



2024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. 2024年3月期 第2四半期連結決算概要

03. 経営方針進捗






04. TOPIX

05. 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>Logicad  TVBridge Connected TV Data Bridge</p> <p> VALIS Cockpit</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> SCAN Smm - Cpa - Ad - Network</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>	<p> RUBY GROUPE DIGITAL SOLUTIONS FOR FASHION BRANDS</p> <p> ASA DIGITAL</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2四半期連結決算概要

02

2024年3月期 第2四半期連結決算のポイント

第1四半期と比較して、売上高・営業利益・当期純利益の各指標が改善。期初に掲げた経営方針に沿った各種注力施策が進捗。

(単位:百万円)	第1四半期	第2四半期	前四半期比
売上高	2,330	2,349	増収
営業利益	▲203	▲173	赤字幅縮小
当期純利益	▲154	▲130	赤字幅縮小

各種注力施策の進捗状況

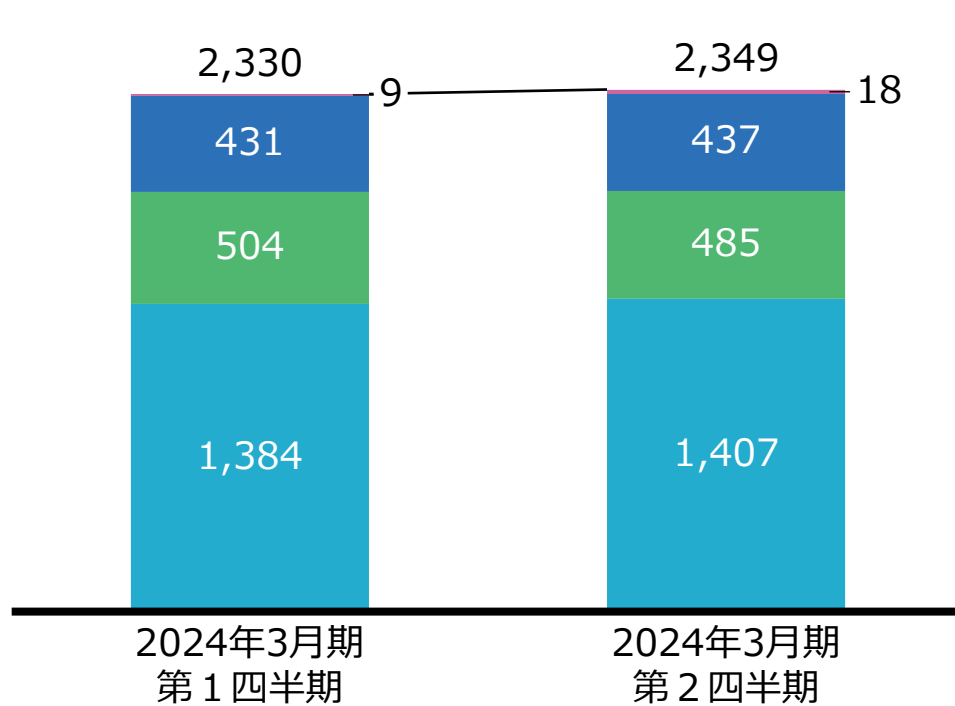
1. 各事業での新規協業の開始
2. 新アルゴリズムリリース等によるプロダクト改善
3. 効果検証への協力によるGoogleとの連携強化
4. ASA海外拠点における営業活動強化

2024年3月期 四半期業績推移

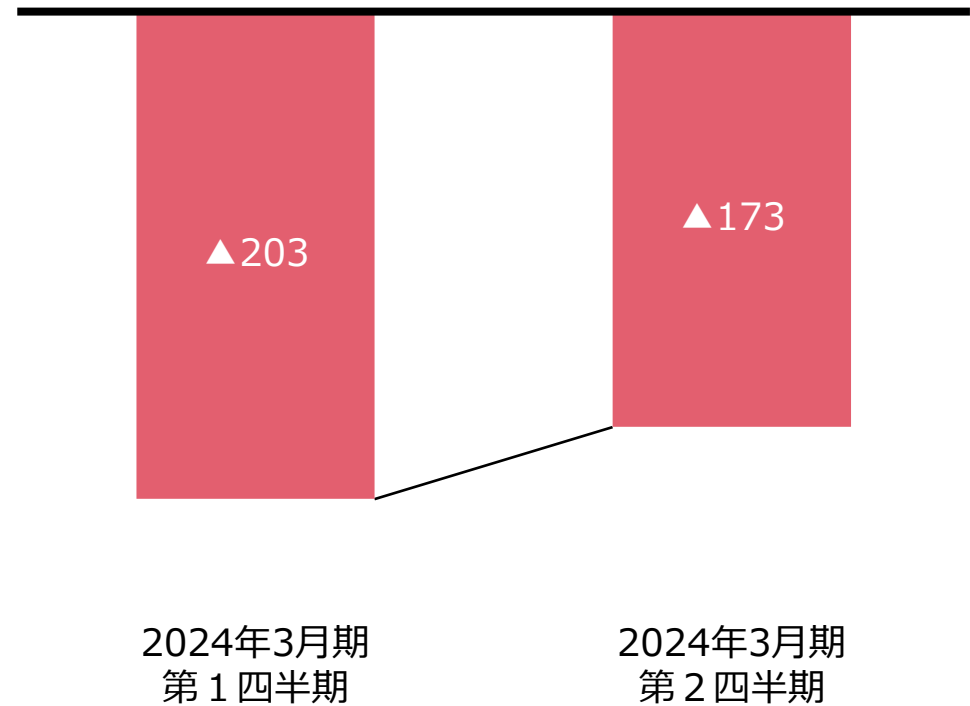
アドテクノロジーの増収、売上総利益率の改善および販管費の最適化により第1四半期比で増収増益

■ 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. トライステージとの協業の開始
2. 新規アルゴリズムのリリースによる効果改善
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

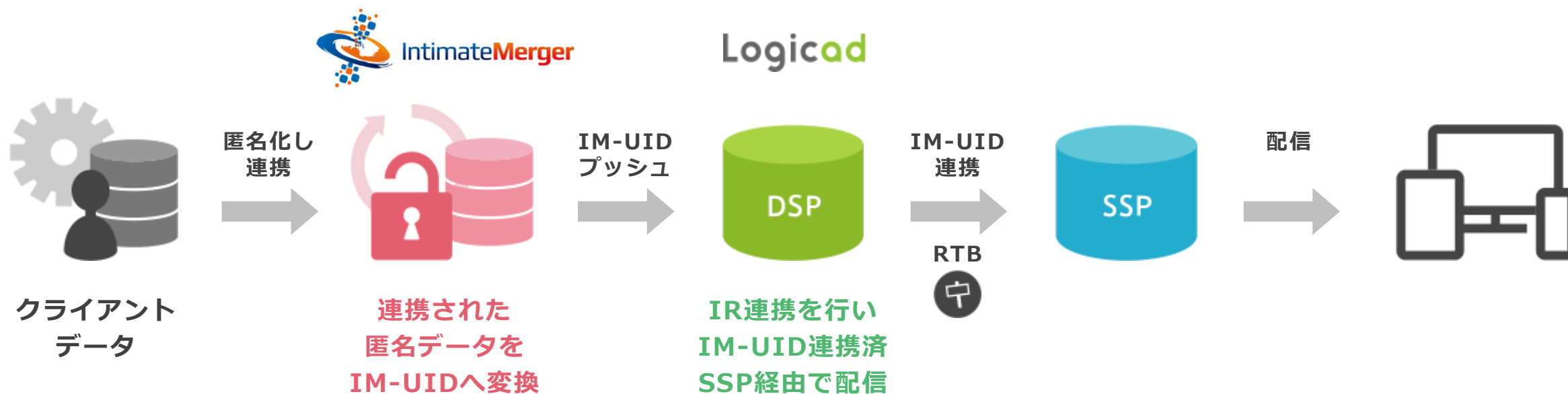
テレビインフォーマーシャルの広告効果改善に向けた、 トライステージとの協業を開始

「TVBridge」のテレビ視聴データと、トライステージが有するテレビインフォーマーシャル効果データを活用し、視聴者層にリマーケティング広告を配信することで、認知促進、購買意欲向上効果を強化



iOSデバイスへのリターゲティング広告配信の第一弾として、 共通IDソリューション「IM-UID」を導入

インティメート・マージャーの提供する共通IDソリューション「IM-UID」との連携を開始。
本連携により、ユーザーのプライバシーを保護しながらiOSデバイスへのリターゲティング広告を配信することが可能となりました。



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

Googleの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」のテストプログラムである「GoogleのPrivacy Sandbox Market Testing Grantsプログラム」へ参加。



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



効果検証への協力

Logicad



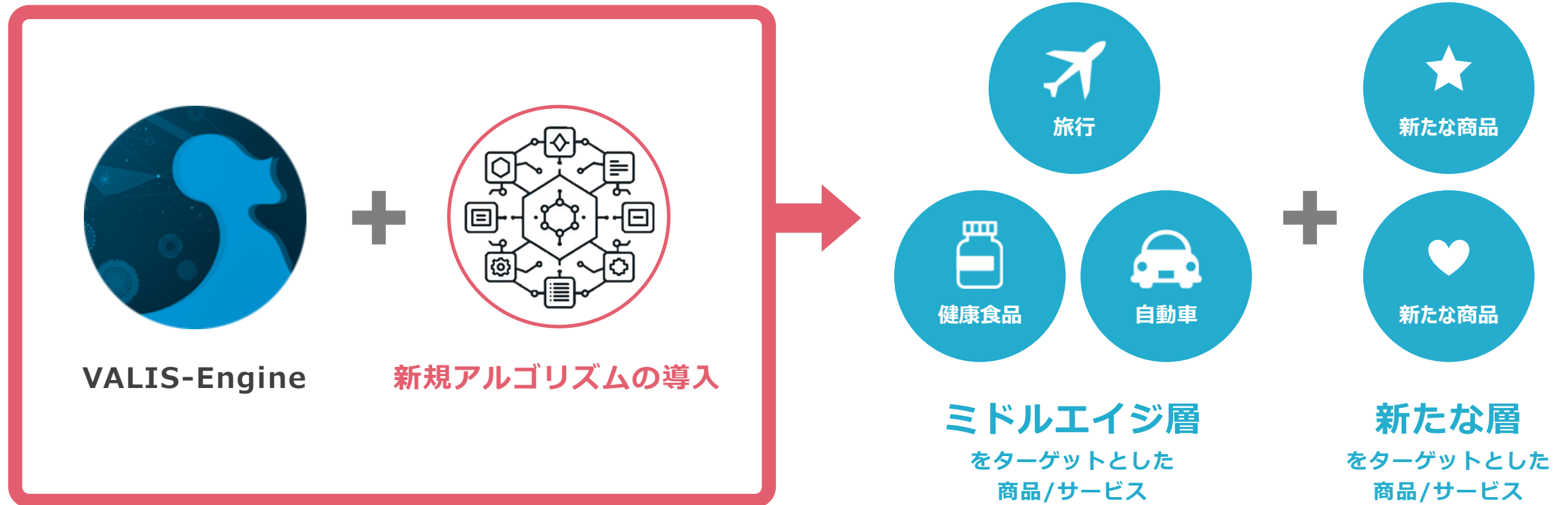
VALIS-Engine

新アルゴリズム導入による効果改善

開発を続けてきた新アルゴリズムを第2四半期中にリリースを完了。

旧アルゴリズムと比較して、広告効果が当社比で10~20%改善。

今後も広告効果で比較優位にある商品をさらに増やし、より多くの広告主への拡販を強化する。



物流領域においてロジスティードグループとの協業を開始

ロジスティードグループとの協業により、ラグジュアリーブランド向けECサイト運営事業の既存倉庫移管を実施。本協業により「サービスレベル向上」「ロジスティクスの効率化」を実現することで、顧客への提供価値の向上を推進。



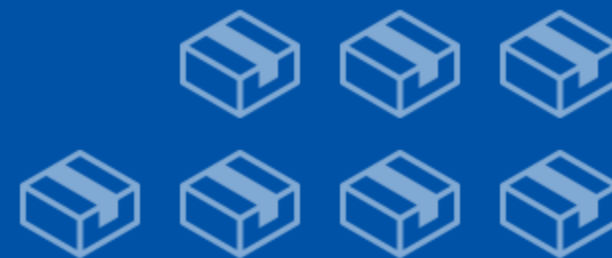
**協業による顧客への
提供価値の向上**



旧倉庫



新倉庫



ASA海外拠点における営業活動強化

今期営業活動を本格的に開始した米国拠点における活動が本格化。

コスト優位性をベースとした競争力を発揮し、既存米国顧客・グループ案件の開拓に向けた営業強化を推進中。



コスト優位性を活かした案件開拓

既存
米国顧客

グループ
案件

03

2

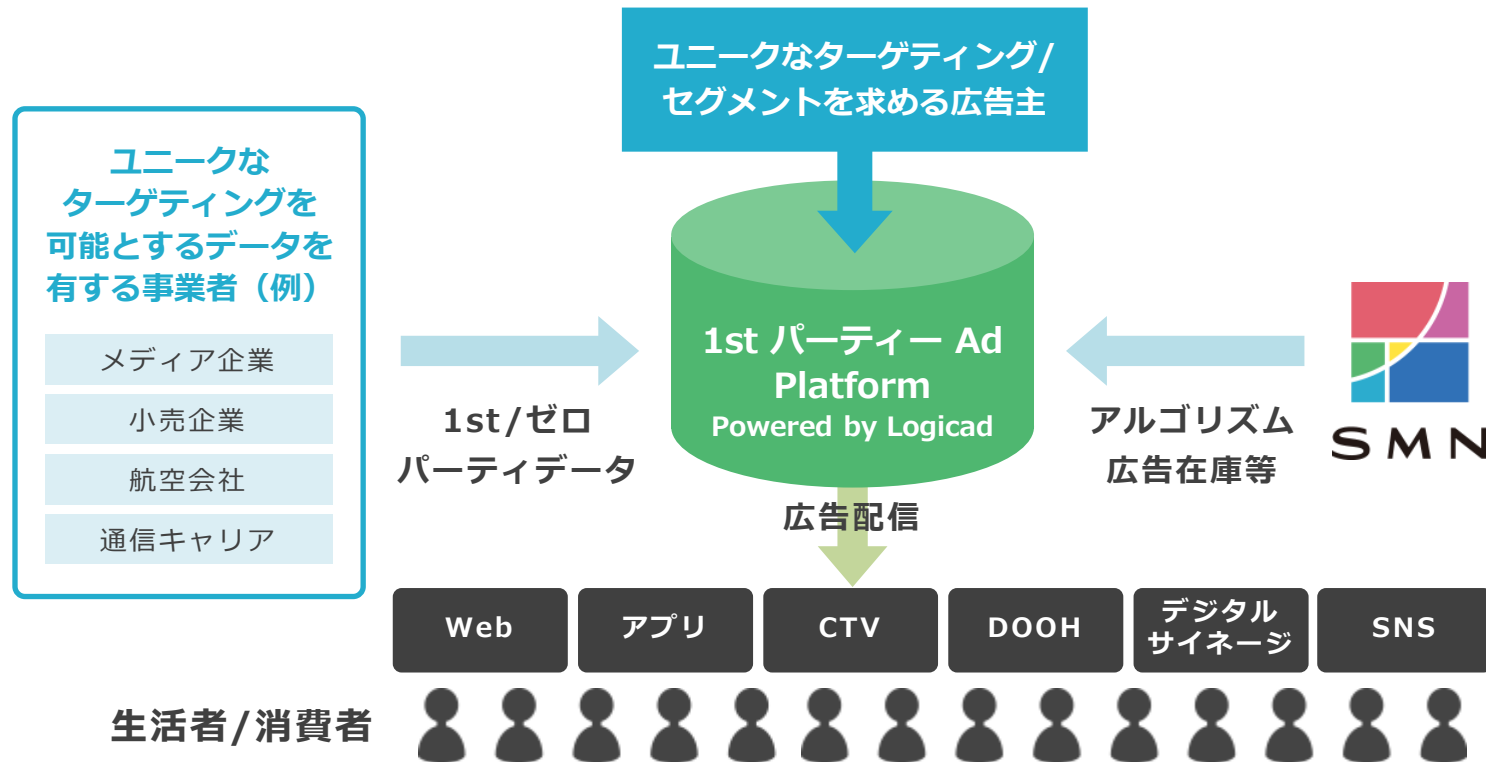
新たに柱となる事業の
育成による再成長

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

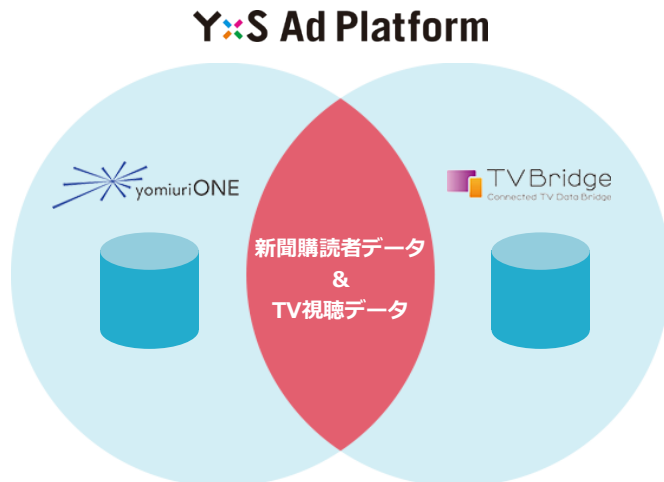
今後も継続してさらなる提供先追加を図る

※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

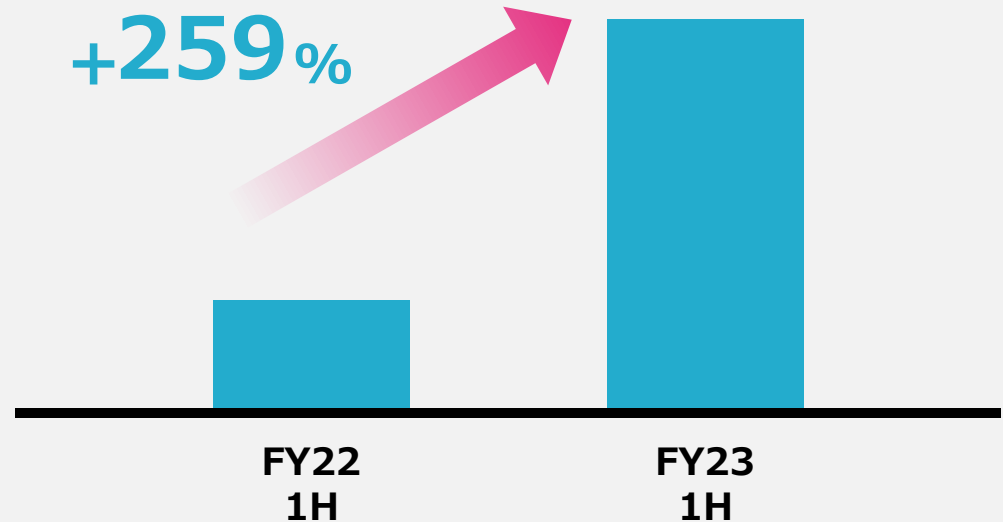
読売新聞東京との連携を強化し、 「YxS Ad Platform」の拡販を推進。昨年から大幅に成長。

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
順調に成長中。



TOPIX

東証スタンダード市場への移行

「経営資源の集中」・「投資家保護」を目的に、10月20日に東証スタンダード市場への移行。
今後はスタンダード市場において、企業価値向向上を目指し、継続的な成長に向けた取り組みを行う。

スタンダード市場

公開された市場における
投資対象として十分な流動性と
ガバナンス水準を備えた企業向けの市場

	上場維持基準	2023年9月
株主数	400人	全て適合○
流通株式数	2,000単位	
流通時価総額	10億円	
流通株式比率	25%	
月平均売買代金	25%	

2024年3月期 第2四半期連結決算のポイント

第1四半期と比較して、売上高・営業利益・当期純利益の各指標が改善。期初に掲げた経営方針に沿った各種注力施策が進捗。

(単位:百万円)	第1四半期	第2四半期	前四半期比
売上高	2,330	2,349	増収
営業利益	▲203	▲173	赤字幅縮小
当期純利益	▲154	▲130	赤字幅縮小

各種注力施策の進捗状況

1. 各事業での新規協業の開始
2. 新アルゴリズムリリース等によるプロダクト改善
3. 効果検証への協力によるGoogleとの連携強化
4. ASA海外拠点における営業活動強化

▶ 通期業績予想の達成に向け、各種施策を推進してまいります。

05

APPENDIX

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	2,349	▲520	▲18.1%	4,679	▲1,336	▲22.2%
	営業利益	▲173	▲129	-	▲377	▲284	-
	親会社株主に 帰属する 当期純利益	▲130	▲70	-	▲285	▲145	-

売上内訳

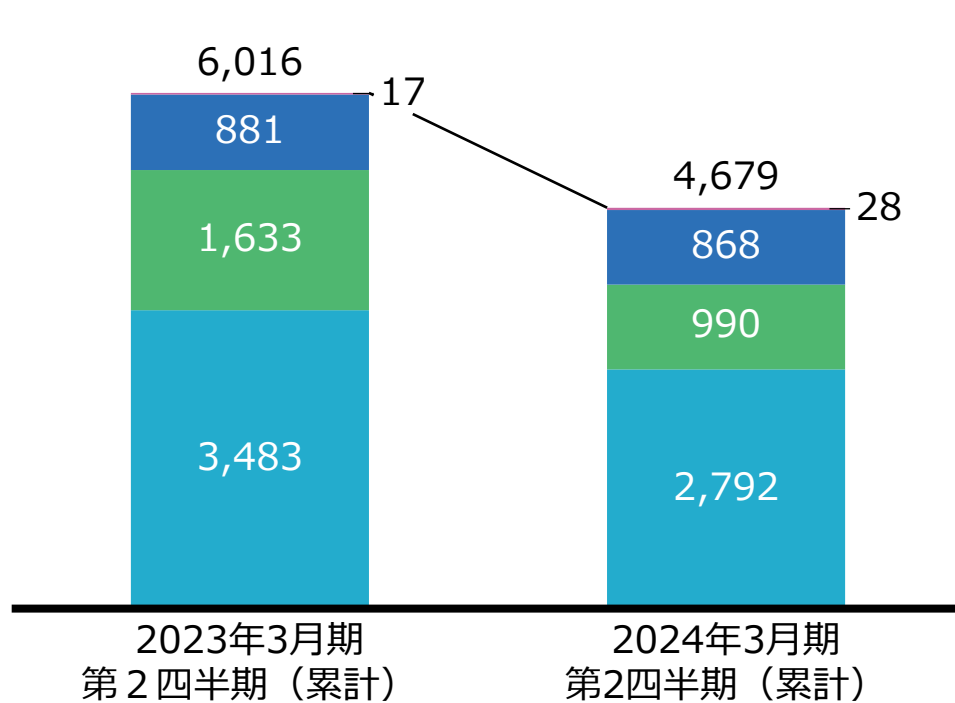
			前年同四半期差	前年同四半期比		前年同期差	前年同期比
アドテクノロジー	売上	1,407	▲331	▲19.1%	2,792	▲691	▲19.8%
マーケティング ソリューション	売上	485	▲207	▲29.9%	990	▲643	▲39.4%
デジタルソリューション	売上	437	+7	▲1.7%	868	▲13	▲1.5%
その他	売上	18	+10	+122.2%	28	+11	▲65.7%

前年対比

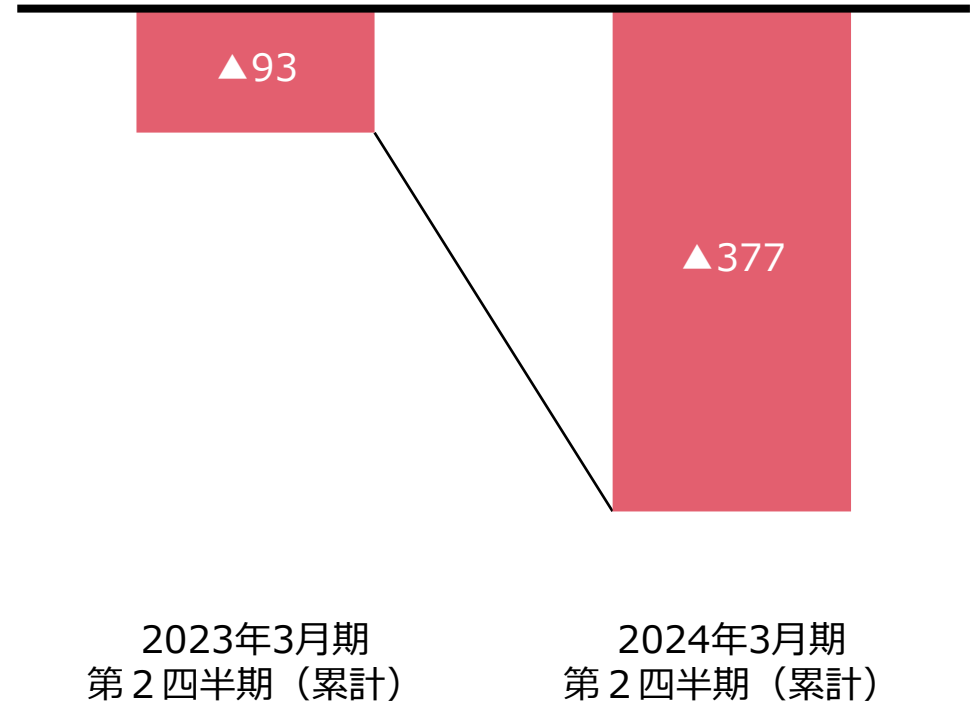
アドテクノロジー・マーケティングソリューションの減収や自社プロダクトや海外拠点強化に向けた投資の費用増により前年対比減収減益

■ 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)

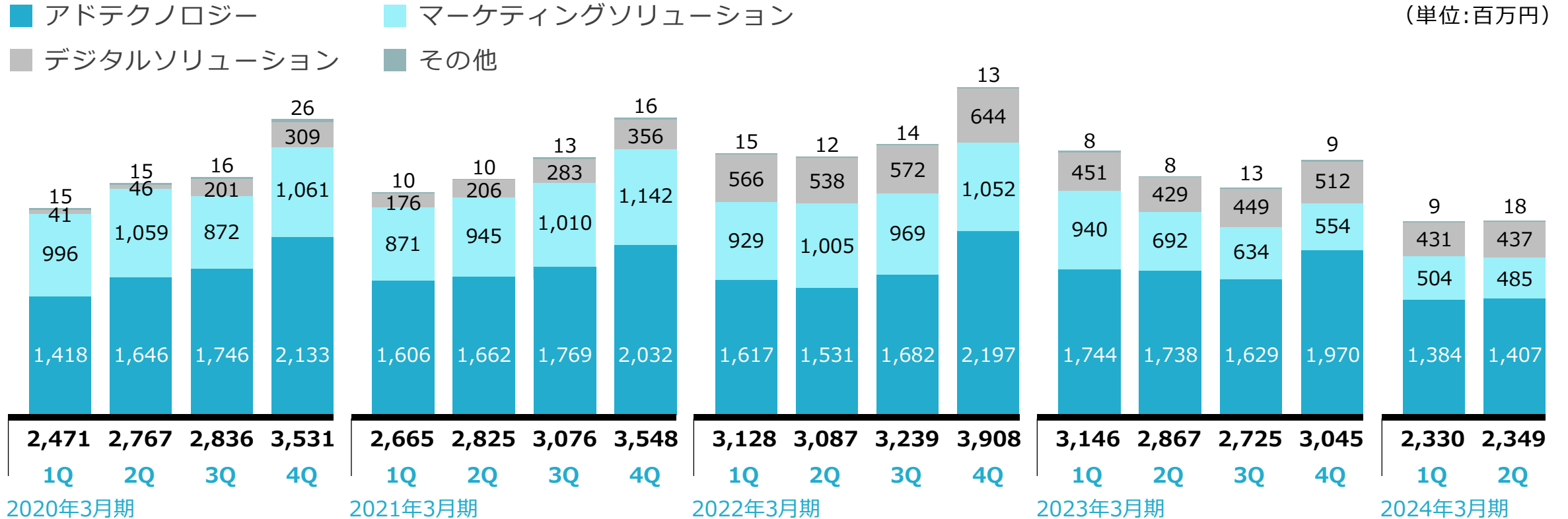


営業利益推移 (単位:百万円)



第2四半期業績：売上

全社売上は前年同四半期比▲18.1%。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▲19.1%、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▲29.9%、となり、全社売上は昨年比で減収

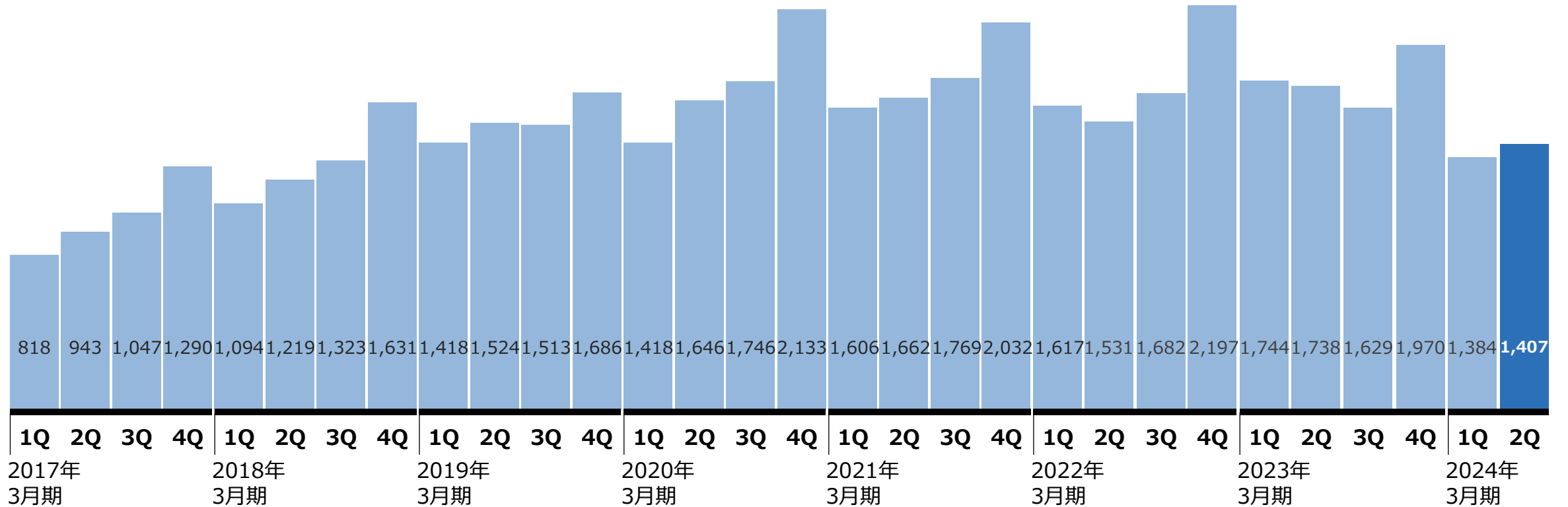


アドテクノロジー：第2四半期業績（売上）

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▲19.1%

売上高（四半期毎）

（単位：百万円）



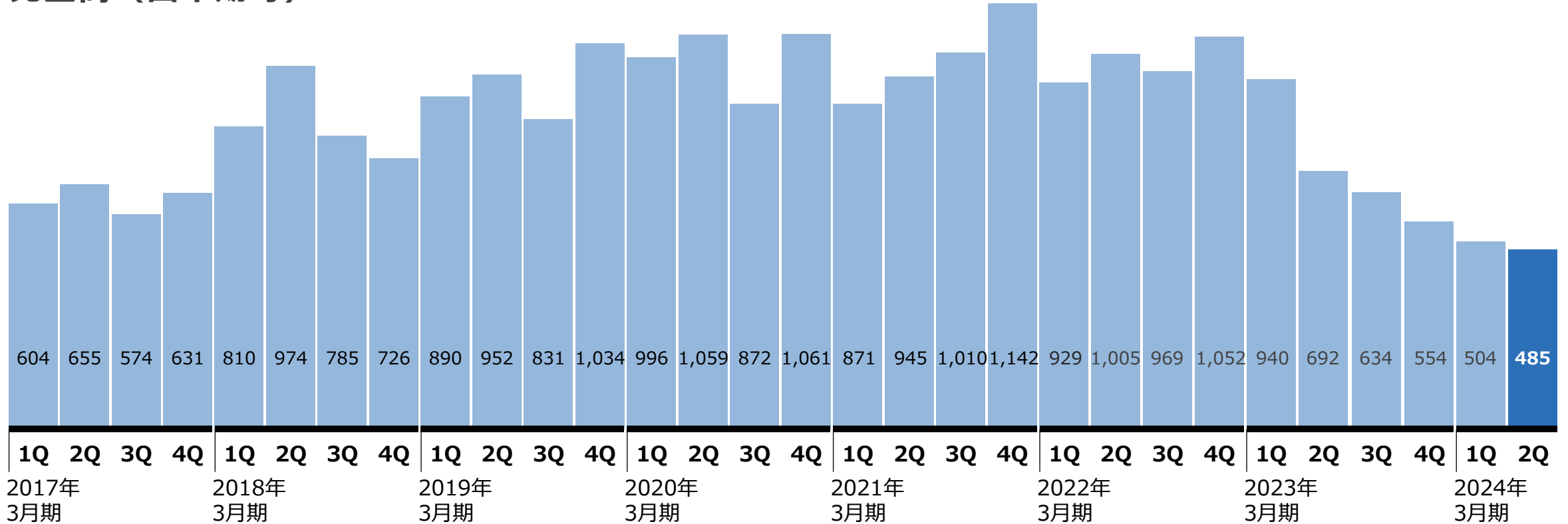
※「アドテクノロジー」の一部の商材を「デジタルソリューション」へと遡及して修正しています

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▲29.9%

売上高（四半期毎）

（単位：百万円）

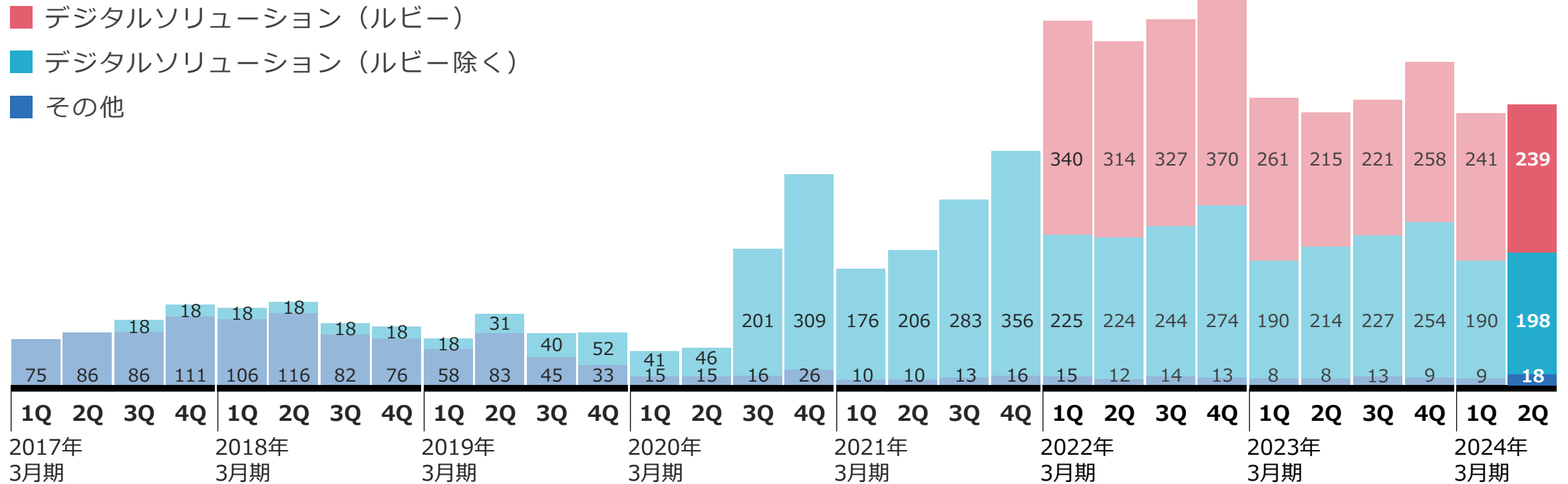


デジタルソリューション、その他：第2四半期業績（売上）

画像解析技術を用いたソリューション事業の売却等の影響により、前年同期比▲1.7%の減収。

売上高（四半期毎）

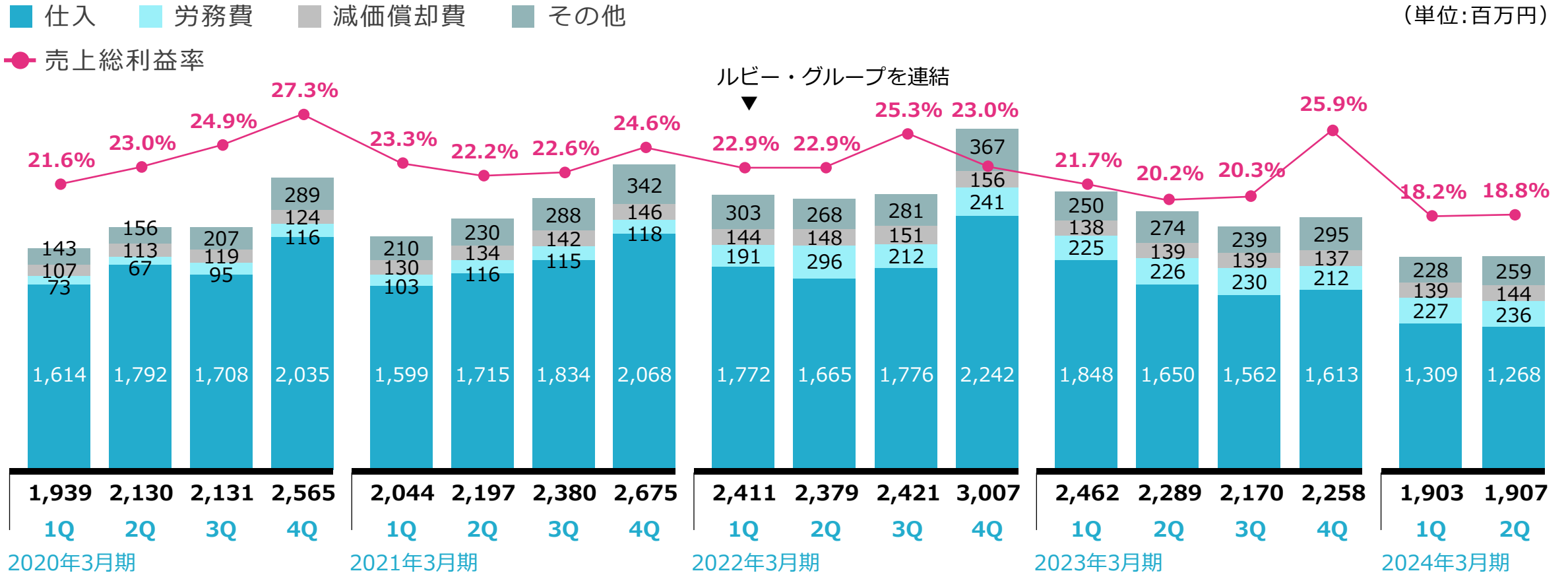
（単位：百万円）



※「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

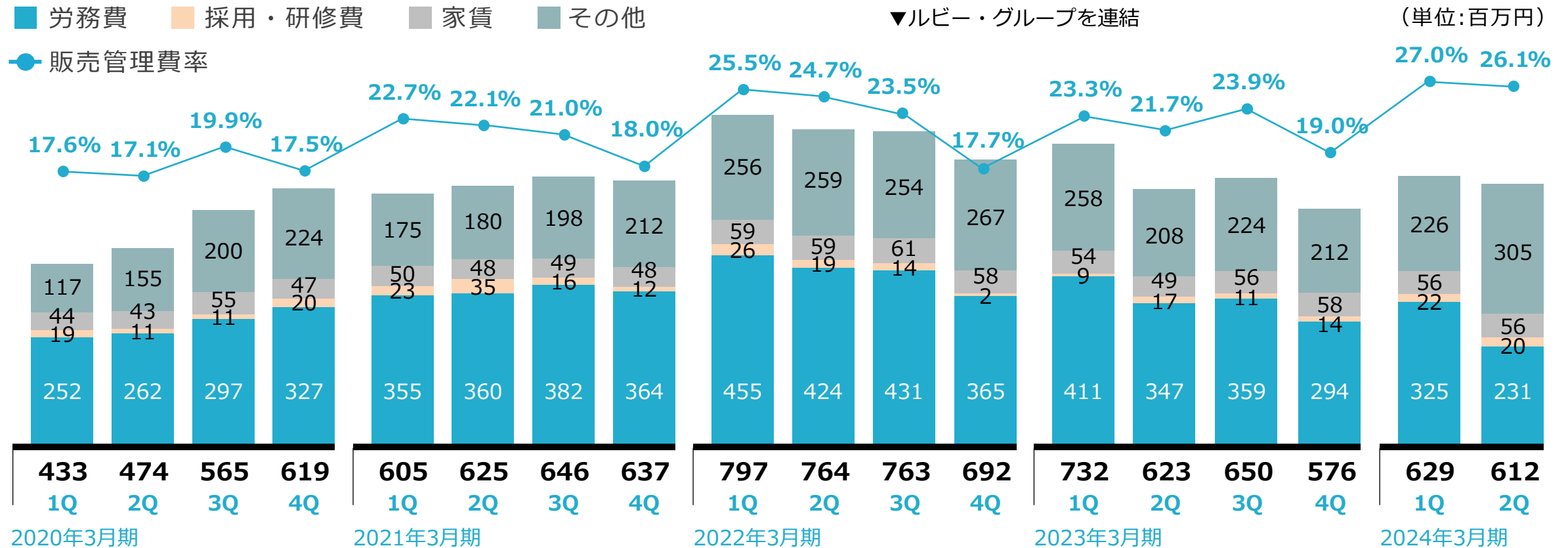
第2四半期業績：売上原価

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。



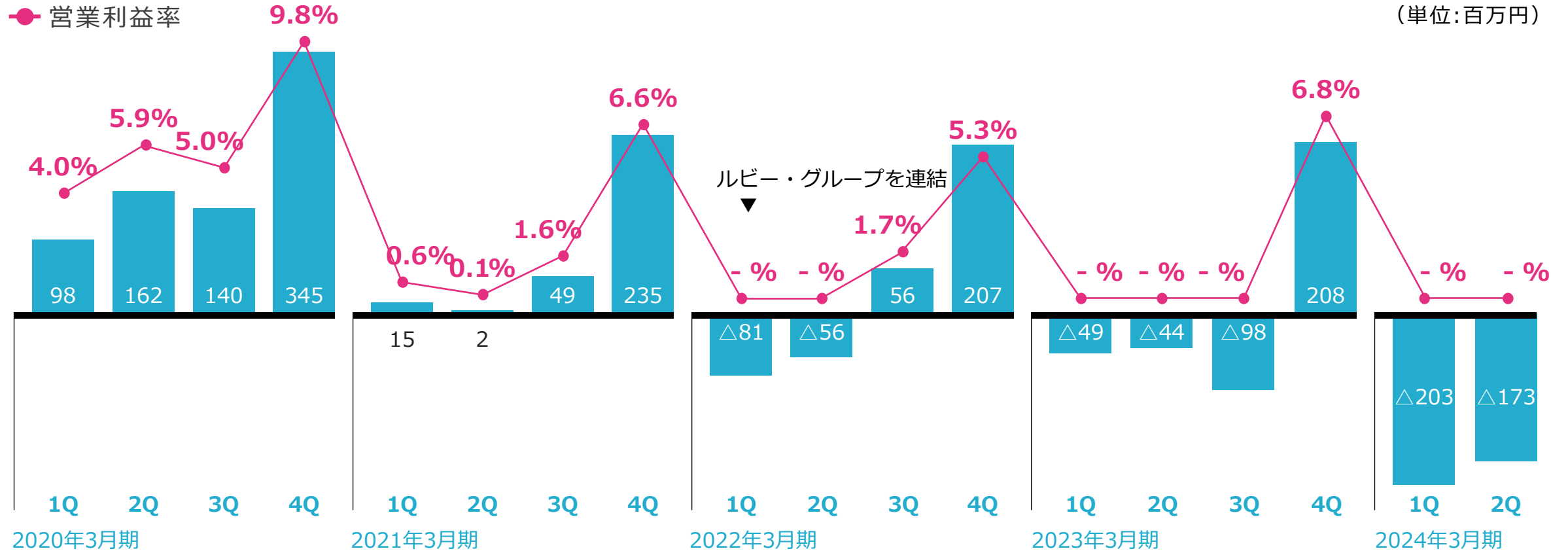
第2四半期業績：販管費

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2四半期業績：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2四半期業績：貸借対照表

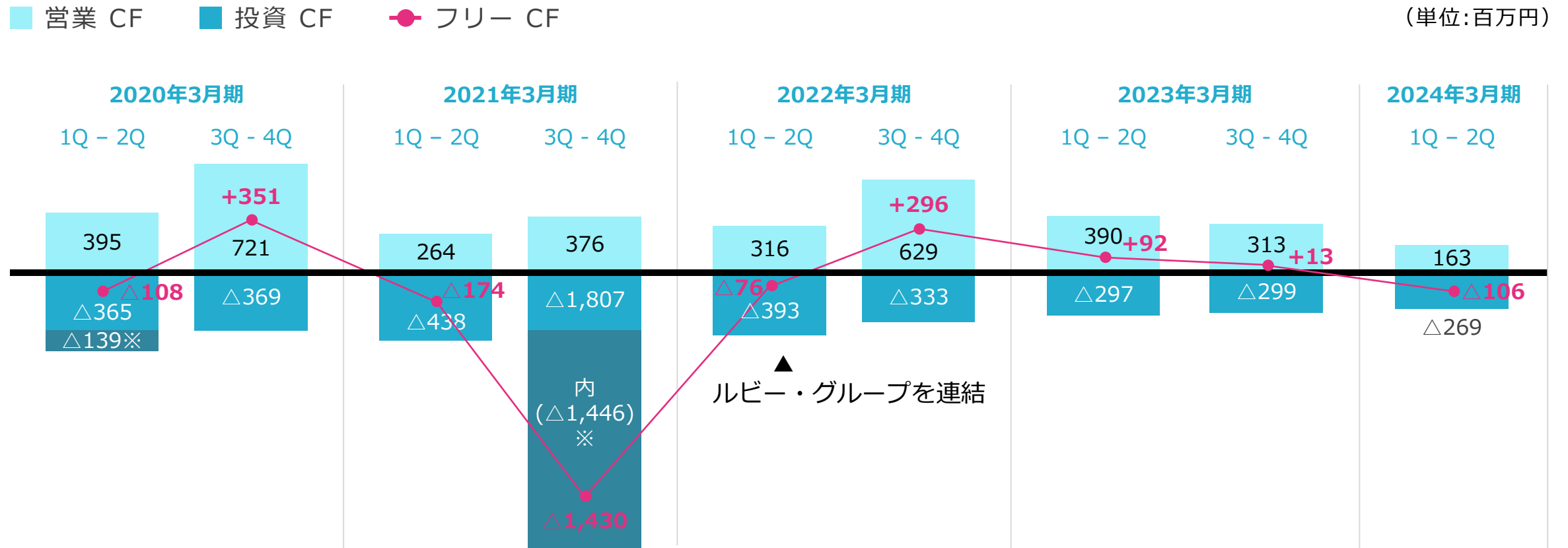
事業再編の実施等による取引の減少により債権・債務が減少しているが、引き続き健全性は維持

(単位:百万円)

	2022年9月	2023年3月	2023年9月	前年度四半期比	前期末比
流動資産	4,302	4,696	3,992	△7.2%	△15.0%
現預金	2,703	2,597	2,384	△11.8%	△8.2%
固定資産	3,619	3,440	3,385	△6.5%	△1.6%
無形固定資産	2,881	2,783	2,650	△8.0%	△4.8%
総資産	7,921	8,137	7,378	△6.9%	△9.3%
流動負債	1,633	1,944	1,599	△2.1%	△17.8%
固定負債	1,598	1,465	1,330	△16.8%	△9.2%
純資産	4,689	4,727	4,448	△5.1%	△5.9%

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・フローは減収に伴う減益により減少、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ものの、フリー・キャッシュ・フローは前期比マイナス



※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)、(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	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：54.0% (2023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
原山 直樹
中川 典宜
田村 正

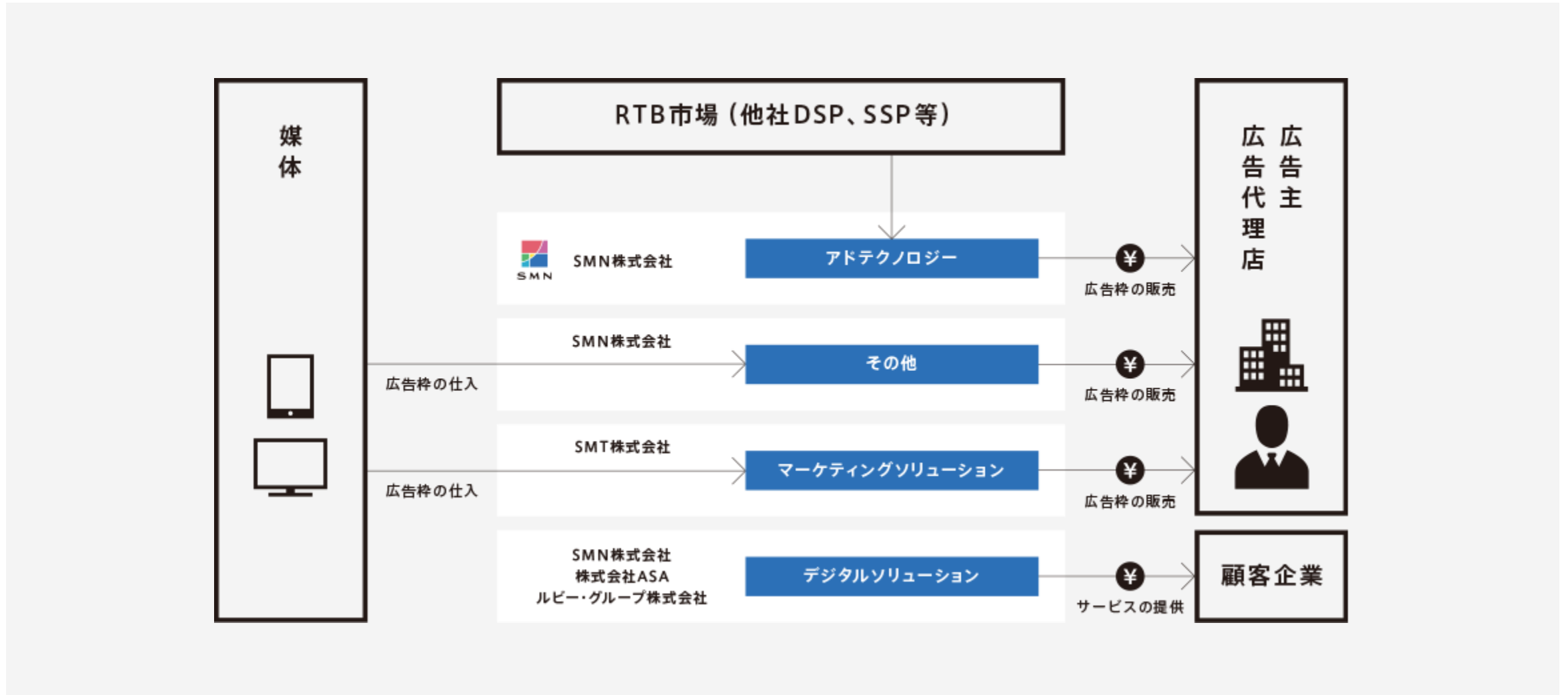
取締役（監査等委員）

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

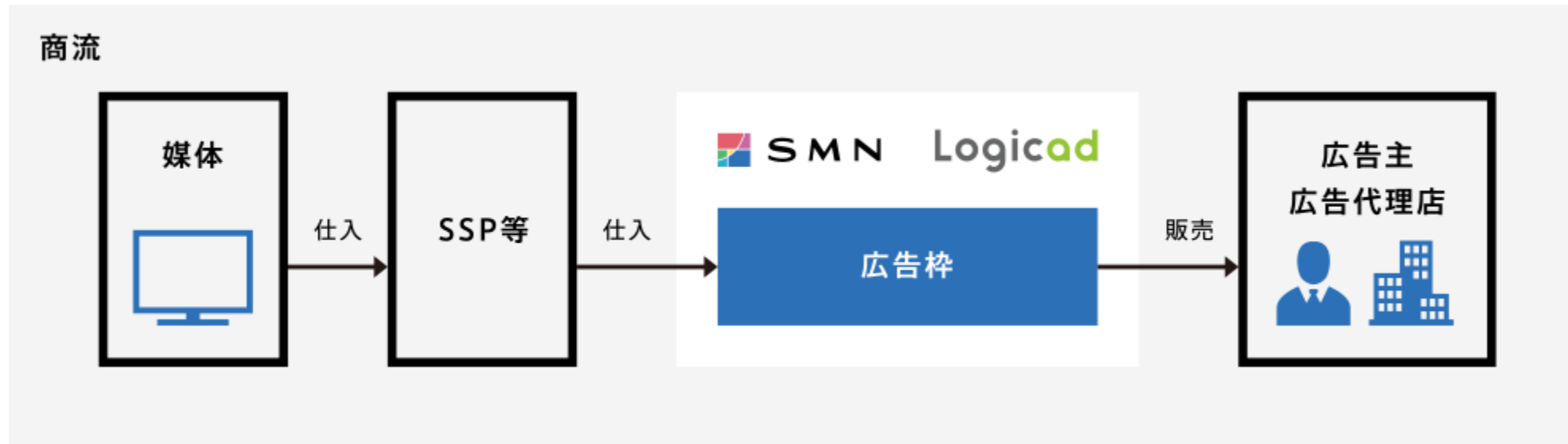
会社概要 事業概要



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。



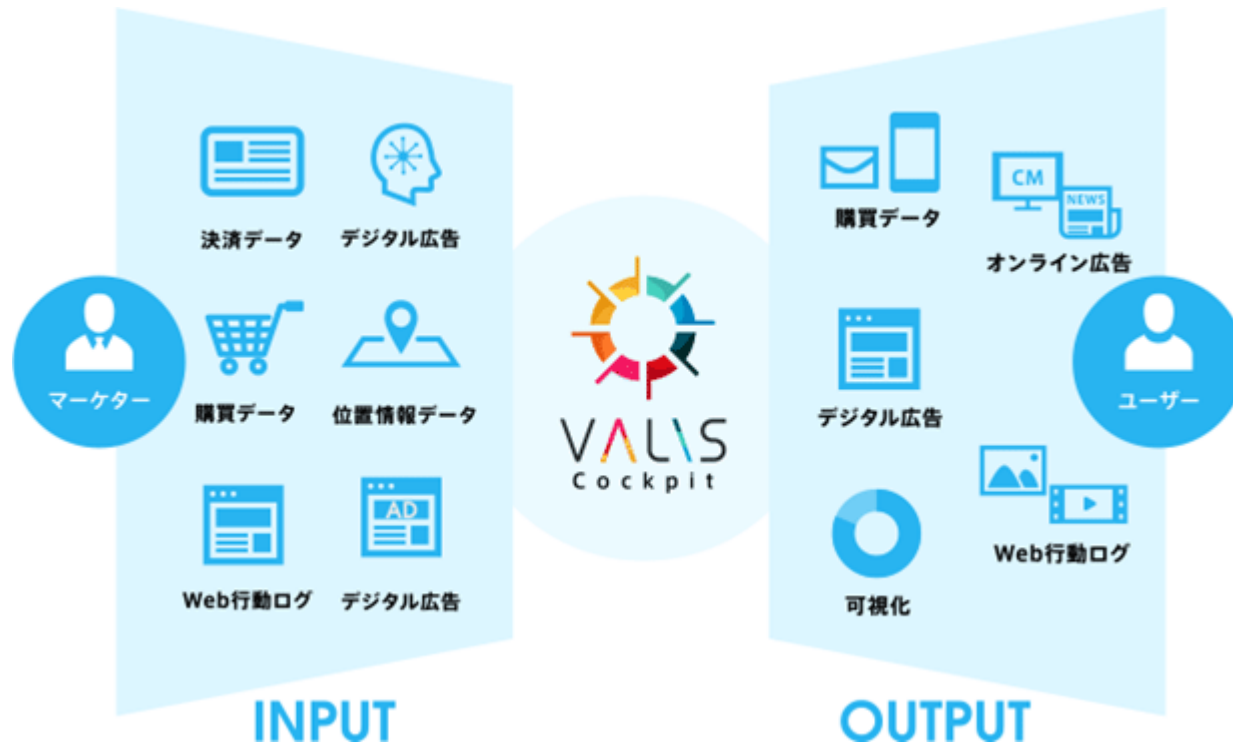
人・物・情報の価値判断を超高速・高精度に実現するAI

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

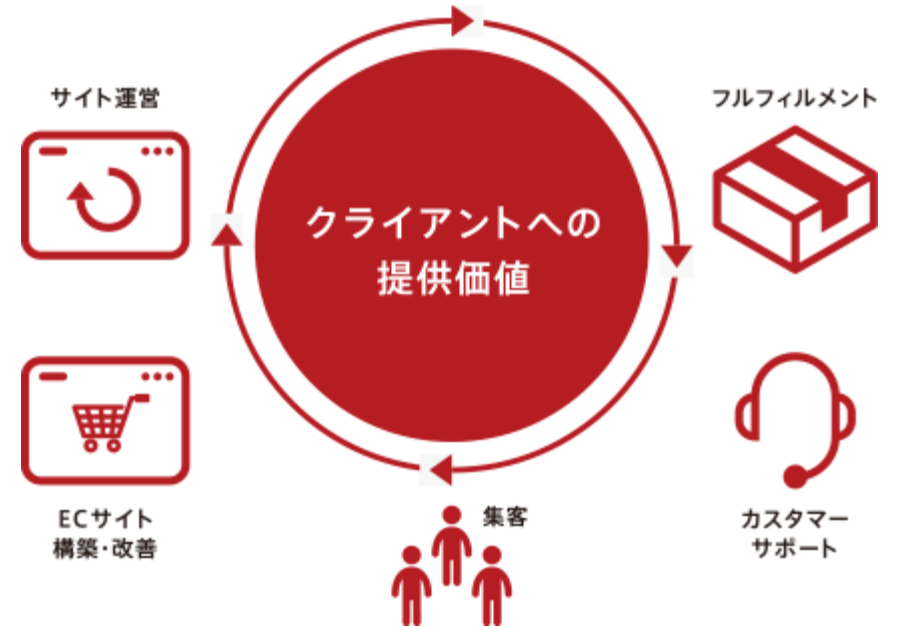
信頼できるパートナーサイトに限定して成果報酬型のコンテンツマーケティングを展開することで、質を担保しながら効果的な顧客獲得施策の実施が可能



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

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

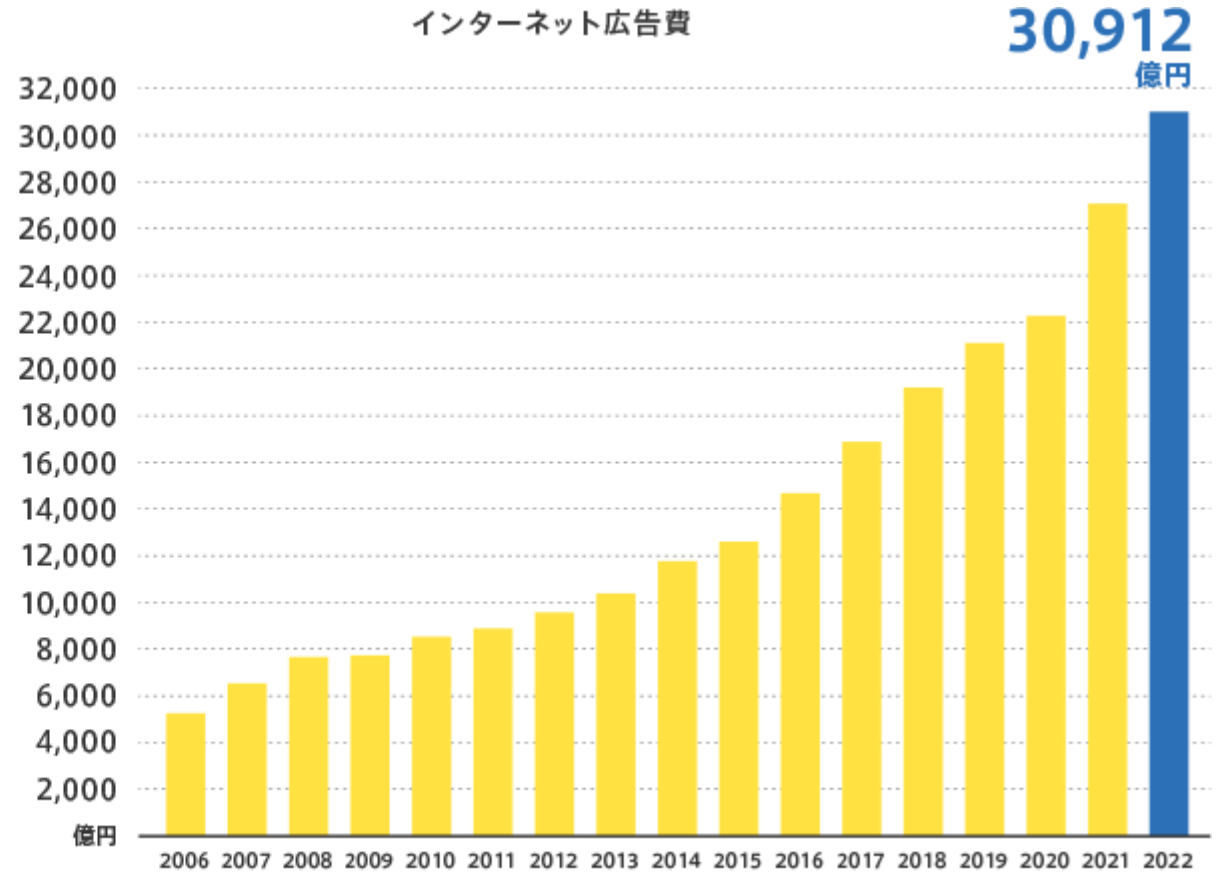
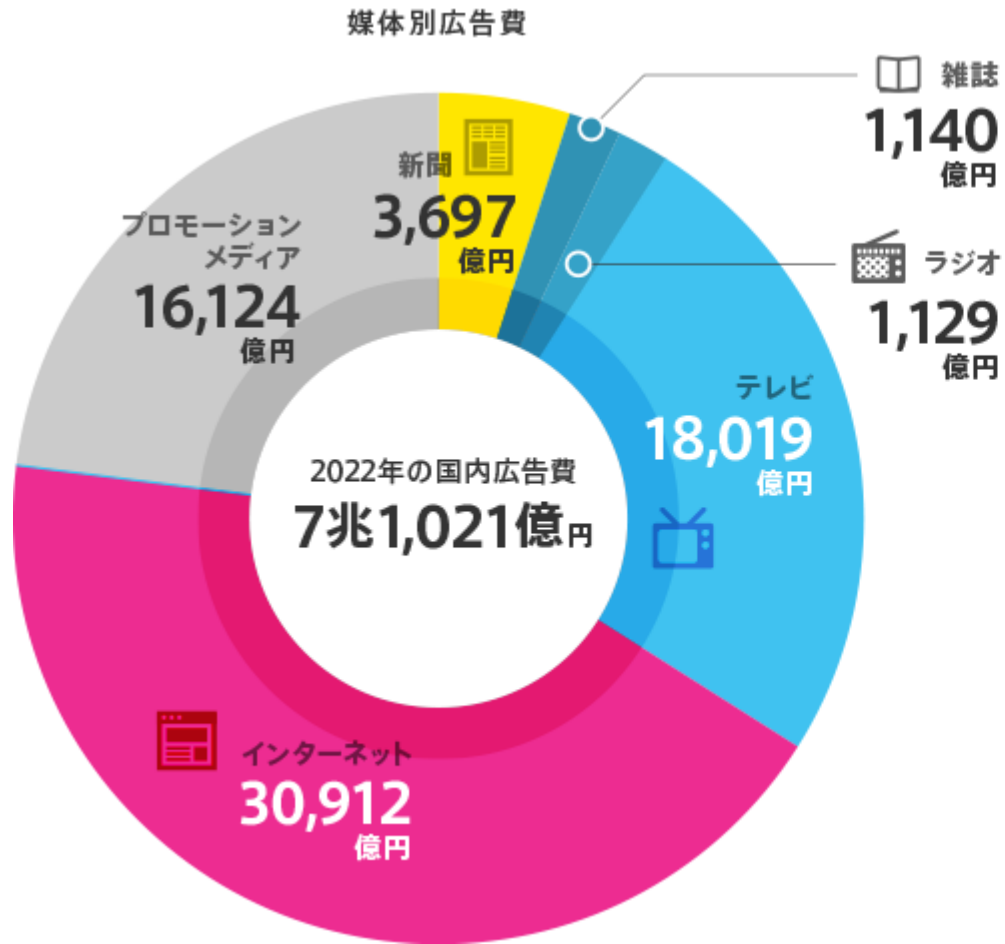
Movie

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」