

**2023/6期 通期決算 並びに
新中期経営計画 及び
2024/6期 業績予想 説明資料**

2023年8月14日

免責事項

本資料は、株式会社マクロミル(以下「当社」といいます。)の企業情報等の提供のために作成されたものであり、日本、米国その他の法域における当社の発行する株式その他の有価証券への勧誘を構成するものではありません。特に米国においては、当社の有価証券は米国証券法に基づく登録が行われておらずまたその予定もないため、登録免除規定の適用がある場合を除き当社の有価証券の勧誘または売却を行うことはできません。

本資料の内容は事前の通知なく変更されることがあります。本資料またはその内容については、当社の事前の書面による同意がない限り、いかなる目的においても第三者に開示されまたは第三者により利用されることはできません。

本資料に記載される業界、市場動向または経済情勢等に関する情報は、現時点で入手可能な情報に基づいて作成しているものであり、当社がその真実性、正確性、合理性および網羅性について保証するものではありません。

また、本資料に記載される当社グループの目標、計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本資料の作成時点における当社グループの判断又は考えにすぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、国内外の経済情勢、企業の動向、他社との競業、人材・パネルの確保、技術革新、為替、その他経営環境等により、本資料記載の内容またはそこから推測される内容と大きく異なることがあります。

本説明資料全般にわたる注記事項

- EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + 固定資産除却費 + 減損損失 (なお、セグメントEBITDAについては、営業利益の代わりにセグメント利益を使用)
- 各セグメント及び地域の売上収益及び営業利益は、セグメント間の相殺消去前の数値を表しており、各セグメントや各地域の売上収益及び営業利益の合計と併記されている連結数値との間に若干の差異 (= 連結消去分)が生じている場合があります
- 為替影響を除く数値は当期の為替レートを過去の同期間の財務数値に適用することで、前年同期比からの為替変動の影響を除いた当社グループの事業の状況、特に海外事業 (MACROMILL EMBRAIN)の状況をより正確にご理解いただくことを目的に記載していますが、あくまでウォン円間の為替換算影響を除くものであって、全ての外貨についての為替影響を除くものではない点にご留意下さい。また、実際に適用している為替レートについては下記をご確認ください

	通期 (12ヶ月間・累計ベース)		Q4 (3ヶ月間・四半期単独ベース)	
	2022/6期 通期	2023/6期 通期	2022/6期 Q4	2023/6期 Q4
1 KRW =	0.0980	0.1042	0.1048	0.1046

2023/6期 通期決算: Key Takeaways

	Q4 単独 (3ヶ月)		通期 (12ヶ月)	
連結業績 (継続事業)	売上収益 : 89.1億円	YoY +6%	売上収益 : 406.1億円	YoY +8%
	調整後 ⁽¹⁾ 営業利益 : 1.0億円	YoY +5.2億円	調整後 ⁽¹⁾ 営業利益 : 49.6億円	YoY △3%

- 第3四半期の決算発表で公表の通り、「その他の海外事業」セグメントの英Toluna社への売却が完了し、非継続事業として連結対象から除外 (IFRSの規定に基づき、当期利益以外は通期で継続事業ベースに遡及修正して開示)
- 継続事業の第4四半期(単独)の実績は、売上+6%増、調整後⁽¹⁾営業利益は前期赤字に対して黒字化して着地

- 同2023/6期の通期実績は、売上+8%増、調整後⁽¹⁾営業利益△3%減
- 第3四半期の決算発表時に修正した業績予想を売上収益・営業利益ともに上回っての着地となり、予定通りの期末配当 (一株当たり11.0円、通期21.0円) を実施

- 上述のM&A取引を受け、一年前倒しで新たな中期経営計画(3カ年: 2024/6期~2026/6期)を策定
- 2024/6期の業績予想は、昨対で売上収益は+8%の増収、調整後⁽¹⁾営業利益は+13%の二桁増益の実現を目指し、配当は4.0円増配の25円とする予定 (一株当たり: 21.0円 → 25.0円)

注

1. 継続事業 (日本及び韓国事業セグメント) において、今回の海外子会社の異動 (M&A) 取引に係り計上された費用を除くベース

2023/6期 財務情報に係るアップデート

2023/6期 通期: 業績サマリー



Q4(単独)の売上収益は日本及び韓国ともに増収が続き、通期ベースでは昨対+8%の増収で着地
調整後⁽¹⁾営業利益は、昨期Q4の赤字が今期Q4においては黒字化できたことにより、Q3 YTDでの昨対二桁減から
△3%減にまで圧縮

2023/6期 通期 (12カ月)

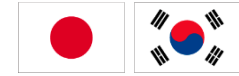
(百万円)

	2022/6期 実績	2023/6期 実績	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率	為替影響除く ⁽²⁾ 増減率
日本及び韓国事業 売上収益	37,736	40,616	+2,880	+8%	+7%
日本	32,722	34,909	+2,187	+7%	+7%
韓国	5,024	5,725	+701	+14%	+7%
営業利益	5,106	4,498	△607	△12%	△13%
調整後 ⁽¹⁾ 営業利益	5,106	4,960	△146	△3%	△4%

注

1. 継続事業（日本及び韓国事業セグメント）において、今回の海外子会社の異動（M&A）取引に係り計上された費用を除くベース
2. 為替影響を除く額の計算方法及びその意義については、p.2の共通注をご参照下さい

2023/6期 通期: 営業費用



人件費は下期に売上伸長率以下に抑制できたことから、通期では売上伸長と同程度の増加率に圧縮
外注費も同様に下期に抑制傾向にあるものの、通期では依然として売上伸長率を超える増加となった
その他の費用は、海外子会社の異動（M&A）に係る費用を461百万円、ほぼ想定通りの額で計上

2023/6期 通期 (12カ月)

(百万円)

	2022/6期 実績	2023/6期 実績	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
売上収益	37,736	40,616	+2,880	+8%
パネル費	4,687	5,027	+339	+7%
外注費	7,023	7,856	+832	+12%
その他 ⁽¹⁾	4,643	5,683	+1,039	+22%
〔うち、海外子会社の異動(M&A)に係る費用	-	461	+461	-〕
減価償却費	2,029	2,187	+157	+8%
人件費	14,245	15,363	+1,118	+8%
営業費用合計	32,629	36,118	+3,488	+11%
調整後営業費用合計 ⁽²⁾	32,629	35,656	+3,027	+9%

注

1. その他の費用は、営業費用のその他に加え、その他の営業収益、その他の営業費用、持分法による投資損益を含む
2. 継続事業（日本及び韓国事業セグメント）において、今回の海外子会社の異動（M&A）取引に係り計上された費用を除くベース

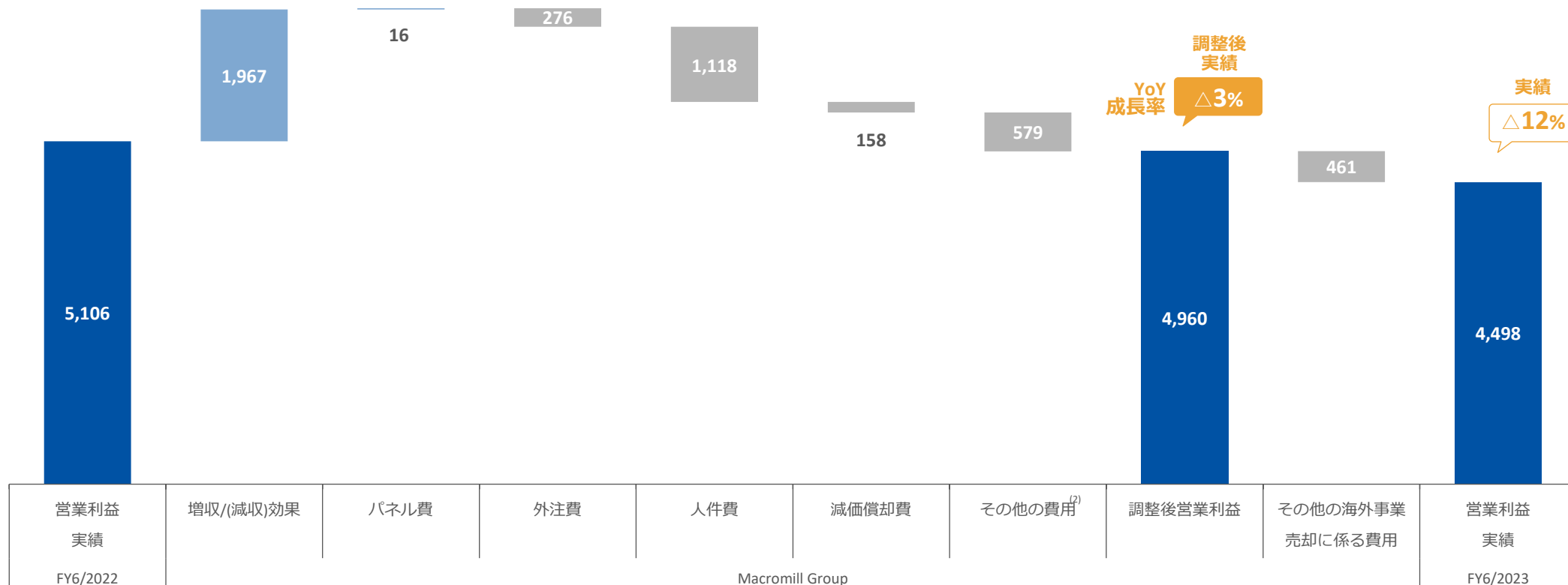
2023/6期 通期: 営業利益 変動要因



通期ベースでは、人件費の増加等を増収効果がほぼ吸収し、調整後営業利益は前期並みの着地
 但し、その他の海外事業の売却に係る費用の計上により、営業利益は名目ベースでは△12%減

通期 営業利益 (OP) の変動要因分析⁽¹⁾

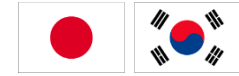
(百万円)



注

1. 増収/(減収)効果、及びパネル費/外注費の営業利益に対するインパクトは、マージンの改善・悪化に基づき計算・表記し、人件費、減価償却費、その他の費用は前年同期比の実額差異を用いて表記しています
2. その他の費用は、営業費用のその他に加え、その他の営業収益、その他の営業費用、持分法による投資利益を含みます

2023/6期 通期: 四半期別 業績推移



当社グループの業績には季節性があり、一年の中でQ1・Q4は閑散期にあたる
 本年も同様の傾向にあるが、Q4(単独)の売上収益は昨対+6%と、Q3と同水準での伸長ペースとなった
 同調整後⁽¹⁾営業利益は、修正後予想では赤字想定だったが、黒字着地となった

売上収益 四半期推移

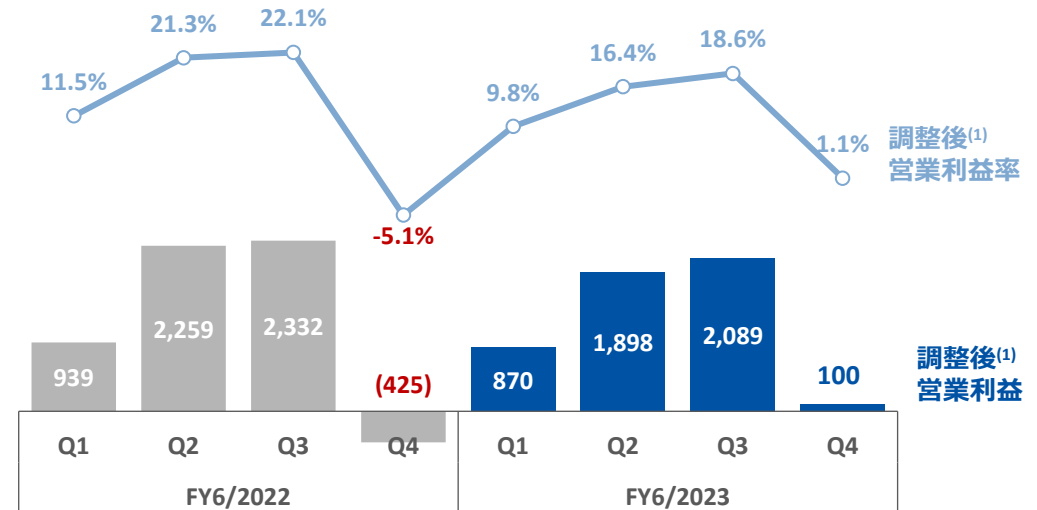
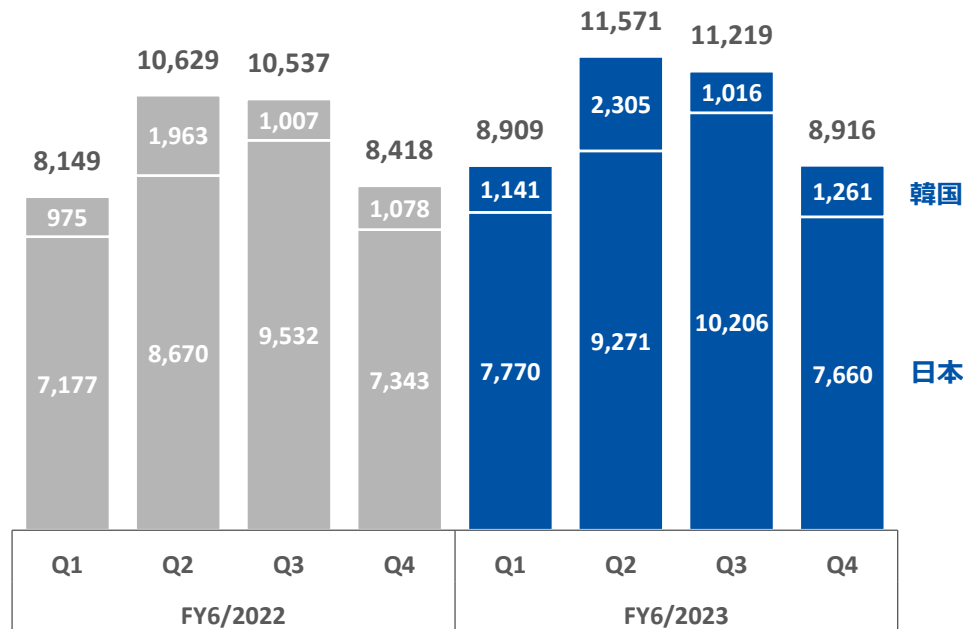
(百万円)

YoY 成長率	実績:	2022 Q1	2022 Q2	2022 Q3	2022 Q4
		+9%	+9%	+6%	+6%
	為替影響除く ⁽²⁾ :	+8%	+7%	+6%	+6%

調整後⁽¹⁾営業利益及び利益率 四半期推移

(百万円)

YoY 成長率	実績:	2022 Q1	2022 Q2	2022 Q3	2022 Q4
		-7%	-16%	-10%	n/a
	為替影響除く ⁽²⁾ :	-8%	-17%	-11%	n/a



注
 1. 継続事業（日本及び韓国事業セグメント）において、今回の海外子会社の異動（M&A）取引に係り計上された費用を除くベース
 2. 為替影響を除く額の計算方法及びその意義については、p.2の共通注をご参照下さい

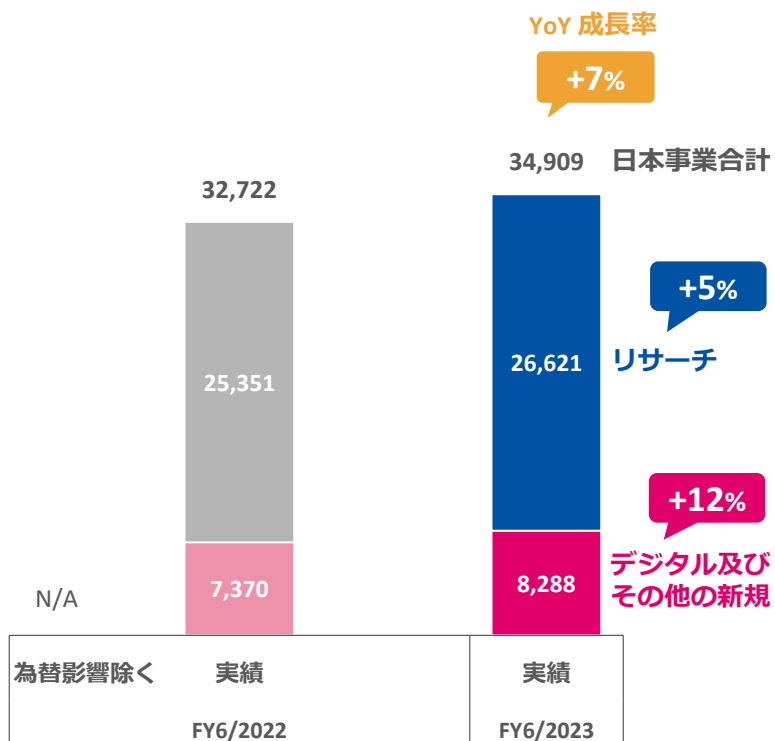


Q4(単独)の売上収益は、オンラインリサーチの伸び悩みとデジタル領域の不振が続き、リサーチ事業とデジタル及びその他の新規事業は共に昨対伸長率が鈍化

通期ベースでは、リサーチ事業は昨対+5%伸長、デジタル及びその他の新規事業は+12%伸長での着地

通期 日本売上収益 (12カ月)

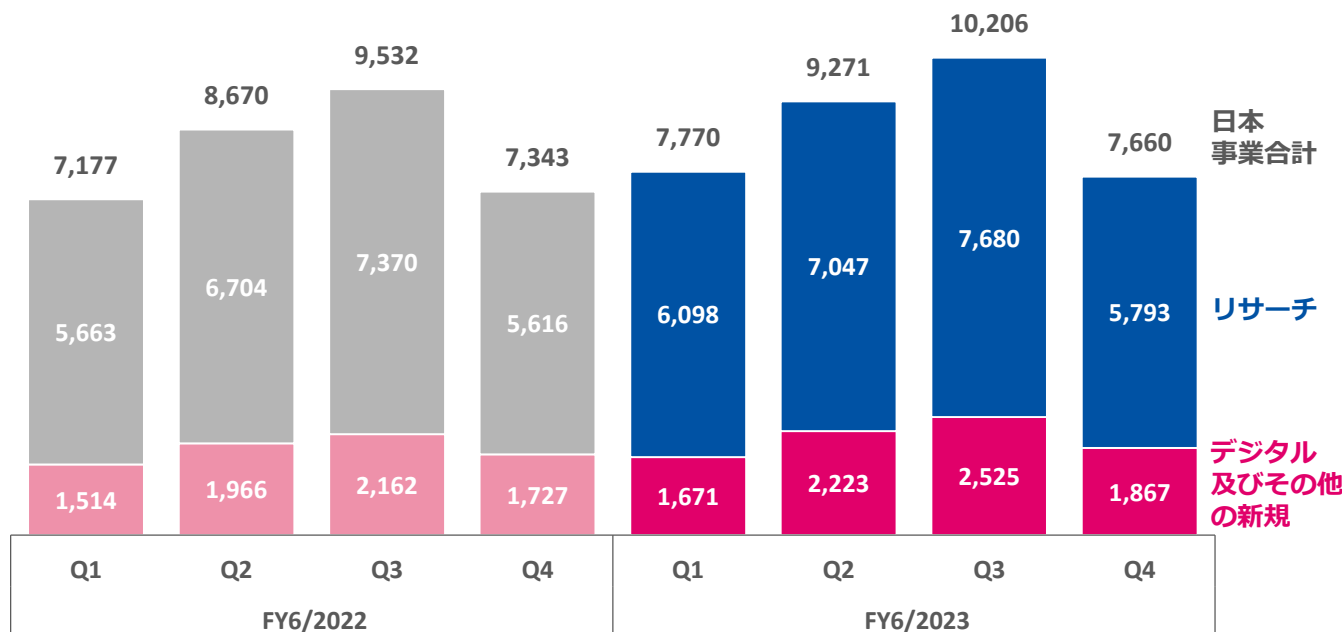
(百万円)



日本 四半期毎の売上収益の推移

(百万円)

YoY 成長率	日本合計:	+8%	+7%	+7%	+4%
	リサーチ:	+8%	+5%	+4%	+3%
	デジタル及びその他の新規:	+10%	+13%	+17%	+8%



2023/6期 通期: 韓国事業 - 業績サマリー



Q4(単独)の売上収益は、政府関連のリーサー案件の計上があり大きく増収
 通期ベースでは、上半期好調だったことに加えて為替のプラス影響もあり二桁成長を達成

韓国 売上収益 (12ヵ月)

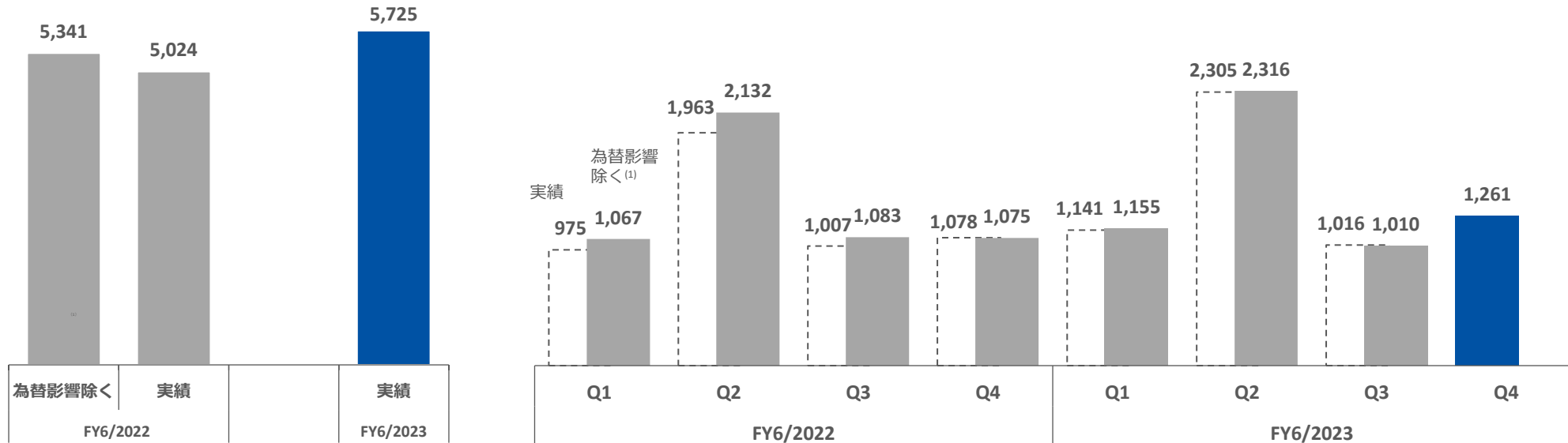
(百万円)

韓国 四半期毎の売上収益の推移

(百万円)

YoY 成長率	実績:	+17%	+17%	+1%	+17%
	為替影響除く ⁽¹⁾ :	+8%	+9%	-7%	+17%

YoY成長率 **+14%** 実績
+7% 為替影響除く⁽¹⁾



注
 1. 為替影響を除く額の計算方法及びその意義については、p.2の共通注をご参照下さい

2023/6期: 連結損益計算書 (P/L)

通期 (12カ月間)

11

売上収益から調整後⁽¹⁾営業利益にかけては、以下の通り継続事業（日本及び韓国事業）のみの開示となる
親会社所有者に帰属する当期利益は、非継続事業分（株式譲渡益を含む同親会社の所有者に帰属する当期利益
5,796百万円）の計上により大きく増加

2023/6期 通期 (12カ月)

連結 (IFRS)
(百万円、但し別記ある場合を除く)

	2022年6月期 実績	2023年6月期 実績	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率	
日本及び 韓国事業 (継続事業)	売上収益	37,736	40,616	+2,880	+8%
	営業費用	32,629	36,118	+3,488	+11%
	EBITDA	7,175	6,898	△276	△4%
	営業利益	5,106	4,498	△607	△12%
	営業利益率	13.5%	11.1%	△2.5pt	N/A
	調整後 ⁽¹⁾ 営業利益	5,106	4,960	△146	△3%
	調整後 ⁽¹⁾ 営業利益率	13.5%	12.2%	△1.3pt	N/A
連結全社 (非継続事業 を含む)	親会社所有者に帰属する当期利益 ⁽²⁾	3,147	7,575	+4,427	+141%

注

- 継続事業（日本及び韓国事業セグメント）において、今回の海外子会社の異動（M&A）取引に係り計上された費用を除くベース
- 当社は当第4四半期の期中より、その他の海外事業セグメントを非継続事業に分類しています。これにより、親会社の所有者に帰属する四半期利益は継続事業及び非継続事業の合算を表示しています

2023/6期: 連結貸借対照表 (B/S)

その他の海外事業セグメント（MetrixLabグループ）が連結対象から外れたことにより資産・負債ともに減少
6月1日に持分法適用会社となったTolunaに対する投資（株式）と転換権付貸付金を、非流動資産に計上
MetrixLabグループへの支配喪失に伴う売却益計上により、資本が増加

2023/6期 通期末

連結 (IFRS)
(百万円、但し別記ある場合を除く)

	2022/6期 期末	2023/6期 期末	前期末比
流動資産合計	27,759	29,286	+1,526
現金及び現金同等物	14,756	18,255	+3,498
営業債権及びその他の債権	7,966	7,129	△837
非流動資産合計	55,874	64,867	+8,993
のれん	42,928	40,033	△2,895
日本及び韓国事業	39,957	40,033	+75
その他の海外事業	2,970	0	△2,970
負債合計	47,806	51,823	+4,016
借入金及び社債 ⁽¹⁾	31,555	40,920	+9,365
資本合計	35,827	42,330	+6,503

主要財務指標（継続事業ベース）

Net Debt/ EBITDA	2.87 x	3.49 x	
純有利子負債	20,598	24,060	+3,461
EBITDA ^{(2) (3)}	7,175	6,898	△276
ROE⁽²⁾	9.4%	5.1%	△4.3pt

注

- 短期借入、長期借入、及び社債の合計
- 直近12ヶ月で算定
- 2022/6期期末については、継続事業の金額で表示

利益減少とM&A関連費用の影響で、営業活動によるキャッシュ・インフローは昨対で減少
 海外子会社の異動を含む複数のM&Aの影響等で、投資活動によるキャッシュ・アウトフローが昨対で増加
 昨期から今期にかけての社債リファイナンスの完了により、財務活動によるキャッシュ・フローは昨対で改善

2023/6期 通期 (12カ月)

連結 (IFRS)
 (百万円)

	累計期間 (12カ月)		
	2022/6期 実績	2023/6期 実績	前年同期比 増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	5,514	2,909	△2,605
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,658	△5,234	△3,576
フリーキャッシュ・フロー ⁽¹⁾	4,093	△2,162	△6,255
財務活動によるキャッシュ・フロー	△8,510	5,658	+14,168
現金及び現金同等物の増減額	△4,653	3,332	+7,986
現金及び現金同等物の期末残高	14,756	18,255	+3,498

注

1. フリー・キャッシュ・フロー=営業活動によるキャッシュ・フロー±投資活動によるキャッシュ・フローー利息の支払額

現中期経営計画（3カ年・2024/6期まで）
についての振り返り

前提の変化: その他の海外事業の売却

マクロミルグループとして、1) 日本・アジアへの「選択と集中」を行い、2) グローバル市場で起きている変化に対応するために、M&Aを通じTolunaとのグローバルなパートナー関係を樹立

TolunaとのM&Aを通じたパートナー関係の樹立



実施したM&A⁽¹⁾のねらい

1. 近年大きな変貌を遂げているTolunaとMetrixLabは、相互補完的な経営統合が可能で、大きな事業シナジーを追求できる
2. 短期的な持分法利益貢献よりも、今後、Tolunaの既存株主のEXITイベント（IPO又はM&A）が発生する際の大きな将来リターンに期待
3. グループ内貸付をTolunaへの貸付に転換、返済確実性を高め、年間6.7億円の金利収入（税前利益以下への貢献）を足下から見込むことが可能に

注

1. 実施したM&Aの概要：マクロミルは、保有するMetrixLabグループの全持分(100%)を英Tolunaに譲渡し、その対価として1) Tolunaの持分の17.4%相当の普通株式と、2) Toluna株式への転換権付きベンダー・ローン(63.5M Euro・100億円相当)を取得。マクロミルはTolunaに取締役1名を派遣し、同社を持分法適用会社とする

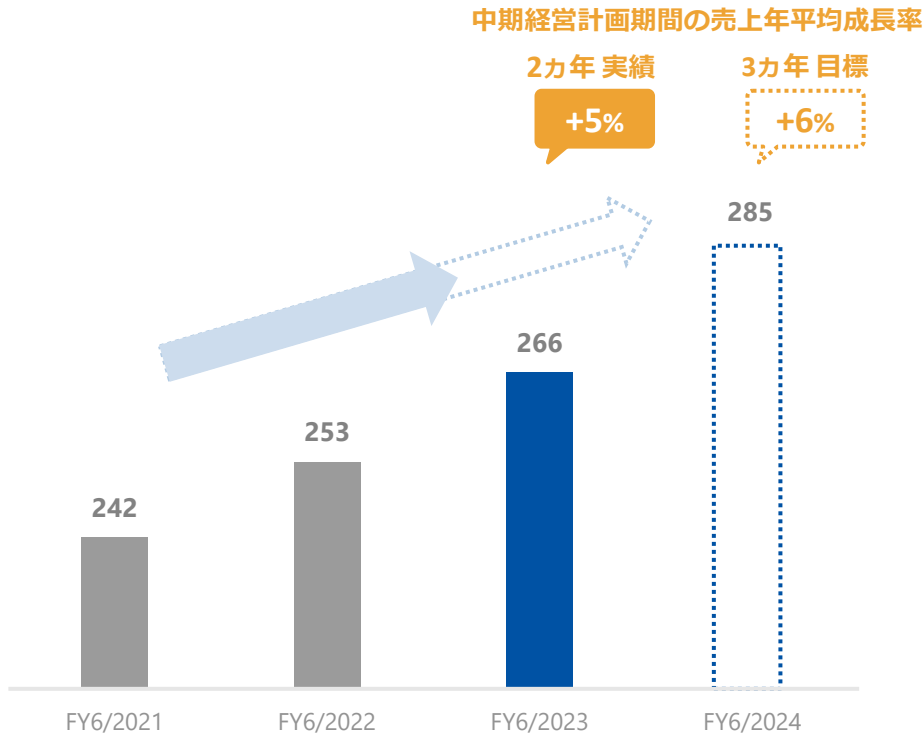


リサーチ事業の売上は、現時点で中計目標成長率とほぼ同水準

主力のオンラインリサーチの伸びが想定を下回ったが、対策を打ち、伸長ペースの回復を見込む

売上収益の推移

(億円)



リサーチ事業に区分されているサービス

- オンラインリサーチ
- オフラインリサーチ
 - インタビュー: FGI / DI
 - CLT、HUT 等
- グローバルリサーチ
 - オンラインリサーチ
 - オフラインリサーチ

問題意識の整理

外部環境

- コロナ禍を契機に、顧客企業の数と需要は拡大傾向
 - 消費者の考え方や行動が変化
 - DX化等の流れで、データの重要性が浸透
- 但し、一部大手顧客を中心に景況感を受け、最繁忙期(Q3)での使い控えが発生。DIY(セルフ)+パネル提供が、既存のオンラインリサーチ需要の一部をリプレイスしたことも要因（現時点では対策済）

内部環境

- 2023/6期上期までは、受注キャパシティの制約が生じ、当社グループとしてコロナ禍からの回復需要を十分に補足できず（現在は解消済）
- 結果として、お断りの発生と積極的な営業活動を控えてきたことが、提案型営業力の低下を招いている点に課題感を持っている（現在、各種施策を策定・実行中）

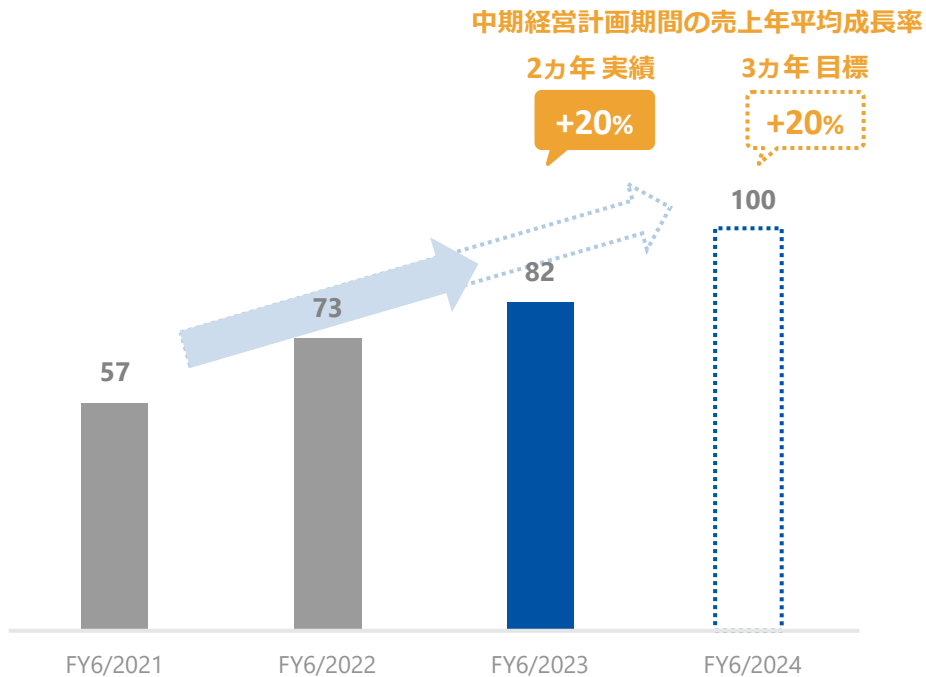


デジタル及びその他の新規事業の売上も、中計目標伸長率通りに推移

外部要因によるデジタルの苦戦が続いているが、コンサルティングを中心としたその他の新規事業が好調

売上収益の推移

(億円)



デジタル及びその他新規事業に区分されているサービス

- デジタルリサーチ (アクセスミル・DMP シンクリサーチ等)
- その他の新規事業
 - コンサルティング領域
 - ライフサイエンス事業
 - 東南アジア事業
 - 広告配信 (Macromill Ads) 等

問題意識の整理

デジタル

- Cookieレス化を見据え新たなテクノロジーの模索が続く
- 当社のデジタル領域についても、その影響が続いており、加えて、広告業界の市況、大手PFとのサービス開発の遅延などの影響も出ている（それぞれに各種対応施策を起案・実行中）

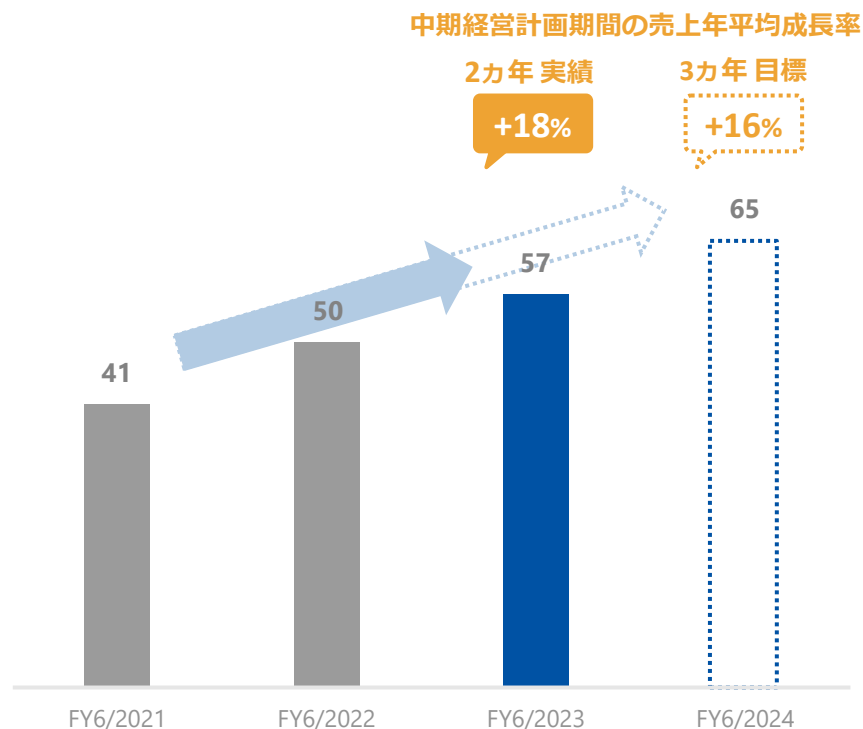
その他の新規事業

- 新規事業は軒並み、想定を大きく上回って推移
 - コンサルティング領域は足下で昨対+70%の売上伸長
 - ライフサイエンス、東南アジア等についても、今後、更なる成長余地がある

韓国事業の売上は、目標成長率を上回って推移
将来を見据えて、日本同様に事業モデルの変革を推進する

売上収益の推移

(億円)



韓国事業で提供しているサービス

- オンラインリサーチ
- オフラインリサーチ
- グローバルリサーチ
- データ提供サービス (新規事業)

問題意識の整理

各種リサーチサービス

- 市場と競合が厳しい状況にある中、オンライン領域における構造的な強みを活かし、一人勝ちの売上伸長を実現

データ提供サービス (新規事業)

- 韓国の主要なリサーチ会社の中で唯一、大規模なオンライン自社パネルを保有
- 競争優位性のあるその自社パネルを活かし、日本でのノウハウも踏まえて、2023/6期よりサブスクリプション型の購買データ提供サービスをローンチ
 - データストックの充足が進み、今後の売上伸長への貢献に期待が持てる

現行の中期経営計画：財務目標数値と実績

現中期経営計画の3年目の最終目標値に対して直前実績値の進捗状況は下記の通り

売上面は達成に向けてほぼ計画通りだが、日本のオンライン事業の伸び悩みとデジタル領域の苦戦が利益面での遅れを生んでいる

連結財務目標数値と直前期の実績値

	中期経営計画目標値 2024/6期 (想定)	2023/6期 (2年目・直前期 実績値)
売上	(継続事業相当分) 売上収益 450 億円 年平均成長率: 10% (3Y CAGR)	同 売上収益 406 億円 年平均成長率: 9% (2Y CAGR)
利益	営業利益率 15%	調整後 ⁽¹⁾ 営業利益率 12.2%
	連結ROE ⁽²⁾ 10% 以上	連結ROE ⁽¹⁾ 5.1%
レバレッジ	信用格付の維持 BBB+ 格以上 + Net Debt/EBITDA倍率 2.0x – 2.5x	信用格付 (R&I) BBB+ (安定的) + Net Debt/EBITDA倍率 3.5x
株主還元	連結配当性向 20%~30% + 機動的な自己株取得	連結配当性向 継続事業分 (売却益含まない) 45.9% + 連結全社 (売却益含む) 10.9% + 自己株取得 ⁽³⁾ 12 億円 (NSO ⁽⁴⁾ 対比: 3.5%)

注

1. 継続事業（日本及び韓国事業セグメント）において、今回の海外子会社の異動（M&A）取引に係り計上された費用を除くベース

2. ROE: Return On Equity 継続事業の親会社所有者帰属持分当期利益率; 3. 取得期間：2023年5月16日～2023年6月23日;

4. NSO: Number of Shares Outstanding 発行済株式総数

新中期経営計画（3カ年・2026/6期まで）

新中期経営計画：目指す方向

前節に記載の整理と振り返りを踏まえて、中期経営計画を1年前倒しで再策定する
今回の新中期経営計画の主要な方針は以下の2点

新中期経営計画における主要な方針

1

主力の「オンライン及び デジタルリサーチ」に 再フォーカス

利益率の着実な改善を
強い意思を持って実現する

2

「事業モデルの変革」を継続

安定的な売上成長の
中長期的な継続を目指す

新中期経営計画：セグメントの変更



2024/6期から、日本事業セグメントと韓国事業セグメントの2セグメント開示とする
セグメント別には、それぞれに以下の年平均成長率と目標売上収益額の達成を目指す

	日本事業セグメント	韓国事業セグメント
事業主体	   <p>a Macromill Group company</p> <p>+ その他の連結子会社</p>	  <p>a Macromill Group company</p>
市場規模及び市場成長率 ⁽¹⁾	<ul style="list-style-type: none"> ■ 市場規模: インサイト産業 全体 約4,300億円、リサーチ市場 全体 約2,600億円、オンラインリサーチ 約 800億円 ■ 市場成長率(5Y CAGR): リサーチ市場 3.8%、オンライン 3.4% 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 市場規模: リサーチ市場 全体 約750億円 オンラインリサーチ 約300億円 ■ 市場成長率(5Y CAGR): リサーチ市場 3.0%、オンライン 11.1%
市場ポジションと強み	<ul style="list-style-type: none"> ■ 圧倒的なパネル基盤を活かし、オンラインリサーチNo.1から業界No.1の地位を目指す ■ 総合マーケティング支援企業へと事業モデルを変革中 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 業界最大規模のパネル基盤を活かし、オンラインリサーチNo.1、業界TOP3入りを目指す
目標成長率	<p>平均成長率: 10% (3Y CAGR)</p>	<p>年平均成長率: 7% (3Y CAGR)</p>
2026/6期 目標売上収益	<p>2023/6期 349億円 → 460億円</p>	<p>2023/6期 57億円 → 70億円</p>

注

1. 市場規模は日本市場については2022年、韓国市場については2021年、市場成長率は日本市場については2017年から2022年にかけて、韓国市場については2016年から2021年にかけての年平均成長率(5Y CAGR)
(出典: 日本市場分: 日本マーケティング・リサーチ協会(JMRA)、韓国市場分: ESOMAR (市場規模の表記に係る為替は1 USD = JPY 140に基づき算出))

マーケティングリサーチ業界はその周辺業界も巻き込んだ「インサイト産業」として再定義

「インサイト産業」とは？

「さまざまなデータを収集・分析し、クライアントにインサイトを提供する」産業

JMRAレポート⁽¹⁾に例示された各領域の代表的なプレイヤー

「インサイト産業」
(計8領域)

既存のマーケティングリサーチ業界

+

デジタルデータ分析

経業界特化型調査&レポート

経営コンサルティング

ソーシャルリスニング・コミュニティ

企業内フィードバックシステム

セルフサービス (DYI) プラットフォーム

サンプルパネル提供

ニールセン、カンター、イプソス、インテージ、マクロミル等

Adobe、Salesforce、Oracle、ブレインパット、ALBERT 等

Gartner、HIS Markit、IDC、JD Power、富士総研、矢野経済 等

McKinsey、Accenture、BCG、野村総研、三菱総研、富士通総研 等

Cision、Brandwatch、Meltwater Group、ホットリンク 等

Medallia、Verint、MaritzCX 等

Qualtrics、Confermit、SurveyMonkey、Toluna 等

Dynata、Toluna、Lucid、GMOリサーチ 等

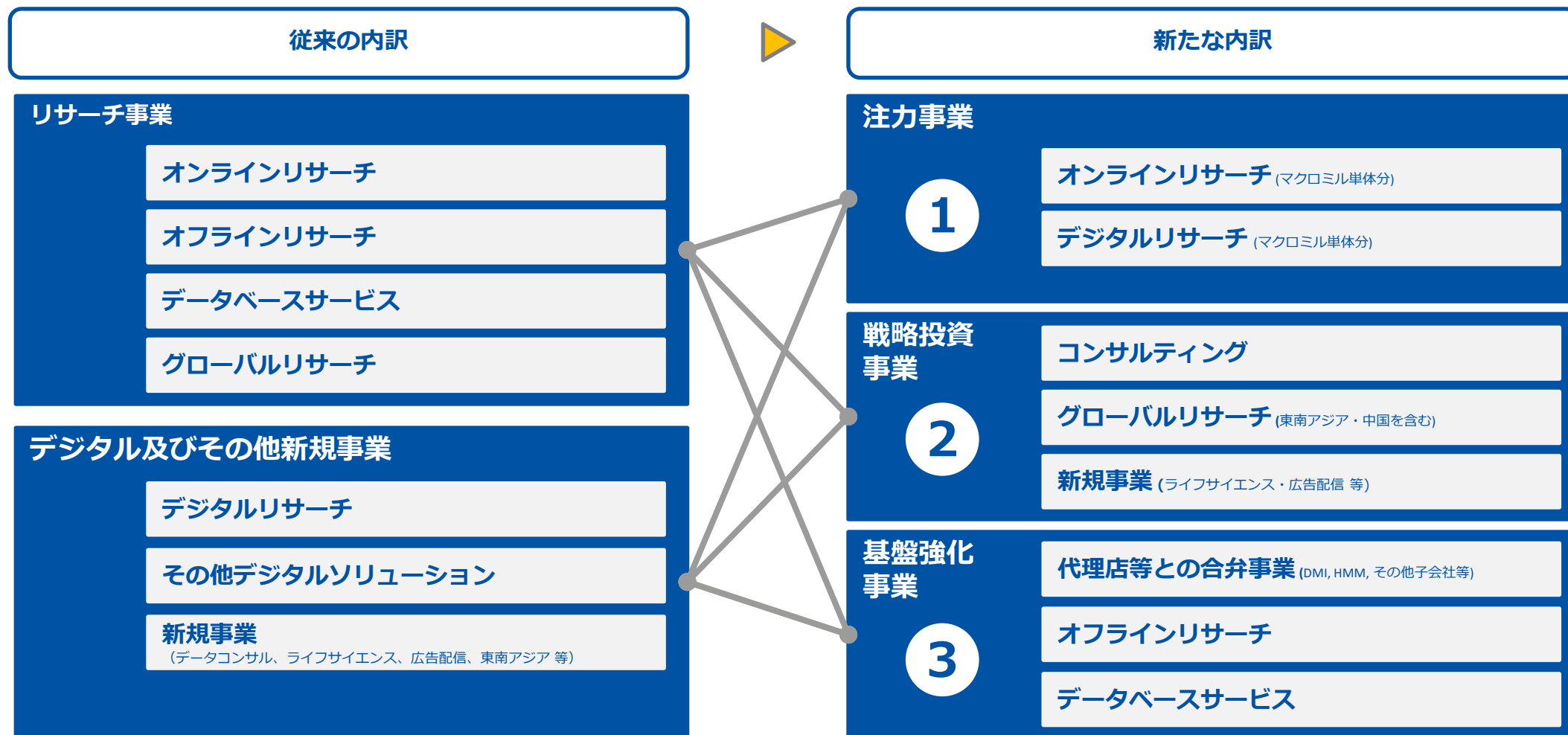
注

1. 出典: 日本マーケティング・リサーチ協会(JMRA) 定時総会 基調講演 ESOMAR GMR 日本アンバサダー 瀬 裕幸 による『「インサイト産業への進化」の必然と展望～グローバルな潮流と日本市場における機会』(2022年5月26日付)

日本事業の利益額及び率の改善状況を明確に追うことができるよう、日本事業については、以下の3つの区分に分け、韓国と併せて4つの領域で目標と基本戦略を設定（👉次ページ以降に詳細）

なお、DX化の社会的な浸透に伴い、デジタル領域は全ての区分へ分散

新しい区分



① 日本事業：注力事業 (オンライン&デジタルリサーチ)

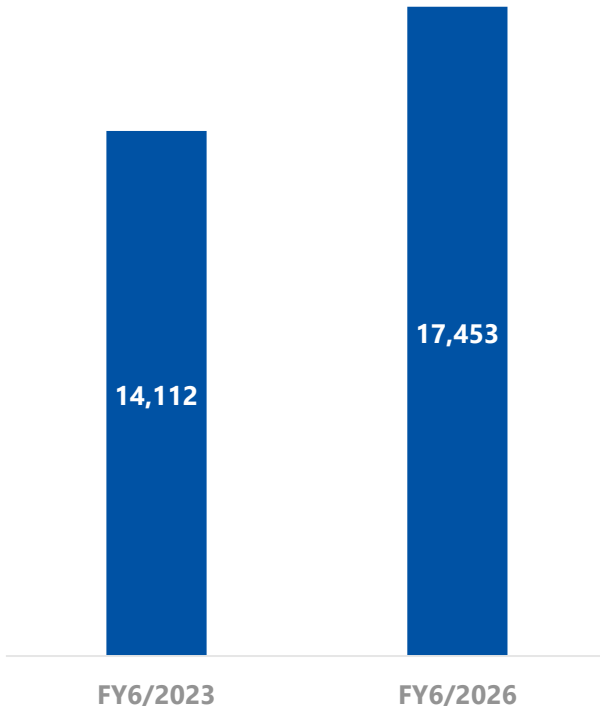
収益性の高いオンラインリサーチ、デジタルリサーチに再フォーカス
この事業区分での売上・利益成長に注力し、利益率の着実な改善を強い意思を持って実現する

売上目標と今後の事業計画のポイント

売上の目標
平均成長率: **7% (3Y CAGR)**

位置づけと
目指す方向: **高収益性と安定成長の追求**

(百万円)



- オンライン及びデジタル領域の強みを再構築し、市場成長率を上回る売上伸長への回復を目指す
- 2023/6期の売上総利益率：60%程度
- 売上伸長が一番の収益改善ドライバー
- さらに自動化やリサーチ基幹システムの刷新等、生産性の向上に注力し、利益率・利益額の最大化を目指す
- 営業一人当たり売上
- 売上に対する原価人件費+外注費比率

② 日本事業：戦略投資事業 (コンサルティング、グローバル、その他の新規事業)

事業モデルの変革を継続し、コンサルティング領域を含む新規事業の拡大、ソリューション提供、プラットフォーム化を推進する

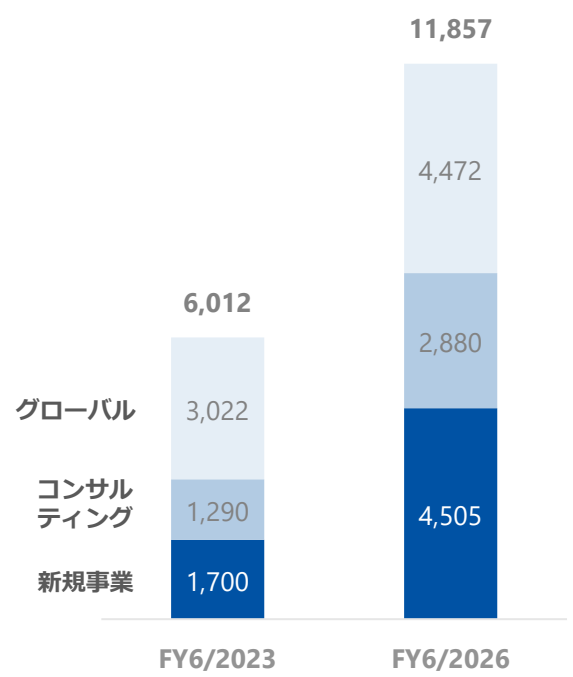
この事業区分での取り組みを通じ、当社グループとしての安定的な売上成長の中長期的な継続を目指す

売上目標と今後の事業計画のポイント

売上の目標
平均成長率: **25%超 (3Y CAGR)**

位置づけと
目指す方向: **売上二桁成長・将来の利益貢献**

(百万円)



- 市場も高成長が続く中、当社独自の強みを活かし、25%超の売上伸長を目指す
- 2023/6期の売上総利益率：25%程度
- 売上成長のための積極な投資を実施
- 中経計画期間内はボラティリティが高く推移する見通しだが、当社の新しい事業の柱として、中長期的に利益を最大化することを目指す
- 新たな取り組みやクライアント事例

③ 日本事業：基盤強化事業 (オフライン、データベース、JV含むその他子会社群)

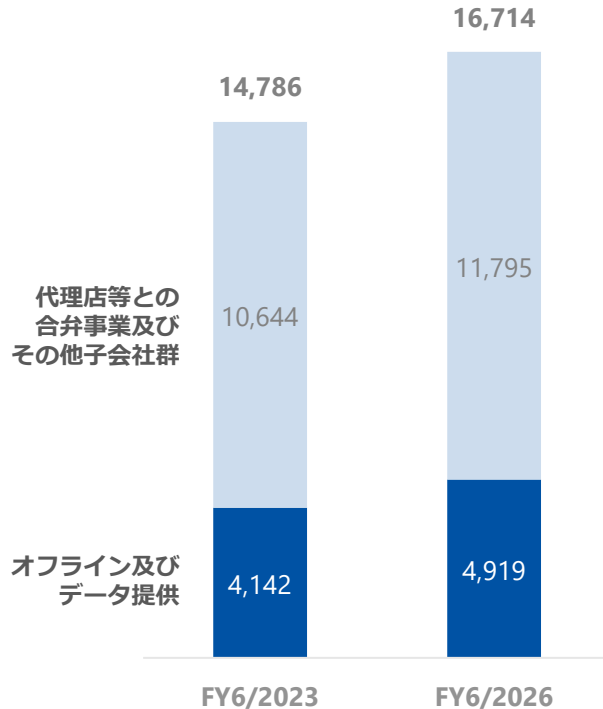
競争優位性の確立・参入障壁の構築を目的とした事業の維持・強化を目的とする事業区分
この事業区分では、安定的な売上・利益貢献の維持を目指す

売上目標と今後の事業計画のポイント

売上の目標
平均成長率: **4% (3Y CAGR)**

位置づけと
目指す方向: **競争優位性・参入障壁の確立**

(百万円)



■ 市場成長率並みの安定的な売上伸長の継続を目指す

■ 2023/6期の売上総利益率：45%程度

■ 安定的な利益貢献の継続を目指す

■ 売上に対する原価人件費+外注費比率

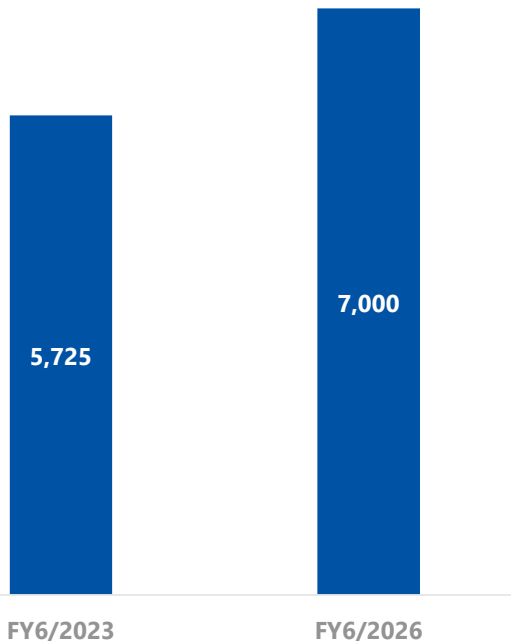
韓国市場でのマーケットシェア拡大を受け、これまでとは異なる成長フェーズに突入したものと整理
新たなビジネス拡大も見込んでいるため、今後は独立した形でセグメント開示し、利益構造を可視化する

売上目標と今後の事業計画のポイント

売上の目標
平均成長率: **7% (3Y CAGR)**

位置づけと
目指す方向: **日本事業の成長プロセスの再現**

(百万円)



売上収益

営業利益

KPI

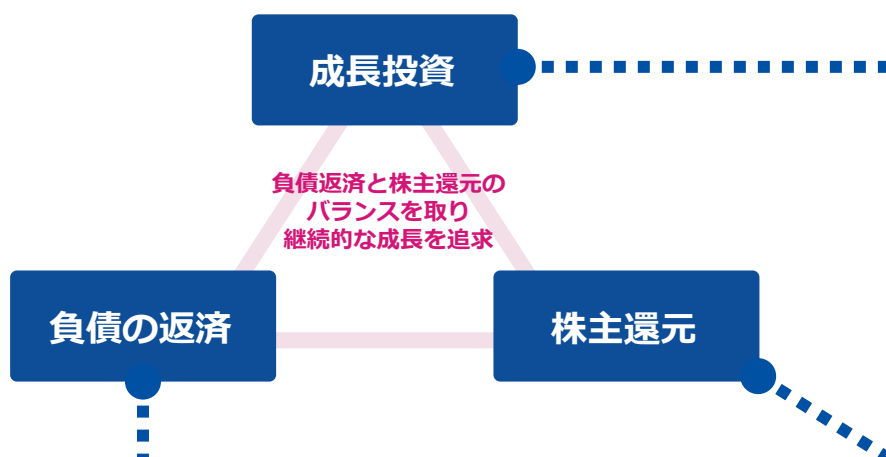
- 市場シェアが拡大し新たな成長フェーズへ移行したものと整理、従来対比で抑えた目標設定とする
- 日本で成功しているデータ提供ビジネスを韓国でも本格化するなど、事業モデルの変革を進める
- データ提供ビジネスへの投資を積極化
- データ提供ビジネスが拡大することにより、収益モデルの変化が見込まれる
 - 計画最終年(FY6/2026)に収穫期入りを目指す
- 新たな取り組みの売上・利益貢献やクライアント事例

キャピタルアロケーションの基本方針

2026年6期までの3年間においても引き続き「成長投資」を最優先とし、「株主還元」と「負債の返済」のバランスを取り、適切なキャピタルアロケーションを目指す

改めて30%の連結配当性向を目標に増配モメンタムを維持し、加えて機動的な自己株取得を実施する

キャピタル・アロケーションの優先順位



「成長投資」の具体的方針

- 引き続き、成長に向けた投資が第一優先
- 足下では、IT及び情報セキュリティ領域の人材に戦略的な投資を行う
- オーガニックな成長に加えて、今後は非連続な成長の実現に向けた投資を加速させる方針
 - 積極的なM&A
 - 新規事業への人材、システム投資

「負債の返済」の具体的方針

- 既存借入金の返済を想定通りに進め、目標レバレッジ水準 (Net Debt / EBITDA倍率 2.0 – 2.5x) の範囲内でコントロールする
- 一方、既発行の社債については、原則として新規の起債を行ってリファイナンスする方針
- 目標レバレッジ水準到達後、ネットキャッシュ・ポジションは積極的には目指さない

「株主還元」の具体的方針

- 従来対比では、株主還元を強化する
- 安定的で着実な一株当たり配当額の拡大を継続し、増配モメンタムを維持する
- 余剰キャッシュがあれば、株価水準次第で適宜、機動的な自己株取得を実施する

前ページまでに記載の戦略・方針・ポイントの実現を通じて、以下に掲げる財務目標数値の達成を目指す

連結財務目標数値

	2023/6期 (直前期 実績値)	新中期経営計画目標値 2026/6期 (3年後)
売上	売上収益 406 億円 年平均成長率: 9% (2Y CAGR)	売上収益 530 億円 年平均成長率: 9% (3Y CAGR)
利益	調整後 ⁽¹⁾ 営業利益 49 億円	営業利益 75 億円 年平均成長率: 19% (3Y CAGR)
	連結ROE ⁽²⁾ 5.1%	連結ROE ⁽²⁾ 10% 以上
レバレッジ	信用格付 (R&I) BBB+ (安定的) + Net Debt/EBITDA倍率 3.5x	信用格付の維持 BBB+ 格以上 + Net Debt/EBITDA倍率 2.0x – 2.5x
株主還元	連結配当性向 継続事業分 (売却益含まない) 45.9% + 連結全社 (売却益含む) 10.9% + 自己株取得 ⁽³⁾ 12 億円 (NSO ⁽⁴⁾ 対比: 3.5%)	連結配当性向 30% + 機動的な自己株取得

注

1. 継続事業（日本及び韓国事業セグメント）において、今回の海外子会社の異動（M&A）取引に係り計上された費用を除くベース

2. ROE: Return On Equity 継続事業の親会社所有者帰属持分当期利益率; 3. 取得期間：2023年5月16日～2023年6月23日;

4. NSO: Number of Shares Outstanding 発行済株式総数

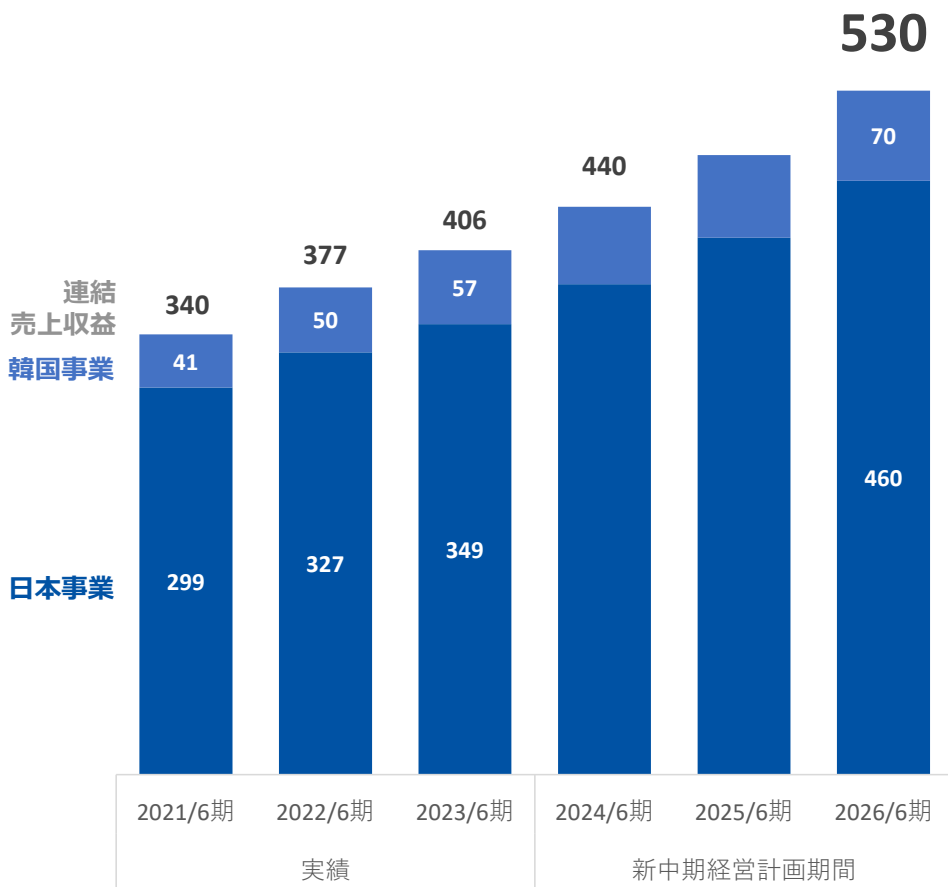
新中期経営計画: 財務目標数値 (続)

3年後の2026/6期の売上収益と営業利益目標の達成に向けて、下記の推移を遂げる想定

想定する 連結売上収益 の推移

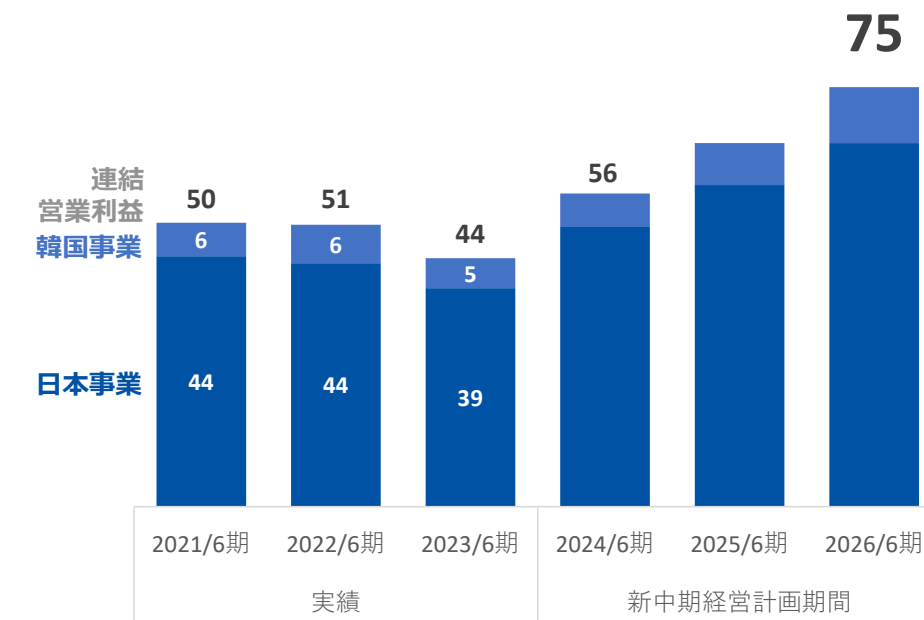
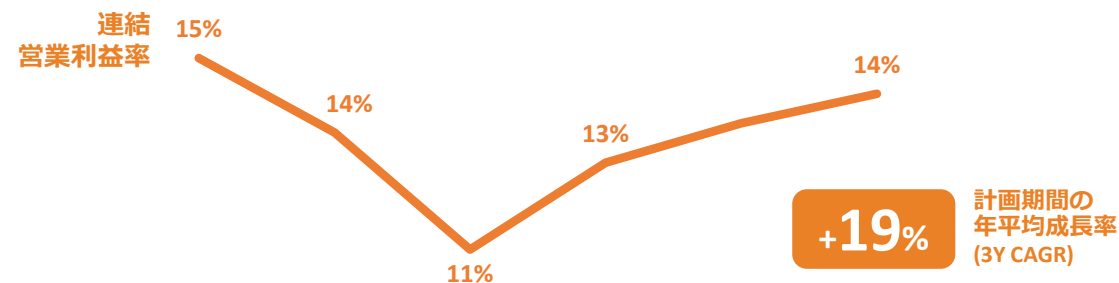
(億円)

計画期間の
年平均成長率
(3Y CAGR) **+9%**



想定する 連結営業利益 及び 営業利益率 の推移

(億円)



注
1. Tolunaの持分法損益、及び今後株式売却を実施する場合の売却益等は上記計画に含んでいない

2024/6期 業績予想

新中期経営計画1年目の2024/6期は成長の土台となる要の年
 売上収益+8%増、調整後営業利益+13%増の必達を目指す

2024/6期 業績予想数値の概要

連結 (IFRS)

	業績予想値 及び 昨対伸長			
	2023/6期 (実績)	2024/6期 (予想)	YoY 伸長額	YoY 伸長率
売上収益	406億円	440億円	+33億円	+8%
営業利益	44億円	56億円	+11億円	+25%
調整後 ⁽¹⁾ 営業利益	49億円	56億円	+6億円	+13%

注
 1. 継続事業（日本及び韓国事業セグメント）において、今回の海外子会社の異動（M&A）取引に係り計上された費用を除くベース
 2. 業績予想の計算に用いている為替レートは1 KRW = 0.1000として計算

今期初(2023/7/3付)、当社はパネル提供サービス事業を営む株式会社モニタスを連結子会社化
 本件M&Aにより、消費者パネルを活用する当社グループのあらゆる事業でポジティブな影響が見込まれる

2023/8/19 (本日) リリース: 本件M&Aの背景とねらい

Press Release
 【報道関係各位】

**マクロミル、モニタスを連結子会社化
 パネル数は国内最大級の約 3,600 万人に**

2023 年 8 月 14 日
 株式会社モニタス
 株式会社マクロミル
 (コード番号: 3978 東証プライム)

株式会社モニタス(本社:東京都港区、代表取締役社長:林秀紀、以下、モニタス)は、株式会社マクロミル(本社:東京都港区、代表取締役社長:グローバルCEO:佐々木徹、以下、マクロミル)の連結子会社となりました。本連結子会社化により、マクロミルグループのアンケート回答パネル総数は国内最大級^{※1}の約 3,600 万人となり、今後マクロミルとモニタスは、共同でパネルの優位性を生かしたサービスの展開を強化します。

■ 背景とねらい
 マクロミルは 2000 年の設立以来、オンラインリサーチのリーディングカンパニーとして業界をけん引してきました。現在では 1,100 万人超の国内提携パネルネットワークを構築し、リサーチ事業を中心にさまざまな事業を展開しています。
 モニタスは 1991 年に設立し、約 2,500 万人のアンケート回答パネル組織を運営し、アンケートコンテンツを活用したメディアの収益化支援や、調査会社等に向けたアンケートモニター提供サービスなどを行う、モニターアライアンス事業を主に展開しています。
 マーケティングリサーチ業界は、現在インサイト産業への転換期にあり、従来の定量・定性調査といったリサーチの提供にとどまらず、さまざまなデータを収集・分析し、顧客企業により深く、より正確な消費者インサイトを提供することが求められています。そうした中、両社は今後、双方のパネル資産を生かしたサービスの提供を通じて、顧客企業のマーケティング課題の解決を、よりスピーディーかつ広範囲にわたり支援することを目指します。

■ 期待する効果

- 国内最大級の消費者パネル基盤の確立**
 今回の連結子会社化により、マクロミルグループのアンケート回答パネル総数は国内最大規模の約 3,600 万人となり、既存のリサーチサービスおよびデジタル領域において、調査対象者が拡大することなど、サービス提供範囲の拡大や、質の向上を見込むことが可能です。両社は今後、このパネルの優位性を新たなサービス開発の基盤として、更なる事業規模の拡大を目指します。
- 「サンプルパネル提供」「セルフサービスプラットフォーム」市場でのサービス強化**
 マクロミルグループは、モニタスを連結子会社化することで、インサイト産業の中でも足元で伸長が続いている「サンプルパネル提供」「セルフサービスプラットフォーム」^{※2}市場でのサービス展開を本格化します。

1. **消費者パネル
 基盤の拡大**

- 注力事業のオンライン&デジタルリサーチにおいてポジティブな影響
 - 調査対象範囲が拡大し、サービス提供範囲の拡大と質の向上が見込まれる
- 当社のその他の事業及び子会社やグループ企業の事業においてもプラス影響

2. **セルフ(DIY)サービス
 ・プラットフォーム
 市場でのサービス強化**

- モニタスが提供している「スパコロ」に加えて、マクロミルが提供している Questant (クエスタント) や「ミルトーク」においてもモニタス・パネルを活用し、サービス領域と事業規模の拡大を目指す

3. **サンプルパネル提供
 市場への本格参入**

- 当社グループにとって「白地」市場となる当該市場にモニタスを通じて本格的に参入
- Tolunaをはじめとする、海外企業との連携に際しても積極的に活用する方針



現中期経営計画の振り返りに記載した課題の整理と、その解決に向けた各種イニシアティブを開始済み
M&Aの活用により事業基盤であるパネルをより一層強化し、オンライン・デジタルリサーチの拡大を追求
本事業の売上・利益の拡大を通じて、連結全社の営業利益率の改善を着実に実現する

① 注力事業



オンラインリサーチ、デジタルリサーチ、セルフ（DIY）サービス・プラットフォーム、パネル提供等

1. 生産性の改善策の継続・コストコントロールの徹底

- 従来から進めてきた、内製化率の向上を継続し、生産性及び利益率の改善を確実に推し進める
- 加えて、業務フローの改善、自動化の推進により生産性を改善
- 上記を通じて、外注費+人件費の売上比率を抑制し、営業利益の改善を牽引

- テクノロジーを活用したカイゼン文化・プロセスの導入を目指し、併せてリサーチシステムの刷新と、プラットフォーム化を推進する

2. 改めてサービス提供価値を見直し、営業体制・受注体制・付加価値設定などを再整理

- セールス体制と受注体制の再構築を通じ組織力を強化
- サービス提供価値を見直すために、全てをゼロベースで再考・再構築
- 併せて、サービスレベル・品質や、付加価値の向上などにより、顧客単価の向上も目指す

3. 圧倒的なパネル基盤を確立しオンライン・デジタル領域で売上・利益の最大化を図る

- モニタスの子会社化により当社グループのパネル基盤が強化され、当社のオンライン及びデジタルリサーチの売上と利益にはポジティブな影響が見込まれる
- 加えて、本事業領域に含まれる、当社のセルフ（DIY）サービス・プラットフォーム事業においても、サービス領域と事業規模の拡大を期待できる

(※ なお、モニタスの既存事業の売上と利益は、本事業区分ではなく、基盤強化事業区分に振り分ける)

売上想定伸長率: 5%



日本及びアジア地域を中心とした事業モデルの変革を継続し、中長期的に安定した売上成長の継続を目指す
オーガニックな成長に加え、M&Aによる成長も積極に取り込む形を継続する

② 戦略投資事業



グローバルリサーチ、東南アジア事業、ライフサイエンス事業、コンサルティング領域、広告配信 (Macromill Ads)領域等

二桁超の高いペースで事業規模の拡大を目指し、売上伸長を牽引

- 事業モデルの変革を継続
- コンサルティング事業は売上・利益ともに二桁成長を継続させ、本事業区分の売上を牽引
- その他の新規事業領域では、ビジネス拡大のために、将来に向けた投資を継続

売上想定伸長率: **27%**

③ 基盤強化事業



オフラインリサーチ、データ提供、特定の顧客群や業界（広告代理店・医療等）を担当する合併会社等
その他の子会社群

競争優位性・参入障壁の強化

- 広告代理店や医療・医薬領域の顧客・業界に特化したJV子会社を通じ、今後もそのウォレットシェアの積上げを目指す
- オフラインリサーチやデータ提供等のソリューションを通して、クライアントとの関係性を強化と、本事業区分のみならず、注力事業の売上拡大の実現を目指す
- モニタスの既存事業売上と利益もこの事業区分に含める

売上想定伸長率: **6%⁽¹⁾**

④ 韓国事業



オンライン&デジタルリサーチ、オフラインリサーチ、データベースサービス等

韓国事業は日本事業の成長ステップの踏襲を継続

- 直近の業績動向を踏まえて、初年度は中計ターゲット対比で抑えた売上伸長率を想定
- 足下では日本で実現されている購買パネル (QPR) 事業の韓国での拡販を追求中
- こうした取り組みを続けることで、韓国事業の利益率も、日本事業と同水準まで押し上げることを目指す

売上想定伸長率: **2%**

注

1. モニタスの連結子会社 (M&A) による影響を含む

税引前当期利益は、営業利益の増加に加えTolunaの金融収益により大きく増加

2024/6期 業績予想数の詳細

連結 (IFRS)
(百万円)

	2023/6期		2024/6期	
	実績 (a)	業績予想 (b)	差異 (b-a)	対昨年成長率 (b/a) - 1
売上収益	40,616	44,000	+3,383	+8 %
EBITDA	6,898	7,700	+801	+12 %
営業利益	4,498	5,600	+1,101	+25 %
調整後 ⁽¹⁾ 営業利益	4,960	5,600	+640	+13 %
税引前当期利益	3,728	5,900	+2,171	+58 %
親会社の所有者に帰属する当期利益	7,575	3,200	△4,375	△58%
継続事業				
親会社の所有者に帰属する当期利益	1,778	3,200	+1,421	+80 %
一株当たり 配当額 (円)	21.0	25.0	+4.0	+19.0%

注
1. 継続事業（日本及び韓国事業セグメント）において、今回の海外子会社の異動（M&A）取引に係り計上された費用を除くベース
2. 業績予想の計算に用いている為替レートは1 KRW = 0.1000として計算

■ 営業費用

- パネル費：
戦略投資事業等のパネル費比率の低い事業の拡大により比率は低減される見込み
- 外注費：
注力事業（オンライン&デジタルリサーチ）の増収及び粗利率改善により比率は低減される見込み
- 人件費：
戦略投資事業及び子会社での増加、ITや情報セキュリティ関連人件費の増加により売上伸長をやや上回る増加率となる見込み
- その他費用：
主にリサーチ基幹システムの刷新や、EOL対応に関わるシステム投資の増加を見込むものの、2023/6期に実施した除却影響がないこと及びオフィス費用の減少に伴い売上伸長率を下回る増加見込み

■ 営業利益

- Tolunaの持分法利益は見込んでいない

2024/6期 業績予想： 上期・下期 内訳

2023/6期の下期が軟調であったため、成長率は下期にかけて上がる見通し
特に利益率の高いオンライン&デジタルリサーチの繁忙期がQ3のため利益は下期偏重

2024/6期 業績予想数 上期・下期の内訳

連結 (IFRS)

業績予想値 及び YoY 成長率			
	通期	上期	下期
売上収益	440億円 (YoY成長率 +8%)	218億円 (YoY成長率 +7%)	222億円 (YoY成長率 +10%)
調整後 ⁽¹⁾ 営業利益	56億円 (YoY成長率 +13%)	26億円 (YoY成長率 △7%)	30億円 (YoY成長率 +38%)

注

1. 継続事業（日本及び韓国事業セグメント）において、今回の海外子会社の異動（M&A）取引に係り計上された費用を除くベース

ISMSの第三者認証基準である国際規格の最新版「ISO/IEC 27001:2022」の認証を2023年6月6日付けで取得
また、FTSE Blossom Japan Sector Relative Indexの構成銘柄にも選定

セキュリティ

業界初、
最新版のISMS国際規格「ISO/IEC 27001:2022」認証を
マクロミル全事業領域において取得



サステナビリティ

ESG投資指数
「FTSE Blossom Japan Sector Relative Index」
の構成銘柄に選定



**FTSE Blossom
Japan Sector
Relative Index**

“ FTSE Russell (FTSE International Limited と Frank Russell Company の登録商標)はここに株式会社マクロミルが第三者調査の結果、FTSE Blossom Japan Sector Relative Index 組み入れの要件を満たし、本インデックスの構成銘柄となったことを証します。FTSE Blossom Japan Sector Relative Index はサステナブル投資のファンドや他の金融商品の作成・評価に広く利用されます。”

Build your Data Culture



お問い合わせ先

ir@macromill.com

当社のIR情報

[過去の開示資料その他](#)

定点観測市場データ

[Macromill Weekly Index他](#)

市場調査レポート

[自主調査\(無料\)レポート他](#)

(添付資料) 新セグメント別 営業費用等 四半期推移

新セグメントの2021/6期から2023/6期にかけての過去数値は [こちらのリンク先](#) をご参照下さい

ファイル名：2023年6月期 決算補足データ(EXCEL形式)

営業費用等の内訳 四半期別推移

連結 (IFRS)

百万円、切り捨て	FY6/2022					FY6/2023				
	Q1	Q2	Q3	Q4	通期	Q1	Q2	Q3	Q4	通期
グループ連結										
営業費用	7,205	8,405	8,223	8,836	32,671	8,075	9,684	9,143	9,181	36,084
前年同期比	+12.4%	+11.7%	+11.6%	+18.0%	+13.5%	+12.1%	+15.2%	+11.2%	+3.9%	+10.4%
費用項目別										
人件費	3,251	3,590	3,298	4,105	14,245	3,593	4,095	3,755	3,919	15,363
バネル費	1,055	1,261	1,344	1,025	4,687	1,188	1,348	1,346	1,143	5,027
外注費	1,415	2,013	1,972	1,622	7,023	1,604	2,405	2,242	1,603	7,856
減価償却及び償却費	497	503	502	525	2,029	503	532	589	561	2,187
その他	985	1,035	1,105	1,558	4,685	1,185	1,301	1,209	1,952	5,649
日本事業										
営業費用	6,322	6,930	7,268	7,809	28,330	7,050	7,862	8,031	7,958	30,902
前年同期比	+11.9%	+10.4%	+9.9%	+15.8%	+12.0%	+11.5%	+13.4%	+10.5%	+1.9%	+9.1%
費用項目別										
人件費	2,823	2,914	2,881	3,527	12,146	3,097	3,293	3,245	3,360	12,997
バネル費	900	1,047	1,187	903	4,038	1,027	1,058	1,177	957	4,220
外注費	1,274	1,640	1,771	1,468	6,156	1,444	1,945	2,024	1,344	6,758
減価償却及び償却費	453	461	457	479	1,851	459	475	531	504	1,971
その他	870	865	970	1,431	4,137	1,020	1,089	1,053	1,790	4,954
韓国事業事業										
営業費用	886	1,478	956	1,028	4,350	1,028	1,826	1,114	1,229	5,199
前年同期比	+15.7%	+18.2%	+26.1%	+38.0%	+23.5%	+16.0%	+23.5%	+16.5%	+19.6%	+19.5%
費用項目別										
人件費	427	676	416	577	2,098	495	801	509	559	2,366
バネル費	155	214	156	121	649	161	290	169	185	806
外注費	143	375	201	155	876	162	464	221	266	1,115
減価償却及び償却費	44	41	45	46	178	43	57	58	56	216
その他	115	170	135	127	548	164	211	156	161	694
従業員数										
日本韓国事業セグメント (継続事業のみ)	1,897	1,923	1,917	2,052	2052	2,048	2,050	2,077	2,155	2,155
日本事業	1,617	1,643	1,632	1,737	1737	1,729	1,733	1,749	1,834	1,834
韓国事業	280	280	285	315	315	319	317	328	321	321