

2016年6月期通期 決算説明資料

サイジニア株式会社(6031)

2016年8月26日

目次

1. 会社概要	P.3
2. 事業概要	P.6
3. 2016年6月期通期 決算概要	P.13
4. 2017年6月期通期業績見込み	P.22
5. 成長戦略	P.24

1. 会社概要

会社概要

- 会社名 サイジニア株式会社
- 所在地 東京都港区浜松町1-22-5
- 代表取締役社長 吉井 伸一郎
- 事業内容 パーソナライズ・エンジン「デクワス」を利用した
インターネットを介したマーケティング支援サービスを提供
- 沿革
 - 平成17年8月 サイジニア有限会社を北海道江別市に設立
 - 平成19年3月 東京都品川区に本社移転
 - 平成19年4月 サイジニア株式会社へ組織変更
 - 平成20年5月 「デクワス.RECO」サービス開始
 - 平成22年10月 「デクワス.AD」サービス開始
 - 平成23年10月 Googleが運営するGoogle Display Network(GDN)のベンダーに認定
これにより「デクワス.AD」をGDNで利用できるサービスを開始
 - 平成24年7月 京セラコミュニケーションシステム株式会社と業務提携を実施
 - 平成24年9月 「デクワス.DSP」サービス開始
 - 平成26年2月 「デクワス.POD」サービス開始
 - 平成26年12月 東京証券取引所マザーズ市場へ上場
 - 平成27年1月 「アイレコ」サービス開始
 - 平成27年9月 「デクワス.POD」に関する特許を取得

社長プロフィール

□ 吉井 伸一郎（よしい しんいちろう）

- 文部科学省および日本学術振興会 特別研究員、ソフトバンク・コマース株式会社(現・ソフトバンクコマース&サービス株式会社)情報システム本部研究開発センター長などを経て、2004年から北海道大学大学院情報工学研究科複雑系工学講座の助教授を務める。
- 専門は、進化的計算理論、人工知能、複雑ネットワーク理論などの複雑系工学の研究に従事。工学博士。
- 2007年にサイジニア株式会社代表取締役役に就任。
- 北海道生まれ



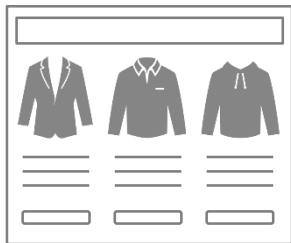
2. 事業概要

事業概要

パーソナライズ・エンジン「デクワス」を利用した、ネットとリアルをまたぐマーケティング支援サービスを提供

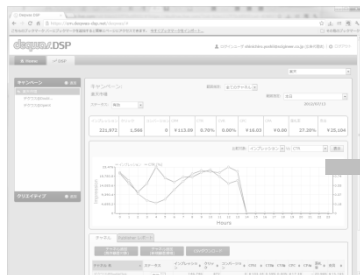
パーソナライズ・アドサービス

レコメンデーション
バナー広告



dequas.AD

オーディエンス
ターゲティングDSP



dequas.DSP

※現在は、名称変更をして、KANADE DSP

パーソナライズ・レコメンドサービス

サイト内レコメンデーション



dequas.RECO

レコメンデーションチラシ



dequas.POD

集客支援

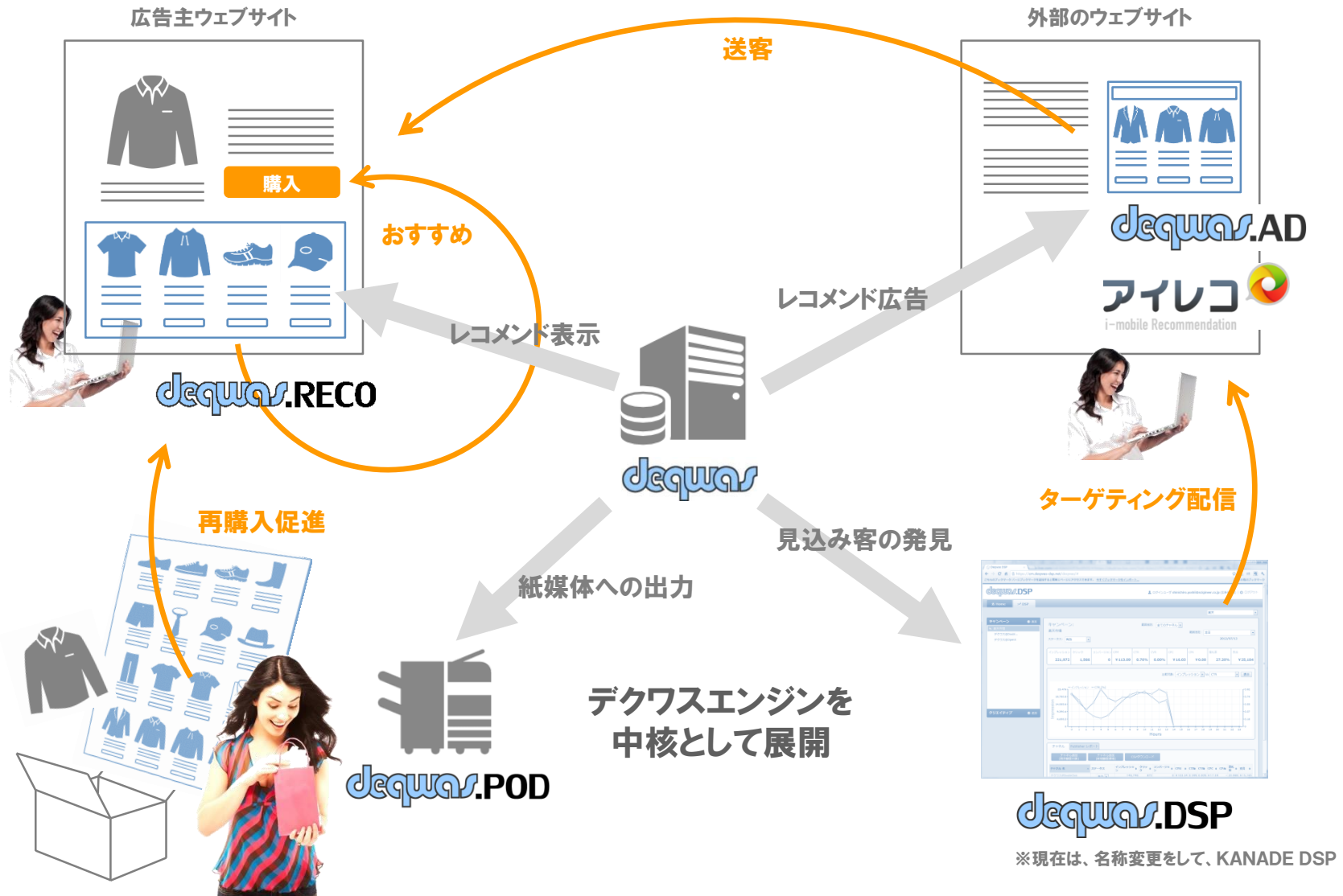
コンバージョン改善

常連客作り

「探す」んじゃなくて「出くわす」体験を実現する「デクワス」をコアにした事業展開

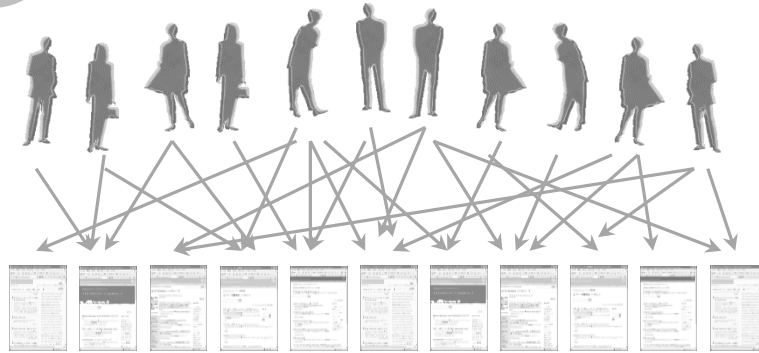
各デクワスサービスの概要

一つのエンジンから生まれる多彩なサービス。どのサービスからでも利用開始可能

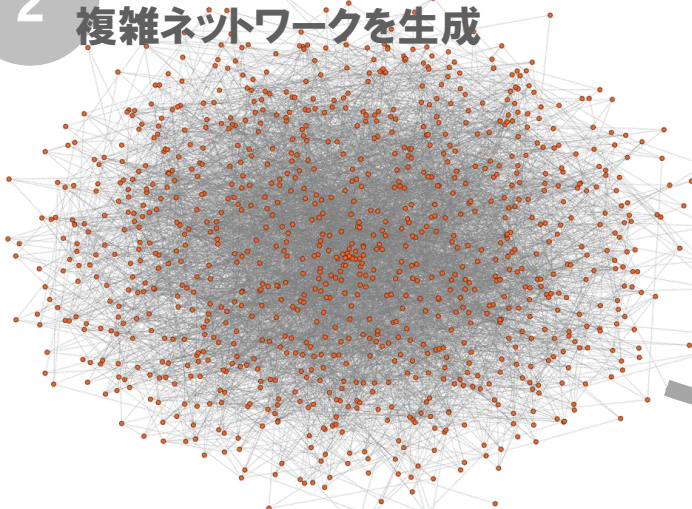


複雑ネットワーク理論を応用したビッグデータ解析技術

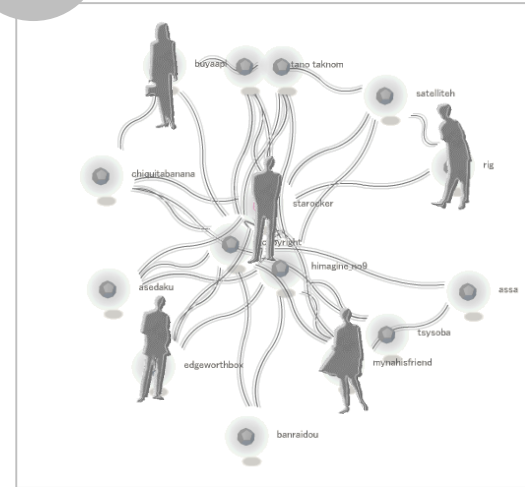
1 ユーザの様々な行動履歴を観測



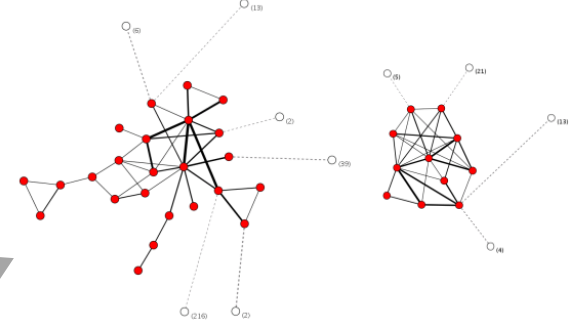
2 ユーザの行動履歴から複雑ネットワークを生成



4 嗜好にフィットする商品をおすすめ



3 ユーザ/アイテムごとに個別視点で近い趣味嗜好を抽出



数字で見るデクワス技術

日本と米国で取得している特許数

- 独自開発技術の先進性
- 知的財産権のプロテクション

8件

月間で解析しているデータサイズ

- 解析技術のスケラビリティ
- 高いサービス運営能力

約3.4億
UB

約380億
IMP

嗜好性を分析済みのアイテム数

- 消費活動に関する広範な知見

約2億
アイテム

※2016年8月現在の当社実績値

パーソナライズ・レコメンドサービスの概要

行動履歴の分析に基づきユーザー一人ひとりの趣味嗜好を解析し、個別のおすすめを提示

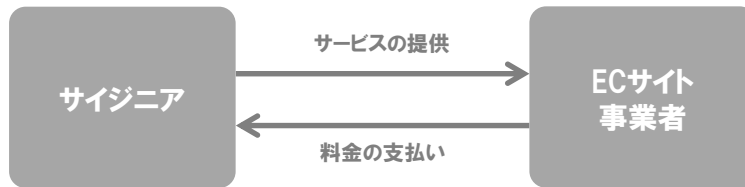
デクワス.RECO

- ユーザが気に入る商品やコンテンツをおすすめ表示
- 商品点数が多すぎて欲しいものが見つけれられない問題を解消し、ECサイトの売上アップを実現する
- データがたまるほど精度が上がるため、長期にわたって契約が継続し、ストック型の安定収益をもたらす

デクワス.POD

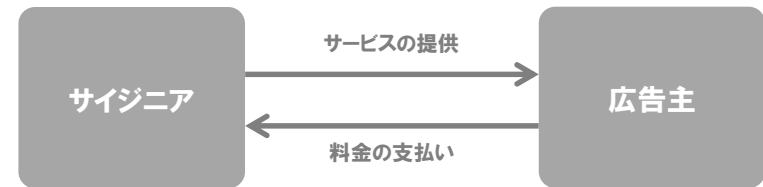
- おすすめ機能をECだけでなくリアルの世界でも実現
- 購入した商品と一緒におすすめ商品をパーソナライズして印刷するサービス
- 商品到着の嬉しい瞬間に接触できるため高い確率でECサイトへの誘導と再購入を促すことができる

※PODとは「Print On Demand」の略



収益モデル

- 初期費用
- 継続費用
 - 従量課金
 - 固定報酬
 - 成果報酬



収益モデル

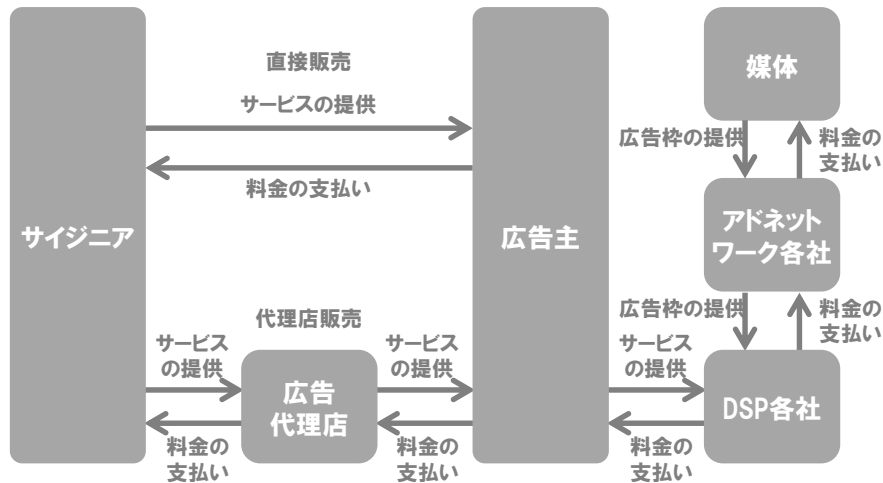
- 初期費用
- 継続費用
 - 従量課金
 - 固定報酬
 - 成果報酬

パーソナライズ・アドサービスの概要

行動履歴から分析したレコメンデーション広告を配信し、顧客サイトへの集客を促進するサービス

デクワス.AD

- バナー広告自体をパーソナライズしてユーザをサイトに誘導し、購入率の向上を実現
- 既存のDSPサービスと連携して利用することが可能

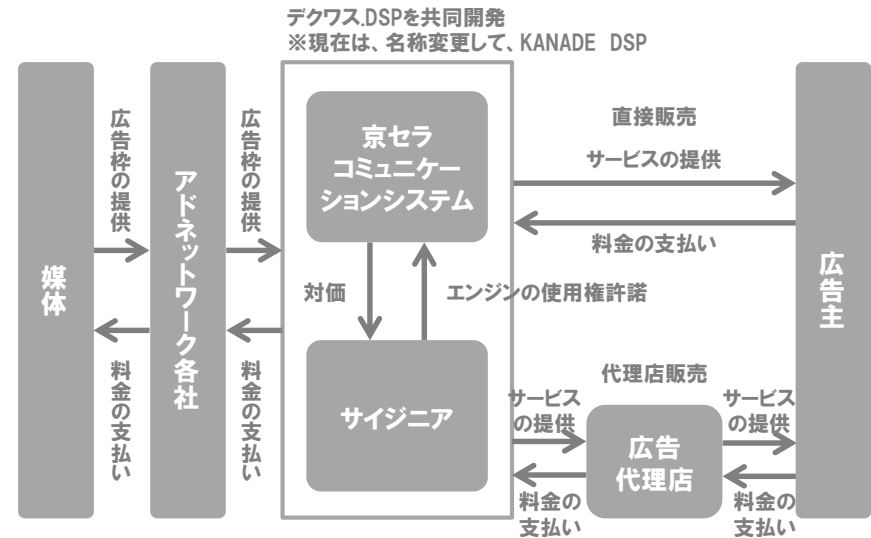


収益モデル

- ・ 継続費用
広告配信料に対して一定の手数料を課金

デクワス.DSP

- 既存ユーザと興味・関心が類似する潜在顧客を発見、ターゲティングして配信できる
- 広告枠仕入も最適化し広告の費用対効果をアップ



※DSPとは「Demand Side Platform」の略

収益モデル

- ・ エンジンの使用権許諾
保守費用
- ・ 直販及び代理店経由でのサービス提供
広告費に対して一定の手数料を加えて課金

3. 2016年6月期通期 決算概要

ハイライト

1. 既存事業:採算性の向上

□ 低採算案件の整理

一例として、以下の低採算案件を終了(金額は、第10期実績に基づく)

① EC事業者A:79,000千円/年

② EC事業者B:49,000千円/年

□ 好採算案件への取組強化

「デクワス.RECO」の販売注力

2. 新規事業:オムニチャネル及び人工知能への積極的な投資

□ 東芝テック株式会社との提携による「デクワス.POS」の実証実験

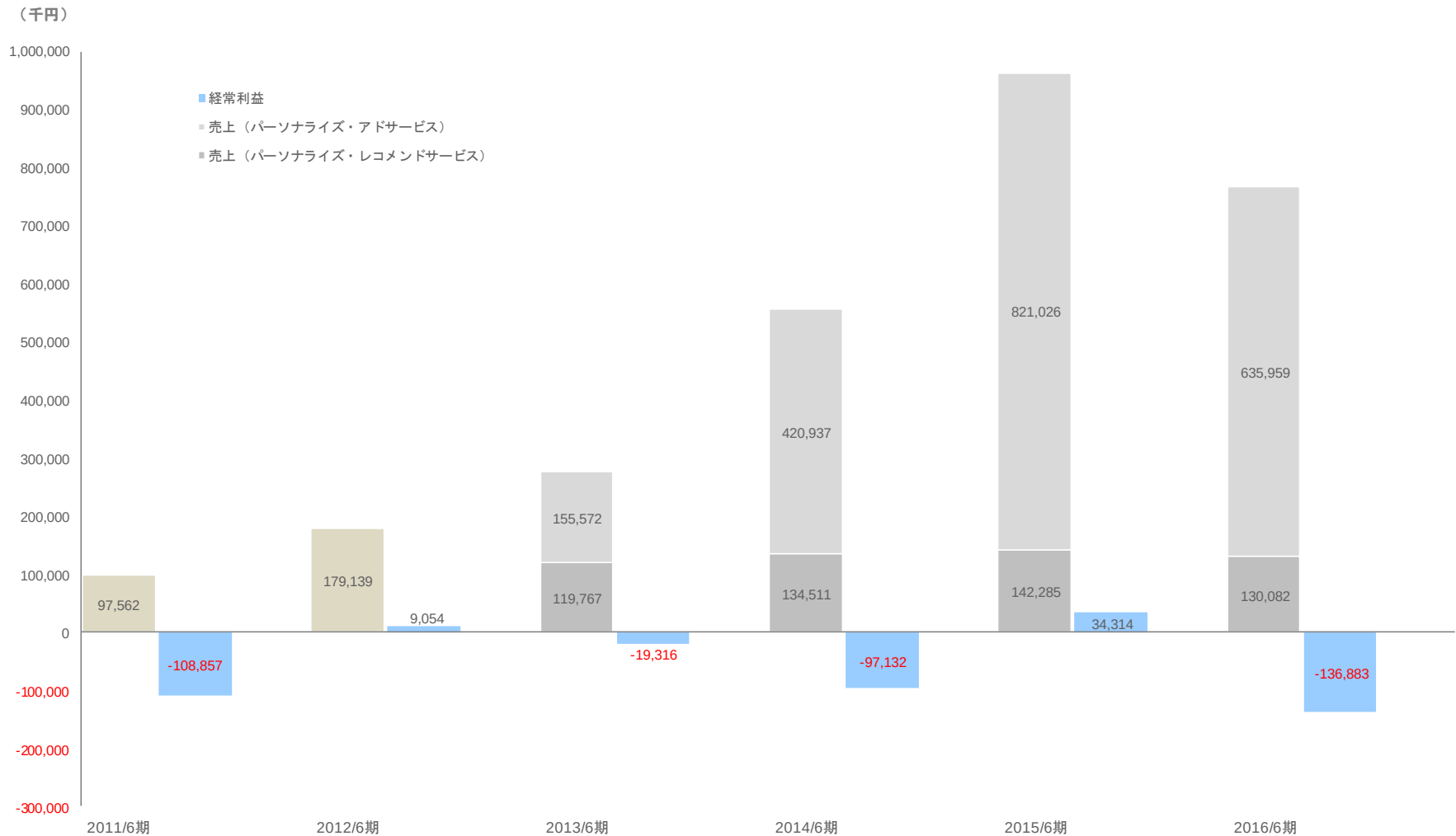
□ 「デクワス.ROBO」のデモンストレーションの実施

□ IoT活用おもてなし実証事業への技術提供

3. 人工知能技術に関する研究・開発の一層の推進

□ 人工知能先端研究センターへの参画等による研究開発の推進

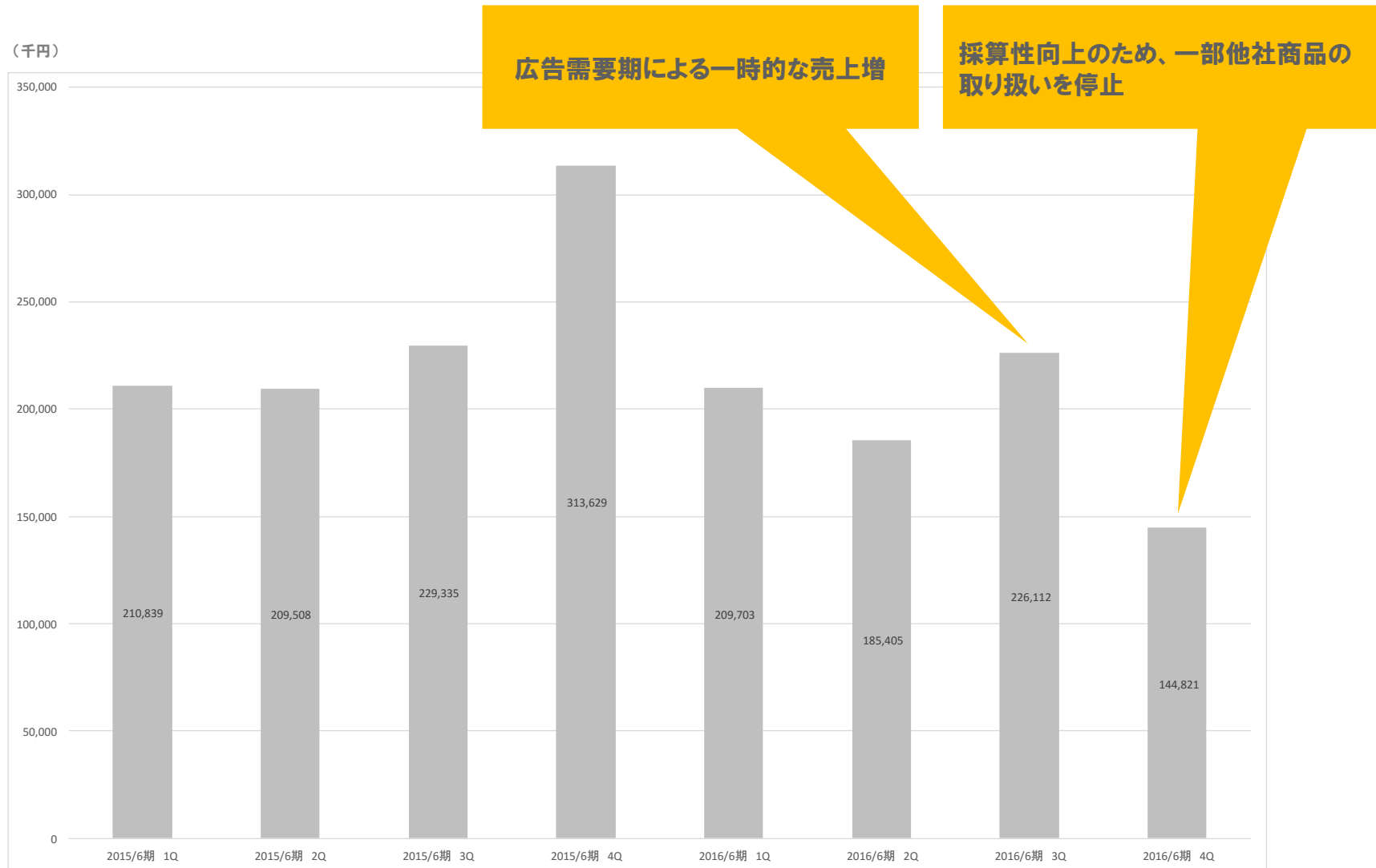
業績推移



※2013/6期からサービス区分別での売上表記

※売上高には、消費税等は含まれておりません。

売上高推移



※四半期会計期間(3か月)の数値です。

※売上高には、消費税等は含まれておりません。

損益計算書

- 計画に沿った低採算案件の整理による大幅な売上の減少
- 主に以下の原因により、計画通りに上記の売上の減少を埋めきれず

アイレコ:一顧客当たり単価の伸び悩み

オムニチャネル:立ち上がりの遅れ

(単位:千円)

	15.6 通期実績	16.6 通期実績	対前年 増減率	通期業績予想
売上高	963,312	766,041	-20.5%	750,000
売上原価	633,661	598,723	-5.5%	-
売上総利益	329,650	167,317	-49.2%	-
販売費及び一般管理費	280,442	302,002	7.7%	-
営業利益	49,207	-134,684	-	-150,000
営業外収益	658	263	-59.9%	-
営業外費用	15,551	2,462	-84.2%	-
経常利益	34,314	-136,883	-	-150,000
当期純利益	21,680	-149,001	-	-151,000

貸借対照表

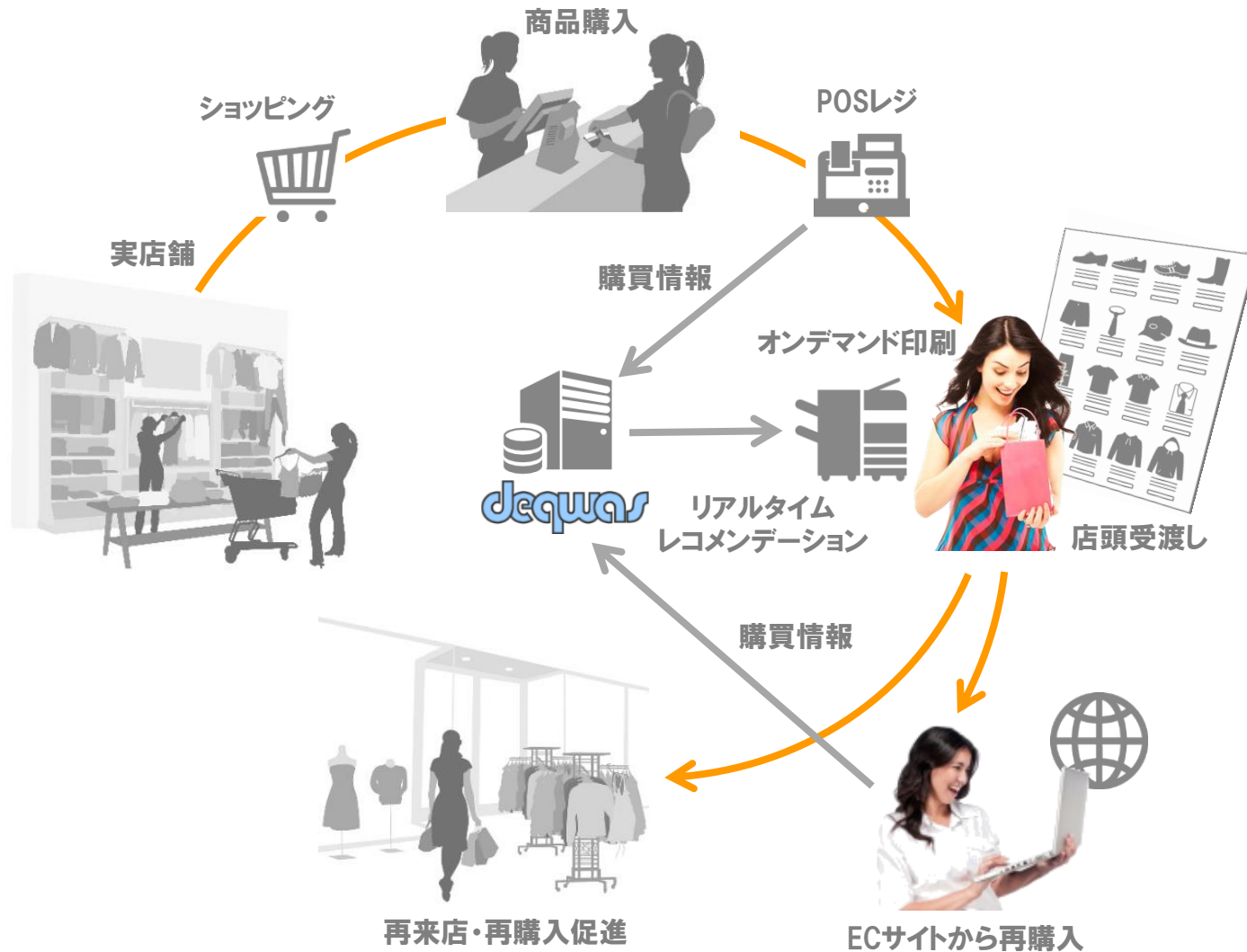
- 固定資産：増加の主因は、製作途中のサービス用のソフトウェア仮勘定の増加
- 流動負債：不採算案件の終了に伴い、広告枠の仕入が減少したことによる買掛金の減少
- 純資産：当期純損失の計上による繰越利益剰余金の減少

（単位：千円）

	15.6 期末	16.6 期末	対前年同期増減率
資産の部			
流動資産	1,071,113	874,949	-18.3%
現金及び預金	853,824	790,411	-7.4%
固定資産	94,125	105,652	12.2%
資産合計	1,165,239	980,601	-15.8%
負債の部			
流動負債	123,947	84,530	-31.8%
固定負債	14,868	8,193	-44.9%
負債合計	138,816	92,723	-33.2%
純資産の部			
株主資本	1,026,422	886,116	-13.7%
純資産合計	1,026,422	887,877	-13.5%

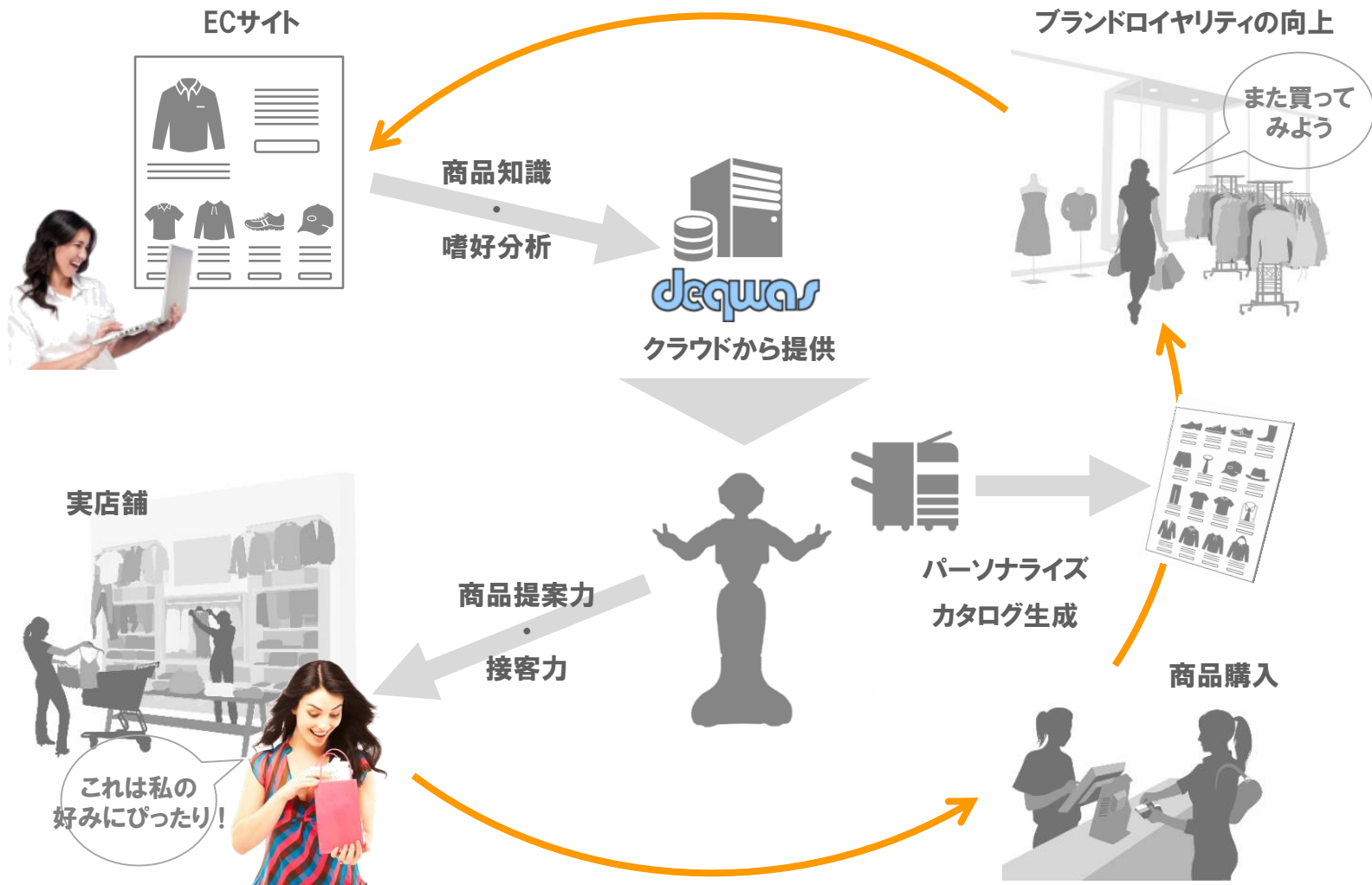
東芝テックとの提携による「デクワス.POS」の実証実験

020、オムニチャネル施策としてPOSシステム連携。店頭での購買に対応したパーソナライズカタログをその場で印刷。



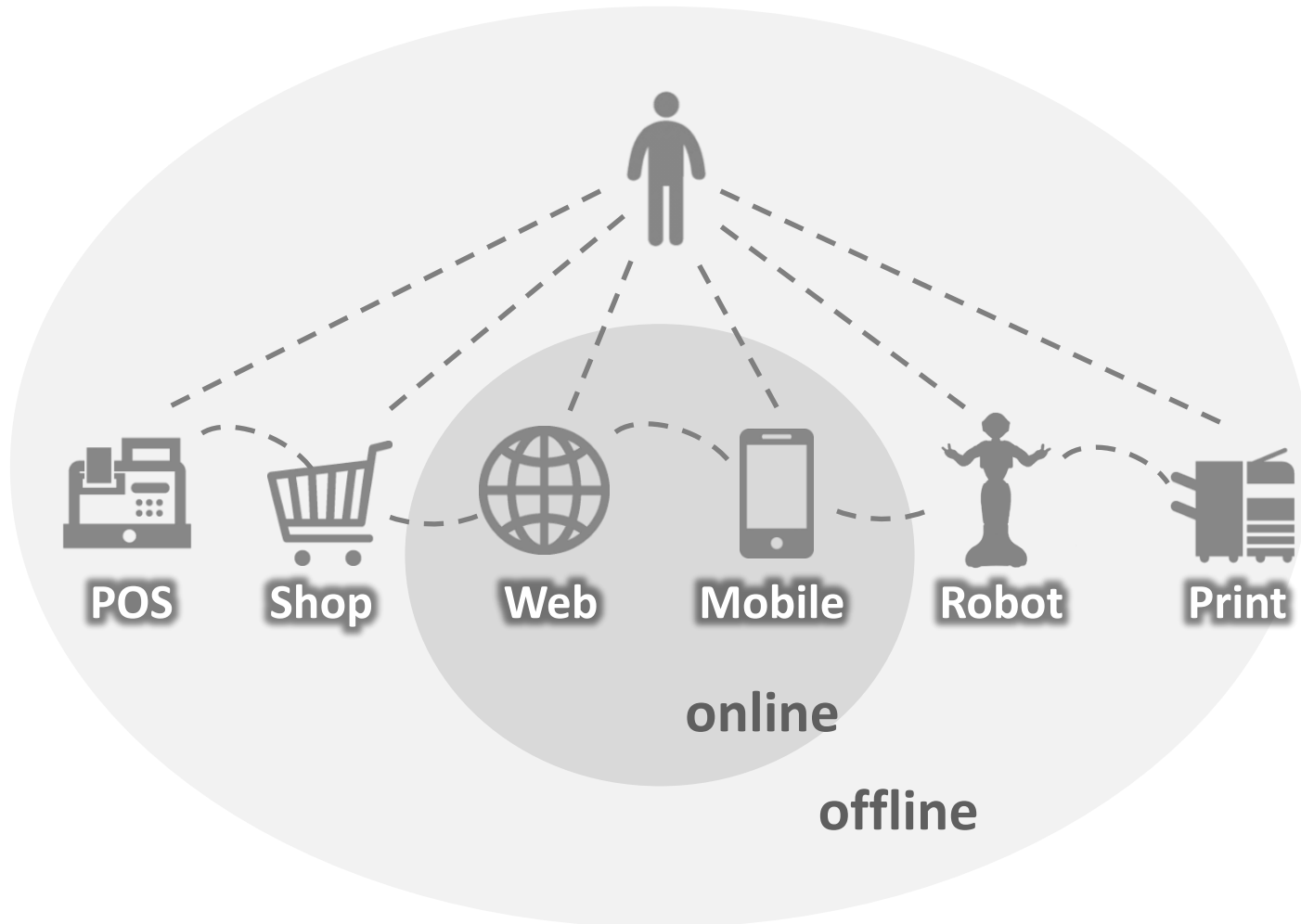
「デクワス.ROBO」のデモンストレーションの実施

ロボットが店員代わりに商品提案。正確な商品知識とパーソナライズ機能でお客様とのエンゲージメントを確立。



パーソナライズ・オムニチャネルの実現

ディスカバリーエンジン「デクワス」をコア技術として、オムニチャネルのパーソナライズを実現する



4. 2017年6月期通期業績見込み

2017年6月期通期業績見込み

□ 既存サービスの収益性向上と新規サービスへの積極取組を通じた収益構造改革を推進

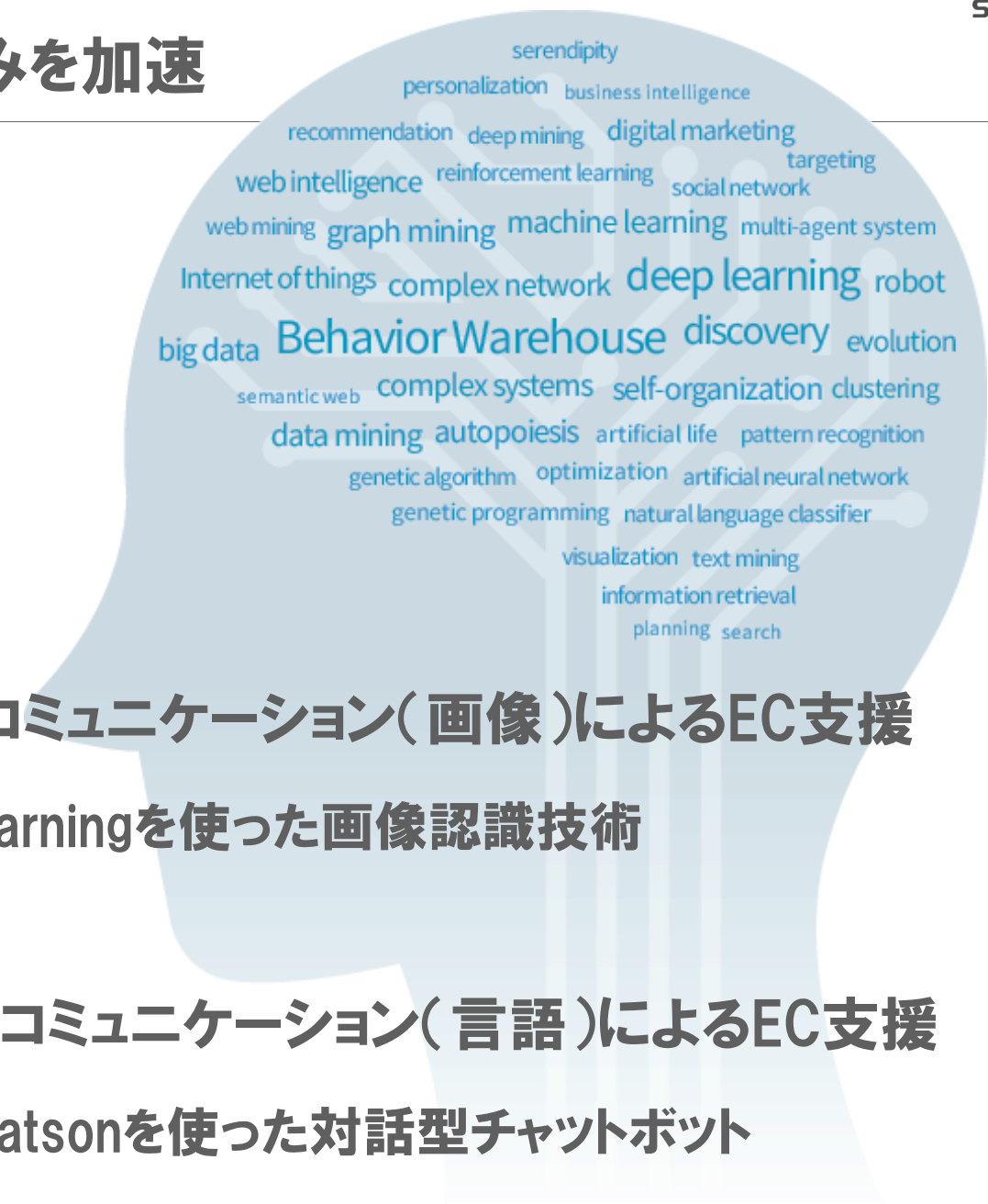
- ① 既存サービス:「デクワス.RECO」等の利益率の高いサービスの新規案件の受注獲得に注力
- ② 新規サービス:オムニチャネル、人工知能技術に関する研究・開発に積極的な投資

(単位:千円)

	16.6 通期実績	通期業績予想	対前年 増減額	対前年 増減率
売上高	766,041	780,000	13,959	1.8%
売上原価	598,723	-	-	-
売上総利益	167,317	-	-	-
販売費及び一般管理費	302,002	-	-	-
営業利益	-134,684	-50,000	84,684	-
営業外収益	263	-	-	-
営業外費用	2,462	-	-	-
経常利益	-136,883	-50,000	86,883	-
当期純利益	-149,001	-51,000	98,001	-

5. 成長戦略

人工知能の取り組みを加速



serendipity
personalization business intelligence
recommendation deep mining digital marketing
web intelligence reinforcement learning social network targeting
web mining graph mining machine learning multi-agent system
Internet of things complex network deep learning robot
big data Behavior Warehouse discovery evolution
semantic web complex systems self-organization clustering
data mining autopoiesis artificial life pattern recognition
genetic algorithm optimization artificial neural network
genetic programming natural language classifier
visualization text mining
information retrieval
planning search

1

ビジュアル・コミュニケーション(画像)によるEC支援

Deep Learningを使った画像認識技術

2

バーバル・コミュニケーション(言語)によるEC支援

IBM Watsonを使った対話型チャットボット

IBM Watsonを活用した「コグニティブEC」実証実験を開始

scigineer

報道関係各位

2016 年 7 月 19 日

サイジニア株式会社（証券コード：6031 東証マザーズ）

サイジニア、IBM Watson を活用した実証実験を開始

～自然言語によるオンラインショッピング『コグニティブ EC』の実現を目指す～

URL：<http://www.scigineer.com/news/>

サイジニア株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長 CEO：吉井 伸一郎、証券コード：6031 東証マザーズ）は、ソフトバンク株式会社が日本アイ・ピー・エム株式会社と共同で展開する「IBM Watson エコシステムプログラム」に参加し、IBM Watson 日本語版を活用したオンラインショッピングの実証実験を開始します。この実証実験では、自然言語に基づくコミュニケーションにより、利用者の意図を理解してショッピングを行う『コグニティブ EC』の実現を目指します。

【背景】

近年、人工知能技術による従来課題の解決および将来の応用可能性に注目が集まっています。IBM Watson はコグニティブ・コンピューティングを実現するプラットフォームです。クラウド上で提供される IBM Watson は、大規模なデータを分析し、自然言語で投げ掛けられた複雑な質問を解釈し、根拠に基づいた回答を提案します。今後、我々の社会生活の中で導入を進めるには、それぞれの利用シーンに関する膨大な学習データとそれに基づくシステムの学習プロセスが必要になります。

サイジニアは、人工知能技術とオンラインショッピングに関する膨大なデータを有しています。ユーザーのオンラインショッピング体験の向上には、人間の根源的なコミュニケーション方式である自然言語によるショッピングサービスが必要と考え、ユーザーの意図を理解してショッピングを行う『コグニティブ EC』の実現を目指して実証実験を開始します。

免責事項及び将来見通しに関する注意事項

本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。

scigineer

science and engineering