



**macbee  
Planet**

株式会社 Macbee Planet

2023 年 4 月期通期決算説明会

千葉：株式会社 Macbee Planet 代表取締役社長の千葉知裕でございます。本日は、2023 年 4 月期通期決算説明資料に沿って決算概要につきましてお話させていただきます。

## 会社概要



会社概要	
社名	株式会社 Macbee Planet (7095)
設立日	2015年8月25日
資本金	2,340百万円 (2023年4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
正社員	149名(2023年4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ホスピタリティツール「Robee」リリース
2020年 3月	東京証券取引所マザーズ市場へ上場（現在はグロース市場）
2021年 3月	株式会社 Smash 設立
2021年 8月	株式会社 Alpha を完全子会社化
2023年 3月	株式会社 ネットマーケティングを完全子会社化

2

まずは会社概要です。

当社 Macbee Planet は 2015 年の 8 月に創業し、2020 年の 3 月に東証マザーズへ上場しました。

事業内容は、データを活用したマーケティング分析サービスの提供を行っており、データ活用と自社テクノロジーによって高い生産性を実現しております。

また、2021 年に株式会社 Alpha の全株式を取得し完全子会社化をしたことで技術開発力が向上し、2023 年 3 月には株式会社 ネットマーケティングを完全子会社化しており顧客基盤と、今後の成長基盤となる組織を獲得し正社員では約 150 名規模の組織になっております。

なお、2023 年 5 月にロゴ変更を行いました。

## 2023年4月期 通期決算ハイライト



■ 特需の生じた2022年4月期から売上高・営業利益ともに大きく成長。中期経営計画最終年度(2024年4月期)の目標である営業利益率10%を前倒しで達成。4Q水準の売上高・営業利益を通年継続すると中期経営計画を達成するペースで進捗。

売上高		単位 (百万円)	増減率
2022年4月期	2023年4月期		
14,425	<b>19,589</b>		<b>+36%</b>
AC事業	13,499	17,914	+33%
MT事業	925	1,674	+81%

2022年12月に公表した独自データ取得技術の活用によりMT事業が急成長するとともに、AC事業も間接的に大きく成長

- ▶AC事業 前年同期比で**+33%**成長
  - ・既存顧客の成長に加えて新規顧客が順調に拡大
- ▶MT事業 前年同期比で**+81%**成長
  - ・独自のデータ取得技術活用により分析精度が向上し成果発生増
  - ・AC事業の顧客へRobeeの導入を促進

営業利益		単位 (百万円)	増減率
2022年4月期	2023年4月期		
1,237	<b>2,162</b>		<b>+75%</b>
営業利益率	8.6%	11.0%	+2.4pt

- ▶営業利益 前年同期比で**+75%**成長
  - ・事業成長による利益増
- ▶営業利益率 **+2.4pt**改善
  - ・高売上総利益率であるMT事業がAC事業以上に成長(22年4月期:18.4%→23年4月期:20.8%)
  - ・労働生産性の向上

2

はじめに、業績ハイライトについて、ご説明いたします。

2023年4月期は、新たに開発したデータ取得技術によりAC事業・MT事業ともに成長を加速させることができました。第4四半期の業績を通年継続すると、2021年に開示しました中期経営計画の達成ペースで着地しており、計画以上のスピードで進捗していることをご報告させていただきます。

売上高は、前年同期比で36%増の19,589百万円、営業利益は75%増の2,162百万円となっております。2022年4月期は大きな特需がございましたので、特需が無かった場合の実力値120億からは約65%増の成長をすることができました。営業利益率につきましても、11%と前期の8.6%から2.4pt改善し、中期経営計画で目標とする10%を超えており、計画を前倒しする勢いで高い成長を実現することができました。

AC事業は前年同期比33%増と安定した成長を実現しております。成長要因としましては、既存顧客の成長に加えて、新たな業界の顧客の獲得が進み、MT事業や独自のデータ取得技術がAC事業の成長を支えております。

業界別に説明しますと、ウェルネス業界の来店型は、新規クライアントが伸長しただけでなく、リオープンの恩恵もございました。この業界は1Qが繁忙期となっております。

金融業界の証券・銀行ともにメイン顧客のグループ内での横展開が進んだ他、実績をもとに新規クライアントの開拓も進みました。さらに、戦略で掲げてきた新規業界の顧客も順調に推移しており、人材・教育業界が伸長しました。

MT事業は前期比81%増と急成長しております。主力サービスであるRobeeをAC事業の大口顧客にも導入し成果が伸びており、売上総利益率が高いことで、収益性の向上に大きく貢献しました。AC事業の顧客に販売するようになったこともあり業界別にはAC事業と同じ傾向があると認識いただければと思います。一番の貢献は、データ取得技術による分析精度が向上し、大きな成果がうまれたことにあります。

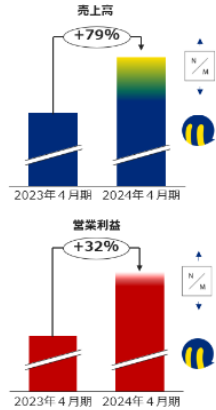
販管費につきましては、人員増に伴う費用や、DATA 基盤構築に伴う費用が増加しておりますが、今後の事業成長のための必要な資金となります。今期も新卒・中途合わせて 40 名程の増員を見込んでおります。またその他の販管費につきましては、M&A 等に伴うコストも 2 億円程生じておりますが、一過性のものとご認識ください。

なお、2023 年 4 月期の連結業績には、ネットマーケティングの業績は含まれておりませんのでご留意ください。

## 2024年4月期業績予想



■ オーガニック成長に加え、ネットマーケティングの連結により、営業利益は中期経営計画比+30%と中期経営計画を大幅に上回る成長を見込む。次期中期経営計画はPMIの状況を確認して来期開示予定。



(単位: 百万円)	2023年4月期実績	中期経営計画 2024年4月期計画 (21年12月開示)	2024年4月期 業績予想	予想の前提
売上高	19,589	22,000	<b>35,000</b>	● 広告市場は軟調だが、成果報酬型で優良ユーザーを送客するLTVマーケティングには追い風
(前期比)	+36%	+12%	<b>+79%</b>	
営業利益	2,162	2,200	<b>2,850</b>	● マクビープラネット単体のオーガニック成長に加えネットマーケティングの連結とテクノロジー提供によるバリューアップ
(営業利益率)	11.0%	10.0%	<b>8.1%</b>	
(前期比)	+75%	+2%	<b>32%</b>	● 一時的に利益率は低下するが、中長期では売上総利益率、営業利益率ともに改善見込みであり、データ蓄積によりネットマーケティングの広告効率を改善予定(進捗次第で見直しを更新)
経常利益	2,108	-	<b>2,800</b>	
親会社に帰属する当期純利益	1,567*	-	<b>1,800</b>	
(前期比)	+106%	-	<b>+15%</b>	

\*特別利益：ネットマーケティングの株式売却益244百万円を含む

4

続いて、2024年4月期の業績予想についてご説明いたします。

売上高は前期比79%増の35,000百万円、営業利益は32%増の2,850百万円を見込んでおり、中期経営計画の水準を大きく上回る成長を実現して参ります。

2021年4月期に開示した中期経営計画では売上高220億、営業利益22億としておりましたが、前倒しで達成する見込みでございます。

インターネット広告市場につきましては、軟調と言われることもありますが、当社の成果報酬型のLTVマーケティングにとっては追い風と認識しており、今期の当社業績につきましては、引き続きオーガニック成長を見込んでおります。

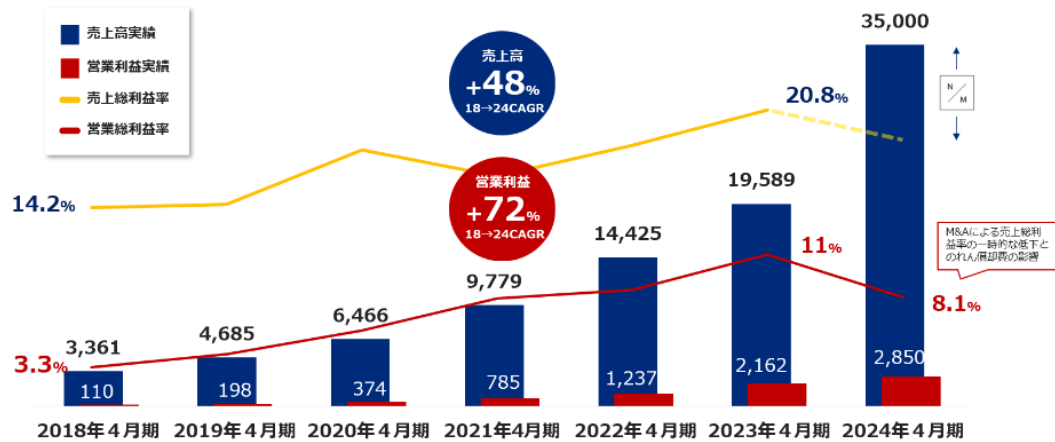
それに加えて、今期より、3月にグループインしたネットマーケティングの業績を連結しておりますが、ネットマーケティングに当社のテクノロジーを提供することで収益性を高めることができる見込みであり、現在PMI中でございます。

そのため、次期中期経営計画につきましては、PMIの状況を見ながら、来期開示させていただきます。

## 業績推移



■ ネットマーケティングの連結により売上高と営業利益は増加見込み。売上総利益率と営業利益率は同社との利益率の差とのれん償却により一時的な低下が予想されるが、中長期では改善予定。



5

ネットマーケティングの連結により成長は加速するものと考えております。売上高のCAGRは48%、営業利益のCAGRは72%となる見込みですが、ご留意いただきたいのが、今期の各段階利益率になります。

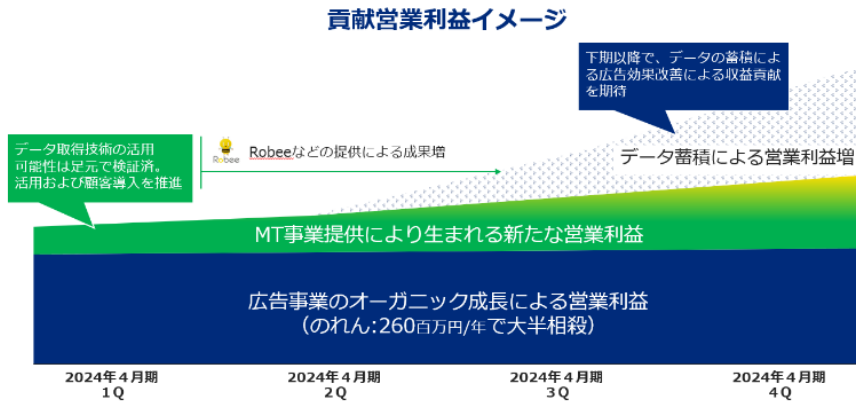
当社とネットマーケティングでは、売上総利益率に差があります。実績値として、当社が約20%、ネットマーケティングが約12%となっております。ネットマーケティングの売上が100億を超える規模になり一定のシェアがあることもあり、連結業績としましては、売上総利益率、営業利益率共に一時的に減少する見込みです。

ただし、当社のテクノロジーをもって、収益性を向上する見込みですので、中長期には10%超の水準に向上してさせていく想定です。

## ネットマーケティングによる利益寄与イメージ



- ネットマーケティングがマクビープラネットのデータ取得技術を活用することにより収益向上見込み。データの蓄積による更なる収益貢献を期待しているものの、計画には確度の高い範囲を反映。



6

続いて、ネットマーケティングのグループインによる、業績寄与について、イメージをご説明できればと思います。

前提として、ネットマーケティングの広告事業から生じる営業利益は、のれん償却により大半が相殺されると見込んでおります。販管費の削減なども検討し、それだけでもプラスの貢献はございますが、そこから、シナジーを生むための取り組みを進めております。

具体的には、両社の収益性の差となっている MT 事業のテクノロジーを提供し、売上総利益率の向上を図っていきます。既に3月よりデータ取得技術の提供を始めており、その成果は確認できておりますので、本日開示した業績予想に織り込んでおります。今後は、Robee の提供を進めていき、MT 事業のさらなる売上増を計画しています。

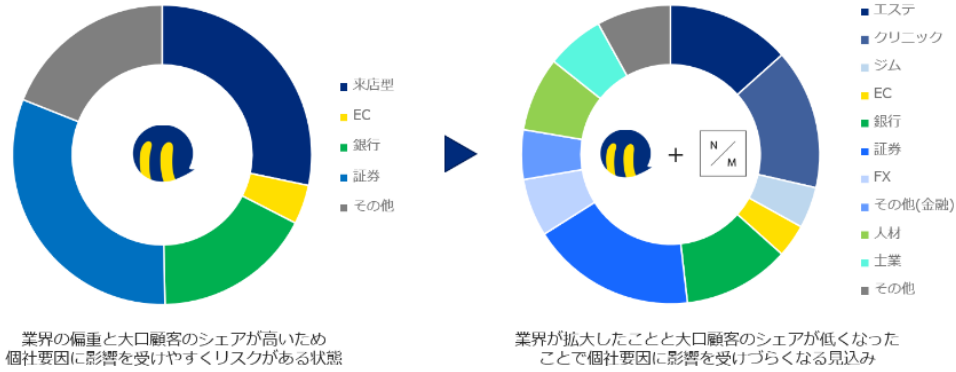
また、データ取得技術の活用可能性は大きく、広告効率の改善による下期以降で収益の成長も期待しております。ただし、現時点では評価することができないため、確度の高い範囲で計画に反映させております。

## 顧客のポートフォリオ化



- ネットマーケティングのグループインにより、顧客のポートフォリオが充実。  
■ 個社や顧客の業界トレンドによる影響は低減される見込み。

### 業界別売上シェアイメージ



7

続いて、顧客のポートフォリオについてご説明いたします。

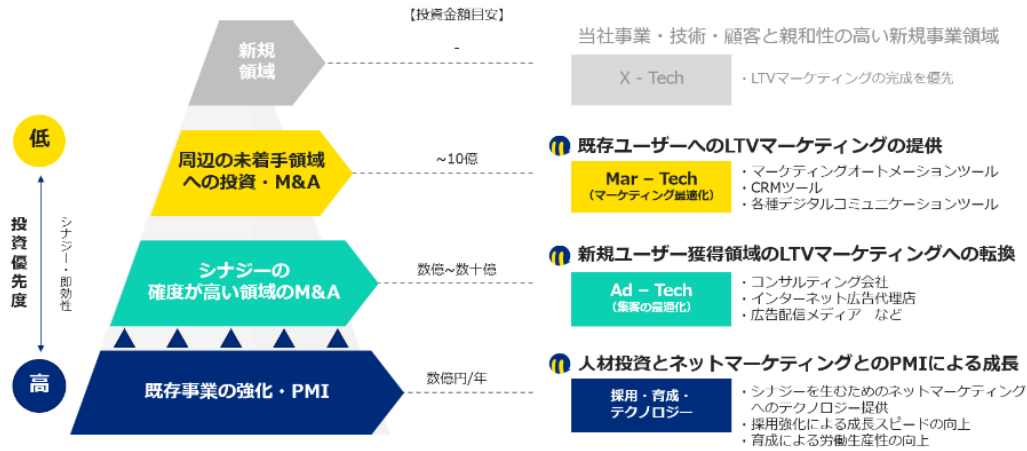
当社は、創業時より美容業界と金融業界に特化してきたこともあり、業界の偏りがございます。また、各業界で大口の顧客のシェアが高かったことから、キャンペーンや季節性等の個社要因により、業績に与えるインパクトが大きく業績のボラティリティがございました。上場時より、経営課題の一つとして認識していたため、他業種への展開を進めておりました。

今回ネットマーケティングのグループインにより、顧客のポートフォリオが拡大いたしました。両社の顧客は重複することがなく、得意とする業界も異なっております。これにより、個社要因や業界トレンドの影響を受けづらくなり、業績の安定が見込まれるだけでなく、新たな顧客が増加し、それらの顧客を同様に成長させることで連結業績の拡大スピードが向上します。



## 投資戦略

- 人材投資とPMIが最優先。並行して既存の競争力を活かせる領域の拡充・拡大を優先しつつ、周辺領域や新規領域の投資を検討。



続いて、今後の投資戦略について概要をお伝えいたします。

4月に調達させていただきました資金により、投資余力が大きく向上しております。資金をより確実に企業価値につなげていくため、まずは既存事業の強化をするために、PMIと人材投資を優先いたします。ネットマーケティングのPMIを通じて、今後のM&Aによるシナジーを生むためのノウハウを蓄積してまいります。具体的には、シナジーを生むためのテクノロジー強化や連携はもちろん、人材の採用や育成など、人材に投資をしていきます。こちらは年間数億規模になると考えています。

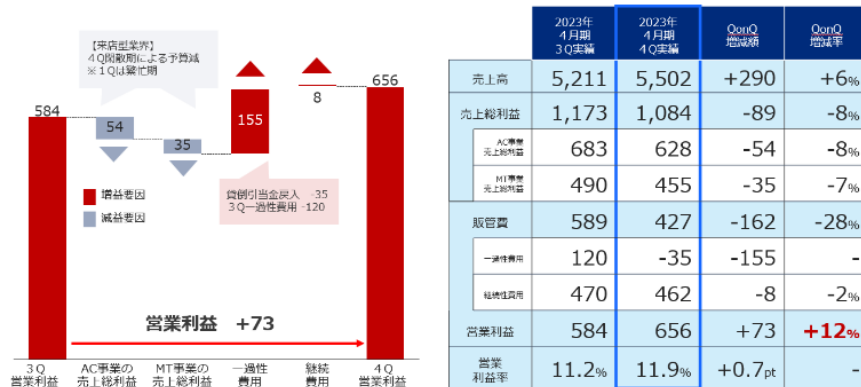
その後は、保有している技術やノウハウとシナジーの即効性、確実性がある新規ユーザーの獲得領域の拡張を優先いたします。具体的には、コンサルティング会社、インターネット広告代理店、広告配信のメディア、そしてアドテック領域になります。マーケティング予算で一番コストが使われているのが新規集客になりますので、その領域でポジショニングを確立することがインターネット広告市場を転換するうえで重要であると考えています。

新規ユーザーの獲得領域からは劣後いたしますが、既存ユーザーのLTVを向上させる領域を考えております。獲得したユーザーのLTVを向上させることで、成果報酬額を高めることができるだけでなく、LTVの一気に通貫提供を実現することで、インターネット広告市場だけでなくマーケティングテクノロジー市場でもポジショニングを確立することができ、TAMがひろがると考えております。

## 前四半期比営業利益増減分析



■ 来店型業界の開散期によりAC事業及びMT事業は減益。3QのM&A取得関連費用の一過性コスト削減と貸倒引当金戻入もあり増益。1Qは来店型業界が繁忙期のため売上総利益は4Qよりも増加見込み。



12

最後に第3四半期との比較についてご説明いたします。

第4四半期は会計期間で売上高 5,502 百万円円、営業利益 656 百万円と第3四半期比で増収増益となりました。単純計算で全く成長がなかったとしても中期経営計画を達成できる実績となっておりますので、計画以上のスピードで成長していると評価しております。

セグメント収益では、AC事業 MT事業ともに売上総利益が減少する結果となっておりますが営業利益では73百万円の増益となっております。要因としましては、両事業とも来店型の業界の傾向に影響を受けております。1Qに繁忙期となるため、4Qで各社予算減がございました。また、新規に獲得した顧客がデータ蓄積期間で効率性が低いことが重なっていることが売上総利益減少の要因です。1Qには繁忙期となるため、大きく改善する見込みでございます。その他の業界では季節性は確認できておりませんので、Qごとに増加する目線でございます。

また、第3四半期には、一過性のM&Aの関連コストが120百万円程ございました。その分が減っております。4QでPMIのコストをいくらか見積もってございましたが、想定よりもPMIが順調に進捗した結果、大きなコストはかかっておりません。さらに第1四半期に貸倒引当金を計上しておりますが、第4四半期では戻し入れる運びとなりましたので、一過性コストとして1.5億程第3四半期比で減少しております。その他の継続費用には大きな変化がございません。

今期も、投資家の皆様のご期待に添えるように成長していきたいと思っておりますので引き続きよろしくお願いいたします。

以上で2023年4月期の決算概要のご説明とさせていただきます。

ご清聴ありがとうございました。