

【表紙】

【提出書類】	臨時報告書
【提出先】	関東財務局長
【提出日】	2020年11月6日
【会社名】	株式会社ジーニー
【英訳名】	Geniee, Inc.
【代表者の役職氏名】	代表取締役社長 工藤 智昭
【本店の所在の場所】	東京都新宿区西新宿六丁目8番1号
【電話番号】	03-5909-8177
【事務連絡者氏名】	CFO兼管理部長 菊川 淳
【最寄りの連絡場所】	東京都新宿区西新宿六丁目8番1号
【電話番号】	03-5909-8177
【事務連絡者氏名】	CFO兼管理部長 菊川 淳
【縦覧に供する場所】	株式会社東京証券取引所 (東京都中央区日本橋兜町2番1号)

1【提出理由】

当社は2020年10月26日、ビジネスサーチテクノロジー株式会社（以下、ビジネスサーチテクノロジー）の全株式を取得する株式譲渡契約を締結しましたので、金融商品取引法第24条の5第4項及び企業内容等の開示に関する内閣府令第19条第2項第8号の2の規定に基づき、本臨時報告書を提出するものであります。

なお本件は、当社と他の譲渡候補先との競争入札案件であり、株式譲渡契約の締結日以前における取締役会で当社の最終意思を決定する必要があったため、2020年10月19日の取締役会において株式譲渡契約の締結が可決されました。ただし、本取締役会で決議された株式譲渡契約の締結及びその開示は、譲渡人の承諾を前提とした条件付機関決定であったため、譲渡人からの承諾を受けた株式譲渡契約の締結日である2020年10月26日をもって開示をさせて頂いております。

2【報告内容】

(1) 取得対象子会社の商号、本店の所在地、代表者の氏名、資本金の額、純資産の額、総資産の額及び事業の内容

商号 : ビジネスサーチテクノロジー株式会社
 本店の所在地 : 東京都渋谷区渋谷2-1-1 青山ファーストビル9階
 代表者の氏名 : 代表取締役社長 川邊 雄司
 資本金の額 : 60百万円
 純資産の額 : 257百万円
 総資産の額 : 334百万円
 事業の内容 : ソフトウェア（全文検索エンジン、クローラ等）の研究開発・コンサルティング
 EC/ポータルサイトや企業向け検索サービス、文書検索/閲覧サービス
 タブレット/スマホ向け情報配信システムの開発、提供
 次世代Web技術の研究開発・販売・ASP/SaaS提供

(2) 取得対象子会社の最近3年間に終了した各事業年度の売上高、営業利益、経常利益及び純利益

(単位：百万円)

決算期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期
売上高	385	413	450
営業利益	90	102	118
経常利益	90	102	117
当期純利益	74	86	75

(3) 取得対象子会社の当社との間の資本関係、人的関係及び取引関係

資本関係 : 記載すべき資本関係はありません。
 人的関係 : 記載すべき人的関係はありません。
 取引関係 : 記載すべき取引関係はありません。

(4) 取得対象子会社に関する子会社取得の目的

当社グループは「アド・プラットフォーム事業」「マーケティングソリューション事業」「海外事業」の3つの事業を展開しております。「アド・プラットフォーム事業」においては、独自開発したインターネットメディアの広告収益最大化プラットフォーム「GenieeSSP」、「GenieeSSP」が持つ大量の広告配信データと顧客基盤を活かした広告主向けの「GenieeDSP」、屋外広告を対象としたデジタルOOH事業などを展開しており、「マーケティングソリューション事業」においては、CRM（顧客管理）/SFA（営業管理）システム「ちきゅう」、マーケティングオートメーション「MAJIN」、チャット接客ツール「Chamo」などを展開しております。

ビジネスサーチテクノロジーは、検索エンジンサービス市場において15年以上に渡って事業を展開しており、高速・高精度検索技術で高い評価を得ています。主に企業のWebサイトやECサイト向けにSaaS型でサービスを提供しており、累計導入数は800社以上にのぼり既に黒字化を実現しています。

当社グループは、当社グループにビジネスサーチテクノロジーの検索エンジンサービスを迎え入れることで、以下の点で当社グループの成長が促進されるものと見込んでおります。

「GenieeSSP」

「GenieeSSP」は国内シェアNo.1のSSPサービスであり、国内外において多数のメディアを顧客として抱えています。検索エンジンサービスはメディアの価値向上に直接寄与するものであるため、当社の既存顧客の価値向上だけでなく、国内外におけるさらなる顧客の獲得につながるものと考えております。

「GenieeDSP」

「GenieeDSP」はAIを活用した広告主向け配信プラットフォームです。当期においては、コロナ禍においてもオンラインビジネスやECサイト向けサービスを中心に事業を拡大しておりますが、ビジネスサーチテクノロジーが抱える顧客やECサイト向けサービスを活用することにより、事業の拡大がより促進されると考えております。

「Chamo」

「Chamo」は国内4,500社以上で利用される国産No.1チャット接客ツールです。チャットサービスは、Webサイトの離脱率・反応率の改善、レコメンドによるコンバージョン率の向上、問い合わせ対応の効率化などを図るものでありますが、ビジネスサーチテクノロジーの検索エンジンサービスを組み込むことで、チャット接客ツールの付加価値が大きく向上すると考えております。また、ビジネスサーチテクノロジーが抱える顧客へのクロスセルも可能と考えております。

「ちきゅう」「MAJIN」

「ちきゅう」は、顧客管理のためのCRM (Customer Relationship Management) 及び営業活動における商談管理のためのSFA (Sales Force Automation) システムで、「顧客管理」「商談管理」「データ分析」等が一体となったサービスです。「MAJIN」は、企業のマーケティング活動を自動化し、効率的に潜在顧客の集客や購買意欲等の向上、購買・契約等を行うためのマーケティングオートメーションプラットフォームです。「MAJIN」においては、既に「GenieeDMP」と連携することでビッグデータを活用した高精度なユーザーターゲティングを実現していますが、検索エンジンサービスにより獲得したユーザーデータを「ちきゅう」や「MAJIN」に連携することで、日々の営業活動やメール配信、アプリプッシュ通知、LINEによるメッセージ配信・自動メッセージ対応等のマーケティング活動を、さらに向上させられると考えております。

(5) 取得対象子会社に関する子会社取得の対価の額

ビジネスサーチテクノロジー株式会社の株式	1,100百万円
アドバイザリー費用等 (概算額)	13百万円
合計 (概算額)	1,113百万円

以 上