



2024年3月期 第3四半期決算説明資料

Copyright © SMN Corporation All rights reserved.

01. 事業紹介

02. 2024年3月期 第3四半期連結決算概要






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
アドテクノロジー	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。	 
マーケティングソリューション	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。	
デジタルソリューション	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。	 

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3四半期連結決算概要

02

決算ハイライト

		第3四半期			第3四半期累計		
(単位:百万円)		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	2,802	+76	+2.8%	7,481	▲1,259	▲14.4%
	営業利益	151	+249	-	▲226	▲34	-
	親会社株主に 帰属する 当期純利益	85	+190	-	▲199	+44	-

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	1,806	+177	+10.9%	4,598	▲514	▲10.1%
マーケティング ソリューション	512	▲121	▲19.2%	1,502	▲765	▲33.7%
デジタルソリューション	460	+11	+2.6%	1,328	▲1	▲0.1%
その他	23	+9	+75.2%	51	+21	+69.8%

2024年3月期 第3四半期連結決算のポイント

- 前第3四半期と比較して、売上高および全ての段階利益で増収・増益を達成
- 第3四半期3か月（10月～12月度）営業利益・当期純利益で黒字化
- 期首から進めてきたプロダクト・営業力強化およびGoogle Privacy Sandbox Market Testing Grants プログラム参加等が奏功し、アドテクノロジー事業が好調に推移
- 前期および当期上期に実施した事業再編による収益力向上効果が発現

(単位:百万円)	前第3四半期	当第3四半期	前年同四半期比
売上高	2,725	2,802	+76 増収
営業利益	▲98	151	+249 増益 黒字化
当期純利益	▲104	85	+190 増益 黒字化

各種注力施策の進捗状況

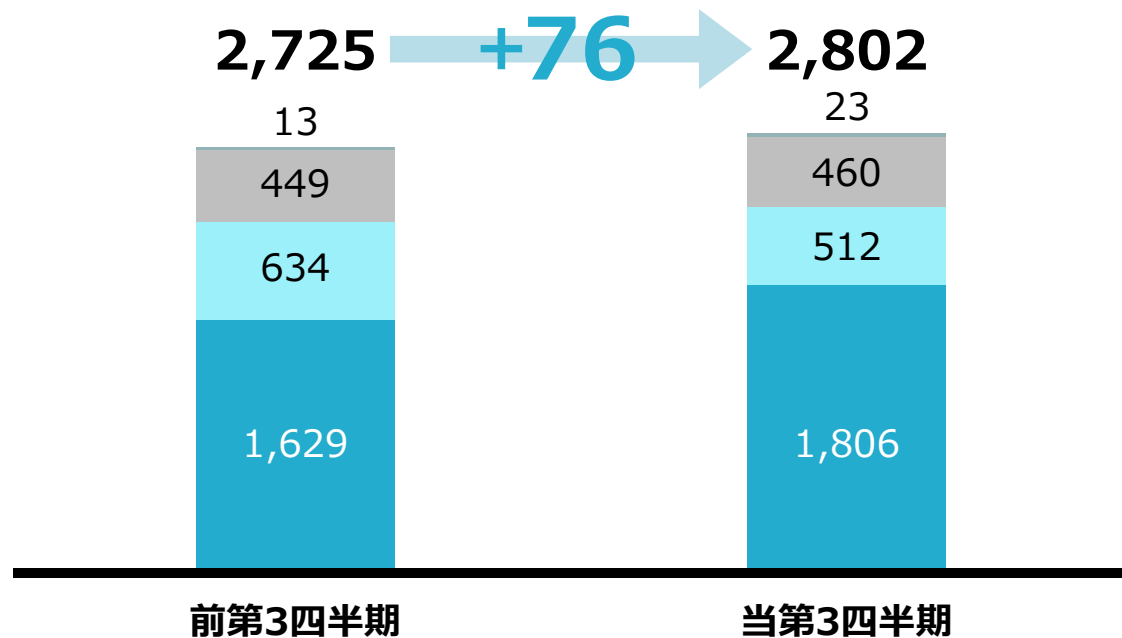
1. Cookieレス時代を見据えたGoogleとの連携強化
2. プロダクト改善による注力商材の商品力強化
3. ルビーグループにおける主要ブランドのEC取扱高増加によるEC運用受託売上の伸長

2024年3月期 四半期業績推移

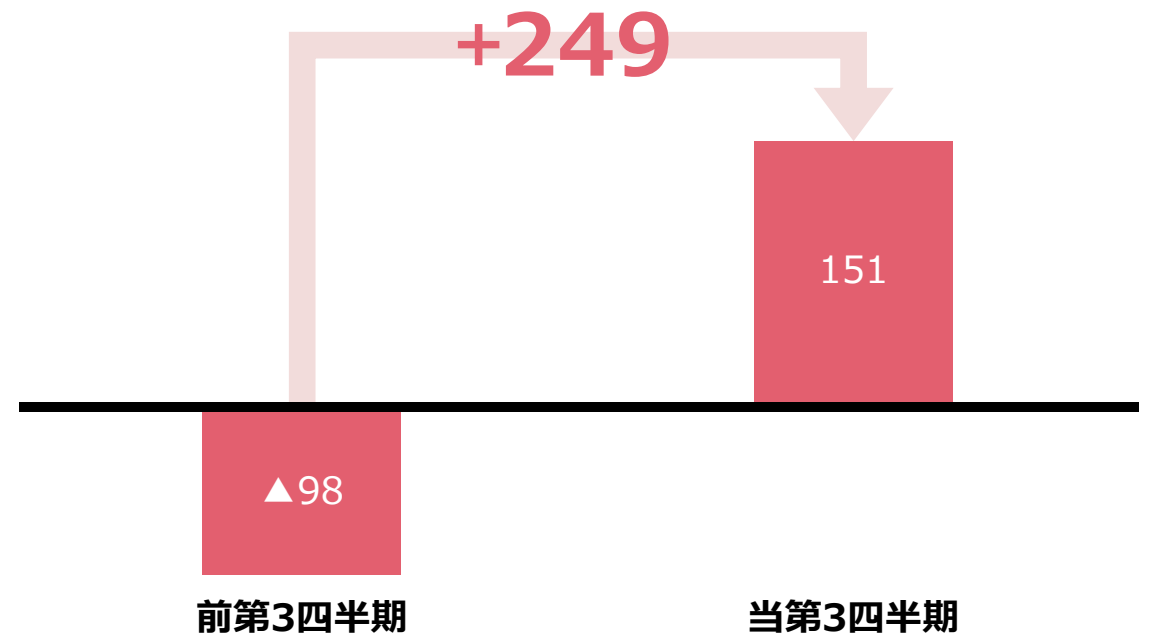
アドテクノロジー事業を中心とした増収に加え、前期および当期上期に実施した事業再編による収益力向上効果が発現したことにより、前年同四半期比で増収増益・黒字化を達成

■ アドテクノロジー ■ マーケティングソリューション ■ デジタルソリューション ■ その他

売上推移 (単位:百万円)



営業利益推移 (単位:百万円)



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. Cookieレス時代を見据えたGoogleとの連携強化
2. プロダクト改善による注力商材の商品力強化
3. ルビーグループにおける主要ブランドのEC取扱高増加によるEC運用受託売上の伸長

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**

2024年を迎え、PostCookieに向けた市場環境の変化が間近に迫っている

最大のシェアを誇るGoogle ChromeのCookieが廃止され、ユーザーのプライバシー保護と広告効果を両立させるための取り組みである「Privacy Sandbox」への移行開始が2024年7月より予定



ユーザーのプライバシー保護を強化した
新たな技術の構築



パブリッシャーや開発者による
無料オンラインコンテンツ提供の継続

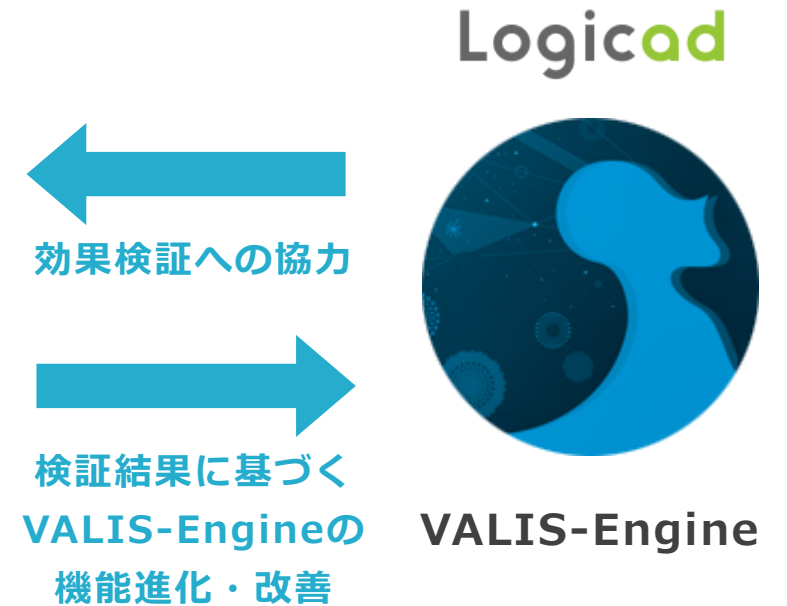


業界の皆様と共に、インターネットユーザーの
プライバシーを保護する新たな基準を構築

GoogleのPrivacy Sandbox Market Testing Grants プログラムに参加し、Privacy Sandboxの効果検証に協力

2024年1月よりGoogle Chromeにおいて「サードパーティCookieの1%廃止」が開始、これに伴い
主要な機能である以下3つのPrivacy Sandbox APIの実環境での配信による効果検証を近日中に実施予定

Protected Audience API	ユーザーのプライバシーを保護しながら、ユーザーの興味や関心に基づいた効果的なリターゲティング広告を提供する技術
Topics API	ユーザーのプライバシーを保護しながら、ユーザーのブラウジング履歴に基づいて自動的に選択された興味・関心のトピックを使用して関連性の高い広告を提供する技術
Attribution Reporting API	ユーザーのプライバシーを保護しながら、ユーザーへ提供された広告の効果を測定する技術



注力商材であるTVBridgeの需要拡大

コネクテッドテレビ広告市場の関心が高まる中で、TVBridgeの売上が順調に成長



TVBridge
Connected TV Data Bridge



テレビ視聴データ



広告配信



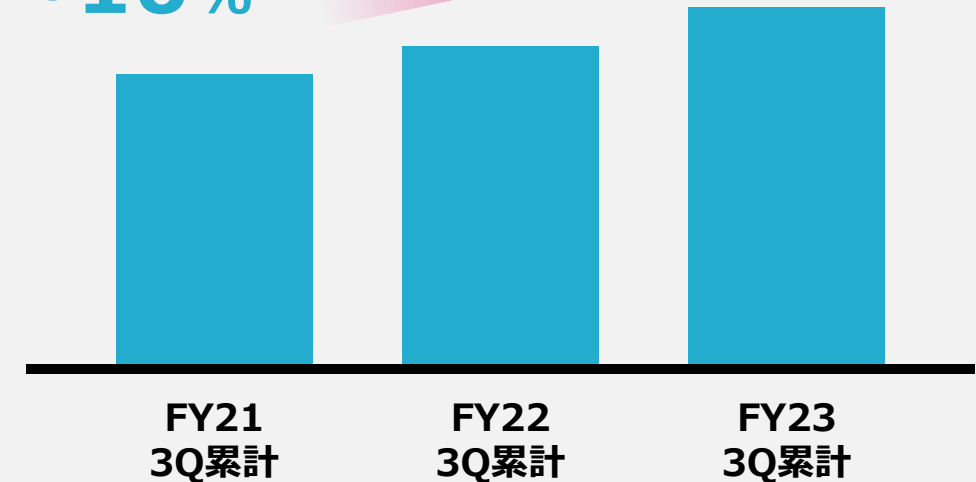
広告効果計測

今期の主なアップデート

- 「TVBridge」で活用可能なコネクテッドテレビ台数が1,000万台を突破
- テレビCM放送から広告配信までの期間短縮
- CTV広告の広告効果の確認・比較を行うための配信レポート機能の拡充

デジタル広告市場におけるコネクテッド広告の関心の高まりを捉え、継続的な成長を維持

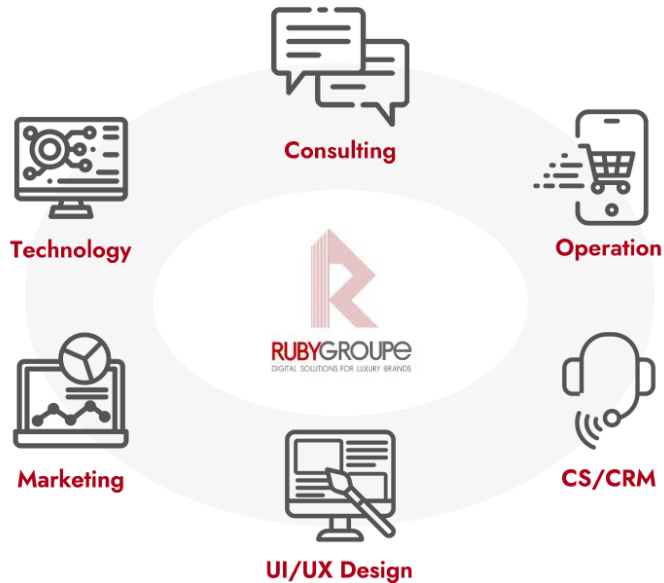
年平均成長率
+10%



ルビーグループにおける主要ブランドEC運用受託売上の伸長

前期末に新たに受託した新規ブランドが寄与し、主要ブランドにおけるEC取扱高増加によりEC運用受託売上が伸長

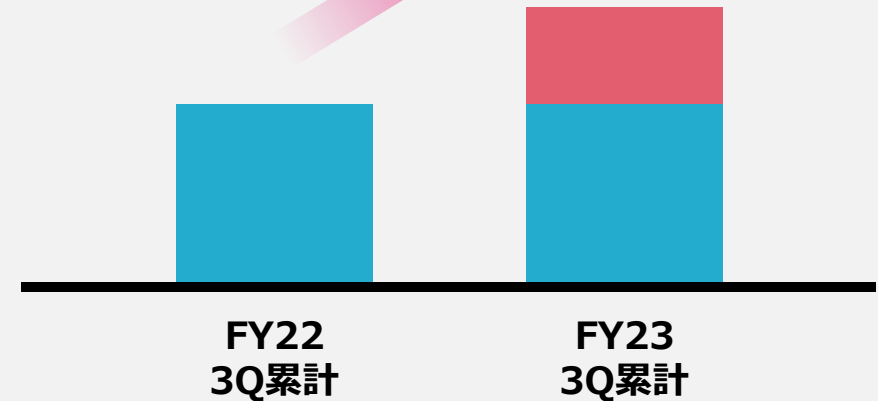
ECに必要な機能を一貫して提供
できるのがルビーグループの強み



主要ブランドによるEC運用受託売上が伸長

- 新規主要ブランド
- 既存主要ブランド

+52%



03

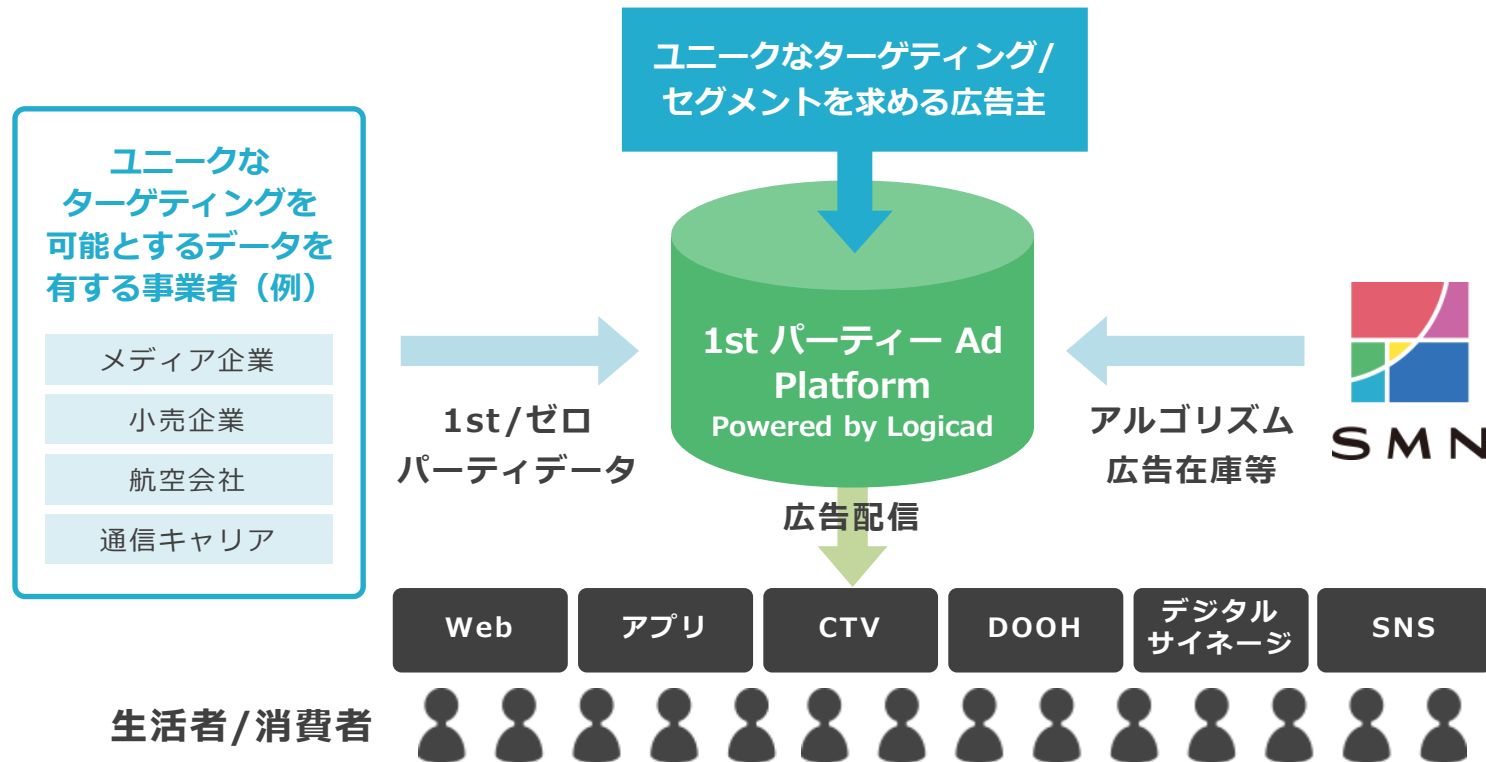
2

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

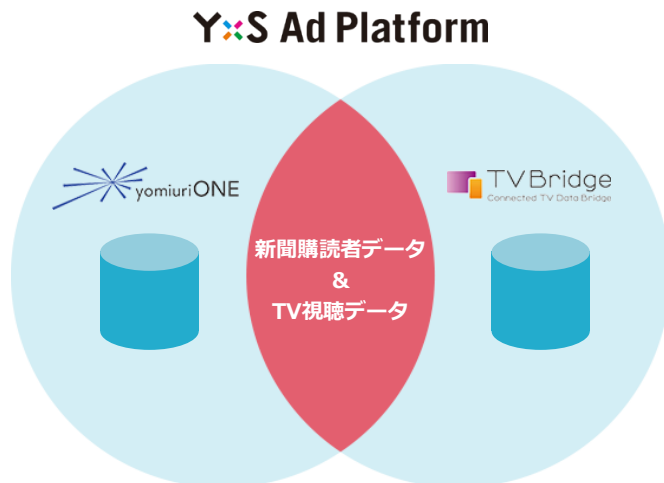
今後も継続してさらなる提供先追加を図る

※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

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

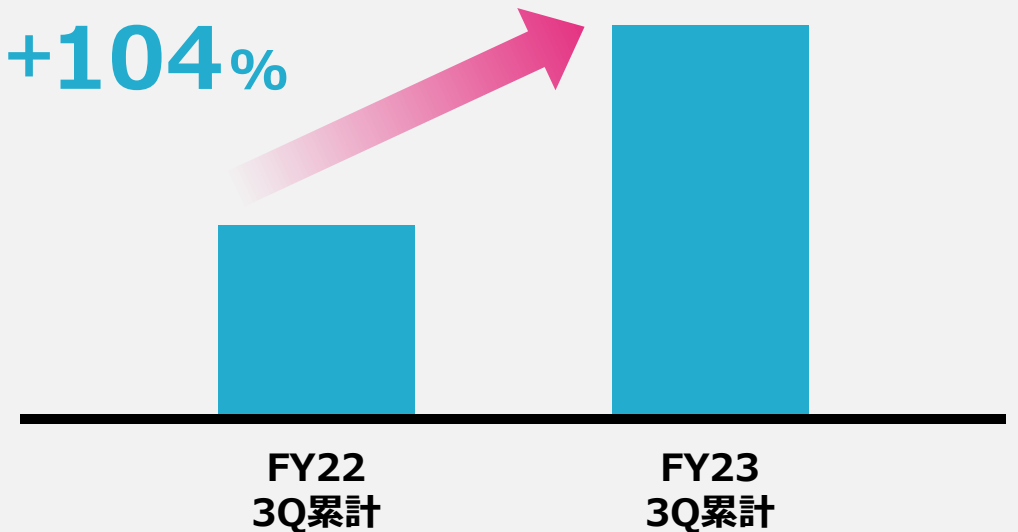
YxS Ad Platform概要

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1000万台の視聴データ「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

+104%



まとめ

1

前第3四半期と比較して、売上高および全ての段階利益で増収・増益を達成

2

第3四半期 3 か月（10月～12月度） 営業利益・当期純利益で黒字化

3

期首から進めてきたプロダクト・営業力強化およびGoogle Privacy Sandbox Market Testing Grantsプログラム参加等が奏功し、アドテクノロジー事業が好調に推移

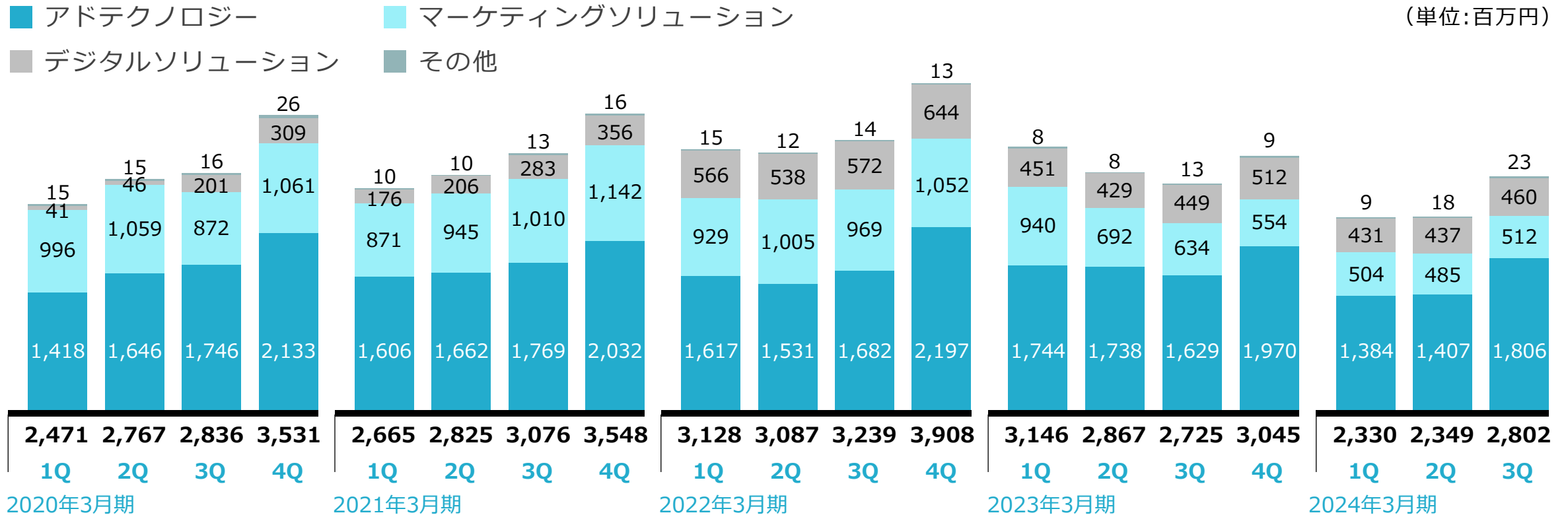
4

前期および当期上期に実施した事業再編による収益力向上効果が発現

04 APPENDIX

第3四半期業績：売上

アドテクノロジーは期首から進めてきたプロダクト・営業力強化およびGoogle Privacy Sandbox Market Testing Grantsプログラム参加等の影響により前年同四半期比+10.9%、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▲19.2%となり、全社売上は前年同四半期比+2.8%

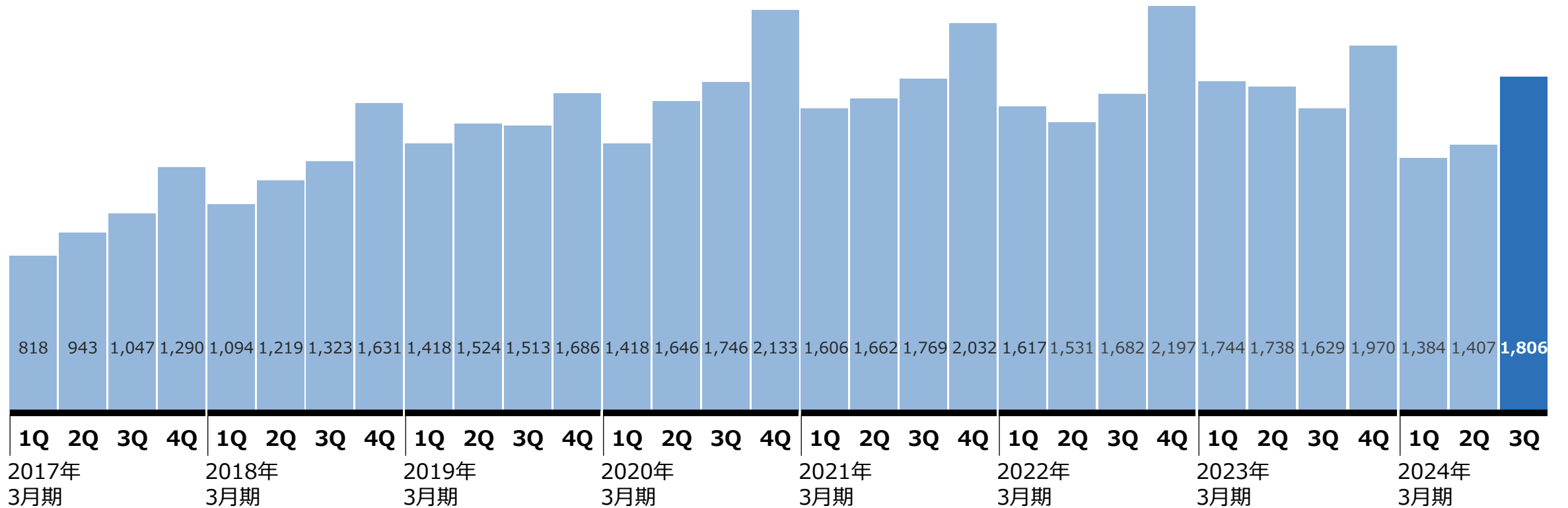


アドテクノロジー：第3四半期業績（売上）

期首から進めてきたプロダクト・営業力強化およびGoogle Privacy Sandbox Market Testing Grantsプログラム参加等が奏功し前年同四半期比+10.9%

売上高（四半期毎）

（単位：百万円）



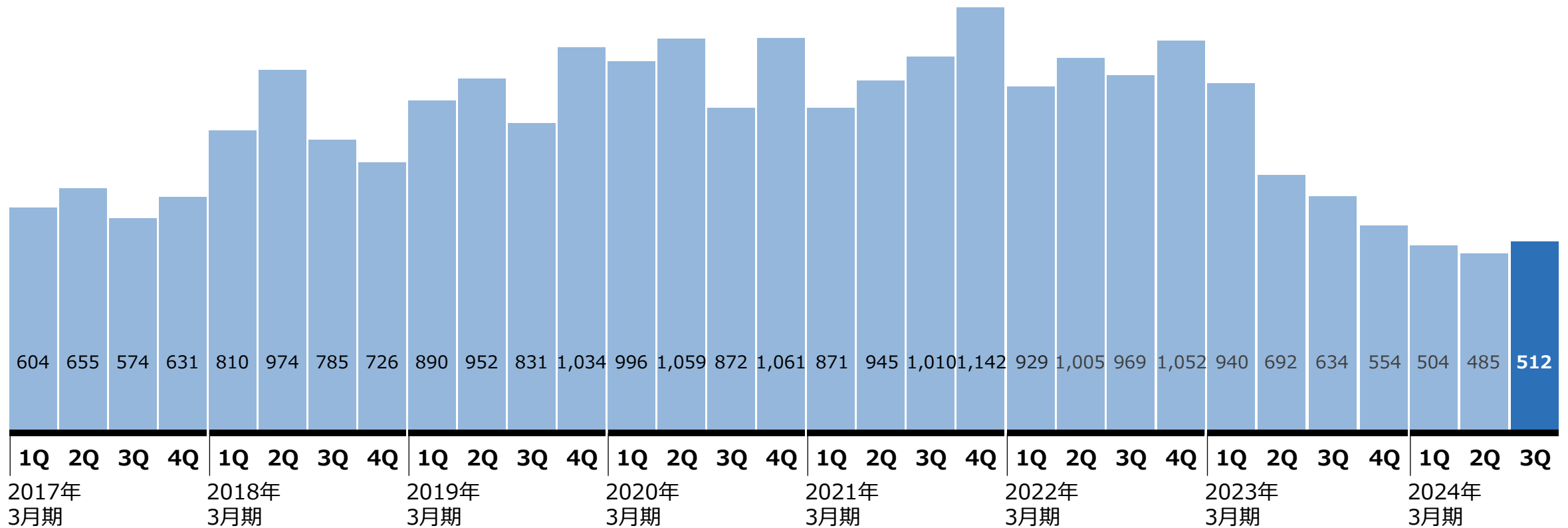
※「アドテクノロジー」の一部の商材を「デジタルソリューション」へと遡及して修正しています

マーケティングソリューション：第3四半期業績（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▲19.2%

売上高（四半期毎）

（単位：百万円）

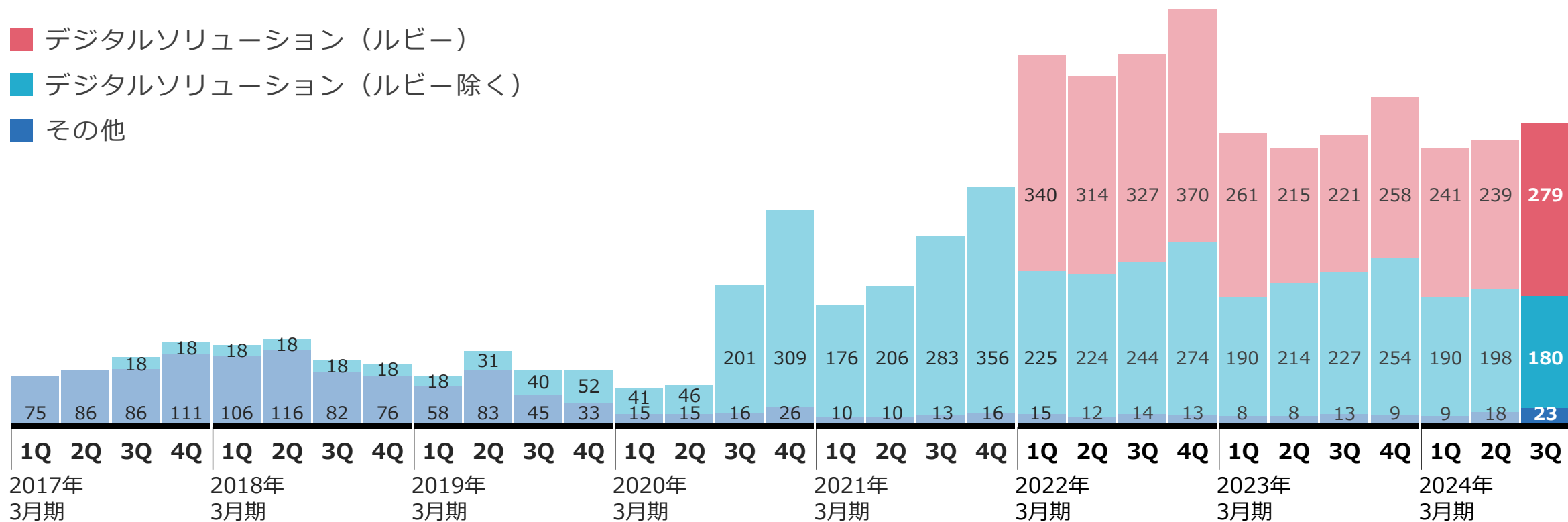


デジタルソリューション、その他：第3四半期業績（売上）

画像解析技術を用いたソリューション事業の売却を実施するも、ルビーのEC手数料売上の伸長等が奏功し、前年同期比+2.5%の増収

売上高（四半期毎）

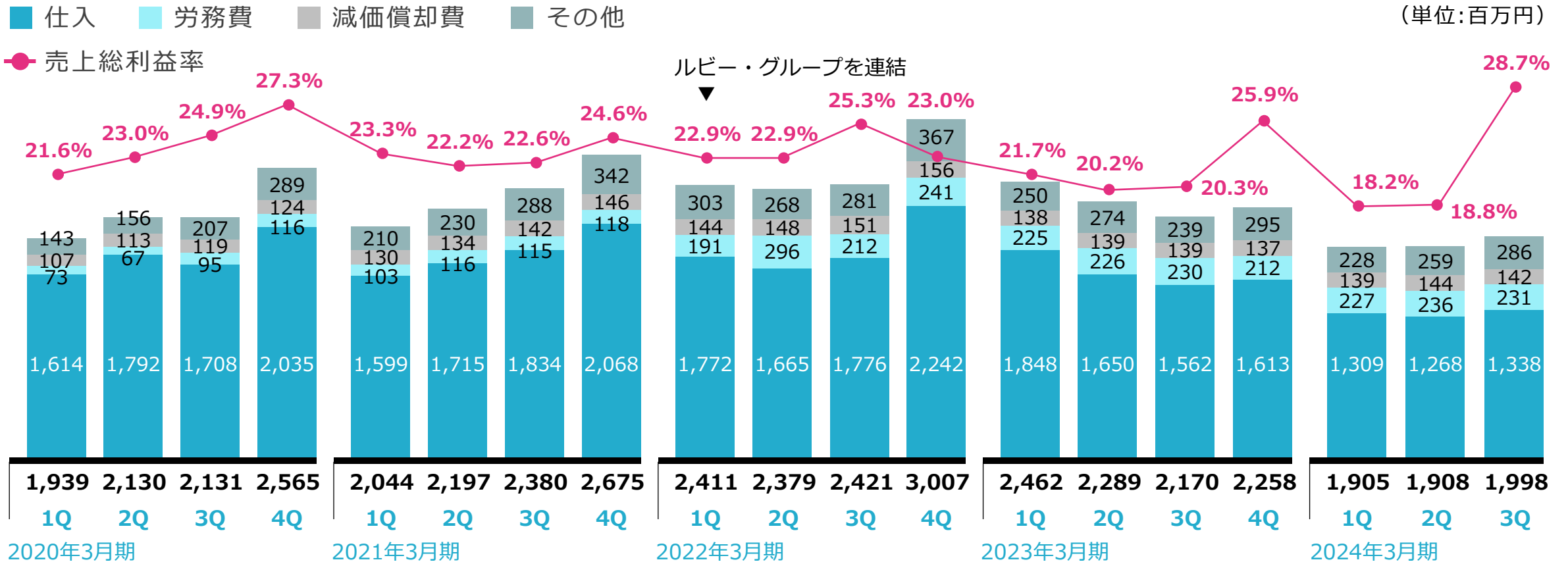
（単位：百万円）



※「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

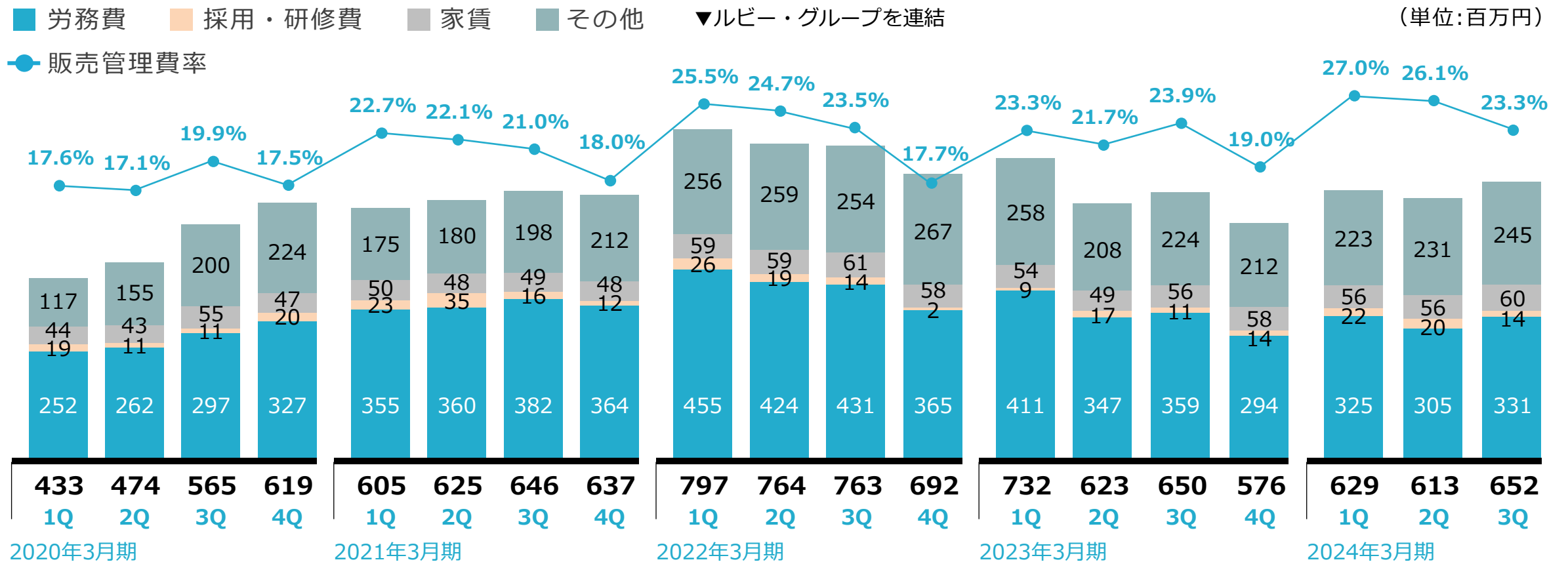
第3四半期業績：売上原価

売上総利益率は、アドテクノロジーが好調に推移した影響により前年同四半期より大きく改善



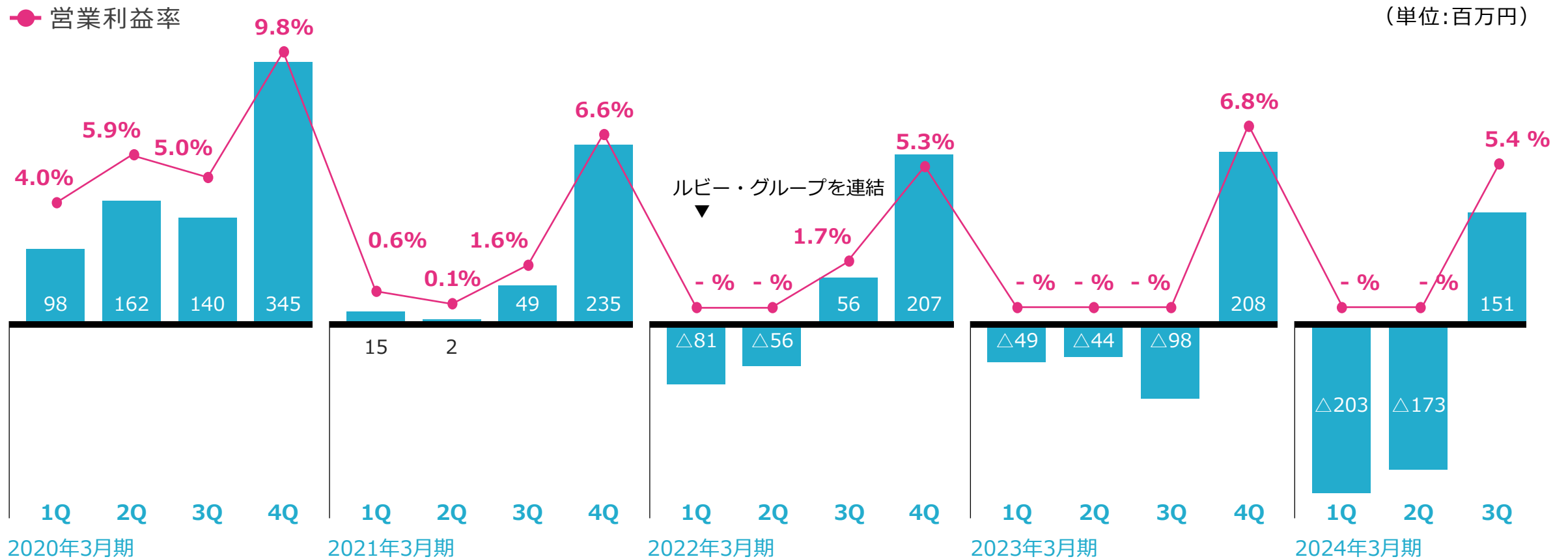
第3四半期業績：販管費

事業再編による労務費の最適化により販管費が減少したことに加え、アドテクノロジーが好調に推移した影響により、販売管理比率は前年同四半期から改善



第3四半期業績：営業利益

アドテクノロジー事業を中心とした増収に加え、前期および当期上期に実施した事業再編による収益力向上効果が発現したことにより前年同期比で増収増益・黒字化を達成



第3四半期業績：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、引き続き健全性を維持

(単位:百万円)

	2022年12月	2023年3月	2023年12月	前年度四半期比	前期末比
流動資産	4,198	4,696	4,238	+1.0%	△9.7%
現預金	2,565	2,597	2,319	△9.6%	△10.7%
固定資産	3,533	3,440	3,219	△8.9%	△6.4%
無形固定資産	2,828	2,783	2,546	△10.0%	△8.5%
総資産	7,732	8,137	7,458	△3.5%	△8.3%
流動負債	1,613	1,944	1,645	+2.0%	△15.4%
固定負債	1,525	1,465	1,277	△16.2%	△12.8%
純資産	4,593	4,727	4,534	△1.3%	△4.1%

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)、(株)ASA、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	12億6,806万円 (2023年12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：53.5% (2023年12月末現在)
上場証券取引所	東京証券取引所スタンダード市場
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

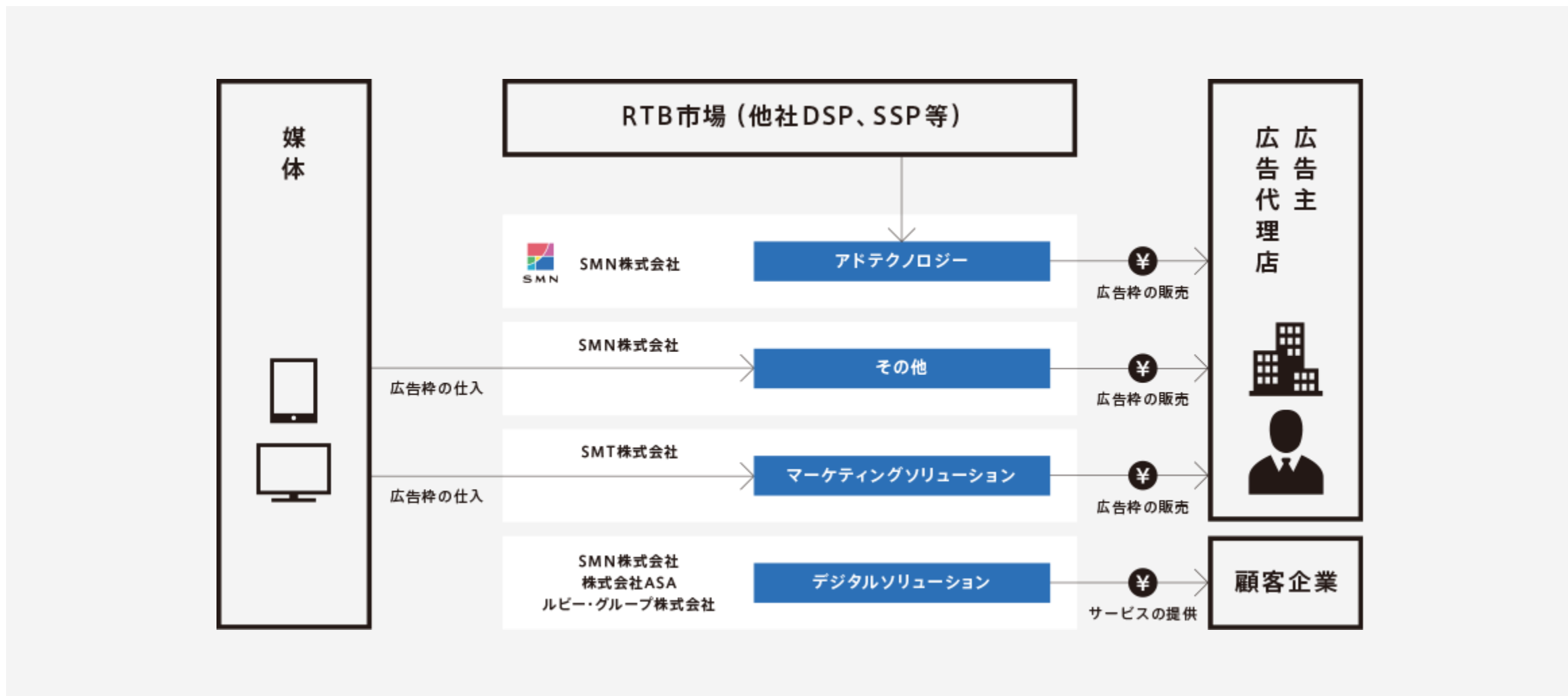
井宮 大輔

原山 直樹

安田 崇浩

鈴木 勝也

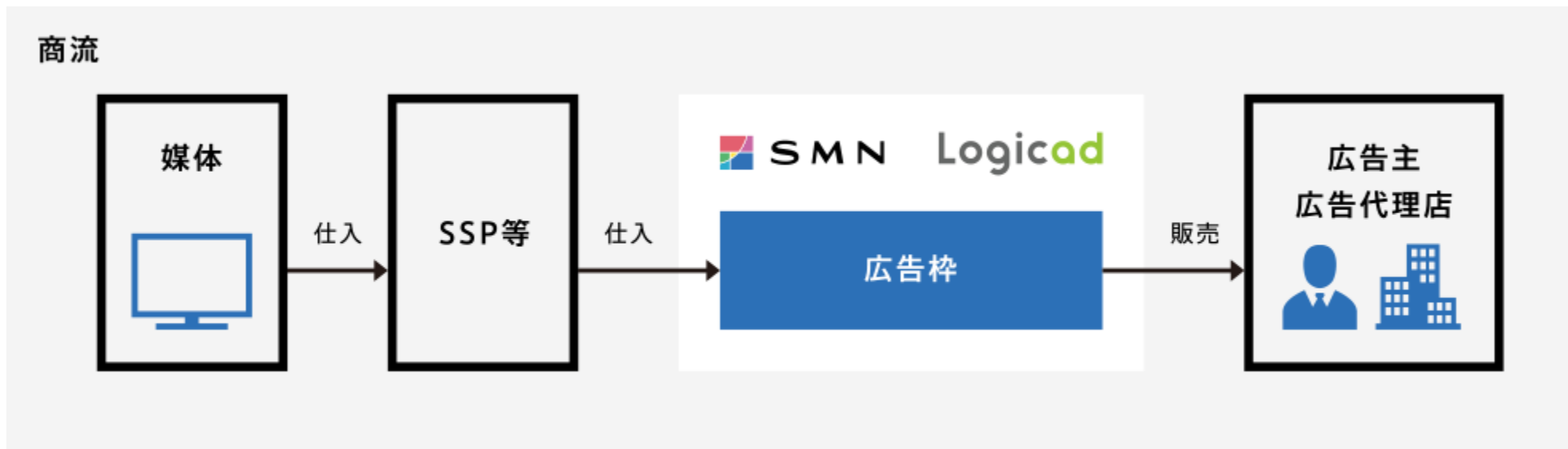
会社概要 事業概要



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。



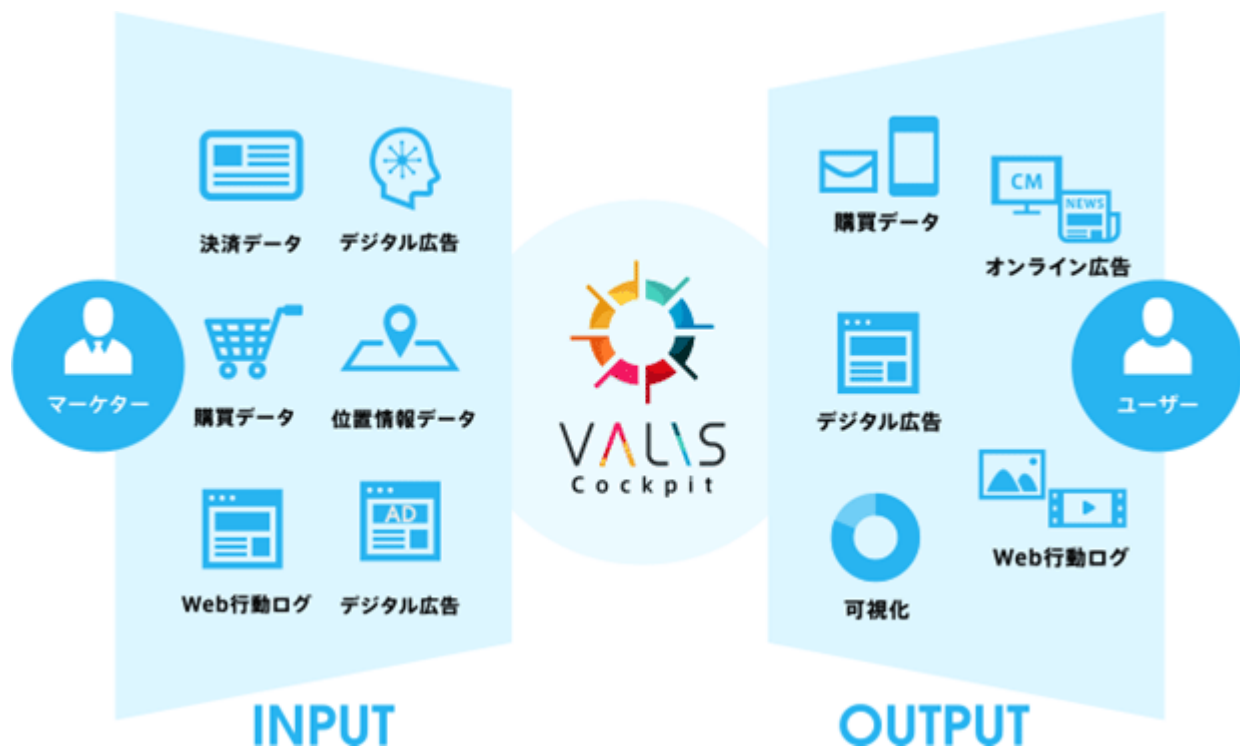
人・物・情報の価値判断を超高速・高精度に実現するAI

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

成果報酬型コンテンツマーケティングサービス

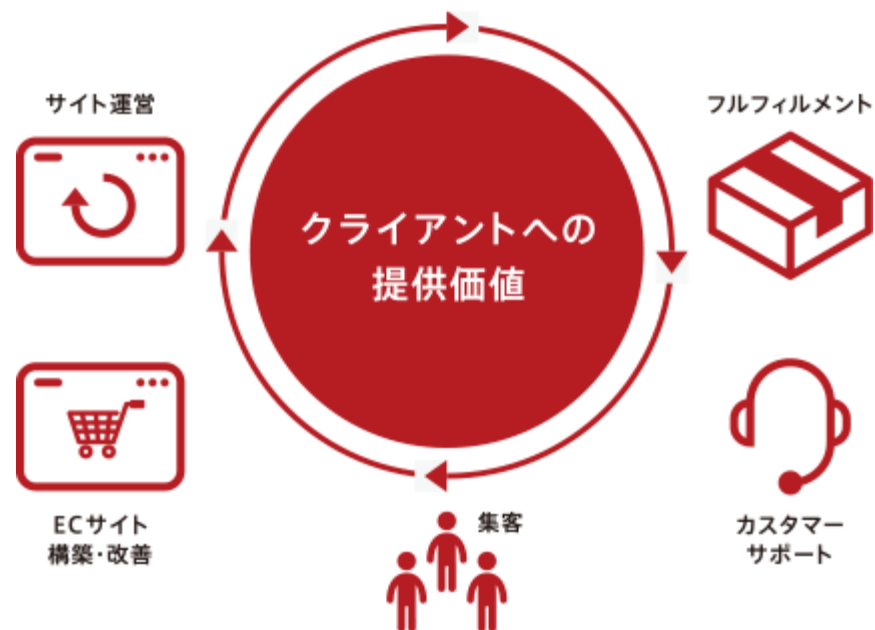
信頼できるパートナーサイトに限定して成果報酬型のコンテンツマーケティングを展開することで、質を担保しながら効果的な顧客獲得施策の実施が可能



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業績

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

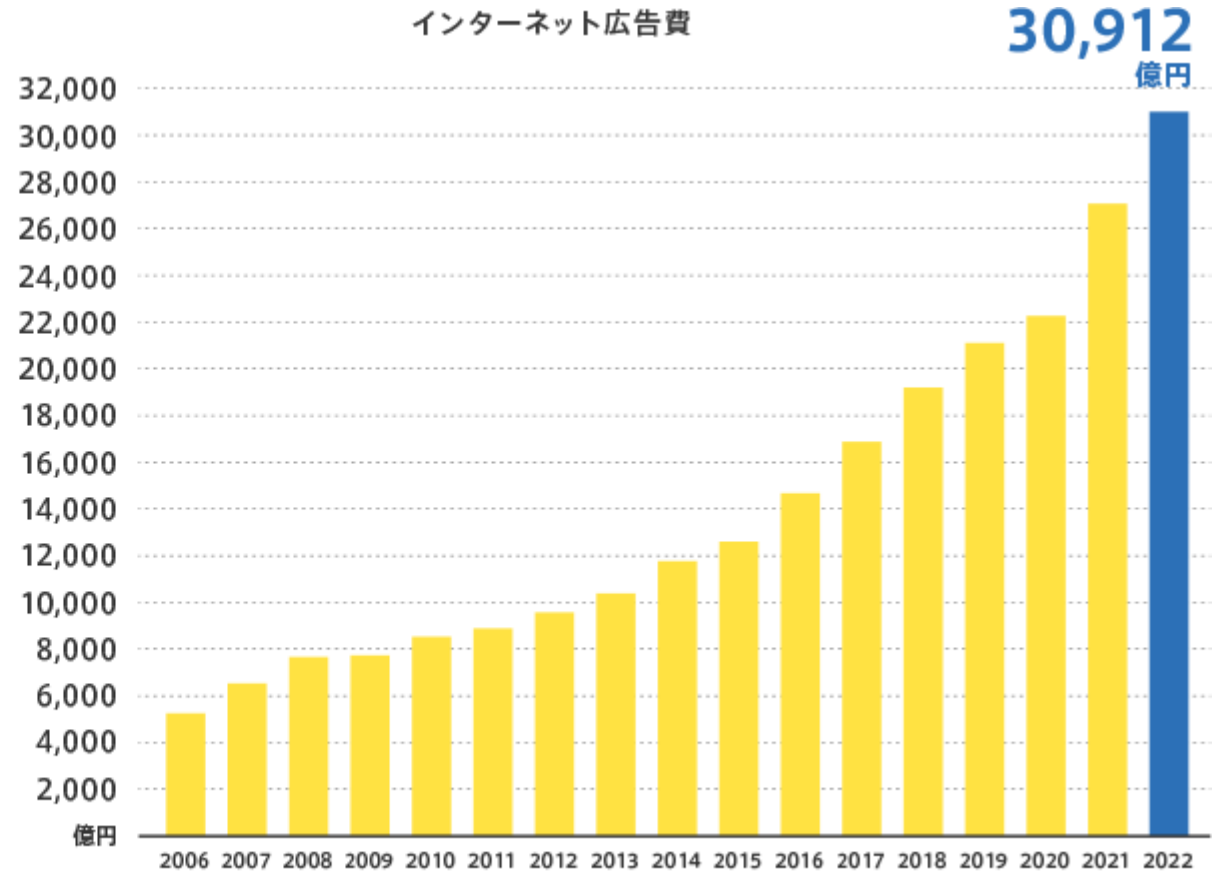
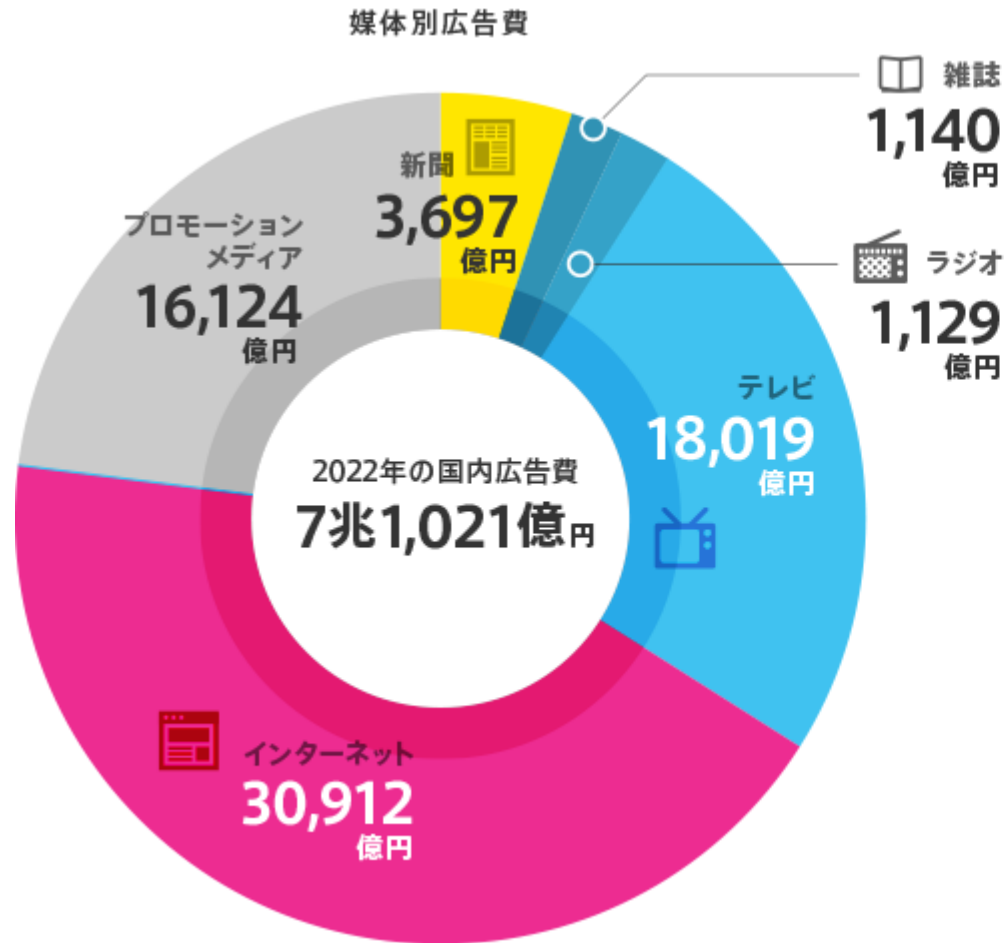
Movie

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」