



2023年3月期 第2四半期決算説明資料

Copyright © SMN Corporation All rights reserved.

01. 事業紹介

02. 2023年3月期 第2四半期連結決算概要

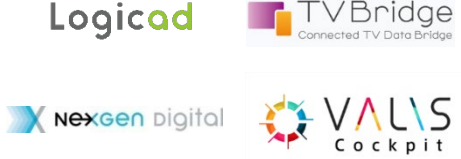


03. 中期経営計画進捗状況

04. APPENDIX

01

事業紹介

主要事業の概要

事業	概要	主要商品/サービス
<p>アドテクノロジー</p>	<p>機械学習などソニーグループの研究所で長年培った知見を活かし、「見せるべき人」に「見せるべき場所・タイミング」で広告掲載を可能にすることで、企業のマーケティング投資効果を最大化する商品・サービスを展開しています。</p>	
<p>マーケティングソリューション</p>	<p>広告主に対して成果報酬型コンテンツマーケティングを中心としたマーケティングソリューションを提供するとともに、これまでの知見を活かし、コンテンツマーケティング向けメディアに対しても各種ソリューションを提供しています。</p>	
<p>デジタルソリューション</p>	<p>デジタルコンテンツの制作、QAサービスやラグジュアリーブランド向けECの構築・運営、音声・画像認識技術を活用した課題解決など、デジタル領域における様々なソリューションを提供しています。</p>	

高度な技術力×柔軟な発想力で多様な顧客の課題解決を支援

2023年3月期 第2四半期連結決算概要

02

2023年3月期 第2四半期連結決算のポイント

- 1 アドテクノロジー事業が前年同期比+10.6%と成長し
上期過去最高売上を達成
- 2 営業CF増を伴った形でフリー・キャッシュ・フロー（FCF）の
黒字化、かつ上期過去最高額を達成
- 3 収益力の回復と再成長を実現する中期経営計画達成に向け、
ロードマップにしたがって着実に前進

決算ハイライト

(単位:百万円)

		第2四半期			上期累計		
		前年同四半期差		前年同四半期比	前年同期差		前年同期比
連結業績	売上	2,870	▲217	▲7.0%	6,016	▲199	▲3.2%
	営業利益	▲44	+11	-	▲93	+44	-
	親会社株主に 帰属する 当期純利益	▲60	+17	-	▲140	+9	-

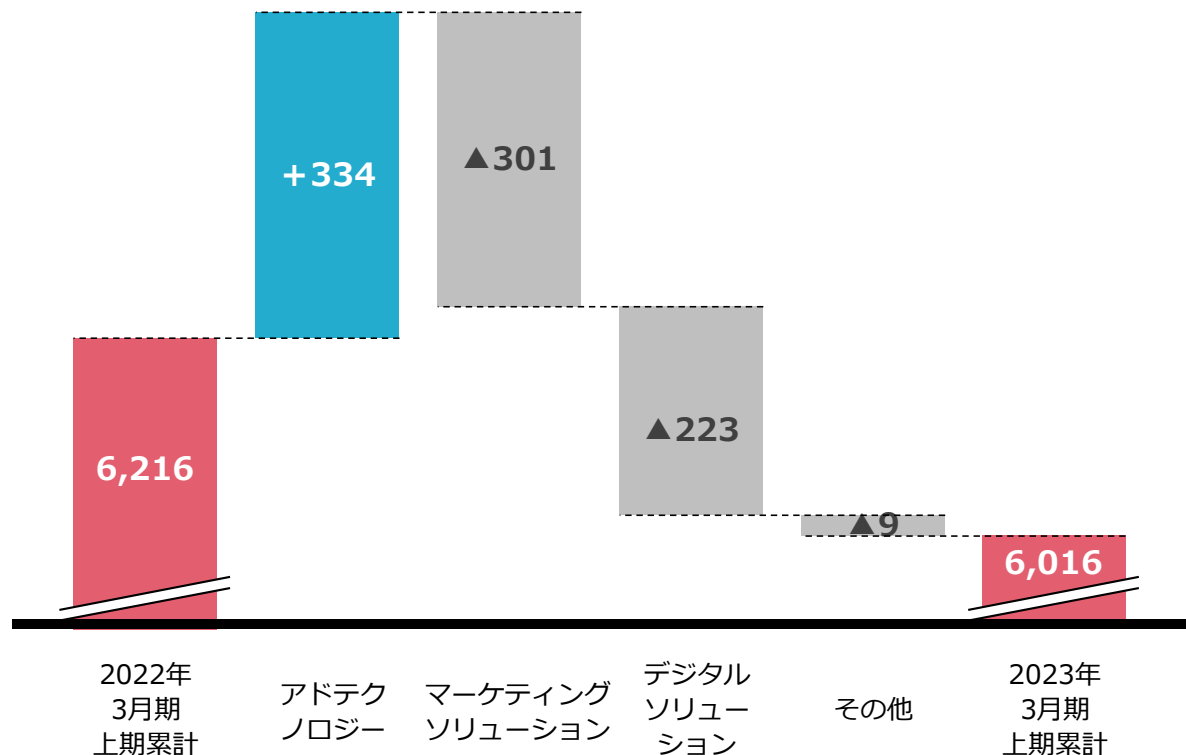
売上内訳

		前年同四半期差		前年同四半期比	前年同期差		前年同期比
アドテクノロジー	売上	1,738	+207	+13.5%	3,483	+334	+10.6%
マーケティング ソリューション	売上	692	▲312	▲31.1%	1,633	▲301	▲15.5%
デジタル ソリューション	売上	429	▲109	▲20.2%	881	▲223	▲20.2%
(除ルビー・グループ)	売上	214	▲9	▲4.2%	404	▲44	▲9.9%
その他	売上	8	▲3	▲29.6%	17	▲9	▲36.1%

事業ポートフォリオ再編等により前年同期比減収も、アドテクが上期過去最高売上を達成したことにより、減収幅を縮小

第2四半期累計業績：売上増減要因

(単位:百万円)



ポジティブ

アドテクノロジー

ダイレクトレスポンス系を中心として各商材が伸長。前年同期比+10.6%の増収となり、**上期過去最高売上を達成**

ニュートラル

マーケティングソリューション

メディアデータを軸としたソリューション事業の売却等に伴い、前年同期比▲15.5%の減収

ネガティブ

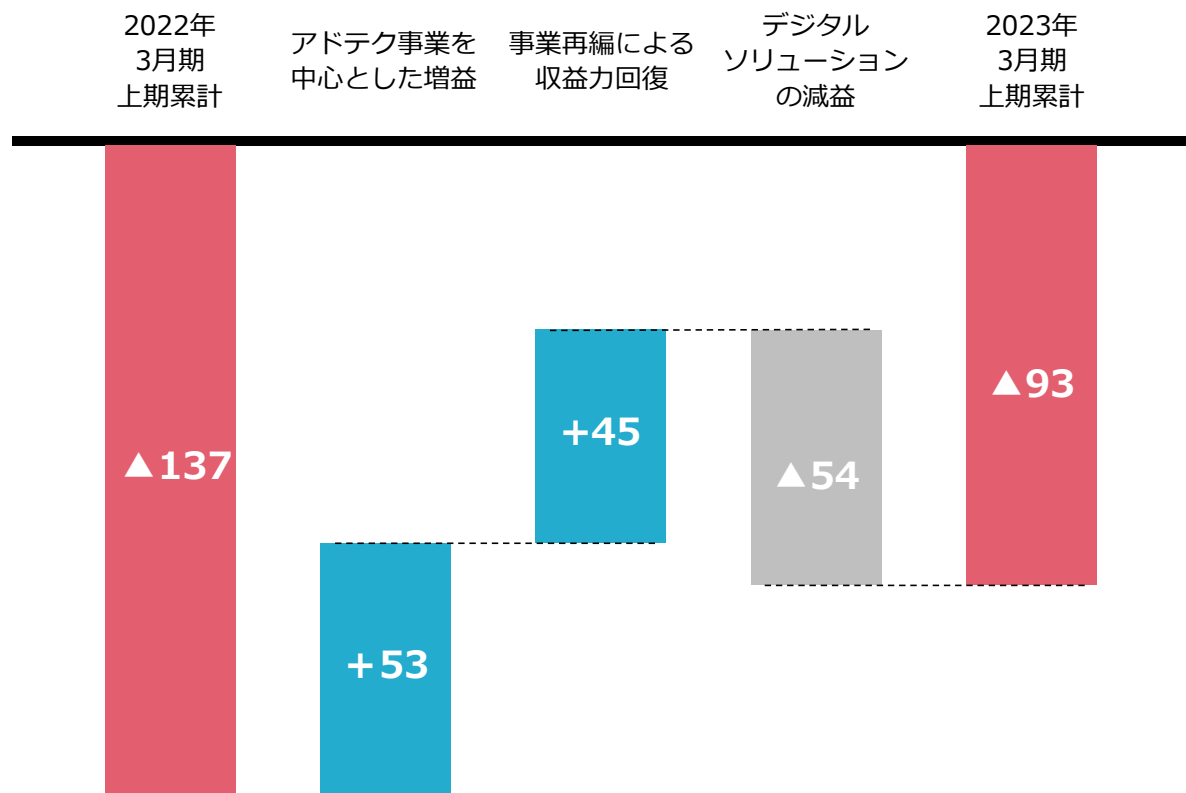
デジタルソリューション

ルビー・グループのEC手数料の減少等の影響により、前年同期比▲20.2%の減収

アドテク事業増益、および事業ポートフォリオ再編に伴う収益力回復により、前年同期比増益

第2四半期累計業績：営業利益増減要因

(単位:百万円)



ポジティブ

アドテク事業を中心とした増益

売上増、および販管費の効率的な利用により、
売上成長と収益力改善を伴った形で増益

事業再編による収益力回復

事業ポートフォリオ再編が予定通り進捗し、
収益力が回復

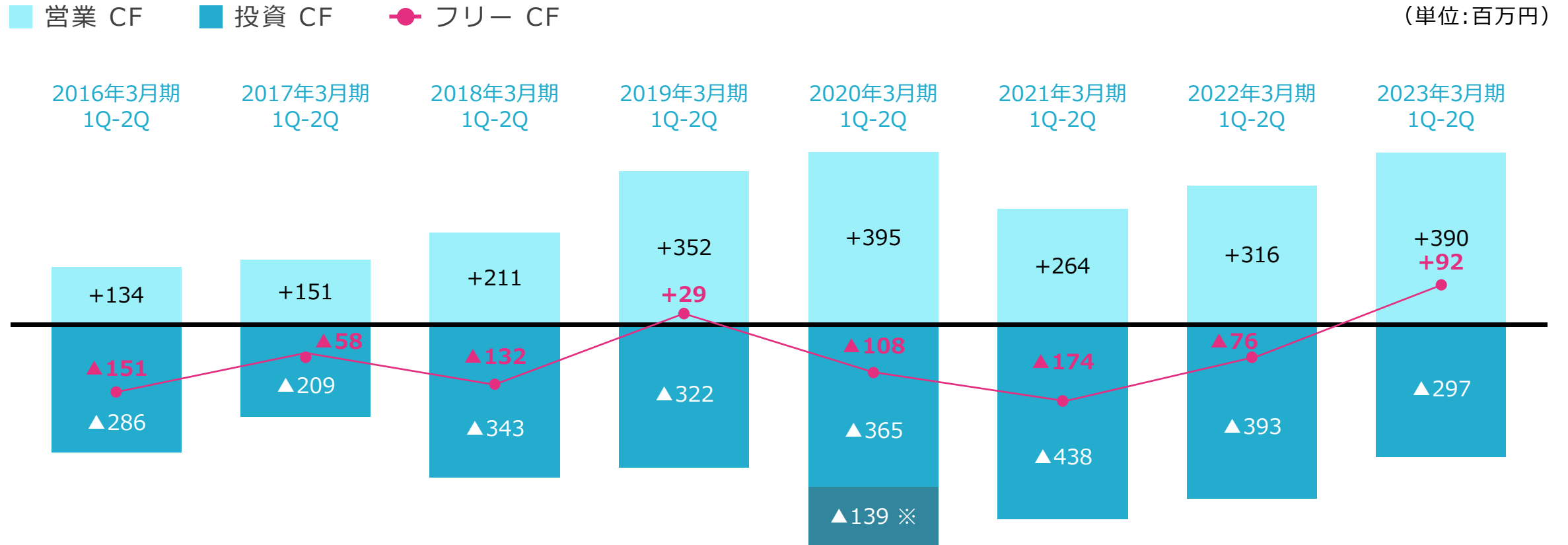
ネガティブ

デジタルソリューションの減益

ルビー・グループの減収等に伴う減益

収益力改善とメリハリの利いた投資の実行により、営業CF増を伴った形でFCFの黒字化、かつ上期過去最高額を達成

上期キャッシュフロー推移 (営業キャッシュフロー、投資キャッシュフロー、フリーキャッシュフロー)

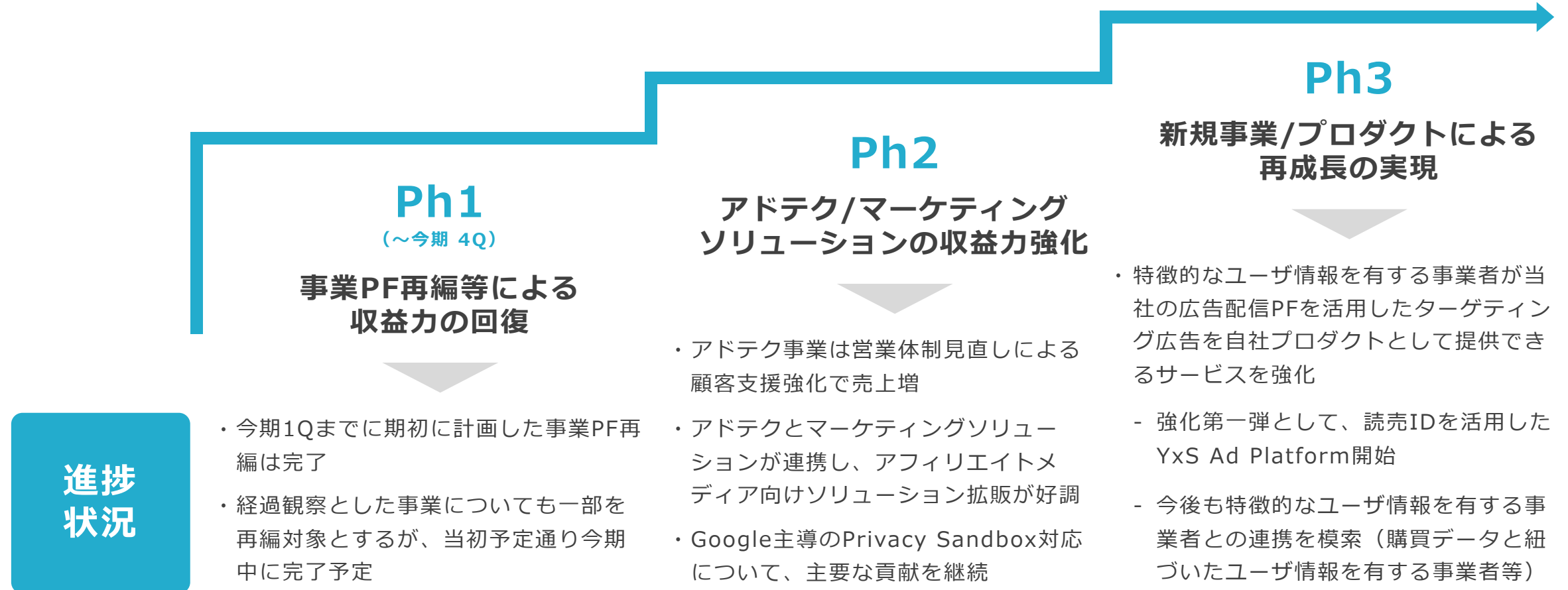


※M&Aによる子会社(ASA)の株式取得に係る支出

03 中期経営計画進捗状況

収益力の回復と再成長を実現する中期経営計画達成に向け、 ロードマップにしたがって着実に前進

中期経営計画達成に向けたロードマップと進捗状況



03

ph1

**事業PF再編等による
収益力の回復**

第1四半期に再編対象事業を売却等したことにより、 23年3月期通期で3.2億円の販管費減を想定

事業ポートフォリオ再編方針と想定効果

期待成長率、累損解消時期等
弊社で定めた事業撤退基準に抵触した事業

➡ **事業ポートフォリオ再編対象**

事業撤退基準に抵触しないが、
基準抵触の可能性が高く、
テコ入れを必要とする事業

対象となる事業

デジタルメディア事業
(その他)

メディアデータを軸とした
ソリューション事業
(マーケティングソリューション)

画像解析技術を用いた
ソリューション事業
(デジタルソリューション)

広告代理店事業
(アドテク)

今期の想定効果 (現時点算出)

販管費 : ▲3.2億円

デジタルメディア事業における人件費、
メディアデータを軸としたソリュー
ション事業における人件費、業務委託
費が減少

営業面で当社他事業とのシナジー創出が難しいことから、 画像解析技術を用いたソリューション事業も他社への譲渡を決定

画像解析技術を用いたソリューション事業と譲渡先の概要

画像解析技術を用いたソリューション事業概要

ソニーグループで長年培われた画像処理・認識技術を応用し、
製造業などにおいて一般的なAIによる画像認識では判定が難しい
異常等を検知するソリューションを提供



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

フォージビジョン社の概要

商号	フォージビジョン株式会社
設立	2006年4月
資本金	3,000万円
代表者	代表取締役 喜多 泰祐
事業内容	<ul style="list-style-type: none">■ソフトウェア開発事業■クラウドインテグレーション事業■VR（バーチャルリアリティ）事業■プラットフォームビジネス事業■グローバルビジネス事業

今回の方針変更にもなう事業売却、および広告代理店事業の立て直しを含め、今期中に事業再編は完了させる

変更後の事業ポートフォリオ再編方針と進捗状況

	対象となる事業	進捗状況
<p>期待成長率、累損解消時期等 弊社で定めた事業撤退基準に抵触した事業</p> <p>➡事業ポートフォリオ再編対象</p>	デジタルメディア事業 (その他)	完了
	メディアデータを軸とした ソリューション事業 (マーケティングソリューション)	完了
	画像解析技術を用いた ソリューション事業 (デジタルソリューション)	進行中
<p>事業撤退基準に抵触しないが、基準抵触の 可能性が高く、テコ入れを必要とする事業</p>	広告代理店事業 (アドテク)	進行中

03

ph2

**アドテク/マーケティングソリューション事業の
収益力強化**

アドテクは顧客要望に迅速に対応できる営業組織へ変革し、ダイレクトレスポンス系商材が特に好調。上期過去最高売上を達成

首都圏地区と
エリア
(関西・九州等)
の営業責任者を
一本化

営業の
最前線組織を
再編成し、
権限を委譲

ソニーグループ
案件および
代理店事業等を
支援する
組織を新設

アドテク上期売上

PY比 **10.6%** 増

上期過去最高売上を達成

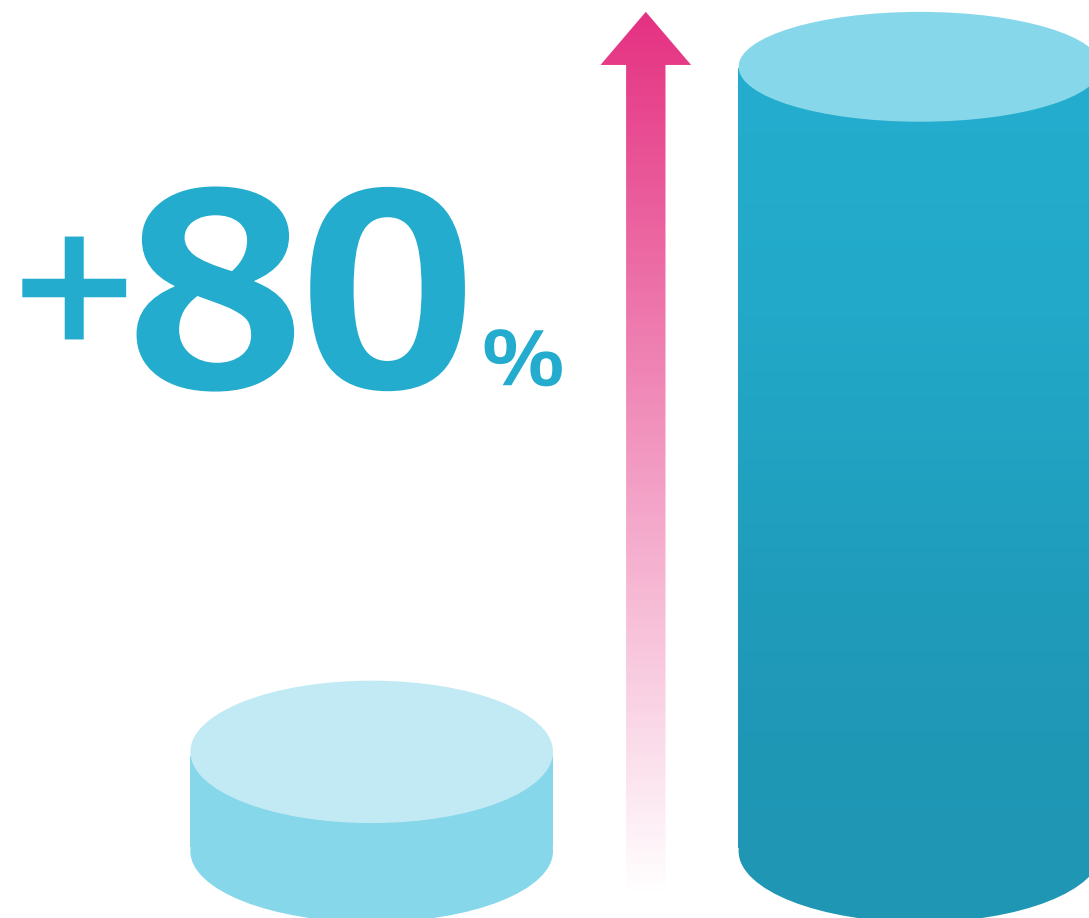
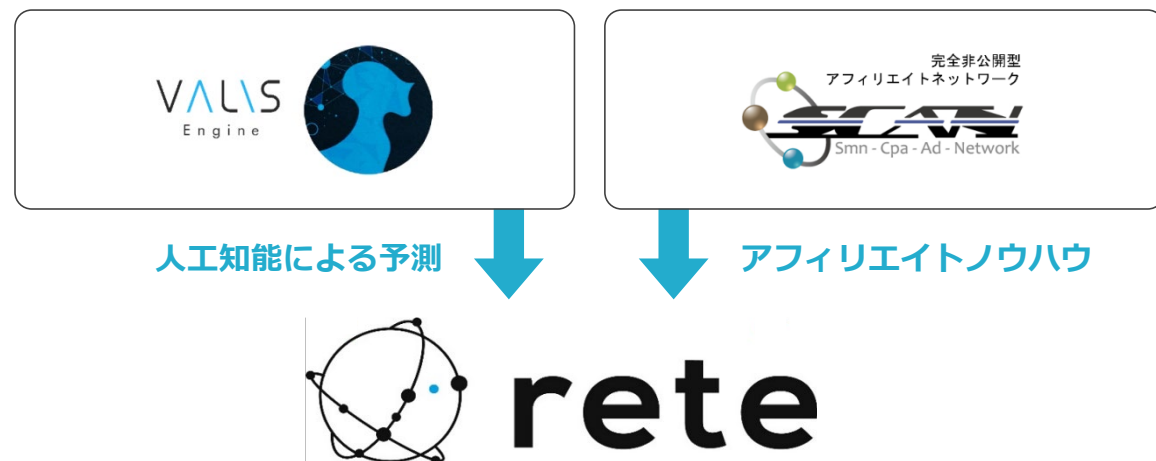
ダイレクトレスポンス系プロダクト売上

PY比 **13%** 増

アドテクとマーケティングソリューションが連携し、アフィリエイトメディア向け支援プロダクトを拡販。昨対80%増で進捗

アフィリエイトメディア向け支援プロダクト「rete」

VALISエンジンを活用し、マーケティングソリューションの主力プロダクトである「SCAN」のCV計測データと連携することで、アフィリエイトメディアにとって最適な広告配信を実現するプロダクト

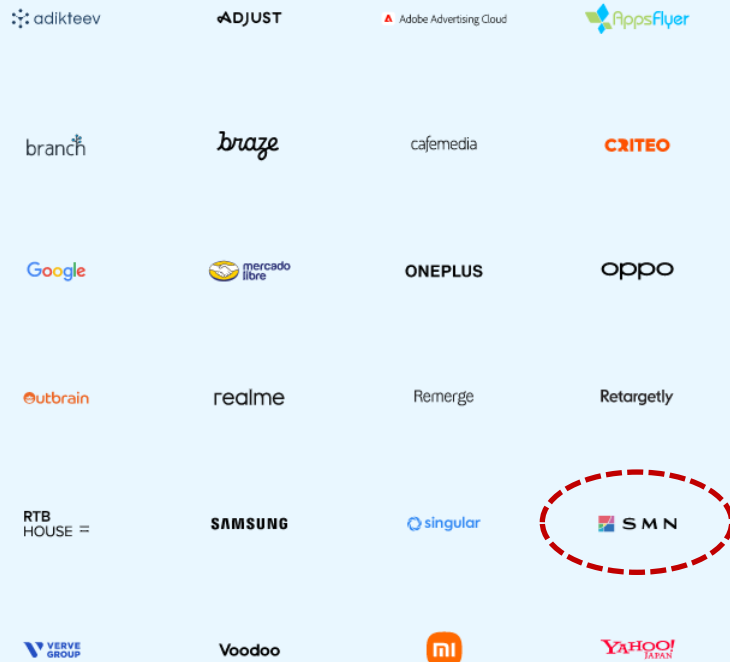


※アフィリエイトメディア向け支援プロダクト「rete」の売上は、「アドテクノロジー」に計上

Privacy Sandboxイニシアチブを強かに支援。国内DSP企業として唯一、Googleから協力企業としてサイトやプレゼン等で紹介

「PrivacySandbox.com」に 検証協力企業としてロゴ掲載

The Privacy Sandbox relies on
contributions from many companies
testing the new technologies



出典：PrivacySandbox.com

世界最大の広告イベント「DMEXCO」にて、
Google社のプレゼンテーションのなかで
検証協力企業の一社として当社を紹介



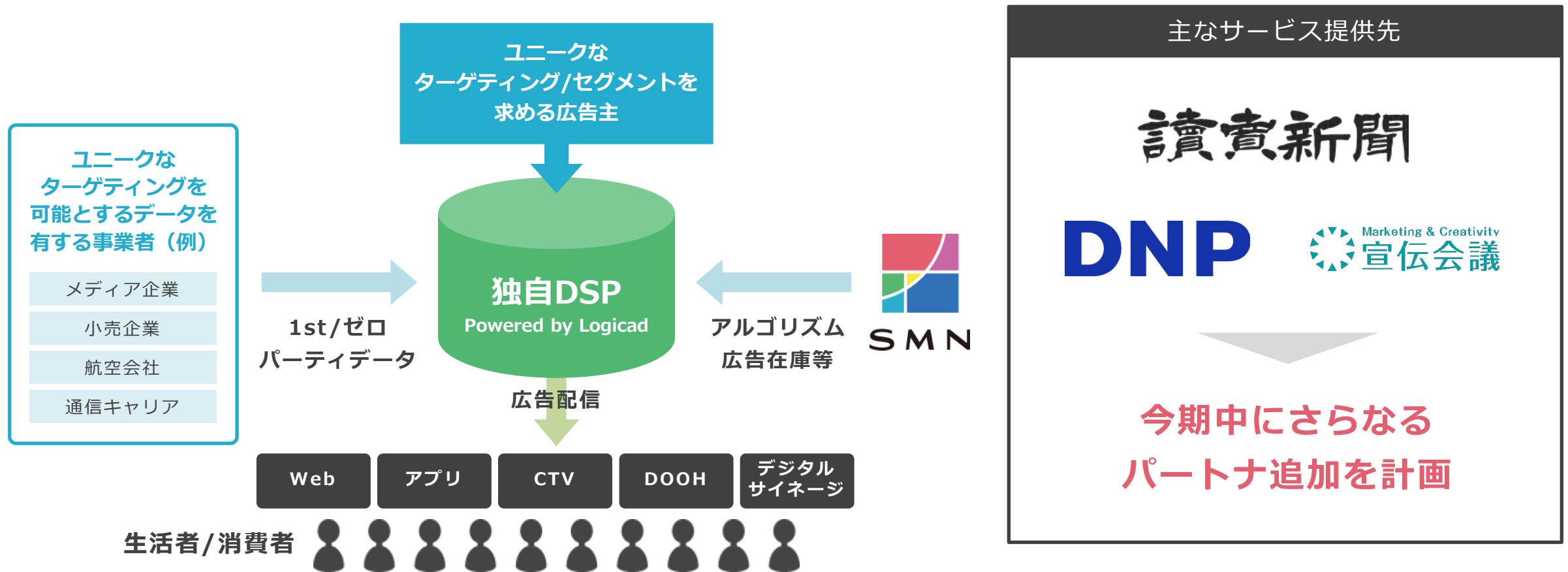
03

ph3

**新規事業/プロダクトによる
再成長の実現**

特徴あるデータを持つ事業者が当社の広告配信PFを活用して独自DSPを立ち上げることができるサービスを強化、提供範囲を拡大

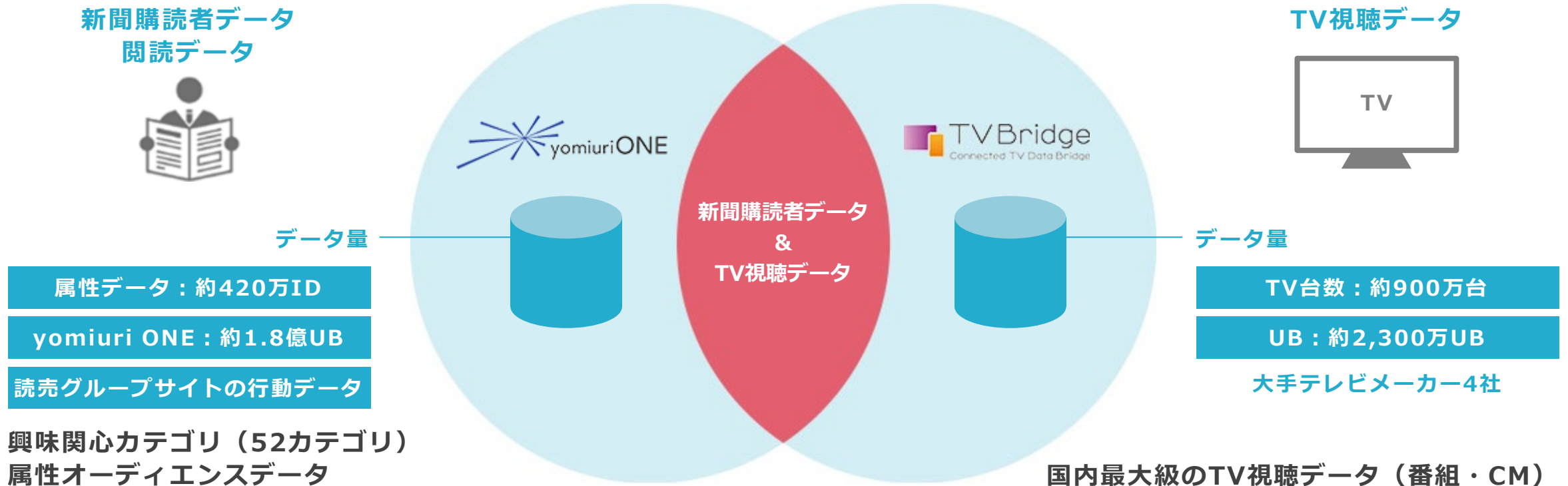
サービスの概要と主なサービス提供先



「YxS Ad Platform」 サービス開始（2022年7月～）

読売新聞グループの保有する新聞読者をベースとした約420万IDのデータ基盤「yomiuri ONE」とSMNの保有するインターネット接続テレビ900万台の視聴データ「Connected TV Data Bridge (TVBridge)」を連携させ、新聞とテレビの2大マス媒体の接触データを連携した広告配信プラットフォーム「YxS Ad Platform」のサービスを2022年7月から開始

YxS Ad Platform



まとめ

1

アドテクノロジー事業は前年同期比+10.6%と成長し、上期過去最高売上を達成。事業ポートフォリオ再編により、販管費の圧縮による収益力改善とメリハリの利いた投資実行による投資CFの適正化により、営業CF増を伴った形でFCFの黒字化、かつ上期過去最高額を達成

2

中期経営計画は達成に向けたロードマップにしたがい、3つのフェーズごとにそれぞれ進捗。事業ポートフォリオ再編は一部見直しも、予定通り今期中の完了を見込む。またアドテク/マーケティングソリューション事業の収益力強化は、アドテク営業組織の変革や両事業の連携によるプロダクト拡販等、確実に成果が表れている

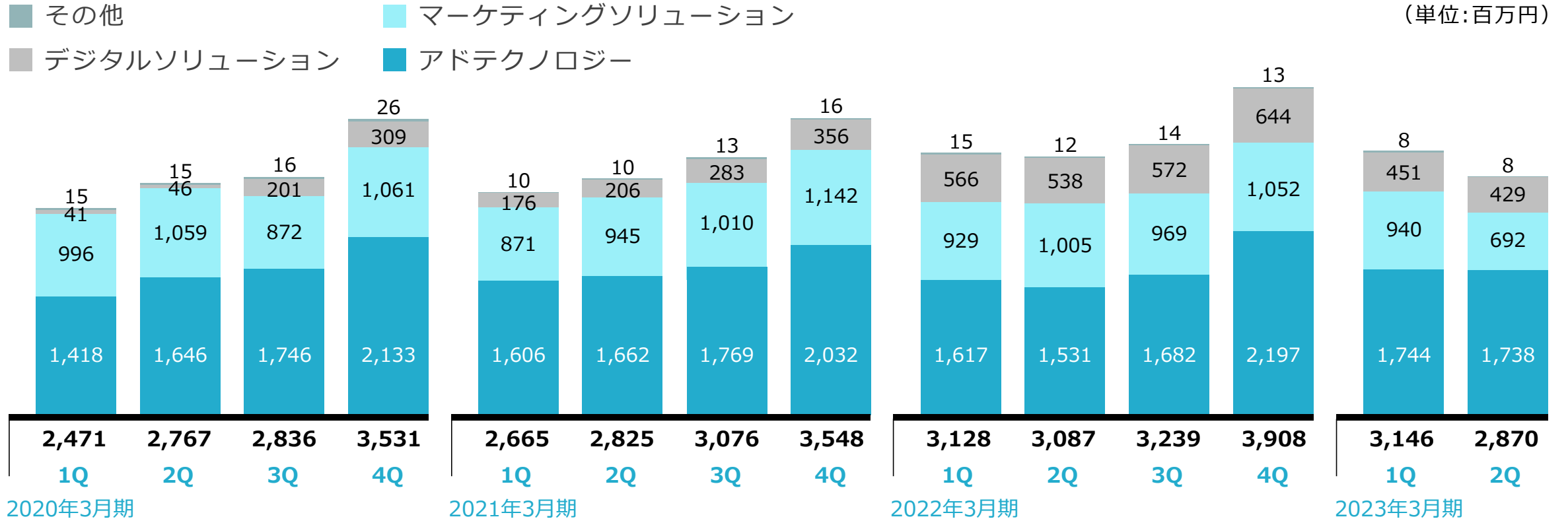
3

再成長へ向けた新規事業/プロダクトへの取り組みも着実に進捗。特徴あるデータを持つ事業者が当社の広告配信PFを活用して独自DSPを立ち上げることができるサービスを強化するなど、読売新聞東京本社との資本業務提携をはじめとしたパートナー戦略を絡めながら、再成長を実現する

04 APPENDIX

第2四半期業績：売上

全社売上は前年同四半期比▲7.0%。マーケティングソリューションについては事業再編の影響で前年同四半期比▲31.1%、デジタルソリューションはルビー・グループ株式会社のEC手数料の減少等の影響により前年同四半期比▲20.2%と落ち込み、全社売上は昨年比で減収

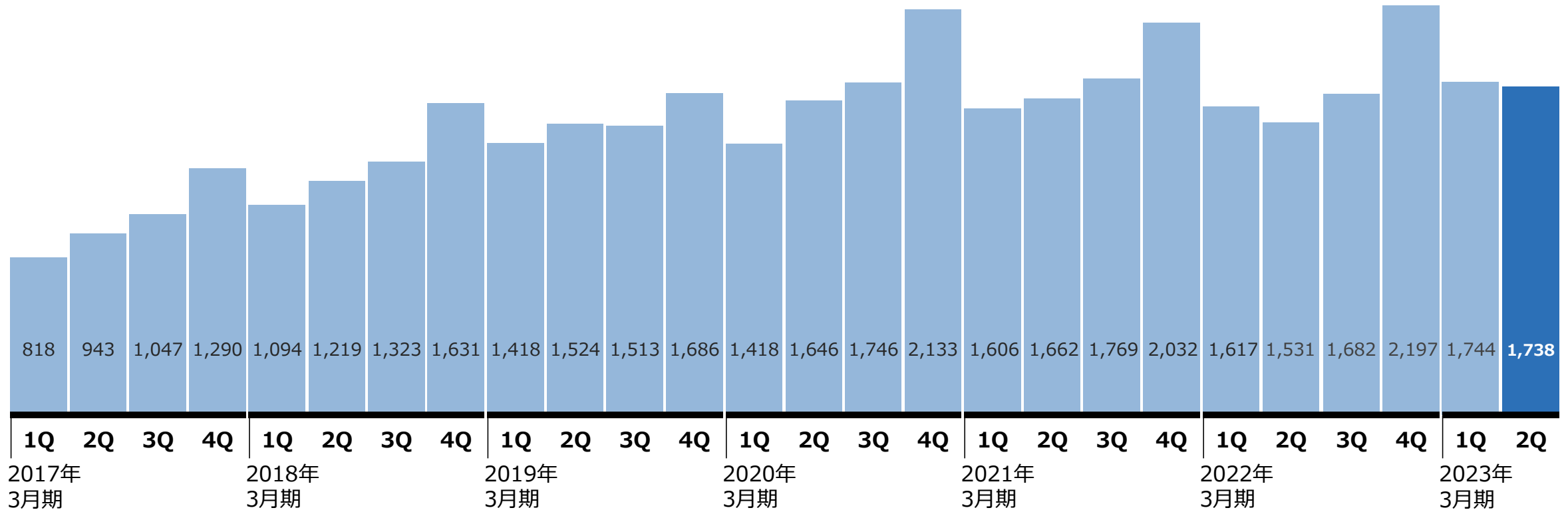


アドテクノロジー：第2四半期業績（売上）

ダイレクトレスポンス系を中心として各商材が伸長し、前年同四半期比+13.5%

売上高（四半期毎）

（単位：百万円）



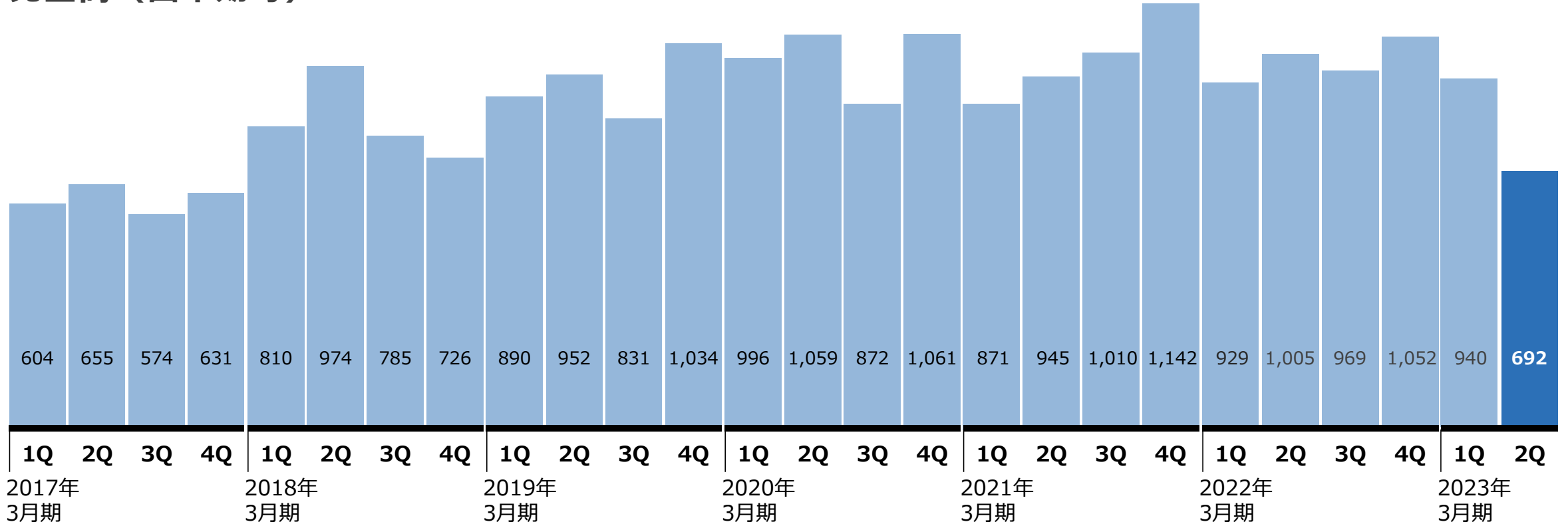
※「アドテクノロジー」の一部の商材を「デジタルソリューション」へと遡及して修正しています

マーケティングソリューション：第2四半期業績（売上）

メディアデータを軸としたソリューション事業の売却等に伴い、前年同四半期期比▲31.1%

売上高（四半期毎）

（単位：百万円）

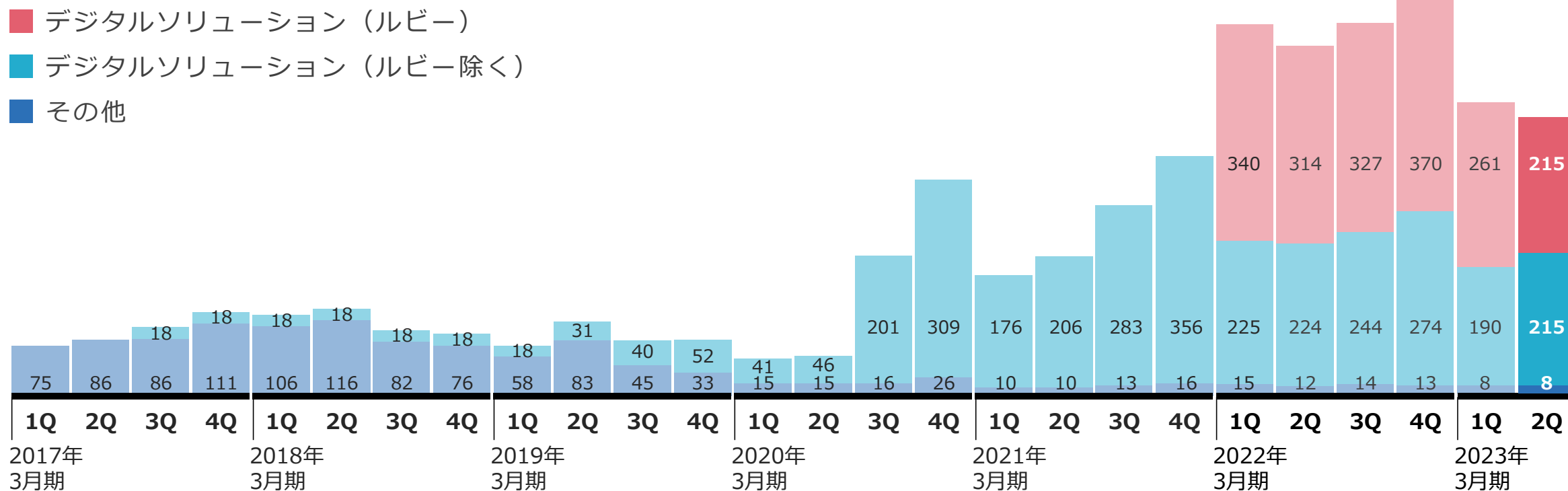


デジタルソリューション、その他：第2四半期業績（売上）

子会社のルビー・グループ株式会社のEC手数料の減少等の影響により、前年同四半期比▲20.2%

売上高（四半期毎）

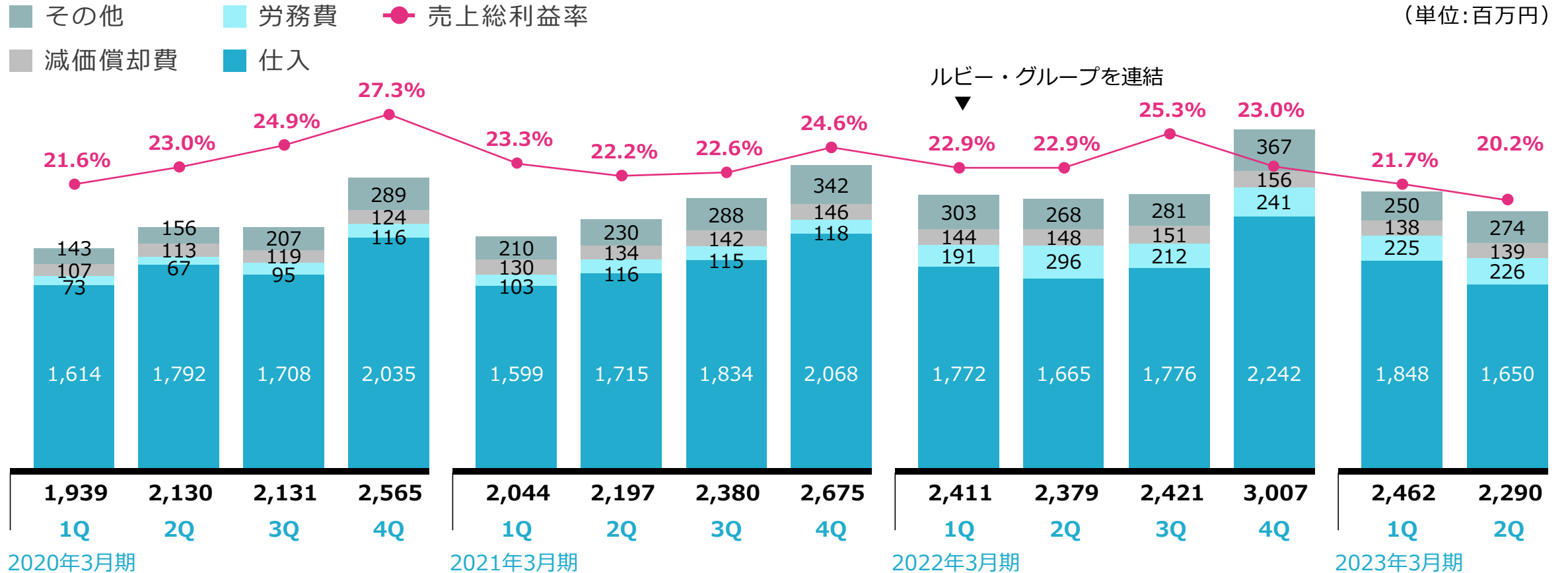
（単位：百万円）



※「アドテクノロジー」の一部の商材を「デジタルソリューション」へと遡及して修正しています

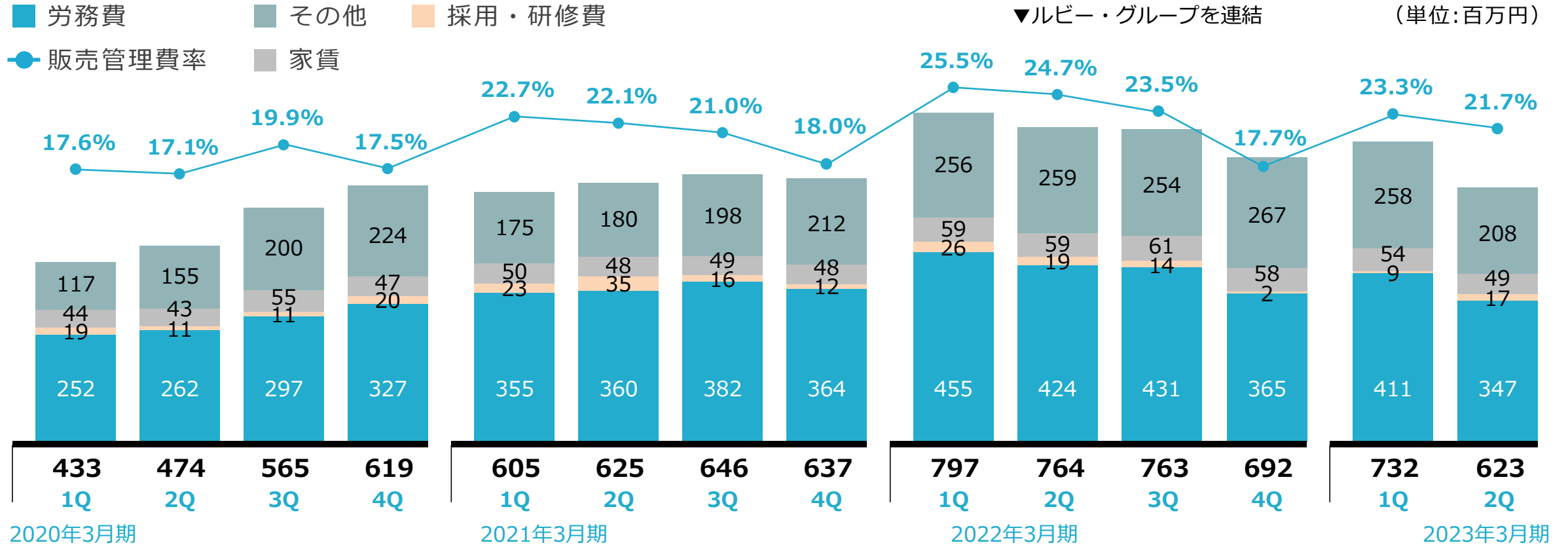
第2四半期業績：売上原価

売上総利益率は、円安影響によるコスト増等により前年同四半期よりも低下。



第2四半期業績：販管費

組織再編等により労務費の最適化を継続して進めたことで、販管費率は21.7%と前年同四半期より改善。

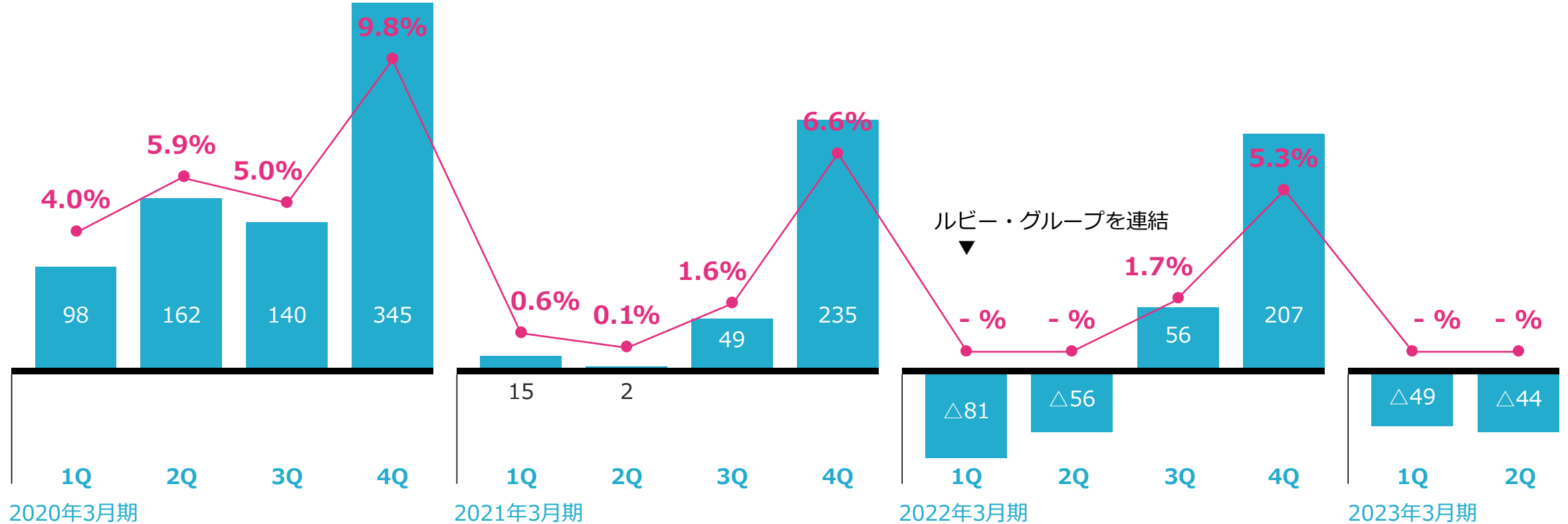


第2四半期業績：営業利益

デジタルソリューション領域は減収により減益となったものの、既存事業の増益や不採算事業の撤退等の組織再編によりコスト削減を進めたことで前年同期からは+9百万円改善した。

● 営業利益率

(単位:百万円)



第2四半期業績：貸借対照表

第4四半期に取引が集中する事業構造上、前期末と比較すると取引の減少により債権・債務が減少しているが、健全性は維持。

(単位:百万円)

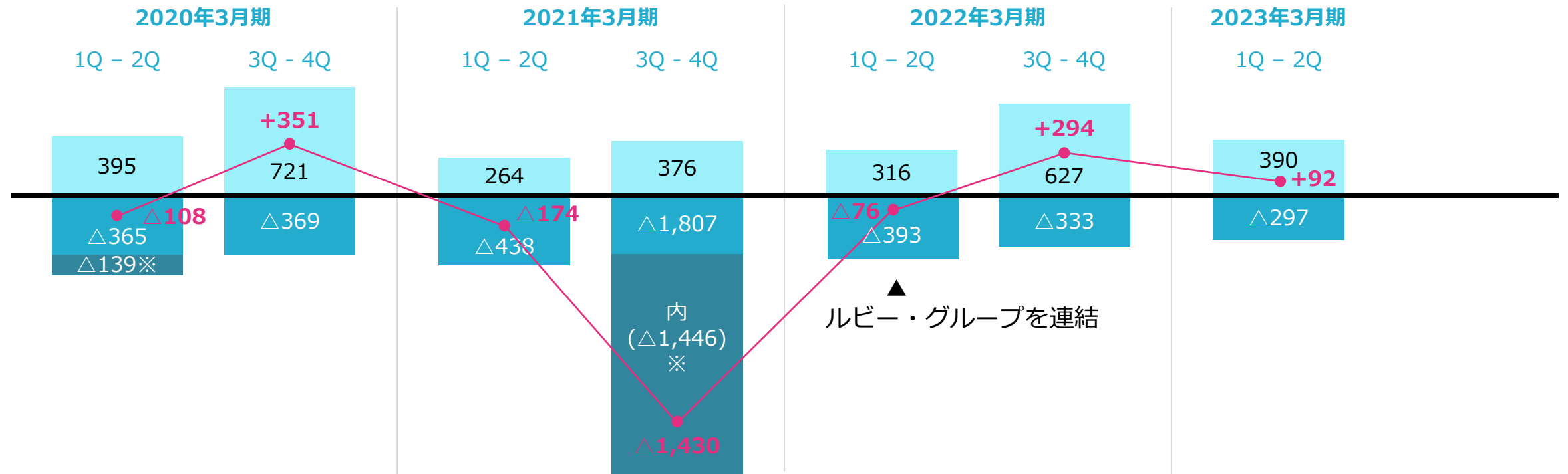
	2021年9月末	2022年3月末	2022年9月末	前年同四半期比	前期末比
流動資産	3,730	4,590	4,302	+ 15%	△ 6%
現預金	1,978	2,277	2,703	+ 37%	+ 19%
固定資産	4,193	3,728	3,619	△ 14%	△ 3%
無形固定資産	3,351	2,948	2,881	△ 14%	△ 2%
総資産	7,923	8,319	7,921	△ 0%	△ 5%
流動負債	3,104	2,199	1,633	△ 47%	△ 26%
固定負債	366	1,724	1,598	+ 337%	△ 7%
純資産	4,452	4,395	4,689	+ 5%	+ 7%

第2四半期業績：フリー・キャッシュ・フロー

営業キャッシュ・フローは、営業利益の改善及び法人税等の減少により増加、投資キャッシュ・フローは、事業再編の実施等により改善したことで、フリー・キャッシュ・フローはプラスに

■ 営業 CF ■ 投資 CF ● フリー CF

(単位:百万円)



※M&Aによる子会社株式取得による支出

会社概要

会社名	S M N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、札幌市中央区、名古屋市中区 国内連結子会社：SMT(株)、SMNベンチャーズ(株)、ネクスジェンデジタル(株)、 (株)ゼータ・ブリッジ、(株)ASA、SMNメディアデザイン(株)、ルビー・グループ(株) 海外連結子会社：ASA America Inc.、KIMEI GLOBAL COMPANY LIMITED
設立	2000年3月
資本金	12億5,978万円 (2022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	363名 (2022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：54.2% (2022年9月末現在)
上場証券取引所	東京証券取引所プライム市場
証券コード	6185

会社概要 経営陣

代表取締役社長

井宮 大輔 1976年5月生

- 2000年4月 ソニーグループ株式会社入社（旧：ソニー株式会社）
- 2012年8月 ソニー株式会社（旧：ソニーモバイルコミュニケーションズ株式会社）
- 2017年8月 Qrio株式会社 取締役（非常勤）
- 2018年4月 ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社
- 2020年4月 ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社
IoT事業部・ビジネスプラットフォーム部 部長
- 2021年6月 当社代表取締役社長

取締役

井宮 大輔
中川 典宜
田村 正

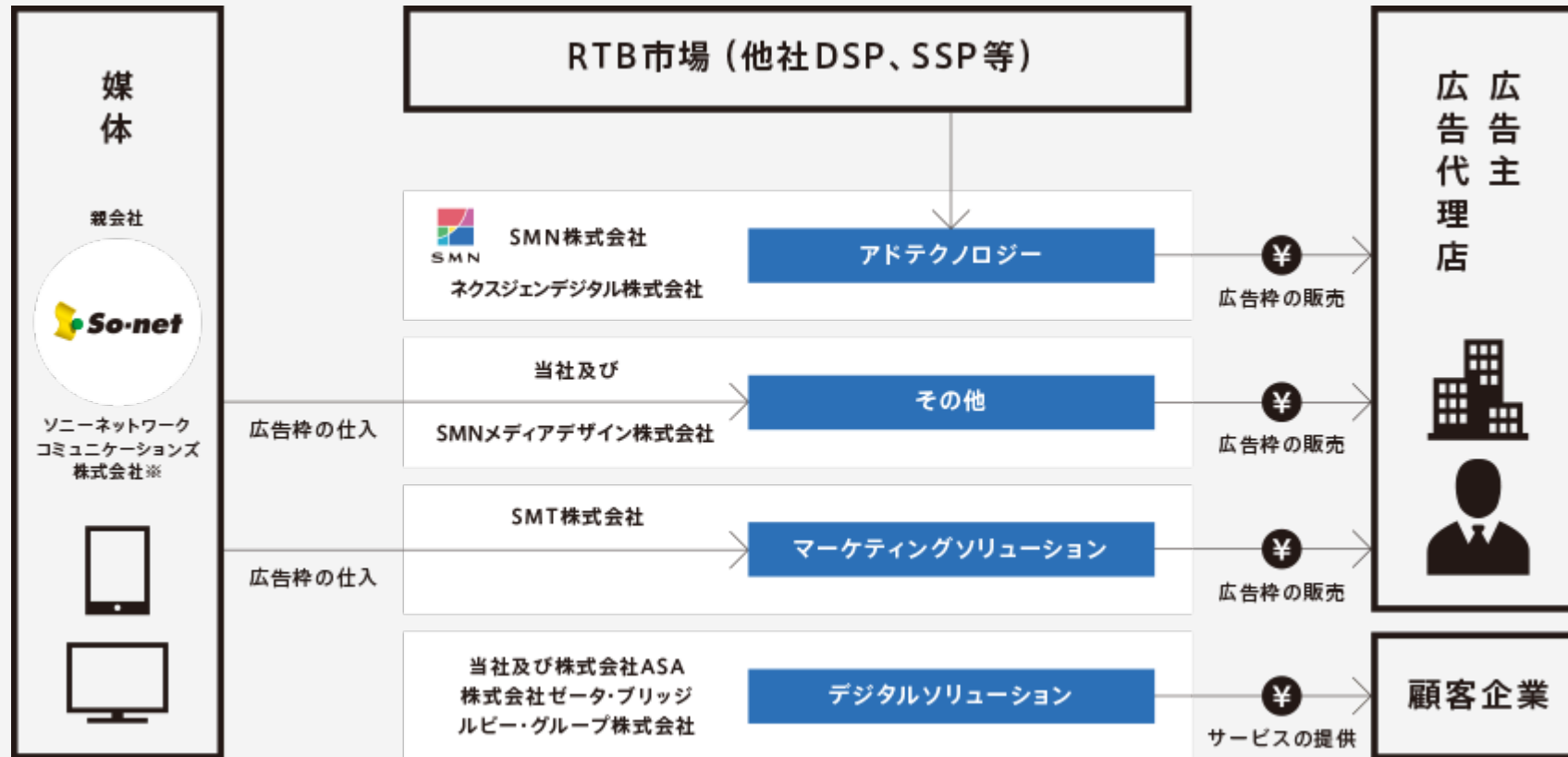
取締役（監査等委員）

本間 俊之
吉村 正直
相内 泰和

執行役員

井宮 大輔
内藤 剛人
大野 豊
安田 崇浩
鈴木 勝也

会社概要 事業概要

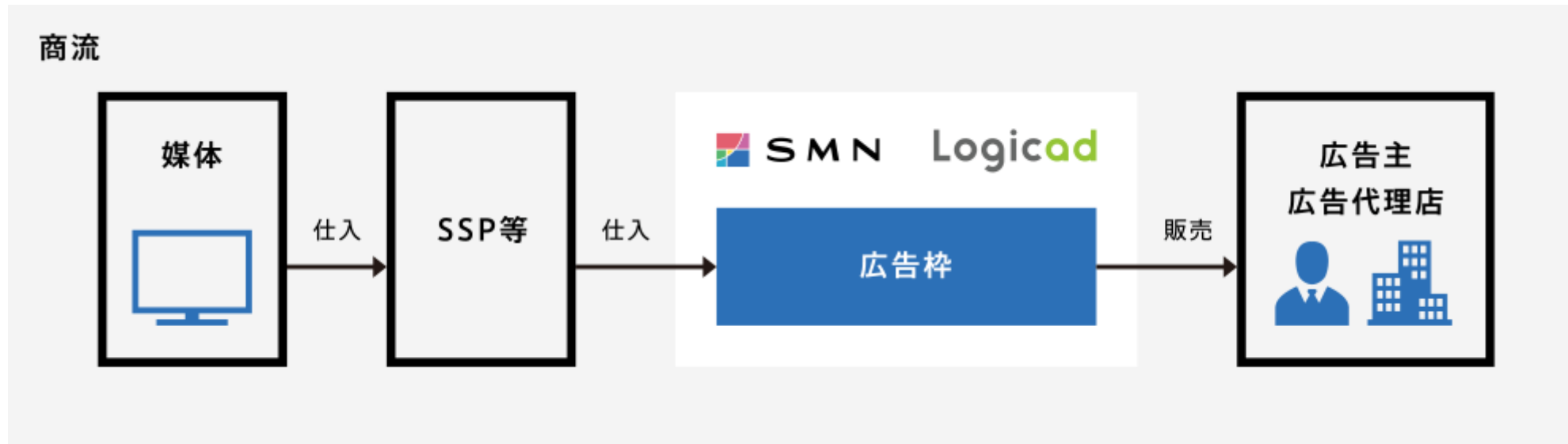


※親会社であるソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社とは、当社サービスのメディアプランニングにておいて取引を行っており、ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社が保有するポータルサイト「So-net」の広告枠の企画及び仕入れ販売を行っています。

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。



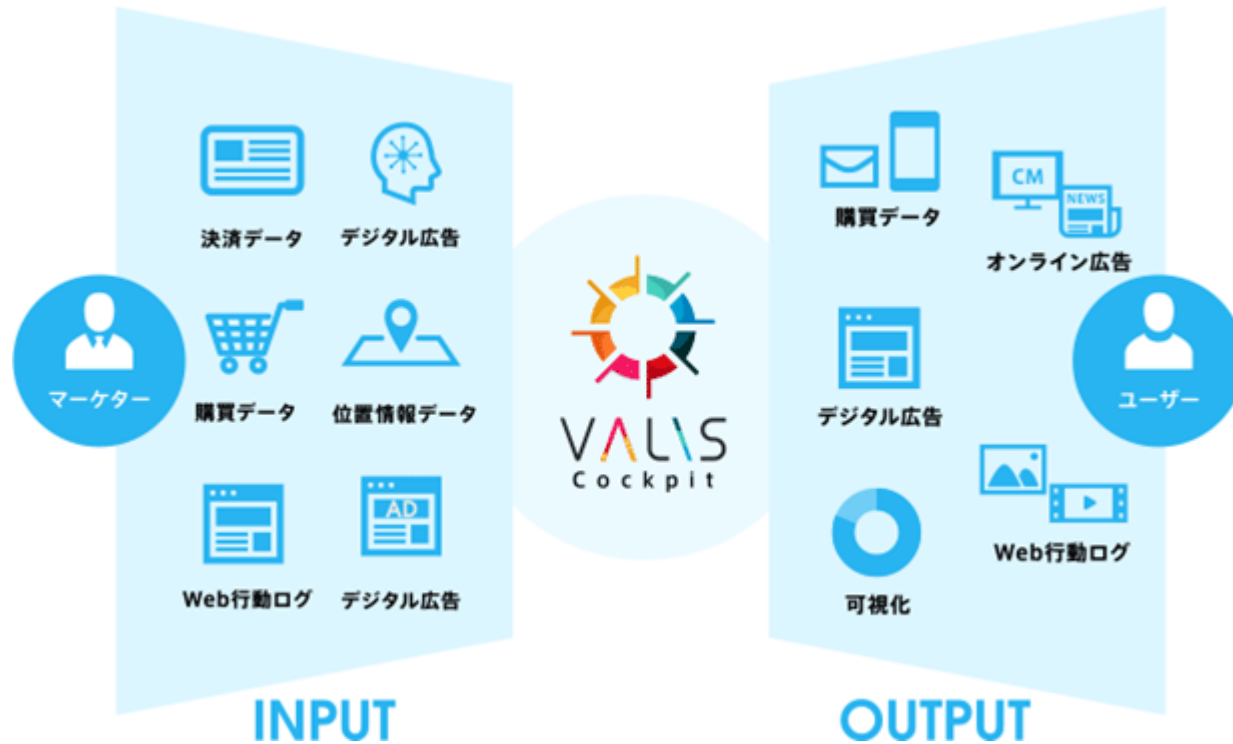
人・物・情報の価値判断を超高速・高精度に実現するAI

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。

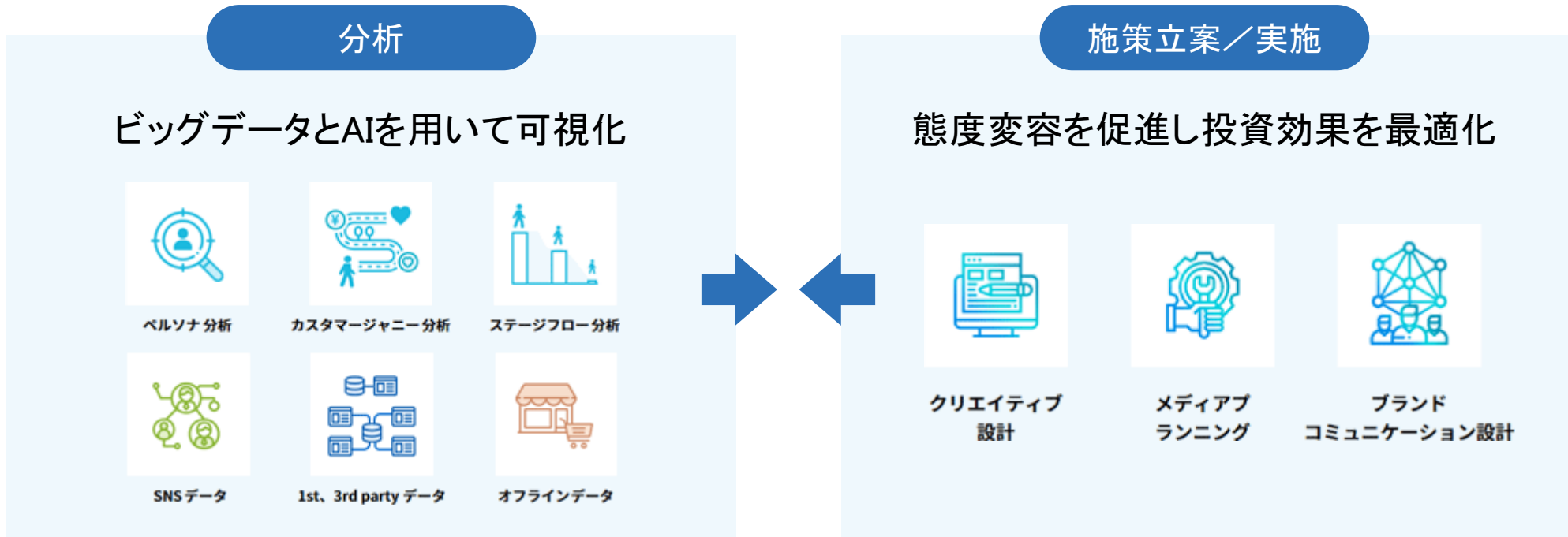


「VALIS-Cockpit」の特徴

- 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

ネクスジェンデジタル株式会社

AIや機械学習などの情報処理技術を応用し、最先端のアドテクノロジーに精通したコンサルタントがマーケティング課題の解決を図ります。ユーザー理解から戦略・施策立案、施策実行、効果検証に至る統合マーケティング支援によって、投資対効果の最適化を実現します。



成果報酬型コンテンツマーケティングサービス

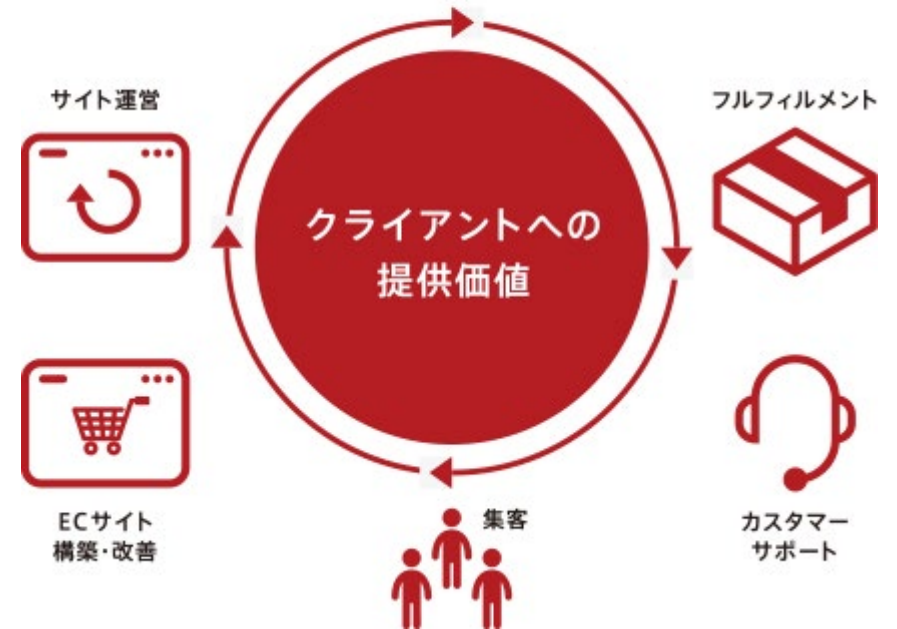
信頼できるパートナーサイトに限定して成果報酬型のコンテンツマーケティングを展開することで、質を担保しながら効果的な顧客獲得施策の実施が可能



デジタルソリューション

ラグジュアリー ブランド向けEC支援大手 「ルビー・グループ」

デジタルマーケティング、Eコマースシステムの構築・運用、フルフィルメント業務（倉庫管理、在庫管理、受発注など）、カスタマーサポートを含むオペレーションをワンストップで提供
SMNのDX領域ノウハウを併せ、ブランドのロイヤリティそのままをネットで体験する顧客価値を創出



デジタルソリューション

デジタルコンテンツ制作およびQA子会社ASA

大手クライアントと直取引を持ち、広告主の1st Partyデータ×SMNによる分析で他社にない付加価値を提供

PRODUCTION

Web

App

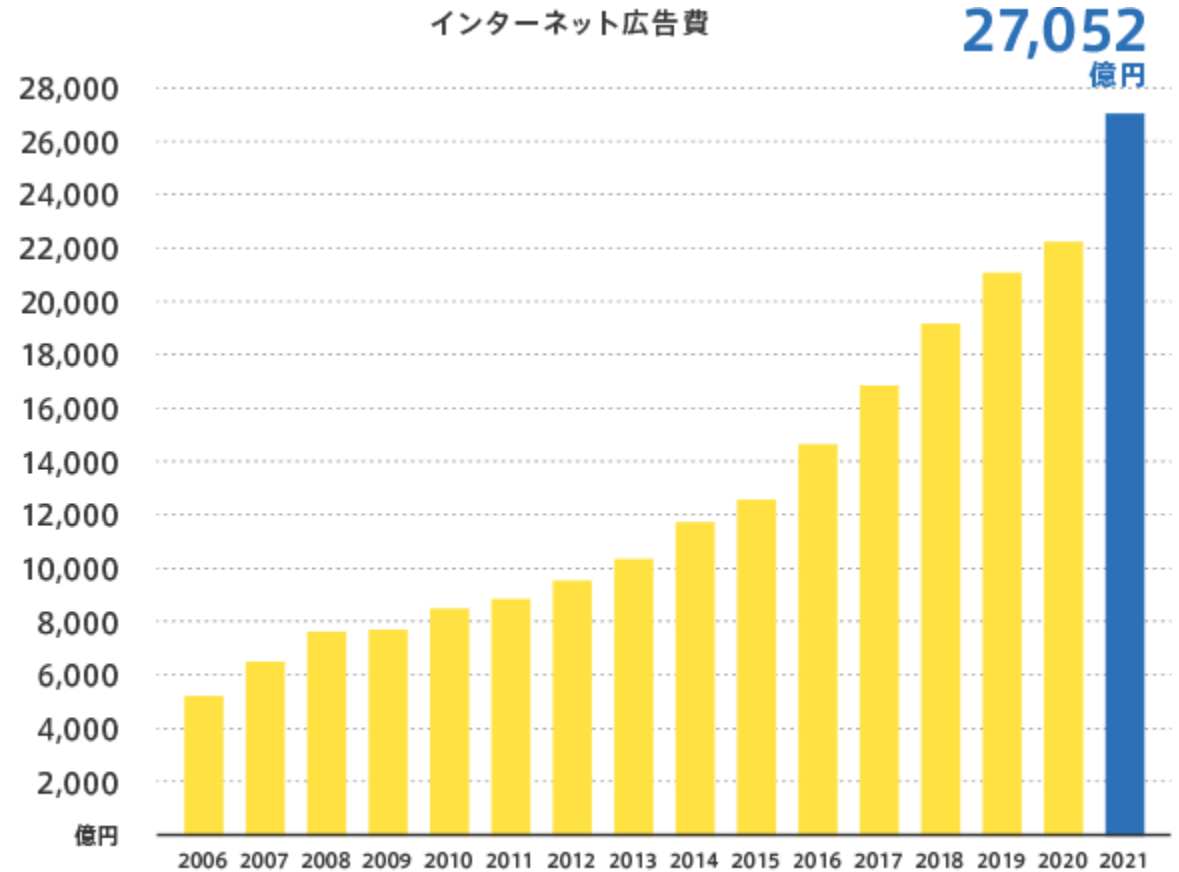
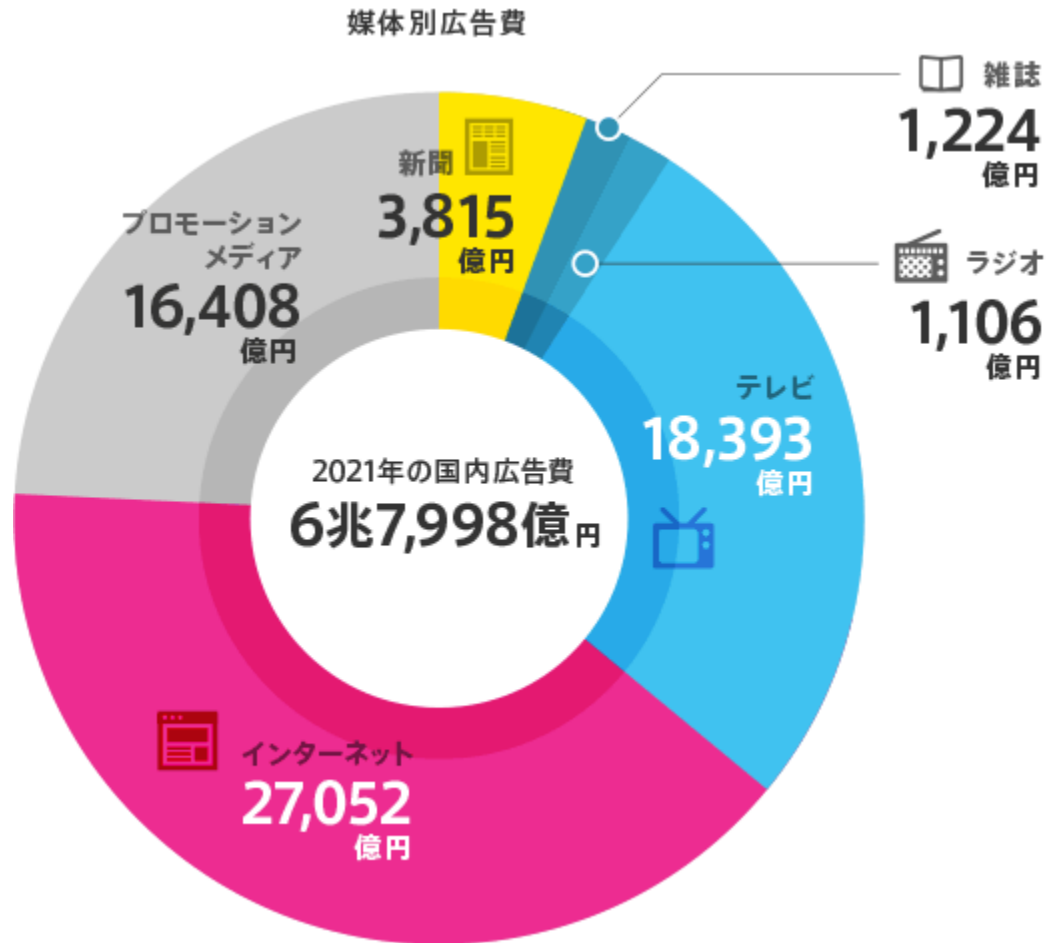
Movie

QA

VR/AR

Web

国内のインターネット広告市場



出典：電通「2021年の日本の広告費」