



2020年3月期 第3四半期 決算説明資料

Feb. 13, 2020

V字回復
急成長

3Q
売上高

37.0 億円(YoY+6.4%)

3Q過去最高の売上高を達成

3Q
売上
総利益

6.2 億円(YoY+53.4%)

売上総利益はYoY 50%超の急回復

EBITDA1.38億円/営業利益6千万円の黒字

2つの要因

SaaSビジネス急拡大

マーケティング・ソリューション事業の
売上高成長率がYoYで+62.3%を達成

アドテクの進化：DOOHの成長

DOOH事業がQoQ 223.7%成長で貢献、
利益率の改善を下支え

クラウド上でアプリケーションを提供するストック型ビジネスモデル



代表的SaaS企業

sansan(株)
freee(株)
サイボウズ(株)
(株)チームスピリット
(株)リンクアンドモチベーション

時価総額:2/10時点

1,799億円
1,585億円
1,092億円
355億円
633億円

前期売上高

73億円
69億円
113億円
18億円
399億円

(株)ラクス
(株)マネーフォワード
(株)ユーザベース
Chatwork(株)
(株)カオナビ

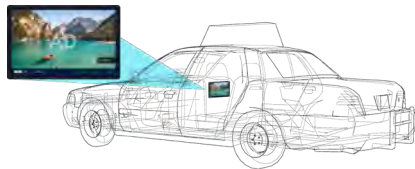
1,584億円
1,153億円
729億円
335億円
372億円

87億円
71億円
93億円
13億円
16億円

屋外広告や交通広告など自宅以外の場所で接触する広告メディアの総称
2025年に3,000億円の市場規模へ



AR



5G



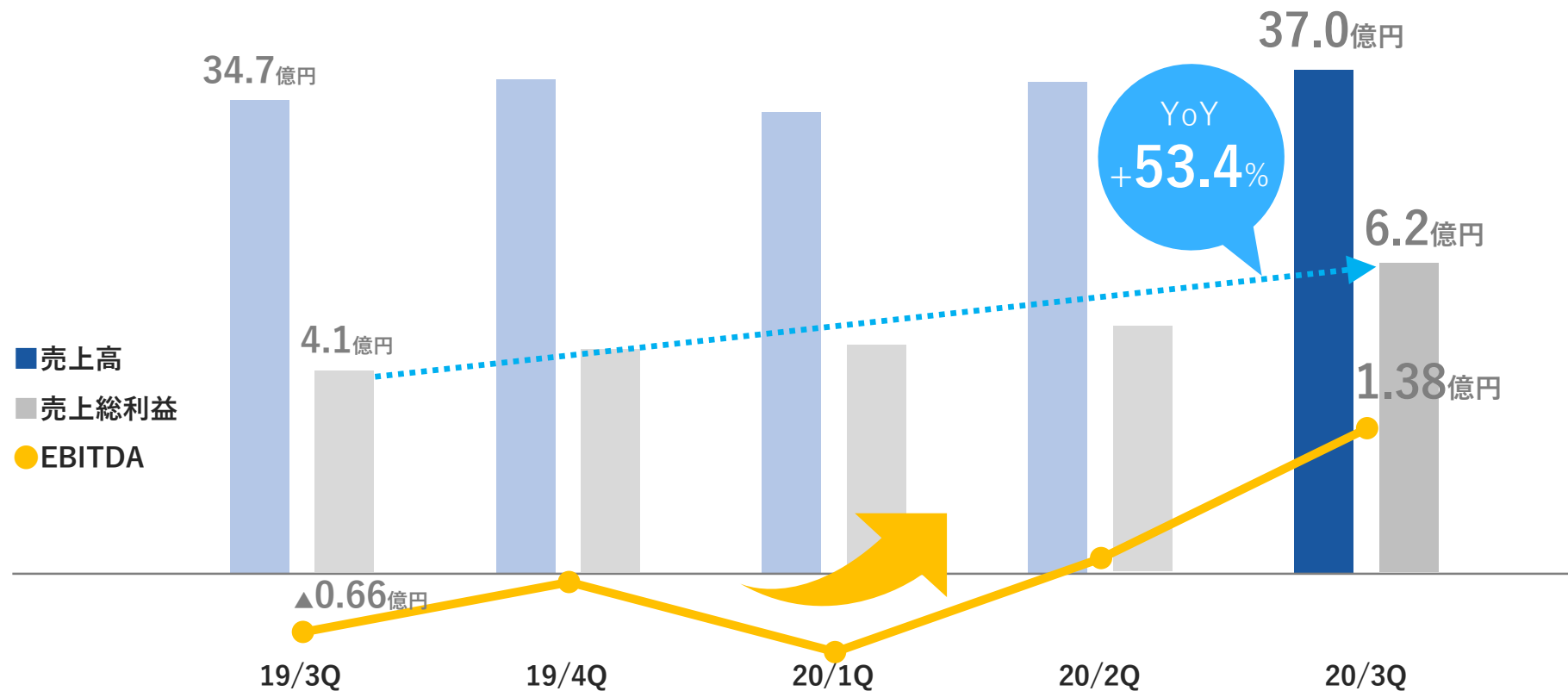
効果測定

2020年3月期 第3四半期業績概要

中期経営計画Commitment2022の達成に向けて、重点施策を推進
引き続きコスト管理を徹底し、各事業とも概ね計画どおりに進捗

	予想	20/3 3Q 累計	増減	比率
売上高	108.8億円	107.0億円	▲1.7億円	▲1.6%
売上総利益	15.9億円	15.9億円	▲0.0億円	▲0.0%
営業利益	▲1.96億円	▲1.65億円	+0.30億円	－ %
経常利益	▲2.17億円	▲1.84億円	+0.33億円	－ %
EBITDA	0.34億円	0.59億円	+0.24億円	+71.8%

第3四半期としては過去最高の売上高を達成



アド・プラットフォーム事業

既存領域の維持・効率化、新商品の拡販、新領域での増進と共に、上期より推進を強化している配信ロジックのアップデートが奏功

DOOH領域では新たな大型開発案件の受託に加え、引き合いが順調に増加



マーケティングソリューション事業

「ちきゅう」にて大手通信事業者を含む大型案件の受注が継続・拡大

「ちきゅう」「MAJIN」のシステム連携により、クロスセルの引き合いが増加

広告運用代行サービスにて既存顧客へのアップセルが好調に推移

「chamo」も売上に貢献



海外事業

サプライサイドにおけるリセラービジネスの強化を推進

デマンドサイドにおける不採算事業の縮小など事業構造改革を実施



※ 事業別売上高は、事業間取引等を調整前の数値

Google™ の「AdMob」を活用したアプリメディア収益化支援サービスを開始



Googleとの協力体制を強化、クライアントの成功を支援
アプリディベロッパーの状況に応じたプラットフォーム選定と収益支援が可能に

GoogleSDK
テックサポート

AdMob 
GenieeSSP 

GenieeDSP 
他社DSP アドネットワーク

収益最大化の運用サポート

当社DSPが保有する独自案件の配信

AdMob

Googleが提供するターゲットを絞った広告をアプリコンテンツに表示することで収益を獲得できるプラットフォーム
指定された条件に基づいてアプリに広告を表示させ、収益を拡大していただける、アプリディベロッパー向けのサービス

(※) Googleは、Google LLCの商標または登録商標です。

(株) ヒットと業務提携 **HIT Co., Ltd.**
Ginza, Tokyo.

大型屋外ビジョンへの
プログラマティックOOH広告を配信開始



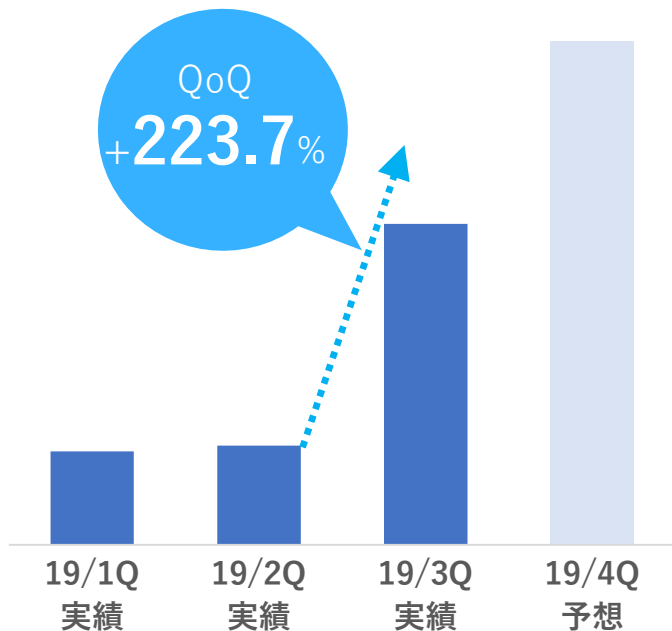
首都高速デジタルLEDボード
からサービスを開始

渋谷「シブハチヒットビジョン」
大阪・戎橋「ツタヤエビスバシヒットビジョン」
新御堂筋「デジタルLEDボード」にて順次導入を予定

今後、出稿期間の短縮、WEB上でのレポーティング機能、
オーディエンス属性に沿った出し分け機能等を実施予定

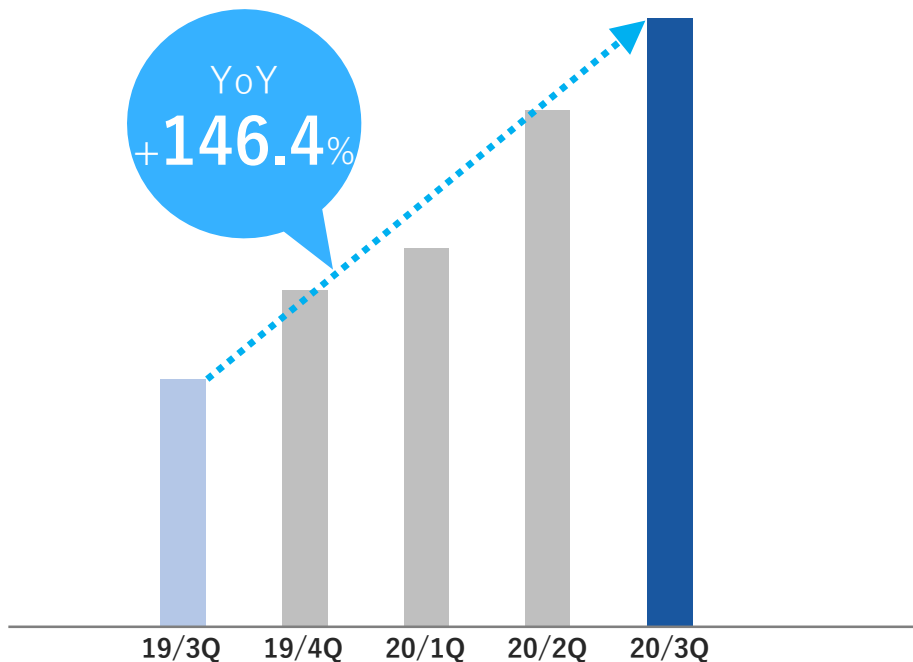
DOOH事業の売上が急成長

DOOH事業 四半期売上推移



SaaSビジネスが急成長

SaaSプロダクト四半期別売上推移



ちきゅう

顧客/商談管理から分析までを
一体化したCRM/SFA

MAJIN

集客から販促まで一貫して管理/実行する
マーケティングオートメーションツール



chamo

4,500社導入の国産No.1
チャットツール

2020年3月期 通期業績見通し

過去最高の売上高・売上総利益を見込む

	20/3 4Q 予想	19/3 4Q	YoY	20/3 3Q	QoQ
売上高	48.6億円	36.3億円	+33.8%	37.0億円	+31.4%
売上総利益	9.9億円	4.5億円	+119.3%	6.2億円	+58.2%
営業利益	1.88億円	▲0.97億円	－ %	0.63億円	+198.5%
経常利益	1.91億円	▲1.02億円	－ %	0.62億円	+208.6%
EBITDA	2.99億円	▲0.16億円	－ %	1.38億円	+115.8 %

売上総利益は前期比33.1%増の高成長、
EBITDAは3.5億円へ急回復

	19/3（実績）	20/3（予想）	YoY
売上高	149.5億円	155.7億円	+4.1%
売上総利益	19.4億円	25.9億円	+33.1%
営業利益	▲3.10億円	0.23億円	－ %
経常利益	▲3.30億円	0.07億円	－ %
EBITDA	0.19億円	3.59億円	+1789.9%

売上高 155.7億円

売上総利益 25.9億円

EBITDA 3.59億円

上記の業績予想に織り込まれていない要素は以下の通りです。

..... アップサイド

- 各事業の想定以上の成長
- クロスセル増加による想定以上の社単向上
- 新規事業の早期事業化

..... ダウンサイド

- 取引先事業方針の大幅な変更
- 採用難に伴う開発遅延、採用コスト増加
- 固定資産・投資等の減損
- 海外各拠点特有の商慣習や政府規制等の変化

..... その他

- M&Aによる連結決算への影響：買収対象会社の連結取込みによるプラス or 投資によるマイナス

売上総利益の回復と共に、株価の上昇も目指す



参考資料：会社概要

会社概要（2019年9月末現在）



社名 株式会社ジーニー（Geniee, Inc.）

従業員数 279名（国内：186名 海外：93名）
※ 派遣社員・業務委託の人数は含みません。

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 1,541百万円

代表者 代表取締役社長 工藤 智昭

決算期 3月

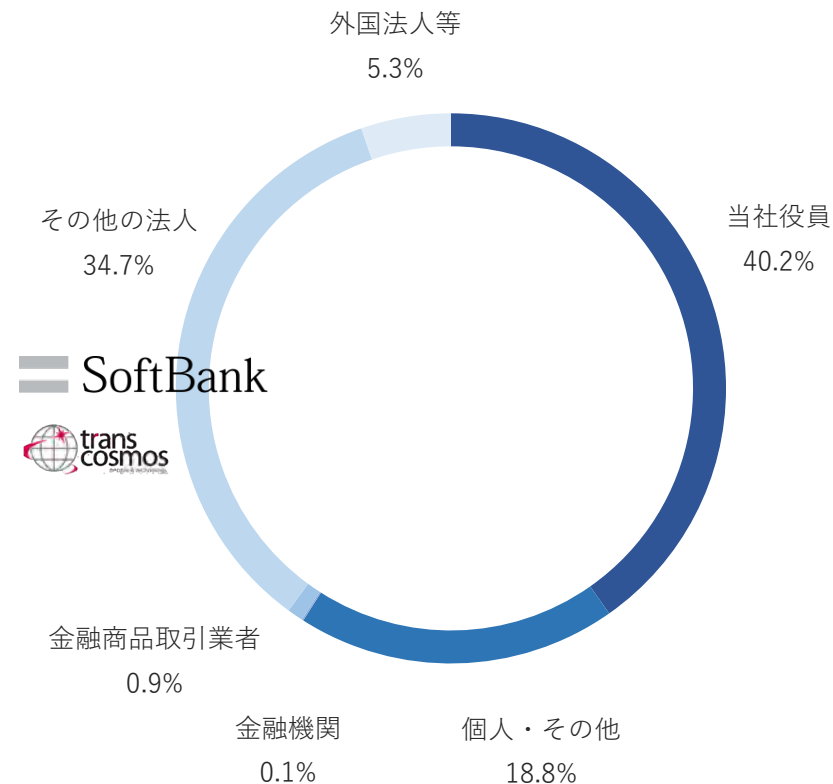
役員
取締役 廣瀬 寛
仁木 勝雅（社外）
藤平 大輔（社外）
那珂 通雅（社外）
取締役・監査等委員
鳥谷 克幸（常勤・社外）
轟 幸夫（社外）
後藤 文明（社外）

グループ会社 Geniee International Pte., Ltd.
2019年10月1日現在 Geniee Vietnam Co., Ltd.
PT. Geniee Technology Indonesia
Geniee Adtechnology (Thailand) Co., Ltd.
PT. Adstars Media Pariwara
Adskom India Private Limited

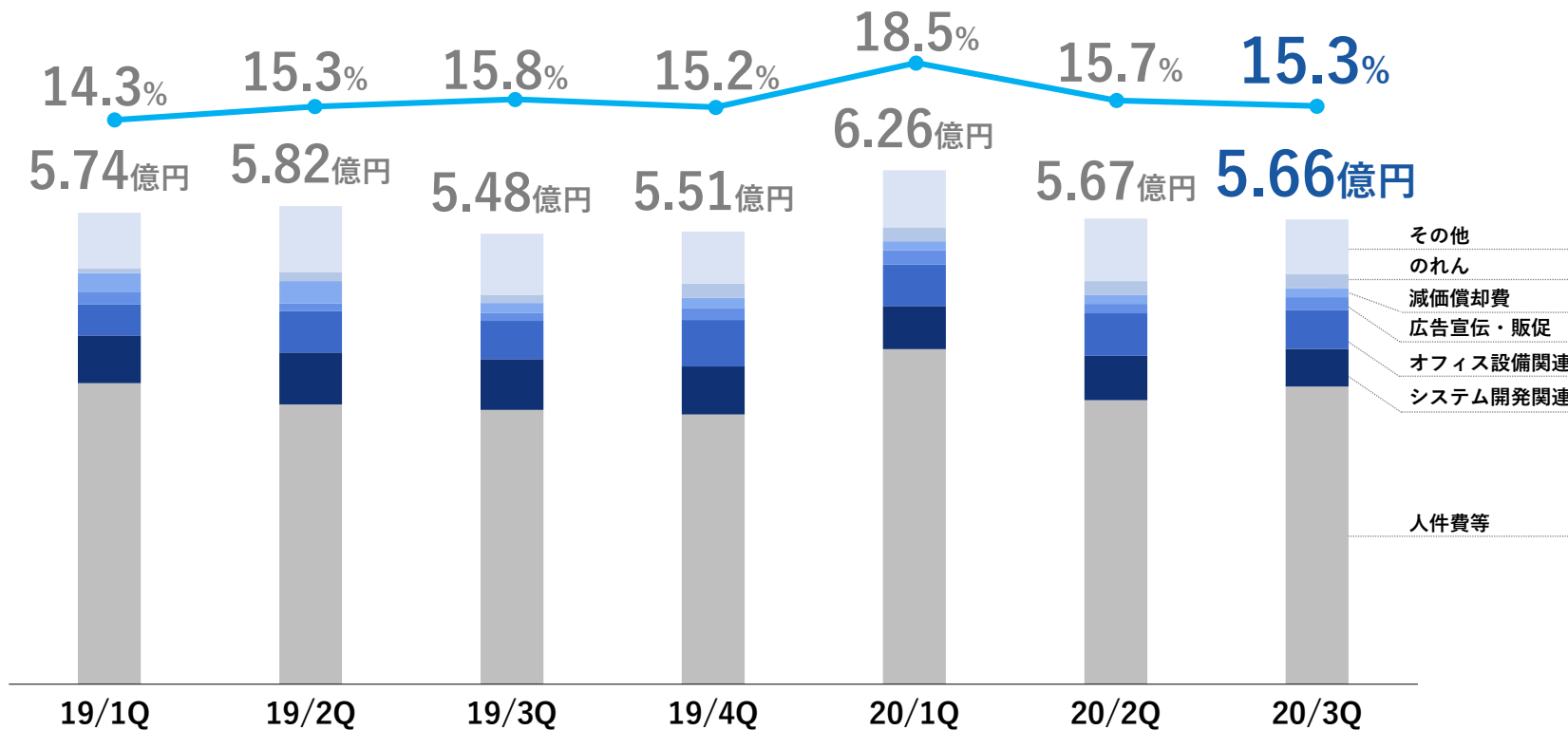
大株主の状況

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）	6,540,700	36.51
ソフトバンク株式会社	5,625,000	31.40
吉村 卓也	662,500	3.69
廣瀬 寛（当社取締役）	656,900	3.66
トランス・コスモス株式会社	495,000	2.76
NICE SATISFY LIMITED	402,000	2.24
AT- I 投資事業有限責任組合	378,200	2.11
Fenox Venture Company IX, L.P.	258,000	1.44
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	1.14
PT Metra Digital Investama	93,000	0.51

株主構成



事業拡大に向けた人材獲得により給料手当が増加するも、
採用費や外注費の削減等その他コスト管理を徹底し、販管費は一定水準を維持



2/13 Google提供の「AdMob」を活用したアプリメディア収益化支援サービスを開始

1/30 ヒットとジーニーが業務提携 大型屋外ビジョンへのプログラマティックOOH広告を配信開始

11/11 全国約1,400の歯科医院に導入中のデジタルサイネージへプログラマティックOOH広告を配信可能に

9/13 自社MA・CRM/SFAのワンプラットフォーム化を実現

8/21 Google Cloud Platform™ Service パートナー認定を取得

8/9 (株)ジオネクサスの次世代呼び出しベルに広告配信機能をOEM提供

7/24 連結子会社の吸収合併（簡易合併・略式合併）に関するお知らせ

6/25 ByteDanceが提供する「TikTok Audience Network」と「GenieeSSP」にて連携を開始

6/19 業績条件付有償ストックオプション（新株予約権）の発行に関するお知らせ

参考資料：Commitment 2022

ジーニーの志とミッション

創業の志

日本から
世界的なテクノロジー企業をつくる

ミッション

テクノロジーで新しい価値を創造し
クライアントの成功を共に創る

私たちはテクノロジーの可能性を信じています。

企業のマーケティング活動に、新たな価値を提供し、革新をもたらすプロダクトを創ります。

日本発のテクノロジーカンパニーとして、アジアの企業のビジネスを深く理解し、
プロダクトとサービスに反映させ、アジアの企業と共に成功を目指します。

「世界的なテクノロジー企業」への次の1歩として「Commitment 2022」を策定

20/3（予想）

22/3（計画）

売上高

155億円

250億円

売上総利益

25億円

60億円

EBITDA

3億円

30億円

当社の存在意義



ジーニーの存在意義

当社テクノロジーは、最重要の経営課題を解決。
スタートアップから老舗企業まで
業務効率改善により人手不足を解消し、
収益性向上・売上拡大に貢献。

出所：一般社団法人日本能率協会 KAICA研究所「日本企業の経営課題 2017」

事業開発力

起業家精神を持ち、
困難に負けない

革新的プロダクトを
アジアで拡販



テクノロジー

革新的プロダクトを生み出す
約100名のエンジニア組織

半数弱が情報工学の
博士課程・院卒

SBグループ

業務提携による多数の
ビジネスメリット

アド・プラットフォーム事業

インターネット広告市場

引き続き年率10～20%の成長

2兆3,000億円

1兆3,000億円

2017 実績

2022 予測

（出所：榊矢野経済研究所「インターネット広告市場の実態と展望 2018」）

マーケティングソリューション事業

デジタル・トランスフォーメーション市場

DX市場にも強い需要

1兆4,000億円

5,600億円

2017 実績

2021 予測

（出所：富士キメラ総研「2018 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」）

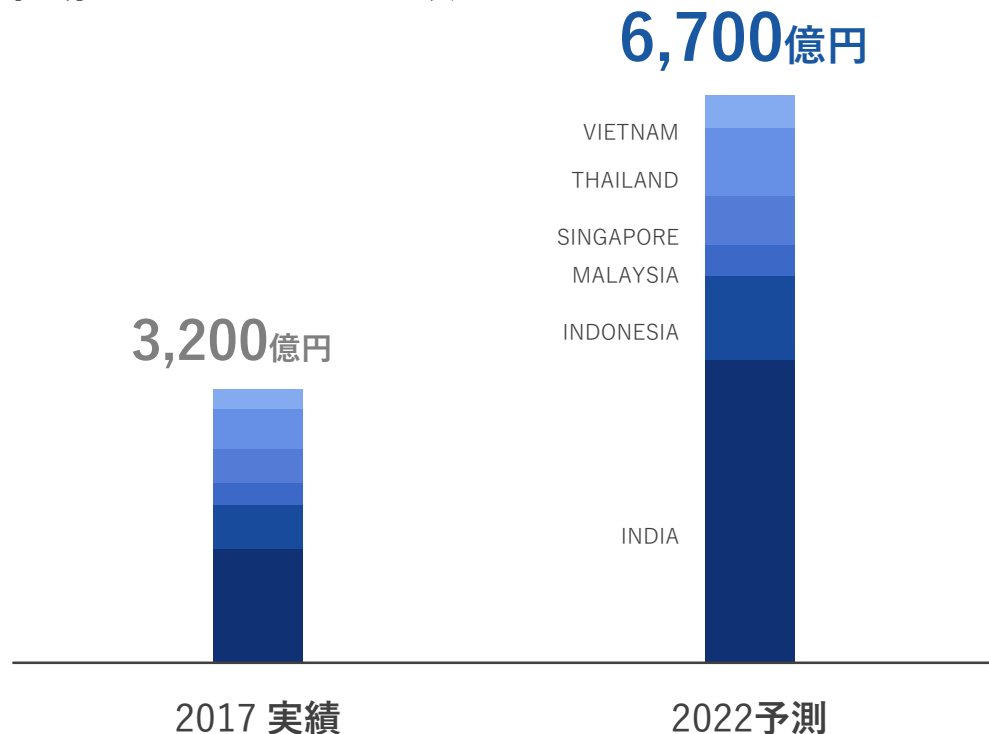
国内以上の成長スピードで、2022年に6,700億円超の規模へ
日本品質の当社プロダクトを展開し、市場シェアの向上が期待

アジアのインターネット広告市場

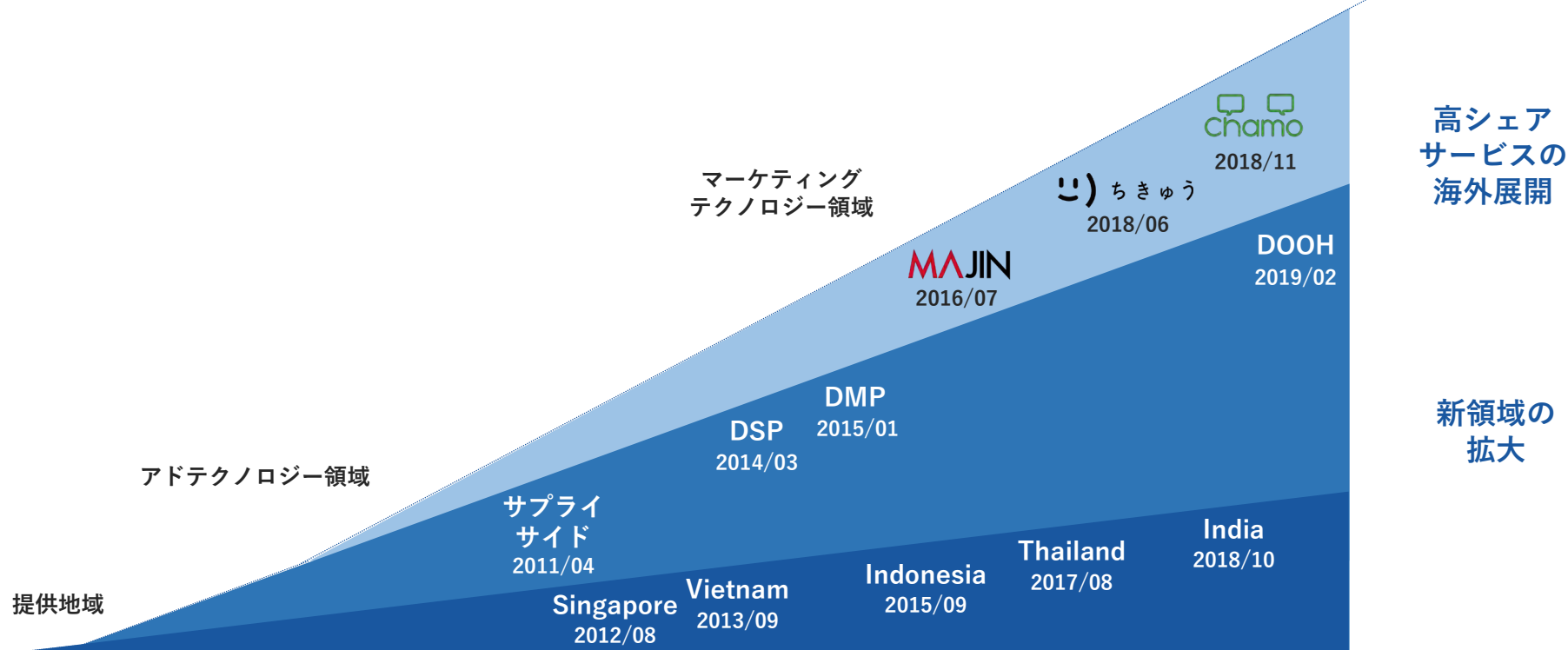
2022年

6,700億円

※「eMarketer」データを元に当社推計



アドテクノロジー領域からマーケティングテクノロジー領域へ 事業領域・提供地域を拡大



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。