



2023年1月31日

各 位

会 社 名 株式会社Macbee Planet  
代 表 者 名 代表取締役社長 千葉 知裕  
(コード番号：7095 東証グロース)  
問 合 せ 先 経営企画室長 川上 昂士  
(TEL 03-3406-8858)

### 株式会社ネットマーケティングの株式の取得（完全子会社化）に関する質疑応答

2023年1月25日の「株式会社ネットマーケティングの株式の取得（完全子会社化）」の開示後、メディア、アナリスト、投資家の皆様より頂戴した主なご質問を整理いたしました。

#### 質疑応答

---

**[Q]：本件取得の一番の目的は何か。**

一番の目的は、中期経営戦略に掲げてきました**コンサル陣容の拡大と顧客のポートフォリオ化**にあります。ネットマーケティング社では当社設立前からインターネット広告に従事している経験豊富な社員を含めて56名が正社員として広告事業に従事しております。また、当社は一部の顧客に対する売上高が大きくなっていることを経営課題と認識しておりますが、ネットマーケティング社の取得により顧客および顧客の業界の分散が可能となります。

**[Q]：単独での成長に限界が来ているということではないか。**

オーガニックでの成長余力は十分にございますが、当社が実現したいことは、約3兆円のインターネット広告市場のLTVマーケティングの転換にあります。まずは成果報酬型広告の領域で圧倒的なNo1になることが、上記転換実現の一步と考えており、ネットマーケティング社の子会社化を決定いたしました。

**[Q]：どのようなシナジーがあるのか。両社に収益性や成長性がある要因と、シナジー効果の期待度を教えてほしい。**

両社は、インターネット広告等を活用し、広告主に成果報酬型で送客をするという共通点がございます。その観点では、ネットマーケティング社の広告事業人員は、当社事業の理解が早いと認識しております。ただし、両社の間には成長性や収益性に差があり、その要因はLTVマーケティングという**事業**

コンセプトの違い、データ取得・活用技術やプラットフォームの有無、プロダクトの有無があると考えております。具体的には、ハニカム、Robee、その他 PoC 中の技術・プロダクトを提供することで、ネットマーケティング社の収益性及び成長性の向上を見込んでいます。また、ネットマーケティング社のみならず、成果報酬型広告領域で圧倒的な No1 になり、前述のインターネット広告業界の転換を早期に実現していくことで当社としても一層の高成長を実現することを期待しております。

**[Q]：逆にネットマーケティング社から得られるものはあるか**

ネットマーケティングの方が社歴もあり、業界経験が長い従業員やコンサルトを育成する仕組みが整っているため、コンサル陣営を継続的に拡大する基盤となることや、東証 1 部に上場していたことから、当社のガバナンス向上にも寄与頂くことを期待しております。

**[Q]：ネットマーケティング社の顧客属性はどのような業種があるか。金融、人材が強いということだがイメージしたい。一緒になることで取引の縮小が見込まれる顧客はいるか。**

ネットマーケティング社は金融業界、人材業界を中心としながらも当社と比較すると集中度は高くなく、分散されていると認識しております。両社の主要顧客では重複や顧客間で強い競合関係には無いと想定されるため、取引の縮小が見込まれる顧客は現時点では認識しておりません。

**[Q]：取得金額はいくらか。バリュエーションは適正か。当社の事業規模に対して、リスクの大きい取引ではないか。**

取得金額は 53.7 億円となります。第三者機関による複数のバリュエーション方法で多面的に確認し適正範囲であることを確認しております。ネットマーケティング社の総資産約 53 億円のうち、半分以上は現金であり、当社テクノロジーによるバリューアップの実現可能性が高いことから、リスクは限定的であると考えております。

**[Q]：取得資金はどうするか。将来的なエクイティファイナンスの可能性はあるのか。**

最大で全額、金融機関からの借入れ等を予定しております。将来的なエクイティファイナンスも必要に応じて検討致します。

**[Q]：のれんの額と、償却期間はどの程度になるか。**

のれんにつきましては、20-25 億程、償却期間は 5-10 年を想定しております。

**[Q]：業績寄与はいつからするのか。売上が増えることは当然だが、利益はどの程度になるか。**

今期の業績寄与は想定しておらず、来期からを想定しております。2022 年 6 月期のネットマーケティング社の広告事業の売上は 117 億円（総額表示）、全社コストは配賦前のセグメント利益は 7.4 億円となっておりますが、ネットマーケティング社のメディア事業とのコーポレート人員の帰属や移行期間の取扱い、会計処理、のれん、PMI に伴う一時費用、シナジー創出など、現時点では未確定であり、精査中です。

**[Q]：セグメントはどこになるのか。**

現在のネットマーケティングの売上・利益は当社でいうアナリティクスコンサルティング事業（AC事業）ですが、Robee等をネットマーケティングに活用することで、マーケティングテクノロジー事業（MT事業）にも貢献があると想定しております。

**[Q]：中期経営計画の前提に本件取得は入っていたのか。**

2021年12月に開示した中期経営計画（2024年4月期に売上高220億、営業利益22億）はオーガニックでの成長が前提となっているため、M&Aによる影響は加味されておりません。本件は中期経営計画の方針に則ったM&Aであり、方針には変更はございませんが、本件による業績面の影響は精査し、**来期業績予想で通期の連結業績予想を開示**させて頂く予定です。

**[Q]：今後もM&Aは検討するのか。**

中期経営計画記載の通り、LTVマーケティングの一气通貫提供体制を実現するため、企業価値向上に資することを前提に周辺領域も含め検討してまいります。

以上