

株式会社ネットマーケティングの完全子会社化と 今後の成長戦略

成果報酬型領域でNo1のグループへ

株式会社Macbee Planet (7095)

2023年1月

ハイライト	3
案件概要	6
ネットマーケティングの事業内容	7
本M&Aの意義	9
子会社化後の当社の運営体（HD化）	13

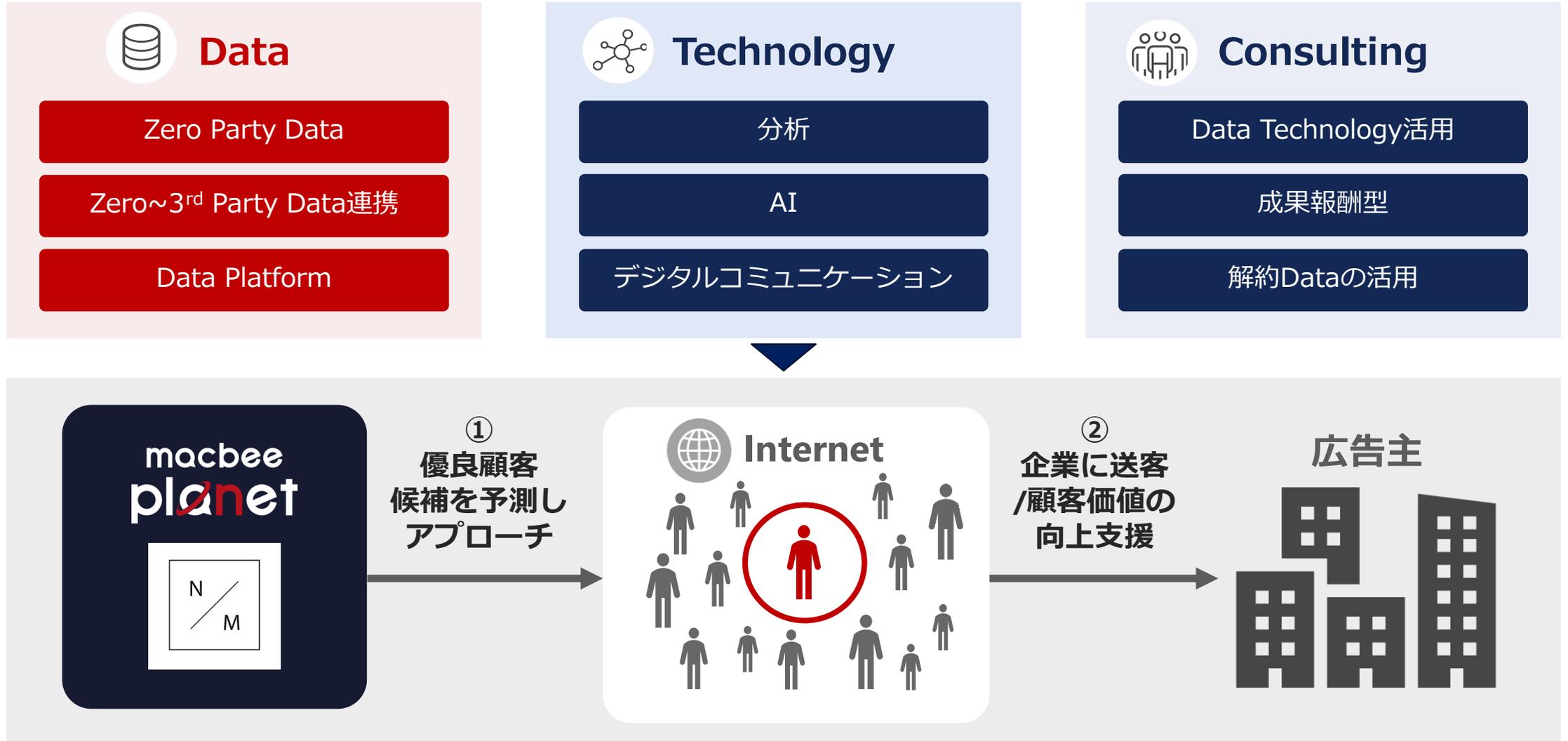


成果報酬型領域で 業界No1グループの誕生

—— LTVマーケティングによる、
インターネット広告市場転換の新潮流 ——

ハイライト：LTVマーケティングとは

ユーザーの利用金額・継続期間を最大化するためにデータを駆使したデジタルマーケティング。



LTVマーケティングのリーディングカンパニーとして、インターネット広告業界の課題を解決し、**3兆円のインターネット広告市場をLTVマーケティングへ転換。**

クライアントニーズ：LTVを上げてマーケティングのROIを最適化したい

現状のインターネット広告の課題

3兆円
市場

成果

広告コストが必ずしも売上につながらない

Cost：広告配信・クリック数に応じた課金体系
KPI：見込み数 ユーザー獲得コスト

Data

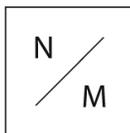
Cookie規制によりData精度低下

広告のターゲティング精度低下により
獲得コストは高騰しROIが低下

スキル

広告運用スキルが属人的

担当者の経験によって成果が異なる



LTVマーケティング

成果

長期売上に直結する成果報酬型

Cost：売上・LTVに応じた成果報酬型
KPI：継続ユーザーの集客数 LTV・ROI

Data

独自のData取得技術

3rd Party Cookieに依存しないため
Cookie規制後も安定した成果創出

スキル

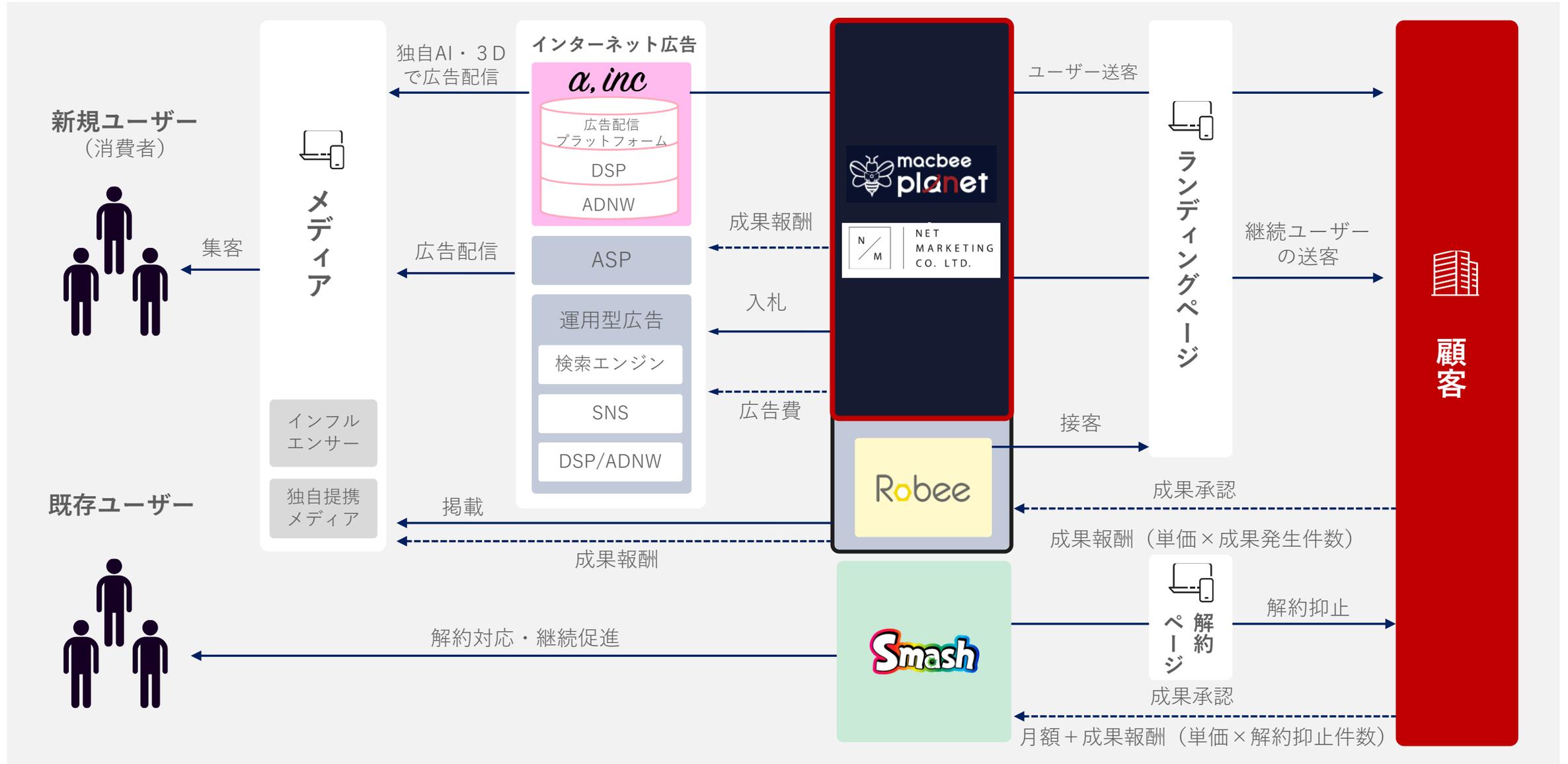
AIによる最適化

即戦力化と生産性向上が実現
担当の経験によらない高いサービス品質

対象会社	株式会社ネットマーケティング
取得持分	100%
事業内容	<p>広告事業 アフィリエイト広告やソーシャル広告においてプロモーションの戦略立案から運用支援までを一貫して行うコンサルティングサービスの提供</p> <p>※同社の運営するメディア事業（Omiai）は分社化予定であり、取得対象外</p>
事業規模	売上高：約117億円（22年6月期の総額表示）
資金手当て	最大で、全額について金融機関からの借入れ等を予定
株式譲渡予定日	2023年3月6日（予定）

案件概要：ネットマーケティングの事業概要

Macbee Planetと同じくインターネットを活用したマーケティング支援を展開。



LTVマーケティングを進化させることができる強み・技術を保有。

01

安全性



法令遵守（景品表示法、薬機法、金融関連の規制など）のための広告表記チェックマニュアルを業界別に用意。クライアントのニーズに合わせカスタマイズした上で、定期的なパトロールを実施。



自社クローリングシステムにより、炎上リスクのあるSNS投稿監視、24時間体制でのリスティング広告監視を実現。

02

パフォーマンス



クライアントとのAPI連携により、ユーザー獲得だけでなく、その後のユーザー活動まで深掘りしたKPIを設定することが可能。



CPAだけでなく、ROASまで評価するなど、より踏み込んだパフォーマンス測定を実現。

03

自動運用



システムによる24時間体制での広告監視や、統計解析による異常検知を実現。



業界各社のシステムとのAPI連携や、RPAシステムの開発・導入により、30人分の作業を自動化。

04

予測



各業界の季節トレンドや、年間7,000件の施策の実施結果をデータベース化し、シミュレーションを作成。



独自のクローリングシステムにより、月間延べ500,000件のクライアント及びその競合他社の広告をベンチマークし、情報収集。他社の動きを踏まえた効果的な打ち手を立案可能。

05

クリエイティブ



広告手法や掲載メディアの仕組みに合わせた最適なクリエイティブ制作を実現。
アフィリエイト広告：ダイレクトクリエイティブの効果を追求した顕在層向けのランディングページなど
運用型広告：ブランドクリエイティブの効果を追求した潜在層向けの動画や静止画など



ヒートマップや媒体別のABテストで高速にPDCAを回し、CVRを継続的に改善。

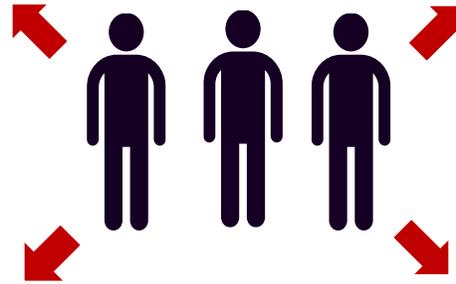
成長基盤を獲得することで、LTVマーケティングの進化・深耕とインターネット広告市場の転換を加速。

期待するシナジー

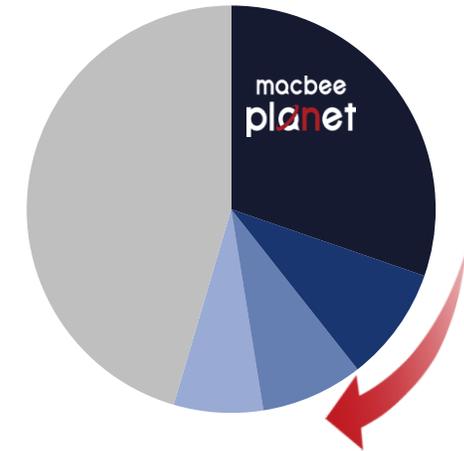
顧客の
ポートフォリオ化



組織の拡大

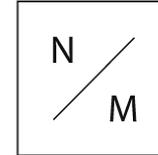


市場シェアの拡大



LTVマーケティングのリーディングカンパニーとして
地盤を固め、3兆円のインターネット広告市場を転換

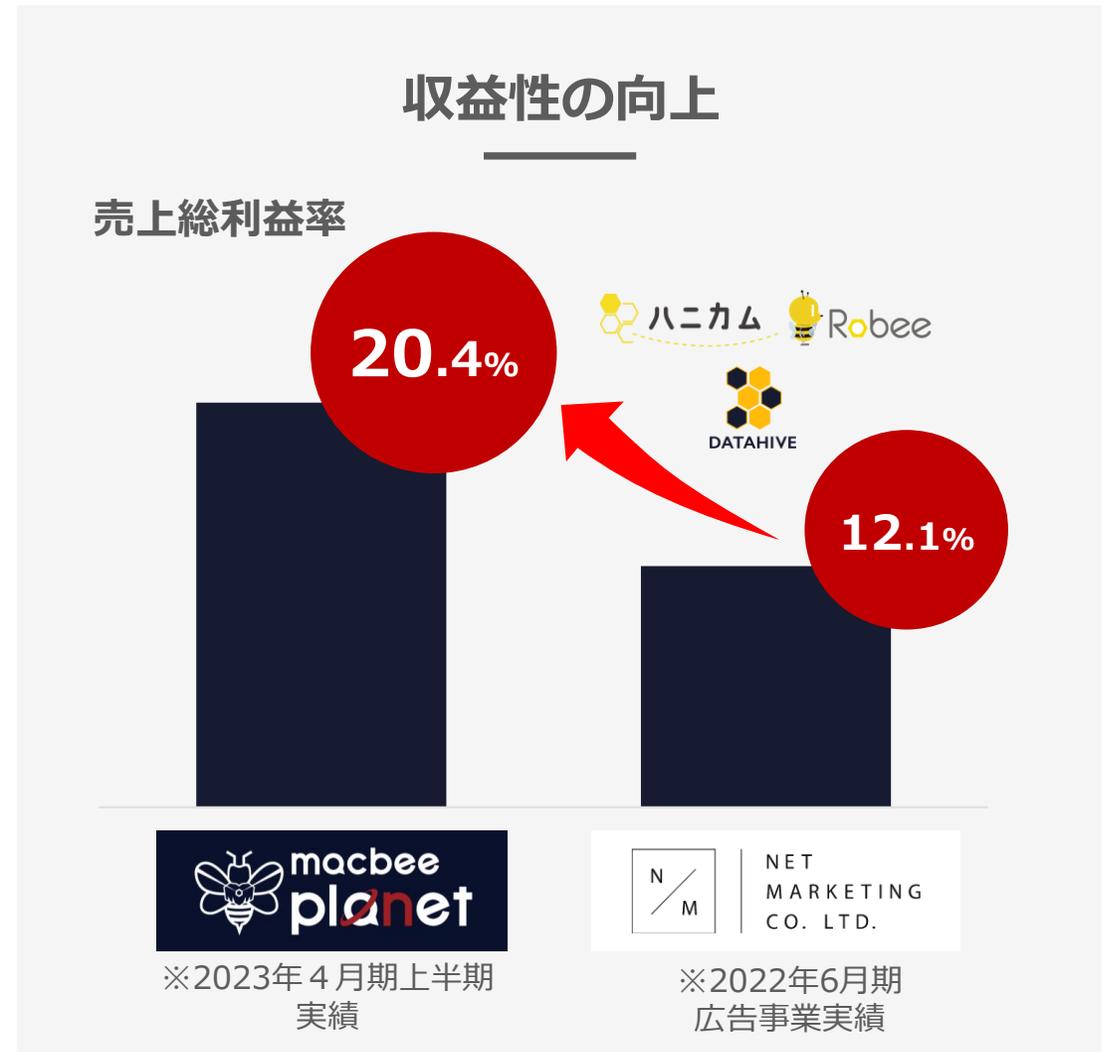
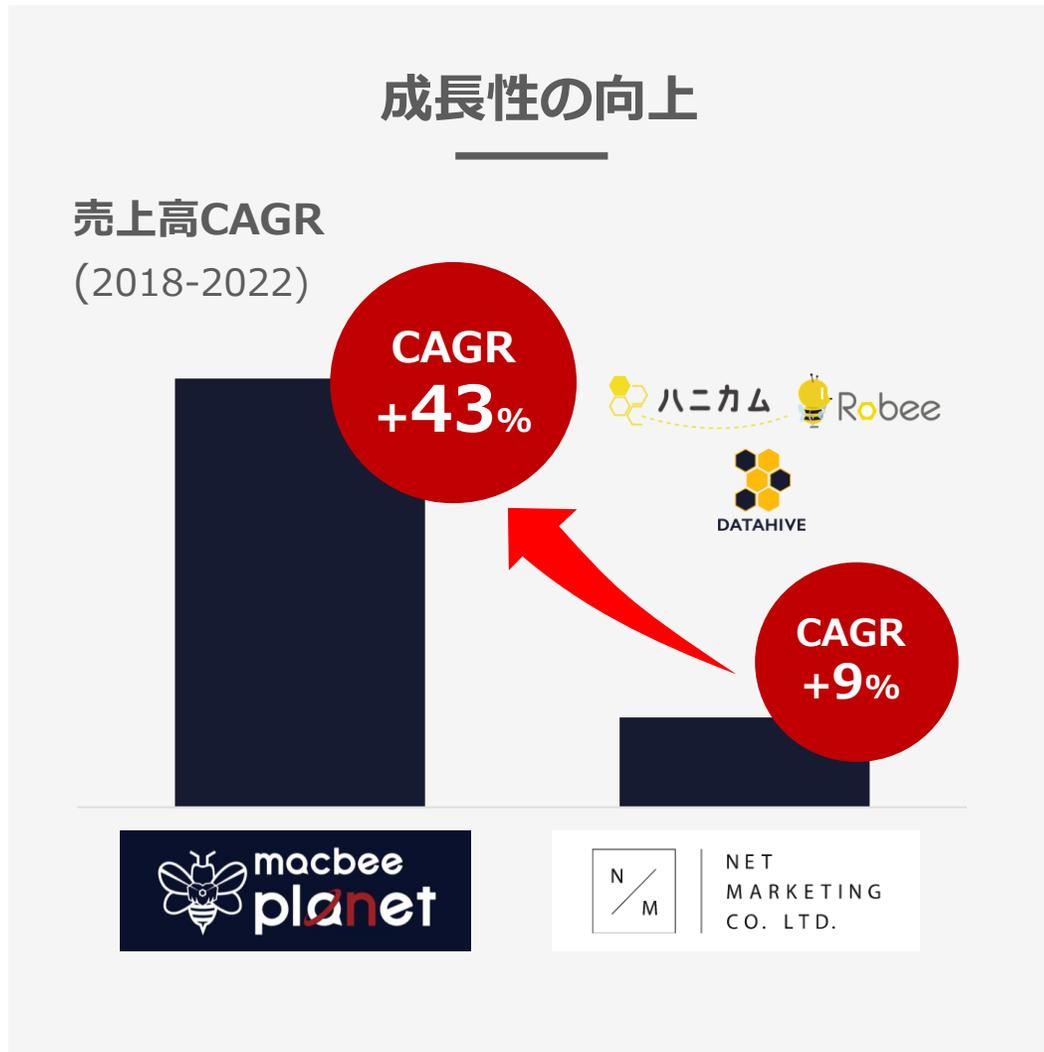
成長基盤を獲得し、ガバナンスを強化しながら規模を大幅に拡大。



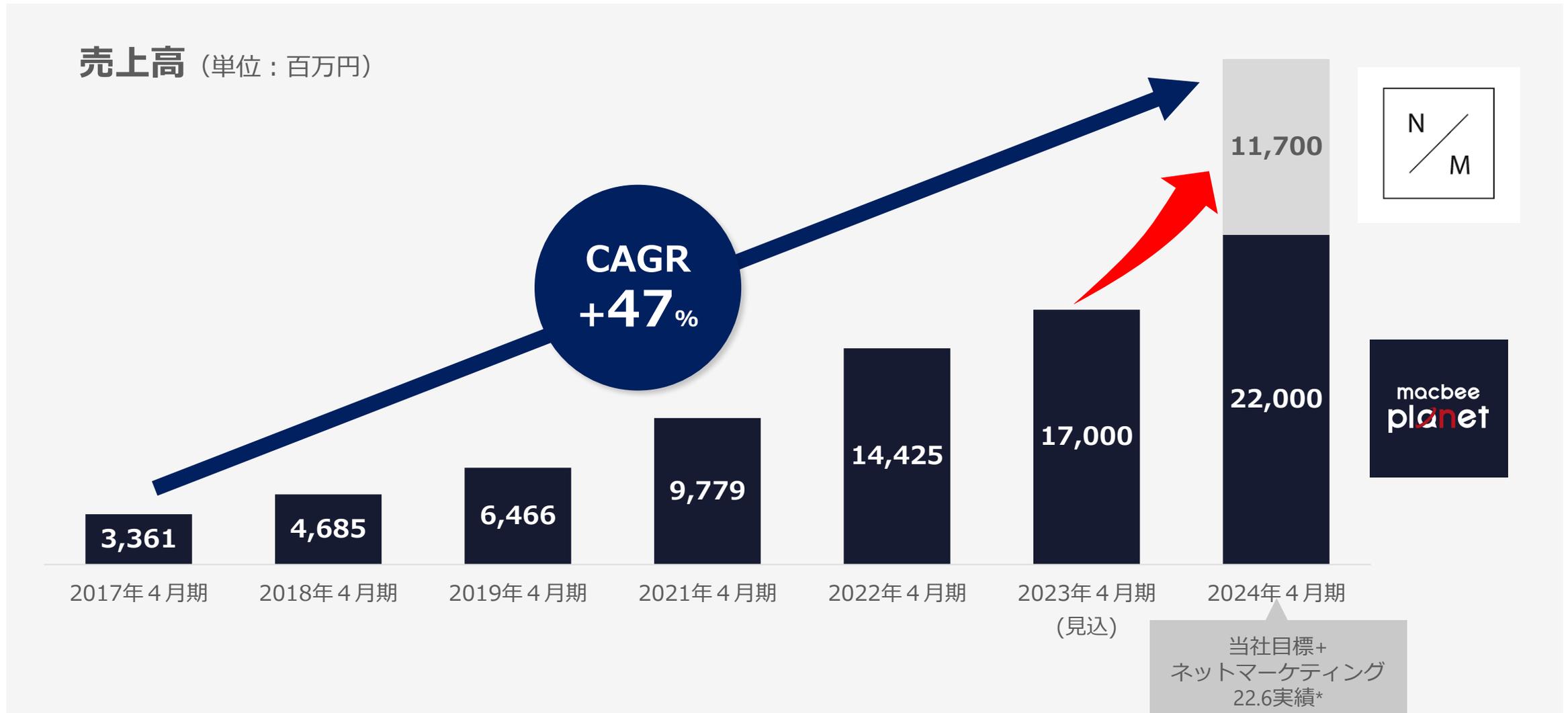
<p>組織</p>	<p>72名 (2022年10末の正社員)</p>	<p>↔</p>	<p>56名 (2022年6末の 広告事業の正社員)</p>	<p>人材不足の中、業界経験者を 大量に確保し、双方強化</p>
<p>顧客</p>	<p>金融・ ウェルネスなど</p>	<p>↔</p>	<p>金融・人材など</p>	<p>顧客ポートフォリオ化による 業績ボラティリティ低減</p>
<p>技術</p>	<p>ハニカム Robee DATAHIVE</p>	<p>→</p>	<p>—</p>	<p>テクノロジーの適用による 利益率及び成長率向上</p>
<p>ガバナンス</p>	<p>旧マザーズ 上場企業基準</p>	<p>←</p>	<p>旧東証一部 上場企業基準*</p>	<p>一層のガバナンス強化による 透明性の向上</p>

*2022年4月以降は
スタンダード市場

当社の成長を支えてきたテクノロジーを活用することで、
LTVマーケティングのノウハウを継承し、成長性・収益性を改善。

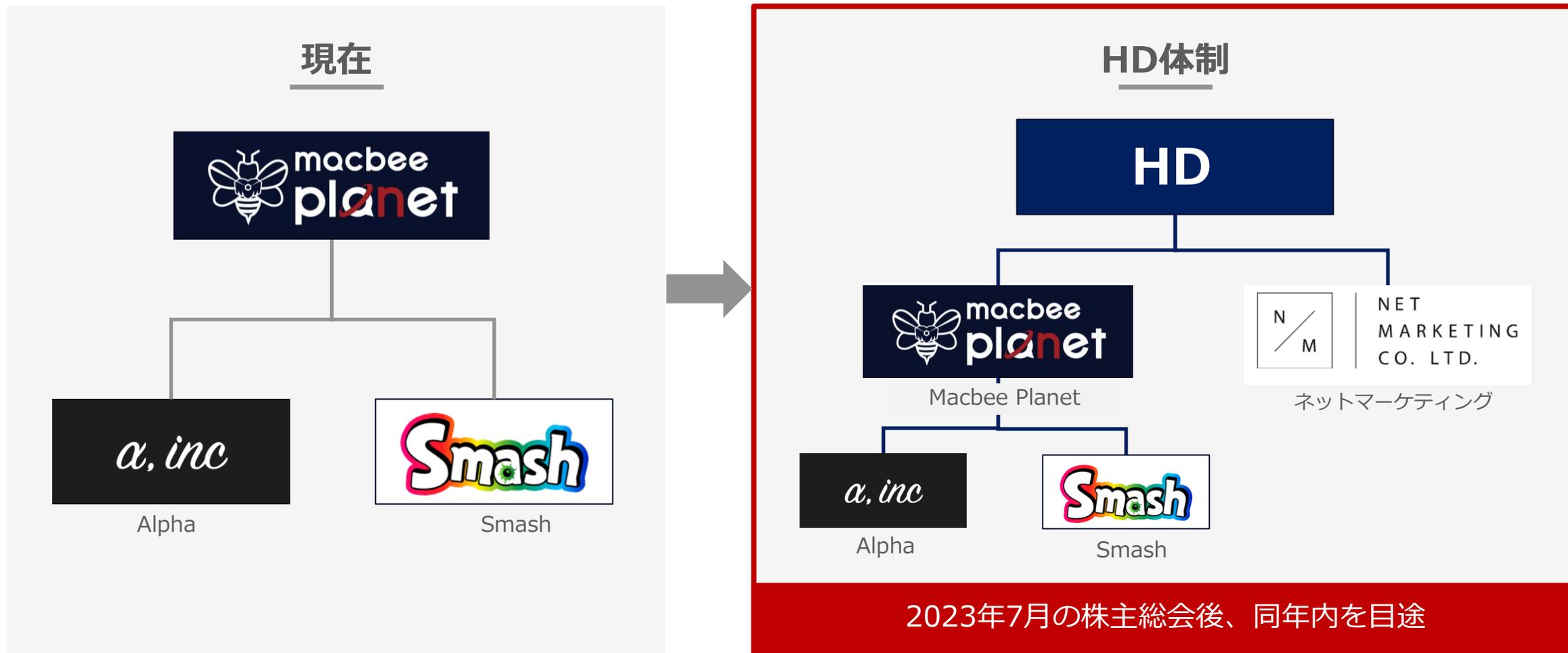


中期経営計画で目標としていた高い成長を超過し、更なる高成長を実現。



*当社と同様の会計処理を適用した場合の実績

2023年中を目途にHD体制へと移行する検討を開始。
Macbee Planetとネットマーケティングを並列の事業会社とすることで、
経営を統合しながら両社の組織文化や取引関係を継続。



将来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。