

# FY2022 Presentation Material

Oct.2021 - Sep.2022

# 目次

---

- 01 2022年9月期 決算概要
- 02 インターネット広告事業
- 03 メディア運営事業
- 04 2023年9月期 業績予想
- 05 2023年9月期 事業方針

# 2022年9月期 決算概要

## 2022年9月期の期首より「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号）等を適用しております。

- ・これにより、従来基準の売上高（クライアントからの広告費など）に近似する金額は「取扱高」となり、「取扱高」からメディアパートナーへ支払う掲載費などを差し引いた金額が、おおよそ、新基準における「売上高」となります。
- ・なお、本資料記載の「取扱高」は「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号）等適用前の2021年9月期以前の売上高に近似する金額です。



- 広告事業の収益性改善/メディア事業の成長により、前年比、業績予想比をほぼプラスで着地
- 一方で、当期純利益は前年比でプラスなもの、特別損失の計上により業績予想比ではマイナス

| (単位：百万円) | FY2021<br>(実績) | FY2022<br>(業績予想) | FY2022<br>(実績) | 前期比     | 業績予想比  |
|----------|----------------|------------------|----------------|---------|--------|
| 取扱高*1    | 23,142         | 25,500           | <b>25,396</b>  | +9.7%   | △0.4%  |
| 売上高*2    | —              | 7,000            | <b>7,123</b>   | —       | +1.8%  |
| 営業利益     | 483            | 950              | <b>1,067</b>   | +120.6% | +12.3% |
| 経常利益     | 624            | 1,100            | <b>1,292</b>   | +106.9% | +17.5% |
| 当期純利益    | 427            | 720              | <b>563</b>     | +31.7%  | △21.8% |

\*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 2022年9月期の期首より「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日）等を適用しておりますため、当該基準適用前の2021年9月期の売上高および売上高の実績値に対する増減は記載していません。

## グループ連結業績／Consolidated Results

|      |           |     |        |
|------|-----------|-----|--------|
| 売上高  | 7,123 百万円 | 前年比 | — %    |
| 営業利益 | 1,067 百万円 | 前年比 | +120 % |

## インターネット広告事業／Internet Advertising

|      |           |     |       |
|------|-----------|-----|-------|
| 売上高  | 4,561 百万円 | 前年比 | — %   |
| 営業利益 | 655 百万円   | 前年比 | +97 % |

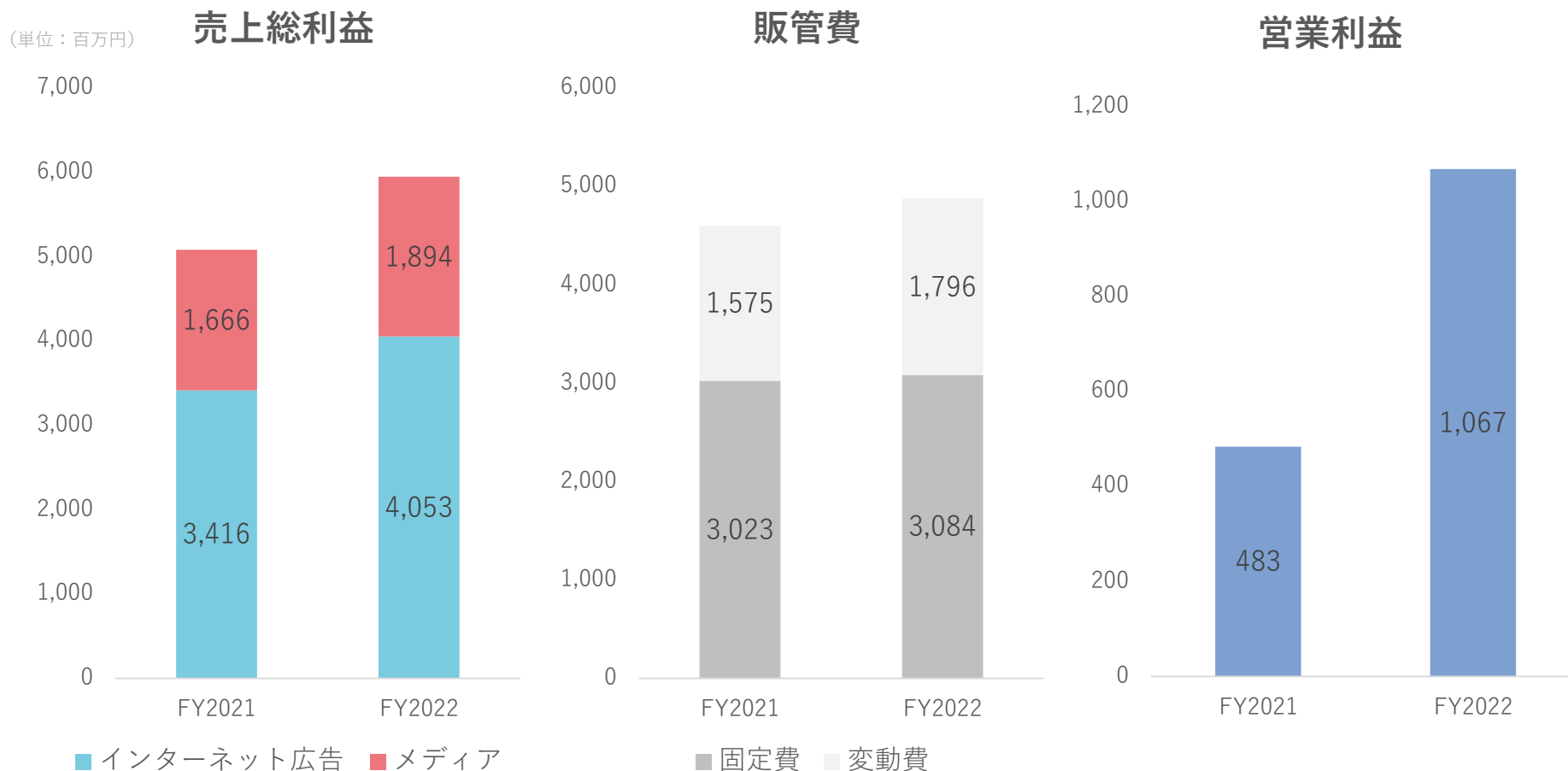
## メディア運営事業／Media Business

|      |           |     |        |
|------|-----------|-----|--------|
| 売上高  | 1,863 百万円 | 前年比 | — %    |
| 営業利益 | 412 百万円   | 前年比 | +169 % |

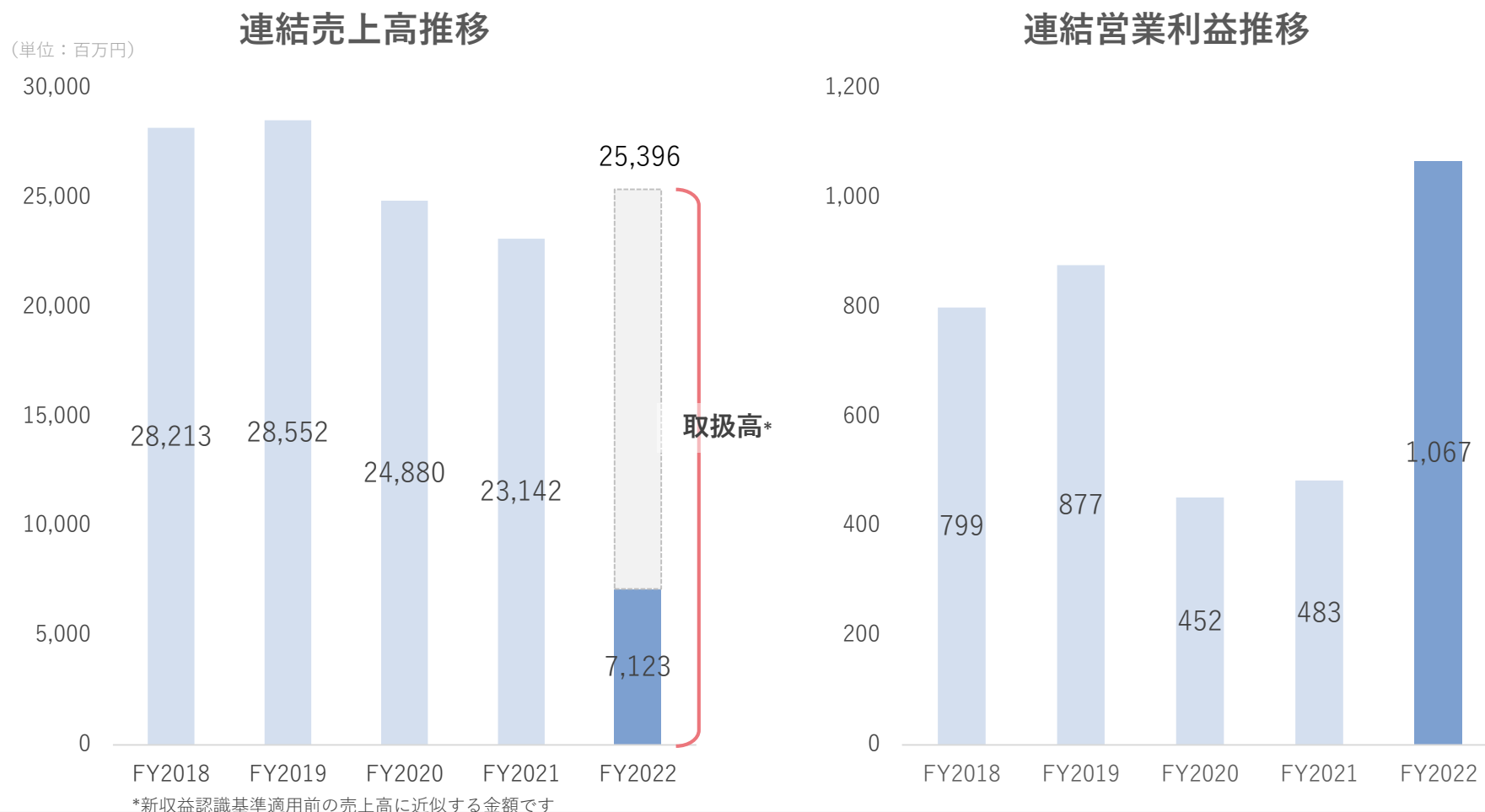
\* グループ連結売上高には外部顧客への売上高の調整額が含まれております。

\* 2022年9月期の期首より「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日）等を適用しておりますため、当該基準適用前の2021年9月期の売上高の実績値に対する増減は記載しておりません。

- 広告事業/メディア事業ともに売上総利益は増加
- ストック収益の伸長にともない変動費は増加、固定費は抑制



- 広告事業/メディア事業ともに大きく伸長し、取扱高ベースでも昨対比+9%
- コストの抑制もあり営業利益を大きく押し上げる結果となった

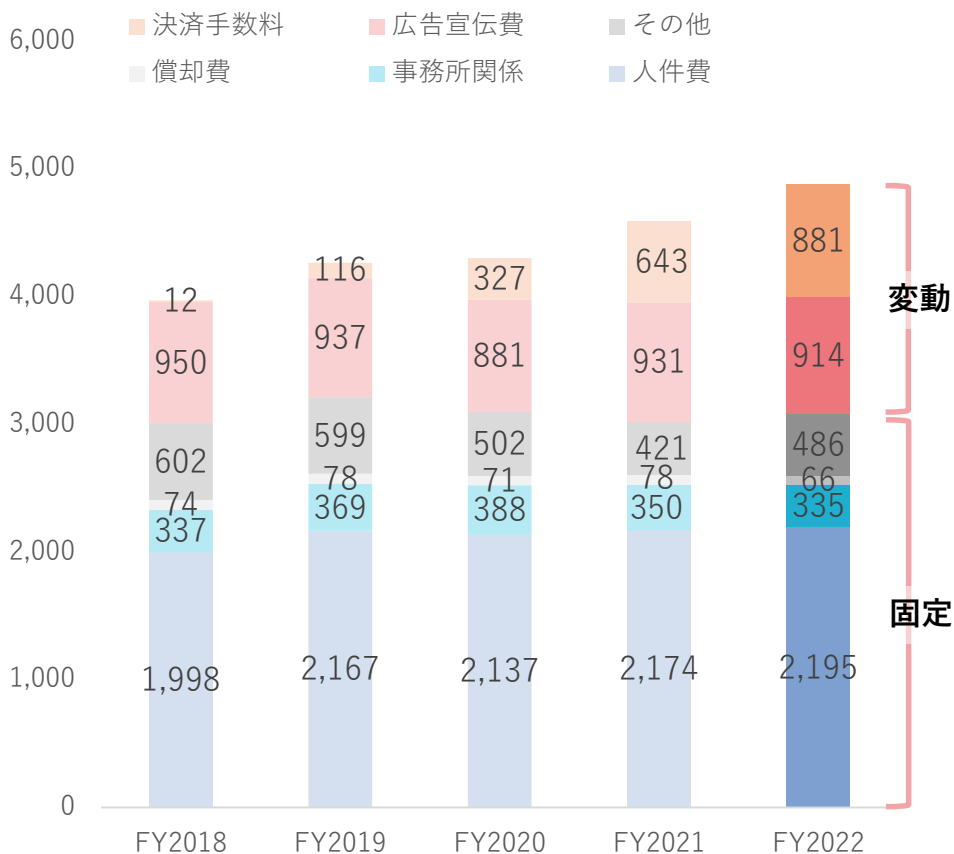




- ストック収益の伸長により、決済手数料等の変動費が増加、固定費は横ばい
- 1人当たりの生産性を高めることにより人員数が自然減の中でも増収を実現

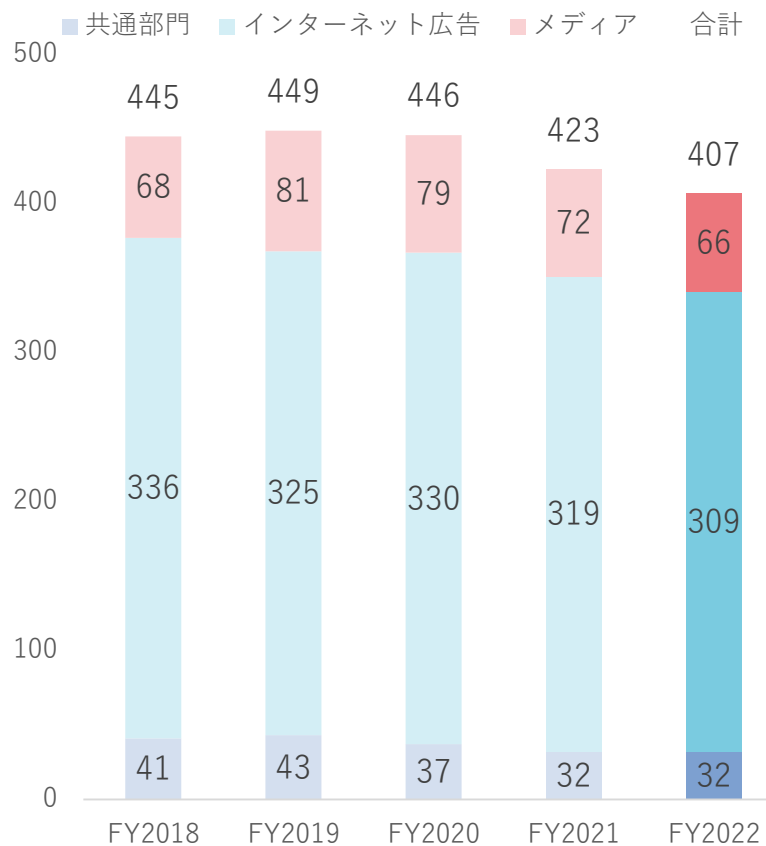
## 連結販管費推移

(単位：百万円)



## 連結従業員推移

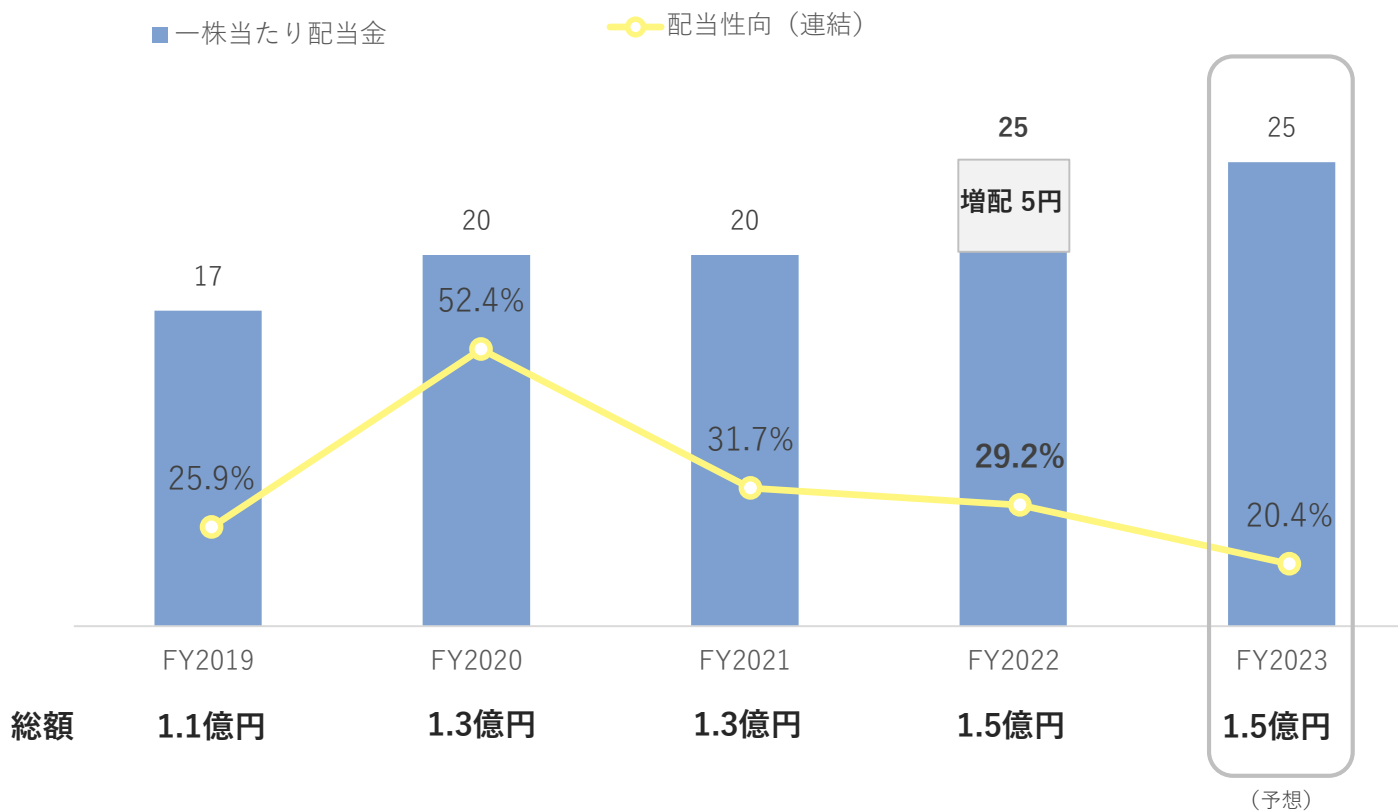
(単位：人)



| (単位：百万円)  | FY2021 | FY2022        | 増減   | 補足事項                   |
|-----------|--------|---------------|------|------------------------|
| 現金・預金等    | 5,457  | <b>5,756</b>  | +299 |                        |
| 流動資産      | 8,726  | <b>9,650</b>  | +924 | 売掛金等+616               |
| 固定資産      | 1,554  | <b>1,416</b>  | △138 | 減損△226                 |
| 総資産       | 10,280 | <b>11,066</b> | +786 |                        |
| 流動負債      | 4,753  | <b>5,643</b>  | +890 | 買掛金+588                |
| 固定負債      | 73     | <b>68</b>     | △5   |                        |
| 負債        | 4,827  | <b>5,711</b>  | +884 |                        |
| 純資産       | 5,452  | <b>5,355</b>  | △97  | 自己株式の取得△522<br>配当金△135 |
| (単位：百万円)  | FY2021 | FY2022        | 増減   | 補足事項                   |
| 営業活動によるCF | 1,366  | <b>1,180</b>  | △186 |                        |
| 投資活動によるCF | △129   | <b>△263</b>   | △134 |                        |
| 財務活動によるCF | △135   | <b>△657</b>   | △522 | 自己株式の取得△522            |
| 現金同等物の残高  | 5,457  | <b>5,756</b>  | +299 |                        |

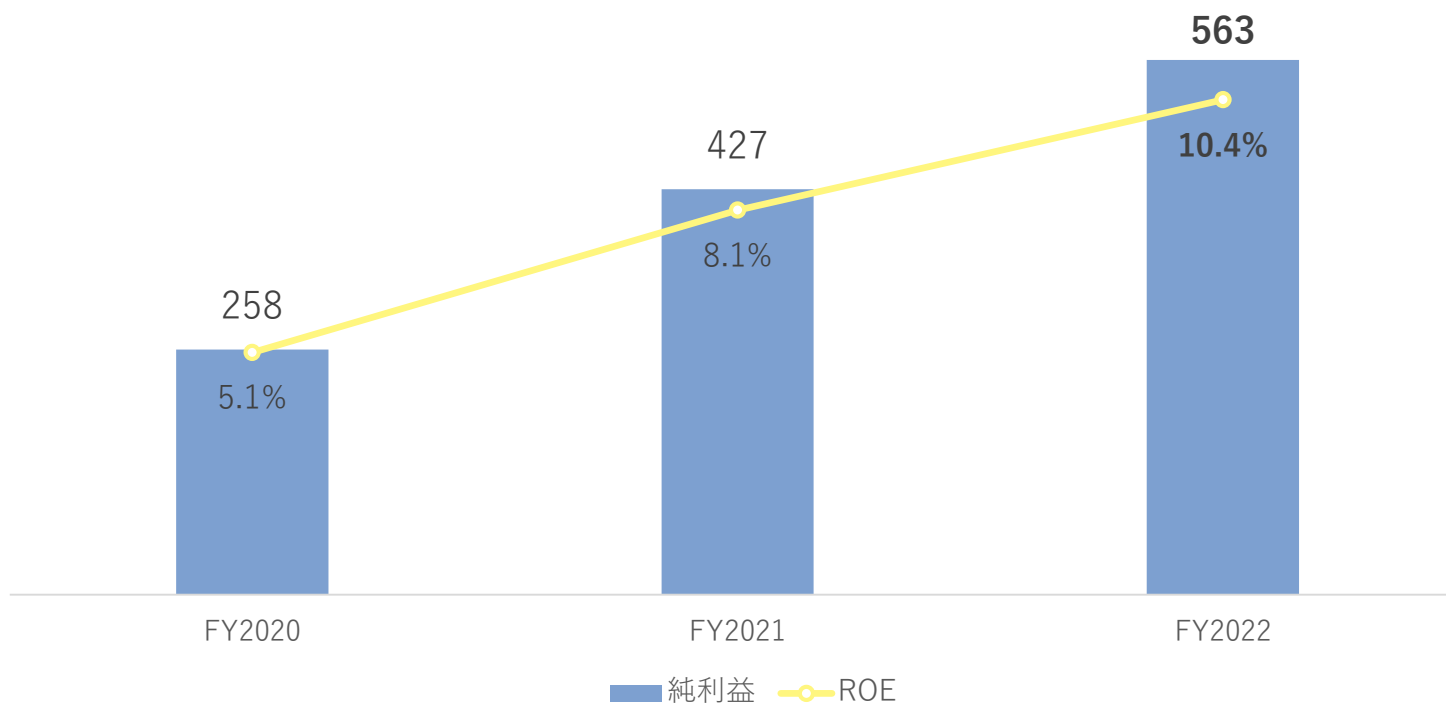
- 5円増配し1株につき25円の配当を決定、今後も機動的な配当を実施する方針

### 増配の決定



- 株主還元と資本効率の向上を目的とした、自己株式の取得を実施

## 自己株式の取得実績とROEの推移

取得株式数 約 **50** 万株取得金額総額 **5.2** 億円

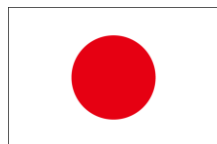
■ 純利益    ● ROE

# インターネット広告事業

## 日本



人口 1億2千万人  
GDP 4兆9,374億米ドル\*



## ASEAN



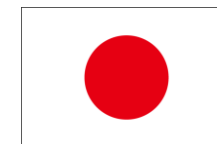
人口 6億7千万人  
GDP 3兆3,433億米ドル\*



## ストアフロント



携帯販売店を中心に  
リアル店舗をネットワーク  
販売促進として活用



\*外務省アジア太平洋局資料より

- 取扱高は引き続き回復傾向
- 収益性の改善により事業利益は高水準

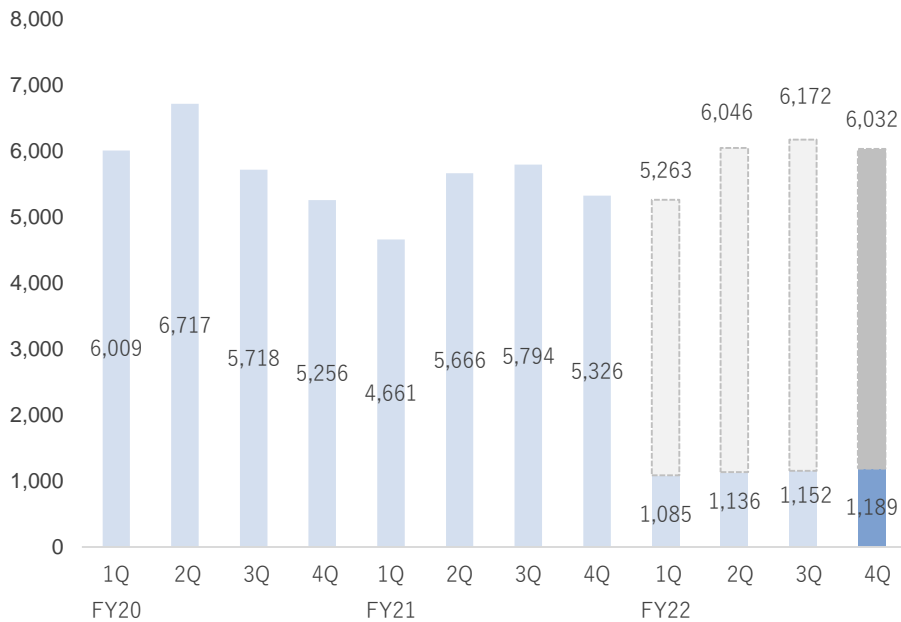
**FY2022**

**取扱高\*** **23,512** 百万円 前年比 **+ 9.6 %**

**事業利益** **1,324** 百万円 前年比 **+ 40.3 %**

**売上高推移**

(単位：百万円)

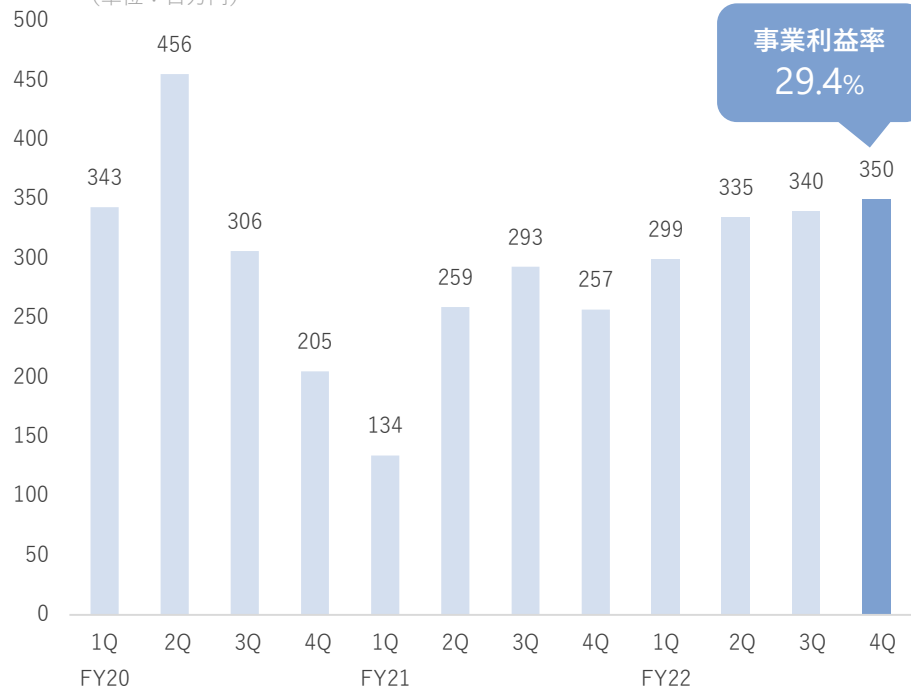


\*新収益認識基準適用前の売上高に近似する金額です

**事業利益推移**

(共通費を含まない事業部門の数値)

(単位：百万円)

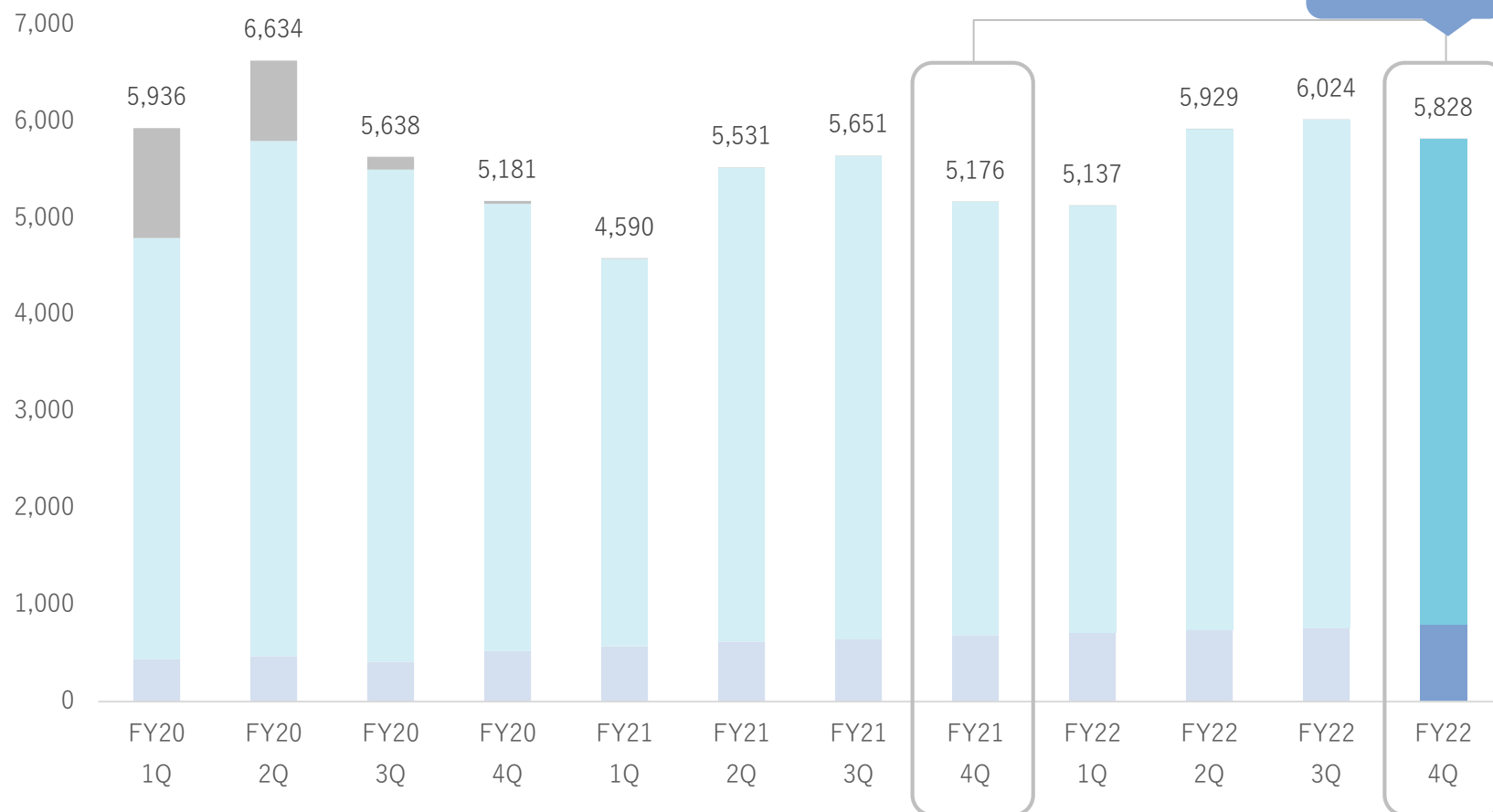


事業利益率  
29.4%

- アフィリエイトについても前年比12%成長と堅調に推移
- ストアフロントについては順調に継続課金（ストック）収益が増加



(単位：百万円) ■ストアフロント ■アフィリエイト ■大型案件 合計



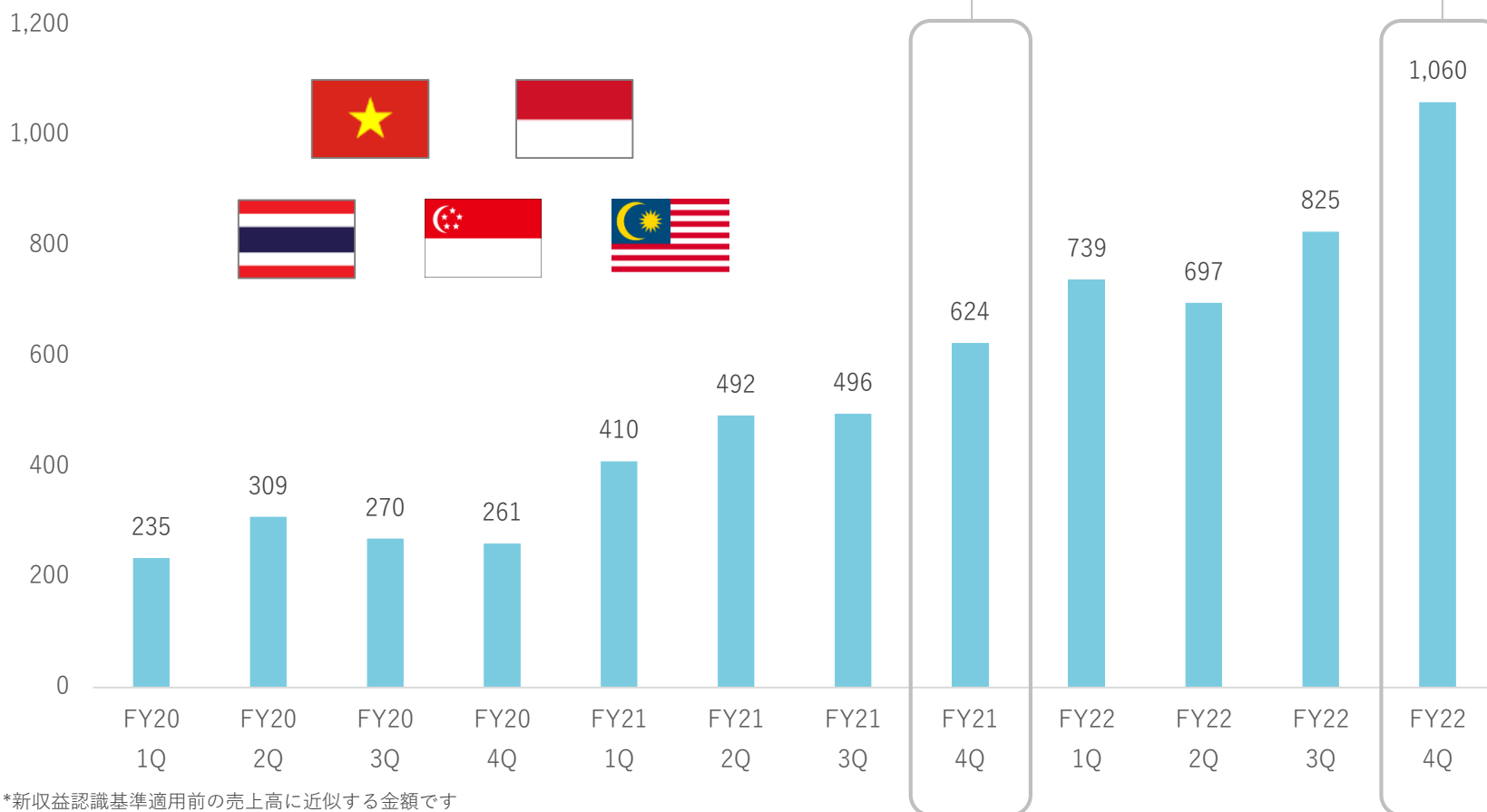
\*新収益認識基準適用前の売上高に近似する金額です



- ベトナム/タイを中心に大きく伸長、前年同四半期比で+70%
- 現地メディアパートナーの登録数も伸長

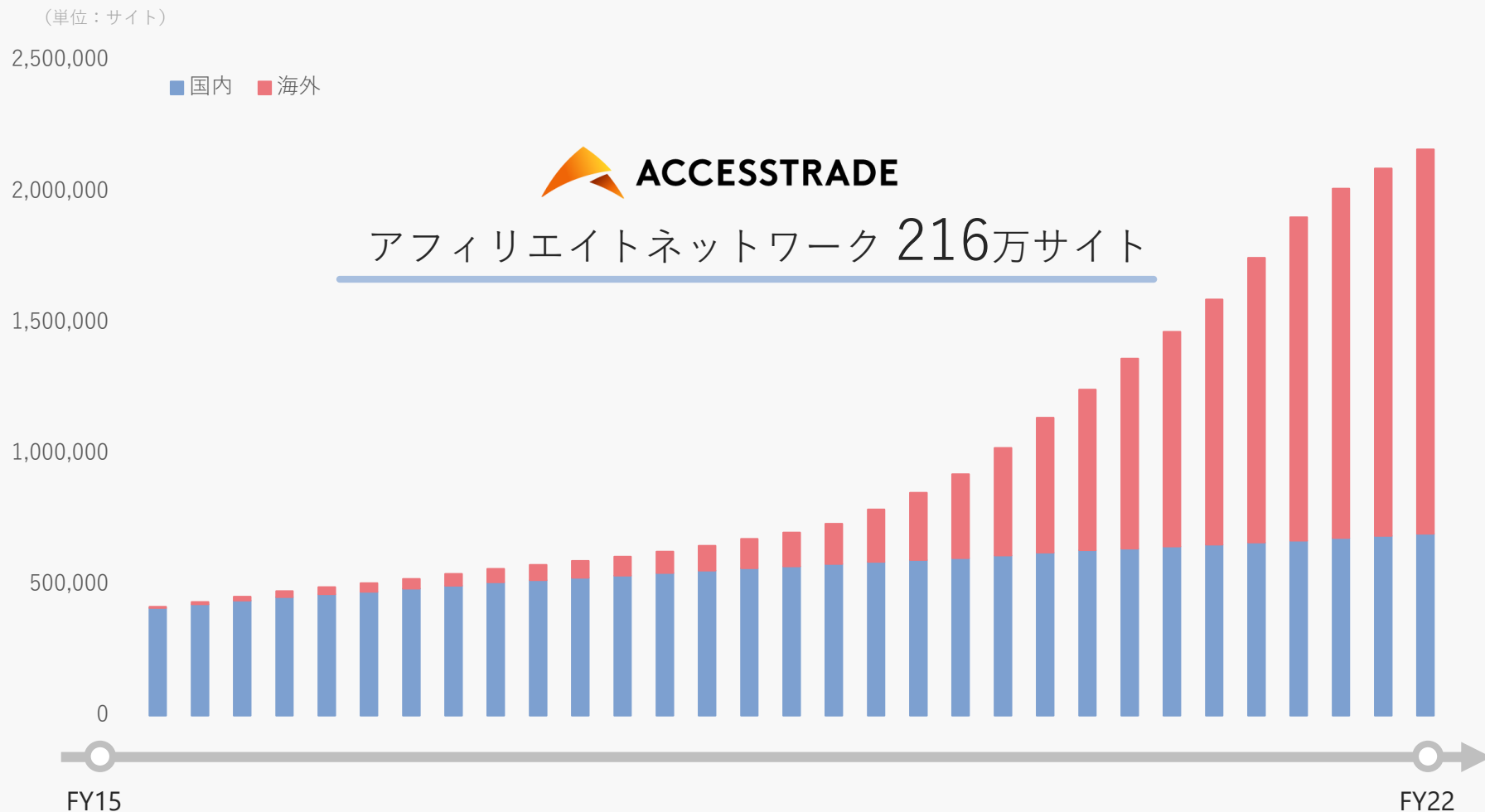


(単位：百万円)



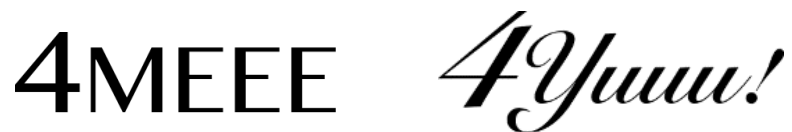
\*新収益認識基準適用前の売上高に近似する金額です  
海外アフィリエイト取扱高には、持分法適用会社（ベトナム）の売上高を含めて表示しています

稼働プログラム数：4,727 登録パートナー数：2,160,878

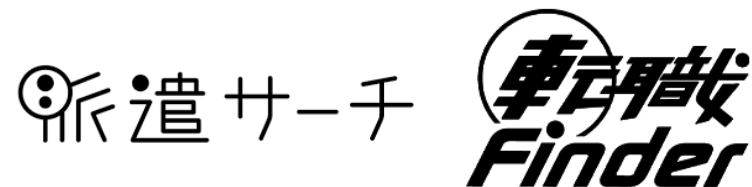


# メディア運営事業

コンテンツ型メディア



比較・検討型メディア



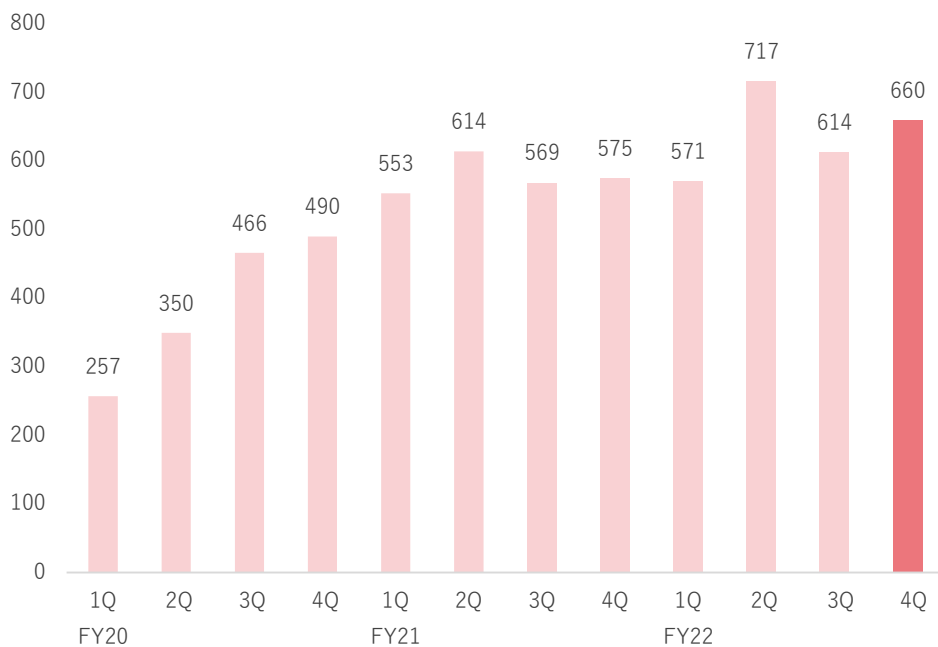
- 売上高は高水準で推移
- コンテンツ投資の費用が増加

**FY2022**

|      |       |     |                     |
|------|-------|-----|---------------------|
| 売上高  | 2,562 | 百万円 | 前年比 + <b>10.8</b> % |
| 事業利益 | 582   | 百万円 | 前年比 + <b>78.8</b> % |

### 売上高推移

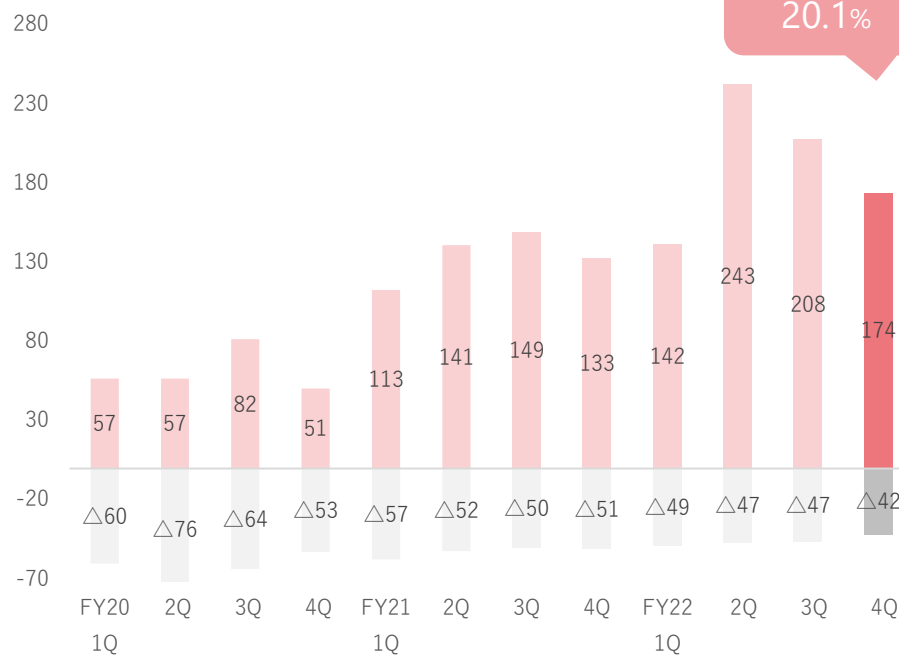
(単位：百万円)



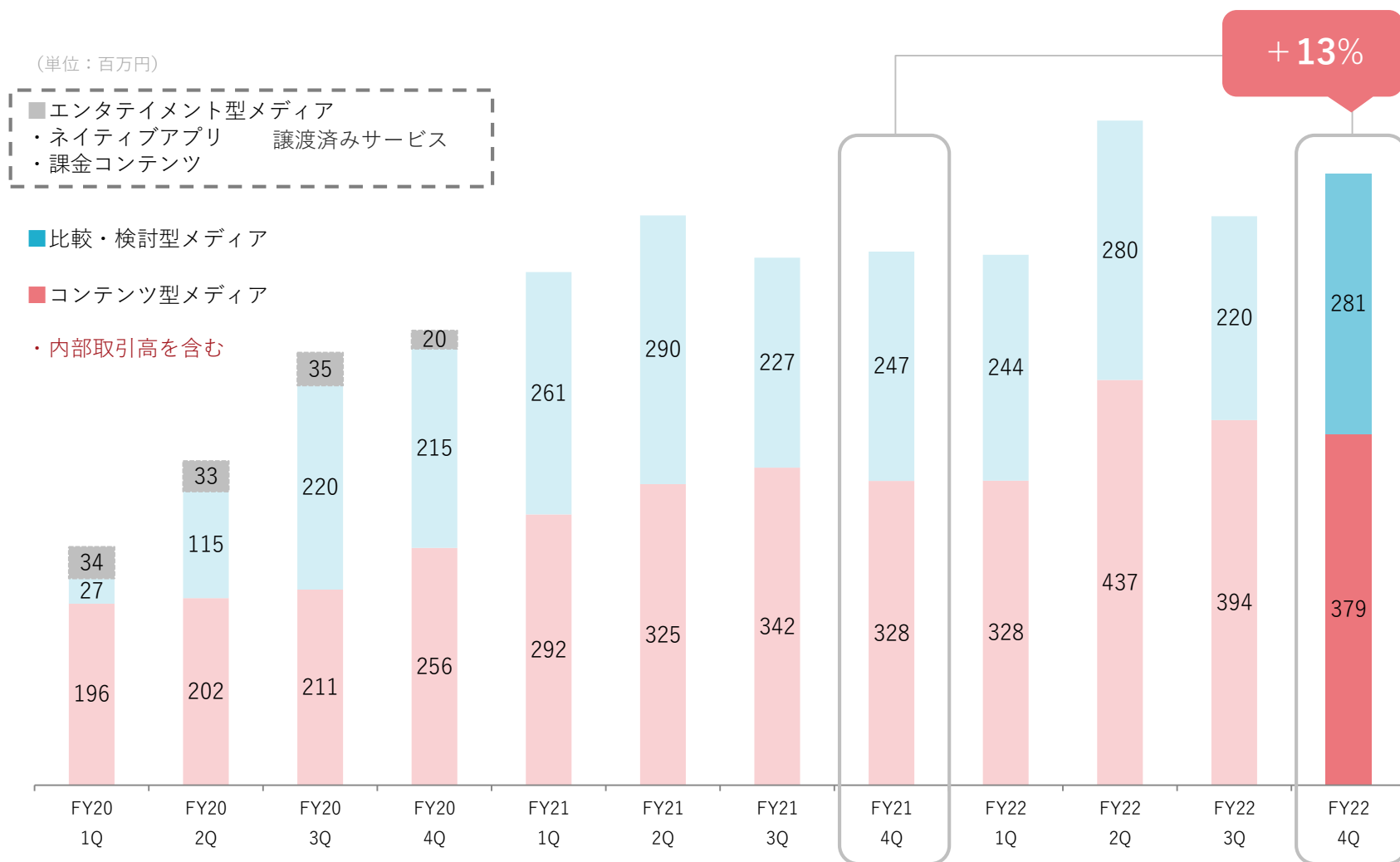
### 事業利益推移

(共通費を含まない事業部門の数値)

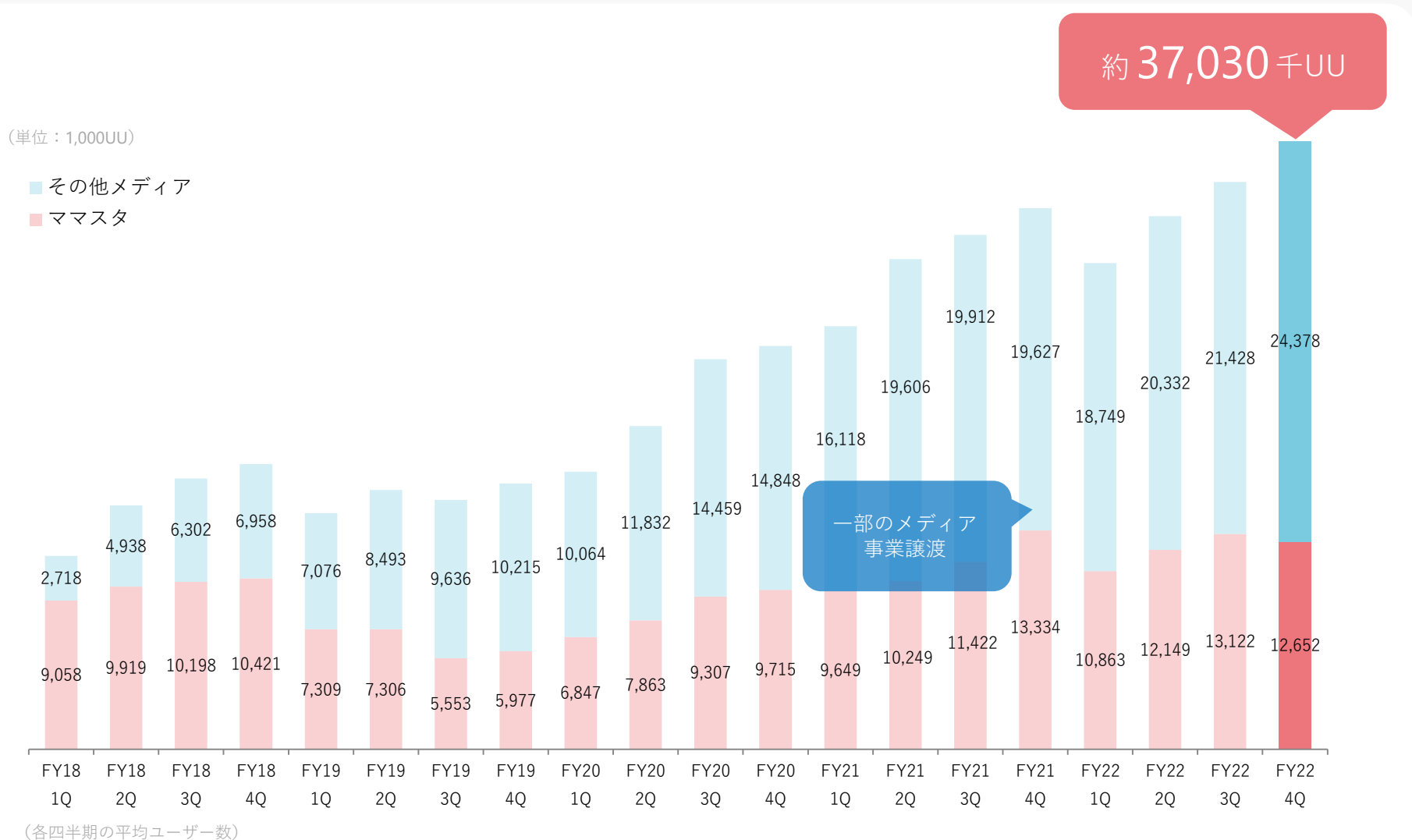
(単位：百万円)



- ママスタを中心に閲覧数は好調、売上高は高水準で推移
- 比較・検討型は自然流入が増加、前年同四半期比でも +13%と回復傾向



- 各メディアの閲覧数は増加傾向
- その他メディアのユーザー数は過去最高を大きく更新



約 37,030 千UU

一部のメディア  
事業譲渡

月間閲覧数

約 **8.5億PV**

月間訪問者数

約 **1,360万UU**

※2022年5月度



SNS公式アカウント



YouTubeチャンネル



タレントコラム



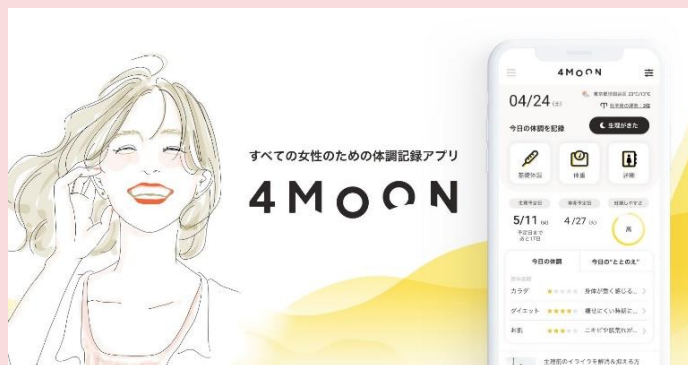
ママスタまなび (教育コンテンツ)





## フェムテック

フェムテック・ヘルスケアアプリ  
『4MOON(フォームーン)』がDMM.com主催  
「フェムテック推進EXPO vol.2」に出展し登壇



## 子育て

松本利夫さん、EXILE ÜSAさん、EXILE MAKIDAIさんが  
見せるパパの顔! 『ママスタ』特別企画として  
座談会&子育てコラムを連載開始!



ヨガジャーナル編集部による  
ヨガのコミュニティ『ヨガコミ』をオープン!



## フィットネス

4MEEEが単独インタビュー!

女優 馬場ふみかさん

バスケット キング開選手



## 芸能



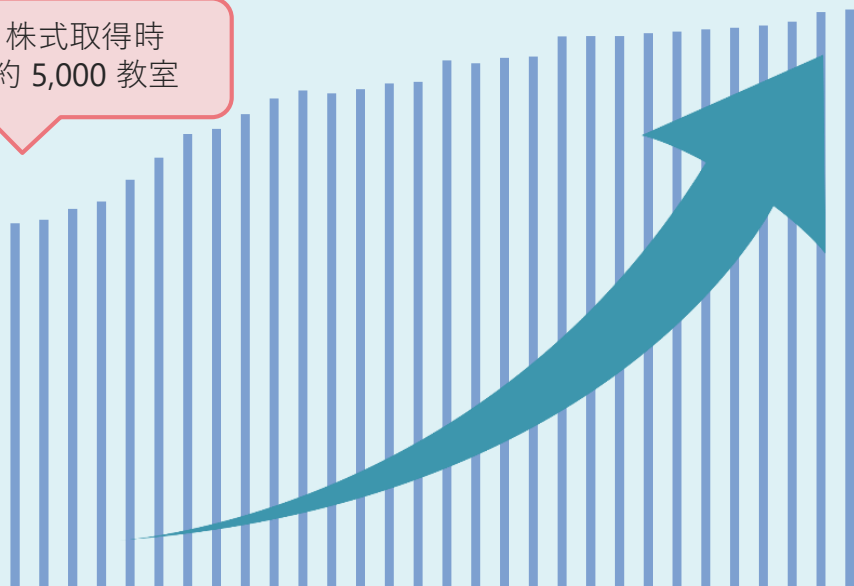
## スポーツ

## 学習塾ポータルサイト「塾シル」の掲載数は順調に増加中



■ 掲載教室数

株式取得時  
約 5,000 教室



掲載教室数

約 **7,900** 教室

2022年9月末時点

# 2023年9月期 業績予想

- 利益率の低い一部の他社商品の販売停止により取扱高は横ばい
- 広告事業の収益力強化/メディア事業の更なる拡大により、増収増益を見込む

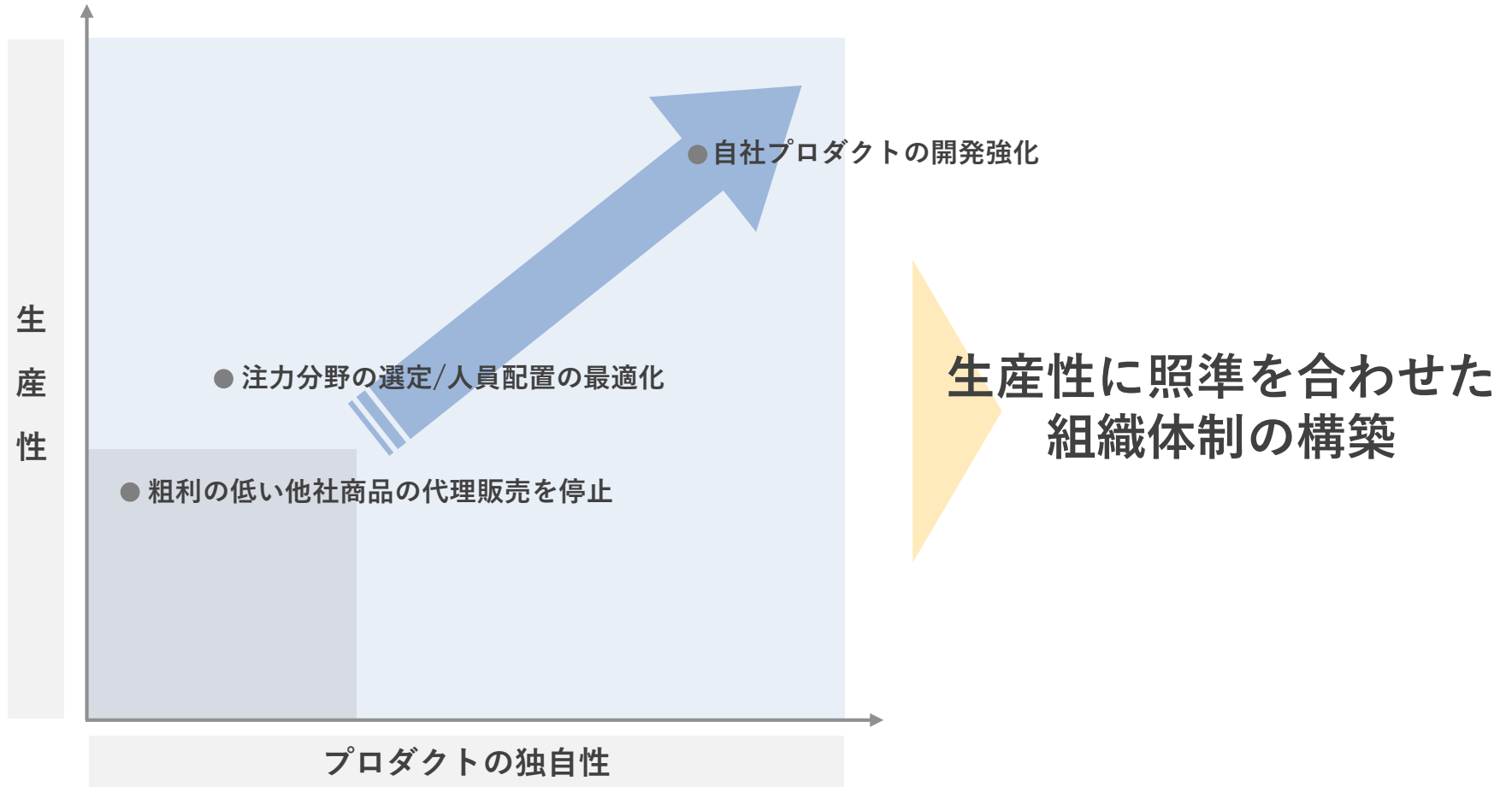
| (単位：百万円)       | FY2022 実績 | FY2023 業績予想 | 前期比    |
|----------------|-----------|-------------|--------|
| 取扱高*1          | 25,397    | 25,900      | +2.0%  |
| 売上高            | 7,123     | 7,400       | + 3.9% |
| 営業利益           | 1,067     | 1,100       | +3.0%  |
| 経常利益           | 1,292     | 1,200       | △7.2%  |
| 当期純利益          | 563       | 770         | +36.7% |
| 一株当たり<br>当期純利益 | 85.62     | 122.67      | —      |

\*1 新収益認識基準適用前の売上高に近似する金額です

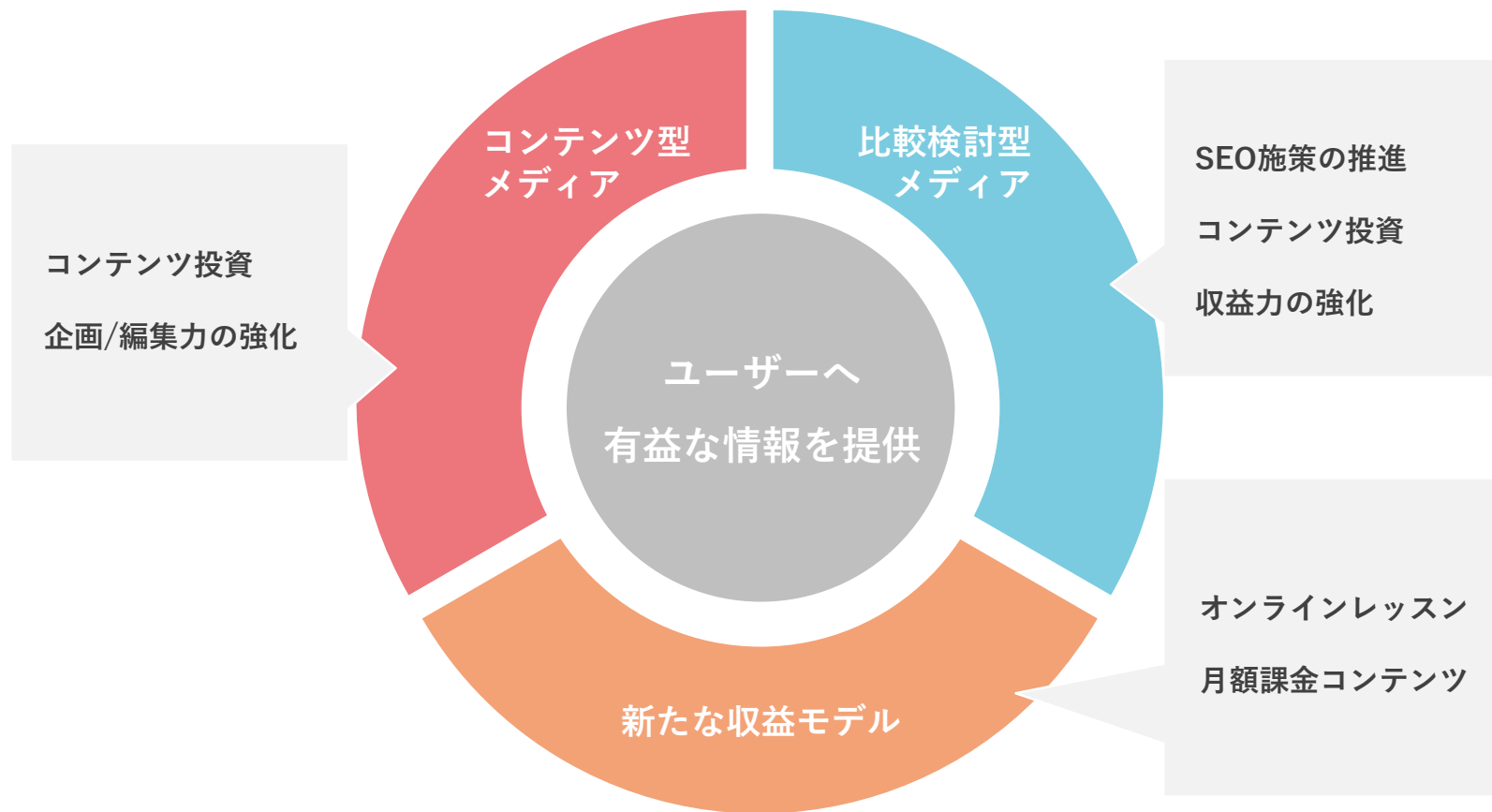
# 2023年9月期 事業方針

- 1 生産性向上と新規プロダクトの開発
- 2 メディアの継続成長と規模拡大
- 3 グローバル展開のさらなる推進

## 生産性の向上を目指し、“自社オリジナル商材にフォーカス“



## メディア事業をさらなる成長フェーズへ







インフルエンサープラットフォーム  
登録数の増加を図る

ACCESSTRADE 登録メディア数 **140**万突破



ネットワークのさらなる拡大  
SEO媒体と連携強化  
各国で収益基盤の確立

インターネット広告

生産性向上  
新規プロダクトの開発  
海外ネットワーク拡大

メディア運営

コンテンツメディアの拡大  
送客メディアの強化

営業利益の構成を **50 : 50**

インターネット広告

メディア運営

# Appendix

---

|          |   |
|----------|---|
| 会社名      | 株式会社インタースペース（証券コード：2122）  |
| 英文表記     | Interspace Co.,Ltd.   |
| 所在地      | 東京都新宿区西新宿二丁目4番1号  |
| 設立       | 1999（平成11）年11月8日  |
| 代表者      | 代表取締役社長 河端 伸一郎  |
| 従業員      | 284名（単体） 407名（連結） ※2022年9月30日現在   |
| 事業内容     | インターネット広告事業<br>メディア事業   |
| 主要グループ会社 | 株式会社ストアフロント<br>4 MEEE 株式会社<br>株式会社 TAG STUDIO<br>株式会社ユナイトプロジェクト<br>PT. INTERSPACE INDONESIA<br>INTERSPACE (THAILAND) CO.,LTD.<br>INTERSPACE VIETNAM CO.,LTD.<br>INTERSPACE DIGITAL SINGAPORE PTE. LTD.<br>INTERSPACE DIGITAL MALAYSIA SDN. BHD. |

# 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。

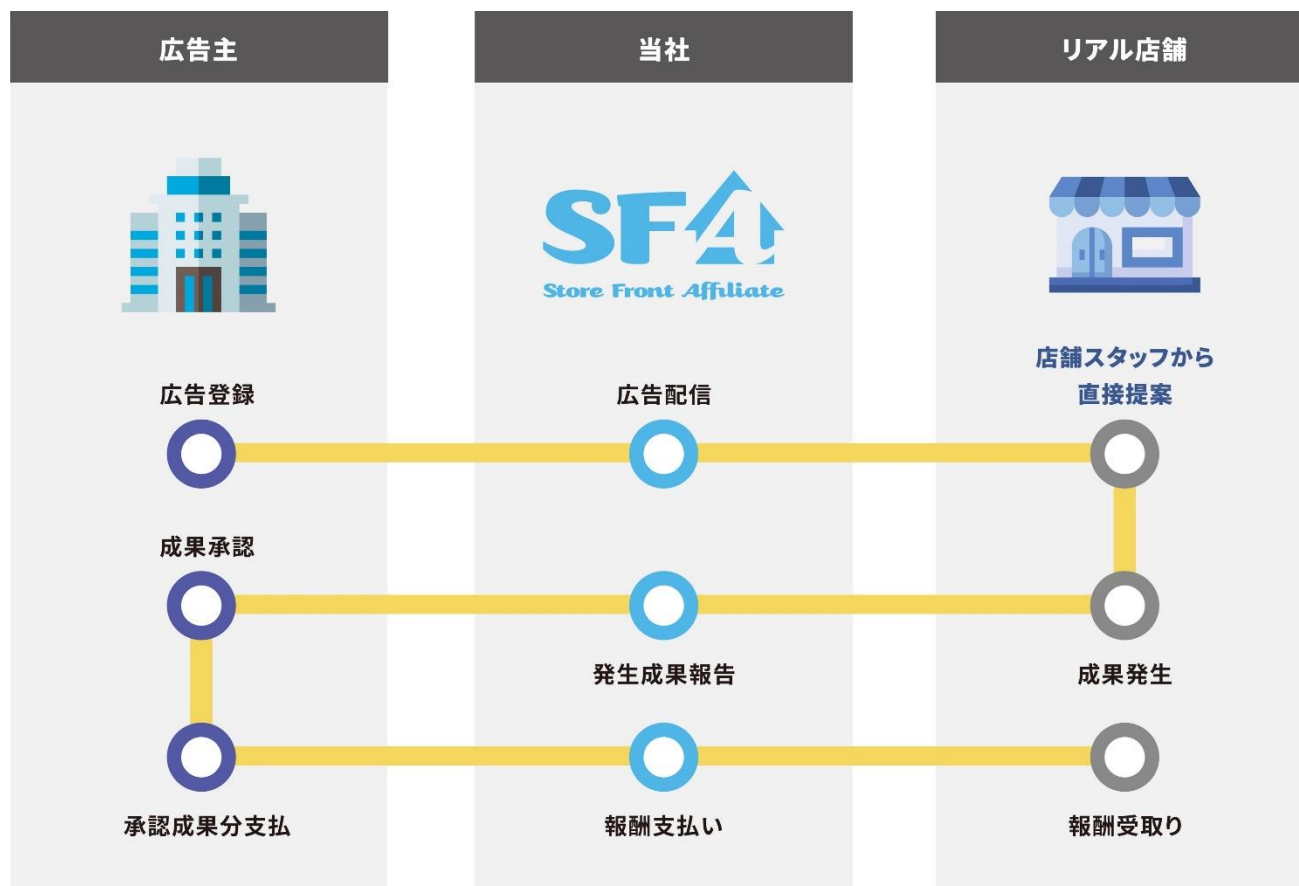
私たちは、Win-Win をつくり、未来をつくります。

## | 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

## | ストアフロントアフィリエイト（リアルアフィリエイトサービス）



## 一時課金型

広告商品の提案  
獲得成果に応じて収益発生

継続課金型  
(ストック商材)

セキュリティソフトなど  
月額課金商品の提案  
残存契約数に応じて収益が発生

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

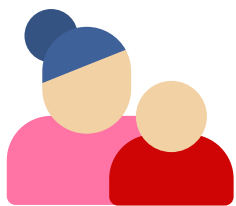
## コンテンツ型メディア



ブランド認知向上を目的とした  
広告収益モデル



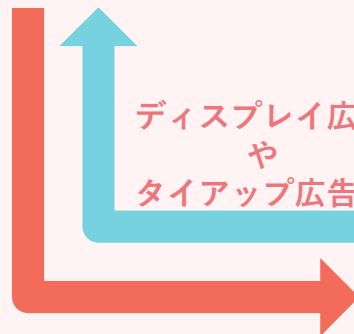
広告主のブランドセーフティを  
意識したコンテンツ作りに注力



ユーザー



情報の閲覧



ディスプレイ広告  
や  
タイアップ広告等

ユーザーへの認知向上



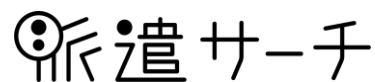
企業



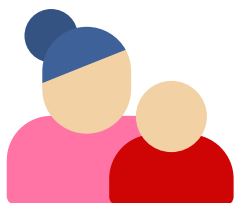
## 比較・検討型メディア




取引企業数の拡大や  
ユーザー認知の向上などを図る



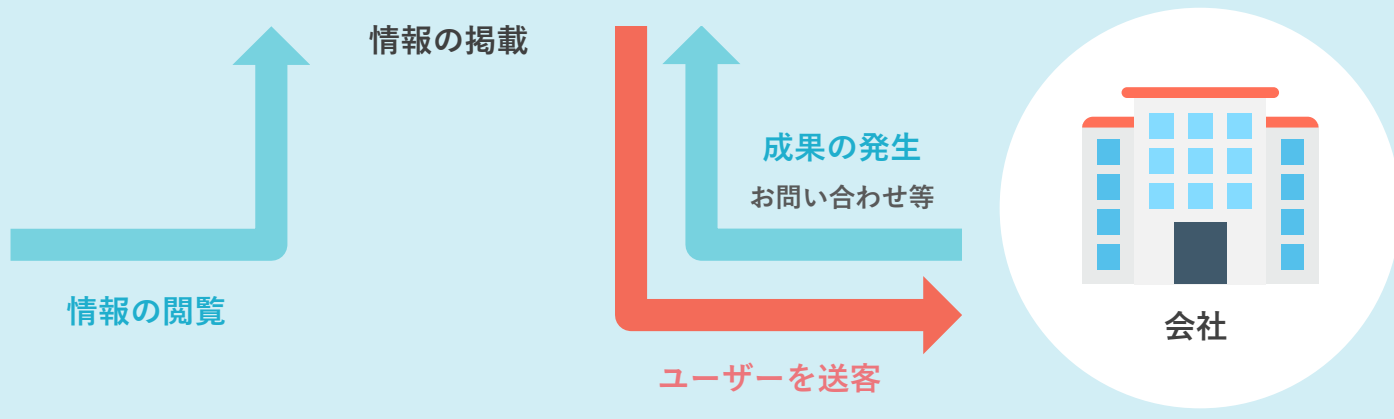

送客に応じた収益を得る  
成果型ビジネスモデル



ユーザー

情報の閲覧

情報の掲載



成果の発生  
お問い合わせ等

ユーザーを送客



会社



# INTER SPACE MEDIA





本説明会及び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。