GENIEE

会社説明資料

2022.06

事業概要やサービスについて

・会社概要

社名	株式会社ジーニー(Geniee, Inc.)	従業員数	346名（連結、2022/3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 川﨑 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株式会社 株式会社REACT CATS株式会社 Hypersonic株式会社 Geniee International Pte., Ltd. Geniee Vietnam Co., Ltd. PT. Geniee Technology Indonesia Geniee Adtechnology (Thailand) Co., Ltd. PT. Adstars Media Pariwara

GENIEE © Geniee, Inc.

・当社の強み 5つの競争優位性

1. お客様の成功への強いコミット

社員一人ひとりの「お客様の役に立ちたい」という強い想いで顧客に寄り添って対応

2. ビッグデータ

国内屈指のビッグデータ処理技術を持ち、マーケティング領域で膨大なデータを蓄積

3. 最先端のDX、マーケティングに関する知見

最先端のテクノロジー、マーケティングにおいて日本屈指の成功事例を持ち、知見として蓄積

GENIEE

5つの競争優位性

4. アジア展開、ソフトバンクグループとの連携

シンガポール、ベトナム、インドネシア、タイで事業を展開。ソフトバンクグループとも連携してお客様の要望に対応

5. 高い顧客価値をもったプロダクトとそれらを生み出す技術開発力

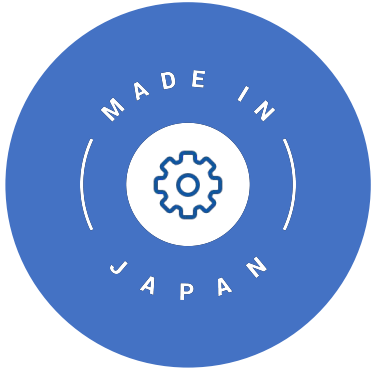
140名以上のエンジニアが所属する国内屈指のテクノロジーカンパニー。新技術検証も日々行い、顧客や市場のニーズを踏まえながら新たな価値を開発

• 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・活用まで支援します。

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

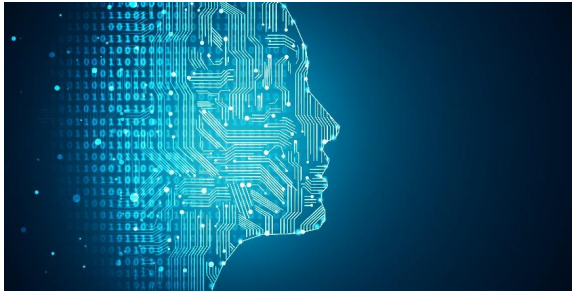
ビッグデータ処理技術

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がる。

顧客資産／データ

月間広告表示回数

600億 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

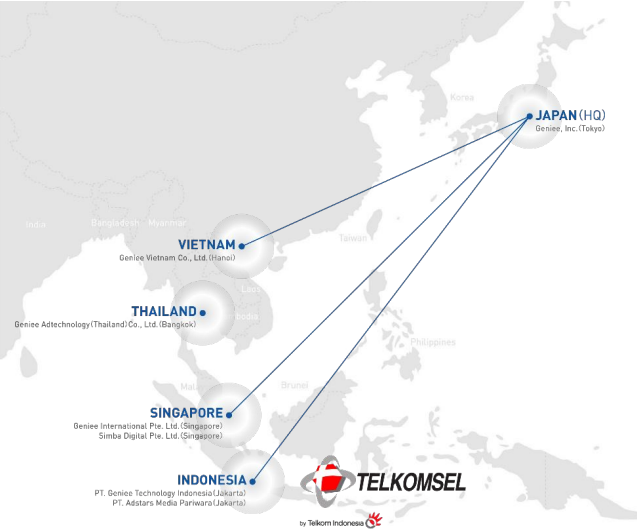
GENIEE © Geniee, Inc.

• 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	+4	10,000+	50,000+
Impressions Managed per month	International Offices (JP HQ)	Active Publishers globally	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

GENIEE © Geniee, Inc.

FY2021 通期決算

売上総利益は国内企業屈指のYoY45%成長
営業利益7.3億円と過去最高益を大きく更新

- 広告プラットフォーム事業はシェアを拡大、売上総利益がYoY32%と大きく増進
- マーケティングSaaS事業はリカーリング比率が68.9%と18.6ポイント上昇

- FY2022よりIFRS適用
- 広告プラットフォーム事業の売上をネット計上に変更

・パーパス

2022年に企業活動におけるパーパス（存在意義）を据え、ブランドを刷新。
同時にプロダクト群・サービスをお客様に分かりやすく伝えるため、
ブランド「GENIEE Marketing Cloud」「GENIEE Ads Platform」を新設し、現サービス名称を一部変更。
これからも、ジーニーは進化し続けます。

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

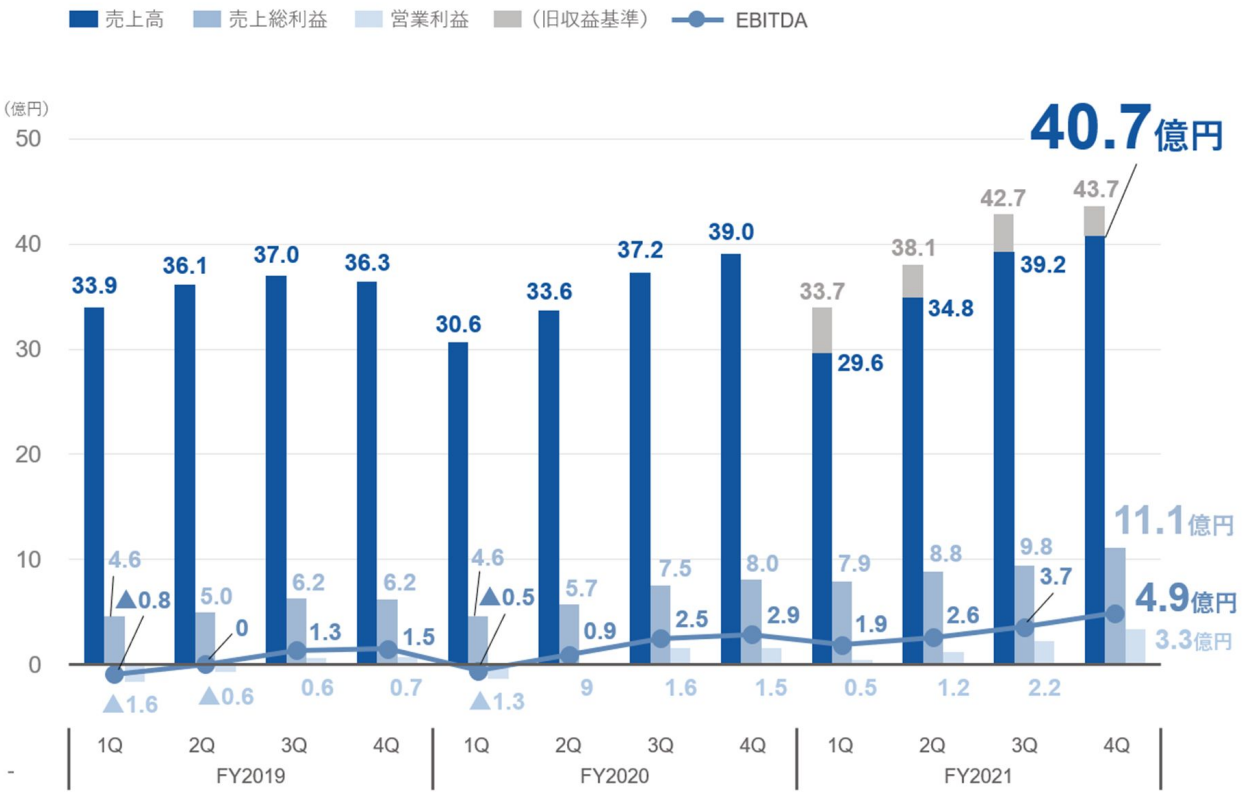
Corporate Purpose

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**

FY2021
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。売上高は、収益認識基準の変更（約▲13億円）があるものの前年同期比プラスの状況。利益は第4四半期会計期間において過去最高を更新。



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

売上高

112.4億円

セグメント利益

17.2億円

参考 営業利益 11.1億円

- コロナ禍でも伸びているECサイトやオンラインサービスを中心に事業を拡大。
- 自社開発及び他社と連携し、3rd Party Cookieに依存しない共通IDを活用する広告配信の検証を開始。

マーケティングSaaS事業

売上高

11.7億円

セグメント利益

1.2億円

参考 営業損失 3.3億円

- オンラインセミナーの開催やオンライン展示会などへの参加により、マーケティング・PRを強化中。
- 新商品「GENIEE DATA CONNECT」「GENIEE BI」の提供を開始。

海外事業

売上高

21.3億円

セグメント利益

1.6億円

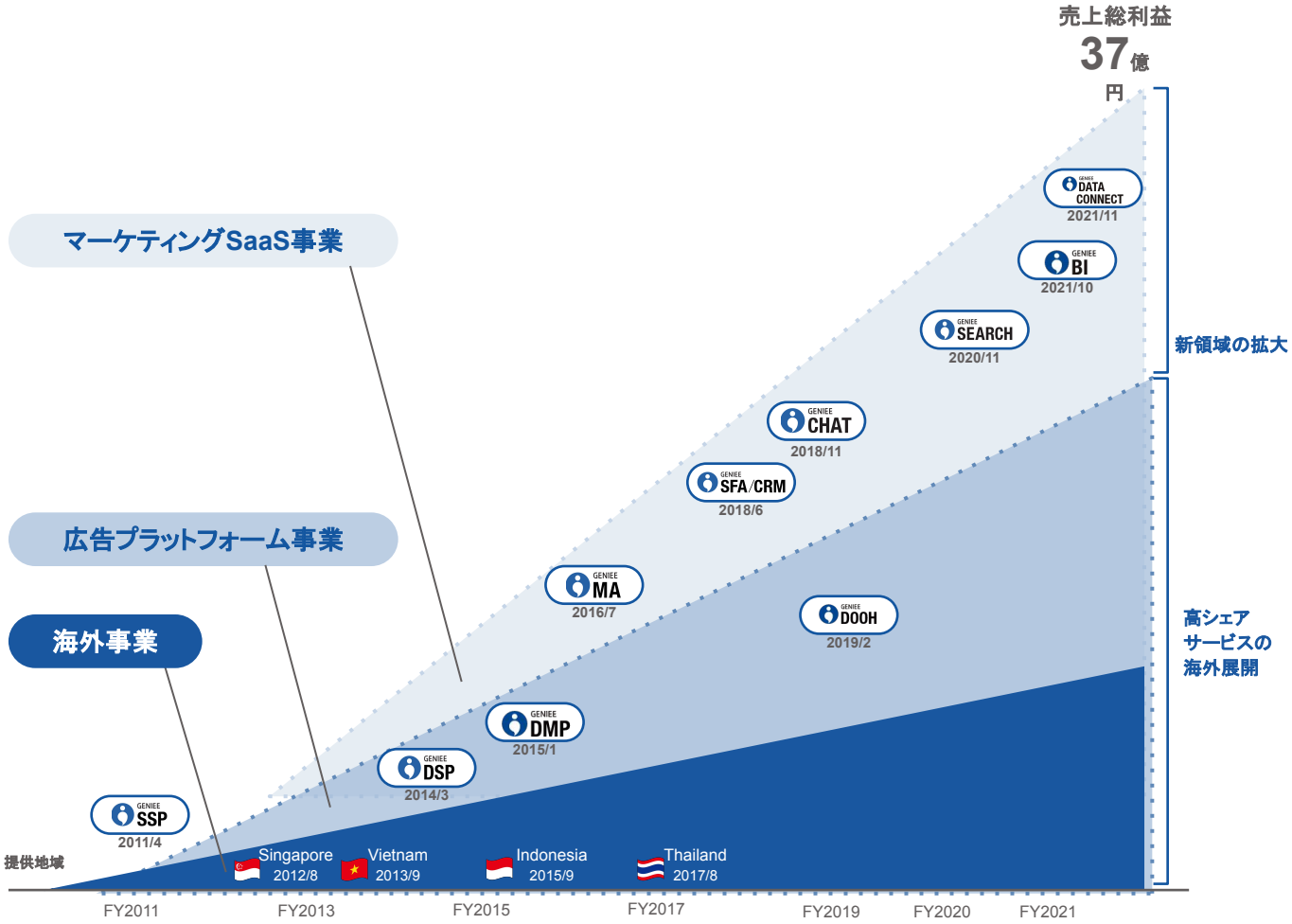
参考 営業利益 1.1億円

- アライアンス強化・販売代理店拡大により成長

GENIEE © Geniee, Inc.

事業領域と提供地域の拡大

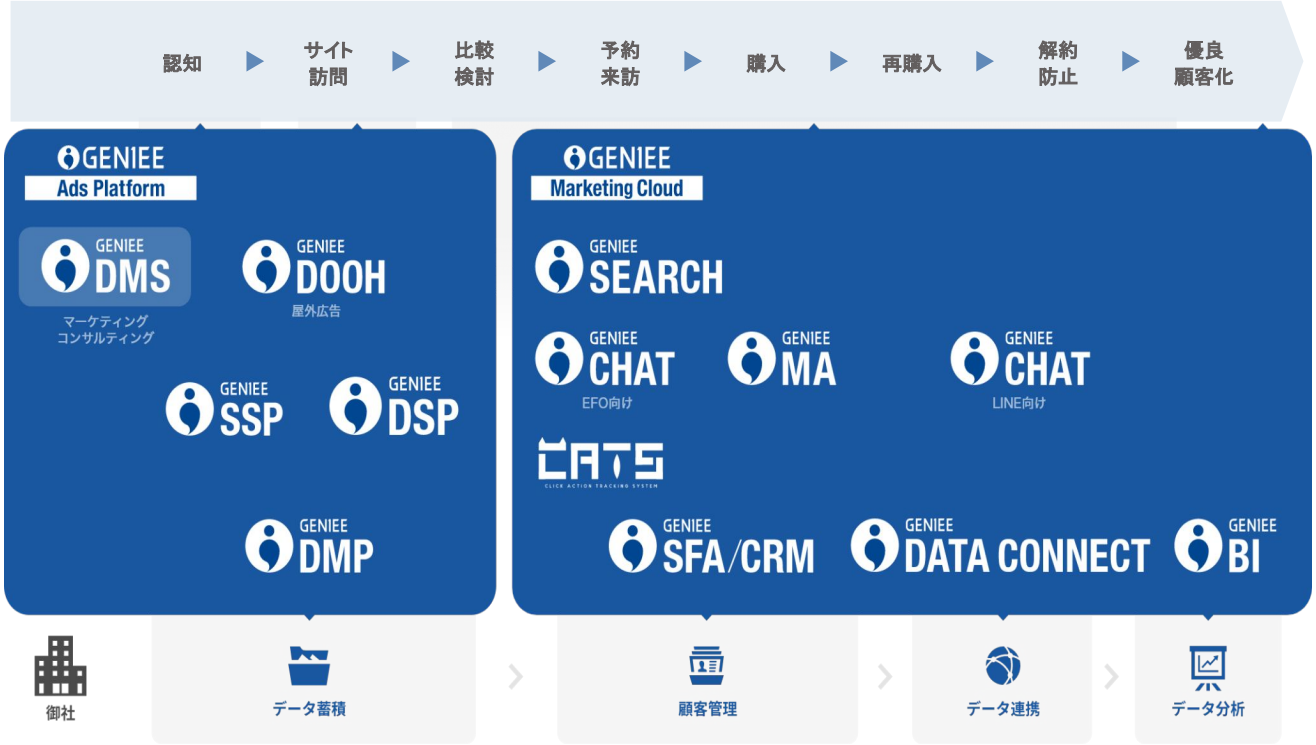
2016年度、主力事業「GENIEE SSP」が国内トップクラスの規模へ。
2016年からは、SaaSプロダクトの提供を開始。M&Aも実施しながら事業を拡大。



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る。

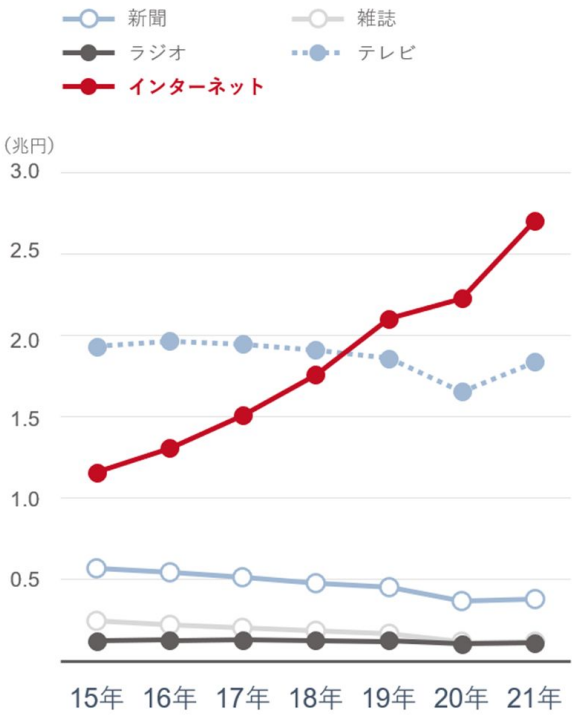


GENIEE © Geniee, Inc.

市場規模

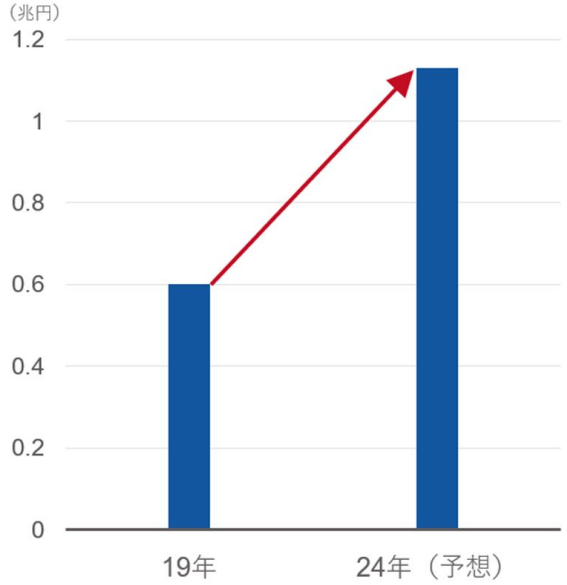
当社が事業展開するマーケティングテクノロジー業界（インターネット広告市場、SaaS市場）は、ネット環境の充実やDX市場の拡大により高成長している。

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 2020年版」

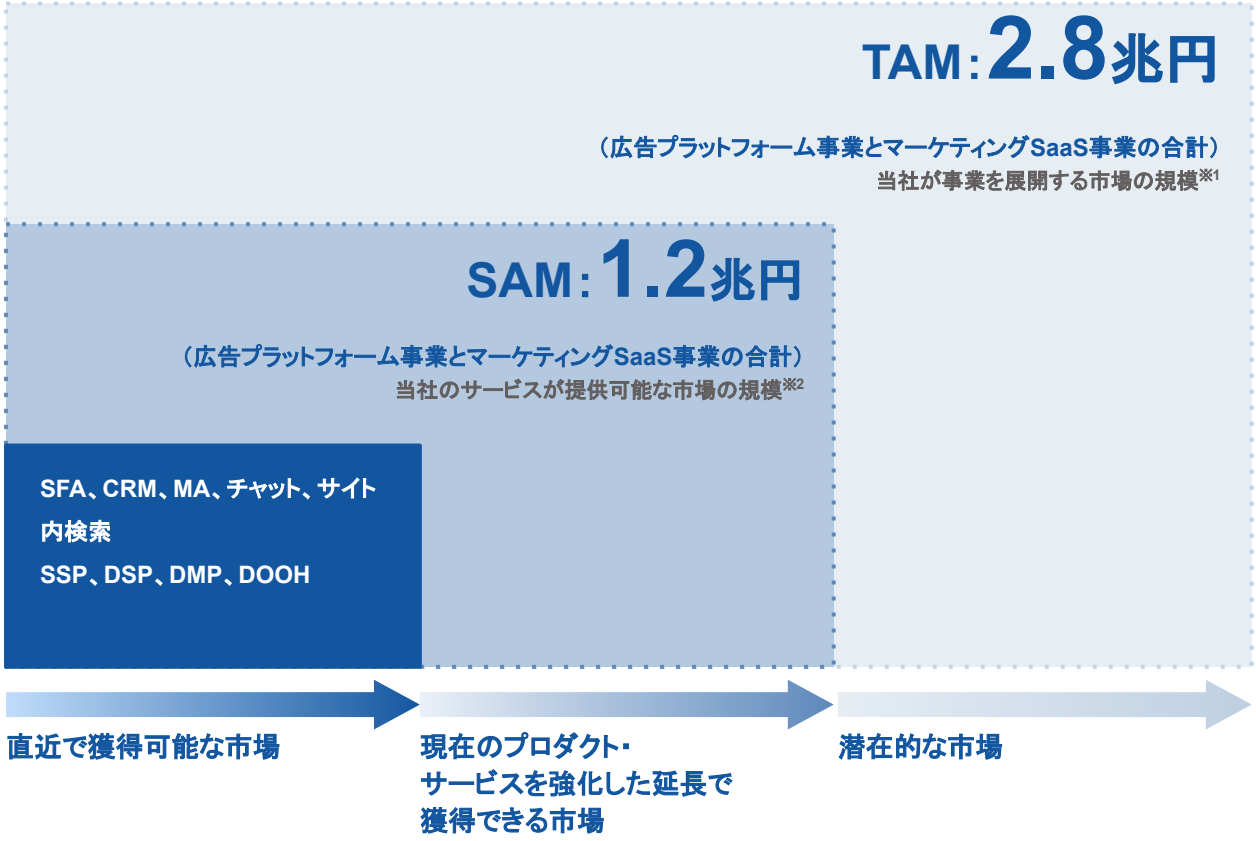
GENIEE © Geniee, Inc.

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、1兆円を上回り、潜在的な市場は約3兆円と推定される。

※ 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2020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。



GENIEE © Geniee, Inc.

FY2022計画

今期は持続的な高成長を目指し、プロダクト投資を継続

- プロダクトの価値向上を最優先として、投資を継続
- グループ間のプロダクトのデータ連携を推進
- マーケティングSaaS事業では、広告等のマーケティング施策を強化
- パーパス実現のためのM&Aを今期も実行

FY2022
通期業績予想

売上収益はYoY27%～36%の増加で高成長を維持。
広告PF事業については、引き続き収益を拡大し、全体業績を牽引。
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、ビジネスサイドの増員や広告宣伝費の投下によりMRRの増進を目指す。

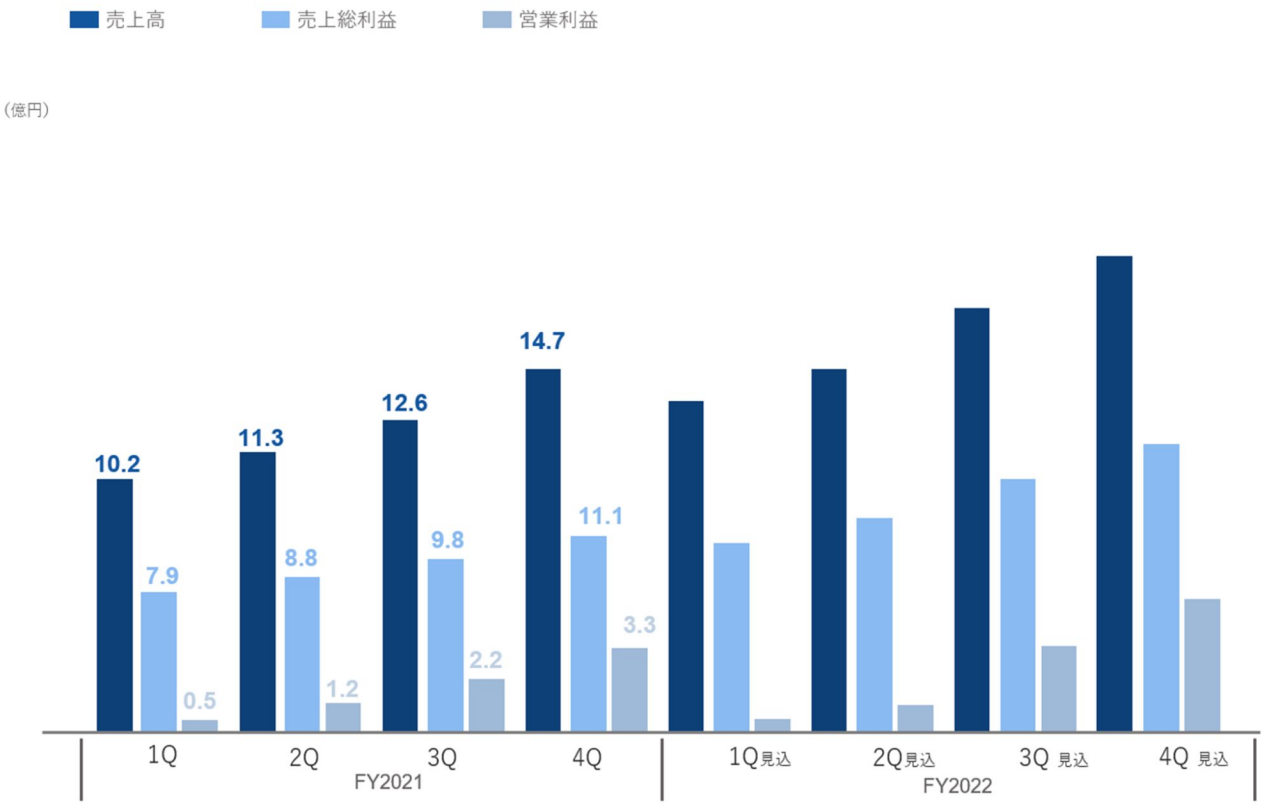
（単位：百万円）

	FY2021（日本基準）		FY2022 予想（IFRS）
売上収益	（グロス）14,459	（ネット）4,886	6,200-6,600
広告PF事業	（グロス）11,246	（ネット）3,312	3,900-4,000
マーケティング SaaS事業	1,176	1,176	1,900-2,150
海外事業	2,131	398	400-450
セグメント利益	736	736	1,000-1,200
広告PF事業	1,727	1,727	2,250-2,300
マーケティング SaaS事業	125	125	200-300
海外事業	163	163	150-200
（全社・消去等）	△1,279	△1,279	△1,600
営業利益	736	736	1,000-1,200
広告PF事業	1,117	1,117	1,360-1,450
マーケティング SaaS事業	△336	△336	△400-△300
海外事業	115	115	100-110
（調整額）	△158	△158	△60
税引前利益			900-1,100
親会社の所有者に帰属する当期利益			600-800

GENIEE © Geniee, Inc.

FY2022
四半期毎業績予想

売上収益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。



GENIEE
© Geniee, Inc.

広告プラットフォーム事業

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

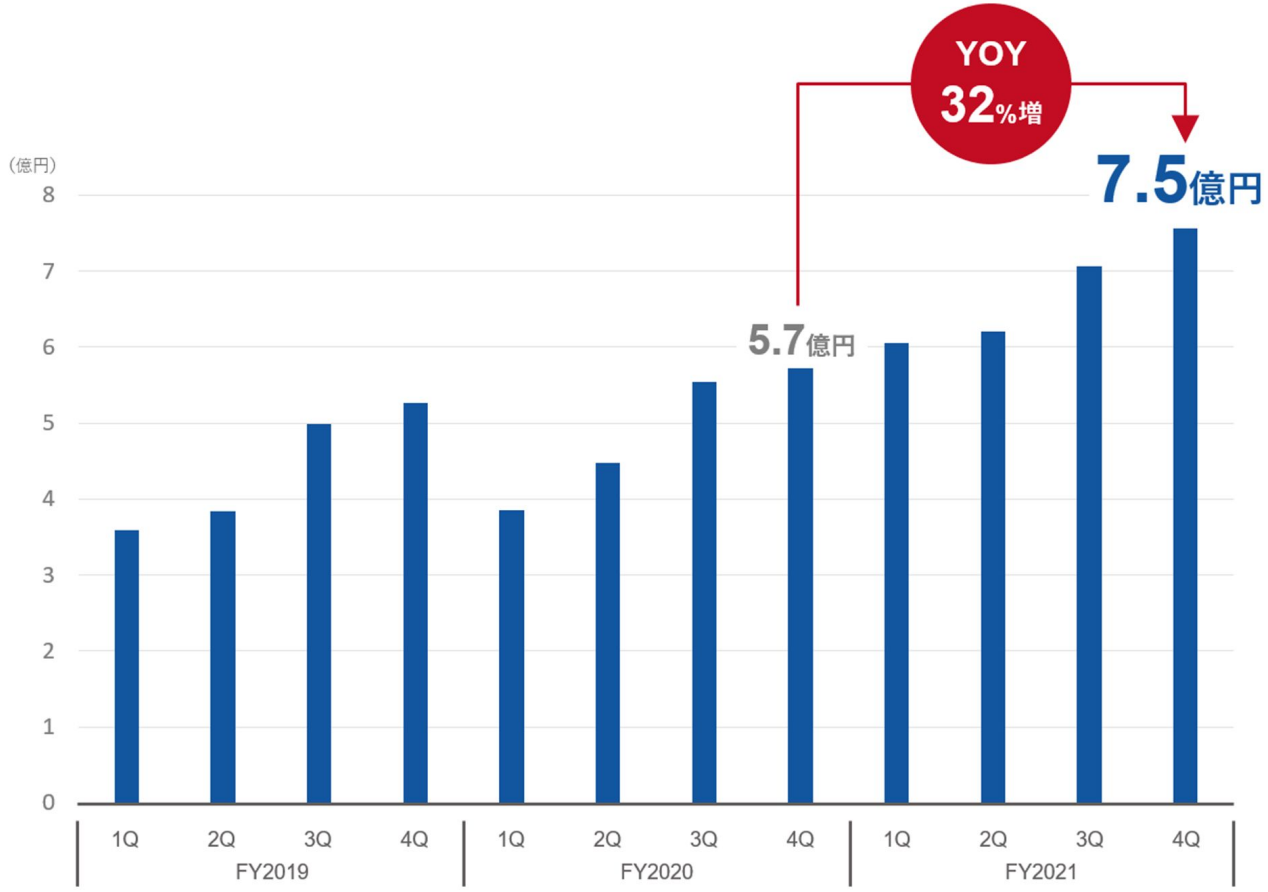
広告枠を収益化

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

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。
広告プラットフォーム事業の売上総利益は過去最高を更新。



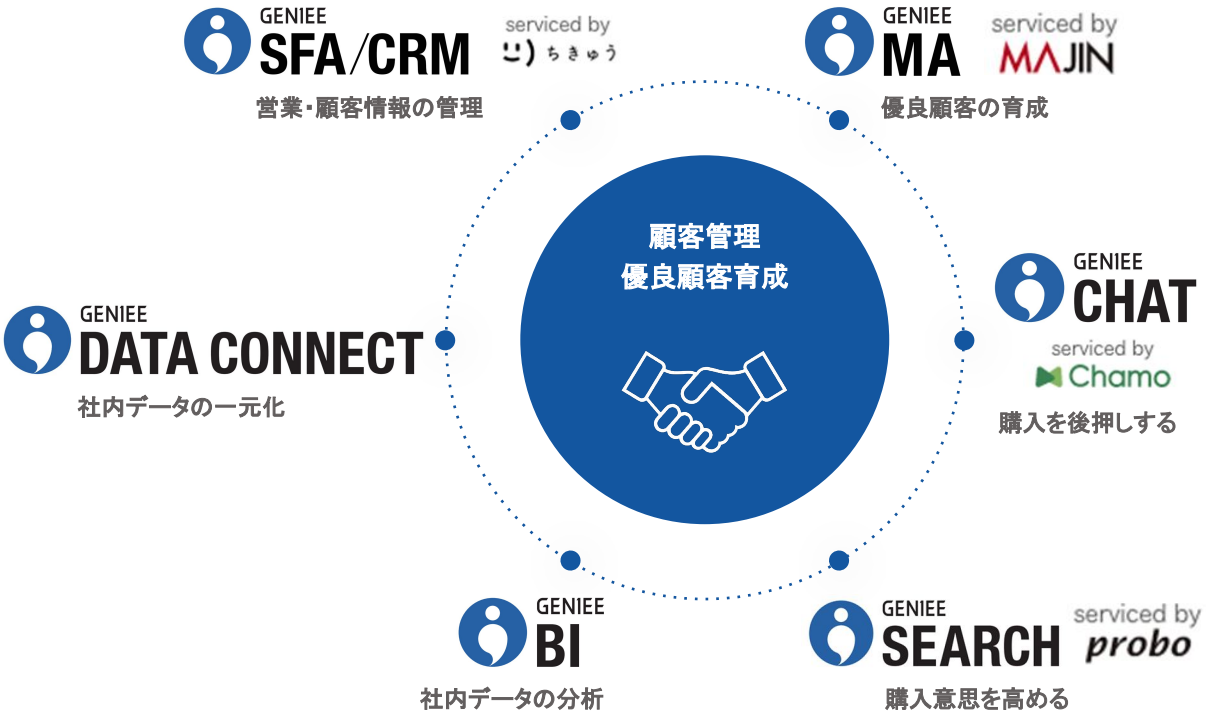
GENIEE © Geniee, Inc.

マーケティングSaaS事業

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



GENIEE © Geniee, Inc.

マーケティングSaaS事業ハイライト

KGI・KPI共に前年を上回り順調に事業は成長。

売上高／前期比成長率

1,176百万円／+72.4%

リカーリング比率(*1)／前期比成長率

68.9 % ／+18.6ポイント

売上総利益率

73.7%

ARR／前期比成長率

980百万円 ／+35.0%

セグメント利益

125百万円

ARPA

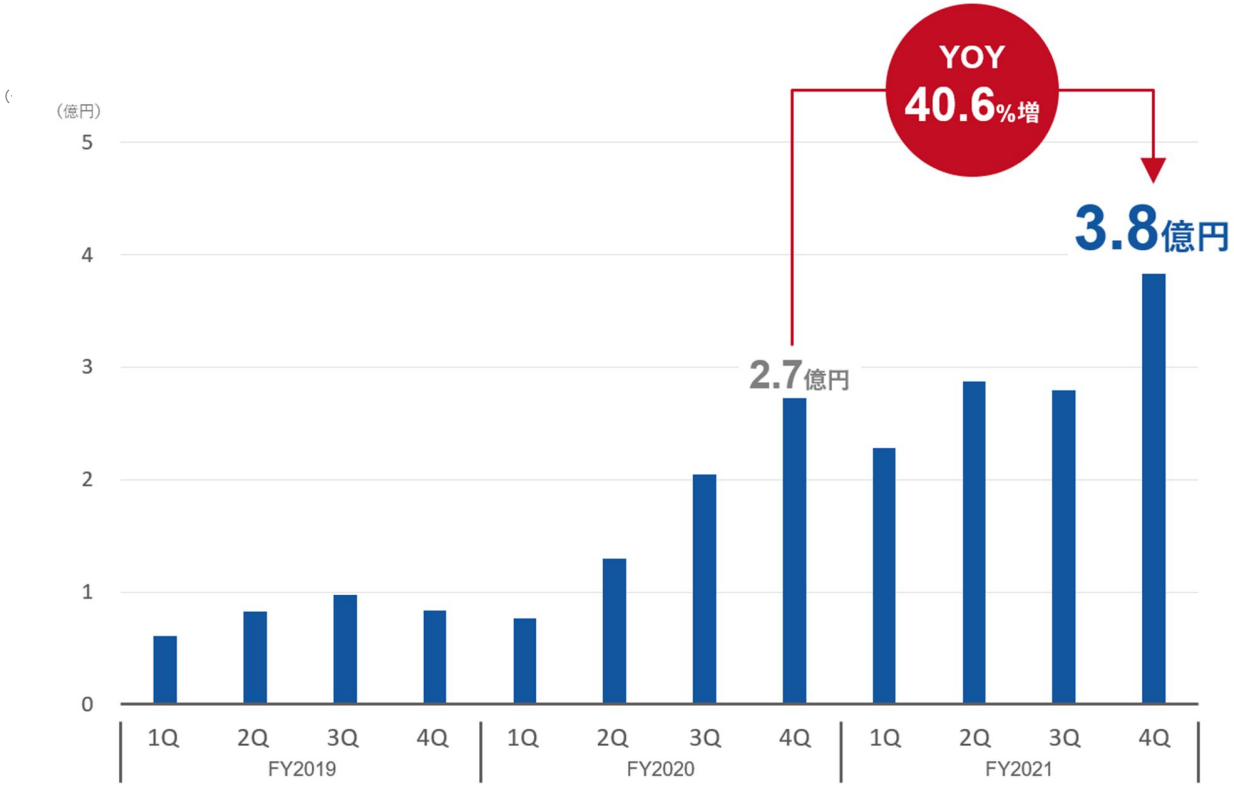
19,385円 ／+19.5%

(*1)期末から12か月遡った数値で算出。

GENIEE © Geniee, Inc.

マーケティングSaaS事業 売上高推移

売上高はアカウント数が増加し前期比40.6%増加。
四半期ベースで売上高は過去最高を更新。



GENIEE © Geniee, Inc.