

サイジニア株式会社

証券コード:6031

2023年6月期第1四半期決算説明

目次

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

1 エグゼクティブサマリー

サマリー

今期は粗利益率重視を徹底、株主価値の最大化を目指す

1QはZETAの前期変則決算により減益だが、実質増益を確保

広告は苦戦もCX改善が想定以上に好調、1Q業績は超過達成

「ZETA CX」の新シリーズ「ZETA HASHTAG」も好調

2 2023年6月期第1四半期決算業績

2023年6月期第1四半期の連結業績

(a)連結業績

単位：百万円

	22/6期1Q※1	23/6期1Q	増加率(%)	増加幅
売上高	387	491	26.9	104
営業利益	-6	-61	赤拡	-54
経常利益	-6	-63	赤拡	-56
当期純利益	-1,171	-40	赤縮	1,131

※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	65.2	55
営業利益	-81	-38	赤縮	42
経常利益	-83	-40	赤縮	43
当期純利益	-98	-44	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1Q※1、2	23/6期1Q	増加率(%)	増加幅
売上高	471	491	4.1	19
営業利益	-87	-61	赤縮	26
経常利益	-90	-63	赤縮	26
当期純利益	-1,270	-40	赤縮	1,229

※1 22/6期1Qに減損損失1,169百万円発生

ポイント

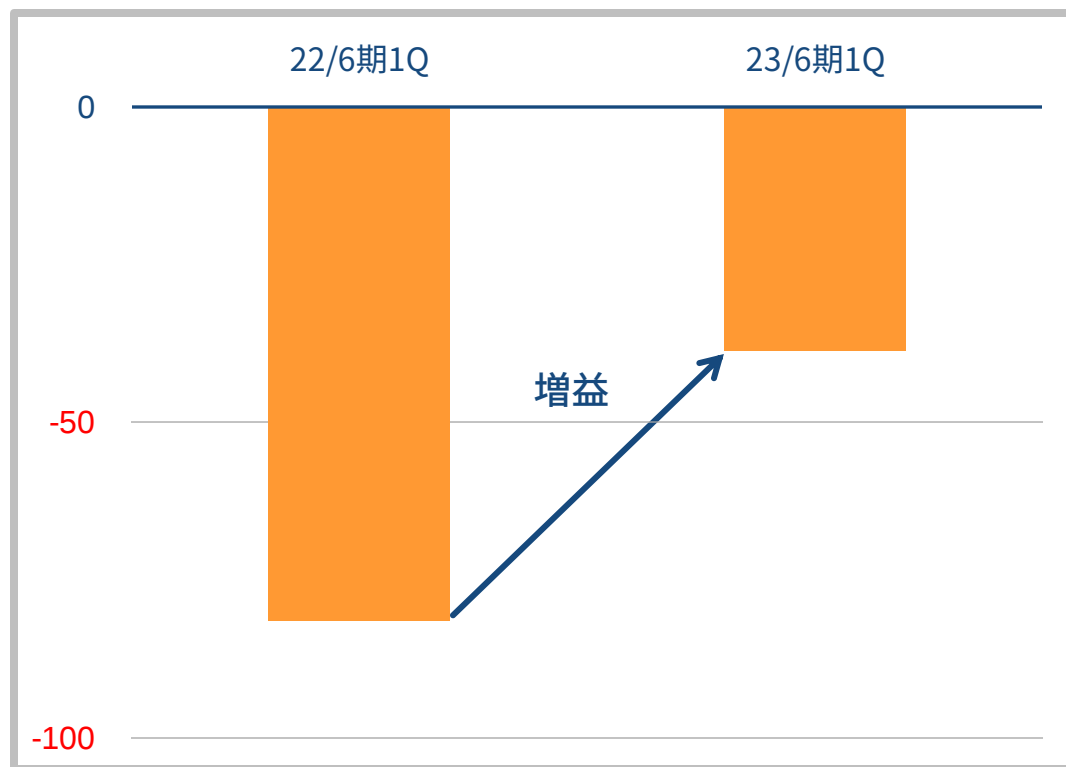
費用先行期のZETA前1Q決算が比較に入らず、営業利益は見かけ上減益

ZETAの1Q業績は先行費用期のため
例年損失計上も、「ZETA CXシリーズ」の
好調により大幅増益

ZETA前1Q業績を加算した前期実質値と
比較すると、今1Q連結営業利益は増益

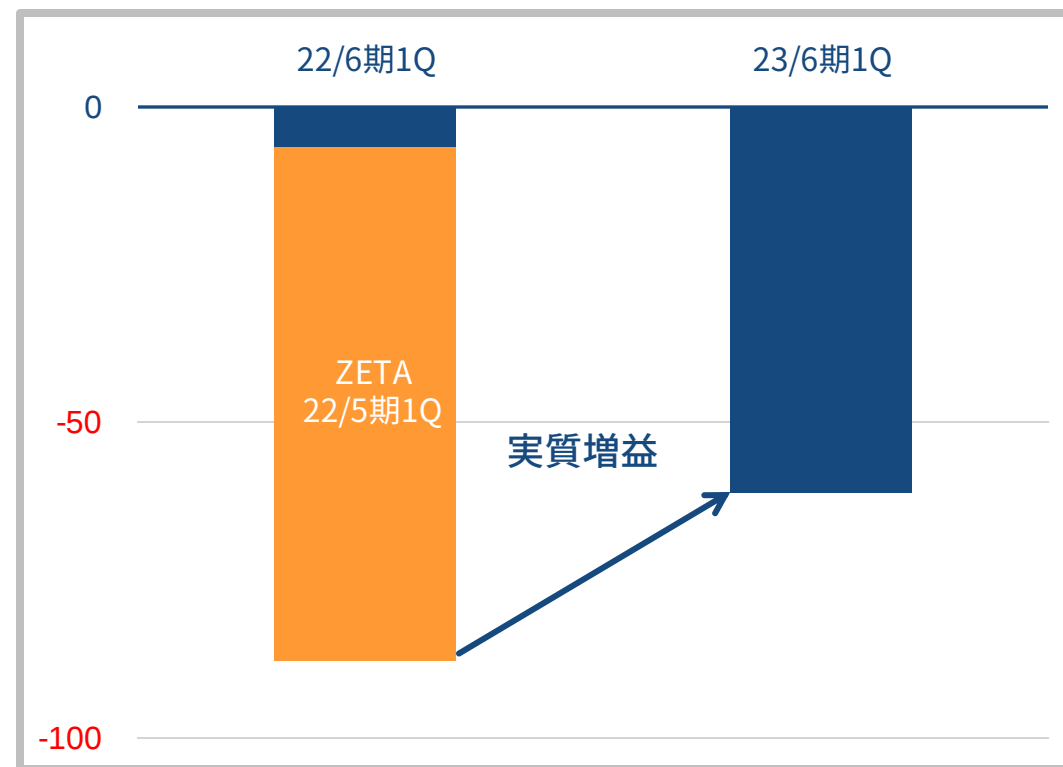
2023年6月期第1四半期の実質連結業績

2023年5月期ZETA1Q業績比較
営業損失ながら大幅増益を達成



単位:百万円

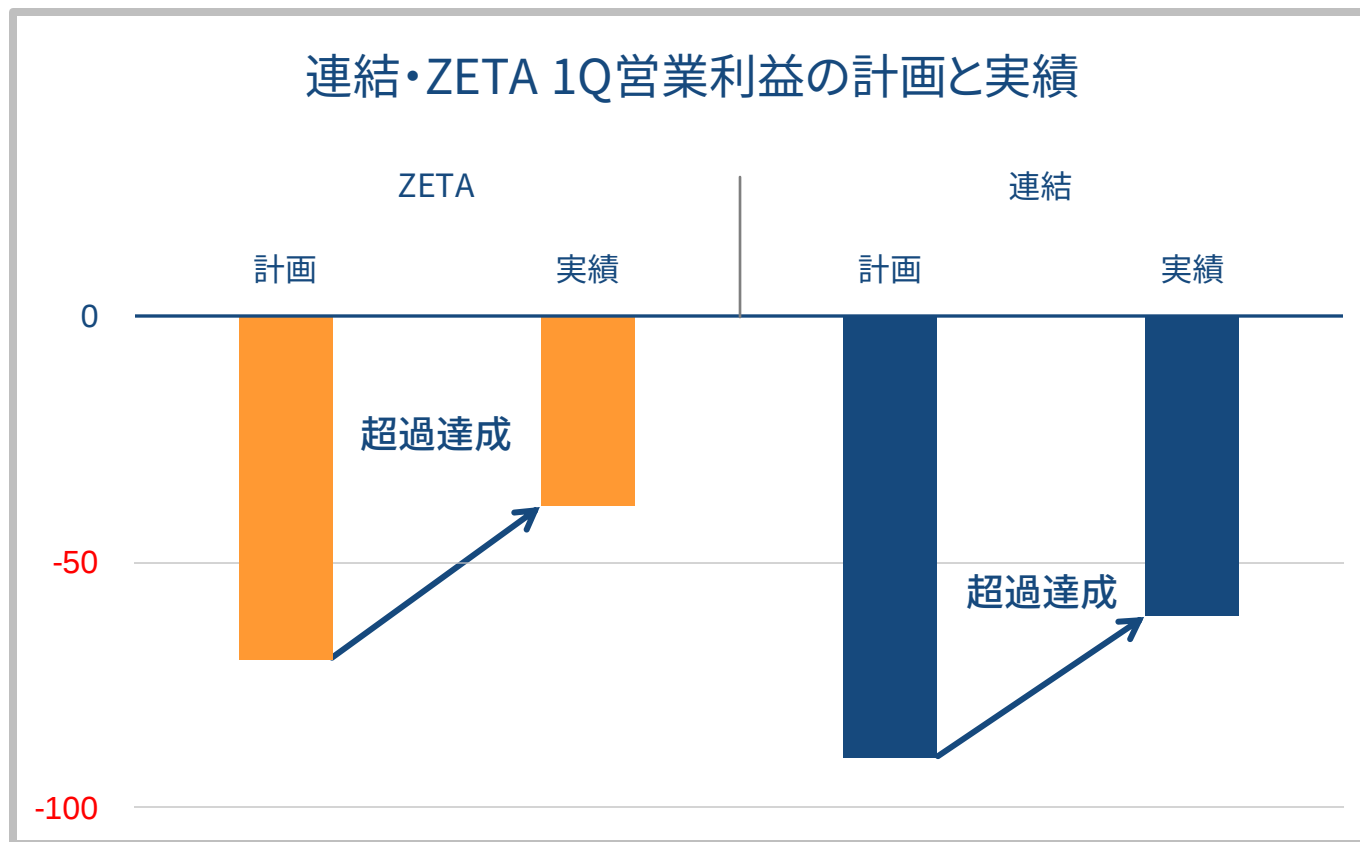
2023年6月期連結業績実質値比較
ZETA22/5期1Qを考慮、実質増益達成



単位:百万円

2023年6月期第1四半期の業績予実差

ZETA・連結ともに予算超過達成
「CX改善サービス」の好調が要因



単位:百万円

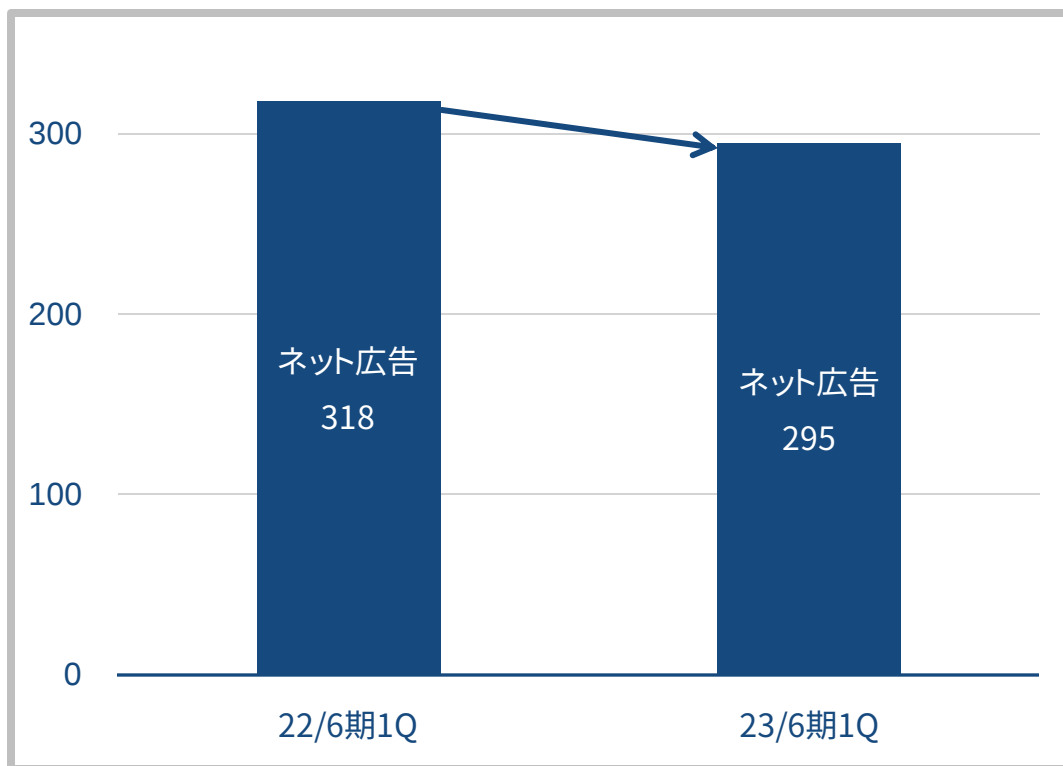
ポイント

「ZETA CXシリーズ」の好調によりZETAの1Q業績は計画を上回って推移

ネット広告の苦戦をカバーし、1Q連結業績も超過達成

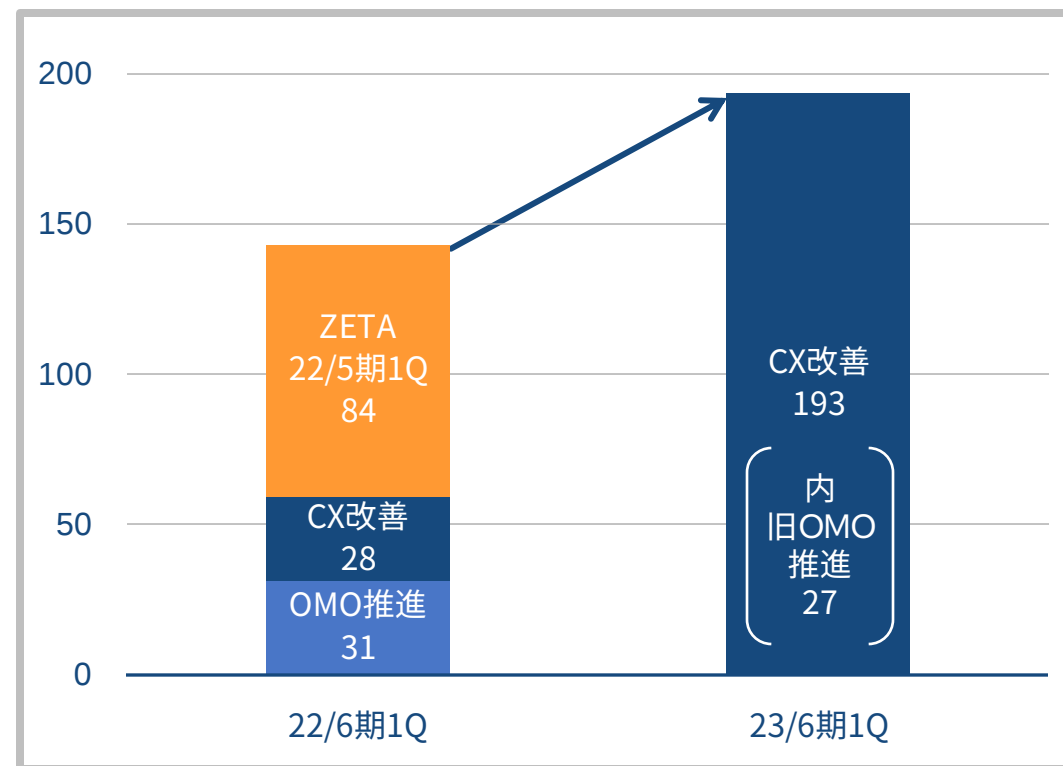
2023年6月期第1四半期サービス別売上高

ネット広告サービス 競争激化によりやや苦戦



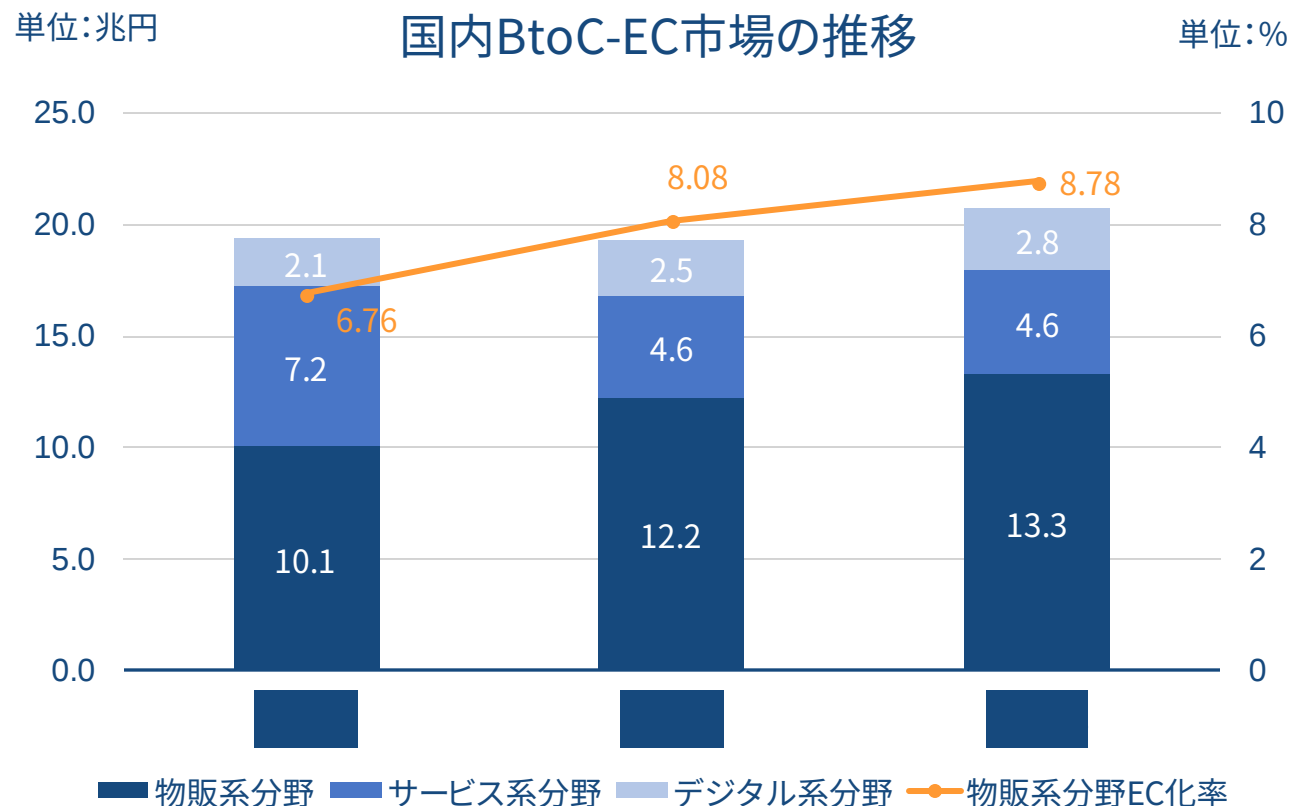
単位:百万円

CX改善サービス ZETA統合、ポートフォリオ変更を機に急成長開始



単位:百万円

国内消費者向けEC市場



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>

ポイント

BtoC-EC市場は引き続き拡大

メインターゲットの物販系分野は、利便性と非接触ニーズからEC化率を加速

足もとコロナ禍一巡も、小売企業はネットと実店舗をつなぐOMOを強化推進中

「ZETA CXシリーズ」へのニーズは引き続き強い

2023年6月期の営業状況

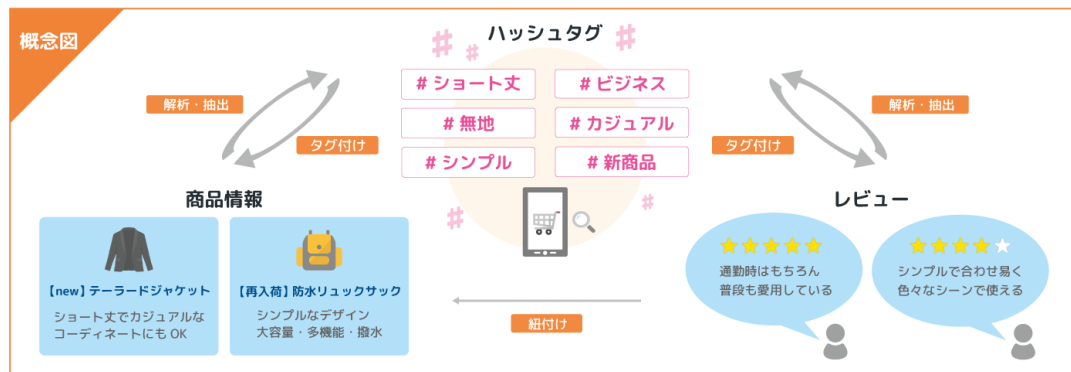
最近の新規案件(2022年7月以降)
順調に積み上がる「ZETA CXシリーズ」

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



新規サービスの提供開始

「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

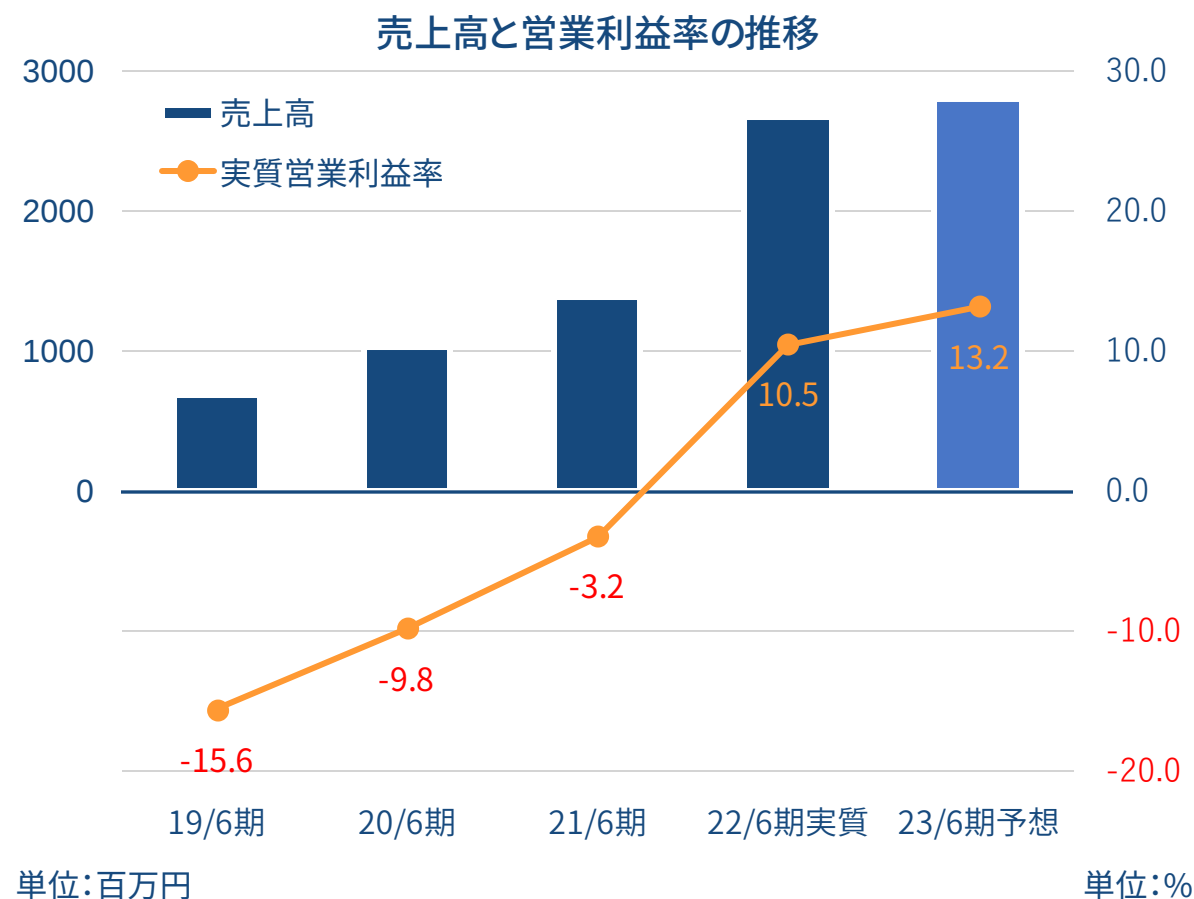
主なクライアント例



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

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



※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、
サイジニア・デクワスは概ねフロー収益

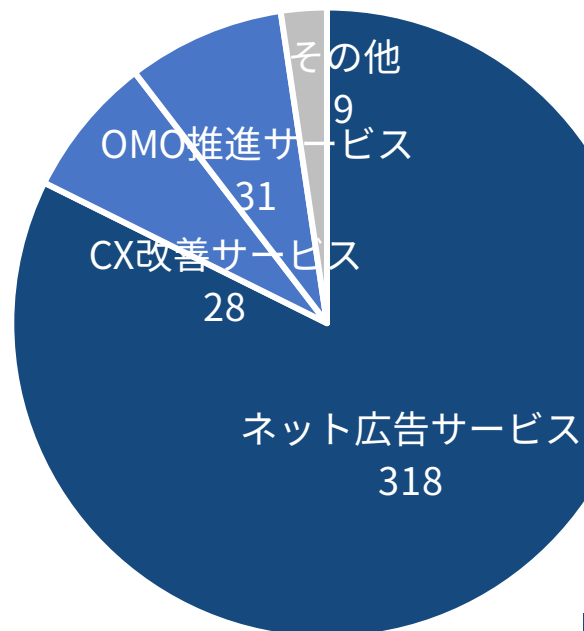
経営統合でストック収益の構成比が
高まり営業利益率が改善、
全体の利益体質強化につながっている

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

更なるシナジー強化と顧客利便性の向上を目指し、OMO推進サービスを
CX改善サービスに統合

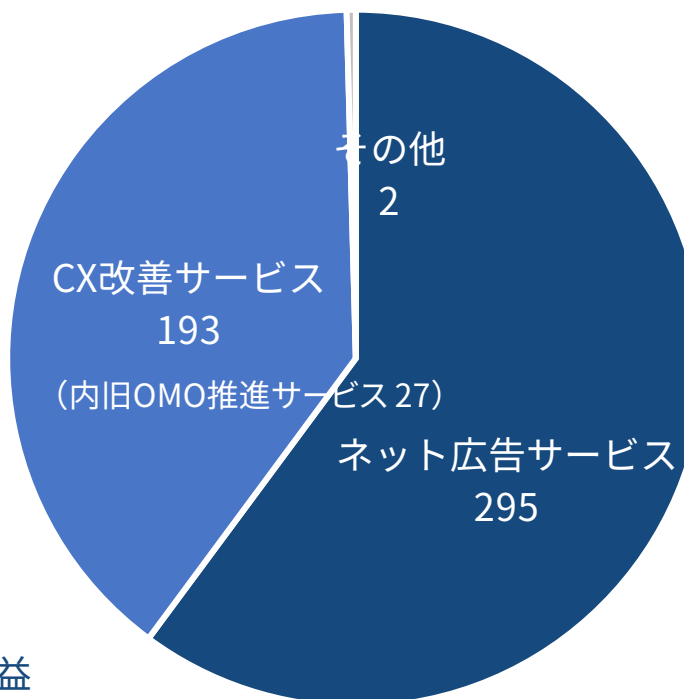
2022年6月期第1四半期



単位:百万円

■ フロー型収益
■ ストック型収益

2023年6月期第1四半期



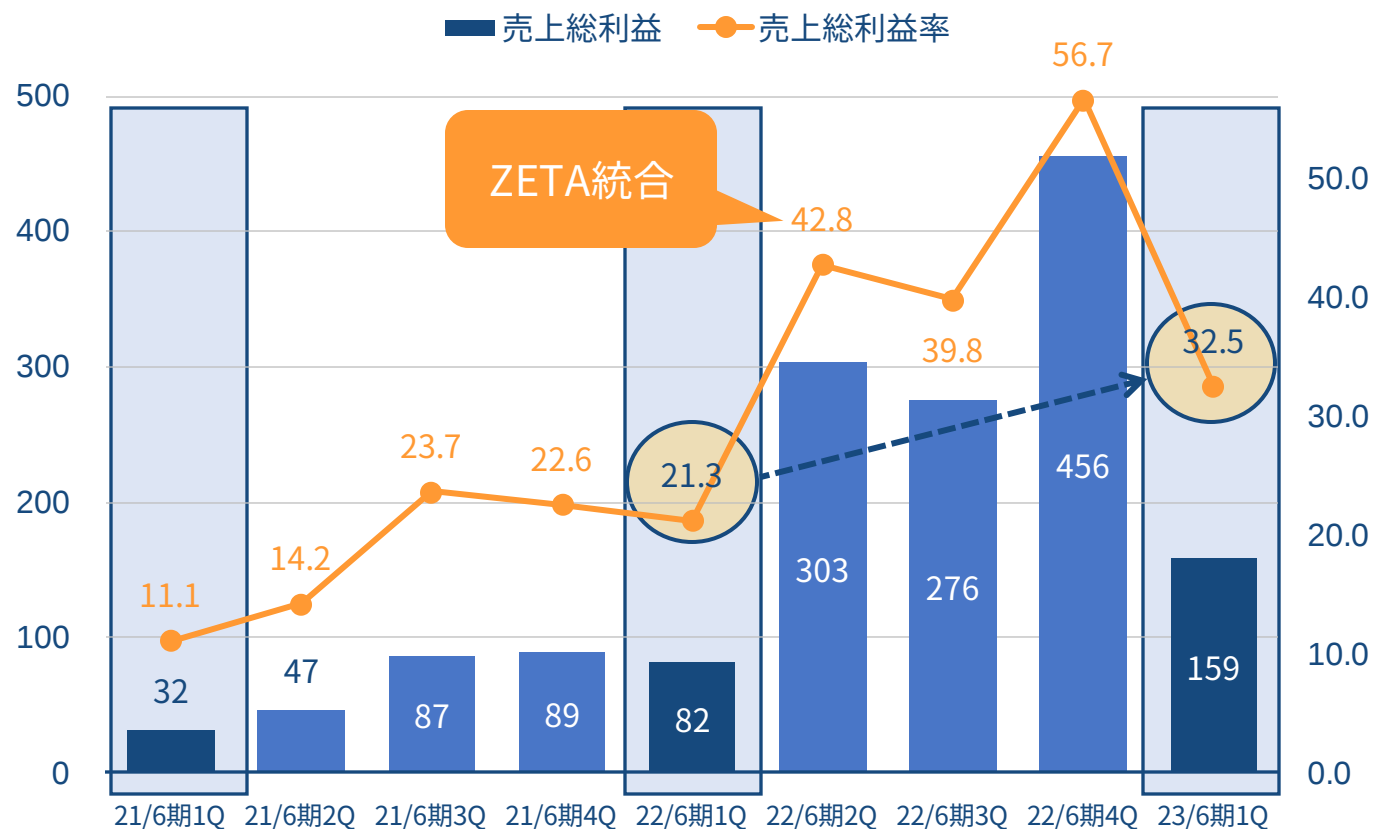
ストック型収益

2022年6月期1Q
59百万円



2023年6月期1Q
193百万円

粗利益率重視③：ZETA統合などの効果



単位:百万円

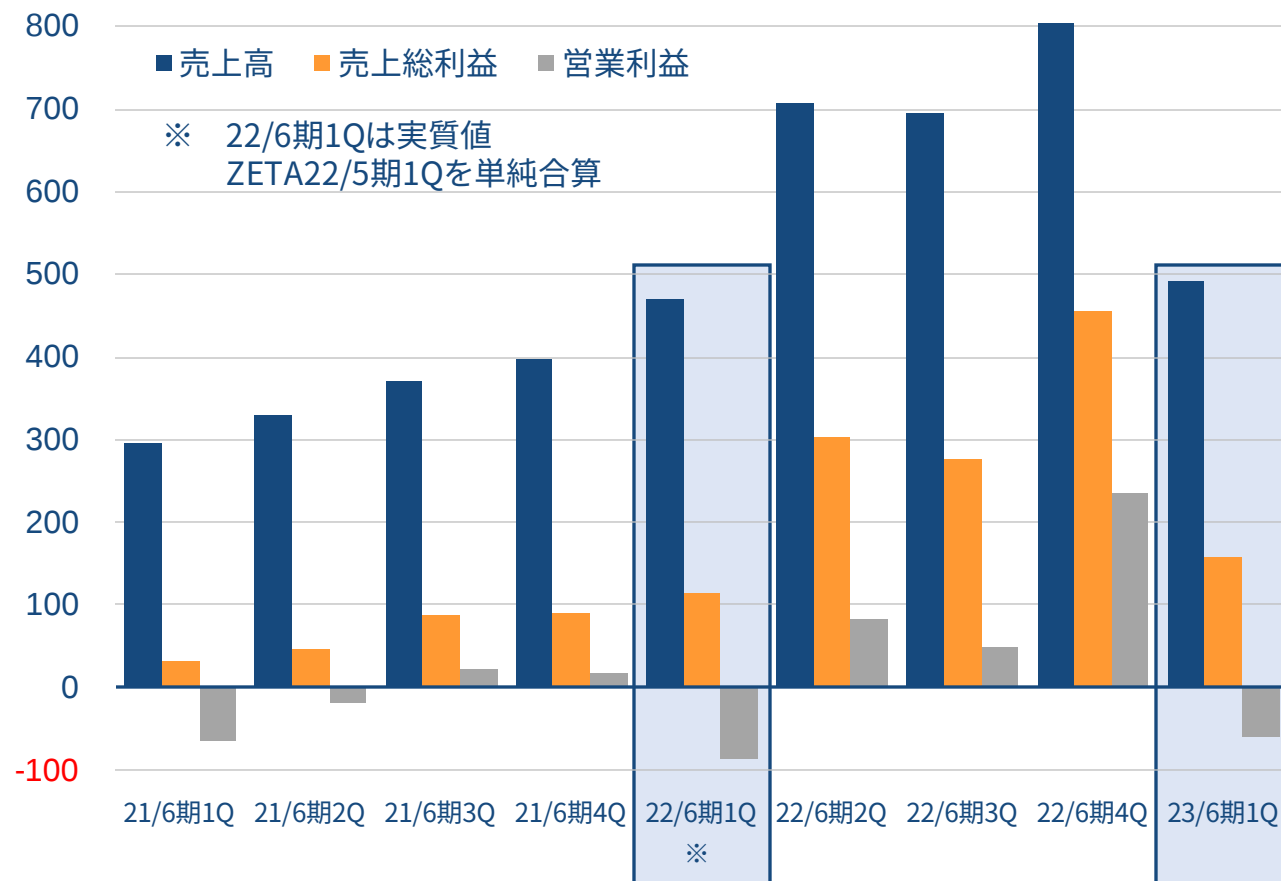
ポイント

もともとサイジニアの収益が
改善傾向にあった

そのなか、ZETA統合が弾みとなって
連結粗利益率の上昇ピッチが加速

ポートフォリオの変更によってさらに改善へ

粗利益率重視④：連結決算への効果



単位:百万円

ポイント

1Qの売上高は、ネット広告サービスの不振、
CX改善サービスの先行投資期のため
伸びは鈍いが、粗利益は大きく伸長

営業利益は実質増益を確保

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業績を加えてフルイヤー比較しやすいもの

※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

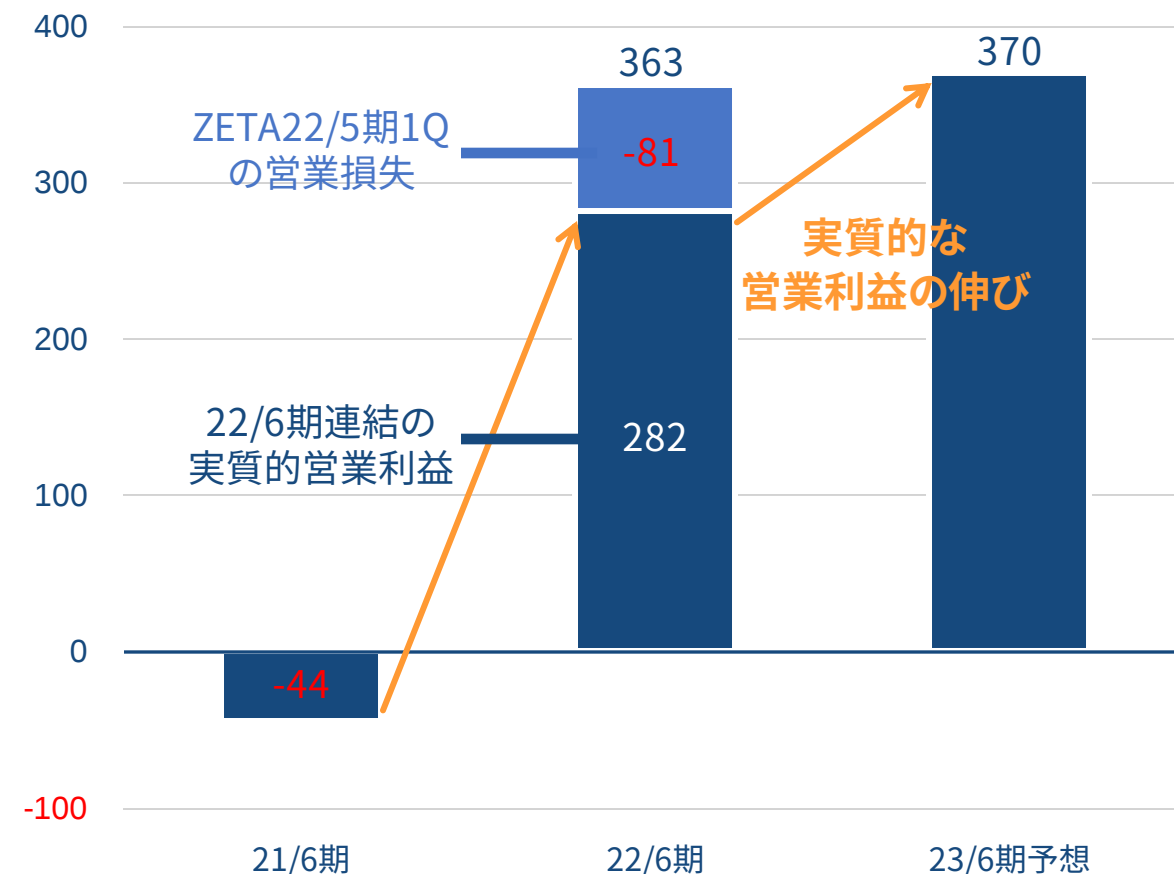
ポイント

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

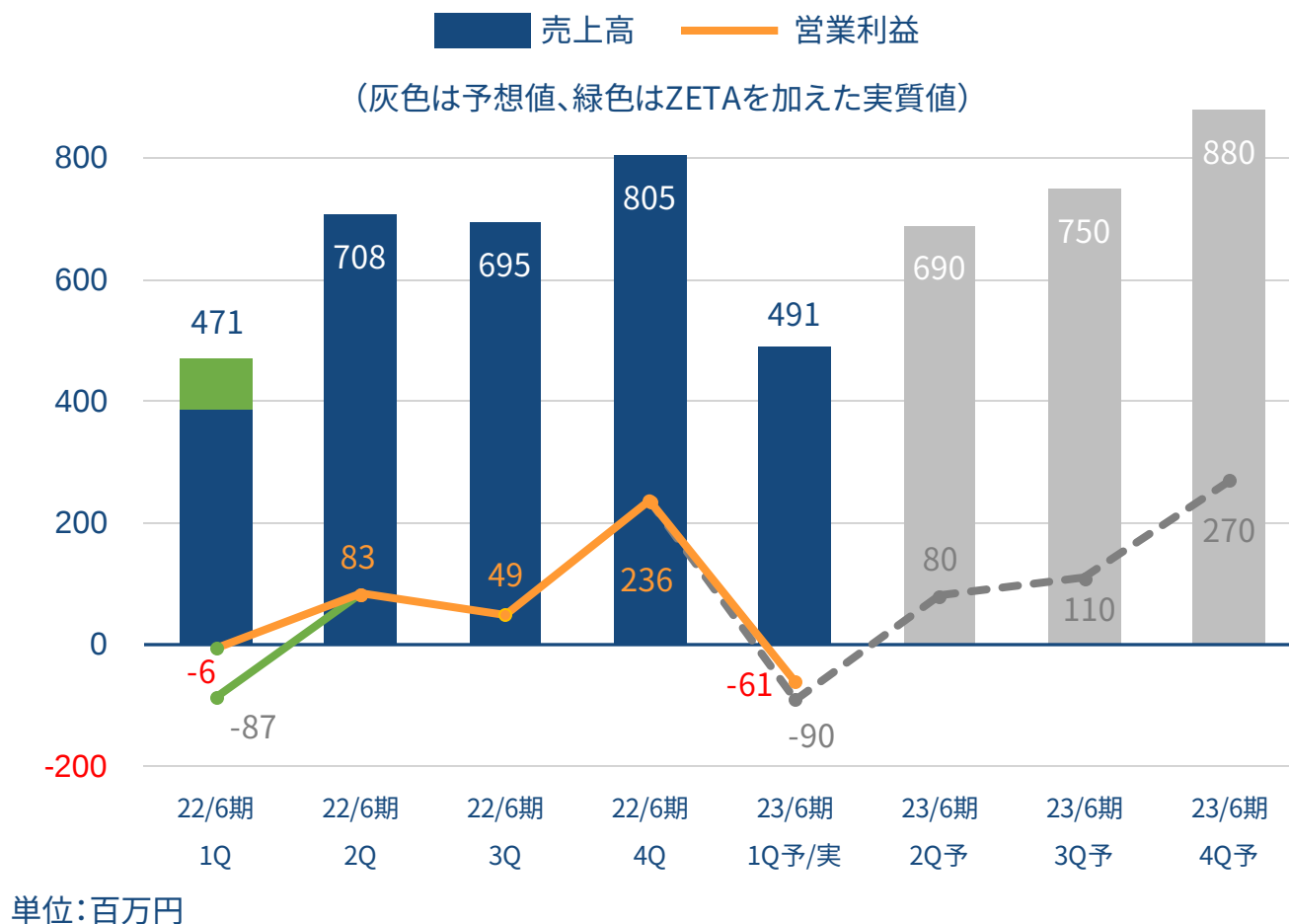
ポイント

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る

実質的に23/6期営業利益も高成長を持続、30%を超える増益予想

連結四半期業績の推移(実績と予想)

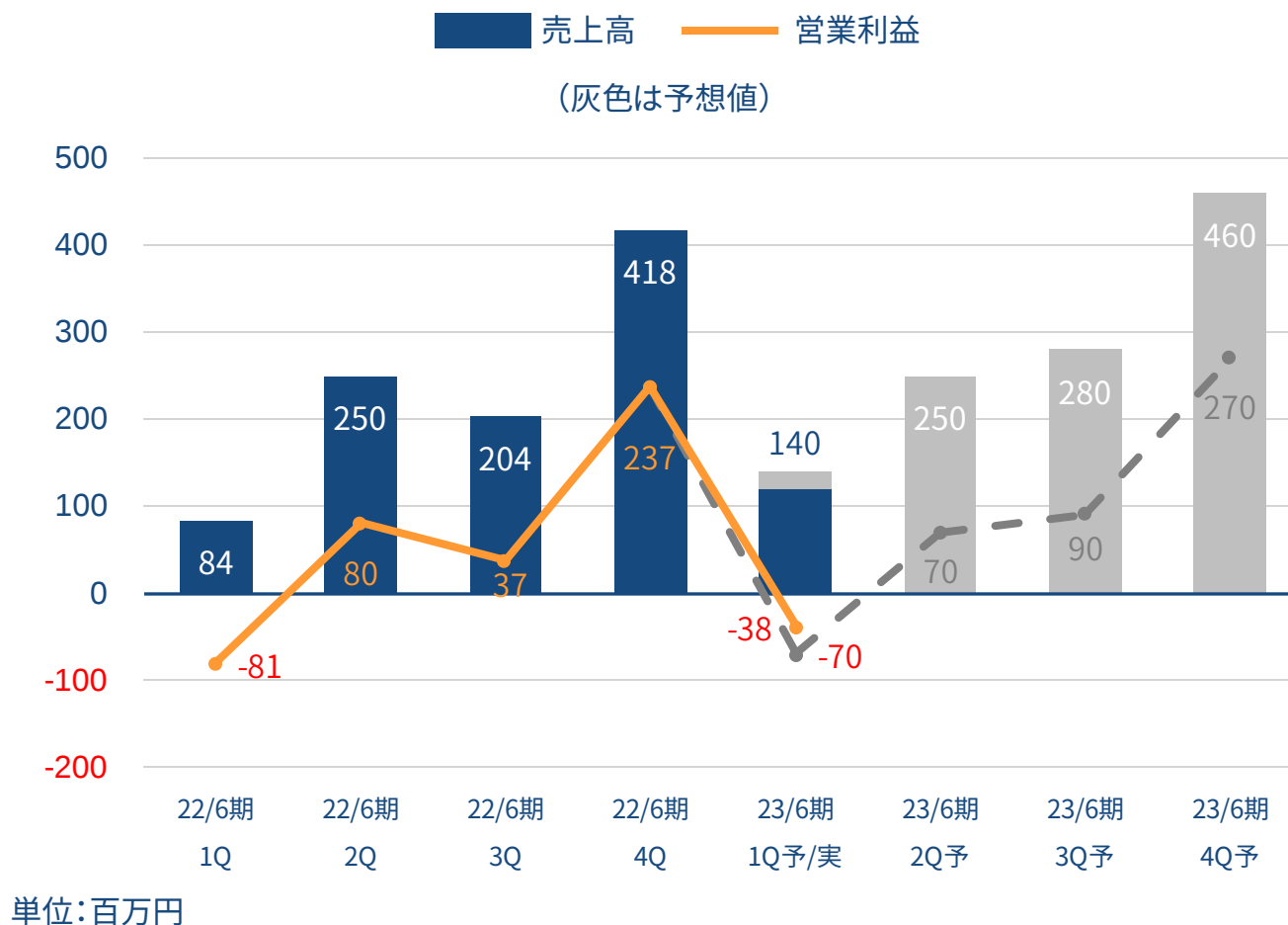


ポイント

23/6期 1Q営業利益はネット広告の不振とZETA 費用先行期のため損失を計上も、ZETAの好調により計画を超過達成

2Q以降ネット広告が低迷しても、ZETAの利益収穫や粗利重視によってカバー、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)

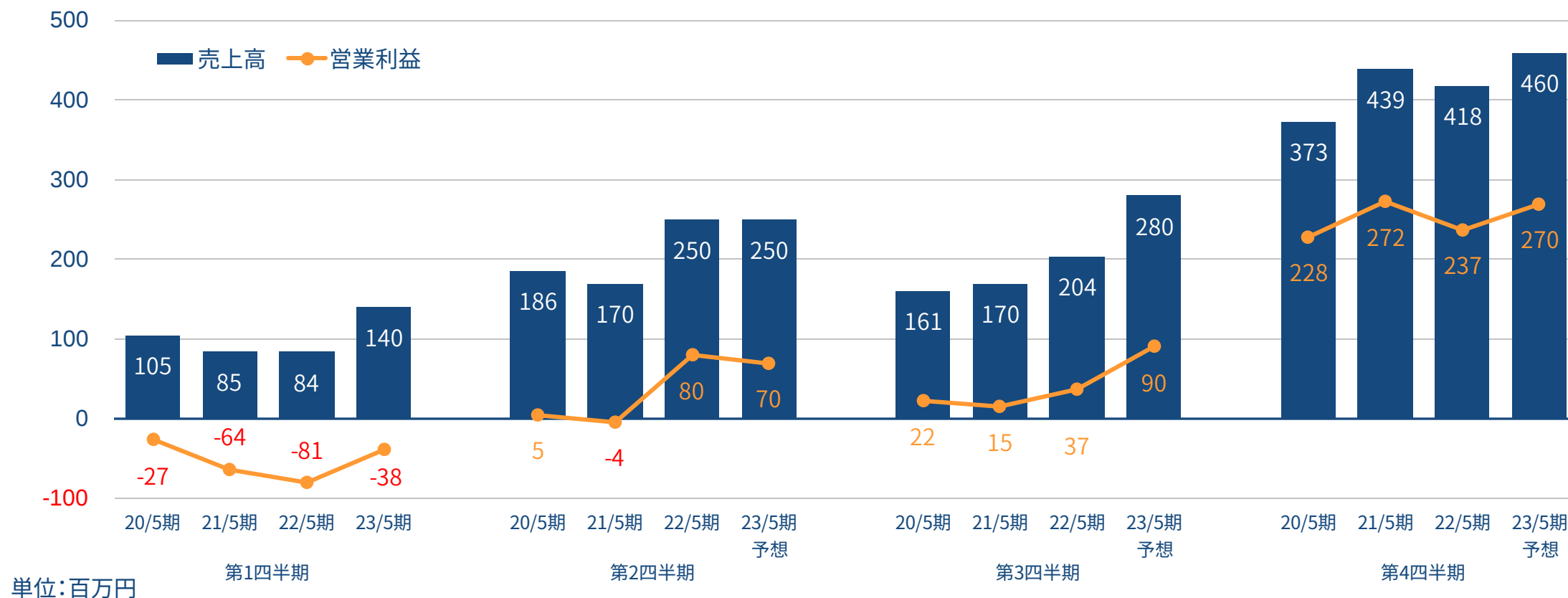


ストック収益の拡大

23/6期 1Q は先行費用期で、例年通り営業損失の予定。但し、想定以上の受注により売上・利益ともに超過達成

利益収穫期に入る2Q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の四半期別業績推移



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

連結は現状この影響を受けるが、今後は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

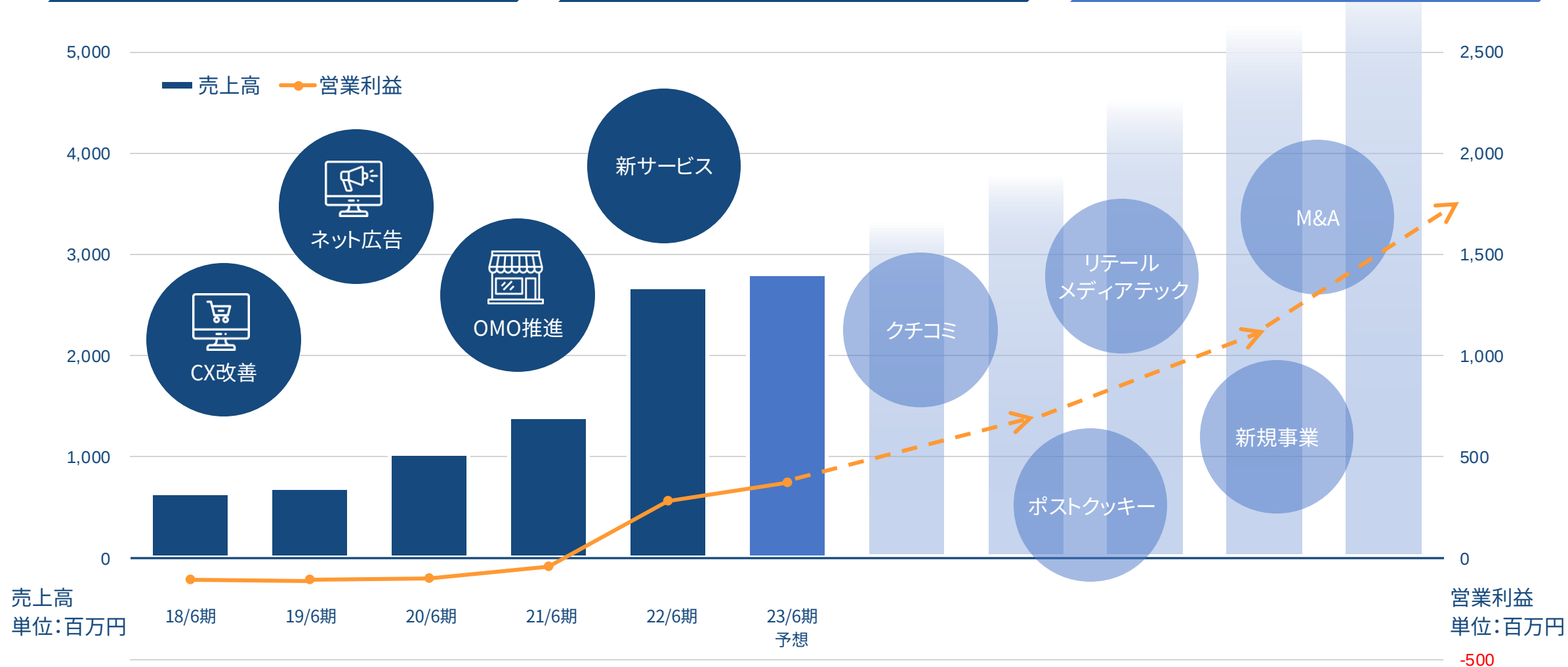
既存事業、新規サービス、
および新規事業に関連する
M&Aを積極的に検討する

中長期の成長イメージ

サイジニアの業容拡大期

ZETA連結による成長期

Web3時代に向け事業拡大期



他社比較

中長期拡大が見込まれるBtoC-EC市場を事業ドメインとし、今後に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

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
3688	CARTA HOLDINGS	12	3,500	-29.6	159.8	1,683	43,424	電通系。広告配信とメディア運営
3906	ALBERT	12	657	50.6	144.6	9,160	41,160	SBI系。AIを活用したビッグデータ分析
3655	ブレインパッド	6	1,100	-3.8	36.5	847	18,889	AI活用のデータ分析とデータ活用支援
4168	ヤプリ	12	-747~-894	赤拡	-	1,400	17,654	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	848	-8.9	16.0	368	9,634	デジタルマーケティング支援
6031	サイジニア	6	370	1.9	39.4	815	5,204	消費系ECサイトの高度化・OMO支援
7072	インティメート・マージャー	9	73	42.0	15.6	1,344	4,369	DMP国内最大手。広告配信支援

※2022年11月7日現在。予想営業利益は会社計画。

5 参考資料

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・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)

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
 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 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

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。

