



株式会社 Macbee Planet

2024 年 4 月期第 1 四半期決算説明会

2023 年 9 月 13 日

質疑応答

[Q]：Macbee のオーガニック成長と、ネットマーケティング社を切り分けて売上のご説明いただきたいです。

千葉 [A]：Macbee Planet の売上は、60 億円程度です。ネットマーケティングの売上は、30 億円強となります。

[Q]：計画比大幅上振れというのは、ネットマーケティングでしょうか、それとも Macbee Planet でしょうか。

千葉 [A]：計画比の上振れに関しては、Macbee Planet、ネットマーケティング両社にございました。影響が大きいのは、主に Macbee Planet となります。ネットマーケティングにおいてはウェルネス業界の季節性による売り上げ増加が想定よりも大きく、シナジー効果が想定よりも早く創出できていることが挙げられます。

[Q]：Macbee Planet からネットマーケティングのシナジーによる効果として、売上総利益が 9,000 万円ほど出ています。ネットマーケティングへの、マーケティングテクノロジーの利用が順調だからかと思われませんが、2Q 以降にさらに促進する見込みはありますか。

千葉 [A]：シナジーに関しましては、2Q 以降の方が効いてくると思っています。

[Q]：ネットマーケティングは、医療業界、人材業界の貢献が大きかったのではと推測しておりますが、ネットマーケティング社ベースではどれくらいの成長率を確保できていますか。

千葉 [A]：売上高に関しては、先ほど 30 億円ぐらいという話をさせていただきましたので、前期比で大幅に成長を遂げる程ではなく、微増程度になります。ただ、計画以上に効率化や利益改善は図れており、今後、新規営業の効率化や、連携を加速できれば、成長率はさらに高まる見込みです。Macbee Planet ぐらいの成長率までは余力があると思っているので、今後の成長にご期待いただければと思っています。

[Q]：ネットマーケティング連結にも関わらず、売上総利益率がYoYでもQoQでも改善しており、季節性の貢献を除いても収益性が上がっているように映るのですが、Macbee Planetのオーガニック部分の効果でしょうか、それともネットマーケティングのPMIの効果でしょうか。

千葉 [A]：一つ目は、繁忙期を向かえたウェルネス系のプロモーションにRobeeを活用した結果です。

二つ目は、Macbee Planetが有しているテクノロジーを、ネットマーケティングにも導入した結果によるものでございます。

[Q]：1Qから2Qの増収余地で、新規顧客の獲得は順調とありますが、具体的な業種などは言えるのでしょうか。

千葉 [A]：新規顧客に関しては、金融とウェルネス業界について順調に獲得が進んでいます。その他の業界でも、例えばライブ配信の案件や、金額の大小はなかなかお伝えできないのですが、保険業界で獲得できている案件がございます。足元で、ネットマーケティングとの営業連携を進めていますので、今後に期待ください。

[Q]：AC事業とMT事業の区分がなくなりましたので、コンサルティングの自動化の進展が見えなくなりました。この部分は御社の強みを語る上で重要ですので、自動化の現状と見通しについては、別途ご説明願います。

千葉 [A]：コンサルティングの自動化に関しては、MT事業（Robee）単独で成長しているというよりも、AC事業の効率化を図るために、MT事業のテクノロジーを活用しております。MT事業のRobeeだけが自動化され、利益貢献しているように見えるかもしれませんが、両事業がシナジーを効かせ合いながら成長してきました。今後は新機能や自動化の進捗は都度ご説明していきたいと考えております。現時点では、DATAHIVEによるデータの利活用を進めておりPoC中ですが広告効率の改善が確認できております。

[Q]：来店型業界の季節性による3億円ほどの売上総利益について、2023年4月期1Qにおいても同じような季節性が見られたのでしょうか。そうであれば、金額を教えてくださいませんか。ネットマーケティングの買収により、季節性は拡大したのでしょうか、それとも減少したのでしょうか。

千葉 [A]：2023 年 4 月期も同様の季節性がございました。ネットマーケティングでも同業界の顧客がいますので、季節性の影響は前期よりも大きくなっています。正確な金額をお伝えすることは難しいのですが、前期は売上で 3-4 億の増収がございました。

[Q]：ウェルネス来店型業界は、2023 年 4 月期は QoQ であまり減収になっていませんが、今期は減収になる理由をもう少し詳しくご解説願います。

千葉 [A]：2023 年 4 月期は、緊急事態宣言が終了した影響により、これまで抑制されていた需要が戻ったタイミングだったため、QoQ で減収になりませんでした。今期は、コロナ禍前の繁忙期の動き方に戻ると考えているため QoQ で減収になることを想定しております。

以上