



じげん

ZIGEN OVER the DIMENSION

2018年3月期 決算説明会  
2018年5月11日



# 1. 四半期決算概要

# 2. 2018年3月期の振り返り

# 3. 2019年3月期の方向性

# 4. 参考資料





# 1. 四半期決算概要

2018年1月～2018年3月



# 1. 四半期決算概要

## 四半期業績



- 4Qは前年比売上収益+12%、営業利益+6%を達成(IFRS)。
- 四半期利益は大株主の株式売出しに伴う留保金課税解消の影響で法人税負担額が軽減され、前年比+59%、前四半期比+50%と大幅増。

(百万円)	FY2017/3				FY2018/3			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
会計基準	IFRS							
売上収益	1,593	1,662	1,740	2,540	2,502	2,435	2,477	2,853
前年比	NA	NA	NA	NA	57.1%	46.5%	42.4%	12.3%
人材領域	1,171	1,192	1,230	1,823	1,868	1,762	1,828	1,930
不動産領域	309	330	340	481	417	459	455	565
生活領域	113	140	170	236	217	214	193	358
営業利益	524	571	600	784	847	835	811	834
前年比	NA	NA	NA	NA	61.5%	46.3%	35.0%	6.4%
税引前四半期利益	522	571	606	771	844	822	809	846
四半期利益	310	327	379	455	499	463	484	725



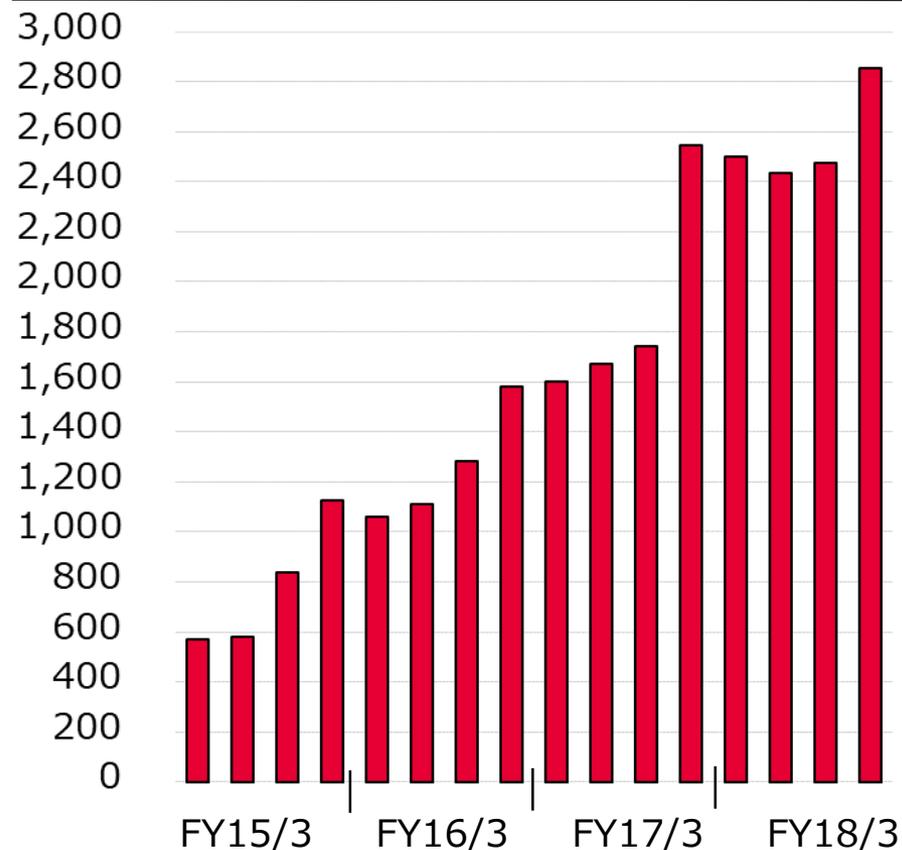


## 1. 四半期決算概要

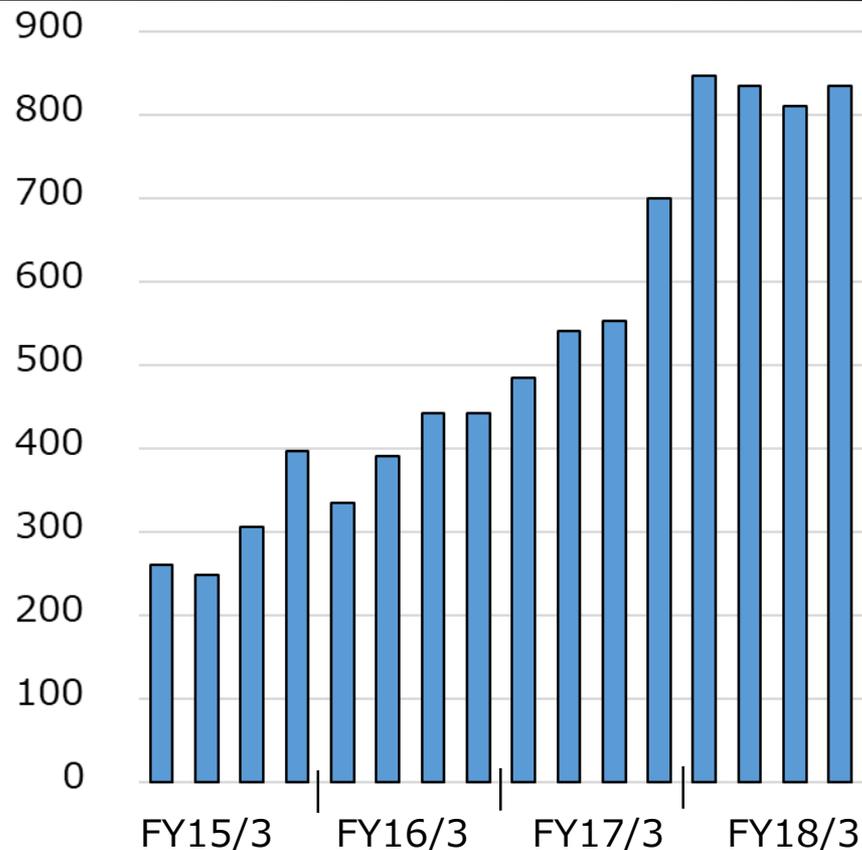
## 四半期業績

- 売上収益は過去最高を計上し、営業利益も4Qとして過去最高を更新。
- 上場来17四半期連続の前年比増収増益を達成。

四半期連結売上高・売上収益推移 (百万円)



四半期連結営業利益推移 (百万円)



注: 2017年3月期以前は日本基準、2018年3月期以降はIFRS。





## 1. 四半期決算概要

## KPIについて

- 主力のメディア事業の売上収益はUU数、CVR、コンバージョンあたり単価に分解される。
- コンバージョンあたり単価への寄与度が高いKPIとして顧客数を管理。

## KPIの計算式

売上収益

||

UU数

(ユニークユーザー数)

×

CVR

(コンバージョンレート)

×

顧客数

(顧客ミックス)

コンバージョン  
あたり単価

UU  
当たり  
売上収益

## KPIごとの成長施策例

UU

(ユニークユーザー数)

- 検索エンジンの最適化
- 検索連動型広告の運用最適化
- メディアアライアンスの強化
- データベース数拡大による掲載情報の増加
- データベースの内製化による集客最適化
- マス広告

CVR

(コンバージョンレート)

- サイトデザインの変更等による  
ユーザーインターフェイスの改善
- サイト内検索ロジックの改善
- ニーズに応じた掲載情報の整理・改善

コンバージョン  
あたり単価

- 顧客管理の改善による  
リピーター数の向上
- 高単価商材への送客強化
- 高単価顧客の増加によるミックスの改善



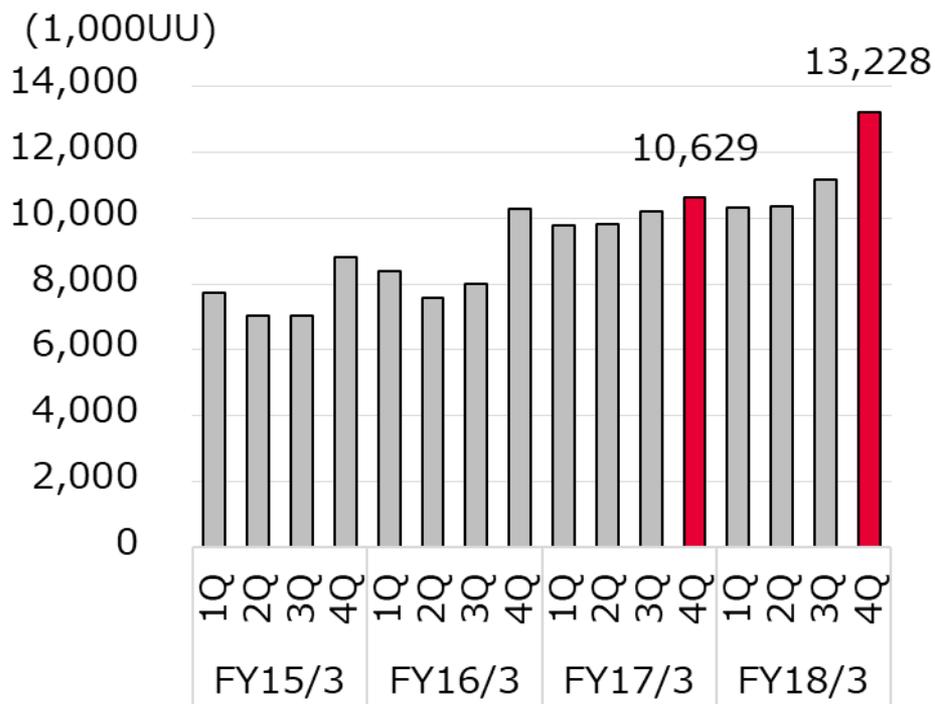


## 1. 四半期決算概要

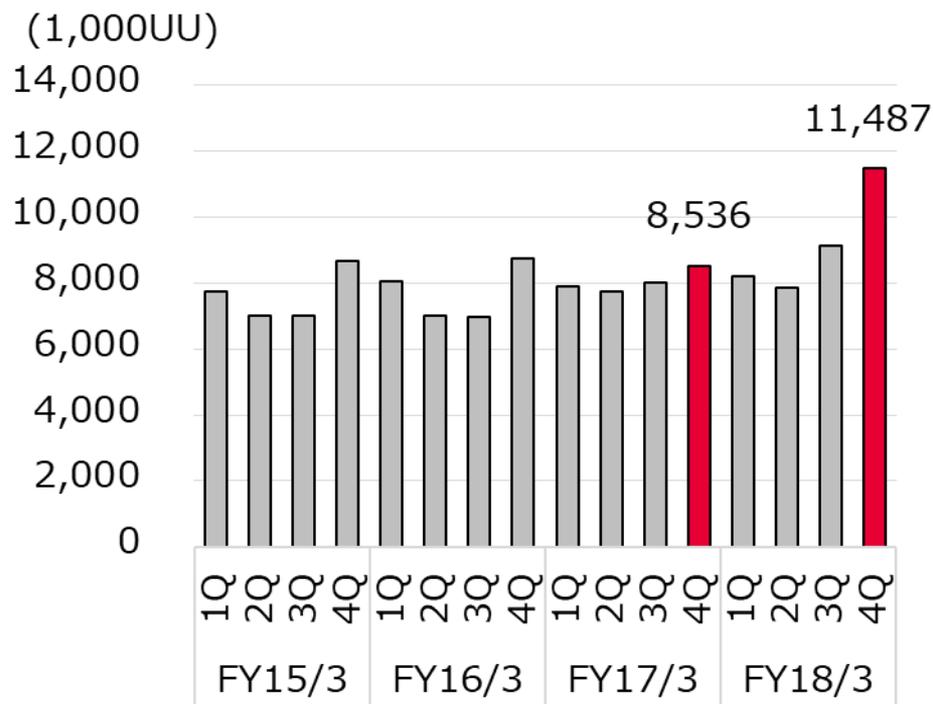
## KPIの推移: UU

- UU: 4Qは連結全体で**前年比+24%**、新規メディアを手掛けるにじげんを除くと**+35%**。  
「dジョブ」による流入数の増加やSEO関連施策のてこ入れが奏功。

UU/月の推移 (にじげん含む)



UU/月の推移 (にじげん除く)



注: ブレイン・ラボ、三光アド (折込)、ABM、APWではUUを集計していない。

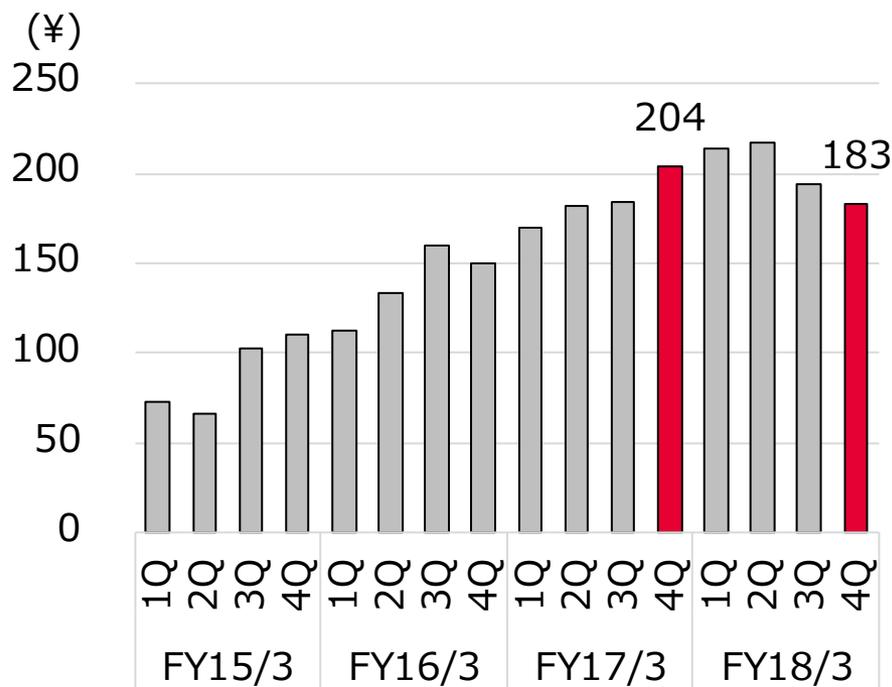


# KPIの推移: UU当たり売上収益

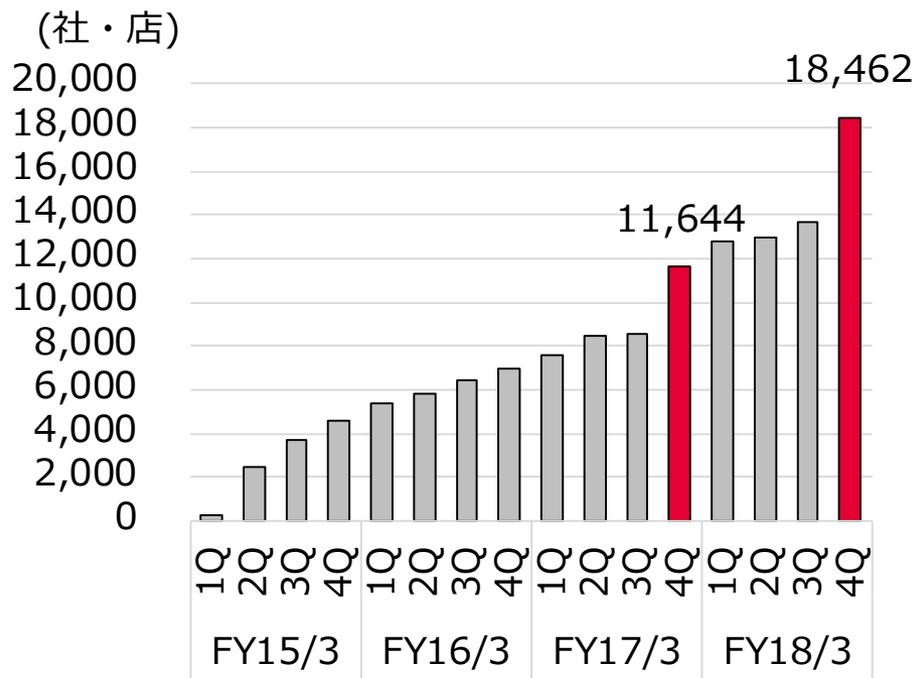


- UU当たり売上収益: 4Qは前年比▲10%。SEO関連施策のてこ入れにより、短期的には売上収益を伴わないUU数が増加していることが主因だが、当該UUは遅行して売上収益に寄与する傾向があり、ポジティブな兆候と認識。
- 顧客数: 中期的な単価上昇に不可欠な顧客基盤は順調に拡大傾向。APWの新規連結も寄与。

### UU当たり売上収益の推移 (円)



### 顧客数の推移 (社・店)



注: UU当たり売上収益ではUUを集計していないブレイン・ラボ、三光アド(折込)、ABM、APW、及び新規メディアを運営するにじげんを除く。顧客数は各四半期末から1年以内に売上の発生したアクティブ顧客の企業、店舗数の合計。





# 1. 四半期決算概要

## 四半期費用推移

- 新規事業投資やアップルワールド(APW)のM&Aに伴い、広告宣伝費や人件関連費が増加。
- IFRSへの移行に伴い、のれん償却費は非計上に。

(百万円)	FY2017/3				FY2018/3			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
<b>会計基準</b>	<b>IFRS</b>							
<b>金額</b>								
人件関連費(制作)	107	99	112	126	116	122	120	141
その他売上原価	48	53	60	345	311	277	299	313
人件関連費(非制作)	217	228	250	296	315	312	352	417
広告宣伝費+販売促進費	519	539	510	654	597	637	661	888
顧客資産償却費	5	5	5	11	22	22	22	22
その他販管費+その他収益・費用	172	167	202	325	294	230	212	239
<b>対売上高・売上収益比率</b>								
人件関連費(制作)	6.7%	6.0%	6.4%	5.0%	4.6%	5.0%	4.8%	4.9%
その他売上原価	3.0%	3.2%	3.5%	13.6%	12.4%	11.4%	12.1%	11.0%
人件関連費(非制作)	13.6%	13.7%	14.4%	11.6%	12.6%	12.8%	14.2%	14.6%
広告宣伝費+販売促進費	32.6%	32.4%	29.3%	25.7%	23.9%	26.2%	26.7%	31.1%
顧客資産償却費	0.3%	0.3%	0.3%	0.4%	0.9%	0.9%	0.9%	0.8%
その他販管費+その他収益・費用	10.8%	10.1%	11.6%	12.8%	11.8%	9.4%	8.6%	8.4%

注1: 人件関連費には機能子会社への業務委託費やクラウドサービスへの発注費を含む。

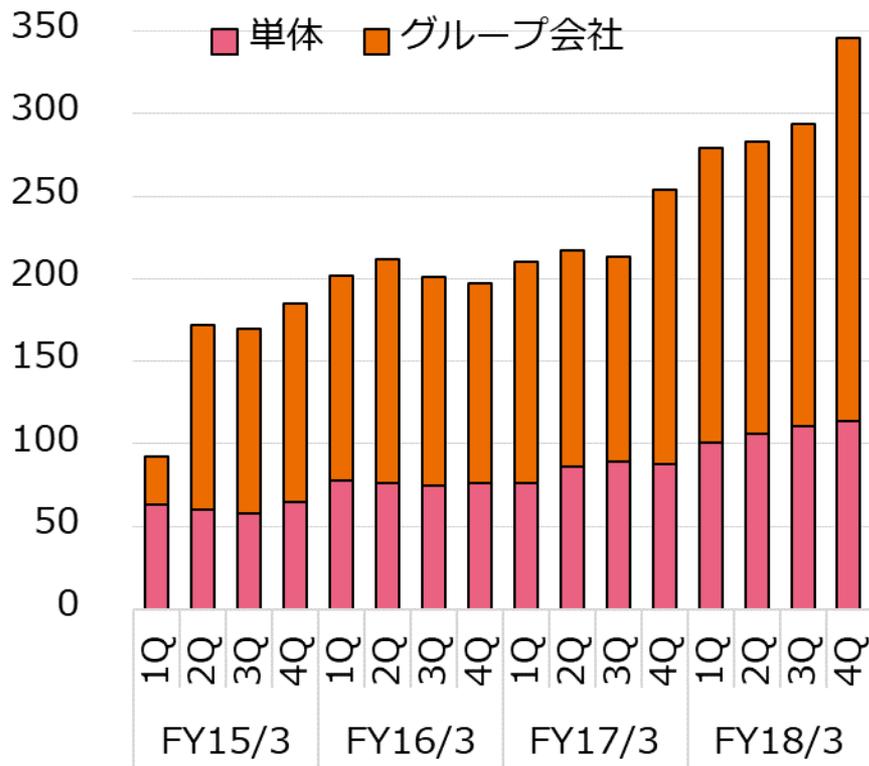
注2: 2017年3月期4Qの人件関連費(制作)・人件関連費(非制作)・その他販管費+その他収益・費用について、再集計のため遡及修正。



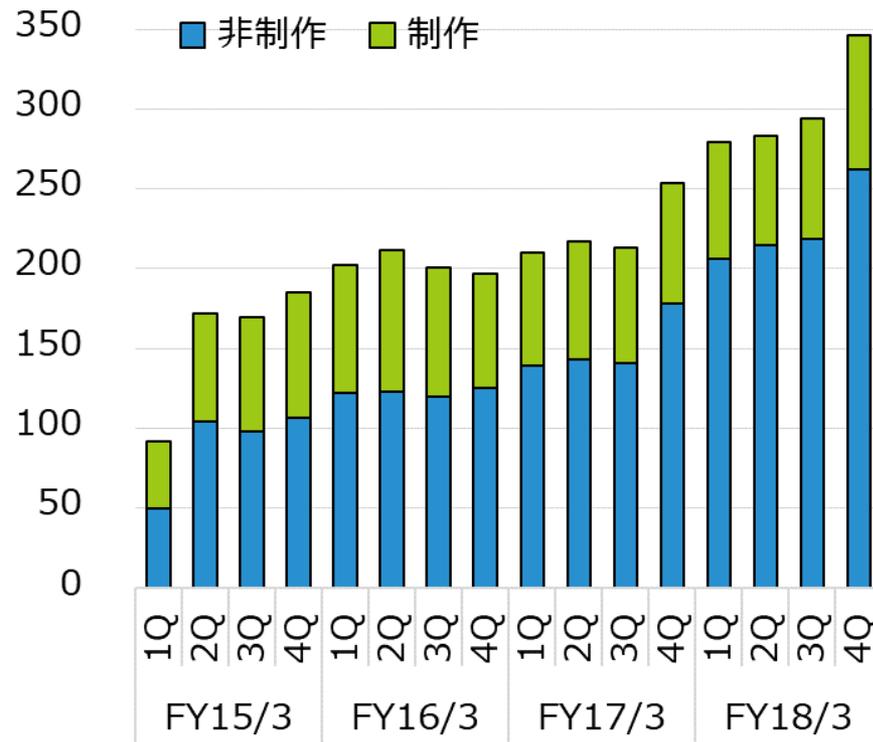


■ 従業員数はアップルワールドの新規連結効果もありQoQで増加。連結従業員数は300名超に。

### 単体/グループ会社別従業員数 (人)



### 職種別従業員数 (人)





# 2.2018年3月期の振り返り





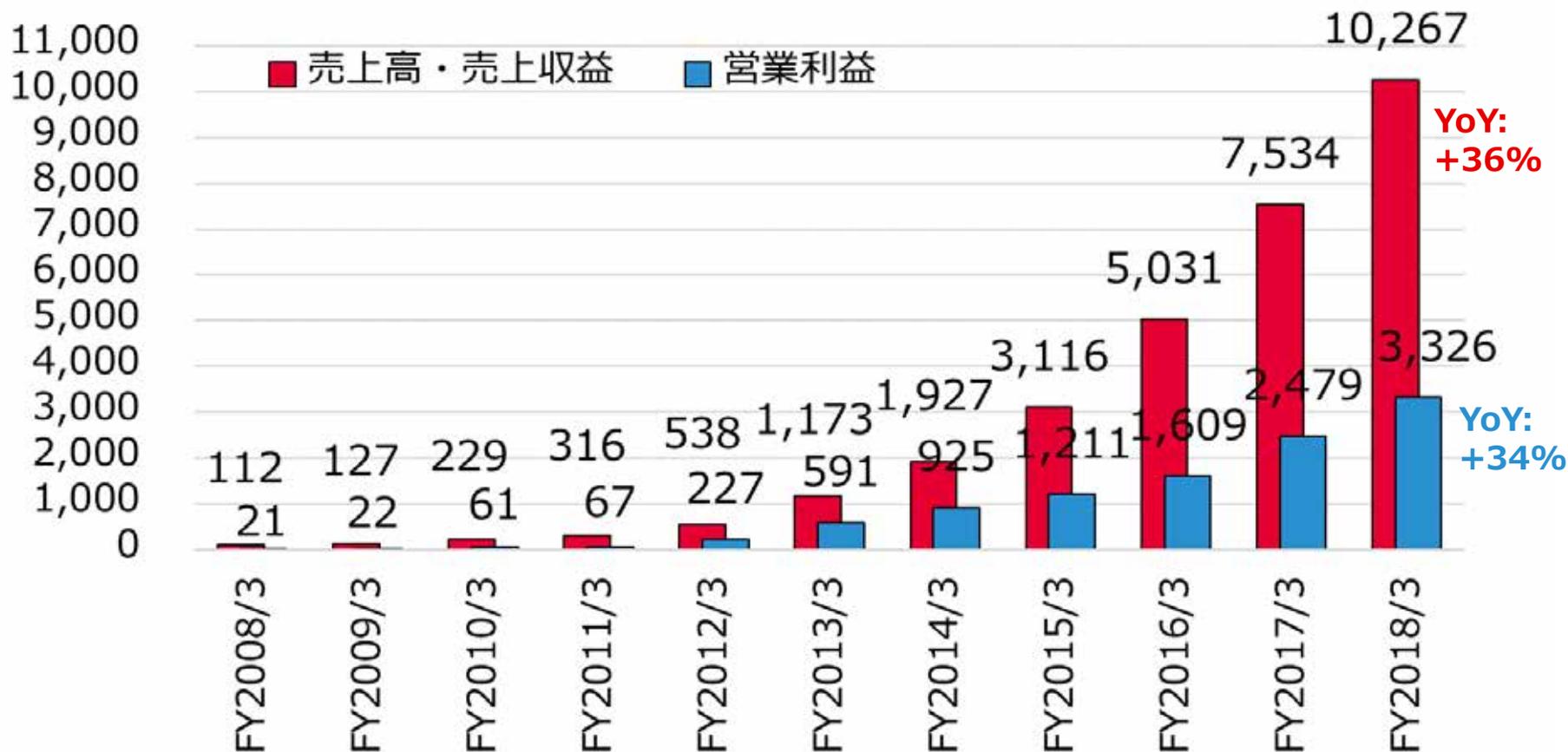
2.2018年3月期の振り返り

## 業績: 創業来11期連続増収増益達成



■ 2006年の設立以来、11期連続で前年比増収増益を達成。

(百万円)

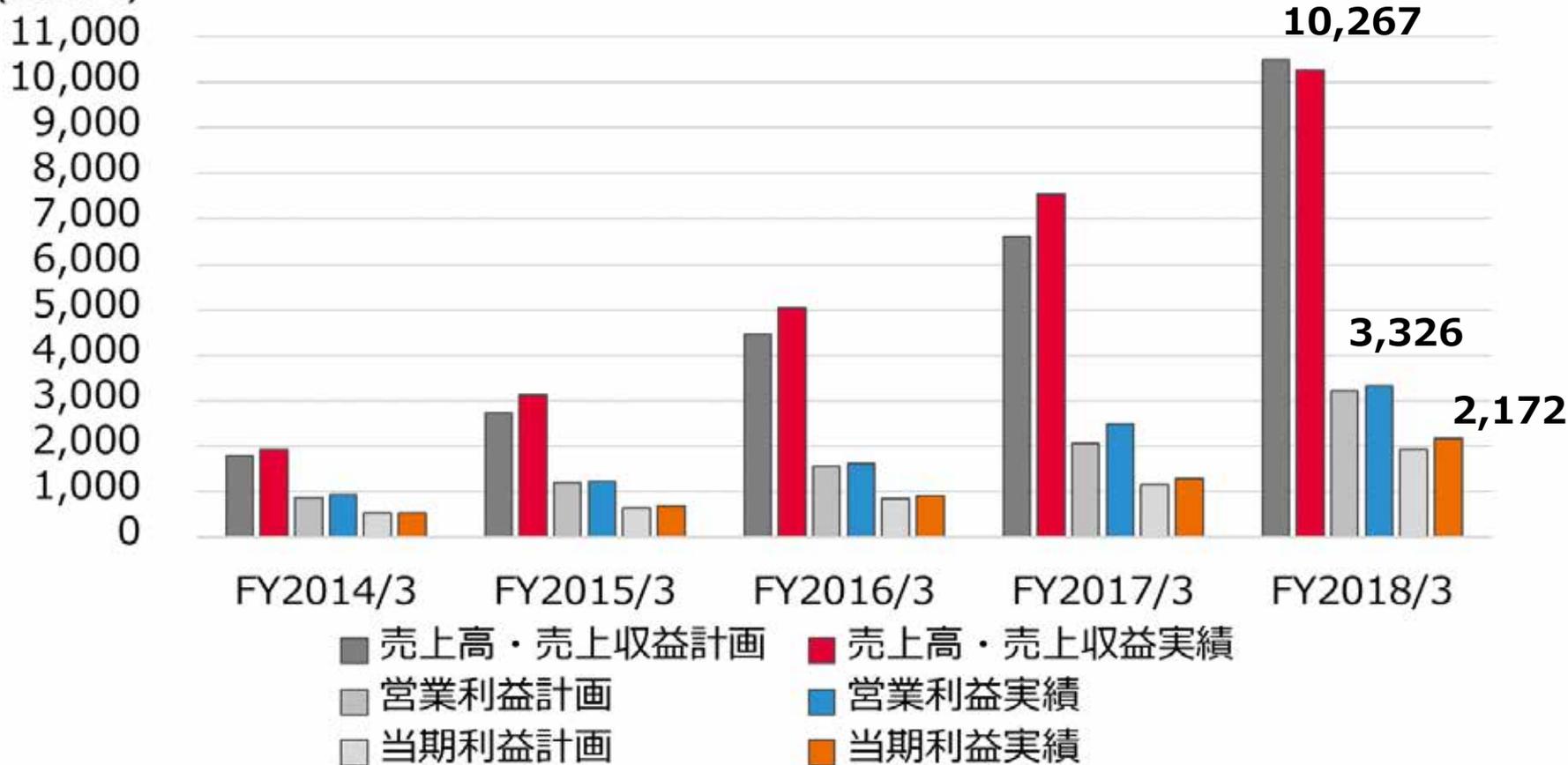




## 業績: 上場来5期連続利益計画達成

- 一部ノンコア事業において収益性重視の運営を行った影響で、売上収益は計画を僅かに下回る。
- 営業利益は**上場来5期連続で期首計画達成**。当期利益は主要株主の株式売出しに伴う留保金課税解消の影響で法人税負担額が軽減され、**期首計画を+13%上回る大幅達成**。

(百万円)

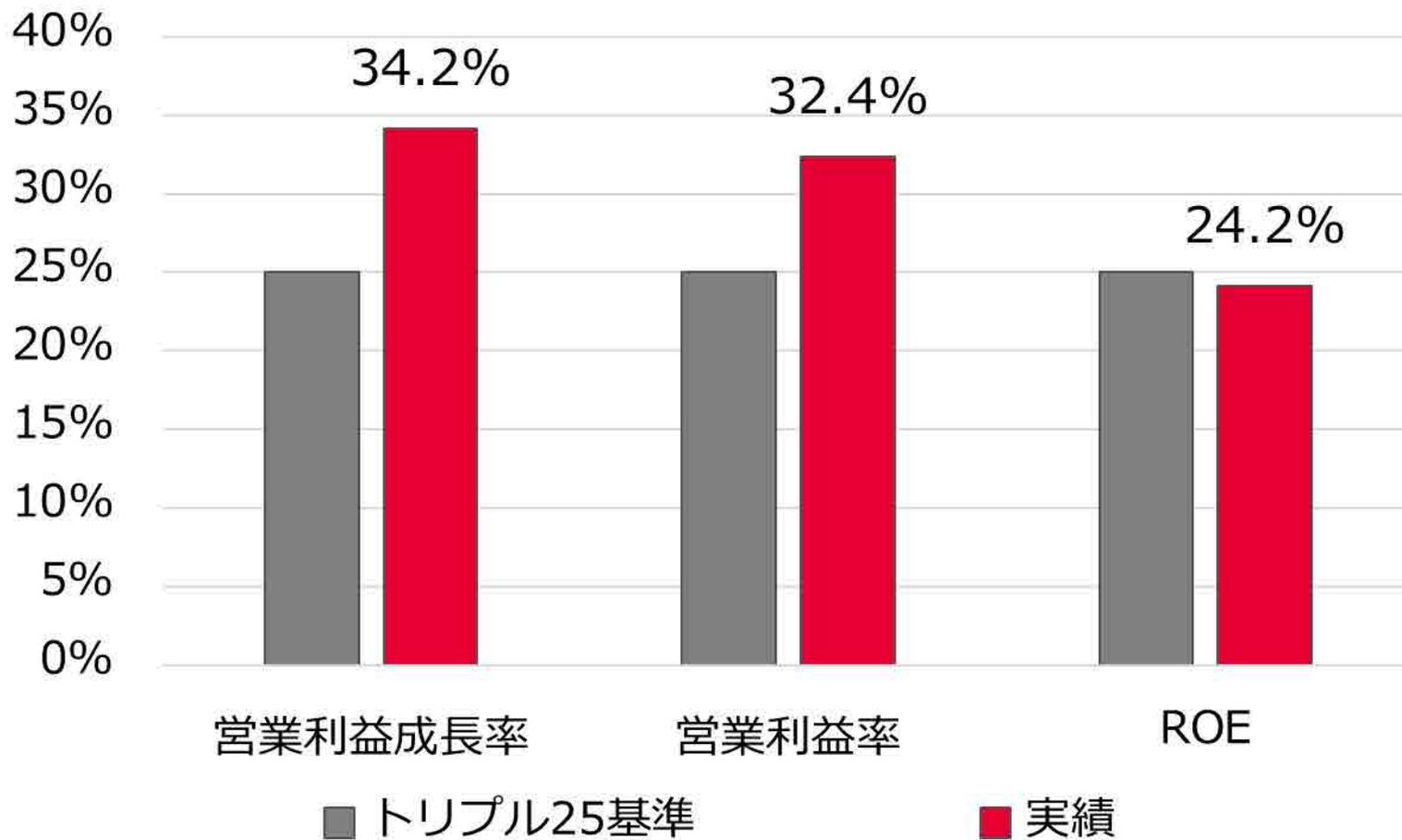


注: 2017年3月期以降はIFRS。



# 業績: トリプル25は一部達成

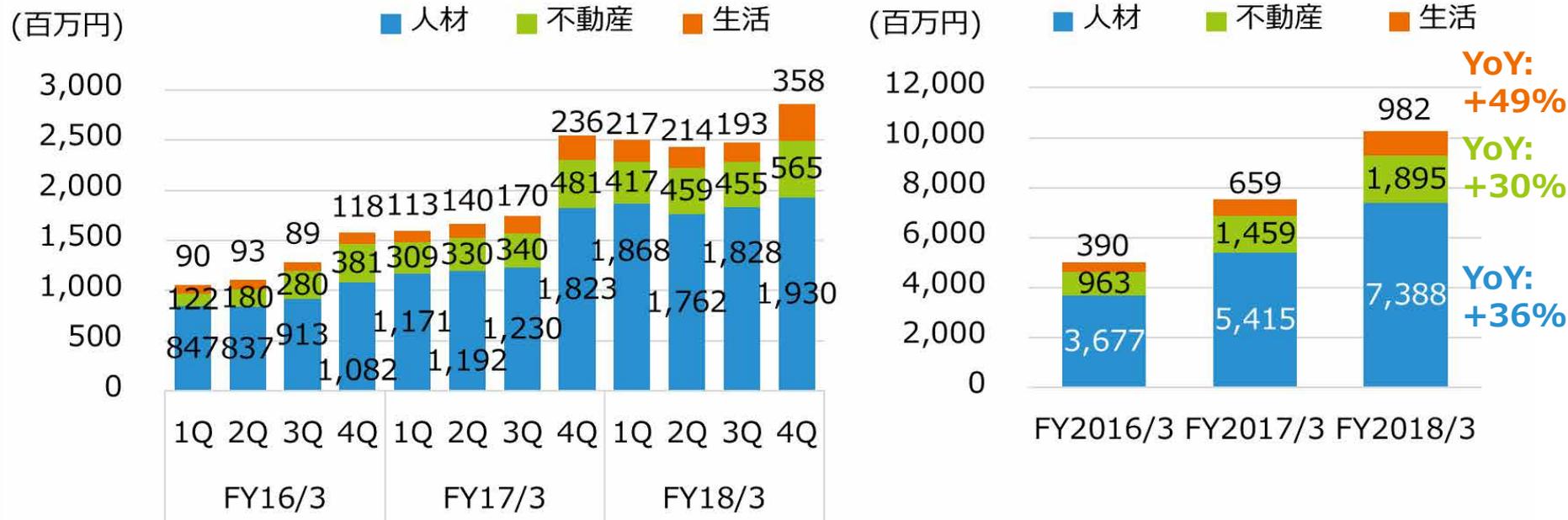
- トリプル25(営業利益成長率、営業利益率、ROE)のうち、営業利益成長率、営業利益率は目標値の25%を大幅に超過。第5回新株予約権の行使により資本が増加した影響でROEは25%未滿となるも、税負担軽減影響もあり引き続き高水準を維持。





2.2018年3月期の振り返り

## 業績: 領域別売上収益推移とKPI評価



注: 2016年3月期は日本基準、2017年3月期以降はIFRS。

	人材	不動産	生活	備考
UU	○	◎	○	掲載データベースの拡張に加え、SEO、メルマガといった内部施策が全領域の増加に寄与。
CVR	△	○	◎	不動産領域や生活領域ではマッチングテクノロジーの活用、販売促進策が奏功し上昇。
単価	◎	△	△	人材領域ではサプライチェーンの垂直統合に伴う顧客ミックスの改善により向上。不動産領域、生活領域は横ばい圏。

注: ◎: 大幅増加 ○: 増加 △: 現状維持(微増、微減) ×: 大幅減少。いずれも前年同期に対する比較数値。



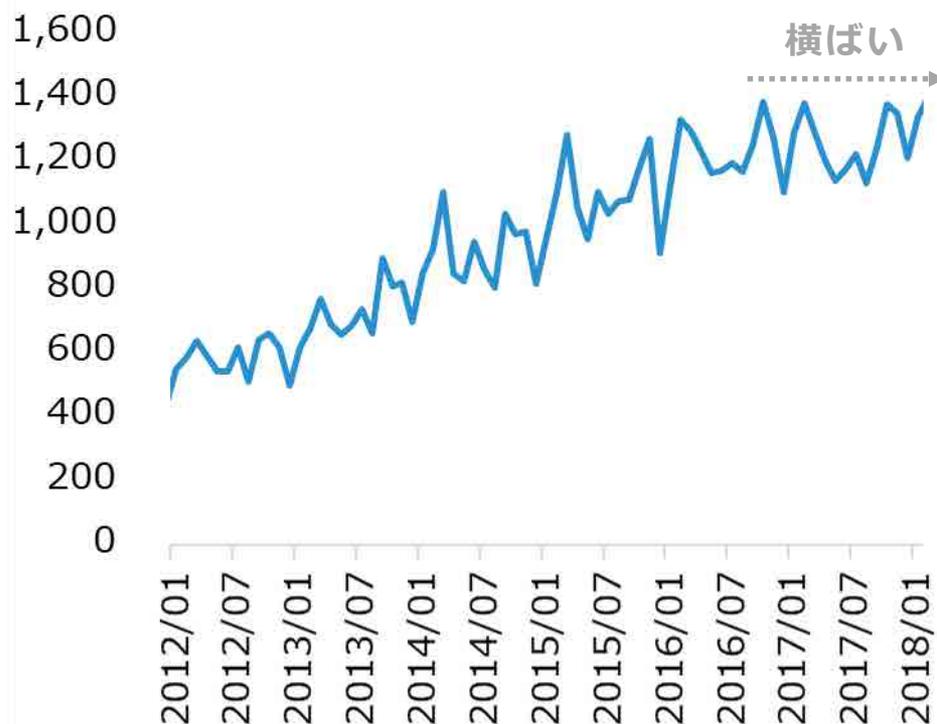
2.2018年3月期の振り返り

# 人材: 求人広告市場の拡大が一服する中、採用成果型メディアが堅調

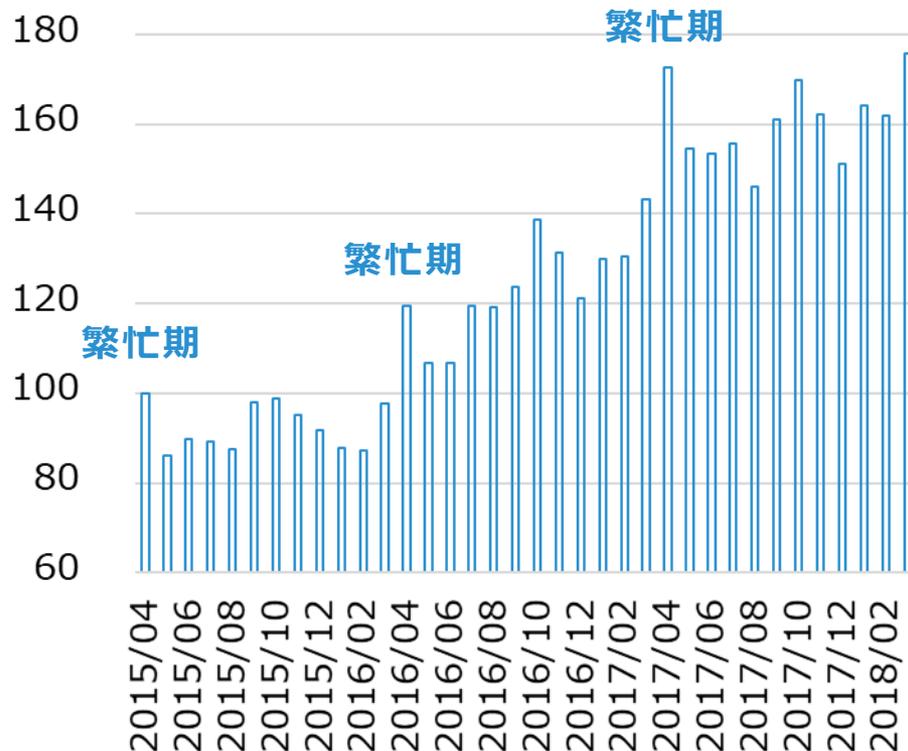


- 総求人広告数は年度を通して伸び悩み、市場の量的拡大は一服。
- 人材領域のアグリゲーションメディアは外部環境の影響を一部受けるも、複数の課金モデルを有する事業ポートフォリオを活かし、「リジョブ」等の**採用成果型メディア**で業績を伸長。

### 総求人広告数 (1,000件)



### リジョブ: 月次売上収益推移



出所: 全国求人情報協会

注: 2015年4月=100として指数化。

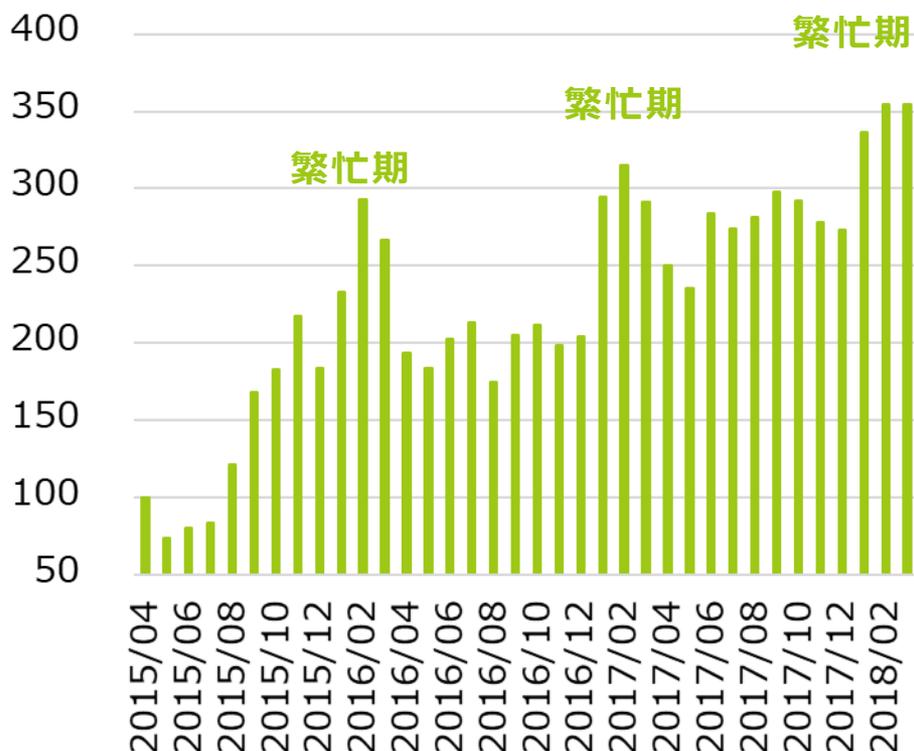


2.2018年3月期の振り返り

## 不動産：既存の賃貸分野、新規の売買分野ともに順調

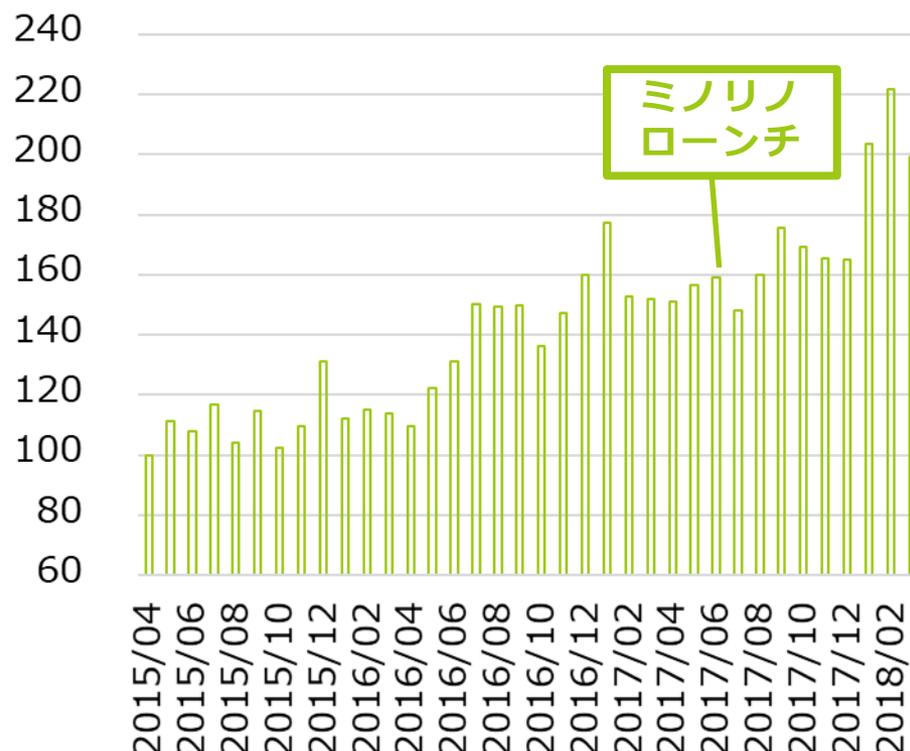
- 賃貸分野は「SUUMO」、「LIFULL HOME'S」の2大メディアとの連携により**高成長率を維持**。
- 売買分野はリノベーションに特化した中古不動産売買ポータルサイト「ミノリノ」のローンチ及び掲載物件数の増加により、**収益貢献度が徐々に拡大**。

### 不動産賃貸分野：月次売上収益推移



注：2015年4月=100として指数化。

### 不動産売買分野：月次売上収益推移



注：2015年4月=100として指数化。2016年3月以前にはじげんグループ入り前のABMを含む。



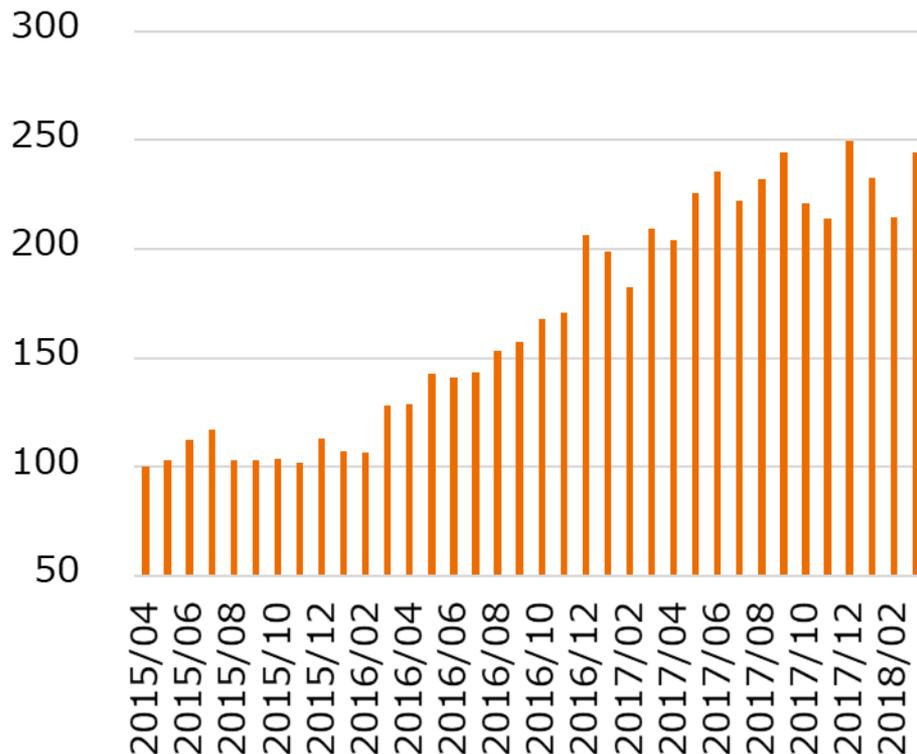
2.2018年3月期の振り返り

## 生活: にじげんは大幅業績拡大持続、自動車は再成長へ



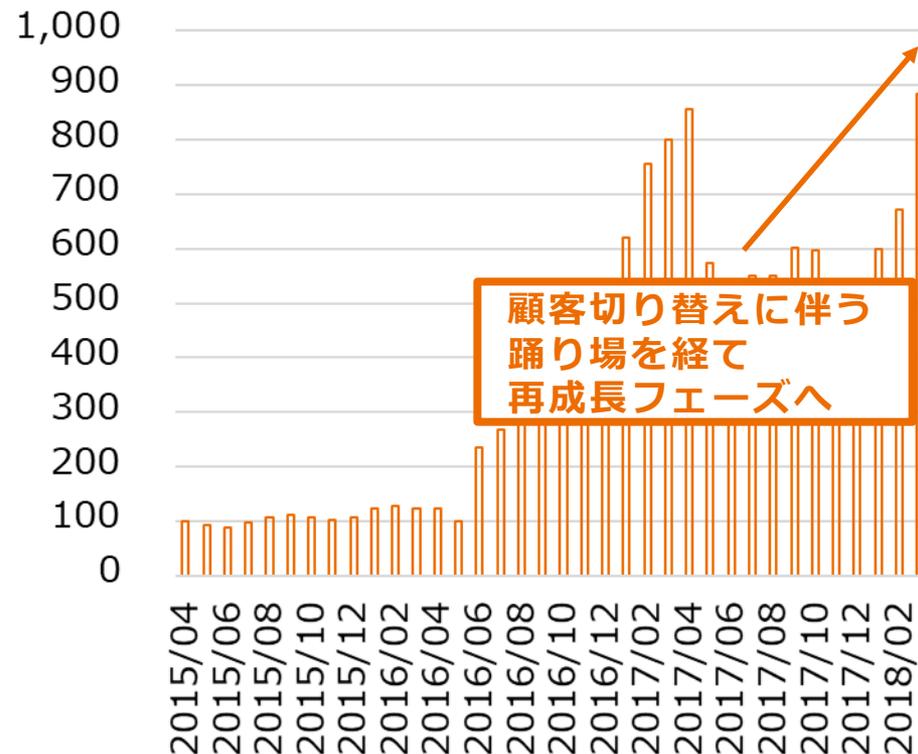
- 個人向けエンタメコンテンツを提供するにじげんはBtoCモデルとしてユーザーやコンテンツのストック化に努め、**力強い業績拡大が持続**。
- 中古車アグリゲーションメディア運営の自動車分野では、2017年10月より「カーセンサー」と提携を開始。メディア顧客切り替えに伴う踊り場を乗り越え、**再成長フェーズへ**。

にじげん: 月次売上収益推移



注: 2015年4月=100として指数化。

自動車分野: 月次売上収益推移



注: 2015年4月=100として指数化。



■ 親会社所有者帰属持分比率62.1%、のれん対資本倍率0.7倍は財務目標範囲内の健全水準。

(百万円)	FY2017/3	FY2018/3			
	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
会計基準	IFRS				
現金・現金同等物	5,873	5,666	6,058	6,052	6,936
流動資産	7,455	6,972	7,415	7,343	8,882
金銭信託	15	2,609	2,609	2,609	370
のれん	5,426	5,426	5,460	5,460	7,555
無形資産	726	740	893	902	948
非流動資産	6,662	9,234	9,456	9,456	9,432
資産合計	14,117	16,206	16,872	16,798	18,315
短期有利子負債	1,805	1,680	1,680	1,680	1,680
流動負債	4,195	3,625	4,262	4,168	5,310
長期有利子負債	3,171	2,751	2,331	1,911	1,491
非流動負債	3,330	2,874	2,441	1,976	1,627
負債	7,525	6,499	6,703	6,143	6,937
資本	6,593	9,707	10,169	10,655	11,378
負債・資本合計	14,117	16,206	16,872	16,798	18,315
親会社所有者帰属持分比率	46.7%	59.9%	60.3%	63.4%	62.1%
有利子負債	4,976	4,431	4,011	3,591	3,171





2.2018年3月期の振り返り

## 財務: 資本政策(株式売出し・市場変更申請・新株予約権取得)



- 2018年3月22日、下記の資本政策を公表。東証1部への市場変更のための流動性形式要件充足、留保金課税解消、潜在的な希薄化可能性のある株式数減少を企図。
- 資本政策の実施後も、売出人である平尾 丈の代表取締役社長としての当社経営への注力や積極的な財務・投資戦略に変更はなし。

### 当社株式の海外売出し並びに主要株主及び親会社以外の支配株主の異動

売出株式の種類及び数	当社普通株式 18,433,400株
売出人	当社代表取締役社長 平尾 丈
異動前後の売出人所有割合	異動前: 66.5%→異動後: 49.9%(注1)
受渡期日	2018年3月28日
売出方法及び 売出しを行う地域	ドイツ証券株式会社及び野村証券株式会社が全株式を買取引受けし、欧州及びアジアを中心とする海外市場(但し、米国及びカナダを除く。)において、引受人の海外関係証券業者を通じてその売出しを行います。

### 東京証券取引所本則市場への市場変更申請

2018年3月20日に東京証券取引所本則市場への市場変更を申請。(注2)

### 第6回新株予約権(行使価額修正条項付新株予約権)の取得及び消却

第6回新株予約権18,500個を2018年4月6日に2,460千円で取得し、消却。

注1: 直接所有分と合算対象分の合計議決権所有割合。

注2: 市場変更申請に対する東京証券取引所による承認の可否及び時期については現時点では不確定であり、市場変更の申請により市場変更が確約されるものではありませんのでご注意ください。





- 法人税負担額軽減と潜在的株式数の減少から、潜在希薄化後EPSは一連の資本政策の実施前後で+14%の増加を想定。

### 潜在希薄化後EPS影響イメージ(注1)



注1: 2018年3月22日公表の資本政策の影響をご説明することを目的として、2017年3月期の税率及び留保金課税影響並びに2018年3月期第3四半期末発行済株式数及び潜在株式数を用いて試算したものであり、当社の実際の業績等及びその予想を示すものではありません。

注2: 当社2017年3月期実際負担税率40.5%、実際負担税率と法定実効税率との差異要因における留保金課税影響6.2%に鑑みて、留保金課税解消による潜在希薄化後EPS影響額を+10.4% $\{=(1-(40.5\%-6.2\%))/(1-40.5\%)-1\}$ と試算。

注3: 当社2018年3月期第3四半期末発行済株式数110,972千株、潜在的な希薄化可能性のある株式数合計4,590千株(内、第6回新株予約権による交付予定株式数3,700千株)に鑑みて、第6回新株予約権の消却に係る潜在株式数減少による潜在希薄化後EPS影響額を+3.3% $\{=(1/(110,972+4,590-3,700))/(1/(110,972+4,590))-1\}$ と試算。潜在的な希薄化可能性のある株式数合計4,590千株の内訳は、第3回新株予約権による交付予定株式数630千株、第6回新株予約権による交付予定株式数3,700千株、第7回新株予約権による交付予定株式数260千株。

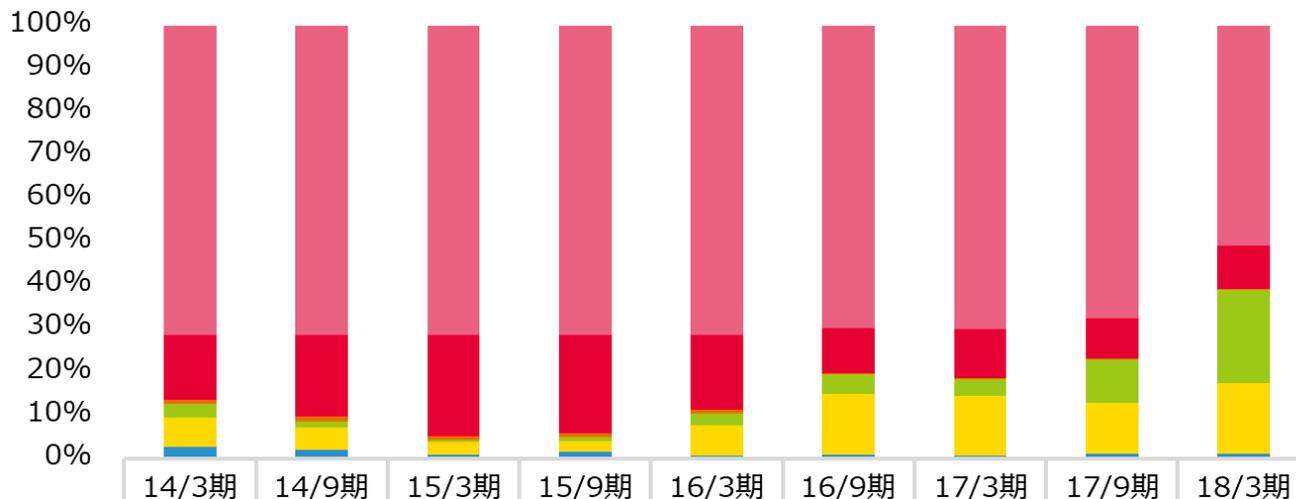


2.2018年3月期の振り返り

## 財務: 株主構成



- 株式売出しにより経営陣の持分が低下。
- 主要株主の売出しに海外投資家が応じ、機関投資家比率は上場来最高を記録。



	14/3期	14/9期	15/3期	15/9期	16/3期	16/9期	17/3期	17/9期	18/3期
当社経営陣	71.4%	71.4%	71.4%	71.4%	71.4%	69.8%	70.0%	67.4%	50.7%
個人・その他	15.1%	18.9%	23.3%	22.7%	17.3%	10.4%	11.4%	9.3%	10.1%
事業法人等	0.9%	0.9%	1.0%	0.8%	0.7%	0.3%	0.2%	0.3%	0.3%
外国法人等	3.1%	1.6%	0.5%	0.9%	2.8%	4.4%	3.8%	10.0%	21.5%
金融機関	6.8%	5.2%	2.9%	2.6%	7.0%	14.2%	14.0%	11.8%	16.3%
金融商品取引業者	2.8%	2.0%	1.0%	1.6%	0.8%	0.9%	0.6%	1.2%	1.2%
<b>機関投資家小計</b>	<b>12.7%</b>	<b>8.8%</b>	<b>4.4%</b>	<b>5.1%</b>	<b>10.6%</b>	<b>19.5%</b>	<b>18.4%</b>	<b>23.0%</b>	<b>39.0%</b>



# 3.2019年3月期の方向性



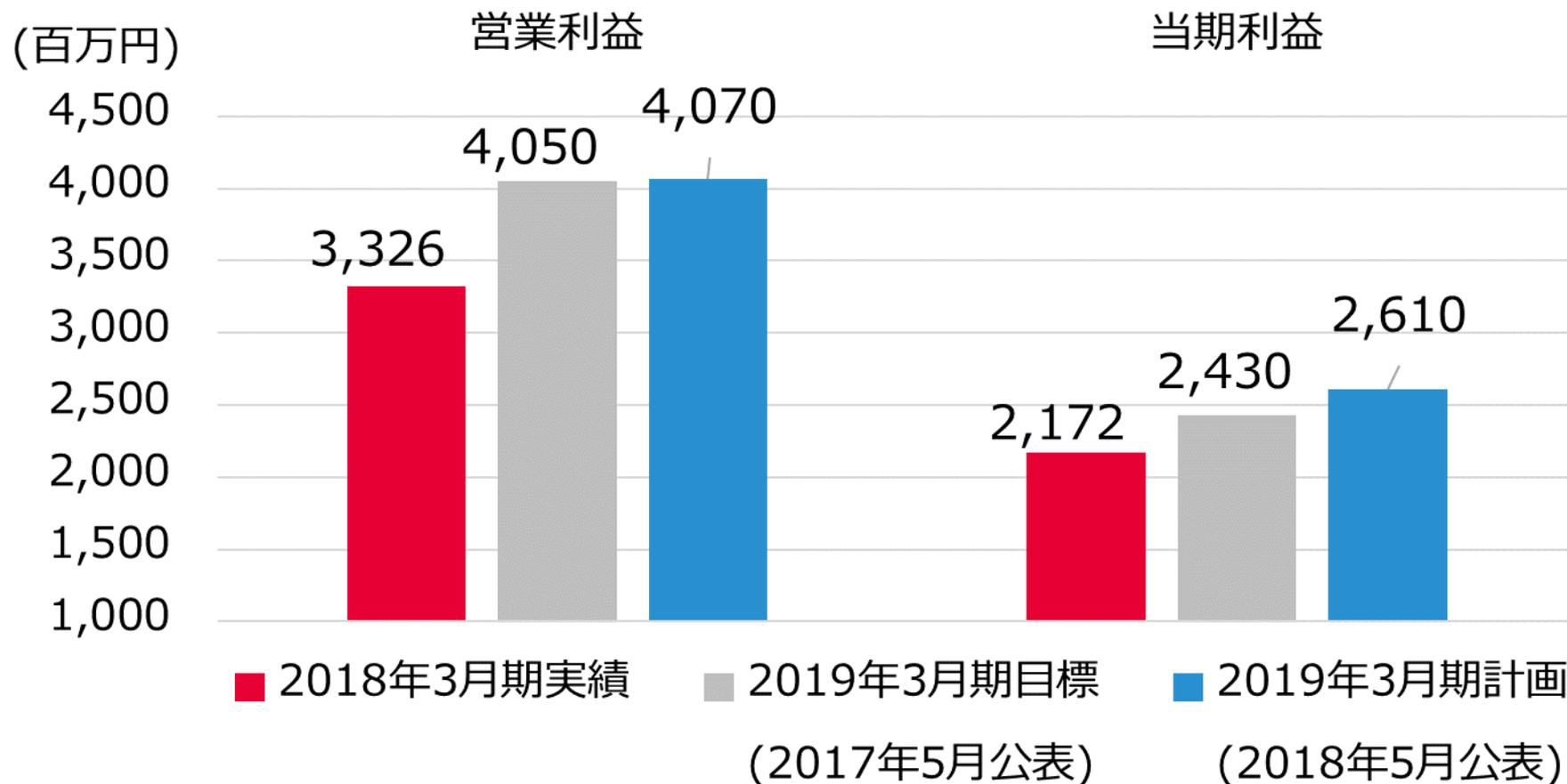


3.2019年3月期の方向性

## 業績目標：修正中期経営計画の利益目標を再度上方修正



- 2017年5月公表の修正中期経営計画で掲げた2019年3月期の利益目標を再度上方修正。
- 未公表のM&A案件による業績貢献は織り込まない。顕在化した場合には更に利益を積み増し、営業利益成長率25%以上の達成を狙う。





- 創業来12期連続の前年比増収増益を目指す。
- 2018年2月に株式取得したアップルワールドを中心とする旅行分野は生活領域に収益計上。
- 競争力の高い人材を採用、育成し将来に向けた成長基盤を強固とするため人件関連費は増加を想定も、投資と回収のバランスに鑑みて費用構造及び利益率は安定推移を想定。

(百万円)	FY2018/3 実績	FY2019/3 計画	前年比
売上収益	10,267	13,300	+ 30%
人材領域	7,389	8,930	+ 21%
不動産領域	1,896	2,410	+ 27%
生活領域	982	1,960	+ 100%
営業費用	6,941	9,230	+ 33%
人件関連費	1,894	2,740	+ 45%
広宣費+販促費	2,784	3,600	+ 29%
償却費	268	300	+ 12%
その他	1,995	2,590	+ 30%
営業利益	3,326	4,070	+ 22%
当期利益	2,172	2,610	+ 20%

注1: 人件関連費には機能子会社への業務委託費やクラウドサービスへの発注費を含む。

注2: 償却費 = 無形資産償却費 + 減価償却費





- 情報量が爆発的に増加し、情報と人の距離がゼロに近づく環境下において、大量の情報を有機的に収束、再構築し、パーソナライズして届けることで、ユーザーの行動を促進するプラットフォームを創出する。



じげんが提供する価値

有機的収束

再構築

行動促進

解析

学習

配信



情報



情報と人の距離を0にする。  
= コンフリクトなく  
パーソナライズされた  
情報を取得し、  
行動できる世界へ。

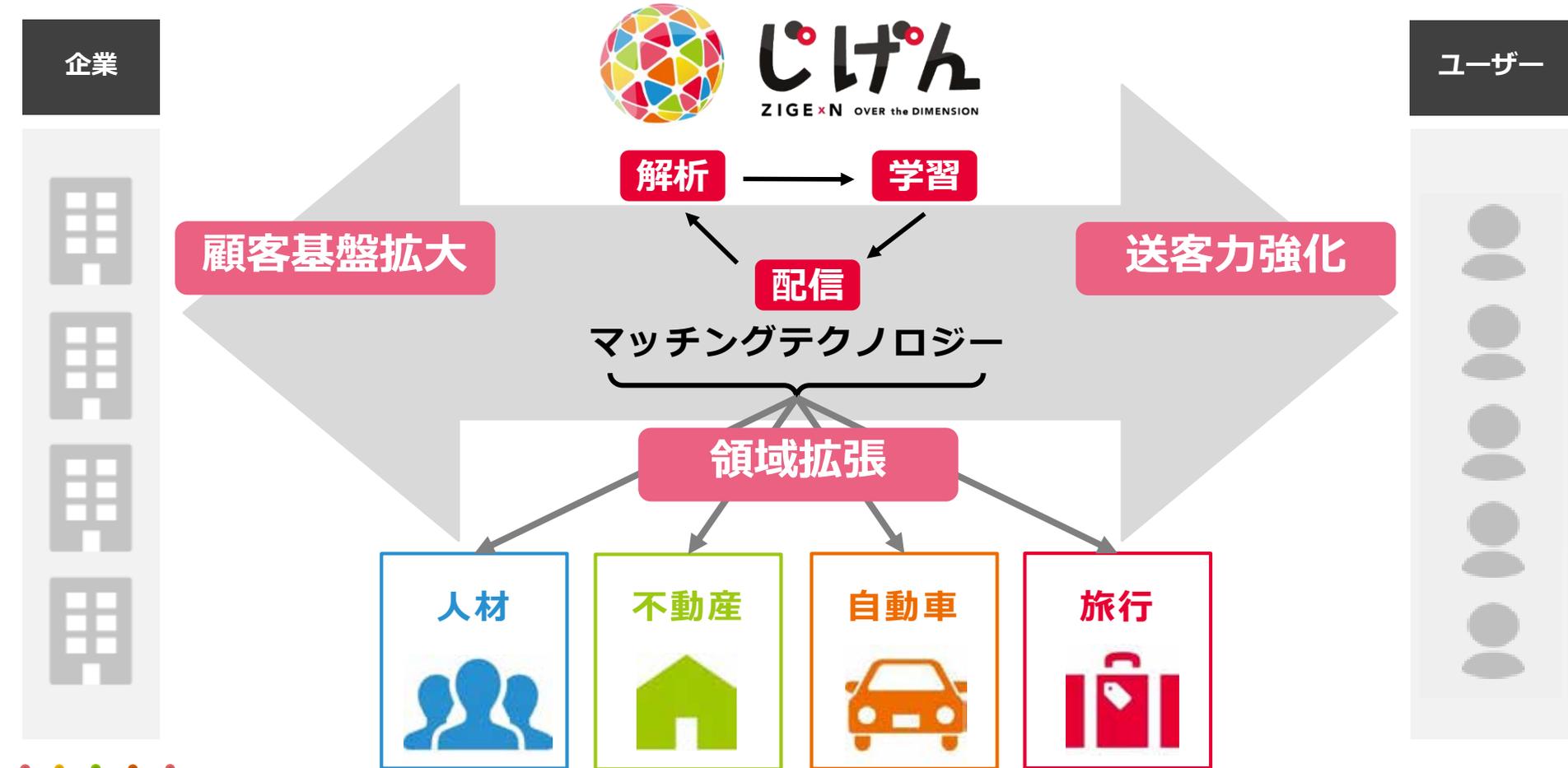


3.2019年3月期の方向性

# 事業戦略: メディアプラットフォームとしての成長施策



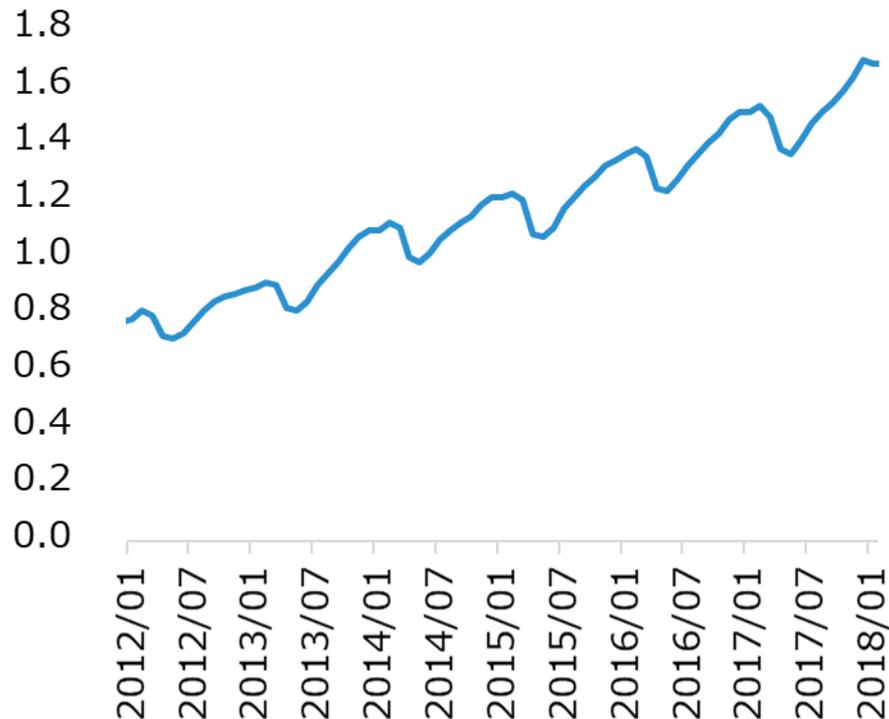
- 広く深くデータベースを集積して培ったマッチングテクノロジーに加え、**送客力強化**、**顧客基盤拡大**、**領域拡張**といった成長戦略によってプラットフォームの価値拡大を目指す。





- 「働き方改革」による需要増、生産年齢人口減による供給減により、労務需給は構造的に逼迫。
- 人材領域では応募効果や採用効果を重視する広告主の要望が強まる。マッチングテクノロジーの強化や外部企業とのHR TECH関連の連携による効果改善施策の実施を想定。

## 有効求人倍率（倍）



出所：厚生労働省

## 応募効果・採用効果改善施策例

- リジョブのスマホアプリの再帰性強化  
(18/3期アプリ応募数は前年比2.5倍)
- dジョブ スマホワークの展開による  
ユーザーストックの活用  
(2018年4月末会員数は20万人超)
- 三光アドのリアル媒体での対派遣会社  
応募課金モデルの導入
- ブレイン・ラボでの外部企業との共同開発

HEROZ  
JAPAN

HEROZと業務提携。AI活用  
の“brain insight matching”  
を大手顧客からオプション受注

daXtra

Daxtra Technologiesと  
業務提携。構造解析技術で  
履歴書入力業務を自動化



- 賃貸分野の「スモッカ」は店舗掲載数の拡大を続ける一方、チャットUIフォームの導入や見学予約サービスの導入等により送客力の向上を推進。
- 売買分野の「ミノリノ」は取り扱い対象を首都圏の中古リノベマンション物件から全国物件、中古リノベ戸建物件へと広げ、掲載案件数の増加を企図。

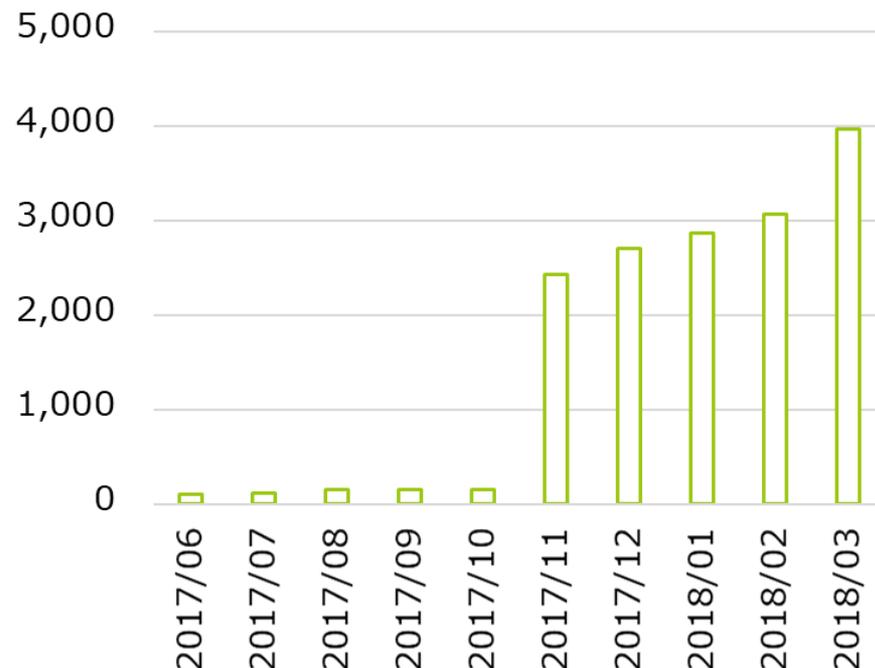
## スモッカ：送客力向上施策例

- 情報入力や問い合わせのユーザビリティを向上する「チャットUIフォーム」の導入



- ユーザーが問い合わせ時に見学希望日時を入力することで反響後の来店率向上が見込まれる「見学予約オプション」の拡張
- インフラアーキテクチャの刷新等の保守運用体制強化によるページ読み込み速度の改善

## ミノリノ：掲載案件数推移





3.2019年3月期の方向性

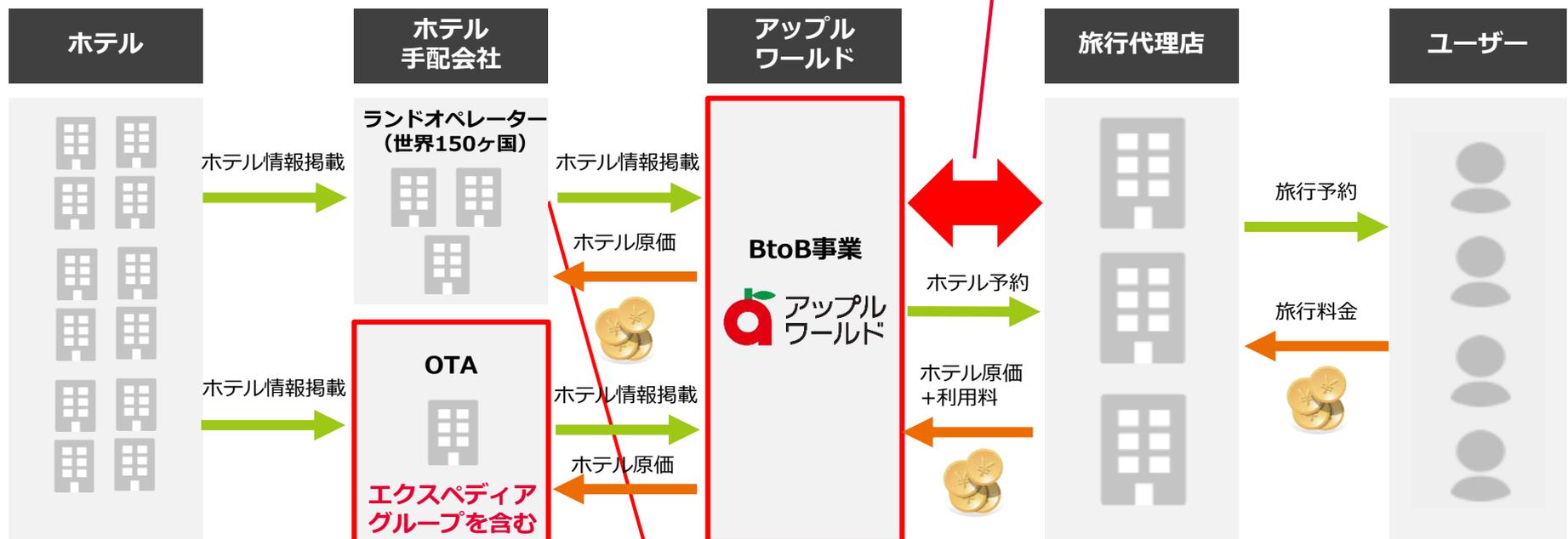
# 事業戦略：生活領域では既存事業の伸長と新規旅行分野の飛躍を狙う



- にじげんは引き続きストック収益の拡大推進、自動車分野は「カーセンサー」との提携効果最大化及び「Car-Tana」の収益化により、それぞれ業績伸長を目指す。
- 旅行分野のアップルワールドではエクスペディアグループと提携を開始。今後も仕入先や旅行代理店との関係性を強化し、新たなライフメディアプラットフォームとしての飛躍を狙う。

## 旅行分野：アップルワールドの成長戦略

### にじげんのマッチングテクノロジーによるソリューション強化



### 日本初のハイブリッド仕入れ体制



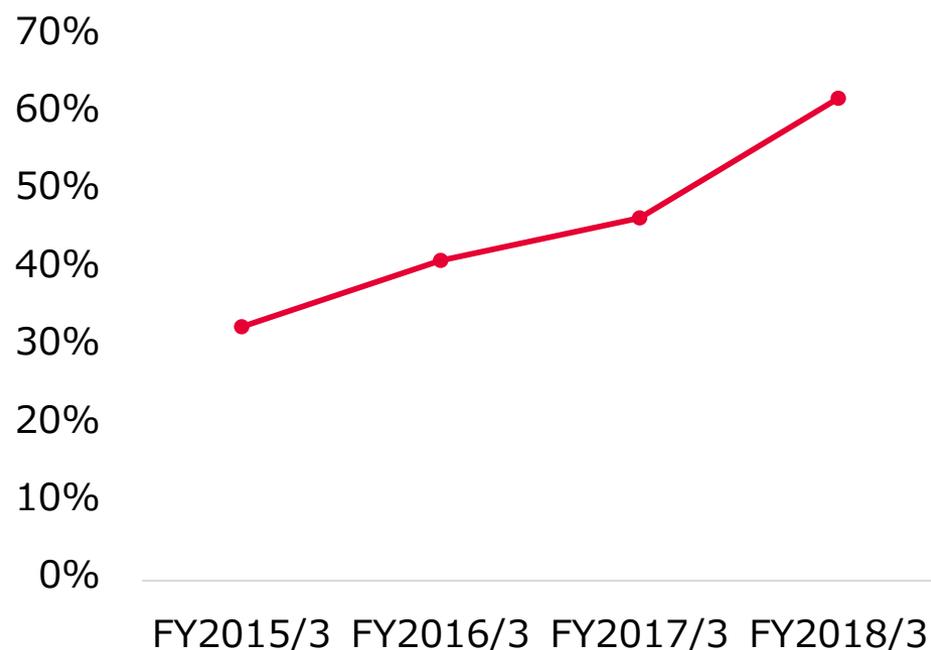
3.2019年3月期の方向性

## 財務・投資戦略: 株主還元(配当)の開始



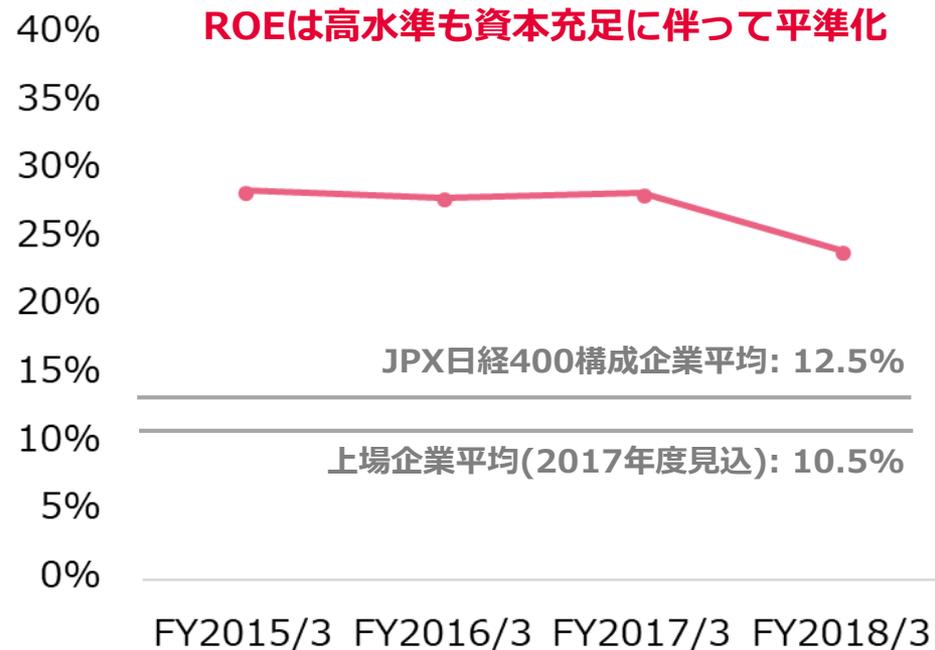
- 財務基盤や資本効率の状況に鑑み、2019年3月期より**1株当たり2円の期末配当を開始**。  
配当原資には主に留保金課税解消による法人税負担額軽減分を充当予定。
- 当社のビジネスモデルの最大の強みは事業拡張性と収益逡増性であり、成長投資が株主価値の最大化に繋がるとの基本認識は変更なし。今後も**M&Aを含む投資戦略を積極的に進める方針**。

親会社所有者帰属持分比率推移



注: 2016年3月期以前は日本基準の自己資本比率。

ROE推移



注: 2016年3月期以前は日本基準。  
出所: 日本経済新聞、東京証券取引所

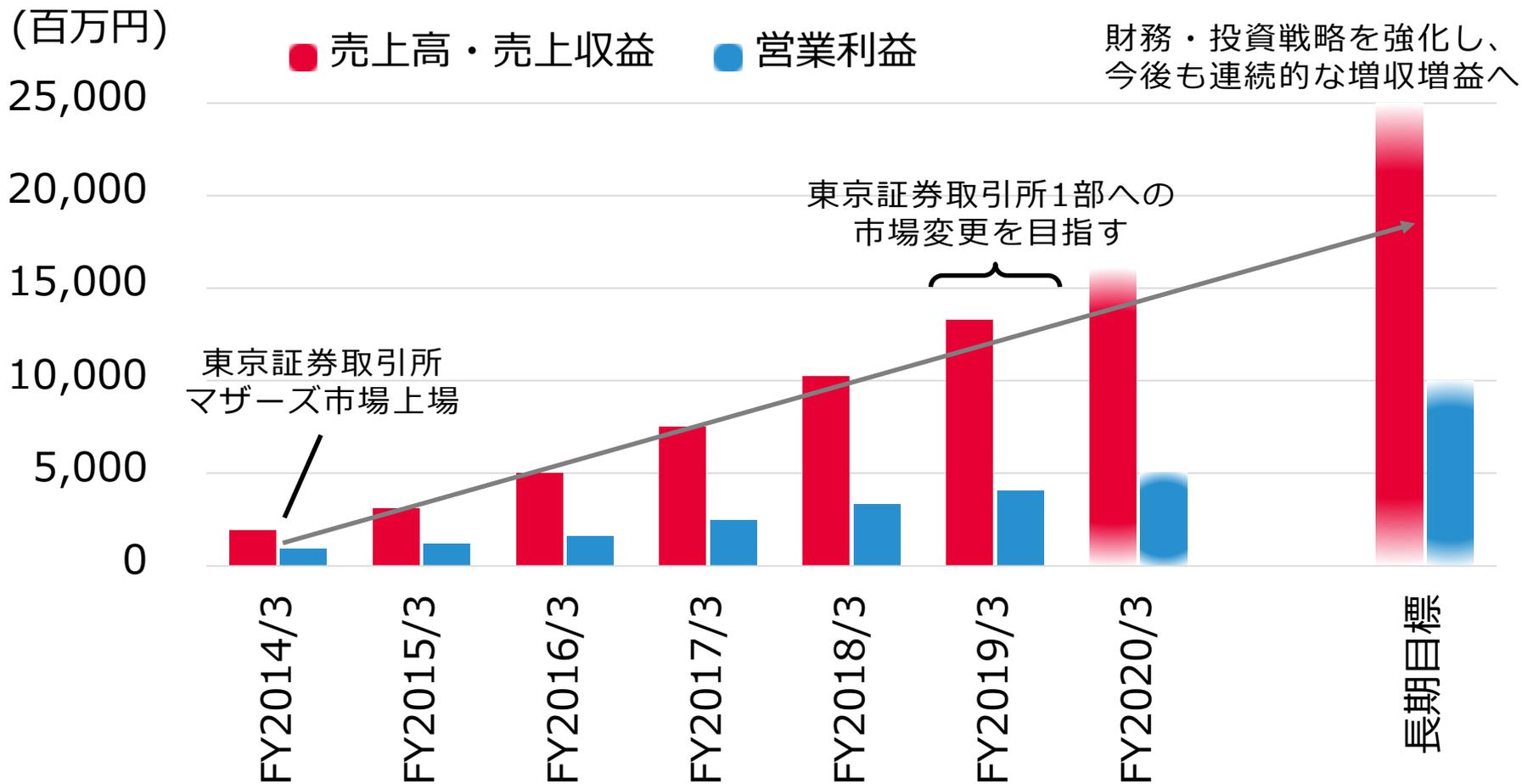


3.2019年3月期の方向性

## 財務・投資戦略: 東証1部への市場変更目標



- 投資家層の拡大や資金調達コストの低下、及びそれに伴う財務・投資戦略の柔軟性確保のため、2019年3月期に**東京証券取引所1部への市場変更**を目指す。
- 2018年3月20日に市場変更を申請。





- コーポレート・ガバナンス充実のため、新経営体制への移行を予定(2018年6月28日時点)。
- 取締役は経営に係る重大な意思決定や業務の監視監督、執行役員や子会社役員は事業部門やコーポレート部門を統括し適切な業務運営を担当。代表取締役を含む社内取締役もそれぞれ執行役員CxOを兼務し、管掌部門の執行責任を担う。

氏名	主な役職	事業管掌・コーポレート部長	略歴
平尾丈	じげん代表取締役 社長執行役員 CEO	グループ全社 三光アド	学生起業家、リクルートを経て、2008年当社代表取締役社長就任
寺田修輔	じげん取締役 執行役員 CFO	経営戦略部 経営管理部	シティグループ証券ディレクターを経て、2016年当社入社
須藤実和	じげん社外取締役	--	公認会計士、ベイン・アンド・カンパニー等を経て、プラネットプラン代表取締役(現任)、2012年当社社外取締役就任
鈴木一平	じげん執行役員 リジョブ代表取締役社長	リジョブ	ヴォラーレ(現・ナイル)取締役等を経て、2011年当社入社
須崎和延	じげん執行役員 アップルワールド代表取締役社長 にじげん代表取締役社長	じげん求人・住まい・自動車Div. アップルワールド にじげん	ネクスト(現・Lifull)営業グループ責任者等を経て、2010年当社入社
翠勇樹	じげん執行役員 CHRO	経営推進部 ブレイン・ラボ	リクルートグループ等を経て、2010年当社入社
前田貴司	三光アド代表取締役社長	--	神栄石野証券(現・SMBC日興証券)、リクルートグループ代表取締役を経て、2017年当社入社
天野孝則	ブレイン・ラボ代表取締役社長	--	リクルートグループを経て、2016年当社入社
松浦晃久	じげん内部監査室室長	--	2008年当社入社

注1: じげん取締役、執行役員、CxO、内部監査室室長、及び主要なグループ会社の代表取締役を記載。

注2: 6月28日開催予定の当社定時株主総会における取締役選任の決議を経て、同日開催予定の取締役会で正式に決議予定。





- リジョブのフィリピン現地法人としてRENABLE PHILIPPINESを設立。社会課題の解決とビジネスの両立を目指す。
- 「Car-Tana」ではHONDA ESTILOが主催するサッカーツアーとスポンサー契約を締結。事業展開するアフリカ3カ国(検討中含む)でフリースクールツアーを支援。

### RENABLE PHILIPPINES

- ✓ 日本が誇る高い技術力・サービス力を学ぶ機会を提供することで雇用を創造し、貧困問題を解消する「咲くらプロジェクト」を事業として推進。
- ✓ 現地企業向けに福利厚生として社食やビューティウェルネスサービス等を提供。



### AFRICA DREAM SOCCER TOUR

- ✓ HONDA ESTILO子会社のSOLTILO Kenyaが運営するフリースクールツアーを支援。
- ✓ 現地主要マスメディアに取り上げられたことで「Car-Tana」の知名度向上に寄与。



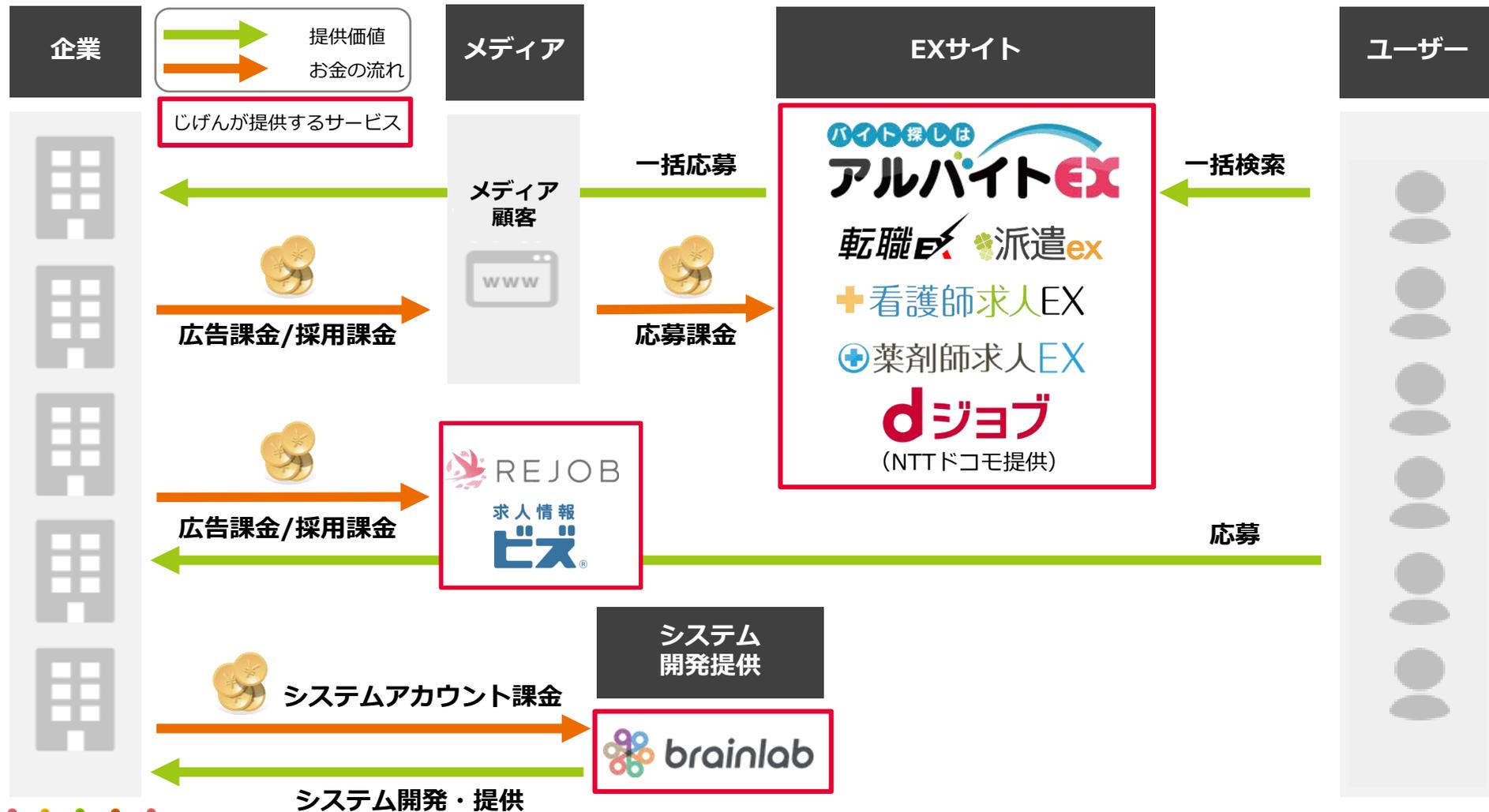


# 4. 参考資料





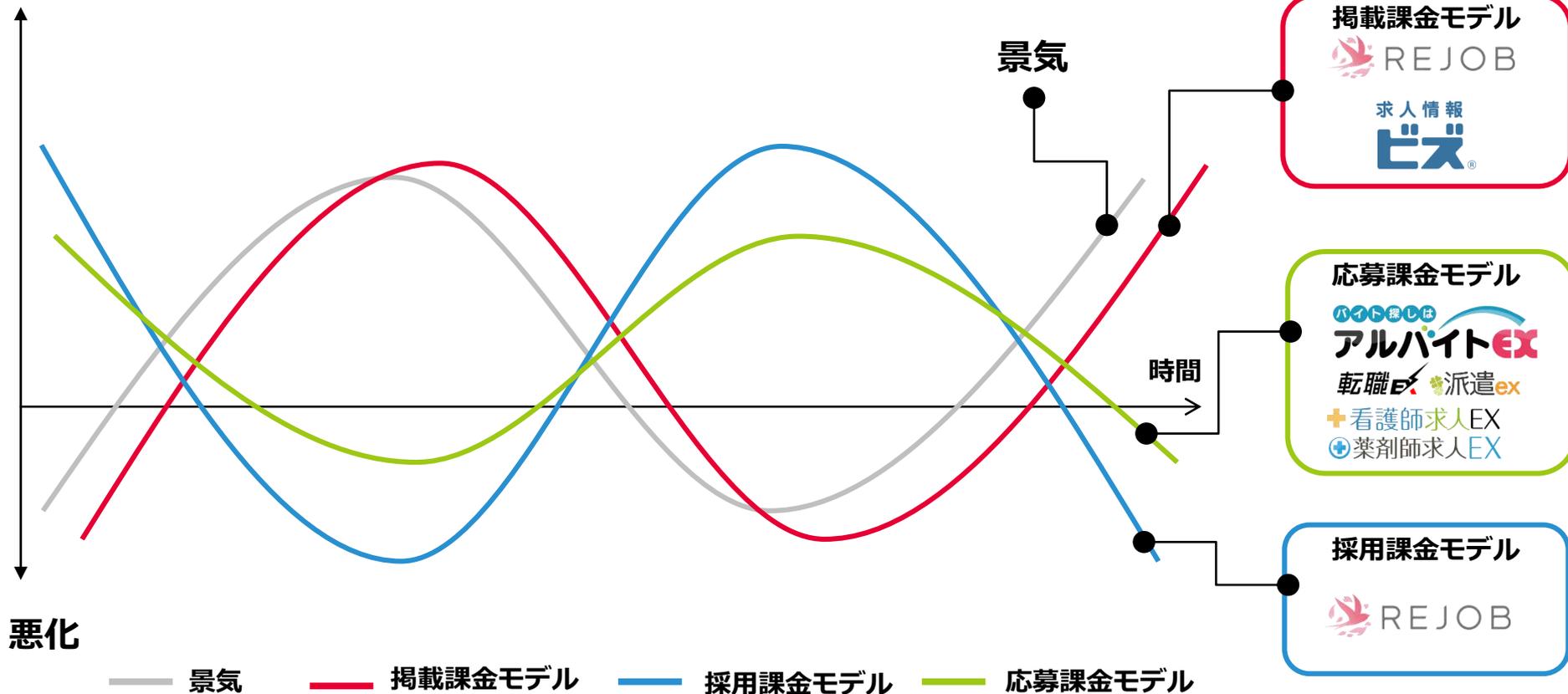
- 人材領域は、「EXサイト」、「特化型メディア」、「ブレイン・ラボ」で構成される。





- 景気連動する求人広告市場において、景気と相関する掲載課金モデルと景気に逆行する成功報酬課金の双方を有し、じげんは**安定的な収益を生み出すプラットフォーム**を確立。

改善

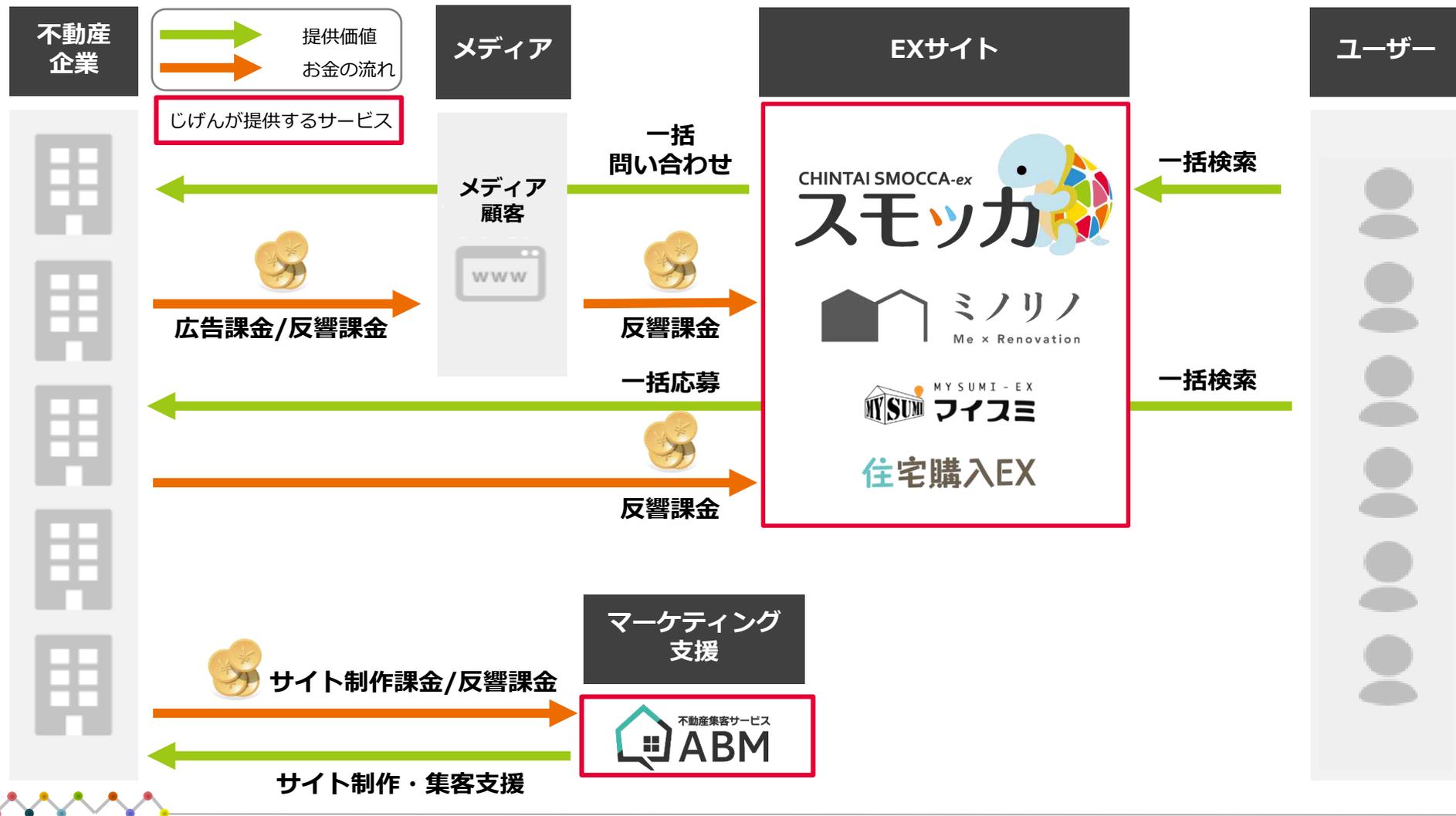




## 4.参考資料

## 事業概要：不動産領域のビジネスモデル

■不動産領域は、「不動産関連EXサイト」、「ABM」で構成される。

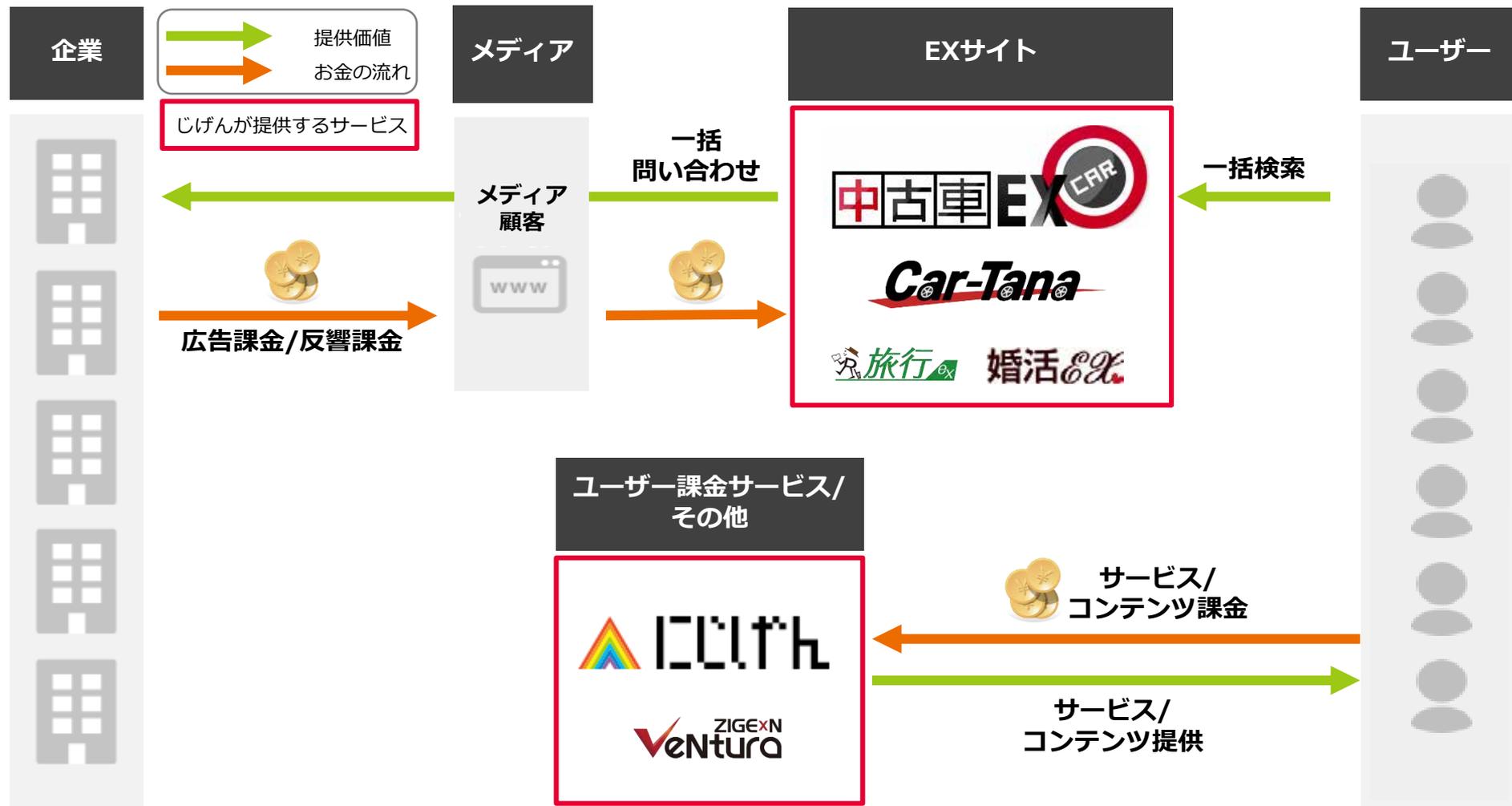




## 4. 参考資料

## 事業概要：生活領域のビジネスモデル①

■ 生活領域は、「自動車関連EXサイト」、「APW」、「にじげん」、その他で構成される。

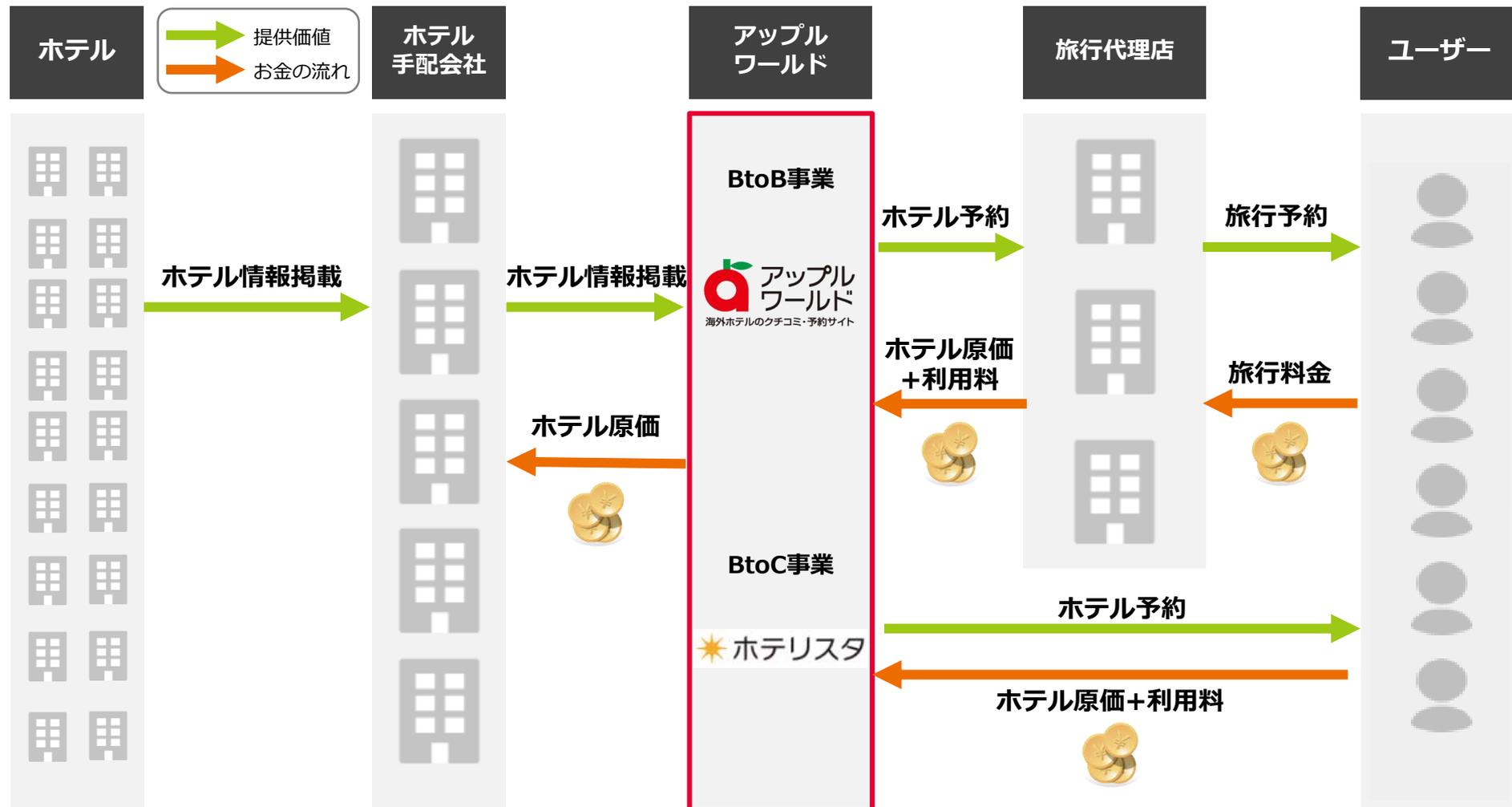




## 4. 参考資料

## 事業概要：生活領域のビジネスモデル②

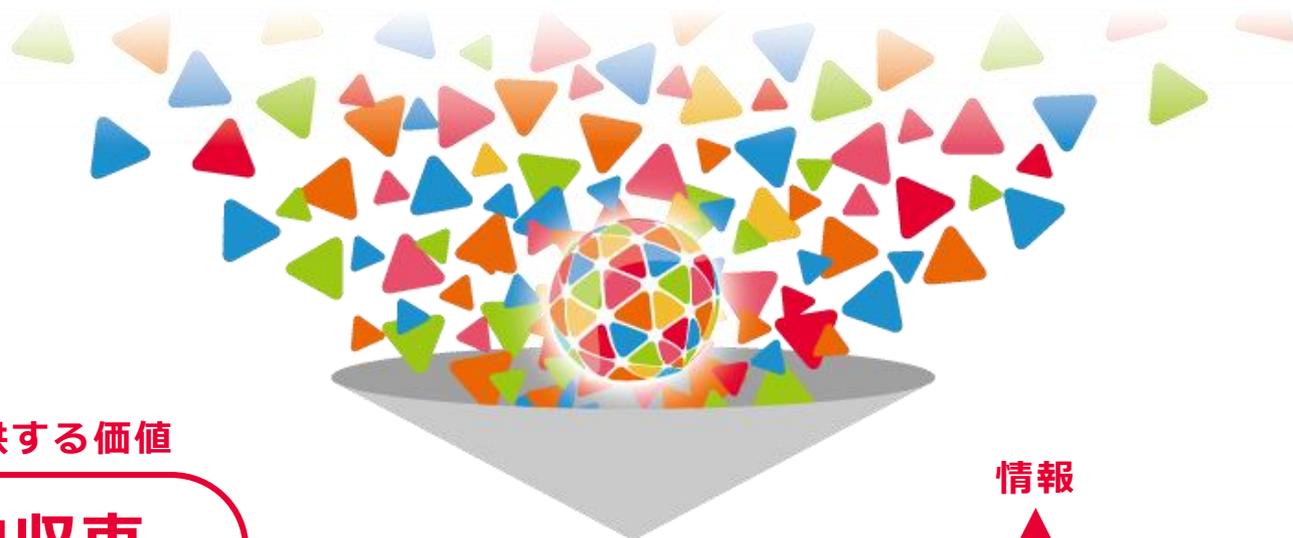
■ 生活領域は、「自動車関連EXサイト」、「APW」、「にじげん」、その他で構成される。



# 経営戦略: じげんが目指す方向性



- 情報量が爆発的に増加し、情報と人の距離がゼロに近づく環境下において、大量の情報を有機的に収束、再構築し、パーソナライズして届けることで、ユーザーの行動を促進するプラットフォームを創出する。



じげんが提供する価値

有機的収束

再構築

行動促進

解析

学習

配信



情報



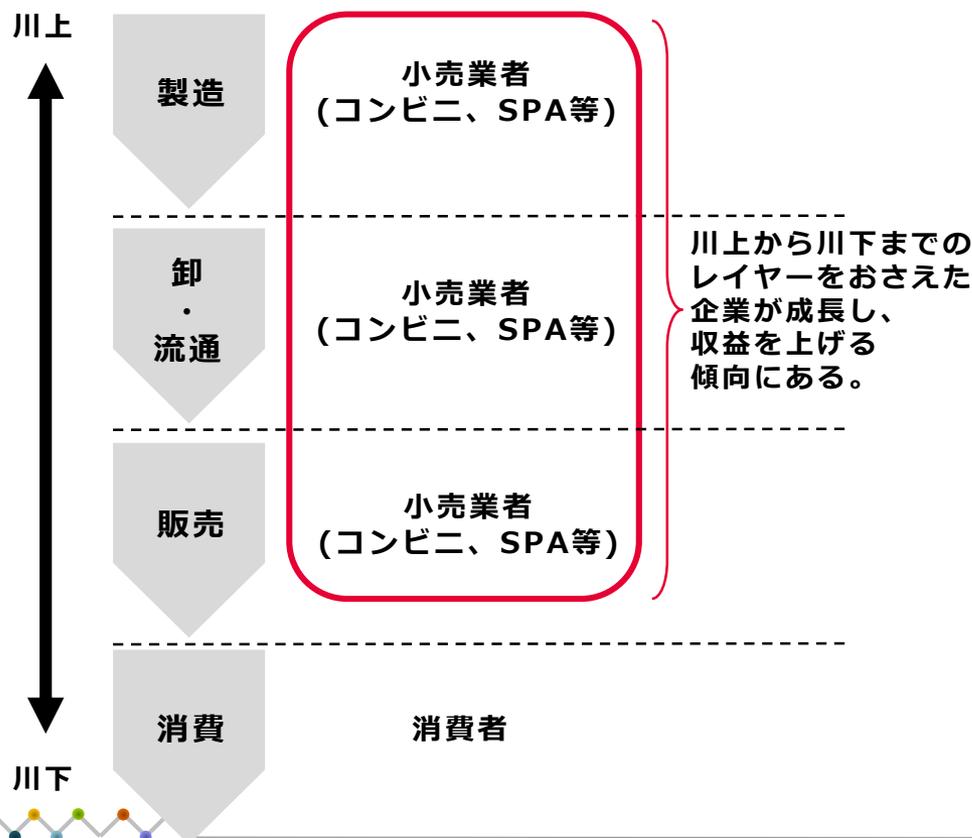
情報と人の距離を0にする。  
= コンフリクトなく  
パーソナライズされた  
情報を取得し、  
行動できる世界へ。

## 経営戦略: じげんが目指す方向性

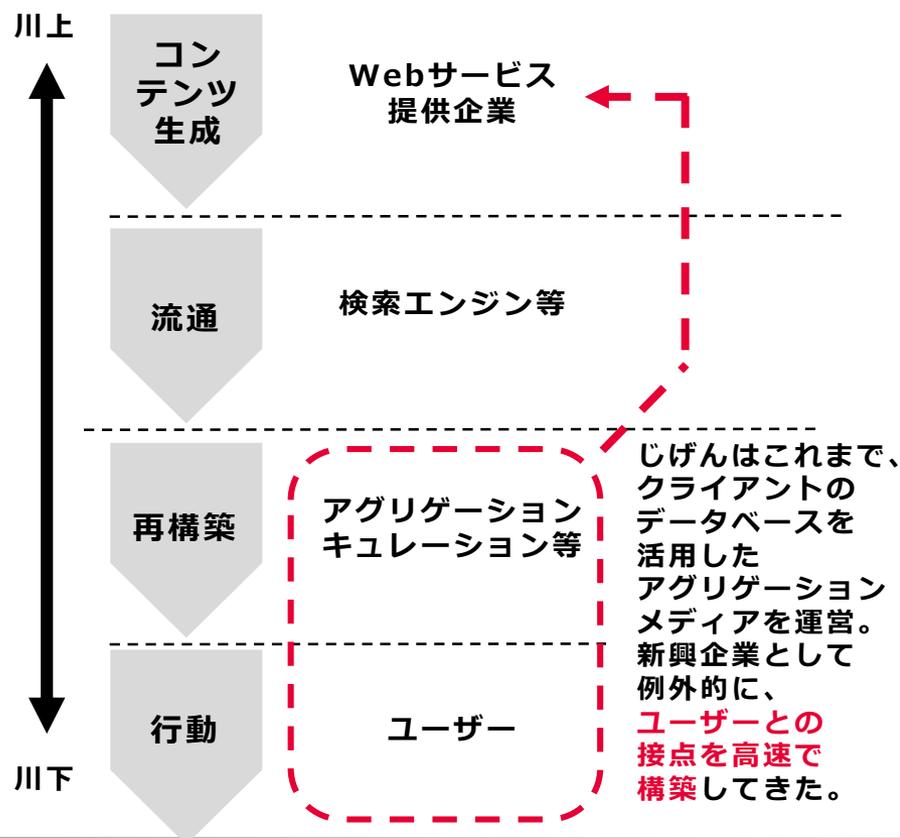


- 小売業界においては、消費者と直接接点を持ち大資本のコンビニやSPAが製造レイヤーから販売レイヤーまでを一気通貫で担うことで業績を伸ばしている。
- 一方、情報産業においては、**ユーザーとの接点が多い再構築レイヤー**からコンテンツ生成に進出できている企業は少なく、**拡張可能性が大きい**。

### 小売業界のサプライチェーン



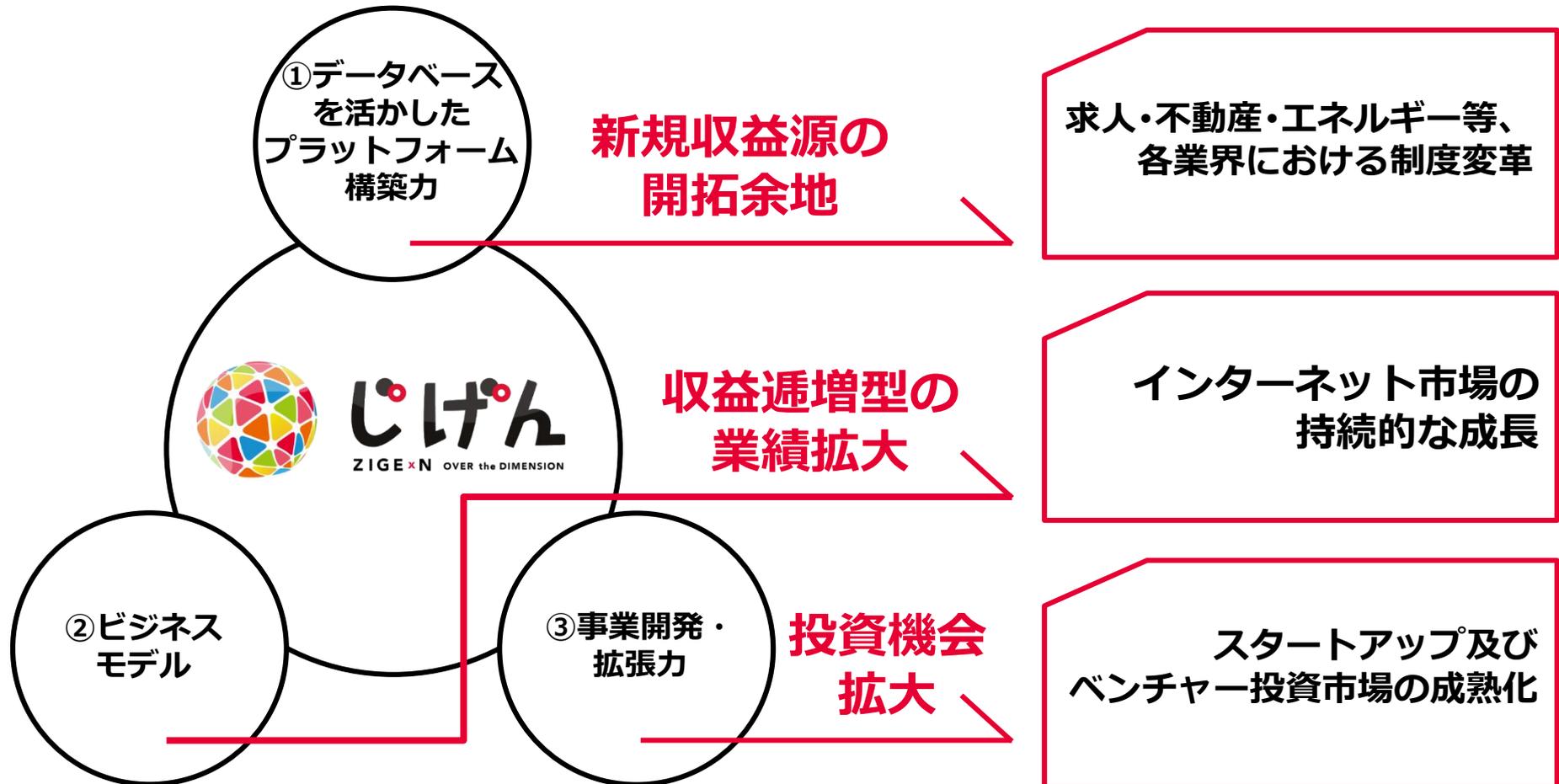
### 情報産業のサプライチェーン





## じげんの3つの強み

## 市場機会





## 4. 参考資料

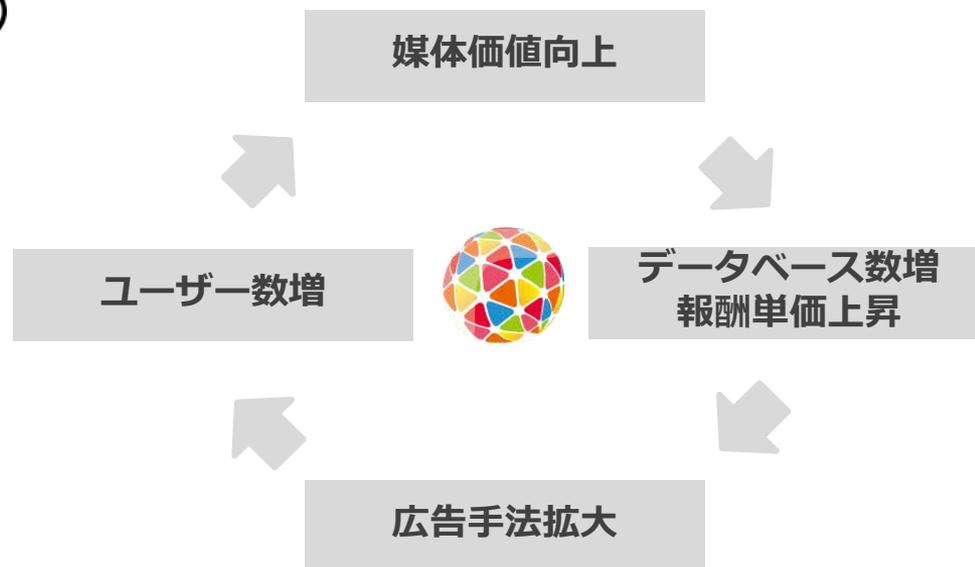
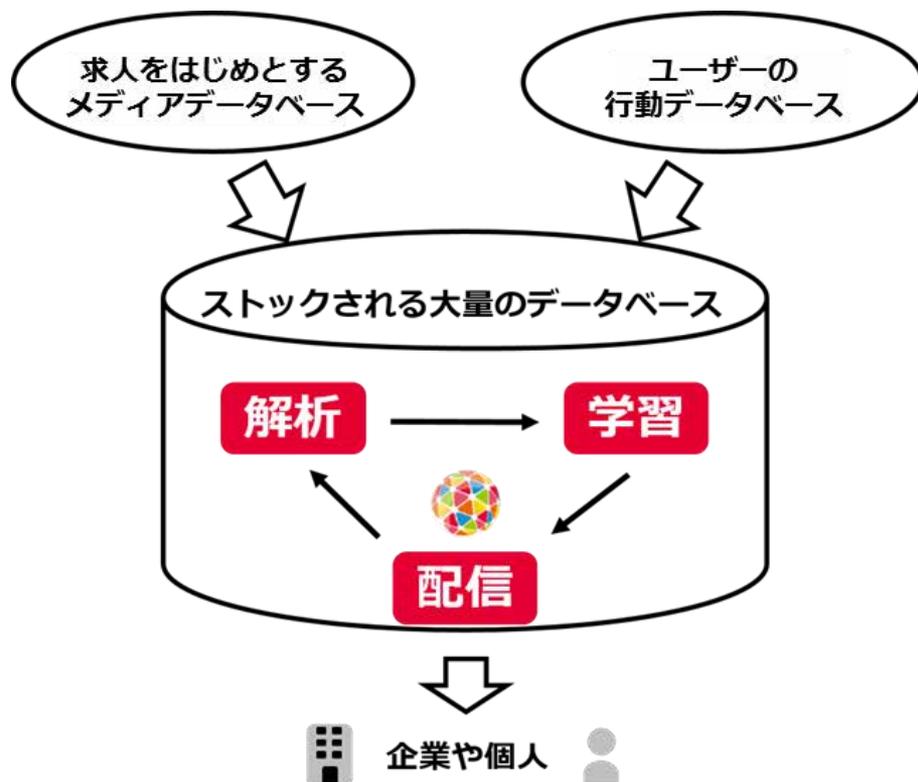
## 事業戦略: じげんの強みと市場機会



- 案件情報、ユーザー行動情報の**大量のデータベース**を保持し、最適なマッチングを提供。
- 媒体価値向上による単価上昇、それを原資とする広告手法拡大、それに伴うユーザー数増、及び媒体価値向上、という**正の成長スパイラル**をビジネスモデルに内包。

プラットフォーム構築力

収益遞増性

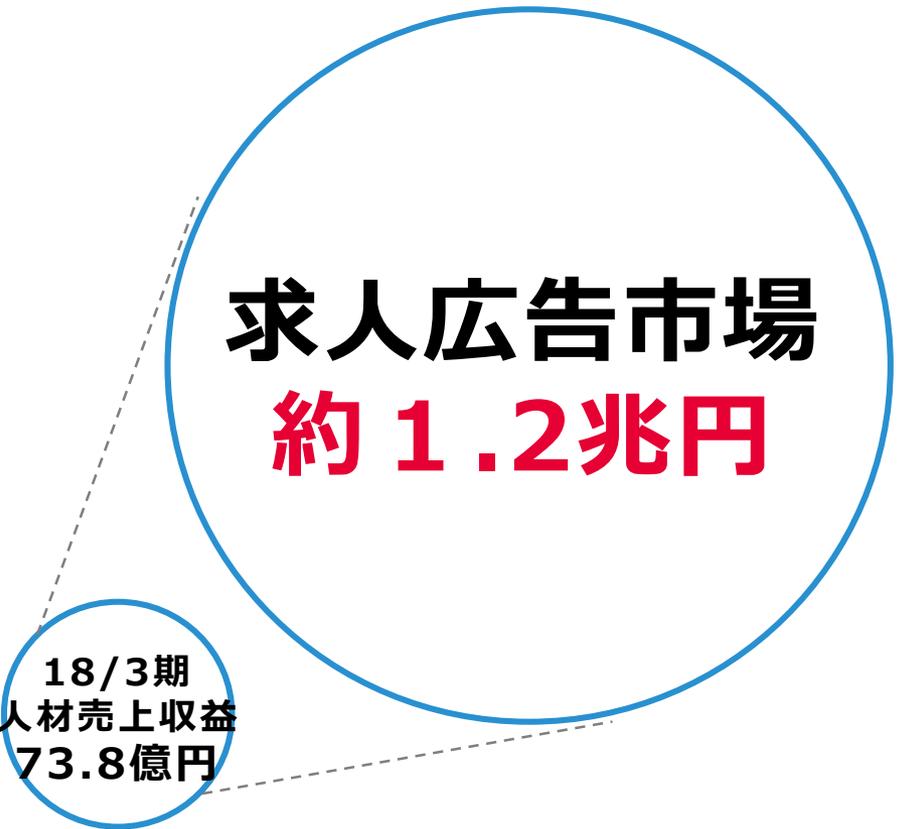




- 当社はカテゴリキラーではなく複数領域でのプラットフォーマーを目指しているが、人材や不動産といった分野に限定しても、シェア拡大余地は大きい。

## 求人広告市場と人材領域売上収益

## 不動産広告市場と不動産領域売上収益



**求人広告市場**  
**約 1.2兆円**

18/3期  
人材売上収益  
73.8億円



**不動産広告市場**  
**約 1.3兆円**

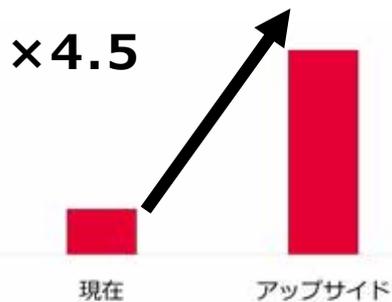
18/3期  
不動産売上収益  
18.9億円

出所：電通、リクルートワークス研究所、財務省資料等を参考に、じげん推計

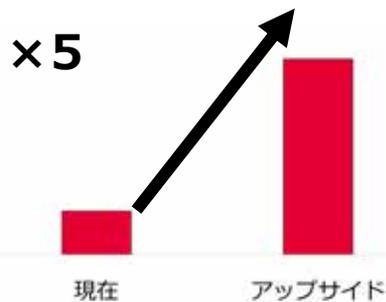


■ KPIのそれぞれが、業界の大手プレイヤーと比べて大幅な成長余地を有している。

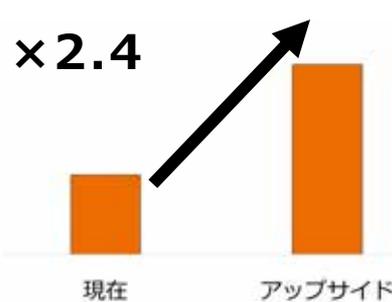
UU/月  
(アルバイトEX)



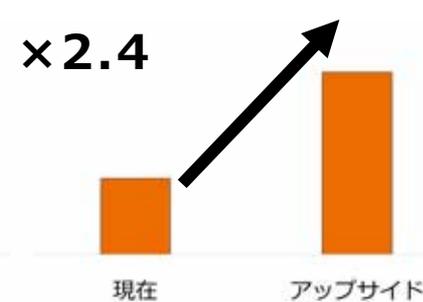
UU/月  
(スモッカ)



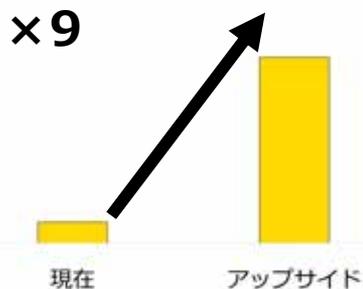
CVR  
(アルバイトEX)



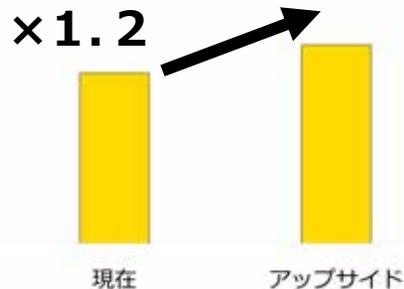
CVR  
(スモッカ)



単価  
(アルバイトEX)



単価  
(スモッカ)



注: アップサイドは当社にて推測した大手求人メディア・大手不動産メディアの数値が基準





- 上場以来2018年4月末までに、約600件のソーシングを実施し、10件、総額約90億円(取得価額)のM&A案件を厳選。

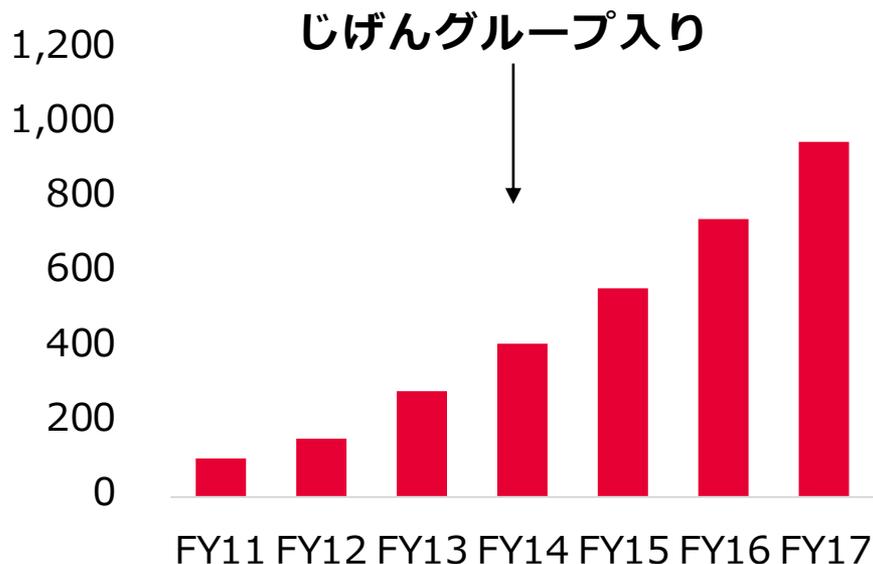




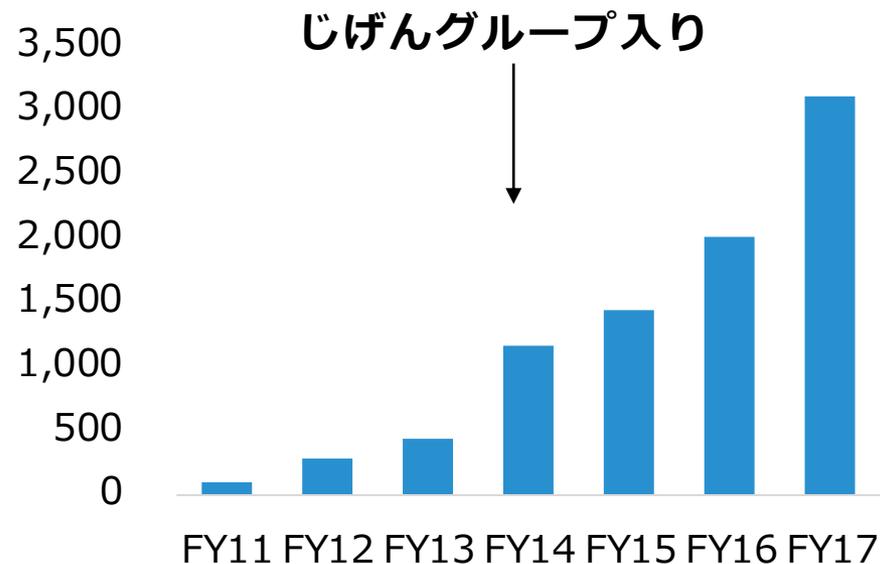
## 投資戦略: PMIの実績

- 社内の経営人材、経営ノウハウを活用し、グループ会社のPMIを実施。
- 2015年3月期取得3社の営業利益は、買収前の2013年度と比較して直近で約10倍に増加。

2015年3月期取得3社  
合計売上高指数



2015年3月期取得3社  
合計営業利益(のれん/無形資産償却後)指数



注1: 2015年3月期に株式取得したリジョブ、ブレイン・ラボ、エアロノーツの合計値、2017年3月期以降はIFRS

注2: 取得前の決算期はリジョブ9月期、ブレイン・ラボ10月期、エアロノーツ3月期、取得後はいずれも3月期

注3: FY2011=100として指数化





## 概要(2018年3月31日時点)

**会社名**：株式会社じげん（英文ZIGExN.co.,Ltd）

**本社所在地**：東京都港区虎ノ門3-4-8

**公開市場**：東証マザーズ(証券コード:3679)

**設立年月日**：2006(平成18)年6月1日

**資本金**：2,527百万円（連結）

**従業員数**：346名（連結、契約社員以外の非正規除く）

<b>役員構成</b> ：代表取締役社長	平尾 丈
取締役	松浦 晃久
社外取締役	須藤 実和
常勤社外監査役	尾上 正二
社外監査役	宮崎 隆
社外監査役	和田 健吾

## アワード実績



「デロイト トウシュ トーマツ リミテッド日本テクノロジー Fast50」  
7年連続受賞  
「デロイト・アジア太平洋地域 テクノロジー Fast500」 7年連続受賞



「2013 RED HERRING ASIA 100 WINNER」受賞  
「2013 RED HERRING GLOBAL 100 WINNER」受賞



「働きがいのある会社」ランキング 7年連続ベストカンパニー選出



「FT1000 High-Growth Companies Asia-Pacific」 選出





# C O S M O L O G Y

## 基本理念

ZIGExNは、**生活機会の最大化**を目指し、インターネットを通じて宇宙（せかい）を繋ぐ「場」を提供することで、社会との調和を図り、共に持続的発展を追求していく。

## 経営理念

**OVER the DIMENSION** — 次元を超えよ！

圧倒的に突き抜けたサービスに、圧倒的に突き抜けた会社を創り、世の中の常識や価値観を覆す





## 株式会社じげん 代表取締役社長 平尾 丈 (ひらお しょう)

1982年11月生まれ

東京都出身。慶応義塾大学環境情報学部卒。  
学生時代に2社起業。株式会社リクルート  
(現株式会社リクルートホールディングス)に新卒入社。  
事業開発・経営企画・マーケティング・人事を経験後、  
ドリコムとリクルートグループのJVへ出向。

- 2001年 学生起業
- 2003年 東京都学生起業家選手権 優勝
- 2008年 リクルートグループ最年少代表取締役社長に就任
- 2010年 ドリコムとリクルートグループのJVをMBO
- 2013年 東証マザーズ上場
- 2013年 「EYアントレプレナー・オブ・ザ・イヤー・ジャパン 2013」  
Challenging Spirit部門大賞受賞
- 2014年 AERA「日本を突破する100人」に選出





AI: Artificial Intelligenceの略。人工知能。人間の脳が行っている知的な作業をコンピュータで模倣したソフトウェアやシステムの総称。

AR: Augmented Realityの略。拡張現実。現実の環境から視覚や聴覚、触覚などの知覚に与えられる情報を、コンピュータによる処理で追加あるいは削減、変化させる技術の総称。

CPA: Cost Per Acquisitionの略。成果あたりの支払額を指す。

CSR: Corporate Social Responsibilityの略。主に企業が社会に対して責任を果たし、社会とともに発展していくための活動を指す。

CSV: Creating Shared Valueの略。CSR（企業の社会的責任）の観点だけではなく、社会課題の解決と企業の利益、競争力向上を両立させ、社会と企業の両方に価値を生み出す取組みを指す。

CVR: ConVersion Rate(コンバージョンレート)の略。Webサイトへのアクセス数(当社ではユニークユーザー数)のうち、コンバージョン(当社では会員登録、採用等)に到った比率。

DB: DataBase(データベース)の略。当社ではメディア顧客から提供される求人情報や不動産情報を指す。





**EXサイト:** 当社が運営するアグリゲートサイトを指す当社独自の呼び名。転職EXやアルバイトEXなど。

**IoT:** Internet of Thingsの略。「モノのインターネット」と言われ、様々な「物」がインターネットに接続され、情報交換することにより相互に制御する仕組みの総称。

**KPI:** Key Performance Indicatorの略。主要業績評価指標といい、組織や事業、業務の目標の達成度合いを計る定量的な指標のことを指す。

**OTA:** Online Travel Agentの略。インターネット上で取引を行う旅行会社のこと。

**PMI:** Post Merger Integrationの略。M&A（企業の合併・買収）成立後の統合プロセスのことを指す。

**SEM:** Search Engine Marketing(検索エンジンマーケティング)の略。主に有料のリスティング広告等によって、ユーザーを集客し、ログ解析や効果測定等のツールを利用して効果検証を行う。

**SEO:** Search Engine Optimization(検索エンジン最適化)の略。特定の検索エンジンを対象に、検索結果でより上位に現れるようにWebページを調整する。





UI: User Interfaceの略。ユーザーとPCやスマホが情報をやり取りする際に接する、PCやスマホの操作画面及び操作方法。

UU: Unique Userの略。一定の期間内にWebサイトに訪問したユーザーの数。集計期間内であれば、同じWebサイトに同じユーザーが複数回訪問しても、1UUとしてカウント。

VR: Virtual Realityの略。「仮想現実」のことで、コンピュータなどによって作り出された3次元仮想空間をあたかも現実のように体験する技術の総称。

アップセル：営業手法の一つで、同一系統上位商材の購入を顧客に促すことを指す。

アグリゲーション：複数の企業が提供するサービスやインターネット上の分散している情報を集積し、1つのサービスとして利用できるようにしたサービス形態。

アルゴリズム：プログラミング言語を使って、問題の解決手順を記述したものを指す。

ウェアラブルデバイス：腕や頭部など、身体に装着して利用することが想定された端末（デバイス）の総称。





**機械学習:** 人工知能における研究課題の一つで、人間が自然に行っている学習能力と同様の機能をコンピュータで実現しようとする技術・手法の総称。

**クロスセル:** 営業手法の一つで、関連商材の購入を顧客に促すことを指す。

**スマートデバイス:** 情報処理端末（デバイス）のうち、単なる計算処理だけではなく、あらゆる用途に使用可能な多機能端末の総称。スマホやタブレットなども含まれる。

**トリプル25:** 営業利益率、営業利益年率成長率、ROEの3指標のいずれについても25%以上の数値となることを指す。

**ネイティブアプリ:** デバイス内の演算装置が直接に演算処理を行うタイプのアプリを指す。

**パーソナライズ:** 顧客やユーザ全員に同じサービスやコンテンツを提供するのではなく、一人一人の属性や購買/行動履歴に基づいて最適化されたものを提供する手法。

**マッチングテクノロジー:** 種類の異なるデータを組合せる技術を指す。

**ランドオペレーター:** 旅行会社の依頼を受け、旅行先のホテルやレストラン、ガイドやバス・鉄道などの手配・予約を専門に行う会社。

**リアーキテクト:** じげんが定義する情報要素の再構築によるサイト設計のことを指す。



次元を超える事業家集団



ZIGEXN

ご清聴ありがとうございました。

- 本説明会及び説明資料の内容は、発表日時点で入手可能な情報や判断に基づくものです。将来発生する事象等により内容に変更が生じた場合も、当社が更新や変更の義務を負うものではありません。
- また、本説明会及び説明資料に含まれる将来の見通しに関する部分は、多分に不確定な要素を含んでいるため、実際の業績等は、さまざまな要因の変化等により、これらの見通しと異なる場合がありますことをご了承ください。



じげん  
ZIGExN OVER the DIMENSION