



## 2021年4月期 第2四半期決算説明資料

---

2020年12月14日

株式会社Macbee Planet  
(証券コード：7095)

# 会社概要

社名	株式会社Macbee Planet
証券コード	7095
設立日	2015年8月25日
資本金	398百万円（2020年10月末現在）
事業内容	データを活用したマーケティング分析サービスの提供
本社所在地	東京都渋谷区渋谷三丁目11番11号
従業員数	56名(2020年10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接客ツール「Robee」リリース
2018年 12月	営業活動拠点「福岡オフィス」を開設
2020年 3月	東京証券取引所マザーズ市場へ上場

# 2021年4月期第2四半期 エグゼクティブサマリー

## 2021年4月期 第2四半期 業績サマリー

**売上高**  
4,092百万円（進捗率56.1%）

**営業利益**  
335百万円（進捗率83.9%）

**営業利益率**  
8.2%

### AC事業

新規

既存業界だけでなく新たな業界のクライアント獲得が進み、3Q以降の売上に貢献

既存

美容(EC)と証券が引き続き堅調に伸長し売上を牽引

### MT事業

新規

問合せから新規クライアントの開拓が進み、3Q以降の売上に貢献

既存

既存クライアントの成果創出が堅調に推移

### 業務改善

契約書、経理帳票の電子化を図り販管費率低下に貢献

## 他業種への展開

AC事業、MT事業ともに既存業種とは異なる新しい業種への展開が進む

教育

ヘルス  
ケア

動画

食品

人材

## データ拡大とAI化・プロダクト開発

株式会社ヘッドウォータース  
と業務提携

ヘッドウォータースのパーソナルレコメンド技術と、当社のマーケティングデータ及びノウハウを活用し、RobeeのAI化を目指す

Robeeに新機能「FRS」を搭載  
※特許出願中

感情のスコアリングにより、性格のあるチャットボットと空気の読めるチャットボットが実現



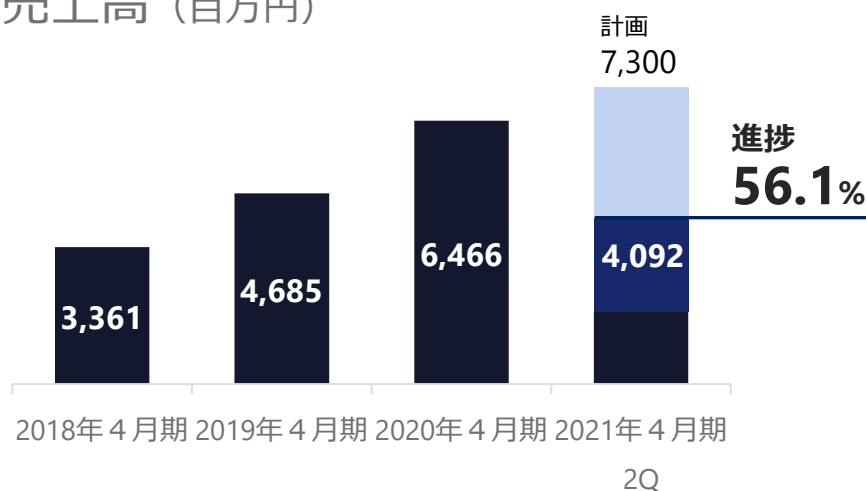
2021年4月期2Q 業績

# 2021年4月期2Q業績サマリー

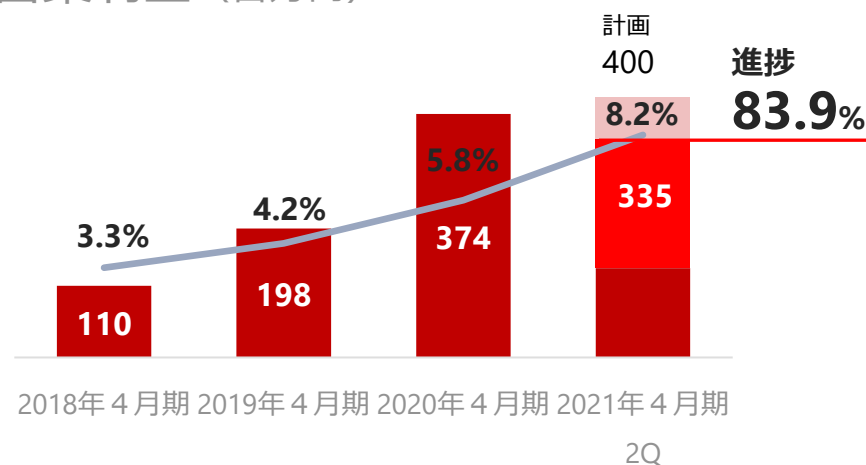
■AC事業・MT事業共に計画値を上回り過去最高益を達成。

(単位：百万円)

売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)



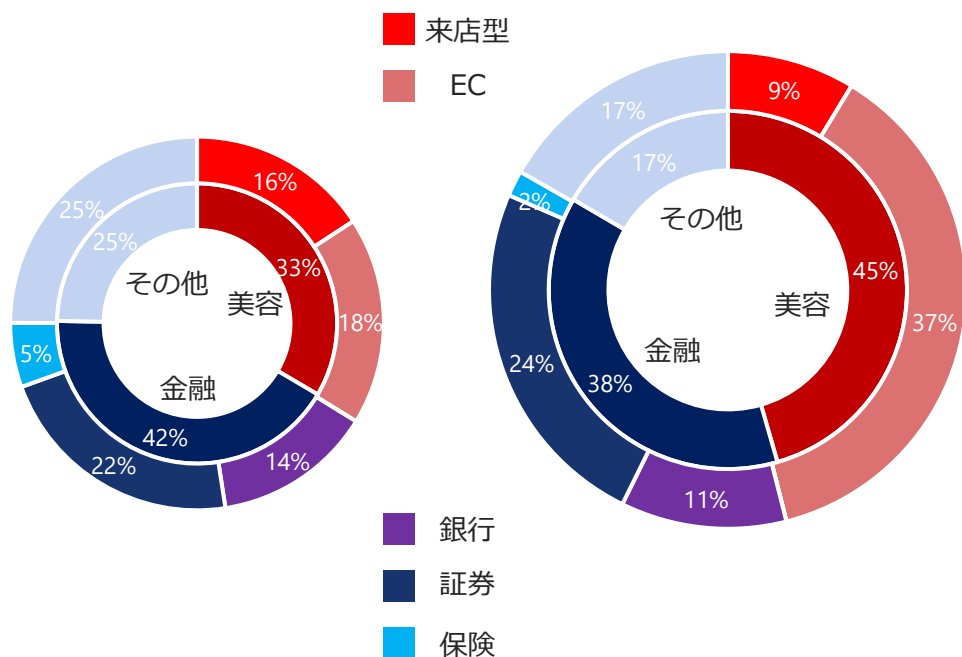
	2021年 4月期計画	2021年4月期 上期 累計	計画比 進捗率
売上高	7,300	4,092	56.1%
営業利益	400	335	83.9%
当期 純利益	276	240	87.1%
営業 利益率	5.5%	8.2%	-



# 業界別売上構成比率

■美容（EC）と証券の拡大が、当社の業績を牽引。

業界別売上構成比



2020年4月期

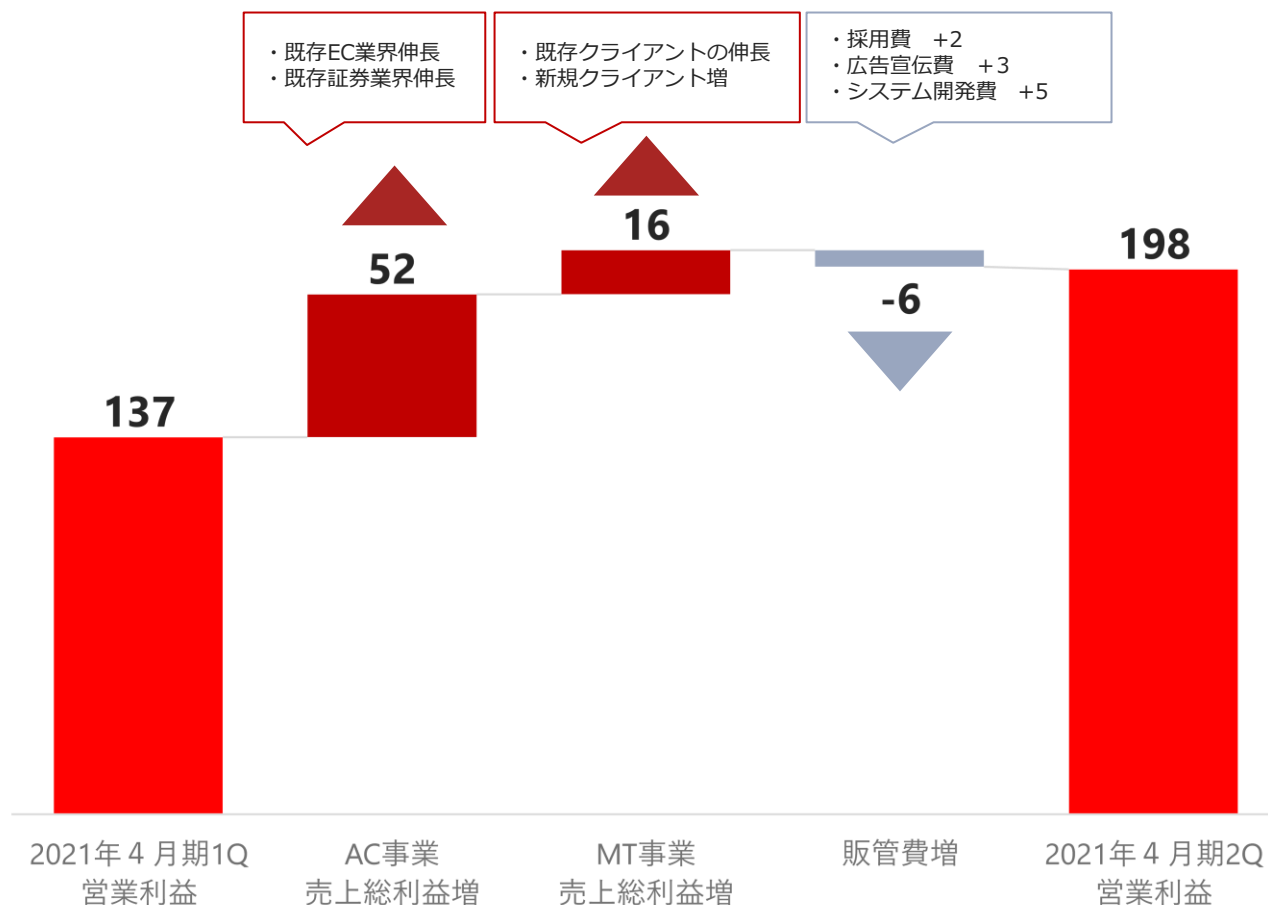
2021年4月期  
2Q累計

	2020年 4月期	2021年 4月期 2Q累計	増減
美容	33.5%	45.5%	+12.0pt
来店型	15.6%	8.5%	-7.1pt
EC	17.8%	37.0%	+19.2pt
金融	41.8%	37.9%	-3.9pt
銀行	13.6%	11.1%	-2.5pt
証券	21.7%	23.9%	+2.2pt
保険	5.5%	1.7%	-3.8pt
その他	24.7%	16.6%	-8.1pt

# QonQ営業利益増減分析

- AC事業、MT事業ともに既存クライアントの伸長に加え新規クライアントの獲得が進む。  
業務改善による生産性向上と販管費のコントロールもあり営業利益率は向上。

(単位：百万円)



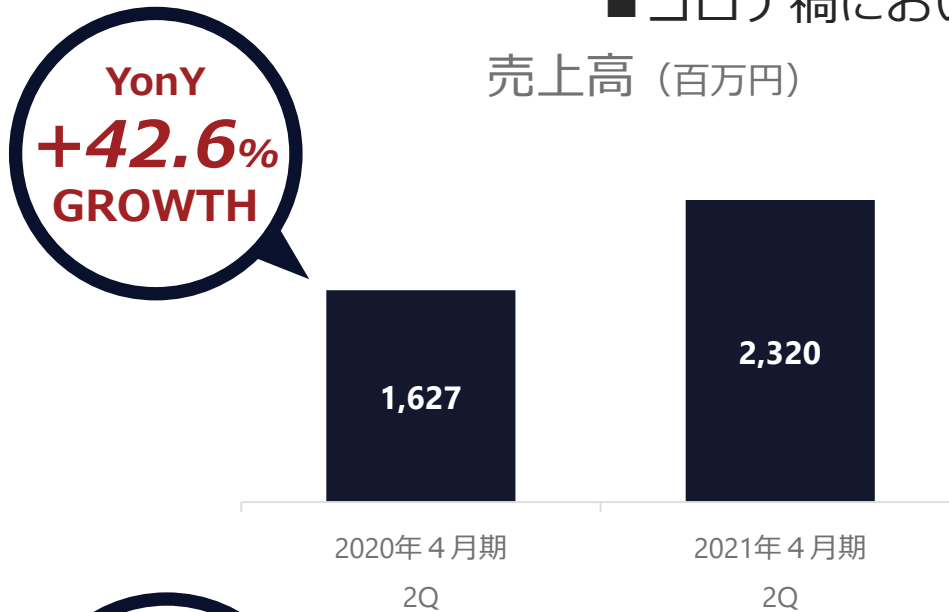
	2021年 4月期 1Q 実績	2021年 4月期 2Q 実績	QonQ 増減額	QonQ 増減率
売上高	1,772	<b>2,320</b>	+ 548	+ 30.9%
売上 総利益	305	<b>373</b>	+ 68	+ 22.4%
AC事業 売上総利益	238	<b>290</b>	<b>+52</b>	<b>+22.0%</b>
MT事業 売上総利益	66	<b>82</b>	<b>+16</b>	<b>+24.0%</b>
販管費	168	<b>175</b>	+6	+4.1%
販管費率	9.5%	<b>7.6%</b>	-1.9pt	-
営業利益	137	<b>198</b>	<b>+61</b>	+44.9%
営業 利益率	7.7%	<b>8.6%</b>	<b>+0.8pt</b>	-

# YonY比較

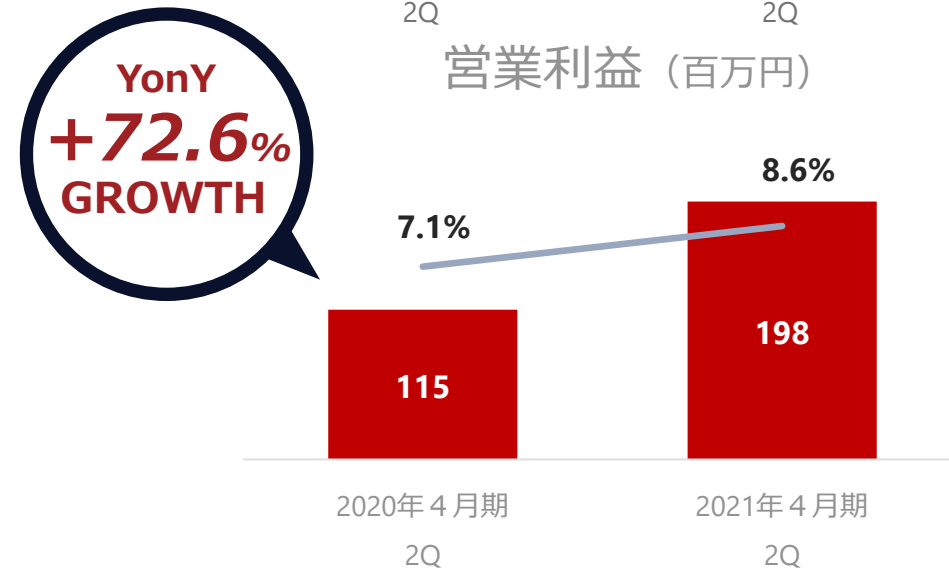
■ コロナ禍においても前年同期比で大幅成長。

売上高 (百万円)

(単位：百万円)



営業利益 (百万円)



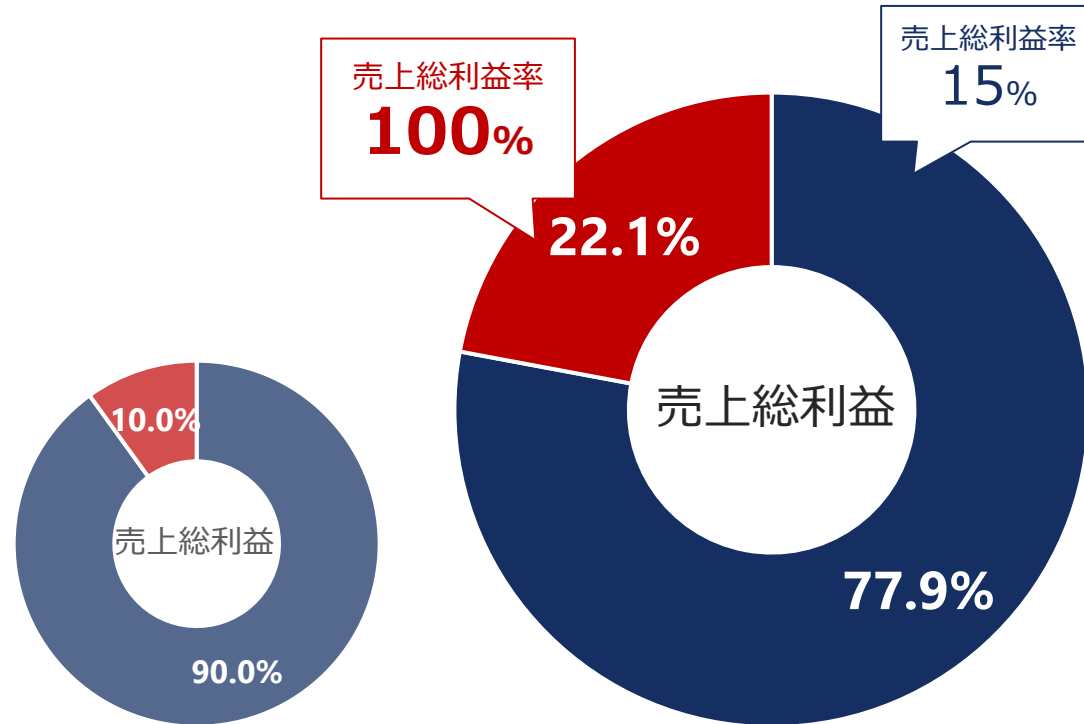
	2020年 4 月期 2 Q実績	2021年 4 月期 2 Q実績	YonY 増減額	YonY 増減率
売上高	1,627	<b>2,320</b>	<b>+ 692</b>	<b>+ 42.6%</b>
営業利益	115	<b>198</b>	<b>+ 83</b>	<b>+ 72.6%</b>
当期 純利益	75	144	+ 69	+ 92.4%
営業 利益率	7.1%	<b>8.6%</b>	<b>+ 1.5pt</b>	-



# セグメント別売上総利益構成比

■ MT事業の売上総利益構成比率が向上し営業利益率が向上。

- アナリティクスコンサルティング事業売上総利益
- マーケティングテクノロジー事業売上総利益



2020年4月期

2021年4月期  
2Q累計

(単位：百万円)

セグメント	売上総利益		売上総利益 構成比率		営業 利益率
	AC事業	MT事業	AC事業	MT事業	
2020年 4月期	1,056	116	90.0%	10.0%	5.8%
2021年 4月期 2Q 累計	529	149	77.9%	22.1%	8.2%

# 貸借対照表

■ 手元流動性が向上し、かつ自己資本比率も57.1%。

(単位：百万円)

	2020年4月期	2021年4月期 2Q	増減額
資産	2,316	<b>2,764</b>	+448
流動資産	2,207	<b>2,648</b>	+441
(現金及び預金)	(1,370)	<b>(1,511)</b>	+141
固定資産	108	<b>116</b>	+7
負債	985	<b>1,185</b>	+20
流動負債	936	<b>1,122</b>	+185
固定負債	48	<b>63</b>	+14
純資産	1,331	<b>1,579</b>	+248
株主資本	1,330	<b>1,579</b>	+248

流動比率

236.0%

自己資本比率

57.1%



# 成長戦略

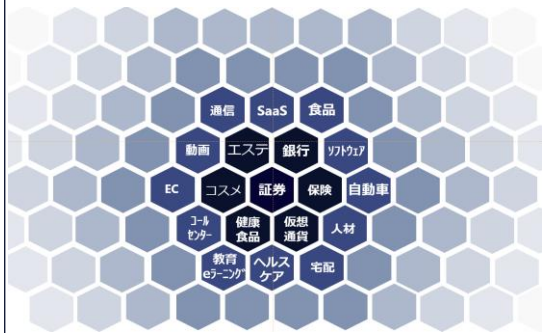
# 2021年4月期基本方針

## 基本方針

データ解析プラットフォーム「ハニカム」と  
プロダクト「Robee」に積極投資を行い、様々な業界で  
選ばれるプロダクトを開発  
リテンションサービスのマーケットリーダーとなる

### ①他業種への展開

- ・美容・金融業界はもちろん  
他業種への展開
  - サブスクリプションサービス
  - コールセンター需要へ対応



### ②データ拡大とAI化

- ・LTV予測力アップ
  - API連携の促進
  - データ取得範囲の拡大
  - 各種データ統合
  - AIによるレコメンド



### ③プロダクト開発

- ・LTV向上力アップ
  - チャットボット機能を強化
  - 感情・ロイヤリティの分析
  - コールセンターとの連携





# ① 他業種への展開

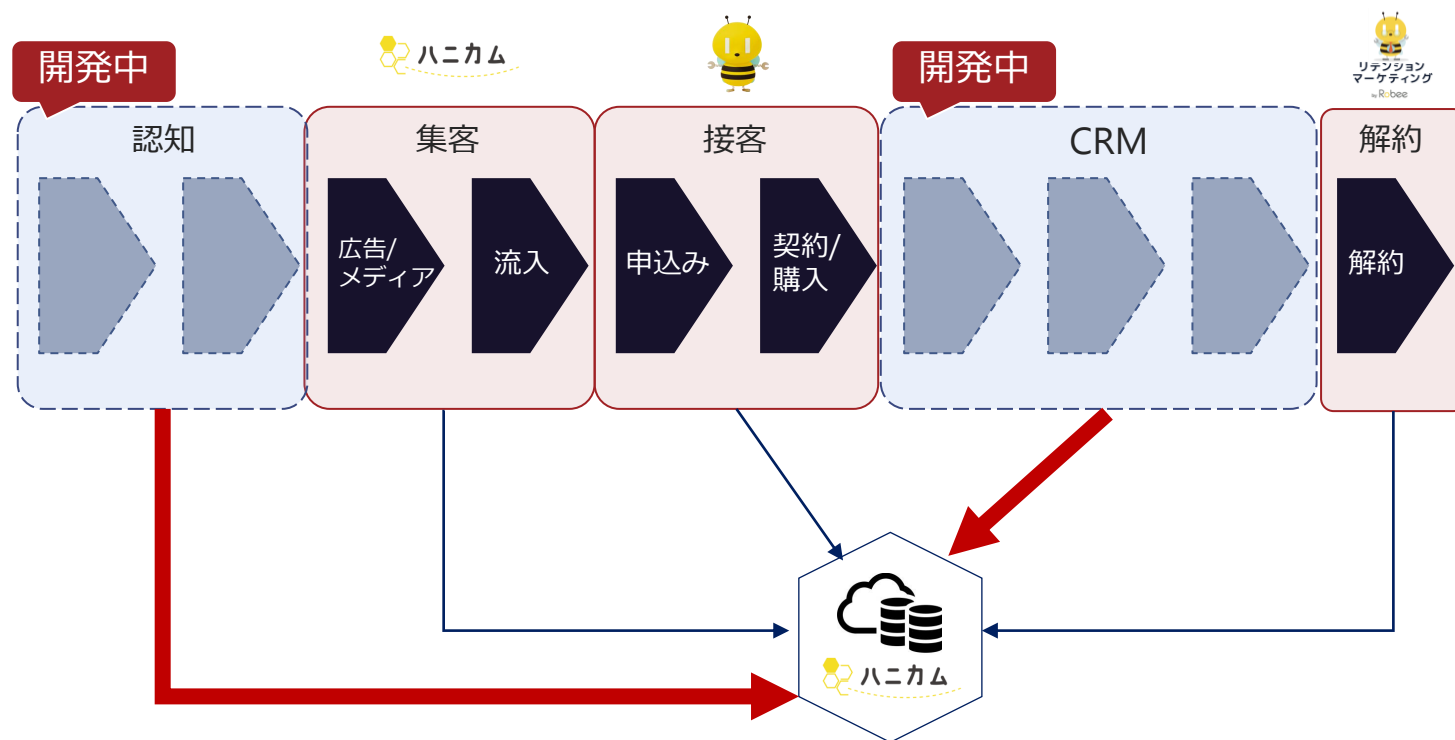
■ LTVの予測力、コンサルティング力を活かして、他業種へ展開。



## ② データ拡大とAI化

- 新たに、認知領域・CRM領域のデータ取得に向けて開発し、LTVに貢献する全施策の評価の実現を目指す。  
コンサル業務のRPA（自動）化に向けた取り組みも進捗。

### データ領域の拡大と深化



認知施策～新規集客～解約まで一気通貫したデータ解析の実現へ

### RPA化



コンサルタントの業務効率化に向けて  
作業のRPA化プロジェクトが進捗

一人あたり生産性（獲得粗利）向上へ



### ③ プロダクトの開発

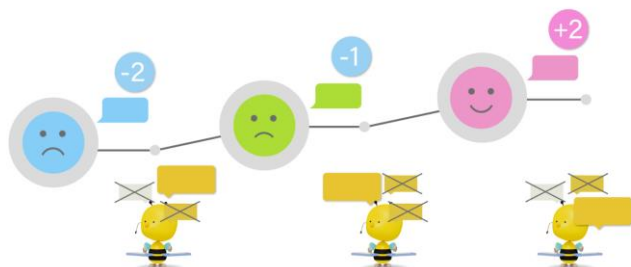
■ プロダクトの機能強化及び新規プロダクトの開発を行い、LTVをさらに向上。



# Robeeに新機能「FRS」※搭載

■感情のスコアリングにより、性格のあるチャットボットと空気の読めるチャットボットが実現。

## ユーザーの温度感により 対応シナリオを変化



リアルタイムで空気を読み、ユーザーが好意的なのか反感をもっているかによって対応を変えることができます

## ユーザーのペルソナの設計



ユーザーが何に満足をしていて何に不満を感じているのか明確になり、その割合が数値化されるため、既存ユーザーのより具体的なペルソナが明確にわかります

## チャットボットに 性格を付与



シナリオ全体がポジティブなのかネガティブなのかが数値化され、評価ができるため、心地よい対応に向けたシナリオ改善が実現します

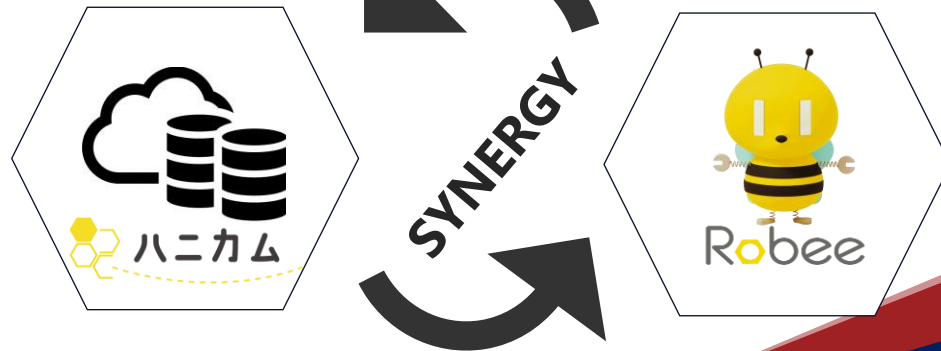
※FRS(Favorability Rating Score)・・・ユーザーの温度感を数値化する技術<特許出願中>

# 成長イメージ

①継続収益モデルのノウハウを活かし他業種への展開

②データ拡大・AI化により、業界シェア拡大

③新規プロダクト開発による新たな収益を追求



③新規プロダクトの開発

②データ拡大とAI化による業界シェア拡大

①既存事業の伸張  
他業種への展開

# 将来性の見通しについての注意

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。