マーケティングテクノロジー・AI企業

GENIEE

2024年3月期 決算説明資料

May. 14, 2024

Highlight

売上収益は80.1億円となり、前年同期比24.1％増。売上収益・売上総利益過去最高を更新
ソーシャルワイヤー社を子会社化し、デジタルPR領域を強化
既存事業の成長が再加速し、ソーシャルワイヤー社連結前でYonY30%の売上総利益成長を計画
ソフトバンク社から株を取得し株主還元含め機動的に活用。今期はIRを重要課題とし活動を強化

- 広告プラットフォーム事業は、エンタープライズ領域の開拓や動画領域が新たに主力戦力となり、成長が加速。第4四半期にYonY15%成長を実現
- 海外事業は、ZeltoのCEOチームによるPMI推進により事業基盤安定化。Zeltoの連結効果により売上収益は前年同期比59.4％増。最新の広告単価で3か年計画の見直しを実施
- マーケティングSaaS事業は、大型案件導入や既存の取引先のMRRが増加したことが業績に貢献し、売上収益は前年同期比36.8％増。3月末までに大型顧客の納品が完了し、大規模なMRR計上が開始。下半期営利黒字を目指す
- デジタルSNSとPR領域に強みを持ち、直近四半期で黒字化を果たしたソーシャルワイヤー社との資本業務提携により、2024年7月より同社を子会社化。PMIをスタート。次の開示から連結開始予定

全社業績推移

国内外の広告市況の成長率の鈍化しているなかでも、既存事業の持続的な高成長により、売上収益で24%成長を達成。他方、一過性損益を控除した調整後営業利益の金額は22%減。主に人件費及び外注費等、人員増加に起因するコストが約10億増加し、広告宣伝費及び販促費が約1億、及び支払手数料等が約1億増加したことによるもの。

FY2024より、各事業の生産性を重要指標として目標設定し、業績状況に応じたモニタリング体制を強化しコスト管理を全社で徹底。

	FY2021*		FY2022		FY2023
売上収益*	48.2億円	+33%	64.5億円	+24%	80.1億円
売上総利益	37.4億円	+37%	51.4億円	+19%	61.3億円
営業利益	5.8億円		24.5億円		15.3億円
（一過性損益）	(▲2.0億円) ・ソフトウェア減損▲2.0億円		(＋13.3億円) ・ソフトウェア除却損▲2.8億円 ・段階取得による差益+16.2億円		(＋6.6億円) ・アーンアウト減額益+5.5億円 ・Zelto旧株主への義務免除益+1.1億
（調整後営業利益）	(7.9億円)	+41%	(11.1億円)	▲22%	(8.7億円)
親会社に帰属する当期純利益	5.0億円		21.1億円		10.3億円

＊ FY2021までは広告プラットフォーム事業の売上収益はグロス計上であるため、FY2022に合わせて売上収益をネット計上したもの

GENIEE © Geniee, Inc.

FY2023
決算サマリ（通期）

各事業の売上収益、売上総利益ともに伸長し、売上収益は前年同期比24.1%増、売上総利益は前年同期比19.4%増。営業利益以下に関しては、FY22はZelto社買収時の一時利益があったため減少したようみえるが本業は力強く成長。

FY2023の着地想定について、広告PF事業は達成。北米の広告収益市況の改善がなかったことやSaaS事業にてエンタープライズ顧客の獲得タイミングの期間にズレで受注となり、海外及びSaaS事業で業績未達。結果として通期計画全体として未達。海外事業広告市況の改善が無い前提で３か年計画を再策定を実施

（単位：百万円）

	FY2022 (a)	FY2023 (b)	増減(b)-(a) 金額	増減(b)-(a) %	FY2023 着地見込
売上収益	6,455	8,012	1,557	24.1	8,400
売上総利益	5,142	6,138	996	19.4	6,600
営業利益	2,457	1,538	▲918	▲37.4	1,800
税引前利益	2,279	1,277	▲1,001	▲44.0	1,500
当期利益	2,110	1,035	▲1,075	▲51.0	1,300
親会社株主に帰属する四半期利益	2,114	1,031	▲1,082	▲51.2	1,300

GENIEE © Geniee, Inc.

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

43.0億円

セグメント利益

22.4億円

参考 営業利益 13.5億円

- サプライサイドは、エンタープライズ領域の拡大、未開拓かつ成長市場であった動画領域が伸長し、成長率が向上。
- デマンドサイドは、パフォーマンス領域が伸長。

マーケティングSaaS事業

売上収益

27.0億円

セグメント利益

2.1億円

参考 営業損失 5.8億円

- SFA/CRMは、大型案件導入による受託開発が大きく増加するとともに、CHATは、大手顧客からの受注が相次ぎ、MRRがともに増加し業績に寄与。SFA/CRMとともに今期の成長の柱の一つに

海外事業

売上収益

12.4億円

セグメント利益

2.0億円

参考 営業利益 1.0億円

- ZeltoはCEOチーム主導となり経営を安定化させ、広告単価(CPM/RPM）は市況により上下はあるものの取引社数増加。現状の環境の前提で３か年計画を見直へ

© Geniee, Inc.

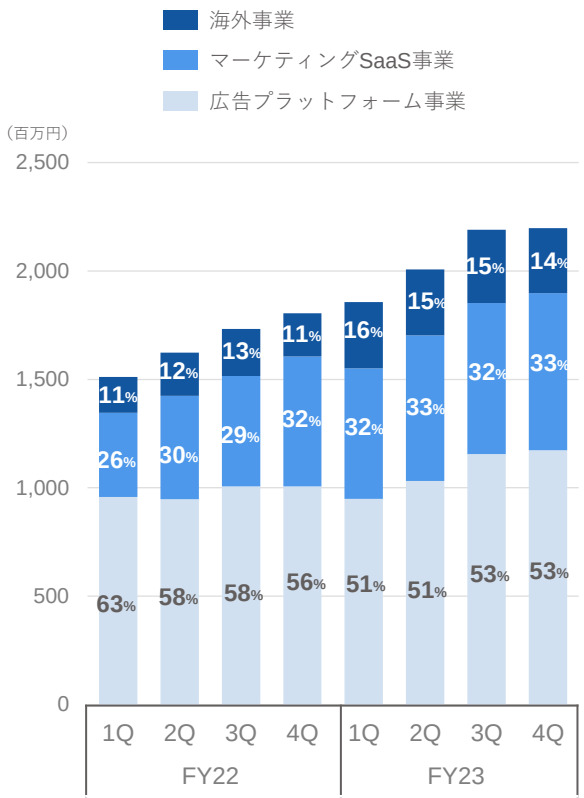
セグメント別業績割合推移

市場規模・市場成長率の高いマーケティングSaaS事業・海外事業の割合が急拡大中。

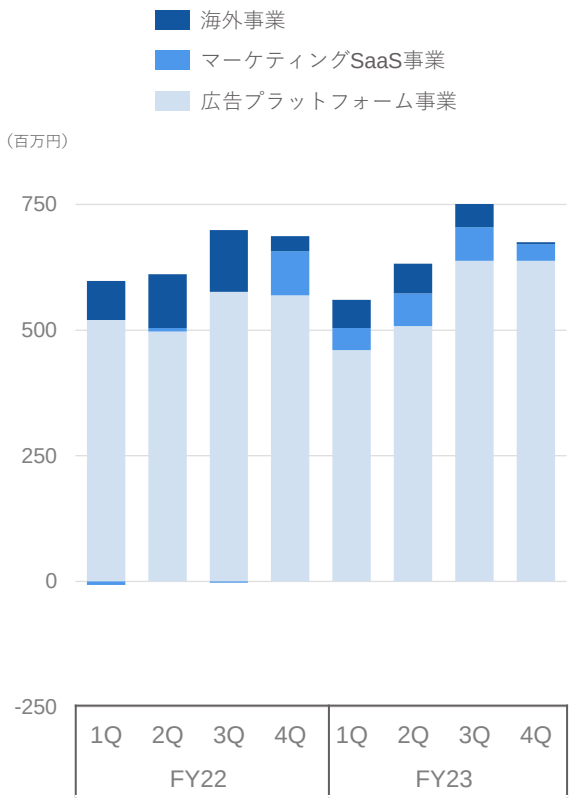
マーケティングSaaS事業のSFA/CRM、CHAT領域において、エンタープライズ向けの受注が継続しており、売上総利益から事業販管費を控除したセグメント利益はFY2022の4Q以降黒字化を達成。エンタプライズ案件の納品が完了し4月から大規模なMRR計上開始

FY2024の下半期で半期黒字化を目指す。

売上収益



セグメント利益



GENIEE © Geniee, Inc.

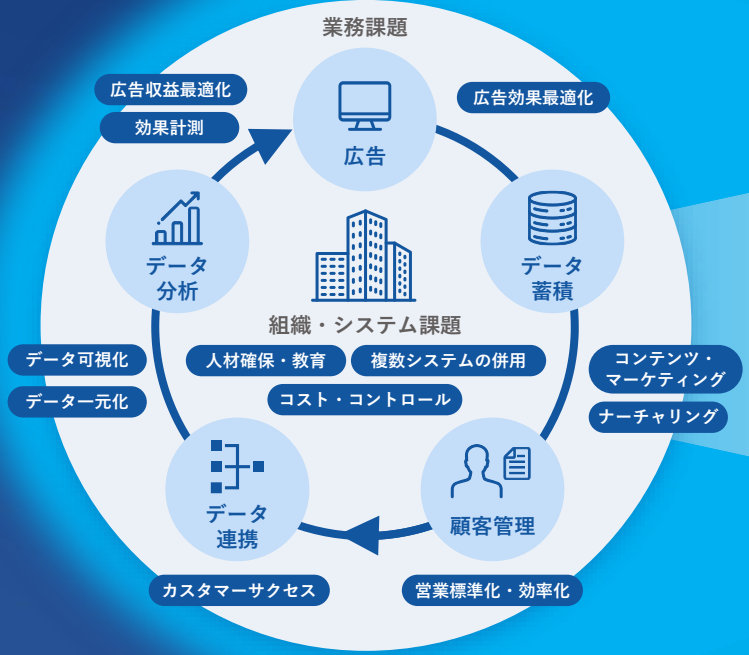
ジーニーグループが目指す姿

- 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、最新のAI技術を活用した高付加価値の製品・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

最先端のAI技術

業務の自動化・効率化

プロダクト間連携



GENIEE

- ワンストッププラットフォーム
- 多様なプロダクト領域
- 最新のAI技術の活用

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

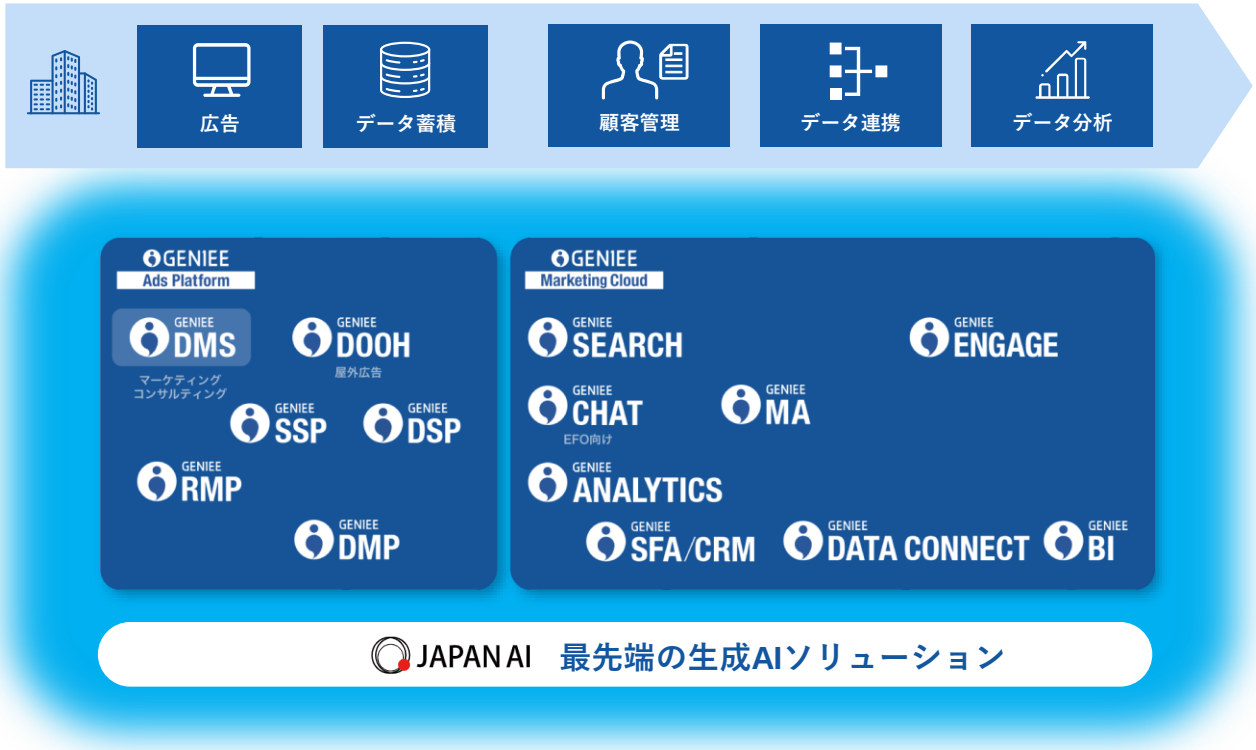
GENIEE © Geniee, Inc.

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。

最先端の生成AI開発により、プロダクトの顧客への価値が向上。

誰もがマーケティングで成功できる世界の実現に向けて前進。



© Geniee, Inc.

最先端のAI開発を強化し、AIカンパニーとして進化

JAPAN AI Speech のコアモデルに Whisper large-v3*1を活用し、更に独自のデータセット及びチューニング手法を加えて日本語識別率世界トップクラスの精度まで実現

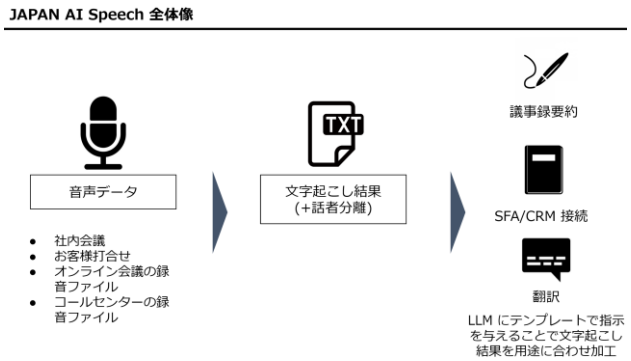
RAG*2の精度改良にもリソースを入れており、複雑なテーブルデータ、手書きテーブル及び図面に対しても、識別できるように手法を研究し、精度改良に成功

画像生成については、Stable Diffusion のCheckpointをベースに、汎用モデルの美男美女、外国人容姿が生成され易い癖を改善し、日本人にローカライズしたモデルの研究開発を成功

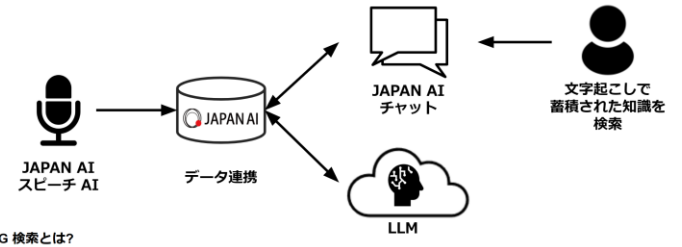
*1 OpenAIが開発・提供している文字起こしAIの最新モデル
*2 Retrieval-Augmented Generation の略で、最新の自然言語処理（NLP）技術の一つ。情報検索と言語生成を組み合わせた技術で、大規模言語モデル（LLM）が保有していない情報も含めて、より正確で自然な文章生成が可能となる。

高度な日本語識別力を持ち、文字起こし結果が検索可能な「JAPAN AI Speech」

JAPAN AI Speech 全体像



JAPAN AI の生成結果、お客様ファイルをアップロードするためのストレージ機能を提供。ストレージ機能に RAG 検索を付与し、文字起こしの結果からナレッジを検索。



RAG 検索とは?
Large-scale Language Model (LLM) による、外部知識を活用した検索の仕組み。より曖昧で文脈等を考慮した検索が可能になる。議事録内の発言を一言一句覚えていることは難しいため、RAG 検索が有効になる

マーケティング業務工数を一気通貫で削減する「JAPAN AI Marketing」

リーガルチェック
薬機法や景表法など、抵触する文言を自動でチェック
社内での確認時間の削減だけでなく、外部委託費用も削減

ペルソナ生成
膨大なデータソースからペルソナを生成
貴社独自のデータソースを連携する事も可能

JAPAN AI Marketing

日本人モデルにローカライズ

記事生成/バナー生成
優良クリエイティブを連携→学習させることが可能
簡単なキーワード入力からAIが記事/バナーを生成

画像生成
高クオリティな画像をAIが生成
素材を探す時間を短縮
面倒なタレント起用が不要に

GENIEE © Geniee, Inc.

2024年3月期 決算説明資料

GENIEE

1 通期事業別決算概況(広告プラットフォーム事業)
2 通期事業別決算概況(海外事業)
3 通期事業別決算概況(マーケティングSaaS事業)
4 中期経営計画
5 戦略と今後の展望

広告プラットフォーム事業
事業概要

GENIEE
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

広告主

プロモーションで活用

GENIEE DSP

・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

GENIEE SSP

・「GENIEE SSP」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

広告枠を収益化

パブリッシャー　約800億IMPs／月・1億UU

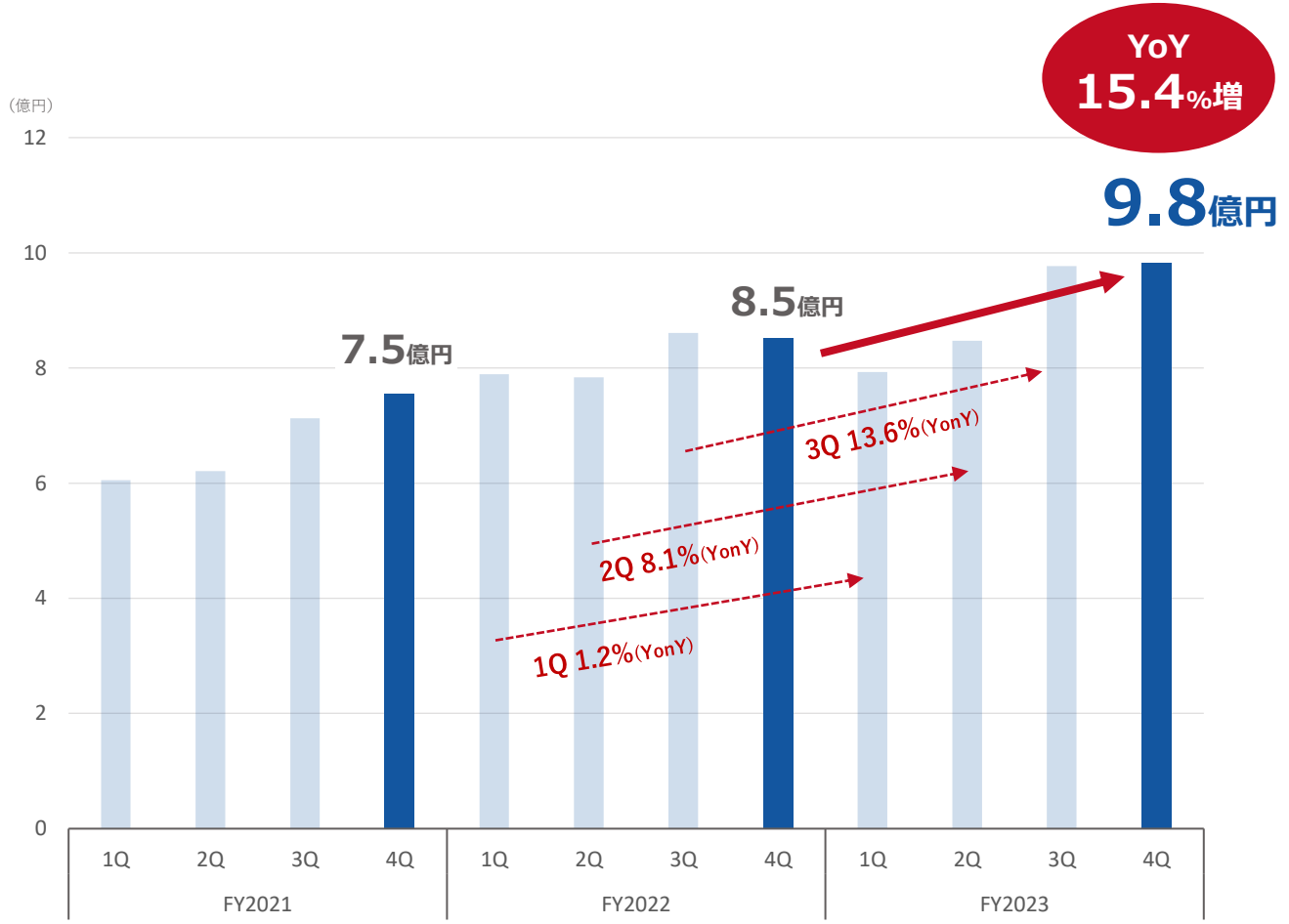
GENIEE © Geniee, Inc.

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YoY15.4%増となり、1Qから加速度的に成長。

サプライサイドでは未開拓かつ成長市場であった動画領域が伸長し主力戦力へ。また、エンプラ攻略も推進し、新たな大型媒体獲得など、15期以降も継続可能な一定成果を確保

デマンドサイドはパフォーマンス領域でのシェア拡大により増進。当期にブランディング領域及びダイナミック領域で新たに大手広告代理店経由でのエンタープライズ与件の獲得が成功し成長率が加速。



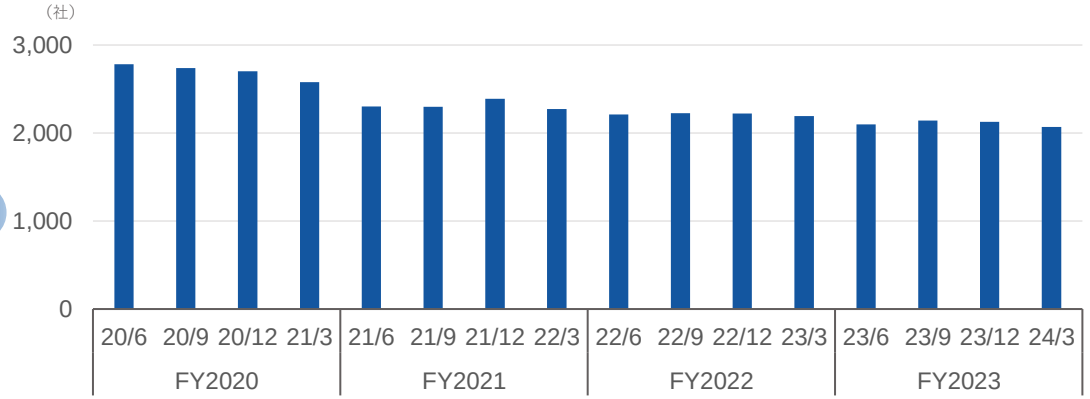
GENIEE © Geniee, Inc.

広告プラットフォーム事業 KPI

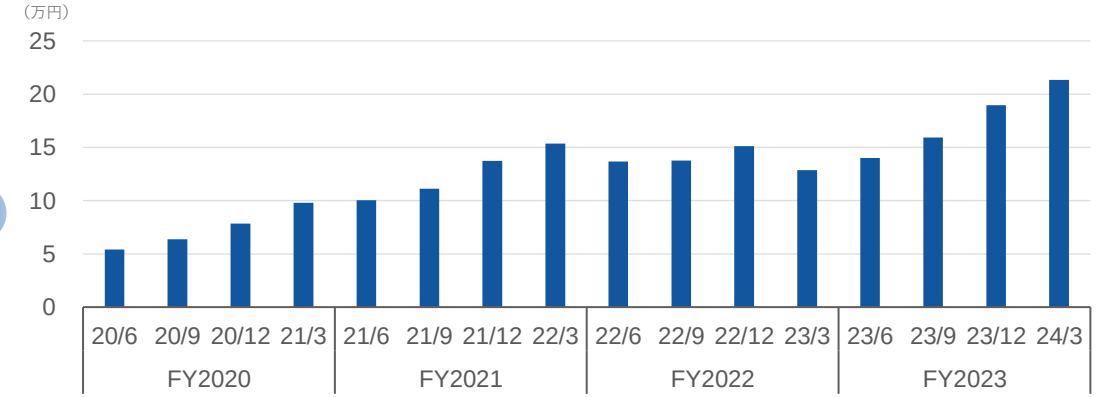
新規媒体の獲得や既存媒体の単価向上により社単が増加。

小口取引が縮小し、エンタープライズ与件が増加しているため、次回から社数の開示をFY2024以降の事業方針にあうように変更を予定

社数(※1)



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。

© Geniee, Inc.

TOPIX ・当社のポストクッキー対応について

Googleは、全てのサードパーティCookieを2024年後半に廃止する計画を公表していたが、2024年4月23日に2025年初頭からの段階的廃止へとスケジュールを延期することを発表。

業界との連携、ジーニーグループのリソースを駆使し代替ソリューションを開発し、課題を機会に変え、シェア拡大を目指す。

クッキーとは

- Cookie（クッキー）とは、Webサイトに訪問したユーザーの行動ログや入力情報を一時的に保管できる仕組みで、ファーストパーティーCookieと、サードパーティーCookieの2種類がある。
- ファーストパーティーCookieはアクセスしたWebサイトが発行したCookieのことで、IDやパスワードを一度入力することで次回からの情報入力の手間を省略したり、ECサイトでカートに入れた商品を保持するなどユーザーにとって便利な仕組み。
- サードパーティーCookieはアクセスしたWebサイトと異なるドメインが発行したCookieで、ドメインを横断したユーザー行動を追跡できるため、リターゲティング広告など、広告主にとって費用対効果が高いマーケティングを行うことが可能となり、またユーザー側の関心や興味のある広告が表示されやすくなる。

サードパーティークッキーの問題点と規制の動き

- 知らないうちに第三者に行動履歴や個人情報を取得されてしまうリスクがあることから、個人情報保護やプライバシーの観点から疑問視されており、Appleの標準ブラウザであるSafariは2020年に既に廃止。
- Googleも、全てのサードパーティCookieを2024年後半に廃止する計画を公表したものの、2024年4月23日に2025年初頭からの段階的廃止へとスケジュールを延期することを発表。

当社への影響や対応状況

- 24年３月期3Qよりサードパーティーの影響を受ける想定で計画策定していたため、延期により、当期予算の達成確度は向上。
- また、業界で一般的と言われている推定IDソリューションへの対応は概ね完了。オリジナルのソリューションも開発し競合優位性の構築へ。

GENIEE © Geniee, Inc.

2024年3月期 決算説明資料

GENIEE

1 通期事業別決算概況(広告プラットフォーム事業)

2 通期事業別決算概況(海外事業)

3 通期事業別決算概況(マーケティングSaaS事業)

4 中期経営計画

5 戦略と今後の展望

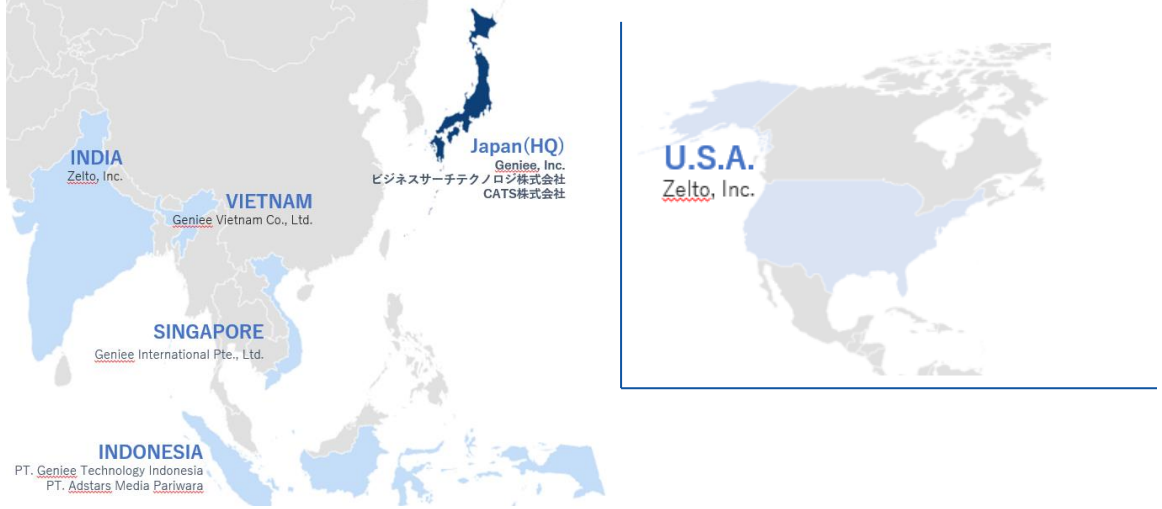
海外事業
事業概要

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。

海外拠点



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。

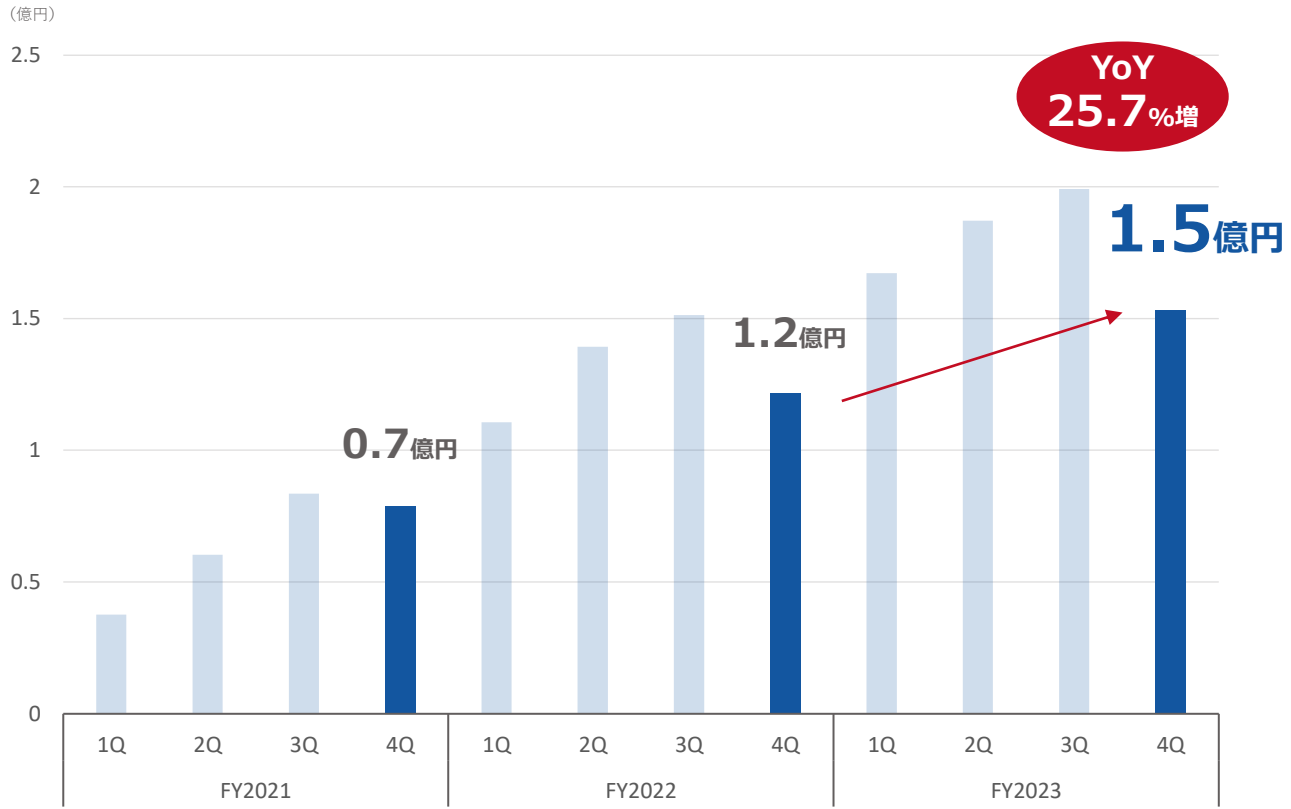
※ Google Ad Manager/AdSenseの専門知識とスキルを持つ、厳しい基準をクリアした一部のパートナー企業のみが認定

© Geniee, Inc.

海外事業

売上総利益推移

売上総利益はYoY25.7%増。



GENIEE
© Geniee, Inc.

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。

広告単価(CPM/RPM）は市況により上下はあるものの取引社数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。

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

© Geniee, Inc.

2024年3月期 決算説明資料

GENIEE

1 通期事業別決算概況(広告プラットフォーム事業)

2 通期事業別決算概況(海外事業)

3 通期事業別決算概況(マーケティングSaaS事業)

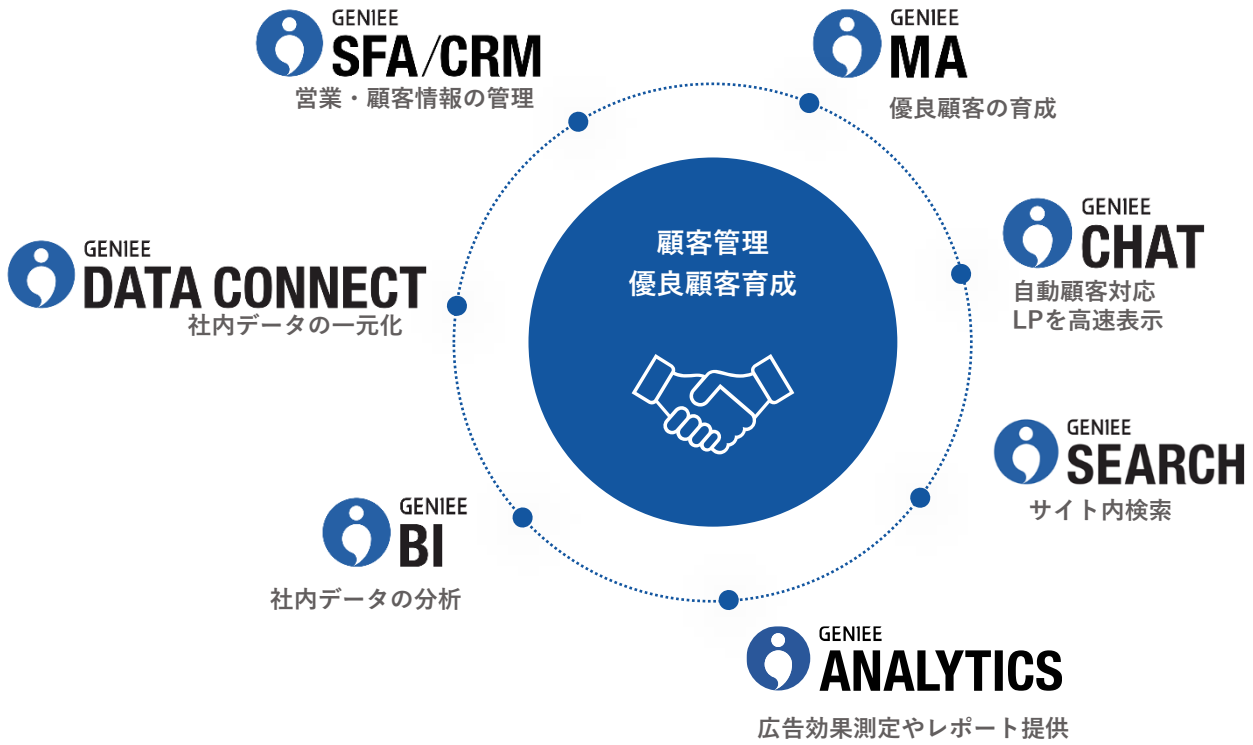
4 中期経営計画

5 戦略と今後の展望

マーケティングSaaS事業
事業概要

GENIEE Marketing Cloud

集客から販促、受注までを通貫して実行・管理できる唯一の国産セールス&マーケティングプラットフォーム



© Geniee, Inc.

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。

なお、CHAT領域の競争激化により一時的にARPAが下がったものの、大手顧客との取引も増えアカウント数は大幅に増加。またマーケティングSaaS事業全体で社単は10%超の増加。

売上収益／前年同期比成長率

2,699百万円／+37.6%

リカーリング比率（※1）／前年同期比成長率

81.7% ／ +0.3ポイント

売上総利益率

73.2%

ARR／前年同期比成長率

2,414百万円 ／+24.5%

セグメント利益

211百万円

ARPA／前年同期比成長率

14,730円 ／ ▲16.4%

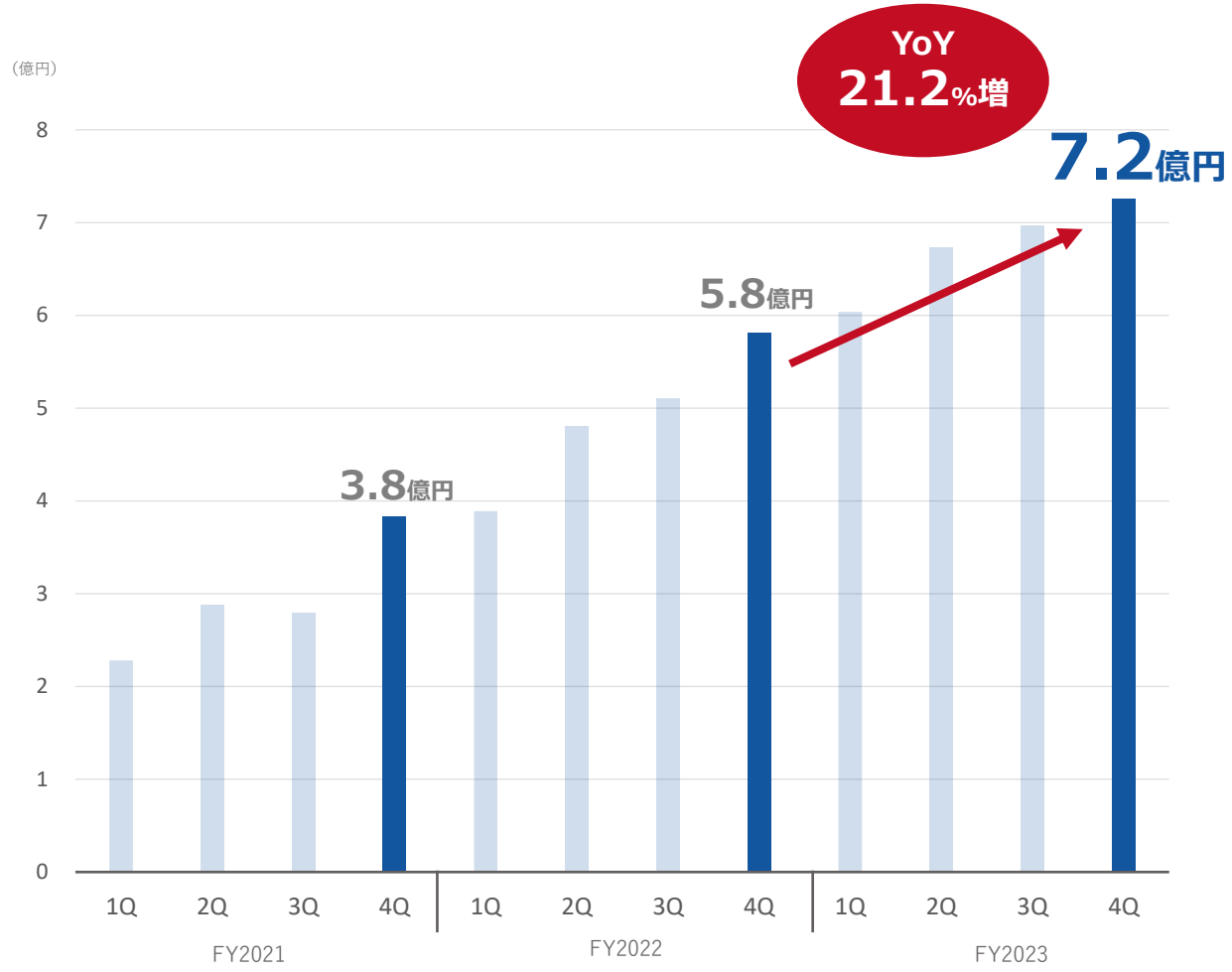
※1期末から12か月遡った数値で算出。

© Geniee, Inc.

マーケティングSaaS事業
売上収益推移

売上収益はYoY21.2%増。
四半期ベースでも過去最高を更新。

SFA/CRM,CHATともにMRRが増加し業績に寄与。

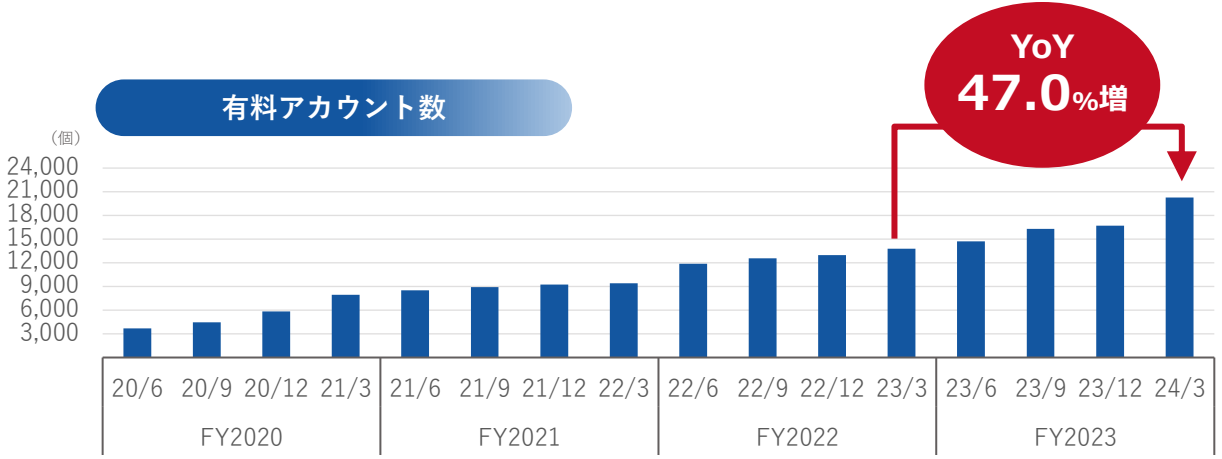


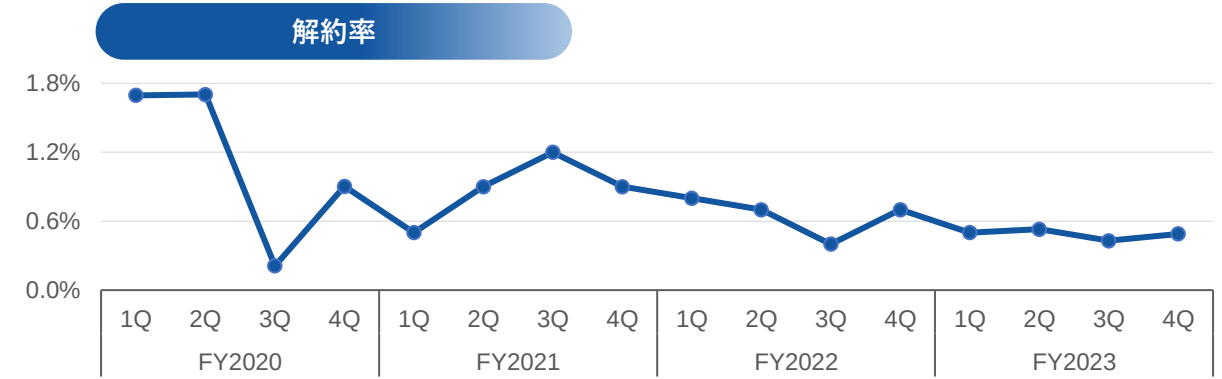
© Geniee, Inc.

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んだ結果、アカウント数はYoY47.0%増。

解約率は継続して1%以下の低水準を維持。





＊アカウントの3か月平均解約率

© Geniee, Inc.

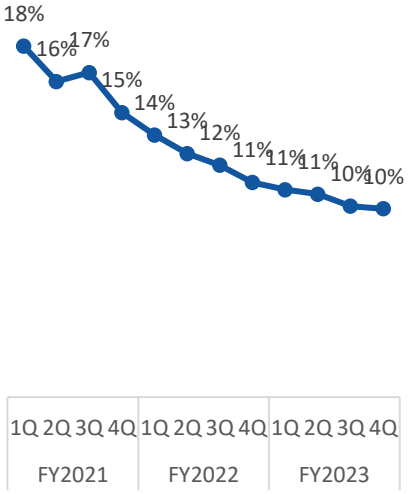
マーケティングSaaS事業
販管費の売上に対する比率

ビジネスサイドのメンバーの増員によりFY2022のS&M比率は上昇したものの、 MRRの増加により減少傾向*。

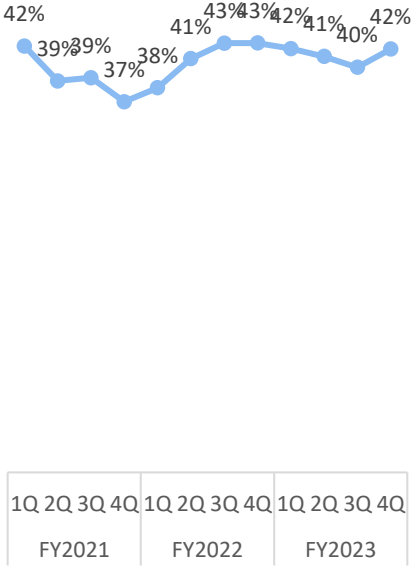
FY2022に増床やコーポレートスタッフの増加によりG&Aも増加したものの、 MRRの増加により減少傾向*。

* JAPAN AIの事業進捗に伴い、 234QのS&M及びG&Aの数値はそれぞれ増加。

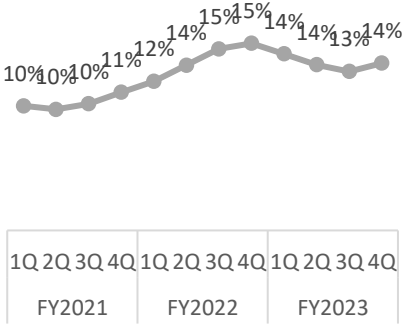
R&D(*1)(*2)



S&M(*1)(*3)



G&A(*1)(*4)



※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謙略称。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。

GENIEE © Geniee, Inc.

2024年3月期 決算説明資料

GENIEE

1 通期事業別決算概況(広告プラットフォーム事業)

2 通期事業別決算概況(マーケティングSaaS事業)

3 通期事業別決算概況(海外事業)

4 中期経営計画

5 戦略と今後の展望

FY2024の計画前提

FY2024においては、米国の高い金利水準が引き続き継続することを前提に、米国における広告収益単価の回復は限定的。

インターネット広告媒体費用の総額も2024年は8%超、特に動画領域は12%超伸びると推定*。

Googleも、全てのサードパーティCookieを2024年10月から廃止前提で予算作成※ただし延期。

前期に未達も踏まえ社内計画に係数をかけて開示。

*出展「2023年 日本の広告費 インターネット広告媒体費 詳細分析」

外部環境・計画前提

- 米国の金利水準の高止まりによる海外広告収益単価の回復の遅れは継続
- 国内における円安や金利水準の低さから、インターネット広告市場は徐々に回復、動画領域における市場拡大
- Google社によるサードパーティークッキー規制を織り込み済
- 連結子会社化予定のソーシャルワイヤー社の計画は現時点では考慮外

各事業セグメントの方針

- 広告PF事業はFY2023に開拓した大手代理店商流における増進、動画領域及び大手メディアの開拓によるエンタープライズ領域の拡大
- マーケティングSaaS事業は、CHAT領域及びSFA/CRM、新たにバージョンアップしたMAのエンタープライズ領域の拡大
- 海外事業は、国内サプライ及びデマンドとのクロスセル強化、新たなエンタープライズメディア開拓

GENIEE © Geniee, Inc.

FY2024 通期業績予想

（ソーシャルワイヤー社の連結前の数値）

FY2024においては、売上は27%超、売上総利益で30%超の成長を想定。

広告プラットフォーム事業については、大手代理店商流における増進、動画領域及び大手メディアの開拓によるエンタープライズ領域の拡大により25%超の売上成長を想定。

海外事業は、国内サプライ及びデマンドとのクロスセル、Zeltoにおける継続的なメディア開拓により20%超の売上成長を想定。

マーケティングSaaS事業は、CHAT、SFA/CRM、MAのエンタープライズ領域の拡大を背景に36%超の売上成長を想定。

（単位：百万円）

	FY2023（着地見込）	FY2023（実績）		FY2024（計画）
売上収益	8,400	8,012	+27%	10,200
広告PF事業	4,300	4,306		5,400
マーケティングSaaS事業	2,900	2,704		3,700
海外事業	1,400	1,249		1,500
（調整額）	△200	△248		△200
売上総利益	6,600	6,138	+30%	8,000
セグメント利益	1,800	1,538		2,300
広告PF事業	2,200	2,244		2,700
マーケティングSaaS事業	400	215		800
海外事業	300	201		300
（全社・消去等）	△1,100	△1,122		△1,500
営業利益	1,800	1,538	+50%	2,300
広告PF事業	1,300	1,351		1,700
マーケティングSaaS事業	△400	△589		△300
海外事業	200	108		200
（調整額）	700	668		700
税引前利益	1,500	1,277		2,200
親会社の所有者に帰属する当期利益	1,300	1,031	+65%	1,700

＊ FY2024（予想）１株当たり当期利益 96.07円

© Geniee, Inc.

中期経営計画
全体方針

高い費用対効果を実現し、国内外のアドテクノロジー事業のエンタープライズ領域の拡大し、更なるグロースさせるとともに、マーケティングSaaS領域では、エンタープライズ領域での更なるシェア拡大を見込む。

また、JAPAN AIを活用した当社マーケティングプロダクトのアップデートや業務効率化の推進を進めると共に、海外子会社の新たな人事評価制度やインセンティブの導入により、海外従業員のエンゲージメントの最大化を図る。

さらに、全事業の生産性向上のため生産性指標を導入し、コストコントロール状況を定量的にモニタリング。

事業戦略

広告PF事業

国内

SSP領域

更なるグロース

- 動画略領域拡大
- エンタープライズ領域のシェア拡大

DSP領域

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

AI事業

生成AIソリューション

- JAPAN AI ChatやJAPAN AI Speechを活用した業務効率化支援
- JAPAN AI Marketingを活用したマーケティング業務効率化支援
- AIを活用した自社プロダクトの更なる改善

海外

国内サプライ・海外サプライの協業

- 海外エンタープライズメディアの開拓
- 国内サプライ及びデマンドとのプロダクト連携、クロスセル
- リソース・経営機能のグローバルな連携

マーケティングSaaS事業

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

経営基盤強化

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

- 全事業に生産性評価指標を導入
- 売上総利益/従業員
- JAPAN AIを活用した業務効率化

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
- 海外子会社へ新たな人事評価制度導入

GENIEE © Geniee, Inc.

中期経営計画
数値目標

FY2024においては、FY2023の実績や北米を含む経済環境を踏まえて、計画数値を策定。

他方、ソーシャルワイヤー社のグループ化に伴うシナジーを含めた計画数値に関しては、今後策定予定。

同社の連結後以降のタイミングで、FY2025の計画に関しても改めて更新する予定。

	FY2023（実績）	FY2024（計画）	FY2025（計画）
売上収益	80 億円	102 億円	162 ~ 202 億円
売上総利益	61 億円	80 億円	132 ~ 164 億円
営業利益	15 億円	23 億円	45 ~ 55 億円
親会社に帰属する当期純利益	10 億円	17 億円	30 ~ 37 億円

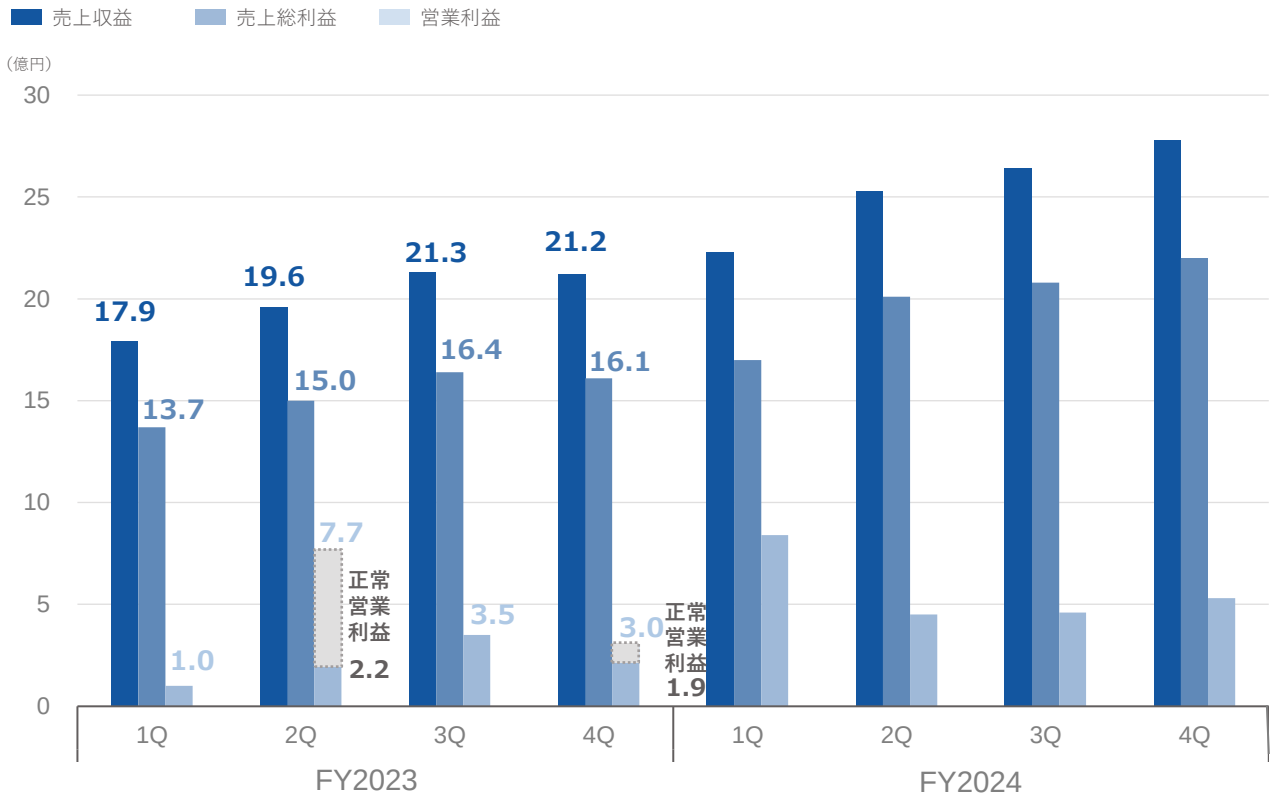
( )為替レートはFY2024は1$=140.00円を想定。

GENIEE © Geniee, Inc.

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。



© Geniee, Inc.

2024年3月期 決算説明資料

GENIEE

1 通期事業別決算概況(広告プラットフォーム事業)

2 通期事業別決算概況(マーケティングSaaS事業)

3 通期事業別決算概況(海外事業)

4 中期経営計画

5 戦略と今後の展望

Purpose

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

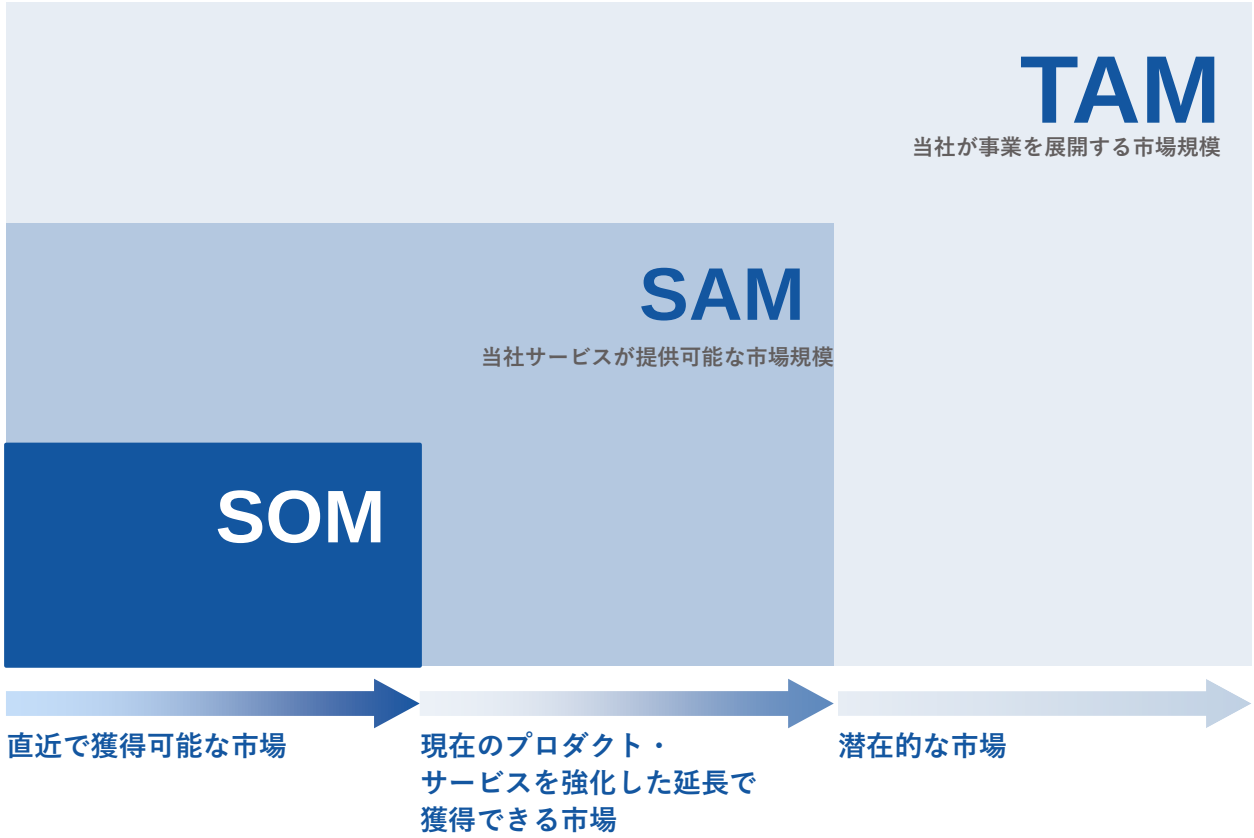
組織の長期目標・存在意義

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

GENIEE © Geniee, Inc.

市場規模

市場規模に関しては、当社の事業ポートフォリオを改めて考慮の上、再定義の上、公表予定。



GENIEE © Geniee, Inc.

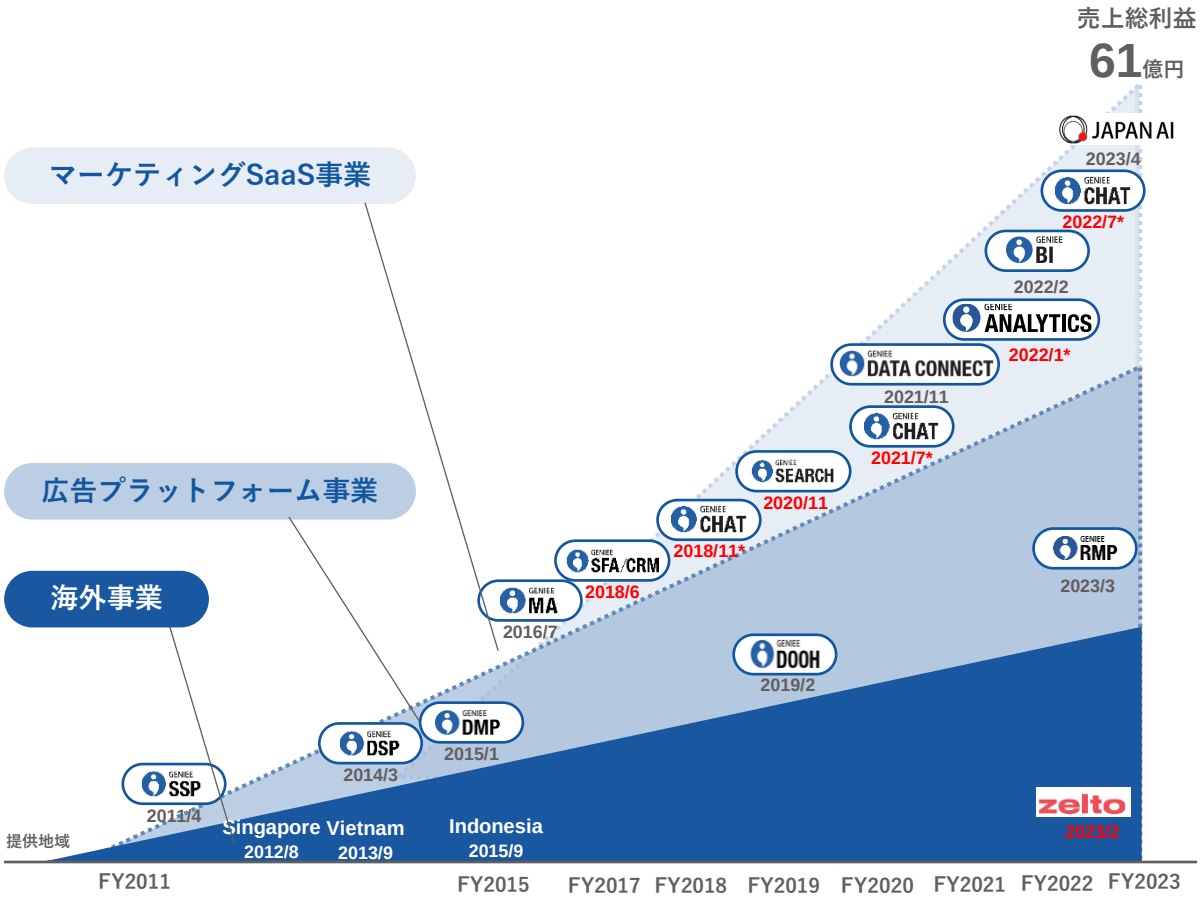
事業ポートフォリオと連結売上総利益推移

2016年度に、主力事業「GENIEE SSP」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。

なお、JAPAN AIにおけるセグメント上、マーケティングSaaS事業にセグメントに分類。



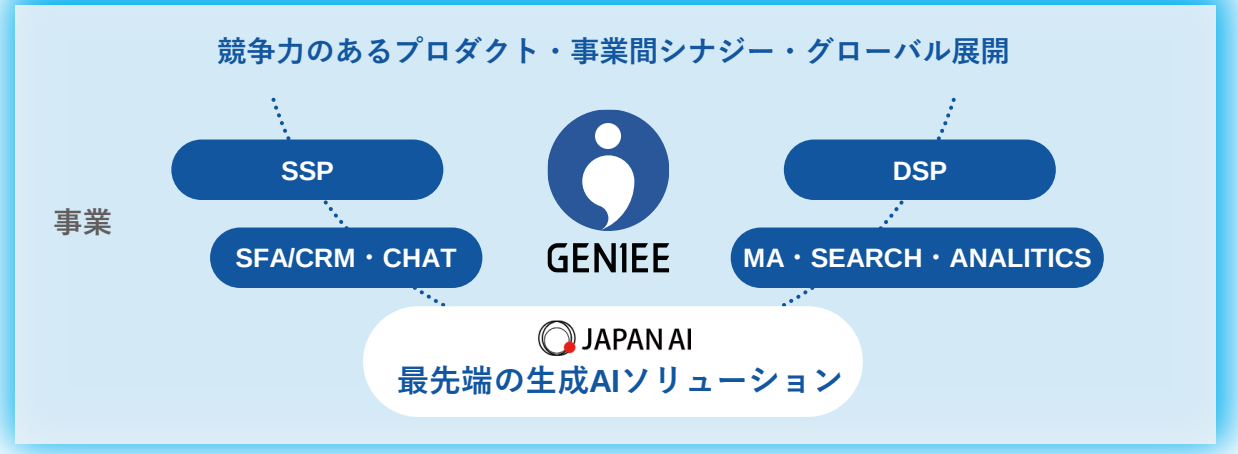
※ 赤字がM&Aで取得したもの。なお、現在GENIEE CHATには旧Chamo、旧Engagebot、旧HyperSonicがブランド統合されている。
また、株式会社CATSのプロダクトはGENIEE ANLYTICSにブランド統合されている。

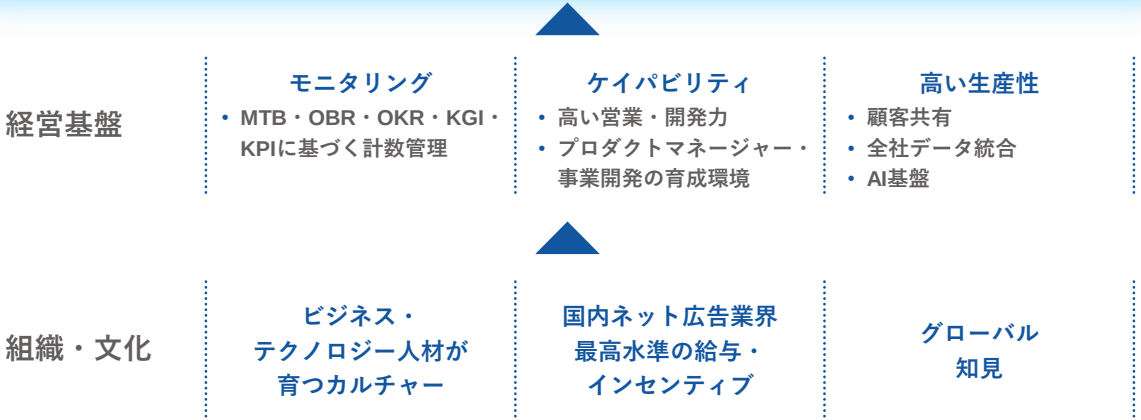
© Geniee, Inc.

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。

また、文章や画像の生成にとどまらず、最先端の生成AI技術の発展ともに、JAPAN AIが進化を続け、当社プロダクトの顧客提供価値が改善できる体制を構築。





GENIEE © Geniee, Inc.

TOPIX　ソーシャルワイヤー社を連結子会社化

リリース配信、インフルエンサーPR、クリッピング、リスクチェック等のデジタルPR事業を中心に事業展開しているソーシャルワイヤー社との資本業務提携契約を締結。

同社の取締役の過半数となる取締役を指名する条件で、新たに発行される募集株式の49%を引受け、同社の総会承認を前提に2024年7月に子会社化の予定。

同社との資本業務提携により、当社のメディア連携やクロスセル等、特に広告プラットフォーム事業とのシナジーを想定。

事業概要

- 2006年創業のデジタルPR事業を中心に事業展開。
- 主力は業界2位のリリース配信事業で同社の@Pressは業界ではPRtimesに次ぐ、市場シェア2位。
- コロナ禍において大きな赤字を出していた国内シェアオフィス事業に関しては売却し、FY2023/3Qより業績を黒字化達成。

デジタルPR事業	ニュースワイヤー事業	企業の情報発信を支援するプレスリリース配信代行サービス
	インフルエンサー事業	インフルエンサーキャスティング事業
	クリッピング事業	新聞/雑誌/WEB/SNSメディアの記事掲載のクリッピングサービス
	リスクチェック事業	WEBニュースや新聞記事といった公知情報を用いた反社チェック

業績概要

- FY23の3Qで赤字の国内シェアオフィス事業を完全に撤退し、FY23の3Qで営業利益が黒字化
- なお、同3Qには撤退した国内シェアオフィス関連の営業損失△15百万円分が残存(4Q以降解消)
- FY24の数値は、同社が公表した当社とのシナジーを考慮しないスタンドアローンベースの計画

	FY21	FY22	FY231Q	FY232Q	FY233Q	FY234Q	FY24
売上高	4,630	4,769	1,138	1,021	762	746	**2,890**
売上総利益	2,160	1,960	476	468	479	475	- (非開示)
営業利益	164	▲211	▲50	▲12	15	45	**100**
当期純利益	28	▲876	▲53	▲173	104	▲23	**45**

GENIEE © Geniee, Inc.

TOPIX　ソフトバンク㈱より自己株式を取得

当社の発行済株式総数の31.15%を保有するソフトバンク株式会社(以下、ソフトバンク）と最大全量にあたる株式を当社で取得する契約を締結。なお、当該決議は相対取引に該当するため、2024年6月の定時株主総会での承認が条件。

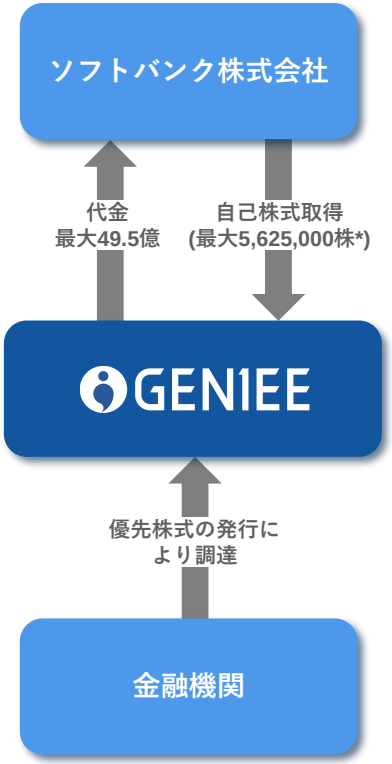
また、資金調達の原資については、5月の定時取締役会に上程し、改めて詳細に関して開示予定。

取得背景

- 当社とソフトバンクは、2014年からインターネット広告事業において長期的メリットを享受できる体制構築として資本業務提携を実施
- 但し、資本提携は必ずしも必要でなく、経営環境に応じた機動的な資本政策　の遂行を目的に、ソフトバンク保有の当社株式の取得を検討
- 当社の業績や株価動向等を見据え、消却、長期保有を前提として当社にとって望ましい企業への譲渡、株式交換並びに株式交付を活用したM&A、及びプライム市場変更承認のタイミングでの売出し等、機動的に検討できる方が妥当と判断

ソフトバンクとの今後の関係

業務面で取引関係を含めた良好な関係を維持し、
本資本提携の解消後も業務提携関係は継続する予定



© Geniee, Inc.

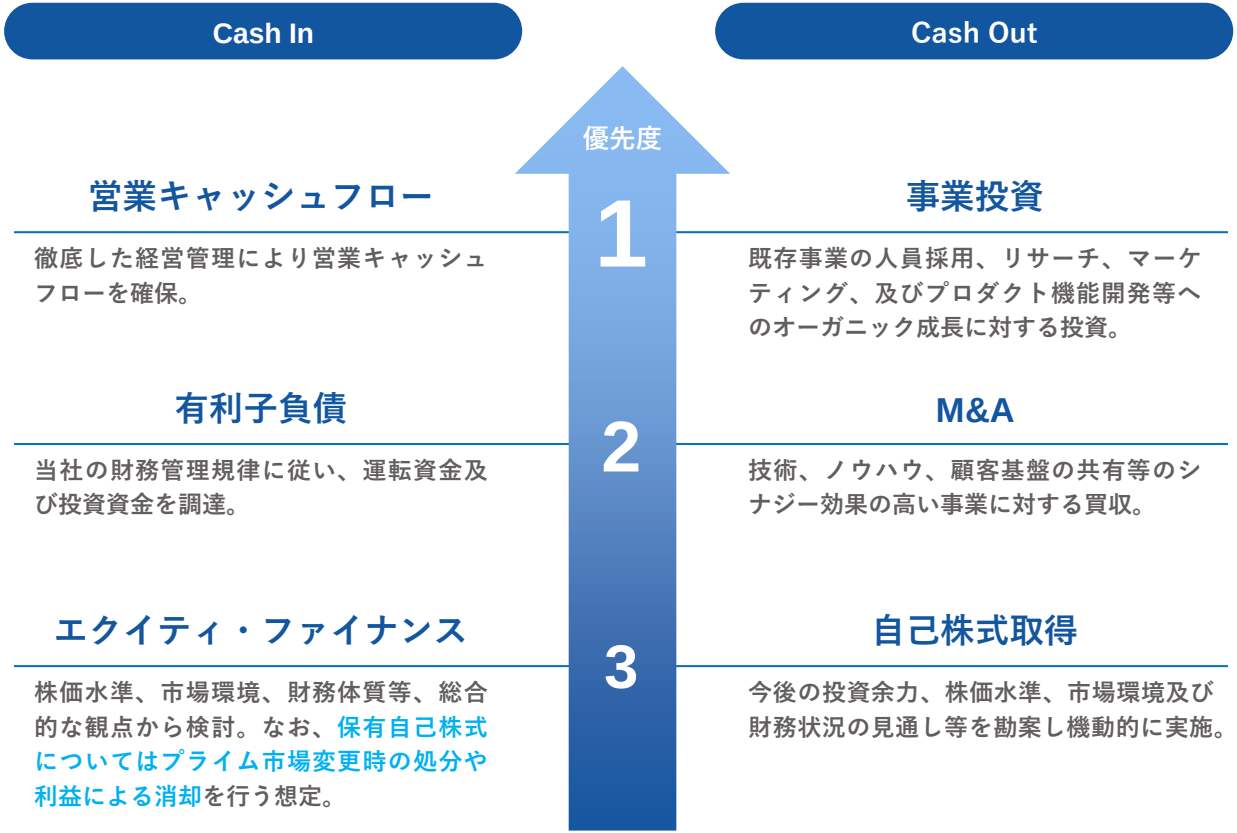
継続的成長投資

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。

ソフトバンク社から取得した自己株式については、純資産残高を考慮しつつ、プライム市場変更承認時の処分や利益による消却を予定。

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。

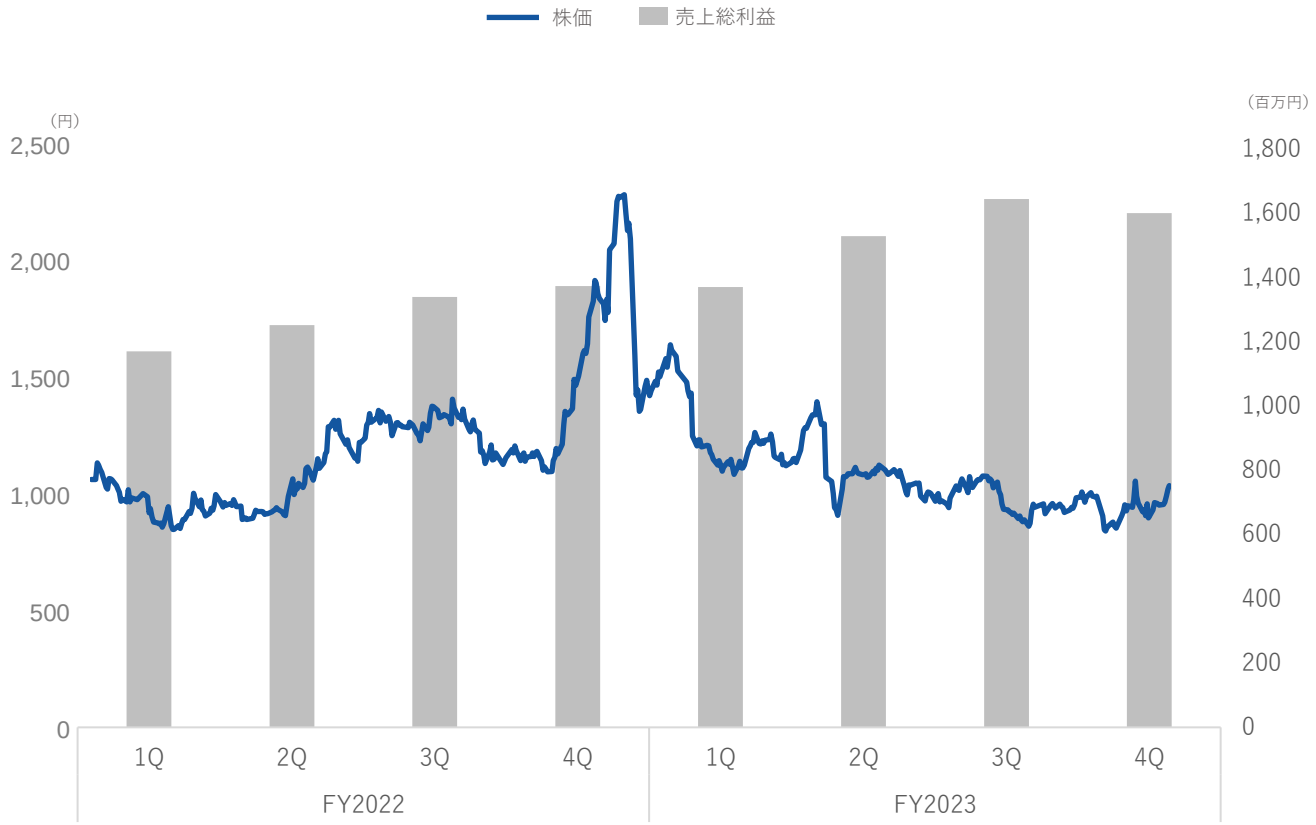


GENIEE © Geniee, Inc.

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、時価総額向上を重要課題として対応する

工藤および、CEO室長の西野も参加しIRチームを拡大し、IR活動を再開・強化する。



© Geniee, Inc.

参考資料

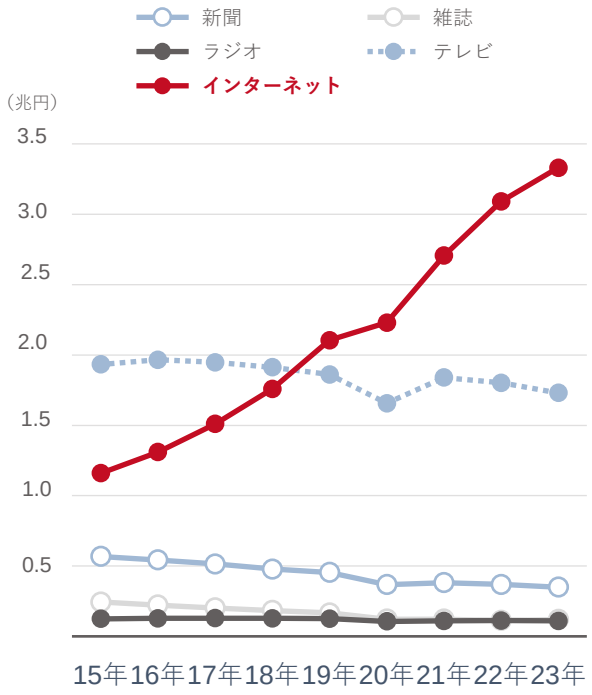
2024年3月期 決算説明資料

GENIEE

市場規模

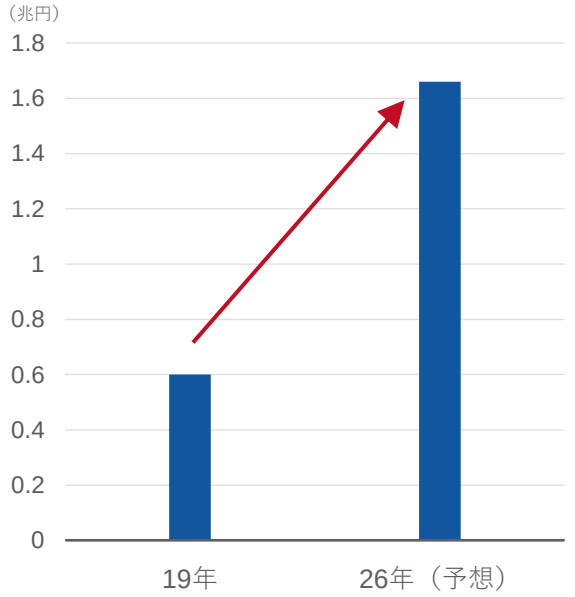
当社が事業展開するマーケティングテクノロジー業界（インターネット広告市場、SaaS市場）は、ネット環境の充実やDX市場の拡大により高成長している。

インターネット広告市場の推移



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」

GENIEE © Geniee, Inc.

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

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

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

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

グローバルな事業活動

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

© Geniee, Inc.

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。

選ばれる3つの理由

1

誰でも使いこなせる国産マーケティングツール

2

顧客＆営業管理、集約・分析が簡単に行える

3

充実したサポート

GENIEE © Geniee, Inc.

ビックデータ／テクノロジー

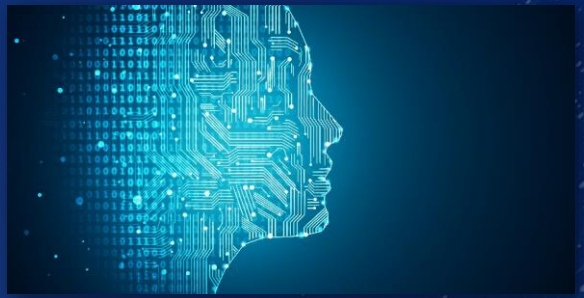
ビッグデータ処理技術

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

GENIEE © Geniee, Inc.

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

800億 Impression

アクティブ取引社数

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！マーケティングを効率化するKPI管理とは

流入数が右肩上がり。2年間コンテンツマーケティング…

SFA・MA・CRMは何が違う？特徴や機能、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

GENIEE © Geniee, Inc.

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

GENIEE © Geniee, Inc.

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 • 女性社員の活躍を促進するために女性社員の積極的な雇用、管理職への登用を行なっており、今後も性別に関わらず共に働きやすい環境の整備を推進 • 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	

GENIEE © Geniee, Inc.

会社概要

社名	株式会社ジーニー（Geniee, Inc.）	**従業員数**	617名（連結、2023/3末現在）
事業内容	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	**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 5/6階	**資本金**	1,553百万円
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・社外） 轟 幸夫　（社外） 佐々木 義孝（社外）	**グループ会社**	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

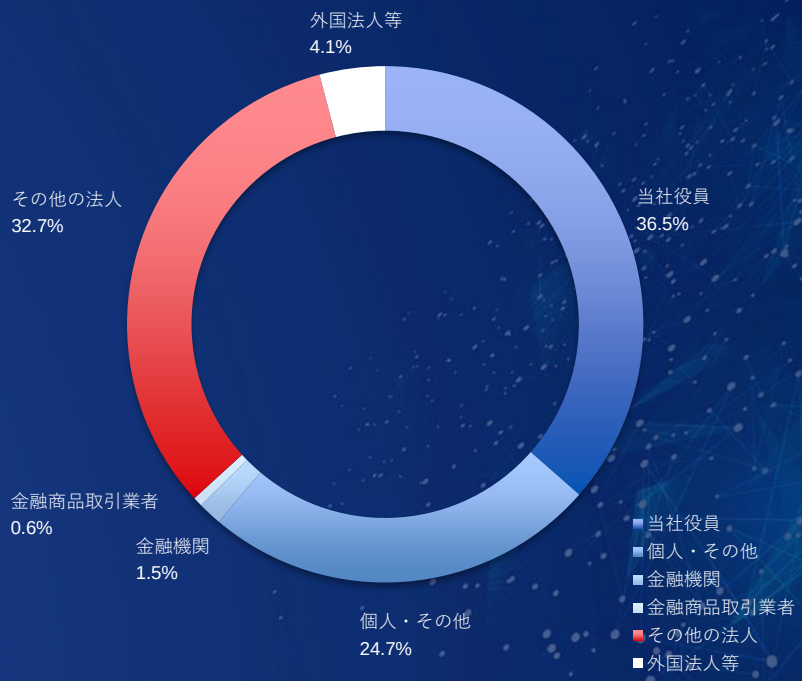
GENIEE © Geniee, Inc.

株主の状況（2024/3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）	6,544,400	36.43
ソフトバンク株式会社	5,625,000	31.31
五味大輔	518,500	2.89
ナイスサティスファイリミテッド	402,000	2.24
吉村卓也	385,300	2.14
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	268,700	1.50
廣瀬寛	226,500	1.26
金沢聖文	100,000	0.56
上田八木短資株式会社	95,900	0.53
BNYMSA／NVFORBNYMFORBNYMGCMCLIENTACCTSMILMFE	85,764	0.48

株主構成



GENIEE © Geniee, Inc.

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。

2024年3月期 決算説明資料

GENIEE