

scigineer

サイジニア株式会社

2021年6月期 第2四半期 決算説明会

2021年2月25日

四半期ベースで過去最高の売上高

パーソナライズアド事業強化のためDSP事業子会社を立ち上げ

DSP事業子会社が損益分岐点に到達、利益体質へ向け改善

事業紹介

scigineer

ネット上の情報閲覧や商品購入などに関する

ユーザー行動履歴を大量保有し、

ビッグデータから趣味嗜好性を解析する

AI等を駆使した独自解析技術を開発、

欲しいものをおすすめ、商品購入を促進する

マーケティングサービスを提供しています

「探すんじゃなくて、でくわす」を実現する **デクワス** を開発・提供

dequas

デクワスサービスの概要

レコメンデーションサービス



dequas.RECO
dequas.VISION
パーソナライズ

ネット広告サービス

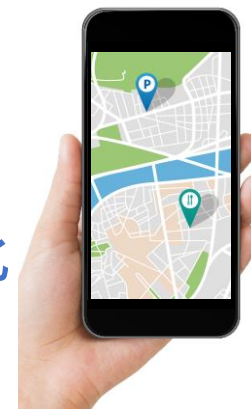


dequas.AD
ターゲティング



再購入促進
dequas.POD

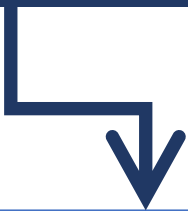
ローカル検索最適化
dequas.MYBUSINESS



オムニチャネル関連サービス

デジタルナレッジマネジメント

提供サービス

サイジニア
株式会社デクワス
株式会社 シリーズ

広告配信プラットフォーム

 KANADE DSP

2020年3月 デクワス株式会社を子会社化

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



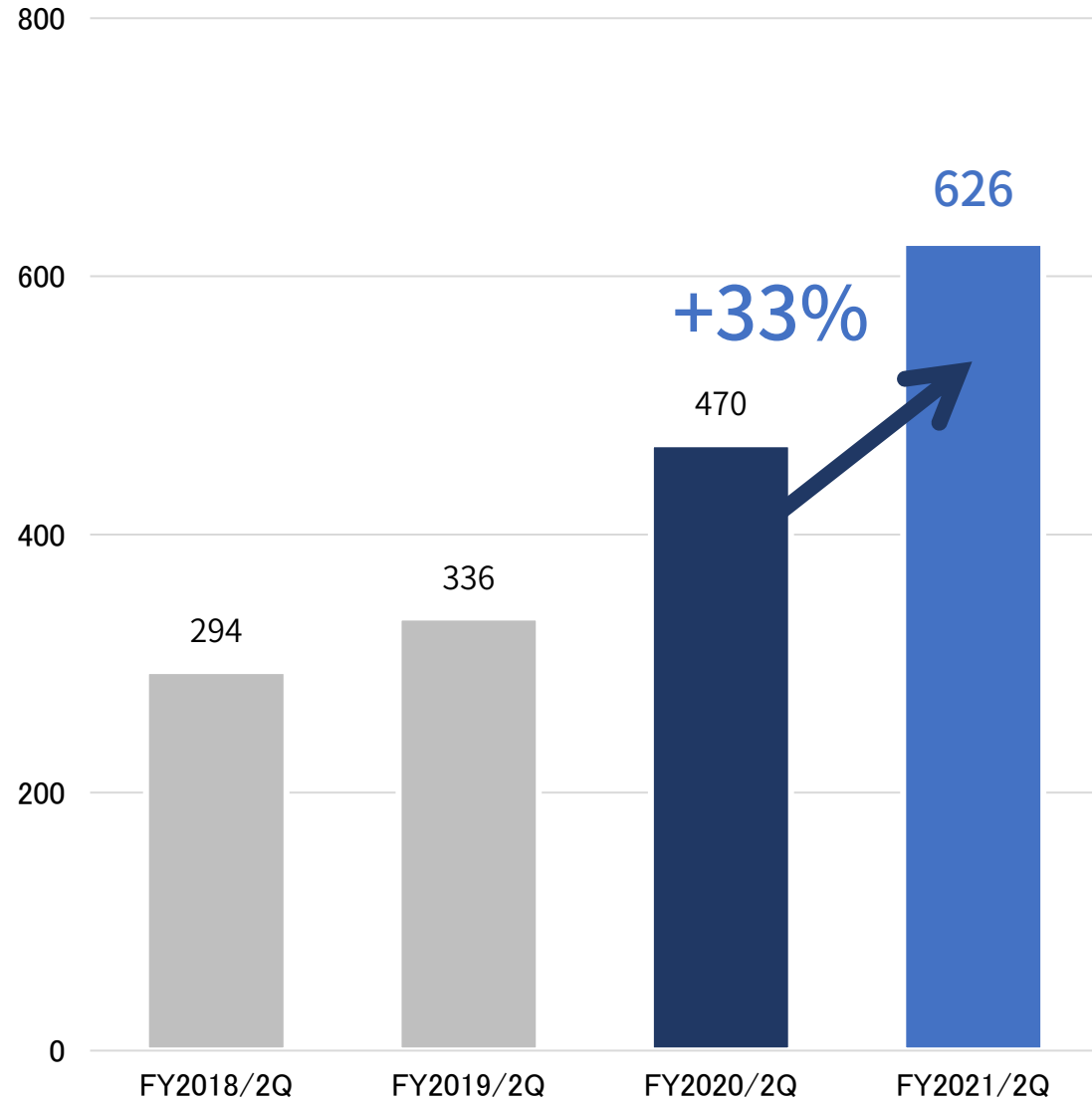
2021年6月期 第2四半期 決算概要

scigineer

単位:千円

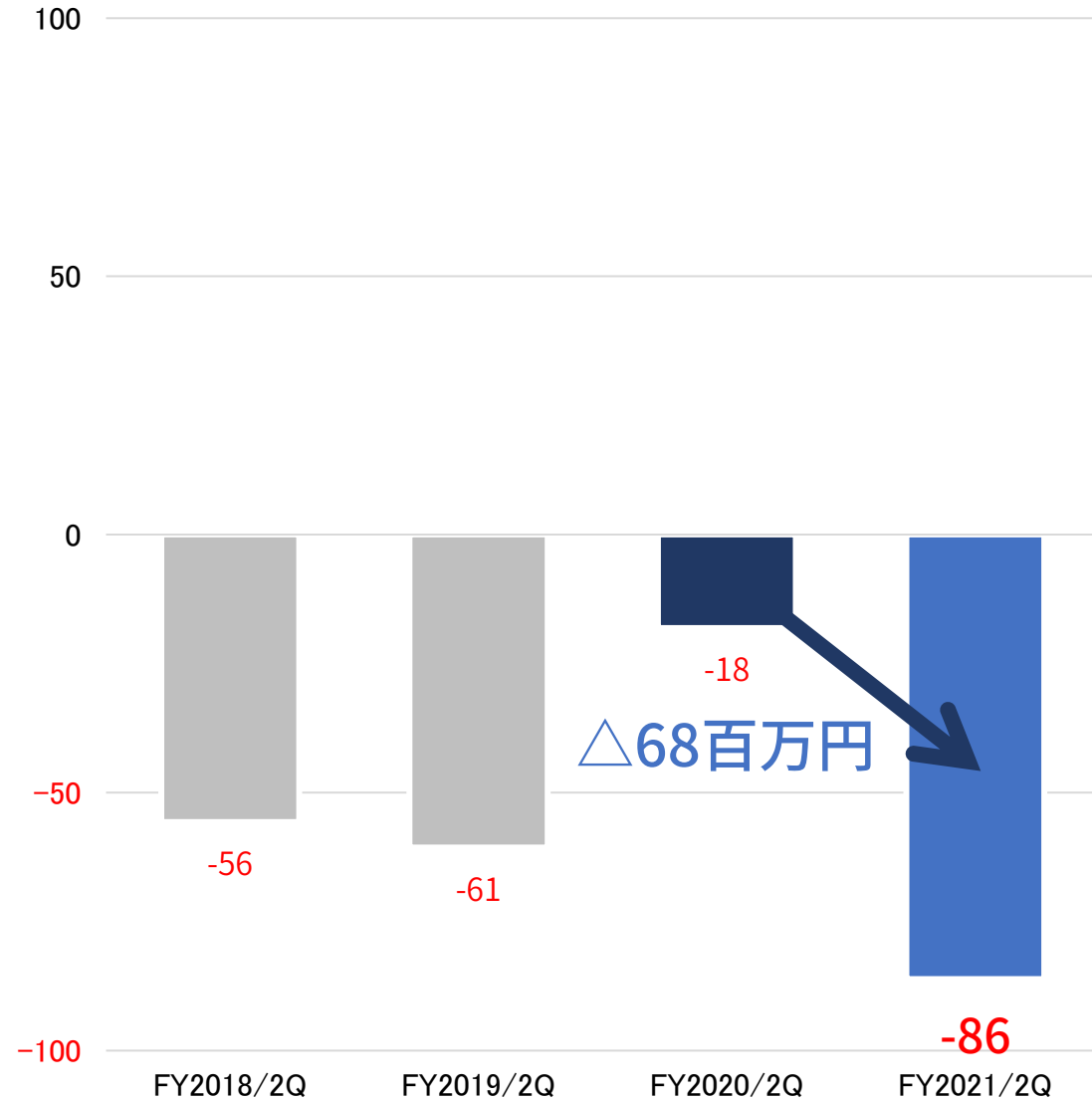
科目	連結決算	単体決算	(参考)
	FY2021/2Q実績	FY2020/2Q実績	増減
売上高	625,858	469,959	155,899
売上原価	545,905	377,173	168,732
売上総利益	79,953	92,785	△12,832
販売費及び一般管理費	166,107	110,916	55,191
営業利益	△86,154	△18,130	△68,024
営業外収益	2,542	1,552	990
営業外費用	473	—	473
経常利益	△84,085	△16,577	△67,508
特別損失	347	271	76
当期純利益	△84,997	△17,323	△67,674

単位:百万円



- 子会社の取得に伴い、2020年3月から連結決算に移行
- 四半期ベースで過去最高の売上高
- 前年同期比+33%の626百万円を達成

単位:百万円



- 2020年3月からデクワス社を連結
- デクワス社を連結直後に拡大した新型コロナウイルス感染症拡大の影響により想定以上に売上高が減少
- 子会社の事業承継費用が極大化
- 営業利益は前年同期比68百万円の減少

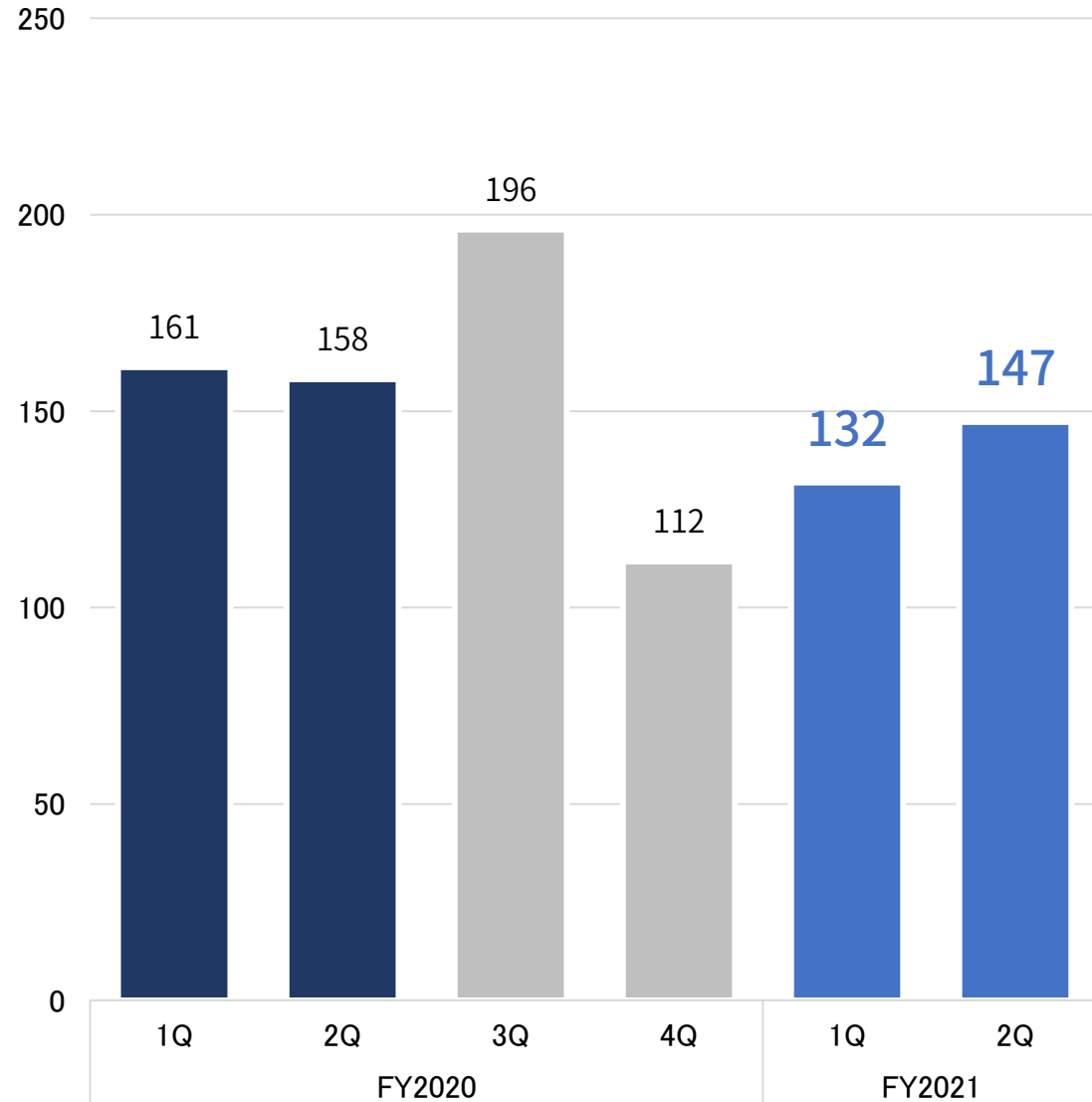
単位:千円

科目	連結決算		
	2020/12実績	2020/6実績	増減
流動資産	409,746	534,211	△124,465
現金及び預金	192,207	323,555	△131,347
固定資産	26,701	24,005	2,696
資産合計	436,447	558,217	△121,769
流動負債	179,771	216,991	△37,220
固定負債	6,286	6,262	23
負債合計	186,057	223,254	△37,196
純資産合計	250,390	334,962	△84,572
負債純資産合計	436,447	558,217	△121,769

事業別ハイライト

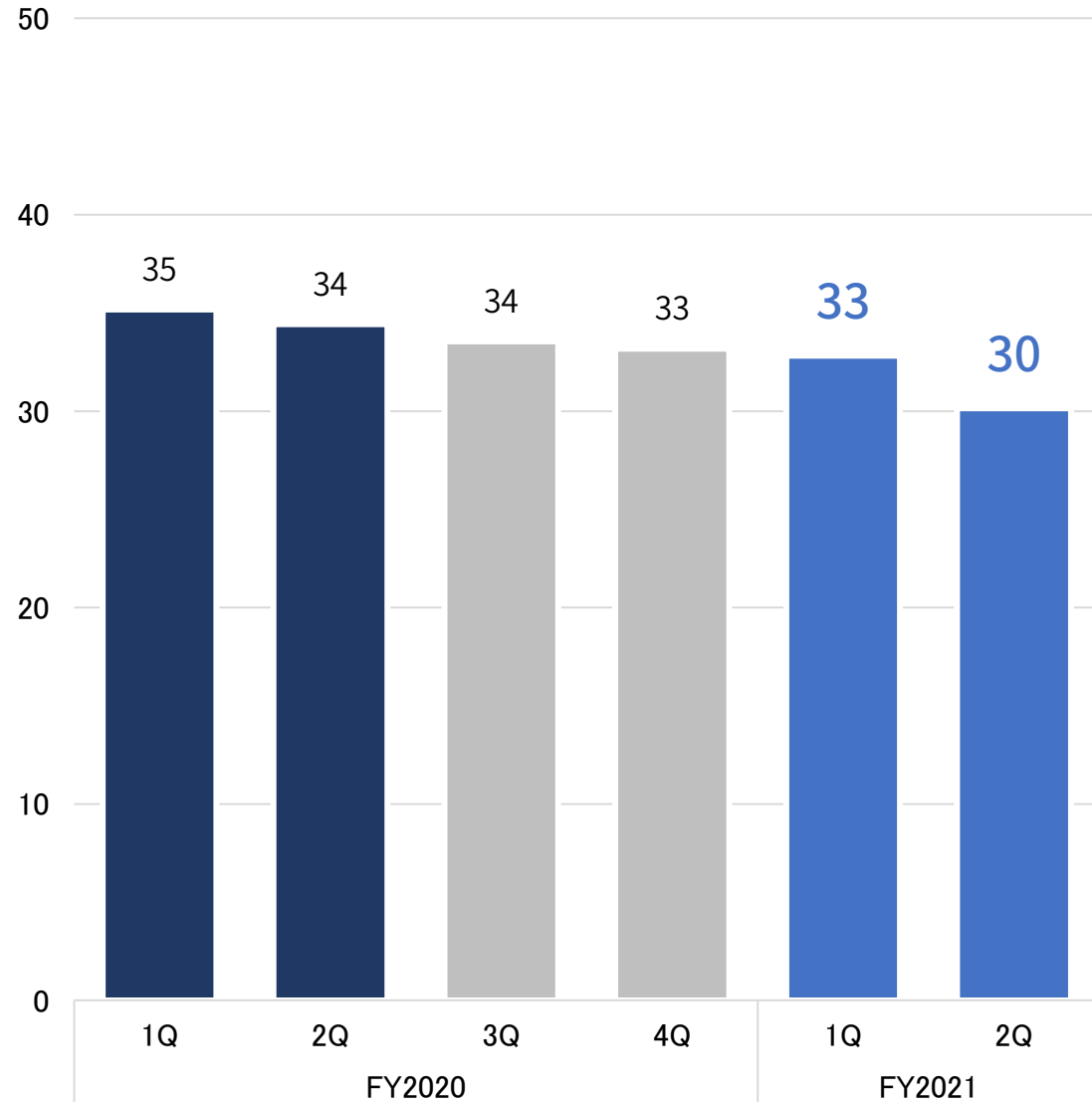
scigineer

単位:百万円



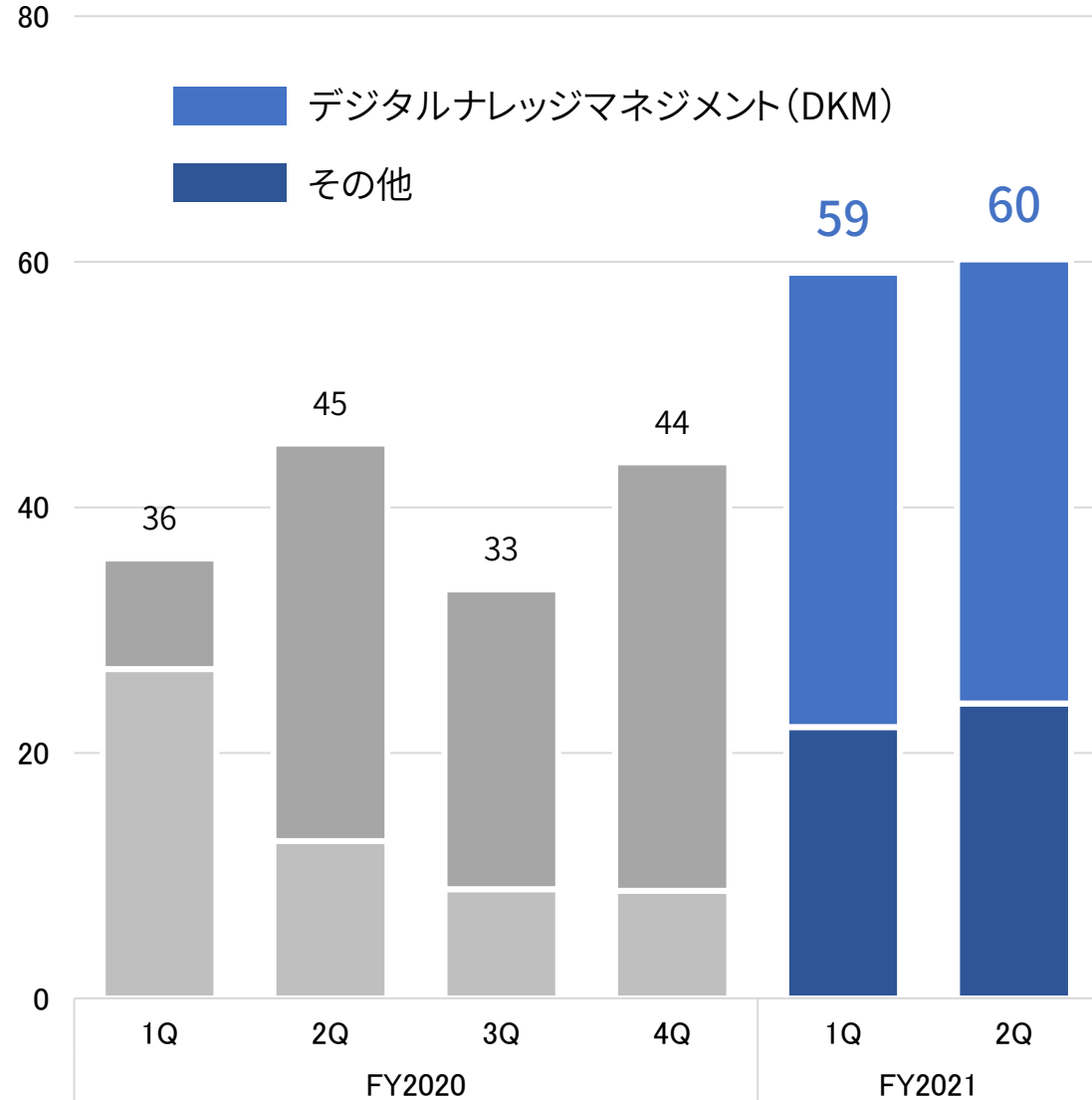
- サイジニアのパーソナライズ・アド事業は前年同期比 $\Delta 12.6\%$ の279百万円
- FY2020/4Q以降、コロナ禍による大きな売上減少が生じたが、現在は回復基調

単位:百万円



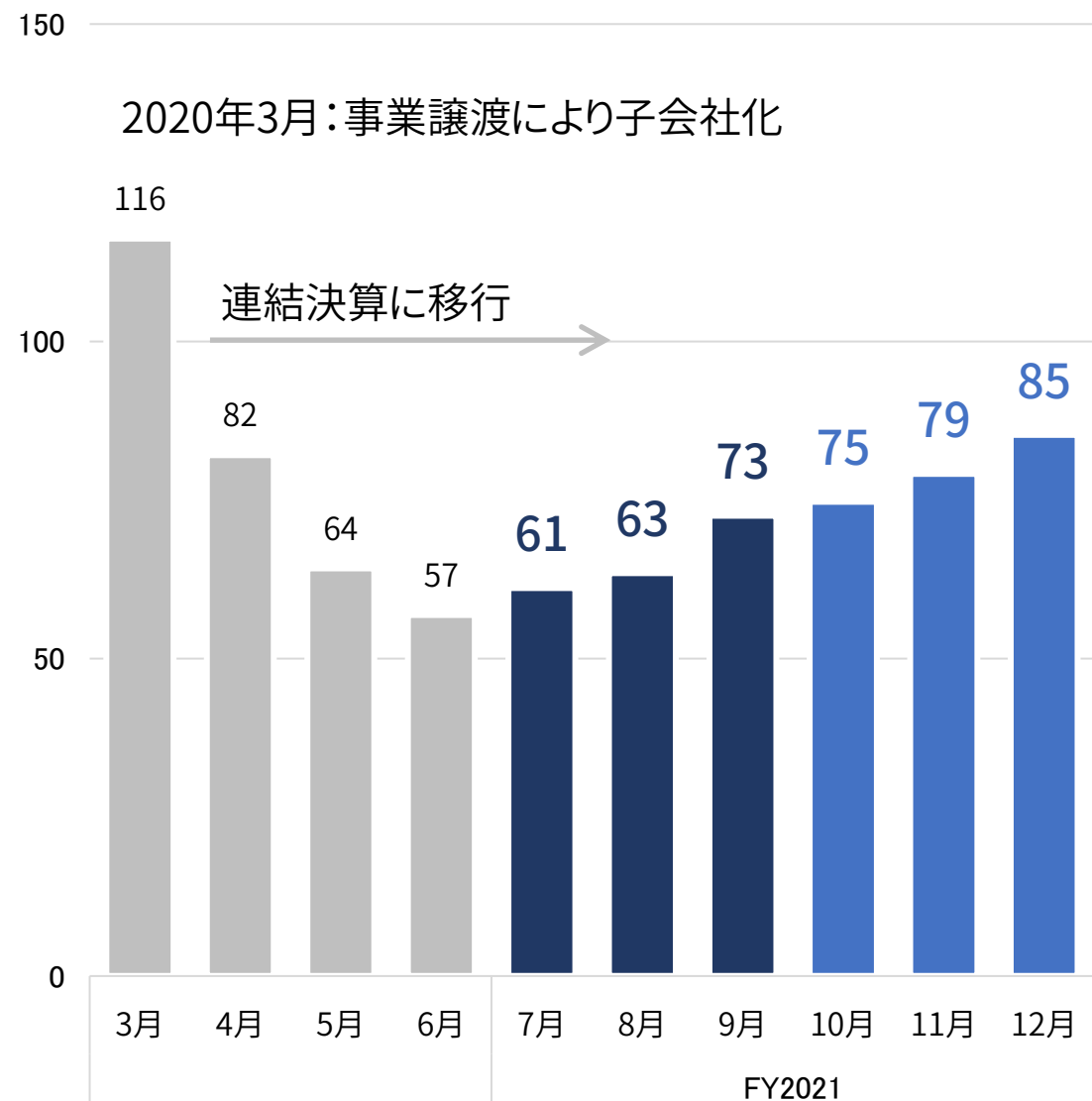
- 前年同期比 $\Delta 9.5\%$ の63百万円
- コロナ禍による顧客の事業縮小などで売上は微減傾向

単位:百万円



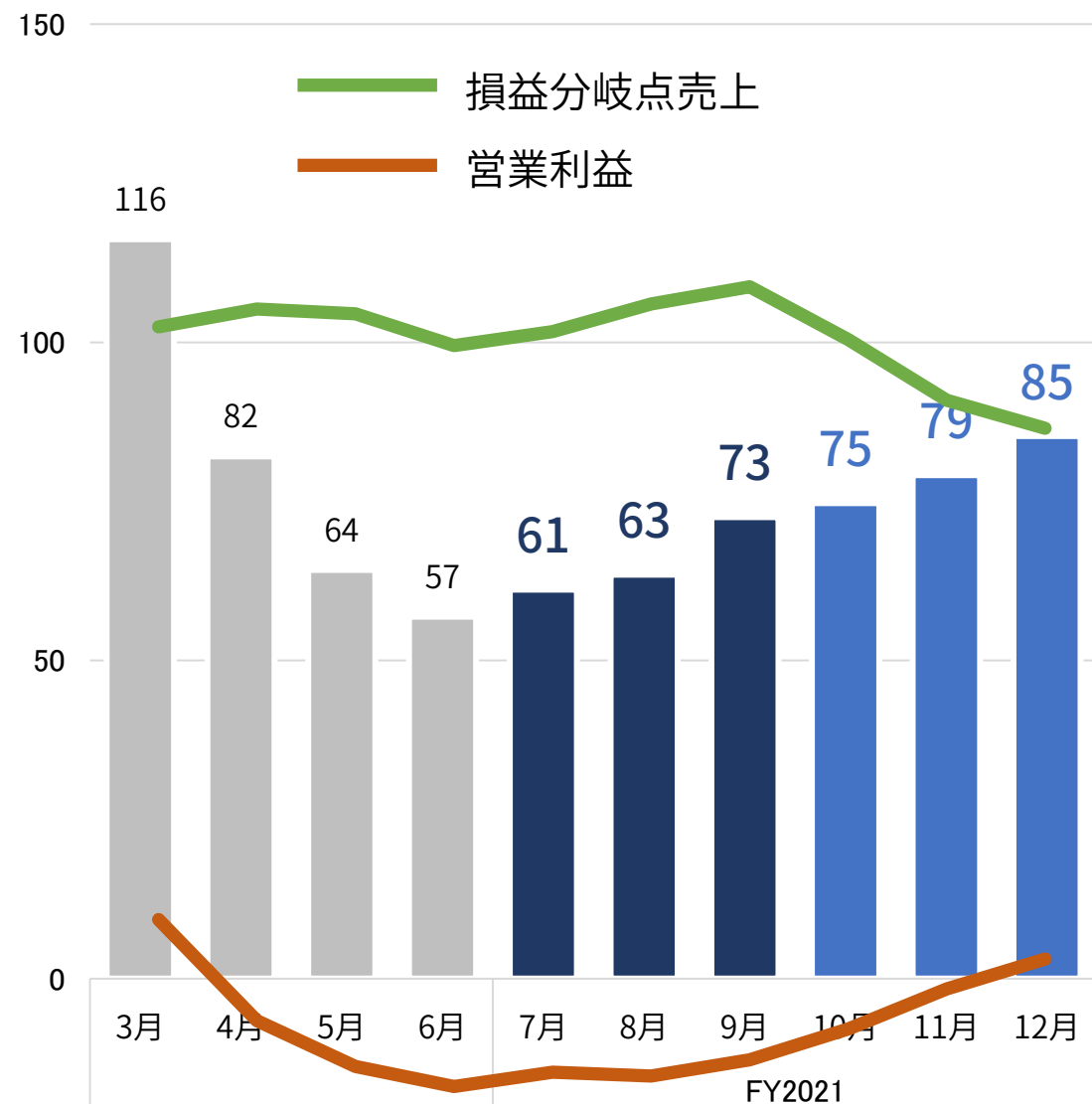
- DKMを含むソリューションビジネスは、前年同期比38百万円増の119百万円
- 来店促進を提供価値としていたDKMはコロナ禍の影響を受け営業効率低下

単位:百万円



- 2020年3月にDSP事業を取得
- 事業承継直後にコロナ禍が発生し、既存案件が停止、大きな影響が発生
- 将来の成長領域として、新規サービスを開発、順次投入。回復基調へ反転。

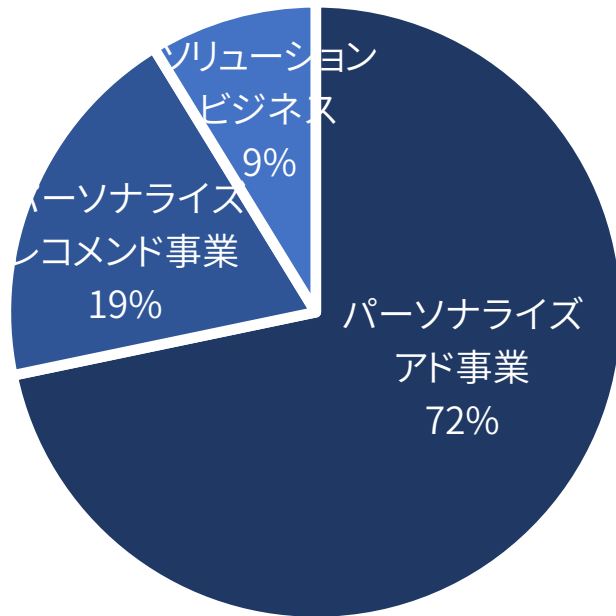
単位:百万円



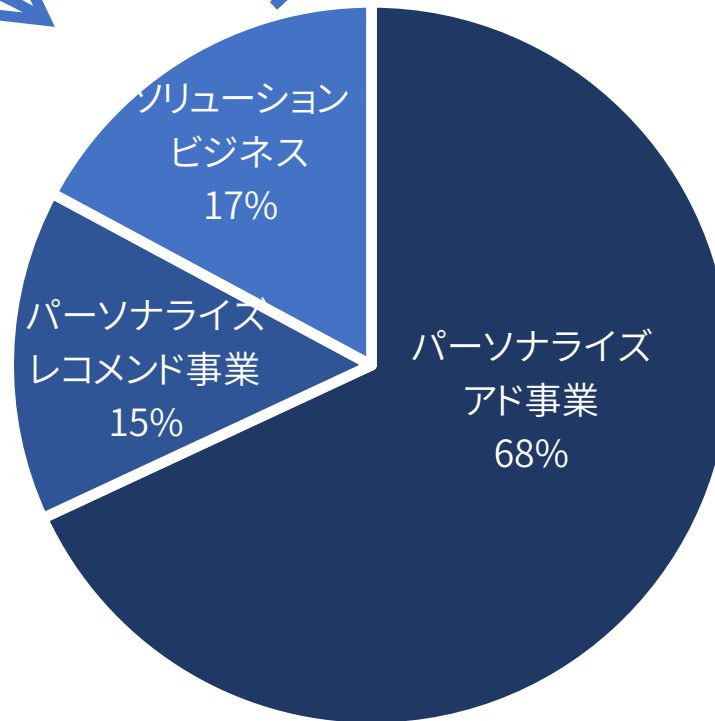
- 事業承継のコストが2020年9月に極大化
- その後、子会社化によるシステム効率化を通じて、事業に必要なコストを削減
- 利益体質への改善が進み、2020年末に売上が損益分岐点に到達

売上構成比率の変化(サイジニア単体)

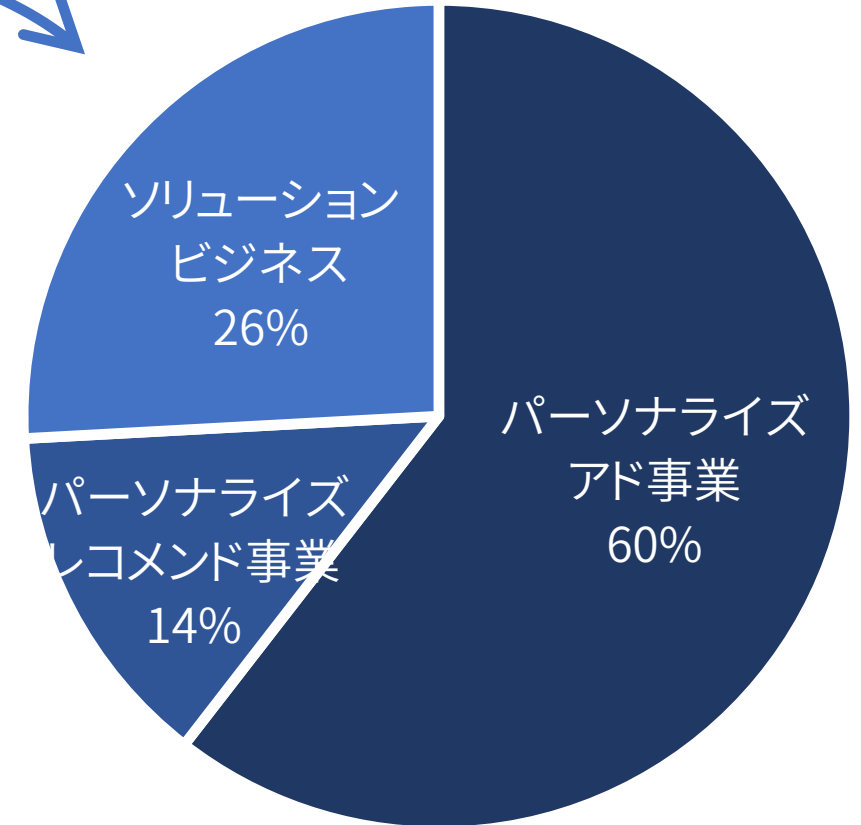
FY2019



FY2020



FY2021/Q2



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

各事業領域における取り組み



パーソナライズ
アド事業

- 近い将来に訪れる、業界の基盤技術の変革を見据えた研究開発を継続。新規サービスを投入し、落ち込んだ売上の回復から拡大を図る。
- PMIを順調に遂行中。着実に利益体質へと変革を進めている。



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領域)

- 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株式会社と資本業務提携。両社の得意領域を融合し、事業領域の拡大を目指す。

サードパーティークッキーによる情報収集に依存しない広告サービスを開発・投入

行動履歴の
事前収集不要で
簡単広告配信

2018年2月20日

dequas.AD スタートパック

- 簡単実施：約1週間で配信開始可能
- ユーザーの行動履歴を収集するための事前の設定作業が不要
- 配信後は、レコメンドと機械学習技術によって高速に最適化・効果をアップ
- 新規ユーザーの獲得に寄与
- 広告主サイトを訪問済みのユーザーを対象とするのではなく、顧客となり得る新規ユーザー獲得に寄与します

画像解析AIによる
ビジュアル
ターゲティング

2020年3月26日

dequas.AD Vision



類似のデザインが並ぶため
商品の比較がしやすい

企業属性をもとに
ビジネスユーザーに
ターゲティング

2020年6月4日

dequas.AD Biz



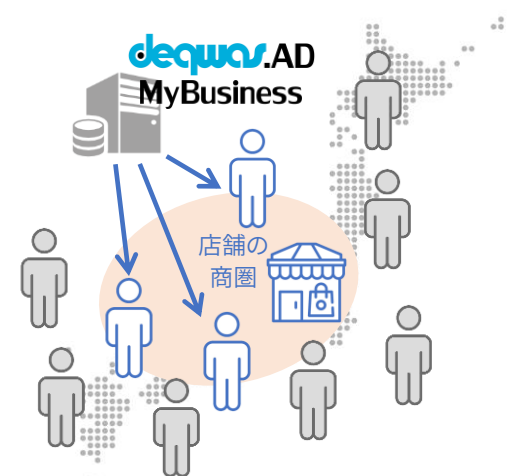
L.A.N.D.S.C.A.P.E

ランドスケイプ社が提供する
企業データベース「LBC」と連携し、
特定のビジネスユーザーを推定して
ネット広告をターゲティング配信

店舗情報をもとに
商圈内で活動する
ユーザーに広告

2020年12月15日

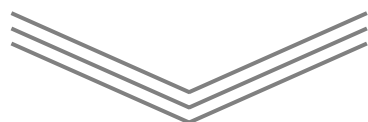
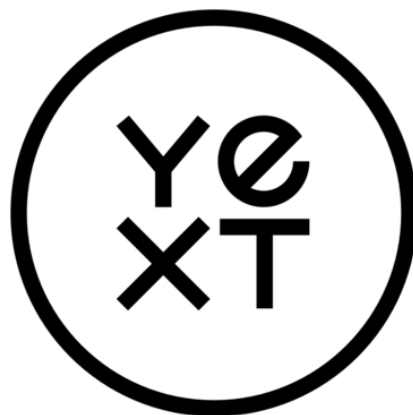
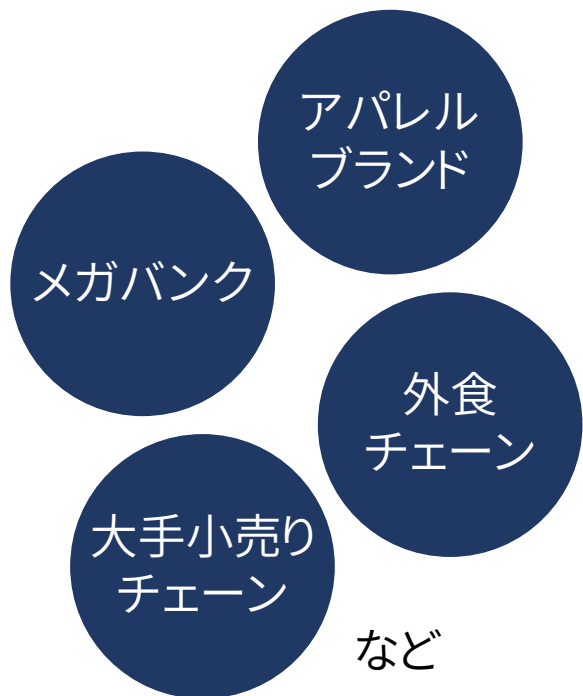
dequas.AD MyBusiness



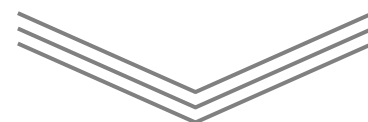
GoogleマイビジネスやYextなどの
データフォーマットに対応し、
来店促進広告を簡単配信

クライアントの業務形態・規模に応じて最適なソリューションを提供

ブランド確立した大企業向け



エンタープライズ



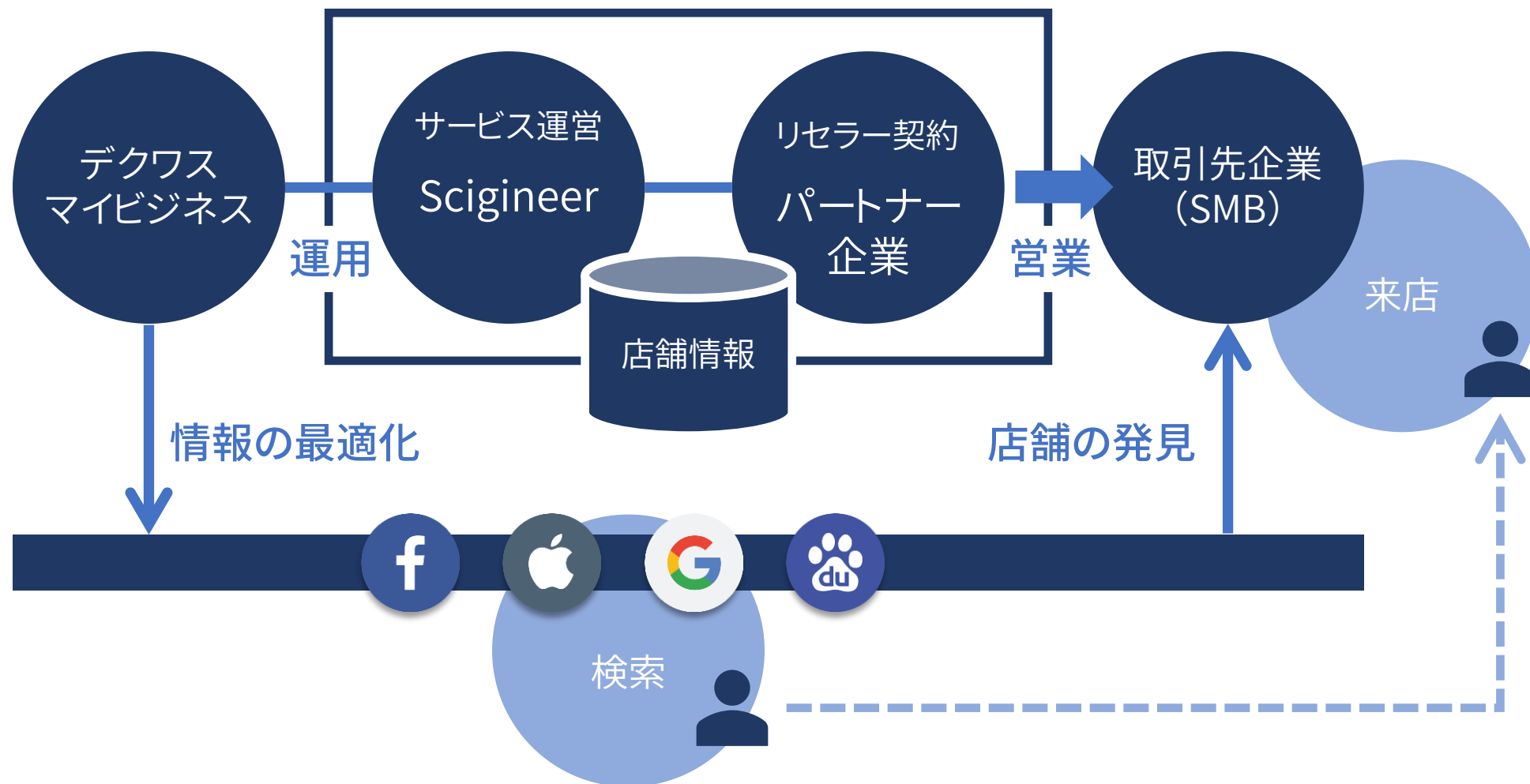
SMB

地元の店舗・中小企業



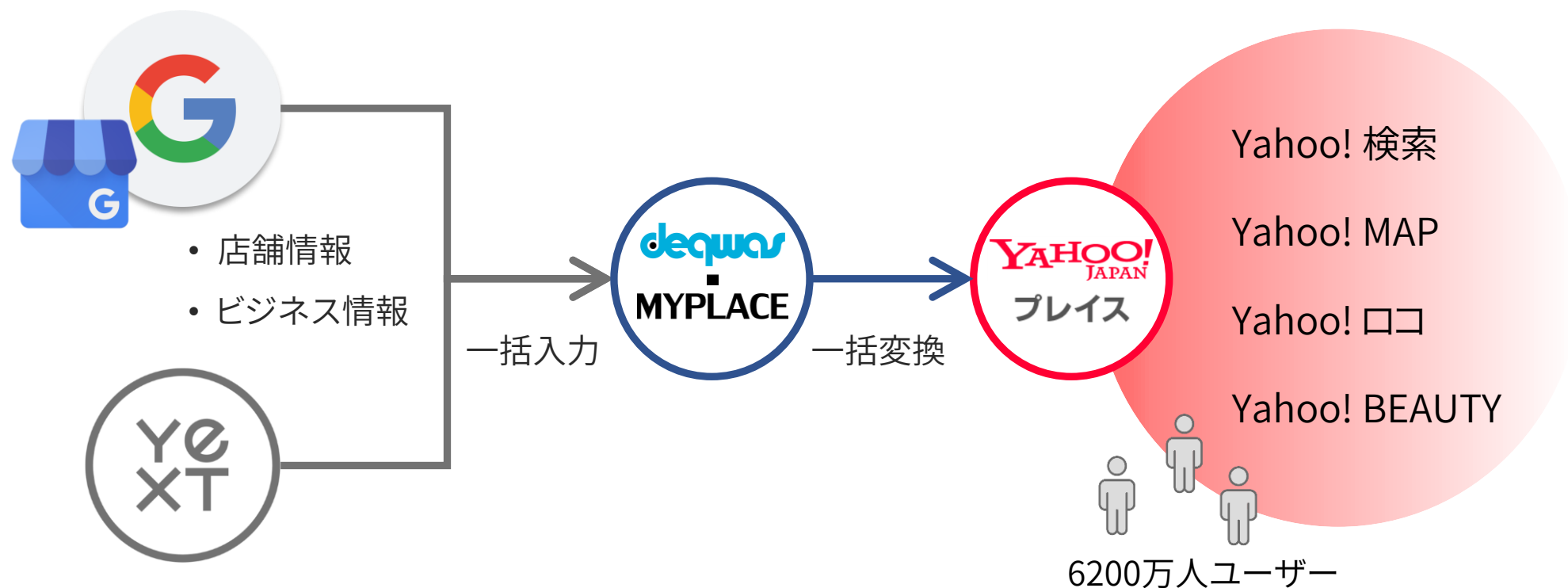
● : すでに導入実績のある業界

各業種に特化したパートナー企業に販売委託し、当社はサービスの開発・運営に専念

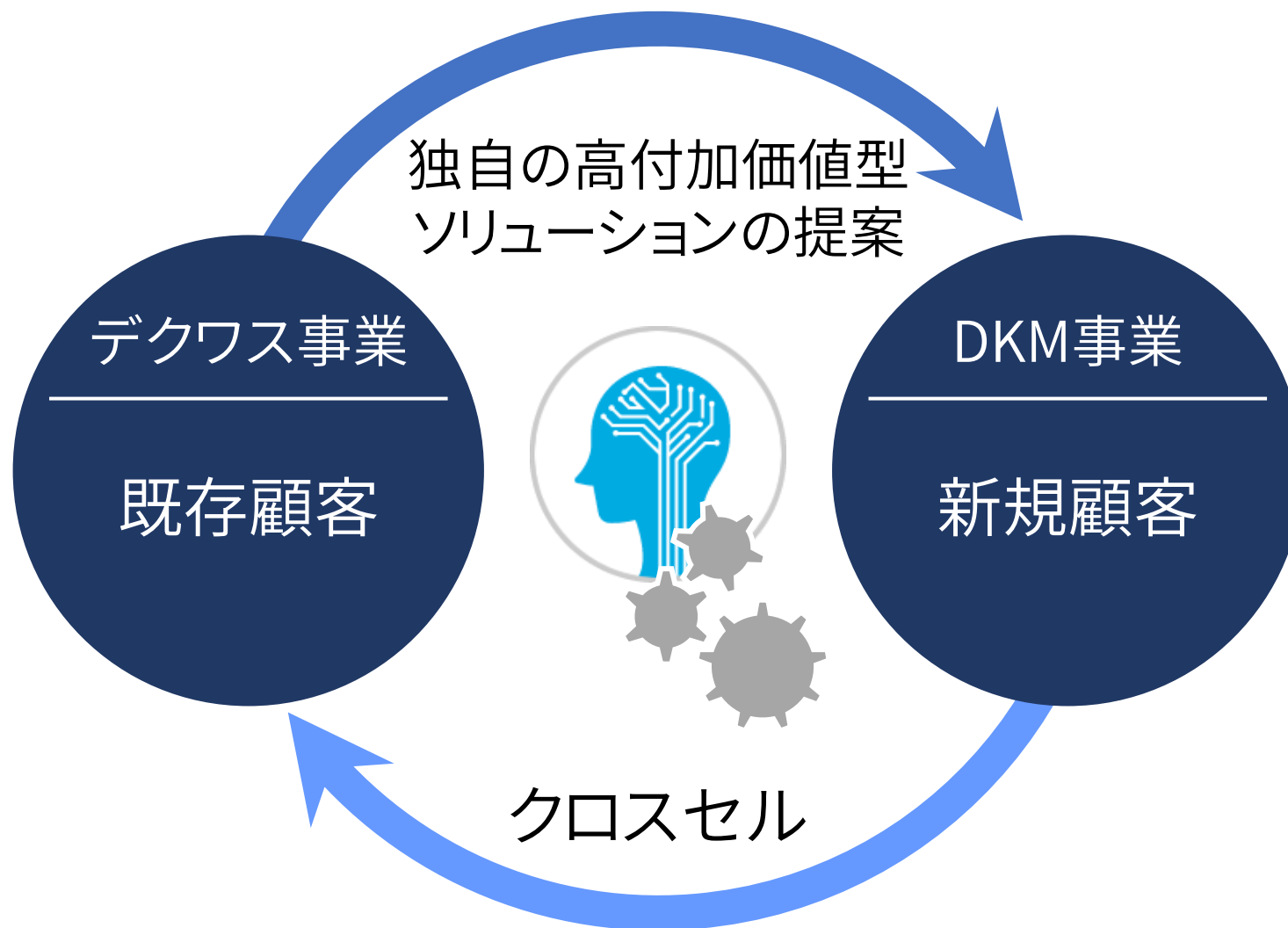


現在、医療業界、および美容業界にてパートナーを獲得し、サービス提供中

既存の店舗情報をYahoo!プレイスに変換する「デクワス・マイプレイス」の提供開始



- スマホの普及に伴い、“行きたいお店を近くで探す”ローカル検索が拡大
- Googleマイビジネスなどの情報をYahoo!でも利用できるようにするツールの提供開始



| 2021年6月期 通期業績見込み

scigineer

単位:百万円

科 目	FY2021 通期見込み	FY2020 通期実績	前期比
売上高	1,300	1,029	+26.3%
営業損失(△)	△58	△101	—
経常損失(△)	△52	△99	—
当期純損失(△)	△78	△137	—

2020年3月に取得したデクワス株式会社において、新型コロナウイルスによる売上の大幅な減少と事業移行コストの極大時期が重なった結果、第2四半期連結累計期間は、営業利益が△86百万円まで損失が拡大しましたが、事業の承継が計画通り完了し、今後は売上の増加とコストの減少による利益の増加を見込んでおります。

| 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(2020年6月末現在)	
子会社	デクワス株式会社	
決算期	6月	
役員構成	代表取締役CEO	吉井 伸一郎
	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2月	パーソナライズ型の印刷サービス「デクワス.POD」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
2016年10月	画像解析AIによる商品検索サービス「デクワス.CAMERA」を提供開始
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

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