

2024年4月期 第1四半期 決算説明資料

2023年9月13日

株式会社Macbee Planet

証券コード(7095)



会社概要

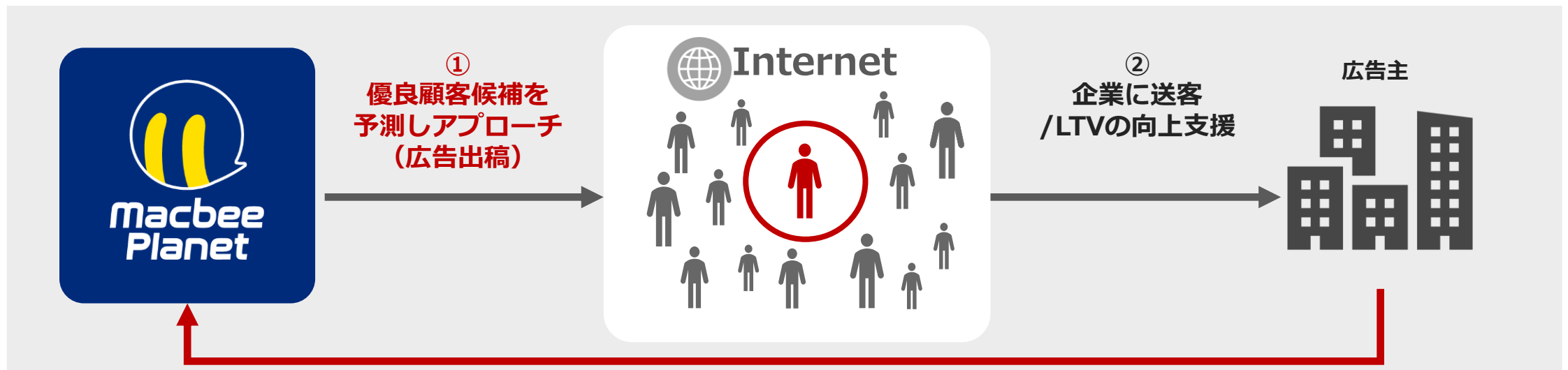
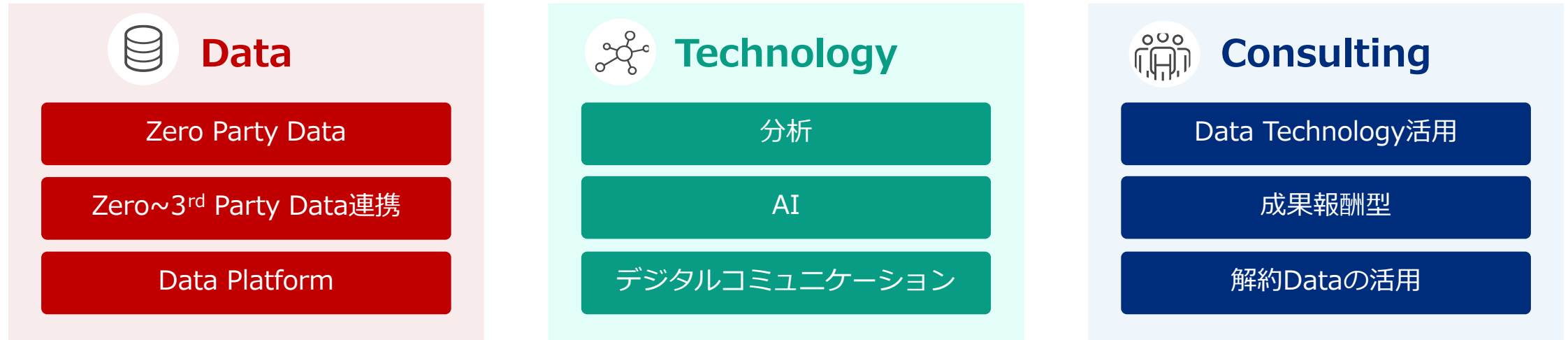
社名	株式会社Macbee Planet (7095)
設立日	2015年8月25日
資本金	2,631百万円 (2023年7月末現在)
事業内容	データを活用したマーケティング分析サービスの提供
本社所在地	東京都渋谷区渋谷三丁目11番11号
正社員	143名(2023年7月末現在)

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

事業概要：LTVマーケティングとは

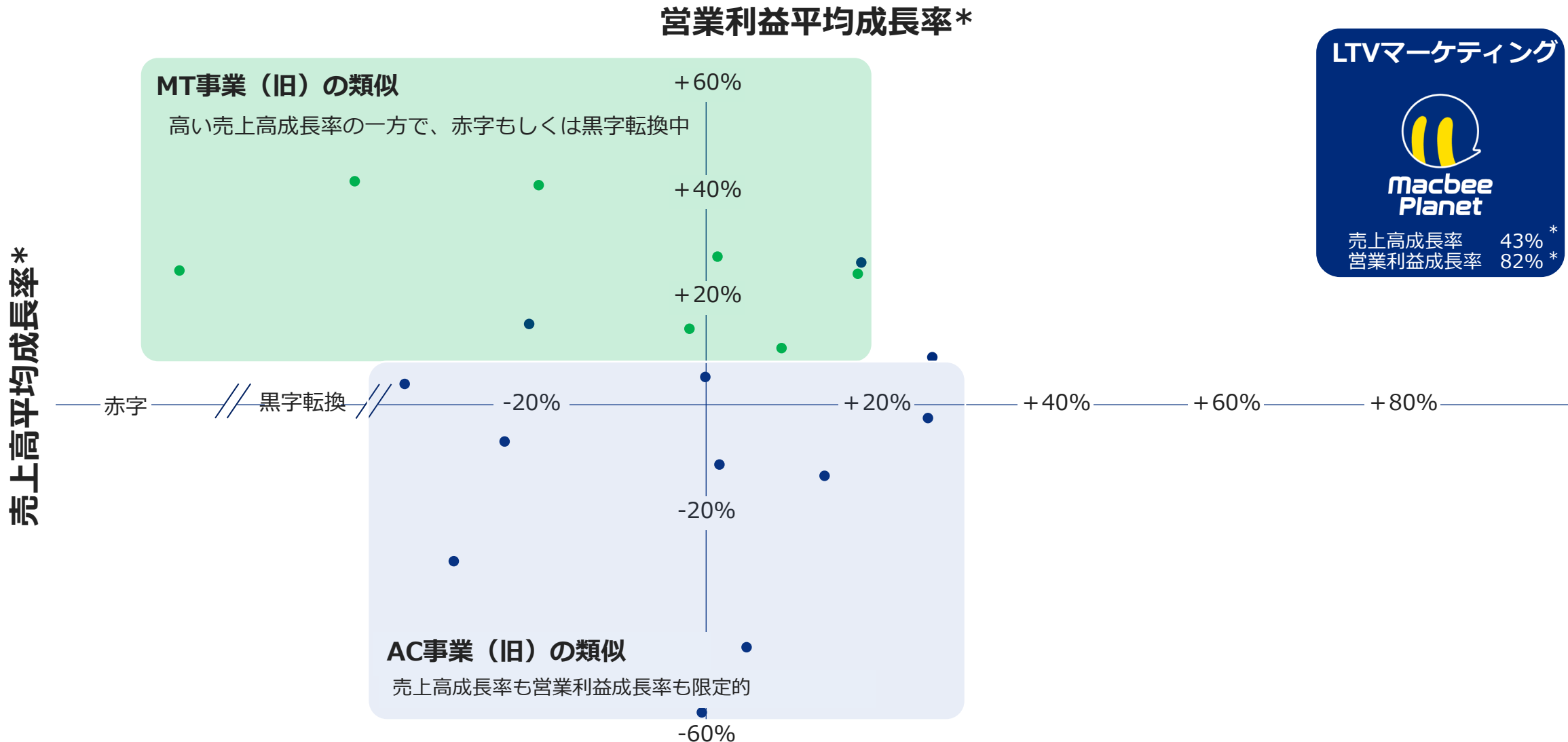
■ ユーザーの利用金額・継続期間を最大化するためにデータを駆使したデジタルマーケティング。



③ 成果報酬を受領

テクノロジーによる類似企業比での高い成長率

■ 広告代理店やマーケティングテクノロジー企業と比較し、**高い売上高成長と営業利益成長を実現。**

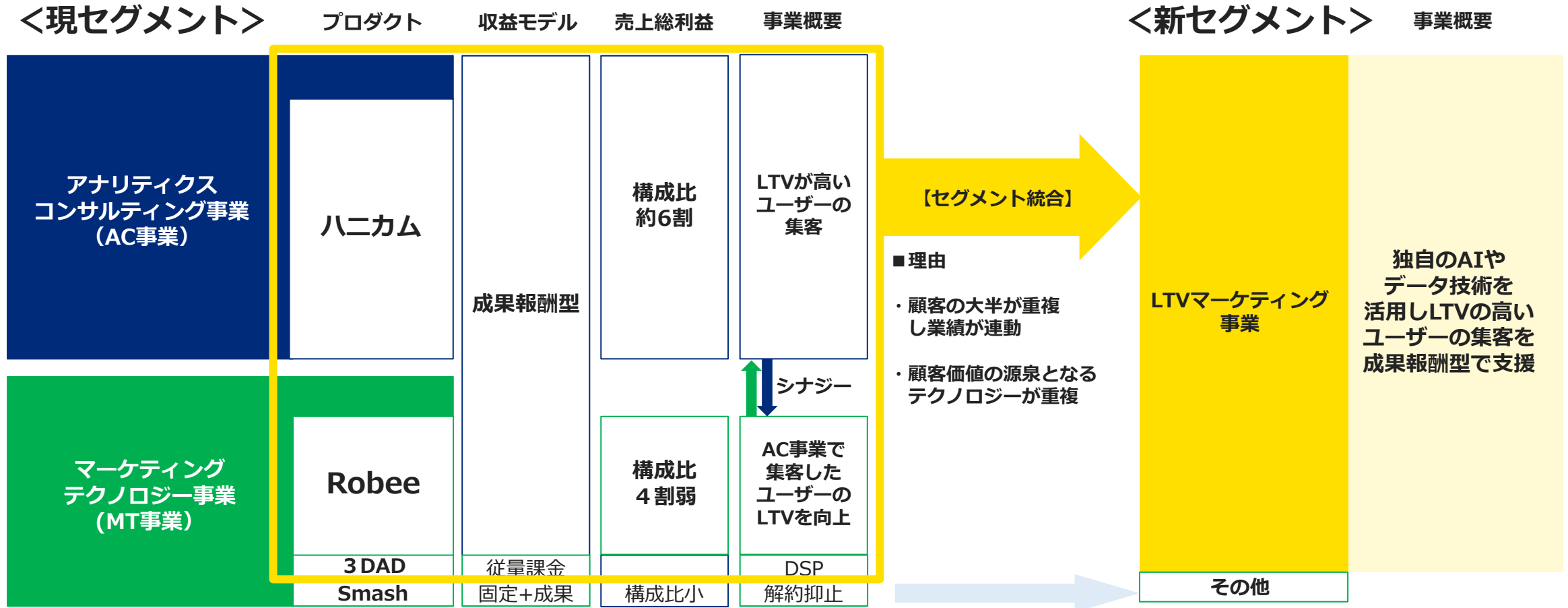


* 2023年7月時点で東証に上場している上場会社19社の3年間のCAGR

* 2019年4月期から2023年4月期の当社のCAGR

セグメント変更

- ネットマーケティング連結を機に、当社グループの事業活動や経営環境を適切に反映するため、AC事業とシナジーが大きいMT事業の主要プロダクト“Robee”とAIプラットフォームを運営する“Alpha”を統合し、単一セグメントへ変更。



2024年4月期 第1四半期決算ハイライト



- オーガニック成長とネットマーケティングの連結により、売上高は前期比2倍の成長を実現。同社とのシナジーも貢献し、のれん償却費の増加を踏まえても営業利益は約2.2倍に成長。

売上高

単位 (百万円)

2023年4月期1Q	2024年4月期1Q	増減率
4,521	9,169	+103%

今期よりネットマーケティングを連結。PMIも順調に進捗し、大幅な事業成長を実現。

▶売上高 前年同期比で+103%成長

- ・既存顧客の成長に加えて新規顧客が順調に拡大 (来店型業界の繁忙期による季節性による売上増あり)
- ・2023年3月にグループインしたネットマーケティングを連結

EBITDA

2023年4月期1Q	2024年4月期1Q	増減率
497	1,121	+125%

▶EBITDA 前年同期比で+125%成長

- ・Alphaのれん償却 41百万円/Q
- ・ネットマーケティングのれん償却 64百万円/Q

営業利益

449	1,004	+123%
-----	-------	-------

▶営業利益 前年同期比で+123%成長

- ・事業成長による利益増

営業利益率

9.9%	11.0%	+1.1pt
------	-------	--------

▶営業利益率 前年同期比で+1.1pt改善

- ・売上総利益率向上 (20.3%→21.3%)

2024年4月期1Q：概況



■ Macbee Planet、ネットマーケティング共に順調に推移。体制整備も行い更なる成長に向けた取組を推進。



項目	2024年4月期1Q概況	
新規顧客		<ul style="list-style-type: none">・前期に獲得した新規顧客が伸長し業績寄与・ネットマーケティングと営業連携し取組推進中
	ウェルネス	<ul style="list-style-type: none">・繁忙期(季節性)需要を取込み拡大 (2Qでは減収見込み)
既存顧客	金融	<ul style="list-style-type: none">・大手証券以外の顧客で伸長
	その他	<ul style="list-style-type: none">・アプリ・ゲームが伸長・土業は予算減小により減収
PMI体制		<ul style="list-style-type: none">・ネットマーケティングとMacbee Planetの間で、相互に役員派遣を行い、連携強化。CTOを中心に開発面においてPMIを推進
PMI成果	モチベーション	<ul style="list-style-type: none">・広告事業に対して高い熱意を有する社員に集約・Macbee Planetとのグループ内競争も好刺激
	売上高	<ul style="list-style-type: none">・医療領域の顧客が順調に推移し、再成長
	売上総利益率	<ul style="list-style-type: none">・データ取得技術等の提供によるシナジー効果により売上総利益率が改善

状況

2024年4月期業績

- ・ 総評として、計画を大幅に上回り順調に推移
- ・ ネットマーケティングとのシナジーは足元でも発揮され、業績予想以上の貢献となる見込み。今後の更なる進展に手応え有
- ・ 1Qは季節性需要の取込により成長しており、2Qは1Q対比減収減益の想定

広告市場*

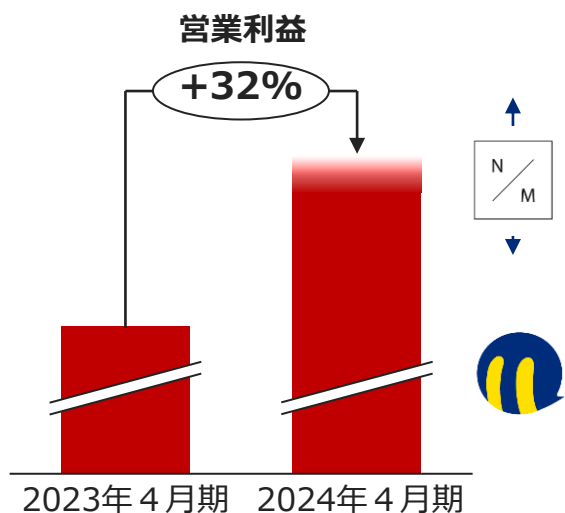
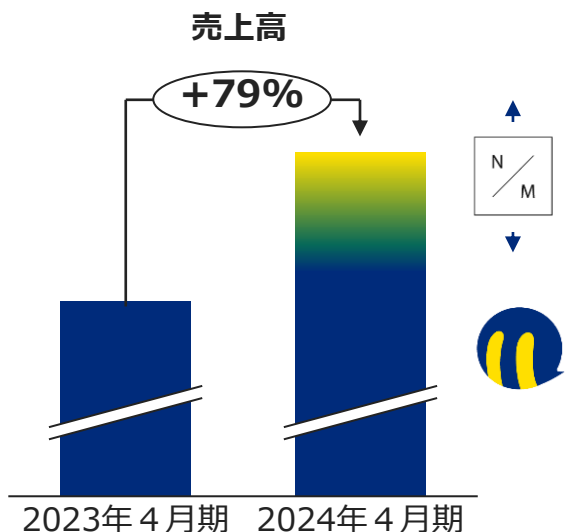
- ・ 広告市場全体の成長率は鈍化しているものの、継続的に拡大
当社はLTVマーケティングの優位性により市場拡大の恩恵を享受
- ・ Cookie規制や広告プラットフォームの広告審査基準の厳格化、属性ターゲティングの精度低下により広告効率は低下も当社は独自のデータ取得技術の活用により影響は限定的
- ・ 広告出稿における指標として、購買リフト(実購買数)やLTV、ROAS(広告費に対する売上高)は依然と高く、ユーザーの質を重視した集客を成果報酬型で提供する当社にとっては追い風
- ・ 2023年下期にかけて広告市場は上向く見込み

今期の取り組み

- ・ 引き続きネットマーケティングとのPMIを優先し、収益を向上
- ・ 周辺領域のM&Aの検討加速
- ・ マーケットニーズに応える新サービスや機能を開発

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	
(営業利益率)	11.0%	10.0%	8.1%	● Macbee Planet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
(前期比)	+75%	+2%	32%	
経常利益	2,108	-	2,800	● 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)
親会社に帰属する 当期純利益	1,567*	-	1,800	
(前期比)	+106%	-	+15%	

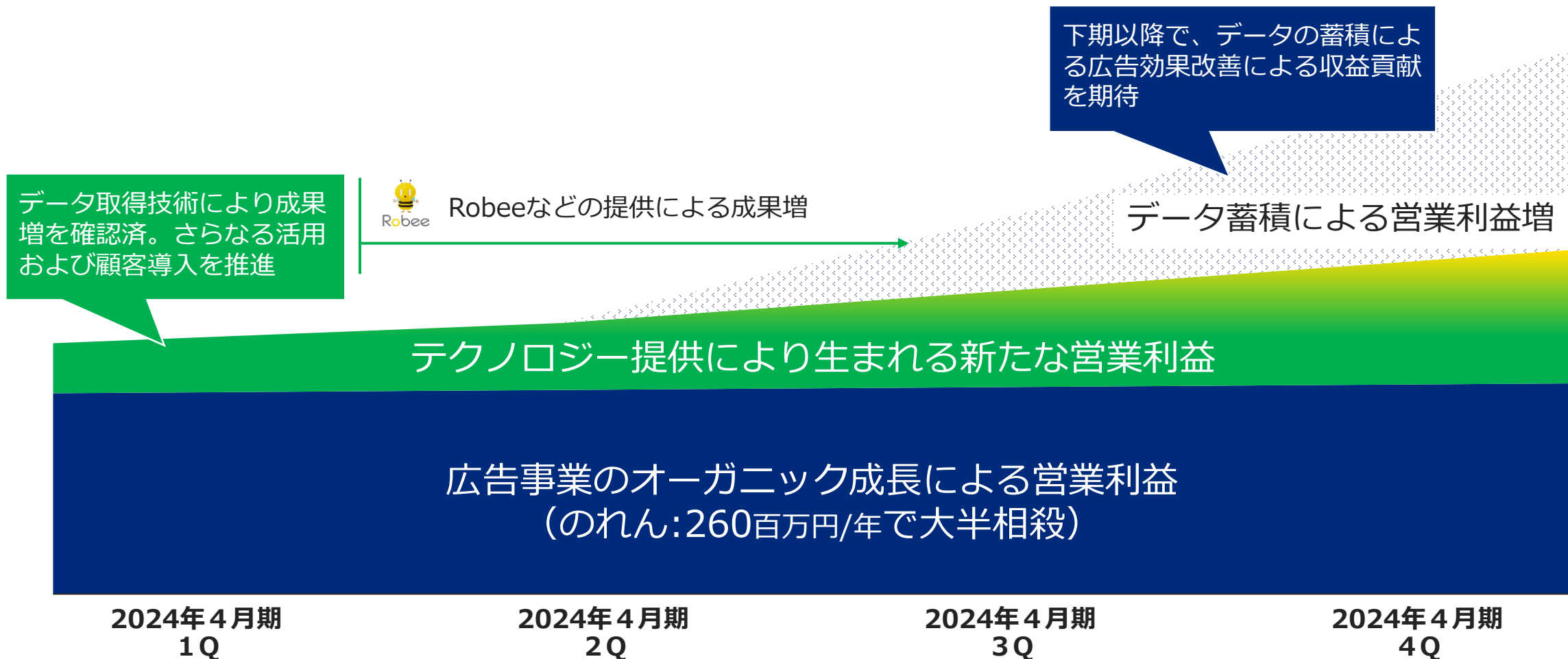
*特別利益：ネットマーケティングの株式売却益244百万円を含む

ネットマーケティングによる利益寄与イメージ



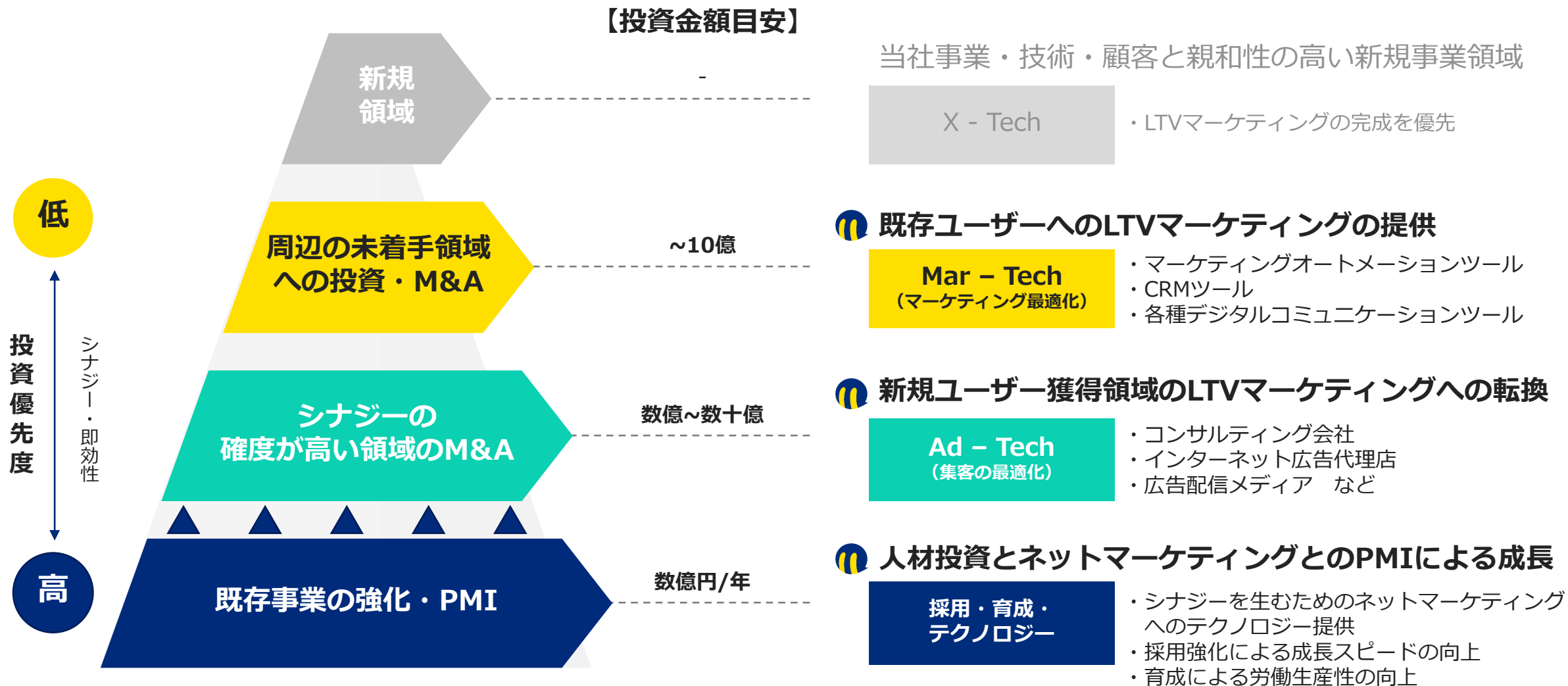
- ネットマーケティングがマクビープラネットのデータ取得技術等を活用することにより収益性が改善。データの蓄積及び当社ノウハウによる更なる収益貢献を期待しているものの、**計画には確度の高い範囲を反映。**

貢献営業利益イメージ



今後の投資・M&A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。

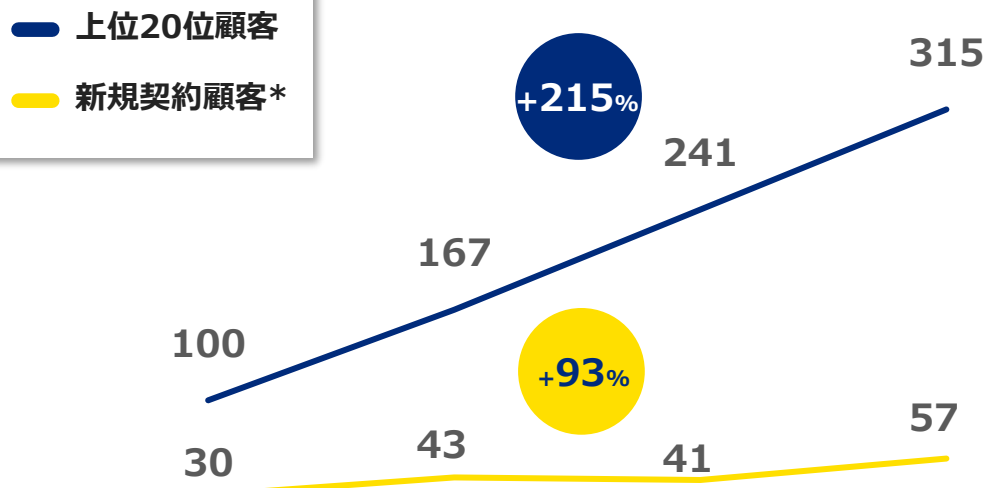


生産性の向上

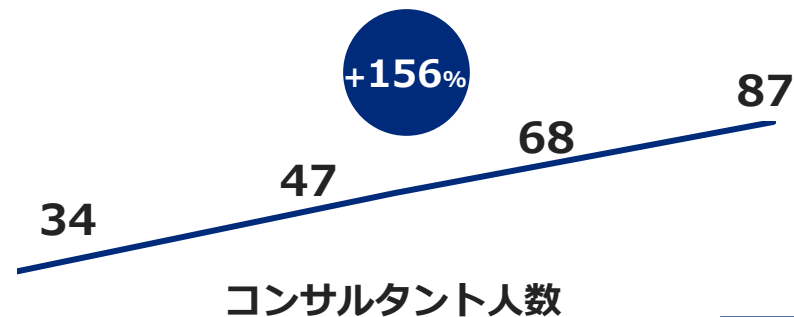


- 自社テクノロジーの進化により労働生産性は向上し、顧客単価及びコンサルタントの一人当たり売上総利益は年々向上。新規に獲得した顧客の単価も上昇し、**中長期の成長に向けた顧客基盤を構築**。

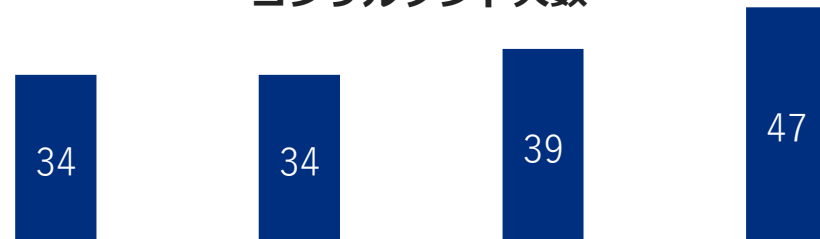
顧客あたり年間売上



一人当たり売上総利益 (百万円)



コンサルタント人数



	2020年4月期	2021年4月期	2022年4月期	2023年4月期
上位20位年間売上単価	100	167	241	315
上位20位シェア	70%程度	80%程度	80%程度	70%程度
新規契約顧客年間売上単価	30	43	41	57

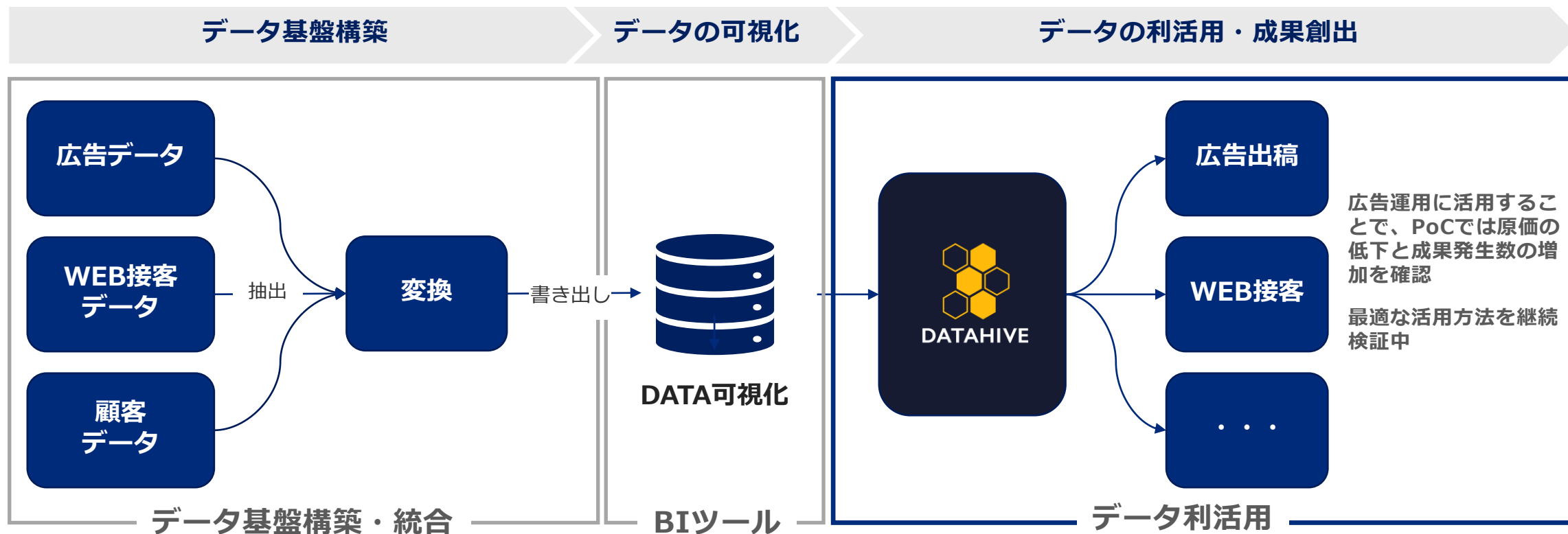
	2020年4月期	2021年4月期	2022年4月期	2023年4月期
収益部門正社員数	34	34	39	47*
売上総利益	1,173	1,597	2,649	4,067
一人当たり売上総利益	34	47	68	87

*単価は、2020年4月期の既存顧客の単価を100とした場合の数値
*新規：獲得した期の翌期の年間売上

* Macbee Planetのみ

技術基盤の構築（業界横断で活用）

- DATAHIVE(PoC中)を活用することで、データ基盤の構築・可視化から利活用までサポートし、様々な業界のマーケティングを支援できる体制を構築。

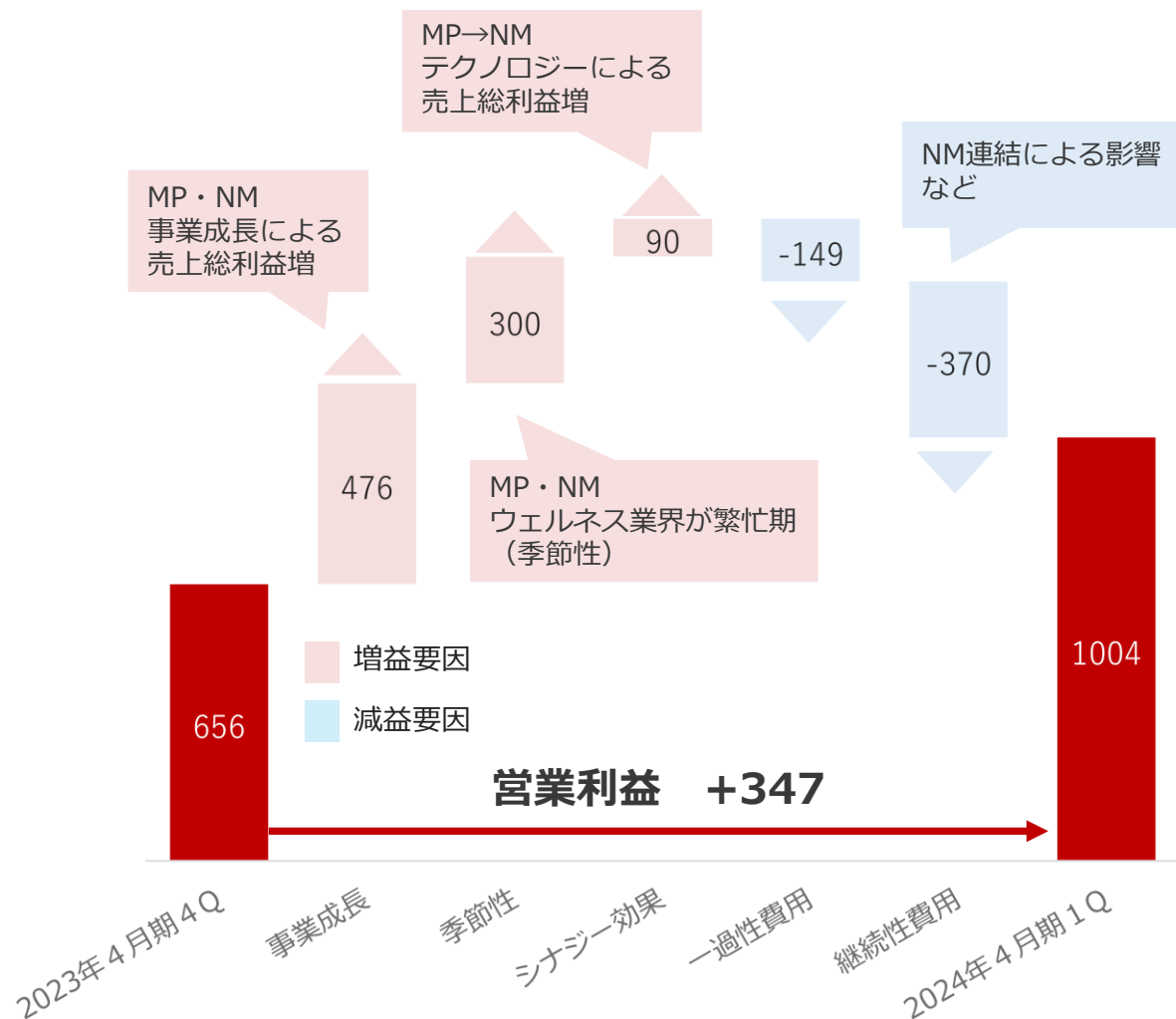


業界を問わずマーケティングを支援

2024年4月期第1四半期 業績

前四半期比営業利益増減分析

- 来店型業界で季節性の売上を取込んだ他、両社の事業成長やシナジーにより大幅な増収増益。
2Qは季節性により増加した売上が復調するため、**QoQで減収減益予定**。



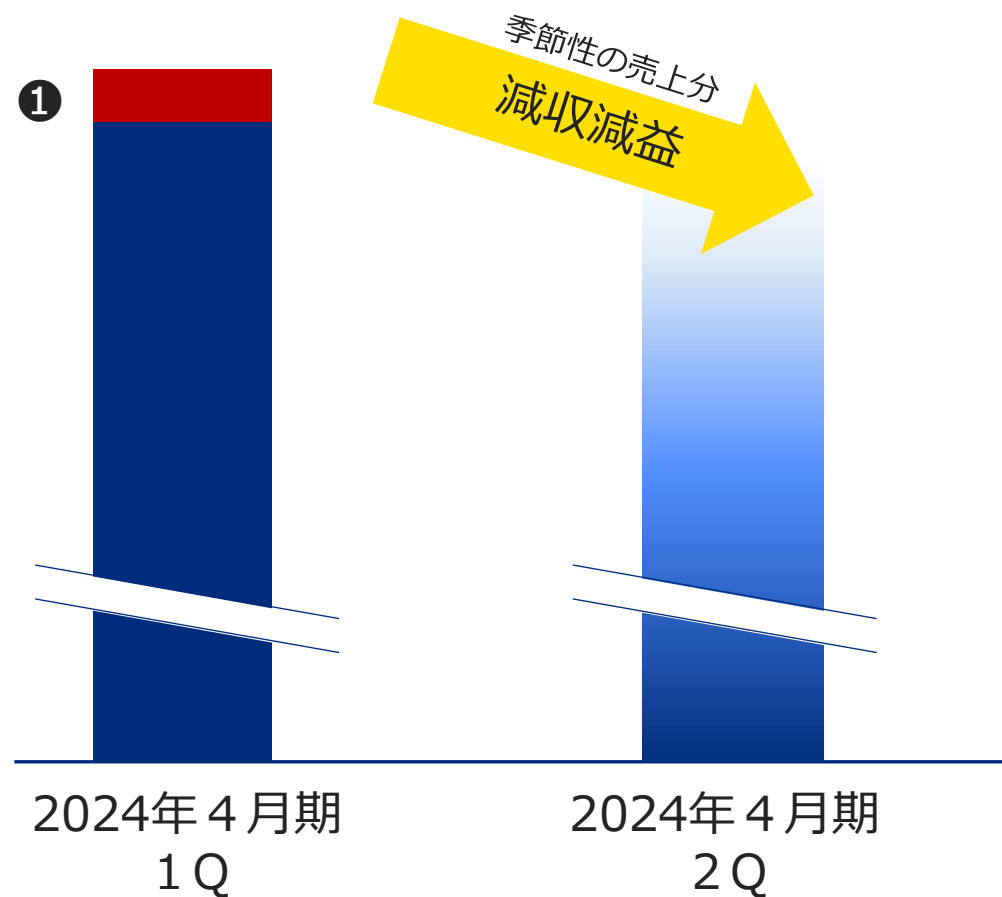
単位(百万円)	2024年 4月期 1Q実績	2023年 4月期 4Q実績	QonQ 増減額	QonQ 増減率
売上高*	9,169	5,502	+3,667	+67%
売上総利益	1,950	1,084	+866	+80%
一過性 売上総利益	約300	-	+300	-
販管費	946	427	+518	+121%
一過性 費用	114	-35	+149	-
継続性 費用	832	462	+370	+80%
営業利益	1,004	656	+347	+53%
営業利益率	11.0%	11.9%	-0.8pt	-

※MP : Macbee Planet NM:ネットマーケティング

※純額処理されている売上含

2Q業績のイメージ

- 2Qは、1Qに季節性による売上があった影響でQoQで減収減益の見込み。
下期にかけてはネットマーケティングとのシナジーや新規顧客獲得により再度増収を想定。



売上高

1Q比減収~同等水準

増収余地

新規顧客の獲得は順調で、①の増加分を補完できる可能性有

減収要因

①来店型業界が季節性需要を取込んだ影響で、2Qは縮小

営業利益

1Q比減益

増益余地

ネットマーケティングとのシナジーによる増収可能性はあるも、3Q以降の見通し

減益要因

新規顧客の粗利率は低い傾向にあるため新規増収分では①の要因を吸収できない見込み