

2024年3月期 第3四半期決算説明資料

Feb. 13, 2024

Q3決算メッセージ

売上総利益<u>累計</u>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

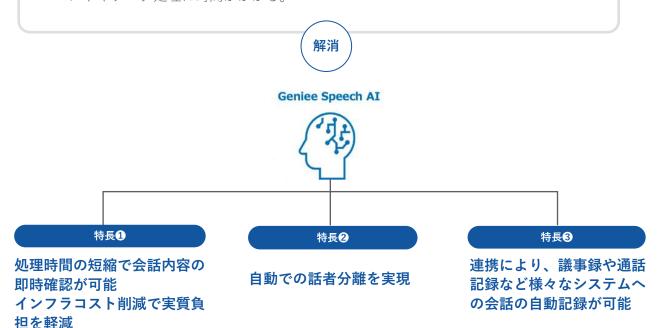
※2: OpenAI公式の文字起こしシステ

ム "whisper large-v3" の18倍

(当社調べ)

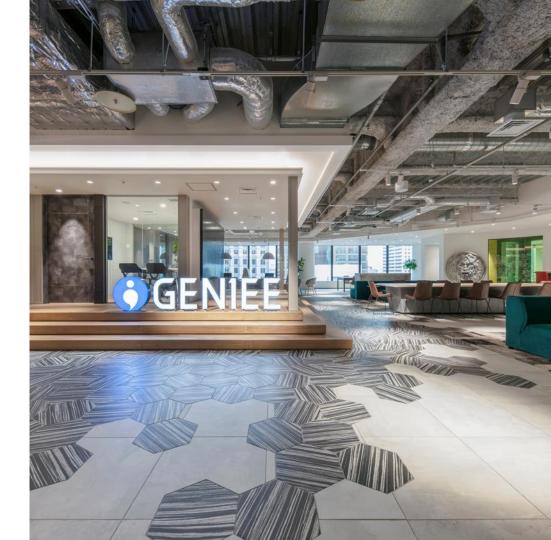
課題

- 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。



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



Business Purpose

ジーニーのプロダクトやサービスが実現する世界観

誰もがマーケティングで成功できる世界を創る

Corporate Purpose

組織の長期目標・存在意義

日本発の世界的なテクノロジー企業となり、 日本とアジアに貢献する

ジーニーグループが目指す姿

- ジーニーグループは、複雑化・高度化するマーケティング課題の解決を総合的にご支援
- マーケティングのハードルを下げ、高付加価値の製品・サービスを企業がよりスムーズに社会に広められる世界を目指す





- ・ ワンストップ プラットフォーム
- 多様なプロダクト 領域

誰もがマーケティングで 成功できる世界

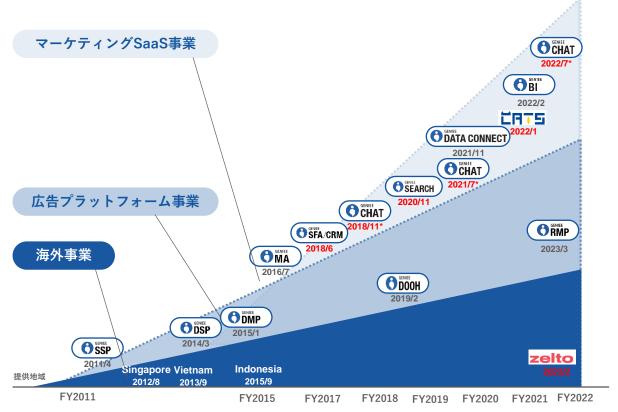
- 高いコスト・パフォーマンス
- 業務の自動化・効率化

事業ポートフォリオと 連結売上総利益推移

2016年度に、主力事業「GENIEESSP」が国内トップクラスの規模へ。

2016年からは、SaaSプロダクトの 提供を開始し、M&Aも実施しなが ら事業を拡大。

海外事業は2012年から事業を拡大 し始め、2023年にZeltoを買収した ことで、海外売上割合が大きく向上。



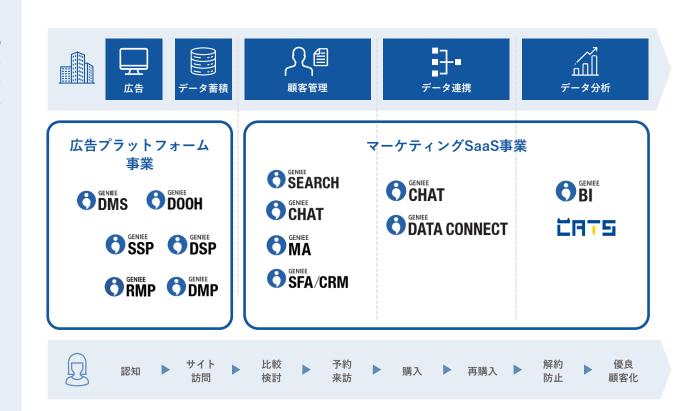
売上総利益

51億円

※ 赤字がM&Aで取得したもの。なお、現在GENIEE CHATには旧Chamo、旧Engagebot、旧HyperSonicがブランド統合されている。

事業領域

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て いる。

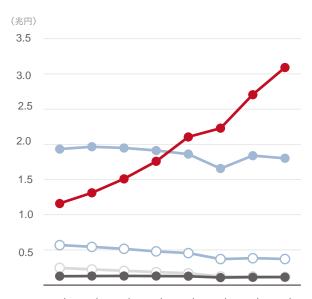


市場規模

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 高成長している。

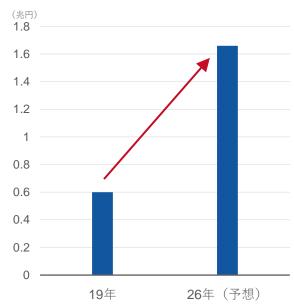
インターネット広告市場の推移





15年 16年 17年 18年 19年 20年 21年 22年 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 2022年版」

市場規模

当社のサービスが提供可能なター ゲット市場は約3兆円であり、潜在 的な市場は約5兆円と推定される。

※1 広告プラットフォーム事業とマーケティングSaaS事業及び海外事業(SSP)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2023年度で営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、POOH広告配信ブ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年経済センサスー活動調査、定業等に関する集計 産業横断的集計)を基に当社作成。

※2 広告ブラットフォーム事業とマーケティングSaaS事業 及び海外事業(SSP)の合計。広告ブ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 となる顧客の業権や特性を勘案し、獲得しうるシェアの合計。(株式会社町通・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金。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者数を規定し潜在顧客数を算出。平成28年経済センサスー活動調査企業等に関する集計産業機断的集計)を基に当社作成。

TAM: **5.2**兆円

(広告プラットフォーム事業とマーケティングSaaS事業、海外事業の合計) 当社が事業を展開する市場の規模**1

SAM: 2.9 兆円

(広告プラットフォーム事業、マーケティングSaaS事業、海外事業の合計) 当社のサービスが提供可能な市場の規模**

SFA、CRM、MA、チャット、 サイト内検索 SSP、DSP、DMP、DOOH

直近で獲得可能な市場

現在のプロダクト・ サービスを強化した延長で 獲得できる市場 潜在的な市場

- 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

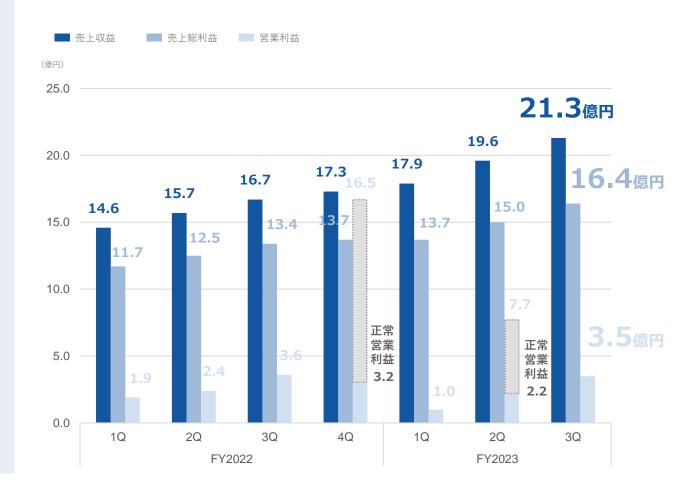
各事業の売上収益、売上総利益とも に伸長し、売上収益は前年同四半期 比24.9%増、売上総利益は前年同四 半期比20.0%増と好調継続。

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	FY2023	増減(b)-(a)	FY2023
	3Q(a)	3Q(b)	金額	%	着地想定
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
	620	067	. 226	. 27 50/	1 200
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

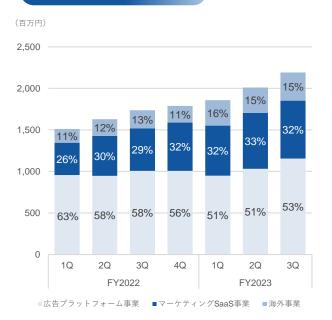
- ZeltoのPMIを当社主導で推進し、
 さらなる事業基盤強化へ。
- Zeltoは11月に過去最高の売上 収益を更新。

セグメント別 業績割合推移

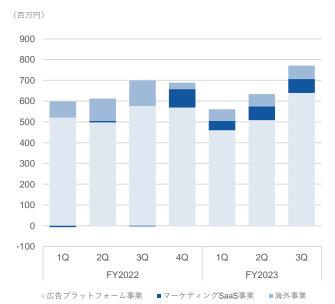
広告プラットフォーム事業がメインではあるが、市場規模・市場成長率の高いマーケティングSaaS事業・ 海外事業の割合も徐々に増加。

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



セグメント利益



- 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 事業概要

OGENIEE

Ads Platform

パーソナライズされた広告を表 示する技術 メディアには高収益を、広告主

には高い費用対効果を提供







プロモーションで活用



• プロモーション予算の費用対効果を最大化するための プラットフォーム



- 「GenieeSSP」が保有する国内最大規模の広告在庫を活用
- 高品質な視聴者を低単価で集客 約800億IMPs/月の買付が可能





約**800**億IMPs/月·**1**億UU

広告プラットフォーム事業 売上総利益推移

(億円)

12.0

売上総利益はYoY13.6%増。

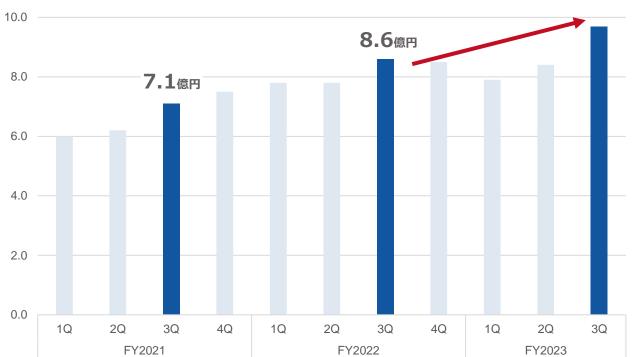
サプライサイドでは未開拓であった 動画領域の開拓に成功。

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。







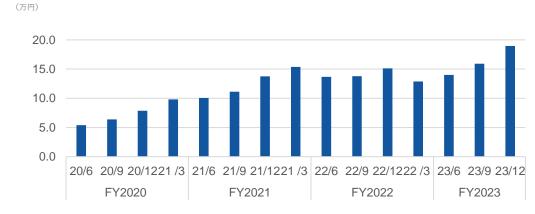


広告プラットフォーム事業 KPI

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。

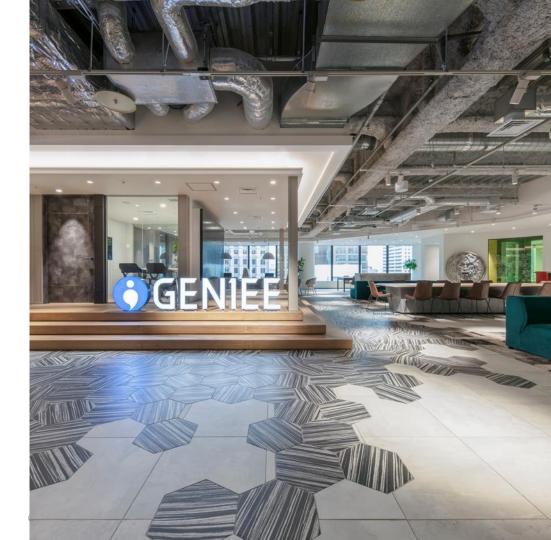
社単(*1)





(*1)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_H / +7.4%

(*1)期末から12か月遡った数値で算出。

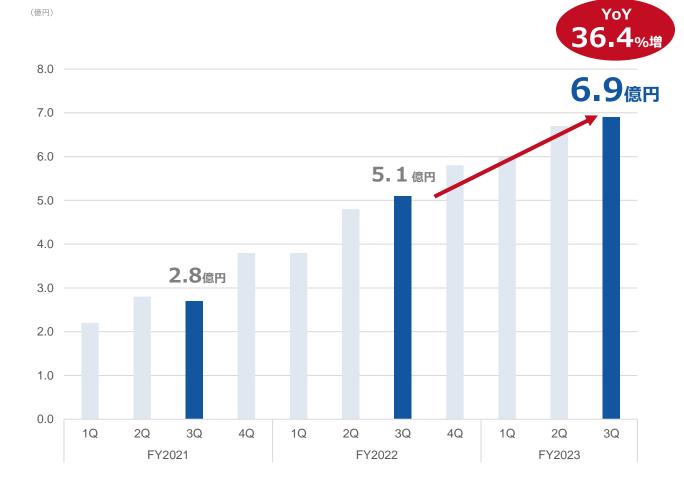
マーケティングSaaS事業 売上収益推移

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。

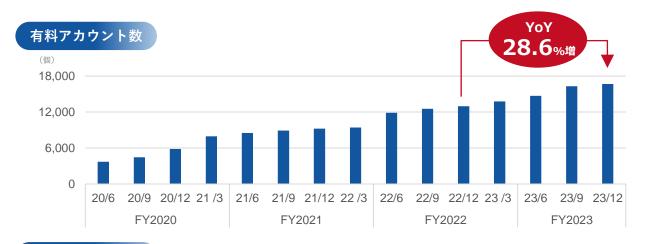


マーケティングSaaS事業 KPI

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。



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 よるソフトウエ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。





- (*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人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人件費や関連経費等の合計。
- (*4)General and Administrative諫略称。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人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 事業概要

2012年より海外展開を開始。 インターネットメディアや広告主の 広告収益や効果を最大化させる プラットフォームを、成長著しい アジア圏中心に積極的な海外展開を 推進。

2023年2月にZelto,Inc. を完全子会 社化し、「GENIEE SSP」の海外 展開のみならず、Zeltoプロダクト の提供サービスとの連携・機能拡充 を図る。



事業内容

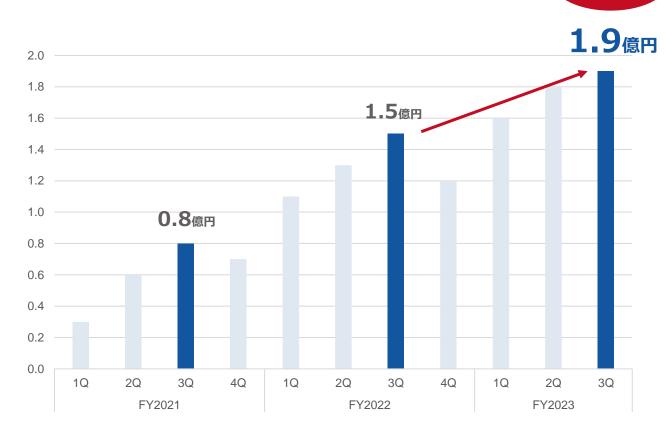
- ・ 欧米・APACエリアで事業展開するとともに、APACエリアの広告収益最適化領域におけるマーケットリーダーの地位を確立。
- Googleのリセラー事業や「GENIEE SSP」の提供の他、「Adpushup」(広告収益最適化ソリューション)及び「Adrecover」(広告在庫のマネタイズソリューション)のサービスを提供。
- Zelto社はGoogle社よりGCPP Premier Partner※に認定。

※ Google Ad Manager/AdSenseの専門知識とスキルを持つ、厳しい基準をクリアした一部のパートナー企業のみが認定

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)





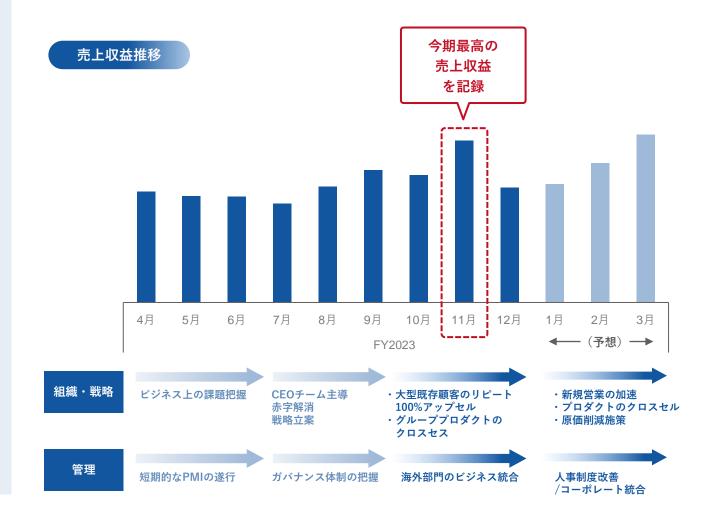
海外事業 Zelto社 PMI進捗

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。



- 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



計画の前提

FY2023においては、米国のリセッションによる広告収益の減退を背景にコスト削減による利益体質を強化しています。

回復期となるFY2025以降については、成長投資を再開するとともに、プライム市場変更後は、既存事業とシナジーのあるM&Aを積極的に実施していきます。

外部環境



- FY2023においては、金利上昇に伴う 先進主要国のリセッションによる広告 需要の減退の影響を想定
- FY2025は米国の金利低下に伴うリセッションが回復基調へ

投資の考え方



- ・ 競争力源泉となる新規技術領域や競争 優位性を確保するために必要な開発投 資に関しては引き続き継続
- ・ 他方、プライム市場変更のタイミング までは、当社グループの管理体制に大 きな影響を与える大規模なM&Aは実施 せず

中期経営計画全体方針

短期的なリセッションが見込まれるものの、次の好況に向けて、国内外のアドテクノロジー事業の再グロースさせるとともに、マーケティングSaaS領域では、強力な販売パートナーの開拓とエンタープライズ領域での更なるシェア拡大を見込んでいます。

高い費用対効果を実現し、好況でない時期でも顧客に高いメリットを実現していきます。

また、グローバル水準のコーポレート体制構築、AIの活用とビジネス推進を優先度高く推進し、革新的なビジネスを提供していきます。

事業戦略

広告PF事業

マーケティング SaaS事業

経営基盤強化

SSP 領域

更なるグロース

未攻略領域・エンタープライズ領域のシェア拡大



新プロダクト、 既存領域のシェア拡大

- RMPの拡大
- パフォーマンス領域 のシェア拡大

エンタープライズ 領域の拡大

- ROIの高いマーケ ティング施策に注力
- 大型代理店強化

サステナビリティ

- 女性社員比率向上
- 外国人比率向上

生産性

- 売上総利益/従業員
- CHAT GPTを活用 したコーポレート 業務効率化



AI事業の子会社設立、マーケティング領域での協業

- Chat GPTを活用した業務効率化支援
- AIを活用した自社プロダクトの更なる改善

モニタリング体制 及びガバナンス強化

- ・ 各KPI指標の 週次管理
- OKRによる目標管理
- ・プライム市場変更に 向けた管理体制強化

国内サプライ・海外サプライの協業

- · Zeltoプロダクトの国内外での代理販売
- ・ リソース・経営機能のグローバルな連携

海 外

国内

中期経営計画 数値目標

FY2023においては通期業績予想の 修正を行いましたが、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。

	(計画) 当初	(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

EV2023

EV2023

()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

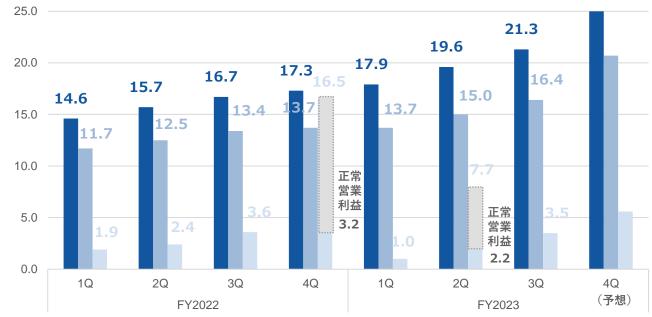
* FY2023 (予想) 1株当たり当期利益 73.50円

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。

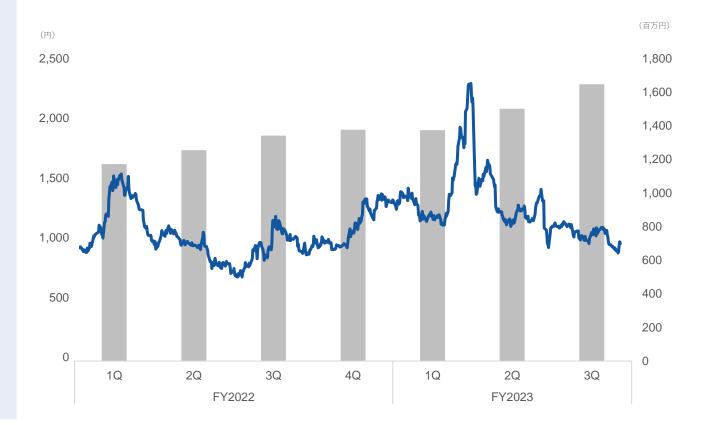




株価の推移

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。

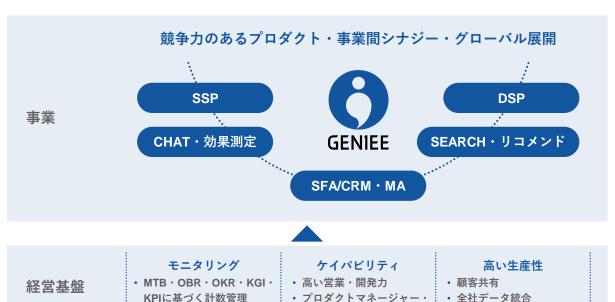




参考資料

ジーニーの 競争優位性

組織・文化と経営基盤を背景に、各 事業レイヤーにおいて、スピード感 のあるプロダクト開発による顧客価 値の向上、同質的な顧客層を活用し たクロスセル、及びグループ連携に よるグローバル展開ができる体制を 構築。



KPIに基づく計数管理

- 事業開発の育成環境
- AI基盤

組織・文化

ビジネス・ テクノロジー人材が 育つカルチャー

国内ネット広告業界 最高水準の給与・ インセンティブ

グローバル 知見

ジーニーグループのポジショニング

外資系大手企業、ネット広告大手企 業、単一プロダクト企業と一線を画 した唯一のポジショニングを構築。

ソフトウェア&プロフェッショナルサービス

課題に応じたソリューション選定から、プロダクトの導入・ 運用までをトータルでカバー



総合プロダクト カンパニー

マーケティング課題を解 決する豊富なプロダクト ラインナップ

顧客の 費用対効果を重視

低コストで最大のビジネ ス成果を顧客に提供

オーガニック成長×M&A

既存事業のオーガニック成長を加速させる M&Aの積極的実行

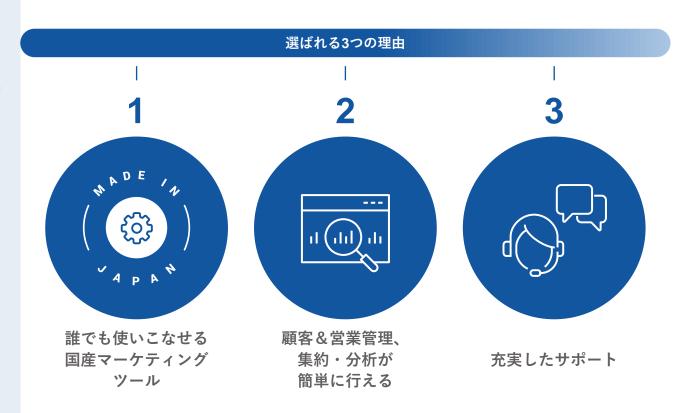
グローカルな事業活動

地域性を考慮したグローバル 展開 グローバルの経営ノウハウを 国内展開も



お客様の成功への強いコミット

プロダクトは全て自社開発、顧客の 成功まで伴走するカスタマーサクセ ス担当社員が多数在籍。各企業の課 題や用途に合わせて導入から定着・ 活用まで支援。



ビックデータ/テクノロジー

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

最先端のDX、マーケティングに関する知見

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げ ている。

顧客資産/データ

月間広告表示回数

アクティブ取引社数

800億 Impression

3,000社

ブログ/コラム

デジタルマーケティングに役立つノウハウが満載



事例から学ぶKPIの設定方法!マー 流入数が右肩上がり。2年間コンテ SFA・MA・CRMは何が違う?特徴 ケティングを効率化するKPI管理と ンツマーケティング…





や機能、導入事例までご紹介



MAとCRMの違いは決定的! どちらも 重要な理由を徹底解説

継続的成長投資

FY23では18億円の営業利益を予想 しており、Zelto社買収に係る借入 は、営業キャッシュフローを第一優 先順位の返済原資として想定。

資金調達コスト抑制しつつ、主に営 業キャッシュフローを確保し、安定 的なキャッシュポジションを確保。

他方、投資においては、オーガニッ ク成長を重視しつつ、事業投資・ M&Aを推進する計画。

Cash In

優先度

Cash Out

営業キャッシュフロー

徹底した経営管理により営業キャッシュ フローを確保

有利子負債

当社の財務管理規律に従い、運転資金及 び投資資金を調達

エクイティ・ファイナンス

株価水準、市場環境、財務体質、及びプ ライム市場への移行確度等総合的な観点 から検討

事業投資

既存事業の人員採用、リサーチ、マーケ ティング、及びプロダクト機能開発等へ のオーガニック成長に対する投資

M&A

技術、ノウハウ、顧客基盤の共有等のシ ナジー効果の高い事業に対する買収

自己株式取得

今後の投資余力、株価水準、市場環境及 び財務状況の見通し等を勘案し機動的に 実施

リスクと対応方針

中期経営計画実現のため、グローバ ルなリスクマネジメント活動を通じ てリスクを特定および評価し、対応 方針を策定。

リスク顕在化には、迅速かつ適切に 対応を図る。

主なリスク	関連 セグメント	リスクのシナリオ例	主な対応方針
インターネット広告 市場の動向及び競争 環境	広告プラット フォーム事業、 海外事業	景気悪化や広告予算の減額、競争力不足による 収益減少の可能性	影響力の受けにくい業種・業界へのアプローチ競業企業をベンチマークし継続的技術投資
クッキー規制	広告プラット フォーム事業、 海外事業	ターゲティングの規制による収益減少の可能性	新技術の開発他社との技術連携
情報セキュリティ及 び個人情報の管理	マーケティン グSaaS事業	SaaSプロダクト導入企業の顧客情報等の情報 資産の流出	・プライバシーマーク認定取得、 個人情報の管理に関する継続的 な水準の維持・向上
技術革新	全事業	競合の新規技術開発や新サービスの導入による、 競争力低下や追加的なシステム開発、人件費拡 大の可能性	新技術の開発海外先進事例分析他社との技術連携
海外事業のリスク	海外事業	各国特有の商習慣や政府規制等対応により、投 資を回収できず、当社グループの財政状態及び 経営成績に影響を与える可能性	現地の顧問法律事務所によるレギュレーション変更の確認海外子会社と本社との情報連携
新サービス領域への 参入	全事業	新市場参入に伴う先行投資と市場拡大スピード や成長規模のタイミングのズレにより、当初想 定していた成果を上げられず、サービス停止や 撤退による損失が生じる可能性	複数の有識者へのヒアリング海外先進事例調査潜在顧客の収益化目処をつけるまで先行投資を繰延
企業買収や投資	全事業	買収後に偶発債務や未認識債務の発生、内部統制の不備による不正行為やコンプライアンス上の問題が発生し、重大な損失が生じる可能性	社内外各種専門家によるデューデリジェンスの実施過去に蓄積されたM&Aのノウハウ・留意点の徹底活用

サステナビリティ

ESGのうち、特に社会とガバナンスに重点を置き、従業員に対するフェアな機会提供やキャリアモチベーションの増進、社内コミュニケーションを促進するための制度を幅広く採用。

また、上場企業としてのガバナンス を重視し、従業員が適法かつ適正に 業務遂行するための行動規範の徹底 や、財務報告の信頼性と透明性を高 める仕組みを構築。

取り組み・成果例

SDGsの目標

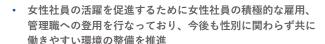
Environment (環境)

- 資源有効活用環境負荷低減、業務効率化に向け、原則電子サインによる見積書や基本契約書の締結を依頼
- クラウドによる人事、勤怠、経理、及び経費精算システムを 導入し、徹底したペーパレス化を実現



Social (社会)

リフレッシュ休暇、家賃補助、書籍補助、働くパパママ応援 制度等、快適に働くための環境や、インターンシップ制度、 ジョブチェンジ制度、グローバルチャレンジ制度等キャリア アップ形成の支援あり



• 優秀な海外人材の本社配属や、海外拠点での本社人材の登用 等グローバルに適任の人材を配置









Governance (ガバナンス)

- コンプライアンス委員会の定期的開催や、セクハラ・パワハラポリシーによる社内周知の徹底
- ・ 社外取締役比率が高く、社外取締役からの牽制が適切に機能
- 監査等委員会設置会社であり、内部監査や外部監査の監督・ 支援を行うことで、財務報告に関する情報の信頼性や透明性 を確保



アジア展開、ソフトバンクグループとの連携

創業3年目から海外展開を開始。 海外企業との事業提携、投資や買収 も数多く実施。ソフトバンクグルー プとの連携により、レバレッジを効 かせている。



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

会社概要

社名	株式会社ジーニー	(Geniee, Inc.)	従業員数	566名(連結、2023/3末現在)
事業内容	広告プラットフォ- マーケティングSaa 海外事業	9 111	設立年月日	2010年4月14日
所在地	東京都新宿区西新宿 住友不動産新宿オ-		資本金	1,551百万円
代表者	代表取締役社長	工藤 智昭	決算期	3月
役員	取締役 町田 紘一(社外 取締役・監査等委員 鳥谷 克幸(常勤 轟 幸夫 (社外 佐々木 義孝(社	員 ・社外))	グループ会社	ビジネスサーチテクノロジ株式会社 CATS株式会社 JAPAN AI株式会社 Zelto, Inc. Geniee International Pte., Ltd. Geniee Vietnam Co., Ltd. PT. Geniee Technology Indonesia PT. Adstars Media Pariwara

株主の状況(2023/9末現在)

大株主の状況			株主構成	
株主名	所有株式数 (株)	持株比率 (%)	外国法	人等
工藤智昭(当社代表取締役社長)	6,544,400	36.44	4.99	%
ソフトバンク株式会社	5,625,000	31.32	その他の法人	当社役員
ナイスサティスファイリミテッド	402,000	2.24	32.9%	36.5%
株式会社日本カストディ銀行(信託	口) 401,100	2.23		
吉村卓也	358,300	1.99		
五味大輔	250,000	1.39		
廣瀬寛	226,500	1.26		
BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPR	D AC			
ISG (FE-AC)	193,700	1.08		
上田八木短資株式会社	140,000	0.78	金融商品取引業者	
株式会社SBIネオトレード証券	137,900	0.77	金融機関	個人・その他 20.2%
			2.8%	

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。

