

6562

株式会社ジーニー

好調な上期業績を受け、今後の躍進に期待



22年3月期上期は、営業利益がほぼ前通期と同水準に。経常利益および当期純利益は前通期を上回る結果となった。下期偏重の業績構造を踏まえると、さらなる躍進が期待できる。割安感のある株価も、今後の動きに注目したい。

●業績(百万円)	売上高	営業利益	経常利益	利益	1株益(円)	1株配(円)
2021年上期	19.3	14,954	△310	△330	△544	△30.77
2021年下期	20.3	14,348	△91	△141	△178	△9.99
2021年通期	21.3	14,061	195	149	101	5.66
会社予想 最新	22.3	13,425-13,739	640-840	620-820	526-665	29.18

【業種】サービス業
【主要市場】マザーズ
【決算】3月末

株価指標	割安度		収益度		成長度
	予想PER	PBR	予想ROE	予想売上高増率	予想EPS増率
会社予想ベース	12/20現在	25.5倍	5.05倍	19.8%	4.6%

※株価指標 (PBR以外) は22年3月期の会社予想のレンジ下限を用いて計算している。

IR R eport

株式会社ジーニー

証券コード: 6562

<https://geniee.co.jp/>

ネット広告入札のプラットフォームで圧倒的な国内シェア SaaS事業も急成長

ウェブサイトなどで、閲覧者に合った広告を瞬時に表示させるアドテクノロジーを使ったプラットフォームを提供。デジタルマーケティングを自動化、効率化するSaaS型サービスの自社開発やM&Aも積極的に行っており、事業領域とサービス提供エリアの拡大で急成長を続けている。

どんな会社？

インターネットによる広告入札のバイオニア
リクルートで広告関連の事業開発を担ってきた工藤智昭代表取締役社長CEOが、「日本発の世界的なテクノロジー企業をつくりたい」という思いのもと、2010年4月に設立したジーニー。当時、日本ではほとんど知られていなかったインターネット広告の「RTB」(リアルタイムビディング、即時入札)という技術に着目。11年4月に「Geniee SSP」というメディア(広告掲載媒体)向けの広告入札プラットフォームをリリースした。従来、広告を掲載したい会社(広告主)と、広告掲載枠を売りたいメディアは、直接交渉するしかなかった。これを、アドテクノロジーを使い、ネット株取引のように、インターネットに接続したパソコンで取引できるようにしたのが「Geniee SSP」の画期的な点だ。その利便性が高く評価され、ジーニーの広告プラットフォーム事業は急成長を遂げた。

一方、近年急成長しているのは、企業のマーケティング活動の効率化につながるソフトウェアを月額課金のサブスクリプションで提供するマーケティングSaaS事業だ。CRM(顧客管理) / SFA(商談管理) ツールの「ちぎゅう」、マーケティングオートメーションツールの「MAJIN(マジン)」、チャット接客ツールの「Chamo(チャモ)」といったプロダクトを展開。集客から販促、受注ま

何がブブブの？

「Geniee SSP」は、リリースから約5年で国内ナンバーワンシェアを獲得。現在も他社を圧倒している。強さの秘密は、他の広告入札プラットフォームとは比較にならないほどの処理能力の高さと、入札スピードの速さだ。「Geniee SSP」は、1秒間に数十万件も

将来性は？

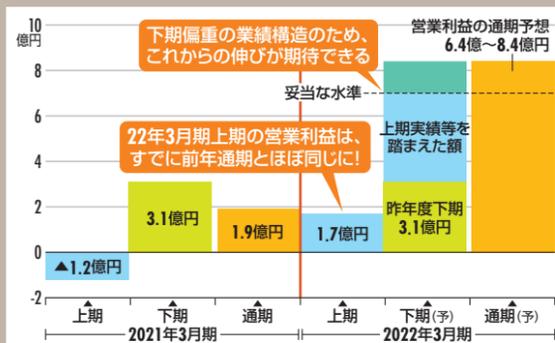
マーケティングSaaSが収益貢献フェーズに

22年3月期上期までは、好調な広告プラットフォーム事業により、売上総利益が前年同期比61%増に。下期には、マーケティングSaaS事業の黒字化により、過去最高益を計画している。マーケティングSaaS事業はストック型収益のため、来期から収益貢献を果たし、利益を押し上げる事業となる予定だ。

将来的には、広告プラットフォーム事業とマーケティングSaaS事業が提供するツールを統合し、企業の広告・マーケティング活動をワンストップで支援できるサービス体制を目指す。アドテクノロジーからマーケティングテクノロジーへと事業領域を拡大させる狙いだ。さらに、「日本発の世界的なテクノロジー企業をつくる」という創業時の思いを具現化するため、東南アジアを中心に海外でも積極的に市場を広げている。事業領域とサービス提供エリアの拡大。この2つを軸とした成長戦略を描いている。

information

22年3月期の営業利益は、前期比3~4倍の見込み!



22年3月期上期の営業利益は、前年同期とほぼ同じ水準に。下期に偏重する業界だけに、ここからの伸びが期待できる。

つまり、22年3月期下期はさらなる伸びが期待できる。通期業績予想の達成確度も高まったといえるだろう。

22年3月期第2四半期も業績好調 通期業績予想の達成確度が高まる

マーケティングSaaS事業は売上高120%増に！
ジーニーの足元の業績は好調だ。22年3月期の第2四半期は、広告プラットフォーム事業の売上総利益が前年同期比39%増、マーケティングSaaS事業の売上高は同120%増となった。コロナ禍の影響で、企業による対面営業や対面販売の機会が減少し、デジタルマーケティングの需要が高まったことや、積極的なセールスを展開したことが大幅増収に結びついた。
同社は、22年3月期の通期の営業利益を6.4億~8.4億円と予想している。上期(第1・2四半期)の実績は1.7億円、21年3月期通期の1.9億円とすでにほぼ同じ水準に。前上期のマイナス1.2億円から2.9億円増加しているわけだ。さらに、広告業界の収益は下期(第3・4四半期)に偏重する構造になっている。



top interview 広告・マーケティングツールがワンストップで使える世界を目指す

ジーニー 代表取締役社長CEO 工藤智昭(くどう・ともあき)

インターネット広告市場は、スマートフォン向け広告出稿の拡大などを背景に、年率10%を超える成長を続けています。数年後には3兆円市場になるといわれており、当社が展開する広告プラットフォーム事業は、今後も安定的な成長が期待できます。
もう一つの柱であるマーケティングSaaS事業も、今後、DXを背景に大きな成長が見込める分野です。デジタルマーケティングツールは用途ごとに乱立しており、マーケティング担当者の業務負担を高める要因となっています。当社は、あらゆるマーケティングツールや広告プラットフォームがワンストップで活用できる世界を目指しています。高い利便性と優れた技術によって、競合との戦いを有利に勝ち抜いていきます。ジーニーのこれからの飛躍にぜひご期待ください。