

2026年9月期3Q 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）

2025年10月 - 2026年6月

目次

- 01 | 2026年9月期3Q 決算概要
- 02 | 2026年9月期 事業方針
- 03 | パフォーマンスマーケティング事業
- 04 | メディア事業

01

2026年9月期3Q 決算概要

2026年9月期3Q グループ連結業績

- ▶ 引き続きパフォーマンスマーケティングセグメントがけん引し、増収増益で着地
- ▶ 持分法適用会社ベトナムの業績寄与や為替影響、連結子会社の損益回復により最終利益が大幅改善

(単位:百万円)	FY26.3Q	FY25.3Q	増減額	増減率
取扱高*	20,986	20,949	+37	+0.2%
売上高	7,330	6,650	+680	+10.2%
営業利益	592	308	+284	+91.8%
経常利益	685	309	+376	+121.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	415	116	+299	+256.4%

* 新収益認識基準適用前の売上高に近似する金額です。

2026年9月期3Q 決算概要

- ▶ パフォーマンスマーケティングは、ストック収益の拡大に加え海外パフォーマンス広告も伸長
- ▶ メディアは比較メディアの減収とコンテンツメディアの広告収益が減少し前年を下回る水準

売上高

7,330 百万円
前年比 + **10.2%**

パフォーマンスマーケティング

5,497 百万円
前年比 + **28.6%**

メディア

1,833 百万円
前年比 - **22.8%**

営業利益

592 百万円
前年比 + **91.8%**

パフォーマンスマーケティング

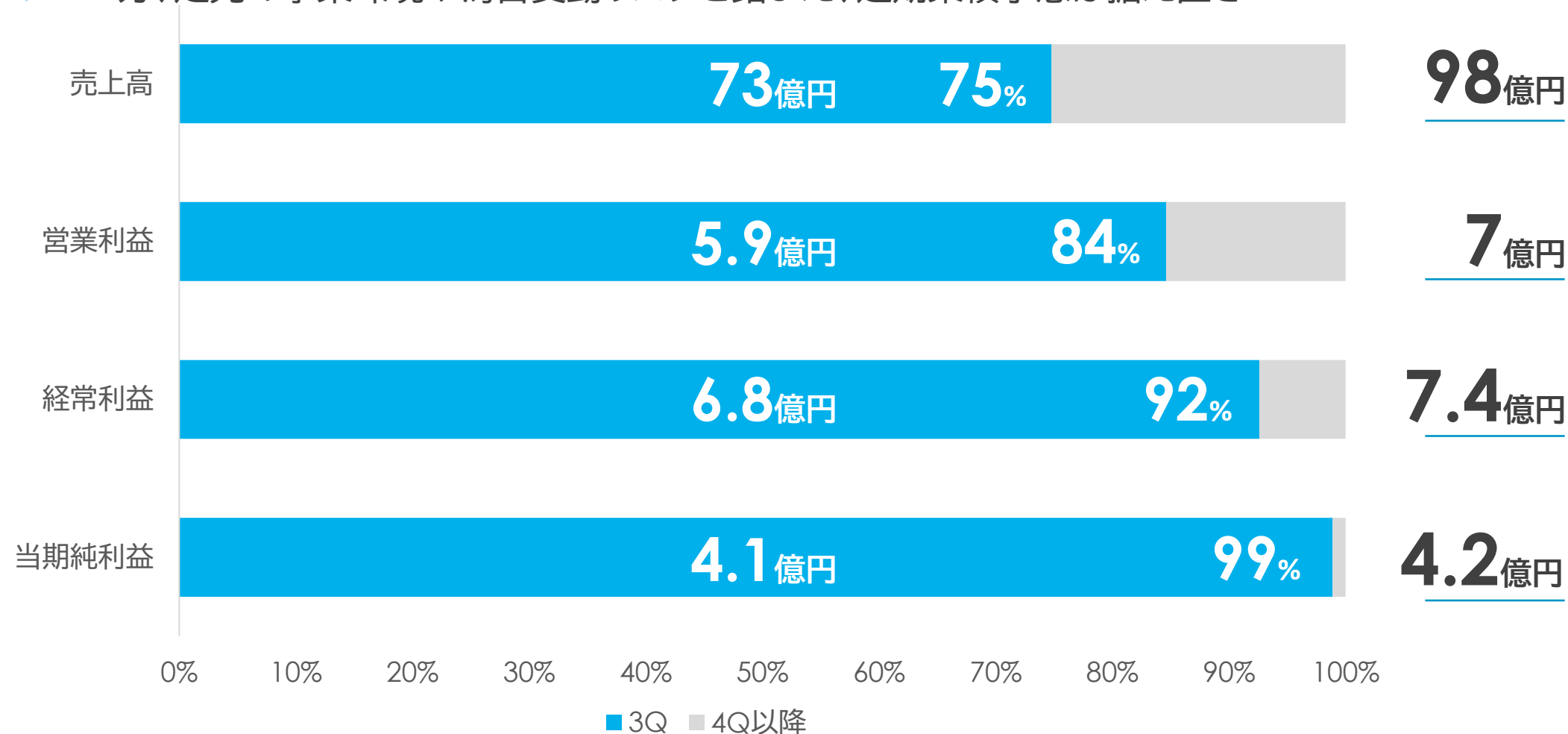
546 百万円
前年比 + **107.7%**

メディア

45 百万円
前年比 - **0.1%**

2026年9月期業績予想に対する3Q進捗

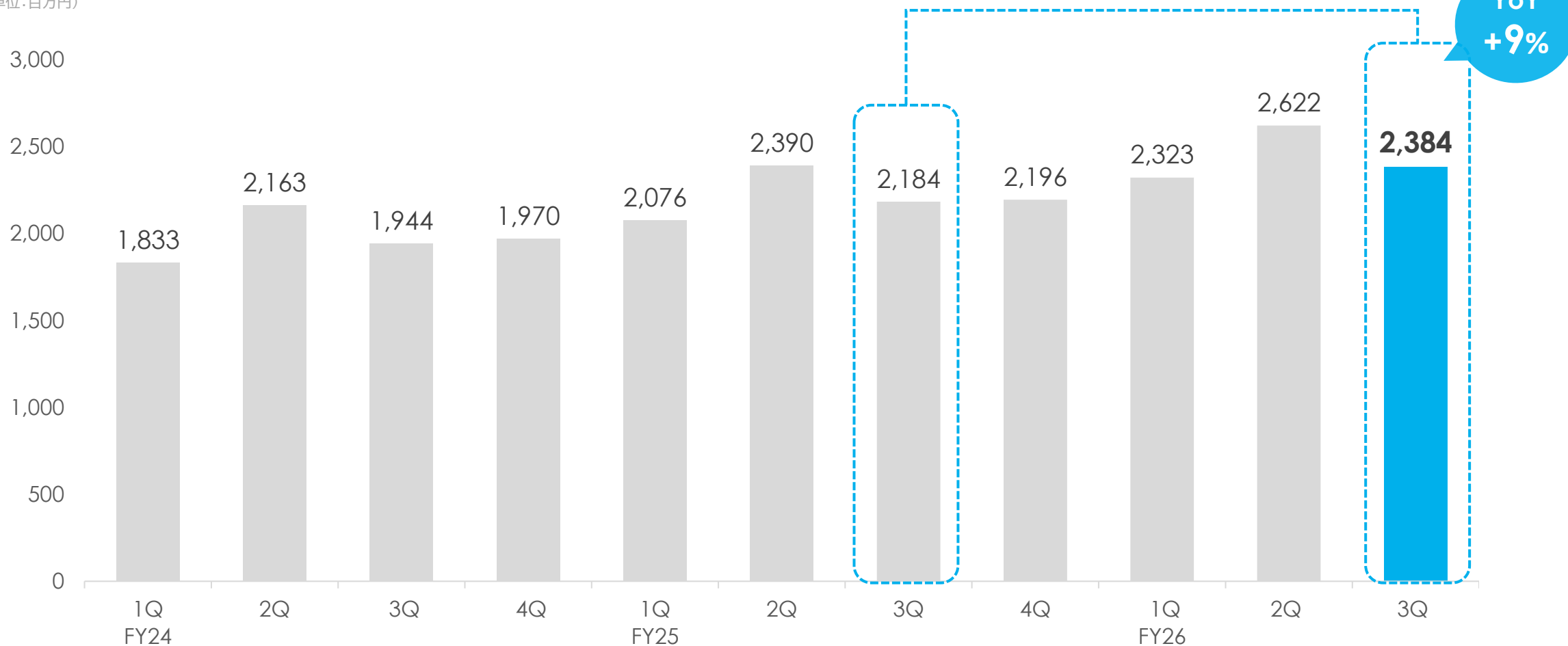
- ▶ 経常利益／当期純利益は為替影響等により高進捗で推移
- ▶ 一方、足元の事業環境や為替変動リスクを踏まえ、通期業績予想は据え置き



連結売上高推移

▶ マーケティングソリューションと海外パフォーマンス広告の成長が売上をけん引

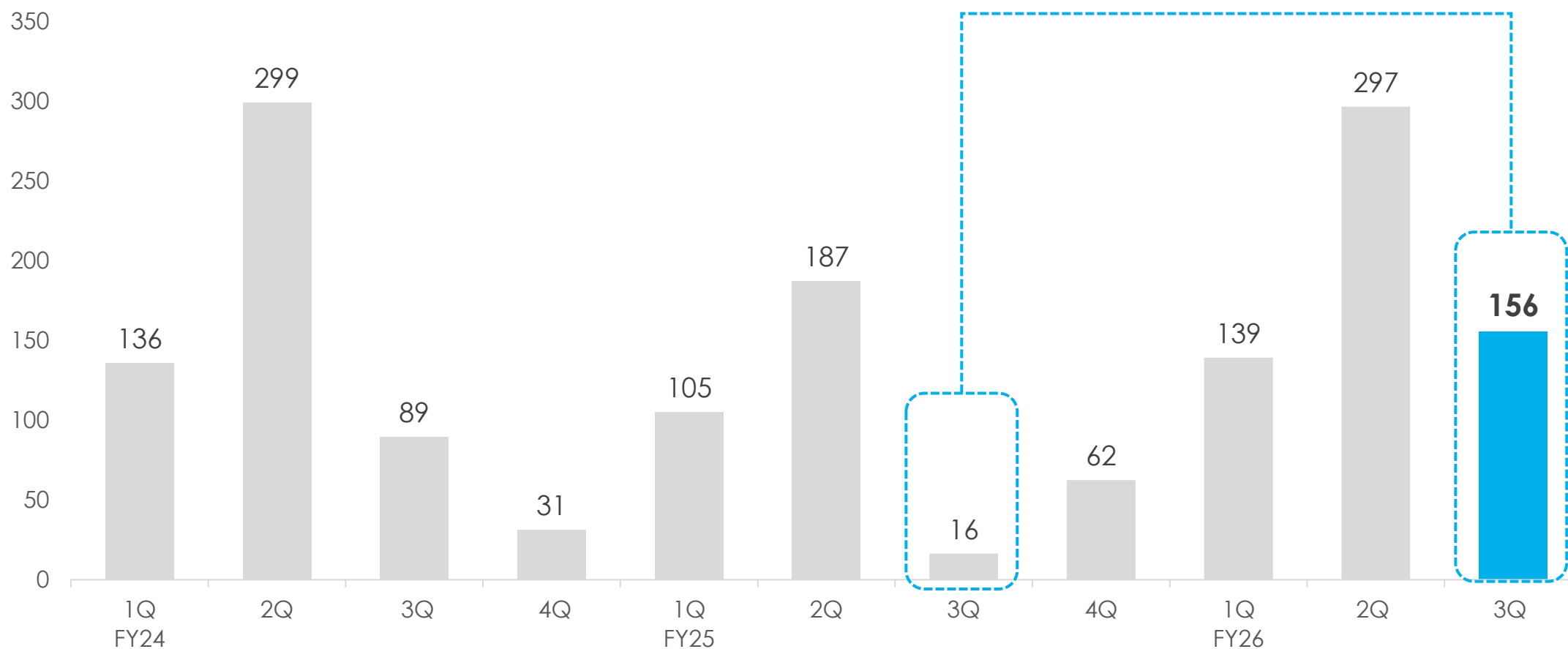
(単位:百万円)



連結営業利益推移

▶ マーケティングソリューションの伸長に加え、海外子会社業績の改善により前年から増益で推移

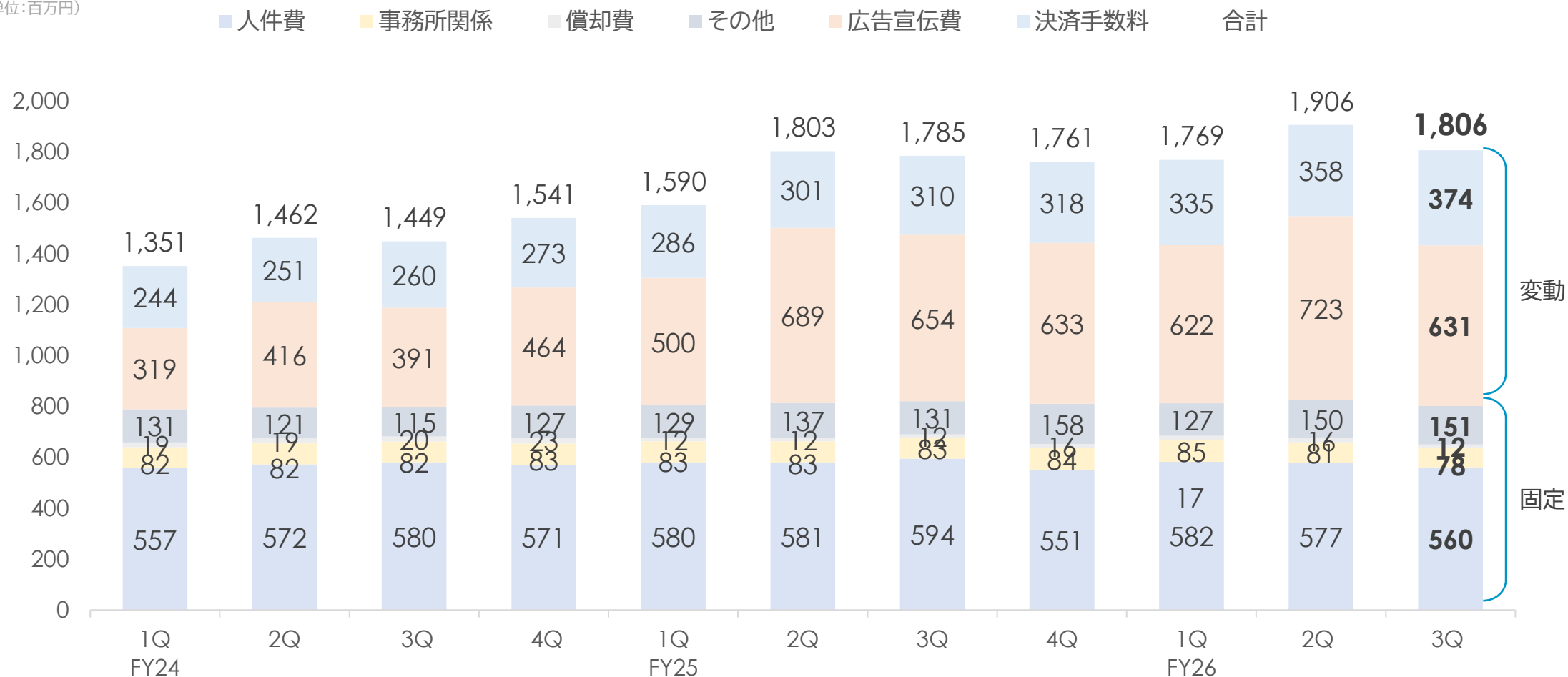
(単位:百万円)



連結販管費推移

▶ 比較メディアの減収により変動費が減少、固定費は横ばいで推移

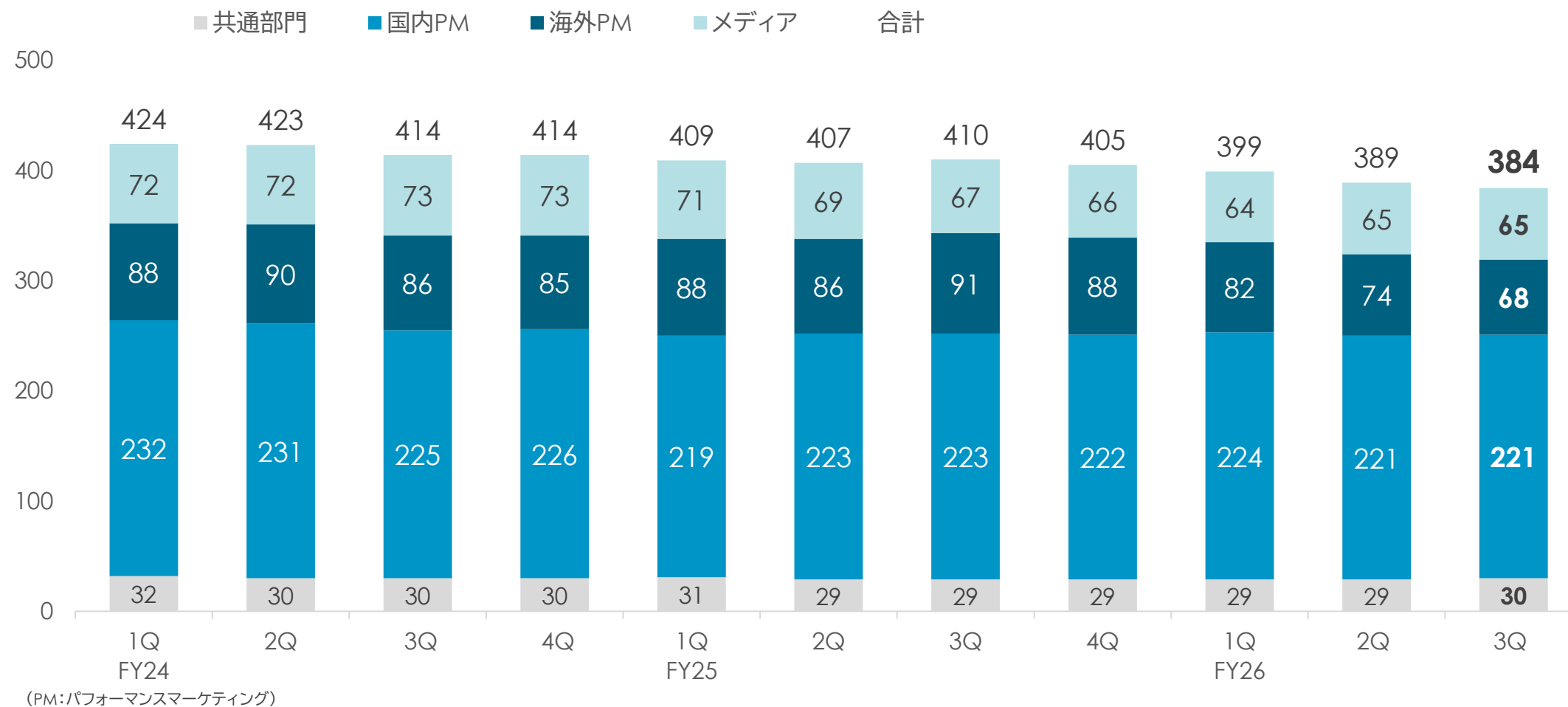
(単位:百万円)



連結従業員推移

▶ 海外拠点集約の効果により人員の最適化が進展する一方、成長領域においては積極採用を継続

(単位:人)



連結貸借対照表

(単位:百万円)	FY26.3Q	FY25.4Q	増減額	補足情報
現金・預金	5,897	5,594	+303	
流動資産	9,728	9,476	+252	
固定資産	1,745	1,704	+41	
総資産	11,474	11,181	+293	
流動負債	5,562	5,481	+81	
固定負債	67	63	+4	
株主資本	5,881	5,654	+227	
純資産	5,844	5,636	+208	自己資本比率 50%

02

2026年9月期 事業方針

1

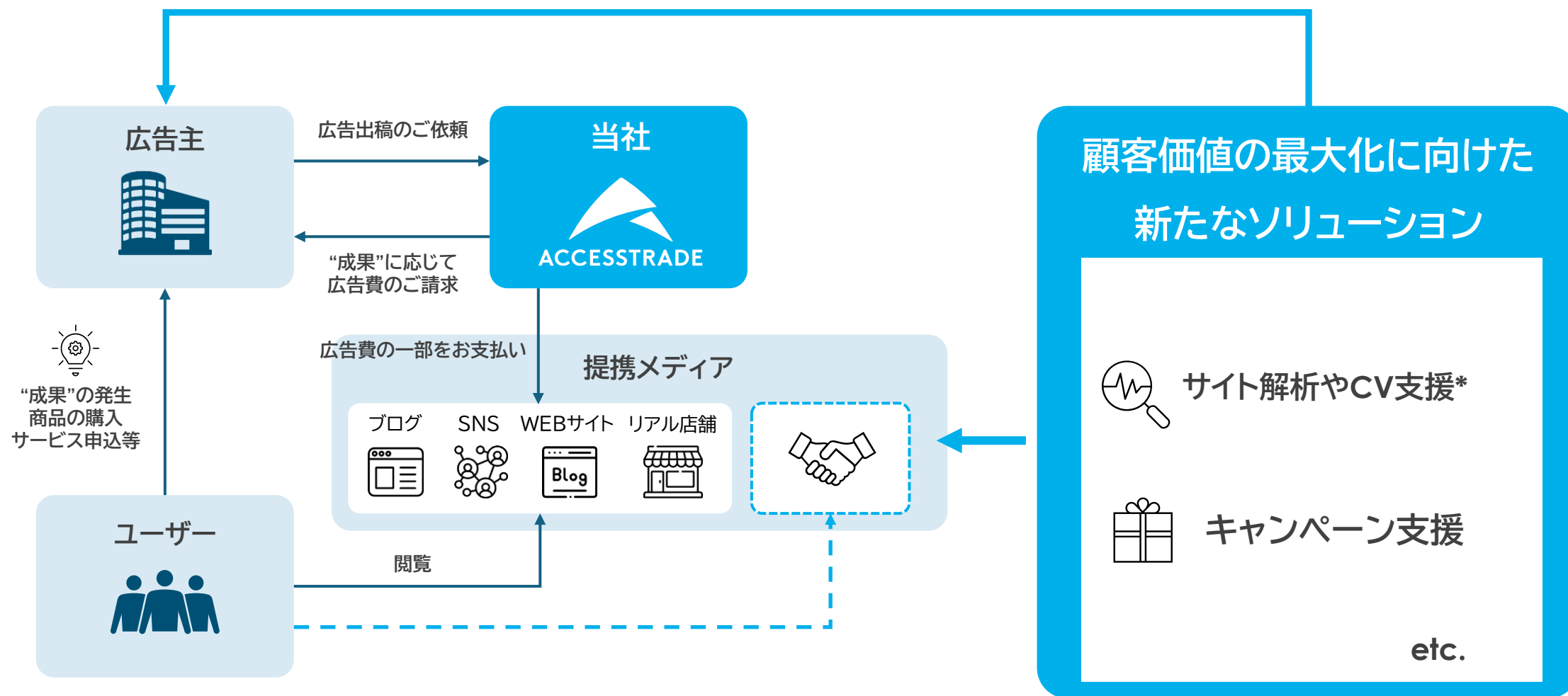
顧客提供価値の強化と
新たな収益モデルの拡充

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

取引先との関係を強化



*連結子会社の株式会社N1テクノロジーズ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



収益モデルを拡充
さらなる高利益体質へ

課金収益

広告収益

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

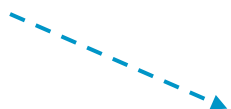
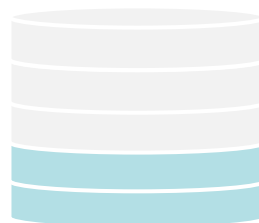
人とAIの協調
生成AIによる業務の自動化

外注費等圧縮

コスト



コスト



収益性の改善に集中

03

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

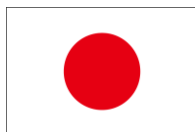
パフォーマンス広告



日本

人口 1.2億人*

名目GDP 4.23兆米ドル*



ASEAN

人口 6.7億人*

名目GDP 3.86兆米ドル*



タイ



インドネシア



ベトナム

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

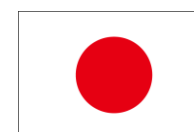
SiteLead



ダレカナブロック



MWSecurityStore



月額課金型サービスによる収益

* 出所: IMF World Economic Outlook Database (推計値、2023年)

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

19,719 百万円
前年比 +0.2%

事業利益*2

1,042 百万円
前年比 +39.3%

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 184万



ポケットバックアップ

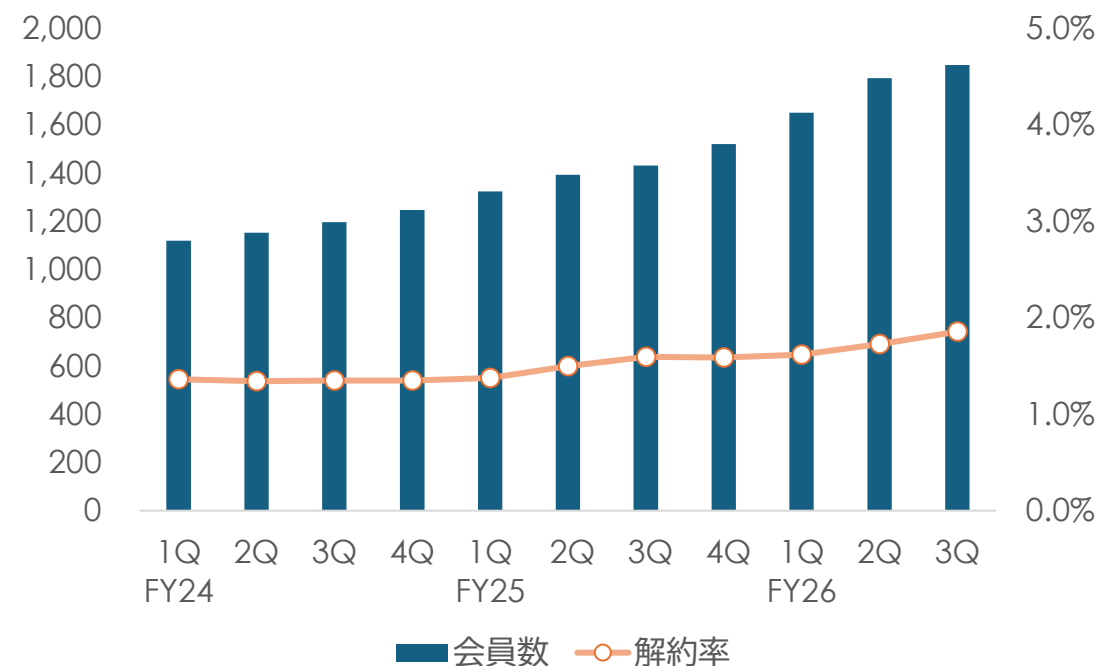


ダレカナブロック

SiteLead

(単位:千アカウント)

有料アカウント数/チャーンレート(解約率)

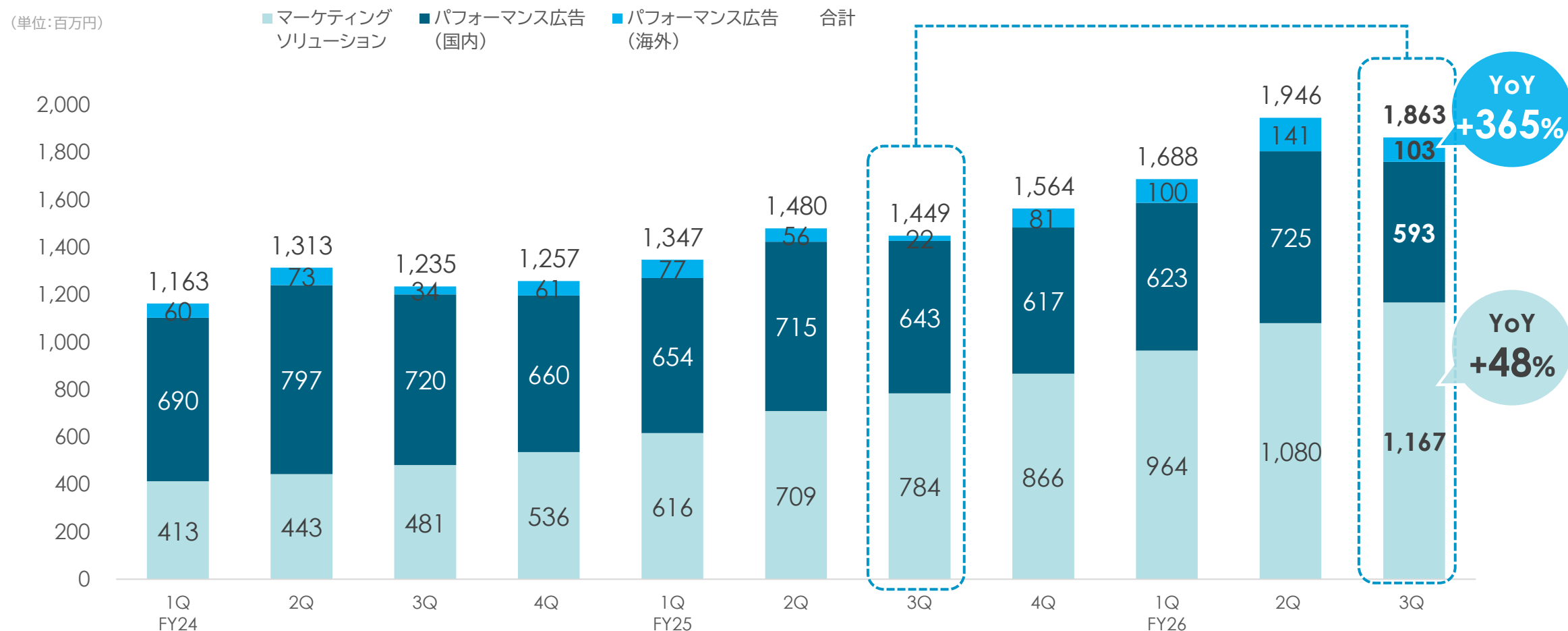


*1 新収益認識基準適用前の売上高に近似する金額です

*2 共通費を含まない事業部門の数値です

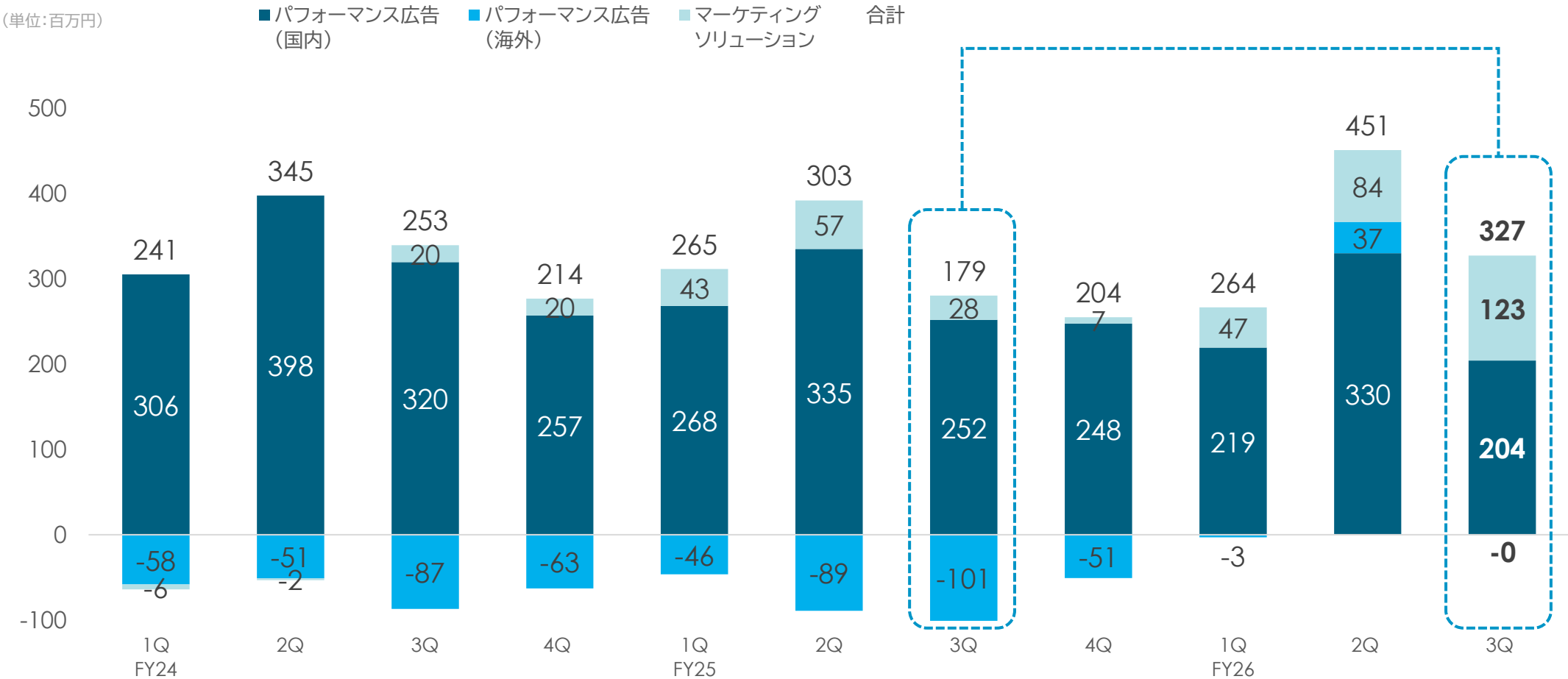
事業別 売上高推移

- ▶ セグメントとしては前年から**28%増加**と大幅伸長
- ▶ 引き続きマーケティングソリューションと海外パフォーマンス広告が成長をけん引



事業別 事業利益推移

- ▶ マーケティングソリューションの増収が利益にも大きく貢献
- ▶ 海外パフォーマンス広告は、事業拡大とコスト効率改善の両面が寄与し、赤字幅が大幅に縮小



* 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)

▶ インドネシアとベトナムが成長をけん引

(単位:百万円)



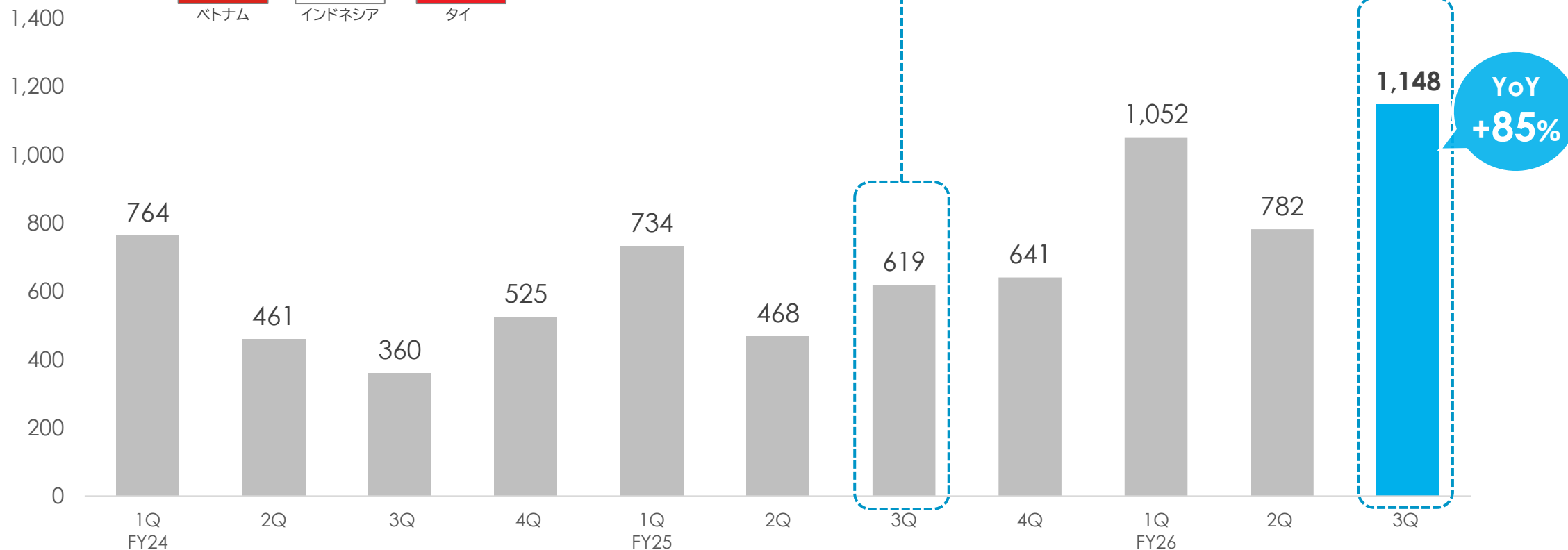
ベトナム



インドネシア



タイ



* 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

04

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

1,833百万円

前年比 -22.8%

事業利益*

205百万円

前年比 +9.0%

コンテンツ



ママスタの課金サービスは順調に推移
一方、閲覧数の減少に伴い広告収益は減少

売上は堅調に推移した一方、
事業利益は前年を下回る水準で推移

比較・検討



一部で広告予算抑制の影響が継続
広告配信効率の向上により収益性は改善

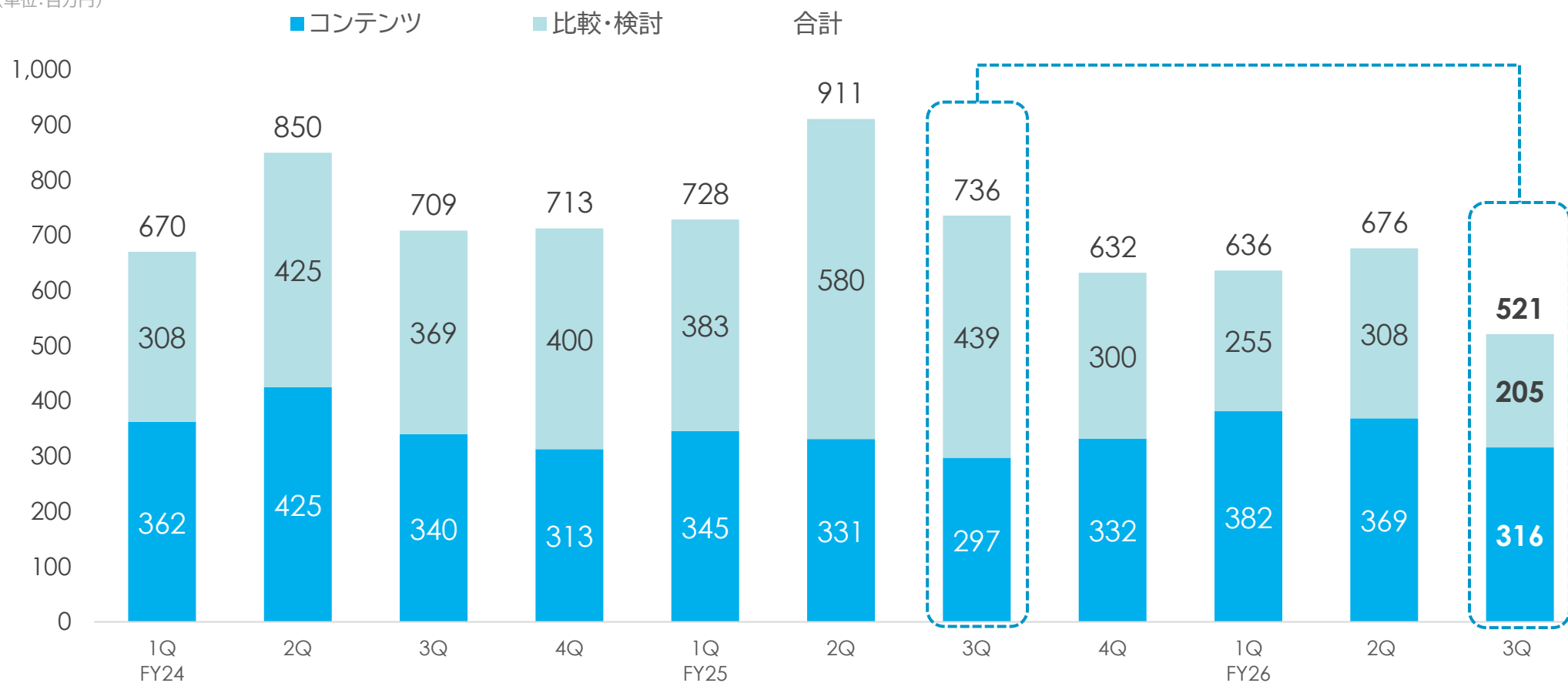
売上は減少した一方、事業損失は抑制

* 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、課金サービスが伸長した一方、閲覧数減少に伴う広告収益の減少が影響
- ▶ 比較・検討は人材領域の広告予算抑制の影響が続き、大幅減収

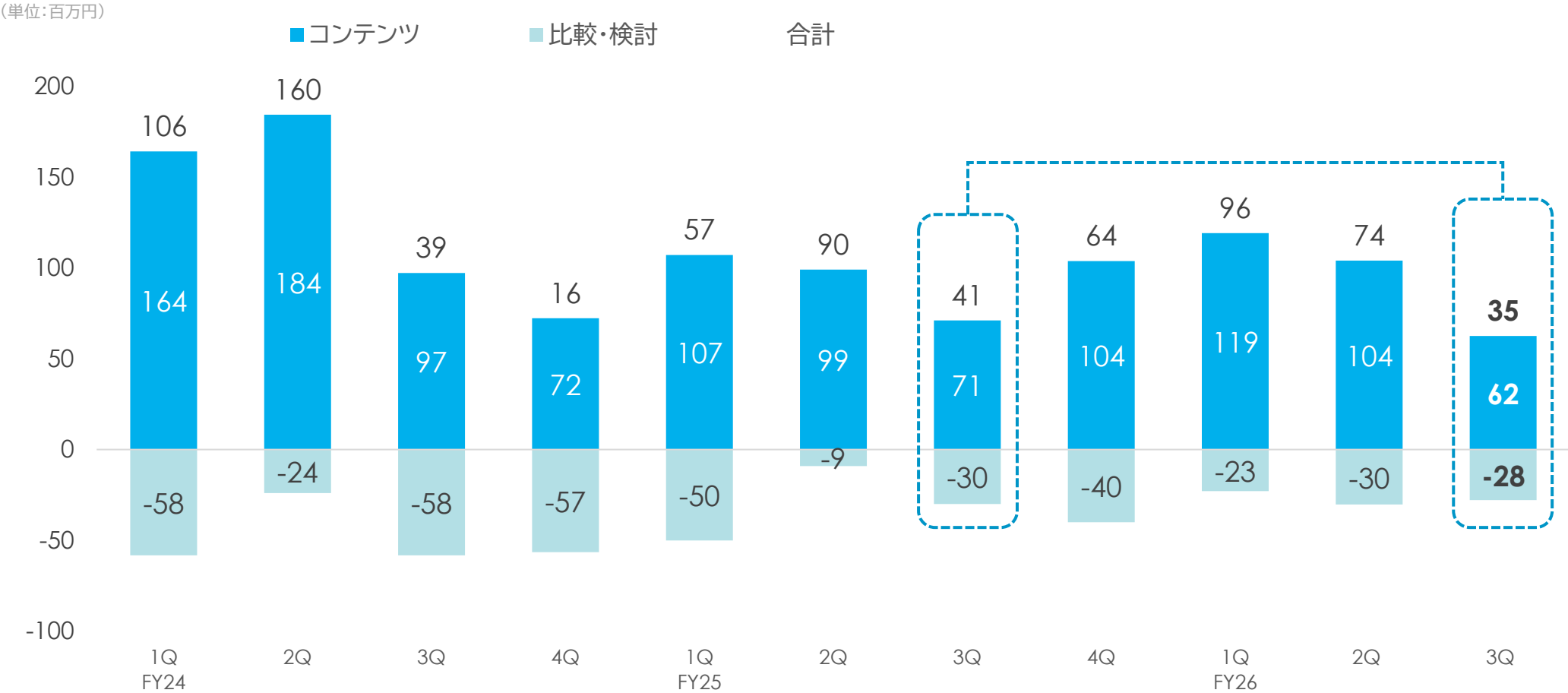
(単位:百万円)



* 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、広告収益の減少が影響し、利益は低水準で推移
- ▶ 比較・検討は、広告配信効率の改善により赤字幅を縮小



* 共通費を含まない事業部門の数値です

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 243名(単体) 384名(連結) ※2026年6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

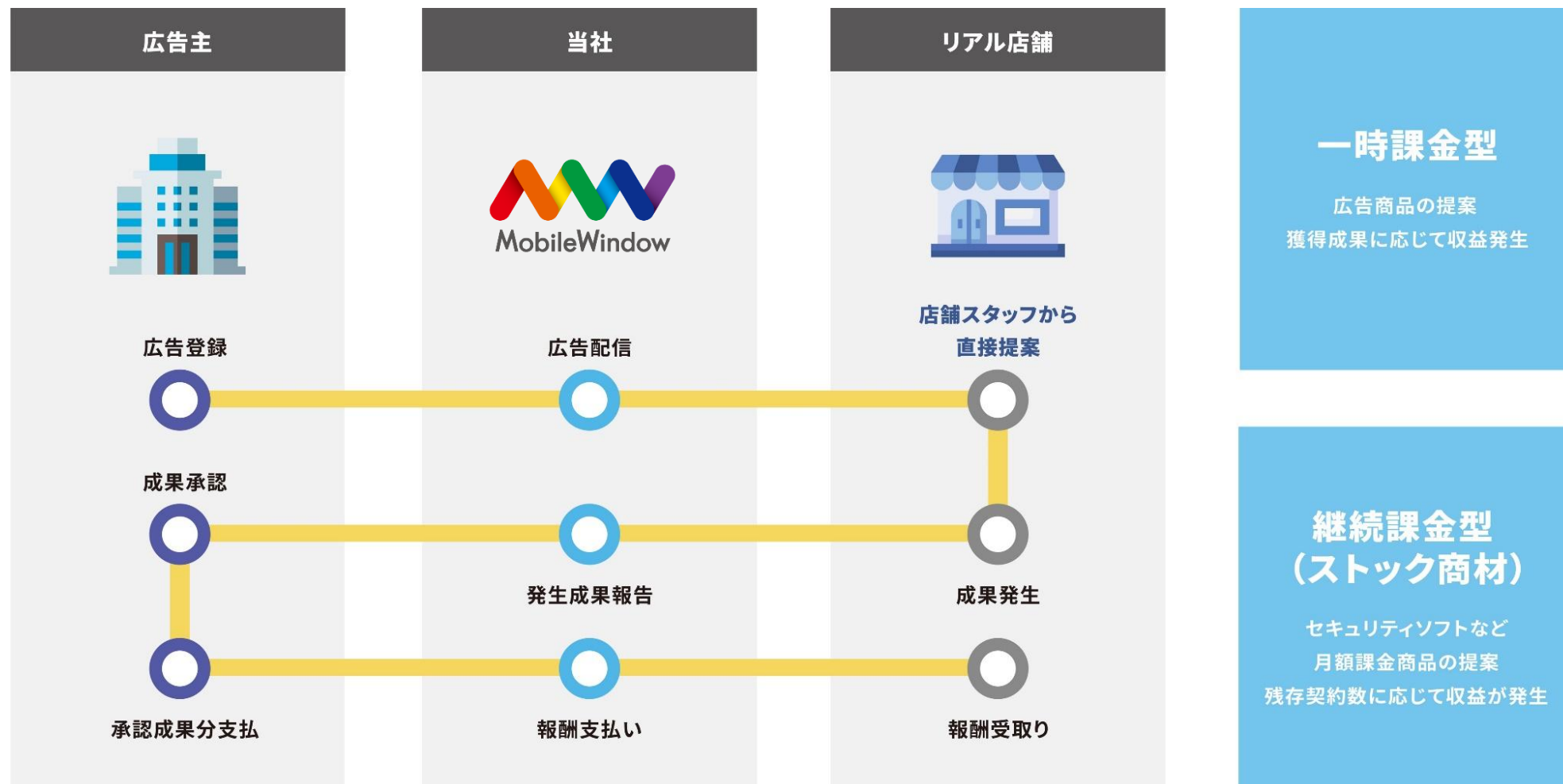
会社名	区分	事業内容
株式会社ストアフロント	連結	店舗運営者向けDXソリューション「モバイルウインドウ」の運営や「ポケットバックアップ」「ダレカナブロック」のアプリを運営
4MEEE株式会社	連結	ファッションメディア「4MEEE」「4yuuu」などを運営
株式会社TAG STUDIO	連結	比較・検討メディア「転職派遣サーチ」などを運営
株式会社ユナイトプロジェクト	連結	学習塾検索サイト「塾シル」を運営
株式会社N1テクノロジーズ	連結	マーケティングSaaS「SiteLead(旧:賢瓦)」を運営
PT. INTERSPACE INDONESIA	連結	インドネシアで海外版「ACCESSTRADE」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



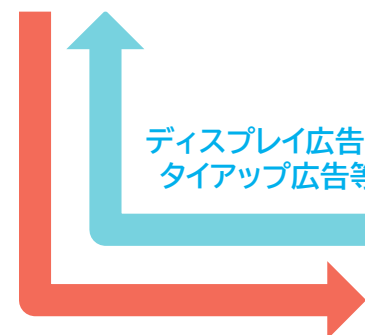
広告主のブランドセーフティを
意識したコンテンツ作りに注力



ユーザー



情報の閲覧



ユーザーへの認知向上

ディスプレイ広告や
タイアップ広告等



企業

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

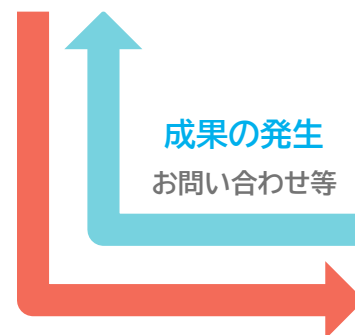


ユーザー



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



INTER SPACE 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。