



ソネット・メディア・ネットワークス株式会社

平成29年3月期第2四半期

決算説明資料

目次

決算の概要	03
事業の状況	11
補足資料	19



So-net
Media Networks

01

平成29年3月期第2四半期
連結決算概要

全体サマリー (2Q)

① (単位：百万円)

前年同期比

2Q (7-9月) 連結業績	売上	1,685		+20.5%
	営業利益	68		+1.8%
	四半期純利益	51		▲13.9%
DSP	売上	943	トリプル・スリー戦略に向けて、 新3商材の本格展開に着手	+26.4%
アフィリエイト	売上	655	営業強化により、 案件の取扱いジャンルが多様化	+14.6%
メディアプランニング	売上	86	PCが落ち込む一方、主要媒体の スマホシフトが順調	+7.2%

PLサマリー (1Q-2Q)

1Qは季節要因があったものの、2Q累計では想定通りに回復
通期業績予想の変更なし

① (単位：百万円)	平成28年3月期 第2四半期累計 (非連結)	平成29年3月期 第2四半期累計 (連結)	対通期 進捗率	平成29年3月期 通期予想 (連結)
売上高	2,593	3,183	47.5%	6,700
営業利益 (営業利益率)	123 (4.8%)	87 (2.7%)	29.1%	300 (4.5%)
経常利益	123	87	29.1%	300
親会社株主に帰属する 四半期(当期)純利益	109	54	24.3%	225

注：平成29年3月期より連結決算へ移行しており、平成28年3月期は非連結の実績を表記しております。

サービス別売上（1Q-2Q）

DSPは、引き続き、長期的視野での新規商材の仕込みに注力
 アフィリエイトは、高成長から安定成長へ

① (単位：百万円)	平成28年3月期 第2四半期累計 (非連結)	平成29年3月期 第2四半期累計 (連結)	前年同期比
売上高	2,593	3,183	+22.7%
DSP	1,396	1,761	+26.2%
アフィリエイト	1,015	1,259	+24.1%
メディアプランニング	182	161	▲11.2%

注：平成29年3月期より連結決算へ移行しており、平成28年3月期は非連結の実績を表記しております。

売上原価（1Q-2Q）

アフィリエイトの好調により、仕入が増加

人工知能「VALIS-Engine」の開発強化により労務費が大幅増加

① (単位：百万円)	平成28年3月期 第2四半期累計 (非連結)	平成29年3月期 第2四半期累計 (連結)	前年同期比
原価	2,076	2,604	+25.4%
仕入	1,867	2,306	+23.5%
労務費	56	107	+90.0%
経費 (内減価償却費)	152 (42)	190 (78)	+25.1%

注：平成29年3月期より連結決算へ移行しており、平成28年3月期は非連結の実績を表記しております。

販売費及び一般管理費（1Q-2Q）

メディアプランニングの売上減少に伴い、代理店手数料が減少
オフィスの増床、社員研修等の強化に伴い、その他コストが増加

① (単位：百万円)	平成28年3月期 第2四半期累計 (非連結)	平成29年3月期 第2四半期累計 (連結)	前年同期比
販売費及び一般管理費	393	491	+25.1%
労務費 (内給料及び手当)	205 (163)	244 (188)	+19.3%
代理店手数料	46	39	▲15.0%
その他 (内減価償却費)	140 (4)	206 (6)	+46.8%

注：平成29年3月期より連結決算へ移行しており、平成28年3月期は非連結の実績を表記しております。

貸借対照表 (2Q)

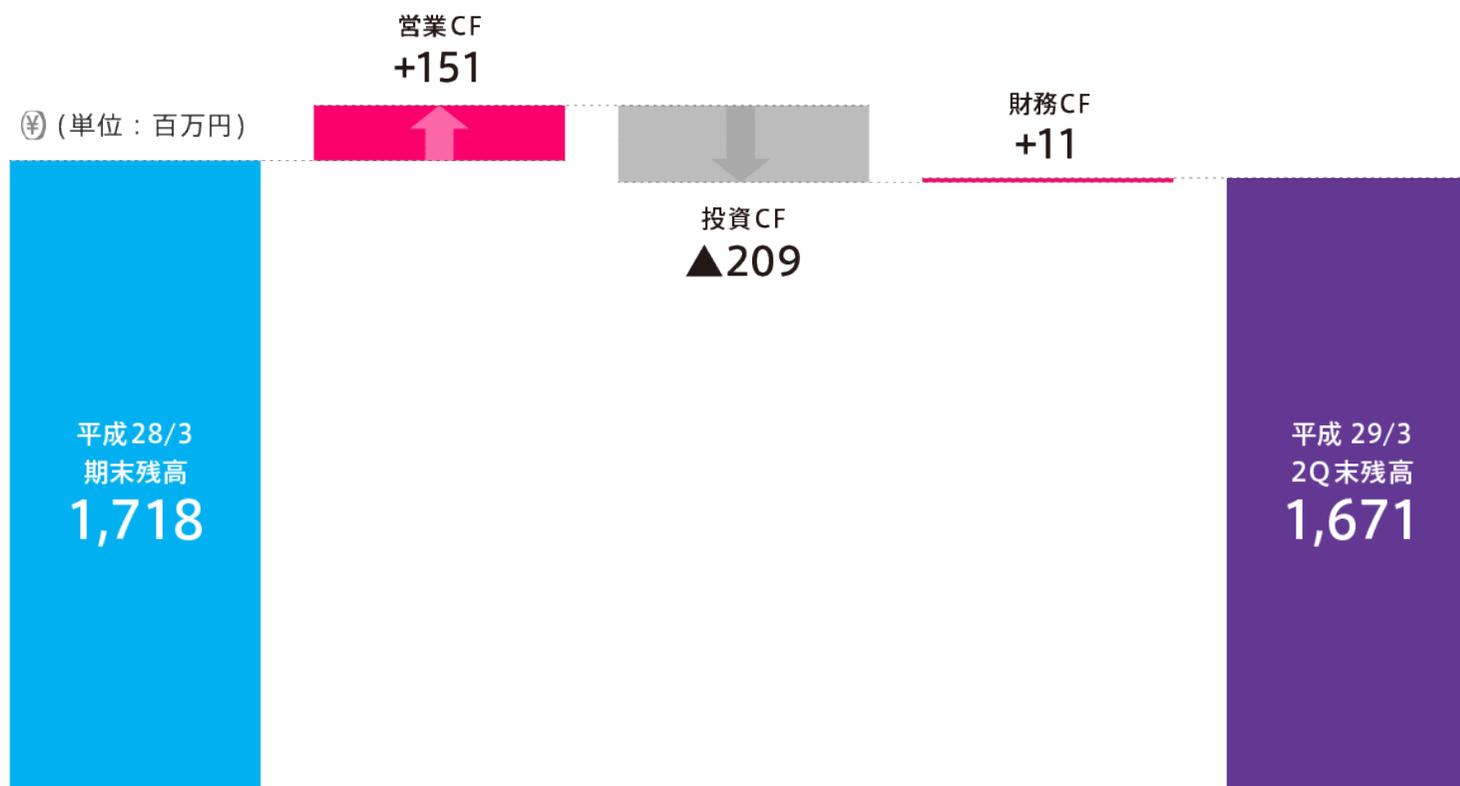
① (単位：百万円)	平成28年3月期 (非連結)	平成29年3月期 第2四半期 (連結)	前期末比
流動資産	2,637	2,571	▲66
固定資産	801	913	+111
流動負債	889	863	▲25
固定負債	31	37	+5
純資産	2,518	2,584	+65
総資産	3,439	3,484	+45

注：平成29年3月期より連結決算へ移行しており、平成28年3月期は非連結の実績を表記しております。

キャッシュ・フロー（1Q-2Q）

主な内訳

- 営業CF：税引前当期純利益+87百万円、減価償却費+85百万円
- 投資CF：有形固定取得▲40百万円、無形固定取得▲168百万円
- 財務CF：株式の発行による収入+11百万円

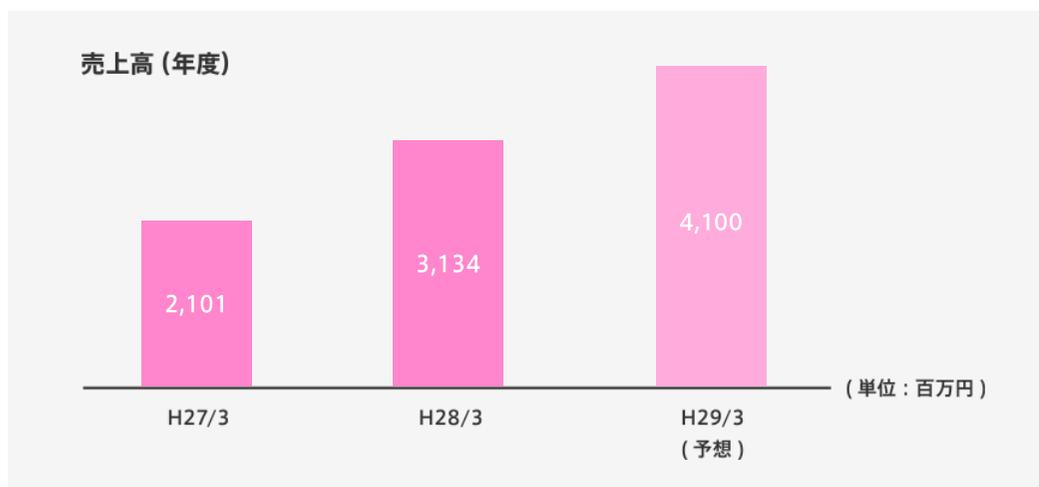
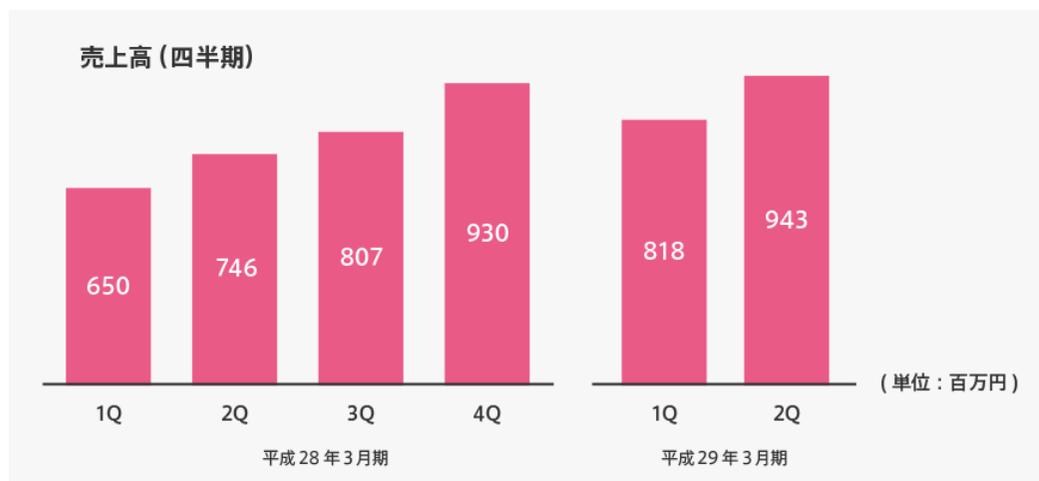




So-net
Media Networks

02

事業の状況



平成29年3月期第2四半期

- 2Q売上943百万円（前年同期比+26.4%）
- 9月末キャンペーン数 3,000件超を維持
- 9月単月スマホ売上比率 49.7%
- オーディエンスターゲティングのアプリ対応開始
- 新規SSP「Rubicon Project」接続開始

平成29年3月期第3四半期

- 優良顧客育成ソリューション提供開始
- IoTデータのテストマーケティング実施
- 新規SSP「Kiosked」接続開始
- 台湾子会社の営業開始

DSP新3商材：潜在顧客ターゲティング

国内最大規模のプライベートDMP「Rtoaster」との連携により
「潜在顧客ターゲティング」を「優良顧客育成ソリューション」として応用

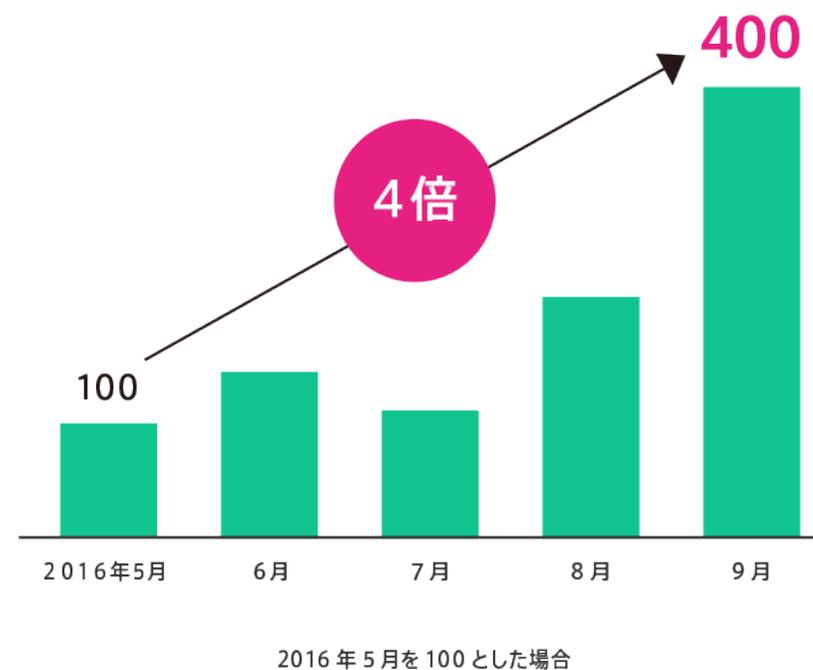


DSP新3商材：ダイナミック・クリエイティブ

VALISレコメンド及び販売体制の強化により、
9月以降は売上が急拡大



ダイナミック・クリエイティブの月次売上



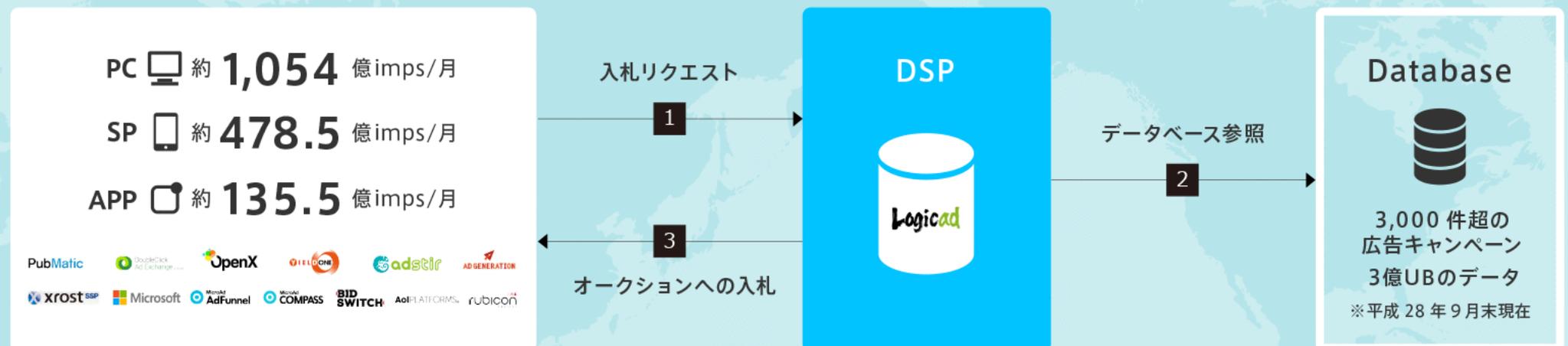
DSP新3商材：SSP接続による在庫拡大

新3商材の販売強化に向けて、広告在庫を強化

9月末現在、月間1,600億インプレッションまで拡大

積極的なシステム投資により、秒間最大10万回の入札リクエストを処理

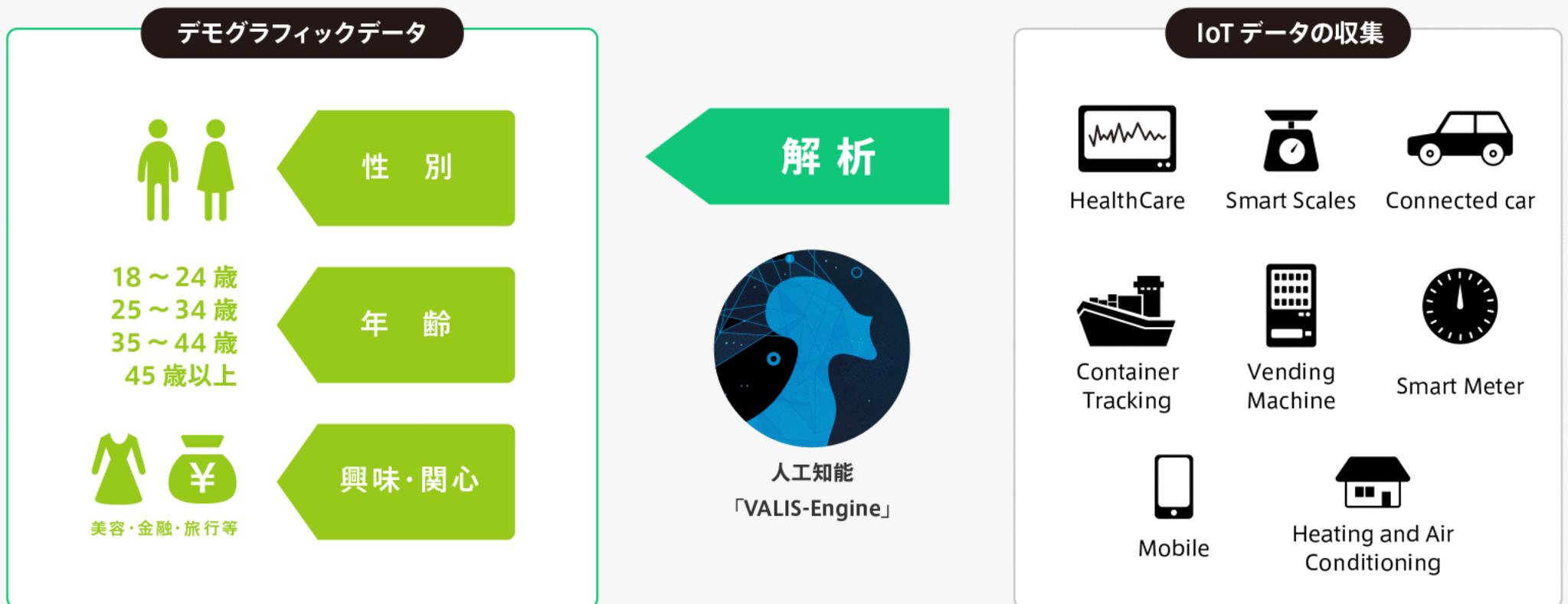
Logicadの配信先 ※平成28年9月末現在



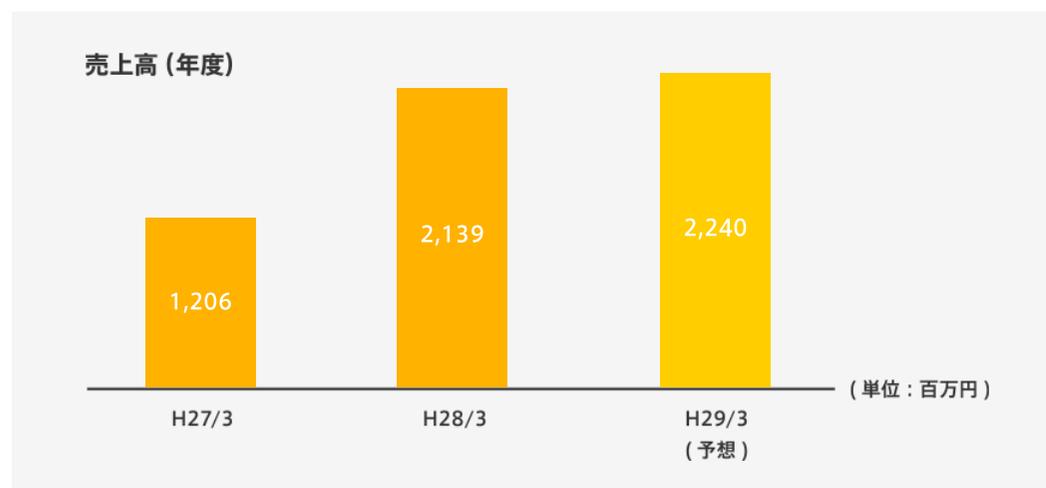
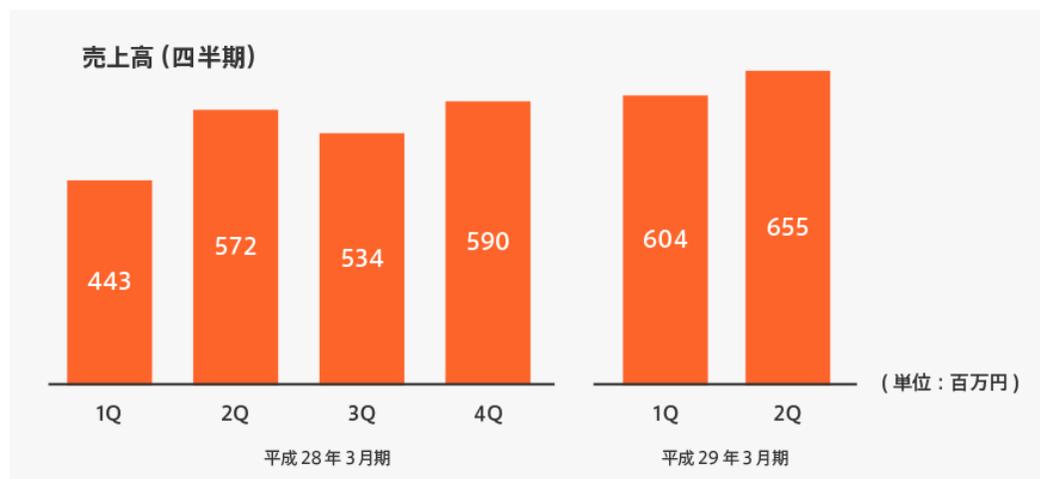
DSP : IoTデータのテストマーケティング

IoTデータのマーケティング活用に向けて

「VALIS-Engine」によるデモグラフィックデータの解析に着手



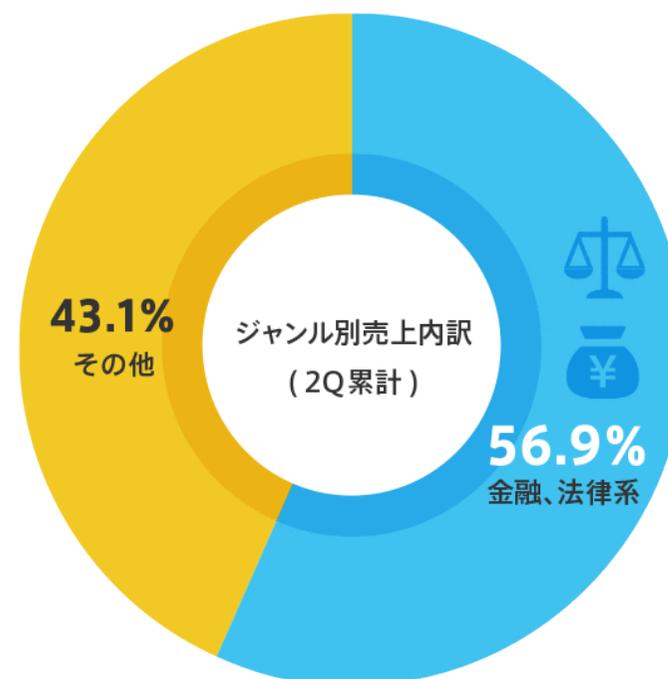
アフィリエイト



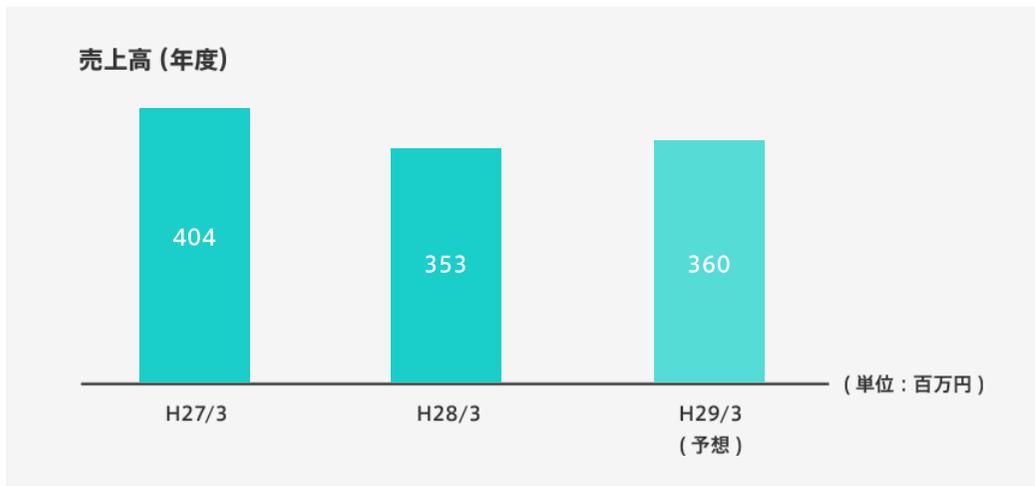
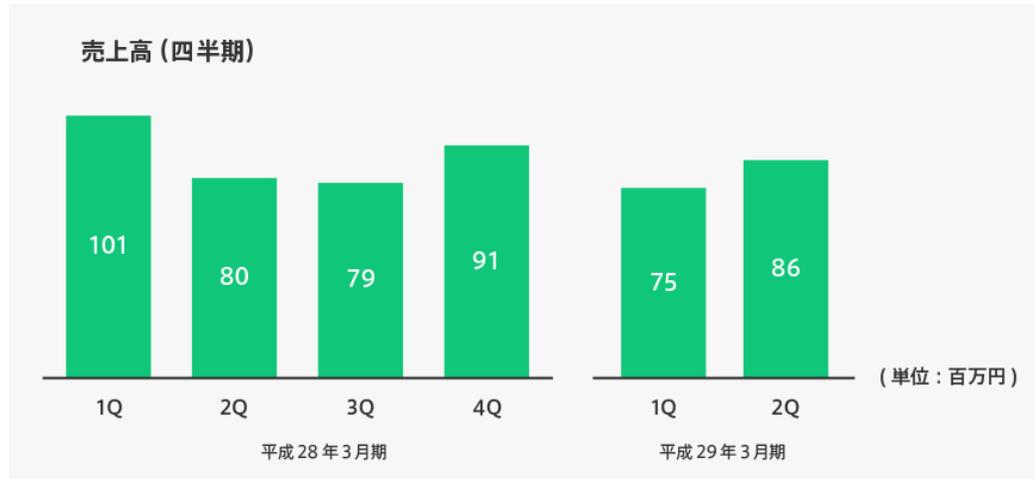
■ 平成29年3月期第2四半期

- 2Q売上655百万円 (前年同期比+14.6%)
- 金融法律比率は、2Q累計で56.9% (前年同期72.3%)

営業強化により、ジャンルの多様化が順調に進行



メディアプランニング



■ 平成29年3月期第2四半期

- 2Q売上86百万円 (前年同期比+7.2%)
- スマホ媒体の取扱い好調により、2Qは回復基調
- 主要媒体のスマホ売上は、前年同期比で100%超の成長

■ 平成29年3月期第3四半期

- 自社メディア事業の強化

ドローン関連メディア立ち上げに向けて調査開始



The logo consists of a white square with a thin black border, containing the text "So-net Media Networks" in a sans-serif font. The background of the slide is a light green color with a network diagram of white lines and dots.

So-net
Media Networks

03

補足資料

(平成28年5月発表内容)

事業ポートフォリオ

コアサービスであるDSPに投資と施策を集中

アフィリエイトは分社化により、安定成長に向けた体制を強化

成長牽引領域



DSP

コア事業として、テクノロジーとデータに積極投資

短期：ブランディング広告向けのプロダクト開発

長期：Digital Marketing Hub 構想の実現

安定収益領域



アフィリエイト



メディアプランニング

成熟領域

PLサマリー

平成29年3月期より、連結決算開始

中長期的な成長に向けて、DSPへの投資を強化

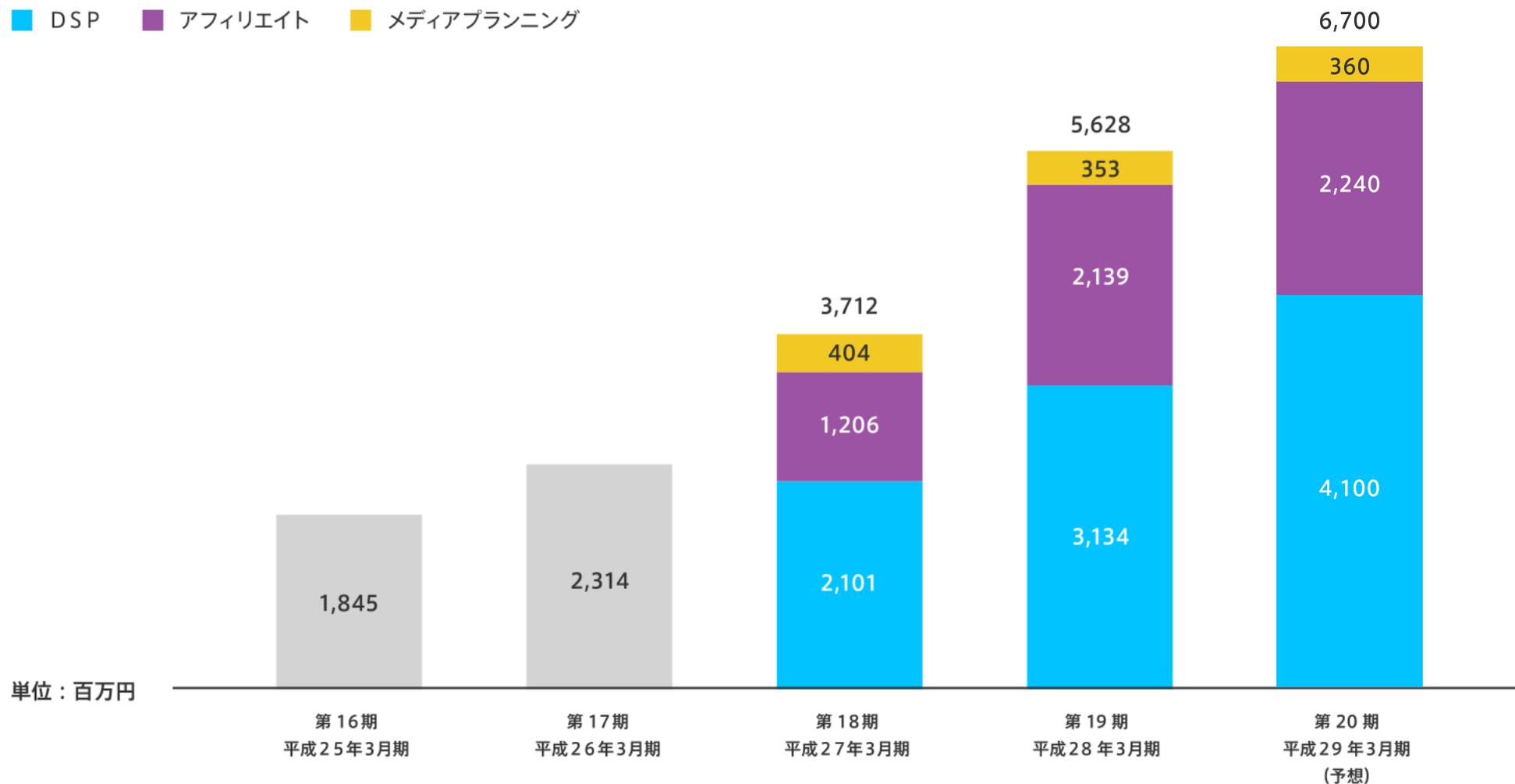
連結売上6,700百万円、連結営業利益300百万円を予想

① (単位：百万円)	平成28年3月期 (単体実績)		平成29年3月期 (連結予想)	前期比
売上高	5,628	>	6,700	+19%
営業利益 (営業利益率)	294 (5.2%)	>	300 (4.5%)	+2%
経常利益	278	>	300	+8%
税引後当期純利益	241	>	225	▲7%

サービス別売上推移

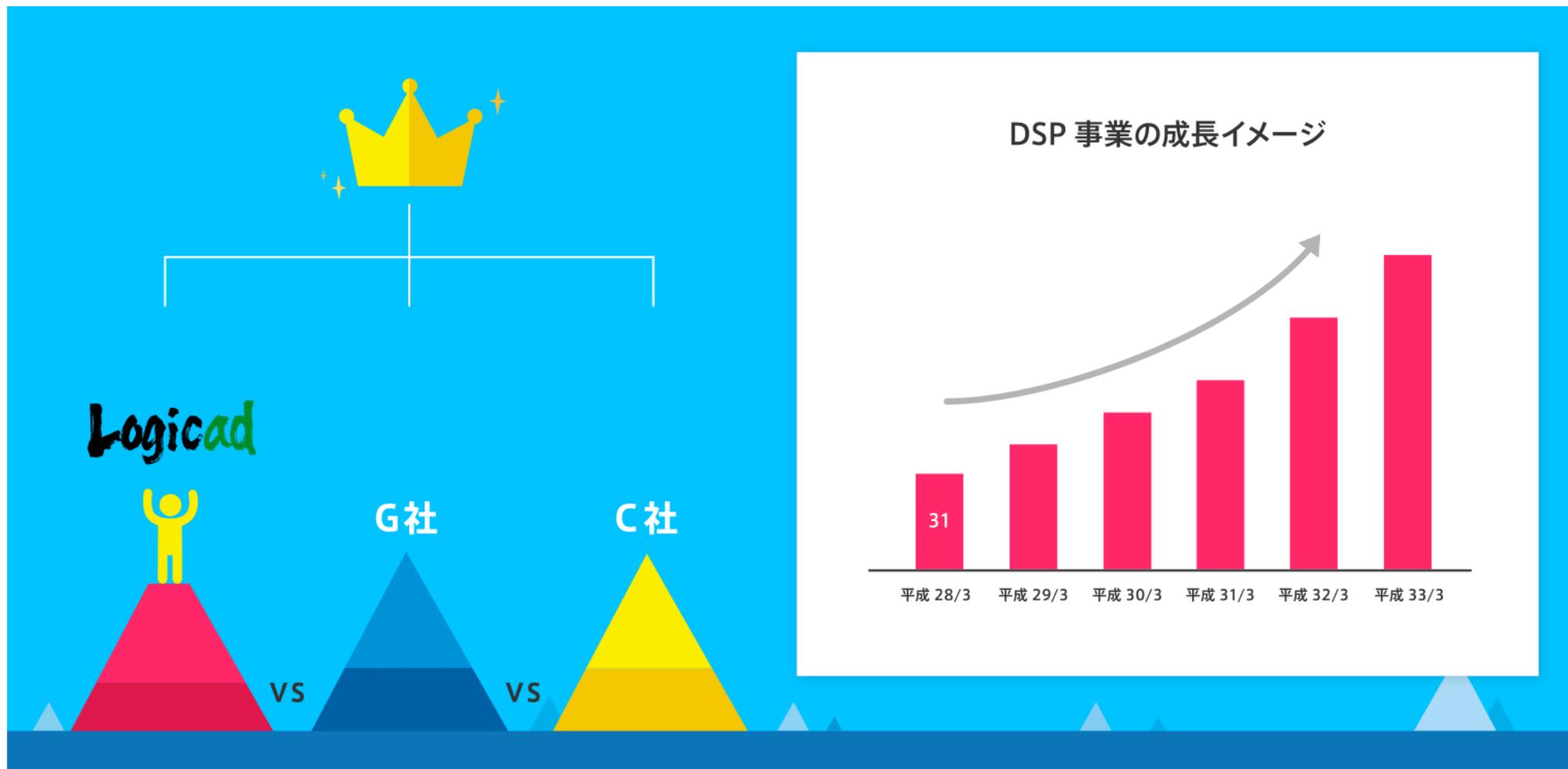
平成29年3月期は、DSPが成長を牽引

■ DSP ■ アフィリエイト ■ メディアプランニング



DSP トリプル・スリー戦略

平成33年（2021年）までに、国内ビッグ3としての地位を確立



トリプル・スリー戦略に向けて、当事業年度に仕掛ける「DSP 重点三策」

01

スマートフォン・シフト

スマホ向け機能開発の強化

02

フル・ファネル ソリューション

ダイレクト・レスポンス広告から
ブランディング広告まで

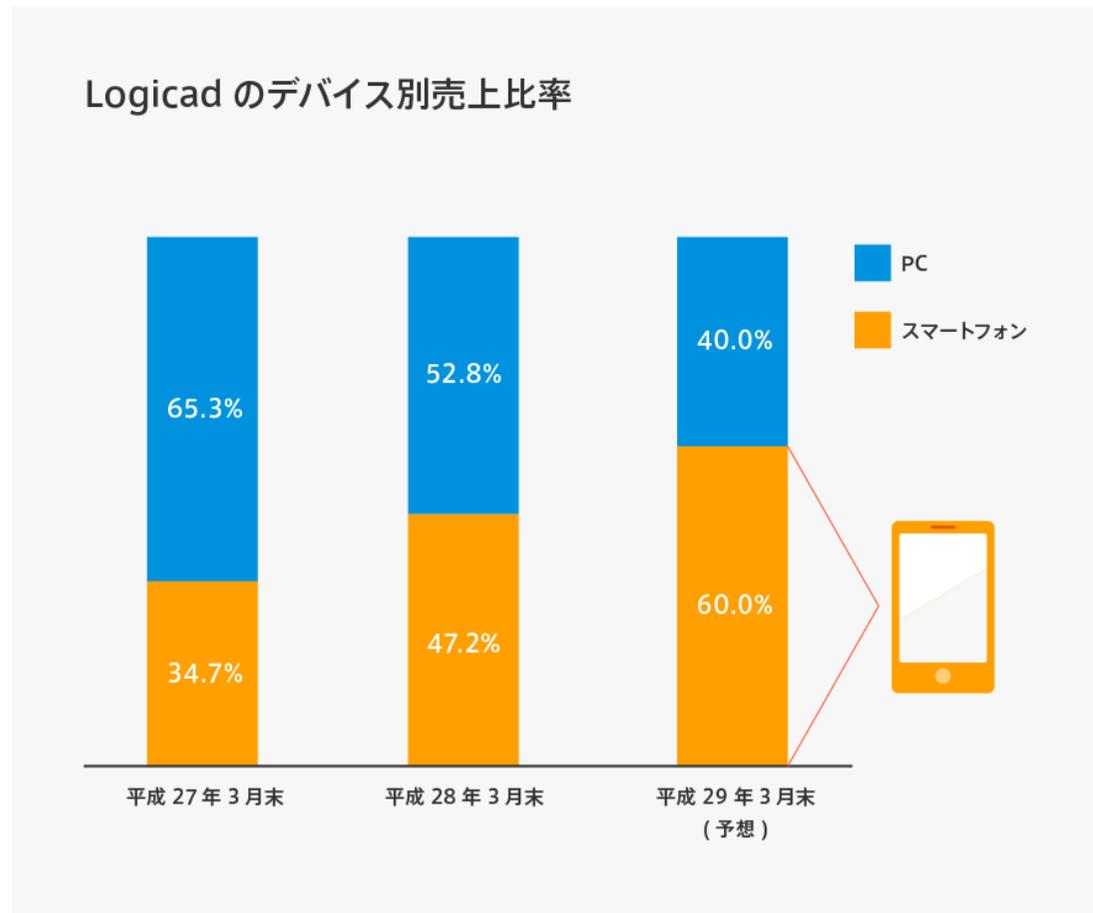
03

人工知能 「VALIS-Engine」

最適な広告プランニングの自動化に
向けて人工知能を本格活用

スマートフォン・シフト

スマホ比率向上に向けて、ギア・チェンジ



平成29年3月期の重点施策

- クロスデバイスでのユーザー同定技術の研究開発
- アプリ面への広告配信の強化
- ネイティブ広告対応開始

フル・ファネル①～ダイレクト・レスポンス～



「通信販売」「不動産」「人材」の3業界に向けた
広告配信を展開しています。



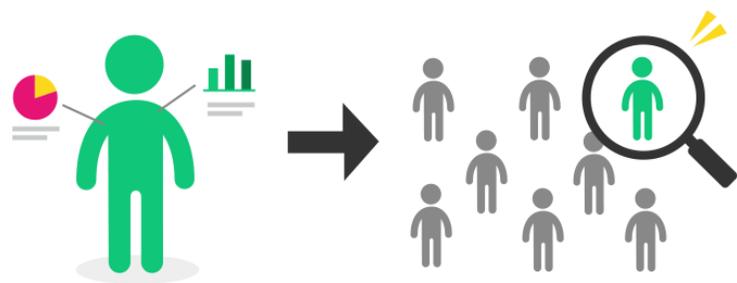
ダイナミック・クリエイティブ

ユーザーが閲覧した商品等と関連性の高い商品の広告を自動生成することで、通常のパナー広告よりも高いクリック率が期待される広告。

人工知能「VALIS-Engine」は、ユーザーの媒体閲覧履歴や商品データベース等を参照して、ユーザーの関心が高いと推測される商品の組み合わせを決定し、最適なクリエイティブを自動的に生成。

平成28年5月現在、通信販売、不動産、人材業界に展開しており、今後は金融、旅行業界への対応を予定。

フル・ファネル②～ブランディング～



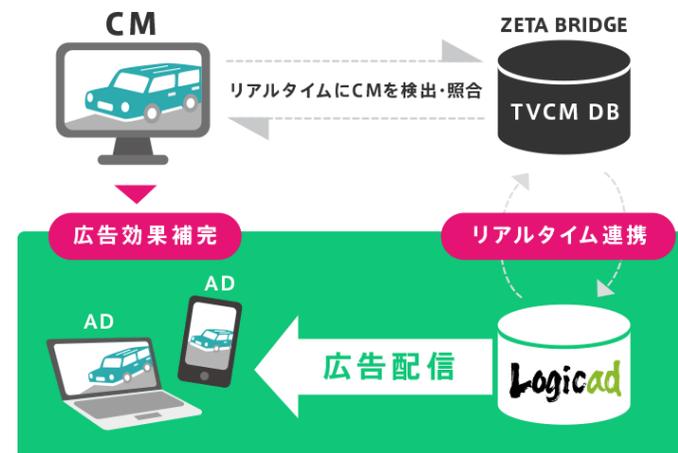
モデルとなる
優良顧客

優良顧客になりそうな
潜在顧客を発見

プライベートDMPを活用した 潜在顧客ターゲティング広告

人工知能「VALIS-Engine」の活用により、「広告主にとって、優良顧客になることが見込まれる潜在顧客」を高精度に見つけ出して配信する広告

平成28年5月より、本格的に販売開始



テレビCMリアルタイム連動広告

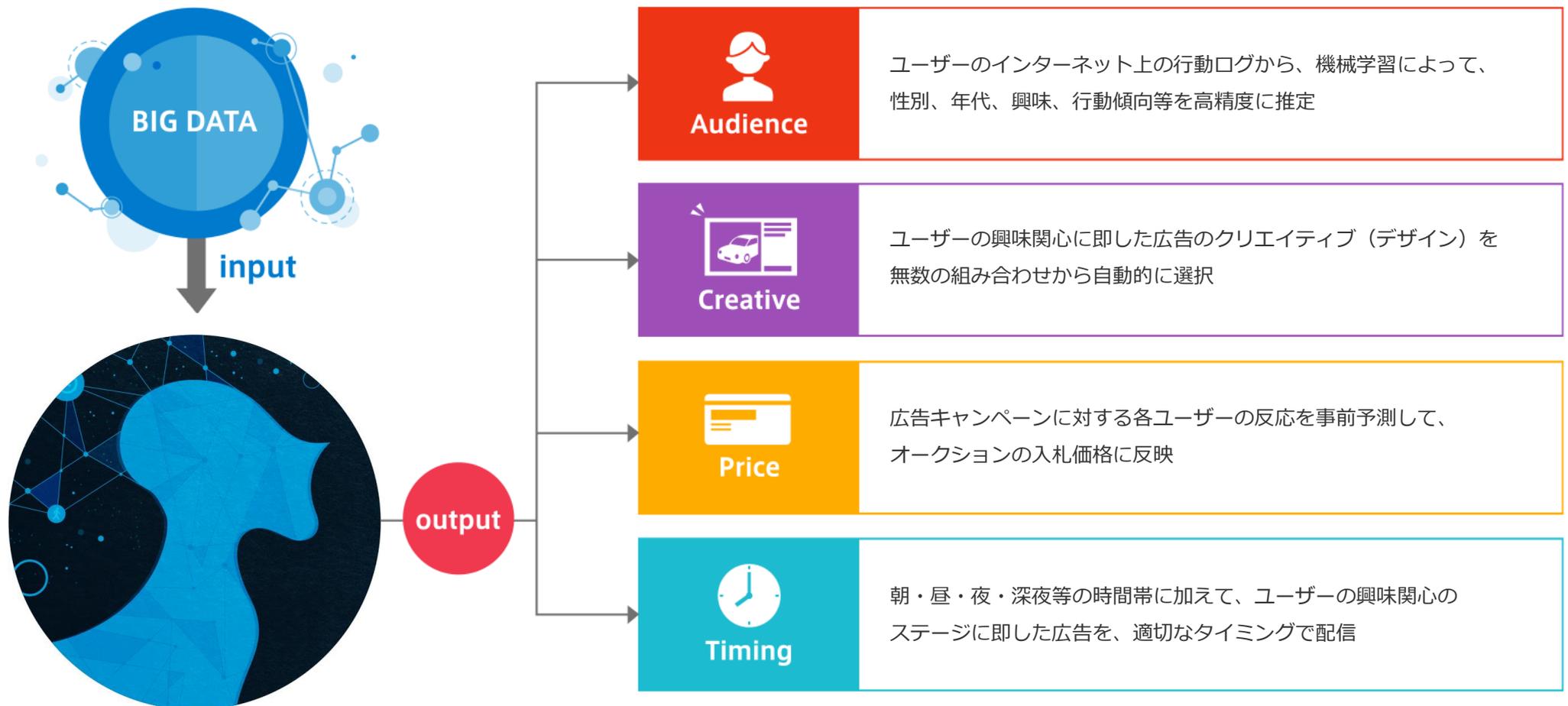
ゼータ・ブリッジ社のリアルタイムCM自動認識システムとの連携により、広告主のテレビCM放映直後に、テレビCMと連動したディスプレイ広告や動画広告を提供することで、クロスメディアでの相乗効果が期待される広告

平成27年10月より、販売開始

人工知能「VALIS-Engine」

DSPのメインシステムで、「VALIS-Engine」が本格稼働（予定）

ビッグデータをリアルタイムに解析して、ユーザー単位での最適な広告出稿を自動化



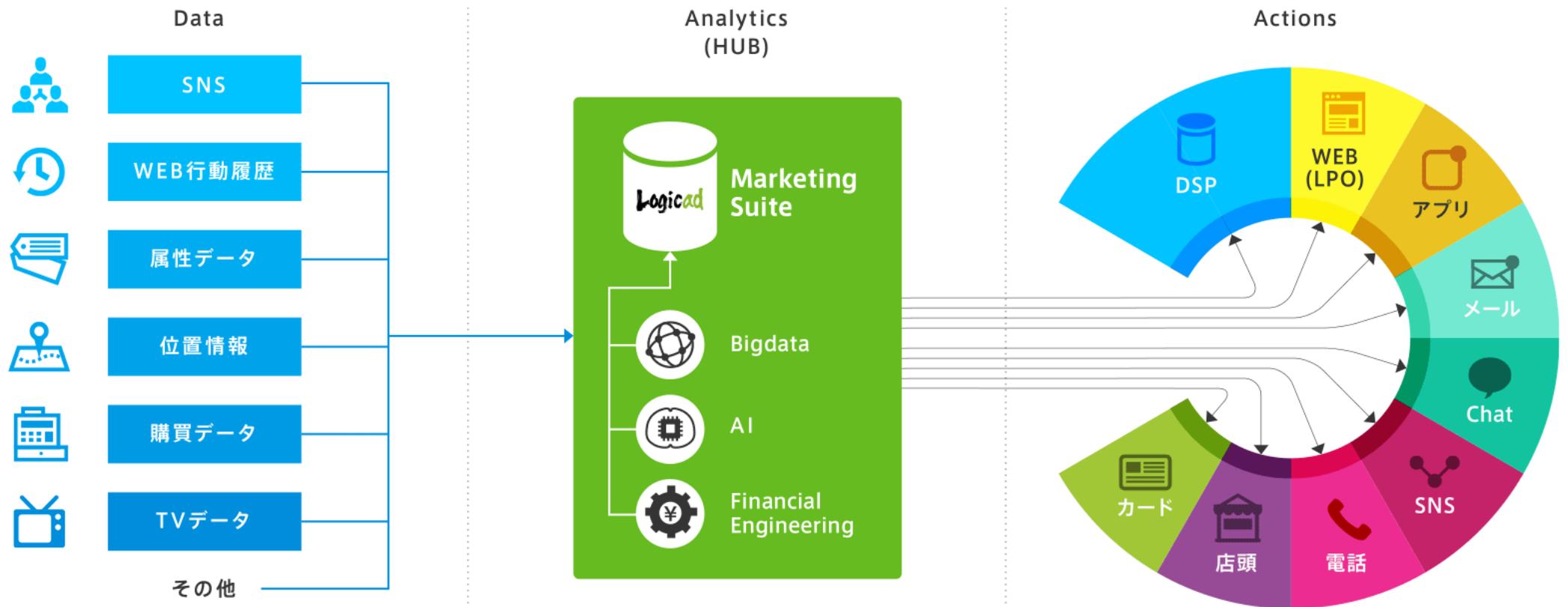
グローバル構想

アジア展開の橋頭保として、台湾に子会社を戦略的配備（予定）
「So-net台湾」との協業により、D S P事業の垂直立上げを目指す



Digital Marketing Hub構想

「最適なマーケティング施策」を「最適なタイミング」「最適なチャネル」で
提供可能な世界を実現する構想



VALIS構想

中長期的に幅広い事業領域にて、人工知能「VALIS-Engine」を活用すべく、
研究開発投資を加速



将来見通しに関する注意事項

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。