

各 位



2022年7月6日
株式会社Macbee Planet

アイザワ証券からアナリストレポートが発行されました。

アイザワ証券から、アナリストレポートが発行されましたのでお知らせいたします。

■アイザワ証券会社情報

商号：アイザワ証券株式会社

本社：東京都港区東新橋一丁目9番1号 東京汐留ビルディング

URL：<https://www.aizawa.co.jp/>

Macbee Planet (7095)

笹木 義次

株価指標	
株価 (2022/7/4)	5,770.0 円
売買単位	100株
市場	東証グロース
時価総額	187 億円

事業内容

Macbee Planet は LTV マーケティングに関連する一連のサービスを顧客企業に提供しています。高い LTV が見込めるエンドユーザーの集客、成約、解約防止を支援するサービスを顧客企業に提供しています。LTV とは顧客生涯価値の事で、1 人の顧客が一定期間を通じて企業にもたらす収益の事です。

セグメント別事業内容

Macbee Planet は、アナリティックコンサルティング事業(以下 AC 事業と略称します)とマーケティングテクノロジー事業(以下 MT 事業と略称します)から構成されています。

AC 事業は、高い LTV が見込めるエンドユーザーの集客を支援するサービスを行っています。データ解析プラットフォーム「ハニカム」を使って、メディアや自社ツールから取得できるデータを解析して、見込み客の LTV を算出します。こうしたデータに基づきコンサルタントが、Web 広告の一元管理や適切な広告の出稿先の選定など集客のプランニングを行います。こうした事を通じて、顧客企業の HP へ高い LTV が期待できる見込み客の流入を促進させて行きます。

MT 事業は、成約促進、解約率の減少、AI による広告配信の 3 つのサービスから構成されています。成約促進では、web 接客ツール

<業績の推移>

決算期	売上	営業利益	経常利益	純利益	1株利益	1株配当
2021/4	9,779	785	785	547	173.2	0.0
2022/4	14,425	1,237	1,233	773	239.8	0.0
2023/4計	17,000	1,600	1,600	1,000	310.1	0.0

単位:百万円 (1株利益、1株配当は円) 計画は会社計画によります。

<投資指標>

連結	
今期予想PER	18.7 倍
PBR	6.86 倍
予想配当利回り	0.00 %

「Robee」を使って、AC 事業で集客した見込み客に対して成約を促すサービスを提供しています。解約率の減少では、解約防止チャットボットを提供しています。解約を検討している顧客に対して、チャットボットで継続を促しています。AI による広告配信の最適化は、買収した Alpha.inc(以下 α と略称)が行っています。

収益モデル

Macbee Planet の収益モデルには 2 つの特徴があります。第 1 の特徴として、AC 事業と MT 事業では、成果報酬の収益モデルとなっている事です。

Macbee Planet と顧客企業で、サービス申込、契約成立、商品購入など成果点を設定しています。売上高 = 成果発生件数 × 単価となります。ただし、成果発生件数や単価は特に開示されていません。AC 事業の売上総利益率は 15% 程度です。売上原価としてメディア等への掲載費用が 85% となっているからです。MT 事業の売上総利益率は 90% 以上です。

第 2 の特徴点として、Macbee Planet と顧客企業との取引は継続型の取引となっている事です。

既存の顧客企業との取引に加えて、新規の顧客企業を獲得する事で、取引する顧客企業数が積上げ型で増加する事になります。時間の経過とともにデータ蓄積が進む事で、単価の

上昇要因となります。新規の顧客企業はデータ蓄積が少なく低い単価となります。既存の顧客企業では、データ蓄積が進み成果が増加する事から、単価は上昇します。顧客企業数の増加と単価上昇で売上高は加速度的に成長する事が可能となります。

業種別売上高の動向

Macbee Planet の業界別売上高の特徴としては、美容と金融の売上構成比が高くなっている事です。これは LTV を意識したマーケティング活動が美容と金融という限られた業界でしか行われていなかった事が影響しています。

2022 年 4 月期の売上高構成比は、美容が 22.8%、金融が 55.3%です。金融の中でも証券が 41.6%となっています。2022 年 4 月期は特需的な案件を獲得した事から、証券の構成比が特に高くなっています。

美容と金融以外のその他の売上高構成比は 21.8%となっています。構成比は上昇しており、LTV を意識したマーケティングを行う業種が美容や金融以外に広がっている事の証左となっています。ただし、金融の構成比はまだ高く、他の業種へと広げる事が課題となっています。

中期経営計画

MacbeePlanet では、2024 年 4 月期を最終年度とする 3 カ年の中期経営計画に取り組んでいます。2024 年 4 月期の目標としては、売上高が 220 億円と 3 年間の年平均成長率 31%を、営業利益は 22 億円と 3 年間の年平均成長率 41%としています。営業利益率は 10%を目標としています。

成長戦略の考え方として、MacbeePlanet の組織能力を高めて、増加が見込まれる LTV マーケティング需要を取り込む事で、計画の達成

を目論んでいると筆者は見ています。

組織能力を向上させる取り組みとしては、LTV 向上力のさらなる発展、データ解析・コンサルタントの AI 化、他業種への展開加速の 3 つを掲げています。

LTV 向上力のさらなる発展では、自社のデータ分析ツールである、ハニカム、Robee、Smash の機能を強化して、LTV マーケティングに関して、一気通貫の支援サービスが提供できる事を狙っています。2022 年 4 月期では、ハニカムと Robee を連携させる事で一定の成果を上げています。

AC 事業では、ハニカムを使ってコンサルティングを行っていますが、コンサルタントの習熟度の違いによって、成果に差が出ています。これまで蓄積したナレッジと AI を活用する事で、コンサルタントの属人性を軽減させ標準化をはかる取り組みを行っています。2022 年 7 月には新プロダクトとしてリリースされる予定です。

金融と美容に偏っている業種別売上高ですが、顧客企業と接点を持っている企業とのアライアンスや営業人員の増強など、営業力を強化する事で他の業種にも広げて行くとしています。

評価要因

LTV マーケティングに関する先行優位性を有している事と成長を見込める事が、投資対象として評価する要因と考えています。

LTV マーケティングに対する需要は増加する事が見込まれます。既存顧客から継続的に収益を獲得するサブスクリプション型収益モデルを志向する企業が増加している事が背景にあるからです。MacbeePlanet では、LTV マ

マーケティングに関して先行して取り組んでいる事から、先行優位性を持っています。

LTV マーケティングの先行優位性等を活かして、今後増加が予想される LTV マーケティング需要を取り込む事で、成長出来ると見込んでいます。

こうした成長性が投資対象として評価する要因です。また、顧客企業数が積上げ型に増加する事や単価上昇から、加速度的な売上高の成長が期待できる点も評価の要因になると考えています。

2022年4月期事業トピックス

2022年4月期の第1四半期には、証券向けに大型キャンペーンの案件の売上高約14億円を計上しています。一過性のもので特需的なものとなりました。こうした特需要因を除いても、2022年4月期の売上高は前年比で増収となりました。

2021年8月には、αの株式を取得して、完全子会社化しました。αは独自のAIによる配信アルゴリズムと3Dクリエイティブによる広告配信プラットフォームを運営しています。AIと3Dの技術を獲得して、LTVマーケティングに活用する事が買収の目的です。

αの買収を契機に、Macbee Planetではそれまでの4本部制から、新たにビジネス・デベロップメント本部とソリューション本部の2本部を新設し、2021年10月より6本部制となりました。組織能力を高める事で成長戦略を推進させる事を狙っています。

また、Macbee Planetは2021年12月に新たな経営体制に移行しました。取締役経営管理本部長だった千葉氏が代表取締役に就任しました。これまで代表取締役だった小嶋氏が取

締役となりました。今後は、千葉氏がグループ全体の経営管理や経営戦略の策定を見ていきます。

小嶋氏は、これまで経営全体を見る事から、LTVマーケティングに専任することになりました。小嶋氏の持っているLTVマーケティングに関する知見を活用する事で、今後のLTVマーケティング事業の成長確度に繋がると見えています。今回の経営体制の移行で、役割の分担を明確にして、それぞれ適正にあった役割分担を明確にすることで、全体最適が図られ事が見込まれます。

2022年4月期業績実績

Macbee Planetの2022年4月期の業績は、売上高が144億25百万円と前年比で47.5%の増収に、営業利益は12億37百万円と前年比で57.5%の増益となりました。売上高の増収効果と総利益率の改善で、販管費の増加を吸収して、営業利益は増益となりました。

AC事業の売上高が増収となり、全体の売上高の増収に寄与しました。利益率の高いMT事業の利益構成比が高まった事から、総利益率は改善しました。採用による人件費の増加等で、販管費は増加しました。

セグメント別業績

AC事業の売上高は134億99百万円と前年比で42.4%の増収に、セグメント利益は13億85百万円と前年比で29.2%の増益となりました。2022年4月期の第1四半期には特定の証券会社向けの大型キャンペーンの特需的な売上高約14億円がありましたが、それを除いてもAC事業の売上高は前年比で増収となりました。既存案件の取引規模拡大と新規案件の獲得で、売上高は増収となりました。業種別では、特需もあった事から金融が増加しました。また、人材領域の案件などその他の売上高も

増収となりました。2022年4月期第3四半期から、AC事業のクライアント向けに Robee の活用をはかった事から、総利益率が改善しました。

MT事業の売上高は9億25百万円と前年比で3.09倍の増収に、セグメント利益は4億89百万円と前年比で3.94倍の増益となりました。MT事業には、2021年8月に子会社化したαの売上高3億20百万円が含まれています。AC事業との相乗効果で Robee の活用が進み、MT事業の売上高の伸長に寄与しました。

2023年4月期業績計画

MacbeePlanetでは、2023年4月期の業績は、売上高が170億円と前年比で17.8%の増収を、営業利益は16億円と前年比で29.3%の増益を計画しています。2022年4月期の売上高には14億円程度の特需が含まれていますので、特需を除く売上高との比較では、前年比は30.5%の増収となります。

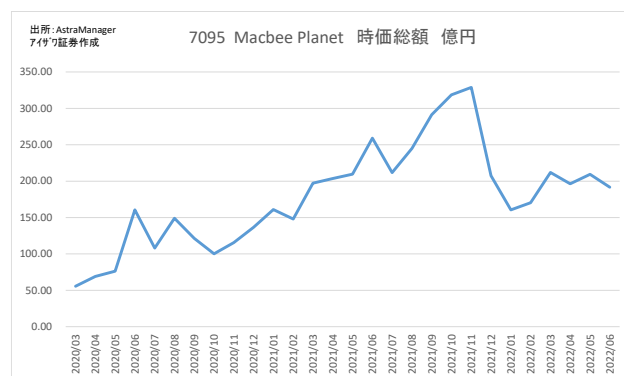
2023年4月期も2022年4月期と同様に、既存案件の拡大と新規案件の獲得で、AC事業とMT事業の売上高の増収を見込んでいます。売上高の増収効果で、営業利益は増益の見通しです。

MacbeePlanetではLTVマーケティングに特化したAIプラットフォームを開発しています。7月にはリリースを予定しています。今期の業績計画にはこの新プロダクトによる効果を織り込んでいます。

2023年4月期業績予測

筆者は7095MacbeePlanetの2023年4月期の業績は、売上高が171億60百万円と前年比で18.9%の増収を、営業利益は16億30百万円と前年比で31.7%の増益になる事を予測しています。2022年4月期の第4四半期の前期

比の伸び率と費用構成が継続する事を前提に予測しました。



金融商品取引法に基づく表示事項

- 本資料をお客様にご提供する金融商品取引業者名等
- 商号等： アイザワ証券株式会社
金融商品取引業者 関東財務局長(金商)第3283号
- 加入協会： 日本証券業協会、一般社団法人 日本投資顧問業協会
当社が契約する特定第一種金融商品取引業務に係る指定紛争解決機関
： 特定非営利活動法人
証券・金融商品あっせん相談センター（略称：FINMAC）

株式投資の主なリスク

株式は株価の変動等により、損失が生じるおそれがあります。お取引の際は、契約締結前交付書面をよくお読み下さい。

お客様にご負担いただく手数料等について

取引口座に応じて以下の委託手数料（税込）をいただきます。

- ・対面口座：約定代金に対し、最大1.265%を乗じた額
（ただし最大149,875円、2,750円に満たない場合は2,750円）
- ・インターネット口座「ブルートレード」
インターネット発注：最大1,650円、
コールセンター発注：約定代金が55万円以下の場合は1,650円、
約定代金が55万円超3,000万円以下の場合は3,300円。
コンサルネット発注：約定代金に対し、最大1.265%
（最大149,875円、2,750円に満たない場合は2,750円）

アイザワ証券 免責事項

本資料は証券投資の参考となる情報の提供を目的としたものです。投資に関する最終決定は、お客様ご自身による判断でお決めください。本資料は企業取材等に基づき作成していますが、その正確性・完全性を全面的に保証するものではありません。結論は作成時点での執筆者による予測・判断の集約であり、その後の状況変化に応じて予告なく変更することがあります。執筆担当者またはアイザワ証券と本レポートの対象企業との間には、重大な利益相反の関係はありません。このレポートの権利は弊社に帰属しており、いかなる目的であれ、無断で複製または転送等を行わないようお願いいたします。

LINE公式アカウント
はじめました！

ベトナムを中心としたアジア情報
をお届けします。

[友だち追加はこちらから！](#)



ID : @aizawa

本資料のご利用にあたり、お客様にご確認いただきたい事項を、本資料の最終ページに記載させていただきました。ご確認の程、よろしくお願いいたします。