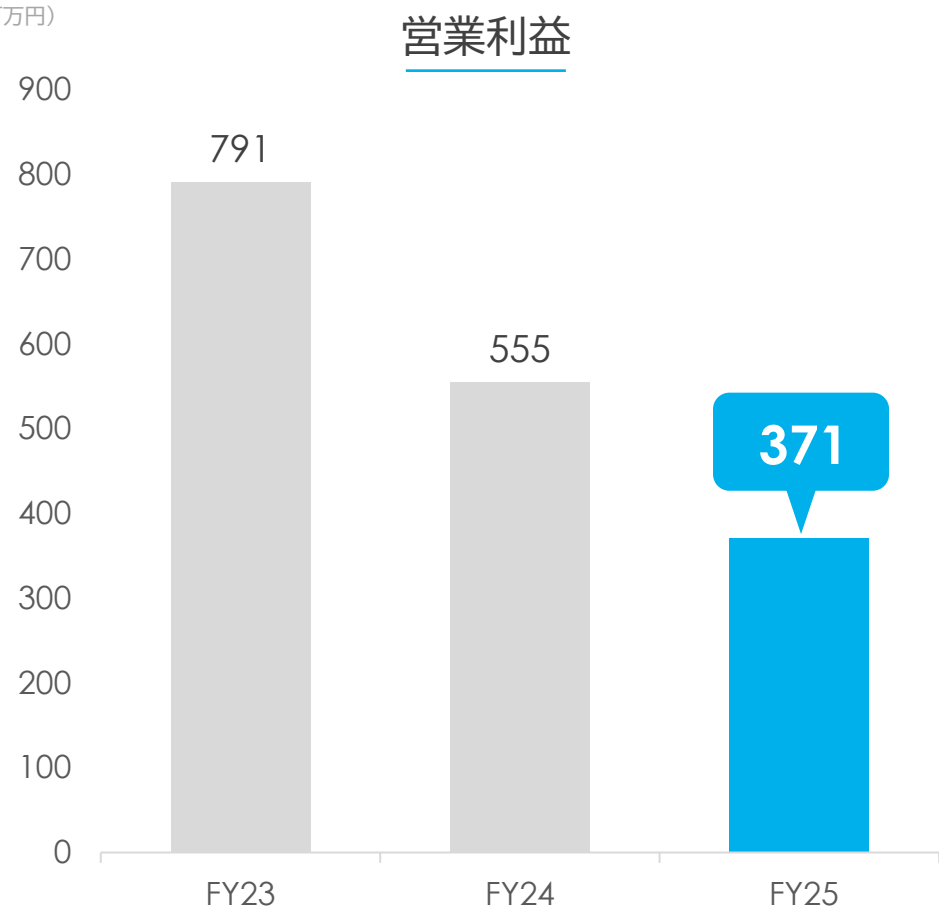


* 新収益認識基準適用前の売上高に近似する金額です。

連結営業利益推移／連結販管費推移

- ▶ 既存事業の低迷により営業利益は伸び悩み
- ▶ マーケティングソリューションの積極的な販促費の投下により広告宣伝費は増加

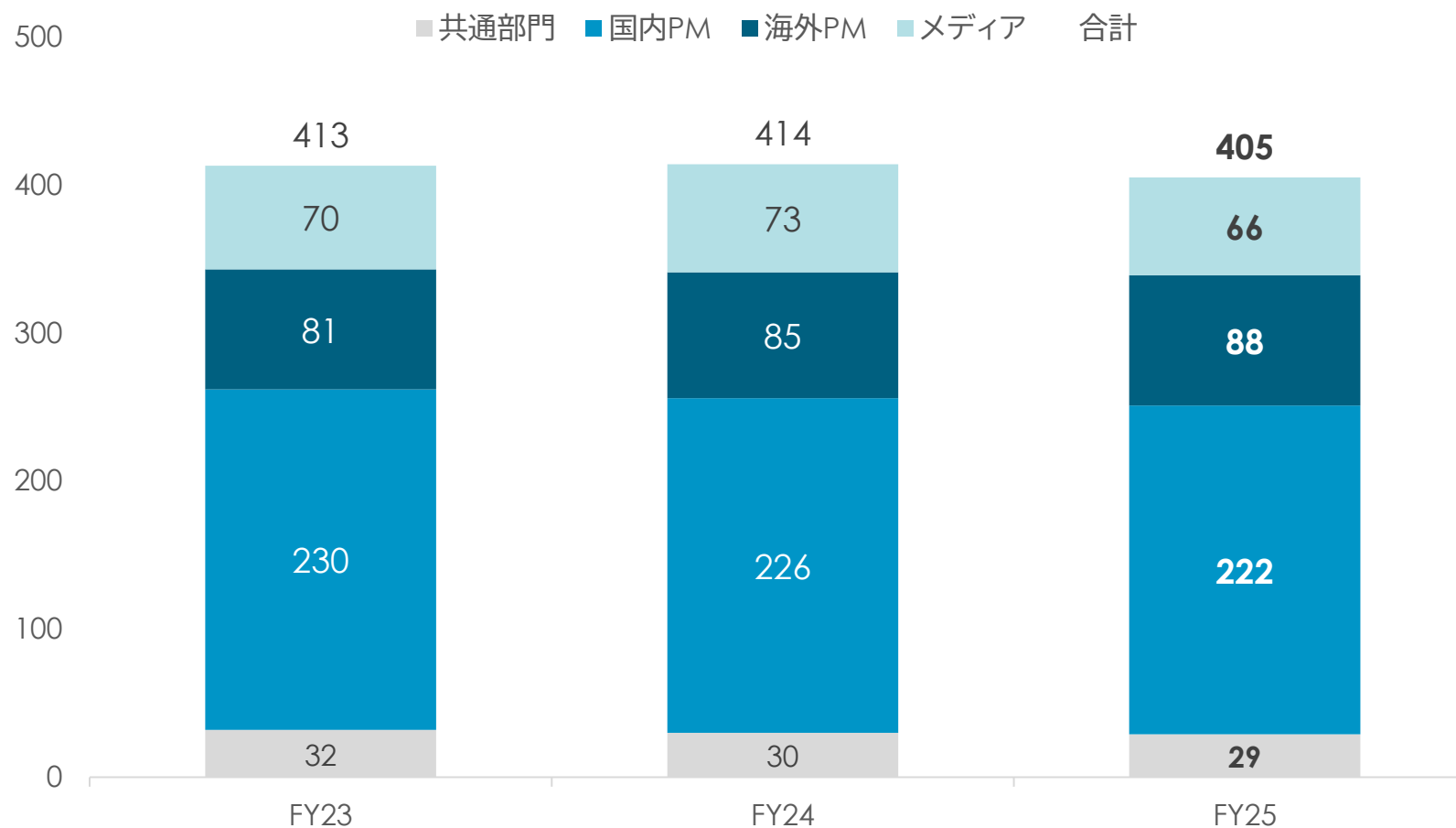
(単位:百万円)



連結従業員推移

▶ 従業員数は自然減の範囲内に収まる

(単位:人)



(PM:パフォーマンスマーケティング)

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)	FY25.4Q	FY24.4Q	増減額	補足情報
現金・預金	5,594	5,953	-359	
流動資産	9,476	9,628	-152	
固定資産	1,704	1,604	100	
総資産	11,181	11,232	-51	
流動負債	5,481	5,524	-43	
固定負債	63	66	-3	
株主資本	5,654	5,636	18	
純資産	5,636	5,641	-5	自己資本比率 50%
	FY25.4Q	FY24.4Q	増減額	補足情報
営業活動によるCF	169	836	-667	
投資活動によるCF	-333	-332	-1	
財務活動によるCF	-187	-156	-31	
現金同等物の残高	5,594	5,953	-359	

株主還元策

- ▶ 株当社株式の投資魅力の向上と、出来高・流動性の向上を目的として、株主優待制度を新設



株主優待制度を新設

400-4,000株未満保有の株主様

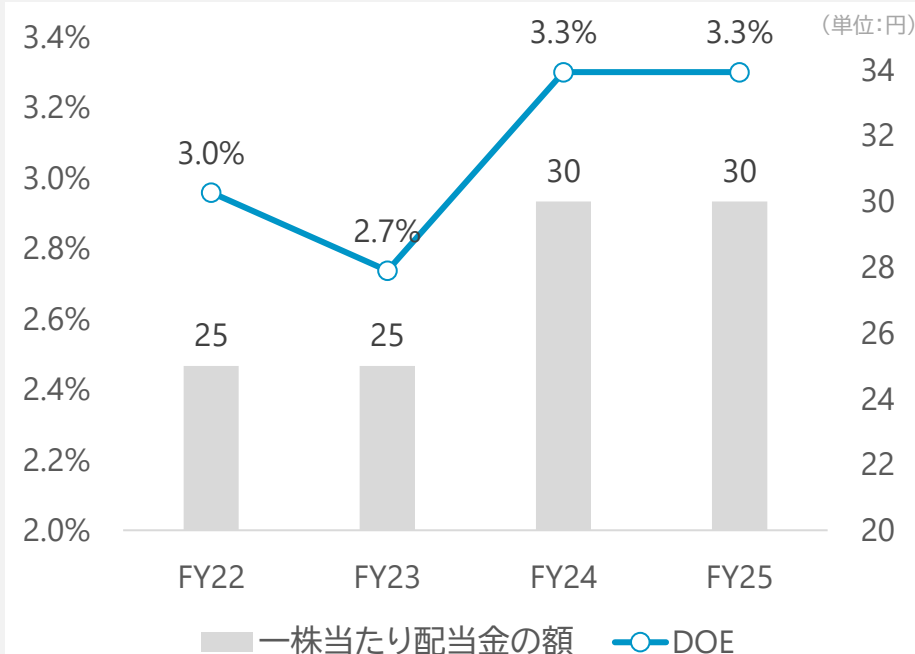
VJAギフトカード 年間 **20,000**円分

4,000株以上保有の株主様

VJAギフトカード 年間 **40,000**円分



配当金はDOE*3%以上



* DOE (Dividend on Equity) = 連結株主資本配当率

02

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

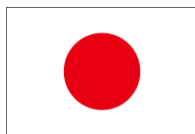
パフォーマンス広告



日本

人口 1億2千万人

GDP 4兆2,311億米ドル*



ASEAN

人口 6億7千万人

GDP 3兆6,223億米ドル*



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

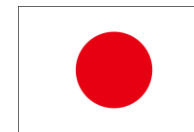


ポケットバックアップ

SiteLead



ダレカナブロック



月額課金型サービスによる収益

* 外務省アジア太平洋局資料より

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

25,643 百万円

前年比 -0.1%

事業利益*2

953 百万円

前年比 -9.4%

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 151万



ポケットバックアップ

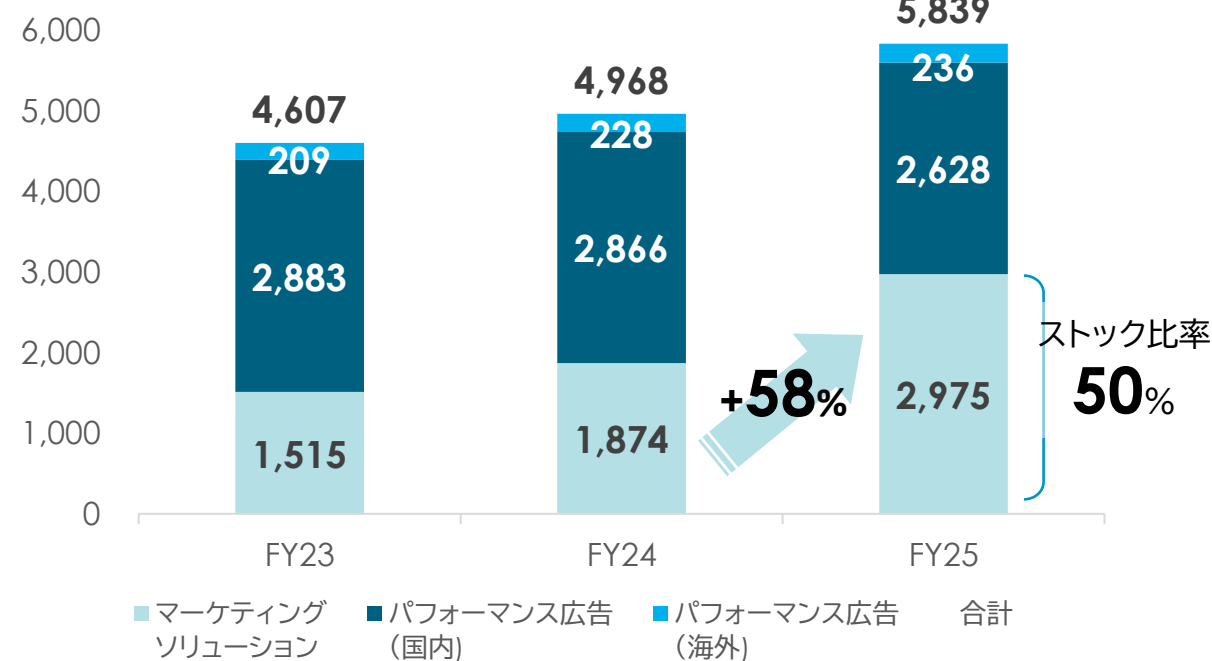


ダレカナブロック

SiteLead

(単位:百万円)

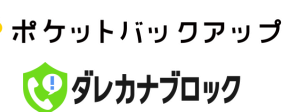
売上高3カ年推移



*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

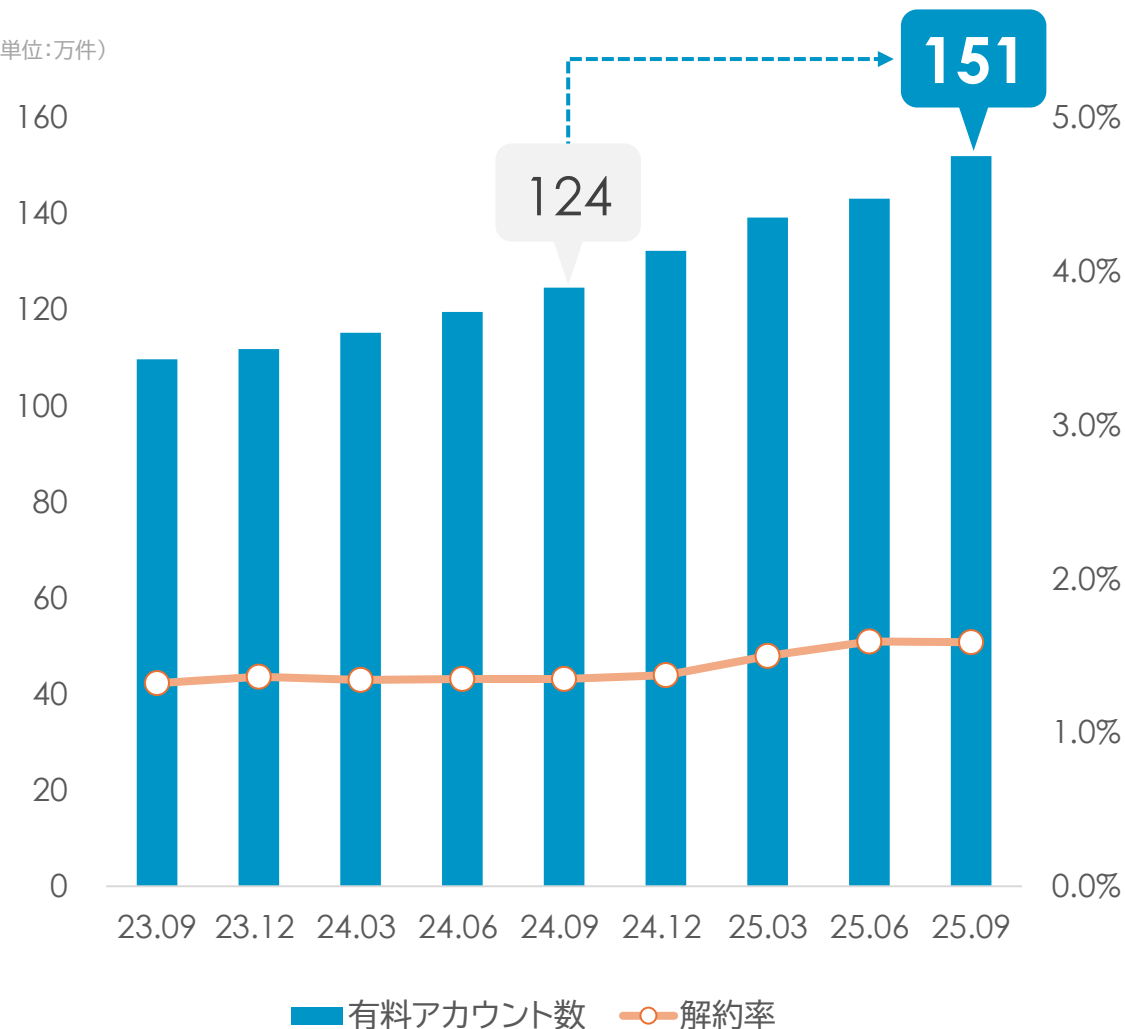
マーケティングソリューション アカウント数/解約率



SiteLead

有料アカウント数/解約率(チャーンレート)

(単位: 万件)



有料アカウント数

自社アプリの「ポケットバックアップ」
「ダレカナブロック」を中心に大幅伸長

前年比 **22%**増加

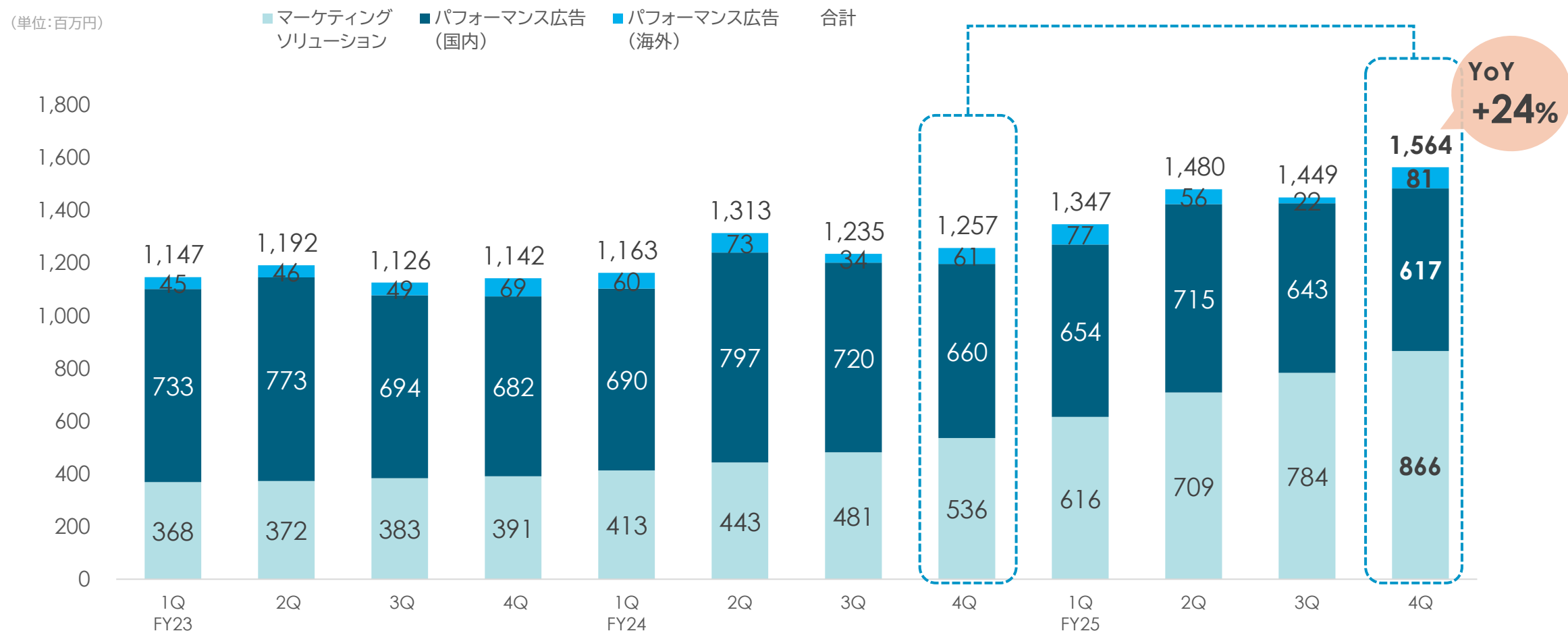


解約率

1.6%の低水準で推移

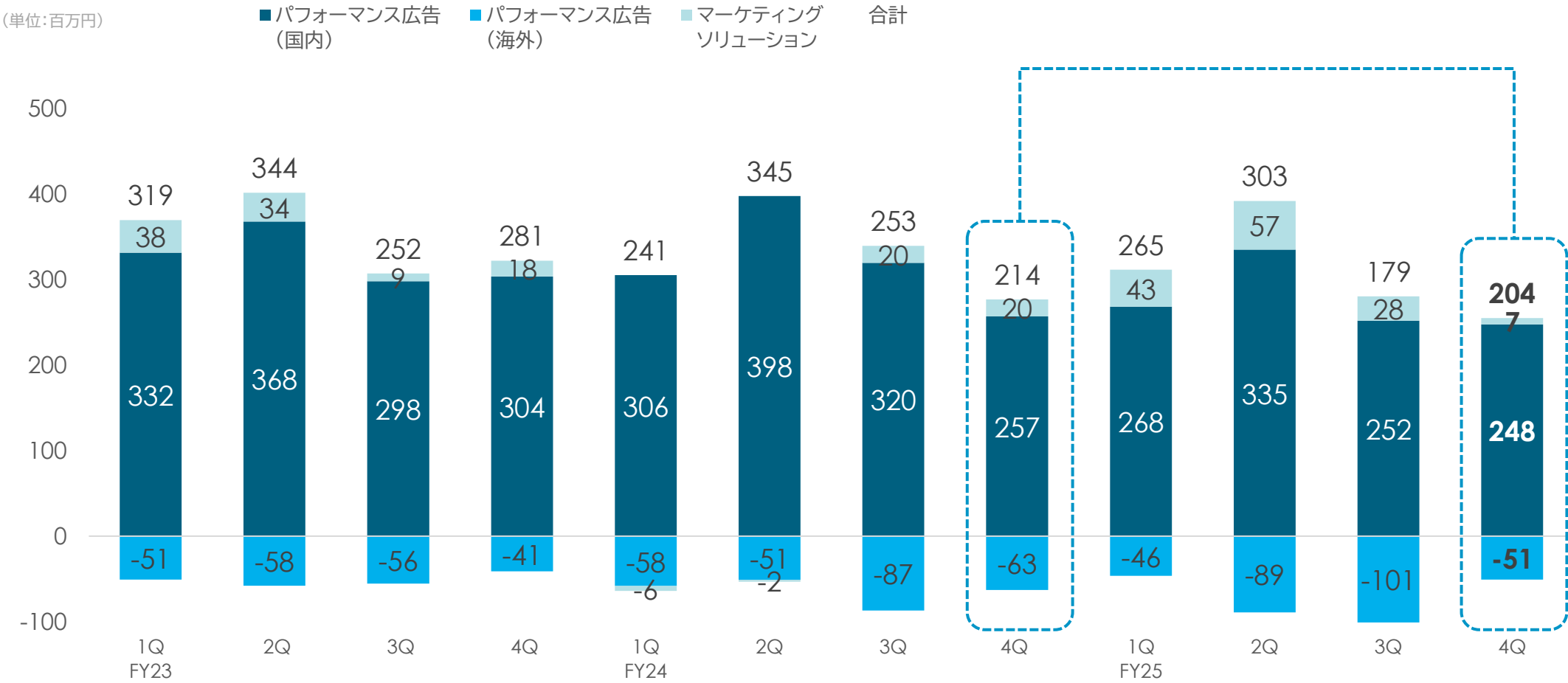
事業別 売上高推移

- ▶ 全体的に前年から**24%増加**と大幅伸長
- ▶ 国内パフォーマンス広告の減少を、マーケティングソリューションの成長が補う形で推移



事業別 事業利益推移

- ▶ マーケティングソリューションはユーザー獲得のため販促費を大きく投下した結果、利益は減少
- ▶ 海外パフォーマンス広告は、インドネシアの伸長に伴い損失が縮小

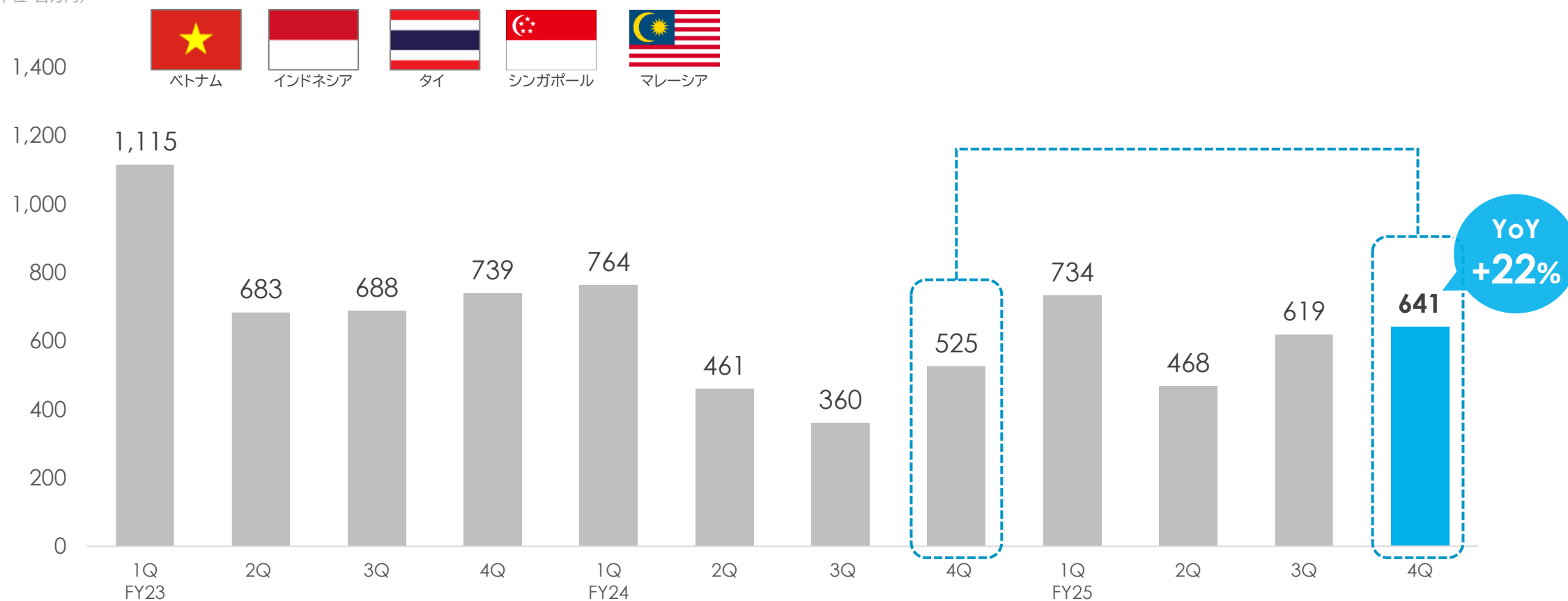


* 共通費を含まない事業部門の数値です

取扱高推移(海外パフォーマンス広告)

▶ インドネシア/ベトナムが伸長し前年から22%の増加となった

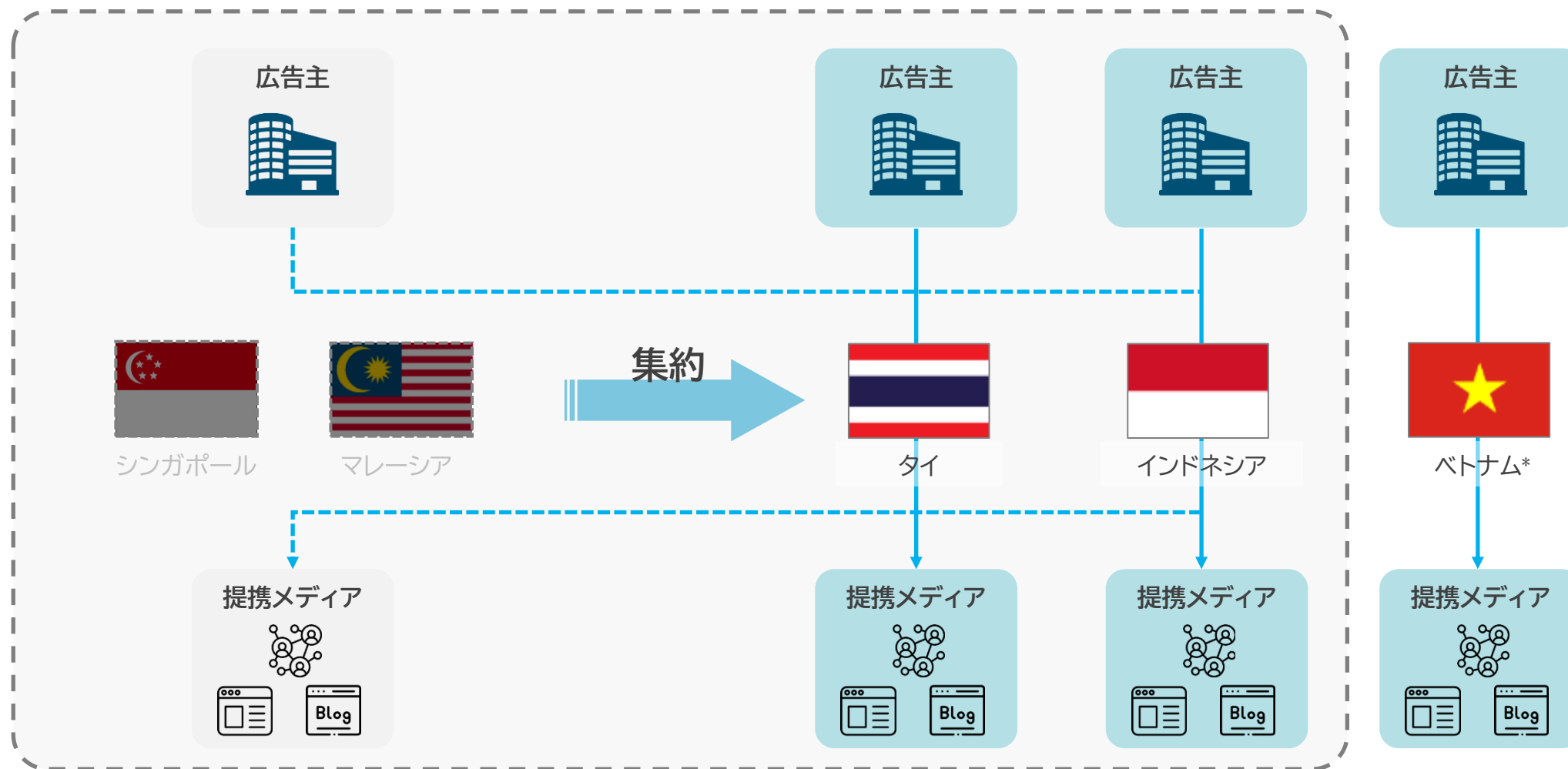
(単位:百万円)



* 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

海外拠点の集約

コスト効率を改善するため2拠点を集約



* 持分法適用会社

03

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!

アプロリア

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

3,007 百万円
前年比 +2.2%

事業利益*

252 百万円
前年比 -21.5%

コンテンツ



広告枠の調整や外部流入の低下により、
広告収益は伸び悩む結果となった
新たな課金サービスで安定化を図る



ディスプレイ広告に依存しない収益モデルへ

比較・検討



塾シルは季節的需要を取り込み収益増
人材関連の広告予算縮小の影響を受け利益率
が低下



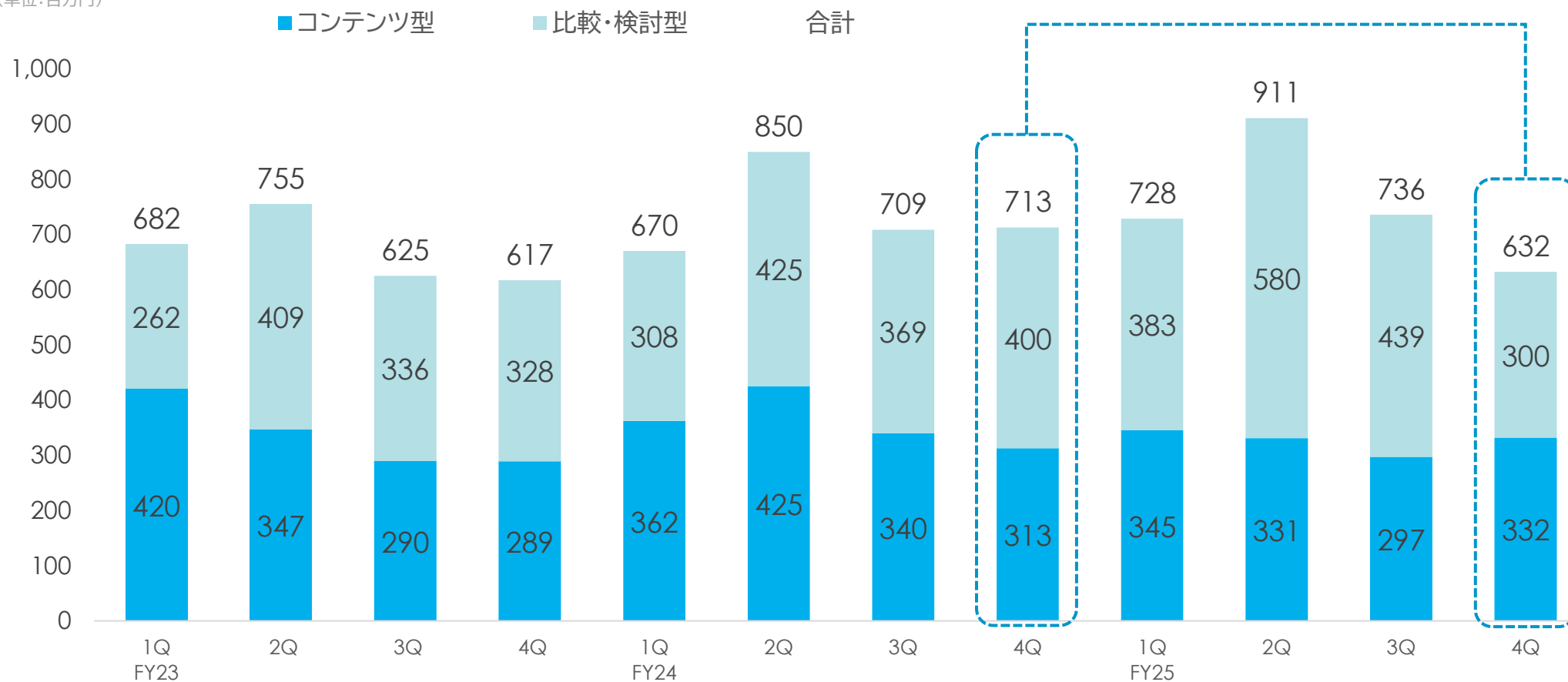
ジャンル拡張等による販売ミックスの強化

* 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

- ▶ コンテンツは検索エンジンにおけるアルゴリズムのコアアップデートが影響したものの、前年からは増加
- ▶ 比較・検討は人材関連の広告予算縮小の影響を受け、前年同期比で減収となった

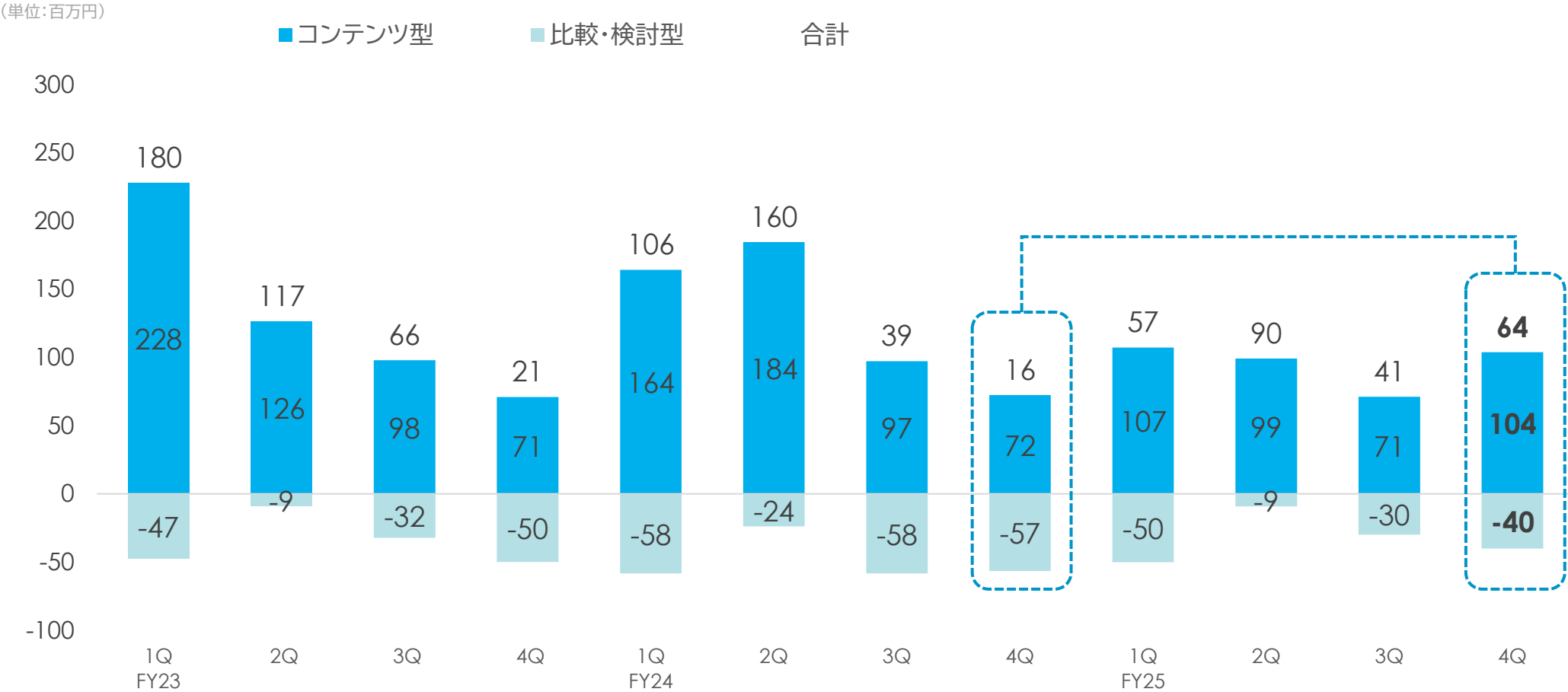
(単位:百万円)



* 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

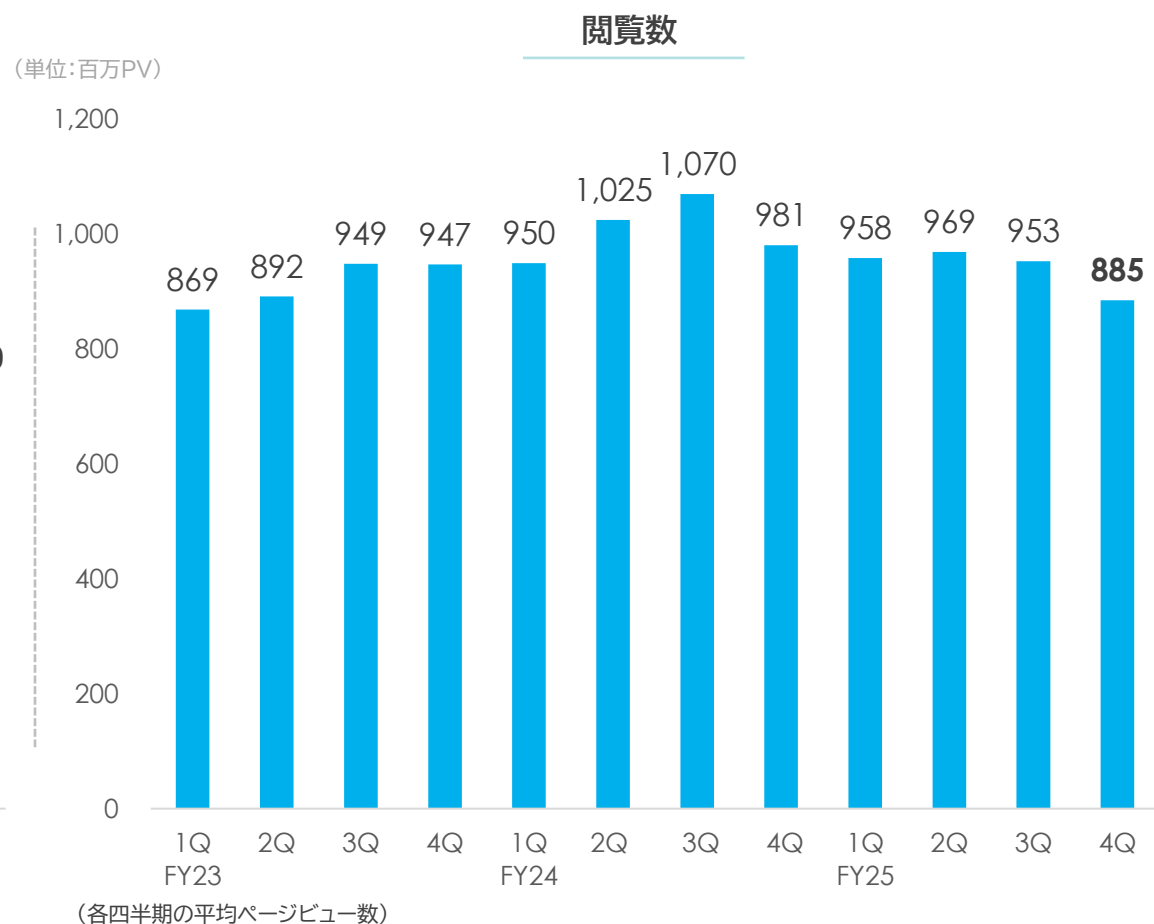
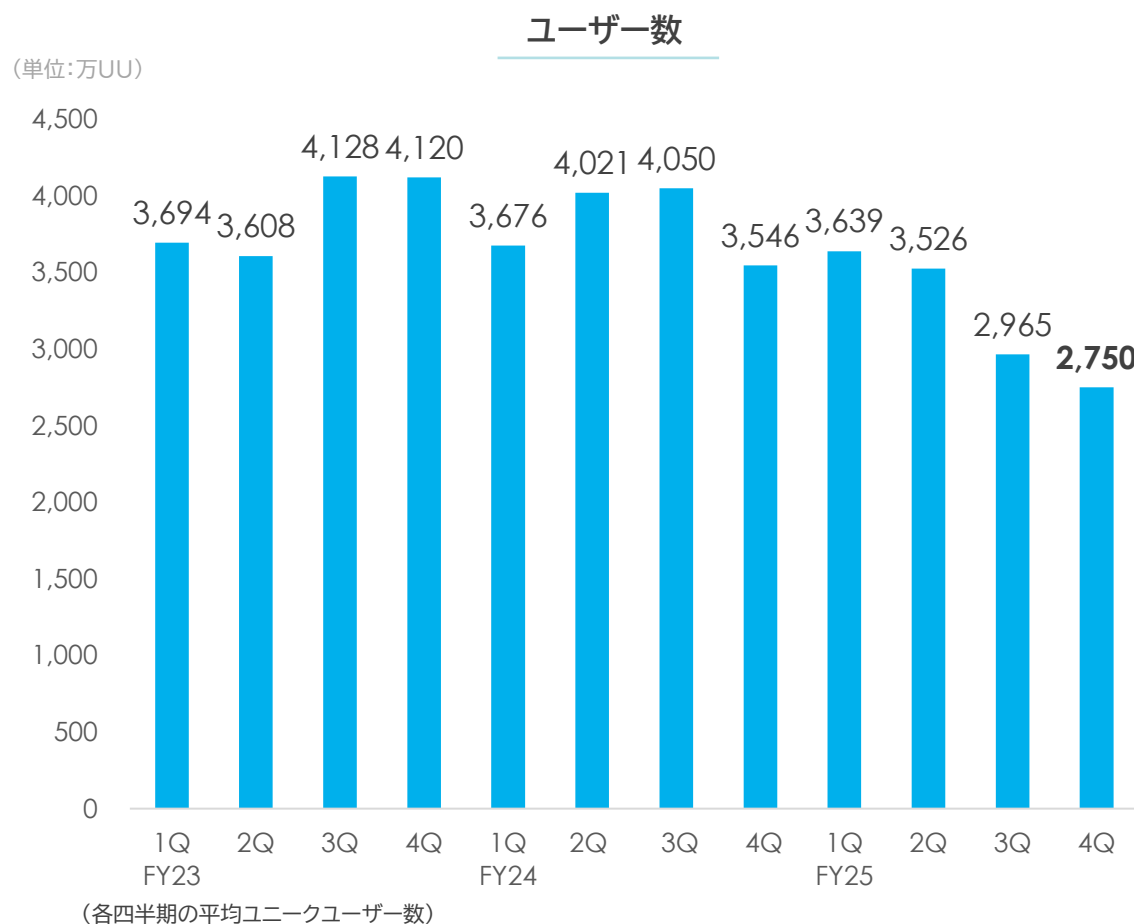
- ▶ コンテンツはママスタの課金サービスが計画以上に推移、利益水準を底上げ
- ▶ 比較・検討は広告予算縮小の影響で減収・減益となったものの、広告配信の最適化等により損失は縮小



* 共通費を含まない事業部門の数値です

メディア事業 KPI推移

- ▶ 検索エンジンにおけるアルゴリズムのコアアップデートの影響により、外部流入が低下しUUは減少
- ▶ 外部流入の低下に伴いPVも減少したものの、ヒットコンテンツによりPVは底堅く推移



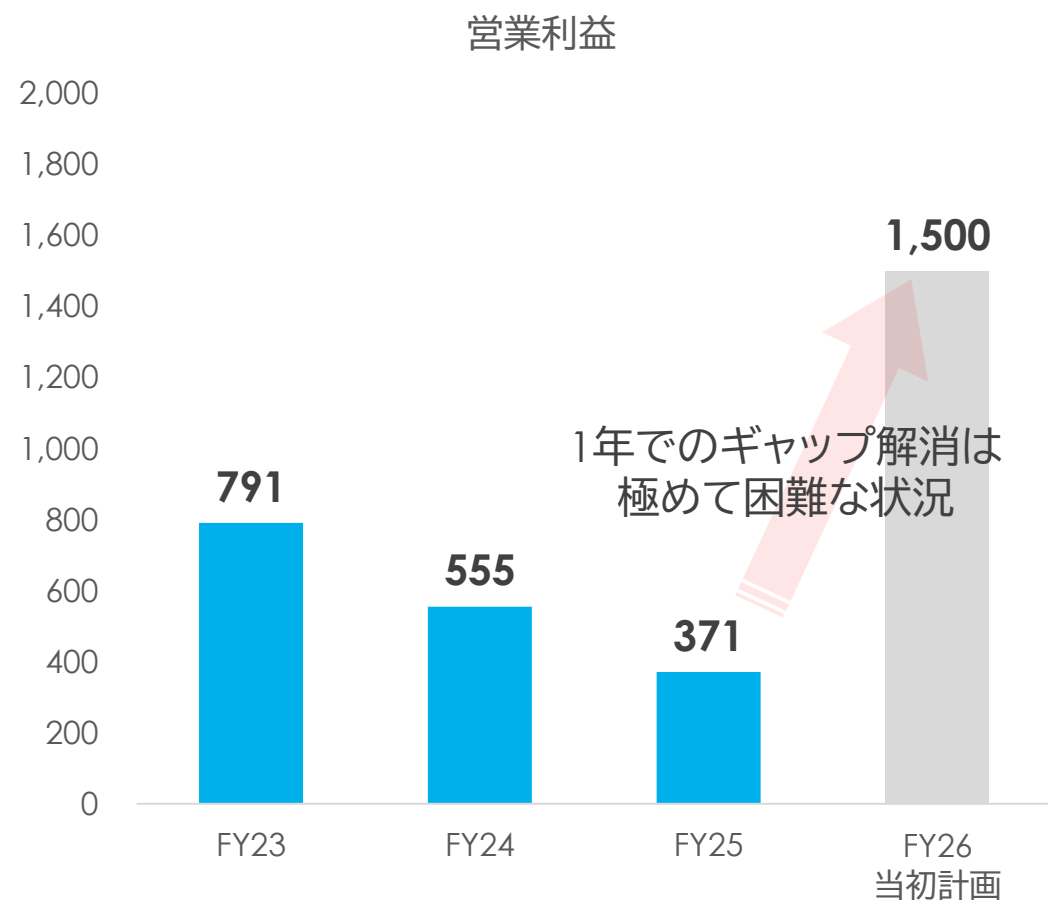
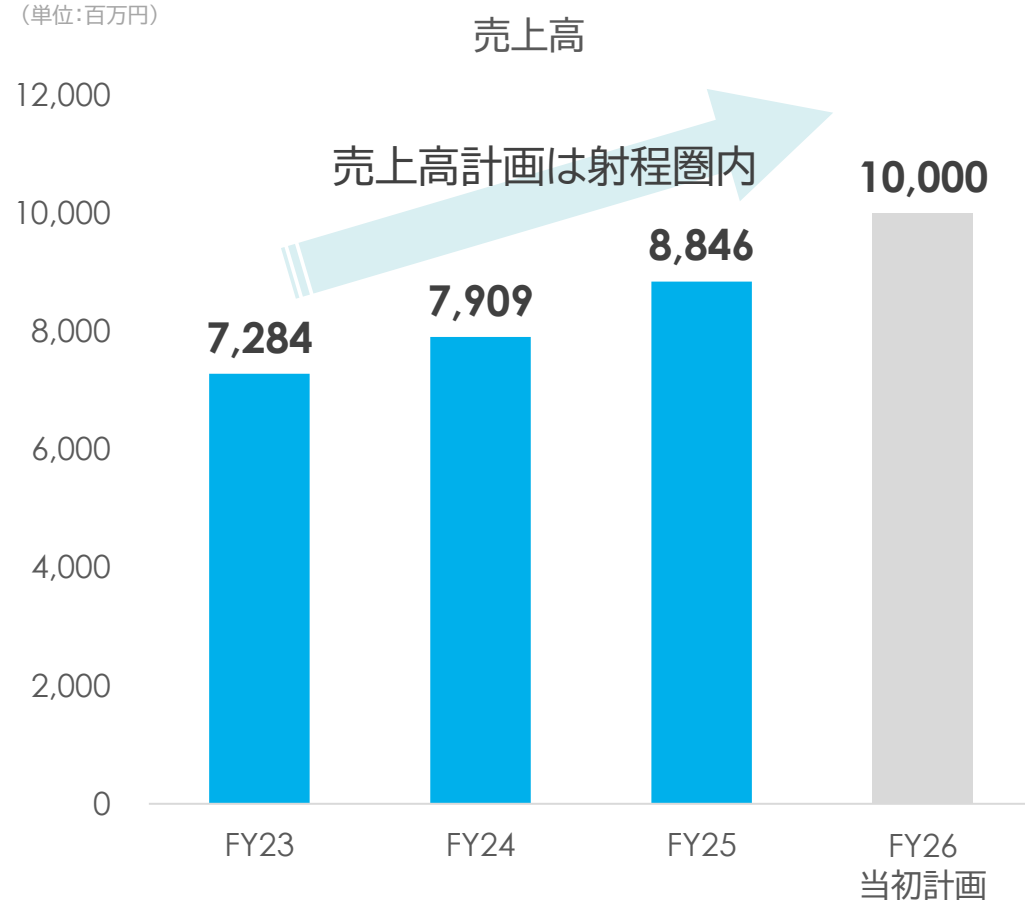
04

2026年9月期 事業方針

中期経営計画について

利益面のギャップが大きく、今期に計画数値の達成は困難
現在の中期経営計画の見直しを判断

(単位:百万円)



中期経営計画の方針と概況

中期 Vision

Global市場に向け、パフォーマンスマーケティング領域で**Asiaトップ***のポジションを目指す

成長事業への投資

マーケティングソリューション
パフォーマンス広告(海外)
比較検討メディア



マーケティングソリューションは計画を上回る形で大きく成長
一方で海外は伸び悩み、比較メディアはAIの影響が不透明

既存事業の安定化

パフォーマンス広告(国内)
コンテンツメディア



パフォーマンス広告、コンテンツメディアともに
業界の成熟とともに収益が不安定に

AI時代に合わせ、コスト効率化と新たな成長ドライバーが必要

* 当面は日本と東南アジアでの事業拡大にフォーカス

1

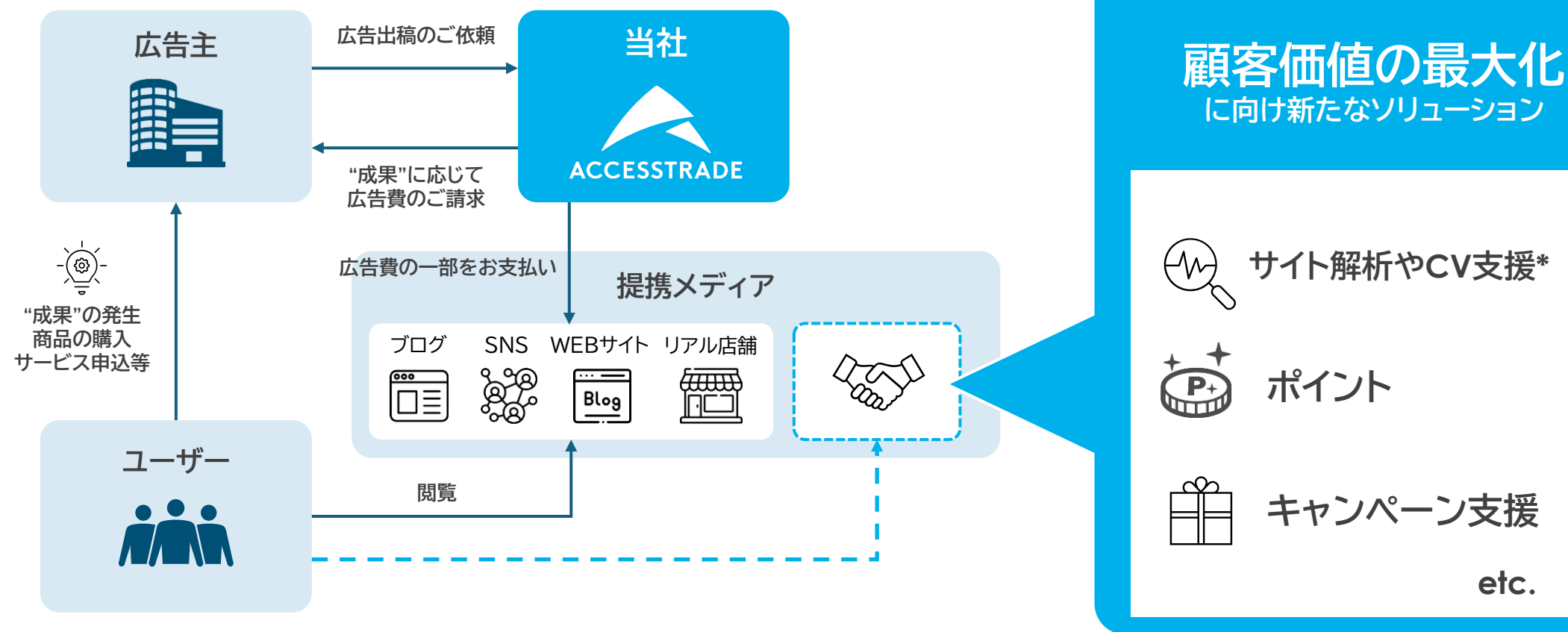
顧客提供価値の強化と
新たな収益モデルの拡充

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

ユーザーとのエンゲージメントを強化



*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



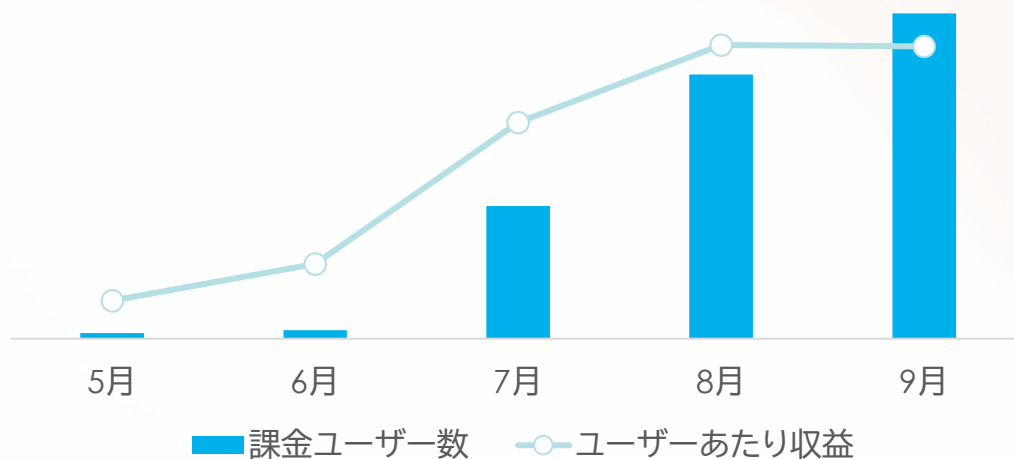
ママスタセレクトの新たなサービス、ユーザーにより快適なメディア体験を

広告非表示
月額150円(税抜)

×

記事の先読み
コイン機能

課金サービスのKPI推移



収益モデルを拡充
さらなる高利益体質へ



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

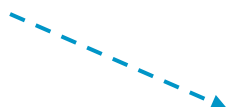
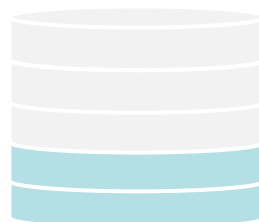
人とAIの協調
生成AIによる業務の自動化

外注費等圧縮

コスト



コスト



収益性の改善に集中

05

2026年9月期 業績予想

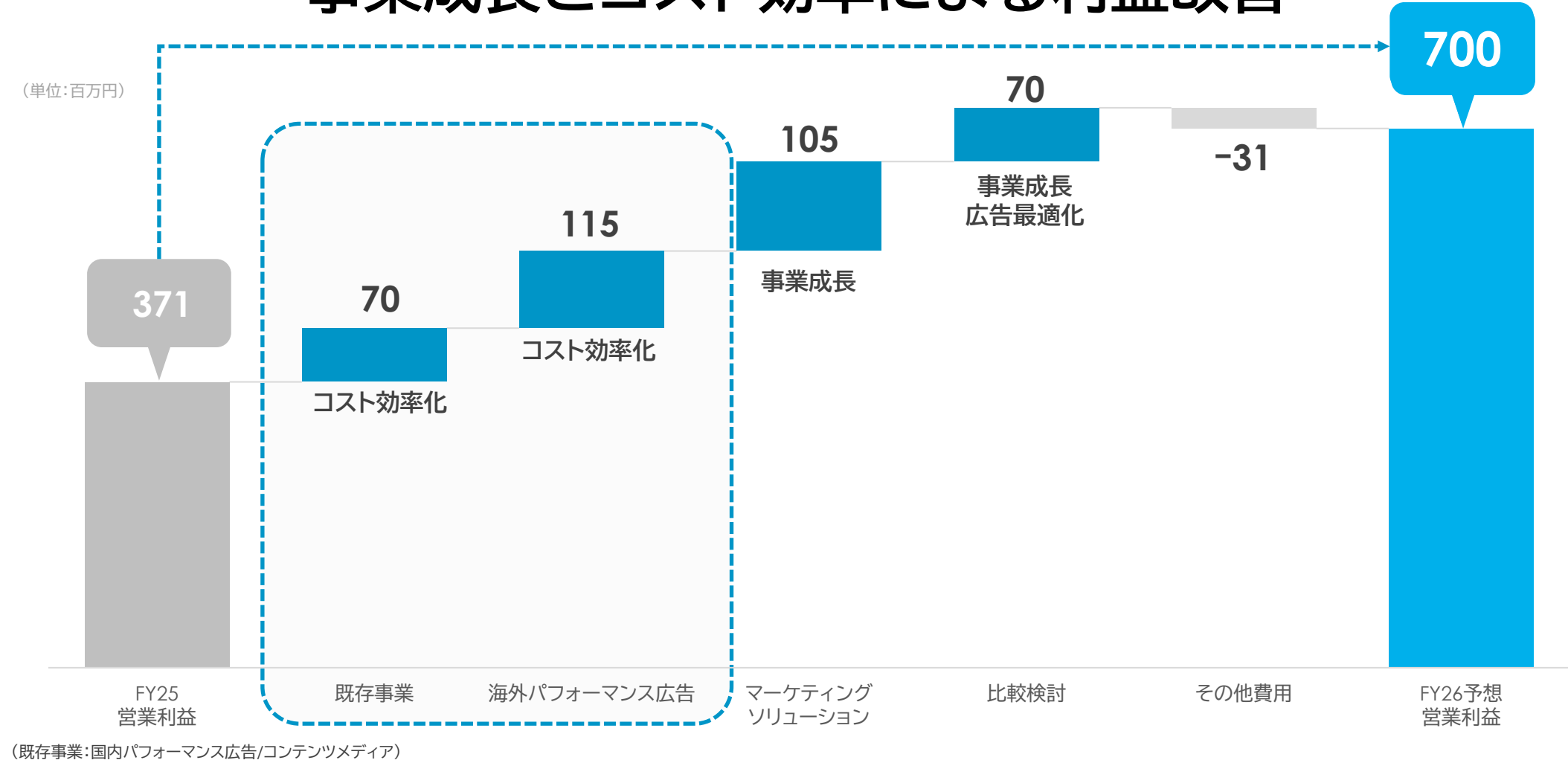
2026年9月期 業績予想

- ▶ 売上高はマーケティングソリューションの伸長と、既存事業と回復を見込み、増収計画
- ▶ 増収計画に加え、コスト効率化による収益性の改善を反映し、増益を見込む

(単位:百万円)	FY26 業績予想	FY25 実績	増減額	増減率
売上高	9,800	8,846	+954	+10.8%
営業利益	700	371	+329	+88.7%
経常利益	740	399	+341	+85.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	420	206	+214	+103.9%
一株当たり 当期純利益	66.91円	32.82円	—	—

営業利益増減分析

事業成長とコスト効率による利益改善



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)

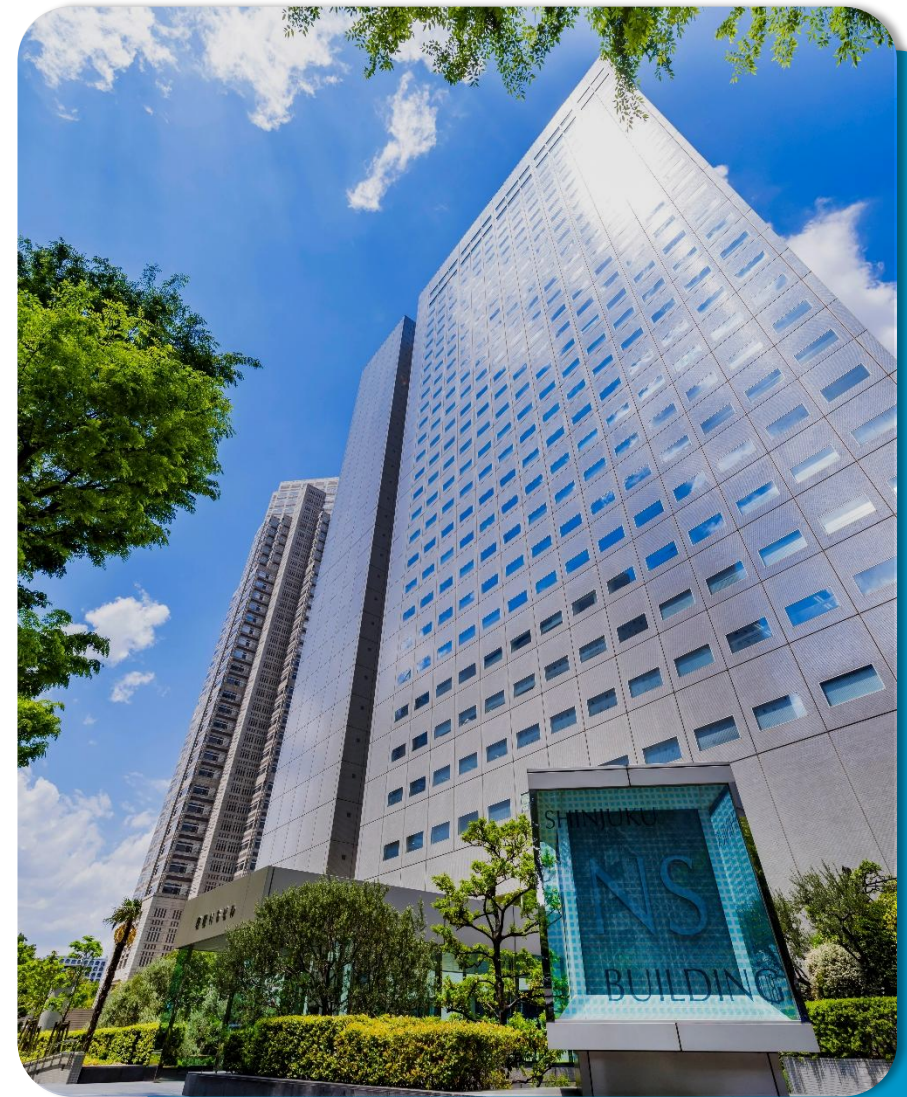
所在地 東京都新宿区西新宿2丁目4番1号

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 249名(単体) 405名(連結) ※2025年9月30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

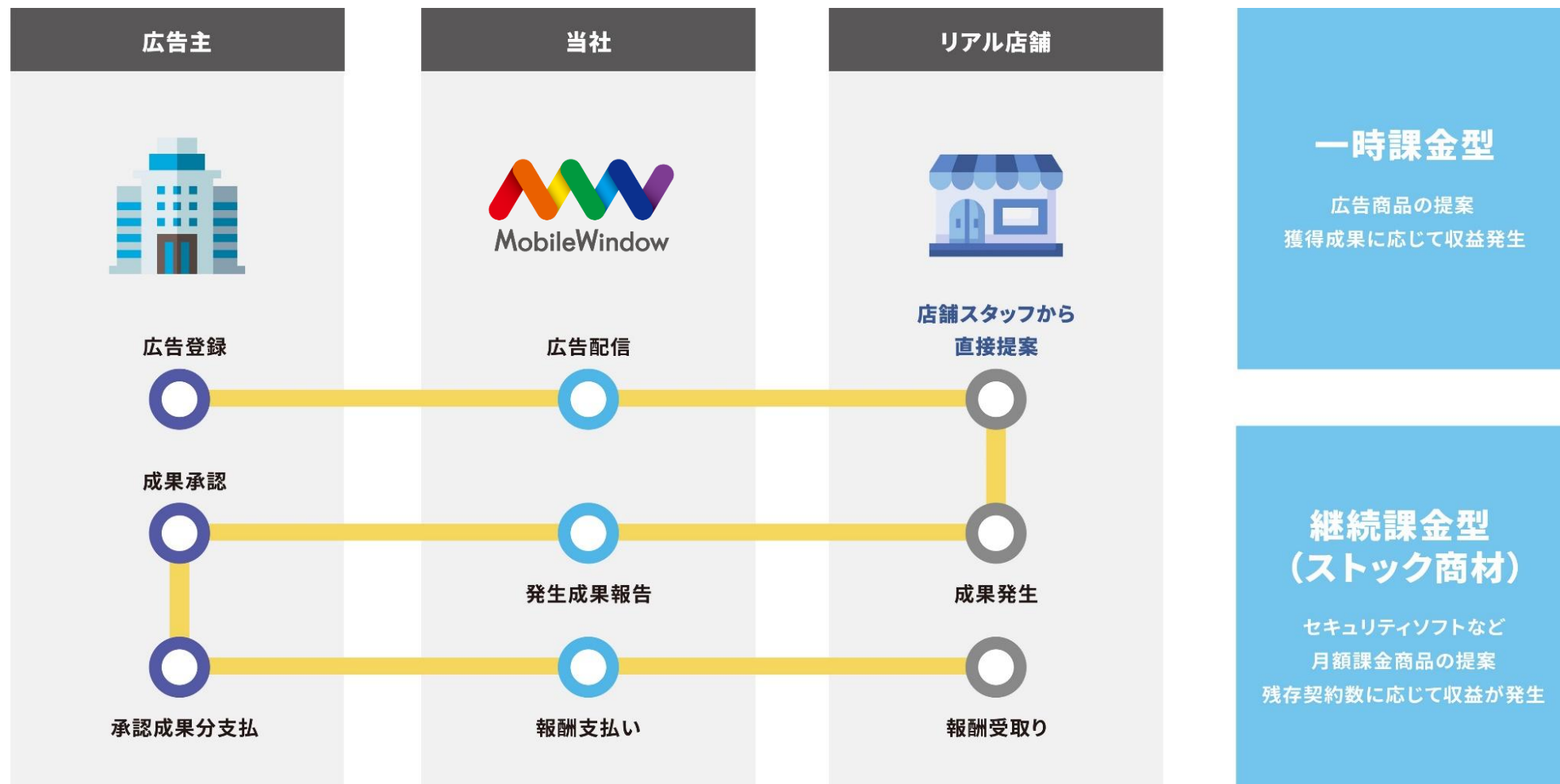
会社名	区分	事業内容
株式会社ストアフロント	連結	店舗運営者向けDXソリューション「モバイルウインドウ」の運営や「ポケットバックアップ」「ダレカナブロック」のアプリを運営
4MEEE株式会社	連結	ファッションメディア「4MEEE」「4yuuu」などを運営
株式会社TAG STUDIO	連結	比較・検討メディア「転職派遣サーチ」などを運営
株式会社ユナイトプロジェクト	連結	学習塾検索サイト「塾シル」を運営
株式会社N1テクノロジーズ	連結	マーケティングSaaS「SiteLead(旧:賢瓦)」を運営
PT. INTERSPACE INDONESIA	連結	インドネシアで海外版「ACCESSTRADE」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



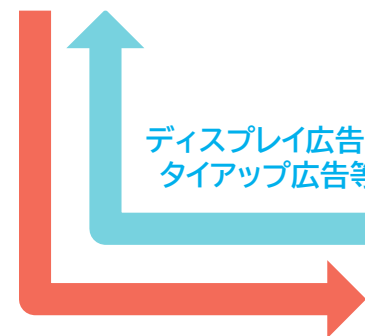
広告主のブランドセーフティを
意識したコンテンツ作りに注力



ユーザー



情報の閲覧



ユーザーへの認知向上



企業

ディスプレイ広告や
タイアップ広告等

ビジネスモデル 比較・検討型メディア

塾シル!



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

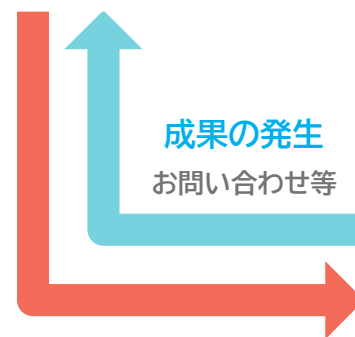


ユーザー



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

INTERSPACE 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。