



# 「個人投資家向け説明会」

株式会社まぐクリック

平成17年08月27日

# 目次

- 1.まぐクリックとは？
- 2.連結決算報告
- 3.営業状況報告
- 4.成長戦略
  - 1) 宣伝・販促広告事業
  - 2) 求人広告事業
- 5.業績予想・配当予想等

# 1.まぐくクリックとは？

# まぐクリックの成り立ち

GMOインターネット株式会社の経営資源や経営手法といったノウハウ、株式会社まぐまぐのユーザー支持を得るメディア力とサイトブランド、二つの優れた血統を受け継ぎ、まぐクリックは誕生し、そして成長を続けています。



GMOインターネット株式会社

「すべての人にインターネット」を  
スローガンにインターネットビジネスを牽引



株式会社まぐまぐ

世界初、本格的メールマガジン配信サービス  
「まぐまぐ!」を展開



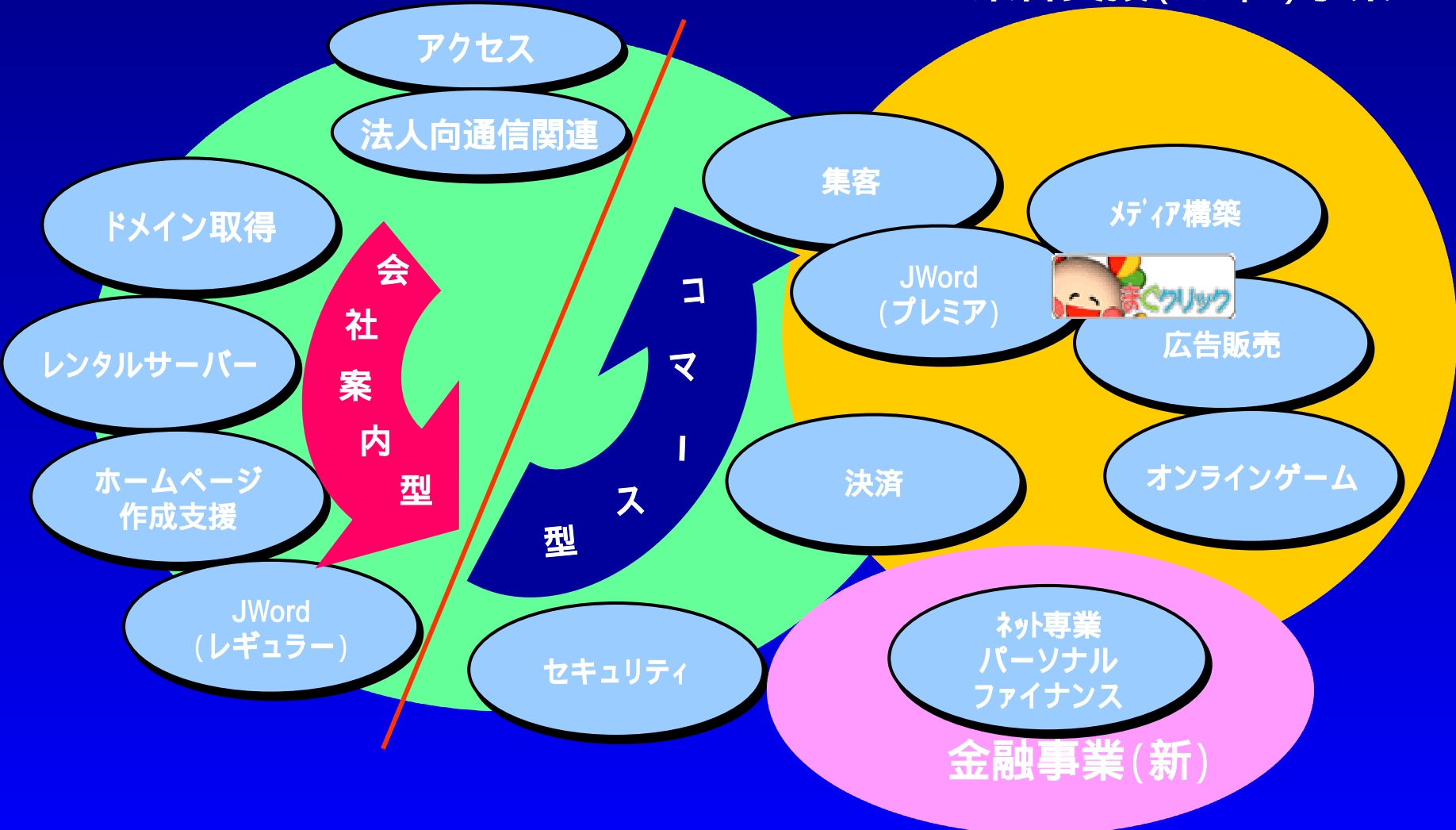
株式会社まぐクリック

1999年9月国内最大のメール広告配信会社として誕生

# GMOグループの事業ドメイン

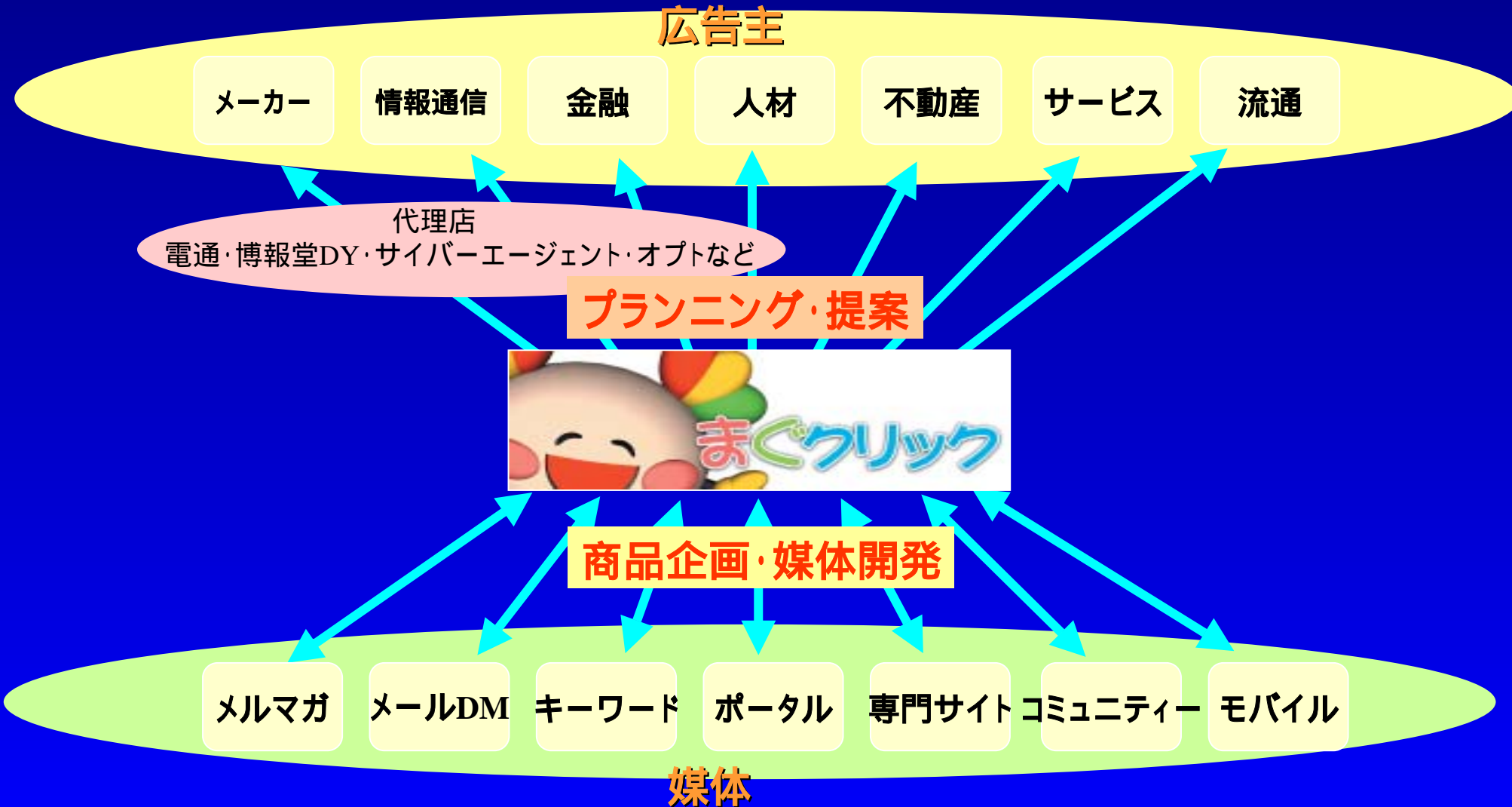
## 活用支援(ネットインフラ)事業

## 集客支援(メディア)事業



# まぐクリックの事業ドメイン

インターネット広告サービスとは



## 2.決算報告(連結)

# 結論と要約

まぐクリック連結(平成17年12月期 中間期)

## 宣伝・販促広告事業

- ・既存商品のDM系広告は苦戦。メールマガジン系広告は横ばい。
- ・検索連動型商品「JWord」、併売(WEB等)商品は順調。
- ・第1四半期において過去最高の営業利益及び経常利益を計上。
- ・第2四半期において事務所増床に伴う引越費用等約1,000万円、採用費(新卒・中途)約1,000万円、営業人員等増加に伴う人件費約2,000万円の増加。

## 求人広告事業

- ・連結子会社「GMOサンプランニング」は季節要因(1Q及び4Qは増加傾向、2Q及び3Qは減少傾向)があるものの売上高及び利益に寄与

# 第2四半期 連結の範囲

- ・連結子会社は、1社
- ・事業セグメントを、宣伝・販促広告事業及び求人広告事業に分類。

事業 セグメント	H17/		H17/		備考
	会社名	議決権 比率(%)	会社名	議決権 比率(%)	
宣伝・販促 広告事業	(株)まぐクリック (株)イースマイ	親会社 50.9	(株)まぐクリック -	親会社 -	平成17年4月1日付で (株)ネクストに吸収合併
求人広告 事業	GMOサンプランニング(株)	67.0	GMOサンプランニング(株)	67.0	

(注) (株)サンプランニングは、平成17年1月1日付でGMOサンプランニング(株)に社名変更しております。

# 中間期損益計算書(連結)

連結売上高は 3,731百万円と前年に比べ 47.3%増加

連結営業利益、経常利益は 193百万円、241百万円と前年に比べ127.9%、198.9%の増加

連結中間純利益は 122百万円と前年に比べ 37.8%の増加

(単位:百万円)

科目	H16/06期 (1月~6月累計)	H17/06期 (1月~6月累計)	増減率	備考
売上高	2,533	3,731	+ 47.3%	H16/07より新規連結GMOサンプランニングの影響 H17/12期から計上基準の変更による影響額は447百万円(従来の方法による売上高は4,179百万円)
売上原価	1,453	2,682	+ 84.5%	
販売費及び一般管理費	994	855	- 14.0%	H17/12期から計上基準の変更による影響額は447百万円
営業利益	85	193	+ 127.9%	
営業外収益	0	66	+ 8,440.9%	リクルートからの受取販売協力金48百万円(GMOサンプランニング)等
営業外費用	4	18	+ 273.0%	
経常利益	80	241	+ 198.9%	
特別利益	111	69	- 37.6%	エルゴ・ブレインズ株式の売却56百万円、GMOサンプランニング自社ビル売却10百万円等
特別損失	25	47	+ 82.2%	固定資産の除却24百万円、営業権の償却20百万円等
税金等調整前中間純利益	166	264	+ 58.8%	
中間純利益	88	122	+ 37.8%	10

# 中間期貸借対照表(連結)

自己株式の取得により総資産は減少

固定資産の整理(自社ビル及び投資有価証券の売却)を実施

(単位:百万円)

<資産の部>	H16/12期	H17/06期	増減額	備考
<b>流動資産</b>	2,582	3,642	1,060	CF計算書参照
現金預金	1,477	2,651	1,173	
売掛金及び受取手形	1,080	956	-123	
繰延税金資産	8	19	10	
その他	103	98	-4	
貸倒引当金	-87	-83	-3	
<b>固定資産</b>	3,496	2,117	-1,378	GMOサンプランニング自社ビル売却、投資有価証券の時価評価による影響、エルゴ・ブレインズ株式の売却
<b>資産の部合計</b>	6,079	5,760	-318	
<b>&lt;負債の部&gt;</b>				
<b>流動負債</b>	1,097	1,139	41	
<b>固定負債</b>	631	569	-61	
<b>負債の部合計</b>	1,729	1,708	-20	
<b>&lt;少数株主持分&gt;</b>				
<b>少数株主持分</b>	29	25	-3	
<b>&lt;資本の部&gt;</b>				
<b>資本金</b>	1,301	1,301	0	当期純利益の計上による増加及び利益配当金による減少 投資有価証券の時価評価による影響 自己株式の取得による増加
<b>資本剰余金</b>	2,394	2,393	-1	
<b>利益剰余金</b>	542	617	74	
<b>その他有価証券評価差額金</b>	111	19	-91	
<b>自己株式</b>	-29	-305	-275	
<b>資本の部合計</b>	4,320	4,026	-293	
<b>負債・少数株主持分・資本合計</b>	6,079	5,760	-318	

# 中間期キャッシュ・フロー計算書(連結)

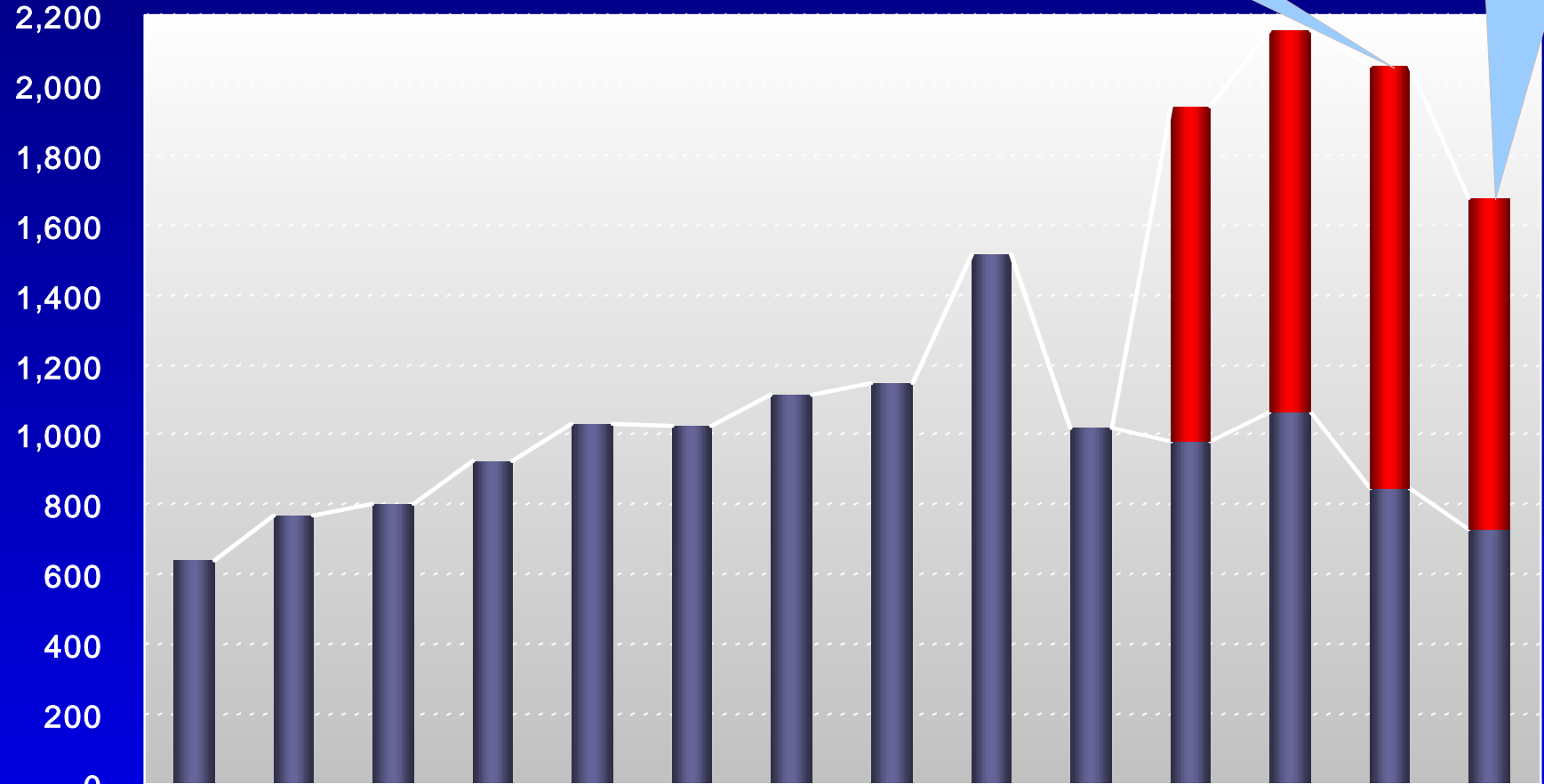
フリーCFは1,603百万円、CF残高は2,651百万円に

(単位:百万円)

	H16/12期	H17/06期	
税金等調整前当期純利益	402	264	
減価償却費	39	16	
貸倒引当金増減額	8	-3	
投資有価証券売却益	-153	-56	
売上債権の増減額	132	101	
法人税等の還付額、支払額	-239	44	
その他増減	-28	29	連結調整勘定償却など
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>161</b>	<b>395</b>	
有形固定資産売却による収入	-	579	GMOサンプランニング自社ビル売却等
無形固定資産取得による支出	-24	-15	
投資有価証券の取得による支出	-621	-	
投資有価証券の売却・償還による収入	283	680	エルゴ・ブレインズ株式売却、まぐまぐ社債償還
連結の範囲の変更を伴う子会社合併による減少額	-	-57	連結子会社イースマイの減少
その他増減	83	-80	
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>-278</b>	<b>1,106</b>	
借入金の返済による支出・収入	-834	-	
自己株式の取得及び売却による支出・収入	20	-277	自己株式の取得及び売却
配当金の支払額	-49	-51	
その他増減	6	-	
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>-855</b>	<b>-328</b>	
<b>キャッシュ・フロー合計</b>	<b>-972</b>	<b>1,173</b>	
現金等物等の期首残高	2,450	1,477	
現金等物等の期末残高	1,477	2,651	

# 四半期売上推移 (連結)

(単位: 百万円)



(注) 営業収益の計上基準の変更

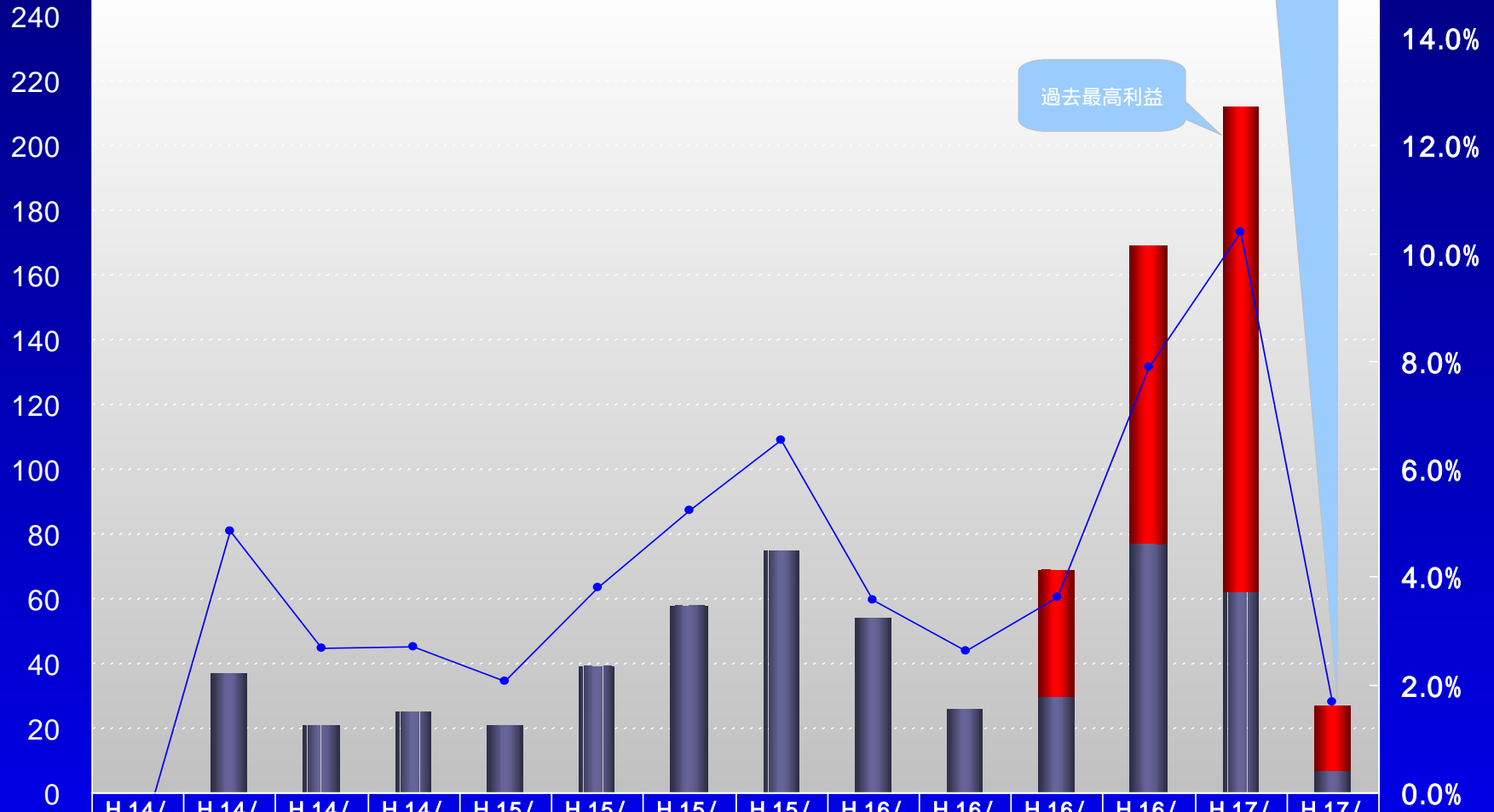
宣伝・販促広告: 専門ダウン  
求人広告: 季節的要因

	H.14/1	H.14/2	H.14/3	H.14/4	H.15/1	H.15/2	H.15/3	H.15/4	H.16/1	H.16/2	H.16/3	H.16/4	H.17/1	H.17/2	H.17/3	H.17/4
合計	638	771	804	927	1,028	1,027	1,112	1,150	1,514	1,018	1,940	2,155	2,055	1,675		
■ 求人広告事業	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	960	1,092	1,206	943		
■ 宣伝・販促広告事業	638	771	804	927	1,028	1,027	1,112	1,150	1,514	1,018	980	1,063	849	732		

(注) H.17/12期より営業収益の計上基準の変更により従来販売費一般管理費に計上していた代理店手数料等を売上高から控除する方法に変更。従来の方法によるH17各四半期売上高 H17/1 売上高2,274百万円、H17/2 売上高1,905百万円。

# 四半期經常利益推移 (連結)

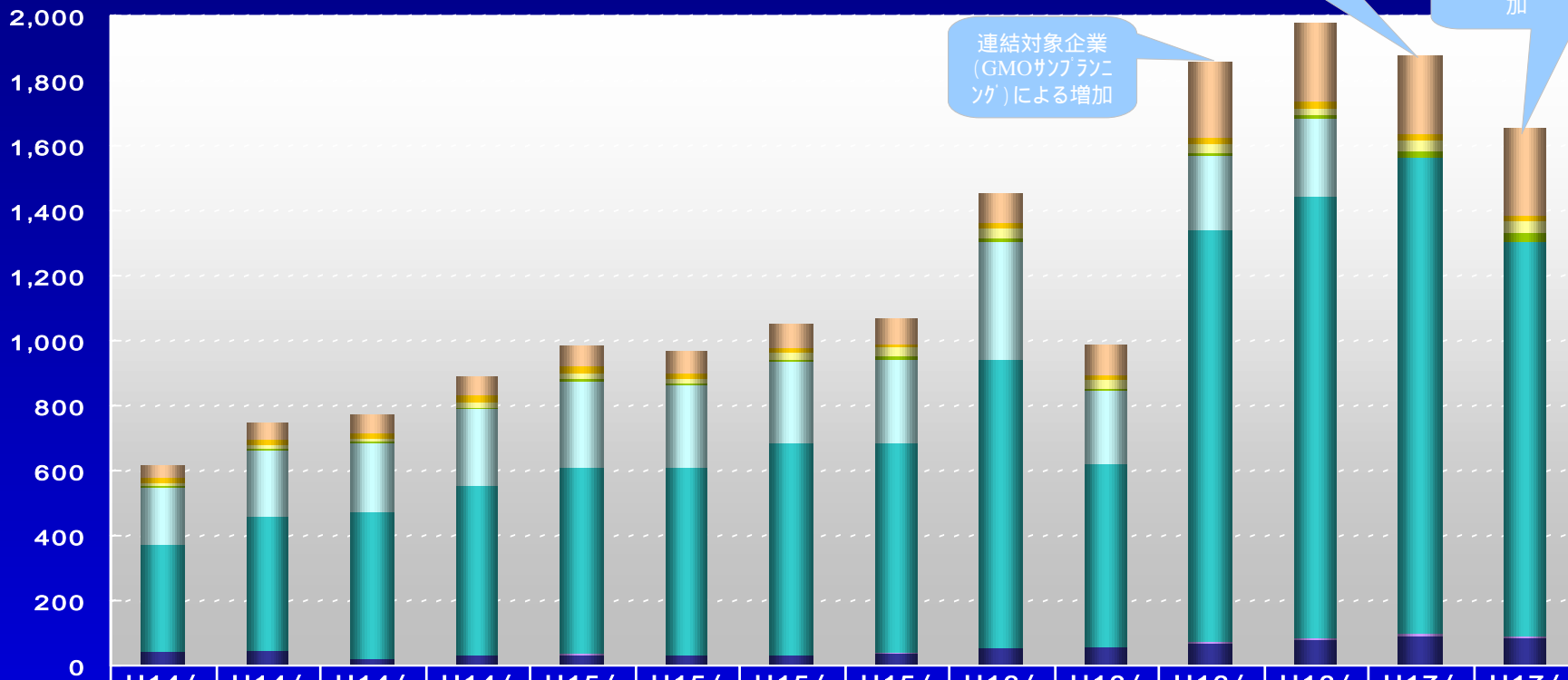
(単位: 百万円)



	H.14/	H.14/	H.14/	H.14/	H.15/	H.15/	H.15/	H.15/	H.16/	H.16/	H.16/	H.16/	H.17/	H.17/
合計	-6	37	21	25	21	39	58	75	54	26	70	170	213	28
求人広告事業	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	39	92	150	20
宣伝販促・広告事業	-6	37	21	25	21	39	58	75	54	26	30	77	62	7
経常利益率	-1.1%	4.9%	2.7%	2.7%	2.1%	3.8%	5.2%	6.6%	3.6%	2.6%	3.6%	7.9%	10.4%	1.7%

# 四半期費用推移(連結)

(単位:百万円)

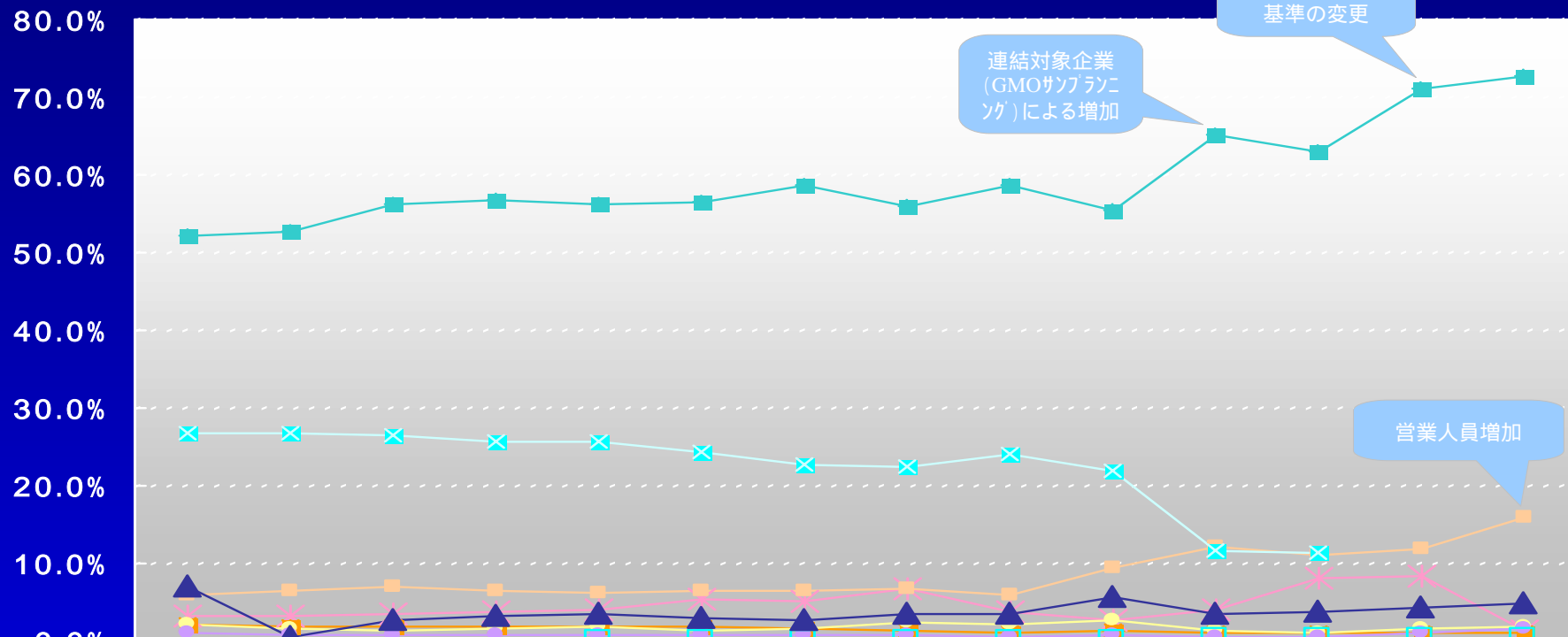


	H14/	H14/	H14/	H14/	H15/	H15/	H15/	H15/	H16/	H16/	H16/	H16/	H17/	H17/
--	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------

売上原価 + SGA合計	618	746	776	892	987	971	1,054	1,074	1,456	992	1,863	1,983	1,883	1,654
■ 人件費	37	50	56	60	64	66	71	78	90	96	234	240	245	268
■ 減価償却、賃借料	12	14	15	17	18	18	17	15	15	13	20	22	20	17
■ 業務委託費	13	12	11	16	18	14	19	26	33	26	27	23	32	32
■ 家賃	6	6	6	6	8	9	9	9	9	9	11	12	20	27
■ 代理店手数料・販促費	170	207	213	237	263	248	252	257	363	223	225	242	-	-
■ 売上原価	332	406	451	525	577	581	651	645	889	564	1,265	1,355	1,464	1,218
■ 連結調整勘定償却	-	-	-	-	1	1	1	1	1	1	7	7	7	6
■ その他	44	50	21	29	34	31	31	39	52	57	69	78	92	83

# 四半期費用構成推移(連結)

(単位:構成比)

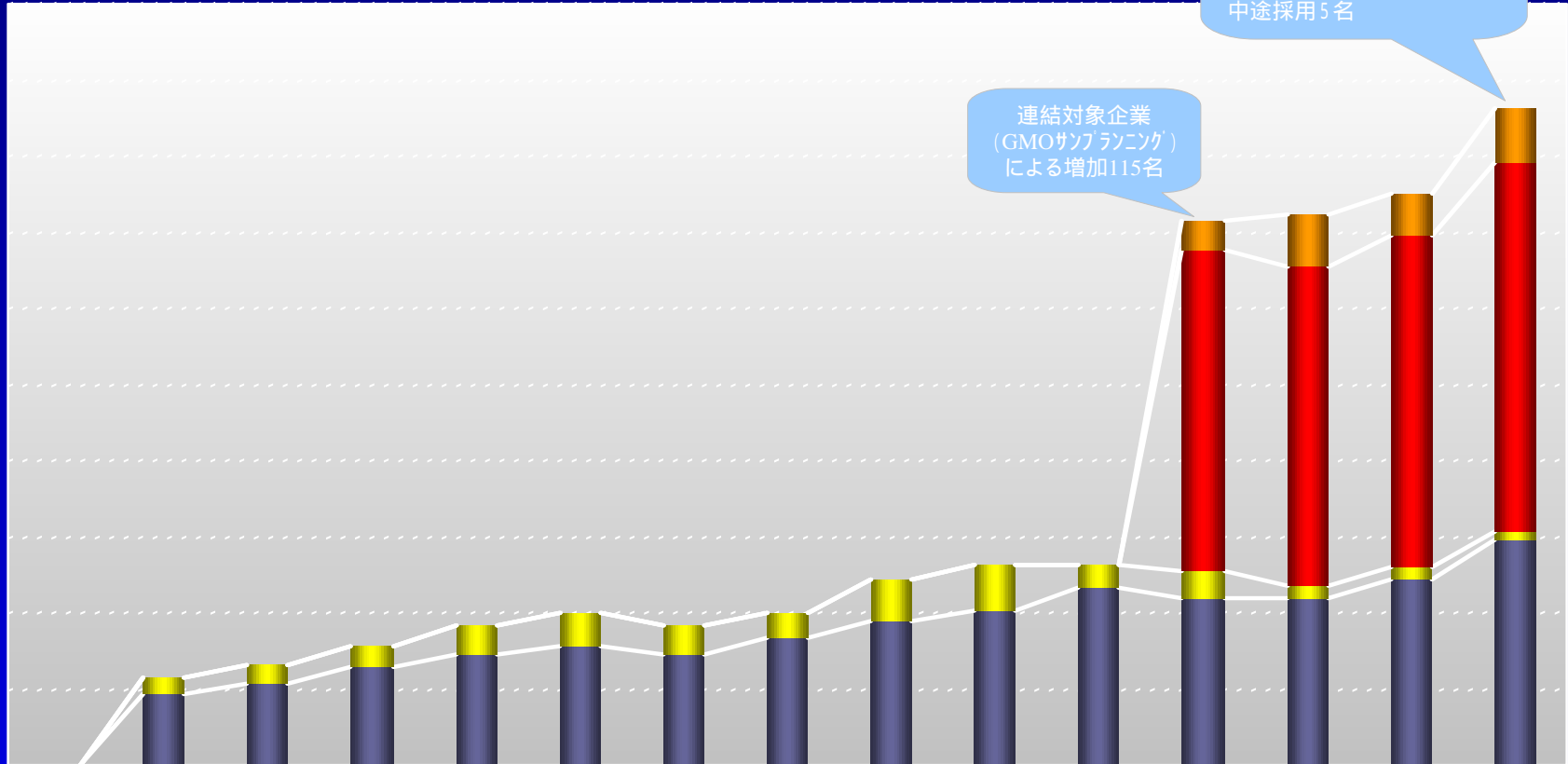


	H14/	H14/	H14/	H14/	H15/	H15/	H15/	H15/	H16/	H16/	H16/	H16/	H17/	H17/
※ 営業利益率	3.2%	3.2%	3.4%	3.8%	4.0%	5.5%	5.2%	6.6%	3.9%	2.6%	4.0%	8.0%	8.4%	1.3%
■ 人件費	5.9%	6.5%	7.0%	6.5%	6.3%	6.4%	6.5%	6.9%	6.0%	9.5%	12.1%	11.2%	11.9%	16.0%
■ 減価償却、賃借料	2.0%	1.8%	2.0%	1.9%	1.8%	1.8%	1.6%	1.4%	1.0%	1.3%	1.1%	1.0%	1.0%	1.0%
● 業務委託費	2.2%	1.6%	1.4%	1.7%	1.8%	1.4%	1.7%	2.3%	2.2%	2.6%	1.4%	1.1%	1.6%	2.0%
● 家賃	1.0%	0.8%	0.9%	0.7%	0.9%	0.9%	0.9%	0.8%	0.6%	0.9%	0.6%	0.6%	1.0%	1.7%
✕ 代理店手数料・販促費	26.8%	26.9%	26.5%	25.6%	25.6%	24.2%	22.7%	22.4%	24.0%	21.9%	11.6%	11.3%	-	-
■ 売上原価	52.0%	52.7%	56.2%	56.7%	56.2%	56.6%	58.6%	56.1%	58.7%	55.4%	65.2%	62.9%	71.2%	72.7%
□ 連結調整勘定償却	-	-	-	-	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.4%	0.4%	0.4%	0.4%
▲ その他	7.0%	0.7%	2.6%	3.2%	3.4%	3.0%	2.8%	3.4%	3.5%	5.6%	3.6%	3.7%	4.4%	5.0%

# 従業員数の推移

(単位:人)

250  
225  
200  
175  
150  
125  
100  
75  
50  
25  
0

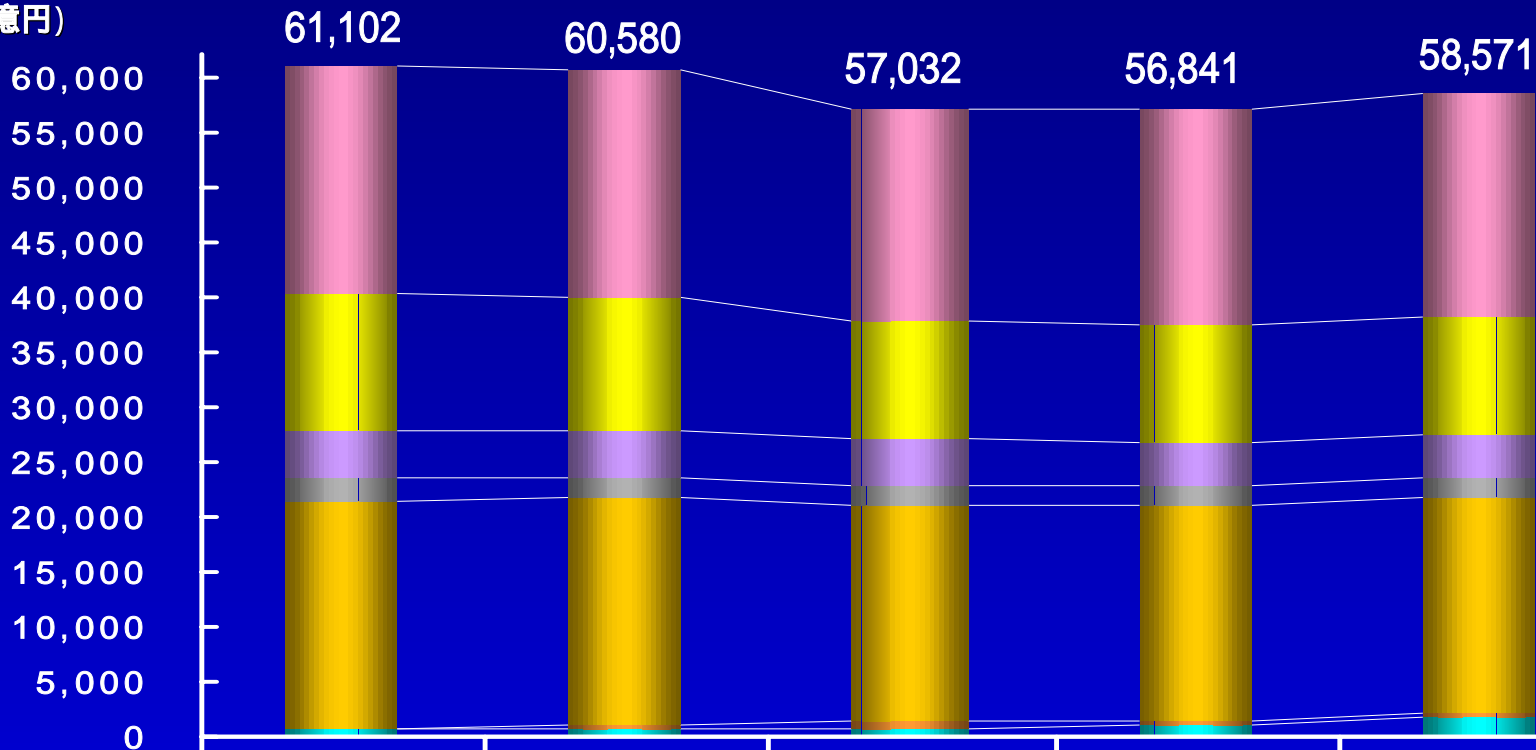


		H.14/	H.14/	H.14/	H.14/	H.15/	H.15/	H.15/	H.15/	H.16/	H.16/	H.16/	H.16/	H.17/	H.17/
合計		29	33	39	46	50	46	50	61	66	66	179	181	188	216
求人広告事業	臨時	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	10	17	14	18
求人広告事業	社員	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	105	105	109	121
宣伝・販促広告事業	臨時	6	6	7	10	11	10	8	14	15	8	9	4	4	3
宣伝・販促広告事業	社員	23	27	32	36	39	36	42	47	51	58	55	55	61	74

# 3.成長戦略

# 広告市場の環境

(単位:億円)



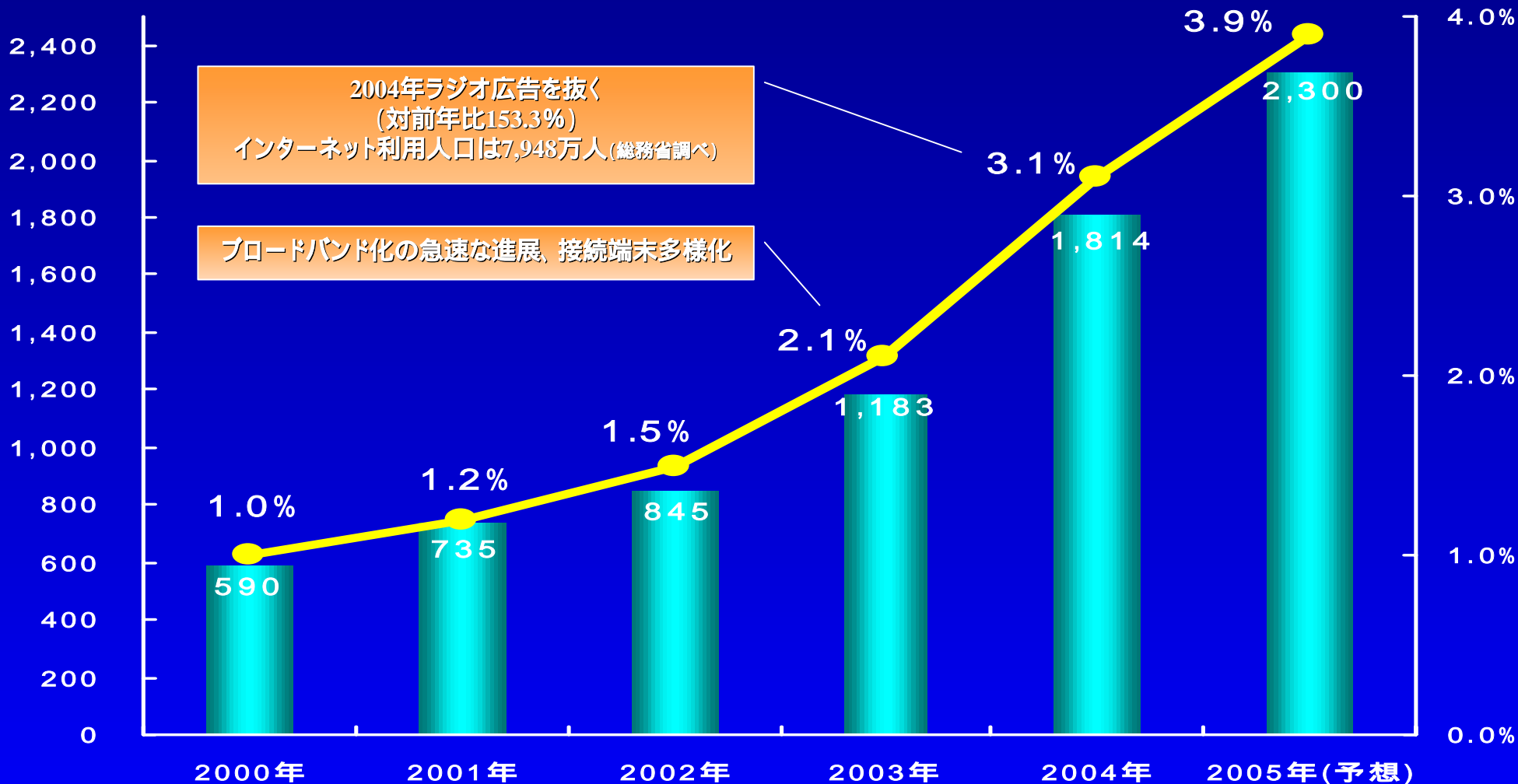
	2000年	2001年	2002年	2003年	2004年
■ テレビ	20,793	20,681	19,351	19,480	20,436
■ 新聞	12,474	12,027	10,707	10,500	10,559
■ 雑誌	4,369	4,180	4,051	4,035	3,970
■ ラジオ	2,071	1,998	1,837	1,807	1,795
■ SP広告費	20,539	20,488	19,816	19,417	19,561
■ 衛星メディア関連広告費	266	471	425	419	436
■ インターネット広告費	590	735	845	1,183	1,814

出典:電通「平成16年(2005)日本の広告費

# 広告市場の環境 ~インターネット広告市場~

インターネット広告費      全広告市場比

(単位:億円)



出典:電通「平成16年(2005)日本の広告費



# 今後の成長戦略について

メール專業から総合メディア提案へ

あらゆる媒体(メディア)を有機的に機能させ、最適なコミュニケーションの場をプロデュースする事業。

## 第3フェーズ

<<メール專業から総合メディア提案へ>>

## 第2フェーズ

<<メールメディア專業>>

## 第1フェーズ

<<まぐまぐ專業>>



M&A強化

採用強化

メールマガジン「まぐまぐ！」  
の 広告販売をもって営業開  
始

- ・まぐまぐとの連携強化
- ・フリーエムエル、ふくびき.com、メ  
ールイン、ポイントメール、DEmail  
の媒体の取扱いを開始
- ・不動産サイト「イースマイ」立ち上  
げ

- ・クーポンポータルサイト「あじゃじゃ」のサービス開始
- ・検索連動型媒体「9199.JWord」の取扱い開始
- ・人材に特化した広告代理店「GMOサンプランニング株式会社」を完全子会社化
- ・AD2の営業承継によりWEB(ポータル)メニューの取扱開始
- ・JWord事業推進部による直販強化

1999年～2000年

売上規模 12億円  
(2000年実績)

2001年～2003年

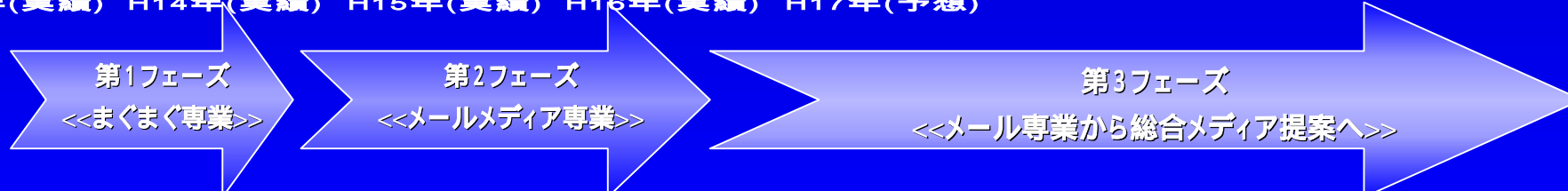
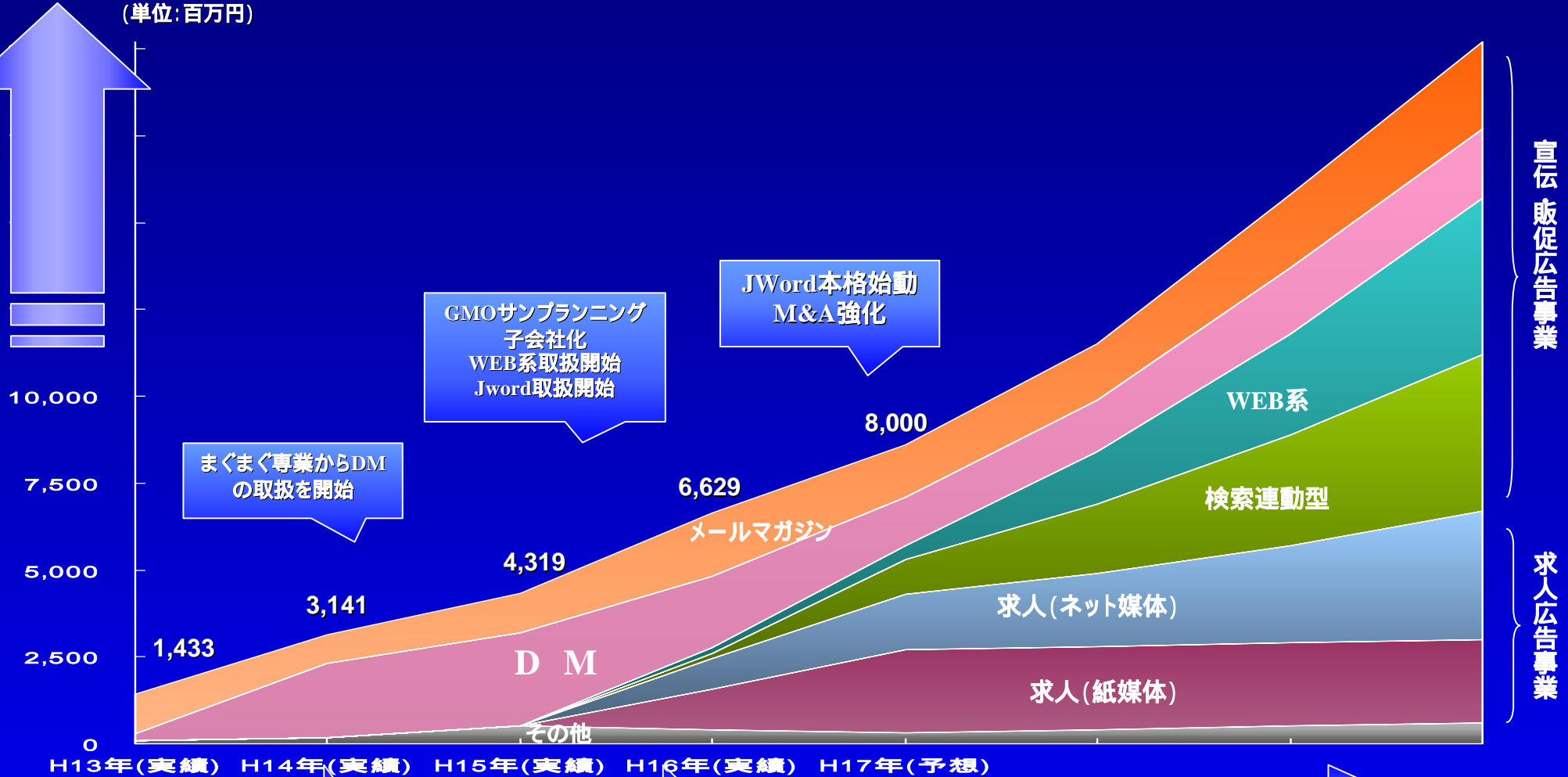
売上規模 14億円(2001年実績)  
31億円(2002年実績)  
43億円(2003年実績)

2004年～2007年

売上規模 66億円(2004年実績)  
80億円(2005年予想)  
2005年より営業収益の計上基準変更(従来ベースの予想売上高は90億円)

# 事業収益のイメージ

(単位:百万円)



# 1) 宣伝・販促広告事業

# 重点課題

## 1.商品ラインナップ強化

- ・検索連動型商品「JWord」販売強化
- ・併売（WEB等）媒体の拡充

## 2.営業の強化

- ・営業人員拡大及び教育プログラムの策定

## 3.徹底的な効率化

- ・組織変更による営業及び媒体への専門特化
- ・社内システム投資による効率化

# 1.商品ラインナップ強化について

## 検索連動型商品「JWord」とは

JWordサービス = 検索サイト上位表示サービス + アドレスバー直接検索サービス

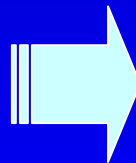
検索サイト上位表示サービス

Jwordに登録された会社名・商品名・サイト名などの固有名詞のキーワードはYahoo!JAPAN等の検索結果に上位表示されます。



アドレスバー直接検索サービス

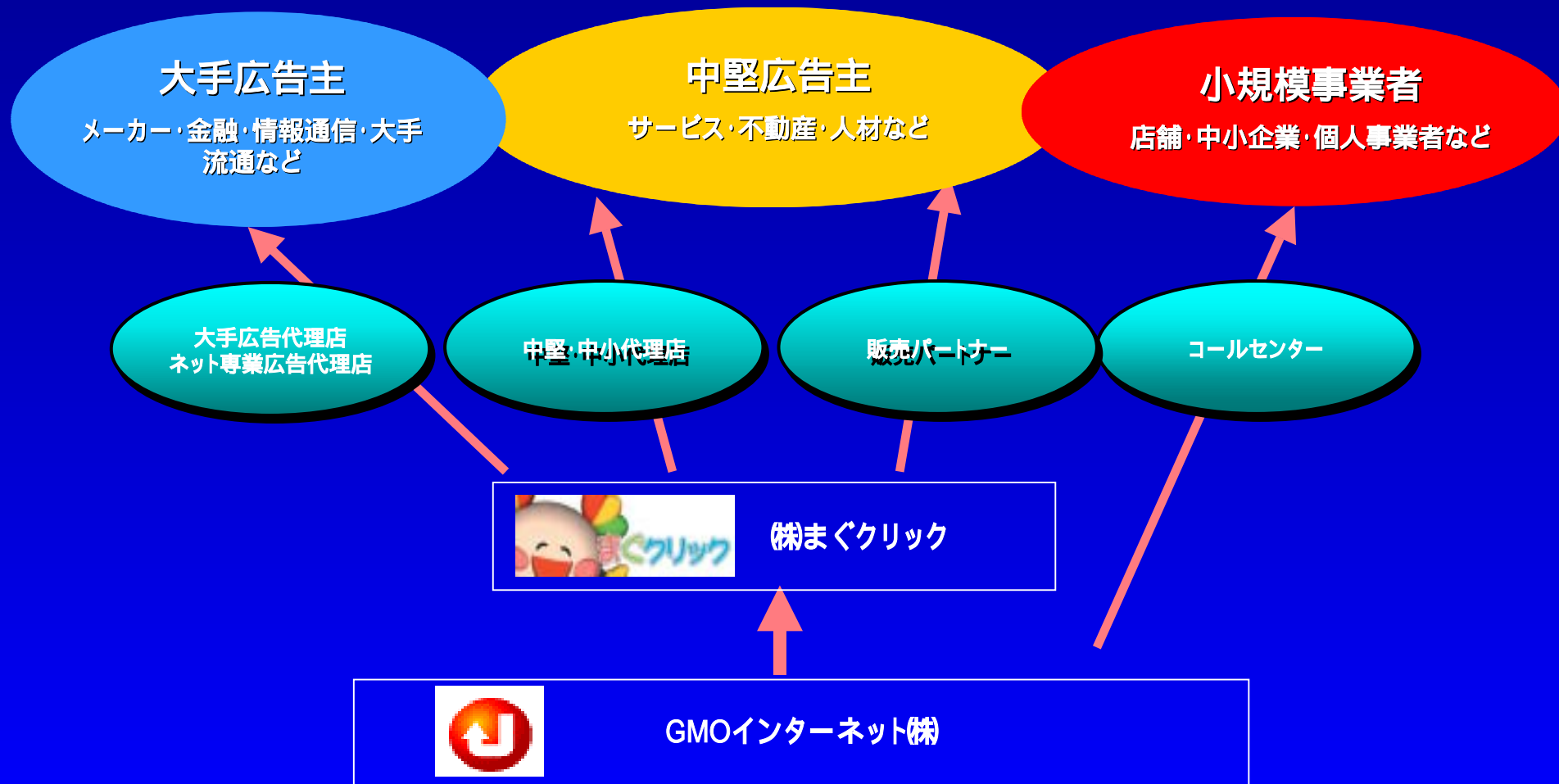
ブラウザのアドレスバーに日本語を入力するだけで検索ができ、インターネットユーザーが登録キーワードを入力した場合、登録サイトが直接表示されます。(JWordプラグイン必要)



# 1.商品ラインナップ強化について

## 検索連動型商品「JWord」販売戦略全体図

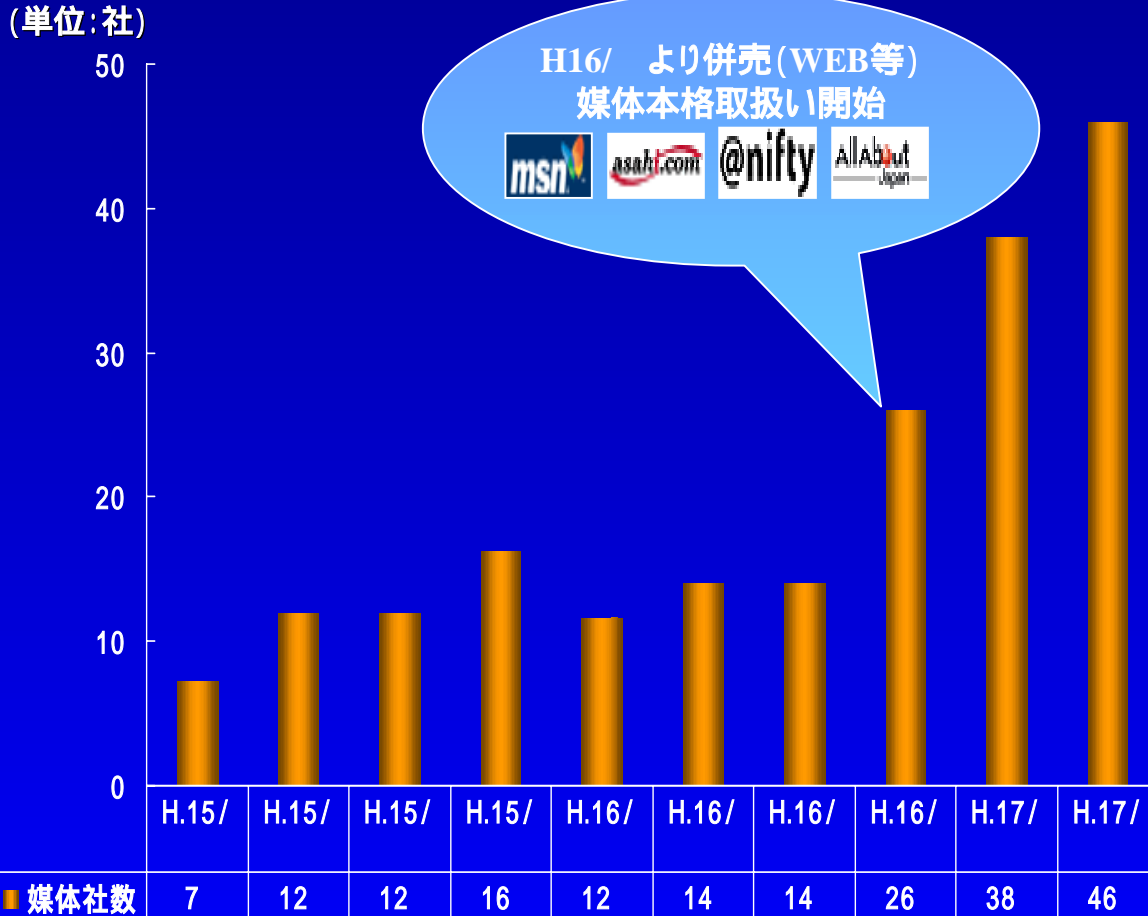
当社はGMOグループメディアのメディアレップとして、メールメディアの代理店網に加え、大規模かつターゲットに合わせた効率的な販売ネットワークを早期に構築していきます。



# 1.商品ラインナップ強化について

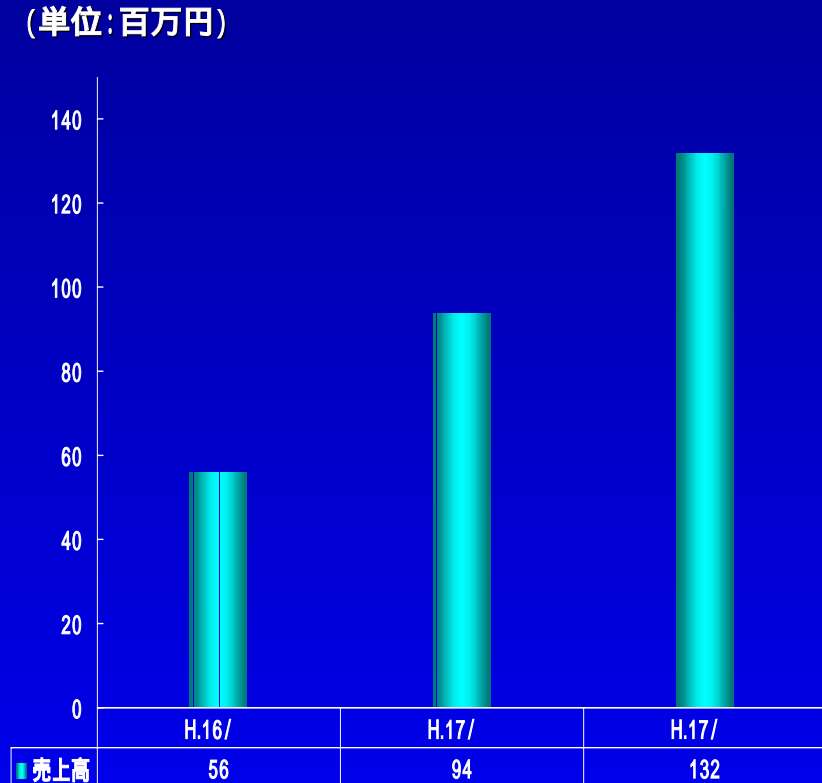
## 併売 (WEB等) 媒体の拡充

### <<併売 (WEB等) 媒体の取扱社数>>



( ) 四半期媒体社数 (四半期ごとの月間平均値)

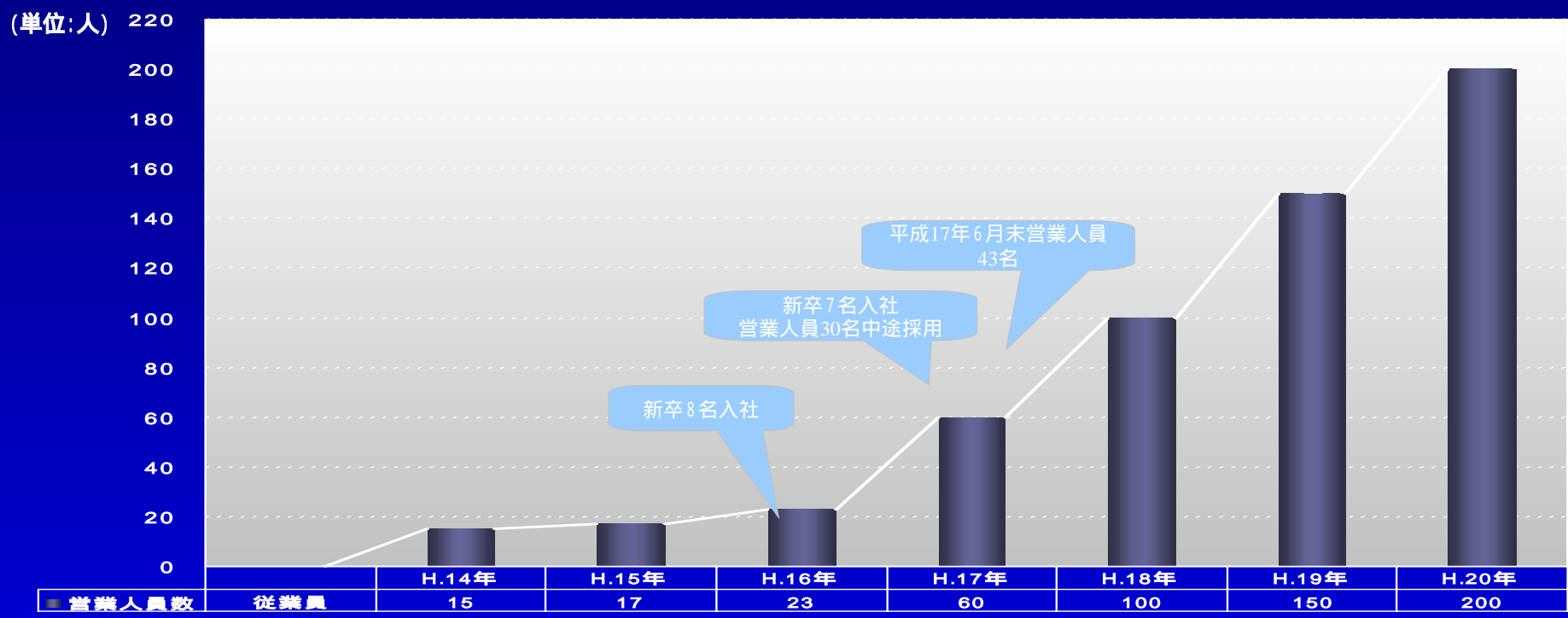
### <<併売 (WEB等) 媒体の売上高推移>>



( ) H.17/12期より営業収益の計上基準の変更により従来販売費一般管理費に計上していた代理店手数料等を売上高から控除する方法に変更しておりますが、推移を比較するため各期とも従来の計上基準に基づいて作成しております。

# 2. 営業の強化

## 営業人員拡大



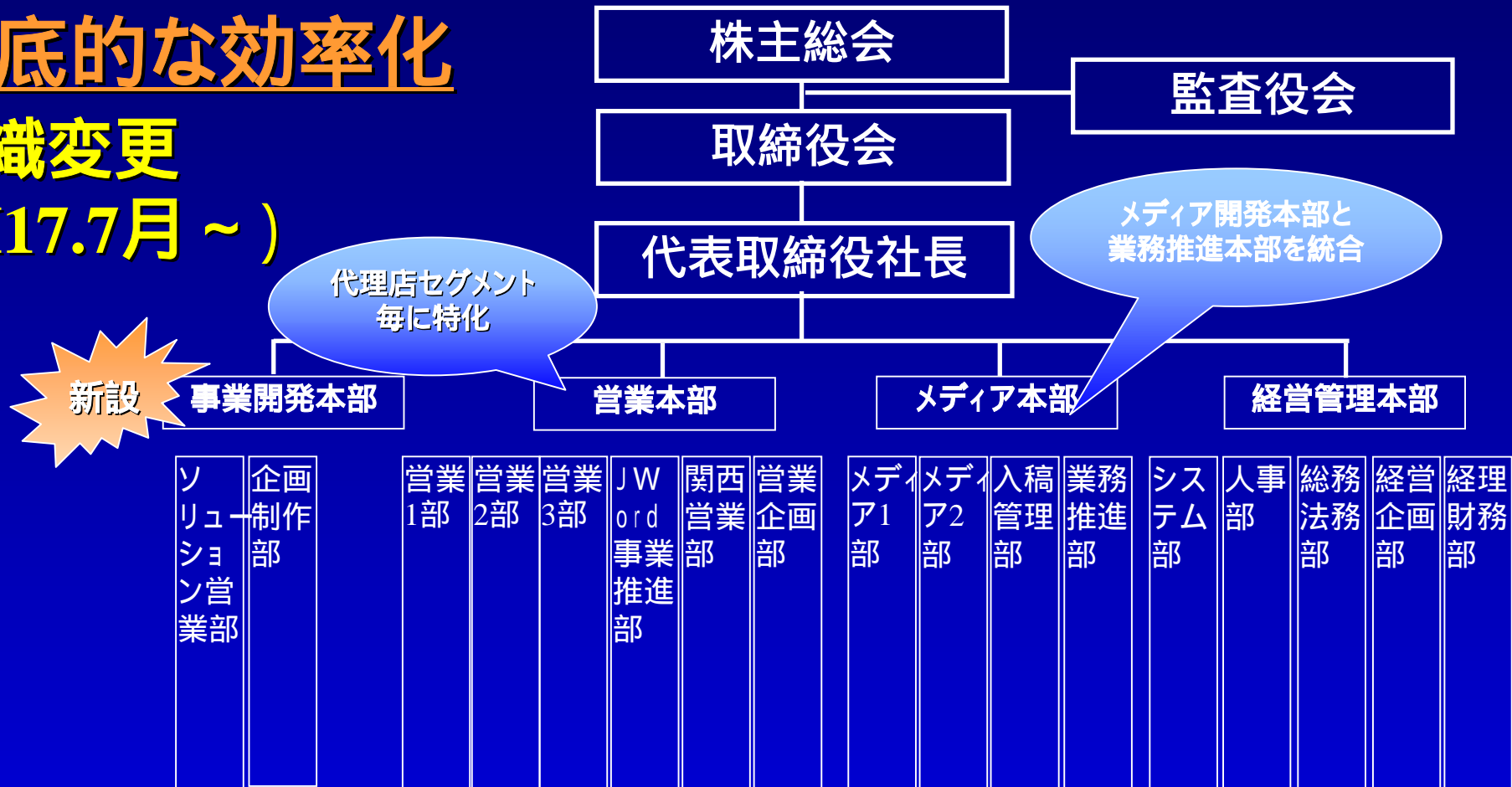
## 営業教育プログラムの策定

**3ヶ月で即戦力**  
(中途採用の場合)

ビジネスマナーの習得から  
顧客満足度の高い、信頼を勝ち得る  
ビジネスマンへの教育プログラムを策定

# 3. 徹底的な効率化

## 組織変更 (H17.7月~)



## 社内システム投資による効率化

- 受注管理システム 刷新(予定) 顧客管理及び商品管理、数値分析力アップ
- 営業数値管理 ヨミ入力システムWEB化(完了) 営業予想値算出スピード化及び効率化
- 入稿業務(専売媒体) 取引先との自動連動システム(予定) 入稿業務スピード化及び効率化
- その他、テレアポシステム等...

# トピックス

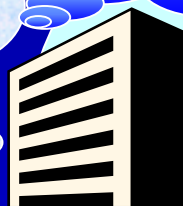
## 「WEBマーケティングソリューションサービス」開始！

ホームページの作成から集客、コンサルティングまでOneStopで問題解決が図れる専門セクションを平成17年7月より設置

～背景～

インターネット広告市場の拡大、各企業の広告出稿の複雑化・多様化

会社案内型HP  
ビジネス展開型  
HPへの変換期



広告販売におけるノウハウ+GMOインターネットグループで培われたノウハウ＝  
「WEBマーケティングソリューションサービス」

ホームページ(モバイル含)及び各種広告素材の制作・販売  
Blog・壁紙・アバター等ホームページ制作関連商品販売  
専用サーバー・レンタルサーバー等のホスティングサービス  
基幹システム及びホームページに関するシステム開発・運用・保守  
企業ホームページの調査、検証及び効果測定の実施  
企業ホームページのSEO・SEMコンサルティング  
各ホームページ(モバイル含)の最適化  
企業の要望に合わせた媒体の選定及びキャンペーン企画  
インターネットビジネスに関するコンサルタントサービス

## 2) 求人広告事業

# 重点課題

## 1. アルバイトパート領域強化

- ・エリア密着型営業(神宮前拠点・横浜拠点開設)

## 2. 営業人員の増加

- ・営業人員採用及び教育プログラムの策定

## 3. 業績連動型評価システム導入

- ・半期評価から4半期評価へ移行
- ・営業目標の達成に応じた業績賞与

## 4. 業務管理システム導入

- ・IT化による有効的かつ効率的な提案

# 1. アルバイトパート領域強化

## エリア密着型営業

### HR事業

渋谷本社、横浜支社



### FA事業

渋谷本社



### TW事業

タウンワークサービス  
西船橋・津田沼支社



渋谷本社

横浜支社

神宮前支店

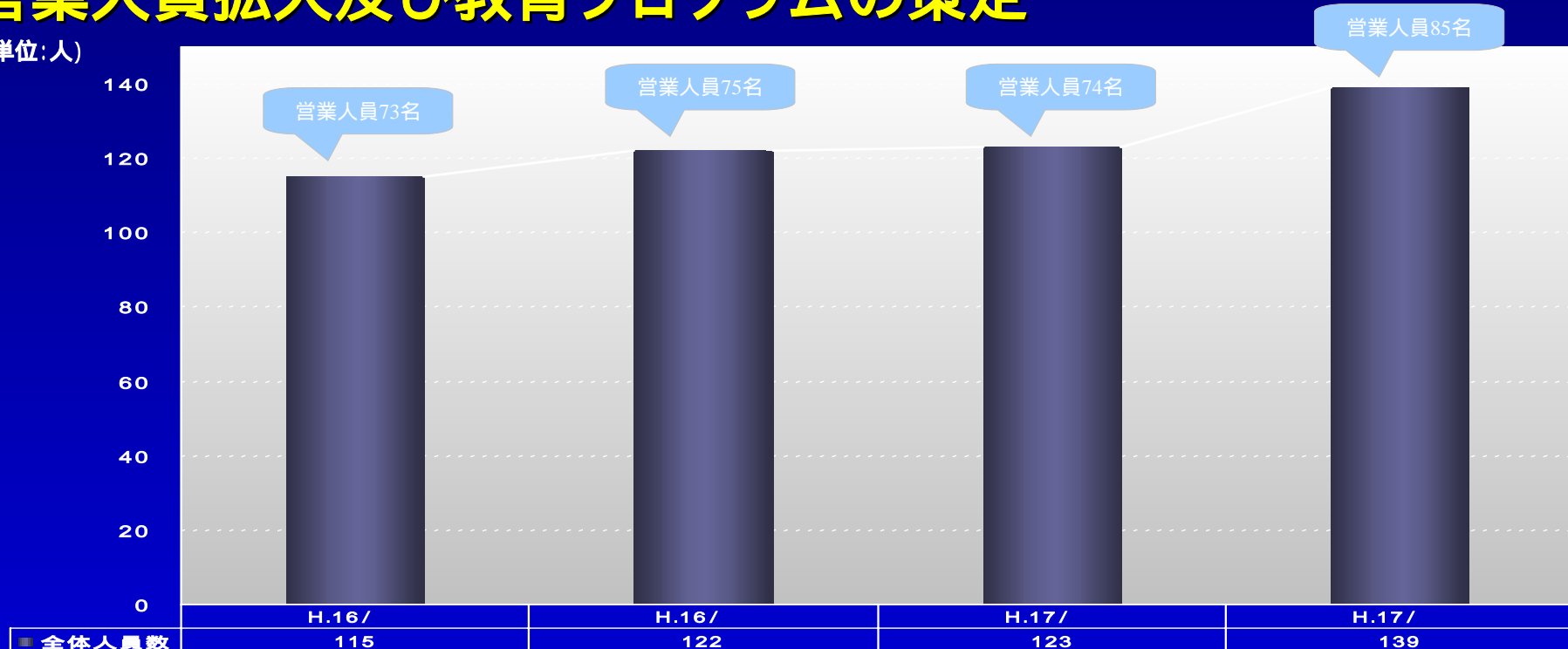
西船橋支社

津田沼支社

## 2. 営業戦略の強化

### 営業人員拡大及び教育プログラムの策定

(単位:人)



#### 紙媒体からネット媒体への営業促進

- ・リサーチャー、新規開拓営業、人事コンサルティング、クリエイティブ、ルート営業のナレッジの共有
- ・ビジネスマナーの習得から顧客満足度の高い、信頼を勝ち得るビジネスマンへの教育プログラムを策定

# 3.業績連動型評価システム導入

営業目標の達成に連動した、より透明性の高い給与水準へ

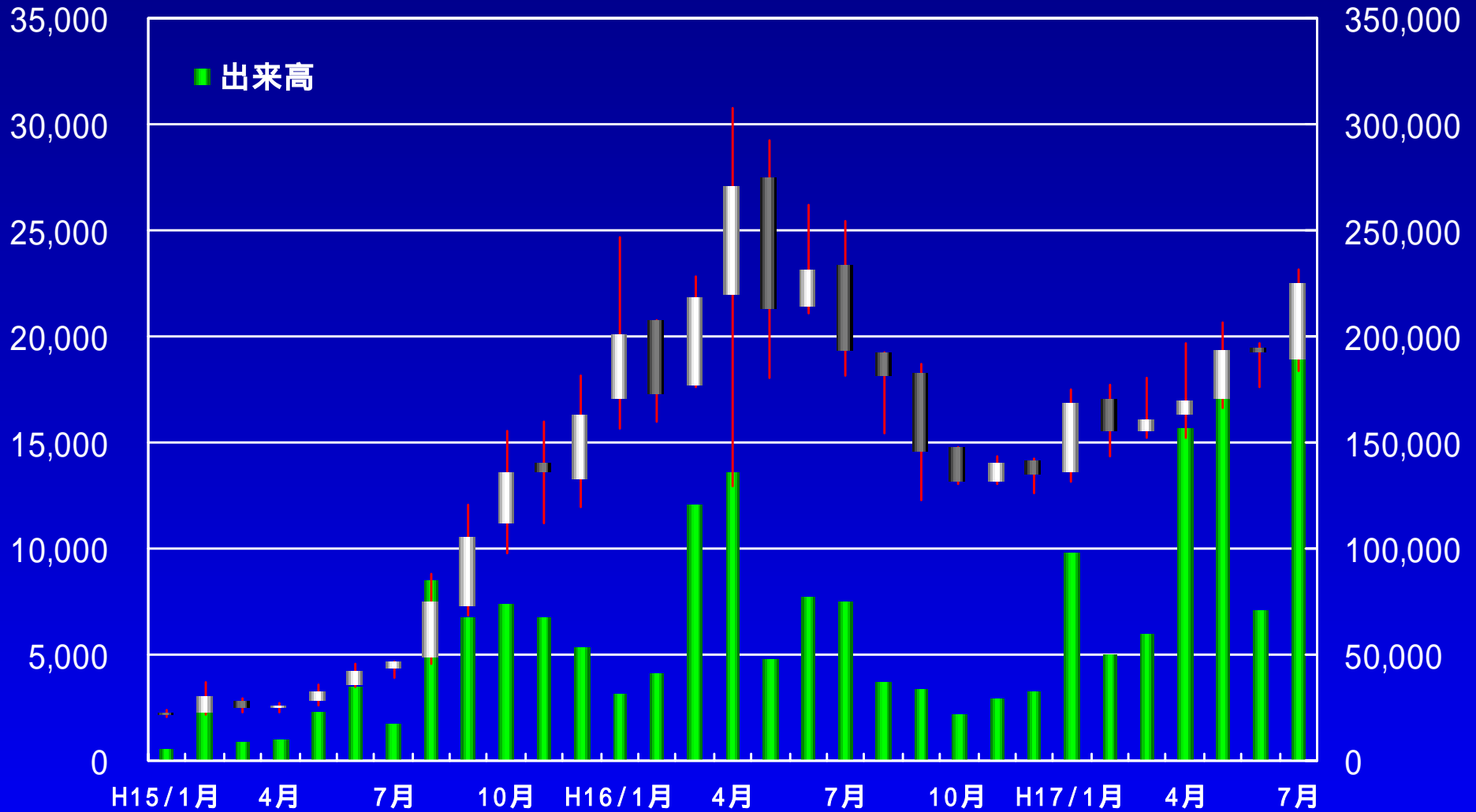
## 目標設定

目標自己申告シート		氏名	社名								
平成16年 第1四半期		部署	役職								
		チーム	入社年月日								
数値目標 ウェイト 0	業績目標(単位)	上司期待値 (単位は付けない)	目標数値 (単位は付けない)	難易度 (上長入力)	実績 (単位は付けない)	達成率	評価				
							S	A	B	C	D
						#DIV/0!	#####	#####	#####	#####	#####
						#DIV/0!	#####	#####	#####	#####	#####
						#DIV/0!	#####	#####	#####	#####	#####
取組課題 ウェイト 0	取組課題目標	行動項目			難易度 (上長入力)	評価					
		5W1H(何を,いつまでに,どのような状態にするか(最終成果物))				自己	決定	指数	評価点		
									FALSE	FALSE	
									FALSE	FALSE	
									FALSE	FALSE	
自己アピール ウェイト 10	この欄は、評価を行う際に、数値目標・取組課題目標以外で力を入れたこと等の自己アピールを記載して下さい。					評価					
						自己	決定	自己評価点	評価点		
面接内容記載欄(本人が面接時に記入)				上司記入欄1							
自己評価記入欄(本人が自己評価時に記入)				上司記入欄2							
来四半期は、最終評価に応じて、給与が次のとおりとなります(単位:千円)						数値評価点	#####	合計評価点	####		
S =	A =	B =	C =	D =		取組課題評価点	0				

# 6.業績予想・配当予想等

# 株価の推移

(平成15年1月～平成17年7月)



# 株主還元策について

## 1. 企業価値の向上

本質的な企業価値の向上を目指す

- ・ 既存事業の安定的な成長
- ・ 積極的なM&Aによる急激な成長

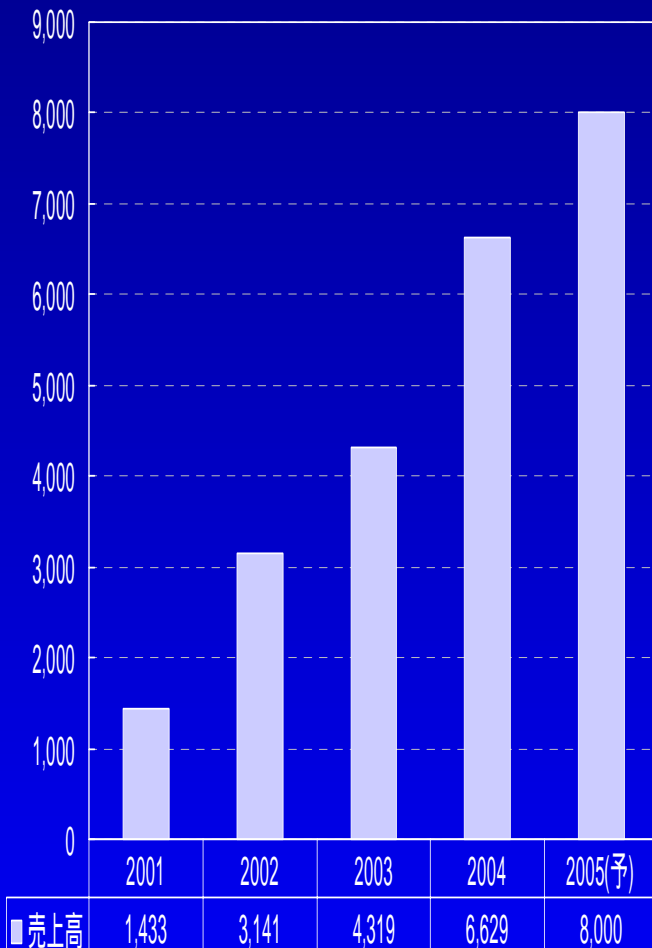
## 2. 利益配分

企業体質の強化及び今後の事業展開を勘案し、  
配当性向30%を目標に安定した配当を継続する

# 平成17年度通期業績見通し(連結)

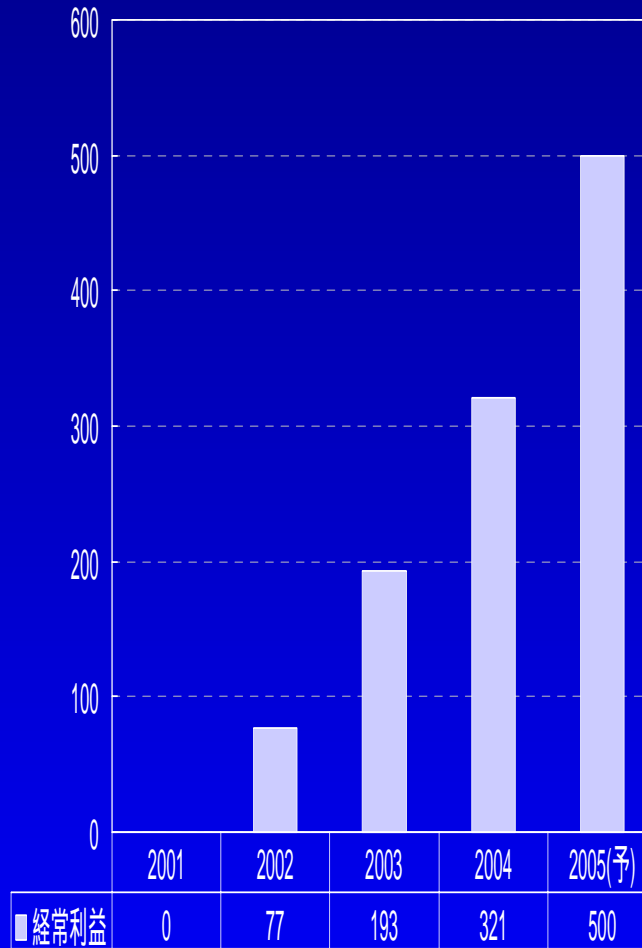
(単位:百万円)

## 売上高



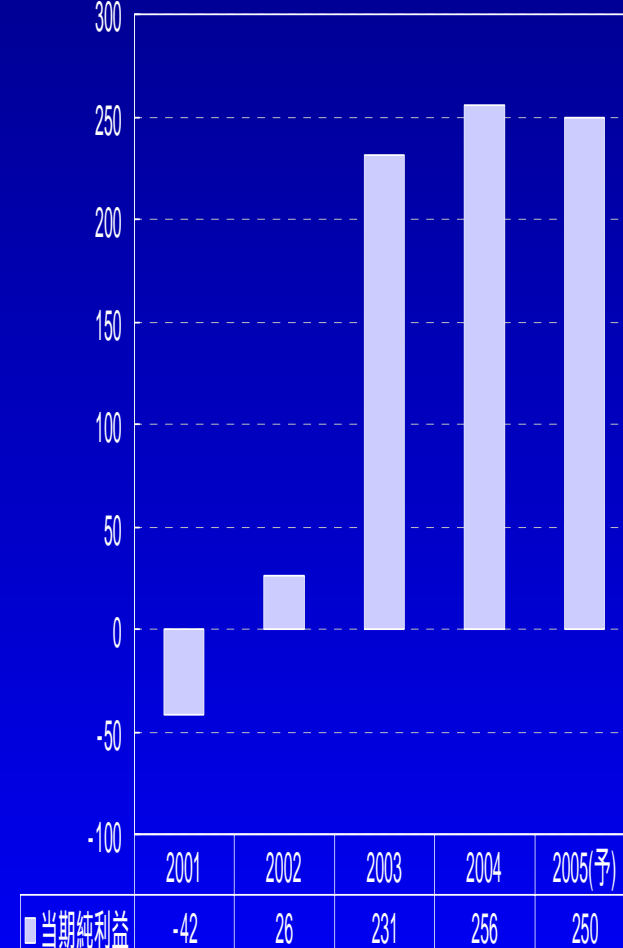
(単位:百万円)

## 経常利益



(単位:百万円)

## 当期純利益



平成17年12月期通期 (平成17年1月1日～12月31日)

## 業績予想

連結

単体

売上高

8,000<sub>百万円</sub>

4,000<sub>百万円</sub>

経常利益

500<sub>百万円</sub>

250<sub>百万円</sub>

当期純利益

250<sub>百万円</sub>

150<sub>百万円</sub>

EPS

2,815<sub>円</sub>16<sub>銭</sub>

1,689<sub>円</sub>09<sub>銭</sub>

営業収益の計上基準につきまして、従来販売費及び一般管理費に計上していた代理店手数料及び販売促進費を平成17年12月期より売上高から控除する方法に変更いたします。この変更により、従来の方法に比べ売上高は、1,000百万円減少する見込みですが、経常利益並びに当期純利益に対する影響はありません。

(注)業績予想につきましては、現時点で入手可能な情報に基づき当社において判断したものであります。予想には様々な不確定要素が内在しており、実際の業績はこれらの予想数値と異なる場合がありますので、この業績予想に全面的に依存して投資等の判断を行うことは差し控えてください。

平成17年12月期通期 (平成17年1月1日～12月31日)

## 配当予想

H.16.12期

H.17.12期

(実績)

(予想)

中間配当金

0円00銭

0円00銭

期末配当金

600円00銭

600円00銭

年間配当金

600円00銭

600円00銭

(注)業績予想につきましては、現時点で入手可能な情報に基づき当社において判断したものであります。予想には様々な不確定要素が内在しており、実際の業績はこれらの予想数値と異なる場合がありますので、この業績予想に全面的に依存して投資等の判断を行うことは差し控えてください。



本日はありがとうございました。

