2022年2月24日

各　位

会 社 名　サ イ ジ ニ ア 株 式 会 社
代表者名　代表取締役会長　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	2022年2月24日　14：00～15：00
開 催 方 法	オンラインによるライブ配信
説明会資料名	2022年６月期第２四半期　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

2022年2月24日

サイジニア株式会社

2022年6月期第2四半期 決算説明会

エグゼクティブサマリー

大幅な業績改善

売上高：前年同期比75%増、**過去最高の1,095百万円を達成**

営業利益：163百万円改善して**77百万円を達成**

ストック型収益の拡大

ZETAの収益連結化で**ストック型収益の構成比率が急拡大**、
事業ポートフォリオがますます強固に

業績予想を上方修正

過去最高となる、売上高2,500百万円と営業利益350百万円、
経常利益340百万円へと**業績予想を上方修正**

目次

1 2022年6月期第2四半期業績について

2 事業別ハイライト

3 2022年6月期通期業績予想について

2022年6月期第2四半期 損益計算書

単位：千円

科目	2021年6月期 第2四半期	2022年6月期 第2四半期	増減 （前年同期比）
売上高	625,858	1,095,235	469,376
営業利益	-86,154	77,071	163,225
経常利益	-84,085	73,906	157,991
当期純利益	-84,997	-1,094,437	-1,009,439

75%増加

前年同期比75%の増加で過去最高の売上高と、163百万円改善した営業利益を達成

2022年6月期第2四半期 貸借対照表

単位：千円

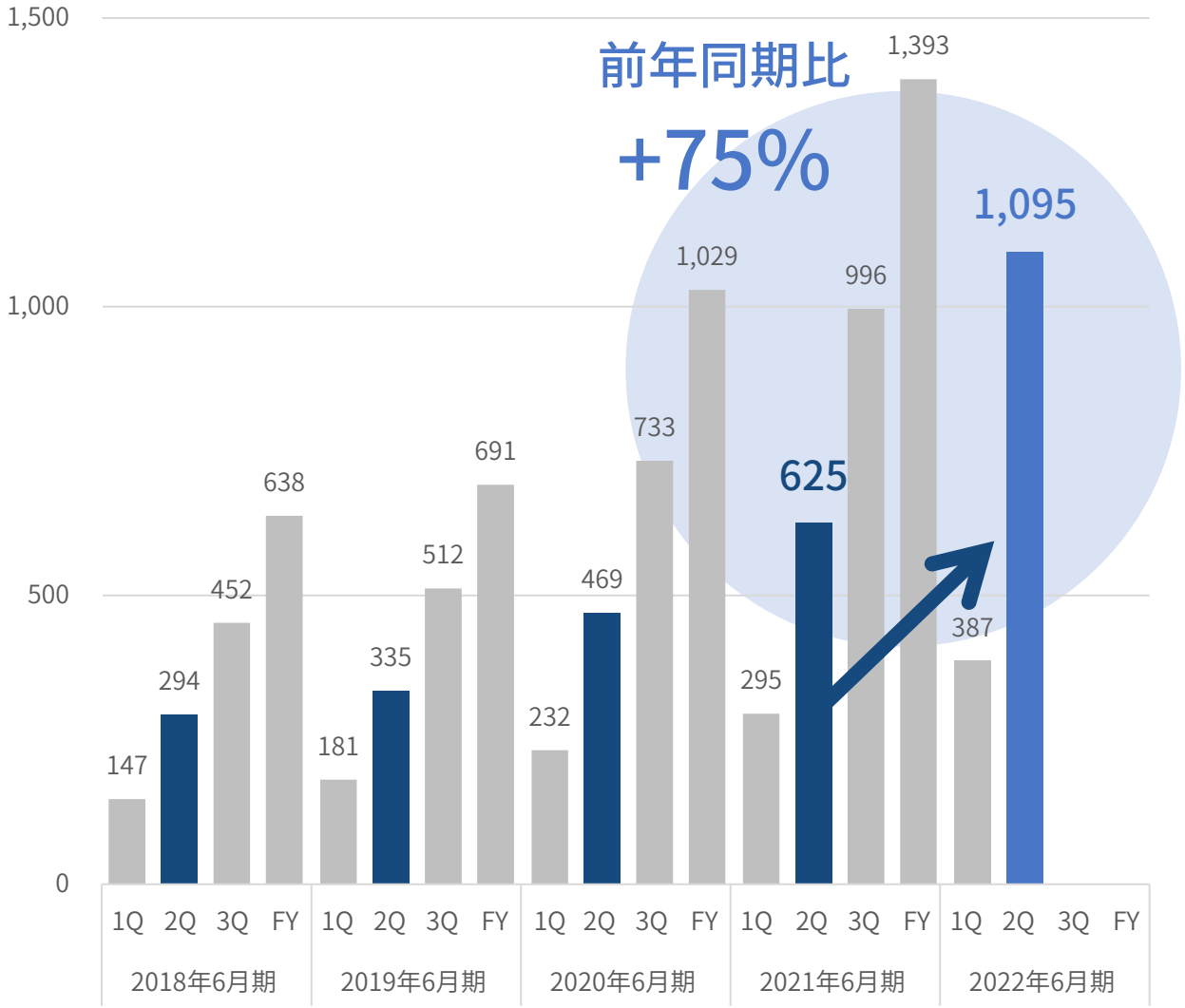
科目	2021年6月期末	2022年6月期 第2四半期末	増減
流動資産	487,155	1,869,485	1,382,330
現金及び預金	245,617	1,376,762	1,131,144
固定資産	28,283	888,869	860,586
繰延資産	—	8,241	8,241
資産合計	515,438	2,766,597	2,251,158
流動負債	206,489	588,624	382,135
固定負債	28,759	620,399	591,639
負債合計	235,249	1,209,023	973,774
純資産合計	280,189	1,557,573	1,277,383
負債純資産合計	515,438	2,766,597	2,251,158

資産大幅増

サイジニアグループ全体の総資産規模が大幅に増加

売上高推移

単位：百万円



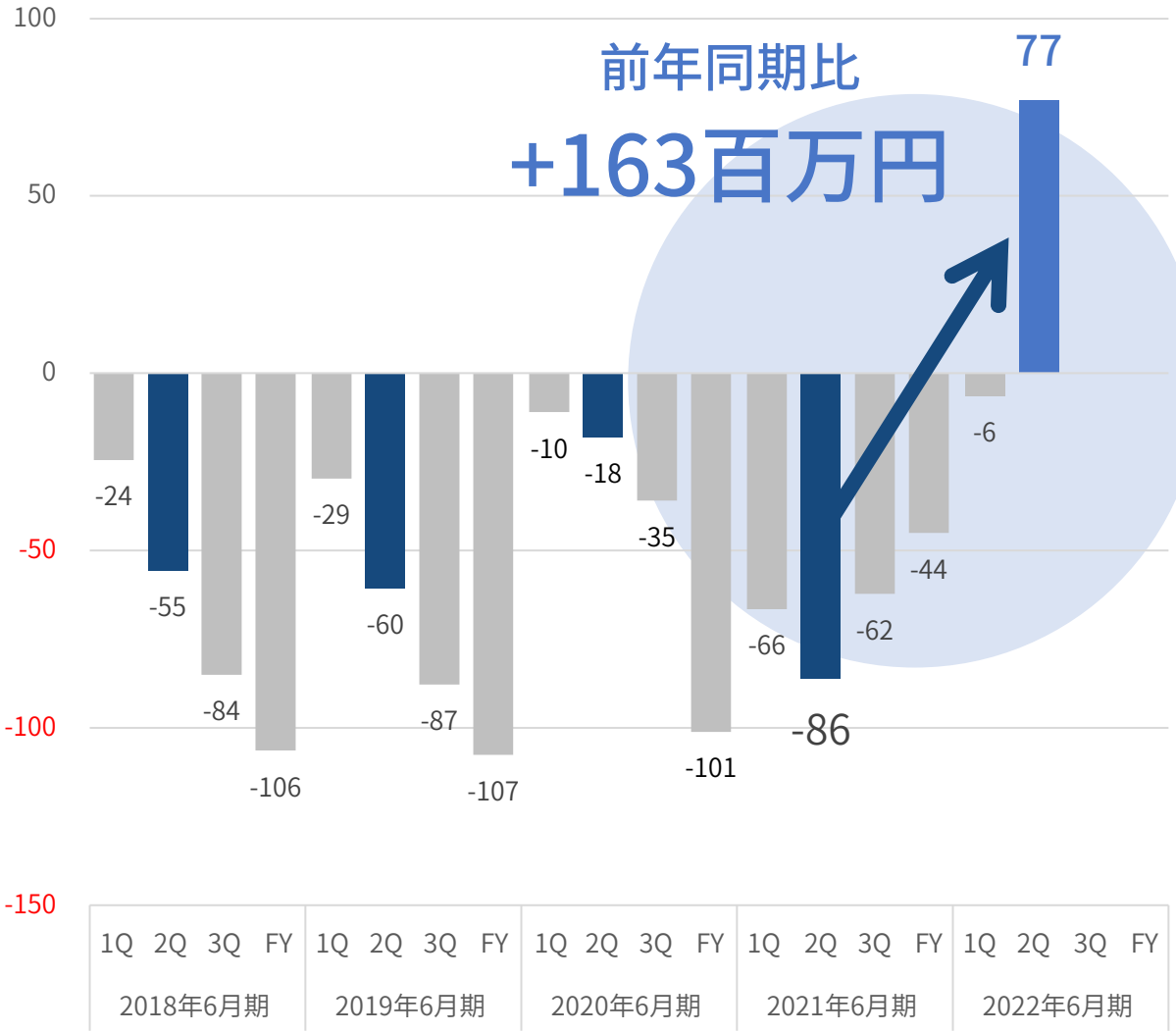
主な増加要因

- ZETA株式会社の子会社化による収益の連結
- コロナ関連商材の広告需要や、首都圏不動産需要の高まりを受け、広告配信案件が拡大

第2四半期までの累計売上高は、**5期連続で増加**

営業利益推移

単位：百万円



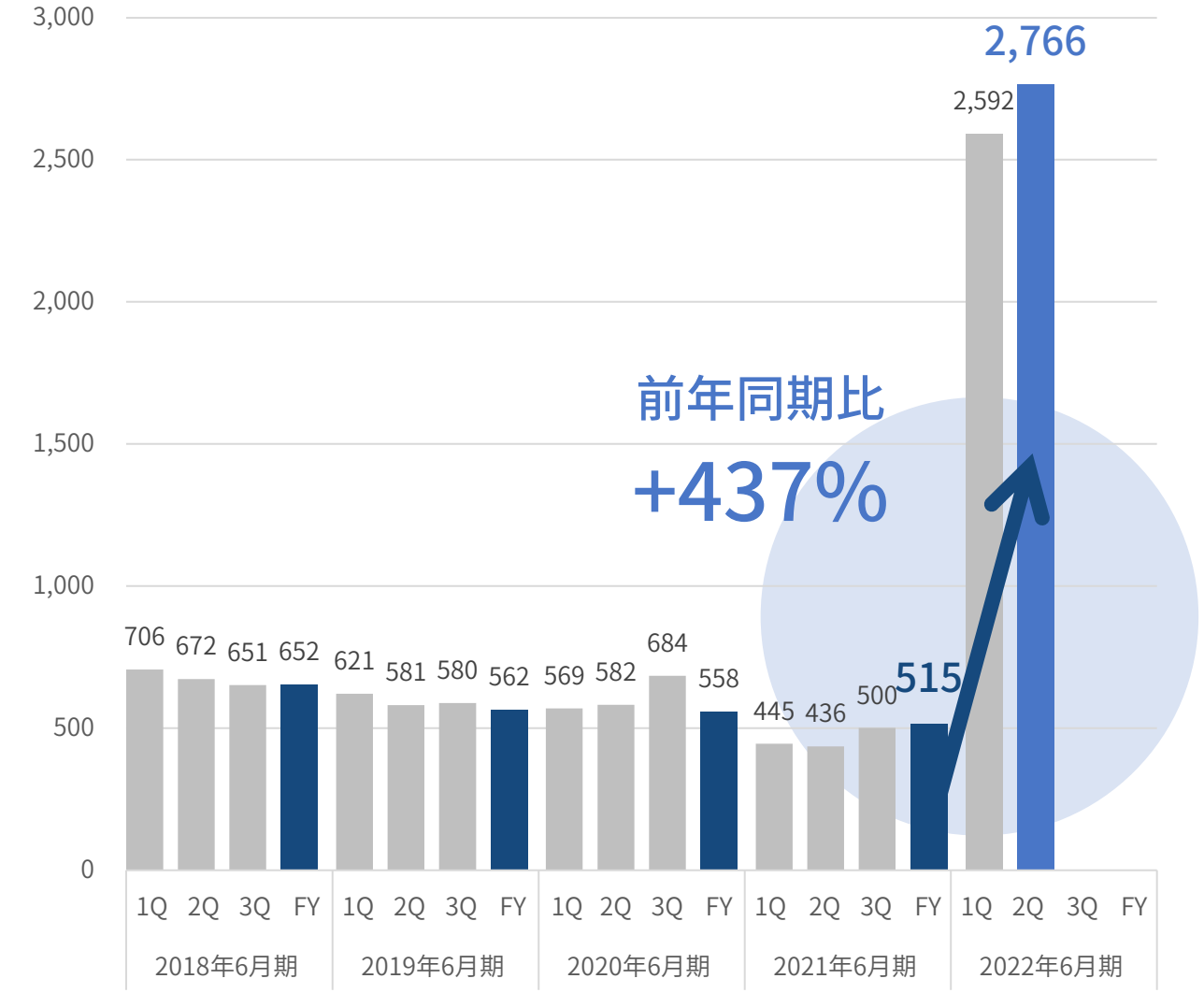
サマリー

- ZETAの損益が連結されたことにより、営業利益は大幅改善
- 単体では、サイジニア、デクワスとも前期第3四半期より黒字継続

利益体質への
改善が進み、
大幅な利益改善
を達成

総資産推移

単位：百万円



サマリー

- ZETAの総資産の連結により、総資産が期初と比べ大幅に増加
- 現預金は、期初の245百万円から1,376百万円と大幅に増加

財務体質を
急速に改善し
強固な経営基盤

目次

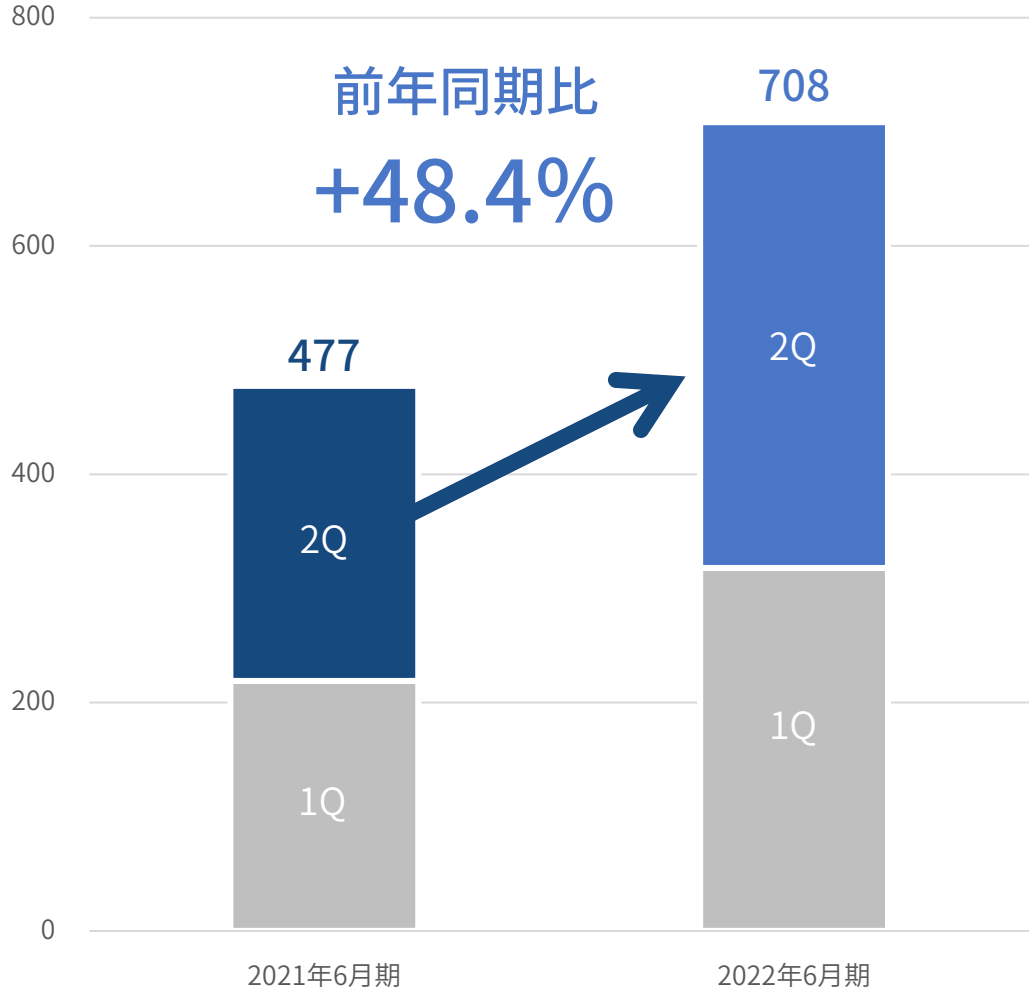
1 2022年6月期第2四半期業績について

2 事業別ハイライト

3 2022年6月期通期業績予想について

事業別ハイライト① ネット広告サービス

単位：百万円



サマリー

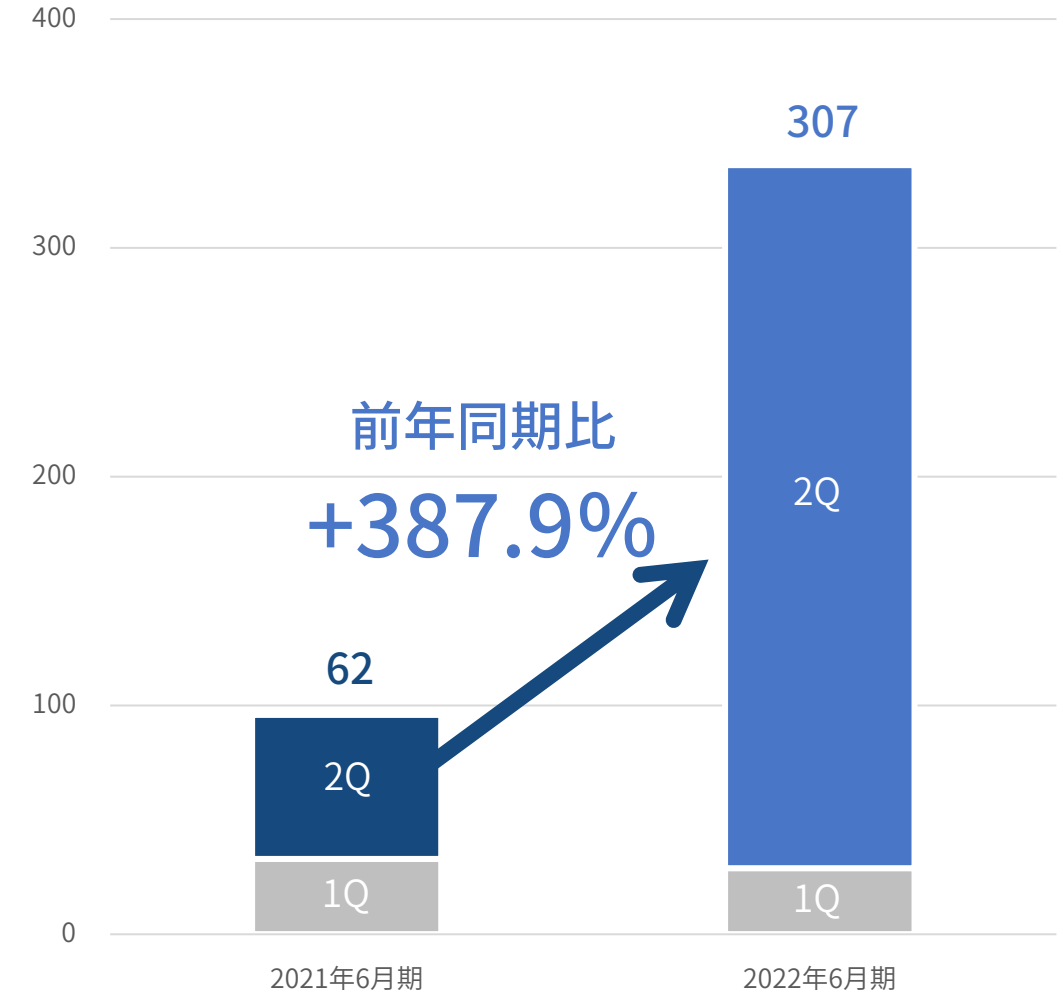
- コロナ関連商材の広告需要が急増、かつ昨今の首都圏不動産需要の拡大を受け、広告配信案件が増加
- ボラタリティが高く、売上の伸びが著しい
- 前年同期比48.4%増の708百万円を達成

主なソリューション

KANADE　　deqwas.AD

事業別ハイライト② CX改善サービス

単位：百万円



サマリー

- ZETAの事業収益連結により、売上が大幅増
- 年間契約などによるストック型収益を柱に、安定的な収益基盤を形成
- 前年同期比387.9%増の307百万円を達成

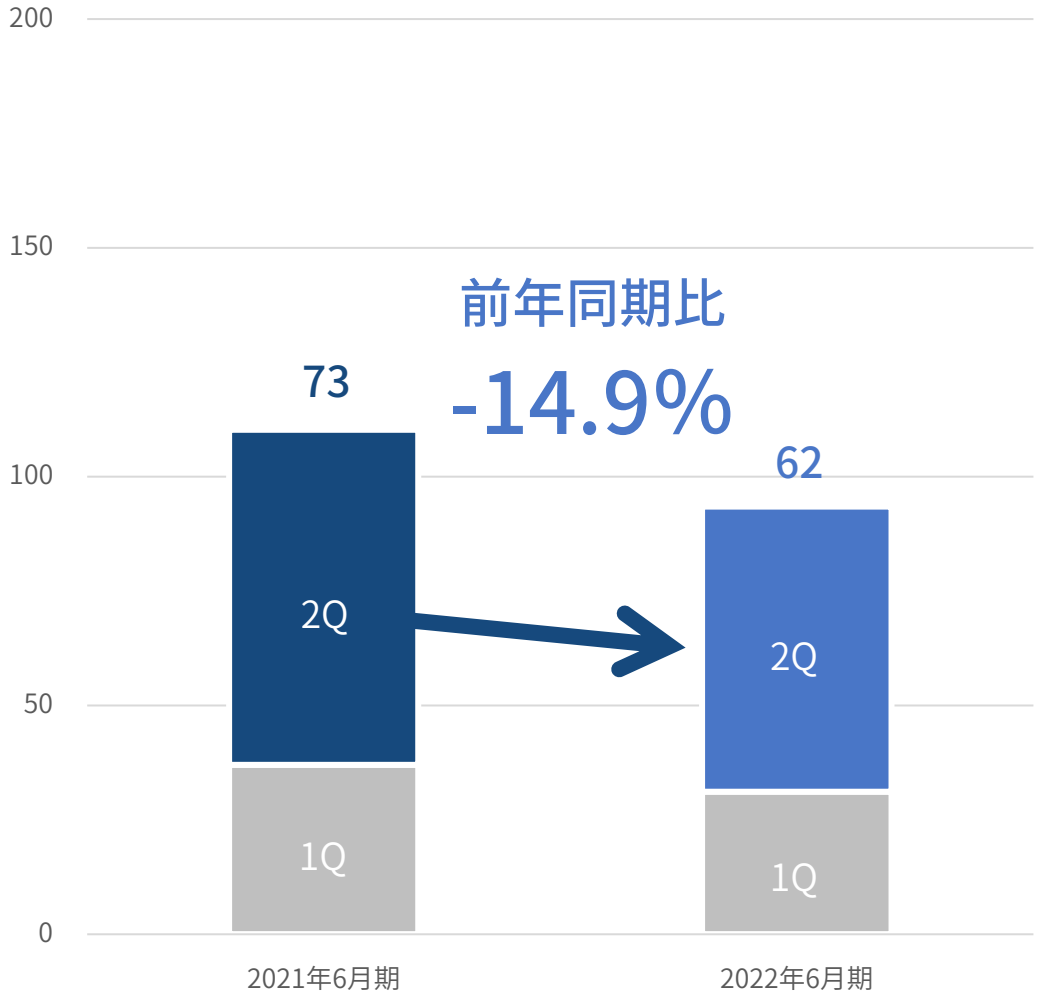
主なソリューション

deqwas.RECO　deqwas.VISION

ZETA SEARCH　ZETA RECOMMEND　ZETA VOICE

事業別ハイライト③ OMO推進サービス

単位：百万円



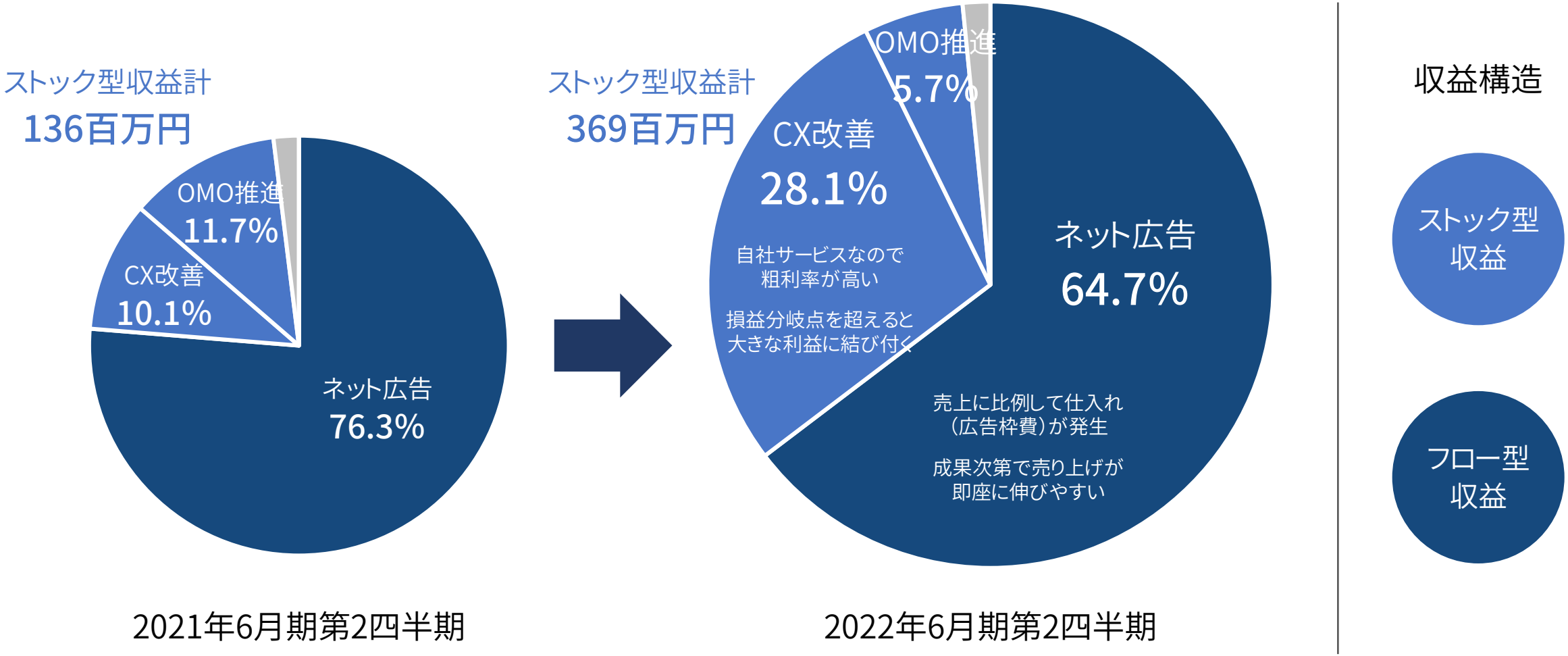
サマリー

- 店舗とネットの活動を融合促進する事業領域
- 新型コロナウィルス感染症拡大の影響で来店誘導型の売上は前年同期比-14.9%
- 今後はZETA CLICKとのシナジー効果により売上の回復を図る

主なソリューション

dequas.MYBUSINESS　YEXT　ZETA CLICK

サービス別売上高構成比の変化



粗利が大きいストック型の売上高比率が高まり収益基盤がますます強化されている

目次

1 2022年6月期第2四半期業績について

2 事業別ハイライト

3 2022年6月期通期業績予想について

2022年6月期通期業績予想を上方修正（連結ベース）

単位：百万円

科目	前回発表予想（A）	今回修正予想（B）	増減額（B-A）	増減率（%）	2021年6月期実績
売上高	2,400	2,500	100	4.2	1,393
営業利益	270	350	80	29.6	-44
経常利益	260	340	80	30.8	-43
当期純利益	-1,050	-1,050	—	—	-55

足元の事業環境や動向を踏まえ、売上高、営業利益、経常利益について上方修正

※当期純利益については特別損失等不確定な要素を鑑み据え置き

会社概要・事業内容

会社概要

商号	サイジニア株式会社（Scigineer Inc.）
本社所在地	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	809,611千円（2021年12月末現在）
子会社	デクワス株式会社　および　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	常勤監査役	吉澤 伸幸
取締役社長	山﨑 徳之	監査役	浅海 直樹
取締役執行役員	宮村 忠良	監査役	井垣 正幸
取締役執行役員CIO	吉村 真弥		
社外取締役	北城 恪太郎		

サイジニア経営・執行体制

吉井 伸一郎（Shinichiro Yoshii）
代表取締役会長（工学博士）



1996年4月　日本学術振興会 特別研究員（DC）
1999年4月　日本学術振興会 特別研究員（PD）
2001年8月　ソフトバンク・コマース株式会社（現ソフトバンク株式会社）
　　情報システム本部　技術担当課長
2002年4月　同社情報システム本部 技術部 研究開発センター長
2003年4月　ソフトバンクBB株式会社（現ソフトバンク株式会社）
　　技術本部マネージャー
2004年4月　北海道大学大学院 情報科学研究科 複雑系工学講座・助教授
2007年4月　当社 代表取締役社長
2016年9月　当社 代表取締役CEO
2021年7月　当社 代表取締役会長（現任）

山﨑 徳之（Yamazaki Noriyuki）
取締役社長



1995年4月　デジタルテクノロジー株式会社入社
1996年11月 株式会社アスキー入社
1997年10月 ソニーコミュニケーションネットワーク株式会社入社
2000年5月　株式会社オン・ザ・エッジ入社
2001年12月 同社取締役
2006年2月　同社（株式会社ライブドア）代表取締役
2006年6月　ZETA株式会社創業　代表取締役（現任）
2021年7月　当社 取締役社長（現任）

宮村 忠良（Miyamura Tadayoshi）
取締役

1971年4月　日本アイ・ビー・エム株式会社入社
1999年12月 同社取締役兼金融システム事業部長
2004年3月　同社常務執行役員兼金融第二事業部長
2009年4月　JBエンタープライズソリューション株式会社 代表取締役社長
2009年6月　JBCCホールディングス株式会社 取締役
2012年4月　JBCC株式会社 取締役会長
2013年4月　アドバンスト・アプリケーション株式会社 代表取締役社長
2016年9月　当社顧問
2018年9月　当社取締役（現任）
2020年3月　デクワス株式会社 取締役（現任）

吉村 真弥（Yoshimura Shinya）
取締役CIO

1998年4月　日本ユニシス株式会社入社
2007年4月　当社取締役CIO
2007年4月　イノベーションキッチン株式会社 取締役CTO
2008年2月　当社執行役員CIO
2014年10月 当社取締役執行役員CIO（現任）
2017年7月　当社システム事業本部 解析基盤グループ長
2017年10月 有限会社エムケイメディカル 代表取締役
2020年3月　デクワス株式会社 代表取締役
2020年10月 有限会社エムケイメディカル 取締役CFO（現任）
2021年7月　デクワス株式会社 取締役（現任）

北城 恪太郎（Kitashiro Kakutaro）
社外取締役

1967年4月　日本アイ・ビー・エム株式会社入社
1993年1月　同社代表取締役社長
1999年12月 IBMアジア・パシフィック プレジデント 兼
　　日本アイ・ビー・エム株式会社 代表取締役会長
2003年4月　経済同友会 代表幹事
2007年4月　経済同友会 終身幹事
2007年5月　日本アイ・ビー・エム株式会社 最高顧問
2009年4月　当社取締役（現任）
2010年6月　学校法人国際基督教大学 理事長
2012年5月　日本アイ・ビー・エム株式会社 相談役
2017年4月　sd日本アイ・ビー・エム株式会社 名誉相談役(現任)

技術×営業×マーケティングに強みを有するマネジメントで構成

サイジニアグループ企業

サイジニア株式会社

- パーソナライズレコメンド事業やネット広告事業、DKM事業などを提供
- 今後は、M&AやR&Dはじめ、グループ全体のコーポレート機能にシフト

2020年3月2日　DSP事業を承継し子会社化

デクワス株式会社

- DSP開発と運営
- フロー型収益

2021年7月1日　株式交換により子会社化

ZETA株式会社

- ハイエンド向けCXソリューション
- ストック型収益

グループ各社の事業ドメインを再定義し、グループ全体での一層の利益拡大を図る

サイジニアグループ各社の強み

dequas

ビッグデータ解析と
人工知能技術を結集

**優れた
ターゲティング**

クライアント企業のブランド認知から
コンバージョン促進までをサポート

scigineer

研究開発力

保有特許数

14件

独自開発技術を知財化しながら
競争力のあるソリューションへ展開

ZETA

高速処理能力

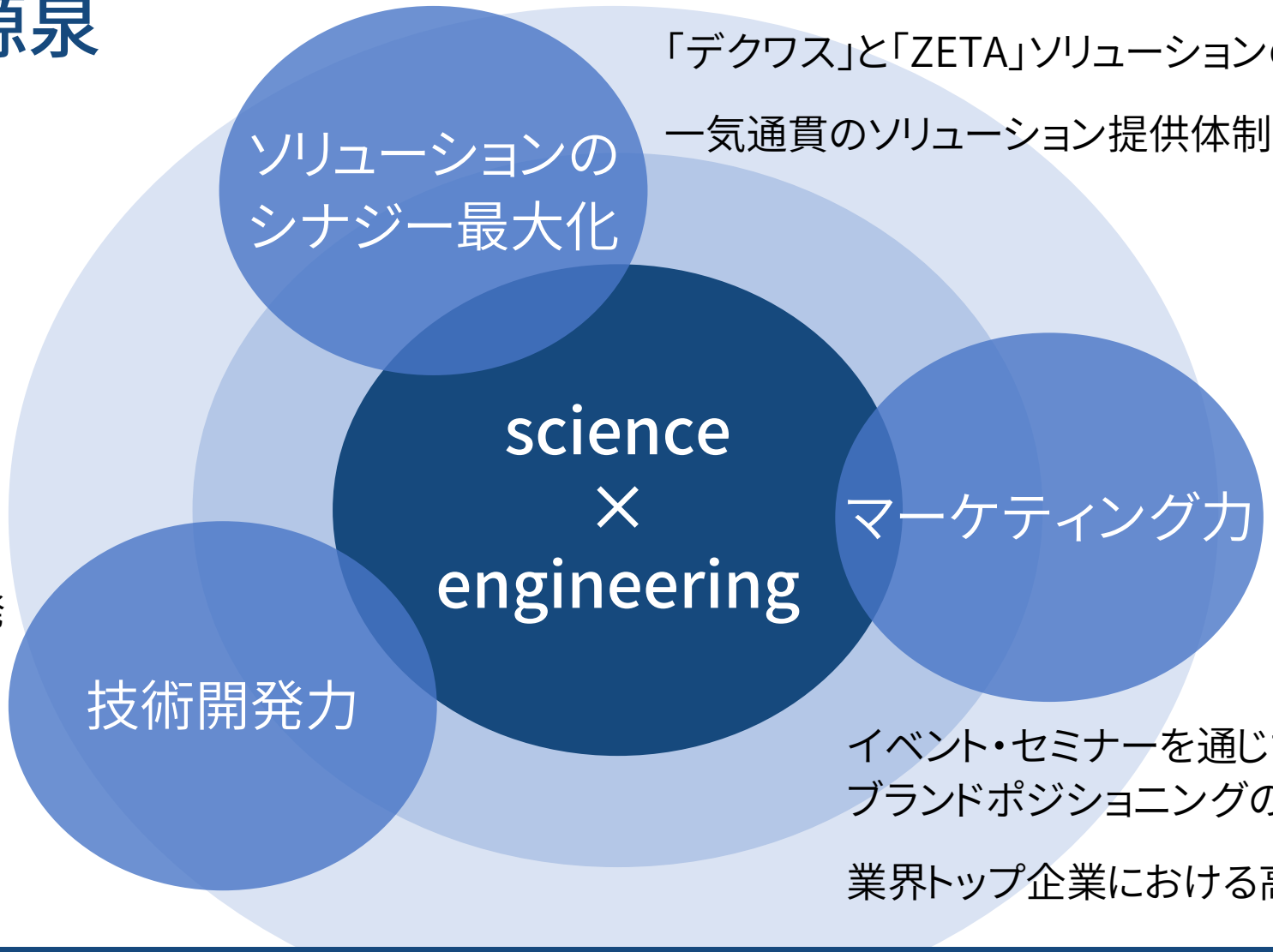
年間検索クエリ数

950億

ECサイト内の検索機能を高速化
ユーザーが欲しい商品を簡単に検索可能に

導入先クライアント企業の総流通額は2兆円超

競争力の源泉



「デクワス」と「ZETA」ソリューションの連携と統合

一気通貫のソリューション提供体制によるシェア拡大

人工知能技術の
積極的投資と研究開発

所有する特許の
自社製品への活用

イベント・セミナーを通じた
ブランドポジショニングの確立

業界トップ企業における高いシェア率

“サイエンスとエンジニアリングで21世紀の課題を解決する”

サイジニアグループの事業領域

※CX：カスタマーエクスペリエンスのことであり、ユーザーの購買体験を指す
※OMO：オンラインとオフラインを融合しユーザー中心の購買体験を実現すること



ほしい商品に気づく

潜在顧客層にターゲティングし
ECサイトへと送客する



ほしい商品が見つかる

ECサイトにおける顧客体験を改善し
購買を促すことで売上をアップする



店舗へとつなげる

ECと実店舗の垣根を無くし
消費者の購買意欲を促す

当社は単一セグメントですが、各サービスは上記の事業領域に分類されています

サイジニアグループの提供ソリューション

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

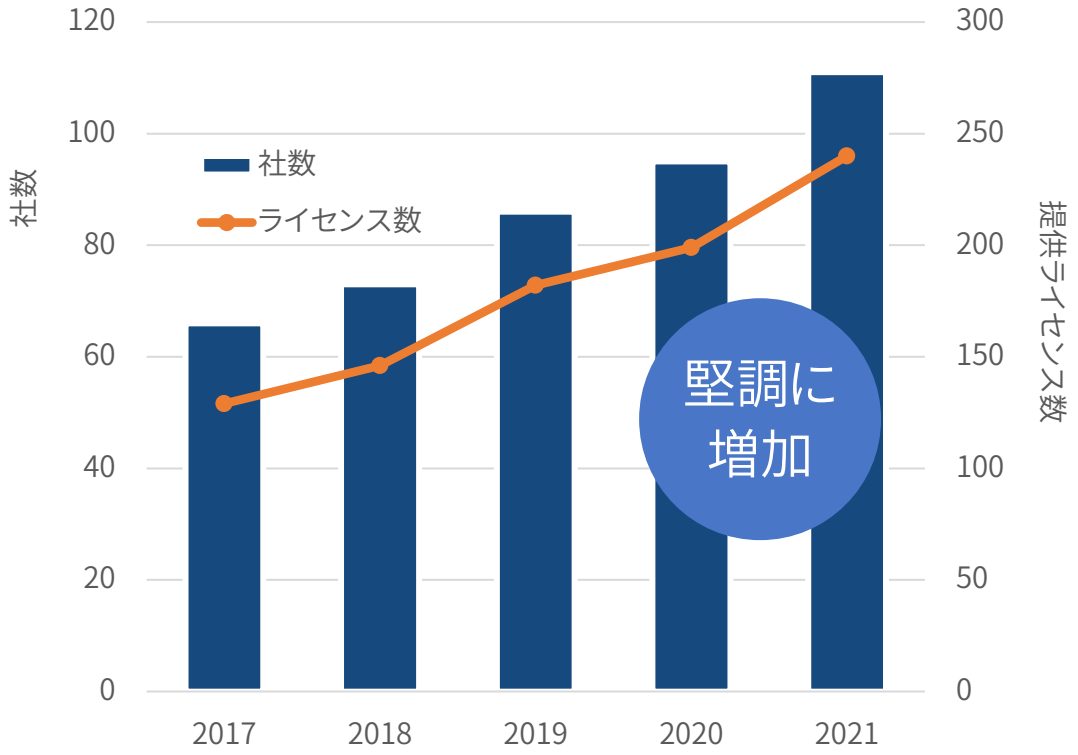
主なクライアント例



各業界大手企業を中心にさまざまなサービスを提供

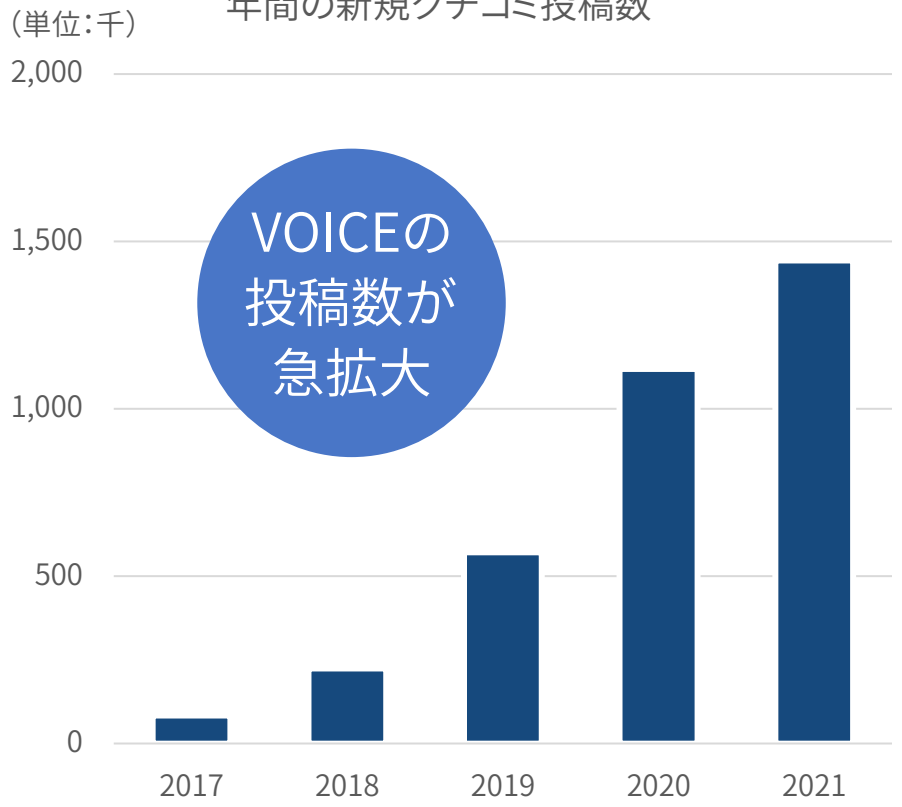
サイジニアグループの新たな成長力――ZETA CXソリューション

導入社数と提供ライセンス数



利益率の高いストック型ビジネスが拡大中

年間の新規クチコミ投稿数



CXにおけるクチコミのポテンシャルを追求

ストック型の収益基盤の拡大と同時に、新しい事業基盤の形成を進行中

事業ロードマップ構想

創業時 | 成長期 | 現在 | 来期～

レコメンドサービスや
EC検索エンジンなど

CX改善

- キャッシュカウ事業
- 粗利率も高く、
収益の基盤を構成

DSPやトレーディング
デスクサービスなど

ネット広告

- 受注後、売上計上が
早期に可能
- グロス売上は大きく、
比例して仕入れが発生

Googleマップ最適化
や店舗接客DXなど

OMO推進

- 事業開始から2年で
第3の事業の柱に成長
- 現在の注力事業領域

Web3時代向けのサービス展開

クチコミ
データ

リテール
メディア
テック

ポストクッキー

参考資料

主要サービスのビジネスモデル

モデル	ストックモデル （継続課金型ビジネスモデル）	フローモデル （売り切り型ビジネスモデル）
売上計上	従量型課金 成果報酬型課金 固定課金 ライセンス収入	従量型課金 成果報酬型課金 契約時一括課金
ネット広告		KANADE dequwas.AD
CX改善	dequwas.RECO　dequwas.VISION ZETA SEARCH　ZETA RECOMMEND　ZETA VOICE	
OMO推進	dequwas.MYBUSINESS ZETA CLICK	

当グループが提供するソリューションのビジネスモデルには、

・継続課金型のストックモデル

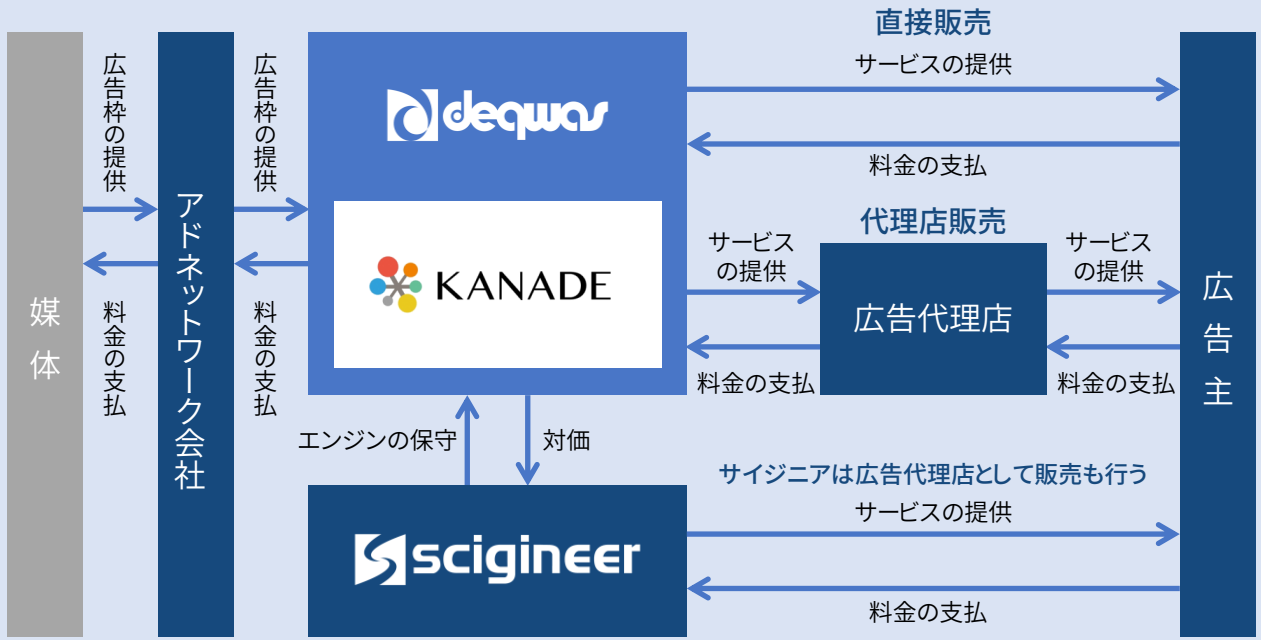
・売り切り型のフローモデル

があります。

ストックモデルの課金体系の主なものは、自社ソリューションのライセンス収入などです。

フローモデルの課金体系の主なものは、広告配信費用として広告枠費に一定手数料を加えた従量型の課金方式や成果報酬型の課金方式などです。

ネット広告事業（KANADE DSP）

ソリューション	KANADE　dequas.AD
ビジネスモデル	フローモデル
売上計上	従量型課金、成果報酬型課金
事業系統図	

「KANADE DSP」は、多数のアドネットワークへ配信できる国内最大級のDSP※です。

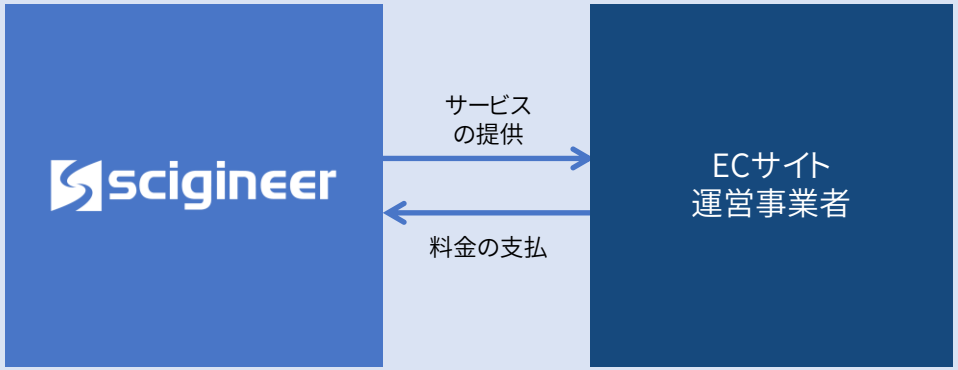
有望な見込みユーザーの行動プロセスや誘導したい行動シナリオに応じて広告配信を行い、潜在顧客をクライアントの運営するWebサイトへ送客します。

主なクライアントは、商品点数の多いECサイトや物件点数の多い不動産ポータルを運営している企業です。

基本的な課金体系としては、広告配信費用として広告枠費に一定手数料を加えた従量型の課金方式と、成果報酬型の課金方式があります。

※DSPとは「Demand Side Platform」の略で、ネット広告業界において広告主側から見た広告効率の最大化を支援するシステム

CX改善事業（デクワスシリーズ）

ソリューション	dequwas.RECO　dequwas.VISION
ビジネスモデル	ストックモデル
売上計上	従量型課金、成果報酬型課金
事業系統図	

「デクワス.RECO」は、サイジニアが独自開発した複雑ネットワーク理論によるアルゴリズムとリアルタイム解析基盤によるレコメンデーションサービスです。

導入されたECサイトの売上向上やユーザーの回遊率の向上に寄与します。

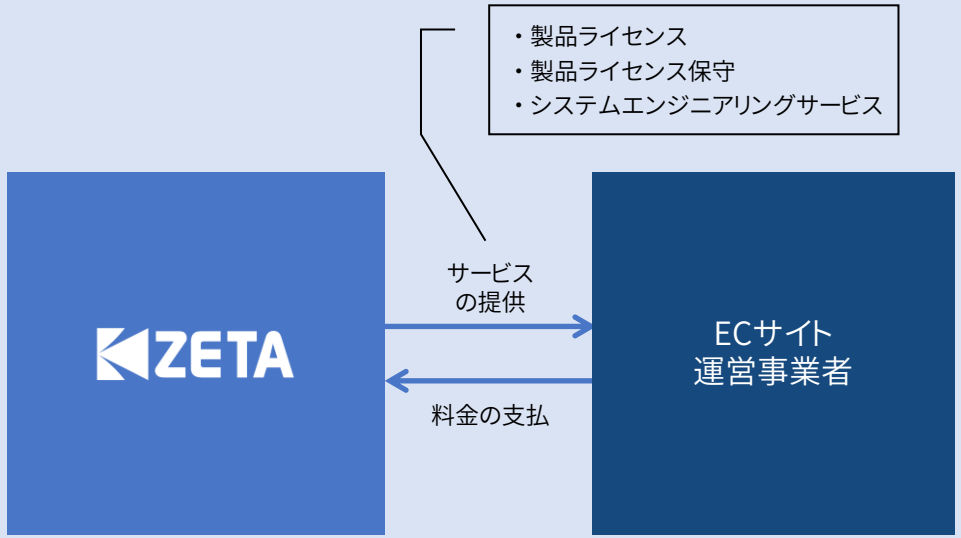
主な顧客は、大量の商品を保有・販売しているECサイト運営事業者です。

基本的な課金体系として、初期の導入にかかる費用の他、従量型の課金方式と成果報酬型の課金方式があります。

CX改善事業（ZETA CXシリーズ）

ソリューション	ZETA SEARCH / ZETA RECOMMEND / ZETA VOICE	
ビジネスモデル	ストックモデル	フローモデル
売上計上	契約時一括課金（ライセンス収入）	システムエンジニアリングサービス

事業系統図

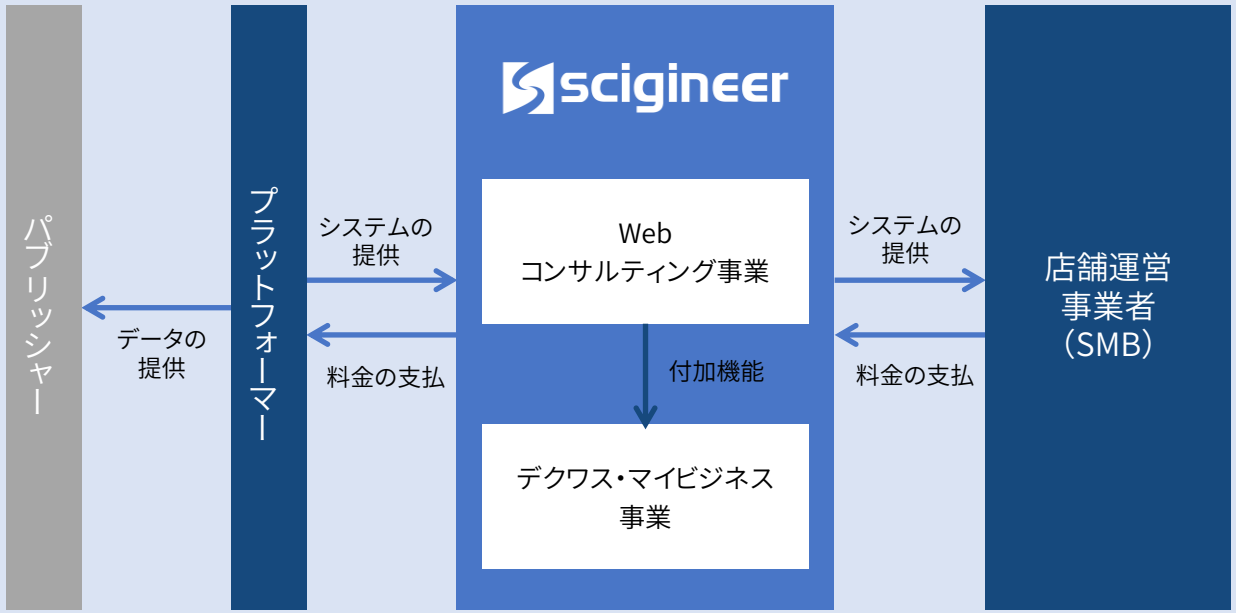


「ZETA CXシリーズ」はECサイトにおける優れた購買体験を提供し、戦略的なマーケティングを可能にするソリューションです。

主な顧客は、大量の商品を保有・販売しているECサイト運営事業者です。

基本的な課金体系として、初期の導入にかかる費用の他、従量型の課金方式と成果報酬型の課金方式があります。

OMO推進事業（デクワス・マイビジネス）

ソリューション	dequwas.MYBUSINESS
ビジネスモデル	ストックモデル
売上計上	固定課金
事業系統図	

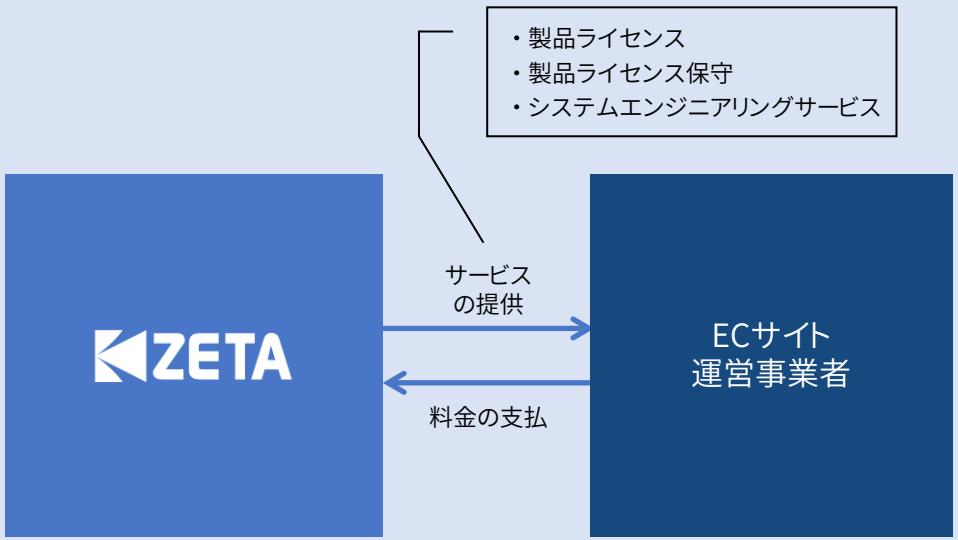
「デクワス・マイビジネス」は、顧客企業が第三者の情報プラットフォームに対して、自社の企業情報を正確に管理、最適化してへ発信することを可能にします。

さらに、システムインテグレーションによるマネージドソリューションの組み合わせで、独自の機能を追加することも可能です。

顧客は、個人経営の飲食店などを含むSMB（中小規模ビジネス事業者）を対象にしています。

基本的な課金体系としては、固定課金方式です。

OMO推進事業（ZETA CLICK）

ソリューション	ZETA CLICK	
ビジネスモデル	ストックモデル	フローモデル
売上計上	契約時一括課金（ライセンス収入）	システムエンジニアリングサービス
事業系統図		

「ZETA CLICK」は、来店したユーザーに対して退店後も購入可能なユーザー個別のショッピングカートを生成することで、オフラインでのユーザー接点を創出します。

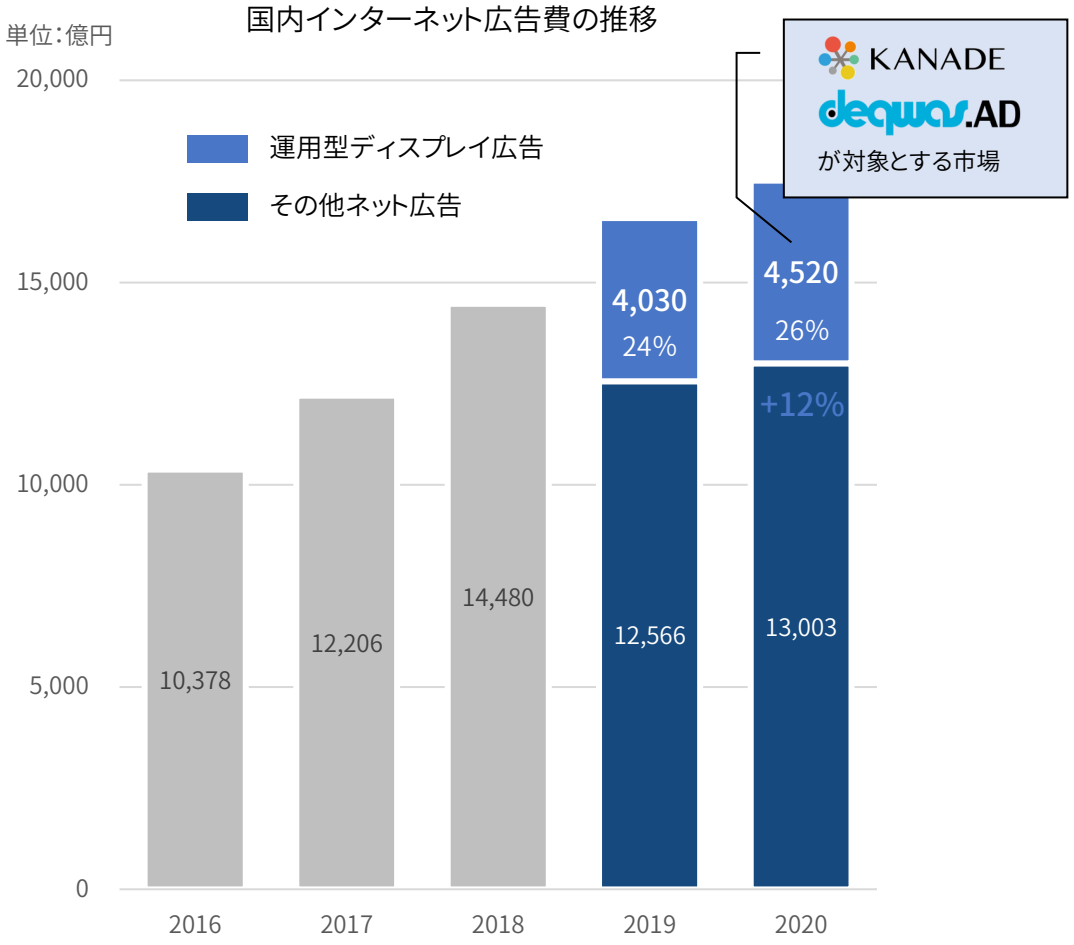
実店舗におけるリアルでの接客をオンラインでのショッピングに活かすことができ、ネットとリアルの垣根を超えることができるソリューションです。

主な顧客は、アパレル事業者やショッピングセンターなど大量の商品を販売している事業者です。

基本的な課金体系として、初期の導入にかかる費用の他、従量型の課金方式と成果報酬型の課金方式があります。

国内インターネット広告市場規模

当社が関連する運用型ディスプレイ広告は4,520億円規模に伸長、ネット広告の26%を占める



出典：株式会社電通　「2020年 日本の広告費」
https://www.dentsu.co.jp/news/release/2021/0225-010340.html

今後の見立て

インターネット広告市場の伸長	• ネット広告市場は、新型コロナウイルス感染症の影響で一時的に成長が鈍化するも、今後も高成長が見込まれる • 当社グループのネット広告売上も、直近の新型コロナウイルス感染症の影響による落ち込みを脱し、回復基調
3PC規制※の影響	• 将来的に、3PC規制による一時的なダウントレンドの可能性が想定されるものの、直近は現状通りの見込み • 当社グループでは3PCに依存しないネット広告サービスを開発中

※「3PC規制」とは

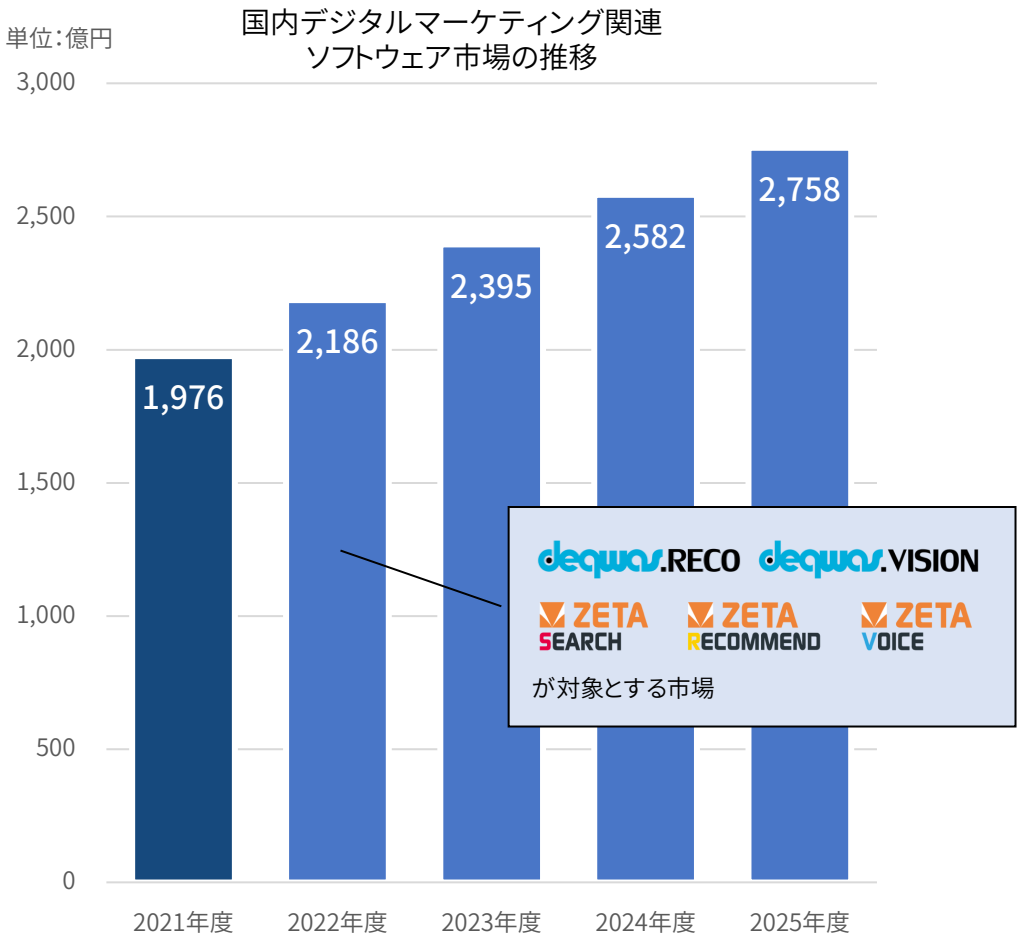
3PCとは、ウェブサイト閲覧者の行動をトラッキングできるサードパーティークッキー（3rd Party Cookie）のこと。ユーザーのプライバシー保護の観点から、3PCの利用の制限が求められている。

しかし、世界的に大きなシェアを占めるウェブブラウザ「Chrome」におけるサードパーティークッキーの利用停止措置は当初想定より大幅に遅れ、2023年半ば以降に延長されることが発表された。

ウェブサイトを訪れたユーザーを補足する仕組みとしてクッキーは広く普及した技術であり、この利用が制限された場合、多くのウェブマーケティング企業やターゲティング広告などのサービスに影響が及ぶことが懸念されている。

デジタルマーケティング関連ソフトウェア市場

対象ソフトウェア市場は拡大、2025年度は2020年度比58%増の見込みの2,758億円規模



今後の見立て

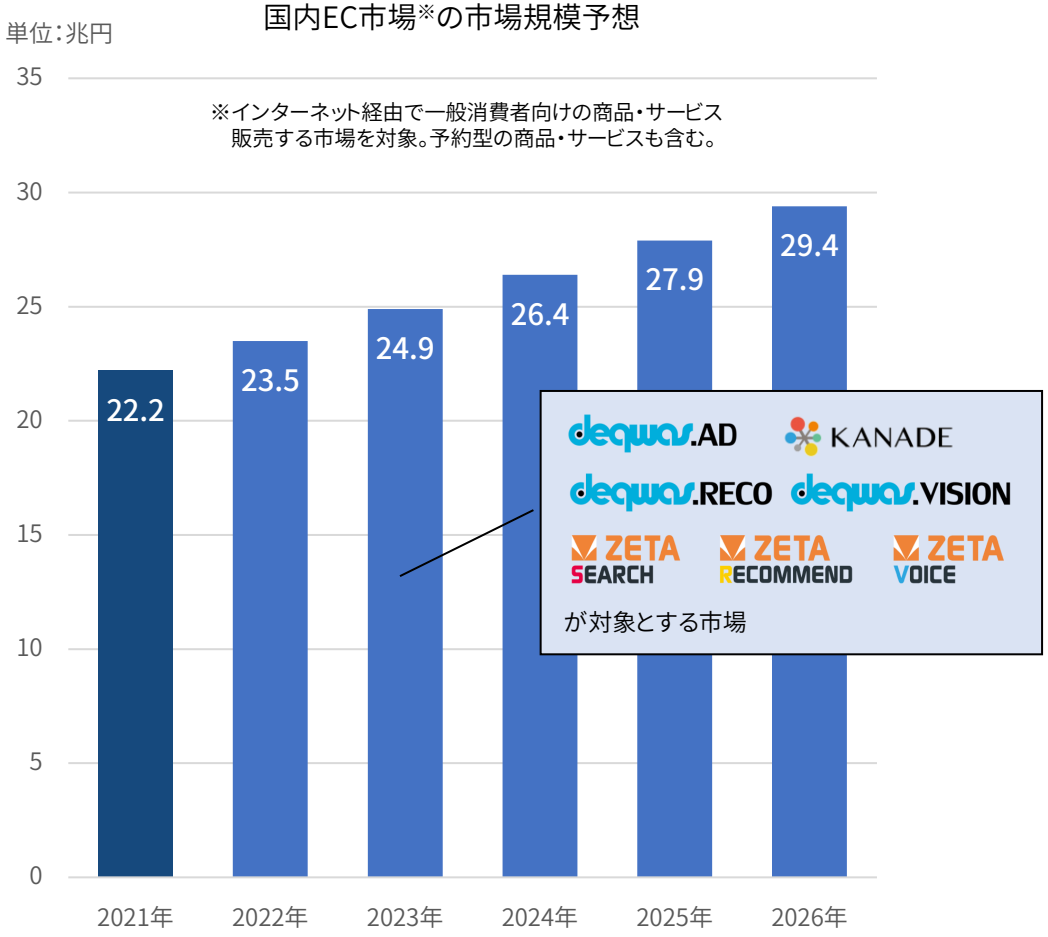
デジタルマーケティング市場の伸長	マーケティングツールの導入需要、ならびに周辺システムとの連携開発やデータ統合の需要が拡大し、今後も市場の伸長を後押し
当社の優位性	デジタルマーケティングの領域で集客からCX改善、OMO推進まで一気通貫したサービス提供できることが当社グループの強み

出典：株式会社富士キメラ総研
「ソフトウェアビジネス新市場2021年版～DX/ニューノーマル時代の注目パッケージ製品およびクラウドサービス市場を徹底調査～」

デジタルマーケティング関連ソフトウェア市場

オンラインシフトの拡大が進み、2026年には29兆円規模になる見通し

国内EC市場※の市場規模予想



今後の見立て

EC市場規模の拡大	EC市場規模は、新型コロナウイルス感染症の影響で、特に物販系分野におけるオンラインシフトが進んだことで拡大スピードが加速
サービス系分野の復調	新型コロナウイルス感染症の影響により旅行サービス、飲食サービス、チケット販売の縮小などでサービス系分野の市場規模が大幅に減少したが、緊急事態宣言の解除とともに復調傾向
デジタル系分野の伸長	新型コロナウイルス感染症の影響による巣ごもり需要で、オンラインゲーム、有料動画配信、有料音楽配信も好調

出典：株式会社野村総合研究所「ITナビゲーター2021年版」
https://www.nri.com/-/media/Corporate/jp/Files/PDF/knowledge/report/cc/mediaforum/2020/forum301.pdf

競合企業とポジショニング

ネット広告領域	CX改善領域			OMO推進領域	
DSP	レコメンド	検索エンジン	商品レビュー	店舗接客DX	MEO
KANADE dequwas.AD	dequwas.RECO dequwas.VISION ZETA RECOMMEND	ZETA SEARCH	ZETA VOICE	ZETA CLICK	dequwas.MYBUSINESS YEXT
当社グループ					
F社	SE社	U社	B社（外資系）	V社	C社
S社	N社	B社	Y社（外資系）		T社
R社（外資系）		E社	N社		

集客から購入促進までデジタルマーケティング領域を一気通貫で対応可能

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

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されています。

これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、必ずしも既知及び未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内及び国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。

また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証しておりません。


scigineer