株式会社駅探 IR

決算補足説明資料
2027年3月期 第2四半期

2026/11/12　（証券コード3646）

| © 2026 Ekitan & Co.,Ltd

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

EKITAN | © 2026 Ekitan & Co.,Ltd

01.

－ Executive summary －

決算説明資料サマリー

EKITAN | © 2026 Ekitan & Co.,Ltd

新経営体制下のコスト削減（前年同期比165百万円※）が功を奏し、経常利益0.4百万円・EBITDA 16百万円と上期で黒字転換。第2四半期単独（7月～9月）では純損益が黒字化

連結損益計算書サマリー

（単位：百万円）	Q2累計実績 会計実績 2026年3月期Q2	2027年3月期Q2	前年同期増減額	前年同期増減率	通期予想 実績 / 会社予想 2027年3月期	進捗率
売上高	1,444	1,355	▲89	▲6.2%	3,040	44.6%
経常利益	▲73	0	73	―	5	9.3%
EBITDA（償却前営業利益）※	▲22	16	38	―	―	―
純資産	1,498	1,161	▲337	▲22.5%	―	―

黒字転換

※1 コスト削減の詳細はP15参照
※2 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

EKITAN | © 2026 Ekitan & Co.,Ltd

1. 業績ハイライト

- 2027年3月期Q2累計（上期）の連結売上高は1,355百万円（前年同期比▲6.2%）、営業利益は▲0.1百万円（前年同期比+76百万円）にて着地。グループとして減収の中、**国内メディアにおける取り扱い商材追加によるアフィリエイト売上拡大**、全社的なコスト構造見直しによる前年同期比165百万円のコスト削減を実現し、営業損益は概ねBreak-evenまで改善。
- **その結果、経常損益は0.4百万円（前年同期▲73百万円）、EBITDAは16百万円（前年同期▲22百万円）と黒字転換。**

2. ビジネスハイライト

- 成長戦略のインバウンドメディアとして2026年4月に10言語対応の多言語メディアをローンチ。6月以降、新幹線・特急列車の多言語時刻表（チケット予約導線付き）や特急・観光列車の多言語記事を追加し、訪日外国人のモビリティニーズのマネタイズを推進中。**Q2においてインバウンドメディアの収益化へのロードマップを作成。**
- ユーザー参加型メディア（CGM: Consumer Generated Media）構築の第一弾施策として「鉄道の思い出投稿キャンペーン」を2026年9月より開催中。
- グループ会社では、ラテラ・インターナショナルが旅行業界向け情報サイト「Latelabo」を7月にリニューアル、プラウドエンジンがマーケティング支援プラットフォーム「MarCoP」を10月26日にリリース。

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の最大化を目指す。

02.

– Company –

駅探グループ概要

EKITAN | © 2026 Ekitan & Co.,Ltd

「 フラッグシップ
“乗換案内サービス” 」

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



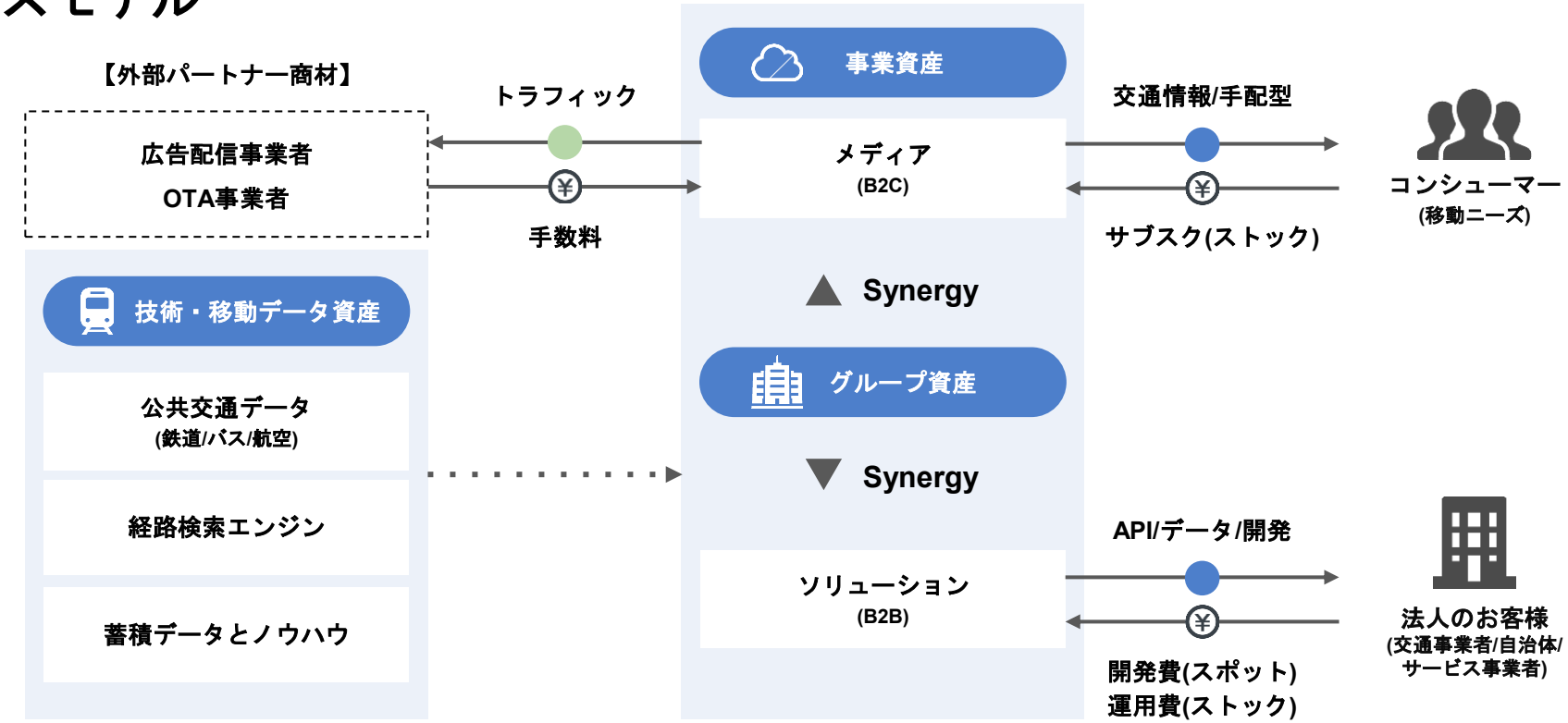
B2C事業

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。

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



EKITAN | © 2026 Ekitan & Co.,Ltd

03.

– Financial Highlights –

業績ハイライト

EKITAN | © 2026 Ekitan & Co.,Ltd

コスト構造見直し施策が功を奏し、2027年3月期Q2累計の営業損益は▲0.1百万円（前年同期比+76百万円）と概ねBreak-evenまで改善

Q2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前年同期比165百万円のコスト削減を実現。**営業損益は概ねBreak-evenまで改善**
- 2026年5月14日開示の業績予想対比、Q2時点で売上高44.6%の進捗率で着地
- 2027年3月期Q2累計の連結売上高は1,355百万円（前年同期比▲6.2%）、営業利益は▲0.1百万円（前年同期▲76百万円）。有料会員数の減少、大手顧客向け情報サービスの一部終了及びグループ会社の減収をコスト削減でカバーし、**経常損益は0.4百万円（前年同期▲73百万円）、EBITDA※は16百万円（前年同期▲22百万円）と黒字転換**

※ 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

Q2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及び業務可視化を行い、**人件費、外注費・業務委託費の内製化**を中心にコスト削減を実現
- 2026年3月期Q4に、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計上し、会計処理を健全化。**2027年3月期以降、無形固定資産償却費の減少を通じて徐々に利益増加に寄与する見込み**

EKITAN | © 2026 Ekitan & Co.,Ltd

Q2累計は前年同期比で売上高▲89百万円（▲6.2%）と減収するものの、駅探におけるコスト削減策が功を奏し、EBITDAは16百万円と黒字転換

連結損益計算書サマリー

	（単位：百万円）	Q2累計実績 会計実績 2026年3月期Q2	2027年3月期Q2	増減額	増減率	通期予想 実績 / 会社予想 2027年3月期	進捗率
1	売上高	1,444	1,355	▲89	▲6.2%	3,040	44.6%
2	営業利益	▲76	▲0	76	—	5	—
3	EBITDA（償却前営業利益）※	▲22	16	38	—	—	—
4	親会社株主に帰属する中間純利益	▲85	▲18	67	—	▲51	—

改善

黒字転換

※ 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

EKITAN | © 2026 Ekitan & Co.,Ltd

Q2累計は前年同期比で売上高▲89百万円（▲6.2%）と減収するものの、駅探におけるコスト削減策が功を奏し、営業利益は+76百万円の改善

連結損益計算書サマリー

		前年同期比 増減要因
1	連結売上高	売上高減少は、子会社プラウドエンジンにおける競争激化・顧客の広告内製化といった環境変化と収益性を意識した活動、グロースアンドコミュニケーションズ及びサイバネットのSES事業における社員退職に伴う交代要員の採用遅れ及び、駅探における有料会員の継続的な減少が主要因
2	連結営業利益	グループ会社の減収、駅探単体における有料会員減少による減収を、人件費削減や内製化による業務委託費・外注費の削減によって打ち返し、営業利益は+76百万円改善
3	EBITDA (償却前営業利益)	2026年3月期Q4における会計処理の健全化（無形固定資産の減損）により、減価償却費（のれん償却費含む）が前年同期比で37百万円減少。営業利益の改善額から当該償却費減少の影響を除いたEBITDAは前年同期比+38百万円の16百万円にて着地
4	親会社株主に帰属する中間純利益	上記コスト削減及び営業利益改善の結果として、親会社株主に帰属する中間純利益は前年同期比+67百万円の▲18百万円にて着地

EKITAN | © 2026 Ekitan & Co.,Ltd

負債の圧縮により固定資産の減損後においても65.8%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）	2026年3月期 Q2末時点	2027年3月期 Q2末時点	差額	備考
流動資産	**1,579**	**1,509**	**▲70**	
うち、現金及び預金	1,158	1,088	▲70	前期末（2026年3月末）比では16百万円増加
固定資産	**611**	**254**	**▲357**	**固定資産の減損損失、のれん償却により減少**
うち、のれん等※	147	91	▲56	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
総資産	**2,190**	**1,764**	**▲426**	
総負債	**691**	**603**	**▲88**	
うち、有利子負債	240	173	▲67	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
純資産	**1,498**	**1,161**	**▲337**	
うち、自己資本	1,498	1,161	▲337	2026年3月期Q4の減損損失の計上及び当期純損失により減少
自己資本比率	***68.4%***	***65.8%***	***▲2.6pt***	前期末（2026年3月末）比では0.6ポイント上昇

※ のれん等＝のれん＋M&A関連の無形資産（商標権、特許権、顧客関係資産）の簿価
※PE：プラウドエンジン社、GC ：グロースアンドコミュニケーションズ社、CYB ：サイバネット社、 ITJ：アイティジェイ社

EKITAN | © 2026 Ekitan & Co.,Ltd

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により、2027年3月期以降の収益を改善

～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

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

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健全化（将来の減価償却費の減少）。**2027年3月期通期の営業利益にはポジティブな影響**

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	減価償却費の減少
営業利益	▲81百万円	営業利益の増加
特別損失 (無形固定資産減少)	▲315百万円	

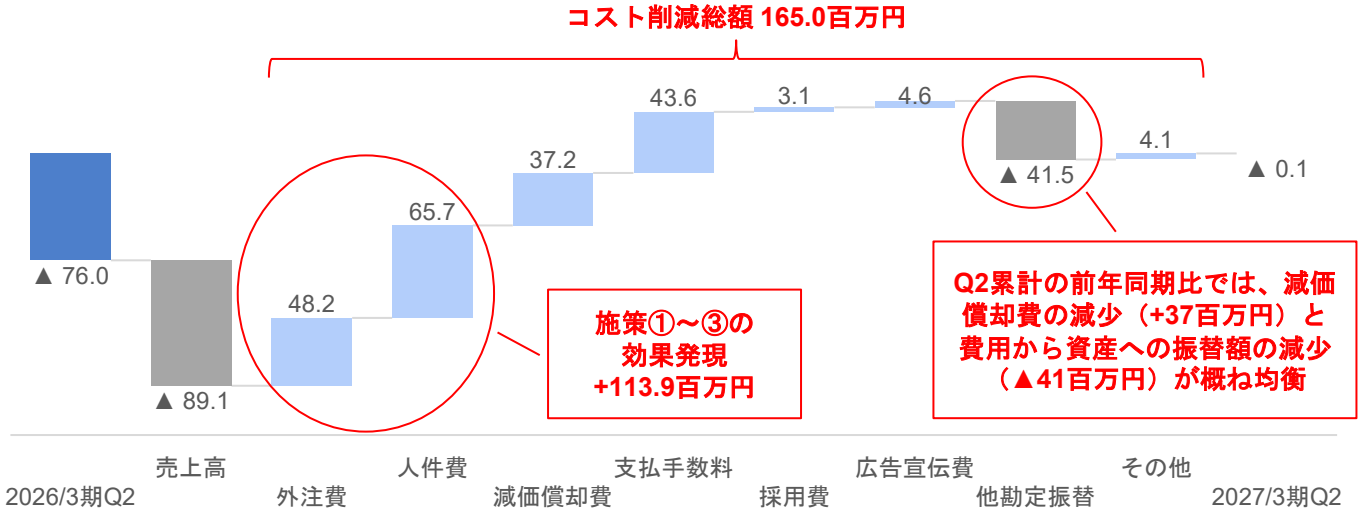
※ 数値は概算額を用いたイメージ（「▲」は費用＝利益のマイナスを表す）

EKITAN | © 2026 Ekitan & Co.,Ltd

2026年3月期の実態把握及びコスト最適化により筋肉質な財務体質へ転換し、2027年3月期Q2累計の営業損益は概ねBreak-evenまで改善

連結営業利益の前年同期比増減内訳

- 駅探で外注費、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
- 2026年3月期の会計処理健全化により2027年3月期以降の営業利益改善を見込む



主なコスト削減策

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

EKITAN | © 2026 Ekitan & Co.,Ltd

メール配信委託先への不正アクセスによる流出は運行情報メールのアドレス18,439件と判明（11月9日公表）。他の保有情報の流出はなし、一部メール配信は停止継続

概要

- 「アララメッセージ」（アララ株式会社）への第三者による不正アクセスにより、当社のメールアドレス情報が流出した旨の報告を2026年11月3日に受領し、同日に第一信を公表
- 11月9日公表の第二信で詳細が判明：対象はスマートフォンサイト「駅探★乗換案内」の運行情報メール、流出件数18,439件、流出した情報はメールアドレスのみ
- メールアドレス以外の当社保有情報の流出はないことを確認。対象顧客には個別に連絡

当社の対応

- 運行情報メール、朝刊メール、乗換アラートメール、フライトお知らせメールの配信を一時停止中。代替サービスの利用を含め対応を検討中で、再開時期は未定
- 流出したメールアドレスを悪用した不審メールへの注意喚起（URLへのアクセス、添付ファイルの開封、返信、ID・パスワード・個人情報の入力を行わない）

業績への影響

- 2027年3月期の通期連結業績予想（2026年5月14日公表）に変更なし

※ 詳細は当社Webサイト「お知らせ」（第一信 2026年11月3日、第二信 2026年11月9日）を参照

EKITAN | © 2026 Ekitan & Co.,Ltd

04.

− Business Highlights −

ビジネスハイライト

EKITAN | © 2026 Ekitan & Co.,Ltd

インバウンドメディアの多言語展開とCGM施策に加え、グループ会社でLatelaboリニューアル・MarCoPリリースを実施

事業実績サマリー

- 2025年6月の新経営体制移行後に実施した「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。2027年3月期Q2累計で前年同期比165百万円のコスト削減を実現し、成長投資への原資を確保。
- **Q1から追加した旅行関連の取扱い商材の売上が拡大。新幹線の日帰りプラン、バスツアー、鉄道旅を中心に多くの予約が入り、送客課金売上が大きく改善。**
- 2026年3月期から継続して、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）への営業支援を通じ、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を推進中（当社はレベニューシェアによる手数料収受の拡大）。

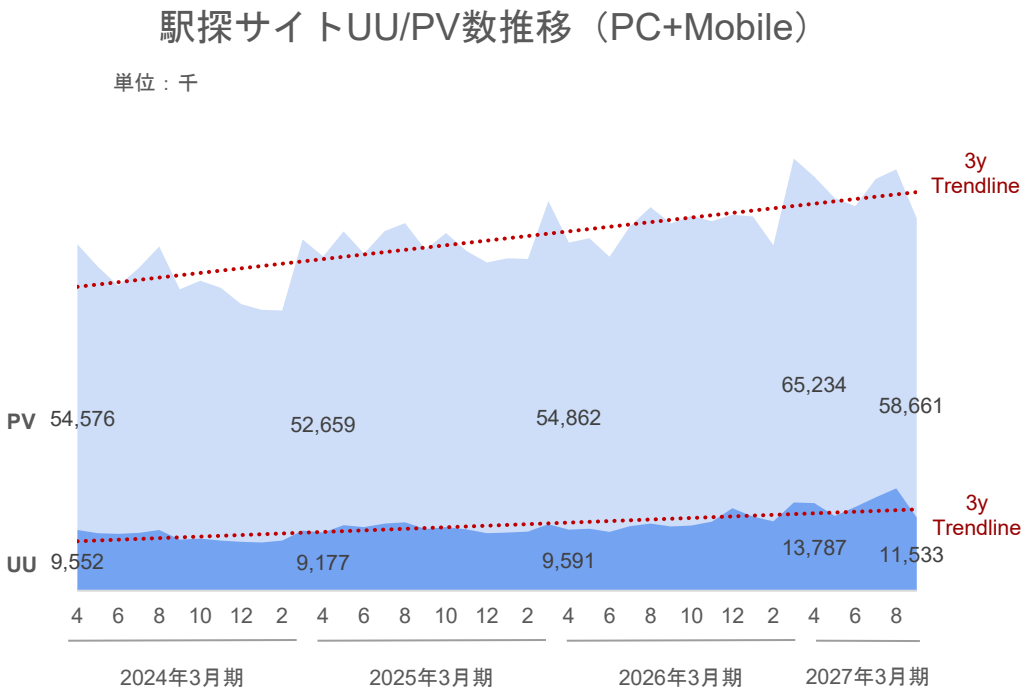
事業関連トピックス

- **インバウンドメディア収益化のためのロードマップを作成。メディアと移動手段の連携を推進中。**「駅探ドットコム」に10言語対応の新幹線・特急列車時刻表と特急・観光列車の多言語記事を追加し、インバウンド需要の取り込みを推進。
- AIエージェントを活用した正確な交通費精算や移動提案の実装を容易にするAIエージェント向け「駅探MCPサーバ」を提供開始。
- 子会社ラテラ・インターナショナルが旅行業界向け情報サイト「Latelabo」を2026年7月にリニューアル。子会社プラウドエンジンがヘッドレスSaaS「MarCoP」を2026年10月26日にリリース。

EKITAN | © 2026 Ekitan & Co.,Ltd

駅探メディア

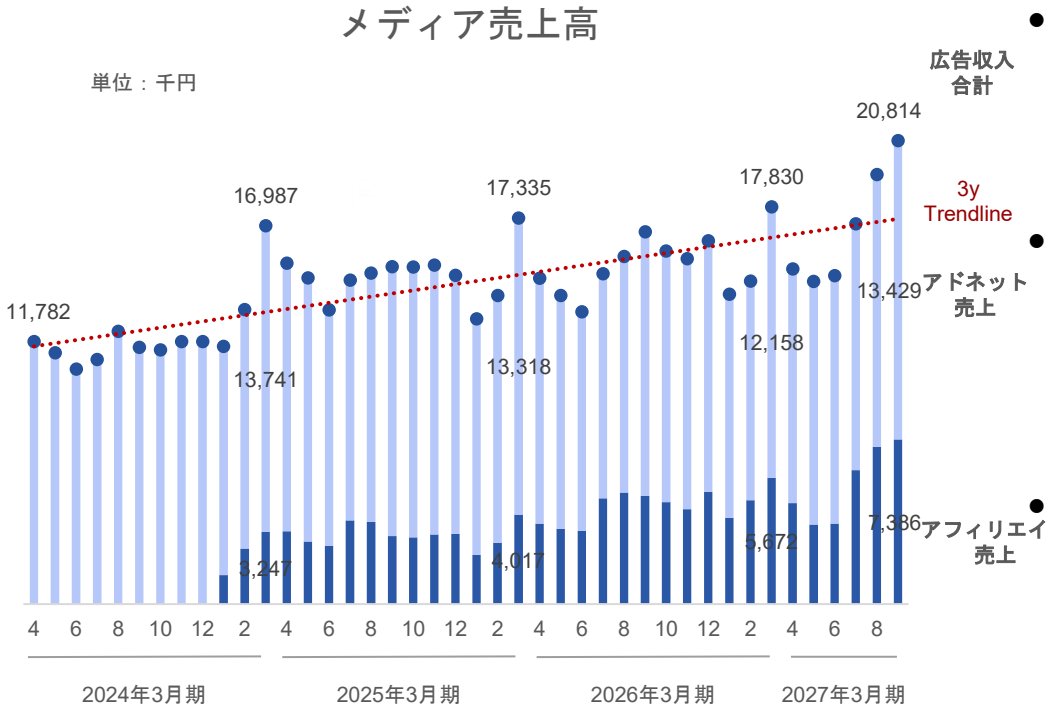
検索エンジン経由の流入が拡大し、Q2（7～9月）のサイトUUは、前年同期比13.7%増



- **UU内訳・変動要因**
  - **直近（9月）のサイトUUの傾向は、時刻表が-8.0%と減少したが、乗換関連サービスが+29.2%、地域関連サービスが＋46.3%と伸長し、サイト全体のUU増加を牽引。**
- **各種施策実行状況**
  - **PV規模の大きい電車時刻表を中心に、サイト内の回遊率向上を目的として、1訪問あたりのPVを改善する施策を実施。**
- **コンテンツ拡充状況**
  - **インバウンドメディア展開として、Q1に公開した新幹線の多言語版時刻表および新幹線関連記事に続き、Q2では特急列車・観光列車の多言語版時刻表および関連記事を追加。訪日外国人向けの鉄道情報コンテンツを拡充。**

EKITAN | © 2026 Ekitan & Co.,Ltd

アドネットワーク売上・送客課金売上がともに前年同期比で増加し、Q2（7～9月)のメディア売上高は前年同期比+21.3%



- メディア売上高内訳・変動要因
  - Q2のアドネットワーク売上は前年同期比+12.8%、送客課金売上は旅行関連サービスを中心に伸長し、前年同期比+40.1%で着地。
- 各種施策実行状況
  - 広告運用の最適化、各種設定調整により、広告表示回数が拡大。加えて広告フォーマット・掲載枠を追加し、広告単価の見直しを進めたことで、
  - アドネットワークの売上が改善。
- 提供サービス拡充状況
  - Q1から追加した旅行関連の取扱い商材の売上が拡大。新幹線の日帰りプラン、バスツアー、鉄道旅を中心に多くの予約が入り、送客課金売上が大きく改善。

EKITAN | © 2026 Ekitan & Co.,Ltd

インバウンドメディア
施策実行状況

2026年4月リリース

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

8兆1,257億円
2024年観光消費額*

7,308万人
2030年訪日外国人数予測*

*観光庁調べ

10言語メディア展開

こんにちは

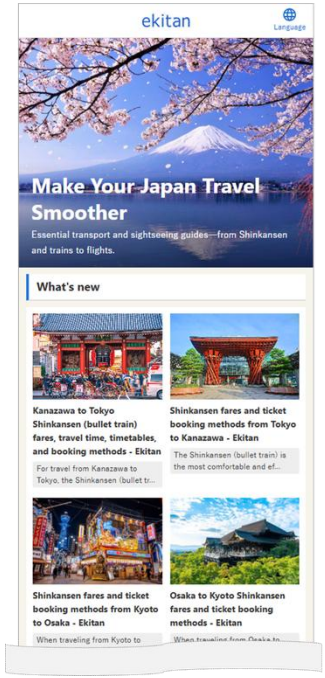
Hello
你好
안녕하세요
สวัสดี
Bonjour
你好
Hola
Halo
Xin chào
नमस्ते

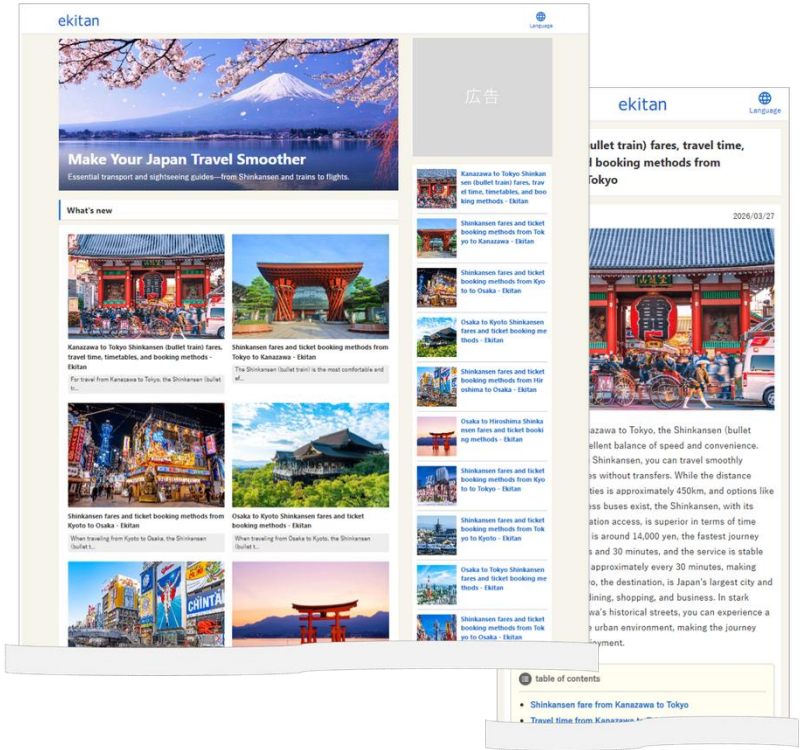
コンテンツ&商材拡大

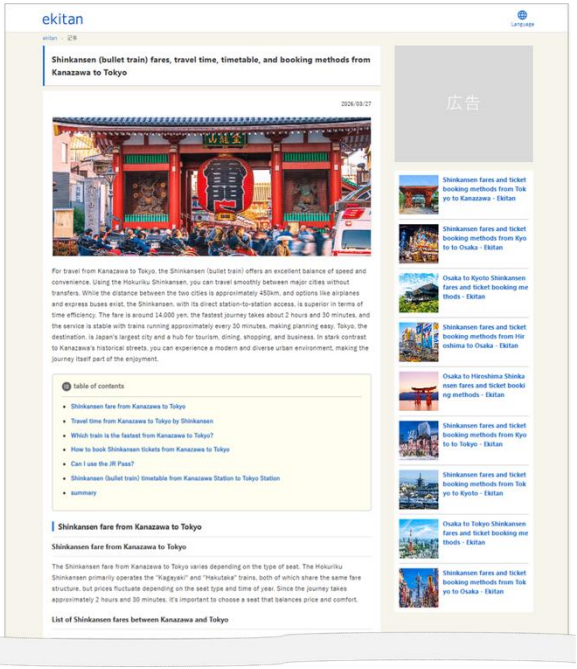
新幹線・ハイヤー
＋
航空券
宿泊施設
アクティビティ

EKITAN | © 2026 Ekitan & Co.,Ltd

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







EKITAN | © 2026 Ekitan & Co.,Ltd

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

1 **ドメインパワー**

月間1,000万UU

2 **メディア運用力**

SEO/ライティング

3 **Web関連人材**

既存人材の活用により追加投資の抑制

＋

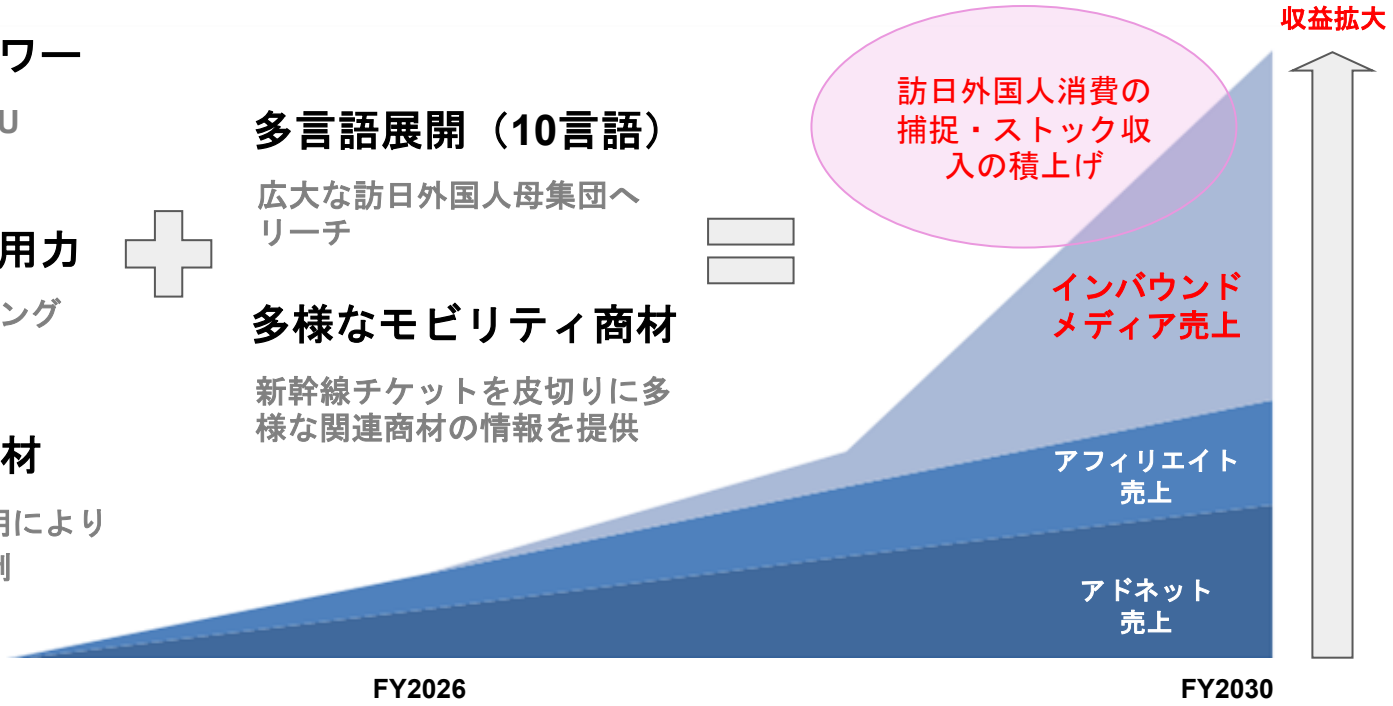
多言語展開（10言語）

広大な訪日外国人母集団へリーチ

多様なモビリティ商材

新幹線チケットを皮切りに多様な関連商材の情報を提供

＝



EKITAN | © 2026 Ekitan & Co.,Ltd

初めて日本国内を旅行する訪日外国人の方が安心できる国内の移動案内、目的地の検索、旅行の観光計画のサポート

インバウンド
メディアローンチ
2026年4月

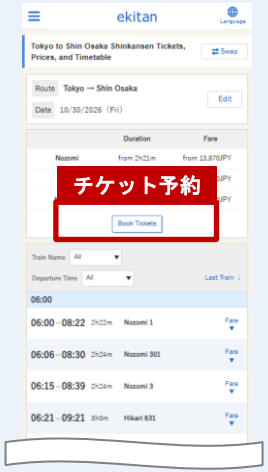
	2026年上期～	2026年下期	2027年上期
メディア記事	☑ 新幹線　4月リリース ☑ 特急列車　8月リリース ☐ 飛行機 ☐ 高速バス	☐ スポット情報 ☐ アクセス ☐ 天気 ☐ ホテル ☐ アクティビティ	☐ 地域情報の配信 ☐ 旅程作成サービス
連携	のりもの（公共交通機関）	目的地情報	地域観光・旅行計画
ツール	☑ 新幹線　6月リリース ☑ 特急列車　7月リリース ☐ 電車（在来線）　2月予定 ☐ 飛行機 ☐ 高速バス	☐ スポット情報 ☐ アクセス ☐ 天気　12月予定 ☐ ホテル ☐ アクティビティ	☐ 地域情報の配信 ☐ 旅程作成サービス
マネタイズ	アフィリエイト 新幹線／特急列車／飛行機 高速バス／空港送迎ハイヤー	アフィリエイト ホテル／アクティビティ 観光ハイヤー	自治体連携のタイアップ広告 サブスク化

EKITAN | © 2026 Ekitan & Co.,Ltd

ekitanサイトの多言語サービスとして、新幹線／特急列車の時刻表と区間記事を10言語でリリース。時刻表と記事を相互に連携させ、チケット予約への導線を設置

新幹線

時刻表



2026年6月リリース

連携

記事

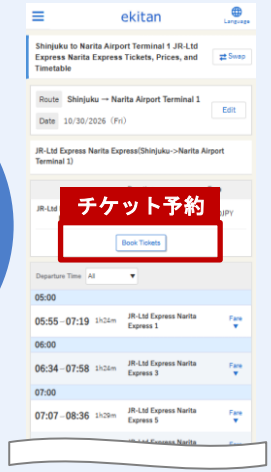


2026年4～7月
230記事リリース

メディアとツールを連携させたハイブリッド設計

特急列車

時刻表



2026年7月リリース

連携

記事



2026年8～9月
200記事リリース

EKITAN | © 2026 Ekitan & Co.,Ltd

「駅探ドットコム」の多言語対応を段階的に拡充。新幹線・特急列車時刻表のチケット予約導線から特急・観光列車記事まで、10言語で訪日外国人の移動計画を一気通貫でサポート

機能の多言語化：新幹線・特急列車時刻表（2026年6月17日及び7月29日リリース）

- 月間1,000万人以上が利用する「駅探ドットコム」に多言語対応の新幹線・特急時刻表を追加。JR各社の全国の新幹線、JR各社及び私鉄を含む全国の特急列車が対象
- 発着区間・日付を指定して検索し、発着時刻・所要時間・座席種別ごとの料金（自由席/指定席/グリーン車）を確認可能
- チケット予約サービスへの導線を設け、情報確認から予約までスムーズに接続

コンテンツ拡充：特急列車・観光列車の多言語記事（2026年8月3日リリース）

- 空港アクセス特急（成田エクスプレス、スカイライナー）、都市部と観光地を結ぶ特急（あずさ、しまかぜ）、寝台特急（サンライズ出雲・瀬戸）、観光列車（ゆふいんの森、指宿のたまて箱等）の4カテゴリの記事を追加
- 運行区間・停車駅・時刻表・料金目安・チケット購入方法・座席/寝台設備・バリアフリー情報に加え、駅弁・沿線観光情報も提供

共通基盤・今後の展開

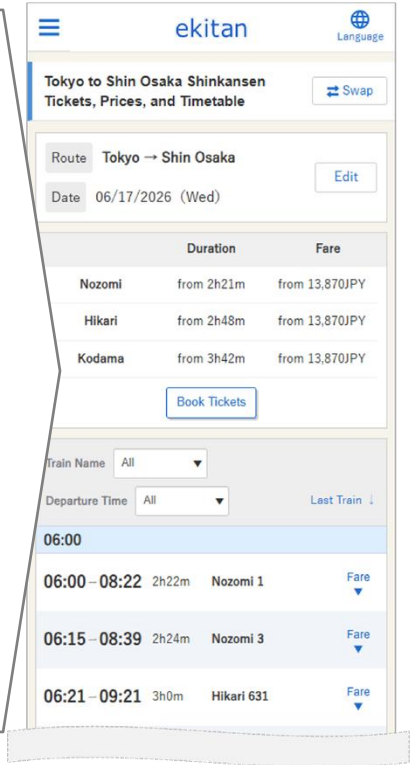
- 経路検索・時刻表・運賃案内で培ったノウハウを活かし、訪日外国人の移動支援サービスの拡充を継続

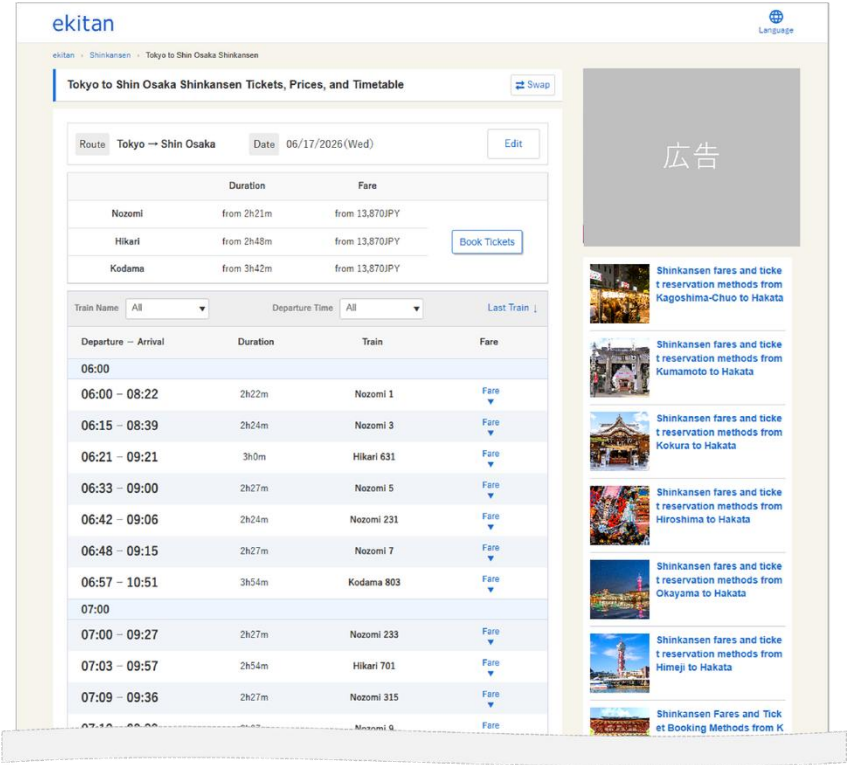
EKITAN | © 2026 Ekitan & Co.,Ltd

サービス画面イメージ（英語検索結果）

対応10言語

英語
中国語（簡体字）
中国語（繁体字）
韓国語
タイ語
フランス語
スペイン語
インドネシア語
ベトナム語
ネパール語

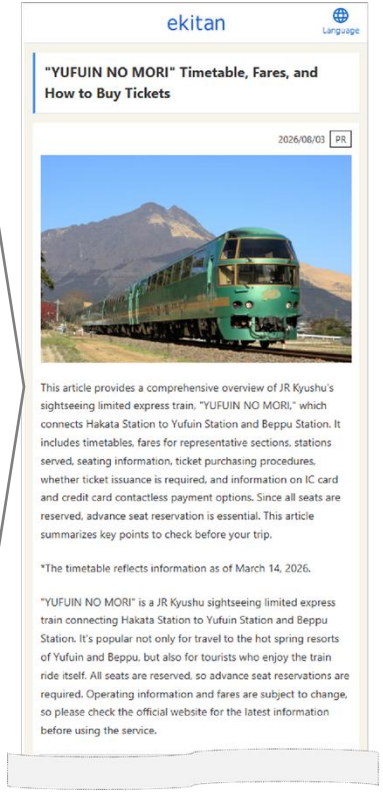


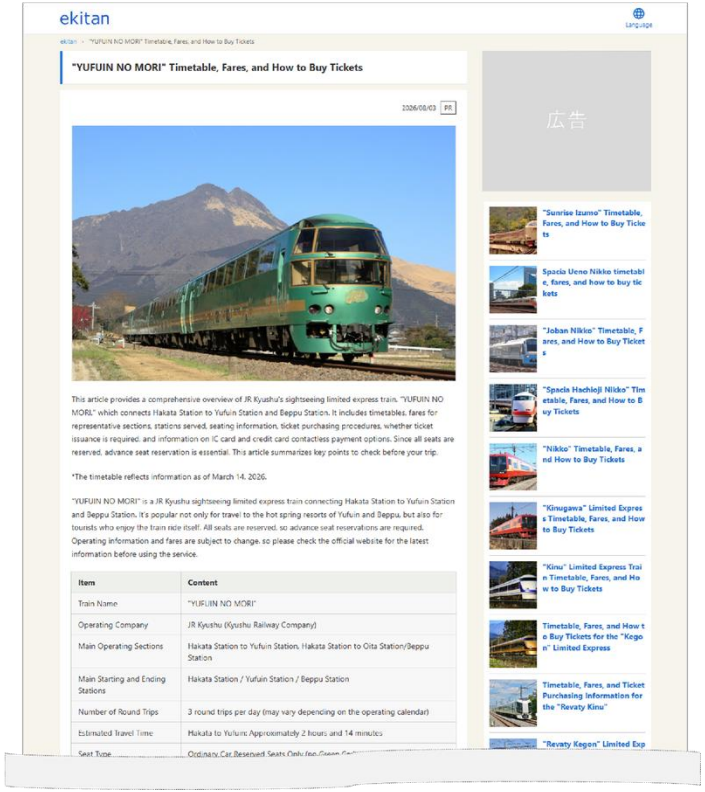


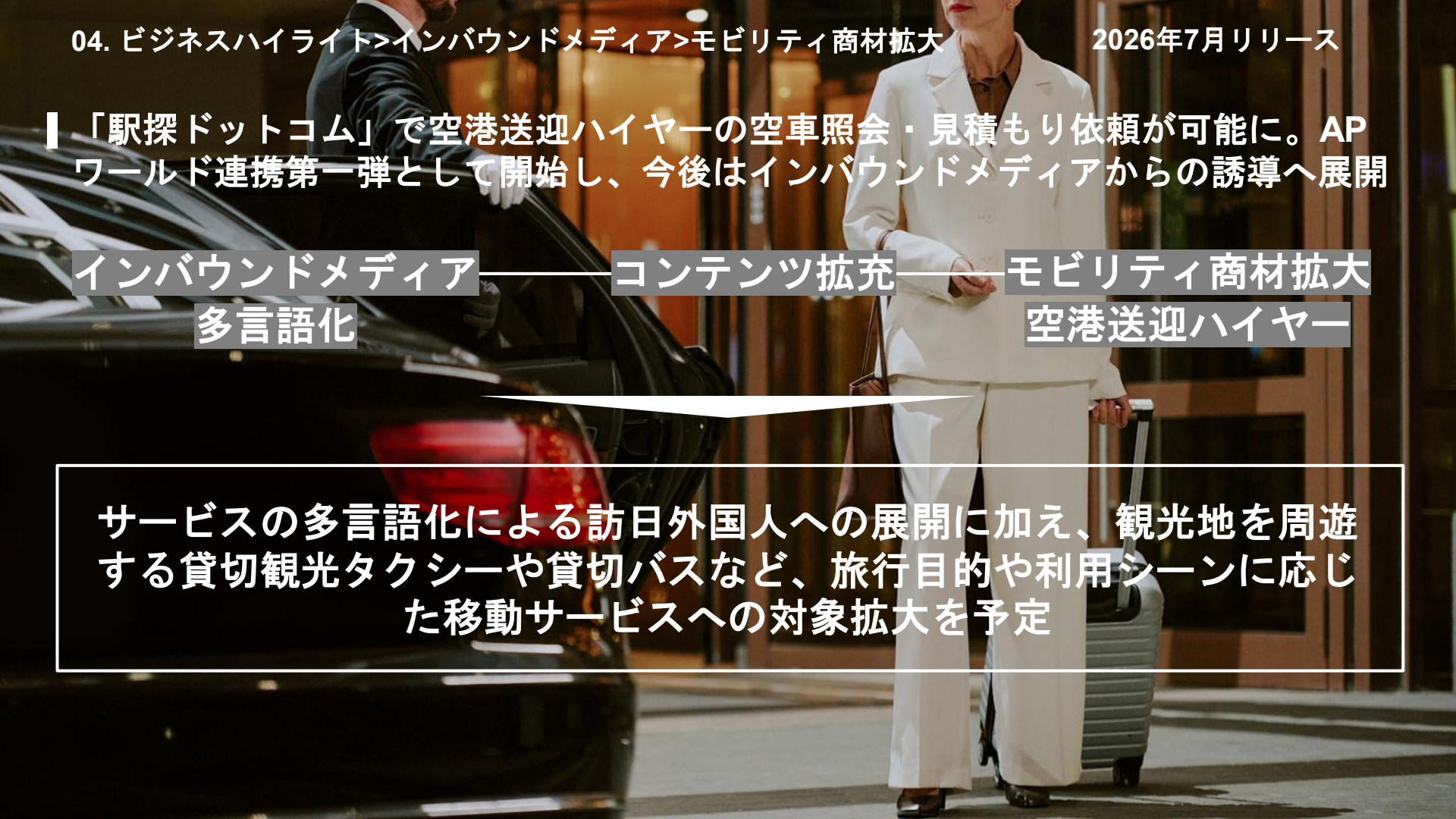
サービス画面イメージ（英語記事）

対応10言語

英語
中国語（簡体字）
中国語（繁体字）
韓国語
タイ語
フランス語
スペイン語
インドネシア語
ベトナム語
ネパール語







「駅探ドットコム」で空港送迎ハイヤーの空車照会・見積もり依頼が可能に。APワールド連携第一弾として開始し、今後はインバウンドメディアからの誘導へ展開

インバウンドメディア　多言語化 ――― コンテンツ拡充 ――― モビリティ商材拡大　空港送迎ハイヤー

サービスの多言語化による訪日外国人への展開に加え、観光地を周遊する貸切観光タクシーや貸切バスなど、旅行目的や利用シーンに応じた移動サービスへの対象拡大を予定

「駅探ドットコム」で空港送迎ハイヤーの空車照会・見積もり依頼が可能に。APワールド連携第一弾として開始し、今後はインバウンドメディアからの誘導へ展開

サービス概要

- 「駅探ドットコム」上で空港送迎ハイヤーの空車照会・見積もり依頼が可能に（2026年7月31日リリース）。ハイヤー・貸切バス手配サービスを全国展開する株式会社APワールドとの連携第一弾（2026年3月に連携検討開始を公表済み）
- 「駅探ドットコム」乗換案内の検索結果ページ・飛行機時刻表ページに案内バナーを表示し、空港送迎ハイヤーのサービス紹介ページへ案内するもの。問い合わせフォームから空車照会・見積もりを依頼
- 対象区間は東京23区 ⇔ 羽田空港・成田空港

狙い・ターゲット

- 早朝・深夜の移動、大きな荷物を伴う利用、高齢者・車いす利用者など、公共交通だけではカバーしにくい空港アクセスニーズに対応

今後の展開

- インバウンドメディア（多言語サイト）におけるモビリティ商材拡大策の一つ。空港送迎ハイヤーへの誘導を実現し、訪日外国人の空港アクセス需要を取り込み
- 今後、貸切観光タクシー・貸切バスなどへの対象サービス拡大

EKITAN | © 2026 Ekitan & Co.,Ltd

駅探ドットコム画面イメージ



ハイヤー予約画面イメージ





その他の施策実行状況


駅探 Presents
鉄道の思い出投稿キャンペーン
あなたの思い出が、誰かの旅のきっかけになる。
鉄道にまつわる写真や体験を
ぜひお寄せください！
投稿作品の中から
選考を行い、
2027年度版
オリジナルカレンダー
を制作します！

ユーザーの移動体験を資産化するCGM構築の第一弾として、鉄道にまつわる思い出を募る投稿キャンペーンを2026年9月より開催中。駅探ドットコムの新たな利用シーン創出へ

施策概要

- 名称：鉄道の思い出投稿キャンペーン（仮称）／期間：2026年9月～11月（開催中）
- 列車の外観・車窓風景・車内や旅先での思い出など、鉄道にまつわる写真・エピソードを専用ページ・SNSで募集
- 表彰：カレンダー掲載賞（12作品）・ベストストーリー賞・共感賞・駅探賞（仮）、選考発表は11月末頃予定

目的（CGM戦略上の位置づけ）

- 移動体験を通じた「共感」の可能性を検証
- 体験投稿を継続的に収集できる仕組みの構築
- 駅探ドットコムとの連携による新たな利用シーンの創出

成果物・今後の展開

- 入賞12作品を「2027年版オリジナルカレンダー」に掲載し、鉄道事業者等の取引先へ配布
- シーズナル企画として継続実施し、CGMサービスの実現へ展開

EKITAN | © 2026 Ekitan & Co.,Ltd

AIエージェントを活用した正確な交通費精算や移動提案の実装を容易にする駅探MCPサーバの提供をリリース。企業の業務効率化や新たなサービス創出を支援

サービス概要

- AIエージェントと外部サービスを連携する標準プロトコル「Model Context Protocol（MCP）」に対応したサーバ。駅探の乗換案内を、MCP対応のAIエージェントから自然言語で利用可能（2026年6月15日公表）
- 検索パラメータの指定や入力UIの実装が不要。会話の文脈を踏まえた連続検索、スケジュール調整・交通費精算など他業務との自動連携に対応
- 提供機能：「乗り換え案内ASP」（最適な乗換経路、運賃・定期代情報の取得）、「N分以内検索ASP」（指定駅からN分以内で到達可能な駅の検索）

狙い・ターゲット

- AIと業務システムの連携を進める企業に対し、個別のAPI連携・システム開発を要した導入負担を軽減。交通費精算、営業活動の訪問先選定、居住地・勤務地の候補検討などでの活用を想定
- AIが駅探の交通データを参照することで、経路・運賃・移動時間に関する回答の信頼性向上を支援。生成AIの誤回答（ハルシネーション）発生リスクの低減を期待

今後の展開

- 本サービスを「AIエージェント時代における交通データ基盤」と位置づけ、交通・移動分野のデータ資産を活用した情報提供基盤の構築を推進

EKITAN | © 2026 Ekitan & Co.,Ltd

グループ会社の取り組み

子会社ラテラ・インターナショナルが旅行業界向け情報サイト「Latelabo」を2026年7月にリニューアル。旅行会社の業務を支える情報プラットフォームへ

サービス概要

- 「旅に役立つ地球上のおもしろ情報」をコンセプトに、国・都市情報、空港図、路線図、地図など、旅行商品の企画や顧客提案に直結する実用的な情報を提供する旅行業界向け情報サイト（2026年6月29日公表）
- コンテンツを最新情報にアップデートするとともにデザインを刷新。各国で進む空港のデジタル化、ビザ・入出国手続きに関する最新情報をコンパクトに掲載
- 7月リニューアル：国情報100コンテンツ、海外空港（入・出国）情報43コンテンツ

狙い・ターゲット

- 旅行会社の日常業務における情報収集や資料作成の効率化、提案業務のサポート

今後の展開

- 8月に主要な海外都市情報500コンテンツをリニューアル（2026年6月29日公表時点の予定）
- 順次コンテンツを拡充し、「旅行業務を支える情報プラットフォーム」として提供を継続

国情報コンテンツイメージ



EKITAN | © 2026 Ekitan & Co.,Ltd

子会社プラウドエンジンがAI・DX領域への事業拡大の一環として、マーケティング支援プラットフォーム「MarCoP（マーコップ）」を2026年10月26日にリリース

サービス概要

- 広告代理業で培った知見をもとに独自開発した、マーケターの生成AI活用を支援するヘッドレスSaaS。普段利用する生成AIからMarCoPの機能を呼び出すことができ、固有の管理画面は不要
- 3つの機能：（1）広告プラットフォーム等のWebサービスの認証情報の一元管理とAPI利用、（2）マーケティングデータを集約・管理する軽量DWH、（3）生成AIへのリソース（加工データ・プロンプト）の提供

狙い・ターゲット

- 認証情報の管理やAI連携時のトークン消費といった企業のAI活用の課題を解決し、マーケターが分析・判断・プランニングに集中できる環境を提供
- 認証情報は顧客のGoogle Workspace環境に隔離し、MarCoPが発行する認証情報のみをAIに連携することでセキュリティを確保

今後の展開

- 2027年3月末までに主要な生成AIへ対応するアップデートを予定
- クリエイティブ制作などへの機能拡充、AIモデルと一体化した形でのサービス提供を計画

MarCoP by Proud Engine

EKITAN | © 2026 Ekitan & Co.,Ltd

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

EKITAN | © 2026 Ekitan & Co.,Ltd

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 (B2C)



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

ソリューション (B2B)



ストック型収益を積み上げる成長基盤。交通・旅行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

自社事業の延長線上にある業態を中心にM&Aを推進

LATERRA INTERNATIONAL / Proud Engine / GROWTH & COMMUNICATIONS / CyberNet Cybernetics & Network / CUBE 株式会社 アイティジェイ Information Technology Japan / neo

EKITAN | © 2026 Ekitan & Co.,Ltd

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

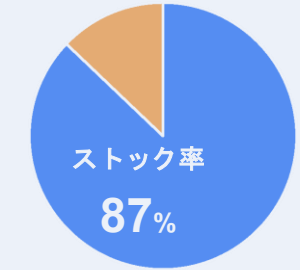
EKITAN | © 2026 Ekitan & Co.,Ltd

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 ―

20% 拡大

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顧客基盤

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%が示すプロダクト価値

03. 移動に関わる様々な課題に対する提案力と開発力

自社で保有する移動データと知見、実績により包括的に課題解決

EKITAN | © 2026 Ekitan & Co.,Ltd

05.

– Investment Highlights –

インベストメントハイライト

EKITAN | © 2026 Ekitan & Co.,Ltd

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み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及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

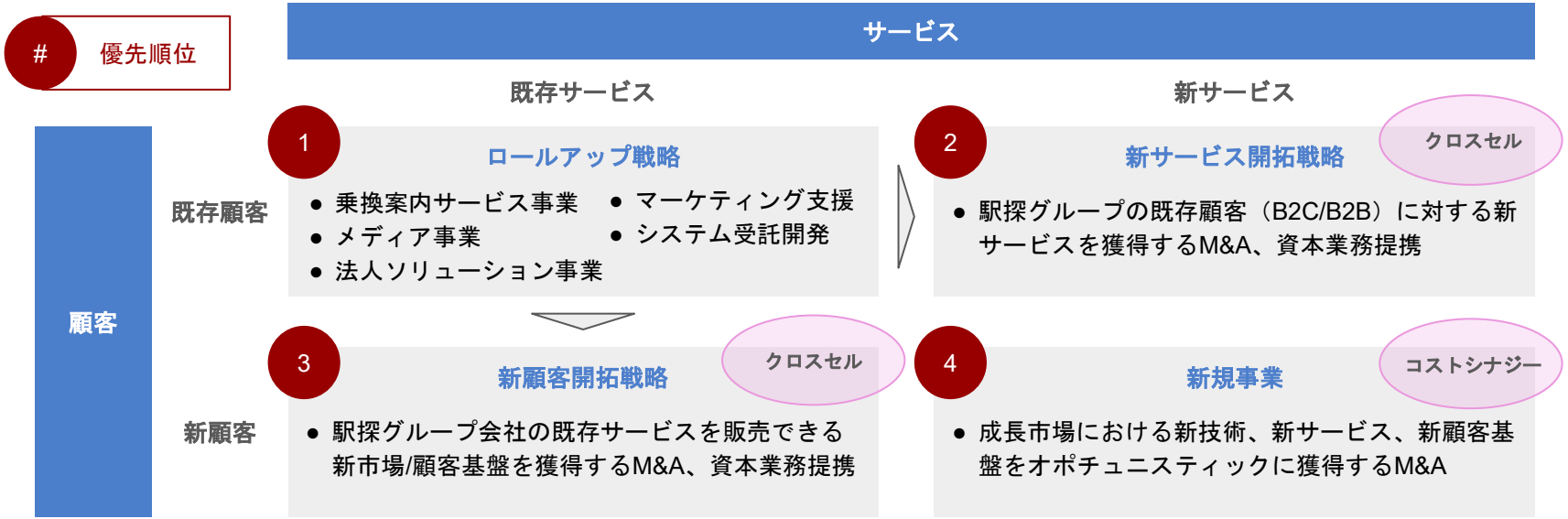
株主還元

- 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

EKITAN | © 2026 Ekitan & Co.,Ltd

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



EKITAN | © 2026 Ekitan & Co.,Ltd

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

※2027年3月期の配当予想：1株当たり期末8.00円

02



株主優待制度新設

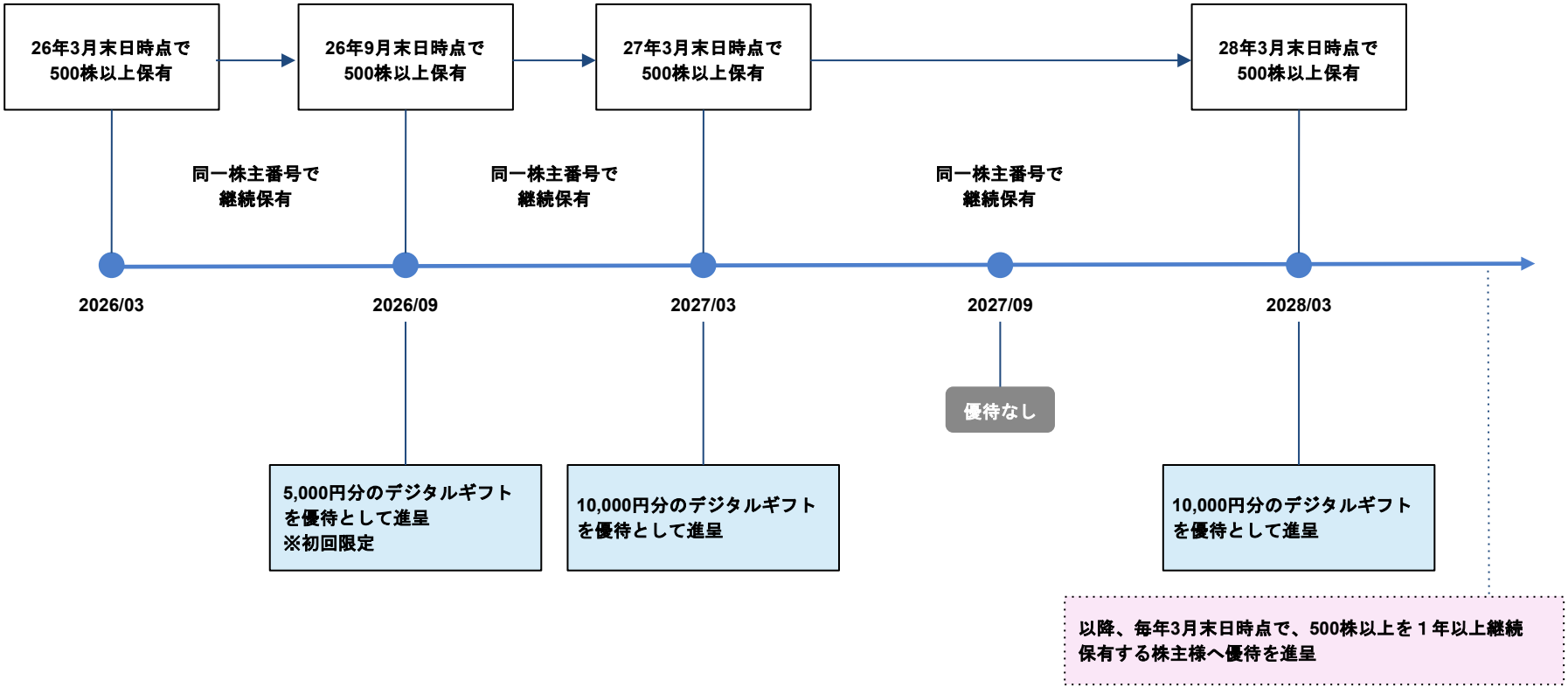
株価の安定や長期保有株主の増加を目的として、株主優待制度を導入

※2026年2月に詳細開示済

株価を意識した経営に

EKITAN | © 2026 Ekitan & Co.,Ltd

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

EKITAN | © 2026 Ekitan & Co.,Ltd

2026年6月定時株主総会にて現経営陣を再任。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

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)富士通ソーシア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 島田 零三 1961年12月9日生 	1987年4月　興野製薬工業(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 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）

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
社外取締役 成清 紘介 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） 2025年10月 Shinwa Wise Holdings(株) 社外監査役（現任） 2025年11月 (株)CaTe 社外監査役（現任）

EKITAN | © 2026 Ekitan & Co.,Ltd

2026年6月定時株主総会にて新監査役2名就任。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

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 髙橋 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　日本鋳鉄管(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）

氏名（生年月日）	略歴及び重要な兼職の状況
監査役（常勤） 田中 克己 1964年2月29日生 	1988年4月 株式会社東芝入社 2010年5月 当社転籍　取締役コンテンツビジネス部長 2010年6月 取締役　エンジン・データ開発部管掌 2012年6月 取締役 エンジン・データ開発部、システム運用部管掌 2015年6月 当社内部監査室長 2026年6月 当社監査役（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 鈴木 里沙 1984年11月20日生 	2011年12月 弁護士登録（東京弁護士会） 2011年12月 日比谷ステーション法律事務所 入所 2016年3月　文部科学省原子力損害賠償紛争解決センター 非常勤調査官 2018年7月　パートナーズ法律事務所 入所 2018年7月　Siam City Law Office（Bangkok,Thailand）出向 2019年11月 株式会社sustenキャピタル・マネジメント 法務コンプライアンス本部長（コンプライアンスオフィサー）就任 2022年8月　NR虎ノ門法律事務所 設立（現任） 2024年3月　株式会社イクヨ 社外取締役（現任） 2025年10月 デジタルアセット証券株式会社 社外取締役（現任） 2026年 6月　当社 社外監査役（現任）

EKITAN | © 2026 Ekitan & Co.,Ltd

当社定義のスキルマトリクスに基づく指名により、多様なバックグラウンドを持つ役員構成とすることで、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	●		●					
村田 晴香	社外取締役	●	女性			●			●		●
田中 克己	監査役(常勤)		男性	●		●	●		●		●
髙橋 健太	社外監査役	●	男性			●					
鈴木 里沙	社外監査役	●	女性			●			●		●

EKITAN | © 2026 Ekitan & Co.,Ltd

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
DWH	DWH（Data Warehouse：データウェアハウス）とは、複数のシステムやサービスに分散するデータを分析・活用のために集約・整理して保管するデータベースのこと
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
SaaS	SaaS（Software as a Service）とは、ソフトウェアをインターネット経由でサービスとして提供する形態のこと。利用者は自社でサーバーやソフトウェアを保有せず、必要な機能を利用できる
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

将来見通しに関する注意事項

- 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、予測及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及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・修正を行う義務を負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 IRサイト: https://ekitan.co.jp/ir/