



2027年4月期 第1四半期 決算説明会資料

株式会社Macbee Planet(証券コード: 7095)
決算発表日:2026年9月10日

Macbee Planet Inc. /2027年4月期 第1四半期 決算説明資料

- 2026年7月より代表取締役社長に就任した正田です。
- 本日は、2027年4月期第1四半期決算説明資料に沿ってお話させていただきます。

本日のご説明の要旨

以下の内容についてご説明します。

① 27/4期Q1 ハイライト

- ✓ 期初想定通りに着地
売上 122.9億円
粗利 20.8億円
営利 7.6億円

② 新経営体制について

- ✓ 代表取締役社長に正田 創業者の松本が並走役に
- ✓ 経営執行体制を刷新
- ✓ 一部連結子会社の持分法化によりグループ体制を変更

③ 経営方針について

- ✓ 引き続きコア事業のLTVマーケティングを伸ばす
- ✓ コア事業から創出する資金を新規事業・M&Aに投下

④ グループ再編について

- ✓ 連結子会社であるAll Ads・Smashの株式を譲渡し、持分法適用会社へ
- ✓ 業績影響は、確定次第公表予定

今後の開示予定

- 経営戦略と重点指標の詳細は2026年12月(第2四半期決算公表時)に開示予定
- グループ再編に伴う業績予想修正は、数値が確定次第、速やかに公表予定(配当予想は据え置きを想定)

- まず本日の説明の要旨についてご説明します。
- 本日は、2027年4月期第1四半期業績概要、新経営体制、経営方針、グループ再編の4点についてご説明します。
- 第1四半期の連結業績は、期初想定通りに着地しました。
- 組織面では、代表取締役社長が千葉から私、正田に交代し、創業者の松本が代表取締役会長として並走役を務めています。
- また、方針転換に伴い、グループを再編し、一部の連結子会社を持分法適用会社にすることを決議しました。
- グループ再編に伴う業績予想の修正は、確定次第速やかに公表いたします。
なお、配当予想は据え置きの予定です。

01 2027年4月期 第1四半期決算 ハイライト

期初想定通りに着地

- それでは2027年4月期第1四半期決算ハイライトについてご説明します。

2027年4月期 第1四半期 業績ハイライト

第1四半期の業績は、前年同期比で売上収益は減少したものの、売上総利益及び営業利益が改善



第1四半期業績は、期初想定通りに着地

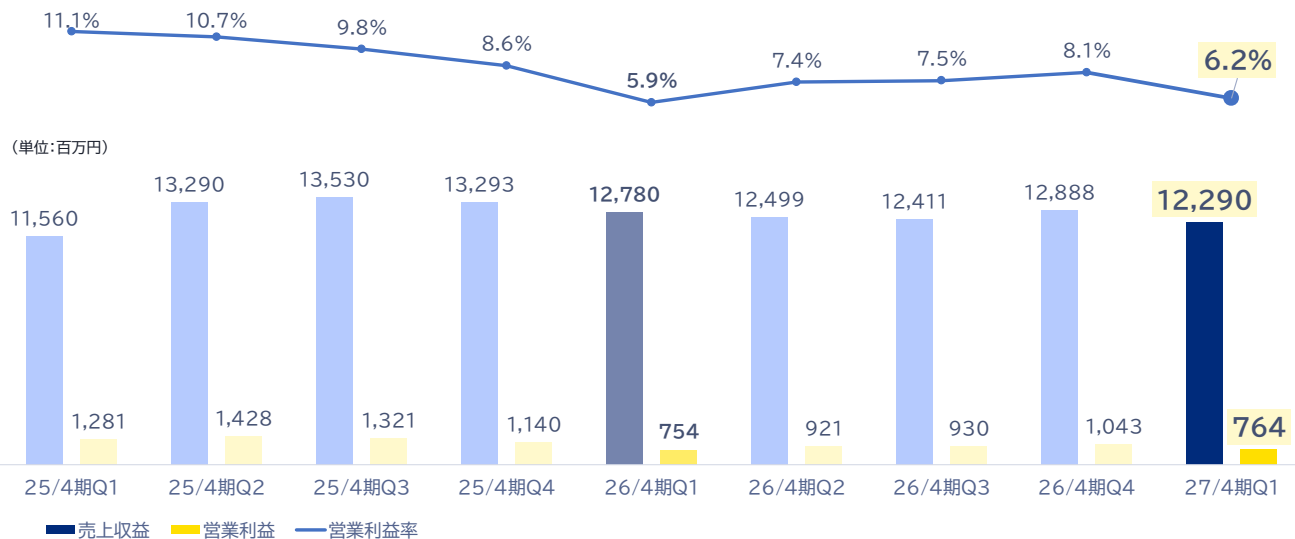
業績のポイント

- 1 前期に発生した大型顧客の個別事象(「オンライン診療」の広告単価引き下げ)の影響を主因として、売上収益は減少
- 2 前期に発生した一部事象(「融資・カード」の媒体費高騰)が解消されたため、売上総利益は微増。営業利益も広告宣伝費の圧縮による販管費の改善により増加
- 3 一時的な税率の差異のため親会社所有者帰属利益は減少も期初想定通りの着地。前期の自己株式取得の影響でEPSの減少率は小幅に留まる

- 第1四半期の連結業績は、概ね期初想定通りに着地しました。
- 売上収益は、前期にオンライン診療の広告単価が引き下げられた影響で、前年同期比で減収となりました。
- 一方で売上総利益は、融資・カードの媒体費高騰が解消されたことで、微増となりました。
- 営業利益についても、広告宣伝費の圧縮による販管費の改善により、増加しました。
- 親会社の所有者に帰属する利益は一時的な税率の差異により減少しましたが、これは期初想定通りの着地となります。
- また、1株当たり利益は自己株式取得の影響で減少率が小幅に留まりました。

四半期業績推移

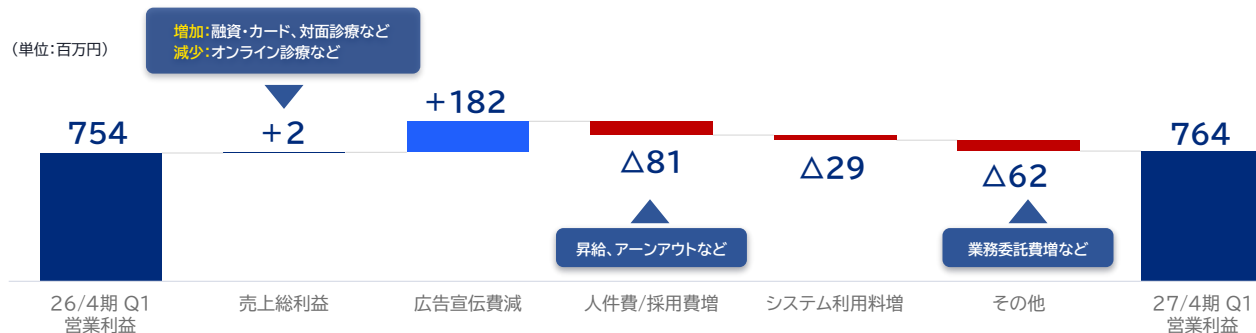
第4四半期と比較すると人材業界の繁忙期からの反動減などで減少しているものの、前年同期比では営業利益額・営業利益率ともに改善



•四半期業績推移です。前四半期と比較すると減少しておりますが、これは人材業界の繁忙期からの反動減などの影響であり、期初想定通りの着地となっております。

営業利益増減

売上総利益は業界ごとに増減ありつつも全体としては横ばい。営業利益は広告宣伝費を圧縮したことで改善



利益増減のポイント

- 1 売上総利益は、業界ごとに増減はあるものの、全体としては横ばいで推移
- 2 広告宣伝費の圧縮がその他費用の増加を相殺し、販売費および一般管理費は前年同期比で減少

• 営業利益の増減内訳についてご説明します。

• まず、売上総利益は、オンライン診療が前期の広告単価引き下げの影響で減少した一方で、融資・カードにおいて前期の媒体費高騰が解消した影響で大幅に増加したほか、対面診療も好調に推移したため、前年同期比で微増となっています。

• 販管費については、人件費が昇給やM&A先のアーンアウトなどにより増加したほか、サーバー費用や業務委託費などが増加した一方で、広告宣伝費を大幅に圧縮したため、全体としては減少しました。

• そのため、営業利益は前年同期比で増加しております。

業界別の概況

各業界で変動はあるが、全体としては通期決算発表時の想定から大きく乖離せずに推移

(単位:百万円)	26/4期Q1	27/4期Q1	YoY	業況
ファイナンス	4,609	5,460	18.5%	
証券	1,766	1,840	4.2%	中堅証券は堅調に推移。Q1の途中から大手証券の商流変更の影響を受ける
FX・暗号資産	1,397	926	△33.7%	暗号資産の市況の冷え込みが逆風となり、減少
融資・カード	867	1,869	115.6%	媒体費高騰解消&前期不足分補填のために獲得を一時的に強化したため、大幅増
その他	577	824	42.8%	保険案件の伸長により大幅増
ウェルネス	5,022	3,624	△27.8%	
オンライン診療	3,933	2,011	△48.9%	前期Q1は広告単価見直し前のため、大幅減
対面診療	761	1,117	46.8%	市況の好調を背景に大幅増
その他	327	495	51.4%	エステ・サロン案件の好調を背景に大幅増
人材	1,311	1,207	△7.9%	通信教育案件が前期Q2より広告抑制中のため、前年同期比で減少
その他	1,836	1,997	8.8%	土業案件の広告方針転換による広告抑制の影響をアプリなど他案件の積み重ねでカバー

- 業界別売上についてご説明します。
- ファイナンス業界は、FX・暗号資産が前年同期比で減少した一方で、証券や融資・カード、その他が増加した結果、ファイナンス業界全体では増加となりました。
- ウェルネス業界については、対面診療やその他が大幅に増加した一方で、オンライン診療が大幅に減少した影響で、ウェルネス業界全体では減少となりました。
- また、人材業界は減少した一方、その他業界は横ばいで推移しました。

財政状態

配当支払い後も高い財務健全性を確保。借入余力もあり、大型M&Aなどの成長投資を実行する余力がある状態を維持

(単位:百万円)	26/4期末	27/4期Q1末	差額	備考
流動資産	16,571	16,067	△504	
現金及び現金同等物	7,311	6,294	△1,016	配当金△657、その他金融資産△500
非流動資産	7,520	7,397	△122	その他金融資産△267、繰延税金資産+95
のれん	3,930	3,930	0	
資産合計	24,091	23,465	△626	
流動負債	8,536	8,189	△347	短期借入金△276、営業債務及びその他債務△216、その他流動負債+117
非流動負債	2,863	2,978	115	長期借入金+66
負債合計	11,400	11,167	△232	
親会社所有帰属持分	12,614	12,221	△393	利益剰余金△235(四半期利益+442、配当金△685、その他+7)
非支配持分	76	76	△0	
資本合計	12,691	12,297	△394	
負債及び資本合計	24,091	23,465	△626	
有利子負債	4,426	4,233	(192)	短期借入金の返済が進み有利子負債は縮小
ネットキャッシュ	2,884	2,061	(823)	現預金が有利子負債を大きく上回る状態
ネットD/Eレジオ(倍)	(0.23)	(0.17)	0.06	十分な借入余力がある状態

- 財政状態についてご説明します。
- 配当支払いなどの影響でネットキャッシュは減少しましたが、財務健全性は高い状態を維持しています。
- 借入余力もあるため、M&Aなどの成長投資を実行するための資金は問題ないと考えております。

02 新経営体制について

今後の事業推進に最適な体制へ大幅刷新

- 続いて、新経営体制についてご説明します。

新役員体制

正田が経営の最高意思決定を担い、松本が代表取締役会長として並走役に。経営執行体制を、今後の事業推進に最適な体制へ大幅刷新

取締役



代表取締役社長
正田 英之
経営最高意思決定

新任



代表取締役会長
松本 将和
グループ全体 統治・監督

役割変更



取締役
千葉 知裕
新規事業担当
(株)MAVEL 代表

役割変更



取締役
高原 英実
新規事業担当

新任

執行役員



執行役員
原田 佑太
事業戦略担当
(株)MAVEL 代表

新任



執行役員
藤原 賢太
事業戦略担当
(株)Macbee X 代表

新任



執行役員
豊竹 桃子
ブランディング担当
(株)MOJA 代表

新任



執行役員
杉 祐次郎
コーポレート担当
プレティアテクノロジー(株) 代表

新任

Macbee Planet Inc. / 2027年4月期 第1四半期 決算説明資料

10

- 2026年7月に代表取締役社長が千葉から私、正田に交代しました。
- AIの進化によりマーケティング環境が大きく変化する中、会社の今後の方向性を議論する過程で、私が複数企業での経営経験やAI等の技術的知見を持っていることを踏まえた決定となります。
- 創業者の松本は代表取締役会長に就任し、並走役としてグループ全体を監督します。
- また、経営執行体制を今後の事業推進に最適な体制に刷新しています。

新グループ体制

当社グループは、グループ再編により成長加速に向けた組織づくりを推進



連結子会社



LTVマーケティング



総合ソリューション提案



グループCVC



SNSマーケティング



戦略PR



3DCG 広告配信



YouTubeチャンネル運営



AR・AR広告

持分法適用会社

NEW



LTVマーケティング



リテンションマーケティング

- グループ体制についても見直しを進めており、
 今後はグループを再編して成長加速に向けた組織づくりを推進します。

03 経営方針について

「マーケティングの会社」から「マーケティングから始まる会社」へ

•続いて、経営方針についてご説明します。

代表取締役社長 正田 英之 就任にあたっての公約

「作った、広げた ― もう一回、作る」 - 再成長の土台づくりのために、以下を各ステークホルダーに公約し、再成長を実現

株主・投資家の皆様へ

皆様の声は、当社をより良くするための貴重な指針です。新体制では、会社を作り直す覚悟で経営に臨みます。頂いたご指摘に誠実にお応えし、約束と進捗を丁寧に開示しながら、皆様と共に再成長への道を歩んでいきます。

その第一歩として、以下の4つの公約に取り組みます

01 グループ再編

グループ体制を最適化し、グループ全体の再成長に向けた土台をつくる

02 ガバナンスの再構築

取締役会の機能強化、報酬、内部統制等の各項目を総点検し、果敢な意思決定を支える実効性あるガバナンス態勢を再構築する

03 AIと人材の最適化

AI活用による効率化を追求しつつ、AIに代替されない優秀な人材を採用・育成し、成長を加速させる

04 資本効率(循環)の最適化

広告事業で得た資本を新規事業へ投資。既存事業も再成長させ、グループ全体として成長軌道へ回帰させる



代表取締役社長

正田 英之

1986年9月24日生

- 就任にあたり、四つの公約を掲げました。
- 一つ目はグループ全体の再成長に向けた土台をつくるためのグループ再編です。こちらについては後程詳細にご説明します。
- 二つ目は再成長に向けた事業推進や意思決定を支える実効性のあるガバナンス態勢の再構築です。
- 三つ目はAI活用による効率化やAIに代替されない優秀な人材の採用・育成です。
- 四つ目は既存事業の再成長及び新規事業への投資による、グループ全体の成長軌道への回帰です。
- これらの公約を遵守し、進捗を皆様に報告しながら再成長の土台づくりに取り組んでまいります。

当社のVision / テーマの変遷

コア事業であるLTVマーケティングを伸ばし続けながら、そこで培った力を新たな事業領域へ転用



グループのコア事業であるLTVマーケティング事業は、引き続き成長を牽引。その上新規事業を積み上げ、グループ全体の成長を加速させる

- 続いて、当社のビジョンやテーマの変遷についてお話しします。
- 当社は創業より一貫して「革新的なマーケティングにより、世界をけん引する企業になる」というビジョンを掲げて事業運営してきました。
- 創業より2024年までの期間については、「LTVマーケティングの確立・浸透」に取り組み、手数料が主流のインターネット広告業界において、「LTV重視」や「成果報酬型」という概念を浸透させました。
- 2024年から2026年にかけては、「すべてのマーケティングを成果報酬に」するために、戦略PRやSNS支援といった新たなマーケティング手法に事業領域を広げました。
- 新しい経営体制では、成果報酬型モデルの拡張に引き続き取り組みつつ、「マーケティングの会社」から「マーケティングから始まる会社へ」進化します。
- これまで築いたデータ・テクノロジー・コンサルティングの強みに資本を掛け合わせ、LTVマーケティングをアップデートするとともに、マーケティングで事業を作ったり、これまでのつながりを生かしてマーケティング以外の支援領域に事業を広げることで、LTVマーケティングをコア事業としつつ、新規事業の両輪でさらなる成長を実現します。

経営方針(1) - 既存事業と新規事業の両輪で成長サイクルを回す

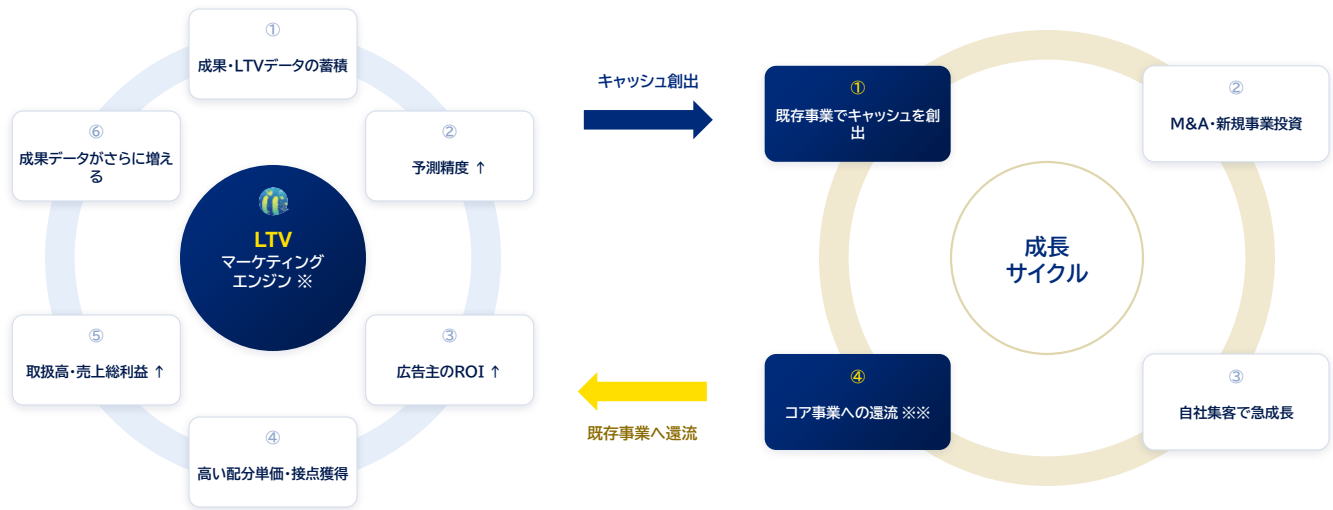
既存事業の成長が新規事業を生み、新規事業が既存事業を強くする構造



- コア事業のLTVマーケティングについては、「マーケティング力を磨く」「クライアントの成果に貢献する」「クライアント数と売上が増加する」「データ・ノウハウが貯まる」というこれまでの成長を実現してきた成長サイクルを再び回すことに取り組みます。
- 一方で、M&Aや新規事業にも投資し、当社のマーケティング力を活かして事業を加速度的に伸ばしたり、マーケティング以外の課題を自ら事業として解決することで、クライアントとのリレーションを強化します。

経営方針(2) - LTVマーケティングエンジンがキャッシュを創出し成長サイクルの原動力に

既存事業が生むキャッシュを新規事業・M&Aに投じ、そこで獲得した顧客・ノウハウ・データなどがコア事業に還流されることで成長が加速



※ LTVマーケティング・エンジン = Data × Technology × Consulting の掛け合わせ

※※ クライアント・リソース・ネットワーク・ノウハウ/データ蓄積

Macbee Planet Inc. / 2027年4月期 第1四半期 決算説明資料

16

- キャッシュ創出の源泉はこれまでと変わらずデータ・テクノロジー・コンサルティングで構成されるLTVマーケティングエンジンのため、今後もコア事業として注力します。
- それにより創出されるキャッシュをM & Aや新規事業に投資し、自社集客で成長させることで、クライアントやリソース、ネットワーク、ノウハウ、データなどを蓄積します。
- それを既存事業に還流することで、既存事業と新規事業の両輪で会社の成長サイクルを回します。

04 グループ再編について

グループ再編により成長加速に向けた組織づくりを推進

- 続いて、グループ再編についてご説明します。

グループ再編 - 概要

連結子会社の数社の株式を売却し、持分法適用会社を含む新しいグループ体制へ移行

再編前

連結子会社：



再編後

連結子会社：



持分法適用会社：



- 今回のグループ再編では、連結子会社の株式を売却し、持分法適用会社にする方向で決議しております。

グループ再編 - 影響

グループ取扱高は維持される予定。業績予想への影響は精査中であり、確定次第速やかに開示予定

業績への影響 ※詳細は精査中

	再編前	再編後
グループ取扱高	売上収益と同水準 ▶	変わらず
連結売上収益 (27/4期 業績予想)	510億円 ▶	精査中
連結営業利益 (27/4期 業績予想)	30.0億円 ▶	精査中
連結営業利益率 (27/4期 業績予想)	5.9% ▶	精査中
期末配当 (27/4期 配当予想)	55円 ▶	変更なし

業界別影響 ※詳細は精査中

ファイナンス	ウェルネス	人材・その他
証券 影響軽微	オンライン診療 影響あり	人材 影響あり
FX・暗号資産 影響あり	対面診療 影響あり	その他 影響軽微
融資・カード 影響軽微	その他 影響軽微	
その他 影響軽微		

連結従業員数への影響※

再編前 約201名	201名
再編後 約107名	107名

※再編前の連結従業員数は2026年4月末時点の人数を記載。
再編後の連結従業員数は再編前の数値から対象会社の人員数を差し引いて計算

- グループ再編の影響についてご説明します。
- 今後も持分法適用会社として当社グループに属するため、グループの取扱高は変わらないものの、売上収益や営業利益からは除外されるため、減少見込みです。具体的な金額は精査中です。
- 業界としては、FX・暗号資産、オンライン診療、対面診療、人材などに影響がある見込みです。
- また、連結従業員数については201名から107名となり、組織がスリム化されます。

株式会社All Ads 持分法適用会社化

株式会社All Adsの株式を同社役員に譲渡することで、当社の連結子会社から持分法適用会社へ移行



- 当社は、All Ads社に当社の経営方針とは異なる専門性・アプローチが求められている点を踏まえ、同社との資本関係を継続したうえで成長投資の原資を拡充し、同社経営陣による機動的な意思決定を可能とすることが、当社グループの企業価値向上に資する最善の選択であると判断
- グループ全体の成果報酬型広告取扱高No.1を維持することで、業界での優位なポジションを維持
- 当社は回収資金を原資に、さらなるマーケットポジションの確立のために、M&A・新規事業に投下し、当社グループの再成長を加速
- All Ads社は当社の連結子会社から外れ、同社役員が経営株主として自社の経営課題に注力し、再成長にコミットする体制に

※ 詳細は本日公表の適時開示「連結子会社の異動を伴う株式の譲渡に関するお知らせ」をご参照ください

- 連結業績に対する影響が大きいAll Ads社に関して、詳細に説明させていただきます。
- All Ads社は2023年に当社グループに参画して以来、当社のテクノロジーを活用して成長してきました。
- 一方で、All Ads社には当社の経営方針とは異なる専門性・アプローチが求められているため、当社は、All Ads社との資本関係を継続したうえで成長投資のための原資を拡充しつつ、同社経営陣による機動的な意思決定を可能とすることが、当社グループの企業価値向上に資する最善の選択であると判断しました。
- 売却先はAll Ads社の役員であり、今後は経営株主として自社の経営課題に注力します。
- 当社はさらなるマーケットポジションの確立のために、同社を売却して得た資金を新規事業やM&Aに投資して、当社グループの再成長を加速させます。
- 詳細は決算発表と同日の適時開示をご覧ください。

検討プロセスとガバナンス

検討当初よりガバナンスを担保しながら、取締役会で複数回審議の上、All Ads社の売却を決議

検討項目	当社の判断	検討プロセス
売却検討・売却意義	- 大型顧客の個別要因で利益率が低下傾向。連結で抱え続けるより、資本を回収してM&A・新規事業へ回す。 - グループ取扱高は維持、新体制下でのグループ再編による経営高度化。	- 弁護士によるアドバイスを踏まえ、取締役会で6月から審議・報告を重ね、9月に決議 - MBO以外の選択肢(現体制の継続・経営体制の刷新)と比較
売却先の妥当性	- 他主体でなく同社の経営陣が引き受けることが最適と判断。 - 自社を適切な価値で評価し、経営株主となることで経営課題に注力して、今後の再成長を目指す体制へ。 - 当社は1/3超を継続保有し、株主間契約で関与を続ける。	- 利害関係を有する取締役は本件の審議・決議に不参加(特別利害関係)。利益相反取引としての取締役会承認 - 検討初期(6月)に情報管理体制を整備し、検討体制外への情報流出を禁止。独立役員との協議を徹底(監査等委員・社外取締役)
価格と条件の妥当性	- 外部の株式価値算定機関によるバリュエーション算定で譲渡価格の妥当性を確認。 1/3超を継続保有し、特別決議事項を単独で否決できる地位を確保。	- 当社側は、単独で外部アドバイザーを起用し、意思決定に必要なデューデリジェンスを実施。 - 株主総会決議の要否は、帳簿価額基準で判定。

取締役会における審議・報告・決議の経過

6月 検討開始・体制整備

7月 進捗報告・審議

8月 進捗報告・審議

9月 決議・開示

•検討プロセスについては、検討当初よりガバナンスを担保しながら、取締役メンバーで複数回協議を重ね決議しております。詳細は記載の通りなのでご覧ください。

開示ロードマップ

具体的な経営戦略や重点指標は2026年12月に開示予定です。また、業績予想の修正は影響額確定次第、速やかに公表いたします。

本日(9/10) - 2027年4月期 第1四半期 決算発表

2026年12月 - 2027年4月期 第2四半期 決算発表

- 1 経営体制
- 2 経営方針
- 3 グループ再編

- 1 経営戦略
- 2 重点指標

業績予想・配当予想の修正

- ・ グループ再編に伴う影響額が確定次第、速やかに修正後の業績予想を公表します。
- ・ 配当予想の変更は予定しておりません。

- ・最後に、今後の開示予定についてご説明します。
- ・今回は経営方針についてご説明させていただきましたが、体制変更後の経営戦略については継続して議論を進めていることから、段階的に開示を進めることといたしました。
- ・12月の第2四半期決算発表の際に経営戦略や今後の重点指標について発表する予定です。
- ・新体制のもと、グループの再成長のための土台づくりを進めていくので、今後もお注目ください。ご清聴ありがとうございました。