

2015年6月期 決算説明資料

サイジニア株式会社(6031)

目次

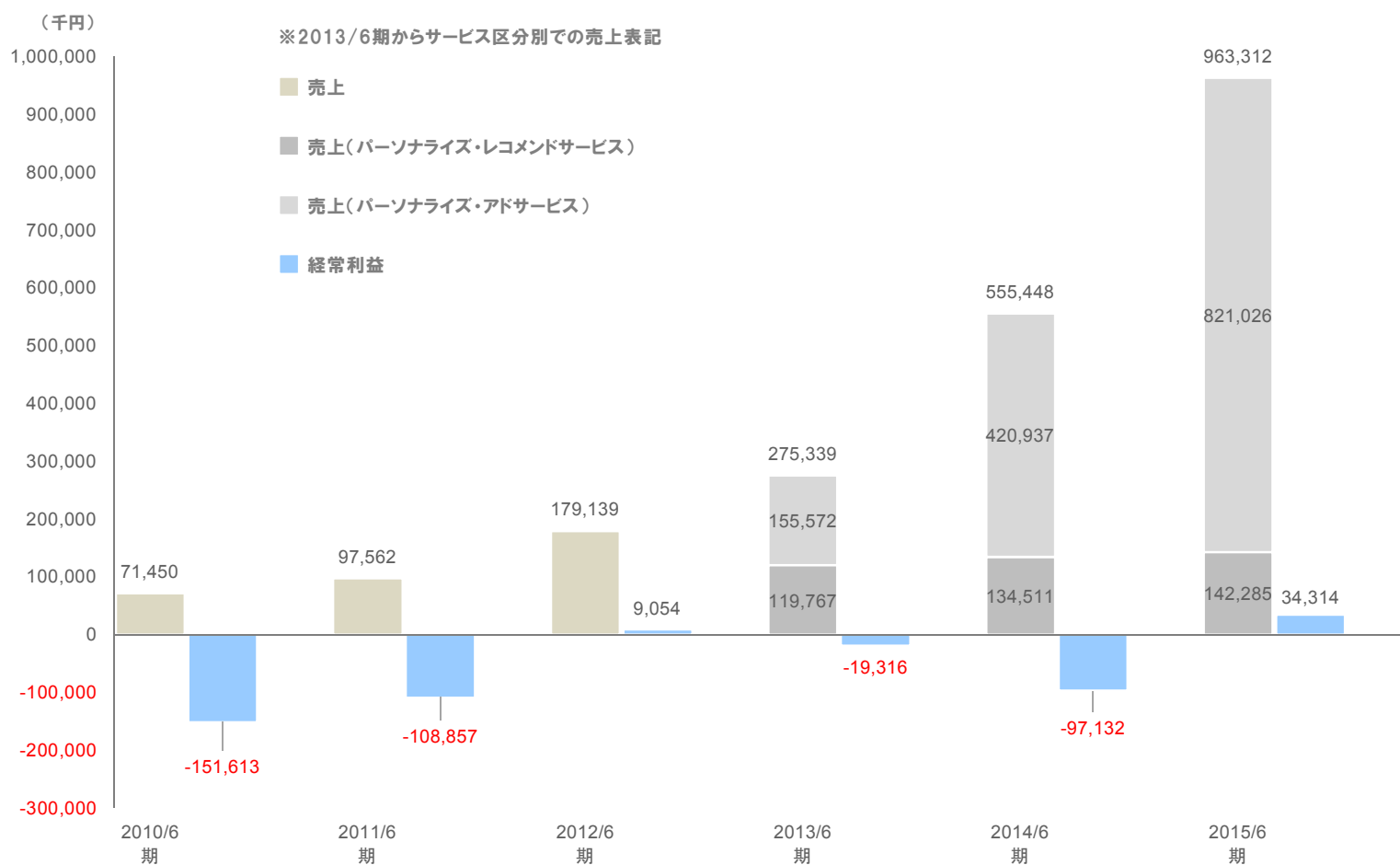
- | | |
|--------------------------|------|
| 1. 2015年6月期 決算概要 | P.3 |
| 2. 2016年6月期 成長戦略 | P.7 |
| 3. ご参考(会社概要・事業概要・サービス概要) | P.19 |

1. 2015年6月期 決算概要

業績推移

□ 売上高：過去最高を更新、6期連続2ケタ成長(前期比73.4%増)

□ 経常利益：黒字転換し過去最高益を達成



※売上高には、消費税等は含まれておりません。

損益計算書

□ 売上高：パーソナライズ・アドサービスが引き続き牽引。

計画で見込んでいた大型顧客の売上減少は、スマホ向け広告(「アイレコ」)や新規顧客で挽回を目指すも、完全には挽回に至らず。

□ 経常利益：コスト削減を推進するも、売上減少に伴う減収を埋めきれず。

(単位:千円)

	14.6 実績	15.6 実績	対前年 増減率	15.6 通期計画
売上高	555,448	963,312	73.4%	1,042,520
売上原価	438,417	633,661	44.5%	654,894
売上総利益	117,030	329,650	181.7%	387,626
販売費及び一般管理費	213,666	280,442	31.3%	291,511
営業利益	-96,636	49,207	-	96,115
営業外収益	181	658	263.5%	0
営業外費用	677	15,551	2197.0%	8,400
経常利益	-97,132	34,314	-	87,715
当期純利益	-98,606	21,680	-	80,697

※前年同期の数値は参考値

貸借対照表

- 流動資産：上場前及び上場時の新株発行による現預金の増加
- 固定資産：業容拡大に伴う、①オフィス移転及び②サーバーの増強により増加
- 固定負債：長期借入金を一括返済したことによる減少

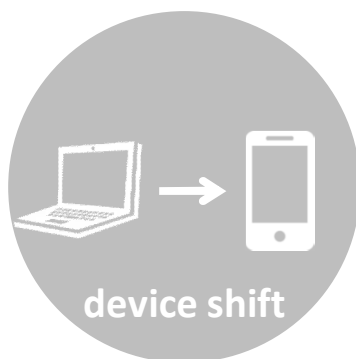
(単位:千円)

	14.6 期末	15.6 期末	対前年同期増減率
資産の部			
流動資産	223,009	1,071,113	380.3%
現金及び預金	105,304	853,824	710.8%
固定資産	48,887	94,125	92.5%
資産合計	271,897	1,165,239	328.6%
負債の部			
流動負債	83,672	123,947	48.1%
固定負債	34,268	14,868	-56.6%
負債合計	117,940	138,816	17.7%
純資産の部			
株主資本	153,956	1,026,422	566.7%
純資産合計	153,956	1,026,422	566.7%

※前年同期の数値は参考値

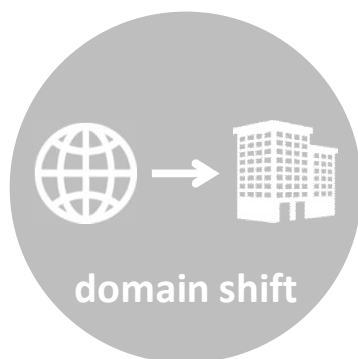
2. 2016年6月期 成長戦略

2016年6月期 成長戦略



1. PC(パソコン)からスマホへ

- PC(パソコン)向け広告の不採算・低収益案件の見直し。
- スマホ特化のレコメンデーション広告「アイレコ」に注力。
8月初旬時点で、145社受注。



2. ネットからリアルへ

- 実店舗において、最適な商品をタブレットで案内するサービスを開始予定。



3. 国内から海外へ

- インドネシアを中心に東南アジアでの本格展開。
インドネシア最大級のEコマースサイト「トコペディア」へサービスを提供中

消費者行動からみる消費市場規模

ネットとリアルをまたぐ、O2O(Offline-to-Online、またはOnline-to-Offline)領域の市場が急拡大の見込み

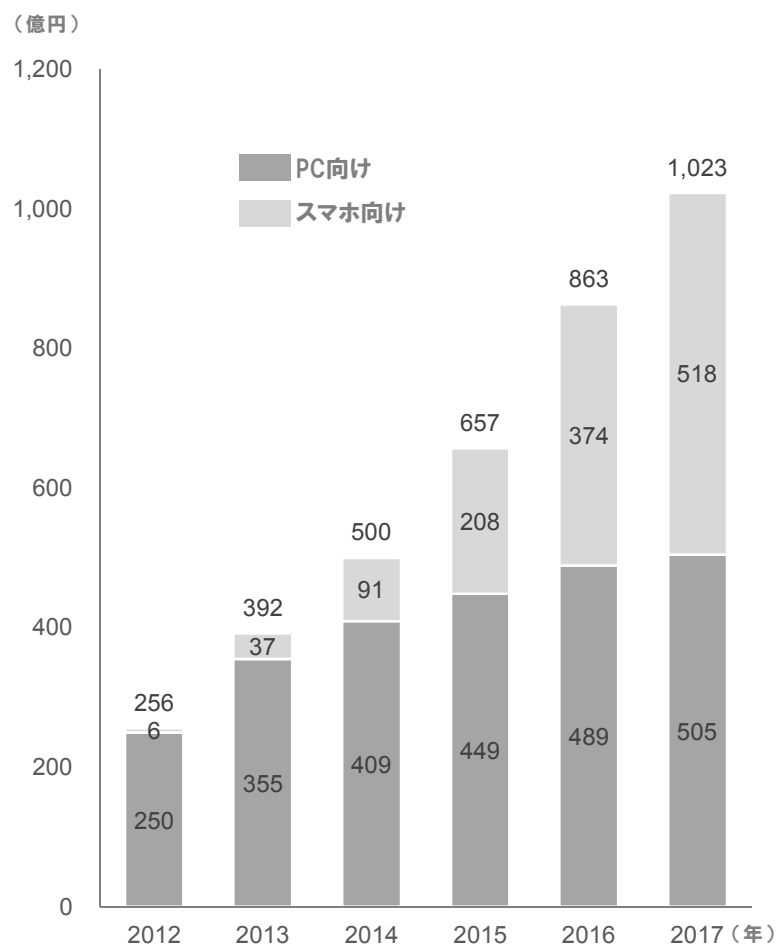
情報収集			
		ネット	リアル
購買	リアル	ネットで調べ 店舗で購入 20兆円	店舗完結 92兆円
	ネット	ネット完結 8兆円	店舗で調べ ネットで購入 2兆円

【出所】野村総合研究所「ITナビゲーター2014」及び「知的資産創造」(2013年5月号)の資料より作成

市場規模

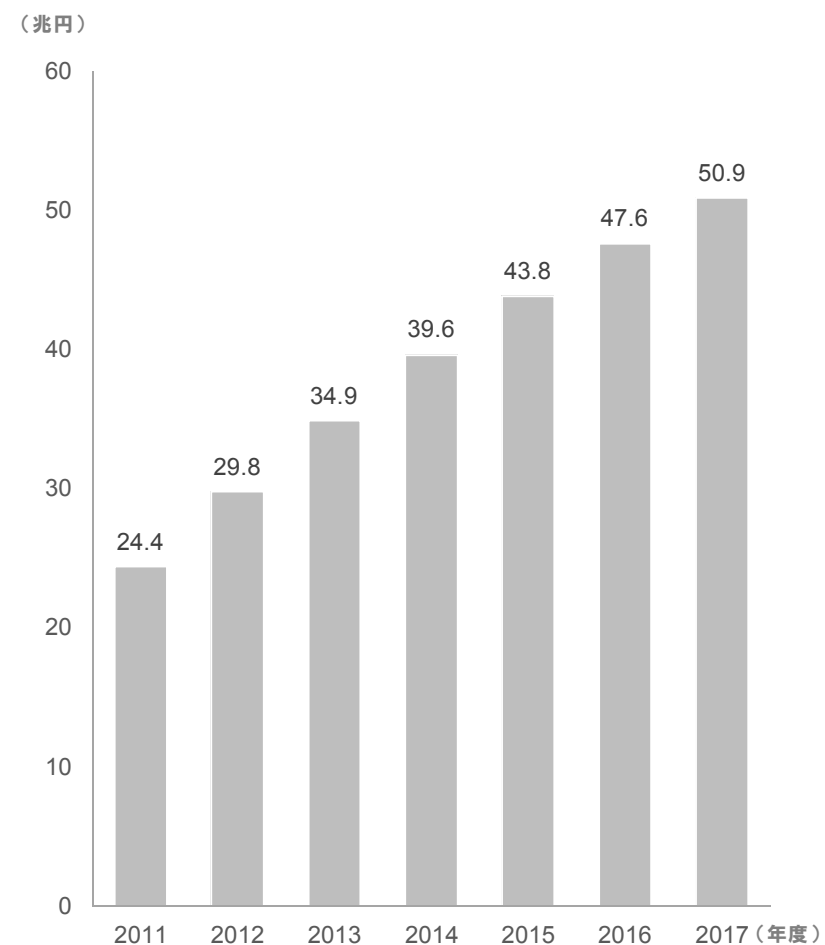
スマホ広告とO2Oのオムニチャネル市場は今後の成長市場

国内RTB広告市場規模



【出所】マイクロアド「RTB (Real Time Bidding) 経由のディスプレイ広告市場規模予測」

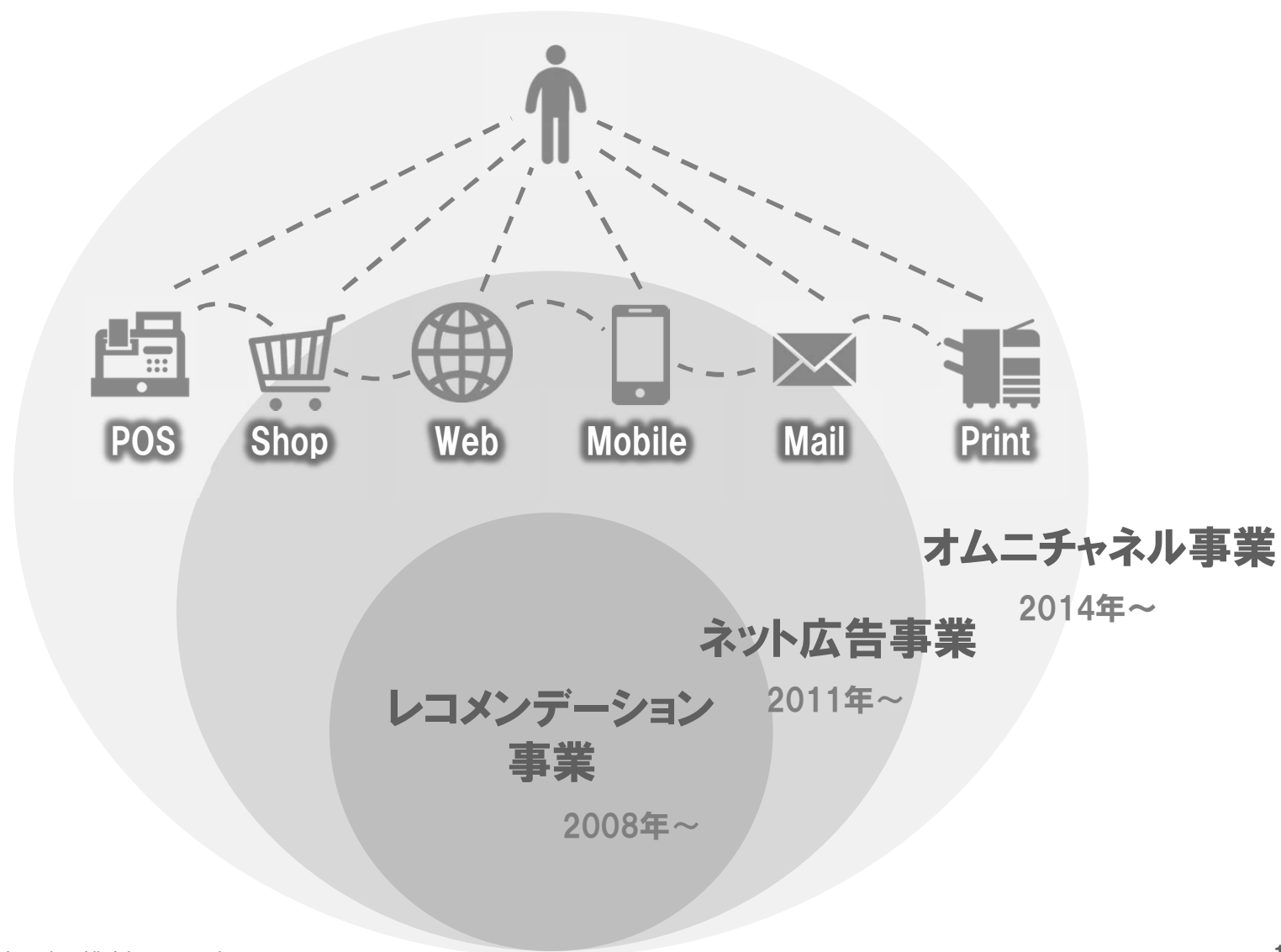
国内O2O市場規模



【出所】野村総合研究所「O2O市場とO2Oソリューション」

パーソナライズ・オムニチャネルの実現

パーソナライズ・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



サイジニアがオムニチャネルに最適な理由

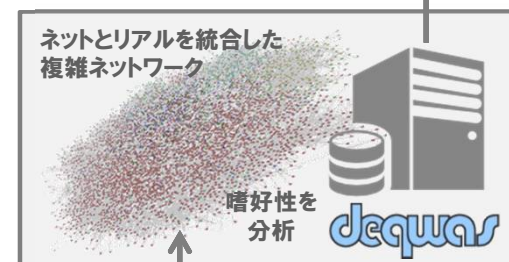
3 システム連携

デクワスは、POSシステム、インターネット、スマホ、タブレット、印刷機等の多様なシステムとの連携実績が豊富



2 データの解析

デクワスの核となる複雑ネットワーク理論は、オムニチャネルの実現において非常に重要なデータ解析のリアルタイム処理に優れる



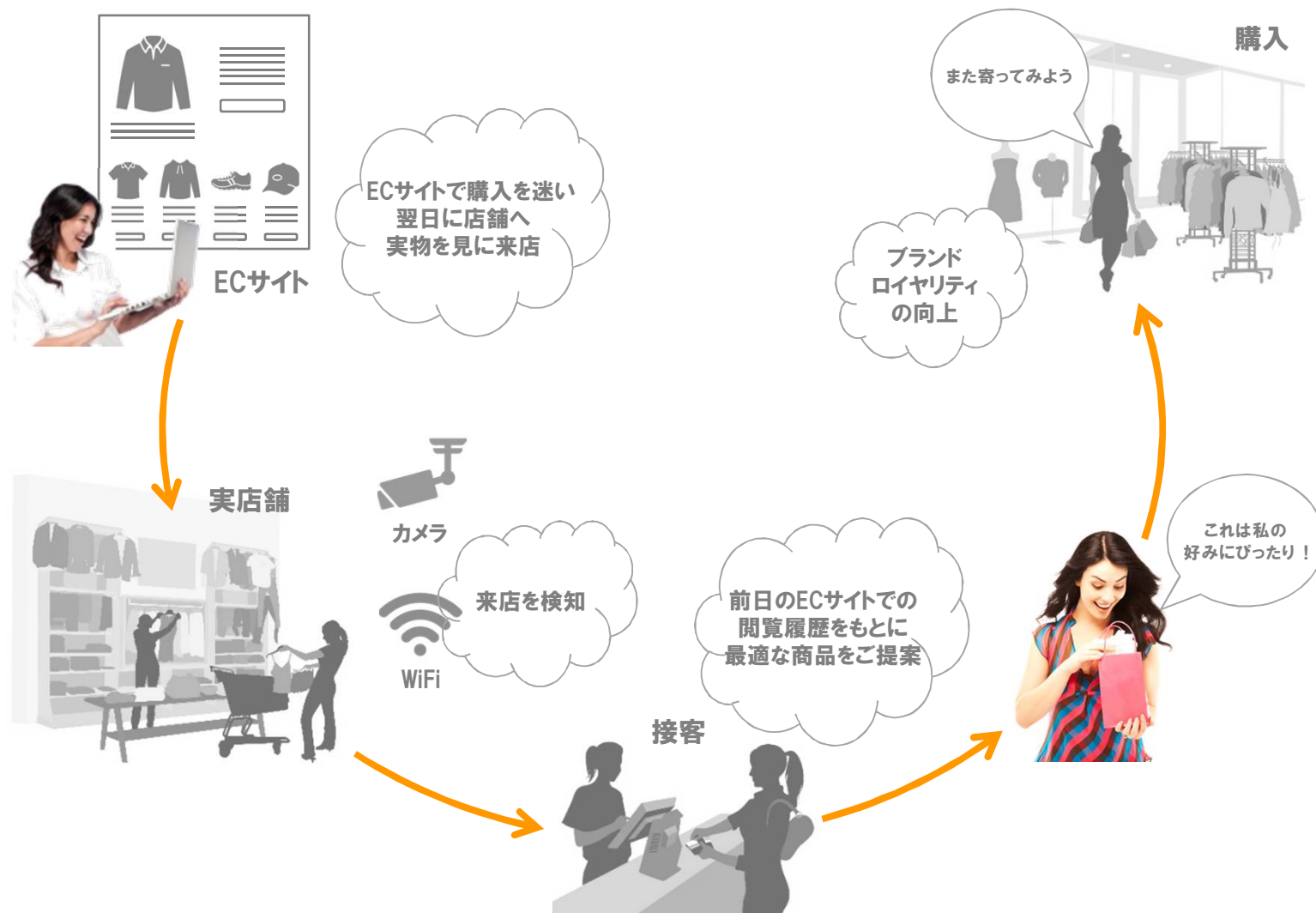
1 データの収集、連結

デクワスは、ネット・リアルのような形式の異なる多種多様なデータを収集、連結する実績が豊富

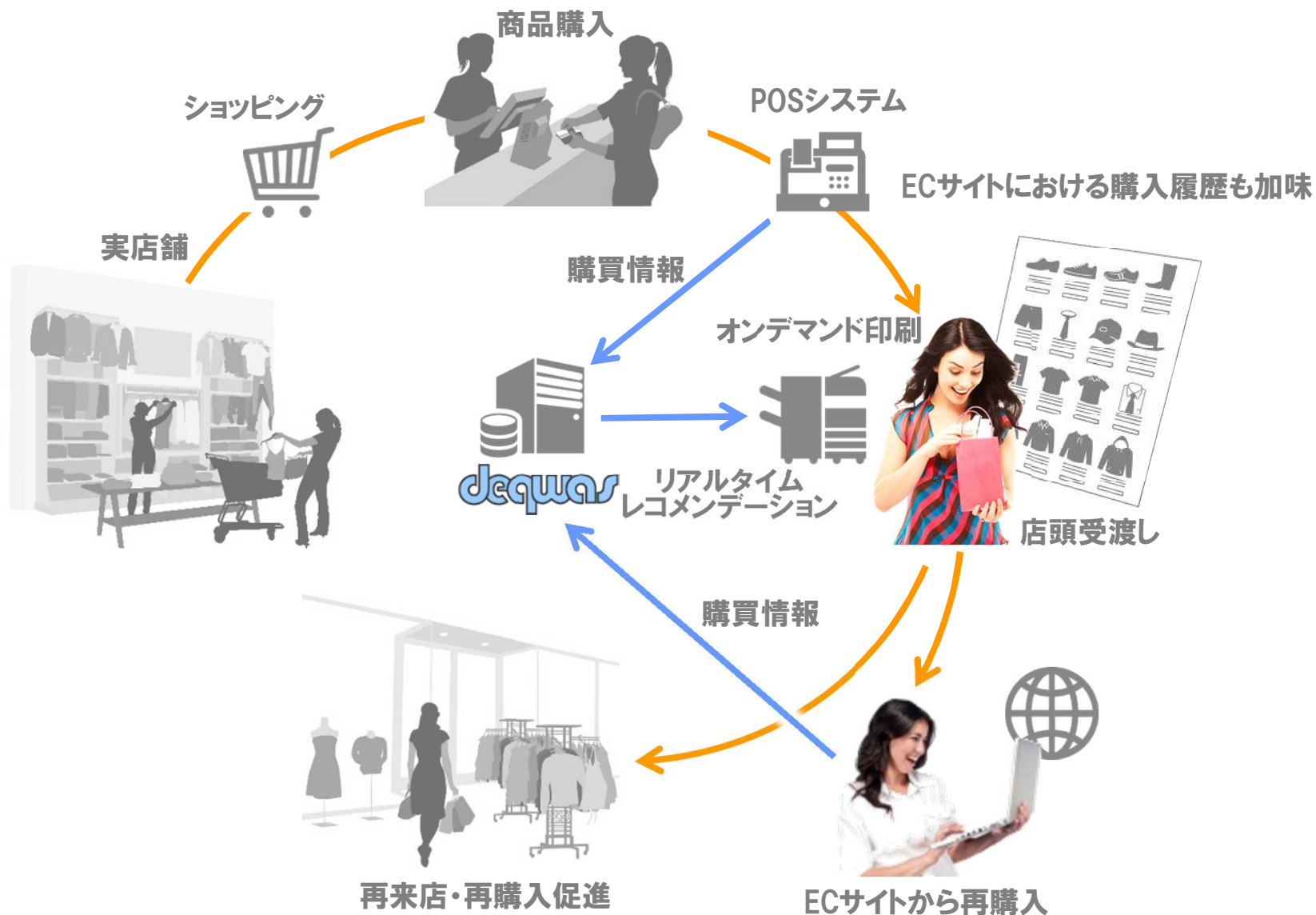


サイジニアのオムニチャネル

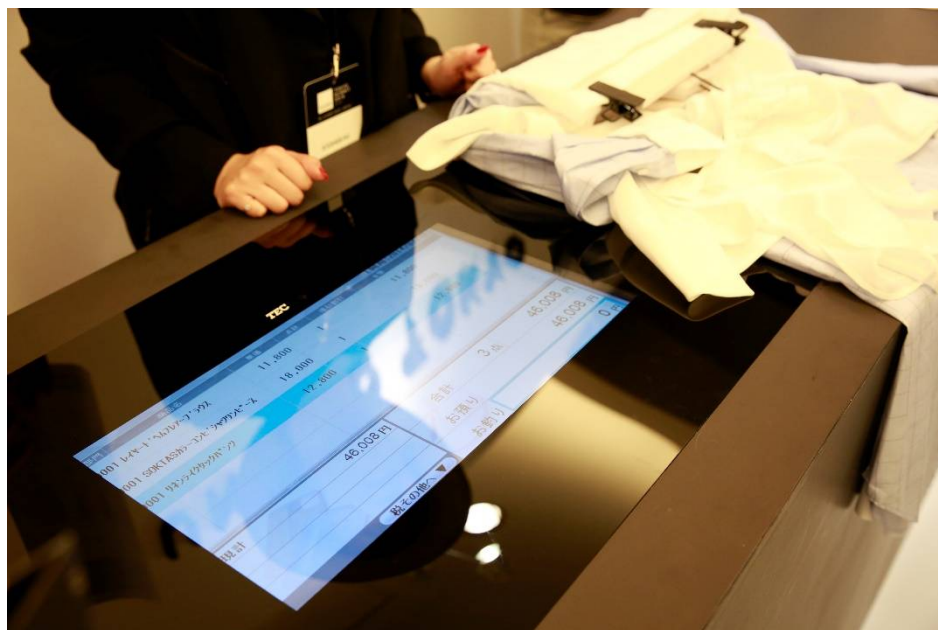
ビッグデータ、オムニチャネル、パーソナライズの三位一体で顧客の収益拡大と消費者のロイヤリティの向上を実現



サイジニアのオムニチャネル POSシステムとの連携



サイジニアのオムニチャネル POSシステムとの連携例

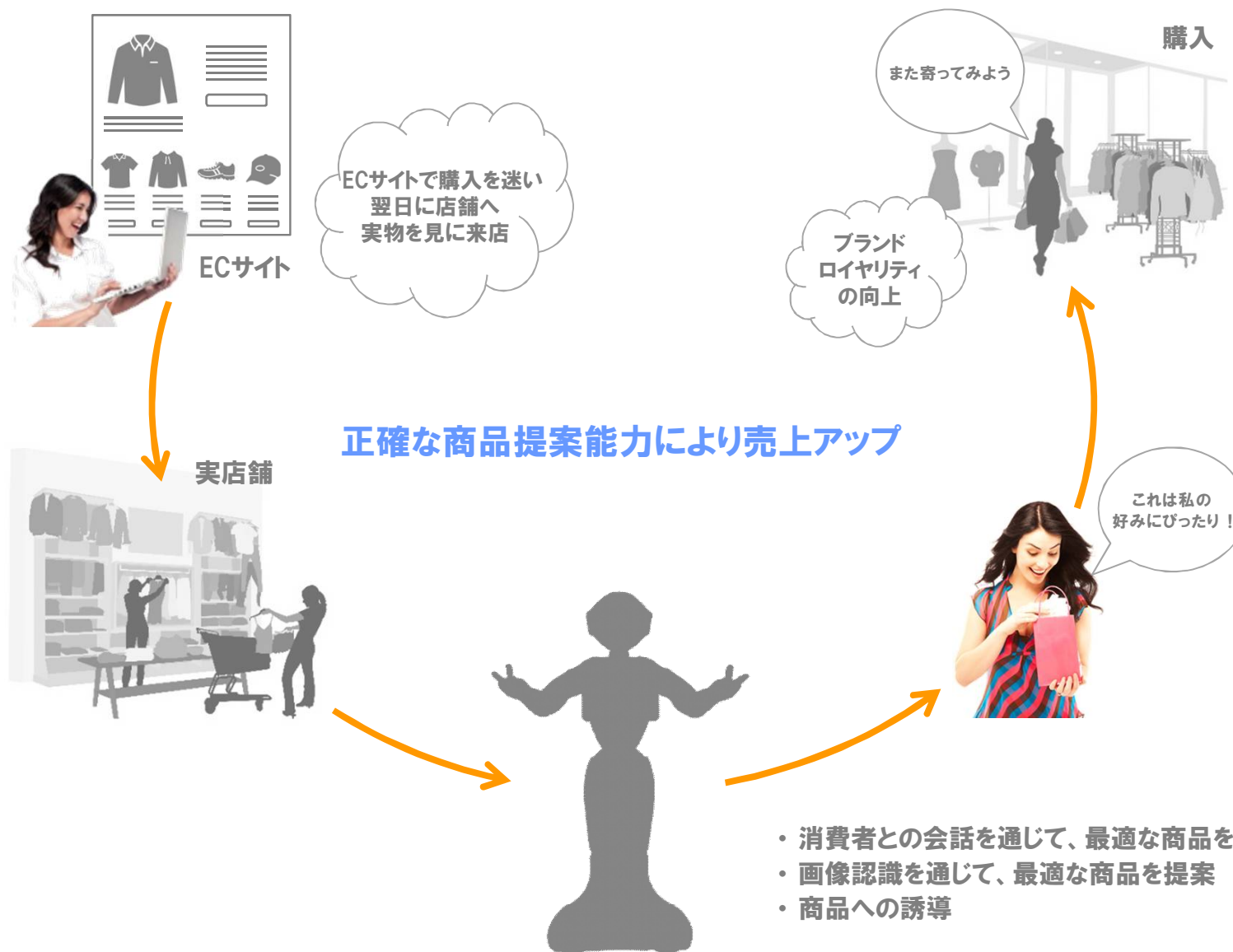


Decoded Fashion 2015 Tokyo Summit (平成27年7月9日)における当社ブースの展示内容

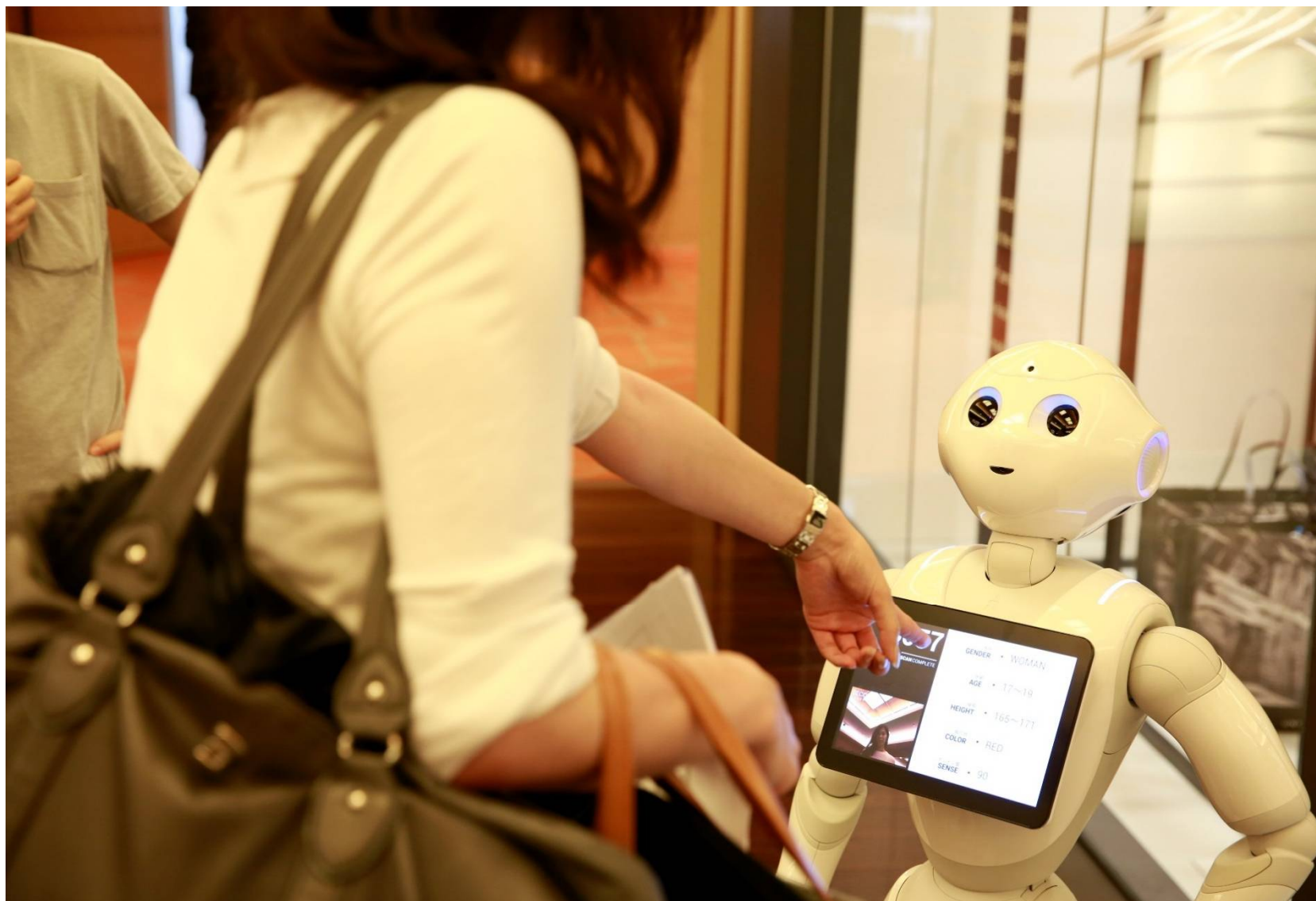
サイジニアのオムニチャネル タブレットによる接客



サイジニアのオムニチャネル 人型ロボットによる接客



サイジニアのオムニチャネル 人型ロボットによる接客例



Decoded Fashion 2015 Tokyo Summit (平成27年7月9日)における当社ブースの展示内容

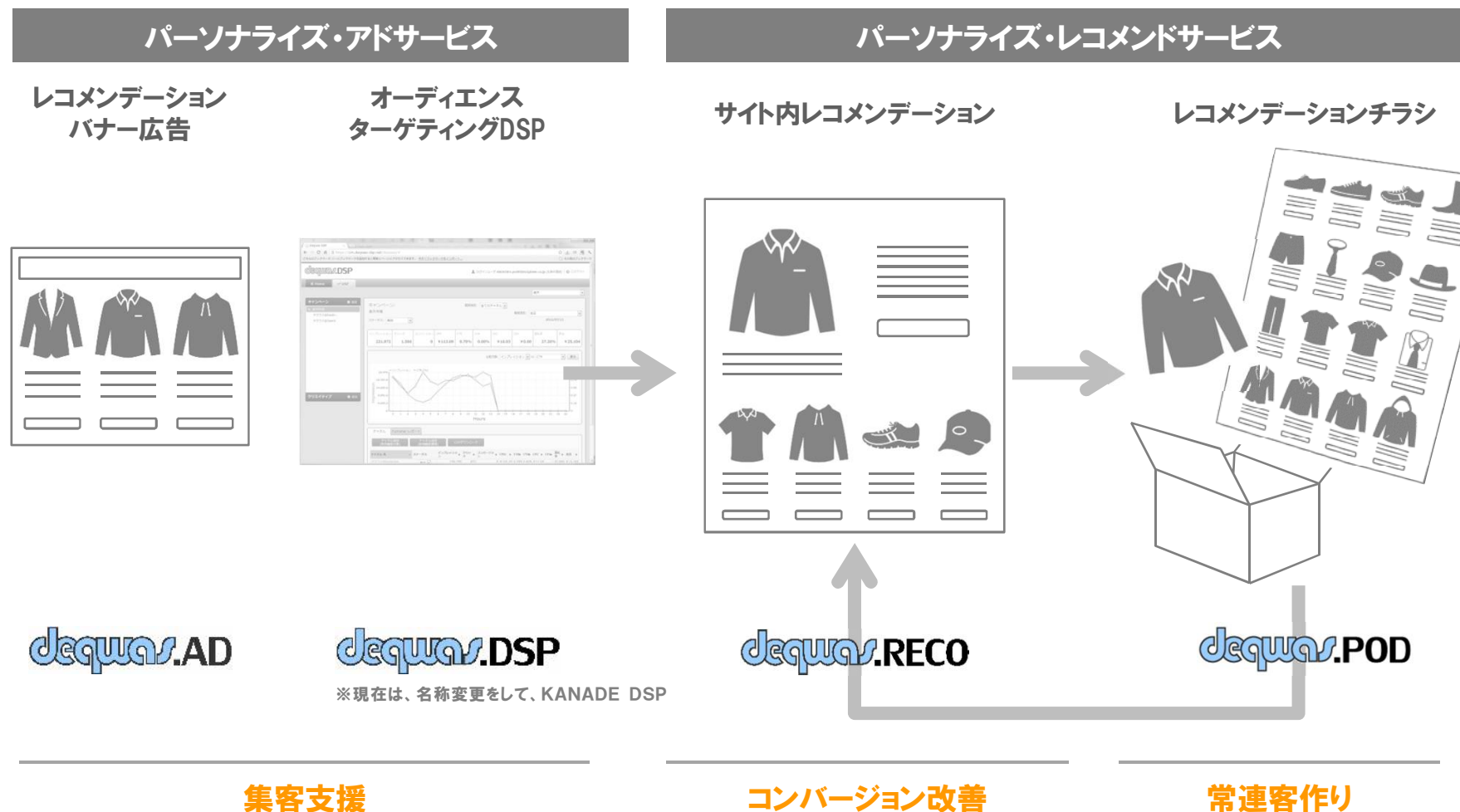
3. ご参考(会社概要・事業概要・サービス概要)

ご参考(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 |

ご参考(事業概要)

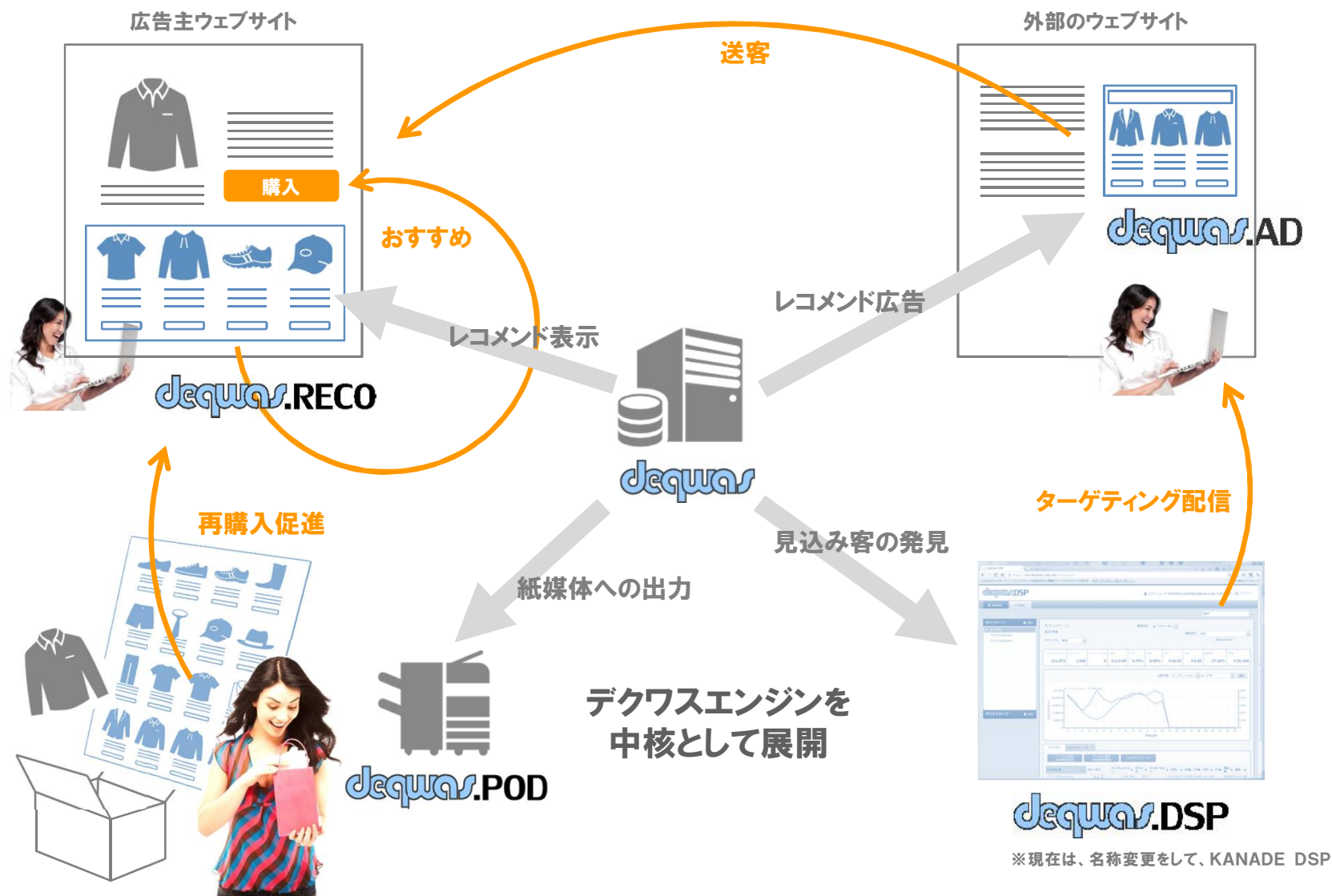
パーソナライズ・エンジン「デクワス」を利用した、ネットとリアルをまたぐマーケティング支援サービスを提供



「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

ご参考(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



ご参考(アイレコ)

□ スマホ広告市場は、PCの広告市場を上回る成長率で拡大中

■ 2015年の市場規模は、1,030億円※

※【出所】CyberZとシードプランニング共同調べ

□ スマホアドネットワーク大手の株式会社アイモバイルと レコメンデーション広告「アイレコ」を共同開発

■ 月間配信数が935億IMPを超える国内最大級ネットワークと 当社技術のコラボレーション

■ 8月初旬時点で、145社受注。



サイジニア社の提供するレコメンド広告サービス「deqwas.AD」を活用することで、
クリエイティブ最適化とリターゲティングを掛け合わせた
国内最大級のパーソナライズドレコメンド広告配信サービスです。

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