



2024年3月期 第2四半期決算説明資料

Nov. 9, 2023

### 売上収益は37.6億円となり、前年同四半期比23.7%増 同業他社との比較においてもトップクラスの成長率を実現

- ▶ 広告セグメント事業は既存のパフォーマンス領域を増進させつつも、新たに動画領域も開拓・増進
- ▶ マーケティングSaaS事業ではSFA/CRMにおいてエンタープライズ層の開拓が進み、追加与件やクロスセルを創出
- ▶ 海外セグメントはZeltoのPMI体制を当社主体で行うことに変更。これに伴い、アーンアウトの支払金額を一部減額
- ▶ 通期の業績予想について修正を公表。修正後の業績予想においても広告業界成長率No.1を狙う。

## 業績予想の修正について

市場で競争力のある成長を見せているものの、国内外の広告市況の成長率の鈍化により、通期着地想定を改めて算定しました。

売上収益及び売上総利益に関して当初計画との乖離が見られたため、通期の業績予想数値を下方修正させていただきます。

引き続き、広告市場No1の成長率と一時利益を除いた、増収増益、経営陣は当初計画の営業利益20億達成に向けて、本日以降も追加の施策を検討していきます。

	FY2023 (計画) 当初	FY2023 (計画) 修正後	差額	YoY (前期実績)
売上収益	96 億円	84 億円	▲12 億円	+30.1%
売上総利益	78 億円	66 億円	▲12 億円	+28.4%
営業利益	20 億円	18 億円	▲2 億円	—
親会社に帰属 する 当期純利益	15 億円	13 億円	▲2 億円	—

※FY2022においてZelto取得に伴う段階取得差益が発生したため、営業利益以下の段階利益に関しては記載を省略。

## 同業界競合他社との比較

アドテクノロジー事業およびSaaS事業を行う同業他社は微増もしくは減退のなかで、ジーニーはトップクラスの成長率を実現しています。

なお、修正計画における売上収益の第3四半期および第4四半期の予想成長率はそれぞれ33.5%、41.3%となっております。

市場での競争力をもったビジネスをしています。

**売上収益成長率**  
(直前四半期における前年比)

**売上総利益成長率**  
(直前四半期における前年比)

ジーニー	25.0%	19.7%
A社 (アドテク)	35.4%	36.3%
B社 (SaaS)	22.7%	18.0%
C社 (SaaS)	13.2%	19.3%
D社 (広告代理)	5.7%	7.6%
E社 (広告代理)	5.1%	-6.9%
F社 (広告代理)	-0.2%	-4.9%
G社 (アドテク)	-9.3%	-11.5%
H社 (アドテク)	0.0%	18.0%

# 1. FY2023 2Q業績

2. 広告プラットフォーム事業

3. マーケティングSaaS事業

4. 海外事業

5. 中長期方針



# FY2023 決算サマリ

売上収益は前年同四半期比で23.7%増加しました。

Zeltoの経営体制の見直しによる  
アーンアウトの支払金額を減額した  
結果、その他収益が増加し営業利益  
に寄与しました。

(単位：百万円)

	FY2022 2Q(a)	FY2023 2Q(b)	増減(b)-(a)		FY2023 着地見込 (当初想定)	FY2023 着地見込 (修正後)
			増減額	%		
売上収益	3,038	3,758	720	+23.7%	9,600	8,400
売上総利益	2,425	2,873	448	+18.5%	7,800	6,600
営業利益	440	880	440	+99.9%	2,000	1,800
税引前利益	467	690	223	+47.7%	1,900	1,500
当期利益	322	635	313	+97.4%	1,500	1,300
親会社株主に帰属 する当期純利益	327	632	305	+92.9%	1,500	1,300

## アーンアウトについて

ZeltoのPMIプロセスにおけるCEOチームのコミットメント割合の継続的向上により、Ankit氏によるZeltoの業績への関与度が相対的に下がったため、業績達成条件は変えずに支払報酬の減額に係る契約改訂を実施しました。

これにより、将来支払われる未払金残高が5.8億に減額された結果、その他収益5.5億を計上しています。

また、当該未払金の2023年9月末時点の現在価値の修正及び期末換算に伴い、当該アーンアウトに係る金融費用1.3億を計上しています。

(単位：百万USD)

	変更前	変更後	差額
最大支払報酬(26年6月に支払予定)	10.0	5.0	▲5.0
加重平均キャッシュアウトフロー	9.0	4.5	▲4.5
23年3月末アーンアウトに係る未払金残高	7.6	-	-
23年9月末時点の未払金の割引現在価値	7.8	3.9	▲3.9

未払金として計上  
**5.8億円**(=CR\*149.58円×USD3.9M)

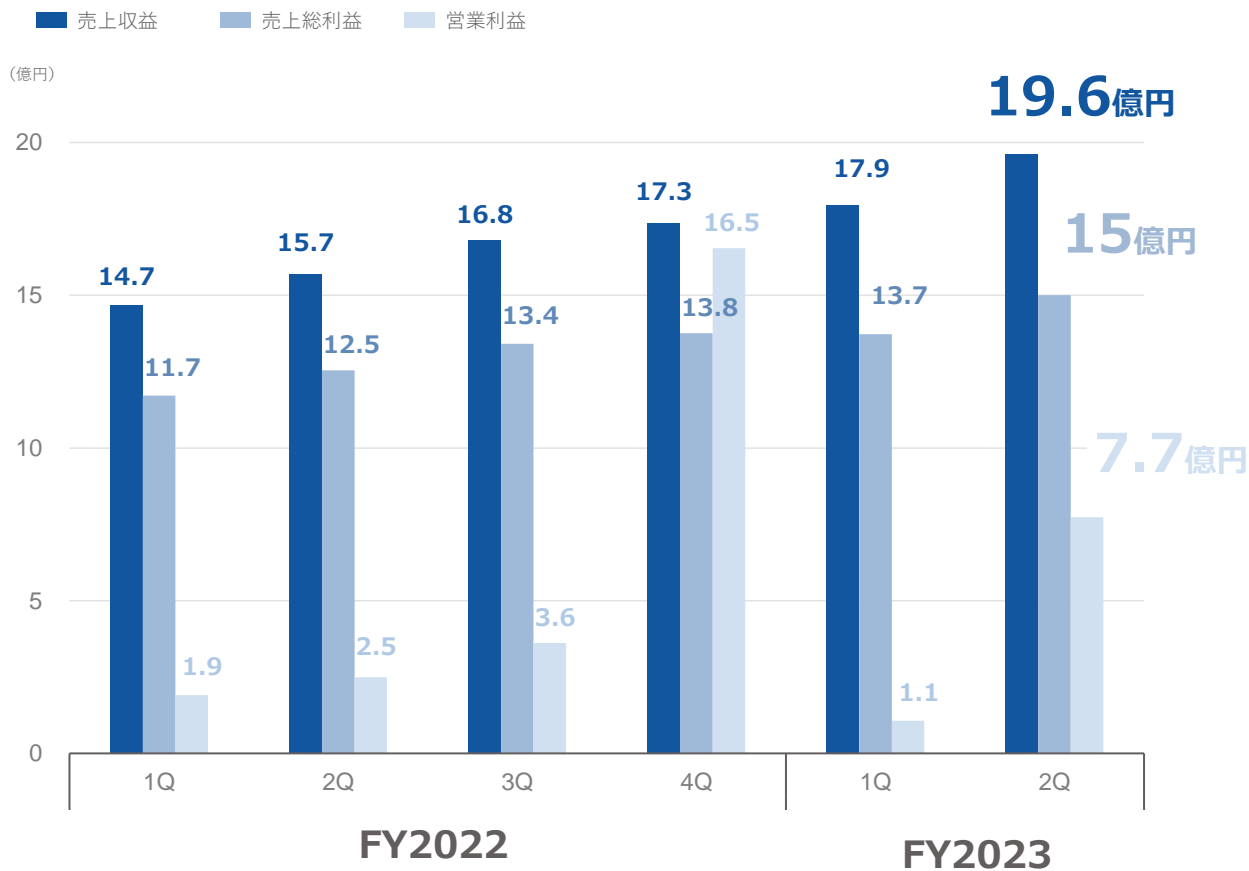
その他の収益として計上  
**5.5億円**(=AR\*141.06円×USD3.9M)

\* CRは決算日レート、ARは期中平均レートの略。BS項目(金融負債)の期末評価にはCRを適用し、PL項目にはARを適用してそれぞれ算定する。

# FY2023 四半期毎業績

売上収益、売上総利益ともに過去最高収益を記録しました。

売上収益は前年同四半期比で25%増加しています。





## セグメント別 ハイライト

広告プラットフォーム  
事業

売上収益

19.8億円

セグメント利益

9.7億円

参考 営業利益 5.3億円

- サプライサイドでは未開拓であった動画領域の開拓に成功
- デマンドサイドはパフォーマンス領域をさらに増進
- 事業承継したKANADEについてもPMIが完了

マーケティング  
SaaS事業

売上収益

12.8億円

セグメント利益

1.1億円

参考 営業損失 2.8億円

- SFA/CRMの大型受注後も追加開発やCHAT等他サービスへのクロスセルが増加
- 低解約率を維持し、MRR増進に寄与

海外事業

売上収益

6.1億円

セグメント利益

1.2億円

参考 営業利益 0.7億円

- ZeltoのPMI体制としてCEOチーム新設し、ジーニー主導で経営課題解消

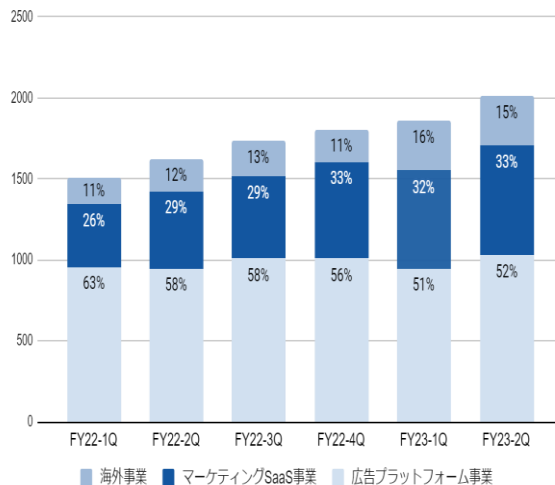
## セグメント別 業績割合推移

広告プラットフォーム事業がメインではありますが、市場規模・市場成長率の高いマーケティングSaaS事業・海外事業の割合も徐々に増加しています。

また、マーケティングSaaS事業のSFA/CRM領域において、大型のエンタープライズ向けの受注が増進しており、売上総利益から事業販管費を控除したセグメント利益はFY2022の4Q以降黒字化しました。

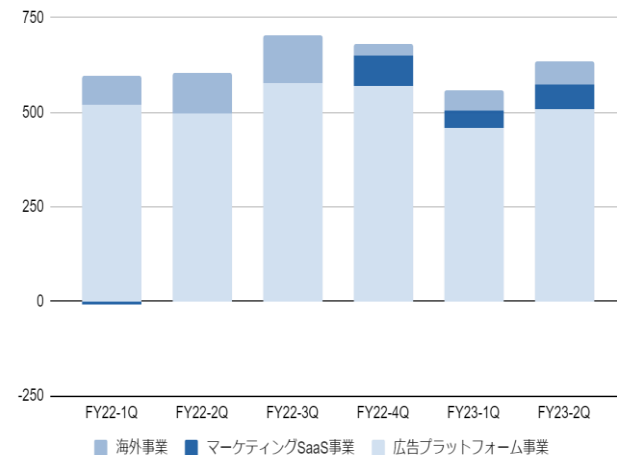
### 売上収益

(単位:百万円)



### セグメント利益

(単位:百万円)



## トピックス

# JAPAN AIについて

AI関連事業を行う子会社JAPAN AIは10月に株式会社REGAL COREと資本業務提携契約を締結しました。

### 会社概要

社名 株式会社REGAL CORE  
代表者 代表取締役 田之上 隼人  
本社 東京都渋谷区渋谷1-7-4 青山  
小林ビル2F  
設立 2021年4月  
資本金 1601万円  
事業内容 リーガルチェック事業

### JAPAN AI 提供サービス

社内AIアシスタントサービス  
「JAPAN AI Chat(™)」

企業へのAIの提供・  
コンサルティング

GPT/大規模言語モデルを  
活用したプロダクト開発

AIを活用した  
新たなプロダクトや機能  
(継続リリース予定)

## REGAL COREとの資本業務提携

### 背景

今年10月より消費者庁の景品表示法の一部が改正され、ステルスマーケティングの規制が開始  
→広告クリエイティブの運用には継続的にリーガルチェックを行う必要性がますます高まっている



REGAL COREが行う薬機法・景品表示法等に基づく広告クリエイティブのリーガルチェックサービスを、JAPAN AIが一部自動化し、よりスピーディーに提供できるようサポート

1. FY2023 2Q業績
2. 広告プラットフォーム事業
3. マーケティングSaaS事業
4. 海外事業
5. 中長期方針

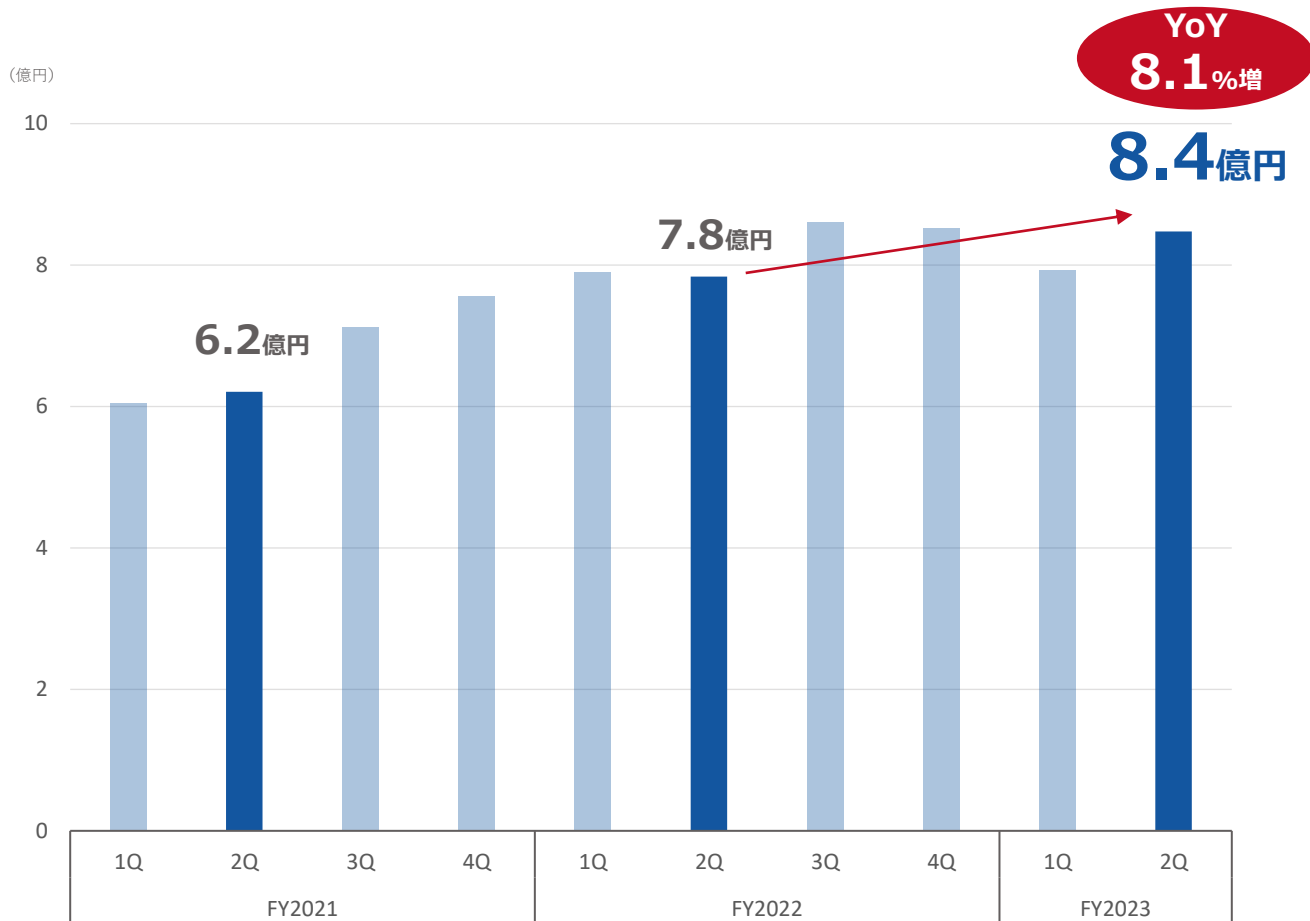


## 広告プラットフォーム 事業 売上総利益推移

売上総利益は前年同四半期比8.1%増加しています。

サプライサイドでは未開拓であった動画領域を開拓し、デマンドサイドもVOD領域が好調であることに加え、コロナが収束したことによりDOOH領域も復調してきました。

3Q以降は新事業であるGENIEE RMPでの増進、および事業承継したGeniee Dynamic(KANADE DSP)でのさらなる増進を狙います。

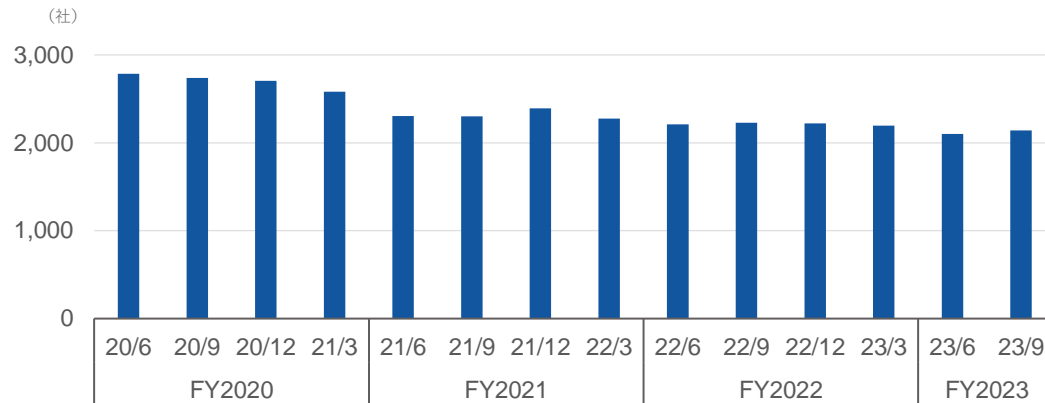


# 広告プラットフォーム 事業 KPI

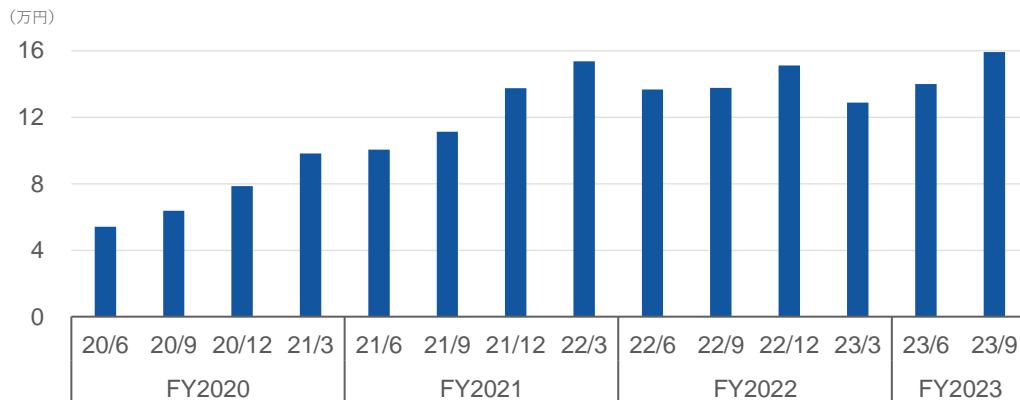
引き続き、プロダクトの付加価値を向上し、社数・社単の増加を目指しています。

また、今年7月にKANADE DSPを事業継承し、社数を維持・増進できたことにより、社数が42社増加しました。

社数<sup>(\*)</sup>



社単<sup>(\*)</sup>



(\*)純額（ネット）計上の数値で算出。また、今期より広告運用代行、DOOHの数値に関して過年度の対比情報も含めて加算して算出。

1. FY2023 2Q業績
2. 広告プラットフォーム事業
3. **マーケティングSaaS事業**
4. 海外事業
5. 中長期方針



## マーケティングSaaS 事業ハイライト

売上収益、ARRは前年同期比と比較して大きく成長しました。

売上収益／前年同期比成長率

1,276百万円／+47.3%

売上総利益率

74.5%

セグメント利益

109百万円

リカーリング比率<sup>(\*1)</sup>／前年同期比成長率

82.9%／+7.7ポイント

ARR／前年同期比成長率

2,128百万円／+37.4%

ARPA／前年同期比成長率

15,818円／+3.6%

(\*1)期末から12か月遡った数値で算出。

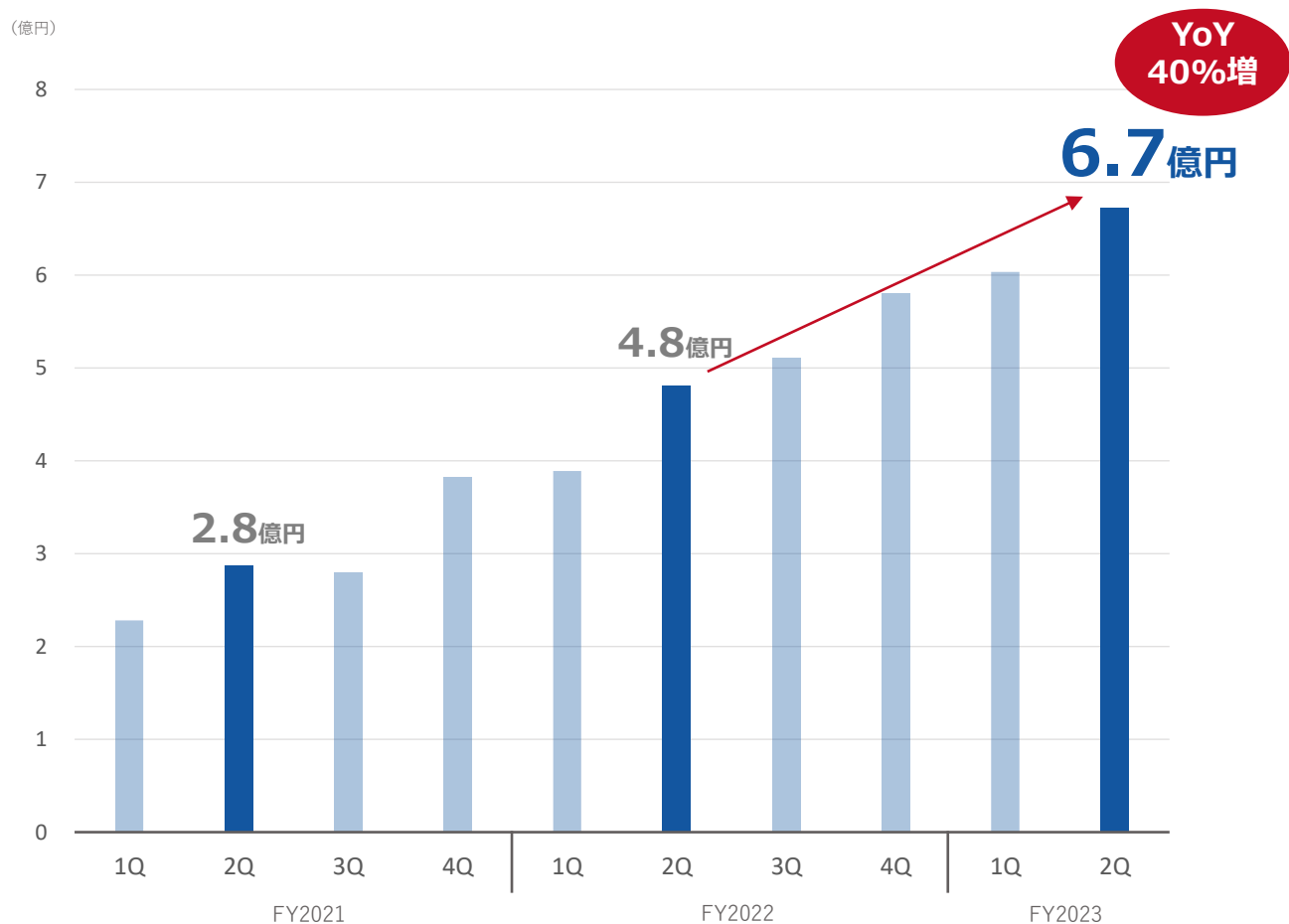


## マーケティングSaaS 事業 売上収益推移

売上収益は前年同四半期比40%増加。四半期ベースでも過去最高を更新しました。

SFA/CRMでエンタープライズ層の開拓が進み、受注後も追加の開発案件や他サービスへのクロスセルにつながりました。顧客層もエンタープライズへ移行しつつ、社数・社単ともに増加傾向です。

3Q以降もアップデートされた機能を順次リリースし、従前より実施していたエンタープライズ向けの個別開発が完了するとMRRが一気に増進する見込みです。

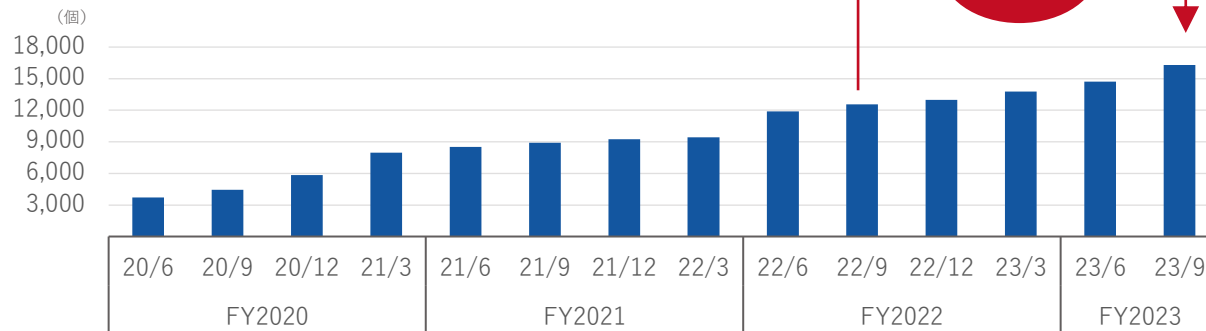


# マーケティングSaaS 事業 KPI

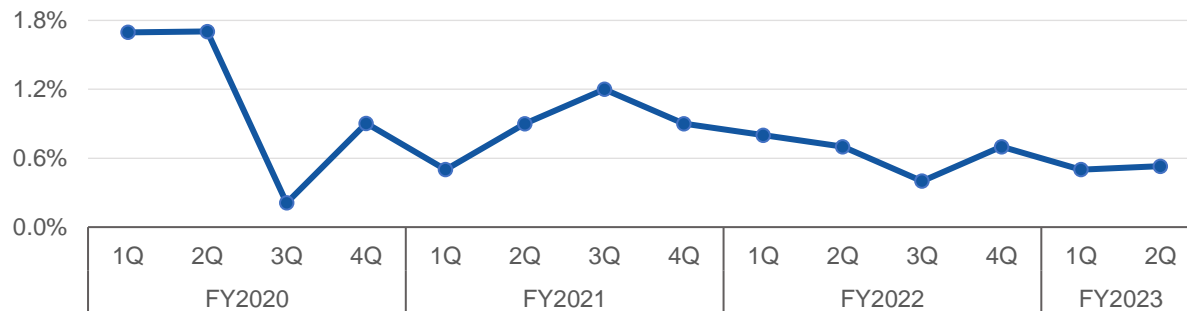
アカウント数は好調に進捗しています。

満足度の高いカスタマーサービスにより低解約率を維持していることがMRRにも貢献しました。

## 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

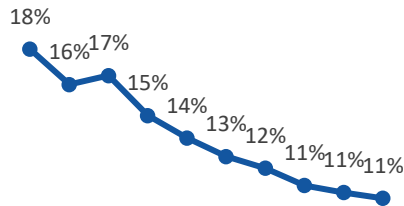
# マーケティングSaaS 事業における販管費 の売上に対する比率

R&Dに関しては、MRRの増加及びエンタープライズ向けの汎用開発によるソフトウェア計上割合が増加したため減少傾向です。

ビジネスサイドのメンバーの増員によりFY2022のS&M比率は上昇傾向です。

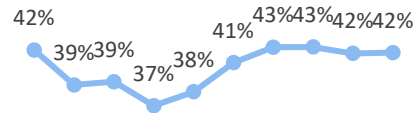
コーポレートスタッフの増加によりG&Aも増加傾向です。

R&D(\*1)(\*2)



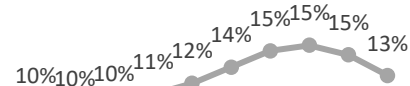
1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
FY2021				FY2022				FY2023	

S&M(\*1)(\*3)



1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
FY2021				FY2022				FY2023	

G&A(\*1)(\*4)



1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
FY2021				FY2022				FY2023	

(\*1)四半期末から12か月遡った数値で算出。

(\*2)Research and Developmentの略称。研究開発に係るエンジニアの件数や関連経費等の合計。

(\*3)Sales and Marketingの略称。販売促進に係る広告宣伝費やセールス人員の件数や関連経費等の合計。

(\*4)General and Administrativeの略称。マーケティングSaaS事業が負担すべきコーポレート部門の件数や関連経費及び共通費等の合計。

1. FY2023 2Q業績
2. 広告プラットフォーム事業
3. マーケティングSaaS事業
- 4. 海外事業**
5. 中長期方針

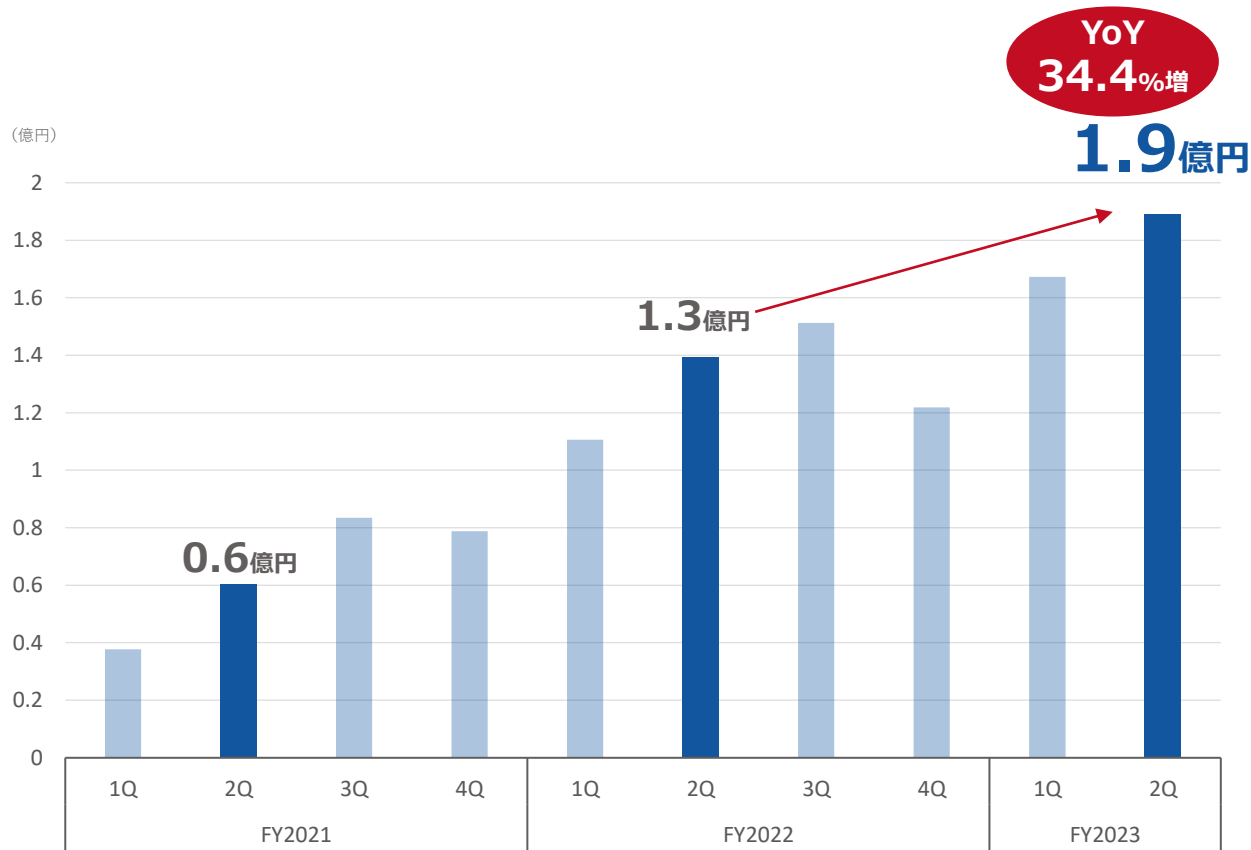


## 海外事業 売上総利益推移

売上総利益は前年同四半期比34.4%増加しました。四半期ベースでも過去最高を更新しています。

ZeltoのPMI体制を変更し、新設したCEOチームを中心に経営課題であった、既存契約におけるミニマムギャランティの解除・緩和を行いました。

3Q以降は、ジーニーとZeltoのプロダクトならびに組織を結束させ、海外市場も攻略を狙います。

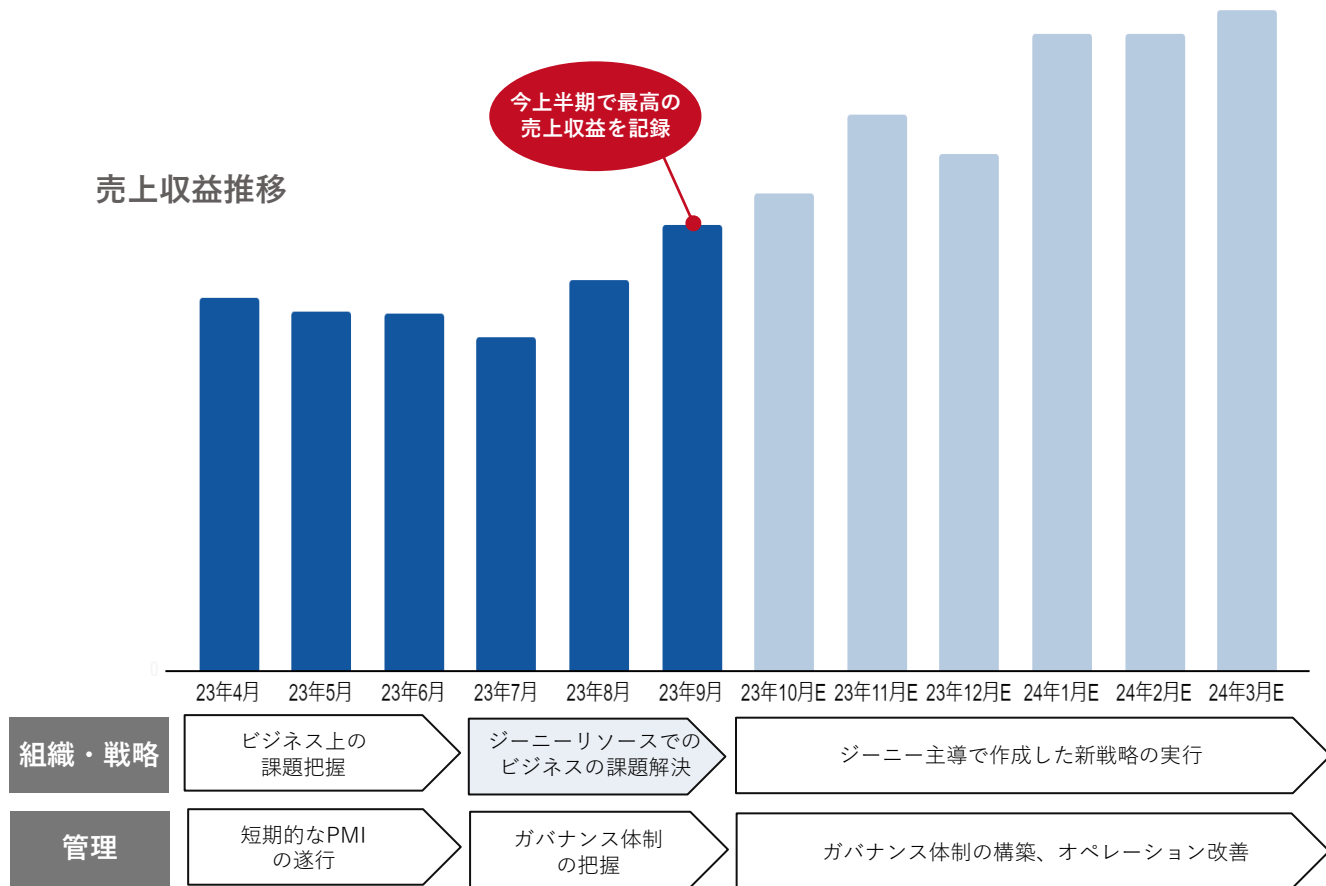


## 海外事業 Zelto社 PMI進捗

新設したCEOチームを主体に当社主導でPMIを推進しています。

下期は従来の海外事業とZelto社の組織的な統合を行い、新組織で新戦略（営業戦略、マーケティング戦略、プロダクト戦略）を実行しています。

### 売上収益推移



※23年10月以降の売上収益はイメージ

1. FY2023 2Q業績
2. 広告プラットフォーム事業
3. マーケティングSaaS事業
4. 海外事業
5. 中長期方針



## 中期経営計画 数値目標

FY2023においては通期業績予想の修正を行いました。リセッションの回復を前提としてFY2025は当初の計画を想定しています。

	FY2023 (計画) 当初	FY2023 (計画) 修正後	FY2025 (計画)
売上収益	96 億円	84 億円	162 ~ 202 億円
売上総利益	78 億円	66 億円	132 ~ 164 億円
営業利益	20 億円	18 億円	45 ~ 55 億円
親会社に帰属する 当期純利益	15 億円	13 億円	30 ~ 37 億円

( ) 為替レートはFY2023は1\$=131.18円、FY2025は1\$=124.50円を想定。



# FY2023 通期業績予想

(単位：百万円)

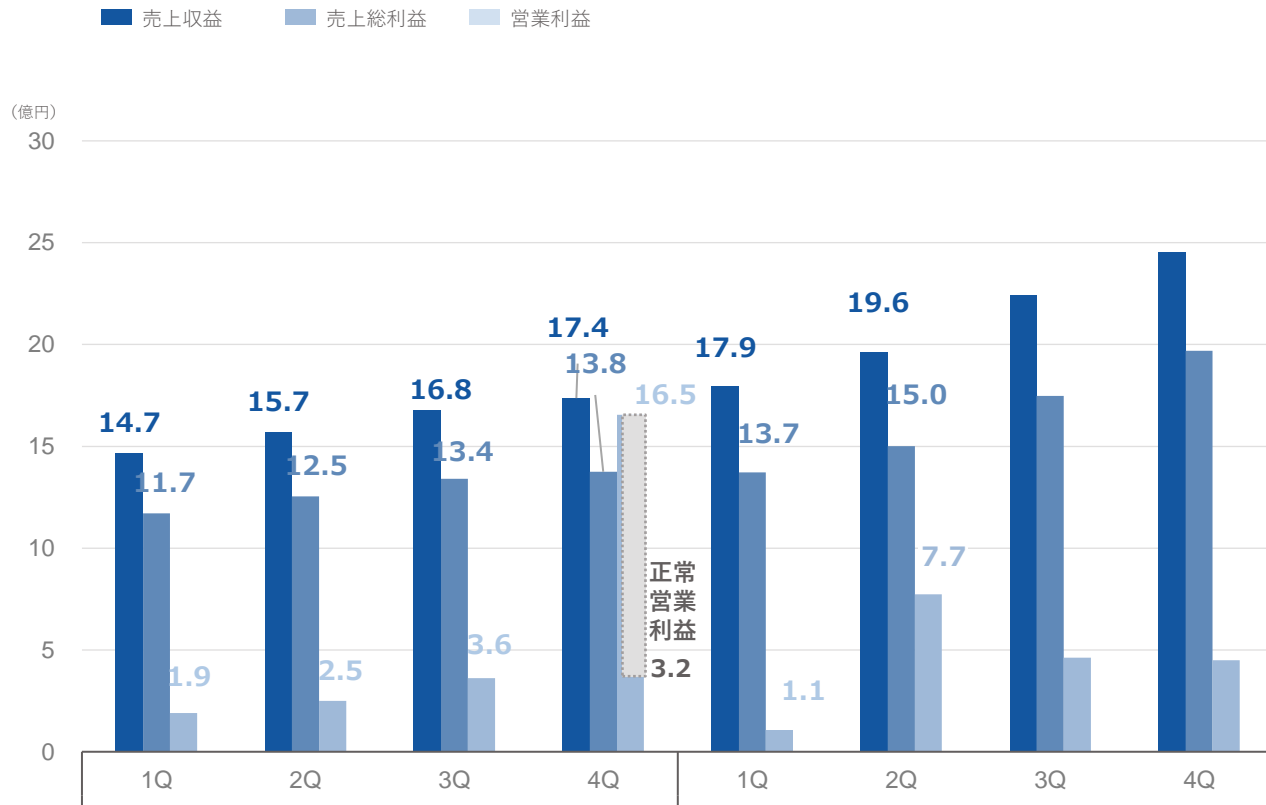
	FY2022 (実績)	FY2023 (計画) 当初	FY2023 (計画) 修正後
<b>売上収益</b>	<b>6,455</b>	<b>9,661</b>	<b>8,400</b>
広告PF事業	3,918	4,819	4,300
マーケティングSaaS事業	1,976	3,173	2,900
海外事業	783	1,686	1,400
(調整額)	△223	△20	△200
<b>売上総利益</b>	<b>5,142</b>	<b>7,804</b>	<b>6,600</b>
<b>セグメント利益</b>	<b>2,457</b>	<b>2,006</b>	<b>1,800</b>
広告PF事業	2,163	2,683	2,200
マーケティングSaaS事業	85	608	400
海外事業	338	700	300
(全社・消去等)	△131	△1,985	△1,100
<b>営業利益</b>	<b>2,457</b>	<b>2,006</b>	<b>1,800</b>
広告PF事業	1,417	1,697	1,300
マーケティングSaaS事業	△545	△260	△400
海外事業	273	588	200
(調整額)	1,312	△18	700
<b>税引前利益</b>	<b>2,279</b>	<b>1,912</b>	<b>1,500</b>
<b>親会社の所有者に帰属する当期利益</b>	<b>2,114</b>	<b>1,506</b>	<b>1,300</b>

\* FY2023 (予想) 1株当たり当期利益 73.50円

# FY2023 四半期毎業績予想

売上収益は四半期ごとに増進しています。

広告プラットフォーム事業は収益に季節性があり、繁忙期である3Q・4Qに収益が拡大する計画となっています。



## 株価の推移

株価：11月8日時点 1,025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ます。

