



2010年6月期 第2四半期決算説明資料

株式会社 マクロミル

証券コード: 東証1部 3730

業績に関するご報告

2010年6月期 第2四半期 決算概要

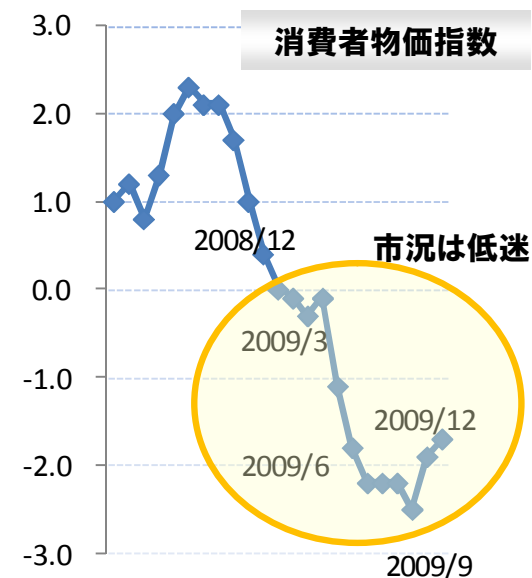
(単位:百万円)

単体	第2四半期会計期間 (10/1~12/31)			第2四半期累計期間 (7/1~12/31)			通期業績 予想	達成率
	11期	10期	前年同期比	11期	10期	前年同期比		
売上高	1,753	1,773	98.9%	3,377	3,508	96.3%	7,300	46.3%
経常利益	505	497	101.6%	930	922	100.9%	2,190	42.5%
当期純利益	231	292	79.1%	478	527	90.7%	1,270	37.6%

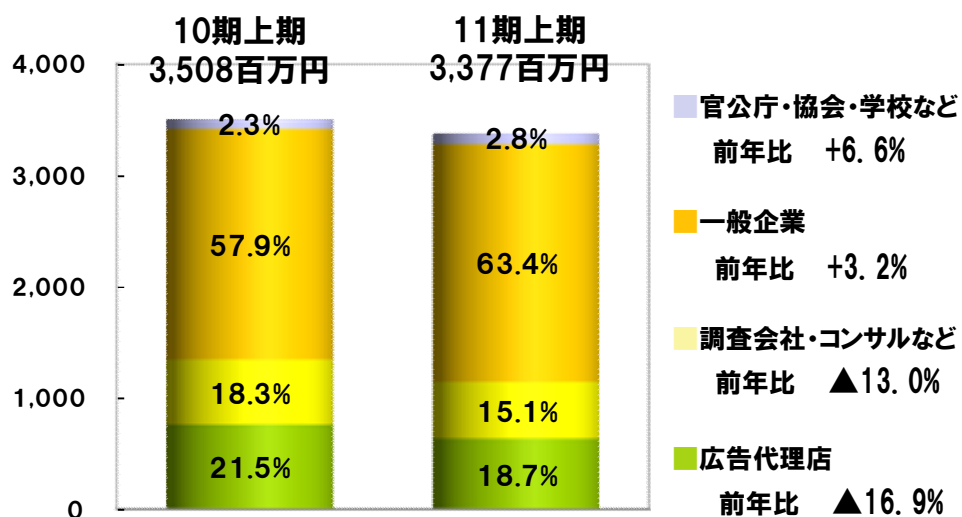
連結	第2四半期会計期間 (10/1~12/31)			第2四半期累計期間 (7/1~12/31)			通期業績 予想	達成率
	11期	10期	前年同期比	11期	10期	前年同期比		
売上高	1,777	2,074	85.7%	3,540	4,080	86.8%	8,067	43.9%
経常利益	499	491	101.6%	866	961	90.1%	2,058	42.1%
当期純利益	316	267	118.4%	588	494	119.0%	1,139	51.6%

上期の振り返り

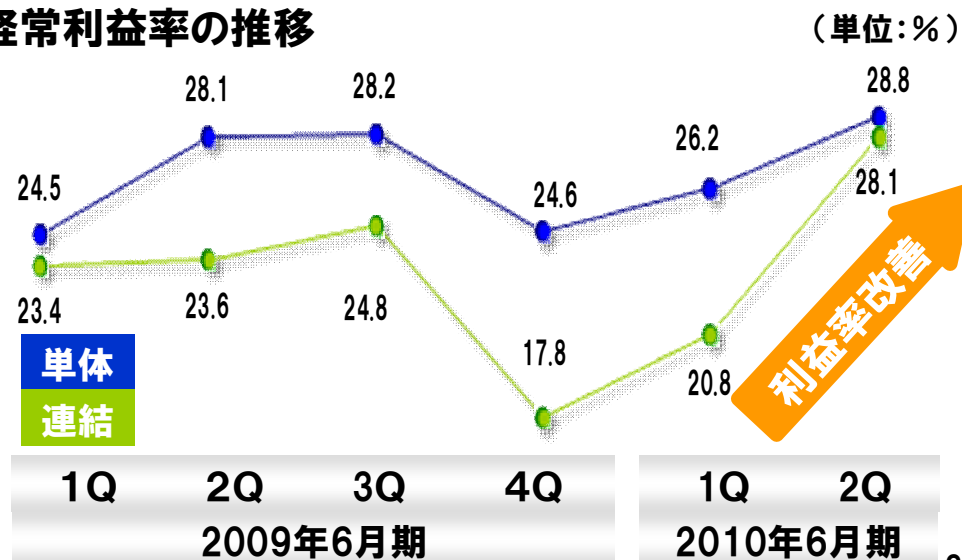
- ✓ **リセッションが想定以上に厳しく、単体の売上高は低迷**
 →大手企業からの受注は概ね好調だったが、
 景気の影響を受けた中小企業からの受注が低迷
 →業界別にみると、消費財以外はほぼ前年割れとなった
- ✓ **費用管理を徹底し、利益水準は大きく改善**
 →通期目標の30%へ近づく
- ✓ **連結業績はAIPの売却等特殊要因により大きく変動**
 →売上は減少するが、経常利益は大きく改善



業種別売り上げ構成の推移(単体)



経常利益率の推移



2010年6月期 第2四半期 業績関連指標

指標	単位	2008年6月期 通期	2009年6月期 通期	2010年6月期 第1四半期	2010年6月期 第2四半期
平均受注単価	万円	65.4	68.1	72.8	70.3
平均受注単価 (自動調査のみ)	万円	48.5	49.0	51.0	49.4
年間稼働社数	社	1,423	1,446	659	(注2)995
年間稼働窓口数	窓口	3,874	4,062	1,452	(注2)2,481
VIP社数(注1)	社	122	145	151	144
従業員数 連結(注3)	人	314	366	356	297
従業員数 単体(注3)	人	252	298	295	288
モニタ数	万人	72.5	86.1	87.4	88.7

(注1)年間10百万円以上売上の顧客を重点顧客(VIP)企業と定義しております。

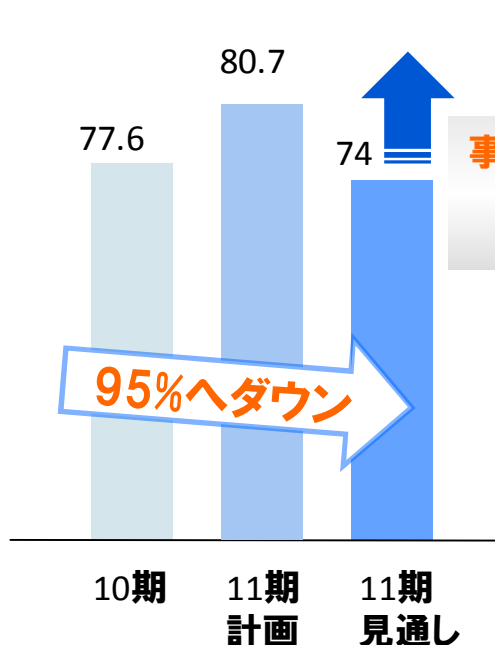
(注2)2009年7月-12月の稼働数を表示しております。

(注3)従業員数は休職者を除いて表記しております。

通期業績の暫定見通しについて

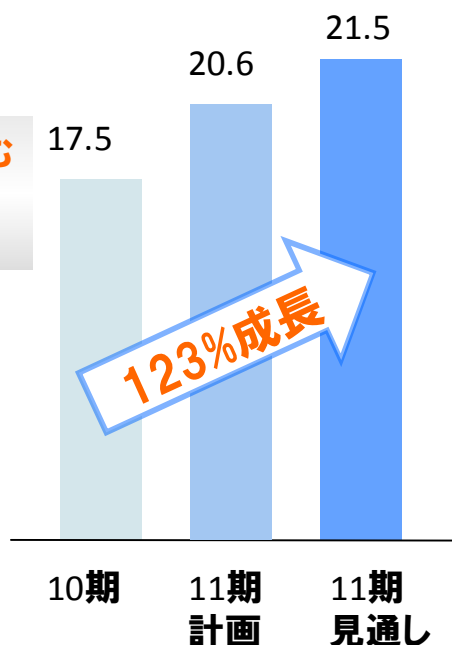
(単位:億円)

【売上高】



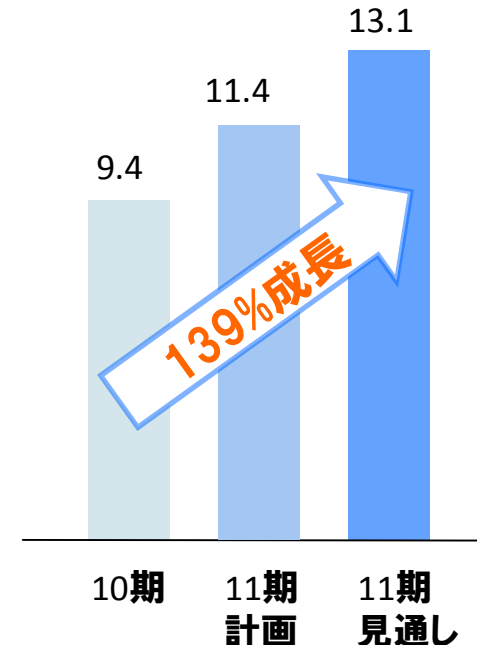
↓ AIPの売却	▲6.3
↓ 単体: 上期未達	▲1.7
↑ bdbの取得	1.3

【経常利益】



↑ AIPのれん負担消滅	0.8
↑ 単体収益改善	0.3
↓ AIP第1Q業績	▲0.2

【当期利益】

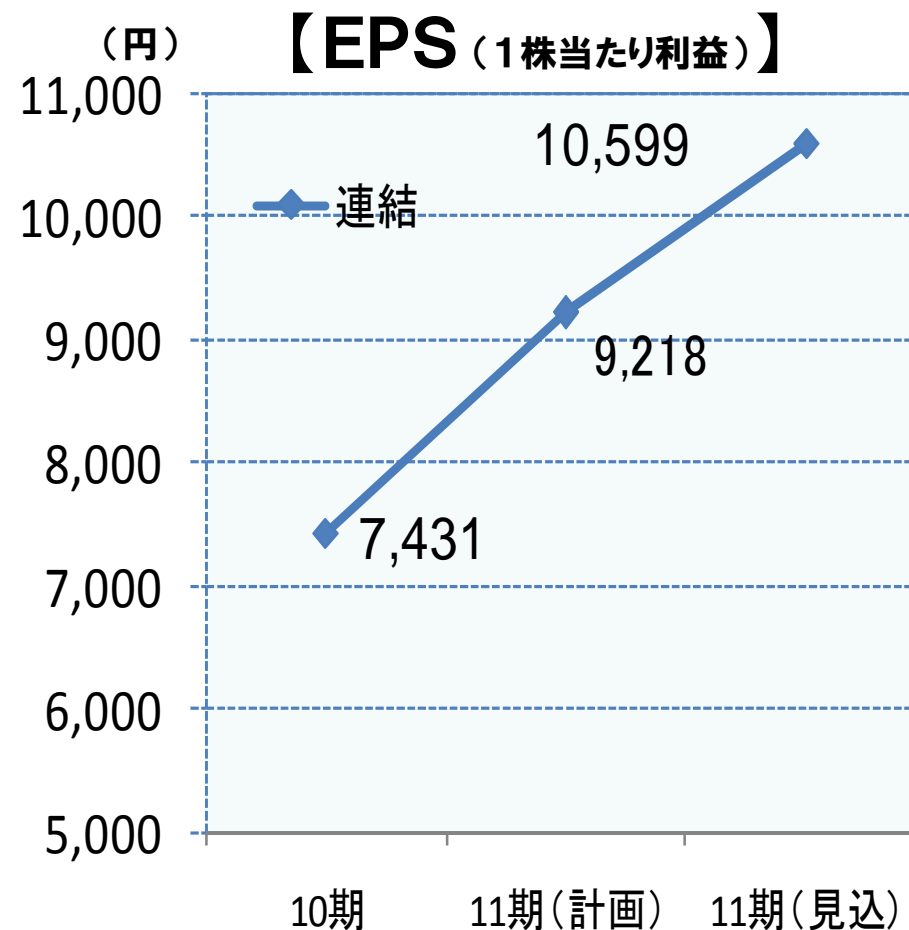
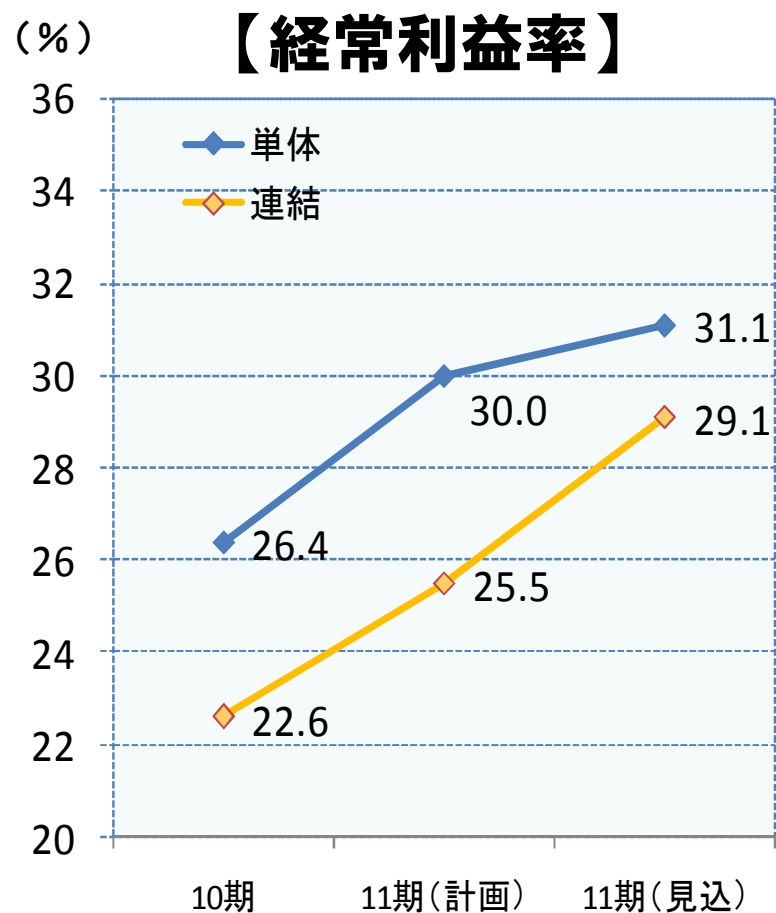


↑ 経常損益(AIP等)	0.8
↑ 特別損益(AIP等)	0.4
↑ 税効果 (AIP等)	0.5

- ✓ AIP売却により、売上高は減るものの、利益は大きく改善
- ✓ 上期の売上の未達を挽回する売上対策を別途検討中

※AIP売却などにより現時点での上記暫定見通しを立てておりますが、引きつづき変動要因もあるため、法定開示上の通期業績予想は据え置いております。

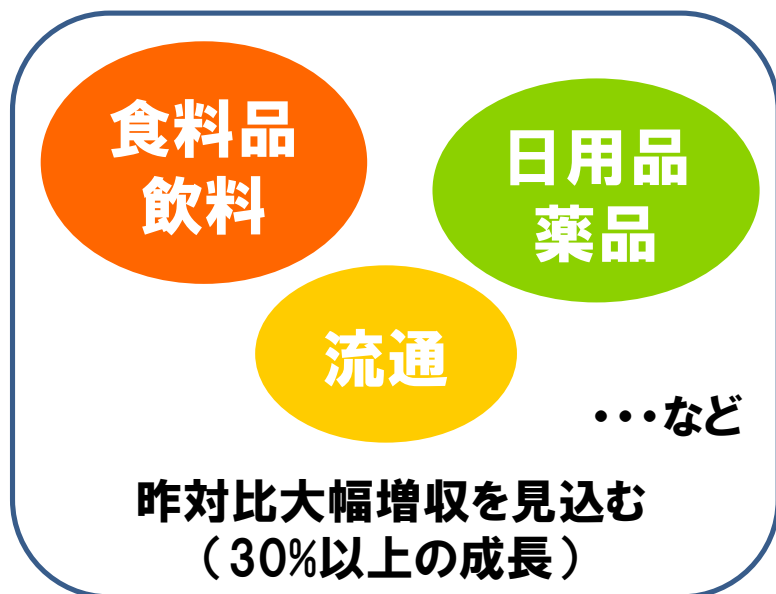
通期業績の暫定見通し(経営指標の変化)



✓ 経営指標: 前年比、計画比で大幅に改善する見込み

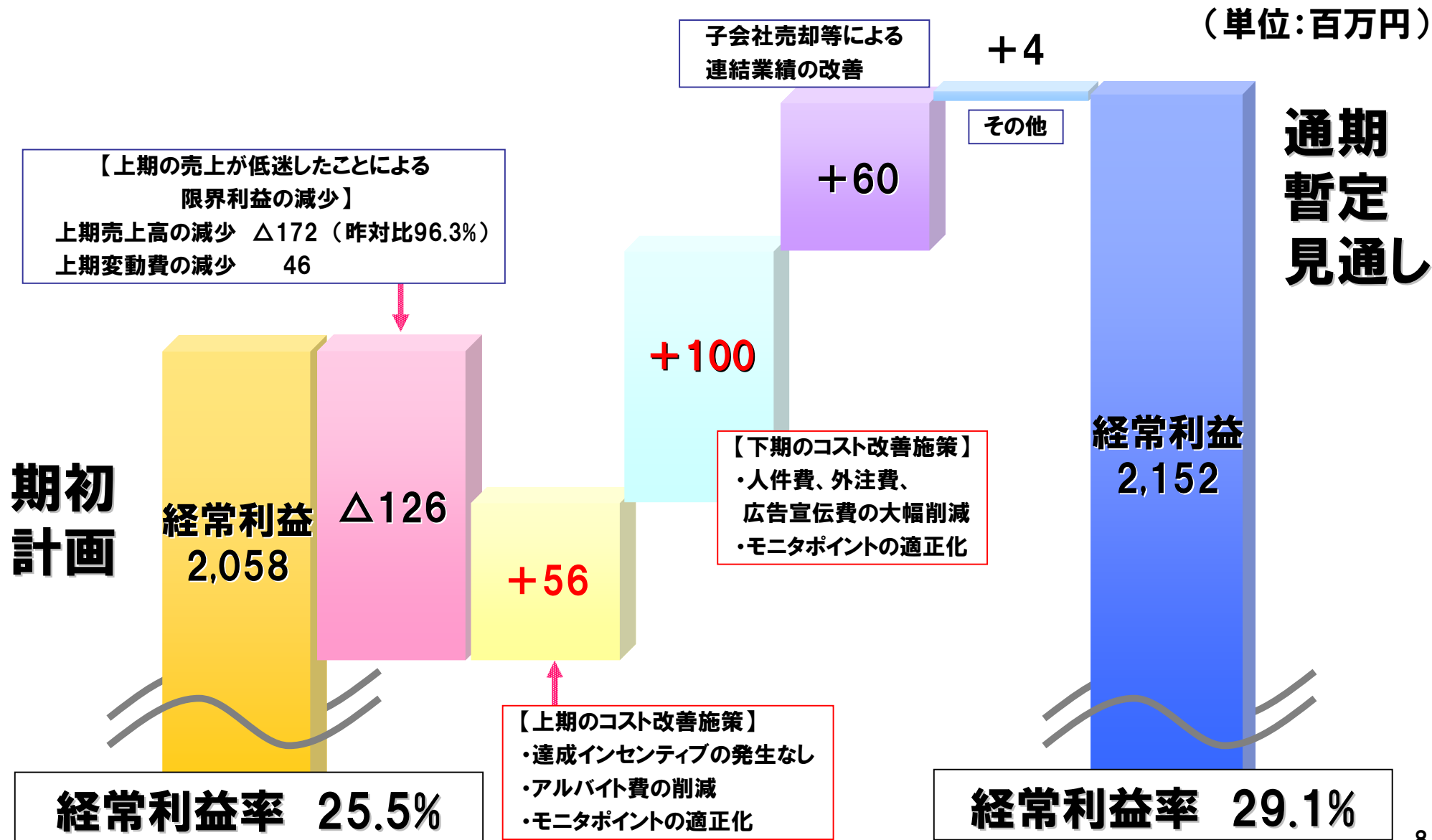
下期の売上の計画について

- ✓ 市況がゆるやかに回復することを想定し、前年比110%程度の売上を見込む
 - 11月より前年比100%超えのトレンドが続いており、復調の兆し
 - 組織変更により担当業界を細分化。よりきめ細かな顧客対応が可能に
 - 好調予測 : 大手企業 / 食料品・日用品・薬品 など
 - 不調予測 : 中小企業 / 自動車・調査・コンサル など
- ✓ QPRと既存事業のシナジーを軸に、売上拡大を計画
 - QPR導入企業からは、ネットリサーチの売上高が増加する傾向



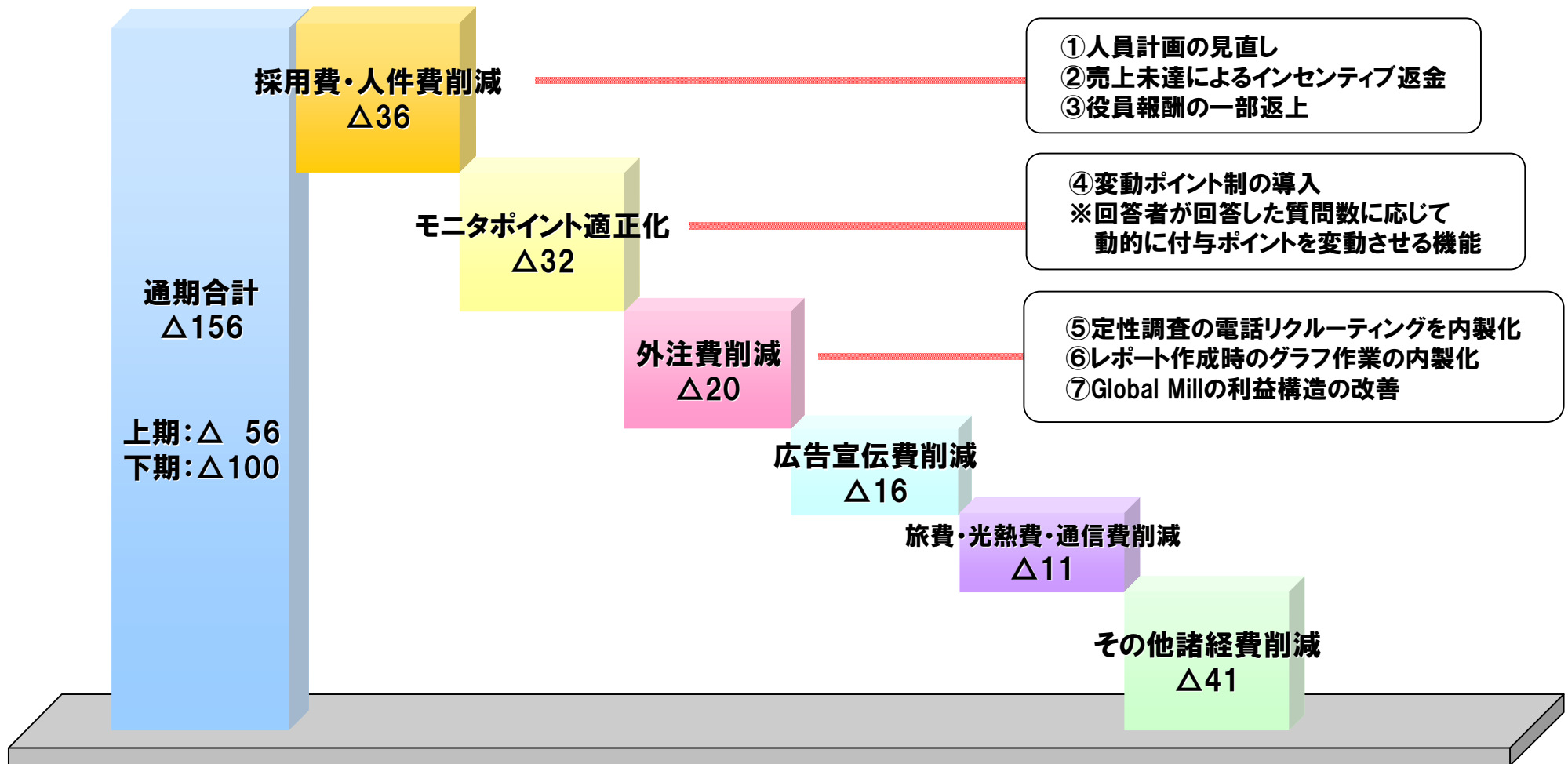
通期損益の暫定見通しについて(連結)

(単位:百万円)



コストの改善施策について

(単位:百万円)



資本政策

□株主還元の方針

→30%以上の連結配当性向を今後も継続

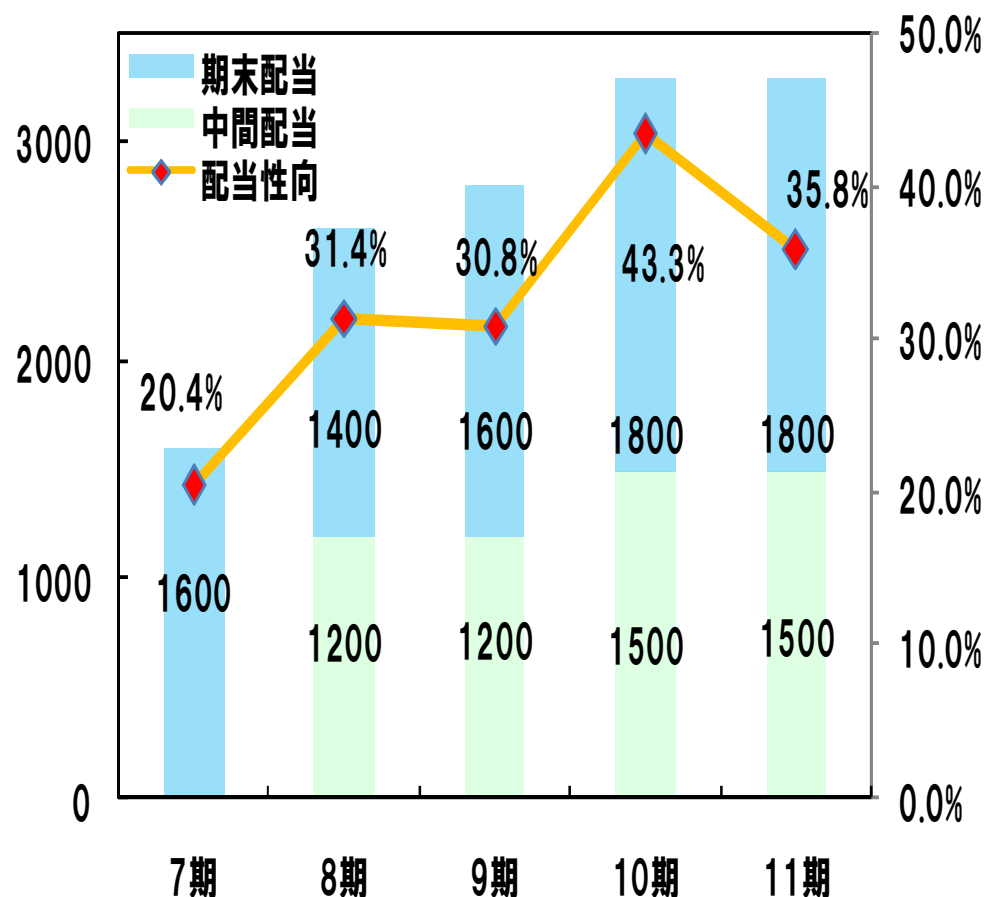
□第11期年間 配当は3,300円の予定
(配当性向35.8%の見込み)

□事業の拡大・成長のために資本提携等
が必要な場合は成長資金として投下
していく方針

2009年12月末 (百万円)	
運用資産(現預金等)	4,273
売掛金・固定資産等	2,939
買掛金等負債	1,387
純資産	5,825
内、自己株式	447
総資産	7,212
自己資本比率	80.6%

◆配当実績と今期の配当見込み

(単位:円)



今後の取り組みについて

ネットリサーチ事業①

価格競争への対応 — ネットリサーチ業界の健全な育成が急務

□競合他社との競争は更に激化することを予想

- ・不当な値引き競争への参加には慎重な姿勢をとり、価格については案件毎に柔軟対応
- ・単なる値引きではなく、システム化などによる効率化を図ることで利益水準を維持

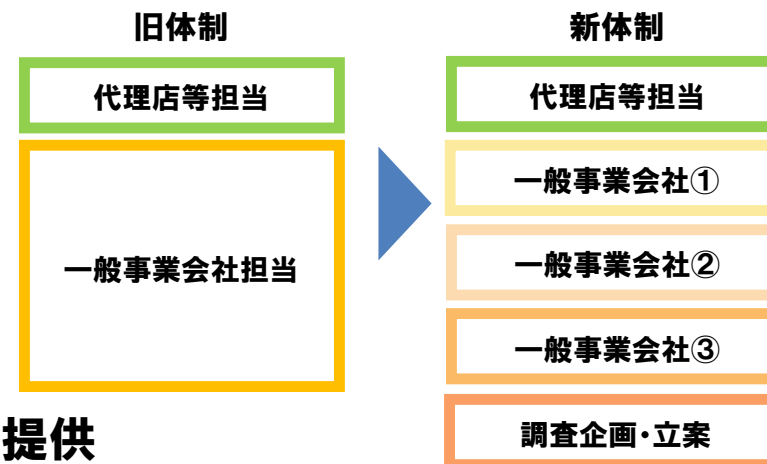
□ 業界内外の企業とのアライアンスによる市場の創出、シェアの拡大も引き続き検討

顧客起点の組織体制の構築

□組織体制変更(2010年1月)により、迅速できめ細かな営業体制を構築

□ 一般事業会社を担当する事業部を3分割し、それぞれにトップマネジメントを配置

- ✓ 担当業界を固定化することで、業界知識や専門性が蓄積でき、顧客起点に立った提案を提供



ネットリサーチ事業②

サービス・提案力の強化

□ 社内のナレッジ共有サイト(ミルナビ)を構築

→MRK(Macromill Research Knowledge)
マクロミルのマーケティングリサーチに関する
ナレッジを体系化し、共有

→課題発見ナビ
クライアントの課題に合わせた仮説、
調査におけるチェックポイントがまとめられている

→業界情報・トピックス
各業界の最新動向や、マクロミルで行っている
自主調査の内容などが随時更新される

□ オリジナル集計ソフト Quick-CROSS3™

→さらに利便性の高まる更新版を開発中



マーケティングデータベース事業①

QPR™

QPR(キューピーアール:Quick Purchase Report)™
マクロミルと東急エージェンシーが共同展開する商品購買調査サービス。
QPRモニタに携帯型バーコードスキャナーを配布し、購買動向データを収集。
さらに購入理由などの意識調査も一貫して提供が可能。

実績

- 上半期売上高 約124百万円
(2009年6月より、連続黒字化達成)
- 上半期取引社数 年間契約 :24社
(重複あり) スポット利用 :約50社
- ✓2007年12月 サービス開始
→丸2年が経過し、経年比較分析の
案件が増加
- ✓サイクルの短い製品を扱う業界に好評
→食品・飲料・日用品など



今後の見通し

- ✓11期通期売上目標 **2.5億円**
→2.8億円以上の売上となる見込み
→リソース不足に対応し人員を配置・増強
- ✓調査対象エリアを追加し、パネル数の
拡大を検討
→シングルソース購買スキャンパネル※
として国内最大級を目指す
→地方在住者のデータ収集
- ✓今後数年以内に売上高の大幅な拡大を
目指す方針

※シングルソース購買スキャンパネル・・・購買データの収集と意識調査を、同一モニタに実施することが可能なパネル

マーケティングデータベース事業②



ブランドデータバンク(bdb)

約3万人の130ジャンルに及ぶ、持ち物・嗜好に関する調査結果をもとに構築したデータベースサービス。生活者が、どのブランド(商品・企業)を所有・愛用しているのかさまざまな角度から分析し、データを抽出することが可能。

実績

□2009年10-12月売上高 35百万円
(2009年3月期実績 126百万円)

□マクロミルとの営業体制や協力体制の整備を完了、下期より本格的な販売へ

✓2010年1月マクロミル本社(品川)に移転



✓2010年2月よりサービス開始
→bdbの対象者3万人をマクロミルモニタより抽出
→データベースの対象者に、意識調査を連続して実施することが可能

今後の見通し

□11期通期売上高は、約**1.3億円**を見込む

中国版の構築を決定

✓経済的な成長が著しい中国に関し、
マーケット調査のニーズが高いと判断

→国内企業が進出を検討する際の
マーケティングツールを目指す

✓中国版ブランドデータバンクの概要

対象人数:1万人

対象地域:上海、北京、広州

サービス開始時期:2010年半ば(予定)

マーケティングシステム開発販売事業



AIRs MEMBERS(エアーズメンバーズ)

AIRsに「会員管理機能」を加えて提供するSaaS型サービス。

顧客の製品・サービス顧客や会員を独自のアンケートモニタとして構築・管理し、継続的な調査を実施するために必要なシステム・サポートを一貫して提供。

実績

- 上半期売上高 約36百万円
- 取引社数 約20社
- ✓2009年5月よりサービス開始
- ✓2009年10月 マクロミルワープ設立
 - AIRs MEMBERSの販売代理
 - 独立組織となることで、意思決定や施策の実行を早いスピードで行う
- ✓顧客の反応・要望と照らしつつ、サービス内容や料金体系を改善中

今後の見通し

- ✓通期の売上目標は**1.5億円**
 - うち110百万円は受注済または予定有
- ✓マクロミルワープを軸に、顧客管理ビジネスへの更なる進出を推進

サービスイメージ



海外事業①



マクロミルコリア

2008年7月に設立(マクロミル出資比率38.5%)し、
2009年5月より営業を開始したマクロミルグループの海外関係会社。

実績

- 上半期売上高 約53百万円
(1Q 21百万円、2Q 32百万円)
→12月より営業が本格化し
単月で160百万₩(13百万円)水準へ
- 12月の取引社数 36社
(代理店11社、事業会社23社他)
→12月だけで160社と接触
- 従業員を採用、体制整備完了
19名:リサーチャー9名、営業3名他
- パネル数を増強し、20万人を突破
→韓国最大規模のパネル数

今後の見通し

- 11期通期売上目標 **2億円**(25億₩)
- ✓ 韓国最大級の広告代理店のプライマリーベンダーとして、年間契約を締結
- ✓ 医師向け調査の大型案件受注
→売上目標の上振れの可能性大
- 韓国ネットリサーチ市場の伸びを確信
 - 韓国インターネット普及率 77% (日本67%)
 - 韓国MR市場 425M\$ (日本1766億円)
 - 韓国ネットリサーチ比率 14% (日本36%)
- 売上目標
12期6億円、13期11億円、14期15億円

海外事業②



AIRs3(エアーズ・バージョン3)

マクロミルが創業時よりバージョンアップを続ける自動インターネットリサーチシステム。すでに韓国語にローカライズしており、今後は英語版や中国語版の作成を見据えて海外での様々な展開を模索。

海外進出:Hands On型 アプローチ

- ✓ マクロミルコアの成功を受け、同様の形式で他国への進出を検討（マクロミルと現地協力者の共同出資型）
- ✓ 地域は中国、オーストラリアなどを計画
- ✓ 信頼できる強いパートナー／企業とのアライアンス締結が鍵となることから、時間をかけて共同出資先を検討中
- ✓ 設立から黒字化まで、早くても数年が見込まれるため、AIRs輸出型アプローチも並行して検討

海外展開:AIRs輸出型 アプローチ

- ✓ AIRsシステムの強み／弱みを検証・確認
- ✓ AIRsシステムの多言語化を検討
- ✓ 海外の調査会社・パネルプロバイダとの協議を開始

- 
- ✓ 下期中に検証段階を完了
 - ✓ 海外展開を加速（数十億円規模）

マクロミルを取り巻く課題と対策

課題

対策

経済

リセッションの影響

- ✓回復までは想定より長期化
- ✓一部業界に深刻な影響
- ✓顧客の調査予算使い控え

景気の影響は免れないが、売上を伸ばせる業界・企業に営業リソースを注力(組織変更)

業界

ネットリサーチ業界の成熟

- ✓値引き競争の熾烈化
- ✓他社との差別化に課題

価格競争への対応
サービス・提案力の強化
業界再編の検討

マクロミル

高コスト体質

- ✓人員急増による人件費増加
- ✓売上減による固定費の圧迫
- ✓商品ポートフォリオの変化による外注費増加

費用管理の徹底
人事制度改定

単一事業

- ✓新規事業立ち上げの遅れ
- ✓中長期的な成長の柱の構築

新規/海外事業の基盤強化
→半年から1年で成果を出す

最後に

**期初より「再ベンチャー宣言」を掲げ
グループ事業の再編、人事制度の改革など
迅速な経営判断を進めてきました。**

**ネットリサーチ事業の更なる育成、
国内外における新規事業の展開など、
残された経営課題に対し
半年から1年程度の時間軸で
結論を見出し取り組んでゆきます。**

本資料に関するご注意

本資料の内容は、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、本日まで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。

－本資料に関するお問合せ先－

株式会社マクロミル コーポレートストラテジー本部 IRユニット
TEL: 03-6716-0706 FAX: 03-6716-0701
E-mail: ir@macromill.com