



SMN

# 2020年3月期 第3四半期決算説明資料

Copyright © SMN Corporation All rights reserved.



01

2020年3月期 第3四半期連結決算概要

P03

02

第3四半期事業の状況

P12

03

TOPICS

P16

04

APPENDIX

P22





# 2020年3月期 第3四半期連結決算概要

## 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    | 8,076 | +667 | 前年同期比で増収増益 |
|      | 営業利益  | 402   | +20  |            |
|      | 当期純利益 | 251   | +12  |            |

## 売上内訳

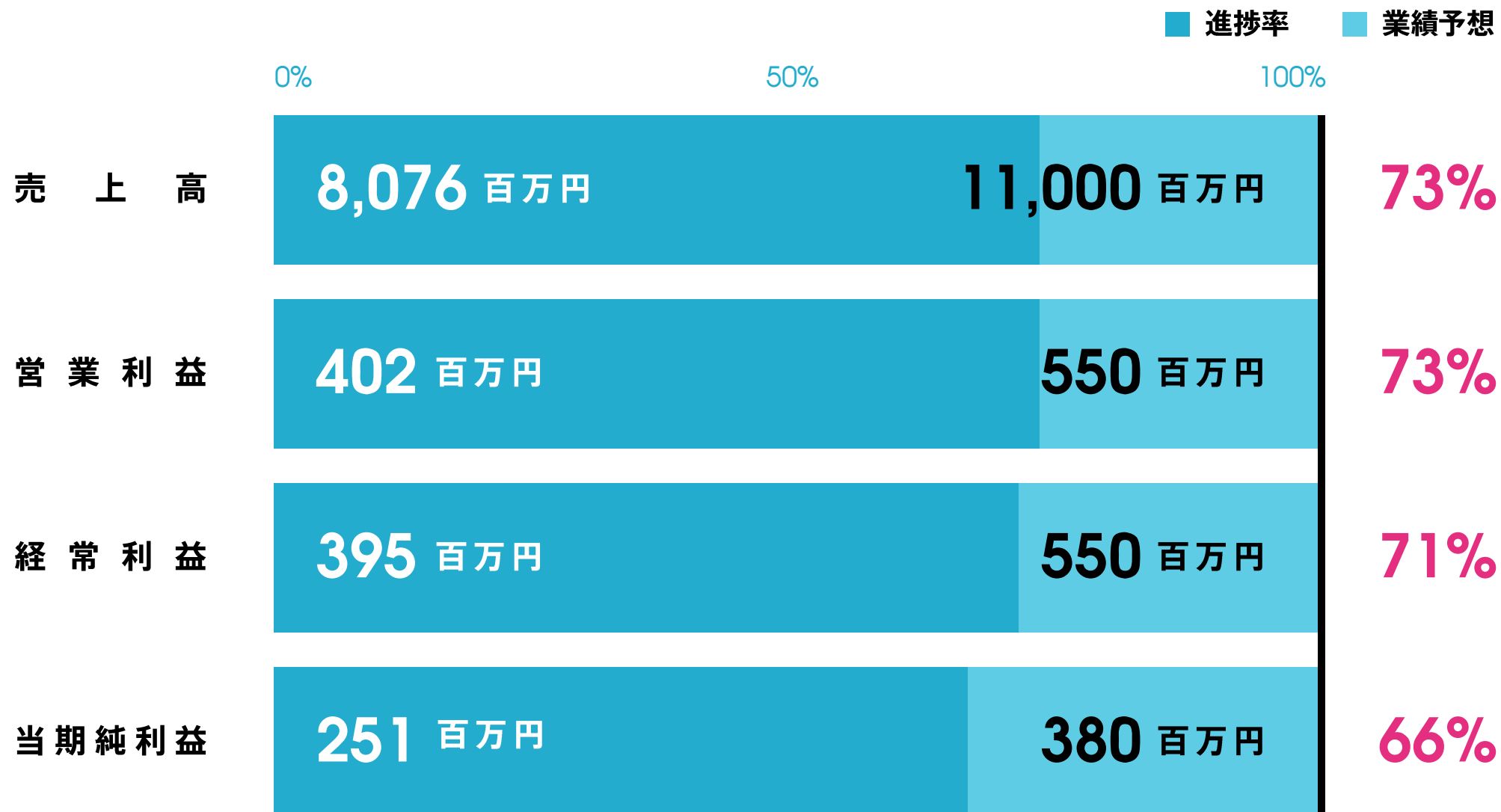
前年同期比

|                |    |       |        |  |
|----------------|----|-------|--------|--|
| アドテクノロジー       | 売上 | 4,865 | +7.8%  | 前年同四半期比（10-12月）+15%成長<br>VALIS-Engine（AIエンジン）関連商材が好調 |
| マーケティングソリューション | 売上 | 2,928 | +9.5%  | 複数の既存カテゴリが伸長   |
| その他            | 売上 | 282   | +26.8% | M&Aによる事業領域（ウェブインテグレーション）の拡大で増加                       |

※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

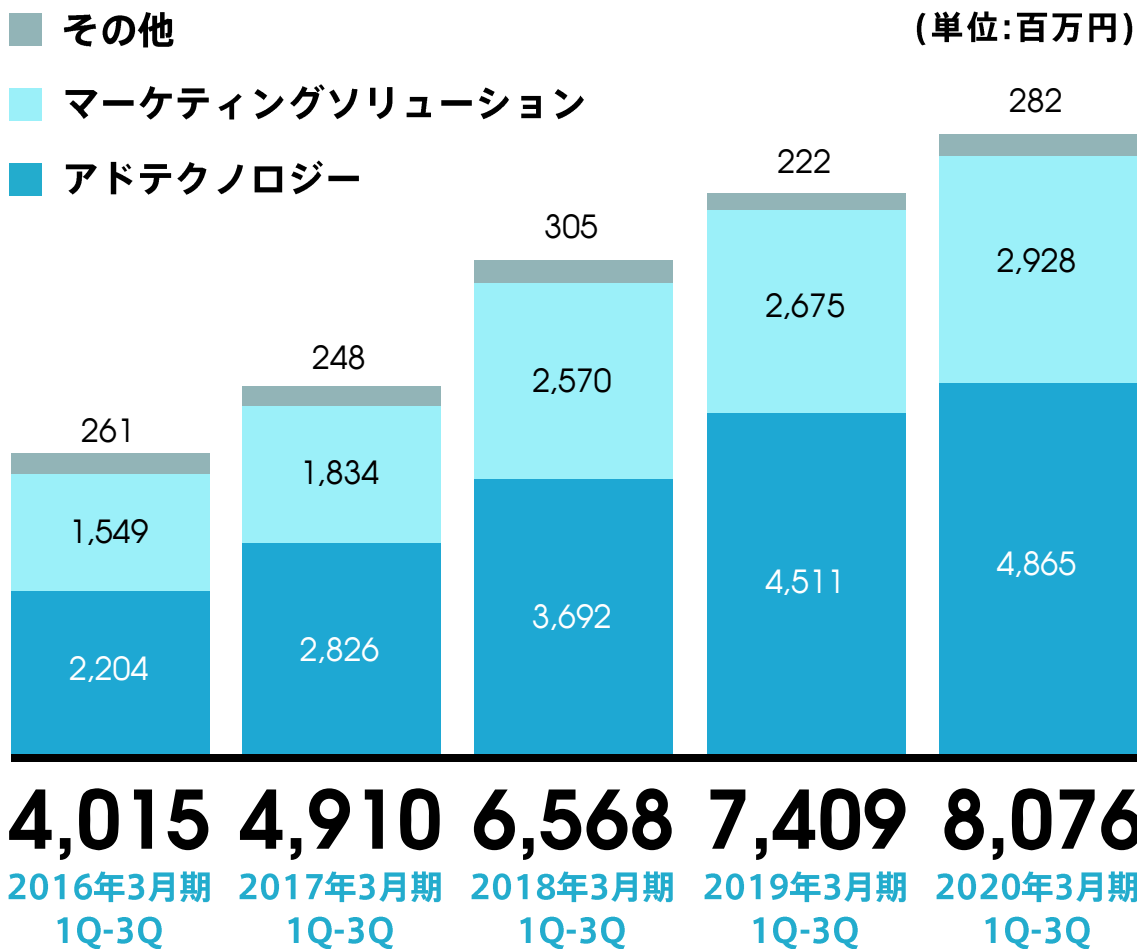
## 決算ハイライト (進捗率)

# 業績予想に対して**順調**に推移



決算ハイライト (売上)

# 主力のアドテクノロジーは +8%成長

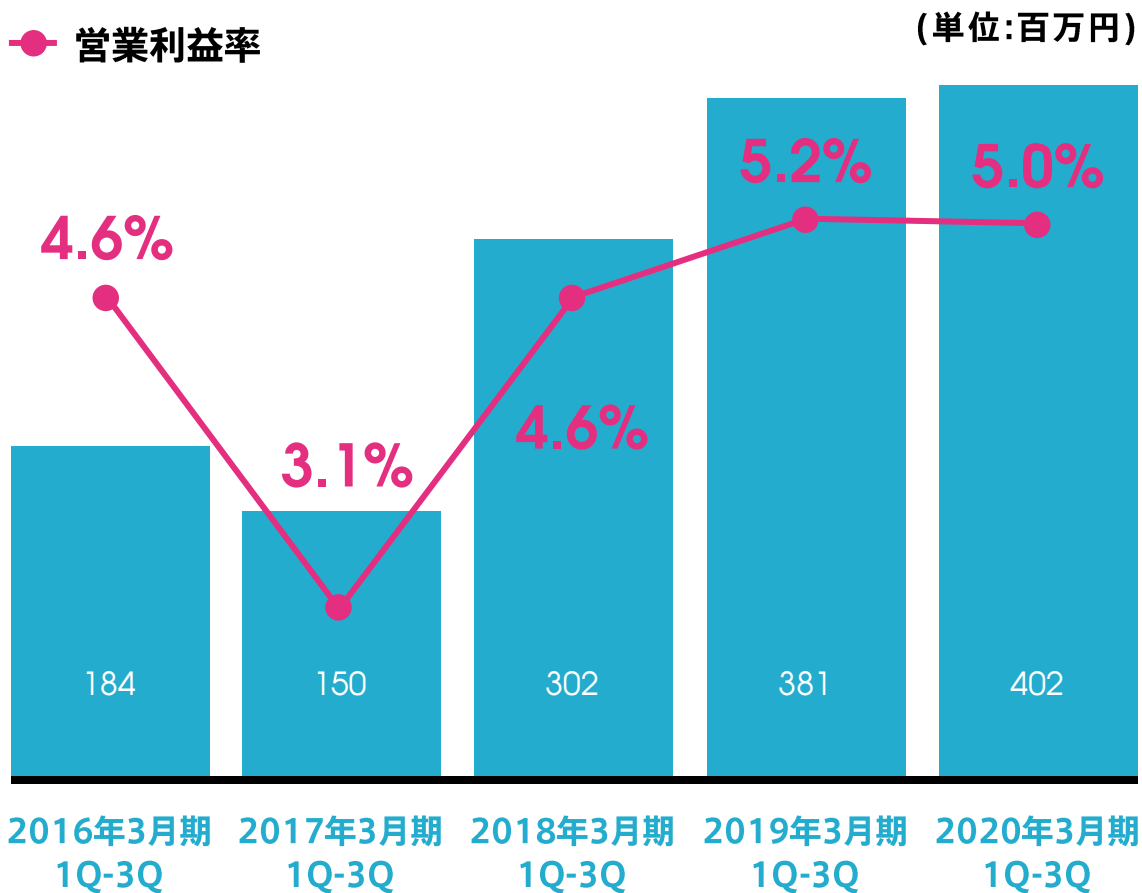


前年同期比

+9%

## 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



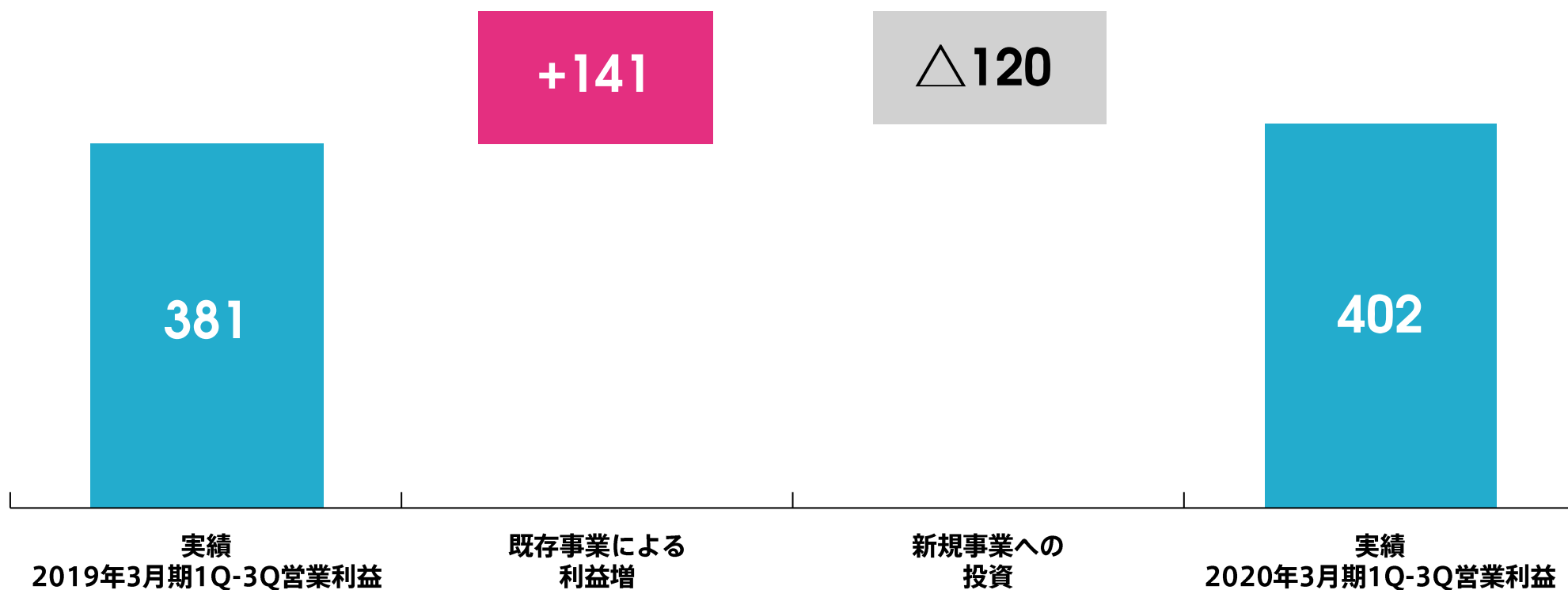
前年同期比

+5%

## 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)

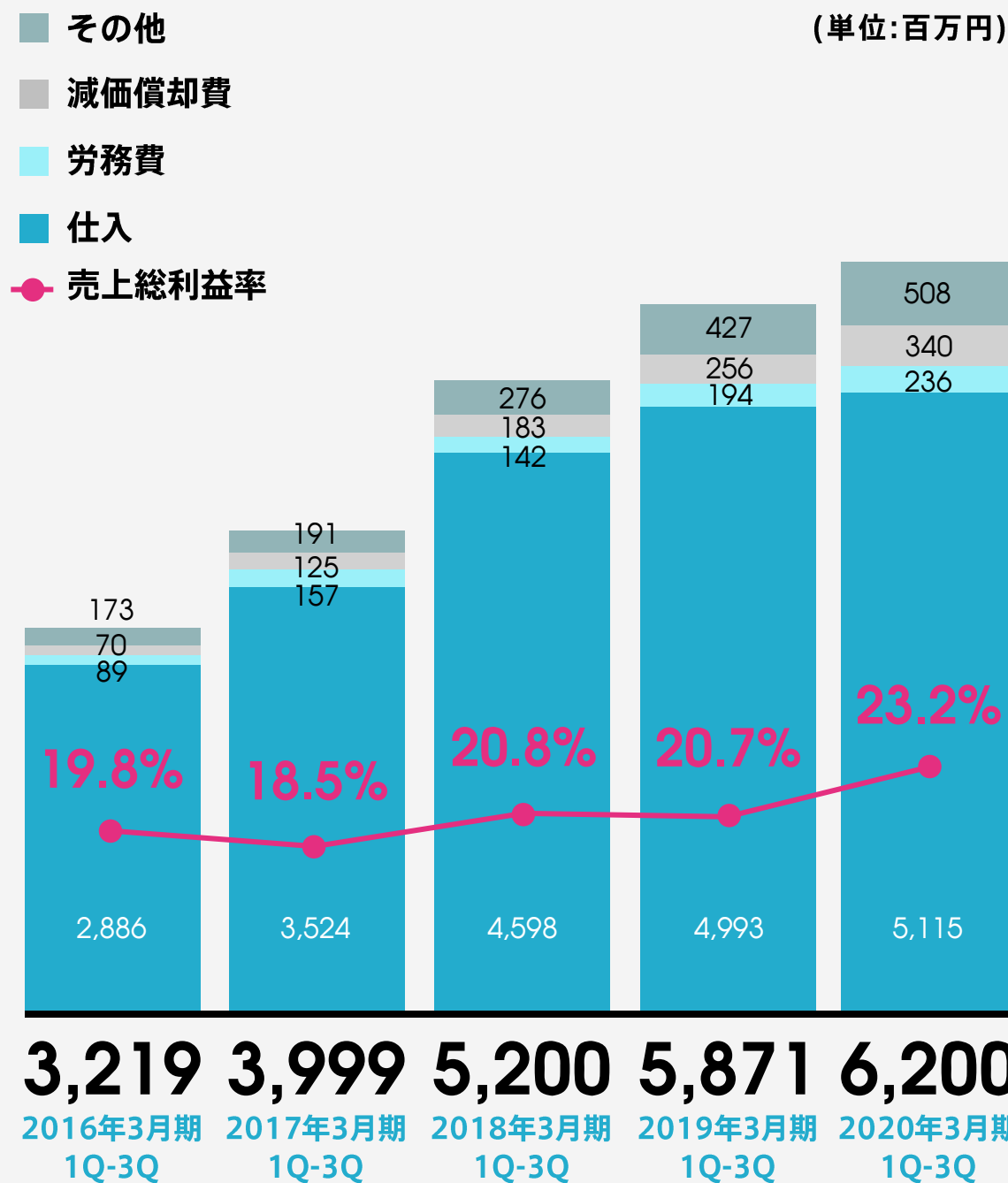


費用の増加は利益に対してマイナスインパクトのため△で表示



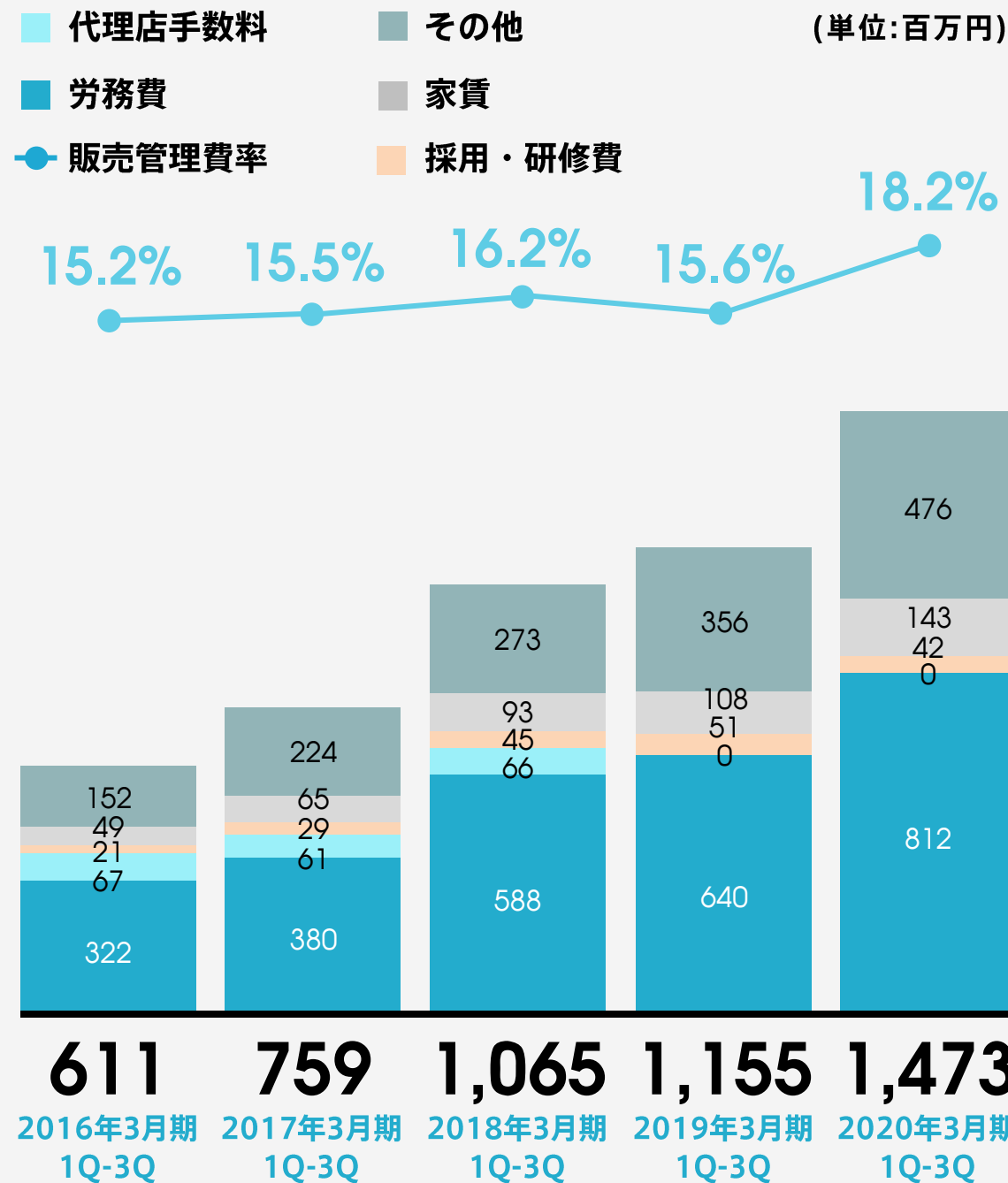
決算ハイライト (売上原価)

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）

事業規模拡大及び  
新規事業に関わる  
人件費やM&Aによる  
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12月末    | 2019年3月末     | 2019年12月末    | 前期末比   |
|---------------|--------------|--------------|--------------|--------|
| 流動資産          | 3,109        | 3,554        | 3,223        | △ 9%   |
| <b>現預金</b>    | <b>1,917</b> | <b>2,066</b> | <b>1,844</b> | △ 11%  |
| 固定資産          | 1,920        | 2,044        | 2,663        | + 30%  |
| <b>無形固定資産</b> | <b>1,217</b> | <b>1,263</b> | <b>1,790</b> | + 42%  |
| 総資産           | 5,029        | 5,599        | 5,886        | + 5%   |
| 流動負債          | 1,149        | 1,382        | 1,318        | △ 5%   |
| 固定負債          | 58           | 55           | 233          | + 324% |
| 純資産           | 3,820        | 4,162        | 4,335        | + 4%   |

# 第3四半期事業の状況

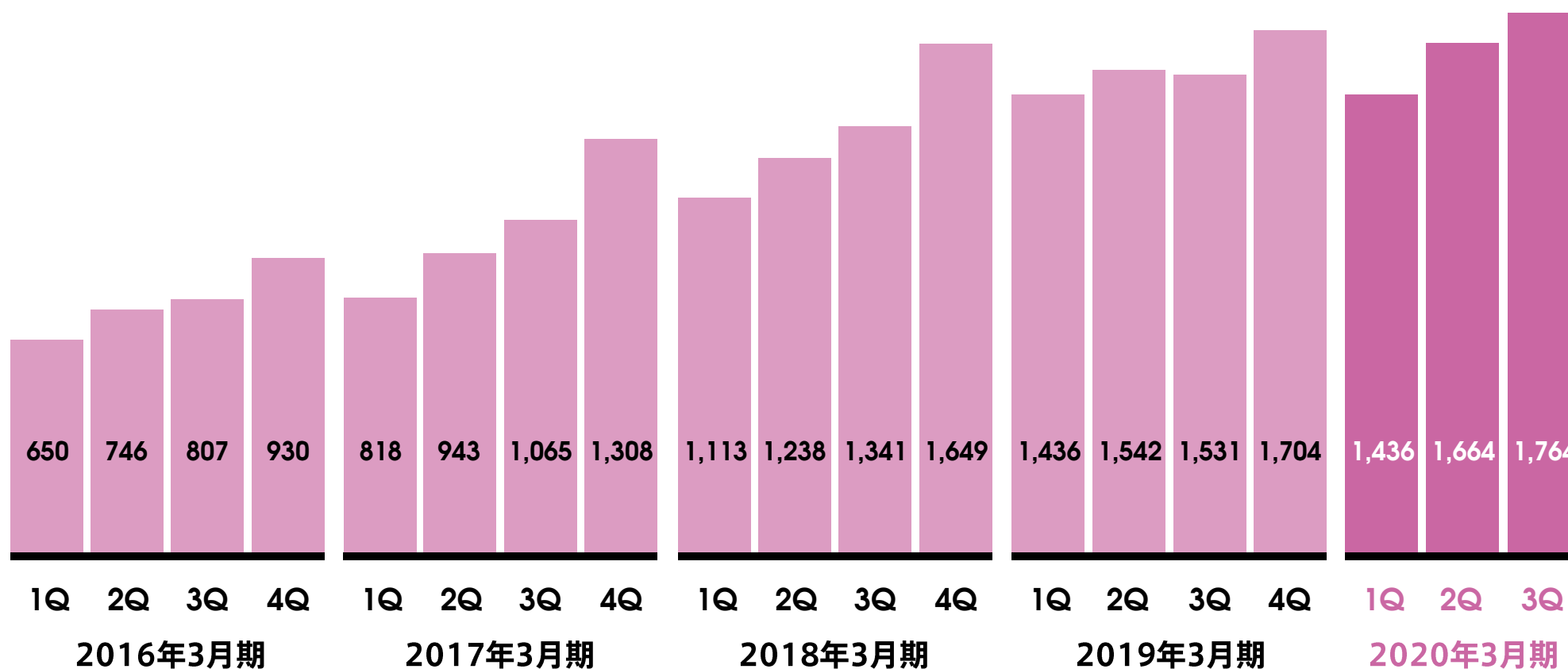


アドテクノロジー

# VALIS-Engine (AIエンジン) を活用した商材が伸長し、 前年同四半期比 (10-12月) +15% となり過去最高売上を更新

売上高 (四半期毎)

(単位:百万円)

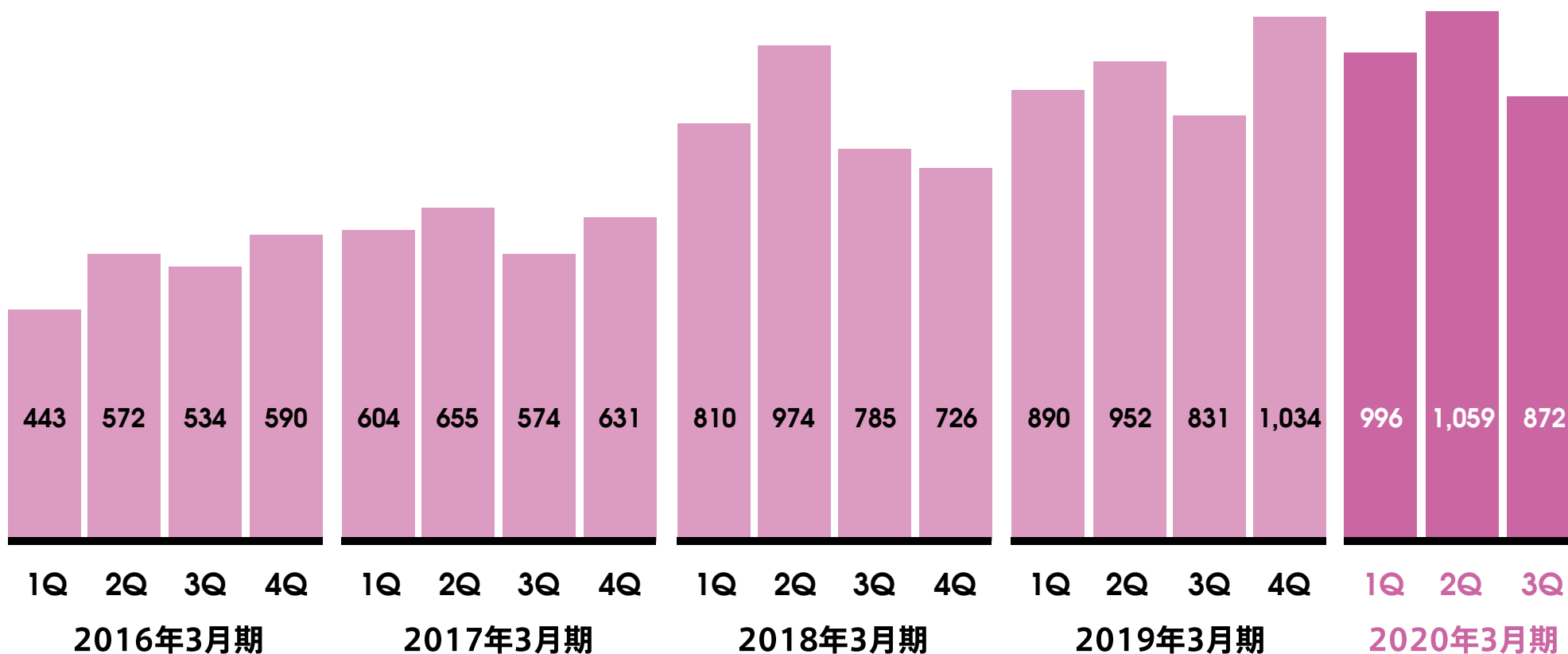


マーケティングソリューション

# 複数の既存カテゴリで伸長し、 第3四半期としては過去最高売上を達成

売上高（四半期毎）

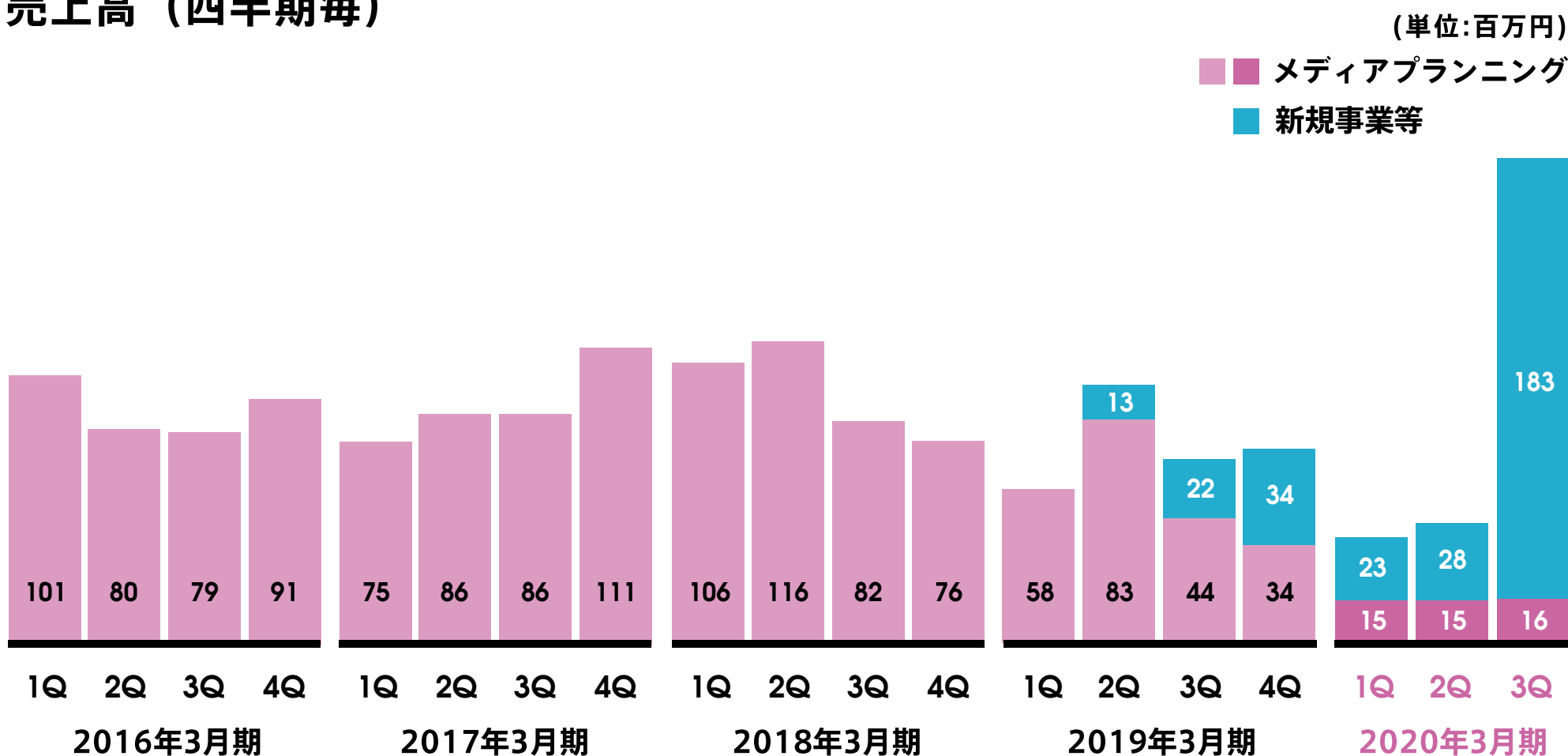
（単位：百万円）



その他

# M&Aによる事業領域（ウェブインテグレーション）の 拡大で増加

売上高（四半期毎）



# TOPICS





TOPICS アドテクノロジー

## LIVE BOARD社が提供する「LIVE BOARD マーケットプレイス (デジタルOOH)」とのパートナーシップを締結

インプレッション（広告視聴）ベースでのプログラマティックOOH広告提供は日本初

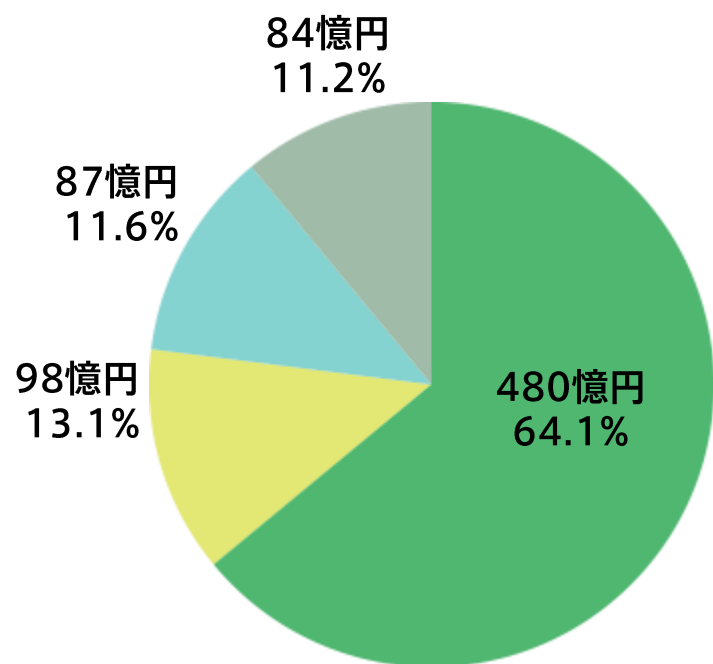


※OOHは、交通広告や屋外広告など、家庭以外の場所で接触する広告媒体の総称。  
DOOHは、交通広告、屋外広告およびリテールショップなどに設置されたデジタルサイネージを活用した広告媒体を指します。

(参考) 国内のデジタルサイネージ広告市場

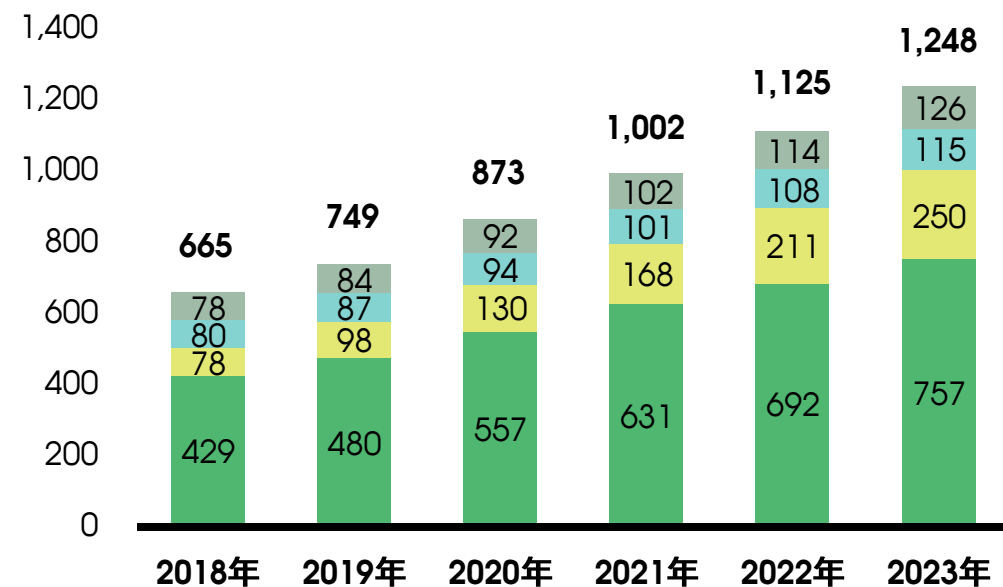
# デジタルサイネージ広告市場は成長見込

## 2019年セグメント別市場規模推計



## 2018～2023年市場規模推計・予測

(単位：億円)



CCI(CARTA HOLDINGS)/デジタルインファクト調べ

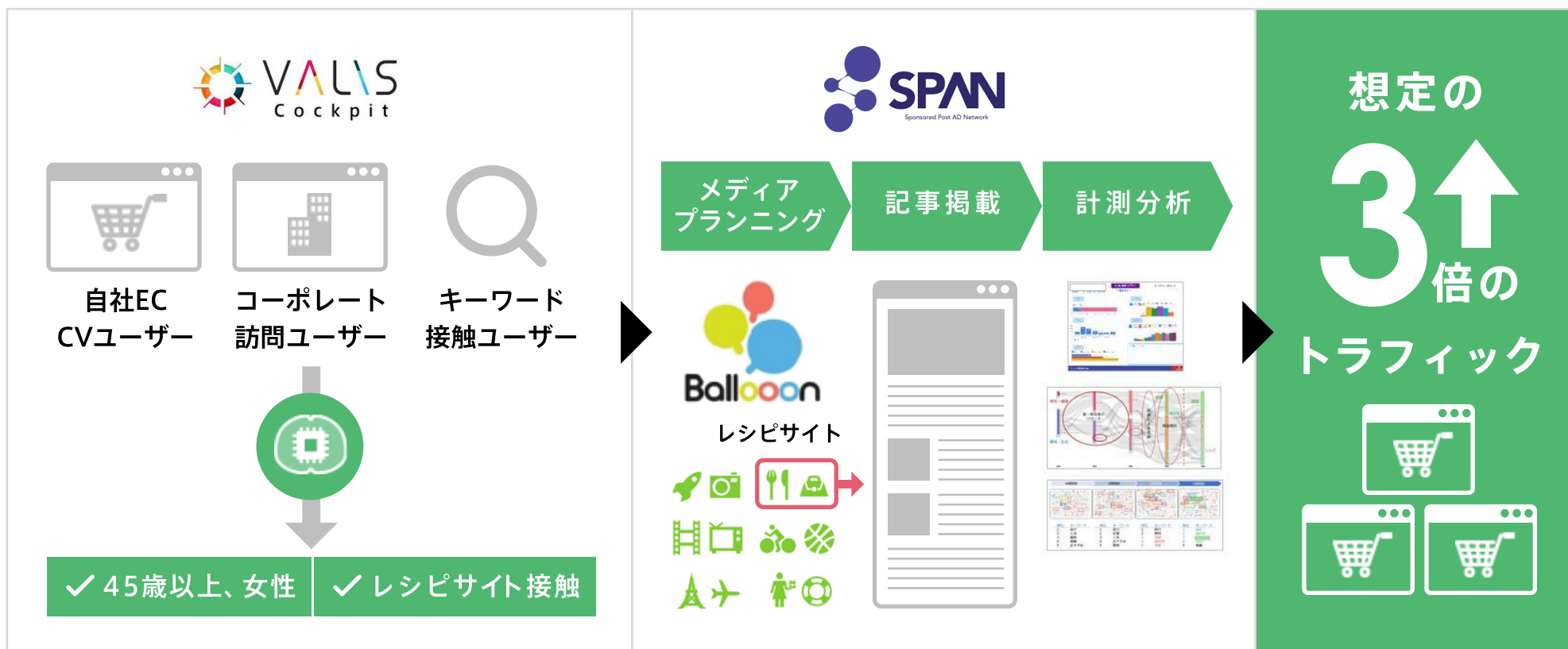
交通 商業施設・店舗 屋外 その他

TOPICS マーケティングソリューション

# タイアッププランニングサービス「SPAN」× メディア支援プラットフォーム「Balloon」の連携開始

ユーザー分析 (VALIS-Cockpit) に基づいたタイアップ広告施策により潜在顧客の誘導を実現

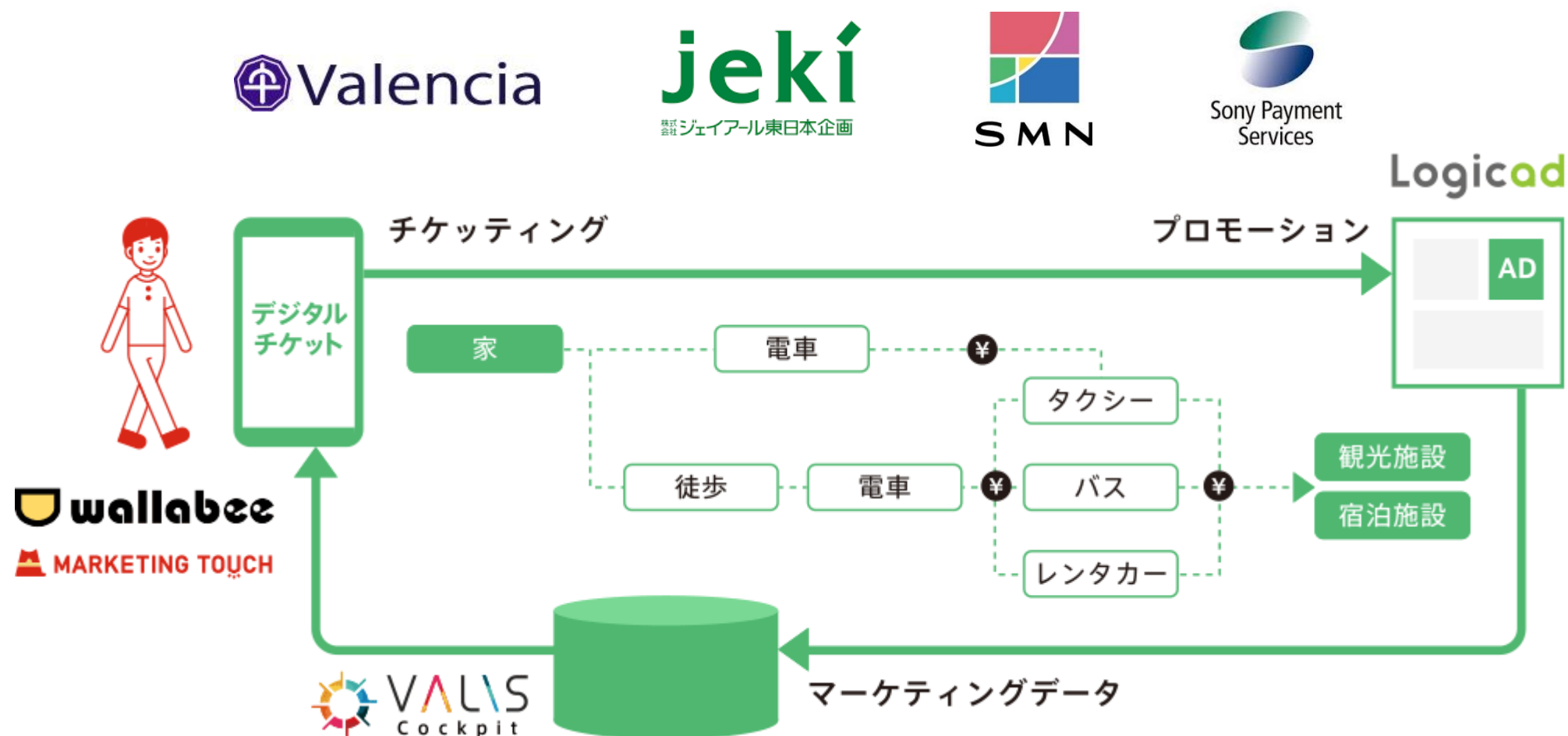
(直近サービス事例)



## TOPICS 新規事業（新会社）

# デジタル・プロモーション事業を営む合併会社を**設立予定**

次世代移動交通サービス（MaaS）やキャッシュレス化などの取組が加速している背景を受け、O2Oを推進する**専門会社に共同出資**



## TOPICS 新規事業（新会社）



|      |  |
|------|--|
| 会社名  | JAMテクノロジーズ株式会社   |
| 事業内容 | デジタル・プロモーション事業、<br>デジタル・マーケティング事業                            |
| 設立   | 2020年2月(予定)  |
| 出資会社 | 株式会社ヴァレンシア<br>株式会社ジェイアール東日本企画<br>SMN株式会社<br>ソニーペイメントサービス株式会社 |

### SMN経営戦略

SMNのテクノロジーを  
スマートリテールへ展開

### シナジー

保有するサービスの新たなチャネル構築に  
より更なる事業規模の拡大を目指す

# 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<br>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<br>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     | 9億8,670万円 (2019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    | 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：60.9% (2019年12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<br>代表取締役 執行役員社長<br>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）

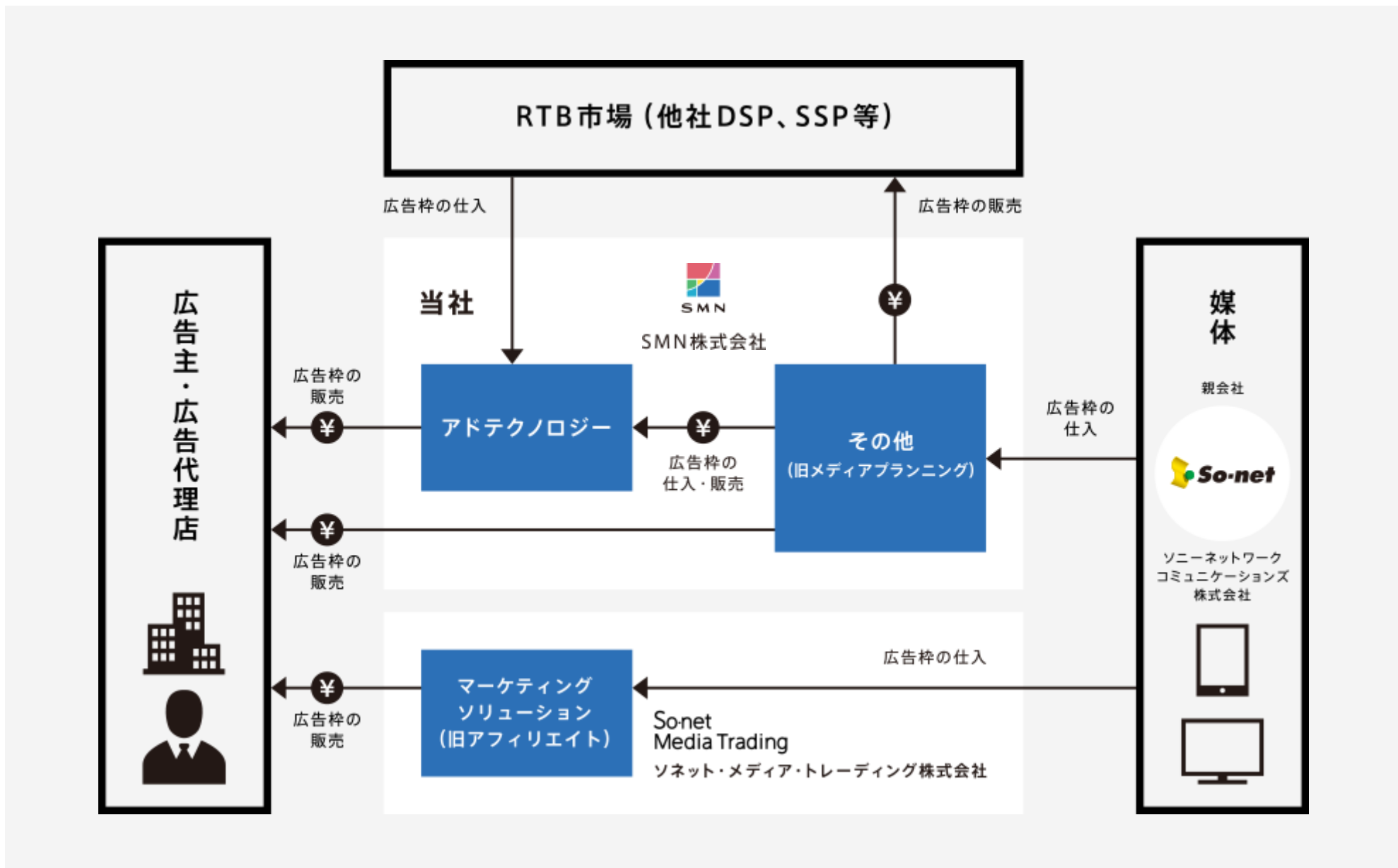
吉村 正直  
荒田 賢司  
相内 泰和

### 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



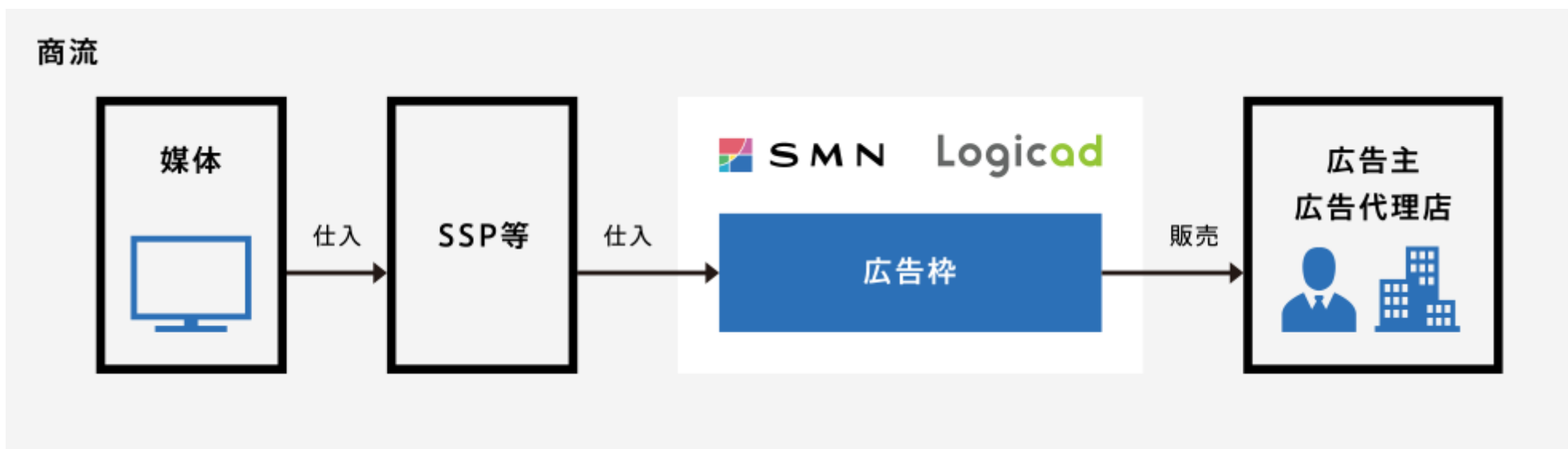
# 会社概要 事業概要



# 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。



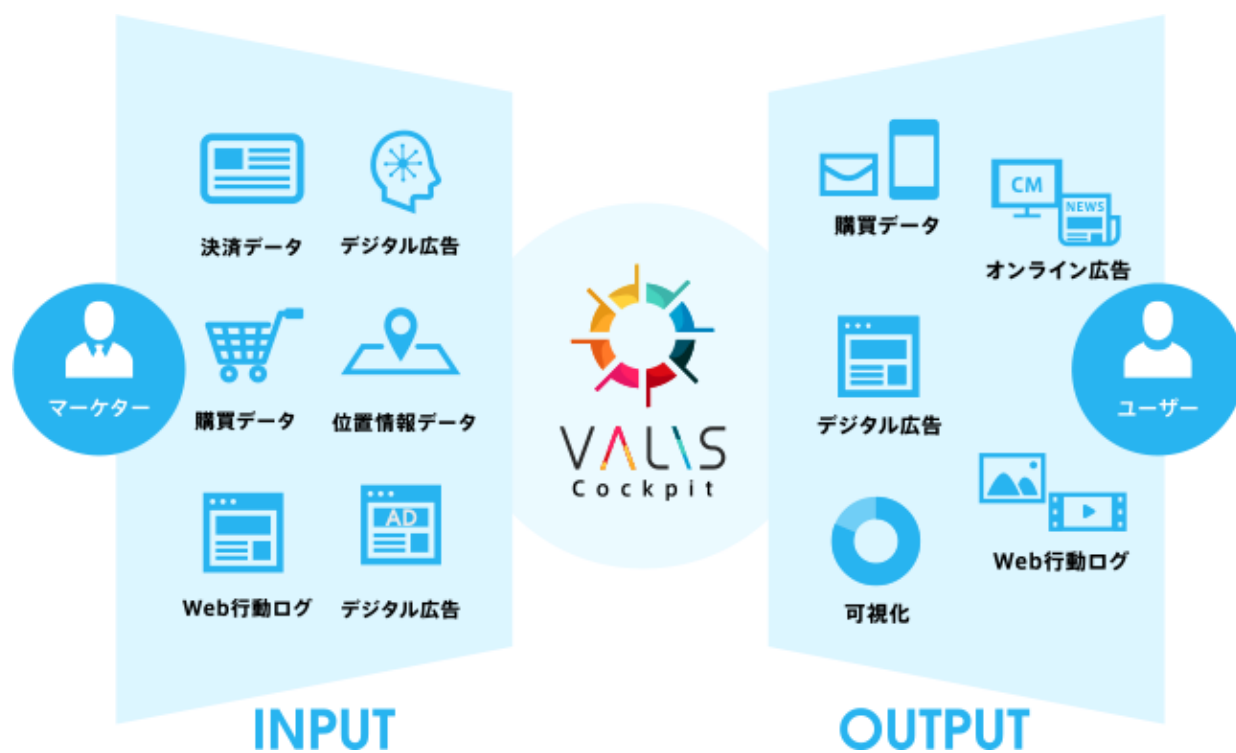
# 人・物・情報の価値判断を超高速・高精度に実現するAI

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。



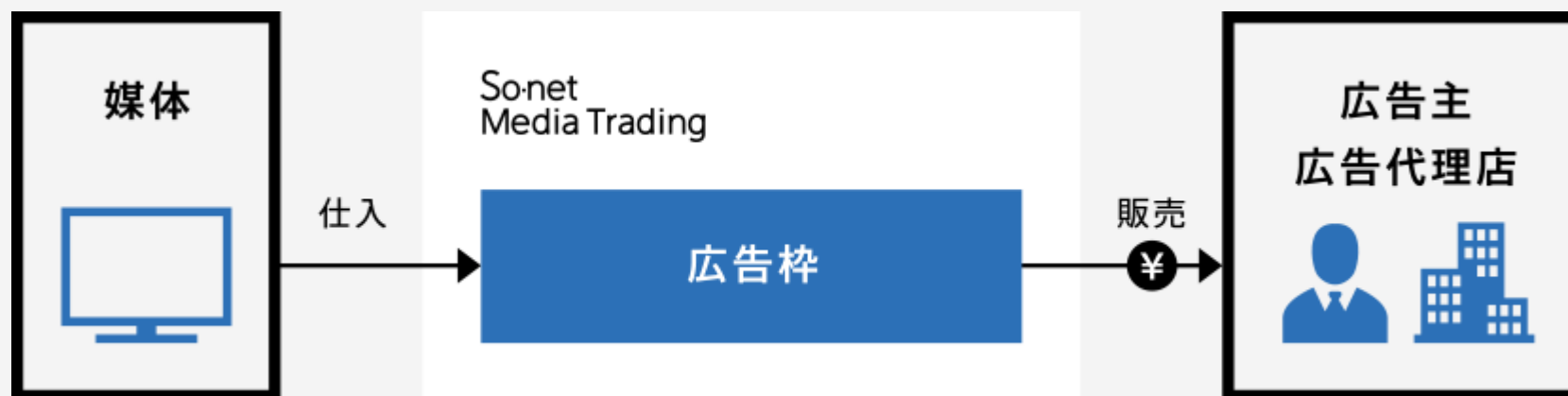
## 「VALIS-Cockpit」の特徴

- 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。

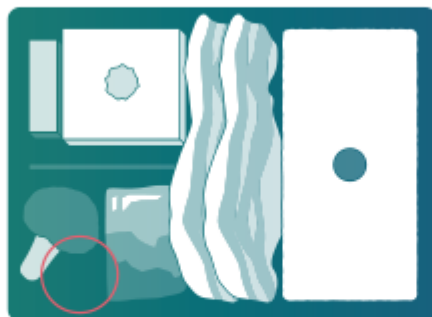
新サービス「フォトナビ・目視レス」は、人間が目で見ても脳で判断する感覚に近い独自開発の画像認識アルゴリズムで、画像の中から特定の条件に当てはまる領域を検出し、類似する色・形・模様などを瞬時に自動検出するものです。

画像認識技術を適用した「フォトナビ・目視レス」

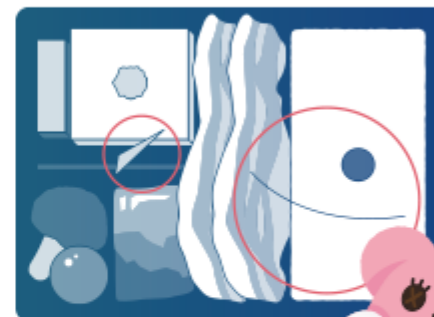
SCAN 01 異常なし



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



新会社 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          |



## 新会社 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

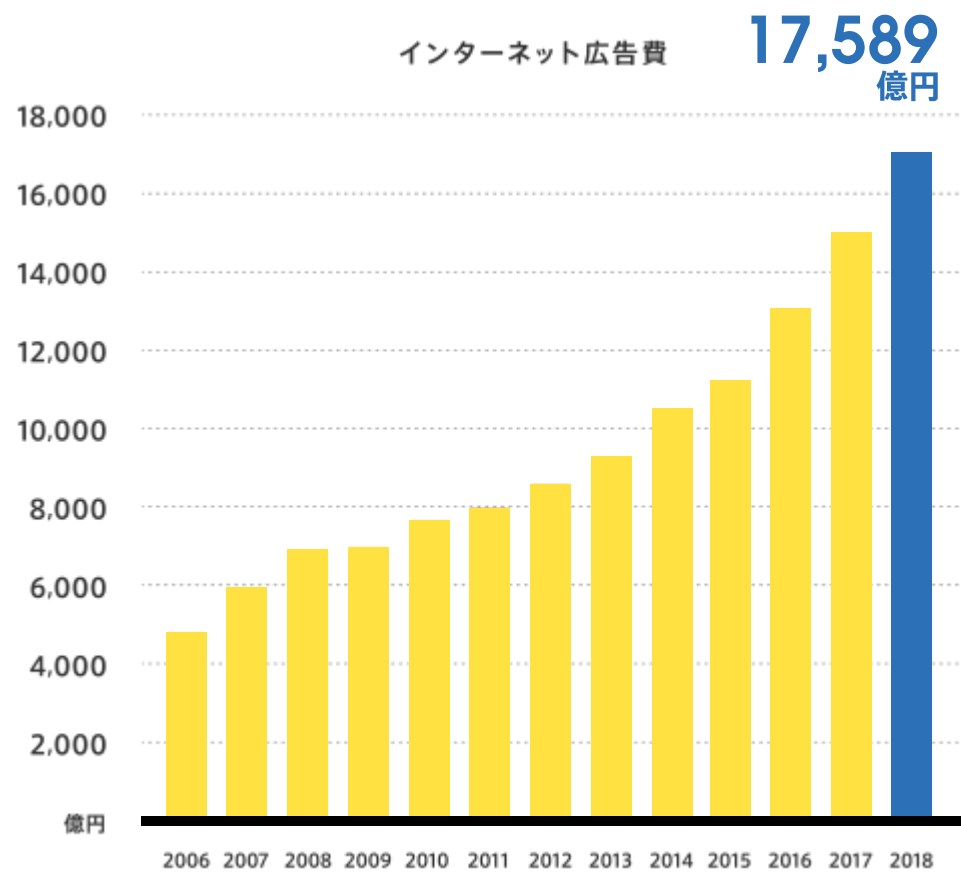
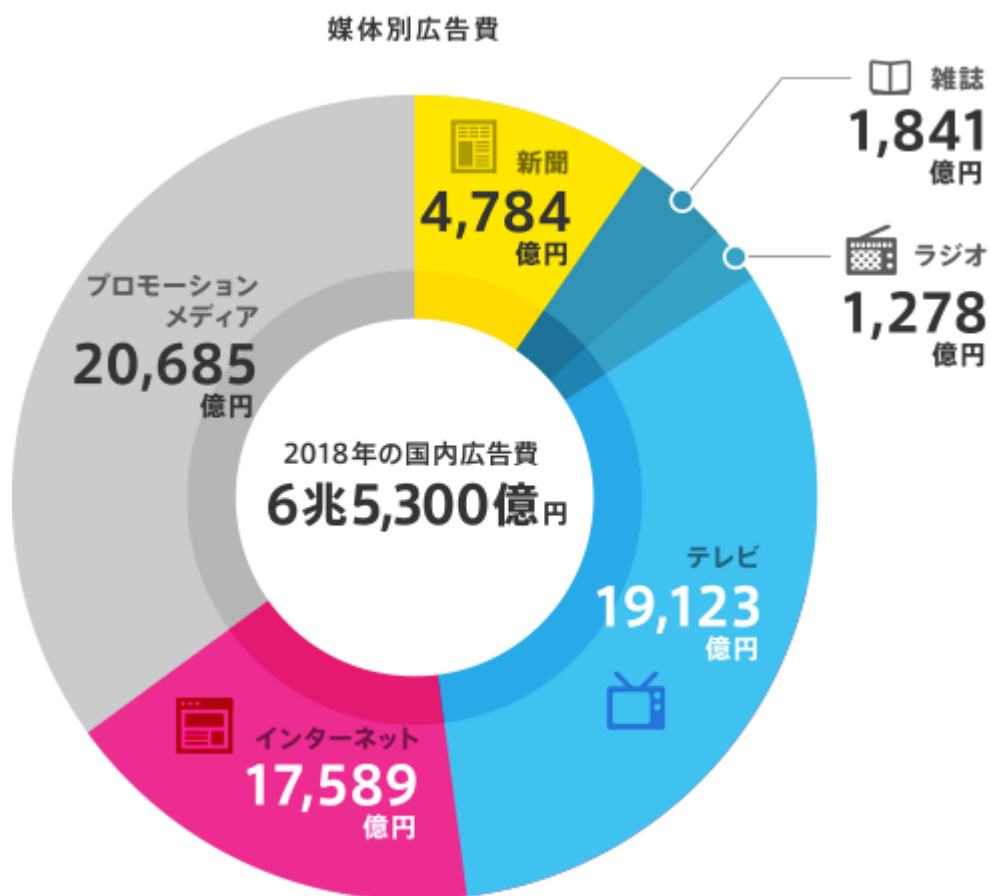
## SMN経営戦略

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

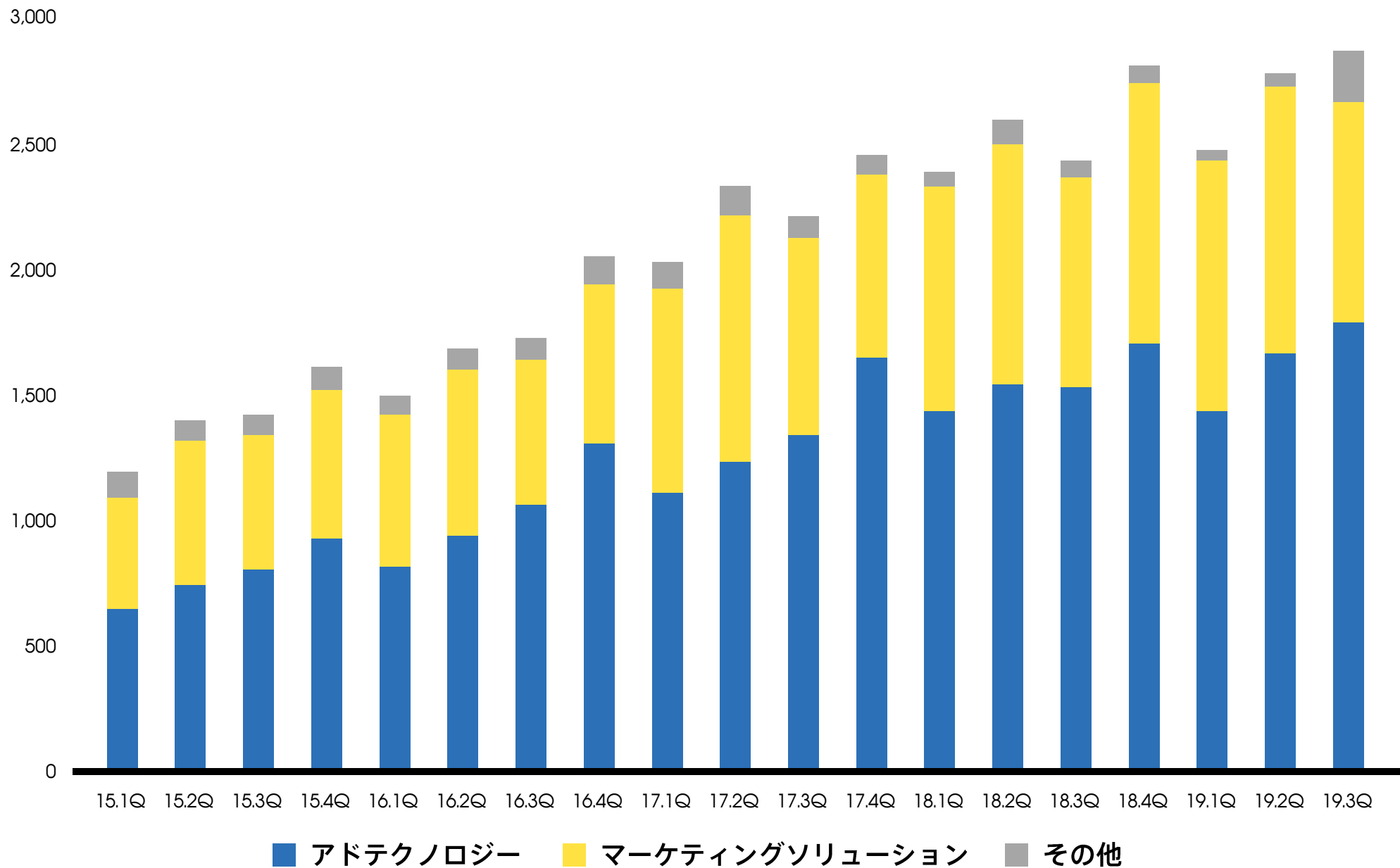
# 国内のインターネット広告市場



出典：電通「2018年の日本の広告費」

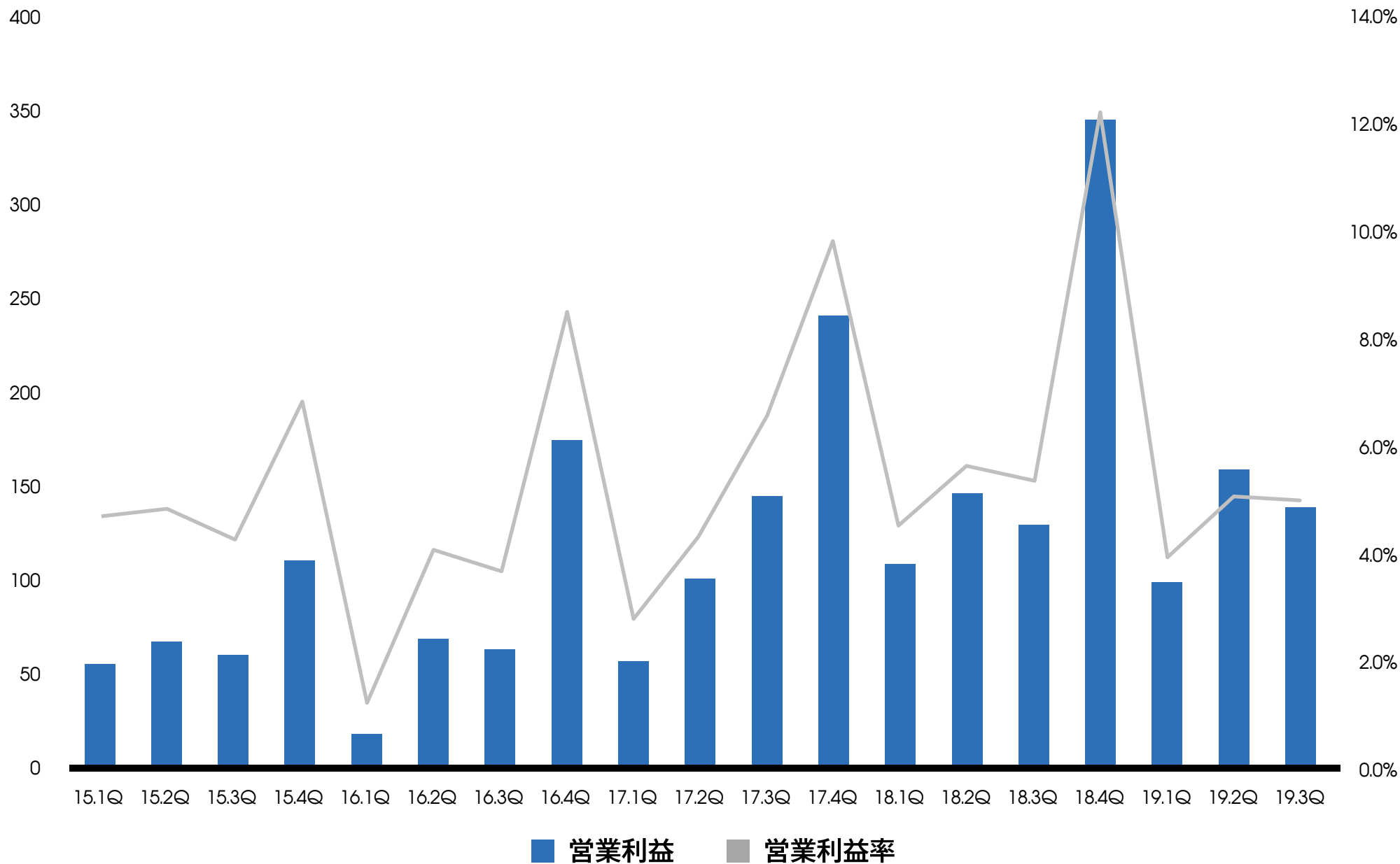
# 会社概要 売上推移

(単位:百万円)



# 会社概要 営業利益推移

(単位:百万円)



# 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<br>今期は投資フェーズのため<br>費用先行に |
|------|-------|--------|--------|-------------------------------------|
|      | 営業利益  | 550    | △24.2% |                                     |
|      | 当期純利益 | 380    | △34.1% |                                     |

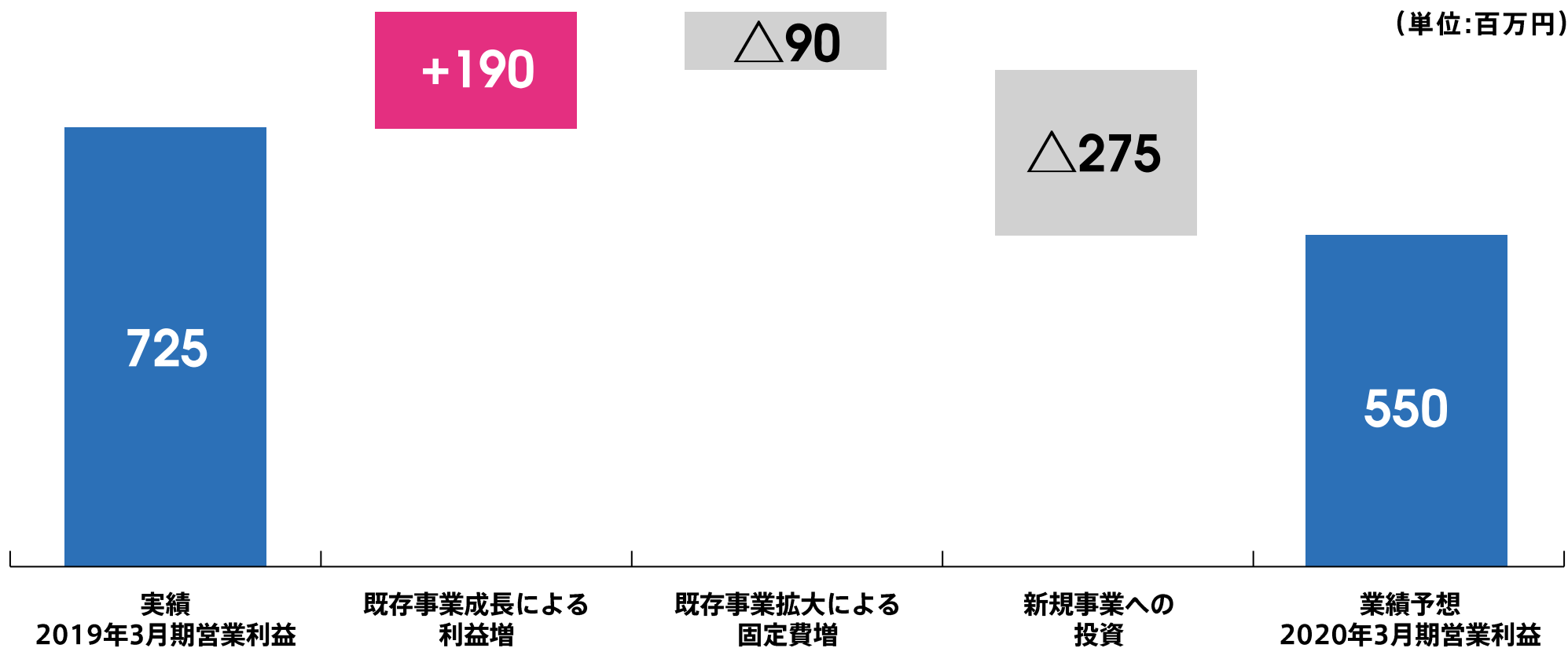
## 売上内訳

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<br>新規領域拡大にリソース投入        |
| マーケティング<br>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<br>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                     |

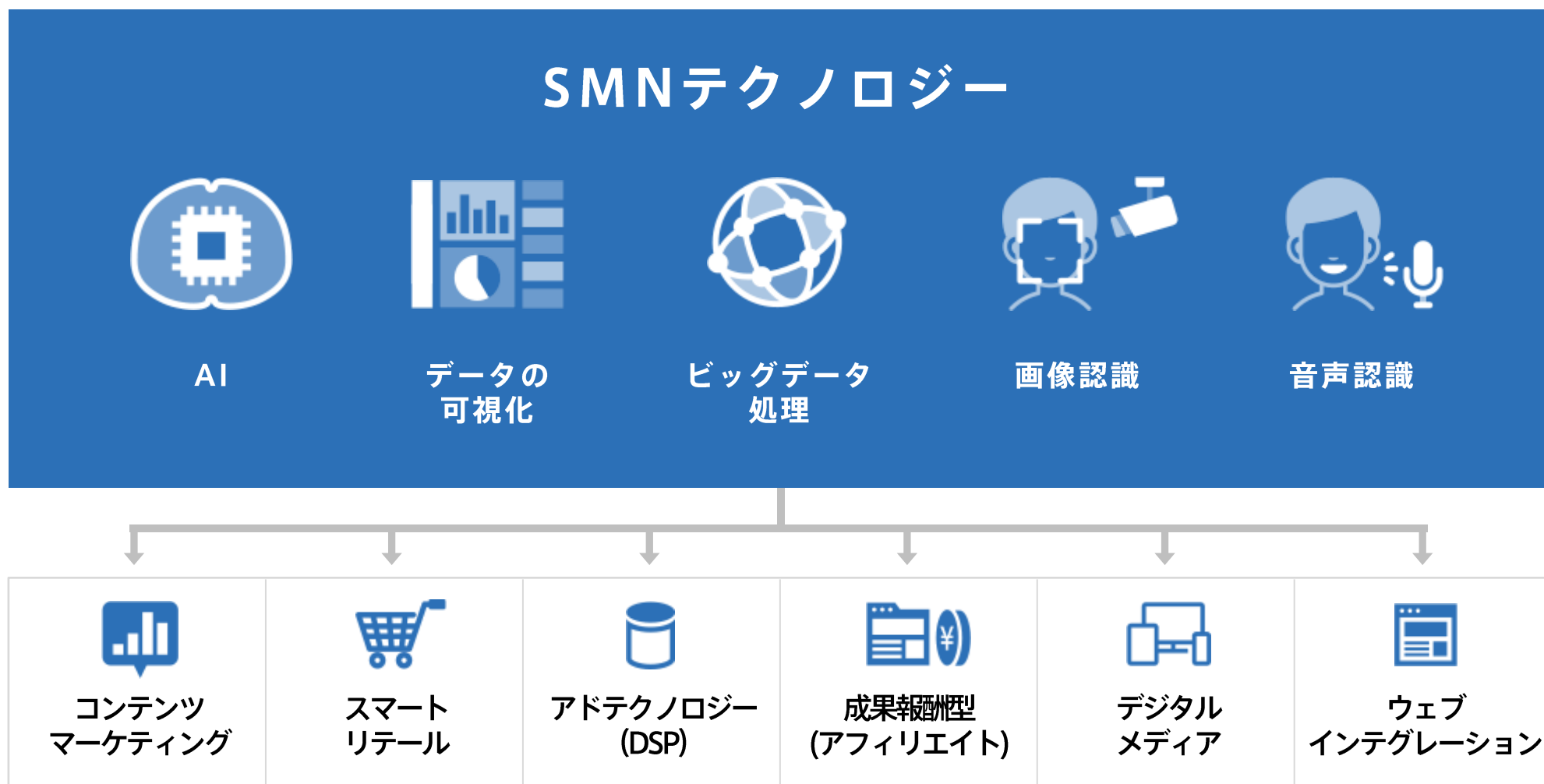
## 業績予想(営業利益)

# 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**

