

2019/6期 Q2決算説明資料

2019年2月12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、他社との競争、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。

特に記載のない限り、2015年6月期以降のマクロミルの財務情報は国際会計基準(IFRS)によって作成され、2014年6月期以前の財務情報は日本基準(J-GAAP)によって作成されています。国際会計基準と日本基準は会計基準が異なるため、必ずしも直接的に比較できない場合があります。なお、本資料は監査法人による監査及び四半期レビューの対象外であります。

本資料には、EBITDA、調整後 EBITDA、調整後親会社の所有者に帰属する当期利益を含む、特定の会計基準に基づかない non-GAAP 財務数値が記載されています。non-GAAP 財務数値のみに基づいて投資判断を行うことや、J-GAAP や IFRS に基づく財務数値を代用することを目的に non-GAAP 財務数値を使用することはできません。詳細については調整項目表をご参照ください。

2019/6期 Q2 Key Takeaways

✓ 第2四半期（単独）の業績は、売上収益が16%増、EBITDAが9%増、当期利益が7%増となる堅調な成長を実現

✓ また、単四半期で117億円の売上計上は過去最高の実績だが、M&Aによる押し上げ効果が大きく、オーガニック成長の寄与分は期待値を下回るものだった

✓ 第2四半期までの累積ベースでの実績は、当社事業には季節性がある中で、過去実績のトレンドの範囲内には収まるもの。但し、下期に向けたリスクが増加しつつあると見ており、通期業績予想を修正することとした

✓ 通期業績予想の修正を行うものの、当社は持続的な成長を可能にする 良好なバランス・シートを持ち、引き続き力強いフリー・キャッシュフローを創出できている状況にある

✓ また、当社の持つ成長機会は大きいという見方に変化はなく、当社ビジョンの実現に向けて、市場成長を上回るペースでの事業拡大にコミットしたい

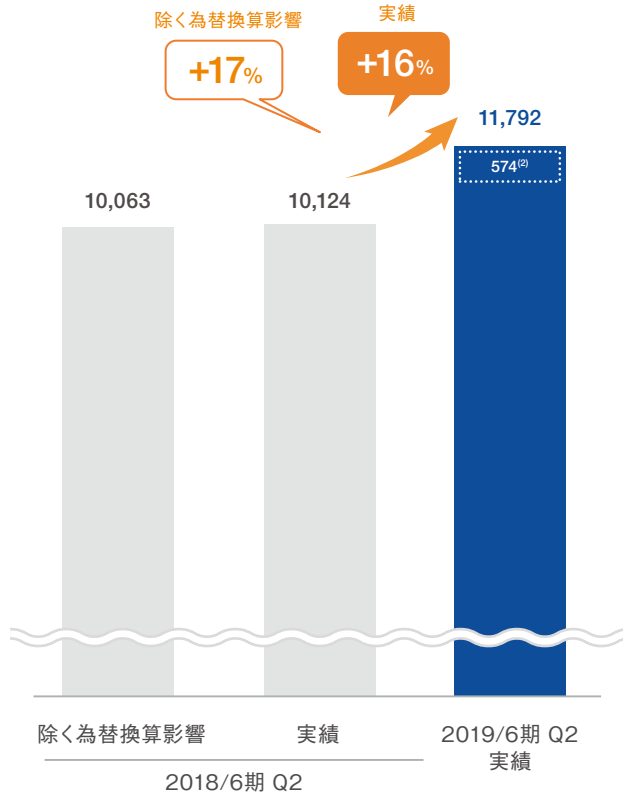
2019/6期 Q2 連結業績⁽¹⁾: サマリー

Q2 単独

売上高

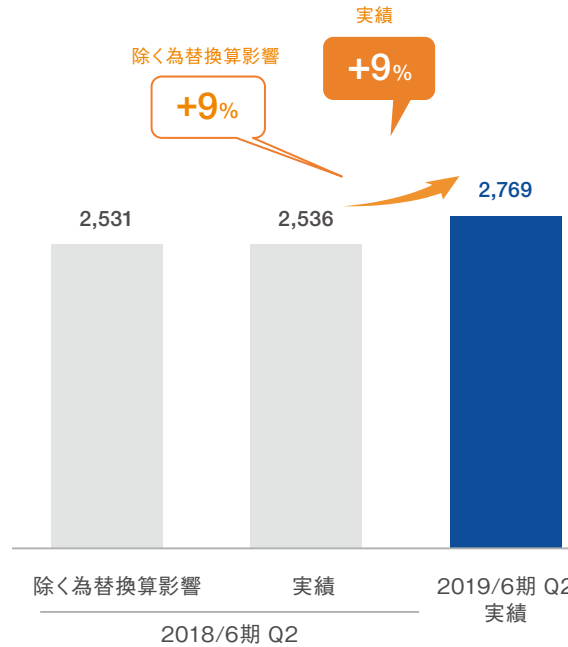
連結 (IFRS)
(百万円)

..... HMM⁽²⁾社、CENTAN社の売上高



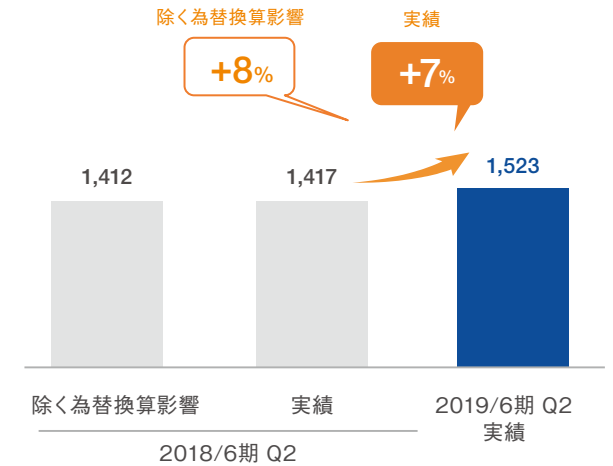
EBITDA⁽³⁾

連結 (IFRS)
(百万円)



親会社の所有者に帰属する四半期利益

連結 (IFRS)
(百万円)



マージン

25.0%

25.1%

23.5%

マージン

13.9%

14.0%

12.9%

注

1. 2018年6月期Q2(実績)及び2019年6月期Q2は平均為替レート1ユーロ=132.83円及び1ユーロ=129.26円を適用している。2018年6月期Q2(除く為替換算影響)では2019年6月期Q2に適した平均為替レート1ユーロ=129.26円を適用している。各為替レートはMetrixLabの2018年6月期及び2019年6月期それぞれにおける連結業績を当社の連結決算に反映する際に適用している。為替換算影響を除く財務数値は、前年同期比からのユーロ円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MetrixLab含む海外事業の状況を理解いただくことを目的に記載している

2. 当社が2018年7月2日付で博報堂よりマジョリティ持分を取得して子会社化した株式会社東京サーベイ・リサーチは、2018年10月1日付で商号を株式会社H.M.マーケティングリサーチ(HMM)に変更しております

3. EBITDA = 営業利益+減価償却費及び償却費+固定資産除却損+減損損失

2019/6期 Q2 連結業績⁽¹⁾: 売上収益ドライバー

Q2 単独

日本

連結 (IFRS)
(百万円)HMM⁽²⁾社、CENTAN社の売上高

DMI:

+2%

日本
(DMIを除く):

+5%

インオーガニック
(M&A)成長:
(HMM社⁽²⁾&
CENTAN社分)

+8%

オーガニック
成長:

+4%

+13%

7,050

7,936

574

2018/6期 Q2
実績2019/6期 Q2
実績グローバル (日本除く)⁽¹⁾連結 (IFRS)
(百万円)Acturus社の売上高⁽³⁾

除く為替換算影響

+28%

実績

+25%

2018/6期 Q2
プロフォーマ⁽³⁾
(Acturus社)
グローバル売上:

3,619

3,697

3,895⁽³⁾572
3,047588
3,109

除く為替換算影響

2018/6期 Q2

実績

2019/6期 Q2
実績デジタル・マーケティング売上高⁽¹⁾連結 (IFRS)
(百万円)

主要なソリューションの売上高成長 (前年同期比)

日本及び韓国事業
セグメントその他の海外事業
セグメント

DMP Solutions +116%

"TRACK 360" +36%

AccessMill +5%

"CLF" +20%

除く為替換算影響

+17%

実績

+15%

1,799

1,827

2,099

除く為替換算影響

2018/6期 Q2

実績

2019/6期 Q2
実績

注

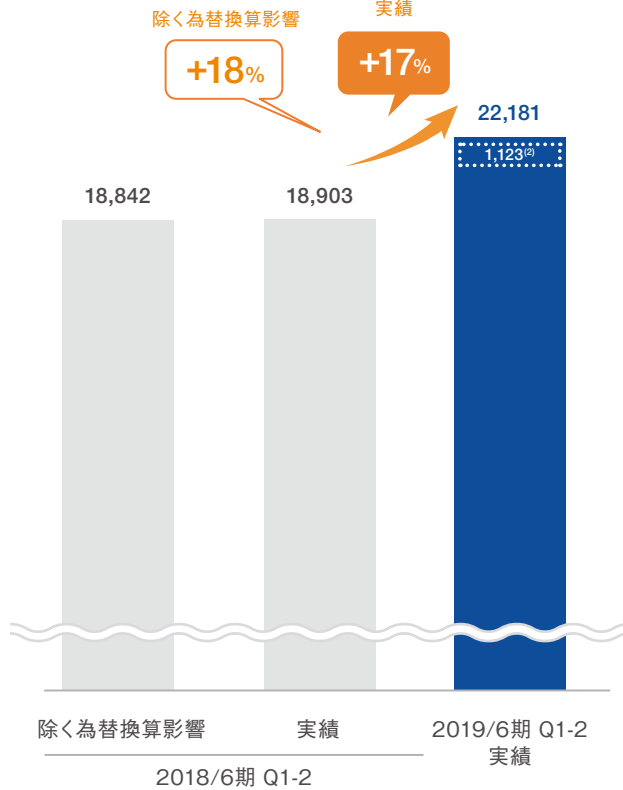
- 2018年6月期Q2(実績)及び2019年6月期Q2は平均為替レート1ユーロ=132.83円及び1ユーロ=129.26円を適用している。2018年6月期Q2(除く為替換算影響)では2019年6月期Q2に適した平均為替レート1ユーロ=129.26円を適用している。各為替レートはMetrixLabの2018年6月期及び2019年6月期それぞれにおける連結業績を当社の連結決算に反映する際に適用している。為替換算影響を除く財務数値は、前年同期比からのユーロ円の為替変動の影響を除いた当社グループの事業の状況、特にMetrixLab含む海外事業の状況を理解いただくことを目的に記載している
- 当社が2018年7月2日付で博報堂よりマジョリティ持分を取得して子会社化した株式会社東京サーベイ・リサーチは、2018年10月1日付で商号を株式会社H.M.マーケティングリサーチ(HMM)に変更しております
- 米Acturus社(2018/6期Q2期初において買収)の業績の連結に際しては、第2四半期連結会計期間からの6ヵ月(Q2及びQ3分)にあたる2四半期累積分が、第3四半期にまとめて計上されている。適切な四半期業績の期間比較を可能にするために、上記ではActurusのQ2相当分の売上収益を当社のQ2グローバル売上に加算している

2019/6期 Q2 YTD 連結業績⁽¹⁾: サマリー

Q2 YTD (6ヶ月)

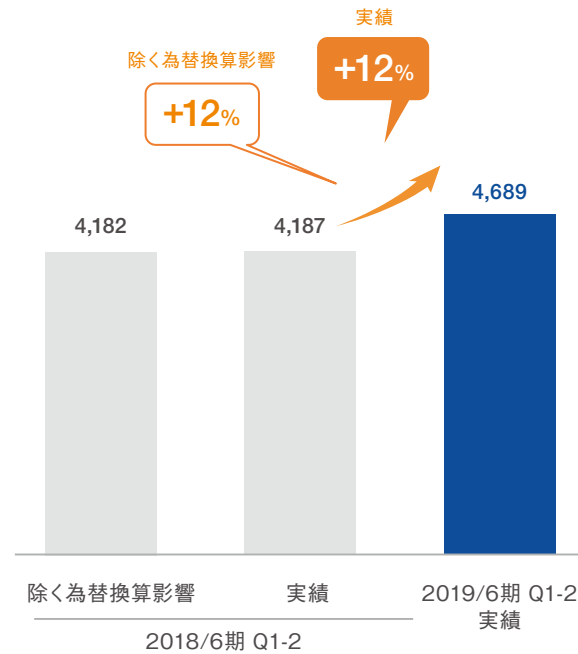
売上高

連結 (IFRS) (百万円) HMM⁽²⁾社、CENTAN社の売上高⁽³⁾



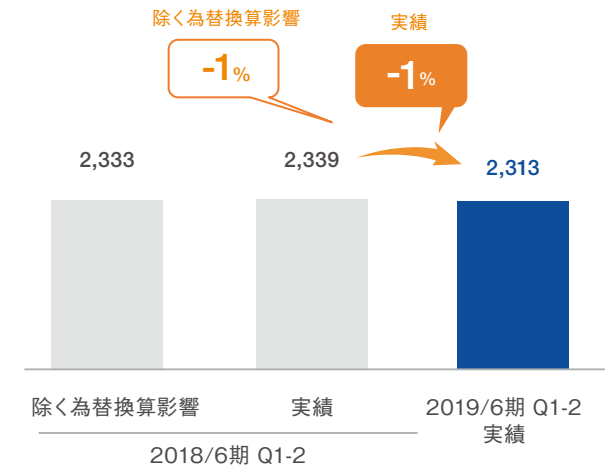
EBITDA⁽⁴⁾

連結 (IFRS) (百万円)



親会社の所有者に帰属する半期利益

連結 (IFRS) (百万円)



マージン

22.1%

22.2%

21.1%

マージン

12.3%

12.4%

10.4%

注

- 2018年6月期Q1-2(実績)及び2019年6月期Q1-2は平均為替レート1ユーロ=131.69円及び1ユーロ=129.40円を適用している。2018年6月期Q1-2(除く為替換算影響)では2019年6月期Q1-2に適した平均為替レート1ユーロ=129.40円を適用している。各為替レートはMetrixLabの2018年6月期及び2019年6月期それぞれにおける連結業績を当社の連結決算に反映する際に適用している。為替換算影響を除く財務数値は、前年同期比からのユーロ円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MetrixLab含む海外事業の状況を理解いただくことを目的に記載している
- 当社が2018年7月2日付で博報堂よりマジョリティ持分を取得して子会社化した株式会社東京サーベイ・リサーチは、2018年10月1日付で商号を株式会社H.M.マーケティングリサーチ(HMM)に変更しております
- 2018/6期Q2期初に買収した米Acturus社は、2018年7月2日付で当社の米国子会社であるMetrixLab U.S.と合併しました。この結果、Acturus分を厳密に切り分けた開示が不可能となったため、2019/6期 Q1-Q2分のM&A貢献分については、HMM及びCENTAN分のみを合算しております
- EBITDA = 営業利益+減価償却費及び償却費+固定資産除却損+減損損失

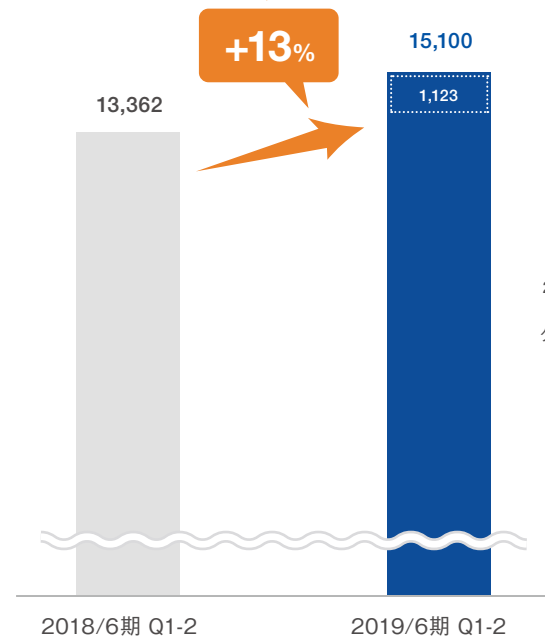
2019/6期 Q2 YTD 連結業績⁽¹⁾: 売上収益ドライバー

Q2 YTD (6ヶ月)

日本

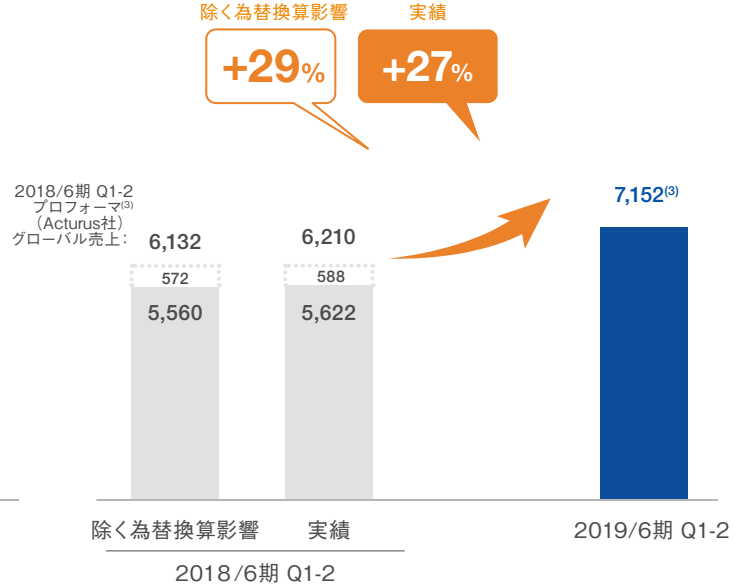
連結 (IFRS) (百万円) HMM⁽²⁾社、CENTAN社の売上高

DMI: **+0%** 日本 (DMIを除く): **+6%**
 インオーガニック (M&A) 成長: (HMM社⁽²⁾ & CENTAN社分) **+8%** オーガニック 成長: **+5%**



グローバル (日本除く)^(1,2)

連結 (IFRS) (百万円) Acturus社の売上高⁽³⁾

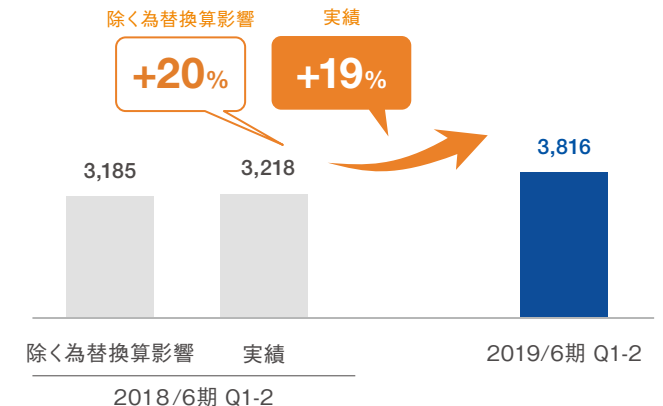


デジタル・マーケティング売上高⁽¹⁾

連結 (IFRS) (百万円)

主要なソリューションの売上高成長 (前年同期比)

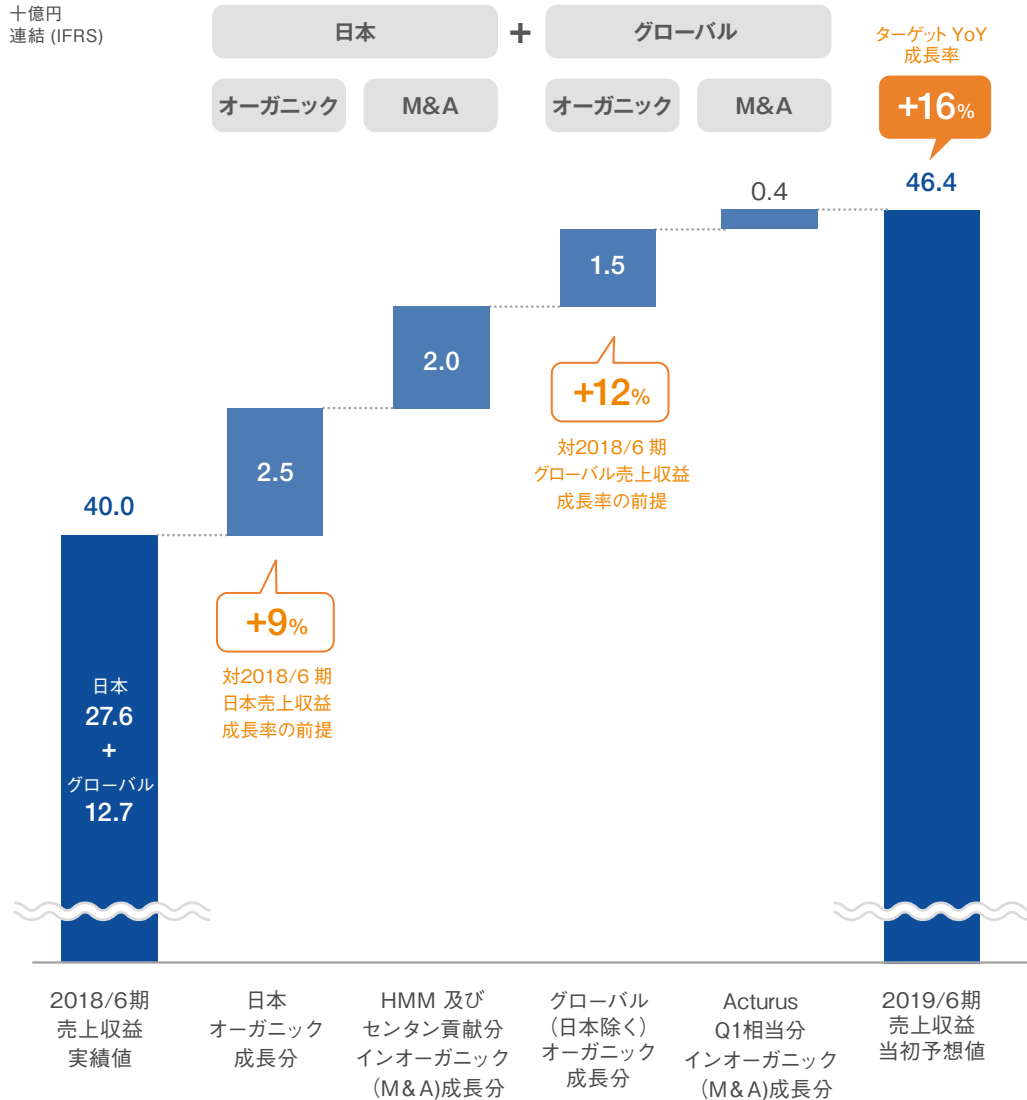
日本及び韓国事業セグメント	その他の海外事業セグメント
DMP Solutions +102%	"PACT suite" +167%
AccessMill +14%	"B-HEALTH" +47%



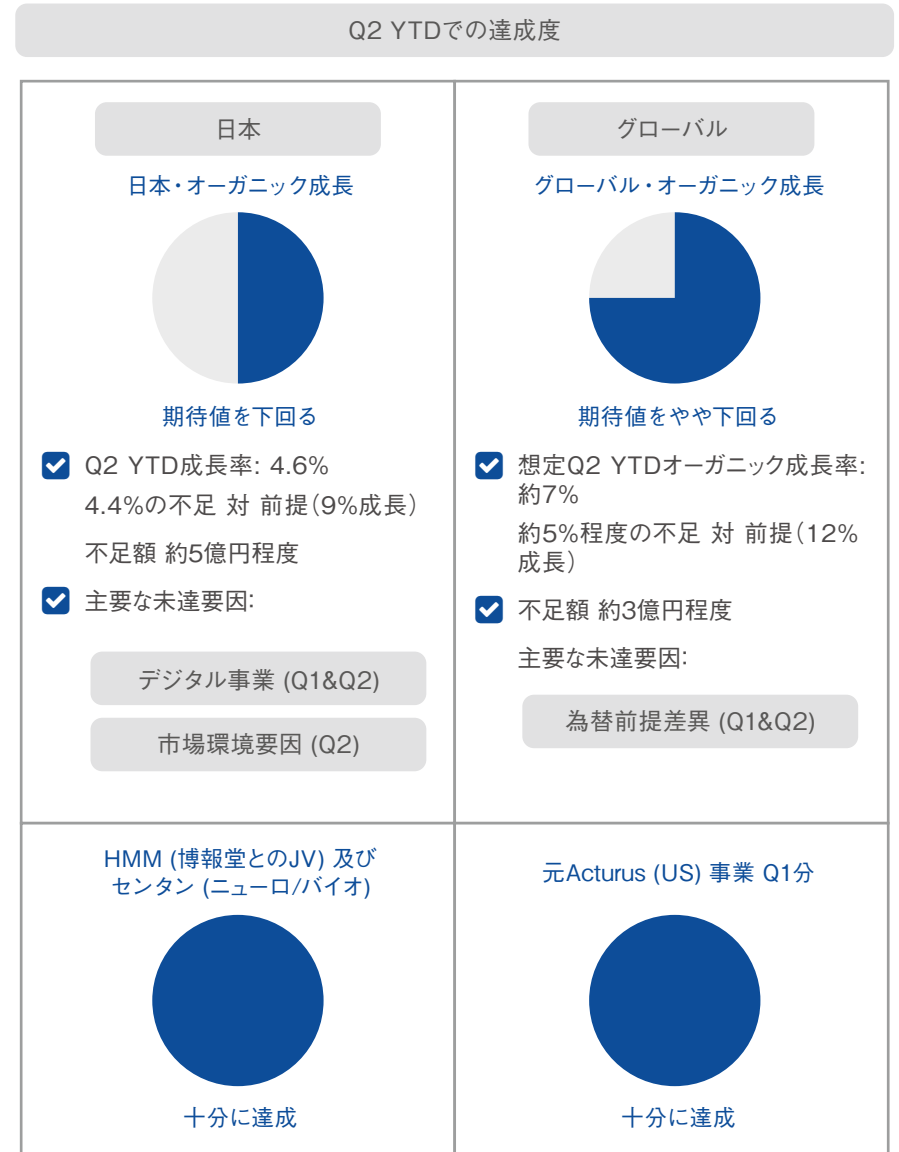
注
 1. 2018年6月期Q1-2(実績)及び2019年6月期Q1-2は平均為替レート1ユーロ=131.69円及び1ユーロ=129.40円を適用している。2018年6月期Q1-2(除く為替換算影響)では2019年6月期Q1-2に適した平均為替レート1ユーロ=129.40円を適用している。各為替レートはMetrixLabの2018年6月期及び2019年6月期それぞれにおける連結業績を当社の連結決算に反映する際に適用している。為替換算影響を除く財務数値は、前年同期比からのユーロ円の為替変動の影響を除いた当社グループの事業の状況、特にMetrixLab含む海外事業の状況を理解いただくことを目的に記載している
 2. 当社が2018年7月2日付で博報堂よりマジョリティ持分を取得して子会社化した株式会社東京サーベイ・リサーチは、2018年10月1日付で商号を株式会社H.M.マーケティングリサーチ(HMM)に変更しております
 3. 米Acturus社 (2018/6期Q2期初において買収) の業績の連結に際しては、第2四半期連結会計期間からの6ヵ月 (Q2及びQ3分) にあたる2四半期累積分が、第3四半期にまとめて計上されている。適切な四半期業績の期間比較を可能にするために、上記ではActurusのQ2相対分の売上収益を当社のQ2グローバル売上に加算している

2019/6期 Q2 YTDまでの達成度と期待値とのギャップ

2019/6期 通期業績予想における成長見込みに係る諸前提



2019/6期 上期末時点までの達成度と期待値ギャップ



Q2財務情報に係るアップデート

および

通期連結業績予想の修正

連結損益計算書

連結P/L要旨

(百万円)	IFRS			
	6カ月比較		差異	前年比成長率
	2018/6期 Q1-2	2019/6期 Q1-2		
売上収益	18,903	22,181	3,278	17%
人件費	(6,706)	(8,131)	(1,425)	21%
パネル費	(2,582)	(3,119)	(536)	21%
外注費	(2,486)	(2,971)	(485)	20%
減価償却費	(505)	(673)	(168)	33%
その他	(2,942)	(3,272)	(330)	11%
営業利益	3,682	4,015	333	9%
金融収益・費用	(37)	(262)	(224)	603%
税引前当期利益	3,645	3,753	108	3%
法人所得税費用	(1,146)	(1,063)	83	(7%)
非支配持分に帰属する当期利益	(159)	(376)	(217)	136%
親会社に帰属する当期利益	2,339	2,313	(26)	(1%)
EBITDA	4,187	4,689	502	12%
EPS (基本的一株当たり利益) (円)	59.99	58.12	(1.87)	(3%)

2019/6期 Q1-Q2 P/L ハイライト

差異要因

- 売上収益: 日本及び韓国事業セグメント +2,268
 その他の海外事業セグメント +1,010
- 人件費: 前年上期末1946人から2281人まで増員(+335人)
 日本及び韓国事業セグメント +257人
 - 博報堂との合弁事業 +110人
 - その他 +147人
 その他の海外事業セグメント +78人
 - 米国Acturus社買収 +61人
 - その他 +17人
- 減価償却費: IT投資の償却費+119
- 金融収益/費用:
 - リファイナンスに伴う一時的費用 -158
 - 為替 -96
 - M&A関連費用 +38
- 非支配持分に帰属する当期利益:
 - 韓国事業の伸長 -58
 - 博報堂との合弁事業の伸長 -32
 - 電通との合弁事業の伸長 -30

連結貸借対照表

連結B/S要旨

	IFRS		
	2018/6期 (2018/6/30)	2019/6期 Q2 (2018/12/31)	差異
(百万円)			
資産	75,230	76,581	1,351
現金及び現金同等物	9,124	7,704	(1,420)
営業債権及びその他の債権	8,744	10,355	1,611
有形固定資産	1,152	1,224	72
のれん	46,957	47,071	114
その他の無形資産	6,605	6,878	273
その他の資産	2,648	3,349	701
負債	47,762	46,801	(961)
借入金及び社債	37,035	36,374	(661)
営業債務及びその他の債務	3,008	3,362	354
その他の負債	7,719	7,065	(654)
資本	27,468	29,780	2,312

2019/6期 Q2 B/S ハイライト

- ✓ 運転資金： 営業債権の回転期間 84.0日
 - 前年同期比 4.8日短縮
 営業債務及びパネルポイント引当金の回転期間 45.9日
 - 前年同期比 0.9日短縮
- ✓ 資金調達コスト：
 - 2Q平均利率 1.14% (前年同期1.69%)
 - 金融機関金利 1.34%
 - 社債 0.59%
 - コミットメントライン(未使用額)4,500百万円
 - 格付(R&I) +BBB
- ✓ レバレッジ関連指標：
 - 純有利子負債/EBITDA比率 3.13倍(前年同期4.07倍)
 - インタレスト・カバレッジ・レシオ 10.4倍(前年同期9.1倍)
- ✓ 資本効率関連指標：
 - 親会社所有者帰属持分当期利益率(ROE、年間ベース) 18.7% (前年同期比2.1%減)

連結キャッシュ・フロー計算書

連結C/F要旨

(百万円)	IFRS	
	6カ月比較	
	2018/6 Q1-2	2019/6 Q1-2
営業活動によるキャッシュフロー	507	1,459
税引前利益	3,645	3,753
減価償却費及び償却費	505	673
金融収益・費用(純額)	37	262
営業債権債務及びその他の債権債務の増減額 ⁽¹⁾	(2,607)	(1,431)
その他 ⁽²⁾	(143)	83
小計	1,437	3,340
利息及び配当金の受取額/支払額(純額)	8	12
うち、利息支払額	(221)	(246)
法人所得税の支払額	(716)	(1,648)
投資活動によるキャッシュフロー	(1,457)	(816)
資産の取得による支出 ⁽³⁾	(485)	(1,095)
子会社の取得による支出/収入(純額)	(1,029)	265
その他 ⁽²⁾	57	14
フリーキャッシュフロー	(729)	889
財務活動によるキャッシュフロー	(1,597)	(1,995)
借入及び社債による収入 ⁽⁴⁾	1,007	9,997
借入金の返済による支出 ⁽⁴⁾	(2,255)	(11,625)
新株の発行による収入	249	151
その他 ⁽²⁾	(599)	(519)

2019/6期 Q1-2 C/F ハイライト

- トピックス: 所得金額増加・欠損金の繰越控除終了
 - 法人税支払額が増加 -1,648
 - 回収改善により営業債権が減少 +1,348
 - 営業活動によるキャッシュフローは大幅に増加 +1,459
 - オフィス増床による有形固定資産増加 -240
 - IT投資による無形資産増加 -855
- フリーキャッシュフロー: +889
- 財務活動:
 - 社債発行に伴い一部借入金を返済
 - 財務活動によるキャッシュフローが減少 -1,995
- 現金および現金同等物の増加: +1,728
 - 2018/6期Q2期末時点5,976から2019/6期Q2期末時点7,704へと増加

	IFRS	
	6カ月比較	
	2018/6 Q1-2	2019/6 Q1-2
現金及び現金同等物の増減	(2,547)	(1,353)
現金及び現金同等物期首残高	8,447	9,124
現金及び現金同等物に係る換算差額	77	(66)
現金及び現金同等物期末残高	5,976	7,704

注

1. 営業債権及びその他の債権の増減と営業債務及びその他の債務の増減の合計

2. 営業活動によるキャッシュ・フローにおけるその他は、持分法による投資損益、持分法投資売却益及びその他の合計。投資活動によるキャッシュ・フローにおけるその他は、定期預金の払戻による収入、投資の取得による支出、投資の売却/償還による収入及びその他。財務活動によるキャッシュ・フローにおけるその他は、端数株式処分代金の支払による支出、非支配持分への配当金支払額及びその他

3. 有形固定資産の取得による支出及び無形資産の取得による支出の合計

4. 短期借入れによる収入及び長期借入れによる収入の合計

業績予想修正の前提

売上収益の下方修正に際して織り込んだリスク要因

売上収益予想値は464億円（15.9%成長）から444億円（10.9%成長）へと修正

上記の差異20億円分の内訳

日本でのデジタル売上成長の鈍化が
通期わたって続く前提

グローバルでの業績予想の
前提為替レートと実勢為替レートの差異が
通期を通じて解消しない前提

日本及びグローバルでの
追加的な事業環境悪化リスク

コスト項目についての見通し

コスト見通し

- ☑ 人件費および従業員数は通年で約13%増加する見込み。下期においては主に日本での新卒採用を中心に140人の増加を見込む
- ☑ パネル費と外注費は、通年で売上成長と概ね足並みを揃えた増加を見込む
- ☑ 減価償却費はテクノロジーへの積極投資を反映し、通年で4億5千万円ほどの増加を見込む
- ☑ 修正後業績予想は、複数のコスト抑制策を反映

通期連結業績予想の修正

2019年2月12日付 修正業績予想

連結 (IFRS)
(百万円)

	2018/6期 実績 (a)	2019/6期 当初予想値 (b)	2019/6期 修正予想値 (c)	差異 (c-b)	% 増減率 (c/b)	対前年成長率 (c/a)
売上収益	40,024	46,400	44,400	(2,000)	(4.3%)	10.9%
EBITDA	8,660	10,160	9,150	(1,010)	(9.9%)	5.7%
営業利益	7,607	8,900	7,650	(1,250)	(14.0%)	0.6%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	4,719	5,260	4,500	(760)	(14.4%)	(4.7%)
(一株当たり数値)						
EPS ⁽¹⁾ (円)	120.21	132.70	112.67	(20.03)	(15.1%)	(6.3%)
一株当たり配当額 (円)	7.00	9.00	9.00	変更なし	変更なし	28.6%
(為替レート的前提)						
JPY / EUR (円)	131.62	136.92	125.73	(11.19)	(8.2%)	
JPY / KRW (円)	0.1007	0.1109	0.0987	(0.0239)	(11.0%)	

注

1. 基本的一株当たり当期利益

日本事業に係るアップデート

日本事業に係るアップデート

当社及びリサーチ業界を取り巻く事業環境の変化



2019/6期 通期業績予想の修正に際して織り込んだリスク要因



日本事業に係るアップデート（続）

今後に向けた成長戦略

デジタル

プライベートDMP

Data Sync

グローバル

日本企業にとってのニーズが
継続的に拡大

定性領域（コンベンショナル）

低マーケットシェア
当社にとっては成長機会

イノベーション

Data

ビッグ・データ



調査パネルを通じた
アスキング・データ

相互補完的な関係
代替的なものではない

Creating

The First Truly Global Digital

Research Company



添付資料

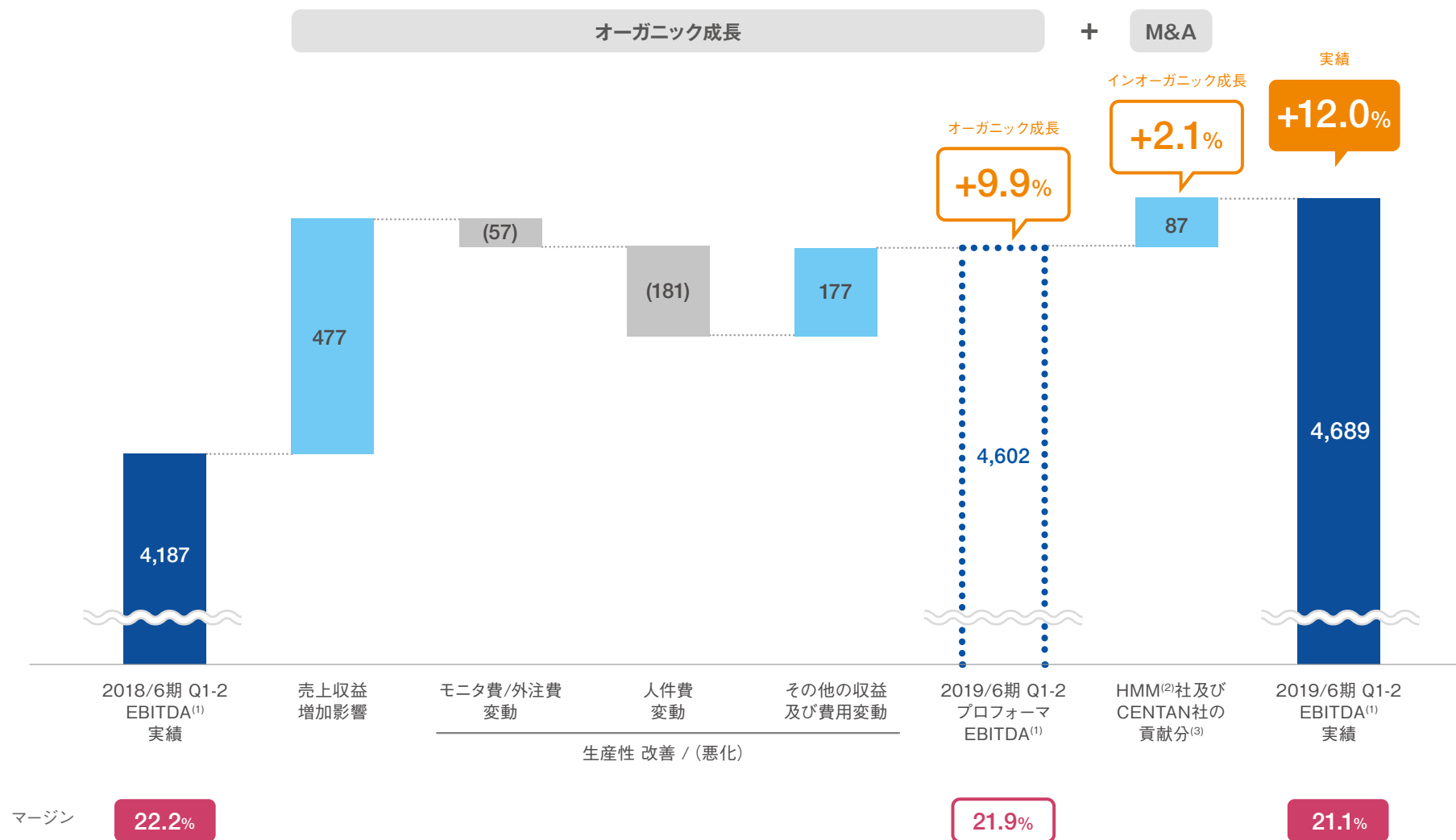
2019/6期 Q2: EBITDA変動要因

Q2 YTD (6ヶ月)

020

EBITDA⁽¹⁾の変動要因 - 2018/6期Q1-2 vs. 2019/6期Q1-2

連結 (IFRS)
(百万円)



注

1. EBITDA = 営業利益+減価償却費及び償却費+固定資産除却損+減損損失

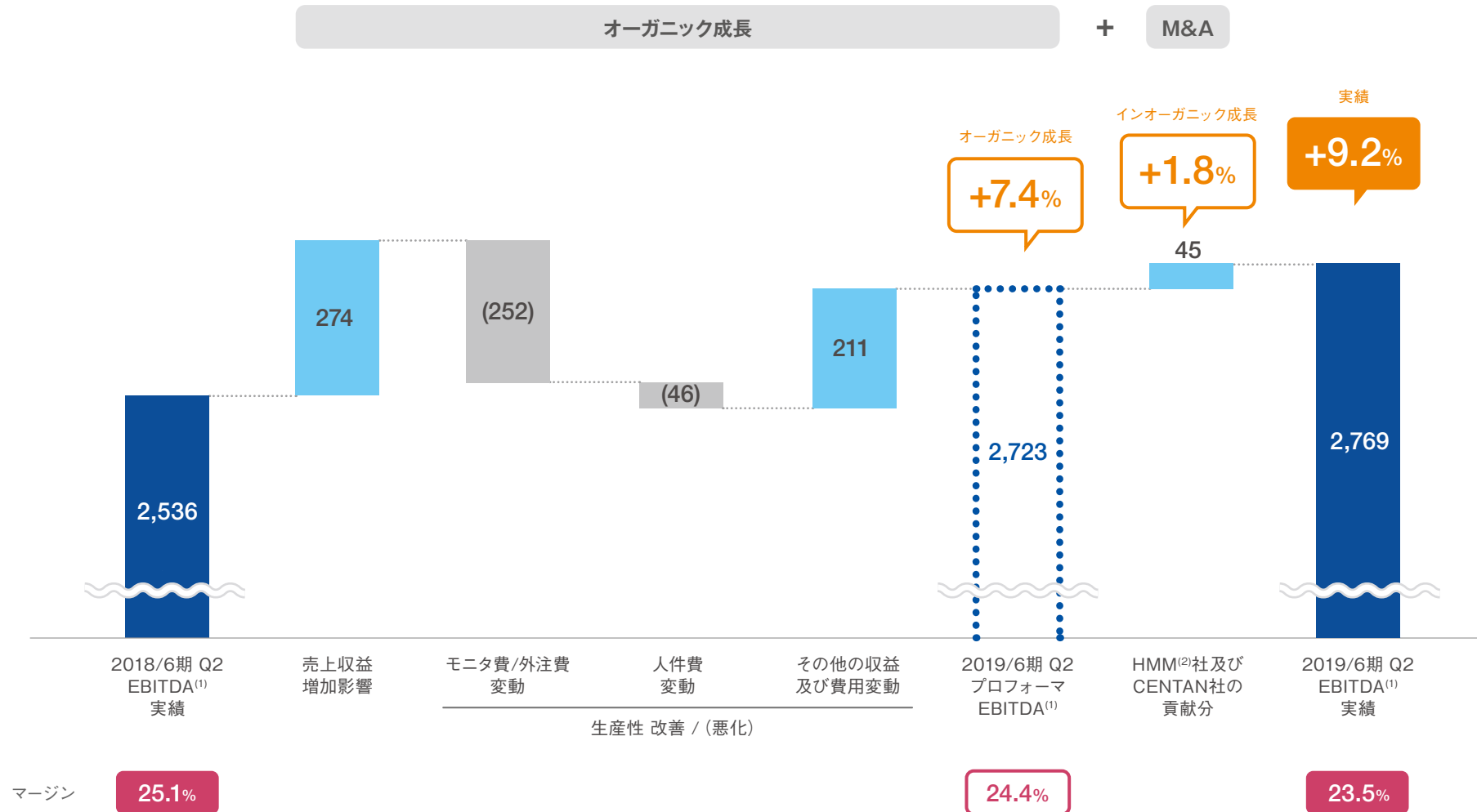
2. 当社が2018年7月2日付で博報堂よりマジョリティ持分を取得して子会社化した株式会社東京サーベイ・リサーチは、2018年10月1日付で商号を株式会社H.M.マーケティングリサーチ(HMM)に変更しております

3. 2018/6期Q2期初に買収した米Acturus社は、2018年7月2日付で当社の米国子会社であるMetrixLab U.S.と合併しました。この結果、Acturus分を厳密に切り分けた開示が不可能となったため、2019/6期 Q1-2分のM&A貢献分については、HMM及びCENTAN分のみを合算しております

2019/6期 Q2: EBITDA変動要因

EBITDA⁽¹⁾の変動要因 - 2018/6期Q2 vs. 2019/6期Q2

連結 (IFRS)
(百万円)



注

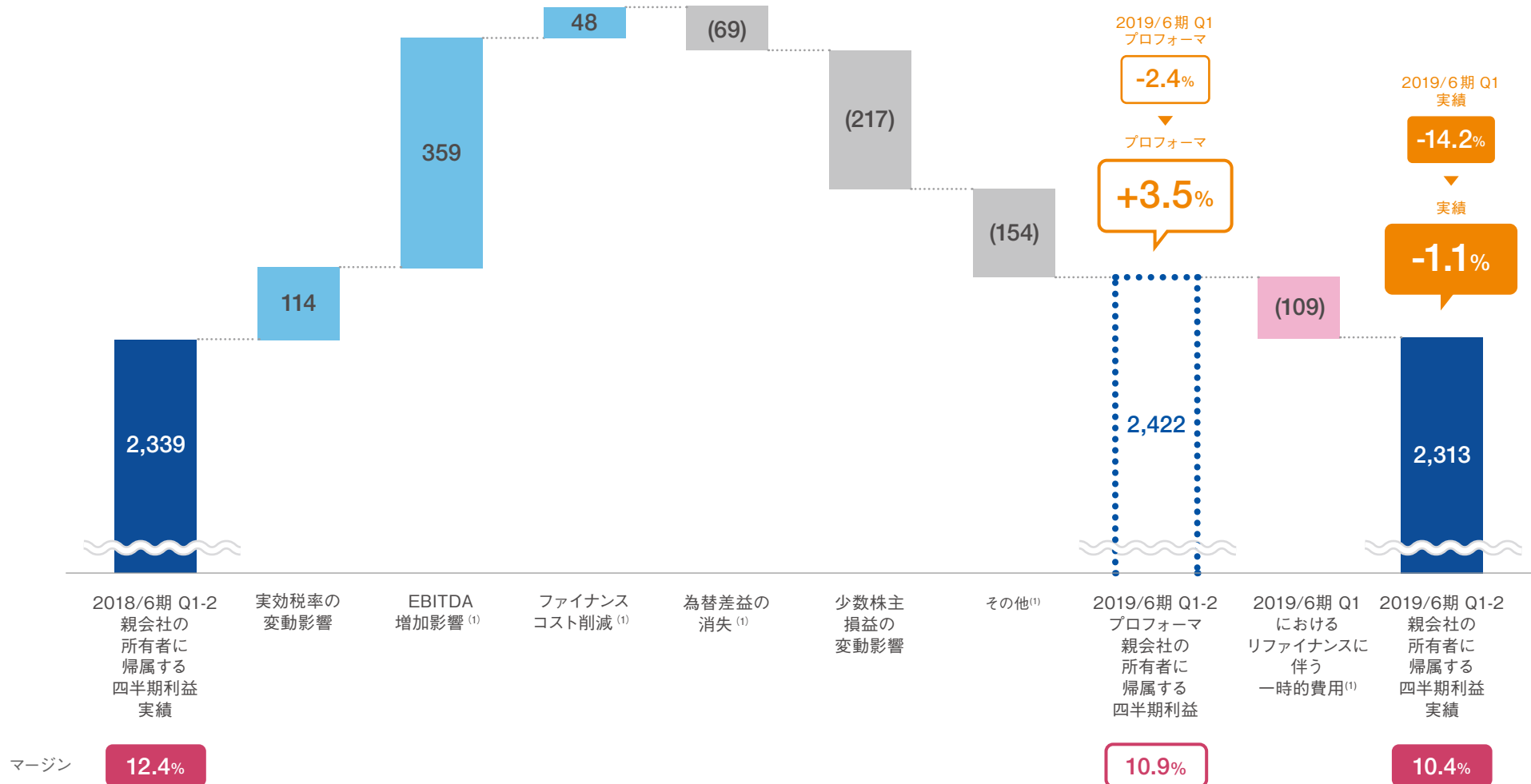
1. EBITDA = 営業利益+減価償却費及び償却費+固定資産除却損+減損損失

2. 当社が2018年7月2日付で博報堂よりマジョリティ持分を取得して子会社化した株式会社東京サーベイリサーチは、2018年10月1日付で商号を株式会社H.M.マーケティングリサーチ(HMM)に変更しております

2019/6期 Q2 : 四半期利益変動要因

親会社の所有者に帰属する四半期利益の変動要因 - 2018/6期Q1-2 vs. 2019/6期Q1-2

連結 (IFRS)
(百万円)

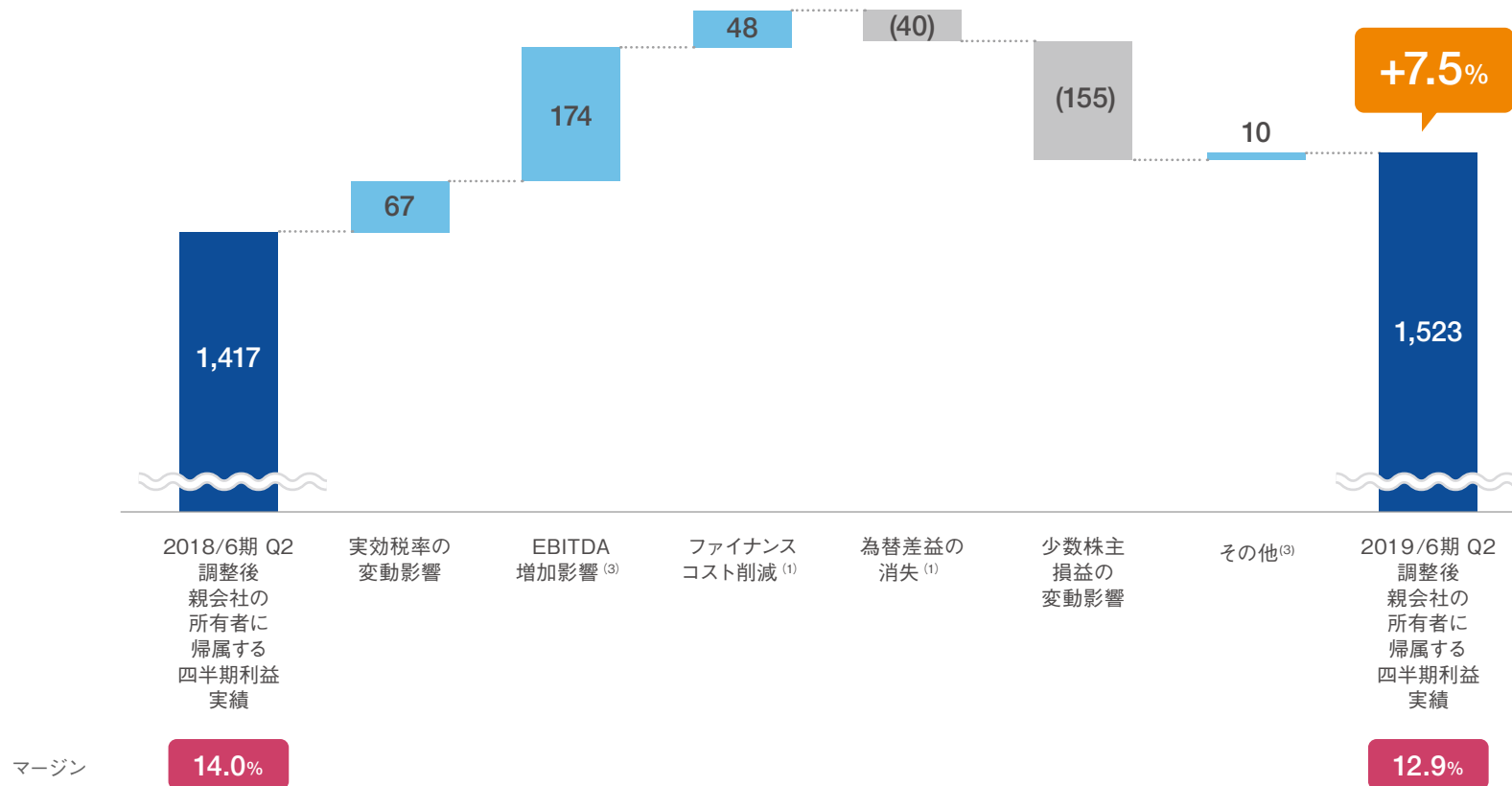


注
1. 税引後の影響額を記載している

2019/6期 Q2 : 四半期利益変動要因

親会社の所有者に帰属する四半期利益の変動要因 - 2018/6期Q2 vs. 2019/6期Q2

連結 (IFRS)
(百万円)



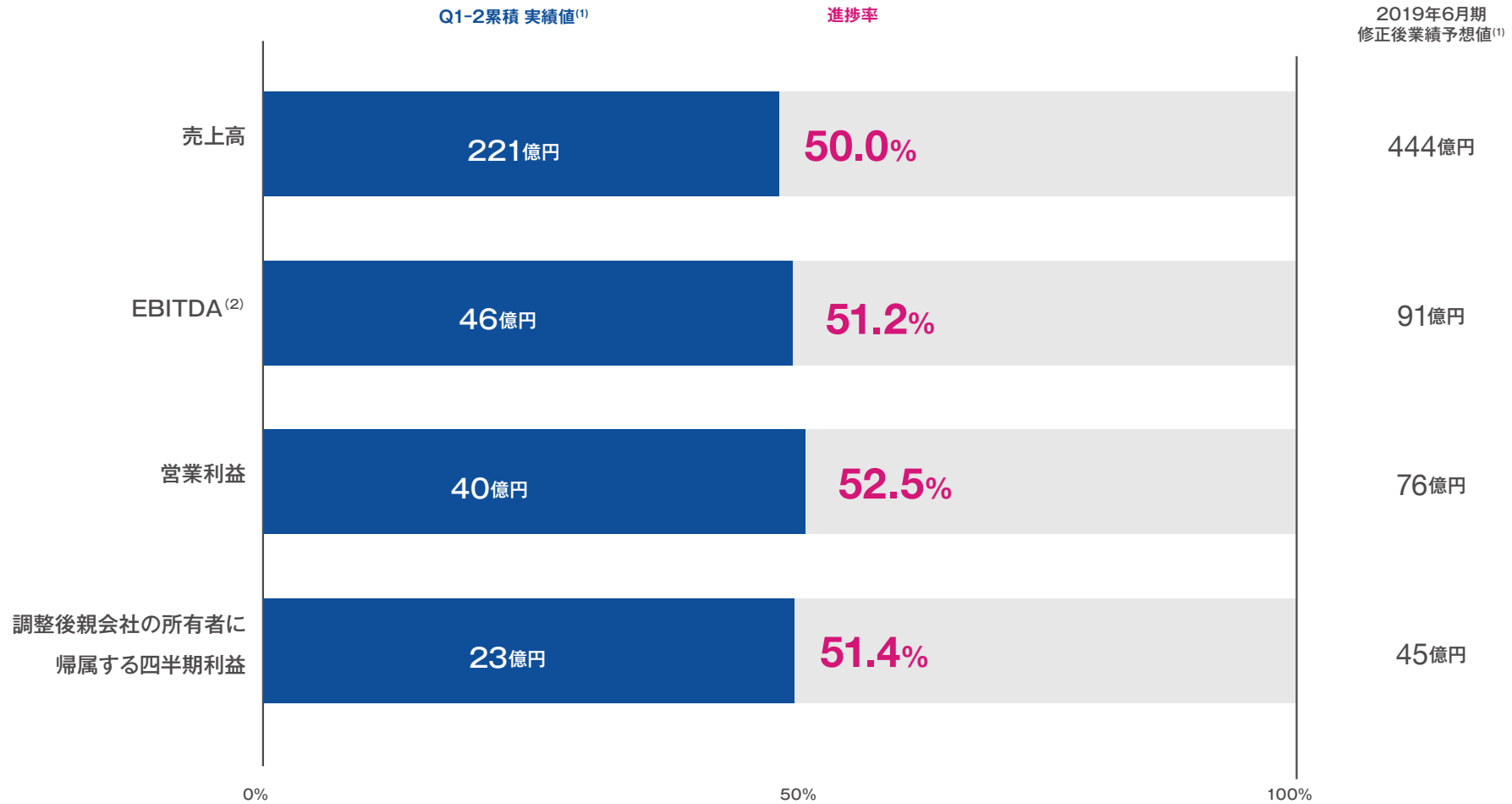
注

1. 税引後の影響額を記載している

2019/6期 Q2:修正後業績予想値に対する達成度

2019/6期 Q1-2累積実績値⁽¹⁾ vs. FY2019/6期修正後業績予想値

連結 (IFRS)



注

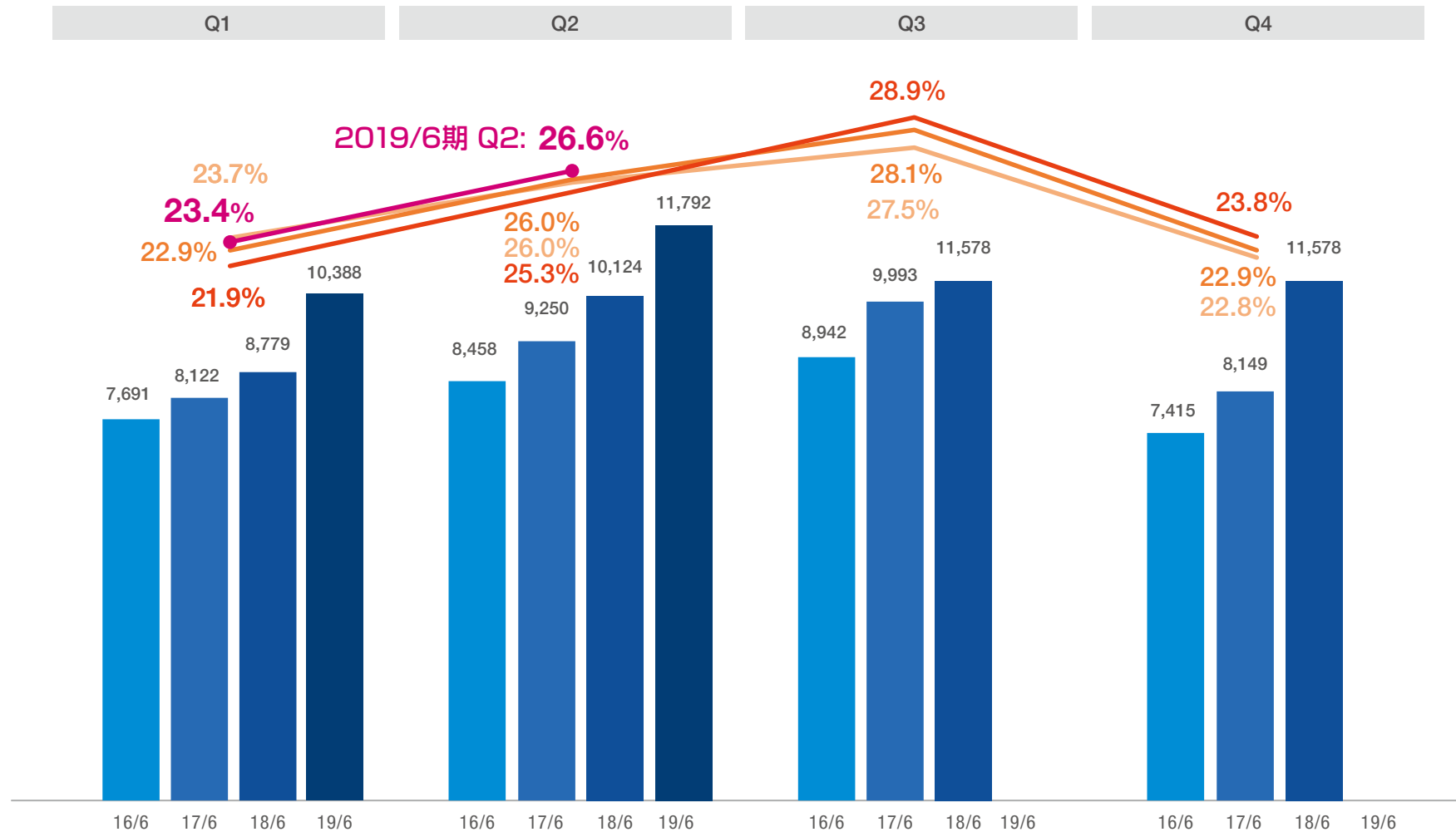
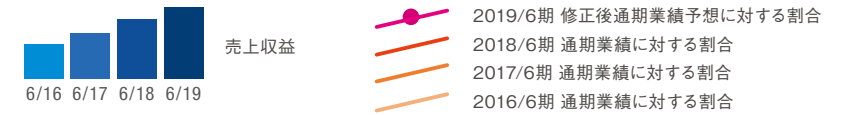
1. 2019年6月期 Q1-2 (実績) は平均為替レート1ユーロ129.40円を適用している。2019年6月期 (修正後業績予想値) は平均為替レート1ユーロ125.73円を前提としている

2. EBITDA = 営業利益+減価償却費及び償却費+固定資産除却損+減損損失

2019/6期 Q2: 売上収益 四半期別寄与度

過去の四半期業績推移 — 売上収益

連結 (IFRS)
(百万円)



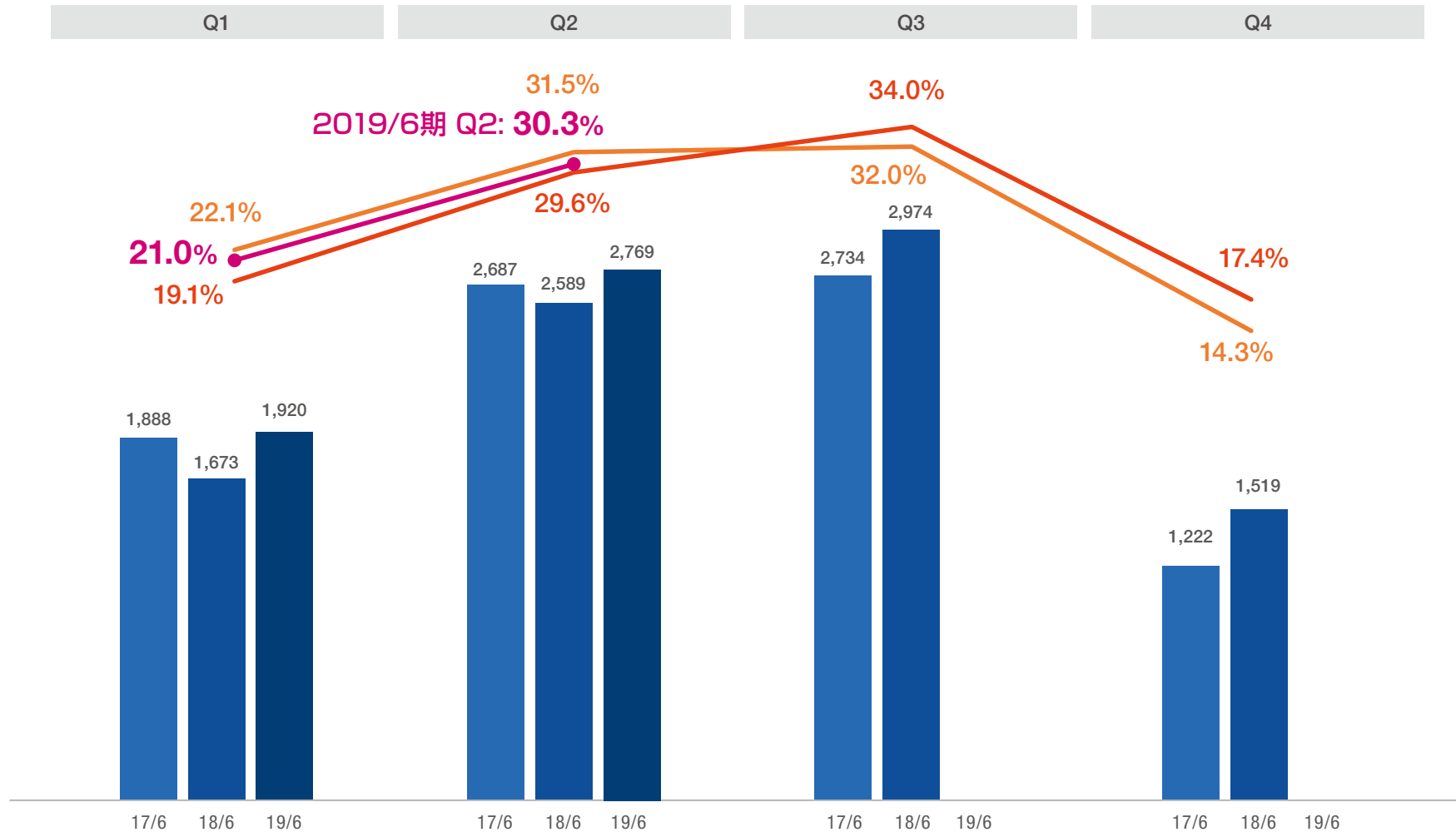
2019/6期 Q2: EBITDA 四半期別寄与度

過去の四半期業績推移 — EBITDA

連結 (IFRS)
(百万円)

EBITDA⁽¹⁾
(2018/6期まで: 調整後⁽²⁾
2019/6期: 調整前)

● 2019/6期 修正後通期業績予想に対するEBITDA⁽¹⁾の割合
— 2018/6期 通期業績に対する調整後EBITDAの割合^(1,2)
— 2017/6期 通期業績に対する調整後EBITDAの割合^(1,2,3)



注

1. EBITDA = 営業利益 + 減価償却費及び償却費 + 固定資産除却損 + 減損損失

2. 調整後EBITDA = EBITDA + マネジメントフィー + 上場関連費用 + リファイナンス関連費用 + M&A関連費用、EBITDA = 営業利益 + 減価償却費及び償却費 + 固定資産除却損 + 減損損失。調整項目の詳細はp.53&54の調整項目表をご参照

3. 前年度の調整項目につき必要な平準化を行ったベース(2017年6月期の第3四半期に第1から第3四半期分をまとめて計上していた調整項目の一部について、適切な四半期業績の期間比較を可能にするための配賦を実施)。詳細はp.55を参照

2019/6期 Q2: 当期利益 四半期別寄与度

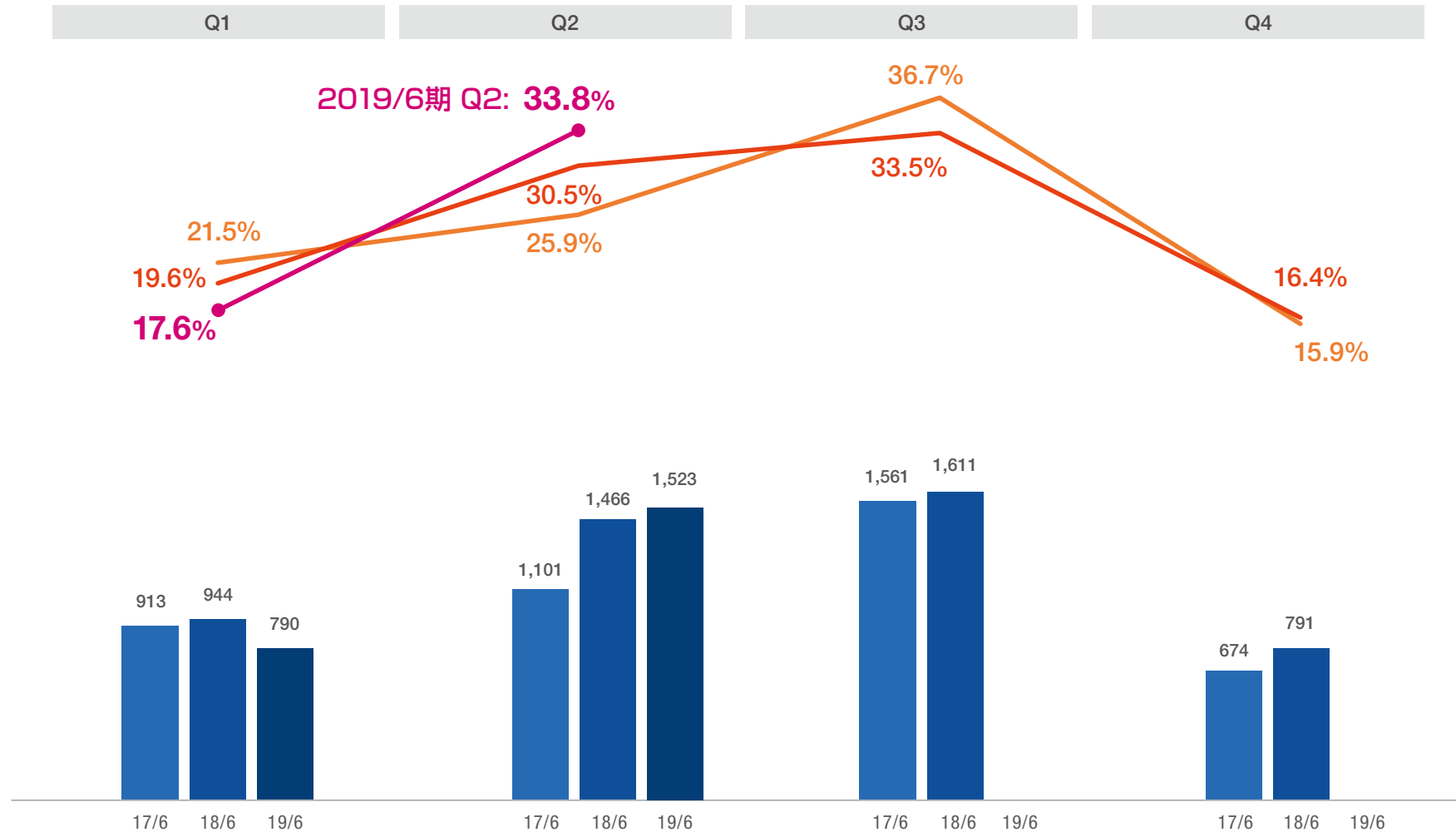
過去の四半期業績推移—親会社の所有者に帰属する四半期利益

連結 (IFRS)
(百万円)

6/17 6/18 6/19

親会社の所有者に
帰属する四半期利益
(2018/6期まで: 調整後)
(2019/6期: 調整前)

● 2019/6期 修正後通期業績予想に対する親会社の所有者に帰属する四半期利益の割合
— 2018/6期 通期業績に対する親会社の所有者に帰属する四半期利益の割合⁽¹⁾
— 2017/6期 通期業績に対する親会社の所有者に帰属する四半期利益の割合^(1,2)



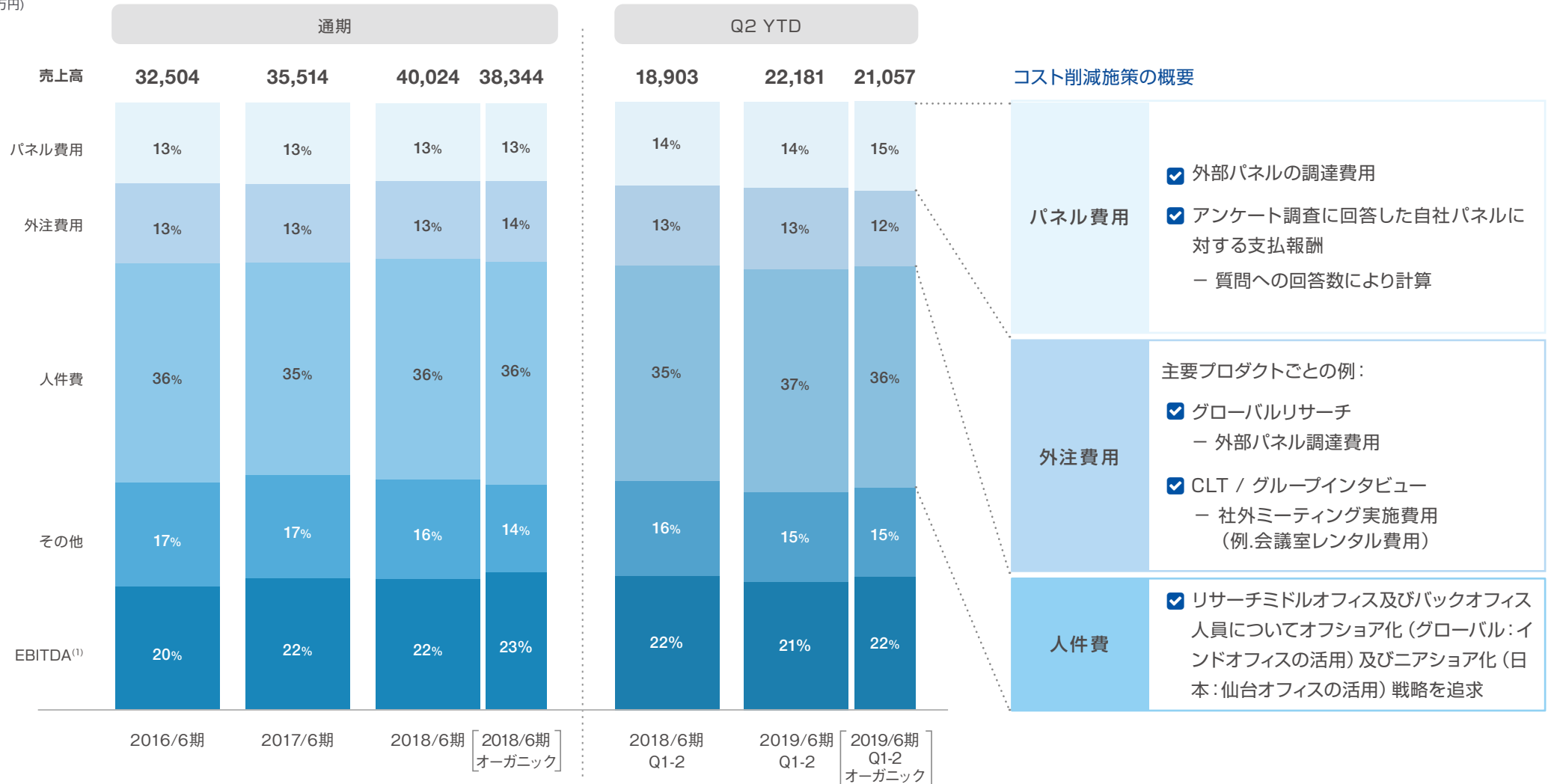
注

1. 調整後親会社の所有者に帰属する当期利益 = 親会社の所有者に帰属する当期利益 + 減損損失 + マネジメントフィー + 上場関連費用 + リファイナンス関連費用 + M&A関連費用 - 調整項目に係る税金等調整額。調整項目の詳細はp.53&54の調整項目表をご参照
2. 前年度の調整項目につき必要な平準化を行ったベース(2017年6月期の第3四半期に第1から第3四半期分をまとめて計上していた調整項目の一部について、適切な四半期業績の期間比較を可能にするための配賦を実施)。詳細はp.55を参照

営業レバレッジ体質とコスト削減施策を通じ トップライン成長を上回る利益成長を実現

主要な費用項目の内訳

連結 (IFRS)
(百万円)



注

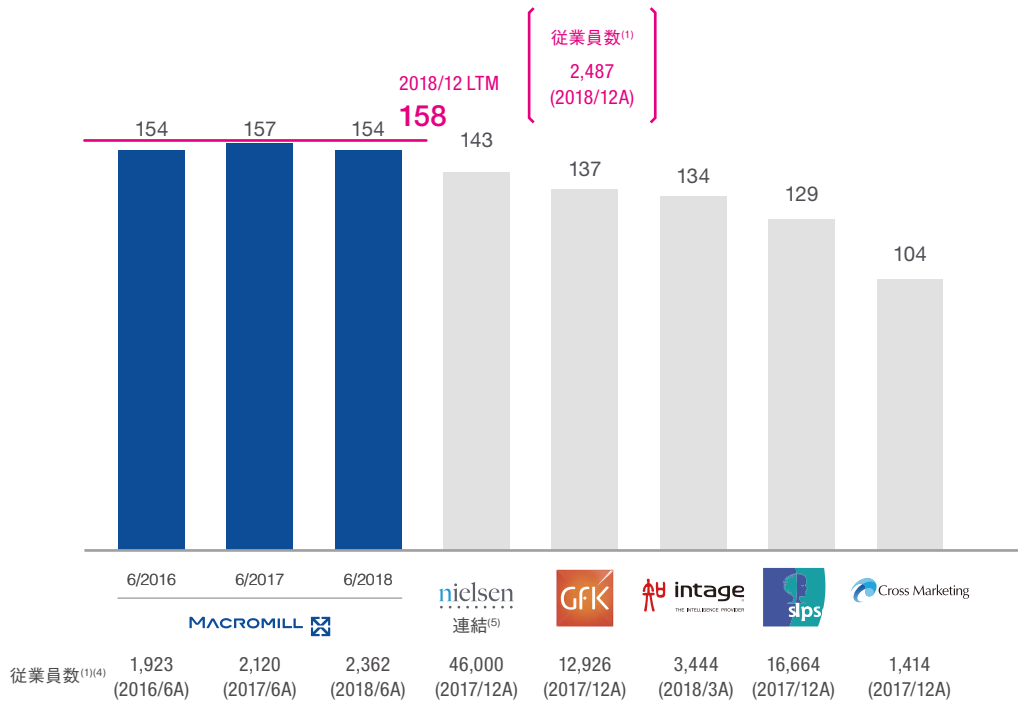
1. EBITDA = 営業利益 + 減価償却費及び償却費 + 固定資産除却損 + 減損損失

2. 2018/6期Q2期初に買収した米Acturus社は、2018年7月2日付で当社の米国子会社であるMetrixLab U.S.と合併しました。この結果、Acturus分を厳密に切り分けた開示が不可能となったため、2019/6期 Q1-Q2分のM&A貢献分については、HMM及びCENTAN分のみを合算しております

業界トップのオペレーション効率と収益性を継続

従業員一人当たり売上高⁽¹⁾⁽²⁾

千ドル 直近会計年度⁽³⁾



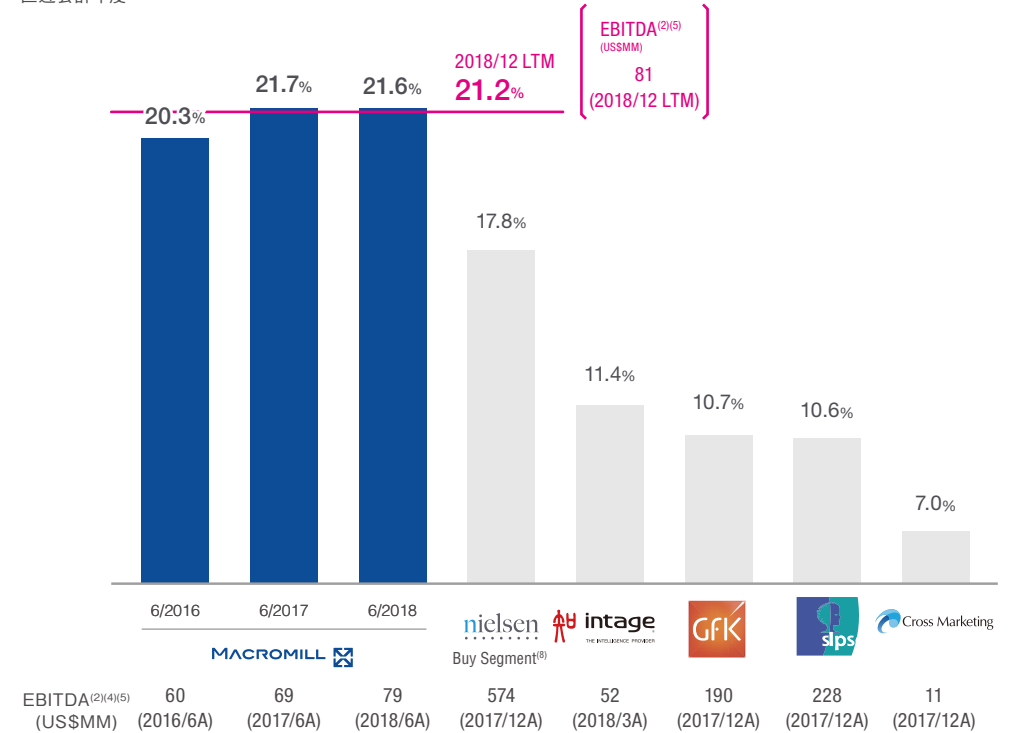
出所 会社資料

注

1. 臨時雇用者も含む
2. 為替レート: 1ドル= 0.83ユーロ、1ドル = 109.8円
3. 2018年9月30日時点
4. 各会計年度末時点
5. 売上高、従業員数いずれも連結数値ベース
6. マクロミル: EBITDA(2018/6期80百万ドル) = 営業利益+減価償却費及び償却費+固定資産除却損+減損損失、調整後EBITDA (2018/6期79百万ドル) = EBITDA+マネジメントフィー+上場関連費用

EBITDAマージン⁽⁶⁾⁽⁷⁾

直近会計年度⁽³⁾



出所 会社資料

- Nielsen(Buyセグメント): EBITDA = 営業利益+(リストラクチャリング関連費用+減価償却費+その他費用)
- GfK: EBITDAはGfKの開示資料による
- インテージ及びクロスマーケティング: EBITDA = 営業利益+(減価償却費+のれん償却費)
- Ipsos: EBITDA = 売上総利益-(人件費+一般運営費+M&A関連無形資産減価償却費)+総減価償却費
- 適用会計基準や定義の違い等の理由により、各社のEBITDAは必ずしも直接的に比較できない場合がある
7. EBITDAマージン=EBITDA÷売上高
8. NielsenのBuyセグメントは当社グループの事業との類似性が高いため、比較事例として同セグメントのEBITDAマージンを掲載(Nielsenの同期連結ベースでのEBITDAマージンは30.3%)

2017/6期～2019/6期にかけてのDMIの業績動向

電通マクロミルインサイト (DMI) ⁽¹⁾

事業概要及び 当社グループの中での役割		電通グループにおけるインハウス・マーケティング・リサーチ・エージェンシー						
足許における業績動向と 連結業績に与えるインパクト (百万円)		2017/6期 実績	2018/6期 実績	2019/6期 実績	2017/6期 から 2018/6期 差異	2018/6期 から 2019/6期 前年同期比	2018/6期 から 2019/6期 差異	2018/6期 から 2019/6期 前年同期比
売上収益	Q1	1,477	1,322	1,300	(155)	(10.5%)	(21)	(1.6%)
	Q2	1,472	1,606	1,634	134	9.1%	28	1.7%
	Q3	1,680	1,647		(33)	(2.0%)		
	Q4	1,316	1,278		(38)	(2.9%)		
	通期ベース	5,946	5,853		(92)	(1.6%)		
EBITDA	Q1	245	136	196	(109)	(44.5%)	60	44.4%
	Q2	434	286	312	(148)	(34.1%)	26	9.2%
	Q3	372	326		(46)	(12.5%)		
	Q4	159	174		14	9.2%		
	通期ベース (Normalized ⁽²⁾)	1,076	922		(154)	(14.4%)		
EBITDA マージン	Q1	16.6%	10.3%	15.1%	(6.3%)		4.8%	
	Q2	29.5%	17.8%	19.1%	(11.7%)		1.3%	
	Q3	22.1%	19.8%		(2.4%)			
	Q4	12.1%	13.6%		1.5%			
	通期ベース (Normalized ⁽²⁾)	20.4%	15.8%		(4.6%)			
通期 ⁽³⁾ 連結業績 に占める割合	売上収益	16.7%	14.6%	13.2%	(2.1%)		(1.4%)	
	EBITDA	14.2%	10.5%	10.8%	(3.7%)		0.3%	

注

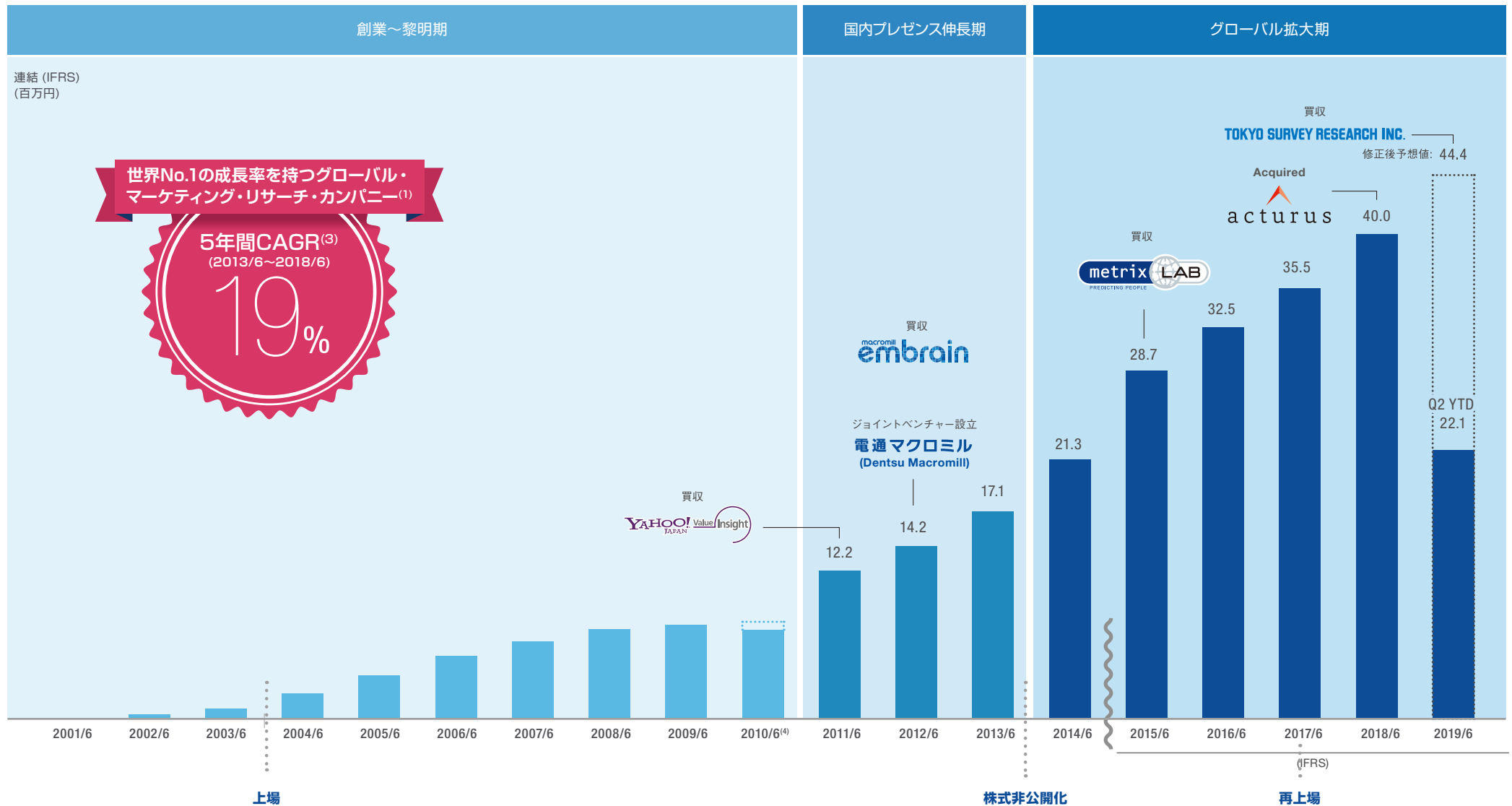
1. 当社持分割合52%の連結子会社（電通とのJV）

2. 前年度のDMIにおける一時的利益項目（2017年6月期の第2四半期に認識した確定拠出年金への移行に伴う一時的利益の影響額134M）を除くベース

3. 2019/6期についてはQ2 YTD連結業績に占める割合

世界で最も早い成長を遂げているグローバル・マーケティング・リサーチ・カンパニー(1)

連結売上高 (2)



注

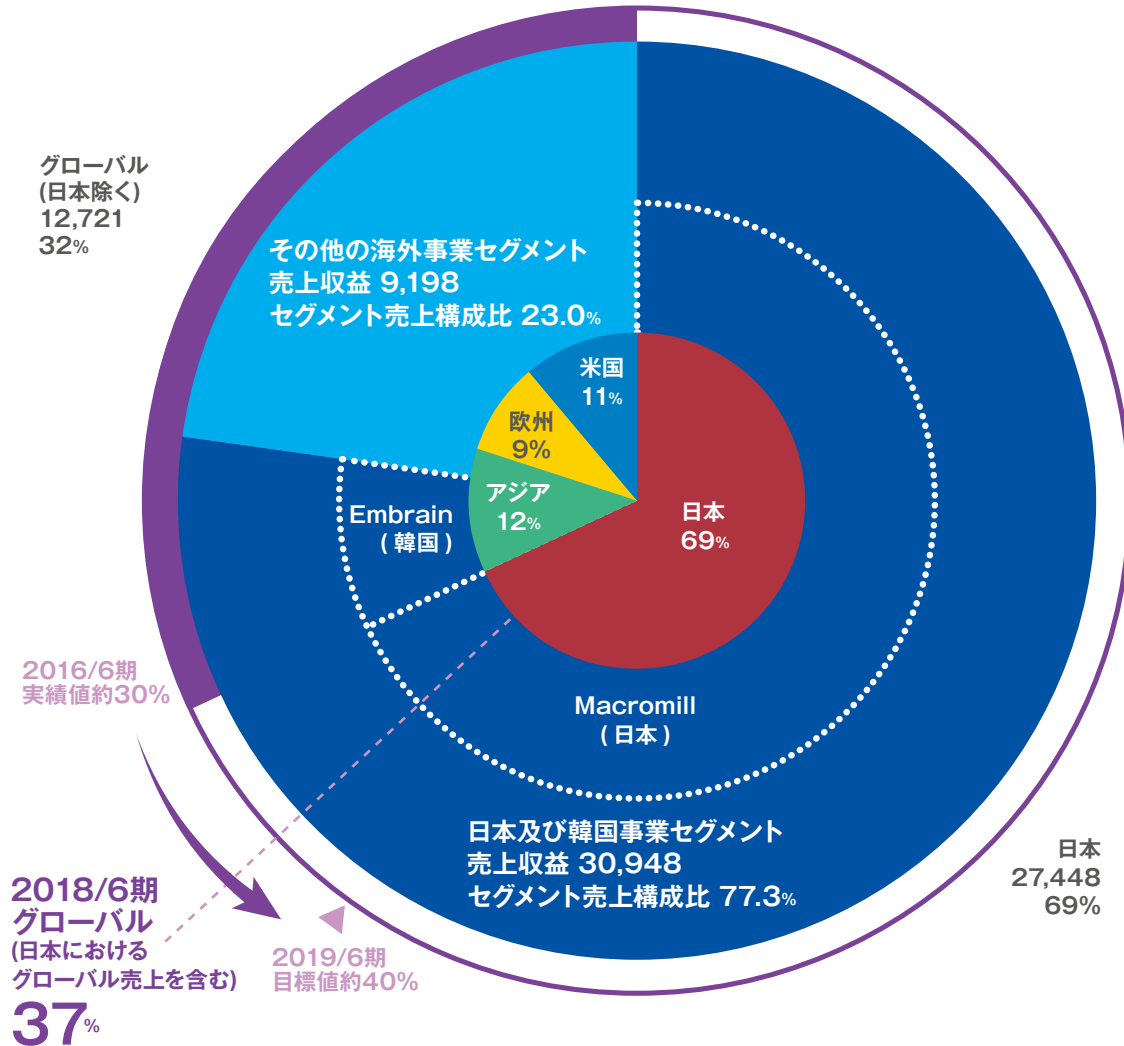
1. 出所: ESOMAR Global Market Research 2013年/2014年/2018年。Macromillは2012年及び2013年から2017年にかけての売上高の年平均成長率(4カ年及び5カ年CAGR)が同レポートに記載されているlargest 25 global marketing research companiesの中で最大(但しヘルスケアITサービスプロバイダーであるIQVIA(元IMS Health)を除く)
2. 2001年6月期から2014年6月期はJ-GAAPベース。2015年6月期からはIFRSベース。J-GAAPとIFRSは会計基準が異なるため、必ずしも直接的に比較することが適切でない場合がある。当社の見解では、当社の連結売上高をJ-GAAPからIFRSに移行する上において特段重要な調整は行っていないため、IFRS移行後の2017年6月期までの4事業年度においても、適切に売上高のトレンドを表していると考えている
3. 2013年6月期から2018年6月期の5年間売上高CAGR(J-GAAPに基づく2013年6月期から2014年6月期及びIFRSに基づく2015年6月期から2018年6月期の年平均成長率)。5年間CAGRはJ-GAAPとIFRSに基づき計算されているため、必ずしも直接的に比較することが適切でない場合がある
4. 点線で描かれた部分は、当該年度において売却した子会社(AIP)分の売上相当分を示す

分散した売上構成: 日本においては、No.1マーケット・シェアを堅持し、グローバルでは当社ビジョンの実現に向けたチャレンジャー

売上構成: セグメント及び地域別

連結 (IFRS)
(百万円)

連結売上高 40,024
日本 - グローバル間消去 (145)
セグメント間消去 (122)

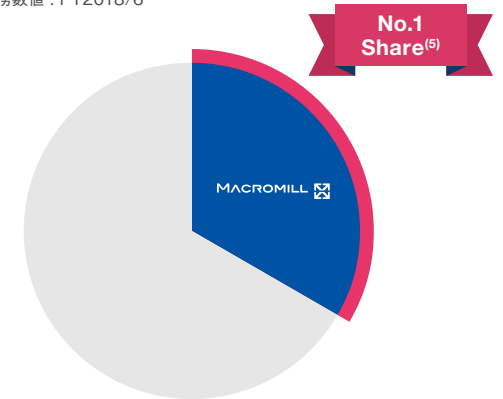


Notes

1. グループ内取引を除外した売上高
2. 日本におけるアドホック・オンラインMRの市場シェア = (マクロミル単体及び電通マクロミルインサイトの日本におけるオンラインサービス売上高(FY2018/6)) ÷ 日本マーケティング・リサーチ協会 (JMRA) により計算された日本におけるアドホック・オンラインMRの売上高の合計(2017)

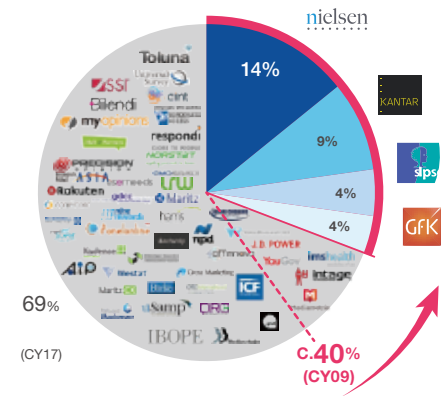
日本におけるアドホック・オンラインMR市場でNo.1のシェア

市場規模: 2017
当社財務数値: FY2018/6



グローバルMR市場シェア

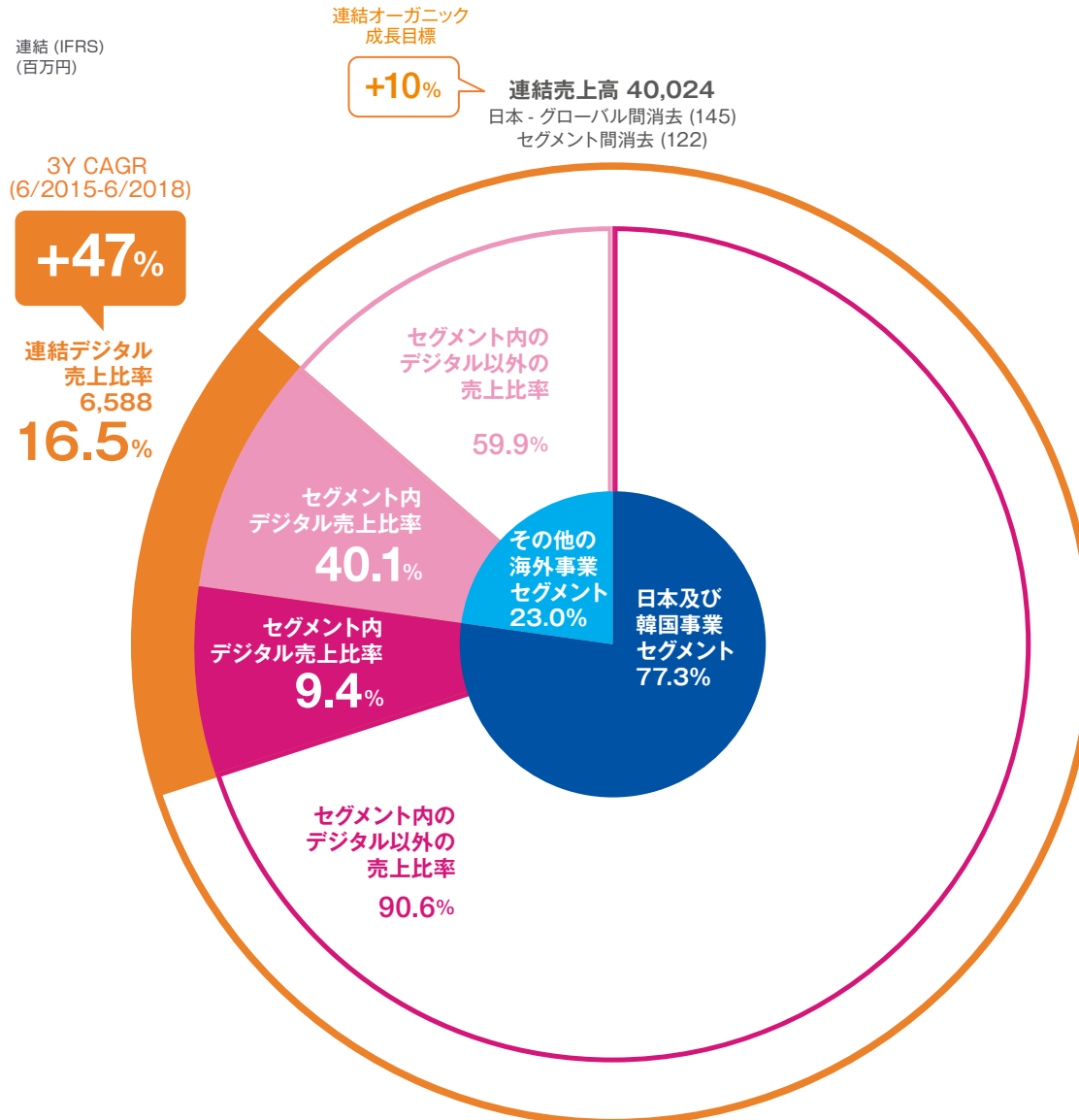
Market Size: 2017



出所 ESOMAR, Global Market Research (2018/9, 2010/9)

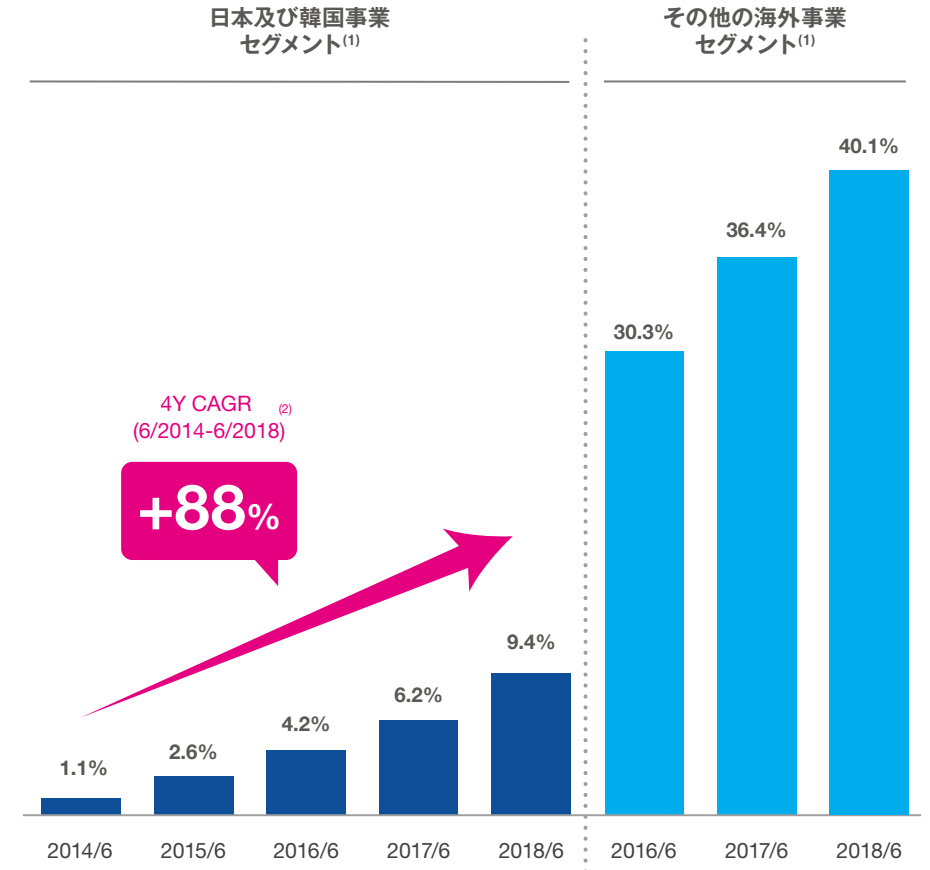
コア成長ドライバーとしてのデジタル・マーケティング

売上構成: セグメント別デジタル及び非デジタル売上比率



特に日本における拡大余地は大きい

セグメント売上高に占めるデジタル・マーケティング・ソリューションの割合(%)



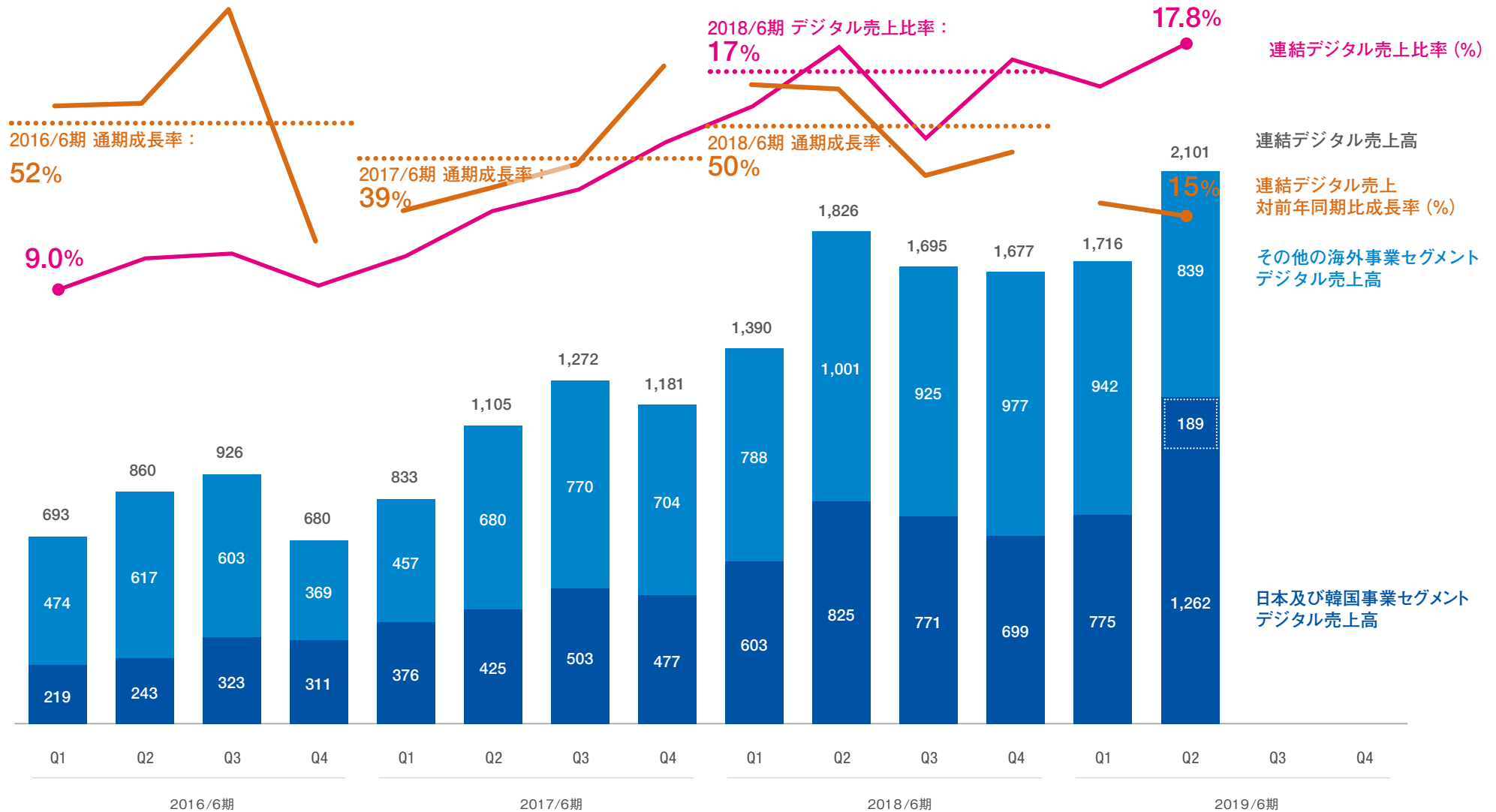
注

- 日本及び韓国事業セグメントのデジタル売上 ÷ 日本及び韓国事業セグメントの総売上。その他の海外事業セグメントのデジタル売上 ÷ その他の海外事業セグメントの総売上。デジタル・マーケティング・ソリューション: デジタルデータやデジタル施策を使ったマーケティング活動の総称であり、広告のプレテスト、様々なメディア・媒体における広告効果測定、ソーシャルメディア分析等を指す。マクロミルグループでは、①デジタル・マーケティングのみを対象とするソリューションであること、②デジタル・メディア、ウェブサイトその他のデジタル媒体のモニタリング又は分析を行うものであること、③非サーベイデータであるデジタルデータ又はソーシャルデータを活用するものであること、④顧客に対する納品が、Dashboard等の高付加価値のデジタル形式で行われること、のいずれかに該当するマーケティング・リサーチ・ソリューションを、「デジタル・マーケティング・ソリューション」に分類
- 日本のデジタル・マーケティング・ソリューション売上高の成長を示すCAGRは、日本の総売上高に占める割合に基づき計算されている。2014年6月期はJ-GAAPベース、2015年6月期以降はIFRSベース。J-GAAPとIFRSは会計基準が異なるため、必ずしも直接的に比較することが適切でない場合がある。当社の見解では、当社の連結売上高をJ-GAAPからIFRSに移行する上において特段重要な調整は行っていないため、IFRS移行後の2017年6月期までの4事業年度においても、適切に売上高のトレンドを表していると考えている

デジタル売上推移

セグメント別四半期毎のデジタル売上推移

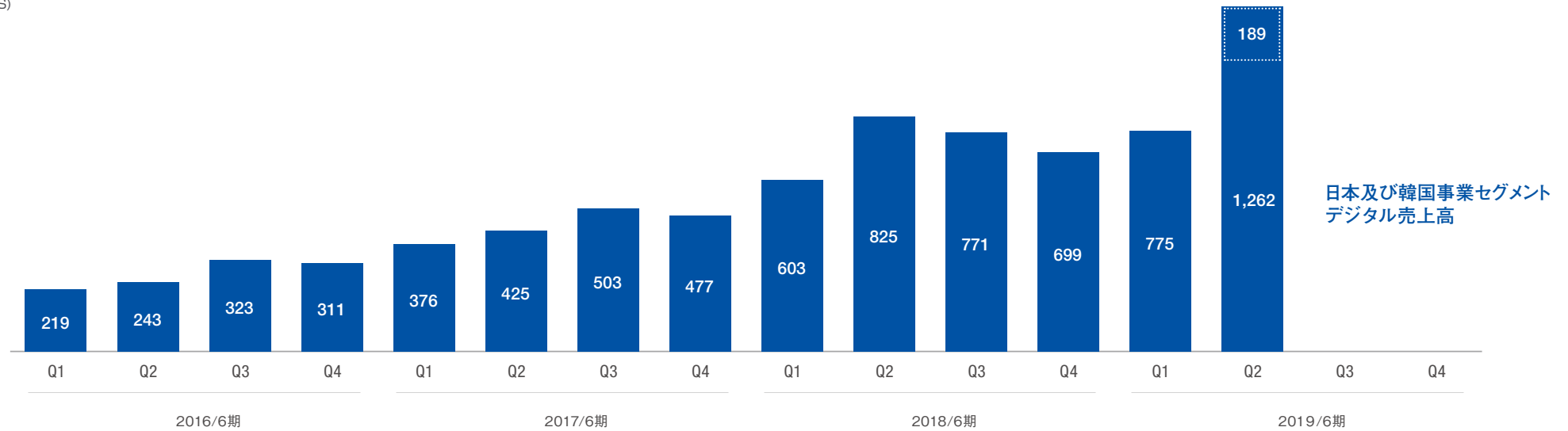
連結 (IFRS)
(百万円)



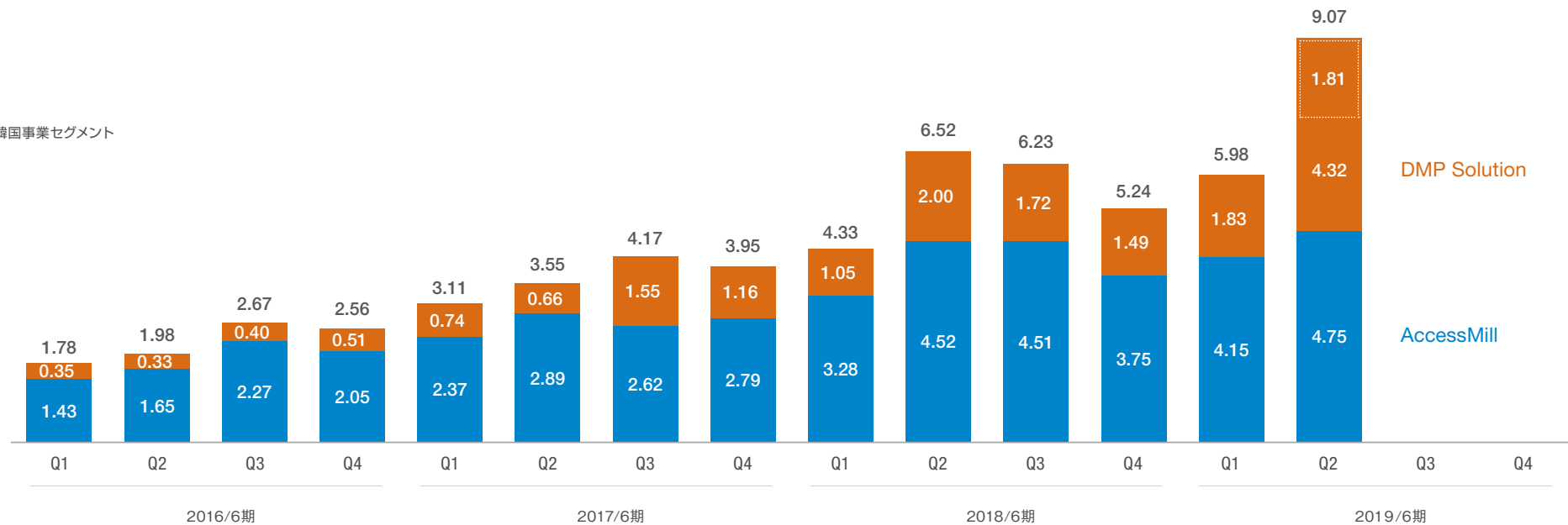
四半期毎のデジタル売上推移 - 日本及び韓国事業セグメント

四半期毎のデジタル売上推移／サービス別指数値推移

連結 (IFRS)
(百万円)



日本及び韓国事業セグメント
(Index⁽¹⁾)



注

1. 当該Index値は、2015年6月期の第1四半期のAccessMillの売上高を1とした場合の各期における各商品の売上高を倍率化した数を示す

当社の事業 ～ マーケティング・リサーチとデジタル・ソリューション

マーケティング・リサーチ及びビジネス・インテリジェンス

デジタル・ソリューション



顧客に提供するインサイト

•購買意欲、消費行動における意思決定、選好されている商品

•デジタル・プラットフォーム上での行動

インサイト提供のためのデータセット

•カスタマイズされたオンライン調査票
•購買データ

•デジタル広告 / ウェブ上のアクセスログ
•ソーシャル・メディア・データ

サポートする顧客の意思決定領域

•ブランド・エンゲージメント、プロダクト・イノベーション
•カスタマーバリュー向上

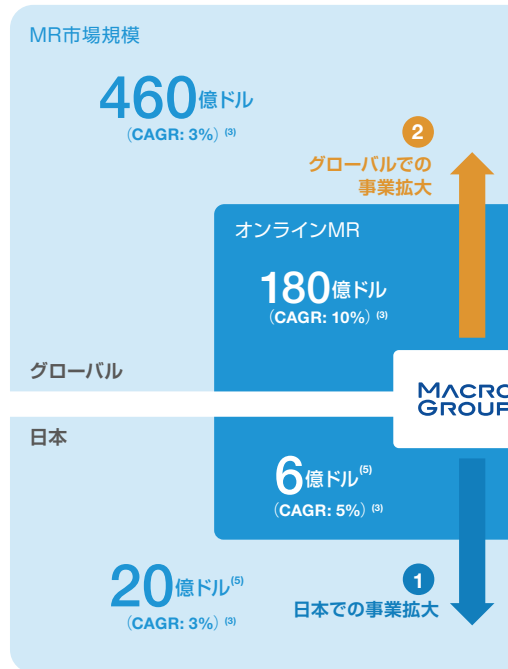
•メディア戦略、販促物のクリエイティブやキャンペーンの
効果測定及び最適化

巨大な市場機会の捕捉

マクロミルの市場機会⁽¹⁾

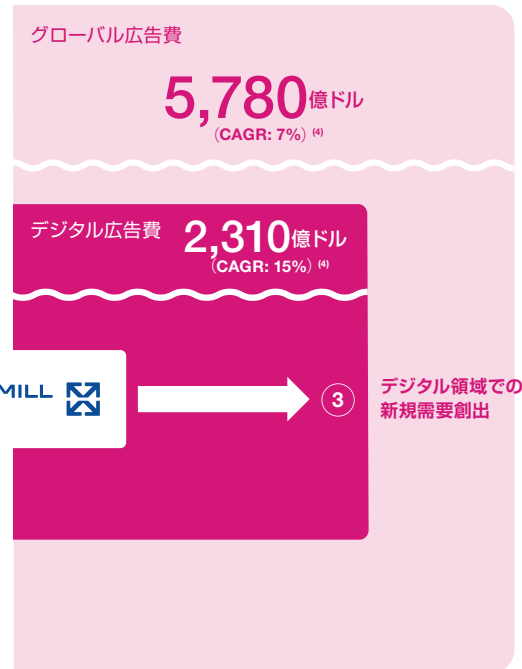
マーケティング・リサーチ

マーケティング・リサーチ市場規模: 2017A
CAGR (実績値ベース): 2012A-2017A



デジタル・マーケティング⁽²⁾

広告市場規模: 2017A
CAGR (予想値ベース): 2017A-2022E



出所

Global Market Research spending: ESOMAR - Global Market Research (2018/9)
Japan Market Research spending: Japan Marketing Research Association (2017/7, 2018/7)
Ad spending: eMarketer - Worldwide Ad Spending (2018/9)

注

- 上記図表は例示を目的としたもので、市場規模との相関性や各市場における当社グループの収益性を表したものではありません
- デジタル広告市場全体を表しており、現時点では当社グループが提供していないサービスに起因する売上も含む。当社としてはデジタル広告市場全方位に拡大していく計画はないが、デジタル広告市場全体は当社が提供するデジタル・マーケティング事業と密接に関係するため、事業の成長性をご理解いただくための参考として掲載している
- 実績値CAGR: 2012年~2017年
- 予想値CAGR: 2017年~2022年
- 為替レート: 1ドル=110円
- 将来見込まれるM&Aや戦略的提携による影響は除外
- グローバル売上高比率=(日本企業のグローバル・リサーチ及び海外拠点からの年間売上高(いずれも管理会計基準)) ÷ 連結売上高
- デジタル売上高 = (AccessMill, DMP Solutions, ACT Copy, CE等のデジタル・マーケティング・ソリューションからの年間売上高(管理会計基準)) ÷ 連結売上高。当社では、①デジタル・マーケティングのみを対象とするソリューションであること、②デジタル・メディア、ウェブサイトその他のデジタル媒体のモニタリング又は分析を行うものであること、③非サーベイデータであるデジタルデータ又はソーシャルデータを活用するものであること、④顧客に対する納品が、Dashboard等の高付加価値のデジタル形式で行われること、のいずれかに該当するマーケティング・リサーチ・ソリューションを、「デジタル・マーケティング・ソリューション」に分類している

連結売上高の成長予測(イメージ)

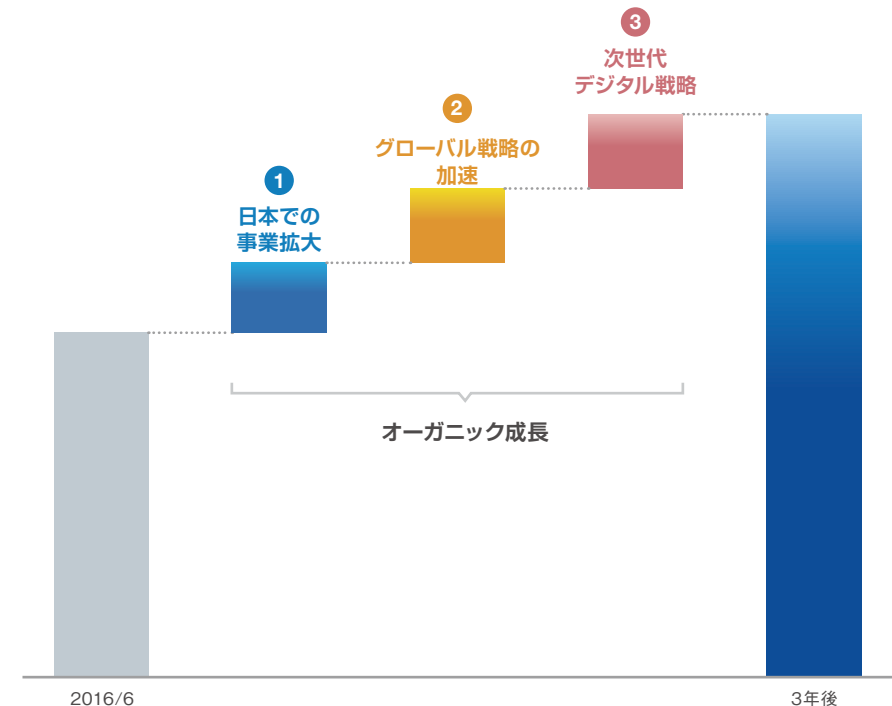
目標: 10%程度の連結売上高CAGR⁽⁶⁾... 2016/6~2019/6

グローバル売上高比率⁽⁷⁾: 約30% → 約40%

デジタル売上比率⁽⁸⁾: 約10% → 約20%

2016/6実績 2019/6予測

連結売上高に占める割合

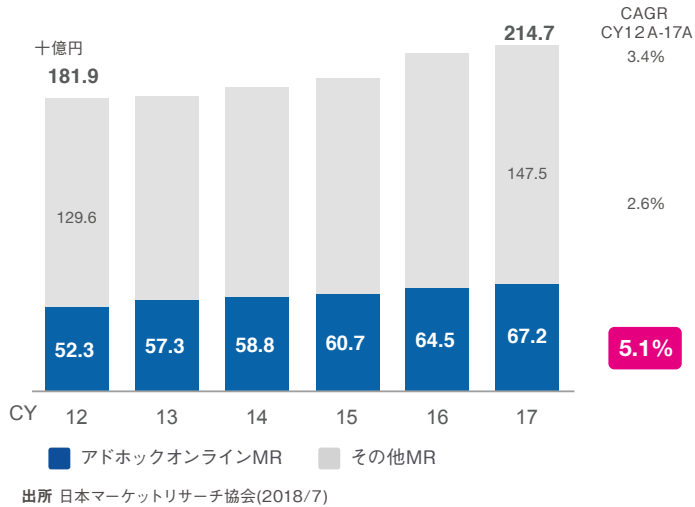


日本における事業拡大のフレームワーク

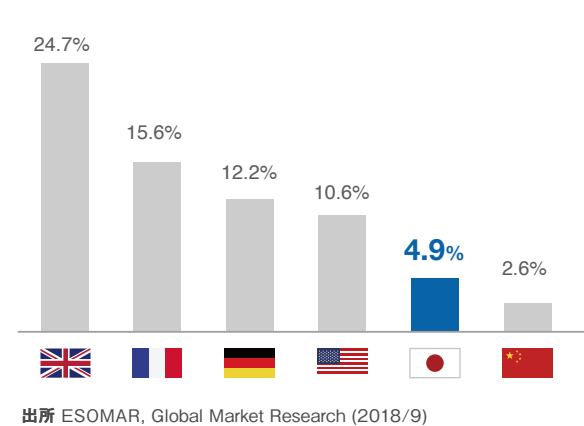
MR市場規模の拡大



アドホック・オンラインMR市場の堅調な成長



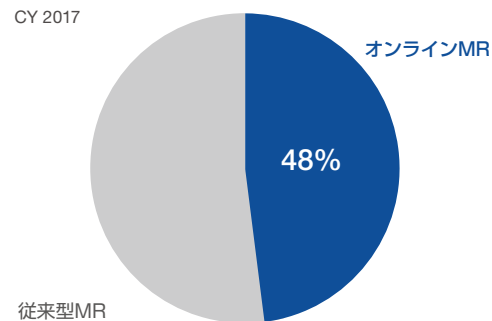
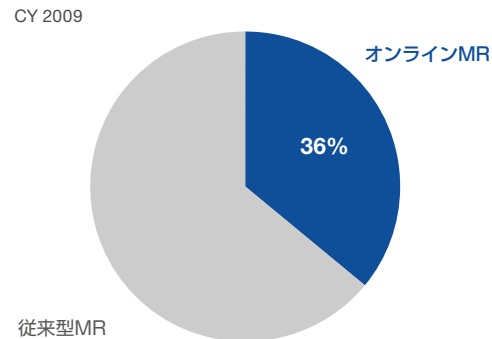
広告支出に占めるMR支出の割合から見る今後の拡大余地



更なるオンラインMRの浸透⁽¹⁾



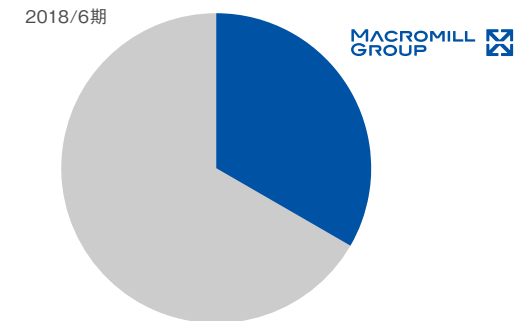
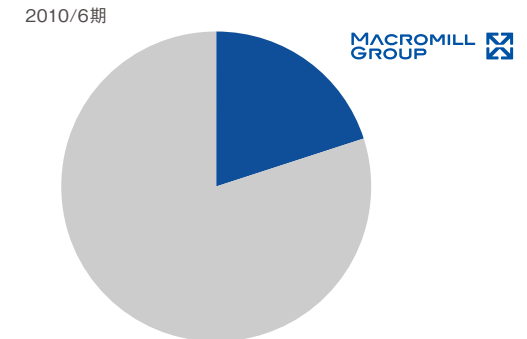
従来型MRからオンラインMRへのシフト



出所 ESOMAR, Global Market Research (2018/9, 2010/9)

オンラインMRにおける市場シェアの拡大⁽²⁾

優れたポジションと強みを活かした市場シェア拡大



注

1. オンラインMRの浸透率 = (各国におけるオンライン定量調査への支出額) ÷ 各国におけるMR支出総額

2. オンラインMRの市場シェア(2018/6期) = (マクロミル単体及び電通マクロミルインサイトの日本におけるオンラインサービス売上高(2018/6期)) ÷ 日本マーケティング・リサーチ協会により計算された日本におけるアドホック・オンラインMRの売上高の合計(2017)。

オンラインMR市場シェア(2010/6期) = マクロミル単体のオンラインサービス売上高(2010/6期) ÷ 日本マーケティング・リサーチ協会により計算された日本におけるアドホック・オンラインMRの売上高の合計(2009)

グローバル成長のフレームワーク

MR市場規模の拡大



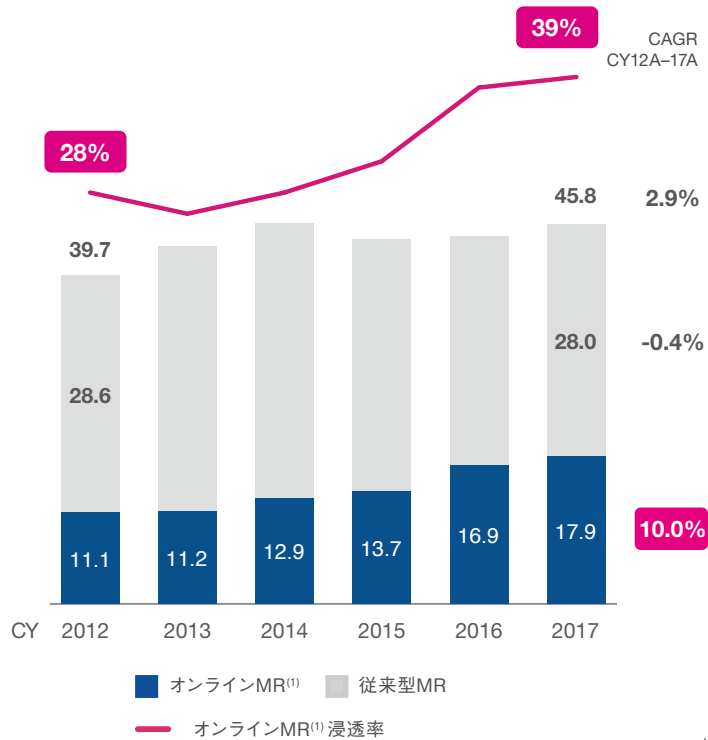
更なるオンラインMRの浸透



市場シェアの拡大

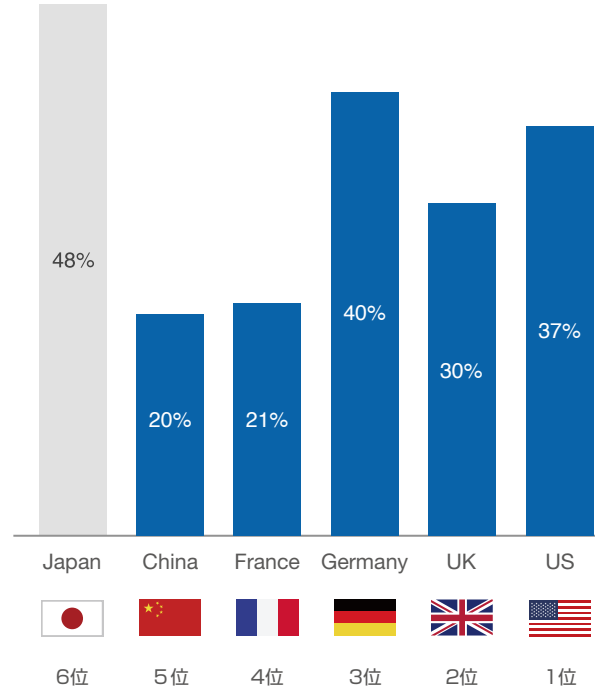
オンラインMRの成長率は従来型MRを上回る

十億ドル



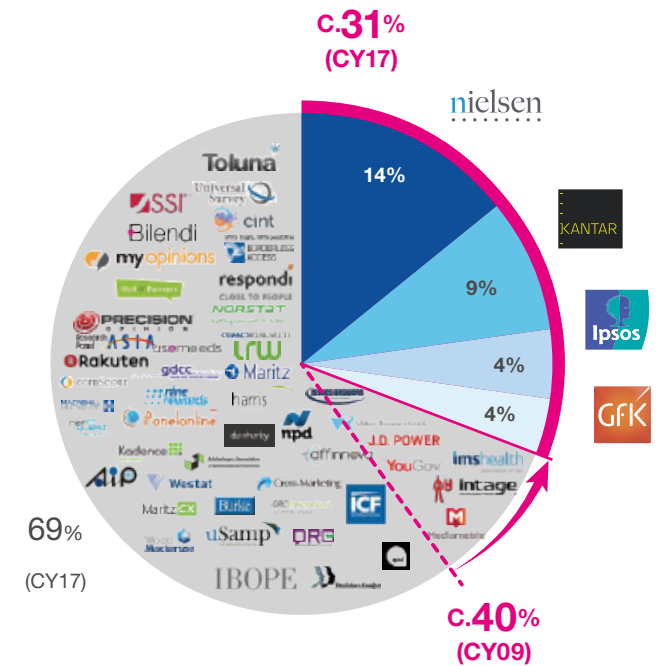
MR支出全体におけるオンラインMR浸透率⁽²⁾の余地

CY2017



グローバルMR市場シェア

CY2017



出所 ESOMAR, Global Market Research (2018/9)

出所 ESOMAR, Global Market Research (2018/9)

出所 ESOMAR, Global Market Research (2018/9, 2010/9)

注

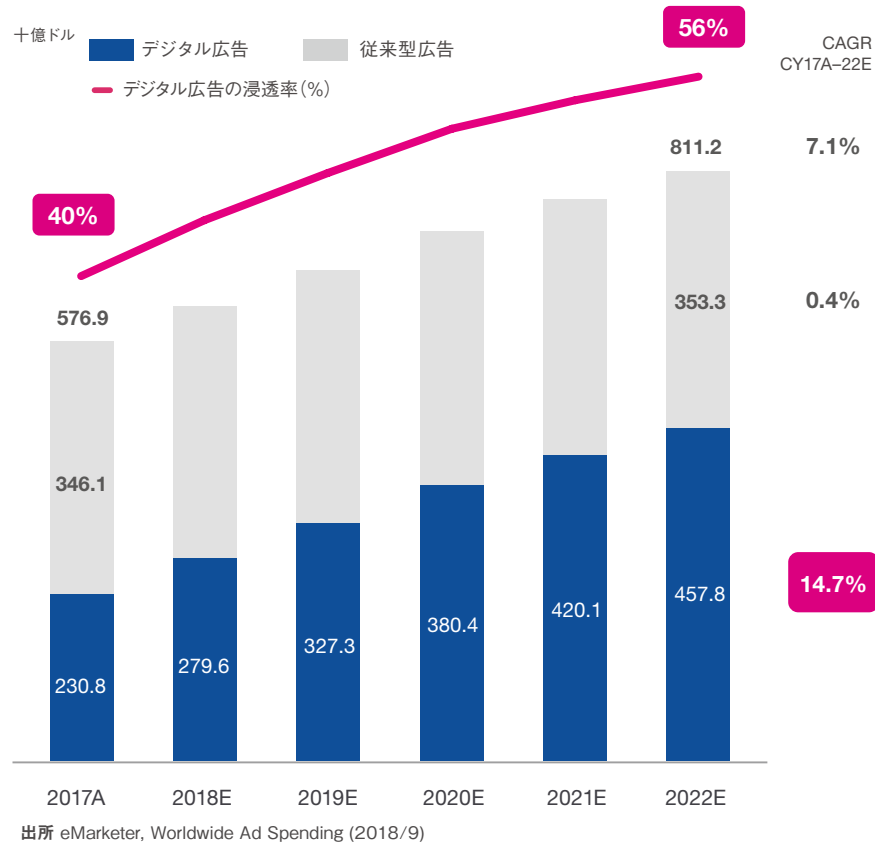
1. オンライン定量調査のみ算出対象, ESOMAR資料において除外されているトラフィック測定及び視聴率測定、及び定性調査を含まない
2. オンラインMR浸透率 = 各国におけるオンライン定量調査 (PCオンライン+モバイル/スマートフォンオンライン) に対する支出額 ÷ 各国におけるMR支出総額

デジタル・マーケティング・ソリューションにおける巨大な成長余地

デジタル広告市場の成長

デジタル広告は今後も従来型広告を上回って成長

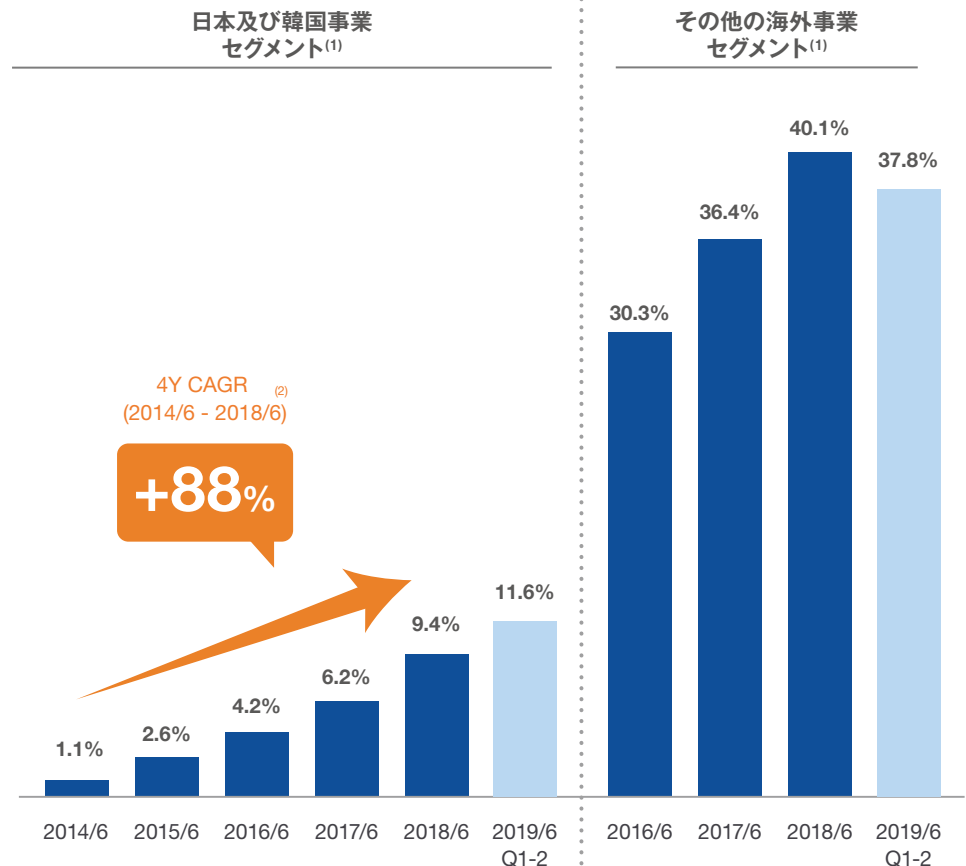
世界メディア広告市場規模



更なるデジタル・マーケティング・ソリューションの浸透

特に日本における拡大余地は大きい

セグメント売上高に占めるデジタル・マーケティング・ソリューションの割合(%)



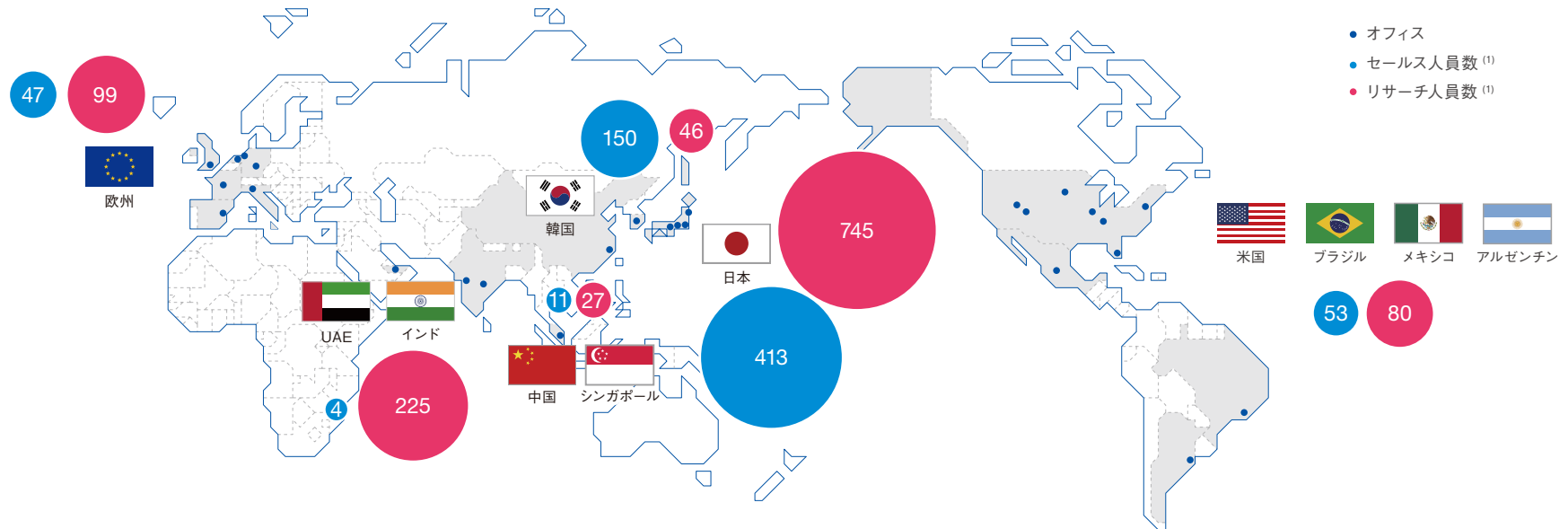
注

1. 日本及び韓国事業セグメントのデジタル売上 ÷ 日本及び韓国事業セグメントの総売上。その他の海外事業セグメントのデジタル売上 ÷ その他の海外事業セグメントの総売上。デジタル・マーケティング・ソリューション：デジタルデータやデジタル施策を使ったマーケティング活動の総称であり、広告のプレテスト、様々なメディア・媒体における広告効果測定、ソーシャルメディア分析等を指す。マクロミルグループでは、①デジタル・マーケティングのみを対象とするソリューションであること、②デジタル・メディア、ウェブサイトその他のデジタル媒体のモニタリング又は分析を行うものであること、③非サーバイデータであるデジタルデータ又はソーシャルデータを活用するものであること、④顧客に対する納品が、Dashboard等の高付加価値のデジタル形式で行われること、のいずれかに該当するマーケティング・リサーチ・ソリューションを、「デジタル・マーケティング・ソリューション」に分類
2. 日本のデジタル・マーケティング・ソリューション売上高の成長を示すCAGRは、日本の総売上高に占める割合に基づき計算されている。2014年6月期はJ-GAAPベース、2015年6月期以降はIFRSベース。J-GAAPとIFRSは会計基準が異なるため、必ずしも直接的に比較することが適切でない場合がある。当社の見解では、当社の連結売上高をJ-GAAPからIFRSに移行する上において特段重要な調整は行っていないため、IFRS移行後の2017年6月期までの4事業年度においても、適切に売上高のトレンドを表していると考えている

世界に広がるセールス及びリサーチ体制

主要地域におけるセールス及びリサーチ人員⁽¹⁾

2018年12月末時点



..... 世界45拠点、連結従業員数2,200人超⁽²⁾

ローカル
地域特有の消費者インサイトを提供

グローバル
グローバル連携による顧客カバレッジ

セールス

- ✓ 地域に根差したセールsteam
世界45拠点、約650名⁽¹⁾のセールス

- ✓ CEO主導の経験豊富なセールsteamが、世界各拠点と連携し、Global Key Accounts (GKA)⁽³⁾をカバー

リサーチ

- ✓ 各拠点のリサーチャーとの円滑な連携体制

- ✓ インド拠点のGlobal Competence Centerをベースにしたベストプラクティスの共有とリアルタイムサポート
- ✓ 日本の卓越した”カイゼン”オペレーションを世界の各拠点へ展開

注

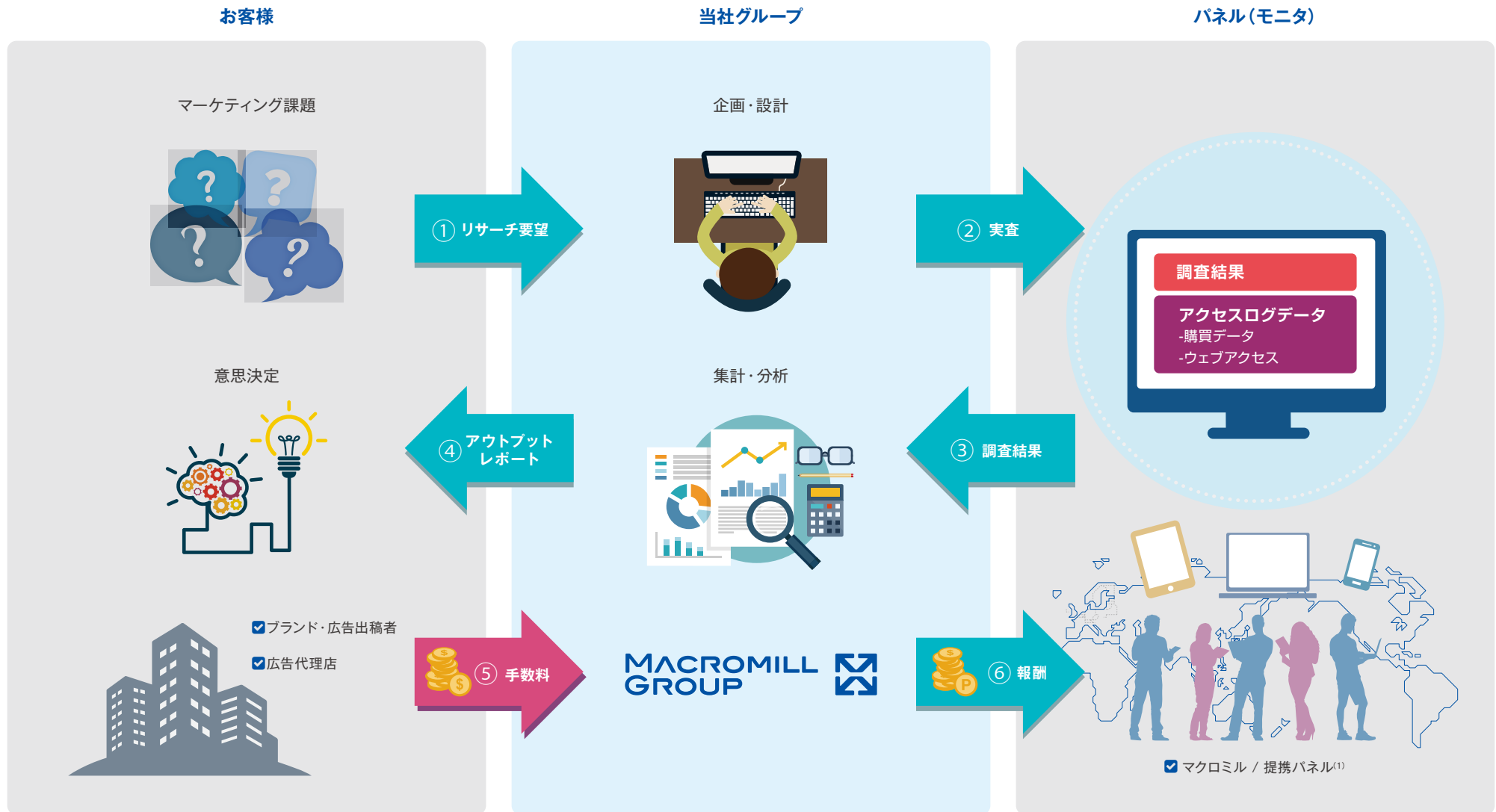
1. セールス、リサーチャーはそれぞれセールス、リサーチ業務にコミットしている正規雇用の従業員

2. 正規雇用の従業員数

3. GKAとはGlobal Key Accountの略であり、グローバルに事業を展開し、調査・マーケティングに係る多額の予算を有する顧客企業グループのうち、当社グループの更なる成長の鍵となる顧客(キー・アカウント)として、グローバルレベルで営業強化の対象としている企業群のこと

当社のビジネスモデル

一般的なマーケティング・リサーチの業務フロー



注

1. 当社グループの顧客のリサーチプロジェクトに応じて、継続的取引関係にある世界各国のパネルサプライヤーを通じたアクセスが可能なパネル

顧客のマーケティング・バリューチェーンの全ての局面において
マクロミルグループのリサーチソリューションが活用されている

顧客のマーケティングサイクル

市場理解・商品企画フェーズ

商品開発・効果測定フェーズ

市場理解

コンセプト開発

商品化・
マーケティング
プランニング

市場
投入

効果検証

マクロミルのソリューション

使用実態・購買動向調査
ブランドイメージ調査等

商品開発最適化調査
コンセプト調査等

広告表現プリテスト
価格弾力性調査
パッケージテスト
販売促進アクティベーション等

広告関連分野

広告効果測定調査
顧客満足度 (CS) 調査
ブランドリフト調査等

世界16ヶ国、45拠点の
グローバルネットワーク

MACROMILL
GROUP



1,000万人
グローバルな
自社パネル

合計1億1,000万人の消費者パネル

1億人
グローバルな
提携パネル

当社の顧客



広範な顧客カバレッジ

90カ国以上において4,000社超の企業に対する取引実績
70%の大口顧客⁽²⁾からの売上が昨年対比で増加 (2017/6期→2018/6期)

高い顧客浸透率

グローバル・ブランドの上位25社の約60%が当社の顧客⁽³⁾

グローバル・ブルーチップ企業の顧客ベース

FMCG⁽¹⁾企業上位10社のうち9社が当社の顧客⁽⁴⁾
IT企業上位10社のうち7社が当社の顧客⁽⁴⁾

顧客との強固な関係




大口顧客との平均取引継続率：日本 → 96.5%⁽⁵⁾
グローバル（日本除く地域） → 91.9%⁽⁶⁾

注

1. FMCG = Fast Moving Consumer Goods; CPG = Consumer Packaged Goods (日用消費財)
2. 年間売上高が1,000万円または10万ユーロ以上の顧客
3. Millward Brownの"BRANDZ TOP100 most valuable global brands 2018"に基づく。2018年6月期に当社サービスを提供したことのある顧客や、2社以上のリサーチ会社を利用している顧客を含む
4. 2018年6月30日時点の時価総額上位10企業。業界の定義としてCapital IQの"Primary Industry Classifications"を利用 (FMCG = beverages, food products, and household & personal product / IT = information technology)
5. 平均取引継続率(日本) = (前年度にマクロミルのサービスが提供され且つ請求書が交わされ、当該年度においてもマクロミルのサービスが提供され且つ請求書が交わされた年間売上高が1,000万円以上のマクロミル単体の大口顧客数) ÷ (前年度の年間売上高が1,000万円以上のマクロミル単体の大口顧客数)。2014年6月期から2018年6月期の5年間の平均値
6. 平均取引継続率(グローバル) = (前年度にサービスが提供され且つ請求書が交わされ、当該年度においてもサービスが提供され且つ請求書が交わされた年間売上高が10万ユーロ以上のMetricLabの大口顧客数) ÷ (前年度の年間売上高が10万ユーロ以上のMetricLabの大口顧客数)。2016年6月期から2018年6月期の3年間の平均値

業界をリードするワンストップ・ソリューションポートフォリオ

主なソリューション

	マーケティング・リサーチ		データベース	デジタル・マーケティング
	アドホック			
MACROMILL  開発 日本及び韓国事業 セグメント	定量調査 オンライン・マーケティング・リサーチ QuickMill OrderMill 会場調査 CLT	定性調査 グループ/デプス・インタビュー FGI DI	購買データ QPR 家計調査 MHS ブランドデータ bdb	広告効果測定 AccessMill DMP ⁽¹⁾ “DMP Solution”
共同開発				GLOBAL AccessMill
METRIXLAB  開発 その他の海外事業 セグメント	市場機会探索 “SCOUT H&A” パッケージデザインテスト “PACT”	製品コンセプトテスト “CONTEST” ブランド競争力診断 “B-HEALTH” 等		広告プリテスト “AD-VANCE” “ACT” ソーシャルメディア分析 OXYME  ビッグデータ分析 “Dashboard” 等

注

1. データマネジメントプラットフォームの略称

M&A戦略の3つの柱

① 地理的 /
ウォレットシェア拡大



② パネルアクセスの
拡大



③ テクノロジー/
ソリューションの強化

M&A及び戦略的提携の実績

2010年 買収⁽¹⁾

YAHOO! Value Insight
JAPAN



地理的拡大

パネル

テクノロジー/
ソリューション

☑ パネル基盤の倍増

2011年 買収

oxyme



地理的拡大

パネル

テクノロジー/
ソリューション

☑ ソーシャルメディア分析機能の獲得

2012年 買収

embrain



地理的拡大

パネル

テクノロジー/
ソリューション

☑ アジアクライアント及びパネルへのアクセス獲得

2012年 JV設立

電通マクロミル



ウォレットシェア
拡大

パネル

テクノロジー/
ソリューション

☑ 安定収益獲得と新領域へのサービス開発力

2013年 買収

PRECISION
SAMPLE



地理的拡大

パネル

テクノロジー/
ソリューション

☑ 米国パネルへのアクセス

2014年 買収

metrix LAB
PREDICTING PEOPLE



地理的拡大

パネル

テクノロジー/
ソリューション

☑ グローバルアクセス及び高付加価値ソリューション

2015年 戦略的提携

NIKKEI-R



地理的拡大

パネル

テクノロジー/
ソリューション

☑ 官公庁案件へのソリューション強化

2015年 戦略的提携

TTC MOBILE



地理的拡大

パネル

テクノロジー/
ソリューション

☑ モバイル分野のソリューション及びパネル強化

2017年 戦略的提携・資本提携
2018年 買収

centan



地理的拡大

パネル

テクノロジー/
ソリューション

☑ 脳波/生体情報を活用したソリューションへの取り組みを開始
☑ 10%持分の取得 > 51%保有の連結子会社化

2017年 買収

acturus



地理的拡大

パネル

テクノロジー/
ソリューション

☑ アメリカ・イギリスにおけるノウハウ、顧客基盤、インフルエンサー・ソリューションの拡大

2017年 戦略的提携・資本提携

WS Holdings
market research



地理的拡大

パネル

テクノロジー/
ソリューション

☑ 東南アジアクライアントおよびパネルへのアクセス獲得
☑ 第三者割当増資による10%持分の取得

2018年 買収

TOKYO SURVEY RESEARCH INC.



ウォレットシェア
拡大

パネル

テクノロジー/
ソリューション

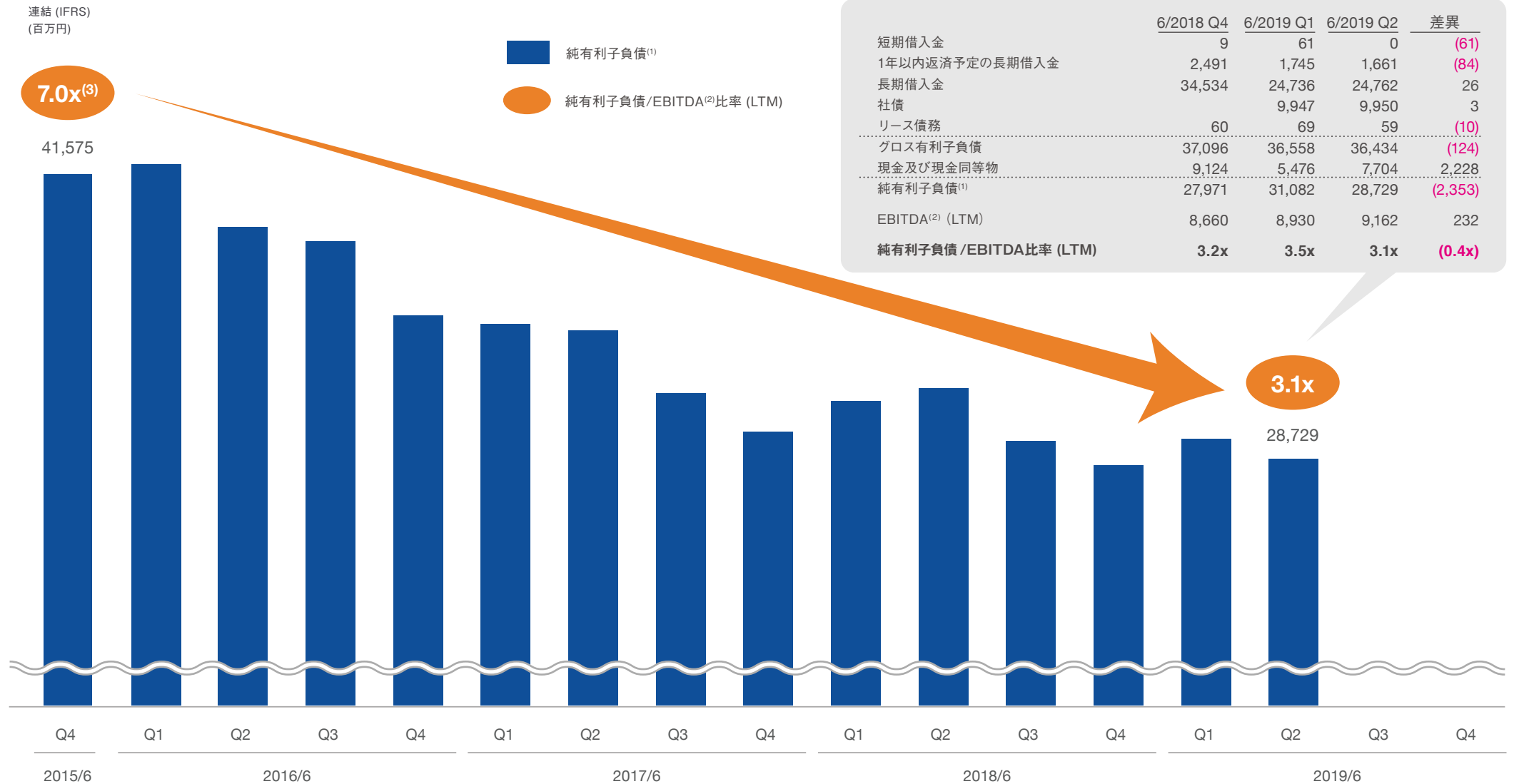
☑ ウォレットシェア拡大機会の獲得とオンライン/オフライン統合ソリューション提供力の強化

注

1. マーケティング・リサーチ事業のみ

堅実なキャッシュフロー創出による純有利子負債(Net Debt)の削減

四半期毎の純有利子負債⁽¹⁾ 及び 純有利子負債 / EBITDA⁽²⁾ 比率 (LTM)



注

1. 純有利子負債 (Net Debt) = 有利子負債(短期借入金 + 1年以内に返済期限を迎える長期借入金 + 長期借入金 + リース債務) - 現金及び現金同等物

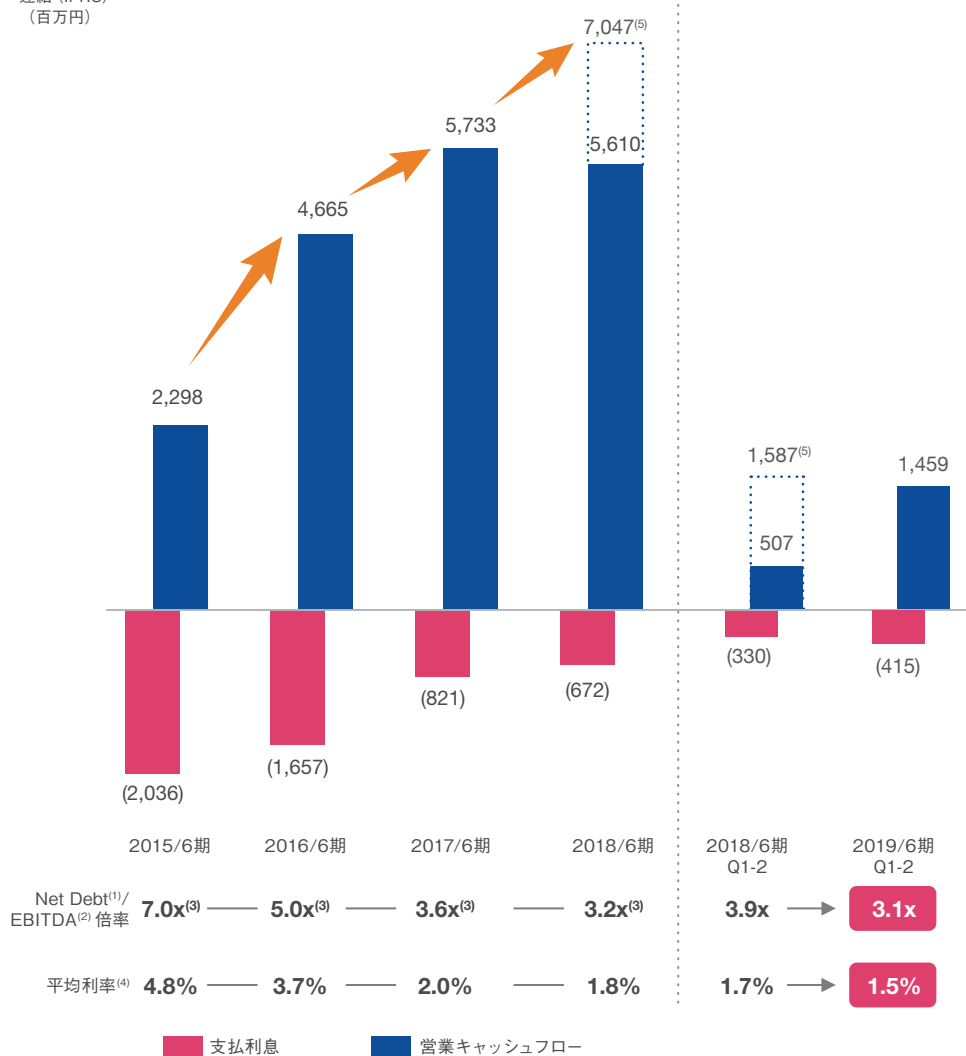
2. EBITDA = 営業利益 + 減価償却費及び償却費 + 固定資産除却損 + 減損損失 (四半期末日におけるLTMベース)

3. 調整後EBITDAベース。調整後EBITDA = EBITDA + マネジメントフィー + 上場関連費用 + 非公開化関連費用 + リファイナンス関連費用 + M&A関連費用 + 退任役員退職金。調整項目の詳細はp.53&54の調整項目表をご参照

戦略的なキャピタル・アロケーション

堅実なキャッシュフロー創出力

連結 (IFRS)
(百万円)



注

1. 純有利子負債 (Net Debt) = 有利子負債 (短期借入金 + 1年以内返済予定の長期借入金 + 長期借入金 + リース債務) - 現金及び現金同等物

2. EBITDA = 営業利益 + 減価償却費及び償却費 + 固定資産除却損 + 減損損失

3. 調整後EBITDAベース。調整後EBITDA = EBITDA + マネジメントフィー + 上場関連費用 + 非公開化関連費用 + リファイナンス関連費用 + M&A関連費用 + 退任役員退職金。調整項目の詳細はp.53&54の調整項目表をご参照

4. 平均利率 = (損益計算書における支払利息) ÷ (前年度と当該年度の年度末における借入金の平均)。借入金 = 短期借入金 + 1年以内返済予定の長期借入金 + 長期借入金。但し、2019/6期Q1における平均利率は、当該四半期中に100億円の普通社債の発行を行ったため、右記の形で平均金利の算出を行っている。2019/6期Q1平均利率 = (Q1における既存借入金に係る支払金利 + Q1における当該社債に係る金利) × 4 / (既存借入金について2018/6/30と2018/9/26 (期限前弁済の前日)の平均残高 + 期中発行を行った社債額)

5. 特別な一時的支出項目を除くベース (開示資料における掲載額 5,610M (2018/6期) または -497M (2018/6期 Q1) + 子会社のDMIIにおける売掛金に係るファクタリング実施の中止に伴う影響額 1,437M)

キャピタル・アロケーションの優先順位

負債の返済

- レバレッジ水準の引き下げを継続
- 純有利子負債 (Net Debt)⁽¹⁾/EBITDA⁽²⁾倍率 3.0×以下

継続的な成長に向けた
バランスの追求

株主還元

- 安定的で継続的な増配 (一株当たり配当額ベース) の実現を目指す
2018/6期 7.0円/株 → 2019/6期 9.0円/株

- グローバル及びデジタルでの成長を加速する投資を推進

連結損益計算書

(百万円)	IFRS						
	通期比較			6カ月比較		3カ月比較	
	2016/6	2017/6	2017/6	2018/6 Q1-2	2019/6 Q1-2	2018/6 Q2	2019/6 Q2
売上収益	32,504	35,514	40,024	18,903	22,181	10,124	11,792
パネル費	(4,303)	(4,749)	(5,187) ⁽¹⁾	(2,582)	(3,119)	(1,347)	(1,755)
外注費	(4,243)	(4,545)	(5,089) ⁽¹⁾	(2,486)	(2,971)	(1,318)	(1,644)
人件費	(11,780)	(12,462)	(14,509)	(6,706)	(8,131)	(3,411)	(4,070)
減価償却費及び償却費	(874)	(871)	(1,052)	(505)	(673)	(253)	(340)
その他	(5,681)	(6,321)	(6,566)	(2,893)	(3,276)	(1,472)	(1,549)
営業費用 合計	(26,882)	(28,950)	(32,404)	(15,174)	(18,172)	(7,802)	(9,360)
その他の営業収益	272	283	42	12	32	8	3
その他の営業費用	(168)	(31)	(57)	(63)	(25)	(48)	(6)
持分法による投資利益	3	9	2	3	0	2	0
営業利益	5,730	6,825	7,607	3,682	4,015	2,283	2,428
金融収益	496	15	528	370	207	57	158
金融費用	(2,139)	(958)	(763)	(407)	(470)	(171)	(140)
税引前当期利益	4,087	5,882	7,372	3,645	3,753	2,169	2,446
法人所得税費用	(848)	(1,672)	(2,201)	(1,146)	(1,063)	(640)	(657)
当期利益	3,238	4,210	5,170	2,499	2,690	1,528	1,789
親会社の所有者に帰属する当期利益	2,832	3,706	4,719	2,339	2,313	1,417	1,523

注

1. 当社グループは、2019年6月期より外注費とパネル費に関するグループ間の計上区分を統一しました。これに伴い、IFRSの要請に準拠する形で2019年6月期との適切な期間比較を可能にするため、2018年6月期の外注費のうち69百万円をパネル費に振り替えております。

連結損益計算書 - 営業費用に係る調整項目表

(百万円)	IFRS				
	四半期				通期
	2016/6 Q1	2016/6 Q2	2016/6 Q3	2016/6 Q4	2016/6
営業費用 合計	(6,405)	(6,811)	(6,853)	(6,812)	(26,882)
パネル費	(1,011)	(1,087)	(1,142)	(1,061)	(4,303)
外注費	(1,046)	(1,053)	(1,201)	(941)	(4,243)
人件費	(2,735)	(3,033)	(2,917)	(3,094)	(11,780)
減価償却費及び償却費	(230)	(209)	(212)	(220)	(874)
その他	(1,379)	(1,428)	(1,379)	(1,495)	(5,681)
	Q1 6/2017	Q2 6/2017	Q3 6/2017	Q4 6/2017	6/2017
営業費用 合計	(6,649)	(6,985)	(8,114)	(7,201)	(28,950)
パネル費	(1,042)	(1,201)	(1,225)	(1,280)	(4,749)
外注費	(1,084)	(1,129)	(1,353)	(977)	(4,545)
人件費	(2,957)	(3,024)	(3,254)	(3,225)	(12,462)
減価償却費及び償却費	(208)	(216)	(213)	(232)	(871)
その他	(1,356)	(1,414)	(2,067)	(1,484)	(6,321)
	Q1 6/2018	Q2 6/2018	Q3 6/2018	Q4 6/2018	6/2018
営業費用 合計	(7,371)	(7,802)	(8,870)	(8,359)	(32,404)
パネル費	(1,235)	(1,347)	(1,364)	(1,241)	(5,187) ⁽¹⁾
外注費	(1,168)	(1,318)	(1,428)	(1,175)	(5,089) ⁽¹⁾
人件費	(3,294)	(3,411)	(3,926)	(3,876)	(14,509)
減価償却費及び償却費	(252)	(253)	(270)	(276)	(1,052)
その他	(1,421)	(1,472)	(1,881)	(1,792)	(6,566)

注

1. 当社グループは、2019年6月期より外注費とパネル費に関するグループ間の計上区分を統一しました。これに伴い、IFRSの要請に準拠する形で2019年6月期との適切な期間比較を可能にするため、2018年6月期の外注費のうち69百万円をパネル費に振り替えております。

連結貸借対照表

(百万円)	IFRS				(百万円)	IFRS			
	2016/6/30	2017/6/30	2018/6/30	2018/12/31		2016/6/30	2017/6/30	2017/6/30	2018/12/31
資産の部					負債および純資産の部				
流動資産	12,725	15,485	18,409	19,133	流動負債	8,848	8,952	10,890	9,778
現金及び現金同等物	6,124	8,447	9,124	7,704	借入金	3,319	2,617	2,500	1,661
営業債権及びその他の債権	6,015	6,388	8,744	10,355	営業債務及びその他の債務	2,492	2,492	3,008	3,362
その他の流動資産 ⁽¹⁾	586	649	540	1,074	その他の流動負債 ⁽¹⁾	3,036	3,842	5,379	4,753
非流動資産	53,839	55,330	56,820	57,447	非流動負債	41,068	39,511	36,871	37,022
有形固定資産	979	1,034	1,152	1,224	借入金	38,535	36,880	34,534	34,713
無形固定資産	50,788	52,127	53,562	53,949	その他の非流動負債 ⁽¹⁾	2,533	2,630	2,335	2,306
のれん	45,290	46,067	46,957	47,071	負債合計	49,916	48,463	47,762	46,801
その他の無形資産	5,498	6,059	6,605	6,878	資本合計	16,647	22,352	27,468	29,780
その他の非流動資産 ⁽¹⁾	2,070	2,169	2,102	2,272	負債及び純資産合計	66,564	70,815	75,230	76,581
資産合計	66,564	70,815	75,230	76,581					

注

1. その他の流動資産はその他の金融資産及びその他の流動資産の合計。その他の非流動資産は持分法で会計処理されている投資、その他の金融資産、繰延税金資産及びその他の非流動資産の合計。その他の流動負債はその他の金融負債、未払法人所得税等引当金及びその他の流動負債の合計。その他の非流動負債はその他の金融負債、退職給付に係る負債、引当金、繰延税金負債及びその他の非流動負債の合計

連結キャッシュ・フロー計算書

IFRS

	IFRS			IFRS	
	通期比較		2018/6	6カ月比較	
	2016/6	2017/6		2018/6	2018/6 Q1-2
営業活動によるキャッシュ・フロー	4,665	5,733	5,610	507	1,459
税引前利益	4,087	5,882	7,372	3,645	3,753
減価償却費及び償却費	874	871	1,052	505	673
金融収益	(496)	(15)	(528)	(370)	(207)
金融費用	2,139	958	763	407	470
営業債権債務及びその他の債権債務の増減額(増加) ⁽¹⁾	(338)	(131)	(2,175)	(2,607)	(1,431)
その他 ⁽²⁾	506	(69)	838	(142)	83
小計	6,772	7,496	7,323	1,437	3,340
利息及び配当金の受取額	33	18	11	8	12
利息の支払額	(1,450)	(1,120)	(456)	(221)	(246)
法人税の支払額	(690)	(660)	(1,267)	(716)	(1,648)
投資活動によるキャッシュ・フロー	67	(1,348)	(2,101)	(1,457)	(816)
資産の取得による支出 ⁽³⁾	(647)	(1,007)	(1,026)	(485)	(1,095)
子会社の取得による支出	—	—	(1,044)	(1,029)	265
その他 ⁽²⁾	714	(340)	(30)	57	14
財務活動によるキャッシュ・フロー	(5,602)	(2,155)	(2,813)	(1,597)	(1,995)
借入及び社債による収入 ⁽⁴⁾	42,676	237	1,007	1,007	9,997
借入金の返済による支出	(48,207)	(3,357)	(3,636)	(2,255)	(11,625)
新株の発行による収入	—	1,149	408	249	151
その他 ⁽²⁾	(71)	(185)	(591)	(599)	(519)

注

1. 営業債権及びその他の債権の増減と営業債務及びその他の債務の増減の合計

2. 営業活動によるキャッシュ・フローにおけるその他は、持分法による投資損益、持分法投資売却益及びその他の合計。投資活動によるキャッシュ・フローにおけるその他は、定期預金の払戻による収入、投資の取得による支出、投資の売却/償還による収入及びその他。財務活動によるキャッシュ・フローにおけるその他は、端数株式処分代金の支払による支出、非支配持分への配当金支払額及びその他

3. 有形固定資産の取得による支出及び無形資産の取得による支出の合計

4. 短期借入れによる収入及び長期借入れによる収入の合計

調整項目表 - 通期比較

調整後EBITDA

(百万円)	IFRS			
	2015/6	2016/6	2017/6	2018/6
営業利益又は損失	(586)	5,730	6,825	7,607
(+) 減価償却費及び償却費	771	874	871	1,052
(+) 減損損失 ⁽¹⁾	4,370	—	—	—
EBITDA	4,555	6,604	7,696	8,660
(+) M&A関連費用 ⁽²⁾	506	155	—	—
(+) マネジメントフィー ⁽³⁾	106	120	374	—
(+) リファイナンス関連費用	—	92	—	—
(+) 退任役員退職金 ⁽⁴⁾	527	—	—	—
(+) 上場関連費用	226	173	460	97
調整後EBITDA	5,921	7,146	8,531	8,757

注

1. MetrixLab Holdeing B.V.株式の取得時に計上したのれんの減損損失
2. MetrixLabグループの買収に伴い一時的に発生したデューデリジェンス費用及びアドバイザー費用等
3. ベインキャピタルとのマネジメント契約に基づく年間マネジメントフィー及び関連費用
4. 当社創業者及び元代表取締役の杉本哲哉氏に対する退任役員退職金
5. 当社非公開化後に実施したリファイナンスに関連して一時的に発生したアドバイザー費用
6. Macromill及びMetrixLabそれぞれの実効税率を基に算出

調整後親会社の所有者に帰属する当期利益

(百万円)	IFRS			
	2015/6	2016/6	2017/6	2018/6
親会社の所有者に帰属する当期利益又は損失	(4,320)	2,832	3,706	4,719
(+) リファイナンス関連費用 ⁽⁵⁾	909	557	—	—
(+) M&A関連費用 ⁽²⁾	506	155	—	—
(+) マネジメントフィー ⁽³⁾	106	120	374	—
(+) 上場関連費用	226	173	481	97
(+) 減損損失 ⁽¹⁾	4,370	—	—	—
(+) 退任役員退職金 ⁽⁴⁾	527	—	—	—
(-) 調整項目の税金調整額 ⁽⁶⁾	718	345	312	3
調整後親会社の所有者に帰属する当期利益	1,606	3,494	4,249	4,813

調整項目表 - 四半期比較

調整後EBITDA

(百万円)	IFRS (6ヶ月)			IFRS (3ヶ月)		
	Q1-2	Q1-2	Q1-2	Q2	Q2	Q2
	2017/6	2018/6	2019/6	2017/6	2018/6	2019/6
営業利益又は損失	3,959	3,682	4,015	2,390	2,283	2,428
(+) 減価償却費及び償却費	424	505	673	216	253	340
(+) 減損損失 ⁽¹⁾	—	—	—	—	—	—
EBITDA	4,384	4,187	4,689	2,606	2,536	2,769
(+) マネジメントフィー ⁽³⁾	50	—	—	25	—	—
(+) 上場関連費用	296	75	35	136	52	28
(+) M&A関連費用 ⁽²⁾	—	—	—	—	—	—
(+) リファイナンス関連費用	—	—	—	—	—	—
(+) 退任役員退職金 ⁽⁴⁾	—	—	—	—	—	—
調整後EBITDA	4,730	4,263	4,724	2,768	2,589	2,797

注

1. MetrixLab Holdeing B.V.株式の取得時に計上したのれんの減損損失
2. MetrixLabグループの買収に伴い一時的に発生したデューデリジェンス費用及びアドバイザー費用等
3. ペインキャピタルとのマネジメント契約に基づく年間マネジメントフィー及び関連費用
4. 当社創業者及び元代表取締役の杉本哲哉氏に対する退任役員退職金
5. 当社非公開化後に実施したリファイナンスに関連して一時的に発生したアドバイザー費用
6. Macromill及びMetrixLabそれぞれの実効税率を基に算出

調整後親会社の所有者に帰属する当期利益

(百万円)	IFRS (6ヶ月)			IFRS (3ヶ月)		
	Q1-2	Q1-2	Q1-2	Q2	Q2	Q2
	2017/6	2018/6	2019/6	2017/6	2018/6	2019/6
親会社の所有者に帰属する当期利益又は損失	1,850	2,339	2,313	1,025	1,417	1,523
(+) マネジメントフィー ⁽³⁾	50	—	—	25	—	—
(+) 上場関連費用	296	75	36	136	52	28
(+) リファイナンス関連費用 ⁽⁵⁾	—	—	—	—	—	—
(+) M&A関連費用 ⁽²⁾	—	—	—	—	—	—
(+) 減損損失 ⁽¹⁾	—	—	—	—	—	—
(+) 退任役員退職金 ⁽⁴⁾	—	—	—	—	—	—
(-) 調整項目の税金調整額 ⁽⁶⁾	84	3	0	39	3	0
調整後親会社の所有者に帰属する当期利益	2,111	2,411	2,349	1,147	1,466	1,552

調整項目に係る平準化の詳細

調整後EBITDA

(百万円)	2017/6 Q1	2017/6 Q2	2017/6 Q3	2017/6 Q4	FY17/6
EBITDA	1,777	2,606	2,107	1,205	7,696
(+) 上場関連費用	159	136	147	17	460
消費税等簡易課税差額収益 ⁽¹⁾	0	0	(196)	(25)	(222)
その他上場関連費用	159	136	344	43	682
(+) その他調整項目	25	25	324	(0)	375
調整後EBITDA	1,962	2,768	2,578	1,222	8,531

平準化した調整後EBITDA

(百万円)	2017/6 Q1	2017/6 Q2	2017/6 Q3	2017/6 Q4	FY17/6
EBITDA	1,777	2,606	2,107	1,205	7,696
(+) 上場関連費用	85	55	302	17	460
消費税等簡易課税差額収益 ⁽¹⁾	(74)	(81)	(42)	(25)	(222)
その他上場関連費用	159	136	344	43	682
(+) その他調整項目	25	25	325	(0)	375
調整後EBITDA	1,888	2,687	2,734	1,222	8,531

調整後親会社の所有者に帰属する当期利益

(百万円)	2017/6 Q1	2017/6 Q2	2017/6 Q3	2017/6 Q4	FY17/6
調整後親会社の所有者に帰属する当期利益	825	1,025	1,106	749	3,706
(+) 上場関連費用	159	136	168	17	481
消費税等簡易課税差額収益 ⁽¹⁾	0	0	(196)	(25)	(222)
その他上場関連費用	159	136	365	43	704
(+) その他調整項目	25	25	324	(0)	375
(-) 調整項目の税金調整額	45	39	136	92	313
調整後親会社の所有者に帰属する当期利益	964	1,147	1,463	674	4,249

平準化した調整後親会社の所有者に帰属する当期利益

(百万円)	2017/6 Q1	2017/6 Q2	2017/6 Q3	2017/6 Q4	FY17/6
調整後親会社の所有者に帰属する当期利益	825	1,025	1,106	749	3,706
(+) 上場関連費用	85	55	323	17	481
消費税等簡易課税差額収益 ⁽¹⁾	(74)	(81)	(42)	(25)	(222)
その他上場関連費用	159	136	365	43	704
(+) その他調整項目	25	25	324	(0)	375
(-) 調整項目の税金調整額	22	5	194	92	313
調整後親会社の所有者に帰属する当期利益	913	1,101	1,561	674	4,249

Note

1. 新規上場プロセスの一環でそれまで当社に適用されていた「消費税等の簡易課税制度」が2018年6月期より適用廃止となることに伴い、「その他の営業収益」に計上していた「消費税等簡易課税差額収益」を、2017年6月期第3四半期に3四半期分の累計として新たな調整項目に算出しておりました。より適切な四半期毎の期間比較を可能にするため、「消費税等簡易課税差額収入」を2017年6月期第1四半期より遡及して調整していたと仮定した場合の調整後EBITDA及び調整後親会社の所有者に帰属する四半期(当期)利益を上記のとおり算出しております(従って、通期ベースでの調整後EBITDA、及び通期ベースでの調整後親会社の所有者に帰属する当期利益に変化はございません)。

