



2020年8月27日

各 位

会 社 名 サ イ ジ ニ ア 株 式 会 社
代表者名 代表取締役CEO 吉井 伸一郎
(コード番号：6031)
問合せ先 経 営 管 理 部 長 石 塚 雅 一
(TEL. 050-5840-3147)

＜マザーズ＞投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

○ 開催状況

開 催 日 時	2020年8月27日 14:00～15:00
開 催 方 法	オンラインによるライブ配信
説明会資料名	2020年6月期 決算説明資料

【添付資料】

決算説明会において使用した資料

A complex network of white lines and dots of varying sizes, resembling a molecular structure or a data network, is overlaid on a dark blue background. The network is denser on the right side of the image.

scigineer

サイジニア株式会社

第15期 決算説明会

2020年8月27日

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


デクワスサービスの概要

レコメンデーションサービス



deqwas.RECO
deqwas.VISION
パーソナライズ

ネット広告サービス

deqwas.AD
ターゲティング



再購入促進

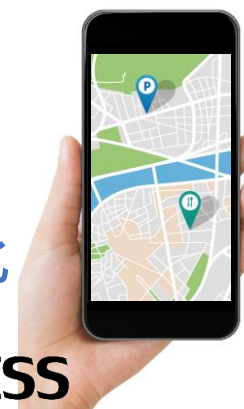
deqwas.POD



オムニチャネル関連サービス

ローカル検索最適化

deqwas.MYBUSINESS



デジタルナレッジマネジメント

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

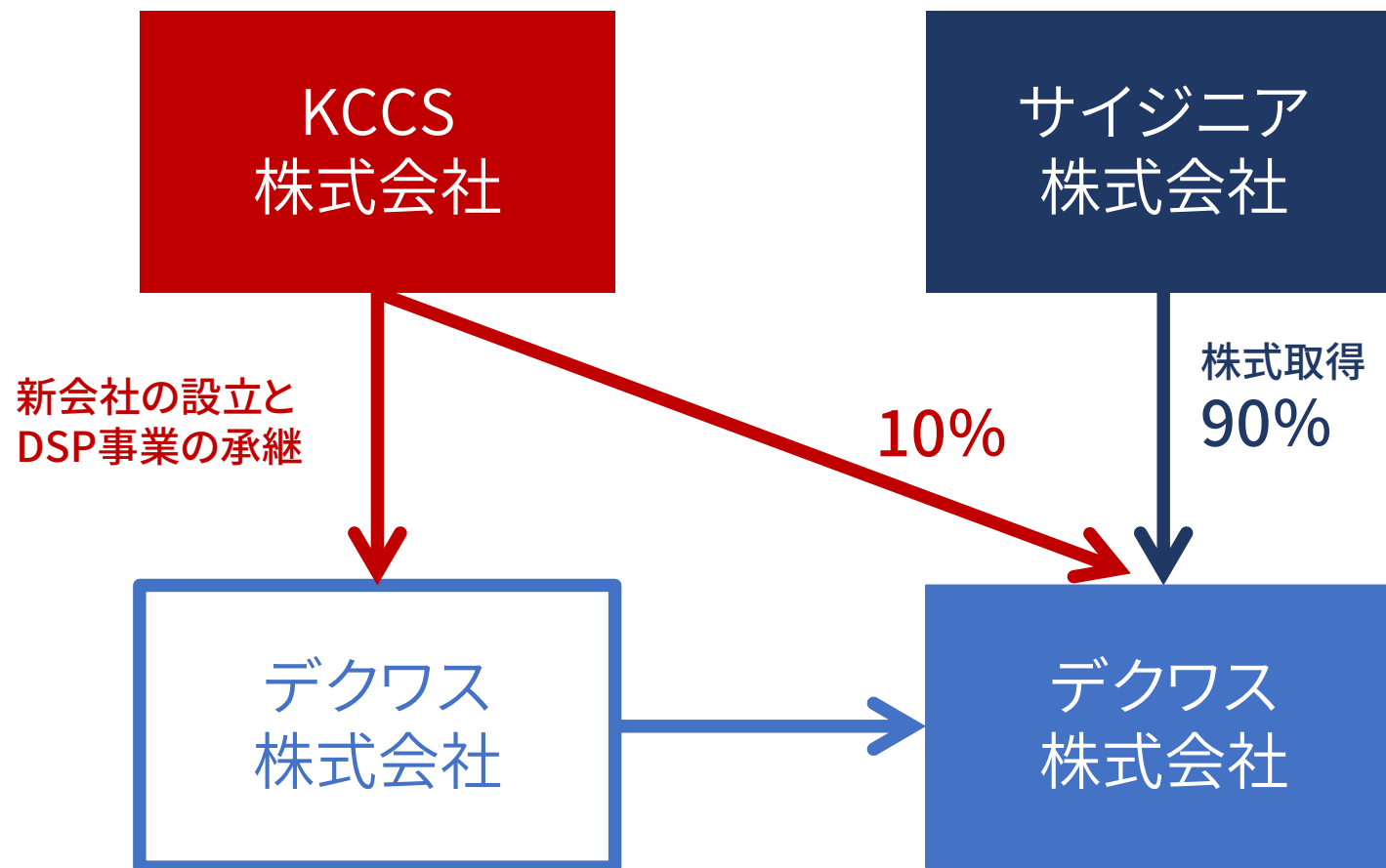
新規
注力領域

ソリューション
ビジネス

行きたいお店が見つかる

deqwas.MYBUSINESS





2020年6月期 第3四半期より連結決算へ移行

創業以来、最高の売上高を達成

新規事業が立ち上がり、第3の事業に成長

パーソナライズアド事業強化のためにDSP事業を取得・子会社

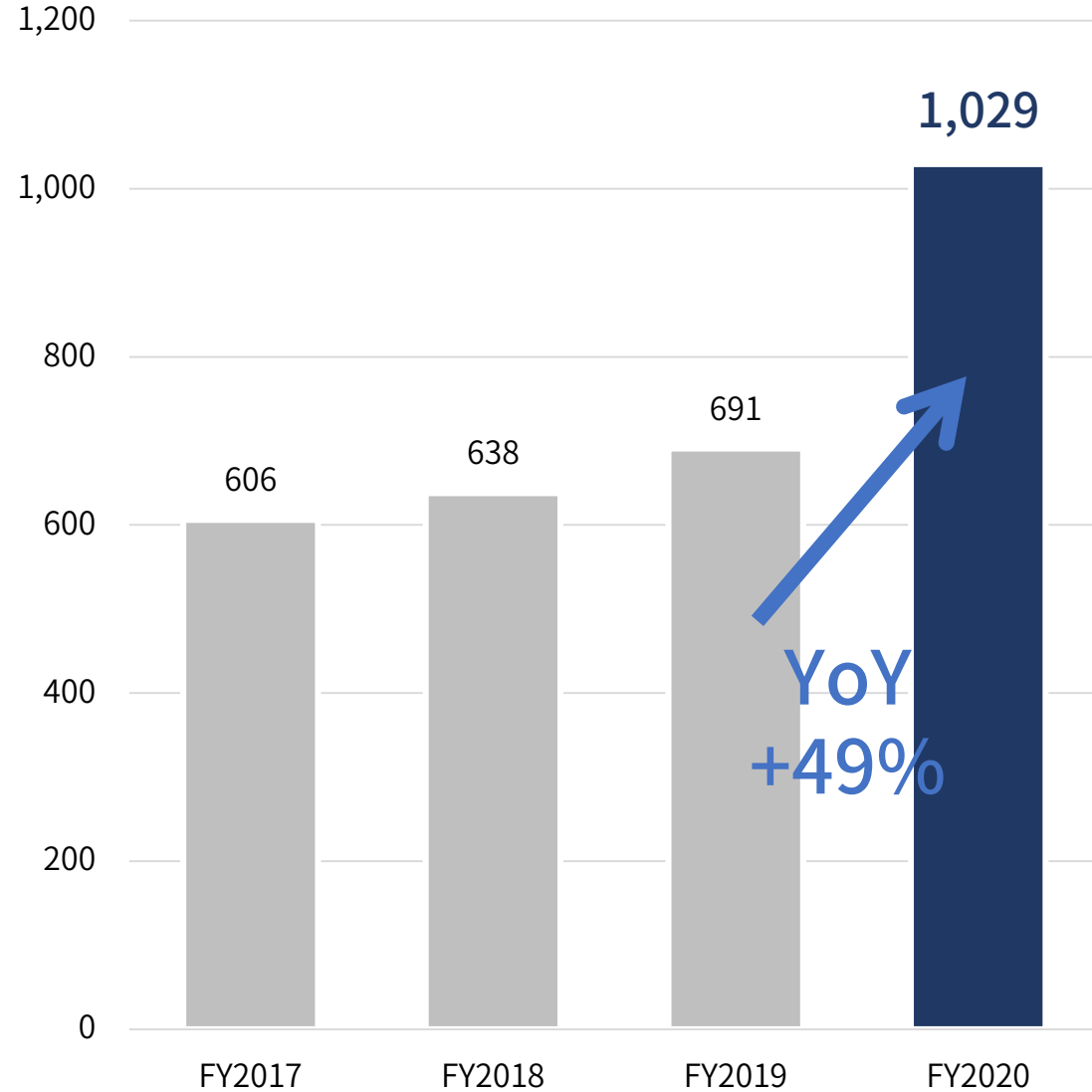
※4月以降のコロナ禍による売上急減により減損を実施

第15期(FY2020)決算概要

scigineer

科目	連結決算	単体決算		
	FY2020実績	FY2019実績	FY2020実績	前期比増減
売上高	1,029,229	691,664	921,669	230,005
売上原価	862,457	571,376	750,012	178,636
売上総利益	166,771	120,288	171,656	51,368
販売費及び一般管理費	267,865	227,859	216,088	△11,771
営業利益	△101,093	△107,571	△44,431	63,140
営業外収益	1,584	69	5,596	5,526
経常利益	△99,509	△107,501	△38,834	68,667
特別利益	3,471	5,762	-	△5,762
特別損失	48,036	9,086	97,344	88,257
当期純利益	△137,129	△111,776	△137,129	△25,352

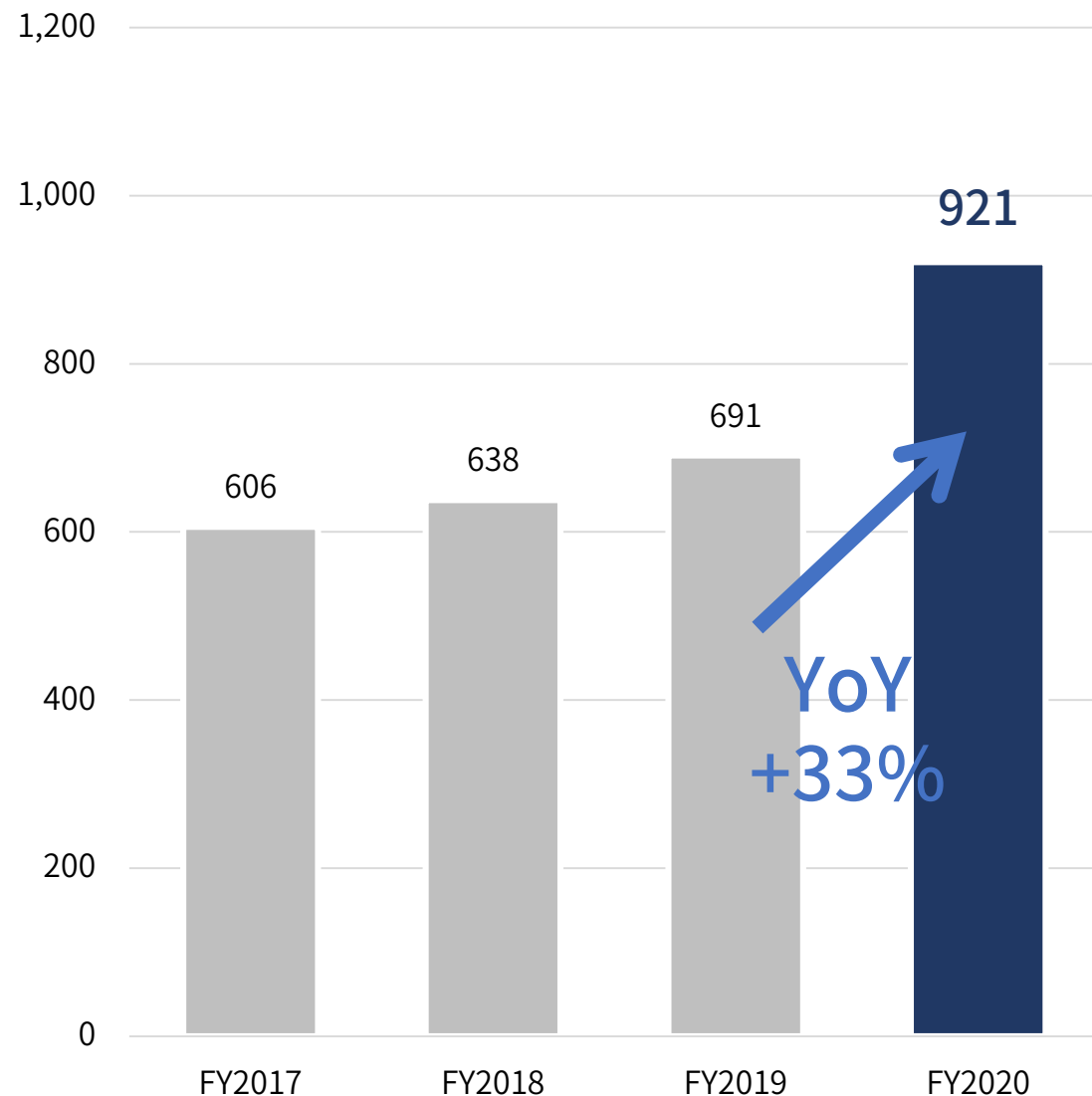
単位:百万円



- 子会社の取得に伴い、2020年3月から連結決算に移行
- 連結による売上増効果が+108百万円
- 前期比+49%(337百万円増)の1,029百万円を達成

【参考】売上高(サイジニア単体)

単位:百万円



- パーソナライズアド事業と、デジタルナレッジマネジメント事業が好調で、前期比+33%の921百万円を達成
- パーソナライズアド事業は、前期比+26% (131百万円増) の627百万円
- デジタルナレッジマネジメント事業は、前期比97百万円増の101百万円

単位:百万円



- 4Qからデクワス社を連結。同時期に拡大した新型コロナウイルスの影響が、想定以上の売上高減少をもたらした。
- 販管費として、子会社立上げ費用が発生
- 連結後の営業利益は、前期比6百万円の増加にとどまる。

【参考】営業利益(サイジニア単体)

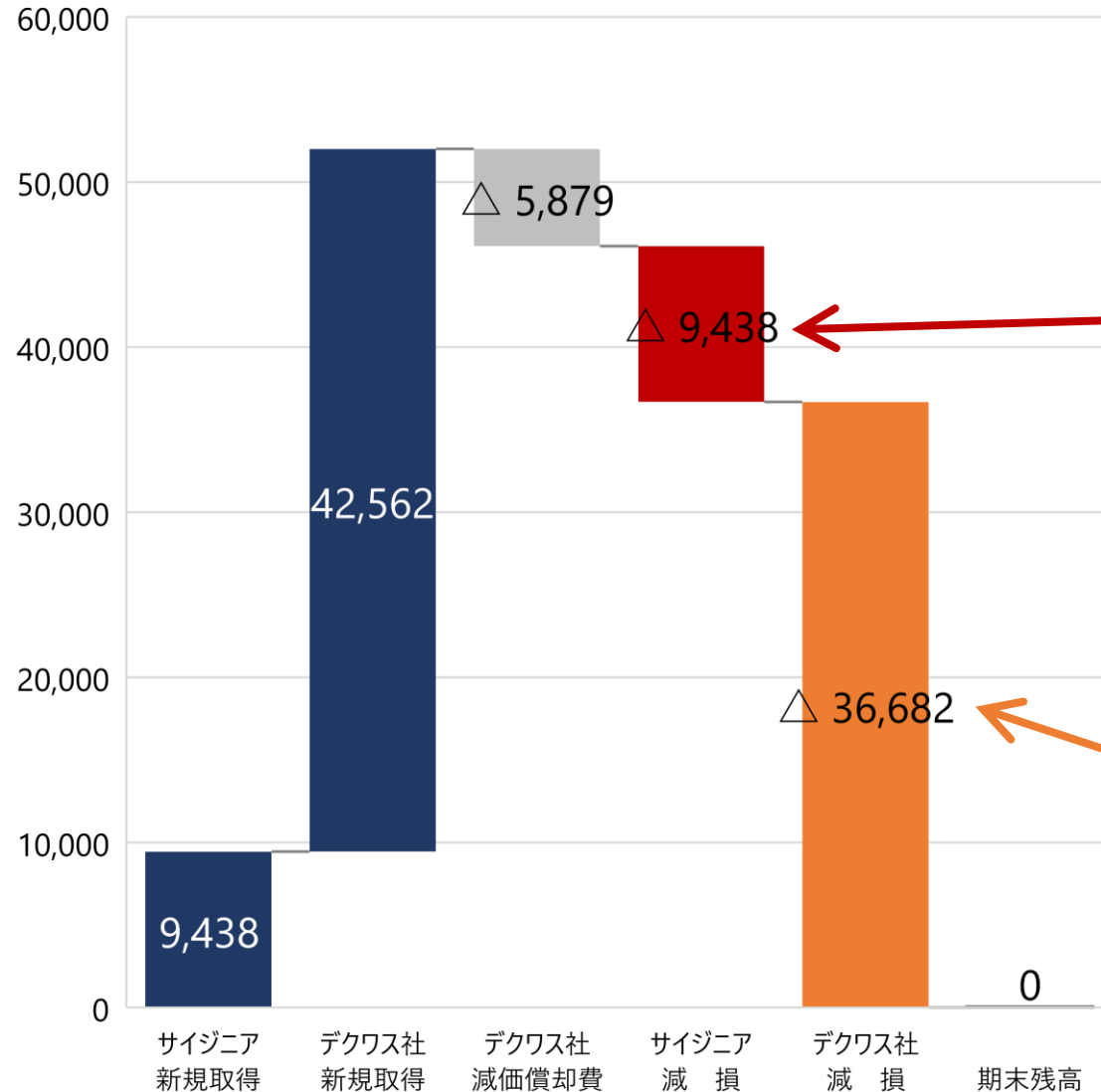
単位:百万円



- パーソナライズ・アド事業と、デジタルナレッジマネジメント事業が伸長し、前期比63百万円増の△44百万円
- 第3四半期は単月で利益が出始めたが、第4四半期はコロナ禍の影響を受けた

減損損失について

単位:千円



- サイジニア社 減損損失: $\triangle 9,438$ 千円

老朽化対策と可用性向上のためにサーバの一部を更新したことに伴い、有形固定資産に係る減損損失9百万円を特別損失として計上

- デクワス社 減損損失: $\triangle 36,682$ 千円

新型コロナウイルス感染症拡大の影響で事業環境が大きく変化したことに伴い、固定資産について減損の兆候が認められたことから、36百万円を減損損失として特別損失に計上

貸借対照表

単位：千円

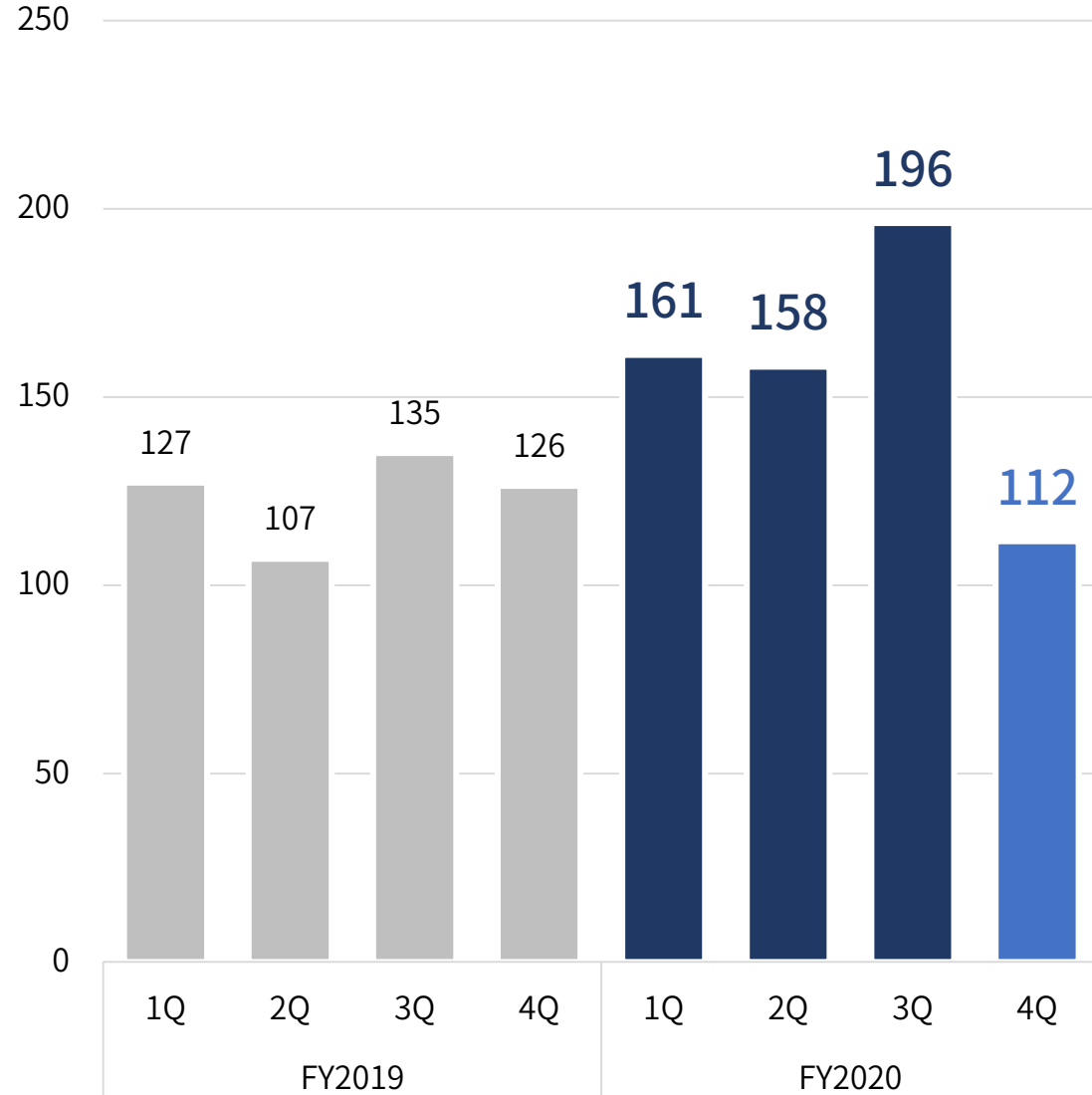
科目	連結決算	単体決算		
	FY2020実績	FY2019実績	FY2020実績	前期比増減
流動資産	534,211	543,886	452,352	△91,533
現金及び預金	323,555	446,606	321,921	△124,685
固定資産	24,005	21,847	24,005	2,157
資産合計	558,217	565,734	476,357	△89,376
流動負債	216,991	89,124	129,501	40,377
固定負債	6,262	6,215	11,893	5,677
負債合計	223,254	95,340	141,394	46,054
純資産合計	334,962	470,394	334,962	△135,431
負債純資産合計	558,217	565,734	476,357	△89,376

連結決算では、デクワス社の買収により固定資産が増加したものの、新型コロナウイルスの影響により、今後のキャッシュフローの見通しが困難であるため、現状を鑑みデクワスの固定資産を全額減損

| 事業別ハイライト

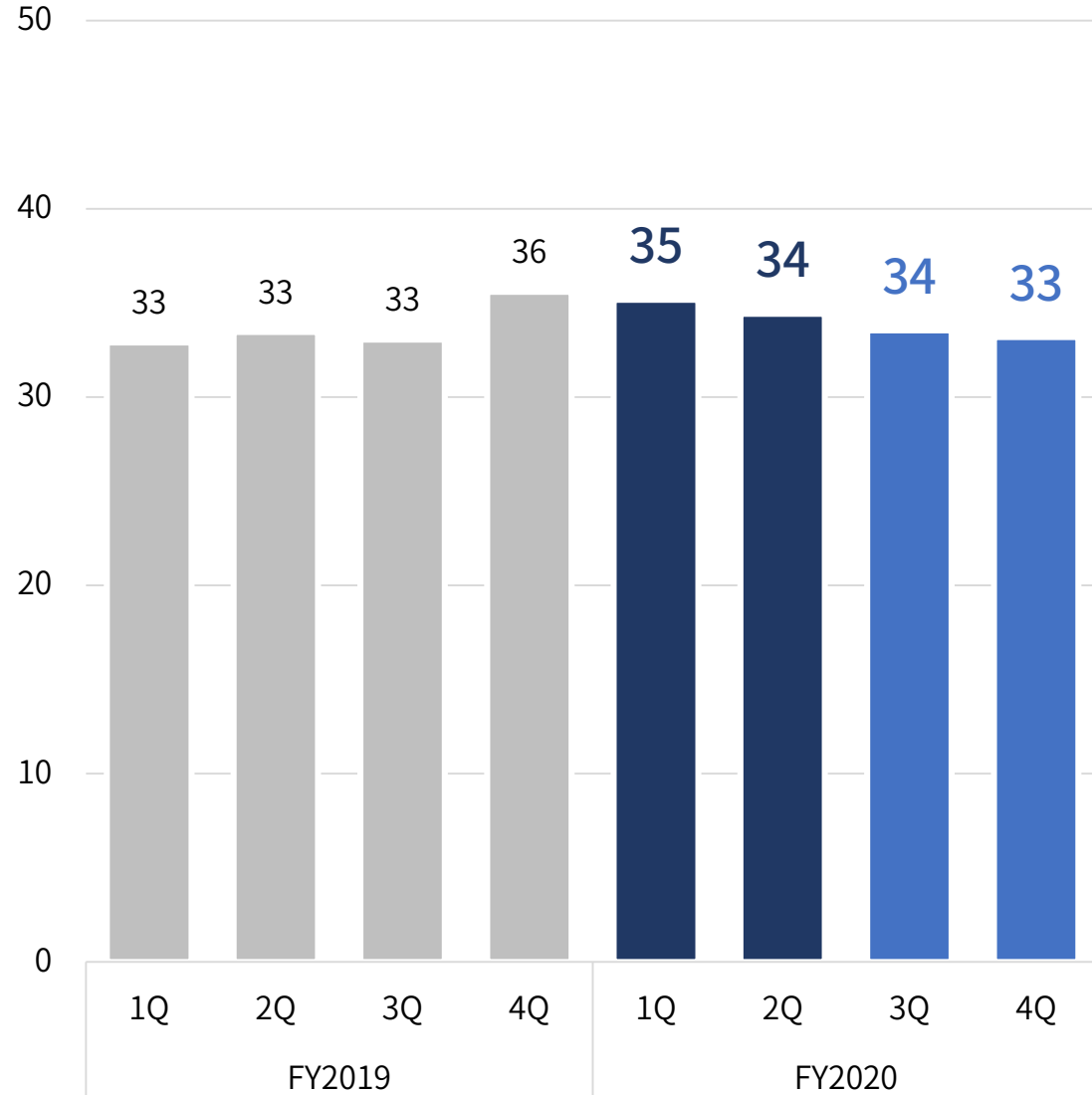
scigineer

単位:百万円



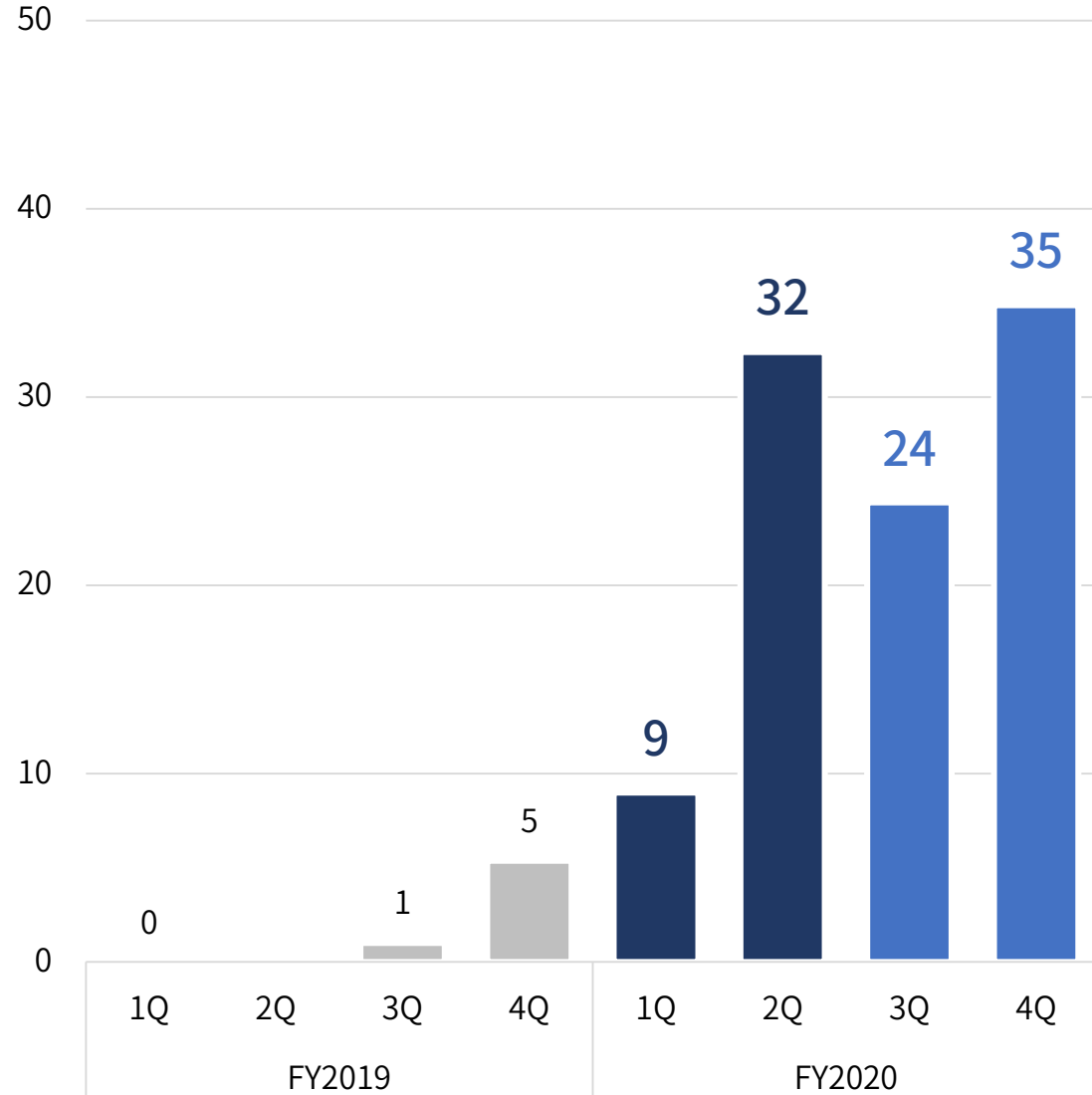
- 行動履歴収集不要の「デクワス.AD」スタートパックが好調
- 前期比+26%(131百万円増)の627百万円を達成
- パーソナライズ・アド事業は季節要因で、每期3Qの売上が極大化する傾向がある
- コロナ禍の影響が4Qに発生

単位:百万円



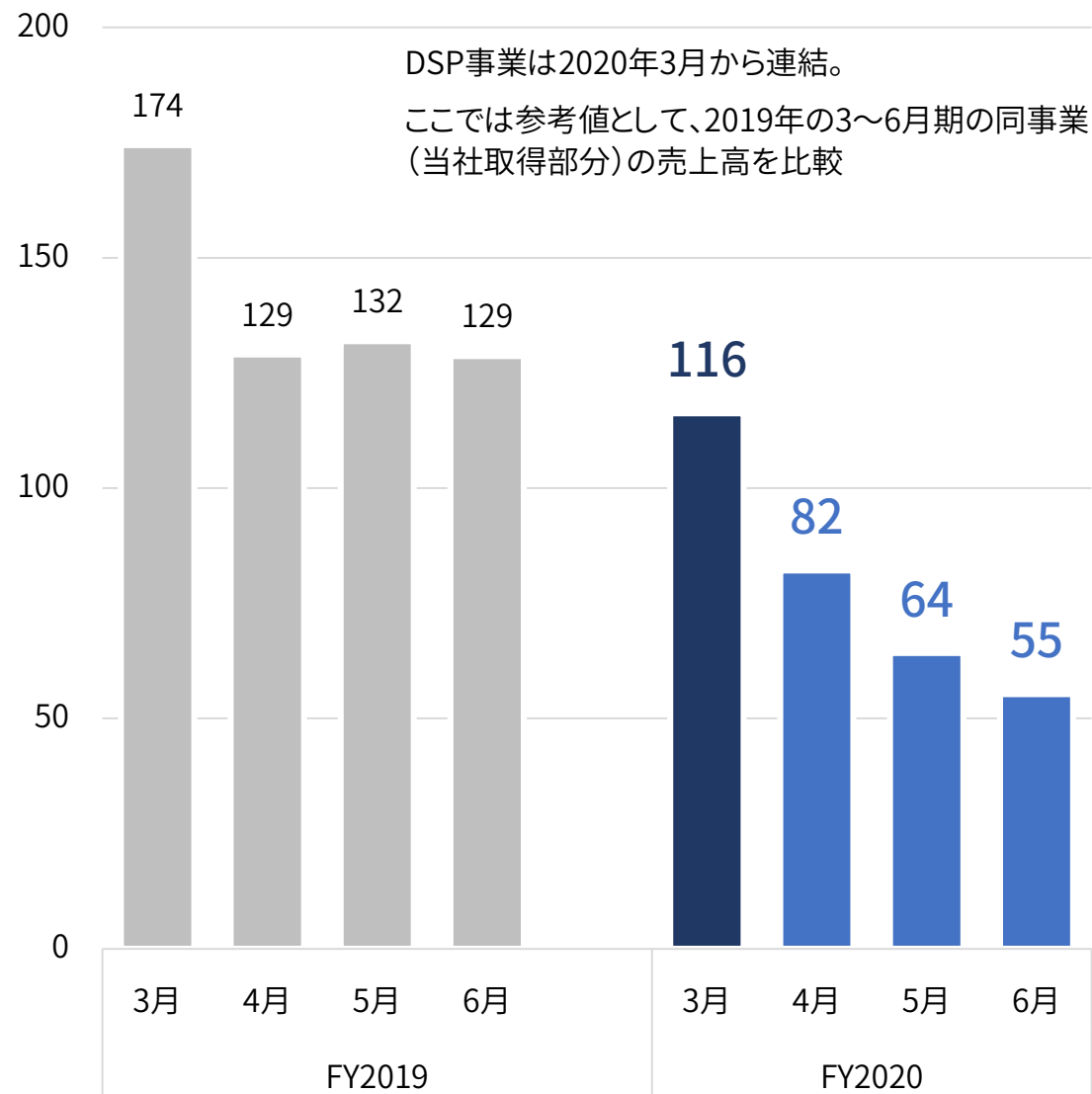
- 前期比+1.4%の136百万円
- CROOZ SHOPLIST社と共同開発の新サービスをリリース
- 検討の遅延等、コロナ禍による3Q、4Qの営業活動への影響大

単位:百万円



- 前期比97百万円増で第3の柱に成長
- 2Qまではオリンピックやインバウンド需要を背景に急拡大
- コロナ禍により、3Q以降は営業効率低下
- 第16期(FY2021)においては、ストック型売上として100百万円を確保済み

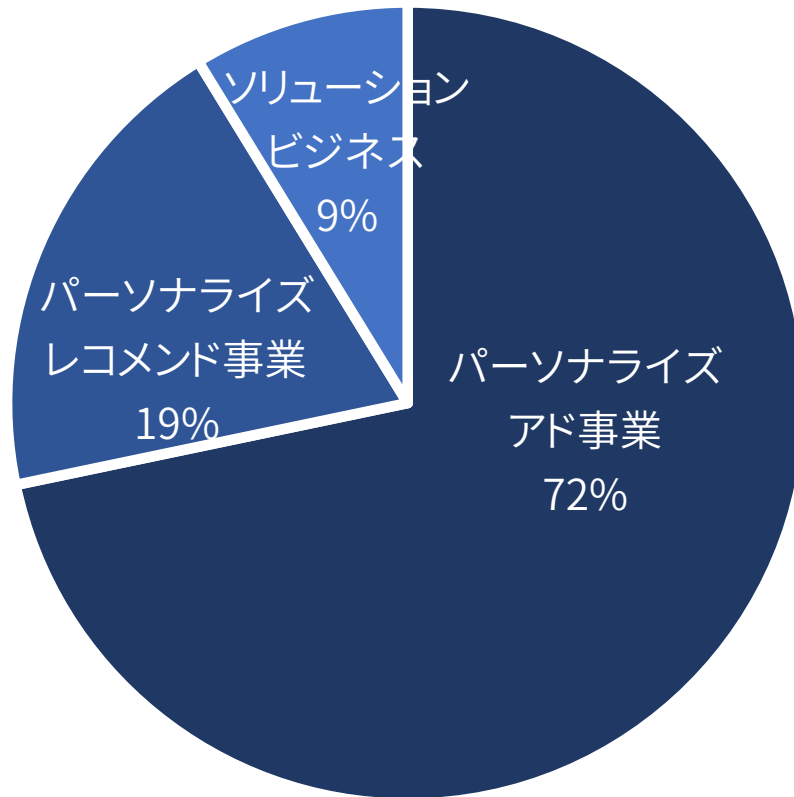
単位:百万円



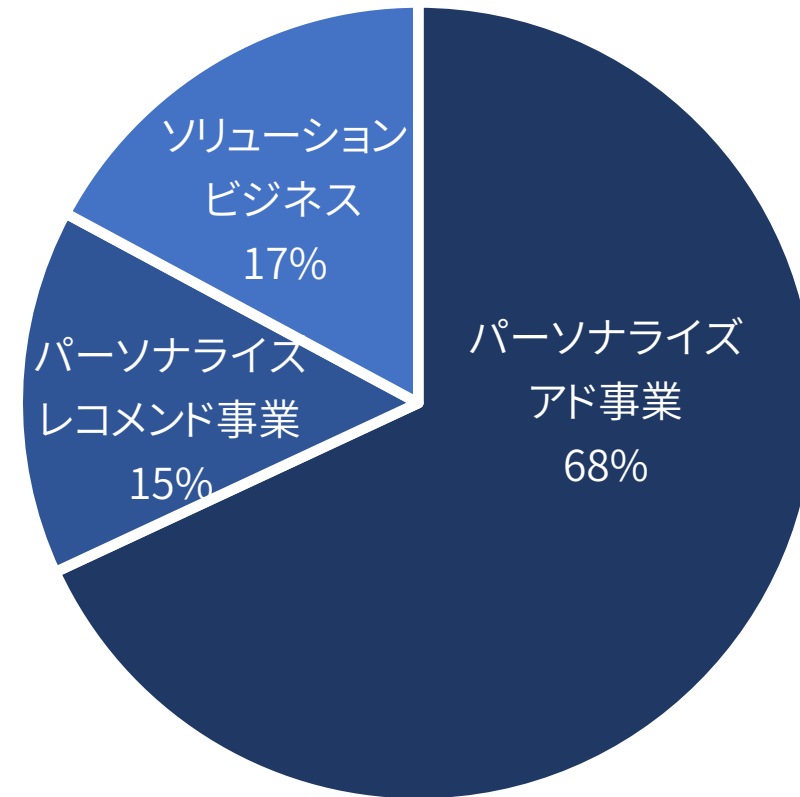
- 2020年3月に、DSP事業を取得
- 事業承継直後にコロナ禍が発生し、一時的に広告案件が停止するなど、売上に大きなインパクトが発生
- 将来の成長領域として、新規サービスを開発、順次投入

売上構成比率の変化

FY2019



FY2020



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

第16期(FY2021)の取り組み

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

- 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。
- 子会社化によるコスト削減を実行し、利益体質へと変える



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。
- 既存サービスと連携した店舗集客ソリューションを展開。クロスセルによって、売上・収益率向上を図る。



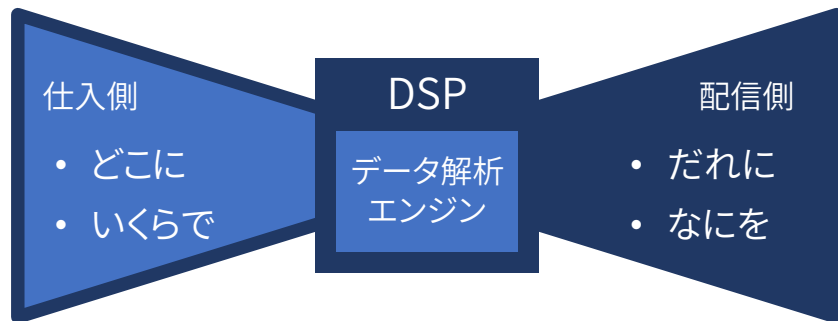
パーソナライズ
レコメンド事業

- 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。

業界再編につながる事象への対応

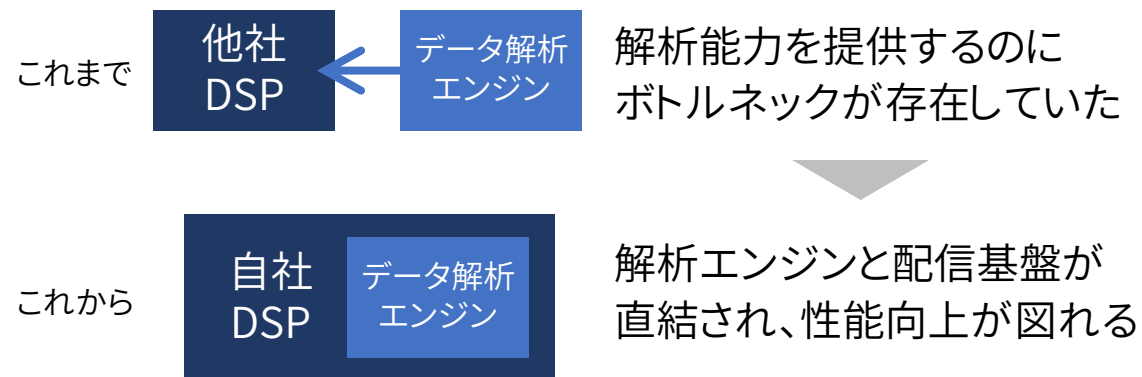
- 現状のネット広告はクッキーをもとにユーザーの行動履歴を収集・分析し、高い広告効果を発揮している
- Apple、Googleは、今後、サードパーティークッキーを廃止する予定であり、ネット広告のエコシステムが大きく変わる
- 自ら改良できる広告配信基盤を取得することにより、新しい時代のパラダイムシフトに適応した事業展開を可能にする

収益性改善の領域拡大



配信側だけではなく、今後は、広告在庫（仕入側）の最適化も行えるようになり、収益率の向上が図れる

最新技術を投入できるプラットフォーム



インフラ共有によるコスト削減メリットの享受



業態が似ているため、リソースの共有化を図ることができ、通期で合計38百万円のコスト削減効果を見込める

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



デザインに着目して
どの商品をレコメンド
するかを決定



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



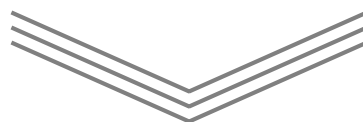
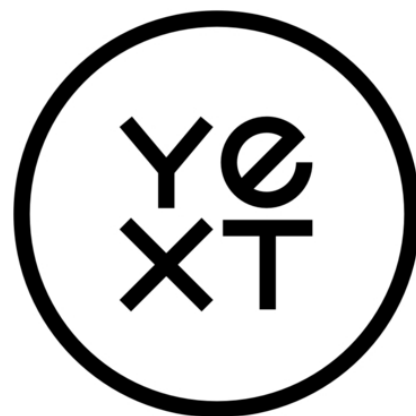
L·A·N·D·S·C·A·P·E

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

今後も、
リリース予定

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

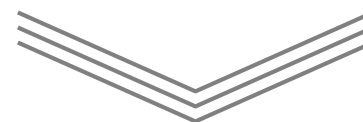
ブランド確立した大企業向け



エンタープライズ

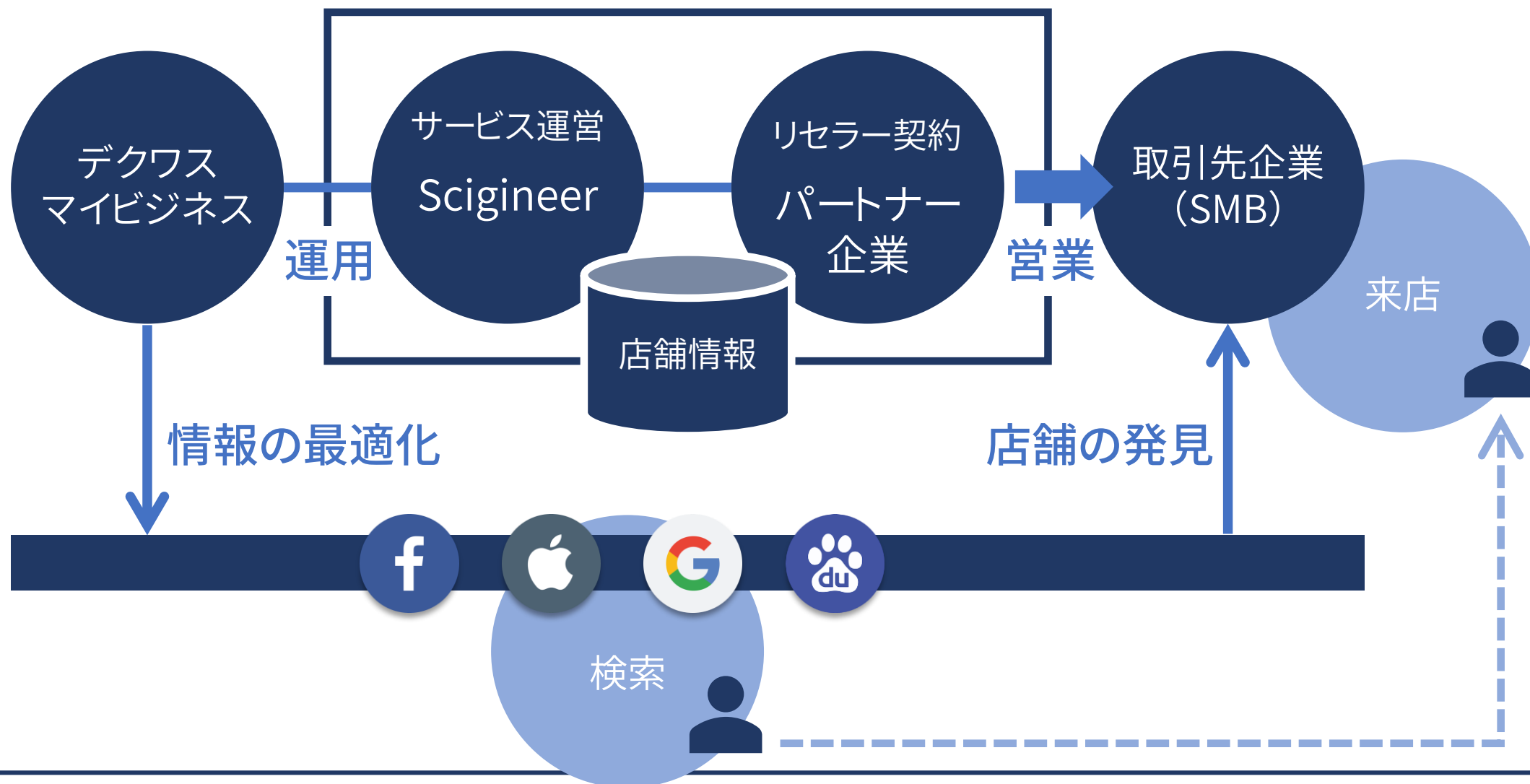


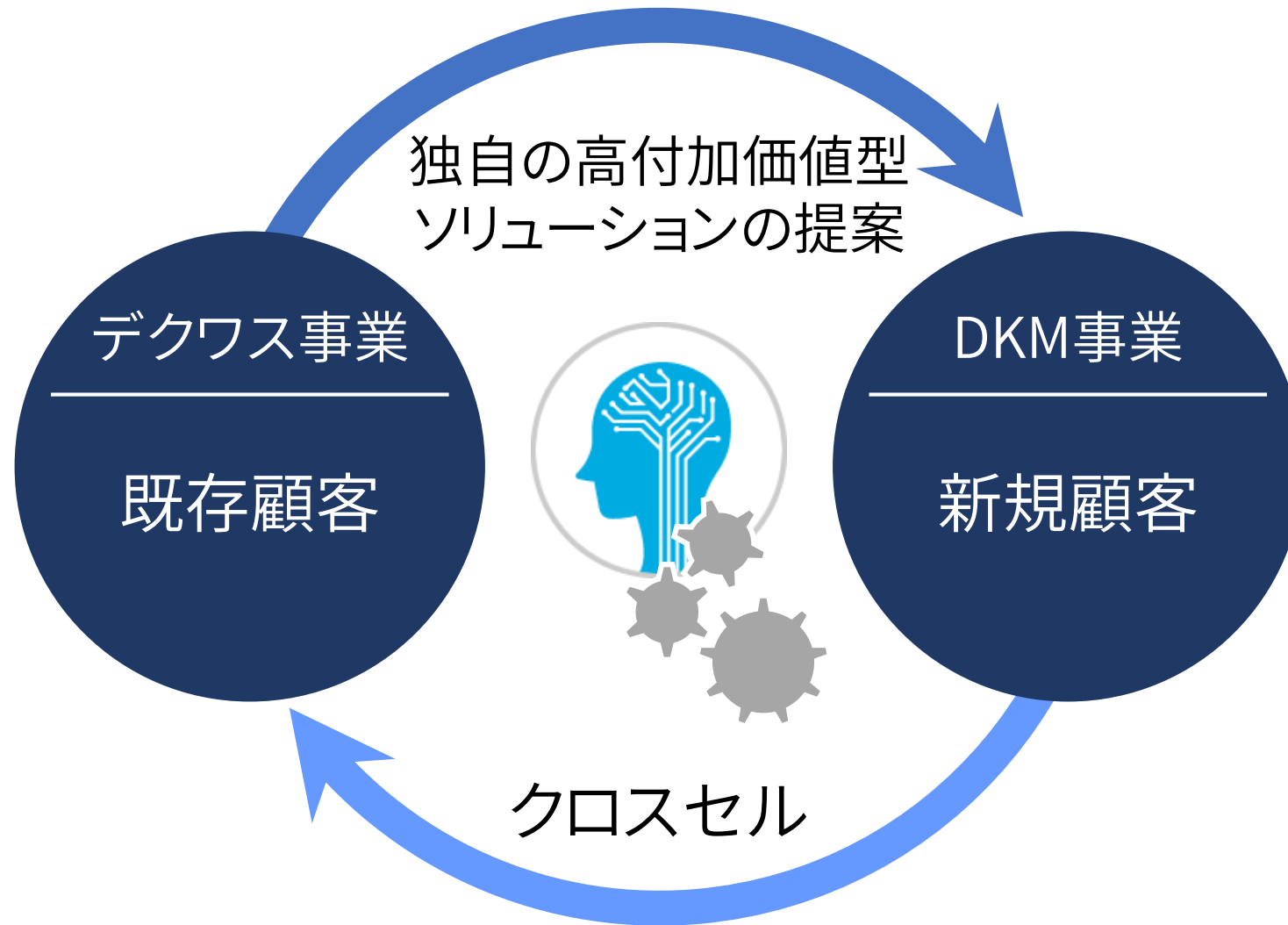
地元の店舗・中小企業



SMB

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





新型コロナウイルス感染症拡大に伴う影響により、一部業種の取引先においてサービスの停止やサービス検討の見送り等が発生しており、先行きが不透明な状況となっております。

現時点では、連結業績に与える未確定な要素が多く、業績予想を数値で示すことは困難な状況であり、2021年6月期の連結業績予想は非開示とさせていただきます。

| 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	
従業員数	32名(業務委託・パートを含まず)	
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	森山 佳紀

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

| 質疑応答

scigineer

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