

西山裕之 (ニシヤマ ヒロユキ)

株式会社まぐクリック社長



第1四半期は過去最高の営業利益 および経常利益を計上

◆平成17年12月期中間期連結業績

平成17年4月1日付で㈱イースマイが㈱ネクストに吸収合併されて当社の連結から外れ、第2四半期からは、宣伝・販促広告事業を行う当社と、求人広告事業を行う連結子会社GMOサンプランニング㈱が連結の範囲となる。

宣伝・販促広告事業は、既存事業のDM系広告は苦戦したが、メールマガジン系広告は横ばいで推移した。検索連動型商品「JWord」、併売（WEB等）商品は堅調に推移した。第1四半期は過去最高の営業利益および経常利益を計上し、第2四半期においては、事務所増床に伴う引っ越し費用等約10百万円、約20名の営業人員採用費約10百万円および人件費約20百万円など、第3・第4四半期に向け積極的な投資を行った。

求人広告事業は、第1四半期は非常に好調で過去最高益を計上した。第2四半期は、若干ダウンしたものの堅調に推移している。

両事業とも季節要因があり、第2・第3四半期に減少する傾向があるが、ほぼ予定どおり推移している。

以上の結果、中間期連結業績は、売上高37億31百万円（前年同期比47.3%増）、営業利益1億93百万円（同127.9%増）、経常利益2億41百万円（同198.9%増）、中間純利益1億22百万円（37.8%増）となった。

大幅伸長の主因は求人広告事業の好調で、GMOサンプランニング㈱の業績が大きく寄与した。宣伝・販促広告事業は、メール事業の落ち込みが響き、売上高、利益とも若干減少した。

総資産は57億60百万円（前期末比3億18百万円減）、負債合計は17億8百万円（同20百万円減）、資本合計は40億26百万円（同2億93百万円減）となった。増減の主因は、一部資産の売却および投資有価証券の時価評価の影響である。

営業キャッシュフローはプラス3億95百万円で、順調に増加している。投資キャッシュフローはプラス11億6百万円で、増加の主因はGMOサンプランニング㈱の自社ビル売却、株式売却、社債償還等である。財務キャッシュフローはマイナス3億28百万円で、この主因は自己株式取得と配当金である。キャッシュフロー合計は11億73百万円で、この結果、現金等物と有価証券の期末残高は26億51百万円となった。

四半期ごとの売上高は、第1四半期が20億55百万円で、内訳は求人広告が12億6百万円、宣伝・販促広告が8億49百万円。第2四半期が16億75百万円で、内訳は求人広告が9億43百万円、宣伝・販促広告が7億32百万円。なお、平成17年12月期より売上高の計上基準を変更した。従来方法による売上高は、第1四半期が22億74百万円、第2四半期が19億5百万円となる。両事業とも、季節要因により第2四半期が落ち込んでいる。求人広告は、新卒採用需要期の第1、第4四半期にかなり上振れし、第2、第3四半期に落ち込む。宣伝・販促広告は、第1四半期にピークを迎え、反動で第2四半期に下がり、第3四半期は夏休みの影響等はあるが若干上がり気味で、第4四半期でまた上がるのがこれまでの傾向で、今期は第4四半期が勝負という形になる。

経常利益は、第1四半期が2億13百万円で、内訳は求人広告が1億50百万円、宣伝・販促広告が62百万円。第2四半期が28百万円で、内訳は求人広告が20百万円、宣伝・販促広告が7百万円。第1四半期は過去最高益となった。第2四半期は両事業とも人員投資を積極的に行ったことにより落ち込んだが、半期で見れば計画どおりである。経常利益率は第1四半期が10.4%、第2四半期が1.7%で、通期では8%を目標にしている。

従業員数は、第1四半期が188人、第2四半期が216人で、第1四半期から第2四半期にかけて、求人広告事業で14～15名、宣伝・販促広告事業で13名、主に営業用人員を新卒も含めて採用した。第3四半期も採用を継続しており、期末には宣伝・販促広告事業90名、求人広告事業160名、計250名体制とする計画である。

◆今後の成長戦略

第1フェーズはメルマガ「まぐまぐ！」専業でスタートした1999年～2000年で、2000年に上場し、2001年～2003年の第2フェーズは、さまざまなメール媒体を開発して営業体制を拡張した。2004年半ばから第3フェーズに入り、メール専業から総合メディアへの転換を図るべく、商品ラインナップ強化、求人広告への参

入、検索連動型商品「JWord」の取り扱い開始、㈱AD2からの営業承継による併売（WEB等）媒体の拡充等を実施した。2005年からは切り替えを一気に進めていく計画で、商品的には主なものの提案能力がついたので、第2四半期から営業強化を進めている。

今後の事業収益のイメージは、宣伝・販促広告事業は、DM系は横ばい、メルマガ系は若干の伸び、検索連動型商品、併売（WEB等）媒体は大幅に伸びるとみている。併売（WEB等）は代理店からのニーズ増に合わせて新メディアを増やしていくが、特に今年は放送局や映画会社がネット放送局のようなものをつくってくると予測しており、積極的にやっていきたい。求人広告事業は、市場の伸びを2～3割とみており、それに合わせてマーケットを2～3割拡大していきたい。仕入れに関しては窓口がほぼそろい、成長のドライブになるのは営業強化と判断している。

検索連動型商品「JWord」は、本年4月からヤフーとの提携がスタートした。4～6月は固有名詞の販売に注力し、堅調に推移している。当社が代理店経由の販売を担当し、GMOインターネット㈱がコールセンター経由の販売を行っているが、大規模かつターゲットに合わせた効率的な販売ネットワークを早期に構築していきたい。

併売（WEB等）媒体の取り扱い社数は、第1四半期が38社、第2四半期が46社と順調に伸びている。主にmsn、アサヒコム、ニフティー、オールアバウト、ライブドア等を取り扱っているが、強い媒体との商品開発体制を強化し、更に拡大していきたい。

営業人員は6月末段階で43名で、年末には60名まで増やす予定で、営業力強化を図る。今年の新卒採用は7名、来年は20名程度を計画している。現在、教育プログラムの策定を進めており、新卒で6カ月、途中で3カ月で営業マン単体としての黒字化を目指す。

徹底的な効率化推進のため、本年7月、組織変更を行い、営業および媒体への専門特化を図った。メディア開発本部と業務推進本部を統合してメディア本部とし、プランニングチームがメディアごとに複雑な提案をできる体制にした。営業本部は代理店セグメントごとに特化するとともに、JWord事業推進部を設けた。また、来春に向けて社内業務管理システムの刷新を進めている。

トピックスとしては、本年7月、新たに部署を設置し、「WEBマーケティングソリューションサービス」を本格開始した。これからネットマーケティングをスタートする中小・中堅企業を対象に、GMOのインフラサービスをセットにし、サイト自体の構築からプロモーションまでをトータルで問題解決が図れるサービスを提供する。ホスティングはGMOグループの商材を使い、制作は高度なものは何社かに外部委託する。直接販売になるので利益率はメディアレップ事業より高い。サイト制作を始めて最終納品まで4～5カ月かかり、それからプロモーションということになるので、収益に寄与するのは第4四半期からになる。現在、30社に導入いただいております、今後のビジネスの新しい軸にしていきたいと考えている。

求人広告事業は、拠点を増やしてエリア密着型営業強化を推進する。アルバイトパート領域強化のため、西船橋・津田沼支社に加え、首都圏に注力するため本年7月に神宮前支店をつくった。営業人員も第1四半期は74名、第2四半期は85名と拡大を進めるとともに、教育プログラムを策定して顧客満足度の高いビジネスマンを育てていく。

また、営業人材のモチベーションを上げて活性化するため、本年4月より、GMOサンプランニング㈱にも業績連動型評価システムを導入した。四半期ごとに各人ごとの目標を明確化してウェイトづけと難易度を設定し、その達成率に応じて評価を行う。これが給与に反映されることで、より透明性の高い給与水準が確保されるシステムになっている。

◆平成17年12月期通期業績見通し（連結）・配当予想

通期では、売上高80億円、経常利益5億円、当期純利益2億5000万円、年間配当金は1株当たり600円を予定している。

◆ 質 疑 応 答 ◆

第3四半期以降の宣伝・販促広告事業の見通しを伺いたい。

メルマガ系は大きく伸びはしないが堅調に推移し、DM系は第2四半期で下げ止まったとみている。これからアップトレンドに持っていけるかどうかは、JWord系とWEB系商品をどこまで伸ばせるかがポイントになる。WEBマーケティングソリューションサービスがうまく立ち上がれば、その分がプラスになる。商品の品

目はそろったので、営業人員を増強して売上拡大を図っていく。第3四半期、受注ベースでは堅調で、第4四半期には業績に現れてくるとみている。

JWordの進捗状況を伺いたい。

レギュラーワードをヤフーと提携し、一気に売ろうと体制をシフトした。件数は伸びたものの、単価が6万円と低いため予想ほど爆発的には伸びなかった。単価が高いプレミアムワードを積極的に販売するように今クォーターから切り替え、ボリュームが上がってきている。今第4四半期は更新期になることから、伸びを期待している。

WEBマーケティングソリューションサービスの1社当たり受注額を伺いたい。

最初にサイトを制作して納品する単価が50万円から20百万円、年間予算は数百万円から1億円までと幅広い。

(平成17年8月23日・東京)