



2024年3月期 第3四半期決算説明資料

Feb. 13, 2024

**売上総利益累計は45.2億円となり、前年同四半期比20.0%増。
3Q累計の売上総利益・営業利益はともに過去最高を更新。**

- ▶ 広告プラットフォーム事業は、動画やダイナミック広告など新領域での拡大が進み、売上総利益(累計)は前年同四半期比13.8%増。
 - ▶ 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、受託開発案件が増え、売上総利益は前年同四半比36.4%増。
 - ▶ 海外事業はZeltoのPMIを当社主導で推進し、売上総利益は前年同四半期比31.7%増。さらなる事業基盤強化へ。
-

トピックス

CPV課金機能リリース

GENIEE DSPにおいて、動画が一定の秒数に視聴されることで広告費が課金される「CPV※課金機能」の提供を開始。

効率良くユーザーに対してリーチ可能なため、新たなクライアントの開拓に寄与。

※CPV（Cost Per View）課金：
動画広告視聴1回に対して発生する料金形式のこと

課題・背景

- 動画広告(YouTube等)の市場拡大に伴い、Webメディアの動画広告需要が拡大
- 従来再生回数で課金が発生したため、表示された動画を表示した場合に課金発生
- 動画広告では「表示された動画がユーザーにどの程度視聴されたか」が重要指標の一つ



CPV課金

CPV (Cost Per View) 課金



広告動画が6秒間視聴されることで課金が発生
(6秒未満の場合には料金は発生しない)



配信費に無駄がなく、効率良く
リーチする配信が可能

新たな課金形態

課金形態	課金条件
CPC課金	広告に対してクリック(1Click)ごとに課金
CPM課金	1,000回広告が表示される(Impression)されるごとに課金
CPV課金	動画再生時間が6秒視聴(通過)ごとに課金

トピックス

JAPAN AI 新プロダクト

世界最高精度 (※1)かつ高速(※2)での文字起こしと話者分離を同時に実現するAIソリューション
"GENIEE Speech AI" を開発。

※1: OpenAI公式の文字起こしシステム "whisper large-v3" に準拠
※2: OpenAI公式の文字起こしシステム "whisper large-v3" の18倍 (当社調べ)

課題

- 文字起こしの精度に課題があり完全自動化には至っていない。
- 誰がどの内容を話したのかが分かる状態(話者分離)には別のシステムが必要となり、運用コストやデータ処理に時間がかかる。

解消

Geniee Speech AI



特長①

処理時間の短縮で会話内容の即時確認が可能
インフラコスト削減で実質負担を軽減

特長②

自動での話者分離を実現

特長③

連携により、議事録や通話記録など様々なシステムへの会話の自動記録が可能

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



FY2023 決算サマリ 累計

各事業の売上収益、売上総利益ともに伸長し、売上収益は前年同四半期比24.9%増、売上総利益は前年同四半期比20.0%増と好調継続。

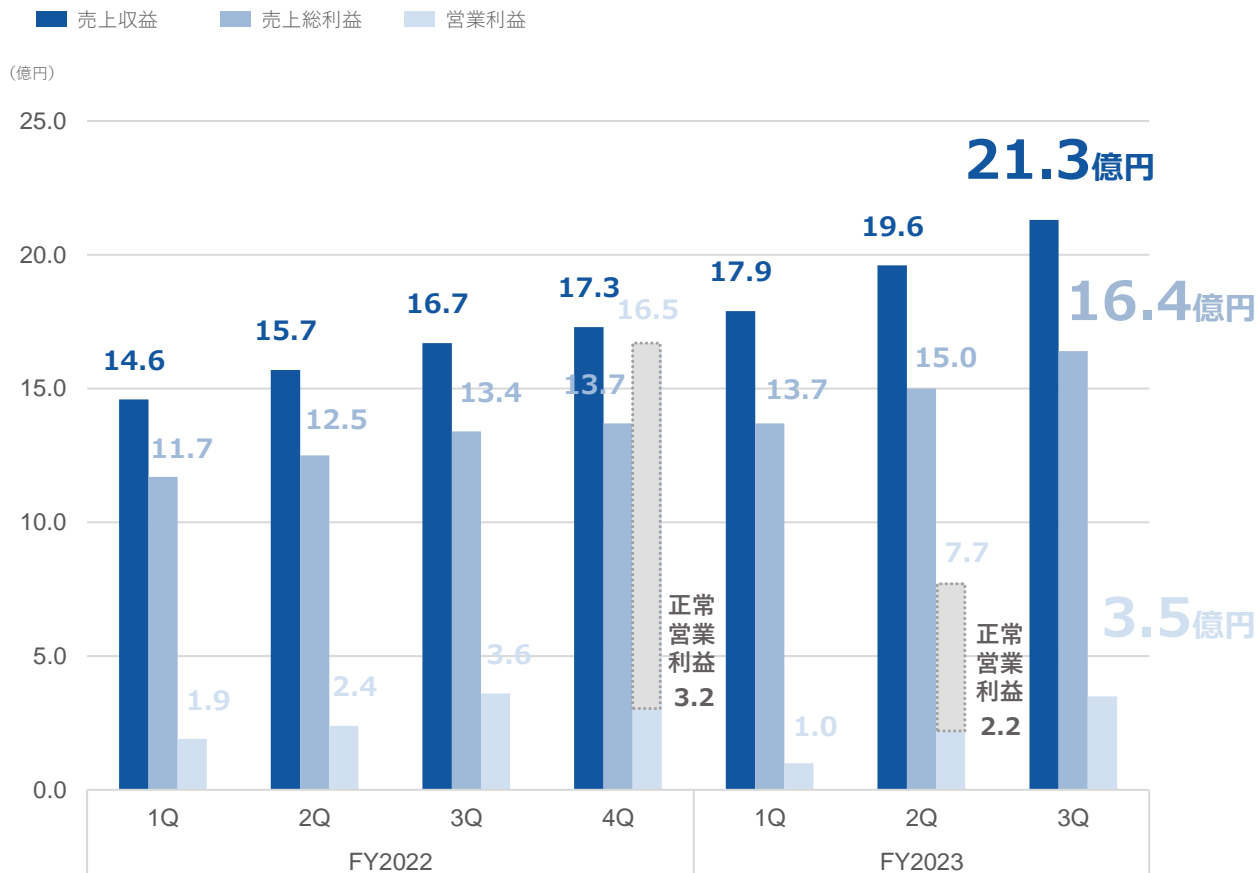
営業利益は2Qに発生したZeltoの経営体制の見直しによるアーンアウトの支払金額を減額した結果、その他収益が増加。

(単位：百万円)

	FY2022 3Q(a)	FY2023 3Q(b)	増減(b)-(a)		FY2023 着地想定
			金額	%	
売上収益	4,718	5,892	+1,174	+24.9%	8,400
売上総利益	3,766	4,520	+753	+20.0%	6,600
営業利益	802	1,236	+434	+54.1%	1,800
税引前利益	841	1,079	+237	+28.2%	1,500
当期利益	630	867	+236	+37.5%	1,300
親会社株主に帰属 する四半期利益	635	861	+225	+35.5%	1,300

FY2023 四半期毎業績

売上収益、売上総利益ともに過去最高を更新。



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

31.3億円

セグメント利益

16.0億円

参考 営業利益 9.6億円

- 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「KANADE DSP」において広告代理店との協業を強化、ダイナミック広告が伸長。

マーケティング
SaaS事業

売上収益

19.7億円

セグメント利益

1.7億円

参考 営業損失 4.1億円

- SFA/CRMではエンタープライズ層の開拓が進み、受託開発案件が増加。
- CATSでは売上収益が課金形態変更および受託開発案件が増加。

海外事業

売上収益

9.5億円

セグメント利益

1.8億円

参考 営業利益 1.1億円

- ZeltoのPMIを当社主導で推進し、さらなる事業基盤強化へ。
- Zeltoは11月に過去最高の売上収益を更新。

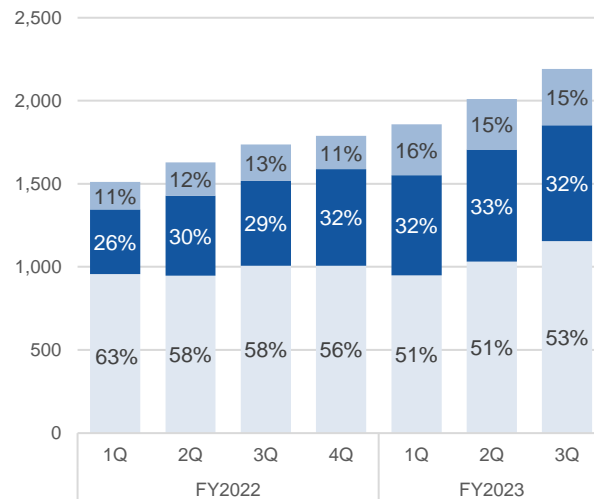
セグメント別 業績割合推移

広告プラットフォーム事業がメインではあるが、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。

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以降黒字化を達成。

売上収益

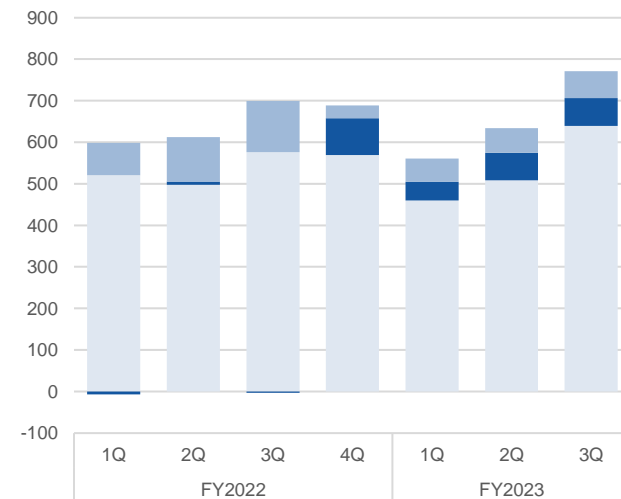
(百万円)



■ 広告プラットフォーム事業 ■ マーケティングSaaS事業 ■ 海外事業

セグメント利益

(百万円)



■ 広告プラットフォーム事業 ■ マーケティングSaaS事業 ■ 海外事業

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

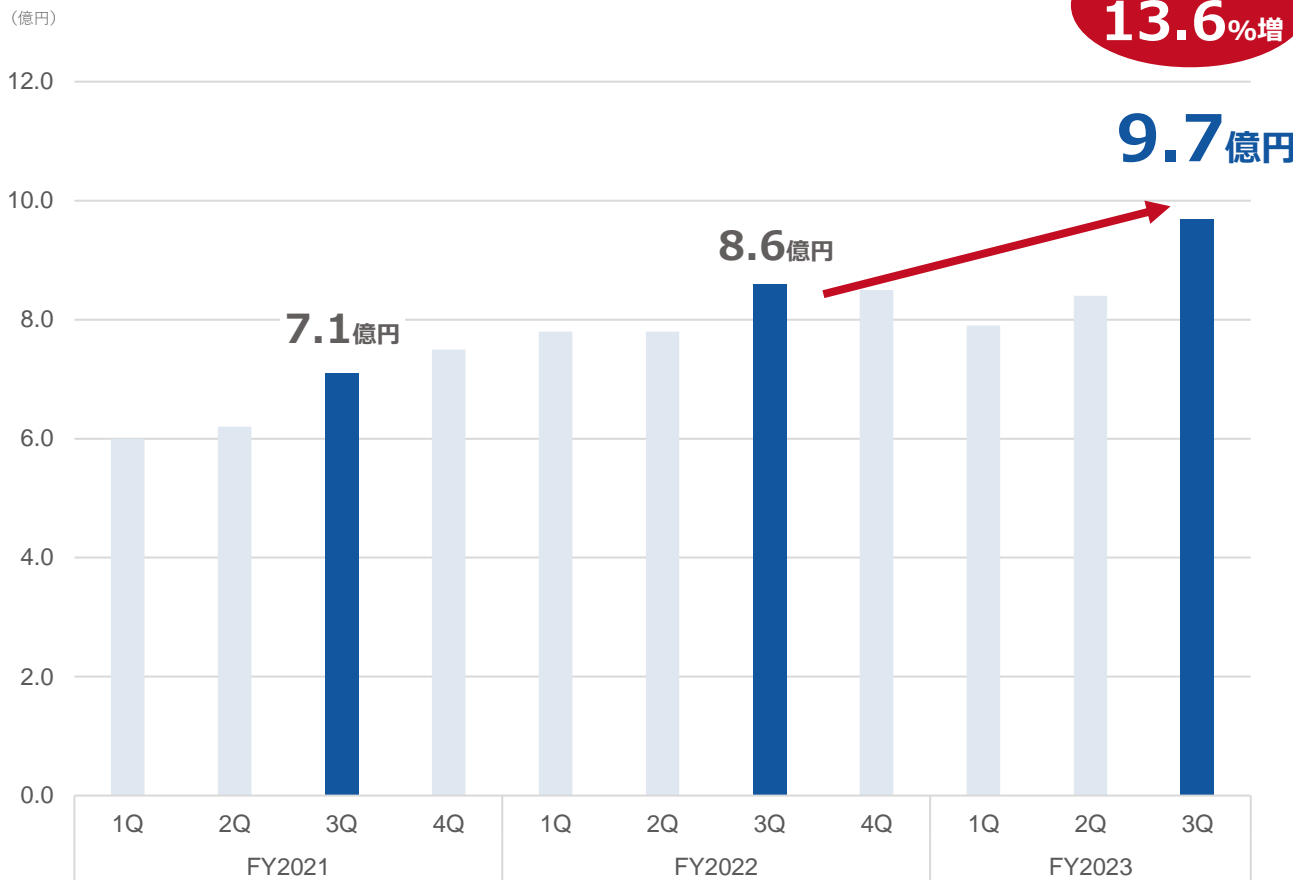


広告プラットフォーム事業 売上総利益推移

売上総利益はYoY13.6%増。

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。

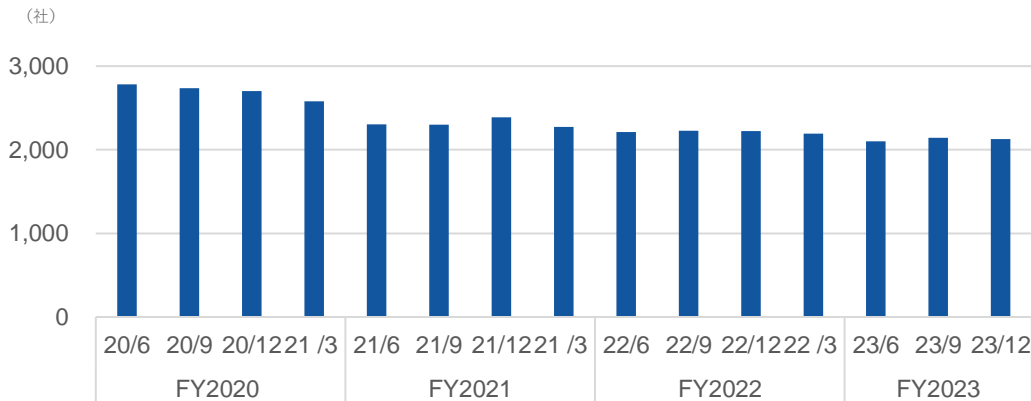
デマンドサイドは「KANADE
DSP」において広告代理店との協業
を強化、ダイナミック広告が伸長。



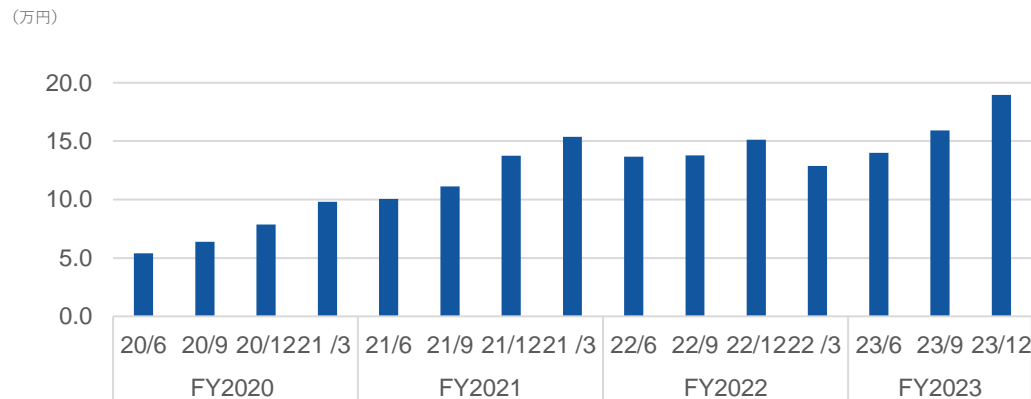
広告プラットフォーム事業 KPI

新規媒体の獲得や既存媒体の単価向上により社単が増加。

社数^(*)



社単^(*)



(*)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. 事業概要
2. FY2023 3Q業績
3. 広告プラットフォーム事業
- 4. マーケティングSaaS事業**
5. 海外事業
6. 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など好調に推移。

エンタープライズ層拡大によるアカウント数の増加と、満足度の高いカスタマーサクセスにより、低解約率を維持していることが業績拡大に寄与。

売上収益／前年同期比成長率

1,973百万円／**+43.3%**

売上総利益率

73.7%

セグメント利益

177百万円

リカーリング比率^(*1)／前年同期比成長率

81.3%／**+4.1**ポイント

ARR／前年同期比成長率

2,017百万円／**+16.4%**

ARPA／前年同期比成長率

17,011円／**+7.4%**

(*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

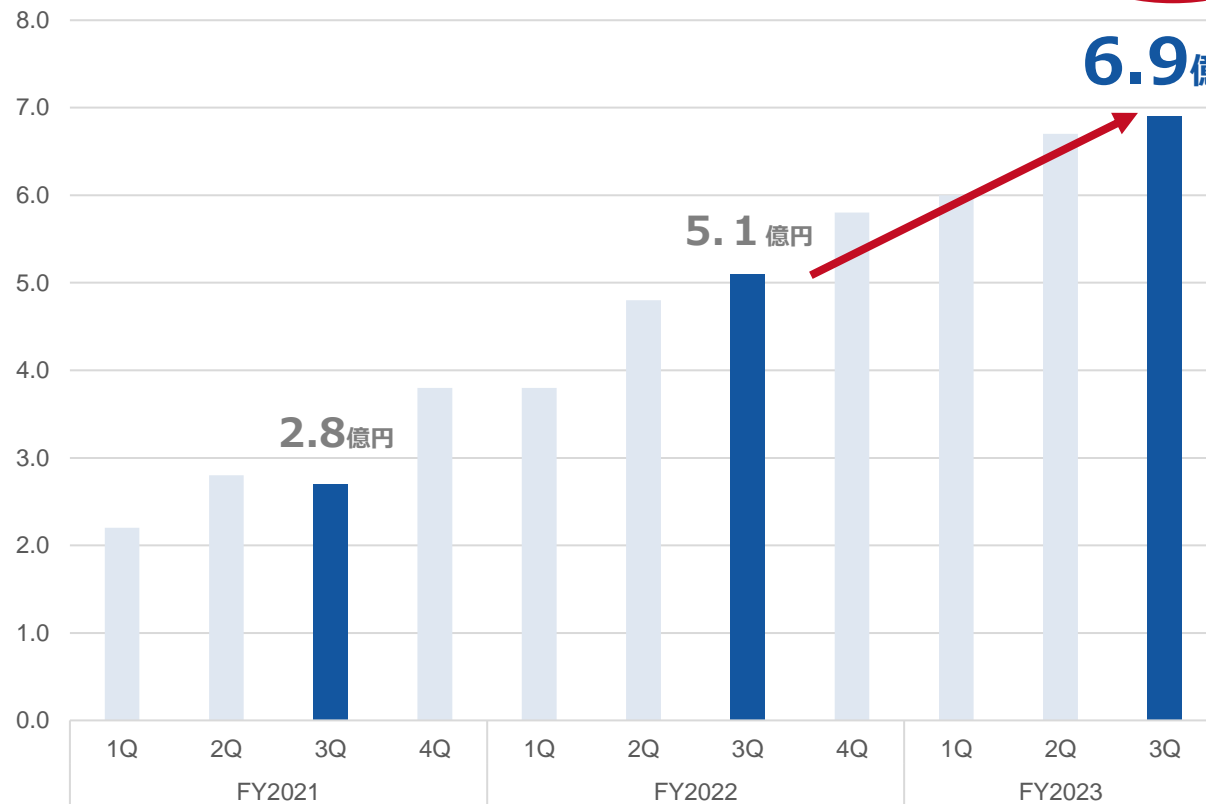
売上収益はYoY36.4%増。

四半期ベースでも過去最高を更新。

SFA/CRMではエンタープライズ層
の開拓が進み、受託開発案件が増加。

CATSでは売上収益が課金形態変更
および受託開発案件が増加。

(億円)



YoY
36.4%増

6.9億円

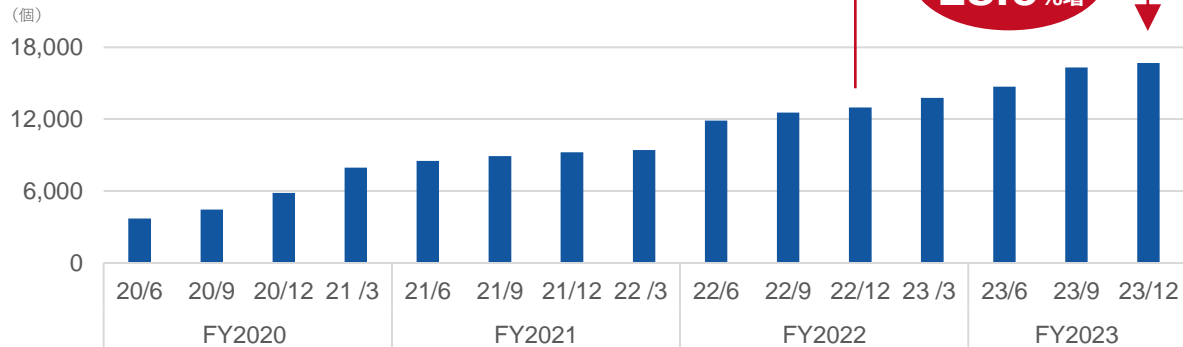
マーケティングSaaS事業 KPI

SFA/CRMでエンタープライズ層の開拓が進み、アカウント数は順調に増加。

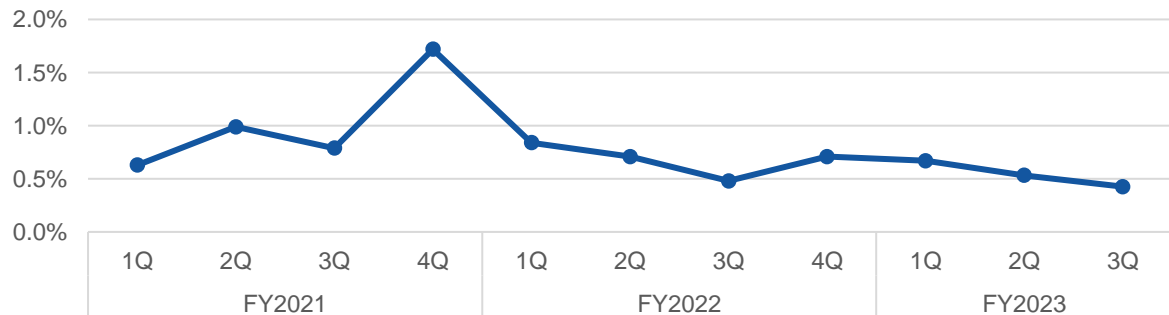
受注後も追加の開発与件や他サービスへのクロスセルを実現。

解約率は継続して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

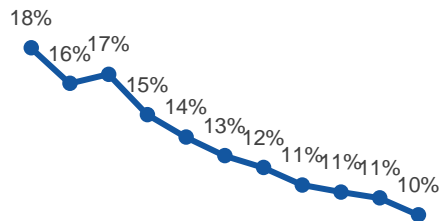
マーケティングSaaS事業 販管費の売上に 対する比率

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。

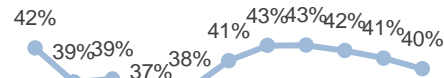
ビジネスサイドのメンバーの増員によりFY2022のS&M比率は上昇傾向です。

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。

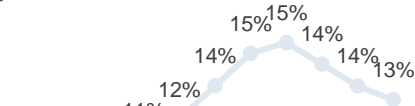
R&D(*1)(*2)



S&M(*1)(*3)



G&A(*1)(*4)



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

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

1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
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費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費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費や関連経費及び共通費等の合計。

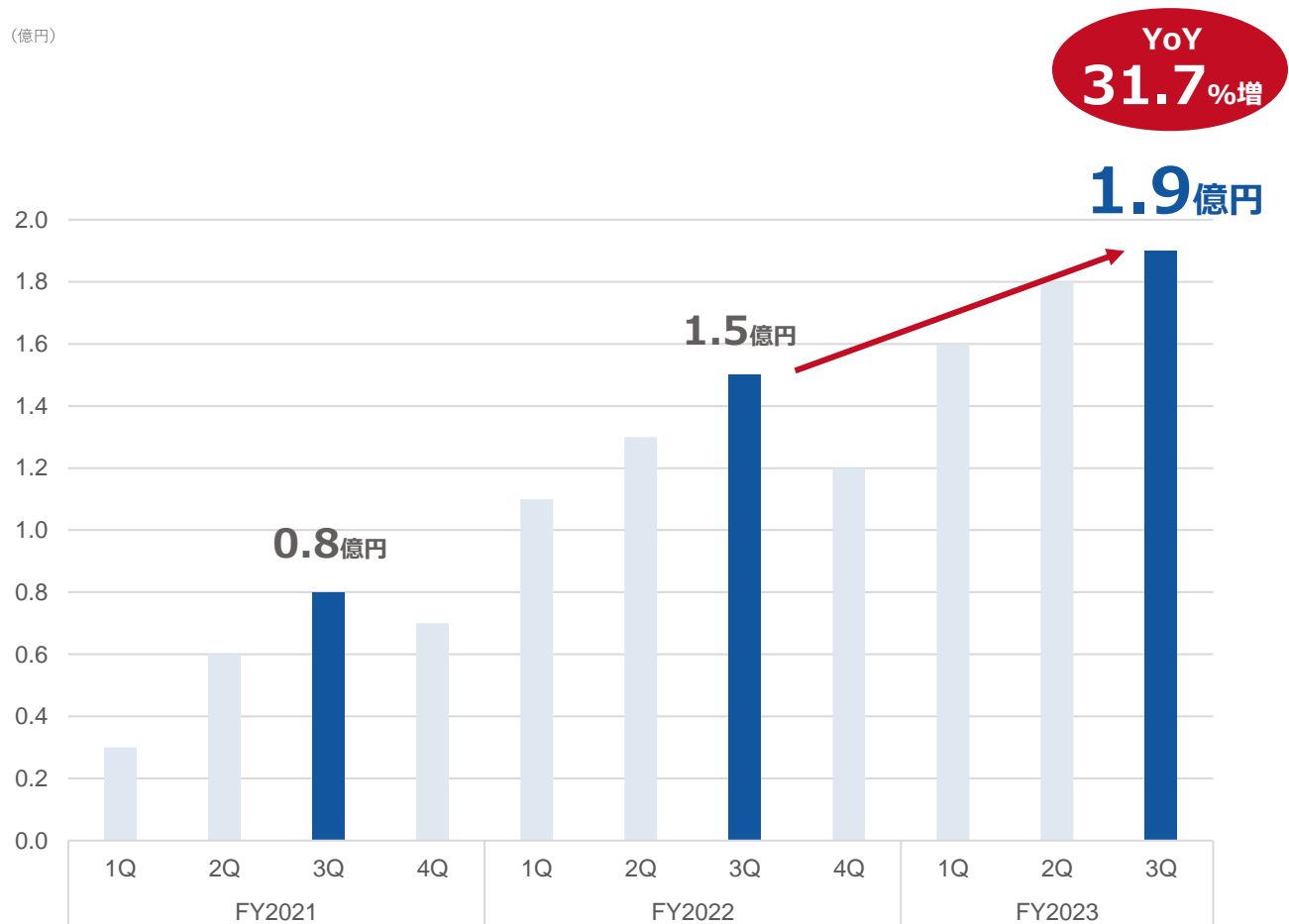
1. 事業概要
2. FY2023 3Q業績
3. 広告プラットフォーム事業
4. マーケティングSaaS事業
5. 海外事業
6. 中長期方針



海外事業 売上総利益推移

売上総利益はYoY31.7%増。
四半期ベースでも過去最高を更新。

(億円)



海外事業 Zelto社 PMI進捗

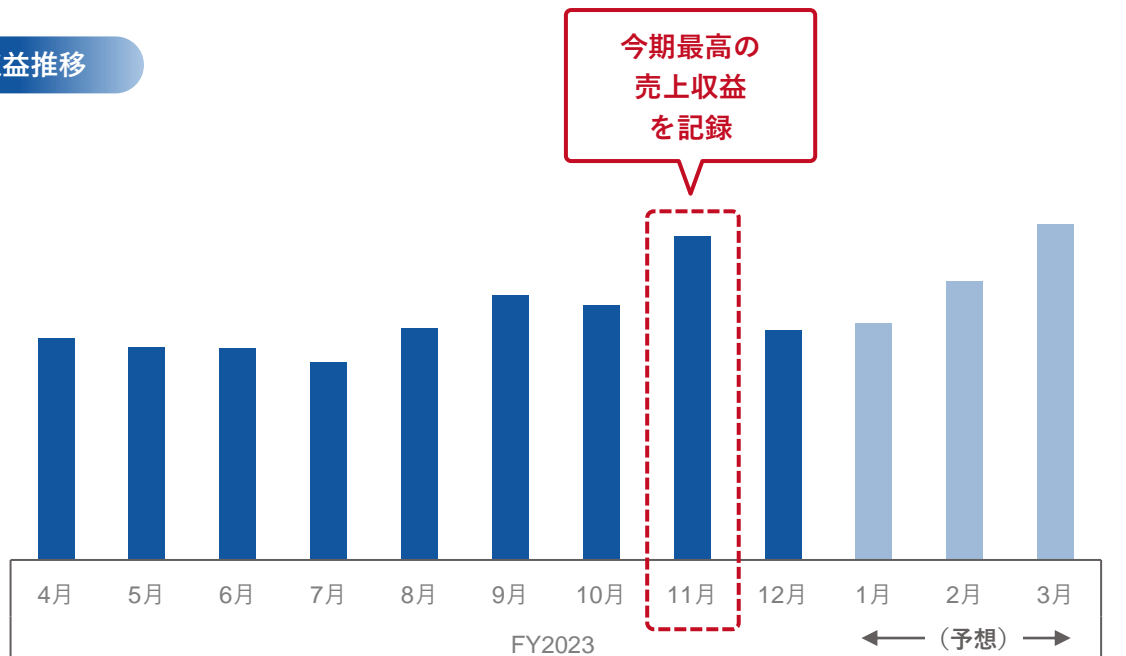
PMIを当社主導で推進し、さらなる事業基盤強化へ。

11月に今期の売上収益と営業利益を更新。

広告単価(CPM/RPM)は市況により上下はあるものの取引社数や総PVは継続的に増加トレンドへ。

ジーニーグループ内でのプロダクトのクロスセルやサーバー入れ替えなどの原価削減施策を実施し来期以降の収益性を高める。

売上収益推移



組織・戦略

ビジネス上の課題把握

CEOチーム主導
赤字解消
戦略立案

・大型既存顧客のリピート
100%アップセル
・グループプロダクトの
クロスセス

・新規営業の加速
・プロダクトのクロスセル
・原価削減施策

管理

短期的なPMIの遂行

ガバナンス体制の把握

海外部門のビジネス統合

人事制度改善
/コーポレート統合

1. 事業概要
2. FY2023 3Q業績
3. 広告プラットフォーム事業
4. マーケティングSaaS事業
5. 海外事業
6. 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) 11/9修正	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)

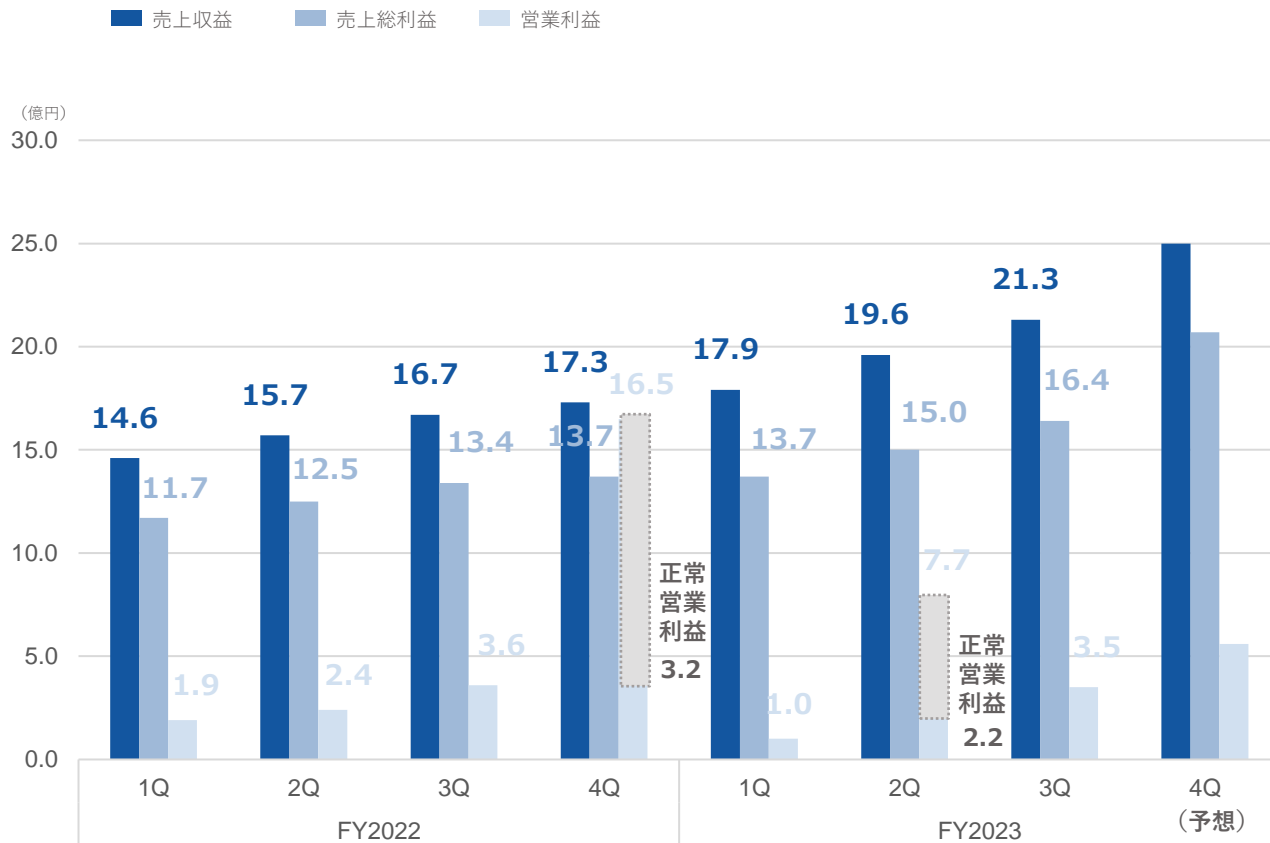
	FY2022 (実績)	FY2023 (計画) 当初	FY2023 (計画) 11/9修正
売上収益	6,455	9,661	8,400
広告PF事業	3,918	4,819	4,300
マーケティングSaaS事業	1,976	3,173	2,900
海外事業	783	1,686	1,400
(調整額)	△223	△20	△200
売上総利益	5,142	7,804	6,600
セグメント利益	2,457	2,006	1,800
広告PF事業	2,163	2,683	2,200
マーケティングSaaS事業	85	608	400
海外事業	338	700	300
(全社・消去等)	△131	△1,985	△1,100
営業利益	2,457	2,006	1,800
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
税引前利益	2,279	1,912	1,500
親会社の所有者に帰属する当期利益	2,114	1,506	1,300

* FY2023 (予想) 1株当たり当期利益 73.50円

FY2023 四半期毎業績予想

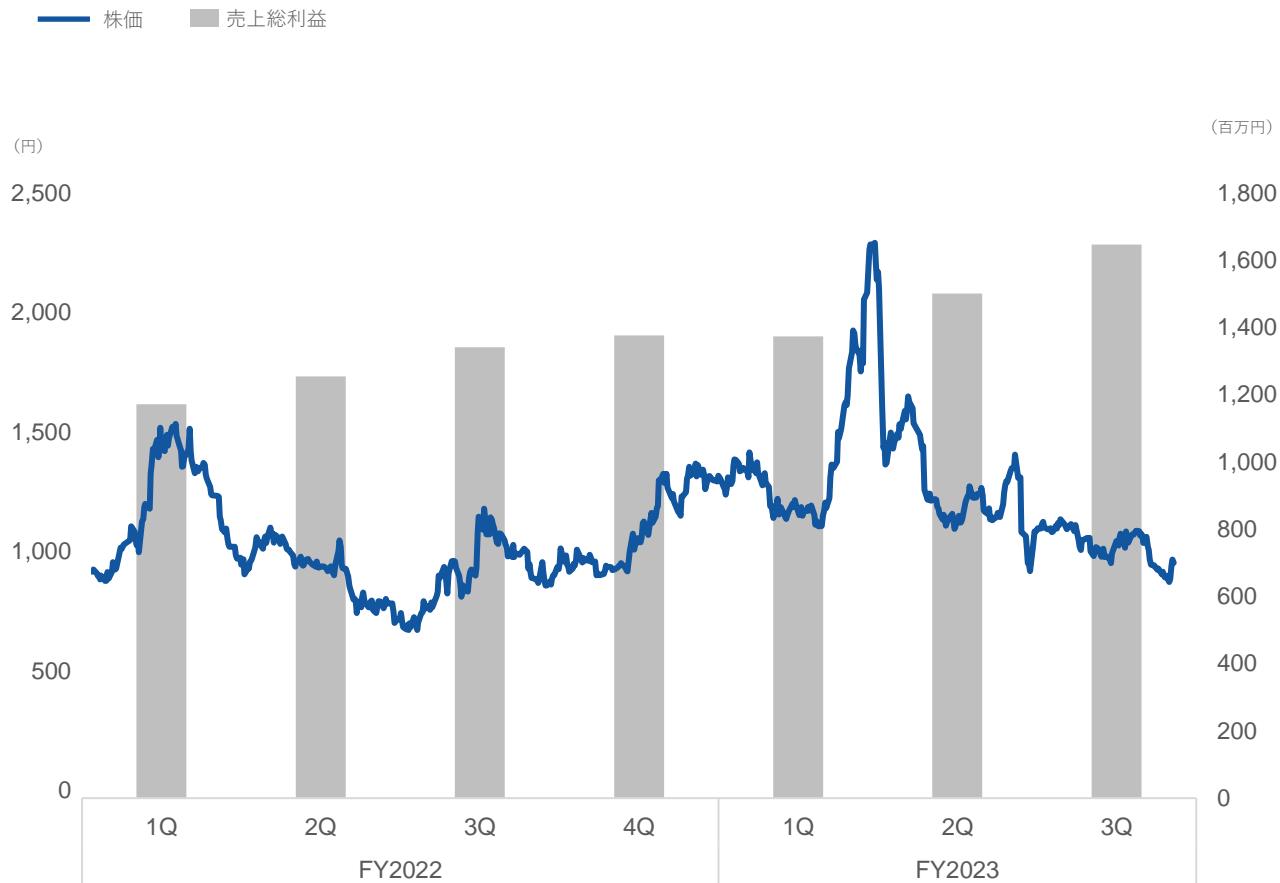
売上収益は四半期ごとに伸長。

広告プラットフォーム事業は収益に季節性があり、繁忙期である下期に収益が拡大する計画。



株価の推移

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。



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。