

個人投資家向け 会社説明会

2024年9月29日

株式会社Macbee Planet

証券コード 7095



会社概要

自己紹介



代表取締役社長

千葉 知裕 Tomohiro Chiba

出身地 : 宮城県

生年月日 : 1986年7月11日

【略歴】

2009.11 大学在学中に、公認会計士試験合格

2010.04 あずさ監査法人入所

法定監査・IPO支援業務・財務DD等に従事。

2018.10 Macbee Planet 入社

IPO責任者としてジョイン。

2019.03 当社 取締役経営管理本部長 就任

2020年3月の上場を実現するとともに、経営企画・広報・人事・管理などコーポレート部門全般に従事。

2021.12 当社 代表取締役社長 就任

グループ経営の推進のため、代表取締役に就任

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	2,635百万円 (2024年4月末現在)
事業内容	成果報酬型マーケティング事業
本社所在地	東京都渋谷区渋谷三丁目11番11号
正社員	159名 (2024年4月末現在)

沿革

2015年08月	株式会社Macbee Planet設立
2020年03月	東京証券取引所マザーズ市場 (現グロース市場) へ上場
2021年08月	株式会社Alpha (現MAVELに吸収) を完全子会社化
2023年03月	株式会社ネットマーケティング (現All Ads) を完全子会社化
2023年11月	株式会社Macbee Planetを持株会社化 (事業会社をMAVELに)
2024年05月	株式会社PRクラウドテックを完全子会社化
2024年07月	東京証券取引所プライム市場へ上場

夢・目標を共に

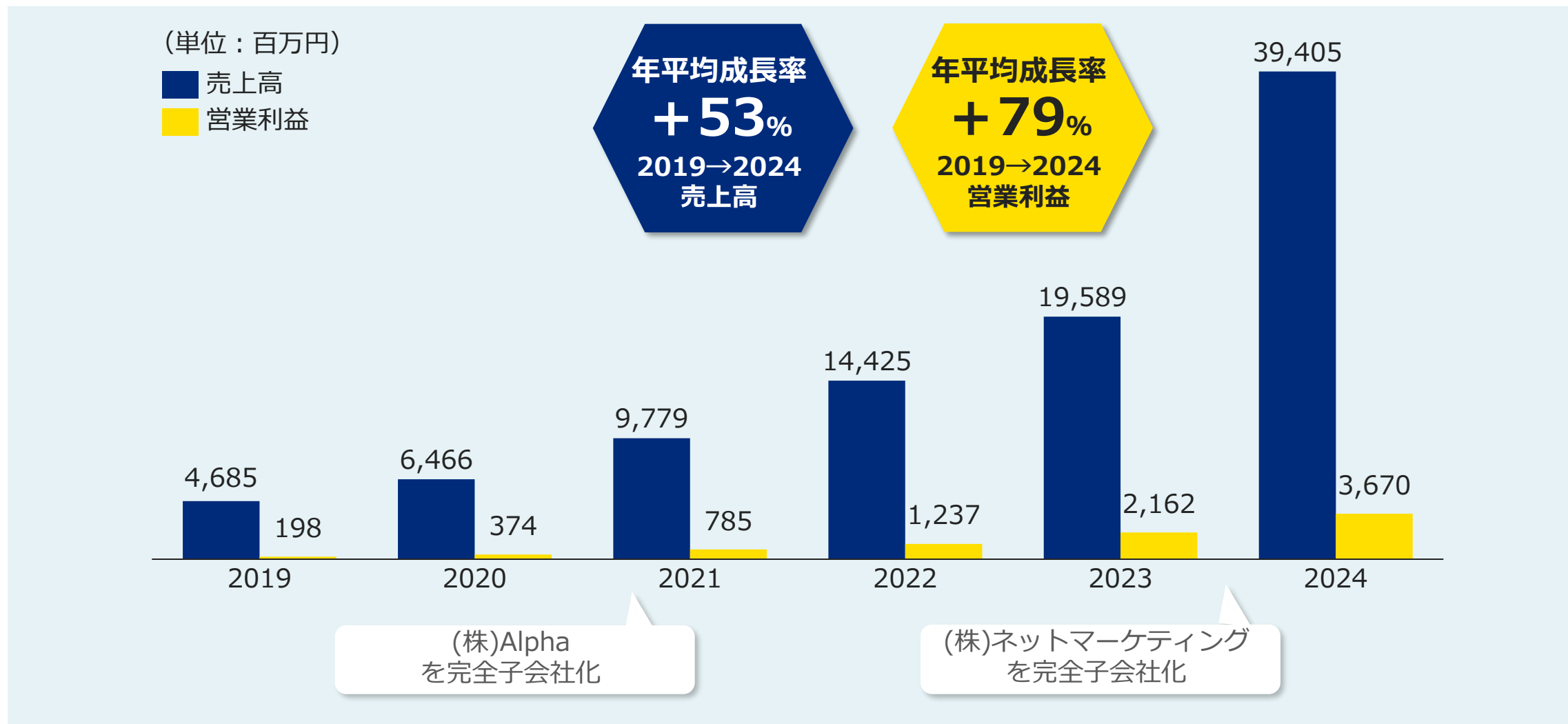
実現し続ける組織に

- 圧倒的なマーケットリーダーへ

すべてのマーケティングを

成果報酬に

■売上・利益ともに**50%を超える年平均成長率**を達成



事業概要

- 「データ」「テクノロジー」「コンサルティング」の掛け合わせによって、クライアントのリスクを最大限抑えた成果報酬型マーケティングを提供



事業内容

■全てのマーケティングファネルに関するサービスを成果報酬型で提供。

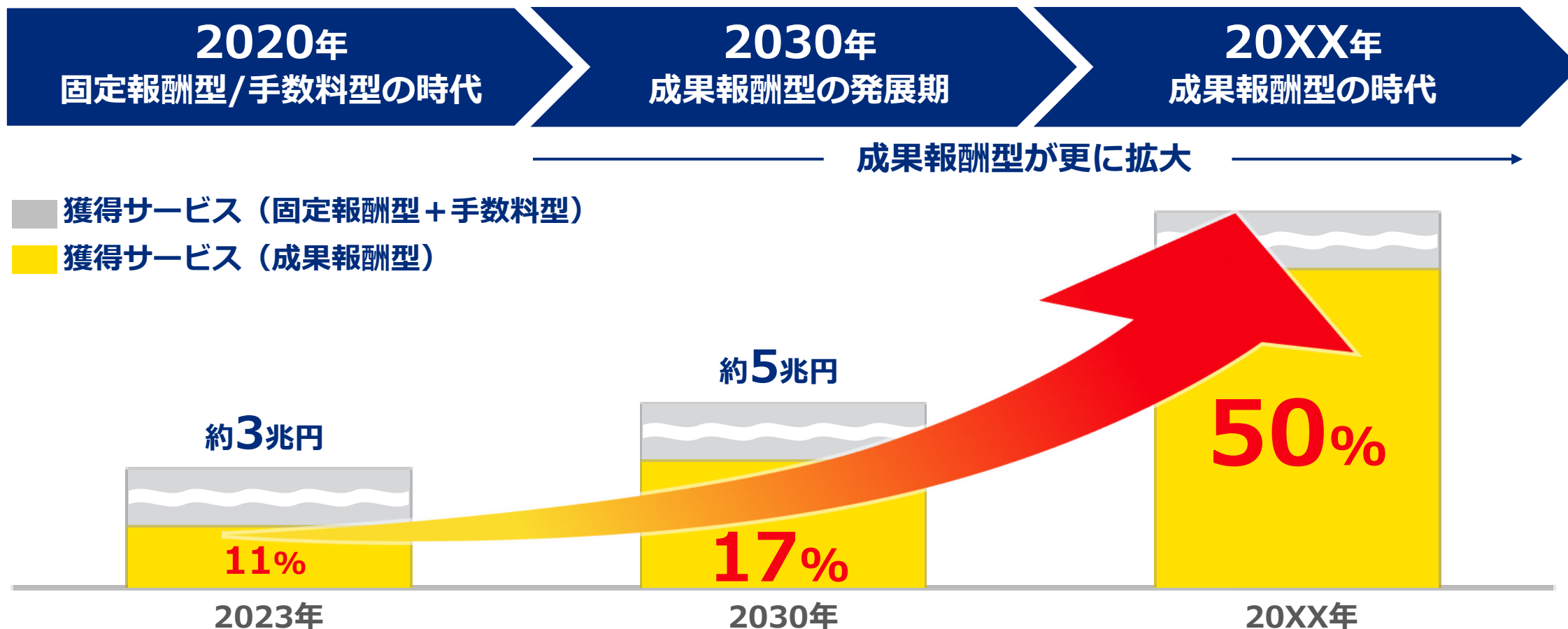


- Consulting
- Data
- Technology

各領域の専門家による	
戦略立案 (課題分析、基本設計、予算検討 など)	施策検討 (施策提案、スケジュール検討 など)、実行 (広告運用、データ分析、改善計画 など)
リーチデータ、消費者データ	LTVデータ、広告データ、消費者データ
-	統合的データ分析、LTV予測

成果報酬型市場の見通し-獲得市場の例-

- 現状、獲得市場における課金体系は固定報酬型や手数料型が主流
- 今後は顧客にとってリスクの低い成果報酬型の時代に移行



出所：2023年はDentsu「日本の広告費」をもとに当社算出。2030年の成果報酬型の数値は当社推計。

市場拡大への取り組み

■当社のPRに最大で年間5億円を投資することで、更なる成長機会を創出。

独自のサービスと実績



最大5億円/年の当社PRへの投資

大規模なPR施策によって、

クライアントのリスクを最大限に抑えた成果報酬型マーケティング市場と

同市場で当社が唯一無二の存在であることを確立

クライアント獲得

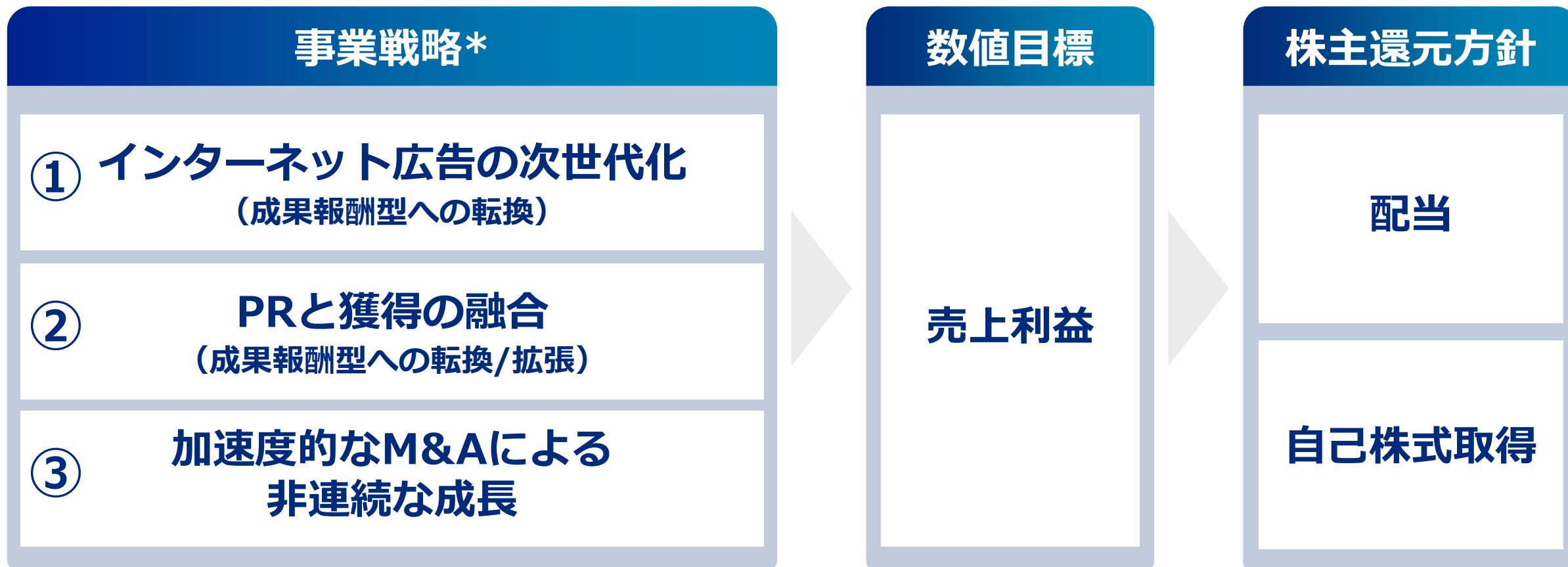
人材採用

他社アライアンスを通じた
サービス品質向上

中期経営計画

中期経営計画の全体戦略

- 「インターネット広告の次世代化」「PRと獲得の融合」「加速度的なM&A」という三つの重点施策によりマーケティングの常識をブレイクスルー



*事業戦略に関する詳細は別資料「中期経営計画（2025年4月期～2027年4月期）」を参照

①-a インターネット広告の次世代化 -メディア報酬単価の変動化-

■エンドユーザーの想定LTVに応じてメディアへの報酬単価の変動化に挑戦

■成果報酬型のパフォーマンス改善により、手数料型からのゲームチェンジを実現



①-b インターネット広告の次世代化 -大規模メディアの創出-



■他社とアライアンスを組みながら、消費者の体験と広告効率を向上を実現する
大規模メディアを多数創出

バーティカルメディアの生成

— 特定分野に特化 —

サイト企画/設計/戦略構築

既存顧客市場のメディア開発

新興市場のジャンル拡充

...

リテールメディアの生成

— 顧客体験を向上 —

企画/設計/戦略構築

リワードシステム提供

既存会員の顧客体験の最大化

...

サイネージメディアの生成

— デジタルとリアルの融合 —

企画/設計/戦略構築

ポテンシャル市場分析

サイネージ型PRメディア展開

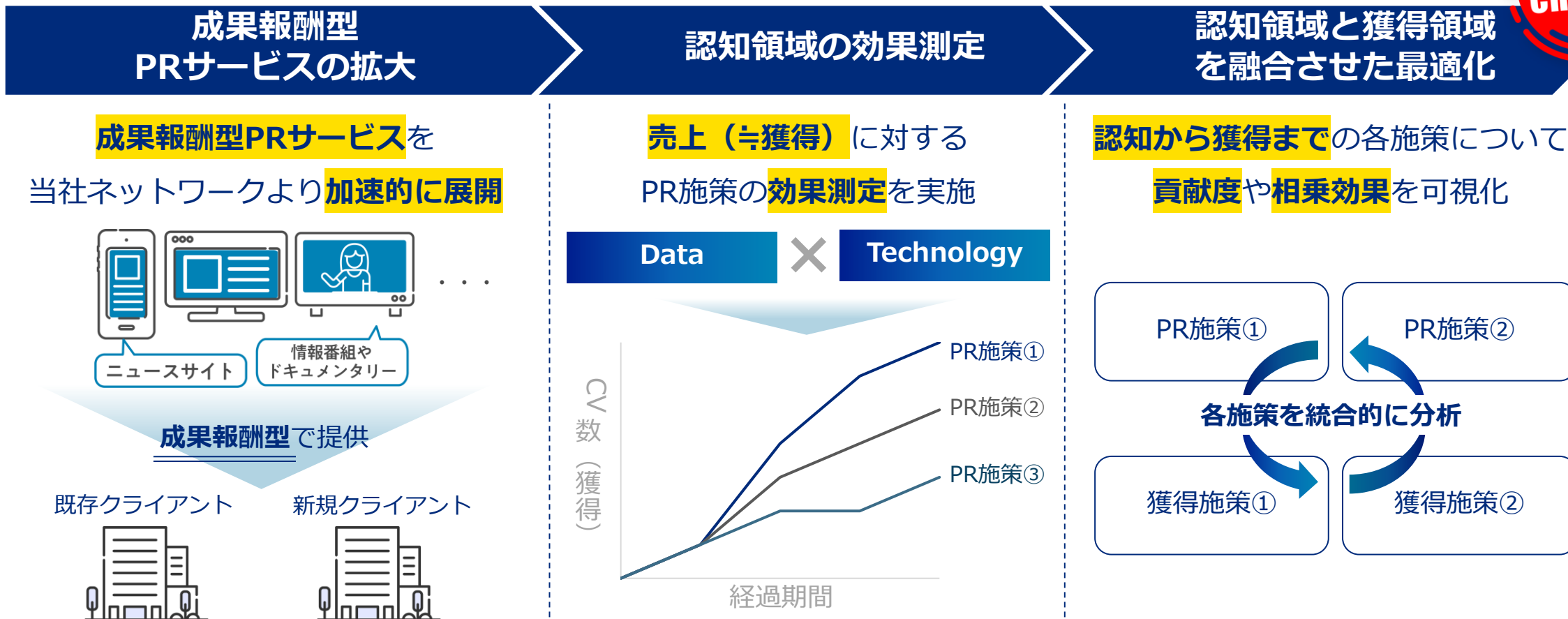
...



年間売上 **数十億** の **メディア** を **多数創出**

② 獲得とPRの融合

- PRにより認知領域の成果報酬型への転換に着手
- 将来的には認知領域のみならず獲得領域と融合させた、クライアントの費用対効果の可視化・最適化を実現



③ 加速度的なM&A

- 成果報酬型の深化と拡張につながる案件へ優先投資
- 顧客開発およびビジネスリレーション強化を目的とした成長投資も実施



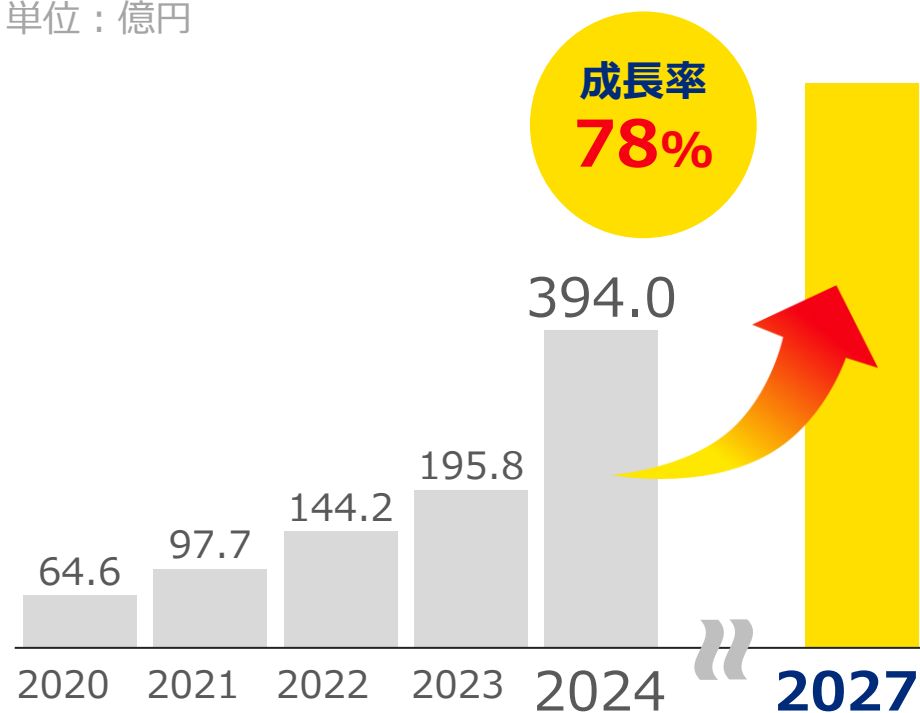
数値目標

■成長を継続し、2027年4月期に売上700億、営業利益75億を目標として設定

売上

2027/4期：700.0億円

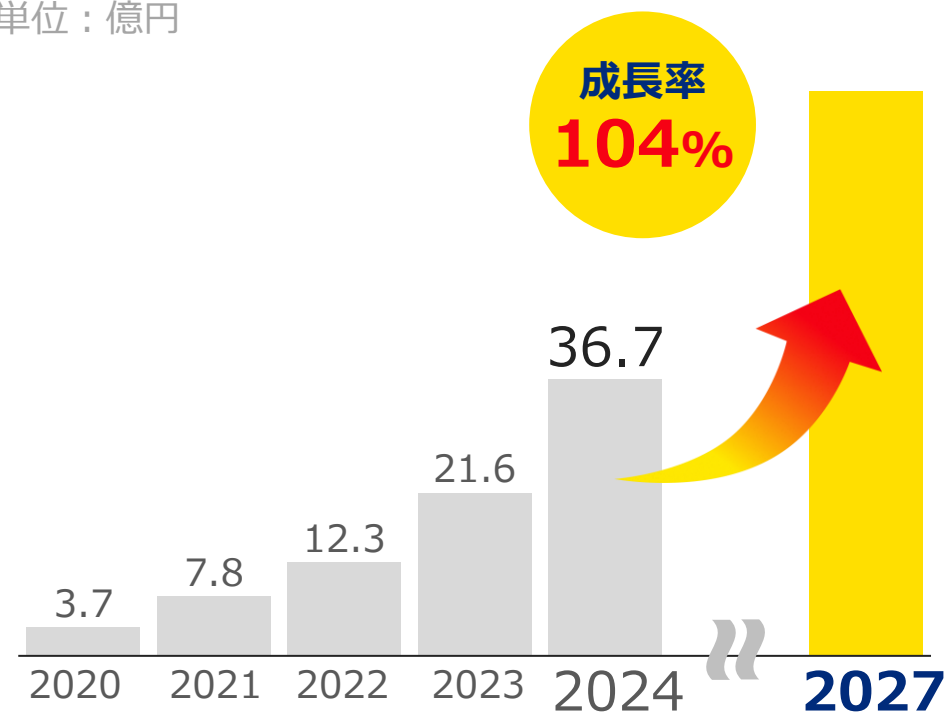
単位：億円



営業利益

2027/4期：75.0億円

単位：億円



※2027年4月期の営業利益は広告宣伝費控除前の数値

配当

配当性向20%を目安として
継続的に実施予定
将来的にはより高い水準を目指す

自己株式取得

適正ではないと
判断される株価水準が
一過性ではなく継続する際には、
自己株式取得を実施予定

今期の株主還元内容

■自社株買いと中間・期末の配当を決定

配当予想の修正

	FY04/2024* (実績)	FY04/2025 (予想)
年間配当金	14.00円	未定→ 36.00円
中間配当金	14.00円	未定→ 18.00円
期末配当金	0.00円	未定→ 18.00円

*2024年6月1日付で1：4の株式分割を行ったため、株式分割を考慮した配当金の額を記載。実際の配当金額は56.00円。2024年4月期中間配当は記念配当。

自己株式取得に係る事項の決定

株式の種類	当社普通株式
株式の上限数	65万株（上限）
株式の上限額	16.5億円（上限）
取得期間	2024年10月1日～2024年12月12日
取得方法	東京証券取引所における市場買付

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。