

変化の先頭に

**MARKLINES**

www.marklines.com

マークライnz株式会社

# 決算補足説明資料

2025年第1四半期

2025年5月14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。

マークラインズ株式会社

- I. 業績サマリー**
- II. セグメント別損益**
- III. 参考情報**

# I. 業績サマリー

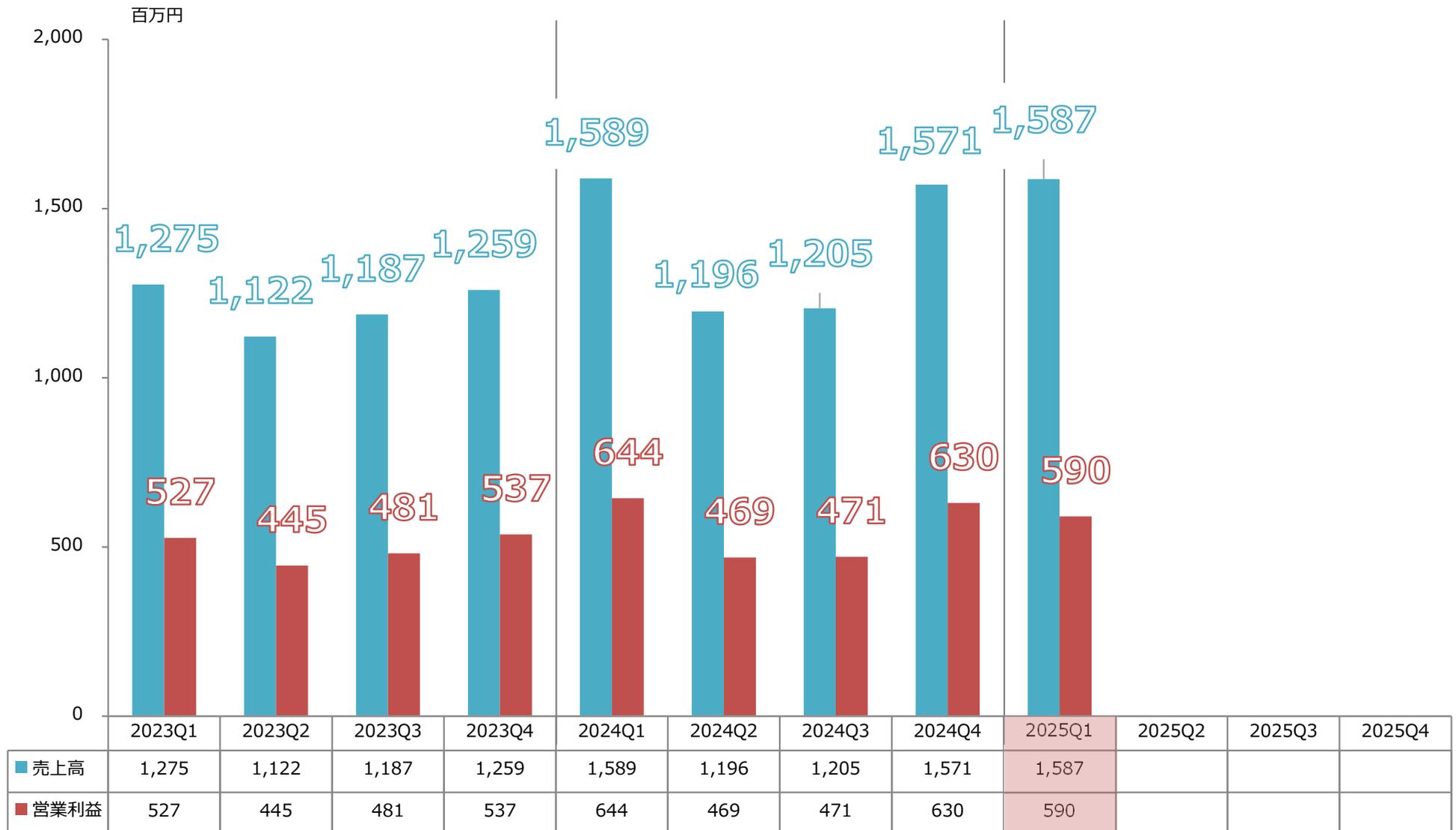
# 連結業績サマリー

(単位：百万円)

	2024Q1	2025Q1	前年同期 比(%)	要 因
連結売上高	<b>1,589</b>	<b>1,587</b>	△0.1	情報プラットフォーム事業は前年同期比10.1%増加。それ以外の事業について、前年同期の実績が車両分解・計測事業で一過性の売上が計上されるなど特に好調だった反動から前年同期比12.2%減少。全体では前年同期比0.1%の減少。
連結営業利益	<b>644</b>	<b>590</b>	△8.4	売上高がほぼ横ばいだったことに加え、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増の影響から前年同期比8.4%の減少。
連結経常利益	<b>646</b>	<b>594</b>	△8.1	営業利益が前年同期比8.4%減となったことにより、前年同期比8.1%の減少。
親会社株主に 帰属する 当期純利益	<b>456</b>	<b>427</b>	△6.5	経常利益が前年同期比8.1%減となった影響を受け、前年同期比6.5%減少。

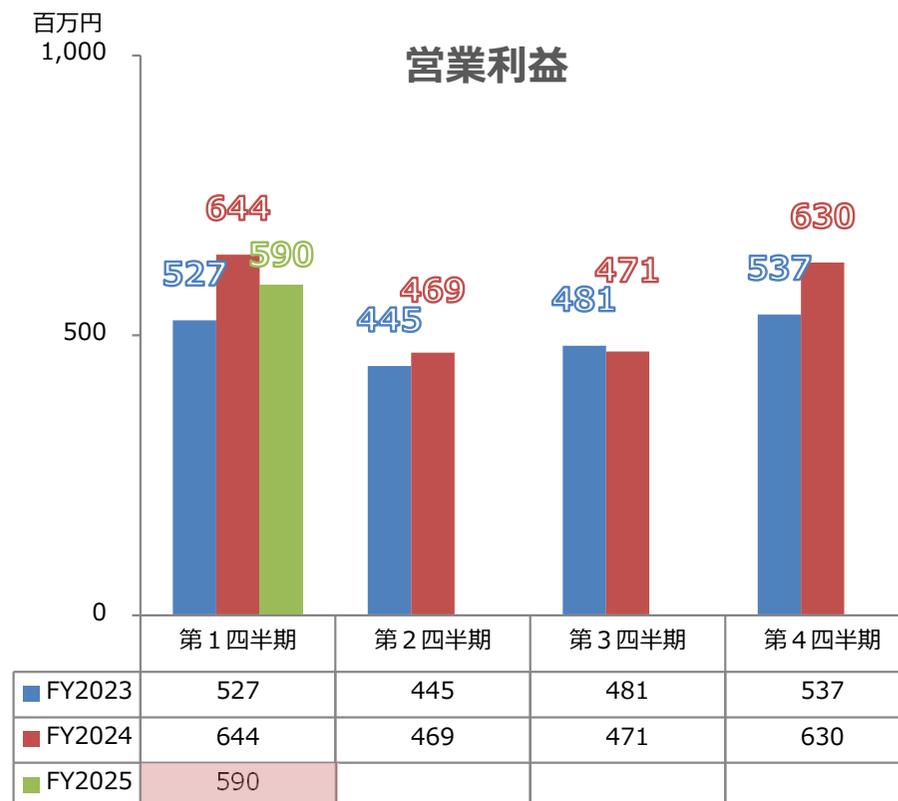
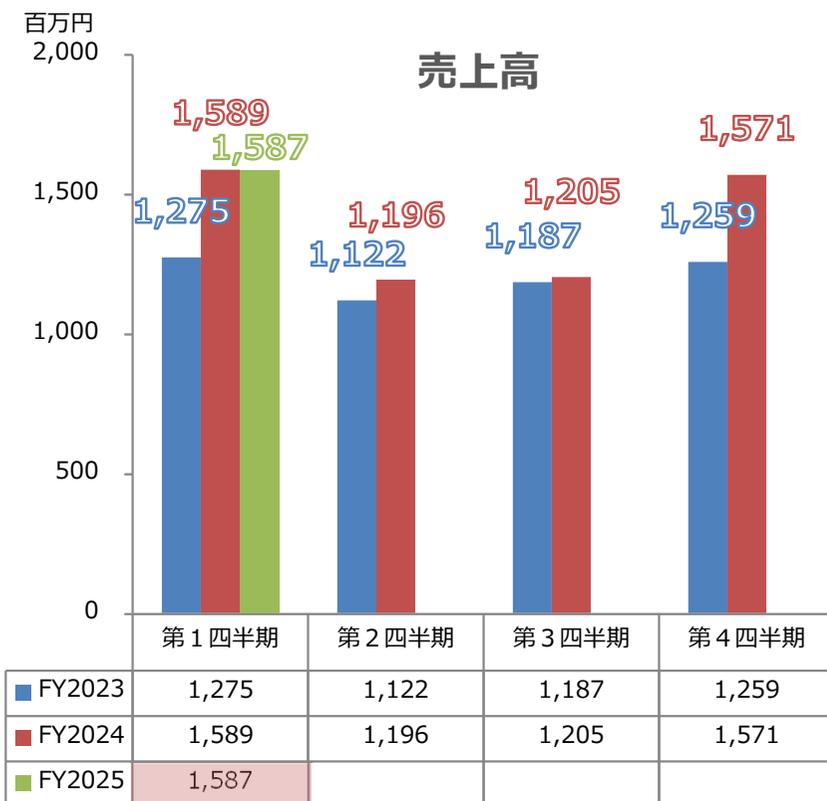
# 連結業績サマリー

## 連結業績の推移



## 四半期毎の連結業績の比較

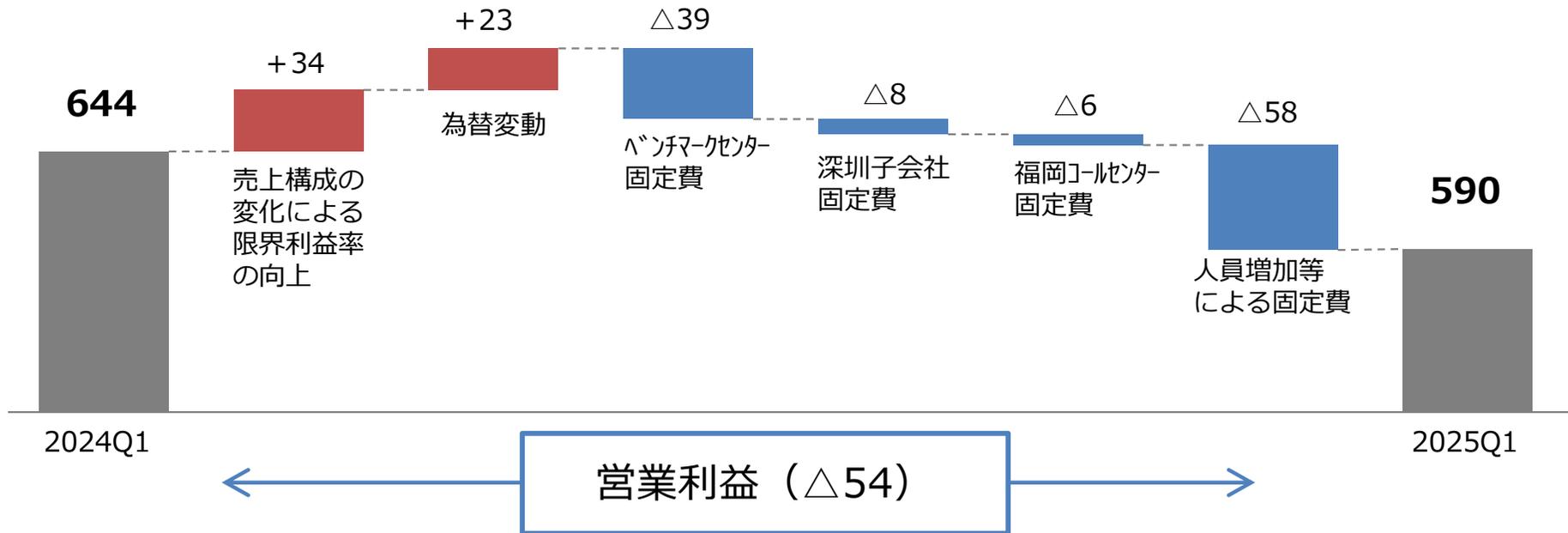
- 例年、Q1の売上高が最も高い傾向にあるが、前期Q1は車両分解・計測事業で一過性の売上が計上されるなど前年同期の業績が特に好調だった反動を受けたこと、深圳子会社及び福岡コールセンターの体制整備に時間を要していること、さらにBYDなど新興メーカーの台頭が一部の自動車/部品メーカーの業績悪化を招き当社サービスへの受注動向に影響を与えたことにより前期に及ばなかった。
- 営業利益については、前年の下期に設立したベンチマークセンター、深圳子会社、及び福岡コールセンターに係る固定費増の影響も受け前年同期で減少した。



# 連結業績サマリー

(単位：百万円)

## 連結営業利益増減要因



- 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39百万円増加した。
- 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。

情報プラットフォーム事業売上高の換算レート	2024Q1	2025Q1	売上の換算方法
USD (各契約の換算レートの加重平均)	141	151	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)	152	163	同上
CNY (期末スポットレート)	21.2	20.7	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

## II. セグメント別損益

# セグメント別損益

(単位：百万円)

事業部		2024年第1四半期 実績	2025年第1四半期 実績	前年同期比	
情報プラットフォーム事業	売上高	861	948	+86	+10.1%
	セグメント利益	423	451	+28	+6.6%
コンサルティング事業	売上高	271	231	△39	△14.5%
	セグメント利益	88	34	△53	△60.5%
分解調査データ販売事業	売上高	82	76	△5	△6.5%
	セグメント利益	32	33	+1	+3.6%
プロモーション広告事業	売上高	29	29	+0	+1.1%
	セグメント利益	23	24	+0	+3.2%
車両・部品調達代行事業	売上高	154	162	+8	+5.5%
	セグメント利益	23	22	△0	△1.8%
市場予測情報販売事業	売上高	63	68	+4	+7.5%
	セグメント利益	18	21	+3	+17.2%
自動車ファンド事業	売上高	9	9	△0	△0.8%
	セグメント利益	1	4	+3	+271.4%
車両分解・計測事業	売上高	93	37	△56	△60.4%
	セグメント利益	32	0	△32	△99.7%
人材紹介事業	売上高	23	22	△1	△5.4%
	セグメント利益	△0	△4	△3	-
連結売上高		1,589	1,587	△2	△0.1%
連結営業利益		644	590	△53	△8.4%

# セグメント別損益（情報プラットフォーム事業）

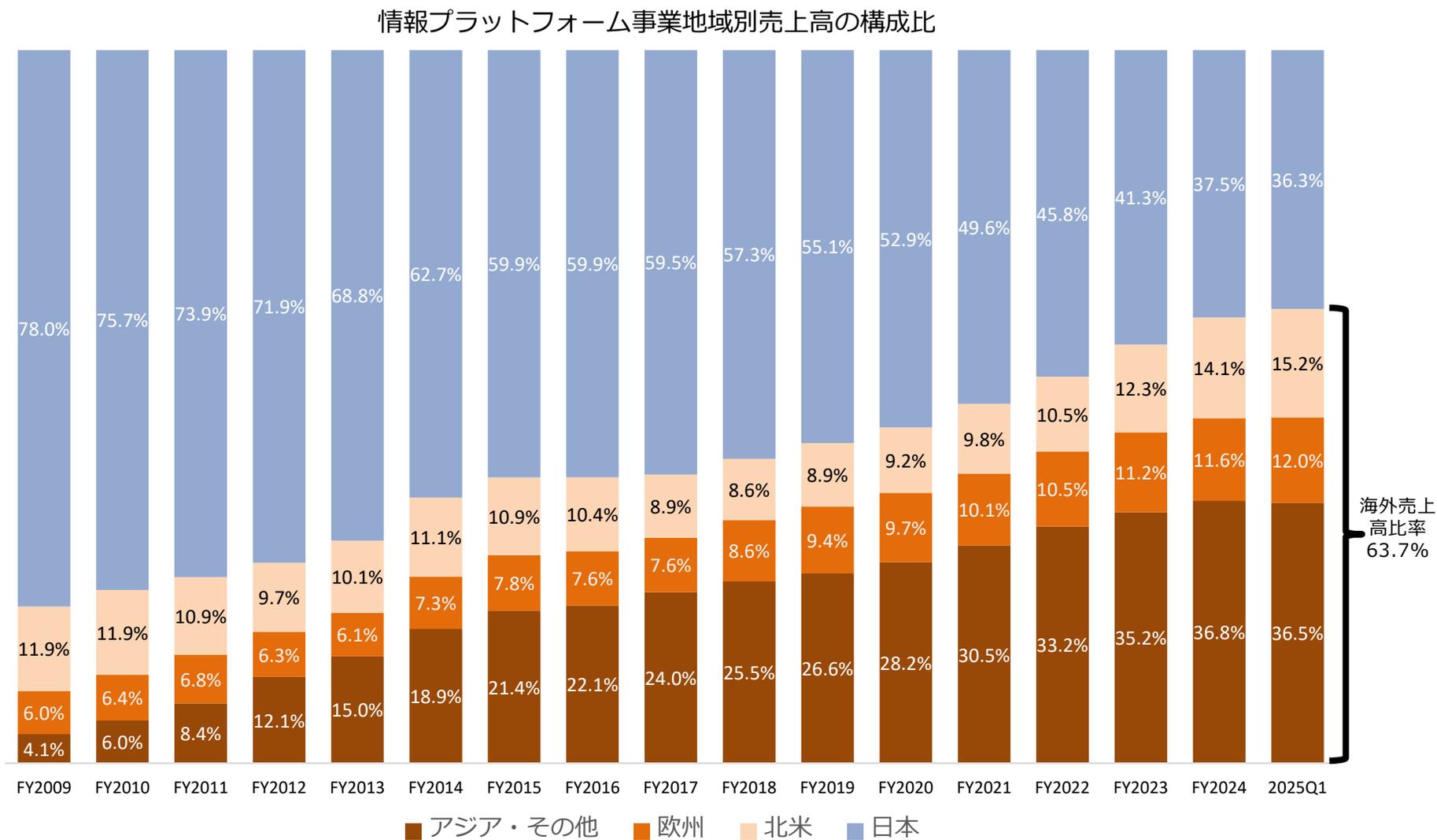
## ① 地域別売上高

（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 第1四半期	2025年 第1四半期	前年同四 半期 (%)	増減要因
日 本	334	344	+2.9	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	153	159	+3.7	日系、欧米自動車メーカーの業績が振るわず契約の獲得/解約に影響が生じたこと、及び人民元について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売上高の伸びが鈍化。
ア ジ ア	152	179	+17.2	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	115	143	+25.1	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	98	113	+15.6	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	7	7	+7.9	-
合 計	861	948	+10.1	-

# セグメント別損益（情報プラットフォーム事業）

## ② 地域別売上高の構成比



# セグメント別損益（情報プラットフォーム事業）

## ③ 売上高及び契約数

- 日系、欧米メーカーの業績が振るわず契約の獲得/解約に影響が生じた。
- 2021年からの円安トレンドによって、契約数の伸びより売上高の伸びが顕著となっている。また、上記に加え、当期において複数社をひとつの契約へ取りまとめるケースも発生し契約数は減少したが、これらの影響が2021年以降の平均契約単価を押し上げることになった。



【売上高から算出した平均契約単価】…為替の影響含む

	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年 Q1
平均単価(円)	588,920	577,336	573,507	568,121	557,788	567,359	590,785	632,372	672,818	677,469

# セグメント別損益（情報プラットフォーム事業）

## ④ 主要通貨別の平均契約単価…為替の影響除く

- 全ての通貨について、2名までのご利用契約が中心であるため平均契約単価は低く抑えられている。2025年1月以降、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。
- 新規獲得契約について、円建ての契約は無制限契約、及びグローバル契約獲得に伴い平均単価が押し上げられた。
- 当期より、契約数ではなく顧客当たりの売上高を重点的に管理する方針に転換した。引き続き、為替に頼ることなく平均契約単価を高める活動を推進する。

【各四半期末時点の既存顧客にかかる主要通貨別の平均契約単価】

通貨	2024年Q4	2025年Q1	変化率
JPY	585,378	592,586	+1.2%
USD	5,177	5,187	+0.2%
CNY	36,780	36,863	+0.2%
EUR	5,095	5,124	+0.6%

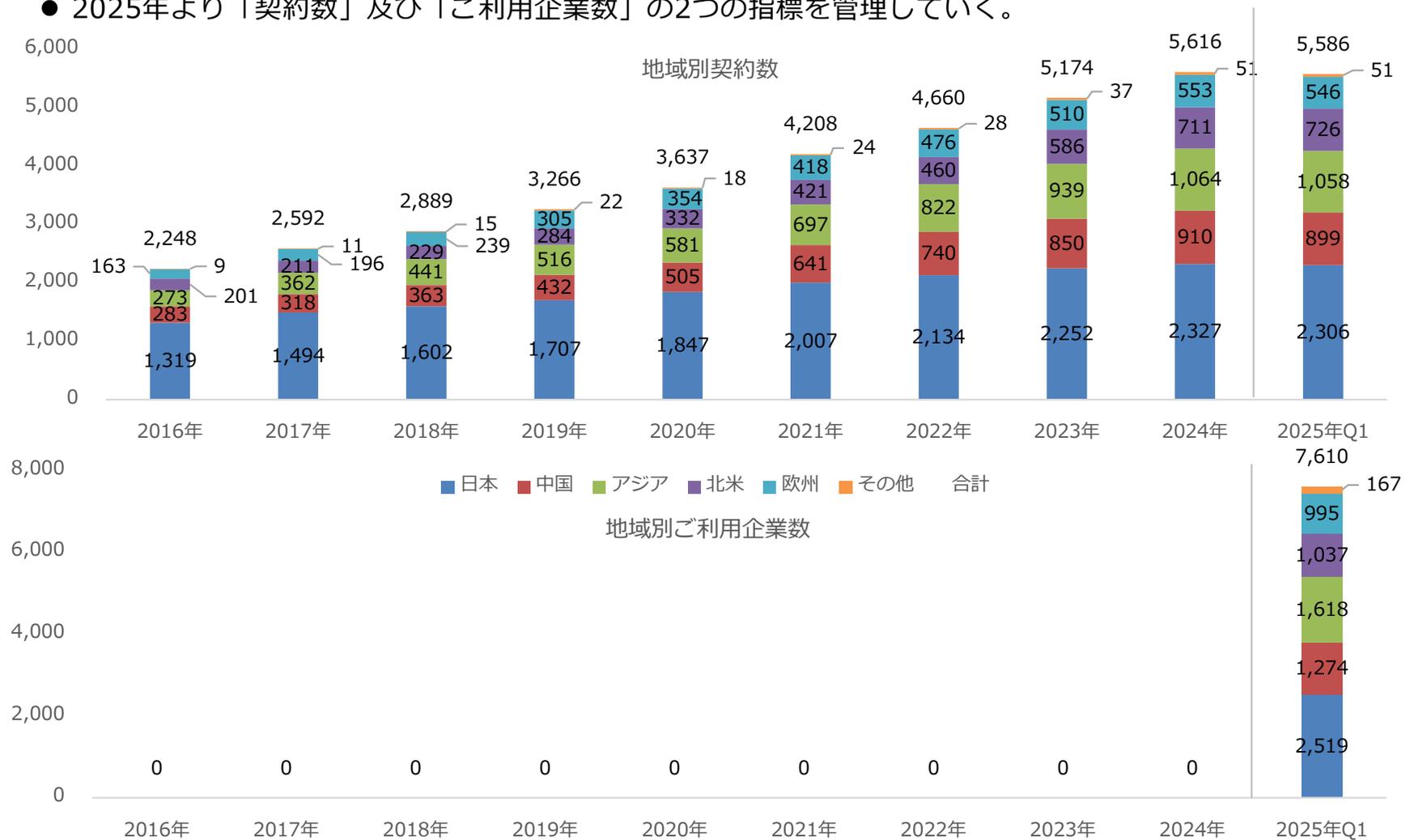
# セグメント別損益（情報プラットフォーム事業）

## ⑤ 契約企業数及びご利用企業数

今期より契約数とご利用企業数を開示することとした。

- 契約形態として、ひとつの契約につき、ご利用いただく企業が1社のものもあれば、グローバルに展開する企業の場合などは、複数社でまとめてご利用いただける契約を締結することもある。そのため、契約社数よりご利用企業数の方が数として多くなる。

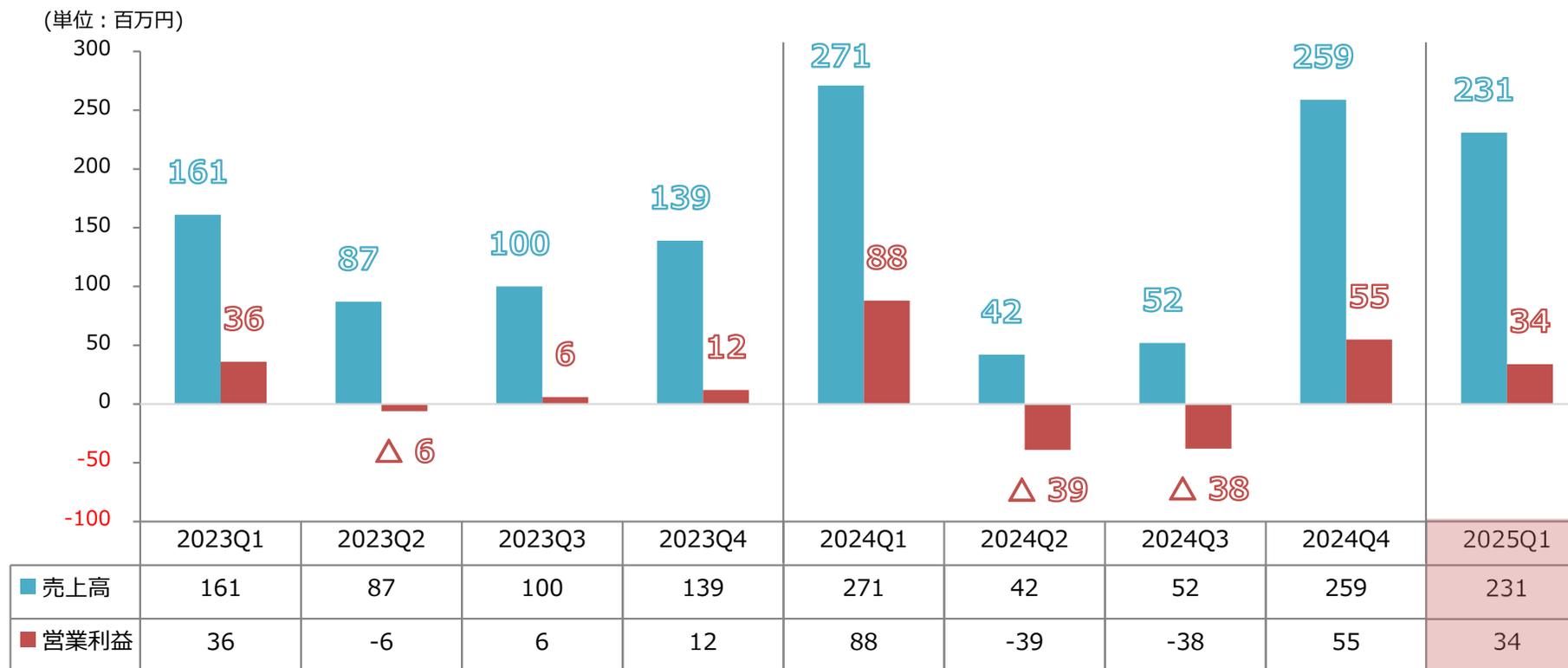
- 2025年より「契約数」及び「ご利用企業数」の2つの指標を管理していく。



# 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、コスト比較分析、実験評価、及び技術調査などが比較的好調で、平均受注単価の上昇も業績に寄与したものの、受注が特に好調だった前年同四半期の計上件数60件には及ばず当期は42件だったことを受け売上高は前年同期との比較で減少。さらに、2024年8月から稼働を開始したベンチマークセンターに係る固定費の負担も影響しセグメント利益は大きく減少した。

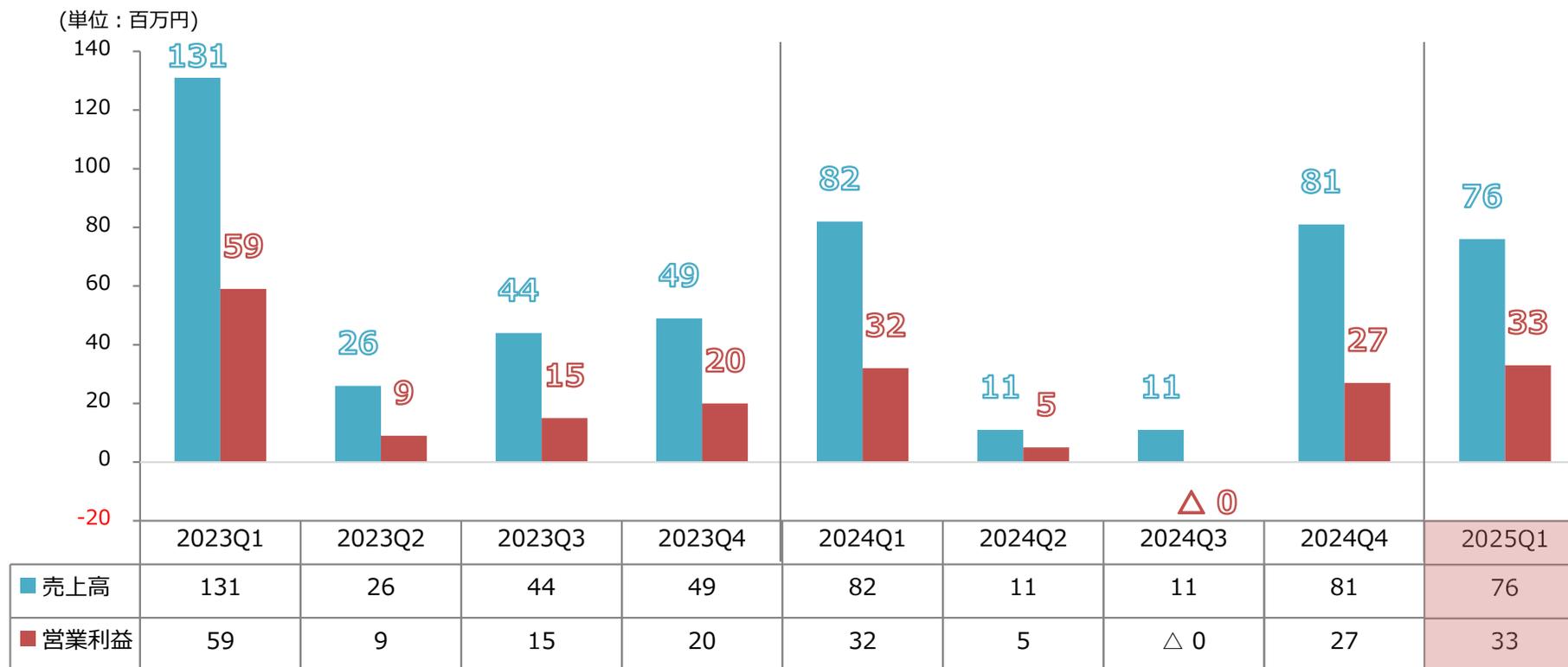
四半期毎の業績の推移



# セグメント別損益（分解調査データ販売事業）

分解調査データ販売事業は、レポートの販売本数が増加したものの一定数の販売を見込んでいたTesla CYBERTRUCKの分析レポートが不振で平均販売価格を押し下げる結果となり売上高は減少。セグメント利益については、HMI最新技術など利益率の高い当社内製レポートの販売が好調であったことから前年同期比で増加した。

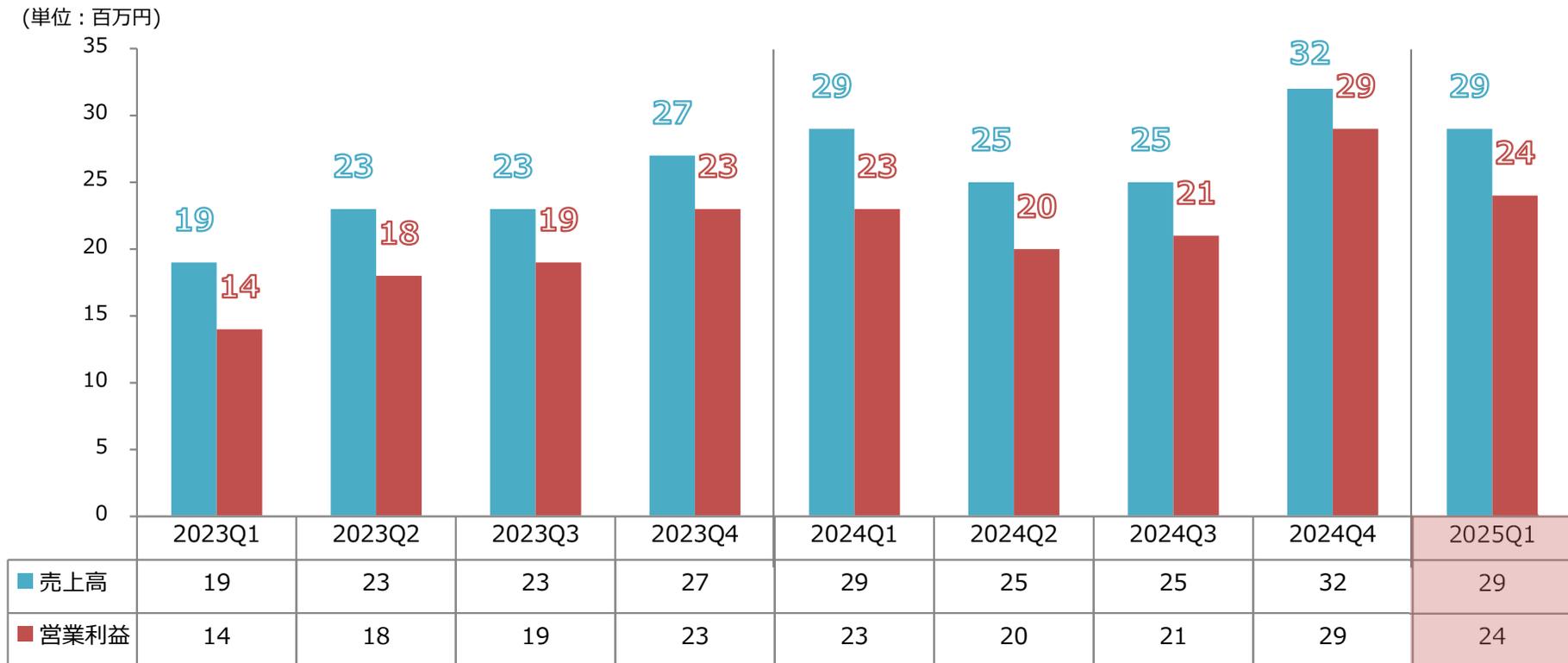
四半期毎の業績の推移



# 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傾向にあることなどを受け前年同期並みの売上、セグメント利益を維持した。

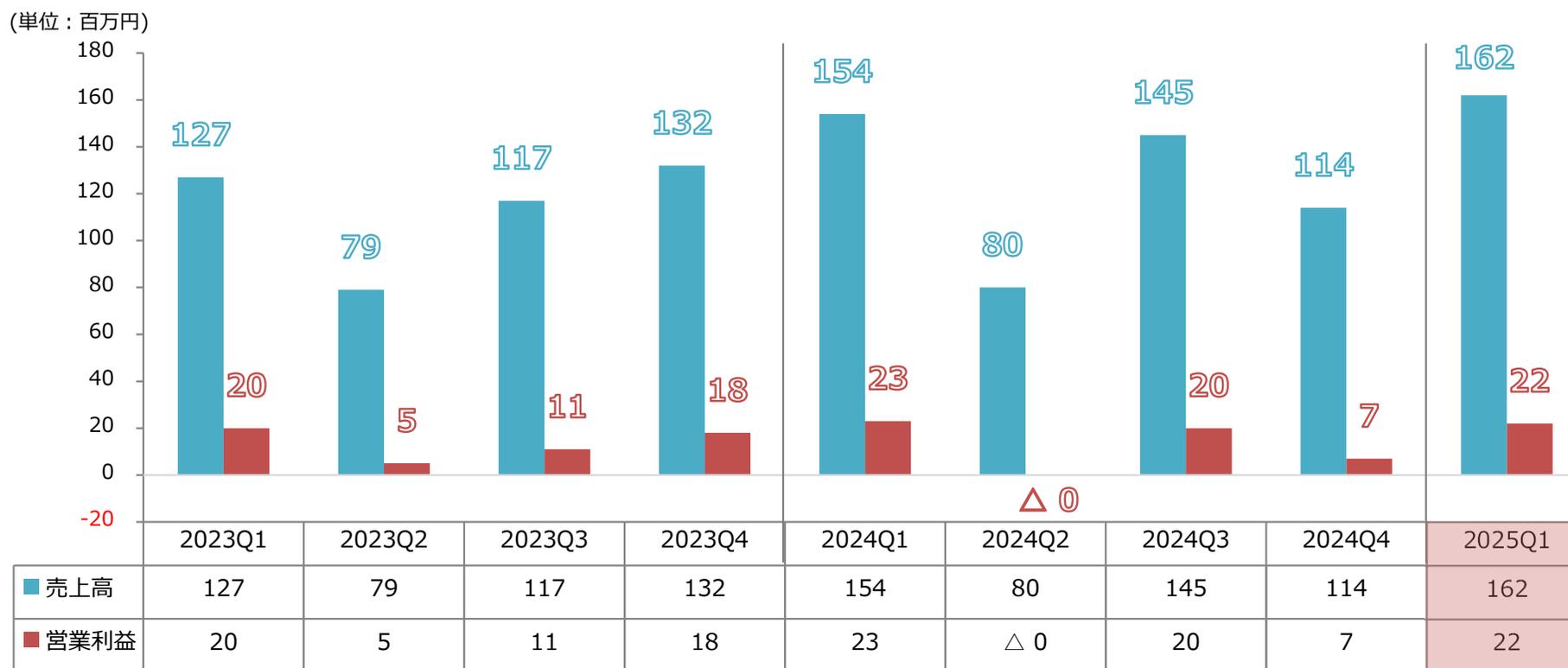
### 四半期毎の業績の推移



# 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ことから前年同期比で売上高は増加したが、セグメント利益は前年同四半期並みに止まった。

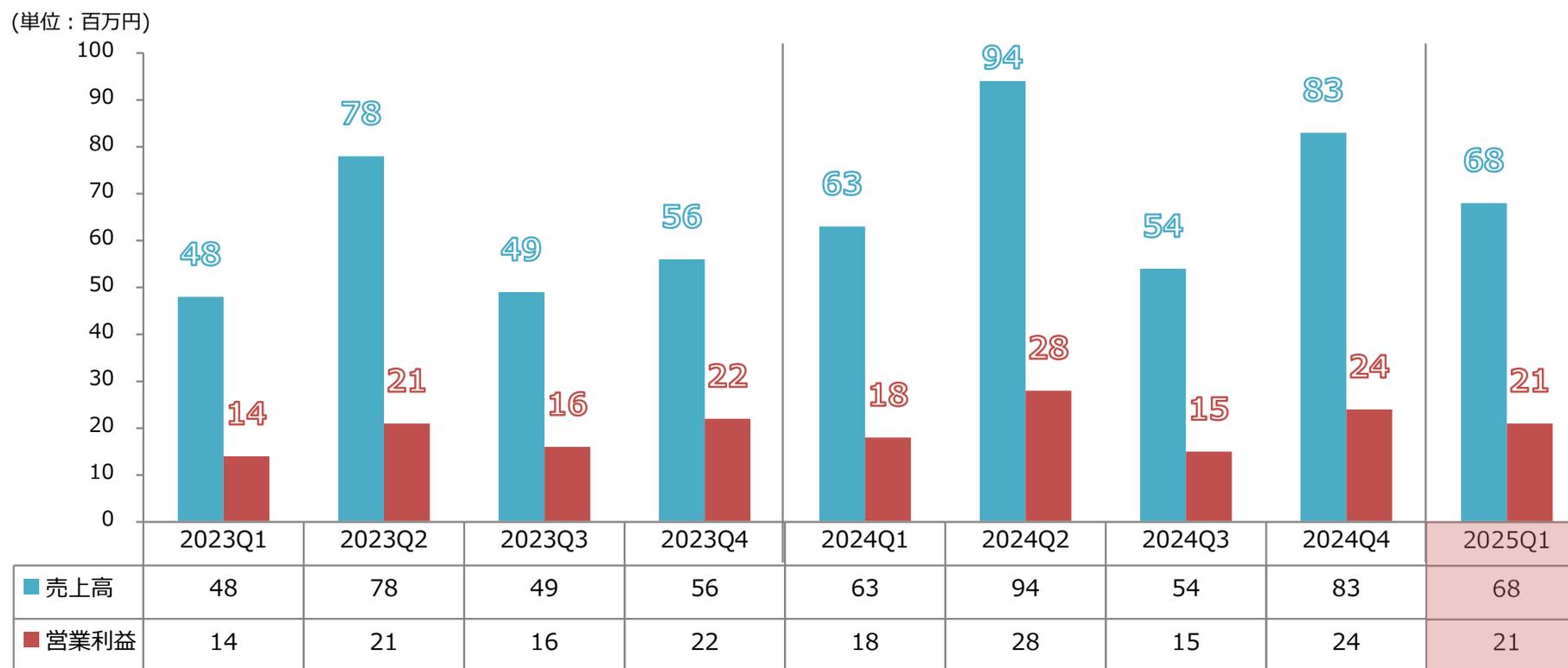
四半期毎の業績の推移



# 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



# 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」から毎期待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。なお、当第1四半期連結累計期間において新たに日本へ1案件の投資を実行し出資先は合計で6社となった。

四半期毎の業績の推移

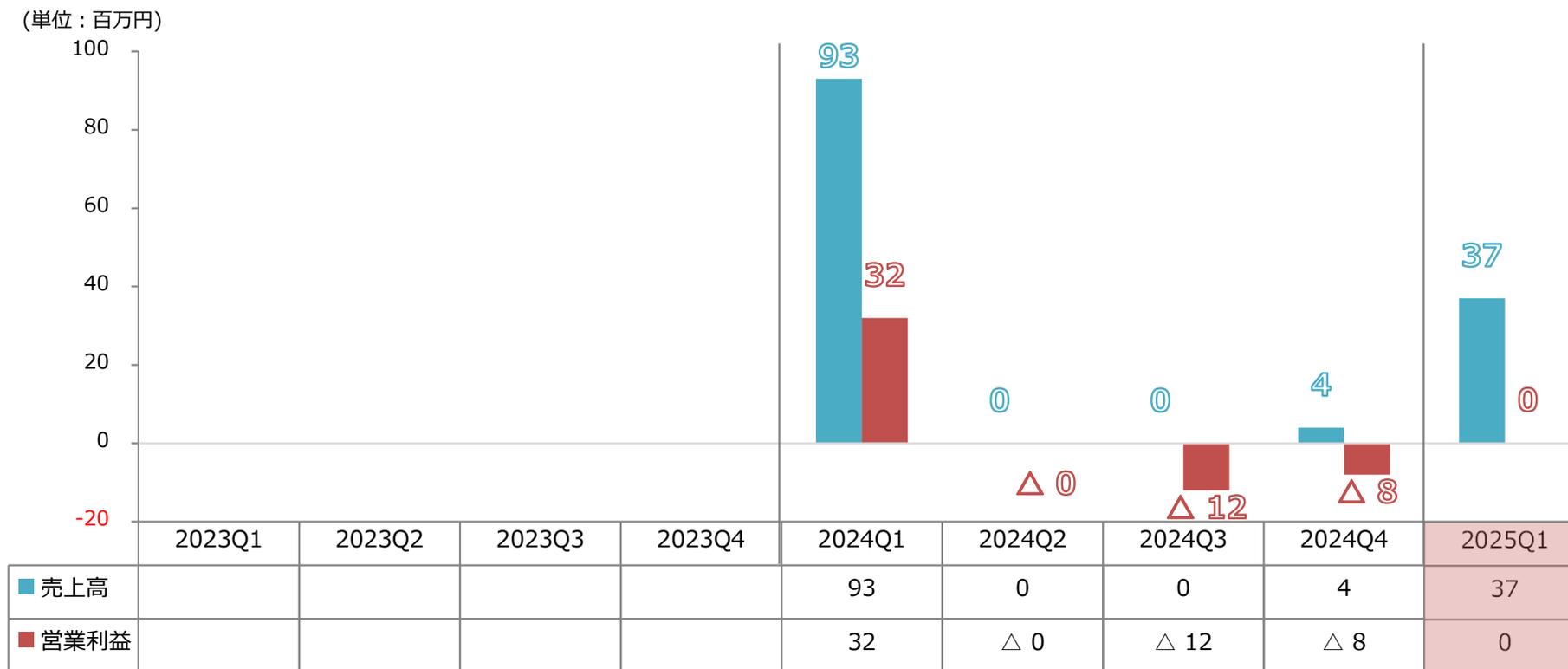
(単位：百万円)



# 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、前年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、多くの企業の方々に当該施設を見学いただいた。この活動が奏功し多彩な案件の引き合いが届くようになっており当第1四半期連結会計期間における計上案件は前年同期の1件から30件に増加。しかしながら、対前年同期では前期に計上した検収案件がおよそ1億円と高額であったため売上高及びセグメント利益ともに大きく減少した。

四半期毎の業績の推移

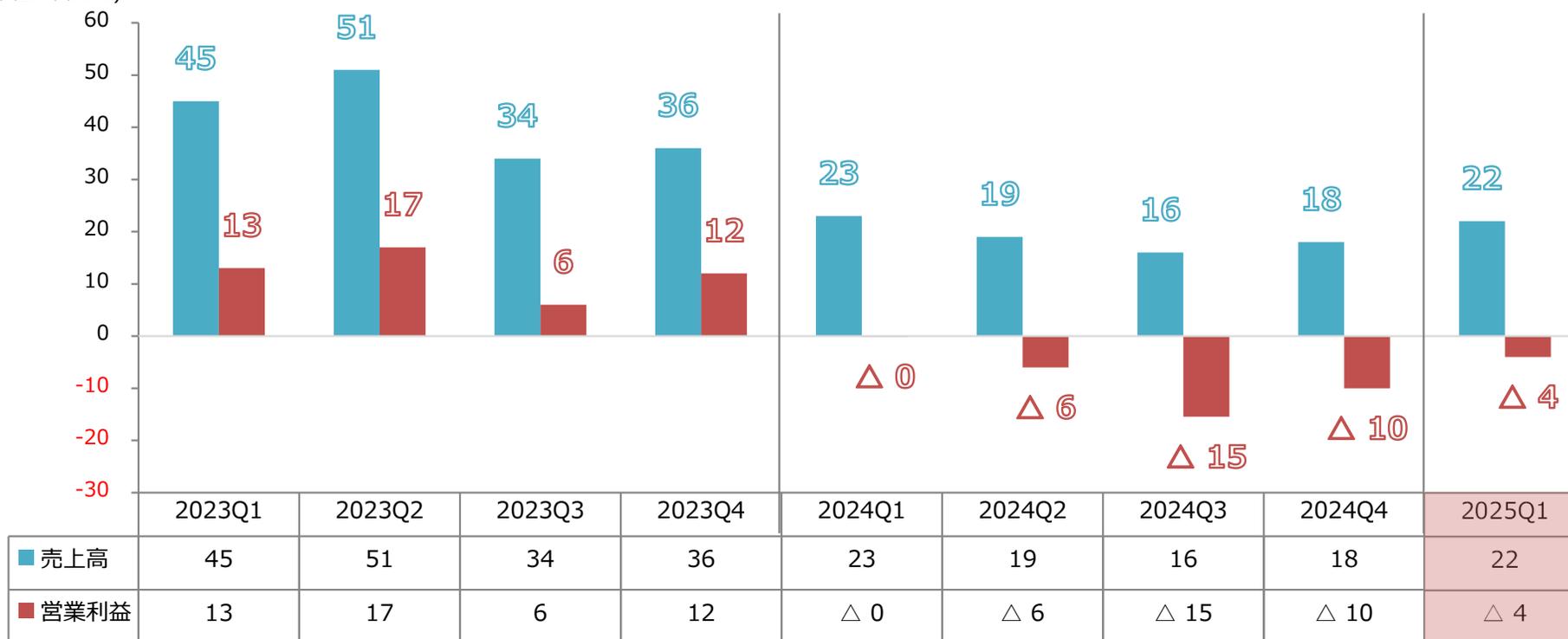


# セグメント別損益（人材紹介事業）

人材紹介事業は、成約件数が10件(前年同期12件)となった。業績については、引き続き低調に推移したが、前期中に底打ちしたと認識しており、より一層の体制強化を進め業績改善を図る。

四半期毎の業績の推移

(単位：百万円)



# III. 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)

	2024年					2025年				
	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	0	0	0	948,626
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	0	0	0	579,888
共通費配賦額	-94,636	-93,209	-102,070	-104,506	-394,423	-127,897	0	0	0	-127,897
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	0	0	0	451,990

### プロモーション広告事業

(単位：千円)

	2024年					2025年				
	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	0	0	0	29,634
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	0	0	0	27,126
共通費配賦額	-2,259	-2,198	-1,588	-1,623	-7,670	-2,410	0	0	0	-2,410
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	0	0	0	24,715

※ 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	0	0	0	231,918
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	0	0	0	64,930
共通費配賦額	-15,131	-21,061	-27,804	-26,450	-90,446	-30,003	0	0	0	-30,003
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	0	0	0	34,927

### 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	0	0	0	68,356
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	0	0	0	24,658
共通費配賦額	-1,129	-1,777	-2,470	-2,423	-7,801	-2,826	0	0	0	-2,826
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	0	0	0	21,832

### 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	0	0	0	22,473
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	0	0	0	4,562
共通費配賦額	-5,648	-7,274	-8,646	-8,483	-30,052	-8,988	0	0	0	-8,988
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	0	0	0	-4,425

※ 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	0	0	0	162,775
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	0	0	0	31,774
共通費配賦額	-5,688	-6,533	-10,234	-10,082	-32,539	-9,124	0	0	0	-9,124
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	0	0	0	22,649

### 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	0	0	0	76,797
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	0	0	0	36,328
共通費配賦額	-1,079	-1,241	-3,327	-3,338	-8,987	-2,729	0	0	0	-2,729
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	0	0	0	33,599

### 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	0	0	0	37,020
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	0	0	0	10,513
共通費配賦額	-3,388	0	-5,771	-7,889	-17,049	-10,401	0	0	0	-10,401
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	0	0	0	112

※ 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）

## ■ 各事業部のセグメント利益又は損失 3/4

### 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	0	0	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	0	0	0	0
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	0	0	0	0

※ 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）