



## 2021年4月期 第3四半期決算説明資料

---

2021年3月11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（2021年1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(2021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3四半期 エグゼクティブサマリー

## 2021年4月期 第3四半期 業績サマリー

### 売上高

6,702百万円 (進捗率91.8%)

### 営業利益

533百万円 (進捗率133.4%)

### 営業利益率

8.0%

## 2021年4月期 通期業績予想 上方修正

売上高 (前回計画比)  
9,000百万円 **(+23.3%)**

営業利益  
620百万円 **(+55.0%)**

営業利益率  
6.9% **(+1.4pt)**

## Topic

I-Robee ※特許出願中	デジタルコミュニケーション力とLTV向上力を活用し、投資家向けWeb接客ツールをリリース	
子会社設立	リテンションマーケティング部門を独立させ株式会社Smash設立	
農業	Robeeを活用し、農家の課題分析やIot活用のサポートをすることで生産性向上に貢献	
AC 事業	新規	ナショナルクライアントの新規獲得が進み4Q以降の売上に貢献
	既存	美容 (EC) と金融 (証券) が堅調に伸長
MT 事業	新規	コールセンターの音声解析や農業など新たな事業へ展開
	既存	既存クライアントの成果創出が堅調に推移

# 2021年4月期業績予想の修正

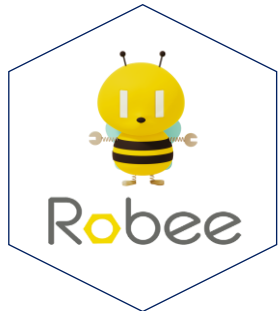
■美容（EC）、金融（証券）業界の売上高が引き続き堅調に推移し、懸念された新型コロナウイルス感染症による落ち込みは限定的で、前回予想を上回る見込み

	売上高	営業利益	営業利益率	当期純利益	1株あたり 当期純利益
前回予想	7,300	400	5.5%	276	88.59
今回修正	<b>9,000</b>	<b>620</b>	<b>6.9%</b>	<b>427</b>	<b>135.79</b>
増減額	1,700	220	1.4pt	151	-
増減率	<b>+23.3%</b>	<b>+55.0%</b>	-	54.7%	-
(参考) 前期実績	6,466	374	5.8%	263	98.70

# I-Robeeリリース

- Robeeのデジタルコミュニケーション力とLTV向上力を活かして投資家向けWeb接客ツールをリリース。過去に類を見ない業種への展開が実現。〈特許出願中〉

## 「IRにもっとマーケティングを」 投資家特化型Web接客ツール I-Robee



デジタル  
コミュニケーション  
技術



投資家との対話

LTV向上力



ファン投資家の育成

DATA分析力



DATA分析による  
IR活動の改善

### 機能概要

#### CHAT BOT



チャットボットを通じて会社の本質的な価値をアピール

#### POP UP



会社理解を深めるコンテンツに誘導

#### WEB PUSH



更新情報を投資家のブラウザに通知。

#### DATA ANALITCS



投資家のフィードバックを可視化し分析

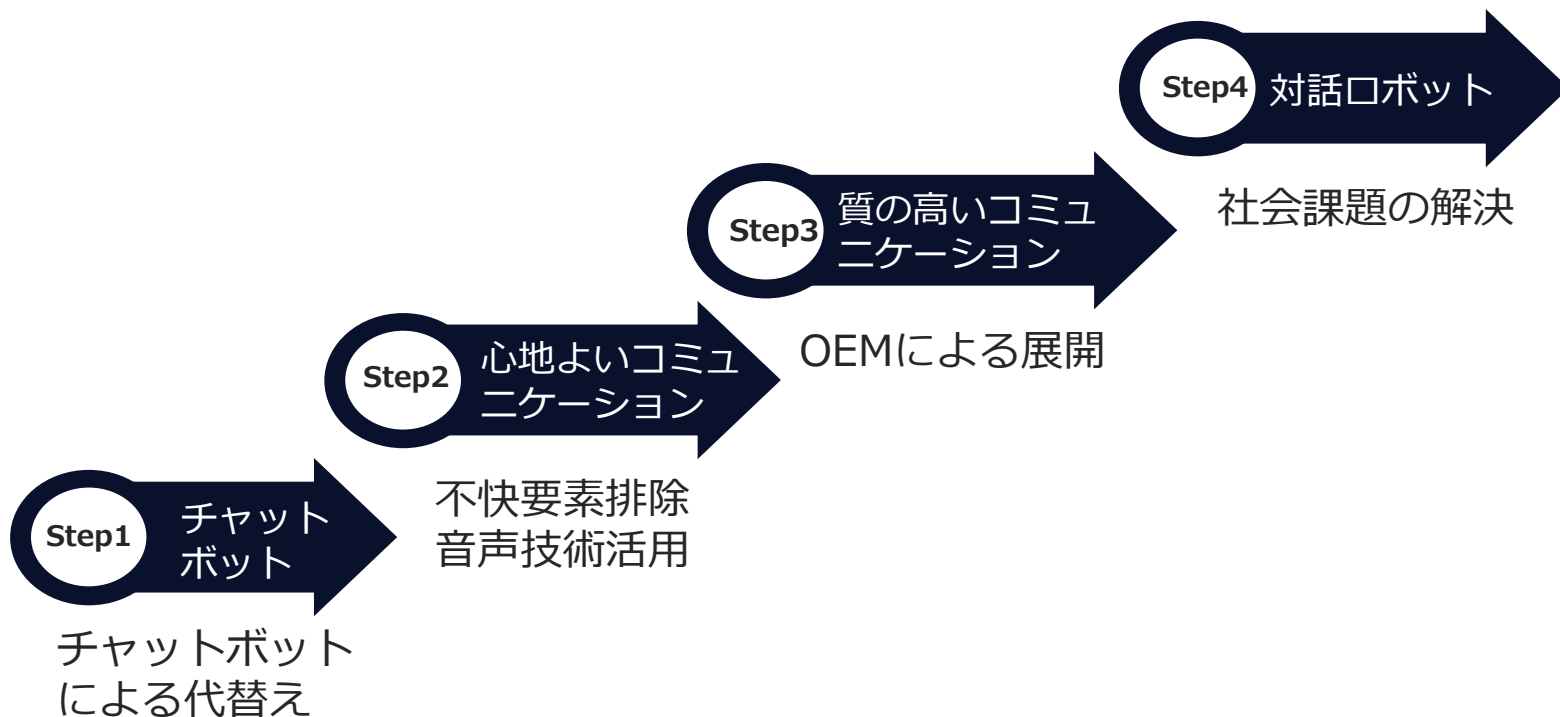
# 株式会社Smash設立

- リテンションマーケティング部門を独立させ、さらなる成長を図る。



「ホスピタリティを追求したデジタルコミュニケーション技術を実現し新しいアイデア・テクノロジーで時代を牽引する」

(1) 社名	株式会社Smash
(2) 所在地	渋谷区渋谷3-11-11
(3) 代表者	代表取締役社長 石山真也
(4) 事業内容	マーケティング・コンサルティング及びデータ分析・解析
(5) 資本金	50百万円
(6) 設立日	2021年3月31日





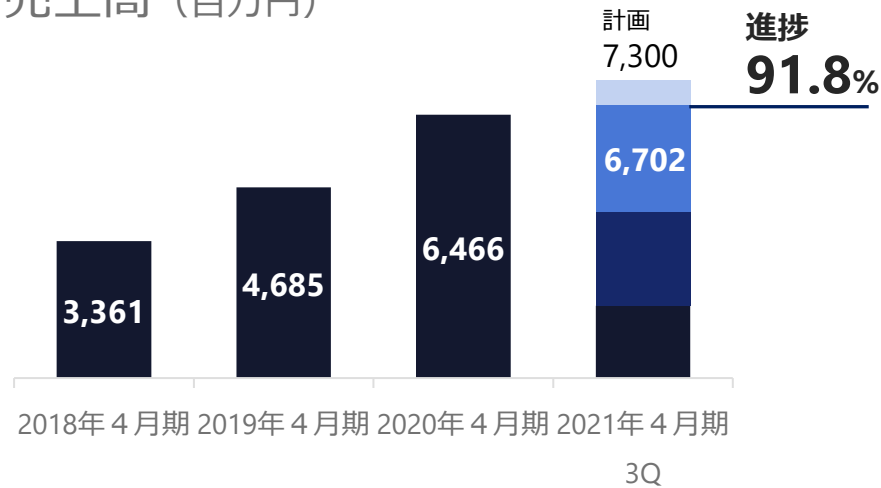
# 2021年4月期3Q 業績

# 2021年4月期3Q業績サマリー

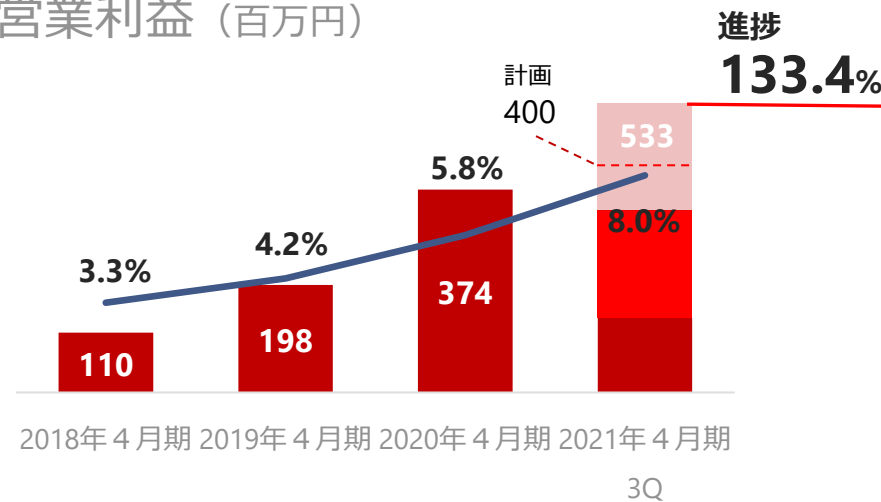
■AC事業・MT事業共に計画値を大きく上回り過去最高益を達成。

(単位：百万円)

売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)

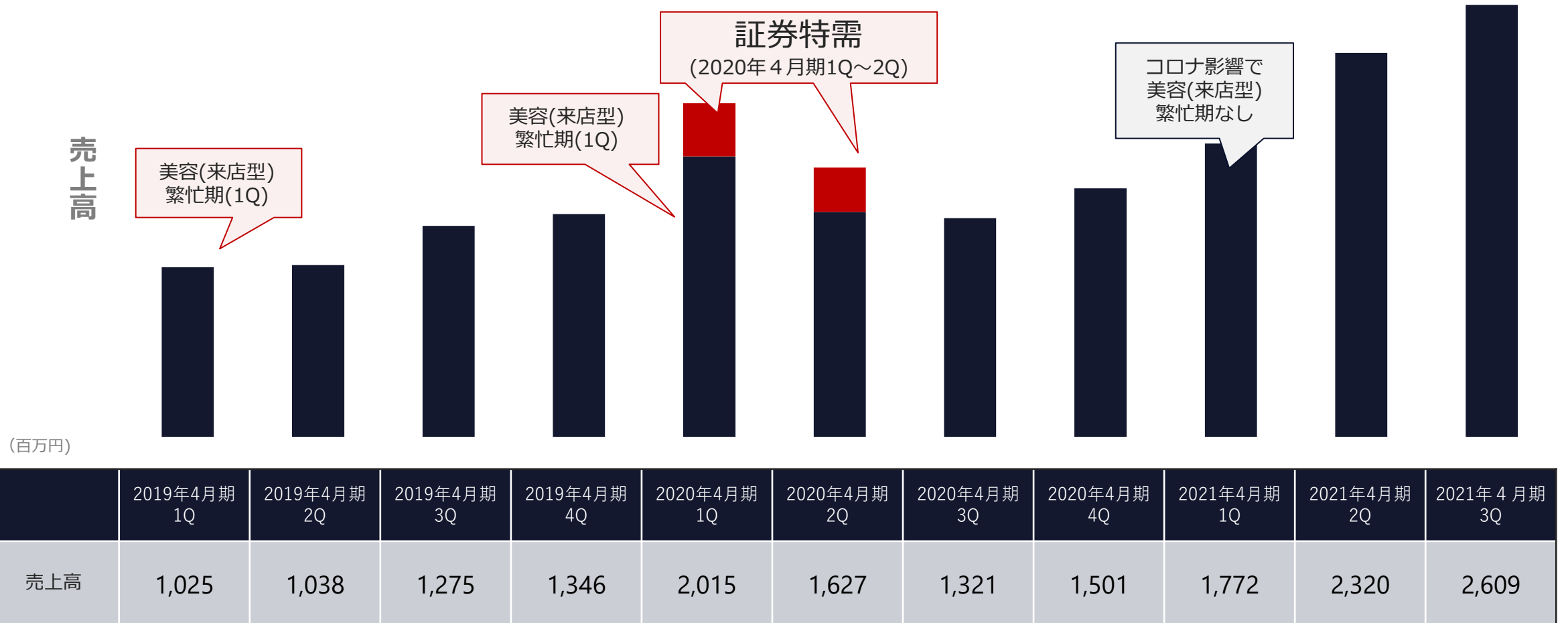


	2021年 4月期計画 (前回予想)	2021年 4月期計画 (修正予想)	2021年 4月期 3Q 累計	計画比進捗率	
				前回予想	修正後予想
売上高	7,300	9,000	6,702	91.8%	74.5%
営業利益	400	620	533	133.4%	86.1%
当期 純利益	276	427	378	137.0%	88.6%
営業 利益率	5.5%	6.9%	8.0%	-	-



# 売上高トレンド

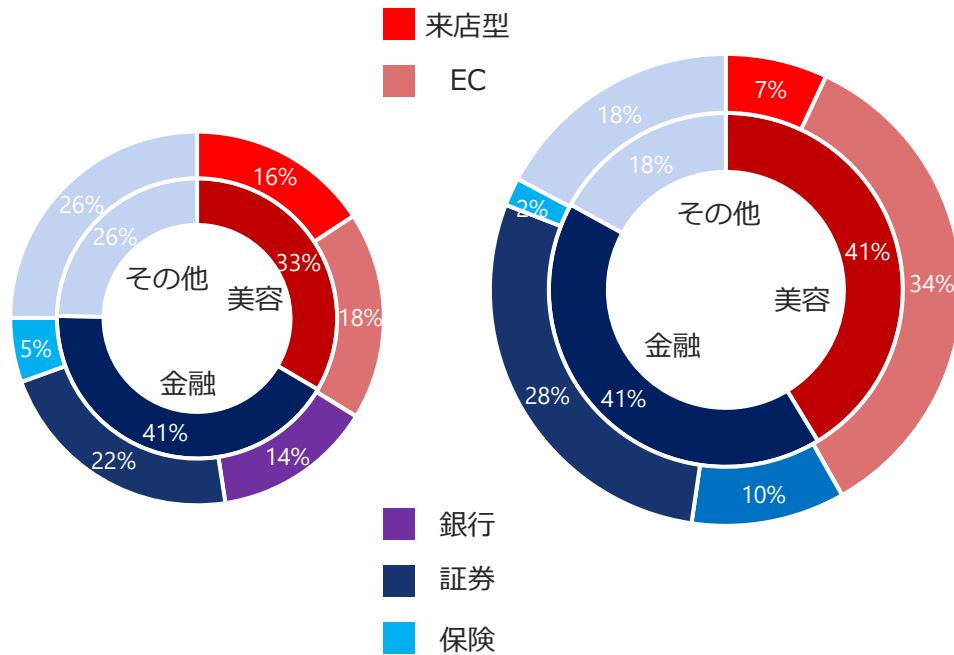
■ 2021年4月期では、前期の証券特需や美容（来店型）の繁忙期がない分、QonQで大幅成長。



# 業界別売上構成比率

■美容（EC）と金融（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

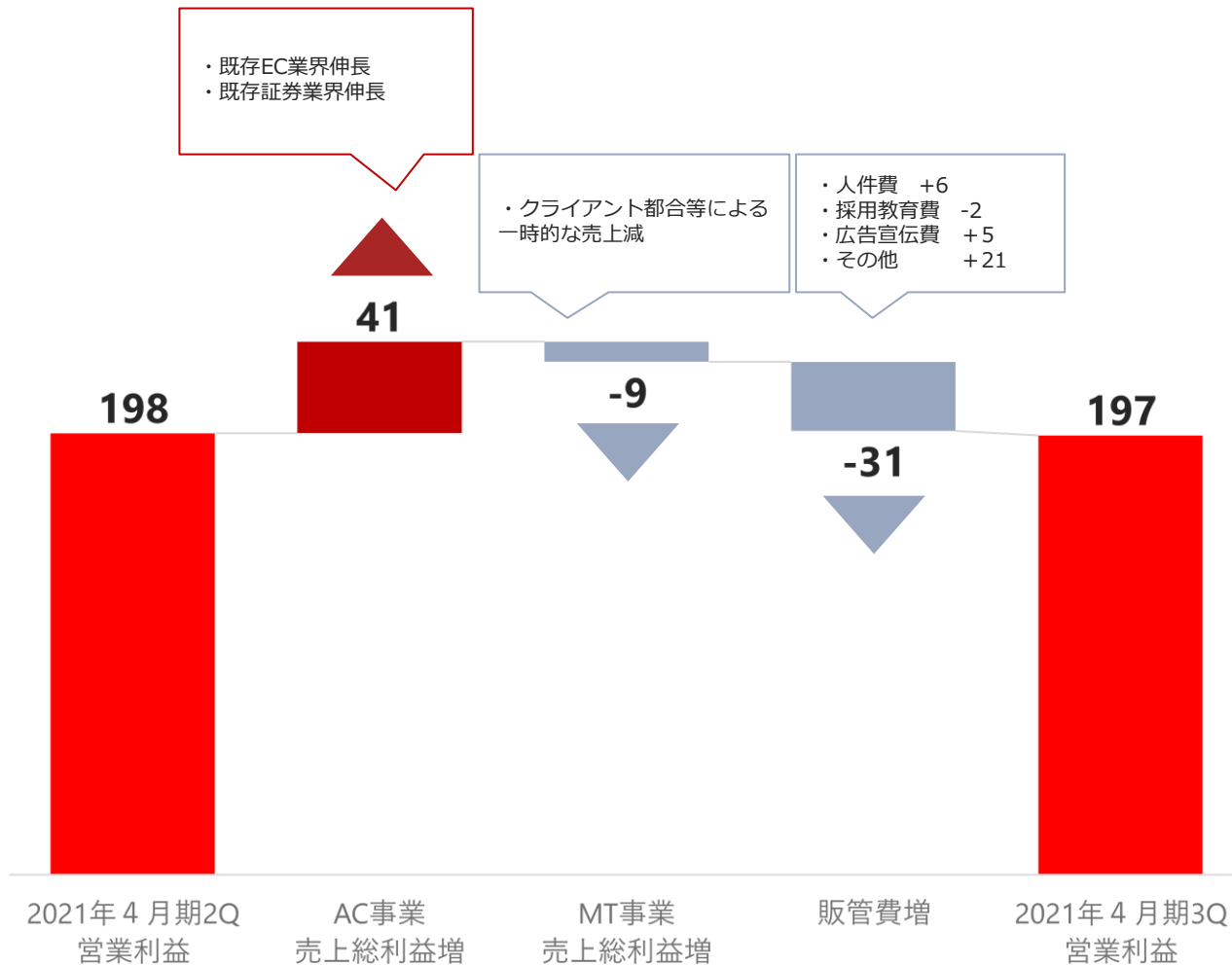
2021年4月期  
3Q累計

	2020年 4月期	2021年 4月期 3Q累計	増減
美容	33.5%	41.3%	+7.8pt
来店型	15.6%	6.9%	-8.7pt
EC	17.8%	34.4%	+16.6pt
金融	40.9%	40.6%	-0.3pt
銀行	13.6%	10.4%	-3.2pt
証券	21.7%	28.2%	+6.5pt
保険	5.5%	1.9%	-3.6pt
その他	25.7%	18.1%	-7.6pt

# QonQ営業利益増減分析

■ AC事業は引き続き美容（EC）と金融（証券）が伸長。

(単位：百万円)



	2021年 4月期 2Q 実績	2021年 4月期 3Q 実績	QonQ 増減額	QonQ 増減率
売上高	2,320	<b>2,609</b>	+289	+12%
売上 総利益	373	<b>404</b>	+31	+8%
AC事業 売上総利益	290	<b>331</b>	<b>+41</b>	<b>+14%</b>
MT事業 売上総利益	82	<b>72</b>	-9	-12%
販管費	175	<b>206</b>	+31	+18%
販管費率	7.6%	<b>7.9%</b>	+0.3pt	-
営業利益	198	<b>197</b>	-0	-
営業 利益率	8.6%	<b>7.6%</b>	-1.0pt	-

# 販管費

■ 来期以降へのさらなる成長に向けて先行投資を加速。

(単位：百万円)

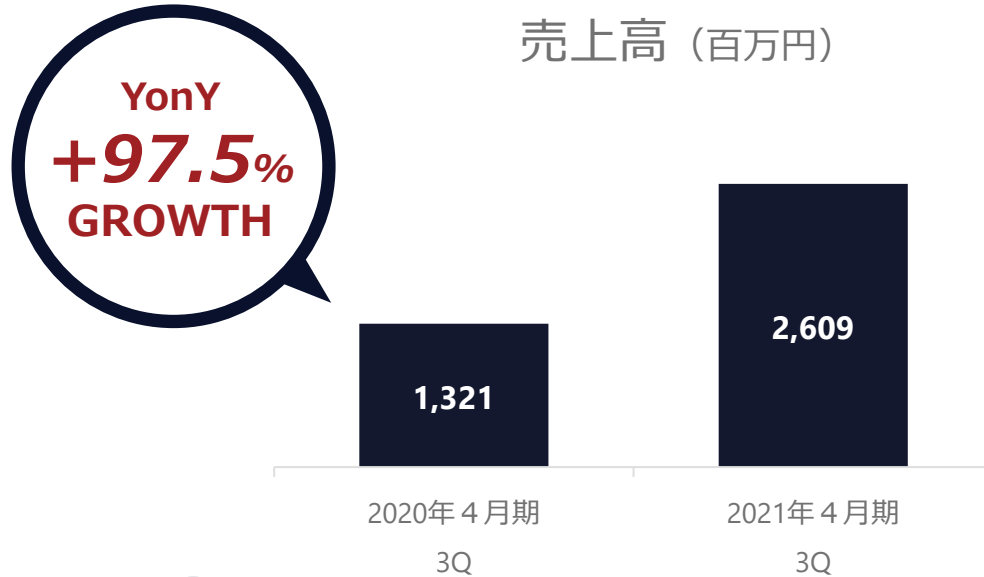
	2021年4月期 2Q		2021年4月期 3Q		2Q比		コメント
	(百万円)	構成比	(百万円)	構成比	(百万円)	2Q比	
販管費及び 一般管理費	175	7.6%	206	7.9%	+31	+18.0%	
人件費	108	4.7%	115	4.4%	+6	+6.4%	人員採用に伴う人件費増
広告宣伝費	9	0.4%	14	0.6%	+5	+60.2%	ブランディング広告費用増
採用教育費	11	0.5%	8	0.3%	-2	-25.1%	採用関連コスト減
その他経費	45	2.0%	67	2.6%	+22	+64.7%	システム外注費用増

# YonY比較

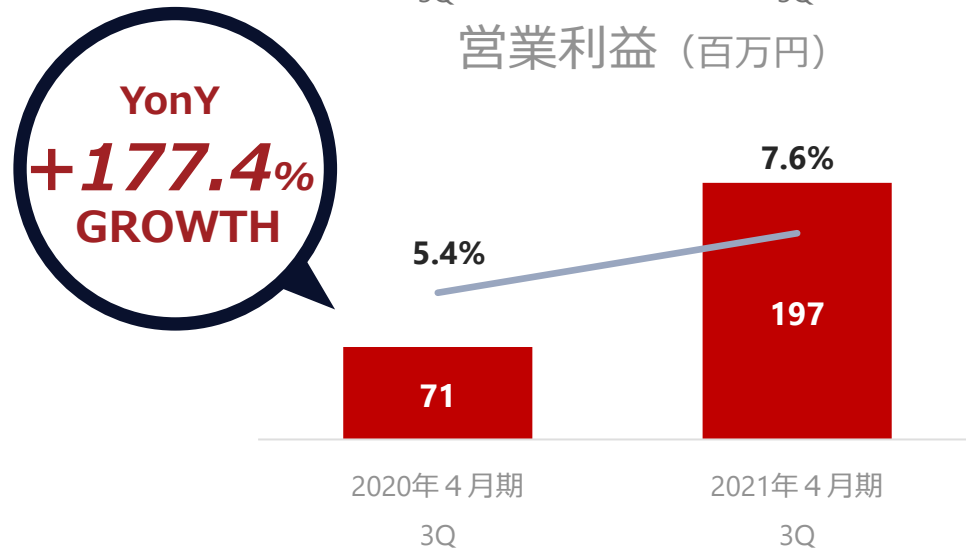
■ コロナ禍においても前年同期比で大幅成長。

売上高 (百万円)

(単位：百万円)



営業利益 (百万円)



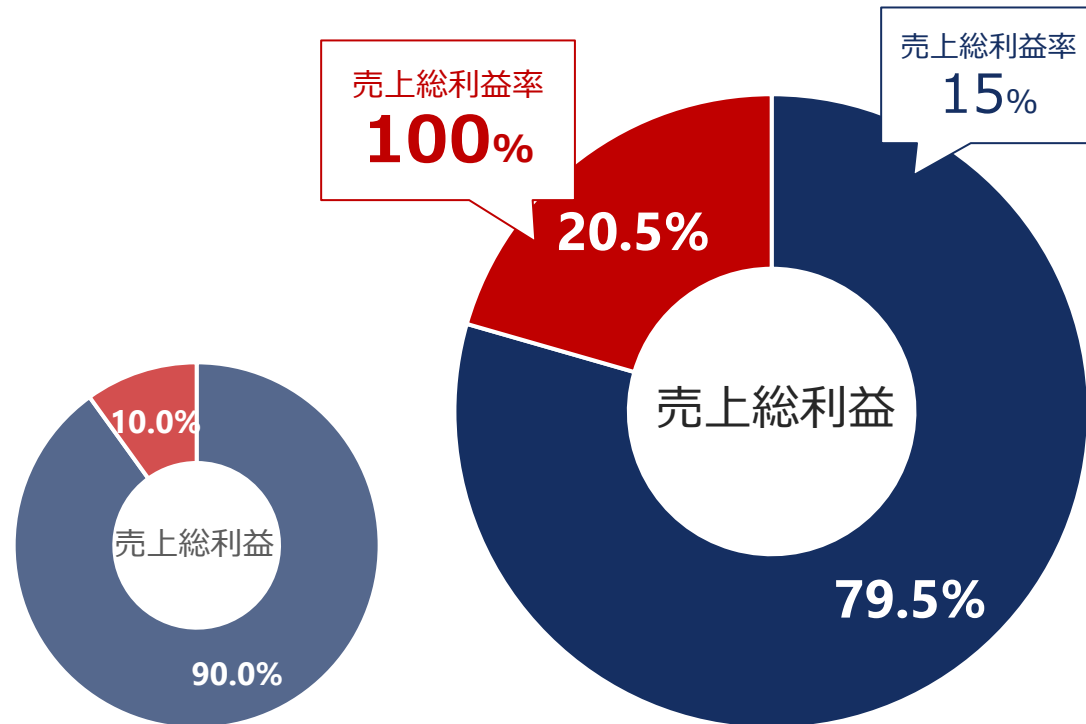
	2020年 4月期 3Q実績	2021年 4月期 3Q実績	YonY 増減額	YonY 増減率
売上高	1,321	<b>2,609</b>	<b>+1,288</b>	<b>+97.5%</b>
営業利益	71	<b>197</b>	<b>+126</b>	<b>+177.4%</b>
当期純利益	48	137	+89	+185.9%
営業利益率	5.4%	<b>7.6%</b>	<b>+1.5pt</b>	-

# 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



(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%	<b>10.0%</b>	<b>5.8%</b>
2021年 4月期3Q 累計	861	222	79.5%	<b>20.5%</b>	<b>8.0%</b>

# 貸借対照表

■ 手元流動性が向上し、かつ自己資本比率も56.9%。

(単位：百万円)

	2020年4月期	2021年4月期 3Q	増減額
資産	2,316	<b>3,017</b>	+ 701
流動資産	2,207	<b>2,901</b>	+ 693
(現金及び預金)	(1,370)	<b>(1,666)</b>	+ 296
固定資産	108	<b>116</b>	+ 7
負債	985	<b>1,300</b>	+ 315
流動負債	936	<b>1,249</b>	+ 313
固定負債	48	<b>50</b>	+ 2
純資産	1,331	<b>1,717</b>	+ 386
株主資本	1,330	<b>1,717</b>	+ 386

流動比率

232.1%

自己資本比率

56.9%



# 事業内容



我々が実現したいこと

LTV<sup>※</sup>を予測し  
ROI<sup>※</sup>の最適化を実現する

※LTV (Life Time Value) とは

ユーザー（消費者）が生涯を通じて企業にもたらす利益のことを指し、1人のユーザー獲得にけることができる費用を算出するための指標

※ROI (Return On Investment) とは

投資に対してどれだけ利益をあげることができたのかという指標

# 事業内容

- 新規ユーザー(消費者)の獲得と既存ユーザーの解約防止を成果報酬型で提供。

<消費者行動>



LTVが高い  
新規ユーザーの獲得



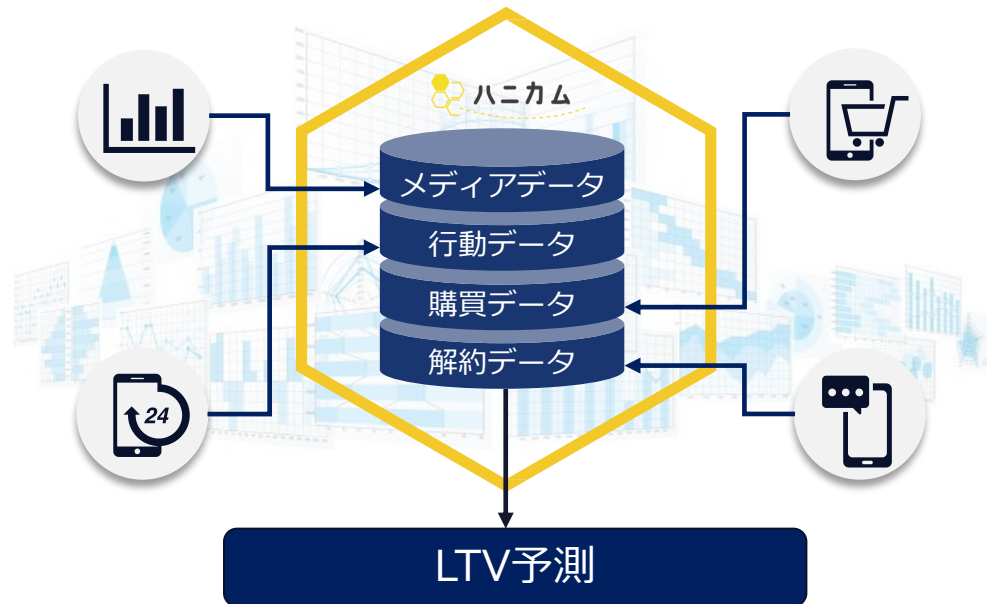
既存ユーザーの解約  
防止によりLTVを向上

# アナリティクスコンサルティング事業

■データを解析し構築したLTV予測を基に成果報酬型で集客。

## 1 LTVデータの解析

メディアや自社ツールから取得できるデータを解析し、LTVが高いユーザー像を構築。



## 2 データを活用し成果報酬型で集客

データを基に当社のコンサルタントがプランニングし、新規ユーザーの集客を完全成果報酬型で実施。



成果報酬単価 × 成果発生件数

原価：メディア掲載費用  
売上総利益率：約15%

# マーケティングテクノロジー事業

■新規顧客のLTV向上と、既存顧客の解約率を低減させることでLTVを向上。

## 1 集客したユーザーを顧客へ転換

集客したユーザーに対しRobeeが接客しLTVの高い顧客へ転換させる。



### Web接客

月額固定 or 成果報酬

原価：なし  
売上総利益率：100%

## 2 既存ユーザーの解約を防止

解約を検討する既存ユーザーに対しチャットボットで継続を促進。解約率を低減させLTVを向上。



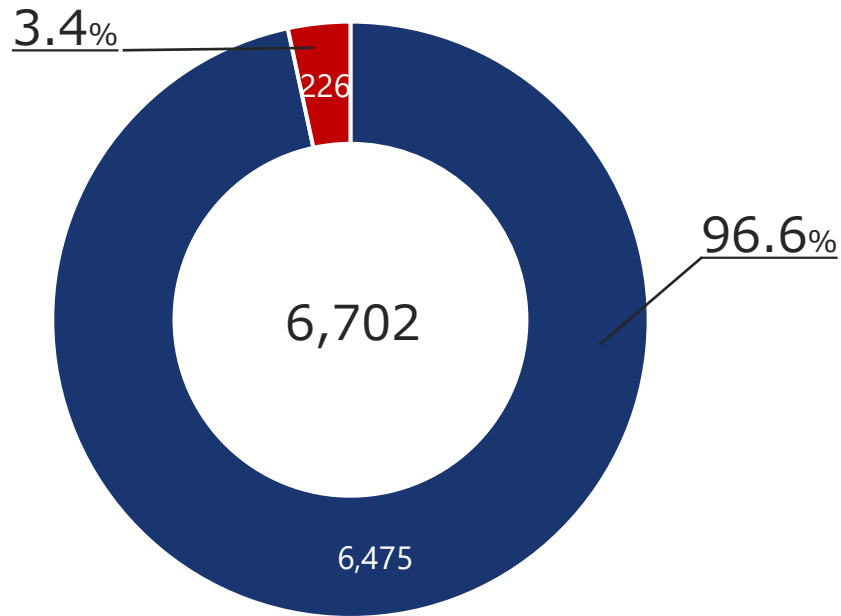
### 解約防止 チャットボット

月額固定 or 月額費用 + 成果報酬

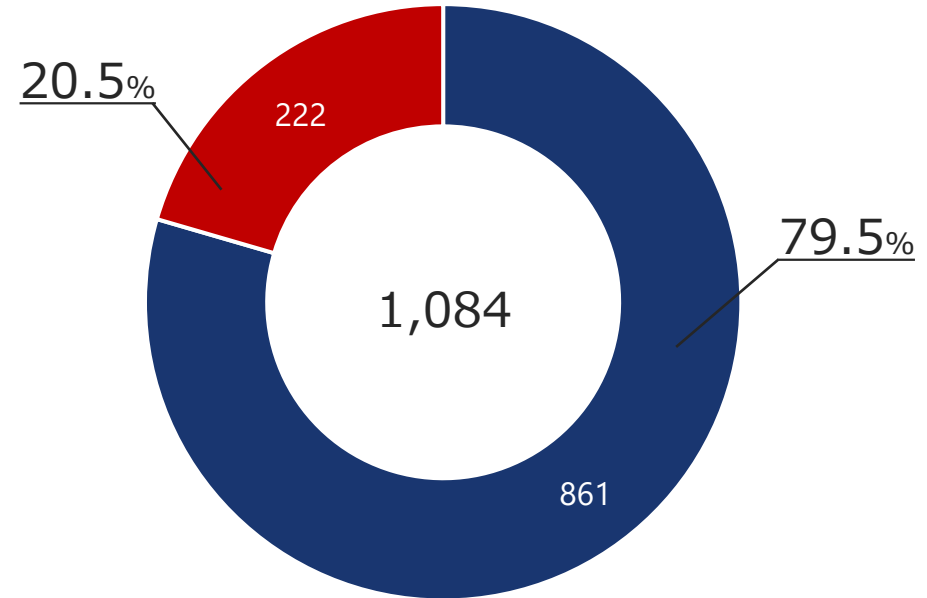
原価：なし  
売上総利益率：100%

# 売上・売上総利益構成比

売上高 (百万円)



売上総利益 (百万円)



- アナリティクスコンサルティング事業 (AC事業)
- マーケティングテクノロジー事業 (MT事業)

# 当社の強み

## ① LTV予測力

データを解析しユーザー(消費者)のLTVを予測する技術

## ② コンサルティング力

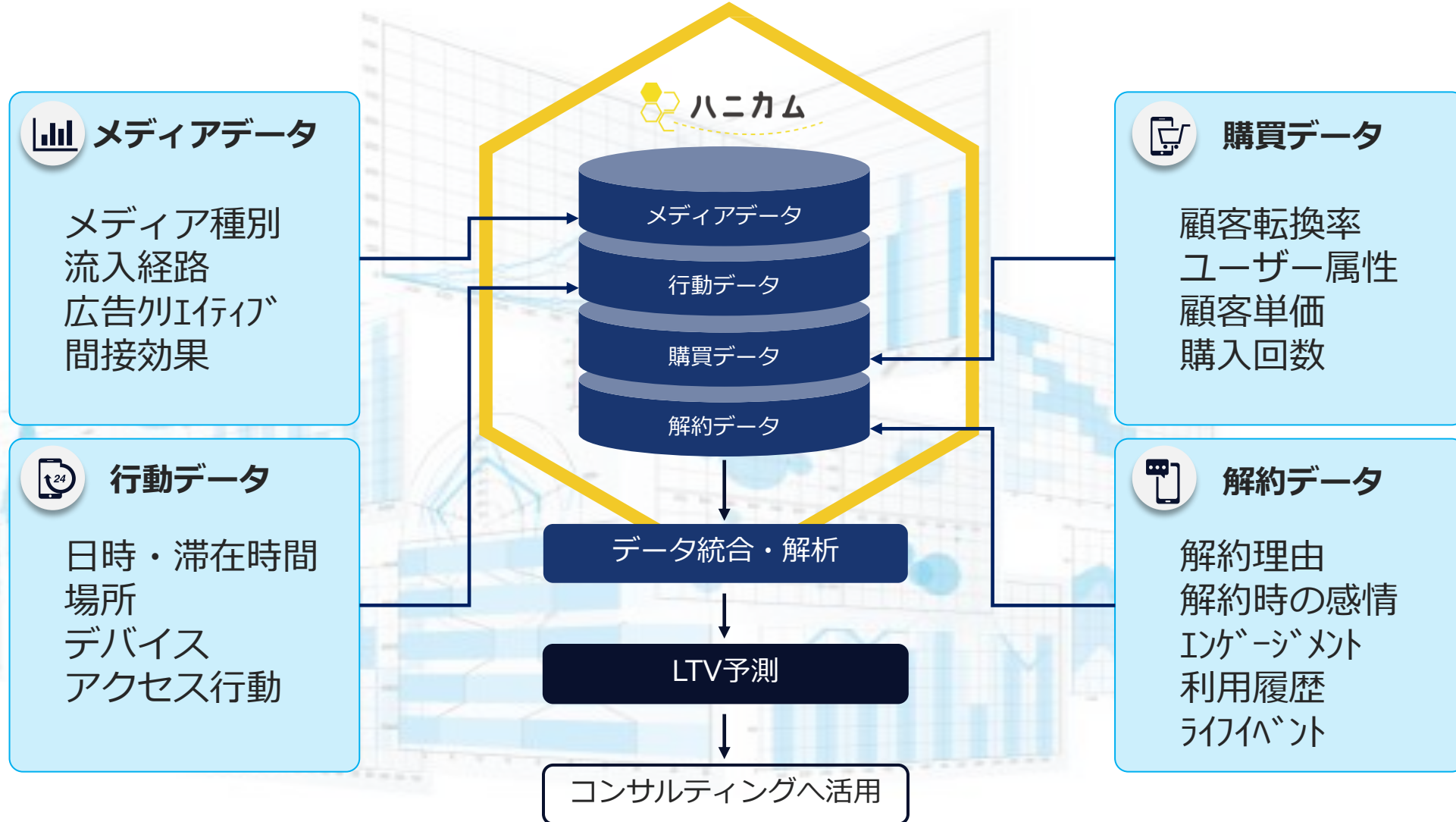
LTV予測技術を活用したコンサルティング力

## ③ LTV向上力

顧客転換率と顧客解約率改善によるLTV向上技術

# ① LTV予測力

- マーケティングデータと購買データを紐づけ、LTV予測モデルを構築



## ② コンサルティング力

- データを活用しLTVが高いユーザー(消費者)の集客コンサルティングサービスを成果報酬型で提供。



**Consulting Fee**

1件あたりの  
成果報酬単価



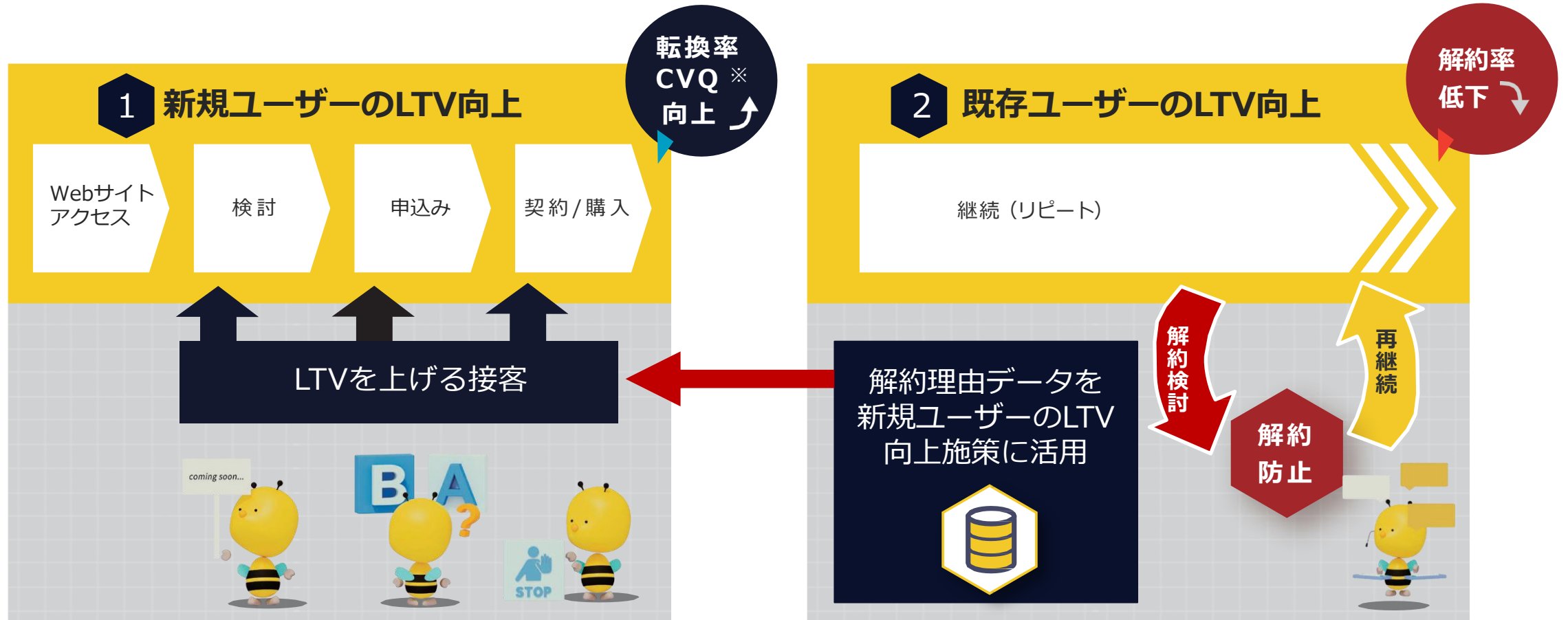
成果発生件数

初期費用なし  
月額費用なし



# ③ LTV向上力

■ 新規ユーザーの顧客転換率やCVQの向上と、既存ユーザーの解約率低下で、LTVを向上



※CVQ (Conversion Qualityの略) コンバージョンの質。企業・サービスにとって、高いエンゲージメントを獲得しやすいユーザー群を発見し、購入促進を行うこと。



# Robee 解約防止チャットボット

■ 解約率を下げLTVを向上するリテンション<sup>※</sup>チャットボット機能を搭載。

## 導入メリット

### 1 解約率を低下

解約を検討するユーザーの不満解消をチャットボットにより行い解約率を低下します

<解約防止率>

5% ~ 10%

### 2 解約理由の分析

解約理由に凝縮されたサービスへの不満や要望等、ユーザーの生の声を収集しリテンション施策に活用できます

※リテンション：既存顧客との関係維持

## 他社にはない特徴

### 1 人間（シナリオ型）×AIのハイブリット

AIによる自動化・効率化を目指すのではなく、人間とAIの協働により、より高い成果を創出

### 2 デジタルホスピタリティを大事に

人ならではの気遣いや、柔軟な対応などをデジタル上でも大事にし、心地よいコミュニケーションの実現を目指す

会話内容により表示速度を変化

属性や利用履歴により対応変化

感情や温度感により対応を変化

チャットボットに性格を付与

### 3 データ解析と改善により成果創出を重視

Decision Treeによるデータ解析によるシナリオの改善を図り、より高い成果を創出



# 事業環境

# 消費者の変化とDX化の加速

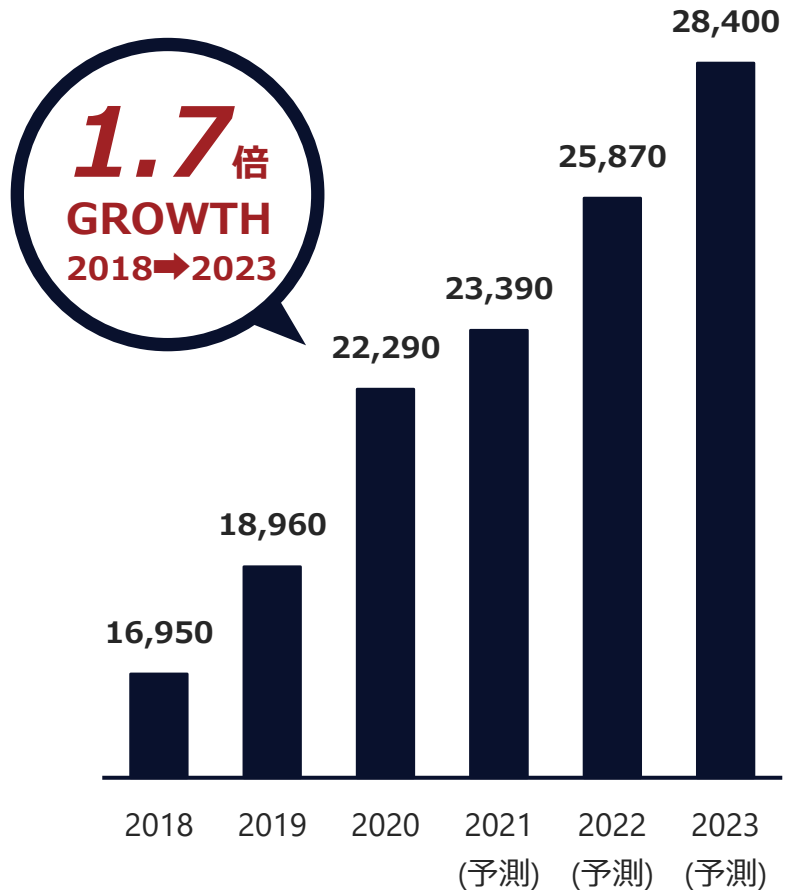
- 消費者の価値観や新しい生活様式により、ネットを介した消費サービスが増えることが見込まれる。それによりマーケティングでLTVを重視する傾向はさらに強くなり当社のビジネスチャンスは増える。



# 当社を取り巻く事業環境

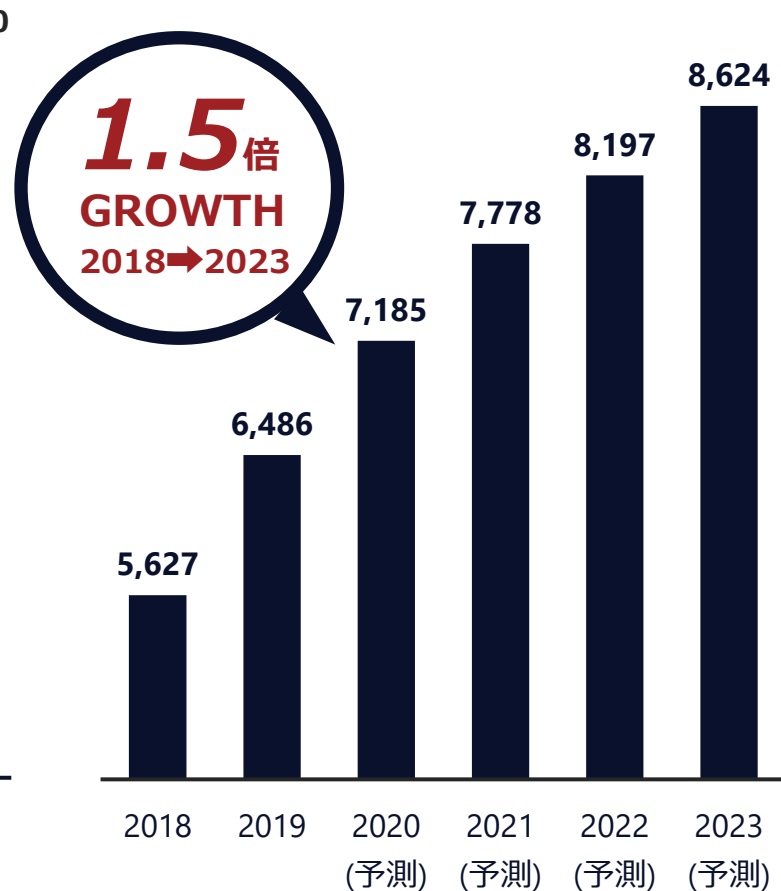
■ インターネット広告市場及びサブスクリプション市場やEC市場は今後も続伸することが見込まれる。

国内インターネット広告市場  
(単位：億円)



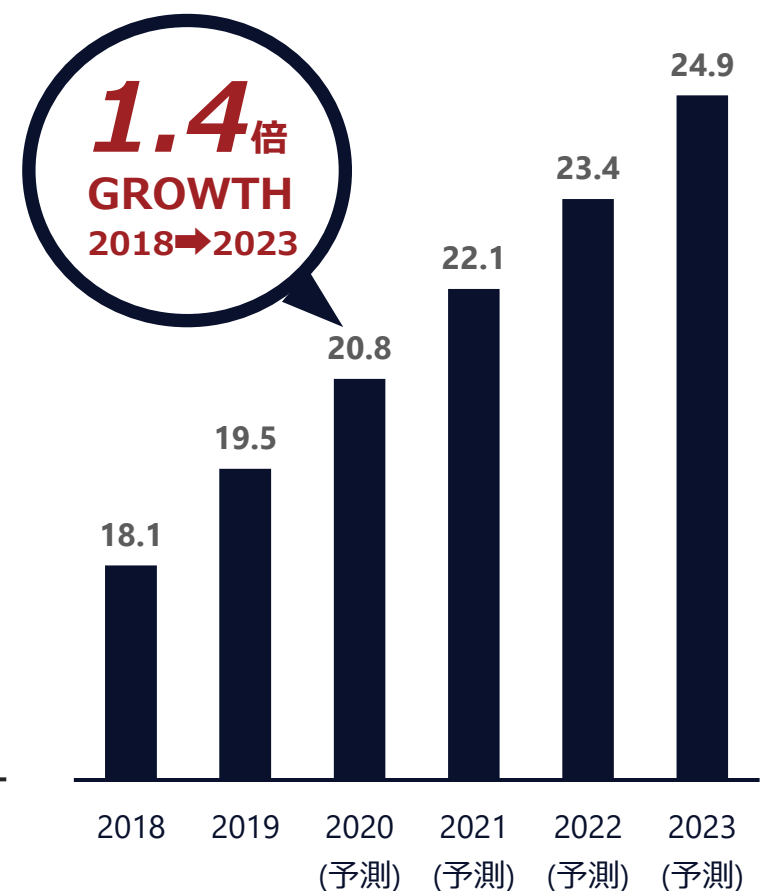
出所：矢野経済研究所  
(2019 インターネット広告市場の実態と展望)

サブスクリプションサービス  
国内市場規模予測 (単位：億円)



出所：矢野経済研究所  
(2019 サブスクリプション(定額)サービスの実態と展望)

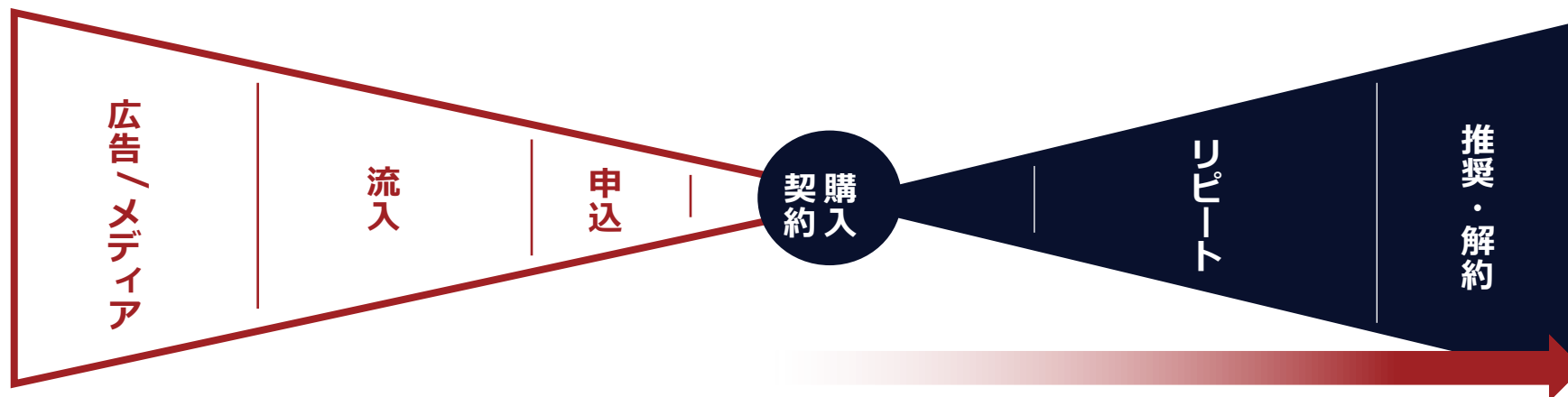
BtoC EC  
国内市場規模予測 (単位：兆円)



出所：NRI  
(ITナビゲーター2020年)

# マーケティングでLTVの重要性が増す

- これからのマーケティングは新規売上(単発)ではなく、LTVが重要になる。



	<これまで>	<これから>
	<b>モノ売りモデル</b>	<b>継続収益モデル</b>
<b>達成目標</b>	新規売上(単発)	<b>LTV(顧客生涯価値)</b>
<b>達成手段</b>	露出強化・広告最適化	<b>ユーザーとの関係性向上</b>



# 成長戰略

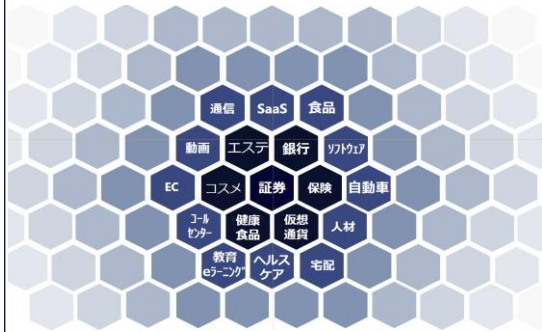
# 2021年4月期基本方針

## 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



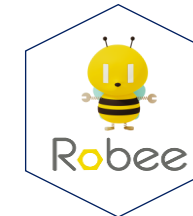
### ②データ拡大とAI化

- ・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

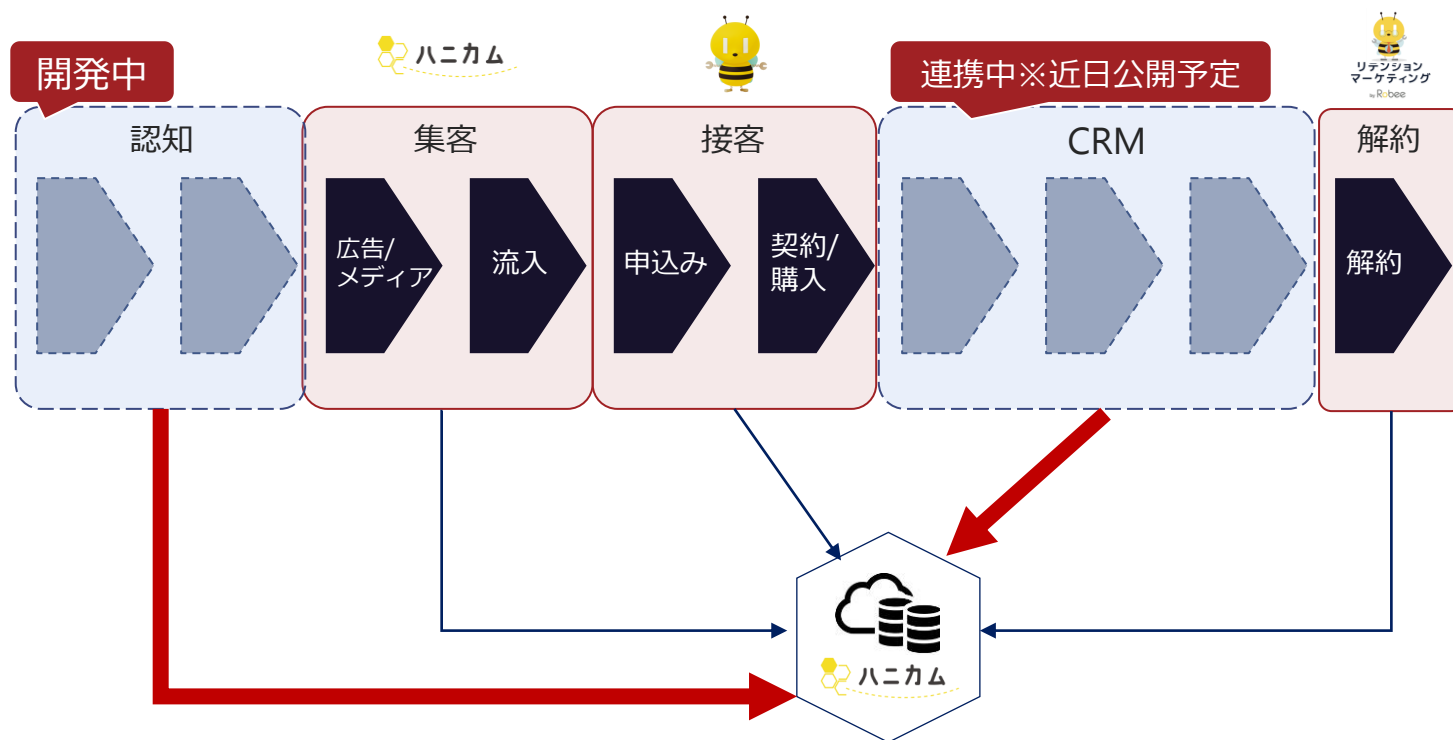
■ LTVの予測力、コンサルティング力を活かして、他業種へ展開。



## ② データ拡大とAI化

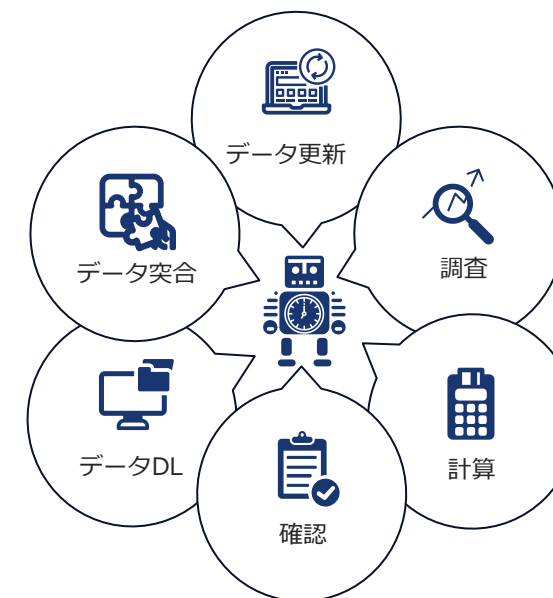
- 新たに、認知領域・CRM領域のデータ取得に向けて開発し、LTVに貢献する全施策の評価の実現を目指す。コンサル業務のRPA（自動）化に向けた取り組みも進捗。

### 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。



# 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

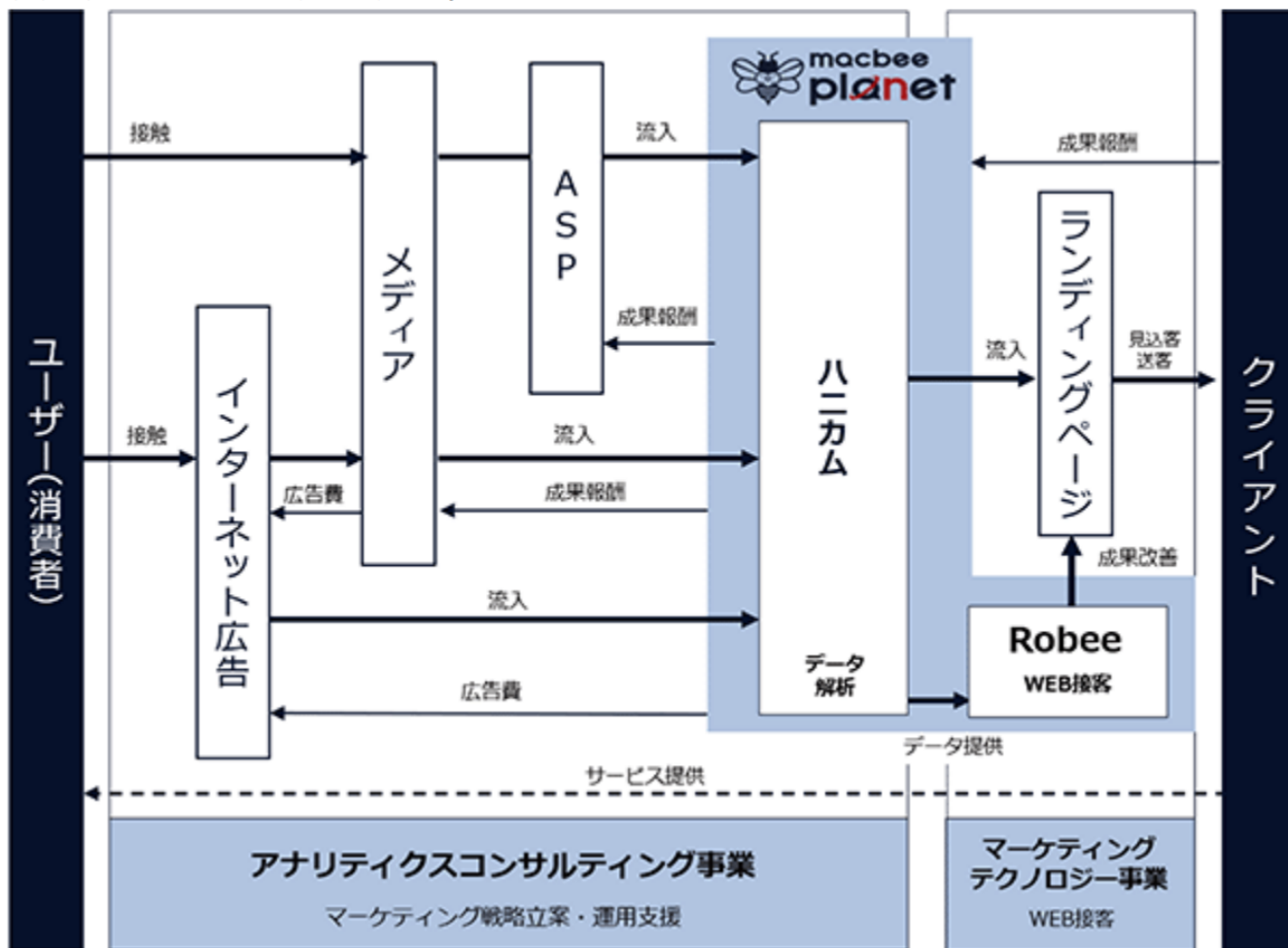
① 既存事業の伸張  
他業種への展開

# appendix

# 事業系統図

[事業系統図]

事業系統図は以下のとおりであります。



## AC事業

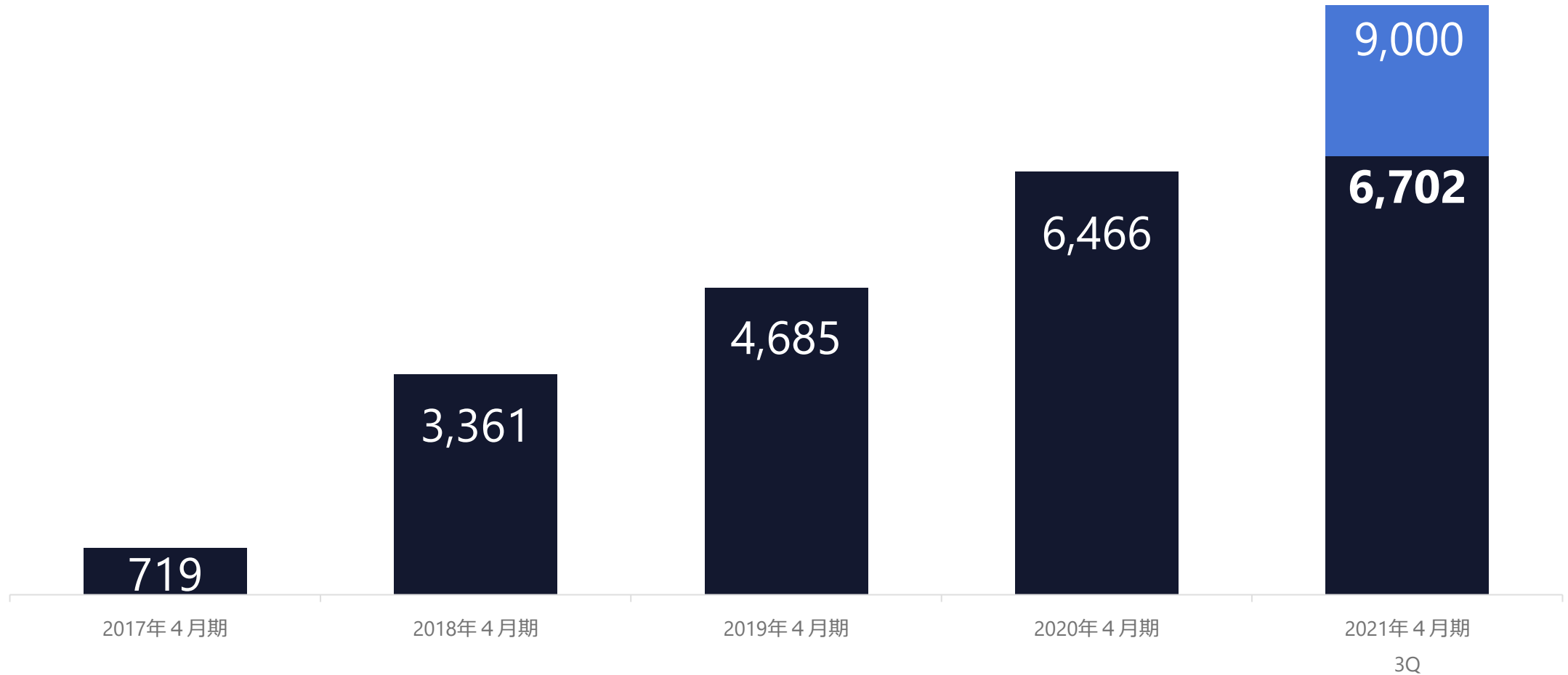
1件あたり成果報酬単価×成果件数

## MT事業

料金プラン	Web接客	解約防止
①成果報酬	成果報酬単価×件数	
②月額固定	8万/月～	80万/月～
③コンサルティング	40万/月	
④月額+成果報酬	8万/月+	30万/月+

# 業績推移

売上高 (百万円)



# セグメント別業績推移

	2020年4月期 1Q	2020年4月期 2Q	2020年4月期 3Q	2020年4月期 4Q	2021年4月期 1Q	2021年4月期 2Q	2021年4月期 3Q
売上高	2,015	1,627	1,321	1,501	1,772	2,320	2,609
AC事業	1,990	1,599	1,291	1,468	1,702	2,237	2,535
MT事業	25	28	30	32	69	83	73
売上総利益	343	296	262	271	305	373	404
AC事業	317	268	231	239	238	290	331
MT事業	25	28	30	32	66	82	72
営業利益 (セグメント利益)	210	115	71	-23	137	198	197
AC事業	278	221	187	195	192	232	283
MT事業	13	6	-1	8	45	51	21
調整額	-80	-112	-114	-226	-100	-86	-106



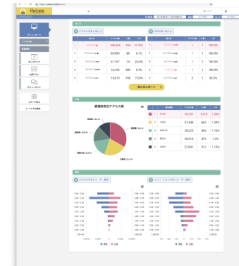
# Robee Web接客

■顧客転換率を向上し、LTVを高めるためのWeb接客を提供。

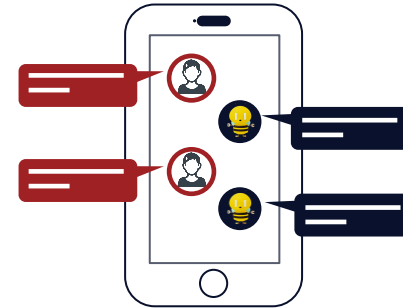
## ヒートマップ アクセス解析



## 広告効果分析 メディア分析



## チャットボット



## A/Bテスト



ランディングページ A



ランディングページ B

PV数	4,691	PV数	12,196
CV数	314	CV数	196
CVR	6.69%	CVR	1.61%

## LPO



## POPUP

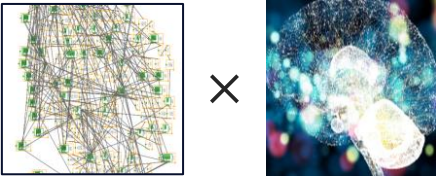


# Robee 解約防止チャットボット

■ 解約防止、解約分析に特化した当社独自のチャット技術を搭載

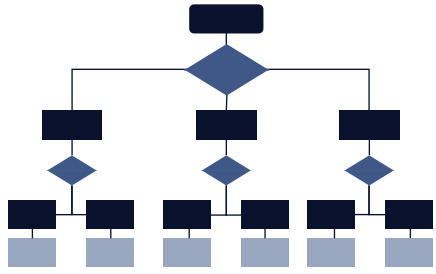
## シナリオ型×AI

シナリオ型とAIのハイブリット



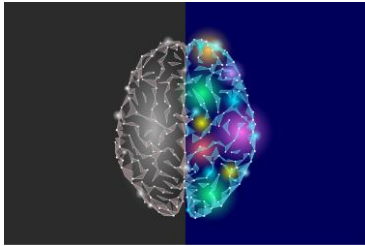
## Decision Tree

解約傾向の分析力の向上



## 感情分析

ユーザーの企業に対するロイヤリティを分析



## インテリジェンスレスポンス

人と会話しているようなコミュニケーション



<特許出願中>

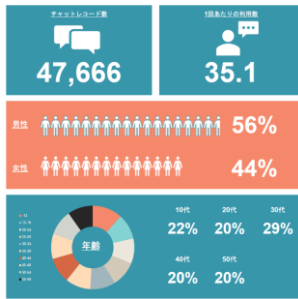
## ゼロパーティデータの取得

解約理由等の定性データを直接取得



## インフォグラフィックレポート

レポートの見やすさ向上



チャットボット利用数	47,666	1顧客あたりの利用回数	35.1
男性	56%	女性	44%
年齢	10代 22%	20代 20%	30代 29%
	40代 20%	50代 20%	

# 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。