

マーケティングテクノロジー・AI企業



2026年3月期

事業計画及び成長可能性に関する事項

Jun. 30, 2026

- 1** 会社概要
- 2 事業概要
- 3 市場環境・競争優位性
- 4 財務ハイライト
- 5 今期計画・全社方針
- 6 リスク情報



2026年3月期 | 事業計画及び成長可能性に関する事項

デジタルマーケティングの全体像

顧客が商品を「認知」してから「優良顧客」に至るまでフェーズごとに複数の施策・プロダクトを活用している



フェーズごとに複数のツールを使いわけることが求められており、マーケティング業界にはツールや事業者が氾濫企業のマーケティング活動が複雑化・非効率化



一般的な課題

業務効率

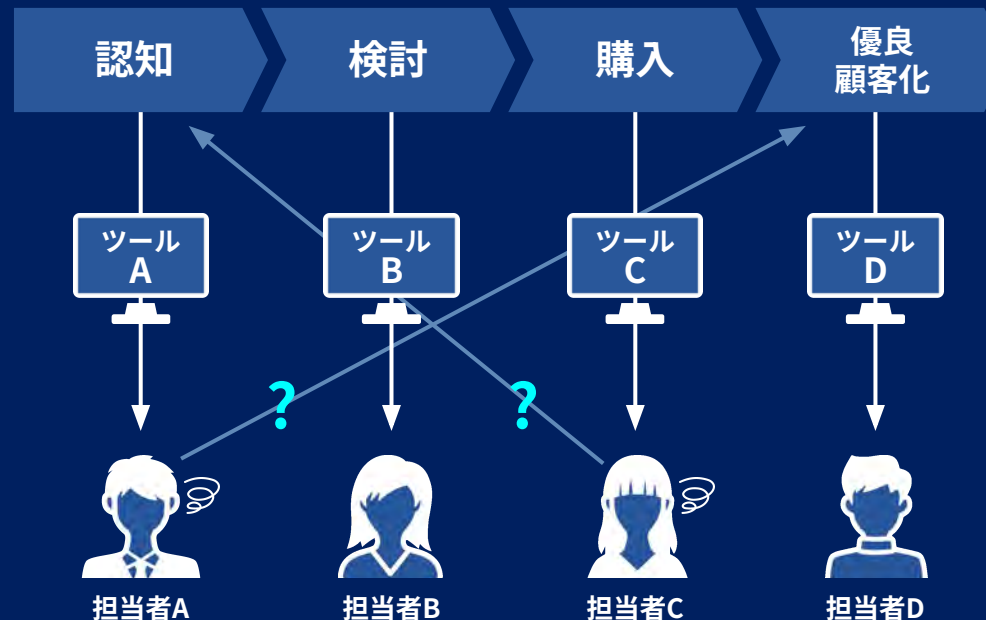
- 打ち手を実施するための労働集約的な業務が発生（手動広告運用やデータ統合/分析など）
- 複雑なマーケティングツールを利用する非効率

コスト

- 複数事業者を利用するため中間マージンやコミュニケーションコスト、開発コストが発生
- 個々のプロダクト活用のための知識習得、社内教育などハードルが高い

施策効果

- マーケティングツール間や社内システムとの連携ができず、効果を最大化できない
- フェーズごとに施策の担当者が異なり、部分最適な施策となる（例：「認知」領域の課題は「購入」フェーズのマーケティング施策担当者には見過ごされてしまい、本質的な課題解決ができない）



Business Purpose

ジーニーのプロダクトやサービスが実現する世界観

誰もがマーケティングで成功できる世界を創る

Corporate Purpose

組織の長期目標・存在意義

日本発の世界的なテクノロジー企業となり、
日本とアジアに貢献する



GENIEE

ワンストップ
プラットフォーム

多様なプロダクト領域

最新のAI技術の活用

Purpose

誰もがマーケティングで 成功できる世界を創る

高いコスト・パフォーマンス

業務の自動化・効率化

社名	株式会社ジーニー (GENIEE, Inc.)
事業内容	広告プラットフォーム事業 / マーケティングSaaS事業 / デジタルPR事業
所在地	東京都新宿区西新宿6-8-1住友不動産新宿オークタワー6階
代表者	代表取締役社長 工藤 智昭
役員	取締役 西野 勇一 越水 遥 (社外) 取締役・監査等委員 鳥谷 克幸 (常勤・社外) 轟 幸夫 (社外) 佐々木 義孝 (社外)
スタッフ数	816名 (連結、2026年3月末現在)
設立年月日	2010年4月14日
資本金	100百万円 (2026年3月末現在)
決算期	3月



早稲田大学大学院（理工学研究科）で、AIと検索エンジンなどの研究室に所属。

株式会社リクルート（現 株式会社リクルートホールディングス）へ入社し、新規事業開発を担う。

2010年4月 株式会社ジーニーを設立、代表取締役社長に就任。
2023年4月 JAPAN AI株式会社を設立。

JAPAN AIの成功もあり、当社の採用力が中途・新卒ともに確実に向上している。専門性の高いハイレイヤー人材の参画が進むとともに、当社事業に深い知見を有する生え抜きメンバーとの融合により、高度な専門性を備えた経営体制の構築が着実に進展。



ジーニーグループCEO 工藤 智昭

事業推進



矢田 峰之
常務執行役員 兼
ソーシャルワイヤー株式会社
代表取締役社長



井上 翔志郎
常務執行役員



松田 昌也
サプライサイド事業部
プロダクトマネジメント部
部長代理



大瀧 直文
サプライサイド事業部
グローバル事業統括本部
部長代理



白井 泰之
JAPAN AI カスタマーサクセス
カスタマーサポート部
部長



北原 圭一郎
デマンドサイド事業部
COO



大山 泰生
デマンドサイド事業部
デマンドサイドビジネス
営業責任者



飯田 海道
執行役員 兼
JAPAN AI株式会社 CMO



Yuyang Lan
執行役員
兼 JAPAN AI株式会社 CTO



中村 利之
執行役員
兼 ソーシャルワイヤー株式会
社 取締役CTO

コーポレート



佐藤 直樹
管理部 部長



前田 康太郎
投資戦略部
部長代理

当社株式は、株式会社JPX総研が算出する、新興企業の成長性に着目した株価指数

「JPXスタートアップ急成長100指数」の 構成銘柄に選定されました。



[JPXスタートアップ急成長100指数]

日本を代表する高成長スタートアップ100社で構成される株価指数。



[選出方法]

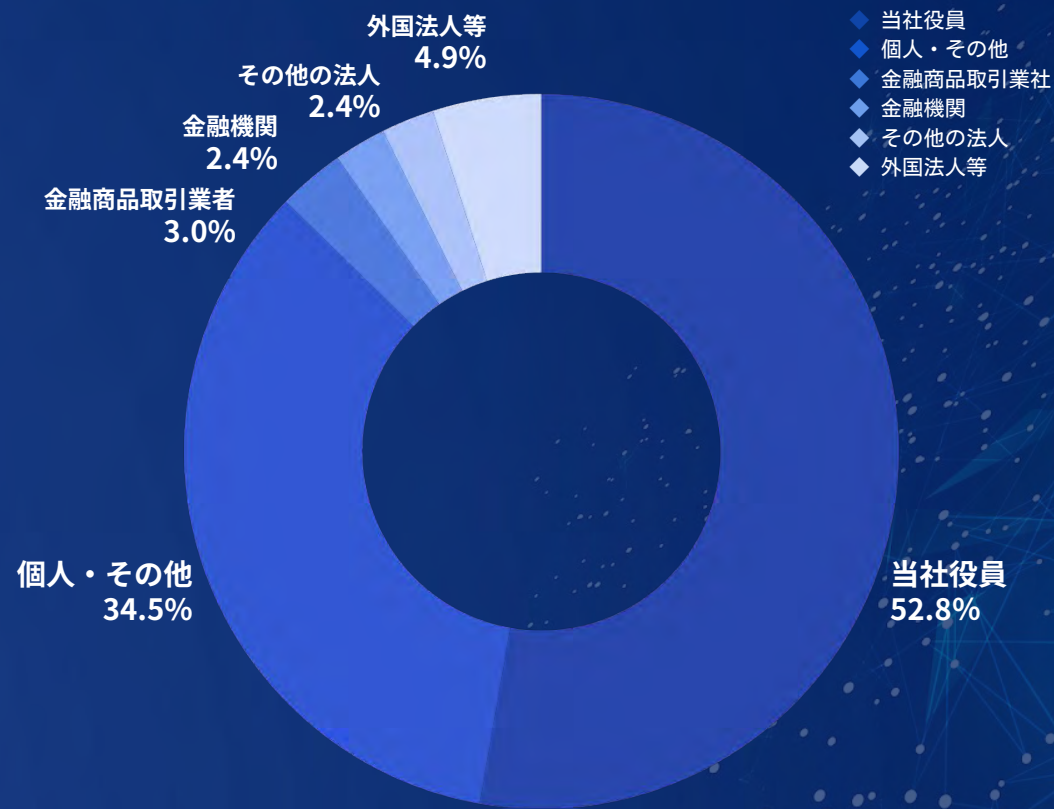
東証グロース市場に上場する銘柄および東証グロース市場からの市場変更後一定期間の銘柄を対象に、(1) 売上高成長率 (前期比20%以上) または (2) 時価総額成長率 (1年又は半年前比倍増) のいずれかの条件を満たす銘柄を抽出。そのうえで、選定基準日が属する月の平均上場時価総額が大きい順に、100銘柄を選定。

株主の状況（2026/3末現在）

大株主の状況

株主名	所有株式数（株）	持株比率（%）
工藤智昭（当社代表取締役社長）	6,544,400	52.7
NICE SATISFY LIMITED	402,000	3.2
五味 大輔	341,000	2.7
吉村 卓也	326,800	2.6
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	213,200	1.7
田中 幸夫	177,800	1.4
熊木 丈	135,000	1.1
野村証券株式会社	133,728	1.1
株式会社プレミアム・キャピタル・マネジメント	99,500	0.8
西村 裕二	86,000	0.7

株主構成



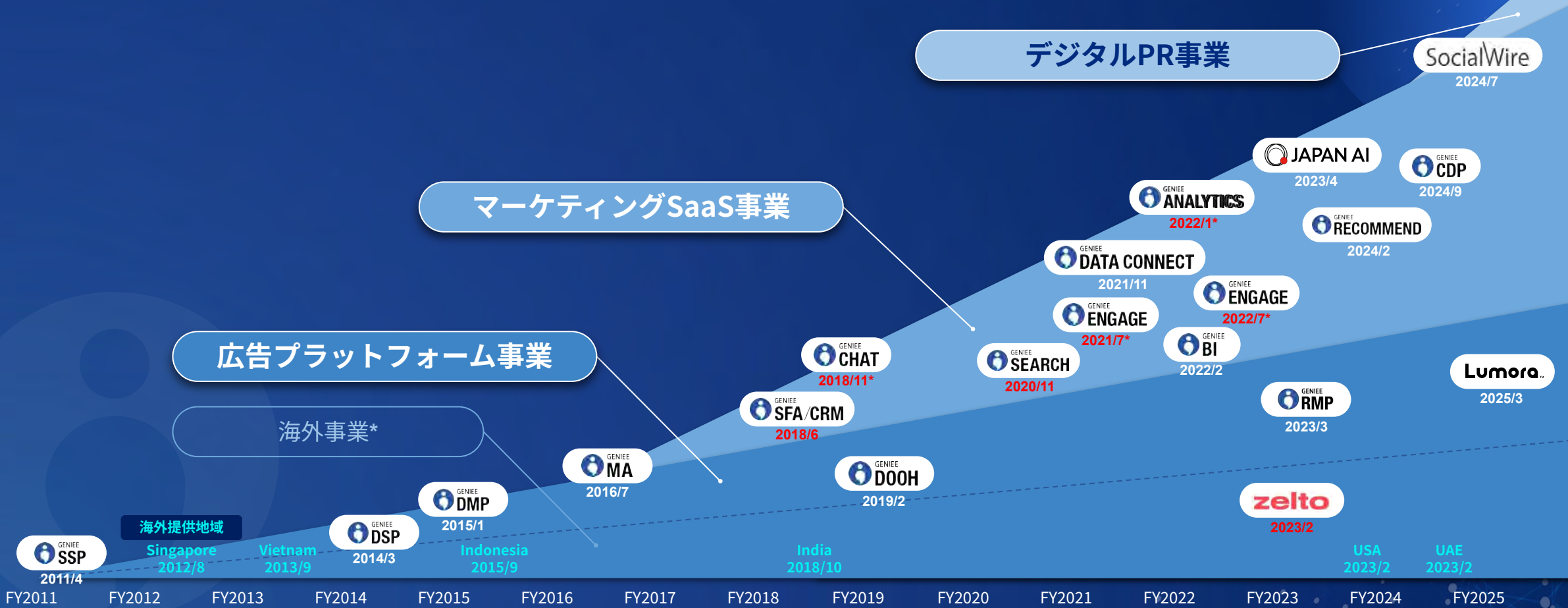
※ 1：自己株式については上記大株主からは除いております。

※ 2：所有株式に係る議決権の個数が多い順に上位10名を掲載しており、2024年7月31日にみずほ銀行へA種優先株式を10,000,000株発行しました。

事業推移

2010年に広告プラットフォーム事業の開始。2016年度に国内トップクラスの規模へ
 2016年からは、マーケティングSaaSプロダクトの提供を開始し、M&Aも実施しながら事業を拡大
 海外事業は2012年から事業を拡大し始め、2023年にGeniee US (Zelto) を買収したことで、海外売上収益割合が大きく向上
 2024年にソーシャルワイヤー社を第三者割当増資の引受により子会社化し、デジタルPRセグメントを新たに新設

売上総利益(FY25)
98億円



※赤字がM&Aで取得したもの。なお、現在GENIEE CHATには旧Chamo、旧Engagebot、旧HyperSonicがブランド統合されている。また、株式会社CATSのプロダクトはGENIEE ANALYTICSにブランド統合されている。海外事業はFY2025より広告プラットフォームに統合。

- 1 会社概要
- 2 事業概要**
- 3 市場環境・競争優位性
- 4 財務ハイライト
- 5 今期計画・全社方針
- 6 リスク情報

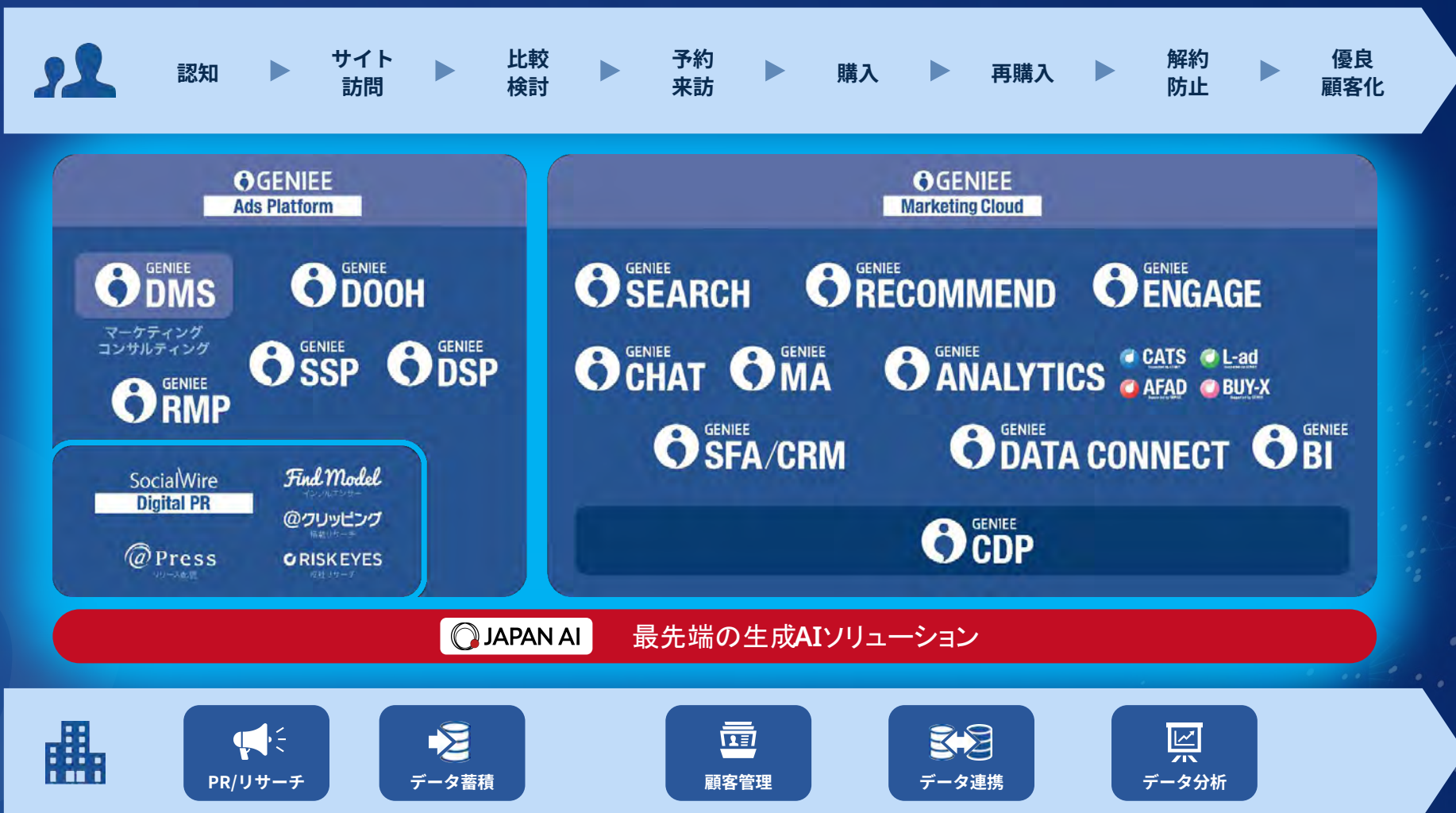


2026年3月期 | 事業計画及び成長可能性に関する事項

事業領域

費用対効果の高いマーケティングソリューションを提供

最先端の生成AI開発により、プロダクトの顧客への価値が向上。誰もがマーケティングで成功できる世界の実現に向けて前進



マーケティングSaaS事業の仕組み

マーケティングDX/営業DXに向け、集客から販促、受注までを一気通貫して実行/管理できるSaaSツールを提供
全体の売上に対し、月額収益は8割と安定的な収益モデル

効率的な営業活動がしたい企業

「案件の内容や進捗がバラバラ、一括で確認できたら…」
「見込み客をもっと楽に発掘したい…」



提供

もっと売上を伸ばしたい企業

「サイトを見ても離脱されてしてしまう」
「広告を見ても買ってくれない」



提供



GENIEE
Marketing Cloud

[プロダクト開発]

全体の売上に占める月額費用の割合は8割

開発費

フロー収益

月額費

月額費

月額費 …

サブスクリプション

GENIEE売上

マーケティングSaaS事業 | 事業概要

集客から販促、受注までを通貫して実行・管理できる唯一の国産セールス&マーケティングプラットフォーム。
GENIEE Marketing Cloudとは、ジーニーが提供するSaaSサービス群の総称。



GENIEE
Marketing Cloud

GENIEE SFA/CRM

シンプルで、誰もが簡単に
使いこなせる国産SFA/CRM
ダメな営業をなくします

- 低価格で、誰でも簡単に使えるUI
- 手厚いサポートにより、定着率99%の実績
- GENIEE製品群を活用した高い拡張性



GENIEE MA

マーケティング施策を自動化
集客から販売促進、顧客管理
までをフルサポート

- 直感的に使いやすいインターフェイス
- 多機能な配信チャンネルから顧客ヘリーチ
- 顧客発掘から営業までワンストップ



GENIEE CHAT

WEB上のあらゆる接客を簡単に
実現するチャットボット

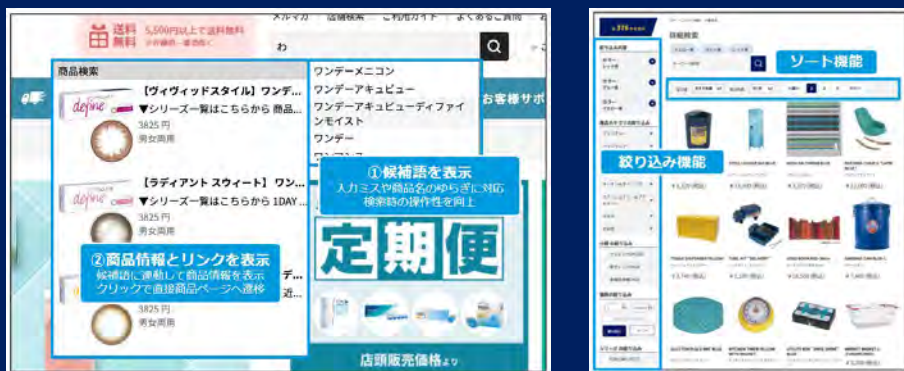
- WEB接客でエンゲージメント向上
- FAQ/有人ボットでサポート対応を効率化
- チャットEFOで売上を最大化



GENIEE SEARCH

WEBサイト内の“検索性”を向上し、顧客体験を向上する『サイト内検索ツール』

- ・20年の実績。900社以上の導入事例を保有
- ・顧客満足度（継続率）98%
- ・検索結果最適化、画像付きサジェスト、商品比較、人気ランキングなど、多様なアプローチを実現



GENIEE RECOMMEND

パーソナライズされた商品提案を実現。
御社専用のロジック構築で、新鮮なレコメンドを

- ・「あなたへのおすすめ」をWEBサイトに表示し、購入漏れを防止
- ・最適な商品提案で、“ついで買い”“クロスセル”を増加
- ・UX改善、売上向上を手軽・低コストで実現



GENIEE CHAT

入力フォームをチャットボットに変更
サイトのCVRを向上し、CV数を拡大

- ・EFO搭載 / 遷移数削減 / 画像訴求追加
- ・CVR改善率 平均約10~20%
- ・専属サポートがA/Bテストや追加提案を実行



GENIEE ENGAGE

サイト離脱ユーザーにLINE/リマインドメッセージから
アプローチすることで、CV数を純増

- ・「完全成果報酬型」の料金体系（初期費用無料 / CPA×80%）
- ・全体CV数に対して、5~10%を追加で獲得
- ・専属サポートが運用代行。費用対効果にコミット

▼離脱POP × LINEナーチャリング施策



▼フォーム落ちリマインド施策



GENIEE ANALYTICS

導入約1,500社以上の実績を持つ『広告計測』サービス
あらゆる業種・業態の企業へ計測インフラを提供



- Web広告計測システム
- ITP対応。正確な計測を提供



- 自社ASPシステム
- 月額固定で利用可能
- 専任サポート対応



- LINE追加計測システム
- 広告管理画面と連携し、
配信最適化に寄与



- 不正防止システム
- 管理画面の設定だけで
不正CVを事前に防止可能

広告プラットフォーム事業 | 事業概要

パーソナライズされた広告を表示する技術で、**メディアには高収益を、広告主には高い費用対広告効果を提供**



広告配信（RTB）の流れ

インターネット広告市場において、SSP（サプライサイドプラットフォーム）、DSP（デマンドサイドプラットフォーム）などのサービスを提供するアド・プラットフォーム事業を展開。



ユーザー属性や行動履歴などに基づき、
最適で高収益の広告を表示
メディアの収益を最大化する広告運用を支援

広告プラットフォーム事業 | 収益モデル

FY2021のブランド統合に伴う広告プラットフォーム事業の取引実態及び利用規約の変更により、FY2022より広告プラットフォーム事業の売上の純額計上に変更。収益はインターネット広告枠の手配に生じる手数料。



手配 (手数料収入)



インターネットメディア

販売

広告主

広告代理店

DSP

アドネットワーク

OEM提供先

ソーシャルワイヤー社は、下記4つの事業を運営、マーケティング領域のバリューチェーンを補完し、総合的なワンプラットフォームの確立を加速化

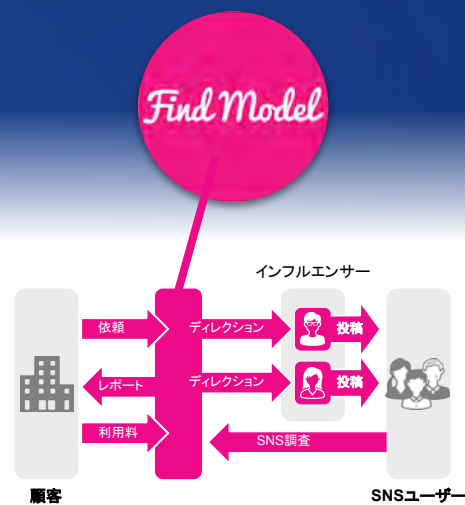
ニュースワイヤー事業

企業の情報発信を支援するプレスリリース配信代行サービス。主力はプレスリリース配信事業 @Pressは業界ではPR TIMESに次ぐ、市場シェア2位。



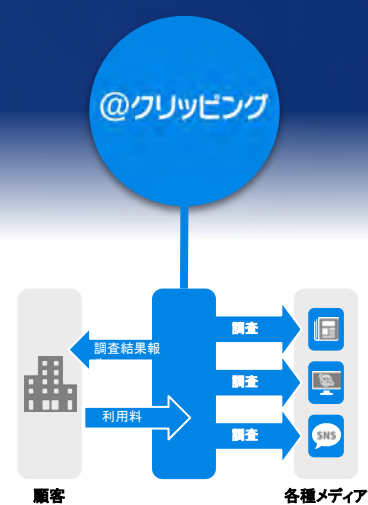
インフルエンサーPR事業

広告代理店や直クライアントから発注を受け、Instagramを中心としたSNSのインフルエンサーをキャスティングし、商品PRを実施するサービス。



クリッピング事業

メディアから顧客が必要としている記事を調査・選別・報告(郵送)するサービス。



リスクチェック事業

WEBニュースや新聞記事といった公知情報を用いて、取引先の反社会的勢力との関係性や犯罪関与、不祥事等の情報を、確認できるサービス。



企業のAI/AXニーズへ対応することを基軸に、業務生産性を向上するアプリケーション提供および導入企画から業務実装・活用定着までを一貫して支援し、生産性向上と競争力強化に貢献

■ 事業概要

部門別：業務特化型のAI Agentアプリ群

営業部

JAPAN AI SALES

人事部

JAPAN AI HR

全社活用：誰でも使える汎用型アプリ群

マーケティング部

JAPAN AI MARKETING

JAPAN AI AGENT

JAPAN AI CHAT

JAPAN AI SPEECH

CS

JAPAN AI CALL

インフラ：AIネイティブな企業を支える「業務・データ基盤」

JAPAN AI STUDIO

JAPAN AI Data Platform

高い精度を担保する「基礎研究・独自技術」

JAPAN AI RAG

情報を学習させずに都度参照させる仕組みで自社開発・Excel/表なども可能

最新AIモデルを搭載・精度検証



Nano Banana Pro/Grok Perplexity/Tavily Search Seedance/Context7...他

国内外のAI製品を常に精度検証し、実用性の高いものを標準搭載

独自OCR

Web Browsing

スライド生成

音声解析/合成

画像解析/生成

MCP対応

直感的なインターフェイス



AI初心者でも使えるUI
スマホ版で外出先でもAI Agentを活用可能

AI活用・全社展開支援

JAPAN AI CONSULTING

AI活用の要件定義から実用化
社内に浸透するまでの伴走支援を実行

オリジナルAI開発

企業独自の課題を解決するAI開発を
要件定義・開発・実用化まで一社で実行



- 1 会社概要
- 2 事業概要
- 3 市場環境・競争優位性**
- 4 財務ハイライト
- 5 今期計画・全社方針
- 6 リスク情報

市場規模

17期（FY2026）のターゲット市場規模は全社合計で1兆31億円に達し、大きな成長余地が見込まれる。19期（FY2028）には254億円の市場獲得を目指す。JAPAN AIのターゲット市場である国内の生成AI市場は急成長しており、将来的に24兆円と大規模になる見通し。



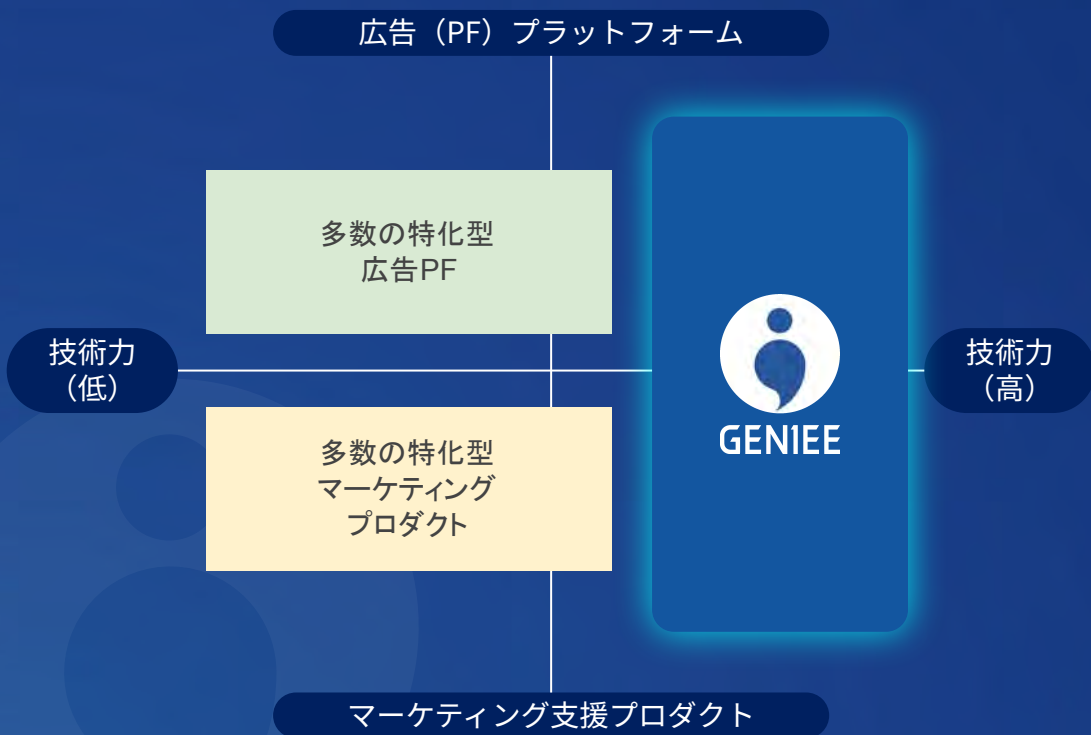
*FY2025より海外事業は広告プラットフォーム事業と統合。



*出所：人材コスト:内閣府 長期経済統計国民経済計算、ITインフラコスト:IDC Japan、Fuji Chimera総研などの調査レポートを元に当社算定

競合状況

高い技術力を背景に広告プラットフォームとマーケティングSaaSプロダクトを提供するユニークなポジション。
 広告プラットフォーム（SSP、DSP）からSFA/CRM、MA、CHAT、SEARCH、ANALYTICSまでマーケティングの総合的なプラットフォームを提供。
 また、高い技術力で顧客企業様のニーズを捉えた新しい価値を創出し収益最大化に貢献。



	SSP	DSP	SFA/CRM	MA	CHAT	SEARCH	ANALYTICS
GENIEE	○	○	○	○	○	○	○
A社	○	○	×	×	×	×	×
B社	×	×	○	○	×	×	×
C社	×	×	×	×	○	×	×
D社	×	×	×	×	×	○	×
E社	×	×	×	×	×	×	○

インターネットマーケティング事業における
ポジショニングマップ



圧倒的に
費用対効果が高い
プロダクト

顧客の費用対効果（＝①顧客提供価値／②顧客の支払対価）の最大化させるための当社の競争優位性

経営管理

複数事業のアセットやブランドを統一・相互利用し、高成長を下支えするテクノロジー企業の経営スタイル

- 複数事業部がシナジーを発揮しコスト効率に優れた事業運営を実施
- Value経営を浸透させ、経営人材や事業開発人材を多数採用・育成
- 積極的なM&Aの実行と早期にグロースさせるPMIを実現するノウハウ

特に②の引き下げに機能

テクノロジー

国内有数の技術力を有し、生成AIソリューションをマーケティングツールへ実装

- 国内有数の技術力を有し、顧客提供価値の高いプロダクトを多数自社開発
- 複数事業に蓄積された全社データを統合・活用し、各プロダクトにAI機能を実装

特に①の引き上げに機能

ビジネス

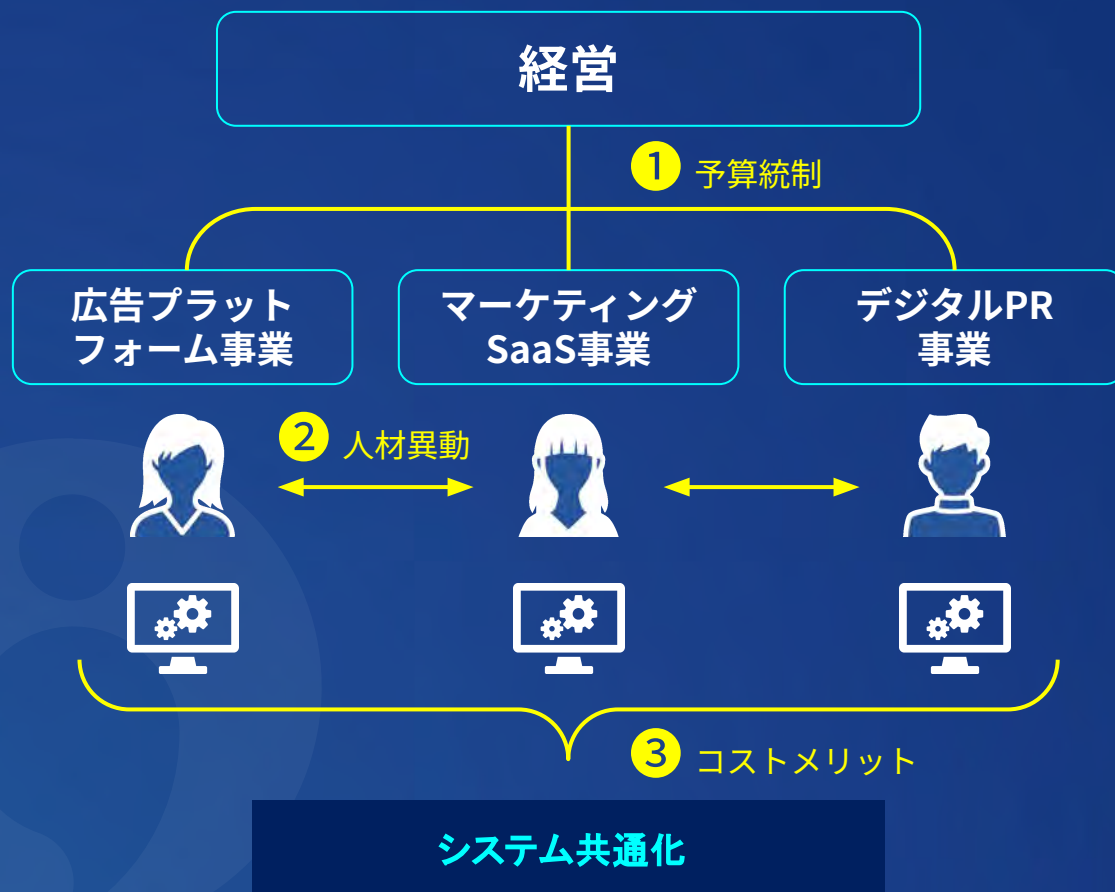
社内の組織能力を高める仕組みの確立、効率的な事業運営とオペレーションエクセレンスを実現

- プロダクトマネージャーを多数採用・育成
- 自社開発の営業管理ツールを全社導入しデータドリブンな管理体制を構築
- プロダクトの定着支援による低い解約率

①の引き上げ、
②の引き下げ両方に機能

経営管理の優位性 | 事業間シナジー

複数事業部がシナジーを発揮しコスト効率に優れた事業運営を実施
経営コストの削減により、顧客に価格を上乗せせず安価なプロダクト提供が可能（顧客の支払対価削減）



① 予算統制

最適な予算調整をする経営体制。経営が各事業部の予算状況や計画達成状況を一元把握。状況に応じて、全社最適で機動的な予算配分や調整を行う仕組みがある。販管費の効率的な運用により全社コスト削減

② 部署横断の柔軟な人材異動

部署間の人材の異動が柔軟であり、人材の補充を機動的に実施。効率的な人材配置により、余分な採用コストを抑制

③ コストメリット

サーバー等のシステムを各事業共通化することで、システムの利用代や仕入れ価格のボリュームディスカウントが可能。複数事業経営のコストメリットを創出

Value経営を浸透させ、経営人材や事業開発人材を多数採用・育成
高成長事業を複数創出しており、費用対効果の高いプロダクトを創出するための利益の源泉に

Value経営

- Value（価値観、文化）の浸透。事業が多角化し組織規模が拡大したとしても共通の価値観のもとスピーディーに連携ができる企業文化。評価制度に反映することで浸透を実施
- 中でも、Ownership（当事者意識）とGrit（やり抜く）という業績達成にこだわるValueは社風として根強い

採用力

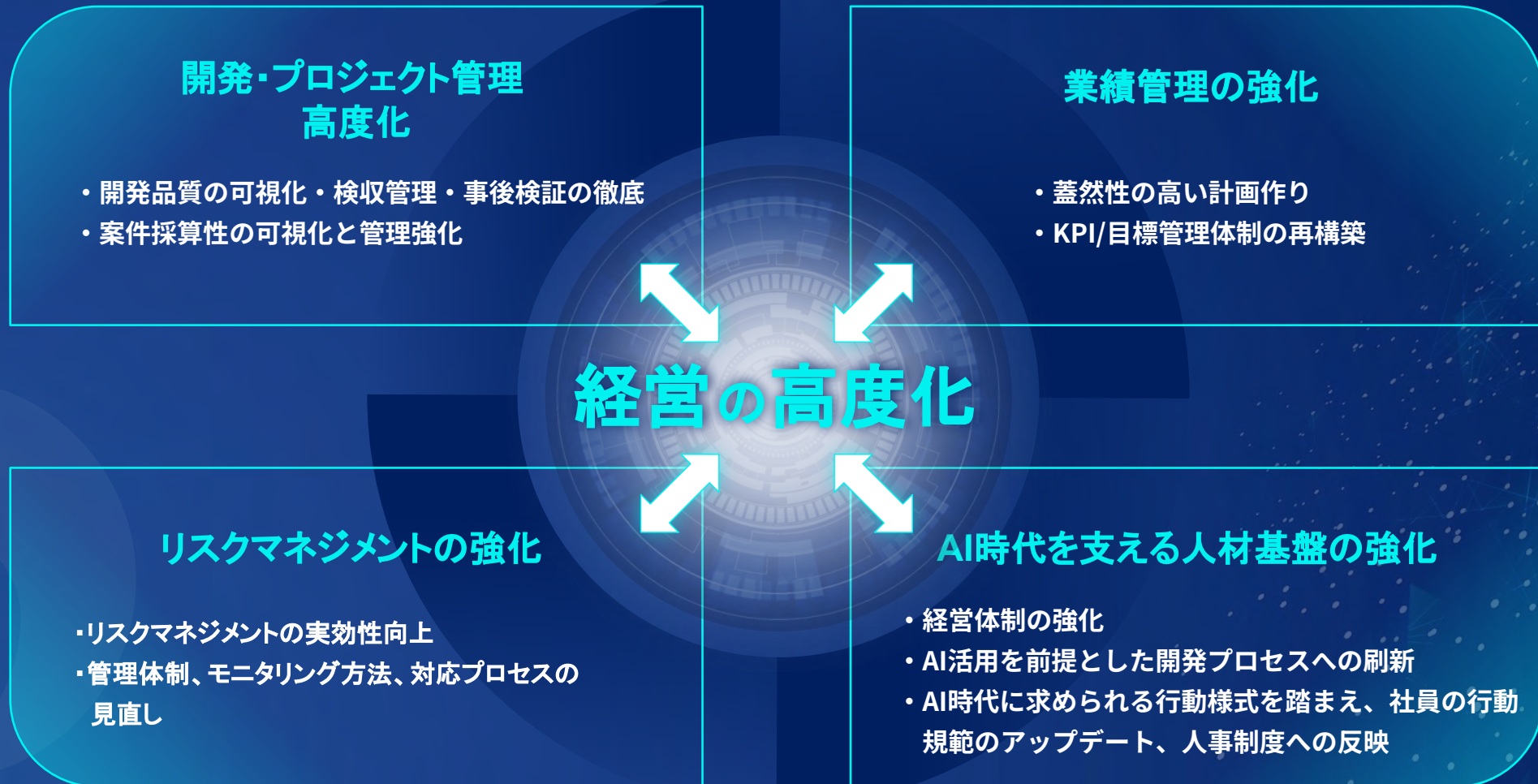
- 業界最高水準の報酬を設定。企業価値向上のインセンティブを設計
- 複数の高成長事業に裁量を持って携わる環境、AIなど先端技術に触れる機会が採用の優位性
- 上場企業CXOクラスの経営幹部人材多数採用

育成

- 買収した事業をグロースさせる経営人材の育成。買収事業へのアサインメントによるOJT、柔軟な事業部間異動によるナレッジの相互共有により育成

FY2025は、各種課題が発現したことを踏まえ

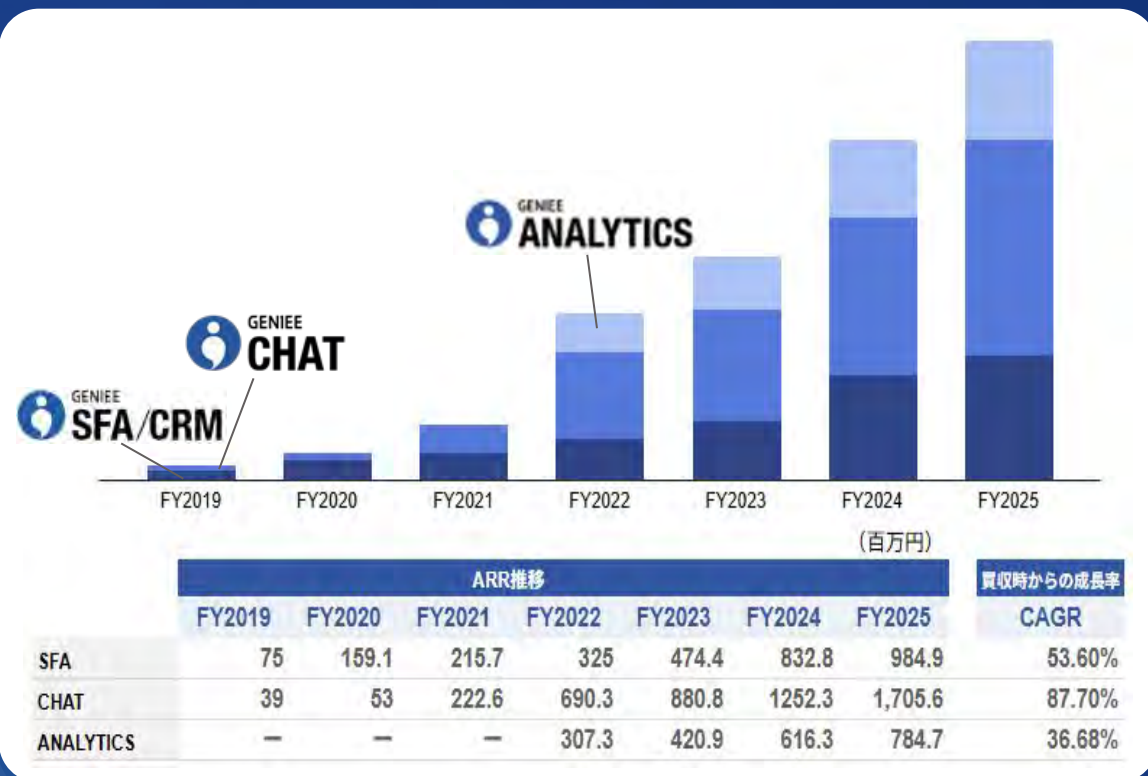
経営体制・管理体制をアップデート。外部専門家の助言も得ながら、持続性・再現性の高い成長基盤の構築



主要SaaSプロダクト | M&A後のPMI実績

買収事業において年率30%以上の高成長事例が多数

GENIEEグループの技術力や顧客基盤を活用し、業界No1のプロダクトを開発し成長率No1の事業にする



① 既存顧客へのクロスセル

- ジーニーの膨大な既存顧客層に対しクロスセルを実施し急成長
- 3年でアカウント数百%成長の事例あり

② プロダクトの価値向上

- PMI初期からプロダクト開発/エンジニアメンバーをアサイン
- 高い技術力を強みに、競合プロダクトをベンチマークし、プロダクト刷新・機能拡充を実施

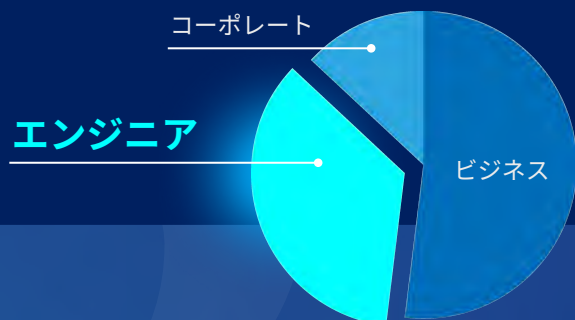
③ 経営管理やPMIノウハウ

- 経営及び開発方針の統合と事業管理体制を整備しつつ、サービスの増販体制構築を積極的にサポート
- 買収先経営陣及びメンバーに対するインセンティブプランの設定

国内有数の技術力を有し、顧客提供価値の高いプロダクトを多数自社開発
生成AIソリューションをマーケティングツールへ実装しプロダクト価値が飛躍的に向上(顧客提供価値の引き上げ)

日本有数の技術力を有する エンジニア人材

- 全従業員の約35%がエンジニア/プロダクト企画職
- コンピューターサイエンスの修士号or博士号を有するエンジニアが多数在籍
- 他社ベンチャーCTO/ビックテック出身者等複数在籍



膨大なビッグデータと 国内随一のAI技術を実装

- 国内No1規模の広告配信プラットフォームを自社開発。1秒間に数十万件の広告配信に耐える膨大なデータ処理技術、機械学習を活用した広告運用の自動化
- 世界トップクラスの音声認識/画像生成技術を研究開発。マーケティング活動の生産性を劇的に向上



世界大手テクノロジー企業との 強固なアライアンス

- LINEヤフー社のマーケティングソリューションに技術支援を行う「Technology Partner」に認定
- Google Cloud Build 認定パートナー。ビッグデータ活用やAI開発に強み



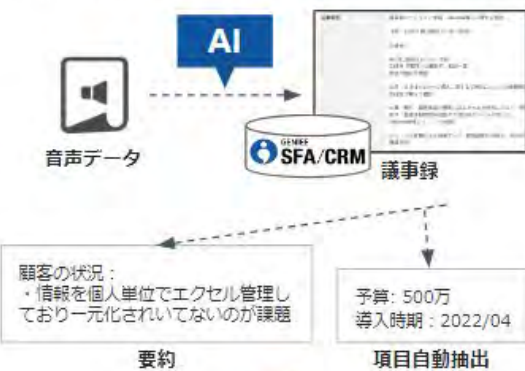
テクノロジーの優位性 | AI開発

複数事業に蓄積された全社データを統合/活用し、各プロダクトにAI機能を実装することが可能
先端AI技術で**プロダクトのパフォーマンスを底上げ**（顧客提供価値の引き上げ）



AI要約・自動抽出

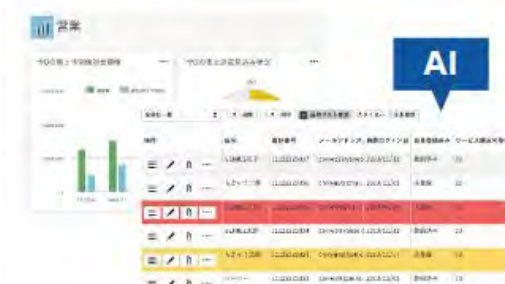
音声議事録→AIで要約・項目抽出で
入力負荷の低減や
マネージャーの確認工数削減を実現



オンライン商談の音声データを文字に起こし、AIが情報を自動で抽出して、SFAのレコードに登録
営業担当が営業活動に集中できる仕組みを作る

AI受注予測

AI技術を用いた予測で
営業活動の最適化を実現



蓄積された実績情報を元にAIが独自に売上や顧客の行動を予測。未来の予測情報から先回りして最適な営業戦略立案可能に

ネクストアクションレコメンド

営業プロセスを仕組化・自動化する
ネクストアクションのレコメンド



営業プロセスを推奨アクションとして自動化 & 商談状況に応じてレコメンド
マネジメント工数の削減も可能に

JAPAN AI ・ AI AGENT機能をリリース、急成長中

<p>1 JAPAN AI AGENT</p> <p>自律的にタスクを実行する『AI社員』を簡単に作成できるAIエージェントプラットフォーム</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1 営業支援 2 マーケティング支援 3 社内FAQ、問い合わせ応答 4 標準搭載エージェント 5 オリジナルのAI社員作成機能 	
<p>2 JAPAN AI CHAT</p> <p>自社開発の高精度RAGを搭載した法人向けAI CHATプラットフォーム</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1 法人GPT 2 データ連携 3 RAG 4 プロンプトテンプレート 5 マルチLLM対応 	
<p>3 JAPAN AI SPEECH</p> <p>日本語文字起こし精度94%以上のAI音声取得・議事録生成ツール</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1 会議文字起こし 2 議事録作成 3 話者分離 4 会議システム連携 5 SFA連携 	

プロダクトマネージャー（PdM）を多数採用・育成。費用対効果の高いプロダクトを開発し中長期的な競争優位を構築する体制



プロダクトマネージャー（PdM）について

■ PdMとは？

- プロダクトの価値向上に責任を持つ職種。ビジネス/エンジニア/顧客の間に立ち、全方位的に幅広い役割を担う
- プロダクトを主軸に据えるテックカンパニーにおいては重要な職種であるが、日本企業には設置事例や、市場に人材が少ない

■ GENIEEの状況

- PdMを数多く採用/登用し、各プロダクトごとにPdMを配置。事業成長のドライバーとしてプロダクトの費用対効果を高め続ける組織体制
- PdM勉強会、プロダクト改善に特化した社内会議等を通じた全社的なナレッジの共有と育成

ビジネスの優位性 | 営業

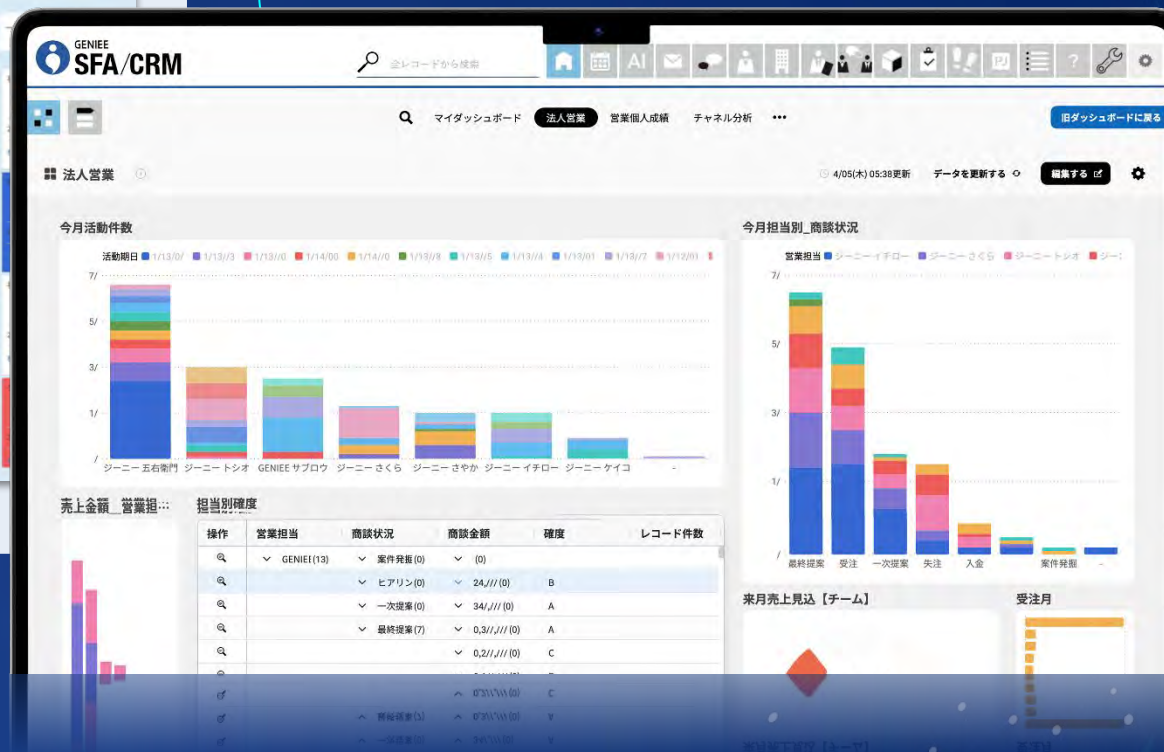
自社営業管理プロダクト（GENIEE SFA/CRM）を全社的に導入
データに基づく再現性の高い科学的な営業管理体制

案件進捗を可視化し確実に成果に繋げる



GENIEE
SFA/CRM

定量データに基づく
精度の高い管理体制



エンタープライズ顧客向けの手厚いサービス体制を社内で構築し、非常に低い解約率を継続的に実現
自社プロダクト開発体制と活用/導入支援体制を併せ持つ優位性がある

導入期 (運用開始2~3ヶ月)

導入支援

【GENIEE】

- プロダクトの要望整理や、操作講習、GENIEEプロダクトと顧客既存システムとの連携等を支援
- GENIEEは自社でプロダクト開発をするため、導入の際にコミュニケーションコストや不要な費用が発生しない（一般的な他社の場合、システム提供と導入支援会社が別々のため、重複したコミュニケーションとなる）

要件定義

初期設定

詳細設定

データ移行

操作レクチャー会の実施

活用期

活用支援

【GENIEE】

- 自社プロダクトに顧客の要望を即反映し、スピーディーに機能改善することが可能。GENIEE他プロダクトの連携をシームレスに実施、マーケティング効果を最大化
- プロダクトを提供して完了ではなく、プロダクトの定着（＝顧客の成功）まで手厚くフォローする体制。自社開発プロダクトであり、定着支援のノウハウは豊富（他社の場合、プロダクト導入後の活用支援は外注される）

新機能の活用支援

成功事例の共有

戦略に対する活用提案

勉強会の案内

- 1 会社概要
- 2 事業概要
- 3 市場環境・競争優位性
- 4 財務ハイライト**
- 5 今期計画・全社方針
- 6 リスク情報



2026年3月期 | 事業計画及び成長可能性に関する事項

全社業績推移

売上収益はFY2021からFY2025にかけて高成長を継続し、年平均成長率29%で拡大。
調整後営業利益は、売上成長に加えて、生産性向上および全社的なコスト管理の徹底により年平均成長率18%で成長

売上収益



調整後営業利益



*FY2021までは広告プラットフォーム事業の売上収益はグロス計上であるため、FY2022に合わせて売上収益をネット計上したものです

FY2025 | 通期決算サマリ

- ・通期では、マーケティングSaaS事業とデジタルPR事業が成長を牽引し、売上収益は18%増。
- ・一過性利益*¹を除いた事業の実質的な収益力を示す調整後営業利益は▲5%と微減。
- ・6月1日付開示のとおり、会計処理見直しに伴う修正を反映。受託開発取引における売上収益の計上および出資契約における投資有価証券の計上に関する会計処理修正については、2027年3月期においても引き続き協議を行い、収益計上について検討を進める予定

(単位：百万円)

	FY2024 通期(a)	FY2025 通期(b)	増減(b)-(a)		FY2025 着地想定 (修正後)
			増減額	%	
売上収益	11,321	13,376	2,055	18.2	14,150
売上総利益	8,807	9,776	969	11.0	10,700
営業利益	2,520	1,535	-985	-39.1	2,200
調整後営業利益* ²	1,593	1,514	-79	-5.0	2,000
税引前利益	2,256	1,331	-925	-41.0	1,950
当期利益	2,041	981	-1,060	-51.9	1,500
親会社株主に帰属する当期純利益	1,950	866	-1,084	-55.6	1,400

*¹FY2024-1Qでは、Geniee US Inc. (旧Zelto, Inc.) に関する条件付対価について、旧株主の継続的な従事という行使要件を満たさなかったため全額を取り崩し、一過性の損益として6.4億円を計上しました（当初上限1,000万ドルのうち、FY2023に旧株主との合意で500万ドルを減額済み）。FY2024-2Qでは、JAPAN AI社の資金調達を契機に同社が連結子会社から関係会社へ移行したことに伴い、移行に関連する利益3.2億円を計上しています。加えて、ソーシャルワイヤー社のシェアオフィス事業の清算に関連して、売却益0.7億円も発生しました。

*²営業利益から一過性損益を差し引いたものを指しています。

- マーケティングSaaS事業とデジタルPR事業が売上成長を牽引し、高成長を持続。広告プラットフォーム事業は、上期はダウントレンドも、下期に構造改革・組織改善を実行し、下期は3%成長と成長基調へ。
- 広告プラットフォーム・SaaS両事業の組織再編とSaaS事業の開発課題の解消を進めつつ、AI時代を見据えたプロダクト拡張・AI機能実装などのサービス拡充を実施。「課題対応」と「成長投資」を両輪で推進し、将来成長に向けた事業基盤を確立した

	評価	内容
定量面	△	<ul style="list-style-type: none"> ・ 通期では、マーケティングSaaS事業とデジタルPR事業が成長を牽引し、売上収益は前期比18%増も一過性利益を除いた事業の実質的な収益力を示す調整後営業利益は▲5%微減。 ・ 6/5開示の売上収益・利益の修正の影響もあり、業績予想に対しては、未達で着地
成長のスピード	○	<ul style="list-style-type: none"> ・ マーケティングSaaS事業についてはSFA/CRM、CHATを中心に高成長を継続（+18%増収） ・ 広告プラットフォーム事業は、下期に構造改革により海外PMIが進行、回復基調へ（下期+3%増収） ・ デジタルPR事業は、インフルエンサー事業のオーガニック成長に加えて、iHack社のM&Aにより高成長（30%増収） ・ JAPAN AIは前年比約500%成長を実現し、AIスタート企業の中でトップクラスの成長
定性面	◎	<ul style="list-style-type: none"> ・ JAPAN AIで「JAPAN AI STUDIO」などの新機能と各種ツール連携・統合機能を続々とリリース。業務領域別の専門エージェント群を拡張。JAPAN AIとのSaaSプロダクトのクロスセル、業務提携事例も活発に ・ CDPをAI時代のデータハブへアップデートー AI Data Hub/AI Dashboardで「データを貯める」から「AIで即活用」へ ・ デジタルPR事業でニュースリリース・クリッピング・反社チェック領域でAI機能を実装
経営管理	○	<ul style="list-style-type: none"> ・ 組織体制およびオペレーションを統合し、AD事業統括本部とSaaS事業統括本部の体制（機能別組織）へ変更 <ul style="list-style-type: none"> ・ 顧客情報の共有・業務統合・各プロダクトの一括提供可能な体制による効率化 ・ さらにJAPAN AIとの組織連携・AIによる業務自動化、プロダクトのバリューアップを実施 ・ SaaS事業において開発課題対応のため、コンサル費用などの外注費が一時的に増加も、トラブル案件の解消が進む

FY2025 | 振り返り 業績予想との差異

- ・上期において売上高・営業利益ともに計画を下回る進捗となったことを踏まえ、11月14日に通期業績予想の下方修正を開示
- ・11月14日開示の修正業績予想に対しても、広告プラットフォーム事業、マーケティングSaaS事業の業績が想定を下回り、以下の差異が生じた

(単位:百万円)

	FY2024 実績	FY2025 開示予算 (2025/5)	FY2025 修正予算 (2025/11)	FY2025 実績
売上収益	11,321	15,300	14,150	13,377
広告プラットフォーム事業	5,462	6,970	5,850	5,455
マーケティングSaaS事業	3,770	5,280	4,905	4,459
デジタルPR事業	2,150	3,100	3,450	3,513
(調整額)	▲60	▲50	▲57	▲51
売上総利益	8,807	11,800	10,700	9,776
セグメント利益	2,521	2,750	2,200	1,536
広告プラットフォーム事業	2,641	3,370	2,796	2,468
マーケティングSaaS事業	668	1,370	1,325	853
デジタルPR事業	432	460	554	540
(全社・消去等)	▲1,220	▲2,450	▲2,474	▲2,326
営業利益	2,520	2,750	2,200	1,536
広告プラットフォーム事業	1,626	2,300	1,758	1,537
マーケティングSaaS事業	▲256	40	40	▲364
デジタルPR事業	178	110	205	222
(調整額)	972	300	198	141
(調整後営業利益)	1,593	2,490	2,000	1,514
税引前利益	2,256	2,600	1,950	1,332

各セグメントの状況

広告プラットフォーム事業

・業績予想に対して未達で着地。1Qは広告単価が想定よりも伸びず減収。下期に構造改革・組織改善を実行し、下期は3%成長と成長基調へ。FY26は海外が高い成長率を牽引予定

・営業利益は、1Qの減収により減益も、構造改革によるコスト構造改善が進展。今後の利益成長に向けた収益基盤の整備が完了

マーケティングSaaS事業

・業績予想は未達も前年比で売上成長+18%、ARRは24%と高成長を維持。SFA/CRM20%、CHAT29%の成長が牽引。JAPAN AIとのクロスセル、エンタープライズ企業の獲得が進行

・開発課題対応のため、コンサル費用などの外注費が一時的に増加と大型案件の計上ズレにより、通期黒字化は未達となったが、課題解消が進む

デジタルPR事業

・業績予測を超過達成。連結の通期化により売上収益63%と増収・増益(通期ベース成長率は30%)

・IFPR事業、リスクチェック事業のオーガニック成長に加えて、iHack社のM&Aにより大きく成長

セグメント別 | 業績割合

広告プラットフォーム事業を最大の売上収益源としつつ、マーケティングSaaS事業およびデジタルPR事業も一定の構成比を占め、バランスの取れた事業ポートフォリオを形成。

マーケティングSaaS事業は、広告プラットフォーム事業に次ぐ売上規模を有する事業として高成長中。

ソーシャルワイヤーの連結子会社化を起点に新設したデジタルPR事業も、売上収益35.1億円を計上し、事業ポートフォリオの一角を担う規模へ拡大。

デジタルPR事業

売上収益

35.1 億円

(参考) セグメント利益 5.4 億円

営業利益 2.2 億円

マーケティングSaaS事業

売上収益

44.5 億円

(参考) セグメント利益 8.5 億円

営業損失 3.6 億円

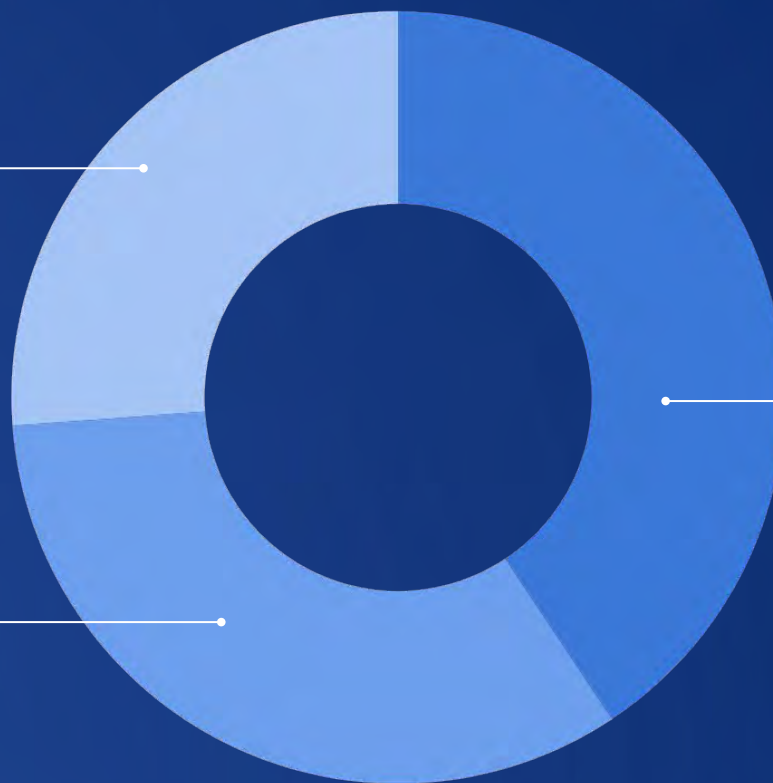
広告プラットフォーム事業(海外含)

売上収益

54.5 億円

(参考) セグメント利益 24.6 億円

営業利益 15.3 億円

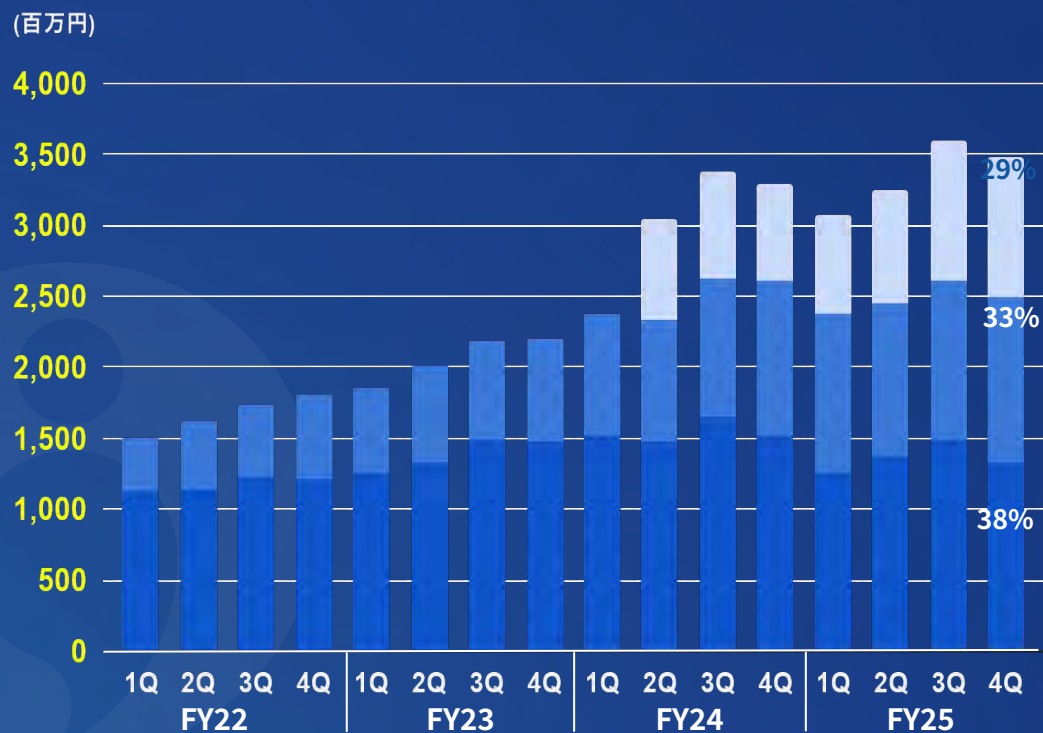


セグメント別 | 業績割合推移

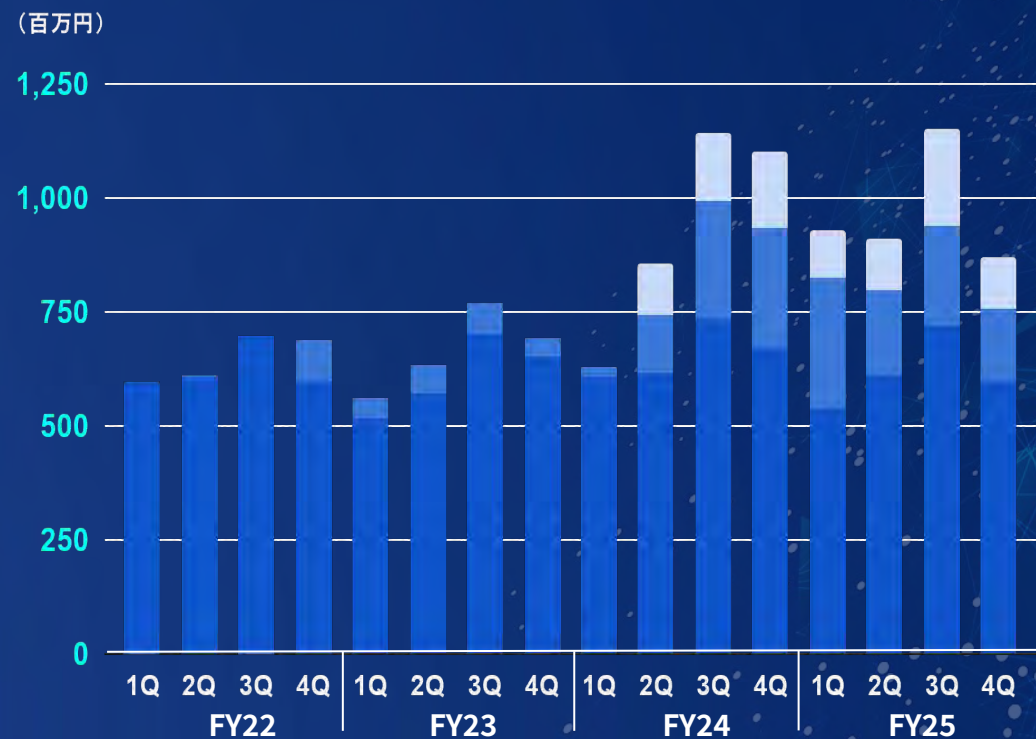
広告プラットフォーム事業を中心としつつ、マーケティングSaaS事業およびデジタルPR事業の構成比が上昇し、売上収益・セグメント利益の両面で事業ポートフォリオの分散が進展。広告プラットフォーム事業に次ぐ収益源が着実に拡大し、複数事業が成長を支える収益構造へ移行することで、全体の成長基盤が強化されている

- 広告プラットフォーム事業
- マーケティングSaaS事業
- デジタルPR事業

売上収益



セグメント利益



※JAPAN AIはエクイティファイナンスの実行により、24年7月末に持分法適用会社となったため、FY24-2Qより売上収益から除外。

グループ会社のJAPAN AIは、今期2度の計画上方修正を経て、売上は前期比約500%成長。国内AIベンチャー企業の中でもトップクラスの成長を実現。現在は連結対象外となっているものの、GENIEEとの事業シナジーの実現は着実に進展。2027年3月期も高い成長を目指し、中長期的な企業価値向上に寄与。

業績概要（売上）



通期振り返り

- 2026年3月期も高成長を継続し、通期で7万件超のリードを獲得。うちエンタープライズ案件は約2万件に達し、GENIEEプロダクトとのクロスセル事例も多数創出されるなど、事業シナジーの実現が着実に進展。
- 「JAPAN AI AGENT」は、業務課題に対応する実装力、導入時の伴走支援体制、業務フローに応じた柔軟なカスタマイズ性などが高く評価され、「Alsmiley AI PRODUCTS AWARD 2026」AIエージェント部門でグランプリを受賞。
- 複数の大手流通チャネルとの提携により販売網の拡充が進展。外部VCからの資金調達も進んでおり、2027年3月期はさらなる成長加速を見込む。

26年5月 JAPAN AIは、シリーズCラウンドのファーストクローズにおいて、株式会社SMBC Edge、ニッセイ・キャピタル株式会社を引受先として、総額11億円を調達を実施。設立以降の累計エクイティ調達額は41億円となった

シリーズCラウンドファーストクローズ

総額 **11億円**
資金調達を実施

— 累計エクイティ調達41億円 —



資金調達の背景

- 企業のAI活用が「実証段階」から「全社展開・業務定着」フェーズへ移行
- これまでのAX支援実績を基盤に、支援体制の強化と事業拡大のため資金調達を実施

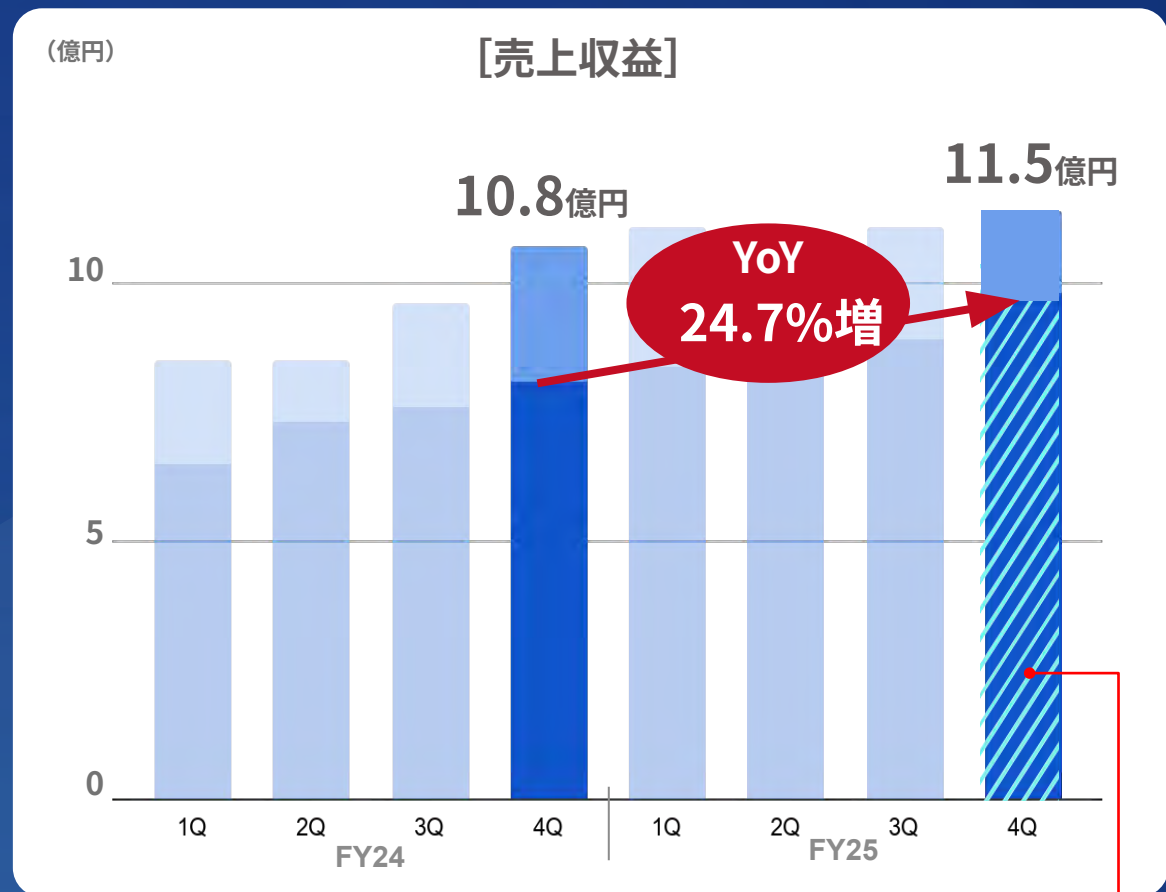
資金使途

- 人材採用の強化およびソフトウェア開発への投資に活用
- 業界特化型AIソリューションの拡充に寄与する人材の獲得、JAPAN AI AGENT/STUDIOをベースとしたソリューションのアップデート等に充当予定

マーケティングSaaS事業 | 売上収益推移・KPIハイライト

ARRは前年同期比24.7%増と堅調に成長し、リカーリング収益比率も82.5%（前年同期比+2.1ポイント）へと上昇

FY25 4Q実績



ARR ／前年同期比成長率	4,329百万円 / 24.7%
リカーリング比率*1 ／前年同期比成長率	82.5% / 2.1ポイント
ARPA*2 ／前年同期比成長率	15,266円 / 14.4%
有料アカウント数	23,632
解約率	2.78%

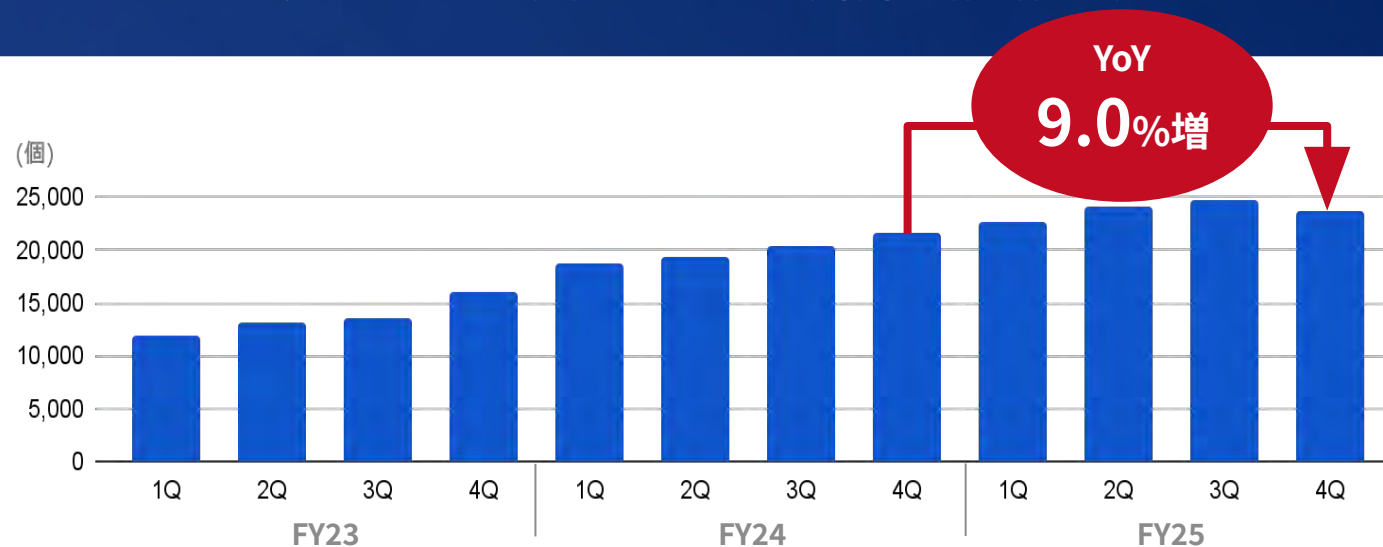
リカーリング収益（ストック収益）

*1 期末から12か月遡った数値で算出。
*2 KPIの集計方法を変更し、MRRベースで算出

有料アカウント数は、SFA/CRMの増加が成長を牽引し、YoY+9.0%増加。

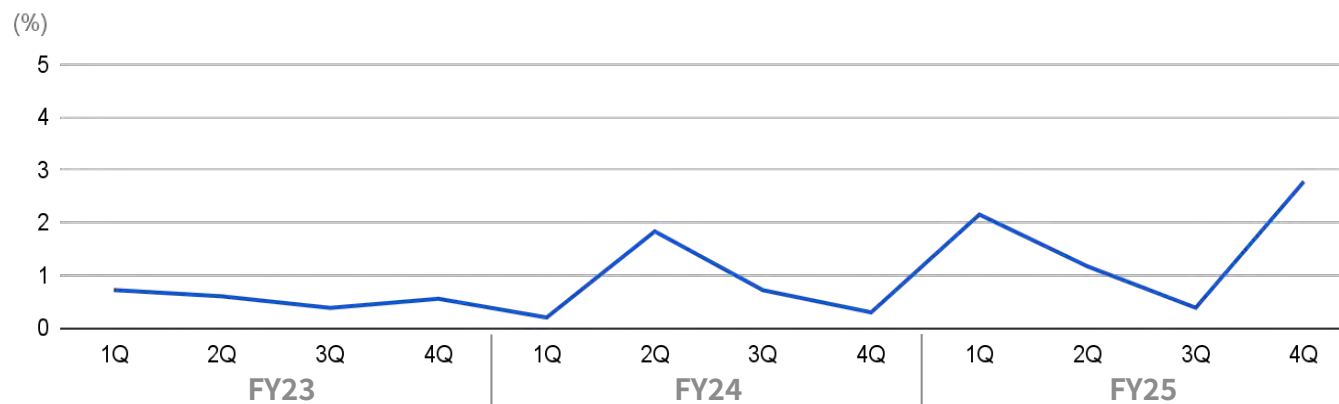
トラブル関連で解約率が一時的に上昇しアカウント数が減少。トラブルの解消が進んだため解約率は落ち着く想定

有料
アカウント数



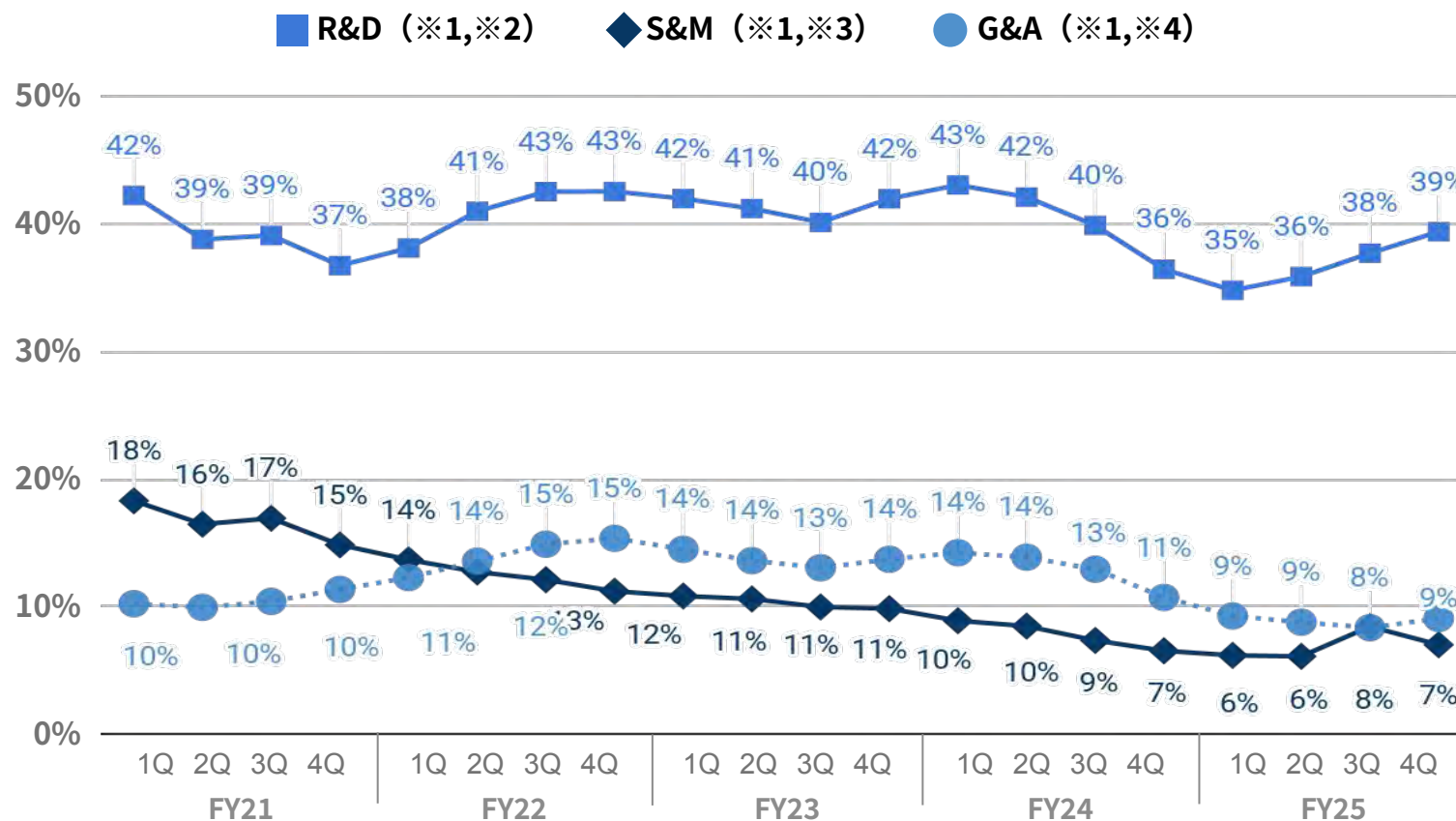
解約率*

*アカウントの3か月平均解約率



マーケティングSaaS事業 | 販管費の売上に対する比率

各費用比率は、R&Dは、開発体制強化等を背景に39%へと上昇も、G&A、S&Mは、増加の伸びをコントロールし低下基調を維持。

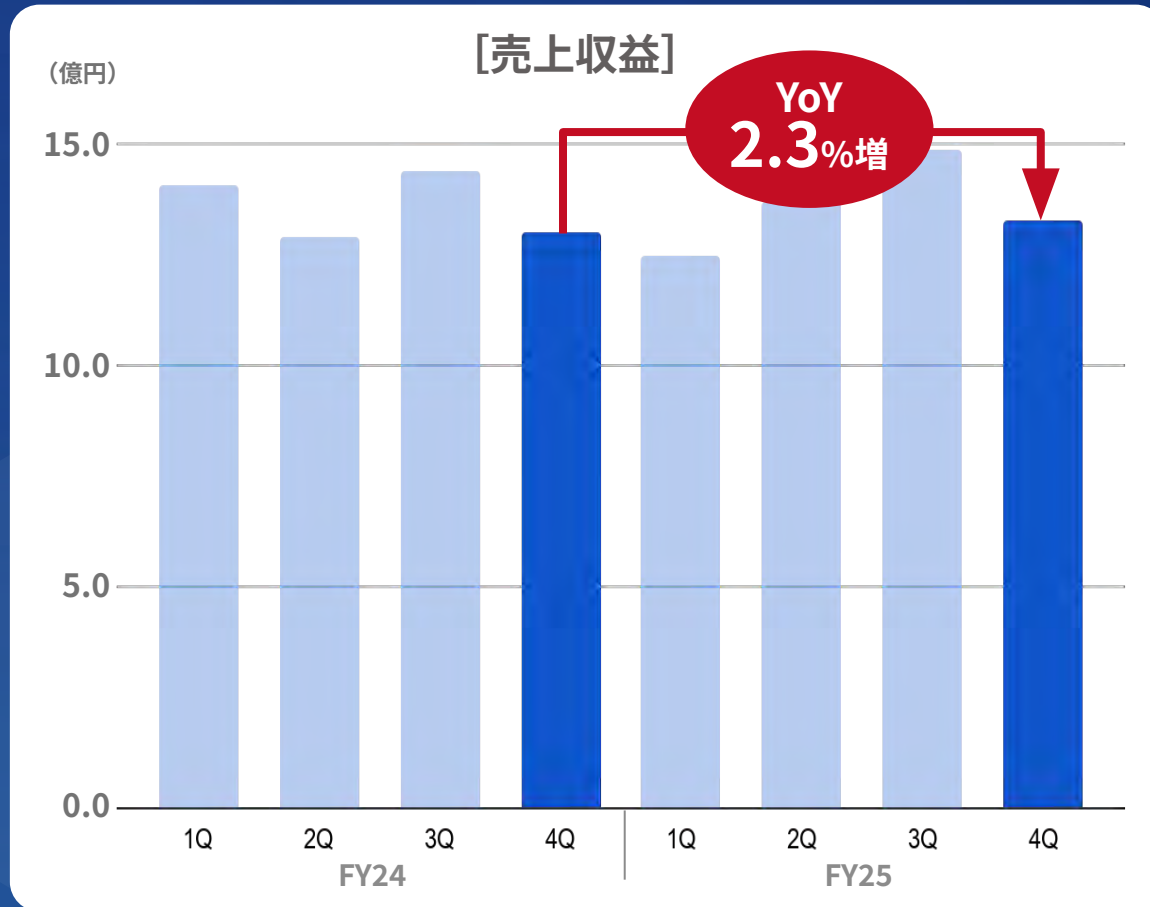


※1 四半期末から12か月遡った数値で算出。 ※2 Research and Developmentの略称。研究開発に係るエンジニアの件費や関連経費等の合計。 ※3 Sales and Marketingの略称。販売促進に係る広告宣伝費やセールス人員の件費や関連経費等の合計。 ※4 General and Administrativeの略称。マーケティングSaaS事業が負担すべきコーポレート部門の件費や関連経費及び共通費等の合計。

広告プラットフォーム事業 | 売上収益推移・KPI

4Qは前年比成長2.3%増と堅調な成長を維持。取引社数については、新規広告枠の受注や新規・休眠メディアでの配信開始により増加
社単は小規模の取引先増加により同1.9%減。今後アップセル等により増加していく見込み

FY25 4Q実績



社数
／前年同期比成長率

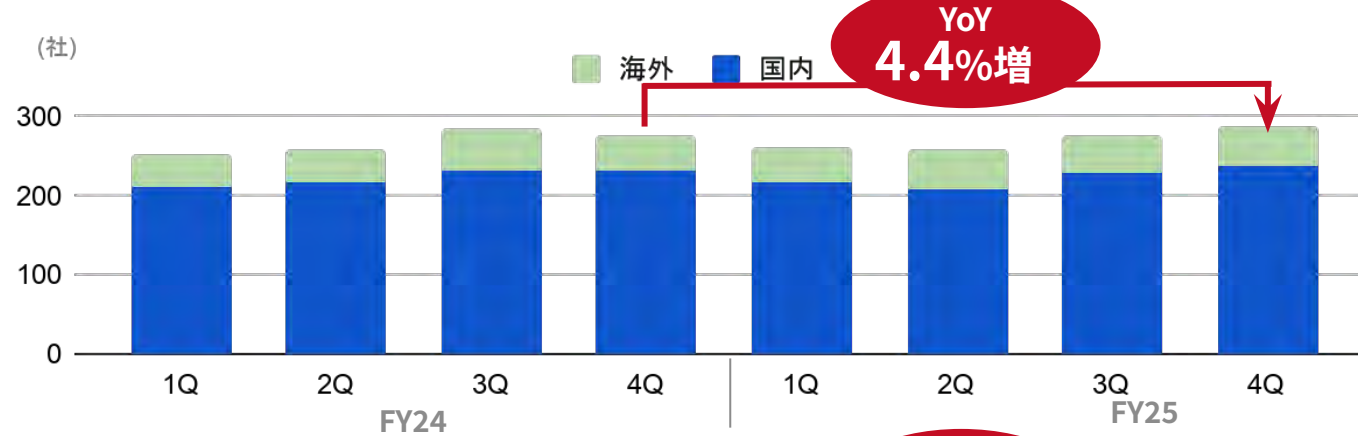
287社 / 4.4%

社単
／前年同期比成長率

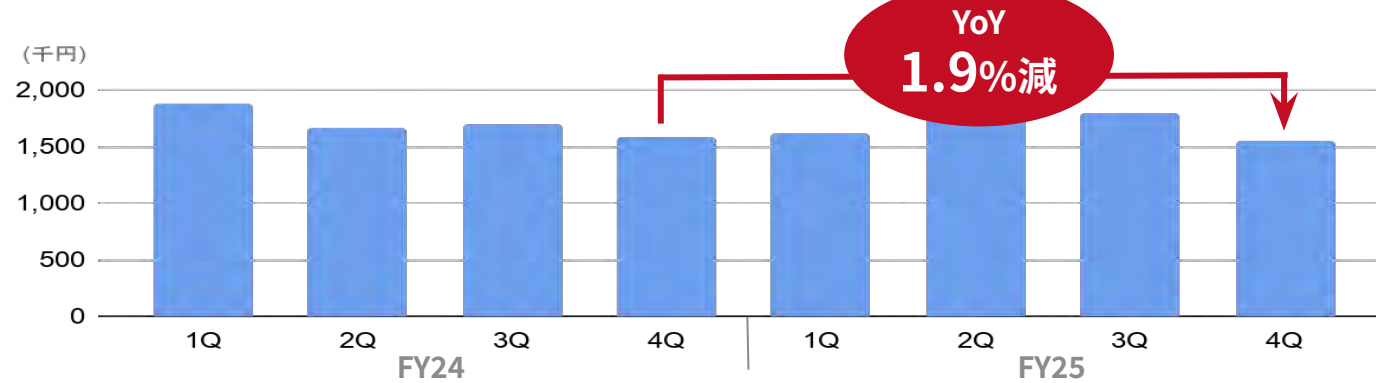
1,550千円 / ▲1.9%

※社数は一定金額取引以上
※FY25より、意思決定の迅速化（グループ最適）のため国内SSP事業と海外SSP事業を統合し、「広告プラットフォーム事業」として開示しています。
※比較可能性向上のためFY24は新セグメントに組み替えて表示しており、事業規模を明確に示す観点から売上ベースで表示しています（機能別組織運営の定着により地域別内訳は表示していません）。

社数 (※1,4)



社単 (※2,3)



※1 売上収益で一定規模以上の閾値を設けそれを超えた顧客（広告主・メディア）を社数としてカウント。

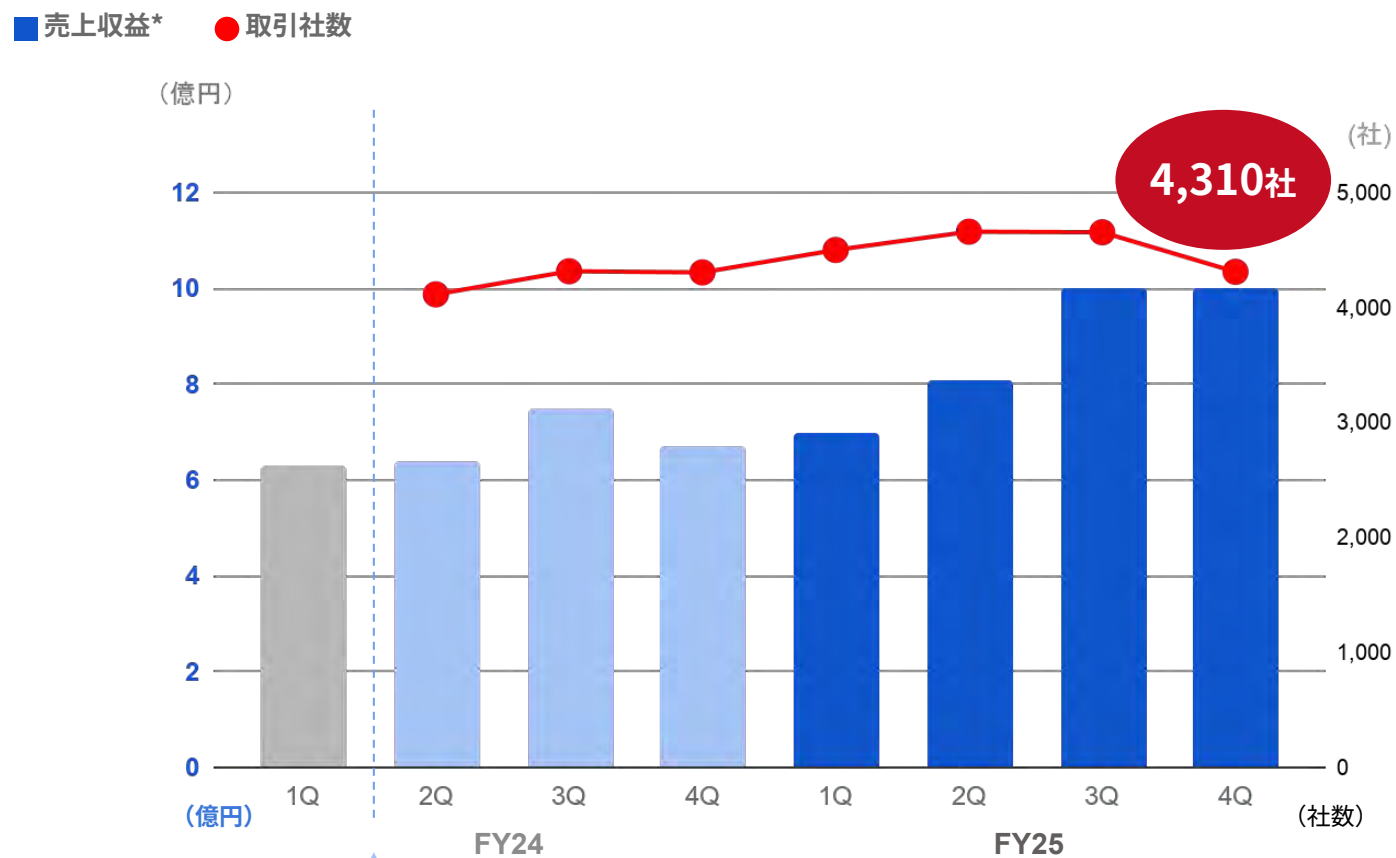
※2 社単=売上収益÷社数（売上収益=広告主側から支払われる広告費 - GENIEEからメディア側への支払い） 広告主はメディアへの広告掲載の対価として掲載費を支払うが、GENIEE社がその中間マージンを得るビジネスモデルであり、その中間マージンが売上収益となる

※3 セグメント統合に伴うKPIの再集計を行っている

※4 KPIの集計方法を変更し、各四半期平均値ベースでの開示に変更

デジタルPR事業 | 売上収益推移・KPI

インフルエンサーPR事業が高成長。売上収益がFY25 3Qより10億円の大台を突破。事業ポートフォリオの一角を担う事業へ成長



GENIEEグループの一員に

*前期からの業績推移を分かりやすくするため、シェアオフィス事業およびトランススマート社の業績を除いた、日本基準でのグラフとなります。

- 1 会社概要
- 2 事業概要
- 3 市場環境・競争優位性
- 4 財務ハイライト
- 5 今期計画・全社方針**
- 6 リスク情報



2026年3月期 | 事業計画及び成長可能性に関する事項

FY2026は、米国のインフレ動向や金融政策、中東情勢等の地政学リスクを踏まえ、為替については一定程度の円安水準が継続することを前提
インターネット広告媒体費用の総額も2026年は8.3%超伸びると推定*

*出典「2025年日本の広告費 インターネット広告媒体費 詳細分析」

外部環境・計画前提



- 米国の金利水準の高止まりによる現状の円安水準は継続
- 国内インターネット広告市場は、デジタルシフトの継続により拡大基調。特に動画領域は、視聴行動の変化や配信面の多様化を背景に高成長が継続
- 中東情勢による業績影響は限定的と想定。計画への重要な影響は見込まず

各事業セグメントの方針



- 広告プラットフォーム事業：前期の構造改革により成長基調へ、国内外でのクロスセルとエンタープライズのメディア開拓による増進。海外が成長率を改善
- SaaS事業：SaaSプロダクトとJAPAN AIのクロスセルを軸に、エンタープライズ企業の開拓を推進。SaaS事業のビジネスモデル変革を行い、高成長の持続性・事業の健全性をより高める。黒字への転換を目指す
- デジタルPR：インフルエンサーPR事業のロールアップ、ニュースリリース事業とのクロスセル強化。本社移転、AI開発による収益性強化

今期計画 | FY2026通期業績予想 サマリ

・FY2026は、売上収益164億円(23%増)、営業利益25億円(63%増)、税引前利益23億円(73%増)、親会社株主に帰属する当期純利益15億円(73%増)を見込む。**高成長を継続しつつ、利益効率を重視・キャッシュフローを強化**
(参考) GENIEE + JAPAN AI合算では約50%以上の売上収益/売上総利益成長を予定

(単位:百万円)

	FY2025 通期 実績(a)	FY2026 通期 計画(b)	増減(b)-(a)	
			増減額	%
売上収益	13,376	16,400	3,024	22.6
売上総利益	9,776	11,700	1,924	19.7
営業利益	1,535	2,500	965	62.9
調整後営業利益* ¹	1,514	2,400	886	58.5
税引前利益	1,331	2,300	969	72.8
当期利益	981	1,700	719	73.3
親会社株主に帰属する当期純利益	866	1,500	634	73.2

*¹営業利益から一過性損益を差し引いたものを指しています。

今期計画 | セグメント別計画


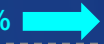

- ・売上成長は、高成長を続けるマーケティングSaaS事業（+30%）とデジタルPR事業（+26%）が牽引、広告プラットフォーム事業も再成長へ
- ・一方で、各セグメントにおいては単なる売上拡大ではなく利益成長を重視。広告PFの構造改革効果の刈り取り、マーケティングSaaSの黒字化転換、デジタルPRの利益改善策を通じて、収益性の伴った持続的成長の実現を目指す

(単位:億円)		FY25実績	FY26計画	成長率	事業方針・計画概要
広告PF	売上収益	54.5	62.2	14%	構造改革・PMIが進み再成長へ・海外セグメントが高成長へ <ul style="list-style-type: none"> 国内外でのクロスセルとエンタープライズのメディア開拓による増進 前期の構造改革による経営効率化により利益面も大きく増益
	営業利益	15.3	20.6	34%	
マーケティングSaaS	売上収益	44.5	57.9	30%	SaaS事業のビジネスモデル変革を行い高成長の持続性・事業の健全性をより高め、通期黒字化を目指す <ul style="list-style-type: none"> SaaSプロダクトとJAPAN AIのクロスセルを軸に、エンタープライズ企業の開拓を推進 当期黒字化を達成し、収益化フェーズへ
	営業利益	-3.6	0	黒字化	
デジタルPR	売上収益	35.1	44.1	26%	インフルエンサーPR事業の高成長継続と利益改善策による増益 <ul style="list-style-type: none"> インフルエンサーPR事業のロールアップ、ニュースリリース事業とのクロスセル強化による成長 本社移転やAIによる開発効率化などの施策により大幅な利益成長
	営業利益	2.2	5.0	124%	

FY2026 | 通期業績予想 セグメント別

・FY2026は、売上収益164億円(23%増)、営業利益25億円(63%増)、税引前利益23億円(73%増)を見込む
(参考) GENIEE + JAPAN AI合算では約50%以上の売上収益/売上総利益成長を予定

(単位：百万円)

	FY2025 (実績)	FY2026 (計画)
売上収益	13,377	+23%  16,400
広告プラットフォーム事業	5,455	6,224
マーケティングSaaS事業	4,459	5,792
デジタルPR事業	3,513	4,412
(調整額)	▲51	▲28
売上総利益	9,776	11,700
セグメント利益	1,536	2,500
広告プラットフォーム事業	2,468	2,929
マーケティングSaaS事業	853	1,418
デジタルPR事業	540	879
(全社・消去等)	▲2,326	▲2,726
営業利益	1,536	+63%  2,500
広告プラットフォーム事業	1,537	2,057
マーケティングSaaS事業	▲364	8
デジタルPR事業	222	497
(調整額)	141	▲62
(調整後営業利益)	1,514	2,400
税引前利益	1,332	+73%  2,300

売上収益

売上収益は23%増、高成長を継続

- 広告プラットフォーム事業は構造改革・PMIが進み再成長へ。海外セグメントが高成長に
- マーケティングSaaS事業は、SFA/CRM、CHATの成長牽引により、30%成長
- デジタルPR事業は、インフルエンサーPR事業の増進およびiHack社業績の通期化*により26%成長

*iHack社は、FY25 2Qより連結化

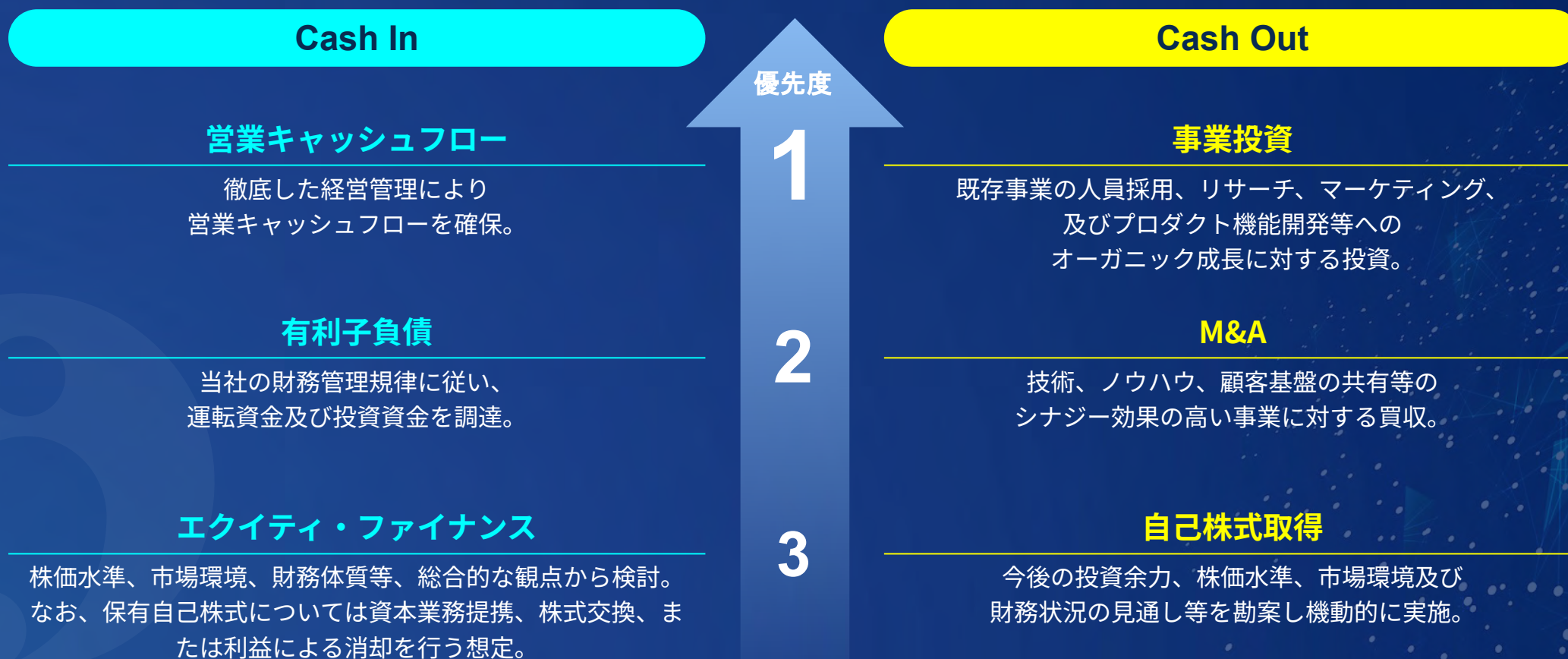
営業利益・FCF

営業利益は63%増、利益効率を重視

- 広告プラットフォーム事業は、前期の構造改革による経営効率化により34%成長
- マーケティングSaaS事業は、成長継続のためにビジネスモデルを変革。当期黒字化を達成し、収益化フェーズへ移行
- デジタルPR事業は、売上成長に加え、本社移転やAIによる開発効率化などの施策により、94%成長
- ジーニー本体は投資規律を強化し、キャッシュフローを強化

資本政策・財務戦略方針

今期以降、フリーキャッシュフローの創出力向上を重要目標の一つに位置付け、財務規律の強化を推進。資金調達コストを抑制しつつ、営業キャッシュフローを確保し、安定的なキャッシュポジションを確保していく。
ソフトバンク株式会社から取得した自己株式については、純資産残高を考慮しつつ、資本業務提携や株式交換への活用、または利益剰余金を原資とした消却を検討。



目標財務指標

- ・売上総利益の CAGRは24%で高い成長を実現中
- ・顧客提供価値の向上と AI/DX推進による社内業務の生産性向上により、一人あたり売上総利益を向上させる

FY22~25売上総利益CAGR（実績）

24%

FY26売上総利益CAGR（計画）

20%



※1: 売上収益をネットベースにした上で、IFRSを適用し、一過性損益を除いた調整後営業利益率
※2: ROEにつきましては、現状を鑑み開示を控えさせていただいております。

- 1 会社概要
- 2 事業概要
- 3 市場環境・競争優位性
- 4 財務ハイライト
- 5 今期計画・全社方針
- 6 リスク情報**



2026年3月期 | 事業計画及び成長可能性に関する事項

リスクと対応方針

計画実現のため、グローバルなリスクマネジメント活動を通じてリスクを特定および評価し、対応方針を策定
リスク顕在化には、迅速かつ適切に対応を図る

主なリスク	関連セグメント	リスクのシナリオ例	主な対応方針
インターネット広告市場の動向及び競争環境	広告プラットフォーム事業	景気悪化や広告予算の減額、競争力不足による収益減少の可能性	<ul style="list-style-type: none"> 影響力の受けにくい業種・業界へのアプローチ 競業企業をベンチマークし継続的技術投資
情報セキュリティ及び個人情報の管理	マーケティングSaaS事業	SaaSプロダクト導入企業の顧客情報等の情報資産の流出	<ul style="list-style-type: none"> プライバシーマーク認定取得、個人情報の管理に関する継続的な水準の維持・向上
技術革新	全事業	競合の新規技術開発や新サービスの導入による、競争力低下や追加的なシステム開発、人件費拡大の可能性	<ul style="list-style-type: none"> 生成AIを含む新技術の開発 海外先進事例分析 他社との技術連携
海外拠点における広告プラットフォーム事業のリスクについて	広告プラットフォーム事業	各国特有の商習慣や政府規制等対応により、投資を回収できず、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を与える可能性	<ul style="list-style-type: none"> 現地の顧問法律事務所によるレギュレーション変更の確認 海外子会社と本社との情報連携
新サービス領域への参入	全事業	新市場参入に伴う先行投資と市場拡大スピードや成長規模のタイミングのズレにより、当初想定していた成果を上げられず、サービス停止や撤退による損失が生じる可能性	<ul style="list-style-type: none"> 複数の有識者へのヒアリング 海外先進事例調査 潜在顧客の収益化目処をつけるまで先行投資を繰延
企業買収や投資	全事業	買収後に偶発債務や未認識債務の発生、内部統制の不備による不正行為やコンプライアンス上の問題が発生し、重大な損失が生じる可能性	<ul style="list-style-type: none"> 社内外各種専門家によるデューデリジェンスの実施 過去に蓄積されたM&Aのノウハウ・留意点の徹底活用

※その他のリスクは、有価証券報告書等の「事業等のリスク」を参照してください。なお、「クッキー規制」についてはGoogle Chromeによるサードパーティクッキー廃止計画が一時撤回されたことを受け、現時点では主なリスク対象から除外しています。







リスクと対応方針 汎用AI普及による当社グループへの影響について

汎用AIの普及による市場の構造変化が想定されるものの、当社グループへの影響は大きく発現していない。一方で、企業のAI活用ニーズは拡大しており、マーケティングSaaSおよびJAPAN AI中心に、成長機会が広がっていると認識。環境変化への適応と成長機会の取り込みに注力していく方針。

セグメント	影響度	市場全体について	当社への影響
SaaS	対応により	企業による内製化の進展、AI経由での利用拡大に伴う課金モデルの見直し、開発スピード加速によるコモディティ化などによるビジネス構造の変化	当社のデータベース・データと連携したアルゴリズムなどは汎用AI・AI開発で短期間での再現は困難 いち早くAIネイティブな事業運営・ビジネスモデルに転換をすることで、当社の機会は広がると見ているため17期はSaaSビジネスモデル強化の一年と位置づけている
広告PF		AI検索（ゼロクリック）による検索ニーズ減少 AIの活用でハードルが下がり、広告予算・広告主が増加する可能性	当社の主要顧客は情報系のAIで代替できるサイトではない（例：即時系ニュースサイト等）ため、直接的な影響は出ていない状況
デジタルPR		検索のゼロクリック化により、「露出量」よりも「信頼性・文脈・評判」が重視される構造へ変化 ・リリース配信等の単純露出ニーズは減少可能性 ・SNS・インフルエンサーの重要性は上昇	SNS領域やデータ活用領域では成長機会が拡大 PR SaaS/リスクチェックでは今後一定影響が考えられる
JAPAN AI		企業のAI活用ニーズの拡大、システム開発費、人件費、外注費などの取り込み、業務効率化・自動化・分析高度化に対する投資需要は中長期的に拡大	企業のAI/AXニーズ、システム開発費、人件費の取り込みへマーケティングSaaS事業を中心とした既存事業との連携により、単独成長に加えて相乗効果も期待

サステナビリティ

ESGのうち、特に社会とガバナンスに重点を置き、従業員に対するフェアな機会提供やキャリアモチベーションの増進、社内コミュニケーションを促進するための制度を幅広く採用
また、上場企業としてのガバナンスを重視し、従業員が適法かつ適正に業務遂行するための行動規範の徹底や、財務報告の信頼性と透明性を高める仕組みを構築

	取り組み・成果例	SDGsの取り組み
Environment (環境)	<ul style="list-style-type: none"> 資源有効活用環境負荷低減、業務効率化に向け、原則電子サインによる見積書や基本契約書の締結を依頼 クラウドによる人事、勤怠、経理、及び経費精算システムを導入し、徹底したペーパーレス化を実現 	 <p>13 気候変動に具体的な対策を</p>
Social (社会)	<ul style="list-style-type: none"> リフレッシュ休暇、家賃補助、書籍補助、働くパパママ応援制度等、快適に働くための環境や、インターンシップ制度、ジョブチェンジ制度、グローバルチャレンジ制度等キャリアアップ形成の支援あり 女性社員の活躍を促進するために女性社員の積極的な雇用、管理職への登用を行っており、今後も性別に関わらず共に働きやすい環境の整備を推進 優秀な海外人材の本社配属や、海外拠点での本社人材の登用等グローバルに適任の人材を配置 	    <p>3 すべての人に健康と福祉を</p> <p>4 質の高い教育をみんなに</p> <p>5 ジェンダー平等を表現しよう</p> <p>8 働きがいも経済成長も</p>
Governance (ガバナンス)	<ul style="list-style-type: none"> コンプライアンス委員会の定期的開催や、セクハラ・パワハラポリシーによる社内周知の徹底 社外取締役比率が高く、社外取締役からの牽制が適切に機能 監査等委員会設置会社であり、内部監査や外部監査の監督・支援を行うことで、財務報告に関する情報の信頼性や透明性を確保 	 <p>16 平和と公正をすべての人に</p>

連結従業員推移

新卒採用は継続的に30~50名規模の採用を推進し、中途採用は社内採用体制強化やRPO、リファラル採用の強化等を推進。
女性比率は、30%前後を維持。

	2024年3月末	2025年3月末	2026年3月末
連結従業員数	617人 (733人)	877人 (1,194人)	816人 (1,126人)
(コーポレート)	90人 (123人)	101人 (140人)	118人 (172人)
(ビジネス)	326人 (367人)	500人 (713人)	466人 (665人)
(エンジニア)	201人 (243人)	276人 (341人)	232人 (289人)
女性比率	27%	37%	39%
外国人比率	33%	31%	28%
エンジニア比率	33%	31%	28%

()派遣社員、業務委託社員を含む人数

- 当資料に記載した連結経営目標等の数値は、現時点で入手可能な情報に基づき判断した計画であり、多分に不確定な要素を含んでおります。実際の業績等は、業況の変化等により異なる結果と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、国内およ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。
- 次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示時期は2027年6月を予定しております。