



株式会社 Macbee Planet

2023 年 4 月期第 2 四半期決算説明会

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 月期第 2 四半期決算説明資料に沿って決算概要につきましてお話を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	404百万円 (2022年10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	72名(2022年10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 Sma sh 設立
2021年 8月	株式会社 Alpha を完全子会社化

2

千葉：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、正社員は 72 名と小規模組織ですが、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。

## 2023年4月期2Q業績サマリー

■ 特需が含まれてる前期の水準から比べても売上高で20%増、営業利益で44%増の高い成長を継続。  
中期経営計画で目標とする**営業利益率10%**を達成。

売上高			単位 (百万円)
2022年4月期 2Q	2023年4月期 2Q	増減率	
7,394	<b>8,875</b>	<b>+20%</b>	<b>両事業とも想定以上に成長し、特需のあった昨年同期比でも高い成長を継続</b> <b>▶AC事業 YonYで+16%成長</b> ・既存業界が想定よりも成長 ・新規顧客が順調に進捗 <b>▶MT事業 YonYで+102%成長</b> ・主力サービスであるRobeeが大きく成長 ・Alphaグループインによる影響
AC事業 7,037	<b>8,154</b>	<b>+16%</b>	
MT事業 357	<b>720</b>	<b>+102%</b>	
営業利益			
2022年4月期 2Q	2023年4月期 2Q	増減率	
638	<b>921</b>	<b>+44%</b>	<b>▶営業利益 YonYで+44%成長</b> ・ACxRobeeのシナジーでMachbee単体の売上総利益率が向上 ・デモグラフィックデータを活用したコンサルティングが奏功し、売上総利益増 <b>▶営業利益率 +1.8pt改善</b> ・先行投資もあり販管費率は増加 (8.1%→10.0%)したがそれ以上に売上総利益率が向上 (16.8%→20.4%)
営業利益率 8.6%	<b>10.4%</b>	<b>+1.8pt</b>	

3

2023年4月期第2Qの業績サマリーについて、お伝えいたします。

総評としましては、高い成長を継続し、来期の中期経営計画の達成に向け、順調に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20%増の8,875百万円、営業利益は44%増の921百万円となり、営業利益率は中期経営計画で目標とする10%を超え、10.4%となりました。

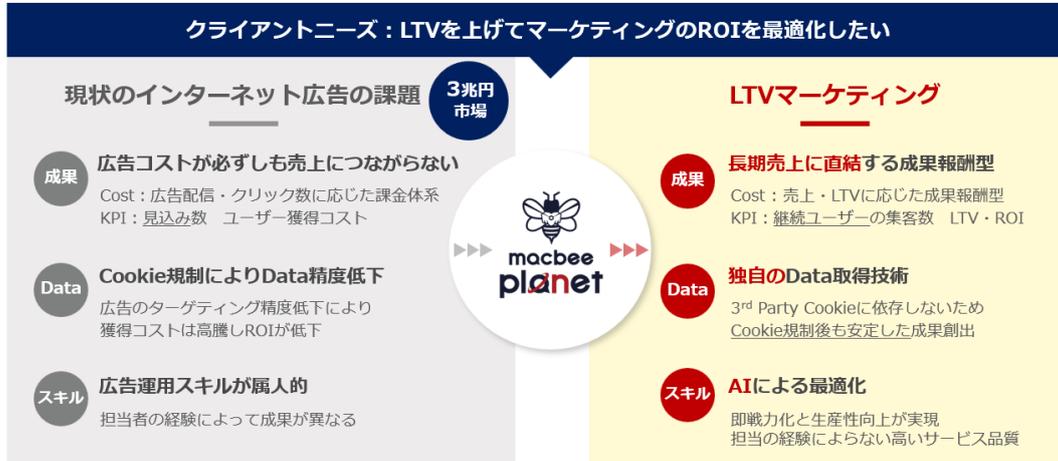
AC事業MT事業ともに順調に成長していると評価しております。

AC事業につきましては、前期の1Qに特需がございましたが、前年同期比で16%の成長を実現しており、特需の影響を除くと40%超と順調に成長しております。要因としましては、既存クライアントが想定を超えて成長したことに加え、新規クライアント獲得も順調であることがあげられます。また、後程ご説明いたしますが、施策が奏功し粗利率の改善も寄与いたしました。

MT事業につきましては、前期2QよりグループインしたAlphaによる底上げもございましたが、それ以上に主力サービスであるRobeeが成長しております。こちらも戦略的な体制変更が功を奏し、成長が実現しております。

## 業界の転換

■LTVマーケティングのマーケットリーダーとして、インターネット広告業界の課題を解決し、**3兆円のインターネット広告市場をLTVマーケティングへ転換。**



4

ここで、改めて当社の狙いについてご説明させていただきます。

当社は、LTV マーケティングという独自のマーケティングを展開してきました。対比する市場は、今も拡大し続けているインターネット広告市場でございます。約 3 兆円あると言われる広大な市場の課題を解決し、LTV マーケティングへ転換してまいりたいと考えております。

インターネット広告市場は、リーマンショックや東日本大震災、新型コロナウイルス感染症などの危機の最中でも二桁成長し続けてきた成長市場になります。

しかしながら私たちはまだ課題があると考えております。

その一つ目は、広告コストの約 4 割は無駄に消化されており、必ずしも広告主の売上や利益につながらないという点にあります。また、業界では Cookie 規制が進み、従来型のマーケティングが通用せずコスト高になりつつあります。さらに、広告運用者のスキルによって成果がまちまちで、成否が担当者次第という課題があります。

広告主様のニーズは、効率よく利益を上げたい、つまりなるべく無駄なコストをかけずに大きな売り上げを上げたいという点にありますので、私たちの成果報酬型の LTV マーケティングを磨くことが、広告主様のニーズに沿ったものだと考えております。3 兆円のインターネット広告市場に対し、当社の売上は今期見通して 170 億円になりますので、広告主様のニーズに答えることでまだまだ成長余地があると考えております。

## 中期経営戦略の進捗

- 異なるブラウザ・デバイス間でもデータを取得することで予測精度及び広告効果が向上。  
人員増強は順調に進捗し、他業種への展開と**来期以降の成長に向けた基盤を構築中。**



5

続きまして、中期経営戦略の進捗についてご説明いたします。

当社はデータを活かしたプロダクト戦略と営業戦略をもって、LTVを磨き、継続的な高成長を実現してまいります。

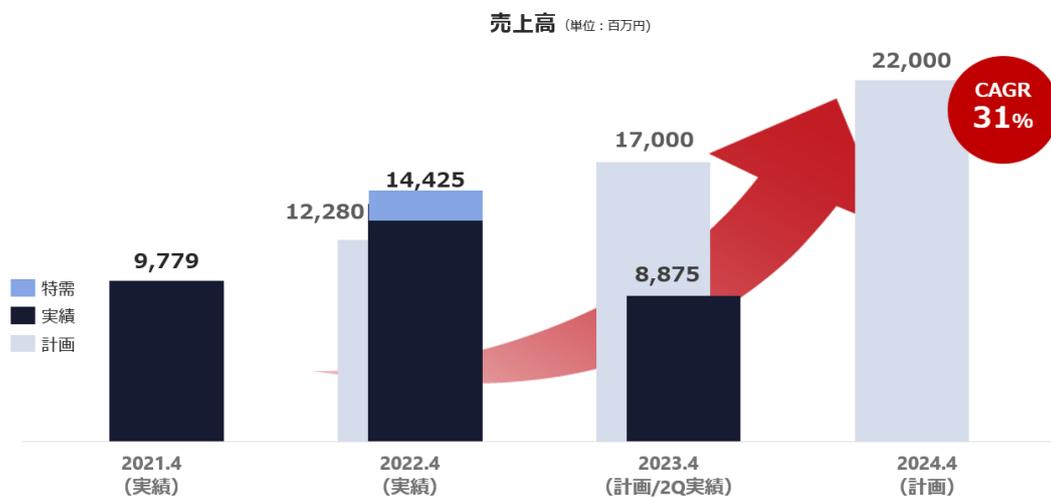
プロダクト戦略につきましては、先ほど申し上げたAC事業とMT事業との連携に加え、ユーザーのデモグラフィックデータ（属性データ）を活用したコンサルティングが功を奏しております。

また、新たにブラウザやデバイスをまたいだユーザーのデータを取得する技術を開発いたしました。業界でも類を見ない独自技術となりまして、取得可能なデータが拡大することによりLTV予測力向上し、一部顧客のPoCでは広告効果の改善が確認できております。

営業戦略につきましても、他業種への展開として、通信業界の大手企業案件が順調に進捗しているだけでなく、組織も順調に拡大しております。

## 中期経営計画の進捗

■ 今期の計画値に対しても順調に進捗し、通期達成確度が向上。来期計画に向けて戦略推進中。



6

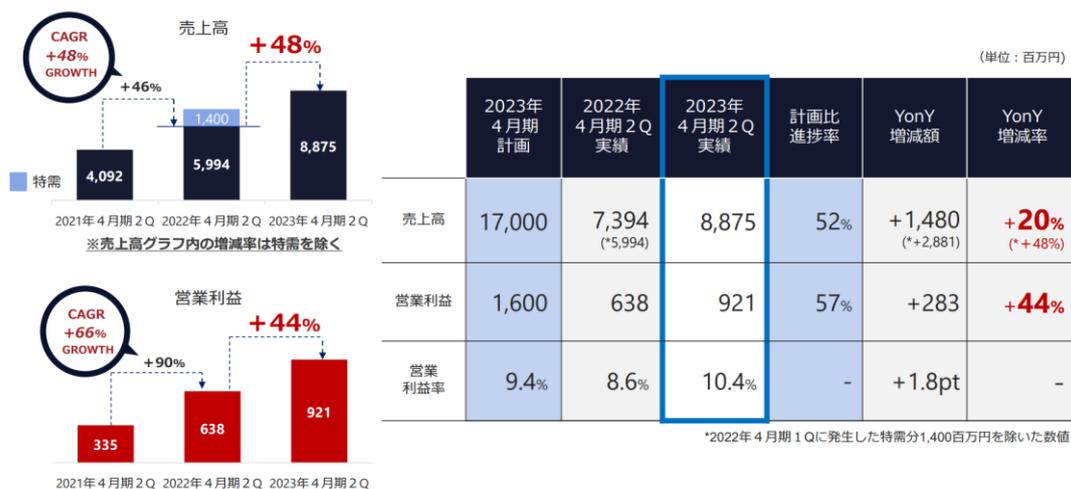
続いて、中期経営計画の進捗についてご説明申し上げます。

2021年12月に開示しました中期経営計画につきましては、2024年4月期までの計画となっており、売上高220億、営業利益22億、営業利益率10%を計画しております。

現在までで順調に進捗していると評価しておりますので、来期の達成に向け引き続き高い成長を実現できるよう戦略を実行してまいります。

## 2023年4月期2Q業績サマリー

■前年同期は特需により、一時的に成長率は低下するも、  
特需を除くと売上高・営業利益ともに、40%を超える高成長を継続。



8

続きまして、2023年4月期第2四半期の業績について掘り下げてご説明申し上げます。

売上高は前年同期比で20%増の8,875百万円、営業利益で44%増の921百万円となりました。ポイントとしましては、前期1Qに約1,400百万円の特需があったため、成長率は20%となっておりますが、特需を除く実力値から評価しますと、48%増と高い成長を実現しております。

また、営業利益率につきましては、初めて10%台にのることができましたので、成長に必要な投資を継続しつつ来期は中期経営計画で目標としている通期の営業利益率10%を達成したいと考えております。

## 前期比較

### ■ AC×Robeeのシナジーに加え、データ取得精度向上により、売上総利益率が改善。

	2022年 4月期 2Q 実績	2023年 4月期 2Q 実績	YonY 増減額	YonY 増減率
売上高	7,394	8,875	+1,480	+20%
売上総利益	1,239	1,809	+569	+46%
AC事業 売上総利益	898	1,091	+193	+22%
MT事業 売上総利益	341	718	+376	+110%
販管費	601	887	+286	+48%
人件費	249	349	+100	+40%
採用教育費	17	37	+20	+119%
システム 利用料	20	65	+44	+210%
支払手数料	61	111	+50	+82%
地代家賃	16	35	+19	+121%
営業利益	638	921	+283	+44%
営業 利益率	8.6%	10.4%	+1.8pt	-

1Qでの一過性の成長に加え、データ取得精度向上により、収益性が向上

#### ▶ AC事業 売上総利益率がYonYで+22%成長

- ・データ取得精度が向上し一部案件で売上総利率改善
- ・美容（来店型）業界が季節性を取り込んだ成長
- ・消費者マインドの回復に伴い銀行業界が引き続き堅調に推移
- ・新規獲得案件も順調に成長
- ・証券/銀行業界でも新規案件が売上貢献
- ・通信・電力業界で大手顧客を獲得し、徐々に売上寄与

#### ▶ MT事業 売上総利益はYonYで+110%成長

- ・Robeeの体制変更によるAC事業とのシナジー効果により成長

#### ▶ 販管費

- ・員数増加に伴う人件費増 +100百万円
- ・システム利用料：DATA基盤構築 +44百万円
- ・支払手数料：1Qに先行投資実施 +50百万円（一過性）
- ・地代家賃：人員拡大を見据えた増床 +19百万円

#### ▶ 営業利益 +1.8pt改善

- ・AC×RobeeのシナジーによりMP単体の売上総利益率が向上

9

セグメント別にご説明申し上げます。

AC 事業の売上総利益につきましては、前年同期比で 22%増の成長となりました。美容（来店型）の季節性繁忙期の影響に加えて、銀行業界につきましても、消費マインドの回復があったため堅調に推移しております。MT 事業は先ほど申し上げた Alpha の M&A や Robee の組織変更により成長しております。

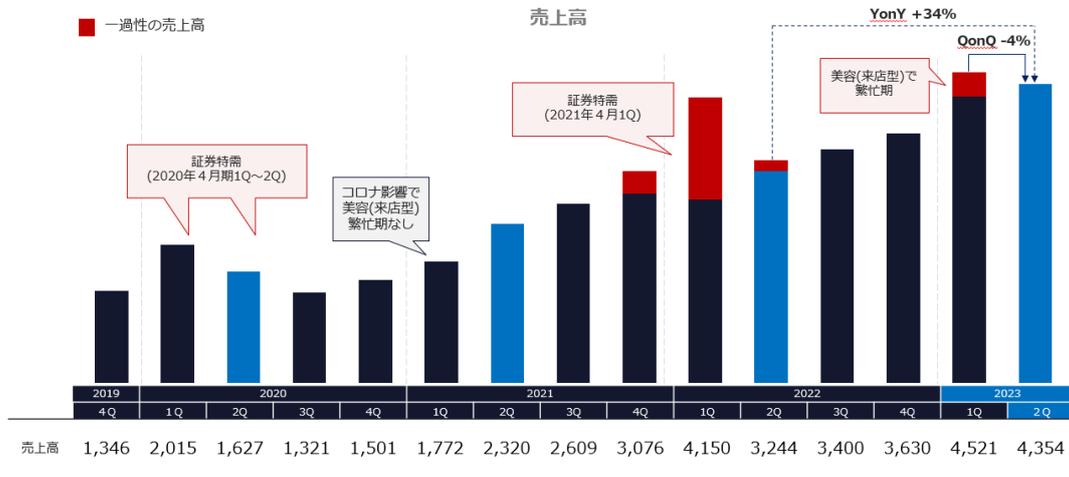
また、今期は既存業界でも新規顧客の獲得があっただけでなく、新たな業界での新規顧客も獲得し、足元では順調に進捗しております。

販管費につきましても、事業の成長に合わせて人員増加に伴う費用を中心に増加しております。

その結果、営業利益率も 1.8pt 改善いたしました。

## 四半期売上高推移

- 1Qの繁忙期（一過性）の影響もあるためQoQでは減収。  
右肩上がりの売上高トレンドは継続中。



※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

(単位：百万円)

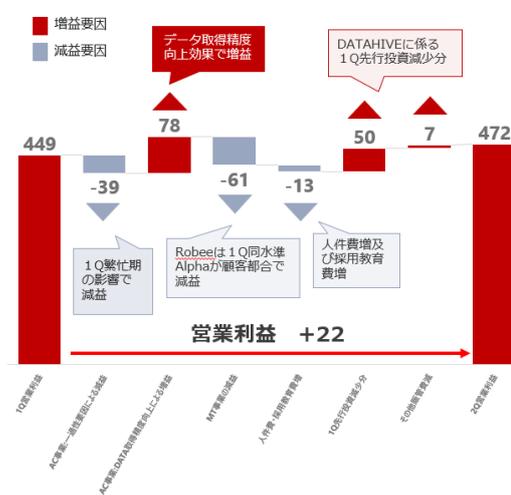
10

続きまして、四半期の売上高推移になります。

当社のビジネス特性上、顧客のキャンペーンや季節性などの影響により凸凹はございますが、右肩上がりの売上高トレンドは継続し、順調に成長しております。

## QoQ営業利益増減分析

■ データ取得精度が向上したことで、売上総利益率が改善し、減収減益の想定から減収増益に転換。



	2023年 4月期 1Q実績	2023年 4月期 2Q実績	QoQ 増減額	QoQ 増減率
売上高	4,521	4,354	-167	-4%
売上総利益	915	893	-22	-2%
AC事業 売上総利益	525	565	+39	+8%
MT事業 売上総利益	390	328	-61	-16%
販管費	466	421	-44	-10%
人件費	173	175	+2	+1%
採用教育費	13	24	+11	+87%
1Q 先行投資	50	0	-50	-
その他	229	221	-7	-3%
営業利益	449	472	+22	+5%
営業 利益率	9.9%	10.8%	+0.9pt	-

11

QoQ では、季節性繁忙期の剥落があった影響で、4,521 百万円から 4,354 百万円と予想通り減収はしておりますが、営業利益は予想していた減益ではなく増収となっております。

増収の要因として、異なるブラウザやデバイスでのデータ取得技術を開発したことによる LTV 予測力が強化されたことで、売上総利益率が改善したことになります。

MT 事業の減益につきましては、Robee ではなく、Alpha の影響が大きくございました。ゲーム業界向けの DSP で非常に高い広告効果を実現できていたものが落ち着きを見せており、いくつかのプロモーションの停止もございました。こちらは、当面は現在水準と近い業績が続くものと見ております。

販管費につきましても、想定していた人件費の増加以外の他には、1Q で実施した先行投資が一時的であったことから営業利益は 22 百万円の増益という形になりました。

最後に、2023年4月期通期予想につきましては、進捗率が50%を超過しており、達成確度が高くなっていると考えており、中期経営計画で目標としている来期の売上高220億の実現に向けて順調に進捗しておりますので、是非今後のマクビープラネットにご期待いただければと思います。

以上で2023年4月期第2四半期の決算概要のご説明となります。ご清聴ありがとうございました。