

2023年4月期 通期 決算説明資料

2023年6月13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 (7095)
設立日	2015年8月25日
資本金	2,340百万円 (2023年4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
正社員	149名(2023年4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ホスピタリティツール「Robee」リリース
2020年 3月	東京証券取引所マザーズ市場へ上場 (現在はグロース市場)
2021年 3月	株式会社Smash 設立
2021年 8月	株式会社Alphaを完全子会社化
2023年 3月	株式会社ネットマーケティングを完全子会社化

2023年4月期 通期決算ハイライト



- 特需の生じた2022年4月期から売上高・営業利益ともに大きく成長。中期経営計画最終年度(2024年4月期)の目標である営業利益率10%を前倒して達成。4Q水準の売上高・営業利益を通年継続すると中期経営計画を達成するペースで進捗。

売上高

単位 (百万円)

	2022年4月期	2023年4月期	増減率
	14,425	19,589	+36%
AC事業	13,499	17,914	+33%
MT事業	925	1,674	+81%

2022年12月に公表した独自データ取得技術の活用によりMT事業が急成長するとともに、AC事業も間接的に大きく成長

▶AC事業 前年同期比で**+33%**成長

- ・既存顧客の成長に加えて
新規に獲得した新たな顧客が順調に拡大

▶MT事業 前年同期比で**+81%**成長

- ・独自のデータ取得技術活用により分析精度が向上し成果発生増
- ・AC事業の顧客へRobeeの導入を促進

営業利益

	2022年4月期	2023年4月期	増減率
	1,237	2,162	+75%
営業利益率	8.6%	11.0%	+2.4pt

▶営業利益 前年同期比で**+75%**成長

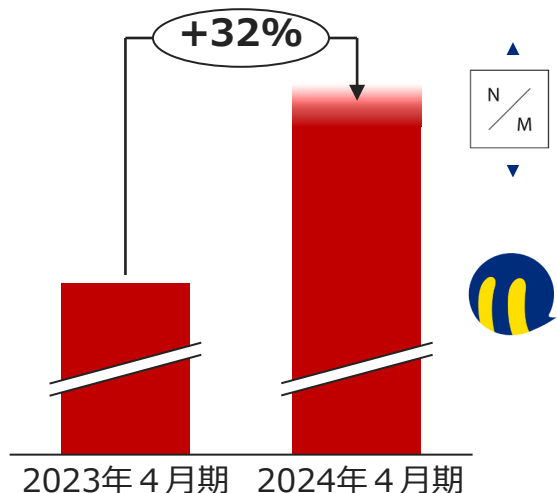
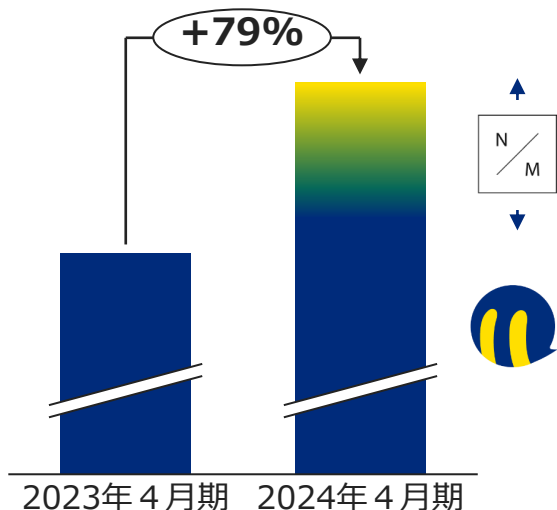
- ・事業成長による利益増

▶営業利益率 **+2.4pt**改善

- ・高売上総利益率であるMT事業がAC事業以上に成長
(22年4月期：18.4%→23年4月期：20.8%)
- ・労働生産性の向上

2024年4月期業績予想

■ オーガニック成長に加え、ネットマーケティングの連結により、**営業利益は中期経営計画比+30%と中期経営計画を大幅に上回る成長**を見込む。次期中期経営計画はPMIの状況を鑑みて来期開示予定。

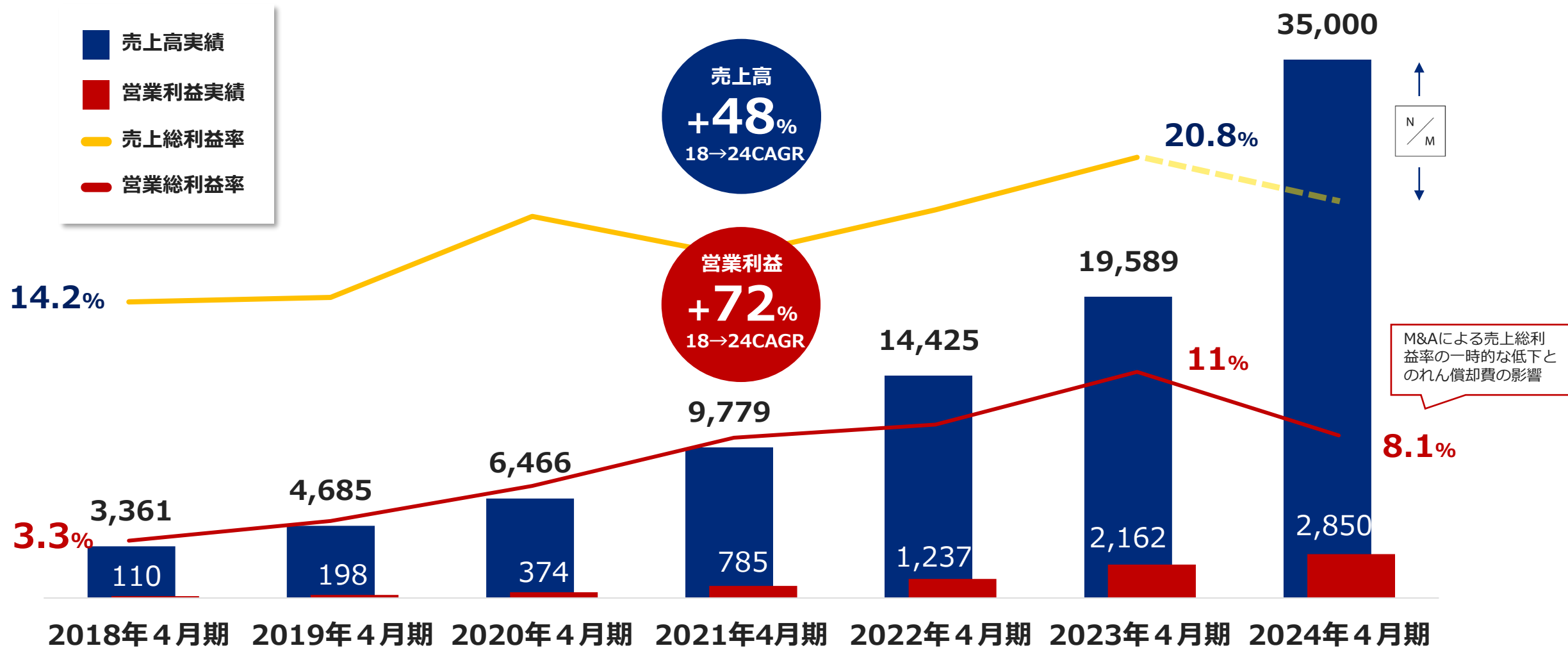


	2023年4月期 実績	中期経営計画 2024年4月期計画 (21年12月開示)	2024年4月期 業績予想	予想の前提
(単位：百万円)				
売上高	19,589	22,000	35,000	● 広告市場は軟調だが、成果報酬型で優良ユーザーを送客するLTVマーケティングには追い風
(前期比)	+36%	+12%	+79%	
営業利益	2,162	2,200	2,850	● マクビープラネット単体のオーガニック成長に加えネットマーケティングの連結とテクノロジー提供によるバリューアップ
(営業利益率)	11.0%	10.0%	8.1%	
(前期比)	+75%	+2%	32%	● 一時的に利益率は低下するが、中長期では売上総利益率、営業利益率ともに改善見込みであり、データ蓄積によりネットマーケティングの広告効率を改善予定(進捗次第で見通しを更新)
経常利益	2,108	-	2,800	
親会社に帰属する 当期純利益	1,567*	-	1,800	
(前期比)	+103%	-	+15%	

*特別利益：ネットマーケティングの株式売却益244百万円を含む

業績推移

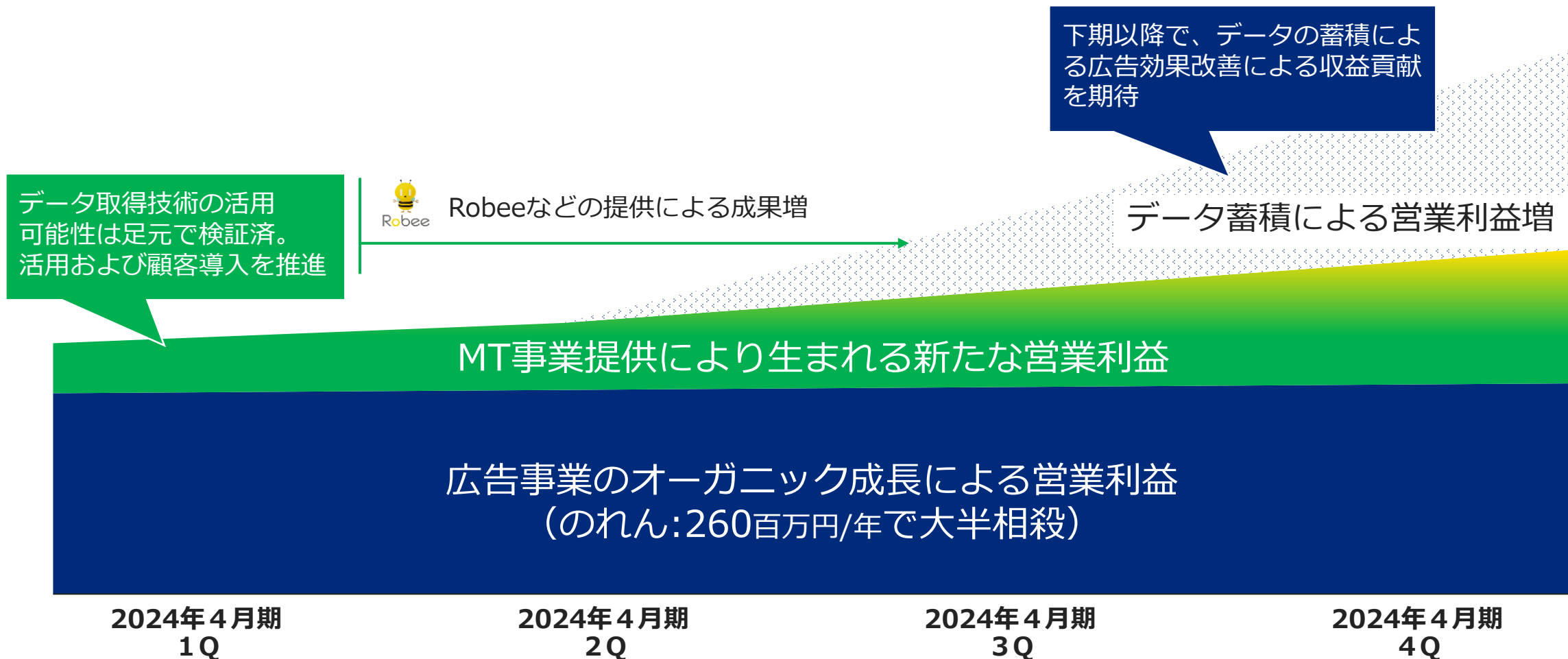
■ ネットマーケティングの連結により売上高と営業利益は増加見込み。売上総利益率と営業利益率は同社との利益率の差とのれん償却により一時的な低下が予想されるが、中長期では改善予定。



ネットマーケティングによる利益寄与イメージ

- ネットマーケティングがマクビープラネットのデータ取得技術を活用することによる収益向上の可能性は検証済。データの蓄積による更なる収益貢献を期待しているものの、計画には確度の高い範囲を反映。

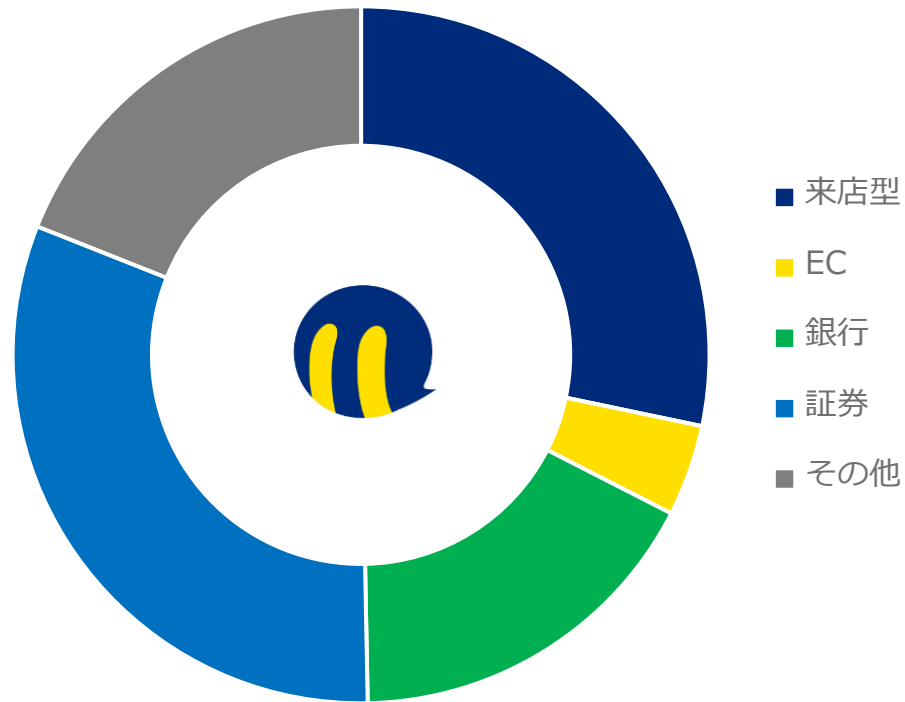
貢献営業利益イメージ



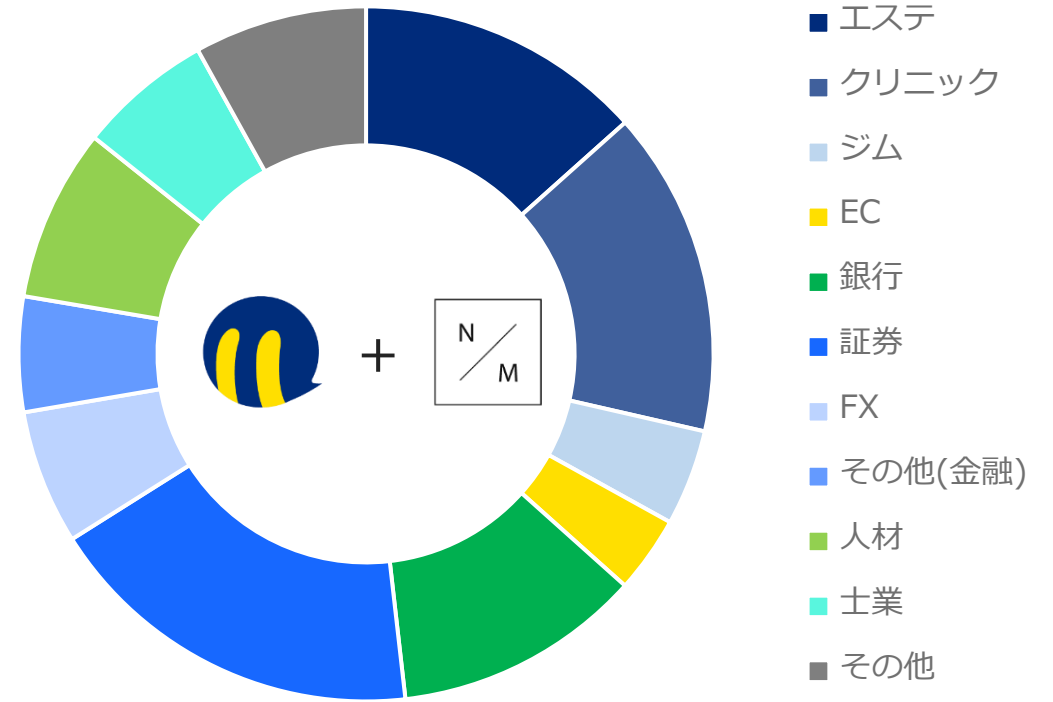
顧客のポートフォリオ化

- ネットマーケティングのグループインにより、顧客のポートフォリオが充実。
個社や顧客の業界トレンドによる影響は低減される見込み。

業界別売上シェアイメージ



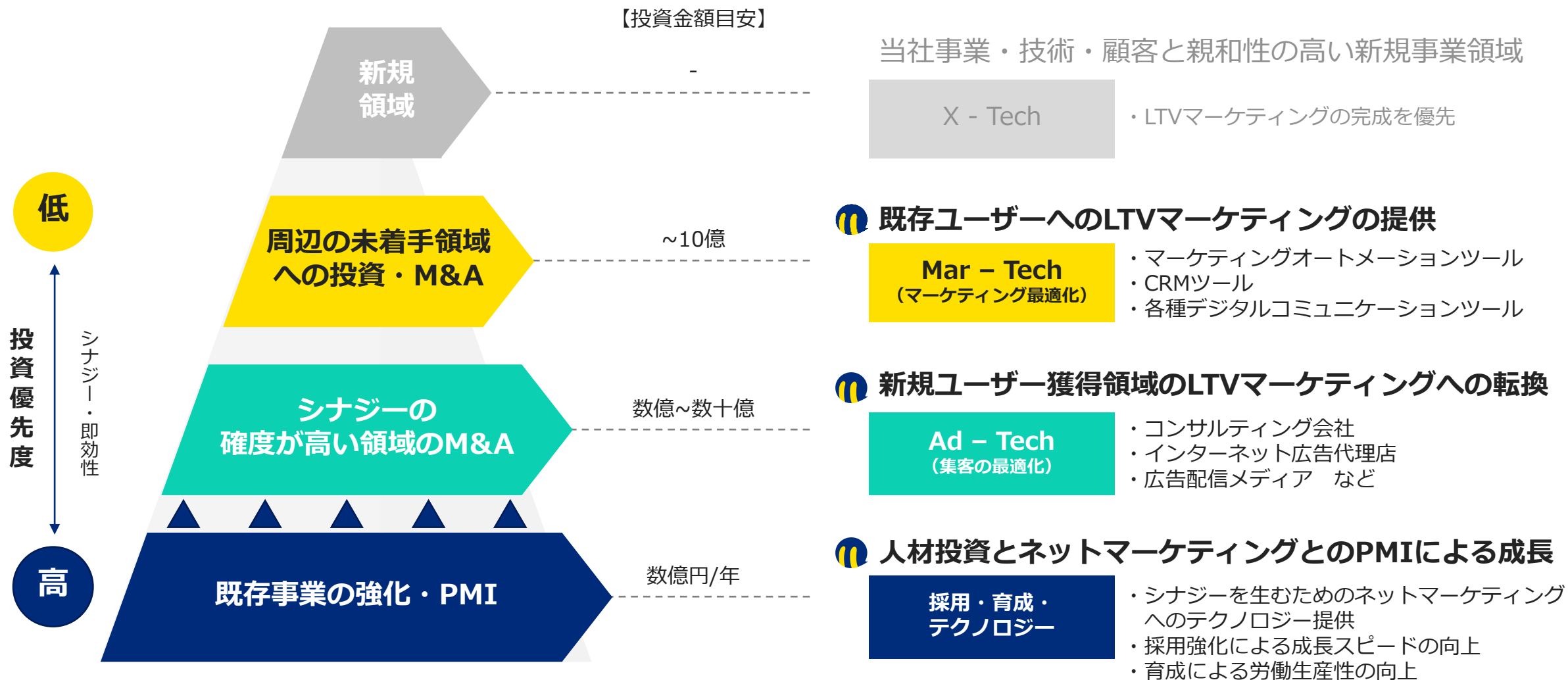
業界の偏重と大口顧客のシェアが高いため
個社要因に影響を受けやすくリスクがある状態



業界が拡大したことと大口顧客のシェアが低くなった
ことで個社要因に影響を受けづらくなる見込み

投資戦略

- **人材投資とPMIが最優先**。並行して既存の競争力を活かせる領域の拡充・拡大を優先しつつ、周辺領域や新規領域の投資を検討。



前期比較

■ 売上総利益率が高いMT事業の成長により、売上総利益率・営業利益率が大きく向上。既存業界の新規顧客・既存顧客以外に、人材・教育業界も拡大。

(単位：百万円)	2022年4月期4Q 実績	2023年4月期4Q 実績	前期比 増減額	前期比 増減率
売上高	14,425	19,589	+5,163	+36%
売上総利益	2,649	4,067	+1,417	+54%
AC事業 売上総利益	1,744	2,403	+658	+38%
MT事業 売上総利益	905	1,664	+758	+84%
販管費	1,412	1,905	+492	+35%
人件費	565	721	+156	+28%
採用教育費	52	61	+9	+17%
システム利用料	51	131	+79	+157%
その他	757	992	+235	+31%
営業利益	1,237	2,162	+924	+75%
営業利益率	8.6%	11.0%	+2.4pt	-

テクノロジーの進化によりMT事業が成長し中期経営計画で目標としていた営利率10%を達成

▶ **AC事業 売上総利益率が前年同期比で +38%成長**

- ・ 来店型業界は新規クライアントが大きく伸長
- ・ 証券業界は前期特需分を新規クライアントにより同水準の売上
- ・ 銀行業界は地銀や新たな金融案件が伸長
- ・ その他業界の新規クライアントも順調に進捗

▶ **MT事業 売上総利益は前年同期比で +84%成長**

- ・ Robeeの体制変更によるAC事業とのシナジー効果により成長
- ・ 独自のデータ取得技術活用により分析精度が向上し成果増

▶ **販管費**

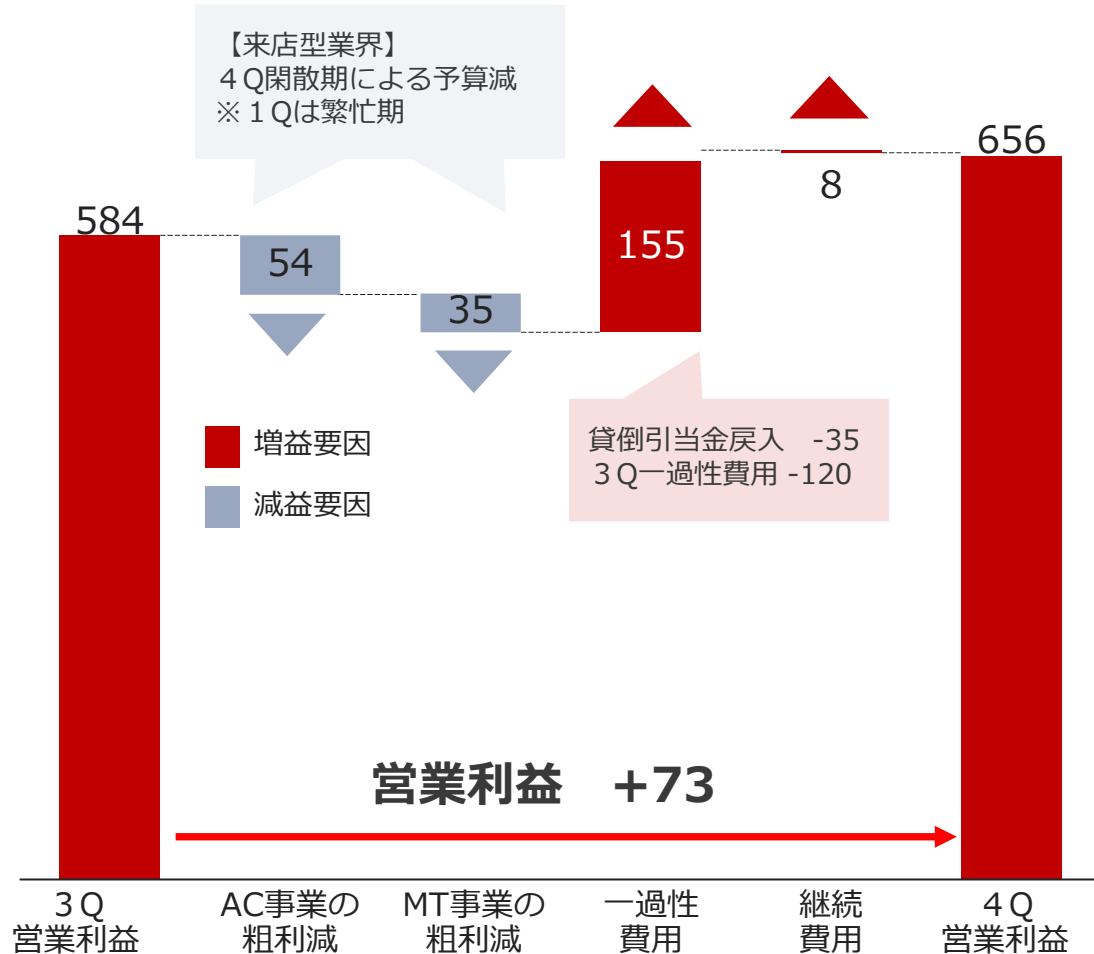
- ・ 人員数増加に伴う費用増 +156百万円
- ・ システム利用料：DATA基盤構築 +79百万円
- ・ その他：M&A取得関連費用等（一過性含む）+235百万円

▶ **営業利益 前年同期比で +75%改善**

- ・ 事業成長による利益成長
- ・ AC×RobeeのシナジーによりMP単体の売上総利益率が向上

前四半期比営業利益増減分析

- 来店型業界の閑散期によりAC事業及びMT事業は減益。3QのM&A取得関連費用の一過性コスト削減と貸倒引当金繰入もあり増益。1Qは来店型業界が繁忙期のため粗利は4Qよりも増加見込み。



	2023年 4月期 3Q実績	2023年 4月期 4Q実績	QonQ 増減額	QonQ 増減率
売上高	5,211	5,502	+290	+5.6%
売上総利益	1,173	1,084	-89	-7.6%
AC事業 売上総利益	683	628	-54	-8%
MT事業 売上総利益	490	455	-35	-7%
販管費	589	427	-162	-28%
一過性費用	120	-35	-155	-
継続性費用	470	462	-8	-2%
営業利益	584	656	+73	+12%
営業利益率	11.2%	11.9%	+0.7pt	-

