



事業計画及び成長可能性に関する事項

Dec. 17, 2021

1. 会社概要
2. 事業概要（事業、強み、市場）
3. 財務ハイライト
4. 2022年3月期業績予想
5. 中長期方針と主要リスクへの対策

## 会社概要

**社名** 株式会社ジーニー (Geniee, Inc.) **従業員数** 307名 (連結、2021/3末現在)

**事業内容** 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 **設立年月日** 2010年4月14日

**所在地** 東京都新宿区西新宿6-8-1  
住友不動産新宿オークタワー6階 **資本金** 1,549百万円

**代表者** 代表取締役社長 工藤 智昭 **決算期** 3月

**役員** **取締役** **グループ会社** ビジネスサーチテクノロジー株式会社  
那珂 通雅 (社外) 株式会社REACT  
町田 紘一 (社外) Geniee International Pte., Ltd.  
**取締役・監査等委員** Geniee Vietnam Co., Ltd.  
鳥谷 克幸 (常勤・社外) PT. Geniee Technology Indonesia  
轟 幸夫 (社外) Geniee Adtechnology (Thailand) Co., Ltd.  
佐々木 義孝 (社外) PT. Adstars Media Pariwara



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。

# 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。

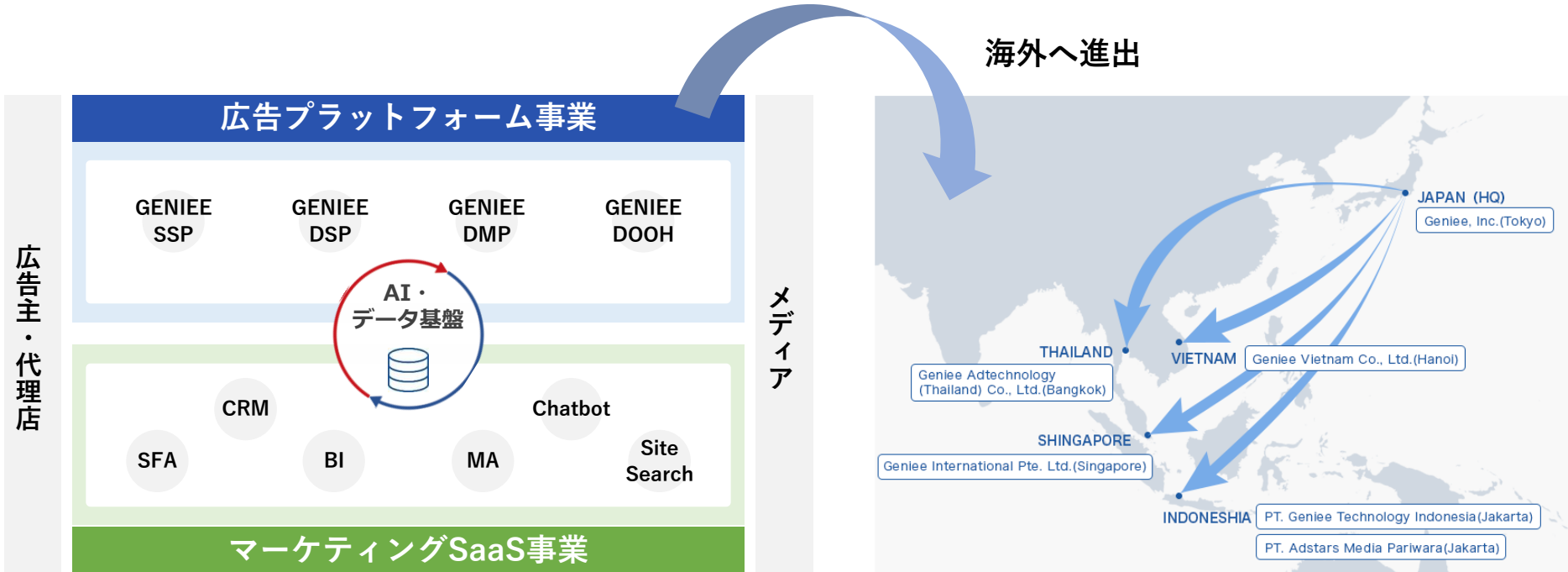
企業のマーケティング活動に、新たな価値を提供し、革新をもたらすプロダクトを創ります。

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。

## 事業概要（事業、強み、市場）

## 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。



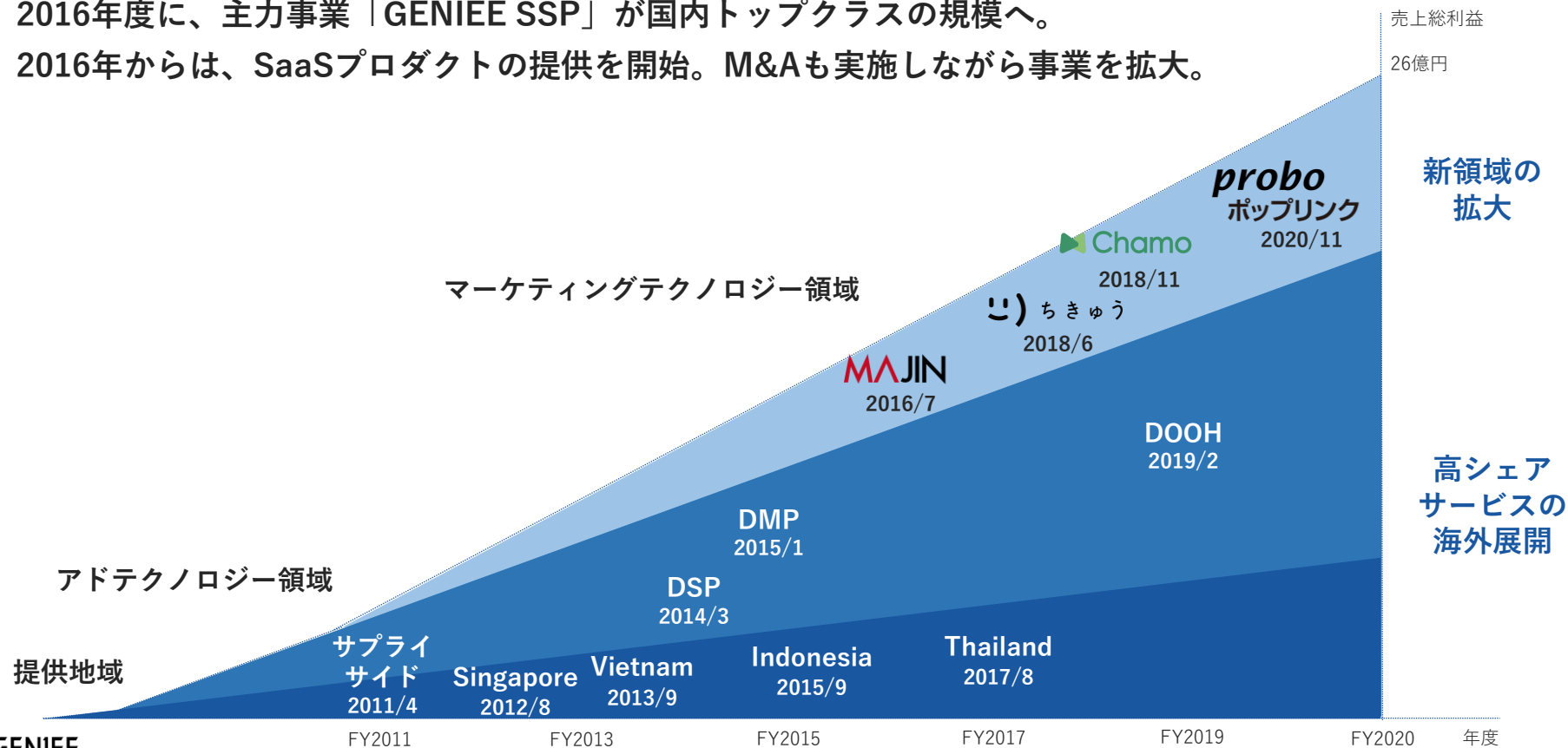


## 事業領域の拡大の歴史

事業領域と提供地域を年々拡大。

2016年度に、主力事業「GENIEE SSP」が国内トップクラスの規模へ。

2016年からは、SaaSプロダクトの提供を開始。M&Aも実施しながら事業を拡大。



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

### ツタヤエビスパシヒット



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」



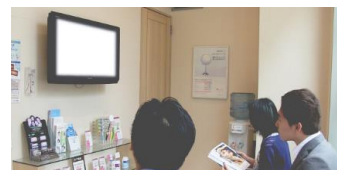
タクシー内動画広告。大手ITベンチャー企業と連携し弊社がシステムを開発・提供

### 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

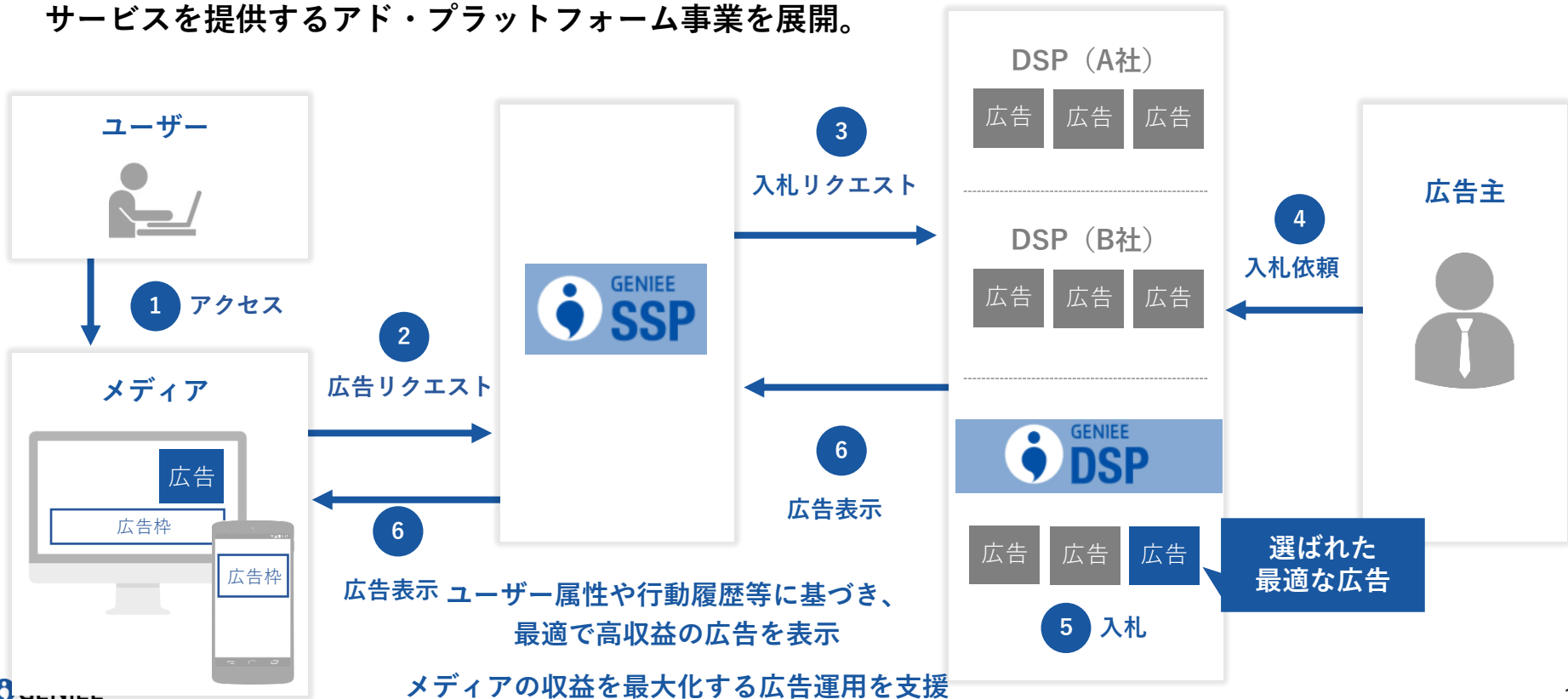
### 京王エージェンシー



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

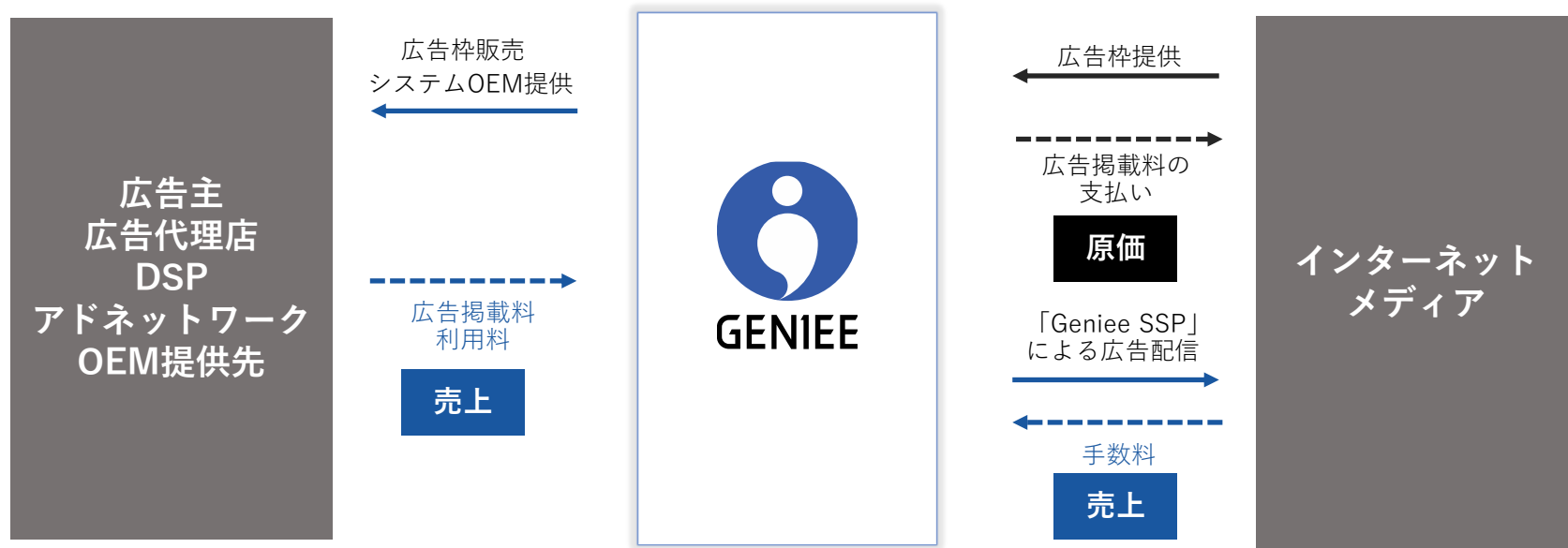
## 広告配信（RTB）の流れ

インターネット広告市場において、SSP（サプライサイドプラットフォーム）、DSP（デマンドサイドプラットフォーム）などのサービスを提供するアド・プラットフォーム事業を展開。



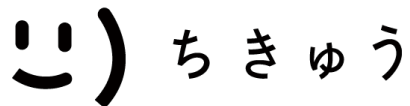
## 収益モデル（広告プラットフォーム事業）

収入は主に「広告掲載料」と「システム利用料」の2つ



「GenieeSSP」や「GenieeDSP」経由で広告が配信されると、広告表示回数等に応じて広告主から当社グループへ広告掲載料（＝当社グループの売上）が支払われます。広告代理店や他社DSP、アドネットワーク、OEM提供先を介して広告が配信される場合は、広告主からそれらを経由して広告掲載料をいただいております。一方、当社グループからインターネットメディア事業者に対しては、広告配信回数等に応じて広告掲載料（＝当社グループの原価）を支払っており、手数料を頂いております。

## 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



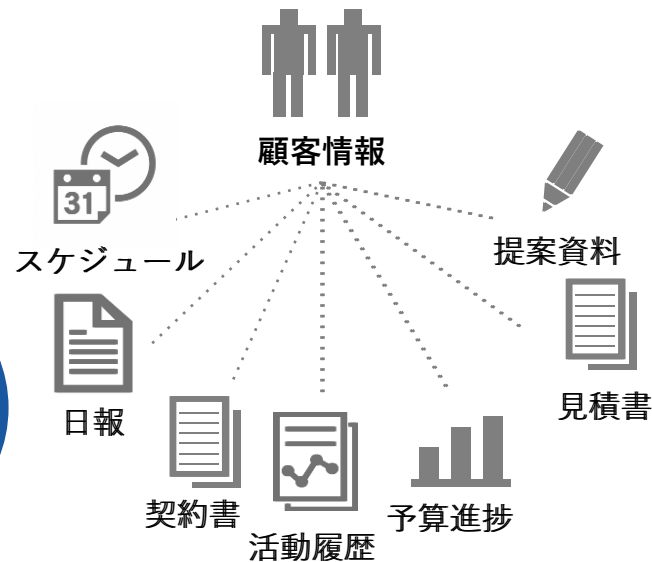
- ・高速・高精度検索を実現する独自技術を搭載
- ・検索アシスト辞書を標準装備、多言語検索対応

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

# 営業状況をリアルタイムで可視化し管理するツール どんなITリテラシーの企業でもデータドリブンな営業活動を実現



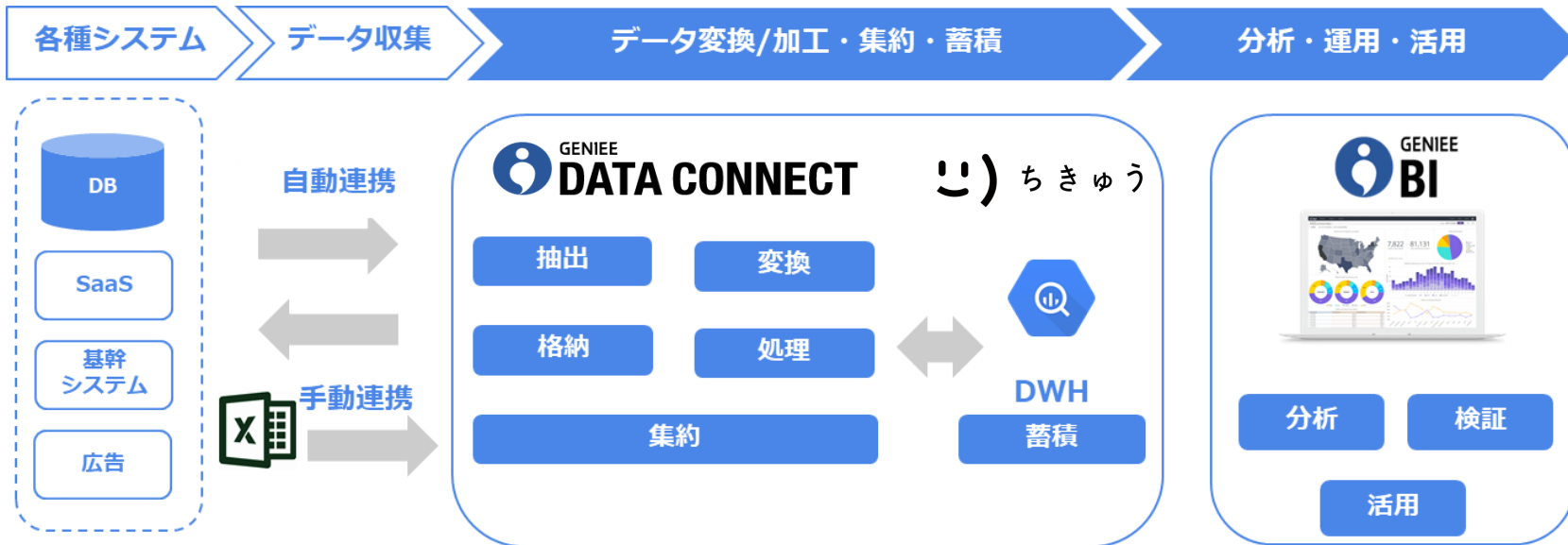
営業機会と  
改善機会を  
最大化



時間、場所、デバイスを選ばず、  
正しい情報にいつでもアクセス

プラン	月額費用 (1ID)	モバイル アプリ	カスタム オブジェクト	ガジェット	レポート	権限・ ロール設定	紙票連携	名刺管理	Gmail 連携	カレンダー連携	MA連携	API連携
エンタープライズ	9,800円	○	○10個	無制限	無制限	50個	50枚	50枚	○	Googleカレンダー Office365カレンダー	○	○
プロ	4,980円	○	○3個	500個	300個	10個	20枚	20枚	○	Googleカレンダー Office365カレンダー	○	○
スタンダード	2,980円	○	×	100個	50個	2個	×	×	○	×	×	○
ライト	1,480円	○	×	20個	10個	×	×	×	×	×	×	○

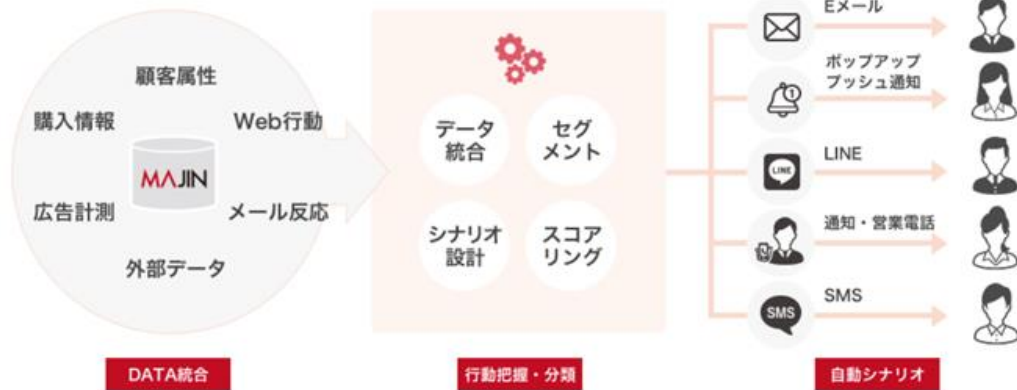
## 分散したデータの加工・統合を完全自動化 統合された社内資産データを各種システムへ共有



- ①クラウドやオンプレなど多数の連携先に対応し、自動や手動など要件に合わせて連携が可能
- ②各システム間の異なる文字コードや形式を変換・加工に対応
- ③ちきゅうの営業系データ以外もデータコネクトを利用し可視化を実現
- ④各部署で利用していたデータを統一し同じデータソースで分析・可視化が可能



## これまで人力で行っていたマーケティング施策を、 ビッグデータとAI技術で自動化 集客から販売促進、顧客管理までをフルサポート



プラン・月額費用

### 「MAJIN」の強み

- 1.直感的に使いやすくインターフェイスで運用しやすい
- 2.多機能な配信チャンネルで、決め細やか&幅広く顧客にリーチ
- 3.顧客発掘から営業まで、ワンストップで事業を拡大

スタンダードプラン		
月額費用		10万円～
上限数/月 <sup>*1</sup>	カスタマー	6万件
	Cookie	100万件
	メール配信数	70万通
	LINE配信数 <sup>*2</sup>	10万通

※ 契約は1年単位となります。  
※1 1万円単位で配信数を追加できます。  
※2 LINE連携にはLINE社と別途ご契約いただきます。

## チャットボット『Chamo』

自動チャットで24時間Web接客が可能  
売上アップとコストカットの両方を実現

ターゲットでWebサイトに  
チャットサポートを設置

### ■ Chamo (チャモ)

自動pushや匿名コミュニケーションも可能なツール  
4,500社以上の導入実績

### ■ チャットEFO

Chamoの基本機能にツリー構造の汎用チャットボット  
シナリオ操作/検索/メール送信/JS実行などの機能を搭載



プラン	月額費用 (1ID)	設置ドメイン数	訪問者一覧	有人チャット	アンノンカスタマー一覧	カスタマー一覧	チャットボット作成	タグ付け機能	カスタマー属性設定	添付ファイル機能	EFO機能
ビジネス	100,000円	10個	○	○	○	○	20個	○	○	○	×
スタンダード	50,000円	5個	○	○	○	○	10個	○	○	○	×
ライト	6,500円	3個	○	○	×	×	1個	×	×	×	×
ライトチャットEFO	応相談	10個	○	○	○	○	30個	○	○	○	○

## サイト内検索『probo』『ポップリンク』

高速・高精度検索を実現するサイト内検索により、  
サイト訪問時のユーザー体験の向上、企業のマーケティング活動をサポート



### ■ Probo (プロボ)

Webサイトに検索機能を付加して導線を最適化するサイト内検索

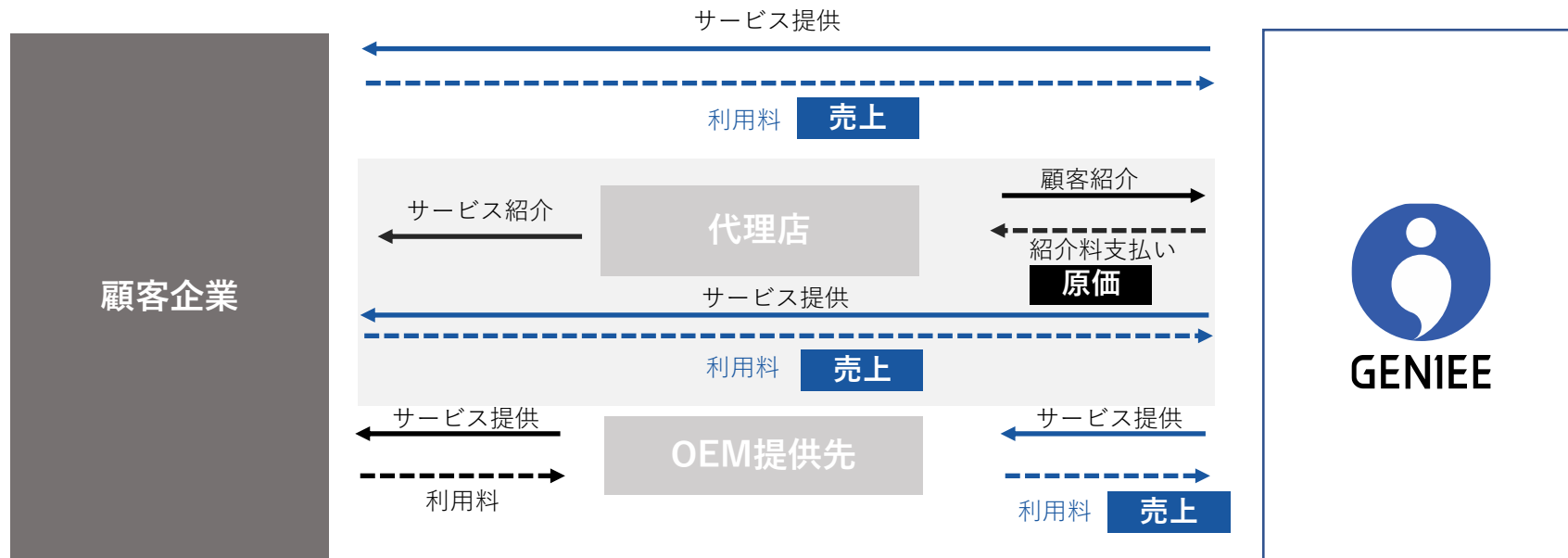


### ■ ポップリンク

キーワード検索と詳細情報ページをダイレクトに繋ぐナビゲーションツール

## 収益モデル（マーケティングSaaS事業）

収入は主に「初期導入費用」と「月額利用料」の2つ



「ちきゅう」、「MAJIN」、「Chamo」、「probo」、「ポップリンク」等では、基本的に月額でシステムやサービスの利用料（=当社グループの売上）をいただいております。

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。



# INTERNATIONAL

## 国際拠点

創業3年目より海外進出

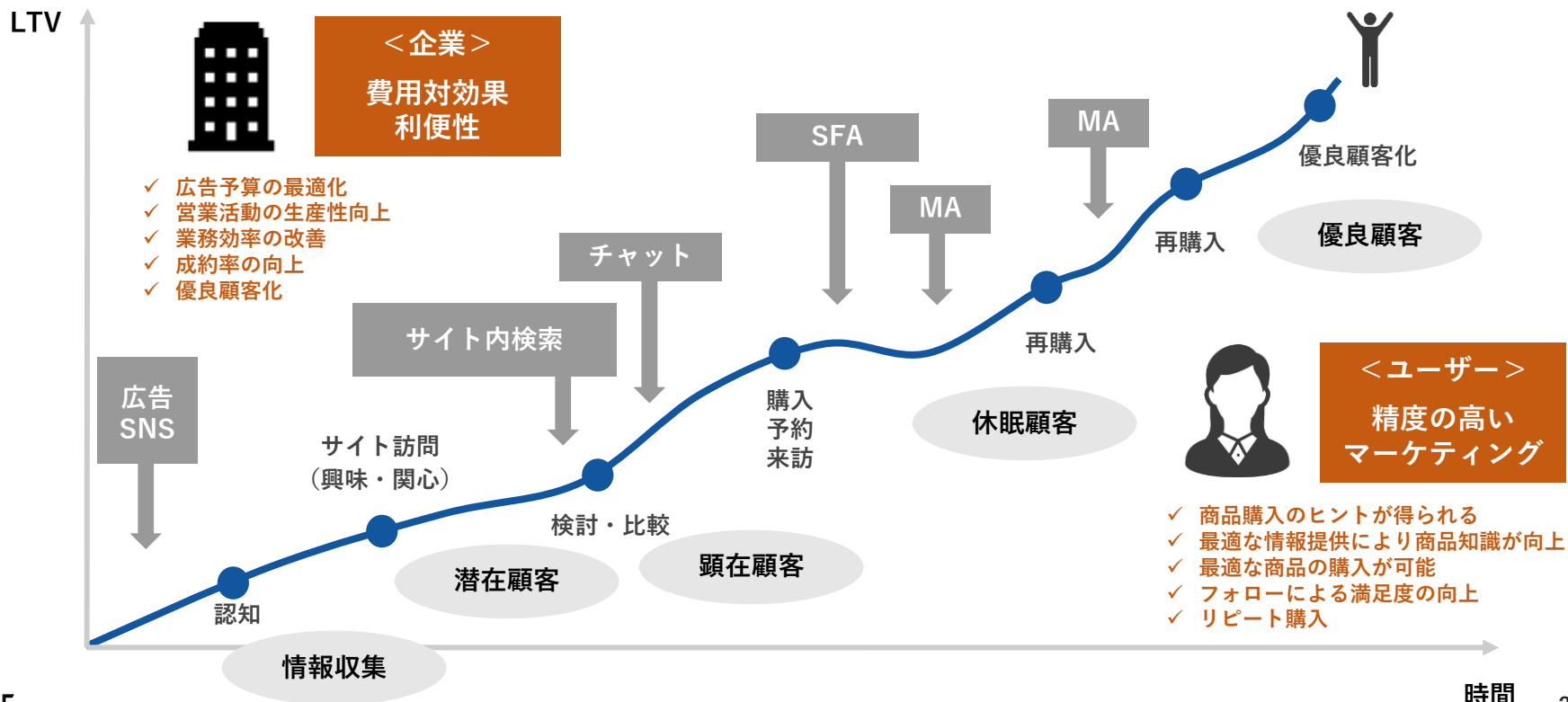
- ・ シンガポール
- ・ インドネシア
- ・ タイランド
- ・ ベトナム

## 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

## 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。



## 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



## テクノロジー

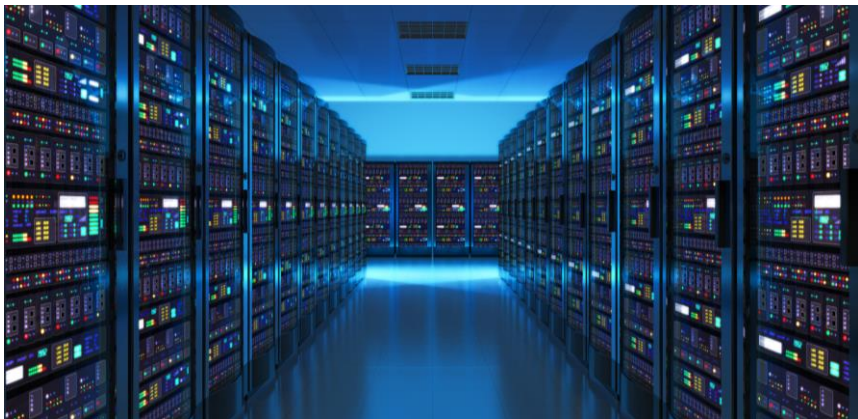
革新的なプロダクトを生み出す  
約140名のエンジニア組織

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グループとの連携により  
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 CTO  
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**

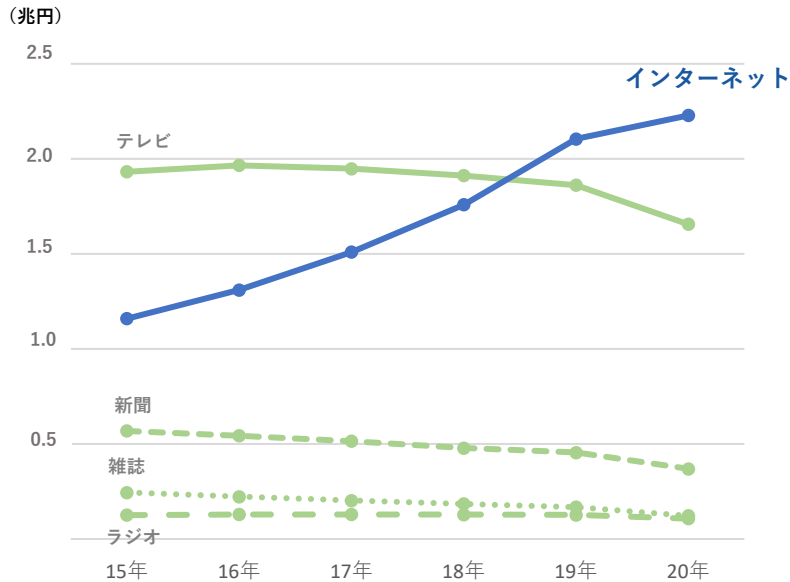
### ソフトバンクグループとの連携

- ✓ 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

## 市場規模

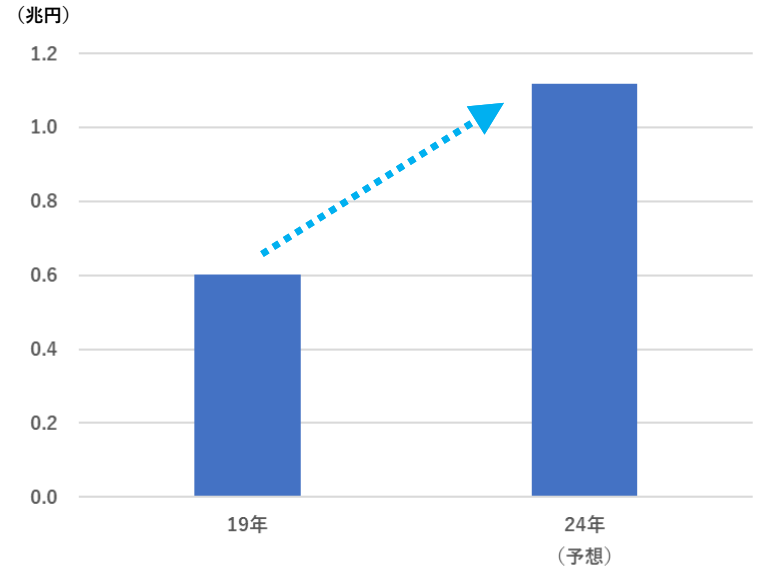
当社が事業展開するマーケティングテクノロジー業界（インターネット広告市場、SaaS市場）は、ネット環境の充実やDX市場の拡大により高成長している。

### 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

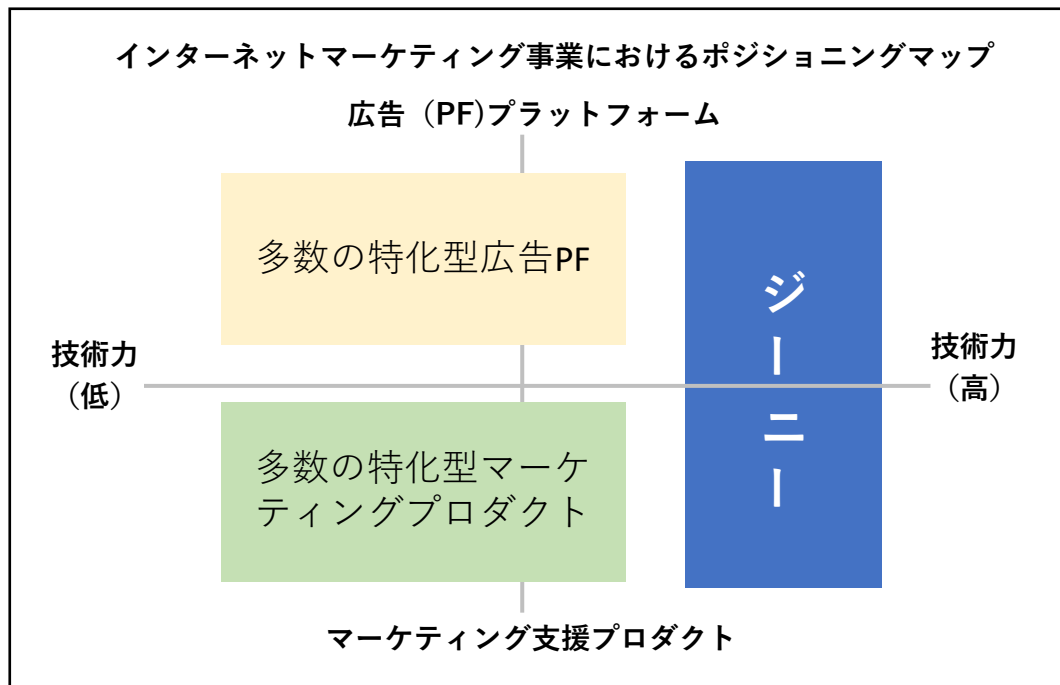
当社のサービスが提供可能なターゲット市場は、1兆円を上回り、潜在的な市場は約3兆円と推定される。



\*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年度で営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。

## 競合状況

高い技術力を背景に広告プラットフォームとマーケティングSaaSプロダクトを提供する  
ユニークなポジション



ジーニーは、広告プラットフォーム（SSP、DSP）からSFA、MA、CRMまでマーケティングの総合的なプラットフォームを提供。  
また、高い技術力で顧客企業様のニーズを捉えた新しい価値を創出し収益最大化に貢献。

	SSP	DSP	SFA	MA	CRM
ジーニー	○	○	○	○	○
A社	○	○	×	×	×
B社	×	×	○	○	×
C社	×	×	×	×	○

## 財務ハイライト

## 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。

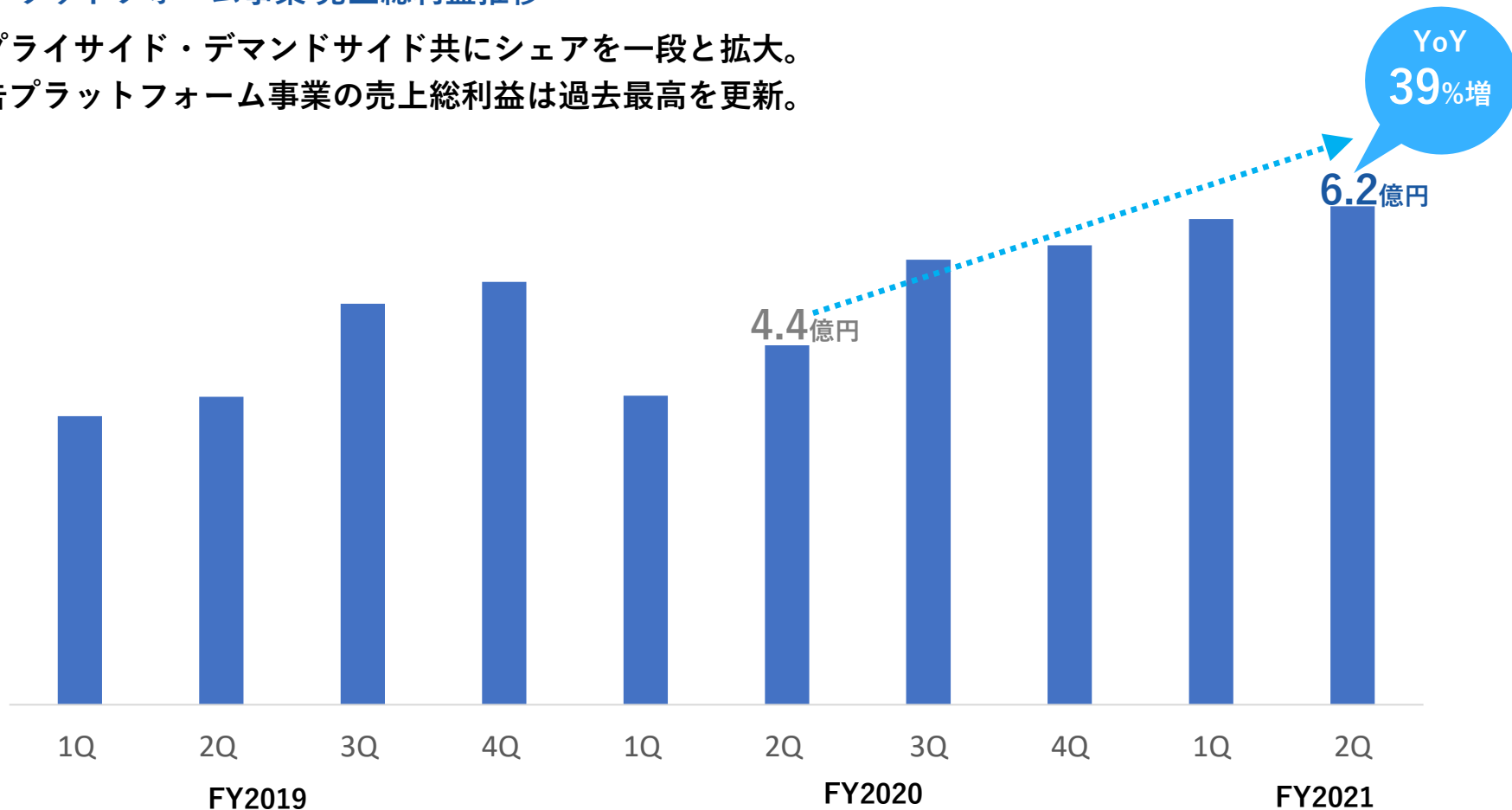
(単位：百万円)

	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。

## 広告プラットフォーム事業 売上総利益推移

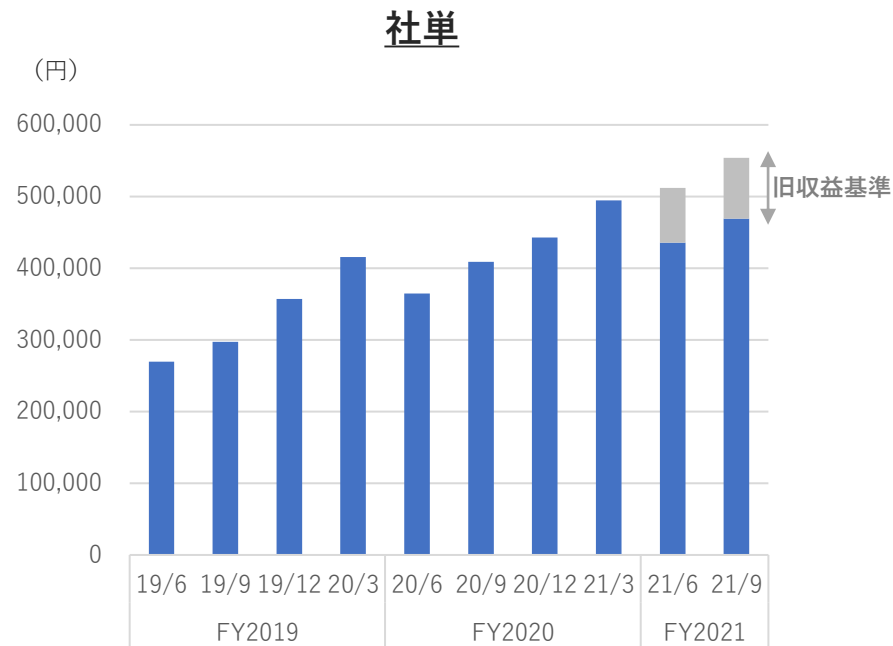
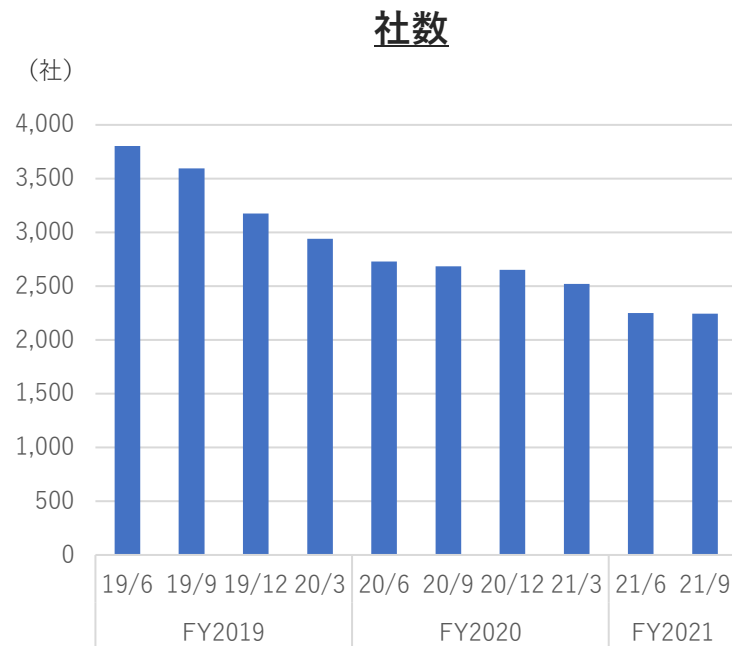
サプライサイド・デマンドサイド共にシェアを一段と拡大。  
広告プラットフォーム事業の売上総利益は過去最高を更新。





## 広告プラットフォーム事業 KPI

引き続き、プロダクトの付加価値を向上し、社数・社単の増加を目指す。



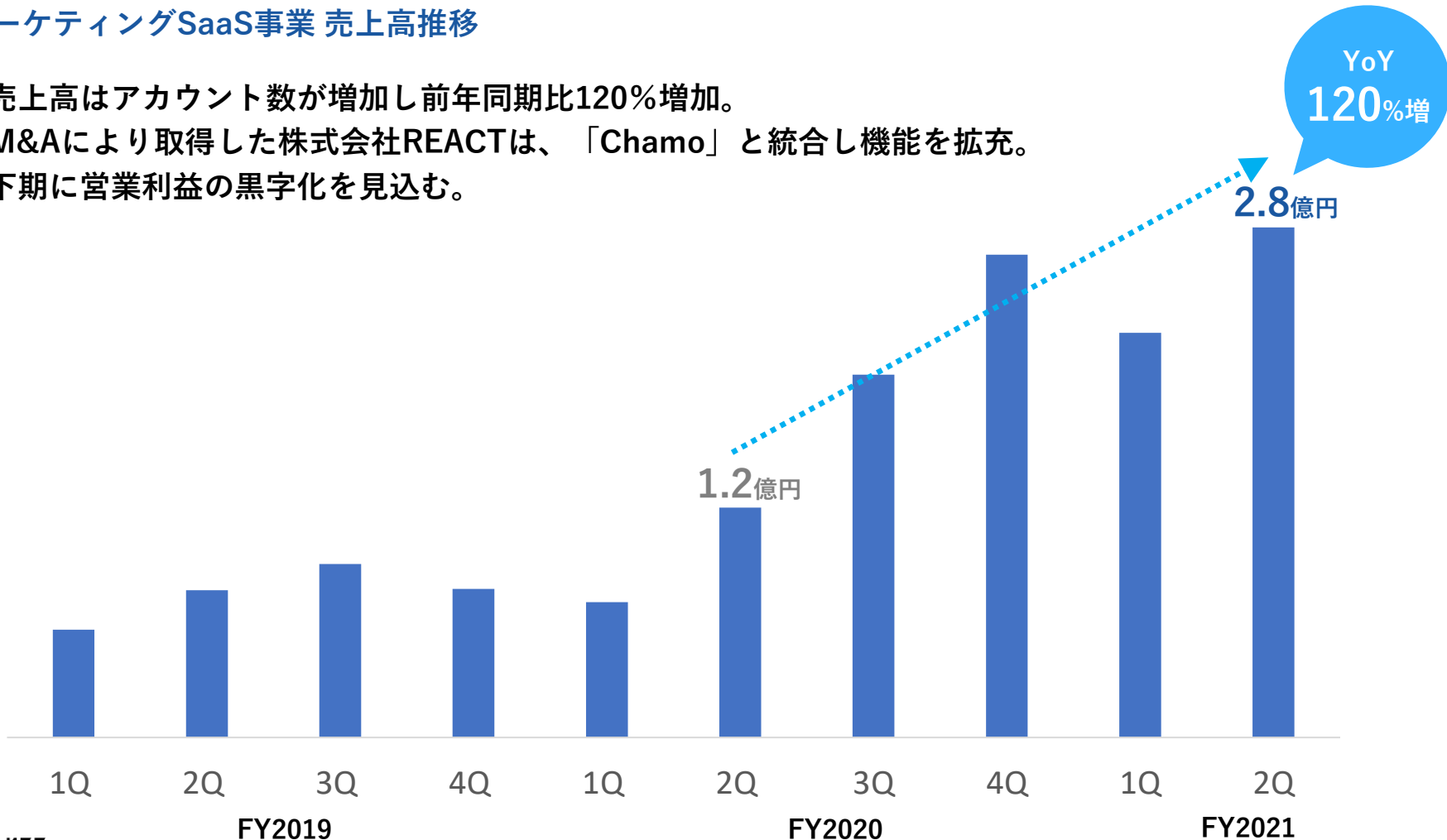
※社数につきましては、一定の取引量がある企業を社数としてカウントしていますが、その取引量の基準を前回公表数値と変更しております（基準を上げております）

## 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。

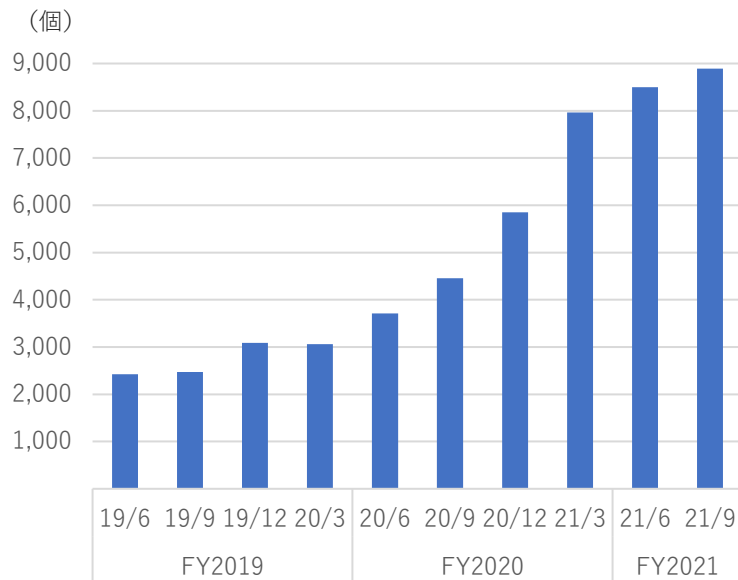
M&Aにより取得した株式会社REACTは、「Chamo」と統合し機能を拡充。

下期に営業利益の黒字化を見込む。

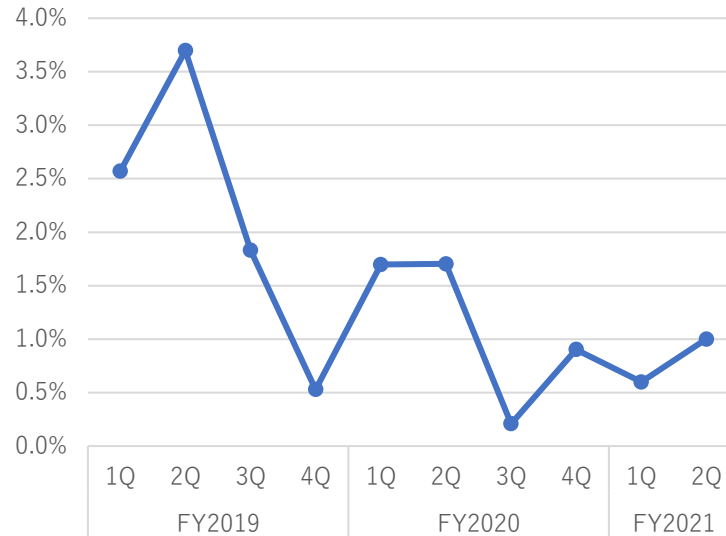


SaaS製品の機能拡充と営業チャネル強化によるシェア拡大により、有料アカウント数の増加を目指す。また、製品及びカスタマーサクセスの強化等により、さらなる解約率の低下を目指す。

### 有料アカウント数



### 解約率

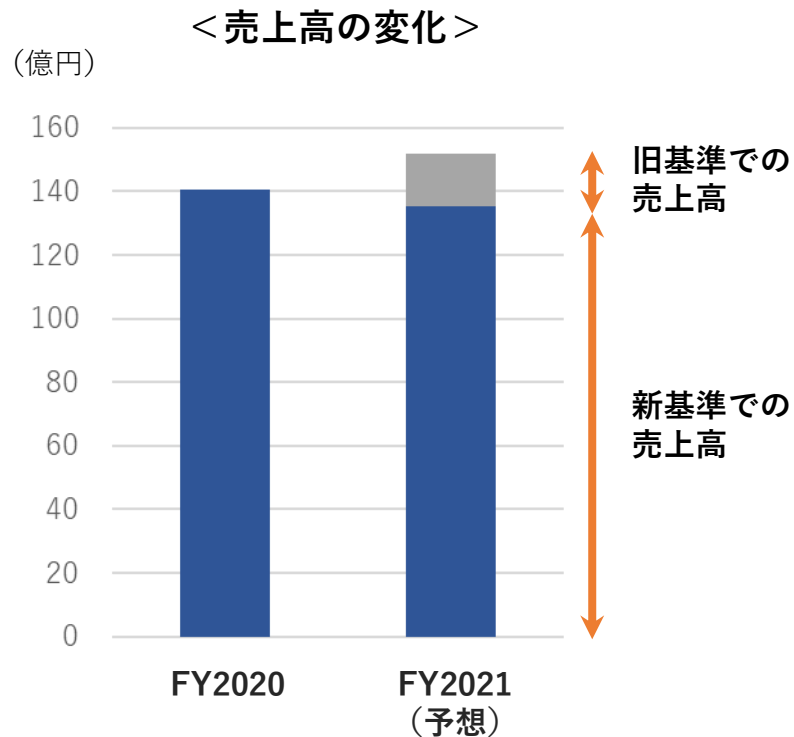


※アカウントの3か月平均解約率

## 2022年3月期業績予想

## 収益認識に関する会計基準の適用

2021年4月より適用される収益認識に関する会計基準により、売上高の一部をネット計上に変更。



- ・ 売上高の差分の主要因は、広告プラットフォーム事業の収益計上の変更。
- ・ 具体的には、メディアから広告枠を仕入れ、第三者（広告主又は代理店）に広告枠を販売する商流において、仲介的な関与の取引（代理人取引）をネット計上に変更。

## 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

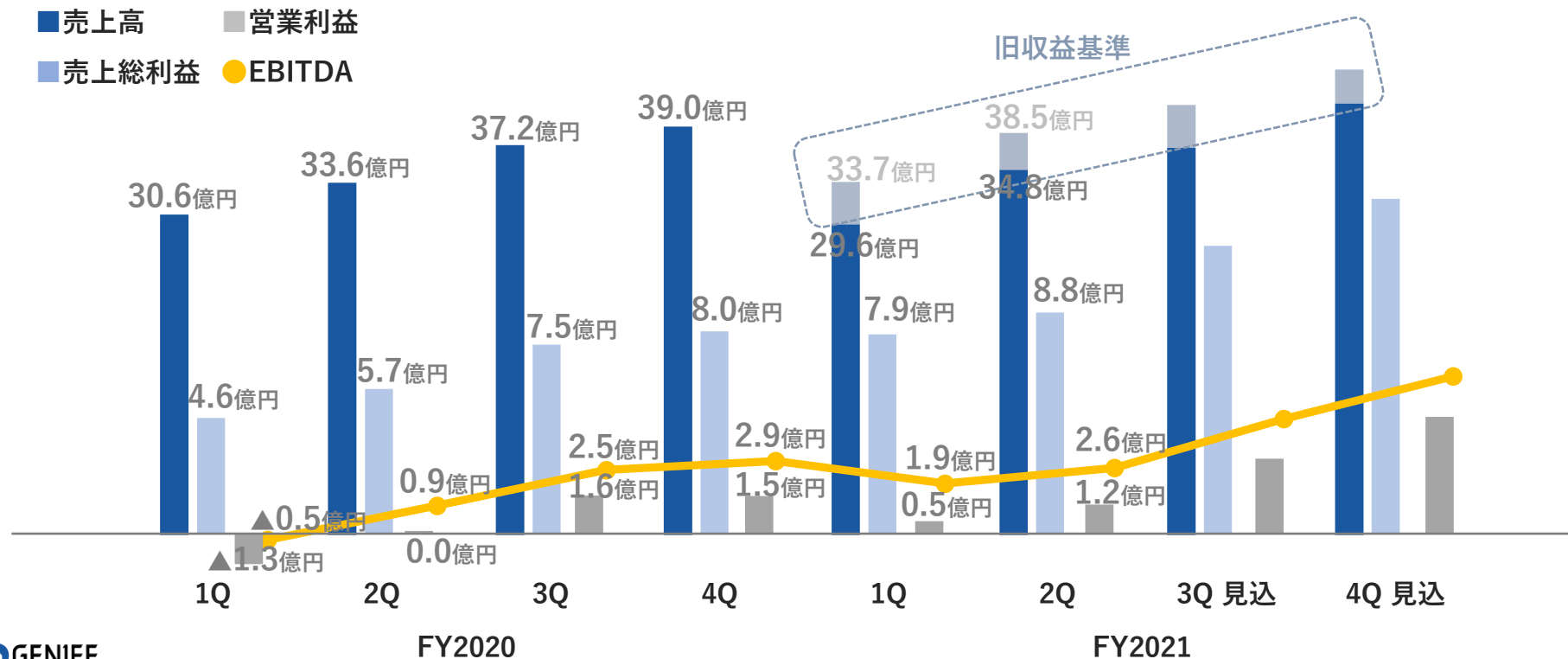
	FY2020	FY2021 予想
売上高	140億	134億-137億
広告PF事業	119億	101億-103億
マーケティングSaaS事業	7億	15億-16億
海外事業	15億	12億
セグメント利益	1.9億	6.4億-8.4億
広告PF事業	11億	15-16億
マーケティングSaaS事業	△0.5億	3-4億
海外事業	0.9億	0.9億
(調整額)	△9.6億	△12.5億
(参考) 営業利益	1.9億	6.4億-8.4億
広告PF事業	6.0億	8.7億 - 9.7億
マーケティングSaaS事業	△3.4億	△1.0億 - 0.0億
海外事業	0.4億	0.3億
(調整額)	△1.0億	△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。

## FY2021 四半期毎業績予想

売上総利益及び営業利益は今期も大きく増進。

特に、営業利益は通期6.4億円～8.4億円と過去最高の更新を見込む。



## 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
<b>アド・プラットフォーム事業</b> <ul style="list-style-type: none"><li>・ SSP</li><li>・ DSP</li><li>・ DOOH</li><li>・ その他広告関連事業</li></ul>	<b>広告プラットフォーム事業</b> <ul style="list-style-type: none"><li>・ SSP</li><li>・ DSP</li><li>・ DOOH</li><li>・ 広告運用代行</li><li>・ その他広告関連事業</li></ul>
<b>マーケティングソリューション事業</b> <ul style="list-style-type: none"><li>・ ちきゅう</li><li>・ Chamo</li><li>・ MAJIN</li><li>・ BST社</li><li>・ 広告運用代行</li></ul>	<b>マーケティングSaaS事業</b> <ul style="list-style-type: none"><li>・ ちきゅう</li><li>・ Chamo</li><li>・ MAJIN</li><li>・ BST社</li></ul>
<b>海外事業</b>	<b>海外事業</b>



## 中長期方針と主要リスクへの対策

## 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、FY2023までにIFRSの適用を検討する。

## 今期の成長戦略

テクノロジーへの投資による競争優位性の強化

- ・テクノロジー戦略室による、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。

利益創出事業である広告プラットフォーム事業の強化

- ・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。
- ・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。

最注力事業であるマーケティングSaaS事業の成長拡大

- ・SFA/CRM（ちきゅう）、チャット（Chamo）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。
- ・営業チャンネルを本格的に拡大し、更なるシェアの拡大



事業開発投資 & M&A



成長を加速

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

\* IFRSベースと日本基準の差額につきましては、のれんの償却の有無によるものであります。

## 中期目標の実現に影響を及ぼす主なリスクと対応方針

主なリスク項目	影響するセグメント	主要なリスク	顕在化の可能性／時期	顕在化した場合の影響度	主な対応方針
事業環境： インターネット広告市場	広告PF事業、海外事業	景気の悪化、広告予算の減額、または市場規模が想定したほど拡大しない可能性。	低/不明	大	広告関連事業に依存しない事業基盤を整備することで対応。
事業環境： インターネット広告規制	広告PF事業、海外事業	ターゲティング広告に制限がかかり、収益が低下する可能性。	中/中期	大	新たな技術開発により対応。
事業環境： 技術革新	全事業	技術革新に対する当社グループの対応が遅れた場合に、当社グループの競争力が低下する可能性。	低/不明	大	エンジニアの採用・育成や創造的な職場環境の整備。最新技術に関する情報収集と社内の技術開発で対応。
事業内容： 競合他社の状況	広告PF事業	競争激化による顧客単価の減少。	低/中長期	大	ビッグデータやAI（人工知能）の活用による広告配信の精度向上や自動化の促進による付加価値の向上。IoTの進展やデジタルサイネージの活用、プロダクトの開発・提供による広告バリエーションの増加で対応。
	マーケティングSaaS事業	競争激化による顧客単価の減少、若しくは当社サービスの導入が進まない可能性。	低/中長期	大	プロダクトの機能強化等の付加価値向上によるアップセル。プロダクト価値向上による導入の推進で対応。
事業内容： システム障害等	広告PF事業、海外事業	システム障害が発生することでサービスの提供が困難となる可能性。	低/不明	中	システムの増強やバックアップ体制の強化など安定稼働のために常に対策を講じることで対応。
事業内容： 情報セキュリティ及び個人情報の管理	マーケティングSaaS事業	SaaSプロダクト導入企業の顧客情報等の情報資産の流出。	低/不明	中	プライバシーマーク認定を取得するなど、個人情報の管理に関して水準の維持・向上により対応。
その他： 新型コロナウイルス感染症	広告PF事業、海外事業	新型コロナウイルス感染症の流行長期化により、外出自粛や営業自粛の影響で、広告主の出稿抑制や見込み顧客の投資抑制される	中/短期	中	コロナ禍でも影響が少ない業界との取引の拡大や極端な業績悪化が生じない事業展開を行うことで対応。

\* その他のリスクは、有価証券報告書等の「事業等のリスク」を参照してください。

- ・当資料に記載した連結経営目標等の数値は、現時点で入手可能な情報に基づき判断した計画であり、多分に不確定な要素を含んでおります。実際の業績等は、業況の変化等により異なる結果と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、国内およ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、保証していません。
- 次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示時期2022年5月を予定しております。