2020年２月18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　　入澤　佳奈
（TEL. 03-5909-8177）

＜マザーズ＞投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催しましたので、お知らせいたします。

記

● **開催概要**

・開催日時	2020 年２月 13 日（木）　17:00～18:00
・開催方法	対面による実開催
・開催場所	ＴＫＰ東京駅セントラルカンファレンスセンター 12Ｅ 東京都中央区八重洲１－８-16 新槇町ビル
・説明会資料名	2020 年３月期 第３四半期決算説明資料

【添付資料】

・決算説明会において使用した資料

以　上

2020年3月期 第3四半期 決算説明資料

Feb. 13, 2020

V字回復
急成長

3Q
売上高

37.0億円(YoY+6.4%)

3Q過去最高の売上高を達成

売上総利益はYoY 50%超の急回復

3Q
売上
総利益

6.2億円(YoY+53.4%)

EBITDA1.38億円/営業利益6千万円の黒字

2つの要因

SaaSビジネス急拡大

マーケティング・ソリューション事業の
売上高成長率がYoYで+62.3%を達成

アドテクの進化：DOOHの成長

DOOH事業がQoQ 223.7%成長で貢献、
利益率の改善を下支え

GENIEE

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

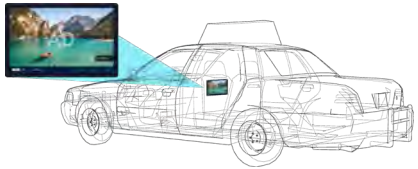
代表的SaaS企業	時価総額:2/10時点	前期売上高			
sansan㈱	1,799億円	73億円	㈱ラクス	1,584億円	87億円
freee㈱	1,585億円	69億円	㈱マネーフォワード	1,153億円	71億円
サイボウズ㈱	1,092億円	113億円	㈱ユーザベース	729億円	93億円
㈱チームスピリット	355億円	18億円	Chatwork㈱	335億円	13億円
㈱リンクアンドモチベーション	633億円	399億円	㈱カオナビ	372億円	16億円

DOOHとは？

GENIEE

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の総称
2025年に3,000億円の市場規模へ

GENIEE



AR

5G

効果測定

2020年3月期 第3四半期業績概要

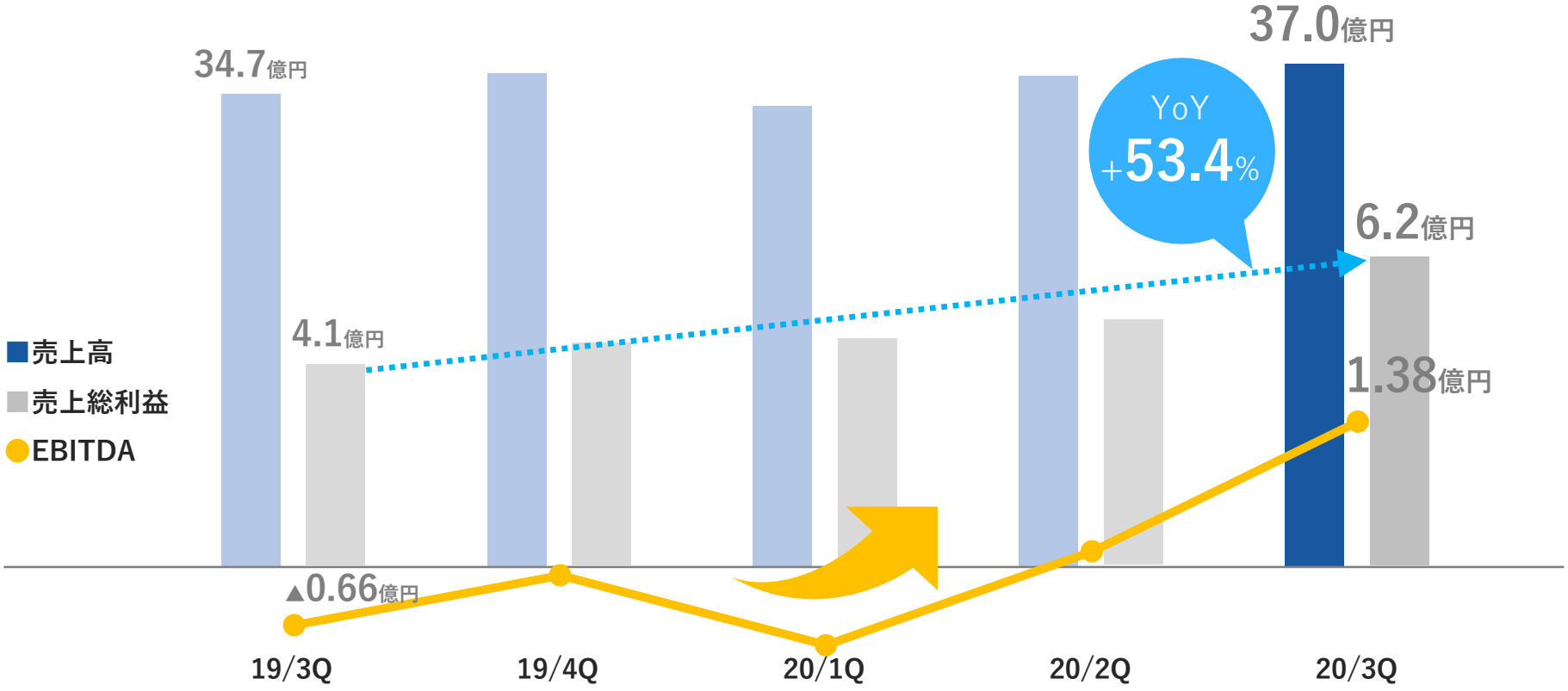
GENIEE

中期経営計画Commitment2022の達成に向けて、重点施策を推進
引き続きコスト管理を徹底し、各事業とも概ね計画どおりに進捗

	予想	20/3 3Q 累計	増減	比率
売上高	108.8億円	107.0億円	▲1.7億円	▲1.6%
売上総利益	15.9億円	15.9億円	▲0.0億円	▲0.0%
営業利益	▲1.96億円	▲1.65億円	+0.30億円	－ %
経常利益	▲2.17億円	▲1.84億円	+0.33億円	－ %
EBITDA	0.34億円	0.59億円	+0.24億円	+71.8%

GENIEE

第3四半期としては過去最高の売上高を達成



事業別累計業績ハイライト

GENIEE

アド・プラットフォーム事業

既存領域の維持・効率化、新商品の拡販、新領域での増進と共に、上期より推進を強化している配信ロジックのアップデートが奏功

DOOH領域では新たな大型開発案件の受託に加え、引き合いが順調に増加

売上高
84.1億円

マーケティングソリューション事業

「ちきゅう」にて大手通信事業者を含む大型案件の受注が継続・拡大

「ちきゅう」「MAJIN」のシステム連携により、クロスセルの引き合いが増加

広告運用代行サービスにて既存顧客へのアップセルが好調に推移

「chamo」も売上に貢献

売上高
12.1億円
YoY +48.7%

海外事業

サプライサイドにおけるリセラービジネスの強化を推進

デマンドサイドにおける不採算事業の縮小など事業構造改革を実施

売上高
11.8億円
YoY +29.0%

※ 事業別売上高は、事業間取引等を調整前の数値

Google™ の「AdMob」を活用したアプリメディア収益化支援サービスを開始

Googleとの協力体制を強化、クライアントの成功を支援
アプリディベロッパーの状況に応じたプラットフォーム選定と収益支援が可能に

GoogleSDK
テックサポート

AdMob
GenieeSSP
収益最大化の運用サポート

GenieeDSP
他社DSP　アドネットワーク
当社DSPが保有する独自案件の配信

AdMob

Googleが提供するターゲットを絞った広告をアプリコンテンツに表示することで収益を獲得できるプラットフォーム
指定された条件に基づいてアプリに広告を表示させ、収益を拡大していただける、アプリディベロッパー向けのサービス

（※）Googleは、Google LLCの商標または登録商標です。

GENIEE

㈱ヒットと業務提携

HIT Co.,Ltd. Ginza,Tokyo.

大型屋外ビジョンへの
プログラマティックOOH広告を配信開始

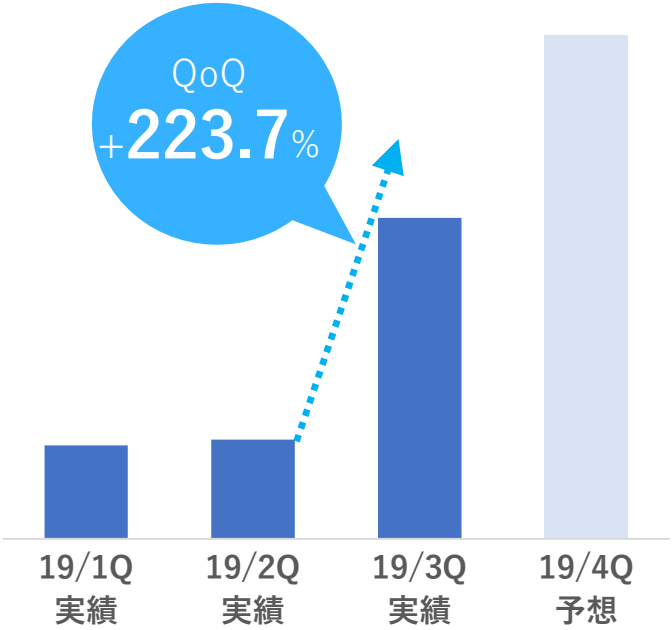
首都高速デジタルLEDボード
からサービスを開始

渋谷「シブハチヒットビジョン」
大阪・戎橋「ツタヤエビスバシヒットビジョン」
新御堂筋「デジタルLEDボード」にて順次導入を予定

今後、出稿期間の短縮、WEB上でのレポーティング機能、オーディエンス属性に沿った出し分け機能等を実施予定

DOOH事業の売上が急成長

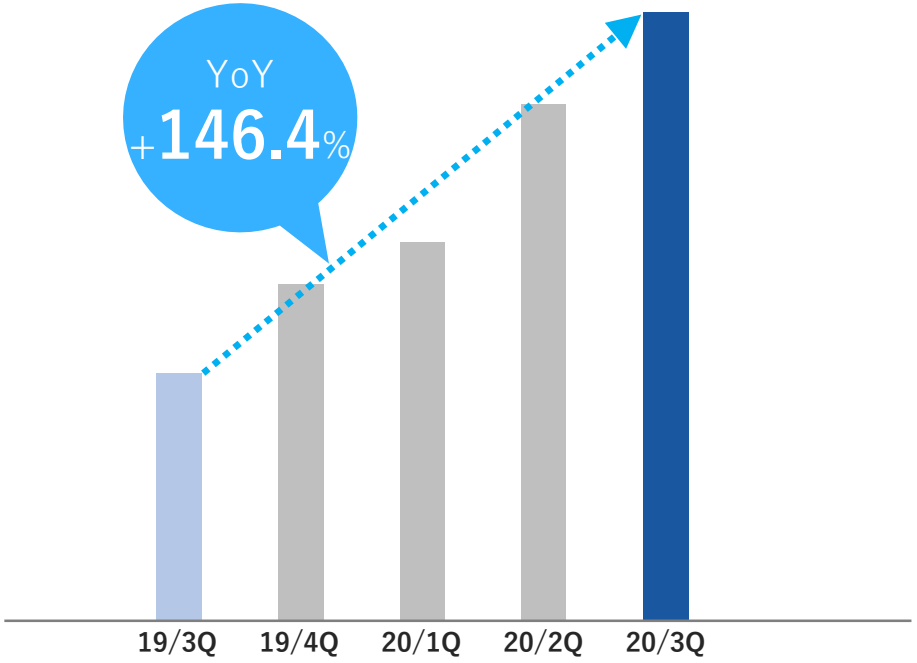
DOOH事業 四半期売上推移



GENIEE

SaaSビジネスが急成長

SaaSプロダクト四半期別売上推移



ちきゅう

顧客/商談管理から分析までを
一体化したCRM/SFA

MAJIN

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

chamo

4,500社導入の国産No.1
チャットツール

2020年3月期 通期業績見通し

GENIEE

過去最高の売上高・売上総利益を見込む

	20/3 4Q 予想	19/3 4Q	YoY	20/3 3Q	QoQ
売上高	48.6億円	36.3億円	+33.8%	37.0億円	+31.4%
売上総利益	9.9億円	4.5億円	+119.3%	6.2億円	+58.2%
営業利益	1.88億円	▲0.97億円	－ %	0.63億円	+198.5%
経常利益	1.91億円	▲1.02億円	－ %	0.62億円	+208.6%
EBITDA	2.99億円	▲0.16億円	－%	1.38億円	+115.8 %

GENIEE

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%

アップサイド・ダウンサイド

GENIEE

売上高 155.7億円　**売上総利益 25.9億円**　**EBITDA 3.59億円**

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

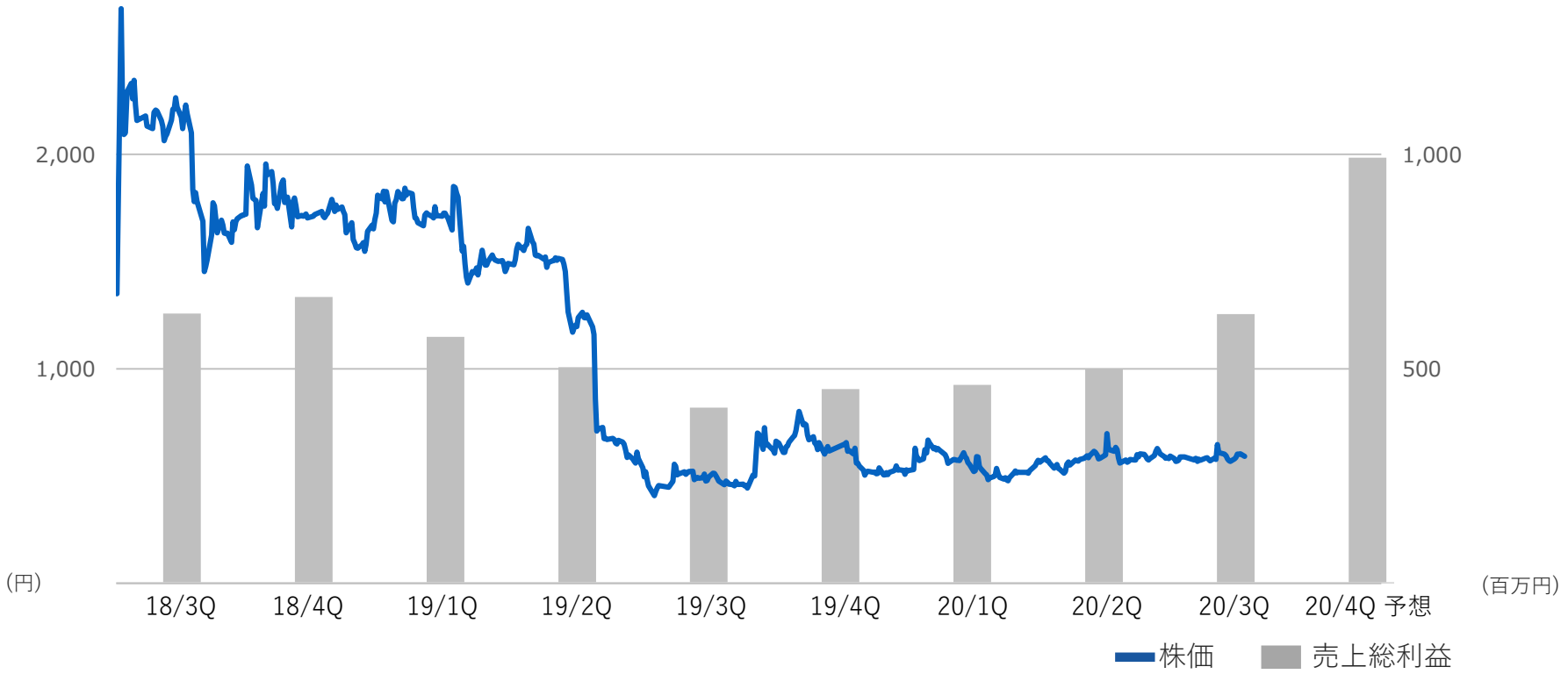
- 取引先事業方針の大幅な変更
- 採用難に伴う開発遅延、採用コスト増加
- 固定資産・投資等の減損
- 海外各拠点特有の商慣習や政府規制等の変化

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

GENIEE

売上総利益の回復と共に、株価の上昇も目指す



参考資料：会社概要

会社概要（2019年9月末現在）

GENIEE

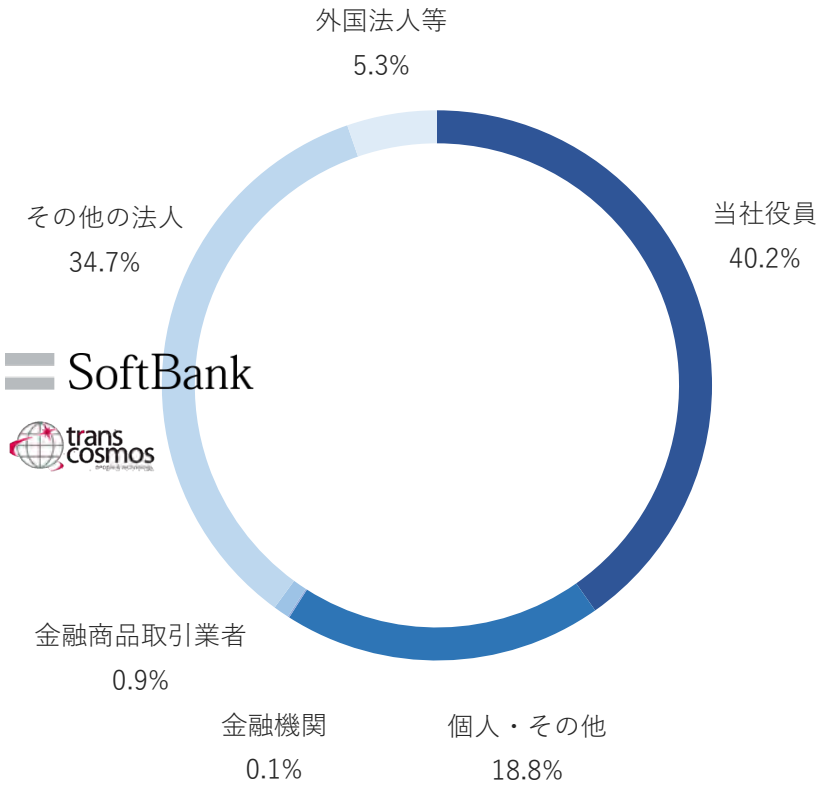
社名	株式会社ジーニー（Geniee, Inc.）	従業員数	279名（国内：186名　海外：93名） ※ 派遣社員・業務委託の人数は含みません。
事業内容	マーケティングテクノロジー事業	設立年月日	2010年4月14日
所在地	東京都新宿区西新宿6-8-1 住友不動産新宿オークタワー6階	資本金	1,541百万円
代表者	代表取締役社長　工藤 智昭	決算期	3月
役員	取締役　廣瀬 寛 仁木 勝雅（社外） 藤平 大輔（社外） 那珂 通雅（社外） 取締役・監査等委員 鳥谷 克幸（常勤・社外） 轟 幸夫　（社外） 後藤 文明（社外）	グループ会社 2019年10月1日現在	Geniee International Pte., Ltd. Geniee Vietnam Co., Ltd. PT. Geniee Technology Indonesia Geniee Adtechnology (Thailand) Co., Ltd. PT. Adstars Media Pariwara Adskom India Private Limited

株主の状況（2019年9月末現在）

大株主の状況

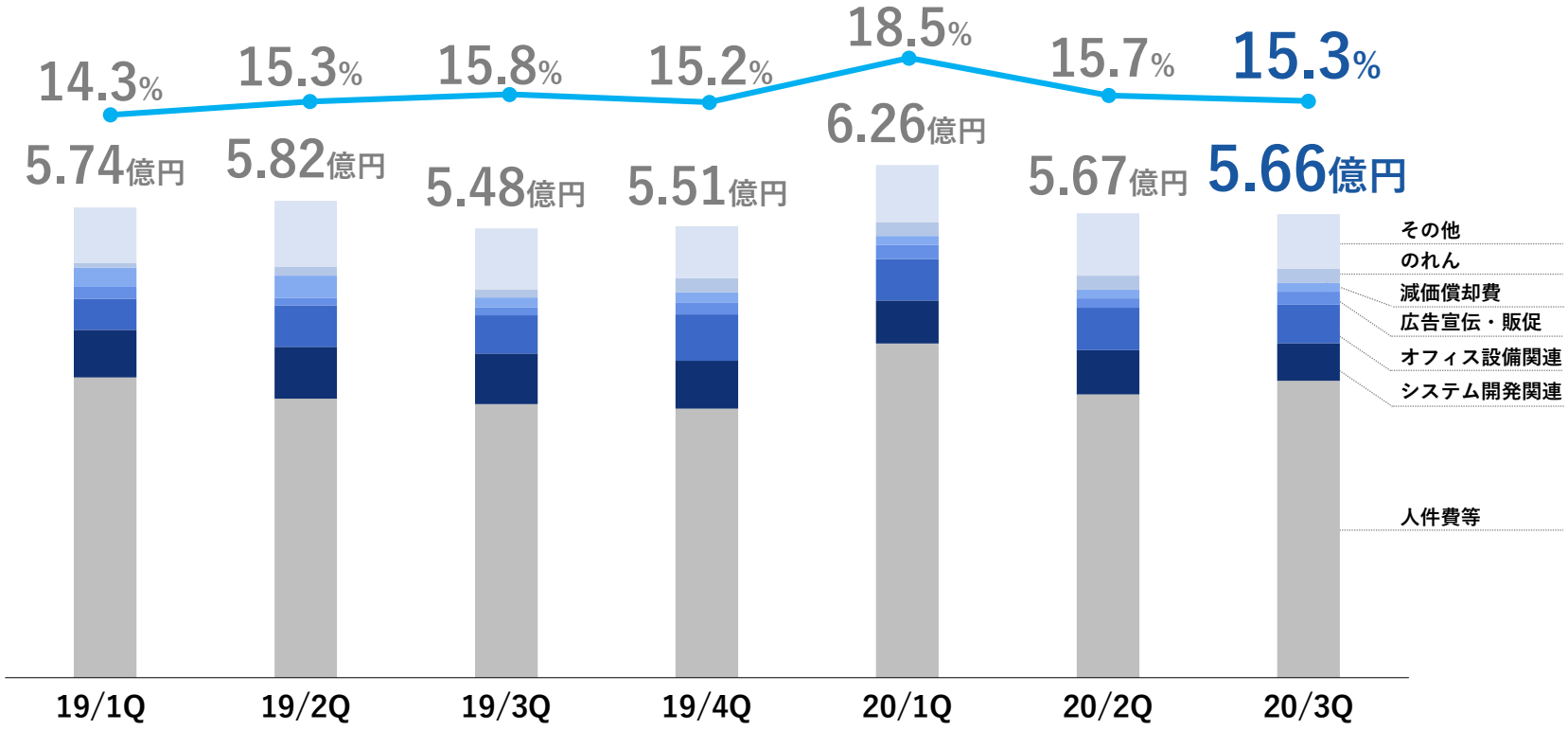
株主名	所有株式数（株）	持株比率（%）
工藤 智昭（当社代表取締役社長）	6,540,700	36.51
ソフトバンク株式会社	5,625,000	31.40
吉村 卓也	662,500	3.69
廣瀬 寛（当社取締役）	656,900	3.66
トランス・コスモス株式会社	495,000	2.76
NICE SATISFY LIMITED	402,000	2.24
AT-Ⅰ投資事業有限責任組合	378,200	2.11
Fenox Venture Company IX, L.P.	258,000	1.44
アンカー・アドバイザーズ TMT3号投資事業有限責任組合	204,900	1.14
PT Metra Digital Investama	93,000	0.51

株主構成



GENIEE

事業拡大に向けた人材獲得により給料手当が増加するも、採用費や外注費の削減等その他コスト管理を徹底し、販管費は一定水準を維持



当期の主要リリース

2/13	Google提供の「AdMob」を活用したアプリメディア収益化支援サービスを開始
1/30	ヒットとジーニーが業務提携　大型屋外ビジョンへのプログラマティックOOH広告を配信開始
11/11	全国約1,400の歯科医院に導入中のデジタルサイネージへプログラマティックOOH広告を配信可能に
9/13	自社MA・CRM/SFAのワンプラットフォーム化を実現
8/21	Google Cloud Platform™ Service パートナー認定を取得
8/9	㈱ジオネクサスの次世代呼び出しベルに広告配信機能をOEM提供
7/24	連結子会社の吸収合併（簡易合併・略式合併）に関するお知らせ
6/25	ByteDanceが提供する「TikTok Audience Network」と「GenieeSSP」にて連携を開始
6/19	業績条件付有償ストックオプション（新株予約権）の発行に関するお知らせ

参考資料：Commitment 2022

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目指します。

GENIEE

「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

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

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。

ジーニーの強み

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

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

SBグループ

業務提携による多数の
ビジネスメリット

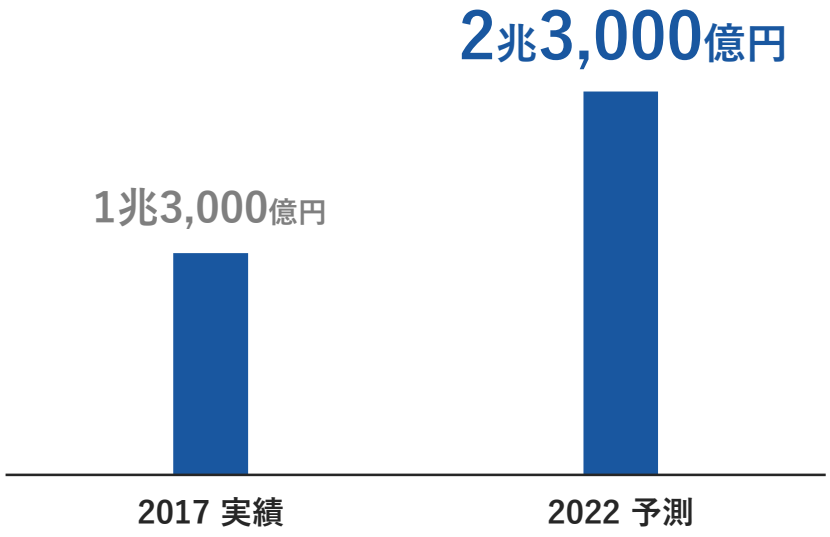
市場規模・事業機会（国内）

GENIEE

アド・プラットフォーム事業

インターネット広告市場

引き続き年率10～20%の成長

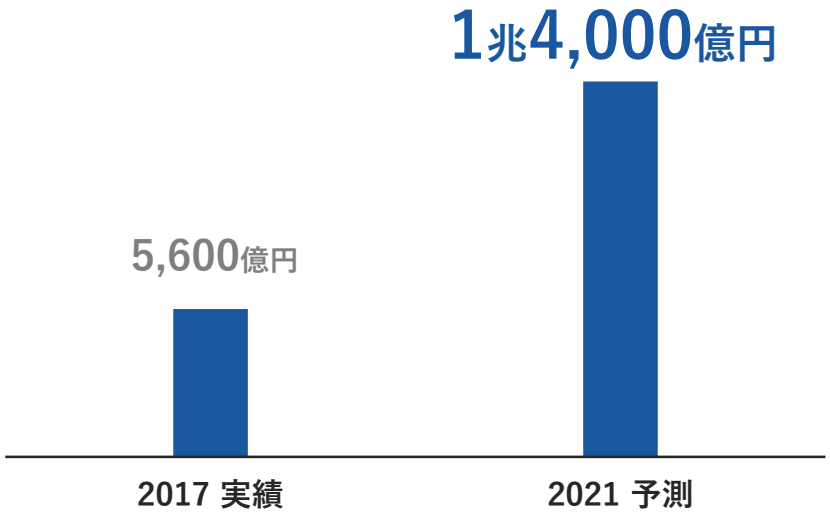


（出所：㈱矢野経済研究所「インターネット広告市場の実態と展望 2018」）

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



（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」）

GENIEE

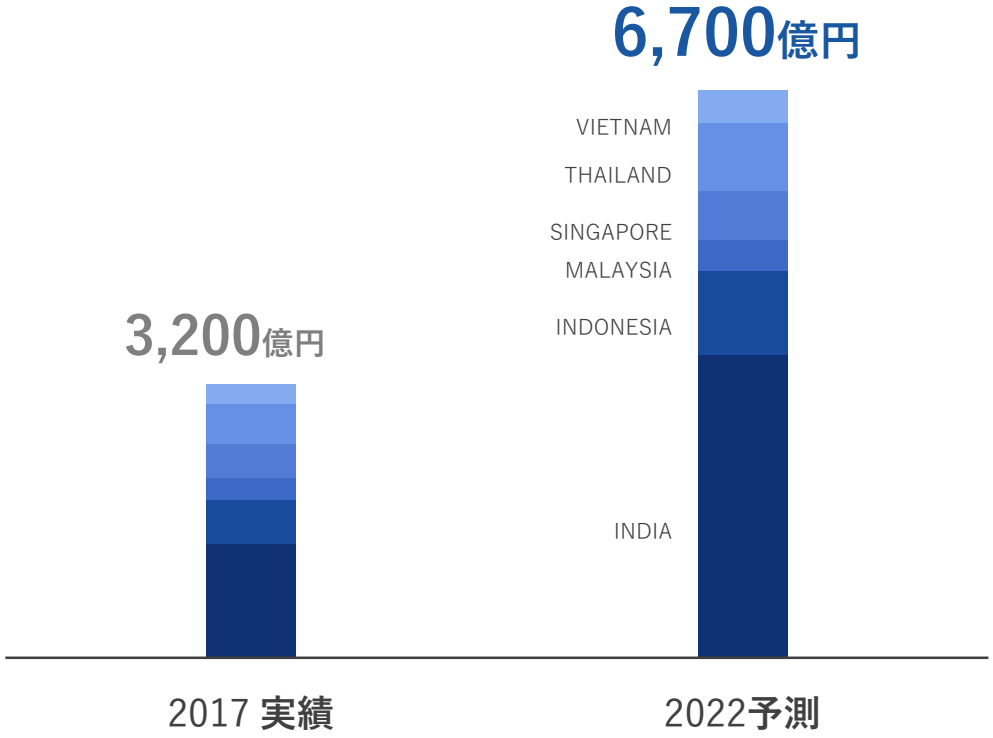
国内以上の成長スピードで、2022年に6,700億円超の規模へ
日本品質の当社プロダクトを展開し、市場シェアの向上が期待

アジアのインターネット広告市場

2022年

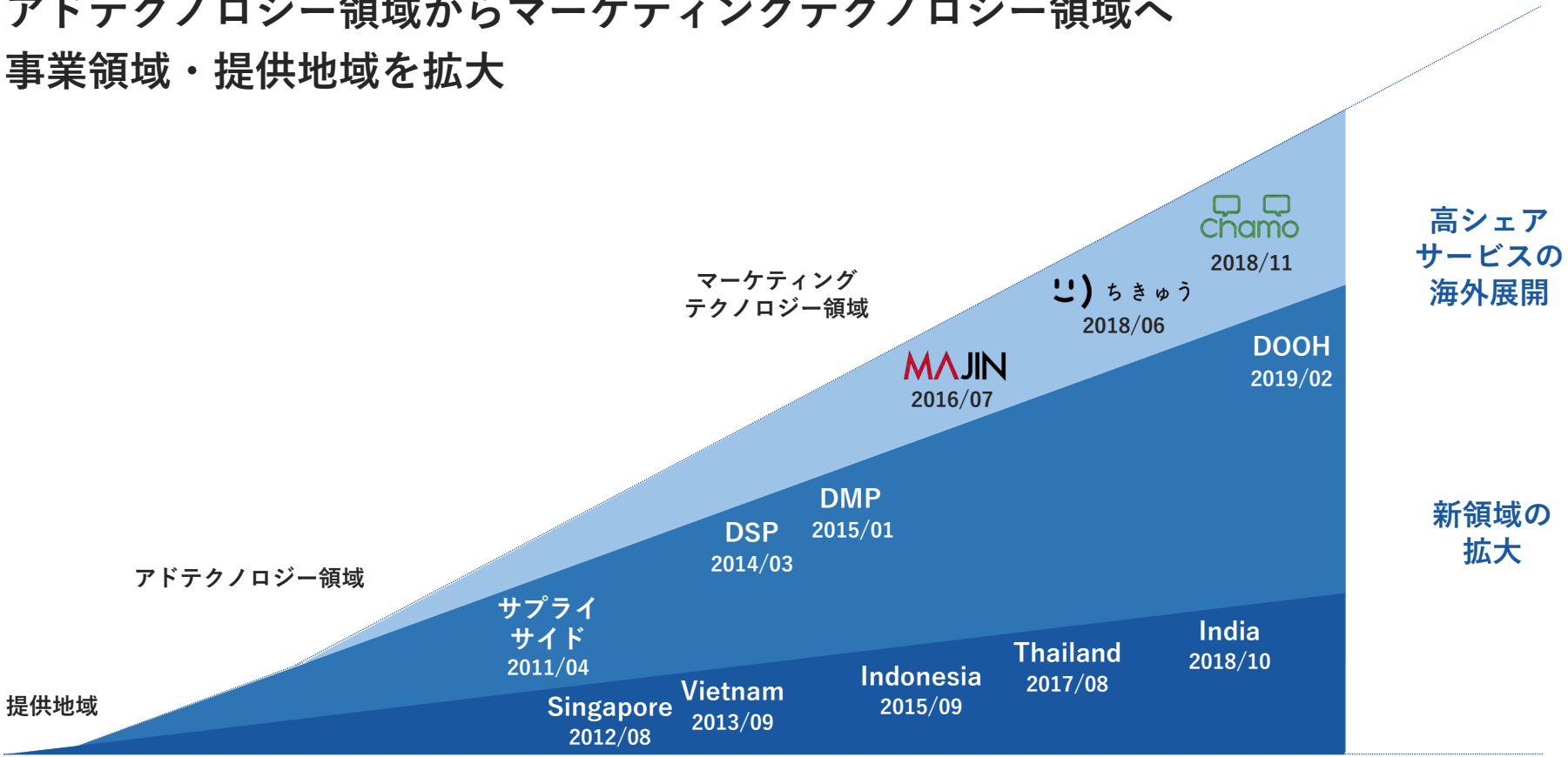
6,700億円

※「eMarketer」データを元に当社推計



GENIEE

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



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。

GENIEE