



2021年4月期 第1四半期決算説明資料

2020年9月10日

株式会社Macbee Planet
(証券コード：7095)

会社概要

社名	株式会社Macbee Planet
証券コード	7095
設立日	2015年8月25日
資本金	394百万円（2020年7月末現在）
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の提供
本社所在地	東京都渋谷区渋谷三丁目11番11号
従業員数	58名(2020年7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 12月	営業活動拠点「福岡オフィス」を開設
2020年 3月	東京証券取引所マザーズ市場へ上場

エグゼクティブサマリー

TOPICs

- ・株式会社サイバーセキュリティクラウドとプロダクトの共同開発
- ・株式会社ダーウィنزと次世代コミュニケーションツールの共同開発

2021年4月期 1Q 業績サマリー

売上高 : 1,772百万円 (進捗率24.3%)
営業利益 : 137百万円 (進捗率34.3%)
営業利益率 : 7.7%

新型コロナウイルス感染症 拡大の影響

- ・美容（来店型）は回復基調にあるものの、マイナス影響
- ・美容（EC）や金融（証券）などは、引き続きプラス影響

2021年4月期 業績見通し

売上高 : 7,300百万円
営業利益 : 400百万円
営業利益率 : 5.5%

2021年4月期1Q TOPICs

■ 成長戦略実現のため共同開発に着手。

株式会社サイバーセキュリティクラウド
との共同開発



サイバーセキュリティ機能を搭載したプロダクトの開発や、Web接客において不正なアクセスを排除しデータ分析精度を向上させるサービス開発などを目指す

株式会社ダーウィنزとの
共同開発



コールセンターに蓄積する音声ビッグデータを解析し、コールセンターの課題解決及びチャットボットのシナリオ改善に活用
次世代コミュニケーションツールの開発を目指す

2021年4月期1Q業績サマリー

■業績は堅調に推移。

(単位：百万円)

売上高 (百万円)



営業利益 (百万円) 営業利益率(%)



	2021年 4月期計画	2021年4月期 1Q 実績	進捗率
売上高	7,300	1,772	24.3%
営業利益	400	137	34.3%
当期純利益	276	95	34.7%
営業利益率	5.5%	7.7%	-

新型コロナウイルス感染症拡大の影響

■ コロナ禍でも、成果報酬型マーケティングは堅調見込。

業務運営への影響と対応

場所に縛られない新時代のワークスタイル実現のため、

- ・ 在宅勤務×職場出勤のハイブリッド型勤務体系の導入
- ・ オフィスの集約（研究開発拠点「TECHLABO」の解約）
- ・ RPA（ロボティクスプロセスオートメーション）を活用し業務効率化を推進

2021年4月期における影響

		ネガティブ	ポジティブ
既存顧客	美容業界（来店型）	客足は回復傾向にあるが、例年の繁忙期の水準まで戻らず	例年の平均的な水準には回復しており、回復基調にある
	美容業界（EC）	コロナ禍で急増した分、揺り戻しが起こることを想定	新しい生活様式への移行によりEC需要が堅調に推移
	金融業界（証券）	コロナ禍で急増した分、揺り戻しが起こることを想定	引き続き、証券口座開設需要は堅調
新規顧客		リモート環境で進捗速度が緩やか	問い合わせ件数増加

長期影響と対応

新しい生活様式により、EC・サブスクリプションサービスが浸透しターゲット企業の拡大を見込む

2021年4月期業績見通し

■プロダクトへの投資によりマーケティングテクノロジー（MT）事業の伸長を重視。

(単位：百万円)

	2020年 4月期実績	2021年4月期 通期計画	前期比 増減額	前期比 増減率
売上高	6,466	7,300	+ 833	+12.9%
アプリクス コンサルティング(AC)事業	6,349	7,050	+ 700	+11.0%
マーケティング テクノロジー(MT)事業	116	250	+ 133	+113.9%
営業利益	374	400	+25	+6.9%
経常利益	364	399	+35	+9.7%
当期純利益	263	276	+12	+4.7%
営業 利益率	5.8%	5.5%	-	-

Macbee Planet

会社紹介

- 我々が実現したいこと
- 事業内容
- 当社の強み

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

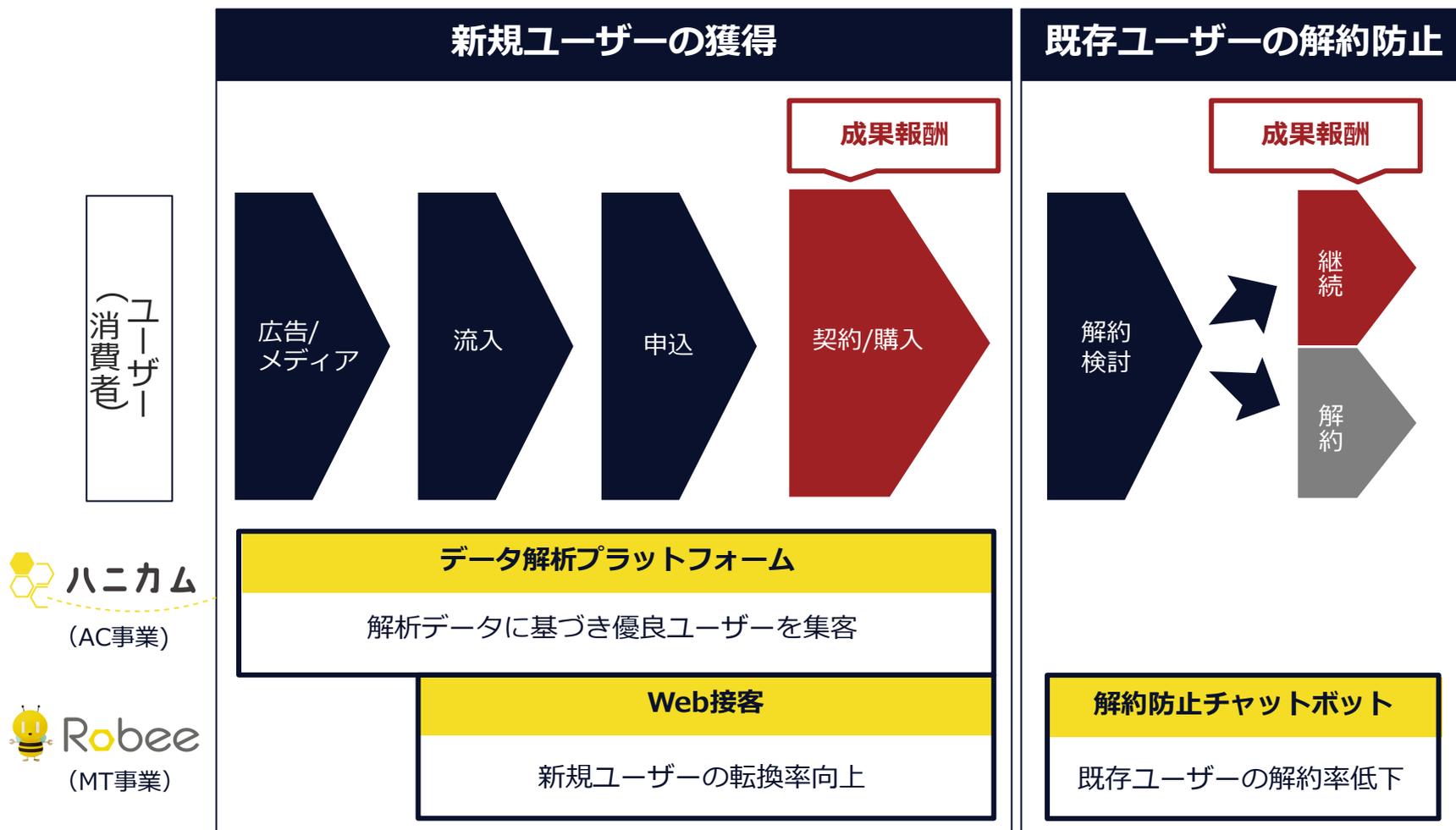
ユーザー（消費者）が生涯を通じて企業にもたらす利益のことを指し、1人のユーザー獲得にかけることができる費用を算出するための指標

※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。



※AC事業 = アナリティクスコンサルティング事業、MT事業 = マーケティングテクノロジー事業

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

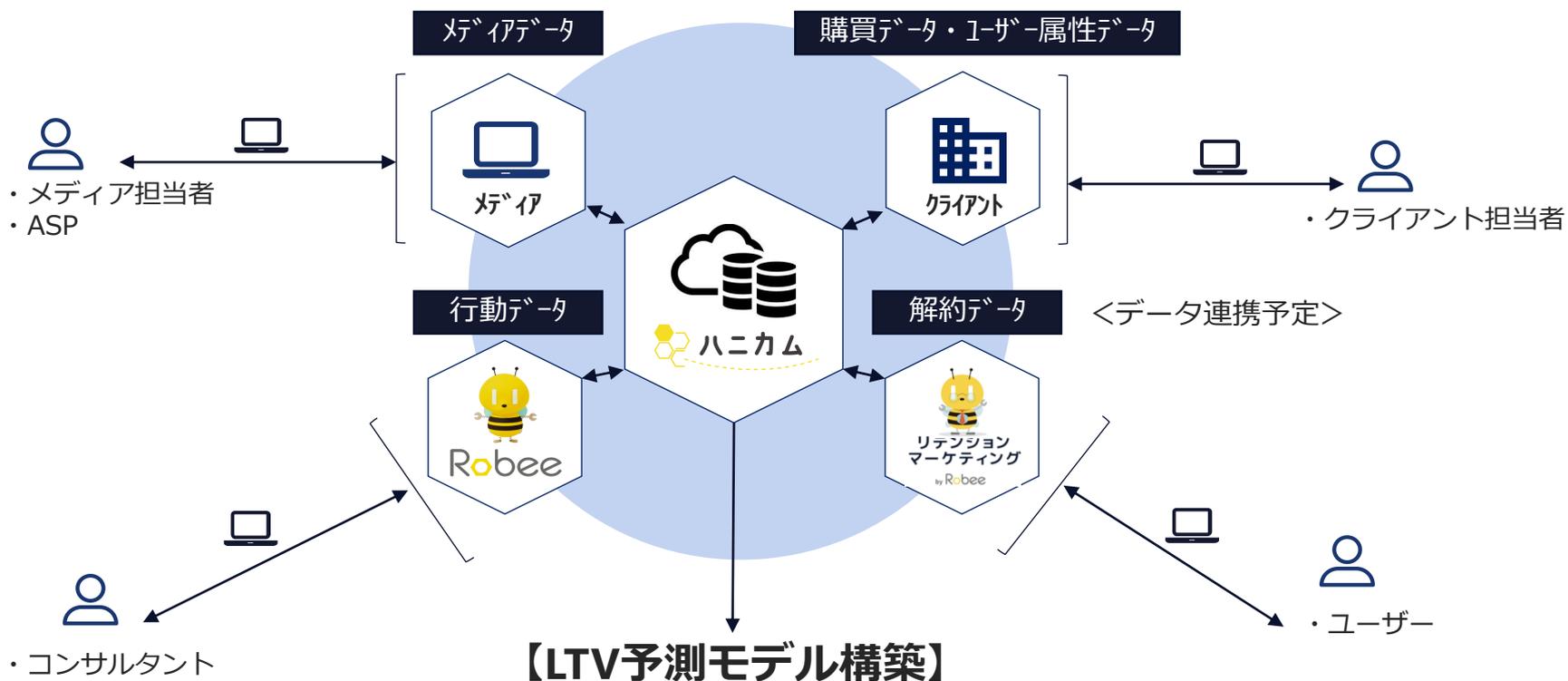
LTV予測技術を活用したコンサルティング力

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づけ、LTV予測モデルを構築

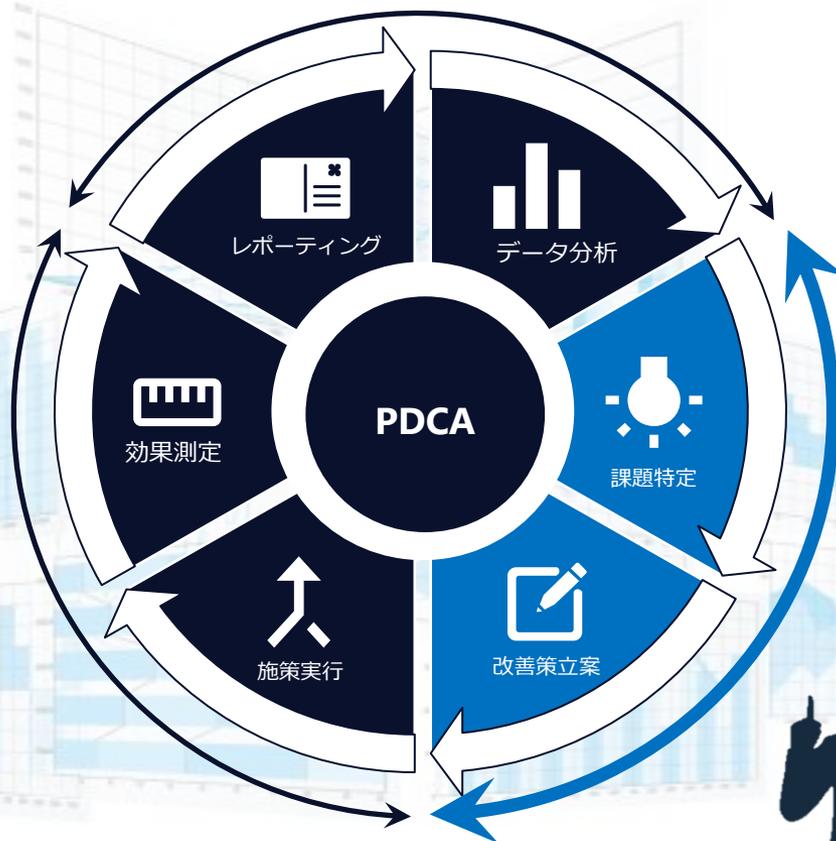


<メディアデータ>				<行動データ>		<属性データ>		<購買データ>		<解約データ>		
メディア種別	流入経路	デバイス	日時場所	×	ニーズ嗜好	×	顧客転換率	ユーザー属性	顧客単価	購入回数	×	解約理由

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



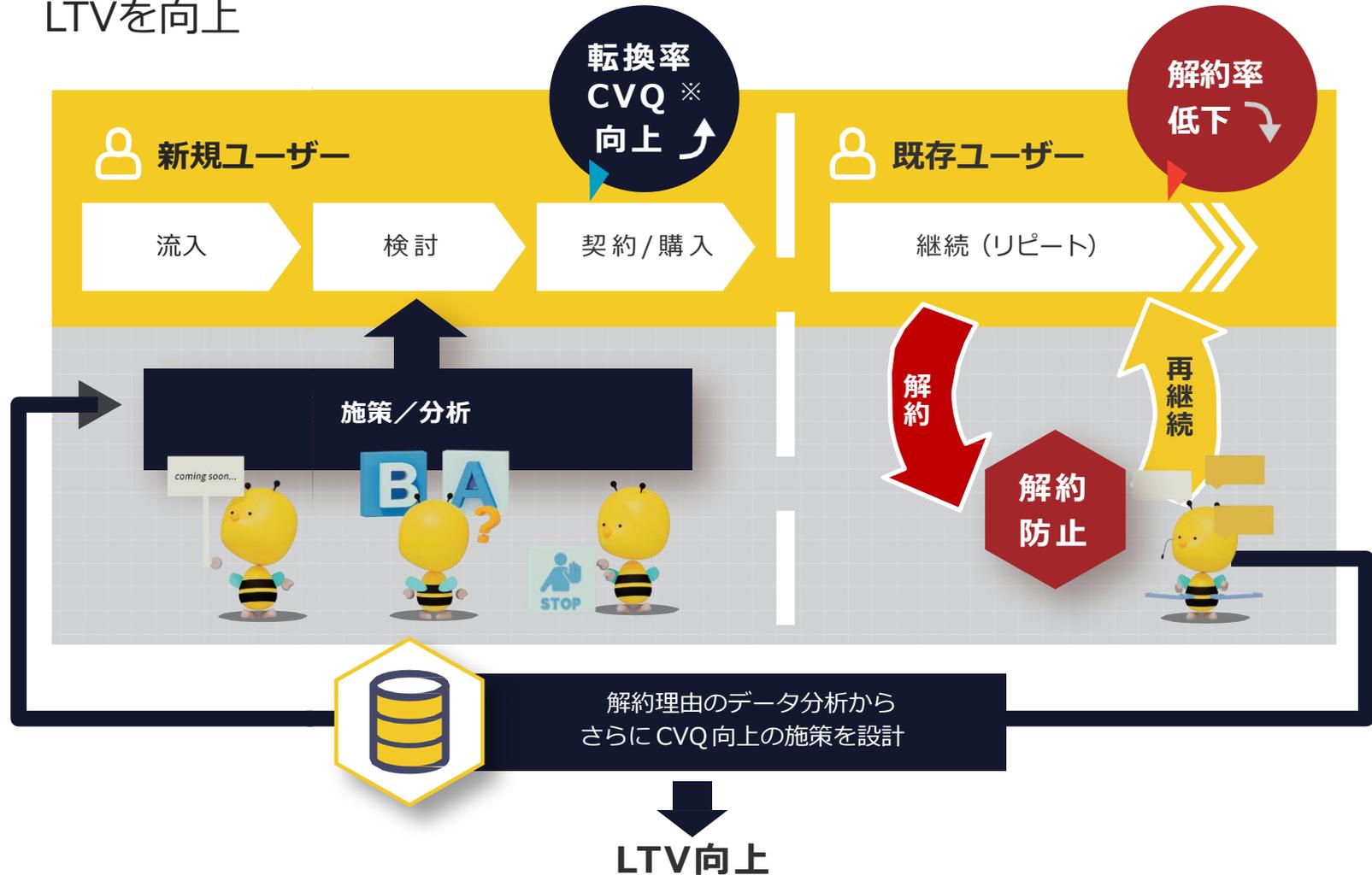
Robee
Web接客



Consulting

③ LTV向上力

- 新規ユーザーの転換率向上とCVQ[※]の向上、既存ユーザーの解約率を低下しLTVを向上



※CVQ (Conversion Qualityの略)コンバージョンの質。企業・サービスにとって、高いエンゲージメントを獲得しやすいユーザー群を発見し、購入促進を行うこと。

Macbee Planet

2021年4月期1Q業績について

- 業績サマリー
- セグメント別売上高
- 貸借対照表

業績サマリー

■ MT事業の伸長により営業利益率が改善。

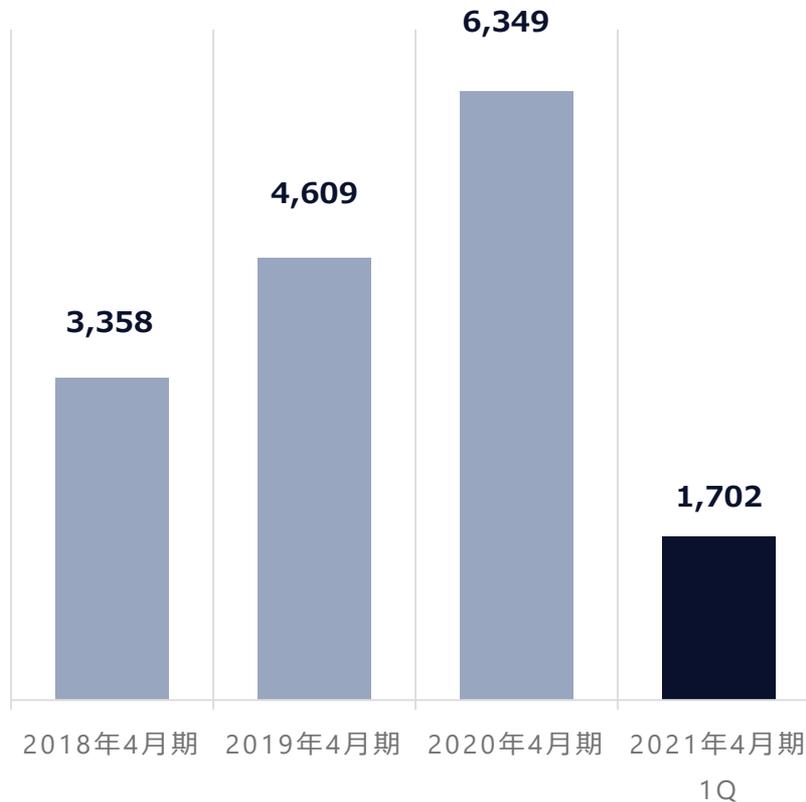
(単位：百万円)

	2020年 4月期実績	2021年 4月期計画	2021年 4月期1Q	計画進捗率
売上高	6,466	7,300	1,772	24.3%
AC事業	6,349	7,050	1,702	24.2%
MT事業	116	250	69	27.8%
営業利益	374	400	137	34.3%
経常利益	364	399	136	34.3%
当期純利益	263	276	95	34.7%
営業利益率	5.8%	5.5%	7.7%	-

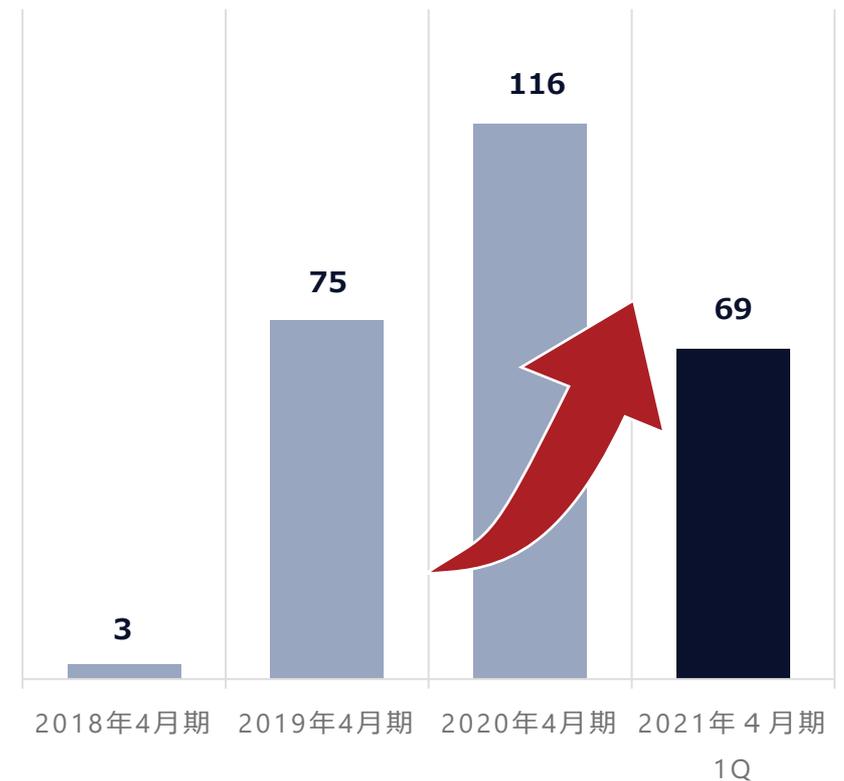
セグメント別売上高

■ 特にMT事業の売上伸長が顕著。

AC事業 (百万円)



MT事業 (百万円)



貸借対照表

(単位：百万円)

	2020年4月期	2021年4月期 1Q	前期比増減額
資産	2,316	2,219	-97
流動資産	2,207	2,111	-96
（現金及び預金）	(1,370)	(1,249)	(-120)
固定資産	108	107	-1
負債	985	791	-193
流動負債	936	751	-185
固定負債	48	40	-8
純資産	1,331	1,427	+96
株主資本	1,330	1,427	+96

Macbee Planet

成長戦略

- 2021年4月期基本方針
 - ①他業種への展開
 - ②データ拡大とAI化
 - ③プロダクト開発
- 成長イメージ

2021年4月期基本方針

基本方針

データ解析プラットフォーム「ハニカム」と
プロダクト「Robee」に積極投資を行い、様々な業界で
選ばれるプロダクトを開発
リテンションサービスのマーケットリーダーとなる

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
 - サブスクリプションサービス
 - コールセンター需要へ対応



②データ拡大とAI化

- ・LTV予測力アップ
 - API連携の促進
 - データ取得範囲の拡大
 - 各種データ統合
 - AIによるレコメンド



③プロダクト開発

- ・LTV向上力アップ
 - チャットボット機能を強化
 - 感情・ロイヤリティの分析
 - コールセンターとの連携



① 他業種への展開

■ LTVの予測力、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

コール
センター

健康
食品

仮想通貨

人材

教育
eラーニング

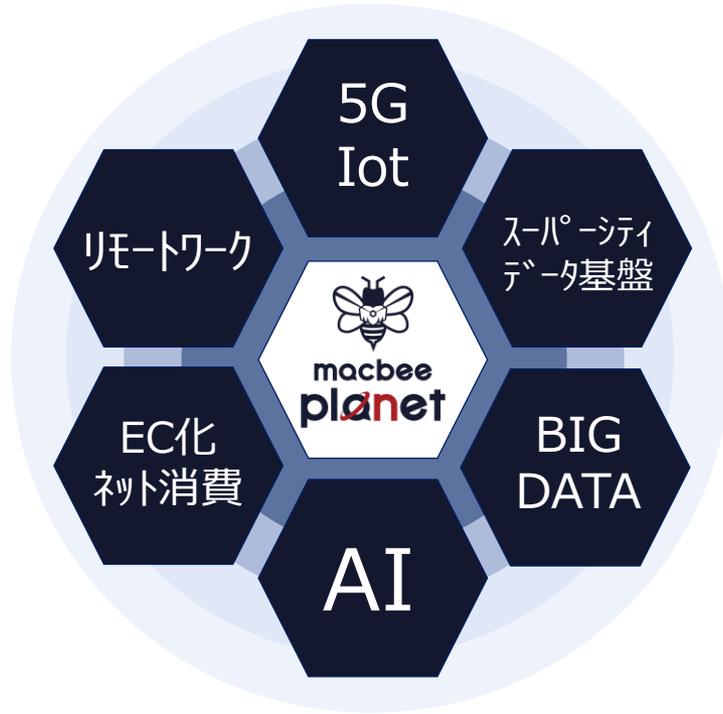
ヘルス
ケア

宅配

② データ拡大とAI化

- デジタルトランスフォーメーションがさらに加速することで収集できるデータ領域が拡大し、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。

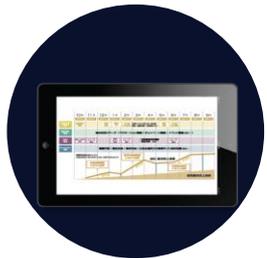
既存プロダクト



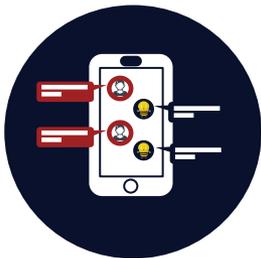
解析



Web接客

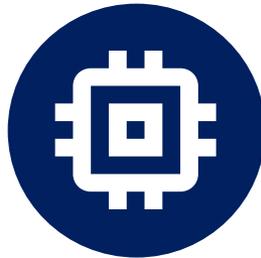


集計/可視化



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

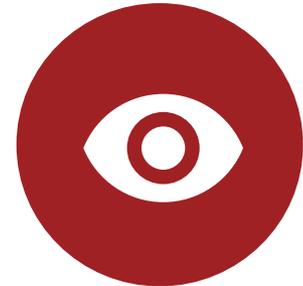


未来予測

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

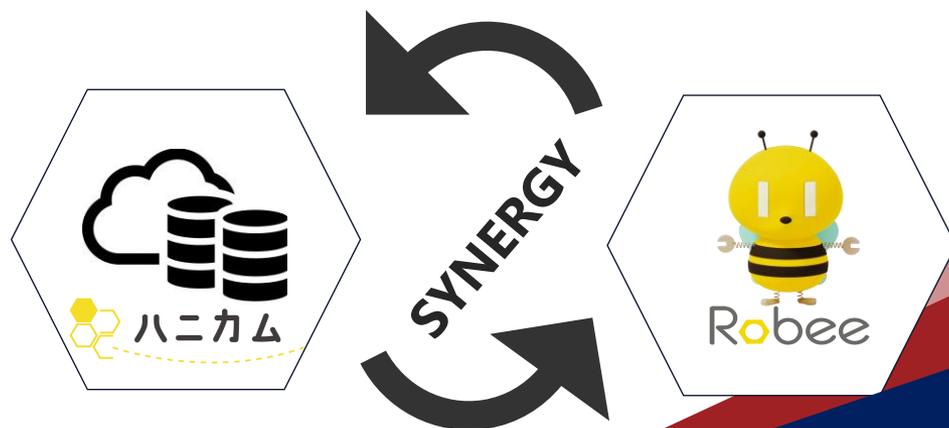
② データ拡大・AI化により、業界シェア拡大

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



appendix

Macbee Planet

プロダクト紹介

- Robee Web接客
- Robee 解約防止チャットボット

Robee Web接客

■顧客転換率を向上し、LTVを高めるためのWeb接客を提供。

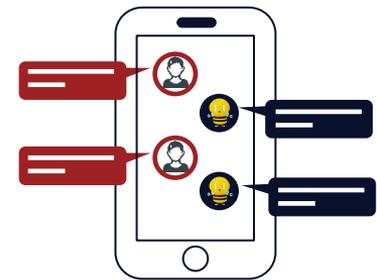
ヒートマップ アクセス解析



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



Robee 解約防止チャットボット

- 解約率を下げLTVを向上するリテンション[※]チャットボット機能を搭載。



①解約時に接客し、解約率を下げLTVを向上

②解約理由に凝縮されたサービスの課題を抽出し分析



①解約率を低下



解約を検討するユーザーの不満解消をチャットボットにより行い解約率を低下

解約防止率

約 **10%**

②解約分析

解約理由に凝縮されたサービスへの不満等、ユーザーの生の声を収集しリテンション施策に活用

解約理由・改善要望
競合情報・ライバル



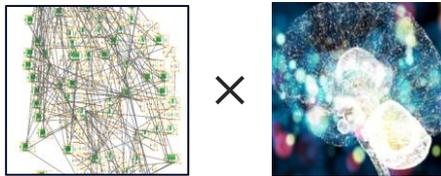
※リテンション：既存顧客との関係維持

Robee 解約防止チャットボット

■ 解約防止、解約分析に特化した当社独自のチャット技術を搭載

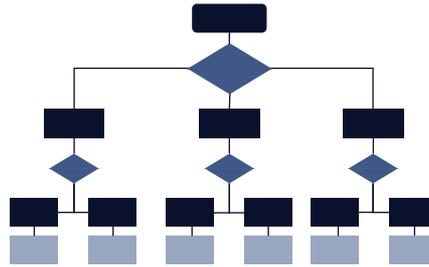
シナリオ型×AI

シナリオ型とAIのハイブリット



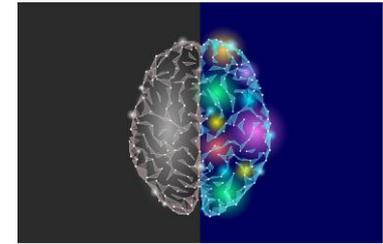
Decision Tree

解約傾向の分析力の向上



感情分析

ユーザーの企業に対する
ロイヤリティを分析



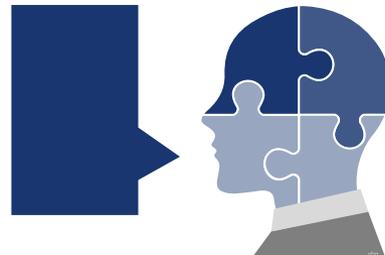
インテリジェンスレスポンス

人と会話しているような
コミュニケーション



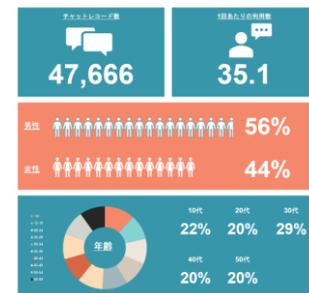
ゼロパーティデータの取得

解約理由等の定性データを
直接取得



インフォグラフィックレポート

レポートの見やすさ向上



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。