

変化の先頭に

**MARKLINES**

[www.marklines.com](http://www.marklines.com)

マークライnz株式会社

# 決算補足説明資料

2025年上半期

2025年8月7日

Copyright © 2025 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. 2025年上半期のトピックス**
- II. 業績サマリー**
- III. 業績予想**
- IV. 2025年2月発表の成長戦略に対する取り組み状況**
- V. 参考情報**

# I. 2025年上半期のトピックス

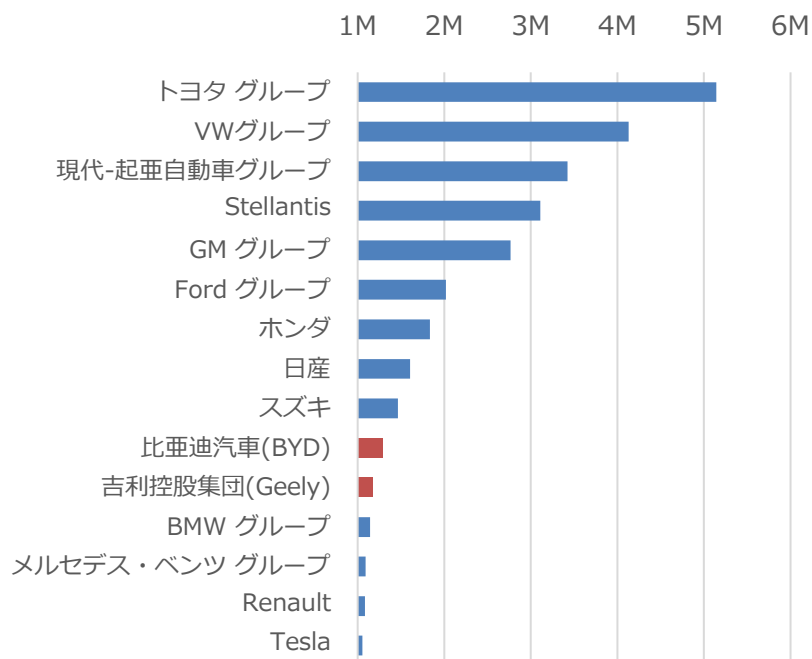
# 2025年上半期のトピックス

## 1. 事業環境について

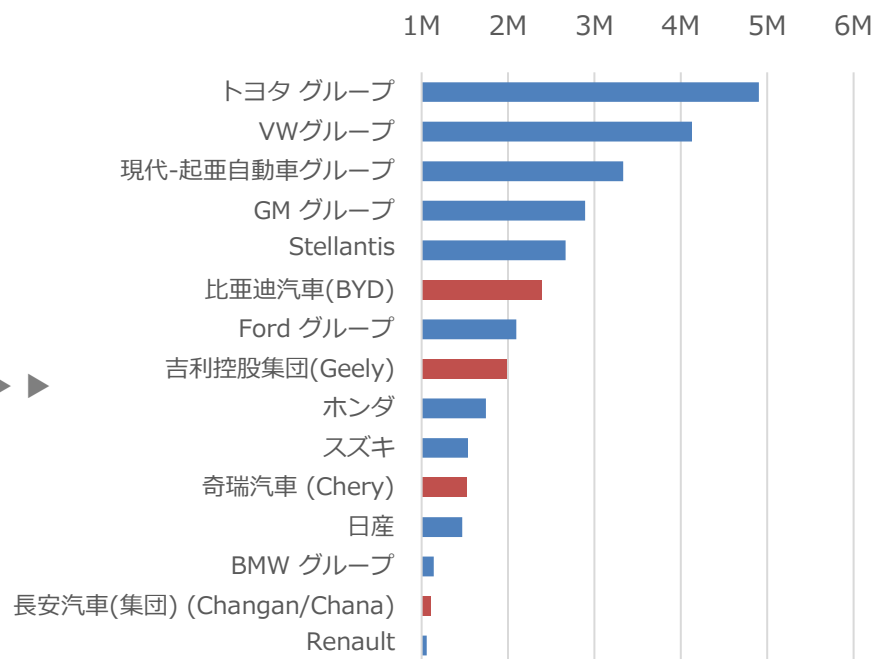
### ① グローバルの自動車販売動向

BYDを筆頭に中国の自動車メーカーが台頭し、日系・欧米メーカーが苦戦を強いられていることに加え、中国市場では過度な値引き競争が起こるなど自動車/部品メーカーとも利益水準が低下している。

2023年1月～6月 販売台数 TOP15



2025年1月～6月の販売台数 TOP15



# 2025年上半期のトピックス

## ② トランプ米大統領による政策の影響

相互関税適用とは別枠で自動車に課された関税により、自動車/部品メーカーの収益は大きな影響を受けた。（日本は7月23日に15%で米国と合意。）

新関税率は4月3日適用開始の関税率よりも12.5%引き下げられたものの、依然として自動車/部品メーカーの事業環境は苦しいと見込まれる。

- 米国輸入自動車に賦課される関税率

国	自動車・自動車部品に関する追加関税発効前	自動車・自動車部品に関する追加関税発効後	各国-米国間の関税交渉合意後
日本	2.5%	27.5%	15.0%
中国	22.5%	47.5%	47.5% ※
欧州（EU）	2.5%	27.5%	15.0%
欧州（UK）	2.5%	27.5%	12.5%（10万台まで）

※中国については米国との関税交渉が未妥結のため現行数値（8/1現在）

# 2025年上半期のトピックス

---

## ③ 当社業績への影響

中国メーカーの躍進により日系・欧米メーカーの業績が悪化していること、及び中国の自動車市場における行き過ぎた値下げ合戦により業界全体の利益水準が悪化していることにより、自動車/部品メーカーでは経費削減や開発費を抑制する動きが出た。さらに、トランプ政権の関税政策により先行き不透明な状況が続き、各社とも予算の執行を控えた。

- 情報プラットフォーム事業では、2008年リーマンショック時ほどではないが解約数が増加しており、また、新規の契約獲得についても苦戦を強いられている。
- 情報プラットフォーム以外の事業は、日系メーカーが顧客の大半を占めており、当該顧客が期初である4月以降は予算執行を控えたことにより当社サービスへの受注動向に影響を与えた。

## 2. ベンチマークセンターの認知・啓蒙活動

ベンチマークセンターの開所に伴い実車両の分解を独自に行うことが可能となりリバースエンジニアリング分野でこれまでより幅広いサービスを提供できるようになった。当社は情報サービスのみを行う会社と理解されている方々も多いため、以下の2点を中心に認知活動を推進している。

### ① ベンチマークセンター視察

当社では、これまで来訪された20社以上の自動車/部品メーカーに実際の設備及び部品をご覧いただきながらベンチマークセンターで提供可能なサービス領域に対する理解を深めていただいた。その結果、これまでより多様な引き合いが増加した。

### ② マークラインズ技術展示会

大手自動車メーカー3社でマークラインズ技術展示会を実施。当該メーカーの主に開発部門の方々に直接当社のリバースエンジニアリングサービスについて説明し好評を得ている。下半期も数社の技術展示会の開催が決定している。



# 2025年上半期のトピックス

## 3. 株式会社マークラインズソフト開発の設立

HuaqinTechnology Co., Ltd.（中国）と合併会社を4月に設立した。次世代モビリティでは、車両の機能がソフトウェアによって定義されるSDV（ソフトウェア定義型車両）が重要な要素となっている。これを受け、当社は主に日本企業のソフトウェア開発の支援を目的として車載ソフトウェア開発受託事業を新たに展開する。

合併会社の概要	
名称	株式会社マークラインズソフト開発
事業内容	日本市場における車載向けソフトウェアの開発受託サービス
所在地	東京都千代田区永田町2-11-1 山王パークタワー14F
設立	2025年4月
資本金	90百万円
出資者及び比率	マークラインズ：51% 華勤技術股份有限公司（Huaqin Technology Co., Ltd.）：49%

# 2025年上半期のトピックス

## 4. 本社移転

事業拡大による人員増加に対応するため、山王パークタワー（現本社オフィス）から六本木セントラルタワー（新本社オフィス）への移転を検討。今回の移転により赤坂のサテライトオフィスも新本社オフィスへ統合し、本社機能の一体運営を図る。

### 新本社オフィス（候補）の概要

名 称	六本木セントラルタワー
所 在 地	東京都港区六本木7丁目15番9号
移転時期	2026年1月（予定）
収容人数	およそ200名



## II. 業績サマリー

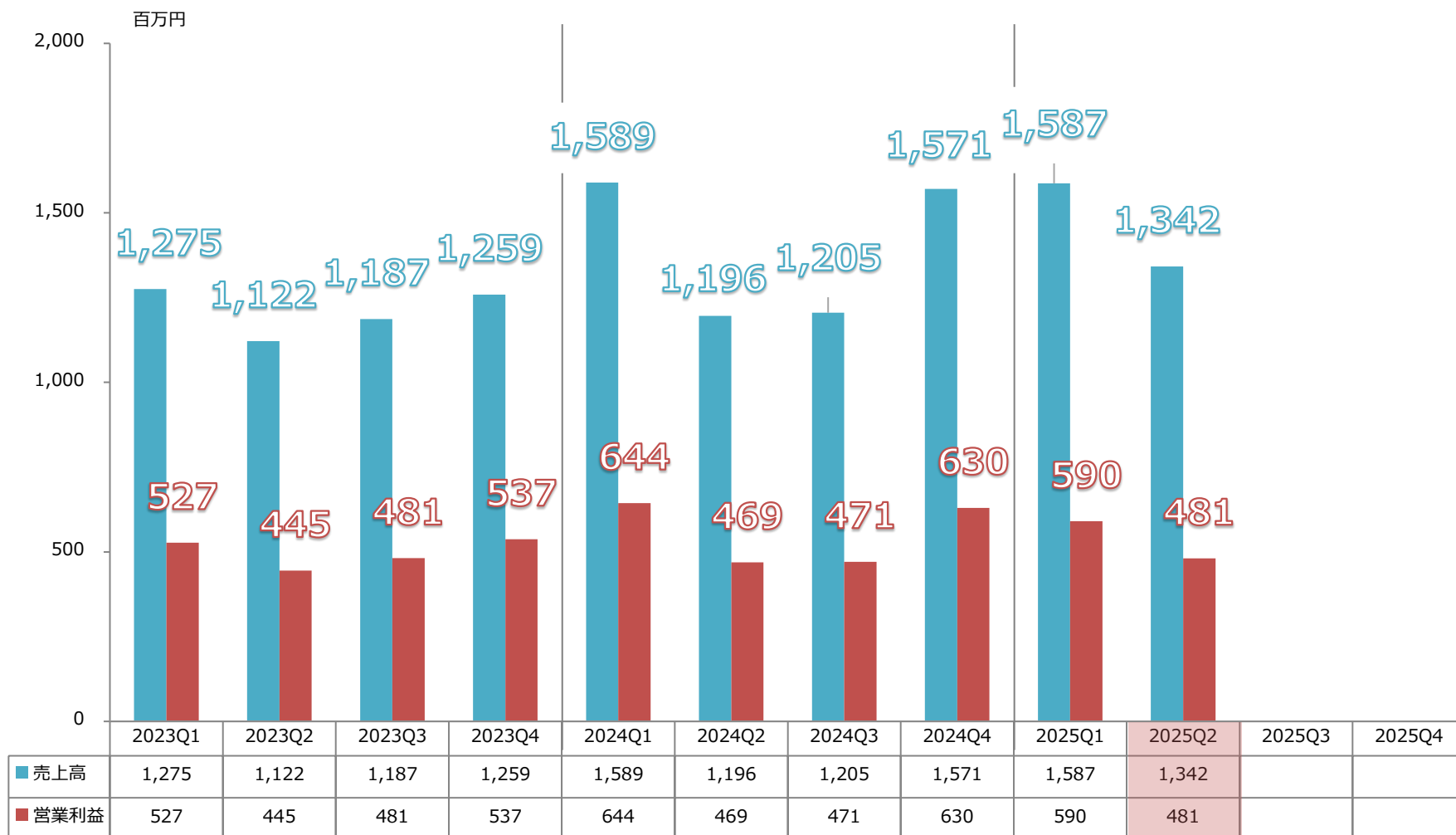
# 連結業績サマリー

(単位：百万円)

	2024上期	2025上期	前年同期比(%)	要 因
連結売上高	<b>2,785</b>	<b>2,929</b>	<b>+5.2</b>	プロモーション広告、市場予測情報販売事業を除き全般的に苦戦を強いられ前年同期比5.2%の増加にとどまった。
連結営業利益	<b>1,113</b>	<b>1,071</b>	<b>△3.7</b>	売上高が低調だったことに加え、前期下期に設立したベンチマークセンターなどの固定費が増加した影響から前年同期比3.7%の減少。
連結経常利益	<b>1,119</b>	<b>1,081</b>	<b>△3.4</b>	営業利益が前年同期比3.7%減となったことにより、前年同期比3.4%の減少。
親会社株主に 帰属する 当期純利益	<b>788</b>	<b>751</b>	<b>△4.6</b>	経常利益が前年同期比3.4%減となった影響を受け、前年同期比4.6%減少。

# 連結業績サマリー

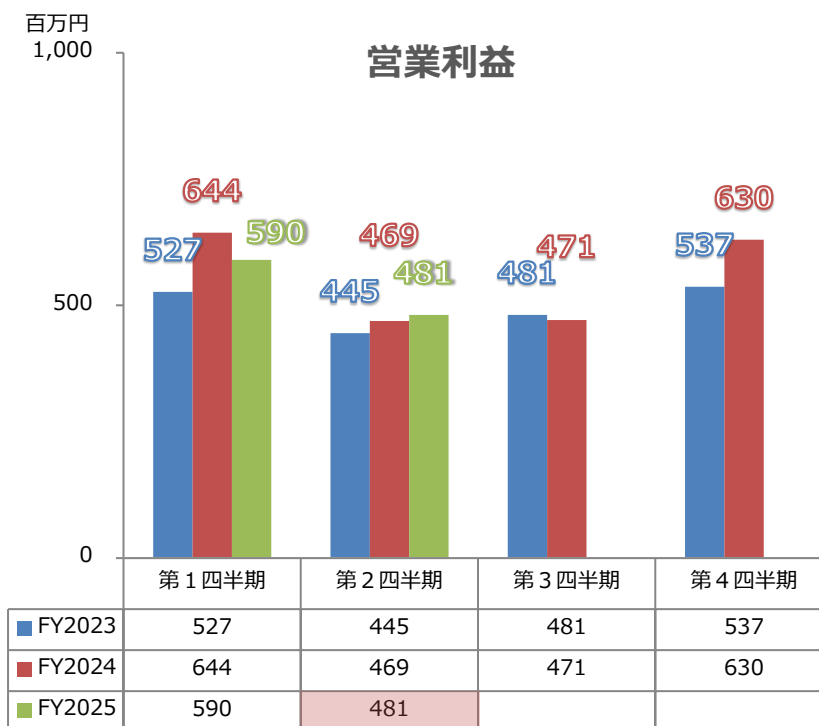
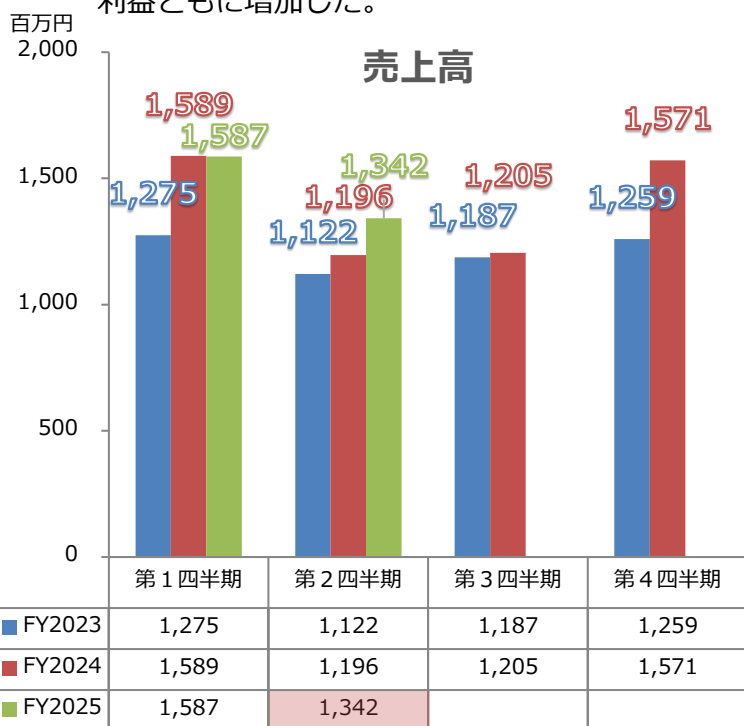
## 連結業績の推移



# 連結業績サマリー

## 四半期毎の連結業績の比較

- Q1について、前期Q1は車両分解・計測事業で一過性の売上が計上されるなど前年同期の業績が特に好調だった反動を受けたこと、BYDなど新興メーカーの台頭が一部の自動車/部品メーカーの業績悪化を招き当社サービスへの受注動向に影響を与えたことにより前期に及ばなかった。利益面については、前期下期に設立したベンチマークセンター、深圳子会社、及び福岡コールセンターに係る固定費増の影響も受け前年同四半期比で減少した。
- Q2について、米国の関税政策に係る影響が見通せないことから多くの自動車/部品メーカーが予算執行を差し控えており、当社の市場予測情報販売、プロモーション広告事業を除く各サービスの受注動向に影響を与えた。ただ、市場予測情報販売、及びプロモーション広告事業が引き続き好調に推移したこと、及びコンサルティング、車両分解・計測、分解調査データ販売事業における受注が対前年同四半期で改善したことなどから売上高、営業利益ともに増加した。

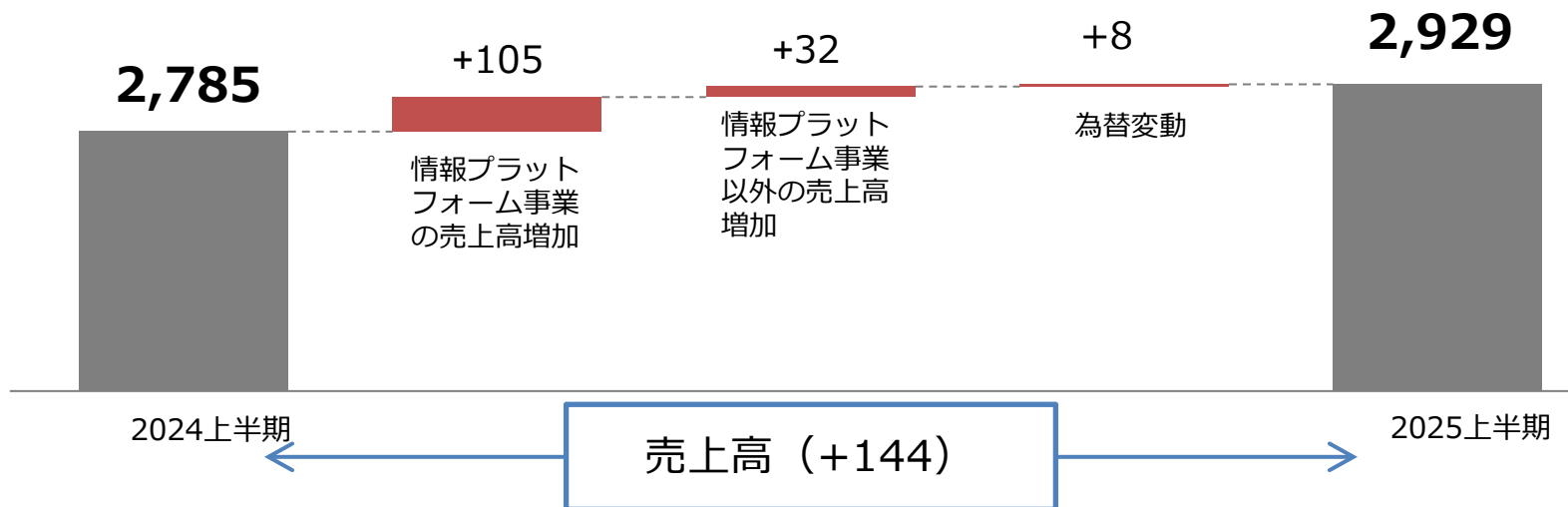


# 連結業績サマリー

(単位：百万円)

## 連結売上高増減要因

(前年同期比)



### 情報プラットフォーム事業以外の売上高増減の主な内訳

- 市場予測の売上高は29百万円増加した。
- 部品調達の売上高は18百万円増加した。
- プロモーション広告の売上高は12百万円増加した。
- 車両分解計測の売上高は30百万円減少した。

### 為替変動内訳

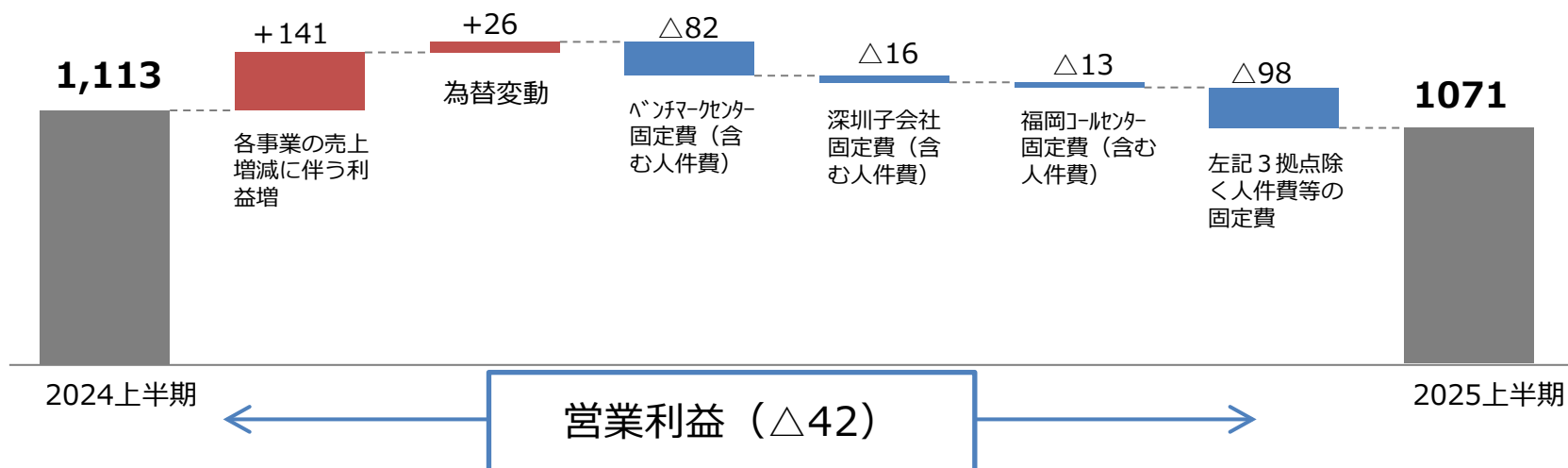
- 人民元建の売上が31百万円減少、USドル、ユーロ、ポンド建の売上が39百万円増加した。

# 連結業績サマリー

(単位：百万円)

## 連結営業利益増減要因

(前年同期比)



- ベンチマークセンター稼働に伴い人件費含む固定費はおよそ82百万円増加した。
- ベンチマークセンターなどを含むグループ全体の人員数は前年同四半期末比+25名で人件費が増加した。
- 為替変動による増加の大半は情報プラットフォーム事業に係るものである。

対象	情報プラットフォーム事業の換算レート	2024Q2	2025Q2	換算方法
売上高	USD (各契約の換算レートの加重平均)	142.87	151.61	各契約の入金時のスポットレートで換算
	EUR (各契約の換算レートの加重平均)	154.48	163.15	各契約の入金時のスポットレートで換算
	CNY (期末スポットレート)	22.35	20.16	累計の人民元売上高を各四半期末のスポットレートで換算
費用	USD (期末スポットレート)	161.07	144.81	累計の米ドル費用を各四半期末のスポットレートで換算
	EUR (期末スポットレート)	172.33	169.66	累計のユーロ費用を各四半期末のスポットレートで換算
	CNY (期末スポットレート)	22.35	20.16	累計の人民元費用を各四半期末のスポットレートで換算

変化の先頭に



# セグメント別損益

(単位：百万円)

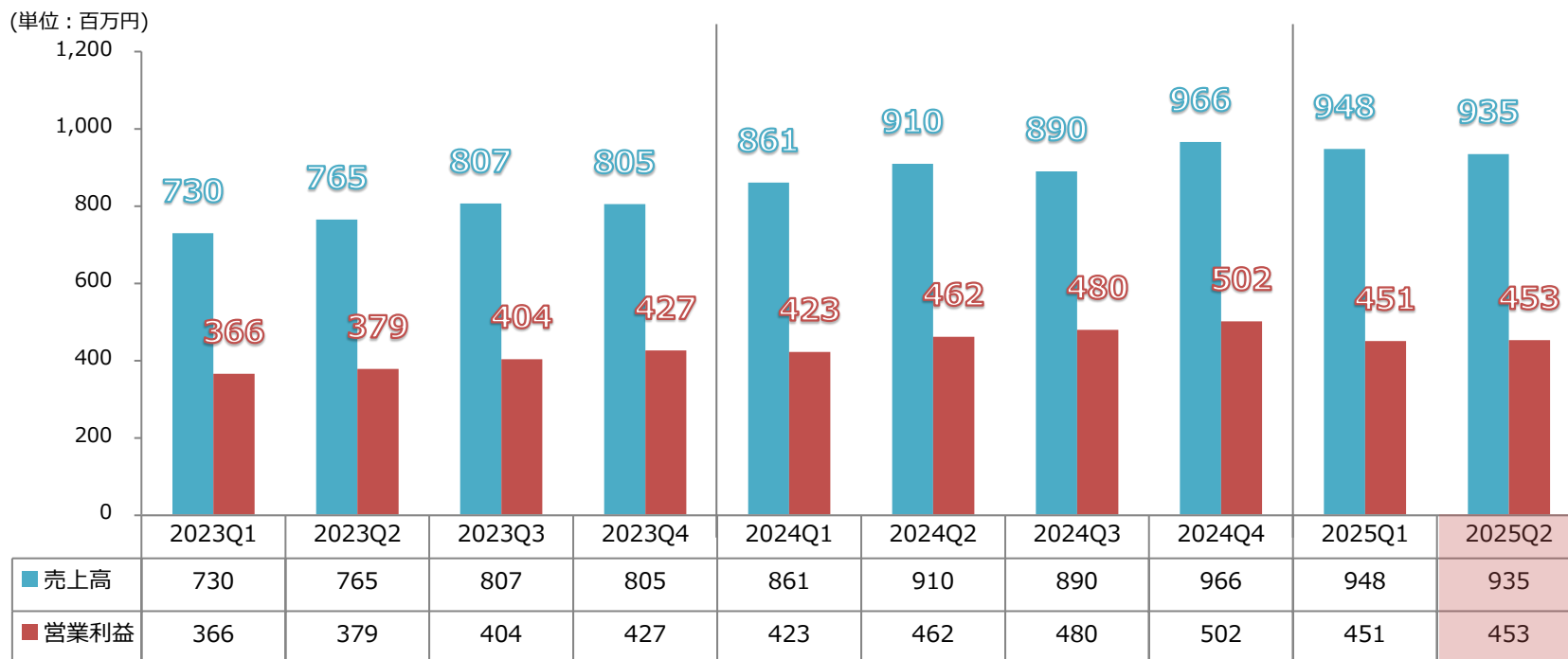
事業部		2024年 上半期実績	2025年 上半期実績	前年同期比	
情報プラットフォーム事業	売上高	1,772	1,884	+112	+6.3%
	セグメント利益	886	905	+19	+2.2%
市場予測情報販売事業	売上高	157	187	+30	+18.8%
	セグメント利益	46	59	+13	+27.2%
プロモーション広告事業	売上高	55	68	+13	+23.3%
	セグメント利益	44	53	+9	+21.0%
分解調査データ販売事業	売上高	94	97	+3	+4.0%
	セグメント利益	38	33	△5	△11.5%
車両・部品調達代行事業	売上高	234	253	+19	+7.9%
	セグメント利益	22	24	+2	+9.2%
コンサルティング事業	売上高	314	305	△9	△2.9%
	セグメント利益	49	10	△39	△78.6%
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	8	+8	+852.9%
車両分解・計測事業	売上高	93	63	△30	△32.1%
	セグメント利益	32	△9	△41	-
人材紹介事業	売上高	43	49	+6	+14.9%
	セグメント利益	△7	△11	△4	-
その他	売上高	-	-	-	-
	セグメント利益	-	△3	△3	-
連結売上高		2,785	2,929	+144	+5.2%
連結営業利益		1,113	1,071	△42	△3.7%

# セグメント別損益（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の業績概況

人民元安の影響から中国の売上高は前年同期比で減少したが、全体として売上高は前期における契約純増の効果により6.3%の増加となった。全般的に日系・欧米メーカーの業績不振、及び業界内における不確実性の高まりを受け新規契約/解約に影響が出ている状況だが、足元ではインド、北米地域は比較的好調に推移している。

四半期毎の業績の推移



# セグメント別損益（情報プラットフォーム事業）

## ② 地域別売上高

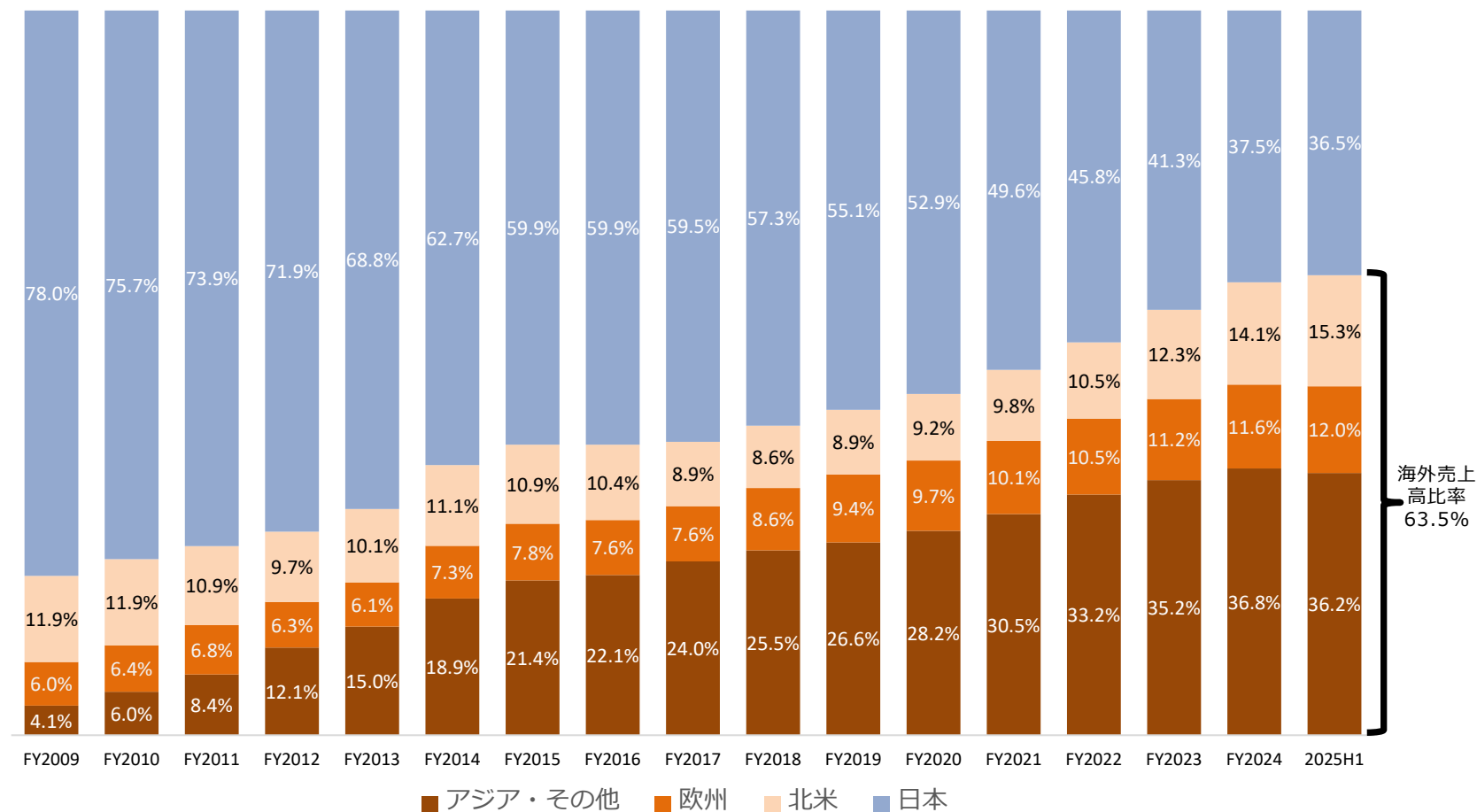
（単位：百万円）

情報プラットフォーム事業の地域別売上高				
	2024年 上半期	2025年 上半期	前年同期 比（%）	増減要因
日 本	675	688	+1.8	前期における契約数増加の効果が持続し売上高も増加。
中 国	327	308	△5.8	人民元建ての売上高は前年同期比3.9%増だったが、前年同四半期末との比較で人民元安に振れたことにより円建ての売上高は減少。
ア ジ ア	315	356	+13.0	前期においてインドの新規契約獲得が好調だったこと、及び円安効果で売上高が増加。
北 米	239	289	+20.5	引き続き契約獲得が好調に推移したことに加えて円安効果も手伝って売上高は2割超の増加。
欧 州	202	225	+11.4	前期の契約数増の効果、及び円安効果も持続し売上高も増加。
そ の 他	11	16	+40.6	-
合 計	1,772	1,884	+6.3	-

# セグメント別損益（情報プラットフォーム事業）

## ③ 地域別売上高の構成比

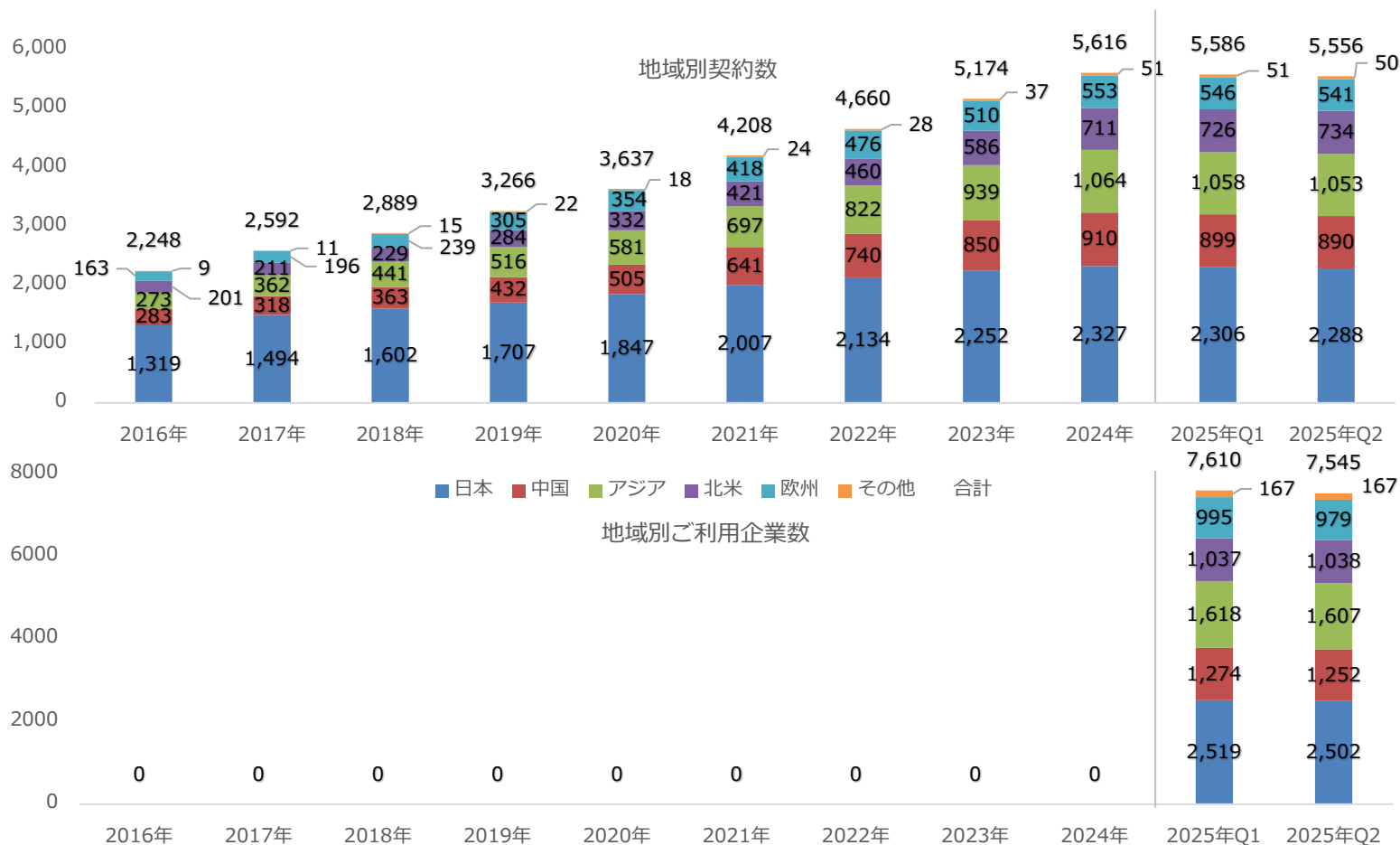
情報プラットフォーム事業地域別売上高の構成比



# セグメント別損益（情報プラットフォーム事業）

## ④ 契約企業数及びご利用企業数

- 2025年に入り急速に外部環境が悪化したことを受け不況耐性に乏しい中堅・小規模企業の解約が増加し、北米を除いて契約数/ご利用企業数ともに減少した。
- 中国では、日系・欧米メーカーが苦戦していることに加え、過度な値下げ競争が起こるなど業界全体の利益水準が下がったことにより解約が特に多い状況だった。



# セグメント別損益（情報プラットフォーム事業）

## ⑤ 主要通貨別の平均契約単価（現地通貨建て）

### 【新規顧客の平均契約単価】

通貨	2024年Q1	2024年Q2	2024年Q3	2024年Q4	2024年通期 (a)	2025年Q1	2025年Q2	2025年上期 (b)	変化率 (b) / (a)
JPY	590,918	567,113	573,043	567,378	575,627	686,341	623,810	665,161	+15.6%
USD	4,917	4,790	4,769	4,636	4,779	5,061	5,213	5,128	+7.3%
CNY	36,538	35,193	33,480	35,689	35,287	35,480	36,487	35,883	+1.7%
EUR	5,261	4,045	4,485	4,291	4,584	4,871	4,799	4,839	+5.6%

- 無制限契約など比較的高価格帯プランの申し込みが増加し円建ての平均単価が押し上げられた。

### 【既存顧客の平均契約単価】

通貨	2024年Q4末 (a)	2025年Q1末	2025年Q2末 (b)	変化率 (b) / (a)
JPY	585,378	592,586	596,599	+1.9%
USD	5,177	5,187	5,194	+0.3%
CNY	36,780	36,863	36,775	△0.0%
EUR	5,095	5,124	5,176	+1.6%

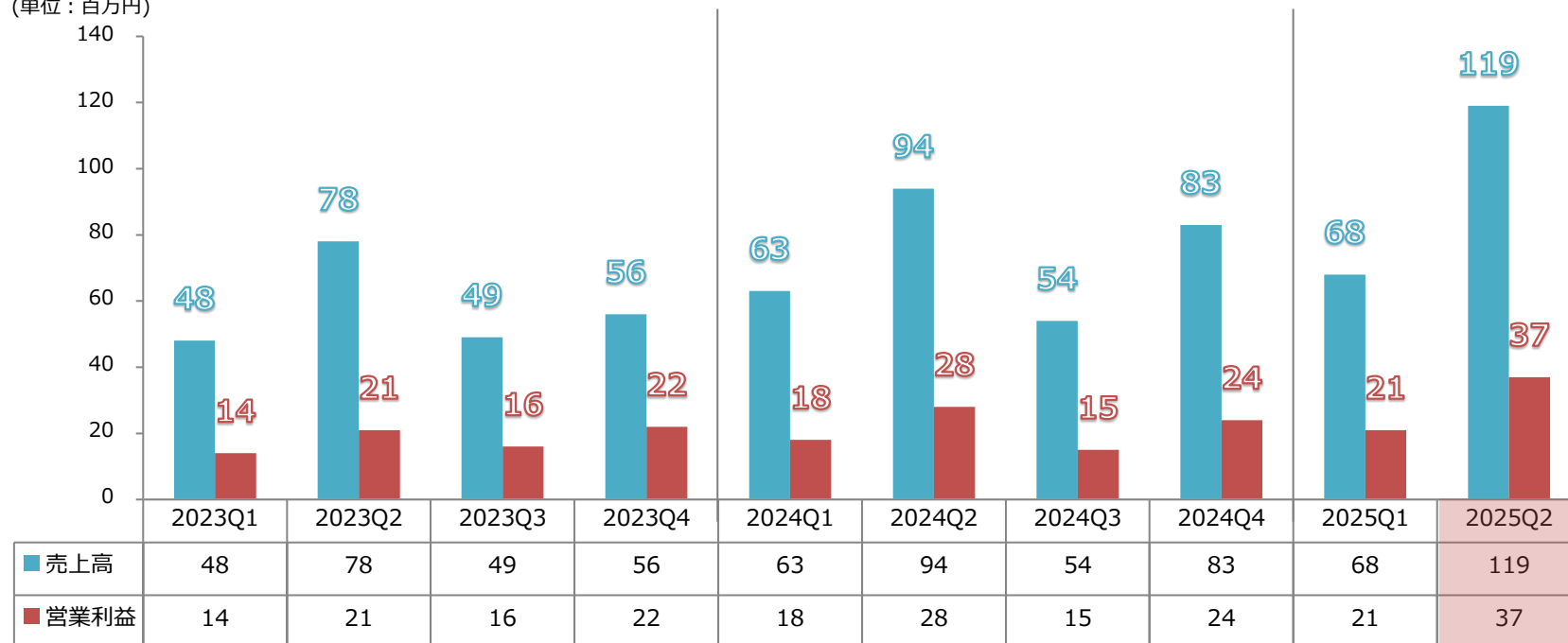
- 2025年1月以降、アップセル及びグローバル契約の推進に力を入れ始め、契約金額の引き上げに取り組んでいるが現時点ではその効果は限定的。
- 解約する企業は中堅・小規模企業の単価の低い契約が中心であるため、平均単価を若干押し上げる結果となった。

# セグメント別損益（市場予測情報販売事業）

市場予測情報販売事業は、BYDなど中国メーカーが台頭する一方、日系・欧米メーカーが苦戦を強いられるなど自動車産業に大きな変化が起きているところへ、トランプ米大統領による関税引き上げが産業界の不確実性をさらに高める結果となり、台数予測情報に対する需要も高水準で推移。こうした中、高価格帯製品への需要が引き続き好調であったこと、及び値上げの効果などから平均販売価格が上昇し売上高、セグメント利益ともに前年同期との比較で増加した。

四半期毎の業績の推移

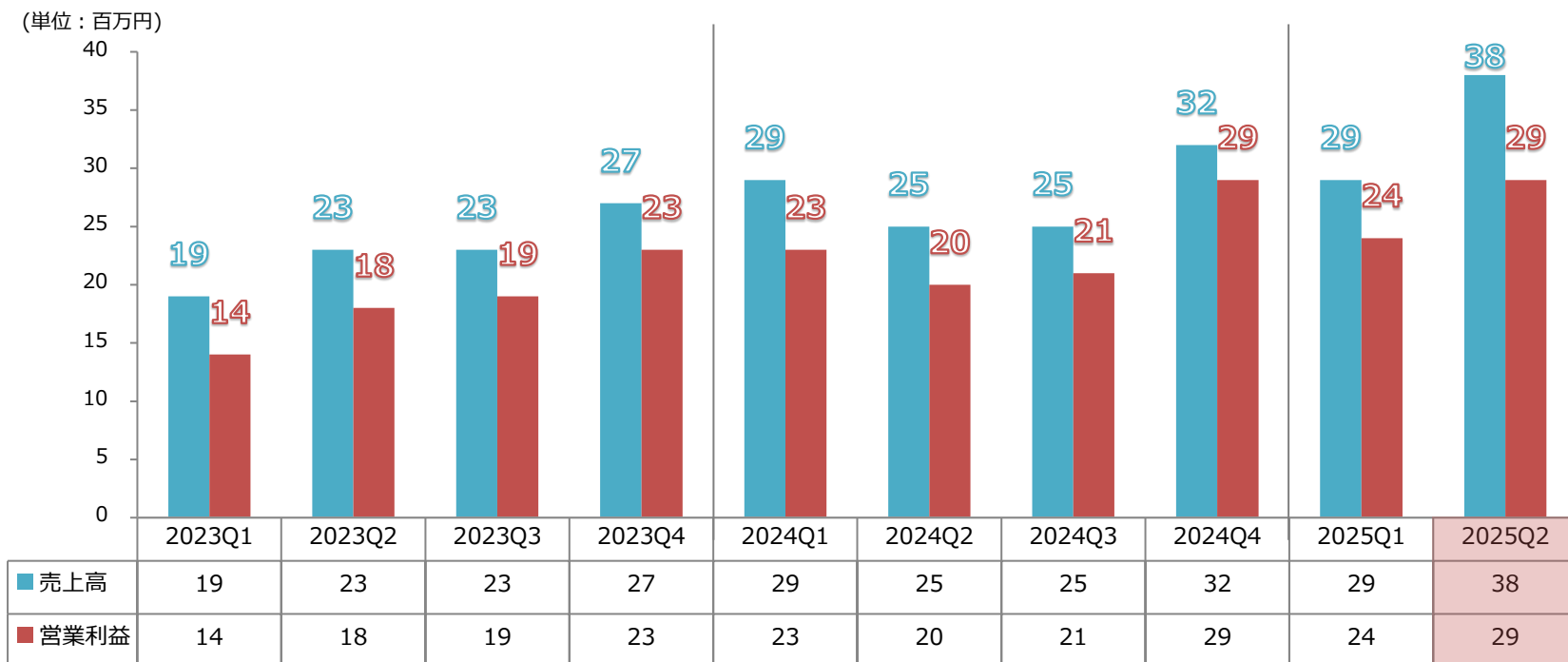
(単位：百万円)



# セグメント別損益（プロモーション広告事業 **LINES**）

プロモーション広告事業は、リピート顧客からの受注が安定的に推移したこと、及び案件当たりの受注額が上昇したことにより好調に推移した。さらに、第2四半期におけるPRメール配信数の増加も手伝って売上高、セグメント利益ともに前年同期比2割超の増加となった。

四半期毎の業績の推移

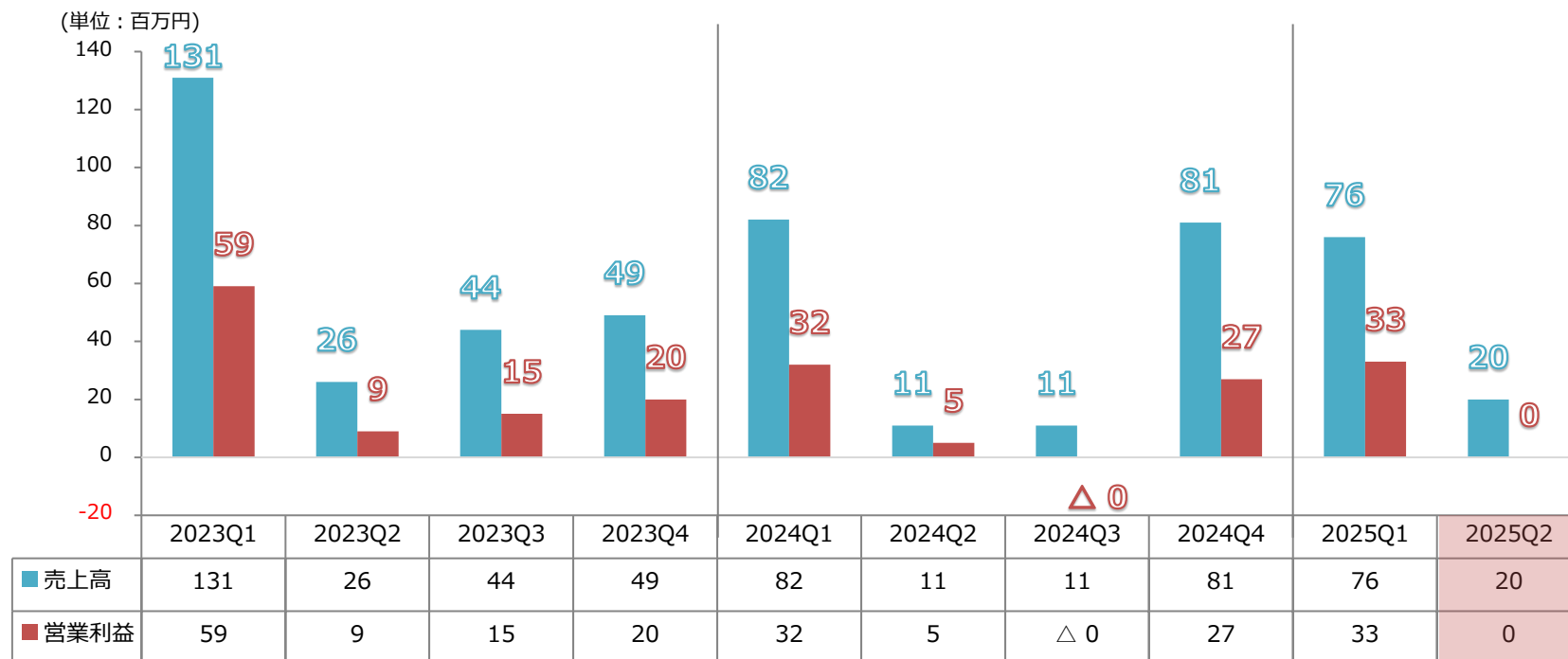




# セグメント別損益（分解調査データ販売事業）

分解調査データ販売事業は、第1四半期は一定数の販売を見込んでいたTesla CYBERTRUCKの分析レポートが想定を下回るなど売上高は前年同四半期割れとなったが、第2四半期は提携先であるFEV社製のレポート販売などが貢献し、上半期は前年同期比で4.0%の増加。一方で、セグメント利益は固定費が増加したことに伴い減少した。

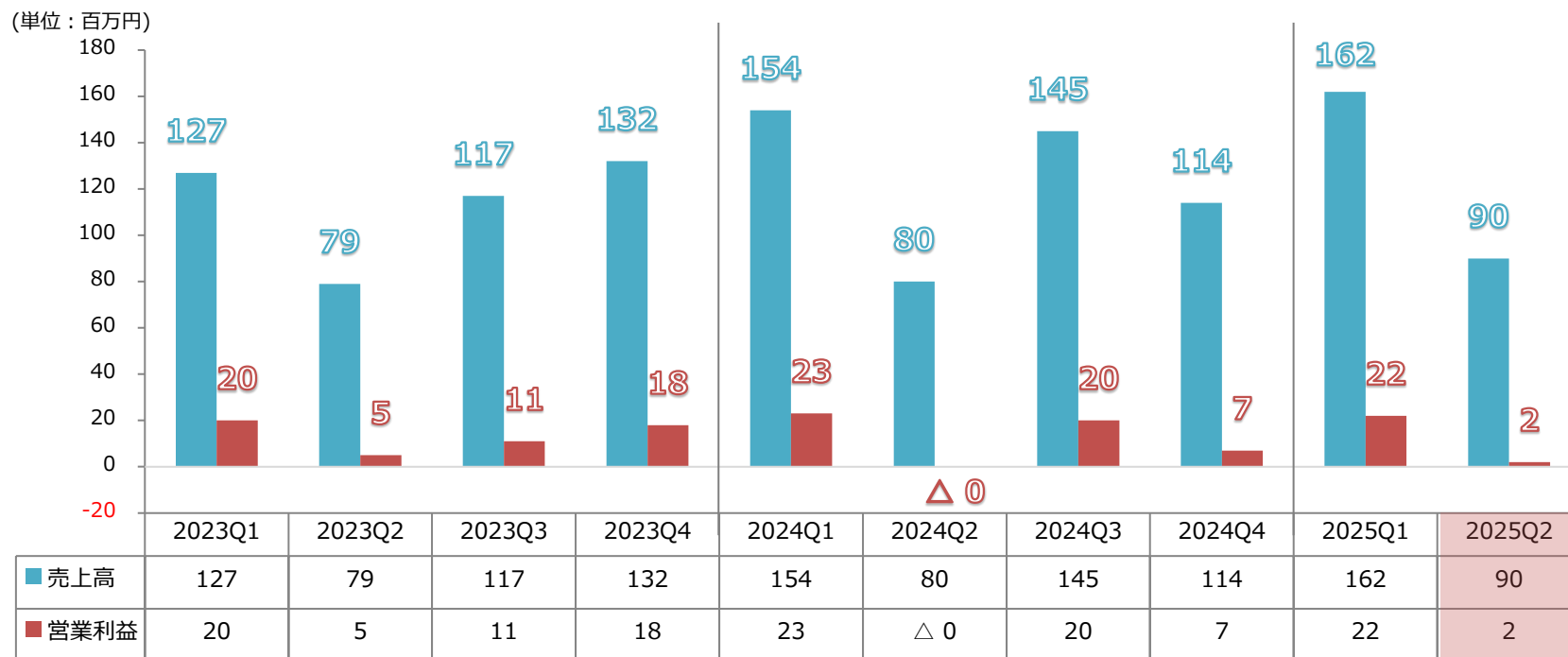
四半期毎の業績の推移



# セグメント別損益（車両・部品調達代行事業）

車両・部品調達代行事業は、車両本体など単価が高い反面、利益率の低い調達案件が増加した。その結果、売上高は7.9%増になり、一方で固定費がほぼ横ばいだったことから、セグメント利益については9.2%の増加となった。

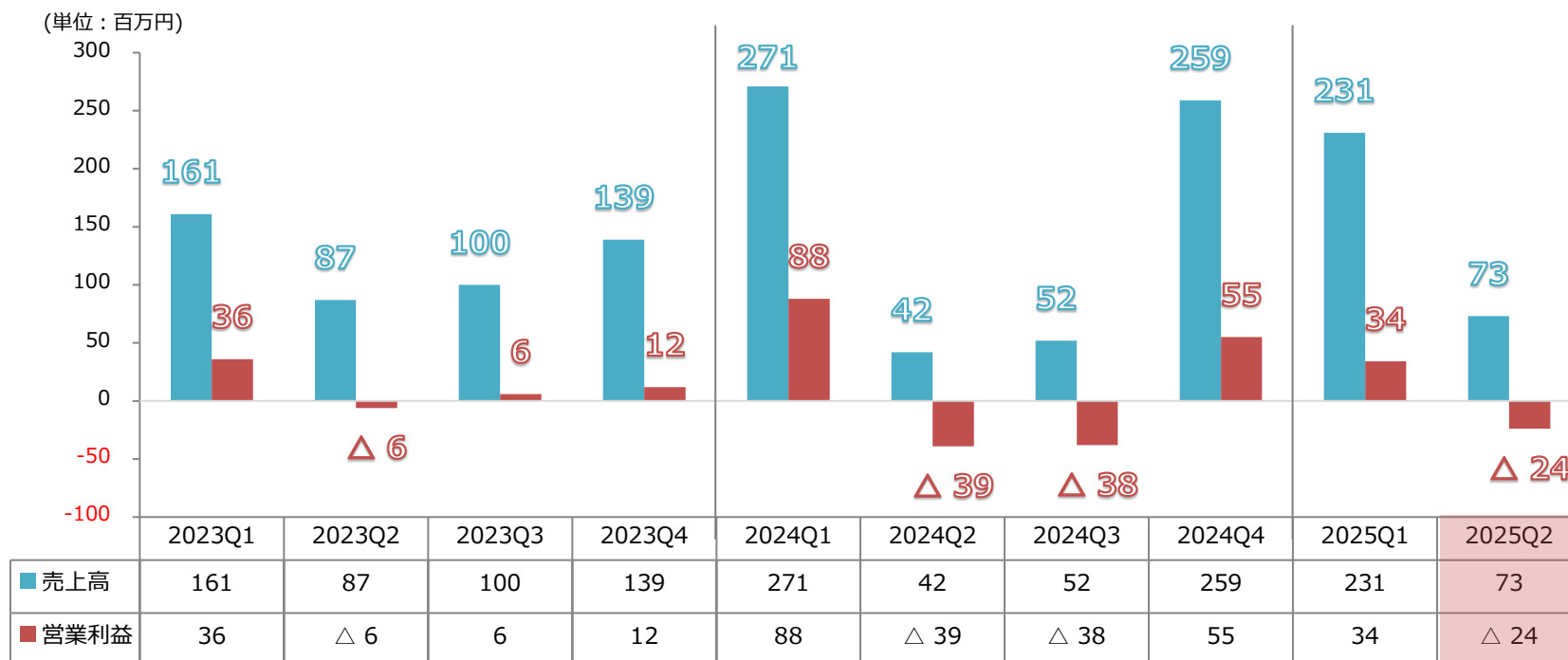
四半期毎の業績の推移



# セグメント別損益（コンサルティング事業）

コンサルティング事業は、前期の第1四半期の業績が特に好調だった反動を受けたこと、及び自動車/部品メーカーが予算執行を差し控えていることなどが業績に影響を与えている。しかしながら、今期は自動車メーカー向けの技術展示会を開催するなど当該事業の認知活動を推進したことにより第2四半期の検収件数は前年同四半期を上回り売上高はおよそ7割増となるなど業績が改善。これに伴い売上高は前年同期比2.9%の減少まで回復。セグメント利益については、利益率の低い案件が増加したこと、及びベンチマークセンターに係る固定費が増加した影響から大きく減少した。

四半期毎の業績の推移



# セグメント別損益（自動車ファンド事業）

自動車ファンド事業は、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」から每期定額で受領する管理報酬を売上高と計上しているため売上高はほぼ横ばいだった。セグメント利益については、一時的な固定費減少を受け増加した。

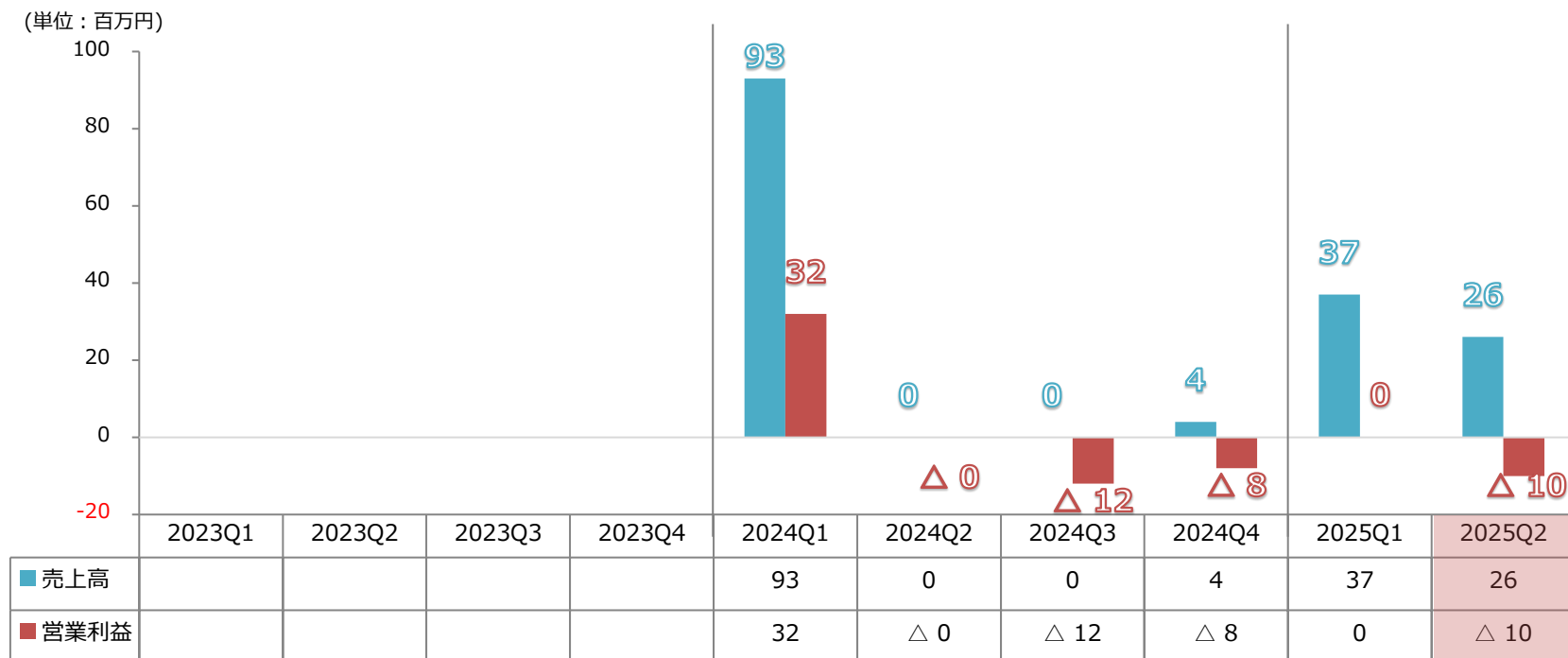
四半期毎の業績の推移



# セグメント別損益（車両分解・計測事業）

車両分解・計測事業は、前期8月のベンチマークセンター稼働以降、積極的に認知活動を行った結果、多彩な案件の引き合いが届くようになり新規で商用車メーカーから請負い案件を受託するなど徐々に成果も上がっている。しかしながら、対前年同期では前期に計上した請負い案件が1億円と高額であったこと、及び業界全体に不透明感が広がり自動車/部品メーカーが一時的に外注費を圧縮していることなどから受注が伸び悩み、売上高、セグメント利益ともに前年同期比で減少した。

四半期毎の業績の推移

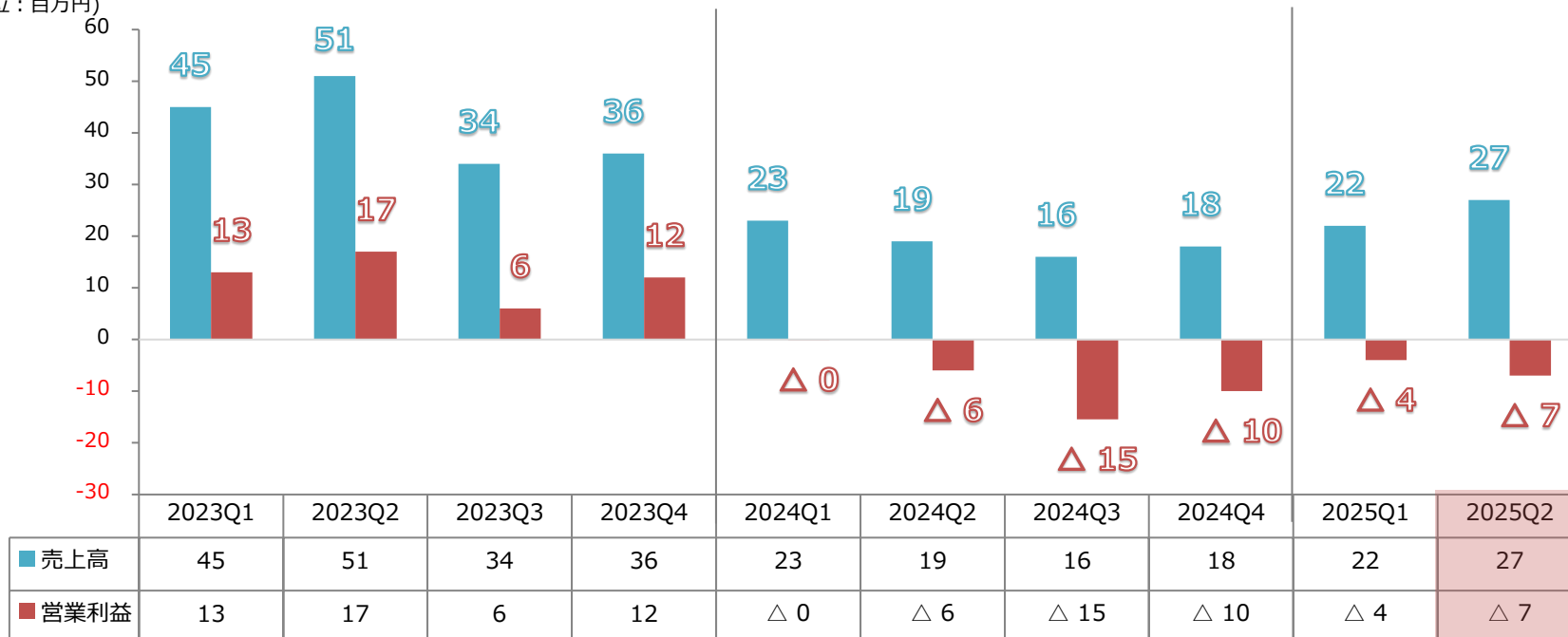


# セグメント別損益（人材紹介事業）

人材紹介事業は、成約件数が22件(前年同期20件)となった。業績については、一部のメーカーで採用を絞る動きもあり引き続き低調に推移したが、最悪期は脱し、ゆるやかな回復傾向を示している。

四半期毎の業績の推移

(単位：百万円)



# III.業績予想

# 通期業績予想 1/2

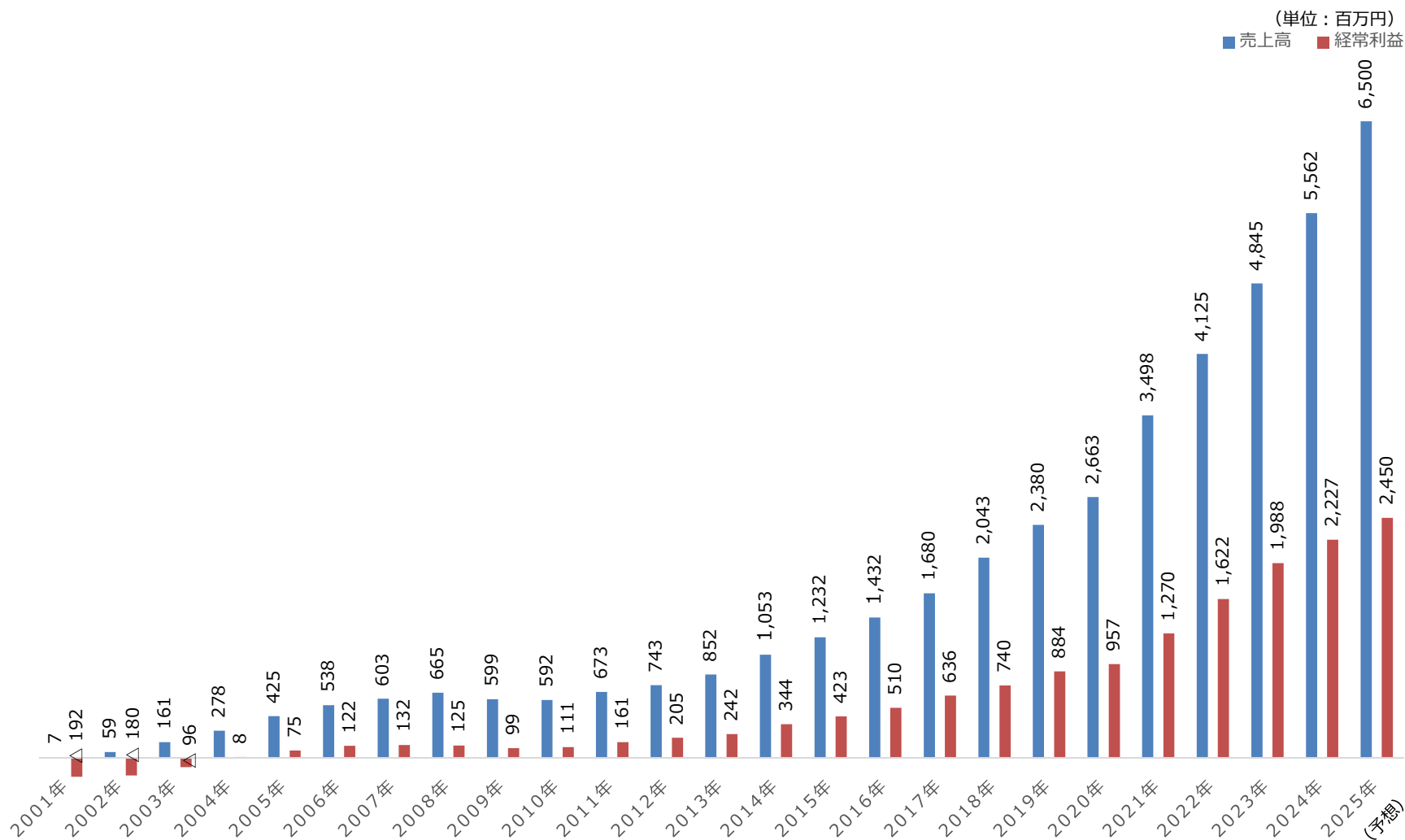
(単位：百万円)

	2024年 12月期実績	2025年 12月期計画	前期比 (%)
連結売上高	5,562	6,500	+16.9%
連結営業利益	2,216	2,450	+10.6%
連結経常利益	2,227	2,450	+10.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,577	1,710	+8.4%

※1 2025年12月期計画の前提となる為替レートは下記の通り。  
USD152円、EUR162円、CNY21.5円



## 15期連続で最高益更新の見通し

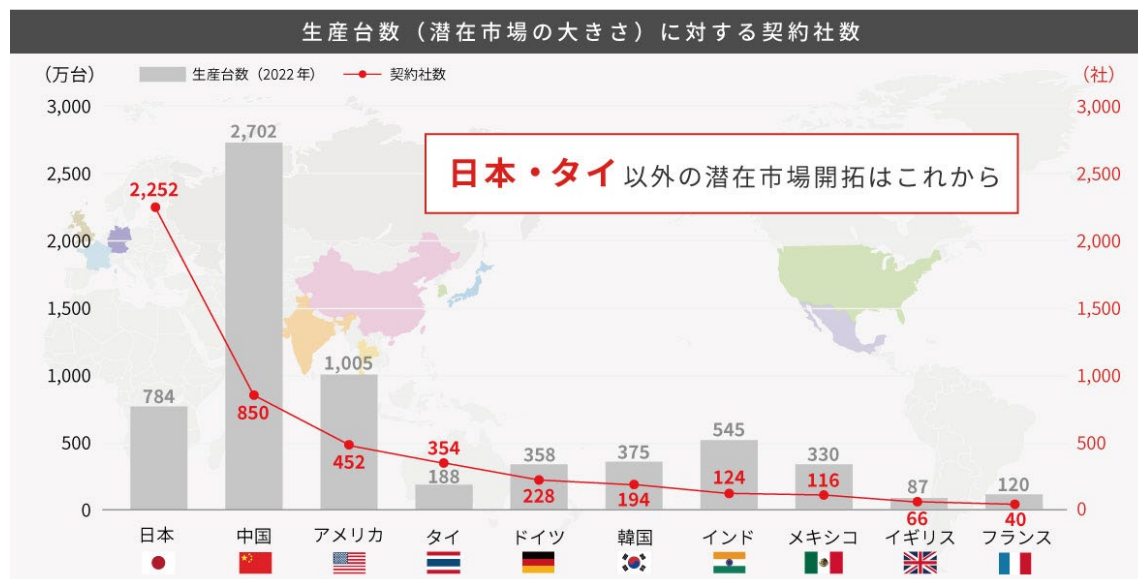


# IV. 2025年2月発表の成長戦略に対する 取り組み状況

# 1. グローバル化

トランプ関税や交渉合意によって、今後直接投資が進み当社サービスへの需要が高まると予想される米国、及び市場成長が期待されるインドの契約獲得を推進する。また、最大市場である中国ではローカル企業の契約獲得に注力する。

- 北米における営業活動をより機動的に行うため、米国子会社の責任者を北米統括に据えた。引き続き、米・墨の子会社の連携を強化し同地域の新規契約獲得を推進する。
- インド子会社については、営業機能を新たに付与し人員増強を図った。同国の地場企業を中心に契約獲得を強化する。
- 前期に設立した深圳子会社及び福岡コールセンターについては、成果がまだ得られていない。中国における契約増を図るため当該2拠点と本社の連携を深め営業活動の改善を図る。

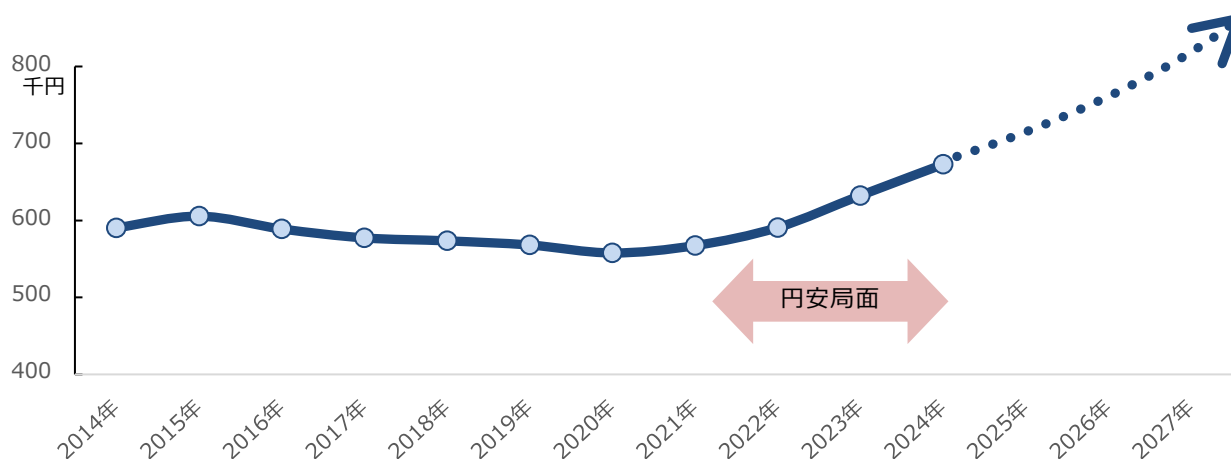


## 2. アップセルの推進

営業活動の指針変更に伴い当期から欧州・北米を中心にアップセルの推進にも注力しているが、現時点でその効果は限定的。

- 特に外資系企業についてはグローバル、複数社の契約への切り替え余地がある既存顧客が多く存在する。課題であるライトパーソンへのコンタクトを推進する。
- 営業・企画部門のみの利用企業について、台数情報など一部のコンテンツのみをご利用いただいている状況。開発・購買部門などに働きかけ様々な部門でさらに多くのコンテンツをご活用いただけるような活動を推進する。

情報プラットフォーム既存顧客の平均契約単価（為替影響含む）



### 3. 事業部間のクロスセル促進

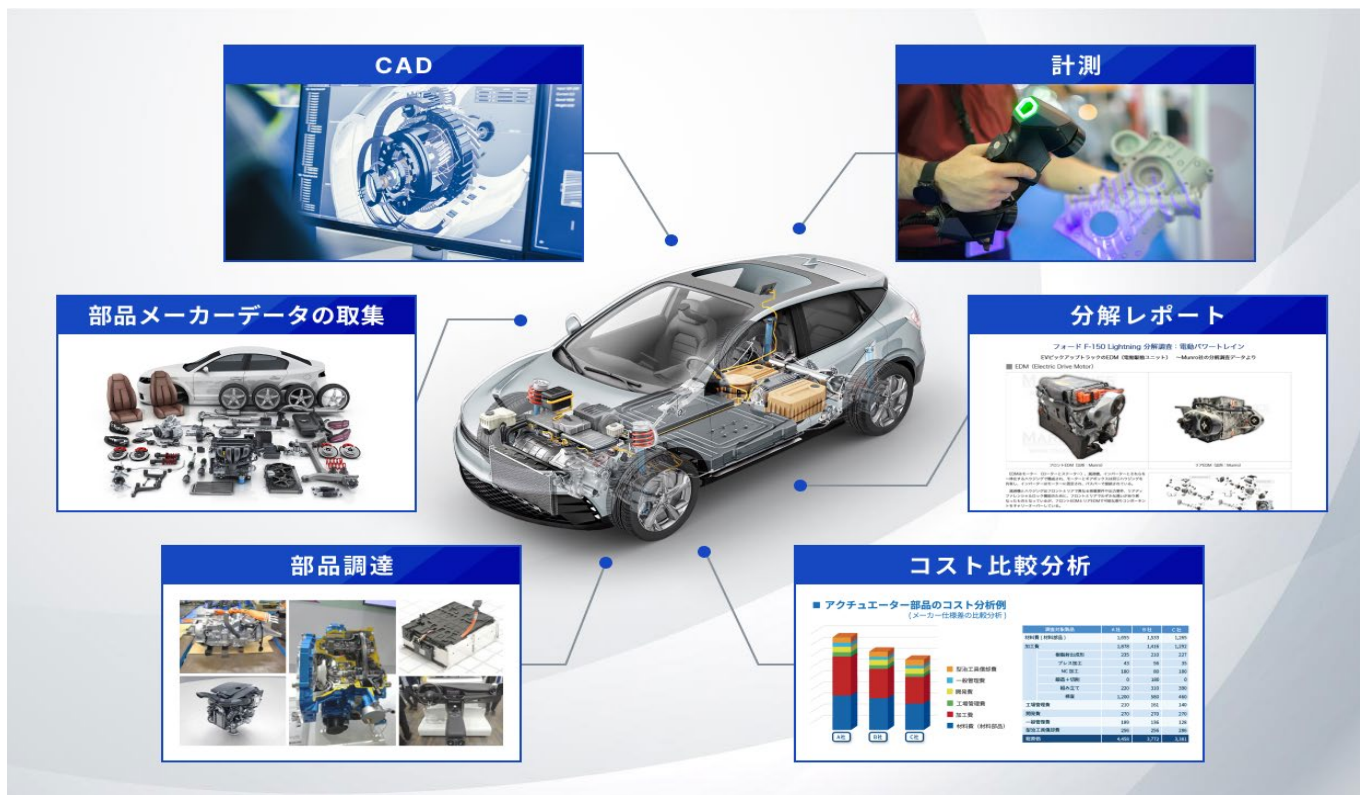
2024年度におけるベンチマークセンターの稼働をきっかけとして、これまでより顧客との接点が増加している。引き続き、啓蒙活動を通じてクロスセルを推進する。

- 情報プラットフォーム及びプロモーション広告事業で提供するサービスは中堅企業にもご利用いただける手ごろな価格帯のプランも存在するため、顧客がどちらかのサービスに関心を持つケースが多い。当社からサービスを提案する際は、顧客のニーズに応じて提案するサービスを切り替えクロスセルを推進する。
- 一方、情報プラットフォームの会員の中でも大手企業については、コンサルティング、車両分解・計測、市場予測など情報プラットフォーム以外の事業のサービスの有力な買い手となる。そのため、大手企業をフォローアップする際は、各企業における状況をヒアリングし、当社が展開するサービスへの需要を喚起しクロスセルを推進する。



# 4. リバーズエンジニアリング分野の強化

ベンチマークセンター稼働に伴い、当社が実車両を調達し、独自に分解することで3現主義（現地、現物、現実）を実現できるようになった。今後は、自社で実車両を調達し分解計測する案件については、他社との連携を深め高収益化を目指す。また、請負い案件については、EV化、自動運転技術導入が進む商用車や二輪車の分野へとサービス領域を拡大し受注増を図る。





## 5. Pro向け次世代AI検索エージェントの開発

当社が長年蓄積してきた自動車産業に関する非公開情報や一次データを活用し、汎用型AIでは実現できない詳細かつ正確な情報をご案内するAI検索エージェントを開発中。

Proが直面している「調査・分析の手間」の解消を実現するため、スピードと品質を両立した情報を回答できる機能の提供を目指す。

マークラインズが保有している会員向け  
独自データを活用

用語などを業界仕様に  
最適化した自然言語処理

日・英・中に加え、欧州・南米・アジア圏で  
用いられる多言語に対応

### 汎用型AIの回答イメージ

#### ◆ 文章での解説が中心

全固体電池など、次世代バッテリーの材料に関する最新の技術動向は？

理由・背景:

- 脱炭素化やEV（電気自動車）、再生可能エネルギーの拡大により、現行リチウムイオン電池（LiB）を上回る高エネルギー密度・高安全性・低コストの次世代電池材料が求められています。2023～2024年は世界的に技術開発・試作・初期量産競争が加速し、各国政府・大手電池メーカー・自動車メーカーが巨額投資を行っています。

主要材料ごとの特徴・課題:

- 全固体電池（ASSB）
  - 固体電解質（硫化物・酸化物・ポリマー系）が用いられ、着火・発火リスク低減が可能。
  - 高出力・高エネルギー密度化や高速充電に優れるが、界面抵抗・リチウムデンドライトの成長・固体電解質の加工性やコストが課題。
  - 2023年にトヨタは全固体電池の充放電サイクル寿命・高温耐性で進展とし、2027～28年のEV搭載量産目標を公表（出典：トヨタ2023年6月発表）。パナソニックや日産、韓国・中国勢も続く。
- リチウム硫黄電池（Li-S）
  - 正極に硫黄を用い理論的エネルギー密度がLiB比2-5倍。資源制約も少なく低コスト化が期待される。
  - 課題はポリスルフィドの溶出による容量低下（シャトルリング）、サイクル寿命と安定性。
  - 米スタートアップのLyten（2023年）は、5万回充電耐久・EV向けプロトタイプ公表（出典：

### AI検索エージェントの回答イメージ

全固体電池など、次世代バッテリーの材料に関する最新の技術動向は？

#### ◆ マークラインズ所有データへのリンクを表示

世界7万社以上のティア1、ティア2サプライヤーの情報を約1000部品分類から検索できます。

部品メーカー情報  
全固体電池を扱っているサプライヤー一覧

特定の技術や市場動向に関する詳細な分析レポートです。

分析レポート  
分析レポート リチウムイオン電池（中国市場編）

#### ◆ マークラインズ所有データに基づいた解説

##### AIによる概要

提供された情報に基づく、全固体電池をはじめとする次世代バッテリーの材料に関する最新の技術動向は、エネルギー密度、安全性、急速充電性能、および長寿命化の向上を目指した多様な材料開発と、それらを活用した製品化の動きが活発化していることが示されています。

変化の先頭に

# V. 参考情報



## ■ 各事業部のセグメント利益又は損失 1/4

当社では、『事業部別セグメント損益』については、2024年第2四半期まで『調整額』として記載していた役員報酬、間接部門の人件費及びオフィスの賃料などの全社費用を2024年第3四半期から全額、各事業部の人員数に応じて各事業部に配賦したため、同四半期から各事業部のセグメント損益は表面上、悪化した記載となりました。これは、各事業の損益を正確に算出するために行ったもので最終損益には影響ありません。

下記は、従来の計算方法及び現在の計算方法双方のセグメント損益を四半期ごとに記載したものです。

### 情報プラットフォーム事業

(単位：千円)

	2024Q1	2024Q2	2024Q3	2024Q4	FY2024	2025Q1	2025Q2	2025Q3	2025Q4	FY2025
売上高	861,923	910,808	890,856	966,265	3,629,853	948,626	935,780	0	0	1,884,407
セグメント利益又は損失 (2024Q2までの計算方法)	518,581	555,549	582,152	607,307	2,263,591	579,888	579,229	0	0	1,159,117
共通費配賦額	-94,636	-93,209	-102,070	-104,506	-394,423	-127,897	-125,399	0	0	-253,296
セグメント利益又は損失 (2024Q3以降の計算方法)	423,945	462,339	480,081	502,801	1,869,167	451,990	453,830	0	0	905,821

### プロモーション広告事業

(単位：千円)

	2024Q1	2024Q2	2024Q3	2024Q4	FY2024	2025Q1	2025Q2	2025Q3	2025Q4	FY2025
売上高	29,313	25,964	25,056	32,852	113,187	29,634	38,547	0	0	68,181
セグメント利益又は損失 (2024Q2までの計算方法)	26,198	22,780	23,453	31,581	104,014	27,126	33,352	0	0	60,479
共通費配賦額	-2,259	-2,198	-1,588	-1,623	-7,670	-2,410	-4,191	0	0	-6,602
セグメント利益又は損失 (2024Q3以降の計算方法)	23,939	20,581	21,865	29,957	96,343	24,715	29,161	0	0	53,876

※ セグメント利益又はセグメント損失（2024Q2までの計算方法）：従来の計算方法  
 セグメント利益又はセグメント損失（2024Q3以降の計算方法）：現在の計算方法  
 共通費配賦額：第2四半期までの調整値（全社費用）

## ■ 各事業部のセグメント利益又は損失 2/4

### コンサルティング事業

(単位：千円)

	2024Q1	2024Q2	2024Q3	2024Q4	FY2024	2025Q1	2025Q2	2025Q3	2025Q4	FY2025
売上高	271,240	42,900	52,160	259,620	625,920	231,918	73,264	0	0	305,182
セグメント利益又は損失 (2024Q2までの計算方法)	103,556	-18,363	-10,826	81,807	156,173	64,930	3,505	0	0	68,436
共通費配賦額	-15,131	-21,061	-27,804	-26,450	-90,446	-30,003	-27,959	0	0	-57,963
セグメント利益又は損失 (2024Q3以降の計算方法)	88,425	-39,424	-38,630	55,357	65,727	34,927	-24,454	0	0	10,472

### 市場予測情報販売事業

(単位：千円)

	2024Q1	2024Q2	2024Q3	2024Q4	FY2024	2025Q1	2025Q2	2025Q3	2025Q4	FY2025
売上高	63,578	94,372	54,344	83,361	295,657	68,356	119,302	0	0	187,659
セグメント利益又は損失 (2024Q2までの計算方法)	19,760	30,077	18,424	27,267	95,530	24,658	40,665	0	0	65,324
共通費配賦額	-1,129	-1,777	-2,470	-2,423	-7,801	-2,826	-2,794	0	0	-5,621
セグメント利益又は損失 (2024Q3以降の計算方法)	18,631	28,300	15,953	24,844	87,729	21,832	37,871	0	0	59,703

### 人材紹介事業

(単位：千円)

	2024Q1	2024Q2	2024Q3	2024Q4	FY2024	2025Q1	2025Q2	2025Q3	2025Q4	FY2025
売上高	23,748	19,747	16,612	18,668	78,776	22,473	27,481	0	0	49,955
セグメント利益又は損失 (2024Q2までの計算方法)	5,005	318	-6,808	-2,137	-3,621	4,562	3,792	0	0	8,355
共通費配賦額	-5,648	-7,274	-8,646	-8,483	-30,052	-8,988	-11,177	0	0	-20,165
セグメント利益又は損失 (2024Q3以降の計算方法)	-642	-6,955	-15,454	-10,621	-33,673	-4,425	-7,385	0	0	-11,810

※ セグメント利益又はセグメント損失 (2024Q2までの計算方法) : 従来の計算方法

セグメント利益又はセグメント損失 (2024Q3以降の計算方法) : 現在の計算方法

共通費配賦額 : 第2四半期までの調整額 (全社費用)

変化の先頭に

**MARKLINES**  
www.marklines.com

Copyright © 2025 MarkLines Co., Ltd. All Rights Reserved

## ■ 各事業部のセグメント利益又は損失 3/4

### 車両・部品調達代行事業

(単位：千円)

	2024Q1	2024Q2	2024Q3	2024Q4	FY2024	2025Q1	2025Q2	2025Q3	2025Q4	FY2025
売上高	154,232	80,595	145,188	114,741	494,756	162,775	90,609	0	0	253,384
セグメント利益又は損失 (2024Q2までの計算方法)	28,748	6,076	30,355	17,545	82,725	31,774	11,801	0	0	43,575
共通費配賦額	-5,688	-6,533	-10,234	-10,082	-32,539	-9,124	-9,760	0	0	-18,884
セグメント利益又は損失 (2024Q3以降の計算方法)	23,060	-457	20,120	7,462	50,186	22,649	2,040	0	0	24,690

### 分解調査データ販売事業

(単位：千円)

	2024Q1	2024Q2	2024Q3	2024Q4	FY2024	2025Q1	2025Q2	2025Q3	2025Q4	FY2025
売上高	82,107	11,912	11,405	81,166	186,591	76,797	20,989	0	0	97,787
セグメント利益又は損失 (2024Q2までの計算方法)	33,523	6,875	2,684	30,350	73,433	36,328	3,343	0	0	39,672
共通費配賦額	-1,079	-1,241	-3,327	-3,338	-8,987	-2,729	-3,233	0	0	-5,963
セグメント利益又は損失 (2024Q3以降の計算方法)	32,443	5,633	-642	27,012	64,446	33,599	109	0	0	33,708

### 車両分解・計測事業

(単位：千円)

	2024Q1	2024Q2	2024Q3	2024Q4	FY2024	2025Q1	2025Q2	2025Q3	2025Q4	FY2025
売上高	93,600	0	0	4,560	98,160	37,020	26,532	0	0	63,552
セグメント利益又は損失 (2024Q2までの計算方法)	36,341	-2	-7,208	-1,107	28,023	10,513	-161	0	0	10,352
共通費配賦額	-3,388	0	-5,771	-7,889	-17,049	-10,401	-9,862	0	0	-20,264
セグメント利益又は損失 (2024Q3以降の計算方法)	32,952	-2	-12,979	-8,996	10,974	112	-10,024	0	0	-9,912

※ セグメント利益又はセグメント損失（2024Q2までの計算方法）：従来の計算方法

セグメント利益又はセグメント損失（2024Q3以降の計算方法）：現在の計算方法

共通費配賦額：第2四半期までの調整額（全社費用）

変化の先頭に

**MARKLINES**  
www.marklines.com

Copyright © 2025 MarkLines Co., Ltd. All Rights Reserved

## ■ 各事業部のセグメント利益又は損失 4/4

### 自動車ファンド事業

(単位：千円)

	2024Q1	2024Q2	2024Q3	2024Q4	FY2024	2025Q1	2025Q2	2025Q3	2025Q4	FY2025
	売上高	9,746	9,746	9,853	9,853	39,200	9,665	9,773	0	0
セグメント利益又は損失 (2024Q2までの計算方法)	1,315	-384	1,448	2,824	5,203	4,884	3,984	0	0	8,868
共通費配賦額	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
セグメント利益又は損失 (2024Q3以降の計算方法)	1,315	-384	1,448	2,824	5,203	4,884	3,984	0	0	8,868

※ セグメント利益又はセグメント損失（2024Q2までの計算方法）：従来の計算方法

セグメント利益又はセグメント損失（2024Q3以降の計算方法）：現在の計算方法

共通費配賦額：第2四半期までの調整額（全社費用）