

新規投資家向け資料

株式会社インタースペース (2122)

2025.2.17

目次

01	会社概要	P3
02	ビジネスモデル	P14
03	市場環境	P27
04	中期経営計画	P30
05	株主還元	P38
06	Appendix	P40



01

Overview

会社概要



Be innovative!

THE HUB

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。

会社情報

会社名 株式会社インタースペース(証券コード:2122)

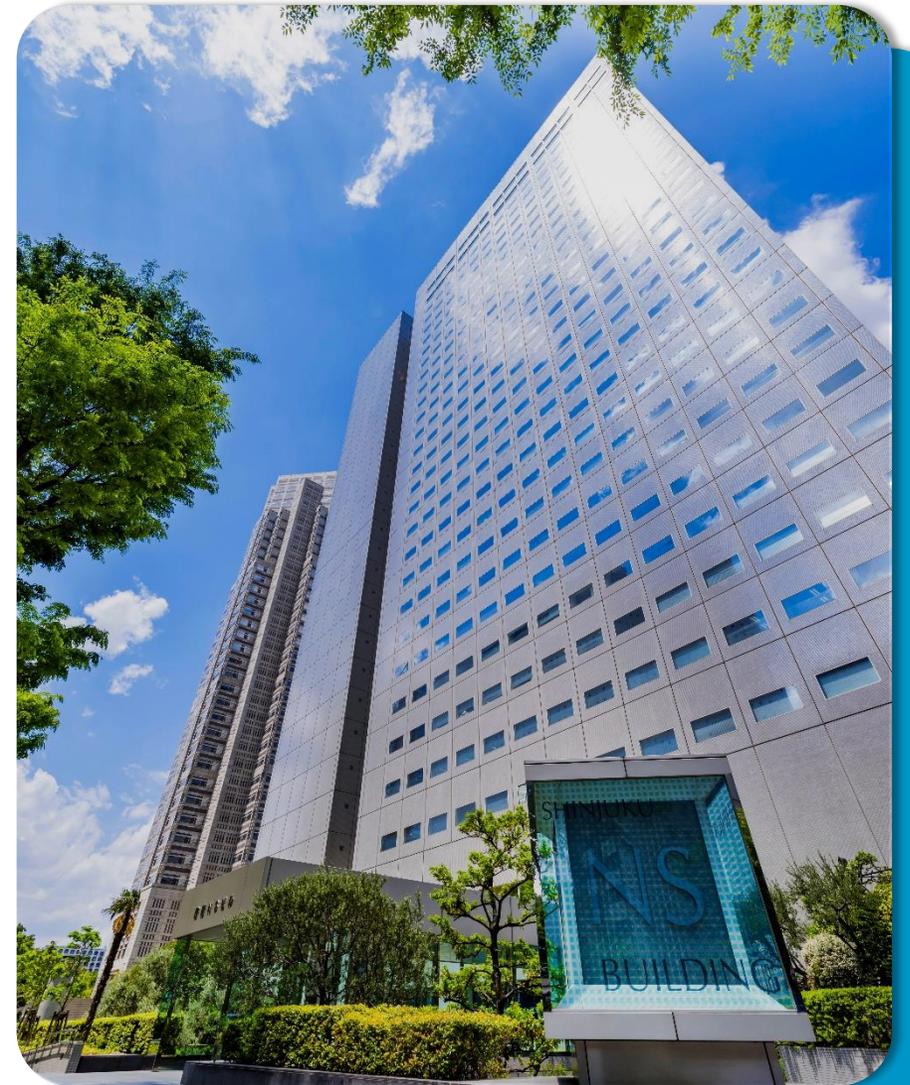
所在地 東京都新宿区西新宿2丁目4番1号

設立 1999年11月8日(26期目)

代表者 代表取締役社長 河端 伸一郎

従業員 256名(単体) 409名(連結) ※2024年12月31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



事業拠点



アジア6ヶ国で事業展開

* 持分法適用会社

役員紹介



代表取締役社長(創業者)

河端 伸一郎

1970年生まれ

取締役(メディア事業管掌)

尾久 一也

1974年生まれ

取締役(海外事業管掌)

藤田 昭平

1979年生まれ

取締役(経営管理管掌)

岩渕 桂太

1981年生まれ

社外取締役

三原 崇功

1969年生まれ

監査等委員である取締役

社外取締役(常勤)

後藤 祥代

社外取締役(非常勤)

富田 実

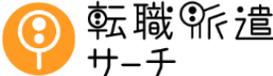
社外取締役(非常勤)

石久保 善之

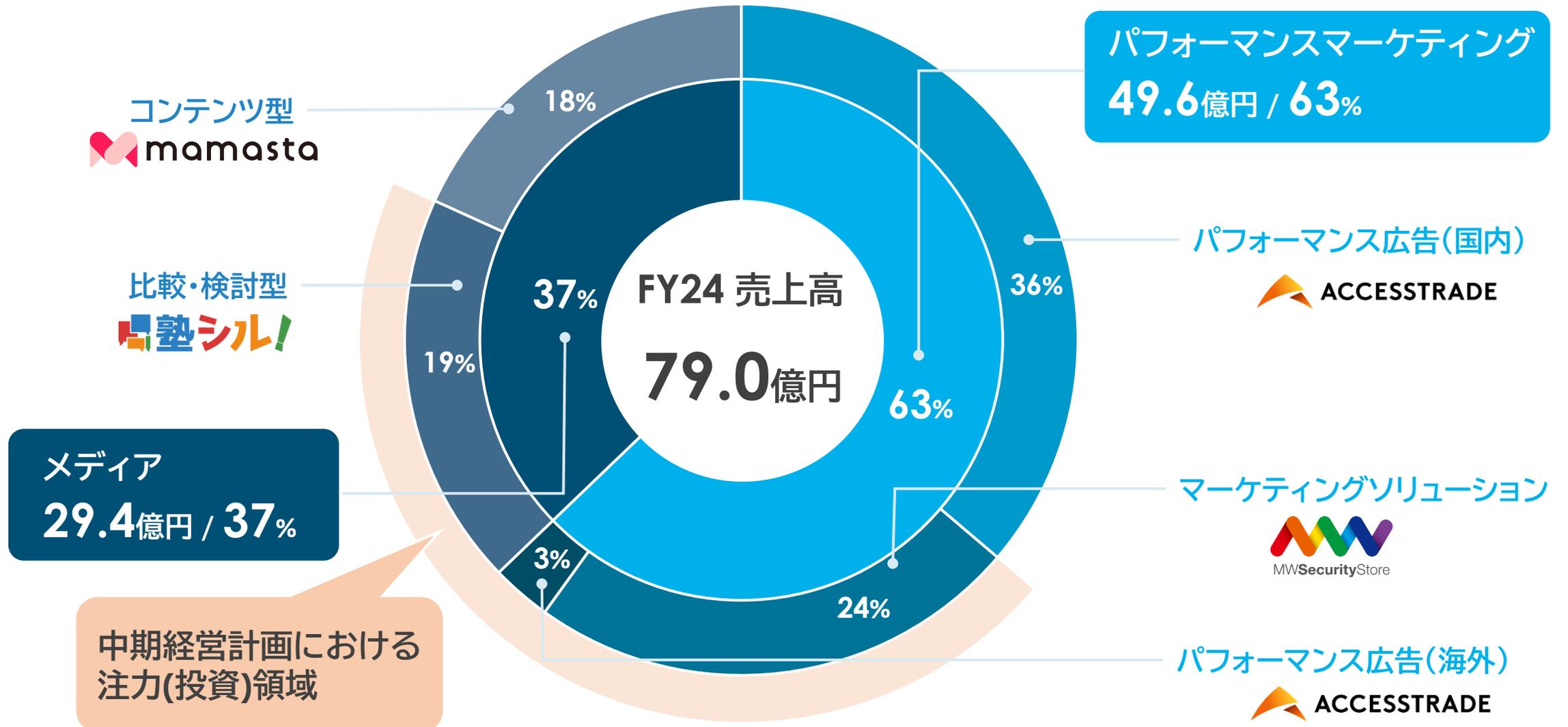
社外取締役(非常勤)

吉富 純一

事業概要

事業セグメント	事業内容	プロダクト
パフォーマンス マーケティング	▶ アフィリエイトサービス ・日本と東南アジアで成果報酬型の広告サービスを展開	 
	▶ セキュリティ/バックアップ/Web解析 ・アンチウイルスセキュリティソフト、クラウドバックアップサービス 迷惑電話防止サービスなどを提供	   ポケットバックアップ  ダレカナブロック
メディア	▶ バーティカルメディア ・ママ向け情報サイト「ママスタ」を中心に、多彩なラインナップからユーザーにとって有益な情報を発信	  
	▶ 比較情報メディア ・学習塾、お仕事情報などを比較し、ユーザーの意思決定をご支援	 

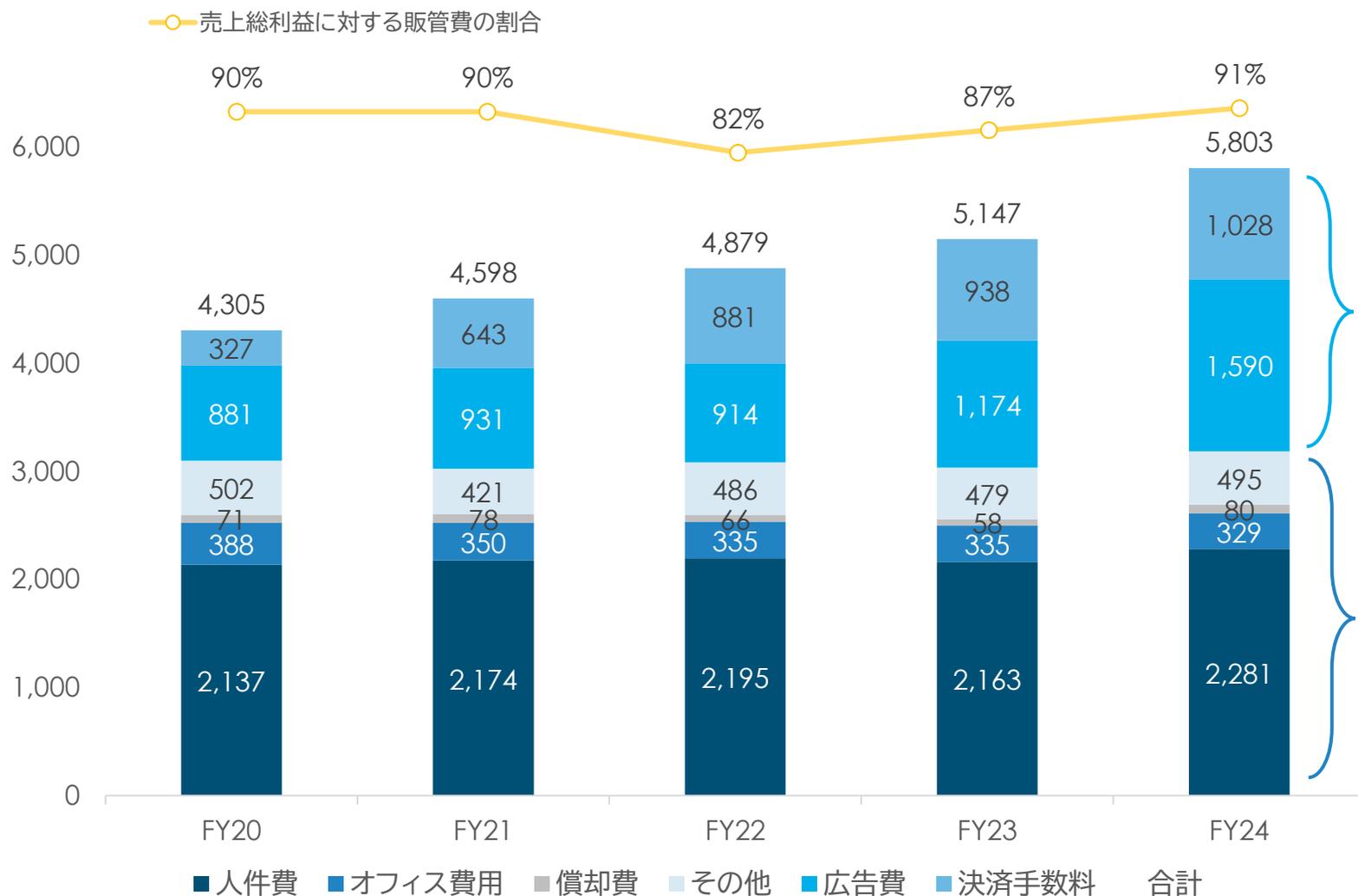
収益ポートフォリオ



コスト構造

(単位:百万円)

販管費推移



変動費

主に売上に連動する費用

- ・広告費
↳ 比較・検討型メディアの出稿費用



- ・決済手数料
↳ 月額サービスの決済代行費用



固定費

主に人件費やオフィス賃料など

2025年9月期1Q 決算ハイライト

- ▶ 両セグメントともに売上高は伸長し連結では13.2%の成長
- ▶ パフォーマンスマーケティングは増益もメディア事業は減益

連結業績

売上高	2,076 百万円	前年比 + 13.2%
営業利益	105 百万円	前年比 Δ 22.7%

パフォーマンス マーケティング

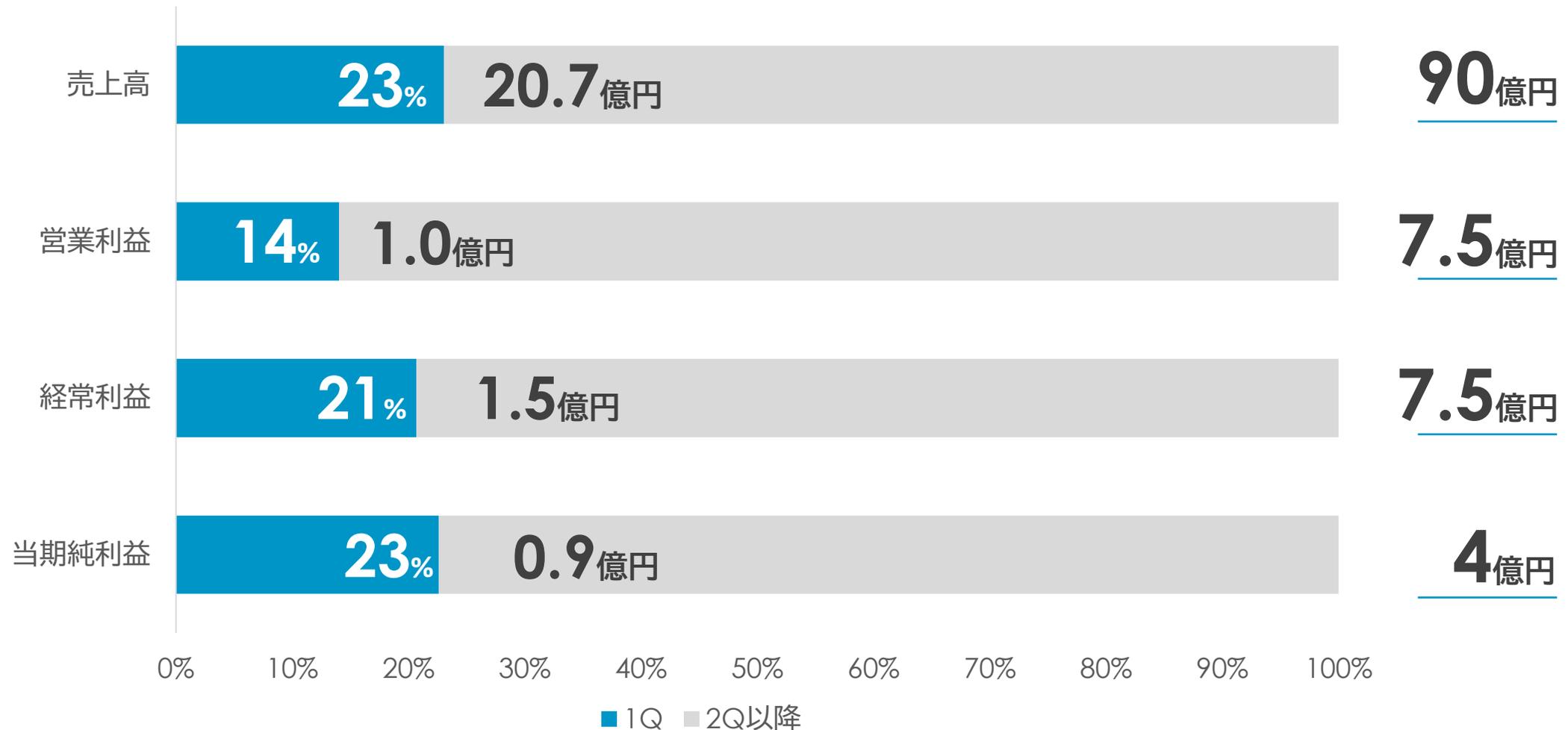
セグメント売上高	1,347 百万円	前年比 + 15.9%
セグメント利益	99 百万円	前年比 + 29.2%

メディア

セグメント売上高	728 百万円	前年比 + 8.7%
セグメント利益	5 百万円	前年比 Δ 90.5%

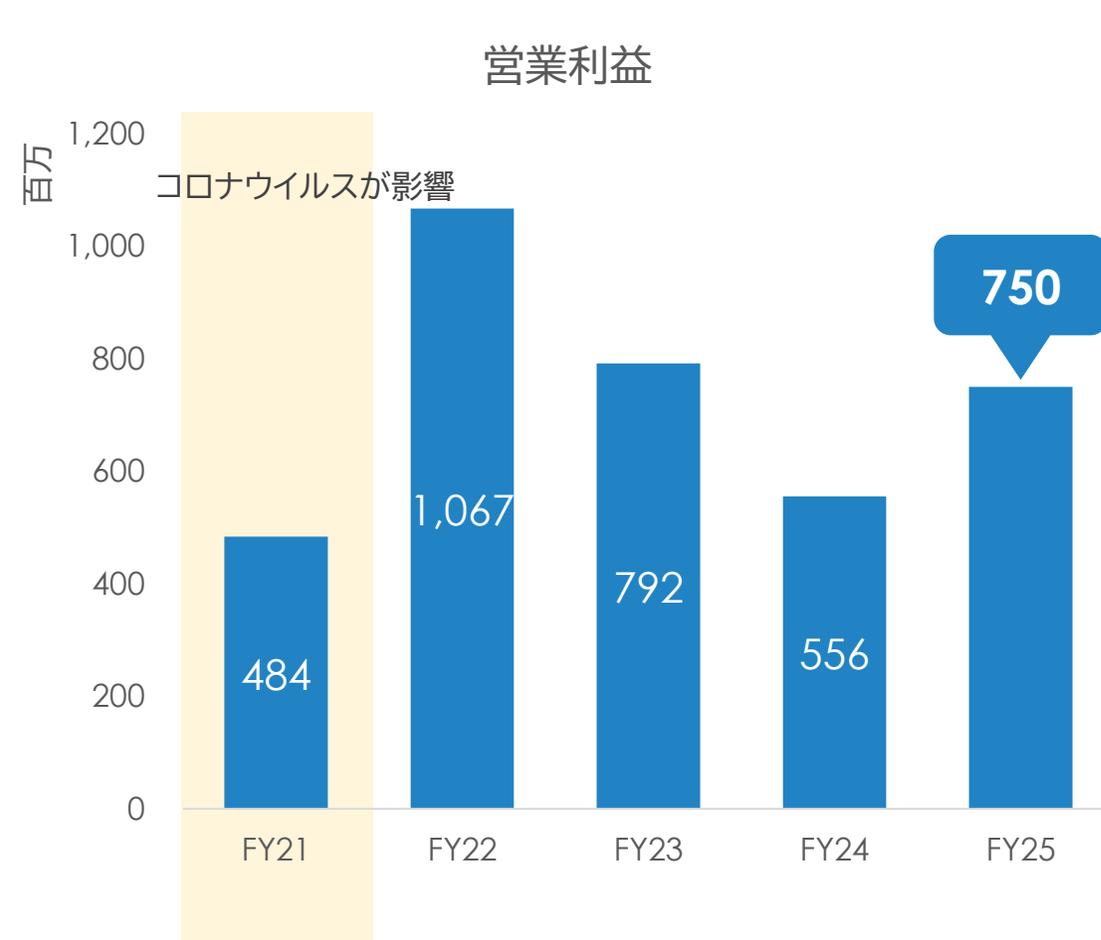
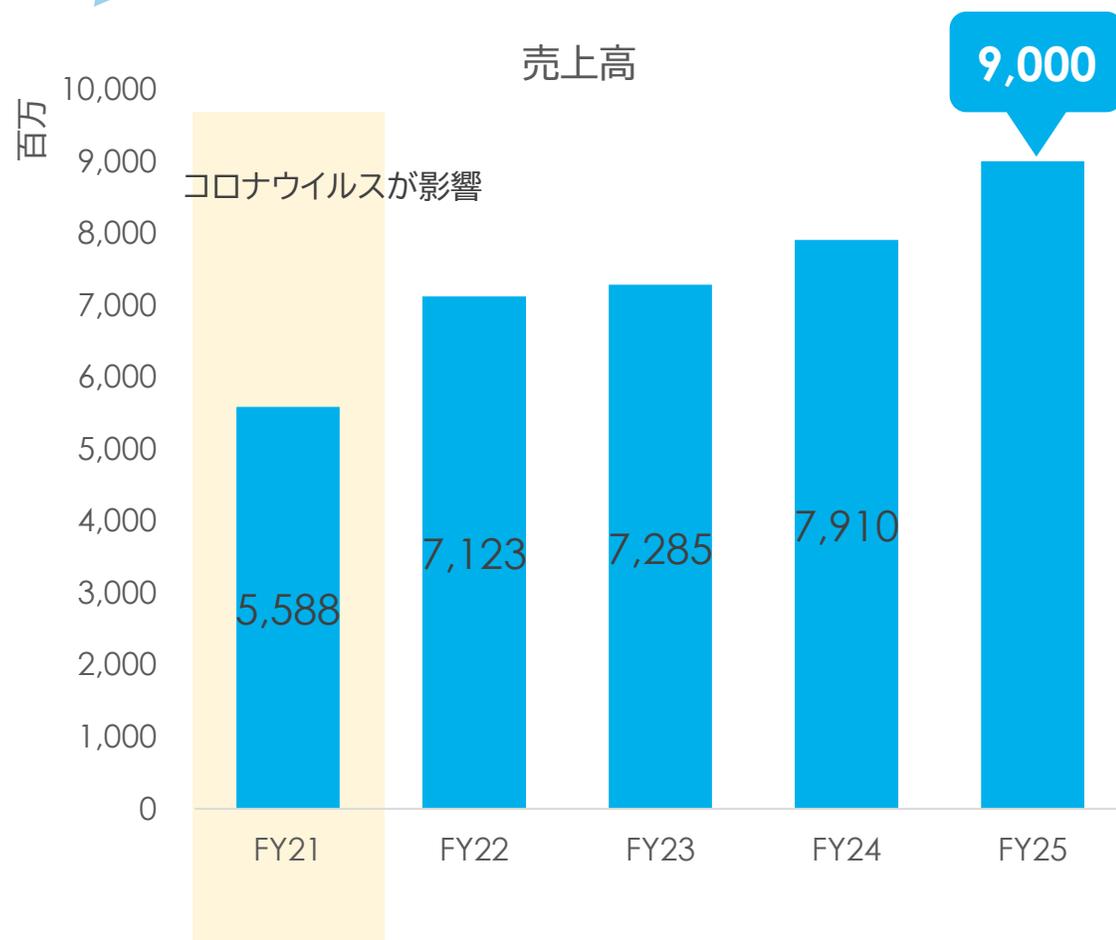
2025年9月期業績予想に対する1Q進捗

▶ 第一四半期は概ね計画通りに推移



連結業績5カ年推移

- ▶ 事業成長に後押しされ売上高は増収で推移
- ▶ 今期FY25は、成長事業が投資フェーズから収益フェーズに移行する見込み



* FY20-21は現在の収益認識基準移行前のため、概算値にて算出

A group of five business professionals (three men and two women) are gathered around a table in a modern office. They are all smiling and looking at a laptop screen. The man on the left is seated and looking at the laptop. The woman in the center is seated and looking at the man on the right. The man on the right is leaning over the table, looking at the laptop. The woman on the far right is seated and looking at the man on the right. The man in the background is standing and looking at the group. The office has large windows and modern lighting.

02

Business

ビジネスモデル

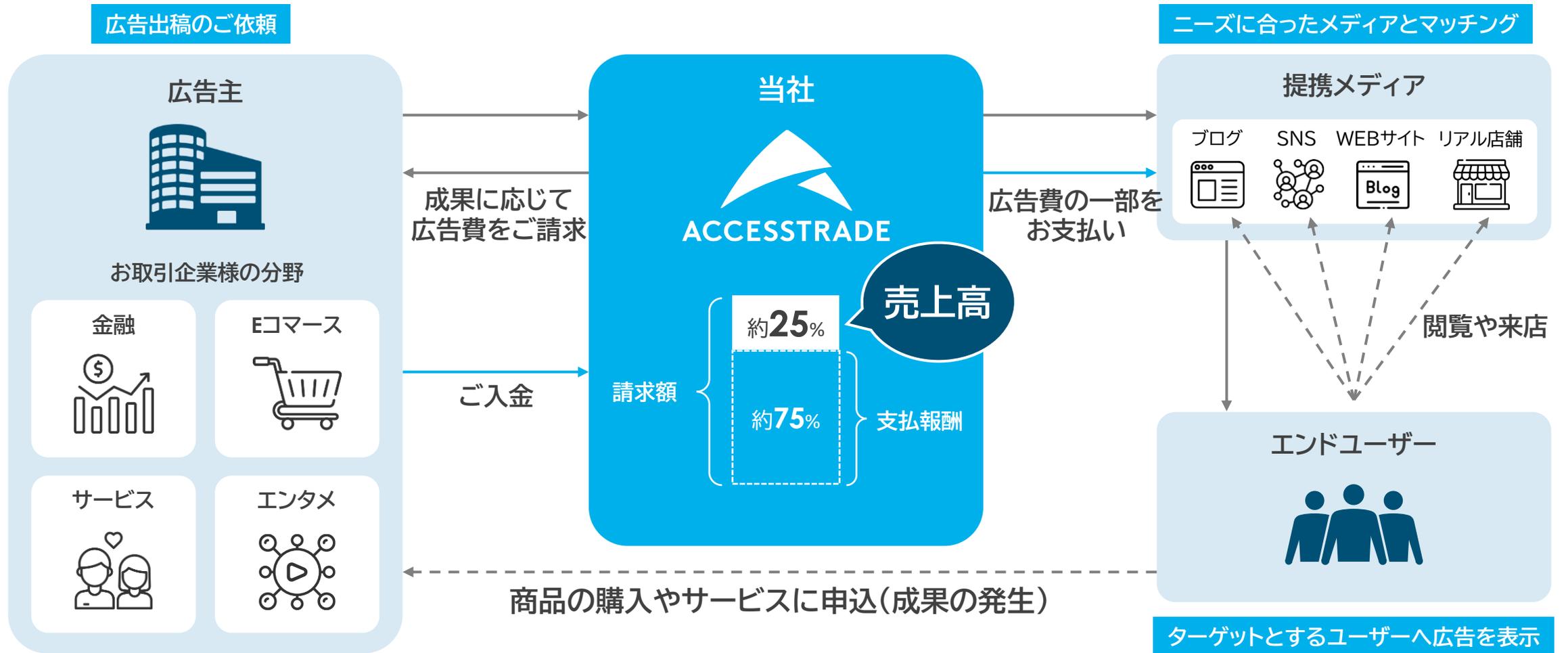
ビジネスモデル

事業セグメント	事業内容	プロダクト
パフォーマンス マーケティング	パフォーマンス 広告	<p>▶ アフィリエイトサービス</p> <p>・日本と東南アジアで成果報酬型の広告サービスを展開</p> 
	マーケティング ソリューション	<p>▶ セキュリティ/バックアップ/Web解析</p> <p>・アンチウイルスセキュリティソフト、クラウドバックアップサービス 迷惑電話防止サービスなどを提供</p> 
メディア	コンテンツ型	<p>▶ バーティカルメディア</p> <p>・ママ向け情報サイト「ママスタ」を中心に、多彩なラインナップからユーザーにとって有益な情報を発信</p> 
	比較・検討型	<p>▶ 比較情報メディア</p> <p>・学習塾、お仕事情報などを比較し、ユーザーの意思決定をご支援</p> 

パフォーマンスマーケティング

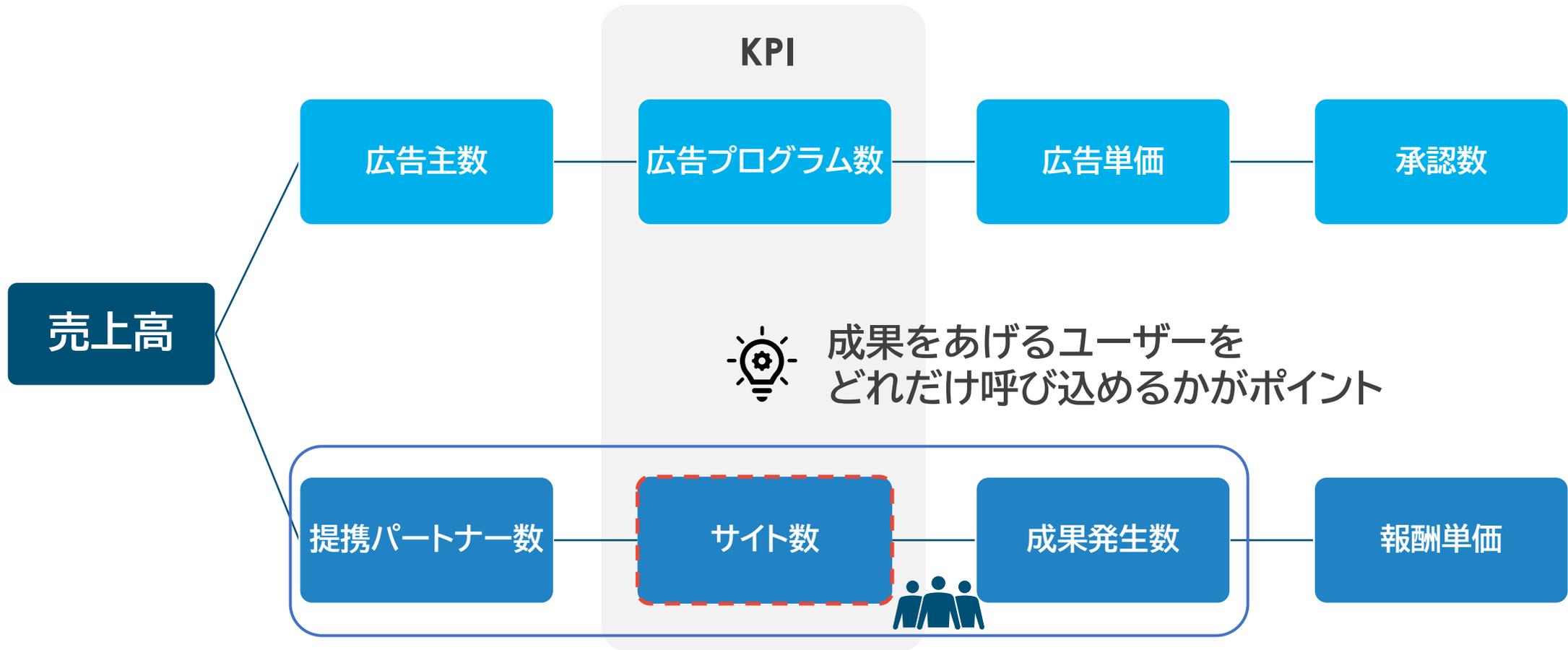
▶ パフォーマンス広告のビジネスモデル

→ 取引の流れ → お金の流れ → ユーザーアクション



パフォーマンスマーケティング

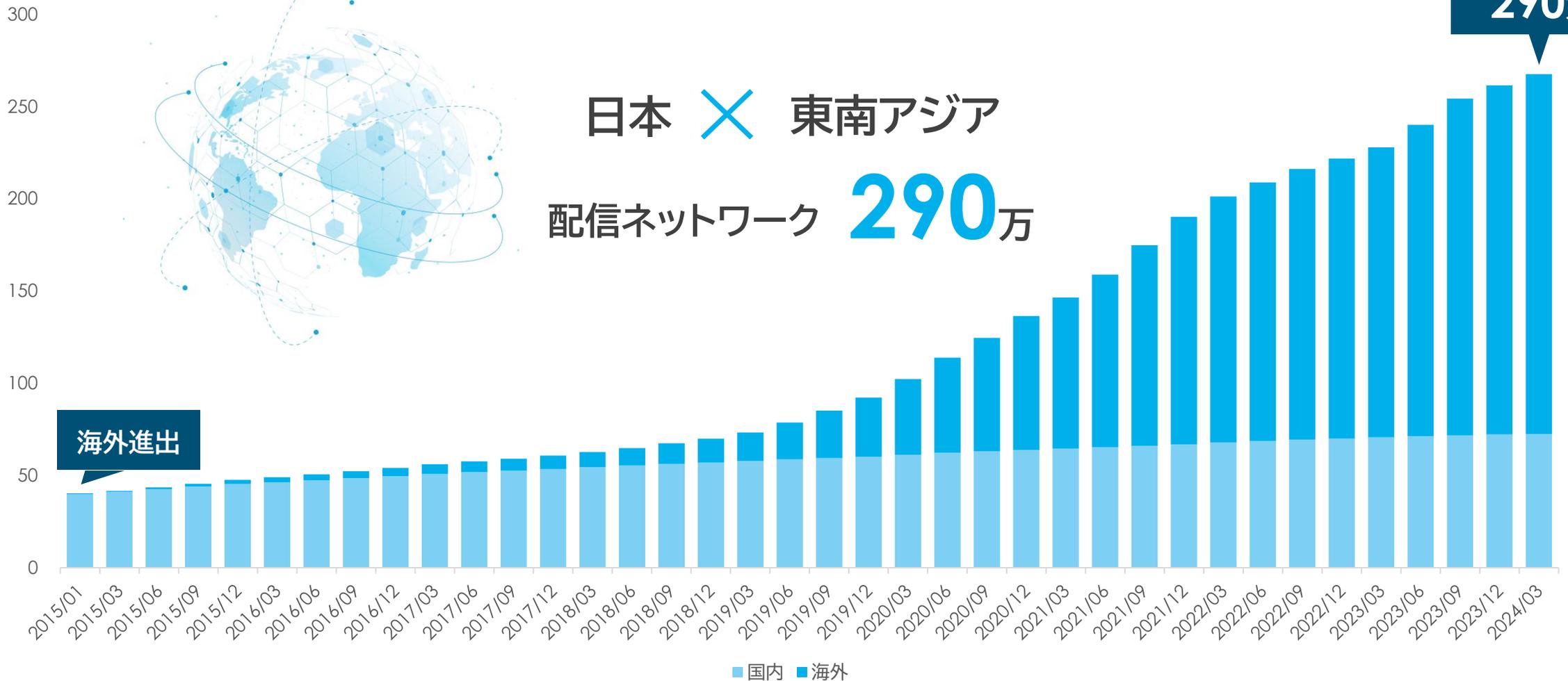
▶ パフォーマンス広告売上高の因数分解



パフォーマンスマーケティング

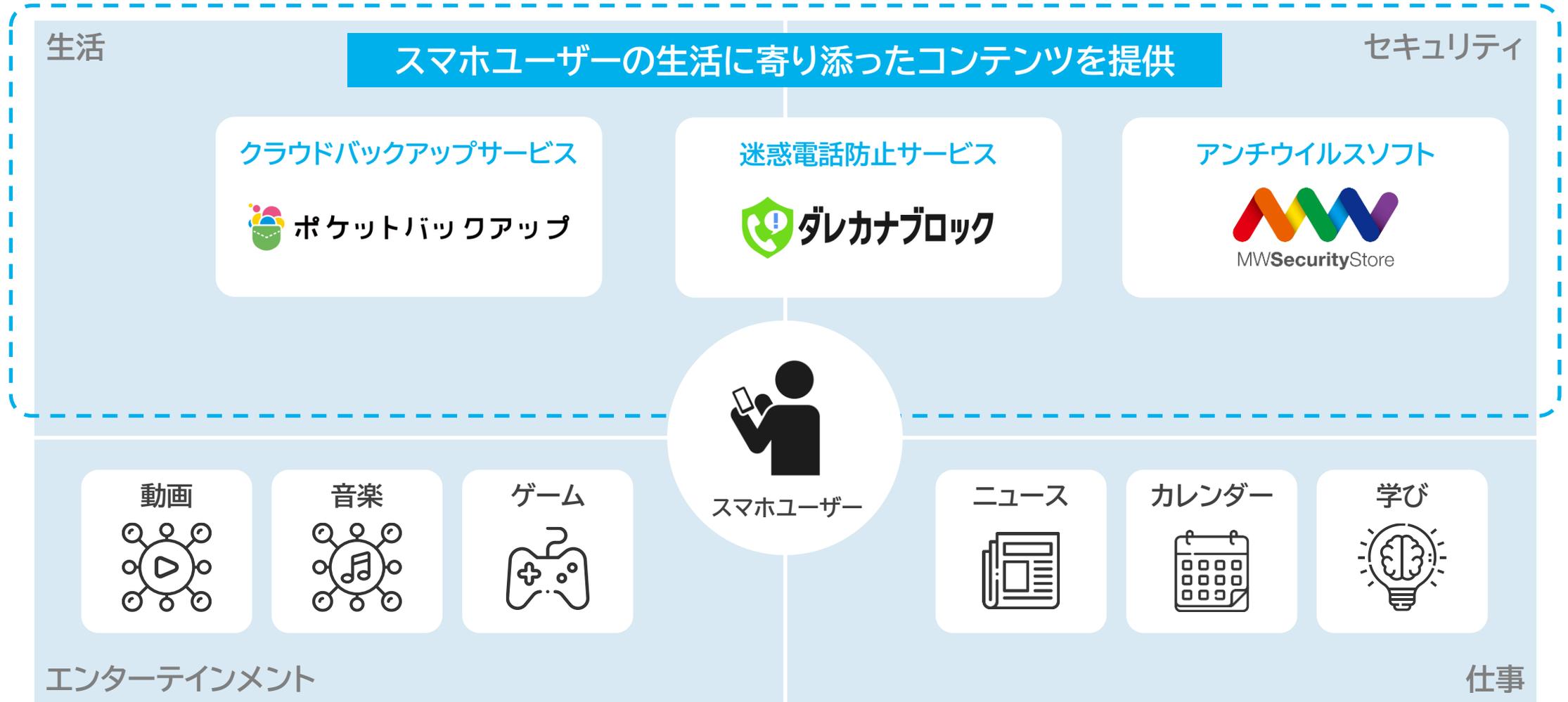
▶ アクセストレードの特徴

(単位:万サイト)



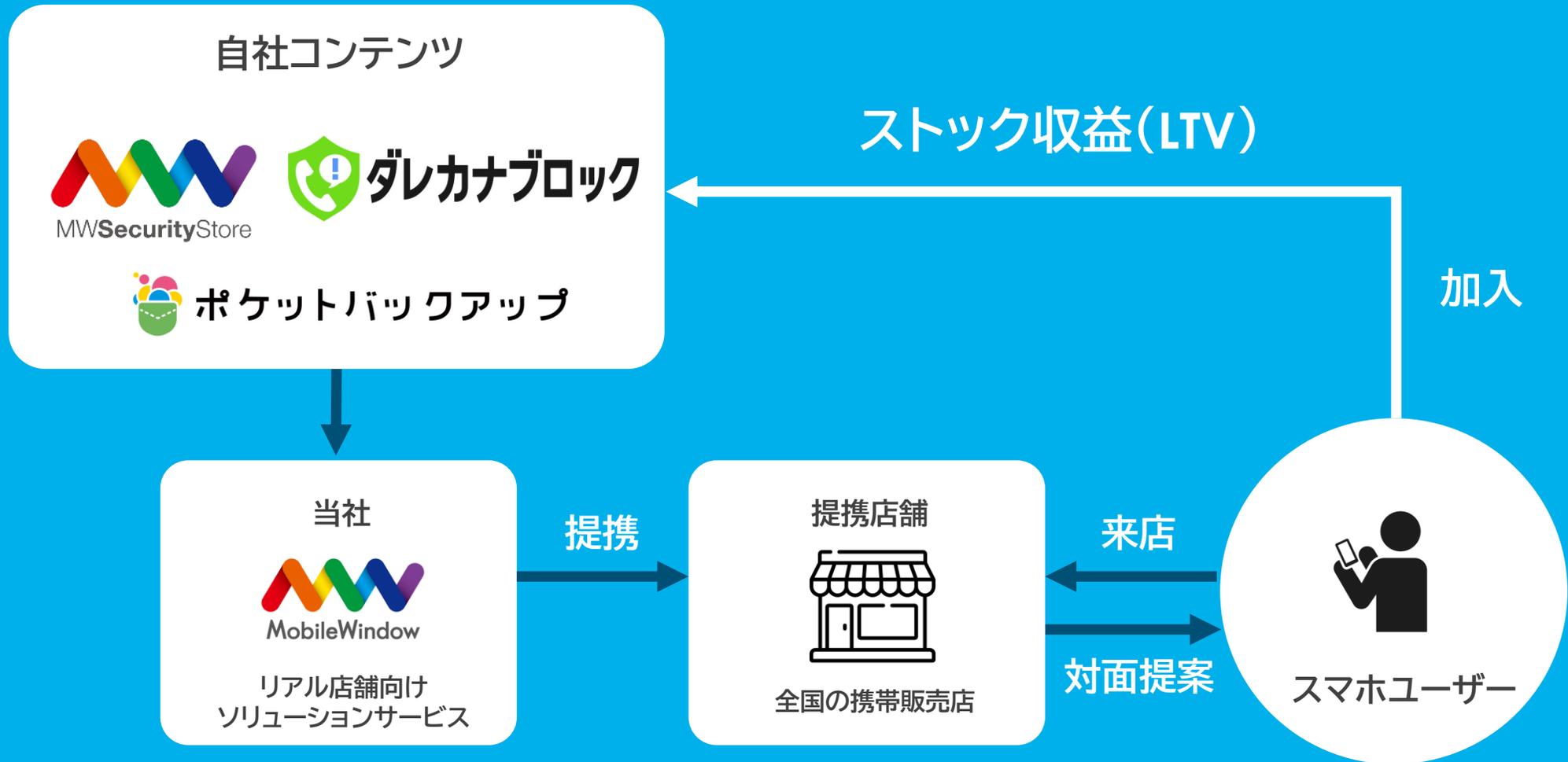
パフォーマンスマーケティング

▶ マーケティングソリューションの事業概要(個人向け)



パフォーマンスマーケティング

▶ マーケティングソリューションのビジネスモデル(個人向け)



パフォーマンスマーケティング

▶ マーケティングソリューションの事業概要(事業者向け)



パフォーマンスマーケティング

▶ SiteLeadの特徴

- ・少人数で運営しているため低コスト
- ・料金は他社比較で1/10程度で設定が可能



高品質を低価格で提供し、シェアを拡大中



		SiteLead	S社	M社	P社
ヒートマップ	月額利用料 (月間10PVの場合)	3,588円*1	33,000円	21,780円	32,780円
ポップアップ	月額利用料 (月間10PVの場合)	2,388円*2	なし	21,780円	54,780円

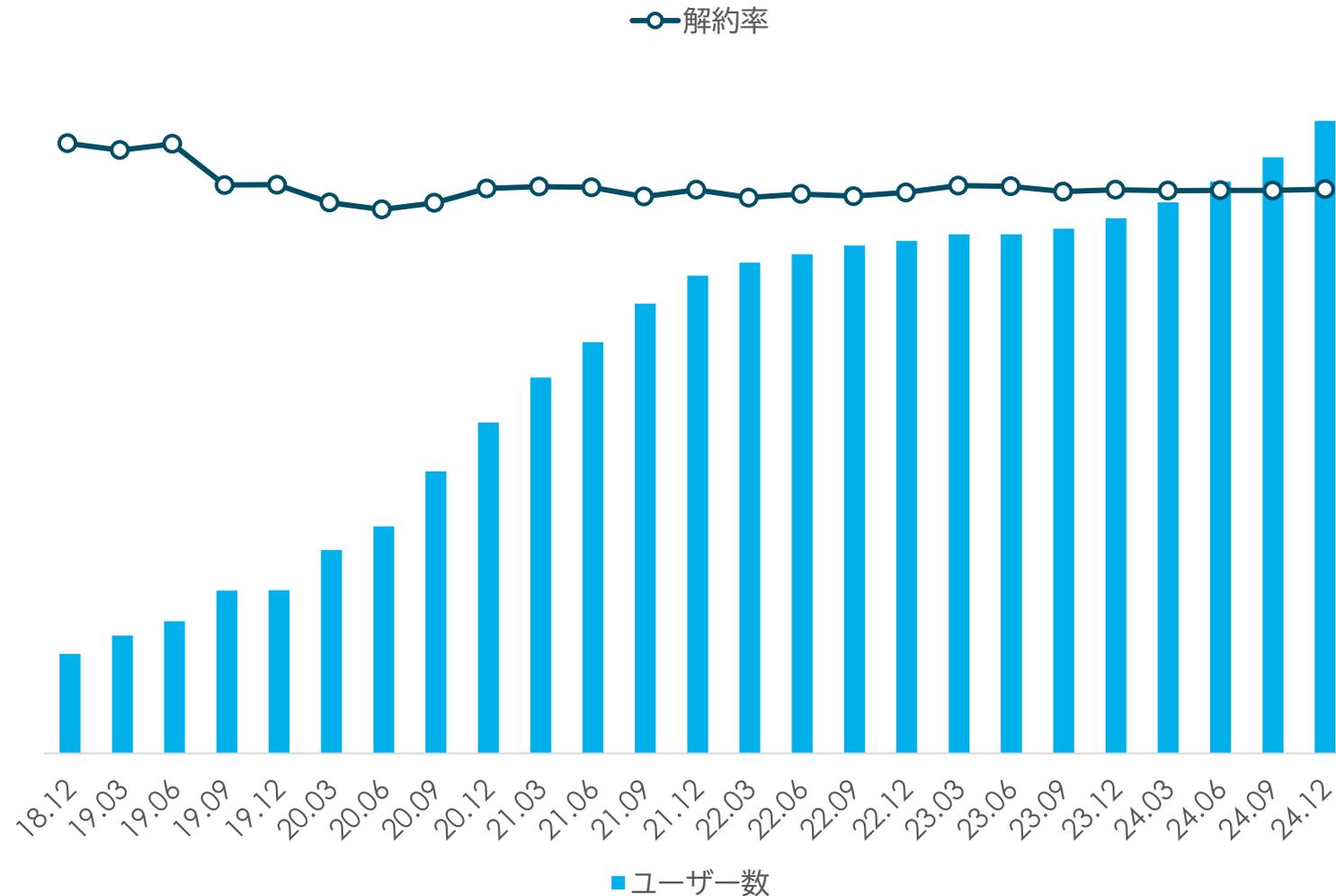
売上高

*1 Masterプラン(年間払い)

*2 Premiumプラン(年間払い)

パフォーマンスマーケティング

▶ マーケティングソリューションのKPI推移



利用者数
130万

解約率
1.4%

ビジネスモデル

事業セグメント	事業内容	プロダクト	
パフォーマンス マーケティング	パフォーマンス 広告	▶ アフィリエイトサービス ・日本と東南アジアで成果報酬型の広告サービスを展開	 ACCESSTRADE  MobileWindow
	マーケティング ソリューション	▶ セキュリティ/バックアップ/Web解析 ・アンチウイルスセキュリティソフト、クラウドバックアップサービス 迷惑電話防止サービスなどを提供	 SiteLead MWSecurityStore  ポケットバックアップ  ダレカナブロック
メディア	コンテンツ型	▶ バーティカルメディア ・ママ向け情報サイト「ママスタ」を中心に、多彩なラインナップから ユーザーにとって有益な情報を発信	 mamasta  saita  yoga JOURNAL ONLINE
	比較・検討型	▶ 比較情報メディア ・学習塾、お仕事情報などを比較し、ユーザーの意思決定をご支援	 塾シル!  転職派遣 サーチ

メディア

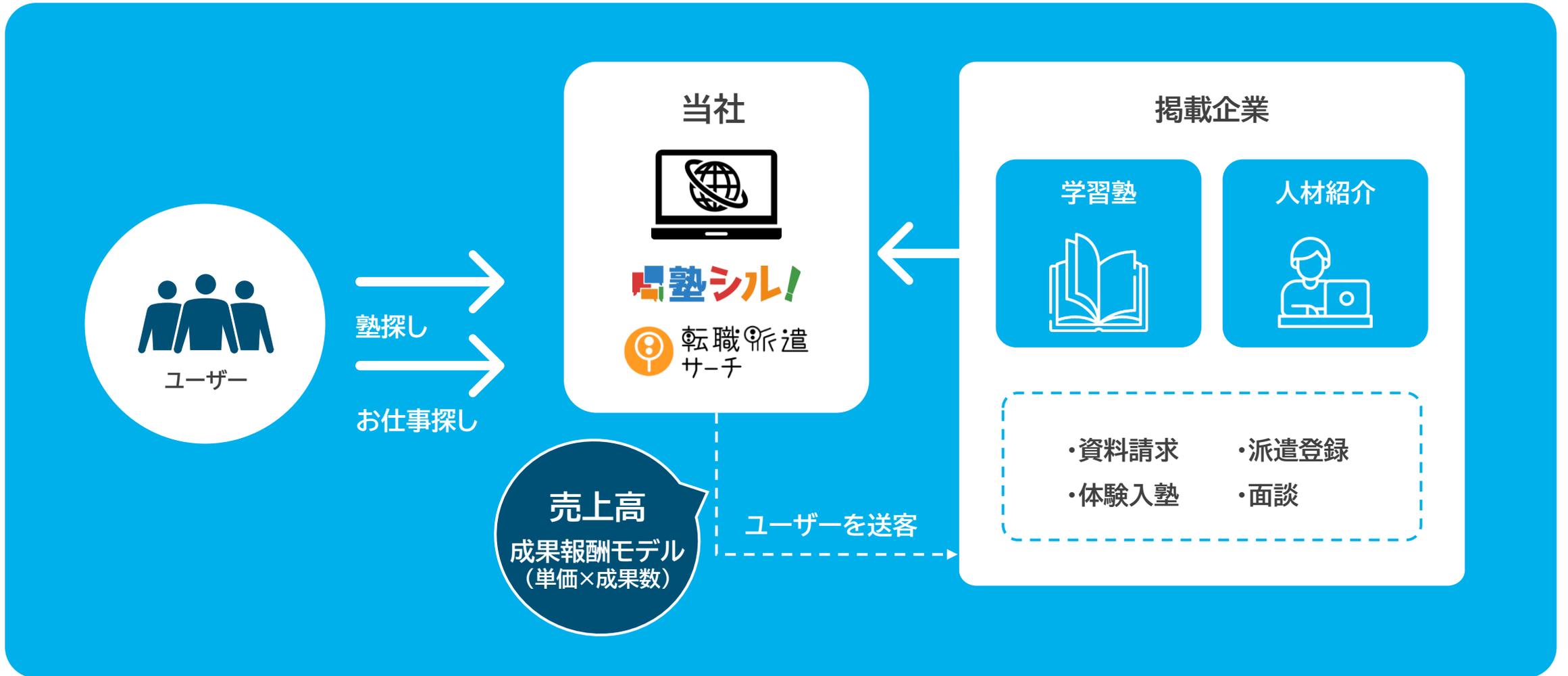
▶ コンテンツ型のビジネスモデル



*1 2024年9月期4Q 四半期平均の合計ページビュー数

メディア

▶ 比較・検討型のビジネスモデル





03

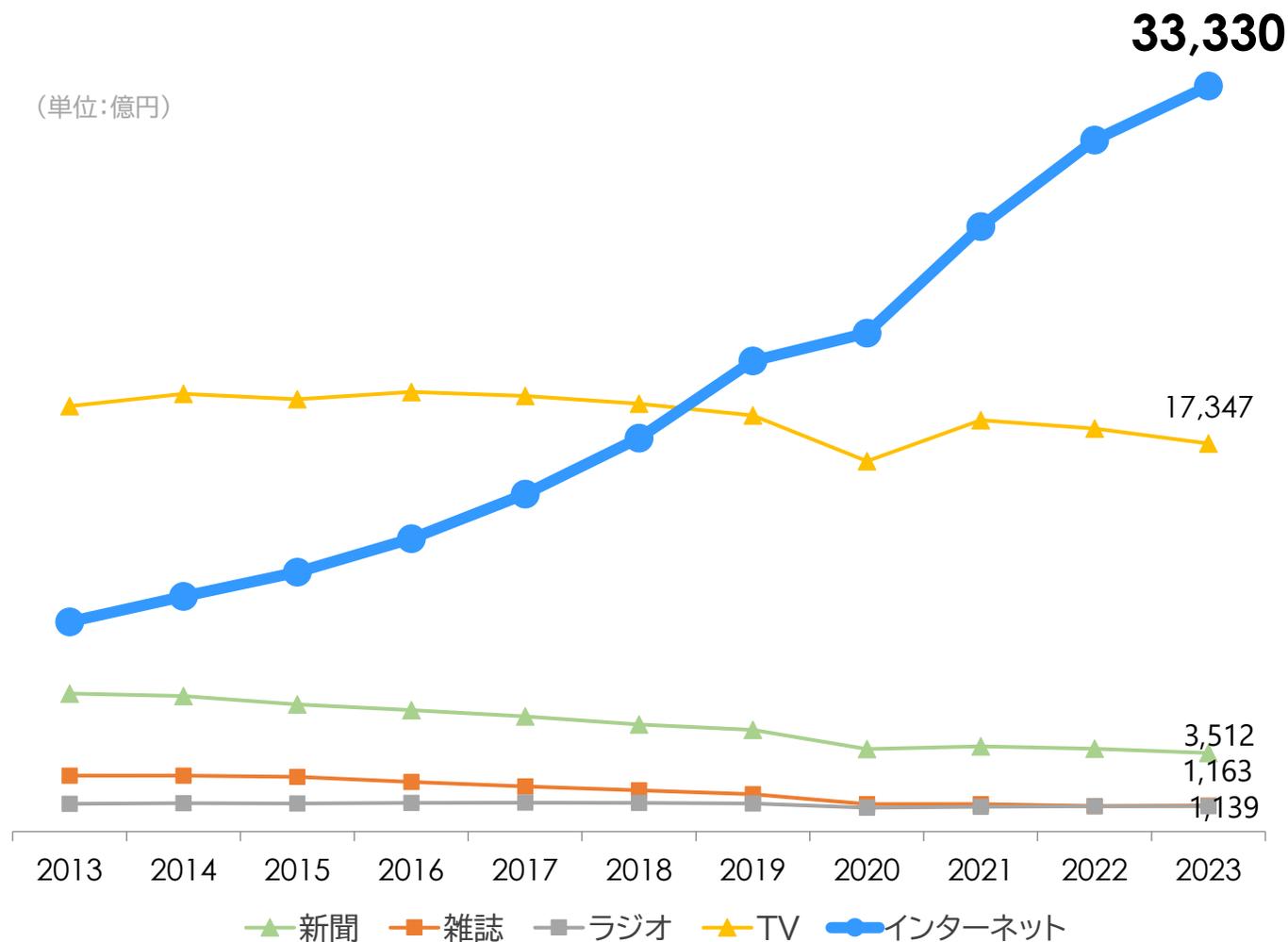
Market

市場環境

市場環境

▶ 日本の広告費

(単位:億円)



・株式会社電通調べ「2023年 日本の広告費」

2023年 市場の動向

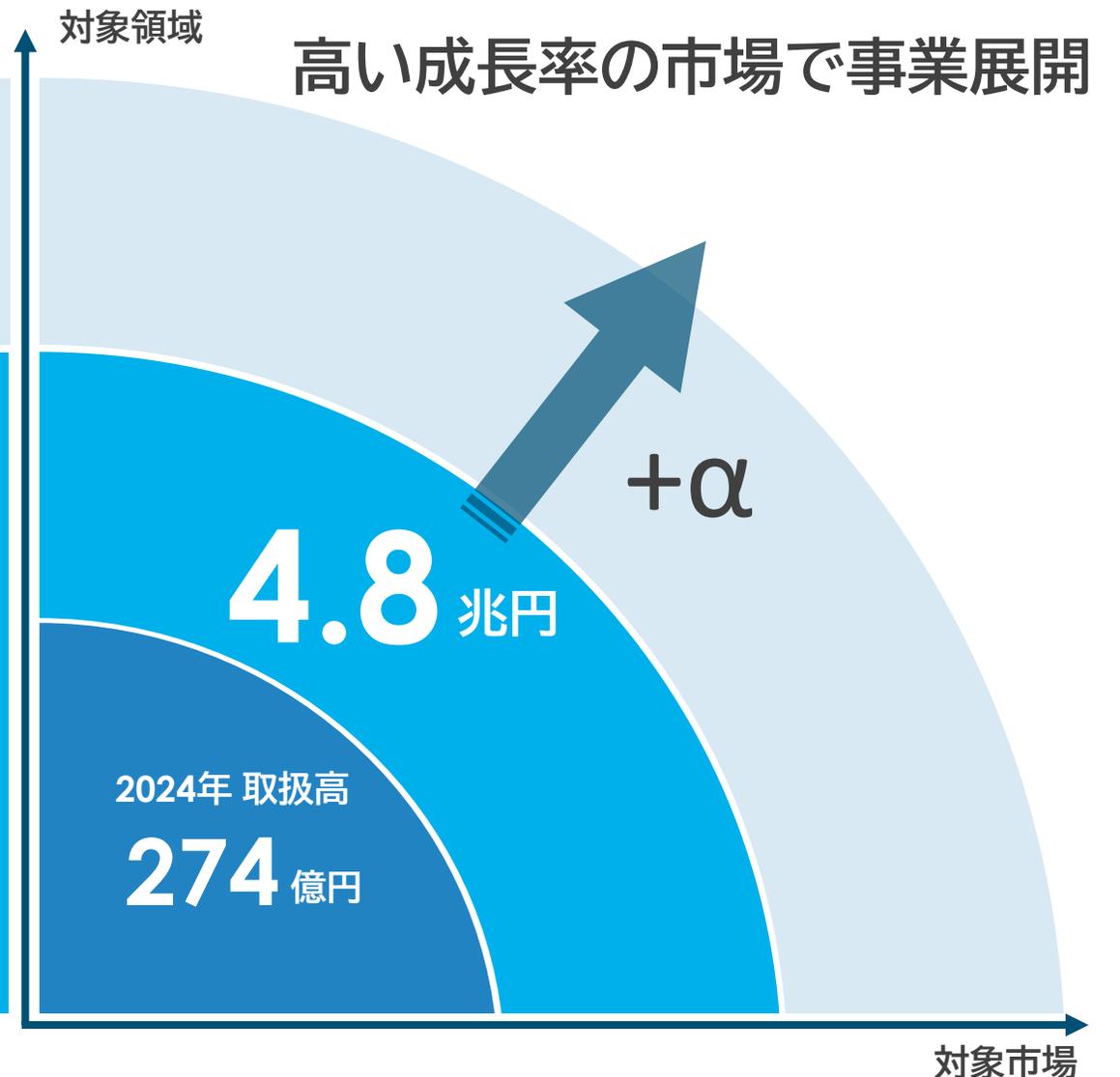
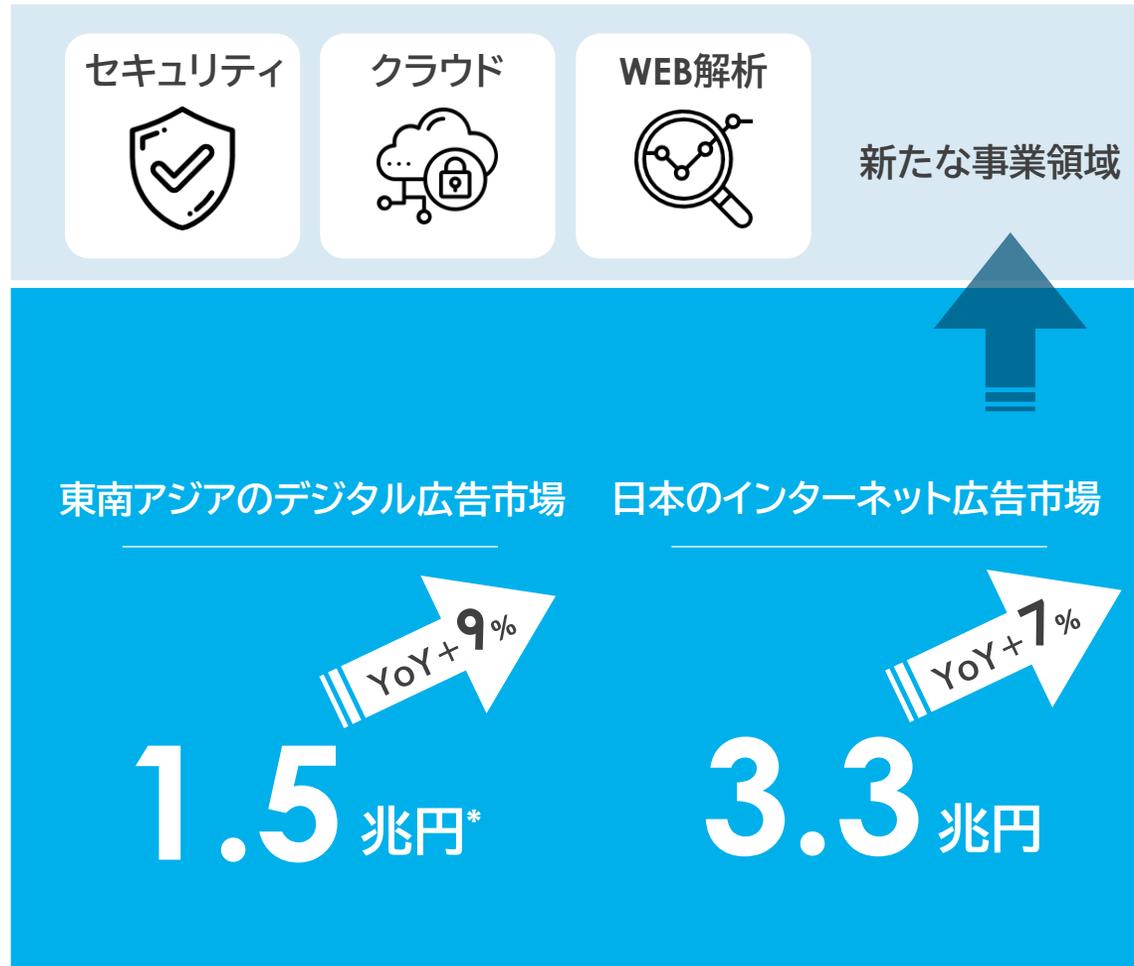
インターネット広告費は前年比107%
広告市場全体の成長を後押し

動画サービスにおける利用者・利用
時間が前年に続き増加したこと
に伴い、動画広告も伸長



市場環境

▶ ターゲットとする市場規模



* statista「Digital Advertising - Southeast Asia」より(1ドル150円で換算)

04

Plan

中期経営計画 FY2024-2026



中期経営計画に向けて

Mission 「Win－Winをつくり、未来をつくる。」

長期Vision

Be innovative!

次の時代を切り拓く、革新的な企業へ

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

FY24-FY26

既存事業の安定化

▶ アフィリエイト/(投資事業との連携)
ママスタを中心にコンテンツメディアが収益を底上げ

成長事業への投資

▶ マーケティングソリューション領域への投資と成長
海外AT進出国の深堀、SEO/インフルエンサー媒体の拡大
比較・検討型メディア強化/データベースメディアの構築

* 当面は日本と東南アジアでの事業拡大にフォーカス

中期経営計画に向けて

なぜ、東南アジアなのか？

- ・人口は日本の1.2億人の5.7倍で6.7 億人
- ・平均年齢は日本の48歳よりも18歳 若い30歳
- ・2050年にはインドネシアだけで日本のGDPを超えると予測される*1

日本

人口*2

1.2億人

平均年齢*3

48.6歳

GDP*4

4兆9,374億米ドル

東南アジア(ASEAN)

人口*2

6.7億人

平均年齢*3

30.1歳

GDP*4

3兆3,433億米ドル

*1 PwC調査レポート「2050年の世界：世界の経済力のシフトは続くのか？」より

*2 World Population 2022より

*3 World Population Reviewを基に計算

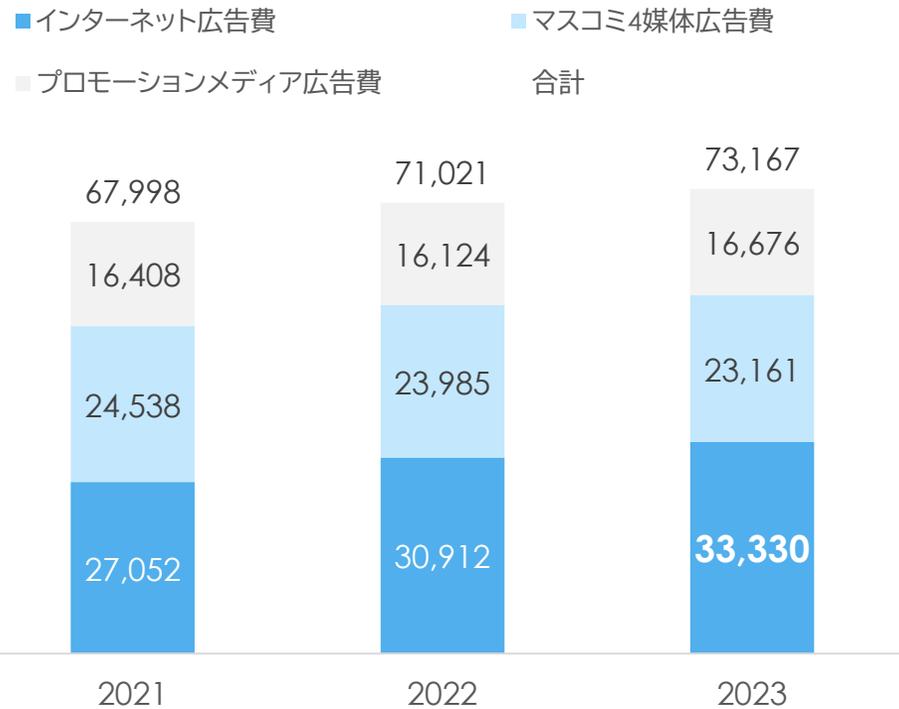
*4 外務省アジア大洋州局資料「目で見るASEAN」より

中期経営計画に向けて

東南アジアのデジタル広告市場は2024年には1.6兆円*³まで拡大すると予測される

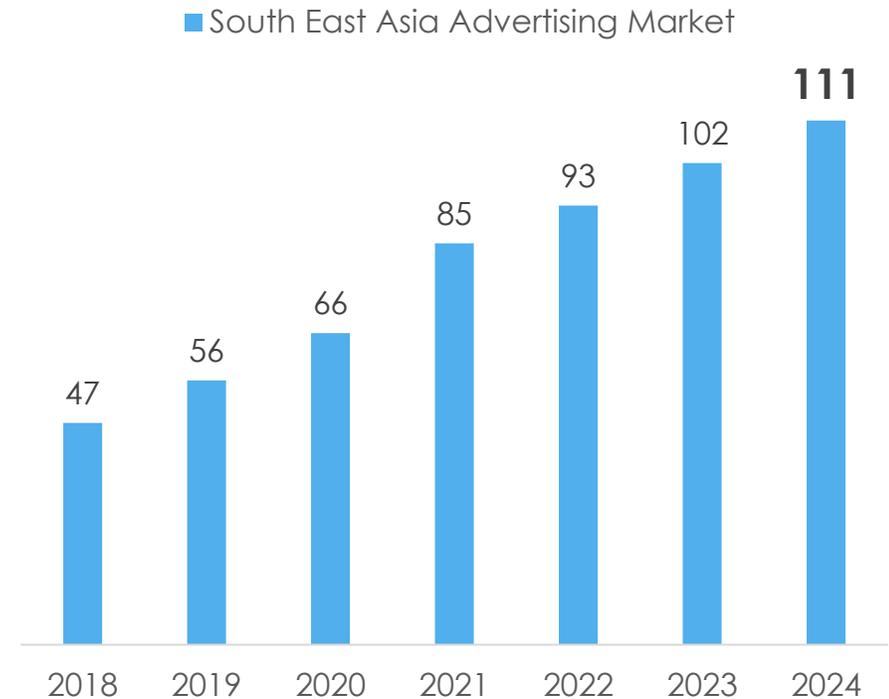
(単位:億円)

日本の媒体別広告費*1



(単位:億米ドル)

東南アジアのデジタル広告市場*2

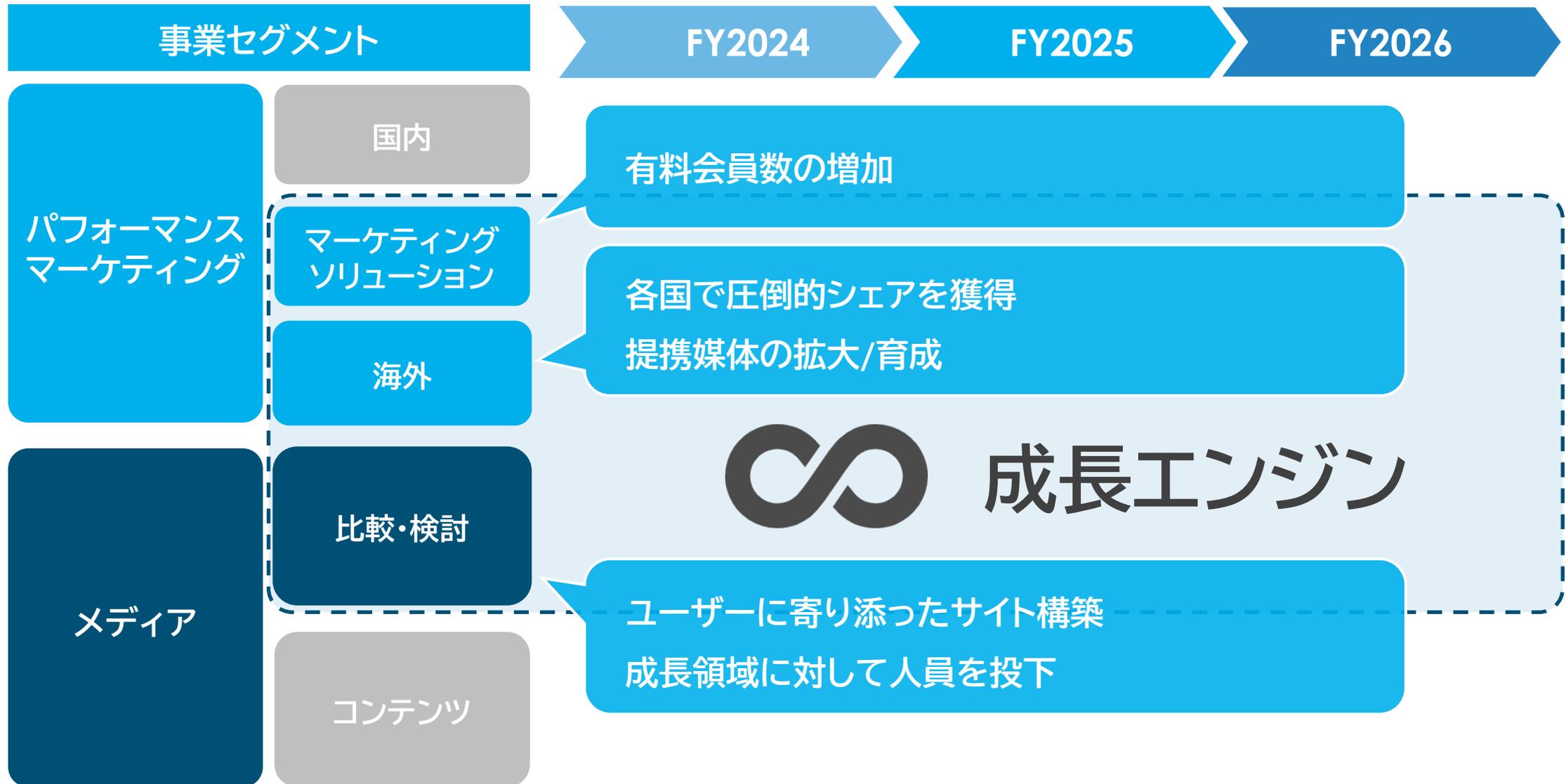


*1 株式会社電通「2023年 日本の広告費」より

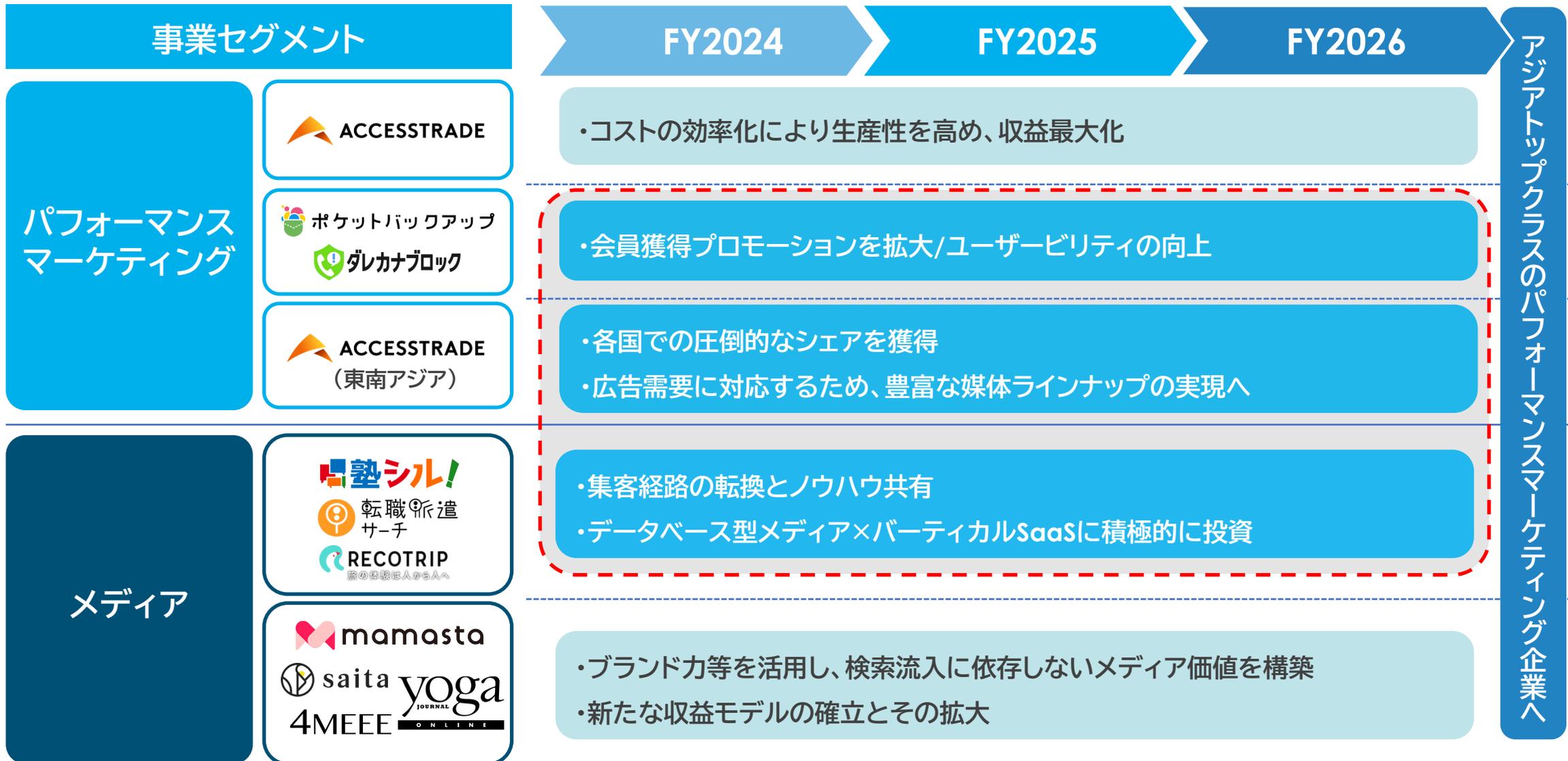
*2 statista「Digital Advertising - Southeast Asia」より

*3 1ドル150円で換算

中期経営計画 方針



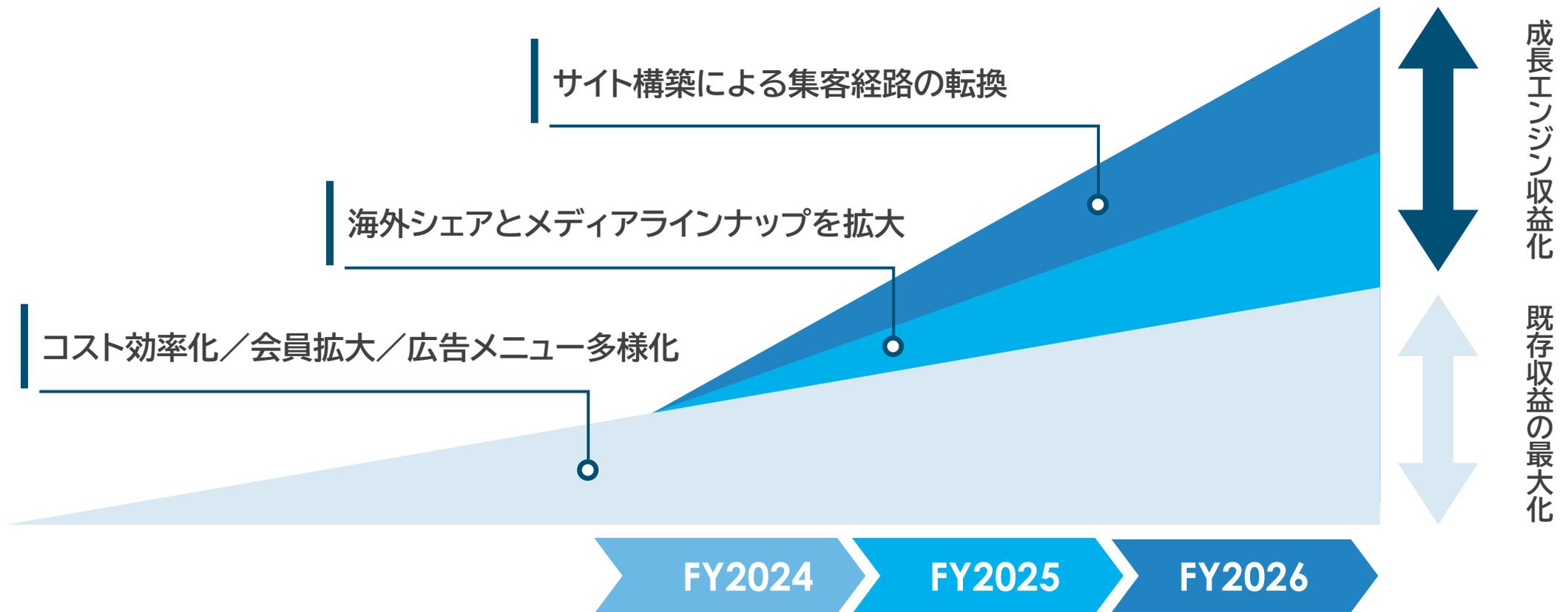
中期経営計画 ロードマップ



アジアトップクラスのパフォーマンスマーケティング企業へ

中期経営計画 まとめ

中期経営計画を推し進め、アジアマーケットで戦う土台を作る



中期経営計画 FY2024-FY2026

FY2025の目標経営指標



FY2026に達成すべき目標経営指標



The background features a dark blue, semi-transparent financial chart with a white line graph and orange candlestick patterns. The chart is overlaid on a blurred image of a modern building with glass windows and structural beams.

05

To share holders

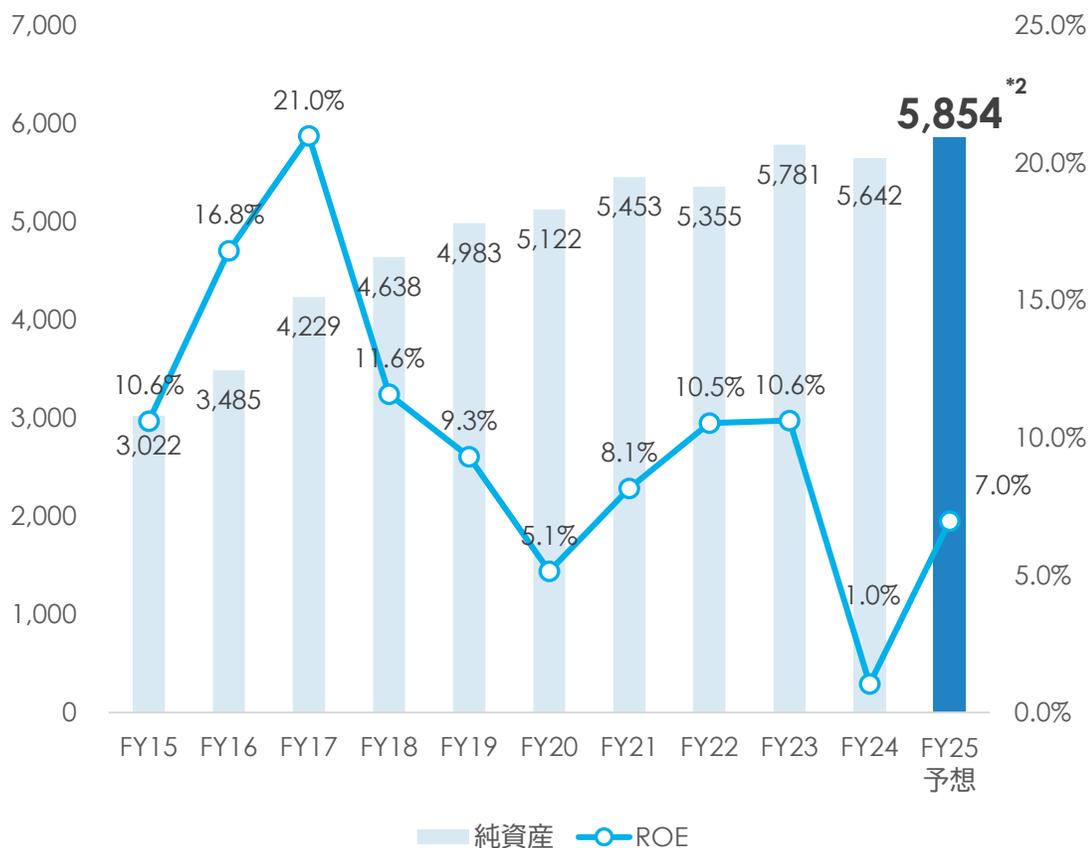
株主還元

純資産/配当金の推移

配当性向ではなく、DOE*1 3%を目安に配当を実施する方針

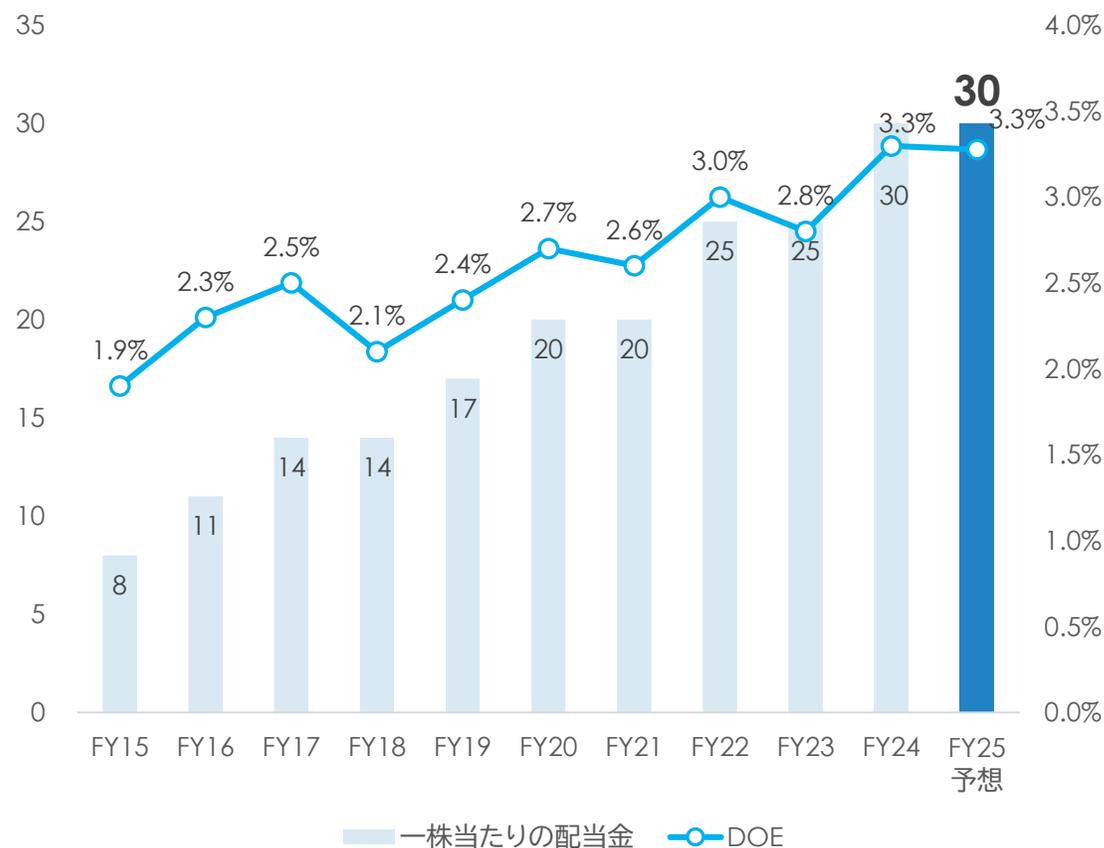
(単位:百万円)

純資産/ROE推移



(単位:円)

一株当たりの配当金/DOE推移



*1 DOE(Dividend on Equity) = 株主資本配当率

*2 FY25の純資産額は予想当期純利益の額から予想配当金の額を減じて算出しています

A modern office hallway with glass-walled meeting rooms and a white conference table. The hallway is brightly lit with recessed ceiling lights. The glass walls reflect the interior of the meeting rooms, which are furnished with blue chairs and white tables. The overall atmosphere is clean and professional.

06

Appendix

主なグループ会社

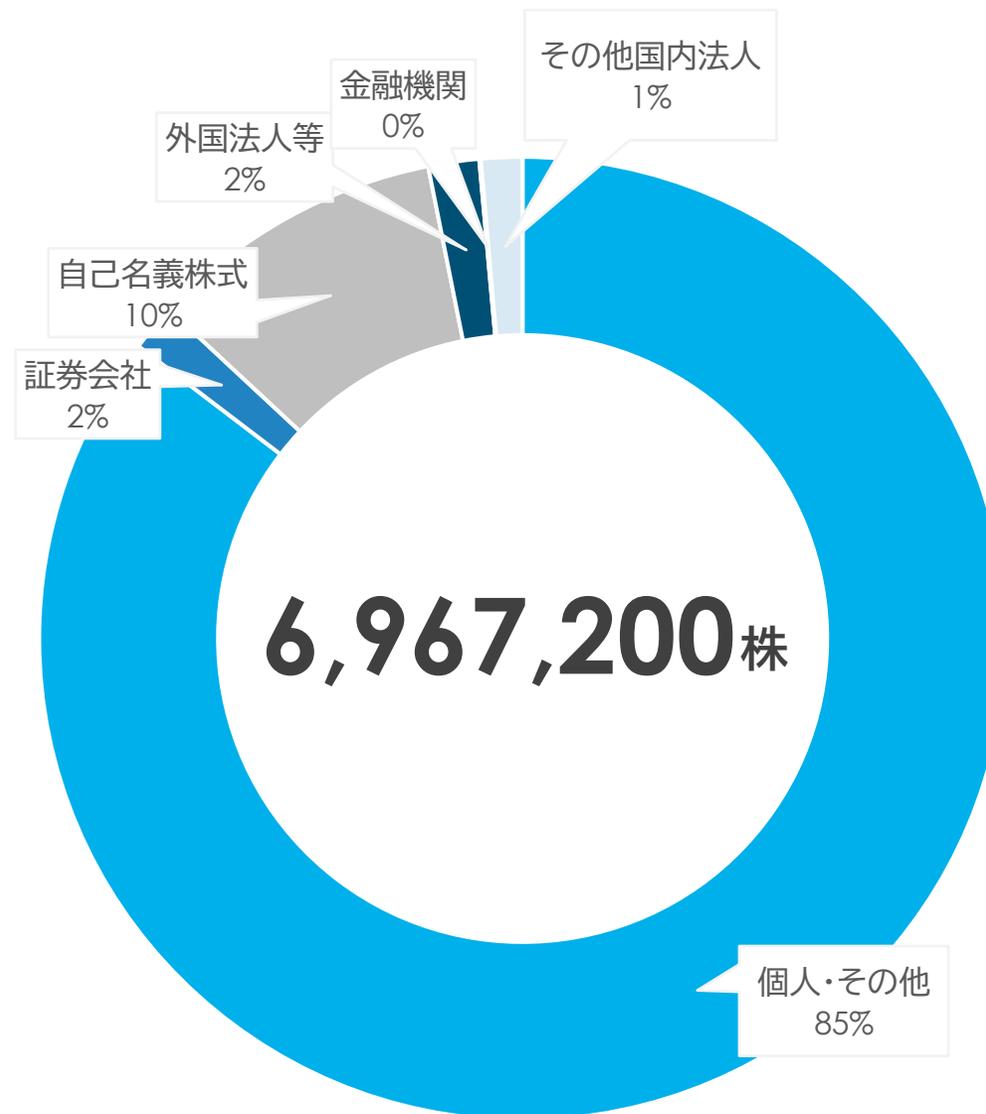
会社名	区分	事業内容
株式会社ストアフロント	連結	店舗向けアフィリエイトサービス「ストアフロントアフィリエイト」の運営や「ポケットバックアップ」「ダレカナブロック」のアプリを運営
4MEEE株式会社	連結	ファッションメディア「4MEEE」「4yuuu」などを運営
株式会社TAG STUDIO	連結	比較・検討メディア「転職派遣サーチ」などを運営
株式会社ユナイトプロジェクト	連結	学習塾検索サイト「塾シル」を運営
株式会社N1テクノロジーズ	連結	マーケティングSaaS「SiteLead(旧:賢瓦)」を運営
PT. INTERSPACE INDONESIA	連結	インドネシアで海外版「ACCESSTRADE」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

株式情報

発行可能株式総数 **2,000** 万株

発行済株式の総数 **696.7** 万株

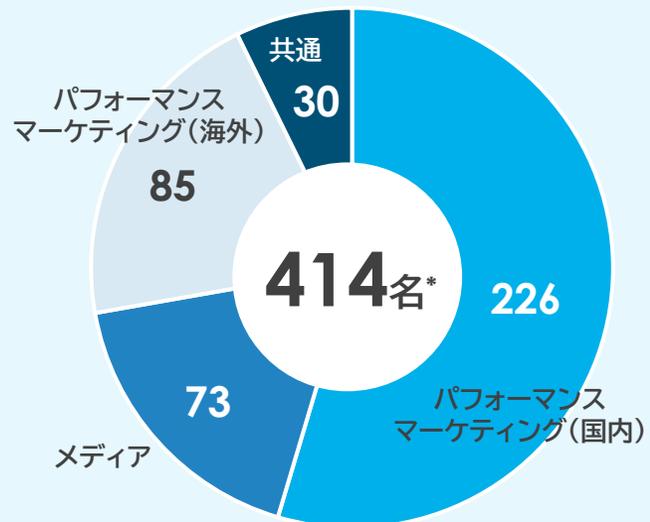
株主数 **1,447** 名



* 2024年9月末時点

人的資本情報

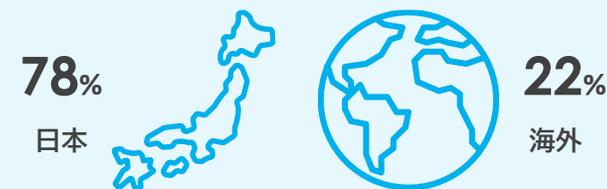
連結従業員数



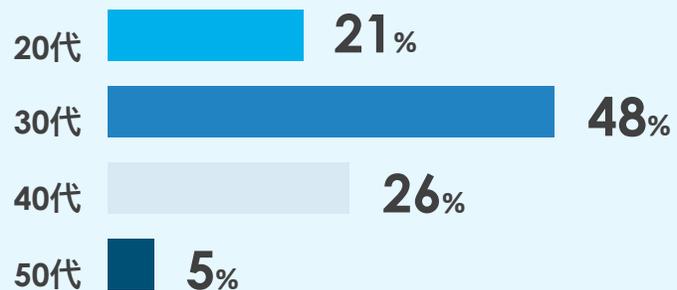
男女比率



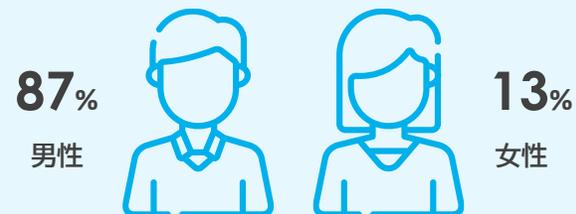
国籍比率



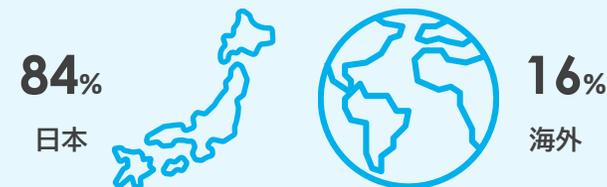
年齢層*



管理職の男女比率



管理職の国籍比率



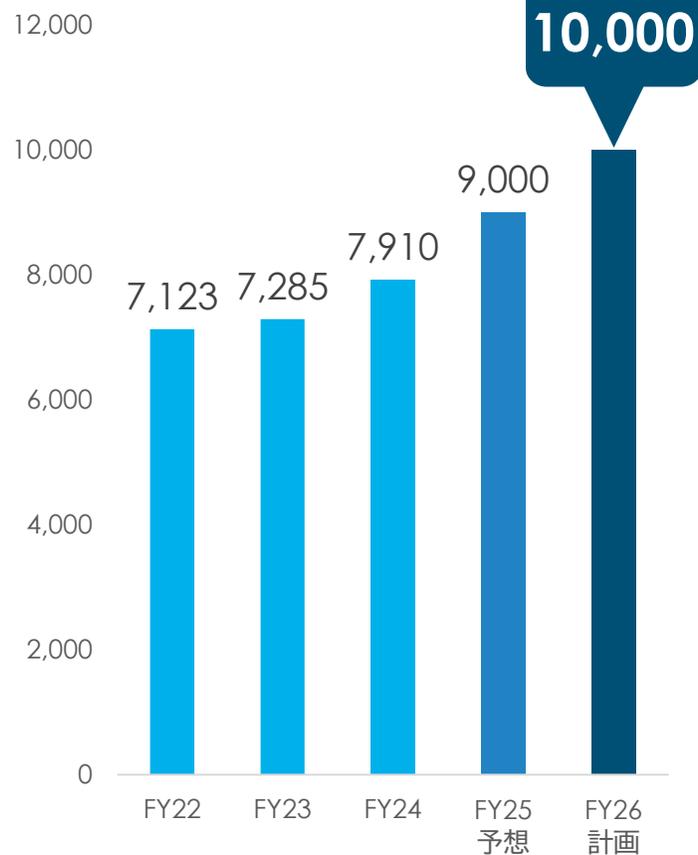
* インタースペース単体の割合

財務情報

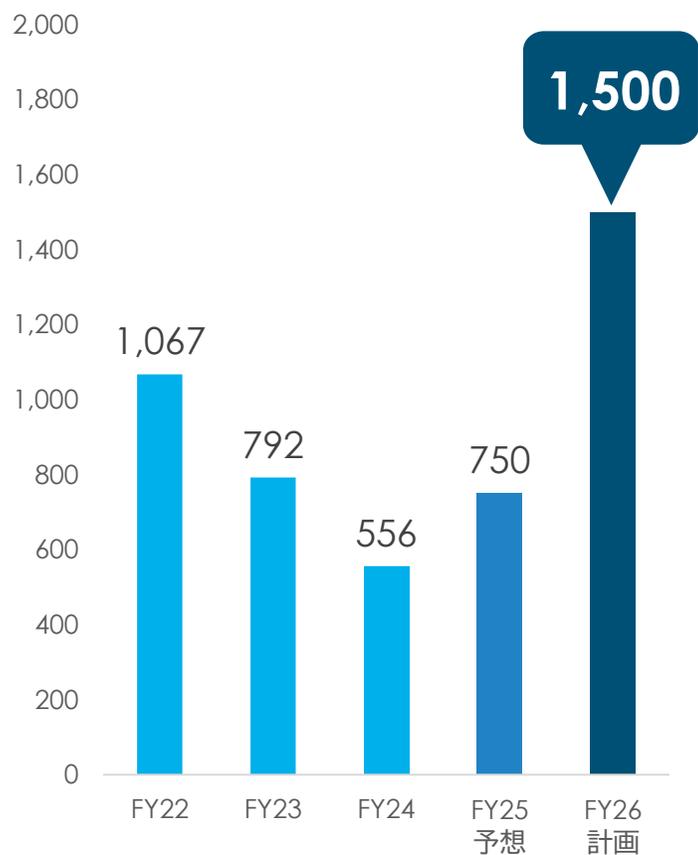
今期FY25は投資事業を収益フェーズへ

(単位:百万円)

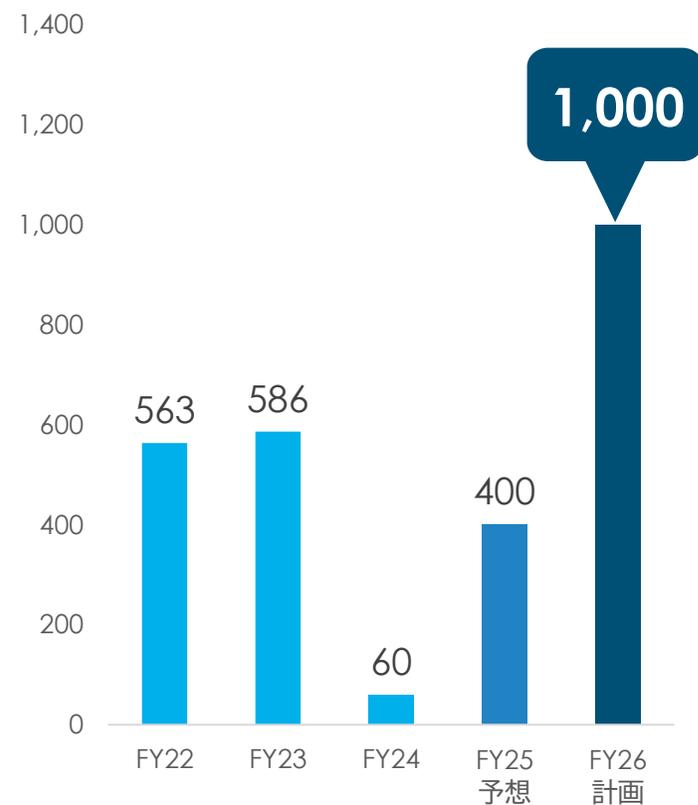
売上高



営業利益



純利益





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、
公開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。