



ソネット・メディア・ネットワークス株式会社

平成28年3月期決算説明資料

# 目次

会社及び事業	03
平成28年3月期決算	21
平成29年3月期業績予想	28



So-net  
Media Networks

01

# 会社及び事業

## MISSION

情報通信技術の進歩を  
人に優しいかたちにして  
愉快なる未来を創る

## VISION

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

## 会社概要

 会社名	ソネット・メディア・ネットワークス株式会社 (So-net Media Networks Corporation)
 所在地	本社：東京都品川区 営業所：大阪市西区、福岡市中央区
 設立	平成12年3月
 資本金	8億7,982万円 (平成28年3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	88名 (平成28年3月末現在)
 主要株主	ソネット株式会社
 上場証券取引所	東京証券取引所マザーズ
 証券コード	6185
 子会社	ソネット・メディア・トレーディング株式会社 (100%)



代表取締役社長

## 地引 剛史

(昭和47年10月生)

平成9年4月	日本電気株式会社入社
平成13年10月	ソニー株式会社入社
平成19年10月	ソネット株式会社入社
平成23年9月	当社取締役
平成25年10月	当社代表取締役社長

## 取締役

宮口 文秀

石井 隆一

中尾 嘉孝

三尾 徹

## 監査役

荒田 賢司

吉村 正直

相内 泰和

## 執行役員

中川 典宜

高木 功

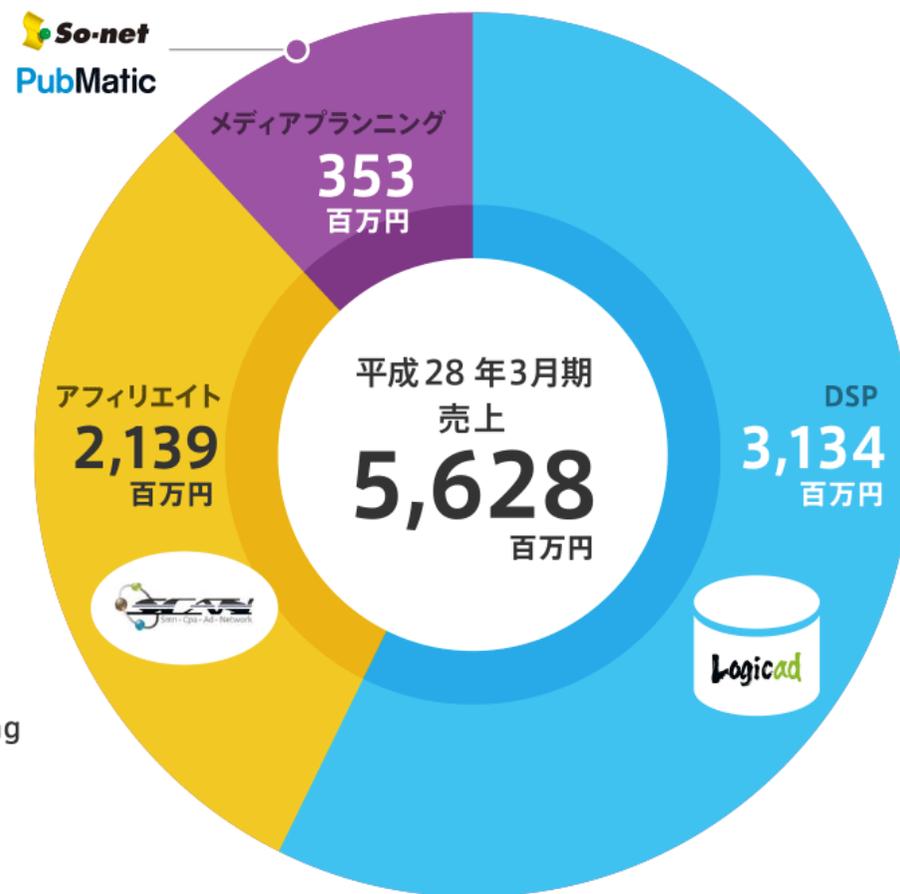
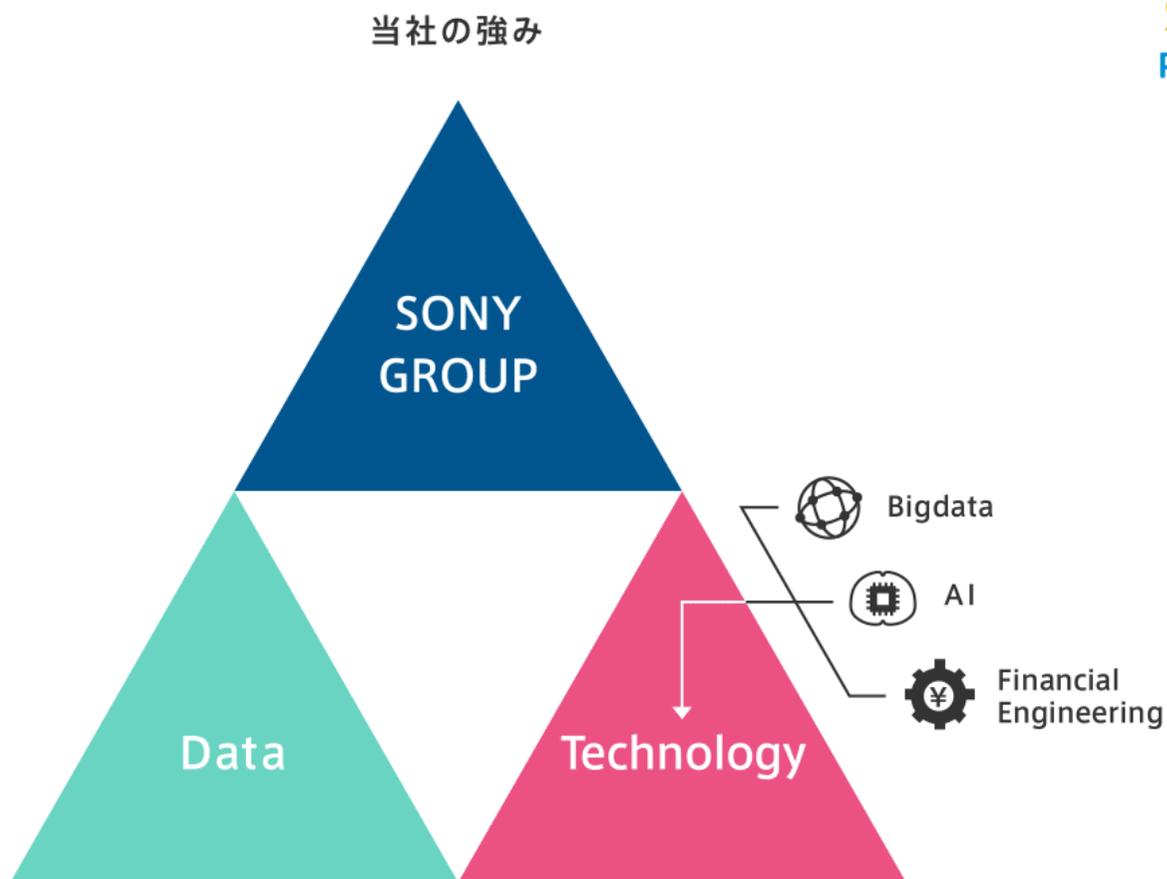
## 業績推移

Ⓜ (単位：百万円)

	平成25年3月期	平成26年3月期	平成27年3月期	平成28年3月期
売上高	1,845	2,314	3,712	5,628
営業利益	▲ 349	63	170	294
経常利益	▲ 349	65	169	278
税引後当期純利益	▲ 710	61	207	241

## 当社の強みと事業区分

ソニーグループ、データ、テクノロジーの強みを活かして、  
マーケティングテクノロジー事業を展開



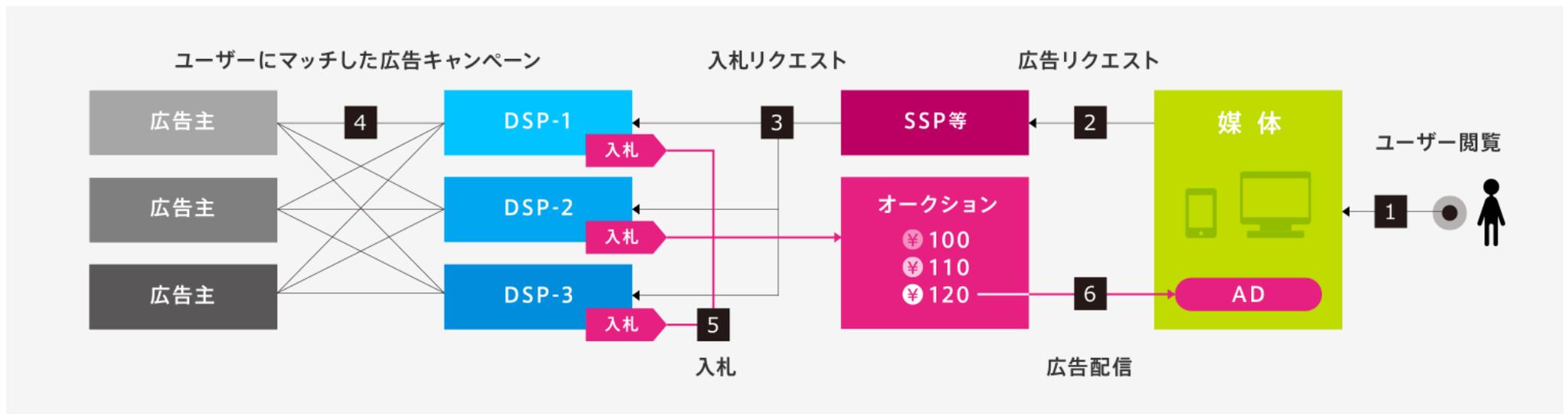
# DSPによるパラダイムシフト

DSPの登場により、広告枠をユーザー単位で買付けることが可能に



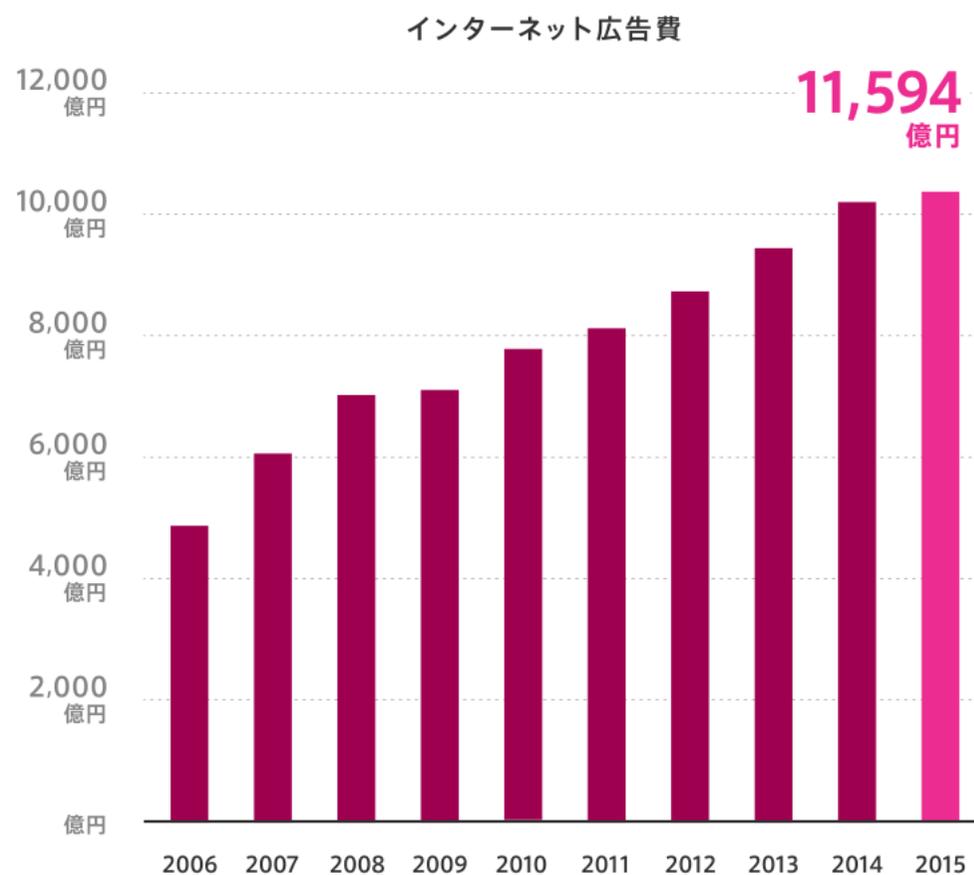
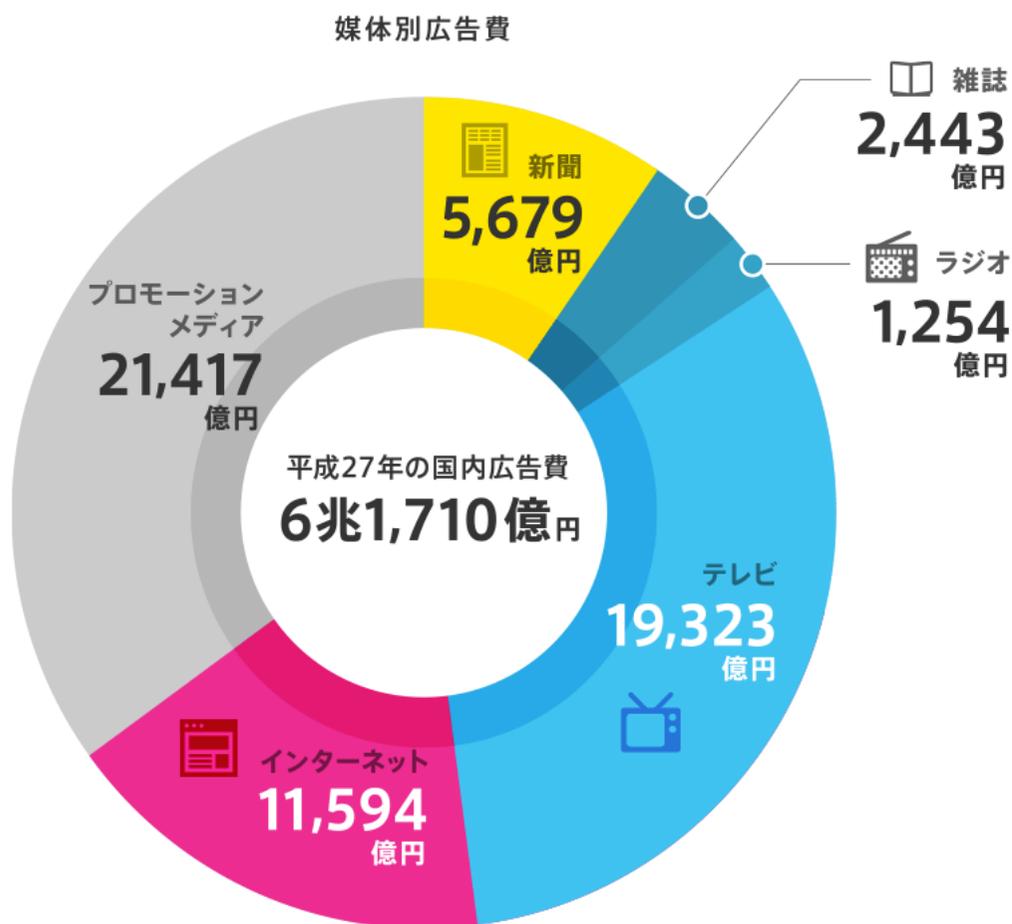
## DSPを支えるRTBの仕組み

- 1 ユーザーがWEBサイト（媒体）を閲覧
- 2 WEBサイトからSSP等に広告リクエスト
- 3 SSP等からDSPに入札リクエストが送信
- 4 DSPによる広告キャンペーンの選択
- 5 DSPによるオークションへの入札
- 6 オークションに勝ったDSPによる広告の配信



## 国内のインターネット広告市場

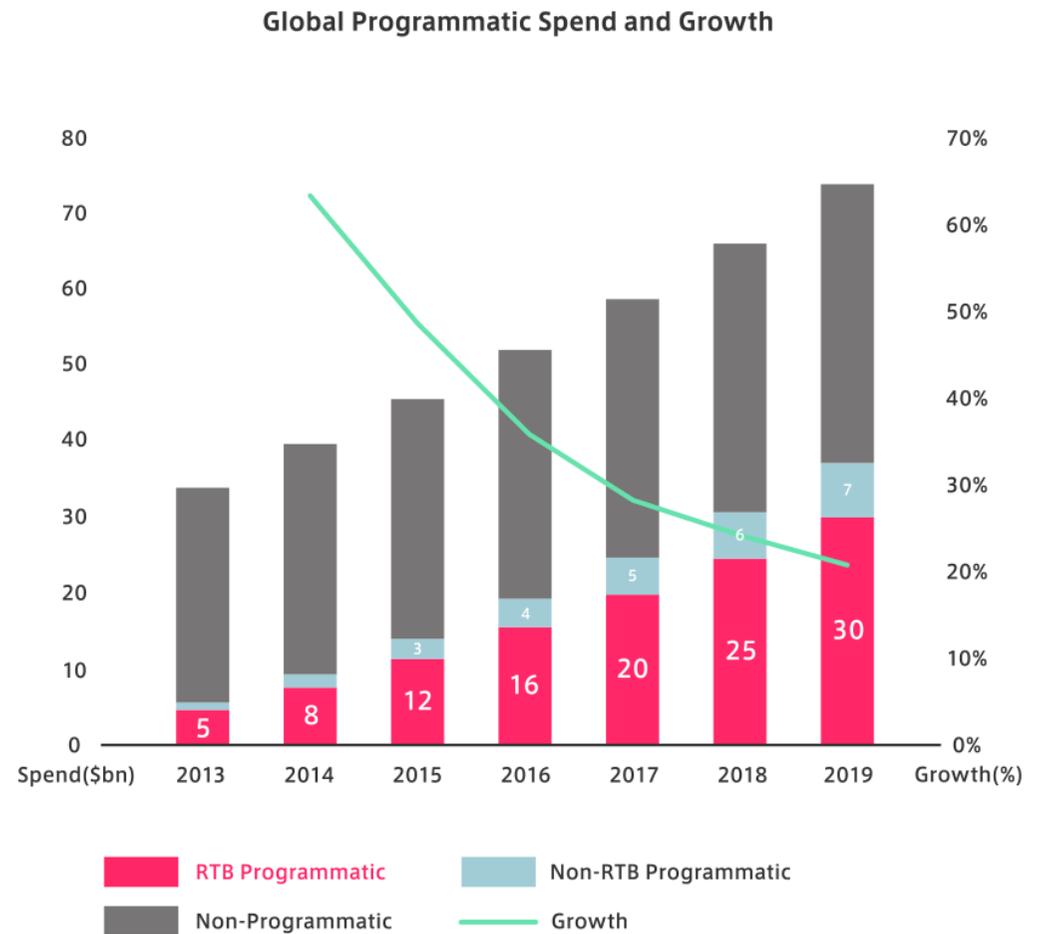
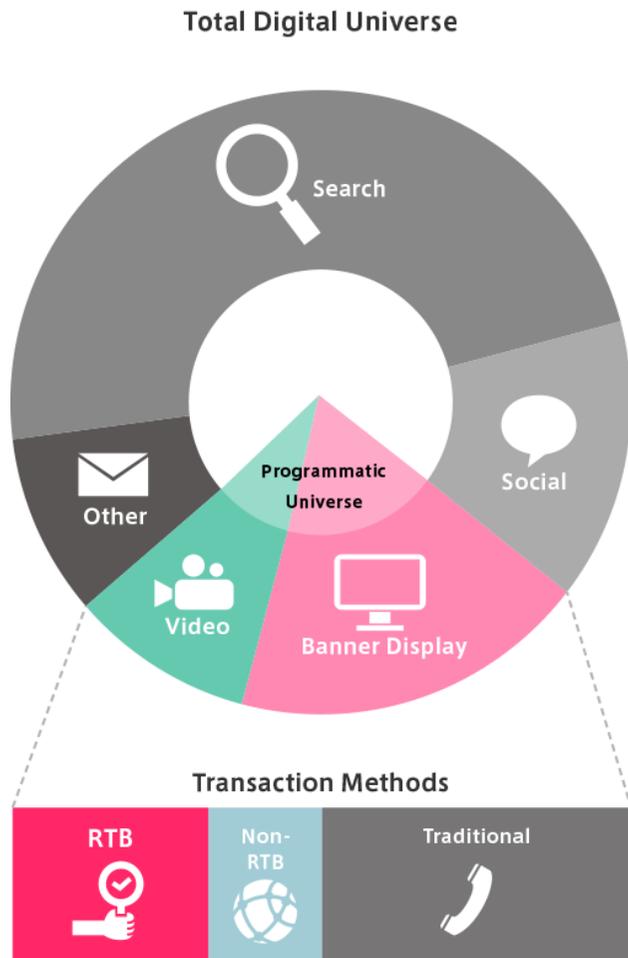
平成27年の国内ネット広告市場は、前年比+10.2%の成長



出典：電通「2015年(平成27年)の日本の広告費」

# グローバルRTB市場

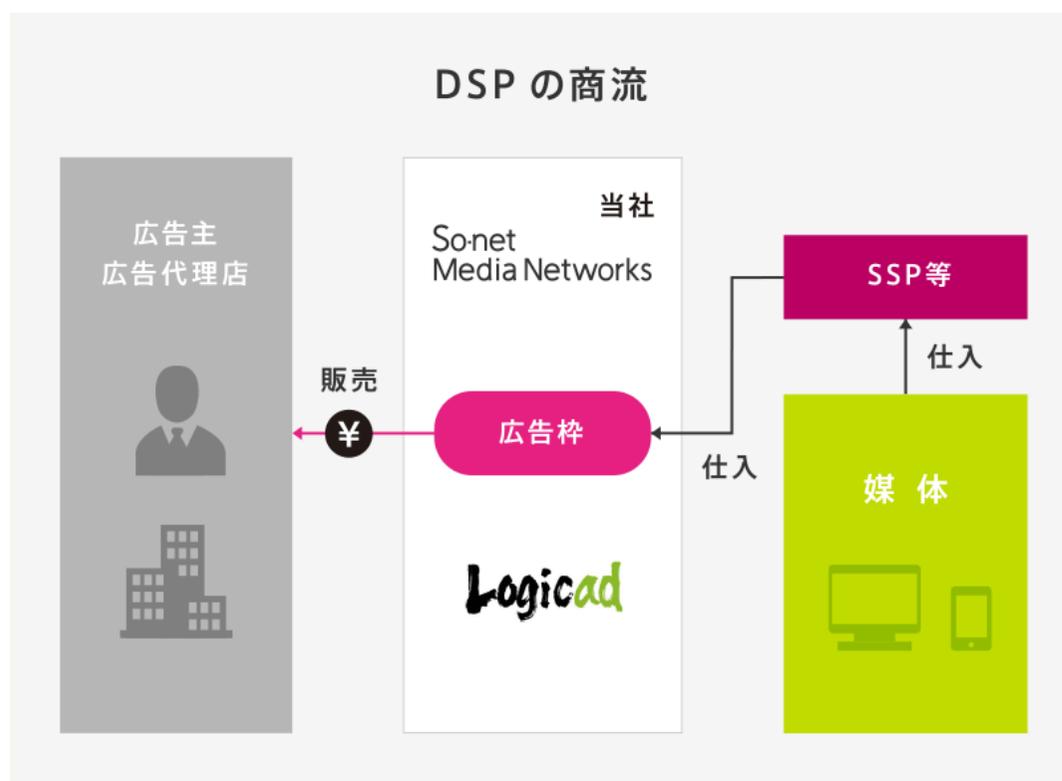
グローバルRTB市場は、2019年に約300億ドルまで成長（予測）



出典：MAGNA GLOBAL「Programmatic 2015」

## DSP 「Logicad（ロジカド）」

広告効果の「改善」と「見える化」の追求により、  
ダイレクト・レスポンス広告を中心に、積み上げ型のビジネスを展開



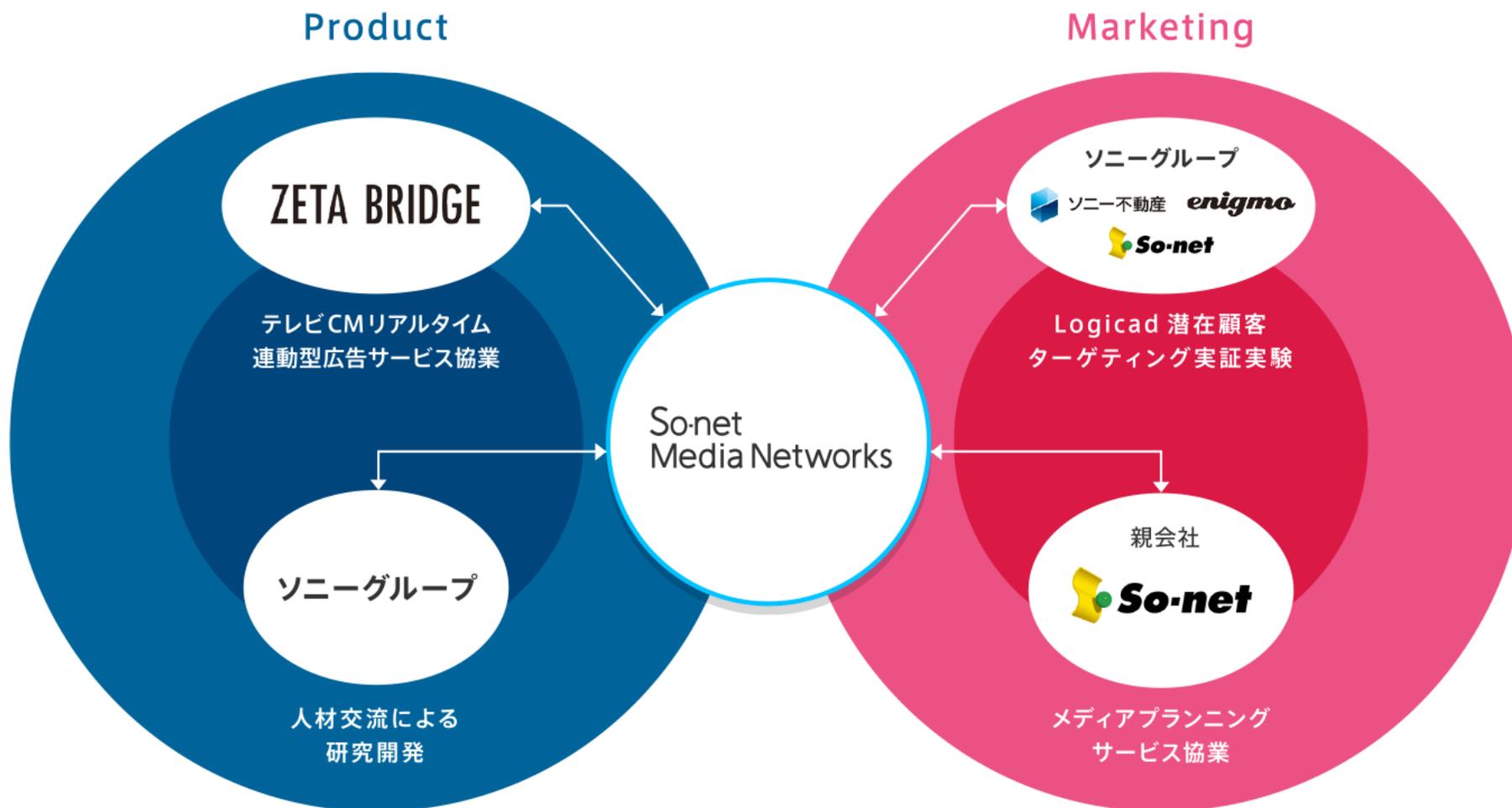
ドメイン単位での広告配信設定とレポーティングにより、広告効果の「改善」と「見える化」を実現。電子書籍や通信販売等、幅広い業種の広告主向けに、季節変動等の影響を受けにくいダイレクト・レスポンス系の広告を中心に、積み上げ型のビジネスを展開。平成28年3月末現在、3,000件を超える広告キャンペーンを運用。

### Logicadの広告主



## ソニーグループとの協業

ソニーグループ内での協業成果を、グループ外に展開



## 「Logicad」が有するビッグデータ

約1,500億インプレッションのオーディエンスデータと  
DMPを活用して、DSPの広告効果を改善

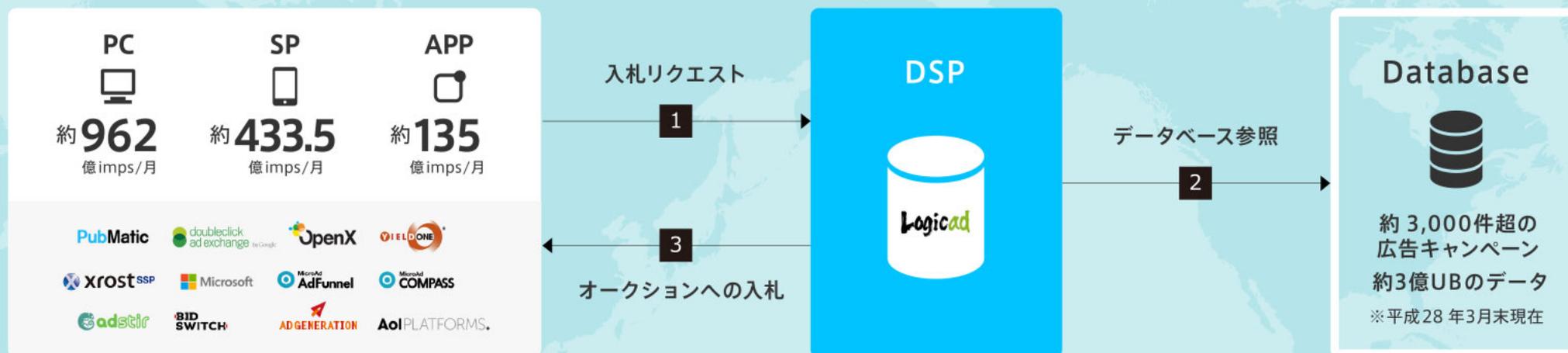


## リアルタイム・ビッグデータ処理技術

ミリ秒単位でのビッグデータ処理により、  
タイムアウトによる広告出稿の機会損失を回避

- 1 秒間最大8万回の膨大な入札リクエスト処理
- 2 約3億ブラウザのデータを高速解析、最適な広告キャンペーンを選択
- 3 最適な入札価格を瞬時に決定し、オークションに入札

## Logicadの配信先 ※平成28年3月末現在



## 人工知能「VALIS-Engine」

グループの機械学習系エンジニアが集結

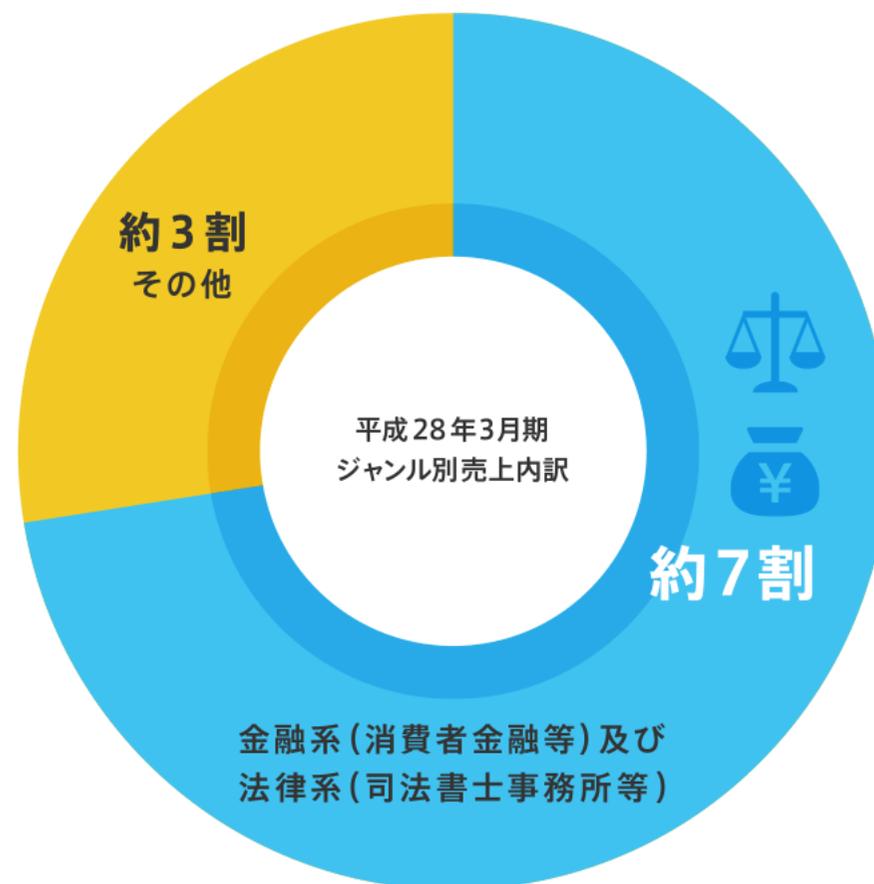
DSP「Logicad」の有する膨大なデータを分析して、広告効果を改善

## VALIS-Engine

人工知能「VALIS-Engine」は、ソニー株式会社の旧システム技術研究所において、パーソナライゼーション研究を行っていた機械学習のプロフェッショナルチームの移籍により、ソニーで培った知見を活かしつつ、当社が独自に開発

## アフィリエイト「SCAN（スキャン）」

広告主、媒体を厳選したクローズド型アフィリエイトを展開  
 新設分割により、100%子会社として運営開始（平成28年4月）



# メディアプランニング「So-net」「PubMatic」

ポータルサイト「So-net」を中心に、媒体の広告収益最大化を支援  
 世界有数のSSP「PubMatic（パブマティック）」を国内で共同展開



ソネット株式会社が保有するポータルサイトで、天気、ニュース、テレビ番組、健康・医療等の生活関連情報、アジアドラマ、占い、カラオケ、動画等のエンタテインメント情報等、様々なカテゴリーのコンテンツサービスを提供。



So-net  
Media Networks

02

平成28年3月期決算

## PLサマリー

業績予想（平成27年12月発表）に対し、売上・利益ともに超過して着地  
ソネット出資後、初めて営業利益率5%超過

① (単位：百万円)	平成27年3月期	平成28年3月期	増減額	増減率
売上高	3,712	5,628	+1,915	+52%
営業利益 (営業利益率)	170 (4.6%)	294 (5.2%)	+124	+73%
経常利益	169	278	+109	+65%
税引後当期純利益	207	241	+33	+16%

## サービス別売上

DSP、アフィリエイトが成長を牽引

① (単位：百万円)	平成27年3月期	平成28年3月期	前期比
売上高	3,712	5,628	+52%
DSP	2,101	3,134	+49%
アフィリエイト	1,206	2,139	+77%
メディアプランニング	404	353	▲13%

## 売上原価

原価率の高いアフィリエイトの売上増に伴い、仕入の比率が増加  
ソフトウェア資産の増額に伴い、減価償却費が増加

① (単位：百万円)	平成27年3月期	平成28年3月期	前期比
原価	2,891	4,488	+55%
仕入	2,572	4,034	+57%
労務費	105	148	+41%
経費 (内減価償却費)	213 (46)	305 (102)	+43%

## 販売費及び一般管理費

メディアプランニングの売上減少に伴い、代理店手数料が減少

① (単位：百万円)	平成27年3月期	平成28年3月期	前期比
販売費及び一般管理費	651	844	+30%
労務費 (内給料及び手当)	309 (247)	452 (356)	+46%
代理店手数料	97	89	▲9%
その他 (内減価償却費)	243 (1)	302 (8)	+24%

## 貸借対照表

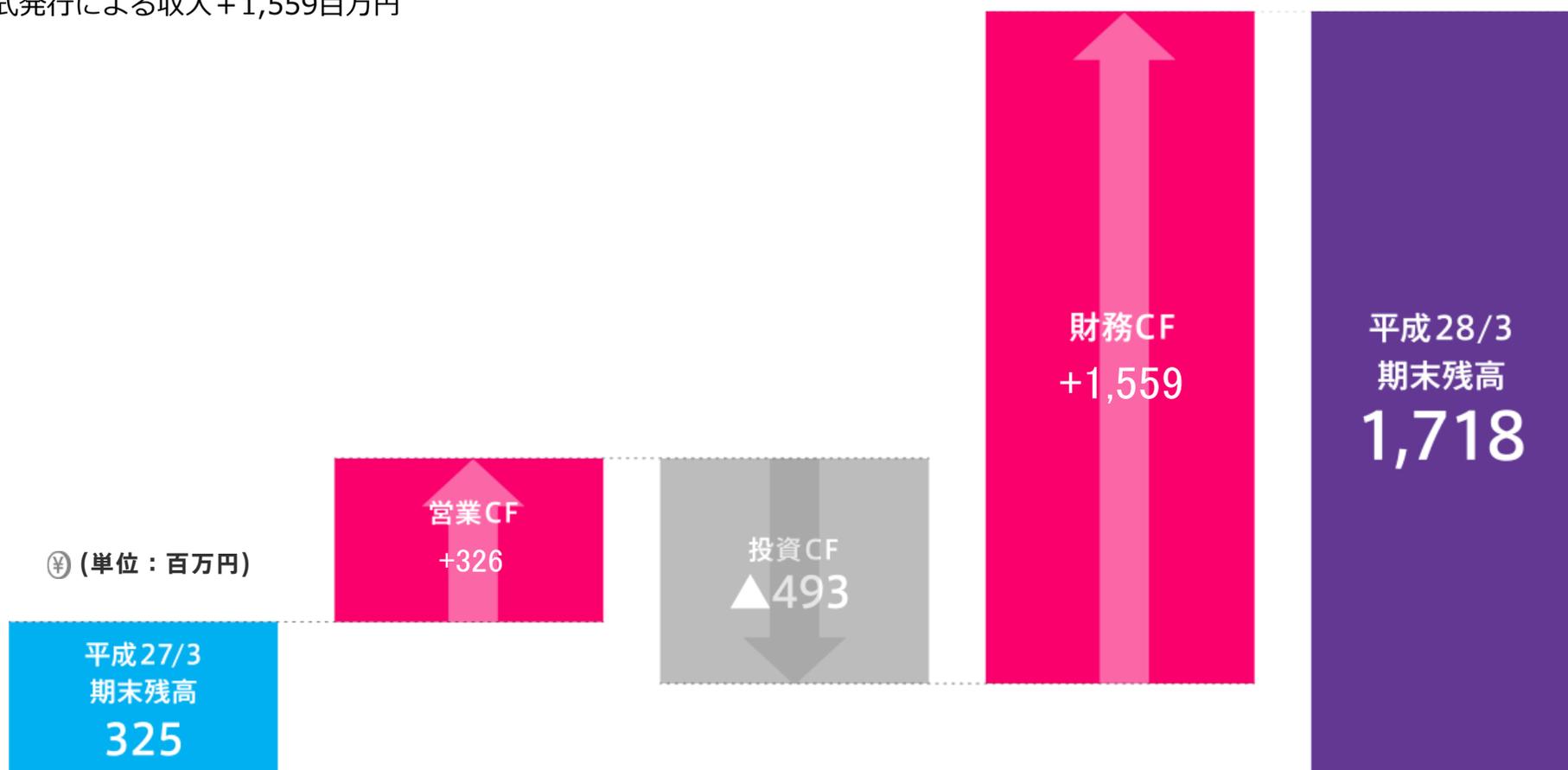
I P O 等により、約 1,560 百万円超を調達

① (単位：百万円)	平成27年3月期	平成28年3月期	前期比
流動資産	948	2,637	+1,689
固定資産	486	801	+315
流動負債	696	889	+192
固定負債	20	31	+10
純資産	717	2,518	+1,801
総資産	1,434	3,439	+2,004

## キャッシュ・フロー

## 主な内訳

- 営業CF：税引前当期純利益+278百万円、減価償却費+110百万円
- 投資CF：有形固定取得▲119百万円、無形固定取得▲352百万円
- 財務CF：株式発行による収入+1,559百万円





So-net  
Media Networks

03

平成 29 年 3 月 期 業 績 予 想

## 事業ポートフォリオ

コアサービスであるDSPに投資と施策を集中

アフィリエイトは分社化により、安定成長に向けた体制を強化

### 成長牽引領域



#### DSP

コア事業として、テクノロジーとデータに積極投資

短期：ブランディング広告向けのプロダクト開発

長期：Digital Marketing Hub 構想の実現

### 安定収益領域



#### アフィリエイト



#### メディアプランニング

### 成熟領域

## PLサマリー

平成29年3月期より、連結決算開始

中長期的な成長に向けて、DSPへの投資を強化

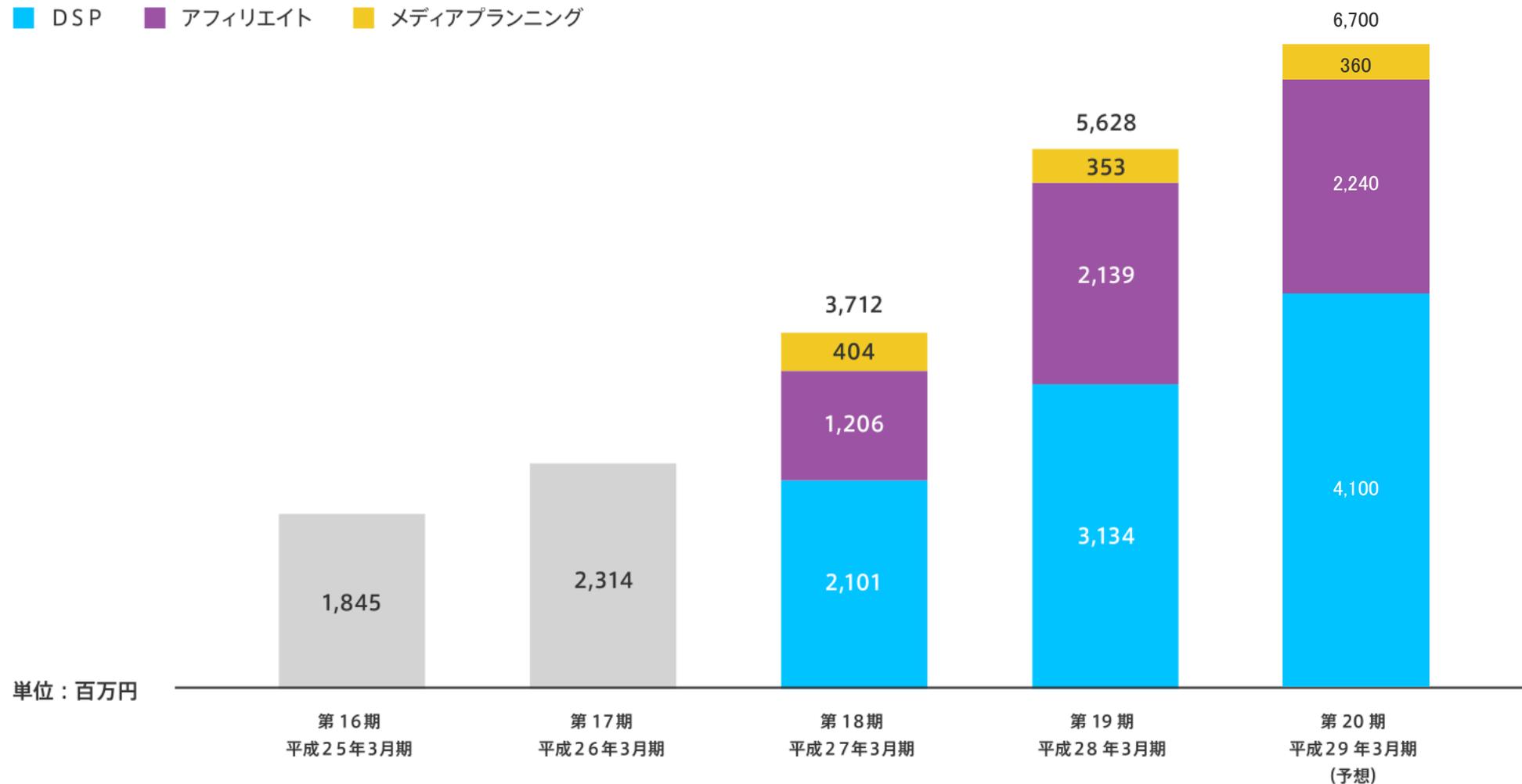
連結売上6,700百万円、連結営業利益300百万円を予想

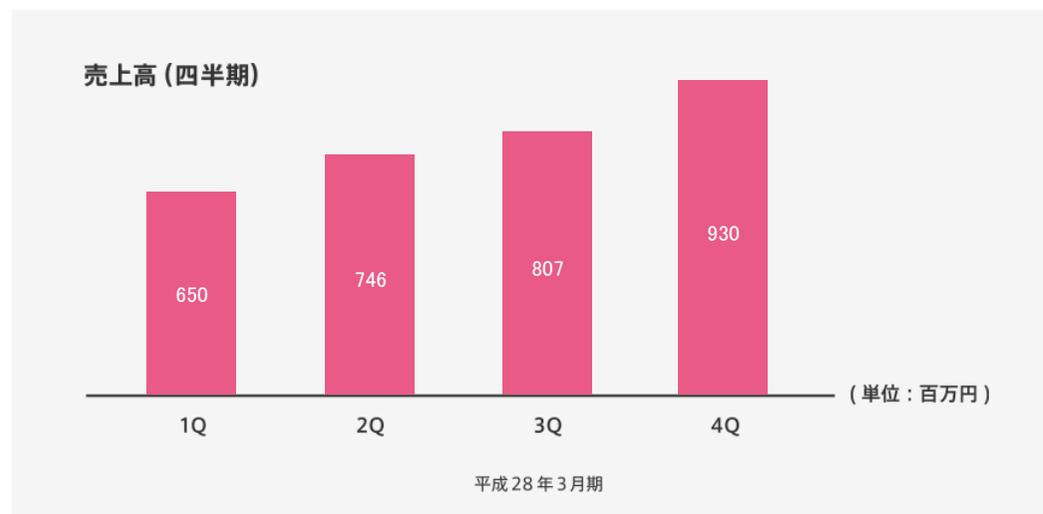
① (単位：百万円)	平成28年3月期 (単体実績)		平成29年3月期 (連結予想)	前期比
売上高	5,628	>	6,700	+19%
営業利益 (営業利益率)	294 (5.2%)	>	300 (4.5%)	+2%
経常利益	278	>	300	+8%
税引後当期純利益	241	>	225	▲7%

## サービス別売上推移

平成29年3月期は、DSPが成長を牽引

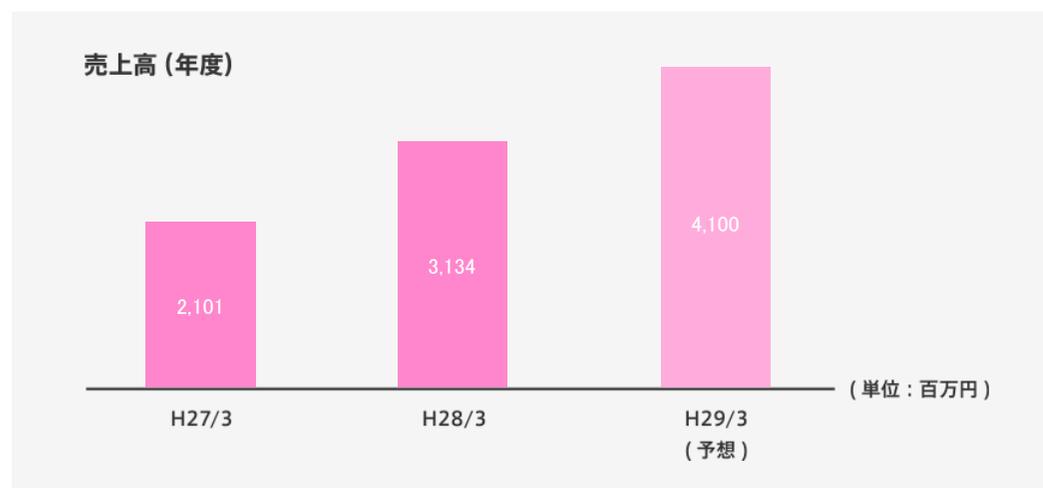
■ DSP ■ アフィリエイト ■ メディアプランニング





### 平成28年3月期(実績)

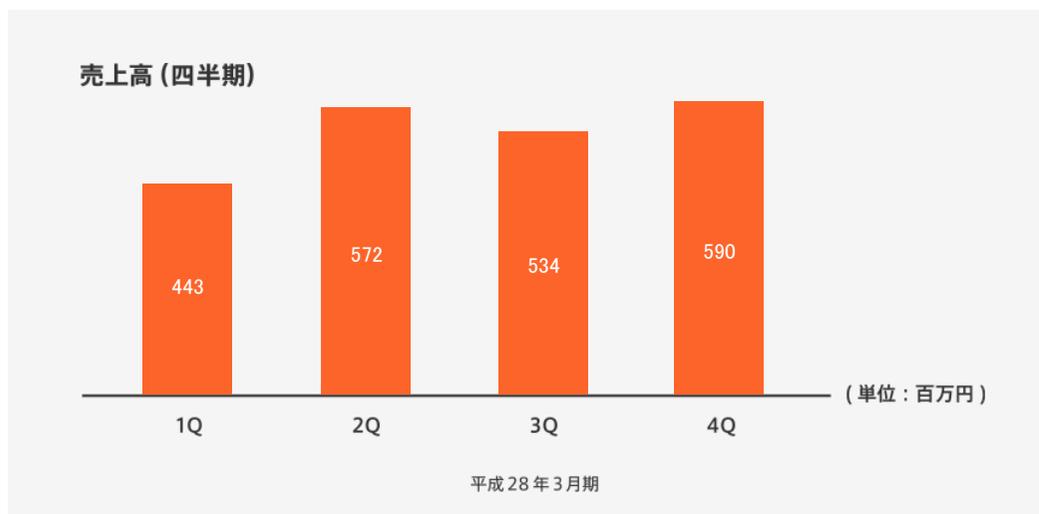
- 売上3,134百万円(前期比+49%)
- 期末キャンペーン数 3,000件超
- 3月単月スマホ売上比率 約47%



### 平成29年3月期(予想)

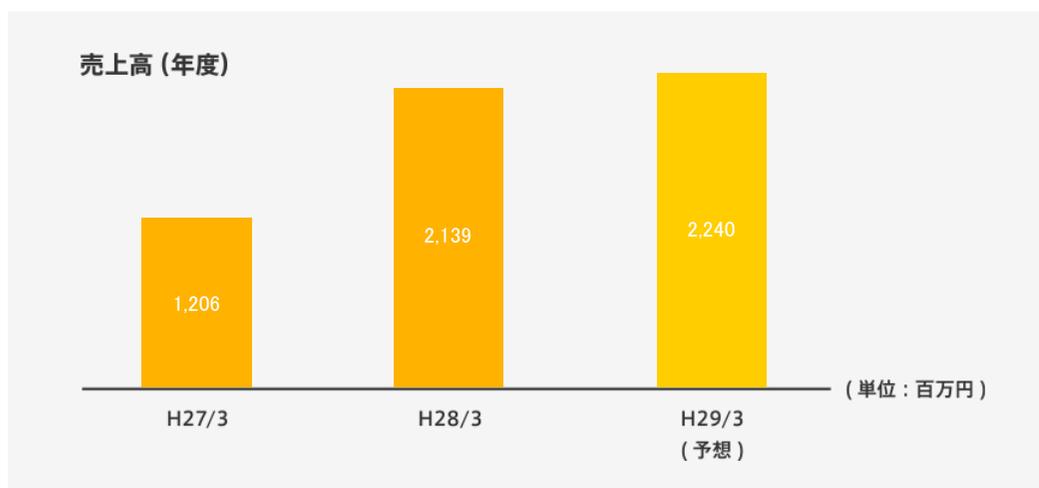
- 売上4,100百万円(前期比+31%)
- スマホ売上拡大に向けた施策強化
- 既存商材の成長に加えて、ダイナミック・クリエイティブ、テレビCM連動等の新規商材の販売注力

# アフィリエイト



## 平成28年3月期(実績)

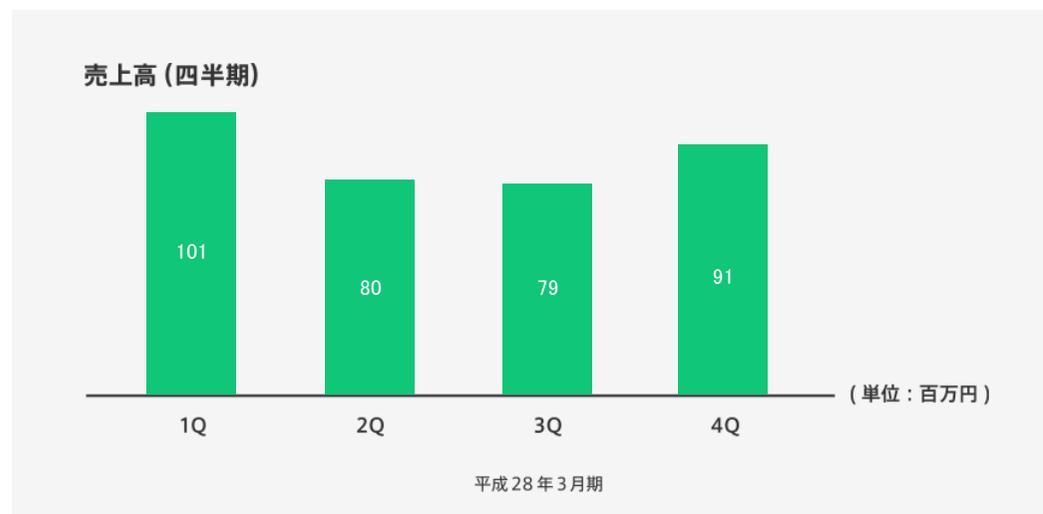
- 売上2,139百万円(前期比+77%)
- 金融・法律系の売上比率 約7割



## 平成29年3月期(予想)

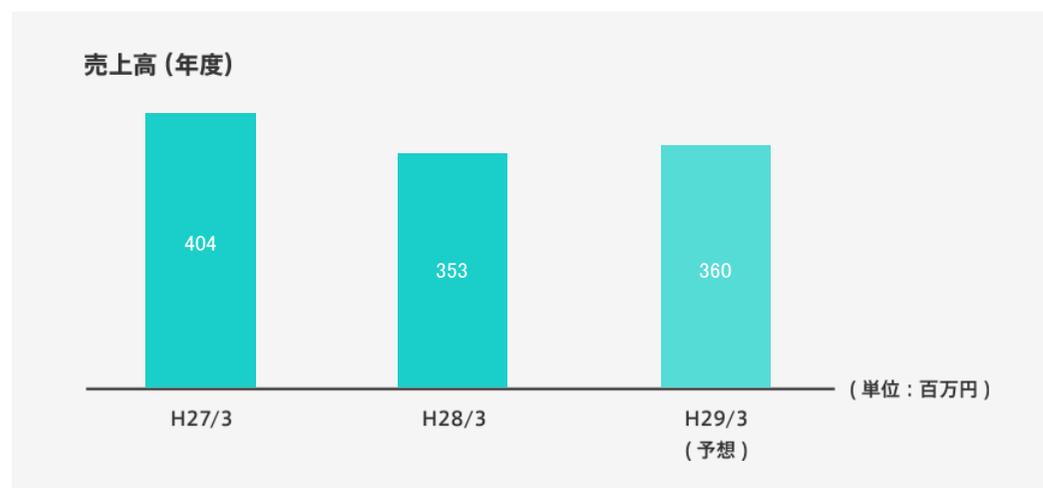
- 売上2,240百万円(前期比+5%)
- 業種ポートフォリオのリバランス
- 4/1付で完全子会社として新設分割

## メディアプランニング



### ■ 平成28年3月期(実績)

- 売上353百万円(前期比▲13%)
- 主要媒体のPV低下に伴い、取扱高が減少

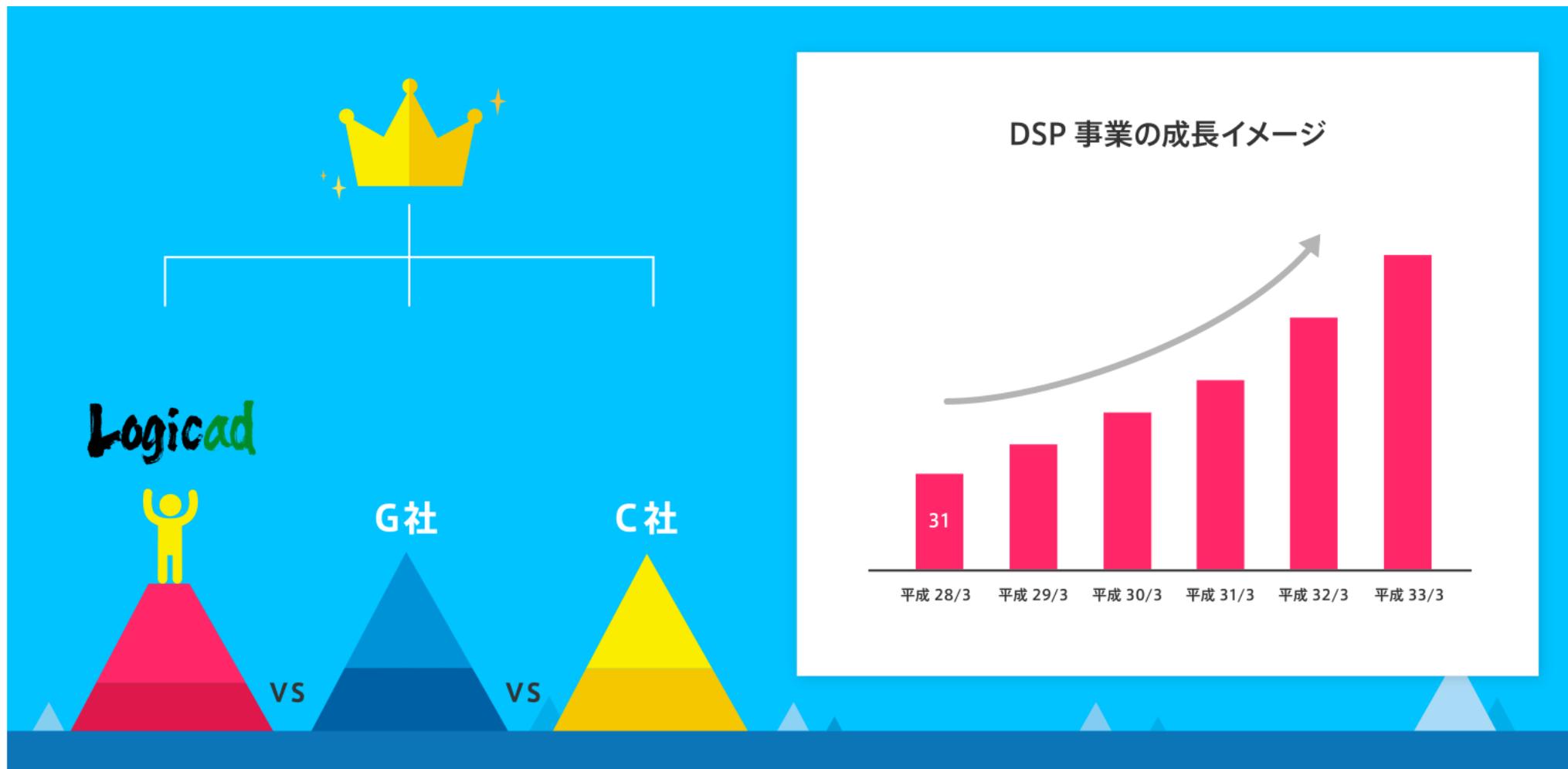


### ■ 平成29年3月期(予想)

- 売上360百万円(前期比+2%)
- グループ連携強化等により、So-net媒体の販売拡大

## DSP トリプル・スリー戦略

平成33年（2021年）までに、国内ビッグ3としての地位を確立



トリプル・スリー戦略に向けて、当事業年度に仕掛ける「DSP 重点三策」

# 01

## スマートフォン・シフト

スマホ向け機能開発の強化

# 02

## フル・ファネル ソリューション

ダイレクト・レスポンス広告から  
ブランディング広告まで

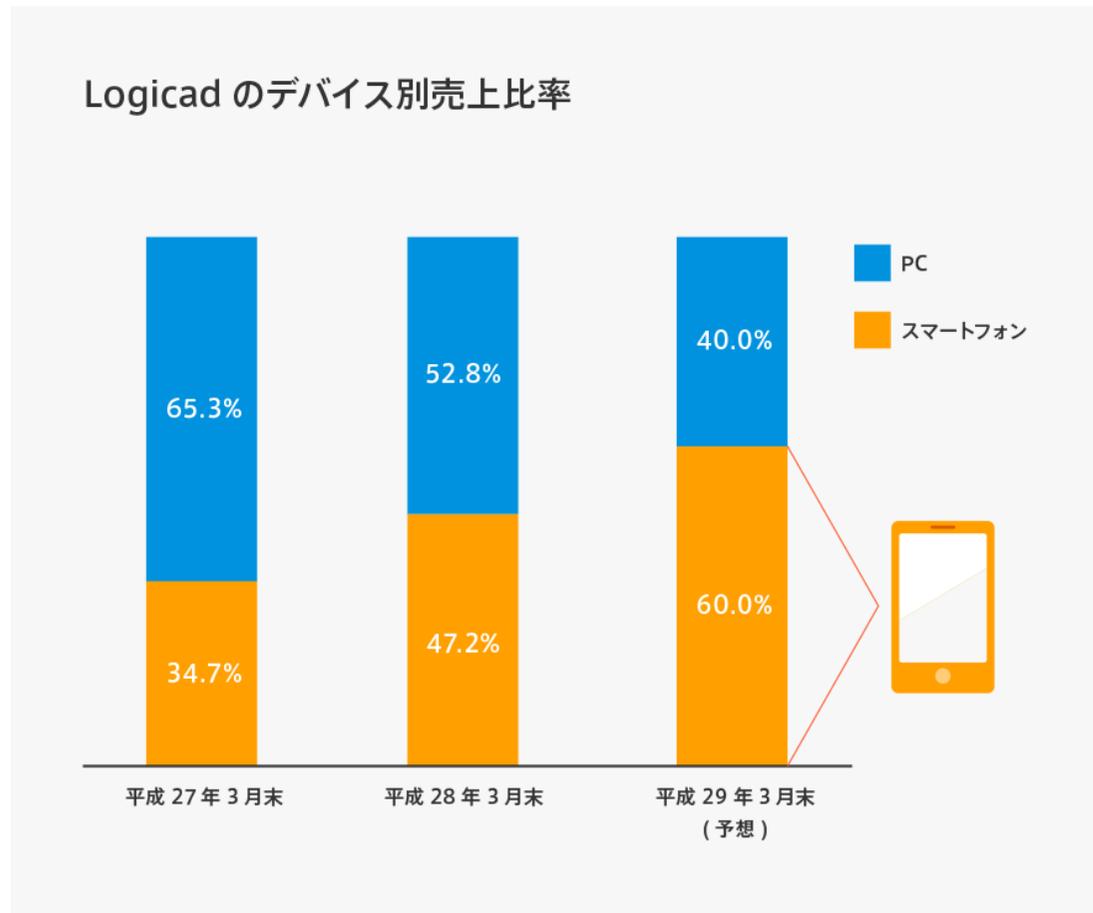
# 03

## 人工知能 「VALIS-Engine」

最適な広告プランニングの自動化に  
向けて人工知能を本格活用

## スマートフォン・シフト

スマホ比率向上に向けて、ギア・チェンジ



### 平成29年3月期の重点施策

- クロスデバイスでのユーザー同定技術の研究開発
- アプリ面への広告配信の強化
- ネイティブ広告対応開始

## フル・ファネル①～ダイレクト・レスポンス～



「通信企業」「不動産」「人材」の3業界に向けた  
広告配信を展開しています。



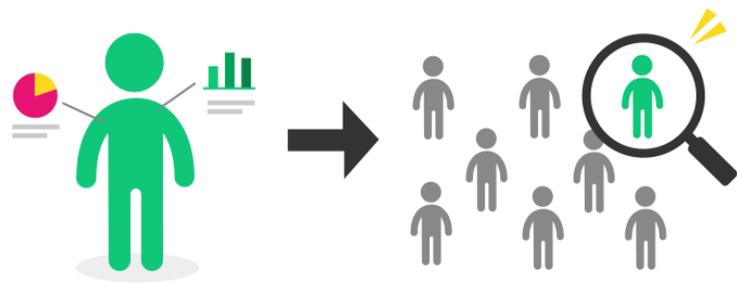
## ダイナミック・クリエイティブ

ユーザーが閲覧した商品等と関連性の高い商品の広告を自動生成することで、通常のパナー広告よりも高いクリック率が期待される広告。

人工知能「VALIS-Engine」は、ユーザーの媒体閲覧履歴や商品データベース等を参照して、ユーザーの関心が高いと推測される商品の組み合わせを決定し、最適なクリエイティブを自動的に生成。

平成28年5月現在、EC、不動産、人材業界に展開しており、今後は金融、旅行業界への対応を予定。

## フル・ファネル②～ブランディング～



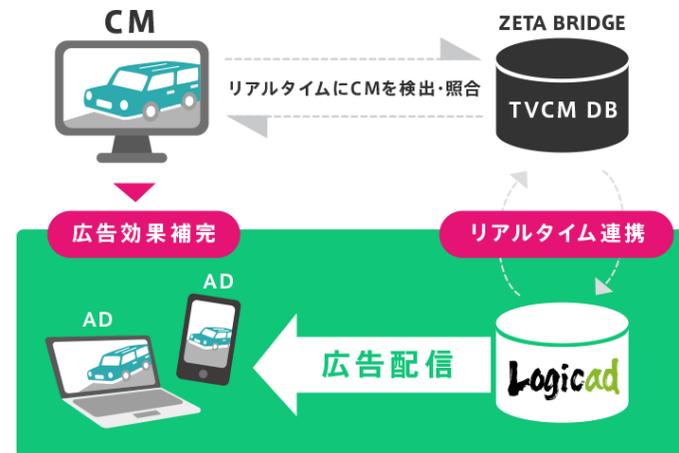
モデルとなる  
優良顧客

優良顧客になりそうな  
潜在顧客を発見

### プライベートDMPを活用した 潜在顧客ターゲティング広告

人工知能「VALIS-Engine」の活用により、「広告主にとって、優良顧客になることが見込まれる顕在顧客」を高精度に見つけ出して配信する広告

平成28年5月より、本格的に販売開始（予定）



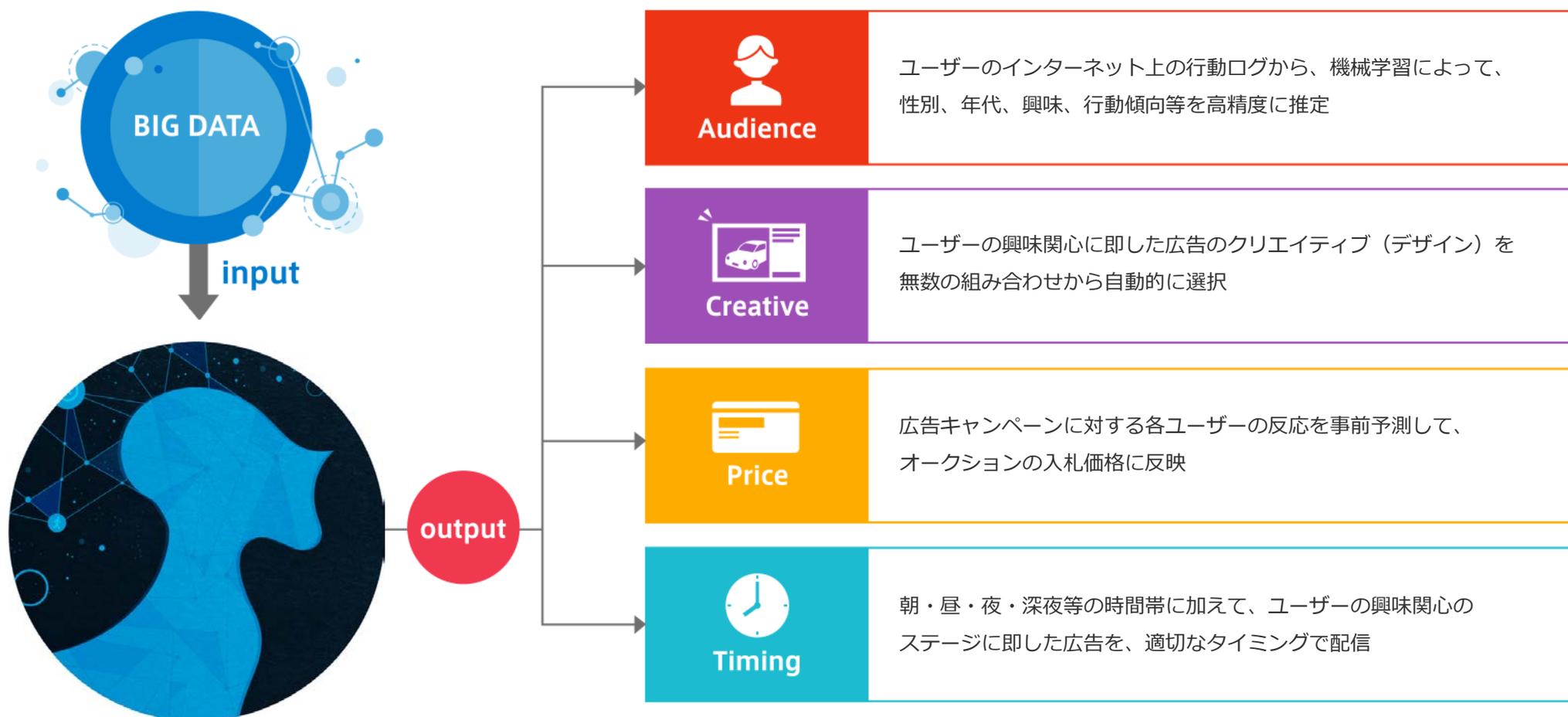
### テレビCMリアルタイム連動広告

ゼータ・ブリッジ社のリアルタイムCM自動認識システムとの連携により、広告主のテレビCM放映直後に、テレビCMと連動したディスプレイ広告や動画広告を提供することで、クロスメディアでの相乗効果が期待される広告

平成27年10月より、販売開始

## 人工知能「VALIS-Engine」

DSPのメインシステムで、「VALIS-Engine」が本格稼働（予定）  
ビッグデータをリアルタイムに解析して、ユーザー単位での最適な広告出稿を自動化



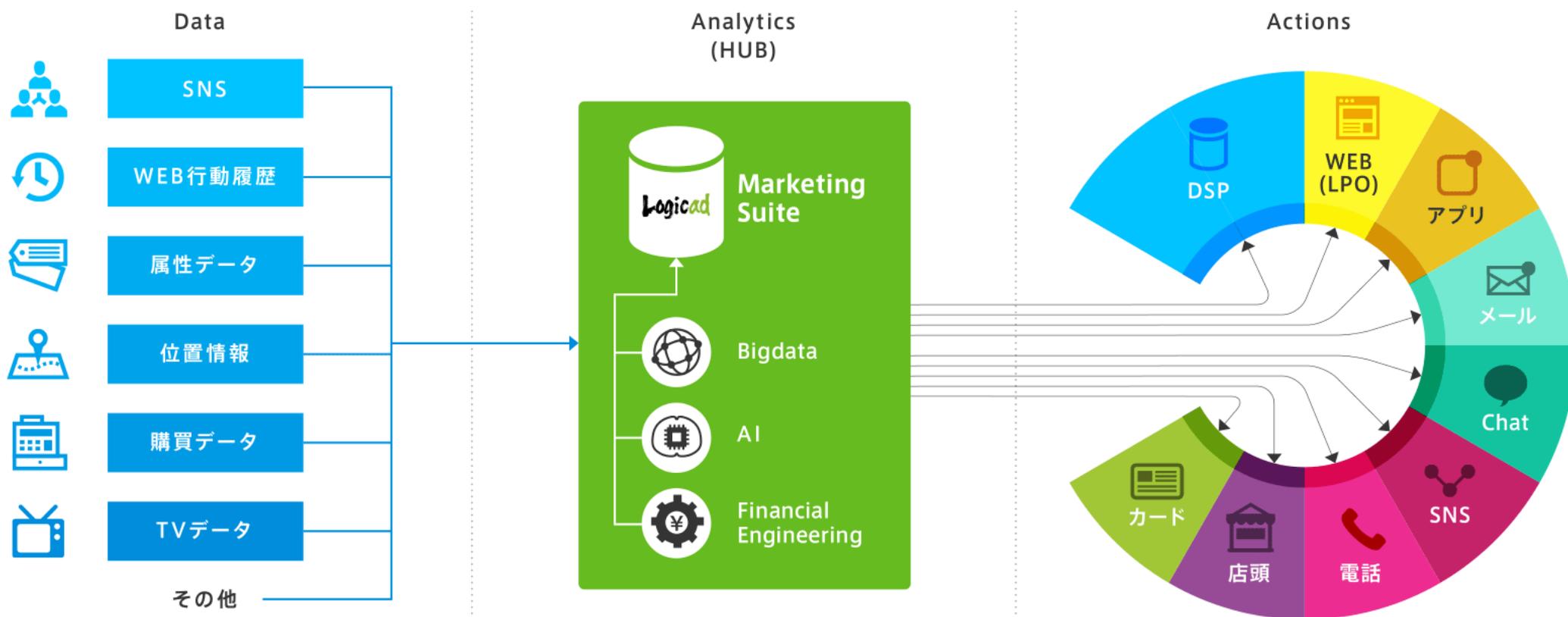
## グローバル構想

アジア展開の橋頭保として、台湾に子会社を戦略的配備（予定）  
「So-net台湾」との協業により、DSP事業の垂直立上げを目指す



# Digital Marketing Hub構想

「最適なマーケティング施策」を「最適なタイミング」「最適なチャネル」で  
提供可能な世界を実現する構想



## VALIS構想

中長期的に幅広い事業領域にて、人工知能「VALIS-Engine」を活用すべく、  
研究開発投資を加速



## 将来見通しに関する注意事項

本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。