



2023年3月期 決算説明資料

May. 11, 2023

通期売上総利益はYoY37%、通期営業利益はYoY317%と大きく増進。
営業利益は24.5億円と過去最高益を大きく更新
FY23～FY25も高成長を目指す

- ▶ 広告PF事業は、4Q売上総利益はYoY13%と増進し、過去最高益更新。
- ▶ マーケティングSaaS事業の4Q売上比率が34.2%に。ARRも19億円に拡大。
- ▶ 海外事業は、4Qにリセッションも売上総利益はYoY54.7%増加。過去最高益更新。
- ▶ 2023年2月に北米のZELTO社の買収し、今後海外事業拡大を牽引。
- ▶ 2023年4月にAI子会社「JAPAN AI」を設立し、AI関連サービスを開始。
- ▶ FY23の営利20億円から、FY25に営利45-55億円を目指す新中計を作成。

全社業績推移 業績推移

FY2022は当初より一般投資先で保有していたZELTOを買収し、段階取得による差益を計上し、プライム市場変更に必要な利益水準の確保に大きく貢献。

また、一過性損益を除いた調整後営業利益も41%増と着実に成長。

	FY2020 (IFRS* ₁)	FY2021 (IFRS* ₂)	FY2022 (IFRS)
売上収益*	33.8億円	48.8億円	64.5億円
売上総利益	26.0億円	+44% → 37.4億円	+37% → 51.4億円
営業利益	2.4億円	+141% → 5.8億円	+317% → 24.5億円
(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
(調整後営業利益)	(2.4億円)	+229% → (7.9億円)	+41% → (11.1億円)
親会社に帰属する当期純利益	1.9億円	5.0億円	21.1億円

*1 FY2020はIFRSベースに修正するとともに、売上収益をネット計上したものの

*2 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の

セグメント別 業績推移

広告プラットフォーム事業は、好調に高い成長率で推移。

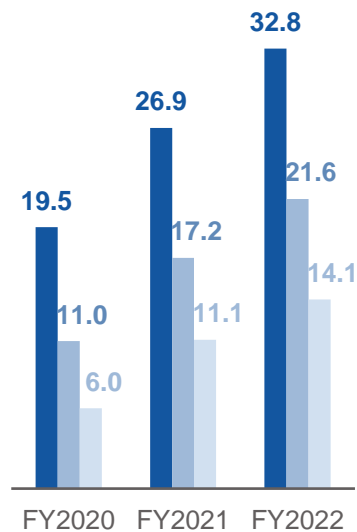
マーケティングSaaS事業は売上の成長にフォーカスし投資を継続中。

海外事業はアプリ領域の増進により大きく業績拡大。

広告PF事業

(億円)

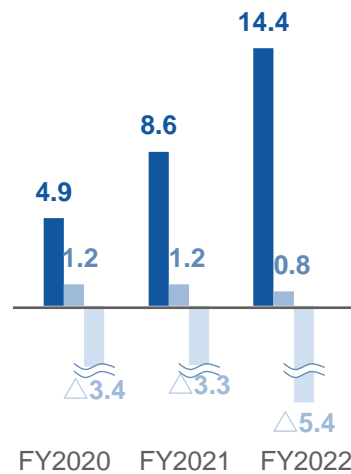
- 売上総利益
- セグメント利益
- 営業利益



マーケティングSaaS事業

(億円)

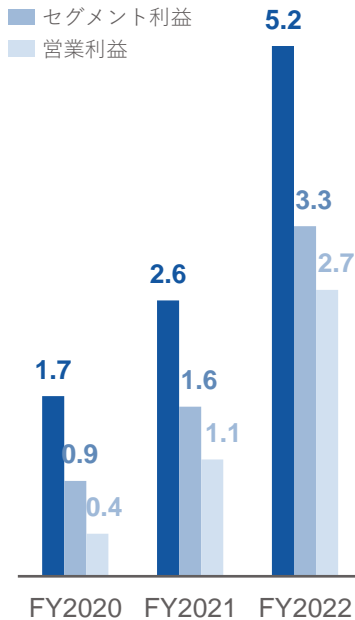
- 売上総利益
- セグメント利益
- 営業利益



海外事業

(億円)

- 売上総利益
- セグメント利益
- 営業利益



トピックス ZELTO社の子会社化

ZELTO社との技術・知見共有によるシナジー効果により、全世界のメディアに対して高品質・最先端サービスの提供を行う。なお、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。

会社概要

- 社名 Zelto, Inc.
- 代表者 Ankit Oberoi (CEO)
- 本社 米国 デラウェア州
- 設立 2014年8月4日
- 資本金 2,656千米ドル (345百万円)
- 海外拠点 インド
- 事業内容 メディア向け広告プラットフォーム

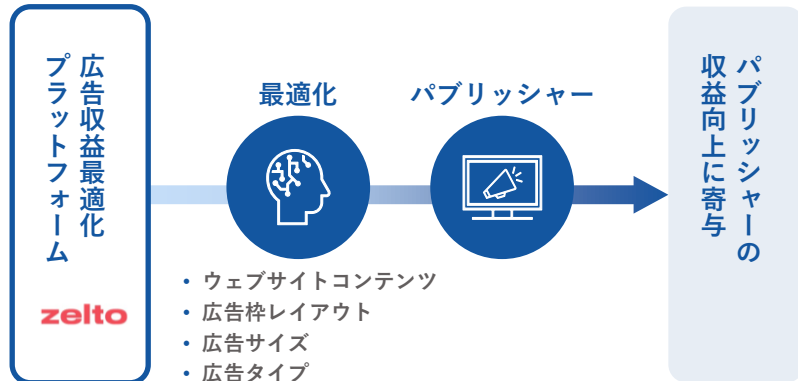


- ・ Inc.5000 「米国で最も急速成長している民間企業ランキング」154位 (2020年)
- ・ Financial Times 「米国で最も急成長している民間企業リスト」19位 (2021年)、33位 (2022年)

事業概要

2014年米国にて創業。欧米・APACエリアで事業展開しており、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 Certified Publishing Partner (GCPP)
- ・ Microsoft Acceleratorに参画



業績推移

(千米ドル)	20/12	21/12	22/12
連結売上高	5,218	10,231	9,835
連結売上総利益	4,640	9,024	8,462
連結営業利益	2,540	5,958	4,544

業績予測

(千米ドル)	24/03	25/03	26/03
連結売上高	9,337	12,956	20,221
連結売上総利益	7,511	10,736	17,324
連結営業利益	4,009	6,507	11,876

トピックス AI新会社の設立

野心的で革新的なビジョンと最新の技術力を持つ新会社「JAPAN AI」を設立し、AIを活用した企業の成長や産業の活性化に貢献。

AIを活用した事業成長と、ジェニーのAIの競争力の向上の両方を担う。

事業概要



企業へのAIの提供・
コンサルティング



GPT／大規模言語モデルを
活用したプロダクト開発



AIを活用した
新たなプロダクトや機能を
継続リリース予定

提供サービス例

2023年
4月
提供開始

社内AIアシスタントサービス 「JAPAN AI ChatTM」

高度なセキュリティを搭載しつつ、誰でも簡単に使える応答精度の高い社内AIアシスタントサービス。OpenAI社が提供する最新バージョンのAPIを搭載し、従業員の業務効率化や生産性向上を実現。

特長①



個社ごとのプロンプト支援
による応答精度の向上

特長②



安全性の確保と管理者機能
による利用モニタリング

1. 事業概要

2. FY2022 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. 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

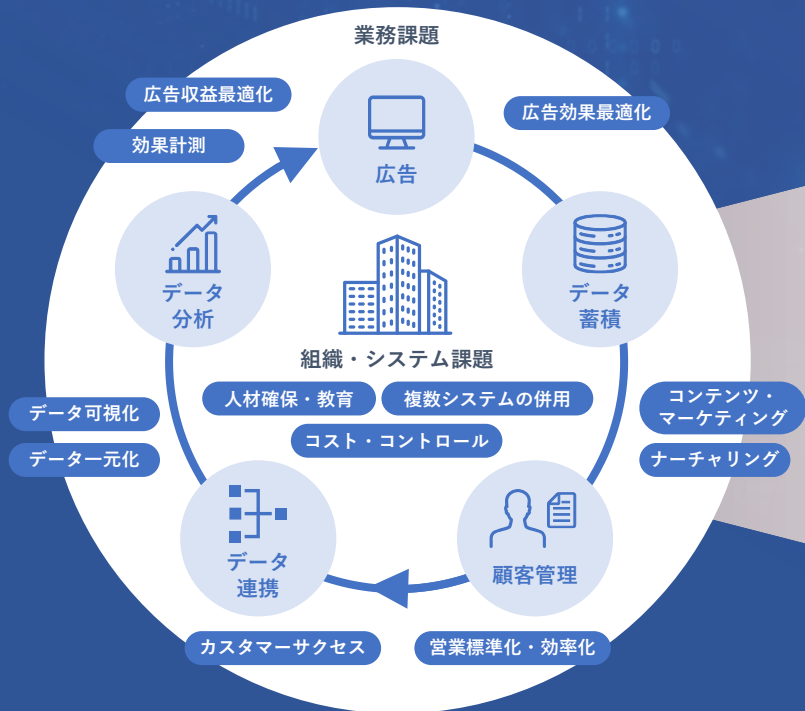
Corporate Purpose

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

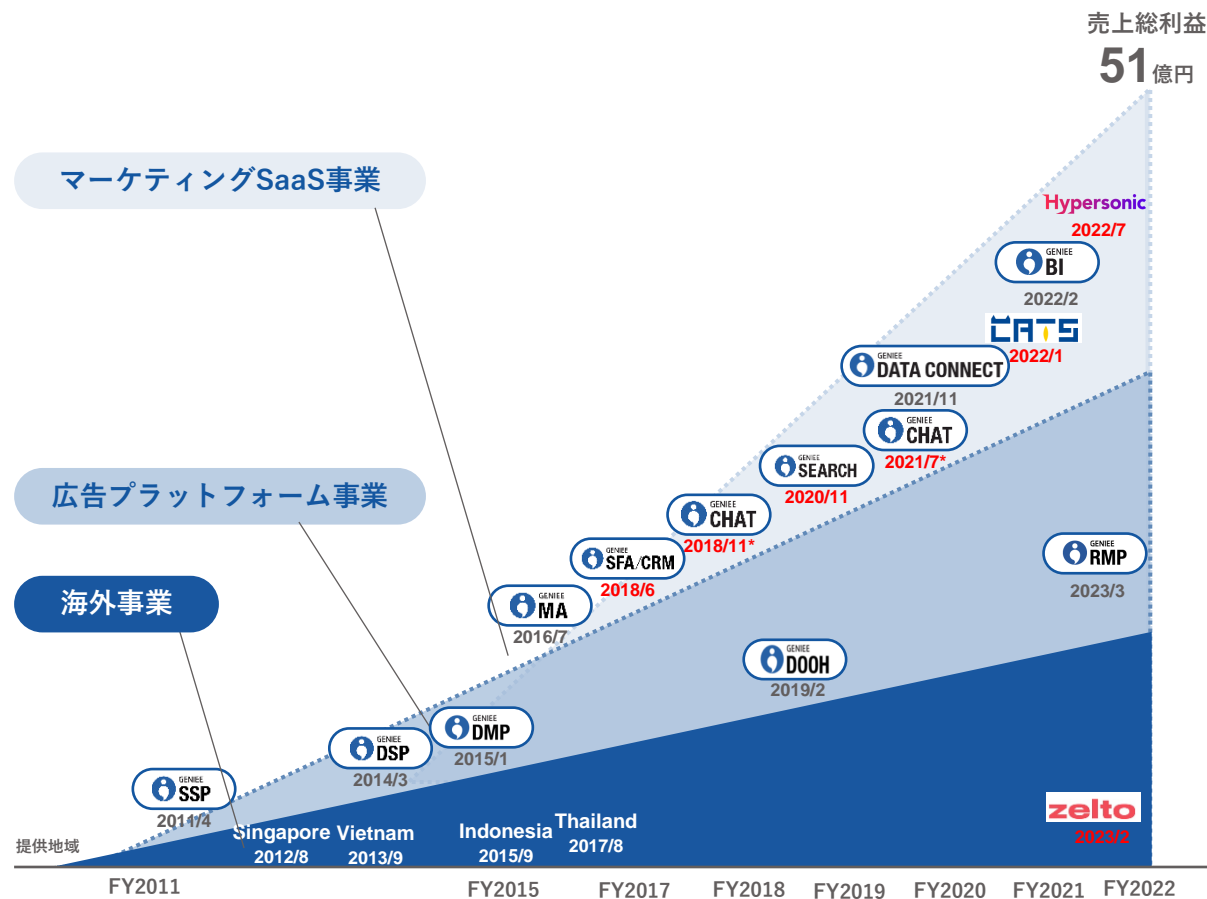
誰もがマーケティングで 成功できる世界

- ・ 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「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、2023年にZELTOを買収し、海外売上割合が大きく向上。



※ 赤字がM&Aで取得したもの。なお、GENIEE CHATの1回目の取得事業は旧Chamoで2回目は旧Engagebot。現在はCHATにブランド統合

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る。



広告



データ蓄積



顧客管理



データ連携



データ分析

広告プラットフォーム 事業



マーケティングSaaS事業



認知



サイト
訪問



比較
検討



予約
来訪



購入



再購入



解約
防止

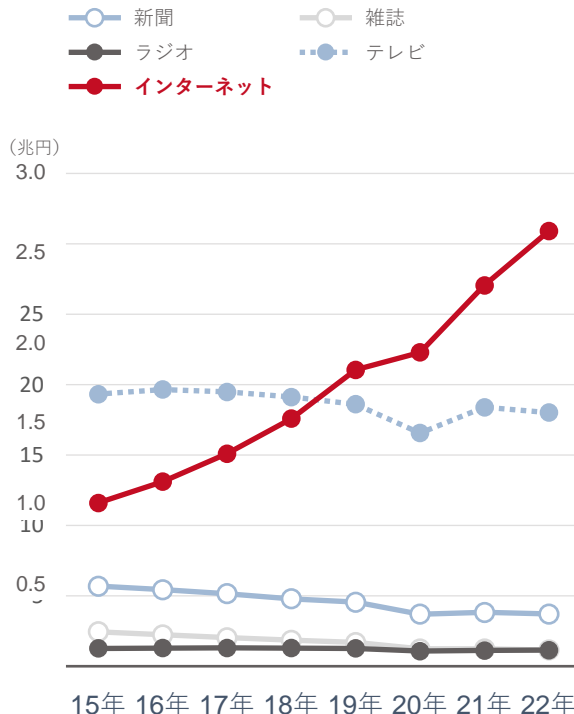


優良
顧客化

市場規模

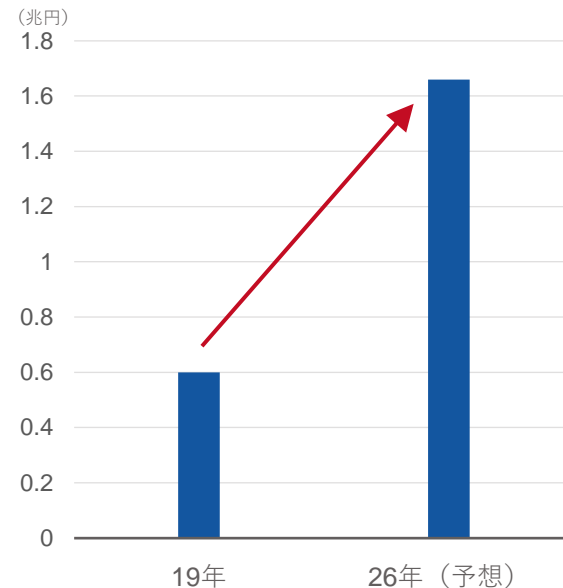
当社が事業展開するマーケティングテクノロジー業界（インターネット広告市場、SaaS市場）は、ネット環境の充実やDX市場の拡大により高成長をしている。

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 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、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事業及び海外事業(SSP)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。

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※2

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. **FY2022 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. 中長期方針



FY2022の実績

3Q決算公表時に業績予想の着地見込を上方修正したものの、4Qの広告収益単価の下落を読み切れていなかったため、着地見込を右記の通り修正。売上総利益に関しては未達で着地。

なお、ZELTOの既存持分の時価評価益と除却損等により、2023年3月31日公表の通期連結業績予想との比較では、想定通りの着地。

	FY2022 (上方修正)	FY2022 (着地見込)	FY2022 (実績)
売上収益	64.0 ~ 68.0億円	64.0億円	64.5億円
売上総利益	52.5 ~ 55.5億円	51.0億円	51.4億円
営業利益	10.5 ~ 12.5億円	24.0億円	24.5億円
(一過性損益)	-	-	(+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
(調整後営業利益)	(10.5 ~ 12.5億円)	(11.1 ~ 11.4億円)	(11.1億円)
親会社に帰属する当期純利益	7.5 ~ 10.0億円	20.0億円	21.1億円

FY2022 決算サマリ (通期)

IFRS、広告純額計上ベースでは、売上総利益はYoY37.4%増と大幅増加。全段階利益も前年同期を大きく上回り着地。

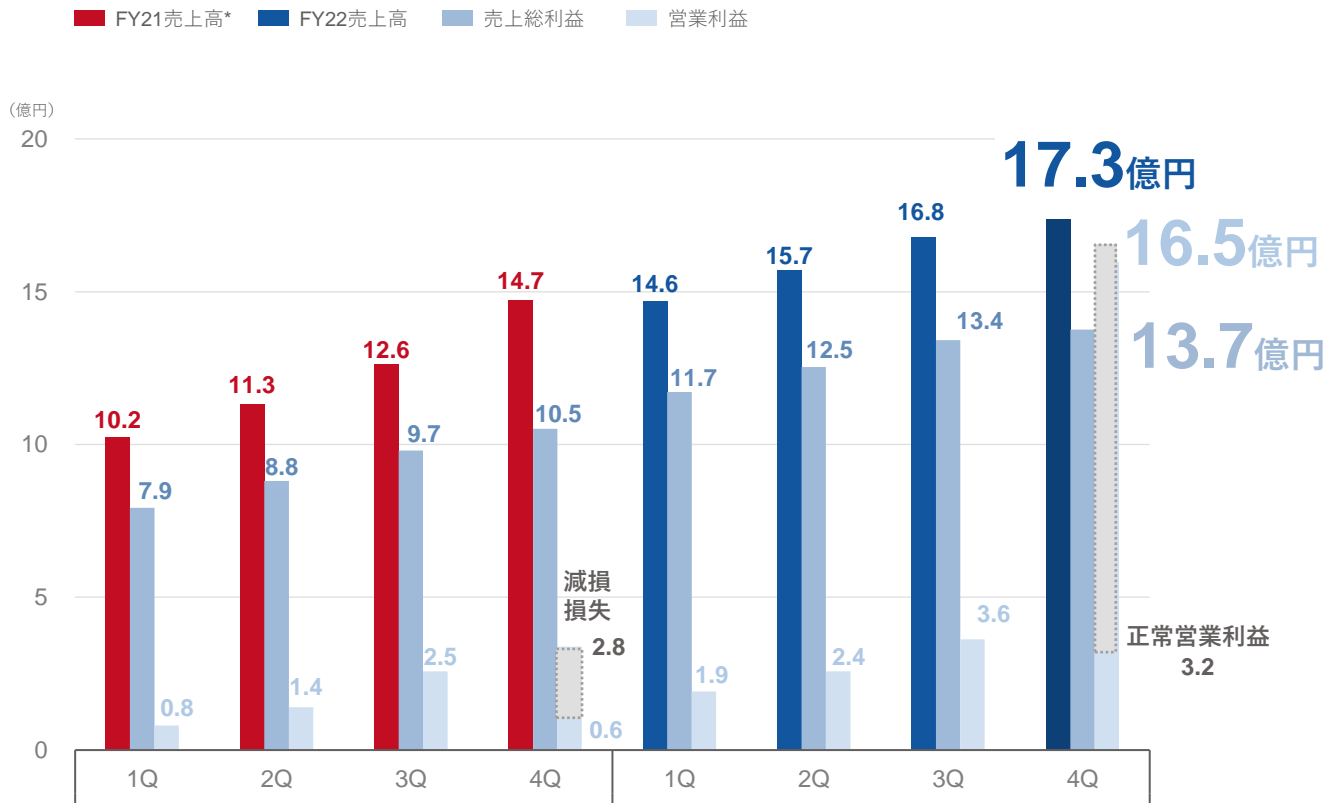
(単位：百万円)

	IFRS 広告総額計上	IFRS 広告純額計上	IFRS 広告純額計上	増減(b)-(a)		FY2022 (着地見込)
	FY2021	FY2021 (a)	FY2022 (b)	増減額	%	
				売上収益	14,399	
売上総利益	3,741	3,741	5,142	1,400	+37.4%	5,100
営業利益	588	588	2,457	1,869	+317.7%	2,400
税引前利益	717	717	2,279	1,562	+217.7%	2,200
当期利益	539	539	2,110	1,571	+291.2%	2,000
親会社株主に帰属 する当期純利益	500	500	2,114	1,614	+322.4%	2,000

FY2022 四半期毎業績

広告プラットフォーム事業は季節性があり、3Qと4Qが繁忙期。

4Qの営業利益はZELTOの既存持分時価評価益やソフトウェアの除却損等の一過性損益13.3億が発生するも、4Qにおける米国のリセッションや2023年3月の広告プラットフォーム事業における収益減退の影響を受け、営業利益水準は3Qよりも低い3.2億円の水準に着地。



* FY2021の数値は、IFRS、広告売上純額計上にて算出

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

38.9億円

セグメント利益

21.6億円

参考 営業利益 **14.1**億円

- リテールメディア向け収益最大化プラットフォーム「GENIEE RMP」の提供を開始
- ECサイトやオンラインサービスを中心に事業を拡大新規媒体の開拓及び得意領域におけるシェアの拡大。

マーケティング
SaaS事業

売上高

19.6億円

セグメント利益

0.8億円

参考 営業損失 **5.4**億円

- GENIEE CHAT は、ChatGPTを用いたメッセージ自動作成機能のサービス提供開始
- GENIEE SFA/CRMは、クラウド型コールセンターシステム「BIZTEL」との連携や機能強化。
- GENIEE CHATは、Engagebotの提供先が拡大し、売上が伸長。

海外事業

売上高

5.9億円

セグメント利益

3.3億円

参考 営業利益 **2.7**億円

- Zelto完全子会社化
- リセラー及びパートナーシップにより成長。
- アプリ領域の拡大による増進

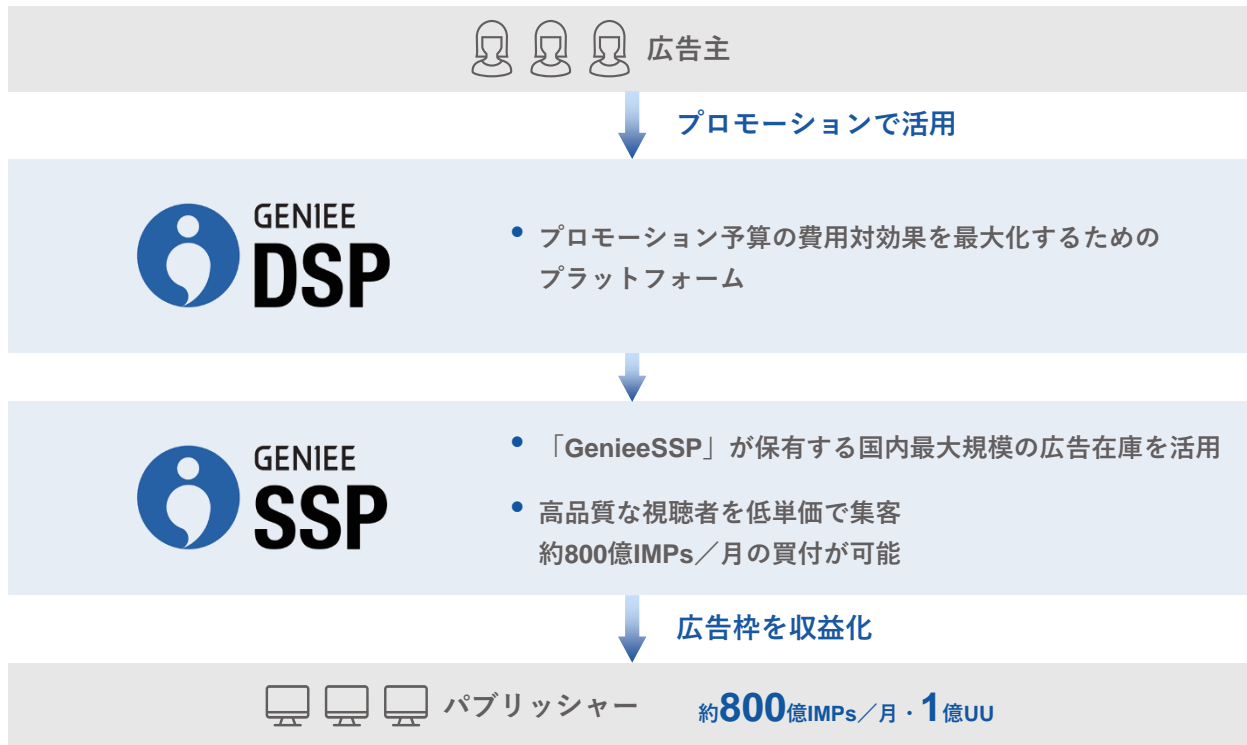
1. 事業概要
2. FY2022 業績
- 3. 広告プラットフォーム事業**
4. マーケティングSaaS事業
5. 中長期方針



広告プラットフォーム 事業

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

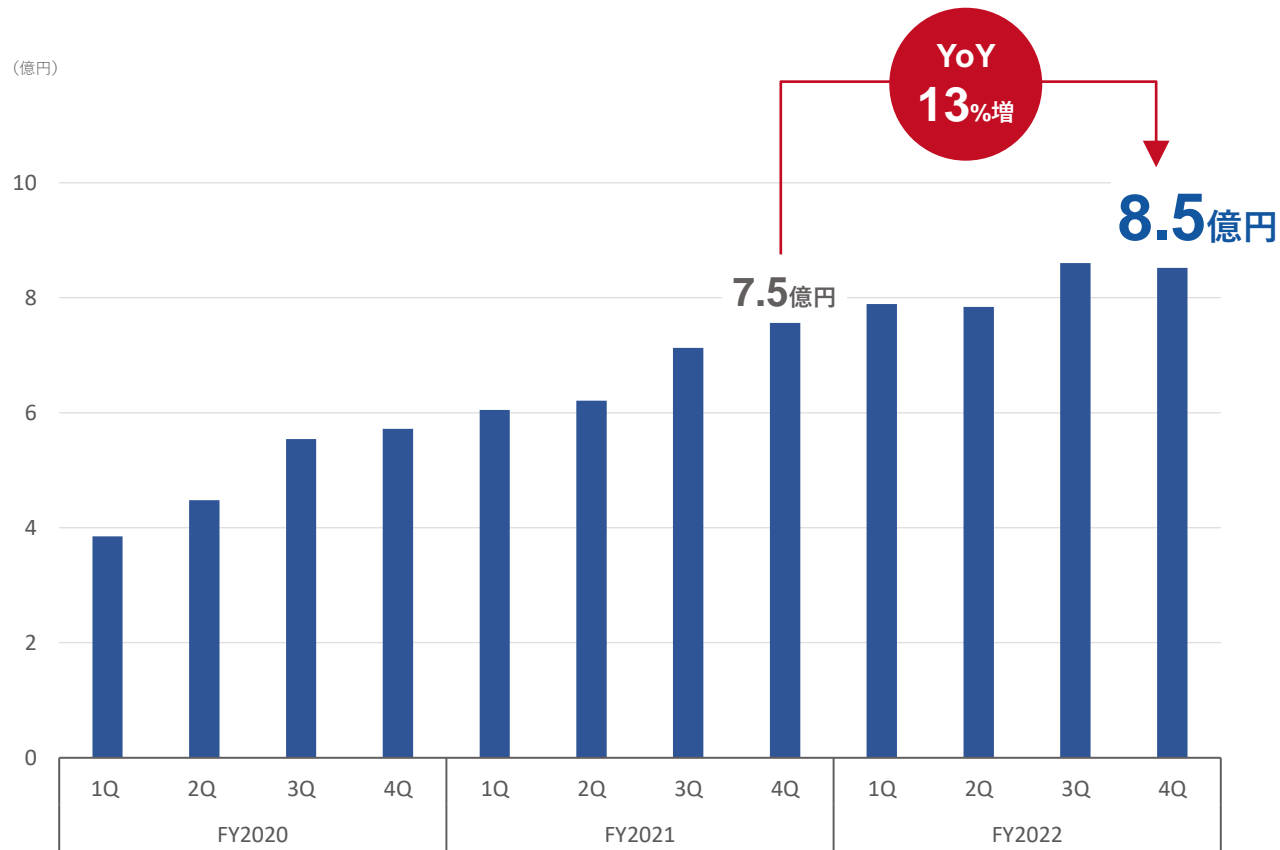


広告プラットフォーム 事業 売上総利益推移

サプライサイド・デマンドサイド共にさらにシェアを拡大。

2023年3月の広告プラットフォーム事業における収益減退の影響を受け、広告プラットフォーム事業の売上総利益は前年同期比13%増で着地。

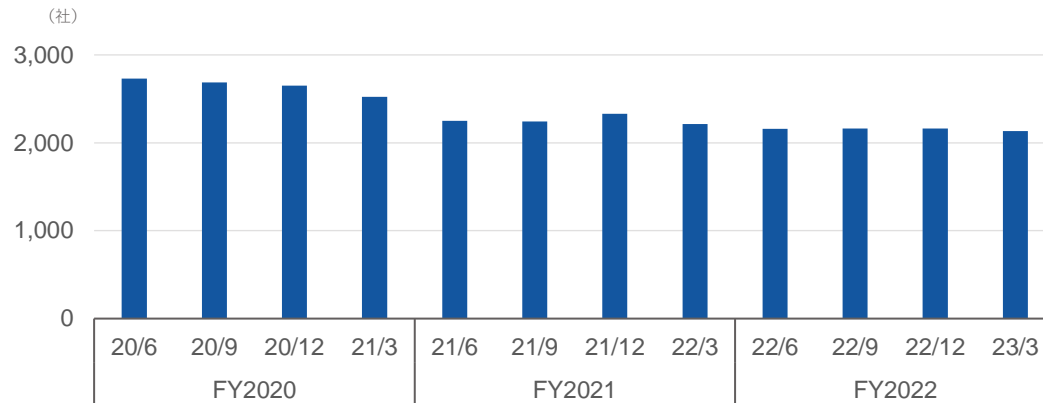
なお、通期広告プラットフォーム事業の売上総利益はYoYで22%増。



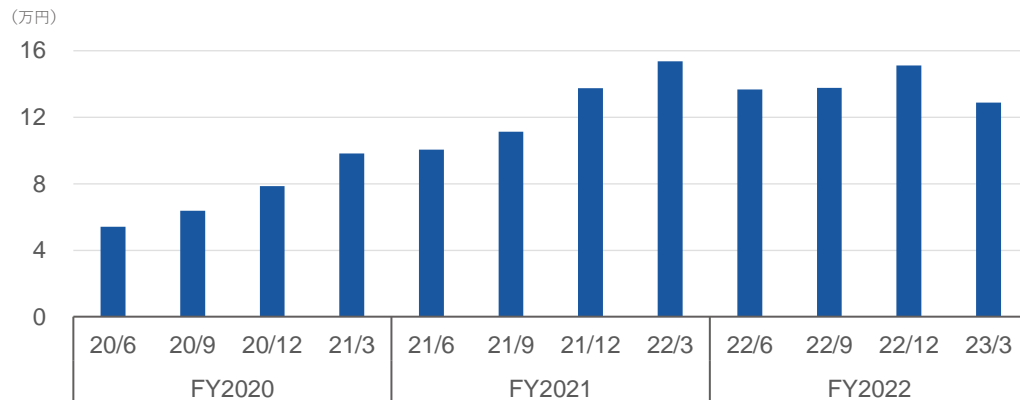
広告プラットフォーム 事業 KPI

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^(*)



(*)純額（ネット）計上の数値で算出。

1. 事業概要
2. FY2022 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. 中長期方針

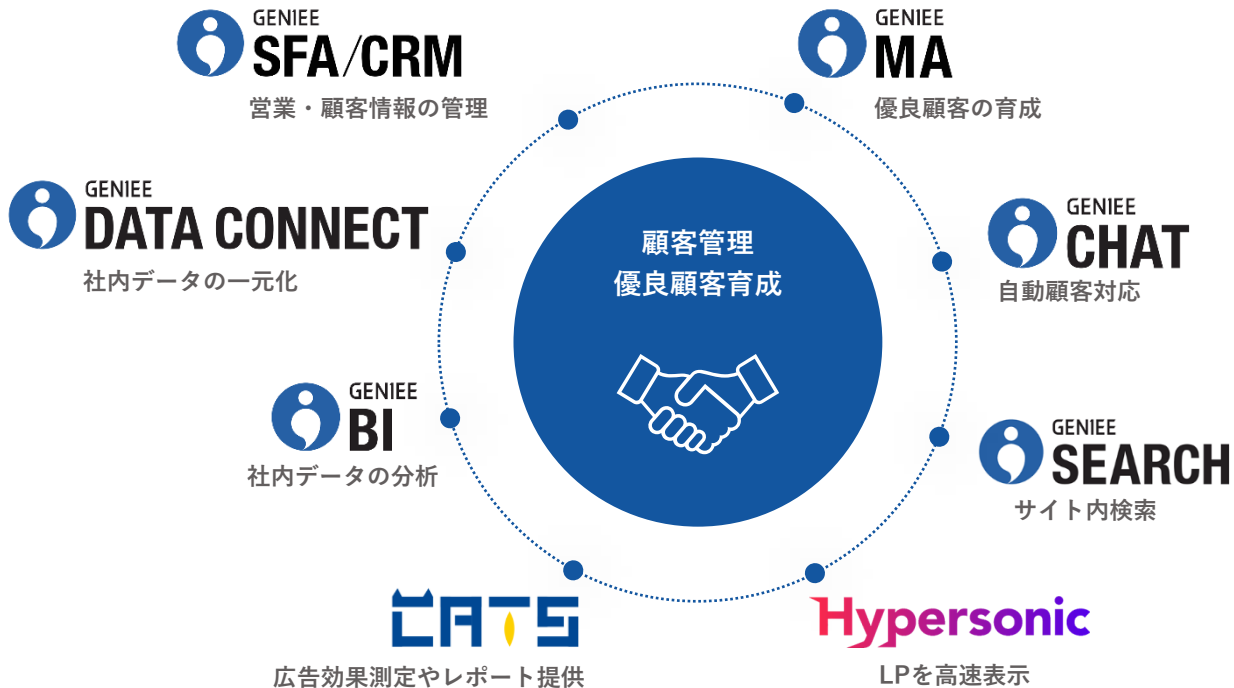


マーケティングSaaS 事業

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



マーケティングSaaS 事業ハイライト

売上収益、ARRは前年同期比と比較して大きく成長。

他方、2023年3月のARPAは、前年同期に大きな初期費用が生じたこと、エンタープライズ領域の顧客が増加したため、前年同期比で単価はやや減少。

通期売上収益／前年同期比成長率

1,961百万円／**+66.7%**

売上総利益率

73.6%

セグメント損益

85百万円

リカーリング比率^(*1)／前年同期比成長率

81.4%／**+4.2**ポイント

ARR／前年同期比成長率

1,940百万円／**+97.8%**

ARPA／前年同期比成長率

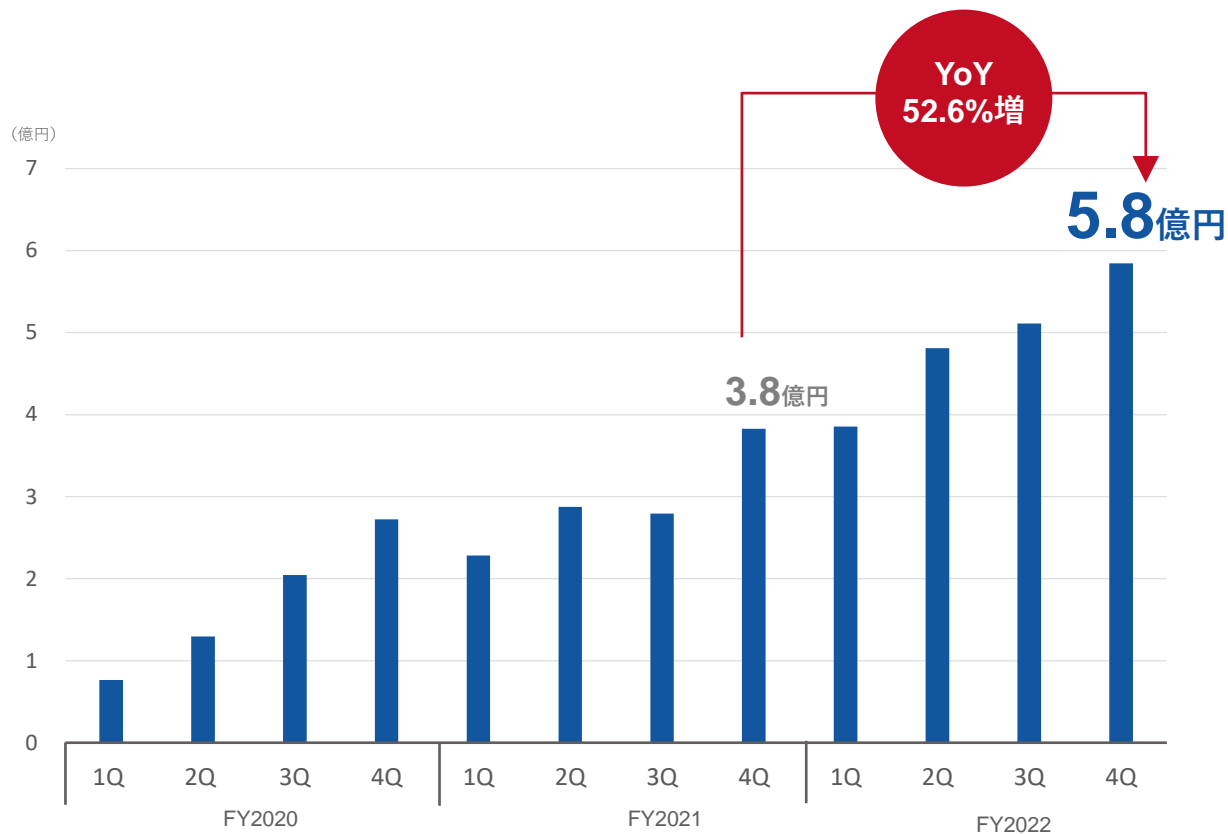
17,617円／**▲9.1%**

(*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

売上収益はアカウント数が増加し前期比52.6%増加。

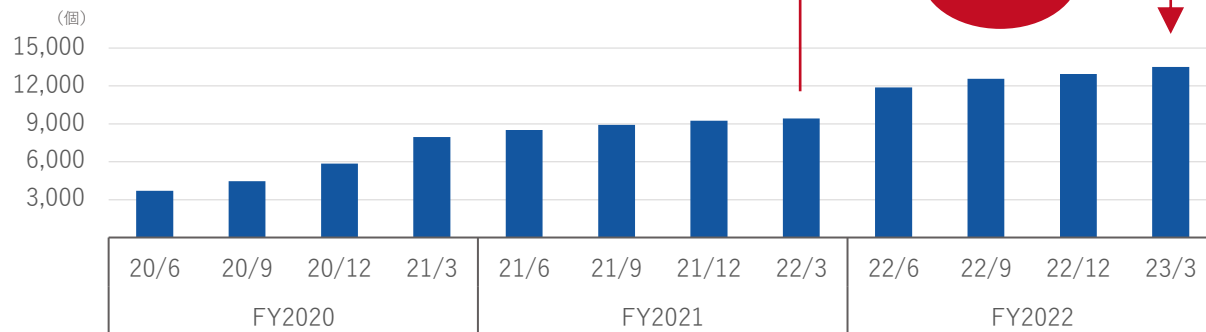
四半期ベースで売上高は過去最高を更新。



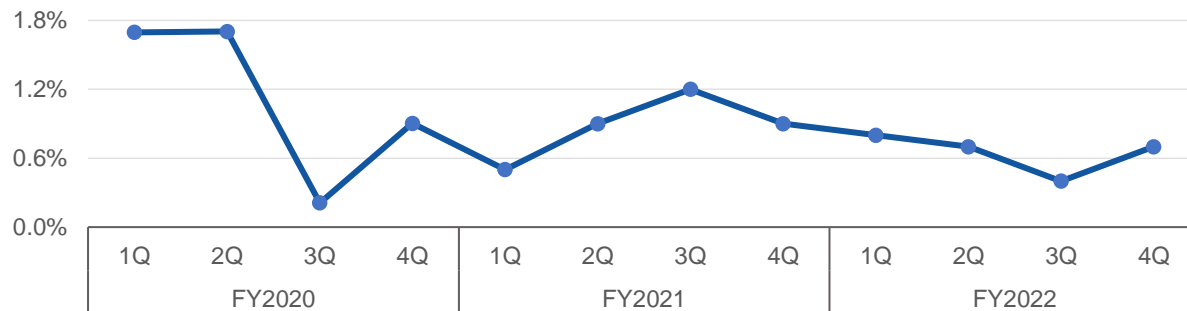
マーケティングSaaS 事業 KPI

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、プロダクト及びカスタ
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

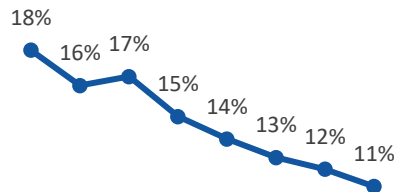


* アカウントの3か月平均解約率

マーケティングSaaS 事業における販管費 の売上に対する比率

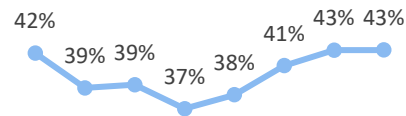
- R&Dに関しては、MRRの増加により徐々に減少傾向。
- ビジネスサイドのメンバーの増員によりFY2022のS&M比率は上昇傾向。
- コーポレートスタッフの増加によりG&Aも増加傾向。

R&D^(*)(^{(*)2})



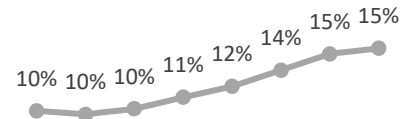
1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
FY2021				FY2022			

S&M^(*)(^{(*)3})



1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
FY2021				FY2022			

G&A^(*)(^{(*)4})



1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
FY2021				FY2022			

(*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件数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件数や関連経費等の合計。

(*4)General and Administrativeの略称。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件数や関連経費及び共通費等の合計。

ChatGPTを用いたメッセージ自動作成機能をリリース



マーケティング活動をソフトウェアに
置き換えるプロダクト構想を推進



チャット型Web接客プラットフォームを提供



カゴ落ちユーザーにリマインドメッセージを自動作成する

Chat GPTメッセージ作成機能を開発

メッセージの作成にかかるコストを1/3に削減することが可能に

リテールメディア向け収益最大化プラットフォーム「GENIEE RMP」の提供を開始



マーケティング活動をソフトウェアに
置き換えるプロダクト構想を推進



リテールメディアにおける
広告出稿・配信機能を提供



小売・EC事業者の収益最大化・メーカーの広告効果最大化を実現

1. 事業概要
2. FY2022 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. 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。

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く。

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

新中期経営計画 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む。

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く。

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く。

国内

海外

事業戦略

広告PF事業

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

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

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

- 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

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

新規
事業

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

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

新中期経営計画 数値目標

米国のリセッションの影響を考慮し、FY2023については、国内外のサプライサイドのビジネスは現実的な計画とした。

FY23は、国内海外のアドテックビジネスの再強化、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。

FY2025は、オーガニックでの達成を目指しつつ、協業・M&Aあらゆる選択肢を活用していく。

	FY2023 (計画)	FY2025 (計画)
売上収益	96 億円	162 ~ 202 億円
売上総利益	78 億円	132 ~ 164 億円
営業利益	20 億円	45 ~ 55 億円
親会社に帰属する 当期純利益	15 億円	30 ~ 37 億円

() 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

売上収益はYoY50%、売上総利益はYoY52%の増加で高成長を維持。

広告PF事業については、2023年4月以降の広告収益単価減退の影響も見込むも、全体としては、新領域拡大や既存領域のシェア拡大による収益を拡大する見込み。

マーケティングSaaS事業については、プロダクト競争力を高めるために開発投資を継続するとともに、ROIの高いマーケティング施策に注力し、代理店を強化することでエンタープライズ領域の顧客を拡大しMRRの増進を目指す。

(単位：百万円)

	FY2022 (着地見込)	FY2022 (実績)	FY2023 (計画)
売上収益	6,400	6,455	9,661
広告PF事業	3,900	3,918	4,819
マーケティングSaaS事業	1,950	1,976	3,173
海外事業	750	783	1,686
(調整額)	△200	△223	△20
売上総利益	5,100	5,142	7,804
セグメント利益	2,400	2,457	2,006
広告PF事業	2,150	2,163	2,683
マーケティングSaaS事業	80	85	608
海外事業	300	338	700
(全社・消去等)	△130	△131	△1,985
営業利益	2,400	2,457	2,006
広告PF事業	1,400	1,417	1,697
マーケティングSaaS事業	△550	△545	△260
海外事業	250	273	588
(調整額)	1,300	1,312	△18
税引前利益	2,200	2,279	1,912
親会社の所有者に帰属する当期利益	2,000	2,114	1,506

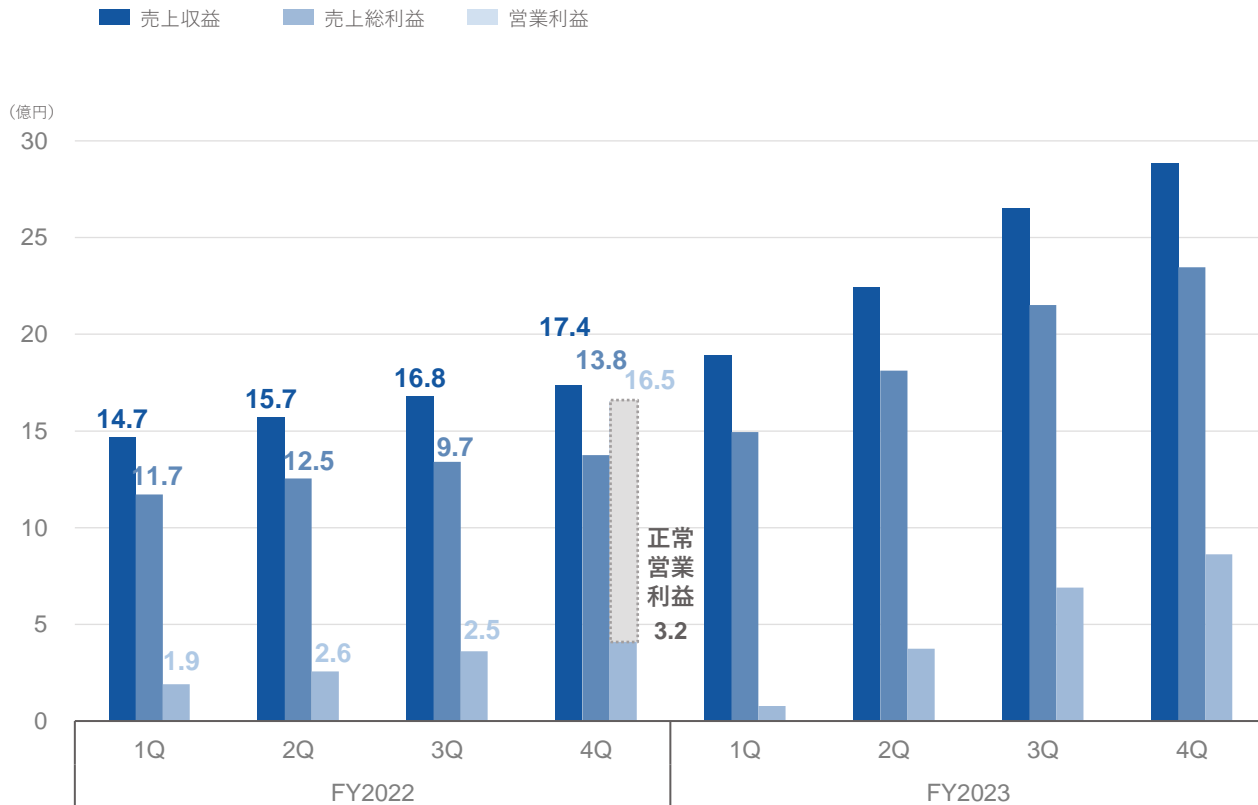
* FY2023 (予想) 1株当たり当期利益 83.82円

FY2023 四半期毎業績予想

売上収益及び営業利益は今期も大きく増進。

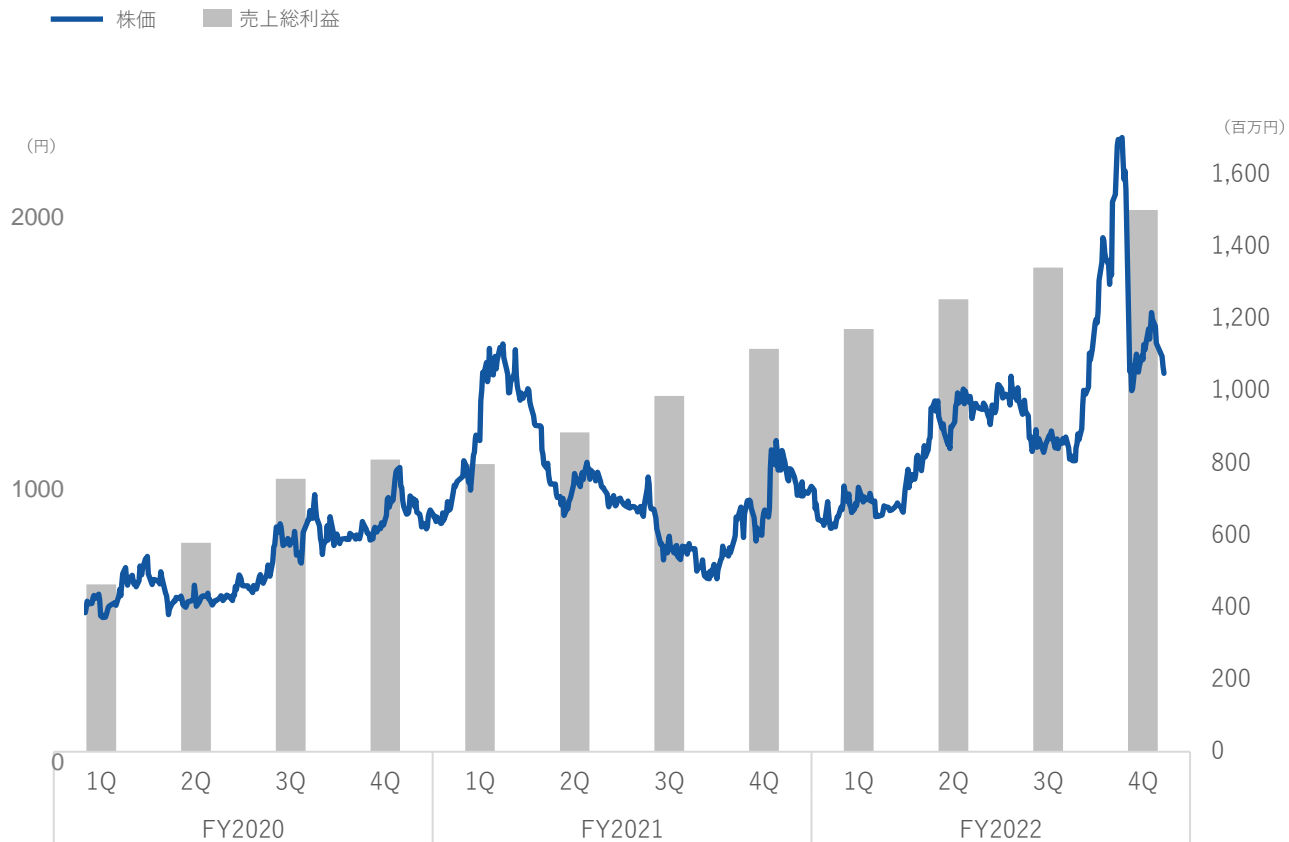
収益に季節性があり、3Q・4Qの繁忙期に収益が拡大する計画。

なお、FY2023の1Qにおける広告プラットフォーム事業及びマーケティングSaaS事業の推進メンバーの採用増（人件費及び採用費増）により営業利益が前年同期と比較して減少する想定。



株価の推移

株価：5月10日時点 1,426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

IFRS適用の影響 (再掲)

国際的な比較可能性の向上および国際市場での資本調達や業務拡大を見据え、IFRS（国際財務報告基準）の適用を決定。

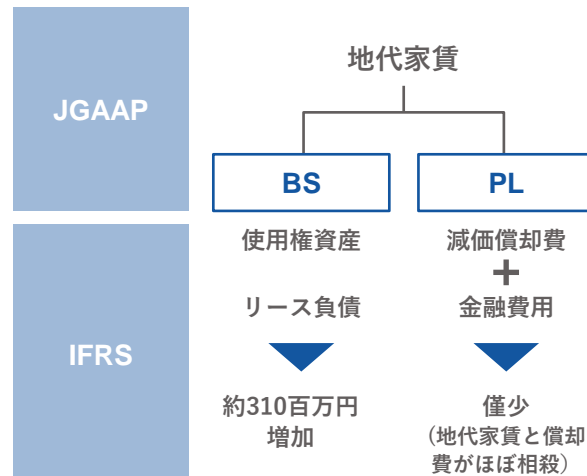
業績への主な影響

のれん償却費

M&Aの結果生じたのれん償却費が償却対象外
(顧客資産などの無形資産は償却対象)

$$\begin{array}{rcccl} \text{IFRS} & = & \text{JGAAP} & + & 184\text{百万円} \\ \text{営業利益} & & \text{営業利益} & + & \text{のれん償却費} \end{array}$$

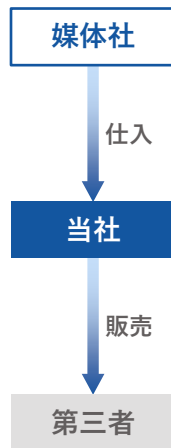
地代家賃



広告プラットフォーム 事業の売上を純額計上 に変更（再掲）

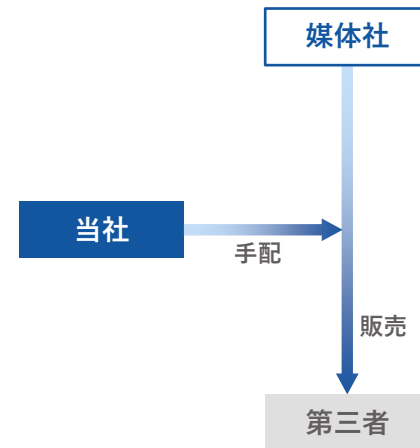
FY2021のブランド統合に伴う広告プラットフォーム事業の取引実態及び利用規約の変更により、FY2022より広告プラットフォーム事業の売上の純額計上に変更

FY2021までの取引スキーム



- 当社が広告掲載枠を仕入れ、第三者に対して広告掲載枠販売の履行責任を負担
- 媒体社から仕入れた広告掲載枠の在庫リスクを保有

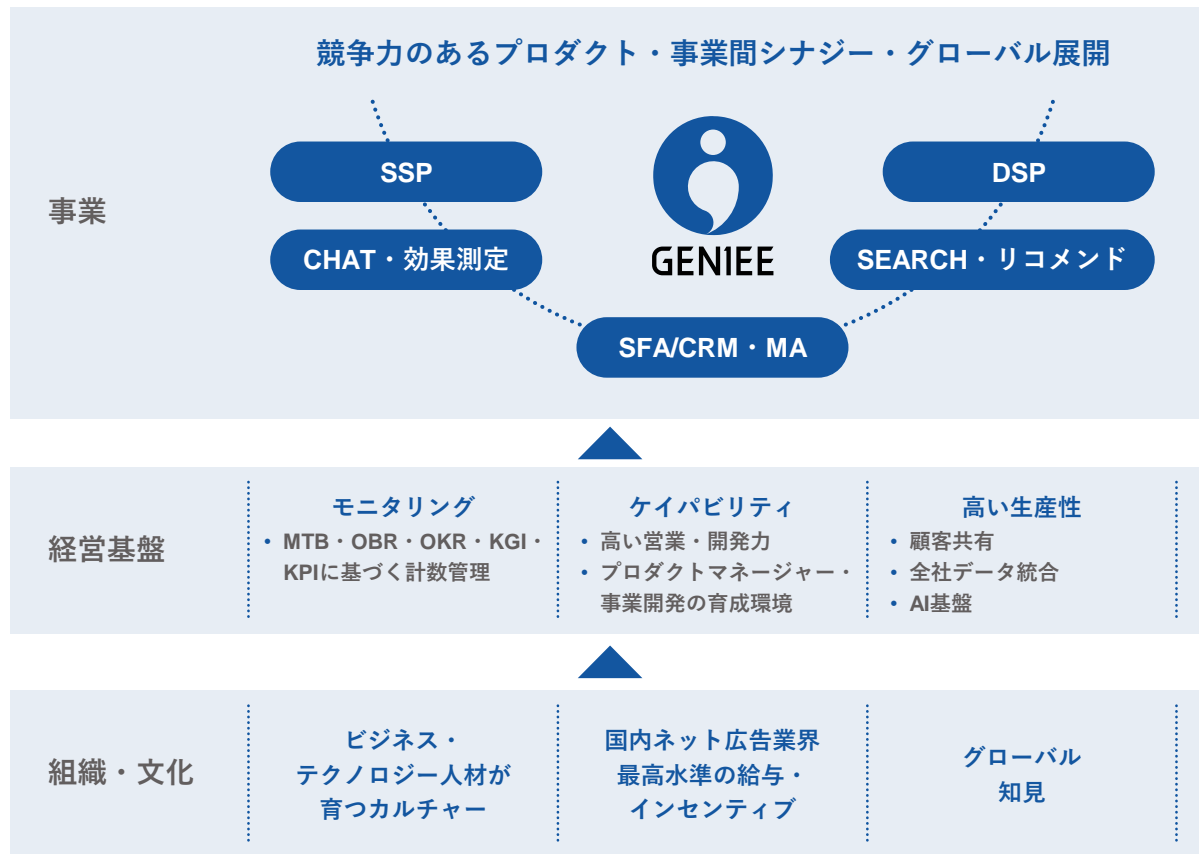
FY2022以降の取引スキーム



- 第三者が広告掲載枠を直接仕入れるため、当社は広告掲載枠販売の履行責任を負担せず
- 上記のため、当社は広告掲載枠の在庫リスクを保有せず

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。



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。

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

ビッグデータ／テクノロジー

ビッグデータ処理技術

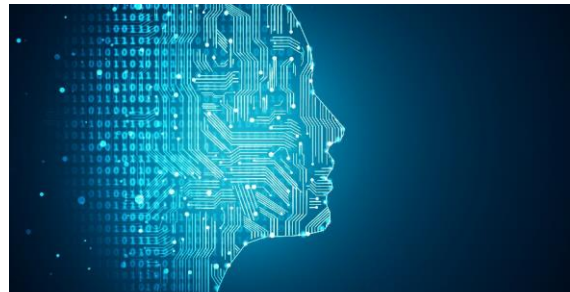
1秒間に数十万リクエストが可能な 高難度のデータ処理技術



- 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、製品の付加価値向上に活用され、製品のクロスセルを推進し社単の向上につながる。

顧客資産／データ

月間広告表示回数

アクティブ取引社数

600億 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



ビジネス戦略

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



ビジネス戦略

流入数が右肩上がり。2年間コンテンツマーケティング…



MA

SFA・MA・CRMは何か違う？特徴や機能、導入事例までご紹介



MA

MAとCRMの違いは決定的！どちらも重要な理由を徹底解説

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く。

アジア展開

80 billion

Impressions
Managed per month

+4

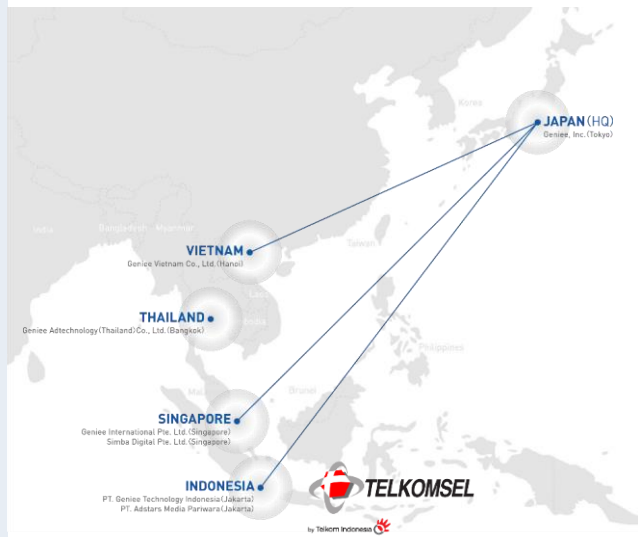
International
Offices (JP HQ)

10,000+

Active
Publishers globally

50,000+

Campaigns
managed per month
globally



インドネシア No. 1 携帯キャリア

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

高い顧客価値をもったプロダクトとそれを生み出す技術開発力 (テクノロジー事業を複数高成長させる若手幹部)



広告PF事業 (サプライサイド)

上級執行役員
サプライサイド事業本部 CEO
磯部 勇太

2016年4月株式会社ジーニーへ入社。資本提携先であるソフトバンク株式会社へ出向。帰任後はサプライサイド事業の最年少セールスマネージャーを経て、2022年10月サプライサイド事業本部COO、新規事業のDOOH事業部COO就任。2023年4月上級執行役員、サプライサイド事業本部CEOに就任。



マーケティングSaaS事業 (CHAT)

上級執行役員
CVG事業本部 CEO
水野 敦昭

大手IT企業で新規事業の立ち上げを行う。2011年4月株式会社ジーニーへ入社。創業期よりアドプラットフォーム事業、人事部、マーケティングテクノロジー事業部を経て、2021年8月完全子会社となった株式会社REACT代表取締役就任。2022年4月CVG事業本部CEO就任、2023年4月上級執行役員就任。



広告PF事業 (デマンドサイド)

上級執行役員 CSO
デマンドサイド事業本部 CEO
ビジネスサーチテクノロジー株式会社 取締役 (予定)
石崎 泰洸

慶応義塾大学卒業後、GMOアドパートナーズ株式会社へ入社。その後、複数のスタートアップ事業の立ち上げを行い、2018年独立。2021年株式会社ジーニーへ入社。2022年10月執行役員就任、2023年4月上級執行役員、デマンドサイド事業本部CEOに就任。



マーケティングSaaS事業 (SFA/CRM)

上級執行役員
SFA/CRM事業本部 CEO
大橋 弘崇

北海道大学卒業後、ネット広告代理店で複数の新規事業の立ち上げを行う。2016年に株式会社ジーニーへ入社。2018年1月アドテクノロジー事業プロダクト企画部マネージャー、2019年4月プロダクトマネジメント管掌執行役員CPO、2022年4月SFA/CRM事業CEO就任。2023年4月上級執行役員就任。

会社概要

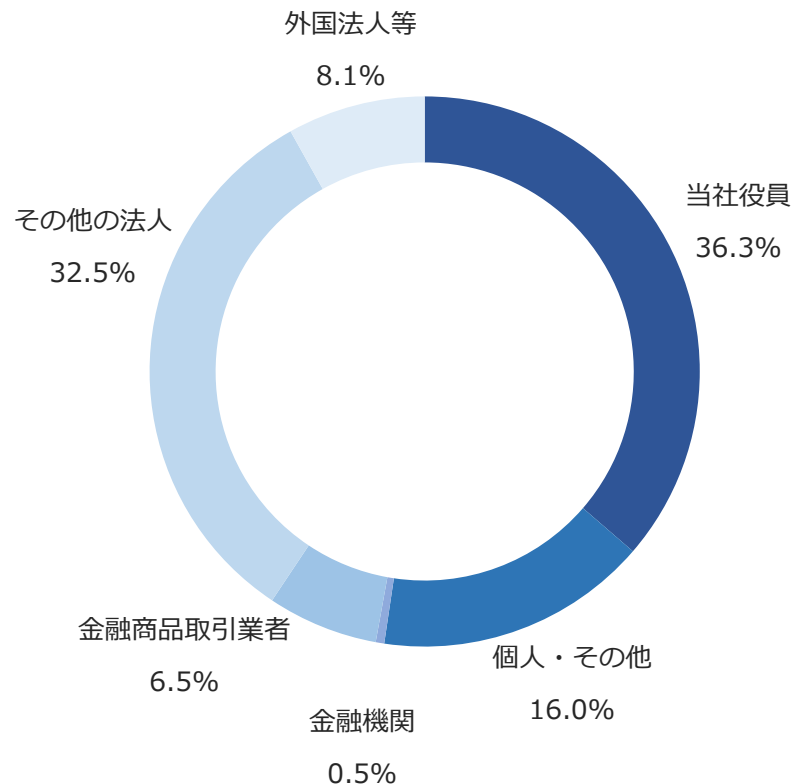
社名	株式会社ジーニー (Geniee, Inc.)	従業員数	592名 (連結、2023/3末現在)
事業内容	広告プラットフォーム事業 マーケティングSaaS事業 海外事業	設立年月日	2010年4月14日
所在地	東京都新宿区西新宿6-8-1 住友不動産新宿オークタワー6階	資本金	1,549百万円
代表者	代表取締役社長 工藤 智昭	決算期	3月
役員	取締役 川崎俊介 町田 紘一 (社外) 取締役・監査等委員 鳥谷 克幸 (常勤・社外) 轟 幸夫 (社外) 佐々木 義孝 (社外)	グループ会社	ビジネスサーチテクノロジー株式会社 株式会社REACT CATS株式会社 Hypersonic株式会社 Zelto, Inc. 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（2023/3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	36.26
ソフトバンク株式会社	5,625,000	31.16
ナイス・サティスファイ	402,000	2.22
株式会社SBI証券	395,678	2.19
吉村 卓也	385,300	2.13
岡三証券会社	311,000	1.72
株式会社ジーニー	310,676	1.72
MSIP CLIENT SECURITIES	241,200	1.33
ゴールドマンサックス インターナショナル	237,200	1.31
廣瀬 寛	226,500	1.25

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。