



マークライnz株式会社
決算説明会資料

2024年上半期

2024年8月6日

Copyright © 2024 MarkLines Co., Ltd. All Rights Reserved

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

- I. 2024年上半期のトピックス**
- II. 業績サマリー**
- III. 業績予想**
- IV. 2024年2月発表の成長戦略に対する取り組み状況**

I. 2024年上半期のトピックス

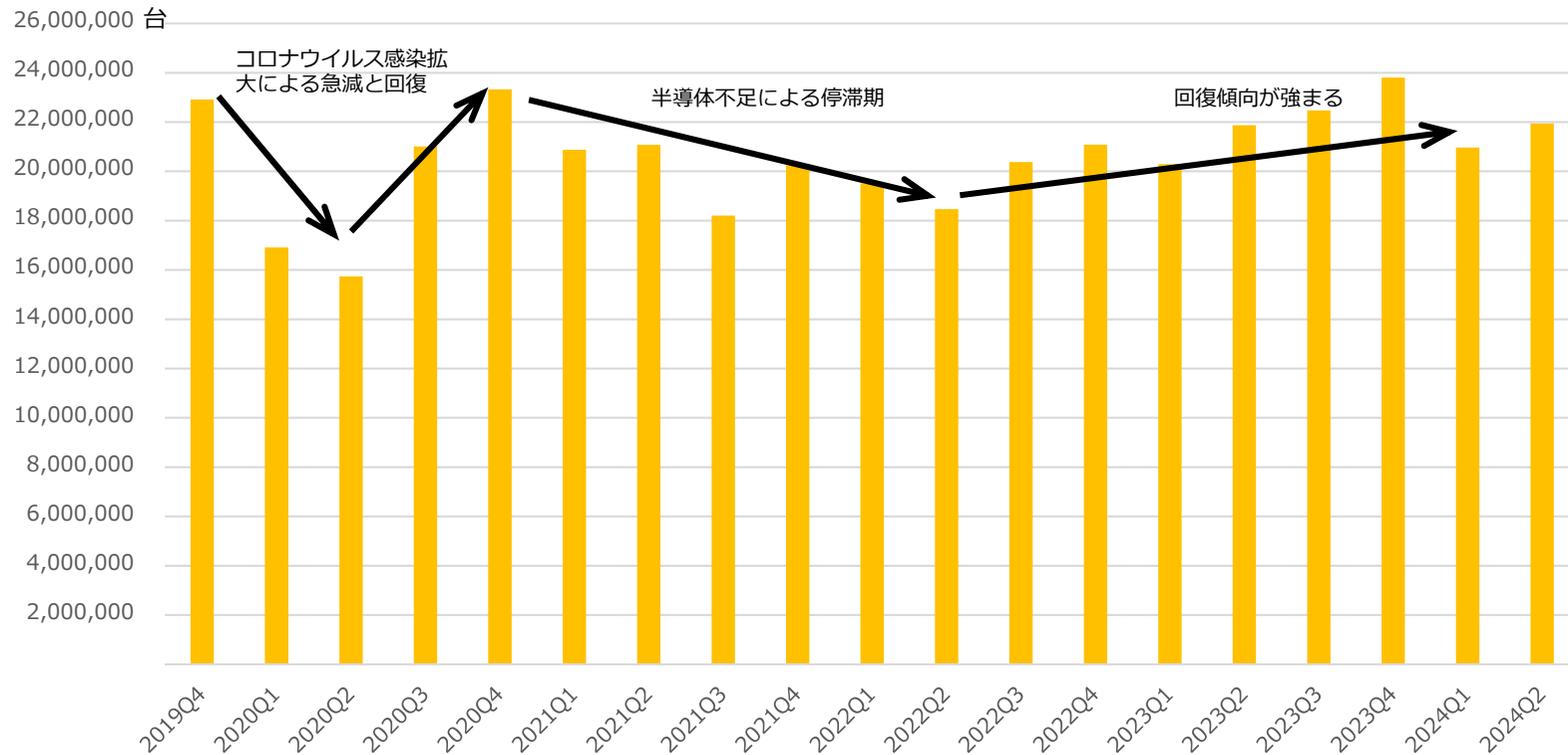
2024年上半期のトピックス

1. 事業環境について

① グローバルの自動車販売動向

自動車の販売台数は、タイ、インドネシア、韓国などアジアの一部地域で低迷しているものの、グローバルでは引き続き増加傾向を示している。

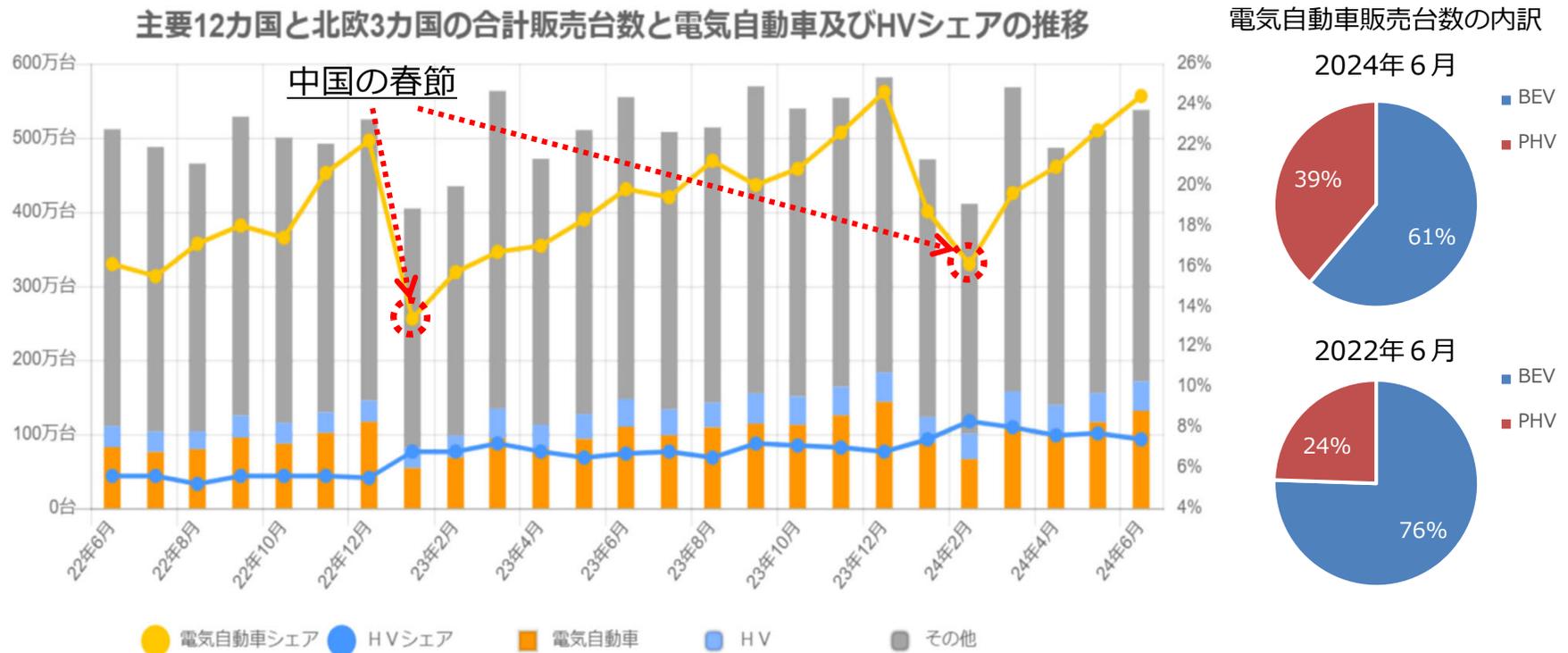
世界自動車販売台数推移（四半期毎）



2024年上半期のトピックス

②-1 電動化に関する世界的な動向

販売台数に占める電気自動車のシェアは引き続き拡大傾向にある。電気自動車の中では、BEVの割合が徐々に下がり代わりにPHVの販売シェアが伸びており、足元では4割程度になっている。

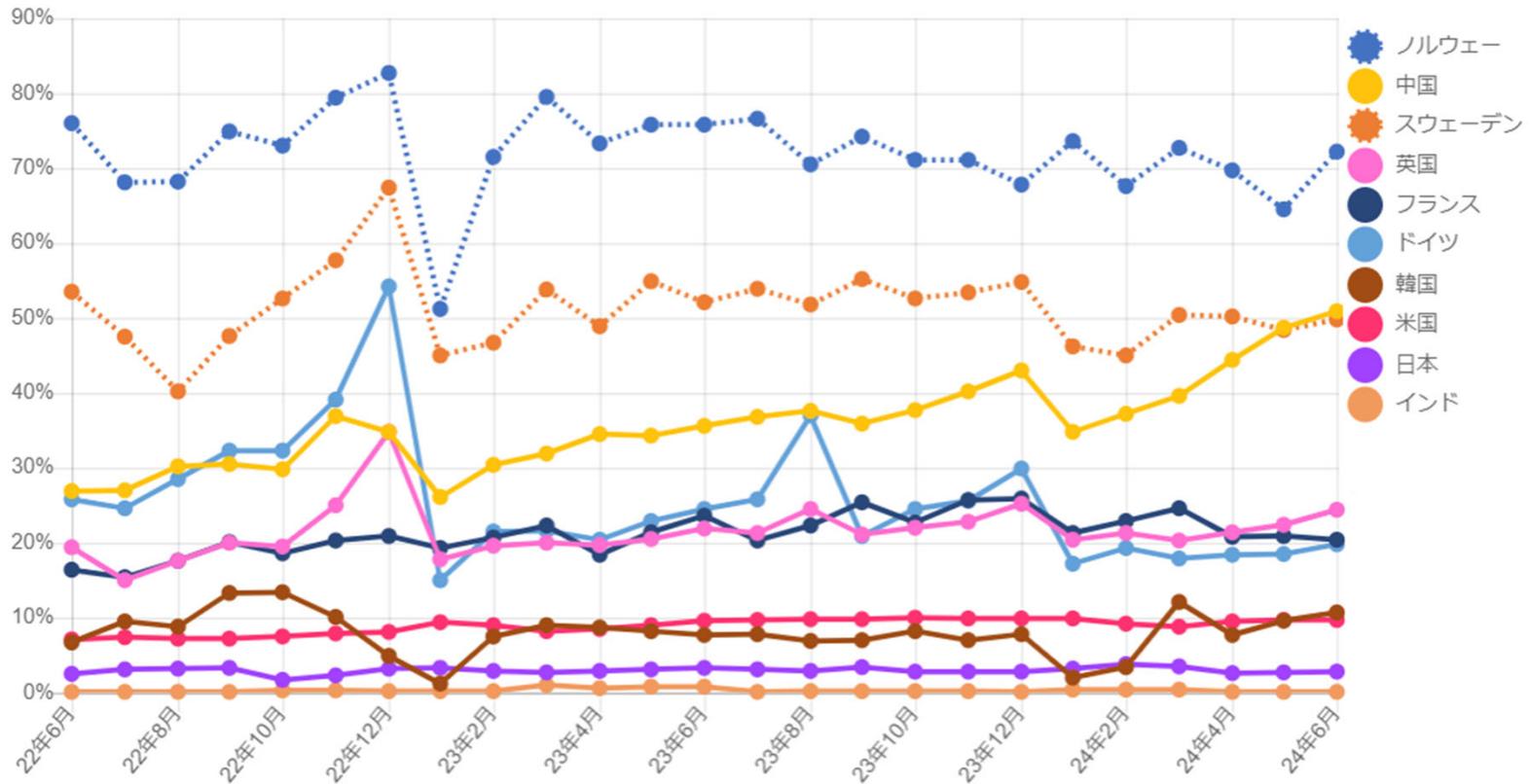


2024年上半期のトピックス

②-2 国別電気自動車販売シェア

電気自動車の販売シェアを国別に見るとノルウェー、スウェーデンが高水準で推移しているが、特に中国の伸びが顕著となっている。

主要12カ国と北欧3カ国の電気自動車シェアの推移



2024年上半期のトピックス

2. “情報プラットフォーム”トップページの一新

8年ぶりにトップページを一新し、バナー広告の表示位置を変更するなど画面により多くのコンテンツを視認できるレイアウトとした。また、トピック別にコンテンツを配置することでユーザーの利便性向上を図った。



2024年上半期のトピックス

3. “情報プラットフォーム”新機能追加

- ① トップページ上部にAIナビ検索メニューを配置した。当該機能で検索することで、これまで情報プラットフォームに蓄積されてきた豊富なコンテンツから検索ワードと関連する情報をトピック別に抽出することが可能となった。



2024年上半期のトピックス

- ② BIツールとして、自動車販売台数ダッシュボード・メニューを追加した。当該機能を活用することで、販売台数情報をメーカー、パワートレイン、モデル、国といった様々な切り口からグラフ化することが可能となった。



2024年上半期のトピックス

4. “情報プラットフォーム”コンテンツ強化

自動車の付加価値に占めるソフトウェアの割合の高まりを受け、SDV (Software Defined Vehicle) /車載ソフトウェアベンダーレポート・メニューを新たに加え、業界内で注目度の高いベンダーに係るコンテンツの充実を図った。

SDV/車載ソフトウェアベンダーレポートのトップ画面

SDV/車載ソフトウェアベンダーレポート
注目の車載ソフトウェアベンダーについて、製品や導入企業、パートナー、最新のニュースなどを掲載

アルファベット順 国別

23 件中 1 件 ~ 23 件

Alibaba	Amazon Web Services	Baidu	BlackBerry
Alibaba Group Holding Limited	Amazon Web Services Inc. (Amazon.com, Inc.)	Baidu Inc.	BlackBerry Ltd.
Cerence	ECARX	Elektrobit	ETAS
Cerence Inc.	ECARX (Hubei) Tech Co., Ltd. (ECARX Holdings Inc.) [億咖通 (湖北) 技術有限公司]	Elektrobit Automotive GmbH	ETAS S.A.S.

II. 業績サマリー

連結業績サマリー

(単位：百万円)

	2024年上半期			前年同期比(%)	要 因
	実績	2024年2月の業績予想値	対予想比(%)		
連結売上高	2,785	2,750	+1.3	+16.2	情報プラットフォーム事業は前年同期比18.5%増加。それ以外の事業については、コンサルティング、プロモーション広告、市場予測情報販売事業が牽引し前年同期比12.3%増加。全体では前年同期比16.2%の増加。
連結営業利益	1,113	1,110	+0.3	+14.5	増収効果が固定費増の影響を吸収し、前年同期比14.5%増加。
連結経常利益	1,119	1,110	+0.8	+15.1	営業利益が前年同期比14.5%増となったことにより、前年同期比15.1%増加。
親会社株主に 帰属する 当期純利益	788	770	+2.4	+17.3	経常利益が前年同期比15.1%増となったことにより、前年同期比17.3%増加。

事業セグメント損益

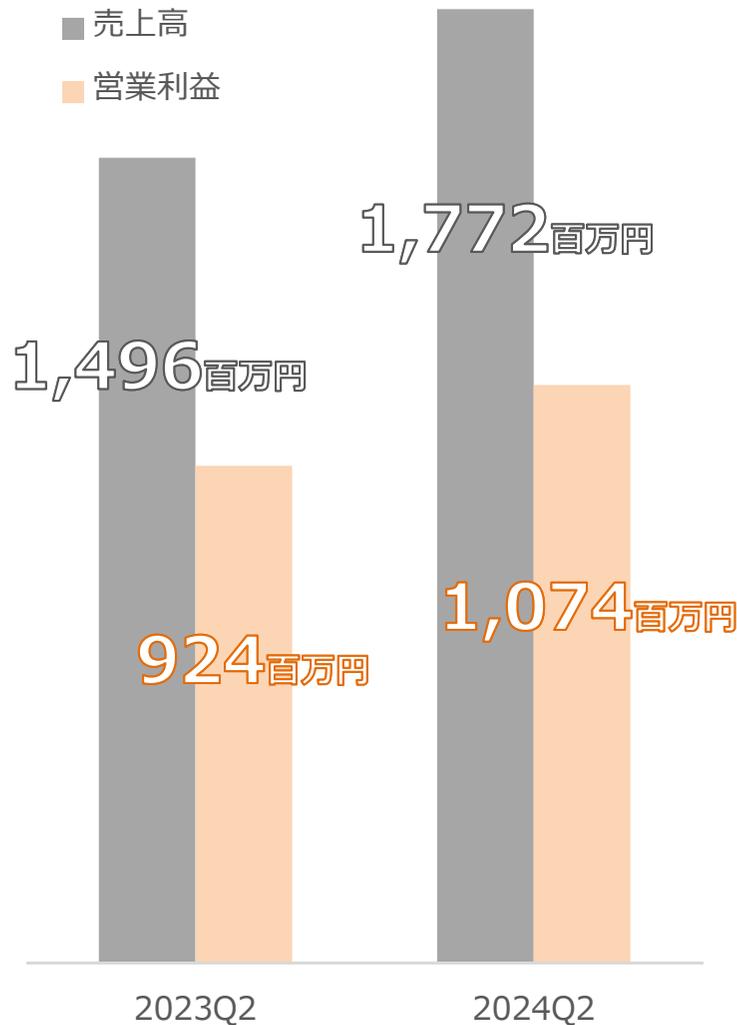
(単位：百万円)

事業部		2023年 上半期実績	2024年 上半期実績	前年同期比	
情報プラットフォーム事業	売上高	1,496	1,772	+276	+18.5%
	セグメント利益	924	1,074	+150	+16.2%
コンサルティング事業	売上高	248	314	+65	+26.2%
	セグメント利益	62	85	+23	+36.9%
市場予測情報販売事業	売上高	127	157	+30	+23.9%
	セグメント利益	37	49	+12	+32.2%
プロモーション広告事業	売上高	43	55	+12	+27.0%
	セグメント利益	37	48	+11	+29.7%
分解調査データ販売事業	売上高	158	94	△64	△40.6%
	セグメント利益	70	40	△30	△42.7%
車両分解・計測事業	売上高	-	93	+93	-
	セグメント利益	-	36	+36	-
車両・部品調達代行事業	売上高	206	234	+28	+13.5%
	セグメント利益	37	34	△3	△6.9%
人材紹介事業	売上高	97	43	△54	△55.3%
	セグメント利益	43	5	△38	△87.6%
自動車ファンド事業	売上高	19	19	+0	+0.3%
	セグメント利益	0	0	+0	+37.5%
調 整	売上高	-	-	-	-
	セグメント利益	△240	△262	△22	-
連結売上高		2,398	2,785	+388	+16.2%
連結営業利益		972	1,113	+141	+14.5%

変化の先頭に

事業セグメント損益（情報プラットフォーム事業）

■ 情報プラットフォーム事業



① 情報プラットフォーム事業は、

- 前年の下期から本格的に稼働を開始したメキシコ子会社の契約獲得が社数増に寄与するなど、北米地域を中心に海外売上高が好調に推移した。
- 前期から引き続き対USD、EUR及びCNYで円安傾向が続いているため当該通貨建ての円換算後の売上高が増加した。

上記の結果、売上高は前年同期比18.5%増加、また営業利益は16.2%の増加。このうち、円安の効果は、売上でプラス76百万（5%）程度、セグメント利益で57百万円（6%）程度。

【ご参考：売上の換算レート】

通貨	2023年 年度平均	2024年 上期平均
USD	136円	144円
EUR	143円	155円
CNY	20.0円	22.4円

※CNYは会計期間末の直物レート

事業セグメント損益（情報プラットフォーム事業）

- ② 情報プラットフォーム事業の地域別売上高は、特に北米地域において円安効果もプラスに寄与し大きく伸張した。

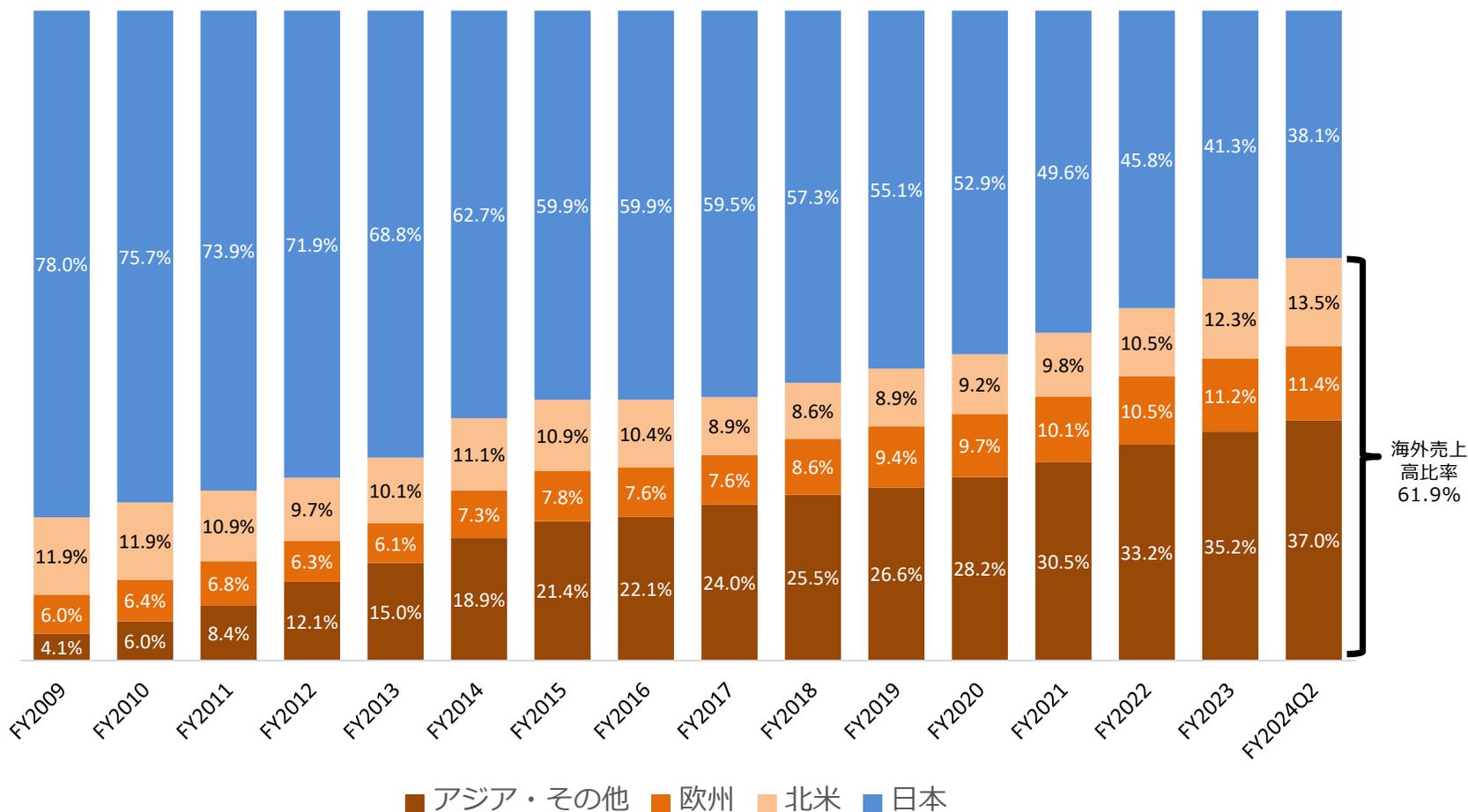
（単位：百万円）

情報プラットフォーム事業の地域別売上高				
情報プラットフォーム事業	2023年 上期	2024年 上期	前年同期 比 (%)	増減要因
日 本	630	675	+7.2	前期における契約社数増加の効果が持続し売上高も増加。
中 国	263	327	+24.4	前期における契約社数増加の効果、及び円安も寄与し24.4%の増加。
ア ジ ア	251	315	+25.5	タイ、韓国及びインドなどを中心に堅調に推移。2022年6月に行った契約通貨を米ドルに統一した効果も継続し、売上高は25.5%の増加。
北 米	175	239	+36.8	重点エリアに位置づけている米国、メキシコの新規契約獲得が引き続き伸びている。売上高は、円安効果も寄与し大幅増となった。
欧 州	166	202	+21.5	日本国内営業から欧州日系企業に対する直接営業、及び前期の契約社数増の効果により売上高も増加。
そ の 他	9	11	+22.9	-
合 計	1,496	1,772	+18.5	-

事業セグメント損益（情報プラットフォーム事業）

- ③ 引き続き海外企業の新規契約が7割を超える水準で推移し、グローバル化が進んだ。この結果、海外売上高比率は半期で3.2ポイント上昇し61.9%となった。

情報プラットフォーム事業地域別売上高の構成比



事業セグメント損益（情報プラットフォーム事業）

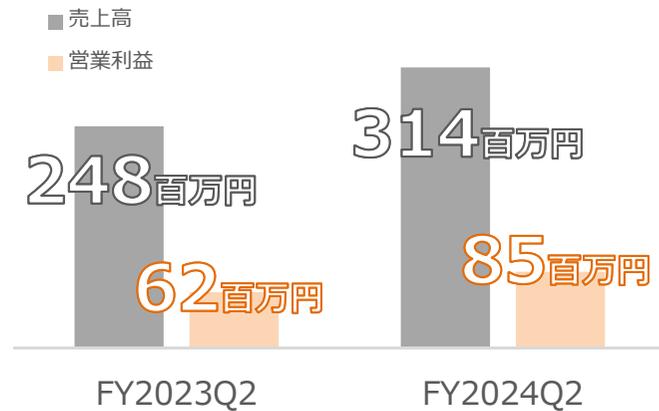
- ④ 情報プラットフォーム契約社数も順調に増加。その結果、2024年度6月末の情報プラットフォーム契約企業数は5,420社となった。

各期末時点における契約社数の推移



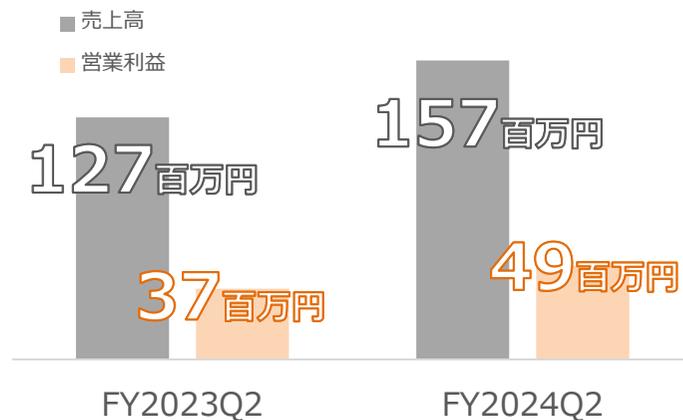
事業セグメント損益（情報プラットフォーム以外の事業）

■ コンサルティング事業



第1四半期においてECUベンチマークやコスト比較分析などが好調に推移。また、自動車メーカーから定期的に引き合いが届くようになり、これまでよりも付加価値が高い案件が増加した。この結果、平均受注単価、受注件数とも増加し、売上高は前年同期比で26.2%の増加、営業利益については、前年同期比で36.9%の増加となった。

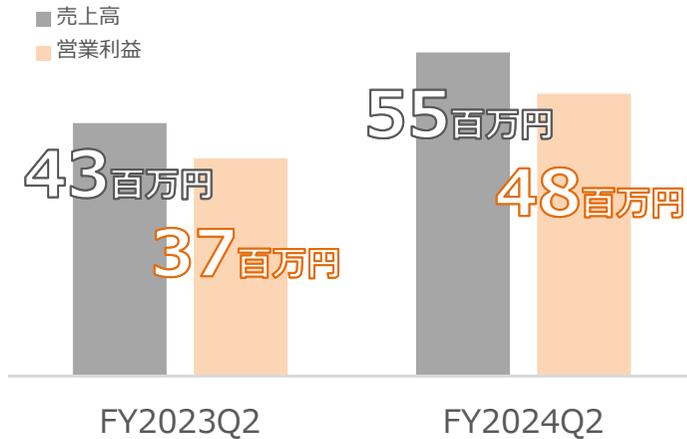
■ 市場予測情報販売事業



前年同期との比較で契約の更新率が高水準で推移。また、EV、PHVなどパワートレイン別に将来予測情報を入手したいというニーズの高まりから高価格帯の製品販売が増加した。この結果、売上高は前年同期比23.9%の増加、営業利益については、前年同期比で32.2%の増加となった。

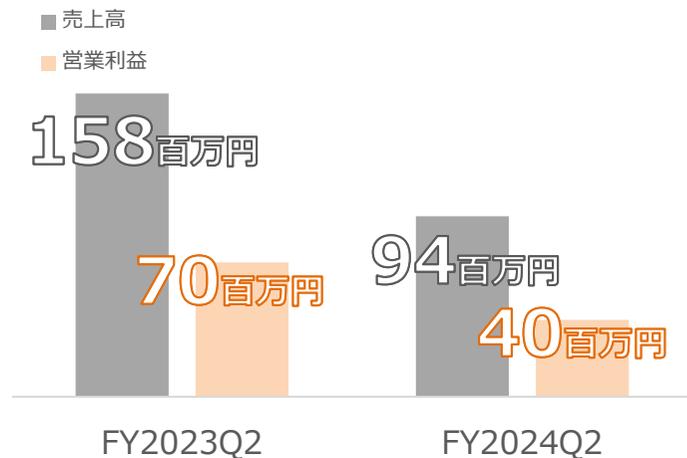
事業セグメント損益（情報プラットフォーム以外の事業）

■ プロモーション広告事業 *LINES*



引き続き、機械設備、ソリューションベンダーからのリピート受注が増加傾向を示したこと、及び資料請求をきっかけとした受注が増加したことなどにより、売上高は前年同期比で27.0%増加し、営業利益については、前年同期比で29.7%の増加となった。

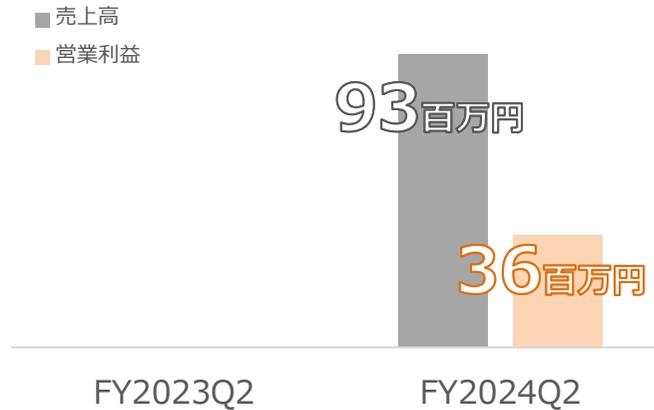
■ 分解調査データ販売事業



Hyundai IONIQ5や当社内製レポートの販売などが業績に寄与したものの、新たに販売開始を予定していたTesla CYBERTRUCKなどのレポート投入が下期にずれ込むなど、当初の販売計画と実績の間に乖離が生じた。この結果、売上高は前年同期比40.6%の減少、営業利益については前年同期比で42.7%の減少となった。

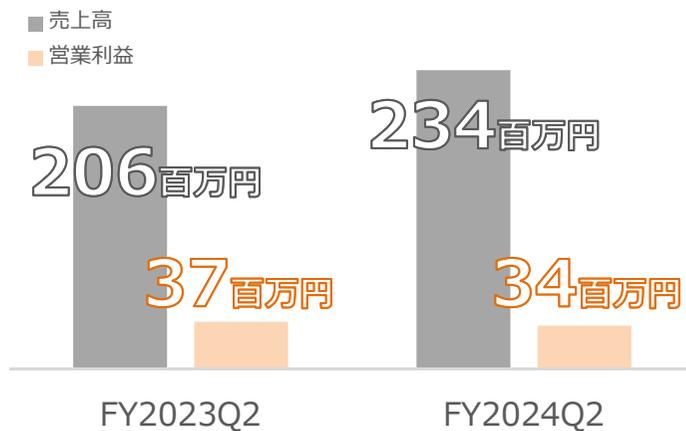
事業セグメント損益（情報プラットフォーム以外の事業）

■ 車両分解・計測事業



2024年下期に開所を控えている新ベンチマークセンターの稼働に合わせて本格的なスタートを予定している。これに先立ち自動車メーカーから受注した計測案件の検収を受け第1四半期に売上を計上した。

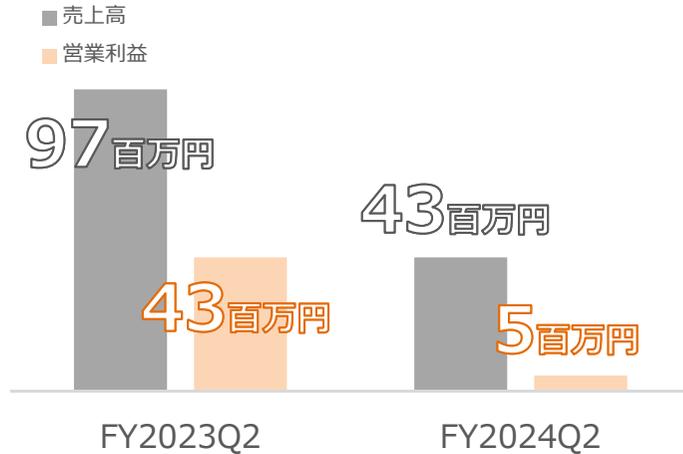
■ 車両・部品調達代行事業



電動化に係る車両本体、部品及びインフラ関連設備（急速充電器）などの案件が好調に推移し売上高は前年同期比で13.5%の増加。一方で、営業利益については、前年同期との比較で粗利率の低い案件が増加したことにより前年同期比で6.9%減少した。

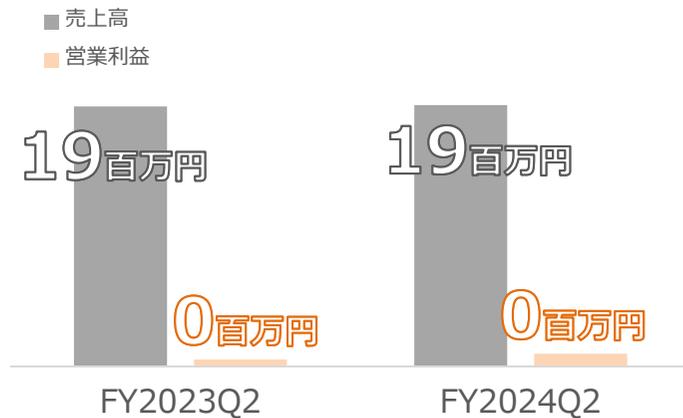
事業セグメント損益（情報プラットフォーム以外の事業）

■ 人材紹介事業



成約件数が20件(前年同期50件)となった。事業部門内の人員構成が、ベテランコンサルタントから新人コンサルタントに大きく入れ替わる事態が発生し、この影響から成約件数が減少。この結果、売上高は前年同期比55.3%の減少、営業利益については前年同期比87.6%マイナスと大幅減となった。

■ 自動車ファンド事業



関連会社である「自動車産業支援ファンド2021投資事業有限責任組合」から毎期定額で受領する管理報酬を売上として計上。体制に変化がなく、固定費についても前年同期と同水準。これにより、売上高、営業利益ともに前年同期比でほぼ横ばいで推移。

Ⅲ. 業績予想

通期業績予想1/2

(単位：百万円)

	2023年 12月期実績	2024年 12月期計画	前期比 (%)
連 結 売 上 高	4,845	5,700	+17.6%
連 結 営 業 利 益	1,991	2,300	+15.5%
連 結 経 常 利 益	1,988	2,300	+15.7%
親会社株主に帰属する当 期 純 利 益	1,383	1,600	+15.7%

※1 2024年12月期計画の前提となる為替レートは下記の通り。
USD146円、EUR159円、CNY20.5円、THB4.0円、MXN8.5円

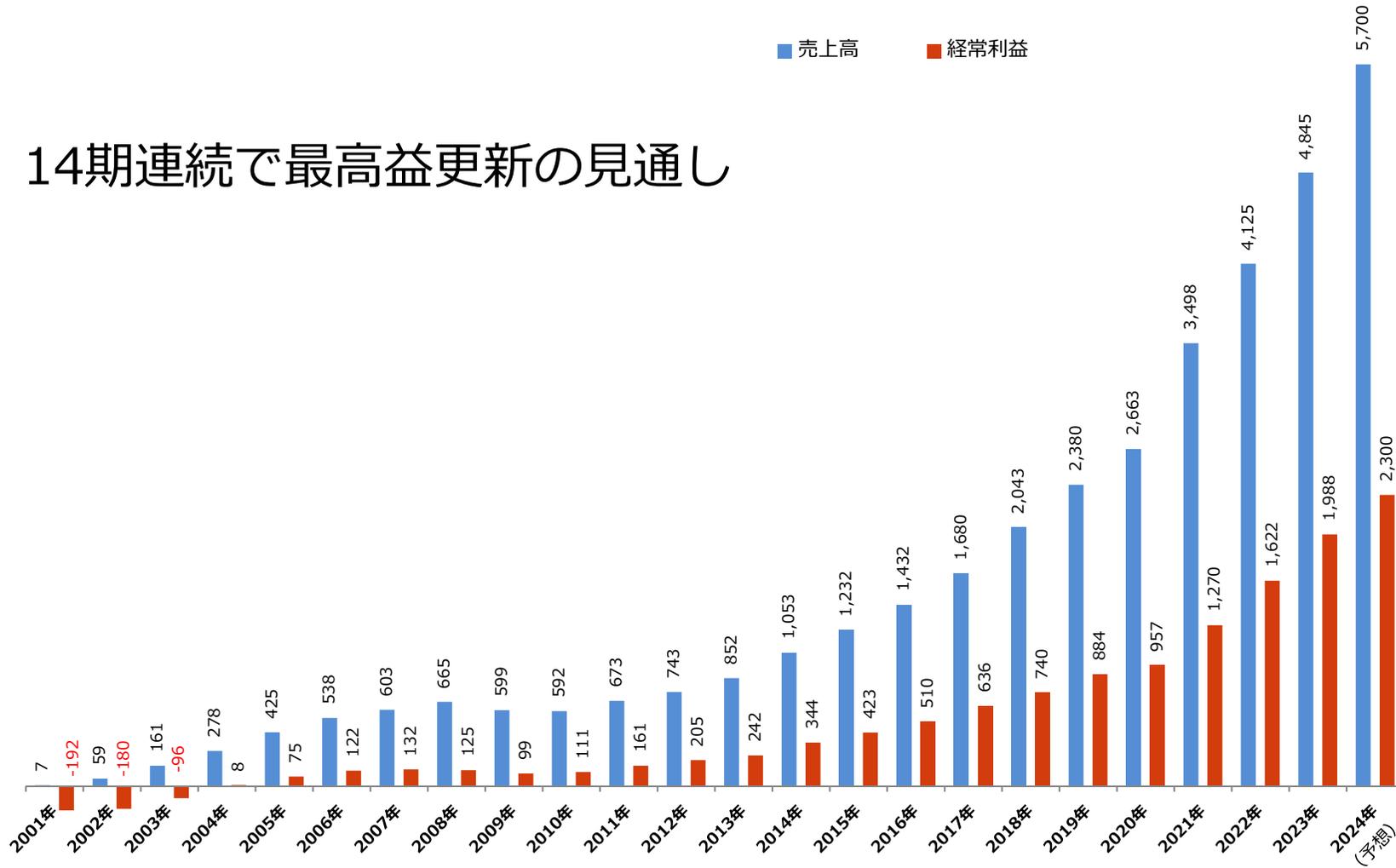
※2 2024年2月9日に公表した通期の連結業績予想に変更はなし。

通期業績予想2/2

(単位：百万円)

■ 売上高 ■ 経常利益

14期連続で最高益更新の見通し



IV. 2024年2月発表の成長戦略に対する 取り組み状況

1. 深圳子会社設立

中国は世界最大の自動車市場であるのみならず、電動化、AI化が今後の鍵となる産業界において最重要国と位置付けられている。同国内でもBYD、HUAWEI、Tencentなど電動化、AI化、SDVで最先端を行く企業が集積する広東省深圳市に子会社を設立し、中国資本の顧客開拓を推進するとともに、同地域に進出する企業の最新動向などを情報プラットフォームに反映しコンテンツ強化を図る。

【子会社の概要】

		摘 要
名 称		麦柯莱依斯信息咨询（深圳）有限公司
所 在 地		中華人民共和国広東省深圳市
代 表 者		今津 和樹
事 業 内 容		中国における顧客開拓、及び情報収集
資 本 金		400,000アメリカドル
設 立 日		2024年7月12日
出 資 比 率		当社100%

2. 福岡コールセンター設立

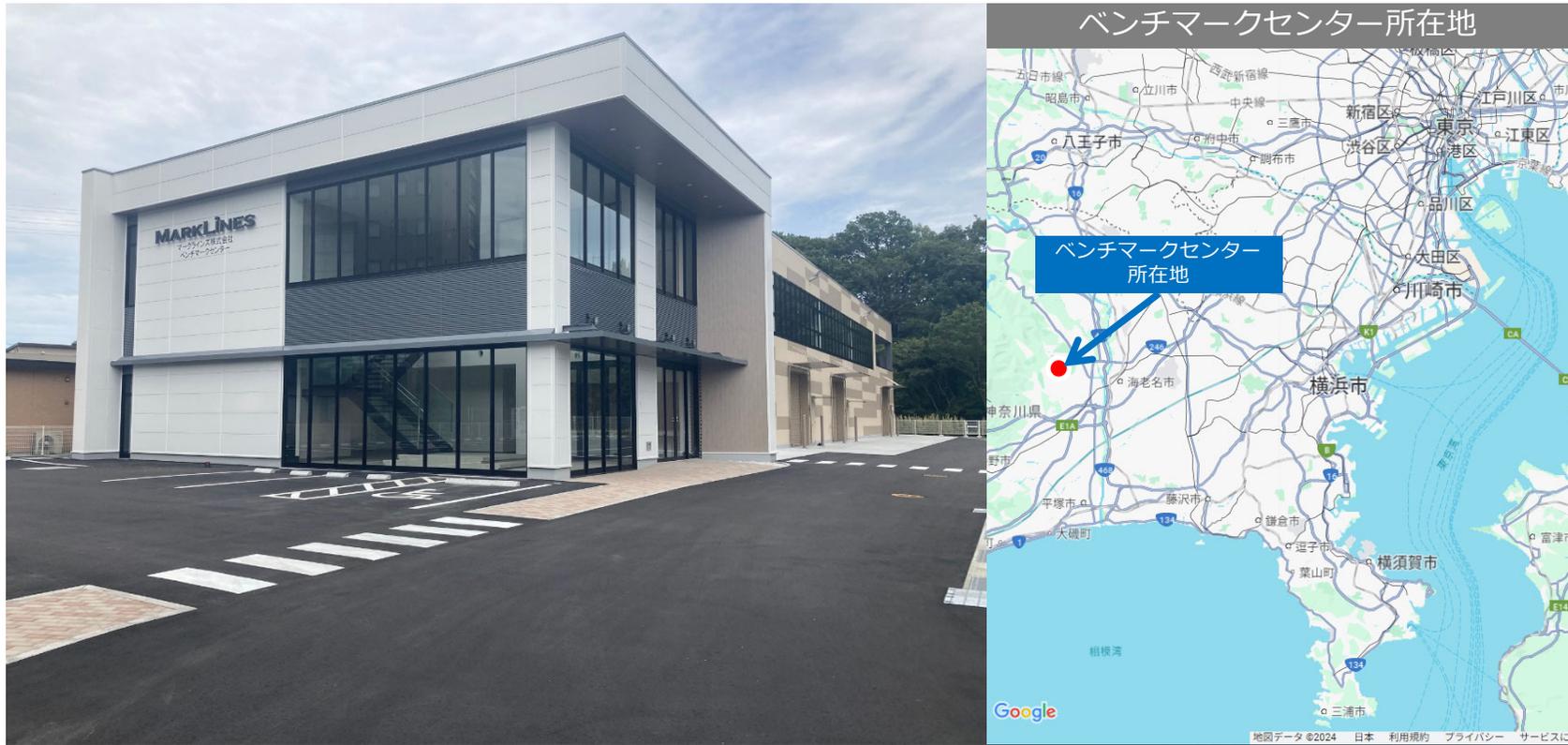
中国を中心とするアジア圏は、潜在顧客が数万社あると見込まれる。当該企業をより効率的に開拓するため、九州大学に在学する中国あるいは韓国出身の留学生をスタッフとするアウトバンド型のコールセンターを開設し、アジア圏における営業体制の強化を図る。

【コールセンターの概要】

		摘 要
名 称		マークラインズ株式会社 福岡コールセンター
所 在 地		福岡県福岡市西区西都 1 丁目 6-14 ラクール 伊都 202 号室
セ ン タ ー 長		石渡 優
事 業 内 容		中国、韓国を中心としたアジア圏の新規顧客開拓
開 設 日		2024年8月下旬

3. ベンチマークセンター稼働開始

ベンチマークセンターが完成し、7月末で検収を終えた。8月8日の開所式を経て本格的に稼働させる。



5. 情報サイトへの新機能搭載に追加投資

BI (Business Intelligence) ツールを活用した自動車販売台数ダッシュボードやAIナビ検索機能の導入は完了した。今後は、スマートフォンでのご利用促進、簡易pivot集計機能の導入など、更なる利便性向上を図ることで、情報プラットフォームが業務で欠かせないツールとなるような活動を推進する。

【簡易pivot集計機能のイメージ】

カスタマイズ集計

1. 集計項目を選択してください (複数選択可)

- メーカー/ブランド
- モデル名
- 国/地域
- 電動パワートレイン
- セグメント

2. 年次/月次と集計期間を設定してください

年次/月次	<input checked="" type="radio"/> 年次 <input type="radio"/> 月次
集計期間	2010 年から 2024 年まで

Q 集計

【スマートフォンでのご利用イメージ】



- ・ AIナビで最短距離で情報に到達！
- ・ タブ切り替えで関心あるテーマの情報を見逃さない！
- ・ 右上メニューボタンから、各コンテンツの閲覧が可能



4. SDV (Software Defined Vehicle) コンテンツへの投資

2024年上期にSDV/車載ソフトウェアベンダーのレポートを新たなコンテンツとして掲載した。下期は、引き続きソフトウェアに係るコンテンツの増強を図ると共に、各ベンダーに直接コンタクトして1次情報の入手に注力する。

【新たに掲載したベンダー一覧】

アメリカ	インド
<ul style="list-style-type: none">◆ Amazon Web Services Inc.◆ Cerence Inc.◆ Google◆ Microsoft Corporation◆ Qualcomm, Inc.◆ SONATUS Inc.	<ul style="list-style-type: none">◆ KPIT Technologies Ltd.◆ Tata Elxsi Limited◆ Tata Technologies Ltd
中国	ドイツ
<ul style="list-style-type: none">◆ Alibaba Group Holding Limited◆ Baidu Inc.◆ ECARX (Hubei) Tech Co., Ltd.◆ iFLYTEK Co., Ltd.◆ NavInfo Co., Ltd.◆ Neusoft Corporation◆ Tencent Holdings Limited	<ul style="list-style-type: none">◆ Elektrobit Automotive GmbH◆ Vector Informatik GmbH◆ ETAS GmbH
	その他
	<ul style="list-style-type: none">◆ BlackBerry Ltd.◆ (株) ティアフォー◆ HERE Technologies◆ Luxoft

5. バックオフィス部門の強化

当社グループ全体のバックオフィス部門強化の必要性が高まったことを受け、2024年2月に管理部を人事総務部、財務経理部に分離し、各々の機能を明確化した。下期も引き続き管理体制の強化を推進する。

① 人事総務部

- ◆ 人材採用活動を推進し、各事業の人員体制強化を図る。
- ◆ ベンチマークセンターの稼働に合わせ、規定や安全衛生管理の整備/運用を推進する。
- ◆ 社員の福利厚生の充実を図る。

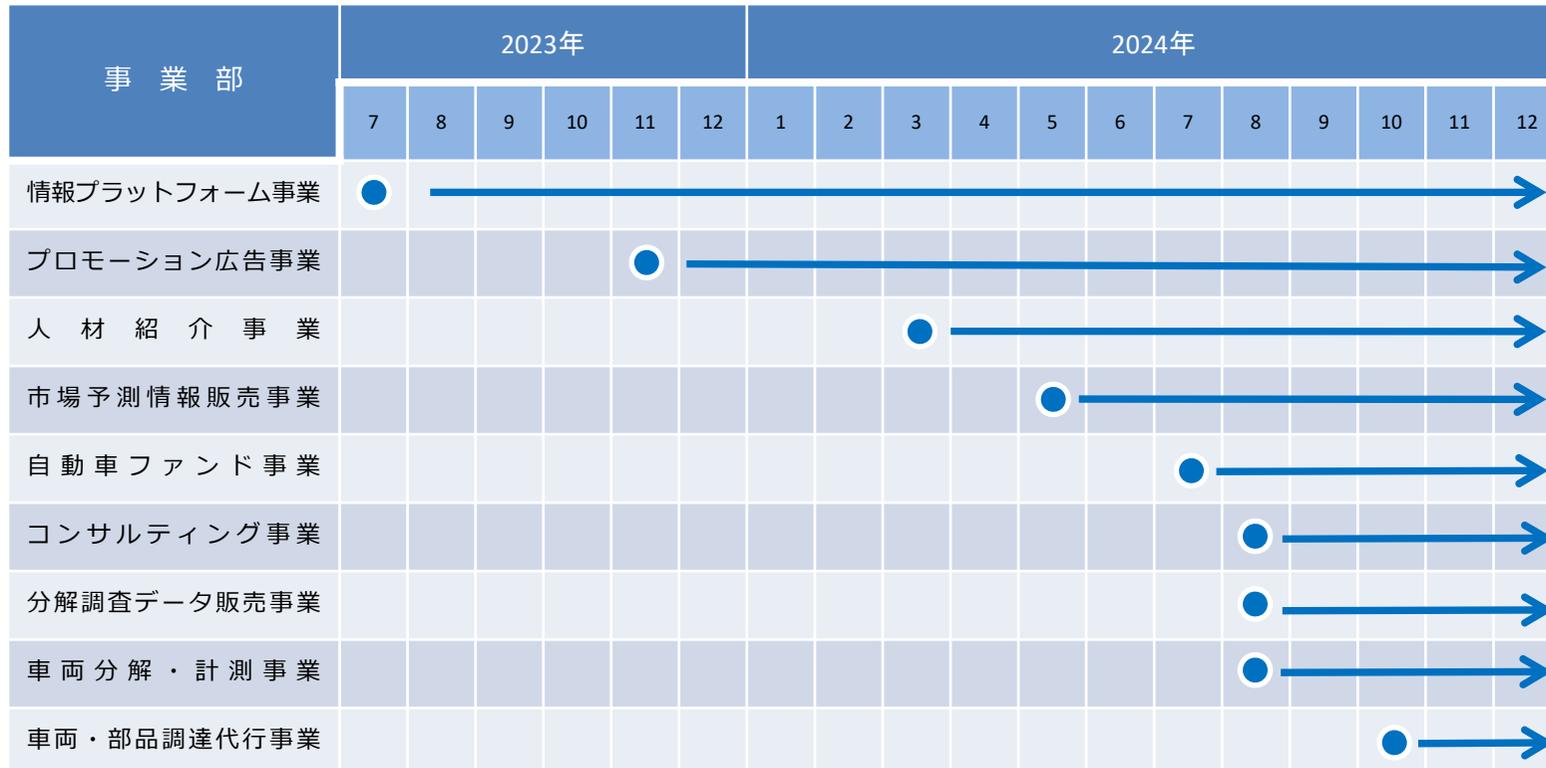
② 財務経理部

- ◆ 各事業の業績拡大に伴い、業績見通しの確度向上などを図る。
- ◆ ベンチマークセンターの稼働に合わせ、プロジェクト毎の原価計算制度を導入し、案件ごとの損益管理を推進し、グループ全体の業績管理の精度向上を図る。

6. 情報プラットフォーム事業以外の事業の営業力強化

情報プラットフォーム会員は、情報プラットフォーム事業以外の事業の有
望な潜在顧客であるため、会員数の増加とともに各事業の受注も拡大して
いる。下期は、全ての事業について受注などの業務管理をローコードツ
ール（「Kintone」）で行い、顧客別・事業別の受注状況を横ぐしで管理で
きる体制を構築する。

【ローコードツール（「Kintone」）導入スケジュール】



5つの力を結集し

世界で唯一の自動車産業ポータルを実現しよう

-Individuals go far, teams go farther.-

お客様を引き付ける

商品力

情報部門

様々なお客様に提案できる

営業力

営業部門

情報産業の中心となる

ポータル力

DX部

5つの力

成長を支える強靱な

インフラ力

バックオフィス部門

自らの手で切り開く

経営力

各事業部、拠点