




2025年4月期 第2四半期 決算説明資料

2024年12月12日
株式会社Macbee Planet
証券コード 7095



 サマリー	P.03
 会社概要	P.09
 財務データ	P.18

サマリー

2025年4月期 上期ハイライト

■医療や投資、保険業界のけん引により高成長を継続中。

通期予想の売上高480億円、営業利益45億円に対する進捗率も50%を超過

上期ハイライト (決算)

(単位：百万円)

FY04/2024 上期	FY04/2025 上期	増減率	
売上高	19,115	24,850	+30%
EBITDA	2,232	2,758	+23%
営業利益	2,000	2,465	+23%
営業利益率	10.5%	9.9%	-0.6pt

上期ハイライト (業績)

医療業界が大幅伸長

ファイナンス
(投資・保険)
も順調に推移

上期ハイライト (その他)

プライム市場への
市場変更

他社との協業による
サービス強化

中期経営計画の公表

自社株買い実施
・通常配当導入

貸倒引当金戻入及び広告宣伝費の状況

- 貸倒引当金は上期（Q2）に66百万円の戻入を計上
- 大規模な広告宣伝費の投下がタクシー広告より開始。順調な滑り出しと認識

貸倒引当金戻入

広告宣伝費

上期
66百万円の戻入を計上

下期以降
継続的に少額の戻入を
計上しつつ、引き続き
追加の返済を協議

12月より開始したタクシー広告 ([リンク](#))



ブランド向上を目的に
引き続きタクシー広告以外も
企画推進・露出拡大を予定

今期の支出イメージ

1Q
0.3億円（実績）

2Q
0.1億円（実績）

3Q
1.5~2億円

4Q
1.5~2億円

メディアとの連携強化

■ファイナンス業界でプレゼンスの高いZUU社が運営していた「NET MONEY」の株式取得に合意。他の株主との協業を通じて同業界に対する独自価値を強化

合併会社の概要

社名	株式会社NET MONEY
事業内容	送客メディア事業
事業開始	2025年1月（予定）
株主	FUNDiT（筆頭株主）、ZUU、当社

各企業の強み



広告のROI強化のための
独自ノウハウ・技術



フィンテック業界
唯一無二のポジショニング



メディア事業
ロールアップの知見

スタートアップとの連携強化

- スタートアップ投資を行うMacbee eightを設立。
スタートアップとの協業で顧客基盤の拡大と提供価値の拡充を行う

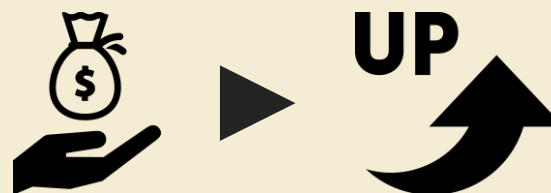


会社名	株式会社Macbee eight
代表者	正田 英之
設立日	2024年9月2日
事業内容	スタートアップ投資

投資対象

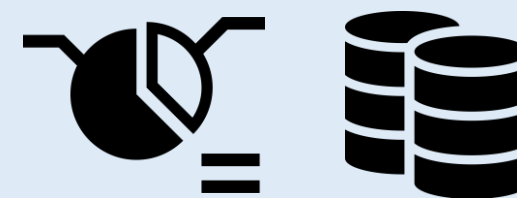
マーケティング投資

で事業成長を強化したい企業



マーケティングに活用できる
独自技術・アセット

を保有する企業



投資事例

GarageBank

FUNDiT

配当予想 (1株当たり)

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

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	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

- 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

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



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が急速に拡大



※FY04/2024売上

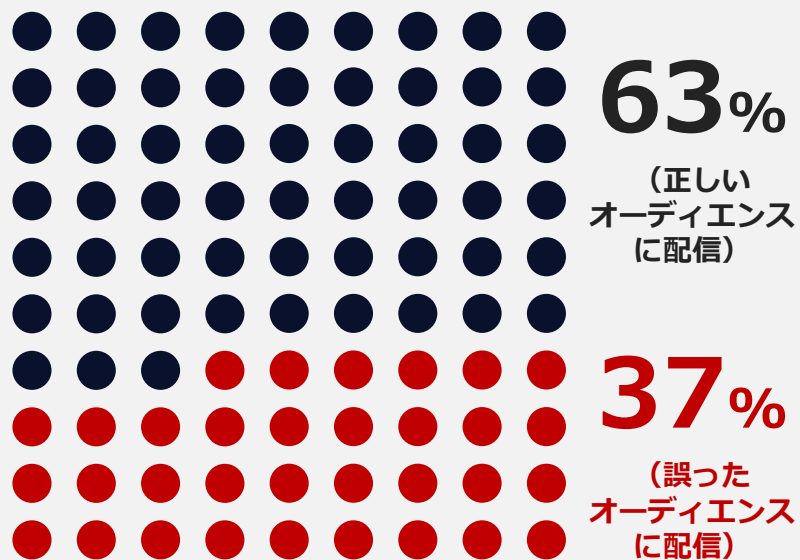
出所：2023年はDentsu「日本の広告費」をもとに当社算出。2030年以降の成果報酬型の数値は当社推計

成果報酬型市場成長の背景①

■顧客にならないターゲットにも配信されているインターネット広告。
これら無駄を排除した「成果報酬型」の時代に移行

現状のインターネット広告の課題

デジタル広告予算の約40%が誤ったオーディエンスに
浪費されておりROIの向上余地は大きい

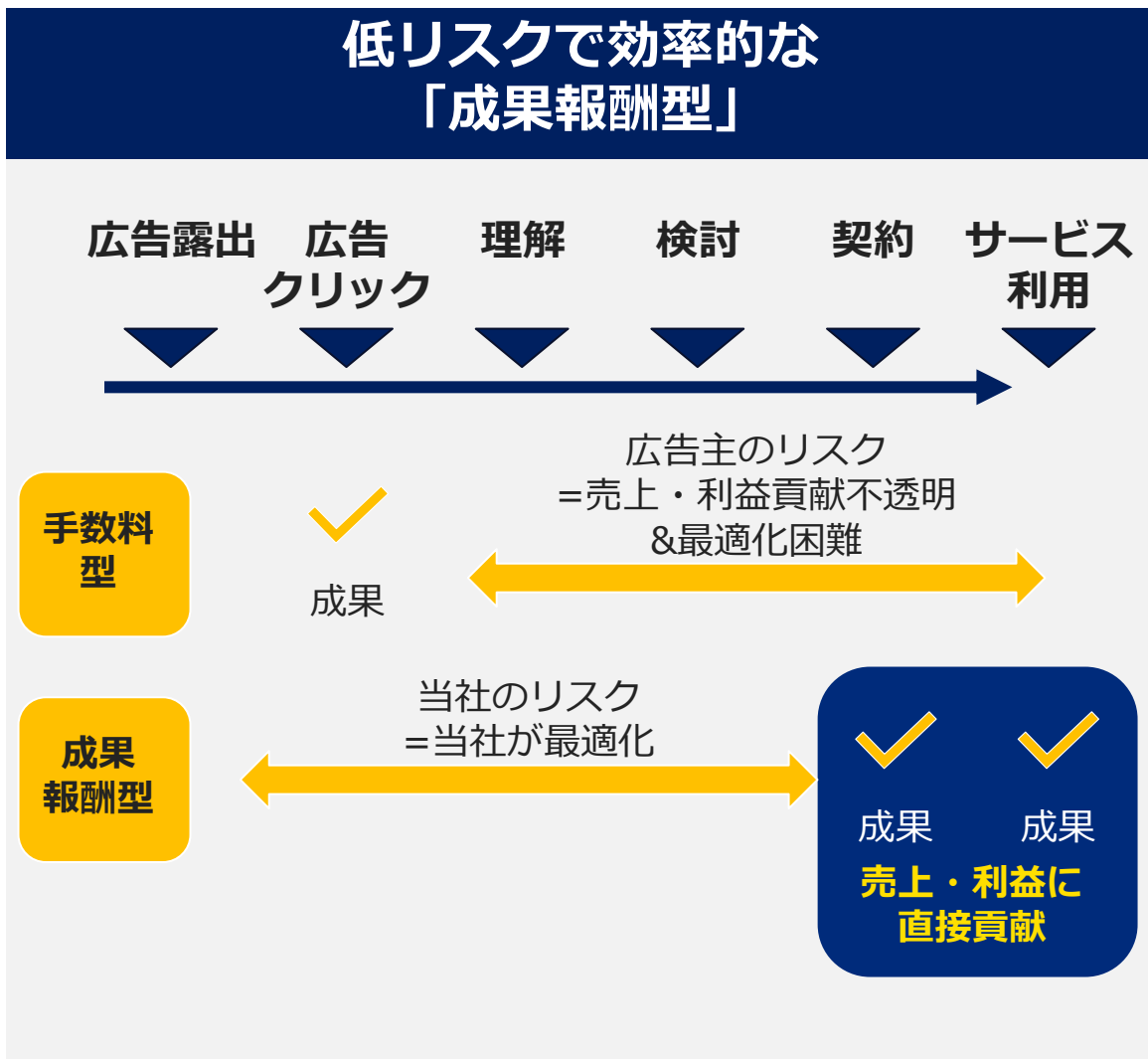


出展 : Nielsen Digital Ad Ratings, U.S.
Benchmarks Report - Q2 2019-Q1 2020



成果報酬型市場成長の背景②

■「成果報酬型」がマーケティングサービスでも急激に拡大

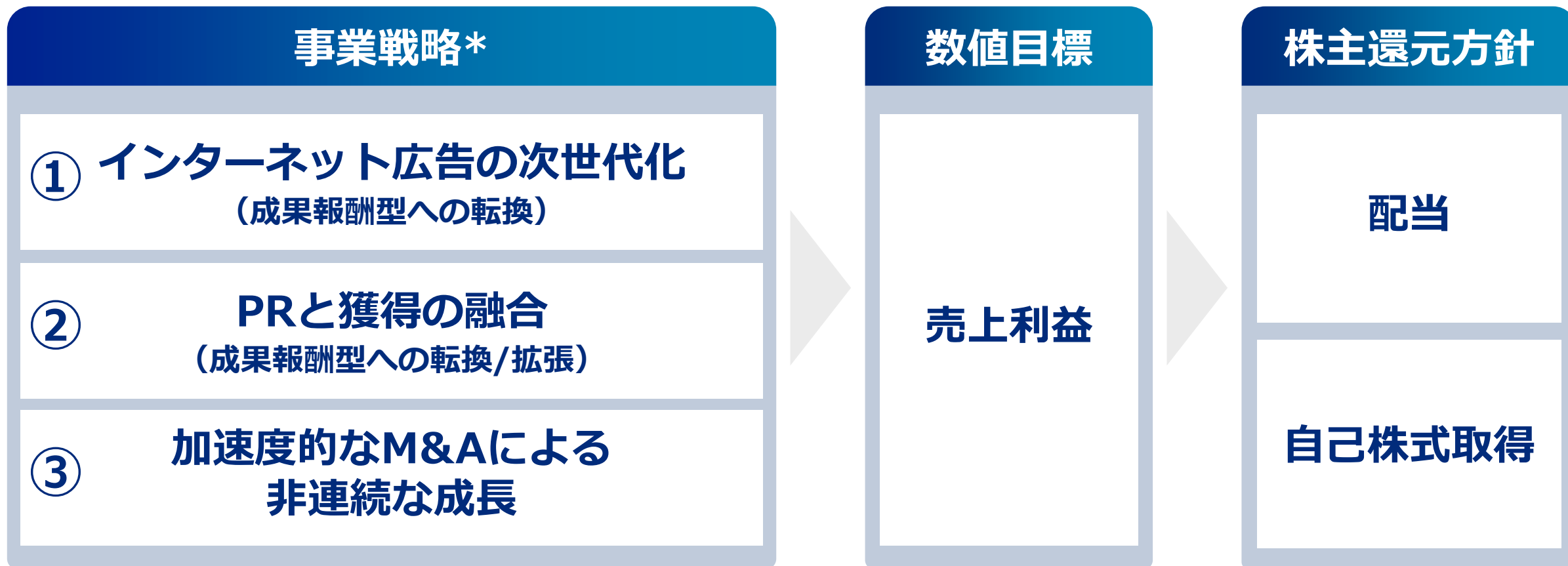


様々なマーケティングサービスが「成果報酬型」に



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

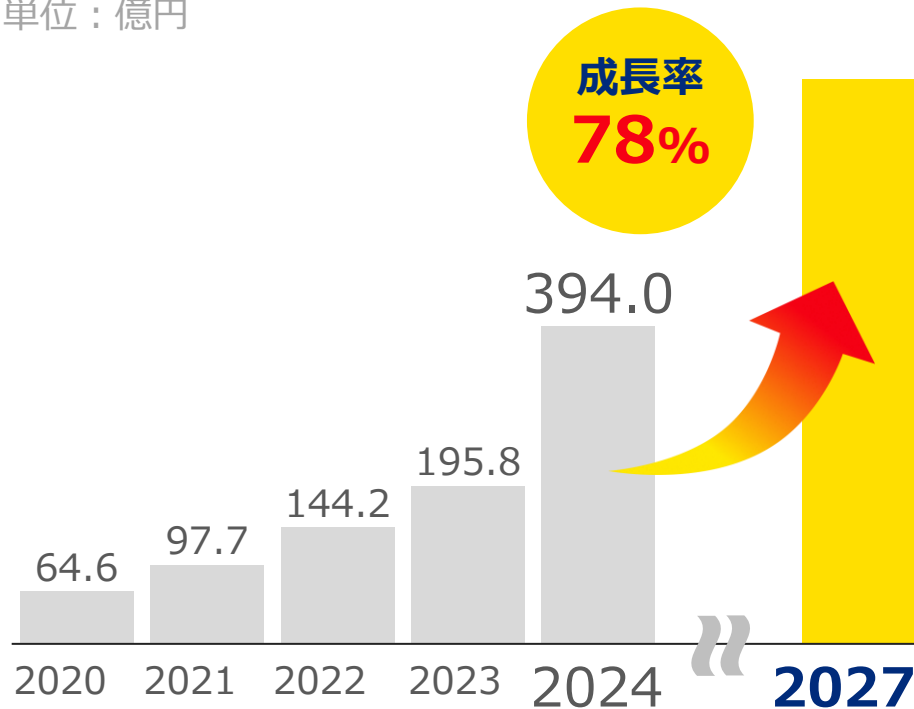
数値目標

■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

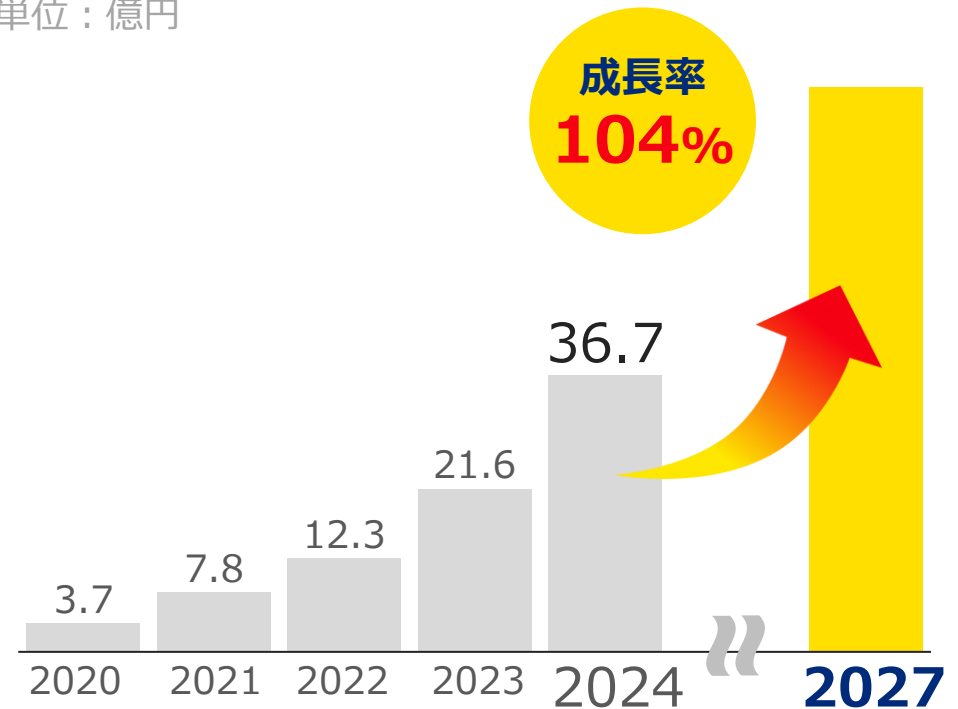
単位：億円



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

財務データ

四半期業績推移



(単位:百万円)	2023年4月期		2024年4月期				2025年4月期	
	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1*	Q2
売上高	5,211	5,502	9,169	9,945	9,927	10,362	11,560	13,290
(YoY)	+53.3%	+51.6%	+102.8%	+128%	+90%	+88%	+26.1%	+33.6%
売上総利益	1,173	1,084	1,950	1,835	1,946	2,220	2,248	2,289
(YoY)	+79.9%	+43.1%	+113.0%	+105.4%	+65.8%	+104.9%	+15.3%	+24.7%
(売上総利益率)	22.5%	19.7%	21.3%	18.5%	19.6%	21.4%	19.4%	17.2%
販管費	589	427	951	835	757	1,739	1,072 (1,101)	999
人件費	195	178	312	307	330	363	390 (425)	421
広告宣伝費	13	7	2	1	2	37	26	8
採用教育費	15	8	41	23	17	31	26	16
研究開発費	1	1	18	32	36	79	41	31
その他経費	263	228	575	469	370	1,226	588 (581)	521
営業利益	584	656	999	1,000	1,189	481	1,175 (1,146)	1,289
(YoY)	+130.8%	+90.0%	+122.3%	+111.9%	+103.6%	-26.7%	+17.6% (14.8%)	+28.9%
(営業利益率)	11.2%	11.9%	10.9%	10.1%	12.0%	4.6%	10.2% (9.9%)	9.7%

*一部項目のQ1数値を遡及して修正
(カッコ内：修正前の数値)

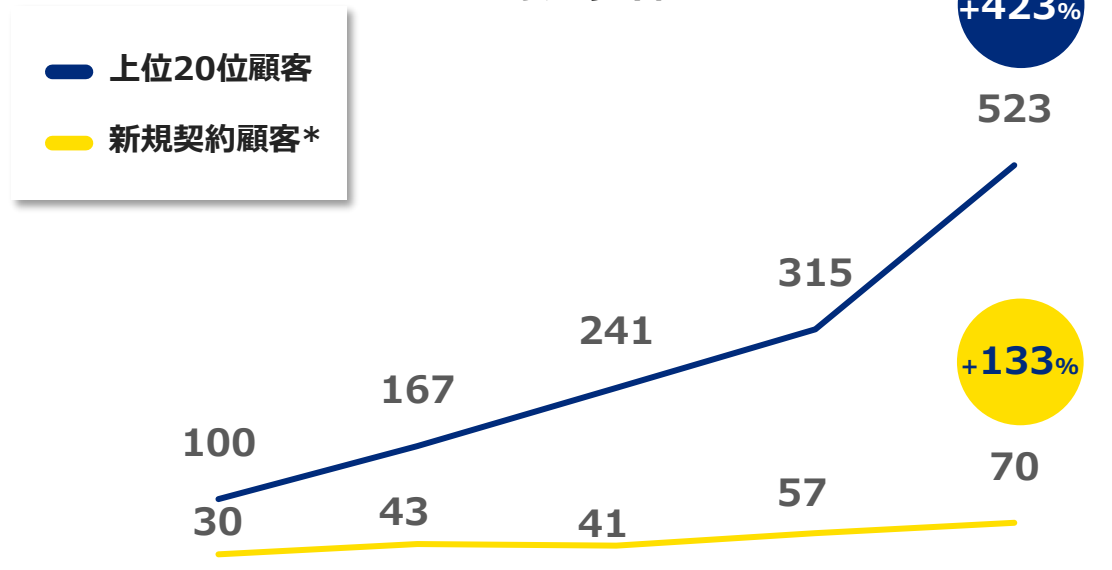
業界別売上構成比率推移



(単位:百万円)	2023年4月期				2024年4月期								2025年4月期			
	Q3		Q4		Q1		Q2		Q3		Q4		Q1		Q2	
	売上高	構成比	売上高	構成比	売上高	構成比	売上高	構成比	売上高	構成比	売上高	構成比	売上高	構成比	売上高	構成比
全体売上高	5,211	-	5,502	-	9,169	-	9,945	-	9,927	-	10,362	-	11,560	-	13,290	-
ファイナンス	2,627	50%	3,172	58%	3,759	41%	4,752	48%	4,752	48%	5,409	52%	5,161	45%	5,630	42%
コンシューマー ファイナンス	891	17%	1,114	20%	1,350	15%	1,866	19%	1,260	13%	1,262	12%	1,276	11%	1,606	12%
投資	1,693	32%	2,018	37%	2,217	24%	2,399	24%	2,776	28%	3,063	29%	3,016	26%	3,149	24%
その他(金融)	42	1%	39	1%	191	2%	486	5%	715	7%	1,083	10%	867	8%	873	7%
ウェルネス	1,609	31%	1,205	22%	3,539	39%	3,232	33%	3,258	33%	2,511	24%	4,352	38%	5,015	38%
来店型	1,429	27%	1,035	19%	1,825	20%	1,472	15%	1,621	16%	663	6%	758	7%	376	3%
医療	1	0%	1	0%	1,395	15%	1,537	15%	1,403	14%	1,645	16%	3,393	29%	4,426	33%
EC	177	3%	166	3%	318	4%	222	2%	232	2%	203	2%	200	2%	212	2%
人材	136	3%	260	5%	873	10%	897	9%	1,025	10%	1,221	12%	1,003	9%	998	8%
その他	839	16%	863	16%	997	11%	1,071	11%	892	9%	1,219	12%	1,043	9%	1,646	12%

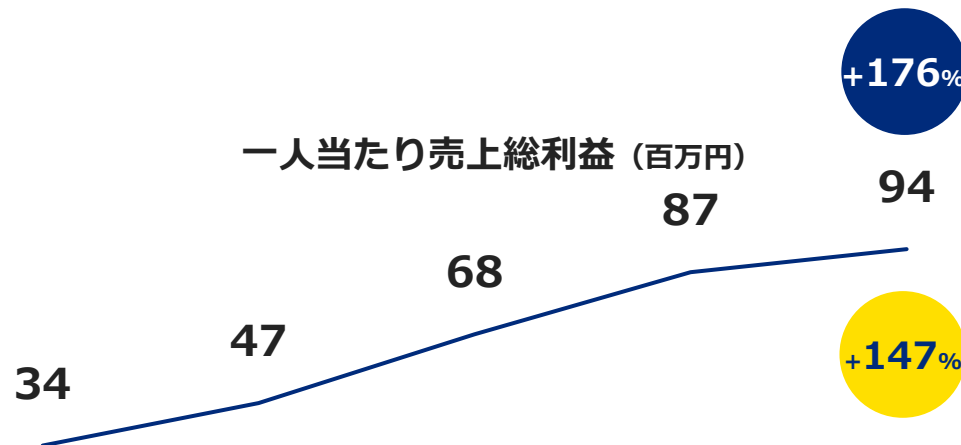
生産性

顧客あたり年間売上 (指数)

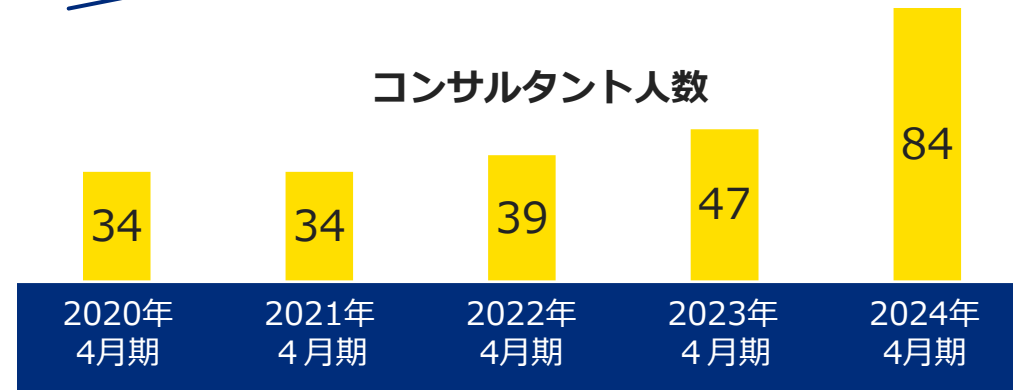


	2020年 4月期	2021年 4月期	2022年 4月期	2023年 4月期	2024年 4月期
上位20位 年間売上単価	100	167	241	315	523
上位20位 シェア	70%程度	80%程度	80%程度	70%程度	70%程度
新規契約顧客 年間売上単価	30	43	41	57	70

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	2024年 4月期
コンサルタント数	34	34	39	47	84
売上総利益	1,173	1,597	2,649	4,067	7,953
一人当たり 売上総利益	34	47	68	87	94

*新規：獲得した期の翌期の年間売上
注) 単価は2020年4月期の既存顧客の単価を100として指数化

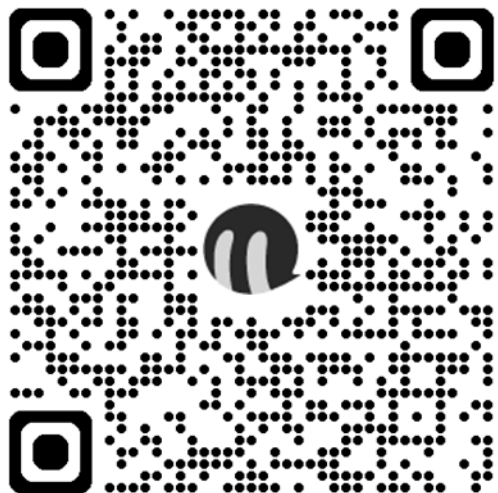
本資料には、将来の見通しに関する内容が含まれておりますが、本資料作成時点において入手可能な情報に基づいて作成されたものであり、リスクや不確実性等を含むため、将来の経営成績等の結果を保証するものではありません。

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、当該情報の正確性、適切性等を当社が保証するものではありません。



IRに関するアンケートを実施しております。
(URL : <https://forms.gle/GqH5nSBf5XG1Aj949>)
今回の資料や当社のIR活動全般に関するご質問・
ご要望などございましたらお気軽にお寄せください！
今後のIR活動の参考にさせていただきます。

コンタクト先：
株式会社Macbee Planet IRグループ
(MAIL : IR@macbee.co.jp)