



マークライnz株式会社
決算説明会資料

2015年12月期 第2四半期

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。これらの記述または前提（仮定）が、客観的には不正確であったり、または将来実現しないという可能性があります。

また、本書に記載されている当社グループ以外の企業等にかかわる情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性・適切性等について保証するものではありません。

マークライnz株式会社

1. 2015年12月期 第2四半期における施策

1. 情報コンテンツの強化（各分野のトップレベルを目指す）

- 主要500社動向コンテンツで動画配信を開始（「人とくるまのテクノロジー展」）。
- 新規掲載のコンテンツ：インド生産車のモデルチェンジ情報、中国市場のモデル別輸入台数、ミャンマー及びラオスの販売統計情報等。
- サプライヤー・データベースでサプライヤー（外資企業は出資比率20%以上）の国籍（12カ国）別検索機能を追加。

2. ワンストップサービス化の推進（「その他の事業」の強化）

- コンサルティング事業
広範な企業からの引合い増加に対応するため、人材の再配置と採用を実施。
コンサルティング受注実績：新車販売台数レポート、電子系部品の採用状況グローバル調査、欧州企業調査、ニッチ調達部品市場調査、アセアン・サプライヤー調査等。
- 人材紹介事業
1件当たりの平均成約金額は、前年度を上回る。
積極的な事業展開に向け、人材の採用を実施。

3. 海外事業展開

- ドイツ・フランクフルト市にMarkLines Europe GmbH を設立、営業を開始。
- タイでManufacturing EXPO 2015に出展。

4. 契約企業は122社増加し、1,834社。

2. 2015年12月期 第2四半期連結業績

連結業績サマリー

(単位：百万円)

	実績	前年 同期比(%)	要因
売上高	598	+19.6	主力の「自動車情報プラットフォーム」事業は、計画を上回る(101.1%)。一方、市場予測情報販売が1Qに苦戦し計画未達となったことにより、売上高は、見通しに対し14百万円未達となった(計画比97.6%)。当販売事業の売上高総利益率は低いため、営業利益等への影響は限定的。
営業利益	186	+22.3	利益率の高い、「自動車情報プラットフォーム」、コンサルティング、人材紹介の売上が寄与し、市場予測情報販売の計画未達の影響及び子会社設立等による経費増を補い、計画を上回る(104.5%)。
経常利益	193	+30.0	投資有価証券からの受取配当金、為替差益が寄与し、計画を上回る(106.6%)。
純利益	127	+29.5	計画を上回る(110.3%)。

(注) 比較対象となる2014年12月期第2四半期連結累計期間の数値については、有限責任 あずさ監査法人によるレビューの対象とはなっていません。

事業セグメント別の概況

「自動車情報プラットフォーム」事業

- 売上高は、前年同期比18.4%の増加。
- 新規契約は、1Q・2Q会計期間を通じてタイが好調、中国・日本が堅調に推移。
- 欧米の新規契約は、2Qに入り回復基調に。

その他の事業

- 売上高は、前年同期比31.4%の増加。

コンサルティング

- 上期売上高は、前年同期比98.4%の増加。
- 1Qは好調に推移したが、2Qは一部のプロジェクトにおいて検収が3Qにずれ込む。

人材紹介

- 上期売上高は、エグゼクティブクラスの成約が増加し、前年同期比16.1%の増加。
- 積極的な事業展開に向け、人材の採用。

LMC Automotive 製品 (市場予測情報)販売

- 上期売上高は、1Qの出遅れの影響で前年同期比8.1%の減少。
- 下期は、初のセミナーを実施予定。

事業セグメント別売上高


(単位：百万円)

	2015年 12月期 第2四半期	前年 同期比 (%)	要因
「自動車情報 プラットフォーム」事業	539	+18.4	新規契約は、1Q・2Q会計期間を通じてタイが好調、中国・日本が堅調に推移。
その他の事業	59	+31.4	
コンサルティング事業	26	+98.4	1Qは好調に推移。 2Qは一部のプロジェクトにおいて検収が3Q以降にずれ込む。
人材紹介事業	16	+16.1	エグゼクティブクラスの成約が増加、計画を上回って推移。
LMC Automotive Ltd.製品 (市場予測情報)販売事業	15	△8.1	1Qの出遅れの影響。 下期は、初のセミナーを実施予定。
合計	598	+19.6	

(注) 比較対象となる2014年12月期第2四半期連結累計期間の数値については、有限責任 あずさ監査法人によるレビューの対象とはなっておりません。

海外売上高比率

事業全体の売上高に占める海外売上高比率は、2014年12月期の34.2%から
36.8%へと増加 (単位：百万円)

	2014年12月期	構成比 (%)	2015年12月期 第2四半期	構成比 (%)
日 本	693	65.8	378	63.2
北 米	106	10.1	60	10.2
欧 州	69	6.6	42	7.2
ア ジ ア	180	17.2	114	19.1
そ の 他	3	0.3	2	0.3
合 計	1,053	100.0	598	100.0
海外売上高比率		34.2%		36.8%

地域別売上高サマリー

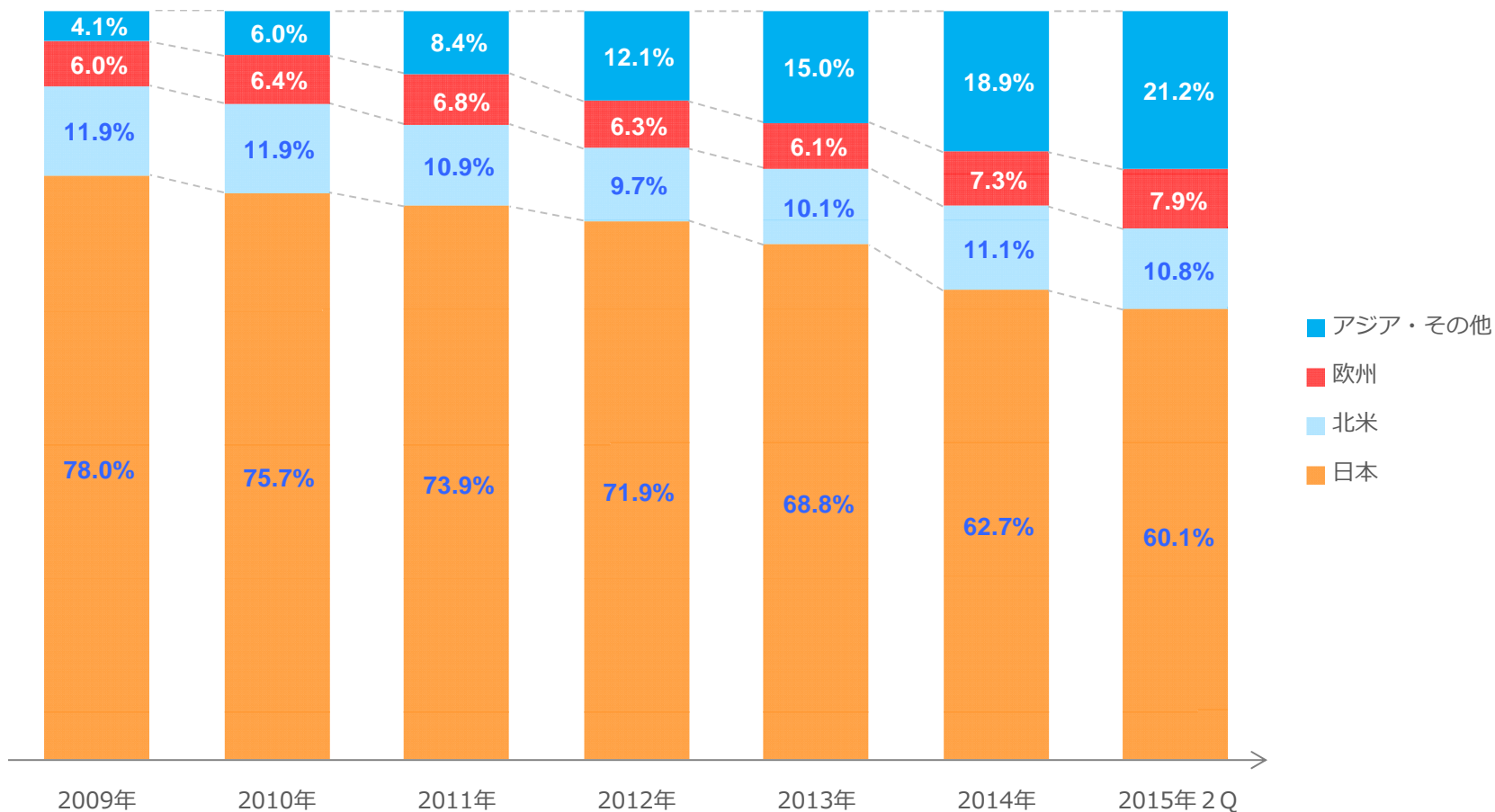
(事業全体)	2014年12月期 第2四半期	2015年12月期 第2四半期	前年同期比 (%)	(単位：百万円)
日 本	338	378	+11.6	全ての地域で増加
北 米	52	60	+15.9	
欧 州	33	42	+29.6	
ア ジ ア	74	114	+53.8	
そ の 他	1	2	+28.2	
合 計	500	598	+19.6	

「自動車情報プラットフォーム」事業	2014年12月期 第2四半期	2015年12月期 第2四半期	前年同期比 (%)	
日 本	293	324	+10.4	タイでの新規獲得が好調
北 米	52	57	+10.1	
欧 州	33	42	+29.6	
ア ジ ア	74	112	+50.6	
そ の 他	1	2	+28.2	
合 計	455	539	+18.4	

(注) 2014年12月期第2四半期連結累計期間の数値については、有限責任 あずさ監査法人によるレビューの対象とはなっていません。

地域別売上の推移 (自動車情報プラットフォーム事業)

海外売上高は39.9%へ増加

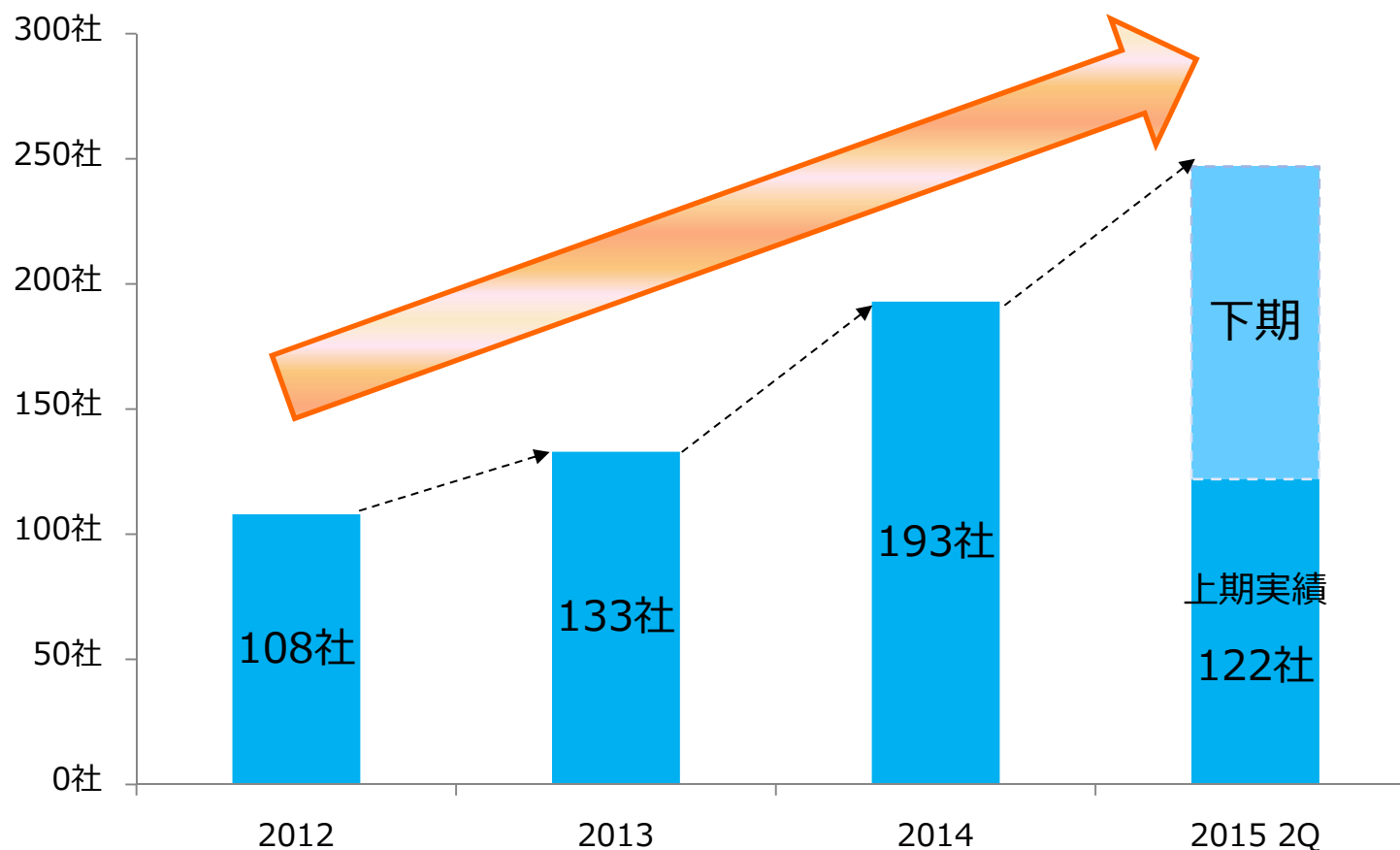


(注) 2011年12月期以前の数値については、有限責任 あずさ監査法人による監査の対象とはなっていません。

3. 成長性・収益分析

「自動車情報プラットフォーム」 契約企業増加数の推移

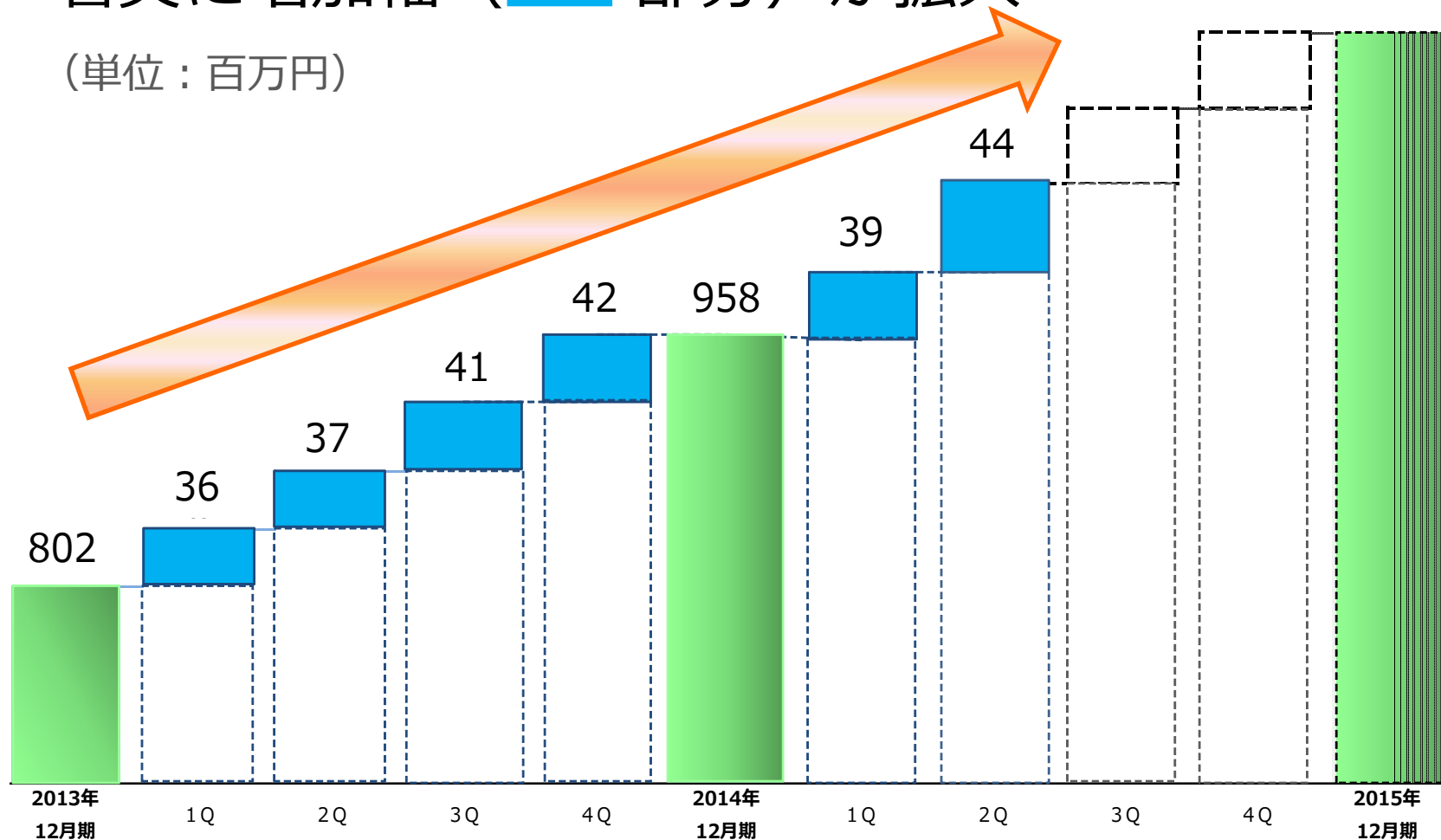
契約企業の増加数が、2012年度の2倍以上のペースに拡大



「自動車情報プラットフォーム」 四半期売上成長

着実に増加幅（■部分）が拡大

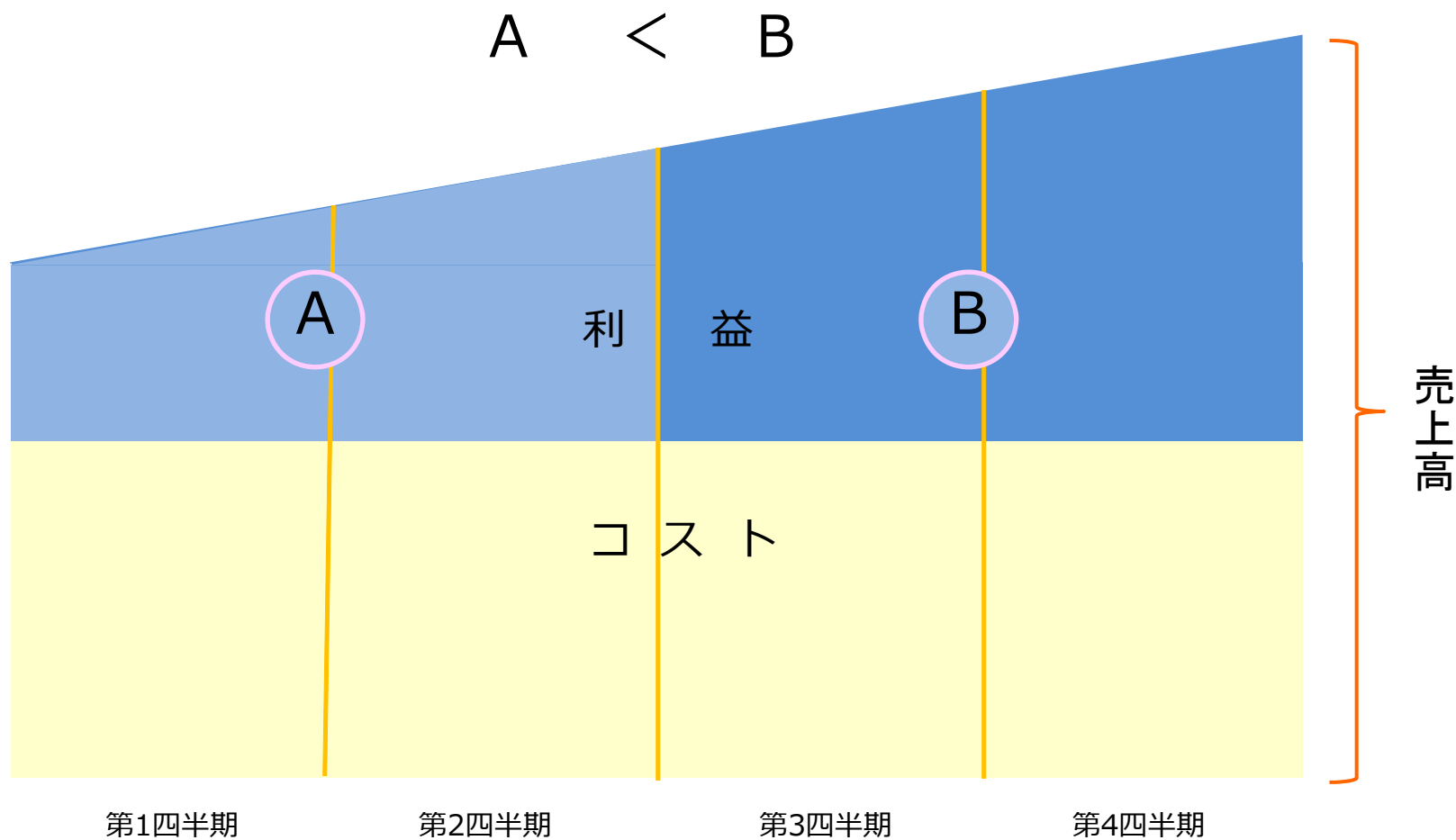
（単位：百万円）



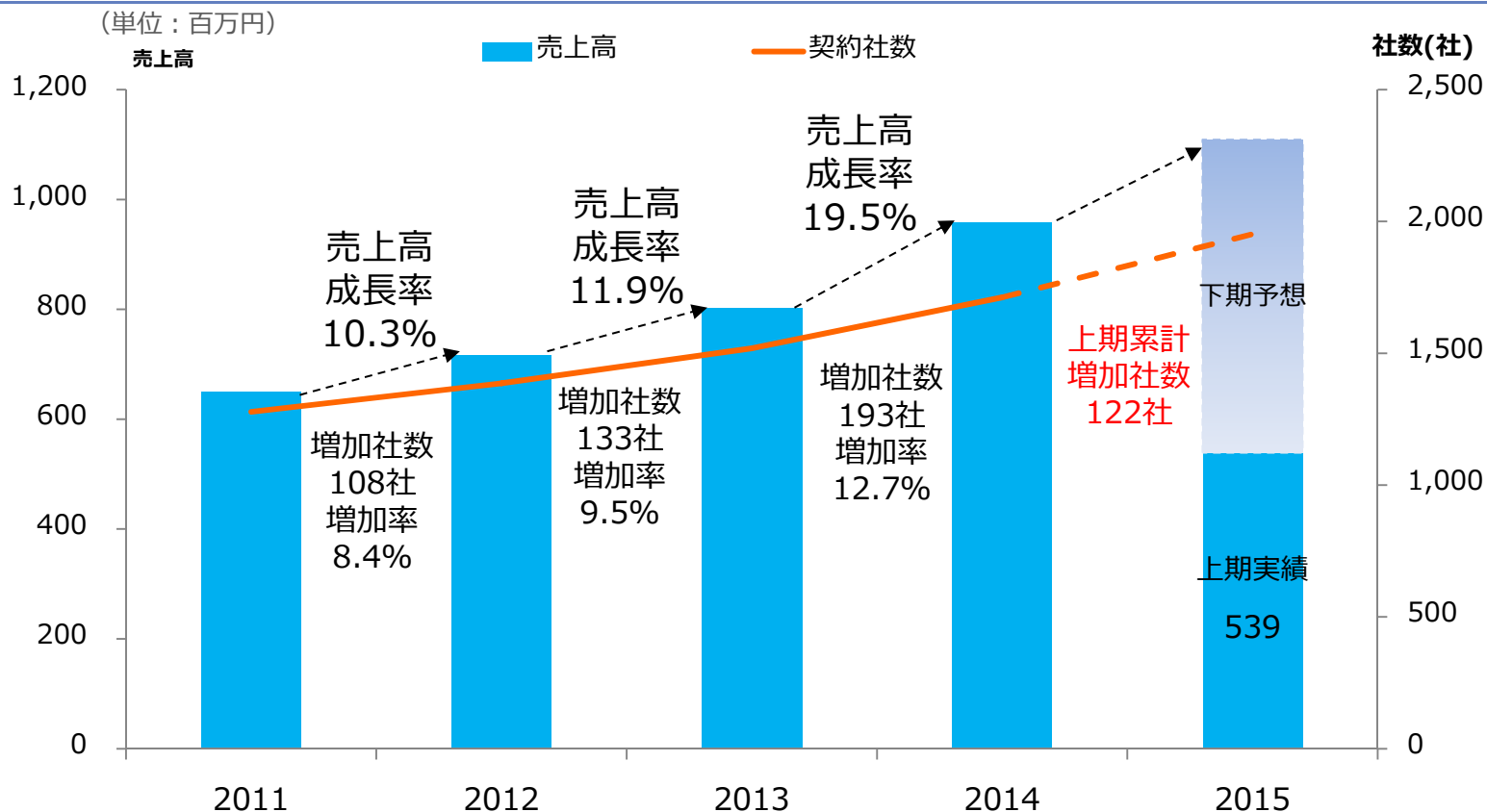
（注）2014年12月期第1及び第2四半期連結会計期間の数値については、有限責任 あずさ監査法人によるレビューの対象とはなっていません。

四半期毎の収益進捗イメージ

売上高の90%を占める主力事業は、ストック型のビジネスであり、売上高が四半期毎に拡大する傾向にある一方で、コストは売上高の増加幅に対し、微増であるため、利益は年度の下期が 上期に比べ大きくなる傾向にあります。



社数増加率を上回る、売上高成長（「自動車情報プラットフォーム」事業）



要因：グローバル展開の進捗により、円安の恩恵を受ける海外契約（外貨建）比率が高まっている。

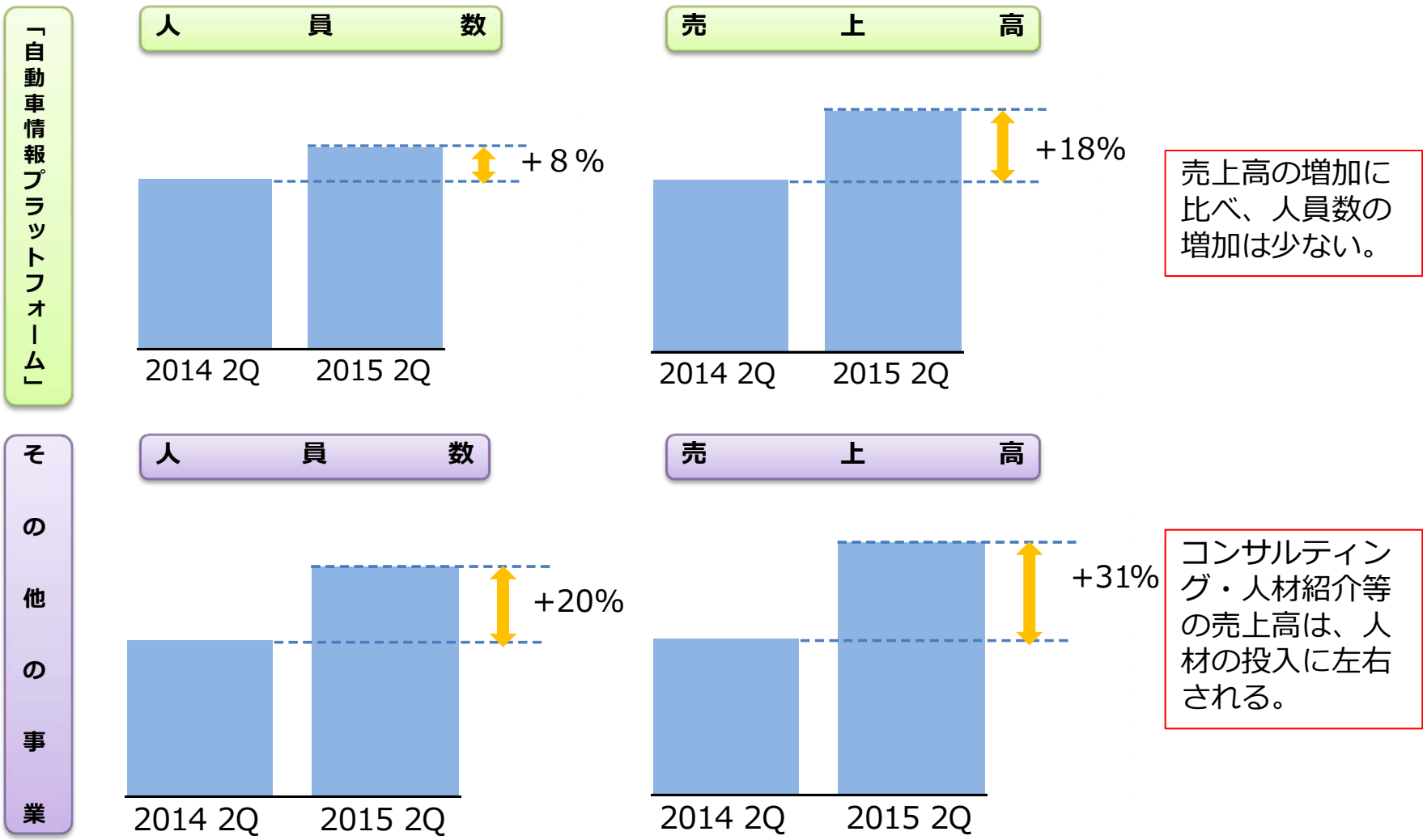
参考：4名利用コース（期末レートで換算した料金）

2012年 US\$ 約54万円（86.58円）→ 2014年 約76万円（120.55円）→ 2015年 2Q 約77万円（122.45円）

2012年 人民元 約59万円（13.91円）→ 2014年 約82万円（19.35円）→ 2015年 2Q 約83.7万円（19.73円）

(注) 2011年12月期の数値については、有限責任 あずさ監査法人による監査の対象とはなっていません。

人的リソースの投入と売上の関係 (2014年2Q・2015年2Q)



売上高の増加に比べ、人員数の増加は少ない。

コンサルティング・人材紹介等の売上高は、人材の投入に左右される。

(注) 2012年12月期第2四半期の数値については、有限責任 あずさ監査法人によるレビューの対象とはなっていません。

当社の収益構造の特徴：一貫して高い限界利益率

	2014年12月期	2015年12月期 第2四半期	
① 売上高(百万円)	1,053	598	
② 変動費(百万円)	89	51	商品仕入、調査部門業務委託費、販売手数料等
③ 限界利益(百万円) [限界利益率(%)]	964 [91.5]	547 [91.5]	限界利益=①-② 限界利益率=③/①
④ 固定費(百万円)	631	361	人件費、減価償却費、賃借料、システム維持費等
⑤ 営業利益(百万円) [営業利益率(%)]	333 [31.6]	186 [31.2]	営業利益=③-④ 営業利益率=⑤/①
損益分岐点比率(%)	65.4	65.9	= (④/限界利益率)/①

高い収益性：高い限界利益率と低い損益分岐点売上高

売上高成長が利益成長を増幅

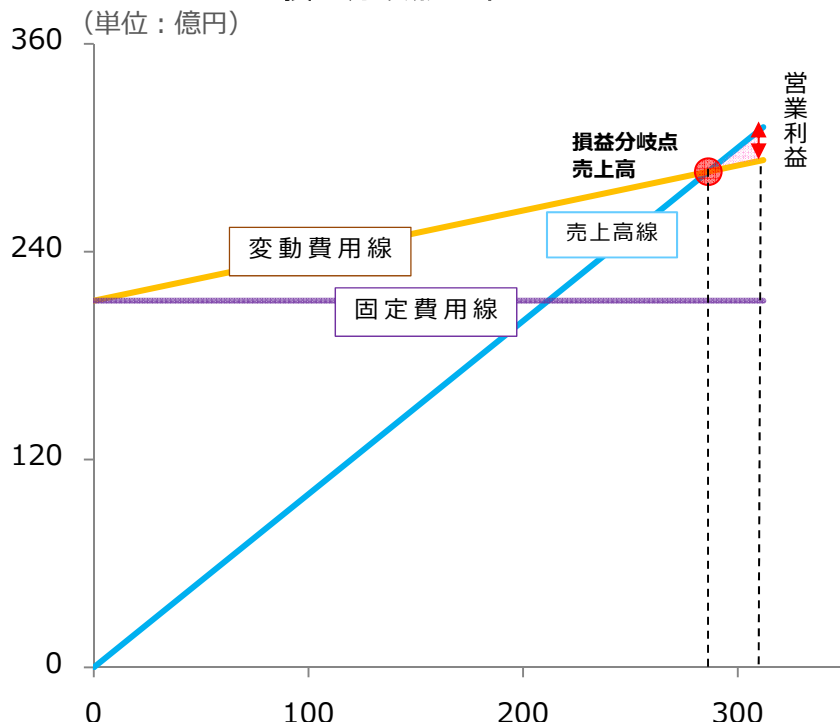
全産業* (2014年3月期/上場企業*・単独決算ベース)

売上高変動費比率: **26.0%**
 売上高固定費比率: **67.7%**
 損益分岐点比率: **91.8%**

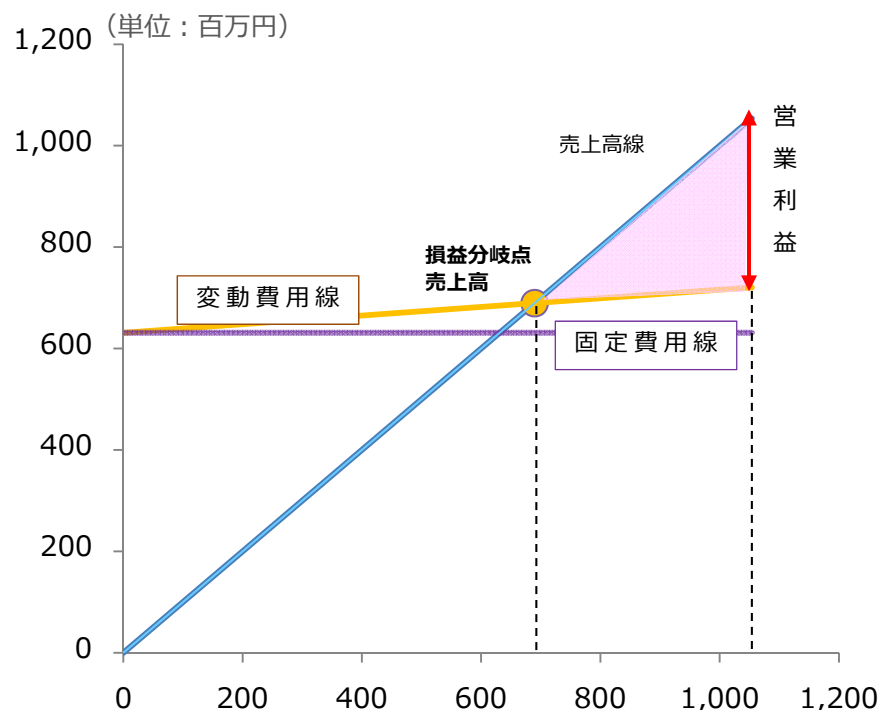


当社 (2014年12月期)

売上高変動費比率: **8.5%**
 売上高固定費比率: **59.9%**
 損益分岐点比率: **65.4%**



限界利益率 : 74.0%



限界利益率 : 91.5%

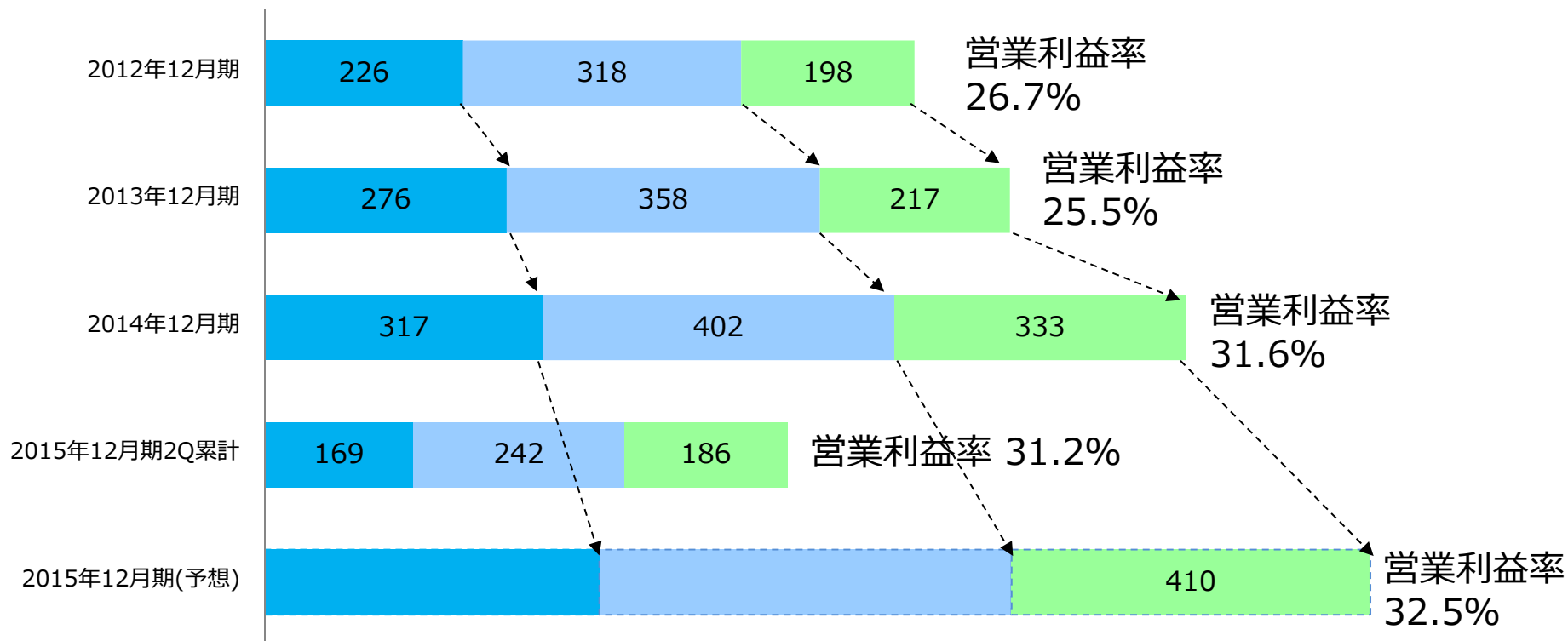
(データ出所: 日本経済新聞デジタルメディア NEEDS財務データ 集計値リスト 2013年度版) *銀行・証券・保険業、ジャスダック上場企業は除く

営業利益は上昇傾向

利益率を向上させながら、固定費投資（人材・システム・海外投資等）を実施

(単位：百万円)

■ 売上原価 ■ 販売費及び一般管理費 ■ 営業利益



営業利益率は、前年同期比で上昇傾向

営業利益率2期間の比較	1Q累計	2Q累計
2014年12月期	29.0%	30.4%
2015年12月期	30.1%	31.2%

4. 業績予想

通期業績予想

(単位：百万円)

	2014年 12月期実績	2015年 12月期計画	前期比
売上高	1,053	1,263	+19.9%
営業利益	333	410	+23.0%
経常利益	344	415	+20.5%
純利益	220	270	+22.7%

- 「自動車情報プラットフォーム」契約純増金額は、概ね計画を上回るペースで推移中。さらにコンテンツ改善、有料・無料会員の増加によるポータル力の強化により、下期も成長ペースを維持。
- コンサルティング、人材紹介事業は、それぞれ受注、成約体制を強化し計画達成。市場予測販売事業は、初のセミナーを下期に開催予定。
- 想定為替レートは変更なし。

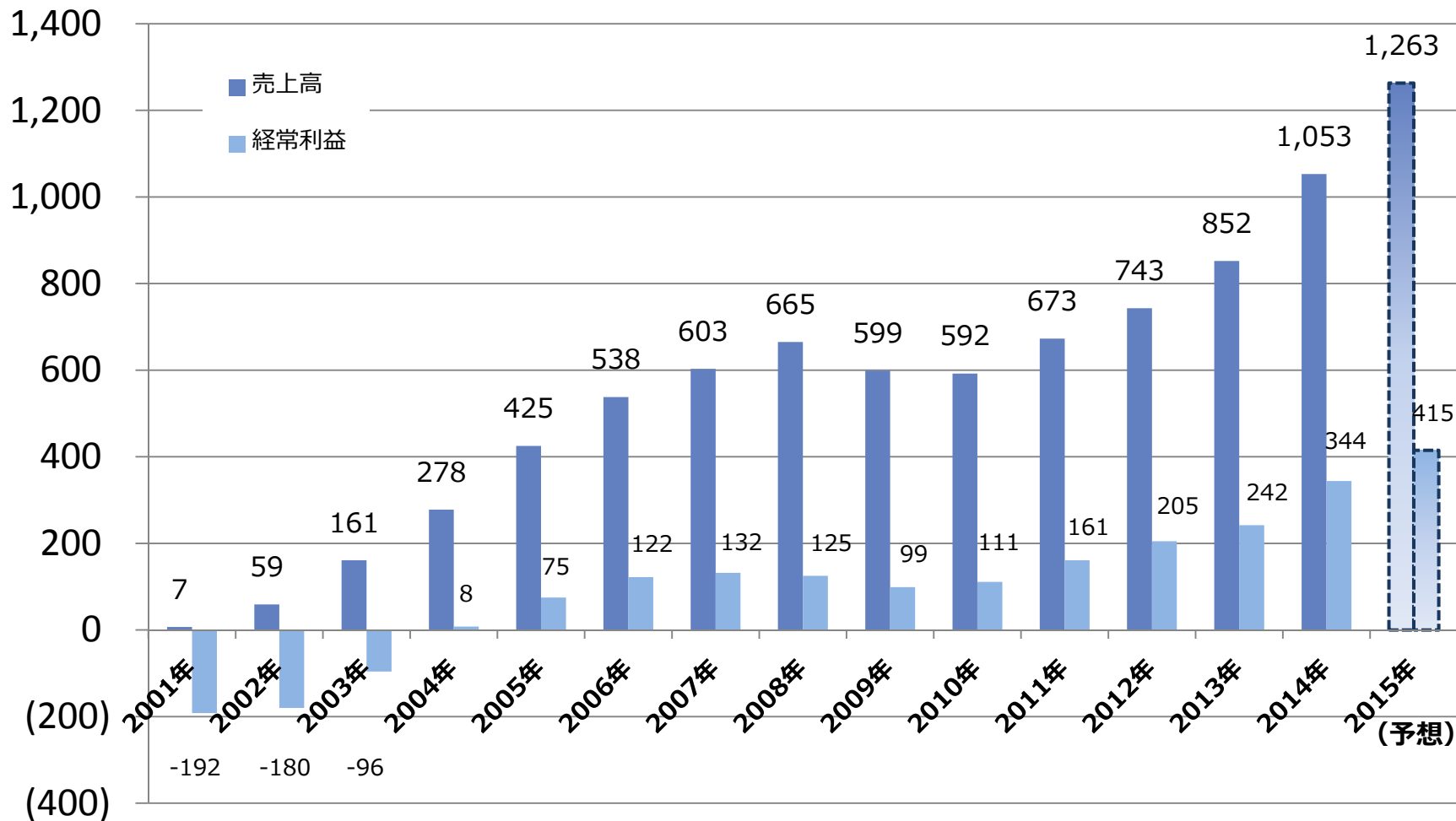
(1 \$ = 116.57円、1 RMB = 19.03円、1 € = 145.25円)

業績推移

(単位：百万円)

2001年～2003年まで単体損益

2004年～2014年まで連結損益



5. 成長戦略

総合力によるオンリーワンから 各メニューのナンバーワンへ

自動車産業ポータルを構成するコンテンツ、サービスにおいて徹底した競合分析を行い、個々のパーツを磨き上げることで、オンリーワンポータルの完成度を高める。

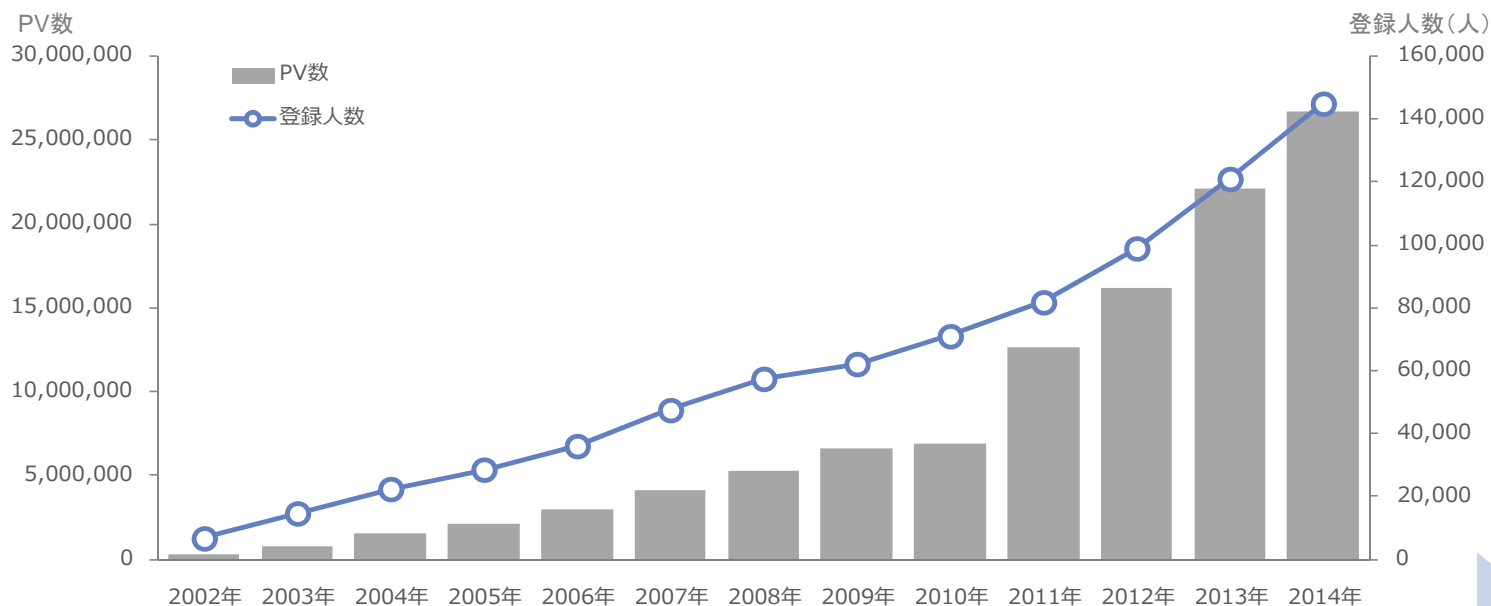
The screenshot shows the MARKLINES automotive portal interface. Three blue callout bubbles with the text "No.1" are overlaid on the page, pointing to specific sections:

- Top Left:** Points to the "部品サプライヤー" (Parts Suppliers) section, which includes sub-sections like "部品別発注・納入状況" and "主要500社動向".
- Top Right:** Points to the "OEM生産拠点" (OEM Production Bases) section, which includes "検索(地区/メーカー/国)" and "国際拠点一覧".
- Bottom Left:** Points to the "個別調査" (Individual Investigation) section, which includes "市場調査" and "NEW サプライヤー診断".

The website header includes the MARKLINES logo and navigation tabs such as "部品サプライヤー", "OEM生産拠点", "台数統計", "市場・技術レポート", "モデルチェンジ", "HV/PHV/EV", and "法規制". The main content area is divided into several columns with various reports and news items. A sidebar on the right contains a "顧客企業にコンサルティング" section with a "登録コンサルタント" button. The bottom of the page features a "MARKLINES 技術展示会" section with a "無料 出展企業募集中" banner and a grid of service categories like "生産ソリューション", "加工技術", "製造支援・物流", and "サービス".

情報発信ツールを柱のひとつに

有料(=優良)バイヤーに向けた効果的販促ツール

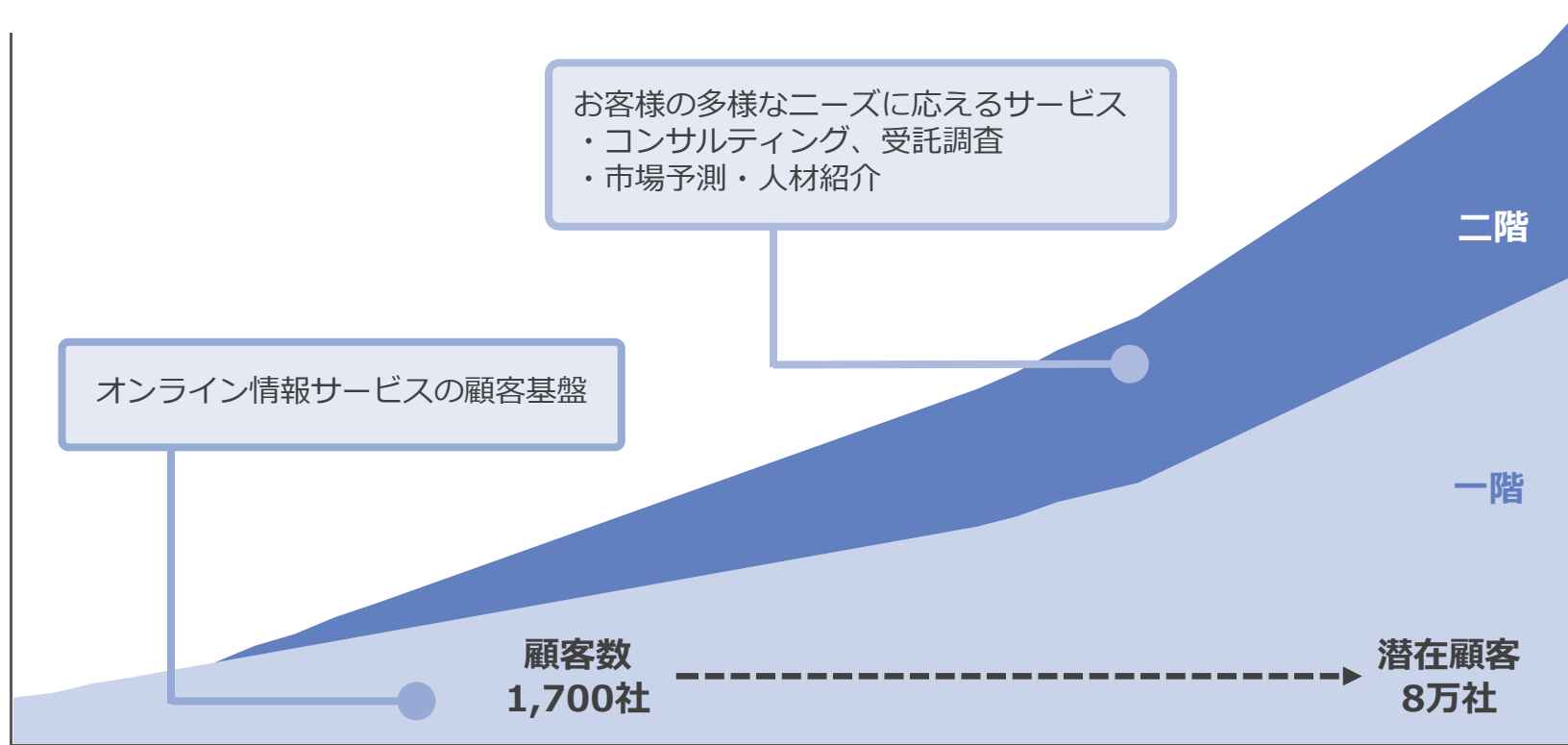


売り手（加工メーカー、材料メーカー他）からの情報発信

優良バイヤー(完成車メーカー、大手部品メーカーの開発・購買部門)の蓄積

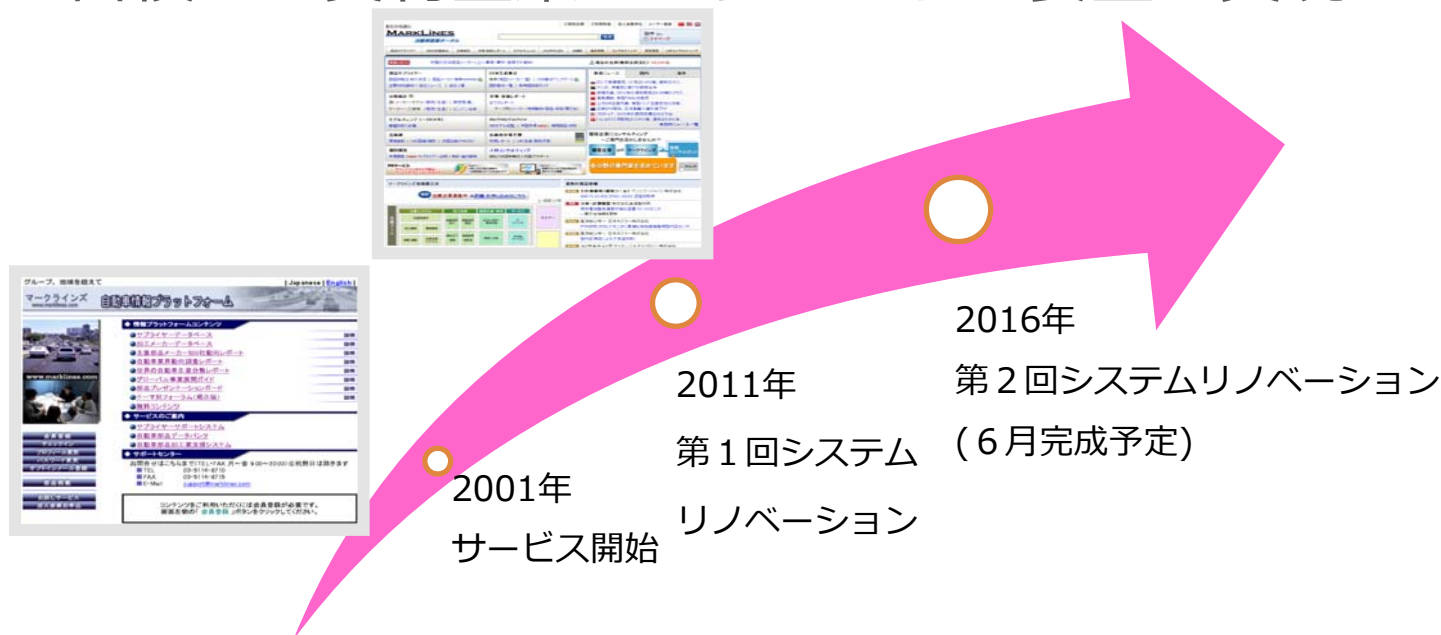
二階建て構造のポータルを構築

コンサルティング、市場予測サービス、人材紹介サービスを増強し、「その他の事業」から独立セグメント化を図る。



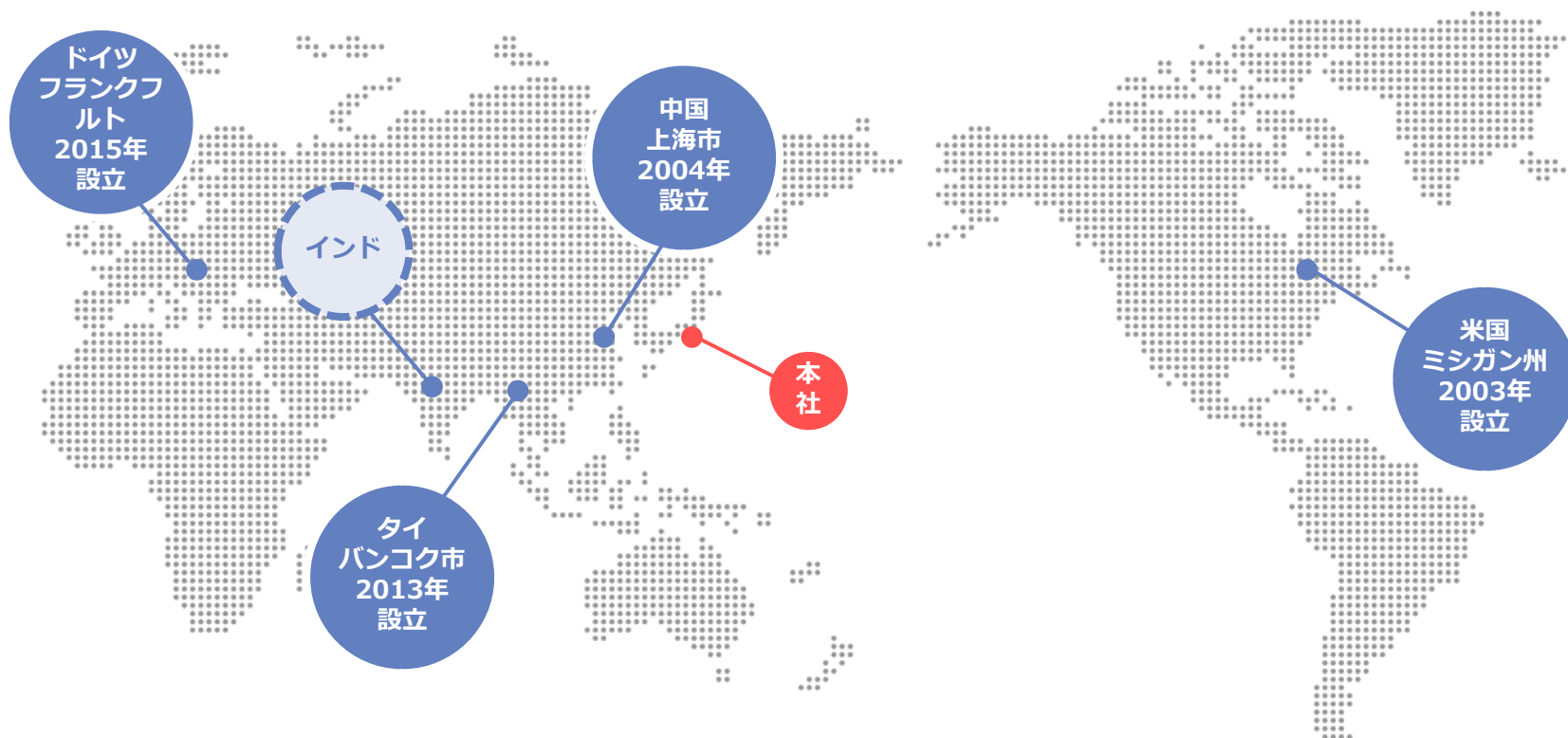
2016年6月完成を目指し、システムリノベーションの実施

- 情報発信ツールを事業の柱の1つに
- ビジュアル化・動画等の最新技術の取り込み
- 蓄積した契約企業ユーザーからの要望の実現



アジア新興国及び欧州に本格参入

2013年7月 タイ バンコクに100%出資子会社を設立
2015年1月 ドイツ フランクフルトに100%出資子会社を設立
計画 インド子会社



成長戦略⑥ 顧客層拡大に向けた新サービスの提供

新サービス「小規模製造業向け海外進出支援パッケージ」の概要

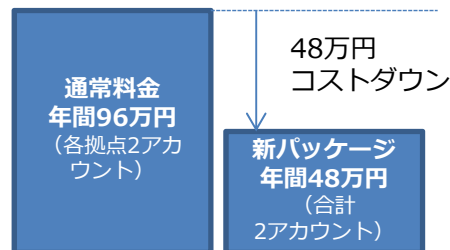
1. 対象企業

- ・日本に本社がある製造業に限定。
 - ・従業員数が100名未満（日本国内の従業員数）または 資本金が5,000万円未満。
- *ご入会時に弊社にて簡単な審査をさせていただきます。

2. ご利用のメリット

- ・通常の料金体系は、1契約1法人（国内外のグループ会社は別料金）とさせていただいておりますが、当パッケージは、下記の5ヶ国内であれば1契約に複数の法人を含めることができます。

例：日本とタイでご利用の場合
通常、2拠点で年間96万円必要なところ、
年間48万円でご利用いただけます。



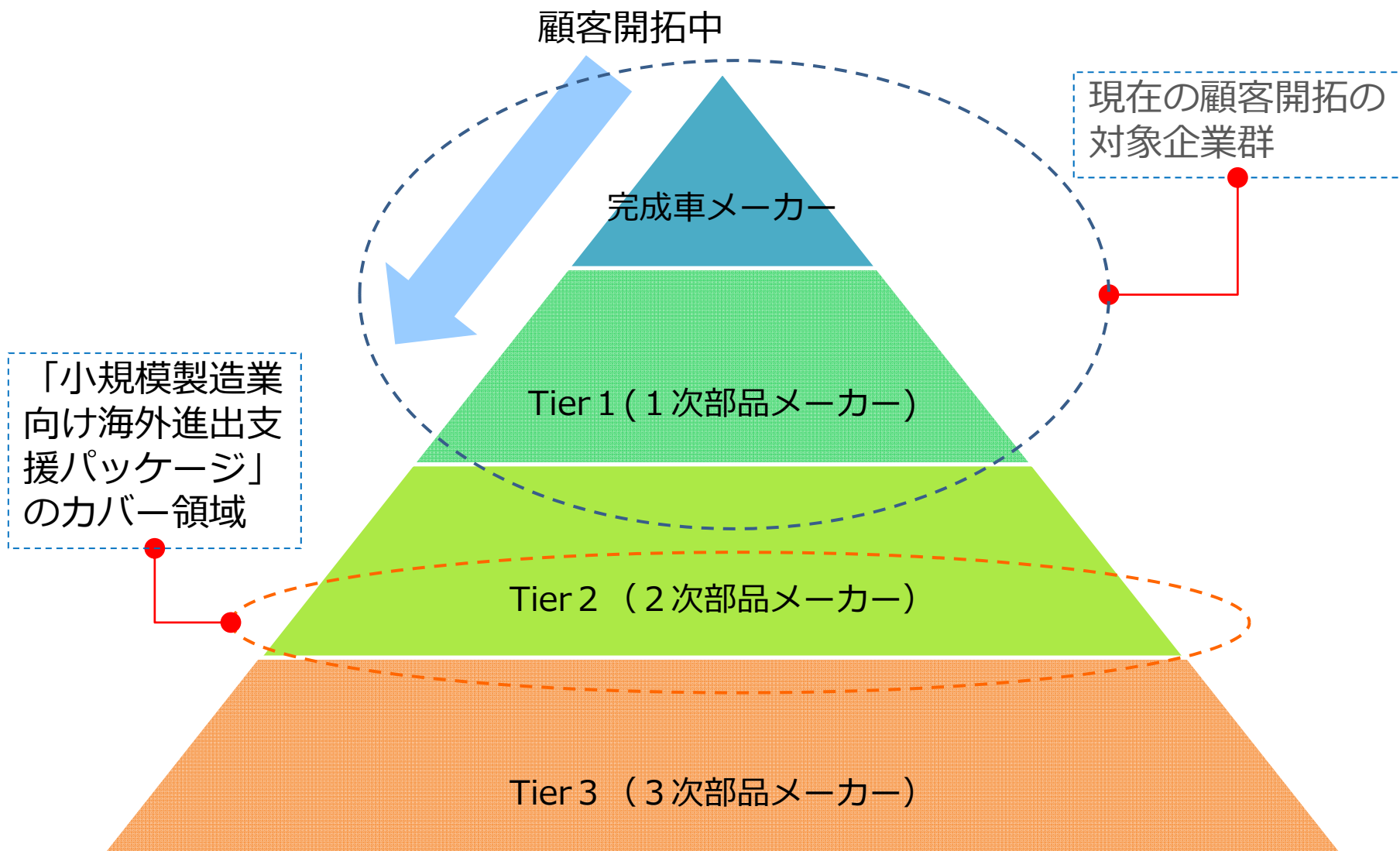
3. ご利用料金

ご利用拠点					グローバル 合計ご利用人数	年間ご利用料金 (円)/税抜き
日本	中国	タイ	インドネシア	ベトナム		
★上記拠点の内、2ヶ国でご利用。					2	¥480,000
★上記拠点の内、4ヶ国でご利用。					4	¥600,000

- *どこの国からの契約でも可能とさせていただきます。
- *日本以外からのお申込みは、現地通貨建てとなります。
- *上記以外の国でのご利用につきましては、別途ご相談させていただきます。

4. 運用開始時期 2015年8月より

「小規模製造業向け海外進出支援パッケージ」の位置付け



6. 事業の特徴と環境

圧倒的な費用対効果

さまざまな情報サービスを個別に購入

台数統計
約50万円～

産業動向レポート
約100万円～

調査月報
約50万円～

国内外の展示会情報

業界紙購読

約200万円/年～

オールインワンのパッケージ

変化の先頭に
MARKLINES
www.marklines.com

48万円～120万円/年

VS

コンテンツ充実の一方で、変わらぬ料金

2002年

2015年

20××年
更なる顧客層の開拓

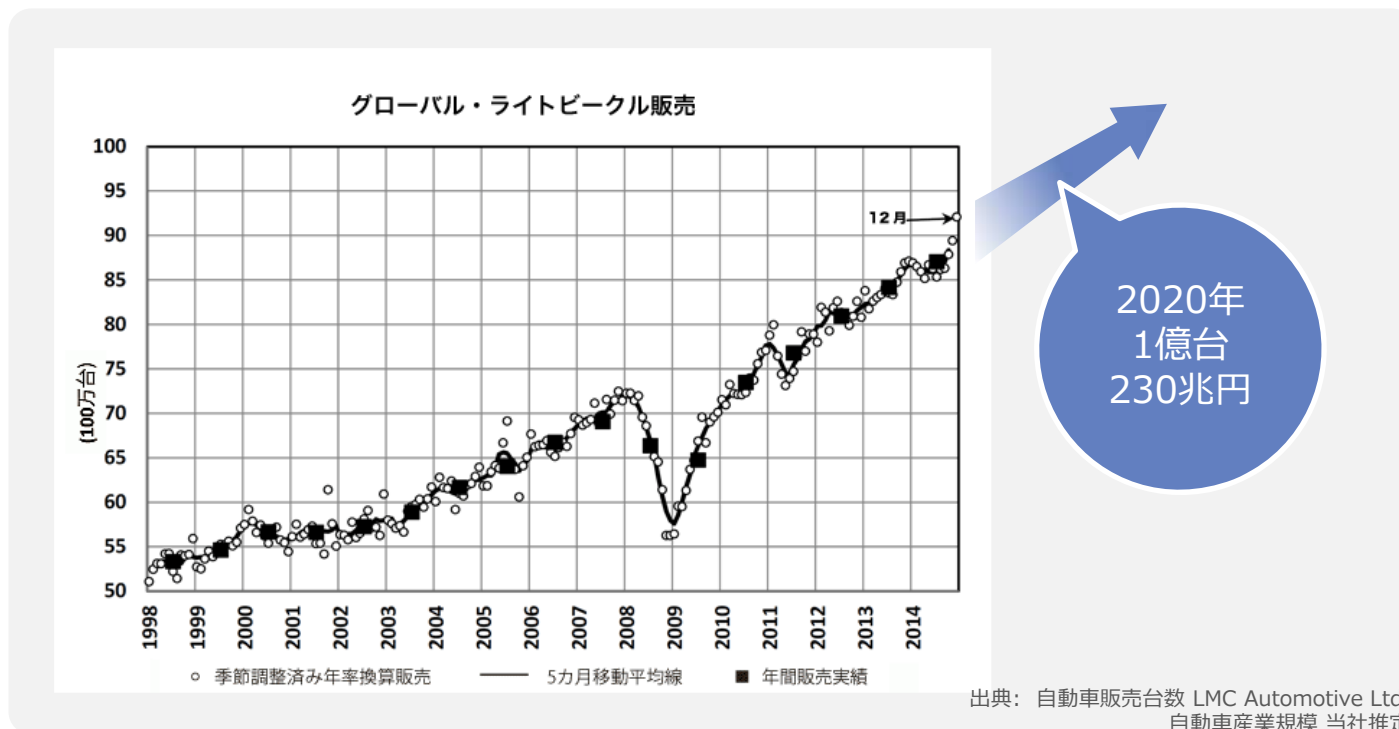


完成車メーカー、大手部品メーカー

完成車メーカー・部品メーカー、素材メーカー、
機械・設備・計測器・金型、ソリューションベンダー、
運輸、商社、官公庁、調査・コンサルティング、金融
機関、建設、大学 ほか

2020年自動車販売台数は1億台を突破

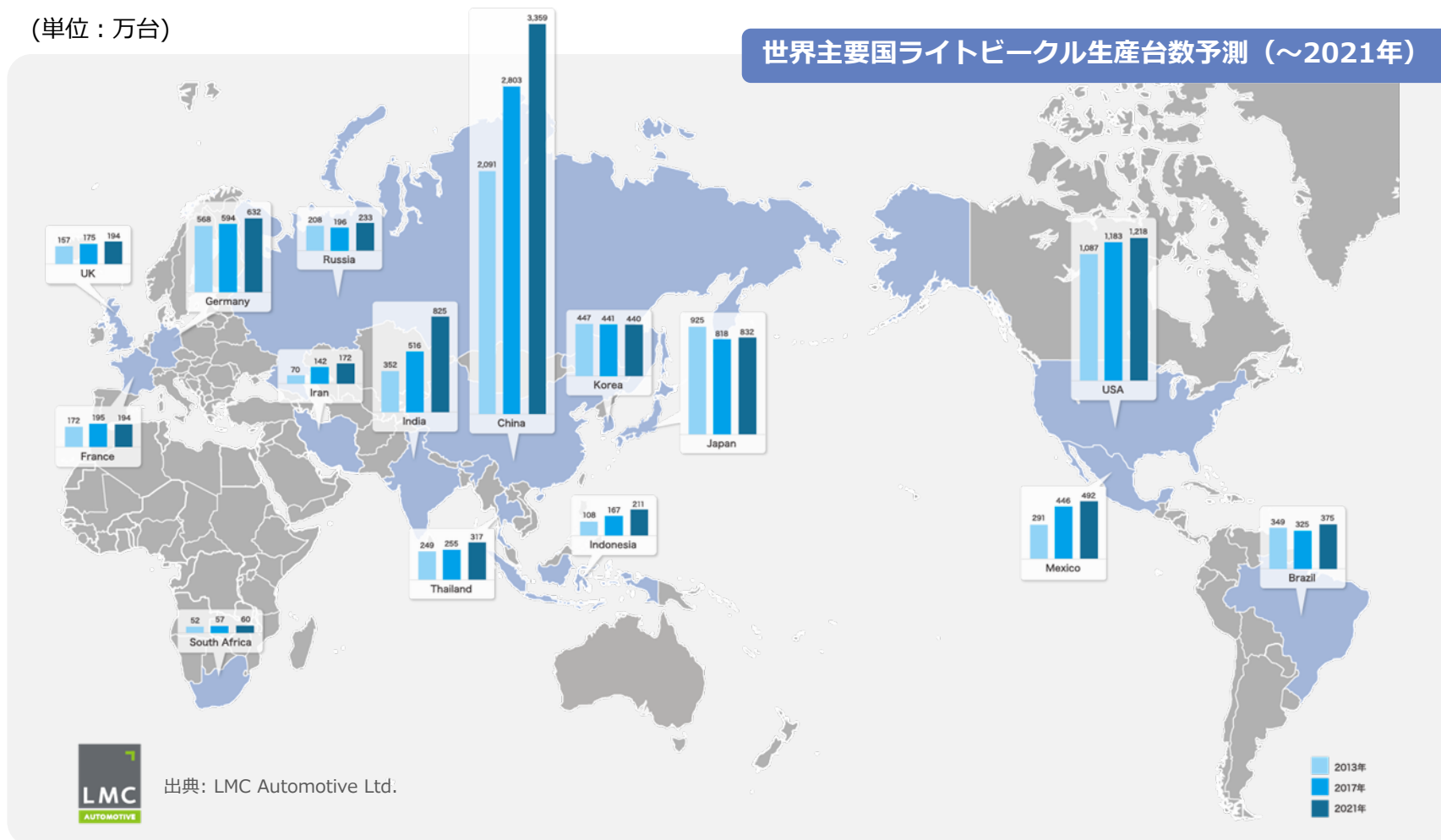
	2014年	2020年
世界自動車販売台数	8,700万台	➔ 1億台
自動車産業規模	200兆円	➔ 230兆円~



中国・インドなどアジア新興国のさらなる伸張

(単位：万台)

世界主要国ライトビークル生産台数予測（～2021年）



出典: LMC Automotive Ltd.

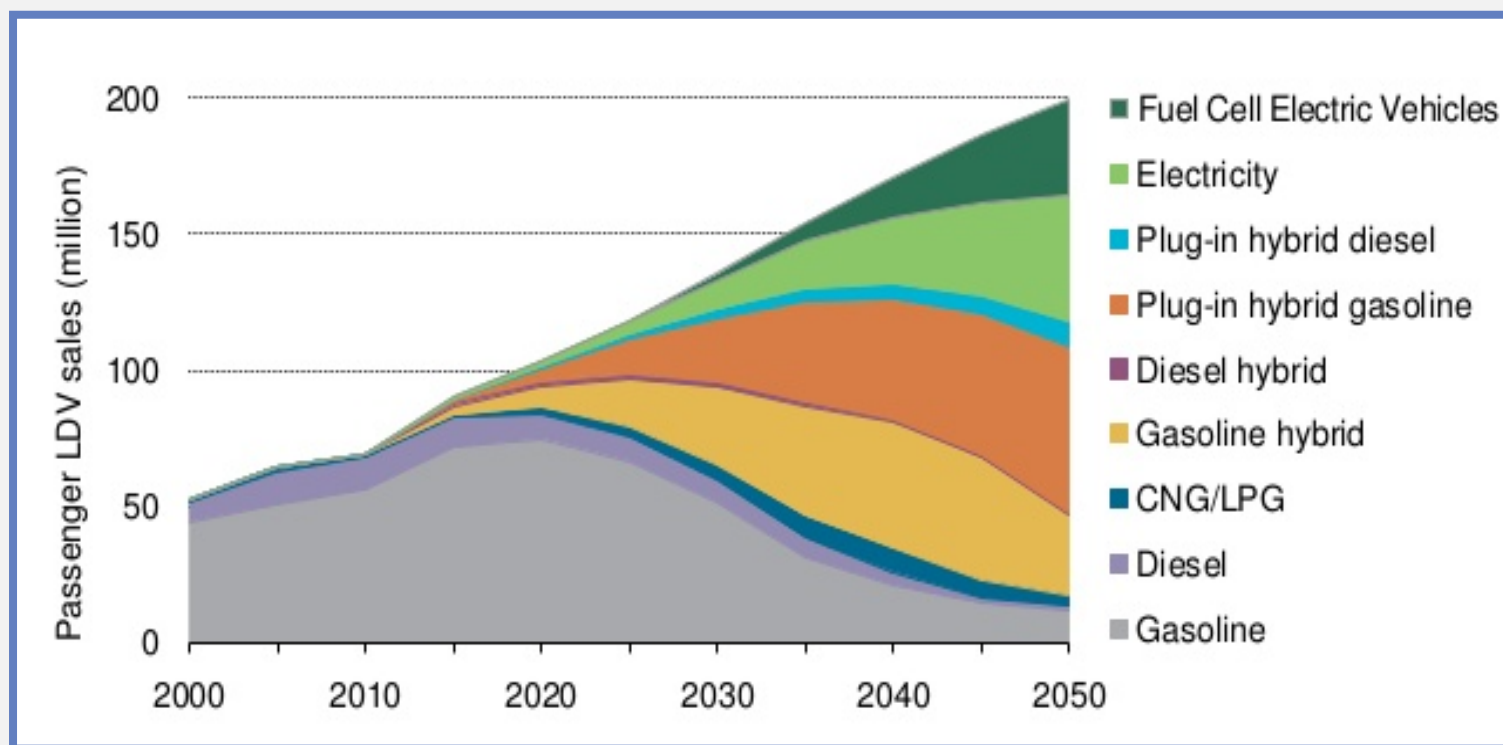
事業の環境 ③ パワートレインの多様化

動力源の多様化

部品・材料等の
多種・多様化

潜在顧客の拡大

2050年までの世界の車種別台数予測



出典: IEA/ETP (Energy Technology Perspectives) 2012

事業の環境 ④ より安全で快適なクルマの実用化

自動運転・ビッグデータ等の新技術の登場

異業種の参入

自動車産業ポータルの成長

自動車関連産業の領域の拡大



ご清聴、ありがとうございました。