



株式会社 Macbee Planet

2022 年 4 月期第 1 四半期決算説明会

2021 年 9 月 15 日

前橋：ただ今より、株式会社 Macbee Planet、2022 年 4 月期第 1 四半期決算説明会を始めさせていただきます。私、本日、司会進行役を務めさせていただきます、前橋と申します。どうぞよろしくをお願いいたします。

今回は、新型コロナウイルス感染拡大に備えて、説明会に際する皆様の感染リスクを低下させるため、会場での開催ではなく Web 上でのライブ形式の説明会とさせていただきます。

本日は、2022 年 4 月期第 1 四半期決算概要を取締役、千葉よりご説明いたします。その後、皆様のご質問をお受けいたします。ご質問につきましては、同じく千葉と、代表取締役社長の小嶋より回答いたします。

それでは、千葉取締役、お願いいたします。

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	399百万円 (2021年7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
従業員	57名(2021年7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接客ツール「Robee」リリース
2018年 12月	営業活動拠点「福岡オフィス」を開設
2020年 3月	東京証券取引所マザーズ市場へ上場
2021年 3月	SAMBAR LAB PH INC.を子会社化
2021年 3月	株式会社 Sma sh 設立
2021年 8月	株式会社 Alpha を完全子会社化

千葉：改めまして、Macbee Planet 取締役の千葉でございます。よろしくをお願いいたします。

本日は、2022 年 4 月期第 1 四半期の決算説明をいたします。

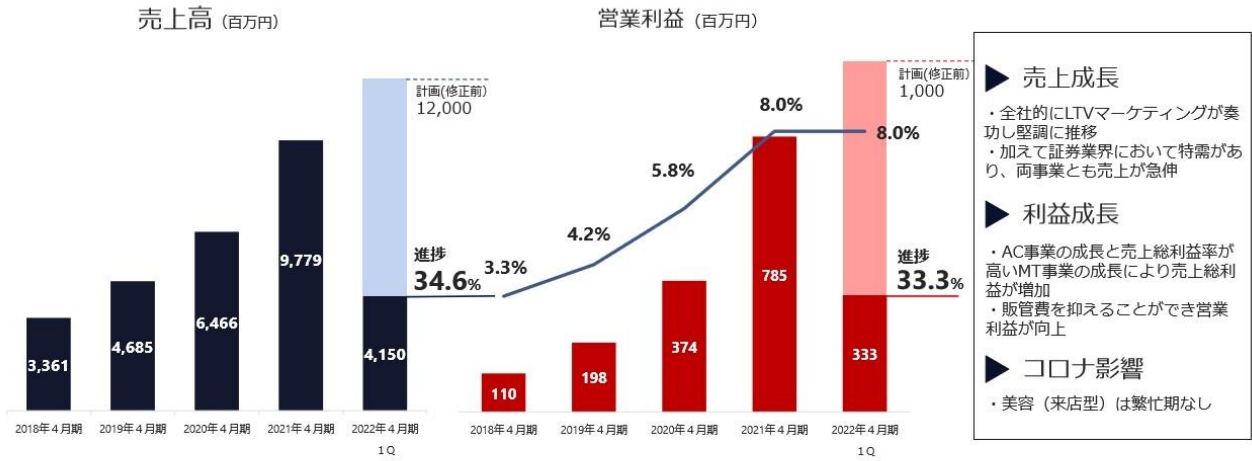
まずは、会社概要です。

当社、Macbee Planet と申します。設立は 2015 年 8 月 25 日です。昨年 2020 年 3 月に東証マザーズに上場しております。2021 年 8 月には株式会社 Alpha の株式の全てを取得し、完全子会社化をしております。

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おります。

2022年4月期 1Q業績サマリー

■計画を大きく上回り、過去最高売上高・営業利益を達成。



売上成長

- ・全社的にLTVマーケティングが奏功し堅調に推移
- ・加えて証券業界において特需があり、両事業とも売上が急伸

利益成長

- ・AC事業の成長と売上総利益率が高いMT事業の成長により売上総利益が増加
- ・販管費を抑えることができ営業利益が向上

コロナ影響

- ・美容（来店型）は繁忙期なし

続いて、2022年4月期第1クォーターの業績サマリーとなります。

今年の6月に2022年4月期の業績予想の発表を行っておりますが、その計画を上回り、過去最高売上、営業利益を達成することができております。

売上高に関しましては41億5,000万円、年間の計画に対する進捗は34.6%、営業利益に関しましては3億3,300万円、進捗に関しては33.3%となっております。

売上高の拡大のポイントといたしましては、当社の掲げるLTVマーケティングが功を奏しまして、特に既存クライアントで堅調に業績が推移していること、また証券業界において当社のAC事業、MT事業ともに大幅に売上高を伸ばすことができていること。この2点が挙げられます。

加えて、労働生産性の向上を図ることができていることから、結果として販管費の増加を抑えることができまして、営業利益に関しても向上につなげることができております。

コロナの影響ですけれども、業界ごとに多少の違いはありますが、総合的に当社の業績に与える影響はほとんどございません。また、美容（来店型）におきましては、緊急事態宣言の影響から、繁忙期はほぼなかったと当社としては評価しております。

2022年4月期 TOPICs

■LTVマーケティングを進化・深耕させる技術と体制を強化。

1	技術強化	・2021年8月に子会社化したA l p h a [※] のA Iと3 D技術によりL T Vマーケティングをさらに進化・深耕
2	体制強化	・A l p h aの取締役2名を技術部門のT O Pへ据え技術投資を加速 ・A C事業に執行役員を採用しフロント部門の強化とL T Vマーケティングのさらなる進化を図る ・ビジネス・デベロップメント本部、ソリューション本部を新設し成長戦略を推進
3	業績予想	・2022年4月期の業績予想を上方修正 売上高 12,280 百万円 (+2.3%) 営業利益 1,060 百万円 (+6.0%) 営業利益率 8.6% (+0.3pt)

※A l p h aの情報についてはappendix参照

※A l p h aの売上高は新収益認識基準に基づき、一部純額計上見込み

続いて、トピックになります。

トピックといたしまして、まず足元の数字だけではなく、中長期の成長に向けた施策に取り組んでおります。マーケティングとテクノロジー、こうしたところを意識して事業展開を進めております。

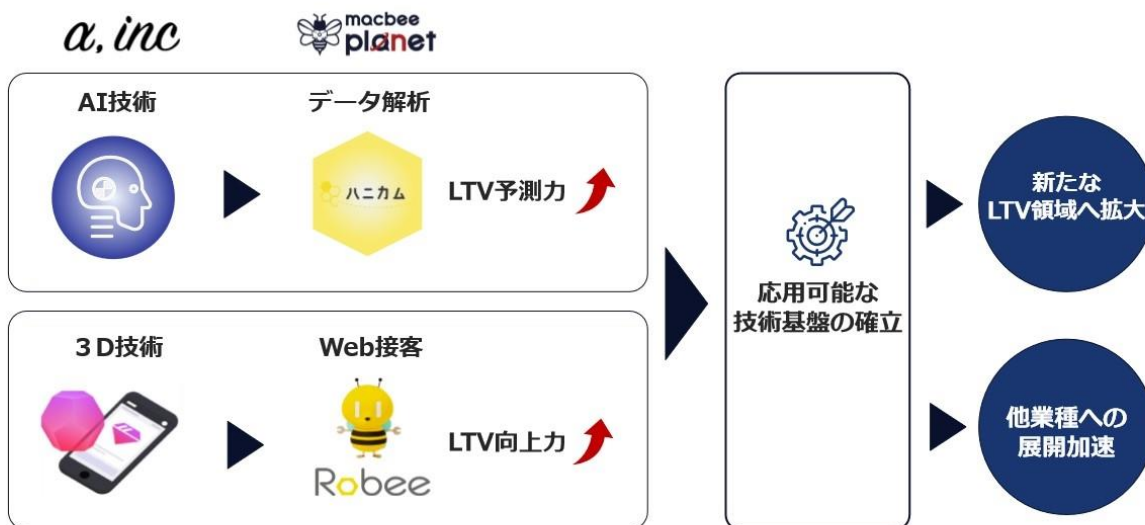
まずは、技術強化です。この8月に株式会社 Alpha を完全子会社化しております。Alpha に関しましては、AI と 3D 技術、この二つに強みを持っておりまして、この技術を活用し、LTV マーケティングをさらに進化・深耕させていきたいと考えております。

続いて、体制強化です。Alpha の取締役 2 名を技術部門のトップに据えて、技術投資をさらに加速していきたいと考えております。加えて、コンサルティング事業の部門に執行役員を採用し、フロント部門の強化を図っております。LTV マーケティングのさらなる進化を図っております。加えて、成長戦略実現に向けて、新たに 2 部門を新設しております。企業の DX の課題解決を目的として、新規事業を 6 月 1 日に開始しております。ビジネス・デベロップメント本部を新設しております。加えて、この 10 月にソリューション本部を新設し、全社的な成長戦略の推進に取り組んでいこうと考えております。

3 点目、業績予想です。業績予想に関しましては、Alpha の M&A の結果を反映し、上方修正しております。

技術基盤の確立

■株式会社AlphaのAI技術と3D技術をLTVマーケティングに活用し成長戦略を推進。



続いて、詳細な説明をさせていただきます。まずは、技術基盤の確立です。

今年8月にAlphaを完全子会社化しております。Alphaは、AIマーケティングプラットフォームの3D ADを運営するマーケティングカンパニーです。わずか7名と少ない役職員にもかかわらず、昨対で7倍と急成長中の、技術に強みのある会社となります。

AlphaのAIと3D技術をLTVマーケティングの進化・深耕に活用し、成長戦略実現に向けて進めていこうと考えております。

Alphaが保有するAIと3Dの技術、そして当社が強みとしているデータ解析、Web接客を掛け合わせることによって、LTV予測力、LTV向上力を高めていく狙いがございます。そして、新たなLTV領域への拡大、他業種への展開を加速させてまいりますので、今後期待いただければと思っております。

成長戦略を推進する新体制

- 株式会社Alphaの取締役2名を当社の技術部門のトップに据え、技術投資を加速。
- AC事業のトップに執行役員を採用し、フロント部門の強化とLTVマーケティングをさらに進化・深耕。
- ビジネス・デベロップメント本部、ソリューション本部を新設し、成長戦略を推進。

本部	役割	成長戦略	担当	氏名
営業本部	新規顧客獲得	他業種への展開	代表取締役社長 兼 営業本部長	小嶋雄介
コンサルティング本部	AC事業推進	LTVマーケティングの進化・深耕	執行役員 コンサルティング本部長	藤原賢太 ※
プロダクト本部	MT事業推進	データ拡大 技術基盤確立	執行役員プロダクト本部長 CTO	正田英之 ※ 露木雅 ※
NEW ビジネス・デベロップメント本部 ※	AC事業推進	データ拡大 データ統合・解析力向上	取締役 ビジネス・デベロップメント本部長	浦矢秀行
NEW ソリューション本部 ※	成長戦略推進	全社の成長戦略推進	執行役員 ソリューション本部長	高原英実
経営管理本部	経営管理	経営企画 M&A・資本業務提携	取締役 経営管理本部長	千葉知裕

※新設

※新任
略歴はappendix参照

続いて、成長戦略を推進する新体制です。

Alpha の取締役である正田、露木の 2 名に加えて、コンサルティング本部の本部長として藤原を新たに迎え入れ、体制強化を図っております。

Alpha の 2 名に関しましては、当社の技術部門のトップに据えて、技術投資をさらに加速していきます。藤原に関しましては、コンサルティング本部のトップに据えて、フロント部門の強化を図り、LTV マーケティングの進化・深耕を進めていきます。また、成長戦略推進のために、企業の DX の課題を解決することを目的として、ビジネス・デベロップメント本部、全社的な成長戦略推進のためにソリューション本部を設けております。

結果といたしまして、今後 10 月以降に関しましては、この今、投映させていただいている 6 部門体制で、成長戦略推進に向けて取り組んでまいります。

2022年4月期業績予想の修正

■ Alphaの売上高及びのれん償却後の営業利益を加味し、業績予想を修正。

(単位：百万円)

	売上高	営業利益	営業利益率
前回発表予想	12,000	1,000	8.3%
株式会社Alpha 業績予想 ※	280	60	21.4%
今回修正予想	12,280	1,060	8.6%
増減額	+280	+60	+0.3pt
増減率	+2.3%	+6.0%	-

※ Alphaの業績については、みなし取得日2021年8月から2022年4月までの9か月間

※ Alphaの売上高は新収益認識基準に基づき、一部純額計上見込み

※ Alphaの営業利益についてはのれん償却費を加味した額

2022年4月期の業績予想の修正でございます。

Alphaが当社にグループインしたことに伴いまして、業績予想の修正を行っております。今年6月に発表いたしました業績予想に関しては、売上高120億円、営業利益に関しては10億円でしたが、AlphaのM&Aの結果、今回修正させていただいた業績予想に関しては、売上が122億8,000万円、営業利益に関しましては10億6,000万円となっております。

Alphaの業績に関しましては、取得が8月でございますので、8月から来年の4月までの9か月間の業績であり、のれんを加味した数字であることに関してご留意いただければと思います。

2022年4月期1Q業績

■売上高が前年同期比**約2.3倍超**、営業利益は**約2.4倍超**に成長し過去最高を達成。



	2022年 4月期 計画 (修正前)	2021年 4月期 1Q実績	2022年 4月期 1Q実績	計画比 進捗率	YoY 増減額	YoY 増減率
売上高	12,000	1,772	4,150	34.6%	+2,378	+134.2%
営業利益	1,000	137	333	33.4%	+196	+143.4%
(親会社株主に 帰属する) 当期純利益	681	95	232	34.1%	+136	+142.3%
営業 利益率	8.3%	7.7%	8.0%	-	+0.3pt	-

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

続いて、第1四半期の業績についての説明となります。なお、本年より連結決算に移行しているため、前期の数字に関しては単体の数字を記載しておりますので、その点をご留意いただければと思います。

第1四半期の業績です。

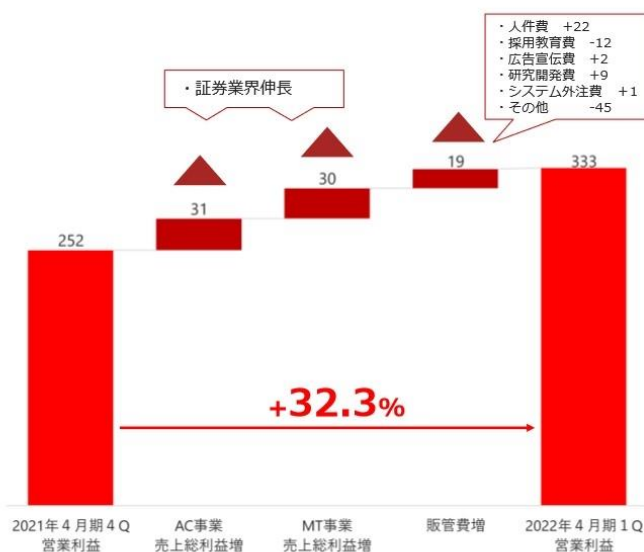
まず、この第1四半期の業績に関しましては、前年比で売上は約2.3倍、営業利益に関しましては2.4倍に成長し、過去最高を記録しております。

売上高に関しましては41億5,000万円、営業利益に関しましては3億3,300万円となっております。

営業利益率に関しましては8%と、昨年同期比で比較した場合に0.3ポイントほど改善することができております。当社として一つ目標に置いている、営業利益率10%まで、あともう少しのところまでくることができております。

QonQ営業利益増減分析

■証券業界を中心に、AC事業・MT事業が続伸。営業利益は**約1.3倍超**と成長。



(単位：百万円)

	2021年 4月期 4Q 実績	2022年 4月期 1Q 実績	QonQ 増減額	QonQ 増減率
売上高	3,076	4,150	+1,073	+34.9%
売上 総利益	513	575	+61	+12.0%
AC事業 売上総利益	440	472	+31	+7.1%
MT事業 売上総利益	72	102	+30	+41.2%
販管費	261	241	-19	-7.6%
販管費率	8.5%	5.8%	-2.7pt	-
営業利益	252	333	+81	+32.3%
営業 利益率	8.2%	8.0%	-0.2pt	-

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

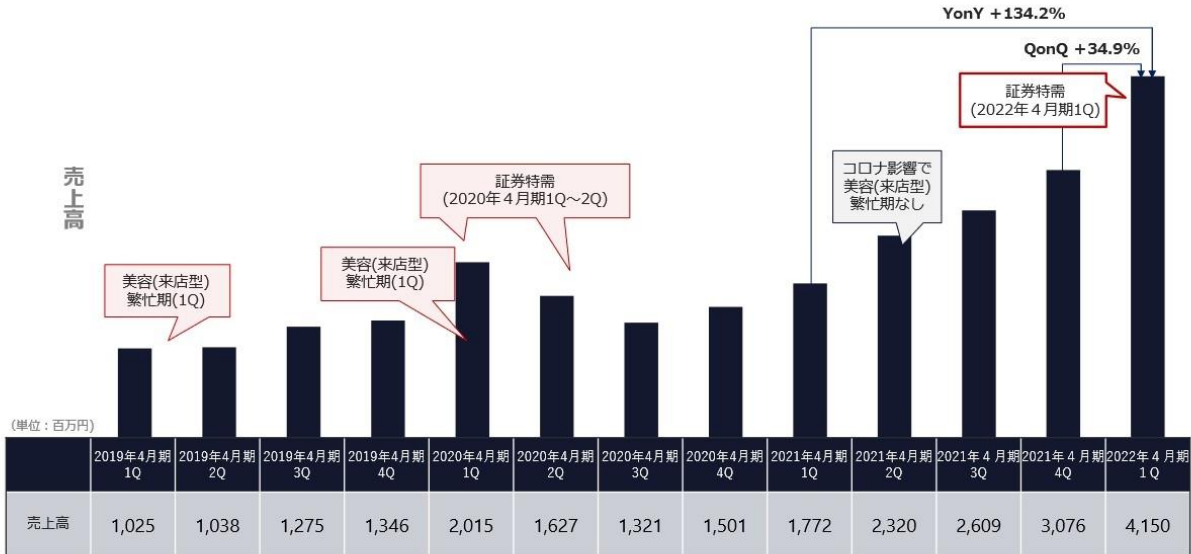
続いて、QonQの営業利益増減分析となります。前期の第4四半期と、当第1四半期の実績を比較した資料となっております。

この第1四半期に関しましては、証券業界を中心にAC事業・MT事業ともに大きく成長することができております。

その結果、営業利益に関しましても、この第1四半期、約1.3倍と成長することができております。

売上高トレンド

■売上高は上昇トレンド。過去最高を記録。



※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

Macbee Planet, Inc.

11

続いて、売上高トレンドです。

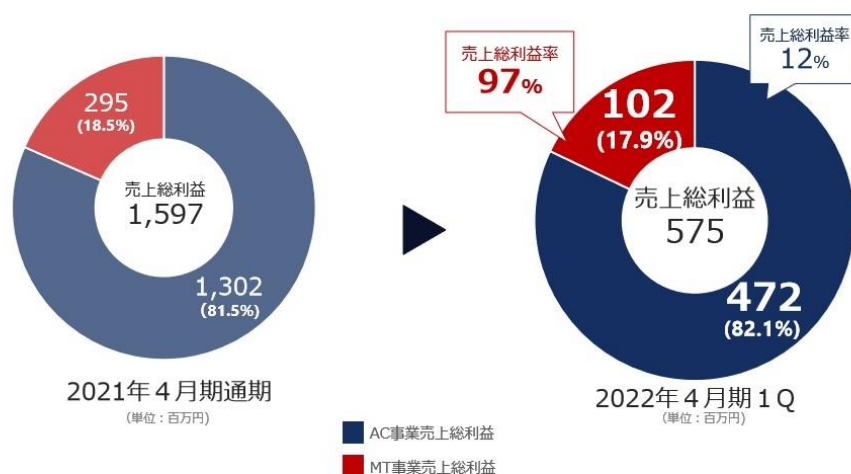
当社はこれまで、第1四半期に数字が上がりやすい傾向がございました。これは、当社の得意ジャンルである美容（来店型）のクライアントの繁忙期と重なるところがございます。一方で、直近に関しましては、新型コロナウイルス感染症の拡大の影響もございましたが、美容（来店型）の繁忙期がほとんどなくなっております。

その結果、この第1四半期に関しましては、そうした季節要因はないものの、売上高は上昇トレンドになっており、過去最高を記録しております。

一方で、この第1四半期に関しましては、特定の証券会社様のキャンペーンプロモーションがございまして、当社が担っており、一時的に売上高が増加している状況でございます。こちらに関しては、一部特需的な売上高の増加もございますので、第2四半期以降に関しては現在評価中でございます。

セグメント別売上総利益構成比

■ AC事業の急拡大があったものの、引き続きMT事業に注力。



セグメント別の売上総利益の構成比でございます。

AC事業の売上総利益率は12%、MT事業の売上総利益率に関しては97%となっておりますので、MT事業の構成比を高めていくことが、当社の営業利益率を高めていくこと、改善することにつながってくると考えております。

具体的な数字に関しましては、この第1四半期、AC事業の構成が82.1%、MT事業に関しては17.9%という結果でございました。こちらに関しては、AC事業の急拡大により、前年通期と比較するとわずかにMT事業の構成比が低下しておりますが、引き続きMT事業に注力することによって、利益率の改善を図ってまいりたいと思います。

2022年4月期成長戦略基本方針

基本方針	データ拡大と解析技術を活かして、 LTVマーケティングをさらに進化・深耕 新たなLTV領域へ拡大し、一気通貫ソリューションの提供を目指す
業績予想	業績予想の修正 売上高 12,280 百万円 営業利益 1,060 百万円 営業利益率 8.6%

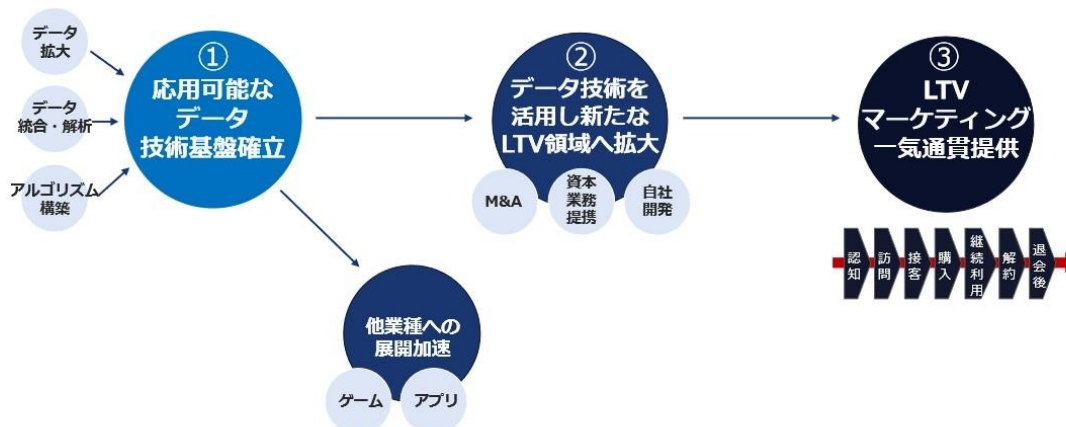
続いて、成長戦略についてです。

成長戦略の基本方針として、二つ、ここではご説明したいと思います。まずは、基本方針、そして業績予想の修正です。

成長戦略基本方針

- データ拡大と解析技術を活かして、LTVマーケティングをさらに進化・深耕。

LTVマーケティングの進化・深耕



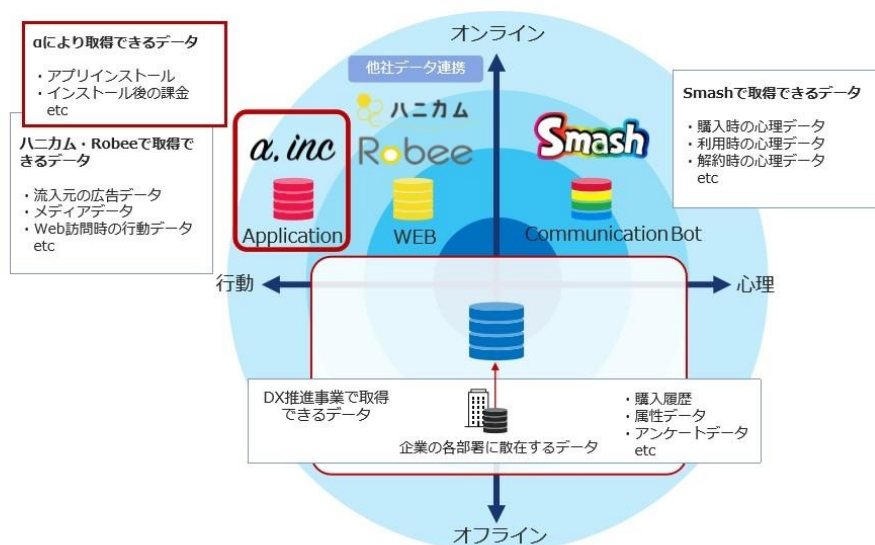
成長戦略の基本方針として、LTV マーケティングの進化・深耕を掲げております。

データ取得、解析技術をより磨き、技術基盤を確立してまいります。LTV マーケティングをより強固なものへと発展させていくことで、他業種への展開も進みやすくなり、さらにはLTV マーケティングの領域拡大にもつながっていくと考えております。最終的には、入り口から出口まで一貫したLTV マーケティングの提供を考えております。

第1四半期に関しては、Alphaの子会社化を行っておりますが、今後もM&Aや資本業務提携も視野に入れ、外部企業との連携を強めながら、よりスピード感をもって成長させてまいります。

データ拡大

■株式会社Alphaの「3D AD」によりアプリデータも取得。アプリマーケティング市場へも展開。



データ拡大に関してのご説明です。

これまで様々な業界のデータを活用してまいりましたが、当社はLTV マーケティングを軸に置いてビジネスを行っておりますので、データ収集、それからデータ活用が非常に大事となってきます。

特に当社のクライアントに関しましては、大手のクライアント様も多くございますが、なかなかデータを活用し切れていない会社さんも多くございます。当社のハニカム、Robee、そしてSmashが取得できるオンライン上のデータ、DX事業ではオフラインのデータも取得してまいりまして、そのデータを活用しながらデータ解析を行っております。

加えて、AlphaをM&Aした結果、Alphaが取得できるオンライン上のデータ、具体的にはアプリインストールのデータ、インストール後の課金データなどがあり、データ範囲の拡大も進んでおります。

当社でデータ解析を一貫して担わせていただくことによって、クライアントのビジネス課題の解決をできると考えております。

Alpha子会社化による LTVマーケティングの進化・深耕

■両社の強みを活かし、成長スピードを加速するだけでなく、より大きな市場に進出。

		目的	具体的な取り組み	当社グループへの業績影響
1	短期	既存業界の深掘	・当社グループの既存業界（美容・金融等）への「3D AD」の提供	・既存顧客の成果向上 ・顧客単価の向上
		他業種への展開	・ゲーム・エンターテインメント業界への展開 ・アプリマーケティングへの展開	・新規クライアントの獲得 ・売上高のさらなる伸長
2	中期	データ解析や配信技術のAI化	・AI配信アルゴリズムとハニカムとの連携による広告配信の精度向上と効率化/省人化を図る	・成果発生数の向上 ・収益率、労働生産性の向上
3		LTV向上力の底上げ	・3D技術を活用し、インタラクティブなユーザー体験の提供	・顧客転換率の向上による成果発生数の増加 ・売上高の向上
4		LTVマーケティング領域の拡張	・LTVが高いユーザーに対し認知拡大を目的とした広告配信の提供	・顧客単価向上による収益率向上
5	長期	新たな広告領域への展開	・3D技術によるVR,ARにおける新たな広告マーケットの創出	・業界全体の成長機会の創出

続いて、Alpha子会社化によるLTVマーケティングの進化・深耕のお話です。

当社では、Alpha子会社化を短期、中期、長期の三つの視点で考えております。

短期の視点では、既存業界の深掘、他業種への展開を狙い、Alphaのサービスである3D ADの既存業界への提供。一方で、当社サービスのゲーム・エンターテインメント業界への展開、アプリマーケティングへの展開を進めております。

中期では、データ解析や配信技術のAI化、LTV向上力の底上げ、LTVマーケティング領域の拡張、長期視点では、新たな広告領域への展開を考えております。

今後に関しましては、より明確になった時点で、投資家の皆様にも情報を発信していきたいと考えております。

2022年4月期業績予想

- 新たな事業領域にチャレンジしながら既存事業も成長。
売上高122億、営業利益10億6千万を計画。

(単位：百万円)

	売上高	営業利益	営業利益率	親会社帰属 当期純利益	1株あたり 当期純利益
2021年4月期	9,779	785	8.0%	546	173.20 (円)
2022年4月期	12,280	1,060	8.6%	720	224.94 (円)
増減額	+2,500	+274	+0.6pt	+172	—
増減率	+25.6%	+35.0%	-	+31.6%	—

最後に、今期の業績予想の修正についてのご説明です。

当初、売上高に関しましては120億円、営業利益に関しましては10億円を計画しておりました。

AlphaのM&Aの結果、業績予想の修正を行っております。今回修正する業績予想に関しては、売上高が122億8,000万円、営業利益に関しましては10億6,000万円となっております。

今後に関しまして、もちろん新たな投資なども積極的に行っていく所存ではございますが、営業利益率に関しましては0.6%ほど改善する予定でございます。

以上、第1四半期の決算説明でございました。

前橋：ありがとうございました。

質疑応答

前橋：それでは、これより質疑応答に移らせていただきます。

投稿されたご質問の中から、運営側で選択してご回答いたします。

一つ目、証券特需はどのくらいの売上、利益貢献になったのでしょうか。

こちらは、千葉取締役、お願いいたします。

千葉：この第1四半期だけ切り出して、証券特需の数字を把握することはなかなか困難ですが、2021年4月期の第4四半期から徐々に売上、利益貢献が拡大していているところがあるので、どれぐらいの影響だったのかは、第2四半期以降の数字を見ないと正確には捉え切れないところがあると思っております。

前橋：ありがとうございます。

同じく証券について証券の構成比が高まっておりますが、問題意識はありますか、というご質問です。

千葉：証券の構成比が高まっていることによって、全体のポートフォリオが証券に少し偏っているところは問題意識としてはございます。

一方で、当社が進めているLTVマーケティングが功を奏すると、一部の業界で急激に拡大するというのも想定されていたことではありますので、他の業界やお客様の売上、利益を拡大することによって解消していきたいと考えております。

前橋：ありがとうございます。

続きまして、通期のMT事業の粗利比率は、従来どおり30%を目指すという方針に変わらないでしょうか。実現タイミングはどのくらいになりますでしょうか。

千葉：基本方針に関しては、全く変更はございません。MT事業に関しましては、今後、第2四半期以降、Alphaの業績も入ってくるころはあるので、実現タイミングについては説明を割愛させていただければと思います。

前橋：ありがとうございます。

Alphaのことでもう一つ質問をいただいています。

前期に飛躍した理由と、Alpha 単独の成長の持続性を教えてください。

千葉：ありがとうございます。

前期に関しましては、サービスの範囲拡大、クライアントの拡大があったことによって、前期は飛躍していると理解しております。

Alpha の単独の成長持続性に関しては、当社も現在評価中ではありますが、成長の持続性に関してはあると判断しております。

前橋：ありがとうございます。

続いて、美容、EC は減少傾向になりそうですか、というご質問です。

千葉：こちらに関しましては、昨対で見た場合に、昨年は新型コロナウイルス感染症の拡大に伴って、一時的に美容、EC は伸びていた時期もあり減少傾向に見えるかと存じます。

今期に関しては巡航速度に戻っていると理解しております。美容、EC の業界に関しましても新規のクライアントは獲得できているので、今後に関しては拡大傾向に向くのではないかと評価しています。

前橋：ありがとうございます。

続いて、AC 事業、粗利率低下の今後の動向を教えてください。

千葉：AC 事業に関しまして、粗利率の上下は起きておりまして、クライアントポートフォリオが大きく影響しております。

今回でいうと、証券会社様の粗利率が影響しているというのはまず1点ございますが、それ以外の業種、業界で見ていった場合に粗利率の改善は図れているので、今後に関しては、また巡航速度に戻っていくときには、粗利率の改善を図れていくのではないかと考えております。

前橋：ありがとうございます。

続きまして、その他の業種が増えていますが、新規顧客の獲得は順調に増えているのでしょうか。第2四半期以降の業績に寄与しそうですでしょうか、というご質問になります。

こちらは、小嶋よりお願いします。

小嶋：小嶋でございます。ご質問ありがとうございます。

新規顧客は順調に増えています。第2四半期以降の業績、こちらもある程度寄与すると会社としては捉えています。

少し具体的にご説明させていただきますと、前期の第2四半期から営業に関してはオンラインを使いながらうまくワークすることができていて、結果として複数、受注することができています。クライアント様に関しましても、その他の業界の割合を増やすべく、大手の企業様、これまで攻めていなかった業界での大手の企業様へのアプローチを粛々に行っている状況でございます。

ただ一方で、当社のビジネスモデル上、どうしても契約をしてからすぐに大きく数字が上がるわけでもないため、ある一定時間をかけて、しっかりLTVマーケティングを軸に予算を増やしていく所存でございます。

前橋：ありがとうございます。

続きまして、第2四半期の見通しについて、上振れ推移をするのかどうか、というご質問をいただいております。

千葉：第2四半期のみならず、第2四半期以降の業績に関してですが、当社としても証券を中心としてどれぐらい売上、利益に貢献するのかというところは今、評価中なので、ここでの回答は差し控えさせていただきます。

前橋：ありがとうございます。

続いて、MT事業の売上がクォーターで見るとかなり伸びているが、安定しそうですね、というご質問をいただいております。

千葉：2021年4月期第3四半期から、MT事業の売上も、いったん伸びが止まっているのではないかとご指摘もございますが、この第1四半期は復活しているので、こちらに関しては、今の見通しでいうと安定すると思っています。

前橋：ありがとうございます。

続きまして、先ほどご質問がありました粗利率に関して、今後、証券業界以外で粗利率改善を図っていくということですが、現段階では粗利率の改善は進んでいるのでしょうか、というご質問をいただいております。

千葉：粗利率は改善しております。証券業界以外の部分の粗利率がなかなか見えづらいというのはありますが、全体のバランスが戻ってくれば、利益率の改善をお見せできるかなと思っています。

前橋：ありがとうございます。

ほかに MT 事業が回復した背景を教えてください、というご質問になります。

千葉：まず、MT 事業の回復の背景に関しては 2 点ほどあります。

まず 1 点目に関しては、新たな取り組みを開始している点と、もう 1 点が、証券の MT 事業の取扱いが増加している点。この 2 点が挙げられるかなと思っています。

前橋：ありがとうございます。

続きまして、Alpha の役員が加わったことで、技術力は大きく伸びると期待していますか、というご質問になります。

千葉：これも端的に、期待できると考えています。

前橋：ありがとうございます。

続きまして、証券特需がなくなった場合、第 2 四半期が QonQ で減収減益となる可能性はありますでしょうか。

千葉：可能性の話と思いますが、可能性はございます。こちらに関しては、当社内も評価しているところなので、また改めてご報告できればと思っています。

前橋：ありがとうございます。

続きまして、証券特需について、証券会社からの評価の高まりで、証券会社の広告費配分比率が上昇しているという理解でよろしいでしょうか。

千葉：こちらに関しては、おっしゃるとおりで、われわれがこれまで取り組んでいたものが評価いただいて、広告費配分が高まったと理解しております。

前橋：ありがとうございます。

続いて、証券特需につながったキャンペーンとはどのようなものでしょうか、というご質問になります。

千葉：新規口座開設の部分でのサポートをさせていただいております。

こちらに関しては、新規の口座獲得の間口を広げている証券会社さんがあり、当社の業績に寄与している状況です。

前橋：ありがとうございます。

続きまして、AC 事業の証券業界の粗利率はなぜ低いのでしょうか、というご質問をいただいております。

千葉：こちらに関しては、個別、具体的にクライアントごとに利益率に関しては交渉させていただいている部分があるので、結果として証券向けが低いということになっています。

前橋：ありがとうございます。

それでは、またご質問がございましたら、ミーティング等のご案内をさせていただければと思いますので、改めてよろしくお願いいたします。

以上で、株式会社 Macbee Planet、2022 年 4 月期第 1 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。

それでは、失礼いたします。ありがとうございました。

千葉：ありがとうございました。

小嶋：ありがとうございました。