

株式会社 **マクロミル** 証券コード: 東証一部 3730

平成19年6月期 中間決算説明会

2007年2月14日

2007年6月期中間決算サマリー

- 2007年6月期中間期(2006年7月 - 2006年12月)連結業績は、売上高3,130百万円(対前中間期比25.4%増)、経常利益942百万円(同12.3%増)、中間純利益505百万円(同7.2%増)と、売上高・利益ともに期初計画で推移した。
- 単体業績は、売上高2,675百万円(対前中間期比22.9%増)、経常利益896百万円(同10.1%増)、中間純利益527百万円(9.6%増)となった。
- 当中間期の連結売上高経常利益率は30.1%、単体では33.5%となった。
- サービス別売上高構成比(単体)では、自動調査の構成比が69.0%に上昇。
- 平均受注単価は、2007年6月期第1四半期が65.8万円、第2四半期が65.9万円と、ゆるやかな上昇傾向が継続している。
- 単体における業種別売上高構成比では、消費財メーカーなどの一般事業会社の構成比が52.7%と、半期ベースで初めて過半を占めた。
- 当中間期末の取引者社数は2,403社、クライアント窓口数は6,804窓口となった。
- 当中間期末の有効モニタ数は46.2万人となった。

2007年6月期中間期 業績概要

連結業績

(単位:百万円、%)

	当中間期 (2006/7-12)	前中間期 (2005/7-12)	増減率	当中間期計画 (2006/7-12)
売上高	3,130	2,497	+25.4%	3,150
経常利益	942	839	+12.3%	900
当期(中間)純利益	505	471	+7.2%	480

単体業績

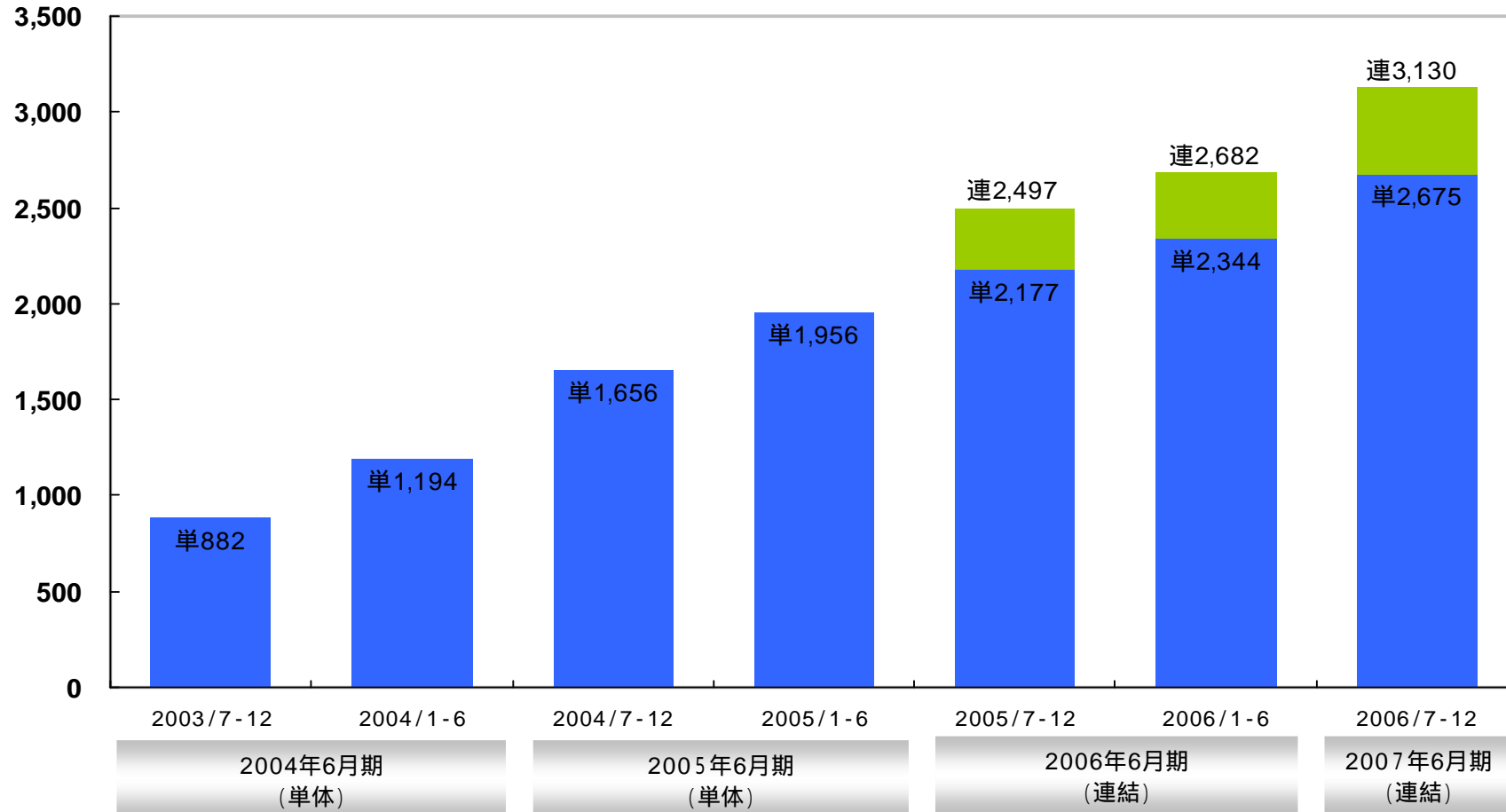
(単位:百万円、%)

	当中間期 (2006/7-12)	前中間期 (2005/7-12)	増減率	当中間期計画 (2006/7-12)
売上高	2,675	2,177	+22.9%	2,710
経常利益	896	813	+10.1%	860
当期(中間)純利益	527	481	+9.6%	510

売上高の推移

当中間期 連結売上高は、前中間期比 **+25.4%**、直前下半期比 **+16.7%**

(単位:百万円)

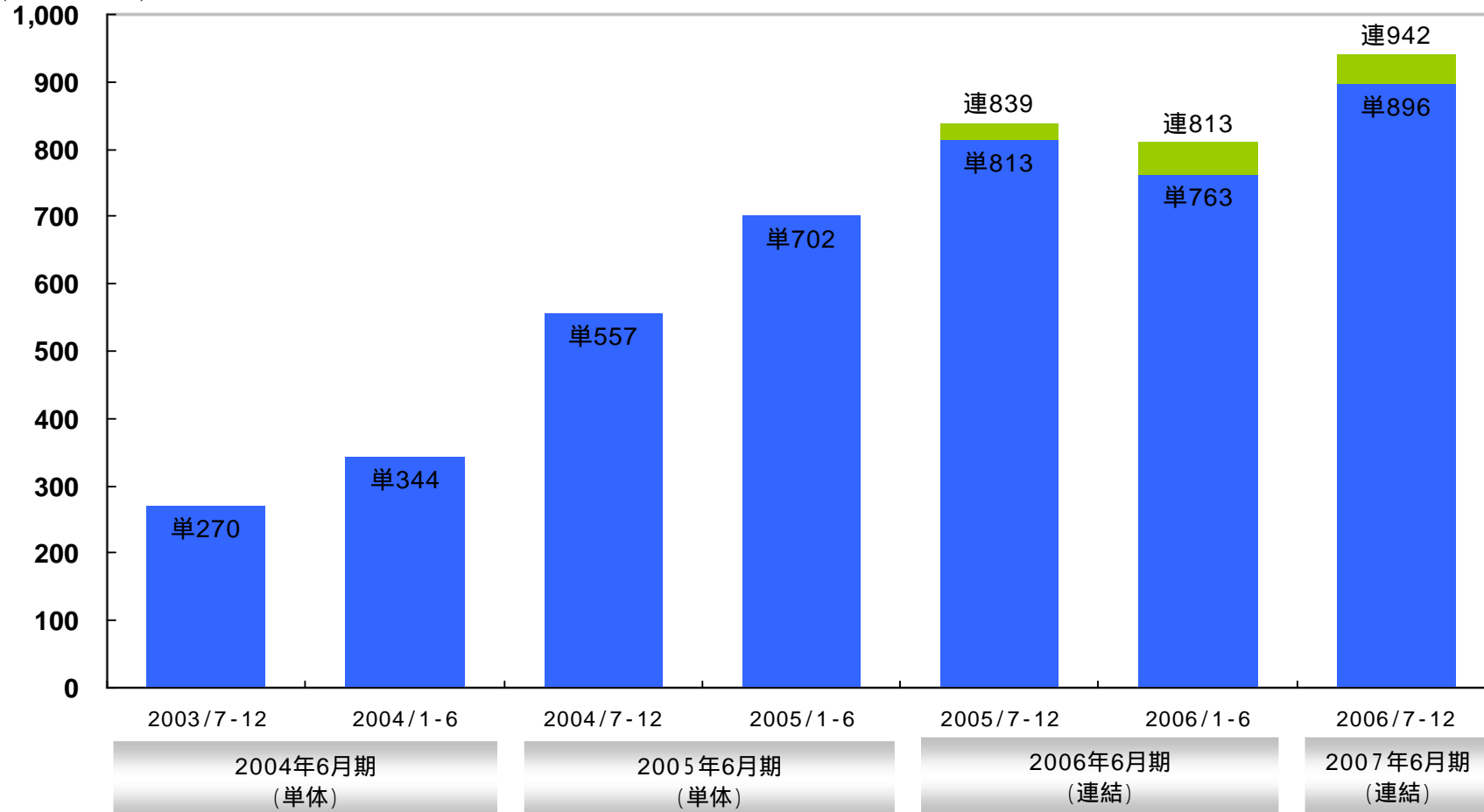


(注1) 半期毎の売上高の額を記載しております。

経常利益の推移

当中間期 連結経常利益は、前中間期比 **+12.3%**、直前下半期比 **+15.9%**

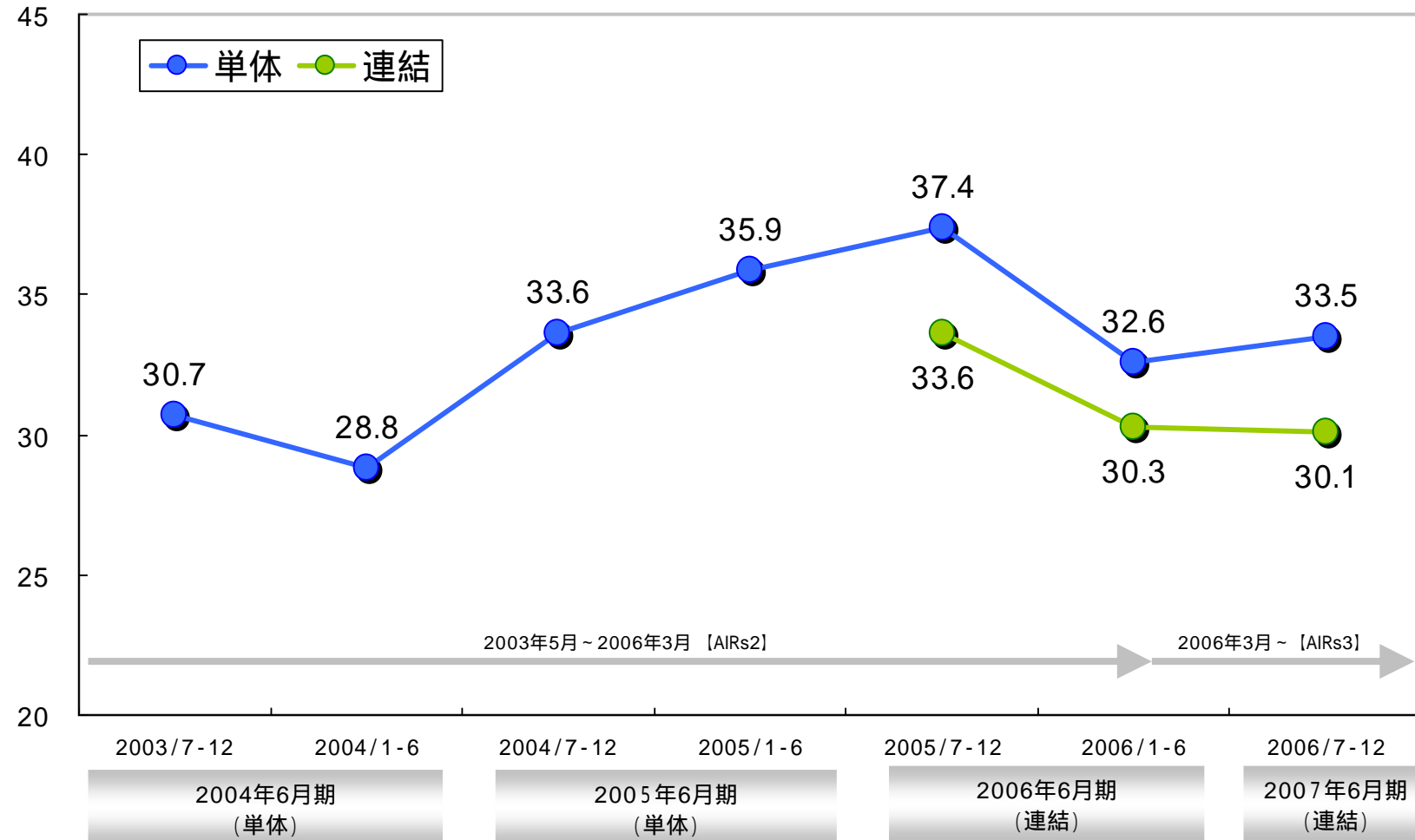
(単位:百万円)



(注1) 半期毎の経常利益の額を記載しております。

売上高経常利益率の推移

(単位: %)



(注) 半期ごとの売上高経常利益率を記載。

サービス別売上構成の推移

【AIRs3】の機能向上により、自動調査の構成比が前中間期65.4%から69.0%に上昇(単体ベース)

(単位:千円)

サービス	2006年6月期 中間(連結)	構成比 %	2007年6月期 中間(連結)	構成比 %	対前年 増減率%	2007年6月期 中間(単体)	構成比 %
自動調査	1,424,802	57.0	1,845,358	59.0	29.5	1,845,358	69.0
QuickMill	1,108,524	44.4	1,484,929	47.4	34.0	1,484,929	55.5
CMMill	148,736	5.9	173,006	5.5	16.3	173,006	6.5
SampleMill	49,221	2.0	41,822	1.4	-15.0	41,822	1.6
OpenMill(注1)	118,320	4.7	145,600	4.7	23.1	145,600	5.4
集計	136,104	5.4	134,119	4.3	-1.5	134,119	5.0
分析	171,195	6.9	234,759	7.5	37.1	234,759	8.8
カスタマイズリサーチ	364,512	14.6	342,664	10.9	-6.0	342,664	12.8
グローバルリサーチ	223,921	9.0	395,400	12.6	76.6	88,674	3.3
モバイルリサーチ	32,167	1.3	29,757	1.0	-7.5	29,757	1.1
その他(注2)	144,651	5.8	148,384	4.7	2.6	-	-
合計	2,497,355	100.0	3,130,445	100.0	25.4	2,675,335	100.0

(注1) 「OpenMill」にはM3Millの売上を含みます。

(注2) 「その他」は、(株)エー・アイ・ビーが手がけるMS事業の売上です。

グローバルリサーチの状況

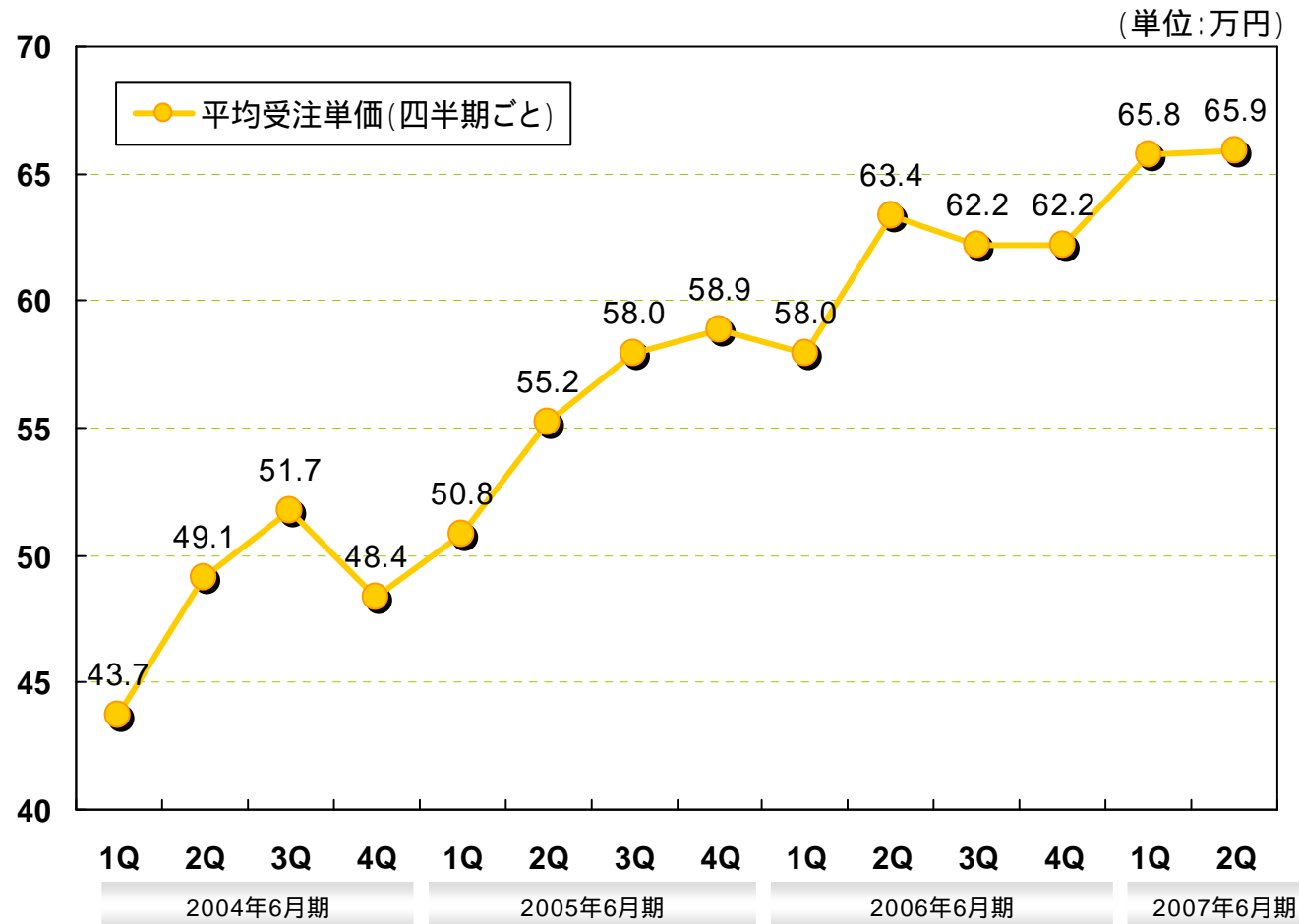
株式会社エー・アイ・ピーにおける取り組み

- ・ 韓国などアジアにおける営業強化
- ・ 営業・調査運用・システム部門に当社ノウハウを注入
- ・ 経営管理体制の強化

当中間期 連結 グローバルリサーチ売上 395百万円 (前中間期比 76.6%)

- 国内案件は、マクロミルが受注支援
- 海外案件は、海外調査会社を中心に受注が拡大。
AIPが欧米のマーケティングリサーチ業界団体のカンファレンス等に積極参加、認知度向上を図る。
- モニタ管理システム「UNIPASS(ユニパス)」カットオーバーによる、安定受注体制確立。
- 自社パネル利用率の向上を促進

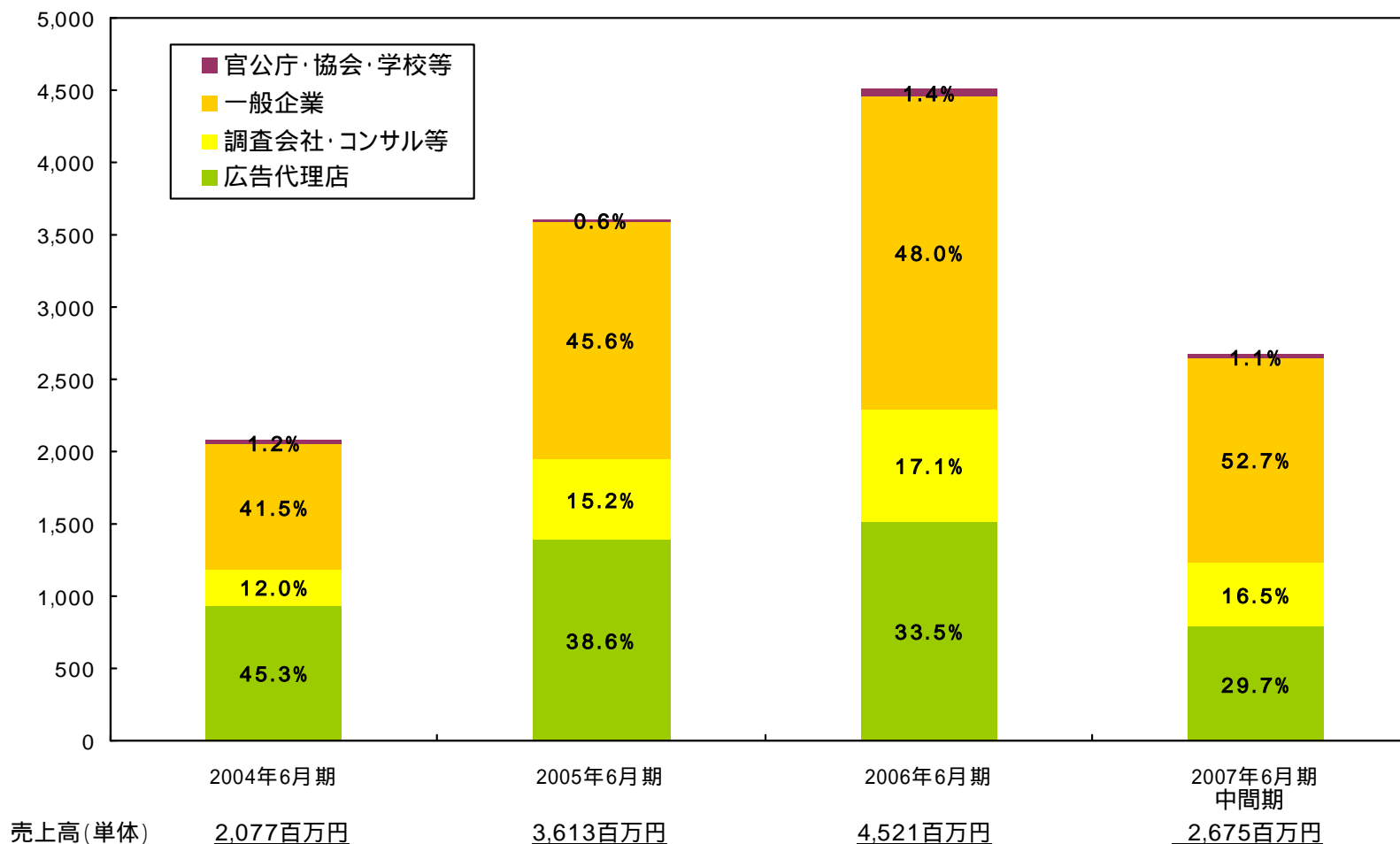
【単体】平均受注単価の推移



(注) 平均受注単価の算定は当社の基準で行っており、会計監査を受けたものではありません。

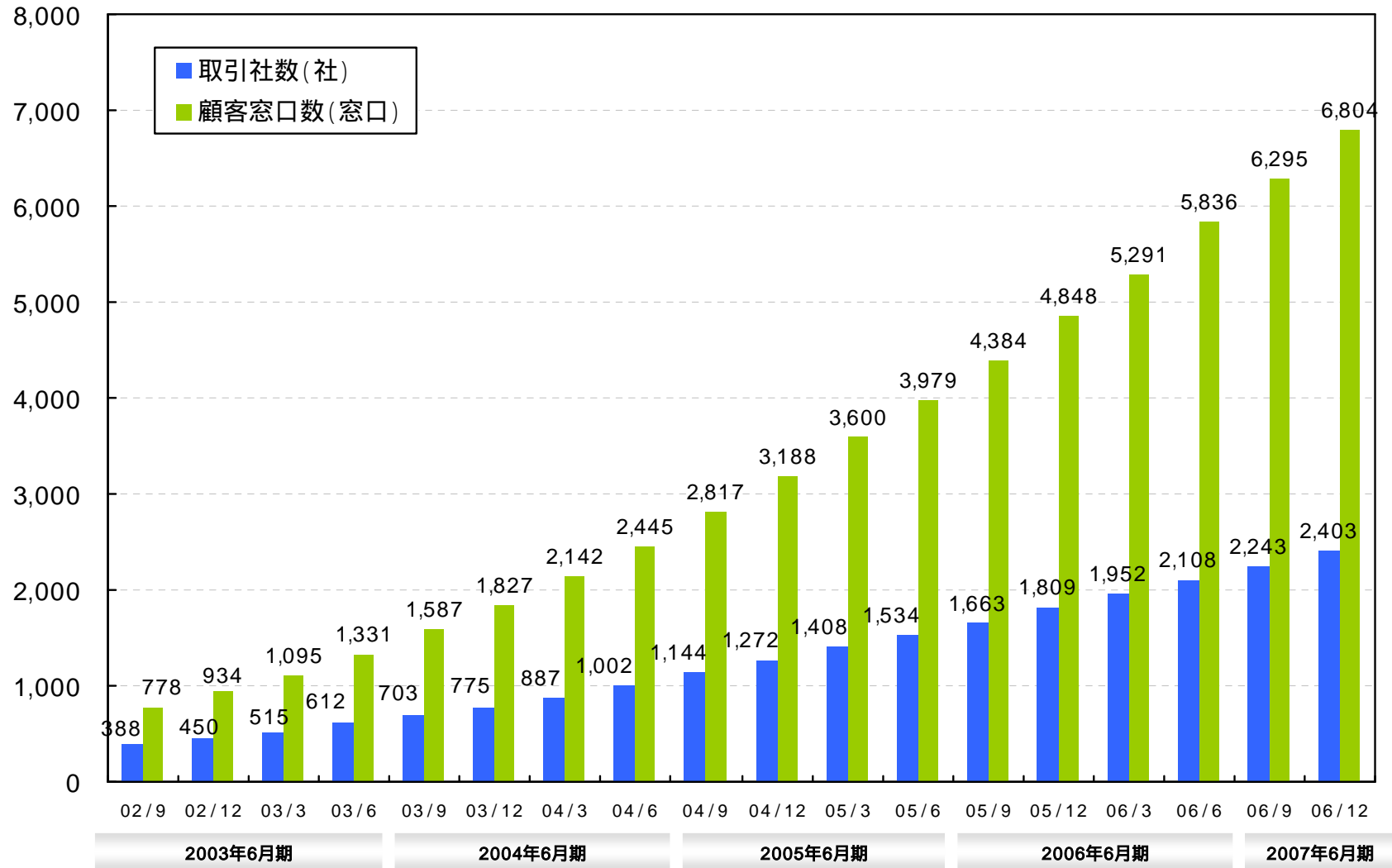
【単体】クライアント業種別売上構成の推移

(単位:百万円)



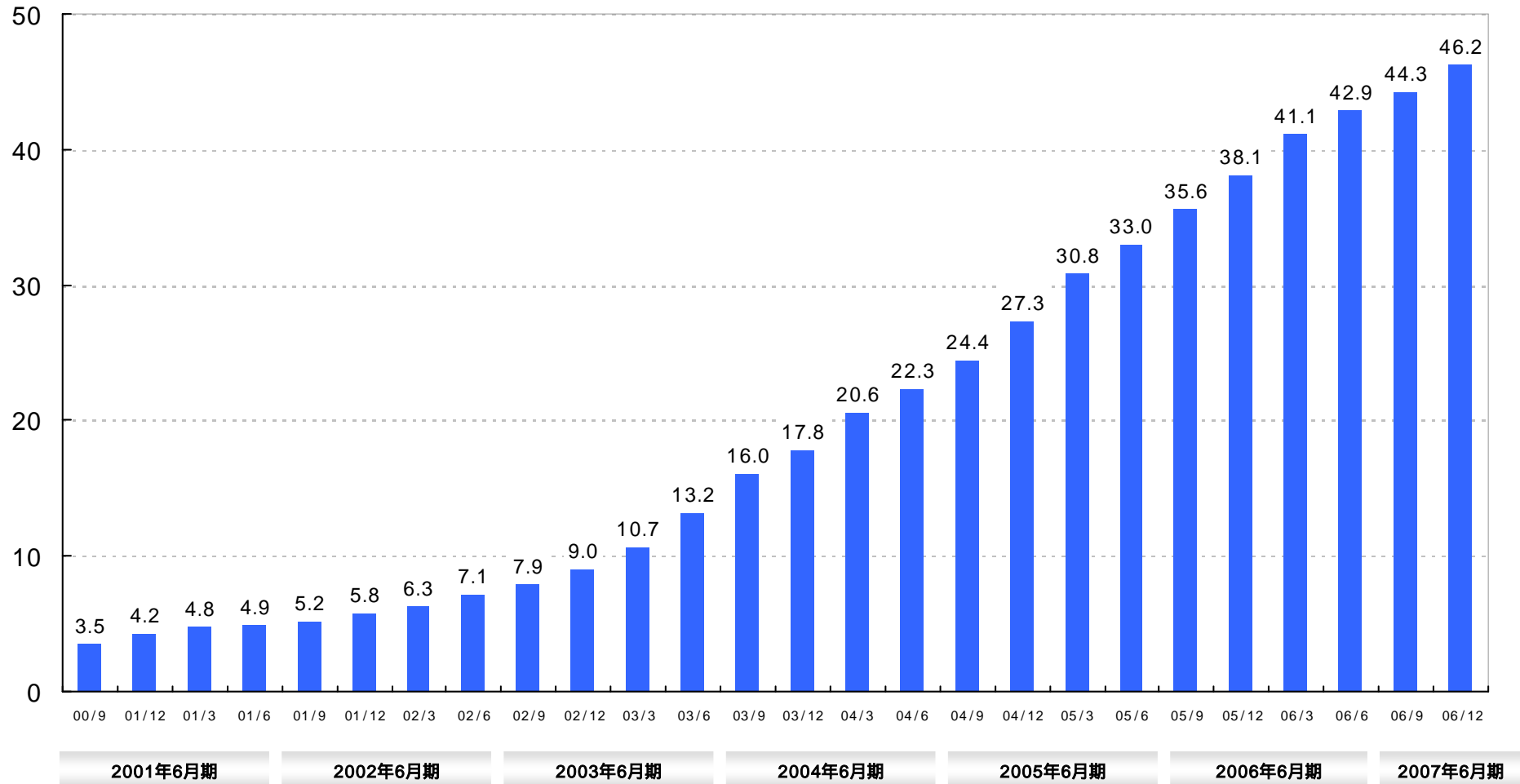
(注) 顧客の業種分類は当社の基準で行ったものであり、会計監査を受けたものではありません。

【単体】クライアント数 推移



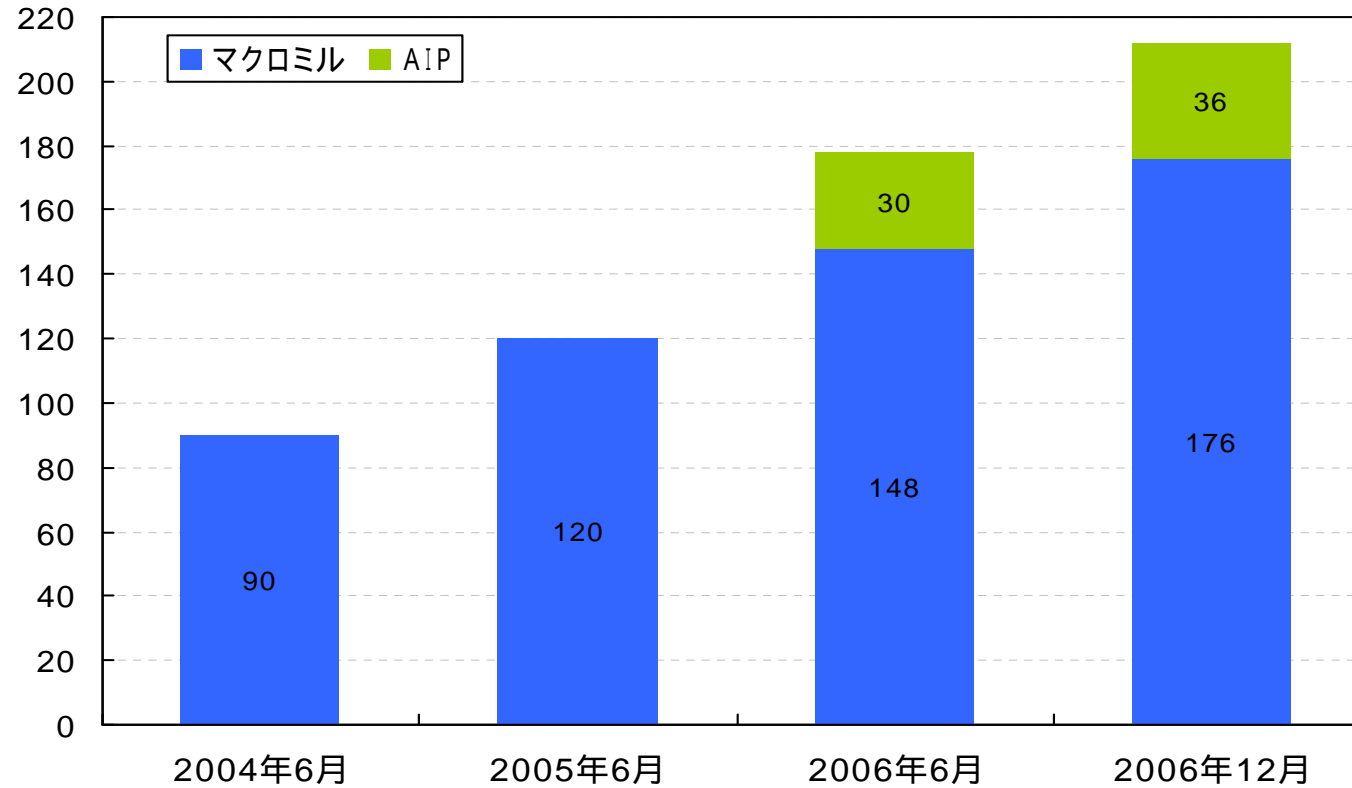
【単体】有効モニタ数 推移

(単位：万人)



従業員数の推移

(単位:人)



2007年6月期 上期振り返りと通期見通し

【単体】2007年6月期 上期振り返り

2007年6月期の施策

施策 リサーチ提案力の強化

- リサーチプランナーによる調査ニーズ顕在化
- 調査企画のパッケージ化
- ナレッジシステムの立ち上げ

リサーチプランナーの有効活用による受注確度向上
調査企画パッケージ化プロジェクトを第2四半期より始動
社内研修プログラムの強化 ~ 外部講師を招き、
専門知識強化のプログラム開始

施策 営業力の強化

- 顧客データベースの再構築
- 行動プロセスマネジメントの強化
- 教育体制の整備とマネジメント層の補強

安定受注と新規開拓の両面から営業組織を再編・強化
既存大型顧客および大型顧客候補の維持・拡大に注力
未取引顧客への網羅的・継続的アプローチ
顧客接触量の最大化をバックアップするデータベース構築
中途採用者の教育効率化（既存部隊の負担軽減）
毎週、全営業担当者の活動を把握しマネジメントできる環境構築
執行役員2名（ネットリサーチ事業部長、事業企画担当各1名）、
ゼネラルマネジャー1名（関西支店担当）を増強
東京・大阪で「ネットリサーチセミナー」を定期的開催
（2006年11月～東京・大阪 各2回開催）

2007年6月期・2008年6月期 計画

(単位：百万円、%)

	2006年6月期 通期 実績	2007年6月期 通期業績予想	2008年6月期 通期(計画)
【連結】			
売上高	5,179	6,700 (+29.4%)	8,450 (+26.1%)
経常利益	1,653	2,030 30.3% (+22.8%)	2,700 32.0% (+33.0%)
経常利益率			
当期純利益	988	1,100 (+11.3%)	1,460 (+32.7%)
【単体】			
売上高	4,521	5,800 (+28.2%)	7,200 (+24.1%)
経常利益	1,577	1,960 33.8% (+24.3%)	2,500 34.7% (+27.6%)
経常利益率			
当期純利益	977	1,150 (+17.7%)	1,470 (+27.8%)

(注)カッコ内は対前年比増減率

本資料に関するご注意

本説明会および参考資料の内容は、現在入手可能な情報から当社の経営陣が判断したものであり、その内容の正確性を保証するものではありません。

様々な要素により将来の事業を取り巻く環境が大きく変動することも考えられます。従いまして、将来の業績や結果につきましては、本日も説明する内容と異なる可能性があることをご了承ください。