



2021年3月期 第1四半期 決算説明資料

Aug. 12, 2020

コロナ禍での挑戦

- ✓ YonYで売上総利益 25%成長
- ✓ 第2四半期から営利黒字化
- ✓ 通期で1.8億円の営利黒字化

2021年3月期 第1四半期業績概要

国内と海外の不採算の取り組みを停止したことで、収益性が改善。
国内事業の売上総利益はコロナ禍でも前年同期比で7%増進。

連結業績	20/3 1Q	21/3 1Q	増減	前年同期比
売上高	33.9億円	30.6億円	▲3.3億円	▲9.7%
売上総利益 (国内)	4.6億円 (4.0億円)	4.6億円 (4.3億円)	▲0.0億円 (+0.3億円)	▲0.1% (+7.0%)
営業利益	▲1.6億円	▲1.3億円	+0.3億円	－ %
経常利益	▲1.6億円	▲1.2億円	+0.4億円	－ %
EBITDA	▲0.8億円	▲0.5億円	+0.3億円	－ %

アド・プラットフォーム事業

売上高 **25.7** 億円

既存領域の維持・効率化、新商品の拡販、新領域での増進を図ると共に、デマンドサイドビジネスにおいては、新型コロナウイルスの影響を受けていない領域における営業を強化。

DOOH領域では、大手屋外広告媒体との新商品開発や「広告価値の可視化」に向けた実証実験の準備を推進。

マーケティングソリューション事業

売上高 **2.3** 億円

展示会への出展自粛や広告運用代行サービスにおける広告量の減少など、新型コロナウイルスの影響を一定程度受ける。

一方、チャットボット「チャモ」の無償提供やIT化を進める企業への複数プロダクトのクロスセルなど、コロナ禍に対応した営業活動を展開。

海外事業

売上高 **2.8** 億円

サプライサイドにおいてリセラービジネスの強化を推進。

一方、前期に実施した不採算事業の縮小などの効果が現れ、利益構造は大きく改善。

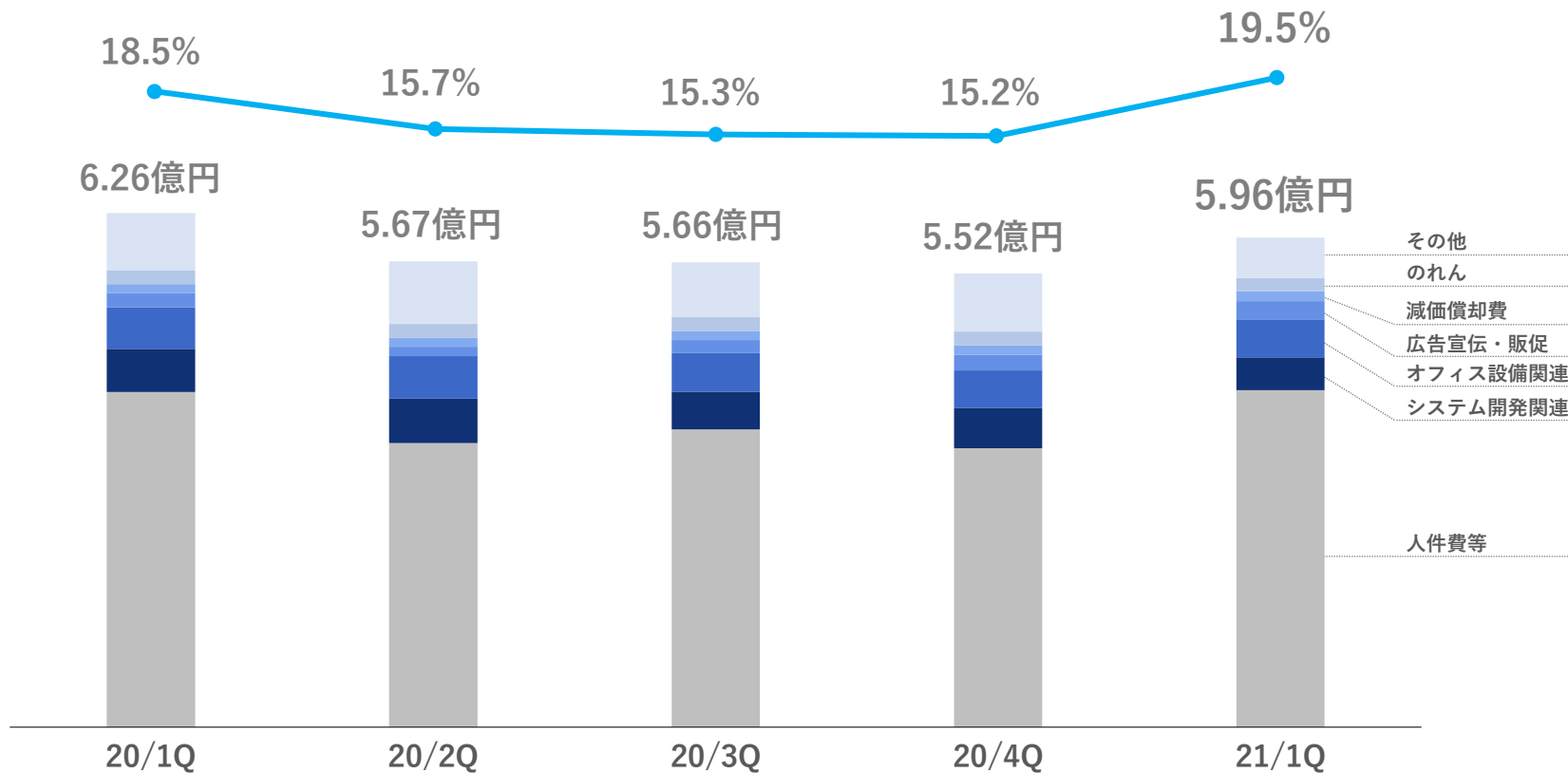
新型コロナウイルスの影響

広告出稿減（店舗、屋外、他）

緊急事態宣言による納品遅延

緊急事態宣言による営業活動の停滞

新入社員の人件費等で増加するも、昨年より連結の販売管理費は抑制。



2021年3月期 通期業績見通し

直近の経済状況を反映しながらも売上総利益は前期比25.5%増と大きく成長予定。

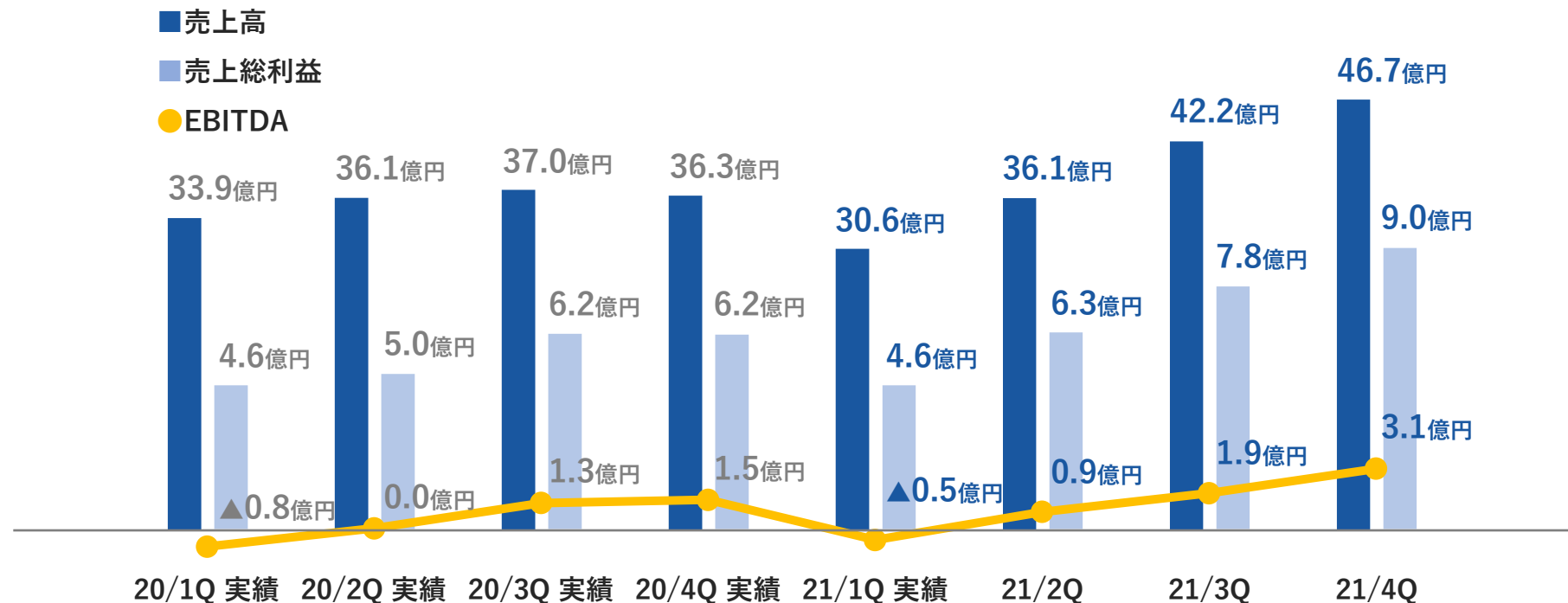
（新型コロナウイルスの影響を考慮しなければ44%成長）

営業利益、経常利益も黒字化を計画。

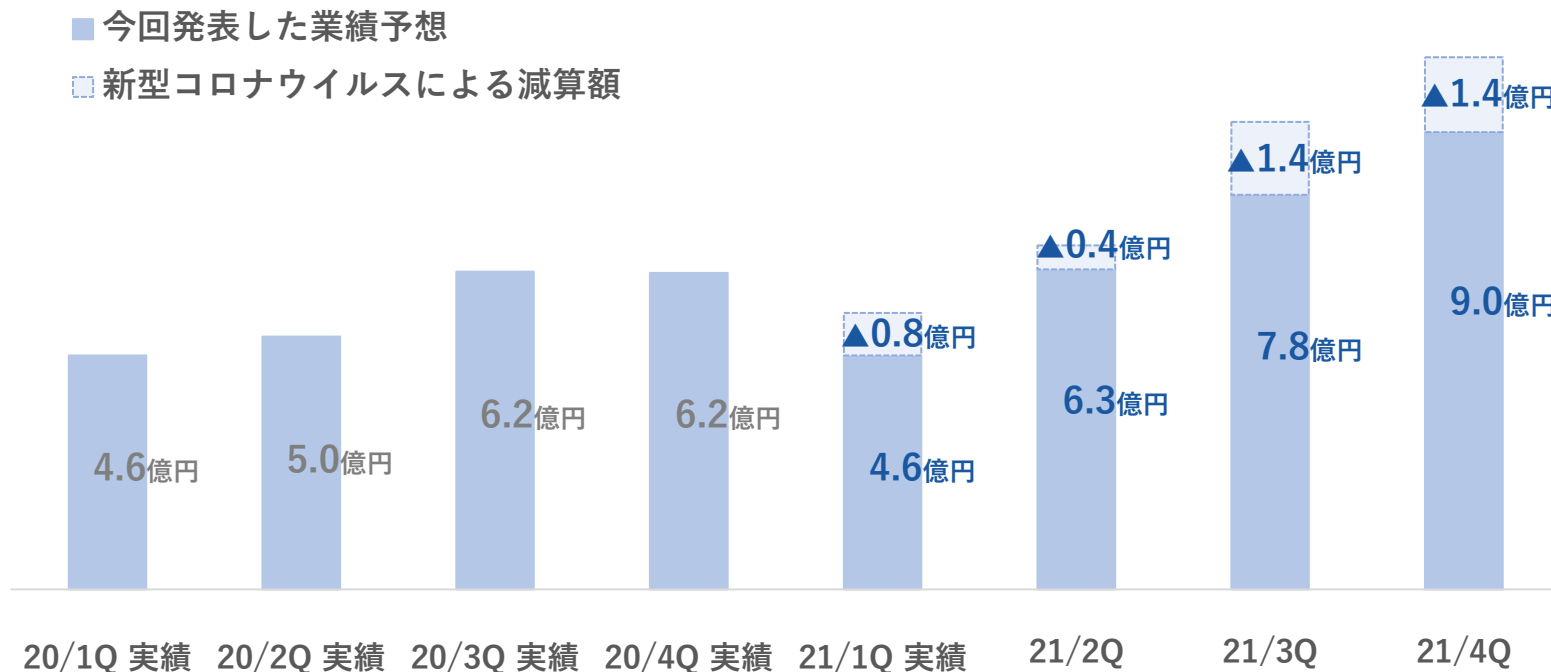
※業績予想の前提：今期は新型コロナウイルスの影響は一定程度残るものの、緊急事態宣言の再発令はなく、
8/12時点程度の経済活動が継続可能

	20/3（実績）	21/3（予想）	前期比
売上高	143.4億円	155.8億円	+8.6%
売上総利益	22.2億円	27.8億円	+25.5%
営業利益	▲0.9億円	1.8億円	－%
経常利益	▲1.4億円	1.7億円	－%
EBITDA	2.1億円	5.4億円	+156.1%

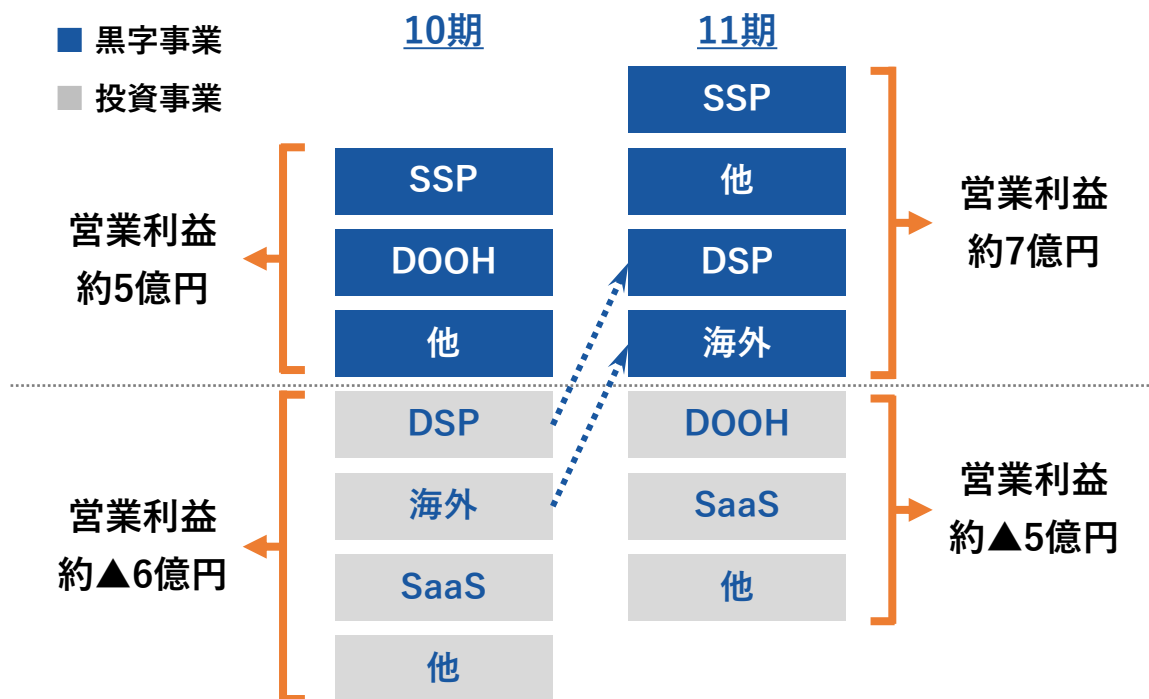
広告業界の需要期に伴い、業績は下期偏重。第2四半期に営業利益の黒字化を図り、第4四半期の上場来最高額の売上総利益9億円の達成を目指す。



新型コロナウイルスの売上総利益への影響は、通期で▲4.2億円と試算。
今回の業績予想は、本試算をマイナスした数値。



11期は、黒字事業の営業利益は約7億円、投資事業は約▲5億円の計画。DSPと海外事業は黒字化。DOOH、SaaSはシェア拡大に向けて一定の投資を継続。SaaSは今期中にいつでも黒字化可能かつ、単独上場もできる規模感になることを目指している。



代表的SaaS企業

freee(株)

時価総額：2,599億円 前期売上高：45億円

(株)ラクス

時価総額：2,402億円 前期売上高：116億円

(株)マネーフォワード

時価総額：1,892億円 前期売上高：71億円

Sansan(株)

時価総額：1,612億円 前期売上高：133億円

Chatwork(株)

時価総額：604億円 前期売上高：18億円

※時価総額は2020/8/7時点

急成長
業界

DOOHの11期の売上高は、前年比で+270%増の計画。
複数メディアへの導入とともに、新商品開発や広告効果の可視化など、
広告配信プラットフォームの機能強化にも注力。

DeNA

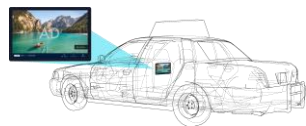
Geo Nexus

Dental Assist TV

HIT Co., Ltd.
Ginza, Tokyo.

KEIO AGENCY

YUNIKA



19/2

19/8

19/11

20/1-3

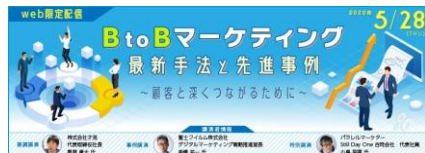
20/6

20/7

SaaSの11期の売上高は、前年比で+96%増の計画。

セミナーへの登壇などマーケティングを強化し、導入企業の積み上げを図る。

セミナーへの登壇



5/28 オンラインセミナー

主催：マイナビ

参加者数：350名



6/1 オンラインカンファレンス

主催：ギブリー

参加者数：670名



6/19 オンラインカンファレンス

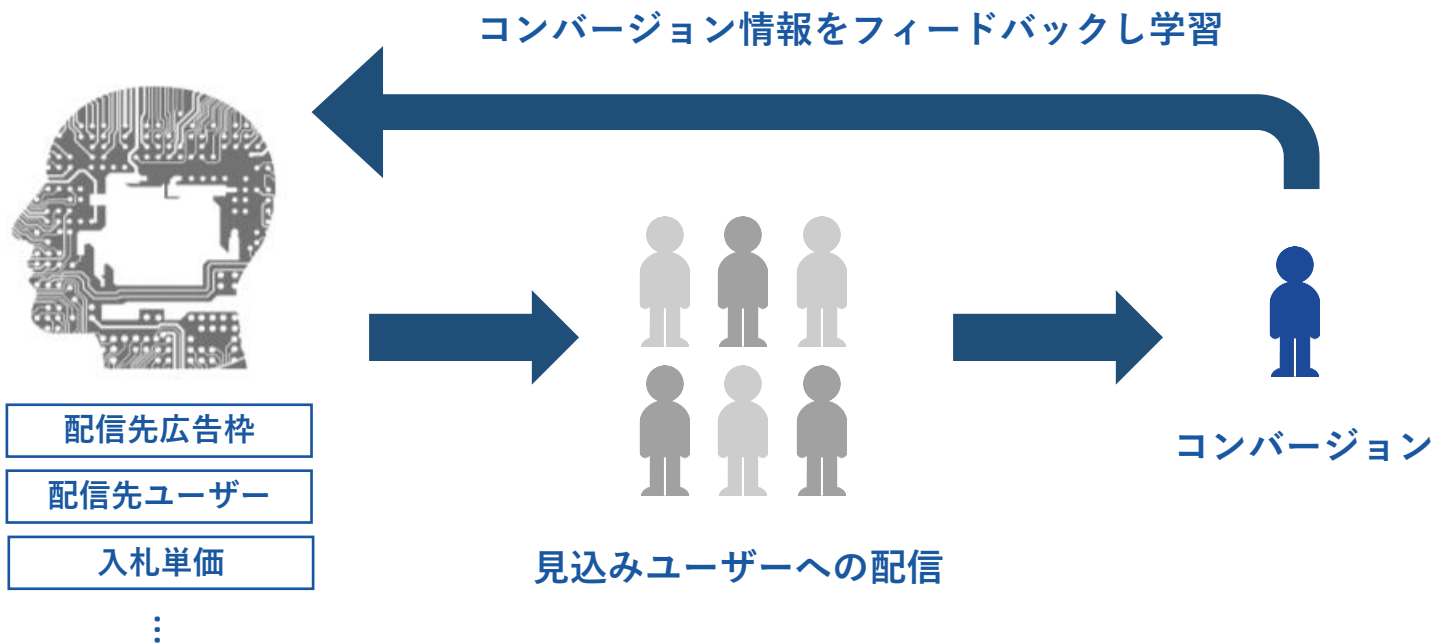
主催：SBクリエイティブ

参加者数：1,080名

導入実績



7/29にマシンラーニングを用いた買付アルゴリズムの β 版をリリース。
買付効率が向上し、より多くのコンバージョンを安価に獲得可能に。



- 7/29 ユニカとジーニーが業務提携 DOOH向け広告配信サービス「YUNIKA VISION DOOH」を開発
- 7/09 京王エージェンシーとジーニーが業務連携 広告価値の可視化に向けた実証実験を開始
- 7/02 ジーニー、東京ヴェルディクラブとマーケティングパートナー契約を締結
- 6/24 ヒットとジーニーの提携DOOHプロジェクト 東京・大阪の大型屋外ビジョンでの広告放映が1日10万円以下で可能に！
- 6/01 緊急事態宣言解除に伴うジーニーの対応について
- 5/29 6/1オンラインカンファレンス「MOC2020～withコロナ時代に求められる新しいマーケティングのスタイル～」開催
- 5/25 ジーニー、Financial Times社発表のアジア成長企業ランキング2020を受賞
- 5/20 5/28マイナビ主催セミナー「顧客と深くつながるためにーBtoBマーケティング 最新手法と先進事例」にジーニー登壇
- 5/18 GENIEE・ソフトバンク・Arm Treasure Data、データストラテジーセミナーを開催
- 5/08 ジーニー、チャットボットツール「Chamo」の無償提供延長
- 5/08 新型コロナウイルス感染拡大に伴う当社対応について

お客様向け

チャットボットツール「Chamo」の無償提供延長

オンラインセミナー、オンラインカンファレンスの開催

（緊急事態宣言中）社内外の打ち合わせ、採用面接は原則オンラインで実施

（緊急事態宣言後）打ち合わせ・採用面接は、お客様・面接者の意向にあわせ、対面とオンラインを併用

従業員向け

（緊急事態宣言中）雇用形態に関わらず、全従業員を対象に原則在宅勤務体制

（緊急事態宣言後）出社と在宅勤務を併用。出社の場合には、時差勤務の活用や感染対策（手洗い、うがい、マスク着用）をし、安全に配慮しながら勤務

株価：8月11日時点 608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。



参考資料

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。

インターネット広告に関わる「アド・プラットフォーム事業」とデジタル・トランスフォーメーションに関わる「マーケティングソリューション事業」を展開。また、国内のプロダクトを東南アジアを中心とする海外にも展開。

アド・プラットフォーム事業

インターネット広告を売買するプラットフォームを提供



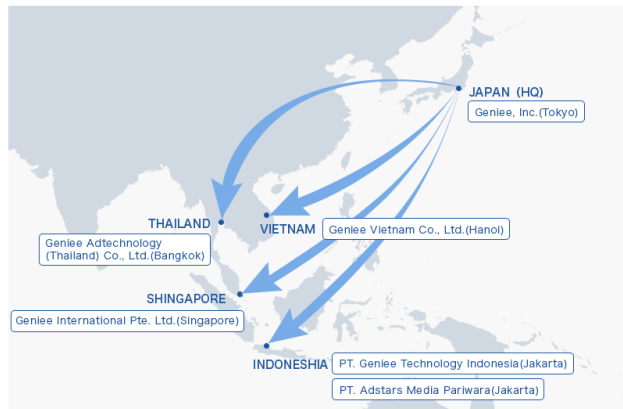
マーケティングソリューション事業

企業のマーケティング活動を効率化するソフトウェアを提供



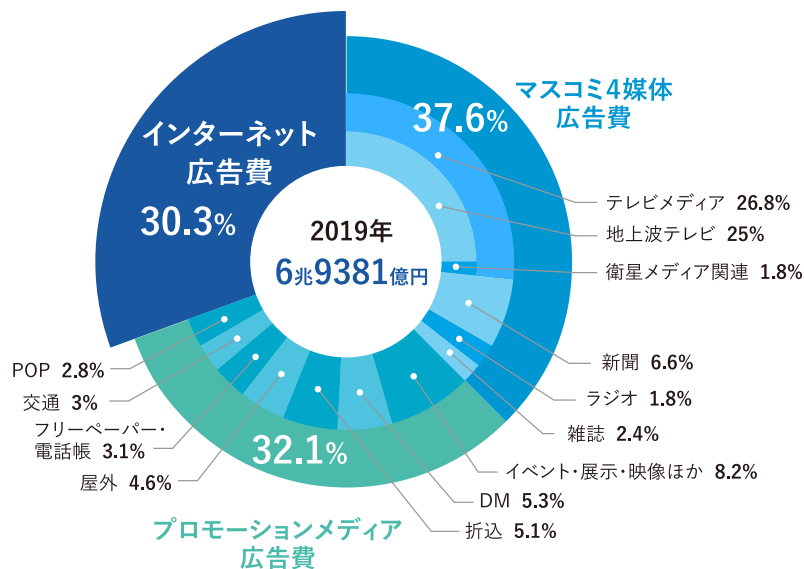
海外事業

日本発のプロダクトを海外展開

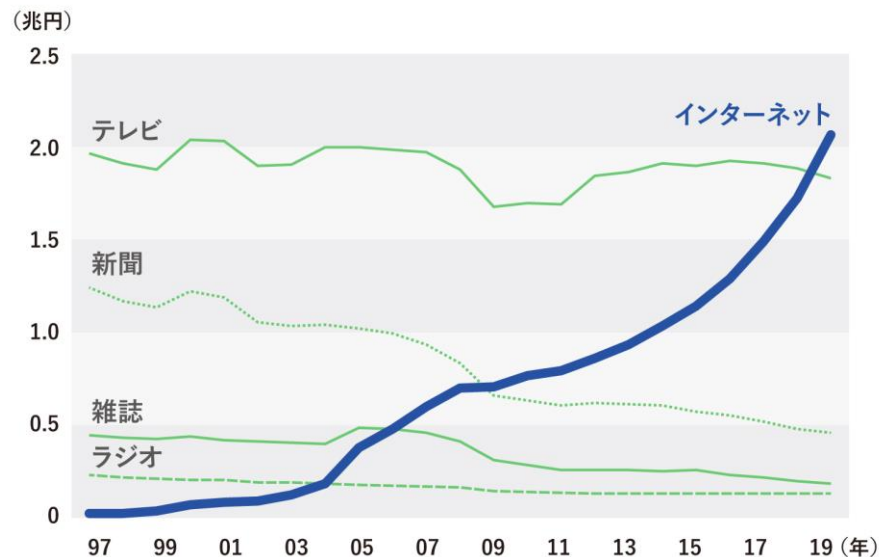


広告市場は6.9兆円。インターネット広告はその3割を占める。
市場は毎年増加していて、2023年度には3兆円に迫る規模になると予測されている。

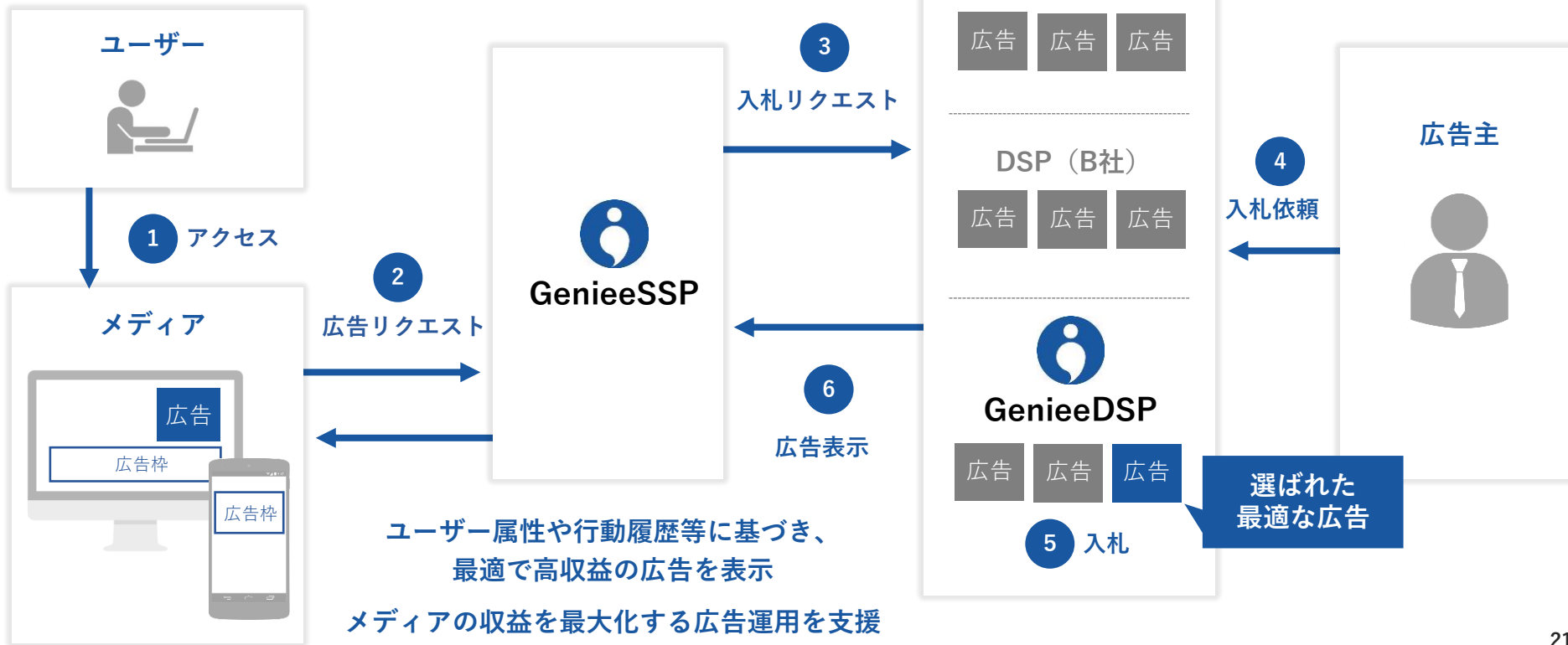
媒体別構成比率



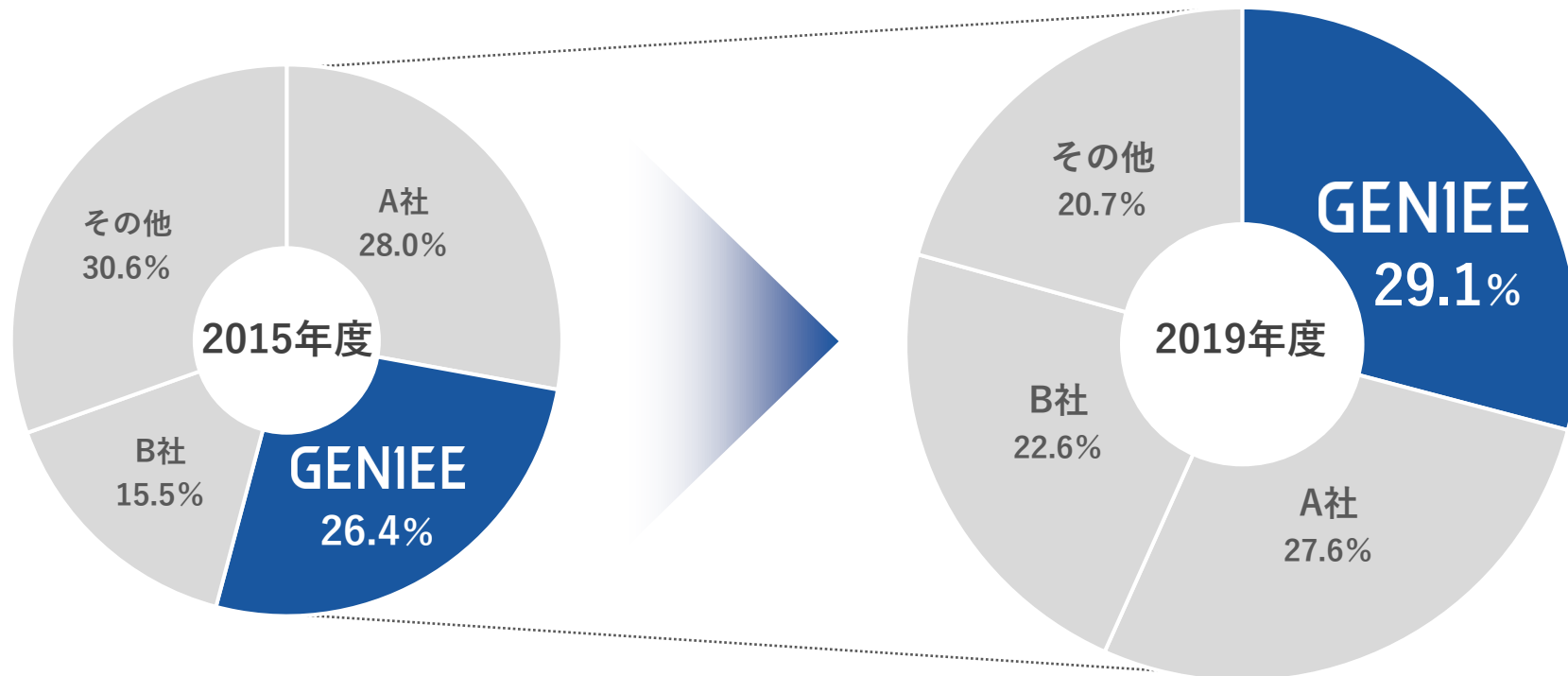
インターネット広告市場の推移



インターネット広告市場において、SSP、DSPなどのサービスを提供するアド・プラットフォーム事業を展開。



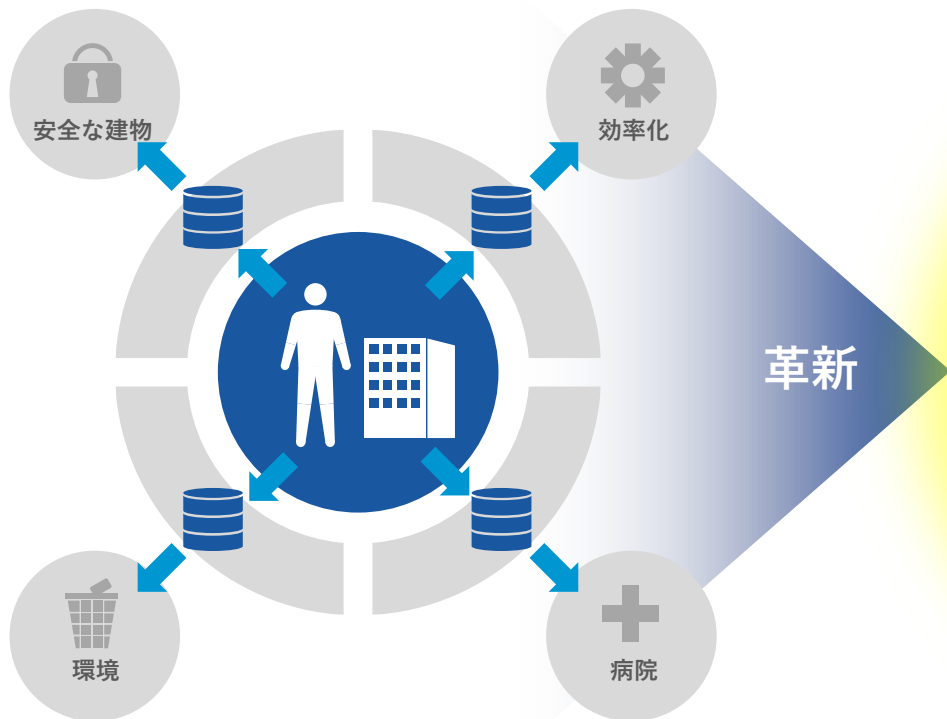
SSPサービスでは、2016年度よりトップシェアを確立し、現在に至る。



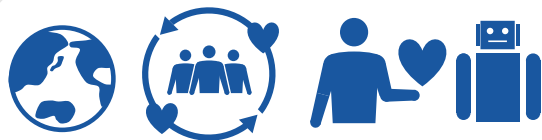
デジタル・トランスフォーメーション（DX）とは、ICTによるビジネスモデルの変革。
既存の伝統的な産業は、新たなデジタルサービスに続々とリプレイスされている。

現在 現実とサイバー空間が分断された世界

未来 現実とサイバー空間がシームレスにつながる世界



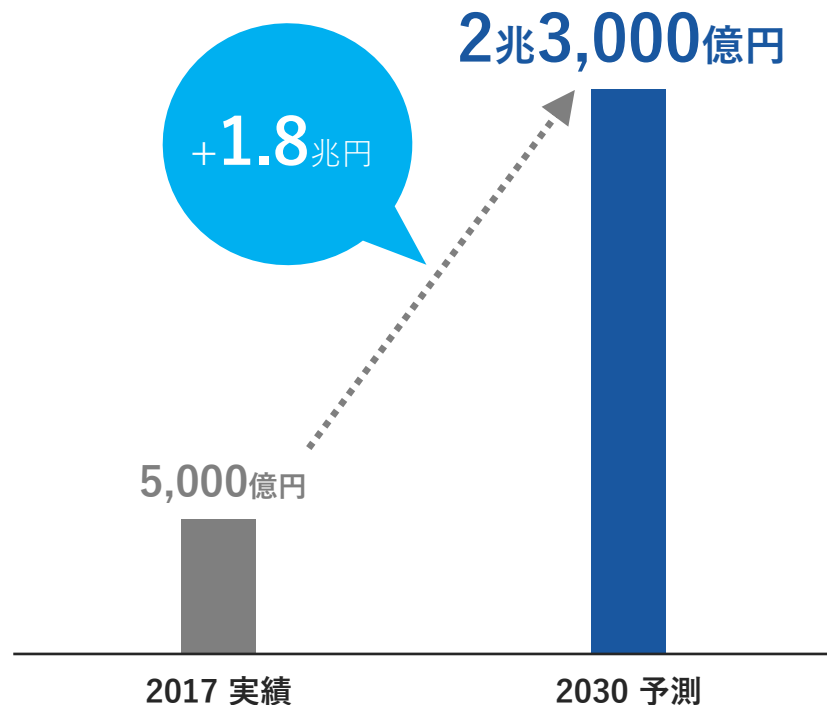
ビジネスモデルの変革や新規ビジネスの創出により市場規模は拡大。
2030年には2兆3千億円超の規模へ。



デジタル・トランス
フォーメーション市場

2030年

2兆3千億円



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

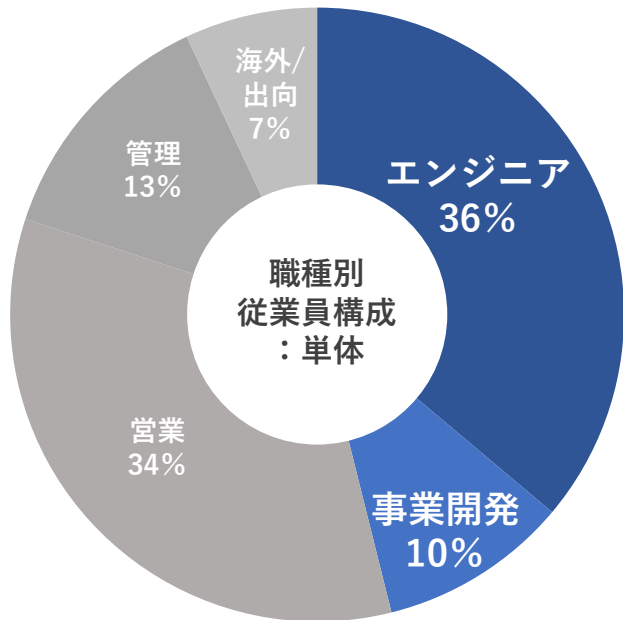
革新的なプロダクトを生み出す
約100名のエンジニア組織

半数弱が情報工学の
博士課程・院卒

ソフトバンクのグループ

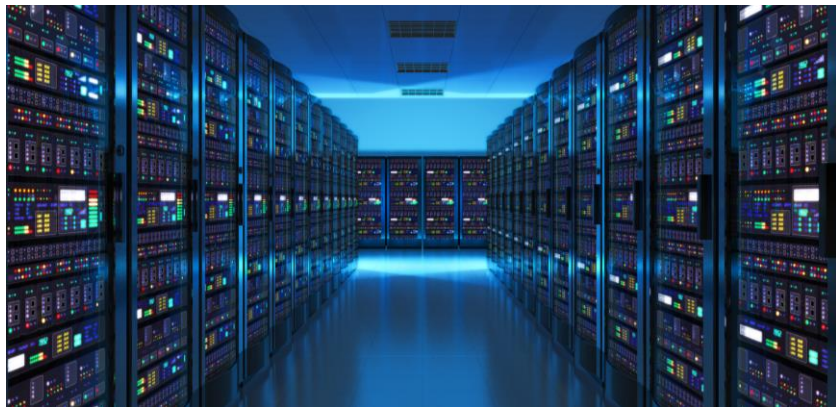
業務提携による多数の
ビジネスメリット

約半数を占める開発人員により、
革新的なプロダクトと事業を開発



(2020/3末現在)

1秒間に数十万リクエスト（広告配信注文）を
可能にするデータ処理技術



- 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

※ 情報システムのハードウェアをデータセンター等の設備内に自社で設置・導入し、主体的に管理する運用形態

2014年の資本業務提携以降、 強固な協業体制を構築

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）	6,541,100	36.42
ソフトバンク株式会社	5,625,000	31.32
廣瀬 寛（当社取締役）	657,700	3.66
楽天証券株式会社	656,600	3.65
トランス・コスモス株式会社	495,000	2.75

安定的な株主構成により、長期的な目線での経営が可能

ソフトバンク(株)との協業により提供する クロスボーダーサービスの強化・拡大



訪日外国人に大手スーパー・ドラッグストア、
消費財メーカー等の広告を配信



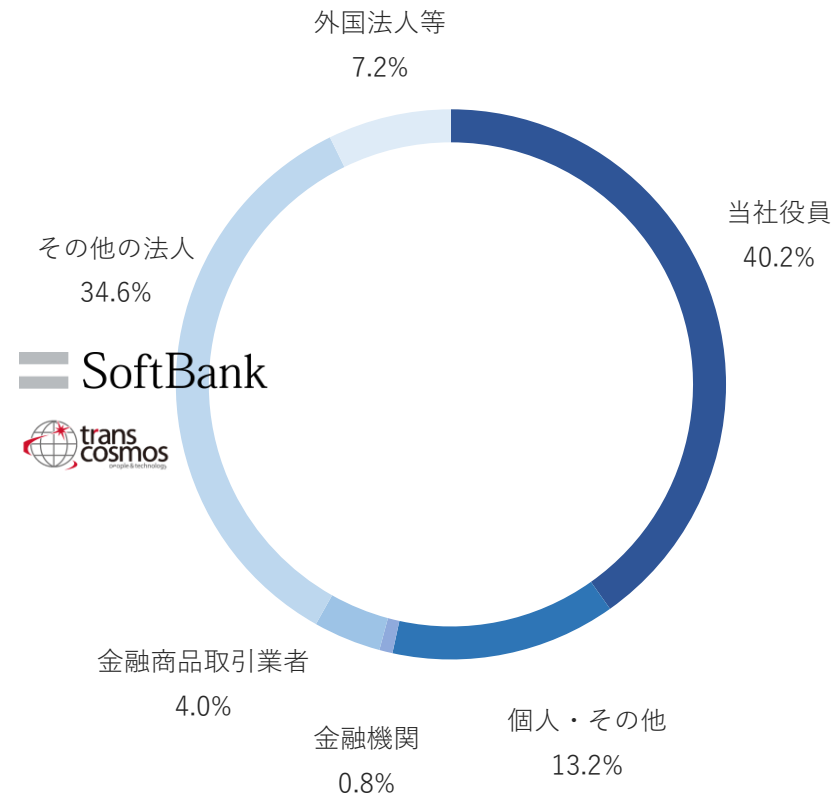
※クロスボーダーサービス：インバウンド(訪日外国人)や越境ECの集客を実現するクロスボーダー広告配信サービス

社名	株式会社ジーニー（Geniee, Inc.）	従業員数	264名（国内：180名 海外：84名） ※2020/3末現在 派遣社員・業務委託の人数は含まない
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	1,545百万円
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 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） 仁木 勝雅（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

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）	6,541,100	36.42
ソフトバンク株式会社	5,625,000	31.32
廣瀬 寛（当社取締役）	657,700	3.66
楽天証券株式会社	656,600	3.65
トランス・コスモス株式会社	495,000	2.75
NICE SATISFY LIMITED	402,000	2.23
AT- I 投資事業有限責任組合	378,200	2.10
BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG（FE-AC）	313,500	1.74
Fenox Venture Company IX, L.P.	258,000	1.43
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

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。