2021年６月30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　CFO兼管理部長　　菊川　淳
（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　　2021年６月30日（水）　10:45～11:30
・開催方法　　対面による実開催
・開催場所　　ベルサール新宿グランド コンファレンスセンター
　　東京都新宿区西新宿八-17-１　住友不動産新宿グランドタワー５階
・説明会資料名　　事業説明会

【添付資料】

・事業説明会において使用した資料

以　上

GENIEE

事業説明会

✓ コロナ禍での急成長とV字回復を実現

通期の営利1.9億円の達成と4Q売上総利益YoY130%の急成長を達成

✓ SaaSビジネスの継続的な急成長への挑戦

✓ 広告プラットフォームビジネスのさらなる収益向上

売上総利益YoY 52%～60%成長

営利6.4億円～8.4億円

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

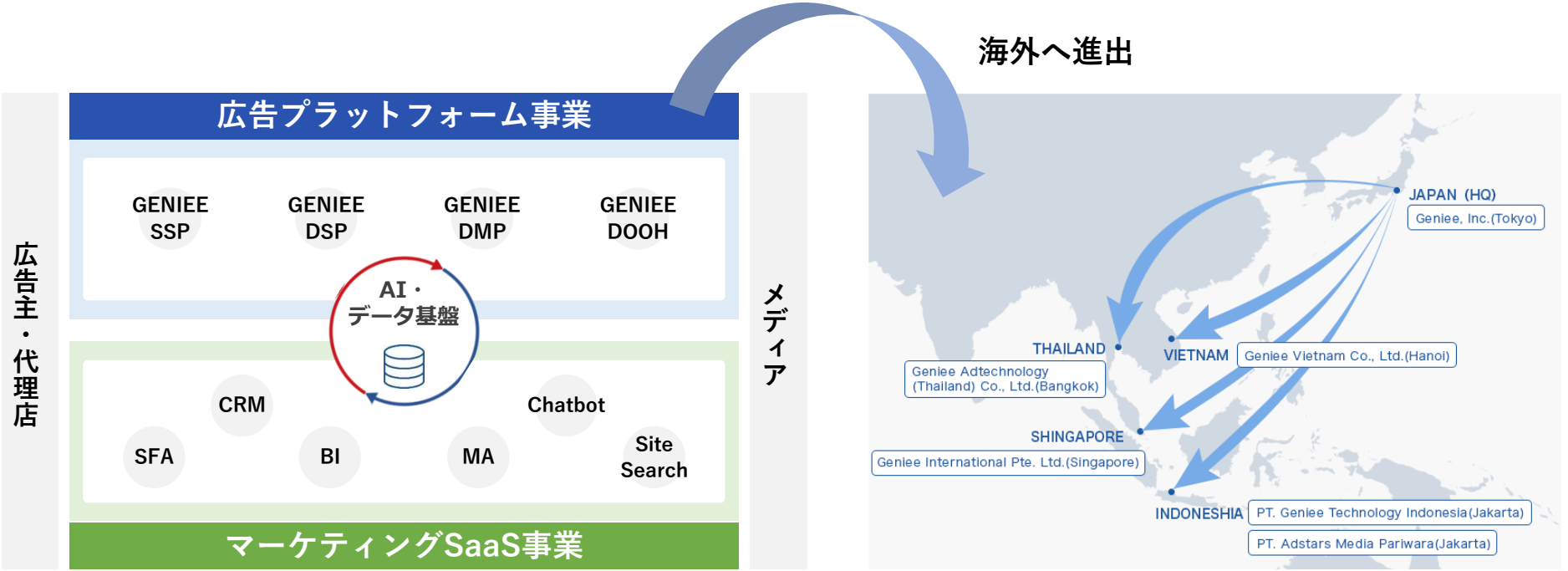
私たちはテクノロジーの可能性を信じています。

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。

事業概要

インターネット広告に関わる「広告プラットフォーム事業」と
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提供する「マーケティングSaaS事業」を展開。
また、国内のプロダクトを東南アジアを中心とする海外に展開。



Supply Side Platform

GENIEE SSP

広告収益を最大化する
アド・プラットフォーム

ジーニーの独自技術と国内最大規模の
インプレッション数で
メディアの広告運用をフルサポート

取引実績 20,000社
国内シェアNo.1
年商100億円

Demand Side Platform

GENIEE DSP

「GenieeSSP」が保有する
国内最大規模の広告在庫を活用

高品質なオーディエンスを低単価で集客

約800億IMPs/月の買付けが可能

広告社数 500社
国内No.1の
データ保有量

DOOH

大型屋外サイネージ、タクシー広告、駅内広告など多数の採用実績
オーディエンスの合計が月1億人を超える国産の唯一無二の広告プラットフォームを開発

シブハチヒットビジョン



単面広告用では日本最大サイズの渋谷ハチ公前広場に位置する街頭ビジョン

首都高/新御堂筋LED



首都高速や大阪・新御堂筋の高速道路周辺に、複数面デジタルサイネージを展開

ツタヤエビスバシヒット



大阪・道頓堀にあるTSUTAYA戎橋店の壁面及び屋上に設置された、総面積約455平米を誇る超大型の屋外広告ビジョン

新宿ユニカビジョン



100㎡ x 3面の大型LEDビジョンと全長52mに及ぶ文字放送用ビジョンの複合型屋外デジタルサイネージ

タクシーサイネージ「MOV」



タクシー内動画広告。大手ITベンチャー企業と連携し弊社がシステムを開発・提供

フードコート呼出し端末「ブレイクキャスト」



全国200店舗/3,500台以上に動画広告配信可能な呼出し端末へ広告配信システムをOEM提供

歯科医院待合サイネージ「デンタルアシストTV」



全国1,300の歯科医院の待合スペースのサイネージと広告配信システムを連携

京王エージェンシー



デジタル広告効果の可視化、新しい広告配信手法の検証を目的とした実証実験を2020年7月より開始

SFA/CRM

ちきゅう

・顧客/商談管理に特化したシンプルな設計
・定着率99%の営業管理・顧客管理システム

マーケティングオートメーション

MAJIN

・様々なマーケティングアクションを自動化
・国内最多の配信チャネル
・WEB上での顧客行動を簡単にリアルタイムで把握

チャットボット

Chamo

・顧客獲得と顧客満足を同時に最大化
・カスタマーサクセスとCVR向上を同時に実現

サイト内検索

probo ポップリンク ポップファインド

・高速・高精度検索を実現する独自技術を搭載
・検索アシスト辞書を標準装備、多言語検索対応

マーケティングに関するソフトウェアを開発/販売
国内導入実績1万社以上、年間成長率300%

海外事業

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。
通期の売上高は15億円、営業利益は過去最高を更新。

Japan Headquarters

+4 International Offices (JP HQ)



80 billion impressions managed per month

10,000+ Active Publishers worked globally

50,000+ Campaigns managed per month globally

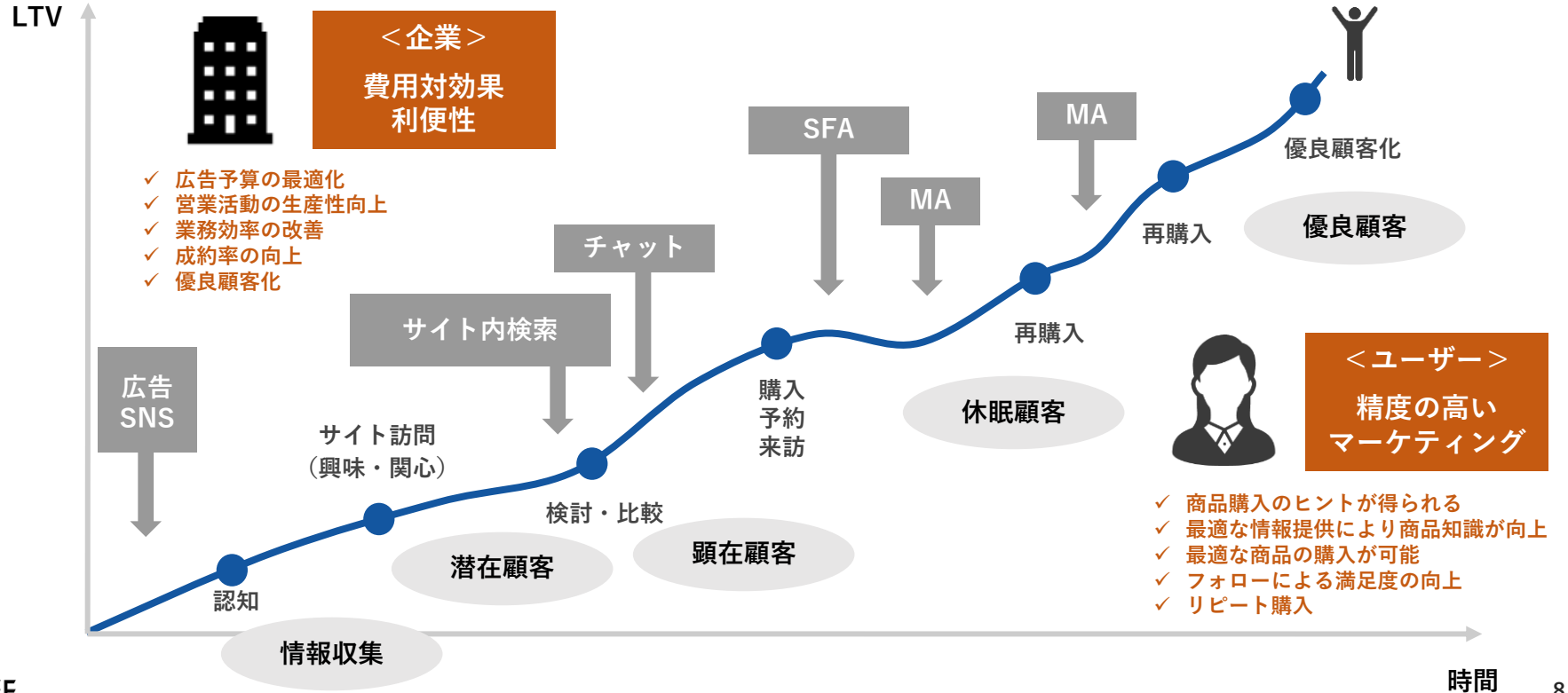
インドネシア



ベトナム

ジーニーの提供価値　マーケティングの総合的なソリューション

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。



当社の強み　3つの競争優位性



テクノロジー

革新的なプロダクトを生み出す
約140名のエンジニア組織

企業文化

テクノロジーの事業の経営が
できる社内事業家を育成

革新的プロダクトをアジアで拡販

ジーニープラットフォーム
ソフトバンクグループとの連携

マーケティング領域での膨大な顧客
接点を保持。SBグループと連携により
レバレッジを利かせていく

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

企業文化　テクノロジー事業を複数高成長させる若手幹部

マーケティングSaaS事業



執行役員 CPO
R&D本部 プロダクトマネジメント部 部長
大橋 弘崇

北海道大学卒業後、フリーランスを経てネット広告代理店に入社。2016年に当社に入社し、サプライサイドの事業企画、プロダクトマネジメントを経験。GenieeDSPを含むアドテク全体のプロダクトマネジメント部を統括後、2019年4月よりプロダクトマネジメント管掌執行役員に就任。2021年4月よりCPOに就任。

テクノロジー戦略室



執行役員
R&D本部 テクノロジー戦略室 部長
孟 祥梁

ソーシャルゲームのバックエンド開発、キュレーション媒体開発、アフィリエイト広告開発、DSP開発を経験後、2018年に当社に入社。サイエンスチームを立ち上げ、データドリブン及びAI予測、自動制御機能強化を実現。現在は、マーケティングテクノロジー領域における開発効率最適化及びプロダクト機能強化を指揮。

広告PF事業（サプライサイド事業）



執行役員
サプライサイド事業本部 CEO
川崎 俊介

一橋大学卒業後、新卒で三井物産へ入社。2015年に当社に入社し、商品企画として基幹プロダクト「GenieeSSP」の新商品開発からキャリアをスタート。「GenieeSSP」全体のプロダクトマネージャー、海外事業も経験し、2019年4月より当社最年少にて執行役員に就任。

広告PF事業（デマンドサイド事業）



デマンドサイド事業本部 事業開発部 部長代理
兼 プロダクトマネジメント部 マネージャー
小林 彩香

2016年に新卒で入社し、広告プラットフォームである「GenieeSSP」「GenieeDSP」の営業に従事。2019年4月より当社初の女性プロダクトマネージャーに就任。2021年4月よりデマンドサイド事業本部の部長代理に就任し、事業を牽引。

ジーニープラットフォームの顧客資産/データ　ソフトバンクグループとの連携

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。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。

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

5,900社

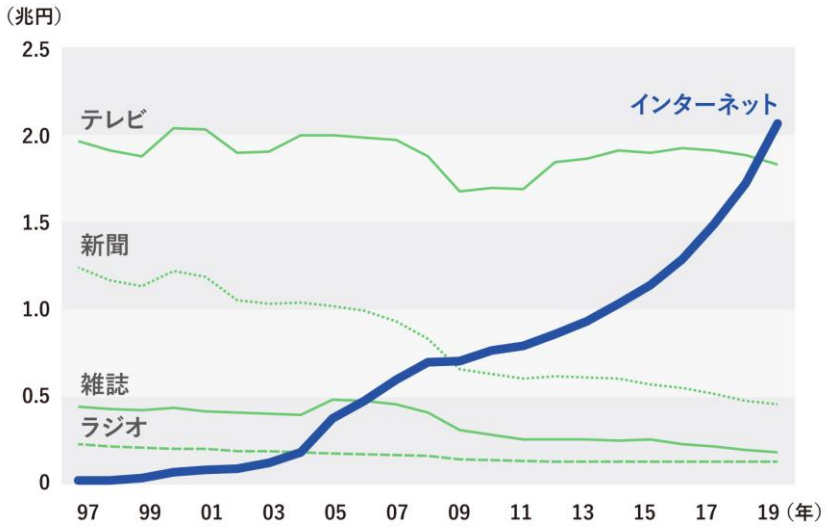
ソフトバンクグループとの連携

- ✓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

市場規模

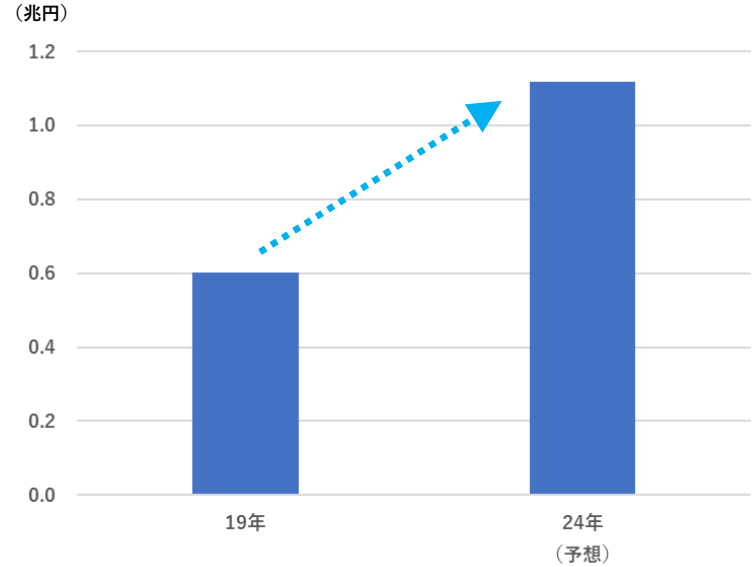
当社が事業展開するマーケティングテクノロジー業界（インターネット広告市場、SaaS市場）は、ネット環境の充実やDX市場の拡大により高成長している。

インターネット広告市場の推移



出所：電通「日本の広告費」

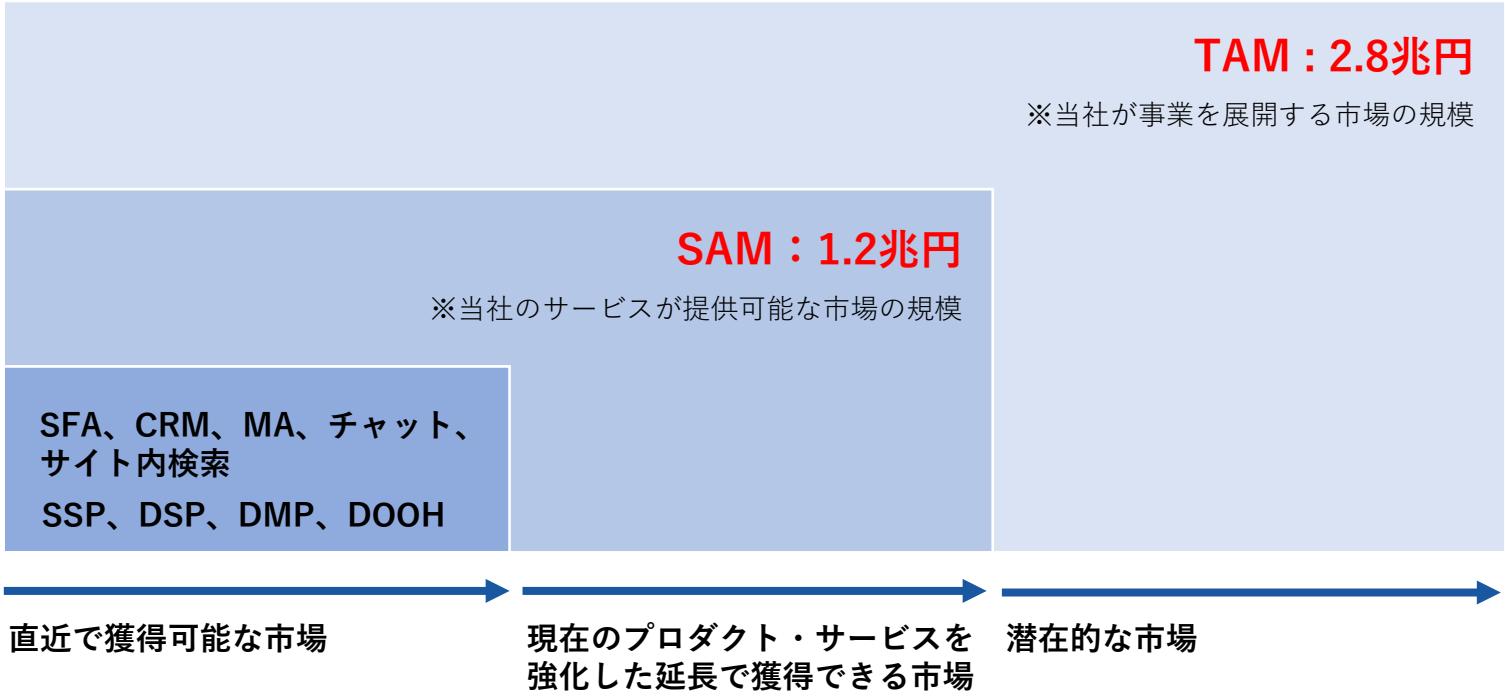
SaaS市場の推移



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」

ターゲット市場

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。



※数値は2020年度、市場データ等を基に当社推計

2021年3月期 決算サマリ

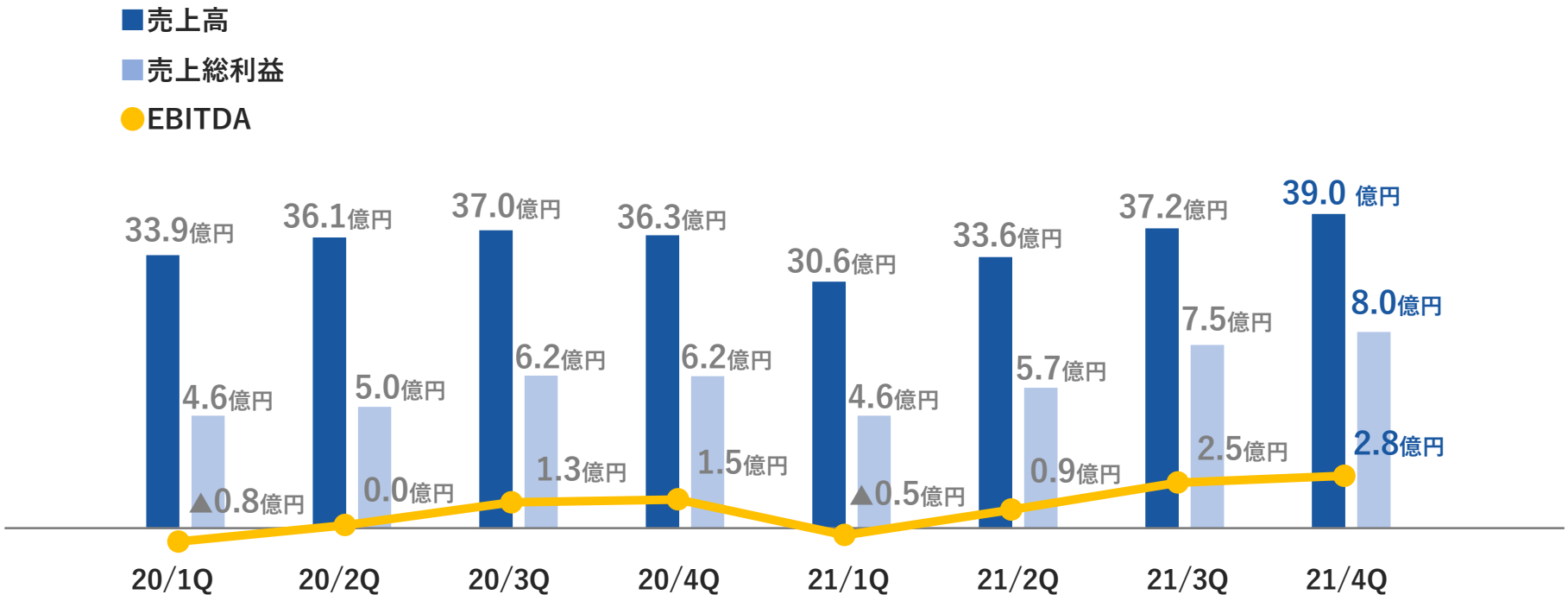
コロナ渦での収益性向上に重点をおいた経営を実施。売上総利益はYonYで17.5%増と大幅に増加。
各段階利益も全て黒字化し、Ｖ字回復を果たす。

（百万円）

	FY2019	FY2020（実績）	増減		FY2020（予想）
			増減額	%	
売上高	14,348	14,061	▲ 286	-2.0%	15,580
売上総利益	2,220	2,608	387	+17.5%	-
営業利益	△ 91	195	287	―	186
経常利益	△ 141	149	291	―	174
親会社株主に帰属する当期純利益	△ 178	101	280	―	134
EBITDA	214	587	372	+173.7%	549

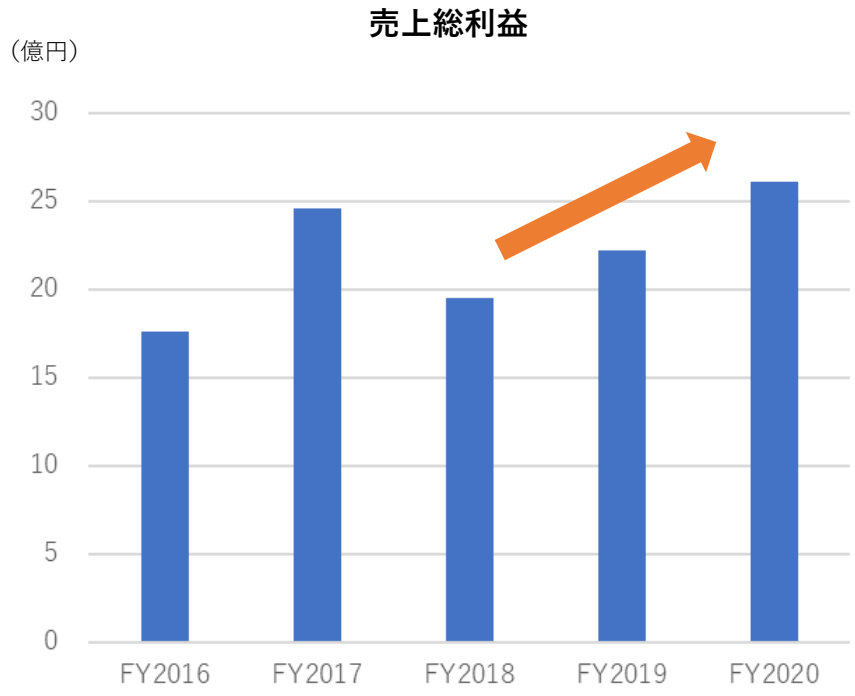
2021年3月期 四半期毎業績

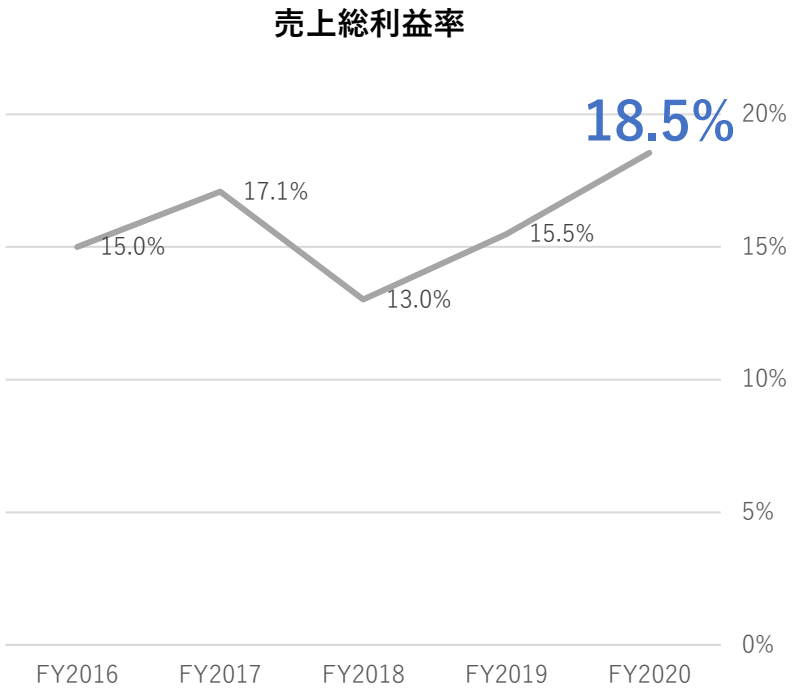
第4四半期は既存事業の成長に加えて、M&Aで完全子会社化したサイト内検索の
ビジネスサーチテクノロジ（BST）が連結決算に加わり、売上総利益は四半期ベースで過去最高を更新。



2021年3月期 売上総利益

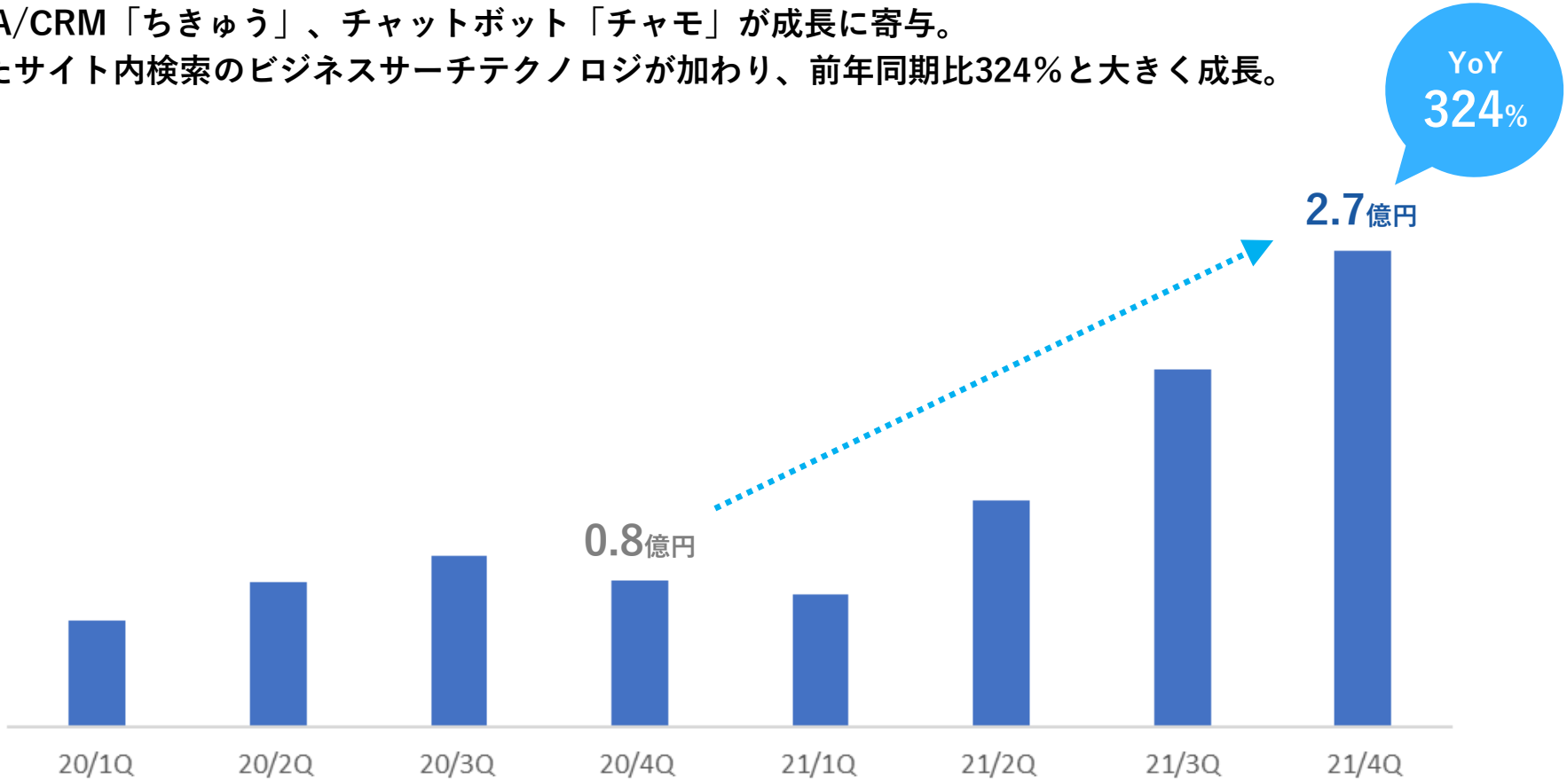
売上総利益を重視した経営により売上総利益はＶ字回復。
プラットフォームの価値が向上したことにより、売上総利益率が改善し売上総利益は過去最高を更新。





マーケティングソリューション事業 SaaSプロダクト 売上高推移

SFA/CRM「ちきゅう」、チャットボット「チャモ」が成長に寄与。
またサイト内検索のビジネスサーチテクノロジが加わり、前年同期比324%と大きく成長。



2022年3月期の方針

全社方針

・マーケティングSaaS事業を今期最注力とする。シェアを拡大しつつ、営業利益で今期黒字化を目指す。

・テクノロジー戦略室を設立。After Cookieの技術開発、共通データ基盤や各プロダクトのAIを開発。

主力事業方針

マーケティングSaaS事業

・SFA/CRM（ちきゅう）、チャット（Chamo）の共にプロダクトの能力を向上させ、
現在の注力セグメントでの社数の拡大に加え、周辺領域を取り込んでいく。

・前期まで直販主体で顧客獲得をしてきたが、今期より営業チャネルを本格的に拡大する。

広告プラットフォーム事業

・コロナ渦でも好調なEC・アプリの領域での社単/社数の拡大。

・FY2022の高成長の実現に向け、領域を拡大するための新商品の開発。

事業セグメントの変更

2022年3月期第1四半期より、事業セグメントを「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」に変更。

旧区分	新区分
アド・プラットフォーム事業 ・SSP ・DSP ・DOOH ・その他広告関連事業	**広告プラットフォーム事業** ・SSP ・DSP ・DOOH ・広告運用代行 ・その他広告関連事業
マーケティングソリューション事業 ・ちきゅう ・Chamo ・MAJIN ・BST社 ・広告運用代行	**マーケティングSaaS事業** ・ちきゅう ・Chamo ・MAJIN ・BST社
海外事業	**海外事業**

（参考）

	FY2020	FY2021 予想
売上高	140億	134億 - 137億
広告PF事業	119億	101億 - 103億
SaaS事業	7億	15億 - 16億
海外事業	15億	18億
営業利益	1.9億	6.4億 - 8.4億
広告PF事業	6.0億	8.7億 - 9.7億
SaaS事業	△3.4億	△1.0億 - 0.0億
海外事業	0.4億	0.3億
（調整額）	△1.0億	△1.6億

※調整額：のれん償却額、M&A関連費用

2022年3月期 通期業績予想

SaaSプロダクトは投資が完了し収益拡大フェーズへ。広告事業はサプライサイド、デマンドサイドで売上総利益を拡大。引き続き経済状況に不確実性があるため、通期業績はレンジで予想。

（百万円）

	FY2020	FY2021	増減	
			増減額	%
売上高	14,061	13,425 - 13,739	-	-
売上総利益	2,608	3,968 - 4,168	1,359 - 1,559	52.1%増 - 59.8%増
営業利益	195	640 - 840	444 - 644	227.1%増 - 329.3%増
経常利益	149	620 - 820	470 - 670	315.5%増 - 449.5%増
親会社株主に帰属する当期純利益	101	526 - 665	424 - 563	417.1%増 - 553.8%増
EBITDA	587	1,259 - 1,459	671 - 871	114.3%増 - 148.3%増
参考：旧収益基準売上高	14,061	15,049 - 15,363	987 - 1,301	7.0%増 - 9.3%増

※売上高の増減は、会計基準の変更の影響があるため記載なしとしております

2030年までの方向性

日本とアジアの企業に向けて、
マーケティングの総合的なプラットフォームを提供していく

GENIEE SSP

GENIEE DSP

GENIEE DMP

GENIEE DOOH

ちきゅう

probo

ポップリンク

Chamo

MAJIN

ポップファインド

- ✓ マーケティングテクノロジー領域のリーディングカンパニーとなるべく、広告プラットフォーム事業を伸ばしながら、マーケティングSaaS事業の急成長を目指す。

- ✓ プライム市場への上場を目標とし、流動性/ガバナンス/経営成績・財政状態の基準のクリアを目指す。

- ✓ 会計基準は、IFRSの適用を検討する。

FY2023年の数値目標（IFRSベース）

売上高	250億	-	300億
売上総利益	80億	-	90億
営業利益	20億	-	25億
EBITDA	27億	-	32億

（参考）日本基準

売上高：250億 – 300億、売上総利益：80億 – 90億、営業利益：18億 – 23億、EBITDA：27億 – 32億

株価の推移

株価：6月29日時点 ●円

会社を短期、中期、長期で確実に成長させ、IRを強化し、株価の上昇につなげる。



ご清聴ありがとうございました。

GENIEE

GENIEE

事業説明会

✓ コロナ禍での急成長とV字回復を実現

通期の営利1.9億円の達成と4Q売上総利益YoY130%の急成長を達成

✓ SaaSビジネスの継続的な急成長への挑戦

✓ 広告プラットフォームビジネスのさらなる収益向上

売上総利益YoY 52%～60%成長

営利6.4億円～8.4億円

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

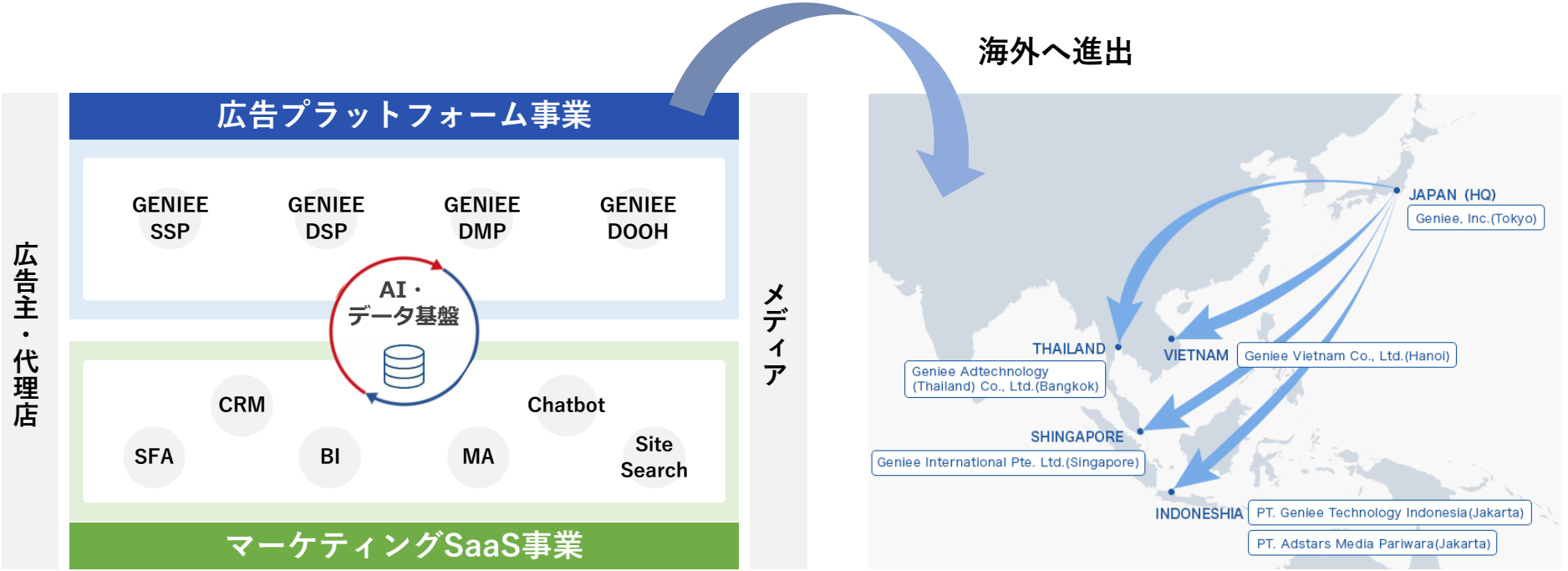
私たちはテクノロジーの可能性を信じています。

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。

事業概要

インターネット広告に関わる「広告プラットフォーム事業」と
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提供する「マーケティングSaaS事業」を展開。
また、国内のプロダクトを東南アジアを中心とする海外に展開。



Supply Side Platform

GENIEE SSP

広告収益を最大化する
アド・プラットフォーム

ジーニーの独自技術と国内最大規模の
インプレッション数で
メディアの広告運用をフルサポート

取引実績 20,000社
国内シェアNo.1
年商100億円

Demand Side Platform

GENIEE DSP

「GenieeSSP」が保有する
国内最大規模の広告在庫を活用

高品質なオーディエンスを低単価で集客

約800億IMPs/月の買付けが可能

広告社数 500社
国内No.1の
データ保有量

DOOH

大型屋外サイネージ、タクシー広告、駅内広告など多数の採用実績
オーディエンスの合計が月1億人を超える国産の唯一無二の広告プラットフォームを開発

シブハチヒットビジョン



単面広告用では日本最大サイズの渋谷ハチ公前広場に位置する街頭ビジョン

首都高/新御堂筋LED



首都高速や大阪・新御堂筋の高速道路周辺に、複数面デジタルサイネージを展開

ツタヤエビスバシヒット



大阪・道頓堀にあるTSUTAYA戎橋店の壁面及び屋上に設置された、総面積約455平米を誇る超大型の屋外広告ビジョン

新宿ユニカビジョン



100㎡ x 3面の大型LEDビジョンと全長52mに及ぶ文字放送用ビジョンの複合型屋外デジタルサイネージ

タクシーサイネージ「MOV」



タクシー内動画広告。大手ITベンチャー企業と連携し弊社がシステムを開発・提供

フードコート呼出し端末「ブレイクキャスト」



全国200店舗/3,500台以上に動画広告配信可能な呼出し端末へ広告配信システムをOEM提供

歯科医院待合サイネージ「デンタルアシストTV」



全国1,300の歯科医院の待合スペースのサイネージと広告配信システムを連携

京王エージェンシー



デジタル広告効果の可視化、新しい広告配信手法の検証を目的とした実証実験を2020年7月より開始

SFA/CRM

ちきゅう

・顧客/商談管理に特化したシンプルな設計
・定着率99%の営業管理・顧客管理システム

マーケティングオートメーション

MAJIN

・様々なマーケティングアクションを自動化
・国内最多の配信チャネル
・WEB上での顧客行動を簡単にリアルタイムで把握

チャットボット

Chamo

・顧客獲得と顧客満足を同時に最大化
・カスタマーサクセスとCVR向上を同時に実現

サイト内検索

probo ポップリンク ポップファインド

・高速・高精度検索を実現する独自技術を搭載
・検索アシスト辞書を標準装備、多言語検索対応

マーケティングに関するソフトウェアを開発/販売
国内導入実績1万社以上、年間成長率300%

海外事業

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。
通期の売上高は15億円、営業利益は過去最高を更新。

Japan Headquarters

+4 International Offices (JP HQ)



80 billion impressions managed per month

10,000+ Active Publishers worked globally

50,000+ Campaigns managed per month globally

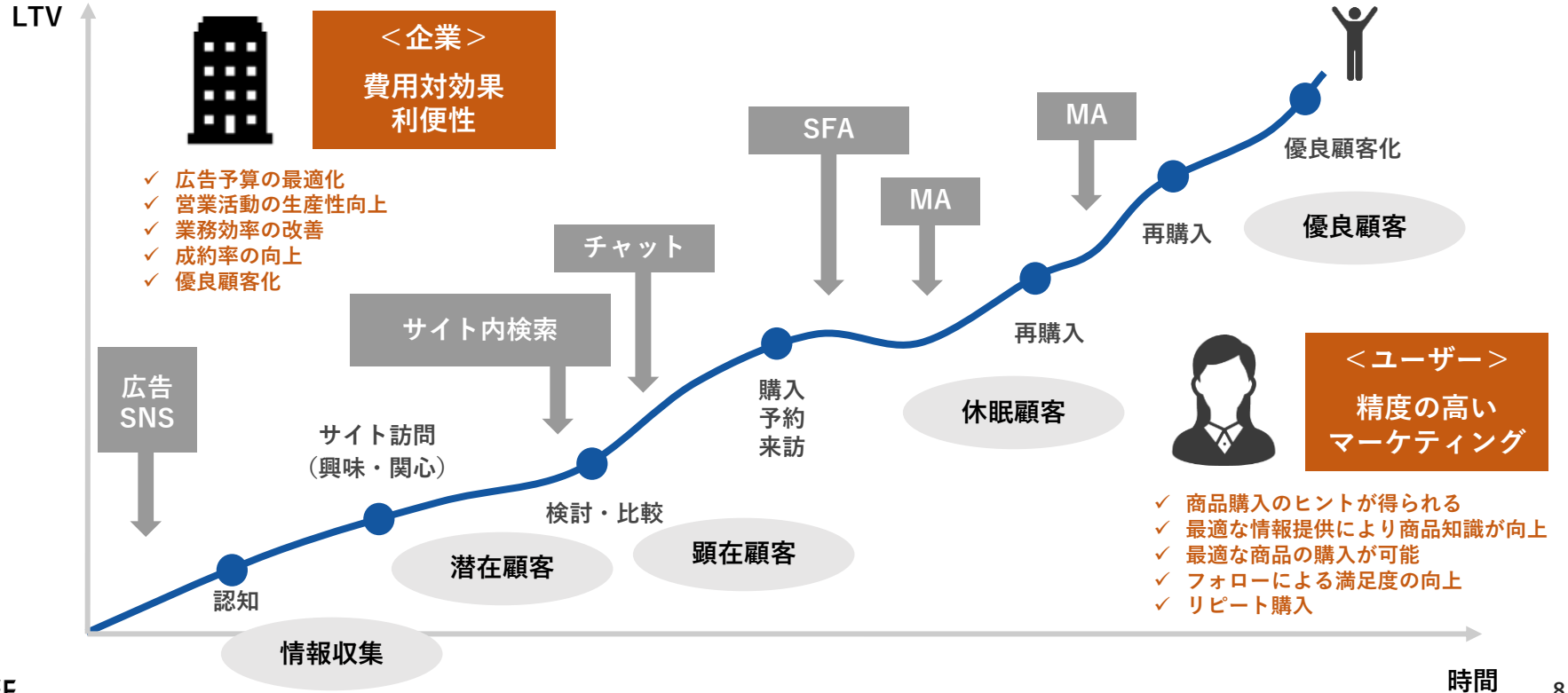
インドネシア



ベトナム

ジーニーの提供価値　マーケティングの総合的なソリューション

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。



当社の強み　3つの競争優位性



テクノロジー

革新的なプロダクトを生み出す
約140名のエンジニア組織

企業文化

テクノロジーの事業の経営が
できる社内事業家を育成

革新的プロダクトをアジアで拡販

ジーニープラットフォーム
ソフトバンクグループとの連携

マーケティング領域での膨大な顧客
接点を保持。SBグループと連携により
レバレッジを利かせていく

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

企業文化　テクノロジー事業を複数高成長させる若手幹部

マーケティングSaaS事業



執行役員 CPO
R&D本部 プロダクトマネジメント部 部長
大橋 弘崇

北海道大学卒業後、フリーランスを経てネット広告代理店に入社。2016年に当社に入社し、サプライサイドの事業企画、プロダクトマネジメントを経験。GenieeDSPを含むアドテク全体のプロダクトマネジメント部を統括後、2019年4月よりプロダクトマネジメント管掌執行役員に就任。2021年4月よりCPOに就任。

テクノロジー戦略室



執行役員
R&D本部 テクノロジー戦略室 部長
孟 祥梁

ソーシャルゲームのバックエンド開発、キュレーション媒体開発、アフィリエイト広告開発、DSP開発を経験後、2018年に当社に入社。サイエンスチームを立ち上げ、データドリブン及びAI予測、自動制御機能強化を実現。現在は、マーケティングテクノロジー領域における開発効率最適化及びプロダクト機能強化を指揮。

広告PF事業（サプライサイド事業）



執行役員
サプライサイド事業本部 CEO
川崎 俊介

一橋大学卒業後、新卒で三井物産へ入社。2015年に当社に入社し、商品企画として基幹プロダクト「GenieeSSP」の新商品開発からキャリアをスタート。「GenieeSSP」全体のプロダクトマネージャー、海外事業も経験し、2019年4月より当社最年少にて執行役員に就任。

広告PF事業（デマンドサイド事業）



デマンドサイド事業本部 事業開発部 部長代理
兼 プロダクトマネジメント部 マネージャー
小林 彩香

2016年に新卒で入社し、広告プラットフォームである「GenieeSSP」「GenieeDSP」の営業に従事。2019年4月より当社初の女性プロダクトマネージャーに就任。2021年4月よりデマンドサイド事業本部の部長代理に就任し、事業を牽引。

ジーニープラットフォームの顧客資産/データ　ソフトバンクグループとの連携

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。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。

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

5,900社

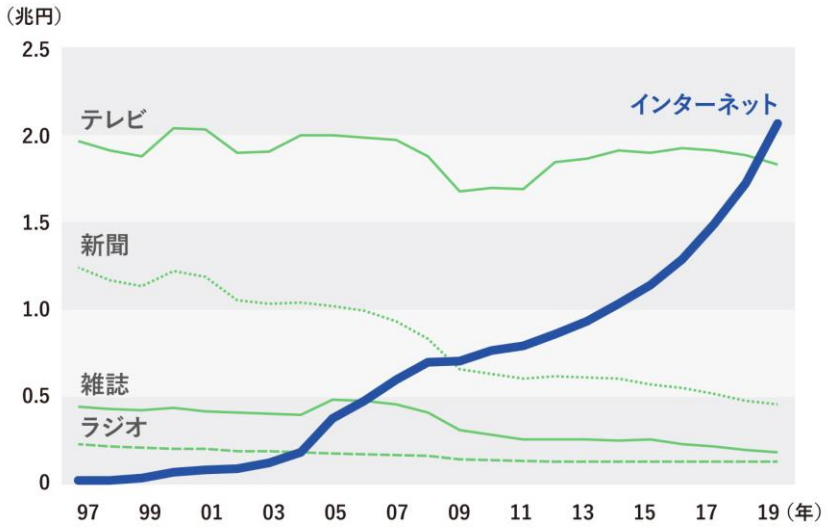
ソフトバンクグループとの連携

- ✓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

市場規模

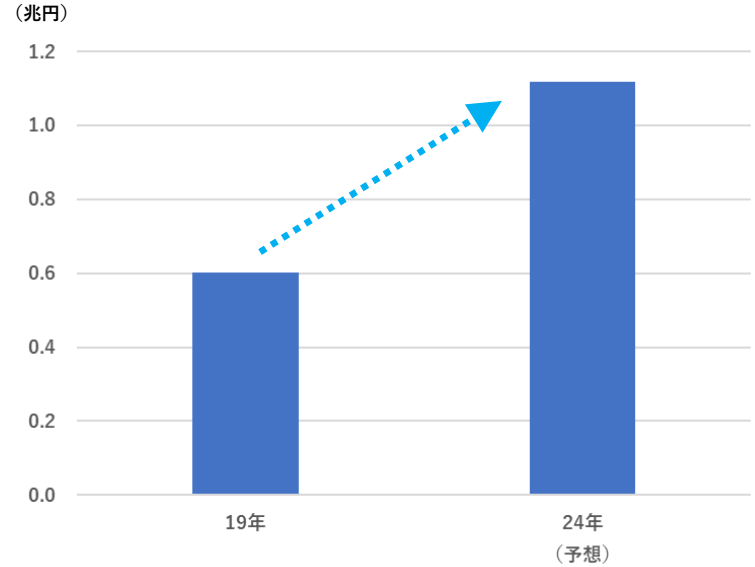
当社が事業展開するマーケティングテクノロジー業界（インターネット広告市場、SaaS市場）は、ネット環境の充実やDX市場の拡大により高成長している。

インターネット広告市場の推移



出所：電通「日本の広告費」

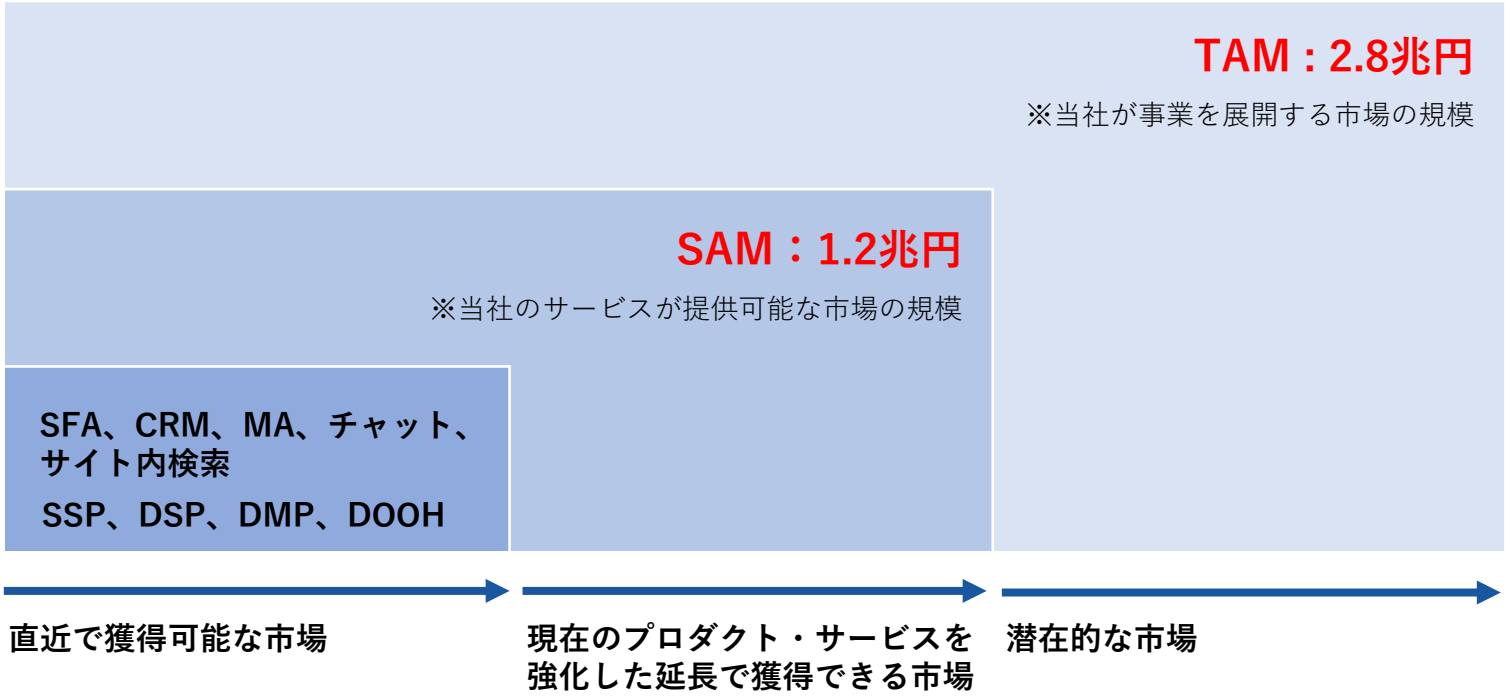
SaaS市場の推移



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」

ターゲット市場

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。



※数値は2020年度、市場データ等を基に当社推計

2021年3月期 決算サマリ

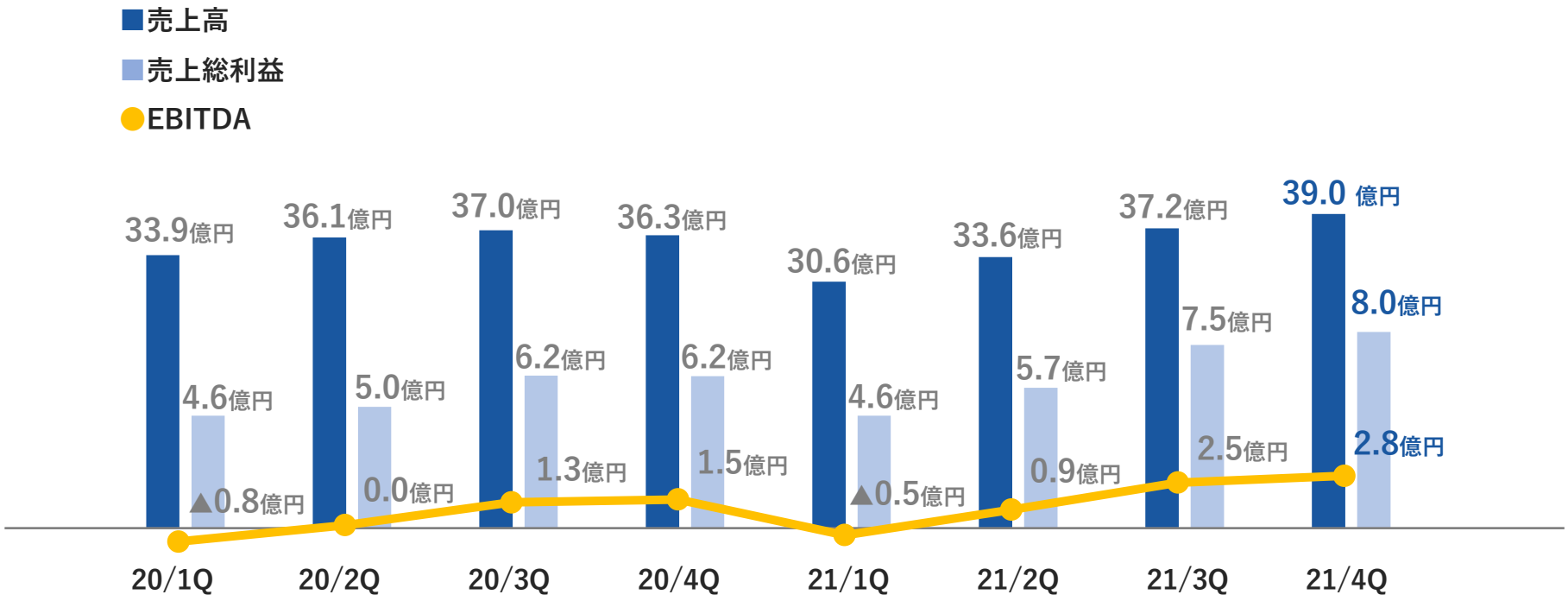
コロナ禍での収益性向上に重点をおいた経営を実施。売上総利益はYonYで17.5%増と大幅に増加。
各段階利益も全て黒字化し、Ｖ字回復を果たす。

（百万円）

	FY2019	FY2020（実績）	増減		FY2020（予想）
			増減額	%	
売上高	14,348	14,061	▲ 286	-2.0%	15,580
売上総利益	2,220	2,608	387	+17.5%	-
営業利益	△ 91	195	287	―	186
経常利益	△ 141	149	291	―	174
親会社株主に帰属する当期純利益	△ 178	101	280	―	134
EBITDA	214	587	372	+173.7%	549

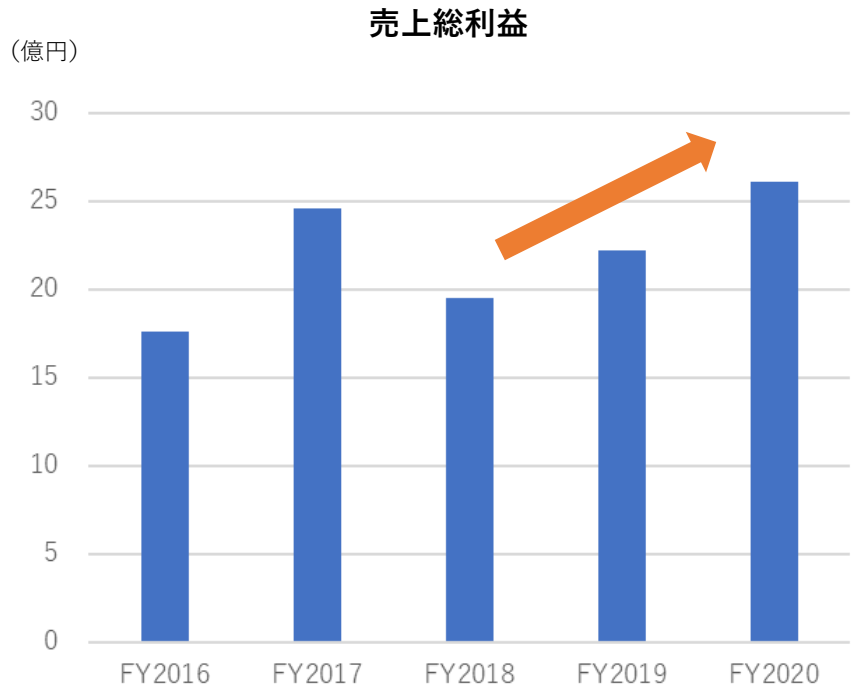
2021年3月期 四半期毎業績

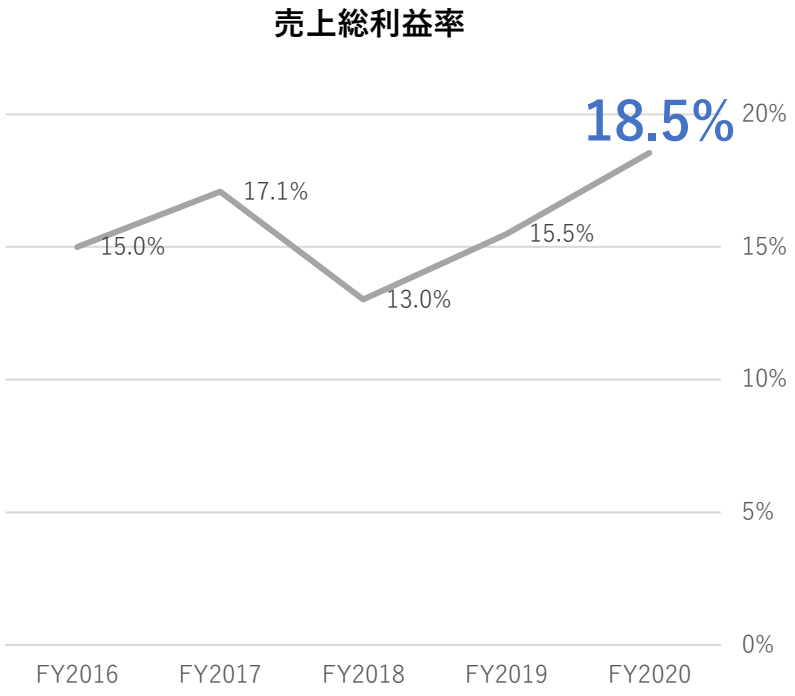
第4四半期は既存事業の成長に加えて、M&Aで完全子会社化したサイト内検索の
ビジネスサーチテクノロジ（BST）が連結決算に加わり、売上総利益は四半期ベースで過去最高を更新。



2021年3月期 売上総利益

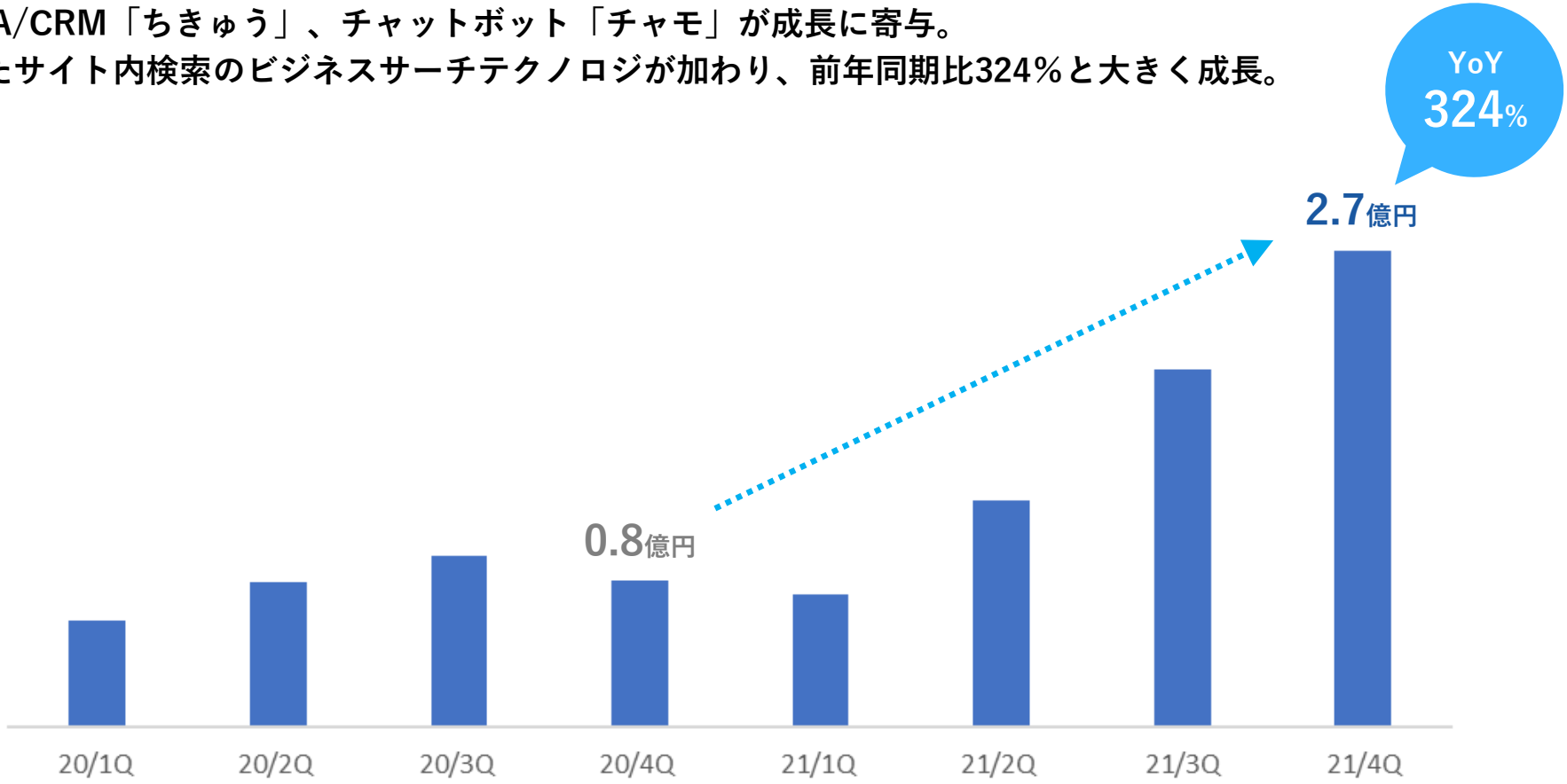
売上総利益を重視した経営により売上総利益はＶ字回復。
プラットフォームの価値が向上したことにより、売上総利益率が改善し売上総利益は過去最高を更新。





マーケティングソリューション事業 SaaSプロダクト 売上高推移

SFA/CRM「ちきゅう」、チャットボット「チャモ」が成長に寄与。
またサイト内検索のビジネスサーチテクノロジが加わり、前年同期比324%と大きく成長。



2022年3月期の方針

全社方針

・マーケティングSaaS事業を今期最注力とする。シェアを拡大しつつ、営業利益で今期黒字化を目指す。

・テクノロジー戦略室を設立。After Cookieの技術開発、共通データ基盤や各プロダクトのAIを開発。

主力事業方針

マーケティングSaaS事業

・SFA/CRM（ちきゅう）、チャット（Chamo）の共にプロダクトの能力を向上させ、
現在の注力セグメントでの社数の拡大に加え、周辺領域を取り込んでいく。

・前期まで直販主体で顧客獲得をしてきたが、今期より営業チャネルを本格的に拡大する。

広告プラットフォーム事業

・コロナ禍でも好調なEC・アプリの領域での社単/社数の拡大。

・FY2022の高成長の実現に向け、領域を拡大するための新商品の開発。

事業セグメントの変更

2022年3月期第1四半期より、事業セグメントを「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」に変更。

旧区分	新区分
アド・プラットフォーム事業 ・SSP ・DSP ・DOOH ・その他広告関連事業	**広告プラットフォーム事業** ・SSP ・DSP ・DOOH ・広告運用代行 ・その他広告関連事業
マーケティングソリューション事業 ・ちきゅう ・Chamo ・MAJIN ・BST社 ・広告運用代行	**マーケティングSaaS事業** ・ちきゅう ・Chamo ・MAJIN ・BST社
海外事業	**海外事業**

（参考）

	FY2020	FY2021 予想
売上高	140億	134億 - 137億
広告PF事業	119億	101億 - 103億
SaaS事業	7億	15億 - 16億
海外事業	15億	18億
営業利益	1.9億	6.4億 - 8.4億
広告PF事業	6.0億	8.7億 - 9.7億
SaaS事業	△3.4億	△1.0億 - 0.0億
海外事業	0.4億	0.3億
（調整額）	△1.0億	△1.6億

※調整額：のれん償却額、M&A関連費用

2022年3月期 通期業績予想

SaaSプロダクトは投資が完了し収益拡大フェーズへ。広告事業はサプライサイド、デマンドサイドで売上総利益を拡大。引き続き経済状況に不確実性があるため、通期業績はレンジで予想。

（百万円）

	FY2020	FY2021	増減	
			増減額	%
売上高	14,061	13,425 - 13,739	-	-
売上総利益	2,608	3,968 - 4,168	1,359 - 1,559	52.1%増 - 59.8%増
営業利益	195	640 - 840	444 - 644	227.1%増 - 329.3%増
経常利益	149	620 - 820	470 - 670	315.5%増 - 449.5%増
親会社株主に帰属する当期純利益	101	526 - 665	424 - 563	417.1%増 - 553.8%増
EBITDA	587	1,259 - 1,459	671 - 871	114.3%増 - 148.3%増
参考：旧収益基準売上高	14,061	15,049 - 15,363	987 - 1,301	7.0%増 - 9.3%増

※売上高の増減は、会計基準の変更の影響があるため記載なしとしております

2030年までの方向性

日本とアジアの企業に向けて、
マーケティングの総合的なプラットフォームを提供していく

GENIEE SSP

GENIEE DSP

GENIEE DMP

GENIEE DOOH

ちきゅう

probo

ポップリンク

Chamo

MAJIN

ポップファインド

- ✓ マーケティングテクノロジー領域のリーディングカンパニーとなるべく、広告プラットフォーム事業を伸ばしながら、マーケティングSaaS事業の急成長を目指す。

- ✓ プライム市場への上場を目標とし、流動性/ガバナンス/経営成績・財政状態の基準のクリアを目指す。

- ✓ 会計基準は、IFRSの適用を検討する。

FY2023年の数値目標（IFRSベース）

売上高	250億	-	300億
売上総利益	80億	-	90億
営業利益	20億	-	25億
EBITDA	27億	-	32億

（参考）日本基準

売上高：250億 – 300億、売上総利益：80億 – 90億、営業利益：18億 – 23億、EBITDA：27億 – 32億

株価の推移

株価：6月29日時点 1,427円

会社を短期、中期、長期で確実に成長させ、IRを強化し、株価の上昇につなげる。



ご清聴ありがとうございました。

GENIEE