



**macbee
Planet**

株式会社 Macbee Planet

2024 年 4 月期第 3 四半期決算説明会

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	2,635百万円 (2024年1月末現在)
事業内容	LTVマーケティング事業
本社所在地	東京都渋谷区渋谷三丁目11番11号
正社員	145名(2024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 (現グロース市場)
2021年 3月	株式会社Smash 設立
2021年 8月	株式会社Alpha(現MAVELに吸収)を完全子会社化
2023年 3月	株式会社ネットマーケティング (現All Ads) を完全子会社化
2023年11月	株式会社Macbee Planet が特株会社制へ移行

千葉：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、2024 年 4 月期第 3 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させていただきます。

まずは会社概要です。事業内容はユーザーの利用金額・継続期間を最大化し、広告費用効果を最適化するためにデータを駆使したデジタルマーケティングである LTV マーケティングを提供しております。

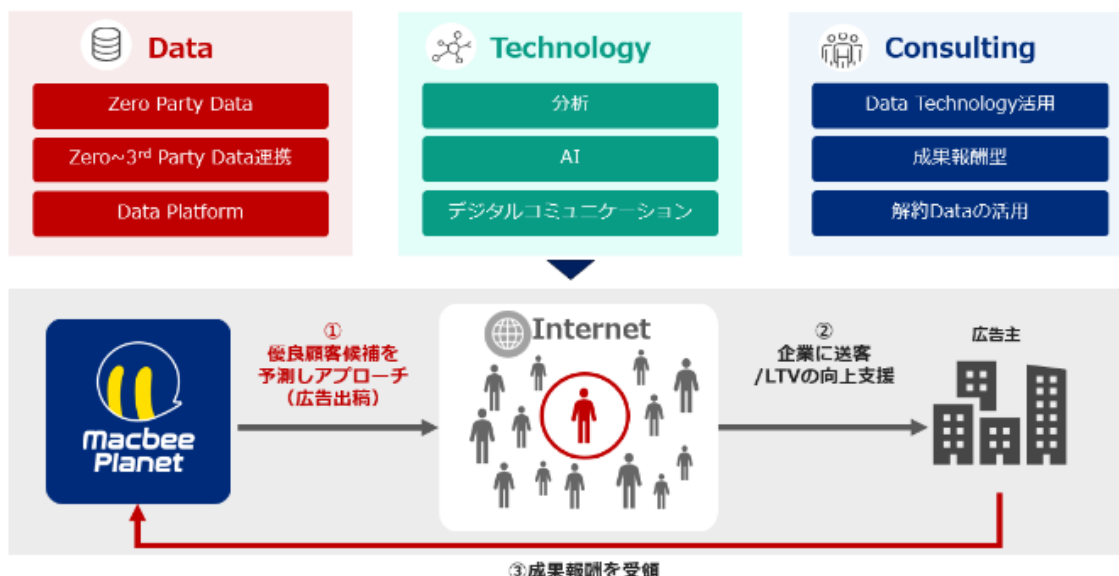
当社 Macbee Planet は 2015 年の 8 月に創業し、2021 年には技術力強化を目的に Alpha の株式を取得し、23 年には組織と顧客基盤の強化を目的に株式会社ネットマーケティングを完全子会社化しております。

また、2023 年 11 月のホールディングス化を機に、当社 Macbee Planet の事業会社を MAVEL、ネットマーケティングを All Ads に商号変更しておりますのでご留意ください。

事業概要：LTVマーケティングとは



■ ユーザーの利用金額・継続期間を最大化するためにデータを駆使したデジタルマーケティング。



改めて LTV マーケティングの概要を説明します。

当社は独自のデータ取得技術や可視化する技術、そのデータを解析しコミュニケーションの最適化を図るテクノロジー、成果報酬型で提供するコンサルティング力を競争力の源泉とした独自の LTV マーケティングを提供しています。

LTV マーケティングでは、広告主にとって優良な顧客候補を、インターネット広告やメディアを活用し成果報酬型で企業に送客します。従来型のインターネット広告代理店との違いは、送客の質にこだわっていることと、広告配信量やクリック数に応じたフィーをとるモデルではなく成果報酬型のため収益につながりやすい点にあります。広告主のニーズが、配信量ではなく集客の質を重視する傾向があることと、成果報酬型で無駄な広告費がかからないという点から、広告市場の動向に影響を受けづらいモデルとなっております。

また、費用対効果に優れているため、競合企業と比べても高い成長率を実現してきました。

2024年4月期 第3四半期決算ハイライト



■ 事業会社のMAVEL*/All Ads*とともに過去最高の売上・利益を達成し、中期経営計画を前倒しで達成。
投資業界の既存顧客の成長に加え、新規顧客の獲得・収益貢献とともに順調に推移。

売上高			単位 (百万円)	主に市場環境の良い金融業界の顧客成長が売上を牽引。 来期以降の成長に向けて新規顧客も順調に獲得。
2023年4月期3Q	2024年4月期3Q	増減率		
14,087	29,043	+106%		
EBITDA				▶EBITDA 前年同期比で+114%成長 ・Alphaのれん償却 41百万円/Q ・All Ads*のれん償却 53百万円/Q ・All Ads*顧客関連資産償却 16百万円/Q
2023年4月期3Q	2024年4月期3Q	増減率		
1,656	3,554	+114%		▶営業利益率 前年同期比で+0.3pt改善 ・MAVEL*の顧客大型化により労働生産性向上 ・売上総利益率の改善による収益性向上
営業利益				
1,506	3,189	+112%		
営業利益率				
10.7%	11.0%	+0.3pt		

* MAVEL : Macbee Planetの事業会社 * All Ads : 旧ネットマーケティング

続きまして、2024年4月期第3四半期の決算ハイライトについてご説明します。

MAVEL(Macbee Planetの事業会社)、All Ads(旧ネットマーケティング)共に過去最高の売上利益を達成しており、
総じて順調でございます。

売上高は前期比106%増の29,043百万円、営業利益は112%増の3,189百万円となっております。営業利益率につきましても、案件の大型化による生産性向上と、テクノロジーによる売上総利益率が向上しており、中期経営計画で目標としていた売上高220億円、営業利益22億円、営業利益率10%を前倒しで達成しております。なお、期初計画では、のれん償却の影響と、All Adsとの売上総利益率の差により営業利益率は8%程度に落ち込む見込みでしたが、昨対比でも利益率が向上しており、順調にオーガニック成長およびPMIが進捗していると評価しております。

なお、両社が提供するLTVマーケティングにつきましても、市場成長を大きく超える成長が継続することに手ごたえを感じております。

2024年4月期3Q：概況



■ MAVEL/All adsともにシナジーを実現しつつ順調な事業成長を実現。

		項目	2024年4月期3Q概況
	新規顧客	ウェルネス	<ul style="list-style-type: none"> 主に金融業界（保険）や人材業界の新規案件が増加
		金融	<ul style="list-style-type: none"> 来店型は閑散期として概ね想定通り
	既存顧客	その他	<ul style="list-style-type: none"> コンシューマーファイナンスは例年通りの年末需要による縮小 投資業界は新NISA需要を取り込み拡大
		その他	<ul style="list-style-type: none"> All Adsで知見を有する人材業界など順調に成長
	PMI		<ul style="list-style-type: none"> 高いモチベーションによる成果創出を継続 Robee等のプロダクト提供による業績寄与は来期 AIを活用した広告運用最適化も継続して取組実施
	PMI成果	売上高	<ul style="list-style-type: none"> M&A前の四半期30億円程の売上は30%成長し40億円弱まで向上
		売上総利益率	<ul style="list-style-type: none"> Macbee Planetのテクノロジー活用を通じた売上総利益率改善は来期実現見込み
		営業利益	<ul style="list-style-type: none"> 売上拡大により期初計画以上に大きく貢献

続いて、各社の概況についてご説明します。

MAVEL につきましては、新規案件が増加しており、特に保険や All Ads の知見を活用できる人材業界の成長が期待できる状況でございます。既存顧客につきましても、概ね順調で、特に市場環境が良い金融業界の顧客が伸長しております。なお、コンシューマーファイナンス業界につきましては、年末が弱い傾向にあり、こちらも想定通りでございます。

All Ads の売上高につきましても、M&A 前の水準から 30%程の成長を実現しており、3Q だけで 4,000 百万円弱にまで増加しております。売上拡大が続いており、のれん償却額を超える利益貢献を実現するとともに、営業面、開発面、コーポレートと各面で順調に PMI を推進しております。DATAHIVE と AI を活用した広告の最適化・自動化の取り組みを継続し、Robee などのプロダクトも導入を進めることで来期の売上総利益率改善に期待できる状況です。

2024年4月期業績予想の修正



- 上期に引き続き、期初計画を大幅に上回る成長を実現。足もとの業績進捗を鑑みて、業績予想を再度上方修正。
4Qは来期に向けた投資（開発、採用、広報など）やIFRS導入検討やプライム市場移行検討のためのコストが発生見込み。

(単位：百万円)	2023年4月期		2024年4月期		増減	
	実績	前回発表予想	今回修正予想			
売上高	19,589	37,000	39,000	+2,000	+5.4%	
(前年同期比)	+35.8%	+88.9%	+99.1%	-	-	
営業利益	2,162	3,700	4,100	+400	+10.8%	
(営業利益率)	11.0%	10.0%	10.5%	-	-	
(前年同期比)	+75.0%	+71.1	+89.6%	-	-	
経常利益	2,108	3,650	4,050	+400	+11.0%	
親会社株主に帰属する当期純利益	1,567	2,400	2,680	+280	+11.7%	
(前年同期比)	+106.1%	+53.1%	+71.0%	-	-	
1株当たり当期純利益	482.18円	669.57円	745.53円	+75.97	+11.3%	

業績予想を修正する背景

- MAVEL/All Adsともに期初計画を大幅に上回るペースでの成長が順調に継続

4Qの見通し

- 3Q同様に順調に期初計画を上回るペースで成長
- 来期成長のための投資およびIFRS導入、プライム市場移行を検討するための支出を予定

業績予想の修正についてご説明します。

MAVEL、All Ads 共に上期で修正しました計画を大幅に上回る実績と、足元の業績推移を踏まえて、売上高以下各段階利益の予想を再度上方修正しております。

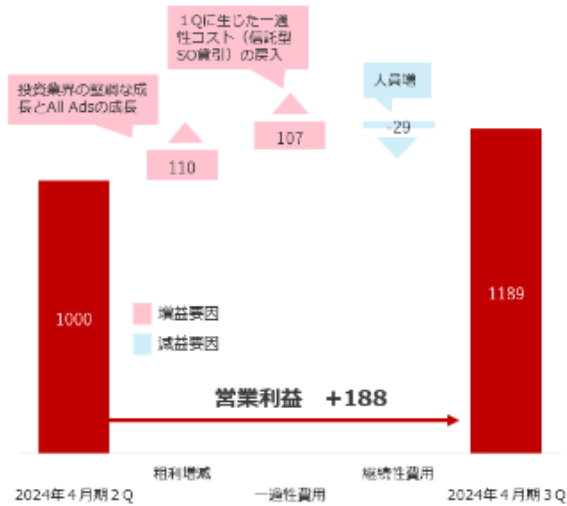
売上高は 37,000 百万円から 5%増の 39,000 百万円、営業利益は 10.8%増の 4,100 百万円、営業利益も前予想の 10.0%から 10.5%と収益性の改善も見込んでおります。のれんの増加や All Ads(ネットマーケティング)の売上総利益率が低いことから収益性の低下を見込んでおりましたが、シナジーもあり改善しております。

4Q につきましては、引き続き期初計画以上の成長を実現いたします。一方で、来期以降の更なる成長に向けた開発や採用投資を行うことに加え、IFRS 導入やプライム市場への移行を検討するための費用による販管費の増加を見込んでおります。

前四半期比営業利益増減分析



■ 投資業界の堅調な成長とAll Adsの増収により売上総利益が成長。1Qに計上した貸倒引当金（一過性コスト）の戻し入れもあり営業利益は大幅に増加。



単位(百万円)	2024年 4月期 3Q実績*	2024年 4月期 2Q実績*	QoQ 増減額	QoQ 増減率
売上高*	9,927	9,945	-18	-0.2%
売上総利益	1,946	1,835	+110	+6%
一過性 売上総利益	-	-	-	-
販管費	757	835	-78	-9%
一過性 費用	-107	-	-107	-
継続性 費用	864	835	+29	+3%
営業利益	1,189	1,000	+188	+19%
営業利益率	12.0%	10.1%	+1.9pt	-

*純額処理されている売上高

*当3Qにおいて、企業結合に係る暫定的な処理の確定を行っており、24年4月期の各数値は暫定的な会計処理の確定の内容を反映

3Q 会計期間の業績について詳細説明させていただきます。

売上高は2Q比で同等水準となっておりますが、コンシューマーファイナンス業界において、2Qの急拡大と年末減少傾向にある業界特性を受け減収しております。一方で投資業界が、新NISA需要も取り込み伸長していることや新規獲得案件の成長がカバーしており、依然として成長基調は継続しております。

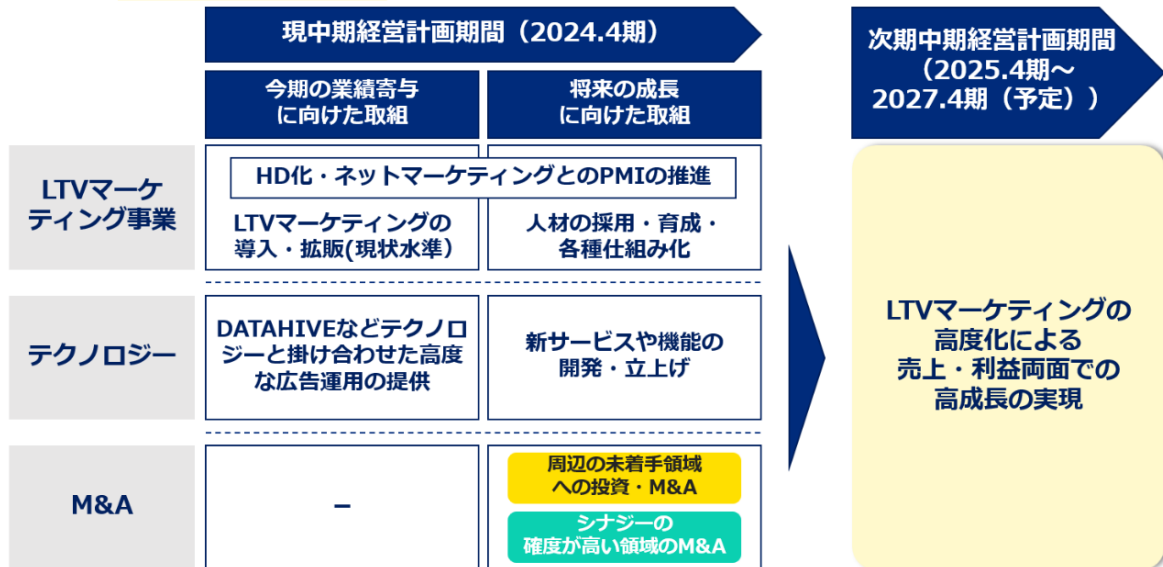
営業利益の増益に関しましては、要因が三つございます。一つ目は、売上総利益率の改善でございます。セールスマックスの変化や経過年数に伴いデータが蓄積することにより、広告効率が高まり、顧客単価が上昇傾向にあり、2Qの18.5%から3Qの19.6%と改善しております。二つ目は、顧客の大型化になります。最後は、1Qに一過性コストとして計上していた貸倒引当金の戻し入れが100百万円程ございました。こちらは、信託型SOの行使に伴う影響で、一過性の増益要因となりますのでご注意ください。

また、ご説明が重なりますが、4Qにつきましては、期初計画以上の成長は継続しつつ来期以降の成長に向けた先行投資や、プライム市場への移行を検討するためのコストを計上する計画になります。

2024年4月期の取組内容



- 今期は、今期業績寄与する取組に加えて将来の成長に向けた取り組みを並行して取り組むことで来期からの次期中期経営計画期間での継続的な高成長に向け準備。



最後に、今期および来期以降の取り組みについてご説明します。

来期以降も継続的な高成長させるための取り組みを3つのカテゴリで考えております。前提として、高い成長を継続するためには、LTVマーケティングをより高度化する必要があると考えております。

1つ目は、LTVマーケティングの拡販です。All Ads(ネットマーケティング)のPMIを推進し、LTVマーケティングをさらに伸ばしていきます。そのためにも採用や育成の仕組化なども必要だと考えています。足元で、採用ペースは上がっており、営業面・開発面で人員増強を図っております。

2つ目は、テクノロジーをさらに磨き、新たな付加価値の創出のため、新機能や新サービスを立ち上げる必要があると考えています。こちらも、エンジニアの採用に加え、外部の協力も得ながら投資を加速しております。

3つ目は、M&Aの活用です。シナジーの確度が高いM&Aを優先しながら、周辺領域への積極投資も考えております。現在、手元キャッシュと借入余力を加味して最大100億超の投資が可能な状況でございます。

引き続き高い成長をしておりますので、今後ご期待いただけますと幸いです。

以上で私からの説明とさせていただきます。