

# 2025年4月期 第2四半期 決算説明会

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



- 千葉：株式会社Macbee Planet代表取締役社長の千葉でございます。
- 本日は、2025年4月期第2四半期決算説明資料をもとにお話させていただきます。

## 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

- まずは会社概要です。
- 当社は2015年8月に創業し、その後はM&Aを積極的に進め、2021年には技術力強化のためにAlphaを、2023年には組織や顧客の基盤強化のためにネットマーケティングを完全子会社化しました。
- さらに2024年5月に、戦略PRを提供するPRクラウドテックを完全子会社化し、成果報酬型でのサービス提供を認知領域にも拡大しております。
- このようにM & Aを活用しつつ順調に増収増益を続けたことで、今年の7月にはプライム市場の上場基準を満たし、上場市場区分を変更しております。

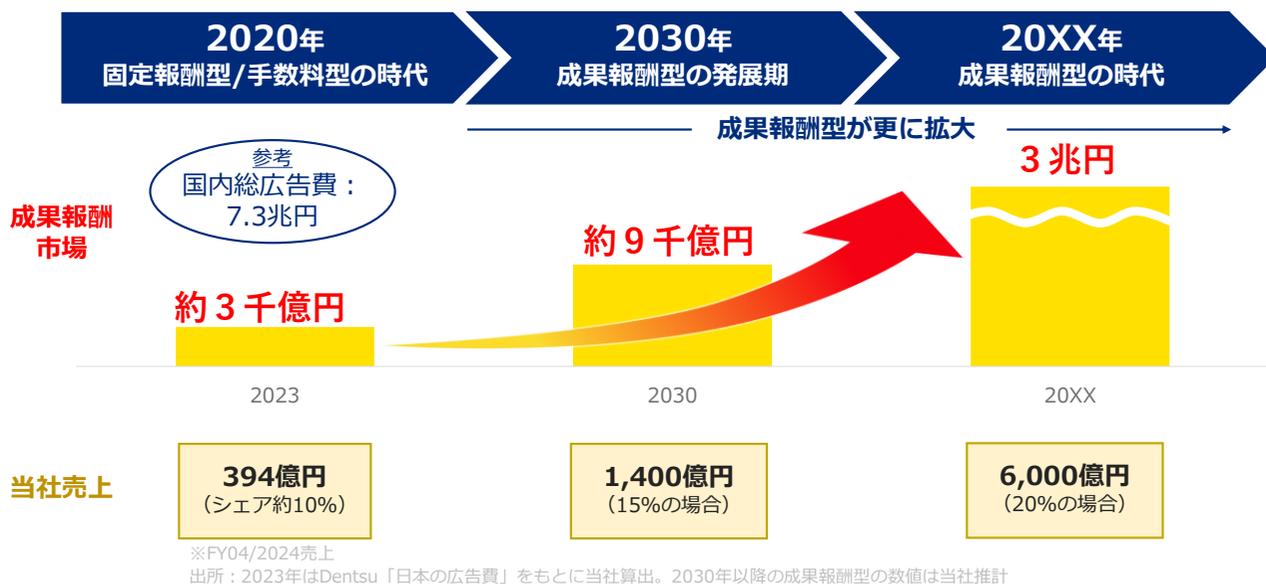
- 「データ」「テクノロジー」「コンサルティング」の掛け合わせによって、クライアントのリスクを最大限抑えた成果報酬型マーケティングを提供



- 次に事業内容についてご説明いたします。
- 当社は、①これまで長年蓄積してきたデータ基盤、②それらのデータを総合的に利活用する技術、③マーケティングのROIを最適化する提案力 の三つを競争力の源泉とし、独自の成果報酬型マーケティングを提供しております。
- 成果報酬型マーケティングは、クライアント様にとってリスクが低く、費用対効果にも優れているため、取引するクライアント様の数と成果数を着実に増やし、高い成長率を実現してまいりました。

■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が急速に拡大



- 続いて、対象市場についてご説明いたします。
- PRクラウドテックの取得により認知領域に関しても成果報酬型で提供しておりますが、当社の現状の主戦場である獲得領域を中心にお話しさせていただきます。
- 現状、広告市場の大部分は固定費による広告投資であり、クライアントが大きなリスクを背負いながら、ユーザーの獲得に取り組むことが業界の常識でした。
- そのため、クライアントにとって低リスクで費用対効果が高い成果報酬型のニーズは高く、当社がテクノロジーとデータを活用し、成果報酬型でサービスを提供するブレイクスルーを果たしたことで、大きな市場転換が進みつつあります。
- 現在の成果報酬型は3千億円規模ですが、2030年には9千億円、さらに先には3兆円規模になると見込んでおります。その中で当社のシェアを拡大させることで、売上の加速度的な拡大を目指します。

## ■「成果報酬型」がマーケティングサービスでも急激に拡大



- 成果報酬型が急激に拡大している理由の一つは、広告主にとってメリットが大きいモデルであることです。
- インターネット広告を例にとると、手数料型は広告がクリックされた時点で手数料を支払うため、その後売上につながらなかった場合にも費用が発生します。
- 一方で、成果報酬型は契約時やサービス利用開始時など、広告主の売上・利益に直接貢献するタイミングで報酬を支払うため、費用が無駄にならないことが大きなメリットとして挙げられます。
- このモデルでは広告主の代わりに当社がリスクを負う形になりますが、テクノロジーを活用して広告運用を最適化することで着実に広告を成果につなげ、リスクを低減させております。
- 今後、サービスの質が問われる時代の中では、インターネット広告に留まらず、様々なサービスが成果報酬型に変わると考えております。

# 2025年4月期 上期ハイライト

■医療や投資、保険業界のけん引により高成長を継続中。  
通期予想の売上高480億円、営業利益45億円に対する進捗率も50%を超過

## 上期ハイライト (決算)

(単位：百万円)

FY04/2024 上期	FY04/2025 上期	増減率
売上高 19,115	<b>24,850</b>	<b>+30%</b>
EBITDA 2,232	<b>2,758</b>	<b>+23%</b>
営業利益 2,000	<b>2,465</b>	<b>+23%</b>
営業利益率 10.5%	<b>9.9%</b>	<b>-0.6pt</b>

## 上期ハイライト (業績)

医療業界が大幅伸長

ファイナンス  
(投資・保険)  
も順調に推移

## 上期ハイライト (その他)

プライム市場への  
市場変更

他社との協業による  
サービス強化

中期経営計画の公表

自社株買い実施  
・通常配当導入

- 続きまして、2025年4月期上期ハイライトについてお話しします。
- 業績面では、医療業界や投資業界、保険業界の案件が増収増益をけん引し、売上高は前年同期比30%増の24,850百万円、営業利益は前年同期比23%増の2,465百万円となりました。
- 事業以外では、東証プライム市場への市場変更や、自社株買いの実施、通常配当の導入など、投資家層の拡大に向けた施策を実施しました。
- また、2027年4月期までの中期経営計画を公表した他、サービス強化のために他社との協業についても取り組みました。これらについては後ほど触れさせていただきます。

# 貸倒引当金戻入及び広告宣伝費の状況

■貸倒引当金は上期（Q2）に66百万円の戻入を計上

■大規模な広告宣伝費の投下がタクシー広告より開始。順調な滑り出しと認識

## 貸倒引当金戻入

## 広告宣伝費

12月より開始したタクシー広告 ([リンク](#))



ブランド向上を目的に  
引き続きタクシー広告以外にも  
企画推進・露出拡大を予定

今期の支出イメージ

1Q  
0.3億円（実績）

2Q  
0.1億円（実績）

3Q  
1.5~2億円

4Q  
1.5~2億円

上期

66百万円の戻入を計上

下期以降

継続的に少額の戻入を  
計上しつつ、引き続き  
追加の返済を協議

- 期初にお話した通り、今期は会社のPR活動にも力を入れております。
- 下期の準備のため、第2四半期の広告宣伝費は抑制されましたが、下期は大規模なPR施策を積極的に打ち出し、会社の認知度向上による営業力及び採用力の強化を図ります。
- すでに12月より現在表示されている広告がS.RIDE社のタクシーで流れています。まだ開始して1週間程度ですが、すでに広告を見た乗客から多数のお問い合わせを頂戴しており、滑り出しとしては順調だと認識しております。
- 本施策を皮切りに、グループインしたPRクラウドテックのメンバーが中心となって、タクシー広告以外の施策も実施し、会社のブランド向上を図ります。
- 来期以降の広告宣伝費は、今期実施したPR投資の効果測定をもとに検討する予定です。
- なお、前期末に計上した貸倒引当金については、第2四半期に66百万円を戻入として計上しました。今後も継続的に少額の戻入を計上しつつ、引き続き回収に向けて関係者と協議してまいります。

# メディアとの連携強化

■ファイナンス業界でプレゼンスの高いZUU社が運営していた「NET MONEY」の株式取得に合意。他の株主との協業を通じて同業界に対する独自価値を強化

## 合併会社の概要

社名	株式会社NET MONEY
事業内容	送客メディア事業
事業開始	2025年1月（予定）
株主	FUNDiT（筆頭株主）、ZUU、当社

## 各企業の強み



広告のROI強化のための  
独自ノウハウ・技術



フィンテック業界  
唯一無二のポジショニング



メディア事業  
ロールアップの知見

- 他社との協業の取り組み事例として、「NET MONEY」の株式取得についてお話しします。
- 当社は、2025年1月より事業を開始する予定の株式会社NET MONEYの株式を一部取得することに合意しました。
- NET MONEYはフィンテック業界で高い知名度を持つZUU社が運営しているメディアです。
- このメディアと、FUNDiT社が持つメディア事業ロールアップの知見と、当社が持つ広告の費用対効果向上のためのノウハウやテクノロジーを組み合わせることで、メディアのプレゼンスをさらに強化し、当社の主要顧客のひとつであるファイナンス業界のクライアントに提供できる独自の付加価値を強化します。

- スタートアップ投資を行うMacbee eightを設立。  
スタートアップとの協業で顧客基盤の拡大と提供価値の拡充を行う



会社名	株式会社Macbee eight
代表者	正田 英之
設立日	2024年9月2日
事業内容	スタートアップ投資

## 投資対象

### マーケティング投資

で事業成長を強化したい企業



マーケティングに活用できる  
**独自技術・アセット**  
を保有する企業



## 投資事例

GarageBank

FUNDiT

- また、Macbee eightという投資会社も設立いたしました。  
こちらはスタートアップに投資し、投資対象のマーケティングの支援や、投資対象のテクノロジーやアセットを活用することを目的に設立した会社になります。
- 当社の主要顧客は大手企業が中心になりますが、スタートアップにも投資することで、これから拡大する見込みの業界における顧客基盤の確立や、様々なテクノロジーやアセットを活用することで当社の事業で提供可能なサービスの拡充を図ってまいります。
- すでにマーケティング投資を強化する予定のGarageBank社のような企業や、先ほどお話しした、メディア事業ロールアップの知見を持つFUNDiT社のような企業に投資しております。

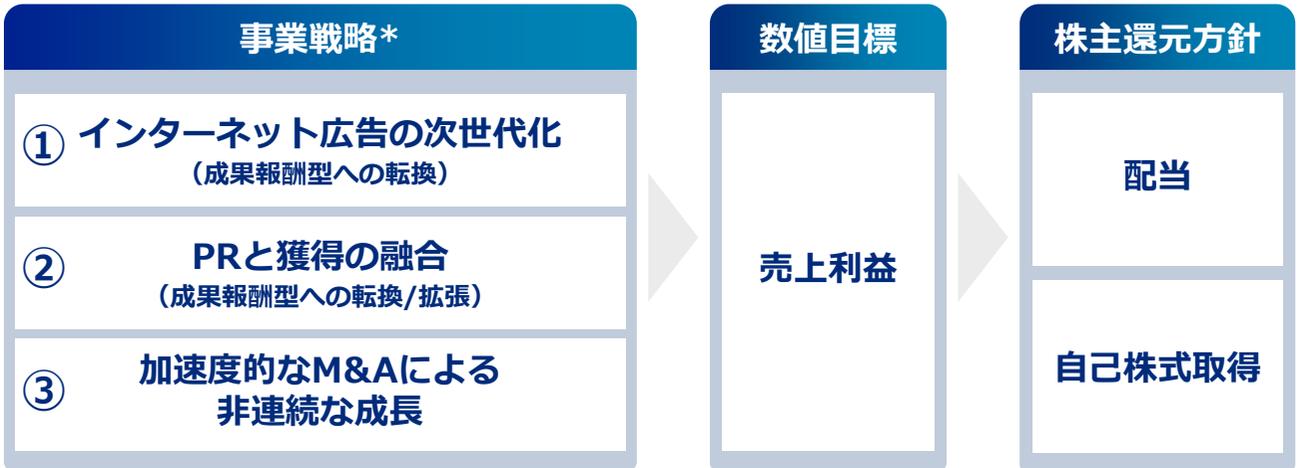
## 配当予想 (1株当たり)

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

- 続いて配当予想についてお話しします
- 2025年4月期の中間配当は、前回の決算発表で公表した通り、18円となります
- 期末配当予想についても、前回の決算発表から変更ありません

- 「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

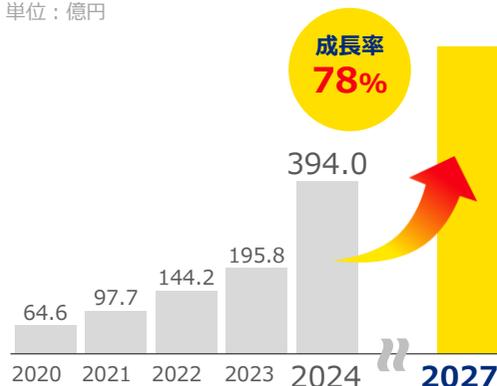
- 9月に開示している2025年4月期から2027年4月期の中期経営計画についてお話しします。
- 記載の通り、「インターネット広告の次世代化」「PRと獲得の融合」「加速度的なM&A」という三つの重点施策によりマーケティングの常識を打ち破ることを目指してまいります。

■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

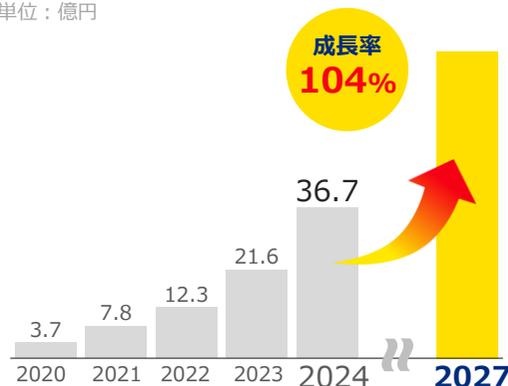
単位：億円



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

- 中期経営計画の数値目標についても改めてご説明します。
- 当社は、これまでも高い成長率を実現してまいりましたが、事業規模が拡大する中でも、さらなる事業成長を実現することで、ステークホルダーの期待に応えていきたいと考えております。
- 具体的には、2027年4月期の売上高は2024年4月期と比較して78%成長の700億、営業利益は104%成長の75億円を、数値目標として設定しております。
- 今後も成果報酬型市場の中で圧倒的なポジションを確立することで広告市場のゲームチェンジを実現し、さらなる事業成長に向けて取り組んでまいりますので、今後ご期待いただけると幸いです。ご清聴ありがとうございました。

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、当該情報の正確性、適切性等を当社が保証するものではありません。