



2021年11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兼経営企画室長 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11月27日(土) 15:10～15:40
- ・開催方法 「STOCKVOICE 資産形成フェスタ 2021 in 東証アローズ online」
- ・説明会資料名 事業及び業績説明と中長期の展望について

##### 【添付資料】

- ・「STOCKVOICE 資産形成フェスタ 2021 in 東証アローズ online」にて使用した資料

以 上



株式会社ジーニー  
(東証マザーズ：6562)

本日、ジーニーについて覚えて頂きたい3つのこと

1. ジーニーはソフトバンクグループで、AIや最先端のテクノロジーを自ら生み出せる本格的なマーケティングテクノロジー企業。  
日本から世界的なテクノロジー企業となっていくことを目指している。
2. アドテクノロジーの企業から、マーケティングのSaaS企業に生まれ変わった。マーケティングのSaaS企業として今後も多角化していく。
3. 前期（2021年3月期）は、V字回復を達成。  
今期（2022年3月期）は、コロナ禍でも成長を遂げ、SaaSビジネスの投資も終了。  
営業利益は前期の1.9億円から、3.5倍から4.5倍の6.4億円～8.4億円を目指す。

# 会社紹介



## 工藤 智昭 代表取締役社長

早稲田大学大学院（理工学研究科）卒業後、(株)リクルート（現(株)リクルートホールディングス）入社  
リクルートで新規事業を担当。2010年4月 ジーニーを設立、代表取締役社長に就任  
ソフトバンクアカデミア出身

## 那珂 通雅 社外取締役

シティグループ証券(株)取締役副社長、ストームハーバー証券(株)代表取締役社長等を歴任し、2014年11月より当社社外取締役に就任。

## 町田 紘一 社外取締役

日本テレコム株式会社（現 ソフトバンク株式会社）に入社し、現在はデジタルマーケティング事業統括部新規事業推進室長。2020年6月より当社社外取締役に就任。

## 鳥谷 克幸 社外取締役（監査等委員）

セイコーエプソン(株)、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)、ヤフー(株)内部監査室長を経て、2017年6月より当社社外監査役、2018年6月より当社社外取締役（監査等委員）に就任。

## 轟 幸夫 社外取締役（監査等委員）

(株)日本長期信用銀行、ソフトバンク(株)、ヤフー(株)、(株)SBI証券等を経て、2017年6月より当社社外監査役、2018年6月より当社社外取締役（監査等委員）に就任。

## 佐々木 義孝 社外取締役（監査等委員）

上場企業の監査役としての豊富な経験・識見を活かして、当社の監査等を行っていただけると考え、2021年6月より当社社外取締役（監査等委員）に就任。



genie（願いを叶える魔法の精/魔人）× genius（天才）

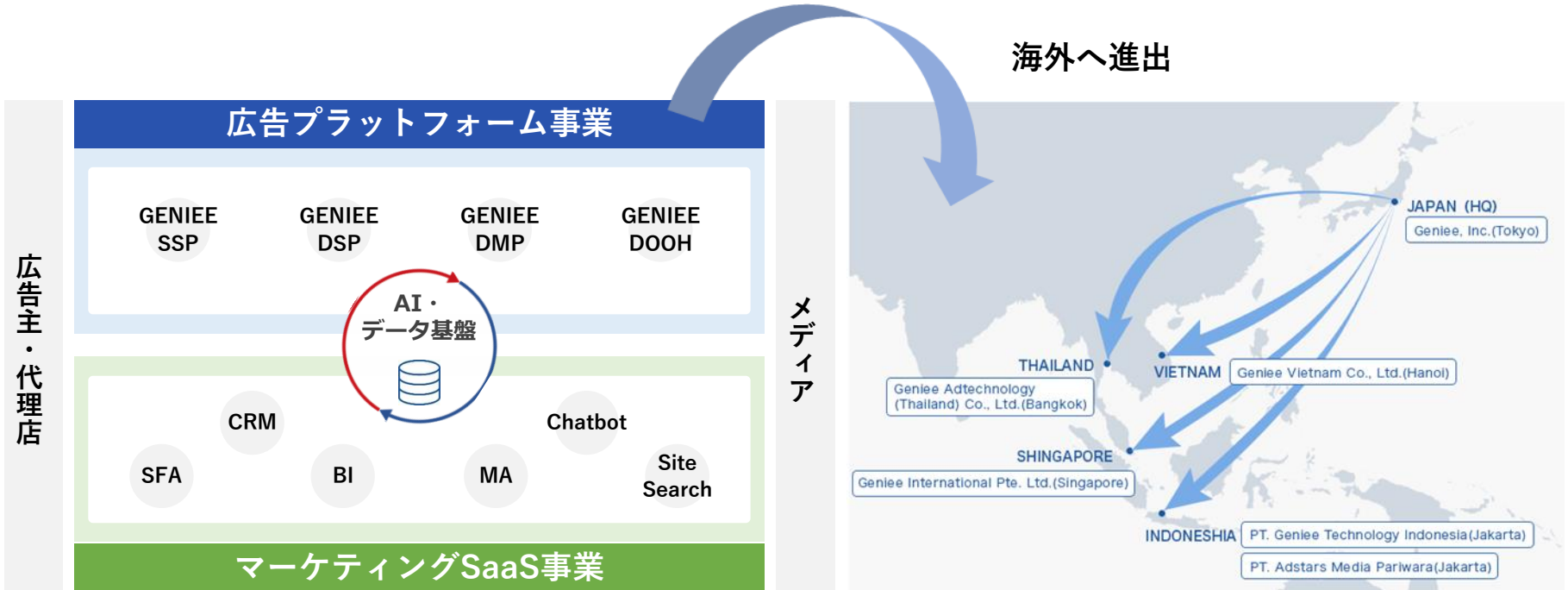
“Any sufficiently advanced technology is indistinguishable from magic. —十分に高度な技術は、魔法と区別がつかない。—” 20世紀を代表するSF作家 Arthur C. Clarkeの言葉です。

また、天才とは”科学・芸術などで独創性を発揮するタレント（才能）”を意味します。

わたしたちは「**最先端の技術を使って新たな価値を創造し、世界を変える会社になりたい**」という思いを込め、ジーニー/GENIEEという社名を付けました。

## 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、「海外事業」では国内のプロダクトを東南アジアを中心とした海外に展開。



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70億円**

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」



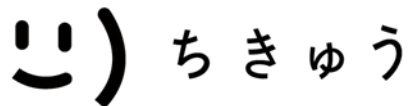
全国1,300の歯科医院の待合スペースのサイネージと広告配信システムを連携

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



- ・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



- ・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



- ・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



- ・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、売上高YoY120%増加

海外進出8年目、前年度の構造改革を通して、四半期会計期間として過去最高の営業利益を達成。  
事業提携、投資M&Aも数多く実施。アジア経営者会議にGeniee International 取締役の磯部融輝が登壇。



### 国際拠点

創業3年目より海外進出

- ・ シンガポール
- ・ インドネシア
- ・ タイランド
- ・ ベトナム

### カバレッジ

- ・ 拠点に加え、アジア圏内及び北米市場の広いカバレッジ有す

## 1. マーケティングテクノロジー企業

ジーニーはソフトバンクグループで、AIや最先端のテクノロジーを自ら生み出せる本格的な**マーケティングテクノロジー企業**。

日本から世界的なテクノロジー企業となっていくことを目指している

# 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。

## 当社の強み 3つの競争優位性

### 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



GENIEE

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

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

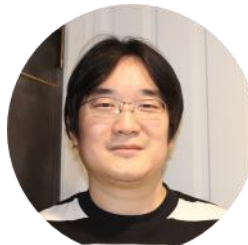
## マーケティングSaaS事業



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

**3,000社**

### ソフトバンクグループとの連携

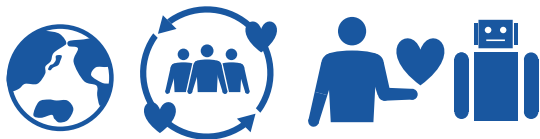
- ✓ 共同開発した広告プラットフォームによる  
広告配信サービス
- ✓ インバウンド・越境ECの集客を実現する  
クロスボーダー広告配信サービス
- ✓ 東南アジアにおける協業プロジェクトの  
計画策定と検証の実施

## 2. SaaS企業への進化

アドテクノロジーの企業から、マーケティングのSaaS企業に生まれ変わった。マーケティングのSaaS企業として今後も多角化していく

## デジタル・トランスフォーメーションの市場規模

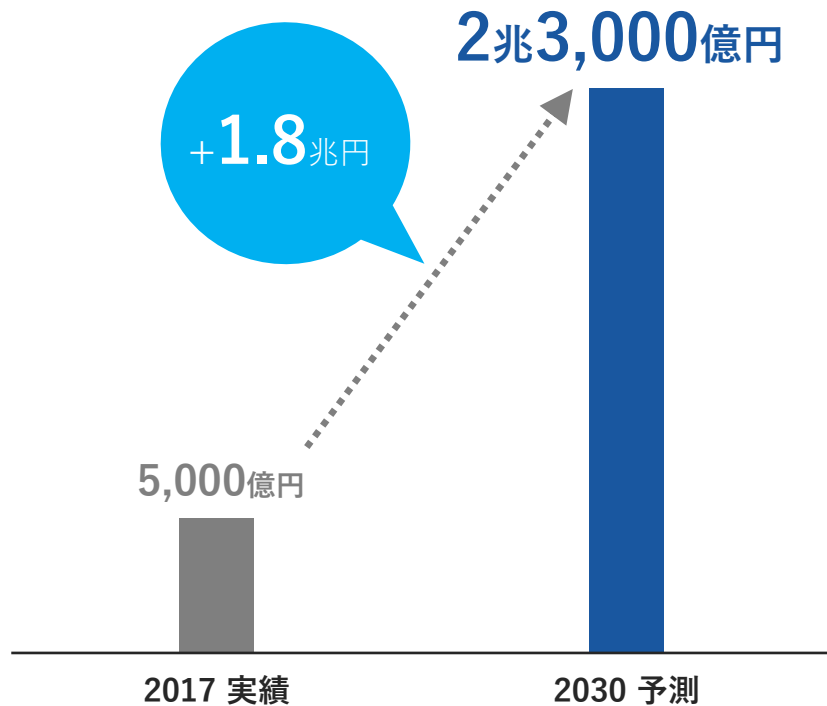
ビジネスモデルの変革や新規ビジネスの創出により市場規模は拡大。  
2030年には2兆3千億円超の規模へ。



デジタル・トランス  
フォーメーション市場

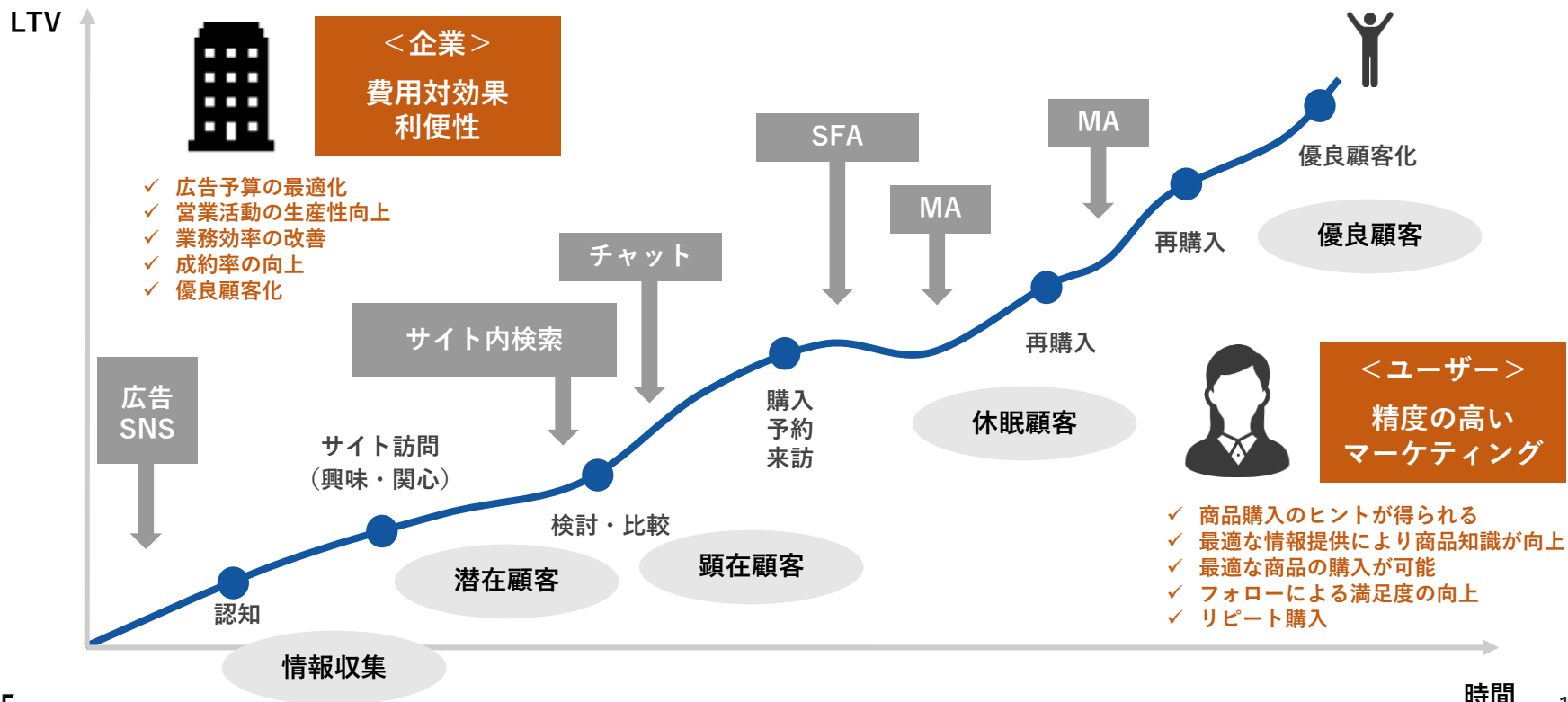
2030年

2兆3千億円

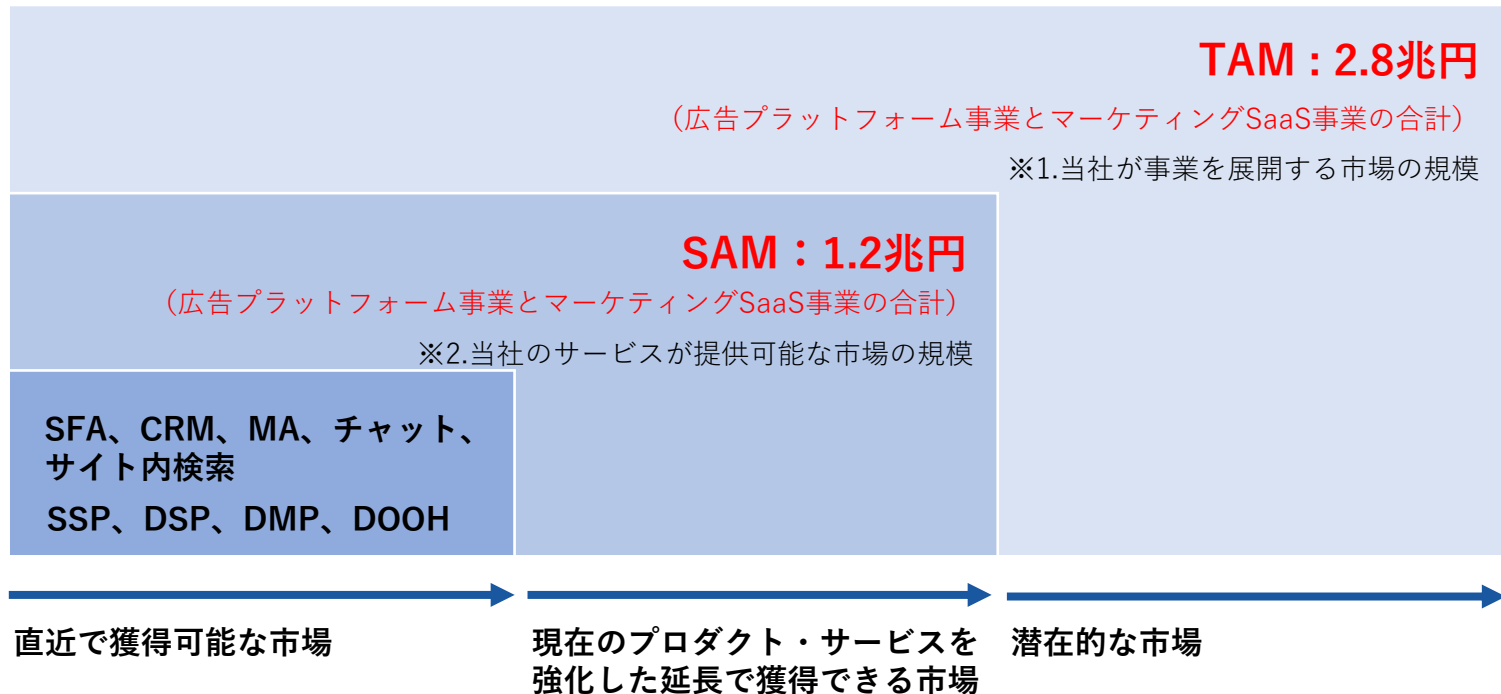


## ジーニーの提供価値 マーケティングの総合的なソリューション

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。



\*1. 広告プラットフォーム事業とマーケティングSaaS事業の合計。  
当社が想定する最大の市場規模を意味しており、当社が2020年度で進む事業に係る客観的な市場規模を示す目的で算出されたものではありません。(株式会社電通・株式会社電通デジタル・株式会社サイバー・コミュニケーションズ・株式会社D2C調査による「2020年日本の広告費 インターネット広告媒体費詳細分析」における検索広告市場、SNS広告市場、ディスプレイ広告市場、アフィリエイト広告市場、DOOH広告配信プラットフォーム市場、その他周辺領域を参照)、ミック経済研究所「マーテック市場の現状と展望2019年度版」におけるAdvertising & Promotion市場を参照)、(平成28年経済センサス-活動調査 企業等に関する集計 産業横断的集計)を基に当社作成。

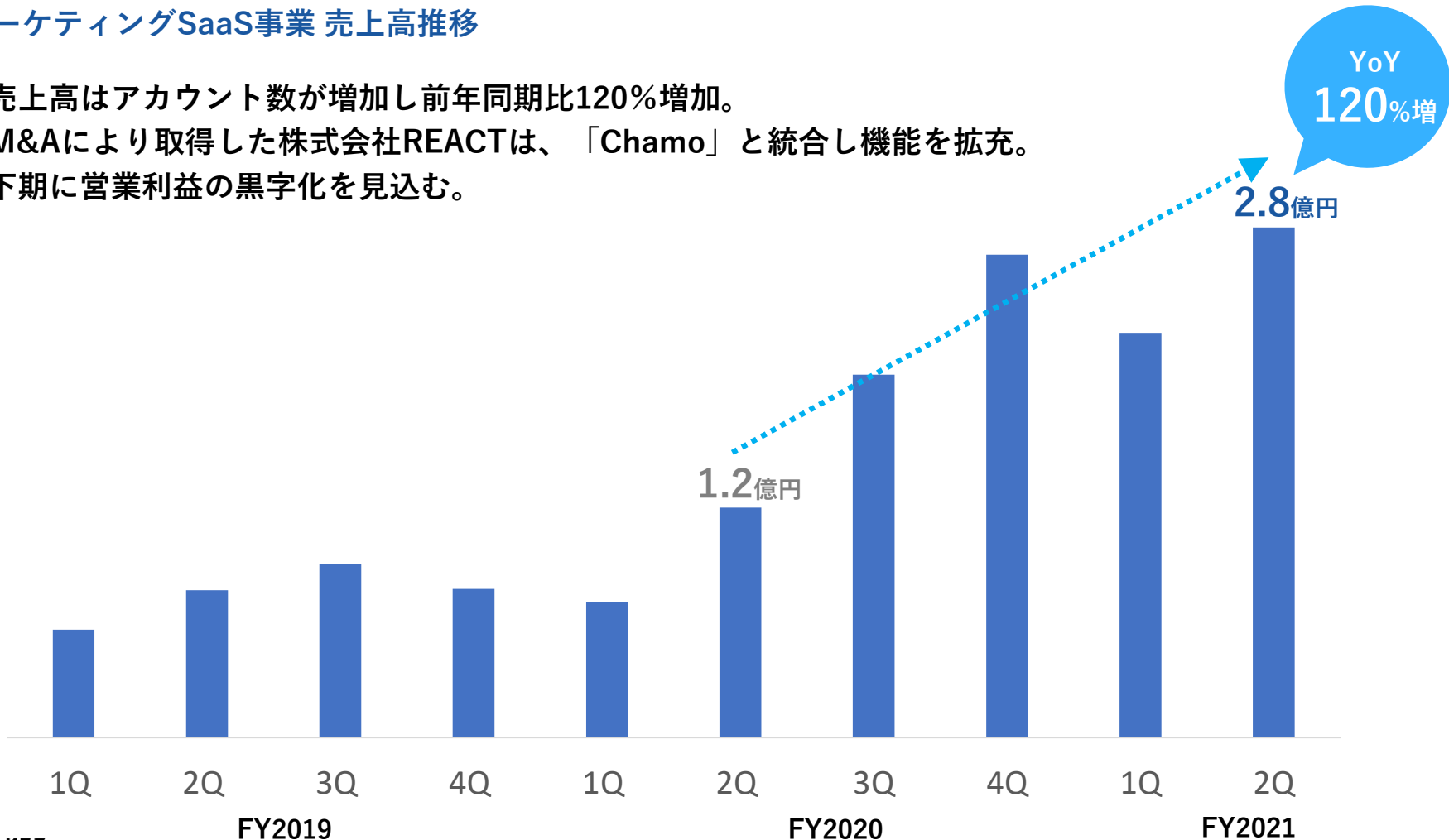
\*2. 広告プラットフォーム事業とマーケティングSaaS事業の合計。  
広告プラットフォーム事業の潜在市場規模は、検索広告、SNS広告、ディスプレイ広告、アフィリエイト広告、DOOH広告、その他周辺領域におけるそれぞれの市場規模から、提供サービス領域ごとに対象となる顧客の業種や特性を勘案し、獲得しうるシェアの合計。(株式会社電通・株式会社電通デジタル・株式会社サイバー・コミュニケーションズ・株式会社D2C調査による「2020年 日本の広告費 インターネット広告媒体費 詳細分析」、ミック経済研究所「マーテック市場の現状と展望2019年度版」を基に当社作成。  
マーケティングSaaS事業の潜在市場規模は、国内における当社グループの全潜在顧客において、各SaaSプロダクトが導入された場合の全潜在顧客による年間支出総額を、全潜在顧客は、企業を従業員数規模に応じて、最大規模、大規模、中規模、小規模、零細に区分。各事業規模の利用企業割合及び利用従業員数を想定し潜在顧客数を算出。平成28年経済センサス-活動調査 企業等に関する集計 産業横断的集計)を基に当社作成。

## マーケティングSaaS事業 売上高推移

売上高はアカウント数が増加し前年同期比120%増加。

M&Aにより取得した株式会社REACTは、「Chamo」と統合し機能を拡充。

下期に営業利益の黒字化を見込む。



### 3. V字回復・成長フェーズへ

前期（2021年3月期）は、**V字回復を達成**。

今期（2022年3月期）は、コロナ禍でも成長を遂げ、SaaSビジネスの投資も終了。

**営業利益は前期の1.9億円から、3.5倍から4.5倍の6.4億円～8.4億円を目指す。**

## FY2021 2Q 決算サマリ

売上総利益は前年同期比61.4%増と大幅増加。営業利益は前通期水準まで急拡大。  
 経常利益及び四半期純利益は前通期を上回り着地。

(単位：百万円)

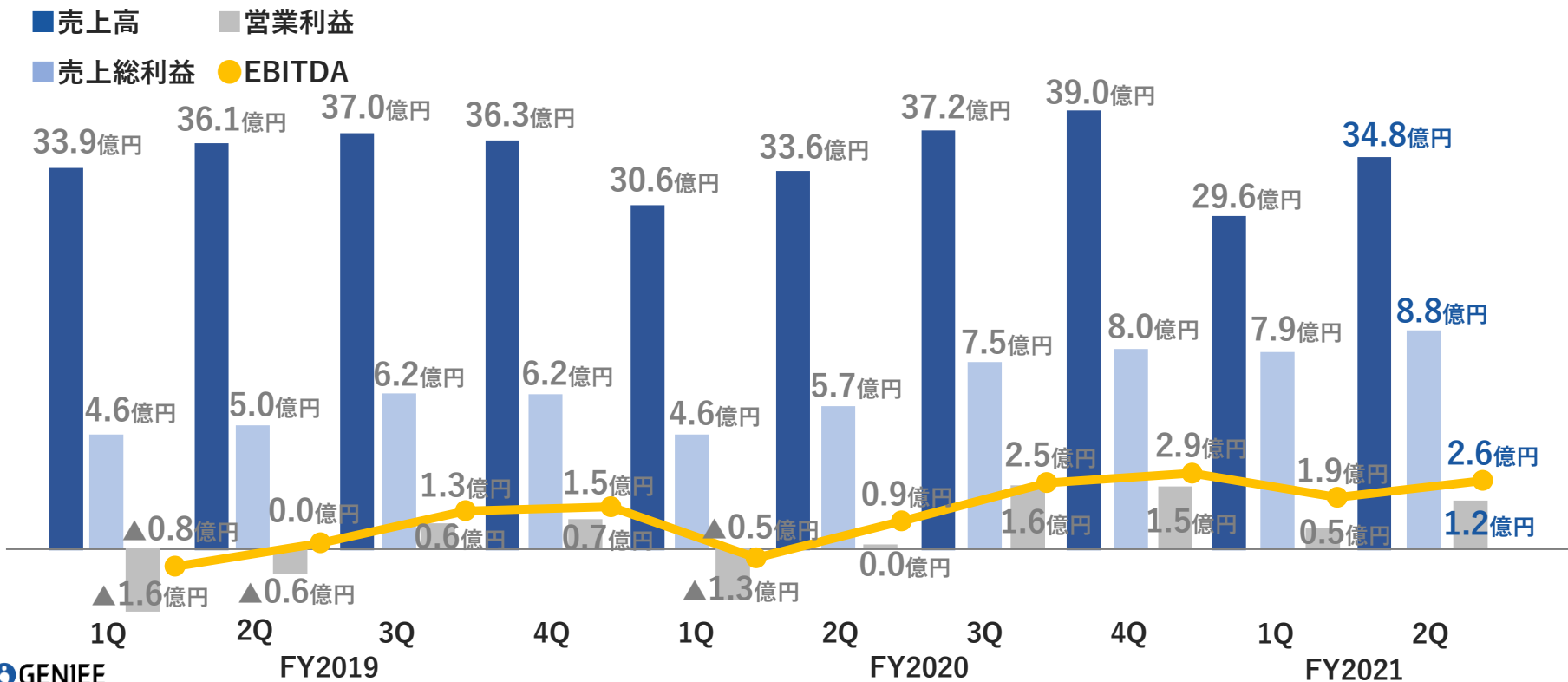
	FY2020 2Q累計	FY2021 2Q累計	増減		FY2021 2Q累計 (予算)
			増減額	%	
売上高	6,430	6,458	※1	※1	5,720
(参考) 会計基準変更 影響額概算	-	731	-	-	-
(参考) 売上高-会計 基準変更影響を除く	6,430	7,189	758	+11.8%	-
売上総利益	1,042	1,681	639	+61.4%	1,576
営業利益	△123	172	295	-	△77
経常利益	△140	193	334	-	△87
親会社株主に帰属す る四半期純利益	△119	138	258	-	△86
EBITDA	47	455	407	+863.3%	220

※1 当社グループは、第1四半期連結会計期間の期首より「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日）等を適用しております。これにより、広告プラットフォーム事業及び海外事業の売上高の一部をネット計上に変更しております。そのため、連結売上高については、対前年同四半期連結累計期間との比較については記載しておりません。



## FY2021 四半期毎業績

売上高は、収益認識基準の変更（約▲3.2億円）があるものの前年同期を上回る。  
各段階利益は、第2四半期会計期間において過去最高を更新。

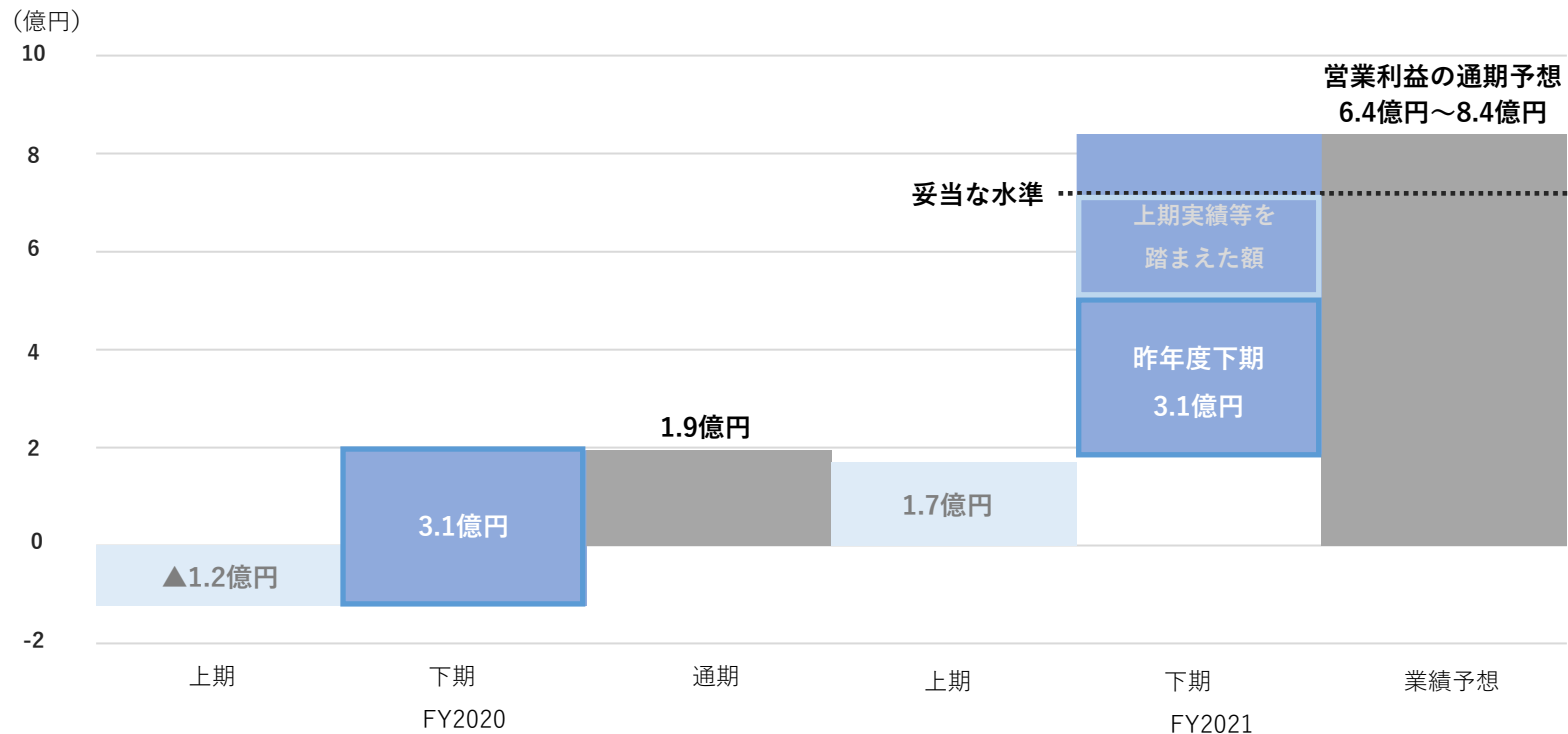


## ハイライト

営業利益は既に前通期の水準まで拡大。

下期偏重の業績構造を踏まえると、通期業績予想の達成確度が高まる。

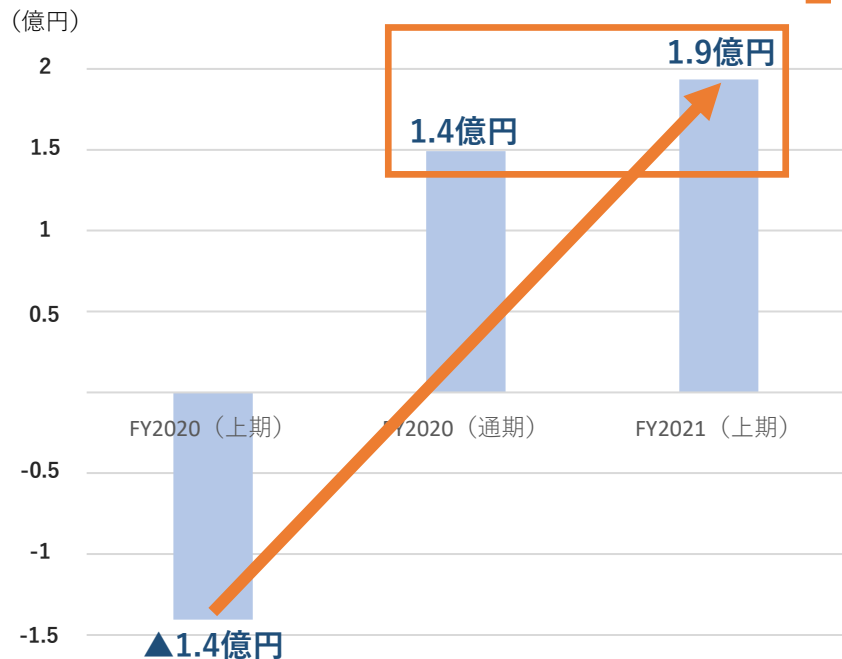
### 営業利益推移と通期見通し



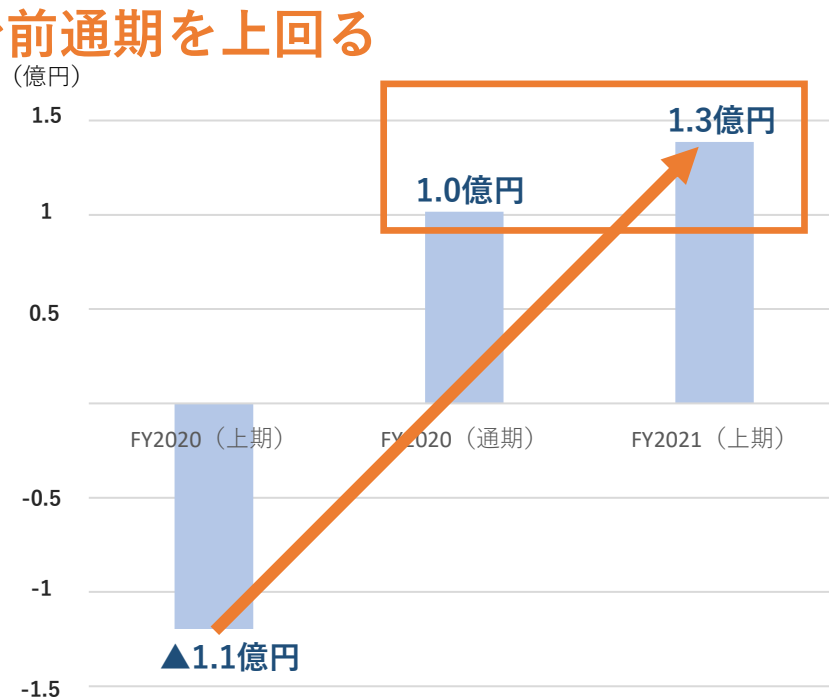
# ハイライト

経常利益及び四半期純利益は、前通期を上回る規模まで大幅に増加。

### 経常利益



### 四半期（当期）純利益



### 自己株式の取得状況について

#### ■自己株式の取得に関する取締役会決議内容（2021年8月13日公表）

- (1) 取得する株式の種類                   : 当社普通株式
- (2) 取得する株式の総数                   : 350,000株（上限）（発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合1.94%）
- (3) 株式の取得価額の総額               : 3.5億円（上限）
- (4) 取得期間                               : 2021年8月16日～2022年8月15日
- (5) 取得方法                               : 株式市場(立会外取引を含みます)を通じて取得

#### ■上記取締役会決議に基づき2021年10月31日までに取得した自己株式の累計

- (1) 取得した株式の総数   : 47,900株
- (2) 株式の取得価額の総額: 46,654,600円

2021年9月から10月においては、インサイダー取引規制上の未公表の重要事実該当する事項があると保守的に判断したため、自己株式の取得を行っておりませんが、2021年8月13日に公表した方針に変更はありません。

## FY2021 通期業績予想

2Q決算も想定を上回る結果となるも、経済環境の不透明さを踏まえ、2022年3月期通期業績予想は、5月14日の公表から変更なし。マーケティングSaaS事業は下期に黒字化へ。

(百万円)

	FY2020	FY2021	増減	
			増減額	%
売上高	14,061	13,425 - 13,739	- ※1	- ※1
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

	FY2020	FY2021 予想
売上高	140億	134億-137億
広告PF事業	119億	101億-103億
マーケティングSaaS事業	7億	15億-16億
海外事業	15億	12億
セグメント利益	1.9億	6.4億-8.4億
広告PF事業	11億	15-16億
マーケティングSaaS事業	△0.5億	3-4億
海外事業	0.9億	0.9億
(調整額)	△9.6億	△12.5億
(参考) 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
マーケティング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

※1 当第1四半期連結会計期間の期首より「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日)等を適用しております。これにより、広告プラットフォーム事業及び海外事業の売上高の一部をネット計上に変更しております。そのため、連結売上高の増減については記載しておりません。

## 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

😊) ちきゅう

probo

GENIEE DSP

▶ Chamo

ポップリンク

GENIEE DMP

GENIEE DOOH

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：11月11日時点 901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。

