

株式会社 Macbee Planet

2022 年 4 月期第 3 四半期決算説明会

2022 年 3 月 18 日

ただ今より、株式会社 Macbee Planet、2022 年 4 月期第 3 四半期決算説明会を始めさせていただきます。私、本日の司会進行役を務めさせていただきます、前橋と申します。どうぞよろしくお願いいたします。

それでは千葉社長、お願いいたします。

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	403百万円 (2022年1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	63名(2022年1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
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

千葉：Macbee Planet、代表取締役社長の千葉でございます。本日は 2022 年 4 月期第 3 四半期の決算説明を行わせていただきます。

当社 Macbee Planet の設立は 2015 年 8 月 25 日です。2020 年 3 月に東証マザーズへ上場しています。2021 年 3 月にはリテンションマーケティング事業を行う Smash を設立、8 月には 3D AD サービスを行う Alpha の全株式を取得し、完全子会社化をしています。

事業内容に関しましては、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います。

業績サマリー

■ 3Q累計で前年の通期売上高を超える**100億を突破**。

業績予想を上方修正し、2016年4月期から2022年4月期まで7期連続での増収増益見込み。

2022年4月期 3Q業績サマリー (前年同期比)	売上高 10,795 (百万円) (+61%)	営業利益 891 (百万円) (+67%)	営業利益率 8.3% (+0.3pt)
2022年4月期 業績予想の 上方修正 (前期比)	売上高 14,000 (百万円) (+43%)	営業利益 1,200 (百万円) (+53%)	営業利益率 8.6% (+0.6pt)
AC事業	・証券業界向けは特需により急伸 ・美容業界向けが拡大するとともにその他業種向けも着実に成長 ・新規クライアント獲得も順調に推移		
MT事業	・MT事業の売上総利益構成比が目標としていた30%に到達 ・AC事業の成長に伴いMT事業の主力プロダクト「Robee」も成長 ・Alphaがグループインしたことにより、売上高拡大に大きく寄与		

続いて、業績サマリーについてです。

3Q累計で2021年4月期の通期実績を超えて、初めて売上高で100億円を突破しました。加えて業績予想を修正し、7期連続で増収増益を見込んでいます。

売上高で107億9,500万円、営業利益に関しましては8億9,100万円となっています。

AC事業においては1Qに発生した証券特需のほか、美容業界向けの売上が拡大し、その他の業界も着実に成長しています。

一方でMT事業においては、上場来目標に掲げていたMT事業の売上総利益構成比が30%に到達し、利益率の改善に向けて着実に歩みを進めることができます。

また業績予想につきましては、売上高140億円、営業利益に関しては12億円、営業利益率に関しては8.6%に上方修正しています。

中期経営計画進捗

■ 中期経営計画で掲げた重点戦略は順調に進捗中。



中期経営計画の進捗についてです。当社では中期経営計画の中で三つ、重点項目を挙げさせていただいています。

一つ目、LTV 向上力のさらなる発展。二つ目、データ解析とコンサルティングの AI 化。三つ目、他業種への展開加速。この三つを重点項目としています。

それぞれ順調に進捗していますのでご説明させていただきます。

一つ目の LTV 向上力のさらなる発展につきましては、Robee において機能向上に向けたリファクタリングと UI の改善を実施しています。子会社の Smash においては、博報堂発足のエモテク JAPAN に参画し、研究を開始しています。それ以外で、CRM 施策の PoC を始めています。

二つ目のデータ解析とコンサルティングの AI 化については、コンサルタントの稼働データを可視化・解析し、ハイパフォーマーのナレッジの型化を推進しています。また、定型業務のシステム化を推進し、労働生産性の向上を図っています。

三つ目、他業種への展開加速に関しては、業界接点の強化、そして人員増強、の二つに取り組んでいます。業界接点の強化に関しては、NUWORKS 社、そして East Ventures、この 2 社との提携を開始しており、人員増強に関しましては、昨年対比でプラスの 15 名と採用の強化を図っています。

2022年4月期の業績予想の修正

■ AC事業MT事業が共に成長し、業績予想を上方修正。

(単位：百万円)

	売上高	営業利益	営業利益率
前回発表予想	12,280	1,060	8.6%
今回修正予想	14,000	1,200	8.6%
増減額	+1,720	+140	-
増減率	+14%	+13%	-

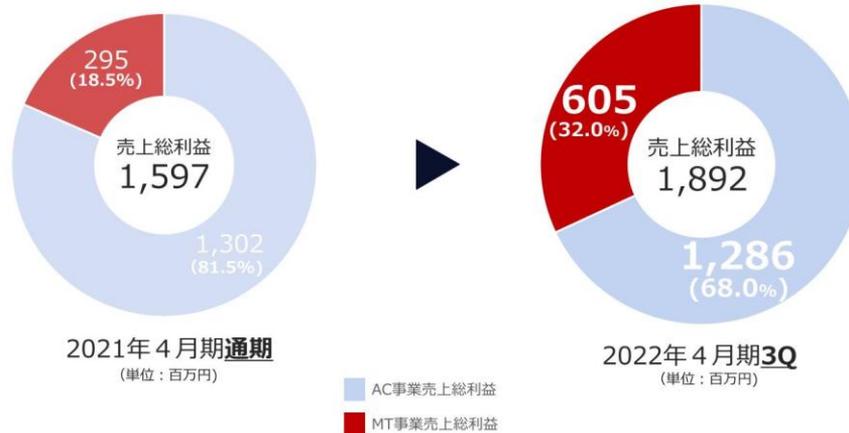
次は今期の業績予想についてです。

第3四半期の実績、そしてAC事業、MT事業、両事業ともに想定を上回る速度で成長していることから第4四半期の見込みを踏まえて、今期の業績予想を上方修正しています。

前回発表の際には、売上高122億8,000万円、営業利益に関しては10億6,000万円、営業利益率に関しては8.6%でしたが、今回修正する業績予想に関しては、売上高は17億2,000万円、プラスの140億円。営業利益に関しましては、1.4億円プラスの12億円とさせていただきます。

セグメント別売上総利益構成比

■MT事業がさらに成長し、売上総利益構成比**30%**を達成。



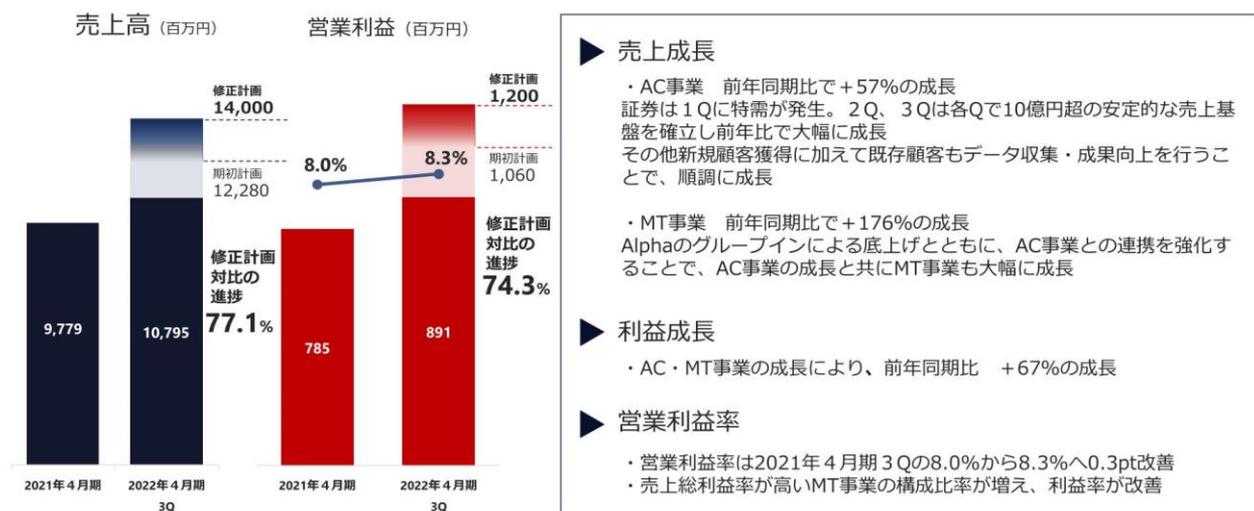
続いてセグメント別の売上総利益構成比については、上場来目標に掲げていました、MT事業の売上総利益構成比が30%に到達いたしました。セグメント別の売上総利益構成に関しましては、AC事業、アナリティクスコンサルティング事業の売上総利益率が約15%、MT事業、マーケティングテクノロジー事業の売上総利益率は90%から100%の間となっていることから、MT事業の売上総利益構成比を高めていくことが、当社の営業利益率の改善につながってくると考えています。

今期はAlphaのグループインの影響もございましたが、順調にこのMT事業の比率を高めていくことができていると評価しています。

今後の売上総利益構成比に関してはAC事業、そしてMT事業の両事業のバランスを見ながら、最適化を図っていきたいと考えています。

2022年4月期3Q業績サマリー

■ AC事業・MT事業の両事業が成長することで、3Q累計で前期通期実績を超過。



2022年4月期の第3四半期の業績について、掘り下げてお話をさせていただきます。

今回、業績予想の修正を発表していますが、3Q時点で前期通期実績を超過しまして、四半期累計期間ベースでは過去最高の売上高、そして営業利益を達成することができています。

売上高に関しましては107億9,500万円、修正計画対比の進捗で77.1%。営業利益に関しては8億9,100万円、同様に修正計画対比での進捗に関しては74.3%となっています。

売上高の拡大について、ポイントをご説明させていただきます。

AC事業に関しましては、当社の掲げるLTVマーケティングが功を奏しまして、既存クライアントが堅調に推移していること。また新規のクライアントの売上も、順調に進捗させることができています。引き続き、データ収集と成果向上に向けて、取り組んでまいりたいと考えています。

一方でMT事業に関しては、Alphaのグループインの影響による売上、利益の底上げとともに、AC事業との連携を強化することで、こちらもMT事業を成長させることができています。

引き続き、両事業の強みを生かして、事業を進めてまいります。

2022年4月期3Q業績

■ 中期経営計画における売上高CAGR目標31%、営業利益CAGR41%に対して、
売上高+61%、営業利益+67%で成長を実現中。



次は3Qの業績の修正前の計画対比、そして前年同期の比較に関する説明となります。

なお、前期の4Qから連結決算に移行していることから、前期の第3四半期の決算数字に関しましては、単体のものを記載していますので、ご留意いただければと思っています。

3Qの業績に関しましては、前年同期比で売上高は61%プラス、営業利益に関しては67%のプラスとなり、四半期累計期間ベースでは過去最高の売上、営業利益を達成しています。

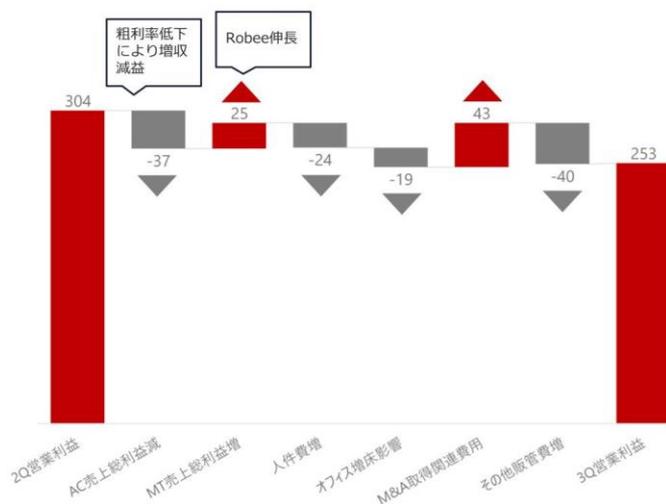
売上高に関しては107億9,500万円、営業利益に関しては8億9,100万円となっています。

営業利益率に関しましても、昨年の3Qが8%、今期に関しては8.3%と前年比でプラス0.3ポイントほど改善することができています。当社としましては、一つ目標に置いている営業利益率10%まで生産性を高めながら、営業利益率改善に力を注いでいきたいと考えています。

QonQ営業利益増減分析

■採用を強化し、将来の成長に繋がる人員を増強中。

(単位：百万円)



	2022年 4月期 2Q実績	2022年 4月期 3Q実績	QonQ 増減額	QonQ 増減率
売上高	3,244	3,400	+156	+5%
売上総利益	664	652	-12	-2%
AC事業 売上総利益	425	388	-37	-9%
MT事業 売上総利益	238	263	+25	+11%
販管費	359	399	+39	+11%
人件費	131	155	+24	+18%
オフィス 増床関連	9	28	+19	+211%
M&A 関連費用	85	43	-43	-51%
その他	133	173	+40	+30%
営業利益	304	253	-51	-17%

次は第2四半期と第3四半期の実績比較となります。

売上高についてはAC事業、MT事業、いずれも順調に推移しています。

AC事業に関しましては、顧客ポートフォリオの影響により、利益率の低い顧客の占める割合が大きくなってございますので、売上総利益に関しては減益という状況になっています。

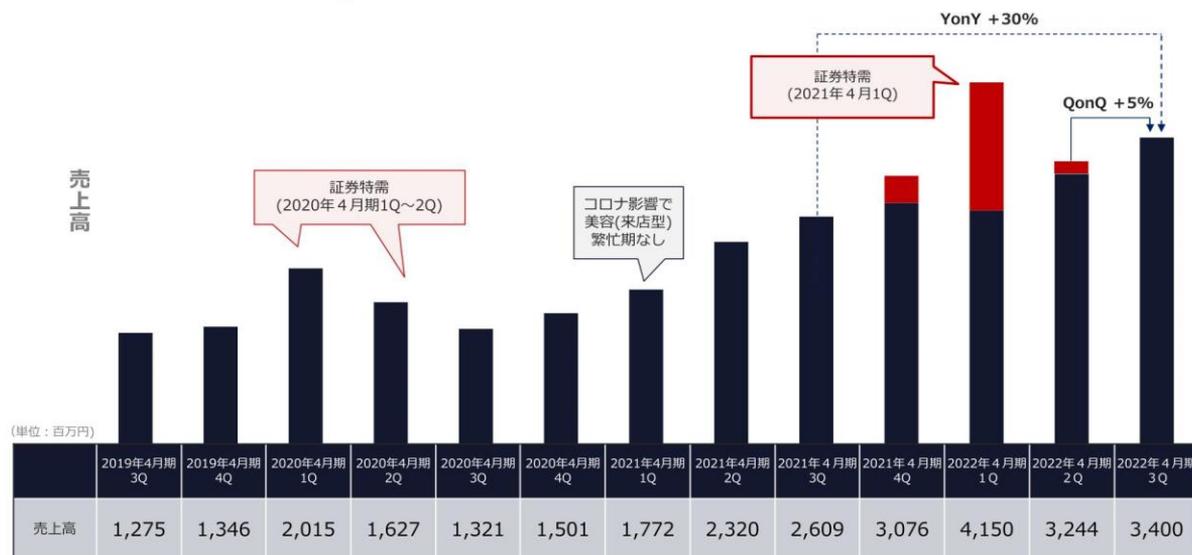
一方でMT事業は引き続き伸長していきまして、特にRobeeの伸長が大きくなってございます。

販管費に関しては、採用を強化していきまして、将来の成長につながる人員を増強中でございます。そのほかオフィスも増床し、アフターコロナを見据えて着実に準備を進めているところです。

その他の販管費では、一部のクライアントで一時的に貸倒懸念が発生していることから、この第3四半期で貸倒引当金の繰入を一部行っておりまして、この金額が約3,500万円ございますので、この点もご留意いただければと思っています。

四半期売上高推移

■ 1Qに特需が発生。特需除いたトレンドは右肩上がり。



※2021年4月期から連結決算に移行したため、2019年4月期から2020年4月期の業績は単体数値を表示

四半期売上高の推移についてご説明します。

第1四半期に発生した証券特需を除くと、順調に右肩上がりのトレンドとなっています。YonYではプラスの30%、QonQではプラスの5%となっており、今後も成果創出ができるように事業に取り組んでまいります。

中期経営戦略

■新たな業種・新たな市場への展開を加速するため、2024年4月期までに技術基盤、組織基盤を構築し、人員増強やM&Aによる長期的な高成長を目指す。



最後に、2021年12月にリリースした中期経営計画の内容について、改めて皆様にお伝えできればと思っています。

中期経営戦略に関しては、基本方針としてはプロダクトとAIの技術を生かして、LTVマーケティングを進化・深耕することで、LTVマーケティング市場を開拓し、高成長を目指すことを掲げています。

この実現に向けて三つ、重点項目を置いています。一つ目がLTV向上力のさらなる発展。二つ目がデータ解析・コンサルティングのAI化。三つ目、他業種への展開加速の三つが重点項目となります。

それぞれに関しては、次のページ以降でお伝えさせていただきますが、この三つの重点項目を達成し、成長と、特定顧客の影響を受けにくい顧客ポートフォリオの実現を達成します。

中期経営戦略 ①LTV向上力のさらなる発展

- 新規集客後の継続促進と、継続利用中の潜在的な解約ユーザーとのコミュニケーション力を強化し、LTVをさらに向上。RobeeとSmashの連携を強化し、予測力の向上とともに**一気通貫提供体制**とLTVに連動した**継続収益モデル**を構築。



14

一つ目の LTV 向上力のさらなる発展について、ご説明します。

当社の事業におきましては新規ユーザーの集客及び接客、既存ユーザーの解約抑止の3点に関して、取り組んでまいりました。

しかし LTV のさらなる向上には、接客から解約に至るまでの、申込、契約、試用、継続、休眠、この部分をしっかり紐づけていくことが、非常に重要だと考えています。

そのため、Robee における顧客転換率向上のためのコミュニケーションを、さらに後ろまで紐づけていき、継続利用を促進する施策を講じることが、非常に重要だと考えています。

一方で、解約率低下のためのコミュニケーションから、もっと前に戻っていく形で、潜在的な解約要因を捉えるコミュニケーションをしっかり行っていくことにより、集客から解約まで、一気通貫でサービス提供を行うことが非常に重要だと思っており、この部分に、取り組んでいきます。

中期経営戦略 ②データ解析・コンサルティングのAI化

- ナレッジの型化とAI化によるコンサルティングの精度を高め労働生産性の向上を実現。
コンサルタントの即戦力化が実現し、人員の増員による急成長のための基盤を構築。



15

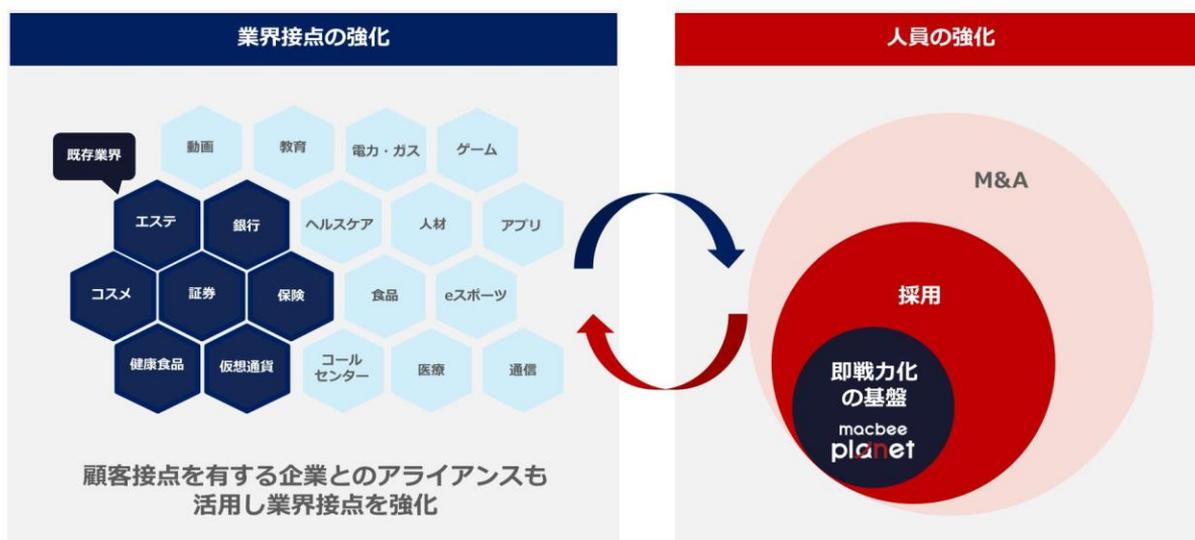
データ解析とコンサルティングのAI化に関してご説明します。

労働生産性の向上を実現させるために、ハイパフォーマーのナレッジを型化し、そしてAI化によるコンサルティングの精度を高めていきたいと考えています。

さらなる成長を実現させるため、人員増強を図っていますが、増強した人員を即戦力につなげるためにも、このデータ解析・コンサルティングのAI化が非常に重要だと考えていますので、ここを重点項目として挙げさせていただいています。

中期経営戦略 ③他業種への展開加速

■ 他業種への展開を推進し、LTVマーケティングを様々な業界に拡大。



16

最後、他業種への展開加速についてご説明させていただきます。

他業種への展開を推進するために、LTVマーケティングを様々な業界に拡大していこうと考えています。こちらに関しては二つの観点がございます、一つ目に関しては業界接点の強化。二つ目は人員の強化を図ってまいりたいと考えています。

業界接点の強化に関しましては、顧客接点を有する企業とのアライアンスも活用しながら、業界接点を様々な増やしていく施策をとります。

一方で人員強化に関しましては、即戦力化の基盤を築いていながら、採用の強化を図っていきます。この採用の強化については、われわれが想定した速度よりも遅れてしまう部分に関しては、M&Aも活用したいと考えています。

中期経営目標

■ 2024年4月期に、売上220億、営業利益22億を目標に事業を推進。



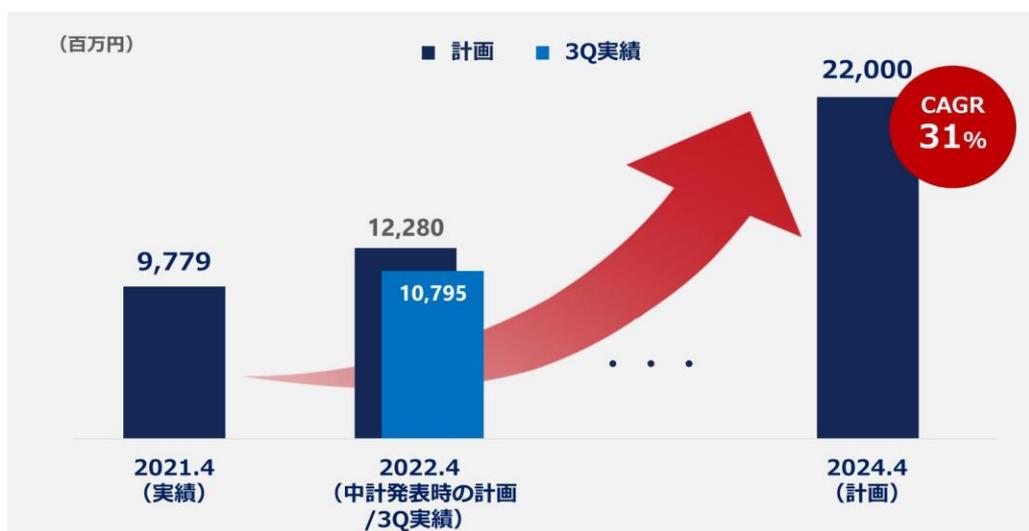
17

中期経営目標として掲げているのが、2024年4月期において売上高220億円、営業利益に関しては22億円を目標に、事業を推進していこうと考えています。

この中期経営目標に対する進捗については、次のページでお話しさせていただきます。

中期経営目標の進捗

■ 中期経営計画の達成に向け、2022年4月期は順調に進捗中。



18

中期経営目標の進捗ですが、2022年4月期は順調に進捗しています。

中期経営計画発表時の2022年4月期の業績予想は、売上高で122億8,000万円となっておりますが、3Qの実績は107億9,500万円となっておりますので、順調に推移できていると考えています。

第3四半期の業績についてご説明は以上となります。

質疑応答

—3Qでは、四半期ごとに伸び続けてきた売上総利益の成長が止まってしまったように見えますが、季節性の問題でしょうか。今後の見通しについて教えてください。

季節性による影響と、顧客ポートフォリオの変化による影響が大きいです。売上高のシェアが高いクライアントの売上総利益率が低く、結果として全体の売上総利益額も小さくなっています。3Qはその影響が大きく影響していると考えています。

今後に関しては、第4四半期には改善見込みがあると考えています。

—日本では4月より個人情報保護法の改正が行われますが、欧州のGDPRと比べると緩い規制と思われる。今後、欧州のGDPRに匹敵する方向で規制強化が続く場合の影響について、教えてください。広告市場の変化と御社の経営環境や業績への影響を教えてください。

個人情報保護法の改正やCookie規制の対応も行っています。

まず日本の規制に関してお話をさせていただくと、既にだいぶ前に対応を済ませていますので、全く影響がございません。

GDPRに匹敵する方向での規制強化が続く場合の影響に関しては現在評価をしていますが、トラッキングの仕組みや、Cookieに関する研究を以前からしているため大きく影響するとは考えていません。

—3Q業種別の売上構成比を見ると、来店美容が急伸びしています。理由を教えてください。

2つ要因がございます。一つ目は、パーソナルジムの新規クライアントが伸びています。二つ目はエステの既存クライアントが伸びた結果来店美容が急伸びしています。

—顧客ポートフォリオどう変化したのか、その背景や4Qの顧客ポートフォリオの見通しを可能な範囲で教えてください。

第3四半期においては美容系のお客様の売上上昇がありポートフォリオが変化しました。背景としては、新規に獲得したパーソナルジム関連のクライアントの成果創出による影響と、あとはエステ関連の既存クライアントの予算シェアが拡大したことにあります。

4Qの顧客ポートフォリオに関しても、基本はこの第3四半期のポートフォリオとあまり変化はしないと評価しています。

—個人情報の GDPR 等々の影響に関して、プラスもマイナスもそれほど大きくないということでしょうか。逆に他社との比較で有利になる部分はどうでしょうか。

まず他社と比較した場合に、以前からトラッキングの研究を重ねてきており、トラッキングの精度に関しては、当社のほうが先に進んでいるため有利だと考えています。

—3Q の一過性費用について、貸倒引当金 3,500 万円のみということによろしいでしょうか。

はい、ご認識のとおりです。

—差し引きでの 4Q 予想を見ると、3Q から利益率が改善するように見えますが、ポートフォリオの変更なしなのになぜでしょうか。

営業利益率の改善につきましてご説明します。3Q で発生している貸倒引当金に関しましては、あくまで一時的だと捉えているため、年度決算においては解消されると考えております。それ以外にも労働生産性の向上や、販管費の効率性が高まっていくことにより利益率改善が図られていくと考えています。

以上で株式会社 Macbee Planet、2022 年 4 月期第 3 四半期決算説明会を終了いたします。

ご視聴いただきまして、誠にありがとうございました。