2021年８月27日

各　位

会 社 名　サ イ ジ ニ ア 株 式 会 社
代表者名　代表取締役CEO　吉井　伸一郎
（コード番号：6031）
問合せ先　経 営 管 理 部 長　石 塚　　雅 一
（TEL.050-5840-3147）

＜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いたしましたので、お知らせいたします。

○　開催状況

開 催 日 時	2021年８月27日　13：00～14：00
開 催 方 法	オンラインによるライブ配信
説明会資料名	2021年６月期　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

scigineer

サイジニア株式会社

2021年6月期　決算説明会

2021年8月27日

2021年6月期 ハイライト

過去最高売上高となる前期比＋35.4%の1,393百万円を達成

損益分岐点を超え、第3、第4四半期はすべての月で黒字化

ハイエンド向けCXソリューション企業を子会社化、成長路線へ

事業紹介

sciginеer

サイジニアの事業領域

当社は単一セグメントですが、各サービスは下記の事業領域に分類されています



ほしい商品が見つかる	ほしい商品に気づく	行きたいお店が見つかる
deqwas.RECO	deqwas.AD	deqwas.MYBUSINESS
deqwas.VISION	KANADE	YEXT
deqwas.POD		

2021年6月期 決算概要

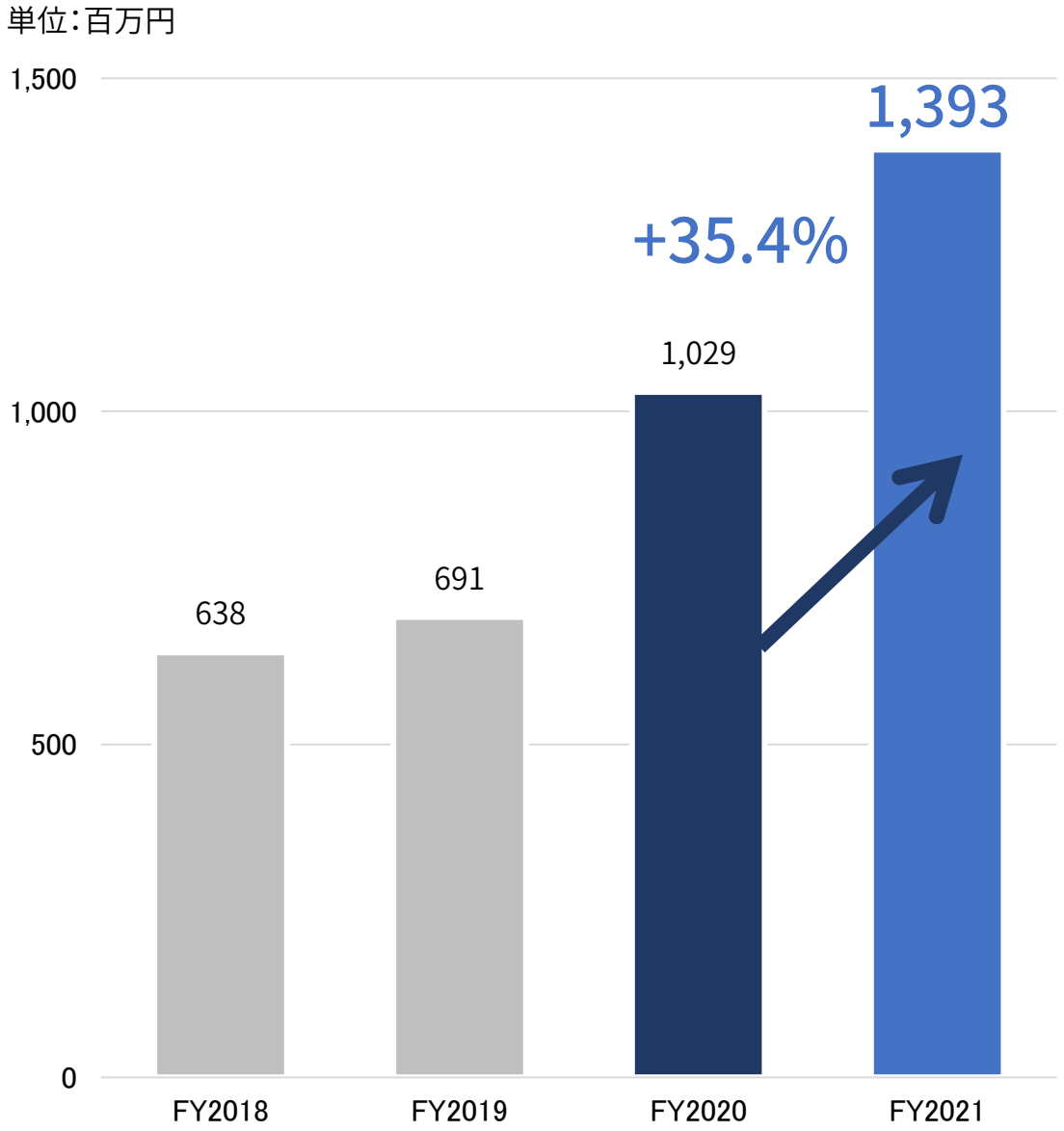
scigineer

連結損益計算書

単位：千円

科目	FY2020 実績	FY2021 実績	増減
売上高	1,029,229	1,393,747	364,518
売上原価	862,457	1,136,019	273,561
売上総利益	166,771	257,728	90,956
販売費及び一般管理費	267,865	302,706	34,840
営業利益	△101,093	△44,977	56,115
営業外収益	1,584	2,612	1,028
営業外費用	—	1,328	1,328
経常利益	△99,509	△43,694	55,815
特別利益	3,471	—	△3,471
特別損失	48,036	10,373	△37,663
当期純利益	△137,129	△55,197	81,931

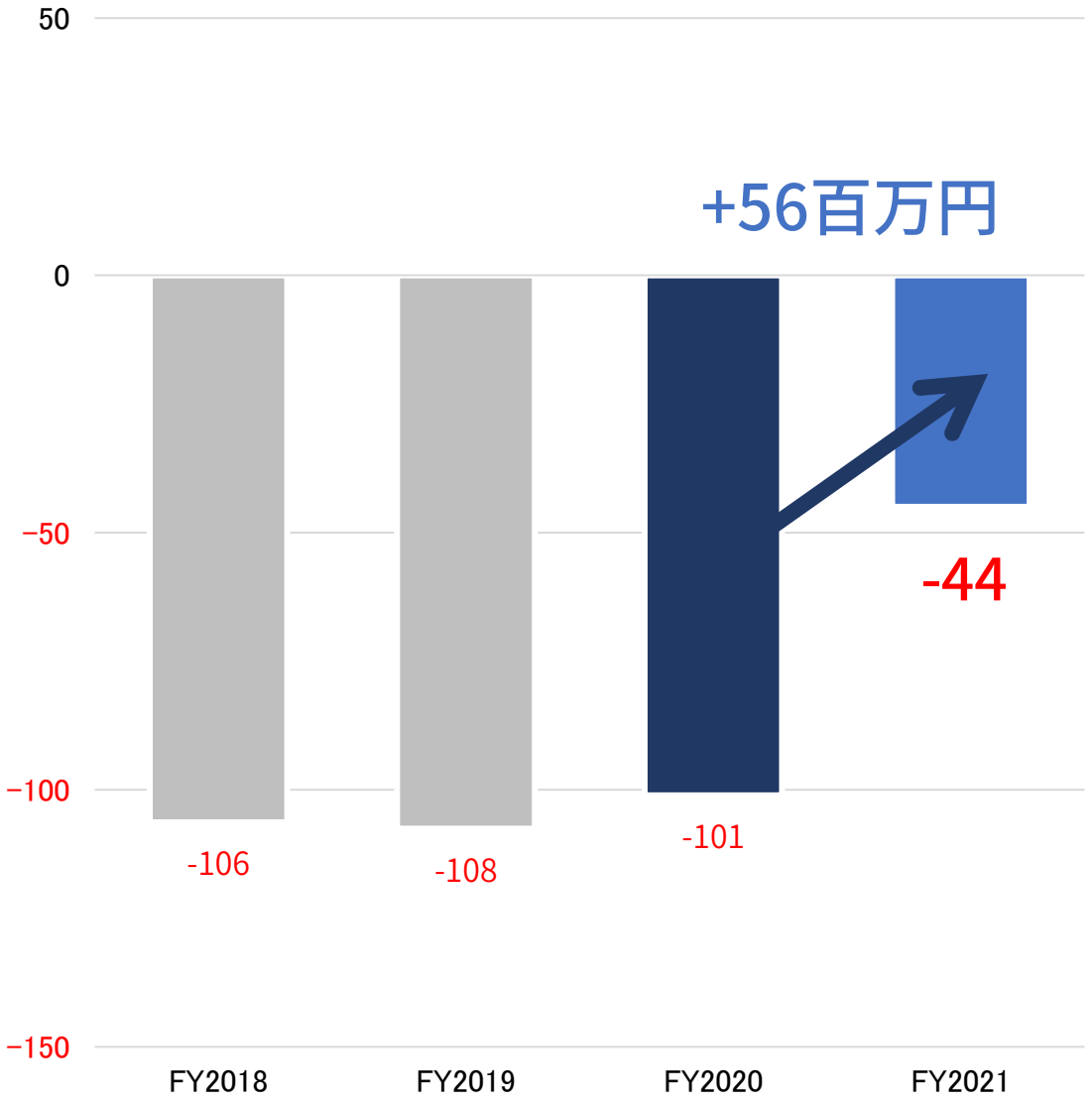
売上高



- 新型コロナウイルス感染症の拡大により上半期は売上に影響が及んだものの、下半期に業績回復、過去最高売上達成
- DSP事業を連結子会社化し、パーソナライズアドサービスの売上が伸長
- DKMサービスの売上高比率が向上
- 前期比+35.4%の1,393百万円を達成

営業利益

単位：百万円



- 上半期は新型コロナウイルス拡大に伴う売上の大幅な減少で営業損失が拡大
- 下半期は業績が改善、損益分岐点を超え、すべての月で営業利益が黒字化となる
- 営業利益は前期比56百万円改善し、44百万円の営業損失で着地

scigineer

連結貸借対照表

単位：千円

科目	FY2020 実績	FY2021 実績	増減
流動資産	534,211	487,155	△47,056
現金及び預金	323,555	245,617	△77,937
固定資産	24,005	28,283	4,278
資産合計	558,217	515,438	△42,778
流動負債	216,991	206,489	△10,502
固定負債	6,262	28,759	22,497
負債合計	223,254	235,249	11,995
純資産合計	334,962	280,189	△54,773
負債純資産合計	558,217	515,438	△42,778

事業別ハイライト

各事業領域における取り組み

パーソナライズアド事業

- DSP事業承継において大幅なコスト削減を実現。新サービスも投入することで新型コロナウイルスの影響を克服し、ビジネスは大幅に改善。
- 一年に及ぶ事業移管を無事完了、売上向上とともに黒字基調に転換。

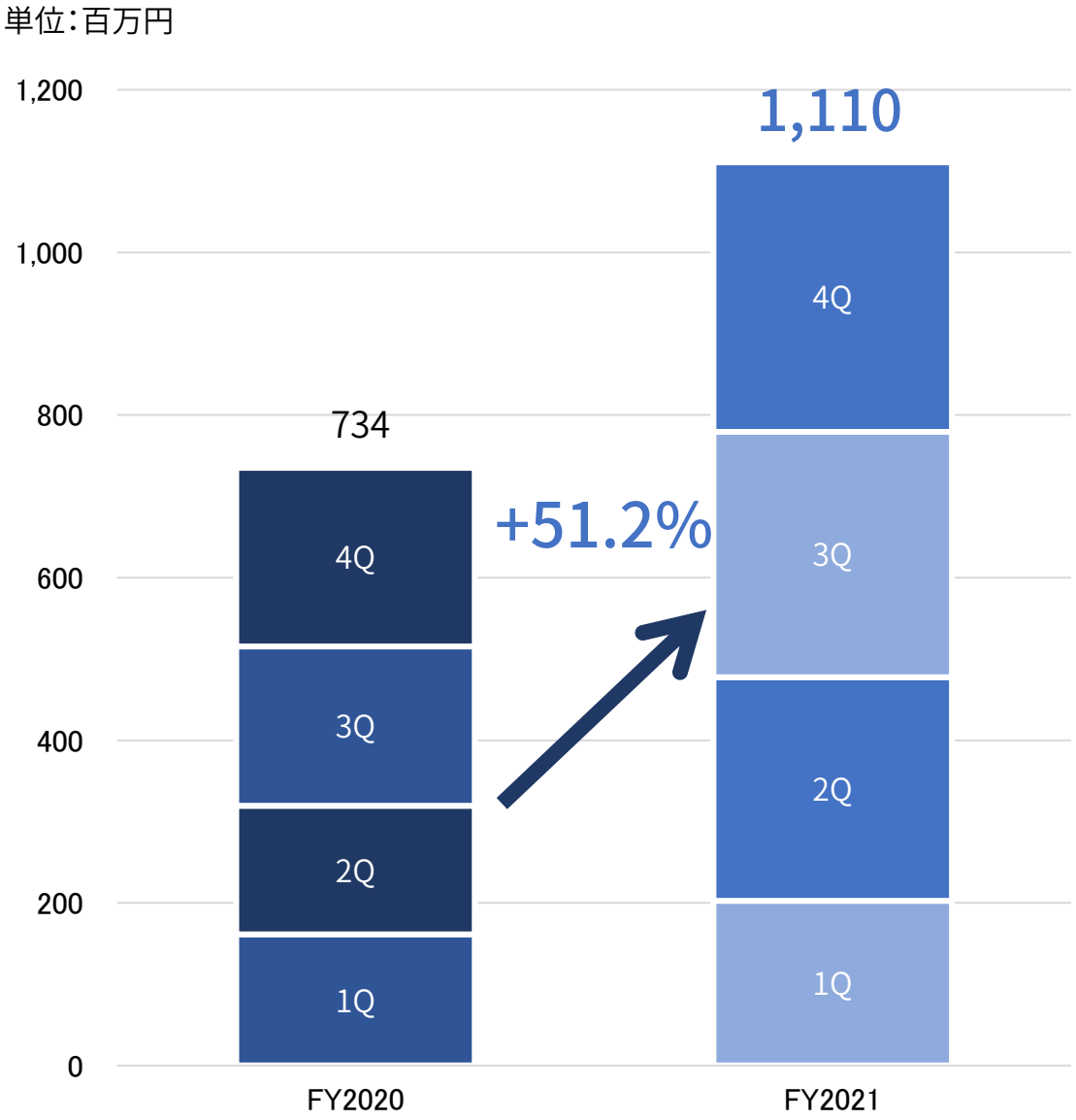
（ソリューションビジネス領域）デジタルナレッジマネジメント

- 大手企業へのサービス提供に加え、SMBセグメント（地域の個店、中小企業）へは販売パートナー通じて販売。カバレッジを拡大。
- 国内6200万人のユーザーにサービス提供するYahoo!プレイスとの連携開始

パーソナライズレコメンド事業

- EC商品検索やレビュー機能を提供するZETA株式会社と経営統合し、レコメンド事業の営業及びサービス提供体制を強化。拡大路線へ転換図る。

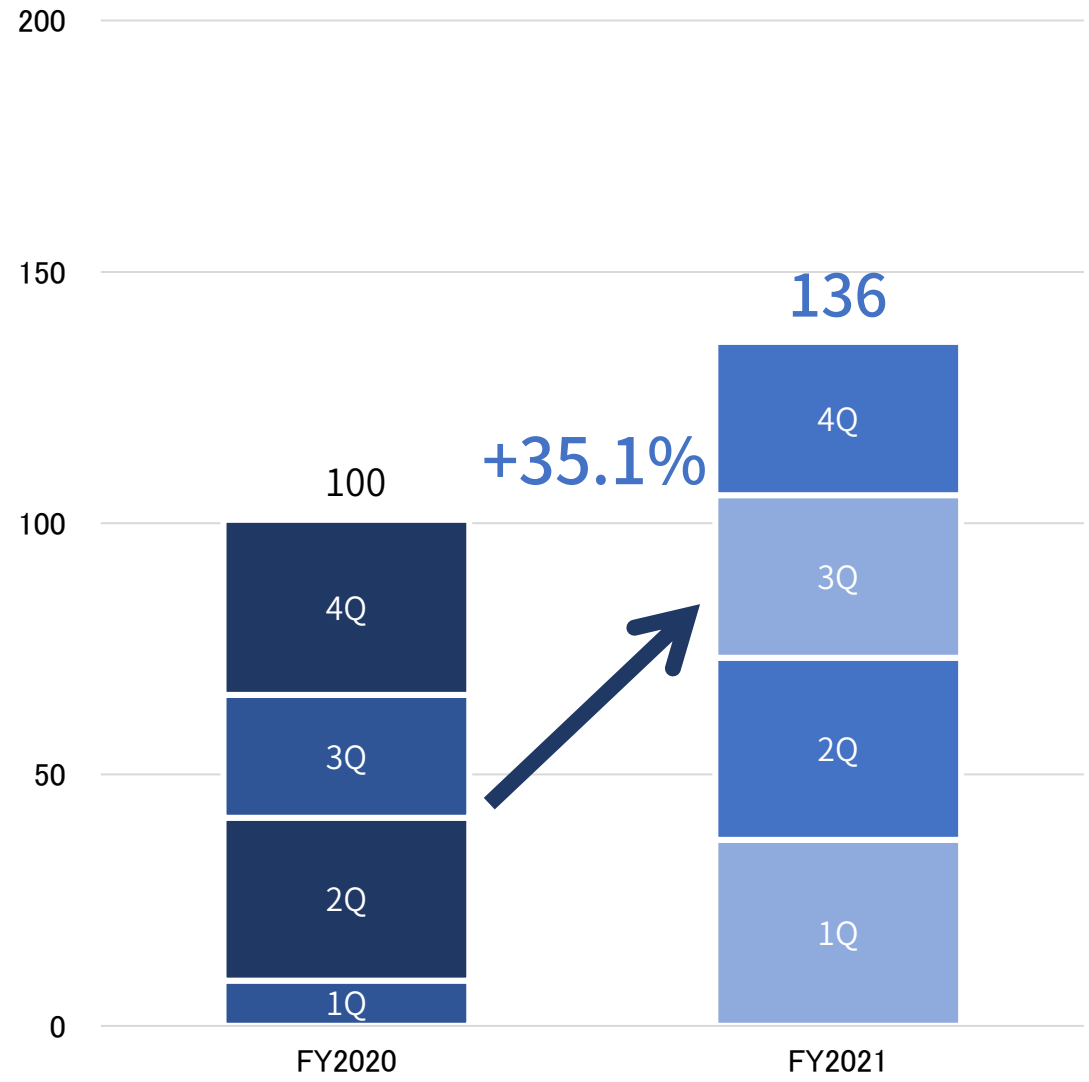
パーソナライズ・アド事業



- FY2020/4Q以降、DSP事業をM&Aにより事業承継し連結、売上高が大幅に伸長
- 下半期は事業推進体制の抜本的効率化と新サービスの投入により、売上・利益ともに大幅改善
- 前期比51.2%増の1,110百万円
- 今後は、コロナ禍影響の大きい業種から、すごもり需要など新領域を開拓

DKM事業

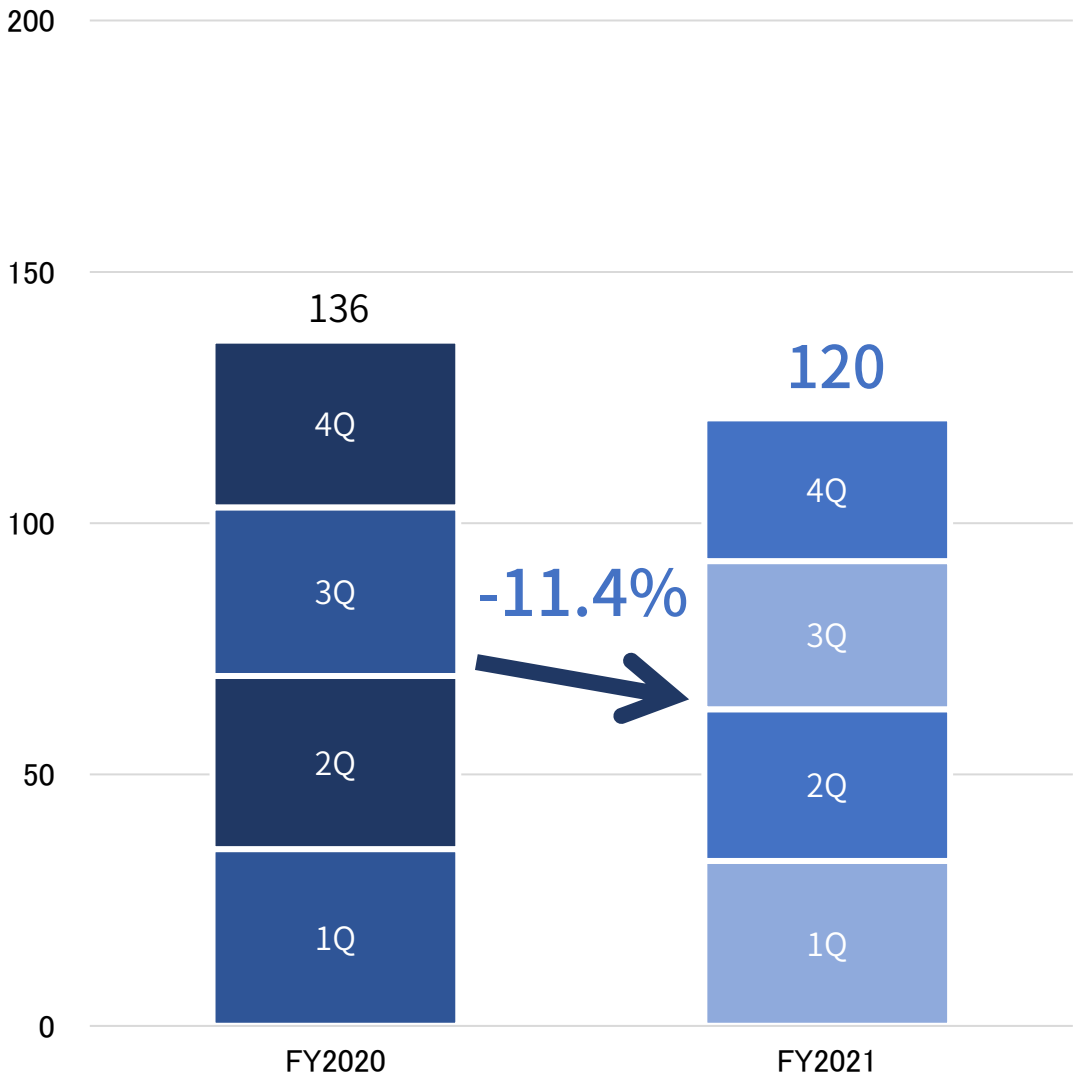
単位：百万円



- 新型コロナウイルス感染症の拡大により来店促進という提供価値が損なわれ、新規受注に苦戦を強いられるものの、営業体制の強化と独自ソリューションの投入により増収達成
- 前期比35.1%増の136百万円

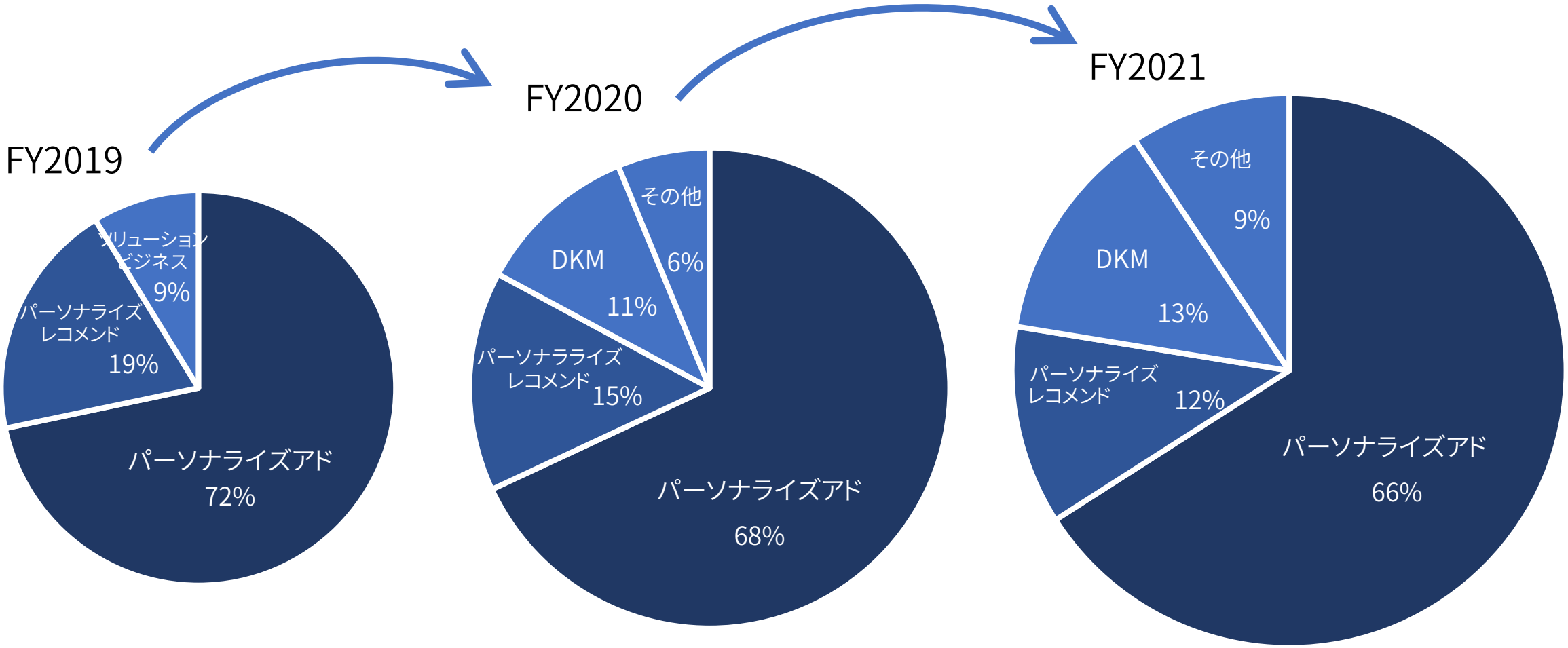
パーソナライズ・レコメンド事業

単位：百万円



- 新型コロナウイルス感染症拡大による顧客の事業縮小などで売上は減少傾向
- 前期比11.4%減の120百万円
- 当期は開発リソースをアド事業のPMIに振り向けたため事業拡大を逃したが、ZETAとの統合により事業拡大に取り組む

売上構成比率の変化（サイジニア単体）

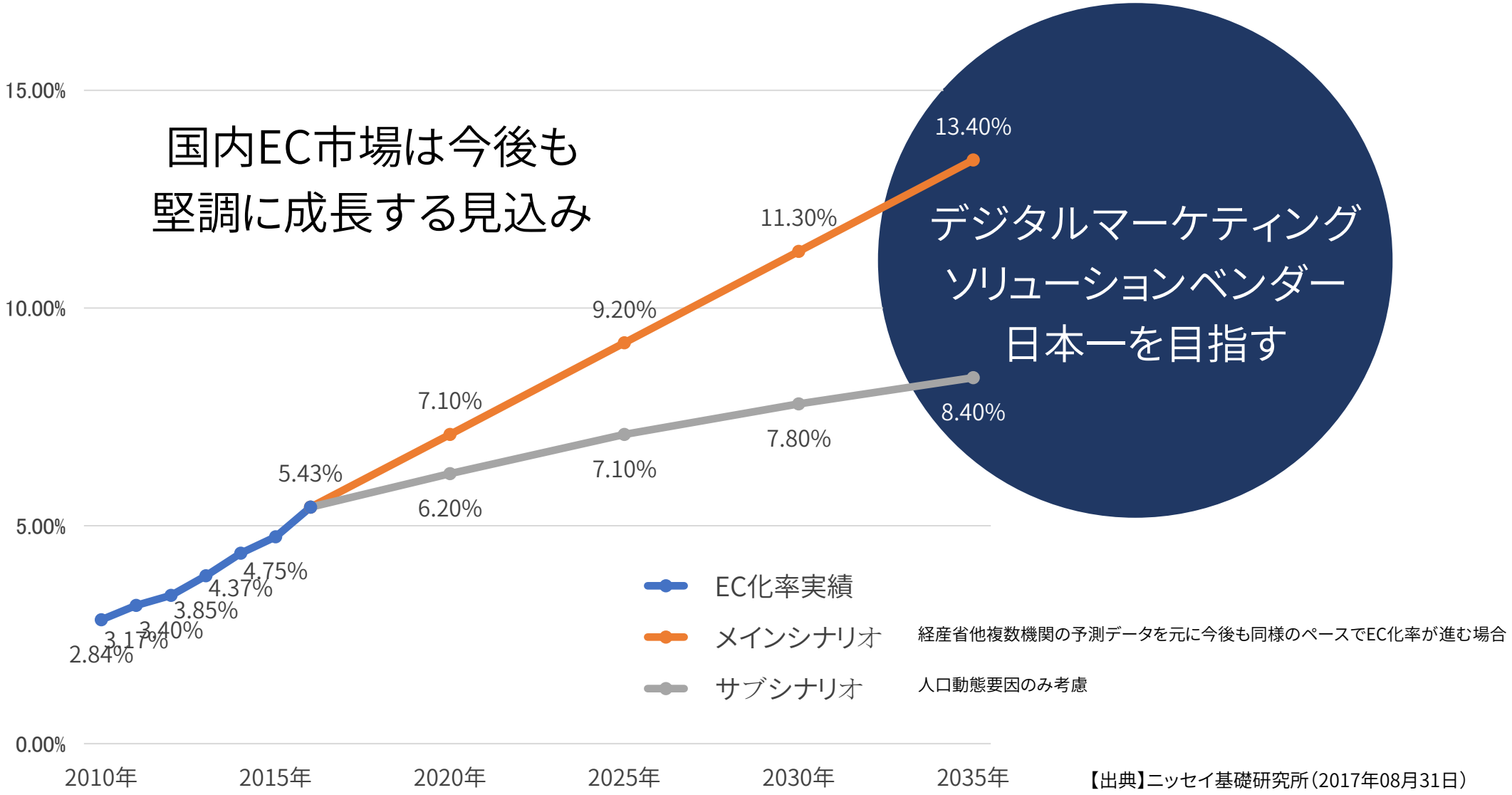


デジタルナレッジマネジメント事業を含むソリューションビジネスが第3の柱に成長

成長戦略

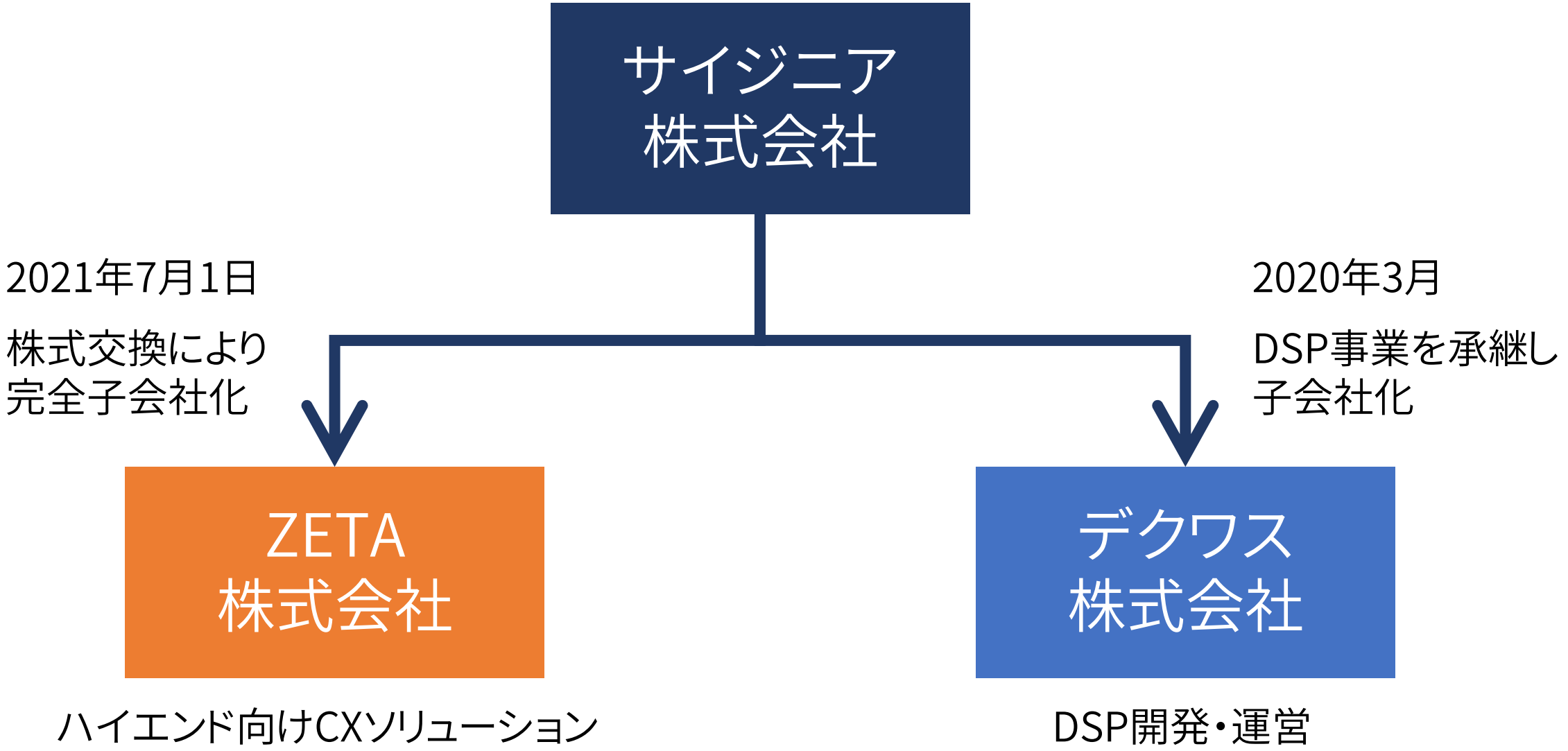
scigineer

国内EC市場成長予測



【出典】ニッセイ基礎研究所（2017年08月31日）
https://www.nli-research.co.jp/files/topics/56531_ext_18_0.pdf

ハイエンド向けCXソリューション企業をグループ化



ZETA CX：ハイエンド向けCXソリューション

ネットとリアルで優れた購買体験を提供し、コンバージョンを改善する製品群

ECサイト

素早く見つかる

ZETA SEARCH

欲しい商品が簡単に見つかるよう
商品検索を高速化・高機能化し、
売上アップに寄与します

経由流通額
2兆円

年間クエリ数
900億

安心して選べる

ZETA VOICE

クチコミを点数やコメント表示し
購入前の不安を軽減することで
売上増と返品率低下を実現

大手ECサイトの
導入シェア
25%

データの一元管理

店頭購入のDX

ZETA CLICK

店舗からECへの流入を誘導、
退店後の顧客接点を創出し、
新しい接客体験を実現します

店頭接客からの
コンバージョン率
22%

店舗

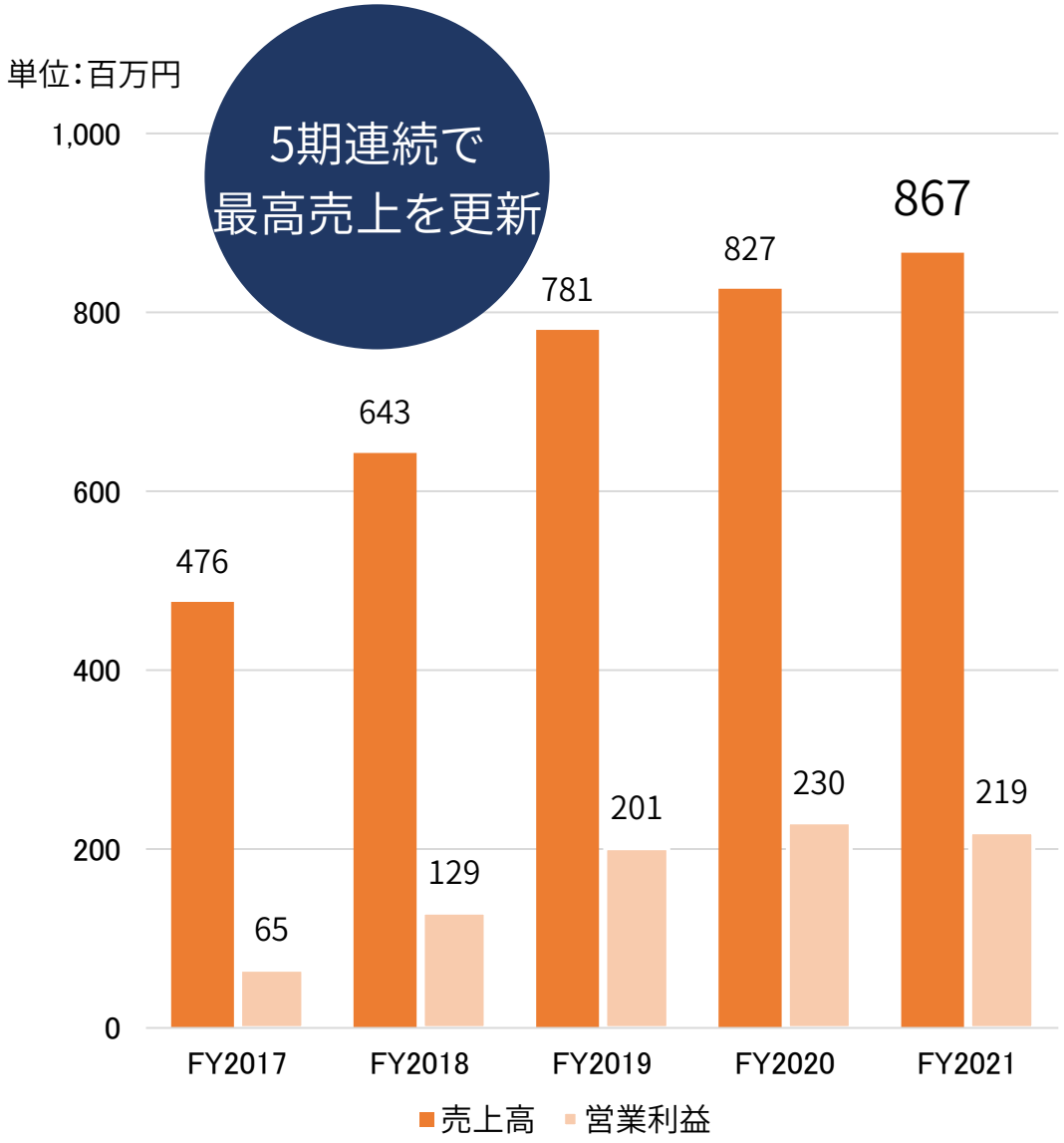
scigineer

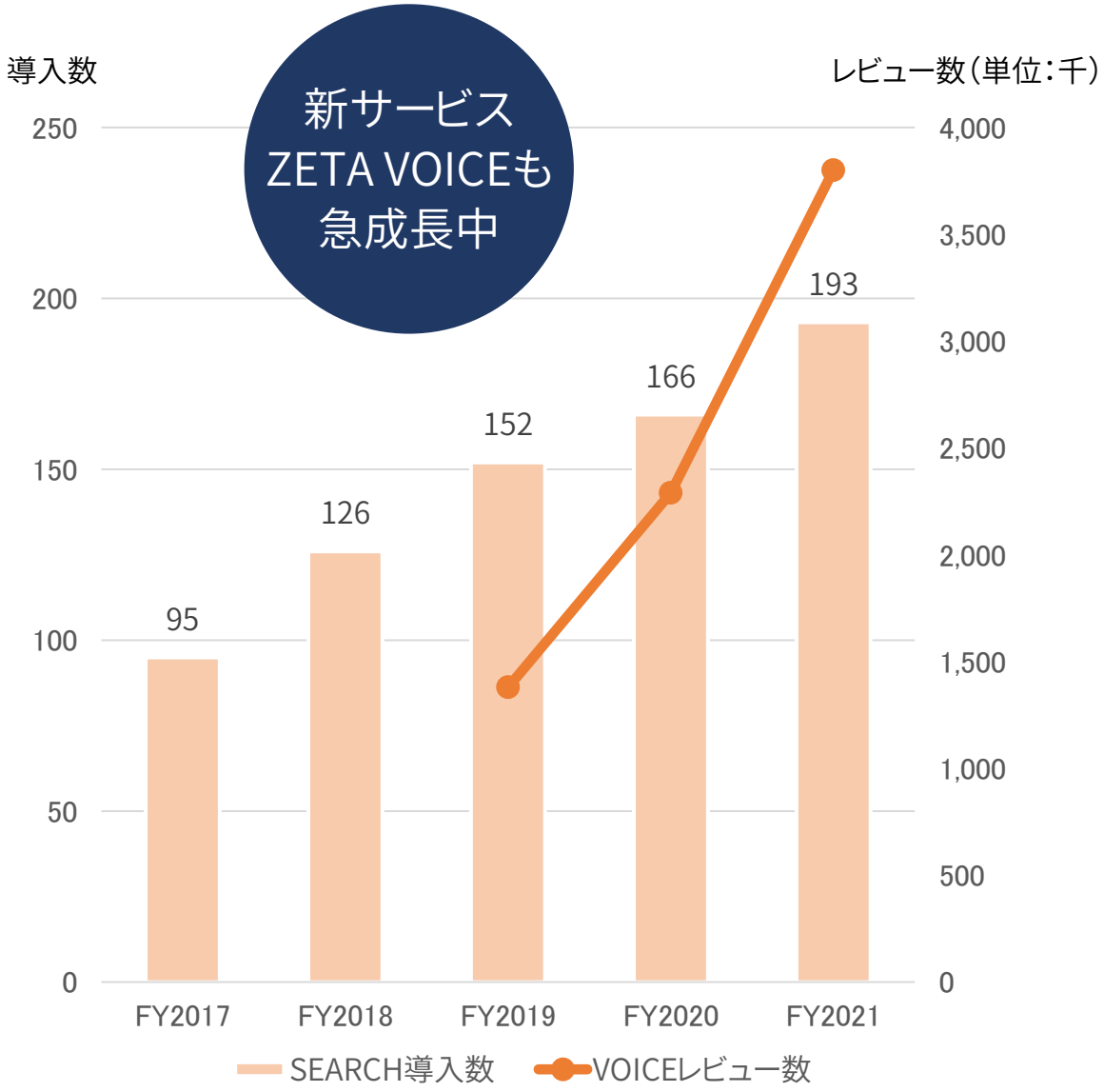
主なクライアント例



※ ロゴ掲載許可企業のみ記載

ZETA経営成績とソリューション提供実績



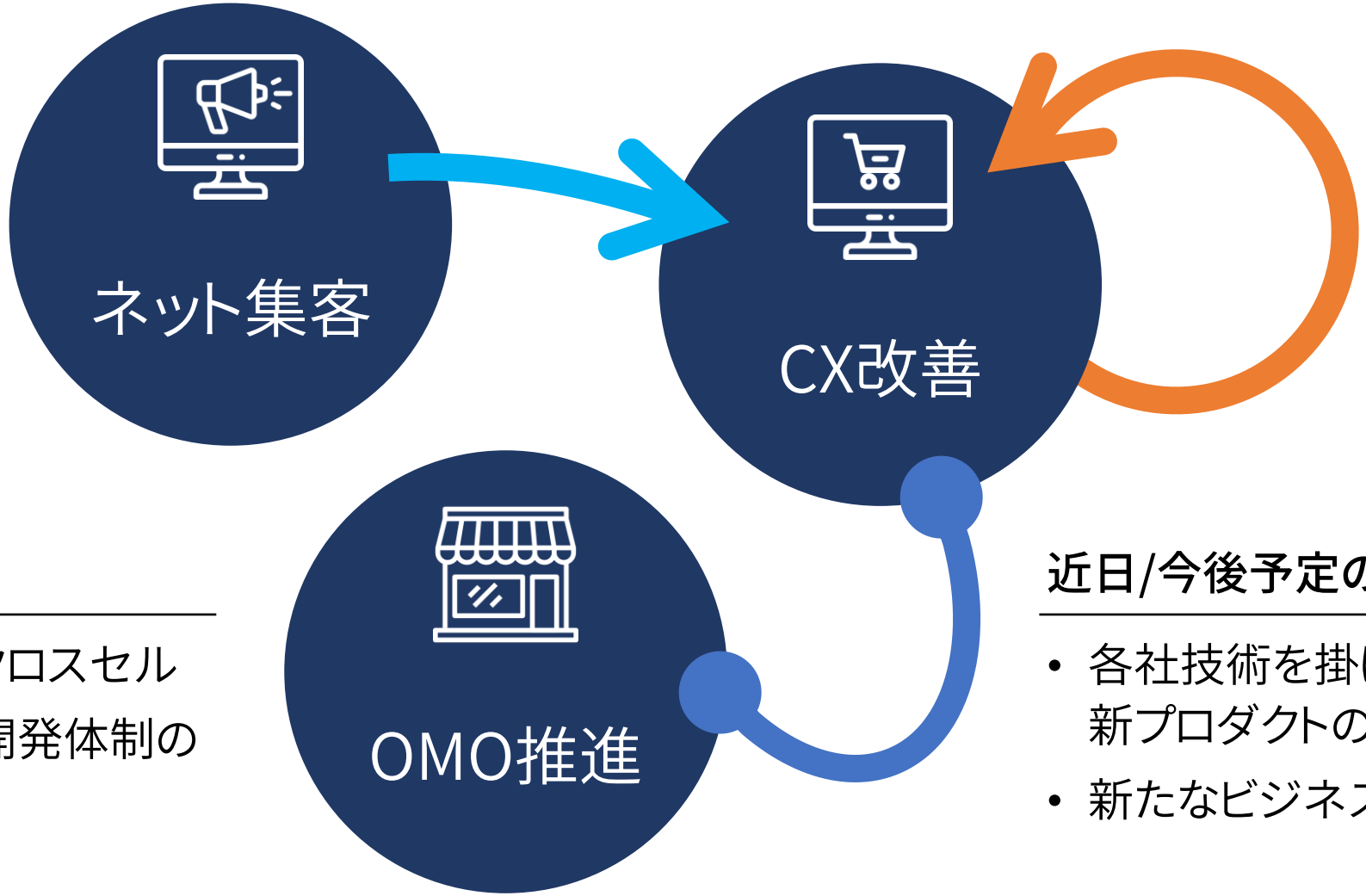


グループ各社のソリューション提供領域

	ZETA	scigineer	deqwas
ネット集客		ターゲティング広告 deqwas.AD	DSP KANADE
CX改善	サイト内検索 ZETA SEARCH クチコミ ZETA VOICE サイト内レコメンド ZETA RECOMMEND ターゲティング広告 ZETA AD	ECサイト内レコメンド deqwas.RECO 画像解析AIレコメンド deqwas.VISION	
OMO推進	店頭接客DX ZETA CLICK	ローカル検索最適化 deqwas.MYBUSINESS YEXT	

サイジニアグループとしてのシナジーを発揮

3社の提供ソリューションを融合・最適化して新たなバリュー創造を目指します



進行中の取り組み

- ソリューションのクロスセル
- マーケPR/営業/開発体制の統合・強化

近日/今後予定の取り組み

- 各社技術を掛け合わせた新プロダクトの提供開始
- 新たなビジネスモデルの確立

2022年6月期 通期業績見込み

2022年6月期（第17期）通期業績見込み

当社は、2021年7月1日付けで当社を株式交換完全親会社、ZETA株式会社を株式交換完全子会社とする株式交換を行いました。これにより2022年6月期以降は同社を含めた連結決算となります。

今期の連結業績予想を行うには、同社取得に伴うのれん代の算定が必要になります。現在のところ、のれん代を算定するためのみなし取得日は、2021年8月31日となる予定です。そのため、連結業績予想については、みなし取得日決定以降、のれん代が算定可能な状態になり次第、公表する予定です。

Appendix

sciginEER

会社概要

商号	サイジニア株式会社（Scigineer Inc.）
本社所在地	〒105-0013 東京都港区浜松町1-22-5 KDX浜松町センタービル7F
代表者	吉井 伸一郎
設立年月日	2005年8月15日
資本金	800,961千円（2021年6月末現在）
子会社	デクワス株式会社　ZETA株式会社
決算期	6月
役員構成	代表取締役会長　吉井 伸一郎 取締役社長　山﨑 徳之 取締役執行役員　宮村 忠良 取締役執行役員CIO　吉村 真弥 社外取締役　北城 恪太郎 常勤監査役　吉澤 伸幸 監査役　浅海 直樹 監査役　井垣 正幸

サイジニアの沿革

2005年8月	サイジニア有限会社を北海道江別市に設立
2007年4月	サイジニア株式会社へ組織変更
2008年5月	レコメンデーションサービス「デクワス.RECO」を提供開始
2010年10月	パーソナライズ型のネット広告「デクワス.AD」を提供開始
2012年9月	ネット広告配信プラットフォーム「デクワス.DSP」を提供開始
2014年12月	東京証券取引所マザーズ市場へ上場
2017年9月	画像解析AIによるレコメンドサービス「デクワス.VISION」を提供開始
2018年8月	Yextのパートナーとしてデジタルナレッジマネジメント事業を開始
2019年5月	SMB向けの店舗情報一元管理サービス「デクワス・マイビジネス」を提供開始
2020年1月	EC商品検索やレビュー機能を開発・販売するZETA株式会社と資本業務提携
2020年3月	「KANADE DSP」を開発・運営するデクワス株式会社を設立、子会社化
2020年8月	「デクワス・マイビジネス」の販売パートナー制度を開始
2021年7月	ZETA株式会社を株式交換により完全子会社化

免責事項及び将来見通しに関する注意事項

本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」（forward-looking statements）を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。

scigineer