

2019年6月28日

各 位

会社名 株式会社 ジーニー
代表者名 代表取締役社長 工藤 智昭
(コード番号：6562 東証マザーズ)
問合せ先 管理部長 中島 文樹
(TEL. 03-5909-8177)

中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、このたび2022年3月期を最終年度とする中期経営計画「Commitment 2022」を新たに策定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 中期経営計画の策定について

当社グループは、「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」というミッション（理念）のもと、日本発のテクノロジーカンパニーとして、持続的な成長と中長期的な企業価値向上に取り組んでいます。本中期経営計画は、当社グループの中期的な事業運営の指針となるものであり、ステークホルダーの皆様には計画の実現を宣言し、企業価値の向上につながる施策を推進することで、ミッション（理念）の実現を果たすことを意図しております。

2. 中期経営計画の数値目標

最終年度である2022年3月期において、売上高250億円、売上総利益60億円、EBITDA30億円超の達成を目標に掲げております。当期の重点施策を含め、詳細につきましては、添付資料をご確認ください。

なお、業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現時点で入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づき作成されたものでありますが、業績等につきましては様々な要因により、今後大きく異なる可能性があります。

以 上



事業説明会

中期経営計画 Commitment 2022

June 27, 2019

Commitment 2022 ビジョン

ジーニーの志とミッション

創業の志

日本から
世界的なテクノロジー企業をつくる

ミッション

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

私たちはテクノロジーの可能性を信じています。

企業のマーケティング活動に、新たな価値を提供し、革新をもたらすプロダクトを創ります。

日本発のテクノロジーカンパニーとして、アジアの企業のビジネスを深く理解し、プロダクトとサービスに反映させ、アジアの企業と共に成功を自指します。

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ドメインを拡大 革新的なソフトウェアを提供し、顧客のビジネスを進化させ、世界をより良くする

マーケティングテクノロジー領域

アドテクノロジー領域

事業領域の拡大

サプライサイド
(GenieeSSP) 

Supply Side Platform

GenieeDSP 

Demand Side Platform

MAJIN

Marketing Automation Platform
マーケティングインサイドセールス

Trading Desk 

集客/広告運用


GenieeDMP 

Data Management Platform

DOOH 

Digital Out Of Home

19/02

ちきゅう 

CRM/SFA (営業・顧客管理)

18/06

chamo 

チャット接客ツール/お問合せ対応

18/11

提供地域の拡大



Japan



Singapore



Vietnam



Indonesia



Thailand



India

18/10

領域拡大の実体に合わせ、セグメント名・事業区分を変更

	従来	当期
セグメント名	アドテクノロジー事業	マーケティングテクノロジー事業
事業区分	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 海外事業	アド・プラットフォーム事業 マーケティングソリューション事業 海外事業
代表的サービス	サプライサイド (GenieeSSP) GenieeDSP MAJIN Trading Desk サプライサイド (GenieeSSP) GenieeDSP	サプライサイド (GenieeSSP) GenieeDSP DOOH MAJIN Trading Desk ちきゅう chamo

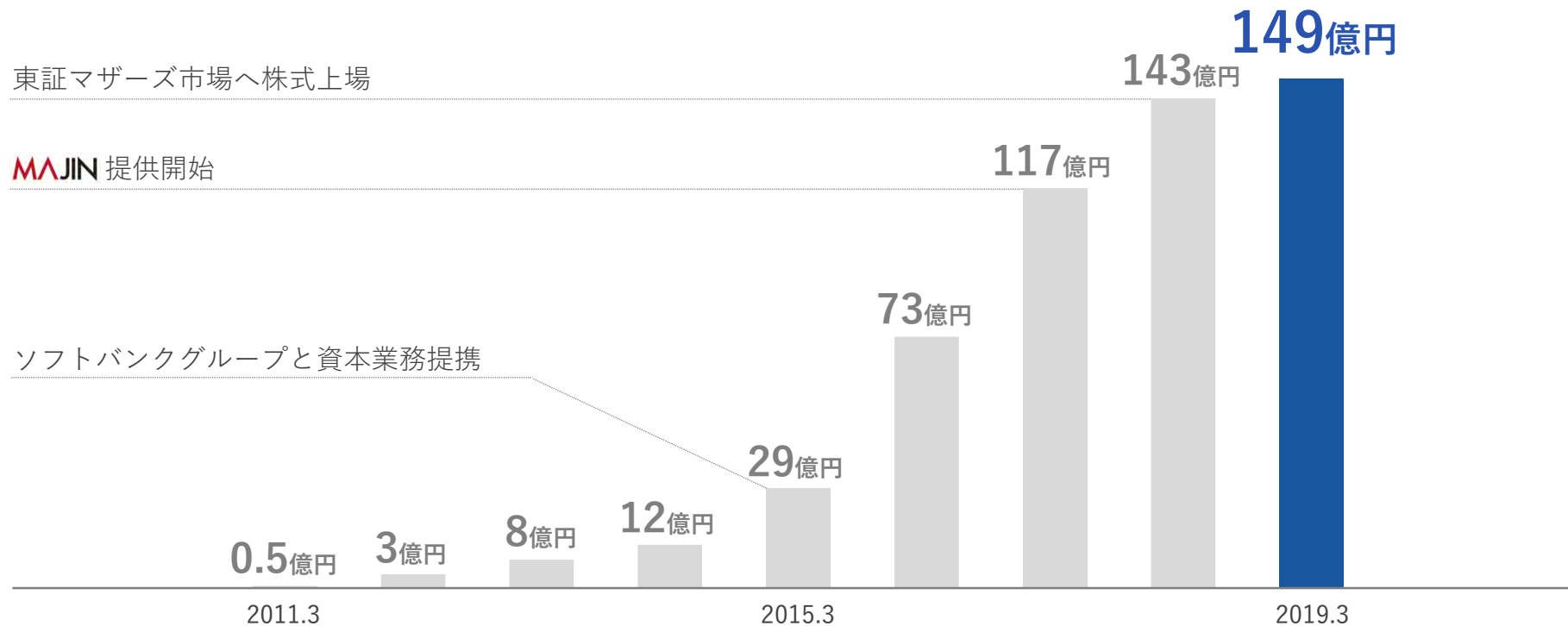
Commitment 2022

創業以降、過去最高の売上高を更新

東証マザーズ市場へ株式上場

MAJIN 提供開始

ソフトバンクグループと資本業務提携



※ 2011.3～2015.3は単体売上高、2016.3～2019.3は連結売上高を表示

「世界的なテクノロジー企業」への次の1歩として、「Commitment 2022」を策定

20/3 (予想)

22/3 (計画)

売上高

155億円

250億円

売上総利益

25億円

60億円

EBITDA

3億円

30億円

当社の存在意義



ジーニーの存在意義

当社テクノロジーは、最重要の経営課題を解決。
スタートアップから老舗企業まで
業務効率改善により人手不足を解消し、
収益性向上・売上拡大に貢献。

(出所：一般社団法人日本能率協会 KAICA研究所「日本企業の経営課題 2017」)



アドテクノロジー事業

インターネット広告市場

引き続き年率10～20%の成長

2兆3,000億円

1兆3,000億円

2017 実績

2022 予測

（出所：榊野経済研究所「インターネット広告市場の実態と展望 2018」）

マーケティングソリューション事業

デジタル・トランスフォーメーション市場

DX市場にも強い需要

1兆4,000億円

5,600億円

2017 実績

2021 予測

（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」）

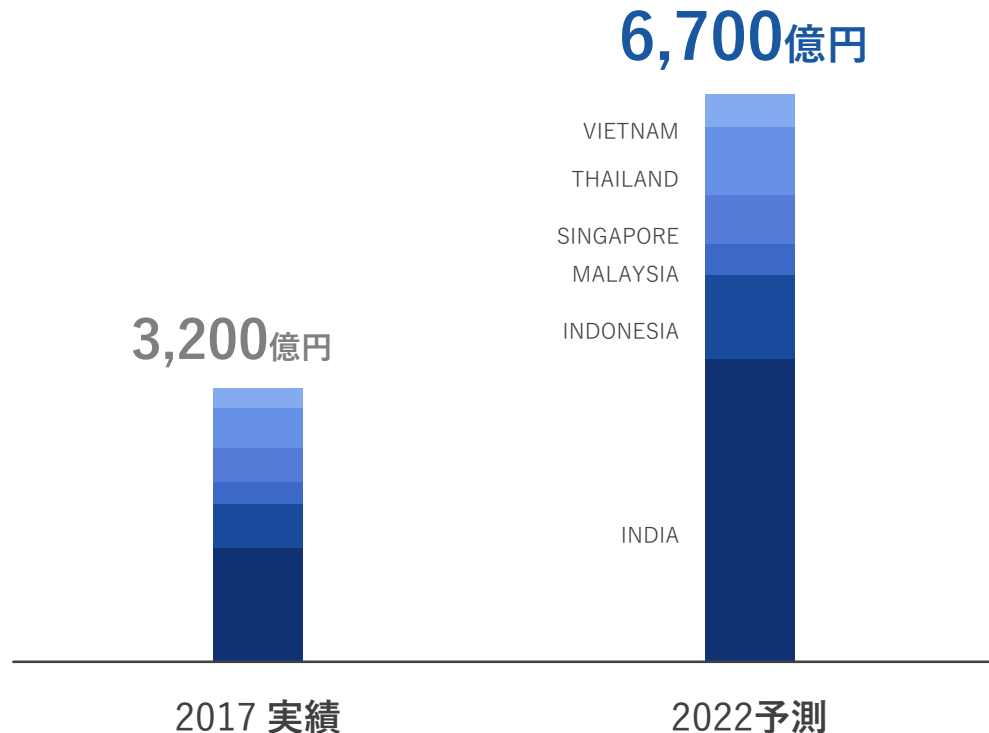
国内以上の成長スピードで、2022年に6,700億円超の規模へ
日本品質の当社プロダクトを展開し、市場シェアの向上が期待

アジアのインターネット広告市場

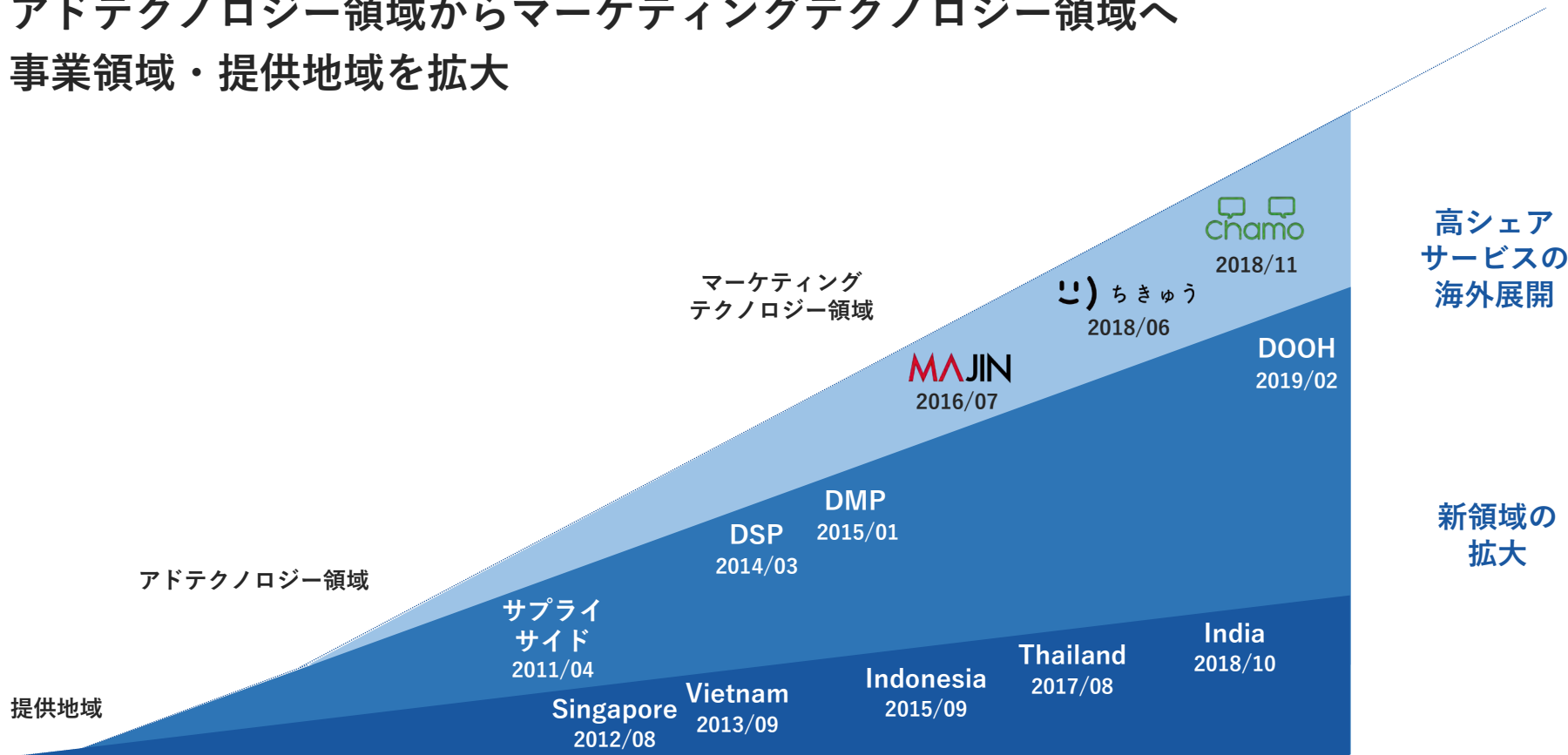
2022年

6,700億円

※「eMarketer」データを元に当社推計



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 事業領域・提供地域を拡大



事業開発力

起業家精神を持ち、
困難に負けない

革新的プロダクトを
アジアで拡販



GENIEE

3つの競争優位性

テクノロジー

革新的プロダクトを生み出す
約100名のエンジニア組織

半数弱が情報工学の
博士課程・院卒

SBグループ

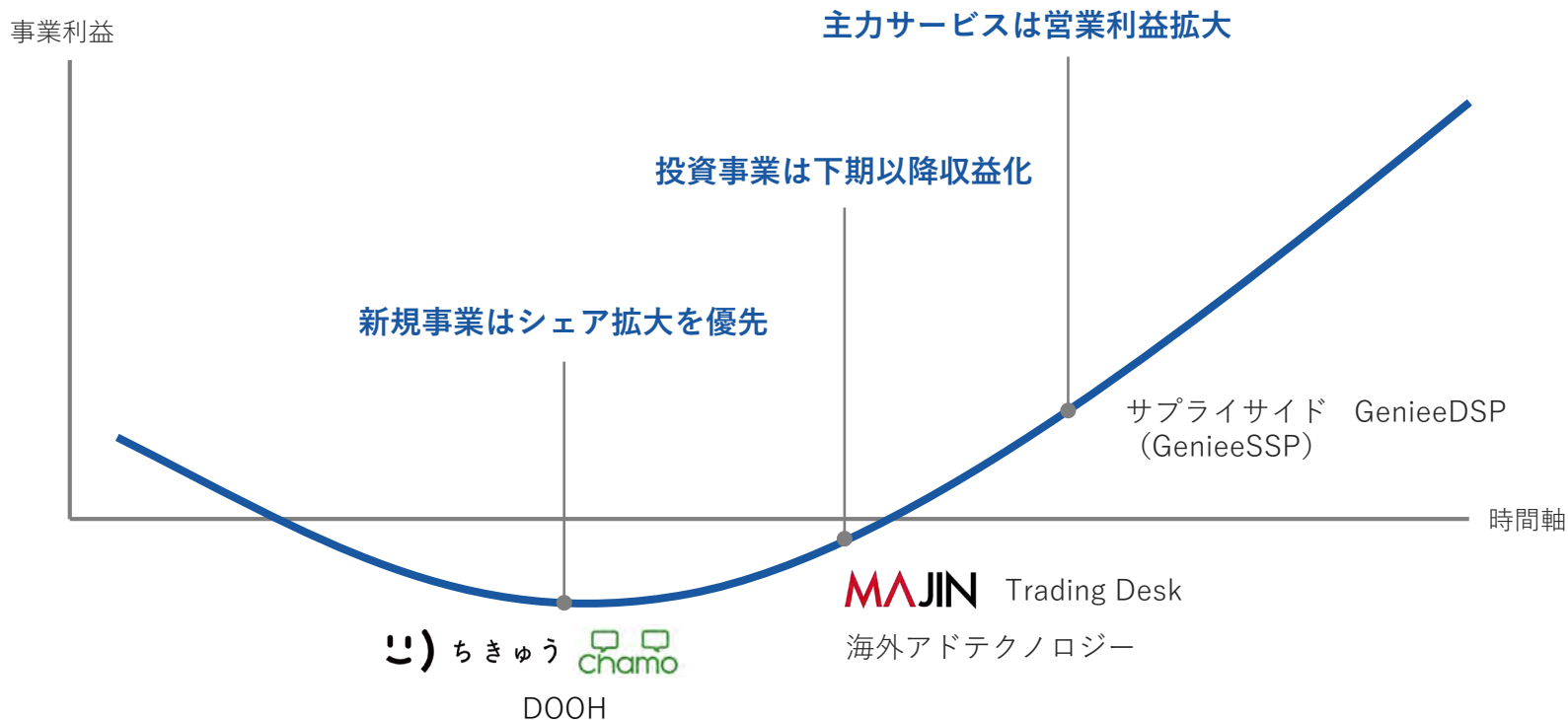
業務提携による多数の
ビジネスメリット

今期の重点施策

売上総利益は前期比33.1%増の高成長
EBITDAは3.5億円へ急回復

	19/3 (実績)	20/3 (予想)	YoY
売上高	149.5億円	155.7 億円	+4.1%
売上総利益	19.4億円	25.9 億円	+33.1%
営業利益	▲3.10億円	0.23 億円	- %
経常利益	▲3.30億円	0.07 億円	- %
EBITDA	0.19億円	3.59 億円	+1789.9%

主力事業・投資事業・新規事業にサービス分類し、
事業フェーズ毎のポートフォリオマネジメントとKPI管理を強化

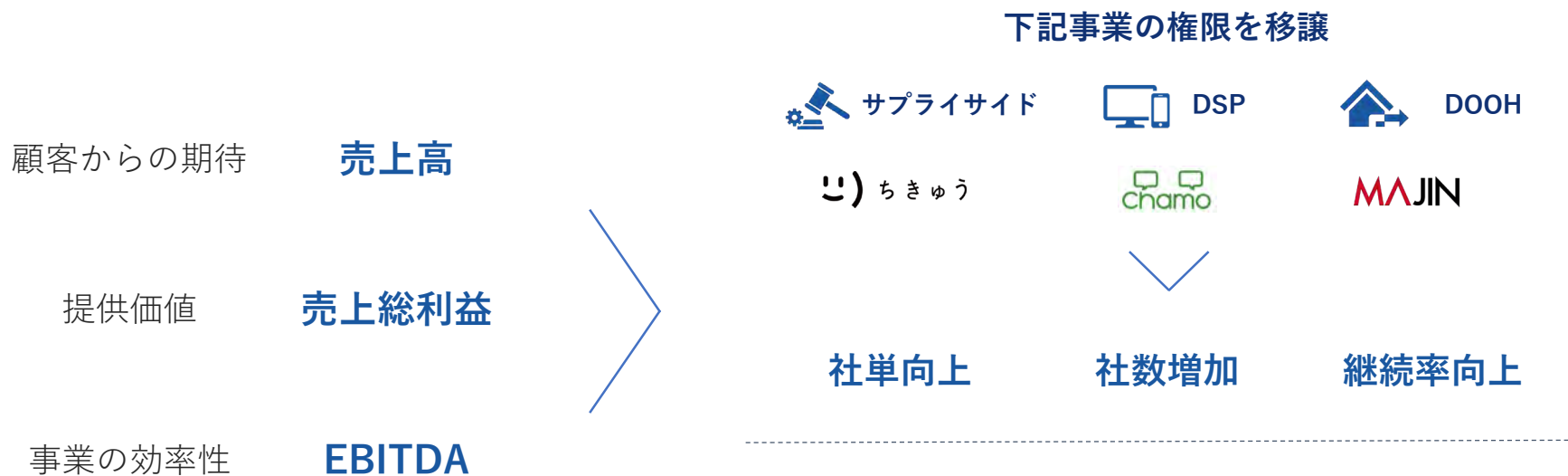


プロダクト間のクロスセルを積極展開

マーケティング領域をワンストップでカバーし、顧客のビジネスの成功を創出



執行役員制度を活用し各事業責任者に権限を委譲、組織体制を効率化 今期は売上総利益を最重視して成長させる

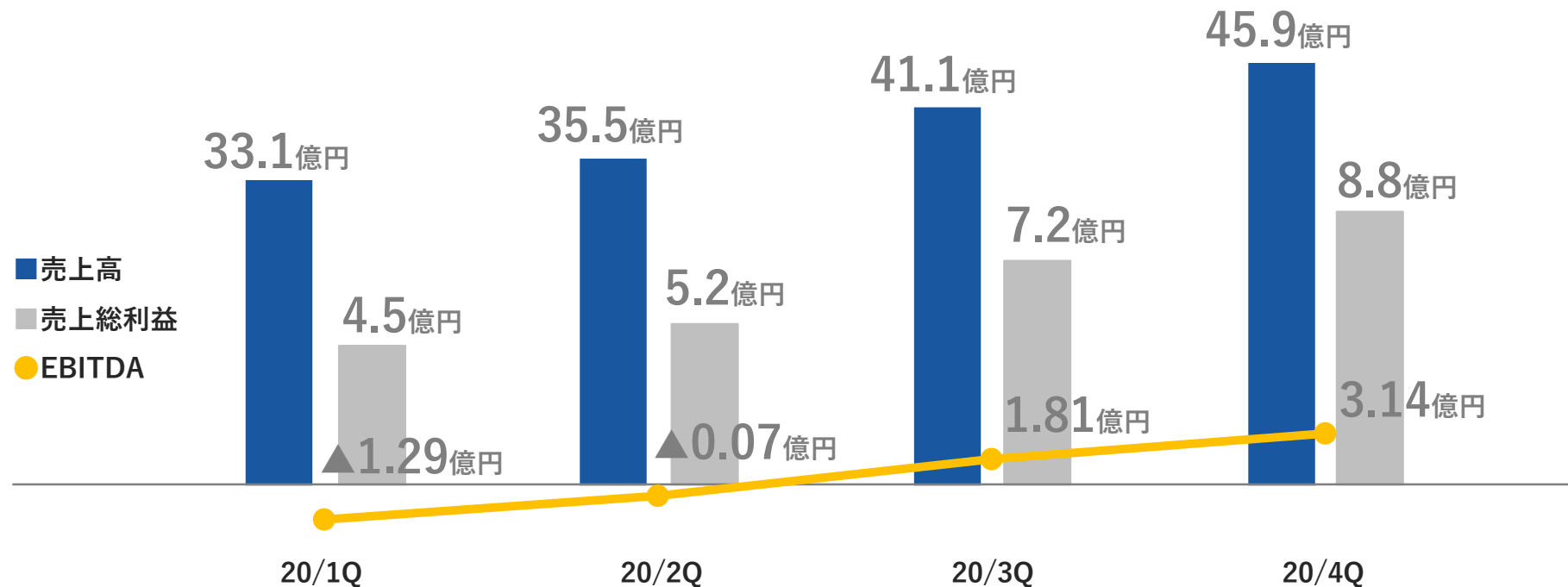


- ・新機能の追加等で各プロダクトの価値を向上
- ・クロスセルを増加させることで顧客獲得単価を低減させ、社単や継続率を向上させていく

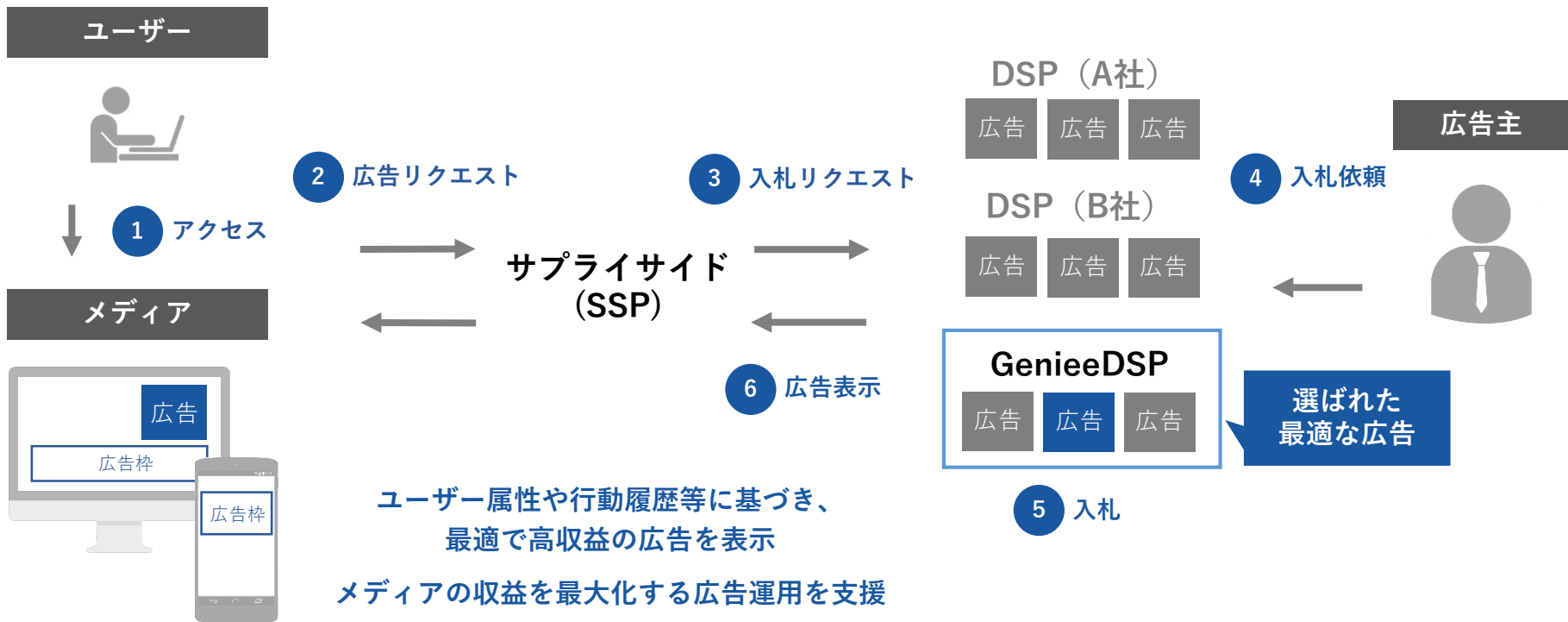
広告業界の需要期に伴い、下期偏重型の計画
下期以降は、投資事業も黒字化へ

	上期	下期	通期
売上高	68.6億円 (44.1%)	87.0億円 (55.9%)	155.7億円
(ご参考) 2018年3月期 売上高	64.8億円 (45.1%)	78.9億円 (54.9%)	143.8億円
売上総利益	9.7億円	16.1億円	25.9億円
EBITDA	▲1.36億円	4.96億円	3.59億円

広告業界の需要期に伴い、下期偏重型の計画
収益基盤の積み上げによる毎期の成長を見込む

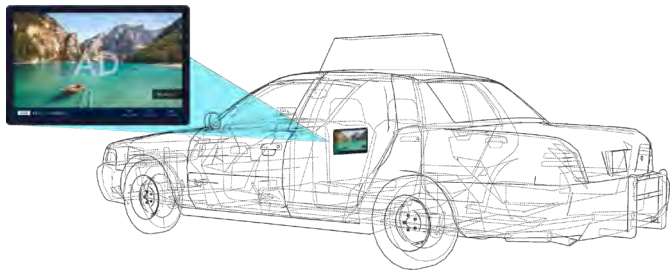


ユーザー情報を活用し広告主のメッセージを伝達 Webページのアクセスから広告表示に至る全ての工程を0.1秒以下で実現



急成長のデジタルOOH領域に積極展開

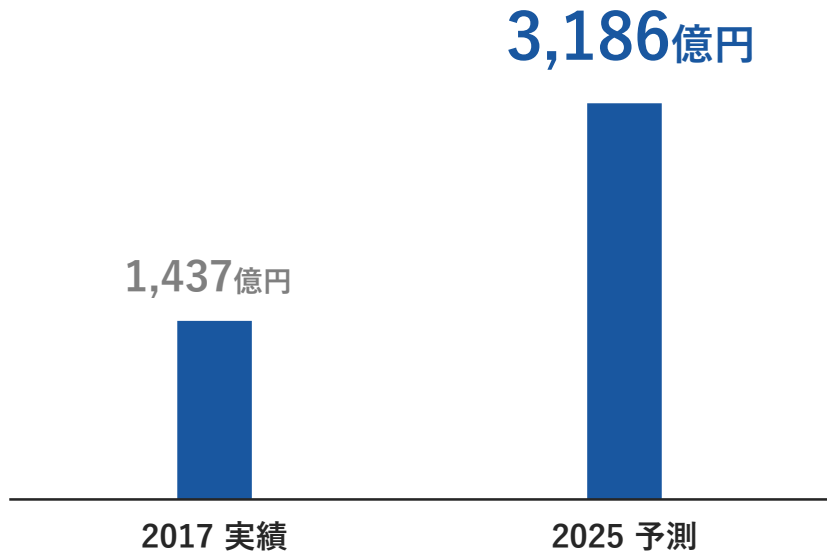
2月より本格運用を開始したタクシー配車サービス向け
広告配信プラットフォームを足掛かりに事業化を推進



※OOH：Out Of Homeの略で、交通広告や屋外広告など自宅以外の場所で
接触する広告メディアの総称。

2025年に3,000億円の市場規模へ

デジタルサイネージ国内市場

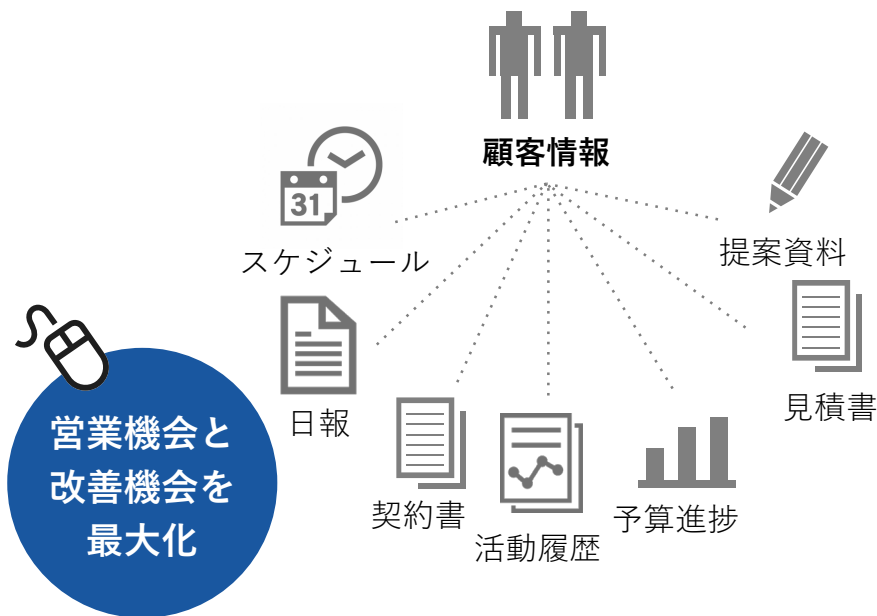


(出所：富士キメラ総研推定)

営業状況をリアルタイムで可視化し管理するツール どんなITリテラシーの企業でもデータドリブンな営業活動を実現



時間、場所、デバイスを選ばず、
正しい情報にいつでもアクセス



自動チャットで24時間Web接客が可能 売上アップとコストカットの両方を実現

ターゲットでWebサイトに
チャットサポートを設置

■ Chamo (チャモ)

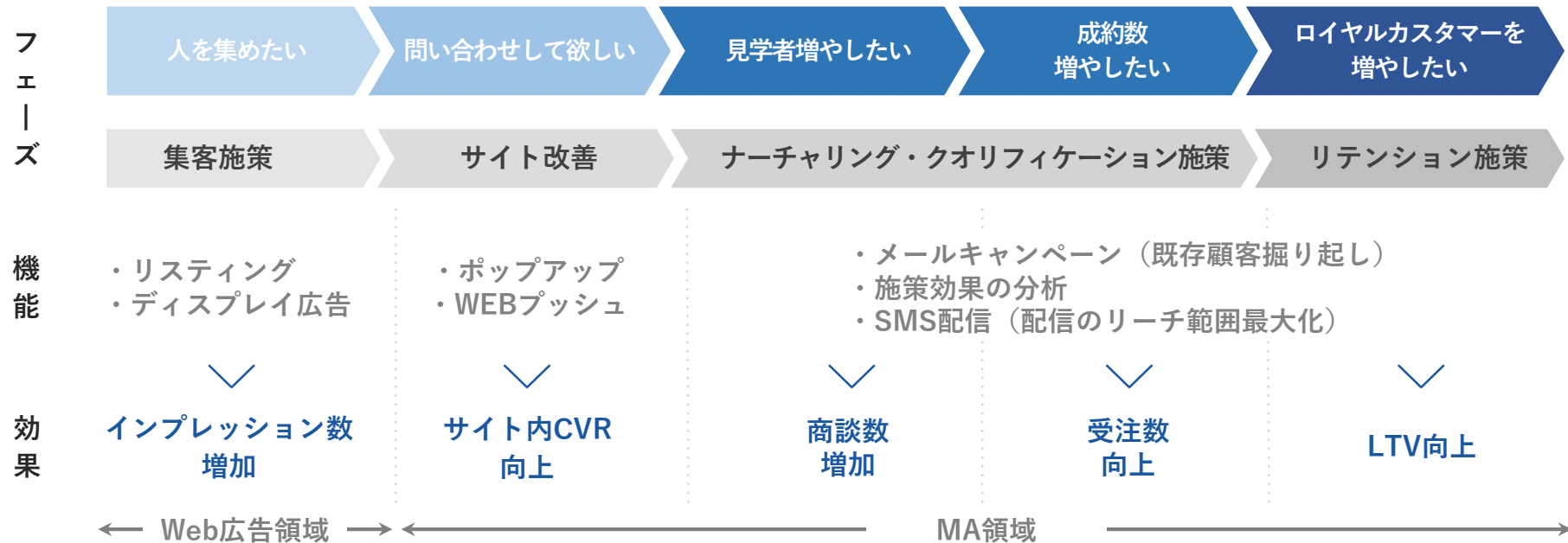
自動pushや匿名コミュニケーションも可能なツール
4,500社以上の導入実績

■ AI.BiS (アイビス)

Chamoの基本機能にツリー構造の汎用チャットボット
シナリオ操作/検索/メール送信/JS実行などの機能を搭載



企業とユーザーとの1on1コミュニケーションを実現するツール



集客から販促、受注までの全領域をカバー MAJIN

日本で開発したプロダクトを 東南アジア/インドを中心に販売



ソフトバンク(株)と共同提供する 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



※クロスボーダーサービス：インバウンド(訪日外国人)や越境ECの集客を実現
するクロスボーダー広告配信サービス

売上高 **155.7**億円

売上総利益 **25.9**億円

EBITDA **3.5**億円

上記の業績予想に織り込まれていない要素は以下の通りです。

..... **アップサイド**

- 各事業の想定以上の成長
- クロスセル増加による想定以上の社単向上
- 新規事業の早期事業化

..... **ダウンサイド**

- 取引先事業方針の大幅な変更
- 採用難に伴う開発遅延、採用コスト増加
- 固定資産・投資等の減損
- 海外各拠点特有の商慣習や政府規制等の変化

..... **その他**

- M&Aによる連結決算への影響：買収対象会社の連結取込みによるプラス or 投資によるマイナス

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。