

変化の先頭に



マークライズ株式会社
決算補足説明資料

2025年12月期

2026年2月13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。

マークライズ株式会社

目次

I. 2025年12月期の総括

II. 業績サマリー

III. 業績予想

IV. 成長戦略

V. 参考情報

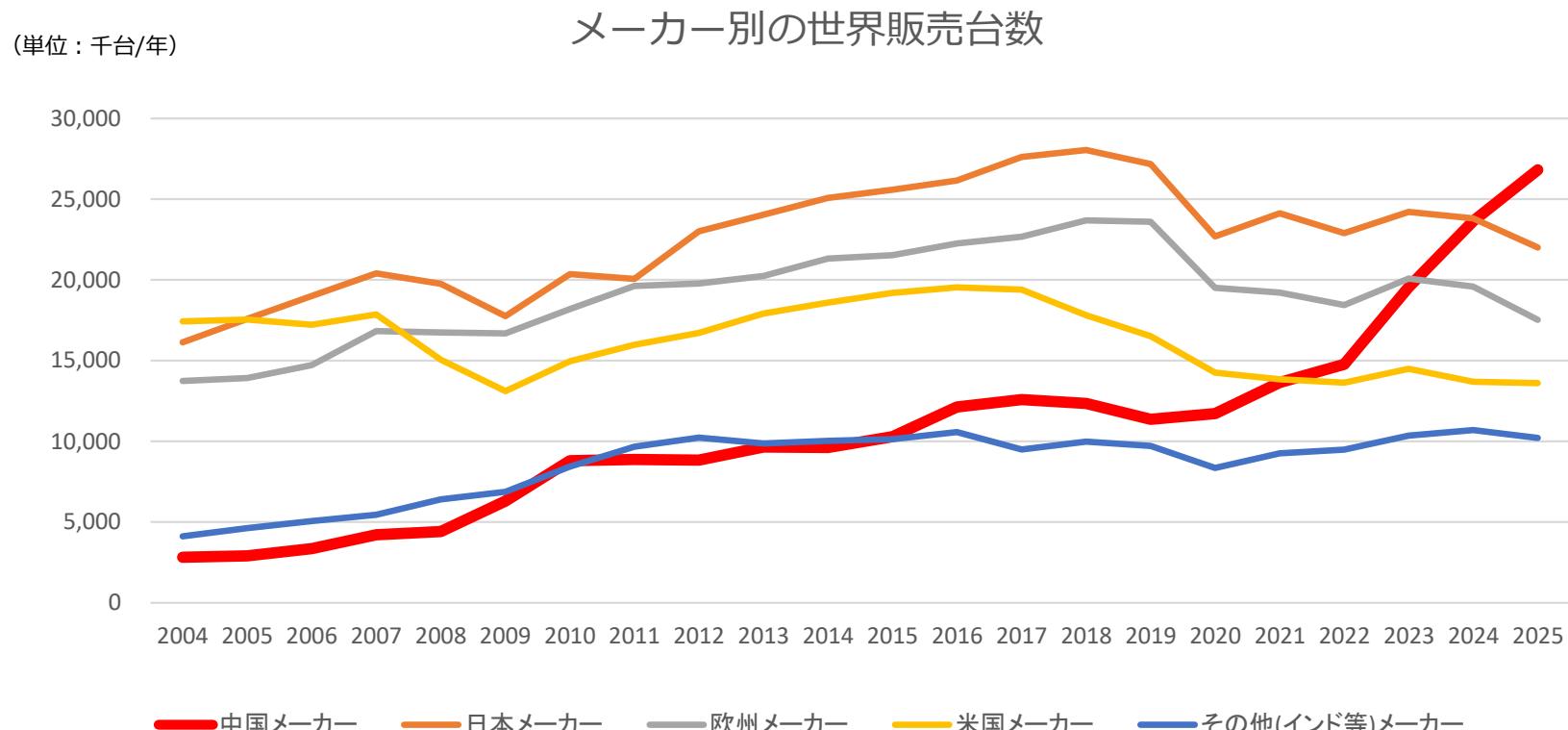
I. 2025年12月期の総括

2025年12月期の総括

1. 事業環境について

① 中国メーカーの躍進

中国の自動車メーカーが国内外で販売を急伸させ、世界販売台数で首位に躍り出る一方、日本メーカーはこの数年間、販売台数で停滞が続いている。こうした状況は、連結売上高のおよそ7割を日系関連企業が占める当社の業績にも影響を与えた。

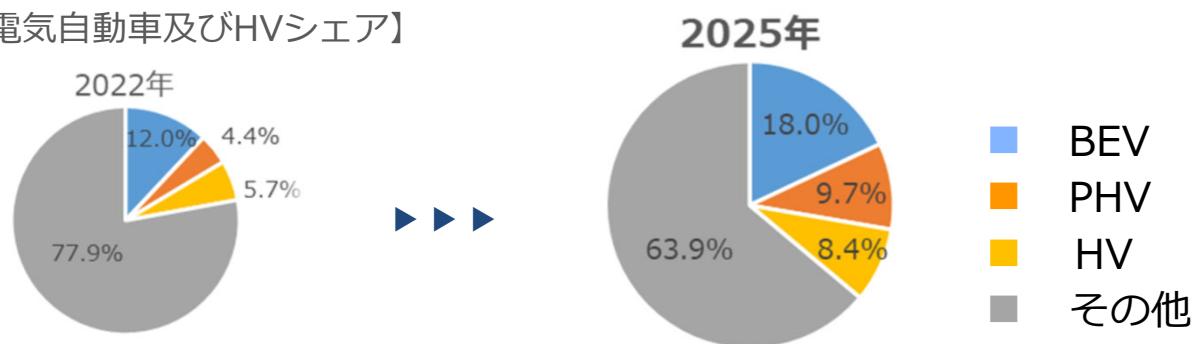


2025年12月期の総括

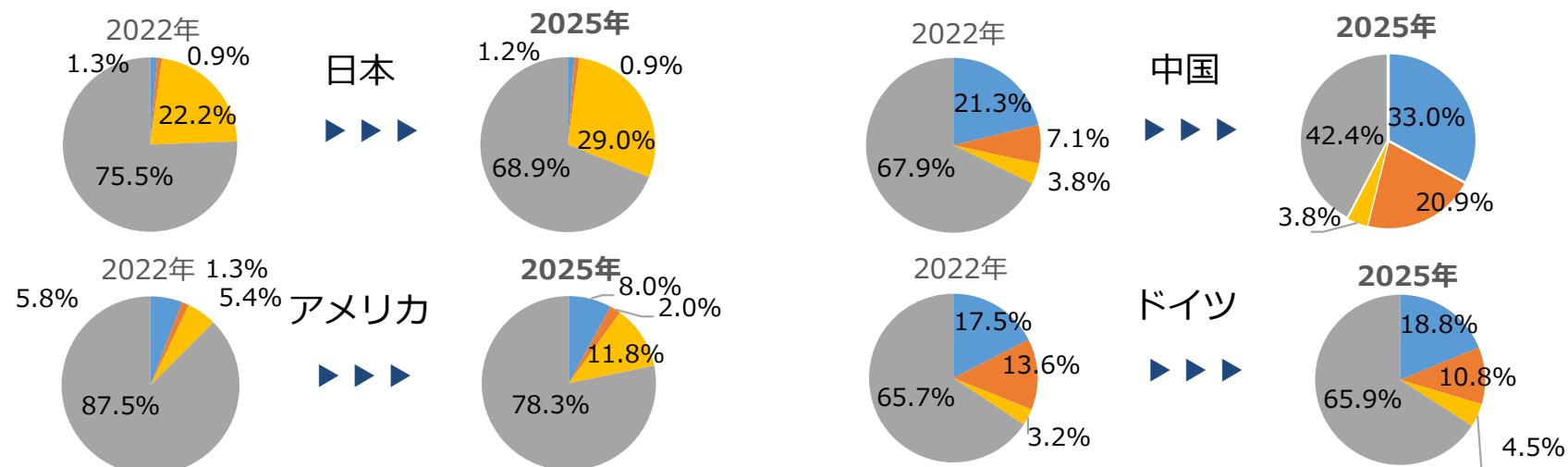
② 国・地域で異なるパワートレイン動向

パワートレイン（BEV、PHV、HV、ICEなど）の世界的動向を見ると、中国では電動化が進展する一方、日本、米国では電動化の進展は限定的。また、欧州では2035年以降もエンジン車の販売を条件付きで認めるなど政策に変化が見られる。

【主要15カ国計の電気自動車及びHVシェア】



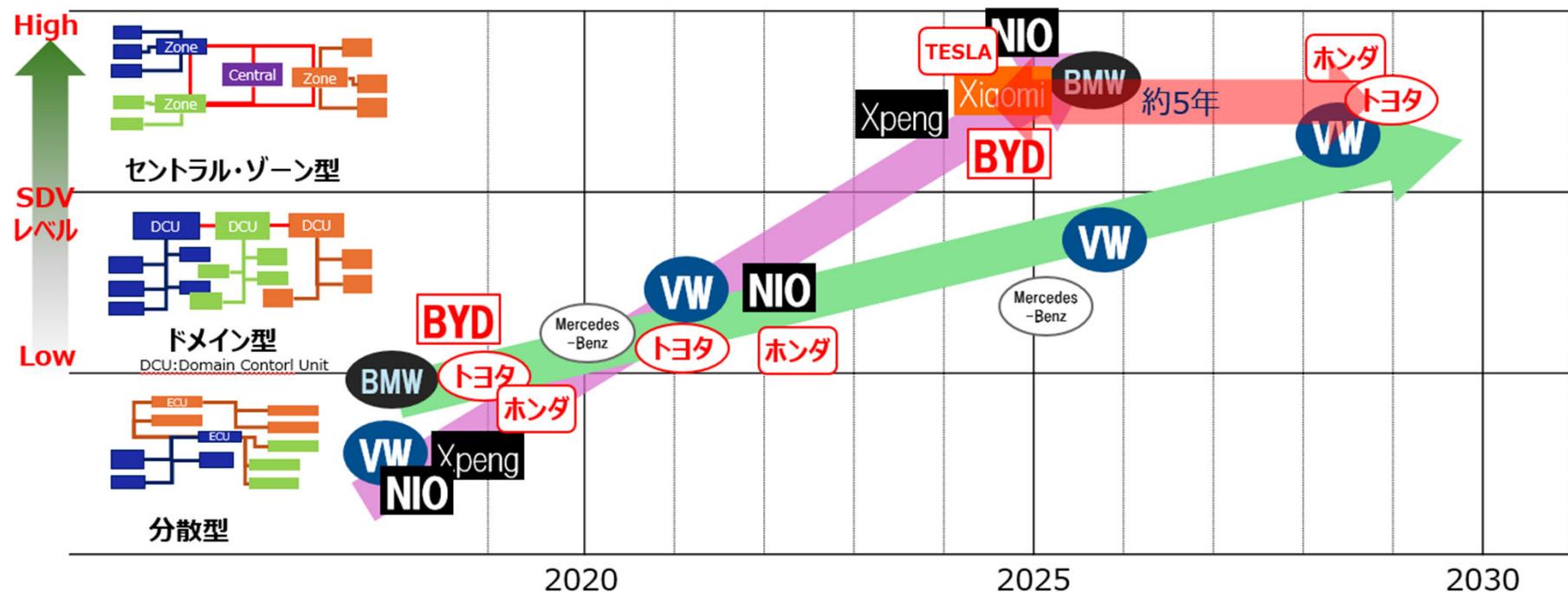
【国別の電気自動車及びHVシェア】



2025年12月期の総括

③ SDV (Software-Defined Vehicle) の進展状況

AIによる技術革新を背景に、米国や中国メーカーでは自動運転技術の実装や商用化に向けた取り組みが進みつつある。また、中国ではBaidu, HUAWEI, AlibabaなどのIT企業が開発したOSを活用するモデルが増加している。このような流れを受け、SDV化は引き続き加速している。



2025年12月期の総括

④ 米国による関税政策の影響

相互関税適用とは別枠で自動車に課された関税により、自動車/部品メーカーの収益環境には影響が生じている。日米間の新関税率は4月3日適用開始の関税率よりも12.5%引き下げられたものの、引き続き自動車/部品メーカーの事業環境は一定の制約が残ると見込まれる。

- 米国輸入自動車に賦課される関税率

国	自動車・自動車部品に関する追加関税 発効前	自動車・自動車部品に関する追加関税 発効後	各国-米国間の 関税交渉合意後
日本	2.5%	27.5%	15.0%
中国	22.5%	47.5%	37.5%
欧州 (EU)	2.5%	27.5%	15.0%
欧州 (UK)	2.5%	27.5%	10% (10万台まで)

2. 生成AI検索機能の開発本格化

2025年下半期より、生成AIを活用した検索機能の開発を本格化。外部ベンダーの活用および社内リソースの集中投入により2026年1月に「マークライズ生成AI β版」として提供を開始した。



MARKLINES 生成AI βバージョンをリリース!!!

**マークライズの
独自データと分析**

質問例

- クルマの軽量化、特にアルミ化に関する動向を教えて。
- 米国で HEV が売れているらしいが、具体的にどんなクルマが何台売れている？
- ヘッドライトの最近の新技術をまとめて。

分析編

EV 市場が今後どの地域で成長すると予測されている?

45/50 回 ↑

データ編

EV/FCV/PHV 販売動向データ

2025年12月期の総括

3. 情報プラットフォーム既存契約における価格改定

サービスの提供開始以来20年以上に亘って利用料金を据え置いてきたが、提供サービスの著しい向上および他社との価格比較を踏まえ既存契約についても12月より順次価格改定に踏み切った。

通貨	ご利用人数/年額料金（旧年額料金）				
	21人以上	20人まで	10人まで	4人まで	2人まで
JPY	2,400,000 (1,200,000)	1,800,000 (-)	1,200,000 (840,000)	780,000 (600,000)	600,000 (480,000)
USD	20,400 (12,600)	15,300 (-)	10,200 (9,000)	6,300 (↑)	5,100 (↑)
CNY	144,000 (86,400)	108,000 (-)	72,000 (63,600)	45,000 (↑)	36,000 (↑)

4. 情報プラットフォームの機能強化

これまで蓄積してきた一次情報について、コンテンツ間でシステム的に連携させることで関連情報を一度に閲覧できるようにするなど、ユーザーエクスペリエンスの向上を図った。

- 様々な切り口で台数データを集計可能にしたカスタマイズ集計機能を実装した。
- OEM拠点/供給メーカーコンテンツ内で、工場ごとの部品供給情報およびモデル詳細を表示するように改良した。

[ホーム > 自動車販売台数 > カスタマイズ集計](#)

カスタマイズ集計

必要な項目を組み合わせたデータ集計ができます。

Step1. 集計項目を選択（複数選択可） **Step2. 希望する順序で並べてください（ドラッグで並び替え可）**

国/地域

- USA X
- Mexico X
- Germany X
- Japan X
- China X
- Thailand X
- India X

パワートレイン

- HV X
- PHV X
- EV X

メーカー/ブランド

- Toyota X
- Tesla X
- BYD Auto X

Step3. 年次/月次と集計期間を設定してください

年次/月次	<input type="radio"/> 年次
集計期間	<input style="width: 100px; height: 25px; border: 1px solid #ccc; border-radius: 5px; padding: 2px 5px;" type="text" value="2021-01"/> から <input style="width: 100px; height: 25px; border: 1px solid #ccc; border-radius: 5px; padding: 2px 5px;" type="text" value="2025-12"/>

[ホーム > 自動車メーカーの拠点 > トヨタ自動車、元町工場](#)

トヨタ自動車、元町工場 • [日本]

トヨタの車両工場、スバルのモデルも生産
〒471-8573 愛知県豊田市元町1番地

主要生産モデルと供給サプライヤー

	ノア (Noah) / ヴォクシー (Voxy) / ランディ (Landy) Hybrid	部品供給情報（部品・サプライヤー）	モデル詳細
	クラウン (Crown) HEV	部品供給情報（部品・サプライヤー）	モデル詳細
	クラウン (Crown) セダン HEV	部品供給情報（部品・サプライヤー）	モデル詳細
	クラウン (Crown) FCEV	部品供給情報（部品・サプライヤー）	モデル詳細
	ソルテラ (Solterra)	部品供給情報（部品・サプライヤー）	モデル詳細
	bZ4X/铂智4X/bZ	部品供給情報（部品・サプライヤー）	モデル詳細
	Lexus RZ 350e/450e/500e/550e	部品供給情報（部品・サプライヤー）	モデル詳細
	MIRAI	部品供給情報（部品・サプライヤー）	モデル詳細

2025年12月期の総括

5. 自動車ファンド事業における投資実行

自動車産業支援ファンド2021投資事業有限責任組合を通して2025年2月に株式会社ミックウェア（兵庫県神戸市）及び同年12月にKopherBit Co., Ltd.（台湾）に対し投資を実行。ミックウェアは2026年1月に米国証券取引委員会に対し、米国預託株式の新規公開計画に関する登録届出書を提出したと発表した。

株式会社ミックウェア

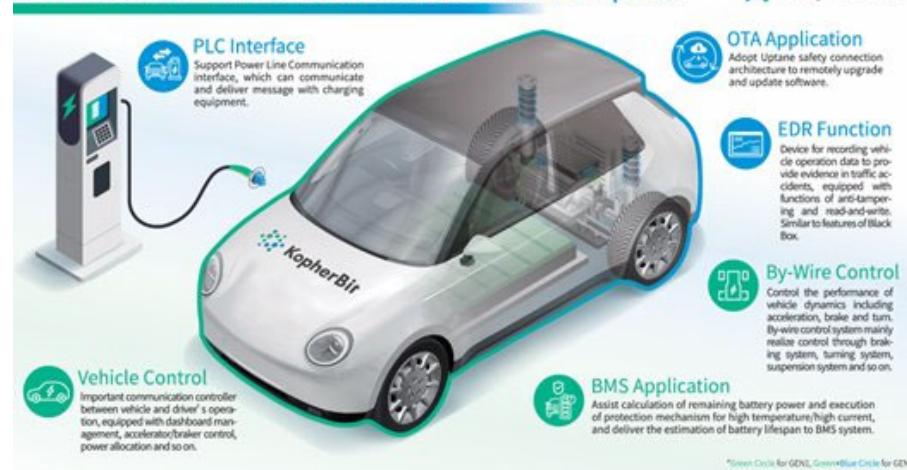
車載プラットフォーム、ナビゲーション、位置情報サービスのソフトウェアの企画、開発、製作、販売を行っている兵庫県発の企業。ナビ関連では日本初の自動車向けTier1ソフトベンダーであり、IVI車載器のソフトウェア開発の全工程にワンストップで対応できることが特徴。

MediaPlayer	Tuner	SmartPhone	Navigation	Telematics	Vehicle
USB-AV iPod	AM / FM / DAB	AndroidAuto CarPlay スマホアプリ連携	ETC / DSRC Compass Location ADAS連携	TSU Function OTA Network Alexa メーカ固有サービスアプリ	車両設定 Meter連携 Map In Meter Air Conditioner TripComputer PowerFlow Wireless Charger RGB照明 SOME / IP通信
Diag	TV	Connectivity	Camera		
Factory Diag	DTV	Bluetooth / WiFi Bluetooth Audio Bluetooth Phone	RWC / MVC / LWC BSI CTM Parking Sensor Auto Parking		
UI Framework + Design					
Soft Keyboard 3D描画 Kanzi UI Library System UI Home					
System					
Boot Shutdown Sound Display KEY入力 音声認識/マイク モード管理 車両パラメータ Logging Backup Anti Theft Clock Settings					
Android					
BSP / HAL					

KopherBit Co., Ltd.

VCU (Vehicle Control Unit) 及び、それに付随する車載ソフトウェアの開発プラットフォームの開発を行っている台湾ITRI発スタートアップ企業。ハードソフト両面でのサービス提供が可能なため Tier1にもTier2にもなれるビジネスモデルが特徴。

Firm Vehicle Partner. Firmware Solution Expert.



6. 株式会社マークライズソフト開発の設立

次世代モビリティでは、車両の機能がソフトウェアによって定義されるSDV（ソフトウェア定義型車両）が重要な要素となっている。これを受け、当社はHuaqin Technology Co., Ltd.（中国）と合弁会社を設立し、主に日系メーカーを対象とした車載ソフトウェア開発受託サービスの提供を開始した。既に引き合いも受けており、2026年受注に向け営業活動を進めている。

合弁会社の概要	
名 称	株式会社マークライズソフト開発
事業内容	日本市場における車載向けソフトウェアの開発受託サービス
所 在 地	東京都港区六本木7丁目15番9号 六本木セントラルタワー14F
設 立	2025年4月
資本金	90百万円
出資者及び比率	マークライズ: 51% 華勤技術股份有限公司 (Huaqin Technology Co., Ltd.): 49%

7. 本社オフィス移転

本社オフィスおよび赤坂サテライトオフィスを統合し、本社機能の一
体運営を図るため山王パークタワー（旧本社オフィス）から六本木セ
ントラルタワー（新本社オフィス）へ移転した。

新本社オフィスの概要	
名 称	六本木セントラルタワー
所 在 地	東京都港区六本木7丁目15番9号
移転時期	2025年12月
収容人数	およそ200名



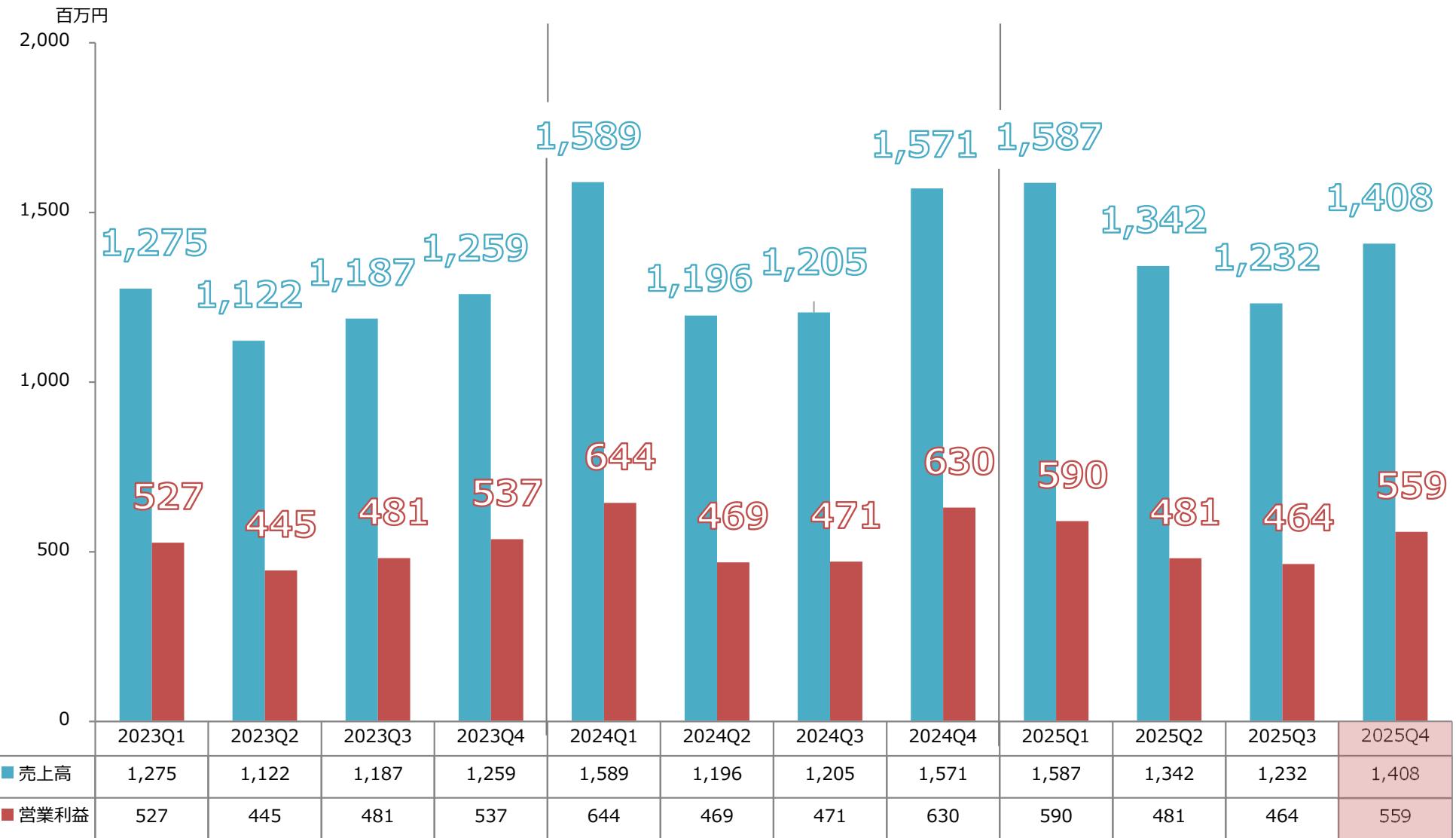
II. 業績サマリー

連結業績サマリー

	2025年12月期			前期比 (%)	要 因
	実績	2025年 業績予想値 (修正後)	対予想比 (%)		
連結売上高	5,570	5,600	△0.5	+0.1	情報プラットフォーム事業は前期比5.6%増加。その他の事業について、プロモーション広告事業が好調に推移したが他事業が低調だったため前期比減。全体では前期比で横ばいに推移。
連結営業利益	2,095	2,100	△0.2	△5.4	売上高が横ばいに推移したこと、ベンチマークセンターの稼働などにより固定費が増加し前期比5.4%減。
連結経常利益	2,146	2,100	+2.2	△3.6	営業利益が前期比5.4%減となったことにより、前期比3.6%減。
親会社株主に 帰 属 す る 当 期 純 利 益	1,519	1,450	+4.8	△3.7	経常利益が前期比3.6%減となったことにより、前期比3.7%減。

連結業績サマリー

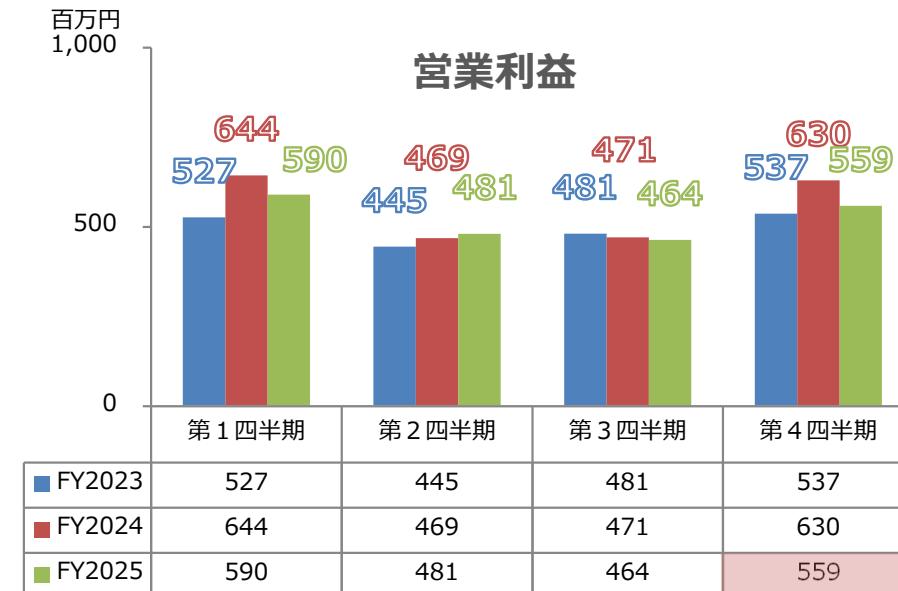
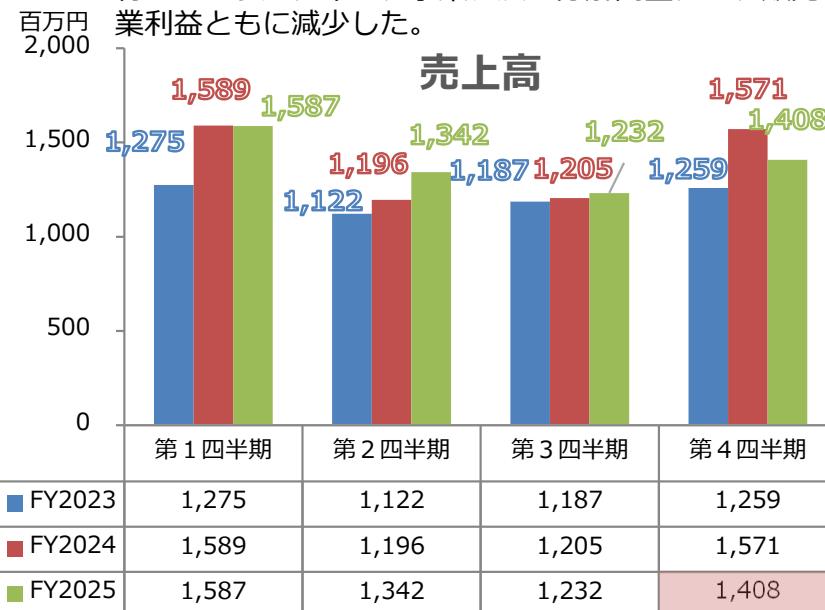
連結業績の推移



連結業績サマリー

四半期毎の連結業績の比較

- Q1について、前期Q1は車両分解・計測事業で一過性の売上が計上されるなど前年同期の業績が特に好調だった反動を受けたこと、BYDなど新興メーカーの台頭が一部の自動車/部品メーカーの業績悪化を招き当社サービスへの受注動向に影響を与えたことにより前期に及ばなかった。利益面については、前期下期に設立したベンチマークセンター、深圳子会社、及び福岡コールセンターに係る固定費増の影響も受け前年同四半期比で減少した。
- Q2について、米国の関税政策に係る影響が見通せないことから多くの自動車/部品メーカーが予算執行を差し控えた結果、当社の市場予測情報販売、プロモーション広告事業を除く各サービスの受注動向に影響を与えた。ただ、市場予測情報販売、及びプロモーション広告事業が引き続き好調に推移したこと、及びコンサルティング、車両分解・計測、分解調査データ販売事業における受注が対前年同四半期で改善したことから売上高、営業利益ともに增加了。
- Q3について、米国の関税政策の行方は一応の決着を迎えたが米国の関税が日系・欧州メーカーの業績に与える影響は大きく、また、中国市場においても競争が激化しており自動車業界を取り巻く環境は厳しさが増している。このような状況から当社が展開している各サービスの受注も第2四半期に続き苦しい状況が続いたが、円安効果により情報プラットフォーム事業の売上が増加するなど連結売上高としては前年同四半期を上回った。一方、営業利益については、人件費など固定費増加の影響を吸収しきれず減少した。
- Q4について、自動車業界を取り巻く環境が引き続き厳しい状況で推移する中、当社が運営する各事業の業績も影響を受けた。特にコンサルティング事業、及び分解調査データ販売事業の受注が前年同四半期との比較で減少したことから、売上高、営業利益ともに減少した。

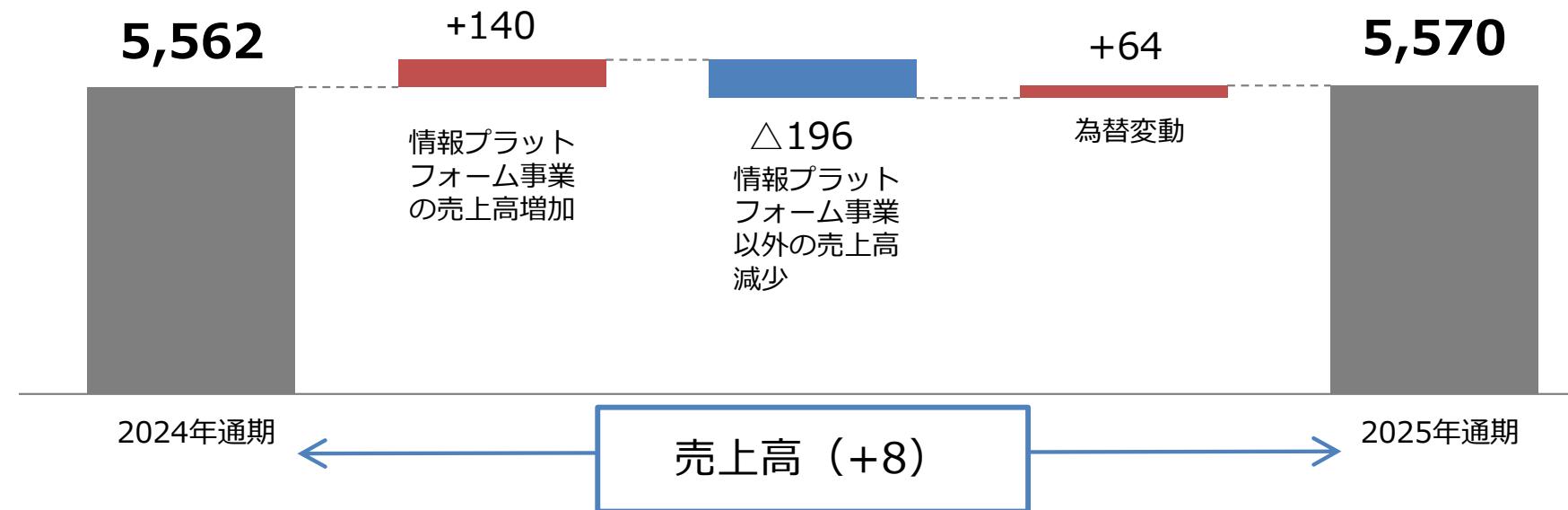


変化の先頭に

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

- プロモーション広告事業の売上高は22百万円増加した。
- 人材紹介事業の売上高は12百万円増加した。
- コンサルティング事業の売上高は139百万円減少した。
- 分解調査データ販売事業の売上高は70百万円減少した。

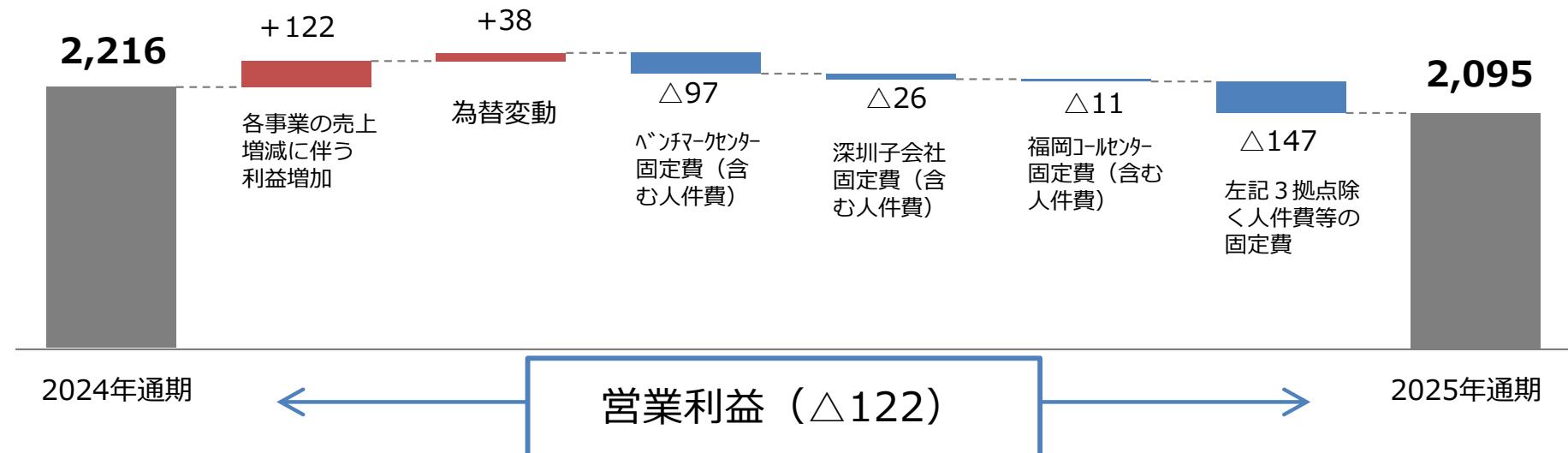
為替変動内訳

- USドル、人民元、ユーロ等の影響により外貨建の売上が64百万円増加した。

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)



- ベンチマークセンター稼働に伴い人件費含む固定費はおよそ97百万円増加した。
- ベースアップ等の影響により日本、海外子会社とともに人件費は増加した。
- 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	FY2024	FY2025	換算方法
売上高	USD (各契約の換算レートの加重平均)	146.37	150.41	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)	157.94	163.23	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)	21.63	22.32	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)	158.18	156.56	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)	164.92	184.33	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)	21.63	22.32	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

セグメント別損益

(単位：百万円)

事業部		2024年 実績	2025年 実績	前期比	
情報プラットフォーム事業	売上高	3,629	3,834	+205	+5.6%
	セグメント利益	1,869	1,897	+28	+1.5%
プロモーション広告事業	売上高	113	136	+22	+20.2%
	セグメント利益	96	103	+7	+7.5%
市場予測情報販売事業	売上高	295	304	+8	+3.0%
	セグメント利益	87	91	+3	+4.2%
車両・部品調達代行業務	売上高	494	462	△32	△6.6%
	セグメント利益	50	28	△22	△44.0%
分解調査データ販売事業	売上高	186	116	△70	△37.8%
	セグメント利益	64	28	△36	△56.4%
自動車ファンド事業	売上高	39	39	+0	+0.0%
	セグメント利益	5	17	+12	+241.2%
コンサルティング事業	売上高	625	486	△139	△22.4%
	セグメント利益	65	8	△56	△86.6%
人材紹介事業	売上高	78	91	+12	+15.9%
	セグメント利益	△33	△33	△0	-
車両分解・計測事業	売上高	98	100	+2	+2.0%
	セグメント利益	10	△36	△47	-
その他	売上高	-	-	-	-
	セグメント利益	-	△8	△8	-
連結売上高		5,562	5,570	+8	+0.1%
連結営業利益		2,216	2,095	△120	△5.4%

変化

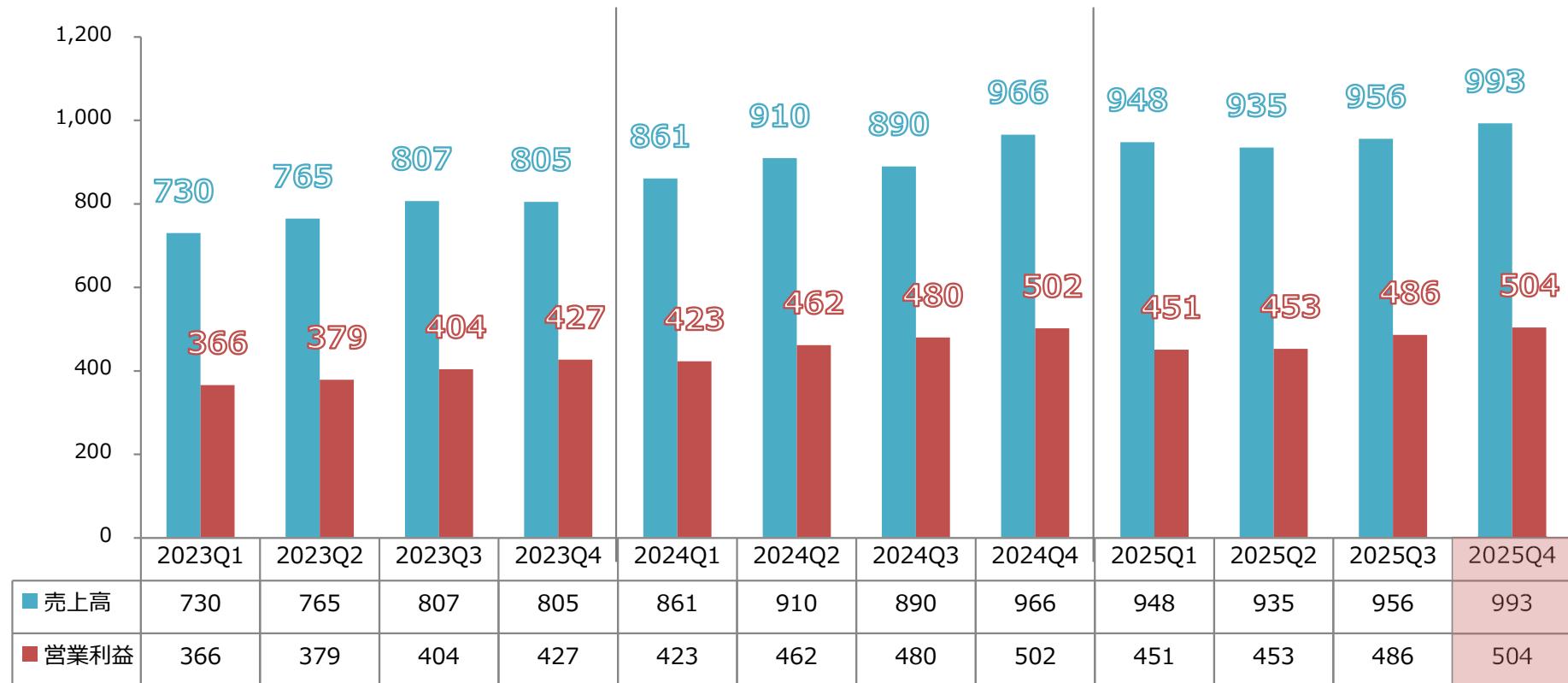
セグメント別損益（情報プラットフォーム事業）

① 情報プラットフォーム事業の業績概況

日系・欧米メーカーの業績不振などを背景に、新規契約が停滞するとともに解約が増加。一方で、これまでに獲得した契約の積み上がりに加え、人民元高の進行による增收効果もあり、売上高は前期比で5.6%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（情報プラットフォーム事業）

② 地域別売上高

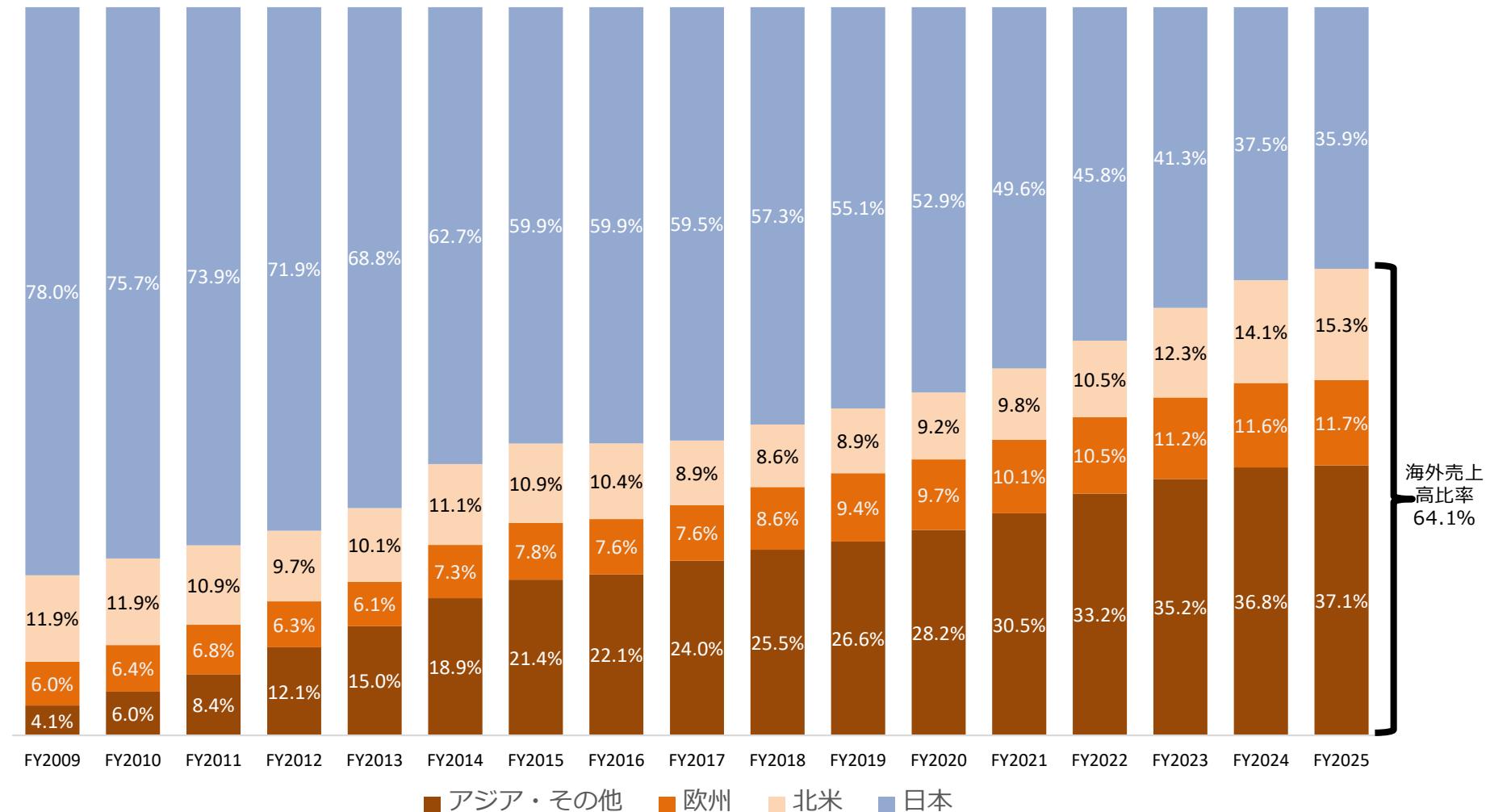
(単位：百万円)

情報プラットフォーム事業の地域別売上高				
	2024年 通期	2025年 通期	前期比 (%)	増減要因
日本	1,361	1,377	+1.2	前期における契約数增加の効果が持続し売上高も増加。
中国	644	670	+4.1	前年期末との比較で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	663	714	+7.8	前期においてインドの新規契約獲得が好調だったこと、及び円安効果で売上高が増加。
北米	512	585	+14.3	引き続き契約獲得が好調に推移したことに加えて円安効果も手伝って売上高は増加。
欧州	420	450	+7.1	前期の契約数増の効果、及び円安効果も持続し売上高も増加。
その他	28	35	+27.1	-
合計	3,629	3,834	+5.6	-

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

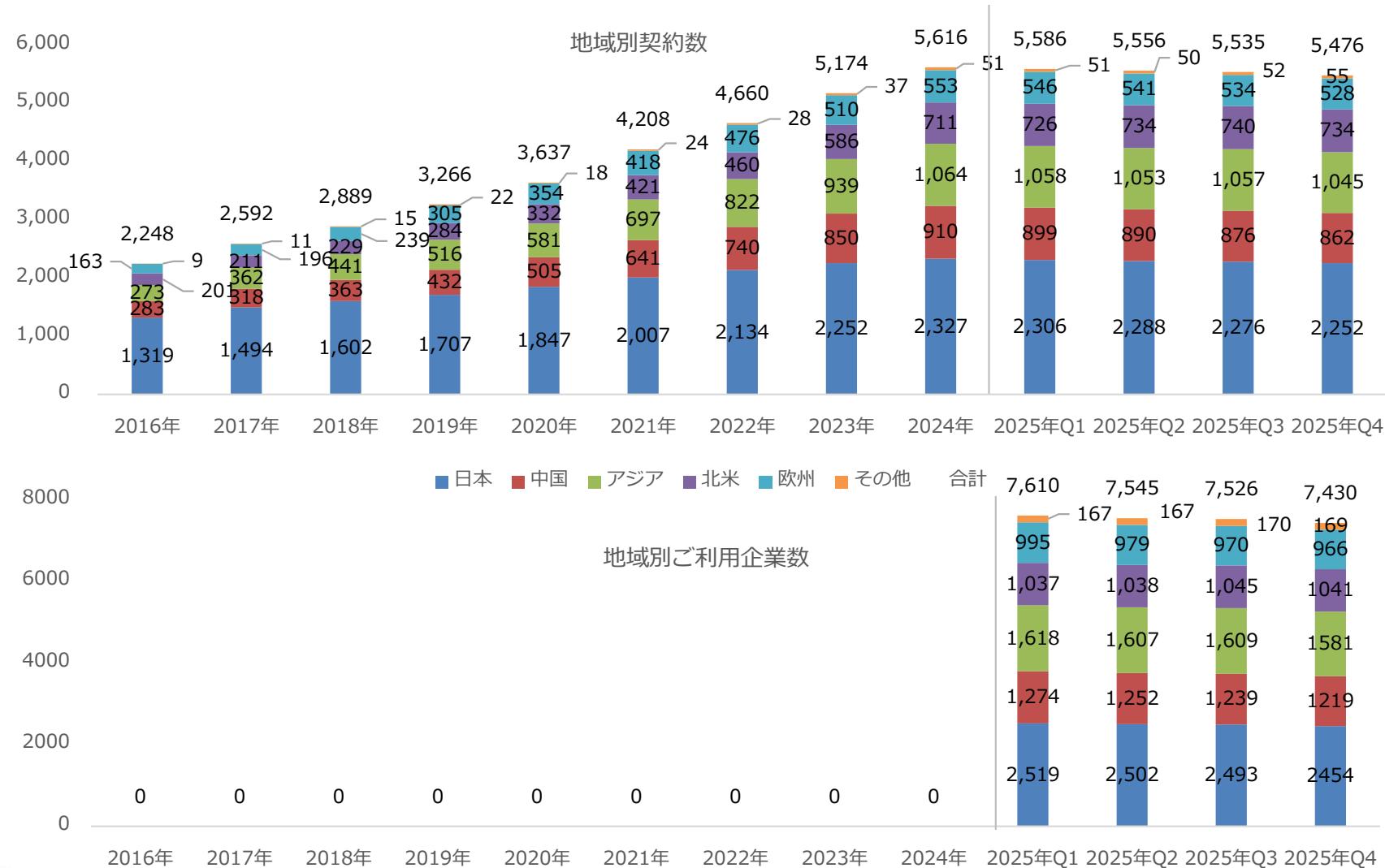
情報プラットフォーム事業地域別売上高の構成比



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年に入り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	2024年Q1	2024年Q2	2024年Q3	2024年Q4	2024年通期(a)	2025年Q1	2025年Q2	2025年Q3	2025年Q4	2025年通期(b)	変化率(b) / (a)
JPY	590,918	567,113	573,043	567,378	575,627	686,341	623,810	707,167	675,750	676,636	+17.5%
USD	4,917	4,790	4,769	4,636	4,779	5,061	5,213	5,492	5,380	5,272	+10.3%
CNY	36,538	35,193	33,480	35,689	35,287	35,480	36,487	34,803	36,947	35,947	+1.9%
EUR	5,261	4,045	4,485	4,291	4,584	4,871	4,799	5,221	5,142	5,100	+11.3%

- 比較的高価格帯プランの申し込みが増加し円建ての平均単価が押し上げられた。

【既存顧客の平均契約単価】

通貨	2024年Q4末(a)	2025年Q1末	2025年Q2末	2025年Q3末	2025年Q4末(b)	変化率(b) / (a)
JPY	585,378	592,586	596,599	601,033	636,004	+8.6%
USD	5,177	5,187	5,194	5,221	5,339	+3.1%
CNY	36,780	36,863	36,775	36,844	37,082	+8.2%
EUR	5,095	5,124	5,176	5,221	5,274	+3.5%

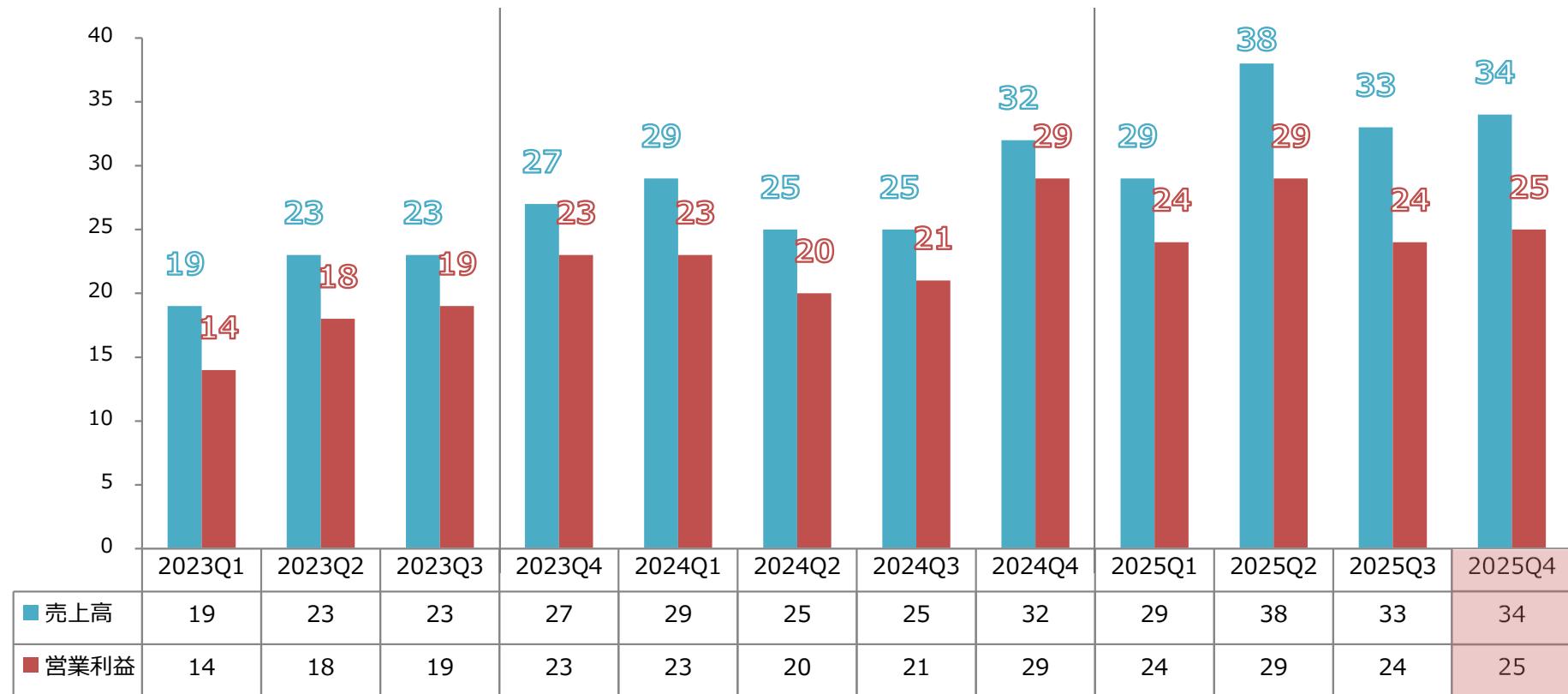
- 2025年1月以降、大型案件の受注推進に力を入れ始め契約金額の引き上げに取り組んでおり、その成果が現れつつある。
- 解約する企業は中堅・小規模企業の単価の低い契約を中心であるため、平均単価を若干押し上げる結果となった。

セグメント別損益（プロモーション広告事業 **INES**）

当連結会計年度のプロモーション広告事業は、リピート顧客からの受注が安定的に推移したこと、及び案件当たりの受注額が上昇したことにより好調に推移した。さらに、PRメール配信数の増加も手伝って売上高は約2割の増加となった。

(単位：百万円)

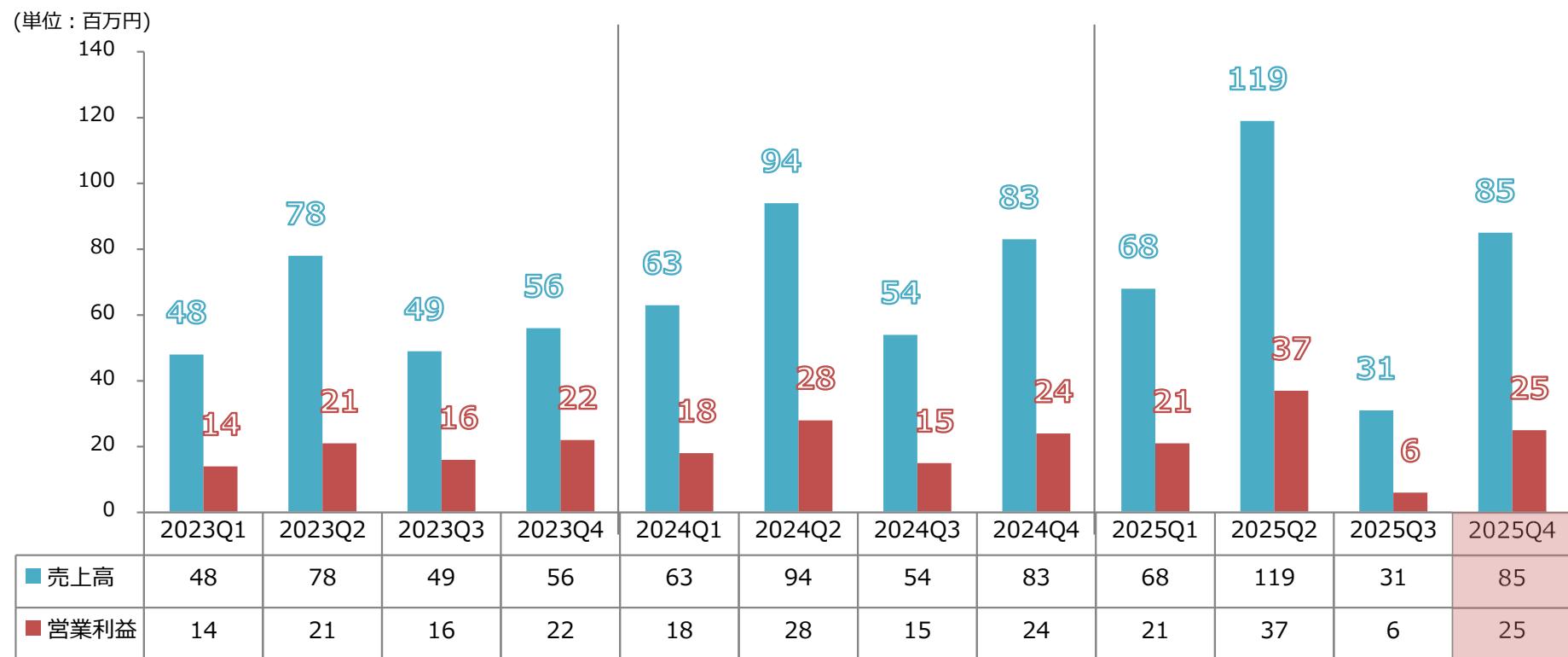
四半期毎の業績の推移



セグメント別損益（市場予測情報販売事業）

当連結会計年度の市場予測情報販売事業は、第3四半期において顧客の予算削減などを理由とした解約が一時的に増加。一方で、BYDなど中国メーカーの躍進により自動車産業界の勢力図が大きく変化する可能性が高まっていることや、米国の関税政策によりサプライチェーン戦略を見直す機運が高まっていることから、台数予測情報に対する需要は引き続き高水準で推移した。その結果、売上高、セグメント利益ともに増加した。

四半期毎の業績の推移



セグメント別損益（車両・部品調達代行事業）

当連結会計年度における車両・部品調達代行事業は、上期において車両本体など単価の高い調達案件が増加し、売上高の増加に寄与した。一方で、第3四半期において受注が低調に推移したことから、通期では売上高およびセグメント利益ともに前期比で減少した。

(単位：百万円)

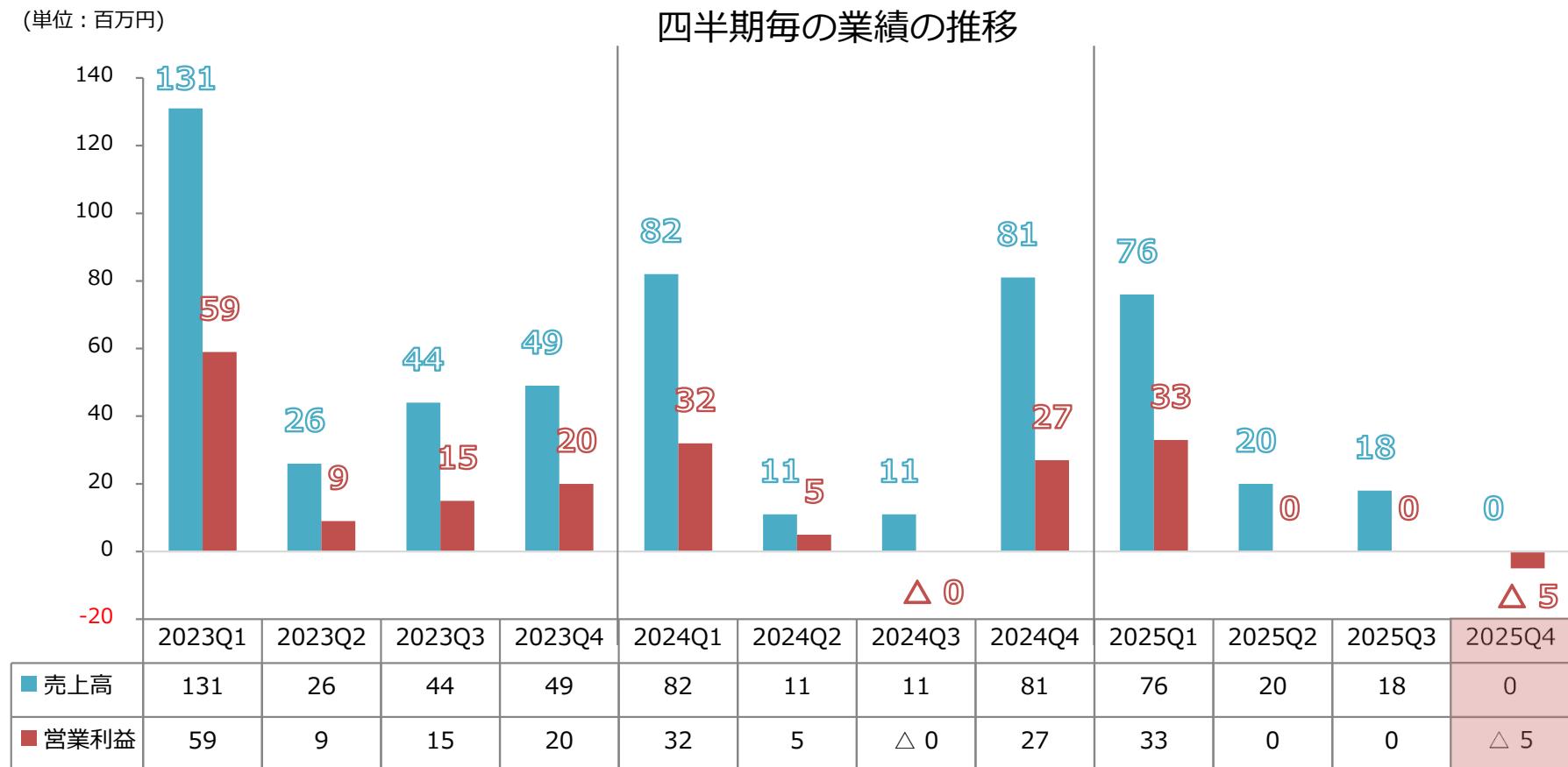
四半期毎の業績の推移



セグメント別損益（分解調査データ販売事業）

当連結会計年度における分解調査データ販売事業は、米国、欧州におけるEV化の一時的な減速を受け、Tesla Cybertruckを始めとするEV関連の分析レポートの販売が想定を下回った。また、提携先であるMunro & Associatesが分析レポート作成業務から事実上撤退したことによりレポートのラインアップ強化を図ることができず、売上高及びセグメント利益ともに前期比で減少した。

(単位：百万円)

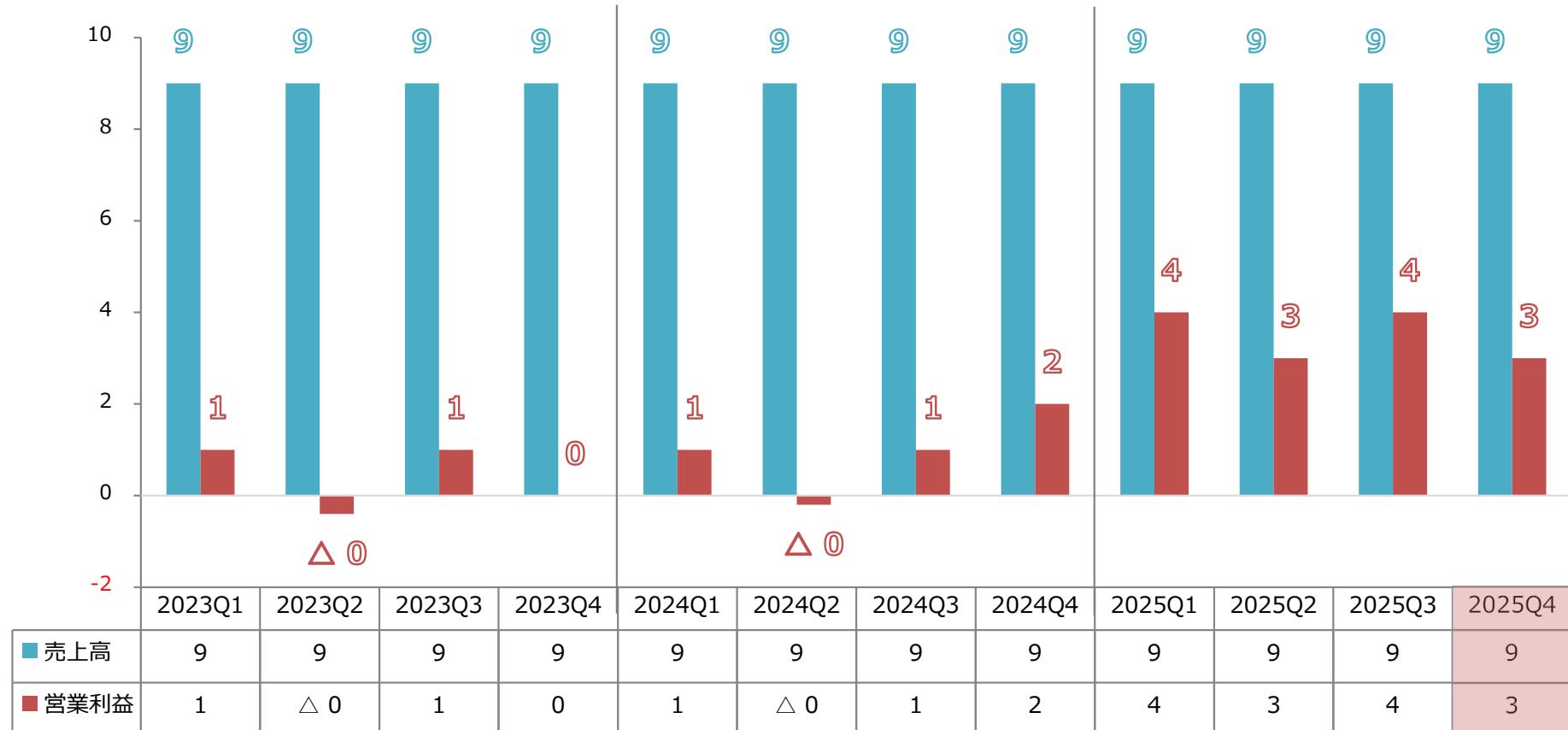


セグメント別損益（自動車ファンド事業）

当連結会計年度の自動車ファンド事業は、体制に大きな変更がなかったため売上高は横ばいで推移したが、セグメント利益については固定費の減少を受け増加した。

四半期毎の業績の推移

(単位：百万円)



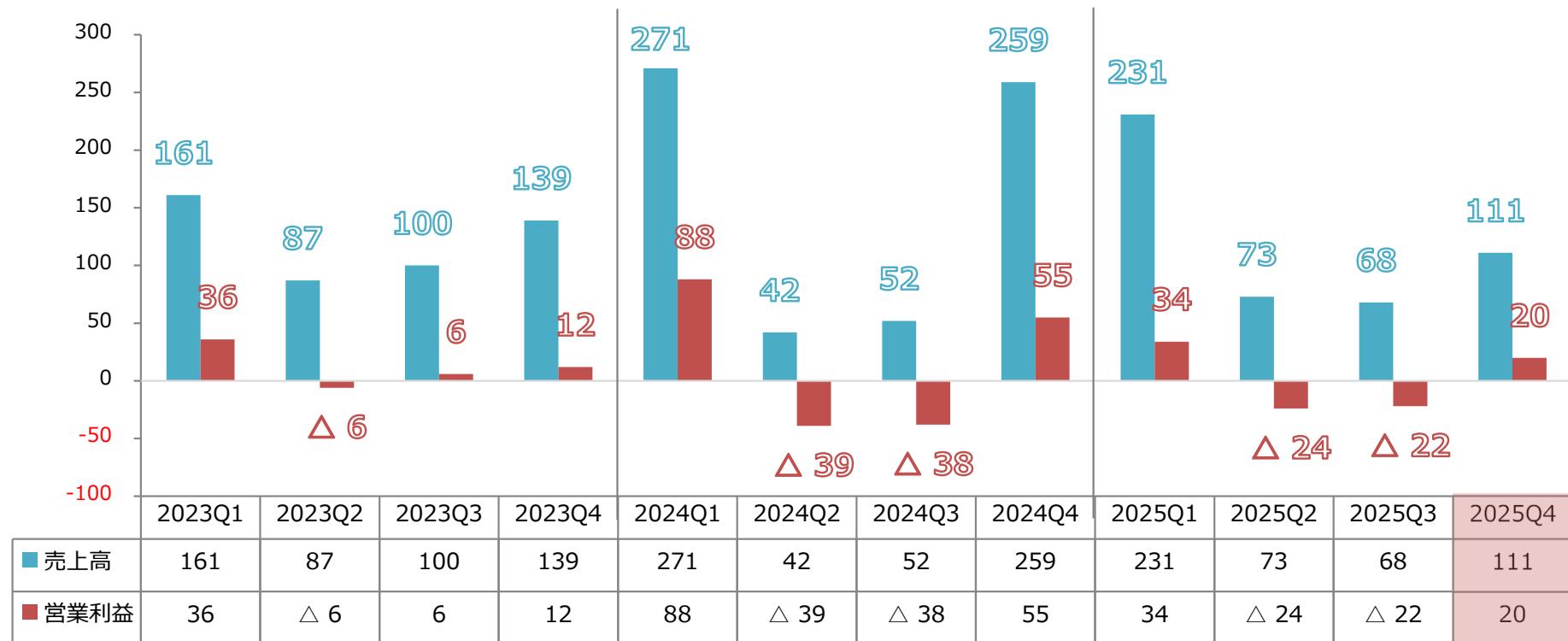
セグメント別損益（コンサルティング事業）

当連結会計年度のコンサルティング事業は、トランプ政権による関税政策の発表と主要顧客である日系メーカーの新事業年度のスタート時期が重なったことにより日本の自動車/大手部品メーカーの予算執行が4月以降滞り、受注が低調に推移。その結果、売上高及びセグメント利益ともに減少した。

当該事業の受注増を図るため主要な自動車メーカー向けの技術展示会を開催したことにより、足元では引き合いが増加傾向にある。

四半期毎の業績の推移

(単位：百万円)

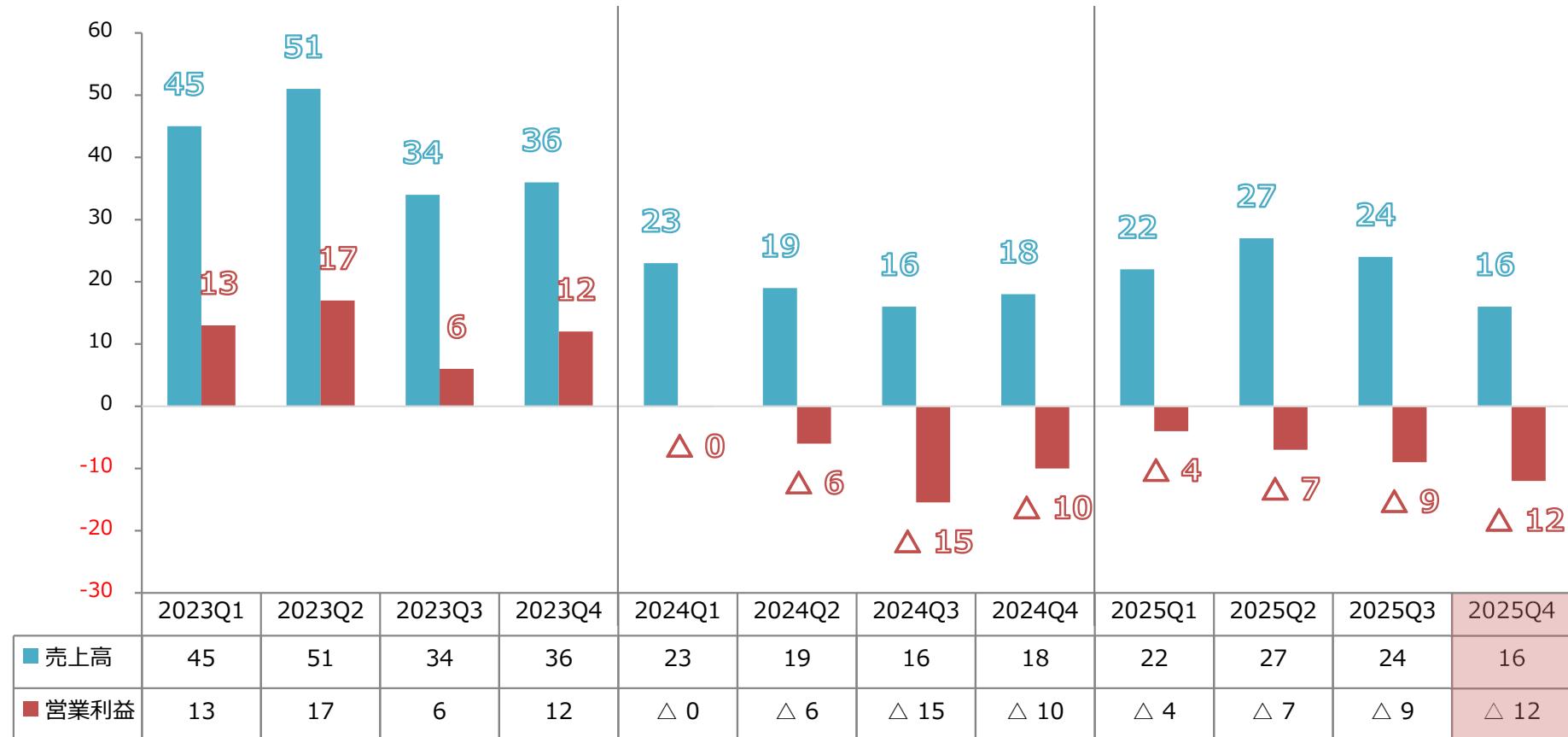


セグメント別損益（人材紹介事業）

当連結会計年度の人材紹介事業は、成約件数が40件（前期37件）となつた。一部の自動車メーカーにおいて採用抑制の動きが継続する中、業績は低調に推移しているが、前期の第3四半期を底にゆるやかな改善傾向を示している。

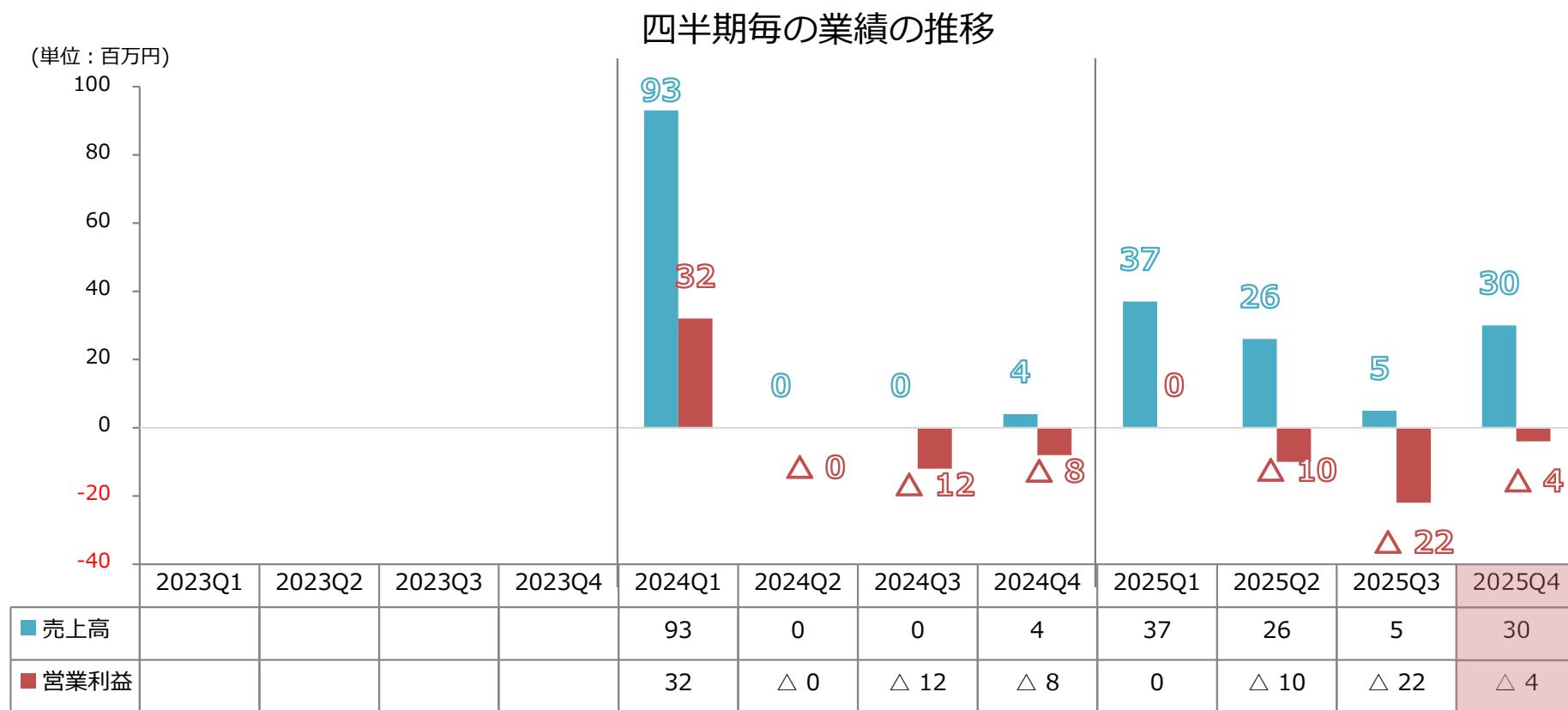
四半期毎の業績の推移

(単位：百万円)



セグメント別損益（車両分解・計測事業）

前期8月から神奈川県厚木市で稼働しているベンチマークセンターでは、当該地域の自動車メーカーの業績悪化を受け受注が当初想定を下回った。一方で、同センター稼働以降、認知度向上に向けた取り組みを継続した効果により多様な案件の引き合いが増加し、売上高は前期比2%の増加となった。利益面については固定費増を受け営業損失を計上した。



III.業績予想

通期業績予想 1/2

(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%

※1 2026年12月期計画の前提となる為替レートは下記の通り。

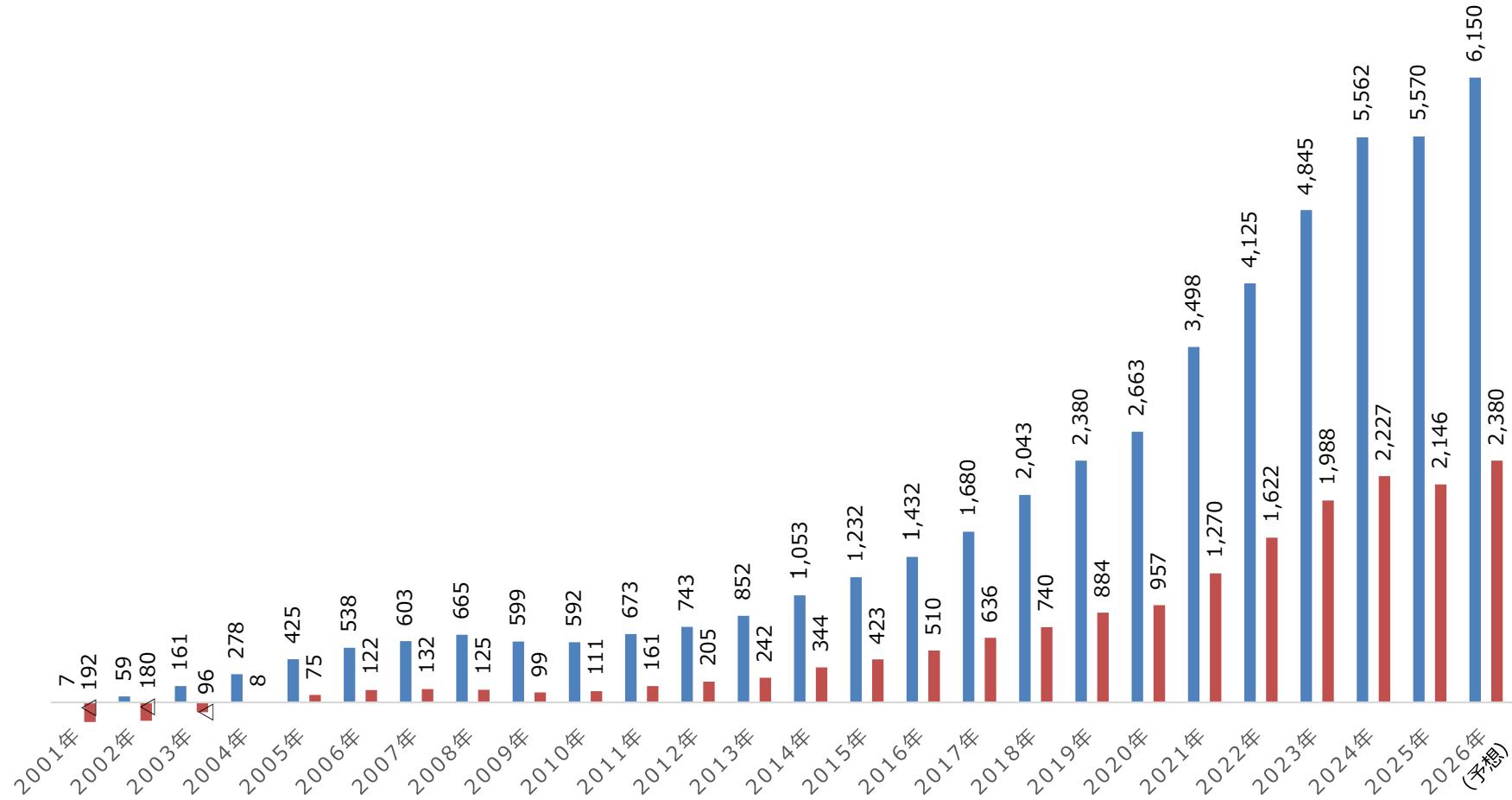
USD157円、EUR186円、CNY22.5円

通期業績予想 2/2

2025年12月期には15期連続となる最高益更新を達成することが出来なかったが、2026年12月期は再び最高益を更新する見通し。

(単位：百万円)

■ 売上高 ■ 経常利益



IV. 成長戦略

1. 生成AIによるサービス価値の飛躍的向上

① 「マークライズ生成AI β版」について

2026年1月に情報プラットフォーム法人会員向けの追加サービスとして、新機能である「マークライズ生成AI β版」の提供を開始した。本機能は、当社が保有する自動車関連データから、利用者が自然言語で質問するだけで、必要かつ信頼性の高い「データ」を提示するとともに、当社サイト内の豊富な情報を活用して「分析」し、その結果を文章で生成するAI機能。



< 特徴 >

- 1. 検索結果では「データ」と「分析」を同時にご案内**
- 2. 広範囲の自動車情報を横断的に検索**
- 3. 質問と回答は60カ国以上の言語で可能**

1. 生成AIによるサービス価値の飛躍的向上

② 足元の開発動向

本機能は試験運用を目的とするβ版として提供を開始した。足元では、利用者からのフィードバックをもとに機能改善を進めており、当該改善完了後に正式版のリリース予定。

< 取組中の課題 >

MarkLines 生成AI

話題を変える

質問に対する回答精度の向上

→

トヨタのbz4xの世界での販売動向を教えて

データ

全世界におけるBZ4Xの 2025-01～2025-12 月次 販売台数

分析時間の短縮

→

全世界におけるBZ4Xの 2025-01～2025-12 月次 販売台数

多言語対応の精度向上

→

トヨタ bz4X 世界の販売動向概観 (2025年最新情報)

MarkLinesのデータによると、トヨタのEV「bZ4X」は、日本国内市場で販売好調を示す一方、世界最大のEV市場である中国においては、生産および販売台数に変動が見られます。特に、市場ごとに戦略や展開状況が異なっていることが伺えます。

日本市場におけるbZ4Xの販売動向

日本国内では、bZ4Xの販売が電気自動車(EV)全体の増加傾向に寄与しています。2025年11月の国内電動車販売全体が前年同月比14.9%減となる中で、EVは同17.5%増と3カ月連続でプラス成長を記録しました。この好調を牽引したのは、同年10月に大幅改良されたbZ4Xで、その販売台数は1,580台に達しています。電池容量やモーター出力の向上に加え、大幅な価格引き下げが奏功し、好調な滑り出しを見せました^[1]。

中国市場におけるbZ4Xの販売動向

1. 生成AIによるサービス価値の飛躍的向上

③ 正式版リリース後に実現を目指す内容

「マークライズ生成AI」の機能拡充を進め、さらに精度を上げ、自動車業界のユーザーが直面している課題の解消を実現するため、スピードと品質を両立した情報を回答できる機能の提供を目指す。

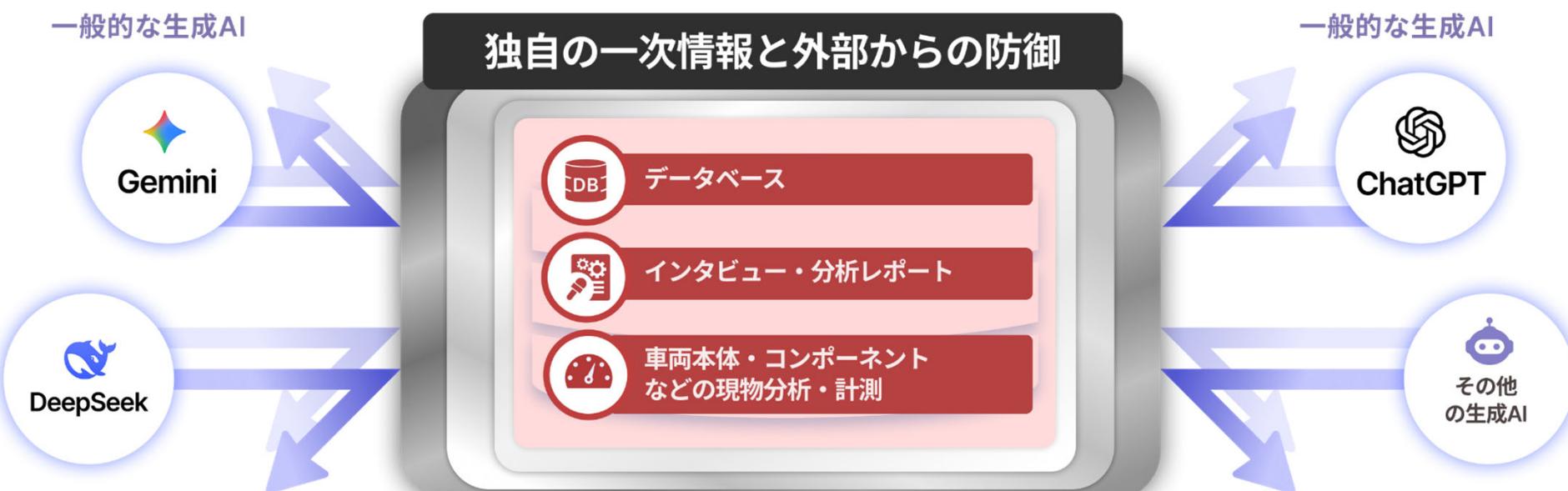
- 一般的な生成AIでは検索できない外部から守られたマークライズの独自情報を活用し、自動車業界のユーザーが業務において安心してご利用いただくため正確かつ示唆に富んだ回答を提示する。
- 質問に対する回答の延長線上にユーザーが抱えている課題・問題に対するソリューションを提供する。

The screenshot shows the homepage of the MARKLiNES Generation AI beta version. The title is "MARKLiNES 生成AI βバージョン ~独自データと分析~". A large input field asks "どんな情報をお探しですか？" (What kind of information are you looking for?). Below it, text states: "文章・ワンワードに対応しています。質問と回答は60カ国以上の言語で可能です。質問された内容はAIの学習目的で記憶や保存されることはありません。法人会員様は無料でご利用いただけます（回数制限あり）。" (Text and one-word queries are supported. Questions and answers are available in over 60 countries and languages. The content asked is not stored for learning purposes. Corporate members can use it for free (with usage limit).). To the right, it says "1か月間のご利用可能回数 0 / 9999 回" (Number of uses per month 0 / 9999 times) and a blue button with an upward arrow. At the bottom, there are three buttons: "生成AI" (Generation AI), "キーワード検索" (Keyword search), and "画像検索" (Image search). On the right, there is a link "生成AIについてフィードバックを送る" (Send feedback about Generation AI).

2. 専有データ基盤 × 一次情報

一般的な生成AIが検索できない当社が独自収集する一次情報の価値がこれまで以上に高まっている。当該コンテンツを今まで以上に充実させることでデータ基盤の増強を図る。

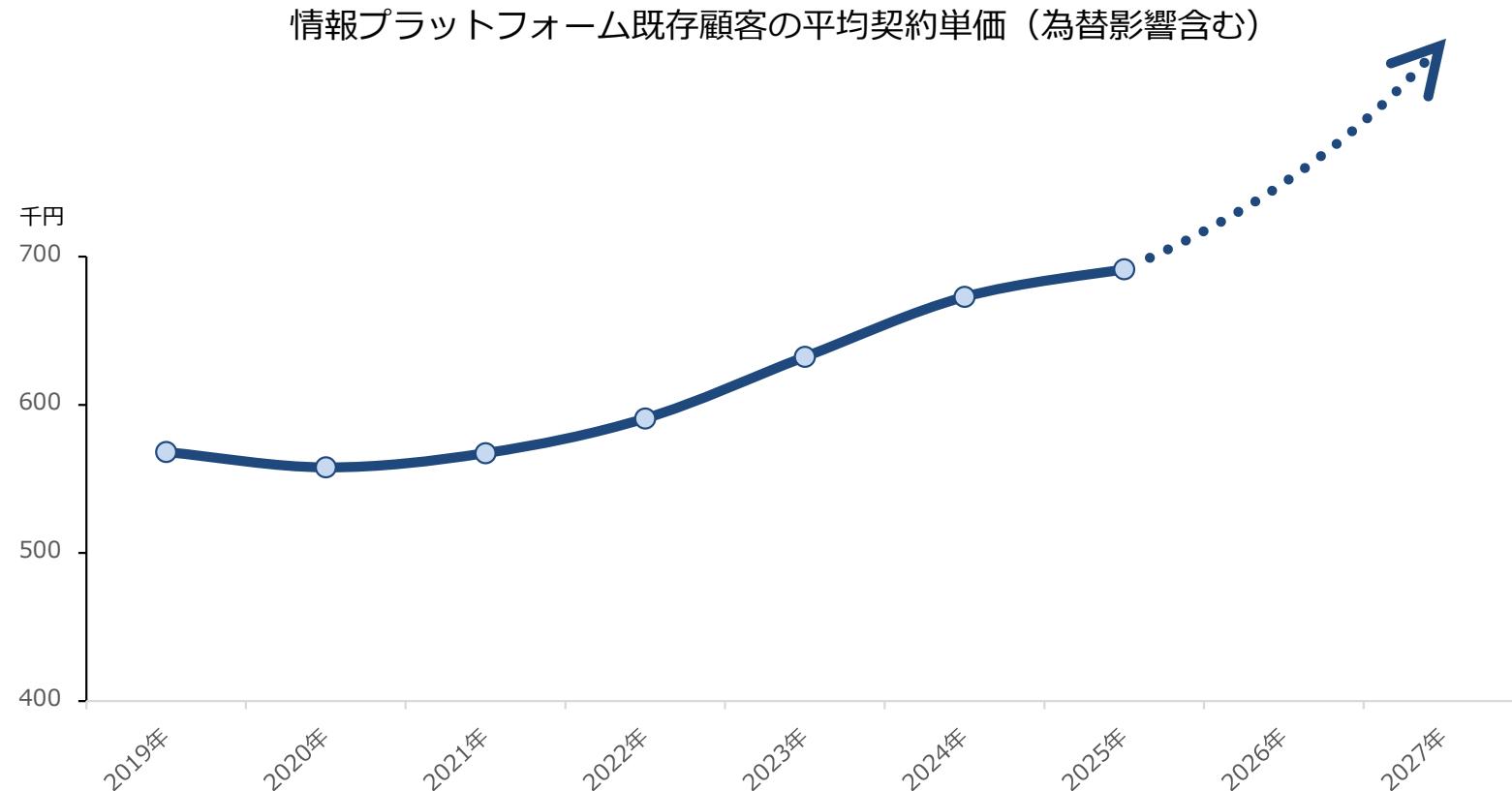
- 創業以来25年に亘って蓄積してきた情報を更に増強し、他社の追随を許さないデータベースを構築する。
- 顧客との信頼関係を活用してインタビューを実施する、知見を活用した分析レポートを掲載するなど、当社独自のコンテンツの増強を推進する。
- ベンチマークセンターで取り扱う車両本体や各種コンポーネントなどの現物を分析/計測するなどして得られる情報を強化する。



3. 情報プラットフォーム既存契約の価格改定

2025年末に更新を迎える契約から順次、価格改定を進めており、2026年末までに当該活動を完了する。

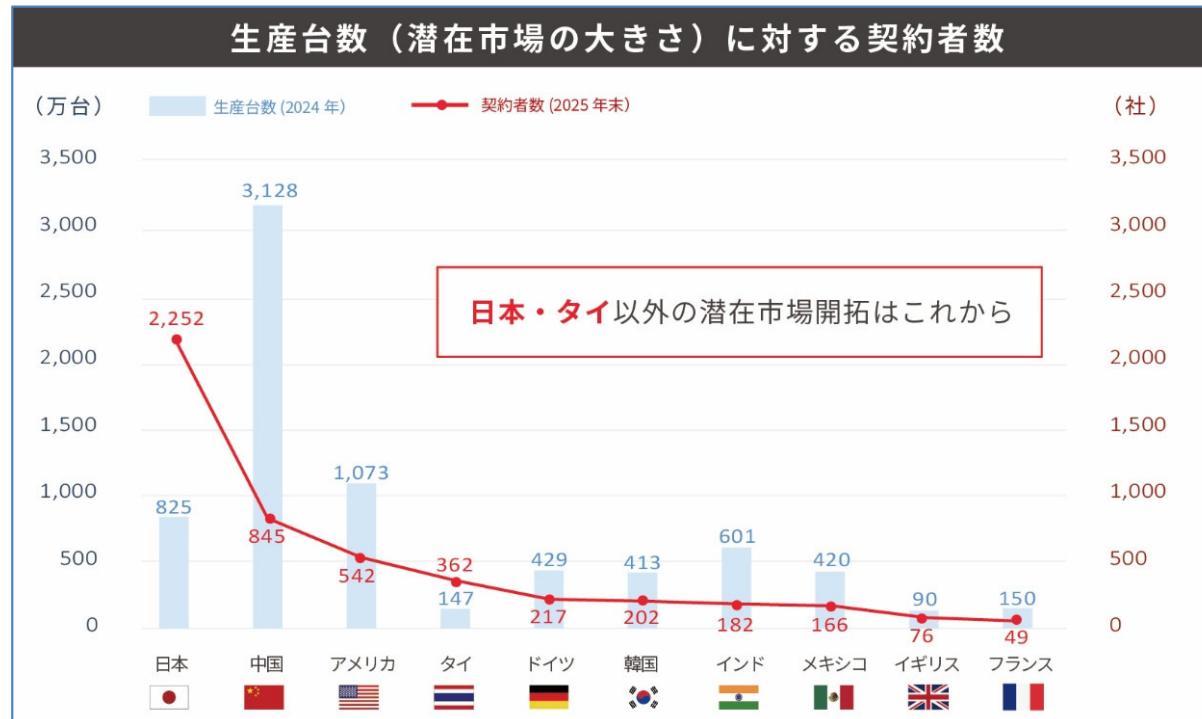
- 価格改定により既存契約の平均単価は今後2年間にわたって毎月段階的に引き上がる見通し。
- 2027年以降についてはインフレや他社の価格動向を見極めながら価格の是正を行っていく。



4. 米中欧印の新規契約獲得/アップセル促進

大きな潜在市場にもかかわらず未だ契約数の少ない中国・北米・欧州・インドの契約獲得/アップセルの推進を図る。

- 大手企業については、開発部門における利用者増を図るために一定期間のID無償提供を推進する。
- 「マークライズ生成AI」のリリースや一次情報の強化を進めることで、情報プラットフォームの付加価値の向上を図り、新規契約獲得やアップセルを推進する。
- 北米ならびに中国における営業活動をより機動的に行うため、米国子会社の責任者を北米統括に、上海子会社の責任者を中国統括にそれぞれ据えた。引き続き、米・墨および上海・深圳における子会社間の連携を強化し各地域の新規契約獲得を推進する。
- インド子会社については、引き続き営業機能を強化するため人員増強を進め、同国の地場企業を中心に契約獲得を推進する。



5. リバースエンジニアリング分野の強化

当社が提供している様々なサービスの認知度向上を図るために2025年度に各自動車メーカー向けに技術展示会を開催した。当該活動の成果を創出するため、ベンチマークセンターにおいて提携先の拡大および人員体制強化を図り、業績が好調なトヨタグループを中心に各メーカーからの受注を促進する。

- 電動化の進展に伴い好調なECUベンチマークについては増員を行い受注増を図る。
- これまで困難だったバッテリーの調達が可能となったため、当該コンポーネントの調達案件の推進を図る。
- 自社で実車両を調達し分解計測する案件について、他社との連携を深め高収益化を目指す。
- 請負い案件について、EV化、自動運転技術導入が進む商用車や二輪車の分野へとサービス領域を拡大し受注増を図る。



種別	規格	小計	合計
基板	リップル基板	14	14
各 部			
部品	C	規格	マイグ
半導体	C101	chip-cap	1608
			—
			47n
IC			
インダクタ	C108	直列 IC	マーキング
		T200GVI0 A2DK G1781	Infineon
			TLET200GVI0 High Speed CAN Transceiver
水晶振盪子	C104	IC001	トランジスタ
ダイオード	C105	IC002	トランジスタ
		Q101 4N6405 GAM001	Infineon
		Q102 1DF	NXP
バイポーラ	C104	IC003	トランジスタ
MOS	VND17W04 GKL00803	VND17W04 STMicroelectronics	VND17W04 Siemens
		Q103 1H1	NXP
バイ MOS	C105	IC004	トランジスタ
		Q102 YF5 7D	Infineon
			BSS108P1
その他の			OpnMOS™ P3 Small-Signal Transistor P-channel
コネクタ	外部接続用コネクタ	1	1
その他		0	0
部品総数		34	



V. 参考情報

■ 各事業部のセグメント利益又は損失 1/4

当社では、『事業部別セグメント損益』については、2024年第2四半期まで『調整額』として記載していた役員報酬、間接部門の人物費及びオフィスの賃料などの全社費用を2024年第3四半期から全額、各事業部の人員数に応じて各事業部に配賦したため、同四半期から各事業部のセグメント損益は表面上、悪化した記載となりました。これは、各事業の損益を正確に算出するために行ったもので最終損益には影響ありません。

下記は、従来の計算方法及び現在の計算方法双方のセグメント損益を四半期ごとに記載したものです。

情報プラットフォーム事業

(単位：千円)

	2024Q1	2024Q2	2024Q3	2024Q4	FY2024	2025Q1	2025Q2	2025Q3	2025Q4	FY2025
売上高	861,923	910,808	890,856	966,265	3,629,853	948,626	935,780	956,951	993,525	3,834,884
セグメント利益又は損失 (2024Q2までの計算方法)	518,581	555,549	582,152	607,307	2,263,591	579,888	579,229	598,697	612,401	2,370,216
共通費配賦額	-94,636	-93,209	-102,070	-104,506	-394,423	-127,897	-125,399	-112,136	-107,559	-472,992
セグメント利益又は損失 (2024Q3以降の計算方法)	423,945	462,339	480,081	502,801	1,869,167	451,990	453,830	486,561	504,841	1,897,223

プロモーション広告事業

(単位：千円)

	2024Q1	2024Q2	2024Q3	2024Q4	FY2024	2025Q1	2025Q2	2025Q3	2025Q4	FY2025
売上高	29,313	25,964	25,056	32,852	113,187	29,634	38,547	33,171	34,662	136,015
セグメント利益又は損失 (2024Q2までの計算方法)	26,198	22,780	23,453	31,581	104,014	27,126	33,352	27,989	29,442	117,911
共通費配賦額	-2,259	-2,198	-1,588	-1,623	-7,670	-2,410	-4,191	-3,792	-3,913	-14,308
セグメント利益又は損失 (2024Q3以降の計算方法)	23,939	20,581	21,865	29,957	96,343	24,715	29,161	24,196	25,528	103,602

* セグメント利益又はセグメント損失（2024Q2までの計算方法）：従来の計算方法

セグメント利益又はセグメント損失（2024Q3以降の計算方法）：現在の計算方法

共通費配賦額：第2四半期までの調整値（全社費用）

■ 各事業部のセグメント利益又は損失 2/4

コンサルティング事業

(単位 : 千円)

	2024Q1	2024Q2	2024Q3	2024Q4	FY2024	2025Q1	2025Q2	2025Q3	2025Q4	FY2025
売上高	271,240	42,900	52,160	259,620	625,920	231,918	73,264	68,875	111,950	486,008
セグメント利益又は損失 (2024Q2までの計算方法)	103,556	-18,363	-10,826	81,807	156,173	64,930	3,505	1,544	41,520	111,501
共通費配賦額	-15,131	-21,061	-27,804	-26,450	-90,446	-30,003	-27,959	-23,890	-20,859	-102,713
セグメント利益又は損失 (2024Q3以降の計算方法)	88,425	-39,424	-38,630	55,357	65,727	34,927	-24,454	-22,345	20,661	8,788

市場予測情報販売事業

(単位 : 千円)

	2024Q1	2024Q2	2024Q3	2024Q4	FY2024	2025Q1	2025Q2	2025Q3	2025Q4	FY2025
売上高	63,578	94,372	54,344	83,361	295,657	68,356	119,302	31,558	85,339	304,556
セグメント利益又は損失 (2024Q2までの計算方法)	19,760	30,077	18,424	27,267	95,530	24,658	40,665	8,609	28,196	102,130
共通費配賦額	-1,129	-1,777	-2,470	-2,423	-7,801	-2,826	-2,794	-2,528	-2,609	-10,758
セグメント利益又は損失 (2024Q3以降の計算方法)	18,631	28,300	15,953	24,844	87,729	21,832	37,871	6,080	25,587	91,371

人材紹介事業

(単位 : 千円)

	2024Q1	2024Q2	2024Q3	2024Q4	FY2024	2025Q1	2025Q2	2025Q3	2025Q4	FY2025
売上高	23,748	19,747	16,612	18,668	78,776	22,473	27,481	24,722	16,639	91,317
セグメント利益又は損失 (2024Q2までの計算方法)	5,005	318	-6,808	-2,137	-3,621	4,562	3,792	924	-2,905	6,374
共通費配賦額	-5,648	-7,274	-8,646	-8,483	-30,052	-8,988	-11,177	-10,113	-9,931	-40,209
セグメント利益又は損失 (2024Q3以降の計算方法)	-642	-6,955	-15,454	-10,621	-33,673	-4,425	-7,385	-9,188	-12,836	-33,835

※ セグメント利益又はセグメント損失 (2024Q2までの計算方法) : 従来の計算方法

セグメント利益又はセグメント損失 (2024Q3以降の計算方法) : 現在の計算方法

共通費配賦額 : 第2四半期までの調整額 (全社費用)

変化の先頭に

MARKLINES
www.marklines.com

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

■ 各事業部のセグメント利益又は損失 3/4

車両・部品調達代行業

(単位 : 千円)

	2024Q1	2024Q2	2024Q3	2024Q4	FY2024	2025Q1	2025Q2	2025Q3	2025Q4	FY2025
売上高	154,232	80,595	145,188	114,741	494,756	162,775	90,609	83,468	125,332	462,186
セグメント利益又は損失 (2024Q2までの計算方法)	28,748	6,076	30,355	17,545	82,725	31,774	11,801	10,931	17,749	72,255
共通費配賦額	-5,688	-6,533	-10,234	-10,082	-32,539	-9,124	-9,760	-12,324	-12,956	-44,165
セグメント利益又は損失 (2024Q3以降の計算方法)	23,060	-457	20,120	7,462	50,186	22,649	2,040	-1,393	4,792	28,090

分解調査データ販売事業

(単位 : 千円)

	2024Q1	2024Q2	2024Q3	2024Q4	FY2024	2025Q1	2025Q2	2025Q3	2025Q4	FY2025
売上高	82,107	11,912	11,405	81,166	186,591	76,797	20,989	18,242	0	116,029
セグメント利益又は損失 (2024Q2までの計算方法)	33,523	6,875	2,684	30,350	73,433	36,328	3,343	2,986	-3,662	38,996
共通費配賦額	-1,079	-1,241	-3,327	-3,338	-8,987	-2,729	-3,233	-2,918	-2,047	-10,930
セグメント利益又は損失 (2024Q3以降の計算方法)	32,443	5,633	-642	27,012	64,446	33,599	109	67	-5,710	28,066

車両分解・計測事業

(単位 : 千円)

	2024Q1	2024Q2	2024Q3	2024Q4	FY2024	2025Q1	2025Q2	2025Q3	2025Q4	FY2025
売上高	93,600	0	0	4,560	98,160	37,020	26,532	5,720	30,900	100,172
セグメント利益又は損失 (2024Q2までの計算方法)	36,341	-2	-7,208	-1,107	28,023	10,513	-161	-12,643	5,878	3,586
共通費配賦額	-3,388	0	-5,771	-7,889	-17,049	-10,401	-9,862	-9,910	-9,942	-40,117
セグメント利益又は損失 (2024Q3以降の計算方法)	32,952	-2	-12,979	-8,996	10,974	112	-10,024	-22,554	-4,064	-36,530

※ セグメント利益又はセグメント損失 (2024Q2までの計算方法) : 従来の計算方法

セグメント利益又はセグメント損失 (2024Q3以降の計算方法) : 現在の計算方法

共通費配賦額 : 第2四半期までの調整額 (全社費用)

変化の先頭に

■ 各事業部のセグメント利益又は損失 4/4

自動車ファンド事業

(単位：千円)

	2024Q1	2024Q2	2024Q3	2024Q4	FY2024	2025Q1	2025Q2	2025Q3	2025Q4	FY2025
売上高	9,746	9,746	9,853	9,853	39,200	9,665	9,773	9,880	9,880	39,200
セグメント利益又は損失 (2024Q2までの計算方法)	1,315	-384	1,448	2,824	5,203	4,884	3,984	4,981	3,905	17,755
共通費配賦額	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
セグメント利益又は損失 (2024Q3以降の計算方法)	1,315	-384	1,448	2,824	5,203	4,884	3,984	4,981	3,905	17,755

※ セグメント利益又はセグメント損失（2024Q2までの計算方法）：従来の計算方法

セグメント利益又はセグメント損失（2024Q3以降の計算方法）：現在の計算方法

共通費配賦額：第2四半期までの調整額（全社費用）