



2022年3月期 第1四半期決算説明資料

Aug. 13, 2021

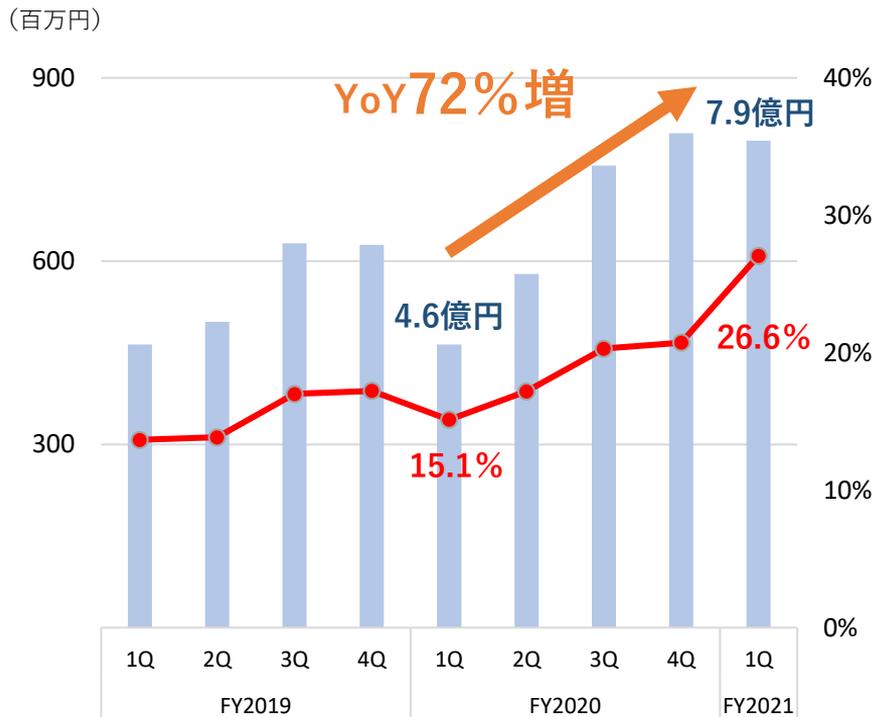
収益基盤の飛躍的な拡大

第1四半期から黒字化を実現

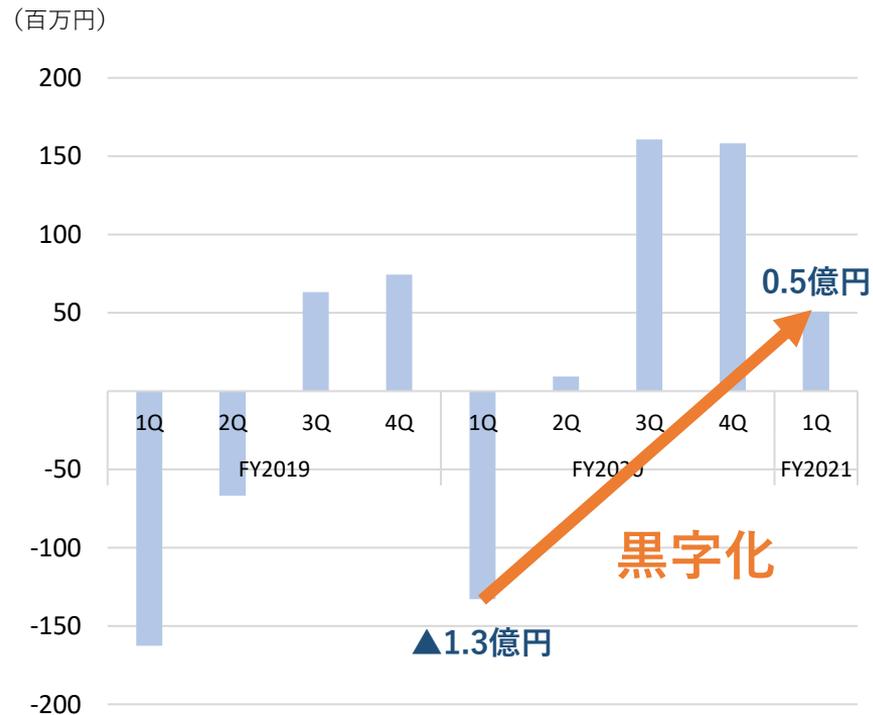
- ✓ 広告PF事業のシェア拡大、売上総利益も大きく成長（4Qと同水準）
- ✓ SaaS事業は、YoY199%増と大きく成長。成長加速のためM&Aも実施
 - ✓ 株主還元及び資本の効率化のため、初の自己株式取得を実施予定
- ✓ 優秀な人材の採用・継続のためのインセンティブプランとしてESOPを導入

売上総利益は前4Q並みの高水準。収益基盤が一段上昇し、営業利益は1Qから黒字化を実現。

売上総利益/売上総利益率



営業利益



株主還元の強化及び資本効率の向上等のため、初の自己株式の取得を実施予定

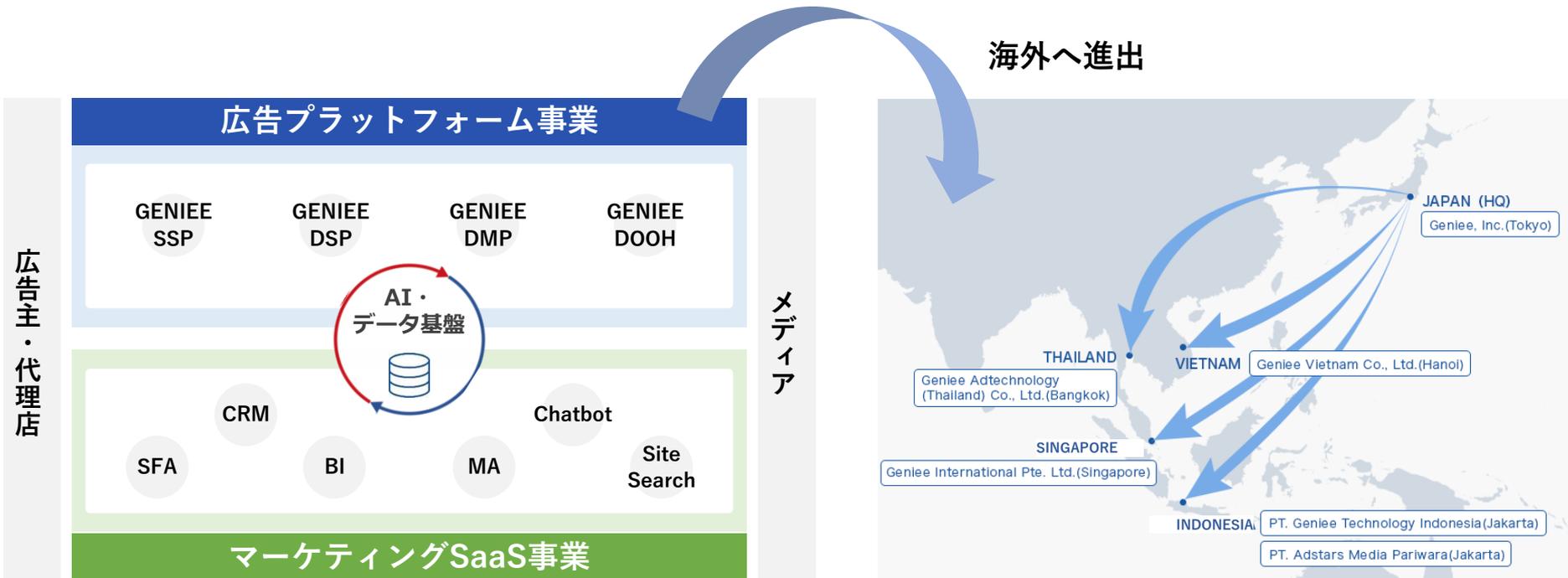
- (1) 取得する株式の種類 : 当社普通株式
- (2) 取得する株式の総数 : 350,000株（上限）
 （発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合1.94%）
- (3) 株式の取得価額の総額 : 3.5億円（上限）
- (4) 取得期間 : 2021年8月16日～2022年8月15日
- (5) 取得方法 : 株式市場(立会外取引を含みます)を通じて取得

01

事業概要

事業概要

インターネット広告に関わる「広告プラットフォーム事業」とマーケティング活動の効率化につながるソフトウェアを提供する「マーケティングSaaS事業」を展開。また、国内の産品を東南アジアを中心とする海外に展開。



Supply Side Platform

GENIEE SSP

広告収益を最大化する
アド・プラットフォーム

ジーニーの独自技術と国内最大規模の
インプレッション数で
メディアの広告運用をフルサポート

取引実績 20,000社
国内シェアNo.1
年商70億円

Demand Side Platform

GENIEE DSP

「GenieeSSP」が保有する
国内最大規模の広告在庫を活用

高品質なオーディエンスを低単価で集客
約800億IMPs/月の買付けが可能

広告社数 500社
国内No.1の
データ保有量

SFA/CRM



- ・顧客/商談管理に特化したシンプルな設計
- ・定着率99%の営業管理・顧客管理システム

マーケティングオートメーション



- ・様々なマーケティングアクションを自動化
- ・国内最多の配信チャネル
- ・WEB上での顧客行動を簡単にリアルタイムで把握

チャットボット



- ・顧客獲得と顧客満足を同時に最大化
- ・カスタマーサクセスとCVR向上を同時に実現

サイト内検索



- ・高速・高精度検索を実現する独自技術を搭載
- ・検索アシスト辞書を標準装備、多言語検索対応

マーケティングに関するソフトウェアを開発/販売
国内導入実績1万社以上、YoY199%増

海外事業

創業3年目から海外展開を開始。海外企業との事業提携、投資や買収も数多く実施。

Japan
Headquarters

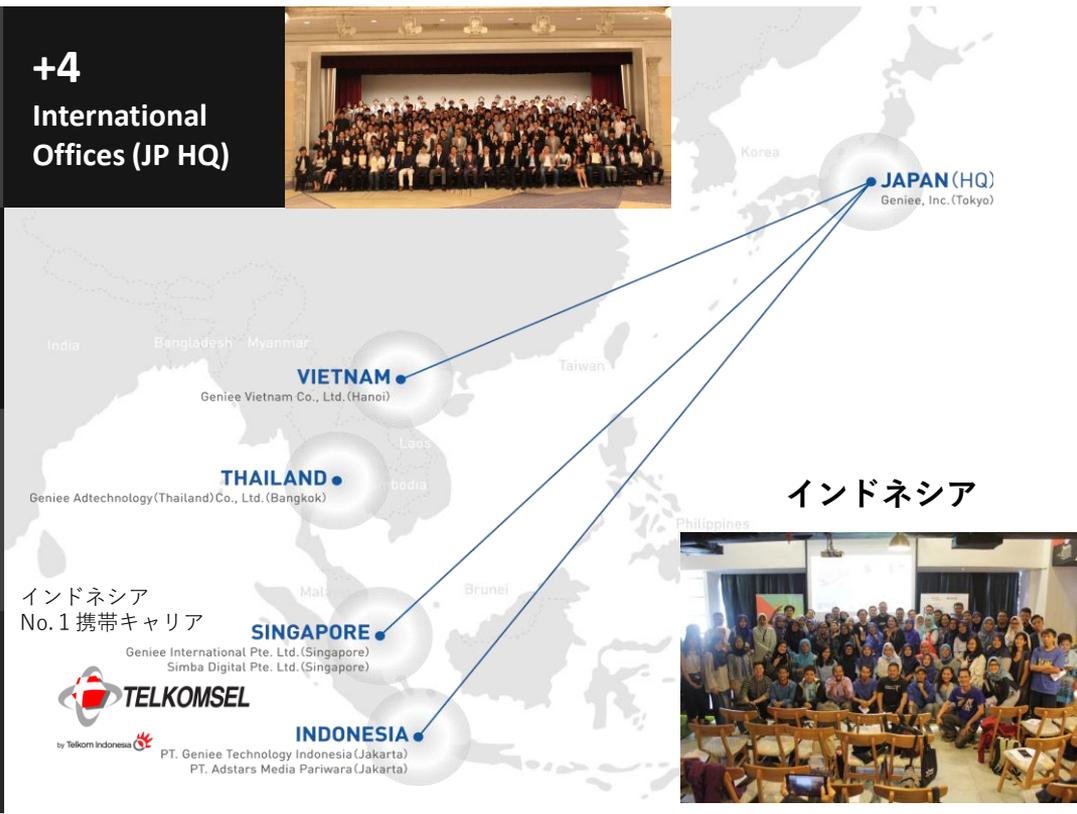
+4
International
Offices (JP HQ)



80 billion
impressions
managed per
month

10,000+
active publishers
globally

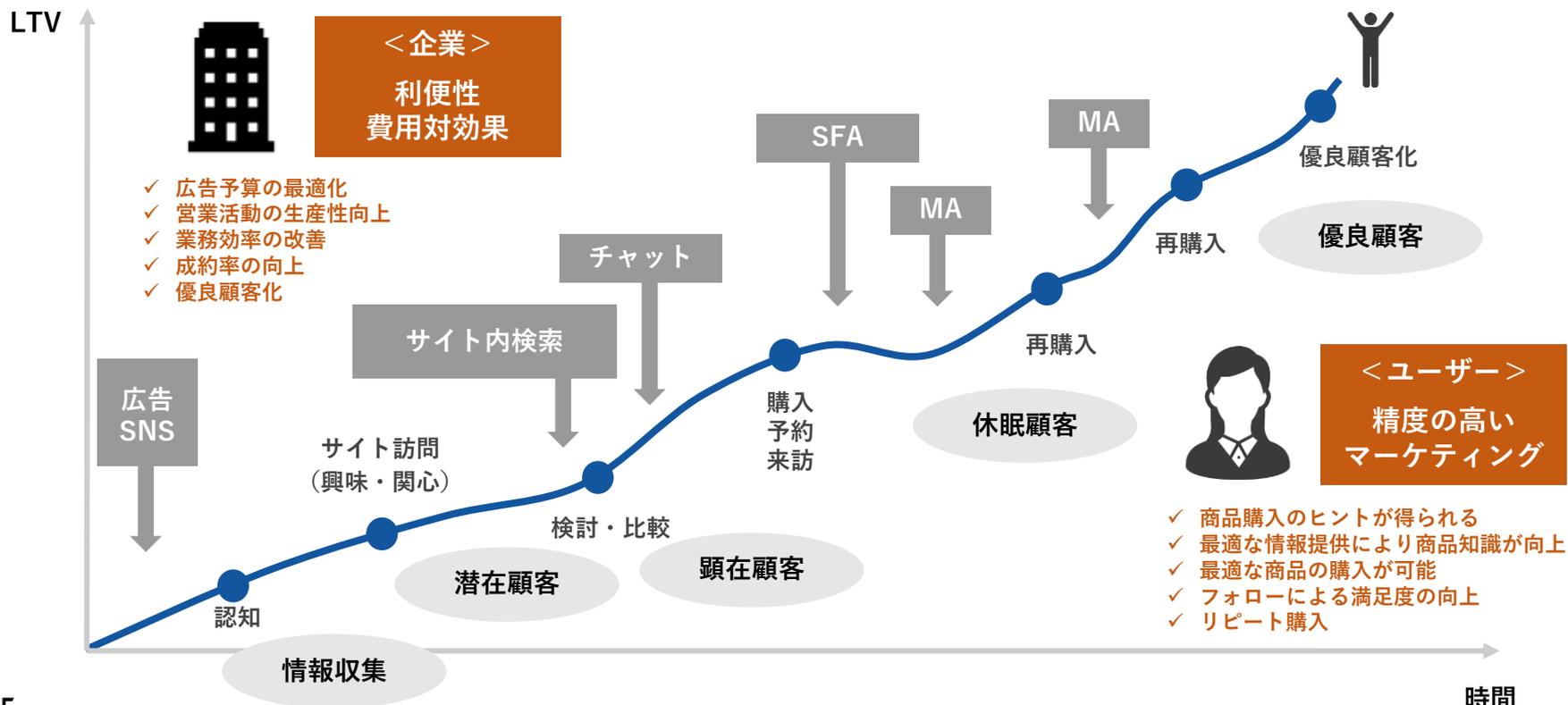
50,000+
Campaigns
managed per
month globally



ベトナム

ジーニーの提供価値 マーケティングの総合的なソリューション

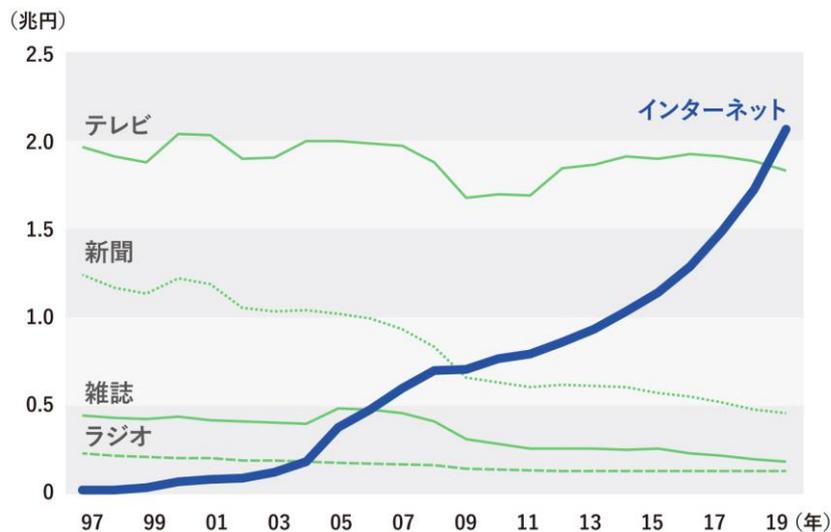
企業に利便性に優れた費用対効果の高いマーケティングソリューションを提供し、ユーザーに企業を通じて精度の高いマーケティングを届ける。



市場規模

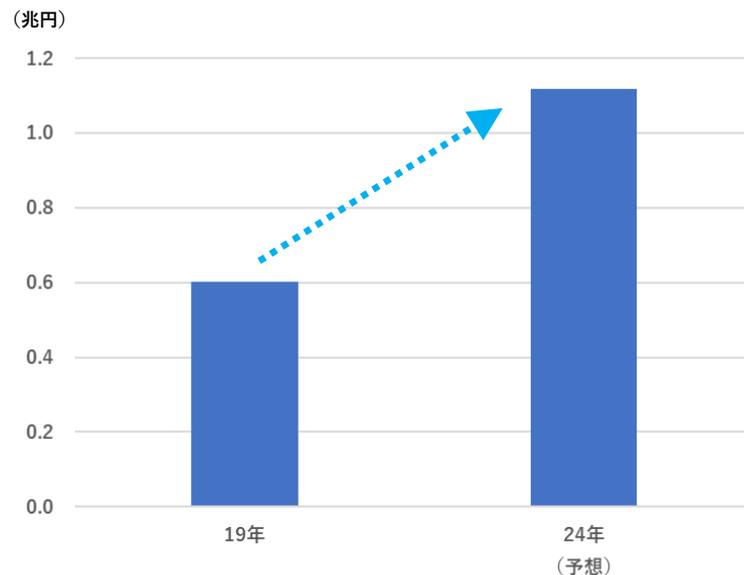
当社が事業展開するマーケティングテクノロジー業界（インターネット広告市場、SaaS市場）は、ネット環境の充実やDX市場の拡大により高成長している。

インターネット広告市場の推移



出所：電通「日本の広告費」

SaaS市場の推移



出所：富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場 2020年版」

ターゲット市場

当社のサービスが提供可能なターゲット市場は、1兆円を上回り、潜在的な市場は約3兆円と推定される。



02

FY2021 1Q業績

連結決算

+72.0%成長
売上総利益 対前年同期比

売上総利益を重視した経営を推進。
1Q決算から営業利益で黒字化を実現。

広告プラットフォーム事業

+57.2%成長
売上総利益 対前年同期比

SSPの継続的な伸長とDSPの成長拡大により、
シェア拡大が一段と進み、売上総利益が拡大。

マーケティングSaaS事業

+199.0%成長
売上高 対前年同期比

「ちきゅう」「チャモ」の売上が増加。
「probo」「ポップリンク」などのプロダクトが加わり成長が加速。

FY2021 1Q 決算サマリ

広告PF事業の売上総利益の拡大とSaaS事業の成長により、売上総利益はYoYで72.0%増と大幅増加。1Q決算から各段階利益も黒字化。

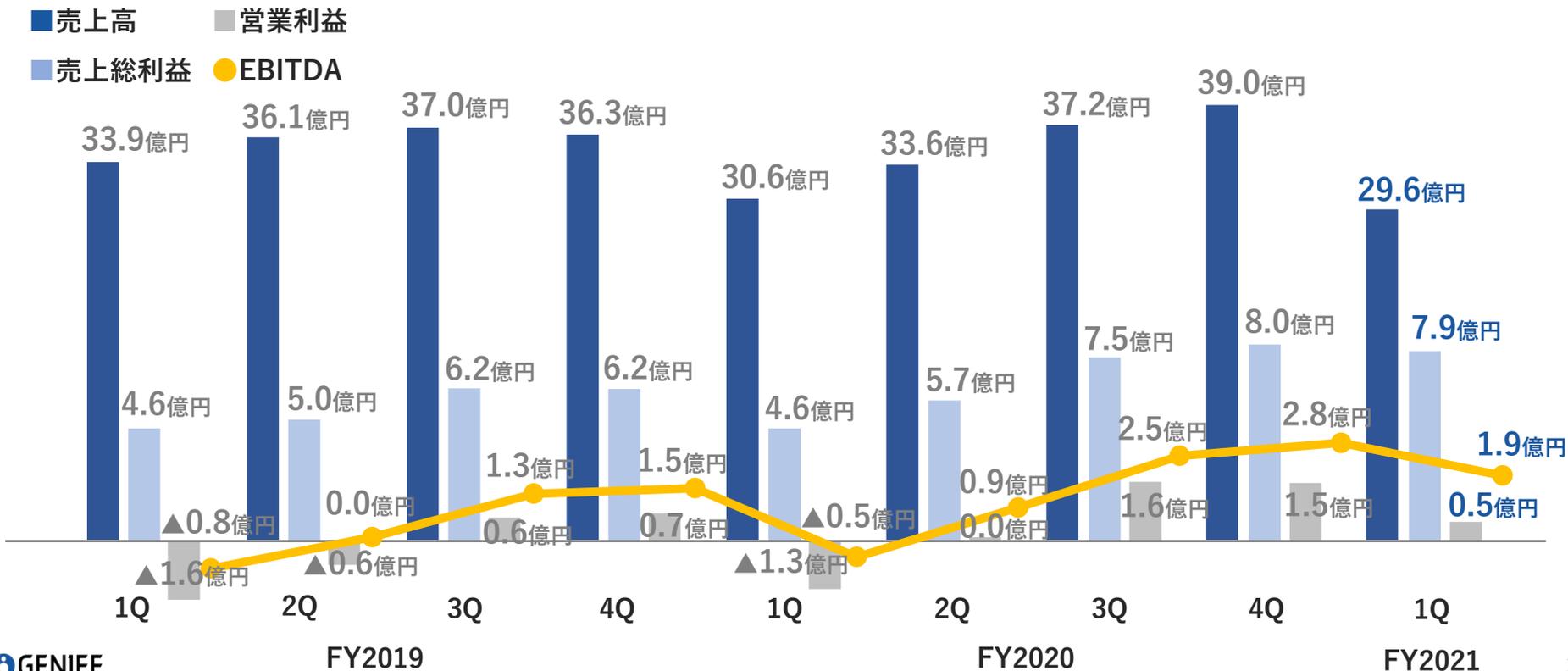
(単位：百万円)

| | FY2020 1Q | FY2021 1Q | 増減 | | FY2021 1Q (予算) |
|----------------------|-----------|-----------|-----|--------|-------------------|
| | | | 増減額 | % | |
| 売上高 | 3,063 | 2,968 | — | — | 2,661 |
| 売上総利益 | 463 | 797 | 333 | +72.0% | 703 |
| 営業利益 | △132 | 50 | 183 | — | △105 |
| 経常利益 | △128 | 43 | 172 | — | △108 |
| 親会社株主に帰属する 四半期純利益 | △102 | 17 | 120 | — | △89 |
| EBITDA | △50 | 193 | 243 | — | 40 |

※1 当社グループは、当第1四半期連結会計期間の期首より「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日）等を適用しております。これにより、広告プラットフォーム事業及び海外事業の売上高の一部をネット計上に変更しております。そのため、連結売上高については、対前年同四半期連結累計期間との比較については記載しておりません。

FY2021 四半期毎業績

利益水準が上昇し、売上総利益が前4Q並みの高水準となったことで、1Qから黒字化を実現。売上高も、収益認識基準の変更（約▲4億円）がなければ、前年比プラスの状況。



セグメント別 ハイライト

広告プラットフォーム事業

売上高 : 24.5億円

セグメント利益 : 3.7億円

(参考) 営業利益 : 2.0億円

・サブライサイドは、「Web動画リワード広告」フォーマットの提供、及び気象庁HP広告運用事業の広告配信システムの提供を開始。

- ・デマンドサイドは、コロナ禍でも伸びているECサイトやオンラインサービスを中心に事業を拡大。
- ・デジタルOOH領域では、屋外広告媒体との新規取引や新規DSPとの連携など、広告配信面の拡大と流通量の増加に取り組む。

マーケティングSaaS事業

売上高 : 2.2億円

セグメント利益 : 0.1億円

(参考) 営業損失 : 1.3億円

- ・「ちきゅう」などの各プロダクトの機能強化、「Chamo」のサービスサイトのリニューアルを実施。
- ・オンラインセミナーの開催やオンライン展示会などへの参加により、プロダクトの拡販を推進。
- ・不動産事業に特化したSaaS型サービスを展開するSS Technologiesと業務提携し、不動産事業者向けにDXを推進するためのシステムの共同構築を開始。

海外事業

売上高 : 3.0億円

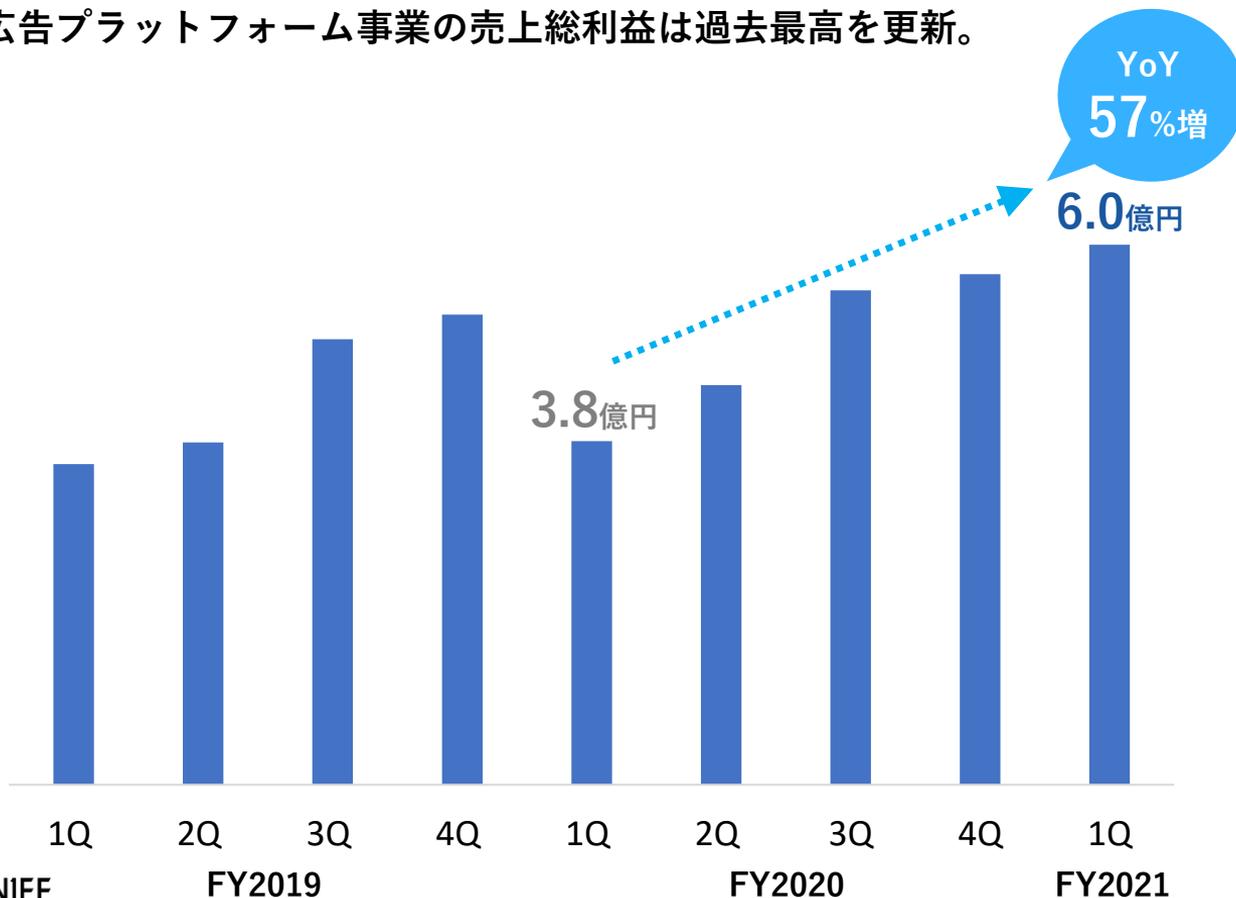
セグメント利益 : 0.2億円

(参考) 営業利益 : 0.0億円

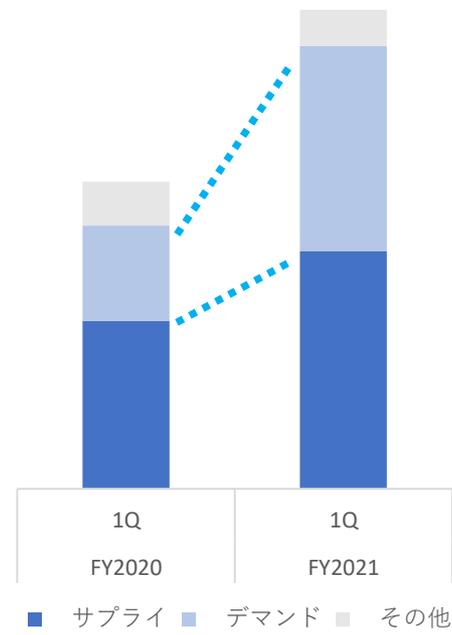
- ・海外事業は、リセラー及びパートナーシップビジネスの強化を推進。
- ・DAILYMOTION ASIA PACIFIC PTE. LTD.と両社のAPACにおける事業拡大に向けた提携を開始。

広告プラットフォーム事業 売上総利益推移

サプライサイドビジネスの伸長にデマンドサイドビジネスの成長が加わり、
広告プラットフォーム事業の売上総利益は過去最高を更新。

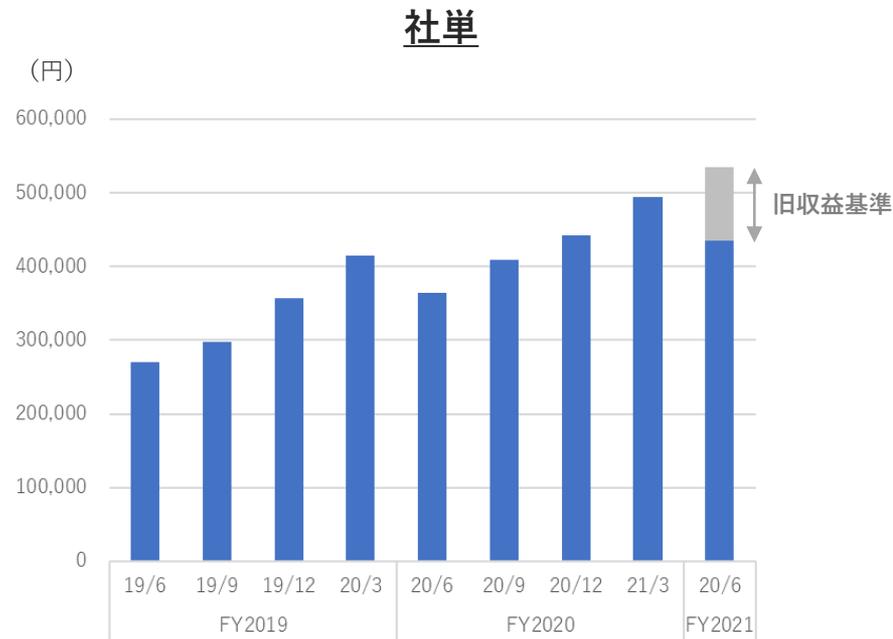
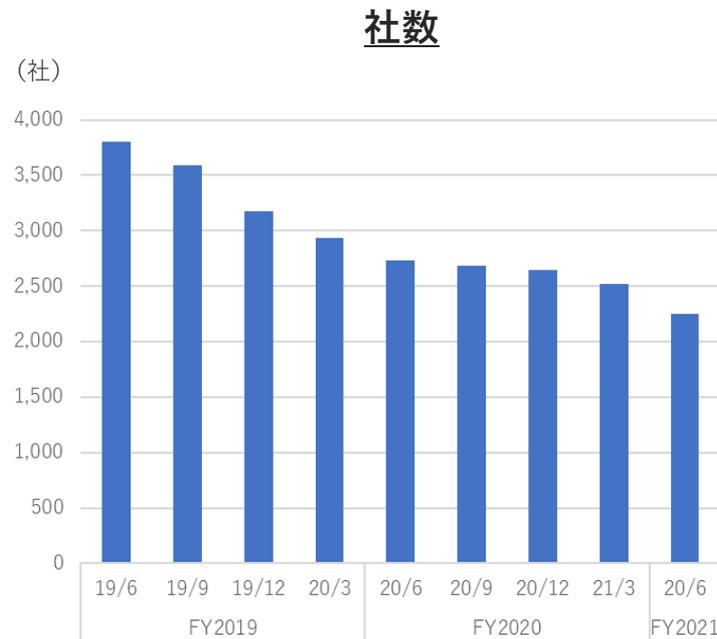


(参考) 売上総利益の内訳



広告プラットフォーム事業 KPI

広告プラットフォーム事業は引き続き利益の向上に努め、さらなる社単の増加を実現。



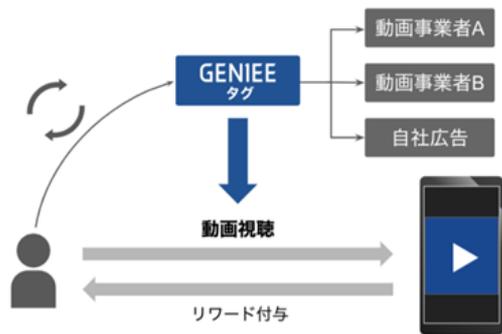
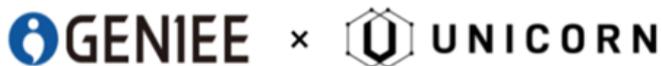
※社数につきましては、一定の取引量がある企業を社数としてカウントしていますが、その取引量の基準を前回公表数値と変更しております（基準を上げております）

広告プラットフォーム事業 トピックス

「Web動画リワード広告」 全自動マーケティングプラットフォーム「UNICORN」と連携を開始

2021年5月に、多様化する媒体社のニーズに応えるべく、広告収益とユーザーエンゲージメントを高める新商品として、Web動画リワードフォーマットの提供を開始。

Webリワード広告の配信力強化を目的として、機械学習を活用した国内最大規模の全自動マーケティングプラットフォーム（月間買い付け可能トラフィック6,000億インプレッション）「UNICORN」との接続を開始。



「GENIEE DOOH」が「Bypass」及び「SOPT X」との連携開始

DSPの「Bypass」、動画広告配信プラットフォームの「SOPT X」との連携を開始。



気象庁のホームページにおける広告配信システムの提供・運用を開始

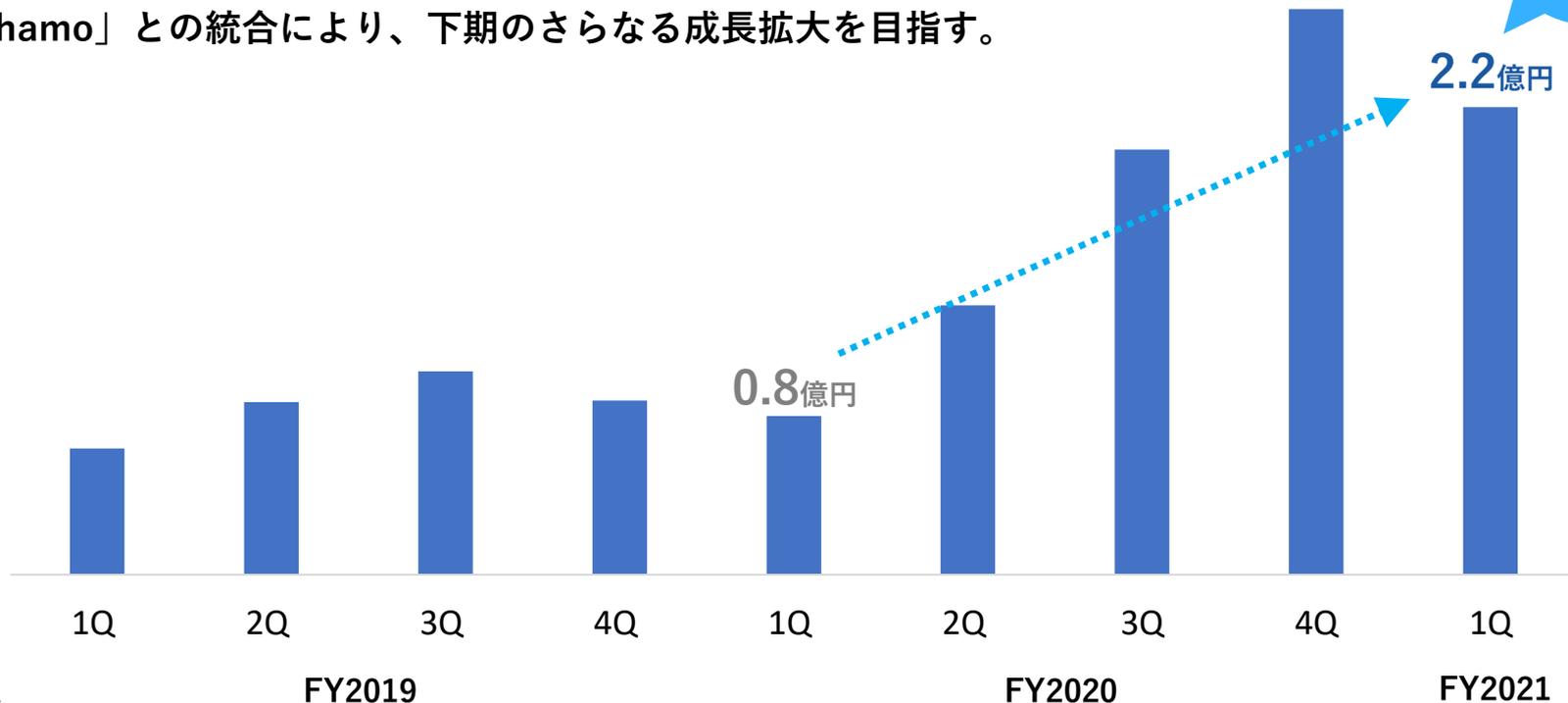
気象庁専用のDSPを立ち上げ、審査済み広告のみを繋ぐ形で運用し、審査フローを通過したもののみを広告配信サーバー上に登録・配信。



マーケティングSaaS事業 売上高推移

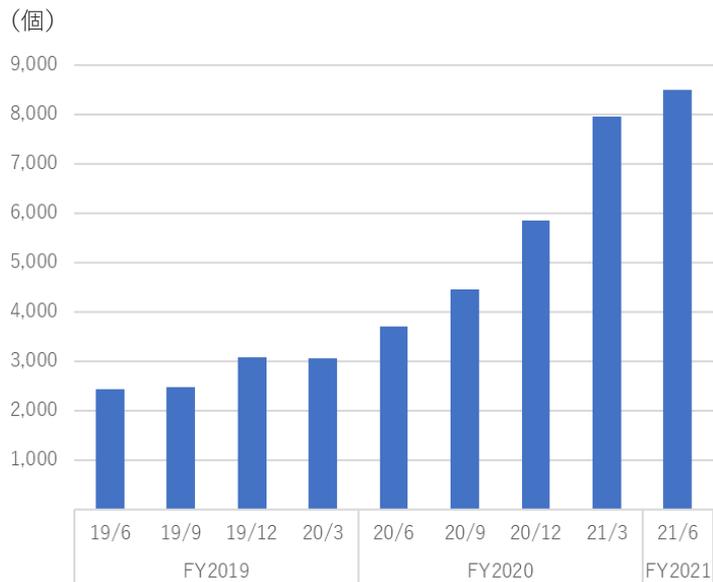
QoQは、前4Qの初期費用等の計上による影響があり、売上高は減少しているが、YoYでは計画通り、前年同期比199%増と大きく成長。

また、M&Aにより株式会社REACTを21年8月に取得。
「Chamo」との統合により、下期のさらなる成長拡大を目指す。

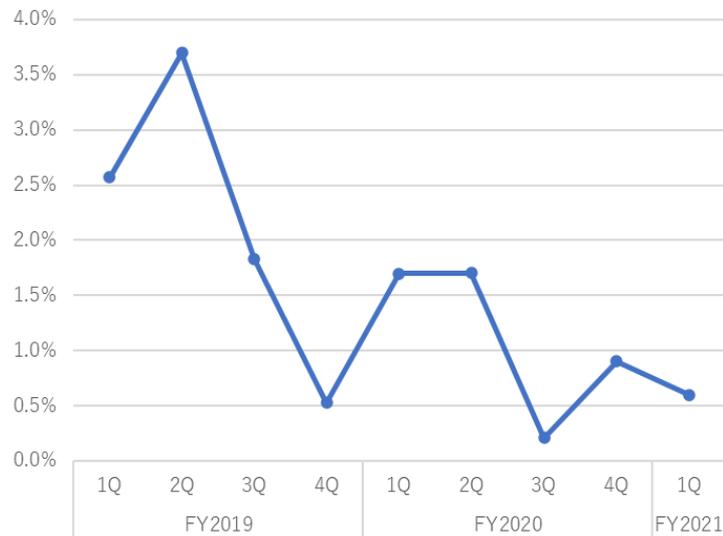


シェア拡大に向けアカウント数は順調に増加。解約率も1%以下の低水準を維持。

有料アカウント数



解約率



※アカウントの3か月平均解約率

SS Technologiesと業務提携。不動産領域への進出



ジーニーが保有するソフトウェア、
ビッグデータとAIを活用した
マーケティングソリューションを
カスタマイズ



SS Technologies

SS Technologiesの不動産の賃貸管理・
斡旋業務を効率化するSaaS型サービス
提供のノウハウ



共同で独自のシステム構築
不動産事業者向けにDX推進

03

FY2021 業績予想

FY2021 通期業績予想

1Q決算は想定を上回る結果。ただし、経済環境の不透明さを踏まえ、2022年3月期通期業績予想は、5月14日に公表した予想から変更なし。

(百万円)

| | FY2020 | FY2021 | 増減 | |
|---------------------|--------|-----------------|---------------|-------------------|
| | | | 増減額 | % |
| 売上高 | 14,061 | 13,425 - 13,739 | - ※1 | - ※1 |
| 売上総利益 | 2,608 | 3,968 - 4,168 | 1,359 - 1,559 | 52.1%増 - 59.8%増 |
| 営業利益 | 195 | 640 - 840 | 444 - 644 | 227.1%増 - 329.3%増 |
| 経常利益 | 149 | 620 - 820 | 470 - 670 | 315.5%増 - 449.5%増 |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 101 | 526 - 665 | 424 - 563 | 417.1%増 - 553.8%増 |
| EBITDA | 587 | 1,259 - 1,459 | 671 - 871 | 114.3%増 - 148.3%増 |
| 参考：旧収益基準 売上高 | 14,061 | 15,049 - 15,363 | 987 - 1,301 | 7.0%増 - 9.3%増 |

※1 当第1四半期連結会計期間の期首より「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日）等を適用しております。これにより、広告プラットフォーム事業及び海外事業の売上高の一部をネット計上に変更しております。そのため、連結売上高の増減については記載しておりません。

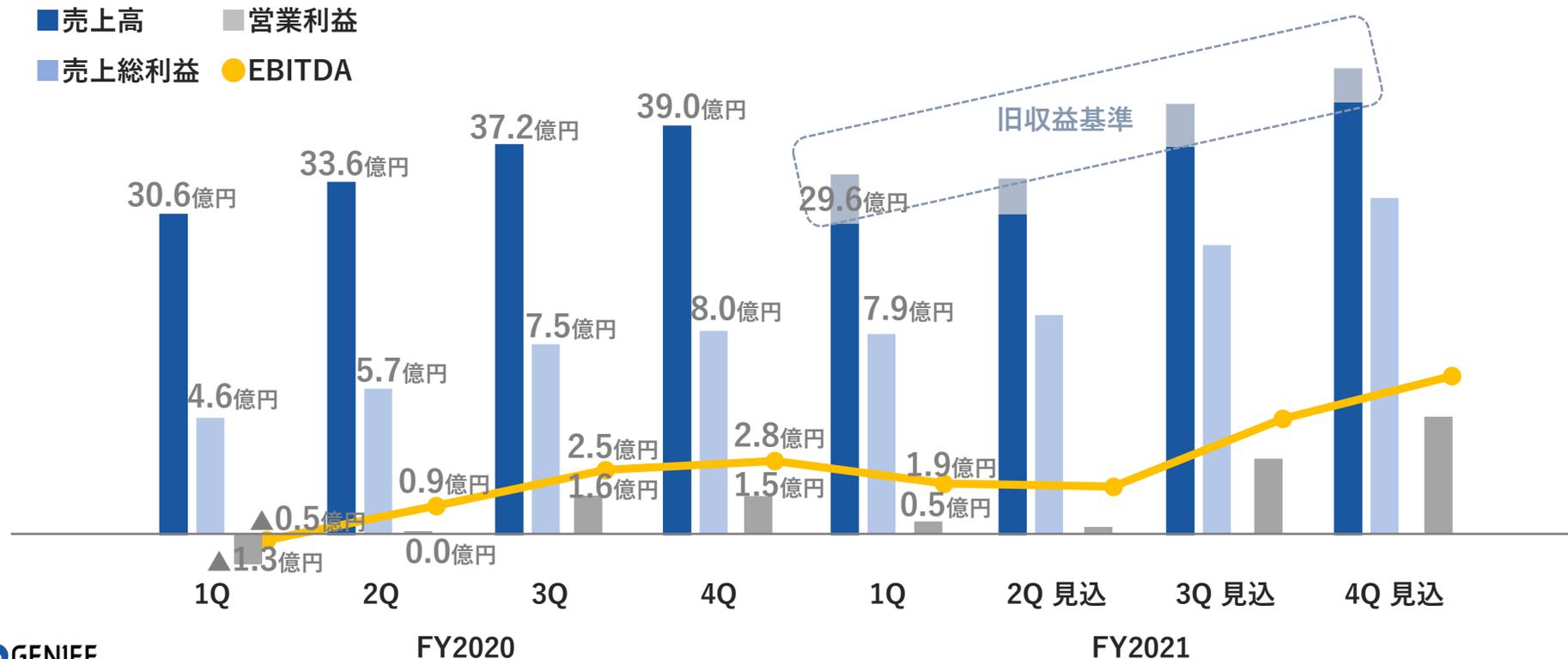
| | FY2020 | FY2021 予想 |
|---------------|--------|-------------------|
| 売上高 | 140億 | 134億-137億 |
| 広告PF事業 | 119億 | 101億-103億 |
| マーケティングSaaS事業 | 7億 | 15億-16億 |
| 海外事業 | 15億 | 12億 ^{※2} |
| セグメント利益 | 1.9億 | 6.4億-8.4億 |
| 広告PF事業 | 11億 | 15-16億 |
| マーケティングSaaS事業 | △0.5億 | 3-4億 |
| 海外事業 | 0.9億 | 0.9億 |
| (調整額) | △9.6億 | △12.5億 |
| (参考) 営業利益 | 1.9億 | 6.4億-8.4億 |
| 広告PF事業 | 6.0億 | 8.7億 - 9.7億 |
| マーケティングSaaS事業 | △3.4億 | △1.0億 - 0.0億 |
| 海外事業 | 0.4億 | 0.3億 |
| (調整額) | △1.0億 | △1.6億 |

※2 海外事業の売上高は、収益認識基準の変更の影響により予想を18億円から12億円に修正

FY2021 四半期毎業績予想

売上総利益及び営業利益は今期も大きく増進。

特に、営業利益は通期6.4億円～8.4億円と過去最高の更新を見込む。



04

中長期方針

2030年までの方向性

日本とアジアの企業に向けて、
マーケティングの総合的なプラットフォームを提供していく

GENIEE SSP

😊) ちきゅう

probo

GENIEE DSP

▶ Chamo

ポップリンク

GENIEE DMP

GENIEE DOOH

MAJIN

ポップファインド

- ✓ マーケティングテクノロジー領域のリーディングカンパニーとなるべく、
広告プラットフォーム事業を伸ばしながら、マーケティングSaaS事業の
急成長を目指す。
- ✓ プライム市場への上場を目標とし、流動性/ガバナンス/経営成績・財政
状態の基準のクリアを目指す。
- ✓ 会計基準は、IFRSの適用を検討する。

FY2023の数値目標（IFRSベース）

| | | | |
|--------|------|---|------|
| 売上高 | 250億 | - | 300億 |
| 売上総利益 | 80億 | - | 90億 |
| 営業利益 | 20億 | - | 25億 |
| EBITDA | 27億 | - | 32億 |

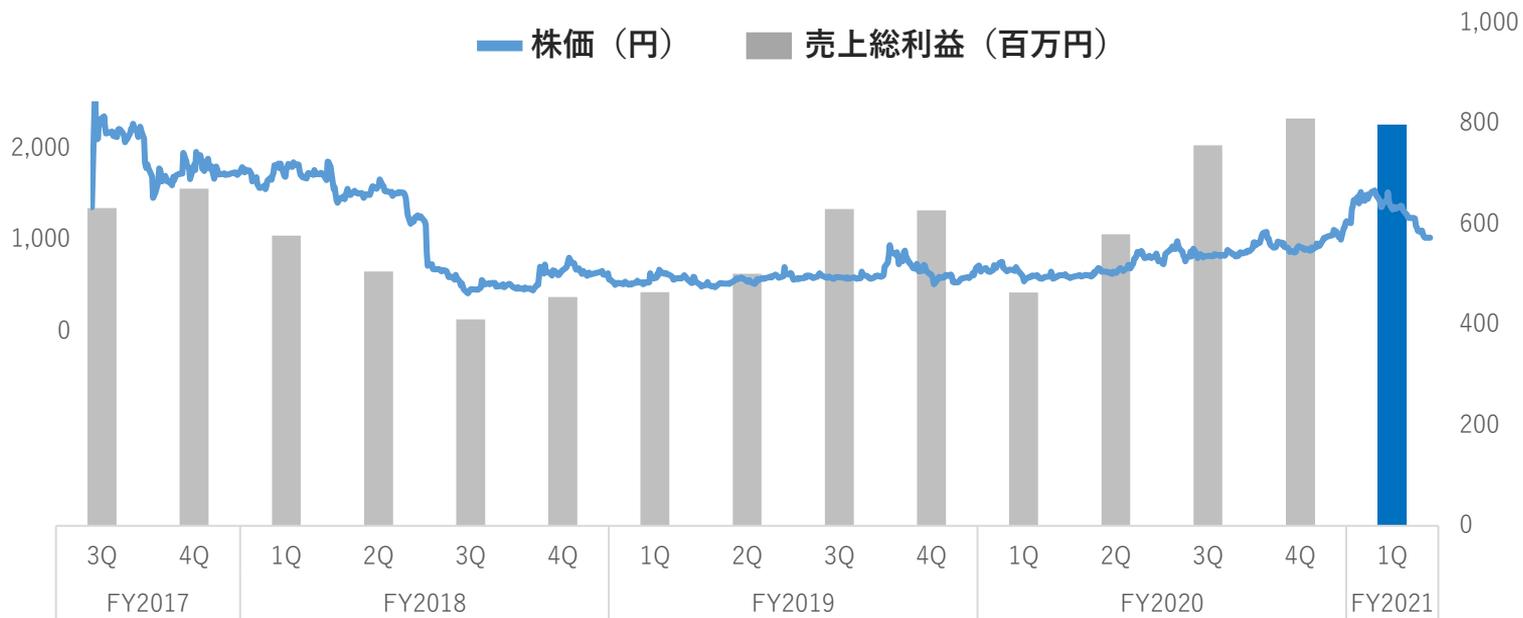
（参考）日本基準

売上高：250億 - 300億、売上総利益：80億 - 90億、営業利益：18億 - 23億、EBITDA：27億 - 32億

株価の推移

株価：8月12日時点 985 円

会社を短期、中期、長期で確実に成長させ、IRを強化し、株価の上昇につなげる。



參考資料

当社の強み 3つの競争優位性

企業文化

テクノロジーの事業の経営が
できる社内事業家を育成

革新的プロダクトをアジアで拡販



テクノロジー

革新的なプロダクトを生み出す
約140名のエンジニア組織

ジーニープラットフォーム
ソフトバンクグループとの連携

マーケティング領域での膨大な顧客
接点を保持。SBグループと連携により
レバレッジを利かせていく

ビッグデータ処理技術

1秒間に数十万リクエストが可能な
高難度のデータ処理技術



- ・1日のデータ処理量は、約15テラバイトと国内屈指
- ・配信システム基盤は、オンプレミスのサーバーでフルハンドメイド
- ・シンガポールのデータセンターも利用し、海外配信に対応

AIの活用

DSPにAIを活用した自動入札機能を実装



- ・目標CPAを満たしながらコンバージョン数を最大化するように、入札単価および配信量の自動制御を行う機能
- ・AIによる機械学習アルゴリズムが膨大なデータを学習し、広告の配信結果や、ユーザーやオークションのコンテキストを把握した上でコンバージョン率を的確に予測

マーケティングSaaS事業



執行役員 CPO
R&D本部 プロダクトマネジメント部 部長
大橋 弘崇

北海道大学卒業後、フリーランスを経てネット広告代理店に入社。2016年に当社に入社し、サプライサイドの事業企画、プロダクトマネジメントを経験。GenieeDSPを含むアドテク全体のプロダクトマネジメント部を統括後、2019年4月よりプロダクトマネジメント管掌執行役員に就任。2021年4月よりCPOに就任。

テクノロジー戦略室



執行役員
R&D本部 テクノロジー戦略室 部長
孟 祥梁

ソーシャルゲームのバックエンド開発、キュレーション媒体開発、アフィリエイト広告開発、DSP開発を経験後、2018年に当社に入社。サイエンスチームを立ち上げ、データドリブン及びAI予測、自動制御機能強化を実現。現在は、マーケティングテクノロジー領域における開発効率最適化及びプロダクト機能強化を指揮。

広告PF事業（サプライサイド事業）



執行役員
サプライサイド事業本部 CEO
川崎 俊介

一橋大学卒業後、新卒で三井物産へ入社。2015年に当社に入社し、商品企画として基幹プロダクト「GenieeSSP」の新商品開発からキャリアをスタート。「GenieeSSP」全体のプロダクトマネージャー、海外事業も経験し、2019年4月より当社最年少にて執行役員に就任。

広告PF事業（デマンドサイド事業）



デマンドサイド事業本部 事業開発部 部長代理
兼 プロダクトマネジメント部 マネージャー
小林 彩香

2016年に新卒で入社し、広告プラットフォームである「GenieeSSP」「GenieeDSP」の営業に従事。2019年4月より当社初の女性プロダクトマネージャーに就任。2021年4月よりデマンドサイド事業本部の部長代理に就任し、事業を牽引。

ジーニープラットフォームの顧客資産/データ ソフトバンクグループとの連携

取引先のユーザー企業の膨大なデータの活用が、プロダクトの付加価値向上に活用され、プロダクトのクロスセルを推進し社単の向上につながる。ソフトバンクグループとの連携により、レバレッジを効かせていく。

顧客資産/データ

月間広告表示回数

600億 Impression

アクティブ取引社数

3,000社

ソフトバンクグループとの連携

- ✓ 共同開発した広告プラットフォームによる
広告配信サービス
- ✓ インバウンド・越境ECの集客を実現する
クロスボーダー広告配信サービス
- ✓ 東南アジアにおける協業プロジェクトの
計画策定と検証の実施

※社数につきましては、一定の取引量がある企業を社数としてカウントしていますが、その取引量の基準を前回公表数値と変更しております（基準を上げております）

会社概要

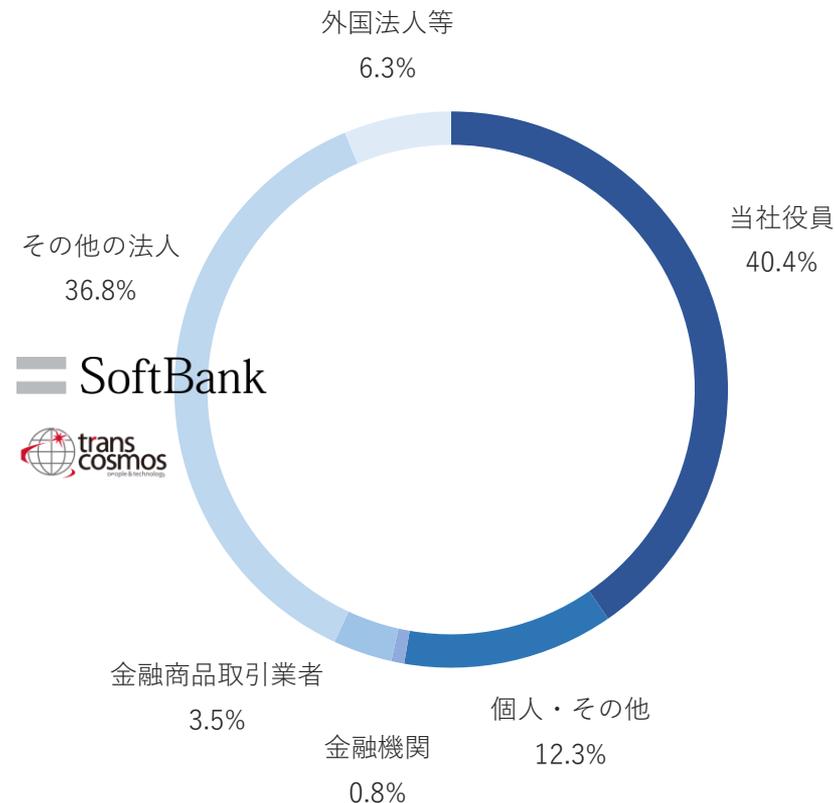
| | | | |
|------|-------------------------------------------------------------------------------------------|--------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 社名 | 株式会社ジーニー (Geniee, Inc.) | 従業員数 | 307名 (連結、2021/3末現在) |
| 事業内容 | マーケティングテクノロジー事業 | 設立年月日 | 2010年4月14日 |
| 所在地 | 東京都新宿区西新宿6-8-1 住友不動産新宿オークタワー6階 | 資本金 | 1,549百万円 |
| 代表者 | 代表取締役社長 工藤 智昭 | 決算期 | 3月 |
| 役員 | 取締役 那珂 通雅 (社外) 町田 紘一 (社外) 取締役・監査等委員 鳥谷 克幸 (常勤・社外) 轟 幸夫 (社外) 佐々木 義孝 (社外) | グループ会社 | Geniee International Pte., Ltd. Geniee Vietnam Co., Ltd. PT. Geniee Technology Indonesia Geniee Adtechnology (Thailand) Co., Ltd. PT. Adstars Media Pariwara ビジネスサーチテクノロジー株式会社 株式会社REACT |

株主の状況（2021/3末現在）

大株主の状況

| 株主名 | 所有株式数 (株) | 持株比率 (%) |
|---------------------------------|--------------|-------------|
| 工藤 智昭（当社代表取締役社長） | 6,541,400 | 36.24 |
| ソフトバンク株式会社 | 5,625,000 | 31.16 |
| 廣瀬 寛 | 717,900 | 3.97 |
| トランス・コスモス株式会社 | 495,000 | 2.74 |
| NICE SATISFY LIMITED | 402,000 | 2.22 |
| 株式会社SBI証券 | 386,531 | 2.14 |
| 吉村 卓也 | 357,500 | 1.98 |
| Fenox Venture Company IX, L.P. | 241,300 | 1.33 |
| AT- I 投資事業有限責任組合 | 236,300 | 1.30 |
| アンカー・アドバイザーズ TMT3号投資事業有限責任組合 | 204,900 | 1.13 |

株主構成



当資料に記載した連結経営目標等の数値は、現時点で入手可能な情報に基づき判断した計画であり、多分に不確定な要素を含んでおります。実際の業績等は、業況の変化等により異なる結果となる可能性があります。