



# 2024年3月期 第1四半期決算説明資料

Copyright © SMN Corporation All rights reserved.

01. 事業紹介

02. 2024年3月期 第1四半期連結決算概要




03. 経営方針進捗

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サイトの構築・運営、TVCMメタデータの提供など、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

# 2024年3月期 第1四半期連結決算概要

02

# 2024年3月期 第1四半期連結決算のポイント

1 アドテクノロジー事業の大型案件減少、マーケティングソリューション事業の事業ポートフォリオ再編等により前年同期比減収減益

2 プライバシー保護とビジネスの両立に向けたGoogleとの連携強化や1<sup>st</sup> パーティーアドプラットフォーム提供サービスにおける提供先拡大など今期の経営方針において掲げた施策が進捗

# 決算ハイライト

(単位:百万円)

| 第1四半期 |                     |         |         |        |
|-------|---------------------|---------|---------|--------|
|       |                     | 前年同四半期差 | 前年同四半期比 |        |
| 連結業績  | 売上                  | 2,330   | ▲815    | ▲25.9% |
|       | 営業利益                | ▲203    | ▲154    | - %    |
|       | 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | ▲154    | ▲74     | - %    |

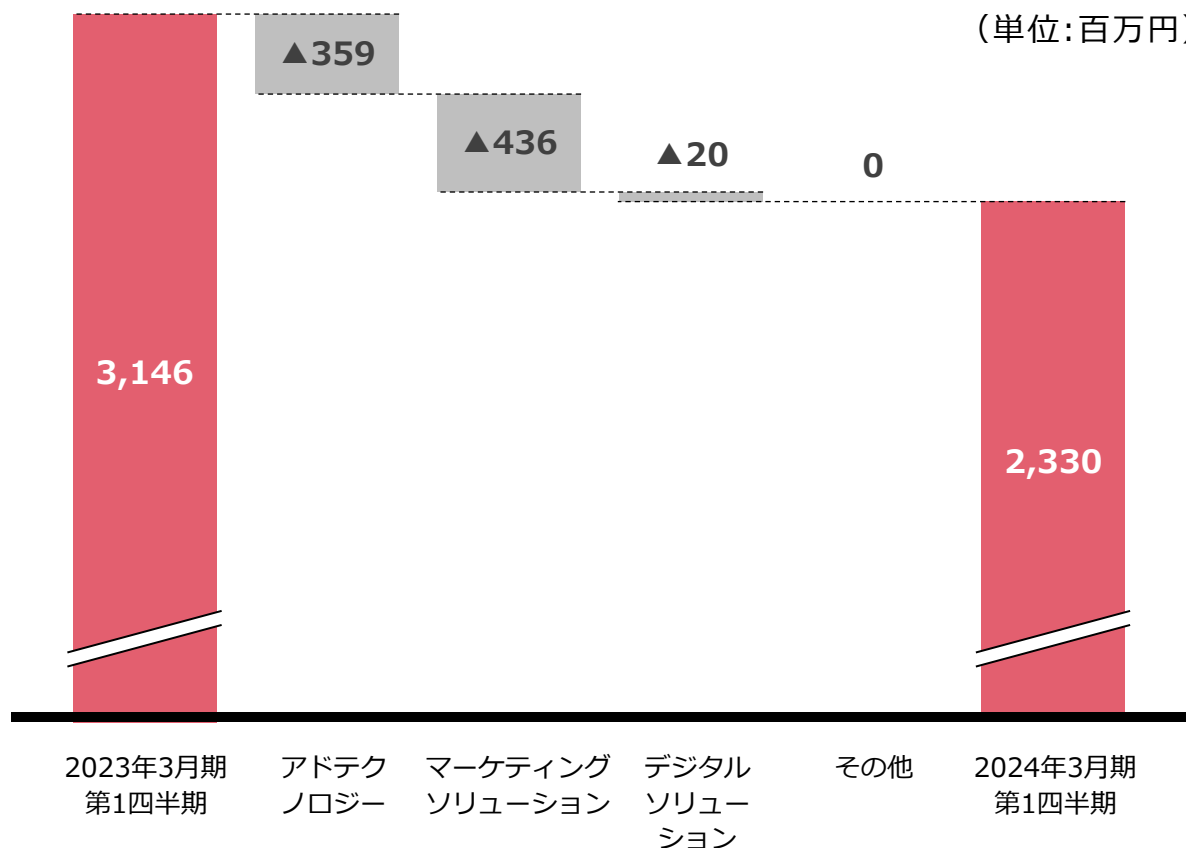
## 売上内訳

|                |    | 前年同四半期差 | 前年同四半期比 |        |
|----------------|----|---------|---------|--------|
| アドテクノロジー       | 売上 | 1,384   | ▲359    | ▲20.6% |
| マーケティングソリューション | 売上 | 504     | ▲436    | ▲46.4% |
| デジタルソリューション    | 売上 | 431     | ▲20     | ▲4.6%  |
| その他            | 売上 | 9       | +0      | +11.2% |

# アドテクノロジー事業の大型案件減少、マーケティングソリューション事業の事業ポートフォリオ再編等により前年同期比減

## 第1四半期業績：売上増減要因

(単位:百万円)



### アドテクノロジー

前期受注していた大型案件の減少による影響で、前年同期比▲20.6%の減収。

### 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加え、ASP事業における競争環境の変化により、前年同期比▲46.4%の減収。

### デジタルソリューション

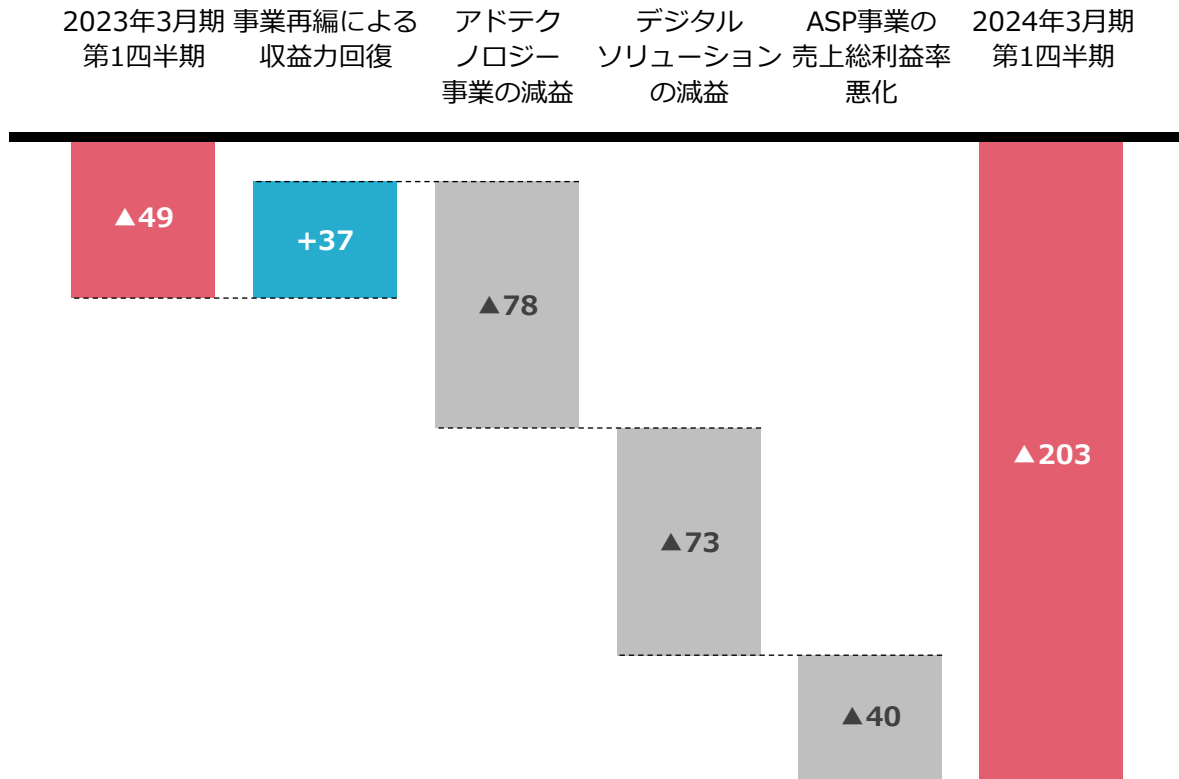
ルビー・グループの大型開発案件の大型開発案件が前期で完了した影響等により、前年同期比▲4.6%の減収。



# 事業再編による収益力回復効果が発現も、アドテクノロジー事業、デジタルソリューション事業、ASP事業の減益で増益に至らず

## 第1四半期業績：営業利益増減要因

(単位:百万円)



### ポジティブ

#### 事業再編による収益力回復

事業ポートフォリオ再編に伴う効果は想定通り推移

### ネガティブ

#### アドテクノロジー事業の減益

大型案件減少による減収に伴う減益

#### デジタルソリューション事業の減益

RUBYの大型案件開発終了に伴う減収、  
およびASAの海外拠点展開に伴う費用増

#### ASP事業の売上総利益率悪化

マーケティングソリューション事業のうち、ASP事業に  
おける競争環境の変化に伴い、売上総利益率が悪化

# 03 經營方針進捗

# 2024年3月期 経営方針進捗

既存事業のたゆまぬ改善によるキャッシュの創出力強化と適切な投資キャッシュフロー投下による「新たに柱となる事業の育成」を両輪とする中期経営計画を着実に実行



## 既存事業改善によるキャッシュ創出力強化

1. 認知促進、購買意欲向上に向けた機能追加
2. ASP市場におけるポジションチェンジの推進
3. プライバシー保護とビジネスの両立に向けたGoogleとの連携強化

## 新たに柱となる事業の育成による再成長

1. 1st Party Ad Platform立ち上げ支援サービスの提供先拡大

03

1

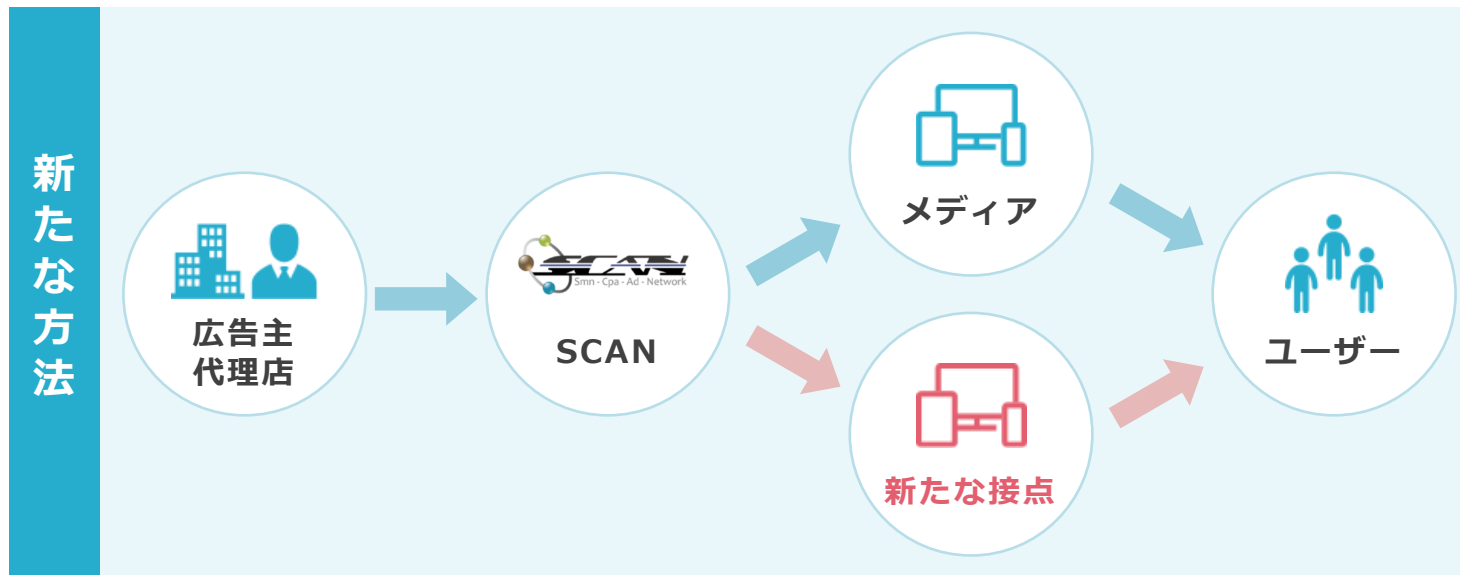
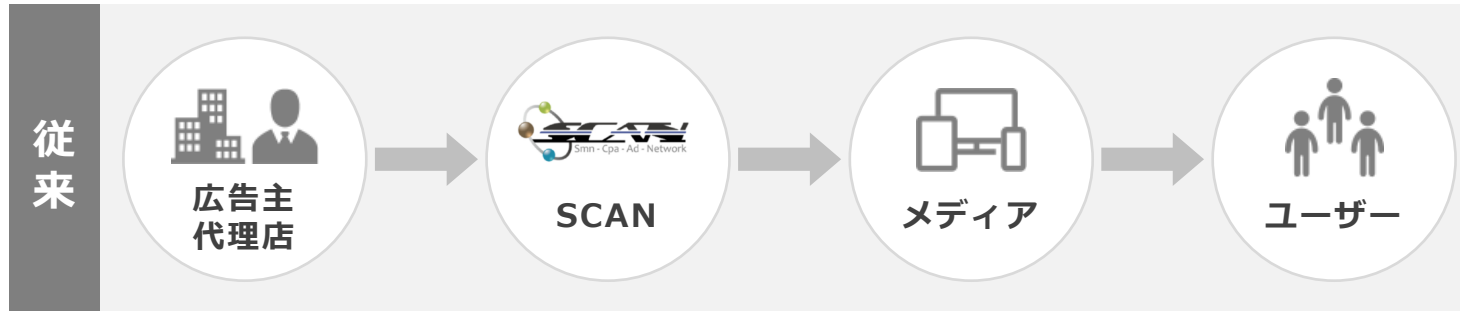
**既存事業改善による  
キャッシュ創出力強化**

# 「TVBridge Ads」の機能追加により、テレビCM放送期間中にも、 テレビCM視聴データを活用したターゲティング広告配信が可能に

短期間でのTVCMとデジタル広告の組み合わせを実現したことで、認知促進、購買意欲向上効果を強化

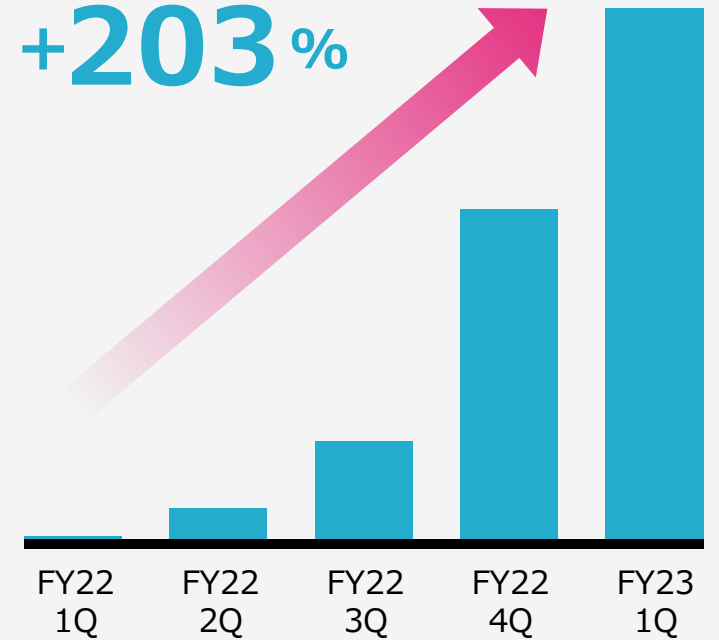


# ASP市場の競争環境の変化に対応するため、 新たな方法でのユーザーとの接点構築を模索する



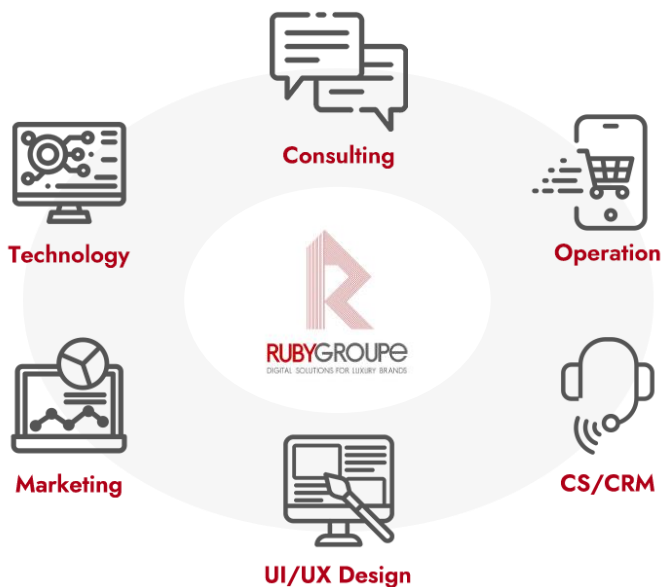
新たな接点を通じた売上高は、  
毎四半期ごとに順調に拡大中

+203%

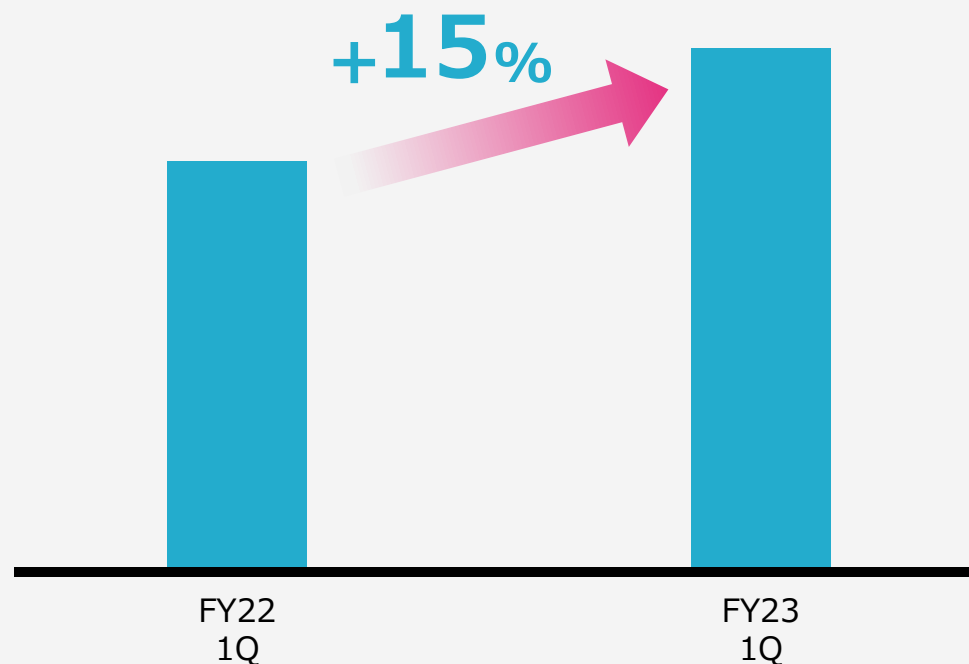


# 前期 4QにEC運用受託を開始した新規大型ブランドが順調に伸長 今後も同社の強みを生かした新規受託案件の開拓を推進

ECに必要な機能を一貫して提供  
できるのがルビーグループの強み

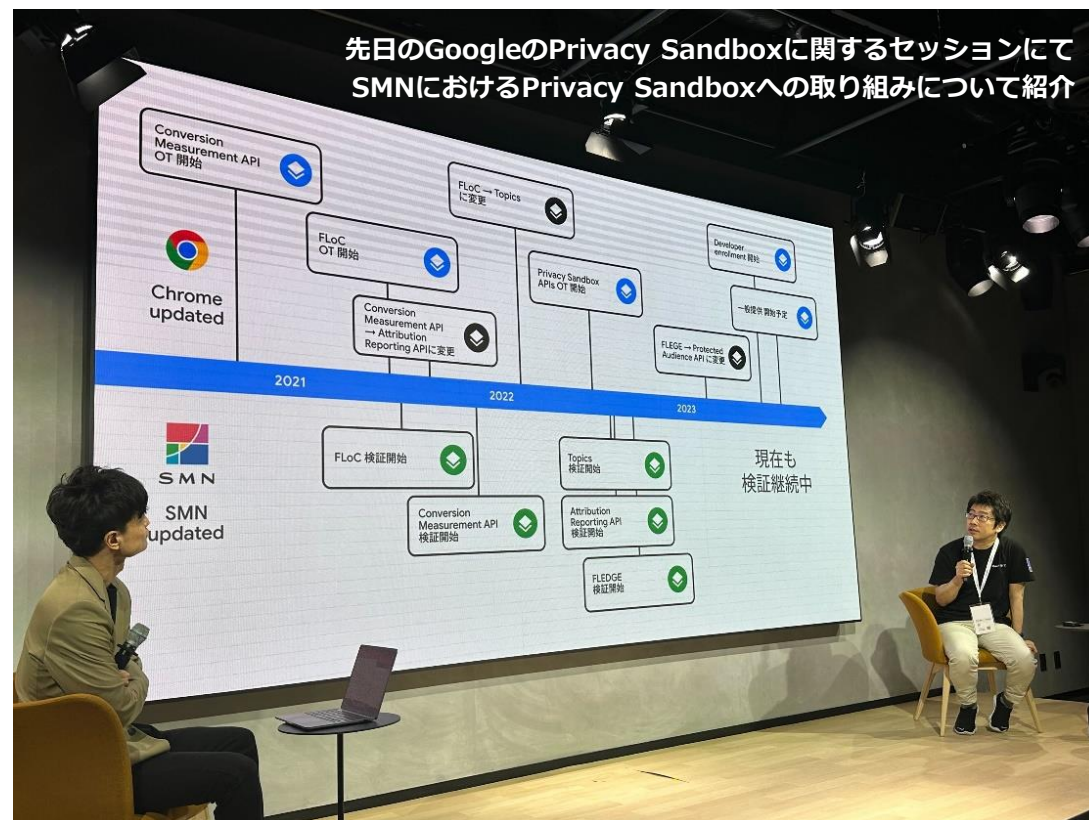
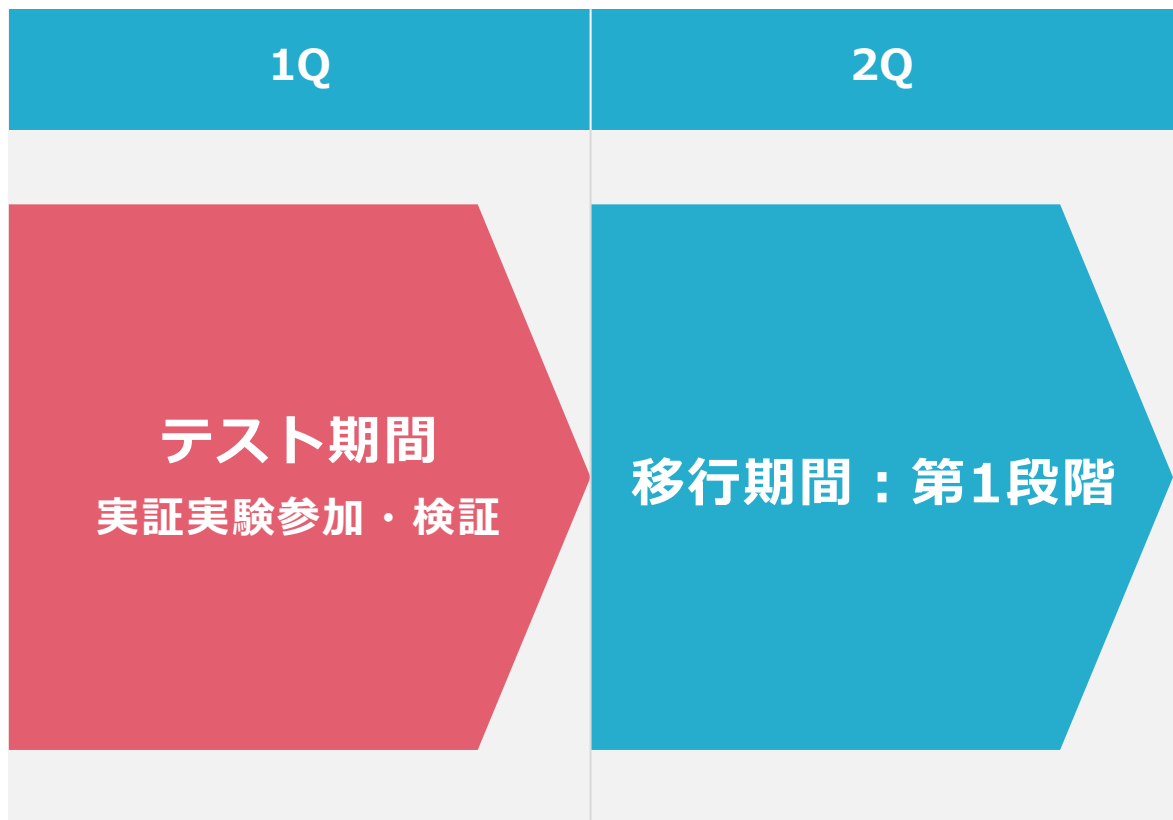


新規大型ブランドの追加や既存ブランドの成長  
により、EC手数料売上は前年同四半期比で増収



# プライバシー保護とビジネスの両立に向けたGoogleとの連携強化

ユーザーのプライバシーを保護しながら、パーソナライズされた広告の提供を可能にする新たな取り組みを進めるべく、Googleと深く連携し対応を推進中。





03

2

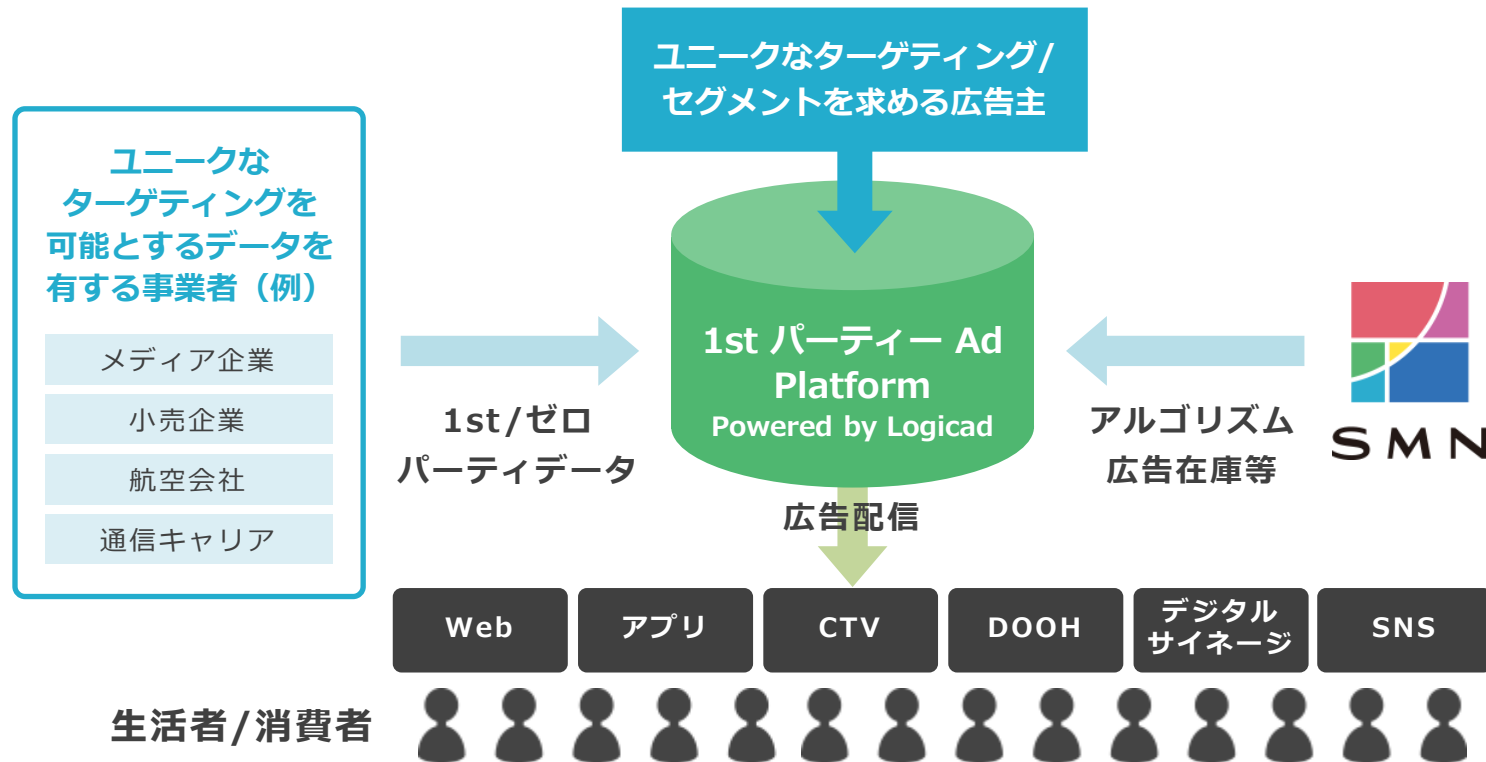
新たに柱となる事業の  
育成による再成長

# 1st パーティーアドPF立ち上げ支援サービス※の提供先拡大

特徴あるデータを持つ事業者が当社の広告配信プラットフォームを活用して、自身のデータを活用した広告配信を行うことができるサービスを強化、提供範囲を拡大

※D2Cの広告配信サービス拡張にあたり、当社のプラットフォームが採用されました

## サービスの概要と主なサービス提供先



主なサービス提供先

読売新聞 DNP

Marketing & Creativity 宣伝会議 D2C

SMN

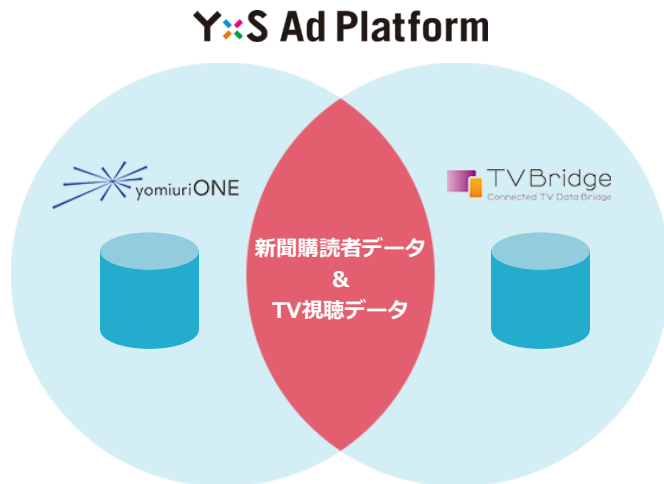
今後も継続してさらなる提供先追加を図る

※サービス範囲拡大を視野に、「独自DSP立ち上げ支援サービス」を「1st パーティーアドPF立ち上げ支援サービス」へ改称

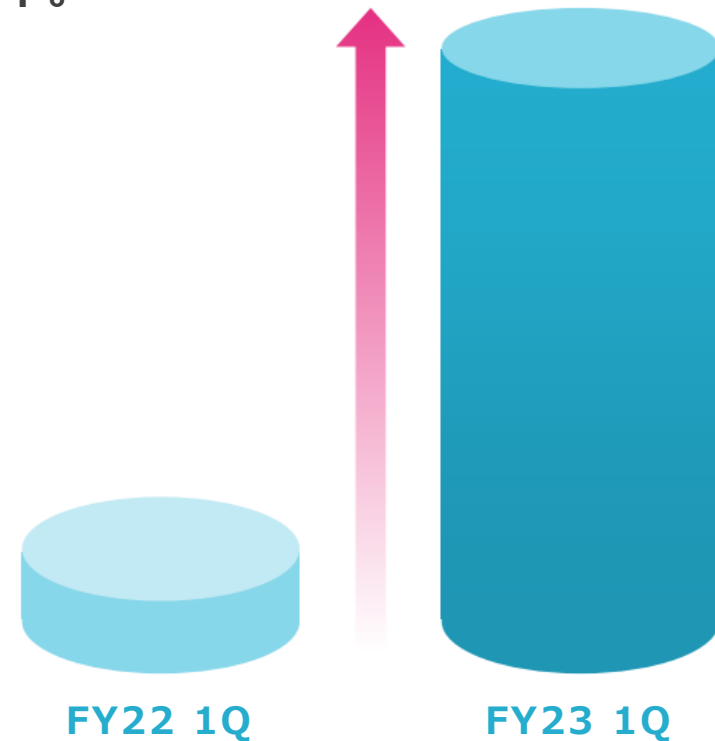
# 読売新聞東京との連携を強化し、 「YxS Ad Platform」の拡販を推進。昨年から大幅に成長。

## YxS Ad Platform概要

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



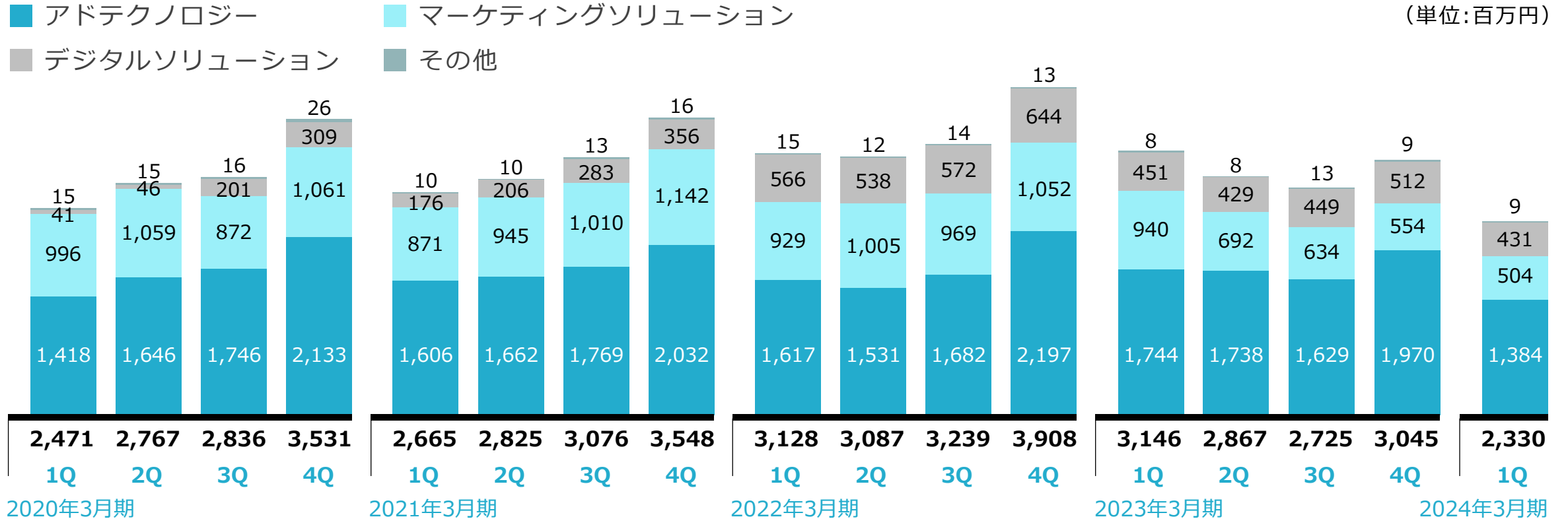
YxS Ad Platformを中心とした  
読売新聞東京本社との連携による売上は  
順調に成長中。



# 04 APPENDIX

# 第1四半期業績：売上

全社売上は前年同四半期比▲25.9%。アドテクノロジーは前期受注した大型案件減少等の影響により前年同四半期比▲20.6%、マーケティングソリューションは事業再編及び競争環境激化の影響で前年同四半期比▲46.4%、となり、全社売上は昨年比で減収

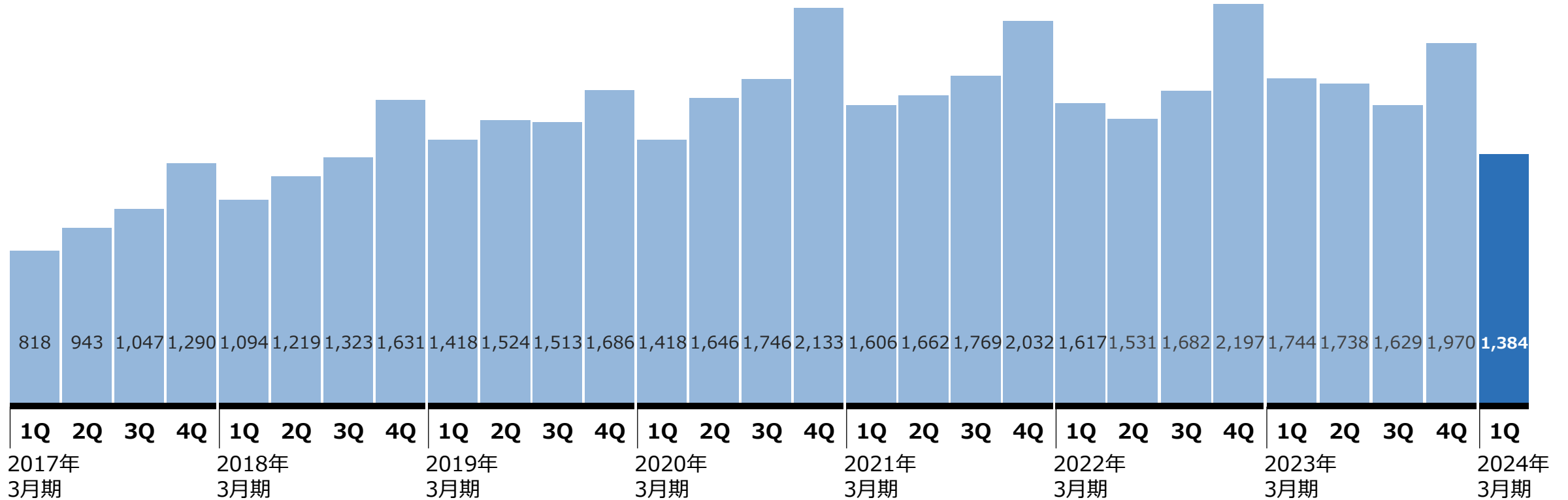


# アドテクノロジー：第1四半期業績（売上）

前期受注した大型案件の減少等による影響により前年同四半期比▲20.6%

## 売上高（四半期毎）

（単位：百万円）



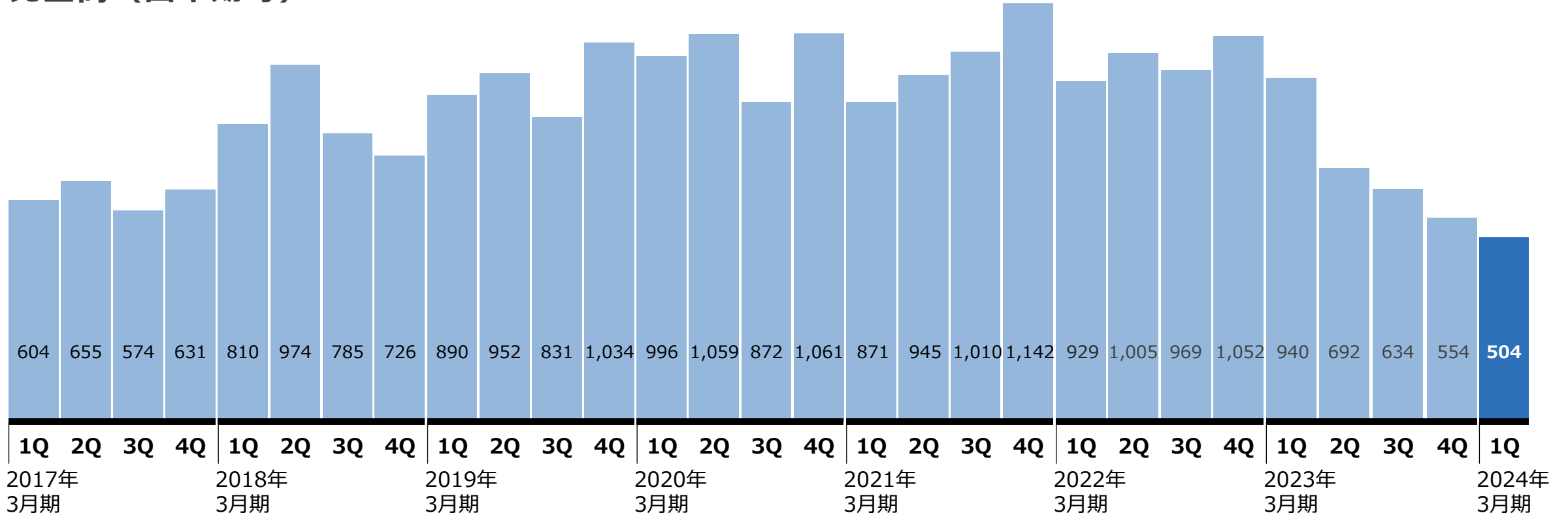
※「アドテクノロジー」の一部の商材を「デジタルソリューション」へと遡及して修正しています

# マーケティングソリューション：第1四半期業績（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加え、  
ASP事業における競争環境の変化等の影響により、前年同四半期期比▲46.4%

## 売上高（四半期毎）

（単位：百万円）

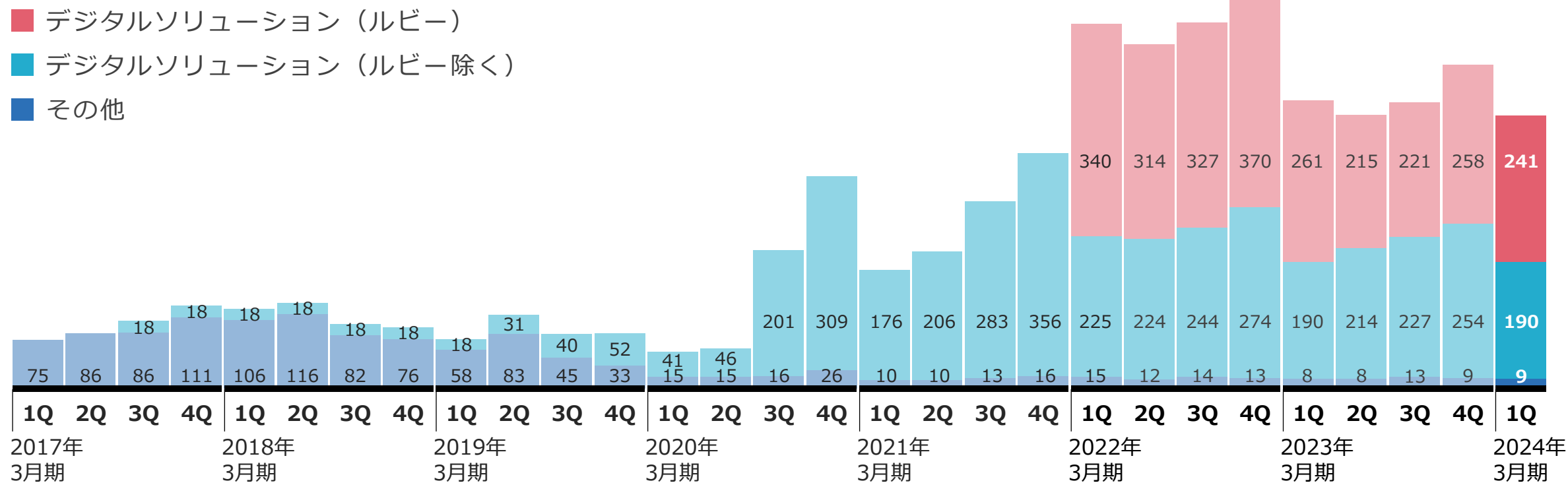


# デジタルソリューション、その他：第1四半期業績（売上）

ルビー・グループの大型開発案件の大型開発案件が前期で完了した影響等により、前年同期比▲4.6%の減収。

## 売上高（四半期毎）

（単位：百万円）

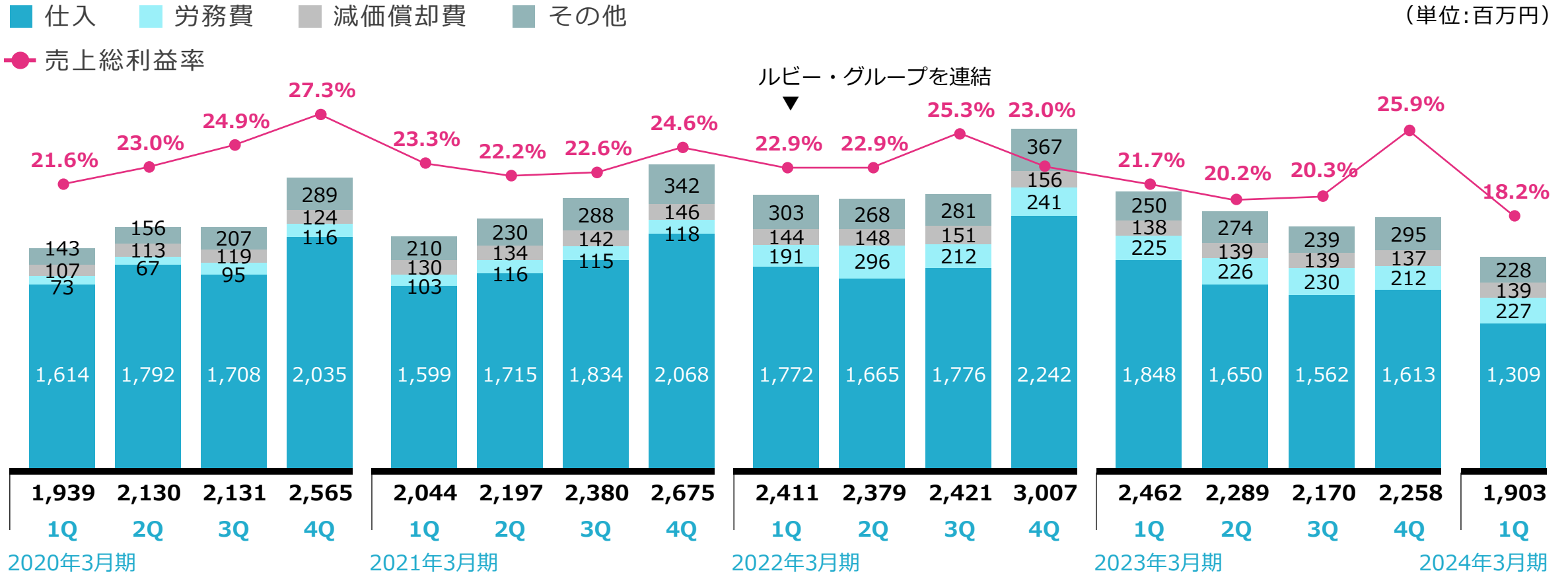


※「アドテクノロジー」の一部の商材を「デジタルソリューション」へと遡及して修正しています



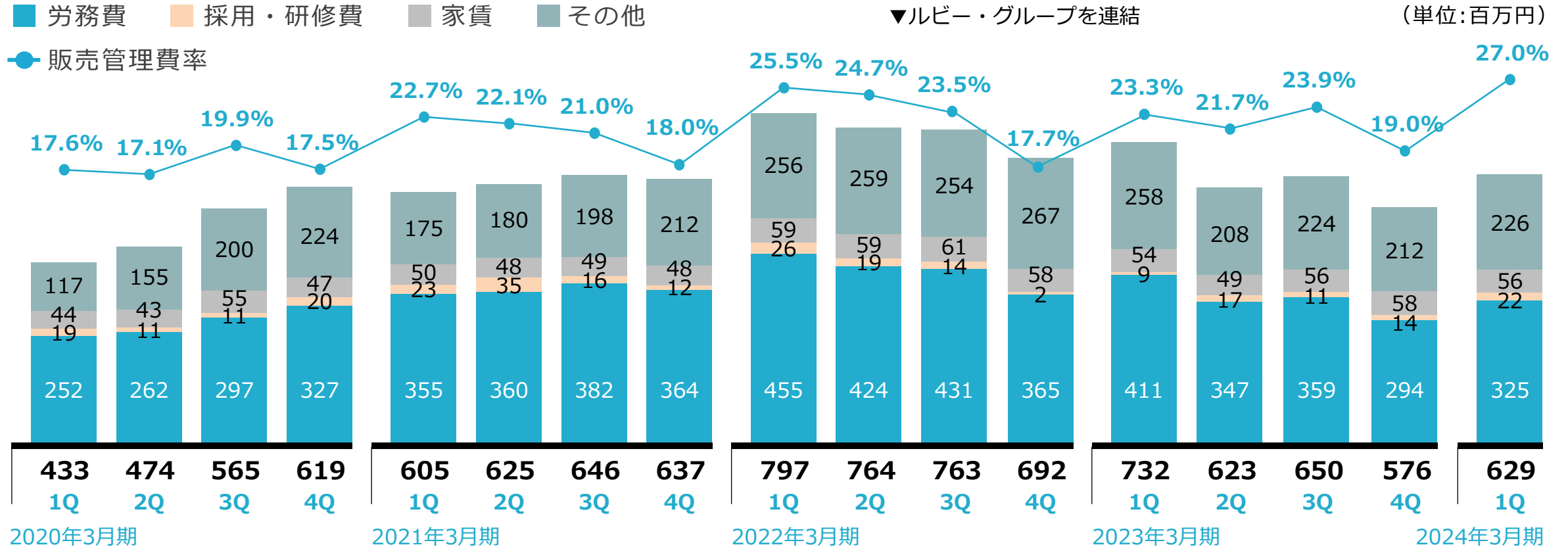
# 第1四半期業績：売上原価

売上総利益率は、アドテクノロジーおよびマーケティングソリューションの減収の影響により前年同四半期よりも低下。



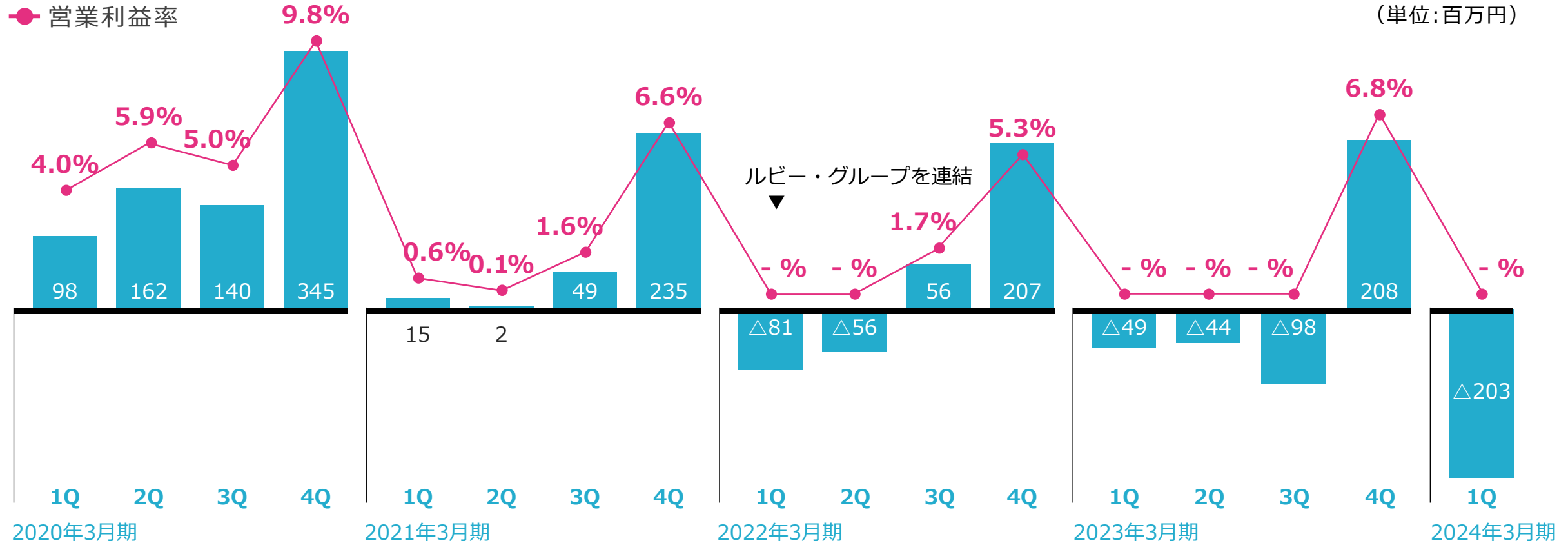
# 第1四半期業績：販管費

組織再編により労務費の最適化を継続して進めたことで、販管費は減少するも、アドテクノロジーおよびマーケティングソリューションの減収の影響により販売管理比率は前年同四半期よりも悪化。



# 第1四半期業績：営業利益

事業再編による収益力回復効果が発現も、アドテクノロジー事業、デジタルソリューション事業、ASP事業の減益で増益に至らず



# 第1四半期業績：貸借対照表

事業再編の実施等による取引の減少により債権・債務が減少しているが、引き続き健全性は維持

(単位:百万円)

|        | 2022年6月 | 2023年3月 | 2023年6月 | 前年度四半期比 | 前期末比   |
|--------|---------|---------|---------|---------|--------|
| 流動資産   | 4,033   | 4,696   | 4,086   | +1.3%   | △13.0% |
| 現預金    | 2,363   | 2,597   | 2,602   | +10.1%  | +0.2%  |
| 固定資産   | 3,657   | 3,440   | 3,408   | △6.8%   | △0.9%  |
| 無形固定資産 | 2,922   | 2,783   | 2,713   | △7.2%   | △2.5%  |
| 総資産    | 7,690   | 8,137   | 7,495   | △2.5%   | △7.9%  |
| 流動負債   | 1,690   | 1,944   | 1,522   | △10.0%  | △21.7% |
| 固定負債   | 1,667   | 1,465   | 1,405   | △15.7%  | △4.1%  |
| 純資産    | 4,332   | 4,727   | 4,567   | +5.4%   | △3.4%  |

# 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<br>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、<br>(株)ASA、SMNメディアデザイン(株)、ルビー・グループ(株)<br>海外連結子会社：ASA America Inc.、KIMEI GLOBAL COMPANY LIMITED |
| 設立      | 2000年3月  |
| 資本金     | 12億6,056万円 (2023年6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    | 326名 (2023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：54.1% (2023年6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  
原山 直樹  
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  
原山 直樹  
安田 崇浩  
鈴木 勝也

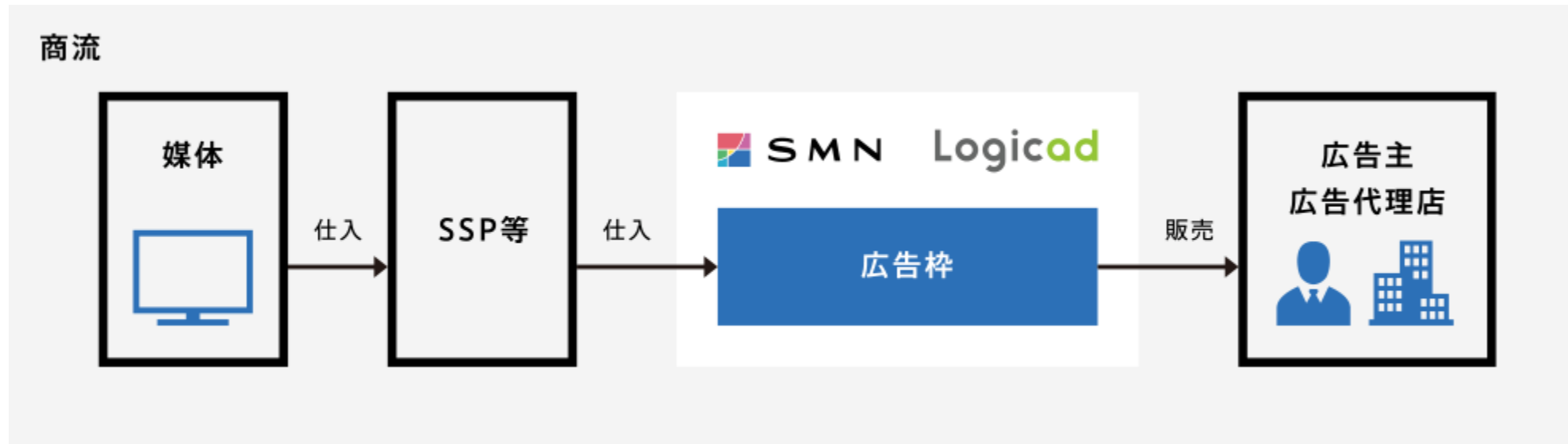
# 会社概要 事業概要



# 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。





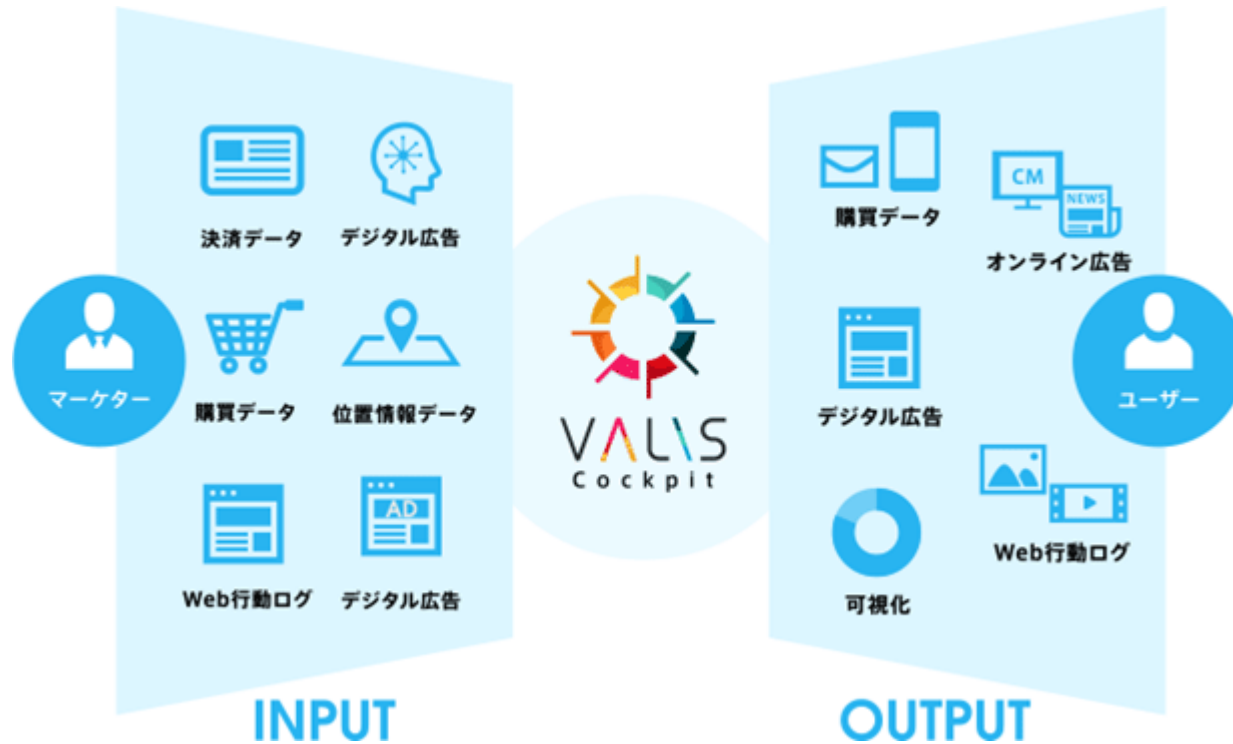
# 人・物・情報の価値判断を超高速・高精度に実現するAI

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

アドテクノロジー マーケティングエージェンシー事業子会社

# 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。

## 分析

ビッグデータとAIを用いて可視化



ペルソナ分析



カスタマージャーニー分析



ステージフロー分析



SNSデータ



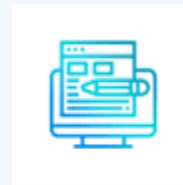
1st, 3rd party データ



オフラインデータ

## 施策立案／実施

態度変容を促進し投資効果を最適化



クリエイティブ  
設計



メディアプ  
ランニング



ブランド  
コミュニケーション設計

# 成果報酬型コンテンツマーケティングサービス

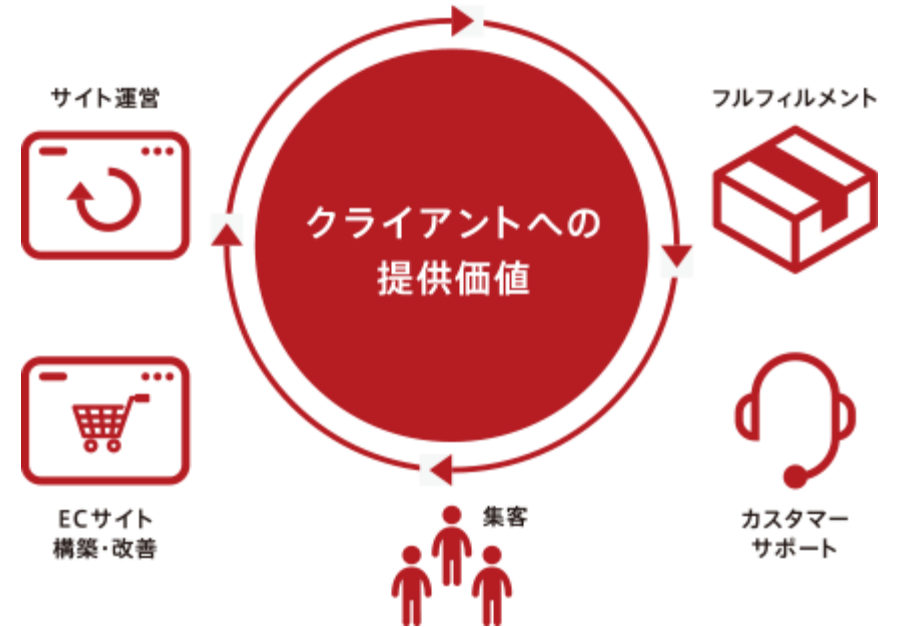
信頼できるパートナーサイトに限定して成果報酬型のコンテンツマーケティングを展開することで、質を担保しながら効果的な顧客獲得施策の実施が可能



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

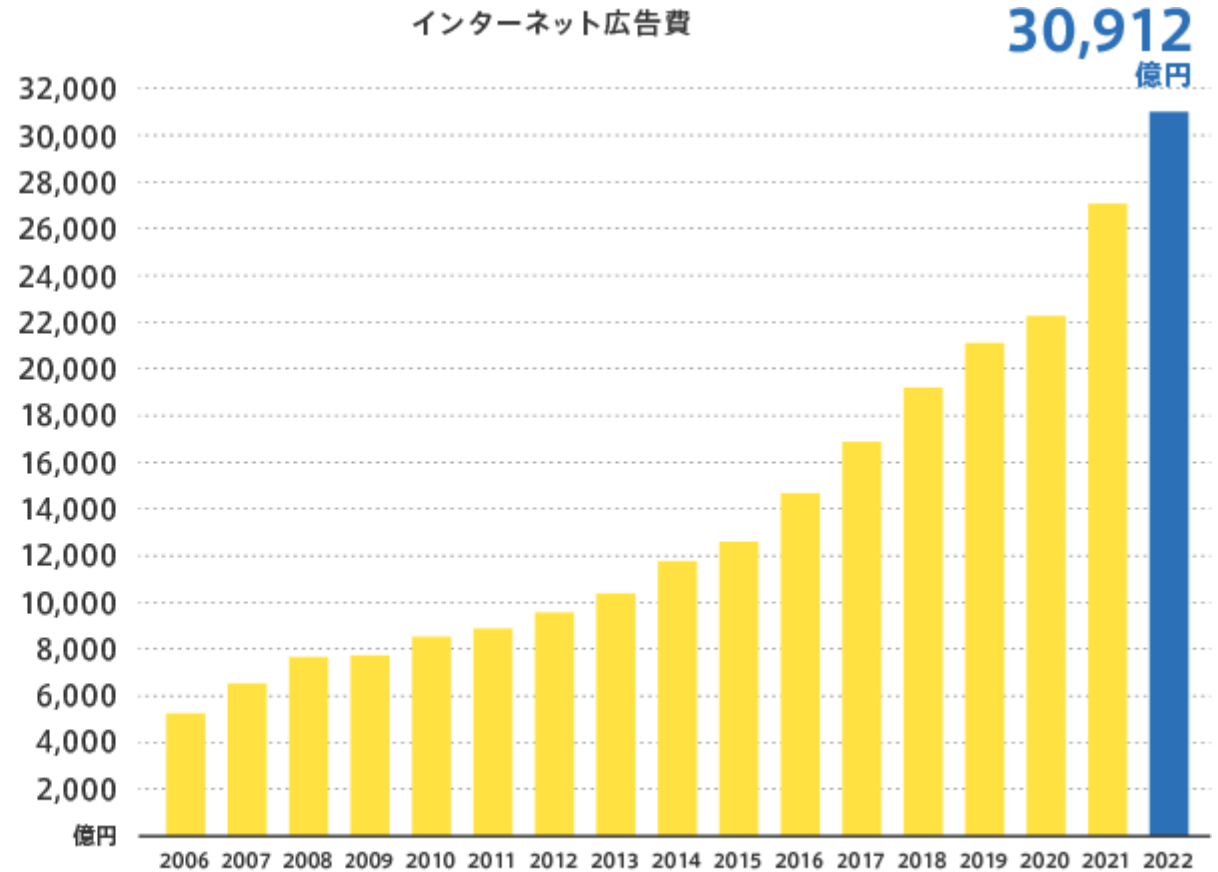
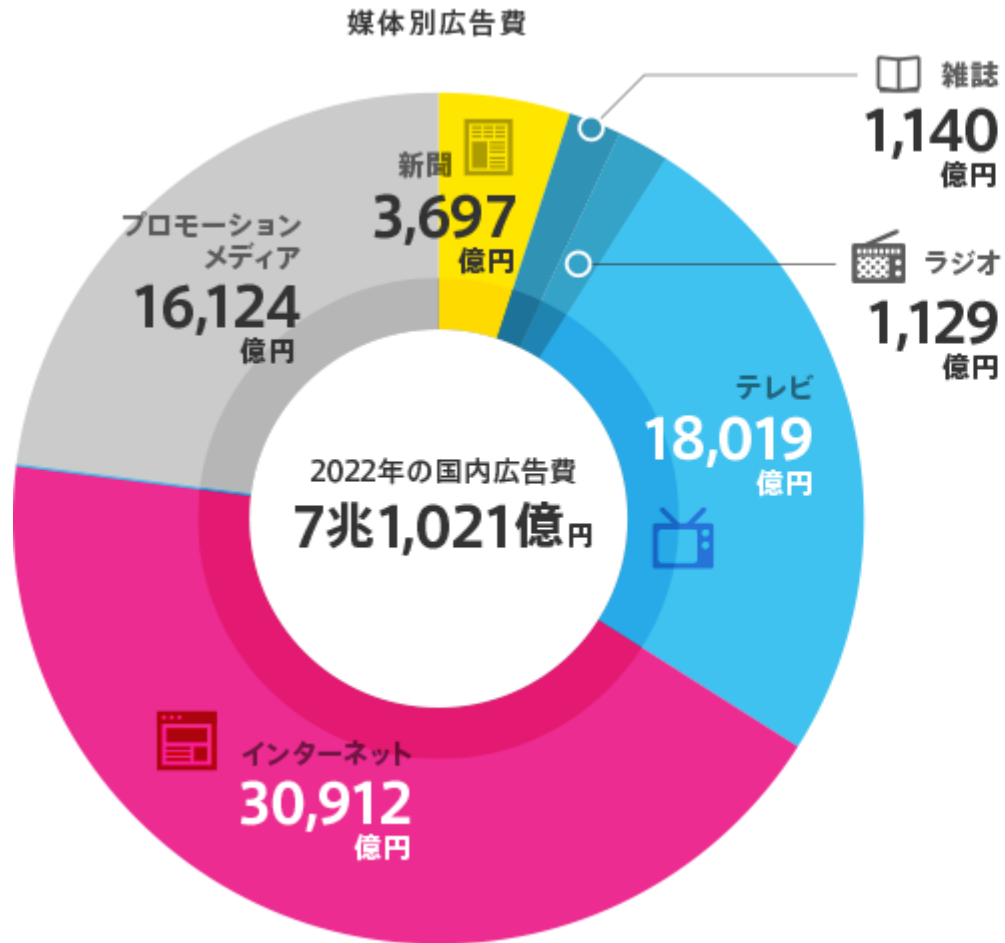
Movie

## QA

VR/AR

Web

# 国内のインターネット広告市場



出典：電通「2022年の日本の広告費」