




# 2025年4月期 第1四半期 決算説明資料

2024年9月12日  
株式会社Macbee Planet  
証券コード 7095



 サマリー	P.03
 中期経営計画	P.06
 財務データ	P.17

# サマリー

# 2025年4月期 第1四半期ハイライト

■医療業界の案件が業績をけん引し、過去最高売上高更新・2ケタ増収増益を継続

## Q1ハイライト (決算)

(単位: 百万円)

	FY04/2024 Q1	FY04/2025 Q1	増減率
売上高	9,169	<b>11,560</b>	<b>+26%</b>
EBITDA	1,108	<b>1,276</b>	<b>+15%</b>
営業利益	999	<b>1,146</b>	<b>+15%</b>
営業利益率	10.9%	<b>9.9%</b>	<b>-1.0pt</b>

## Q1ハイライト (事業)

### 案件の大型化

医療業界の案件が  
増収増益をけん引

### サービスの開発

記事型LP制作ツール  
「LP Pro」を提供開始

## Q1ハイライト (組織)

### 投資家層の拡大

1 : 4の株式分割

プライム市場への  
市場変更

### PRの強化

PRクラウドテックの  
完全子会社化

PR戦略本部の設立

# 貸倒引当金戻入及び広告宣伝費の見通し

■貸倒引当金は継続対応中

■成果報酬型における対外的な立ち位置の確立に向け、PR投資を実施

## 貸倒引当金戻入

1Q

一定の入金があるものの、  
会計処理が未定

2Q以降

継続的に少額の戻入を  
計上しつつ、大規模な  
返済・戻入を協議

## 広告宣伝費

独自のサービスと実績



年間で最大5億円の  
当社PRへの投資

大規模なPR施策によって、

成果報酬型マーケティング市場と

当社が同市場で唯一無二の存在であることを確立

クライアント獲得

人材採用

他社アライアンスを  
通じたサービス品質向上

今期の支出イメージ

1Q  
0.3億円

2Q  
0.5億円前後

3Q  
1.5~2億円

4Q  
1.5~2億円

# 中期経営計画

(2025年4月期～2027年4月期)

## 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4月末現在)
事業内容	成果報酬型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	159名 (2024年4月末現在)

## 沿革

2015年08月	株式会社Macbee Planet設立
2020年03月	東京証券取引所マザーズ市場 (現グロース市場) へ上場
2021年08月	株式会社Alpha (現MAVELに吸収) を完全子会社化
2023年03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を持株会社化 (事業会社をMAVELに)
2024年05月	株式会社PRクラウドテックを完全子会社化
2024年07月	東京証券取引所プライム市場へ上場

- 圧倒的なマーケットリーダーへ

すべてのマーケティングを

成果報酬に



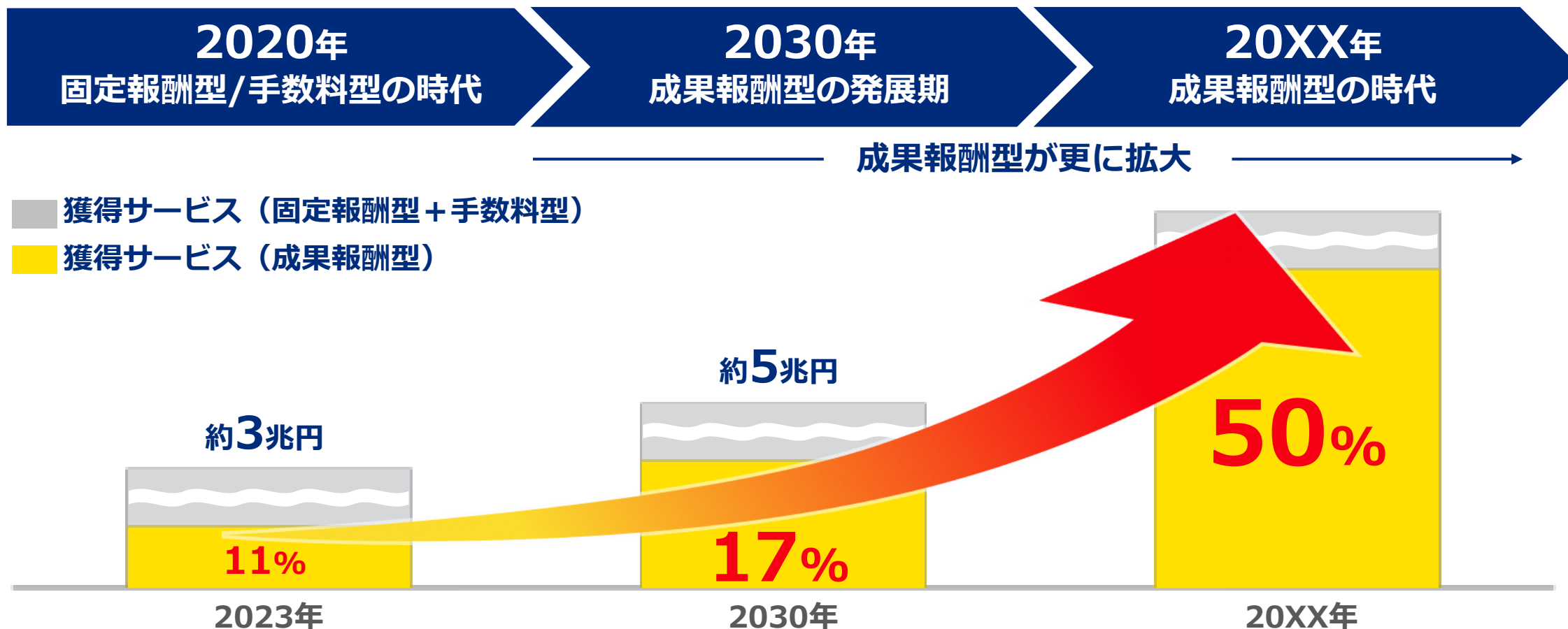
# 事業概要

- 「データ」「テクノロジー」「コンサルティング」の掛け合わせによって、クライアントのリスクを最大限抑えた成果報酬型マーケティングを提供



# 成果報酬型市場の見通し-獲得市場の例-

- 現状、獲得市場における課金体系は固定報酬型や手数料型が主流
- 今後は顧客にとってリスクの低い成果報酬型の時代に移行



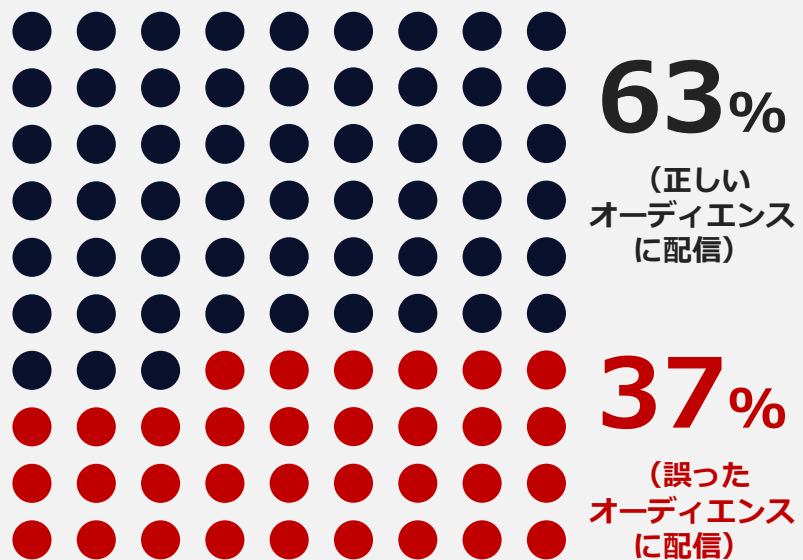
出所：2023年はDentsu「日本の広告費」をもとに当社算出。2030年の成果報酬型の数値は当社推計。

# 成果報酬型市場成長の背景①

- 顧客にならないターゲットにも配信されているインターネット広告。  
これら無駄を排除した「成果報酬型」の時代に移行

## 現状のインターネット広告の課題

デジタル広告予算の約40%が誤ったオーディエンスに  
浪費されておりROIの向上余地は大きい



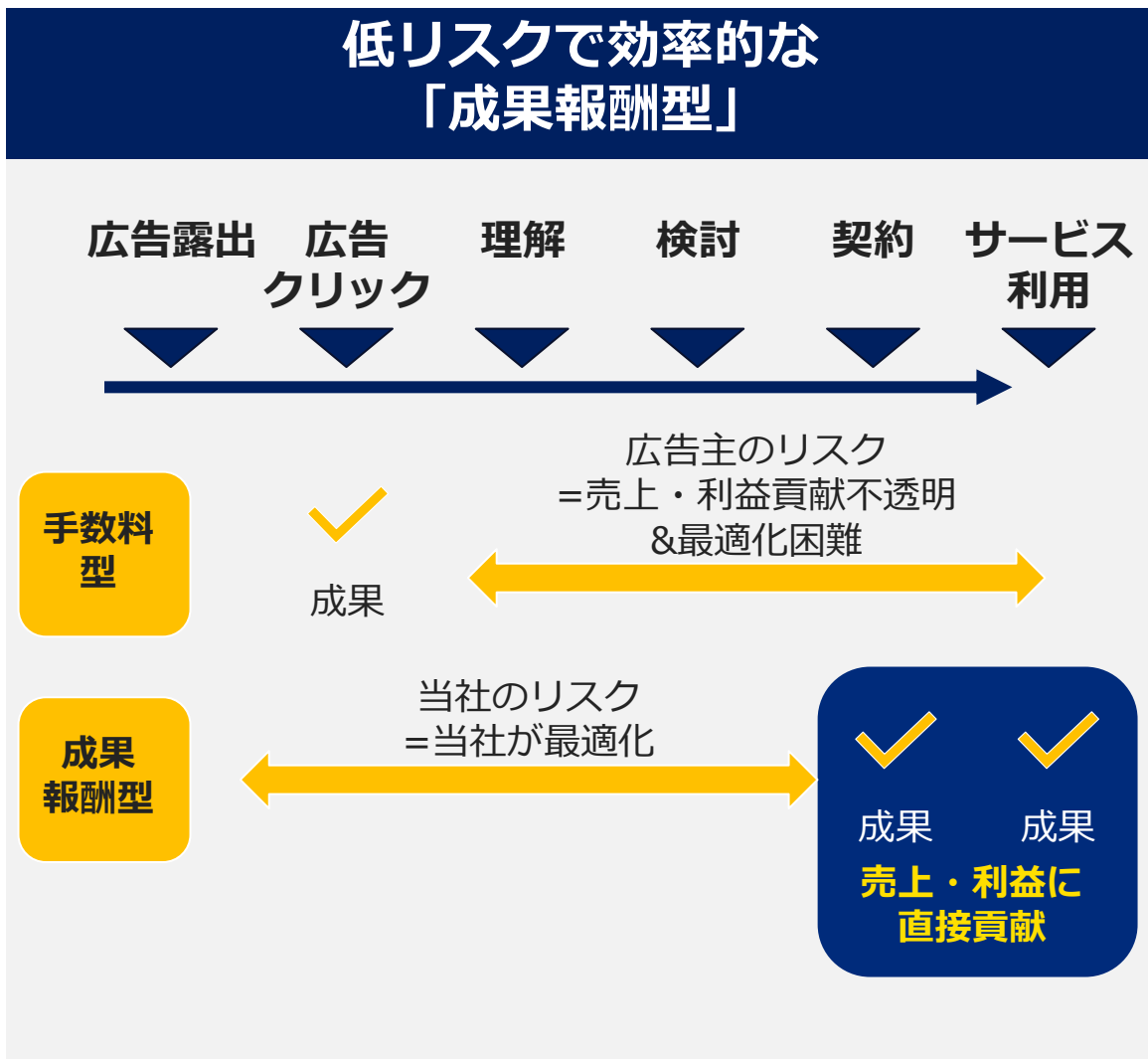
出展 : Nielsen Digital Ad Ratings, U.S.  
Benchmarks Report - Q2 2019-Q1 2020

無駄を最大限排除し、  
成果に応じた費用で済む

## 「成果報酬型」 の時代に移行

# 成果報酬型市場成長の背景②

## ■「成果報酬型」がマーケティングサービスでも急激に拡大

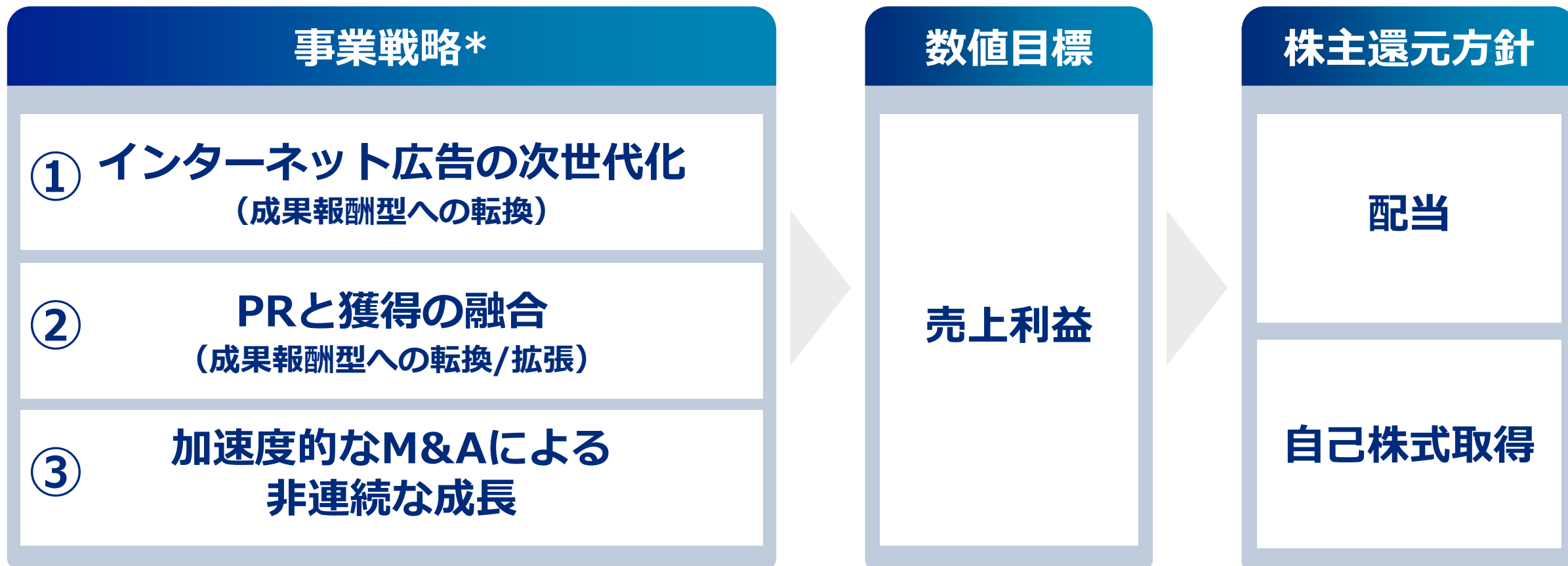


## 様々なマーケティングサービスが「成果報酬型」に



# 中期経営計画の全体戦略

- 「インターネット広告の次世代化」「PRと獲得の融合」「加速度的なM&A」という三つの重点施策によりマーケティングの常識をブレイクスルー



\*事業戦略に関する詳細は別資料「中期経営計画（2025年4月期～2027年4月期）」を参照

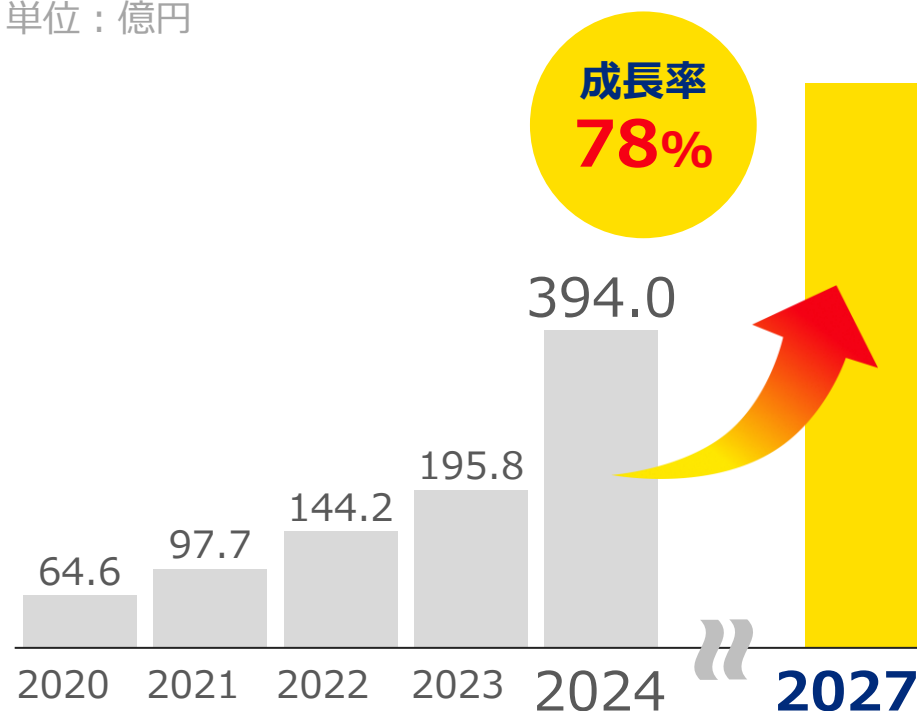
# 数値目標

■成長を継続し、2027年4月期に売上700億、営業利益75億を目標として設定

## 売上

2027/4期：700.0億円

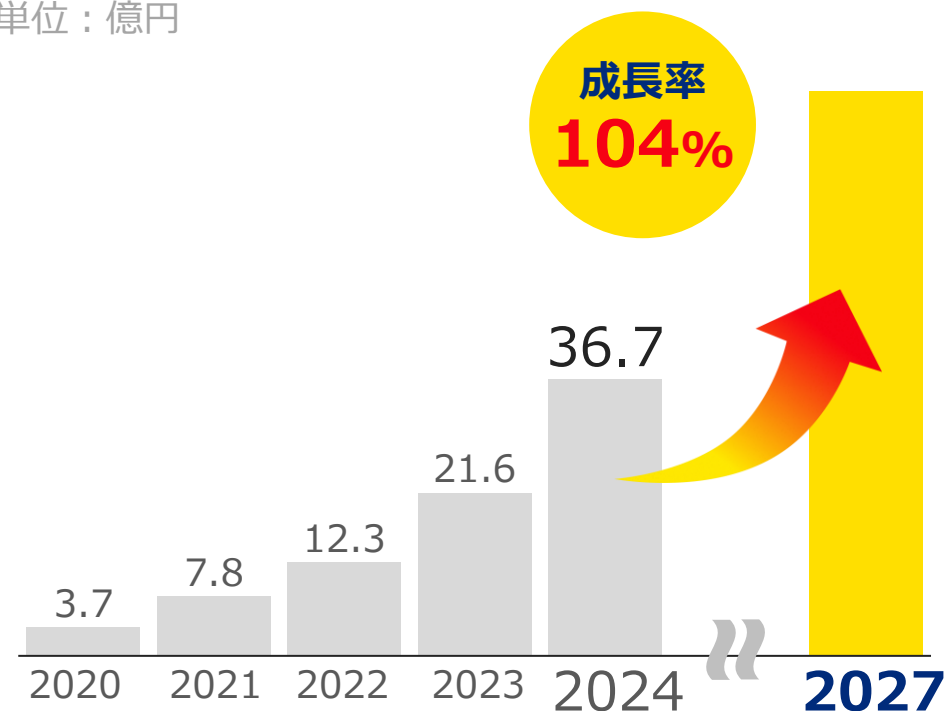
単位：億円



## 営業利益

2027/4期：75.0億円

単位：億円



※2027年4月期の営業利益は広告宣伝費控除前の数値

## 配当

**配当性向20%**を目安として  
継続的に実施予定  
将来的にはより高い水準を目指す

## 自己株式取得

適正ではないと  
判断される株価水準が  
一過性ではなく継続する際には、  
**自己株式取得**を実施予定

# 今期の株主還元内容

## ■自社株買いと中間・期末の配当を決定

### 配当予想の修正

	FY04/2024* (実績)	FY04/2025 (予想)
年間配当金	14.00円	未定→ <b>36.00円</b>
中間配当金	14.00円	未定→ <b>18.00円</b>
期末配当金	0.00円	未定→ <b>18.00円</b>

\*2024年6月1日付で1：4の株式分割を行ったため、株式分割を考慮した配当金の額を記載。実際の配当金額は56.00円。2024年4月期中間配当は記念配当。

### 自己株式取得に係る事項の決定

株式の種類	当社普通株式
株式の上限数	65万株（上限）
株式の上限額	16.5億円（上限）
取得期間	2024年10月1日～2024年12月12日
取得方法	東京証券取引所における市場買付



# 財務データ

# 四半期業績推移



(単位:百万円)	2023年4月期				2024年4月期				2025年4月期
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
売上高	4,521	4,354	5,211	5,502	9,169	9,945	9,927	10,362	11,560
(YoY)	+8.9%	+34.2%	+53.3%	+51.6%	+102.8%	+128%	+90%	+88%	+26.1%
売上総利益	915	893	1,173	1,084	1,950	1,835	1,946	2,220	2,248
(YoY)	+59.2%	+34.5%	+79.9%	+43.1%	+113.0%	+105.4%	+65.8%	+104.9%	+15.3%
(売上総利益率)	20.3%	20.5%	22.5%	19.7%	21.3%	18.5%	19.6%	21.4%	19.4%
販管費	466	421	589	427	946	830	757	1,739	1,101
人件費	173	175	195	178	312	307	330	363	425
広告宣伝費	2	4	13	7	2	1	2	37	26
採用教育費	13	24	15	8	41	23	17	31	26
研究開発費	3	3	1	1	18	32	36	79	41
その他経費	273	213	263	228	575	469	370	1,226	581
営業利益	449	472	584	656	999	1,000	1,189	481	1,146
(YoY)	+34.8%	+54.9%	+130.8%	+90.0%	+122.3%	+111.9%	+103.6%	-26.7%	+14.8%
(営業利益率)	9.9%	10.8%	11.2%	11.9%	10.9%	10.1%	12.0%	4.6%	9.9%

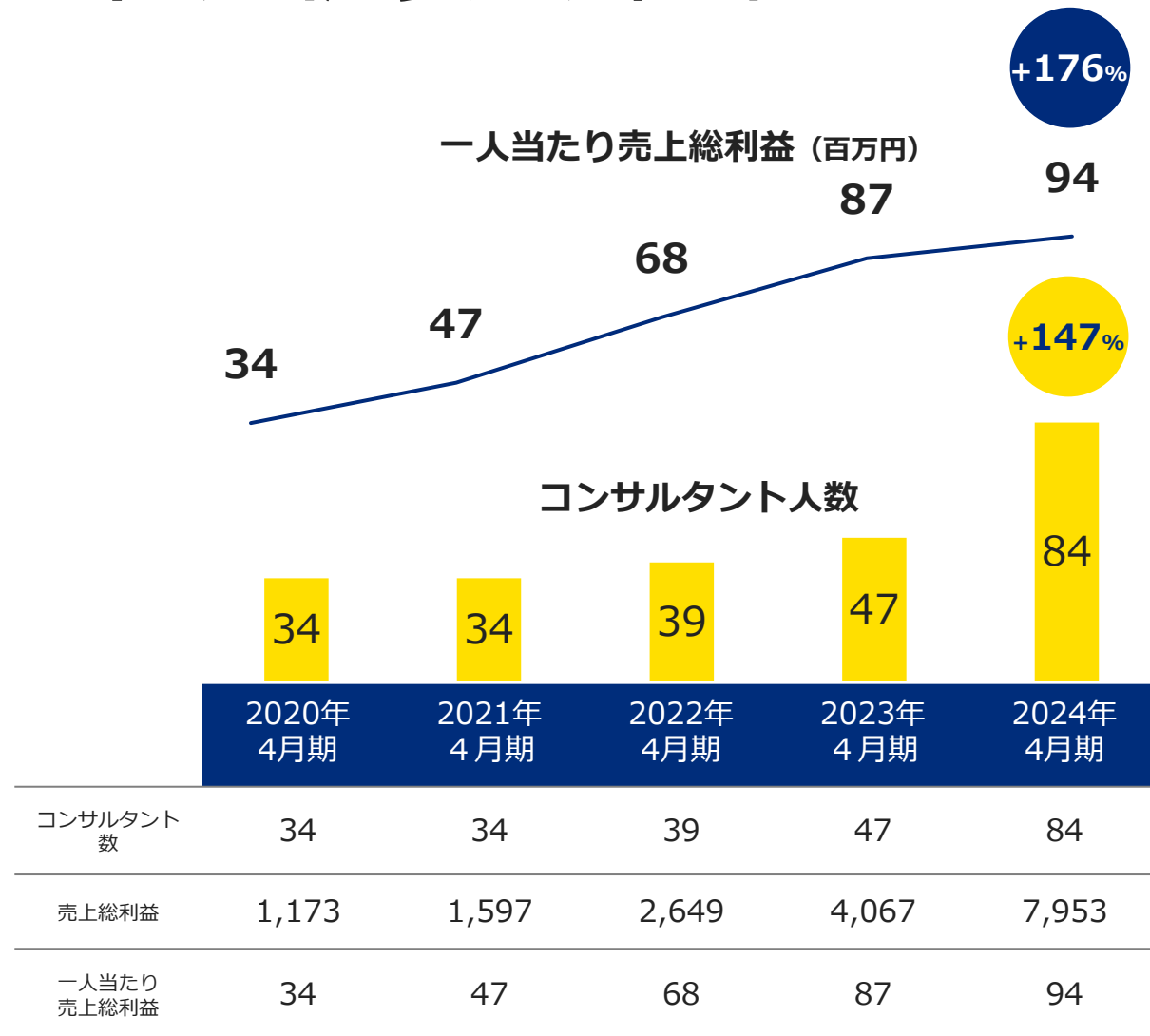
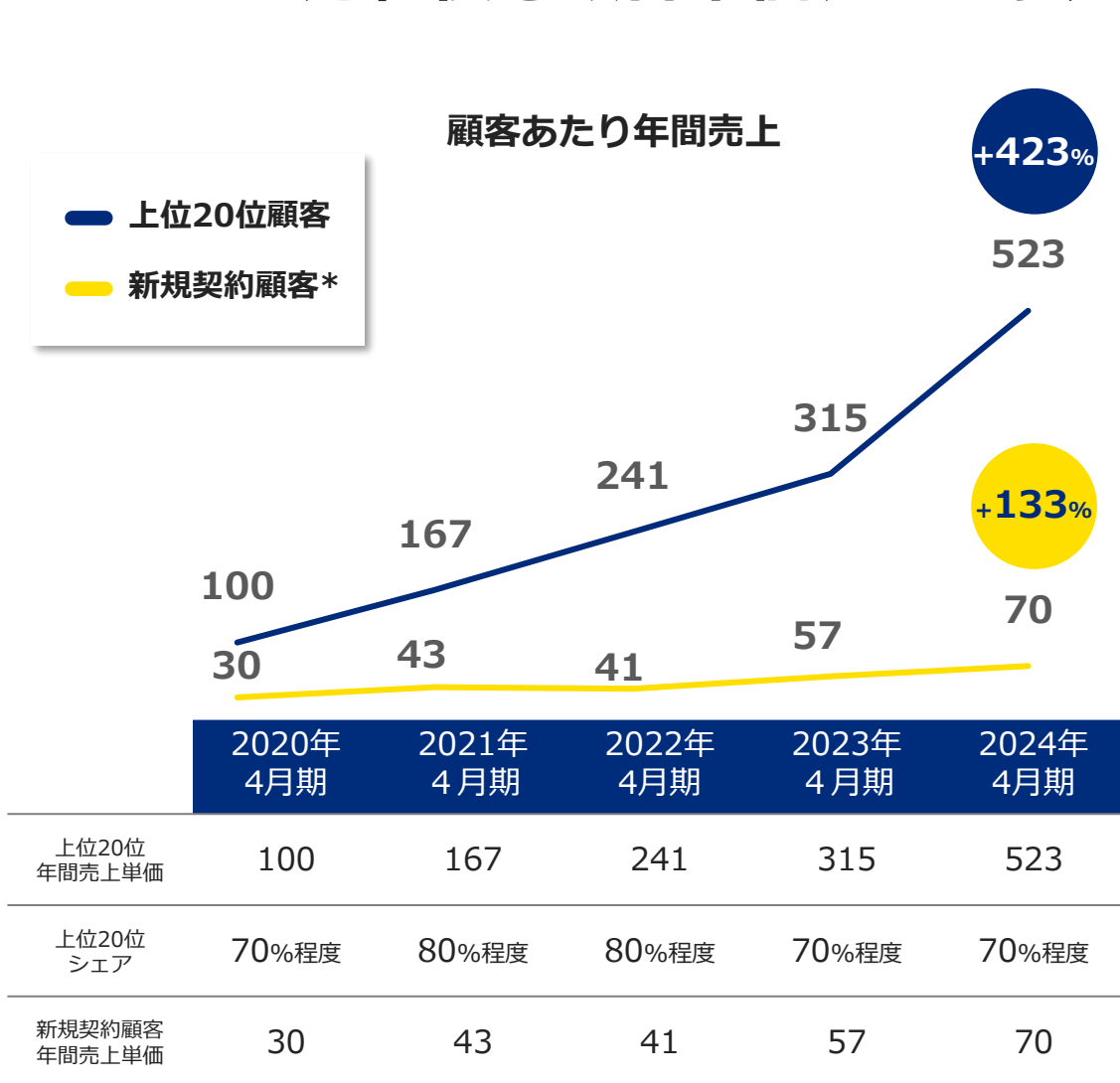
# 業界別売上構成比率推移



	2023年4月期								2024年4月期								2025年4月期	
	Q1		Q2		Q3		Q4		Q1		Q2		Q3		Q4		Q1	
(単位：百万円)	売上高	構成比	売上高	構成比	売上高	構成比	売上高	構成比	売上高	構成比	売上高	構成比	売上高	構成比	売上高	構成比	売上高	構成比
全体売上高	4,521	-	4,354	-	5,211	-	5,502	-	9,169	-	9,945	-	9,927	-	10,362	-	11,560	-
ファイナンス	2,119	47%	2,123	49%	2,627	50%	3,172	58%	3,759	41%	4,752	48%	4,752	48%	5,409	52%	5,161	45%
<small>消費者金融</small>	697	15%	739	16%	891	17%	1,114	20%	1,350	15%	1,866	19%	1,260	13%	1,262	12%	1,276	11%
<small>投資</small>	1,413	31%	1,368	31%	1,693	32%	2,018	37%	2,217	24%	2,399	24%	2,776	28%	3,063	29%	3,016	26%
<small>その他(金融)</small>	9	0%	16	0%	42	1%	39	1%	191	2%	486	5%	715	7%	1,083	10%	867	8%
ウェルネス	1,443	32%	1,530	35%	1,609	31%	1,205	22%	3,539	39%	3,232	33%	3,258	33%	2,511	24%	4,352	38%
<small>来店型</small>	1,145	25%	1,281	29%	1,429	27%	1,035	19%	1,825	20%	1,472	15%	1,621	16%	663	6%	758	7%
<small>医療</small>	3	0%	2	0%	1	0%	1	0%	1,395	15%	1,537	15%	1,403	14%	1,645	16%	3,393	29%
<small>EC</small>	294	7%	246	5%	177	3%	166	3%	318	4%	222	2%	232	2%	203	2%	200	2%
人材	91	2%	90	2%	136	3%	260	5%	873	10%	897	9%	1,025	10%	1,221	12%	1,003	9%
その他	865	19%	609	14%	839	16%	863	16%	997	11%	1,071	11%	892	9%	1,219	12%	1,043	9%

# 生産性

## ■All Ads連結後も顧客単価、コンサルタント1人当たりの生産性は向上



\*新規：獲得した期の翌期の年間売上

注) 単価は2020年4月期の既存顧客の単価を100とした場合の数値

本資料には、将来の見通しに関する内容が含まれておりますが、本資料作成時点において入手可能な情報に基づいて作成されたものであり、リスクや不確実性等を含むため、将来の経営成績等の結果を保証するものではありません。

したがって、実際の結果は、環境の変化などにより、本資料に記載された将来の見通しと大きく異なる可能性があります。

上記のリスクや不確実性には、国内外の経済状況や当社の関連する業界動向等の要因が含まれますが、これらに限られるものではありません。

今後、新しい情報・事象の発生等があった場合においても、当社は、本資料に含まれる将来に関するいかなる情報について、更新・改訂等を行う義務を負うものではありません。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、当社は当該情報の正確性、適切性等を保証するものではありません。