



成長可能性に関する説明資料

2020年3月
株式会社Macbee Planet

目次



会社概要

P.3



事業環境

P.11



当社の強み

P.16



成長戦略

P.21



会社概要

会社概要

社名	株式会社Macbee Planet
設立日	2015年8月25日
資本金	320,266千円
事業内容	データを活用したマーケティング分析サービス
本社所在地	東京都渋谷区渋谷三丁目11番11号
従業員数	64名(2020年1月末現在)

沿革

2015年 8月	株式会社Macbee Planet 設立
2015年 8月	データ解析プラットフォーム「ハニカム」リリース
2017年 11月	WEB接客ツール「Robee」リリース
2018年 10月	開発拠点「TECH LABO」を開設
2018年 12月	営業拠点「福岡オフィス」を開設

ビジョン

革新的なマーケティングにより
世界を牽引する企業になる。

我々が実現したいこと

LTV[※]を予測し ROI[※]の最適化を実現する

※LTV（Life Time Value）とは

ユーザー（消費者）が生涯を通じて企業にもたらす利益のことを指し、1人のユーザー獲得にかけることができる費用を算出するための指標




※ROI（Return On Investment）とは

投資に対してどれだけ利益をあげることができたのかという指標

事業内容

- 新規ユーザー(消費者)の獲得及び既存ユーザーの解約防止を成果報酬型で提供。



	アナリティクスコンサルティング事業 (AC事業)
	 ハニカム データ解析プラットフォーム
	マーケティングテクノロジー事業 (MT事業)
	Robee Web接客/解約防止チャットボット

アナリティクスコンサルティング事業

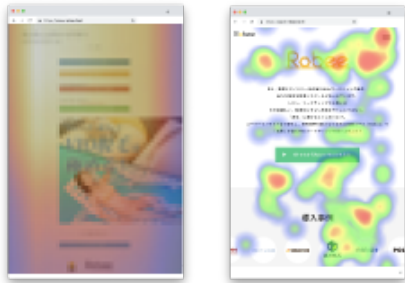
■ 当事業は、データ解析プラットフォーム「ハニカム」を基軸として、LTV予測を行い、マーケティング活動の戦略立案や運用支援を実施。



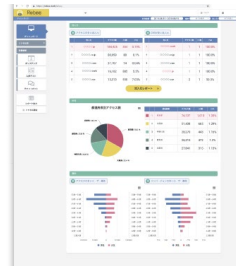
マーケティングテクノロジー事業

■ 当事業は、自社プロダクト「Robee」を活用し、LTVを高める施策を実施。

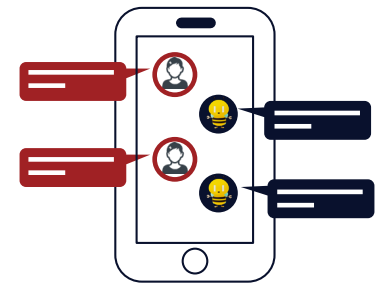
ヒートマップ アクセス解析



広告効果分析 メディア分析



チャットボット



A/Bテスト



ランディングページ A



ランディングページ B

PV数	4,691	PV数	12,196
CV数	314	CV数	196
CVR	6.69%	CVR	1.61%

LPO

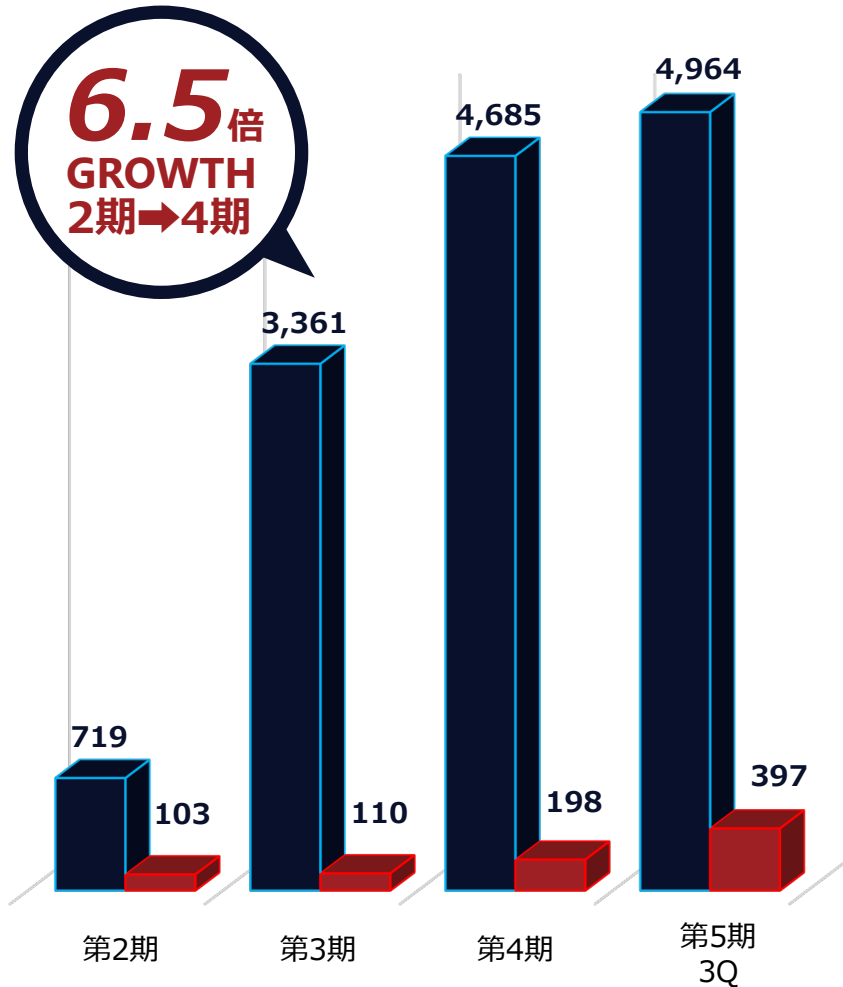


POPUP

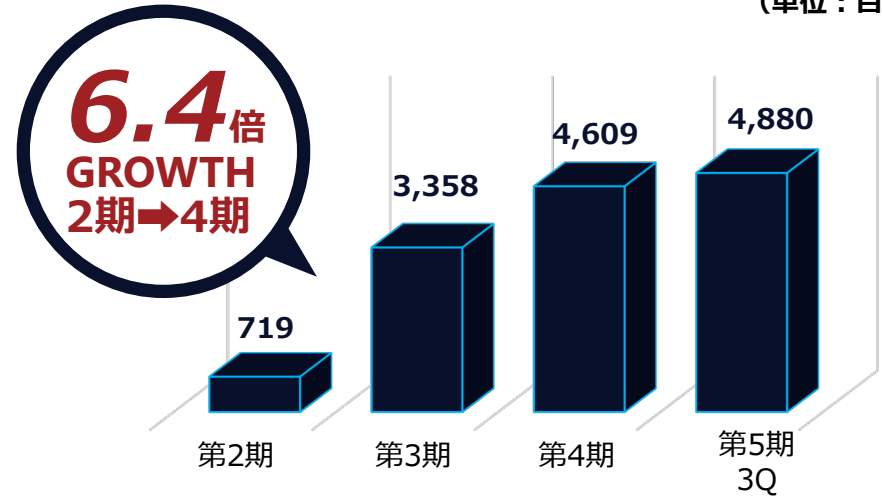


売上高・利益推移

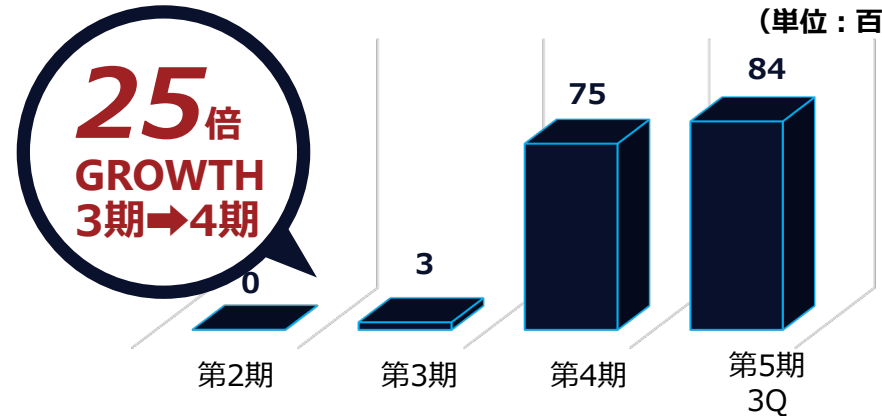
売上高・営業利益推移 (単位：百万円)



アナリティクスコンサルティング事業 売上高 (単位：百万円)



マーケティングテクノロジー事業 売上高 (単位：百万円)



※第5期については第3四半期（累計）の数値になります。



事業環境

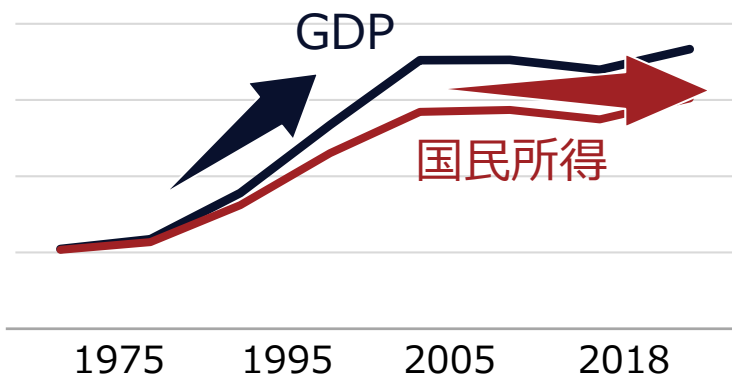
事業環境の変化

■ “モノ売りの時代”から“継続収益の時代”へ

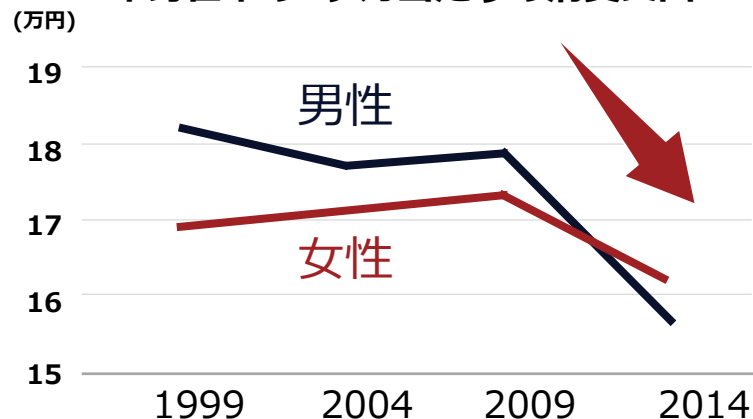
1. 消費者の価値観が変化

大量生産大量消費が終わり消費者の所得・所有欲は低下。
“所有から利用” “シェアリングエコノミー” “モノからコト” へ

GDP・国民所得



単身世帯の1ヶ月当たりの消費支出



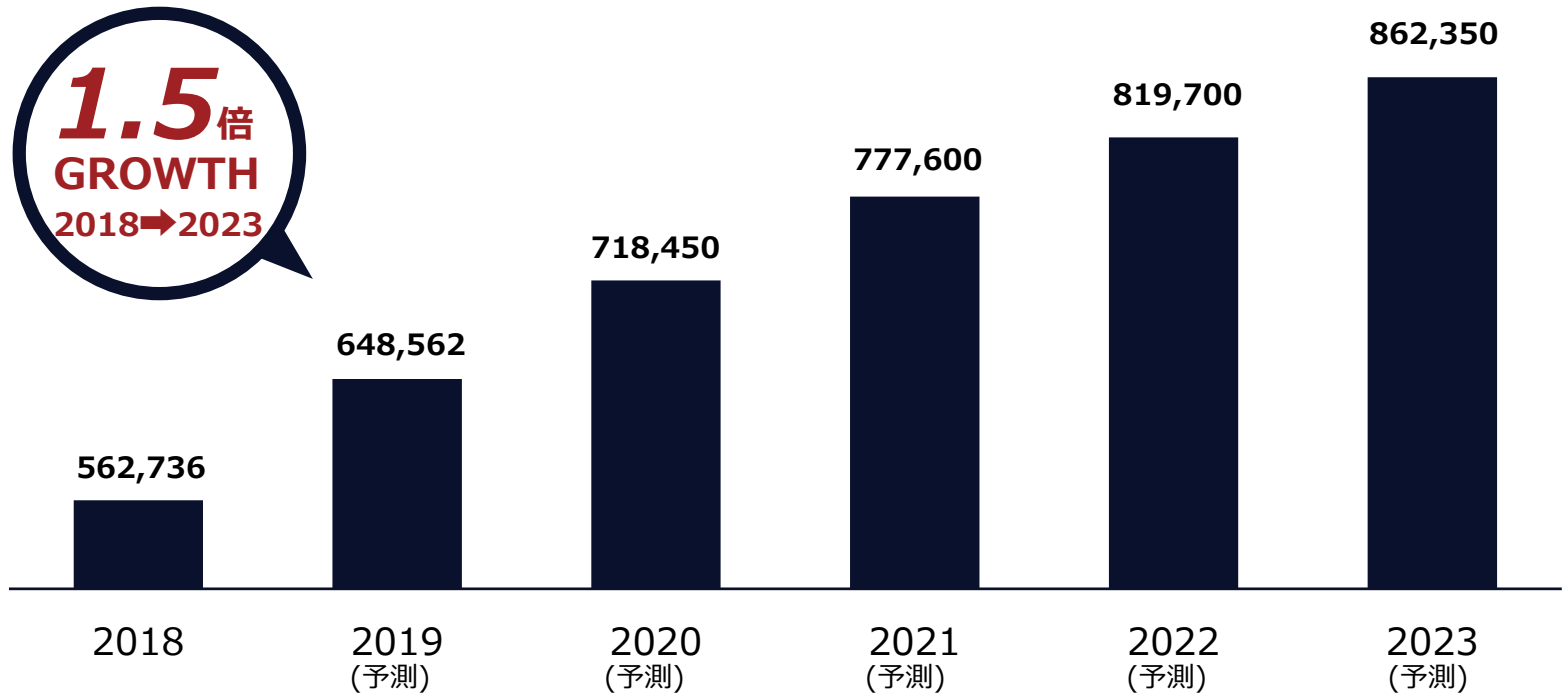
2. デジタルトランスフォーメーション

テクノロジーが進化し、様々なデータを活用できるようになった。
結果として、消費者ニーズに対応するため
“継続的なサービスを提供する”ビジネスが増加している。

事業環境の変化

■さらなるサブスクリプション市場拡大が見込まれる。

サブスクリプションサービス国内市場規模予測 (単位：百万円)



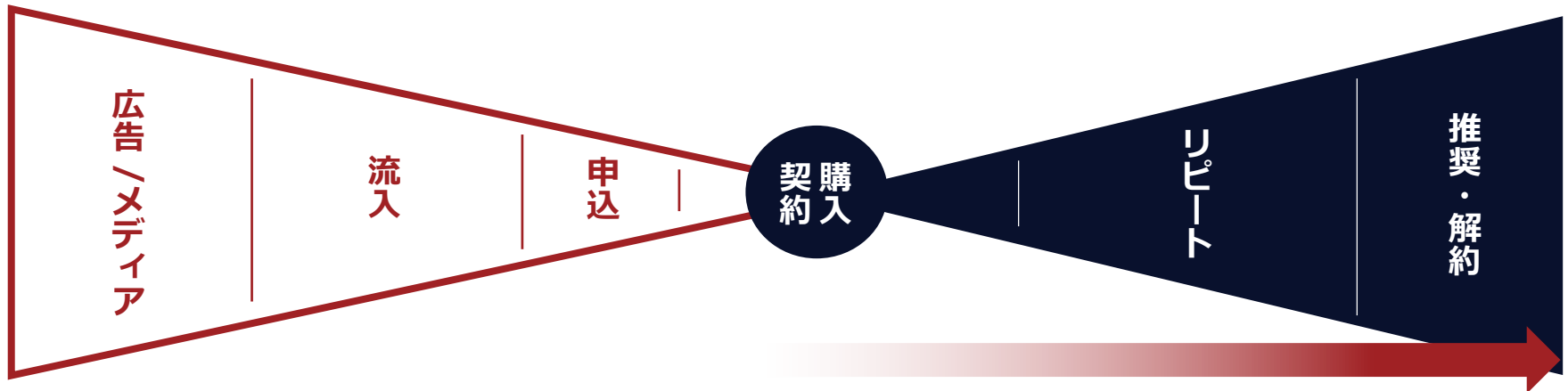
<各業界でサブスクリプション化が進む>

出所：矢野経済研究所
(2019 サブスクリプション (定額) サービスの実態と展望)

動画配信 	美容エステ 	コスメ 	車 	ゲーム 	時計や洋服 	家具や家電
-----------------	------------------	----------------	--------------	----------------	------------------	------------------

LTVの重要性

- これからのマーケティングは新規売上(単発)ではなく、LTVが重要になる。



<これまで>

モノ売りモデル

達成目標

新規売上(単発)

達成手段

露出強化・広告最適化

<これから>

継続収益モデル

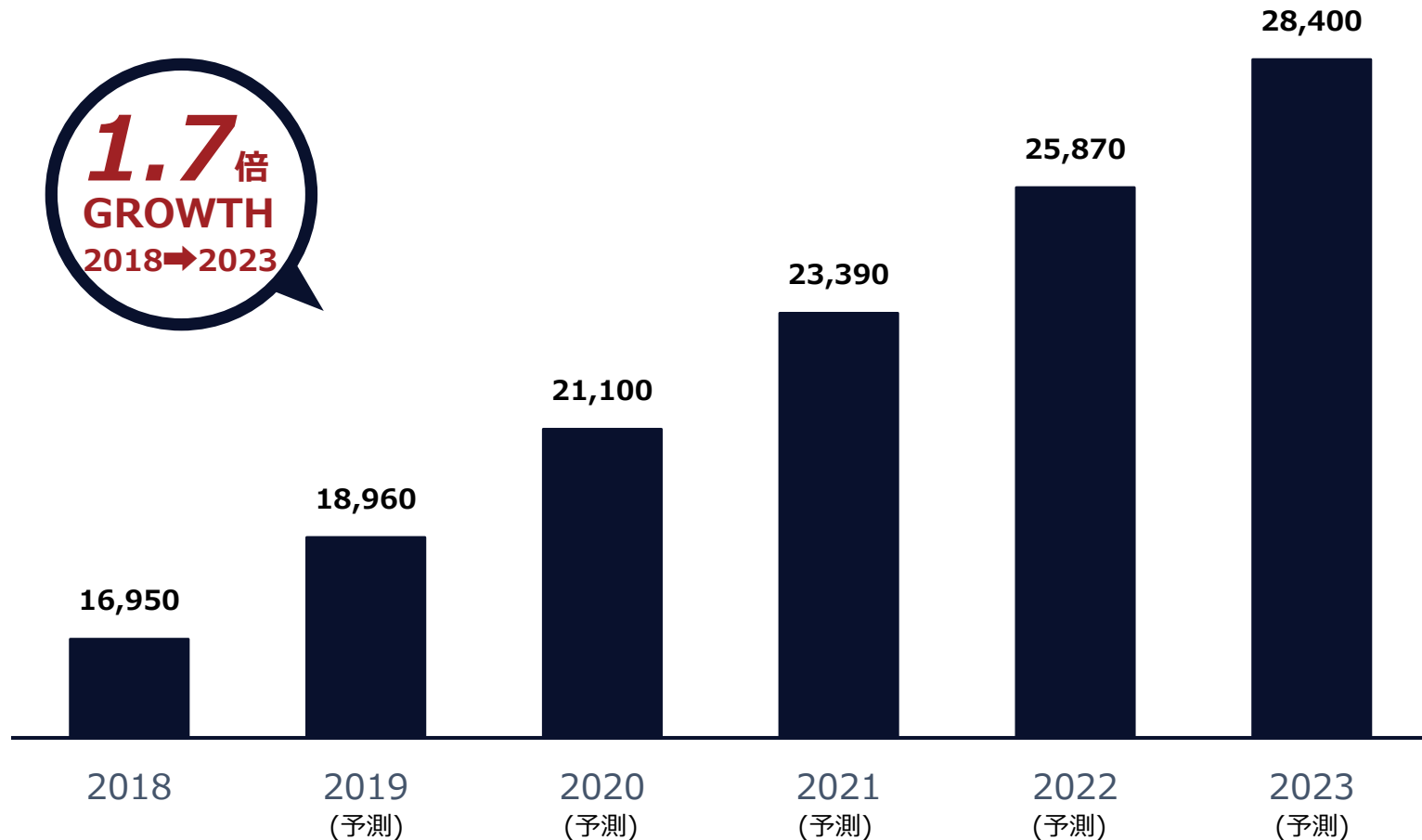
LTV(顧客生涯価値)

ユーザーとの関係性向上

当社を取り巻く事業環境

- インターネット広告市場は今後も続伸することが見込まれる。

国内インターネット広告市場（単位：億円）



出所：矢野経済研究所
(2019 インターネット広告市場の実態と展望)



Brand
Reputation
CRM
Quality
Goals
Teamwork
Mission

Finance
Customers
Costs
Income

NETWARE CONFIG
10.10.0.234
192.168.0.234



当社の強み

当社の強み

① LTV予測力

データを解析しユーザー(消費者)のLTVを予測する技術

② コンサルティング力

LTV予測技術を活用したコンサルティング力

③ LTV向上力

顧客転換率と顧客解約率改善によるLTV向上技術

① LTV予測力

- マーケティングデータと購買データを紐付け、LTV予測モデルを構築。

データ解析プラットフォーム

1. データ取得



2. データ解析



マーケティングデータ

属性

ニーズ
嗜好

デバイス

日時
場所

媒体
クリエイティブ

LP
訴求



購買データ

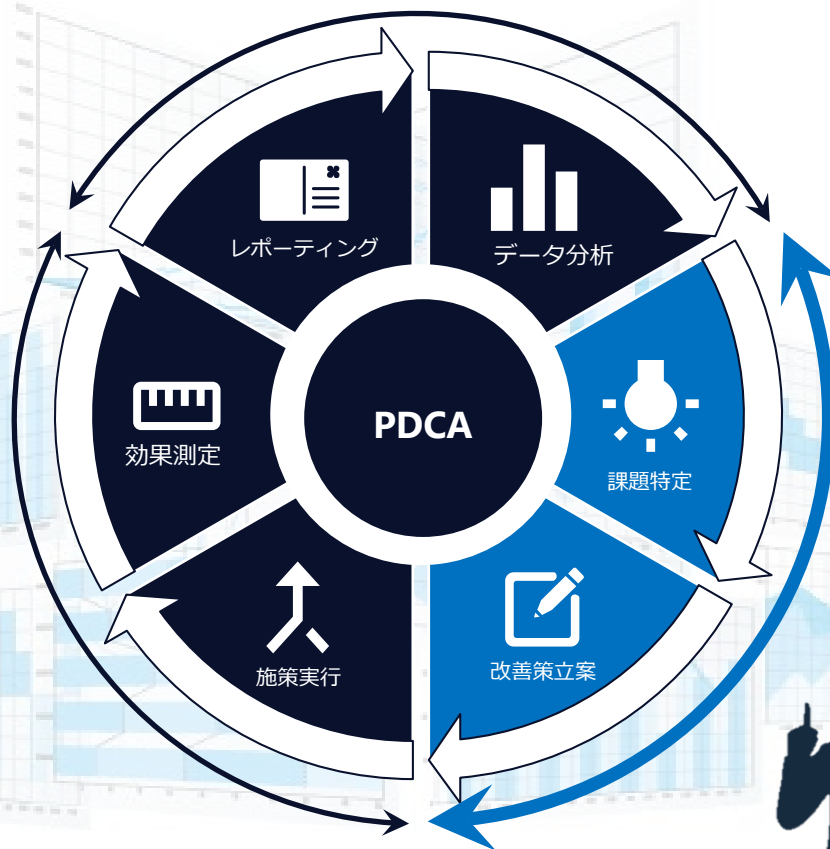
購入
単価

購入
回数

② コンサルティングカ

- LTVが高いユーザー(消費者)の集客コンサルティングサービスを成果報酬型で提供。


ハニカム
Data Platform



Robee
Web接客



Consulting

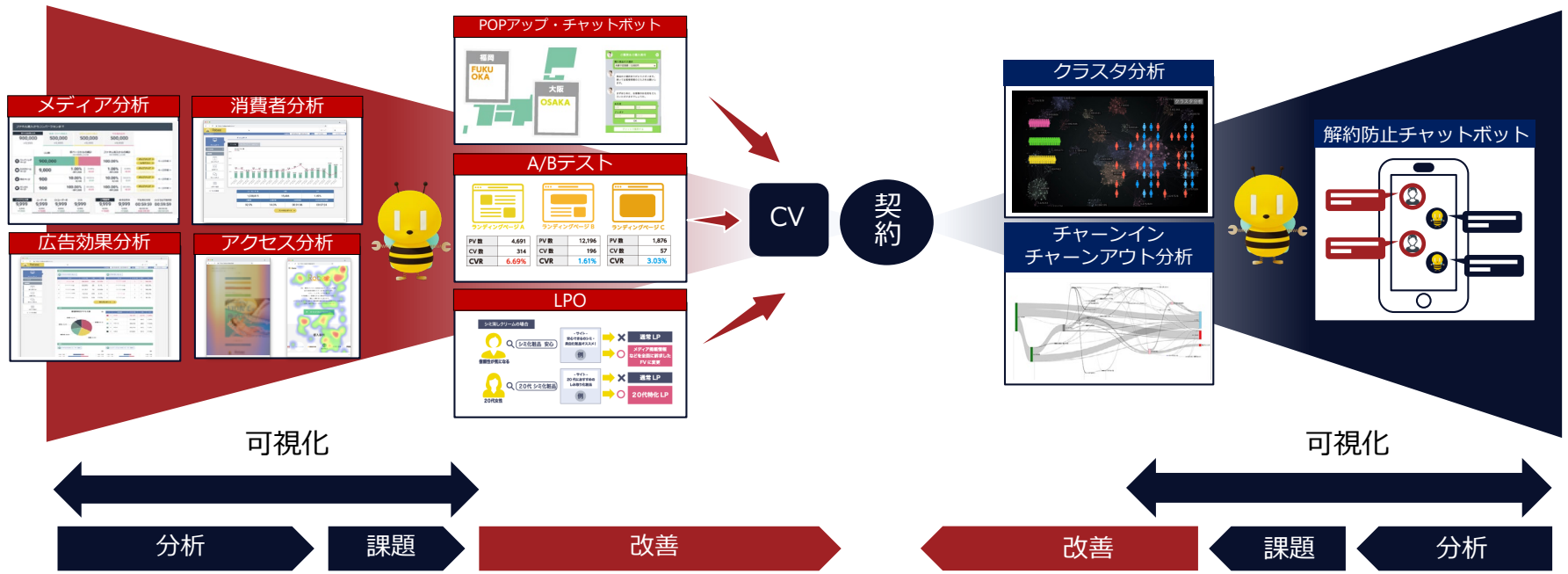
③ LTV向上力

- さらに、顧客転換率を向上させ、顧客解約率を下げることにより、LTVを向上。

Robee

顧客転換率 アップ

顧客解約率 ダウン



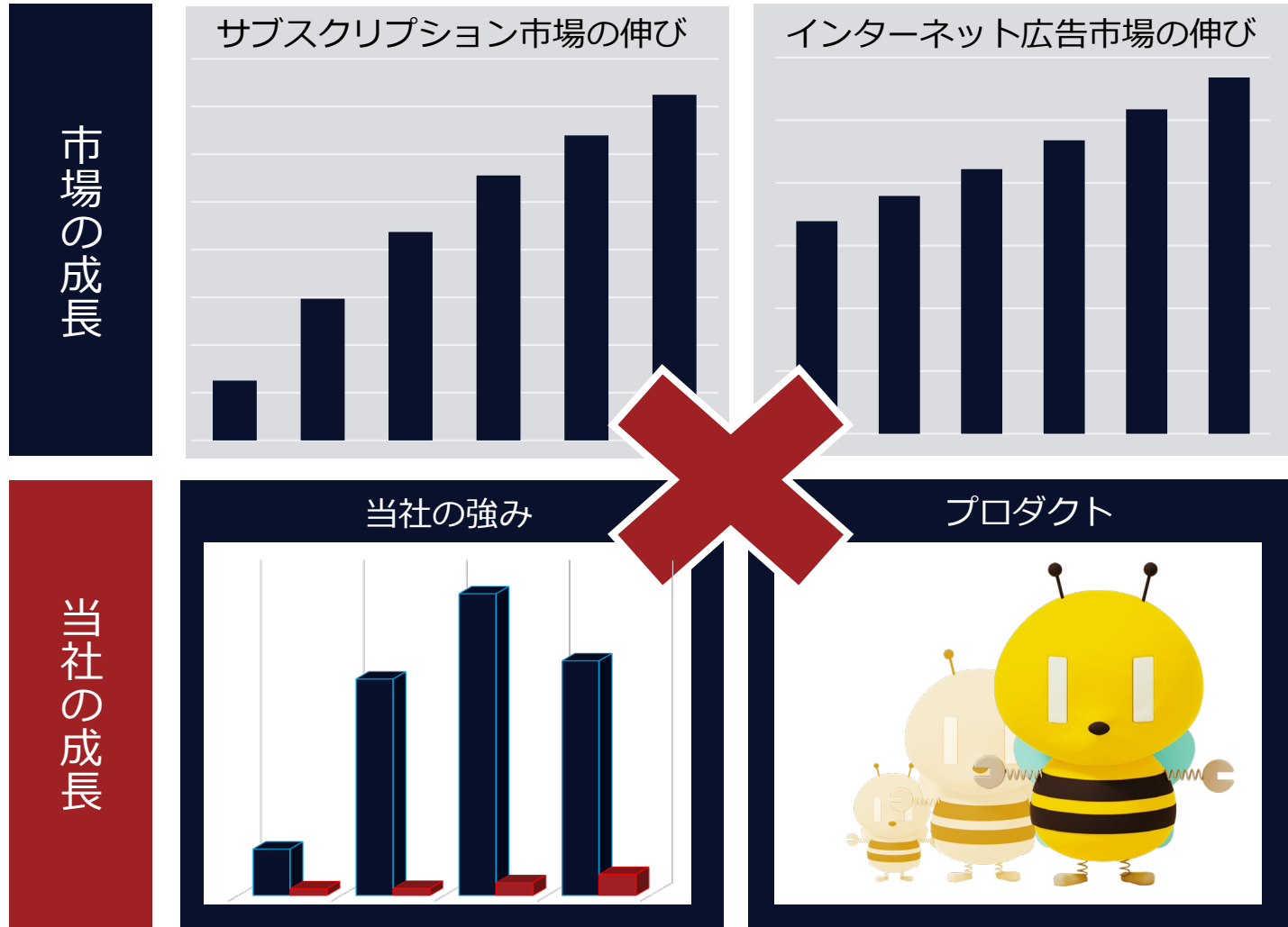
※特許出願中



成長戦略

市場環境が追い風

- 市場環境を追い風に、当社の強みを活かしてさらなる企業成長を見込む。



成長戦略ハイライト

① 他業種への展開

美容・金融業界はもちろん他業種への展開

② データ拡大とAI化

取得データの拡大
AI化によるデータ解析力の向上

③ プロダクトの開発

既存プロダクトの機能強化
新規プロダクト開発

① 他業界への展開

■ LTVの予測技術、コンサルティング力を活かして、他業種へ展開。

通信

SaaS

食品

動画

エステ

銀行

ソフトウェア

EC

コスメ

証券

保険

自動車

フィットネス

健康
食品

仮想通貨

人材

教育

ヘルス
ケア

アパレル

② データ拡大とAI化

■ ハニカムのデータ領域を広げ、機械学習や自然言語処理により、新たな価値を提供。

データ領域の拡大と深化



AI化



③ プロダクトの開発

■ プロダクトの機能強化及び新規プロダクトの開発を行い、LTVをさらに向上。

既存プロダクト



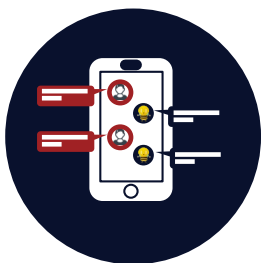
解析



Web接客

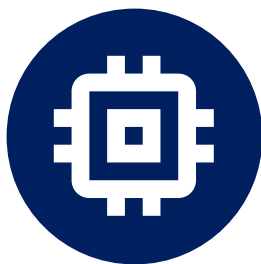


集計/可視化



チャットボット

プロダクト機能強化



分析力



自動化



パーソナライズ

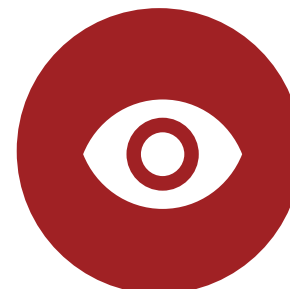


未来予測

新規プロダクトの開発



共有



画像認識

成長イメージ

① 継続収益モデルのノウハウを活かし他業種への展開

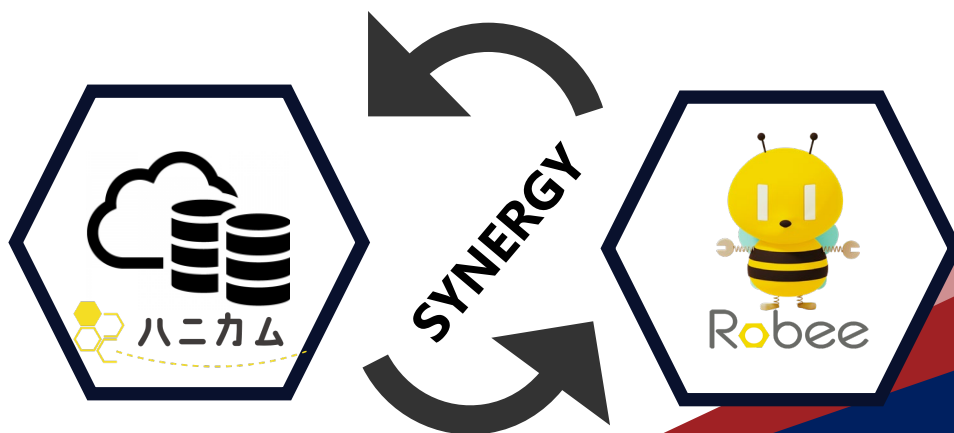
② データ拡大・AI化により、業界シェア拡大

③ 新規プロダクト開発による新たな収益を追求

③ 新規プロダクトの開発

② データ拡大とAI化による業界シェア拡大

① 既存事業の伸張
他業種への展開



将来性の見通しについての注意

本資料には、将来の見通しに関する内容が含まれておりますが、本資料作成時点において入手可能な情報に基づいて作成されたものであり、リスクや不確実性等を含むため、将来の経営成績等の結果を保証するものではありません。

したがって、実際の結果は、環境の変化などにより、本資料に記載された将来の見通しと大きく異なる可能性があります。

上記のリスクや不確実性には、国内外の経済状況や当社の関連する業界動向等の要因が含まれますが、これらに限られるものではありません。

今後、新しい情報・事象の発生等があった場合においても、当社は、本資料に含まれる将来に関するいかなる情報について、更新・改訂等を行う義務を負うものではありません。また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、当社は当該情報の正確性、適切性等を保証するものではありません。