

高橋 信太郎 (タカハシ シンタロウ)

株式会社まぐクリック社長



「メルモ」事業を譲り受け、 モバイルメディア事業へ参入

◆本業に経営資源を集中したことで利益体質が恒常化

2006年12月期の業績は、売上高69億47百万円（前期比6.6%減）、営業利益3億31百万円（同0.9%減）、経常利益3億74百万円（同6.5%減）、当期純利益1億1百万円（同32.6%減）となった。売上高については、子会社のGMOサンプリングの一部商品の取引形態の変更により、会計上の計上方法が変わった影響で減少した。営業利益の減少については、GMOサンプリングの各営業拠点における人員増強により、関連費用が増加したことが影響している。当期純利益については、特別利益として投資有価証券売却益（イデアキューブおよびネクスト株式）4億19百万円、特別損失として投資有価証券売却損（エルゴブレインズおよびネクシーズ株式）5億1百万円を計上している。

セグメント別の業績として、当社が行っている宣伝・販促広告事業については、売上高34億94百万円（前期比9.6%増）、経常利益1億47百万円（同19.4%増）となった。GMOサンプリングが行っている求人広告事業は、売上高34億53百万円（同18.4%減）、経常利益2億27百万円（同17.5%減）となっている。

第4四半期の連結業績は、売上高18億93百万円（前年同期比7.7%減）、営業利益1億59百万円（同32.9%増）、経常利益1億70百万円（同27.6%増）、四半期純利益81百万円（同273.1%増）となった。4月から新体制となり、下期から本業に経営資源を集中したことで、月次においても利益体質を恒常化し、経営基盤を確立することができた。

◆GMOサンプリングの売上高の計上方法を変更

当期は、GMOサンプリングの会計上の計上方法変更の影響で連結売上高が減少したが、売上原価は48億96百万円（前期比9.3%減）となり、売上原価率は前期の72.6%から70.5%に改善している。販管費は17億20百万円（同0.8%増）となっており、人件費の増加および増床に伴う地代家賃の増加が主な増加要因となっている。

連結貸借対照表については、流動資産が44億94百万円、固定資産が11億28百万円となり、資産合計は56億23百万円となっている。流動負債は8億96百万円、固定負債は5億51百万円で、負債合計は14億47百万円となった。純資産は41億75百万円である。大きな変動としては、投資有価証券の売却等により、固定資産が7億47百万円減少している。

キャッシュフローについては、営業キャッシュフローが4百万円の減少となっており、主な内訳は、GMOサンプリングの売上高の一部業務委託売上への変更に伴う仕入債務の減少（3億円）、法人税等の支払い（2億24百万円）である。投資キャッシュフローは6億98百万円の増加となっており、主に、投資有価証券の売却による増加（8億56百万円）である。財務キャッシュフローについては、主に配当金の支払いにより、42百万円の減少となっている。以上の結果、現金および現金同等物の期末残高は35億23百万円となった。

売上高の四半期推移を見ると、両事業共に季節要因により、第1四半期および第4四半期が増加傾向、第2四半期および第3四半期が減少傾向である。費用については、2004年度第3四半期にGMOサンプリングの子会社化による増加が見られる。人件費については、当期下期から、設備投資等による業務改善により減少傾向となっている。減価償却費については、旧受注システムの償却期間見直しに伴って、第4四半期に増加している。

経常利益の四半期推移を見ると、当期は、通常季節要因で下降気味となる第3四半期に利益を確保することができた。第4四半期においても、前四半期比で127%の増益を達成している。第4四半期の費用構成については、業務効率の改善により、人件費が14%（前四半期比2.9ポイント低下）となった。営業利益率は8.4%（同3.3ポイント上昇）となっている。従業員については、2006年4月の新卒者を、当社で15名、GMOサンプリングで19名採用している。

◆当社グループの強みと優位性

当社グループの強みと優位性は、専売媒体の取り扱い、広告代理店のネットマーケティング事業化支援「ネットプロ」、求人広告事業である。専売媒体については、1999年の設立時から「まぐまぐ」をスタートし、2001年にはGMO媒体、2004年にはJWordと拡充させてきた。特に、専売の媒体社とは、共同でメディアおよび広告開発を行い、事業化を成功させている。また、2004年からは、新規事業として、併売媒体であるWEB媒体およびモバイル媒体の取り扱いを開始し、インターネット関連広告全般を取り扱う総合提案が可能な体制を整えた。

「ネットプロ」では、ネット広告の取り扱いの僅少な代理店に対し、人材採用や研修を視野に入れて、ネット広告の事業化支援を行っている。ターゲットは、総合大手、インターネット専業代理店以外の、古くから広告代理店事業を行っている数多くの中小中堅代理店（ロングテール領域）であり、ネット広告の拡大市場において、マス媒体と異なる販売知識やノウハウを提供している。

求人広告事業については、GMOサンプリングのM&Aにより、2004年に参入した。大きく変化している人材マーケットにおいて、求人メディアは新聞、有料求人誌、フリーペーパー、WEBサイトへと進化・発展している。求人情報の提供は、特にインターネットとの親和性が高いため、求人サイトは急激に拡大してきた。GMOサンプリングでも、紙媒体からネット媒体へのシフト化が進んでおり、今後も、急拡大が予測される求人マーケットにおいて、より取り組みを強化する予定である。

2007年12月期の成長戦略における取り組み課題としては、一つ目としてモバイル媒体運営事業が挙げられる。自社でモバイル媒体を運営し、これまで培ってきたメディア開発・育成のノウハウを活用して、さらなる媒体価値の向上とモバイル向け広告商品の開発を行い、当社のモバイルメディア事業の拡大と基盤強化を進めていく。収益面でも、高い利益率の確保が容易となるため、新たな収益基盤になると考えている。急速に成長を遂げているインターネット広告市場の中で、モバイル広告分野は特に有望とされており、2005年から2009年の間に市場規模が約2.5倍になると予測されている。当社のモバイル媒体の売上高も、前年比2.5倍の急成長を遂げており、今後も成長が期待できる分野だと言える。

モバイルメディア事業参入の仕掛けとしては、シャープの「メルモ」事業を譲り受けたことである。「メルモ」は、主に携帯電話のメール機能を利用したモバイルメールマガジン配信サービスであり、発行マガジン数は約3万2,000誌、ユーザー数は約120万人と、国内有数のスケールを誇る媒体である。当社の専売媒体「まぐまぐ」が運営する携帯メール配信サービスとしては「ミニまぐ」があり、発行マガジン数が約8,000誌、ユーザー数が約100万人となっている。今後は、「メルモ」と「ミニまぐ」の共同商品展開、サービス展開も検討していく。

◆ネット広告事業化支援を継続し、販売力を強化

二つ目の課題は、媒体開発力の強化である。当社は、インターネット広告の普及に伴う広告主の業種拡大など、多様なニーズに対応するため、メール広告のほか、検索連動型広告、WEB広告・モバイル広告など、複数の広告媒体を取り扱うとともに、商品構成の分散化による安定的な収益確保体制を整えてきた。今後は、さらに進化する広告主のニーズに対応するため、未取引である大手媒体口座の開拓を行っていく。また、新規広告枠として、GMOインターネットグループが取り扱う「フィードバーナ」に代表されるRSS広告および、当社の300社の媒体ネットワークを生かしたアフィリエイト広告等を創出していく。

三つ目の課題は、販売力の強化である。拡大するネット広告市場において、代理店のロングテール領域のネット広告事業化支援を継続し、販売ネットワークを強固に延ばしていく。さらに新たな支援として、ホームページ制作、SEO支援、リスティング広告等の展開を予定している。次に、代理店網の拡大を図る。現在、取引社数は堅調に伸びているが、今後はさらに新規口座を増やしていく予定である。また、広告主および代理店のニーズや、商品の多様化に的確に対応できる人材を育成し、前期に刷新した受注管理システムを活用して、売上分析、目標進捗管理を徹底していく。

2007年12月期の連結業績は、売上高72億円、経常利益3億60百万円、当期純利益1億60百万円を計画している。単体については、売上高40億円、経常利益1億50百万円、当期純利益90百万円となる見込みである。配当については、期末配当600円を予想している。

◆ 質 疑 応 答 ◆

媒体別の売上高推移を見ると、JWordが伸びていないようだが、今後もこの傾向は続くのか。また、他社併売商品では、何が伸びているのか。GMOグループ媒体が急速に低下している要因も教えてほしい。

JWordについては、グループ全体で販売している数と、当社で販売している数とでは、多少、トレンドが異なる。当社では、希少価値の高いものをリスティング広告との抱き合わせで販売しているため、数に限りがある。リピート率は高いが、急激に伸びる性質のものではない。他社併売商品では、株式会社USENの媒体である「GyaO」の売上が高い。また、各ポータル新聞系の伸びている。GMOグループ媒体については、メールDMの部分が減少しているためである。

(平成19年2月20日・東京)