



成長可能性に関する説明資料

株式会社ジーニー
(東証マザーズ : 6562)

2017年12月18日

1. 会社概要
2. 事業内容
3. 特徴・強み
4. 市場環境
5. 業績
6. 成長戦略

1. 会社概要



| | |
|--------|--|
| 社名 | 株式会社ジーニー (Geniee, Inc.) |
| 事業内容 | アド・プラットフォーム事業、マーケティングオートメーション事業 |
| 所在地 | 東京都新宿区西新宿7-20-1 住友不動産西新宿ビル25F |
| 設立年月日 | 2010年4月14日 |
| 代表者 | 代表取締役社長 工藤 智昭 |
| 役員 | <p>取締役 廣瀬 寛 遠藤 雅宏 那珂 通雅 (社外、独立役員) 藤平 大輔 (社外)</p> <p>監査役 鳥谷 克幸 (常勤・社外、独立役員) 青木 理恵 (常勤・社外) 後藤 文明 (社外、独立役員) 吉澤 尚 (社外) 轟 幸夫 (社外、独立役員)</p> |
| 従業員数※ | 235名 国内：149名、海外：86名 (連結、2017年9月30日現在) |
| 資本金 | 1,387百万円 (2017年12月18日現在) |
| 決算期 | 3月 |
| グループ会社 | <p>Geniee International Pte., Ltd. (シンガポール) Geniee Vietnam Co., Ltd. (ベトナム) PT. Geniee Technology Indonesia (インドネシア) Geniee Adtechnology (Thailand) Co., Ltd. (タイ) PT. Adstars Media Pariwara (インドネシア)</p> |

※ 派遣社員・業務委託の人数は含みません。

社名の由来

genie（願いを叶える魔法の精/魔人） × genius（天才）

“Any sufficiently advanced technology is indistinguishable from magic.—十分に高度な技術は、魔法と区別がつかない。
—” 20世紀を代表するSF作家 Arthur C. Clarkeの言葉です。

また、天才とは“科学・芸術などで独創性を発揮するタレント（才能）”を意味します。

わたしたちは「最先端の技術を使って新たな価値を創造し、世界を変える会社になりたい」という思いを含め、ジーニー/GENIEEという社名を付けました。

理念/ミッション

アドテクノロジーで世界を変える。

ジーニーのミッションは、日本が誇る優れた技術力を背景に、独自のテクノロジーで、広告業界やユーザーの情報環境を変革していくことです。現在、IT業界の技術やサービスは、多くが米国発です。しかし、日本やアジアの国々の企業や人々にとって、それらは必ずしも良いものではありません。ジーニーは、顧客の収益最大化を追求し、日本発のテクノロジーで世界を変えていきます。



代表取締役社長 工藤 智昭

早稲田大学理工学部情報学科で充足可能性問題（AI）の研究の傍ら、インターネット広告ベンチャーの起業と経営を経験
卒業後、リクルートに入社。ネット広告新規事業の責任者を4年間務め10億規模へ拡大。
2010年4月、ジーニーを設立。2014年、ソフトバンクアカデミアに入学。



取締役 廣瀬 寛

京都大学経済学部卒業後、リクルートメディアコミュニケーションズに入社し、地域アドネットワーク事業のアライアンスを担当。アドネットワーク、オーディエンスネットワークの商品開発に携わる。
2011年10月より当社取締役に就任。アド・プラットフォーム事業の責任者を務める。



取締役 遠藤 雅宏

横浜国立大学経済学部卒業後、証券会社にて経理・予算策定を担当。GMOインターネット証券取締役として経営管理部門のマネジメント等を行う。2015年に当社へ入社し、2016年1月取締役に就任。管理部門の責任者を務める。



CTO 篠塚 英伸

東京大学環境科学部卒業後、日本電気、インクスを経て、2012年に当社へ入社。開発マネージャーとしてGenieeSSPを0から作り上げ、現在CTOを務める。



CIO 大塚 雅史

ヤフーにてインタレストマッチの開発に従事。その後、Inmobi JapanにてモバイルのSSPプロダクトマネージャーを務める。2012年に当社へ入社。現在、経営情報システム開発部部長。



VP of Engineering 柴戸 純也

大手IT企業を経て、アルディートにて執行役員としてWebサービス・アプリの開発に従事。2016年に当社へ入社し、現在、アド・プラットフォーム事業とマーケティングオートメーション事業の開発部長を務める。



技術顧問 上田 学

米Google社にて、Google Mapsの開発へ参加。その後、米Twitter社にてディレクターを務め、独立。現在、スタートアップ企業のCEOとしてクラウド・プラットフォームの開発を行う。

- 2010年4月設立。以来、事業領域と提供地域を拡大し、順調に売上高が増加
- 2016年3月期、主力事業「GenieeSSP」が国内トップクラスの規模へ

〈売上高の推移〉

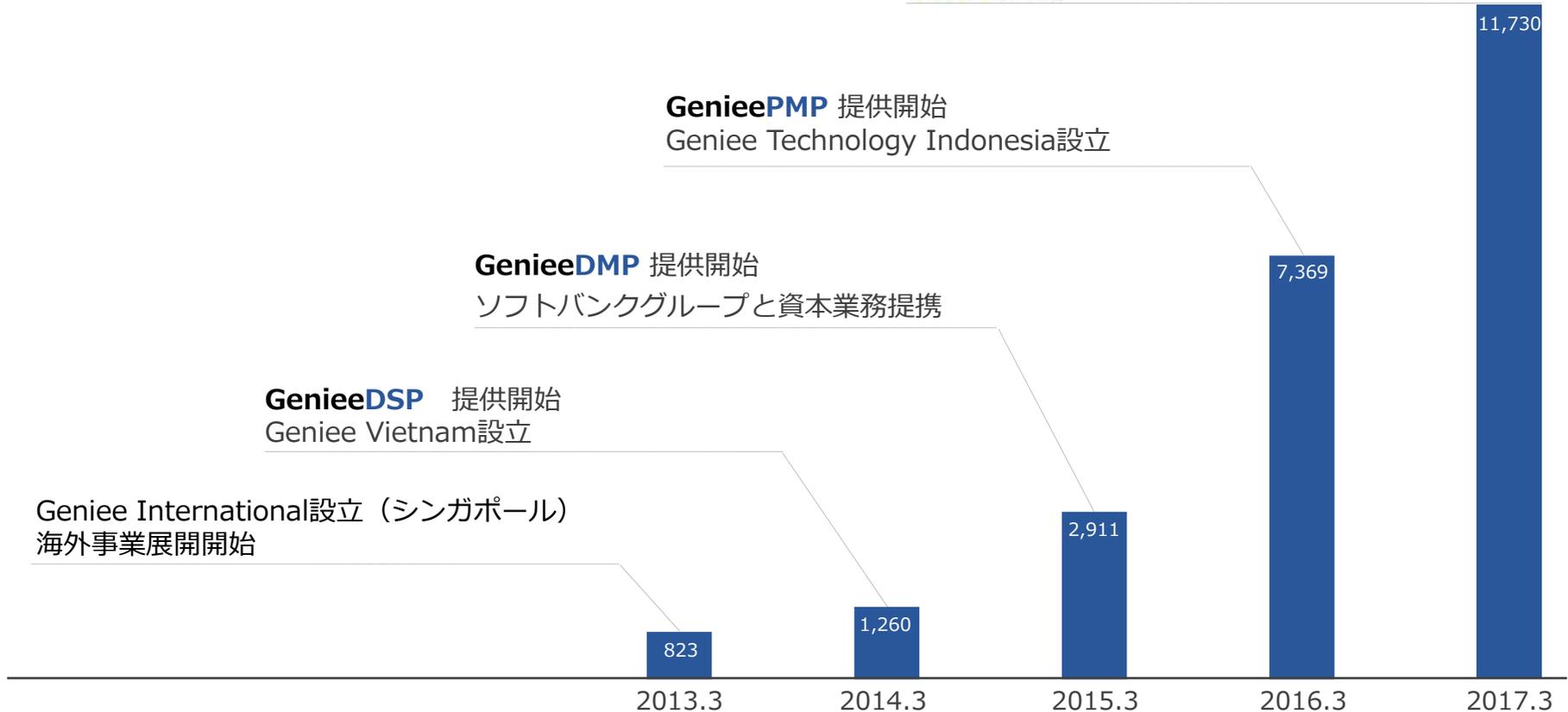
MAJIN 提供開始

GenieePMP 提供開始
Geniee Technology Indonesia設立

GenieeDMP 提供開始
ソフトバンクグループと資本業務提携

GenieeDSP 提供開始
Geniee Vietnam設立

Geniee International設立（シンガポール）
海外事業展開開始

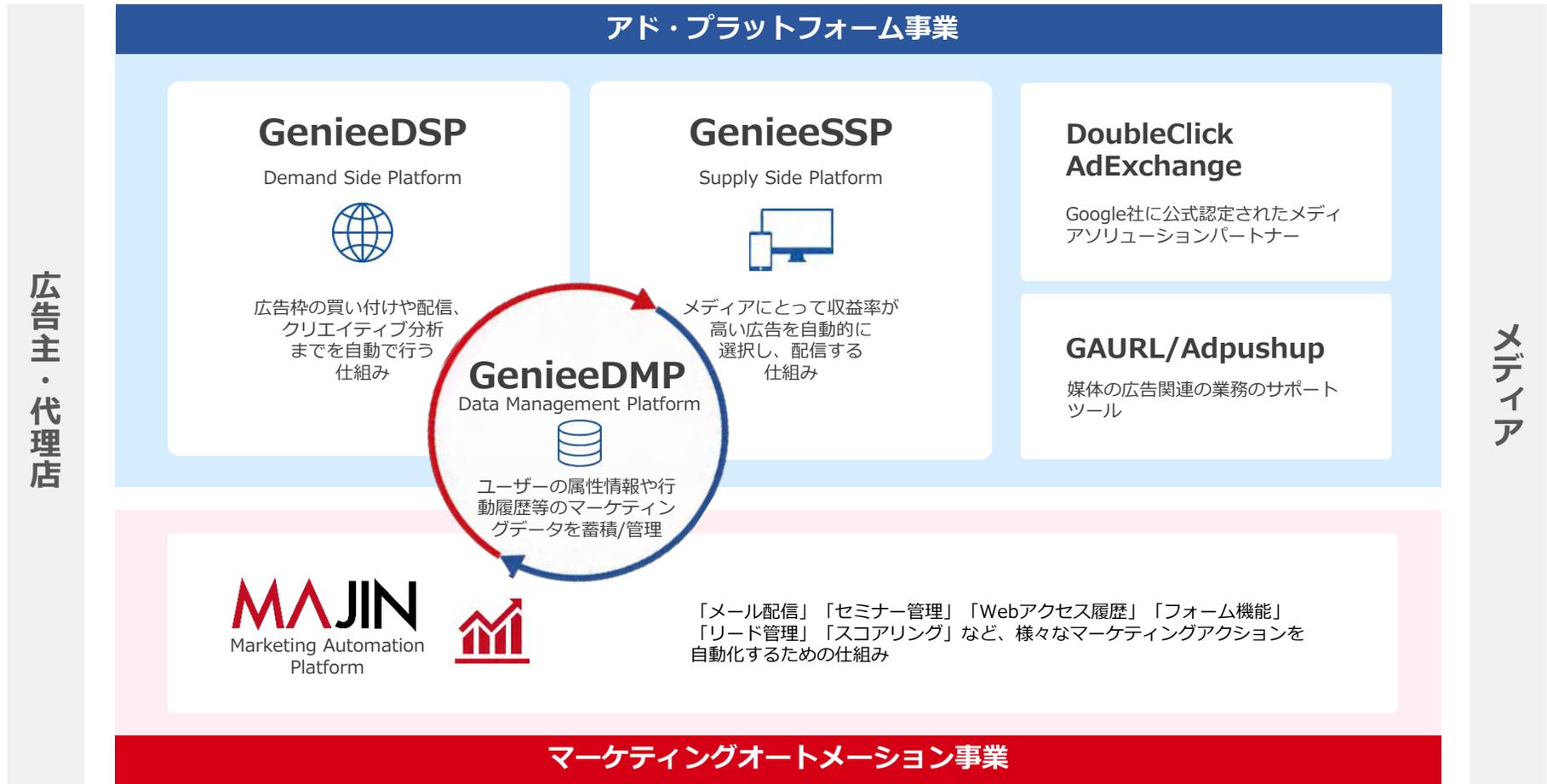


※ 2013.3～2015.3は単体売上高、2016.3～2017.3は連結売上高を表示、単位：百万円

2. 事業内容



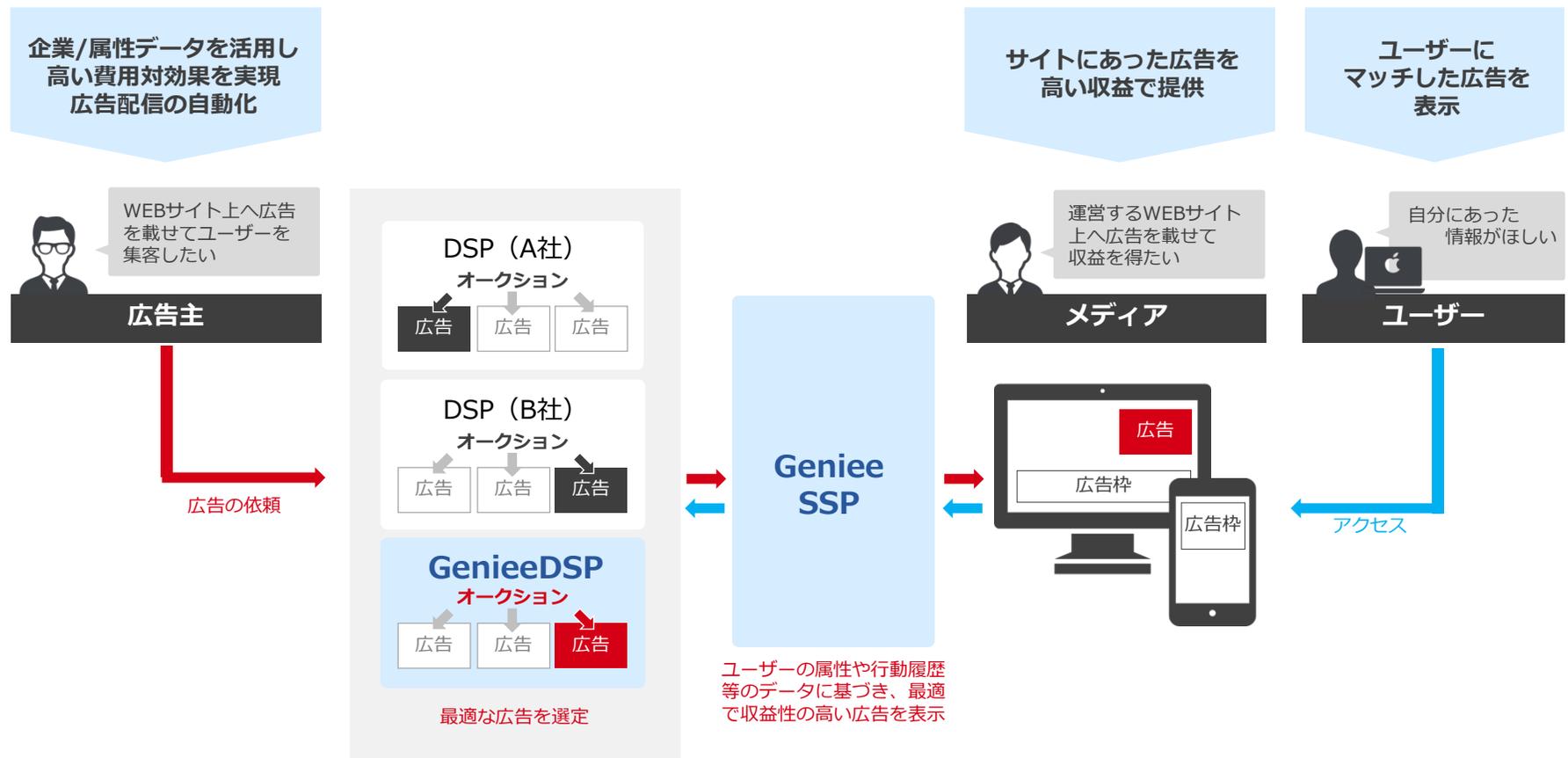
- メディアの広告枠を自動で売買するアド・プラットフォーム事業
- マーケティングのAI/自動化を行うマーケティングオートメーション事業



広告配信の仕組み

- テクノロジーとデータを活用し、広告主・メディア・ユーザーに、より良い情報環境をつくる仕組み

RTB (Real Time Bidding) の流れ



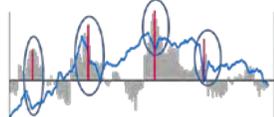
- 独自技術を活かし、インターネットメディアの広告収益最大化に欠かせない幅広いサービスを提供

GenieeSSP

豊富な広告フォーマット



高度な自動配信技術



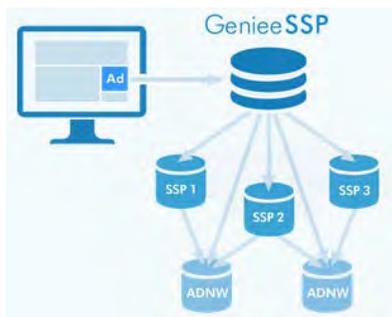
Google認定パートナー、
独自技術「GAURL」



メディア向け総客支援
サービス



豊富な接続事業者



広告配信運用のコンサル
ティング/最適化



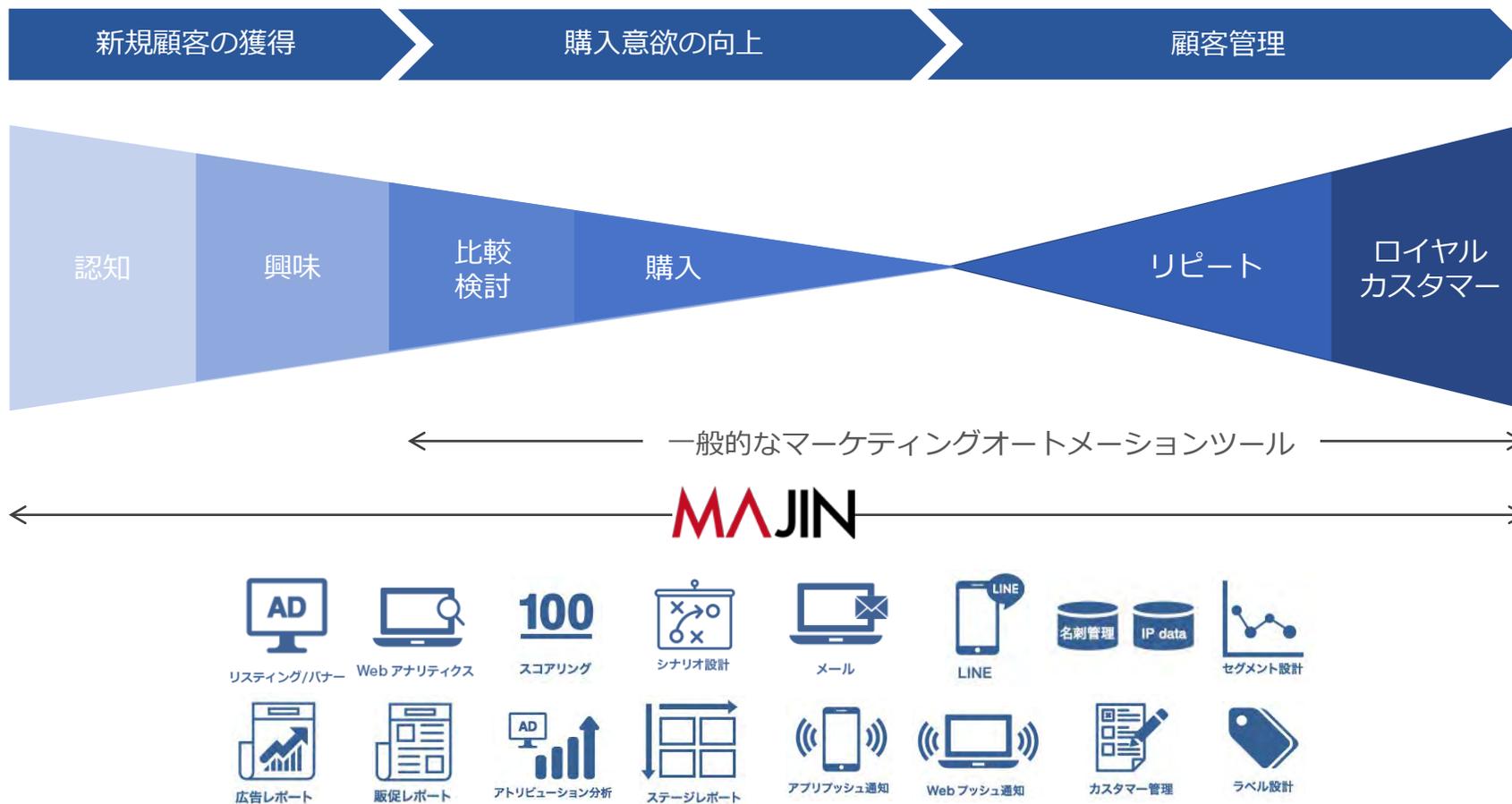
広告レイアウトの最適化



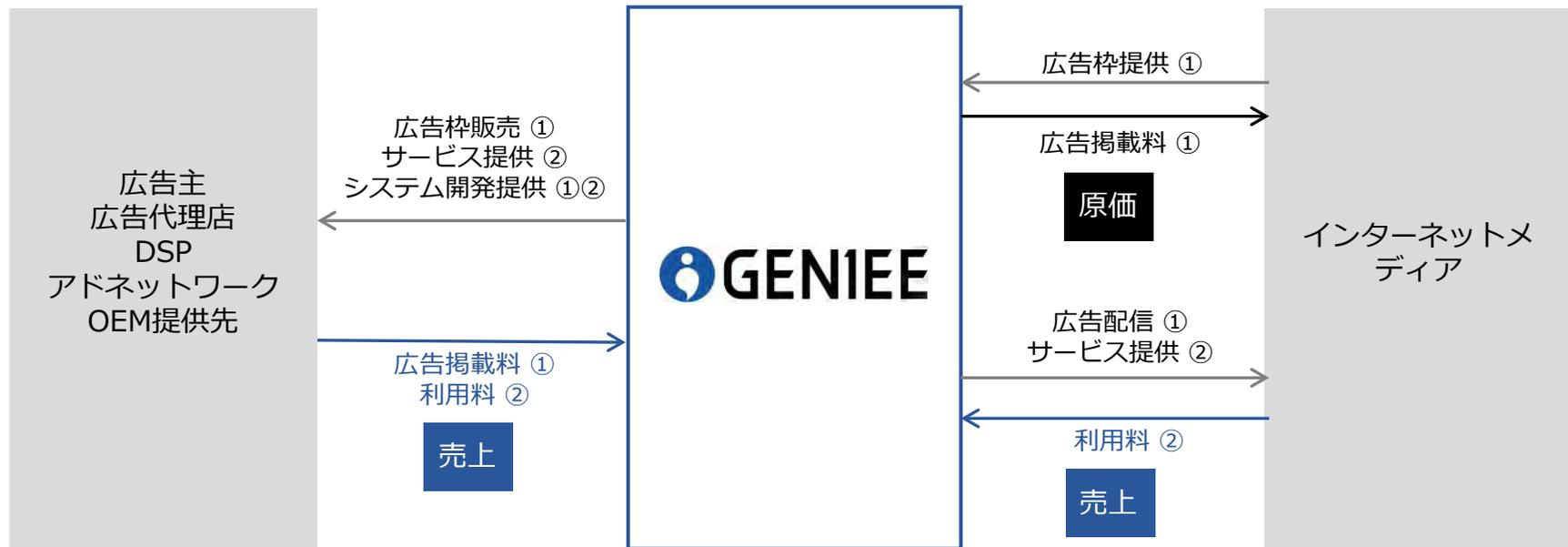
協業によるユニークな
広告配信プロダクト



- これまで人で行っていたマーケティング施策を、ビッグデータとAI技術で自動化
- 集客から販売促進、顧客管理までをフルサポート



- 収入は主に「広告掲載料」と「システム利用料」の2つ
- GenieeSSPやMAJIN、OEM提供は、ユーザーの継続的利用が見込めるビジネスモデル

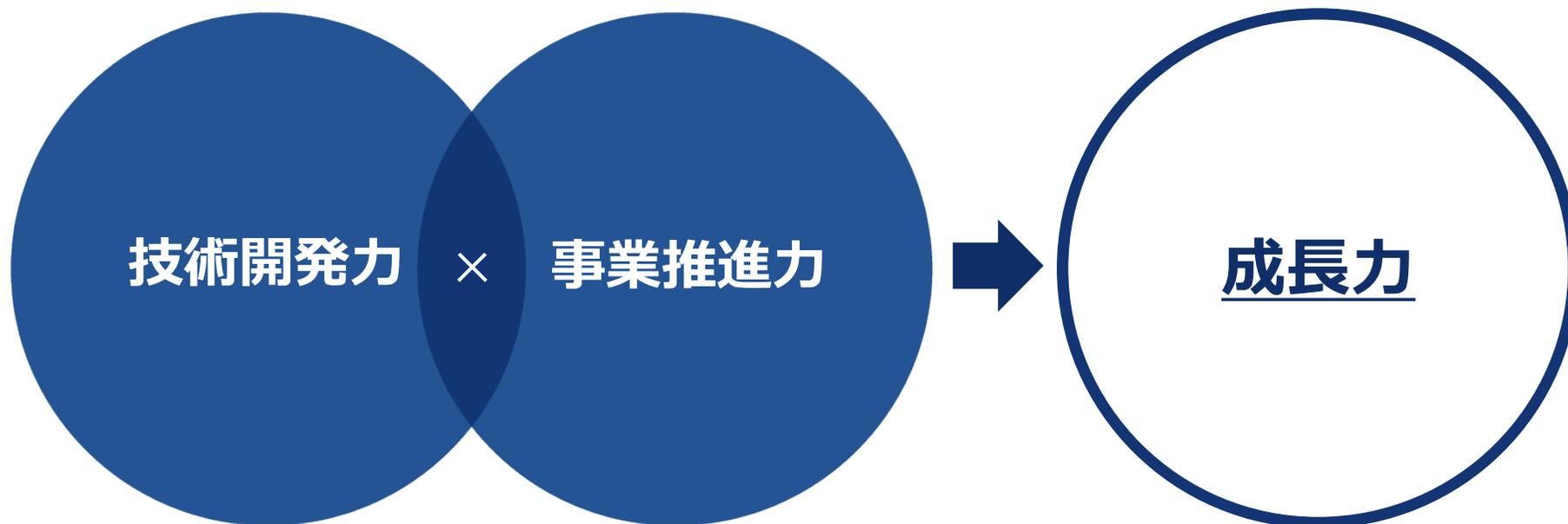


① 「GenieeSSP」や「GenieeDSP」経由で広告配信された際に広告表示回数等に応じて、広告主等からいただく広告掲載料

② 「GenieeDMP」や「MAJIN」の利用企業から月額でいただくシステムやサービスの利用料

3. 特徴・強み





• 独自開発したプロダクトを、国内外の企業様へOEM提供



- 同業者、広告主/広告代理店、メディア企業、携帯キャリアなど、国内外の多くの企業が利用
- 自社のデータ/顧客資産/広告予算や広告枠を活用し、ジーニーと類似のビジネスが可能
- SSP/DSP/DMPを同時にOEM提供できるのは、ジーニー含め世界で2社のみ



- 1秒間に数十万リクエスト（広告配信注文）を可能にする高難度なデータ処理技術
- 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※のサーバでフルハンドメイド
国内だけでなくシンガポールのデータセンターも利用、海外配信に対応

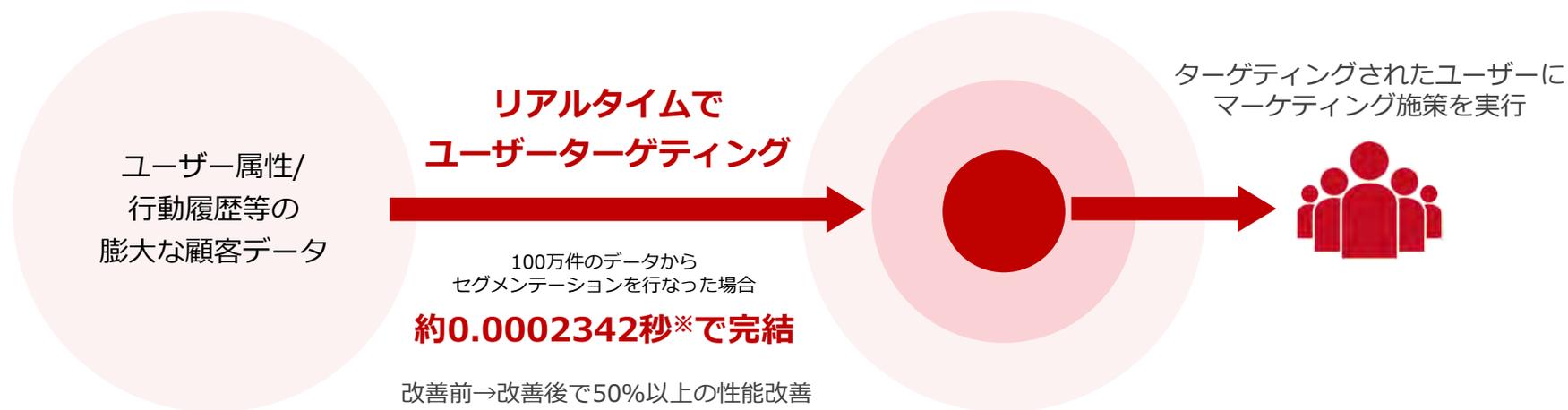
データセンターのイメージ



※ 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

- 国内屈指の高速データセグメンテーション技術「Segment Index」を独自開発
- MAJINに搭載し、膨大なデータからより精緻なユーザーターゲティングをリアルタイムで実施

「Segment Index」のイメージ



※ 自社テストデータ

- エンジニアのうち半数近くがコンピューターサイエンスの博士課程・院卒
- Google Mapを作った上田学氏が技術顧問
- 大学のアドテクノロジー系研究室とオンライン広告配信やデータ解析等の先端技術について共同研究

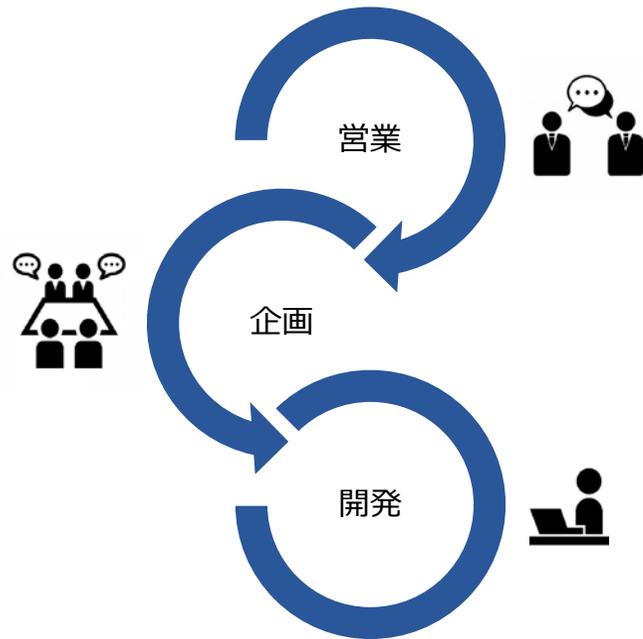
技術顧問・上田氏によるエンジニア勉強会の様子



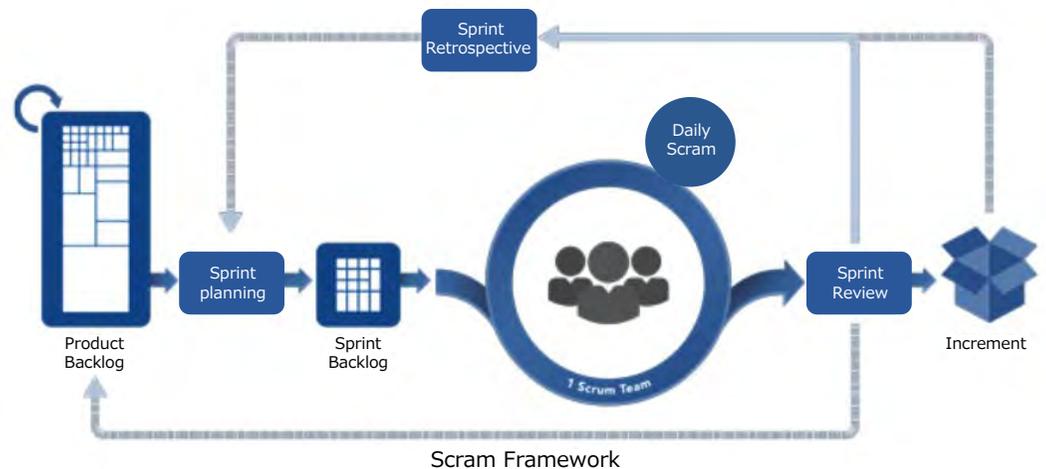
産学連携・研究成果発表会の様子



- 内製化により、エンジニアと事業部門が密に連携し、顧客ニーズをサービスに反映
先端技術を用いて顧客にとって価値の高い機能・プロダクトを開発
- 四半期ペースのPDCAサイクルでスピーディーに事業を推進



アジャイル開発のイメージ



- 通信キャリアや広告代理店など、国内外の有力企業と積極的に連携し、潜在的な顧客ニーズを捉えた幅広いプロダクトを開発/提供

主な取り組み事例

「SoftBank Ads Platform」へ
SSP・PMPをOEM提供

 SoftBank **GenieeSSP**
GenieePMP

LINE機能を搭載した新たなマーケティング
オートメーションツールを共同開発

 nikkeisha **MAJIN**

Google公式認定された
メディアソリューションパートナー

Google Certified
Publishing Partner **GAURL**

スマートフォン特化型ニュース配信サービス
「mitayo.」の共同開発・提供

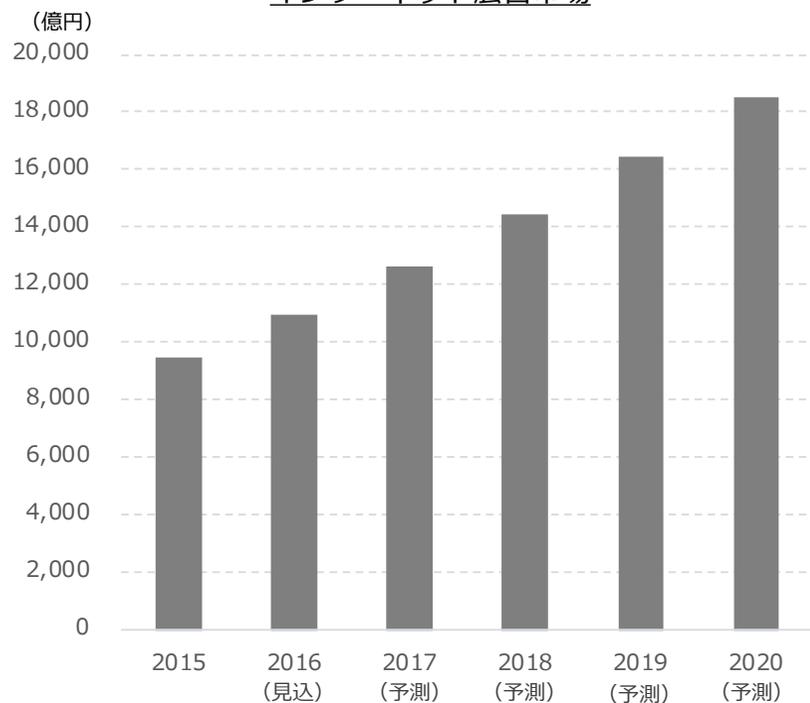
Trenders 

4. 市場環境



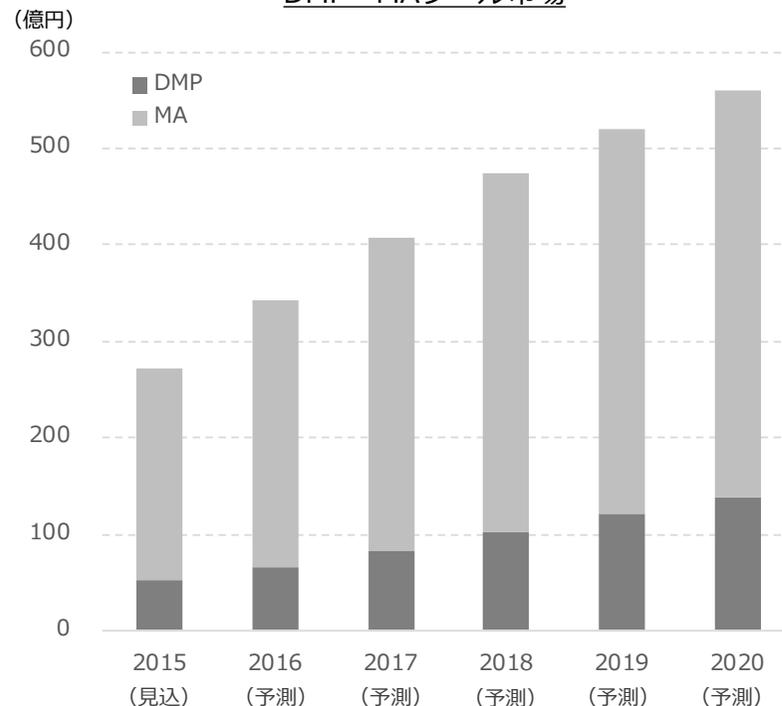
- 国内市場は、引き続き年率10~20%の成長
- 2017年時点で、インターネット広告市場は1兆2,600億円、デジタルマーケティングツール市場は408億円

インターネット広告市場



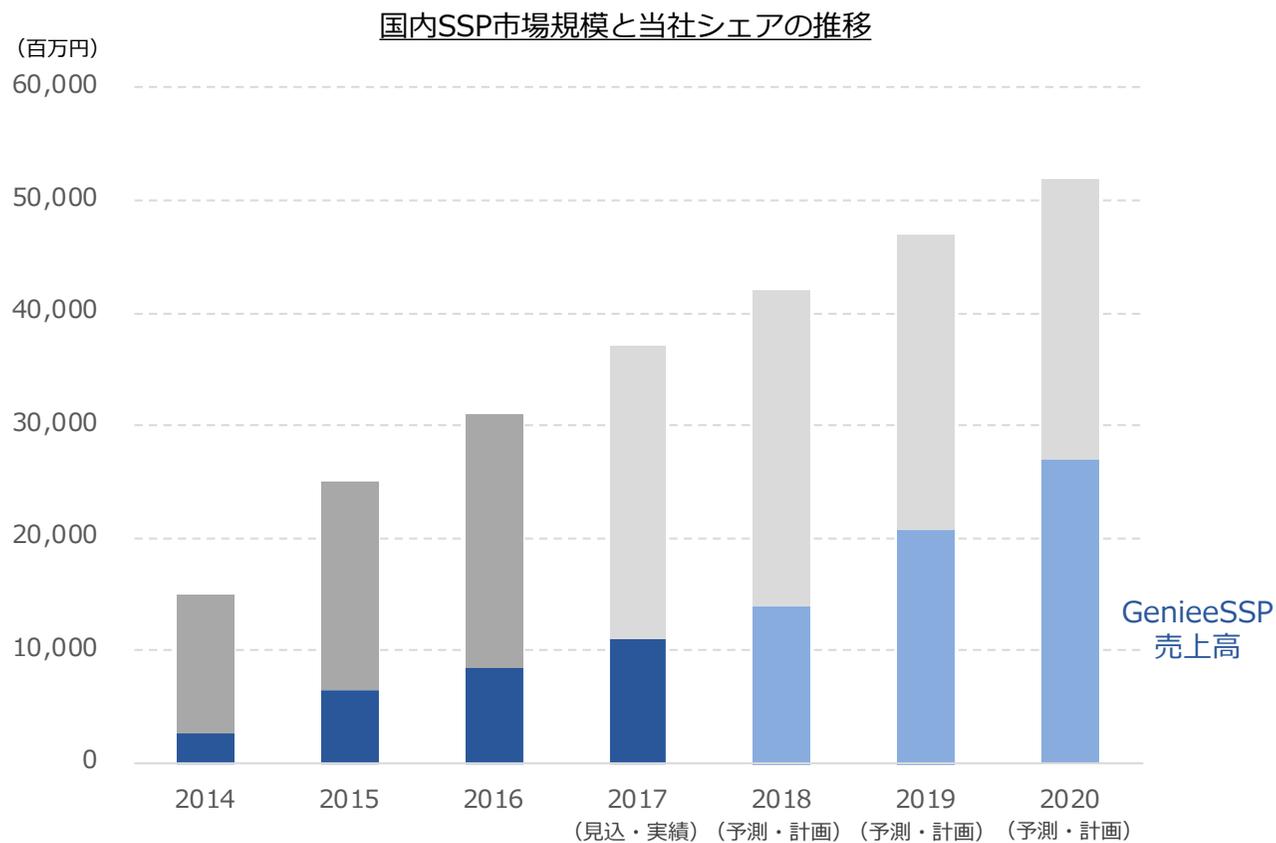
(出所：矢野経済研究所「インターネット広告市場の実態と展望 2017年版」)

DMP・MAツール市場



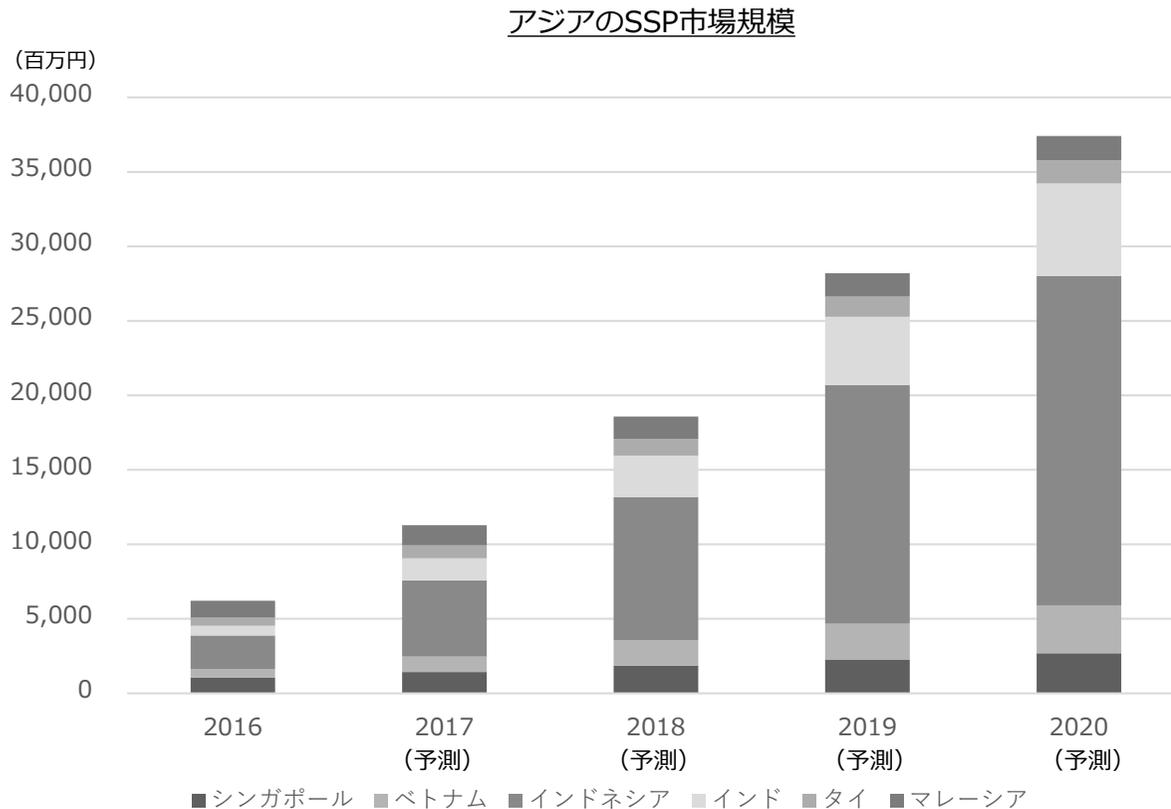
(出所：矢野経済研究所「DMP/MA市場～急成長するデジタルマーケティングツールの現状とビジネス展望 2015年版」)

- GenieeSSPは、着実に市場シェアを拡大
- 2016年、国内SSP市場において30%近いシェアを獲得、国内No.1規模へ



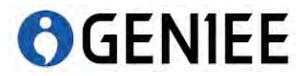
・国内SSP市場データ 出所：ミック経済研究所「ネット広告関連市場の現状と展望（2016年度）」
・当社SSP売上データ 2014～2017年度＝実績、2018年度～＝当社計画

- インドネシア/インドを中心に、東南アジア/インド市場は年40%超と大きく成長
- 2017年時点で112.8億円、2020年には374.1億円が見込まれる

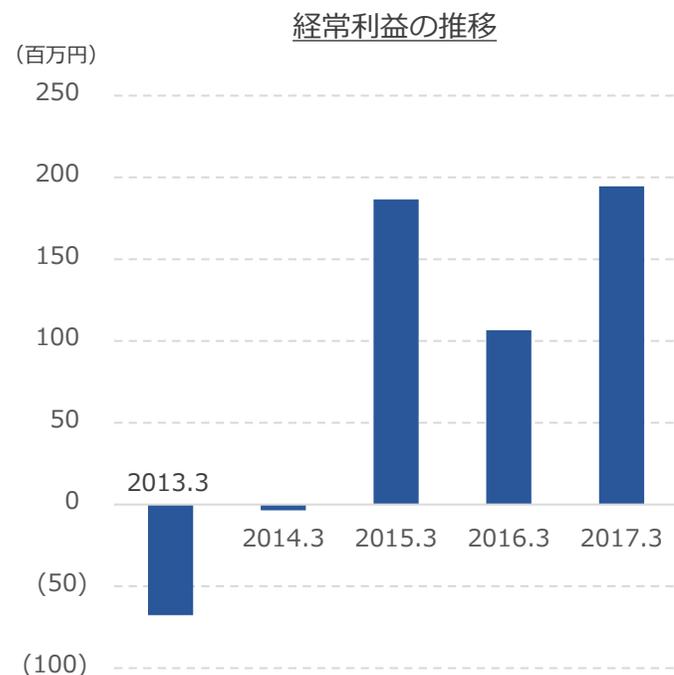
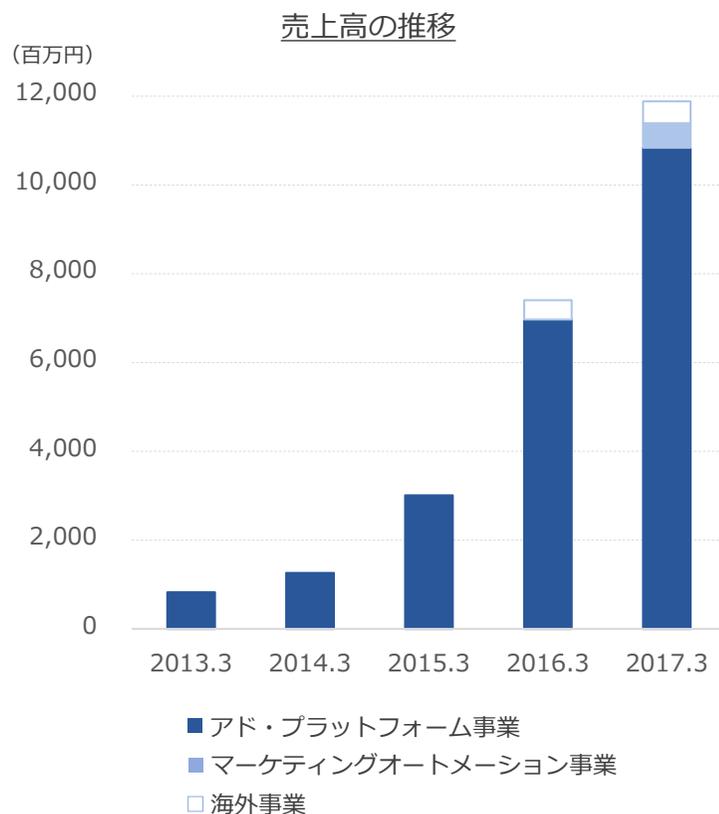


※「Magna Global」データを元に当社推計

5. 業績



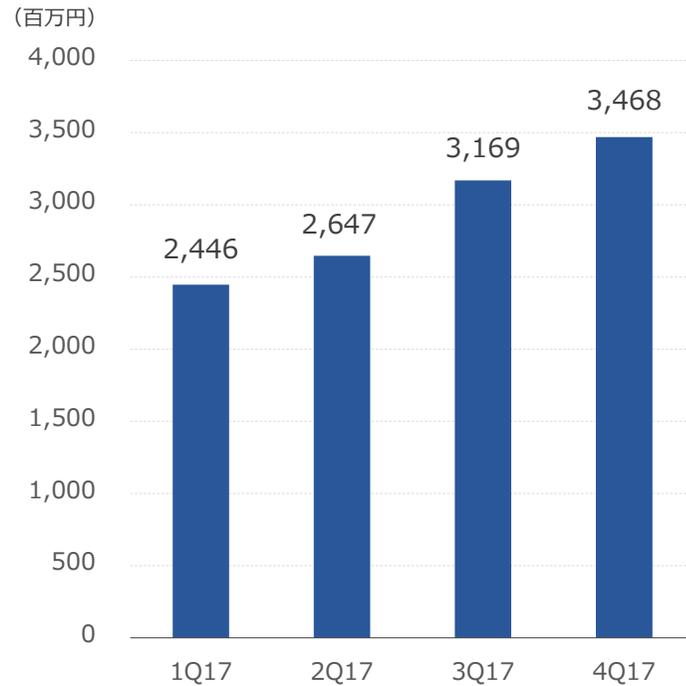
- 事業拡大に伴い、売上高は大きく成長
- 経常利益は、2016年3月期に新規事業投資等による費用増加のため一時的に減少したものの、2017年以降順調に拡大



※2013.3～2015.3は単体、2016.3～2017.3は連結を表示

- 毎四半期順調に成長
- 広告業界の繁忙期が年末・年度末となる影響で、下期偏重の季節性がある

四半期売上高の推移



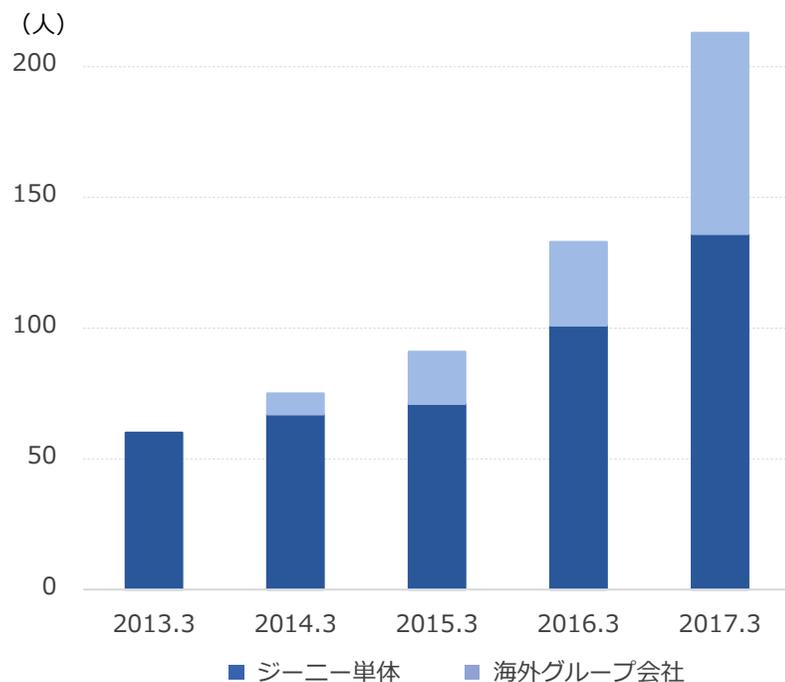
四半期営業利益



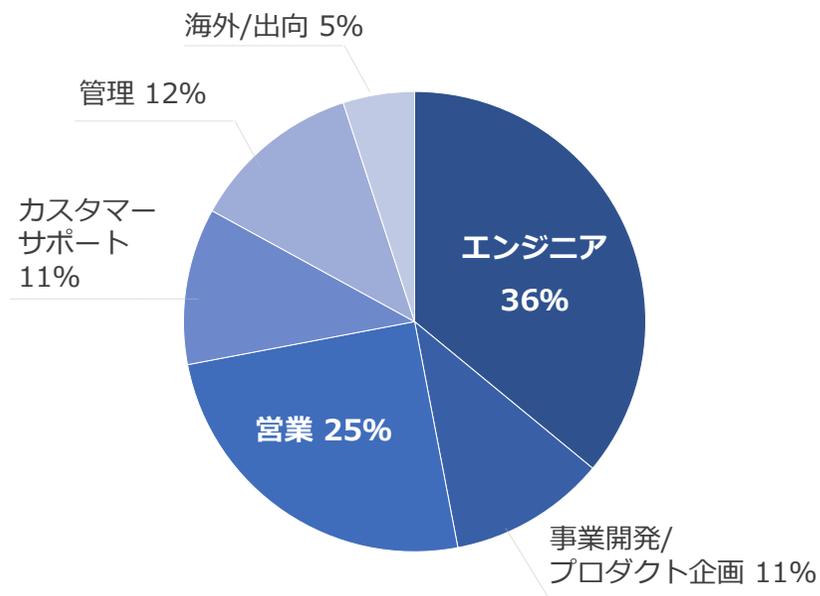
従業員数の推移

- 国内・海外双方で、順調に組織が拡大
- エンジニア（作り手）と営業（売り手）が半数ずつ在籍、顧客ニーズと最新技術をスムーズにプロダクトへ反映

従業員数の推移



単体の職種別従業員構成



※2017年3月末現在

2018年3月期（今期）業績予想

- 事業拡大に伴い、大幅な増収増益を想定
- FY2017・2Q18は、投資有価証券評価損・減損損失計上により、純利益が一時的に減少。今後の減損リスクを低減
- 売上高総利益率は、2Q18で17.8%へ

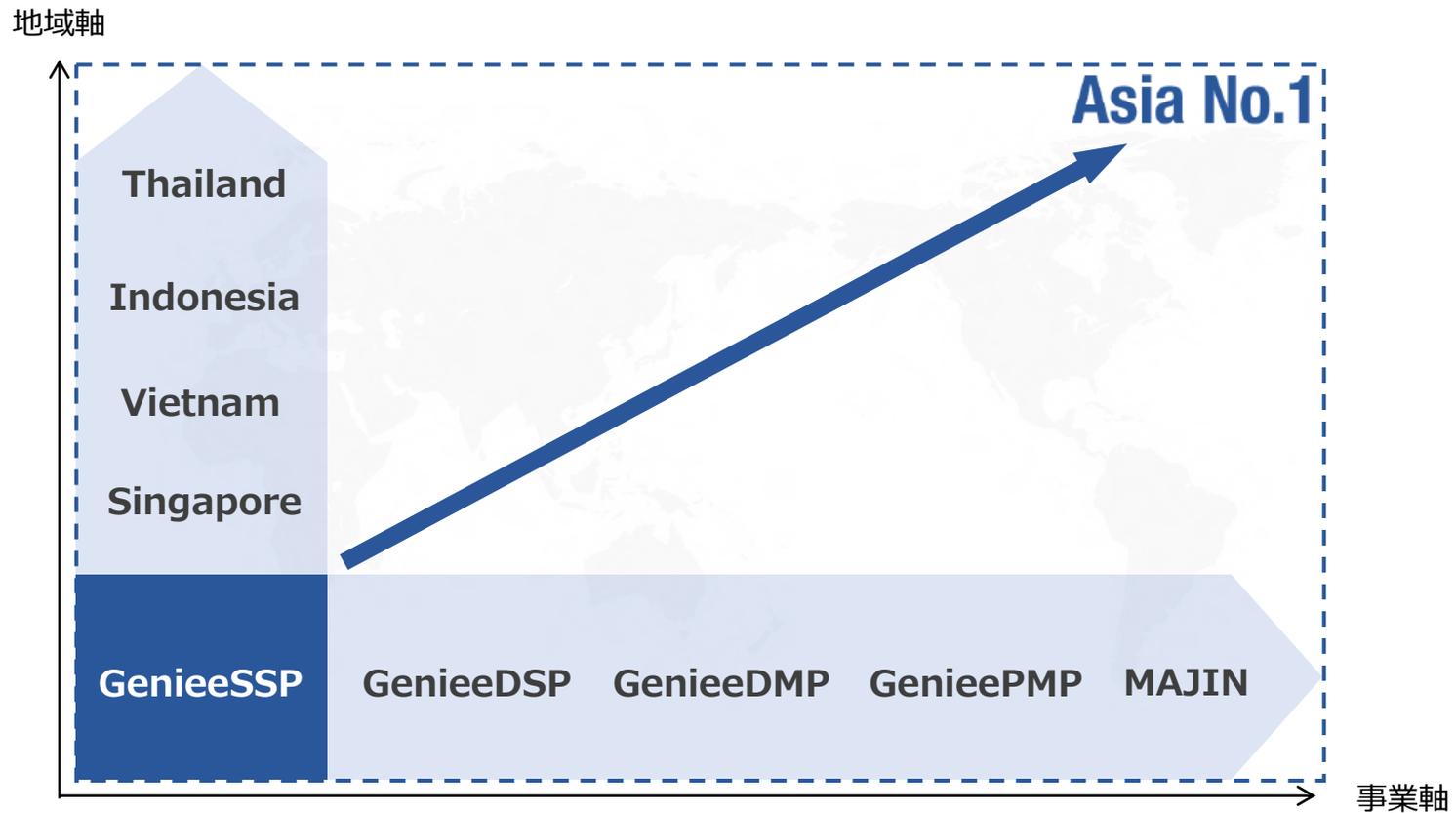
(千円)

| | 2016年3月期 (実績) | 2017年3月期 (実績) | YoY | 2018年3月期 上期 (実績) | 進捗率 | 2018年3月期 (予想) | YoY |
|--------------|------------------|------------------|--------|---------------------|-------|------------------|--------|
| 売上高 | 7,369,233 | 11,730,899 | 59.2% | 6,488,383 | 44.0% | 14,731,810 | 25.6% |
| 売上原価 | 6,215,660 | 9,972,073 | 60.4% | 5,331,827 | 43.8% | 12,179,702 | 22.1% |
| 売上総利益 | 1,153,573 | 1,758,826 | 52.5% | 1,156,555 | 45.3% | 2,552,108 | 45.1% |
| 販売管理費及び一般管理費 | 1,023,612 | 1,501,215 | 46.7% | 910,839 | 45.4% | 2,004,068 | 33.5% |
| 営業利益 | 129,960 | 257,610 | 98.2% | 245,715 | 44.8% | 548,040 | 112.7% |
| 経常利益 | 106,513 | 194,590 | 82.7% | 237,426 | 45.5% | 522,280 | 168.4% |
| 税引前当期純利益 | 94,216 | 88,075 | △ 6.5% | △ 38,227 | — | 246,626 | 180.0% |
| 当期純利益 | 52,323 | △ 14,754 | — | △ 132,853 | — | 47,120 | — |

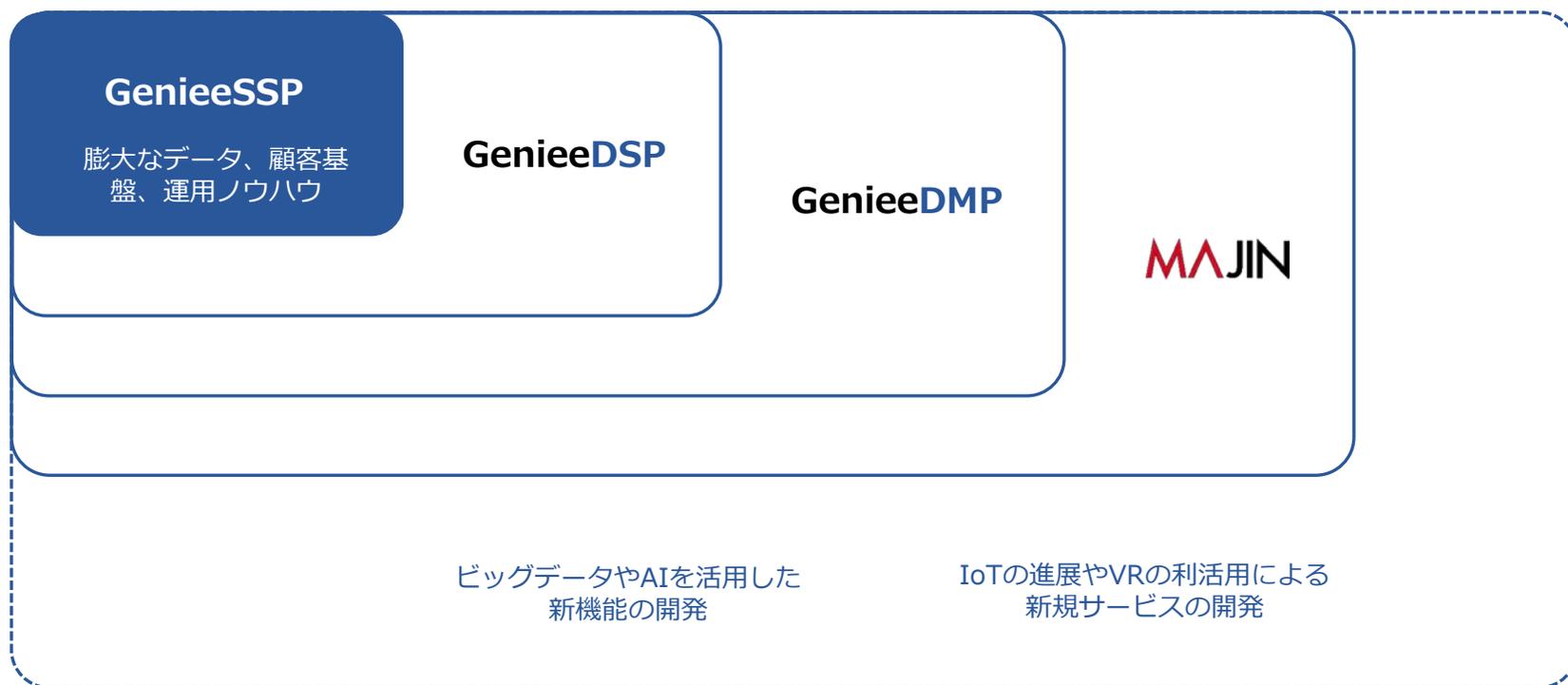
6. 成長戦略



- 国内No.1規模の主力事業「GenieeSSP」をベースに、事業軸と地域軸で規模拡大を図り、“アジアNo.1”を目指す



- アドテクノロジー領域から、マーケティングテクノロジー領域へ
- GenieeSSPが持つ、膨大な広告配信データや顧客基盤、運用ノウハウを活かし、事業領域を拡大
- ワンストップソリューション提供により、顧客のさらなる利便性・業務効率向上に貢献



- IoT進化により、オーディオアド、カーナビ広告、VR/ARなど既存のデバイス以外へ広告配信
- ユーザーデータ（ビッグデータ）、AIを活用した新規事業/事業改革

テクノロジーの進化による市場拡大のイメージ



- 創業3年目から海外展開に着手。成長著しいアジア圏を中心に海外拠点を拡大
- 現地の拠点長やスタッフを登用し、ローカライズにより現地有力企業との連携や営業を推進



- インドネシアやインドをはじめ、海外市場においても有力企業と連携
- 現地の顧客ニーズに合った事業開発を推進



インドネシア最大規模の通信キャリア
TelkomSel社と連携



インドネシアでメディア向け
イベントをGoogle社と共同開催



広告レイアウト最適化を手がける
インドのAdpushup社と資本業務提携



インドネシアのローカルSSP企業
Adskom社と連携



インドネシアのアドネットワーク企業
ADSTARS社と連携



インドネシアのAndroidアプリマーケット
メディア「OOMPH」を運営する
GALACTIC MULTIMEDIA社と連携



将来見通しに関する注意事項

本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合でも、当社は本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。