



株式会社 Macbee Planet

2023 年 4 月期第 2 四半期決算説明会 質疑応答

2022 年 12 月 14 日

質疑応答

[Q]：2Qは、1Qの銀行向けや来店型 Wellness が QoQ で減ると思っていましたが、若干増えています。要因と今後の影響を教えてください。

千葉：銀行向けについては、1Qに一過性の売上分があったため、減収予想をしていましたが、地銀やカード会社など新たに獲得した顧客の影響もあり、結果として銀行業界の売上が想定以上に増加しています。

来店型 Wellness も、同様に繁忙期による一過性の売上がありましたが、新たに獲得したパーソナルジム等の顧客が伸びており、カバーすることができています。

[Q]：通信・電力案件のポテンシャルは既存案件と比べてどう捉えればよろしいでしょうか。

千葉：ポテンシャルに関しては、既存案件と比べてもかなりあります。プロモーション自体が開始して期間が経過していないため、現状は収益貢献が大きくはありませんが、今後の発展にご期待ください。

[Q]：支援先の業種が多岐になったとのことでしたが、大手通信や電力以外はどのようなイメージでしょうか。

千葉：もともと、美容業界や金融業界に偏っていましたが、人材やパーソナルジムなどに拡大できています。それ以外にもさまざまな業界にチャレンジし獲得できておりますが、個々の売上は、美容業界や金融業界に比べると小さいため、細かい説明は割愛させていただきます。

[Q]：MT事業の QoQ の大きな落ち込みは初めて見ました。これはどのように理解すればよろしいでしょうか。

千葉：MT事業の主力サービスである Robee に関しては、一過性の売上がなくなった分の減収はあったものの、新たな施策が功を奏し1Qと同等程度となっております。一方で、Alphaの3D ADのサービスにおいて、業界共通的な影響もあり高い広告効果が落ち着きを見せており、プロモーション

ョンが停止した影響もあり 60 百万円程マイナスになっている状況でございます。マクビープラネット単体の実力は伸びていると評価しています。

[Q]：MT 事業のゲーム向け、特定案件の終了は今後どのような影響がありますか。粗利面では問題ないでしょうか。どのようにカバーするのでしょうか。

千葉：DSP への出稿について様子を見るというゲーム業界全体的な傾向もあり、停止した案件もありました。今後に関しては改善が図れていくのではないかなと考えていますが、今期については同等水準で推移する見込みです。

対応としては、非ゲームの受注に力を注ぎ、収益を稼いでいくことと、テクノロジーを活用し挽回することを考えております。

[Q]：MT 事業は、QoQ で今後も右肩上がりを期待し続けてもよいでしょうか。それとも当面は慎重に見るべきでしょうか。

千葉：3D AD のサービスに関しては横ばいで推移すると考えておりますが、MT 事業の主力サービスである Robee に関しては、右肩上がりで成長すると考えていますので結果として右肩上がりの成長を実現することができると考えております。

[Q]：DATAHIVE については、業界的にもかなりインパクトのある技術のような気がしますが、引き合いはどのような感じでしょうか。

千葉：DATAHIVE は、日本にないコンセプトになり、技術的にも業界的にもかなりインパクトがあります。既存顧客や新規の潜在顧客からも興味を持っていただき、手ごたえがあるため、ニーズをしっかりとつかみながら開発を進めていくことで、当社の成長に貢献できるのではないかなとは考えています。

[Q]：DATAHIVE はいつ頃から、どれくらいの収益貢献が見込めるものでしょうか。

千葉：今期に関しては、まずは PoC を進めていくため、収益貢献はほぼないかなと考えております。来期以降に、徐々に収益化を進めたいとも考えていますが、貢献度は、PoC の結果次第のため、分かり次第、共有させていただければと思います。

[Q]：DATAHIVE によるコンバージョンの改善はどの程度でしょうか。

千葉：まだ PoC の段階であるため、評価中です。

[Q]：3Q にかけて、売上、利益面で留意すべき点があれば教えてください。

千葉：例年の傾向から、銀行業界は、3Q に少し弱含む傾向はございます。

[Q]：上期と比較して下期は減益となる計画と計算できますが、下期は、来期に向けた先行投資を実施するとの理解でよろしいのでしょうか。

千葉：上期は順調に推移したため通期計画の達成確度は高まっていると認識しております。営業利益で 17 億程度から上振れる場合は、採用投資など前倒しで実施し来期の中期経営計画達成確度を高める予定です。

[Q]：今後の世界景気の減速、広告市況悪化の影響はどのように考えていらっしゃいますか。

千葉：世界景気の減速は大きくないと考えています。日本の広告市場は、リーマンショックや、東日本大震災、新型コロナなど景気後退により広告市場が縮小するタイミングはありましたが、インターネット広告は効率が良いため、不景気化でもずっと高い成長を維持し、ブランド広告であるマス広告が落ち続けている中インターネット広告へのシフトが進んでいます。Macbee Planet の事業はインターネット広告の中でも、集客するユーザーの質（長期的な売上）を考慮しながら成果報酬型で提供していますので、広告市況が悪化する中でも影響を受けにくいと考えております。

[Q]：ブランド広告主の売上構成比はどれくらいですか。

千葉：ブランディング目的という、全く無く、完全に新規の獲得領域でのお客さんという形になっております。

千葉 [M]：以上で、株式会社 Macbee Planet、2023 年 4 月期第 2 四半期の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。