事業説明会 説明概要



では初めに、会社側出席者をご紹介いたします。代表取締役社長、工藤智昭でございます。取締 役、廣瀬寛でございます。

それでは、事業説明会のプレゼンをさせていただきます。

V字回復 最悪の経済状況の中での 成長への挑戦

改めまして、本日は当社の株主総会と事業説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。 現在の当社の状況は、こういったかたちになっております。

前期に、事業の会社全体としての V 字回復を遂げ、高成長を遂げられると思った矢先に新型コロナウイルスの経済影響があり、我々の事業も影響を一定受けております。一方で、前期に事業ポートフォリオマネジメントの構造改革が進んだのは、非常に幸いでございました。

前期末に、海外事業とデマンドサイドの二つの事業の黒字化が見えました。また、新規事業、成長事業である SaaS のビジネスと DOOH の事業も、今後の成長が期待できます。

今期の予算は精査中ではございますが、悪い経済状況の中でもなんとか工夫と努力を重ねて、力強 く成長させていくことに挑戦したいと考えております。





初めての方もいらっしゃいますので、改めて会社紹介からさせていただきます。

当社は「日本から世界的なテクノロジー企業をつくる」という志の下、10年前の2010年に創業しました。我々のミッションは「テクノロジーで新しい価値を創造しクライアントの成功を共に創る」と定めております。革新的な製品を提供し、日本発のテクノロジーカンパニーとして、顧客企業とともに成功を目指して事業を進めてまいります。



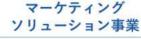
1. 事業領域



インターネット広告に関わる「アド・プラットフォーム事業」と デジタル・トランスフォーメーションに関わる「マーケティングソリューション事業」を展開 また、国内のプロダクトを東南アジアを中心とする海外にも展開

アド・プラット フォーム事業

インターネット広告を売買する プラットフォームを提供



企業のマーケティング活動を効率化 するソフトウェアを提供



海外事業

日本発のプロダクトを海外展開



こちらが当社の事業領域です。

まず、創業来の主力ビジネスであるアド・プラットフォーム事業では、インターネットのメディア、いわゆる皆様がよく目に触れる、ウェブサイトに表示されるインターネット広告を売買するプラットフォームを自社開発して、提供しております。

アド・プラットフォーム事業のサービスとしては、ウェブサイトメディアをマネタイズ、収益化するサプライサイドのサービスの SSP と、広告主向けのデマンドサイドのサービスの DSP などがあります。ユーザー情報を活用し、広告配信を行っております。

マーケティングソリューション事業では、営業活動や顧客管理の効率化、お問合せの効率化、マーケティングを自動化するソフトウェアを提供しております。

昨年は DOOH という、屋外の広告をテクノロジーでオンライン化していく事業に新たに参入しました。マーケティングの様々な領域に、今後も参入し続けます。新規事業と買収の両方で参入を続けようと思っております。また、日本で開発した、革新的なプロダクトやサービスをシンガポール、ベトナム、インドネシア、タイなどの東南アジアを中心に展開していきます。

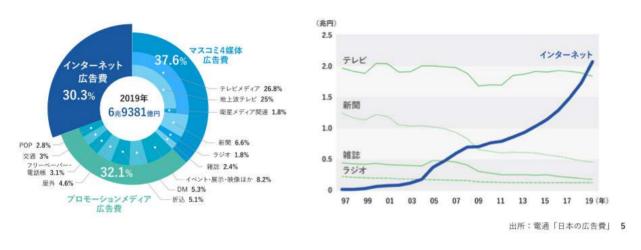




広告市場は6.9兆円。インターネット広告はその3割を占める 市場は毎年増加していて、2023年度には3兆円に迫る規模になると予測されている

媒体別構成比率

インターネット広告市場の推移



当社のアド・プラットフォーム事業が属するインターネット広告市場ですが、毎年増加が予想されます。2023年度には3兆円に迫る規模と予想されます。既に、テレビ広告を抜き、広告市場の3割を占めるに至っております。

2-2. インターネット広告とは



インターネット広告には、ディスプレイ広告、SNS広告、リスティング広告、ネイティブ広告、 動画広告、記事広告など、様々なものがある

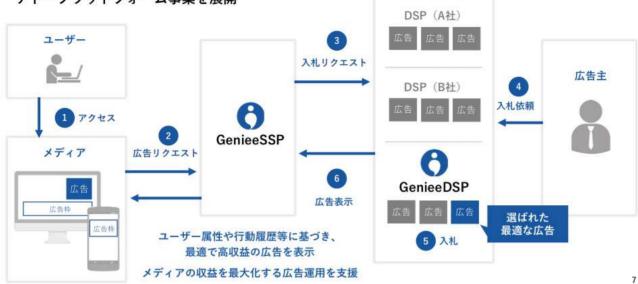


ここで、インターネット広告について、簡単にご説明させていただければと思います。インターネット広告は、ヤフーなどのトップページに表示されるような広告から、Facebook、LINE などのソーシャルネットワークの投稿に埋め込まれるような広告など、様々なものがございます。動画サイトの YouTube など、動画を再生しようとする前に流れる広告も増えております。またウェブサイトだけでなく、スマホのアプリに出稿される広告も増えています。

2-3. アド・プラットフォーム事業

OGENIEE

インターネット広告市場において、SSP、DSPなどのサービスを提供する アド・プラットフォーム事業を展開



続いて、当社アド・プラットフォーム事業の内容についてご説明いたします。

アド・プラットフォーム事業は、インターネット広告を自動で売買するプラットフォームを提供している事業となりますが、これは、広告主のメッセージである広告キャンペーンを、効率的に伝達する仕組みとお考えください。ユーザーがインターネットメディアにアクセスした瞬間に、ウェブサイトの裏側でどのような広告を表示するかというオークションが開催され、最も高い値付け、マッチ度が高い広告キャンペーンが表示されます。

この間、0.1 秒で全ての処理がされます。広告主にとって最適なユーザーに最適な広告を届ける仕組みでありまして、インターネットメディアにとっては広告収益を得られるような仕組みとなっております。

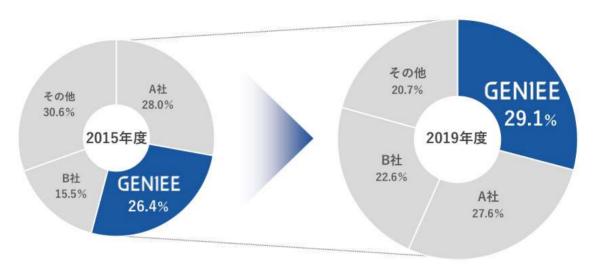
2-4. アド・プラットフォーム事業の顧客のメディア (例)





例えば、こういったメディア様がお取引先となっております。東洋経済様や、KADOKAWA 様が運営するウォーカープラスなど、多種多様なメディア様とお取引がありまして、これらのスライドにジーニーのロゴを表示した位置に広告が表示されます。その他でも、富士通様やディー・エヌ・エー様など、有名なインターネットメディアに我々のプラットフォームを提供し、日々インターネット広告を提供しております。

SSPサービスでは、2016年度よりトップシェアを確立し、現在に至る



出所:ミック経済研究所「ネット広告ブラットフォーム市場の現状と展望2018年度版」「マーテック市場の現状と展望2019年度版」 g

先ほど、インターネット広告の市場規模をお話ししましたが、そのインターネット広告の一分野である SSP というサービスで、当社は 2016 年度から現在に至るまで、トップシェアの地位を確立しております。アド・プラットフォーム事業の別の DSP という事業についても、今期はシェアを2 倍にすることを目標としております。

2-6. 新規事業: DOOH



インターネット広告市場の新サービスとして、屋外広告や交通広告など、 自宅以外の場所で接触する広告メディアにも広告を配信するサービスを展開



また、前期から DOOH という事業に取り組んでおります。DOOH とは Digital Out of Home の呼称で、いわゆる交通広告、屋外広告など、屋外で接触する広告メディアの総称でございます。

これまでのインターネット広告は PC、パソコンやスマートフォンの中に留まっておりましたが、 今後は、こういった屋外でもデジタル広告を多く目にすることがあると思います。そういったリア ルの領域にも、事業の広がりをもって取り組んでいってまいります。

当社では、これまでリリースした範囲だけでも、ディー・エヌ・エー様が運営するタクシー配車サービス、MOV にプラットフォームを提供したことを皮切りに、フードコートの待合ベル、歯科医院や美容室、また渋谷や新宿で必ず皆様も目にしたことのある、大規模な屋外看板を取り扱っていただいているヒット様との業務提携など、数々の実績を積み上げてまいりました。

今では、こういった屋外広告は広告主が広告を掲載するときには、その場所ごとに個別の会社にお願いして広告を掲載していました。我々のシステムでは、インターネットからあらゆる屋外広告の広告枠の買付けが可能になります。

また、こういった看板は何人が見ているかとか、広告効果が分かりませんでしたが、我々はデータ を使って、費用対効果とか広告効果をより正確に測る技術を開発しております。



3-1. デジタル・トランスフォーメーション



デジタル・トランスフォーメーション (DX) とは、ICTによるビジネスモデルの変革 既存の伝統的な産業は、新たなデジタルサービスに続々とリプレースされている

現在 現実とサイバー空間が分断された世界 未来 現実とサイバー空間がシームレスにつながる世界 つながることで 部分最適から 全体最適へ 生産性向上 社会 社会 社会 は 世帯の質向上 社会 は 世帯・安存を「連邦通復日春」11

続いて、当社のもう一つの事業領域である、マーケティングソリューション事業について説明します。

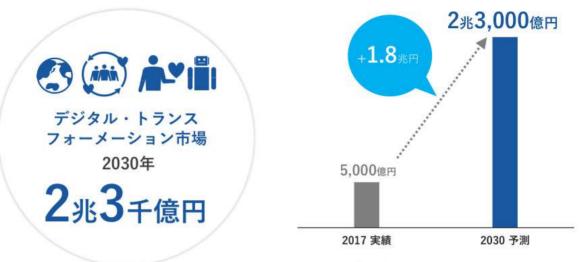
マーケティングソリューション事業の重要なトピックスとして、デジタル・トランスフォーメーションという流れがあります。デジタル・トランスフォーメーションは、ICT によるビジネスモデルの変革です。デジタル・トランスフォーメーションにより、人手がかかっていた作業が省力化されたり、データの活用により皆様の生活や企業の生産性が向上します。

今回、新型コロナウイルスが社会に非常に大きな影響を与えましたが、リモートワークの促進など、デジタル・トランスフォーメーションにはプラスの効果もあり、身近に実感されるものになっているかと思います。





ビジネスモデルの変革や新規ビジネスの創出により市場規模は拡大 2030年には2兆3千億円超の規模へ



出所:富士キメラ総研「2018 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」 **12**

このマーケティングソリューション事業が軸足を置く、デジタル・トランスフォーメーションの市場規模は年々急拡大をしており、2030年には2兆円を超す規模へと大きく成長する見込みとなっております。





クラウド上でアプリケーションを提供するストック型ビジネスモデル



13

ここで、当社のマーケティングソリューション事業について、説明させていただきます。

顧客管理のための CRM や、営業管理における商談管理の SFA の機能を持つ、ちきゅう。企業のマーケティング活動を自動化し、効率的に潜在顧客の集客や購買意欲の向上などができる、マーケティングオートメーションの MAJIN。ウェブサイトにチャットサポートを簡単に設置できる、チャット接客ツールの chamo を開発、販売しております。

また、これらのサービスは皆様が最近聞いたり耳にしたこともあるかもしれない、SaaS といわれるビジネスモデルとなっております。簡単に申し上げますと、これまでのパッケージや、売り切りの提供をしていたアプリケーションサービスと違い、クラウド上、ウェブ上で提供し、毎月費用を頂戴し、サービスを改善していくモデルとなっております。



3-4. SaaSビジネスと顧客実績

OGENIEE

多数の大手企業からの導入実績



U) ちきゅう

顧客/商談管理から分析までを 一体化したCRM/SFA









NILAM

集客から販促まで一貫して管理/実行する マーケティングオートメーションツール

















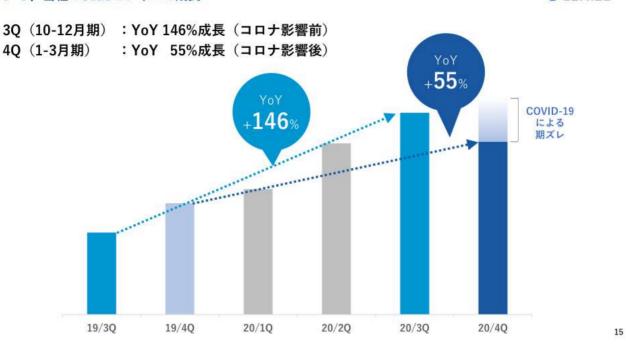
14

当社の SaaS のプロダクトは、現時点でも多数の企業様にサービスを利用いただいております。お示しした大企業様を含めて、これ以外にも多く導入実績があり、今後ますます顧客企業群を増やしていく予定でございます。



3-5. 当社のSaaSビジネスの成長

OGENIEE

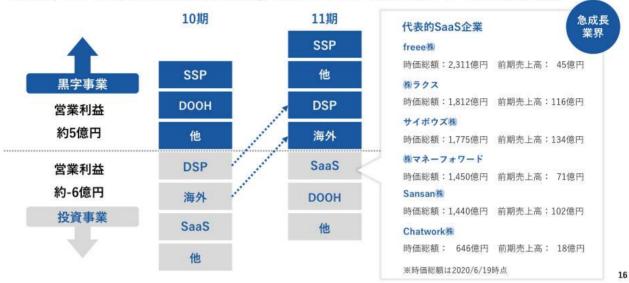


実績としましては、当社の SaaS ビジネスは前年同期で、コロナ影響前の 10-12 月は Year on Year で 146%の成長が実現できておりました。コロナの影響があった 1-3 月でも、55%の成長を実現できております。

4-1. ポートフォリオマネジメント: 黒字事業と投資事業



10期は、黒字事業の営業利益は約5億円、投資事業は約-6億円 11期は、DSPと海外事業の黒字化を想定。DOOHはシェア拡大に向けて一定の投資を実施



また、昨年は事業のポートフォリオマネジメントを強化し、赤字事業に決着をつけ、成長事業をさらに伸ばすことができました。四半期ベースでは黒字化を遂げ、V字回復することが第3四半期以降できております。

前期では既存事業で合計 5 億円の営業利益を出しておりまして、DSP、海外事業、SaaS のサービスなど成長事業に、6 億円の投資をしている状況でございました。

10 期を終わりまして、赤字だった海外事業と DSP 事業は黒字化が見えました。今期はこの 11 期のように、黒字化する事業が増えるようなポートフォリオとなっております。11 期につきましても、黒字の事業の拡大を図りつつ、新規事業への投資を継続していきます。

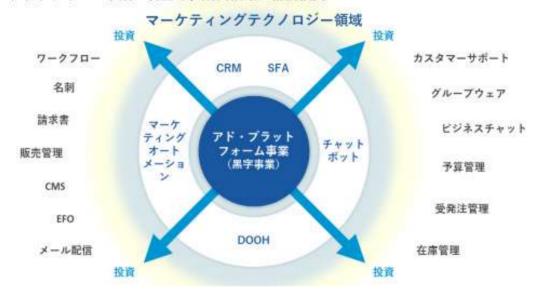


4-2. 事業領域の拡大



17

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10年計画を策定 アド・プラットフォーム事業の利益を、成長領域に継続投資



マーケティングテクノロジー領域は現在、我々が手掛けている領域以外にもワークフロー、カスタマーサポート、グループウェアなど、様々な広がりがあります。当社は、マーケティングテクノロジー領域で、アジアのリーディングカンパニーになるべく、会社として 10 年スパンで継続的な成長ができるよう、事業をマネジメントしていきます。





このマーケティング領域での成長は、当社の三つの優位性により実現できていると考えております。

一つ目は、多様な競争力のあるプロダクトを生み出す技術力です。アメリカや中国の、最先端のテクノロジー企業と変わらぬレベルのものづくりができます。

二つ目は、ソフトバンクグループという点で、様々なグループ企業と連携をしていまして、グループでシナジーを創り、競争力を上げております。

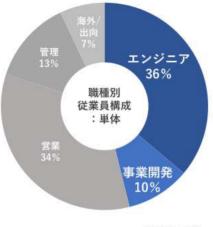
三つ目は、事業開発力です。設立3年目から海外展開をスタートし、今では100人近くなっておりまして、再び黒字化することができました。

このような強みを生かし、新たな事業領域に継続してチャレンジしていくことで、市場シェアとジ ---の拡大を続けていきます。





約半数を占める開発人員により、 革新的なプロダクトと事業を開発



(20/3末現在)

1秒間に数十万リクエスト(広告配信注文)を 可能にするデータ処理技術



- 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

※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 主体的に管理する適用形態

19

強みの一つのテクノロジーですが、まず高い技術力を維持するために、社員の半数近くをエンジニアと事業開発の開発人員で占めており、日々新しい革新的な機能開発をしております。また、先ほど説明したような広告を瞬時に表示させるために、1秒間に数十万リクエストなどの処理を可能とする技術を保有しております。





2014年の資本業務提携以降、 強固な協業体制を構築

大株主の状況

所有株式数 (株)	持株比率 (%)
6,541,100	36.42
5,625,000	31.32
657,700	3.66
656,600	3.65
495,000	2.75
	(株) 6,541,100 5,625,000 657,700 656,600

安定的な株主構成により、長期的な目線での経営が可能

ソフトバンク㈱との協業により提供する クロスボーダーサービスの強化・拡大



訪日外国人に大手スーパー・ドラッグストア、 消費財メーカー等の広告を配信



クロスポーダーサービス:インパウンド(訪日外国人)や越境ECの集客を 実現するクロスポーダー広告配信サービス

20

ソフトバンクグループである点も、ご説明させていただきます。先ほどお伝えしましたとおり、 2014年の資本業務提携以降、強固な協業体制を構築しており、現在も30%強をソフトバンク株式 会社に保有していただいております。経営陣を含めますと非常に安定した株主構成となっており、 中長期的な目線での経営推進が可能となっております。

また、ソフトバンク様およびソフトバンクグループ様とは、インバウンドや越境 EC などのクロス ボーダーサービスで協業しており、今後も中長期的に様々な事業連携をしていく予定でございま す。



4-6. 業績予想と中期経営計画



業績予想は非開示。ただし、合理的な算定が可能となった時点で、速やかに開示を予定 2022/3期の計画は、売上高250億円、売上総利益60億円、EBITDA30億円で変更なし

	2020/3期	2022/3期(計画)
売上高	143億円	250億円
売上総利益	22億円	60億円
EBITDA	2.1億円	30億円

21

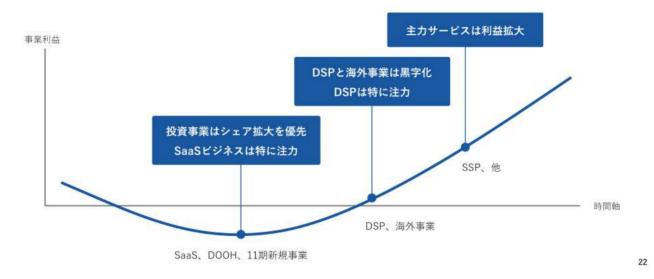
最初にご説明しましたとおり、今期の予算はコロナウイルスの影響に鑑み、精査中となっております。 精査が完了後に、速やかに開示させていただきたいと思っております。

また 2022 年 3 月期は、売上高 250 億円、売上総利益 60 億円、EBITDA30 億円という数字を出させていただきましたが、この数字の達成可能性はまだあると私は考えており、いったん目標は据え置き、今期を最善のものにしていきたいと考えております。





重点事業をSaaSビジネスとDSPと設定。それぞれ前年比100%増の成長を目指す 黒字事業は利益創出を継続し、投資事業(SaaS、DOOH、11期新規事業)への投資も継続



今期は特に、コロナウイルスでも需要が増えている SaaS のビジネス、そして DSP のビジネスを重点成長領域と決め、Year on Year で 100%を超える成長をこの二つの事業については目指していきます。黒字化している事業はしっかり利益を出し続け、DOOH などの新規事業への投資も継続していきます。

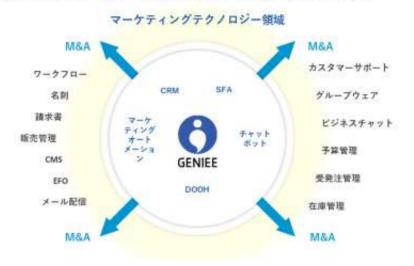


4-8. M&Aによる成長



経済状況の回復、財務体質の改善、過去買収した案件の安定成長が見込めた段階で、 次のM&Aを実施

M&Aで、マーケティングテクノロジー領域におけるシェアを早期に拡大する



23

また経済状況の回復が見込め、我々の財務体質が安定的になり、また過去の買収した案件が全て軌道に乗ったと見込めた時点で、次の M&A を行っていきたいと思っております。今期中には、なんとか1件できればと思っております。10年先を見て、ジーニーはリスクを取り続けていこうと思っております。

4-9. 株価の推移



株価:6月25日時点 678円 ※昨年株主総会時点(2019年6月27日):584円 業績を着実に回復させ、株価の上昇につなげる



24

補足としまして当社の株価です。昨日時点では 678 円であり、私としては底値圏にあると考えております。一刻も早い株価の上昇を考えておりまして、いろんな IR 活動や情報の開示も今後、増やしていこうと考えております。

今期も着実に業績を回復させ、株価の上昇を目指していきます。





皆様のご期待に応えられるよう、策定した中期経営計画に沿って、 経営を推進してまいります。

当社は、リスク (=通常以上の成長)を取る会社です。

不安な気持ちにさせてしまうことも多い会社ですが、どうか、 長期的な目線でのご支援をお願い致します。

25

前期はV字回復を遂げることができました。その矢先にコロナウイルスの影響があり、引き続き 予断が許せない状況、向かい風が吹いている状況ではございます。そういった状況ではございます が、今後も株主の皆様の期待に応えられるよう、策定した中期経営計画に沿って成長させていただ く所存でございます。予算が開示できる準備が整いましたら、速やかに開示させていただきます。

従業員、取引先だけでなく、株主の皆様も幸せにできるよう、今期も経営をしていきたいと思いますので、引き続き中長期の目線でご支援をお願いします。

以上、事業説明でした。ご清聴ありがとうございました。

