



株式会社 Macbee Planet

2023 年 4 月期通期決算説明会（質疑応答）

2023 年 6 月 13 日

質疑応答

[Q]：第4四半期の実績で、AC事業が増収減益した理由はなぜでしょうか。

千葉 [A]：AC事業の増収減益要因は、顧客のセールスマックスの変化によるものになります。売上総利益率が相対的に高かった顧客の売上が縮小したことに加えて、新規に獲得した顧客が伸長したことが要因となります。また、新規顧客は、データが不足していることから、データ取得のために、低い売上総利益率で展開することが多く、増収減益の要因となりました。売上が減少した顧客は第1四半期以降回復する見込みであることと、新規顧客については、データの蓄積とともに広告効率が向上する見込みでございます。

[Q]：第4四半期の実績で、MT事業がQoQで減収減益にとどまった理由を教えてください。

千葉 [A]：現在、MT事業の主力サービスである Robee は、AC事業の顧客に導入されているケースが多いため、AC事業の売り上げ変動に影響を受けやすい状況でございます。ウェルネス来店型顧客に関しては第1四半期が繁忙期を迎えるため、第4四半期では出稿を控える傾向にありました。第1四半期は第3四半期並みに回復する見込みで、今回の減収減益は一過性のため事業成長には問題はございません。

[Q]：第4四半期に証券や銀行の売上が拡大しています。これは特需ではないと思われませんが、新規顧客の状況や既存の大手グループ内の状況を教えてください。その他の業界も好調の理由を教えてください。

千葉 [A]：証券業界のメイン顧客に関しては、各四半期概ね一定の金額で推移しております。今回の売上の増加に関しては、新規で獲得した顧客の伸長が一番の理由になっております。

銀行業界に関しても、新たに獲得した地銀やカードローン系の他の会社の部分が伸びていることから、3Q比でも伸びております。

その他の業界に関しては、人材や教育業界の新規の顧客が貢献しております。

[Q]：LTVマーケティング、追い風の状況にある理由を教えてください。

千葉 [A] : 当社は LTV が高く、広告主への収益貢献度が高い消費者の送客を成果報酬型で行っているため、広告主のリスクが少なく、相対的に選ばれやすい状況にあります。また、インターネット広告市場では Cookie 規制によるインターネット広告の配信精度が落ちていることや、薬機法や景表法の規制の影響があり、広告費用対効果が落ちているケースもありますが、当社は独自のデータの取得技術で 3rd Party Cookie に依存しないデータ取得が実現しており、効率の良いマーケティングを提供していることが、追い風である理由になります。

[Q] : 今後半年程度で収益貢献しそうなセクターと当社の LTV メソッドと相性が良さそうなものがあればご紹介してください。

千葉 [A] : ネットマーケティングがグループインしたことによって、ポートフォリオの拡大が進んでおります。中でも、当社とは重複しない、FX や仮想通貨、人材領域などを得意としておりますので、この業界を伸ばしていただけてもかなり収益貢献はする見込みです。ただし、それ以外の業界においても LTV は重要視されているため、クリニック等の業界なども相性は良いと考えております。

[Q] : 生成 AI が進化していることが LTV マーケティングに与える影響を教えてください。

千葉 [A] : 生成 AI の進化は追い風であると思っております。生成 AI を活用することでわれわれがこれまで独自に進めていこうと思った業務が効率化されていきます。AI を脅威として捉えるのではなく、むしろチャンスとして活用することを考えております。

[Q] : 24 年 4 月期におけるオーガニックの売上と利益の成長をどれくらいで見ているか、ネットマーケティングの売上と利益をどのくらいで置いているかなど、なるべく詳しく教えてください。

千葉 [A] : 具体的な数値は差し控えさせていただいておりますが、考え方をお示しいたします。Macbee Planet に関しては中期経営計画の最終年度として、今期売上 220 億円、そして 22 億円という数字を開示しておりましたが、現時点で超過するペースで進捗しているため、これよりは上にターゲットを置き事業展開を行っております。ネットマーケティングに関しては、前期実績で 120 億円弱の売上になっておりますので期初予想としては単純に合算しております。利益につきましては、のれんと大半が相殺される見通しです。のれん負けすることはなく、成長する見込みは多くご

ざいますが、現時点で数値を正確に読むことができないため、現時点で達成確度の高い範囲で開示させていただきます。

[Q]：以前開示されたネットマーケティング社の22年6月期の売上、117億円を踏まえると、オーガニックの部分の成長率見通しはプラス20%切ってしまうと試算できるのですが、これは保守的な前提ということでしょうか。

千葉 [A]：Macbee Planetの中期の目標に関しては、220億円を元々置いておりました。これよりも高い水準でMacbee Planetのオーガニックの成長を考えておりますが、成果報酬型ビジネスであるため、将来については確実性が高く見込める部分に関して業績予想では織り込んでいます。そのため、成果創出による上振れ余地もあると考えております。

[Q]：ネットマーケティングはMT事業によるアップセルが見込めるとは思いますが、既存の広告事業もMacbee Planetと組むことでデータが蓄積されれば成長するのでしょうか。また、その時期はいつぐらいになりそうでしょうか。

千葉 [A]：データが蓄積されることによって広告事業が大きく成長することは可能です。Macbee Planetの事業自体も、AC事業とMT事業を掛け合わせることによって、良いサイクルが生まれ急成長を実現してきました。ネットマーケティングの広告事業と当社のAC事業は類似しているため、同様にMT事業の提供による成長確度は高いと考えております。今現在、この取り組みを既に始めていますので、半年以降先に結果が出てくると思っております。結果が明確になり次第、またご報告させていただきます。

[Q]：ネットマーケティングの売上総利益の改善時期について、おおむね下期頃のお話でしたが、確度をどのように見えていますか。ネットマーケティングにおいても、今回ご紹介のあった新しいデータ取得技術を適用しているのでしょうか。

千葉 [A]：現在高い手応えを感じています。当社の2023年4月期の下期の成長に寄与したデータ取得方法を適用することで、改善できると考えております。早ければ下期、遅くても1年以内には何かしらの成果をお示しできると考えております。

[Q]：今期の売上見通しに対するアップサイドのシナリオを整理いただければと考えております。先ほど将来期待しているが、織り込めない部分もあるとおっしゃっていました。これはネットマー

ケティング社への Robee 提供のシナジーのことを主に指すのか、もしくは既存顧客からの売上の一段の拡大や人員拡大に伴う新規顧客拡大なども想定できると思のですが、いかがでしょうか。

千葉 [A]：アップサイドのシナリオは三つほどございます。

まずは、新規の顧客獲得による貢献です。新規獲得タイミングや、支援がスタートしてから成果が出るまでの期間について読みづらいため、足元で見えている新規顧客分のみ織り込んでいる状況です。

二つ目に関しては、ネットマーケティングの広告事業の成長になります。ここは、データ解析精度が上がることで広告事業自体が成長していく見通しですが、その時期や成長度についてはまだ読み切れていない状況でございます。恐らく下期以降で大きく伸びていく可能性はあると思っています。

三つ目の要因に関しては、ネットマーケティング社への Robee の提供のシナジー効果がございます。MT 事業の売上が伸びるだけでなく、広告事業の売上也伸びる可能性がございます。

[Q]：信託型ストックオプションについて、従業員が享受するはずだったメリットが失われてしまったとも捉えられる中で、その分の報酬を税制適格ストックオプションやベースサラリーの引き上げ、ボーナスなどで支払う場合には固定費増になるのではないかと思います。いかがでしょうか。

千葉 [A]：信託型ストックオプションに関しては、現在、税理士や弁護士等専門家の方々でさまざま検討がなされている状況です。今回、開示させてもらったのは、行使済み分のうち、権利者との合意が必要な部分についての税務影響を書かせてもらいました。この後、専門家が見解を出してくるかなと考えておりますので、その状況を見定めながら、どう対応するのかというのは考えていきたいと考えております。いずれにしても一過性のコストになるため、固定費が増加する可能性はないと思っておりますが、そういう状況が発生しましたら速やかに状況報告できればと考えております。