

# 2025年4月期 第1四半期 決算説明資料

2024年9月12日  
株式会社Macbee Planet  
証券コード 7095



千葉：株式会社 Macbee Planet 代表取締役社長の千葉でございます。

本日は、2025年4月期第1四半期決算説明資料をもとに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	2,635百万円 (2024年4月末現在)
事業内容	成果報酬型マーケティング事業
本社所在地	東京都渋谷区渋谷三丁目 11番11号
正社員	159名 (2024年4月末現在)

沿革	
2015年08月	株式会社Macbee Planet設立
2020年03月	東京証券取引所マザーズ市場 (現グロース市場) へ上場
2021年08月	株式会社Alpha (現MAVELに吸収) を完全子会社化
2023年03月	株式会社ネットマーケティング (現All Ads) を完全子会社化
2023年11月	株式会社Macbee Planetを持株会社化 (事業会社をMAVELに)
2024年05月	株式会社PRクラウドテックを完全子会社化
2024年07月	東京証券取引所プライム市場へ上場

まずは会社概要です。

当社は 2015 年 8 月に創業し、その後は M&A を積極的に進め、2021 年には技術力強化のために Alpha を、2023 年には組織や顧客の基盤強化のためにネットマーケティングを完全子会社化しました。さらに本年は 5 月に、戦略 PR を提供する PR クラウドテックを完全子会社化し、成果報酬型でのサービス提供を認知領域にも拡大しております。

このように M & A を活用しつつ順調に増収増益を続けたことで、今年の 7 月にはプライム市場の上場基準を満たし、上場市場区分を変更しております。

- 圧倒的なマーケットリーダーへ

# すべてのマーケティングを 成果報酬に

3

当社の事業内容の説明に先んじて、一点ご説明させていただきます。

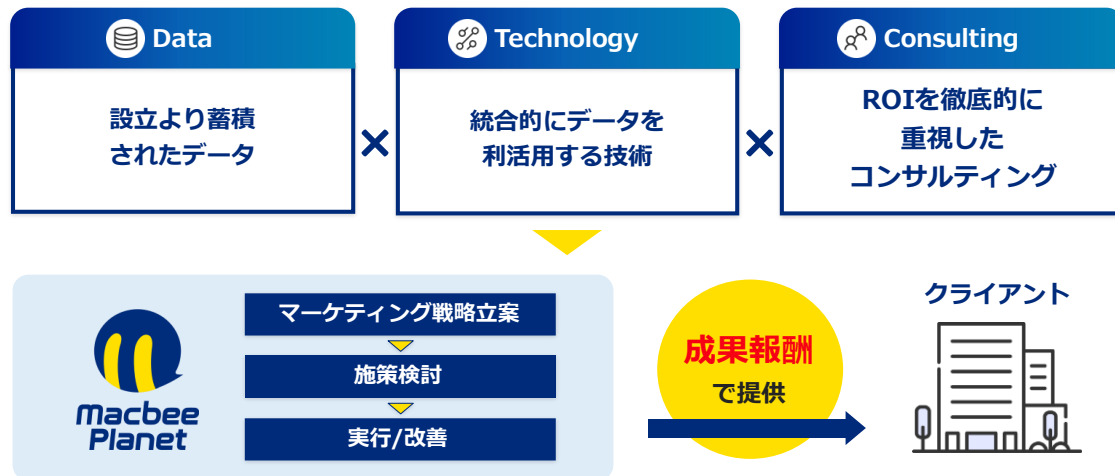
これまで当社は、LTV マーケティングのリーディングカンパニーとしてLTV マーケティングの深化・深耕を進めてまいりましたが、LTV マーケティングを昇華させたメッセージとして、「すべてのマーケティングを成果報酬に」を設定いたしました。

今後は「すべてのマーケティングを成果報酬に」を使用して成果報酬型市場における圧倒的なマーケットリーダーとして、当社および成果報酬型マーケティングのPRなどを進め、更なる成長機会を創出してまいります。

## 事業概要



- 「データ」「テクノロジー」「コンサルティング」の掛け合わせによって、クライアントのリスクを最大限抑えた成果報酬型マーケティングを提供



4

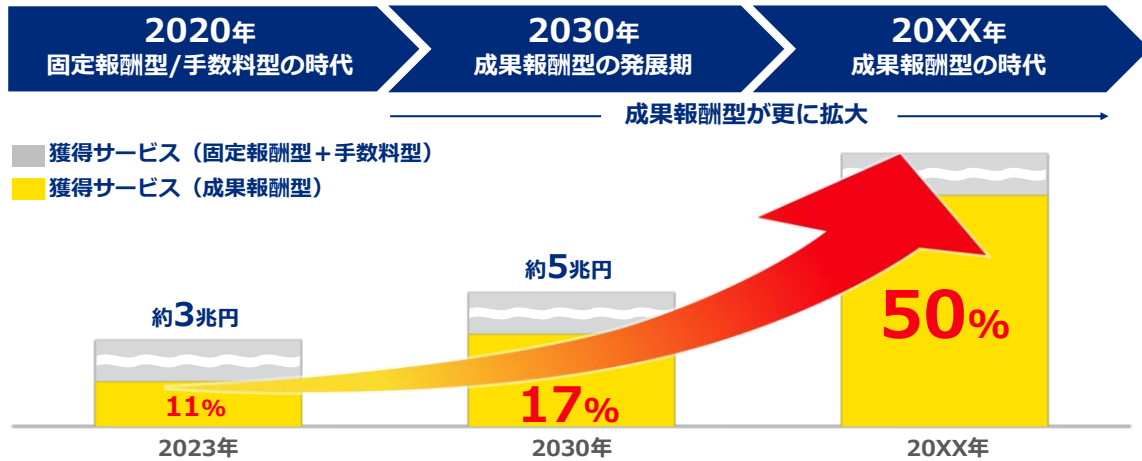
事業内容についてご説明いたします。

当社は、①これまで長年蓄積してきたデータ基盤、②それらのデータを総合的に利活用する技術、③マーケティングのROIを最適化する提案力の三つを競争力の源泉とし、独自の成果報酬型マーケティングを提供しております。

成果報酬型でクライアント様にとってリスクが低く、費用対効果にも優れているため、取引するクライアント様の数と成果数を着実に増やし、高い成長率を実現してまいりました。

## 成果報酬型市場の見通し -獲得市場の例-

- 現状、獲得市場における課金体系は固定報酬型や手数料型が主流
- 今後は顧客にとってリスクの低い成果報酬型の時代に移行



出所：2023年はDentsu「日本の広告費」をもとに当社算出。2030年の成果報酬型の数値は当社推計。

続いて、対象市場についてご説明いたします。

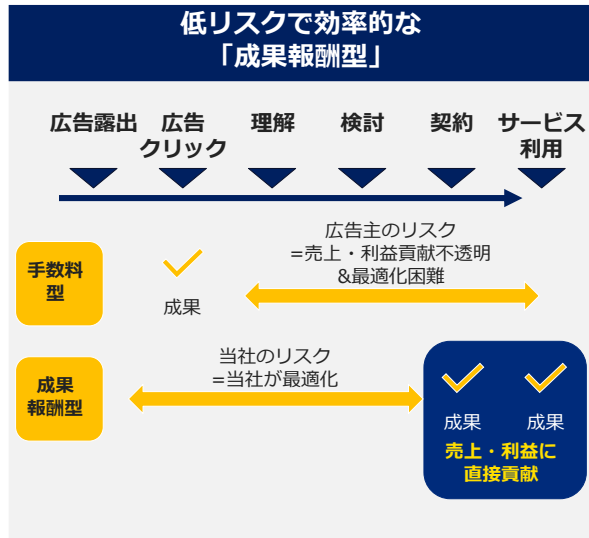
PR クラウドテックの取得により認知領域に関しても成果報酬型で提供しておりますが、当社の現状の主戦場である獲得領域を中心にお話しさせていただきます。

現状広告マーケティング市場の大部分は固定費による広告費投資であり、クライアントが大きなリスクを背負いながら、顧客の獲得に取り組むことが業界の常識でした。そのため、クライアントにとって低リスクで費用対効果が高い成果報酬のニーズは高く、当社がテクノロジーとデータを活用し、成果報酬型でサービスを提供するブレイクスルーを果たしたことで、大きな市場転換が進みつつあります。

# 成果報酬型市場成長の背景



## ■「成果報酬型」がマーケティングサービスでも急激に拡大



6

成果報酬型が急激に拡大している理由の一つは、広告主にとってメリットが大きいモデルであることです。

インターネット広告を例にとると、手数料型は広告がクリックされた時点で手数料を支払うため、その後売上につながらなかった場合にも費用が発生します。

一方、成果報酬型では契約時やサービス利用開始時など、広告主の売上・利益に直接貢献するタイミングで報酬を支払うため、費用が無駄にならないことが大きなメリットとして挙げられます。

このモデルでは広告主の代わりに当社がリスクを負う形になりますが、テクノロジーを活用して広告運用を最適化することで着実に広告を成果につなげ、リスクを低減させております。

今後、サービスの質が問われる時代の中では、インターネット広告に留まらず、様々なサービスが成果報酬型に変わると考えております。

# 2025年4月期 第1四半期ハイライト



■医療業界の案件が業績をけん引し、過去最高売上高更新・2ケタ増収増益を継続

Q1ハイライト (決算)			
(単位: 百万円)			
FY04/2024 Q1	FY04/2025 Q1	増減率	
売上高	9,169	<b>11,560</b>	+26%
EBITDA	1,108	<b>1,276</b>	+15%
営業利益	999	<b>1,146</b>	+15%
営業利益率	10.9%	<b>9.9%</b>	-1.0pt

Q1ハイライト (事業)	
<b>案件の大型化</b>	<b>サービスの開発</b>
医療業界の案件が増収増益をけん引	記事型LP制作ツール「LP Pro」を提供開始

---

Q1ハイライト (組織)	
<b>投資家層の拡大</b>	<b>PRの強化</b>
1:4の株式分割	PRクラウドテックの完全子会社化
プライム市場への市場変更	PR戦略本部の設立

7

続きまして、2025年4月期第1四半期のハイライトについてお話しします。

業績面では、医療業界の案件が増収増益をけん引し、売上高は前年同期比で+26%の11,560百万円、営業利益は前年同期比で+15%の1,146百万円となりました。

また、並行して新サービスの開発にも積極的に取り組んだほか、組織としては、株式分割や上場市場の変更で投資家層を拡大するとともに、PR会社の子会社化やPR戦略本部の設立などで、今後のPR強化のための組織体制を整えました。

# 貸倒引当金戻入及び広告宣伝費の見通し



■貸倒引当金は継続対応中

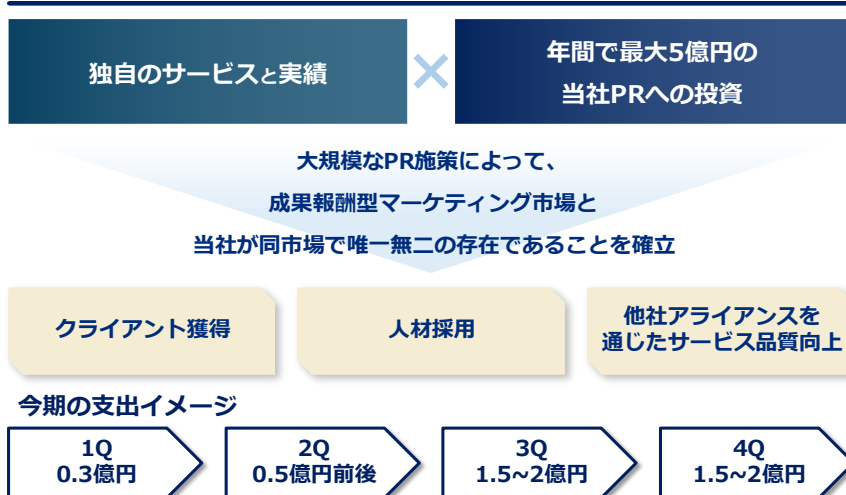
■成果報酬型における対外的な立ち位置の確立に向け、PR投資を実施

## 貸倒引当金戻入

**1Q**  
一定の入金があるものの、  
会計処理が未定

**2Q以降**  
継続的に少額の戻入を  
計上しつつ、大規模な  
返済・戻入を協議

## 広告宣伝費



8

PRについては、前回の決算でお話しした通り、年間で最大5億円を投資する予定です。

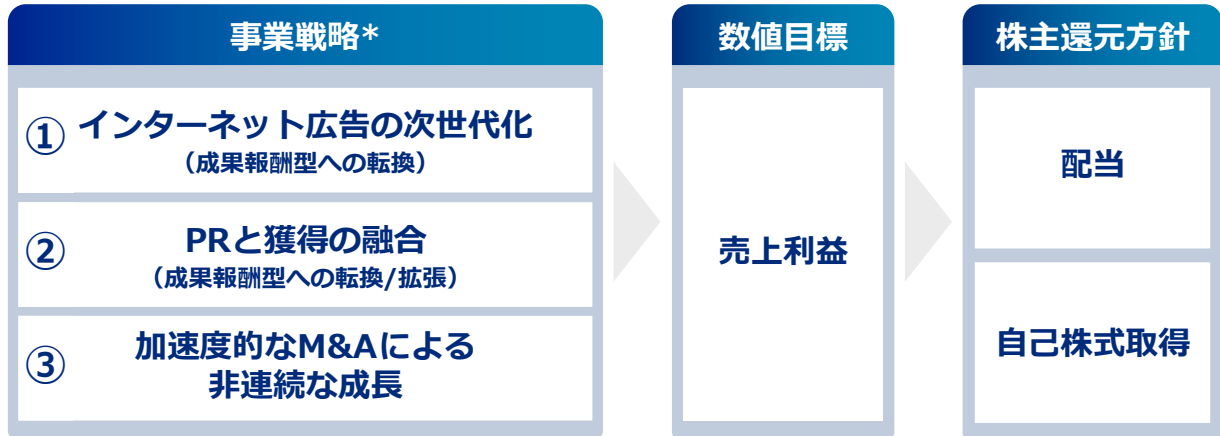
これまで当社は独自のサービスを提供することで圧倒的な実績を築いてきた一方で、業界における認知度や一般的な認知度の向上余地は大きく、大規模なPR施策によって当社の認知度を向上させ、クライアント獲得や人材採用、他社アライアンスを通じたサービス品質の向上など、今後の事業成長につなげてまいります。

なお、前期末に計上した貸倒引当金については、一定の入金はあるものの会計処理が未定であり、大規模な返済計画については引き続き関係者間で協議を進めております。皆様にはご心配をおかけしておりますが、返済可能性が高いという弊社の認識は変わりなく、引き続き回収に向けて協議してまいります。



## 中期経営計画の全体戦略

- 「インターネット広告の次世代化」「PRと獲得の融合」「加速度的なM&A」という三つの重点施策によりマーケティングの常識をブレイクスルー



\*事業戦略に関する詳細は別資料「中期経営計画（2025年4月期～2027年4月期）」を参照

続いて、2025年4月期から2027年4月期の中期経営計画についてお話しします。

記載の通り、「インターネット広告の次世代化」「PRと獲得の融合」「加速度的なM&A」という三つの重点施策によりマーケティングの常識を打ち破ることを目指してまいります。詳細については別途開示しております中期経営計画資料をご参照ください。

## 数値目標



■成長を継続し、2027年4月期に売上700億、営業利益75億を目標として設定



10

中期経営計画における数値目標についてお話しします。

当社は、これまでも高い成長率を実現してまいりましたが、事業規模が拡大する中でも、さらなる事業成長を実現することで、ステークホルダーの期待に応えていきたいと考えております。

具体的には、2027年4月期の売上高は2024年4月期と比較して+78%成長の700億、営業利益は+104%成長の75億円を、数値目標として設定しております。

### 配当

**配当性向20%**を目安として  
継続的に実施予定  
将来的にはより高い水準を目指す

### 自己株式取得

適正ではないと  
判断される株価水準が  
一過性ではなく継続する際には、  
**自己株式取得**を実施予定

最後に、株主還元についてです。

当社は、事業成長が最大の株主の皆様への還元になると考えており、その方針は変わりません。

一方で、投資家層をより広げていくためには、株主還元の機会をより一層充実させる必要もあると考え、株主還元を強化いたしました。

まず配当について、前期は記念配当を実施しましたが、今後は普通配当についても、配当性向20%を目安として継続的に実施いたします。事業成長を優先しつつ、将来的にはさらに高い水準を目指してまいります。

また、自社株買いについても、引き続き検討・遂行してまいります。

## 今期の株主還元内容



### ■ 自社株買いと中間・期末の配当を決定

#### 配当予想の修正

	FY04/2024* (実績)	FY04/2025 (予想)
年間配当金	14.00円	未定→ <b>36.00円</b>
中間配当金	14.00円	未定→ <b>18.00円</b>
期末配当金	0.00円	未定→ <b>18.00円</b>

\*2024年6月1日付で1:4の株式分割を行ったため、株式分割を考慮した配当金の額を記載。実際の配当金額は56.00円。2024年4月期中間配当は記念配当。

#### 自己株式取得に係る事項の決定

株式の種類	当社普通株式
株式の上限数	65万株（上限）
株式の上限額	16.5億円（上限）
取得期間	2024年10月1日～2024年12月12日
取得方法	東京証券取引所における市場買付

12

具体的な年間の配当予想ですが、前期から大幅に増額し、36円の予想としました。

また、自社株買いについても、16.5億円を上限として、10月から12月までの間に実施する予定です。

今後も成果報酬型市場の中で圧倒的なポジションを確立することで広告市場のゲームチェンジを実現し、事業成長を継続するとともに、株主還元の強化など、企業価値の向上に取り組んでまいりますので、今後ご期待いただけると幸いです。ご清聴ありがとうございました。