

2025年4月期 第3四半期 決算説明会資料

2025年3月14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3四半期決算説明資料をもとにお話しさせていただきます。

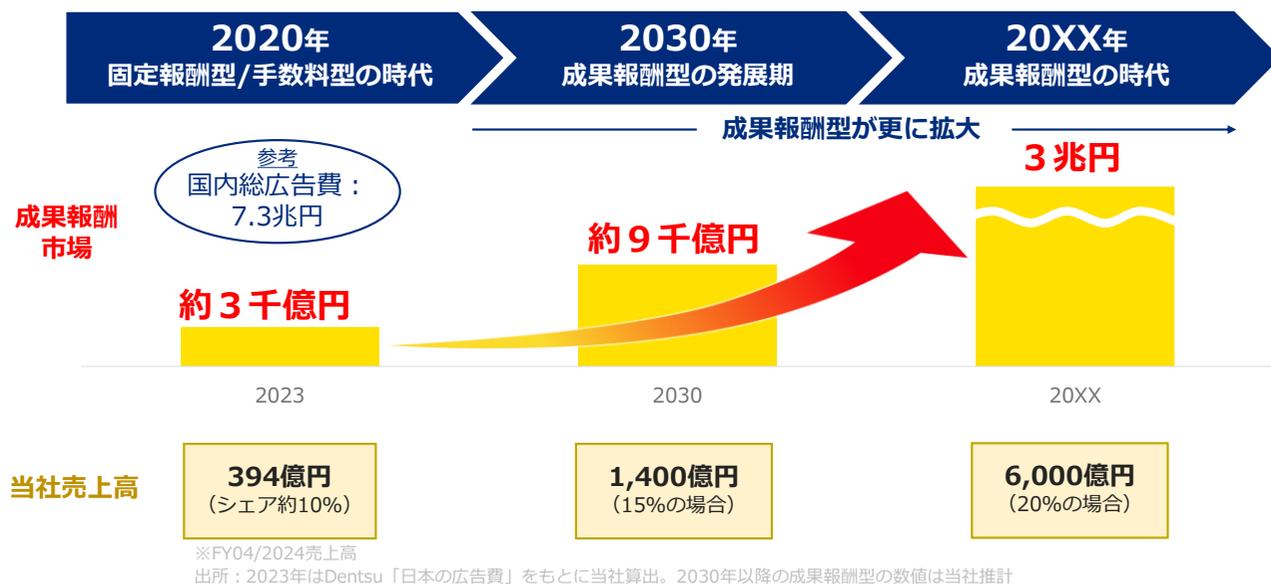
- 「データ」「テクノロジー」「コンサルティング」の掛け合わせによって、クライアントのリスクを最大限抑えた成果報酬型マーケティングを提供



- まず、事業内容についてご説明します。
- 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。

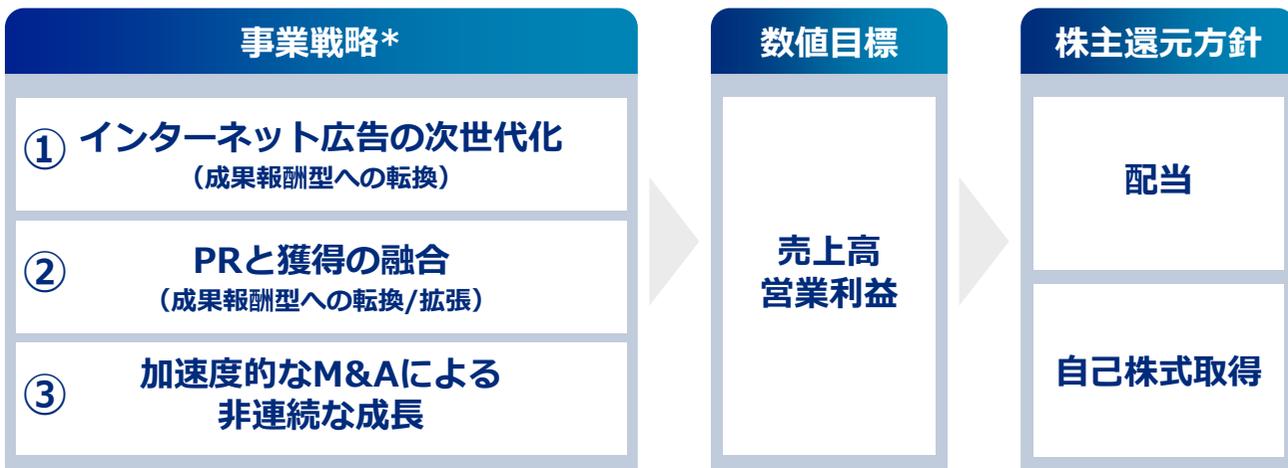
■現状、獲得市場における課金体系は固定報酬型や手数料型が主流

■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します。
- PRクラウドテックの取得により認知領域でも成果報酬型サービスを提供開始しましたが、ここでは当社の主戦場である獲得領域を中心にお話しします。
- 現状、広告市場の大部分は固定費による広告投資であり、クライアント様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、その常識を打破する「クライアント様にとって低リスクで費用対効果が高い成果報酬型サービス」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という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。
- 現在の成果報酬型市場は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し続けることで、売上高の加速的な拡大を目指してまいります。

- 「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」という三つの事業戦略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

4

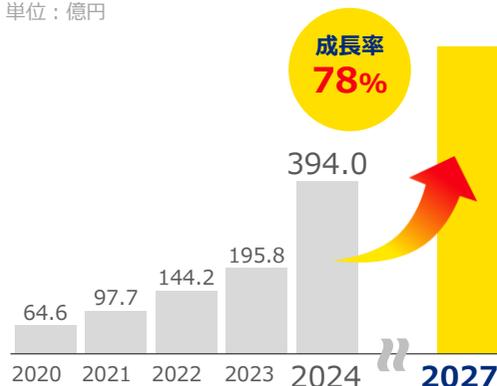
- 広告市場の成果報酬型への転換を推進するため、当社は2025年4月期から2027年4月期の中期経営計画において、記載の通り、「インターネット広告の次世代化」「PRと獲得の融合」「加速度的なM&A」という三つの事業戦略を掲げております。
- これらの実行により、マーケティングの常識を打ち破ることを目指してまいります。

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

売上高

2027/4期 : **700.0**億円

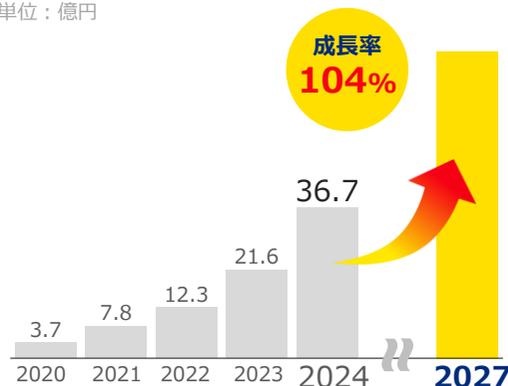
単位：億円



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

- 数値目標としては、2027年4月期の売上高は2024年4月期と比較して78%成長の700億円、営業利益は104%成長の75億円を設定しており、後ほどご説明しますが、今期は計画以上の成長を見込んでおります。
- 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。

2025年4月期 3Q累計ハイライト

■既存案件・新規案件ともに順調に推移し、売上高・利益ともに計画を上回る成長を継続

3Q累計決算ハイライト

(単位：百万円)

FY2024 3Q累計	FY2025 3Q累計	増減率	
売上高	29,043	38,381	+32%
EBITDA	3,554	4,088	+16%
営業利益	3,189	3,629	+14%
営業利益率	11.0%	9.5%	▲1.5pt

3Qの取組

売上高



- 医療業界の売上高が計画を大幅超過
- 投資がけん引し、ファイナンスも成長継続
- 人材業界で新規の大型案件がスタート
- その他業界の案件も順調に拡大

利益率



- 医療業界は利益率向上より規模拡大を優先
- 来店型（高利益率）は業界動向を鑑み縮小

利益



- 計画以上の推移
- 貸倒引当金の戻入を0.9億円計上
- 3Qの広告宣伝費は計画より削減し1.3億円

その他



- プライム市場へ鞍替え
- 中期経営計画公表
- 自社株買い実施、通常配当導入
- 会社の認知度向上
(タクシー広告、TV出演、シンポジウム)

- 続きまして、2025年4月期第3四半期までのハイライトについてお話しします。
- まず売上高の進捗としては極めて順調であると評価しております。
- 医療業界やファイナンス業界が前年同期比で順調に成長しているほか、既存業界に加え、新しい業界でも新規獲得が進んでおります。第3四半期には人材業界で新規の大型案件がスタートしました。
- 利益率はクライアントミックスの関係で前年同期比で低下しているものの、利益額は期初計画を上回ペースで推移しております。
- 結果として、第3四半期累計の売上高は前年同期比32%増の38,381百万円、営業利益は前年同期比14%増の3,629百万円となりました。

2025年4月期業績予想の修正

■売上高の上方修正に加え、レンジでの利益についても見直しに応じて修正

■今期は中期経営計画を上回る成長率を達成見込み

(単位：百万円)	2024年4月期	2025年4月期	
	実績	前回発表予想	今回修正予想
売上高	39,405	48,000	53,000
(前期比)	+101%	+22%	+35%
営業利益	3,670	4,500~5,000	4,700
(前期比)	+70%	+23%~36%	+28%
経常利益	3,668	4,470~4,970	4,630
親会社株主に帰属する当期純利益	2,282	2,720~3,070	2,770
(前期比)	+46%	+19%~35%	+21%
1株当たり当期純利益	158.77円	187.57円~211.70円	195.80円

業績予想を修正する背景

売上高/
粗利率

医療業界を中心に売上高向上も粗利率はクライアントMIXで低下
医療では顧客の広告強化に対して、当社が効率性の担保とユーザー獲得を両立し急拡大を実現

販管費

広告宣伝費の削減、貸倒引当金戻入の計上
☞詳細次ページ

4Q見通し

売上高

3Q対比で成長
ファイナンス/人材業界の拡大を想定

粗利率

3Q対比で微減
今期はクライアントMIXの影響を大きく受けるも来期は今期比で改善予定

販管費

3Q対比で広告宣伝費が増加
4Qは2億円程度を想定（一部調整中）

- 第3四半期までの進捗と第4四半期の見通しを踏まえ、2025年4月期業績予想を修正いたしました。
- まず売上高予想につきましては、医療業界を中心として売上高が計画を超えるペースで推移しており、第4四半期もファイナンス/人材業界の拡大を見込んでいるため、期初計画の48,000百万円から53,000百万円に引き上げました。
- これは、クライアント様の広告投資強化の方針に対して、当社が効率性を維持しつつユーザーを獲得し続けることができた結果であると認識しております。
- 営業利益予想は、期初は4,500百万円~5,000百万円のレンジ予想で開示しておりましたが、広告宣伝費や貸倒引当金の戻入の見通しの確度が高まったため、粗利率も加味したうえで、4,700百万円に修正いたしました。

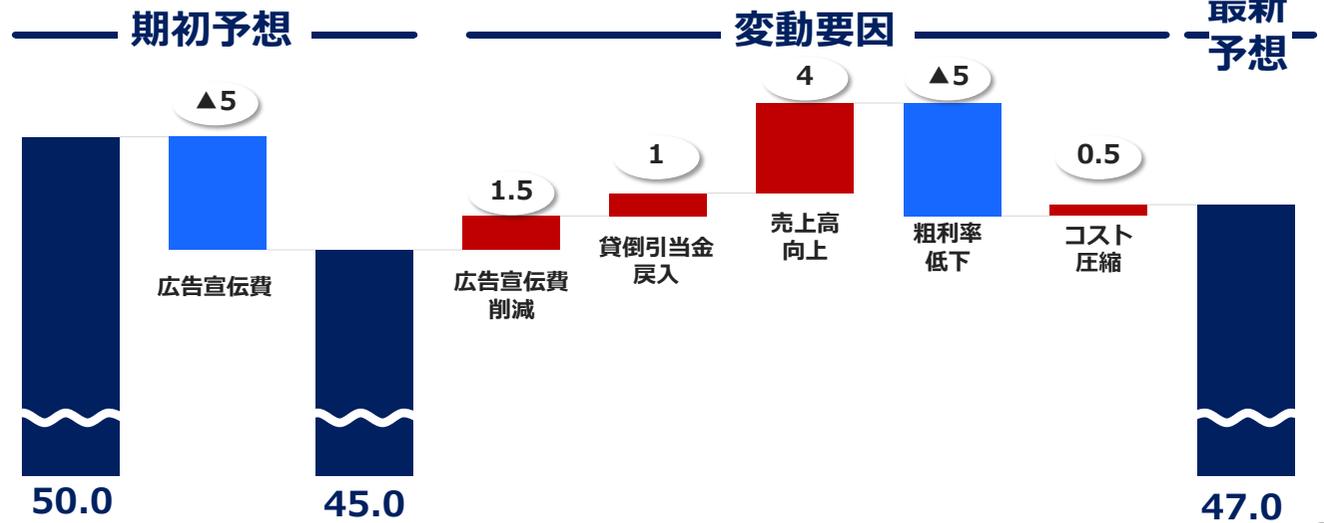
営業利益予想の変動要因

■ 広告宣伝費の削減や貸倒引当金の戻入などを考慮し、営業利益予想を修正

3Q時点の概算値

(単位：億円)

■ 増加要因 ■ 減少要因



8

- 営業利益予想修正の詳細についてお話しします。
- 期初に設定した営業利益予想は、営業利益50億円をベースに、広告宣伝費を最大5億円投じる計画だったため、45億円を下限として設定いたしました。
- こちらに第3四半期末時点の丸めた概算値を当てはめると、広告宣伝費が削減されるため、削減された金額が利益予想に上乗せされます。
- 加えて、貸倒引当金の戻入が1億円計上される見込みのため、それも上乗せとなります。
- 売上高については4億円計画を上回っていますが、粗利率の低下で相殺されます。
- 一方、売上高増に対して計画ほど採用せずに対応でき、人件費増を抑えることができたため、最終的に営業利益予想は、47億円で着地する見通しです。

■成果報酬型マーケティングにより事業の高成長を支援



- 続いて、マーケティング支援の事例について紹介させていただきます。
- 当社はマーケティング支援を通じて、様々な企業の事業成長を支援しております。こちらに記載のクライアント様は、タクシー広告で取り上げていただいた事例です。
- ご覧の通り、当社のマーケティング支援の結果、クライアント様はそれぞれ1年間で成果を大幅に伸ばすことができました。
- これは、広告で訴求する内容の変更や、各メディアの効率性の分析、有力メディアの紹介、外部トレンドに合わせた早期提案など、地道にクライアント様の事業成長のために、当社の強みであるデータ基盤・分析技術・コンサルティング力を組み合わせることで提案し続けたことが、実を結んだと考えております。

■成果報酬型マーケティングに関しては、メディアからの注目度も向上中

2025年3月26日
東洋経済シンポジウム

2025年1月18日
MBS 毎日放送「NEXT JAPAN ～熱き求道者～」

東洋経済シンポジウム
未来を創るマーケティング戦略と
デジタル変革の力
変革を導くトップランナー実践事例から学ぶ

参加費無料(事前登録制)

磯和 啓雄 氏
SMBC
株式会社三井住友フィナンシャルグループ
株式会社三井住友銀行

木原 久明 氏
accenture
アクセシチュア株式会社

千葉 知裕 氏
Macbee Planet
株式会社Macbee Planet

2025年3月26日(水)
15:00 - 16:30
オンライン / ストリーミング配信

NEXT JAPAN
熱き求道者
毎週土曜 午後6時50分

世の中を動かす新製品やサービスの裏にある開発者たちの奮闘を、綿密な取材と紹介するドキュメンタリー。開発をめぐる苦闘や、葛藤のきっかけなどを掘り解いていく。

その他(当社リリースのリンク)

[PIVOT](#)

[日経CNBC「トップに聞く」](#)

[フジテレビ「坂上忍のゴールドラッシュ」](#)

[ITmediaマーケティング](#)

申し込みURL :

<https://toyokeizai.net/sp/sm/macdigital2025/>

- 今期より強化している当社PR施策の効果もあり、メディアからの注目度も高まっております。
- 本年に入り、MBS 毎日放送様に、世の中を便利にするサービスを提供する企業として取り上げていただいたほか、直近では東洋経済様のシンポジウムに、マーケティングのデジタル変革を導くトップランナーの1社としてお招きいただいております。

国際財務報告基準（IFRS）の任意適用開始について



■グローバルスタンダード適合のため、IFRSの任意適用開始に向けて準備中

◇IFRS任意適用スケジュール（予定）

	2025年4月期	2026年4月期
業績予想	日本基準	IFRS
実績（決算短信）	日本基準※	IFRS
実績（有価証券報告書）	半期：日本基準 通期：IFRS	IFRS

※2025年4月期通期実績は日本基準、2026年4月期業績予想はIFRS（予定）
2025年4月期決算短信については後日IFRSでも開示（予定）

◇IFRS任意適用による主な影響

	日本基準	IFRS
のれんの定期償却	あり（年間償却額6億円弱）	なし

- 最後に、IFRSの任意適用開始についてお話しします。
- 当社は現在、従来の日本基準からIFRSへの移行に向けて準備しております。
- グローバルスタンダードに適合し、財務情報の国際的な比較可能性を向上させることで、プライム企業としてグローバルな投資家との建設的な対話を促進することが目的です。
- 現在のスケジュールとしては、2025年4月期有価証券報告書より適用する予定です。また、2025年4月期通期決算短信に記載する2026年4月期業績予想は、IFRSでの開示を予定しております。
- なお、当社の場合、IFRS適用による主な影響はのれん償却になります。当社は現在、年間6億円弱ののれん償却費を計上しておりますが、IFRSを適用する場合はのれんの定期償却がなくなります。
- 会計基準をグローバルな投資家との対話に向けて整えたうえで、今後もM&Aなどを活用しつつ、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。