



2020年3月期 第2四半期決算説明資料

Copyright © SMN Corporation All rights reserved.



01

2020年3月期 第2四半期連結決算概要

P03

02

第2四半期事業の状況

P14

03

TOPICS

P18

04

APPENDIX

P24





2020年3月期 第2四半期連結決算概要

市場環境の変化に対応すべく ソリューション型ビジネスへ転換中

アドテク再成長



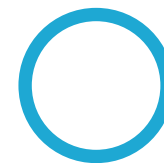
売上+1.2億円
(前年同期比：+4%)

メディア事業参入



当初とは別の構想で
参入を検討中

ソリューション型
ビジネスへの転換



ASA子会社化
マーケティングエージェンシー事業子会社設立

決算ハイライト（総括）

前年同期比

（単位：百万円）

連結業績	売上	5,239	+261	前年同期比で増収増益
	営業利益	261	+7	
	当期純利益	163	+10	

売上内訳

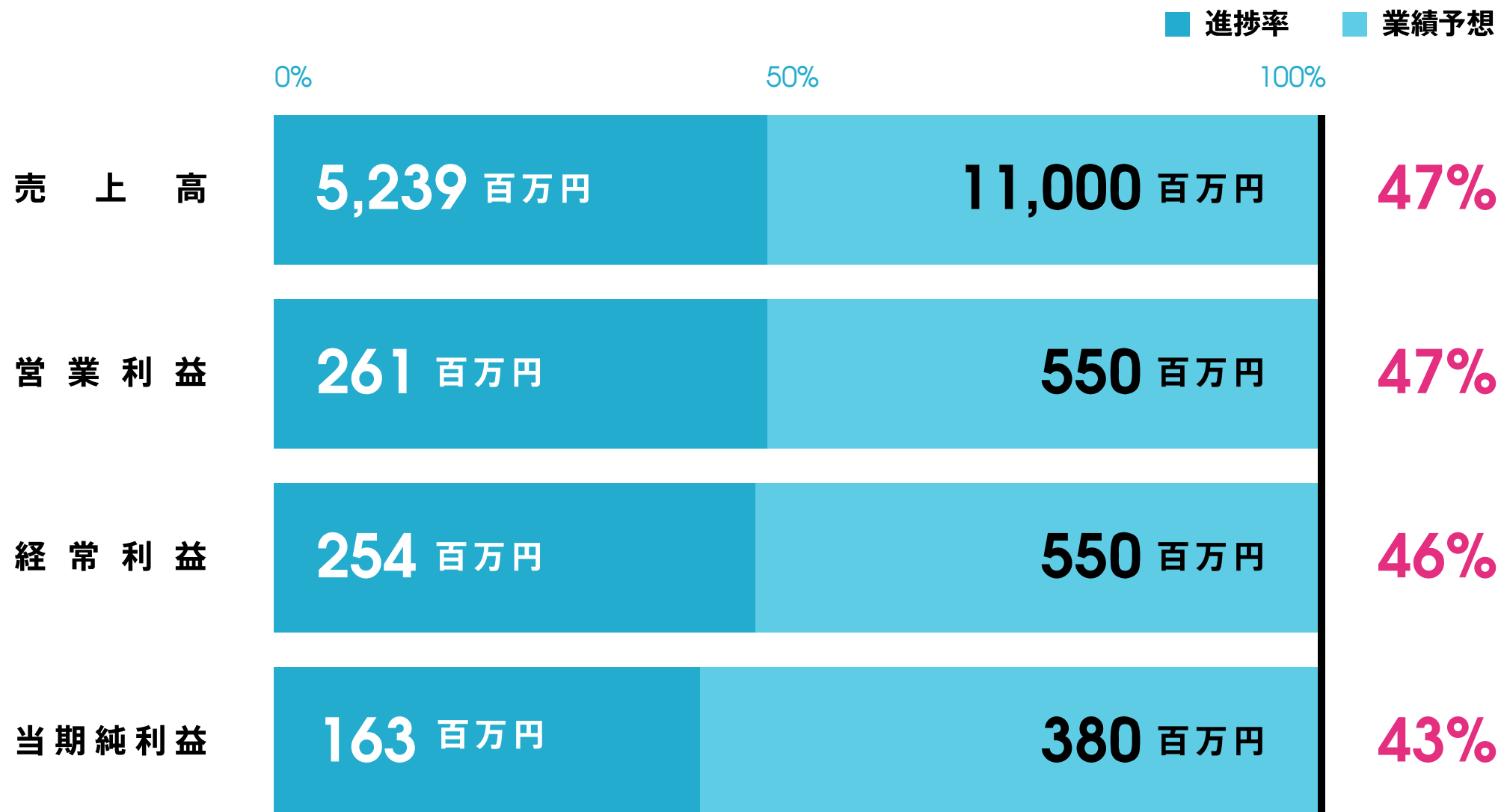
前年同期比

アドテクノロジー	売上	3,101	+4.1%	Logicadダイナミッククリエイティブが前年以下になるもリターゲティング以外の商材が伸長
マーケティングソリューション	売上	2,056	+11.6%	既存カテゴリを深耕し伸長
その他	売上	82	△47.0%	メディアプランニングについては、ソネットポータルの広告枠の仕入販売が減少

※2020年3月期1Qより、サービス名称の「アフィリエイト」を「マーケティングソリューション」へと変更しています

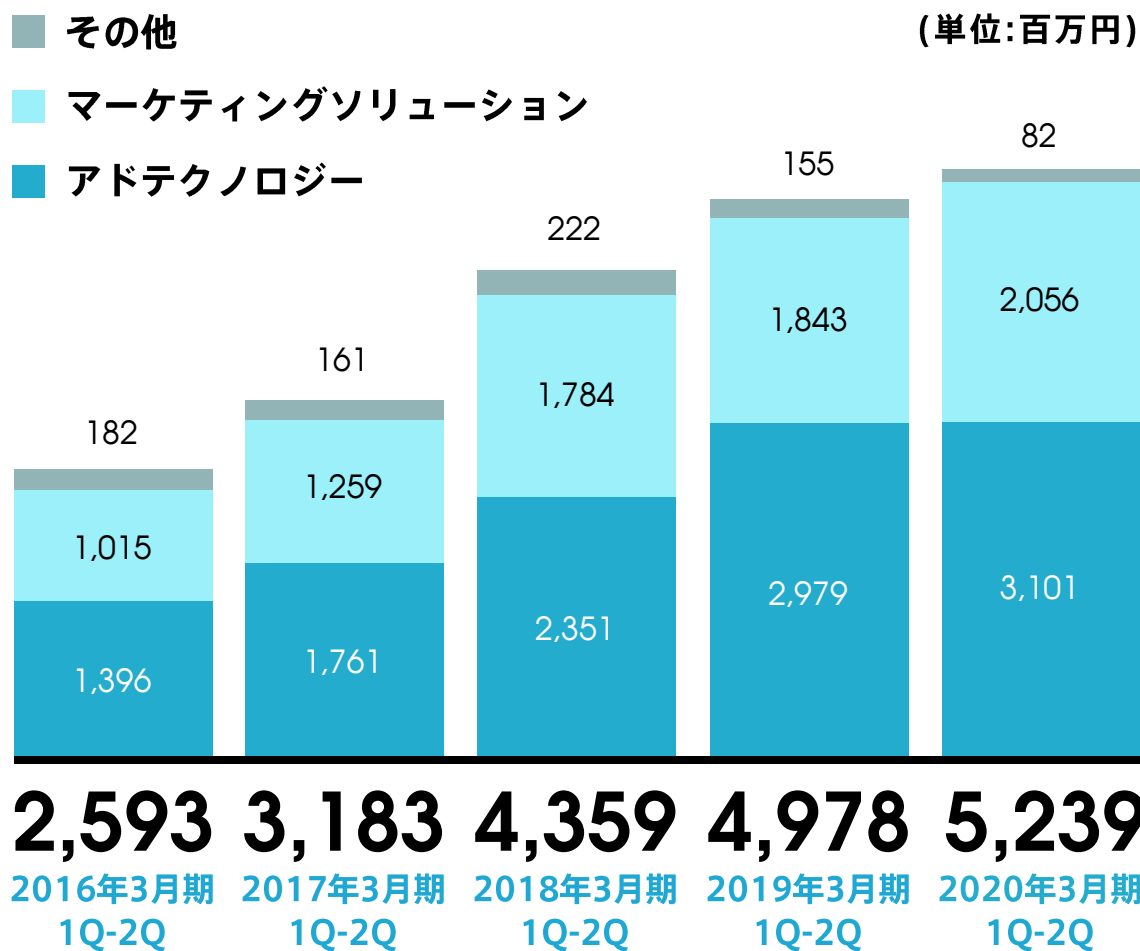
決算ハイライト (進捗率)

業績予想に対して想定通り進捗



決算ハイライト (売上)

通期に向けて2Qとしては 順調に推移

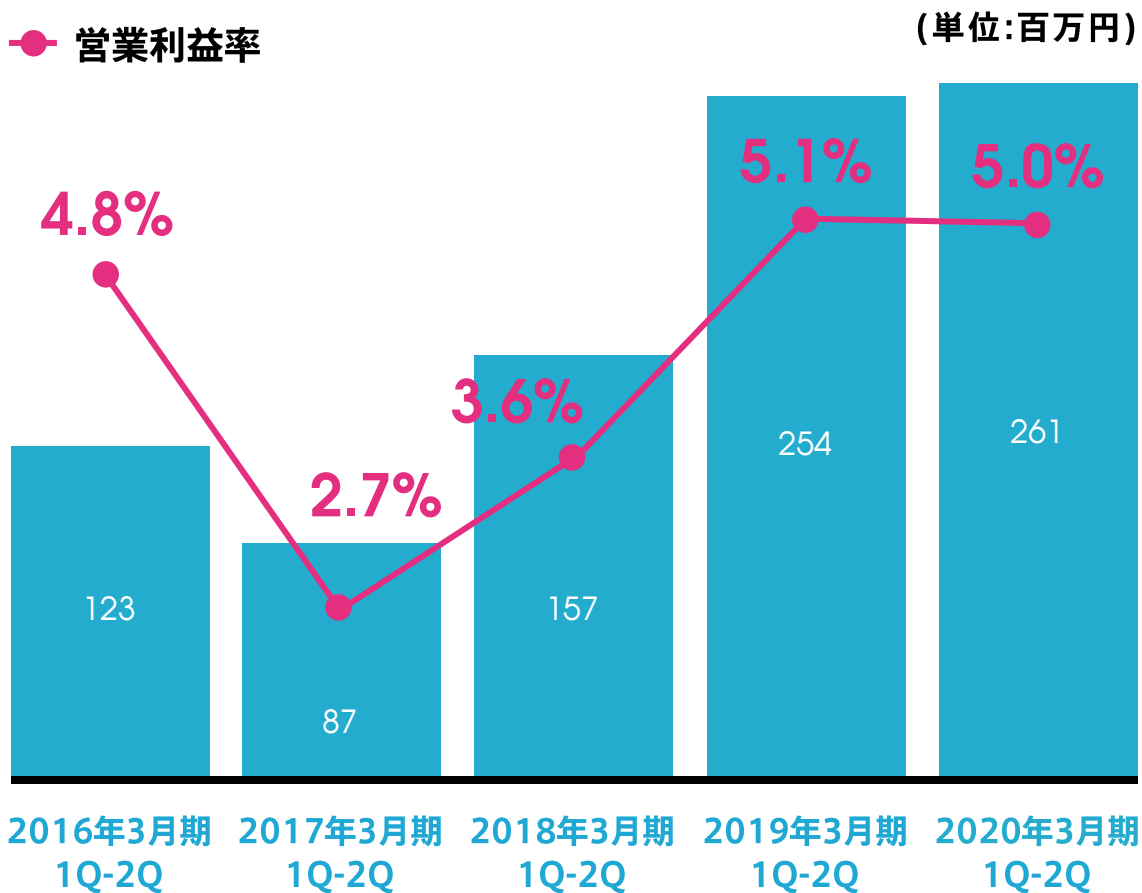


前年同期比

+5%

決算ハイライト（営業利益）

販管費率は増加するも
売上総利益率が改善し
前年同期並みに



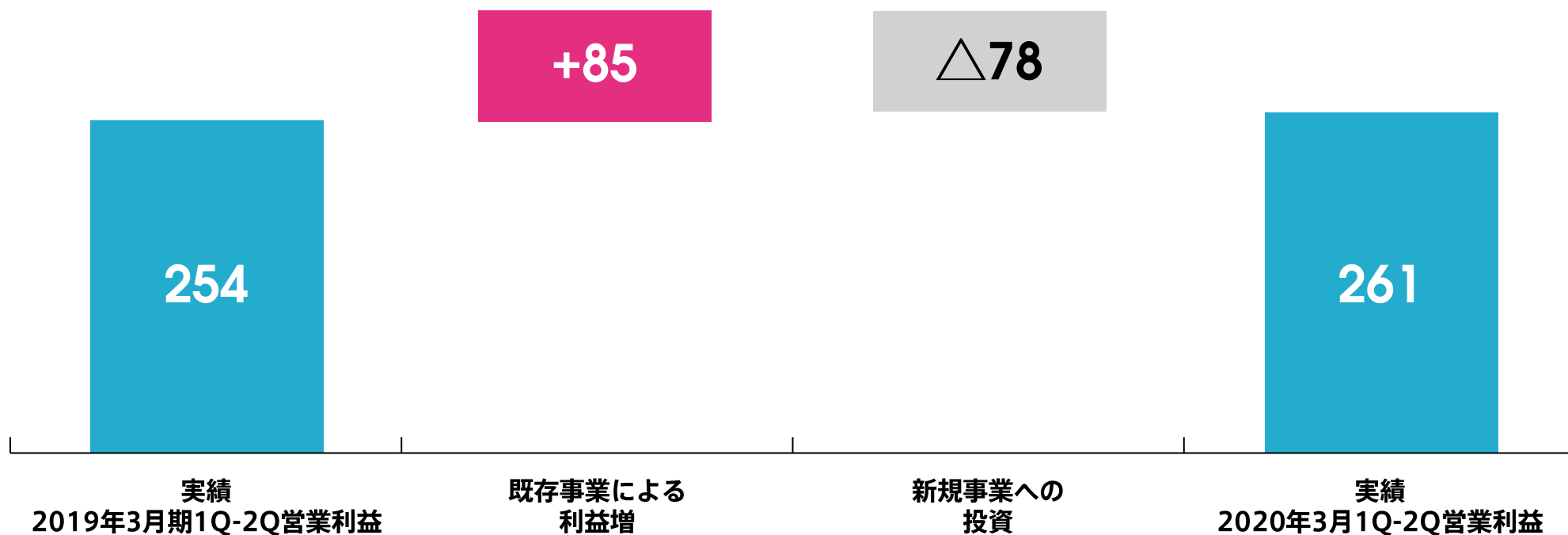
前年同期比

+3%

決算ハイライト(営業利益増減)

新規事業への投資が発生も既存事業の成長により増益

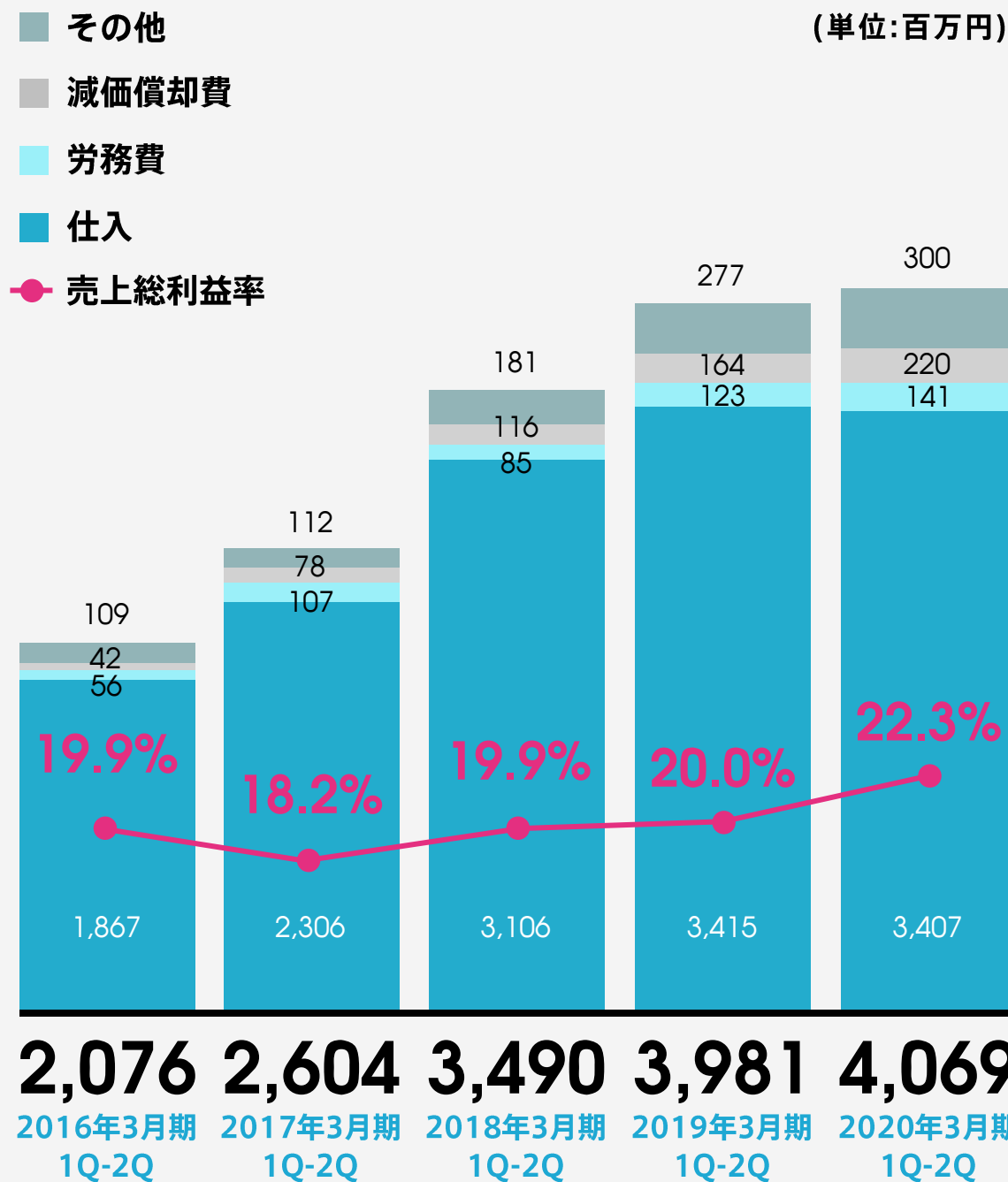
(単位:百万円)



費用の増加は利益に対してマイナスインパクトのため△で表示

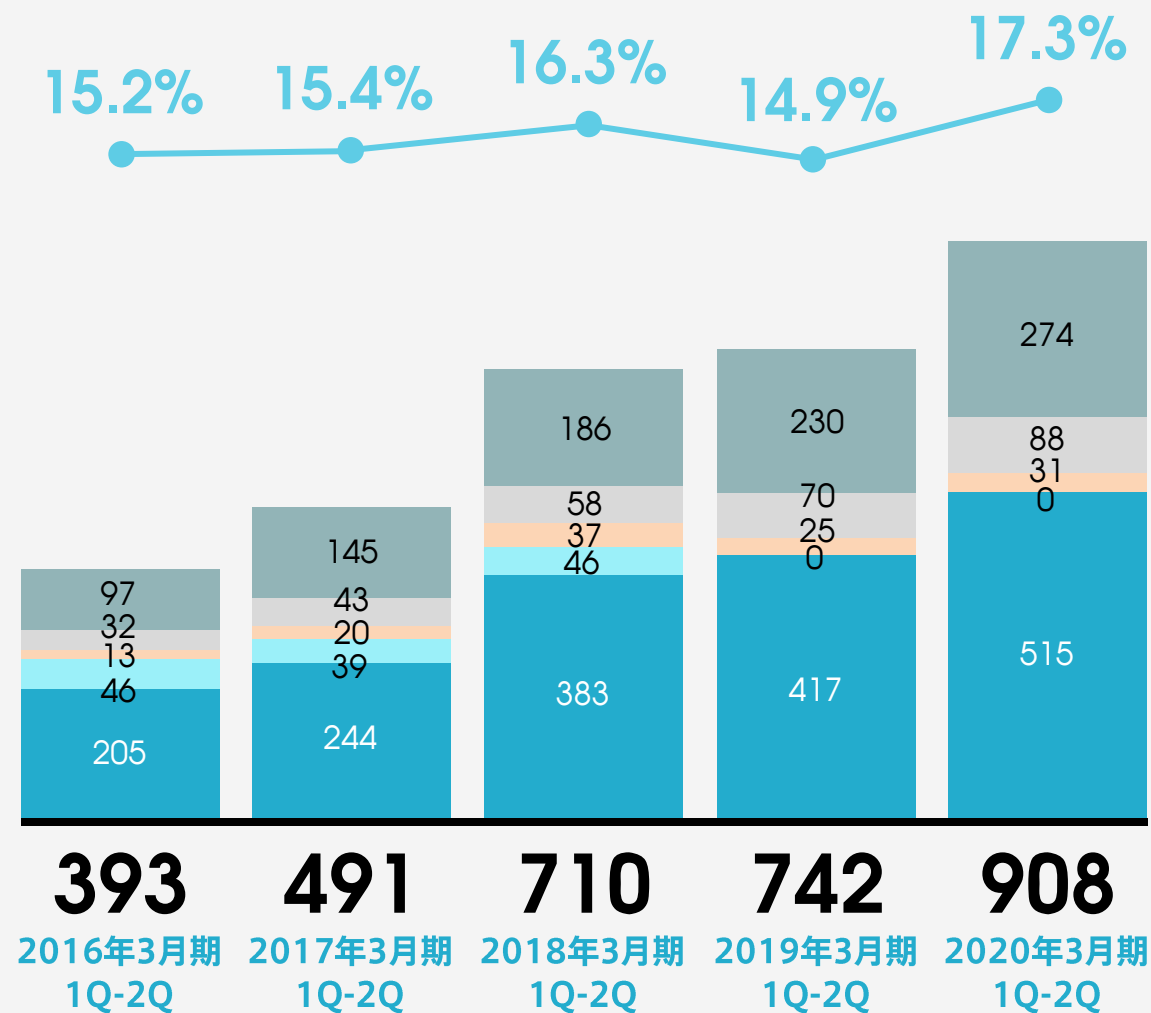
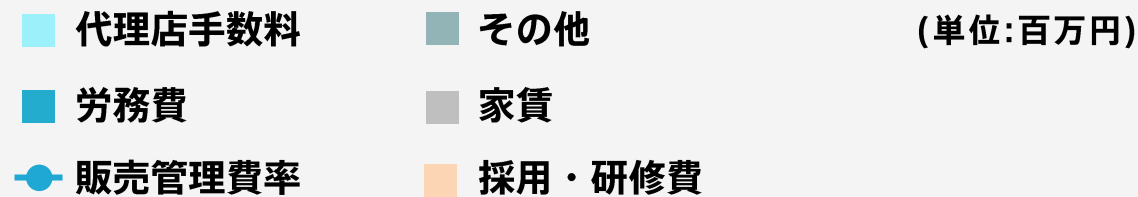
決算ハイライト (売上原価)

開発関連投資が
増加するも
限界利益率が向上し
売上総利益率は**向上**



決算ハイライト（販管費）

人員増加に伴う
人件費等の
固定費が増加し
販管費率は増加



決算ハイライト（貸借対照表）

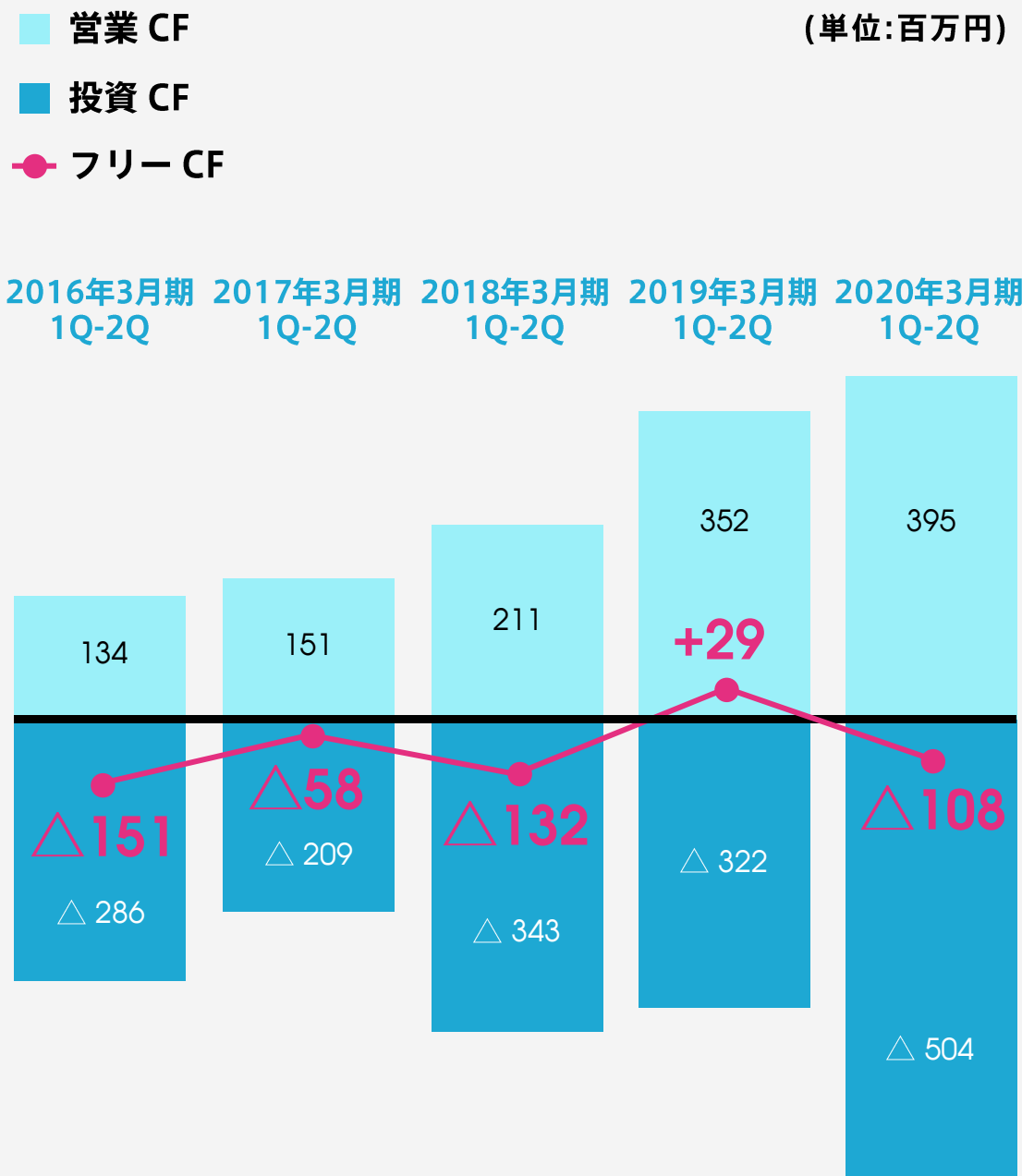
自己株式及び子会社株式取得により現預金**減少**
 ソフトウェア開発及び子会社株式取得による
 のれん計上のため無形固定資産**増加**

（単位：百万円）

	2018年9月末	2019年3月末	2019年9月末	前期末比
流動資産	3,235	3,554	3,311	△ 7%
現預金	1,907	2,066	1,787	△ 13%
固定資産	1,815	2,044	2,609	+ 26%
無形固定資産	1,123	1,263	1,747	+ 38%
総資産	5,051	5,599	5,921	+ 6%
流動負債	1,275	1,382	1,537	+ 11%
固定負債	60	55	204	+ 272%
純資産	3,715	4,162	4,178	+ 0%

決算ハイライト
(フリー・キャッシュ・フロー)

順調に営業CFが増加も
M&Aによる子会社株式
取得によりフリーCFは
マイナスに



第2四半期事業の状況

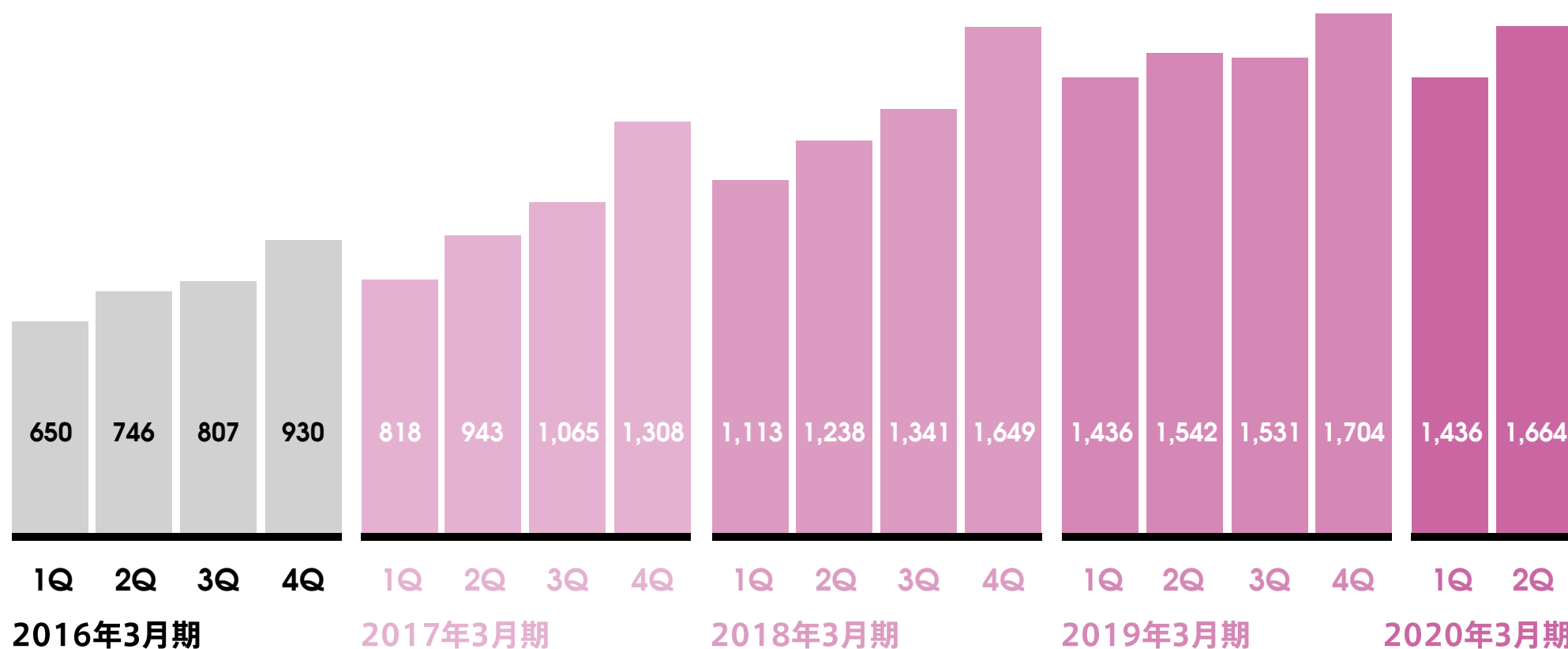


アドテクノロジー

Logicadダイナミッククリエイティブが前年以下となるも リターゲティング以外の商材が伸長

売上高（四半期毎）

（単位：百万円）

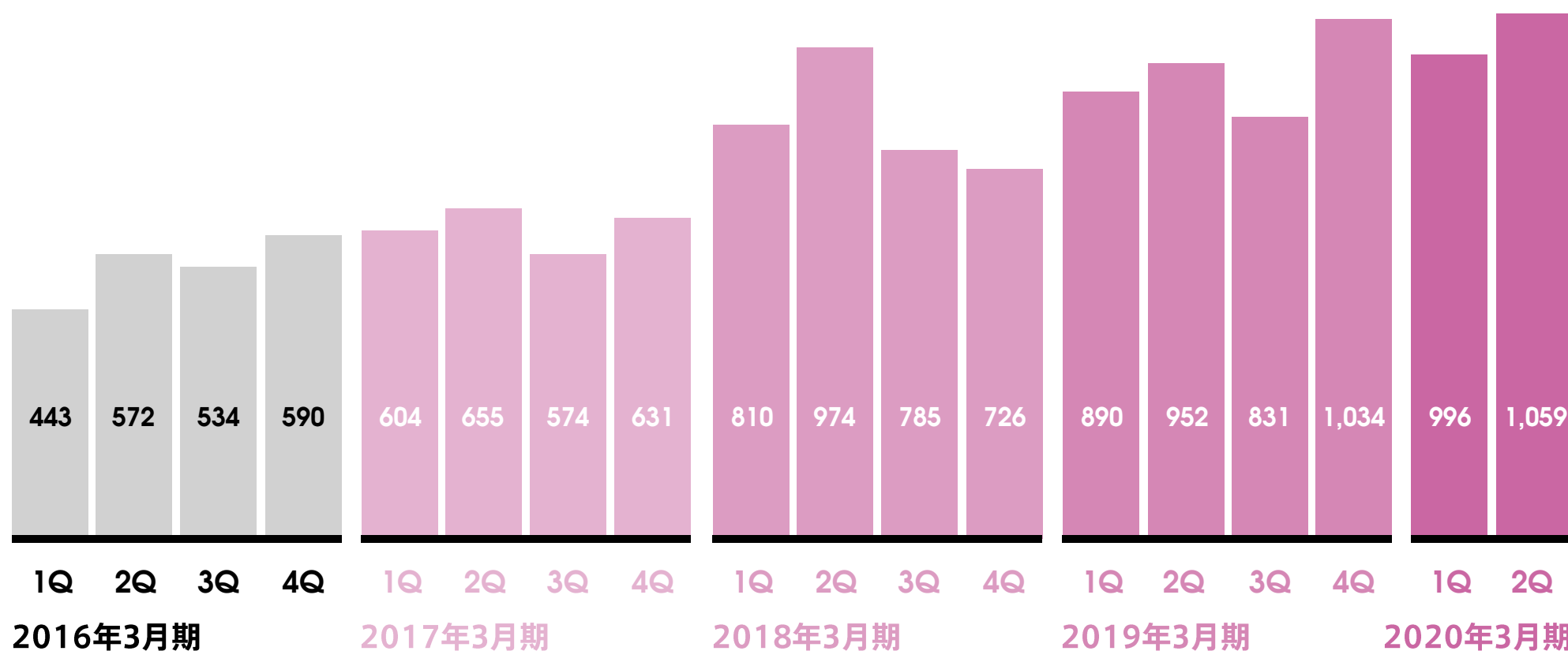


マーケティングソリューション

複数の既存カテゴリで伸長し、 過去最高売上を達成

(単位:百万円)

売上高 (四半期毎)

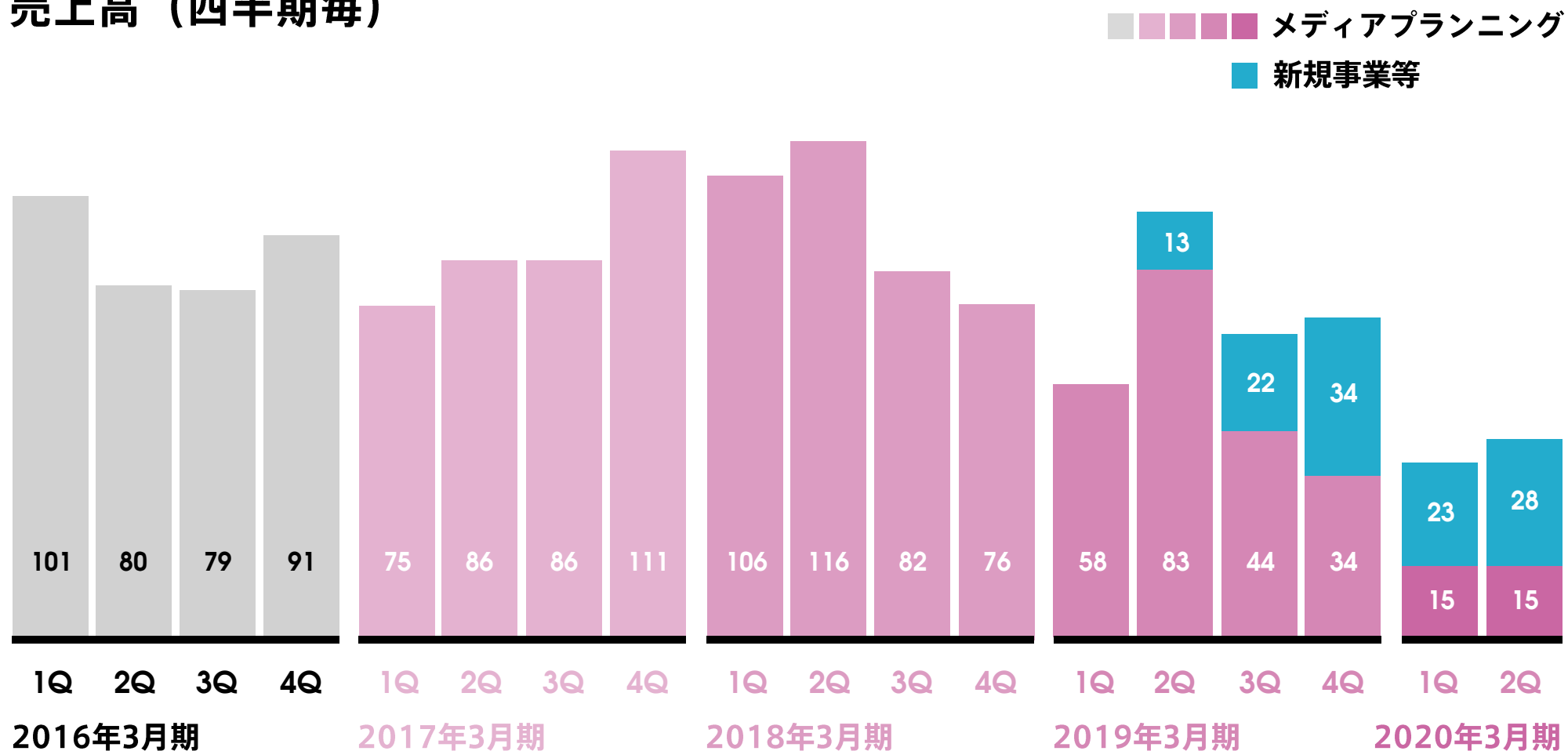


その他

メディアプランニングについては、 ソネットポータルの広告枠の仕入販売が減少

売上高（四半期毎）

(単位:百万円)



TOPICS



SMN 株式会社に社名変更



変更の理由

これまでの成長の歴史と新しい取り組みの融合を目指したブランド力の強化を目的

ロゴマークの由来とコンセプト

- ・ 代表的なデバイス画面比率の四角形を組み合わせた「優しいかたち」
- ・ 躍動感のある一本の曲線で「デバイス横断」することでミッションを表現
- ・ 視点を変えると社窓から望める景色にも見えることから「未来を創る」

TOPICS アドテクノロジー

ロボット・トレーディング搭載「VALIS-CPX」の提供開始

独自開発したAIによる、高精度な予測とロボット・トレーディング（完全自動運用）を実現



マーケティングエージェンシー事業子会社として、 ネクスジェンデジタル株式会社を設立

自前の分析可視化ツールを軸に、「顧客分析力」で差異化



2020年3月期SMN経営方針

ソリューション型ビジネスへの転換

シナジー

SMNが保有するサービスに他社のソリューションも含め戦略的に組み合わせることで、課題解決領域の拡大を図る

会社名	ネクスジェンデジタル株式会社
事業内容	マーケティングエージェンシー事業
設立	2019年9月

TOPICS 新規事業

コンテンツ制作/QAに強みを有し、 大手クライアントと直取引持つASAを子会社化

広告主の1st Partyデータ×SMNデータによる分析で他社にない付加価値を提供



会社名	株式会社ASA
事業内容	デジタルコンテンツの制作及び開発、品質保証 (QA) など
設立	2001年7月

2020年3月期SMN経営方針

ソリューション型ビジネスへの転換

SMN経営戦略

SMNのテクノロジーを
ウェブインテグレーションへ展開

シナジー

保有するサービスや顧客接点を
事業戦略へ反映することで、
更なる事業規模の拡大を目指す

TOPICS 新規事業

決済代行サービス「e-SCOTT」と連携したチケットングサービスをジェイアール東日本企画の「wallabee」へ提供

オンラインチケット購入から店舗などでのチケット利用までシームレスに実現

1

QRを読む



2

クレジットカード
を登録して
チケット購入



3

チケットを利用



観光型MaaS実証実験 「にいがたMaaS Trial」 への機能提供開始

にいがたMaaS Trial



1枚1600円
(税込)
※数量は2枚から
購入可能



お勤定も
デジタル
スタンプで



スマホで
買えるデジタル
チケット

- 概要
 - 店舗など
 - 使い方
- ・新潟市古町の飲食店をお得に利用できるデジタルチケットです
 - ・利用可能な店舗や提供されるメニューは決まり次第お知らせします
 - ・にいがたMaaS Trialに登録したクレジットカードで購入できます
 - ・購入したデジタルチケットを店舗に提示しデジタルスタンプを押し印して使用します

※現時点でのイメージであり、今後変更になる可能性があります

04

APPENDIX



会社概要

会社名	SMN株式会社 (SMN Corporation)
所在地	本社：東京都品川区 営業所：大阪市北区、福岡市中央区 国内連結子会社：ソネット・メディア・トレーディング(株)、SMNベンチャーズ(株)、(株)ゼータ・ブリッジ、(株)ASA 海外連結子会社：ソネット・メディア・ネットワークス台湾
設立	2000年3月
資本金	9億7,950万円 (2019年9月末現在)
事業内容	マーケティングテクノロジー事業
従業員数	174名 (2019年3月末現在)
主要株主	ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社：61.7% (2019年9月末現在)
上場証券取引所	東京証券取引所市場第一部
証券コード	6185

会社概要 経営陣

代表取締役社長

石井 隆一

1965年5月生

- 2000年1月 ソニー株式会社入社
- 2008年9月 So-net Entertainment Taiwan,Ltd.執行長
- 2014年1月 ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社
代表取締役 執行役員社長
当社取締役
- 2017年1月 当社代表取締役社長

取締役

石井 隆一
中川 典宜
田知花 隆司
佐渡島 庸平

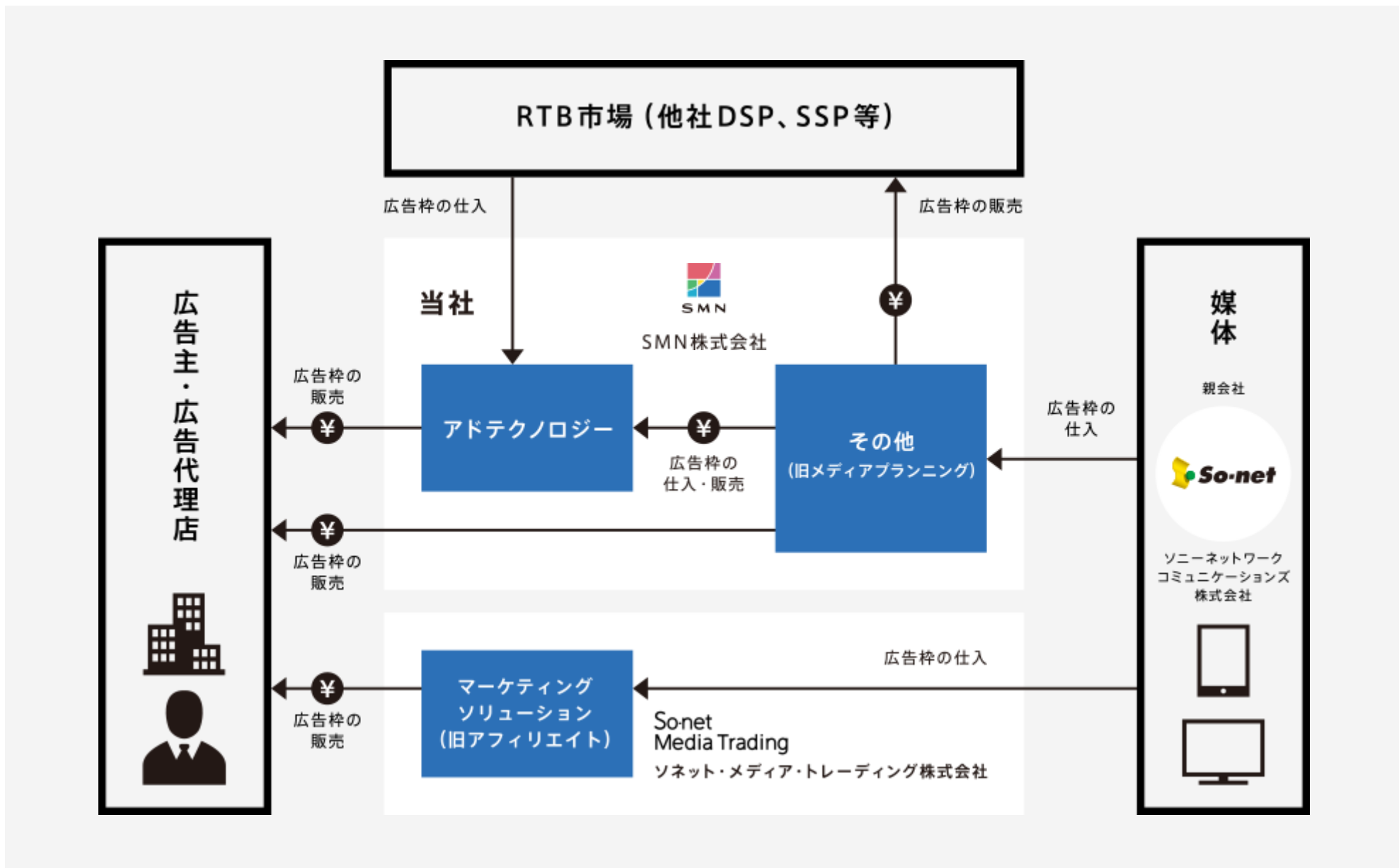
取締役（監査等委員）

吉村 正直
荒田 賢司
相内 泰和

執行役員

石井 隆一
中川 典宜
中尾 嘉孝
谷本 秀吉
千輝 仁
中森 慶
内藤 剛人
大野 豊

会社概要 事業概要



オークション形式でリアルタイムに広告買付を行う プラットフォームDSP「Logicad (ロジカド)」を提供

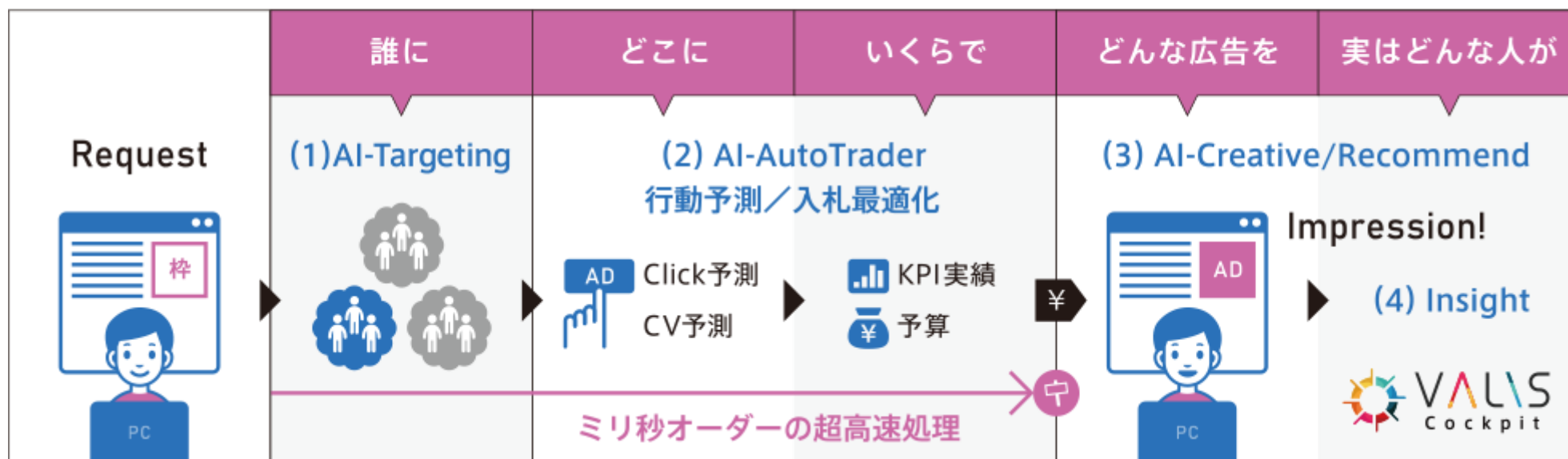
「Logicad」は、独自のアルゴリズムにより、それぞれの広告主に応じて最適なターゲット、タイミング、場所（掲載面）」で、広告リーチする自社開発のDSP(Demand Side Platform)です。独自開発のAI「VALIS-Engine」を搭載し、潜在顧客層に対して高精度なターゲティング広告配信を実現し、広告効果を最適化します。

現在、プログラマティック広告の各種ソリューションとの連携により更なる進化を遂げています。



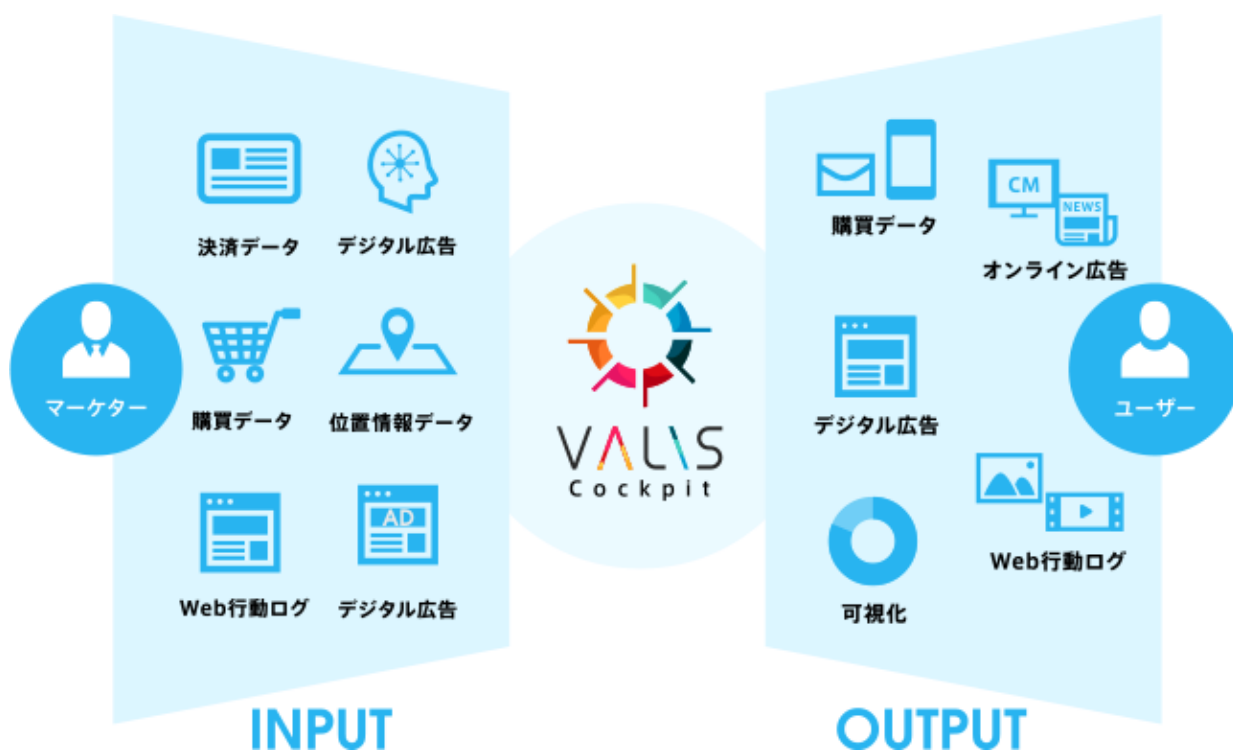
人・物・情報の価値判断を超高速・高精度に実現するAI

ソニーの研究所で培った機械学習の知見をシーズとして、当社データサイエンティスト・AIエンジニアがフルスクラッチで研究・開発したAIエンジンです。「VALIS-Engine」のテクノロジーを商品やサービスに導入することで、「貰って嬉しい広告」「機会損失の最小化」の実現を目指しています。



マーケティングAIプラットフォーム

マーケティングの上流から設計する、フルファネルでの広告アプローチを人工知能「VALIS-Engine」を用いてサポートし、マーケターの課題解決に貢献します。



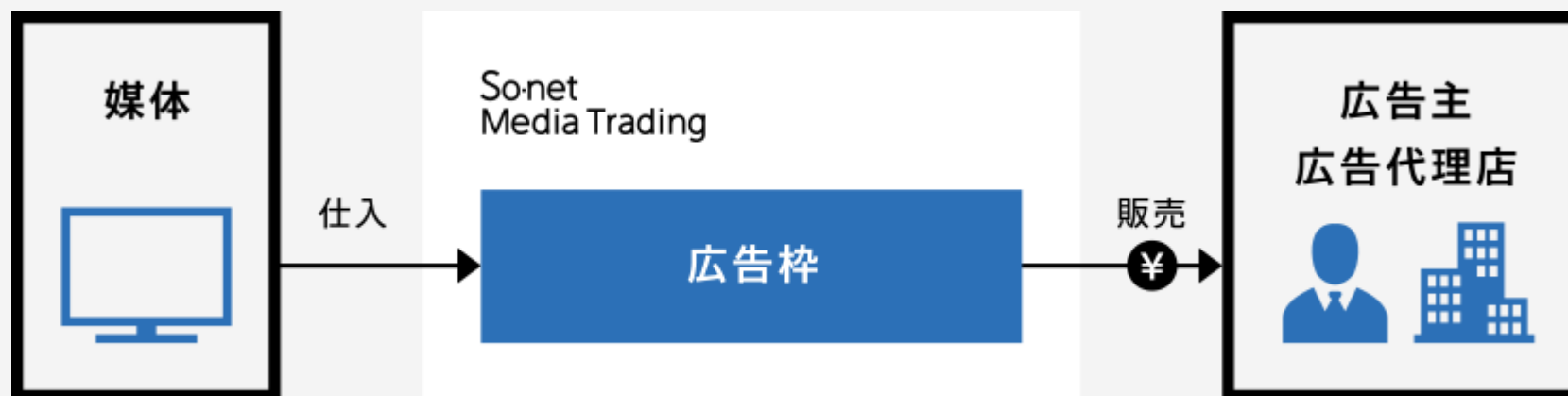
「VALIS-Cockpit」の特徴

- 1 Web行動解析などの結果を可視化、潜在顧客層の発見に貢献
- 2 コミュニケーションメッセージを最適化するための情報も可視化
- 3 当社プラットフォーム「Logicad」と連携し、最適なメディアへ配信

マーケティングソリューション アフィリエイト

クローズド型アフィリエイトサービス

信頼できるパートナーサイトのみで広告出稿が可能な完全成功報酬型で広告主のマーケティングの最適化をサポート



新規事業

マーケティングプラットフォーム「Marketing Touch」

「ウェブ行動履歴」とリアル「購買/位置/時間データ」を融合させた、実店舗向けサービス

マーケティングデータ

SNSや自社コンテンツなどあらゆるコミュニケーションツールで来店訴求



来店データ、購買データ

電子スタンプ設置やPOSレジ連携のみでカンタンに実店舗をデジタル化し、ウェブ施策から来店・購買分析を可能とする



MARKETING TOUCH

実店舗とネットを融合させ、
収益最大化に向けた
販促施策を実現



AIによる分析・レポート

「マーケティングデータ」及び「来店データ、購買データ」を人工知能「VALIS-Engine」が分析し、インサイトの発見、ターゲットの特定、コミュニケーションの最適化など様々な戦略立案を支援

新規事業

技術子会社ゼータ・ブリッジ

ゼータ・ブリッジは音声・画像認識技術に強みを持ち、全国各地のテレビCMデータの販売など、多彩なサービスを提供しています。

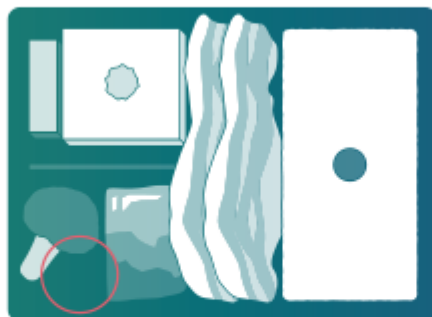
新サービス「フォトナビ・目視レス」は、人間が目で見ても脳で判断する感覚に近い独自開発の画像認識アルゴリズムで、画像の中から特定の条件に当てはまる領域を検出し、類似する色・形・模様などを瞬時に自動検出するものです。

画像認識技術を適用した「フォトナビ・目視レス」

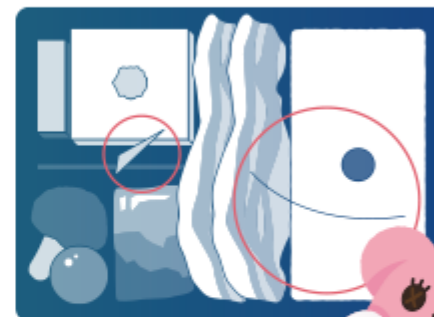
SCAN 01 異常なし



SCAN 02 欠品(トマト)



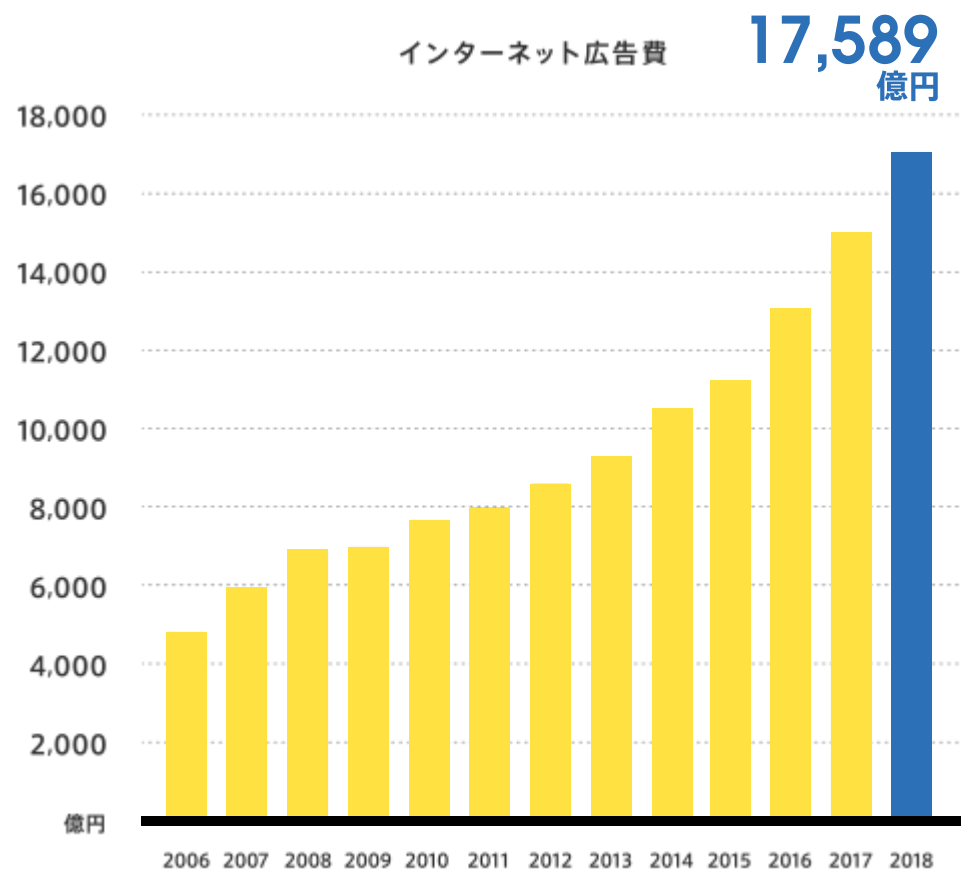
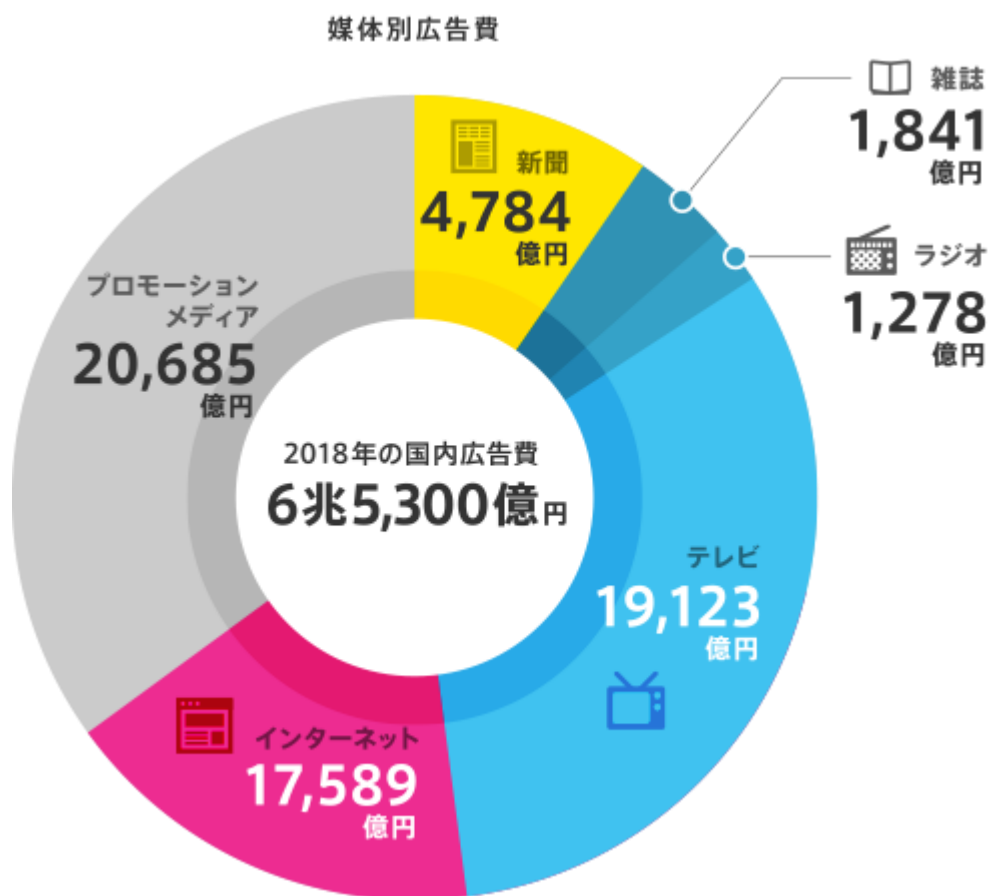
SCAN 03 異物発見



異物混入の発見をはじめ、パーツや具材の過不足を自動判定

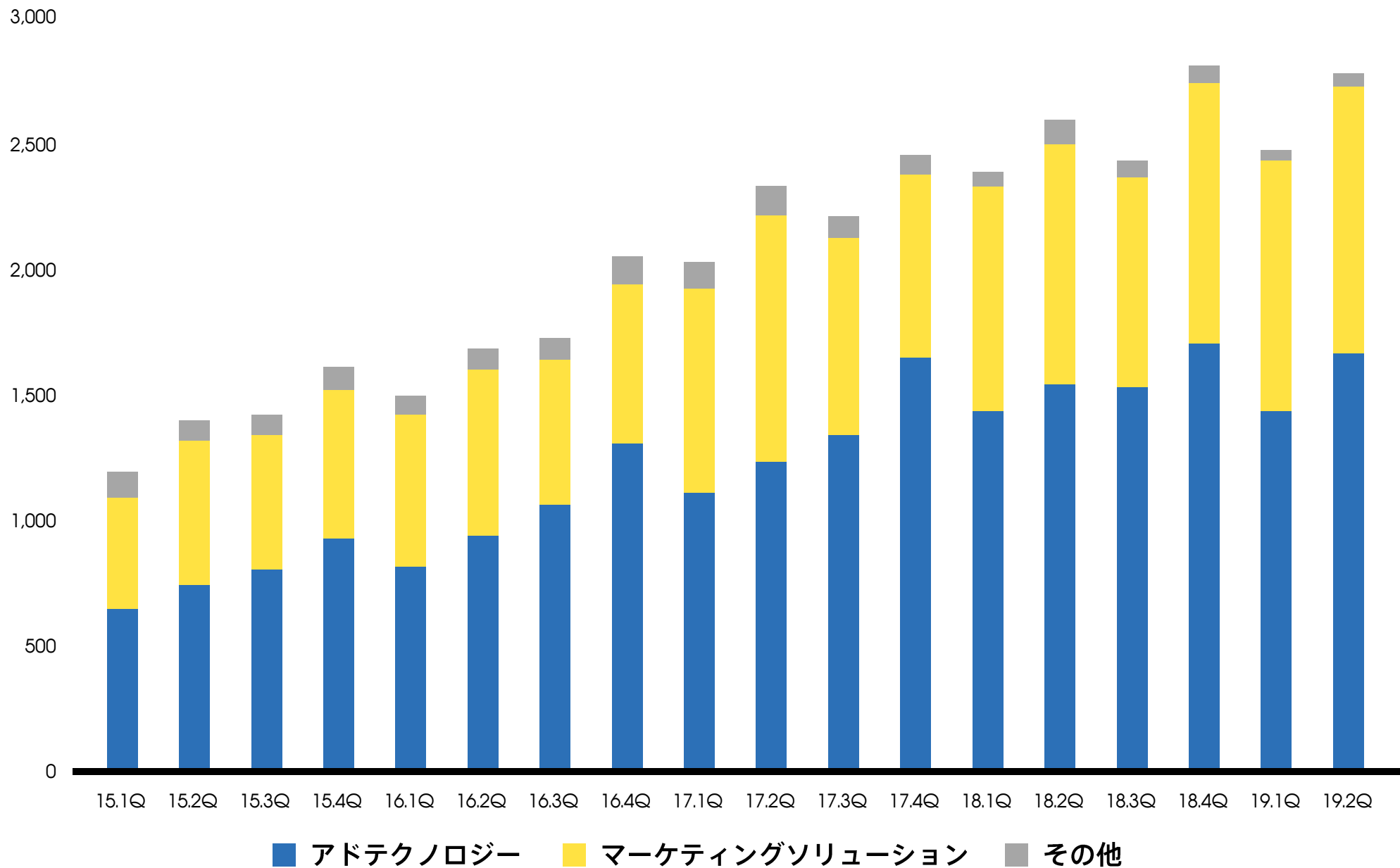


国内のインターネット広告市場

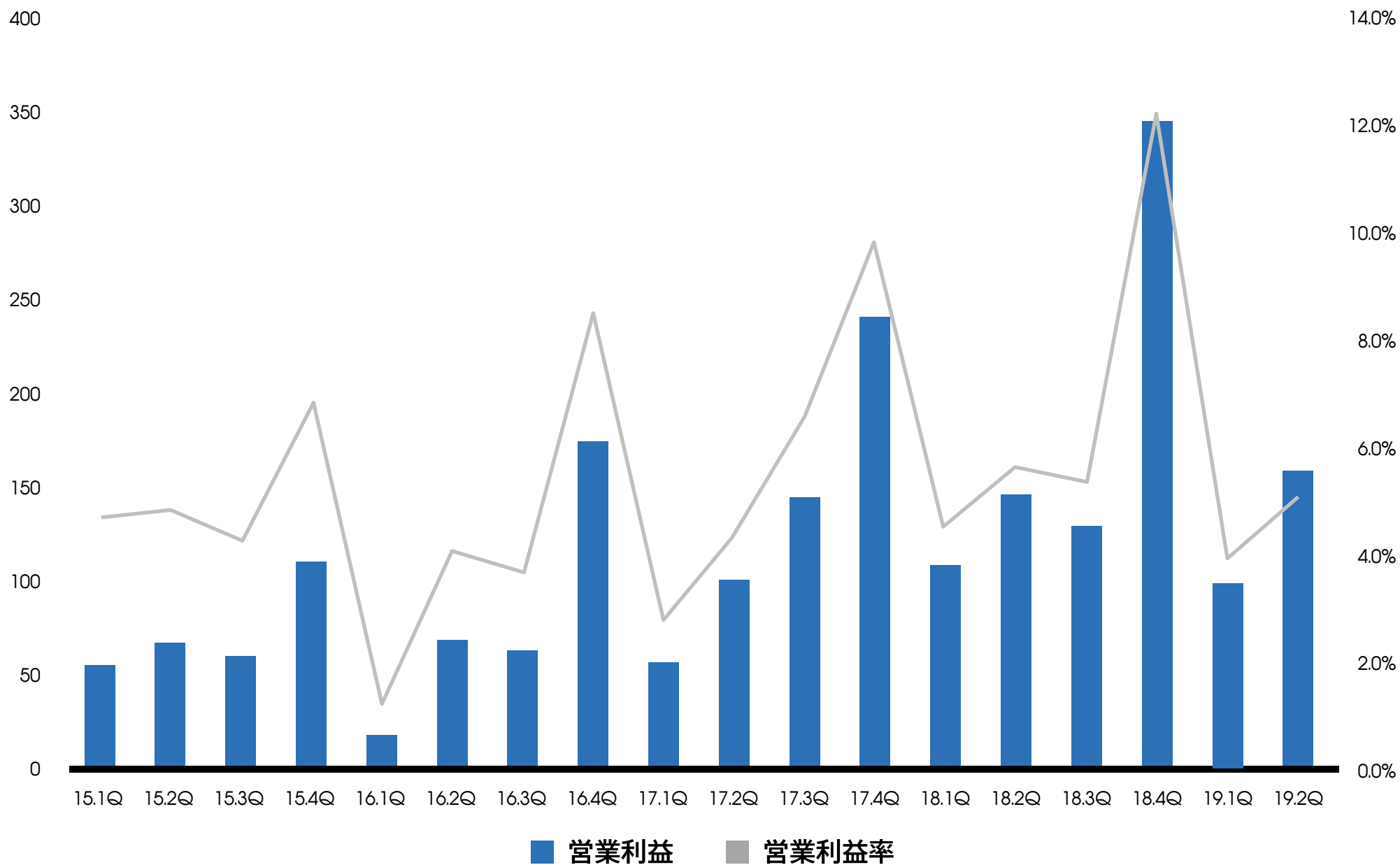


出典：電通「2018年の日本の広告費」

会社概要 売上推移



会社概要 営業利益推移



2020年3月期 経営方針

アドテク再成長

メディア事業参入

ソリューション型
ビジネスへの転換

前期は、技術の収益化に関しては効果を出すことが出来ましたが、規模の拡大と周辺領域での新規事業に関しては想定通りといかず課題が残りました

今期はこれまで成長を牽引してきたアドテクノロジーを再度成長軌道にのせるべく営業活動、商品開発並びに新規の取り組みを進めてまいります

また、他社との協業を模索した形でメディア事業に参入し当社の技術力を掛け合わせてビジネスの拡大を目指します

最後は、当社サービスをソリューション型ビジネスへ転換してまいります
アドテクノロジー「DSP」、マーケティングソリューション「アフィリエイト」の単一商材から脱却し総合的なソリューションビジネスを提供してまいります

業績予想(サマリー)

前期比

(単位:百万円)

連結業績	売上	11,000	+7.7%	売上は継続的な成長も 今期は投資フェーズのため 費用先行に
	営業利益	550	△24.2%	
	当期純利益	380	△34.1%	

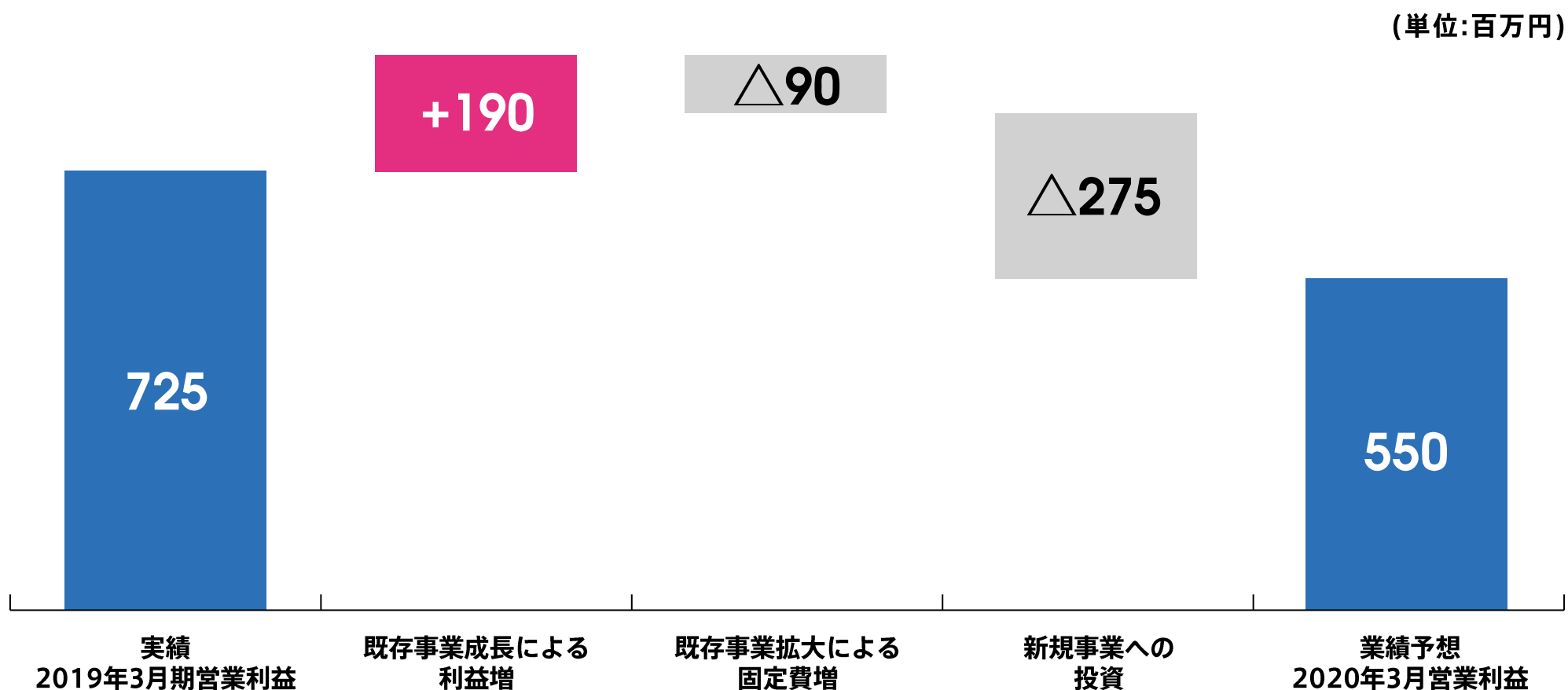
売上内訳

前期比

アドテクノロジー	売上	7,000	+12.6%	既存商材の強化及び 新規領域拡大にリソース投入
マーケティング ソリューション	売上	3,900	+5.1%	アフィリエイトは安定的成長へ 周辺領域サービスの収益化を急ぐ
その他	売上	100	△65.6%	メディアでの新規事業を模索

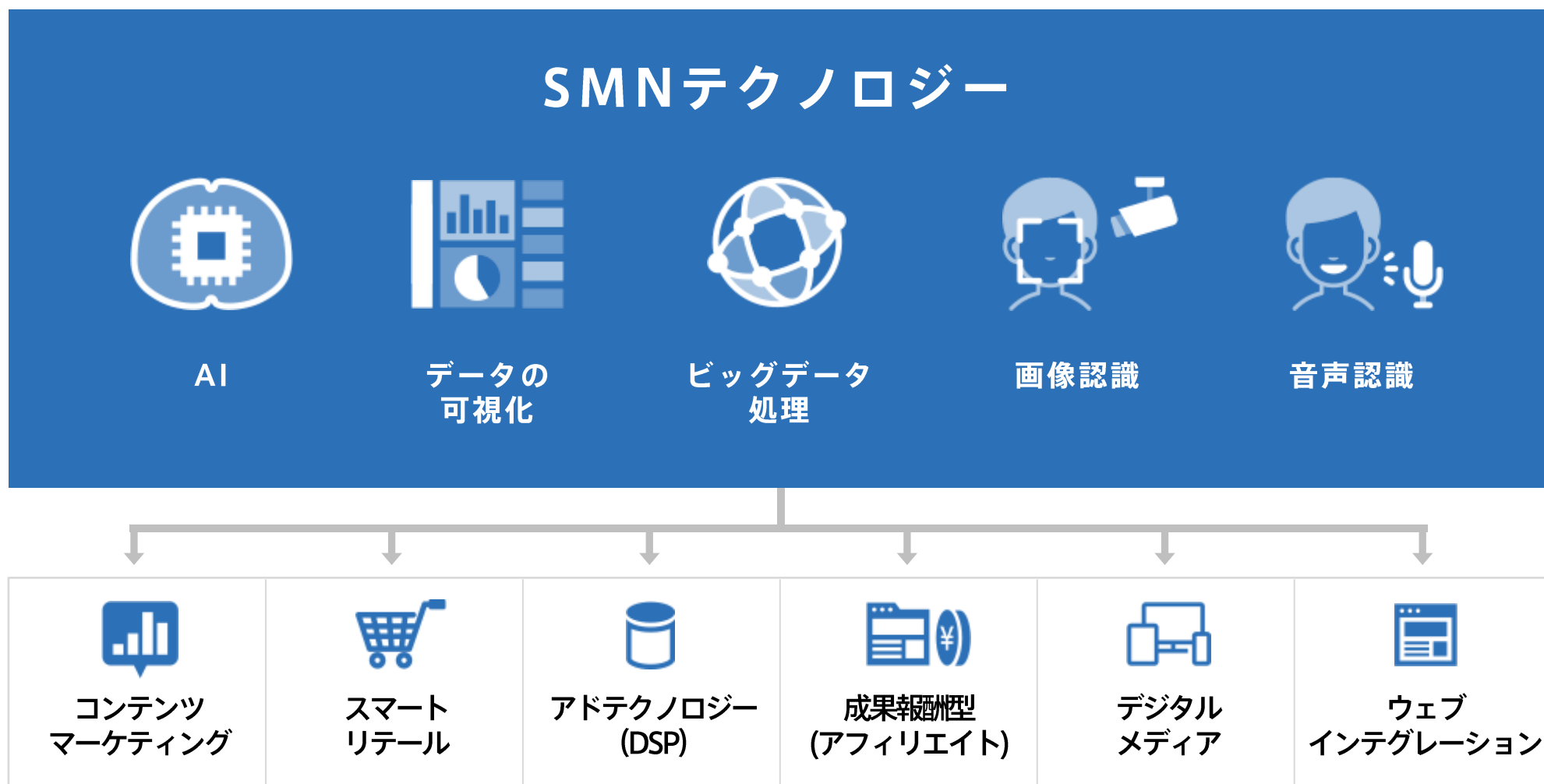
業績予想(営業利益)

中長期での成長のため今期は投資を優先し減益



費用の増加は利益に対してマイナスインパクトのため△で表示

保有する技術を他領域へ展開し事業拡大を図る



**発想力と技術力で
社会にダイナミズムをもたらす
ユニークな事業開発会社になる**

