



## 株式会社 Macbee Planet

2022 年 4 月期通期決算説明会

2022 年 6 月 13 日

ただいまより、株式会社 Macbee Planet、2022 年第 4 月期通期決算説明会を始めさせていただきます。

本日は 2022 年 4 月期通期決算概要を、代表取締役社長の千葉よりご説明いたします。その後、皆様のご質問をお受けいたします。

それでは千葉社長、お願いいたします。

## 会社概要

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	403百万円 (2022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	70名(2022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
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

2

**千葉**：株式会社 Macbee Planet、2022 年第 4 月期通期の決算発表をさせていただきます。改めまして、代表取締役の千葉と申します。よろしくお願いいたします。

まずは会社概要です。

当社 Macbee Planet は 2015 年の 8 月に創業し、2020 年の 3 月に東証マザーズへ上場しました。昨期のトピックといたしましては、2021 年 8 月に株式会社 Alpha を完全子会社化してグループインさせています。

事業内容は、データを活用したマーケティング分析サービスの提供を行っています。

## 2022年4月期決算ハイライト

■ AC事業・MT事業が計画を上回る成長をし、売上高・営業利益共に**過去最高**を実現。

売上高			単位 (百万円)	
2021年4月期	2022年4月期	増減率		
9,779	<b>14,425</b>	<b>+48%</b>		▶AC事業 <b>YoYで+42%成長</b> ・証券業界の特需を除いてもYoYで順調に成長 ・ウェルネス業界向けが拡大するとともに その他業種向けも着実に成長 ・新規クライアント獲得も順調に推移
AC事業 9,479	<b>13,499</b>	<b>+42%</b>		▶MT事業 <b>YoYで+209%成長</b> ・AC事業の成長に伴いMT事業の主力プロダクト 「Robee」も成長 ・Alphaがグループイン
MT事業 299	<b>925</b>	<b>+209%</b>		

営業利益				
2021年4月期	2022年4月期	増減率		
785	<b>1,237</b>	<b>+58%</b>		▶営業利益 <b>YoYで+58%成長</b> ・AC・MT事業の拡大により成長
営業利益率 8.0%	<b>8.6%</b>	<b>+0.6pt</b>		▶営業利益率 <b>+0.6pt改善</b> ・売上総利益率が高いMT事業が成長

3

続いて、2022年4月期の決算ハイライトとなります。

AC事業・MT事業が計画を上回る成長をし、売上高、営業利益ともに過去最高を実現しています。

2022年の4月期は、売上高は+48%、144億2,500万円になっています。

営業利益に関しては、+58%の12億3,700万円となっています。営業利益率に関しては、2021年4月期比で0.6ポイント改善し、8.6%となっています。

AC事業につきましては、証券業界にあった特需を除いても、順調に成長しています。それ以外に銀行業界や、ウェルネス業界の既存クライアントも拡大しており、新規クライアントの獲得も順調に進んでいるため、今期以降の成長にも寄与するものと考えています。

注目いただきたいのは、売上総利益率が高いMT事業が2022年4月期比で+209%と、大きく利益貢献している点です。第3四半期からAC事業とのシナジーが効く体制に変更した結果、MT事業のみならずAC事業の事業売上にも貢献しています。

こちらに関しては、後程改めてお伝えできればと思っています。

# 2022年4月期成長戦略進捗

■各重点施策は順調に進捗中。施策を横断する新プロダクト開発にも開発着手。



4

続いて2022年4月期の成長戦略の進捗について、お話をさせていただきます。

当社では、中期の成長戦略の中で三つ重点項目を挙げております。

一つ目、LTV向上力のさらなる発展。二つ目、データ解析とコンサルのAI化。三つ目、他業種への展開加速。この三つを重点項目として挙げております。

まずは結論を申し上げますと、各重点施策ともに順調に進捗しています。

一つ目のLTV向上力のさらなる発展においては、RobeeをAC事業とシナジーの効く体制に変更し、連携強化を図っています。その結果、AC事業もMT事業も、売上成長だけではなく、AC事業の売上総利益率の向上も実現することができています。この影響は、進行期も続くものと考えています。

続いてデータ解析とコンサルのAI化ですが、コンサルタントの稼働データを解析し、ハイパフォーマーのプロセス定義が完了しています。今期から、教育チームを社内に新たに設け、人材の即戦力化に取り組んでいます。

三つ目の他業種への展開についてお話をさせていただきます。他業種への展開につきましては、ウェルネス、金融以外に人材業界やパーソナルジムに取り組んでいます。また、3DADに関しては、これまでゲーム業界が非常に多くありましたが、ゲーム業界以外にも提供を開始しており、順調に推移しています。

採用の強化及び人員の増強に関しても順調に進み、エンジニア組織は 1.5 倍になり、全体では前期比で +46% で、22 名増員しています。

## 2023年4月期業績予想

■ 売上高170億円・営業利益16億円と増収増益を継続見込み。

売上高			単位 (百万円)	増減率	<ul style="list-style-type: none"> <li>・新規プロダクトによる成果増及び新たな収益</li> <li>・新規顧客を獲得</li> </ul>
2022年4月期	2023年4月期				
14,425	<b>17,000</b>			<b>+18%</b>	
営業利益					<ul style="list-style-type: none"> <li>・売上増加に伴う営業利益成長</li> </ul>
2022年4月期	2023年4月期				
1,237	<b>1,600</b>			<b>+29%</b>	
営業利益率					<ul style="list-style-type: none"> <li>・人員増強による人件費増加以外は概ね今期同等であり、販管費率は低下</li> </ul>
2022年4月期	2023年4月期				
8.6%	<b>9.4%</b>			<b>+0.8pt</b>	



5

続いて、2023年4月期の業績予想についてご説明します。

2023年4月期の業績予想に関しては、売上高170億円、営業利益は16億円と、増収増益を継続して見込んでいます。

営業利益率に関しても、今期の実績で8.6%となっており、0.8ポイント改善して9.4%を見込んでいます。

増収の要因としては、新プロダクトによるAC事業の成果増が大きく寄与してくると考えています。加えて事業成長による営業利益も増える見込みですが、販管費については、人員増による人件費の増加以外は、概ね2022年4月期と同等となりますので、人件費以外の販管費率は低下し、利益率は向上すると見込んでいます。

なお2022年4月期第4四半期の会計期間におきましては、先行投資をしながら営業利益率は9.5%となっていますので、2023年4月期の営業利益率9.4%は達成可能性が非常に高いと判断しています。

この業績予想について、ポイントを追加で2点お伝えさせていただきます。下の部分に記載しております。

2023年の4月期第1四半期につきましては、2022年4月期の第1四半期に証券特需があったため、減収は免れないと考えていますが、同水準程度の営業利益は確保できるものと考えています。

また、通期の増収は2022年4月期比で+18%程となっていますが、前期の特需の影響が約14億円ございましたので、この14億円を差し引いた実力値は約130億円と考えています。そこから考えると、売上高成長も+30%程となっており、中期経営計画通りの高成長を計画していますので、ご安心いただければと思っています。

## 新プロダクト開発

- 既存プロダクトと連携し顧客データをAIにより統合・分析を行い、LTVマーケティングを実現する独自のプラットフォームを開発中。



顧客データを統合・AIで分析し  
LTVマーケティングを実現する  
独自のAIプラットフォーム

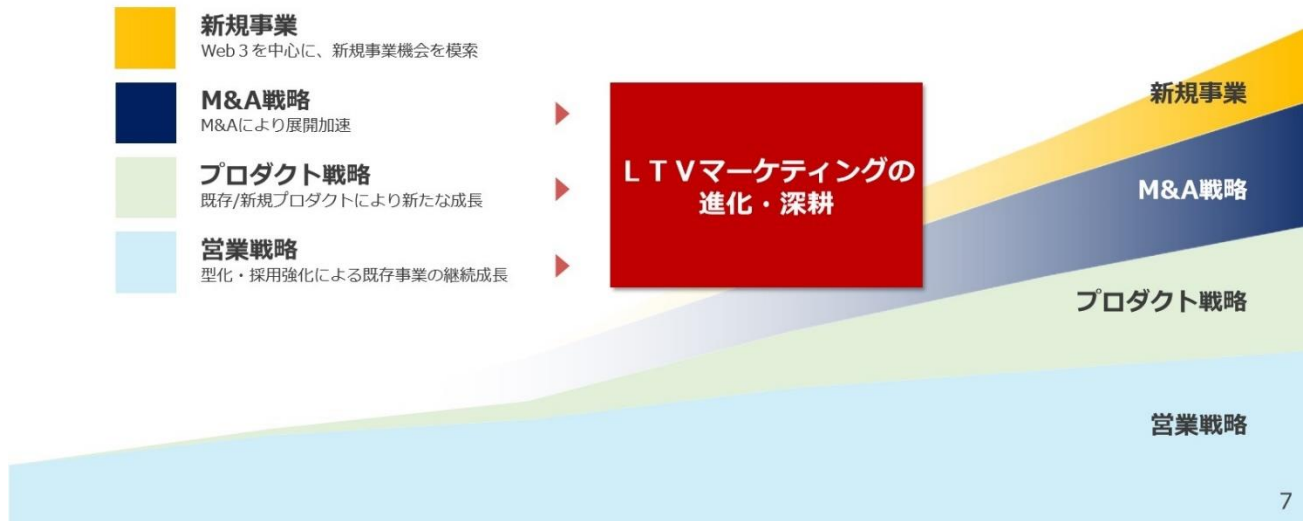
6

続いて、新プロダクトの開発についてお伝えいたします。

現在 LTV マーケティングに特化した AI プラットフォームを開発中です。国内でも類を見ない独自のものとなり、当社の成長戦略を加速するプロダクトになりますので、ぜひ今後の展開に期待ください。

## 成長イメージ

■新規プロダクトとM&Aを以てLTVマーケティングを進化・深耕。  
中期経営計画期間後の展開に向けたWeb3領域での新規事業も模索。



続いて、今後の成長イメージについてお話しします。

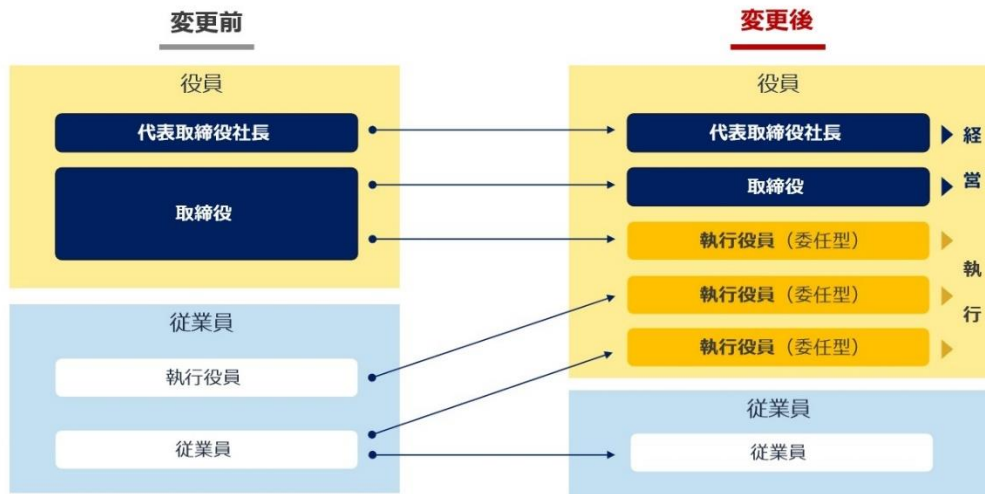
これまで掲げてきた型化や採用強化、他業種への展開などの営業戦略・プロダクト戦略により、引き続き成長を継続していこうと考えていますが、現在開発している新プロダクトにより掲げてきた戦略だけでなく M&A 戦略も進みやすくなり、新たな成長曲線を描くことができると考えています。

さらに、中期経営計画については 24 年 4 月期までの計画となっていますが、その後の成長を見据えて、LTV マーケティング以外にも取り組んでいきたいと考えており、Web3 領域を中心に、新規事業機会を模索しています。

こちららも今後のリリースを楽しみにいただければと考えています。

## グループ経営体制の強化（予定）

- 業務執行の権限と責任を有した役員制度（委任型執行役員制度）を導入予定。経営と執行を分離し迅速な意思決定と非連続な成長を狙った体制を構築。



8

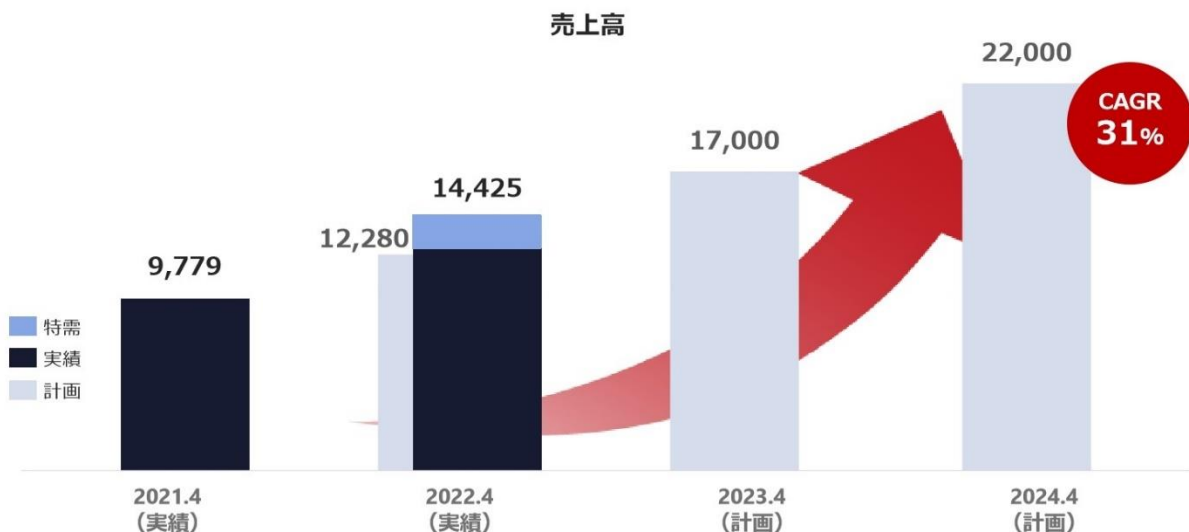
続いて、グループ経営体制の強化の話をしていきます。

非連続な成長を実現するために、役員体制の強化を図っていこうと思っています。具体的には、業務執行の権限、そして責任を有した委任型執行役員制度を新たに導入し、経営と業務の執行を分離することで迅速な意思決定を実現する体制をとっていきたくと思っています。

今後も Macbee Planet のグループ経営に注目いただければと思っています。

## 中期経営計画 進捗

- 2021年12月に開示した中期経営計画達成に向け、順調に進捗。



9

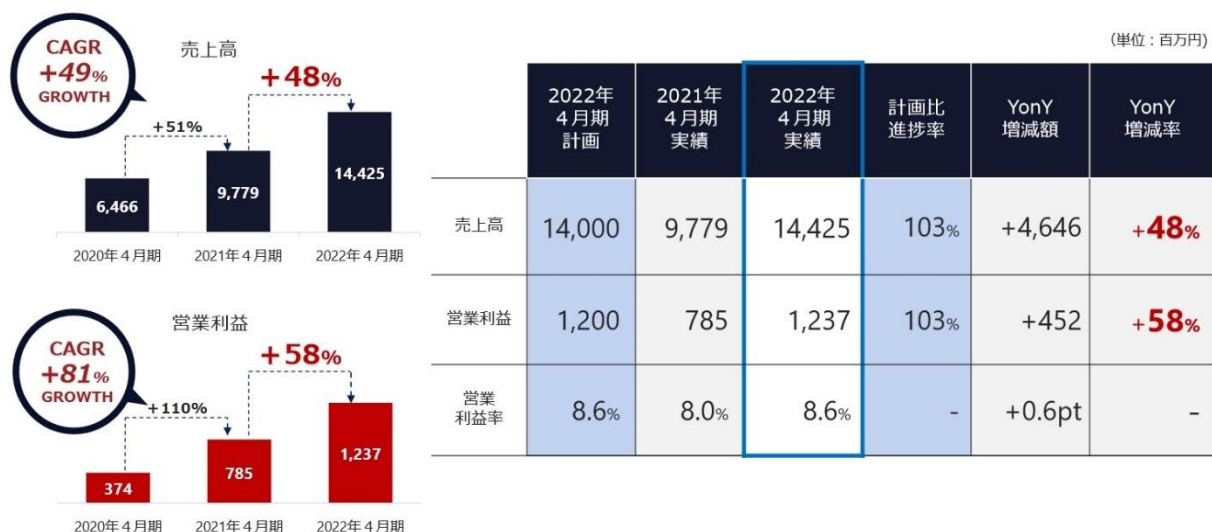


続いて、中期の経営計画の進捗についてお話をします。

2021年12月に開示した中期経営計画に関しては計画通り順調に推移しています。

## 2022年4月期業績サマリー

■AC事業に加えMT事業が計画を上回る成長をし、売上高・営業利益共に**過去最高**を実現。



11

続いて2022年4月期通期の業績について、改めてご説明します。

2022年4月期の業績サマリーですが、AC事業・MT事業共に計画を上回る成長をし、売上高、営業利益ともに過去最高を実現しています。

売上高に関しては144億2,500万円。営業利益に関しては12億3,700万円、営業利益率に関しては8.6%となっています。売上高、そして営業利益ともに過去最高を実現しました。前期比の成長率については、売上高に関しては+48%、営業利益に関しては+58%となっており、営業利益率も0.6ポイント改善ができています。

売上高、営業利益につきましては、3月に修正した業績予想も達成することができているので、ここにご報告をさせていただきます。

## 2022年4月期前期比較

■ MT事業が大きく成長し、増収増益を実現。中計達成後を見据えて人材に投資。

	2021年 4月期実績	2022年 4月期実績	YoY 増減額	YoY 増減率
売上高	9,779	14,425	+4,646	+48%
売上総利益	1,597	2,649	+1,052	+66%
AC事業 売上総利益	1,302	1,744	+442	+34%
MT事業 売上総利益	295	905	+609	+206%
販管費	812	1,412	+600	+74%
人件費	429	565	+136	+32%
採用教育費 研修費	48	63	+14	+30%
M&A 関連費用	-	169	+169	-
その他	334	614	+280	+84%
営業利益	785	1,237	+452	+58%
営業 利益率	8.0%	8.6%	+0.6pt	-

既存顧客の伸長に加え、新規に獲得した顧客も伸長しAC事業・MT事業共に大きく成長

### ▶AC事業 売上高はYoYで+42%成長

- ・証券業界の特需を除いてもYoYで順調に成長
- ・3Q以降Robeeとのシナジーにより獲得効率が向上し売上総利益率が改善（3Q 12.4%→4Q 13.8%）
- ・銀行業界は新規獲得もあり堅調に推移
- ・ウェルネス業界は新規顧客に加え既存顧客も大きく成長
- ・その他業界は人材領域を開拓中

### ▶MT事業 売上高はYoYで+209%成長

- ・Robee：体制変更し、AC事業とのシナジーを強化
- ・3DAD：ゲーム業界以外へも展開
- ・Smash：通信領域で導入進み注力

### ▶営業利益 +0.6pt改善

- ・MT事業による獲得効率と生産性向上により売上総利益率向上
- ・さらなる改善に向けて先行投資を実施
- ・組織拡大を見据えてオフィスを拡張・リニューアル

12

続いて、2022年4月期の前期比較の資料をご覧ください。

繰り返しにはなりますが、売上高に関しては+48%、売上総利益に関しては+66%、そして営業利益に関しては+58%となっています。

特に見ていただきたいのはMT事業の売上総利益で、約3倍に成長しており、MT事業の成長が全体をけん引している状況にあります。

AC事業に関しましても、Robeeによる獲得効率が向上して、売上総利益率の改善が図れている状況にあります。

各業界別の情報もお伝えさせていただきますが、一番のポイントは証券業界です。証券業界は2022年4月期の第1四半期に特需がございましたが、特需を除いても前期比で成長している状況です。

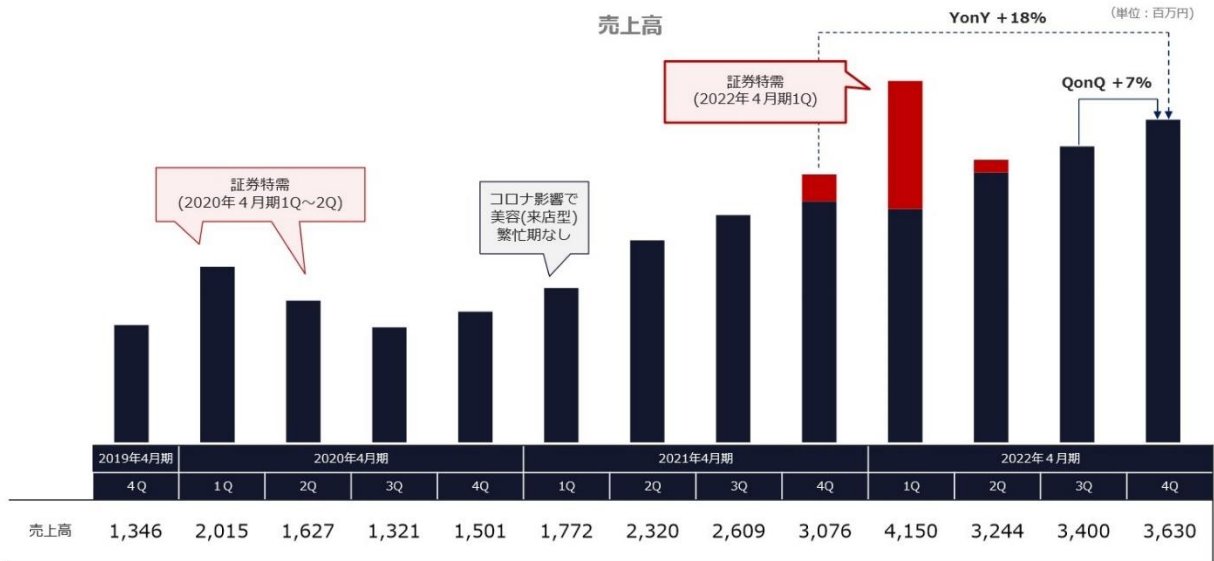
銀行業界、ウェルネス業界に関しても、既存のクライアントの成長に加えて、新規でクライアント獲得もございました。その他の業界に関しては、人材領域の開拓が進んでいます。

販管費につきましては、今期以降の成長のための先行投資として採用計画を前倒ししており、人員増に伴う人件費および採用教育費が増えている点がございます。

それ以外に、8月に実施していますAlphaのM&Aの関連費用が大きく発生している状況にあります。

## 四半期売上高推移

■ 右肩上がりの売上高トレンドは継続。



※2021年4月期から連結決算に移行したため、2019年4月期から2020年4月期の業績は単体数値を表示

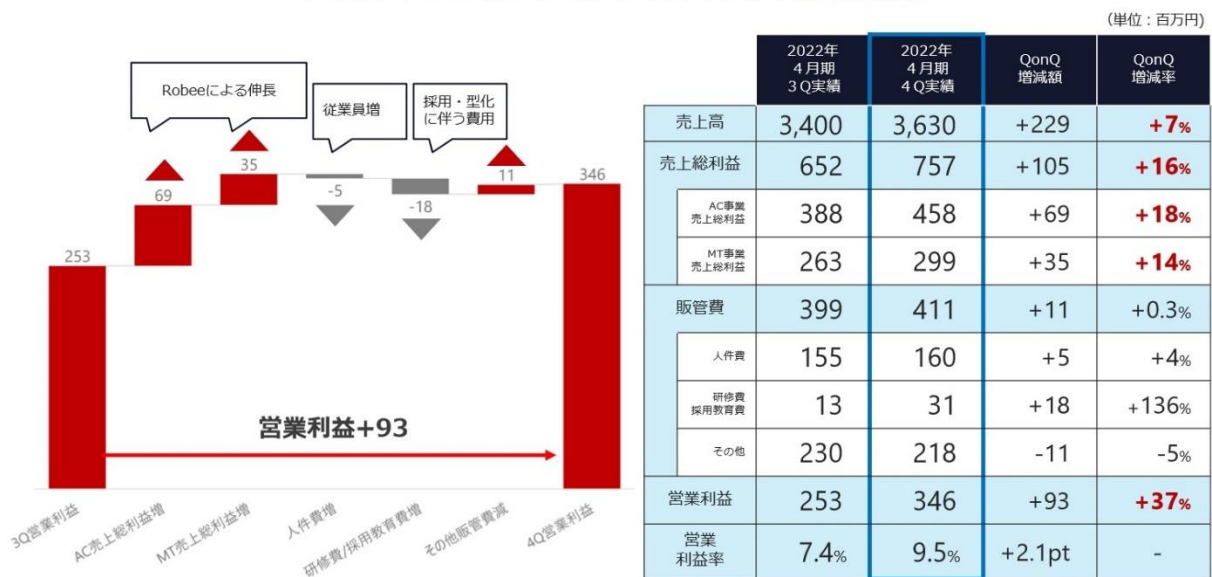
13

続いて、四半期の売上高の推移のお話をさせていただきます。

四半期ごとの売上高の推移につきましては、右肩上がりのトレンドが継続しておりまして、今後も成長を続けていければと考えています。

## QonQ営業利益増減分析

■ 事業成長により売上総利益、営業利益共に過去最高。



14

最後は QonQ の営業利益の増減分析のお話をさせていただきます。

第3四半期の営業利益に関しては、2億5,300万円、第4四半期に関しては3億4,600万円となっています。

第4四半期に関しては、特需があった第1四半期の営業利益水準を超える結果となっています。要因としては、先程申し上げた人員増に伴う人件費増、そして研修費、採用教育費の増加はありますが、それを超えてAC事業、そしてMT事業の売上総利益が伸びていることです。

両事業の売上総利益の成長に寄与しているのが、MT事業のRobeeで、第4四半期の一番のポイントとなっています。

今後も、売上高の増加だけでなく、売上総利益の向上、売上総利益率の向上を図っていきたいと考えています。

以上、簡単ではございますけれども、通期の決算発表、決算報告をさせていただきました。

## 質疑応答

---

—AC事業と Robee のシナジーが生じるような変更があったということですが、具体的には何があったのでしょうか。

千葉：元々Robeeは、SaaSのようにサービス単独で販売する部署がありましたが、この形を切り替えて、AC事業のクライアントに対して、コンバージョンレートの向上や、LTVの向上を図るための施策としてRobeeを活用する体制に切り替えています。

この体制を強化するために、AC事業を行っているコンサルティング本部の中にRobee部を置き、統合を図っております。その結果、MT事業の成長とAC事業の売上総利益率が高まりました。

—今後は、RobeeはAC事業に組み込まれるということでしょうか。

千葉：AC事業とMT事業でシナジーが効いていますが、AC事業とRobeeではプロダクトの性質が異なるので、セグメントは分けて考えています。

今後、どのようにセグメントを分けていくかについては、決めかねています。

—競争環境について教えてください。第三者データ規制が強まる中で、いくつかプレイヤーが出てきていますがいかがでしょうか。

千葉：まず第三者データの規制が強まる部分に関して、当社はCookieに頼らず成果計測できますので、Cookie規制の影響をあまり受けないと考えています。

競争環境ですが、他社も多く参入しています。当社はデータマーケティングを加速することでLTVマーケティングを進化・深耕することに重点を置いており、競争力をさらに強化していきますので、引き続き優位性を維持できればと考えています。

—2023年4月期のガイダンスについてマクロ景気悪化に伴うマーケティング市況の悪化を織り込まれているのでしょうか。また御社のようにLTV、ROIに貢献できるソリューションを持つプレイヤーにとって、景気悪化はどういう影響があるのでしょうか。

千葉：マクロの景気悪化に伴うマーケティング市況の悪化については、織り込んでいます。

景気悪化が業績に与える影響ですが、景気悪化によりブランディング広告の予算が下がる可能性はありますが、その分質の高いマーケティングが求められるとみており、当社はLTVマーケティングで集客の質にこだわり成果報酬型で提供していますので、需要は引き続き拡大すると評価しています。

—新プロダクトの詳細、スケジュール、想定収益などを教えてください。

千葉：2022年7月に事業計画及び成長可能性に関する事項を開示する予定です。その際に、より詳細にお話できればと考えていますのでこの場での回答を差し控えさせていただければと思っています。

—AIのプラットフォームの新しいプロダクトを開発中ということですが、中長期の売上CAGR30%成長の目線は変わらないのでしょうか。

千葉：中長期の売上CAGRに関しては現時点では変更予定はございません。

—大口クライアントの獲得状況、進捗状況を教えてください。

小嶋：大口クライアントの獲得状況は現状順調に進んでいます。既存の業界に関しても引き続き大手のクライアントが獲得できており、新しい業界に関しても様々開拓ができています。

他社もLTVを掲げる会社が増えてきていますので、当社がリーディングカンパニーになるべく、新しいプロダクトも活用しながら開拓等、速度を上げてやっていきたいと考えています。

—M&Aの想定先及び時間軸について教えてください。

千葉：M&Aに関しては、広告代理店や、アドテク、その周辺領域などマーケティングを中心にソーシング、検討は続けています。

時間軸については、このタイミングで何社というのは確約してできない状況ではございます。

—ウェルネス業界・来店型の売上が、2022年4月期末にかけて急速に増えているように見えますが、コロナ関連の影響でしょうか。

**千葉**：コロナの影響はほぼなく、新規クライアントの獲得が進み、既存クライアントも伸長した結果としてご理解いただければと思っています。具体的には、パーソナルジムや脱毛サロンのクライアント予算が増えている状況でございます。

—既存クライアント上位 20 社の継続率はいかがでしょうか。

**千葉**：上位 20 社に関しては全て継続しております。

以上で株式会社 Macbee Planet、2022 年 4 月期通期の決算説明会を終了させていただきます。誠にありがとうございました。