



2022年3月期 第2四半期決算説明資料

Nov. 12, 2021

既存事業・新規事業共に高成長を持続

広告プラットフォーム事業はシェアを拡大し、売上総利益がYoY39%増
マーケティングSaaS事業はアカウント数が増加し、売上高がYoY120%増

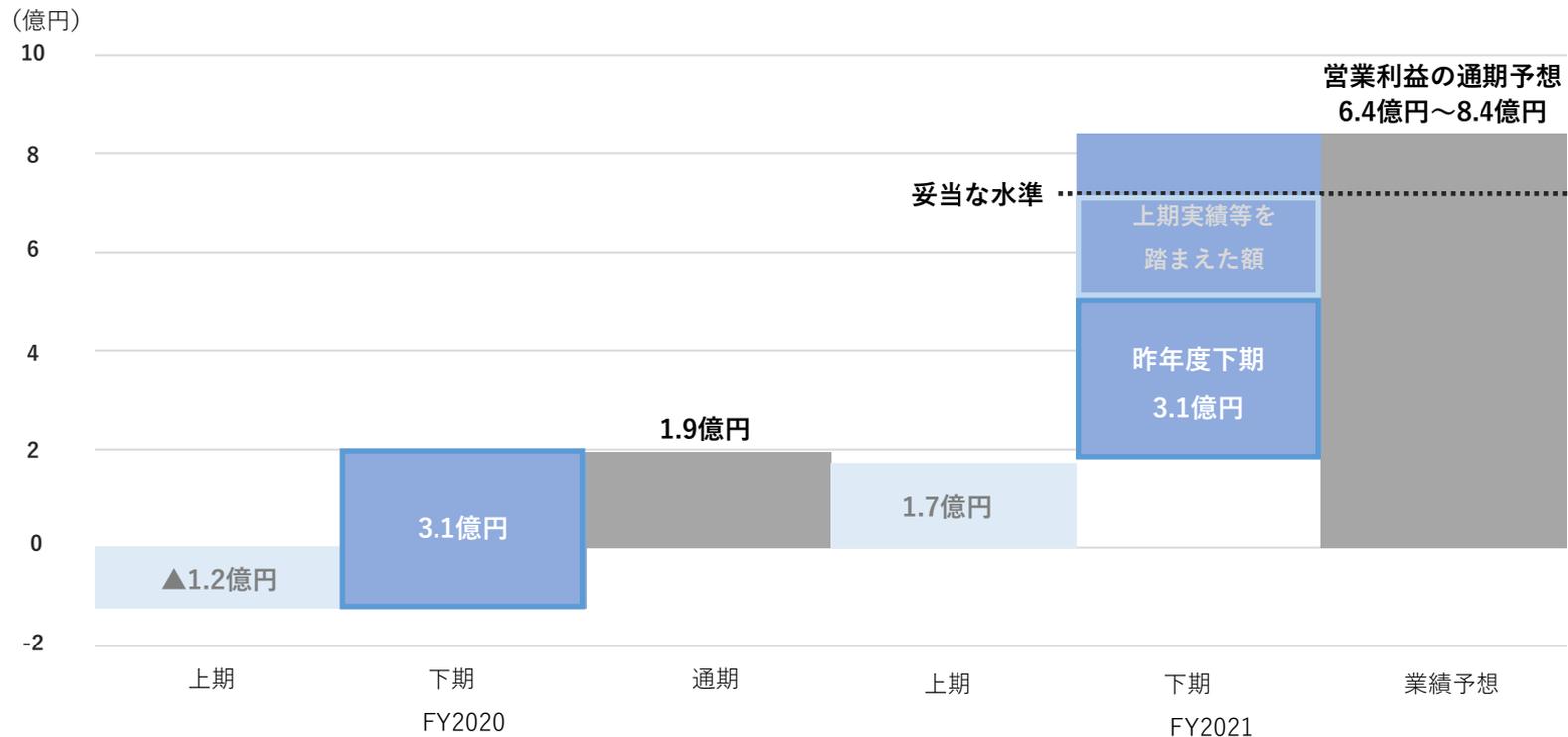
上期は営業利益1.7億円となり、**通期達成に向けて大きく前進**
経常利益及び四半期純利益は、既に前通期を上回る結果に

メッセージ

営業利益は既に前通期の水準まで拡大。

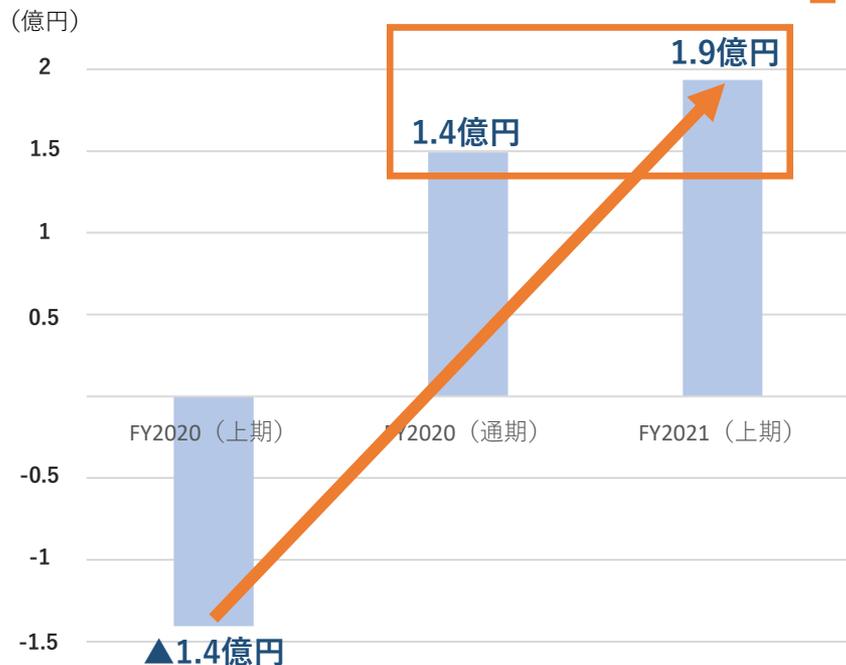
下期偏重の業績構造を踏まえると、通期業績予想の達成確度が高まる。

営業利益推移と通期見通し

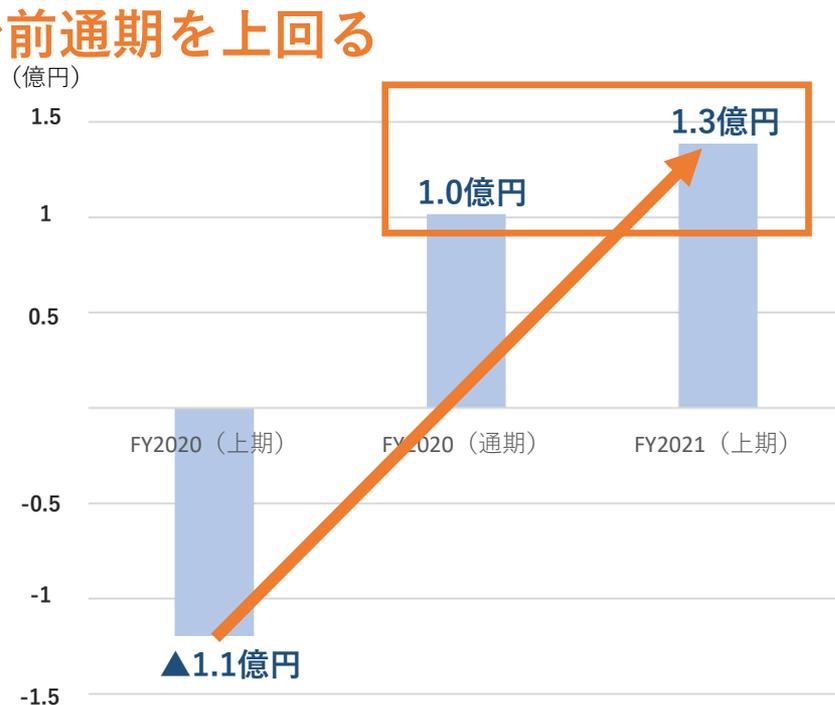


経常利益及び四半期純利益は、前通期を上回る規模まで大幅に増加。

経常利益



四半期（当期）純利益



自己株式の取得状況について

■自己株式の取得に関する取締役会決議内容（2021年8月13日公表）

- (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

■上記取締役会決議に基づき2021年10月31日までに取得した自己株式の累計

- (1) 取得した株式の総数 : 47,900株
- (2) 株式の取得価額の総額: 46,654,600円

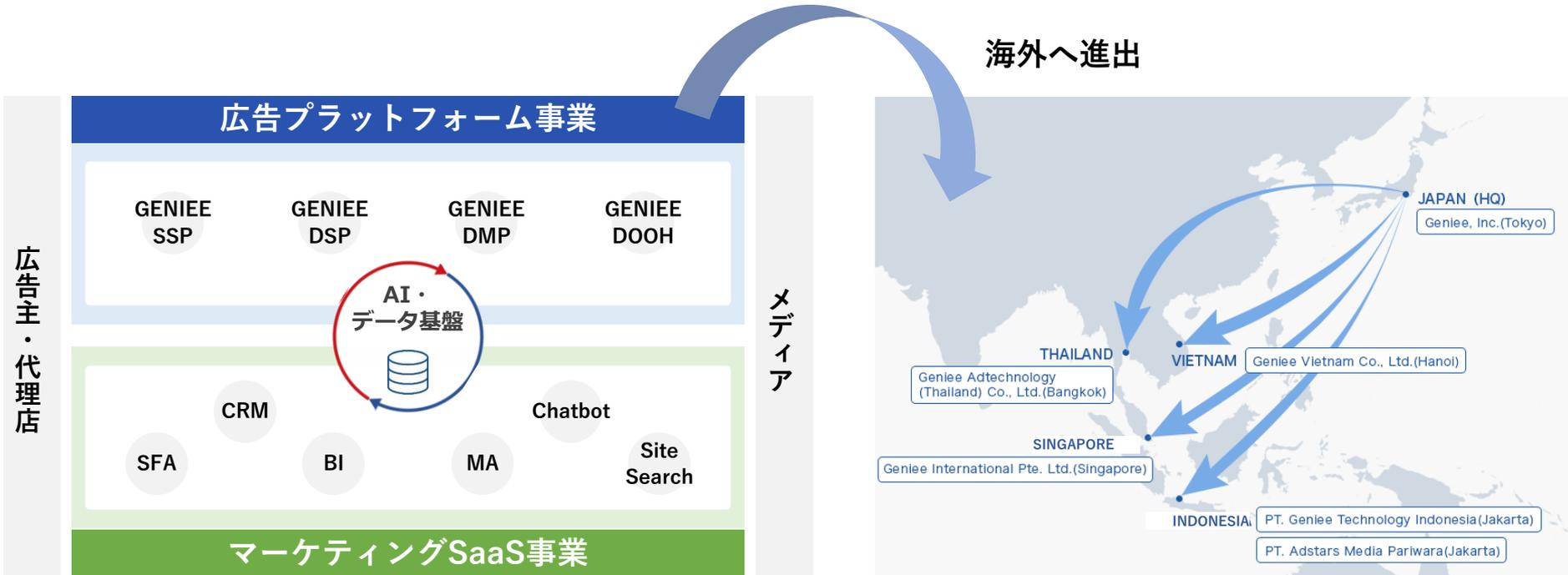
2021年9月から10月においては、インサイダー取引規制上の未公表の重要事実該当する事項があると保守的に判断したため、自己株式の取得を行っておりませんが、2021年8月13日に公表した方針に変更はありません。

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、「海外事業」では国内のプロダクトを東南アジアを中心とした海外に展開。



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、売上高YoY120%増加

海外進出8年目、前年度の構造改革を通して、四半期会計期間として過去最高の営業利益を達成。
事業提携、投資M&Aも数多く実施。アジア経営者会議にGeniee International 取締役の磯部融輝が登壇。



INTERNATIONAL

国際拠点

創業3年目より海外進出

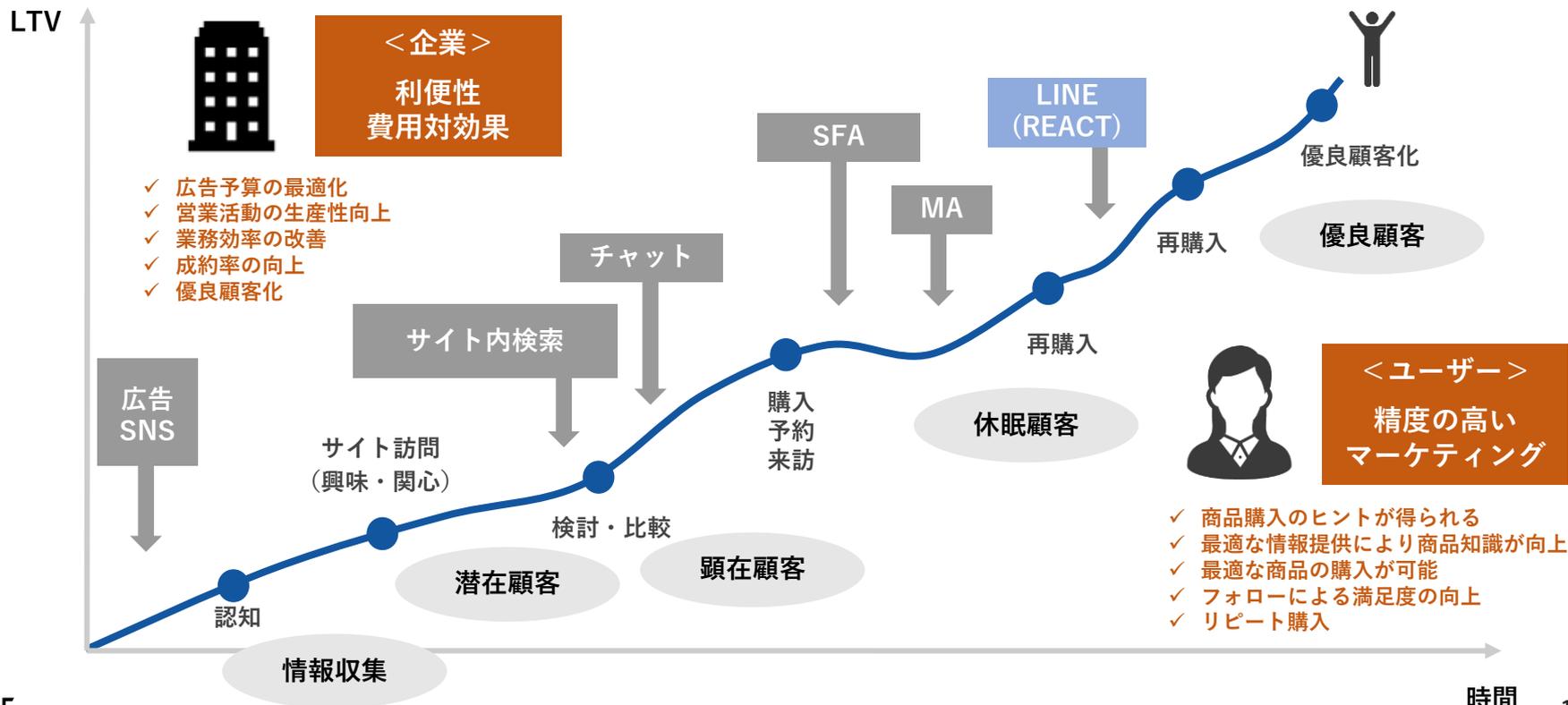
- ・ シンガポール
- ・ インドネシア
- ・ タイランド
- ・ ベトナム

カバレッジ

- ・ 拠点に加え、アジア圏内及び北米市場の広いカバレッジ有す

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

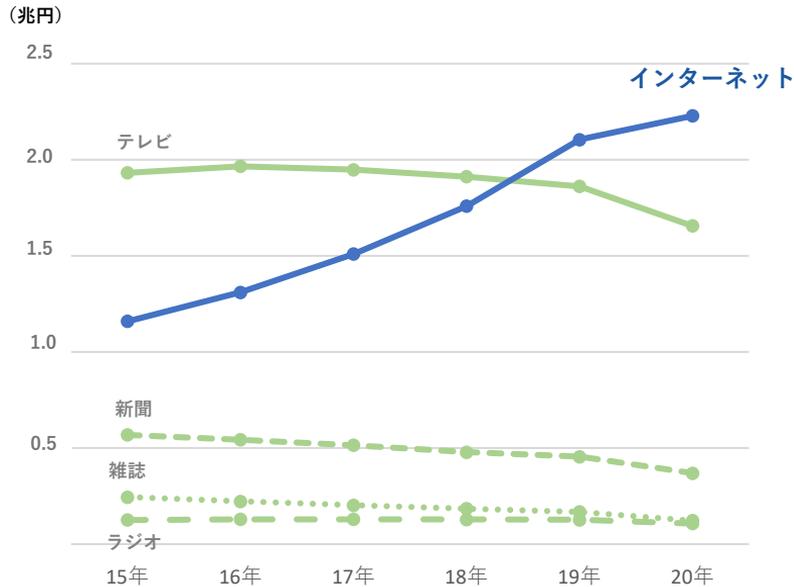
企業に利便性に優れた費用対効果の高いマーケティングソリューションを提供し、ユーザーに企業を通じて精度の高いマーケティングを届ける。



市場規模

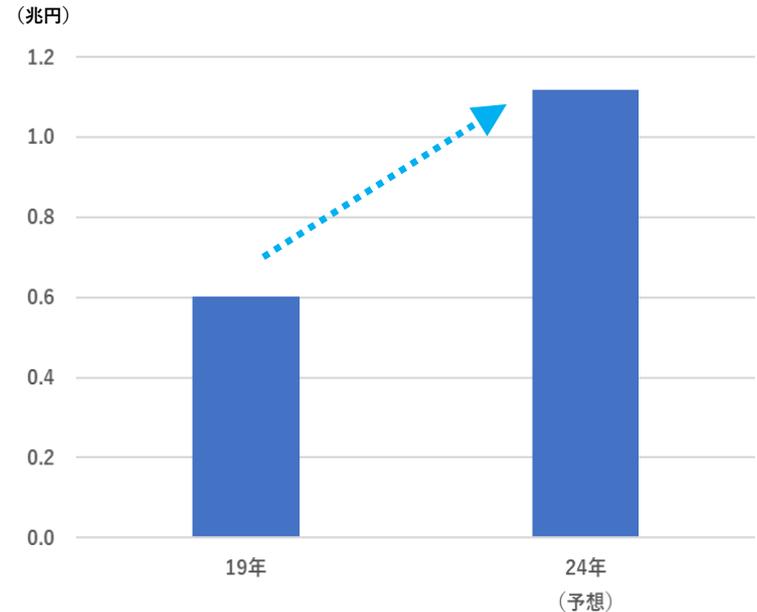
当社が事業展開するマーケティングテクノロジー業界（インターネット広告市場、SaaS市場）は、ネット環境の充実やDX市場の拡大により高成長をしている。

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」

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。



*1. 広告プラットフォーム事業とマーケティングSaaS事業の合計。
当社が想定する最大の市場規模を意味しており、当社が2020年度で進む事業に係る客観的な市場規模を示す目的で算出されたものではありません。(株式会社電通・株式会社電通デジタル・株式会社サイバー・コミュニケーションズ・株式会社D2C調査による「2020年日本の広告費 インターネット広告媒体費詳細分析」における検索広告市場、SNS広告市場、ディスプレイ広告市場、アフィリエイト広告市場、DOOH広告配信プラットフォーム市場、その他周辺領域を参照)、ミック経済研究所「マーテック市場の現状と展望2019年度版」におけるAdvertising & Promotion市場を参照)、(平成28年経済センサス-活動調査 企業等に関する集計 産業横断的集計)を基に当社作成。

*2. 広告プラットフォーム事業とマーケティングSaaS事業の合計。
広告プラットフォーム事業の潜在市場規模は、検索広告、SNS広告、ディスプレイ広告、アフィリエイト広告、DOOH広告、その他周辺領域におけるそれぞれの市場規模から、提供サービス領域ごとに対象となる顧客の業種や特性を勘案し、獲得しうるシェアの合計。(株式会社電通・株式会社電通デジタル・株式会社サイバー・コミュニケーションズ・株式会社D2C調査による「2020年 日本の広告費 インターネット広告媒体費 詳細分析」、ミック経済研究所「マーテック市場の現状と展望2019年度版」を基に当社作成。
マーケティングSaaS事業の潜在市場規模は、国内における当社グループの全潜在顧客において、各SaaSプロダクトが導入された場合の全潜在顧客による年間支出総額を、全潜在顧客は、企業を従業員数規模に応じて、最大規模、大規模、中規模、小規模、零細に区分。各事業規模の利用企業割合及び利用従業員数を想定し潜在顧客数を算出。平成28年経済センサス-活動調査 企業等に関する集計 産業横断的集計)を基に当社作成。

02

FY2021 2Q業績

FY2021 2Q 決算サマリ

売上総利益は前年同期比61.4%増と大幅増加。営業利益は前通期水準まで急拡大。
 経常利益及び四半期純利益は前通期を上回り着地。

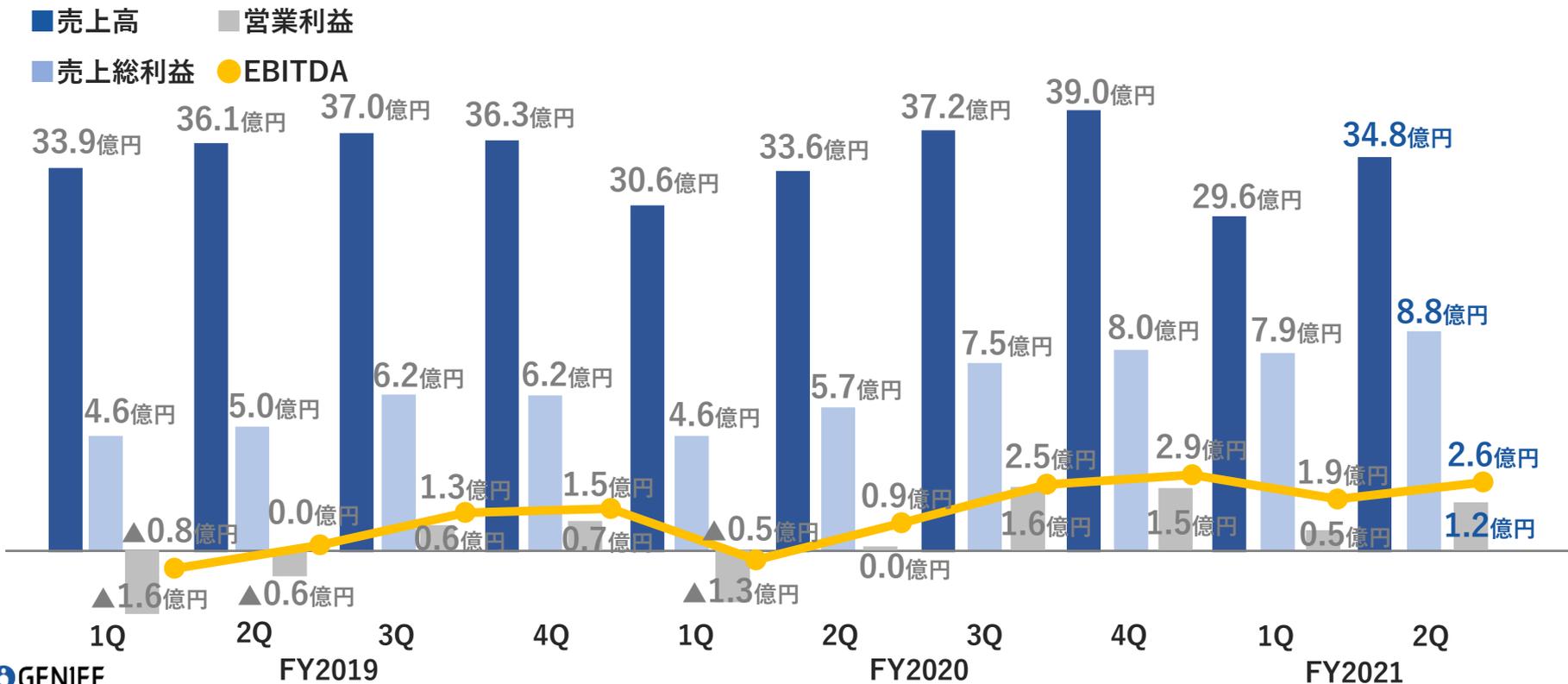
(単位：百万円)

	FY2020 2Q累計	FY2021 2Q累計	増減		FY2021 2Q累計 (予算)
			増減額	%	
売上高	6,430	6,458	※1	※1	5,720
(参考) 会計基準変更 影響額概算	-	731	-	-	-
(参考) 売上高-会計 基準変更影響を除く	6,430	7,189	758	+11.8%	-
売上総利益	1,042	1,681	639	+61.4%	1,576
営業利益	△123	172	295	-	△77
経常利益	△140	193	334	-	△87
親会社株主に帰属す る四半期純利益	△119	138	258	-	△86
EBITDA	47	455	407	+863.3%	220

※1 当社グループは、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

売上高は、収益認識基準の変更（約▲3.2億円）があるものの前年同期を上回る。
各段階利益は、第2四半期会計期間において過去最高を更新。



セグメント別 ハイライト

広告プラットフォーム事業

売上高 : 52.5億円
セグメント利益 : 7.5億円
(参考) 営業利益 : 4.2億円

「Web動画リワード広告」フォーマットの提供を開始。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。

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。

3rd Party Cookieに依存しない共通IDソリューション「IM-UID」と連携し、広告配信検証を開始。

マーケティングSaaS事業

売上高 : 5.1億円
セグメント利益 : 0.1億円
(参考) 営業損失 : 2.1億円

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、積極的に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。

M&Aにより株式会社REACTを完全子会社化。Chamoの機能拡充へ。

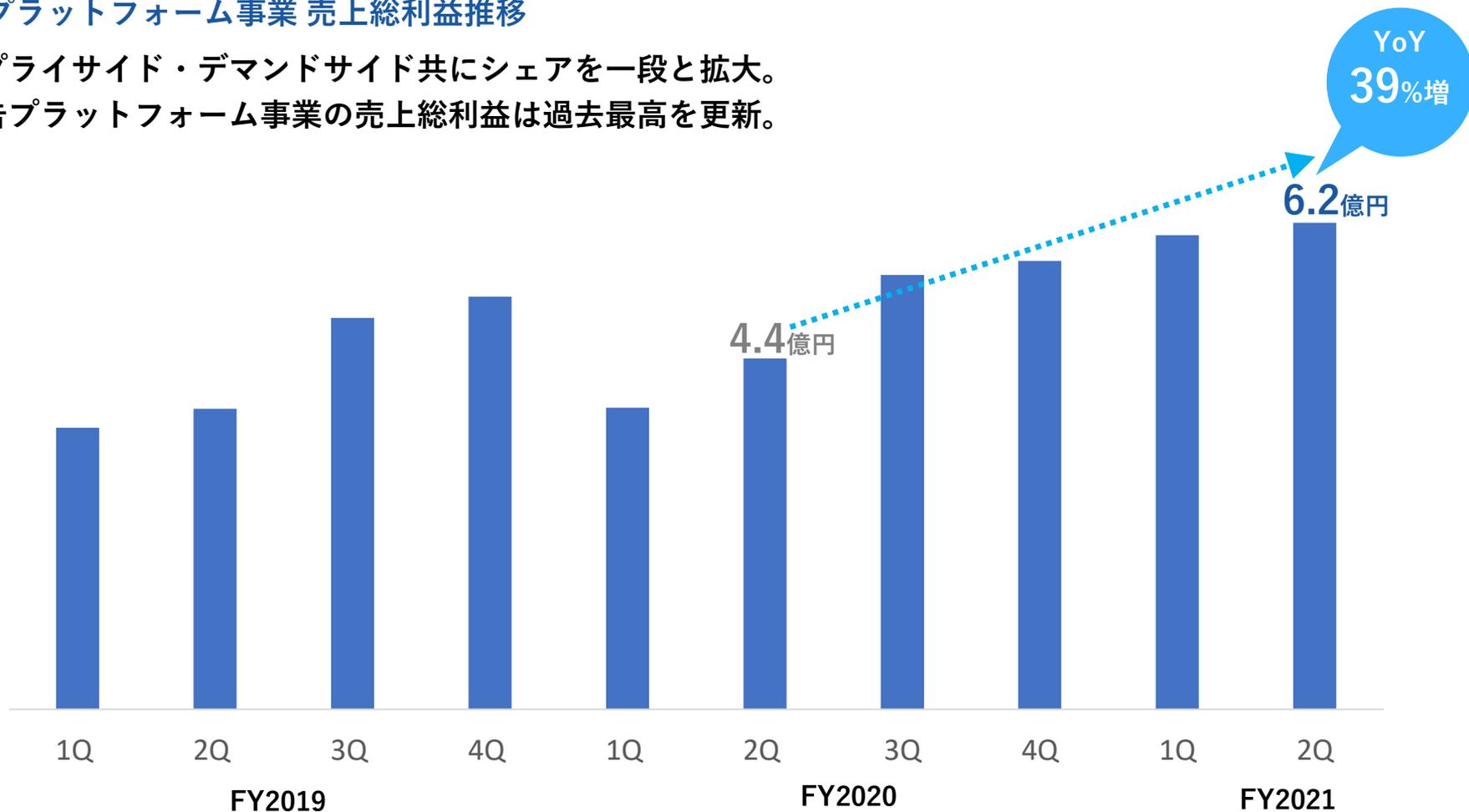
海外事業

売上高 : 7.2億円
セグメント利益 : 0.5億円
(参考) 営業利益 : 0.3億円

リセラー及びパートナーシップにより成長。

広告プラットフォーム事業 売上総利益推移

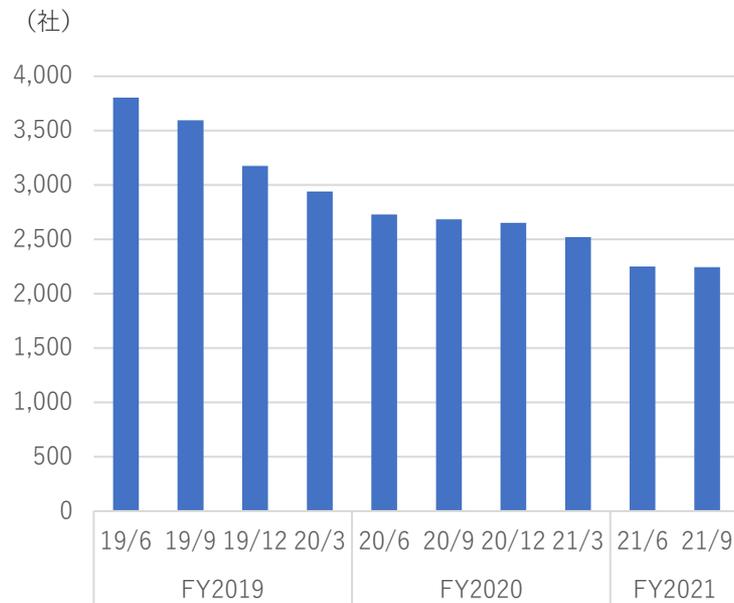
サプライサイド・デマンドサイド共にシェアを一段と拡大。
広告プラットフォーム事業の売上総利益は過去最高を更新。



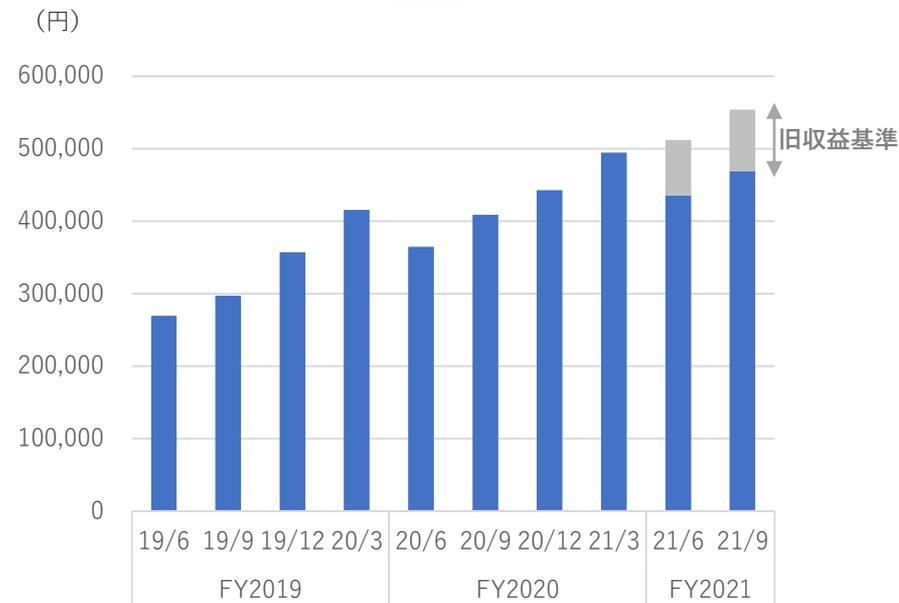
広告プラットフォーム事業 KPI

引き続き、プロダクトの付加価値を向上し、社数・社単の増加を目指す。

社数



社単



広告プラットフォーム事業 トピックス

クッキーレス対応及びIDFAの影響について

クッキーレス対応

① 自社開発による対応

テクノロジー戦略室によるAfter Cookieの技術開発、共通データ基盤の開発。
独自開発IDの検証を開始。

② 他社との連携による対応

株式会社インティメート・マージャーの3rd Party Cookieに依存しない共通IDソリューション
「IM-UID」と連携し、広告配信検証を開始。

IDFAの影響

アプリ向け広告配信をメインとしていないことから影響は殆どなし。



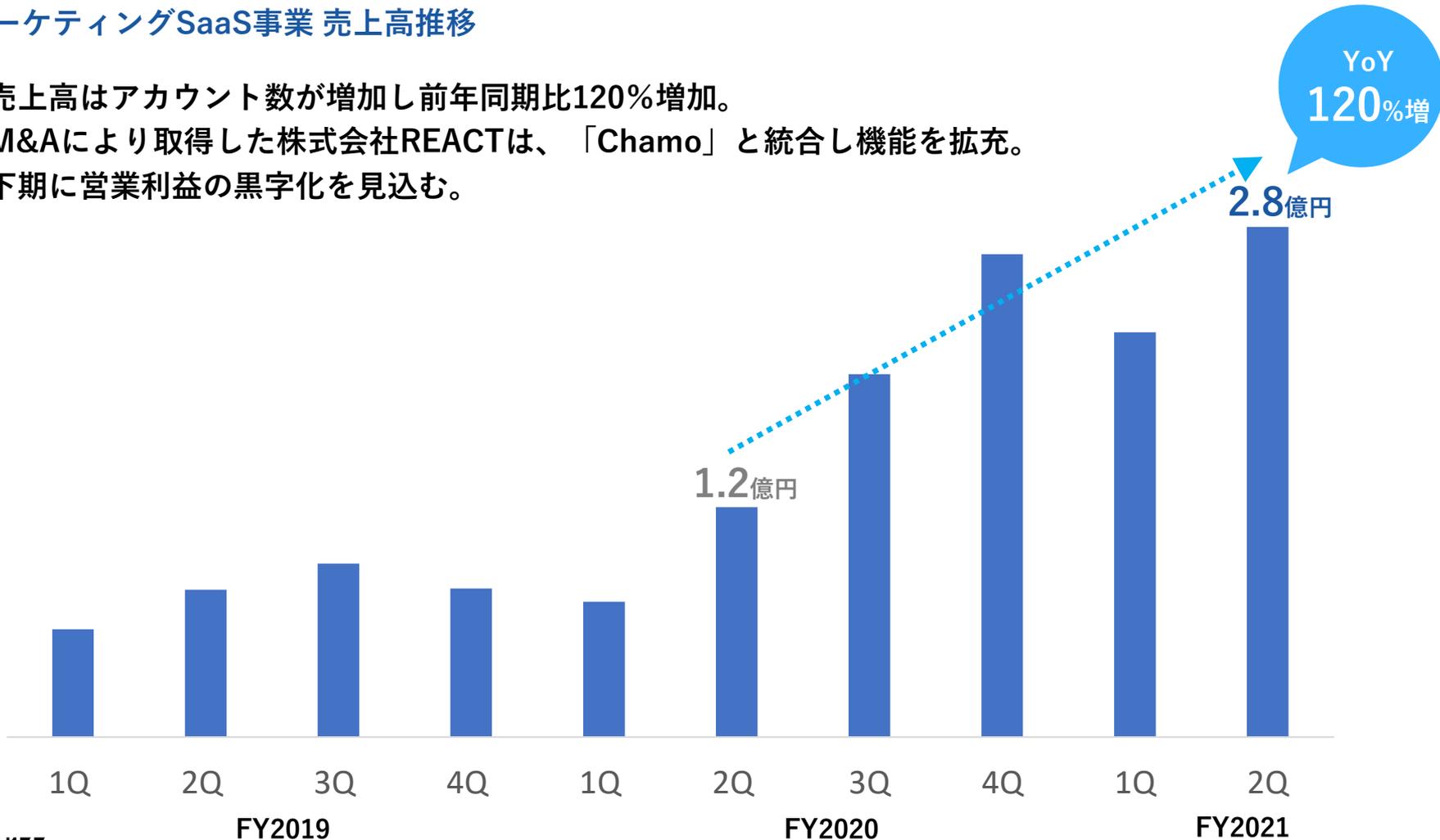
自社開発ID&他社との連携による対応で、
従来通りのサービス提供と収益の確保を図る

マーケティングSaaS事業 売上高推移

売上高はアカウント数が増加し前年同期比120%増加。

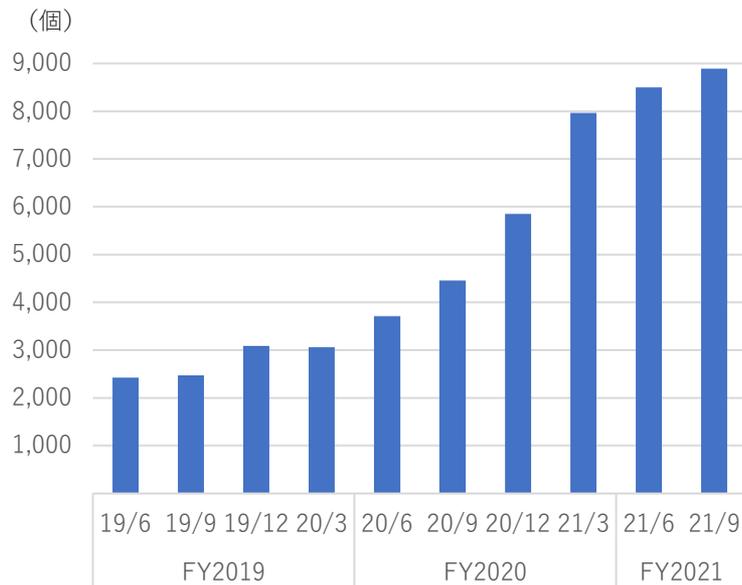
M&Aにより取得した株式会社REACTは、「Chamo」と統合し機能を拡充。

下期に営業利益の黒字化を見込む。

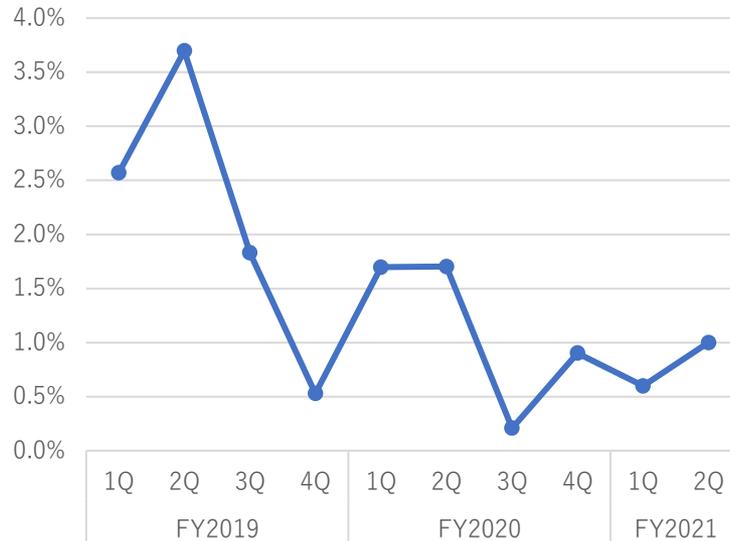


SaaS製品の機能拡充と営業チャネル強化によるシェア拡大により、有料アカウント数の増加を目指す。また、製品及びカスタマーサクセスの強化等により、さらなる解約率の低下を目指す。

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

M&Aにより株式会社REACTを完全子会社化。Chamoの機能拡充へ。



Chamo: 「FAQボット」「有人チャット」
「チャットEFO」など、Webサイト上でのお
もてなし接客に欠かせないチャットツール



新規顧客の獲得や既存顧客の管理ツールと
して高い評価を得ているLINE/Facebook
ボット「Engagebot」をSaaS型サービス
として提供

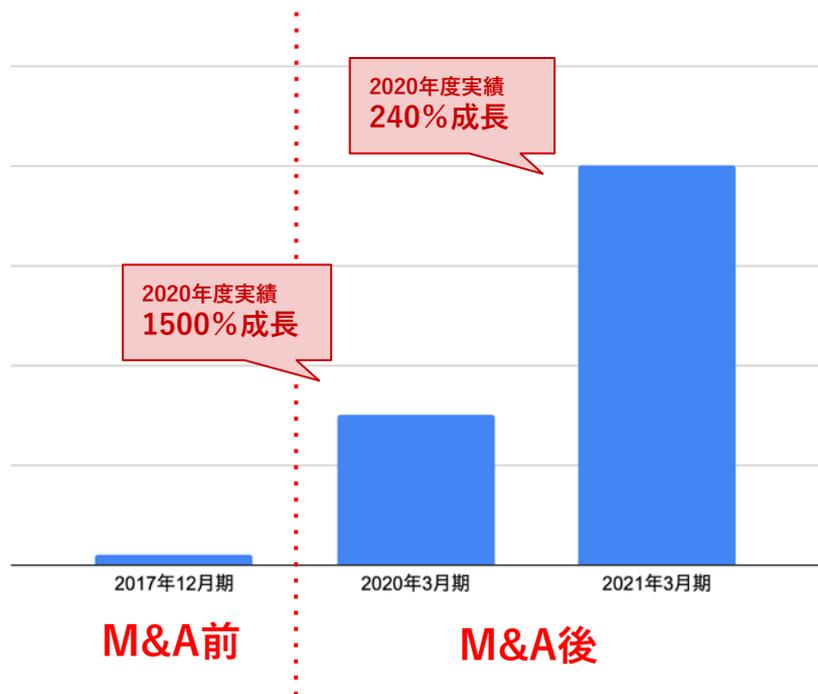


チャット型Web接客プラットフォーム「Chamo（チャモ）」の
機能を拡張・強化し、収益機会を拡大

M&A事例：SFA/CRM「ちきゅう」の事業拡大・収益化

過去に買収をしてきた各プロダクトにおいて、一つ一つバリューアップを実施。

M&A後のプロダクトバリューアップ



ジーニーM&Aの特徴

- ① 高い開発力によるプロダクトの価値向上
 - ・ 安価でアカウント数は多いが、機能がMinimal
 - ・ 2年間で数十の機能追加を実施し、ARPAを向上
 - ・ 多機能/高性能な外資系製品との競合フェーズへ
- ② 事業統合に向け徹底したPMI
 - ・ いわゆる100日プランを作成し実行
 - ・ 経営、管理、業務環境、事業運営にそれぞれ適した人材を登用し、協力して事業統合

03

FY2021 業績予想

FY2021 通期業績予想

2Q決算も想定を上回る結果となるも、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日の公表から変更なし。マーケティングSaaS事業は下期に黒字化へ。

(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

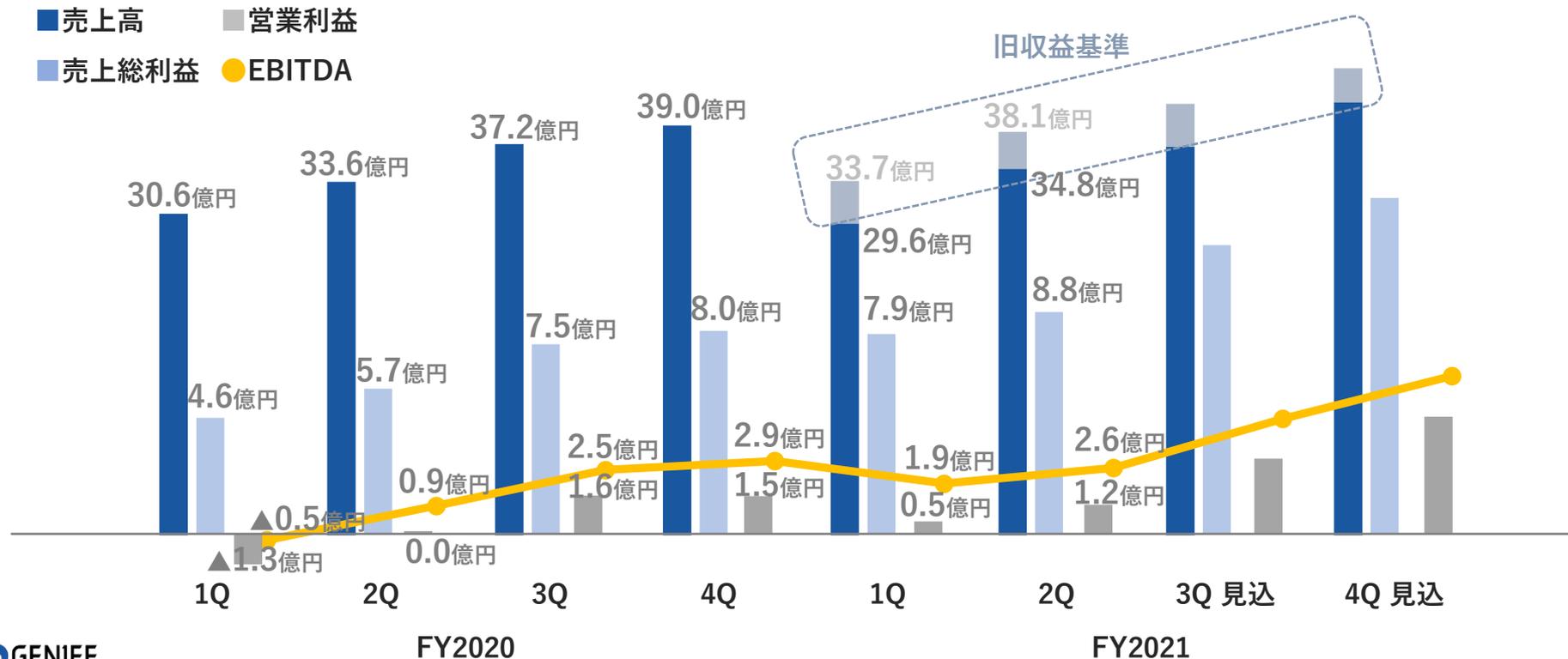
	FY2020	FY2021 予想
売上高	140億	134億-137億
広告PF事業	119億	101億-103億
マーケティングSaaS事業	7億	15億-16億
海外事業	15億	12億
セグメント利益	1.9億	6.4億-8.4億
広告PF事業	11億	15-16億
マーケティングSaaS事業	△0.5億	3-4億
海外事業	0.9億	0.9億
(調整額)	△9.6億	△12.5億
(参考) 営業利益	1.9億	6.4億-8.4億
広告PF事業	6.0億	8.7億 - 9.7億
マーケティングSaaS事業	△3.4億	△1.0億 - 0.0億
海外事業	0.4億	0.3億
(調整額)	△1.0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

※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。

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：11月11日時点 901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



GENIEE

3つの競争優位性

テクノロジー

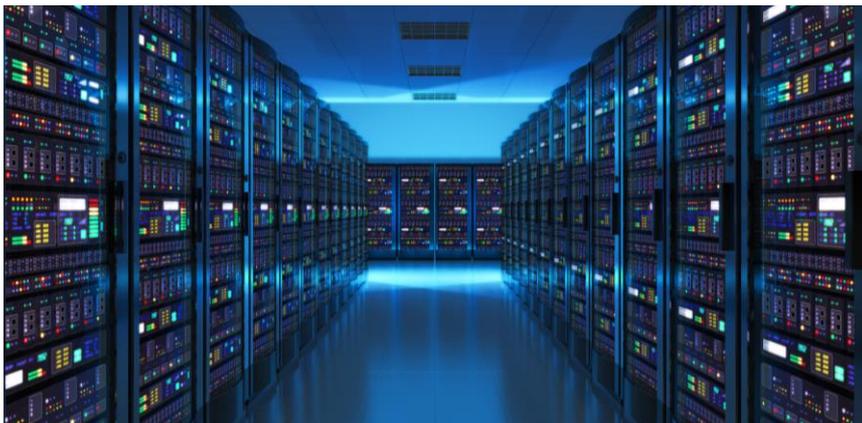
革新的なプロダクトを生み出す
約140名のエンジニア組織

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

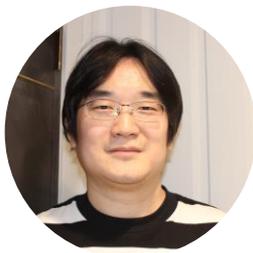
マーケティングSaaS事業



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

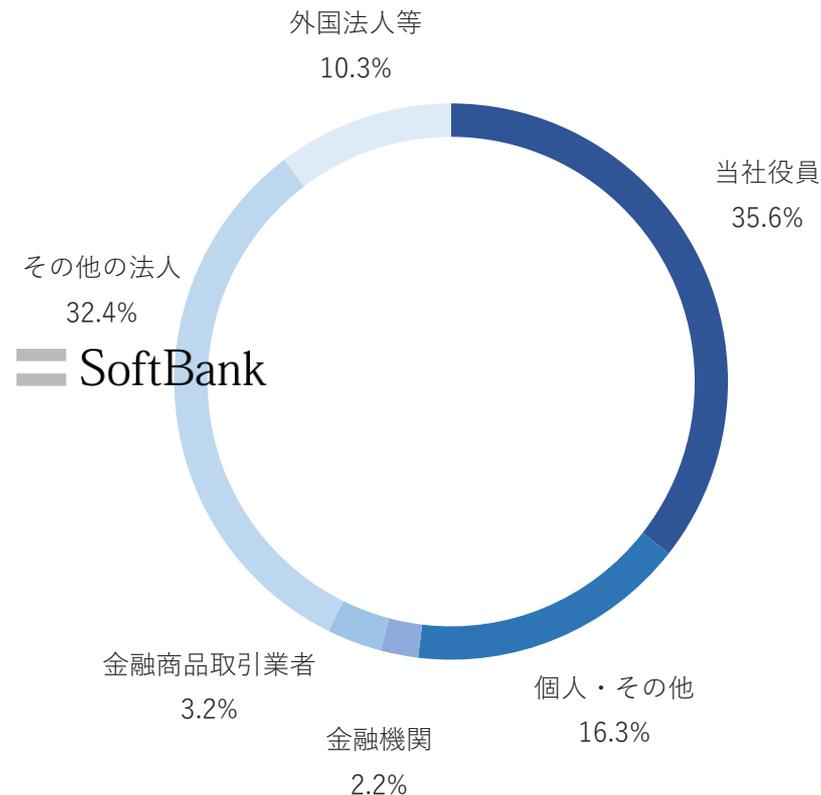
社名	株式会社ジーニー (Geniee, Inc.)	従業員数	307名 (連結、2021/3末現在)
事業内容	マーケティングテクノロジー事業	設立年月日	2010年4月14日
所在地	東京都新宿区西新宿6-8-1 住友不動産新宿オークタワー6階	資本金	1,549百万円
代表者	代表取締役社長 工藤 智昭	決算期	3月
役員	取締役 那珂 通雅 (社外) 町田 紘一 (社外) 取締役・監査等委員 鳥谷 克幸 (常勤・社外) 轟 幸夫 (社外) 佐々木 義孝 (社外)	グループ会社	ビジネスサーチテクノロジー株式会社 株式会社REACT Geniee International Pte., Ltd.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

株主の状況（2021/9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）	6,419,400	35.56
ソフトバンク株式会社	5,625,000	31.16
NOMURA PB NOMINEES LIMITED OMNIBUS-MARGIN	762,100	4.22
廣瀬 寛	670,000	3.71
吉村 卓也	594,900	3.29
NICE SATISFY LIMITED	402,000	2.22
株式会社日本カストディ銀行	241,800	1.33
岡三オンライン証券株式会社	175,800	0.97
BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG	175,500	0.97
J. P. Morgan Securities plc	170,300	0.94

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。