



マークライnz株式会社

決算補足説明資料

2026年第1四半期

2026年5月15日

Copyright © 2026 MarkLines Co., Ltd. All Rights Reserved

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。これらの記述または前提（仮定）が、客観的には不正確であったり、または将来実現しないという可能性があります。

また、本書に記載されている当社グループ以外の企業等にかかわる情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性・適切性等について保証するものではありません。

マークライnz株式会社

- I. 業績サマリー**
- II. セグメント別損益**
- III. 業績予想**
- IV. 配当**
- V. 参考情報**

I. 業績サマリー

連結業績サマリー

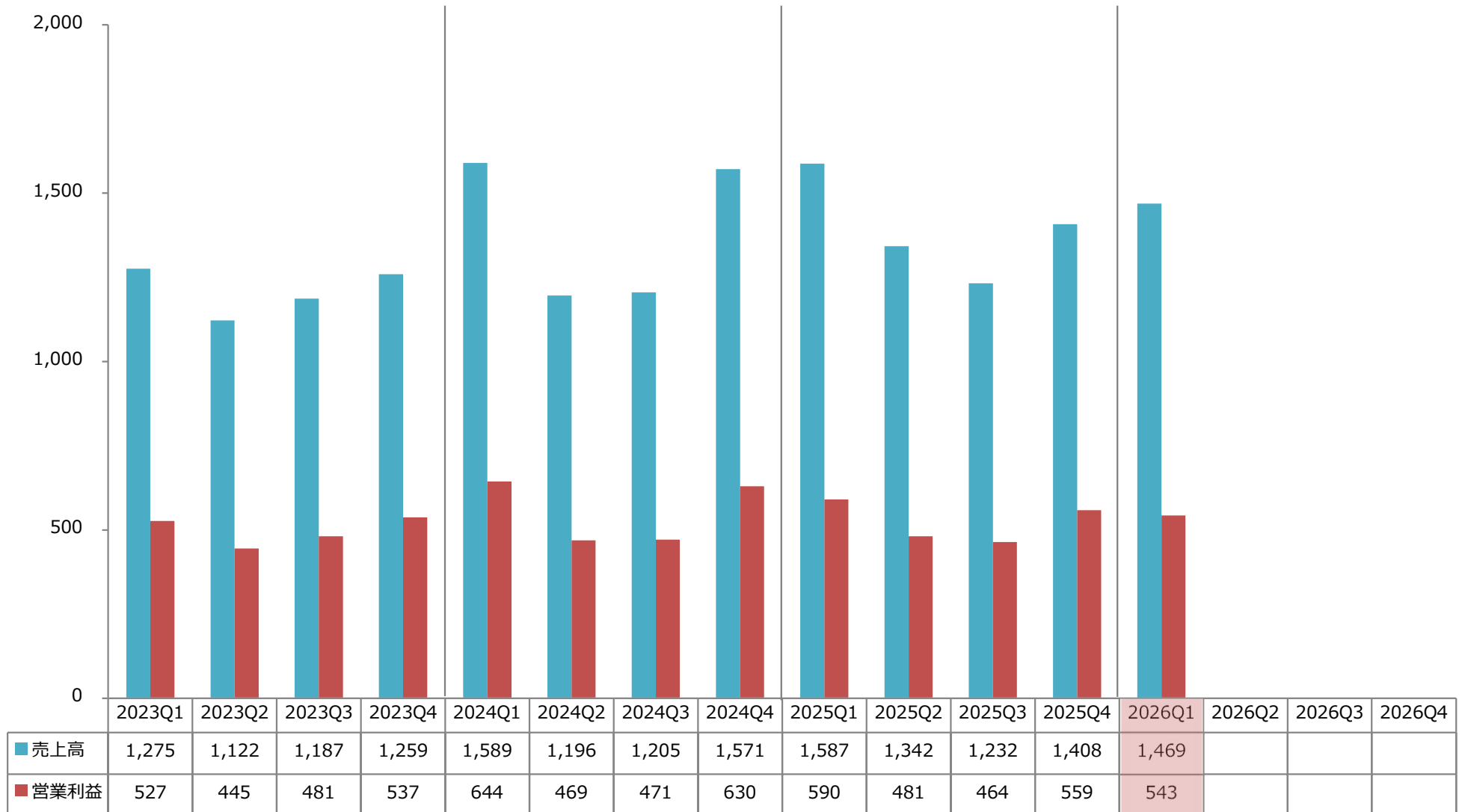
(単位：百万円)

	2025Q1	2026Q1	前年同期 比(%)	要 因
連結売上高	1,587	1,469	△7.4	情報プラットフォーム事業は前年同期比4.6%増加。リバースエンジニアリング事業等の前年同期比減少により全体では前年同期比7.4%の減少。
連結営業利益	590	543	△7.9	売上高が前年同期比7.4%減だったことに加え、事務所移転に伴う固定費増の影響により前年同期比7.9%の減少。
連結経常利益	594	561	△5.4	営業利益が前年同期比7.9%減となったことにより、前年同期比5.4%の減少。
親会社株主に 帰属する 当期純利益	427	401	△6.1	経常利益が前年同期比5.4%減となった影響を受け、前年同期比6.1%減少。

連結業績サマリー

連結業績の推移

(単位:百万円)

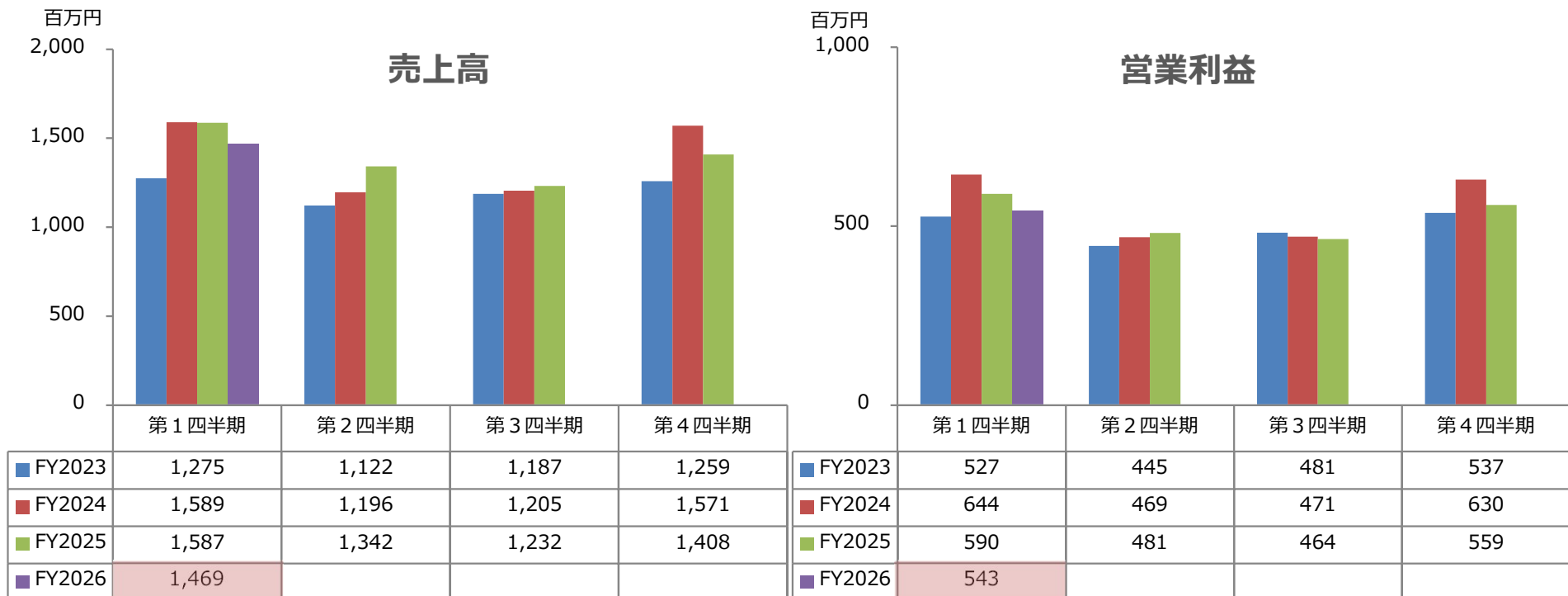


変化の先頭に

連結業績サマリー

四半期毎の連結業績の比較

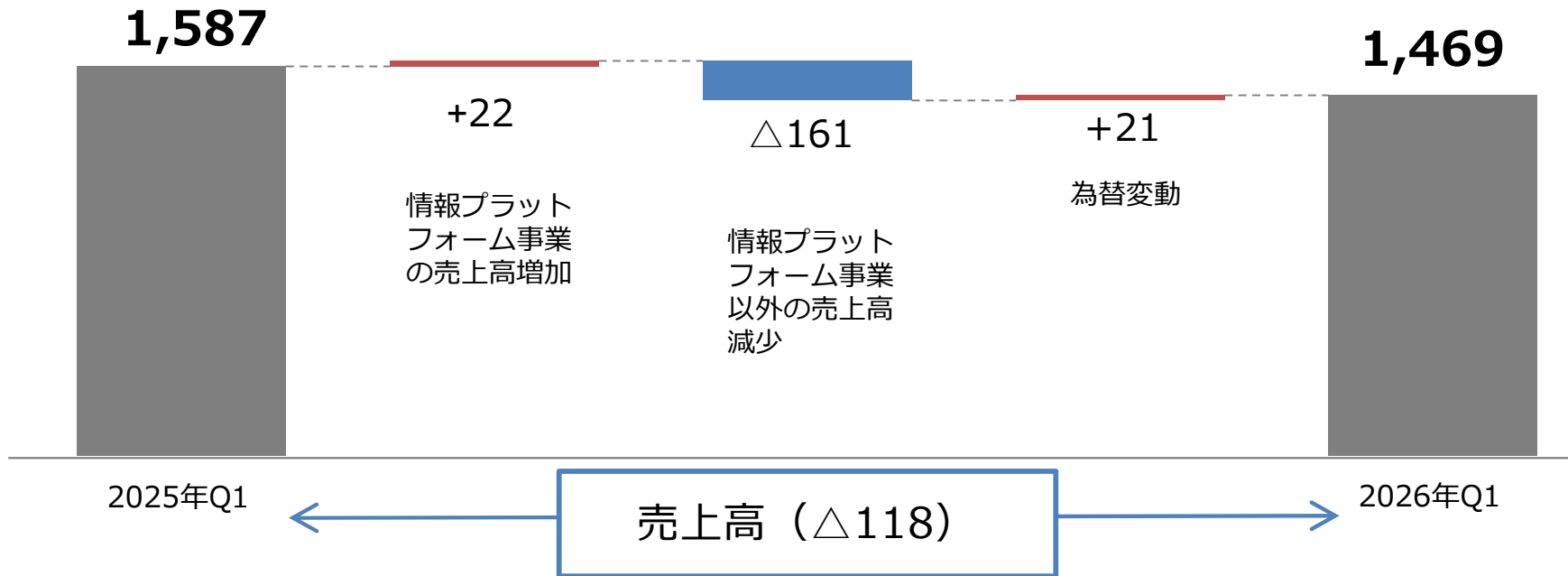
- 当第1四半期連結累計期間について、連結売上高のおよそ7割を占める日系メーカー（海外現地法人含む）が、トランプ政権による関税政策、世界的なEV需要の一時的な伸び悩み、中国メーカーとの競争激化などを背景に2025年に引き続き業績面で厳しい状況が継続した。これに伴い一部の顧客において開発投資の抑制や案件の進捗遅延などの動きが発生し当社グループの受注動向にも影響を与えた。



連結業績サマリー

(単位：百万円)

連結売上高増減要因 (前年同期比)



情報プラットフォーム事業以外の売上高増減の主な内訳

- 人材紹介事業の売上高は17百万円増加した。
- プロモーション広告事業の売上高は8百万円増加した。
- リバースエンジニアリング事業の売上高は146百万円減少した。
- コンサルティング事業の売上高は42百万円減少した。

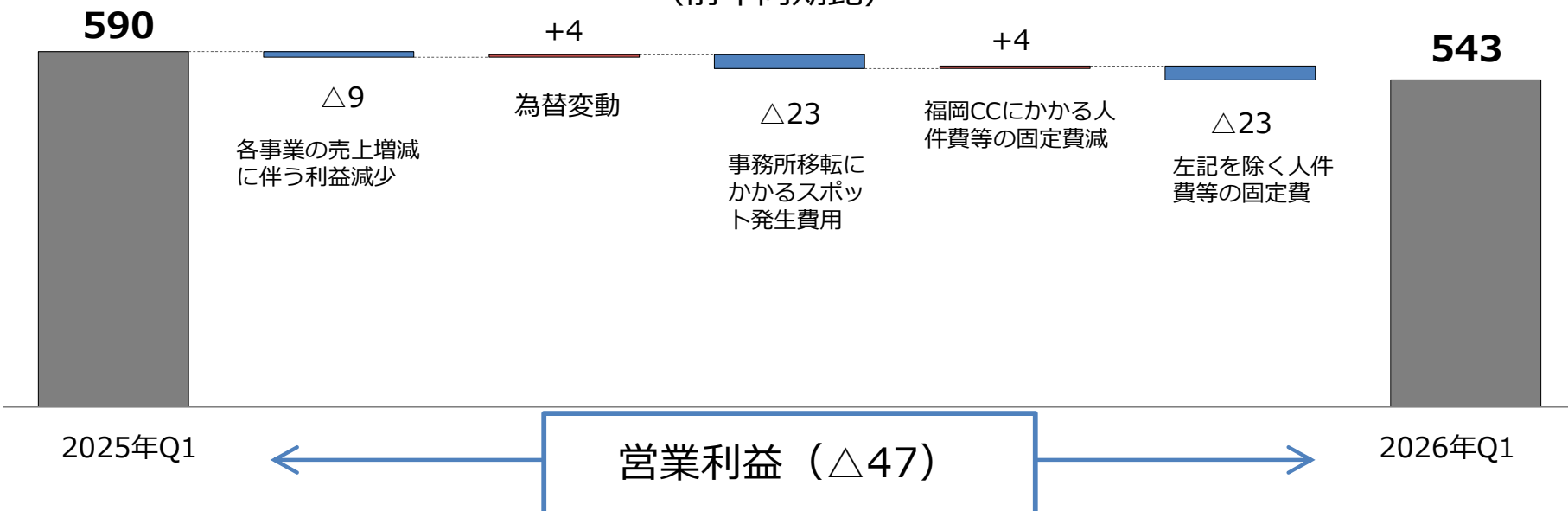
為替変動の内訳

- 人民元、ユーロ等の影響により外貨建の売上が21百万円増加した。

連結業績サマリー

(単位：百万円)

連結営業利益増減要因 (前年同期比)



- 日本、北米、上海オフィス移転に伴う一時費用が合計でおよそ23百万円発生した。
- 2026年2月福岡CC閉所に伴い、Q1に発生した同拠点にかかる固定費は昨年同期比で4百万減少した。
- 為替変動による増加の大半は情報プラットフォーム事業に係るものである。

対象	情報プラットフォーム事業の換算レート	2025Q1	2026Q1	換算方法
売上高	USD (各契約の換算レートの加重平均)	151.21	149.8	各契約の入金時のスポットレートで換算
	EUR (各契約の換算レートの加重平均)	163.23	169.41	各契約の入金時のスポットレートで換算
	CNY (期末スポットレート)	20.68	23.10	累計の人民元売上高を各四半期末のスポットレートで換算
費用	USD (期末スポットレート)	149.52	159.88	累計の米ドル費用を各四半期末のスポットレートで換算
	EUR (期末スポットレート)	162.08	183.41	累計のユーロ費用を各四半期末のスポットレートで換算
	CNY (期末スポットレート)	20.68	23.10	累計の人民元費用を各四半期末のスポットレートで換算

変化の先頭に

II. セグメント別損益

セグメント別損益

(単位：百万円)

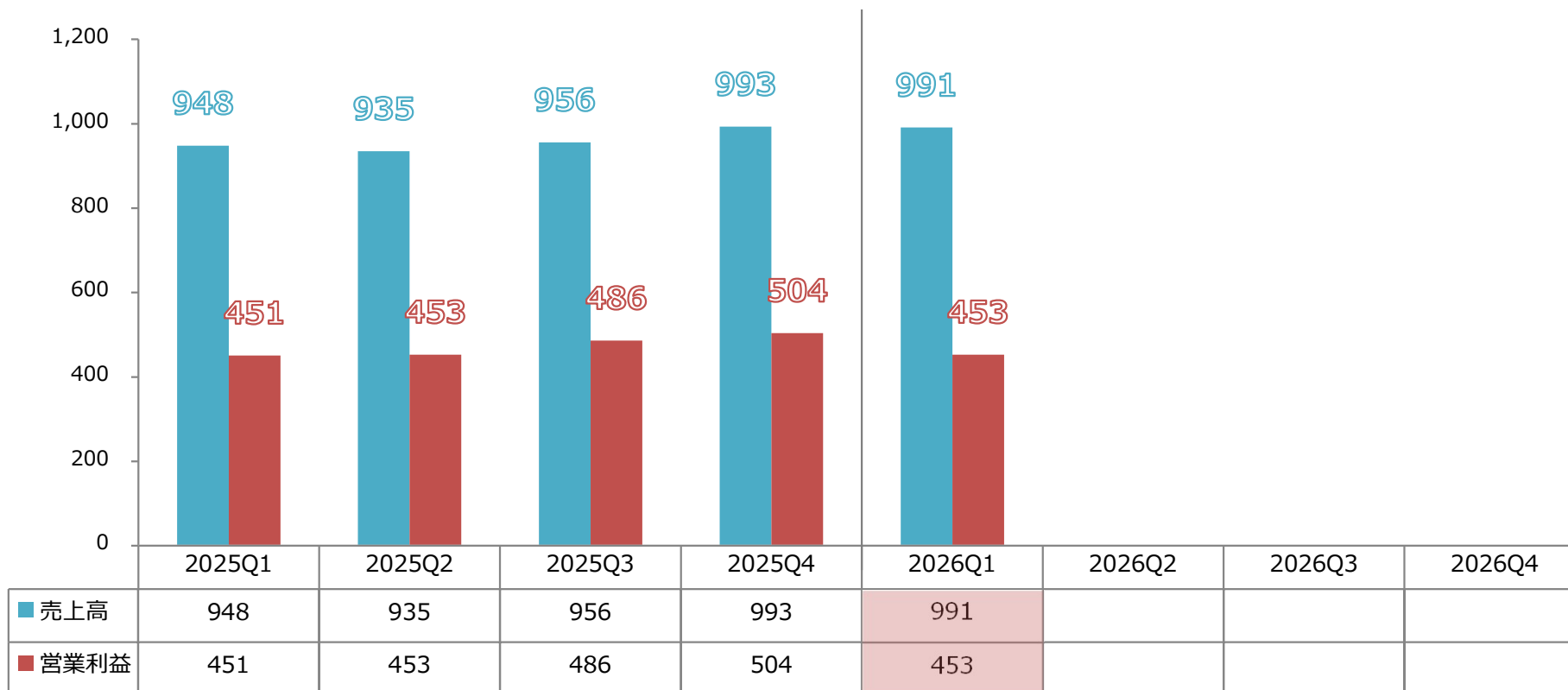
事業部		2025年 Q1実績	2026年 Q1実績	前年同期比	
情報プラットフォーム事業	売上高	948	991	+43	+4.6%
	セグメント利益	451	453	+1	+0.3%
コンサルティング事業	売上高	177	135	△42	△23.7%
	セグメント利益	59	33	△25	△43.3%
プロモーション広告事業	売上高	29	37	+8	+27.9%
	セグメント利益	24	26	+1	+6.5%
市場予測情報販売事業	売上高	68	70	+1	+2.9%
	セグメント利益	21	24	+2	+12.2%
リバーズエンジニアリング事業	売上高	330	184	△146	△44.2%
	セグメント利益	31	5	△26	△83.6%
人材紹介事業	売上高	22	39	+17	+77.5%
	セグメント利益	△4	2	+6	-
自動車ファンド事業	売上高	9	4	△5	△53.3%
	セグメント利益	4	△0	△5	-
その他	売上高	-	4	4	-
	セグメント利益	-	△1	△1	-
連結売上高		1,587	1,469	△117	△7.4%
連結営業利益		590	543	△46	△7.9%

セグメント別損益（情報プラットフォーム事業）

① 情報プラットフォーム事業の業績概況

当第1四半期連結累計期間における情報プラットフォーム事業は、契約数は日本を中心に減少した一方で、既存顧客の価格改定の効果が発現した。円建ての契約を中心に平均契約単価が上昇するとともに、円安の効果も手伝って売上高は4.6%の増加、セグメント利益はほぼ横ばいの0.3%の増加となった。

(単位：百万円) 四半期毎の業績の推移



セグメント別損益（情報プラットフォーム事業）

② 地域別売上高

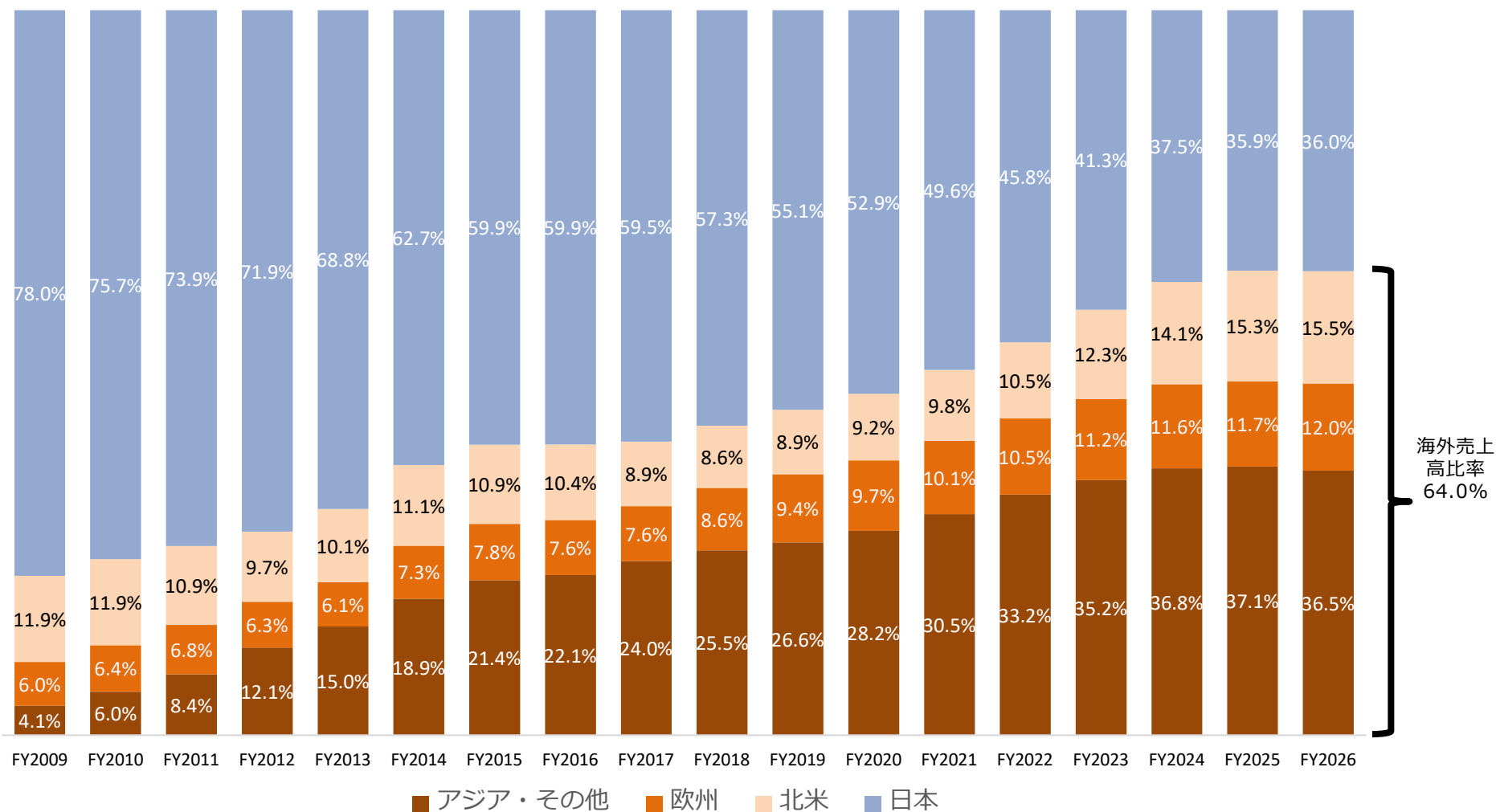
（単位：百万円）

情報プラットフォーム事業の地域別売上高				
	2025年 Q1	2026年 Q1	前年同期 比 (%)	増減要因
日 本	344	357	+3.7	主に前期末より開始した既存契約の価格改定の効果により売上高が増加。
中 国	159	165	+3.9	人民元高に振れたことにより円建ての売上高が増加。
ア ジ ア	179	186	+4.1	主に前期末より開始した既存契約の価格改定の効果により売上高が増加。
北 米	143	153	+6.6	前期の契約数増加、及び既存契約の価格改定の効果により売上高が増加。
欧 州	113	118	+4.5	既存契約の価格改定、及び円安効果により売上高が増加。
そ の 他	7	10	+31.2	-
合 計	948	991	+4.6	-

セグメント別損益（情報プラットフォーム事業）

③ 地域別売上高の構成比

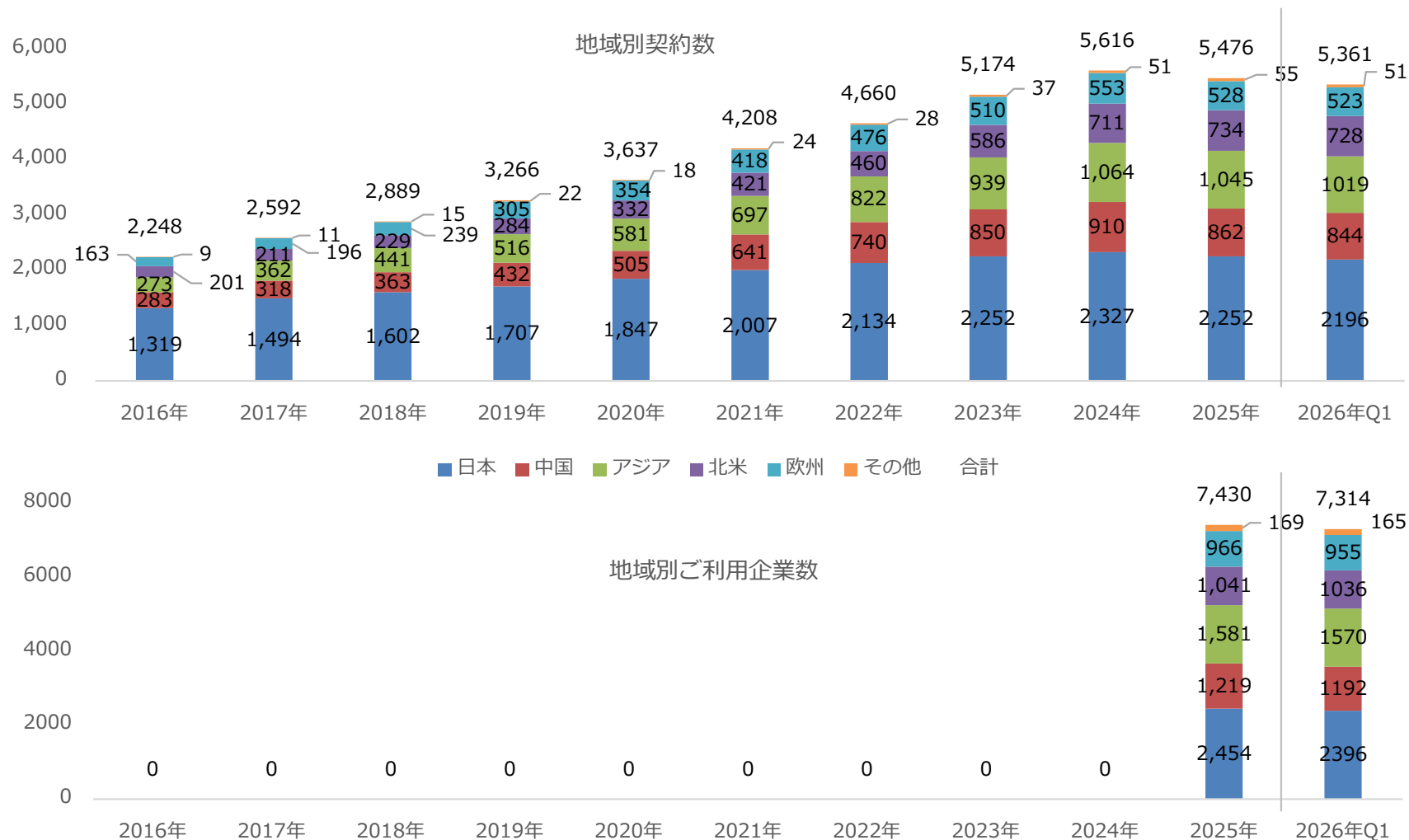
情報プラットフォーム事業地域別売上高の構成比



セグメント別損益（情報プラットフォーム事業）

④ 契約企業数及びご利用企業数

- 2025年以降世界全体で急速に外部環境が変化したことを受け不況耐性に乏しい中堅・小規模企業の解約が増加し、日本、中国、アジア、北米、欧州で契約数/ご利用企業数ともに減少した。



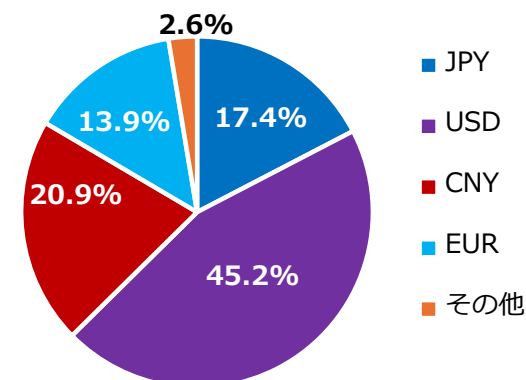
セグメント別損益（情報プラットフォーム事業）

⑤ 主要通貨別の平均契約単価（現地通貨建て）

【新規顧客の平均契約単価】

通貨	2025年 Q1	2025年 Q2	2025年 Q3	2025年 Q4	2025年通期 (a)	2026年Q1 (b)	変化率 (b) / (a)
JPY	686,341	623,810	707,167	675,750	676,636	587,400	△13.2%
USD	5,061	5,213	5,492	5,380	5,272	5,182	△1.7%
CNY	35,480	36,487	34,803	36,947	35,947	38,565	+7.3%
EUR	4,871	4,799	5,221	5,142	5,100	5,696	+11.7%

新規顧客の契約件数割合

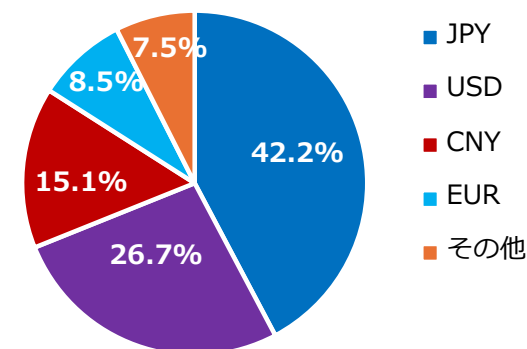


- 当第一四半期において日本では上限2人までのご利用人数での契約が大半であり、新規顧客平均単価は昨年通期比で減少した。ただし日本円での新規契約は新規契約総数の17%ほどにとどまるため、売上高に与える影響は限定的。
- 人民元、ユーロ建てでは単価の高い契約獲得が平均契約単価を押し上げた。

【既存顧客の平均契約単価】

通貨	2025年Q4末 (a)	2026年Q1末 (b)	変化率 (b) / (a)
JPY	636,004	712,076	+12.0%
USD	5,339	5,466	+2.4%
CNY	37,082	37,528	+1.2%
EUR	5,274	5,432	+3.0%

既存顧客の契約件数割合

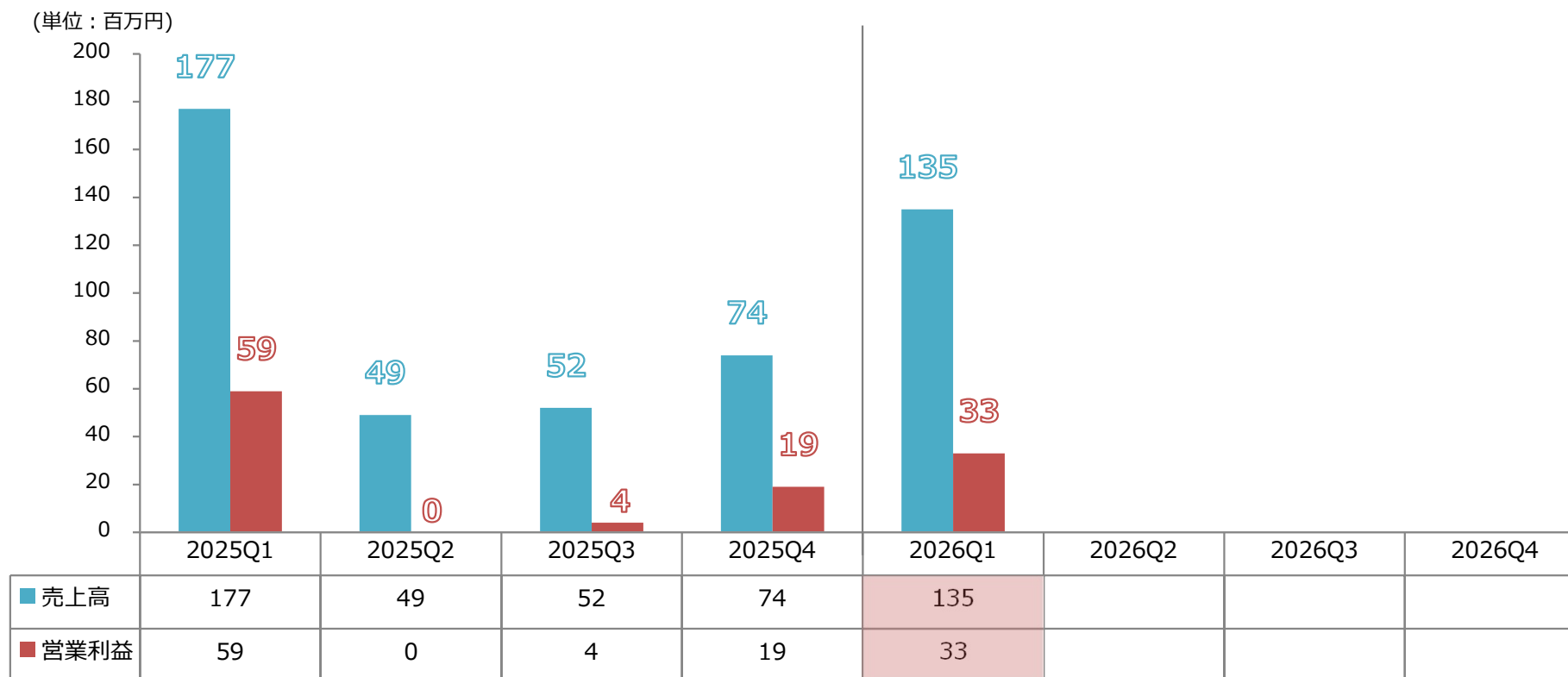


- いずれの通貨建てについても、2025年12月以降順次実行している既存契約の価格改定の効果が発現。加えて、限定的ながら昨年度より推進しているアップセルの効果も平均契約単価上昇に寄与。
- 特に日本円の契約については、価格改定対象契約の比率が高く平均契約単価は10%超上昇した。また、既存契約に占める日本円建て契約の割合は4割超となっており、売上高の増加に寄与している。

セグメント別損益（コンサルティング事業）

当第1四半期連結累計期間のコンサルティング事業は、コンサルティング、及び分解調査データ販売サービスともに自動車/大手部品メーカーからの引き合いが減少し、受注も低調に推移した。その結果、売上高、セグメント利益ともに大きく減少した。

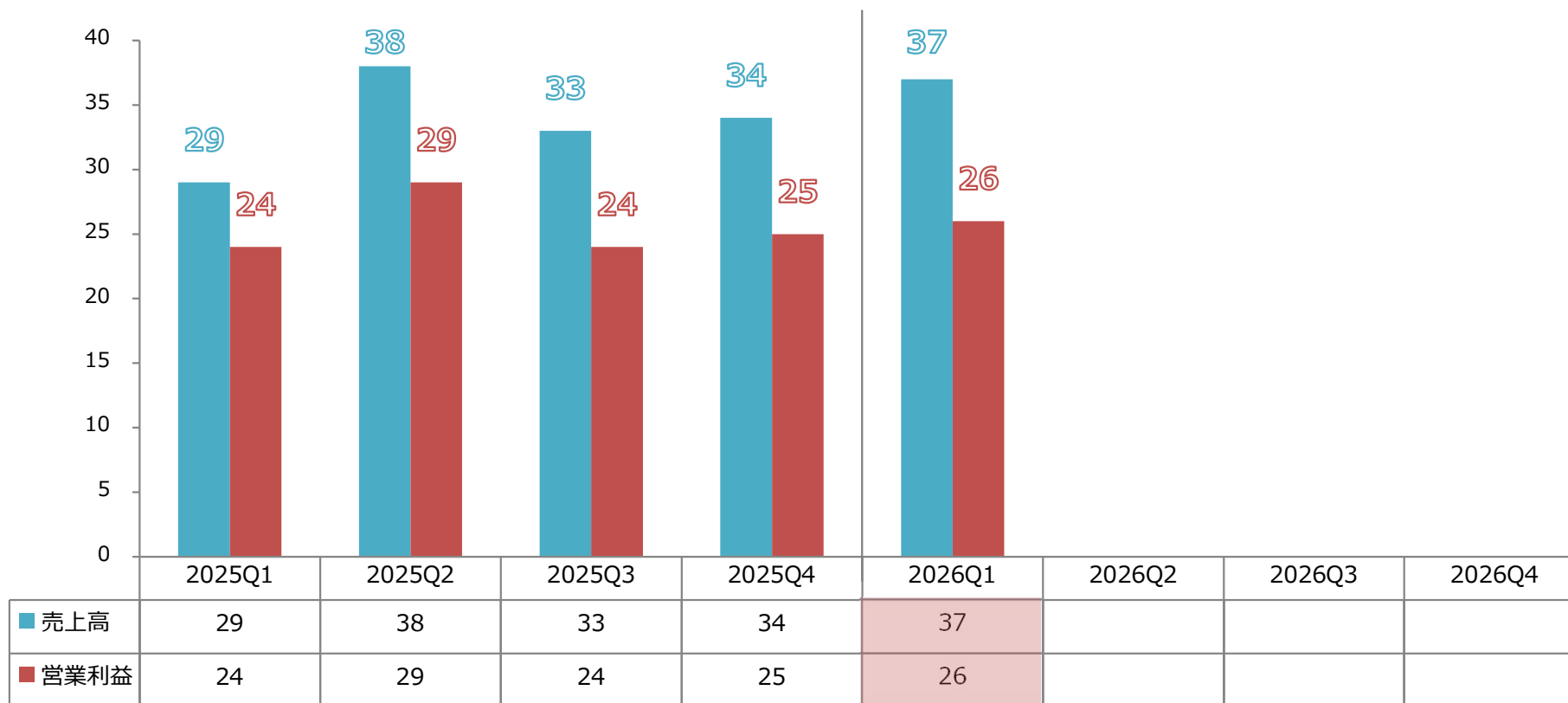
四半期毎の業績の推移



セグメント別損益（プロモーション広告事業 **LINES**）

当第1四半期連結累計期間のプロモーション広告事業は、前期に実施した人員増強により顧客に対するフォローアップ体制が整いリピート受注が引き続き好調に推移したこと、及び1件当たりの受注額が上昇傾向にあることなどを受け売上高、セグメント利益ともに前年同期比で増加した。

(単位：百万円) 四半期毎の業績の推移

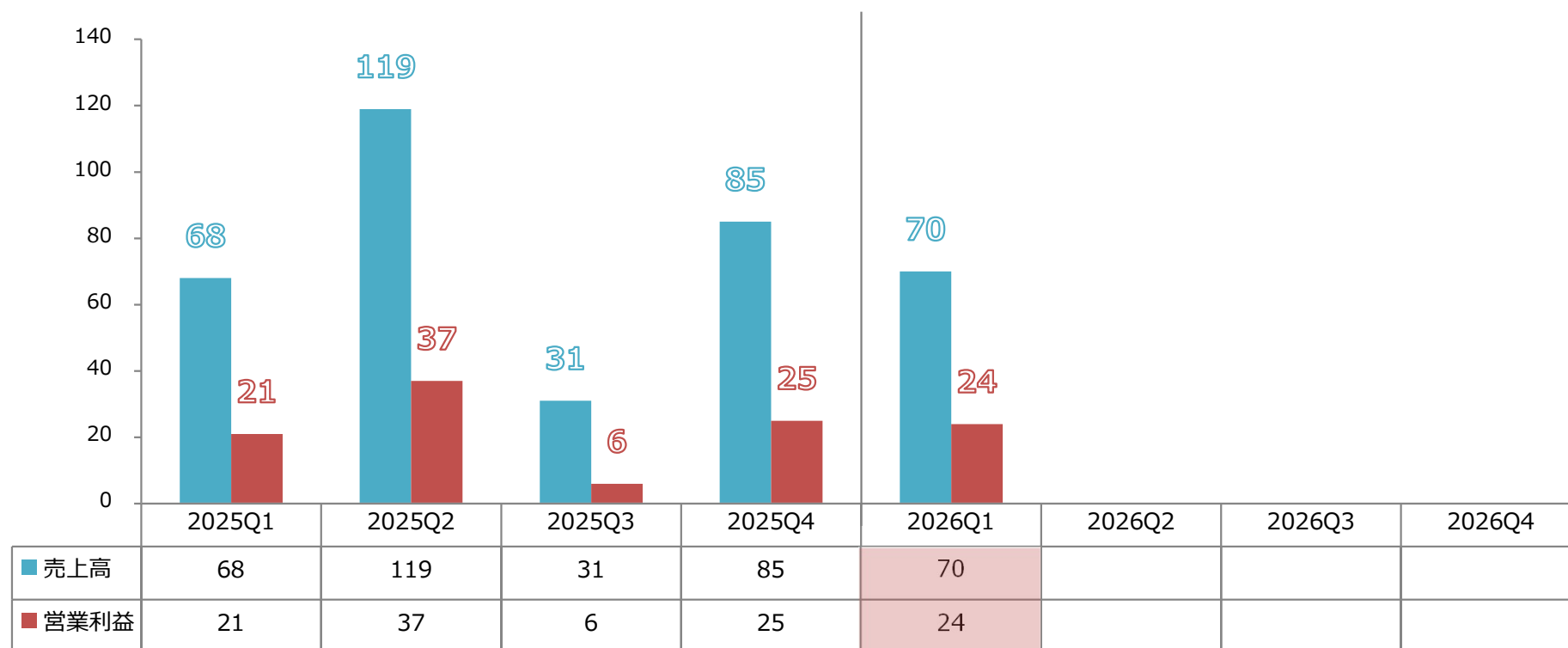


セグメント別損益（市場予測情報販売事業）

当第1四半期連結累計期間の市場予測情報販売事業は、EV市場の減速、地政学リスク、原材料費高騰などへの対応といった複合的な要因による生産拠点の再編などの動きが出ており、予測情報に対するニーズも引き続き高い状態が続いた。この結果、契約の継続率も高水準で推移し、売上高、セグメント利益ともに前年同期比で増加した。

四半期毎の業績の推移

(単位：百万円)



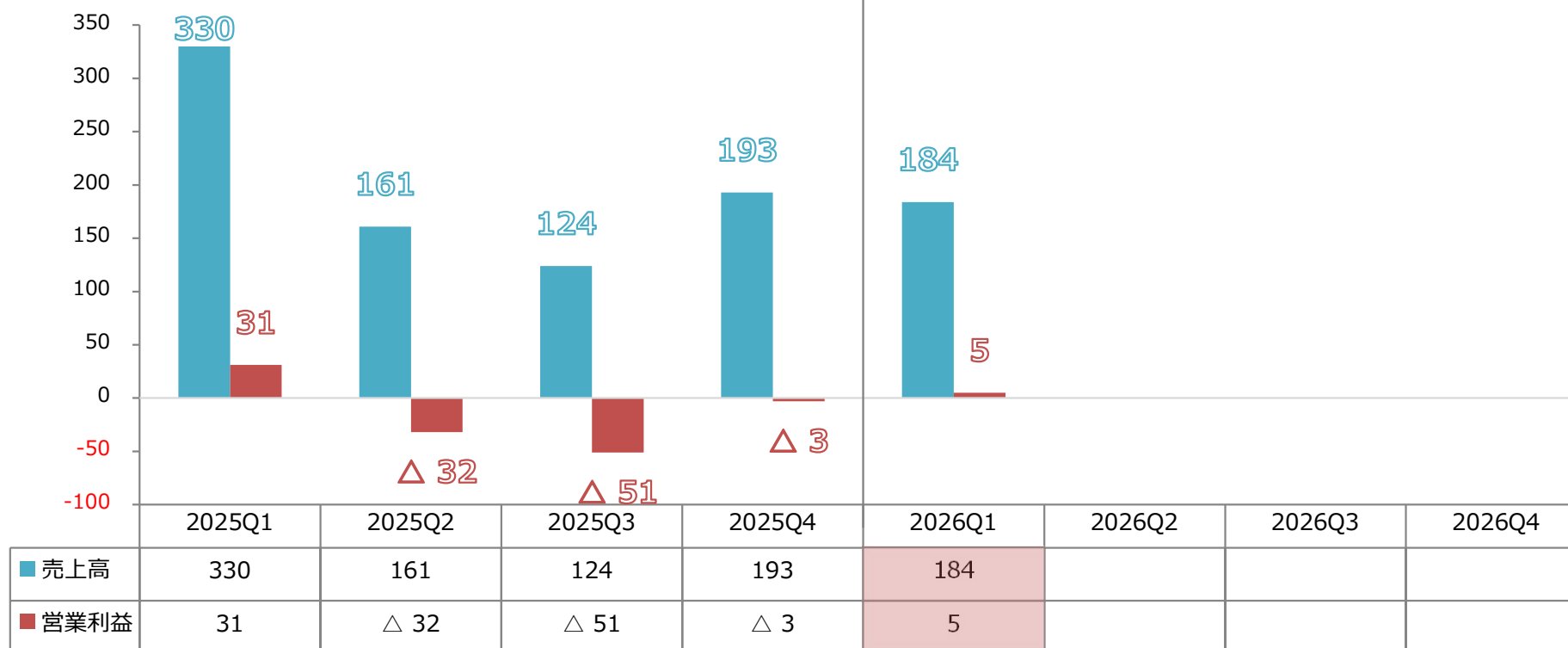
変化の先頭に

セグメント別損益（リバーズエンジニアリング事業）

当第1四半期連結累計期間におけるリバーズエンジニアリング事業は、車両分解・計測サービスにおいて内製化率が高まるとともに、車両・部品調達代行サービスにおいても高付加価値案件が増加したことにより、粗利率が上昇。その一方で、受注件数が減少したことにより、売上高、セグメント利益ともに前年同期比で減少した。足下では、自動車/商用車メーカーから分解、計測、及び実験などに係る商談が増加傾向にあり、これらについては第2四半期以降の業績に寄与する見込み。

(単位：百万円)

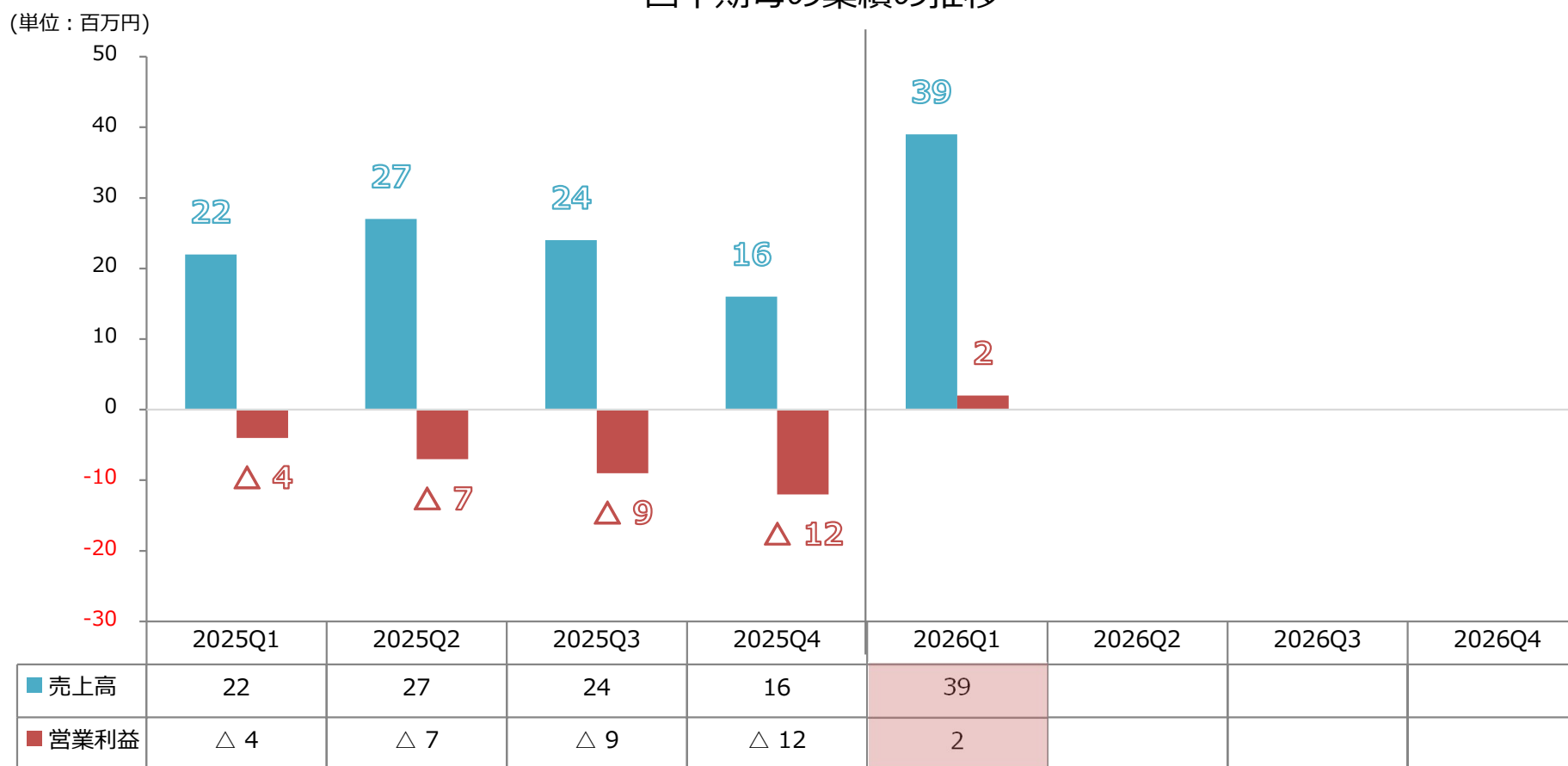
四半期毎の業績の推移



セグメント別損益（人材紹介事業）

当第1四半期連結累計期間の人材紹介事業は、自動車メーカーの求人ニーズが回復傾向にあり、成約件数も14件(前年同期10件)と対前年同期で増加した。また、顧客と締結したリテーナー契約が貢献するなど、売上高は前年同期比77.5%増加、損益面ではセグメント利益を計上した。

四半期毎の業績の推移



セグメント別損益（自動車ファンド事業）

当第1四半期連結累計期間の自動車ファンド事業は、関連会社から受け取る管理報酬について、2026年度より組合契約に従い、ファンドの出資総額から前期末の投資残高を基準として算定した金額を売上高として計上する方式に変更したため、前年同期比で減少。また、セグメント損益については売上の減少を受けセグメント損失を計上した。

(単位：百万円)

四半期毎の業績の推移



III. 業績予想

業績予想

(単位：百万円)

	2025年 12月期実績	2026年 12月期計画	前期比 (%)
連結売上高	5,570	6,150	+10.4%
連結営業利益	2,095	2,350	+12.1%
連結経常利益	2,146	2,380	+10.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,519	1,660	+9.2%

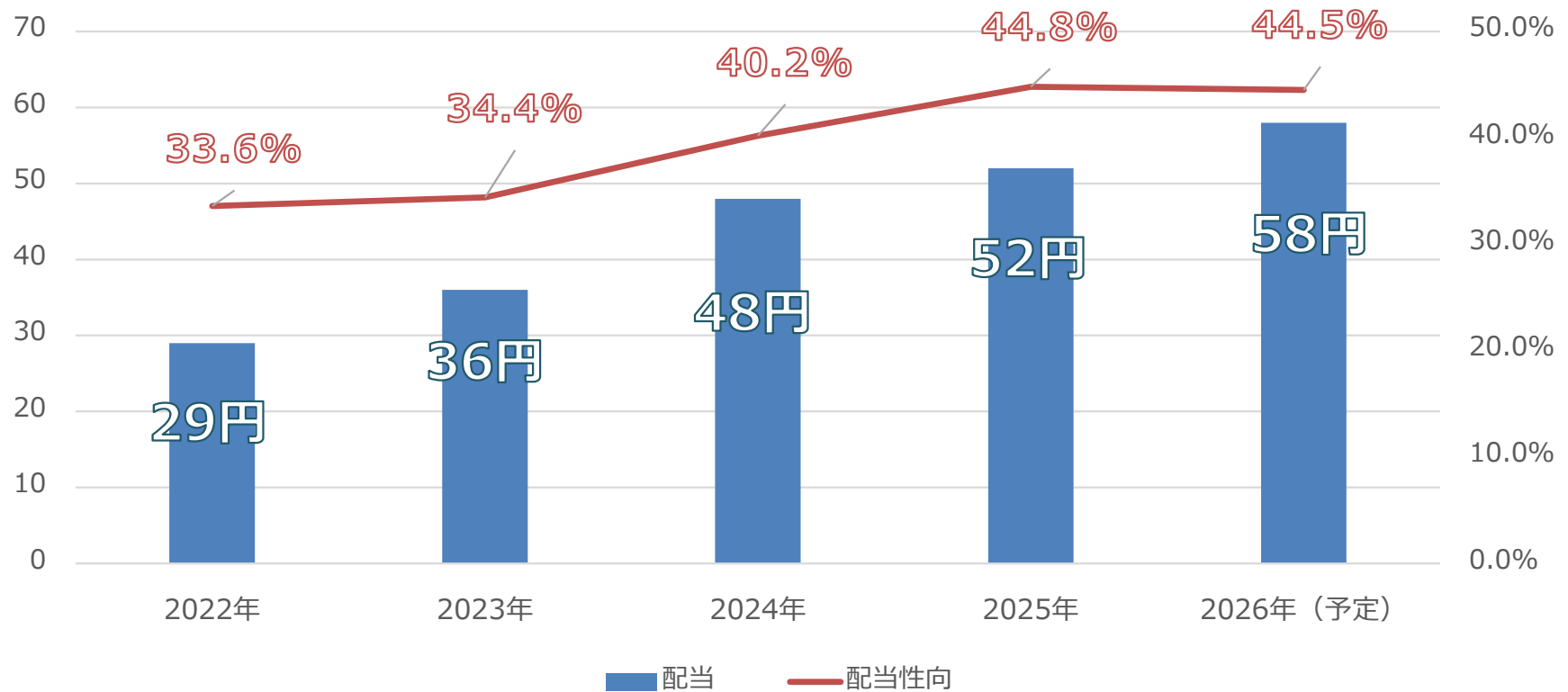
- 情報プラットフォーム事業の既存契約について前期12月から実施している価格改定の効果は、契約更新のタイミングに応じて順次売上高の増加に寄与しており、第2四半期以降はさらに寄与度が高まる見込み。
- ベンチマークセンターにおいて提供しているサービスについて、主要顧客である日系メーカーは事業年度替わりなどもあり活動が活発化してきている。足下の引き合いは前期との比較で増加傾向にあり、第2四半期以降の業績に寄与する見込み。
- 今期1月に「マークラインズ生成AI」のβ版をリリース。現在も、顧客からのフィードバックに基づく改善活動に注力。当該機能の改善が進むことで下期以降、新規契約増、退会減が業績に徐々に寄与することを想定。

IV. 配当

配当

配当方針については、2026年12月期から連結配当性向を従来の40%から45%へ引き上げ

配当及び配当性向

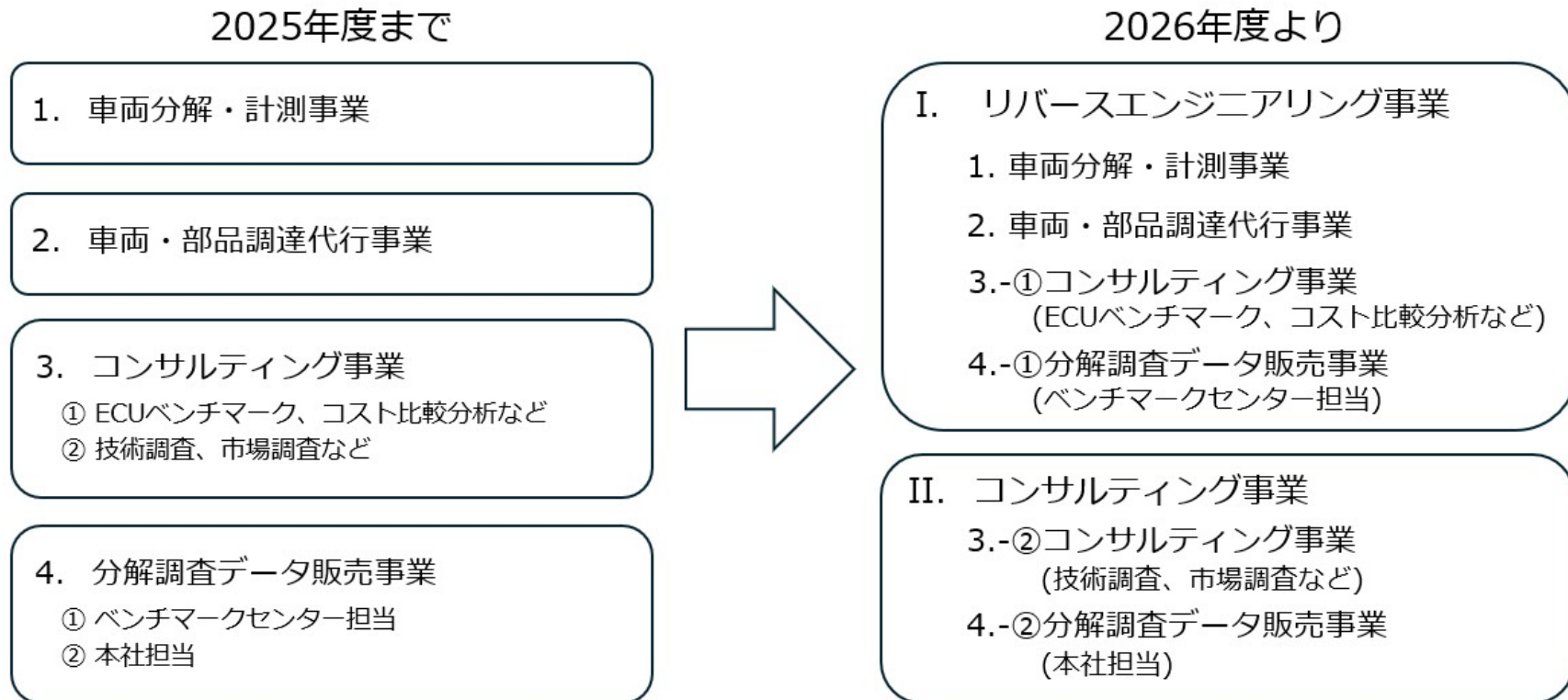


V. 参考情報

■ 事業部の再編について

当第1四半期連結会計期間よりベンチマークセンター及び本社における採算性をこれまでより明確にする目的から、車両分解・計測事業、車両・部品調達代行事業、コンサルティング事業、及び分解調査データ販売事業の4事業をリバースエンジニアリング事業及びコンサルティング事業の2事業に再編しました。

【セグメント区分変更のイメージ】



■ 各事業部のセグメント利益又は損失 1/3

リバースエンジニアリング事業

(単位：千円)

	2025Q1	2025Q2	2025Q3	2025Q4	FY2025	2026Q1	2026Q2	2026Q3	2026Q4	FY2026
売上高	330,750	161,992	124,148	193,983	810,873	184,669				184,669
車両分解・計測 ※1	167,975	71,382	40,680	68,650	348,687	79,743				79,743
車両・部品調達代行	162,775	90,610	83,469	125,332	462,186	104,926				104,926
セグメント利益又は損失 (共通費配賦前)	71,831	6,289	-11,872	32,335	98,583	47,236				47,236
共通費配賦額	-40,146	-39,174	-39,310	-35,760	-154,390	-42,045				-42,045
車両分解・計測 ※1	-31,022	-29,414	-26,986	-22,804	-110,226	-27,779				-27,779
車両・部品調達代行	-9,124	-9,760	-12,324	-12,956	-44,164	-14,266				-14,266
セグメント利益又は損失 (共通費配賦後)	31,685	-32,885	-51,182	-3,425	-55,807	5,191				5,191
車両分解・計測 ※1	9,036	-34,926	-49,788	-8,218	-83,897	-3,770				-3,770
車両・部品調達代行	22,650	2,041	-1,393	4,793	28,090	8,962				8,962

※1 車両分解・計測の売上高には2025年度までのセグメント区分であるコンサルティング事業及び分解調査データ販売事業の売上高が包含されています。

コンサルティング事業

(単位：千円)

	2025Q1	2025Q2	2025Q3	2025Q4	FY2025	2026Q1	2026Q2	2026Q3	2026Q4	FY2026
売上高	177,761	49,403	52,157	74,201	353,522	135,609				135,609
コンサルティング	107,913	30,214	33,915	74,200	246,243	87,250				87,250
分解調査データ販売	69,848	19,189	18,242	0	107,279	48,359				48,359
セグメント利益又は損失 (共通費配賦前)	72,322	12,199	14,688	29,150	128,359	46,861				46,861
共通費配賦額	-12,720	-11,641	-9,732	-10,045	-44,138	-13,083				-13,083
コンサルティング	-11,024	-9,965	-8,216	-8,480	-37,685	-10,535				-10,535
分解調査データ販売	-1,696	-1,676	-1,516	-1,565	-6,453	-2,548				-2,548
セグメント利益又は損失 (共通費配賦後)	59,602	558	4,956	19,105	84,221	33,778				33,778
コンサルティング	29,427	-2,376	1,375	23,113	51,540	19,541				19,541
分解調査データ販売	30,176	2,934	3,581	-4,009	32,682	14,237				14,237

■ 各事業部のセグメント利益又は損失 2/3

情報プラットフォーム事業

(単位：千円)

	2025Q1	2025Q2	2025Q3	2025Q4	FY2025	2026Q1	2026Q2	2026Q3	2026Q4	FY2026
売上高	948,626	935,780	956,951	993,525	3,834,884	991,964				991,964
セグメント利益又は損失 (共通費配賦前)	579,888	579,229	598,697	612,401	2,370,216	598,664				598,664
共通費配賦額	-127,897	-125,399	-112,136	-107,559	-472,992	-145,428				-145,428
セグメント利益又は損失 (共通費配賦後)	451,990	453,830	486,561	504,841	1,897,223	453,236				453,236

プロモーション広告事業

(単位：千円)

	2025Q1	2025Q2	2025Q3	2025Q4	FY2025	2026Q1	2026Q2	2026Q3	2026Q4	FY2026
売上高	29,634	38,547	33,171	34,662	136,015	37,889				37,889
セグメント利益又は損失 (共通費配賦前)	27,126	33,352	27,989	29,442	117,911	31,425				31,425
共通費配賦額	-2,410	-4,191	-3,792	-3,913	-14,308	-5,097				-5,097
セグメント利益又は損失 (共通費配賦後)	24,715	29,161	24,196	25,528	103,602	26,328				26,328

市場予測情報販売事業

(単位：千円)

	2025Q1	2025Q2	2025Q3	2025Q4	FY2025	2026Q1	2026Q2	2026Q3	2026Q4	FY2026
売上高	68,356	119,302	31,558	85,339	304,556	70,307				70,307
セグメント利益又は損失 (共通費配賦前)	24,658	40,665	8,609	28,196	102,130	26,190				26,190
共通費配賦額	-2,826	-2,794	-2,528	-2,609	-10,758	-1,699	0	0	0	-1,699
セグメント利益又は損失 (共通費配賦後)	21,832	37,871	6,080	25,587	91,371	24,491				24,491

■ 各事業部のセグメント利益又は損失 3/3

人材紹介事業

(単位：千円)

	2025Q1	2025Q2	2025Q3	2025Q4	FY2025	2026Q1	2026Q2	2026Q3	2026Q4	FY2026
売上高	22,473	27,481	24,722	16,639	91,317	39,898				39,898
セグメント利益又は損失 (共通費配賦前)	4,562	3,792	924	-2,905	6,374	14,428				14,428
共通費配賦額	-8,988	-11,177	-10,113	-9,931	-40,209	-11,894				-11,894
セグメント利益又は損失 (共通費配賦後)	-4,425	-7,385	-9,188	-12,836	-33,835	2,534				2,534

自動車ファンド事業

(単位：千円)

	2025Q1	2025Q2	2025Q3	2025Q4	FY2025	2026Q1	2026Q2	2026Q3	2026Q4	FY2026
売上高	9,665	9,773	9,881	9,881	39,200	4,511				4,511
セグメント利益又は損失 (共通費配賦前)	4,884	3,984	4,982	3,905	17,755	-807				-807
共通費配賦額	0	0	0	0	0	0				0
セグメント利益又は損失 (共通費配賦後)	4,884	3,984	4,982	3,905	17,755	-807				-807

その他

(単位：千円)

	2025Q1	2025Q2	2025Q3	2025Q4	FY2025	2026Q1	2026Q2	2026Q3	2026Q4	FY2026
売上高	-	0	0	0	0	4,912				4,912
セグメント利益又は損失 (共通費配賦前)	-	-3,463	-2,067	-3,429	-8,959	-1,372				-1,372
共通費配賦額	-	0	0	0	0	0	0	0	0	0
セグメント利益又は損失 (共通費配賦後)	-	-3,463	-2,067	-3,429	-8,959	-1,372				-1,372