

2023年2月13日

サイジニア株式会社

証券コード:6031

2023年6月期第2四半期決算説明

目次

- 1 エグゼクティブサマリー
- 2 2023年6月期第2四半期決算業績
- 3 2023年6月期業績予想
- 4 中期成長イメージ
- 5 株主還元
- 6 参考資料

1 エグゼクティブサマリー

2023年6月期第2四半期 ハイライト

2Q累計業績は前期変則決算により減益だが、実質的には増益を実現

ネット広告サービスは苦戦もCX改善サービスが想定以上に好調、2Q累計業績は超過達成

「ZETA CX」の新シリーズ「ZETA HASHTAG」「ZETA Tracking」などをリリース

今期は粗利益率重視と自社株買いで株主価値の最大化を目指す

2 2023年6月期第2四半期決算業績

2023年6月期第2四半期連結累計業績は黒転・増益

(a)連結業績

単位:百万円

	22/6期2Q※1	23/6期2Q	増加率(%)	増加幅
売上高	1,095	1,107	1.1	12
営業利益	77	4	-94.1	-72
経常利益	73	-0	-	-73
当期純利益	-1,094	-5	-	1,088

※1 22/6期1Qに減損損失1,169百万円発生

(b)ZETA業績

単位:百万円

	22/5期1Q	23/5期1Q	増加率(%)	増加幅
売上高	84	140	66.9	56
営業利益	-81	-39	赤縮	43
経常利益	-83	-40	赤縮	43
当期純利益	-98	-45	赤縮	53

(c)実質連結業績 ※2 [(a)+(b):ZETA22/5期1Qを単純合算]

単位:百万円

	22/6期2Q※1、2	23/6期2Q	増加率(%)	増加幅
売上高	1,180	1,107	-6.1	-72
営業利益	-4	4	黒転	8
経常利益	-9	-0	赤縮	9
当期純利益	-1,192	-5	赤縮	1,186

※1 22/6期1Qに減損損失1,169百万円発生

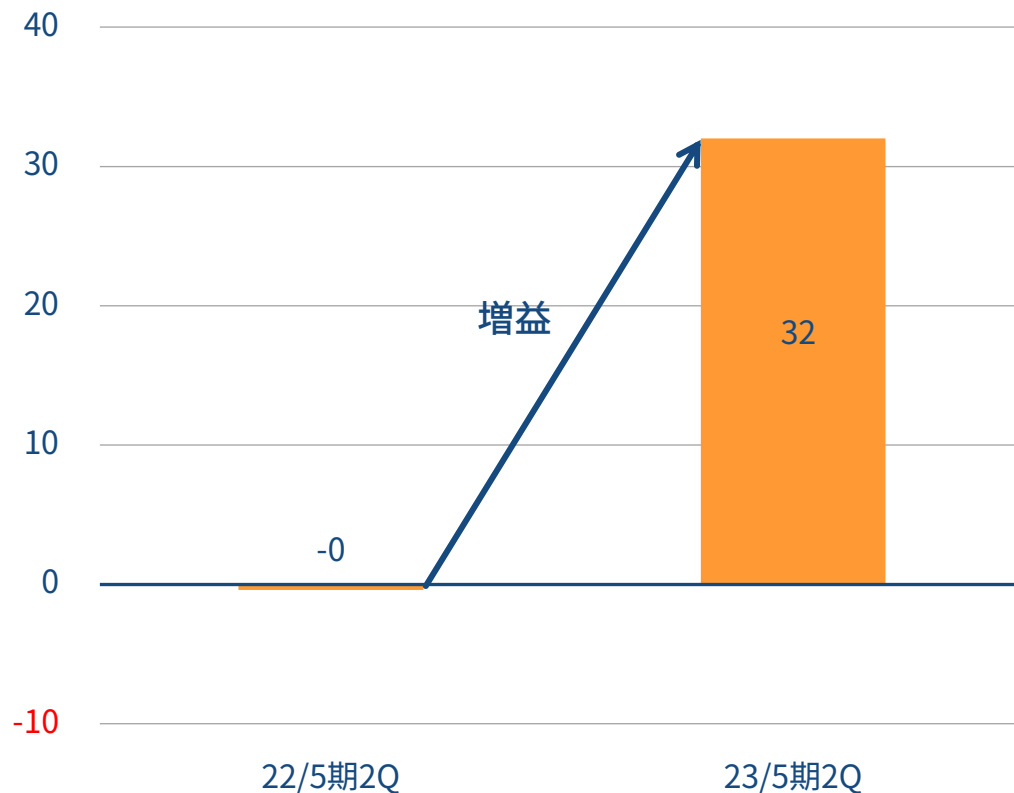
ポイント

ZETA前1Qの赤字を連結していないため、
2Q累計連結営業利益は見かけ上減益

しかし、実質的な成長は、
ZETA前1Q業績を加味すると
2Q累計連結営業利益は増益かつ黒字

当期純利益は実質12億円の利益改善

ZETA 2023年5月期第2四半期累計営業利益は黒転・大幅増益



単位:百万円

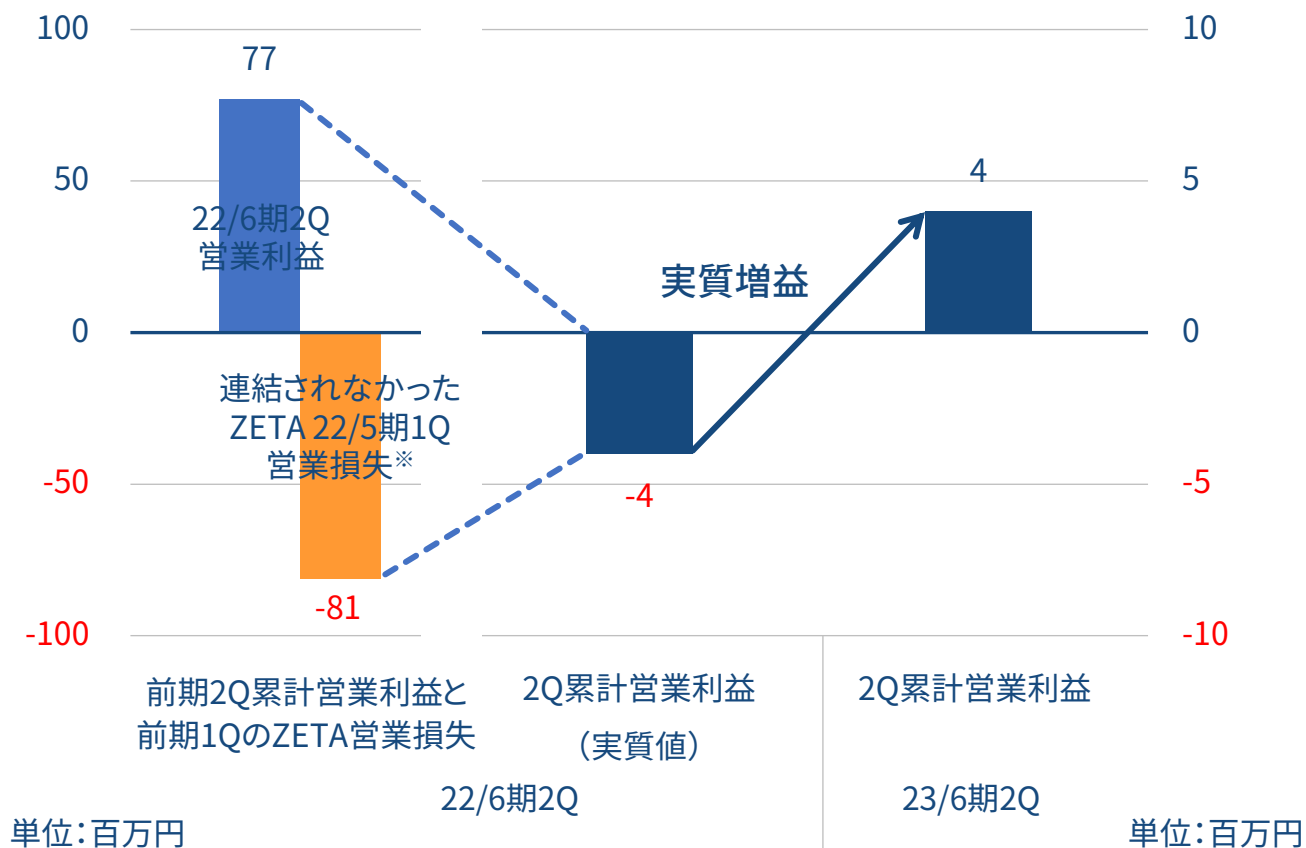
ポイント

「ZETA CXシリーズ」が好調
新製品も続々投入

2Q累計営業利益は黒転・大幅増益

連結2Q累計営業利益の
黒転・増益に大きく貢献

2023年6月期第2四半期累計営業利益は実質増益



※6ページ「(b) ZETA業績22/5期1Q営業利益」を参照

ポイント

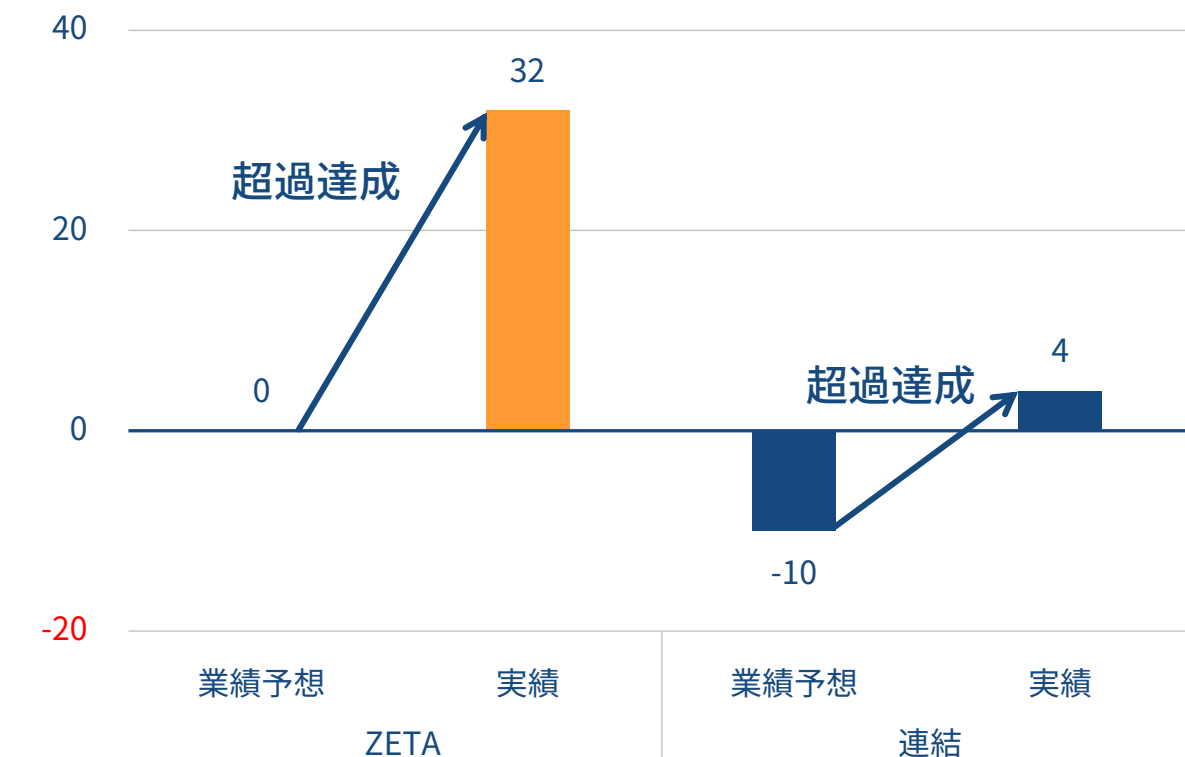
ZETA統合時の変則決算により
ZETAの前期1Qの営業損失は
22/6期2Qの累計営業利益に連結されず

22/6期2Q累計営業利益77百万円に
ZETA 22/5期1Q営業損失を加えた
22/6期2Q累計実質営業損失は4百万円

23/6期2Q累計連結営業利益は4百万円、
実質的に黒転・増益を達成

2023年6月期第2四半期累計営業利益の予実比較

「CX改善サービス」の好調を背景に
ZETA・連結ともに業績予想を超過達成



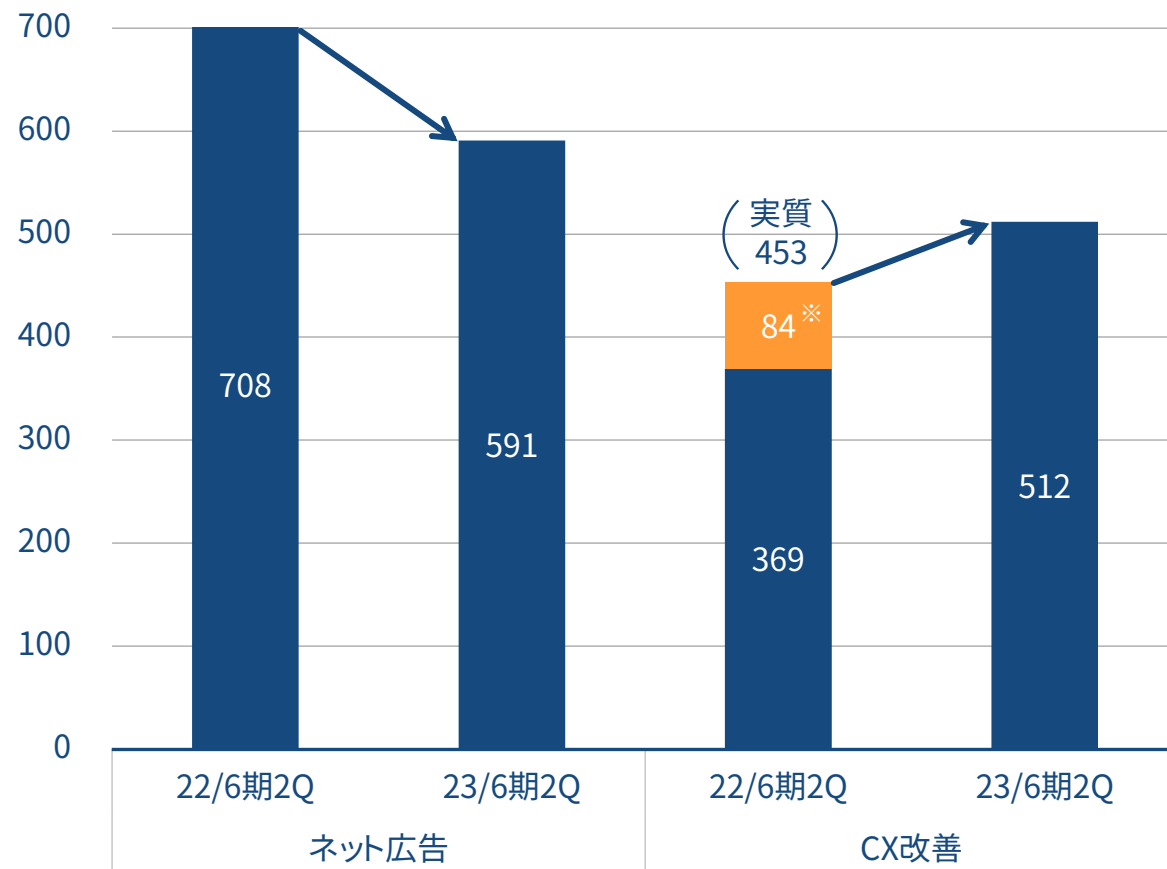
単位:百万円

ポイント

ZETAは「ZETA CXシリーズ」が好調
2Q累計営業利益は予想を上回って推移

ネット広告サービスの苦戦をカバーし、
連結2Q累計営業利益は超過達成

2023年6月期第2四半期サービス別売上高



単位:百万円

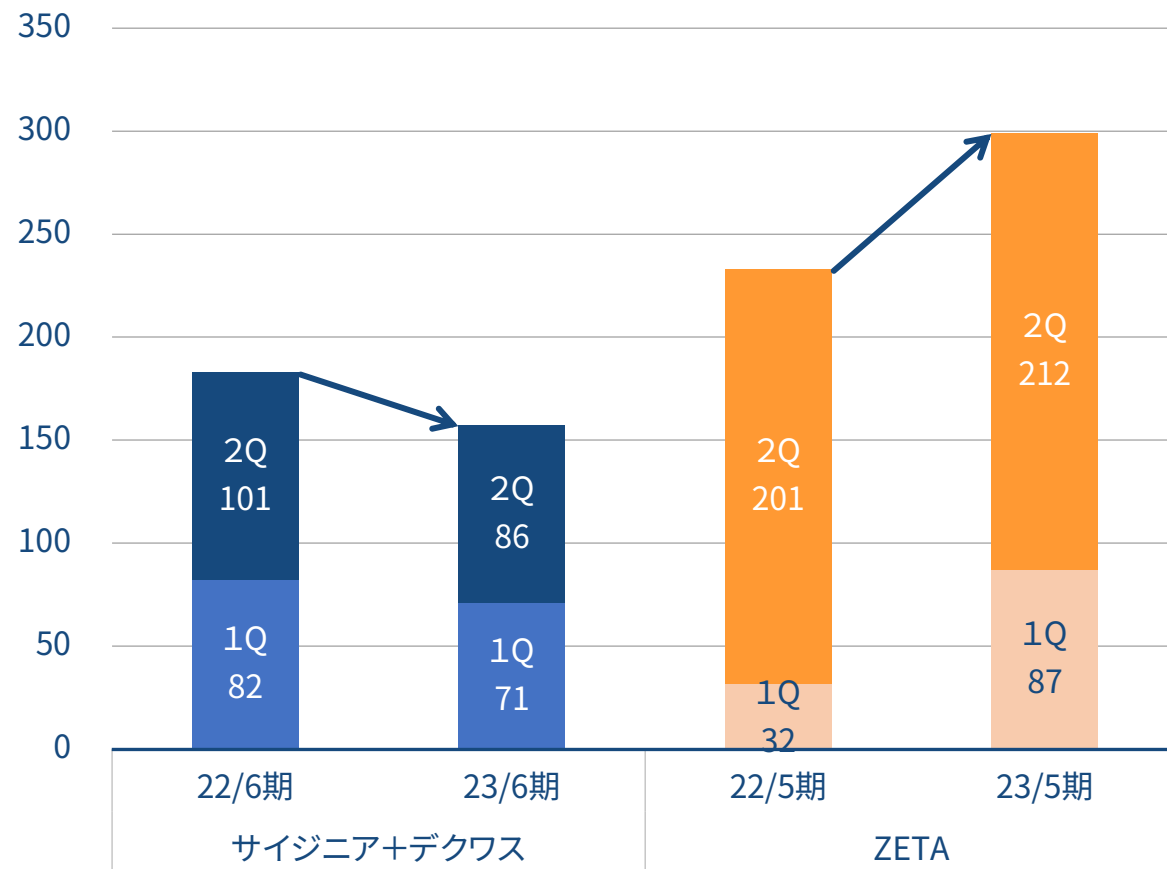
*連結されなかったZETA 22/5期1Q売上高。
6ページ「(b) ZETA業績22/5期1Q売上高」を参照。

ポイント

ネット広告サービスは
競争激化により苦戦

CX改善はサービスはZETA統合、
ポートフォリオ変更を機に成長開始

2023年6月期第2四半期サービス別粗利益イメージ



単位:百万円

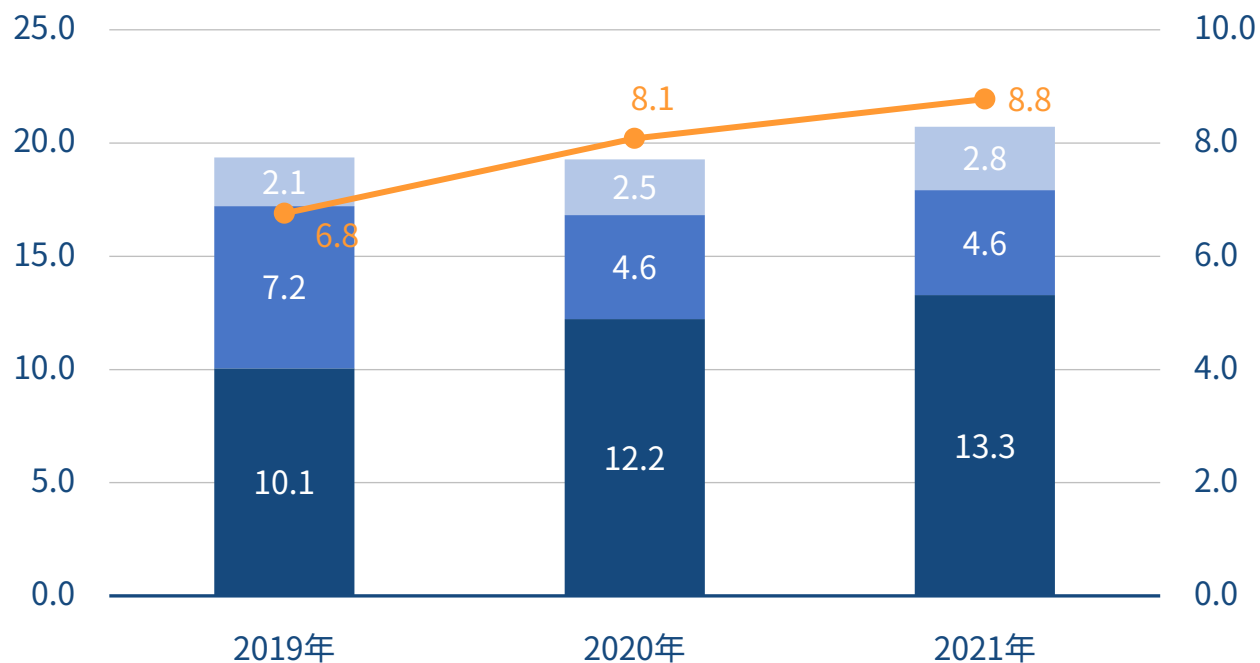
ポイント

サイジニアとデクワスのネット広告は競争激化により収益力が若干低下

CX改善サービス主体のZETAは業況好調背景に大きく収益力向上

国内消費者向けEC市場とターゲット企業

関連市場のEC市場は引き続き拡大、
EC化率も順調に向上



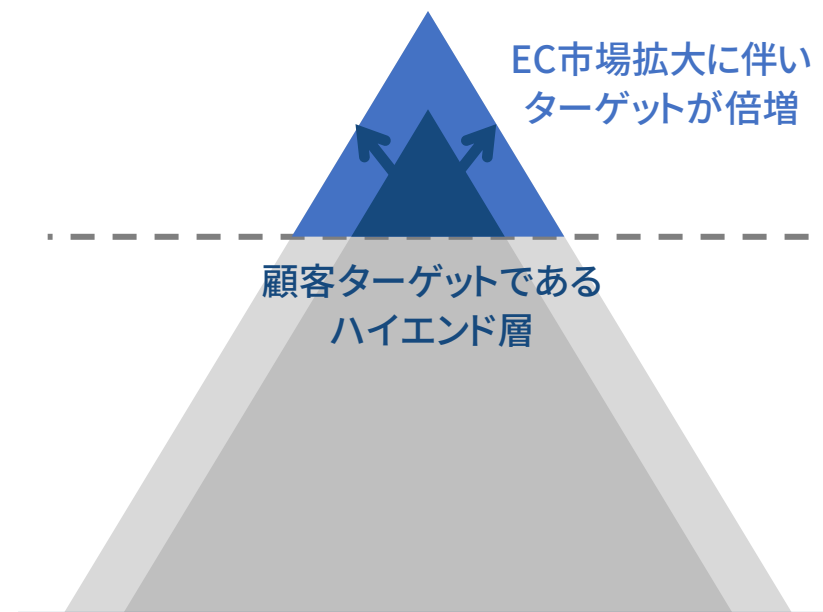
■ 物販系分野 ■ サービス系分野 ■ デジタル系分野 ● 物販系分野EC化率

単位:兆円

単位:%

出典:経産省「令和3年度デジタル取引環境整備事業(電子商取引に関する市場調査)」
<https://www.meti.go.jp/press/2022/08/20220812005/20220812005.html>

EC/OMO強化に伴い、
強まる物販系企業のハイエンド指向



EC市場規全体が10%拡大した場合
顧客のターゲット層が約2倍に拡大

2023年6月期の営業状況

新規導入が活発化する「ZETA CXシリーズ」
2022年7月以降

公表日	導入企業	サービス
7/5	綿半パートナーズ	ZETA SEARCH
7/19	ユナイテッドアローズ	ZETA SEARCH
8/9	デサントジャパン	ZETA VOICE
9/20	サカゼン	ZETA VOICE
10/4	デイトナ・インターナショナル(FREAK'S STORE)	ZETA VOICE
10/18	コーナン商事	ZETA SEARCH
10/25	ティンパンアレイ(RAGTAG)	ZETA SEARCH
11/8	そごう・西武	ZETA SEARCH
11/29	生活共同組合コープさっぽろ(トドックサイト・アプリ)	ZETA SEARCH
1/24	シャディ	ZETA SEARCH ZETA VOICE
1/31	メディア・インテグレーション(MIオンラインストア)	ZETA SEARCH
2/7	ANA X(ANA Mall)	ZETA SEARCH



新規サービスの提供開始①

「ZETA CXシリーズ」の新ラインアップ 「ZETA HASHTAG」をリリース

2022年7月20日リリース



- 商品説明やクチコミを解析し、キーワードを抽出
- 商品詳細ページのハッシュタグを自動生成
- サイト内での回遊性向上とSEO対策にも寄与

リテールメディアテック 「deqwas.LISTING」

2022年7月26日リリース



- ECサイトをリテールメディアとして収益化
- ユーザーの検索結果に最適化させた広告を掲載
- 広告成果とサイトコンバージョンの最適化を両立

新規サービスの提供開始②

「ZETA CXシリーズ」の新ラインアップ 「ZETA Tracking」をリリース

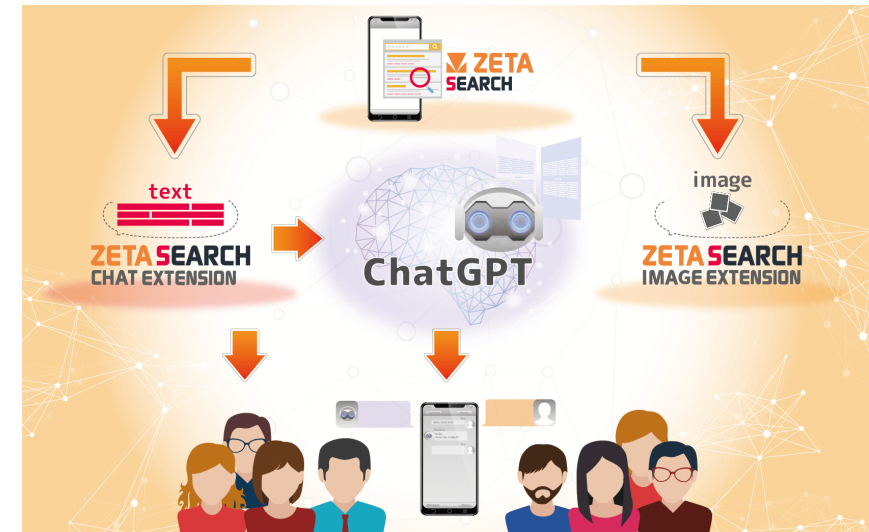
2022年12月13日リリース



- 「ZETA SEARCH」連携、タグを設置するだけ
- 商品購入の動線を自動最適化し商品ページを創出
- カートイン率・CVR向上を図る

「ZETA SEARCH CHAT EXTENSION」 をアップグレード

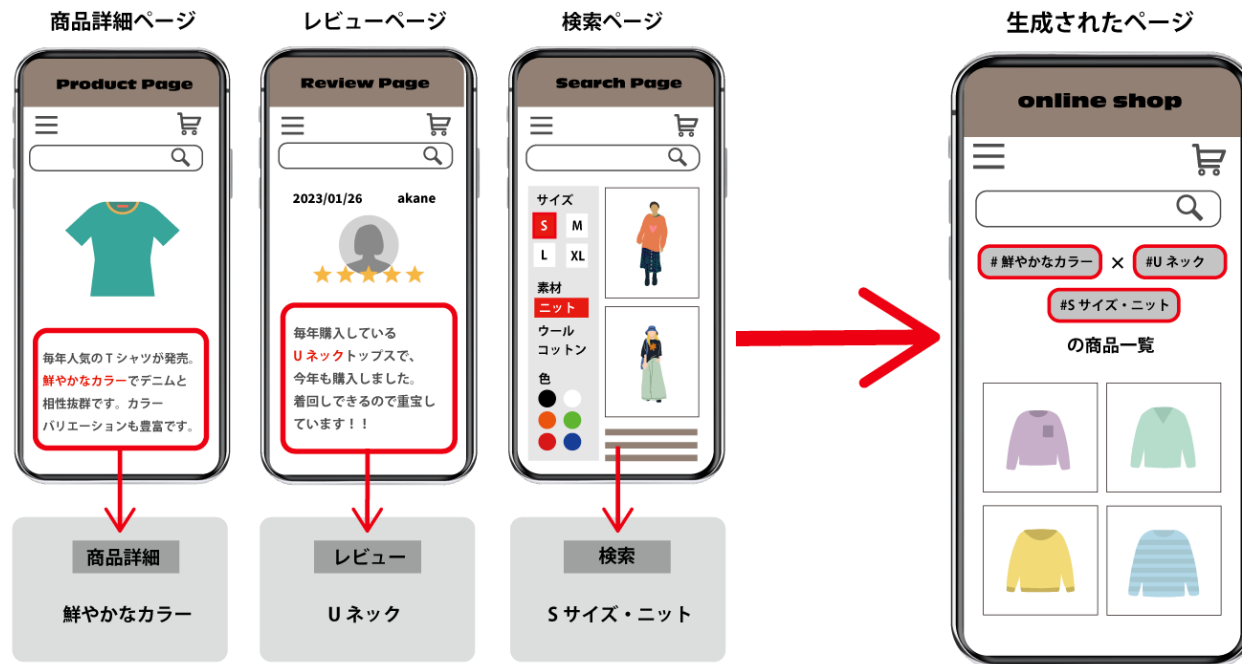
2023年1月26日リリース



- OpenAI社の対話型AI「ChatGPT」に対応
- 機械的だったチャットボットとのやりとりが自然言語による対話へと進化
- より店頭接客に近いコミュニケーションを実現

新たな注力サービスの市場競争優位性の確保

ハッシュタグ活用エンジン「ZETA HASHTAG」の提供技術において特許取得



- 検索の絞り込み条件からハッシュタグを自動的に生成して商品情報と紐づけし、SEO効果の高いウェブページを生成する
- ハッシュタグを活用した購入機会促進は、ポストクッキー時代のデジタルマーケティング手法として最適
- 今後売り上げ拡大が見込まれる事業活動において特許により当社優位性を確保

2023年1月4日に特許登録(特許第7203398号)

主なクライアント例

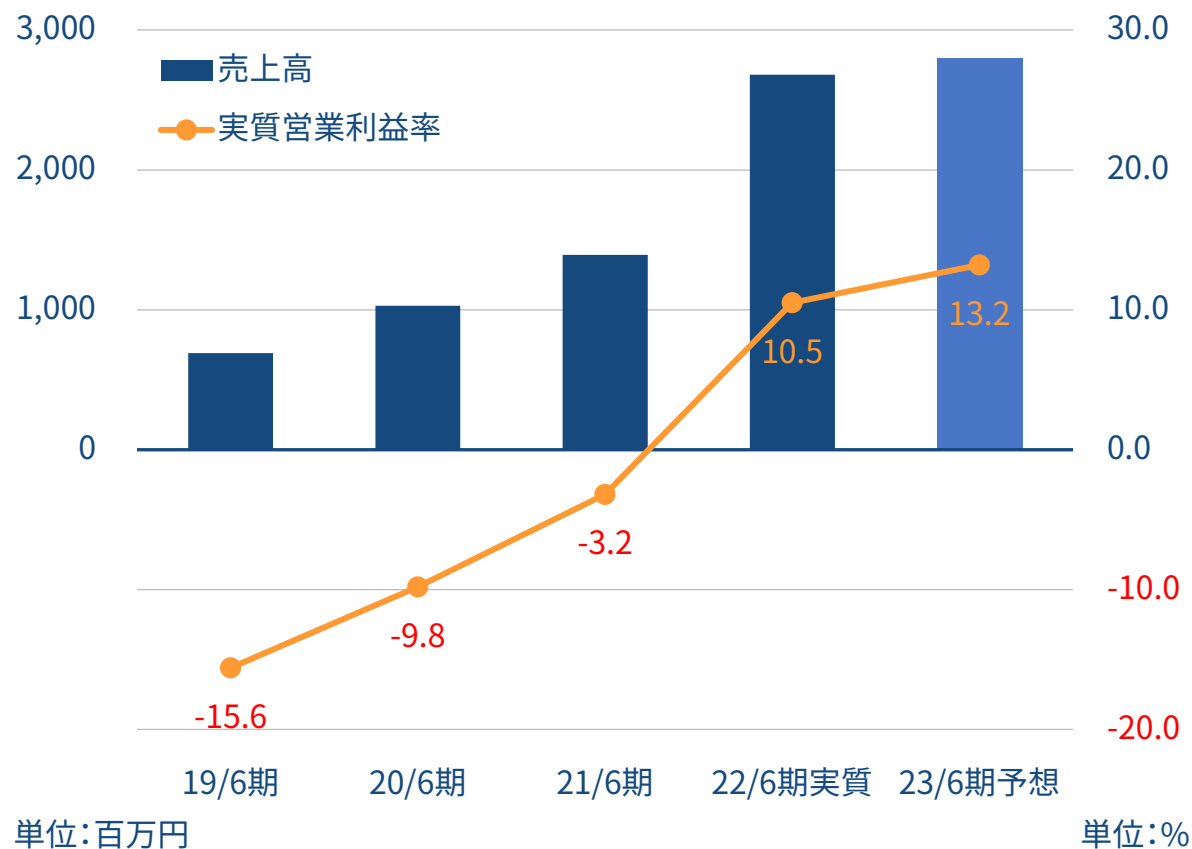


各業界大手企業を中心にさまざまなサービスを提供

粗利益率重視①：ZETAの統合

ストック型収益サービスで高粗利益率のZETAを2021年7月に統合したことで、収益体質の強化が進む

売上高と営業利益率の推移



※実質営業利益とは、ZETAの22/5期1Qもフル連結した本来の実力値として算出

統合効果

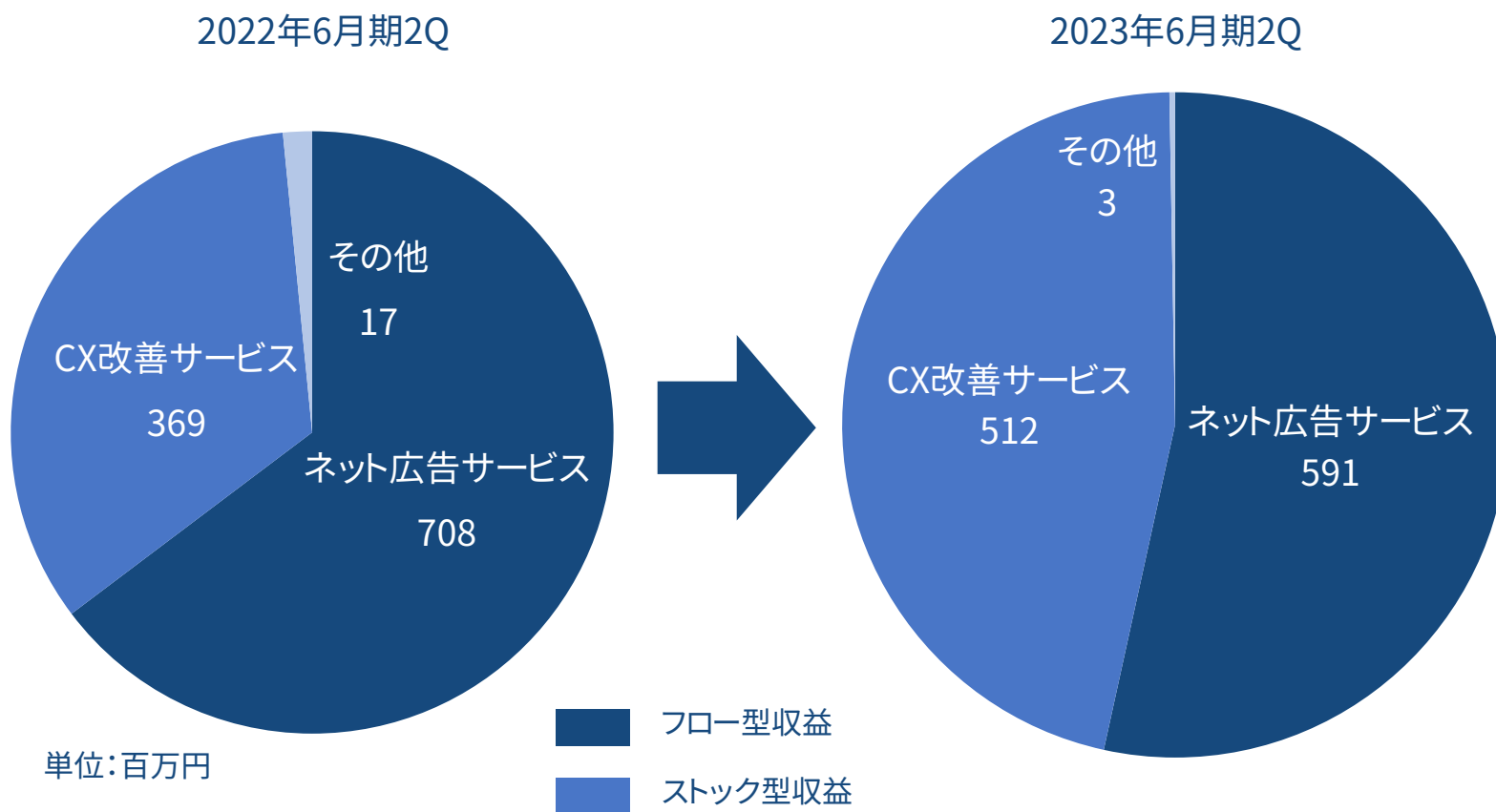
ZETAは好採算のストック収益を主軸とし、
デクワスはフロー収益

経営統合でストック収益の構成比が
高まり営業利益率が改善、
全体の利益体質強化につながっている

将来的にストック収益の構成比は
さらに高まる予想

粗利益率重視②：ポートフォリオ変更

ZETA統合及び事業強化により高採算のストック型収益CX改善サービスの構成比が上昇



ストック型収益

2022年6月期2Q
369百万円
構成比34%



2023年6月期2Q
512百万円
構成比46%

3 2023年6月期業績予想

業績予想サマリー

	22/6期実績 ※①	23/6期予想	増加率 (%)	ZETA 22/5期1Q 実績 ※②	22/6期 実質業績 ①+②	23/6期予想 実質増加率 (%)
売上高	2,595	2,800	7.9	84	2,680	4.5
償却前 営業利益※	444	455	2.5	-81	362	25.7
営業利益	363	370	1.9	-81	282	31.2
経常利益	354	360	1.7	-83	271	32.8
当期純利益	-1,146	250	黒転	-98	-1,244	黒転

単位:百万円

※2022年6月期実質値は、2022年6月期業績にZETA2022年5月期1Q業績を加えて通期比較しやすくしたもの

※償却前営業利益はのれん及び顧客関連資産償却前の営業利益で、税引前のキャッシュ・フローを表す

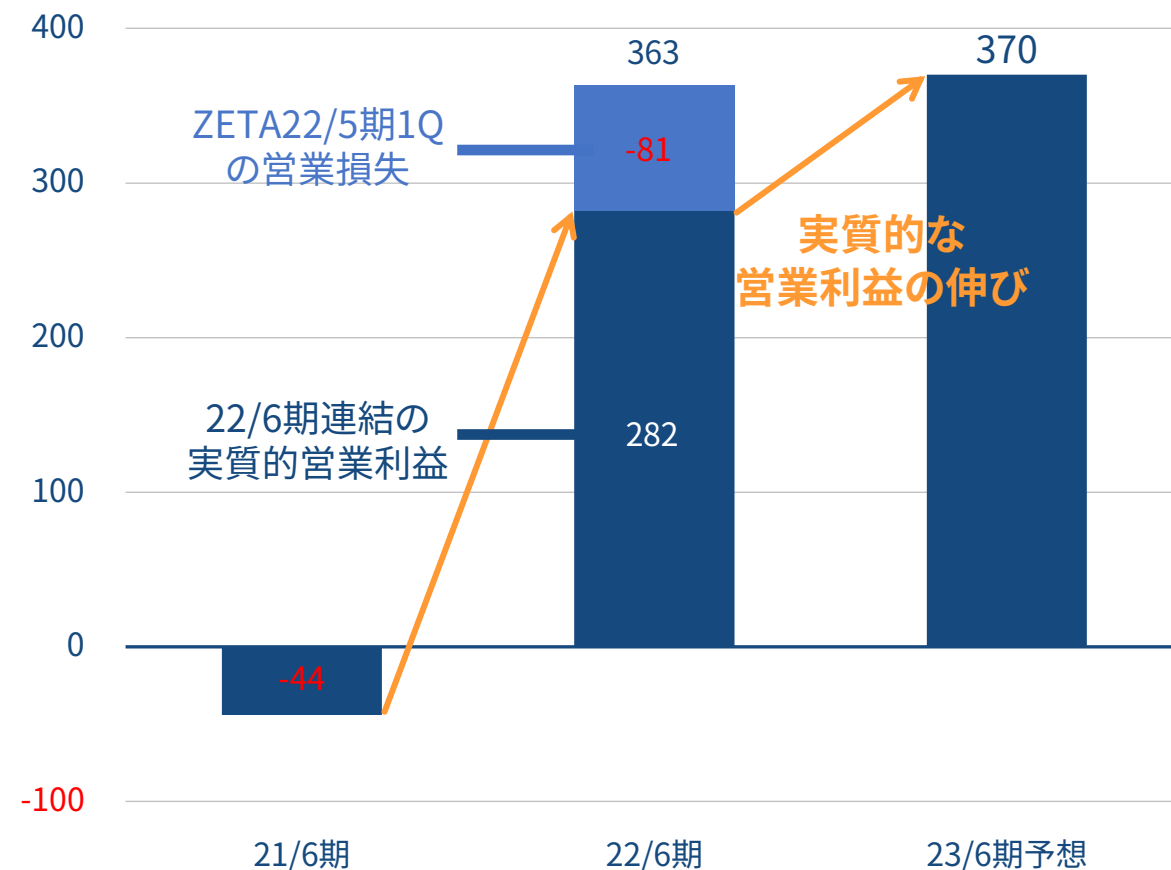
ポイント

実質ベースでは30%超の大幅増益を
継続する見込み

償却前営業利益も
投資余力は順調に拡大

特別損失がなくなり、
当期純利益は上場以来最大の黒字化へ

実質営業利益率30%増について



単位:百万円

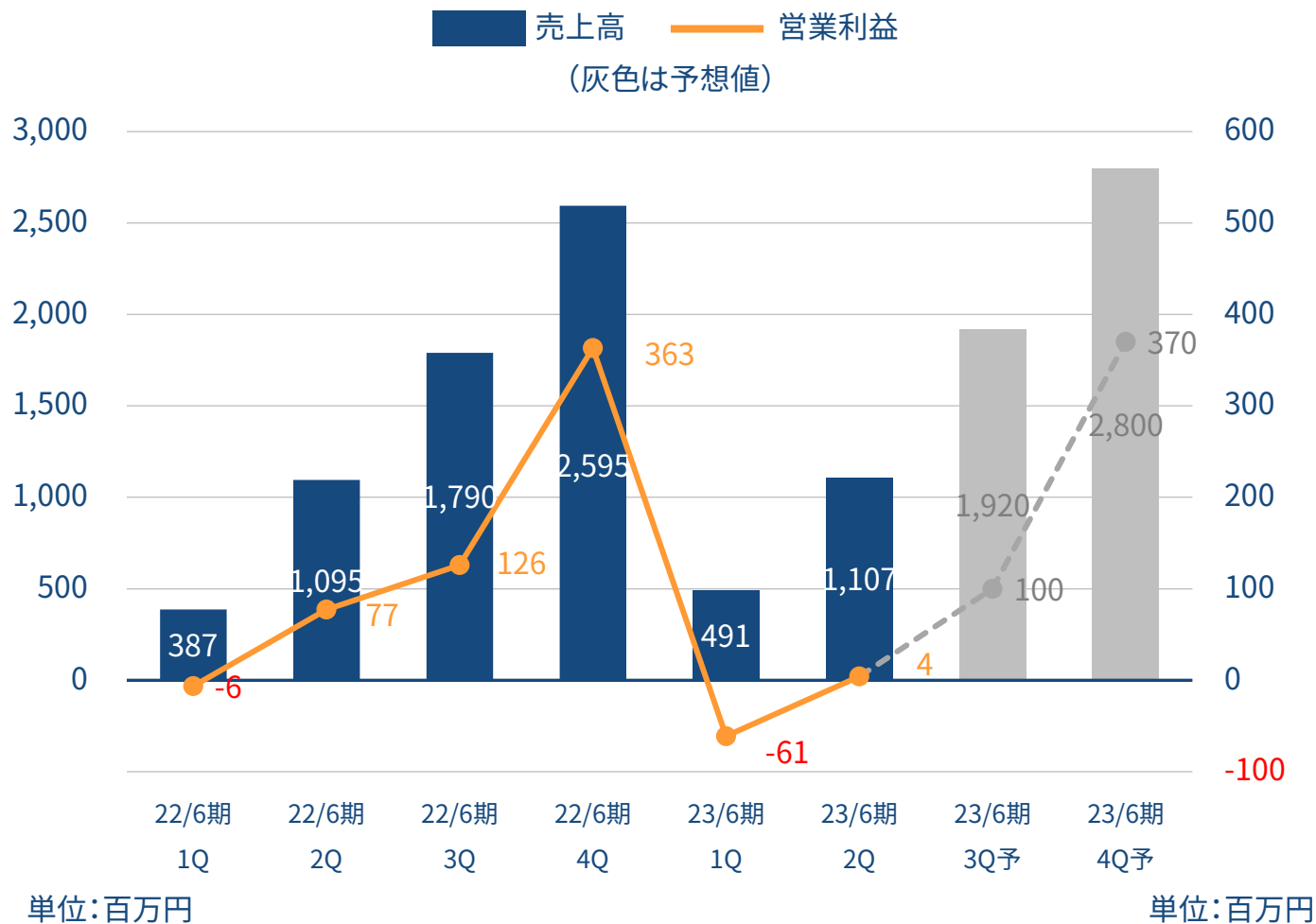
ポイント

ZETAは例年1Qが先行費用期で、22/5期は81百万円の営業損失を計上

23/6期の連結営業利益の実力を見るには、22/6期連結業績にZETAの1Qを加えた実質ベースと比較する必要があります

実質的に23/6期営業利益も高成長を継続、30%を超える増益予想

連結四半期別業績の推移(実績と予想)

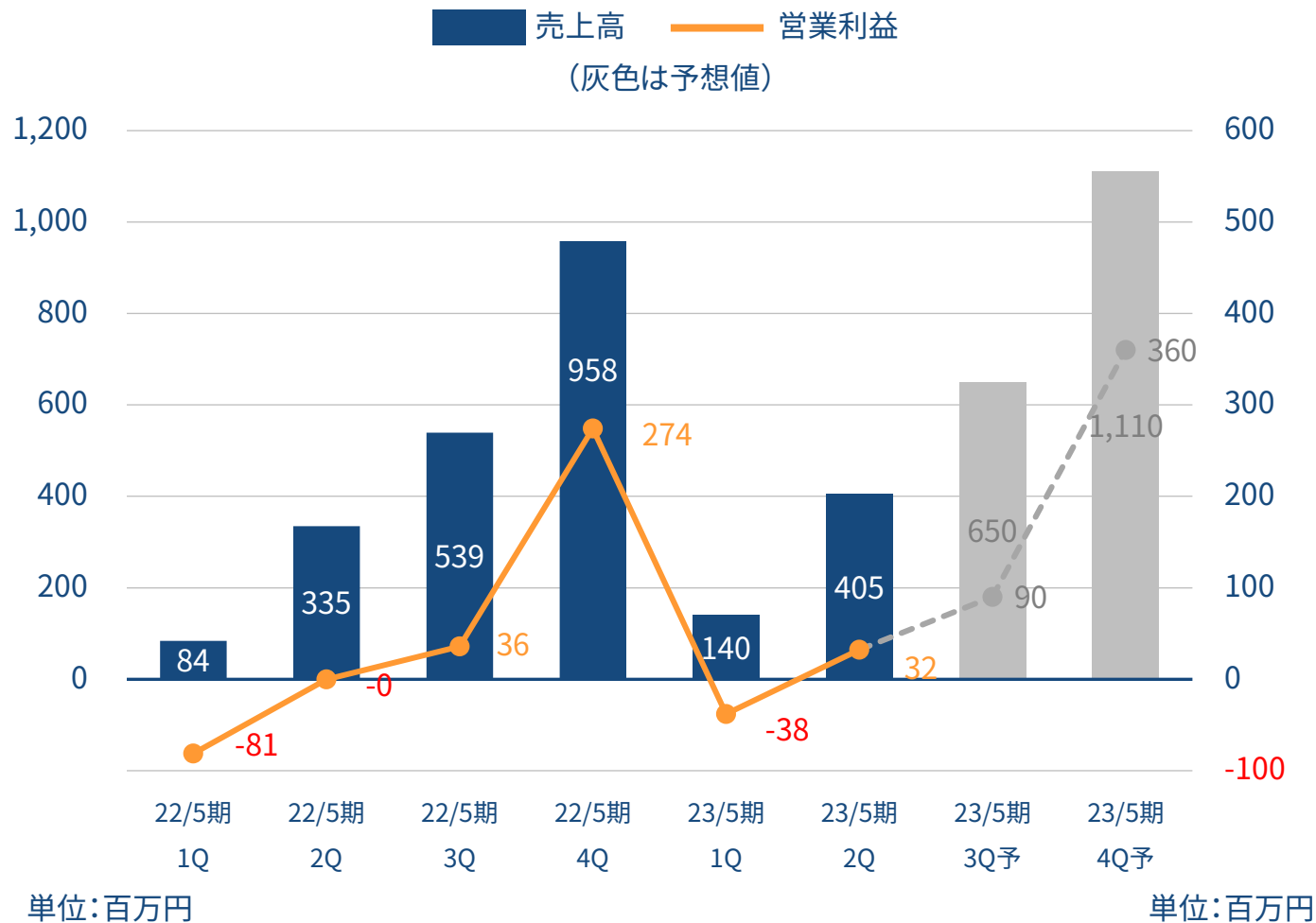


ポイント

23/6期 2Q累計営業利益は
ネット広告不振もCX改善の好調により
計画を15百万円超過達成

3Q以降ネット広告が低迷しても、
CX改善の利益収穫や粗利重視によって
着実に利益を積み上げる見込み

ZETA四半期業績推移(管理会計ベース)

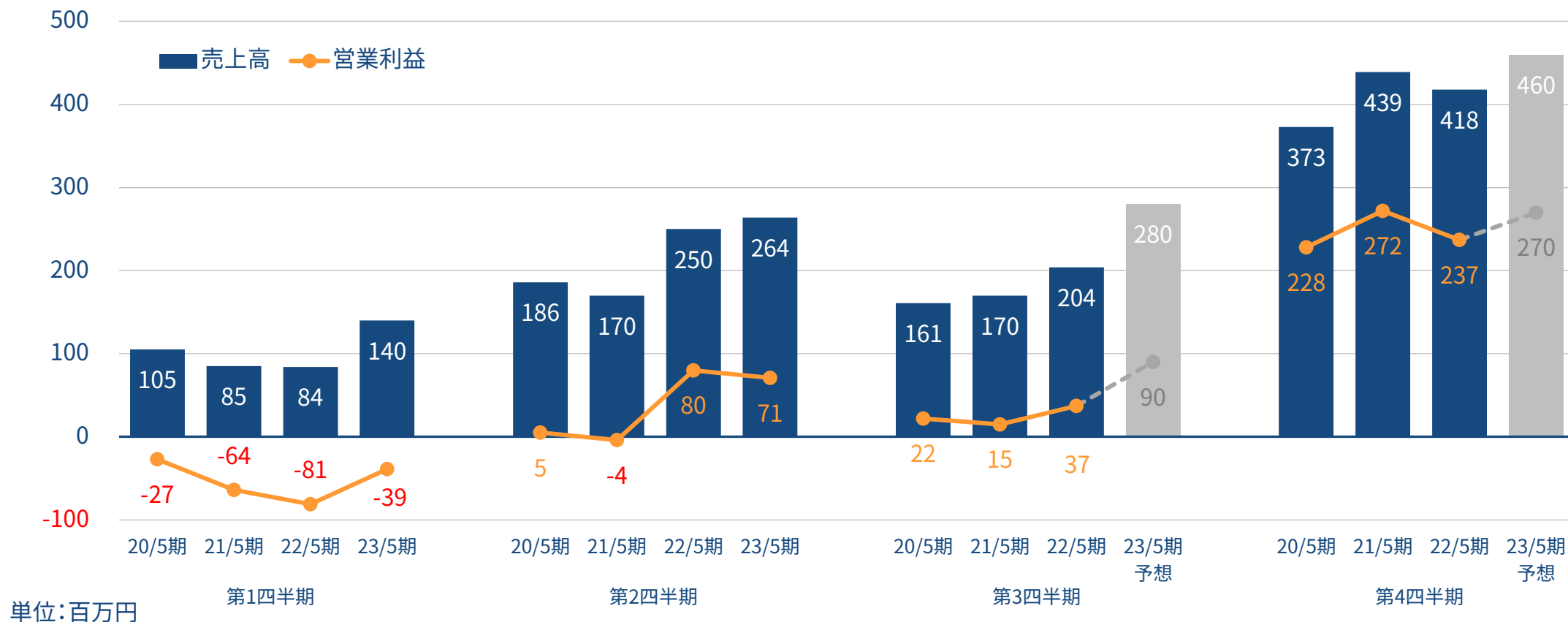


ストック収益の拡大

ZETAの23/5期 2Q累計営業利益は「ZETA CXシリーズ」が好調につき高ハードルの前年同期も計画もクリア

利益収穫期に入る3Q以降は着実に利益を積み上げ、増益基調を継続する見込み

ZETAの四半期毎業績推移



ZETAの四半期別業績は、顧客との契約時期の関係で1Qが費用先行期、2Q~4Qが利益獲得期
特に4Qの利益貢献が大きい、将来的に四半期業績の平準化が徐々に進む見込み

4 中期成長イメージ

短期成長ドライバー

既存サービスによる成長

ZETAとデクワスは対象顧客企業が共通しており、互いに他のサービスを提供営業することで効率的な営業活動を展開

顧客企業のビジネス拡大とともに、当社グループが有する多種多様なサービスが追加導入され顧客ごとの売上が増加

ZETAの経営統合により
ストック収益が拡大、利益率が向上

新規サービス開発による成長

ZETA SEARCHで扱う膨大な検索クエリというユーザー購買への興味関心データを活用

クチコミデータの活用、ポストクッキーへの対応、リテールメディアテック対応により業容拡大を狙う

新規サービスとして「ZETA HASHTAG」や「deqwas.LISTING」をリリース

中長期の成長ドライバー

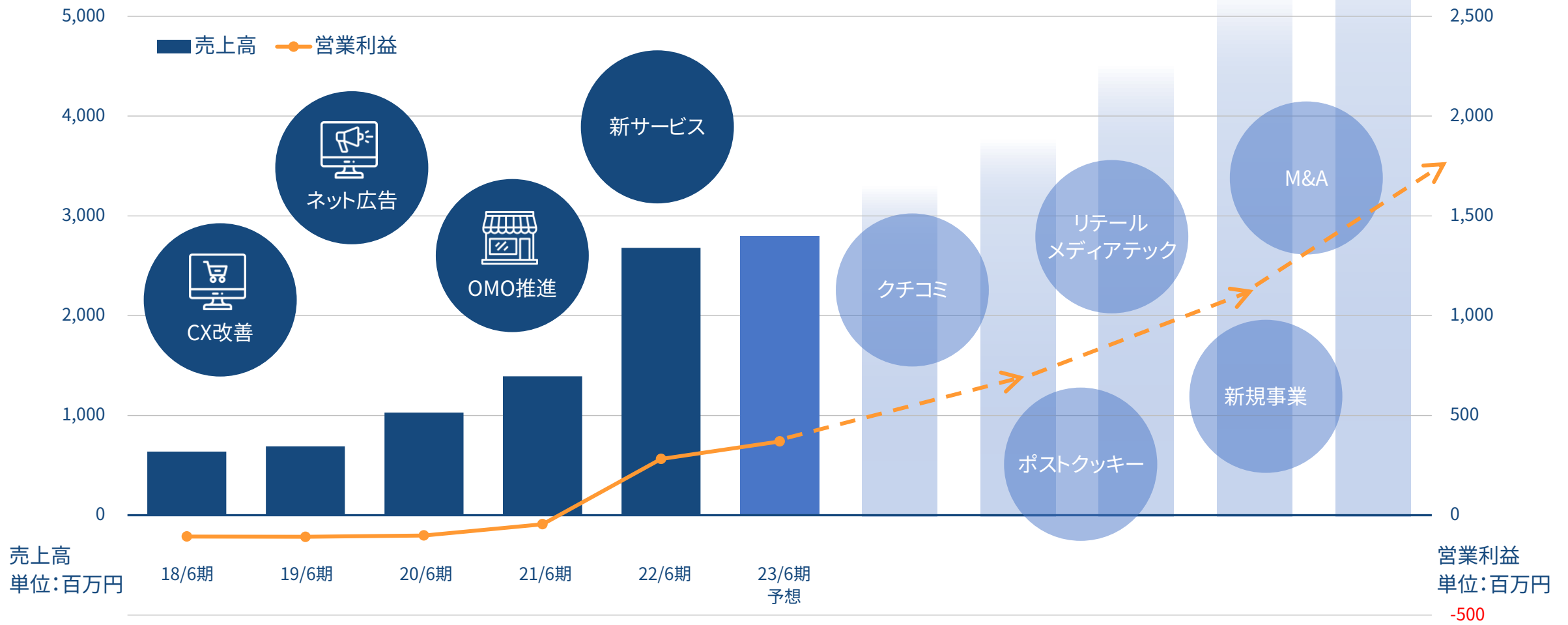
既存サービスによる成長

クチコミデータなどを活用し、
既存形態である「BtoBtoC」から
「BtoB」や「BtoC」へと
さらに事業領域を拡大

新規サービス開発による成長

既存事業、新規サービス、
および新規事業に関連した
M&Aを積極的に検討する
また
AI研究に再注力する

中長期の成長イメージ



5 株主還元

株主還元方針

当社は、2022年9月28日開催の当社第17期定時株主総会において、繰越利益剰余金の欠損を填補し、今後の経営環境の変化に応じた株主還元等の柔軟性及び機動的な資本政策を確保する事を目的に、効力発生日を2022年9月30日として、その他資本剰余金1,084,883千円を繰越利益剰余金に振り替える決議を行いました。

グループの事業構造はストック型重視へとシフトしつつあり、収益力および財務基盤は安定してきていることもあり、まずは2023年1月25日に開示いたしました通り、自己株式の取得について3月29日開催予定の臨時株主総会にて、株主の皆様による決議およびその後の実行を目指してまいります。

また自己株式の取得だけでなく、株主の皆様への利益還元として今後は配当に関しても実現に向けて検討及び取り組みを進めていきたいと考えております。

今後より一層の企業価値の向上および株主価値の向上に向けて取り組んでいく所存です。

自社株買い

ソフトバンクの売出す全株式を取得する計画

- ソフトバンクによる売出しに伴い、その全株式を取得する計画
- 取得する株式の総数：1,261,726千株
(発行済株式総数に対する割合19.76%)
- 取得価額総額：996百万円(1株790円)
- 取得期間：2023年4月10日～4月30日
- 自己株の用途：消却やM&Aなど

株式指標の改善

EPS(1株あたり純利益)

39.4円 → 48.8円

※新数値は自社株買い後の期末株式数で計算

他社比較

コード	銘柄名	決算期	予想 営業利益 (百万円)	増益率 (%)	予想EPS (円)	株価 (円)	時価総額 (百万円)	特長
6031	サイジニア	6	370	1.9	39.4 49.2 (自社株買い後)	889	5,677	消費系ECサイトの高度化・OMO支援
3688	CARTA HOLDINGS	12	3,500	-29.6	159.8	1,675	42,150	電通系。広告配信とメディア運営
3655	ブレインパッド	6	1,100	-3.8	36.5	733	16,346	AI活用のデータ分析とデータ活用支援
4168	ヤプリ	12	-747~-894	-	-	1,121	14,158	ノーコードのアプリ開発・運用ソフト
7068	フィードフォースグループ	5	947	1.9	9.2	590	15,461	デジタルマーケティング支援
7072	インティメート・マージャー	9	108	15.0	21.8	1,530	5,028	DMP国内最大手。広告配信支援

※2023年2月1日現在。予想営業利益は会社計画。

中長期拡大が見込まれる消費者向けEC市場を事業ドメインとし、
今後も利益規模を拡大することで株主価値の最大化を目指す

6 參考資料

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	65,980千円(2022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	柳瀬 典由
	社外取締役	北城 恪太郎		

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) 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) 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
- 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・ピー・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)

北城 恪太郎 (Kitashiro Kakutaro)

社外取締役

- 1967年4月 日本アイ・ピー・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
- 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・ピー・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・ピー・エム株式会社 相談役
- 2017年4月 日本アイ・ピー・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

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。

