

scigineer

サイジニア株式会社

2021年6月期 決算説明会

2021年8月27日

過去最高売上高となる前期比+35.4%の1,393百万円を達成

損益分岐点を超え、第3、第4四半期はすべての月で黒字化

ハイエンド向けCXソリューション企業を子会社化、成長路線へ

| 事業紹介

scigineer

当社は単一セグメントですが、各サービスは下記の事業領域に分類されています



パーソナライズ
レコメンド事業

ほしい商品が見つかる

deqwas.RECO
deqwas.VISION
deqwas.POD



パーソナライズ
アド事業

ほしい商品に気づく

deqwas.AD
 KANADE



デジタルナレッジ
マネジメント

ソリューション
ビジネス

行きたいお店が見つかる

deqwas.MYBUSINESS



| 2021年6月期 決算概要

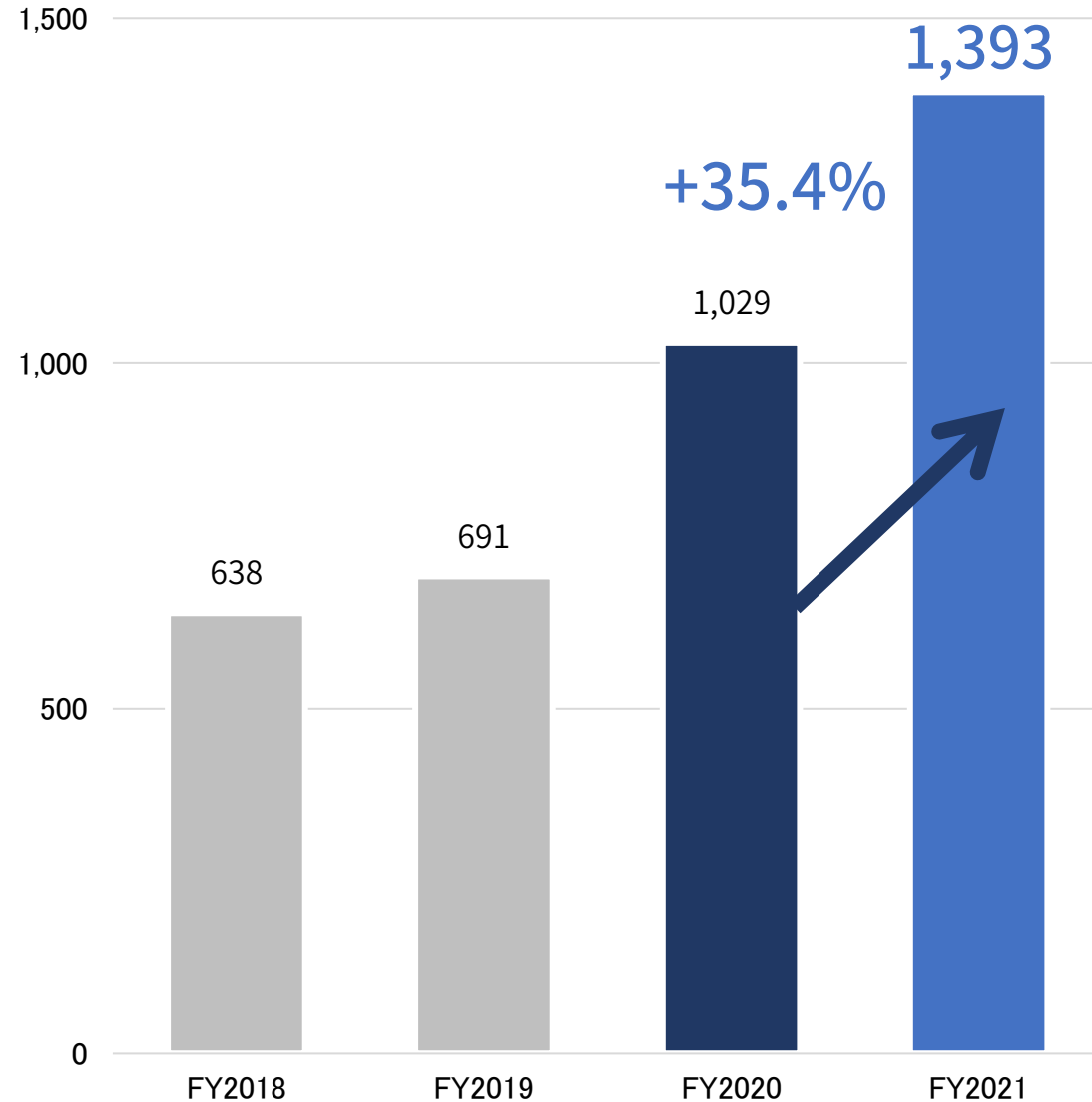
scigineer

連結損益計算書

単位:千円

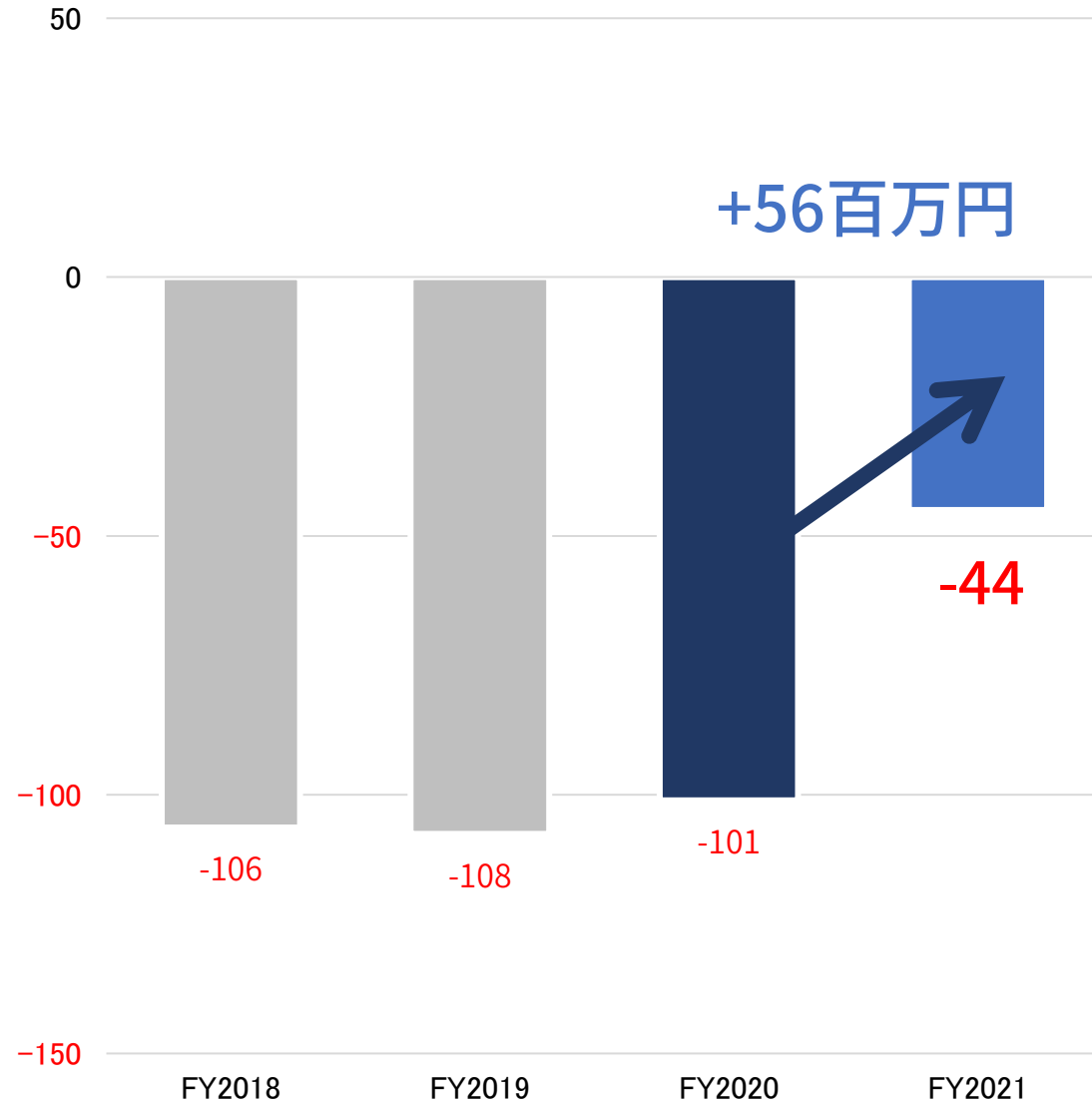
科目	FY2020 実績	FY2021 実績	増減
売上高	1,029,229	1,393,747	364,518
売上原価	862,457	1,136,019	273,561
売上総利益	166,771	257,728	90,956
販売費及び一般管理費	267,865	302,706	34,840
営業利益	△101,093	△44,977	56,115
営業外収益	1,584	2,612	1,028
営業外費用	—	1,328	1,328
経常利益	△99,509	△43,694	55,815
特別利益	3,471	—	△3,471
特別損失	48,036	10,373	△37,663
当期純利益	△137,129	△55,197	81,931

単位:百万円



- 新型コロナウイルス感染症の拡大により上半期は売上に影響が及んだものの、下半期に業績回復、過去最高売上達成
- DSP事業を連結子会社化し、パーソナライズアドサービスの売上が伸長
- DKMサービスの売上高比率が向上
- 前期比+35.4%の1,393百万円を達成

単位:百万円



- 上半期は新型コロナウイルス拡大に伴う売上の大幅な減少で営業損失が拡大
- 下半期は業績が改善、損益分岐点を超え、すべての月で営業利益が黒字化となる
- 営業利益は前期比56百万円改善し、44百万円の営業損失で着地

連結貸借対照表

単位:千円

科目	FY2020 実績	FY2021 実績	増減
流動資産	534,211	487,155	△47,056
現金及び預金	323,555	245,617	△77,937
固定資産	24,005	28,283	4,278
資産合計	558,217	515,438	△42,778
流動負債	216,991	206,489	△10,502
固定負債	6,262	28,759	22,497
負債合計	223,254	235,249	11,995
純資産合計	334,962	280,189	△54,773
負債純資産合計	558,217	515,438	△42,778

| 事業別ハイライト

scigineer

各事業領域における取り組み



パーソナライズ
アド事業

- DSP事業承継において大幅なコスト削減を実現。新サービスも投入することで新型コロナウイルスの影響を克服し、ビジネスは大幅に改善。
- 一年に及ぶ事業移管を無事完了、売上向上とともに黒字基調に転換。



(ソリューションビジネス領域)

デジタルナレッジ
マネジメント

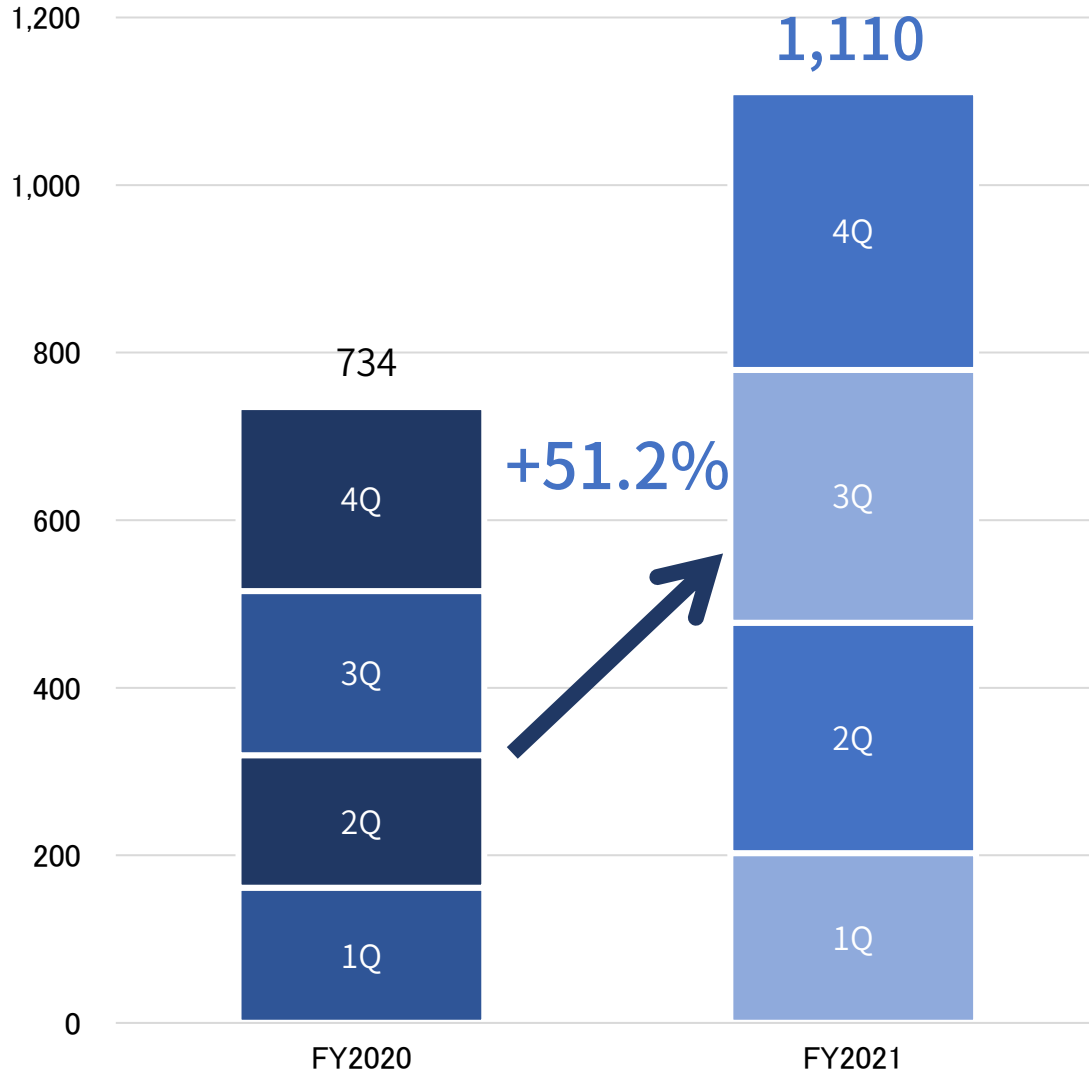
- 大手企業へのサービス提供に加え、SMBセグメント（地域の個店、中小企業）へは販売パートナー通じて販売。カバレッジを拡大。
- 国内6200万人のユーザーにサービス提供するYahoo!プレイスとの連携開始



パーソナライズ
レコメンド事業

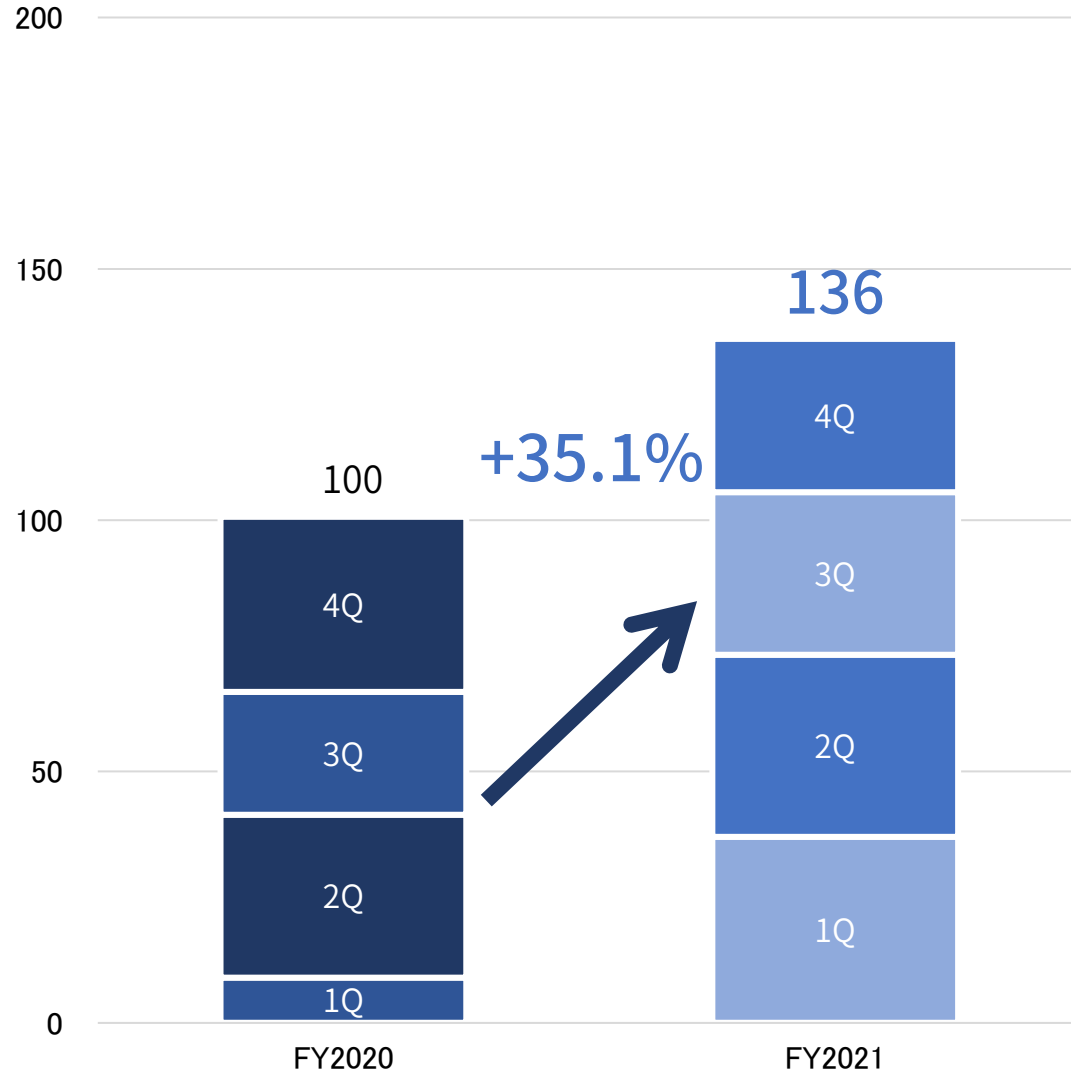
- EC商品検索やレビュー機能を提供するZETA株式会社と経営統合し、レコメンド事業の営業及びサービス提供体制を強化。拡大路線へ転換図る。

単位:百万円



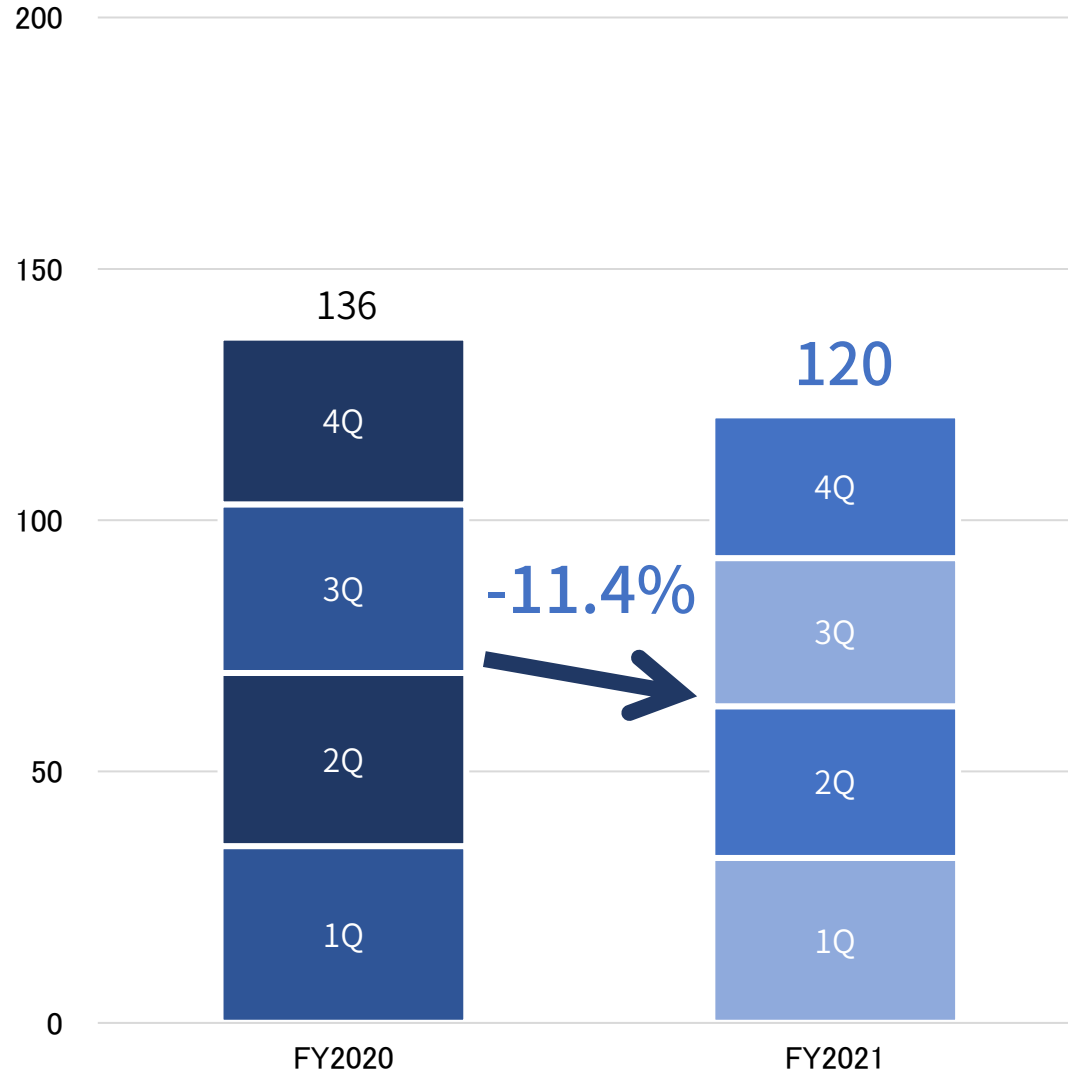
- FY2020/4Q以降、DSP事業をM&Aにより事業承継し連結、売上高が大幅に伸長
- 下半期は事業推進体制の抜本的効率化と新サービスの投入により、売上・利益ともに大幅改善
- 前期比51.2%増の1,110百万円
- 今後は、コロナ禍影響の大きい業種から、すごもり需要など新領域を開拓

単位:百万円



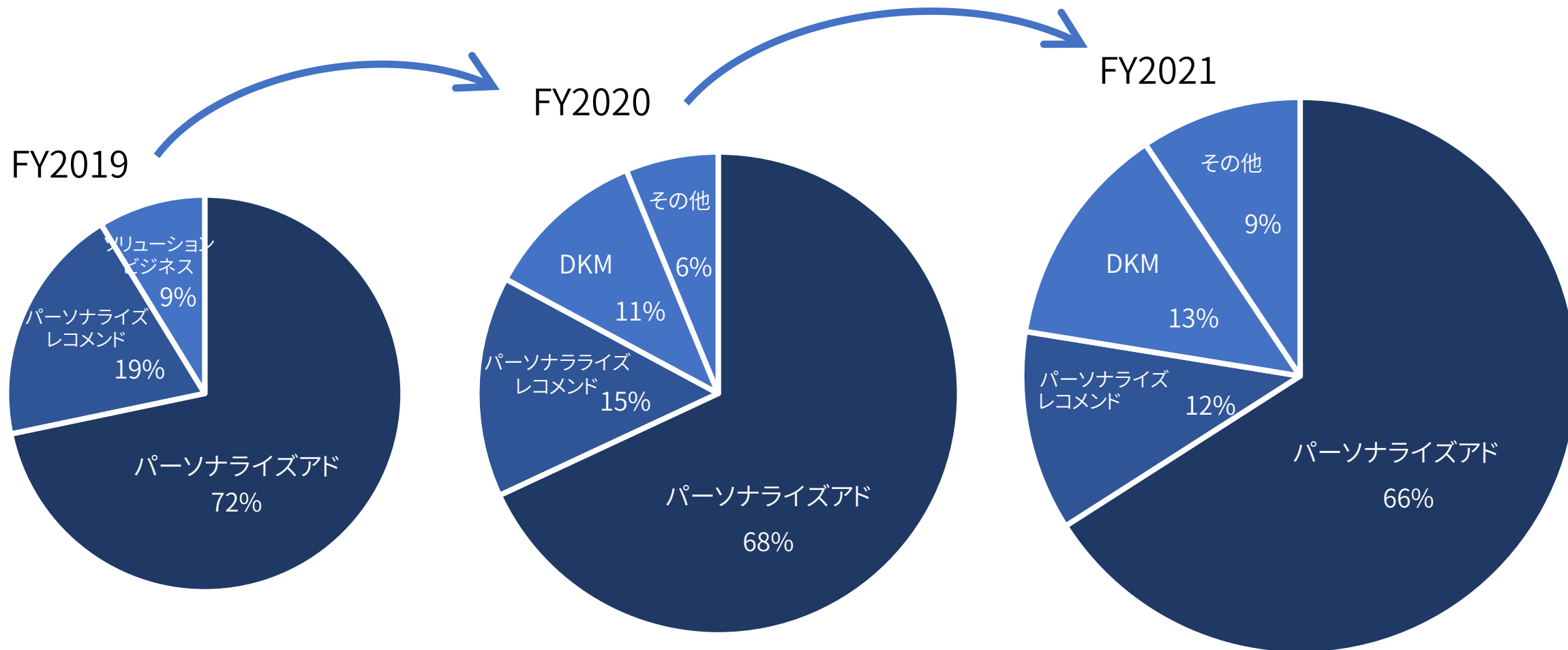
- 新型コロナウイルス感染症の拡大により来店促進という提供価値が損なわれ、新規受注に苦戦を強いられるものの、営業体制の強化と独自ソリューションの投入により増収達成
- 前期比35.1%増の136百万円

単位:百万円



- 新型コロナウイルス感染症拡大による顧客の事業縮小などで売上は減少傾向
- 前期比11.4%減の120百万円
- 当期は開発リソースをアド事業のPMIに振り向けたため事業拡大を逃したが、ZETAとの統合により事業拡大に取り組む

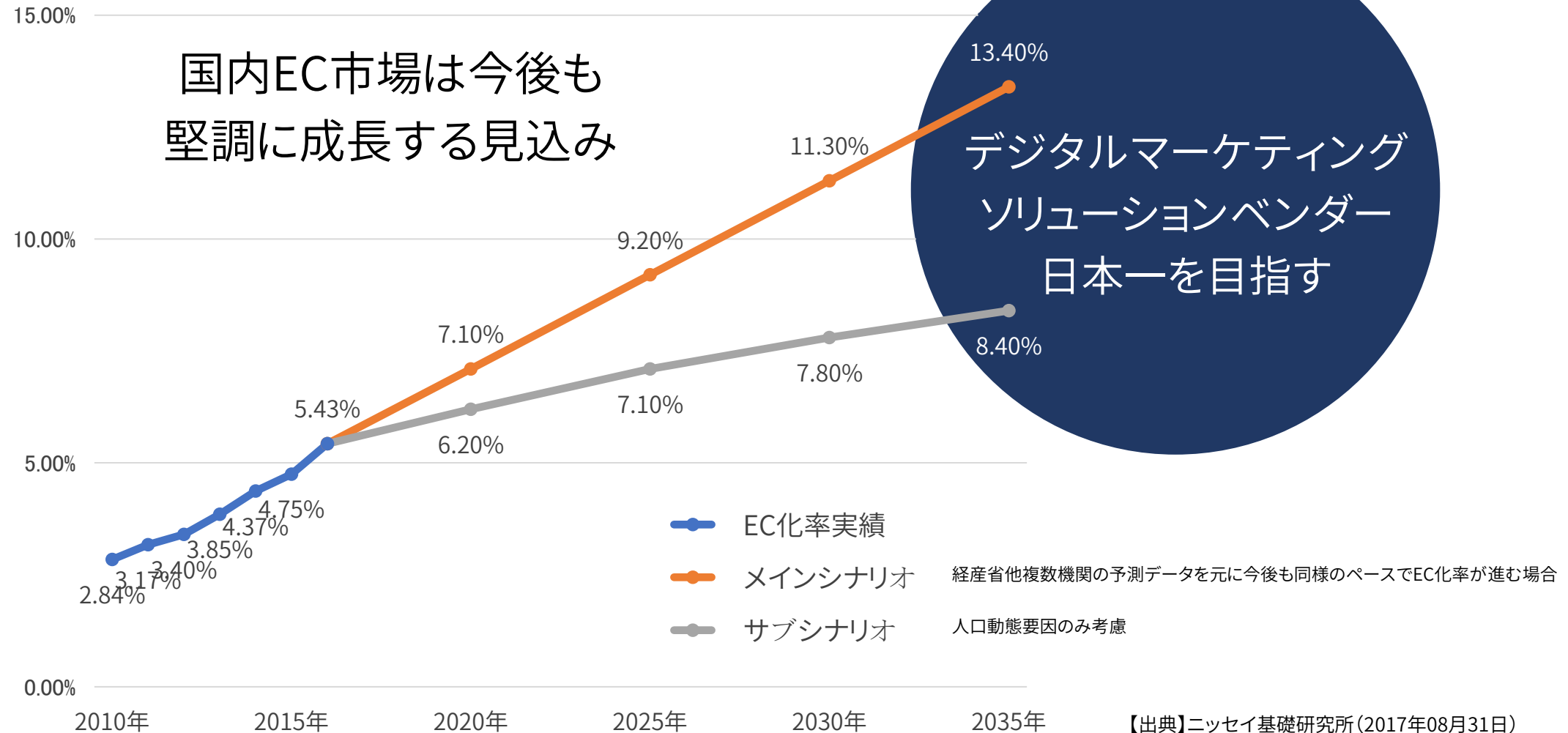
売上構成比率の変化(サイジニア単体)



デジタルナレッジマネジメント事業を含むソリューションビジネスが第3の柱に成長

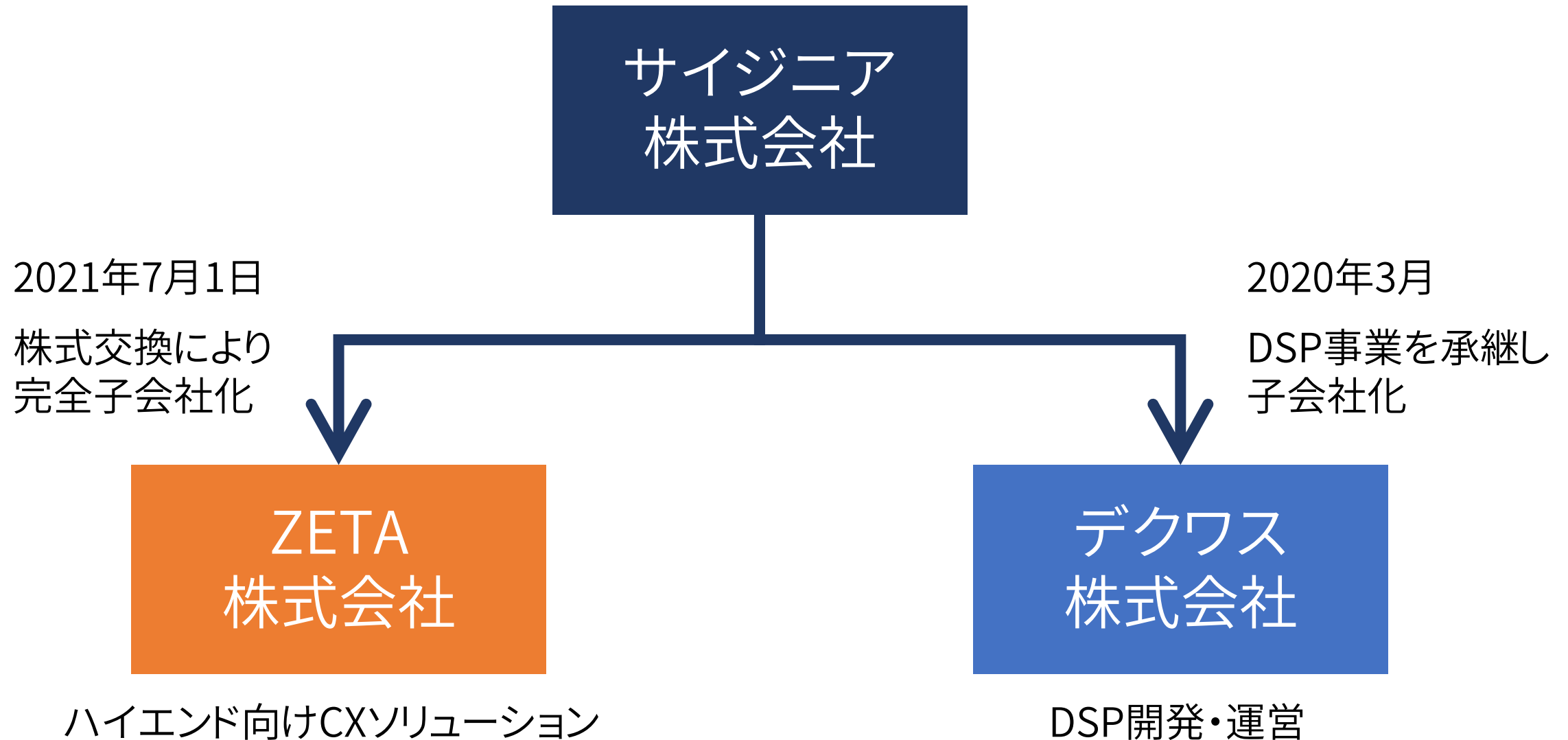
| 成長戦略

scigineer

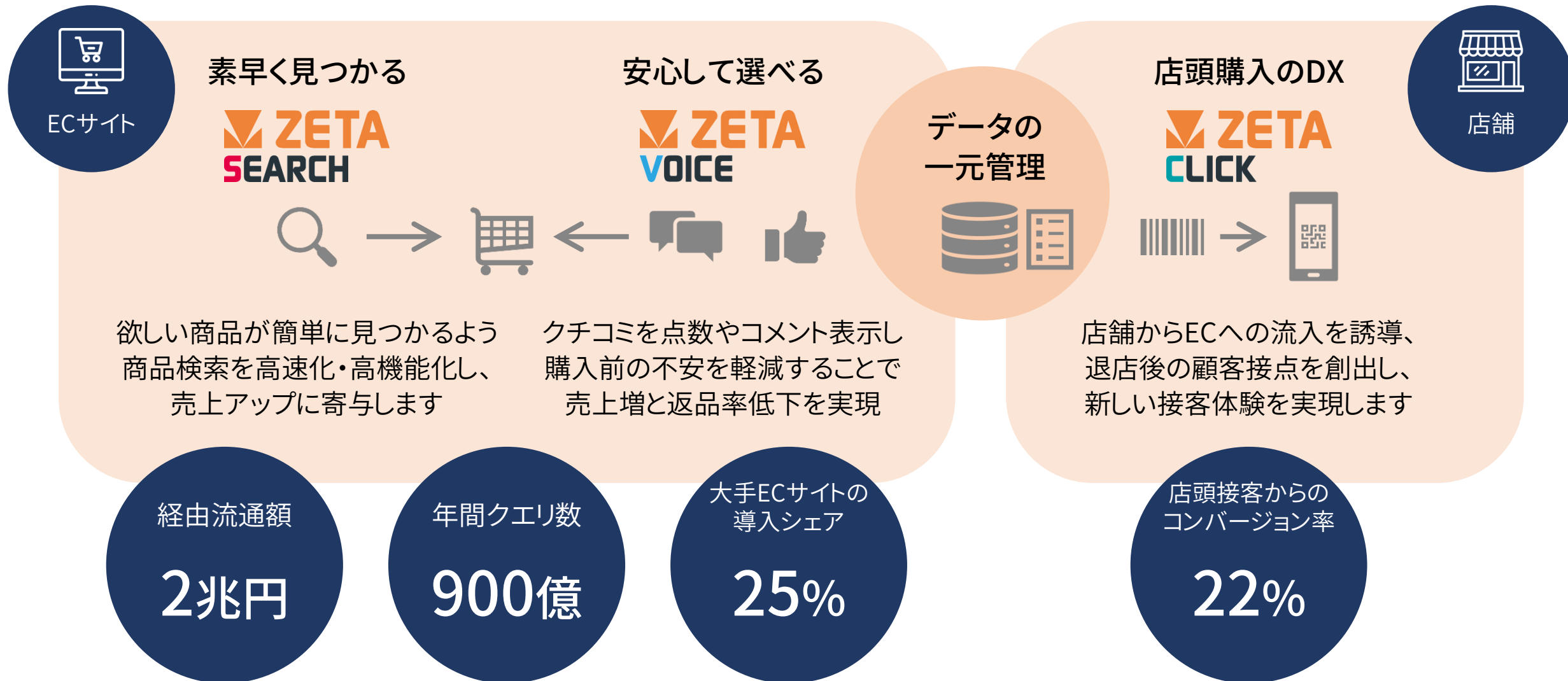


【出典】ニッセイ基礎研究所(2017年08月31日)

https://www.nli-research.co.jp/files/topics/56531_ext_18_0.pdf



ネットとリアルで優れた購買体験を提供し、コンバージョンを改善する製品群



A D A S T R I A
— Play fashion!

洋服の青山



BAYCREW'S
STORE

SHOPLIST.com
by CROOZ

MIX.Tokyo



2nd STREET
Reuse Shop

UR
URBAN RESEARCH Co.,Ltd.

S A N E I b d
ONLINE

FELISSIMO

JUN

愛せるクルマを、愛せる価格で。
ネクステージ

TENPos
Dr.テンボス

watashi+
by shiseido

DECENCIA



AlpenGroup

GDO

GOLF
PARTNER

SOCCER SHOP
KAMO



SHOP
CHANNEL



EC CURRENT

XPRICE
家電品類に、価格の安さを、エクスパイス



pal*system

HMV & BOOKS
— online —

TSUTAYA
オンラインショッピング

BOOK・OFF Online

Honya Club
www.honyaclub.com



JRE MALL

マネーサテライト
松井証券

PLUS

Biznet
SOLUTIONS

エドリ安全
.com

DNP

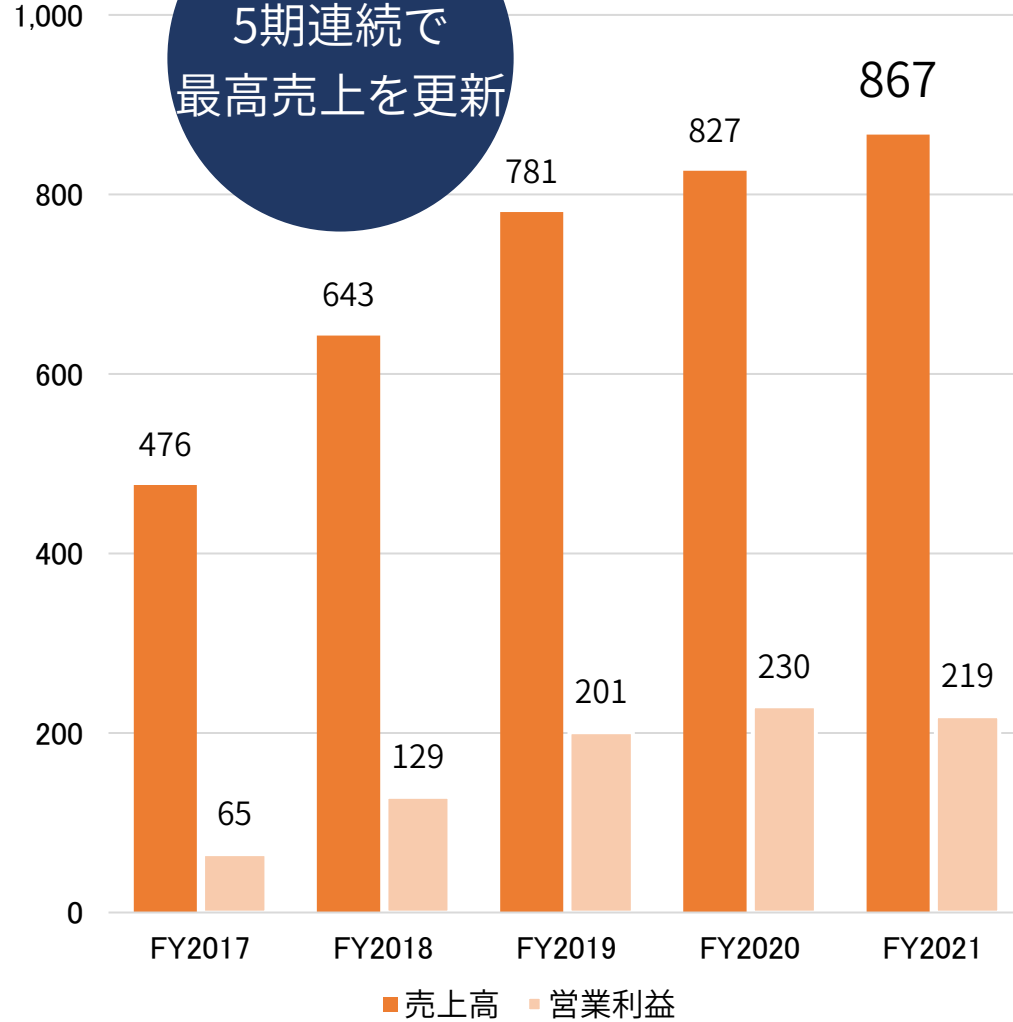
R:RUNNET

※ ロゴ掲載許可企業のみ記載

ZETA経営成績とソリューション提供実績

単位:百万円

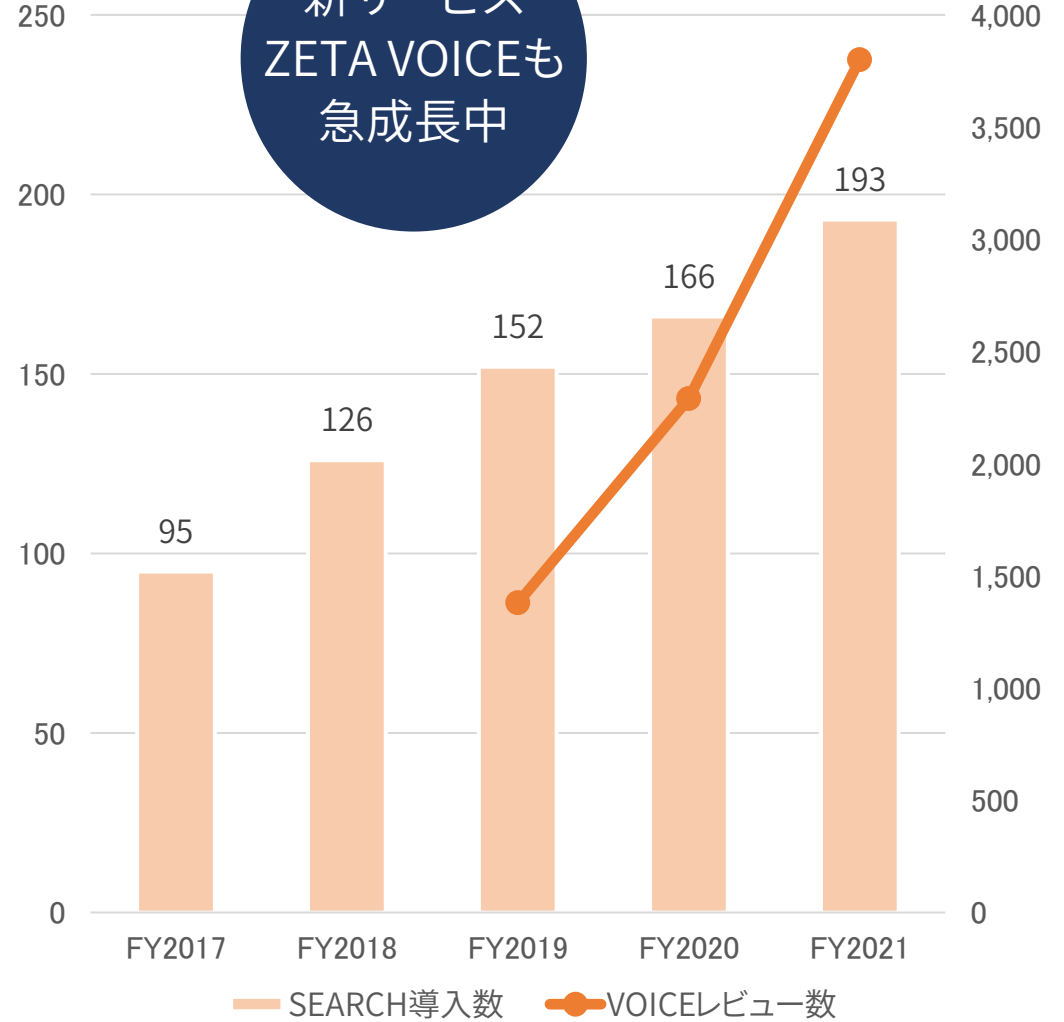
5期連続で
最高売上を更新



導入数

新サービス
ZETA VOICEも
急成長中

レビュー数(単位:千)





サイト内検索



クチコミ



サイト内レコメンド



ターゲティング広告



店頭接客DX



scigineer

ターゲティング広告



ECサイト内レコメンド



画像解析AIレコメンド



ローカル検索最適化

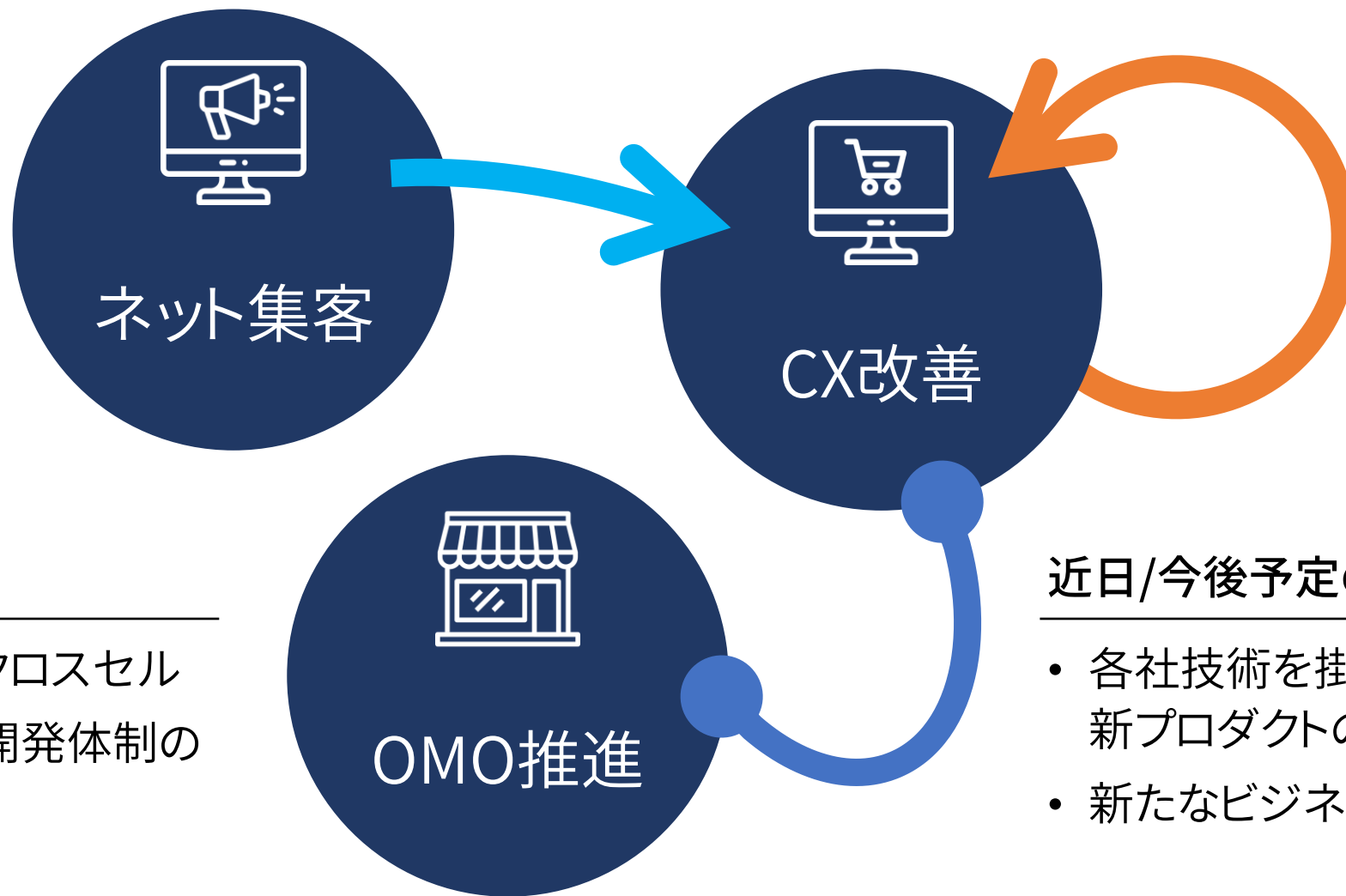


deqwas

DSP



3社の提供ソリューションを融合・最適化して新たなバリュー創造を目指します



進行中の取り組み

- ソリューションのクロスセル
- マーケPR/営業/開発体制の統合・強化

近日/今後予定の取り組み

- 各社技術を掛け合わせた新プロダクトの提供開始
- 新たなビジネスモデルの確立

| 2022年6月期 通期業績見込み

scigineer

当社は、2021年7月1日付けで当社を株式交換完全親会社、ZETA株式会社を株式交換完全子会社とする株式交換を行いました。これにより2022年6月期以降は同社を含めた連結決算となります。

今期の連結業績予想を行うには、同社取得に伴うのれん代の算定が必要になります。現在のところ、のれん代を算定するためのみなし取得日は、2021年8月31日となる予定です。そのため、連結業績予想については、みなし取得日決定以降、のれん代が算定可能な状態になり次第、公表する予定です。

| Appendix

scigineer

商号	サイジニア株式会社 (Scigineer Inc.)	
本社所在地	〒105-0013 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 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
	取締役社長	山崎 徳之
	取締役執行役員	宮村 忠良
	取締役執行役員CIO	吉村 真弥
	社外取締役	北城 恪太郎
	常勤監査役	吉澤 伸幸
	監査役	浅海 直樹
	監査役	井垣 正幸

2005年8月	サイジニア有限会社を北海道江別市に設立
2007年4月	サイジニア株式会社へ組織変更
2008年5月	レコメンデーションサービス「デクワス.RECO」を提供開始
2010年10月	パーソナライズ型のネット広告「デクワス.AD」を提供開始
2012年9月	ネット広告配信プラットフォーム「デクワス.DSP」を提供開始
2014年12月	東京証券取引所マザーズ市場へ上場
2017年9月	画像解析AIによるレコメンドサービス「デクワス.VISION」を提供開始
2018年8月	Yextのパートナーとしてデジタルナレッジマネジメント事業を開始
2019年5月	SMB向けの店舗情報一元管理サービス「デクワス・マイビジネス」を提供開始
2020年1月	EC商品検索やレビュー機能を開発・販売するZETA株式会社と資本業務提携
2020年3月	「KANADE DSP」を開発・運営するデクワス株式会社を設立、子会社化
2020年8月	「デクワス・マイビジネス」の販売パートナー制度を開始
2021年7月	ZETA株式会社を株式交換により完全子会社化

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