

2021年12月27日

サイジニア株式会社

事業計画及び成長可能性に関する事項の開示

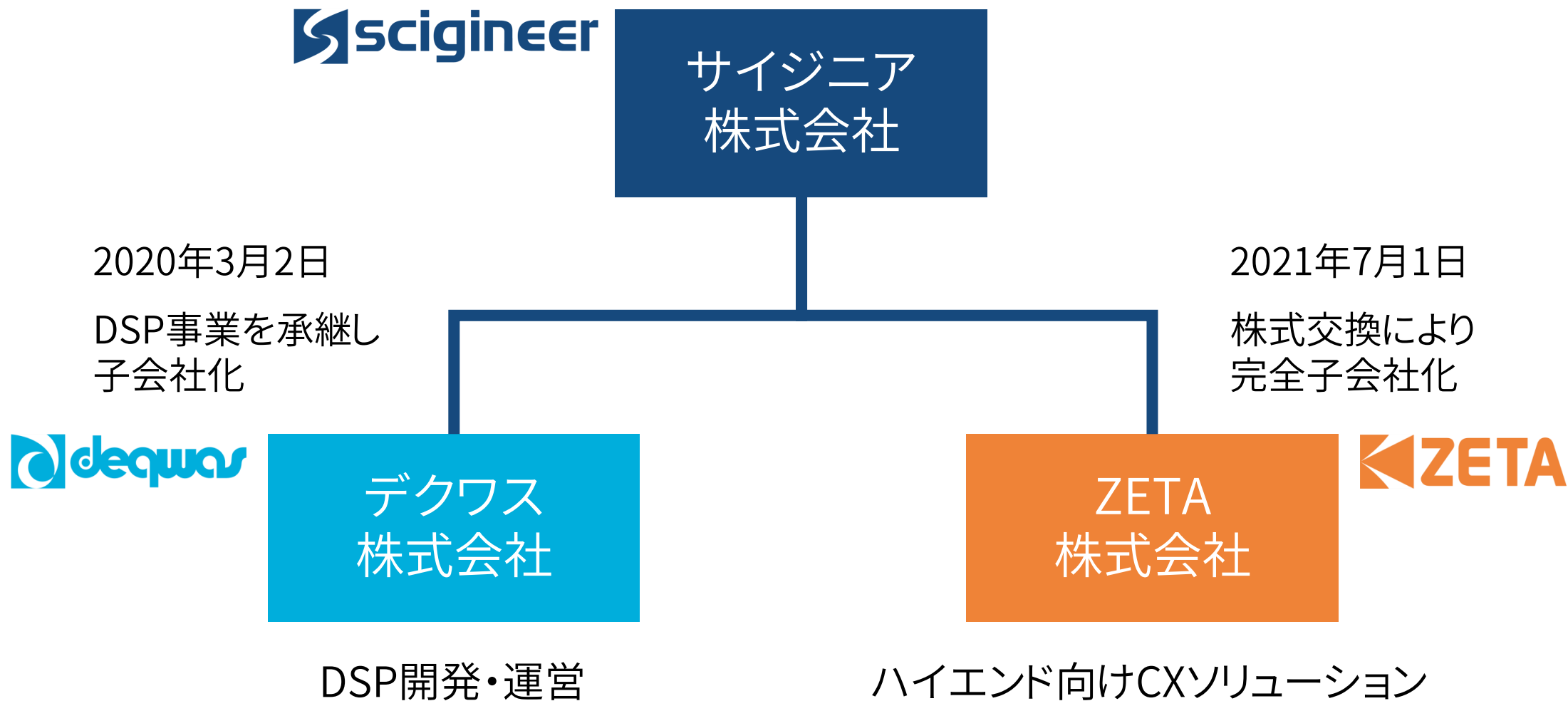
目次

1	会社紹介	3
2	ビジネスモデル	8
3	市場環境	16
4	競争力の源泉	19
5	事業計画	22
6	リスク情報	26

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	800,961千円(2021年6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	山崎 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		

サイジニアグループ企業



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



ネット広告

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



CX改善

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



OMO推進

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

グループ各社の提供ソリューションを整理するために、今期から各事業領域の名称を以下の通りに変更しています。

(旧) パーソナライズ・アド事業、パーソナライズ・レコメンド事業、システムソリューション事業(DKM事業) → (新) ネット広告、CX改善、OMO推進

サイジニアグループの提供ソリューション



DSP
KANADE

ターゲティング広告
deqwas.AD

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



ECサイト内レコメンド
deqwas.RECO

画像解析AIレコメンド
deqwas.VISION



ローカル検索最適化
deqwas.MYBUSINESS

ye xt

店頭接客DX
ZETA CLICK

グループ各社の提供ソリューションを整理するために、今期から各事業領域の名称を以下の通りに変更しています。
 (旧) パーソナライズ・アド事業、パーソナライズ・レコメンド事業、システムソリューション事業 (DKM事業) → (新) ネット広告、CX改善、OMO推進

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)



山崎 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

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		 
CX改善	    	
OMO推進	 	

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、

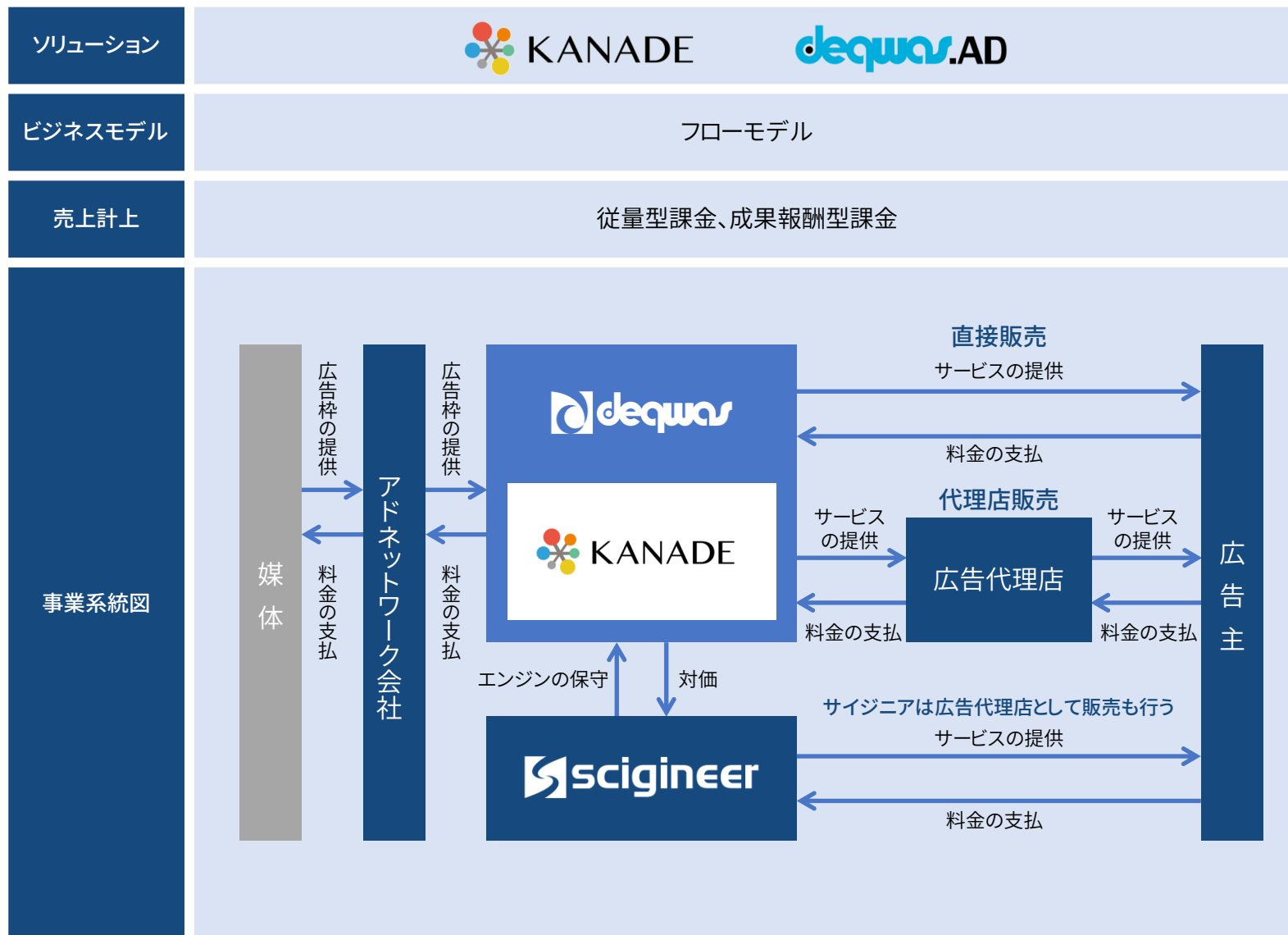
- ・継続課金型のストックモデル、及び
- ・売り切り型のフローモデル

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)



「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	dequas.RECO dequas.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	<pre>graph LR; Scigineer[scigineer] -- "サービスの提供" --> EC[ECサイト運営事業者]; EC -- "料金の支払" --> Scigineer;</pre>

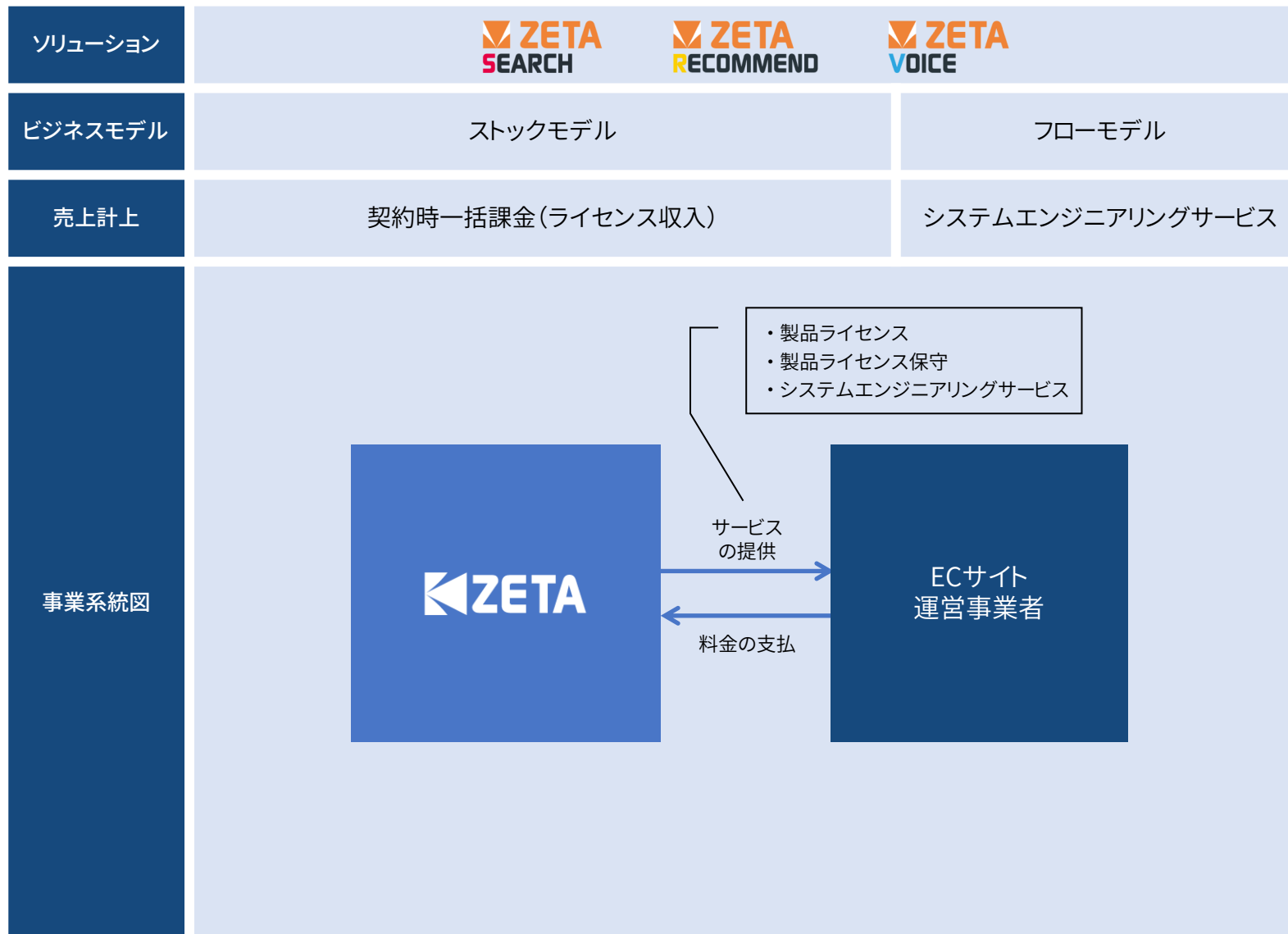
「デクワス.RECO」は、サイジニアが独自開発した複雑ネットワーク理論によるアルゴリズムとリアルタイム解析基盤によるレコメンデーションサービスです。

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)

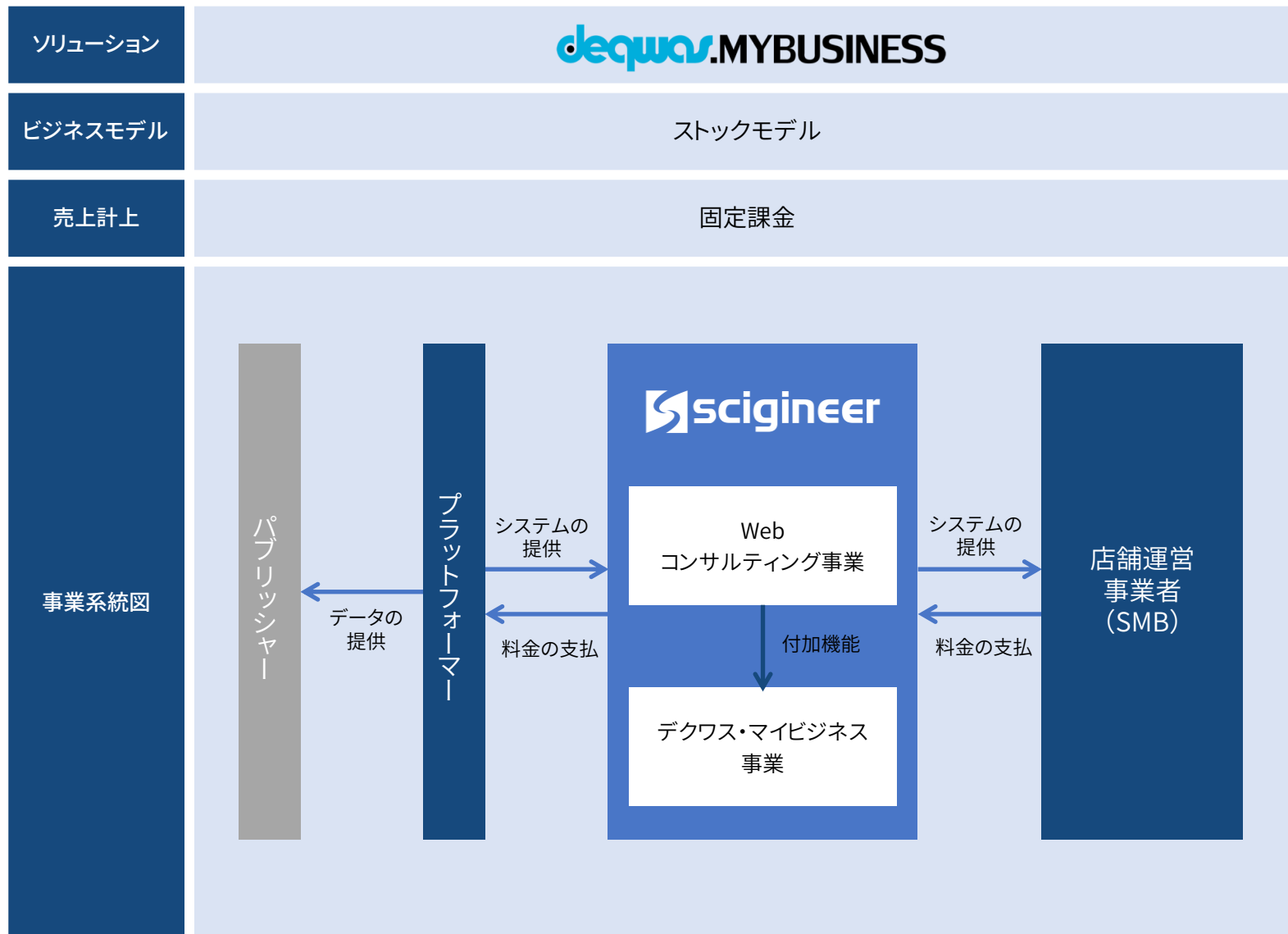


「ZETA CXシリーズ」はECサイトにおける優れた購買体験を提供し、戦略的なマーケティングを可能にするソリューションです。

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)



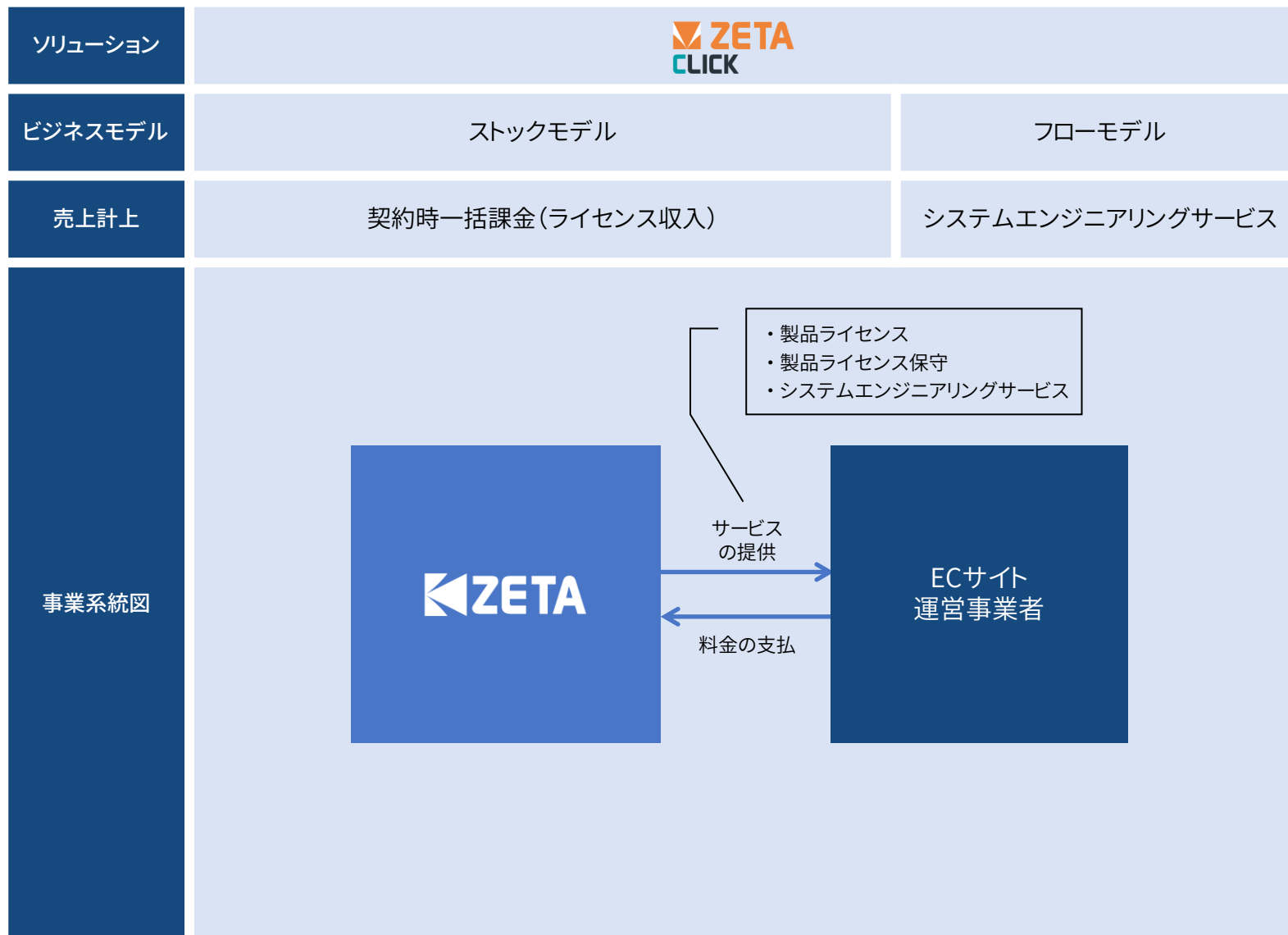
「デクワス・マイビジネス」は、顧客企業が第三者の情報プラットフォームに対して、自社の企業情報を正確に管理、最適化して発信することを可能にします。

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)



「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。

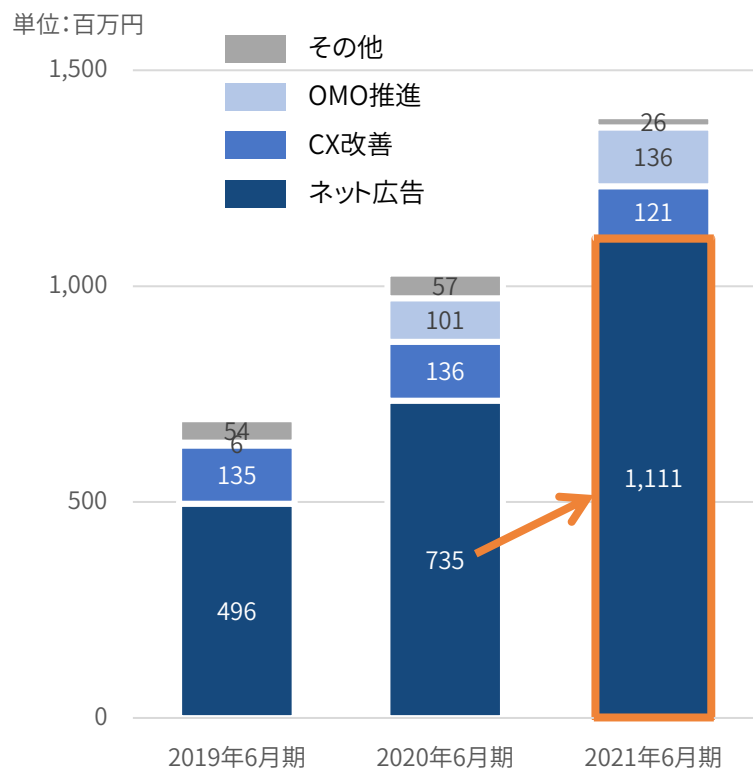
基本的な課金体系として、初期の導入にかかる費用の他、従量型の課金方式と成果報酬型の課金方式があります。

売上高の推移及びサービス別売上高構成割合

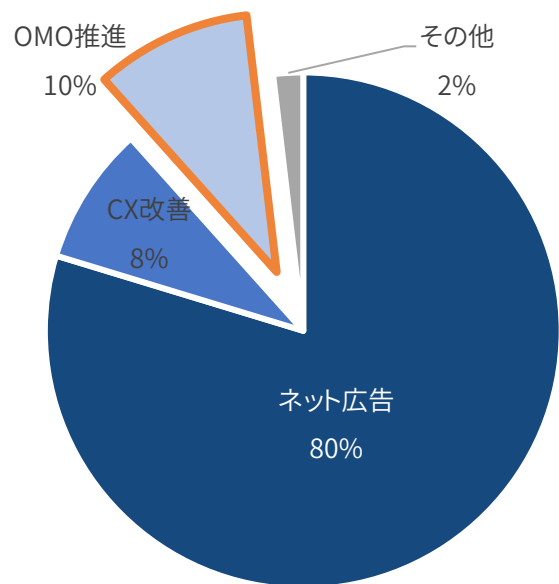
売上高の推移

売上高構成比率(2021年6月期実績)

売上高構成比率(2022年6月期予想)

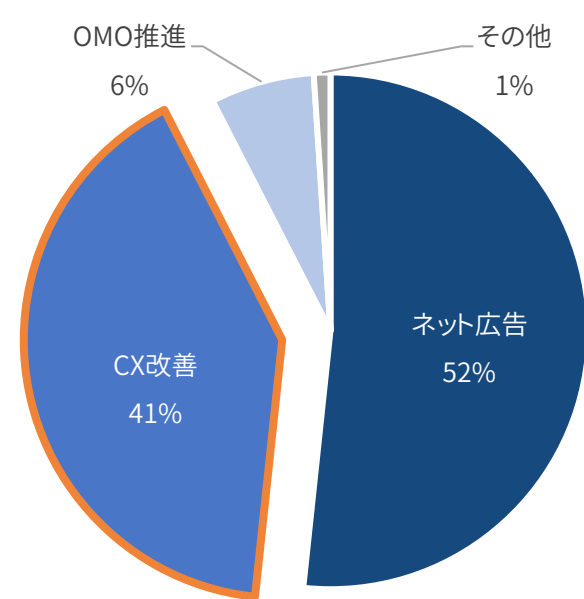


2020年6月期よりデクス株式会社を連結子会社化し「ネット広告」事業が大幅に伸長



第3の柱として2020年6月期から開始したデジタルナレッジマネジメント(※)事業が成長。「OMO推進」として売上高で第2位を占める。

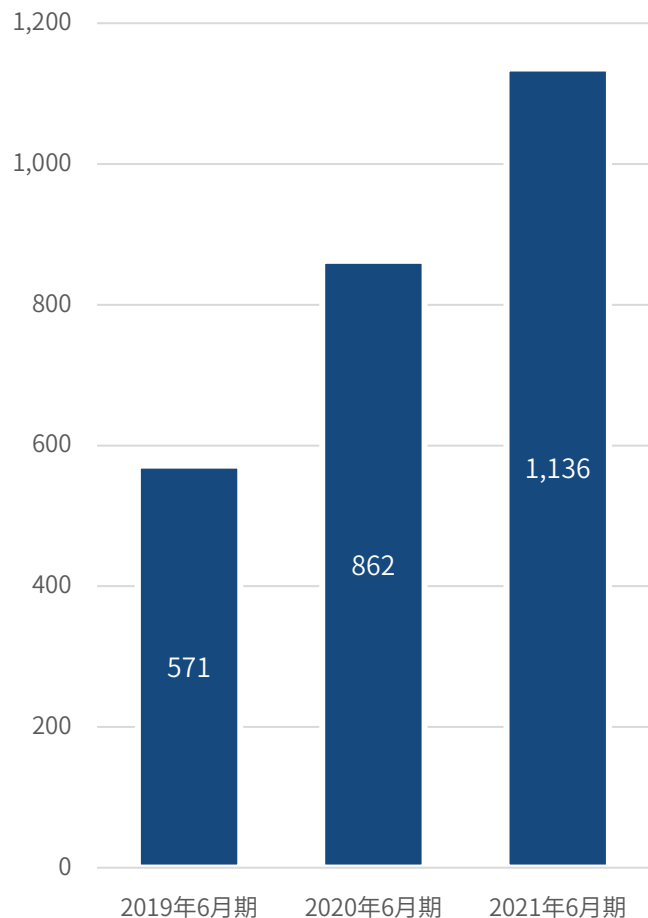
(※)インターネット上に公開されている自社に関する情報(ナレッジ)を一元管理すること



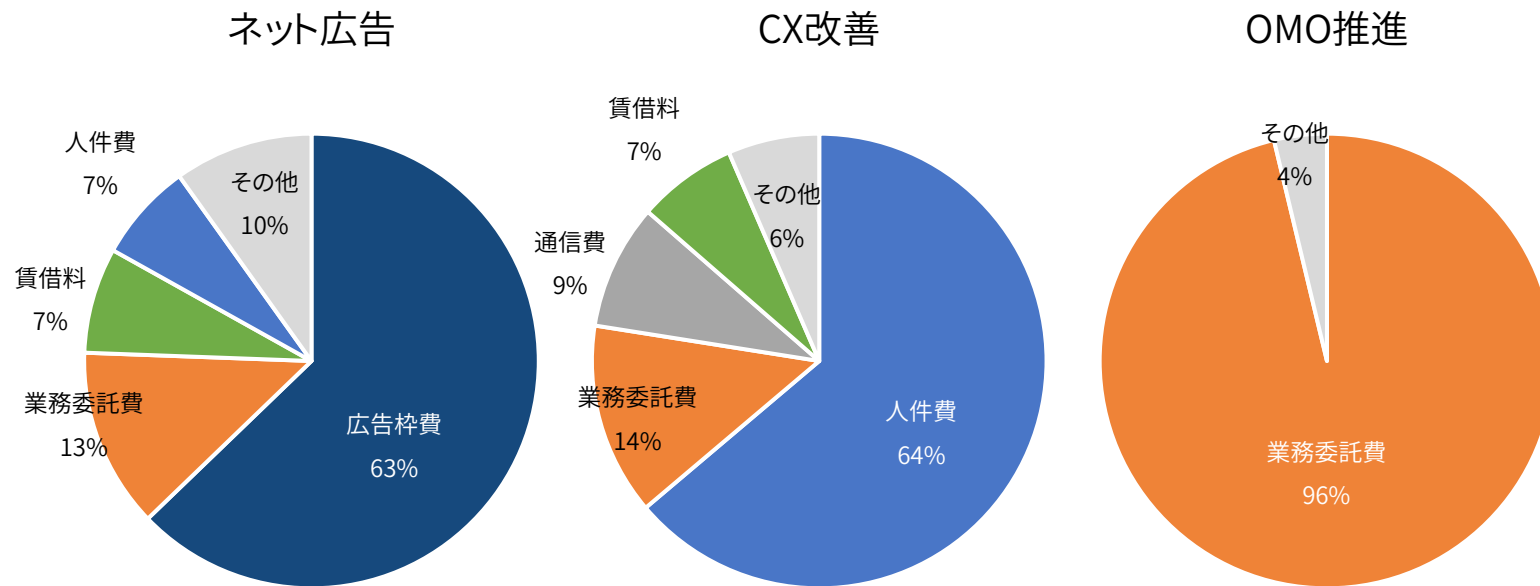
2022年6月期はZETA株式会社との経営統合により、「CX改善」事業が伸長する見込み

原価の推移及びサービス別原価費目の構成比率

原価の推移



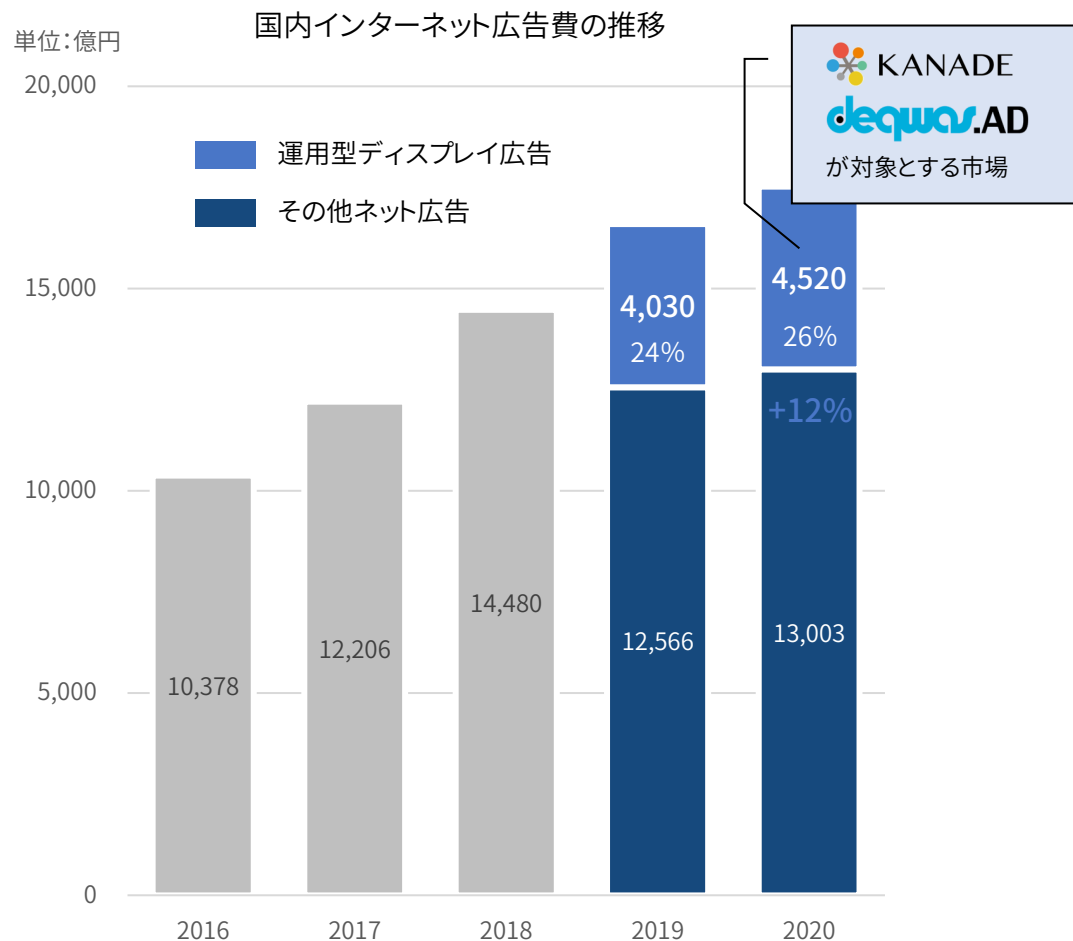
サービス別原価費目の構成比率(2021年6月期実績)



- ネット広告サービス: 広告枠費が全体の63%を占め、売上に連動した変動費の割合が高い。固定費としては、データセンターの賃借料や人件費が発生。
- CX改善サービス: 人件費が全体の64%と、固定費の占める割合が高い。変動費としては、通信費や業務委託費が発生。
- OMO推進サービス: 業務委託費が全体の96%を占める。

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



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

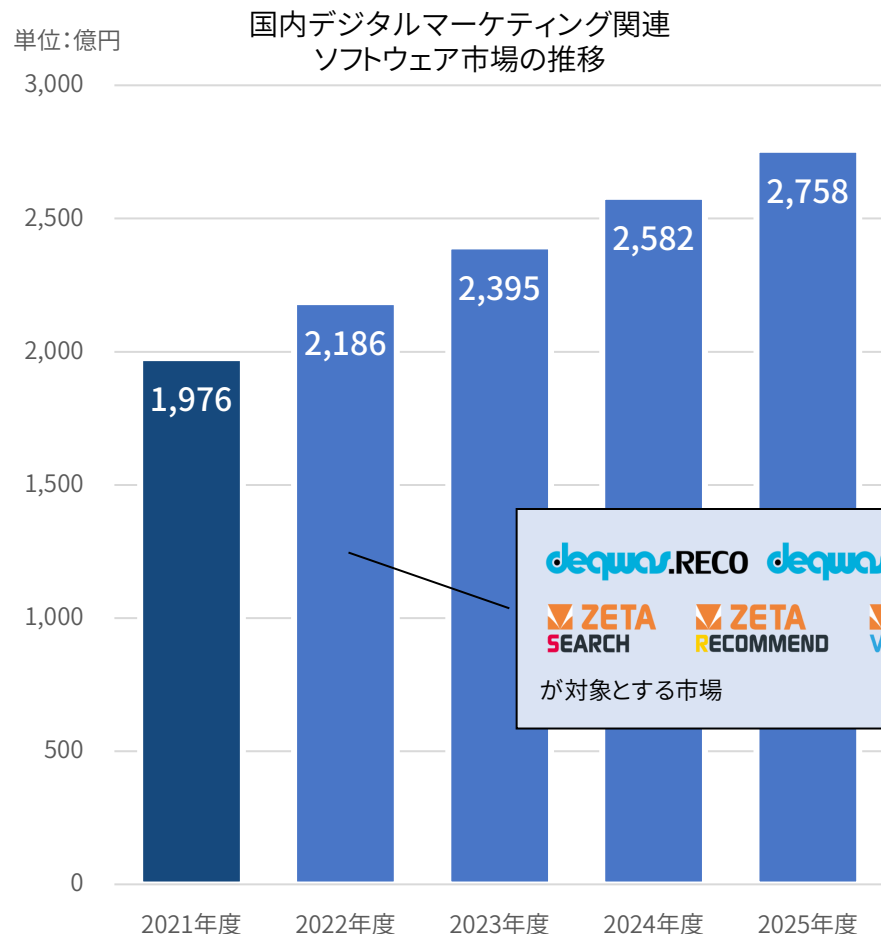
3PCとは、ウェブサイト閲覧者の行動をトラッキングできるサードパーティークッキー(3rd Party Cookie)のこと。ユーザーのプライバシー保護の観点から、3PCの利用の制限が求められている。

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

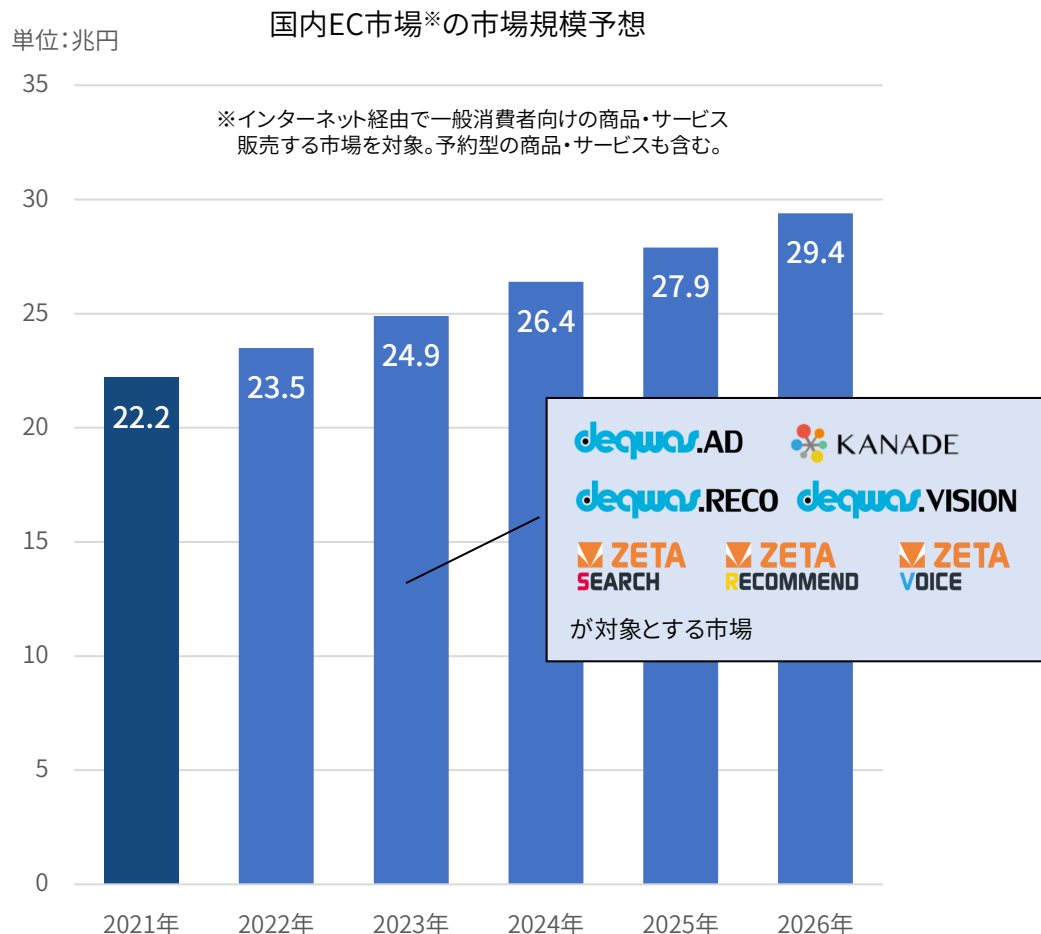


今後の見立て

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

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



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

競争力の源泉

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

技術開発力

ソリューションの
シナジー最大化

Science
×
Engineering

マーケティング力

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

「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

コーポレートミッション “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各社の強み



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



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



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。

導入先のクライアント企業における総額2兆円の流通に寄与

競合企業とポジショニング

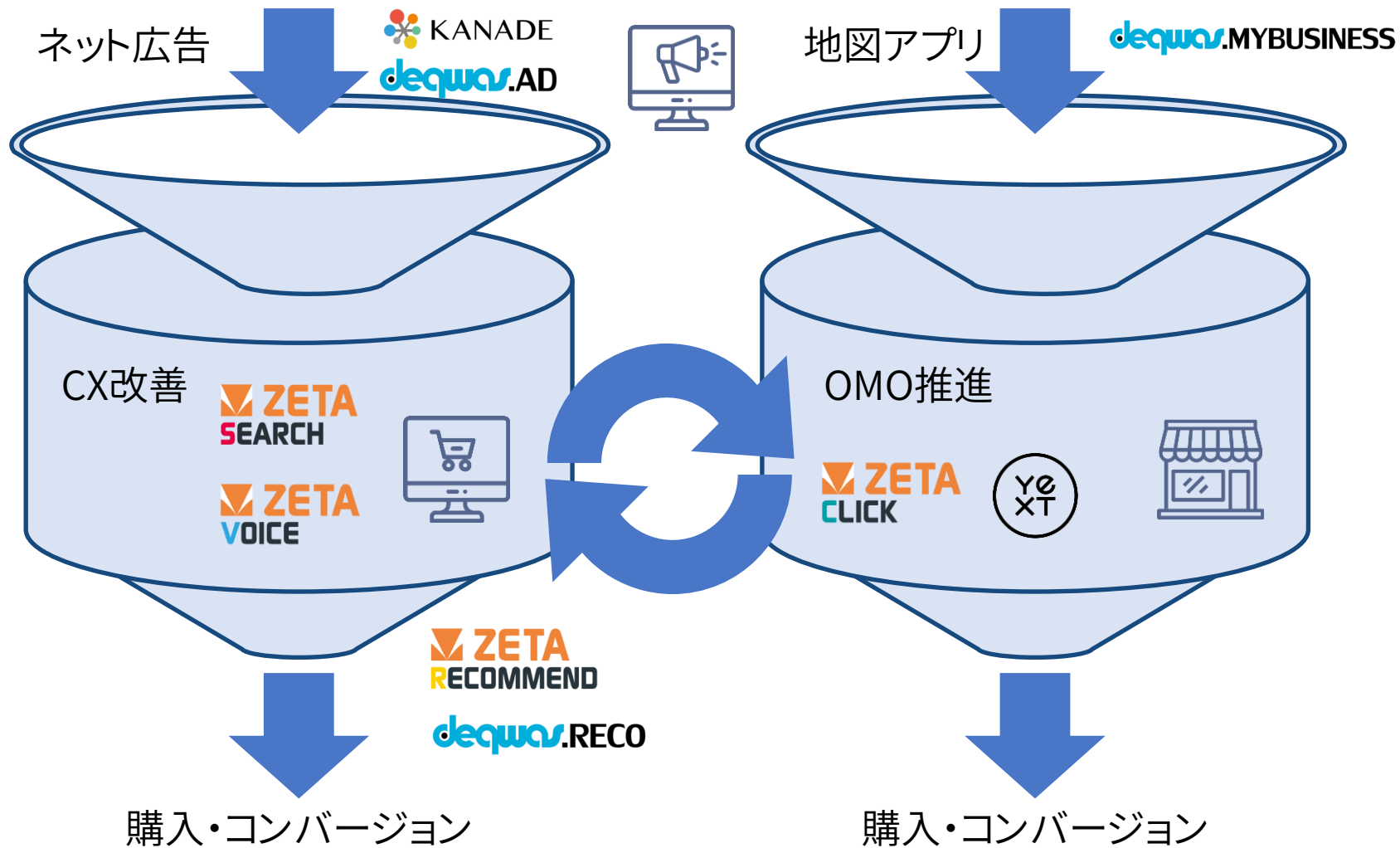


集客から購入促進までデジタルマーケティング領域を一気通貫で対応可能

グループシナジーを活かした成長戦略

グループ全体の
デジタルマーケ
ソリューション
を活用

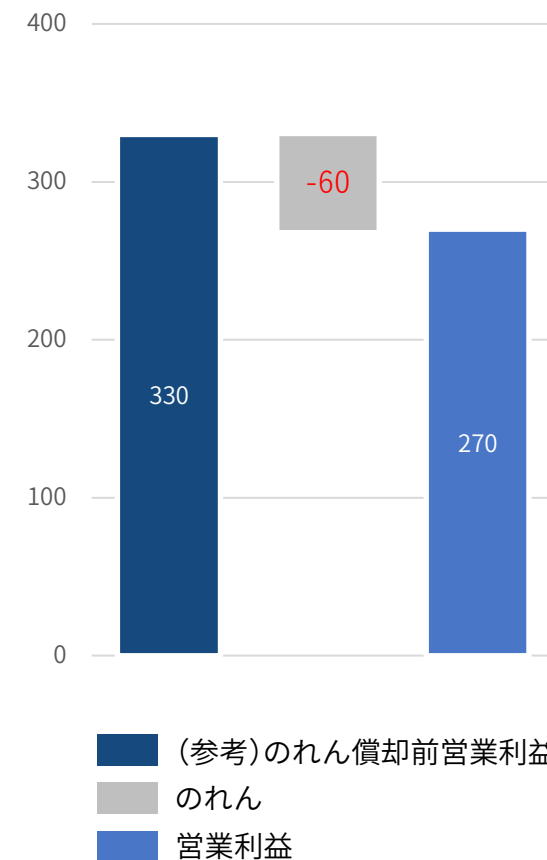
ユーザーの
購買体験を改善し
売上増を図る
事業で成長



2022年6月期通期業績予想(連結ベース)

単位:百万円

科目	2021年6月期 実績	2022年6月期 予想	増減 (前期比)
売上高	1,393	2,400	1,007
(参考) のれん償却前 営業利益	—	330	—
営業利益	-44	270	314
経常利益	-43	260	303
当期純利益	-55	-1,050	-995



ZETA株式取得に伴うのれんの償却(60百万円)もこなして、過去最高の営業利益を予想

※ZETAの業績は第2四半期から連結対象として取り込んだ通期業績予想

重要な指標

連結売上高

2,400百万円

グループ3社体制となり、売上高は過去最高の2,400百万円を目指します。

連結営業利益

270百万円

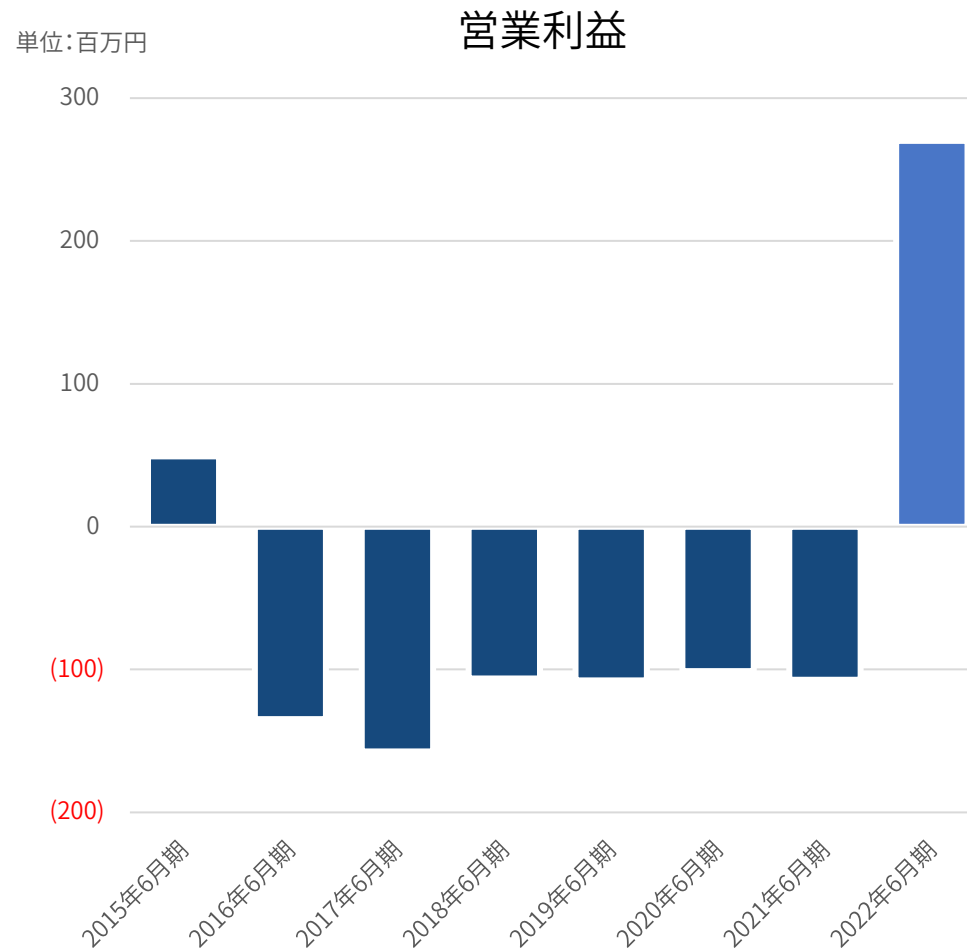
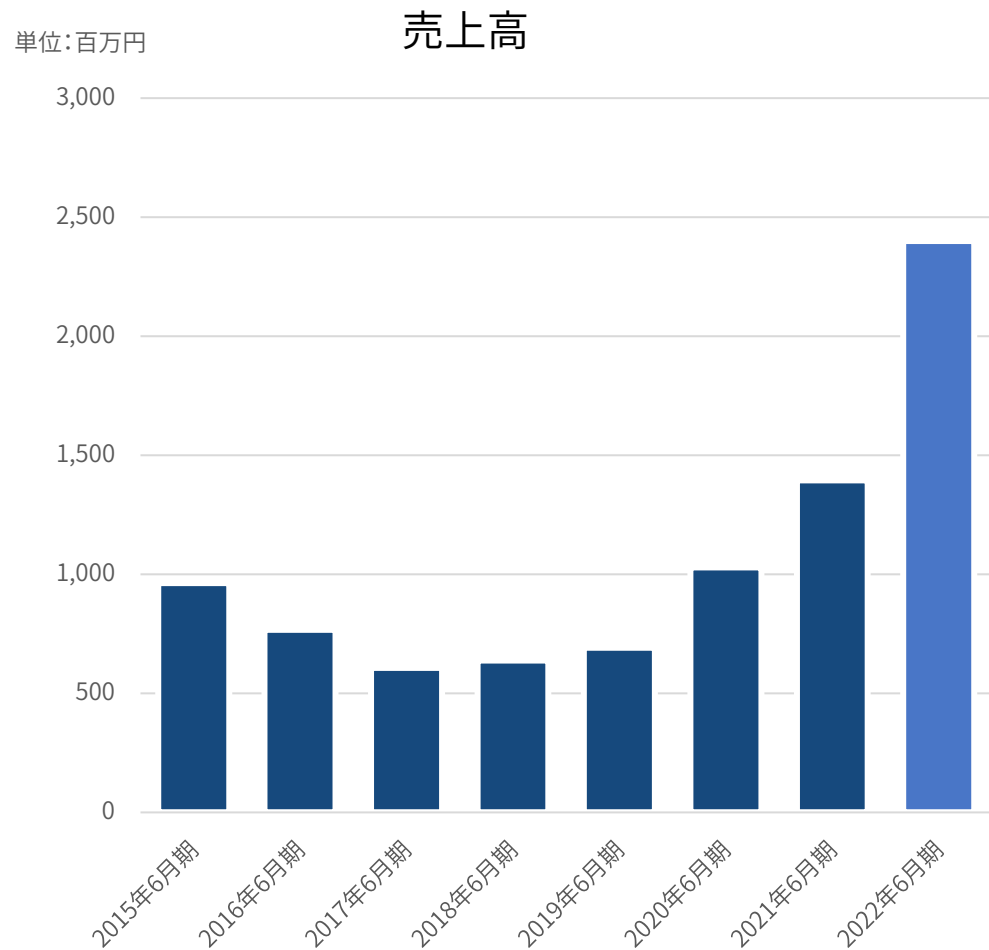
ZETA株式会社の株式取得により一時的な費用や、第2四半期よりのれんの償却が発生しますが、四半期ごとの安定した黒字体質化を目指します。

連結経常利益

260百万円

資金調達が多様化により、営業外費用の圧縮を目指します。

業績推移と今期業績予想



今期は売上・営業利益ともに過去最高を予想

認識するリスク及びリスク対応策

以下には、当社が事業展開その他に関してリスク要因となる可能性があると考えられる主な事項について記載しております。その他のリスクは、有価証券報告書「事業等のリスク」をご参照ください。

項目	主要なリスク	顕在化可能性 および時期	リスク対応策
特定取引先の 依存について	<p>当社グループは株式会社リクルートへの売上高が2021年6月期売上高に対して41.4%となっております。</p> <p>同社との関係性は良好であります。同社の経営施策や同社を取り巻く事業環境の変化、取引条件の変更等により取引が大きく減少することによって、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	高 / 中長期	<p>新たな業界への新規顧客開拓を進め、顧客数を増やすことで特定顧客の依存度を下げる取り組みを行っております。</p>
特定人物への 依存及び 人材確保に係る リスクについて	<p>当社グループでは、事業拡大に伴って優秀な人材の確保とその育成が重要な課題となっており、人材採用と育成に関する各種施策を継続的に講じております。しかしながら、十分な人材確保が困難になった場合や、人材が外部に流出した場合には、当社グループの業務に支障をきたすおそれがあります。</p> <p>また当社グループでは、代表取締役を含む役員、幹部社員等の専門的な知識、技術、経験を有している従業員が、各部門の経営、業務執行について重要な役割を果たしており、特定の分野についてはこれらの人物のノウハウに依存している面があります。</p> <p>このため当社グループでは、特定の人物に過度に依存しない体制を構築すべく経営組織及び技術スタッフの強化を図っておりますが、これらの役職員が何らかの理由にて退任、退職し、後任者の採用が困難になった場合には、当社グループの事業戦略や業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	高 / 中長期	<p>当社グループの事業拡大とともに、権限移譲と後進の育成が順調に進められており、両名に過度に依存しない経営体制が整備されつつあります。</p> <p>そのため、将来的に左記の状況が発生した場合においても、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性は限定的なものとすべく、事業体制、経営体制の強化を図ってまいります。</p>

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、保証していません。

本資料のアップデートは今後、通期決算の発表時期に開示を行う予定です。

