

So-net Media Networks

2020年3月期 第1四半期決算説明資料

Copyright © 2019 So-net Media Networks Corporation. All rights reserved.



01

2020年3月期 第1四半期連結決算概要 P03

02

第1四半期事業の状況 P12

03

TOPICS P16

04

APPENDIX P20



So-net
Media Networks



2020年3月期 第1四半期連結決算概要

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	2,471	+85	前年同期比で売上増収も 販管費増で営業利益は減益
	営業利益	98	△9	
	当期純利益	72	+9	

売上内訳

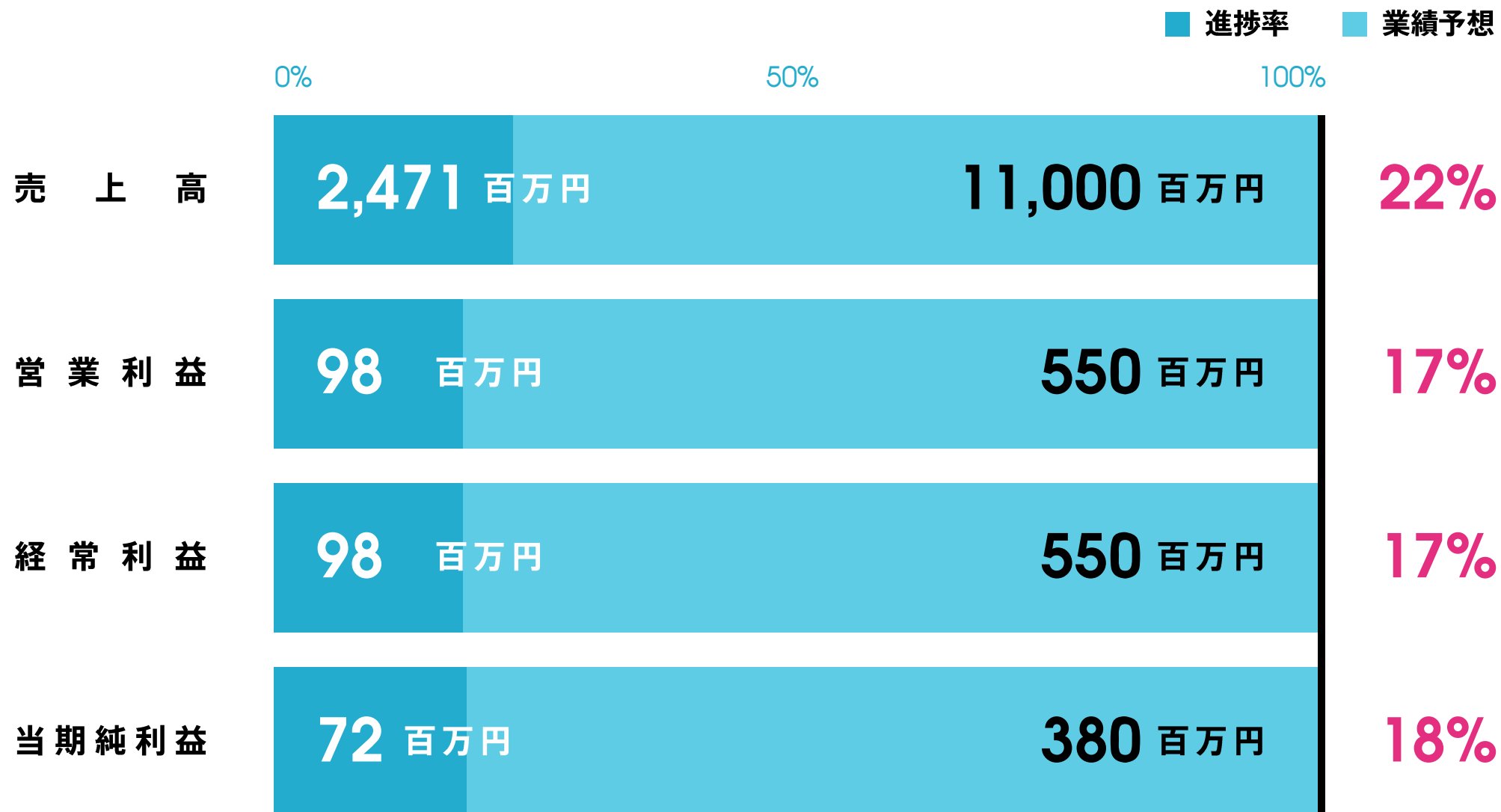
前年同期比

アドテクノロジー	売上	1,436	△0.0%	リターゲティング商材の成長が鈍化するも ブランド系商材が伸長し前年並に
マーケティングソリューション	売上	996	+11.9%	既存カテゴリを深耕し伸長
その他	売上	38	△33.9%	メディアプランニングについては、ソニー グループの広告枠の仕入販売が鈍化

※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

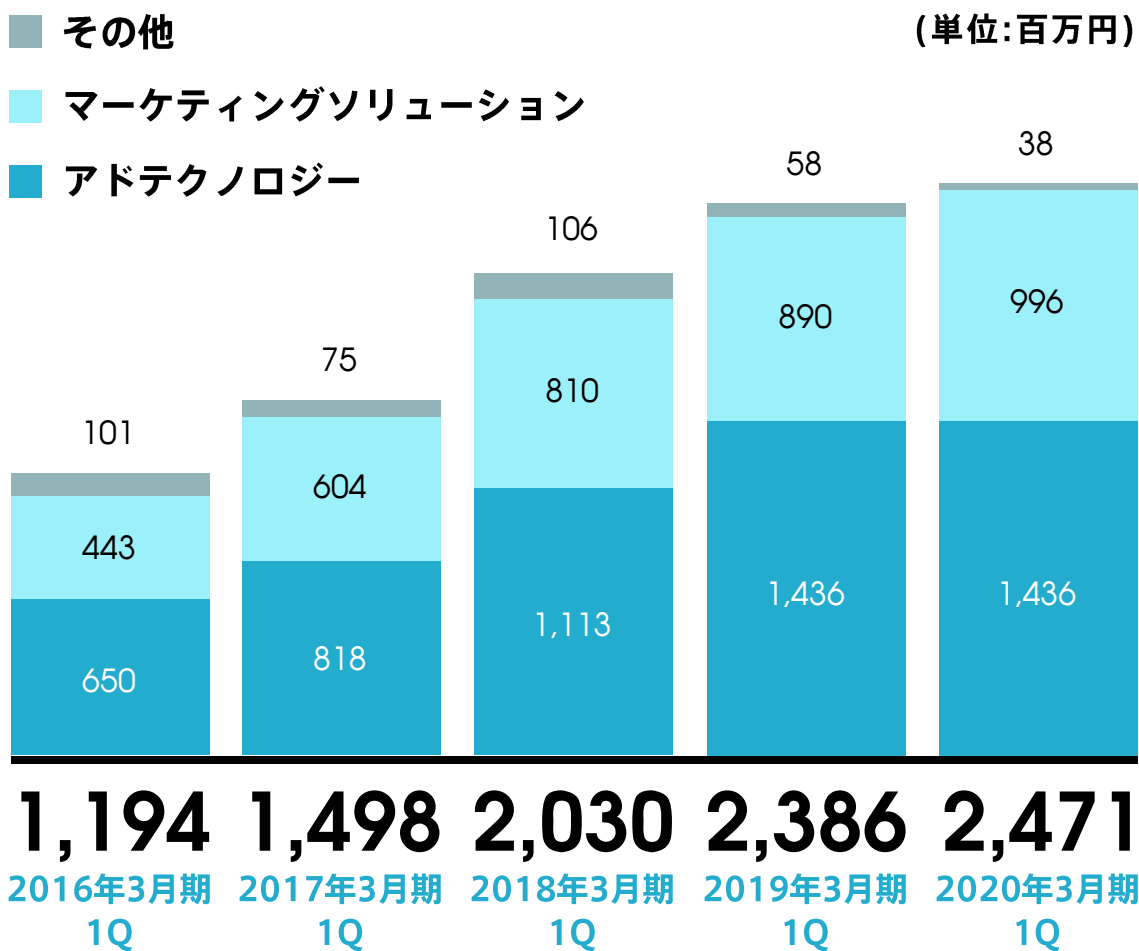
決算ハイライト (進捗率)

業績予想に対して想定通り進捗



決算ハイライト (売上)

通期に向けて1Qとしては 堅調に推移

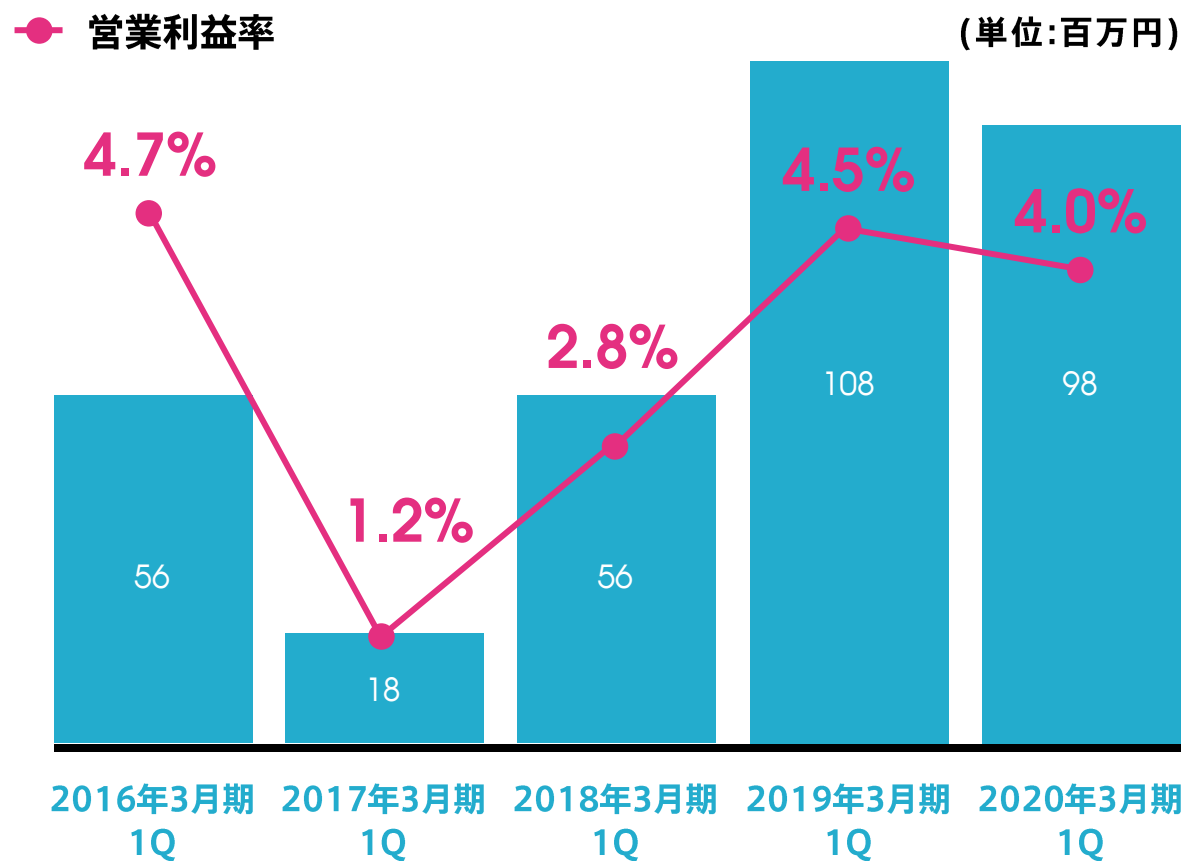


前年同期比

+3%

決算ハイライト（営業利益）

販管費率の増加により 前年同期比で減益

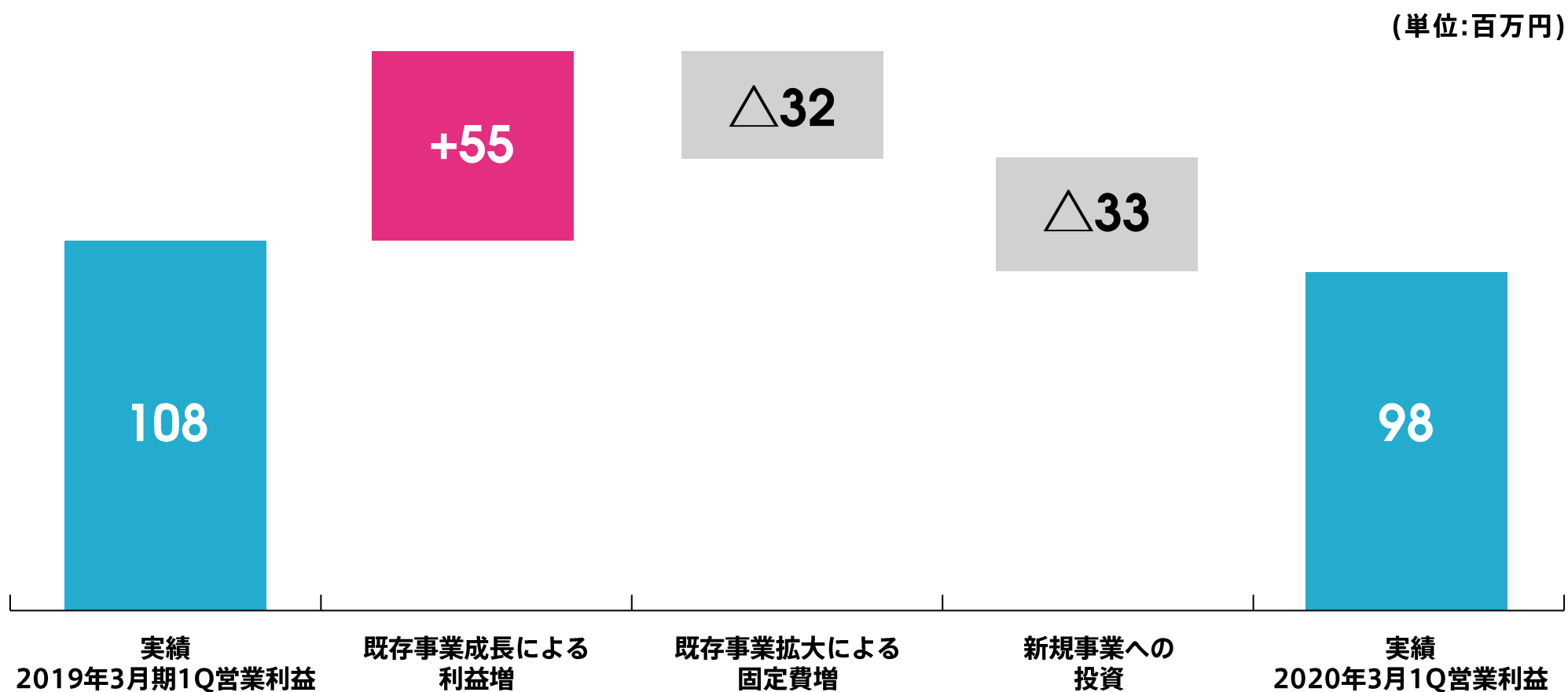


前年同期比

△8%

決算ハイライト(営業利益増減)

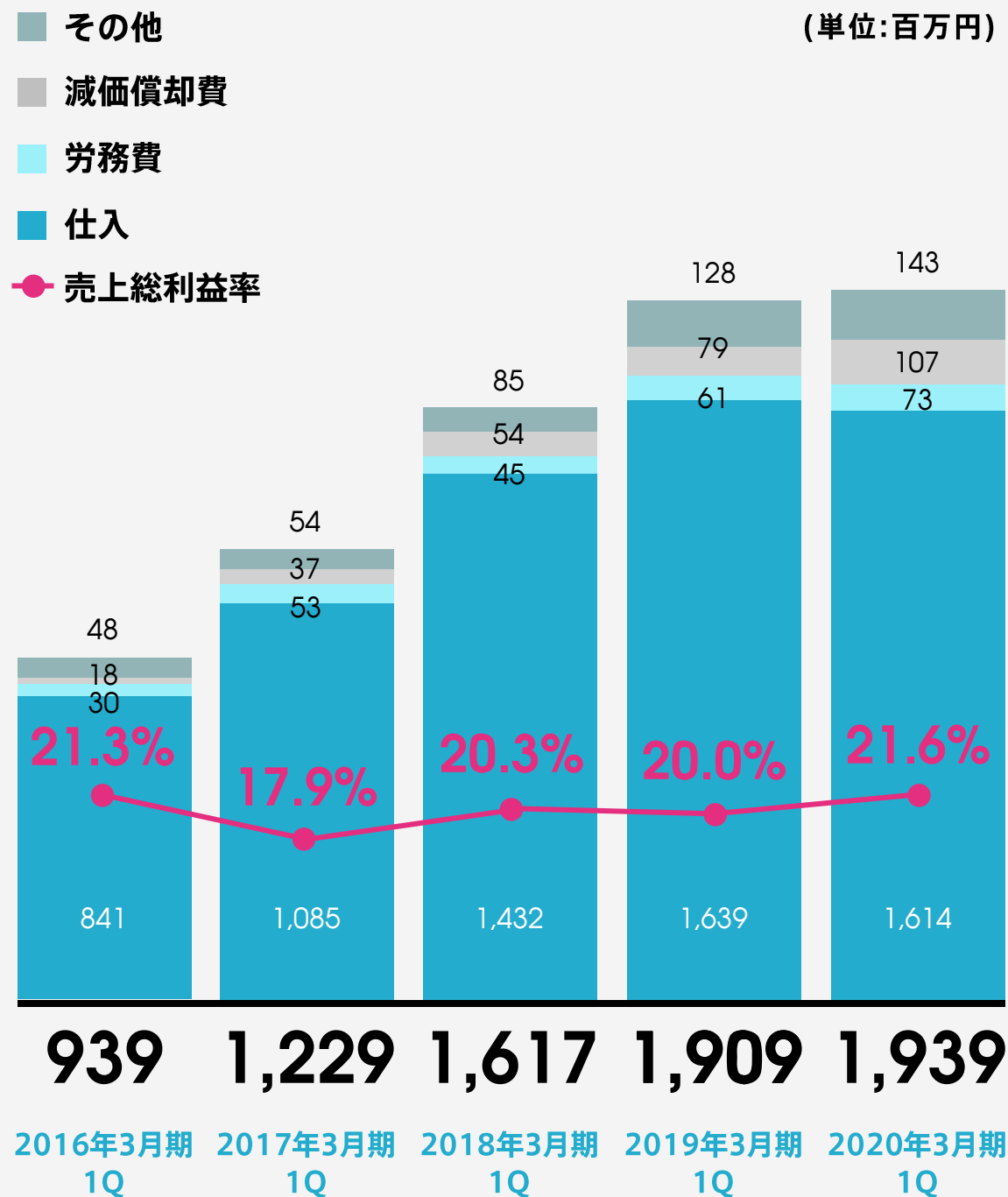
既存事業成長による利益増も新規事業への投資で減益



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

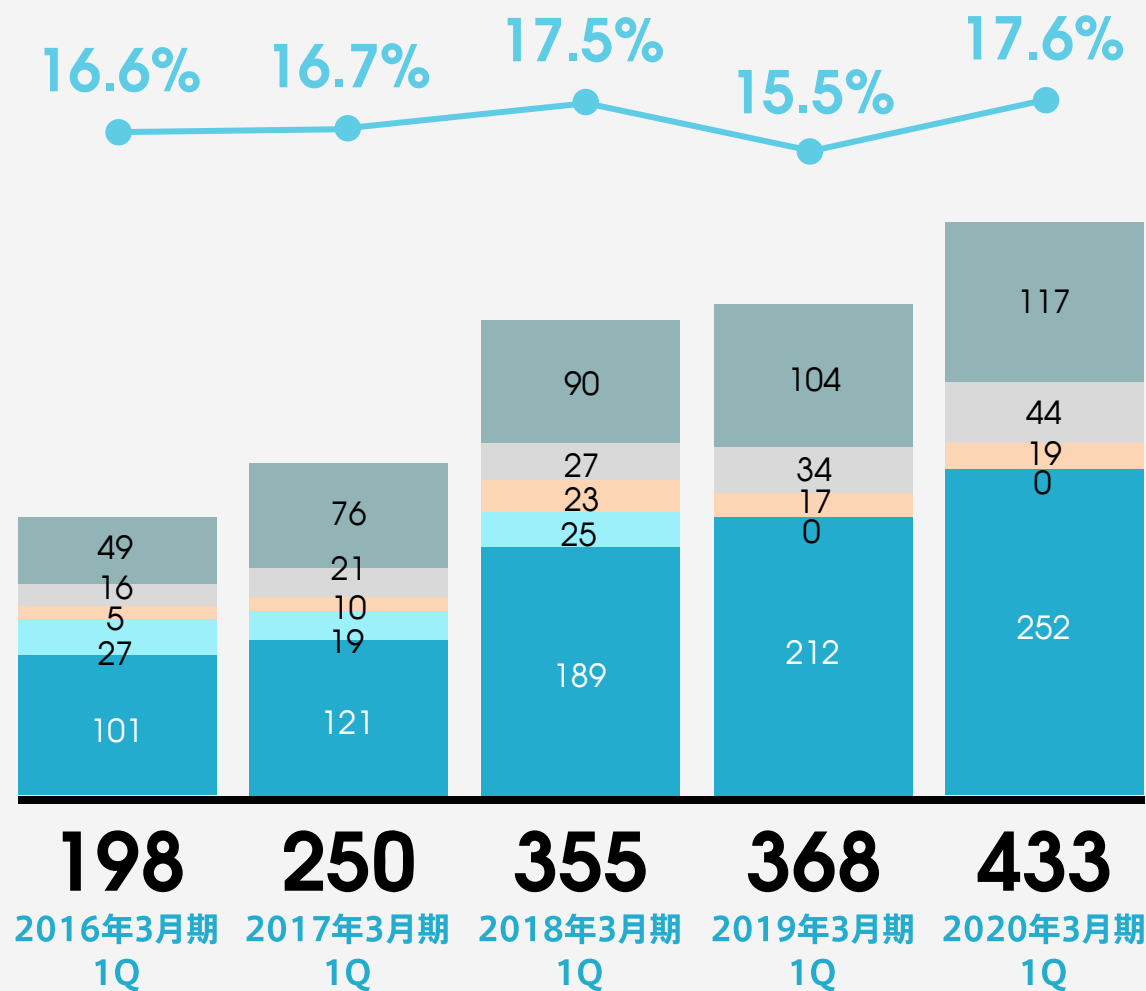
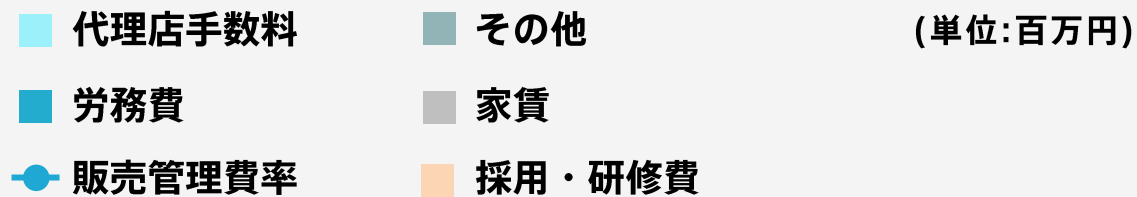
決算ハイライト (売上原価)

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）

人員増加に伴う
人件費等の
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）

自己株式取得により現預金**減少**

債務・法人税等の支払により流動負債**減少**

ソフトウェア開発により無形固定資産**増加**

(単位:百万円)

	2018年6月末	2019年3月末	2019年6月末	前期末比
流動資産	3,022	3,554	3,152	△ 11%
現預金	1,814	2,066	1,968	△ 5%
固定資産	1,738	2,044	2,115	+ 3%
無形固定資産	1,067	1,263	1,337	+ 6%
総資産	4,761	5,599	5,268	△ 6%
流動負債	1,119	1,382	1,087	△ 21%
固定負債	50	55	66	+ 20%
純資産	3,591	4,162	4,115	△ 1%

So-net
Media Networks



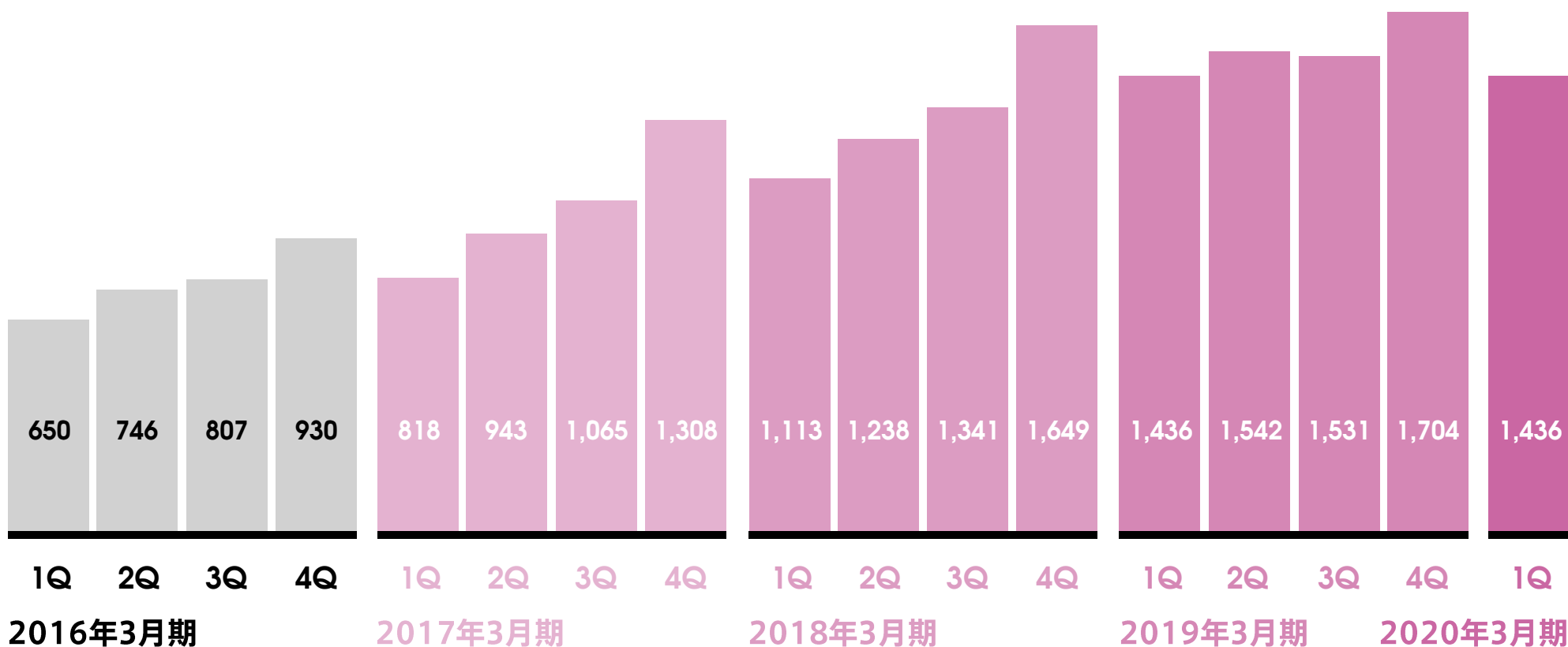
第1四半期事業の状況

アドテクノロジー

リターゲティング商材の成長が鈍化するも ブランド系商材が伸長し前年同期並に

売上高（四半期毎）

（単位：百万円）

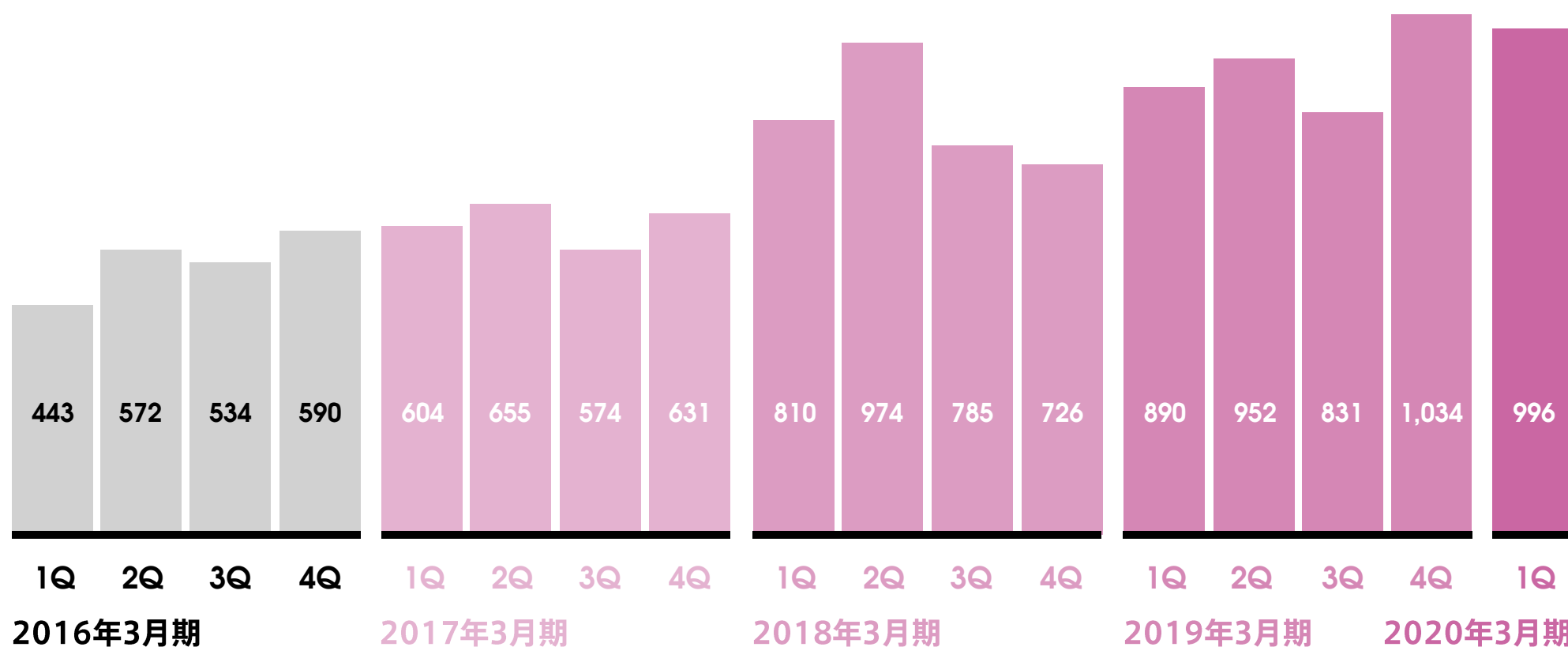


マーケティングソリューション

複数の既存カテゴリで伸長し、 第1四半期として過去最高売上を達成

(単位:百万円)

売上高 (四半期毎)



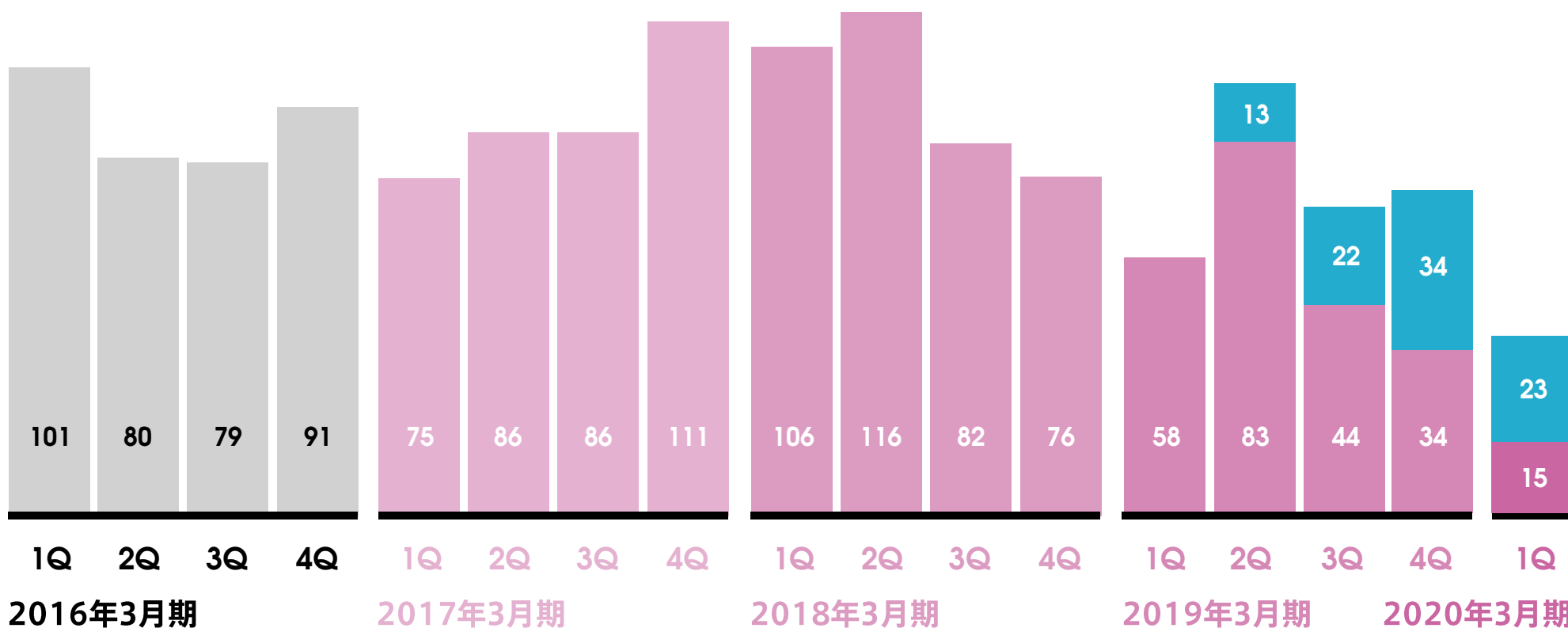
その他

メディアプランニングについては、 ソニーグループの広告枠の仕入販売が鈍化

売上高（四半期毎）


(単位:百万円)

■ メディアプランニング
■ 新規事業等



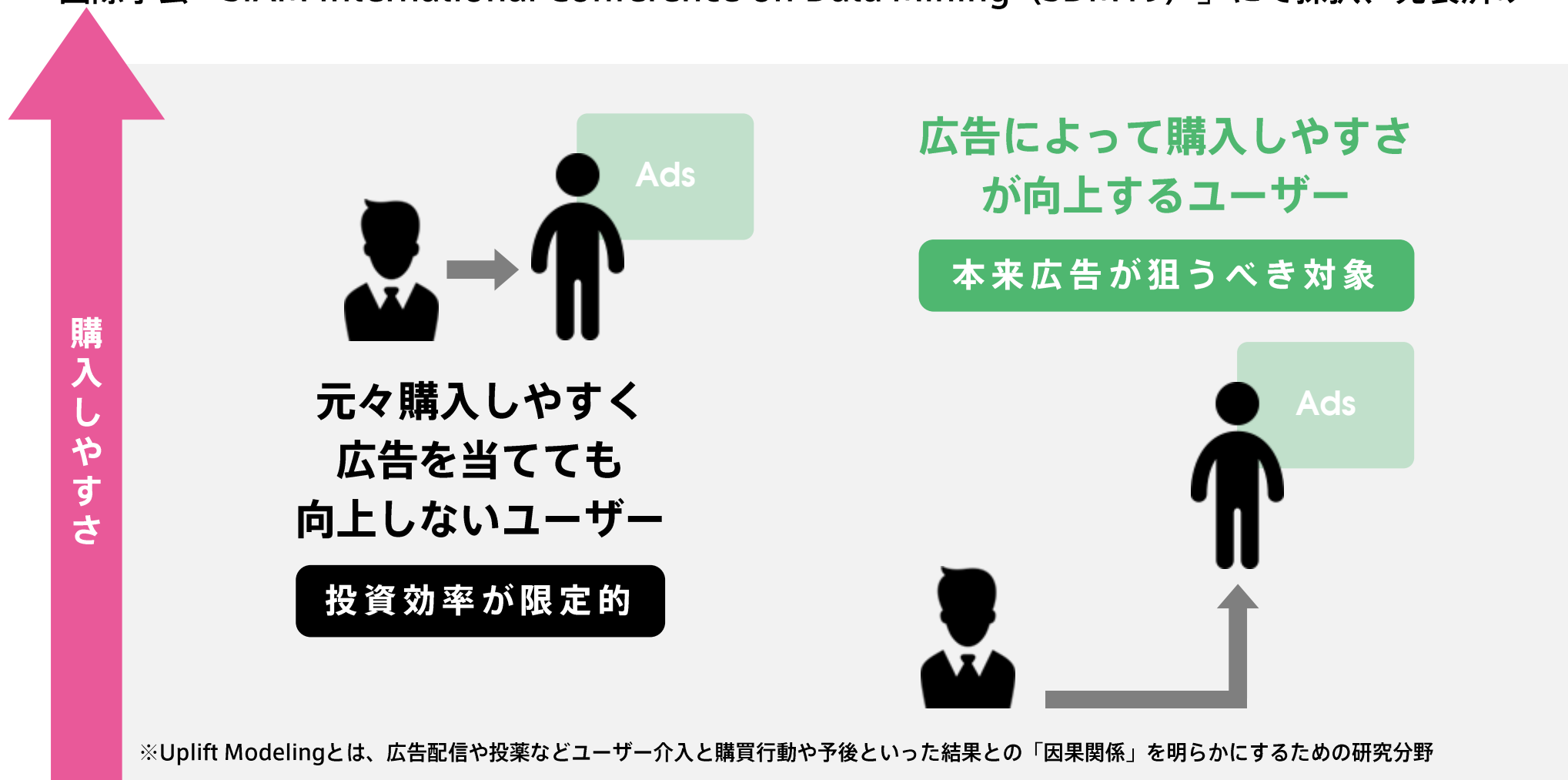
So-net
Media Networks

TOPICS

A pink teddy bear with a smiling face, black eyes, and a small nose, standing on its hind legs to the right of the word 'TOPICS'. The bear is positioned between the 'S' and the end of the word.

ユーザーへの介入効果を最適化するUplift Modeling 手法を開発

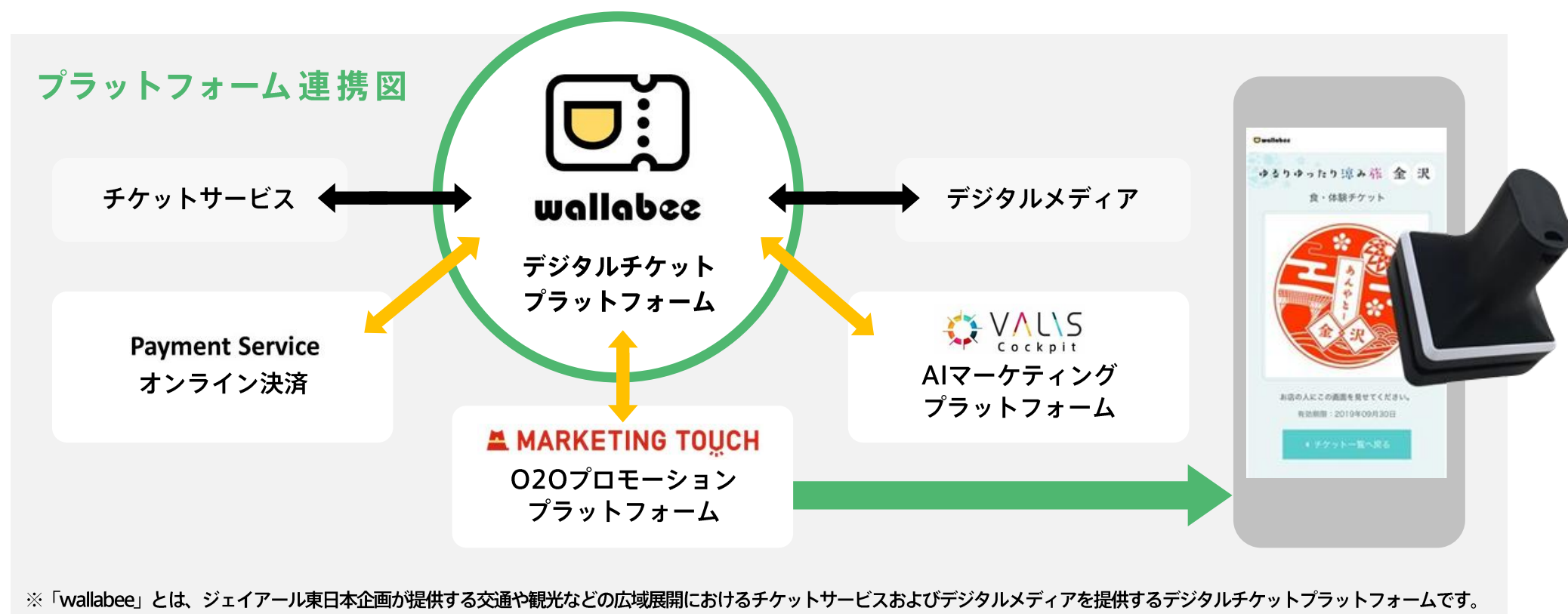
東京工業大学との共著論文（Uplift Modelingによる介入効果の最適化）が
国際学会「SIAM International Conference on Data Mining（SDM19）」にて採択、発表済み



TOPICS 新規事業 (Marketing Touch)

ジェイアール東日本企画と連携し、デジタルチケットプラットフォーム「wallabee」の提供開始

当社マーケティングプラットフォームと「wallabee」が連携し店舗でのクーポンサービスの他、イベントやMaaSにおけるチケットングに向けたO2Oソリューションとして提供



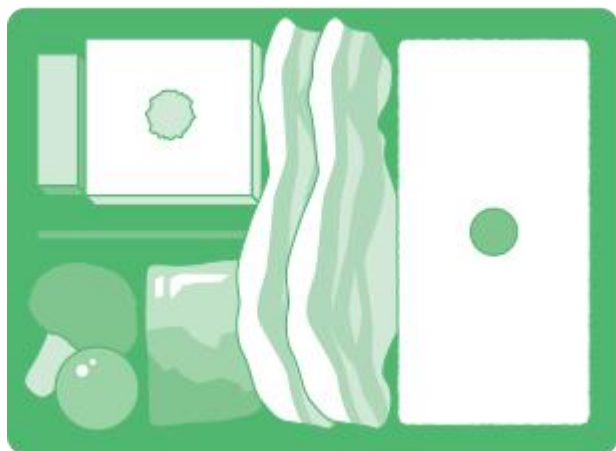
TOPICS 新規事業

子会社のゼータ・ブリッジ社で画像認識技術を適用した フォトナビ・目視レスの提供開始

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
食品や製造業界への導入を目指す

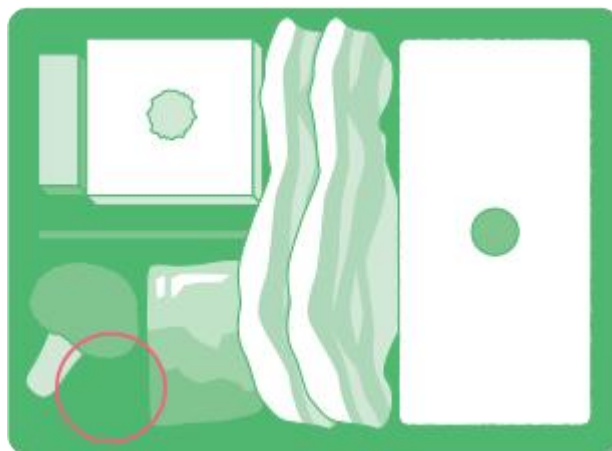
SCAN 01

異常なし



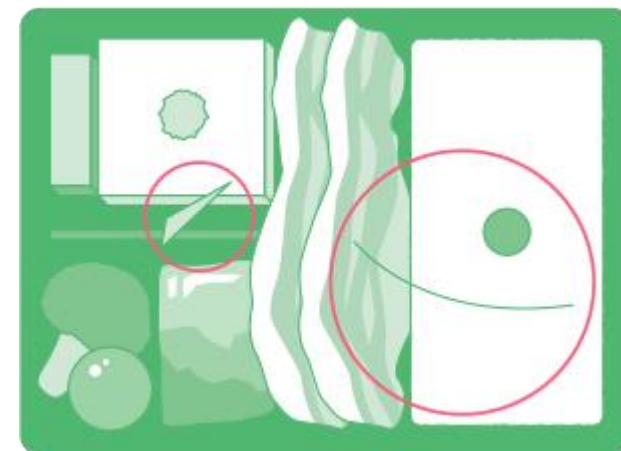
SCAN 02

欠品 (トマト)



SCAN 03

異物発見 (赤丸内)



So-net
Media Networks

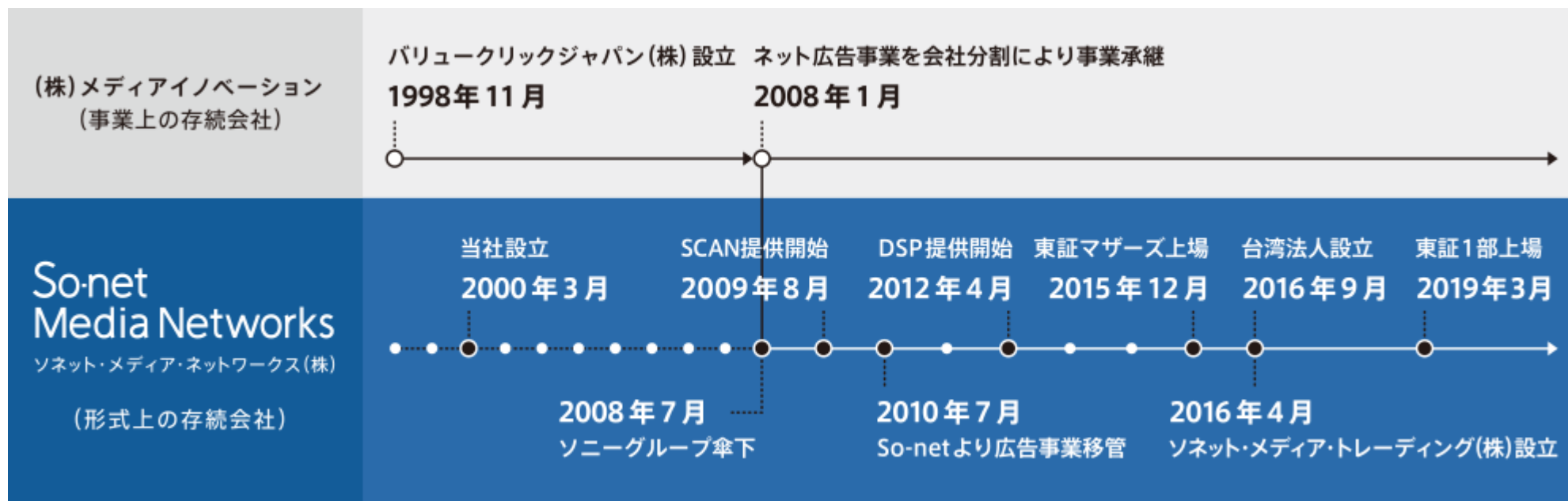


04 APPENDIX

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：大阪市北区、福岡市中央区 国内連結子会社：ソネット・メディア・トレーディング(株)、ソネット・メディア・ベンチャーズ(株)、(株)ゼータ・ブリッジ 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	9億6,812万円 (2019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	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：61.0% (2019年3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 沿革



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
代表取締役 執行役員社長
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

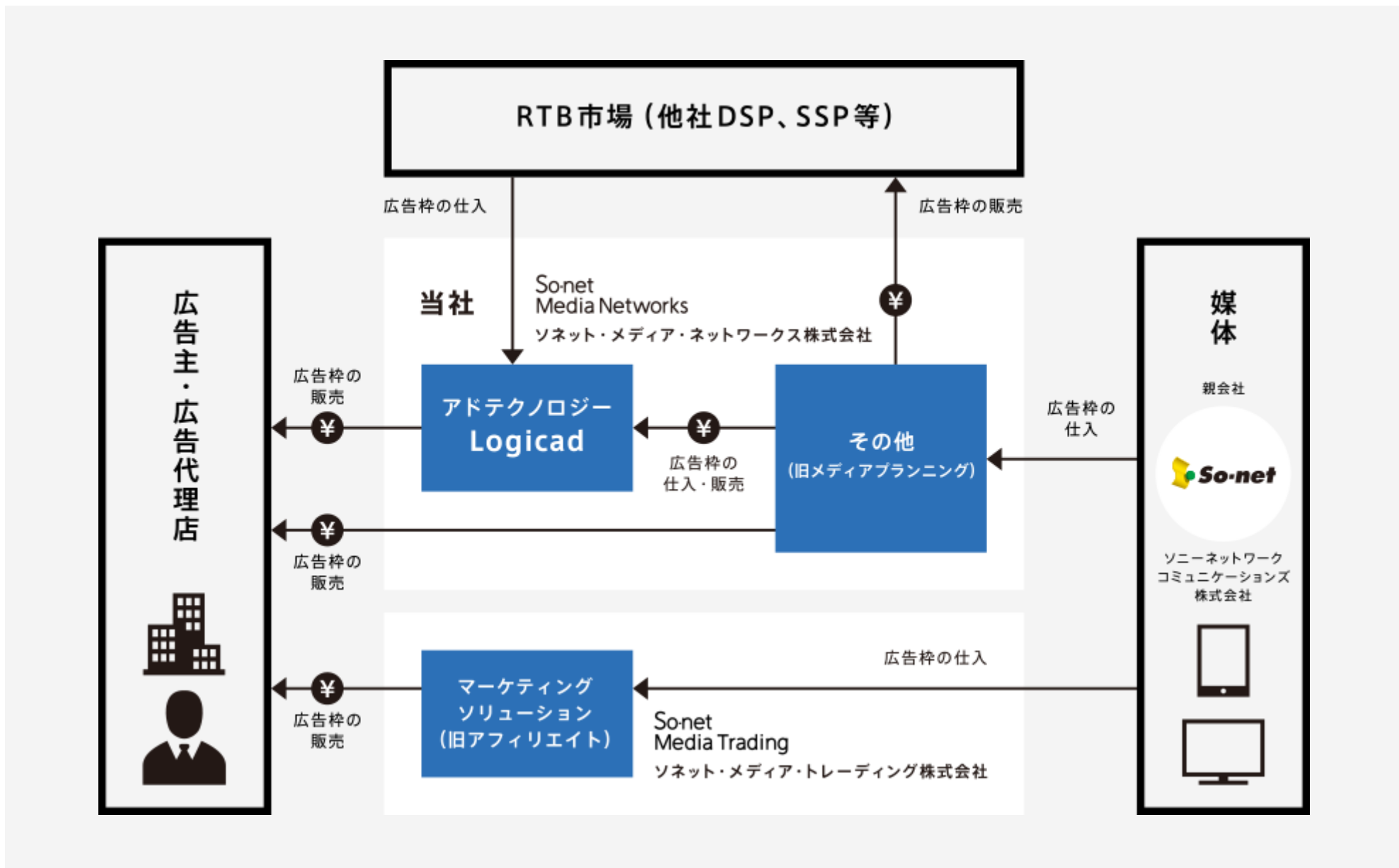
取締役（監査等委員）

- 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

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

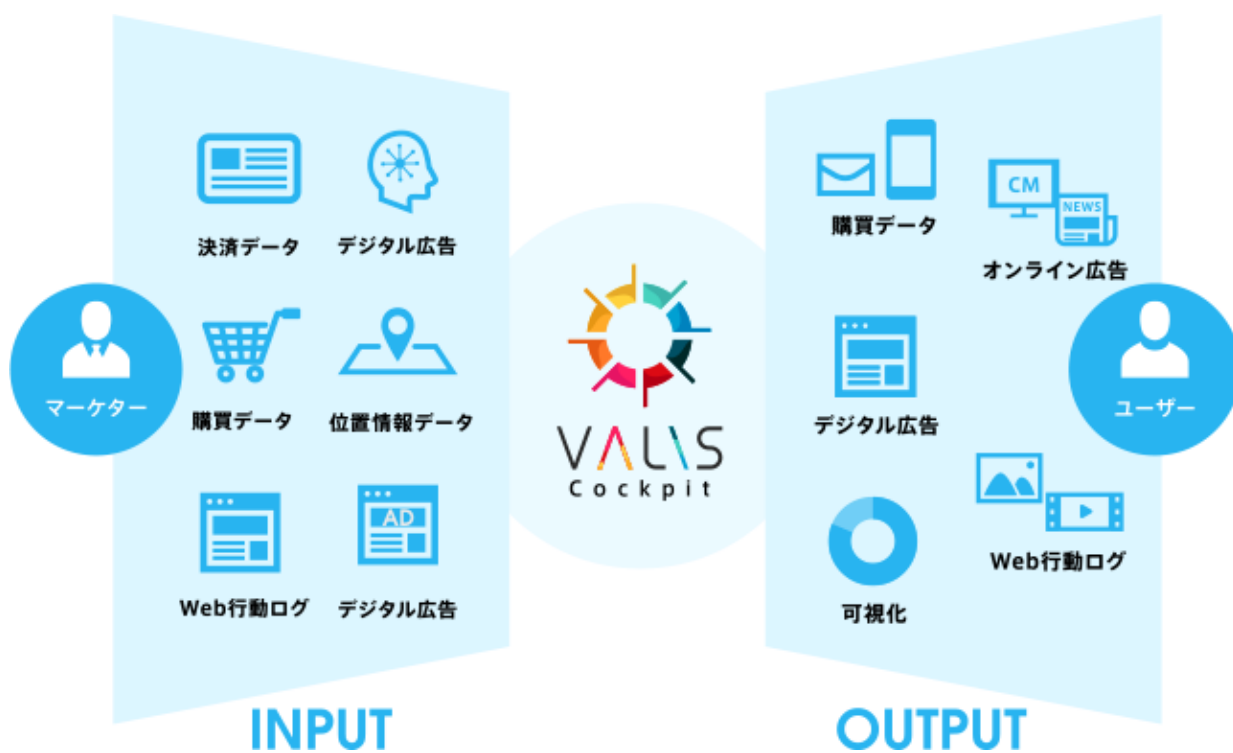
「Logicad」は、独自のアルゴリズム開発により、それぞれの広告主に応じた「最適なターゲット」、「最適なタイミング」、「最適な場所（掲載面）」で、広告リーチする自社開発のDSP（Demand-side Platform）です。独自の人工知能「VALIS-Engine」を搭載し、潜在顧客層に対して高精度なターゲティング広告配信を実現する他、大規模な配信ログ、オーディエンスデータを高速かつ安定的に処理することが可能なシステムインフラを備え、広告効果を最大化します。

DSPの商流



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。



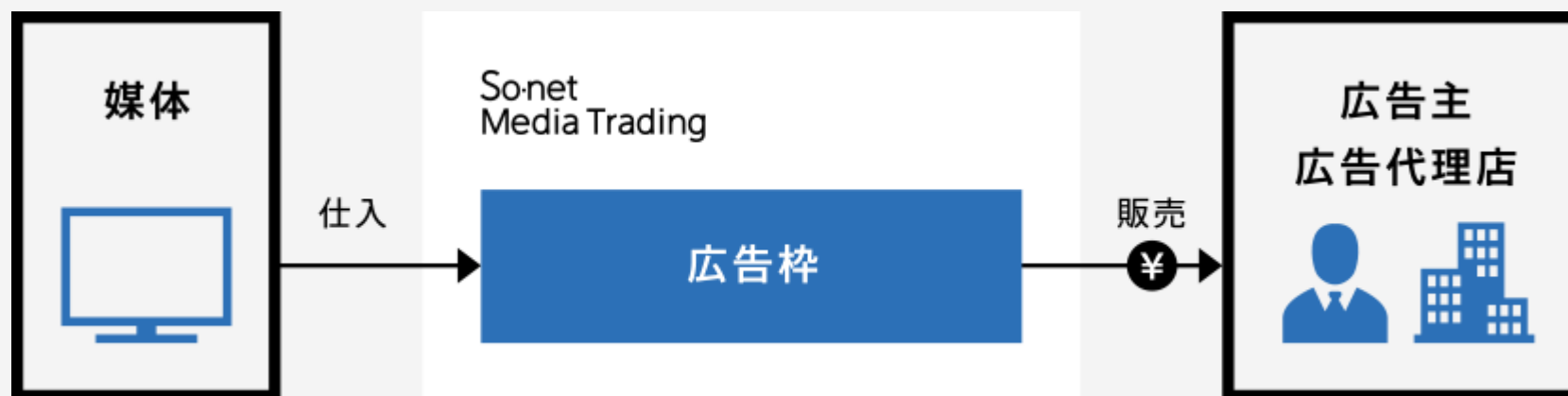
「VALIS-Cockpit」の特徴

- 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で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

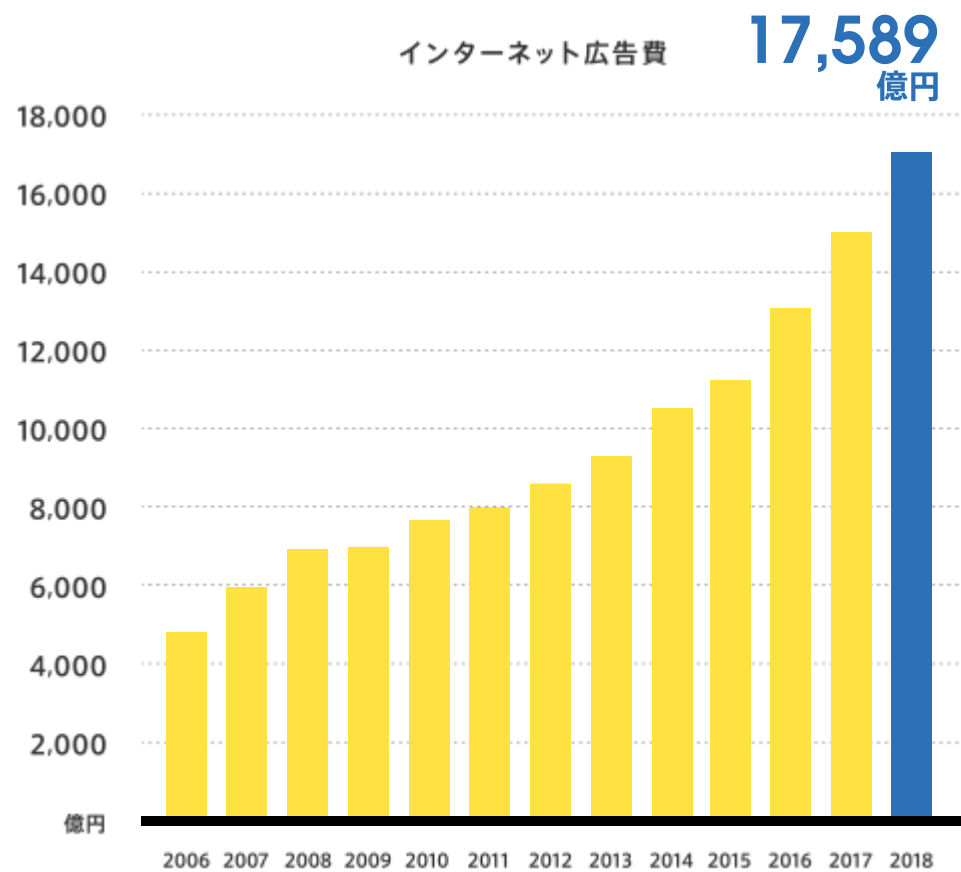
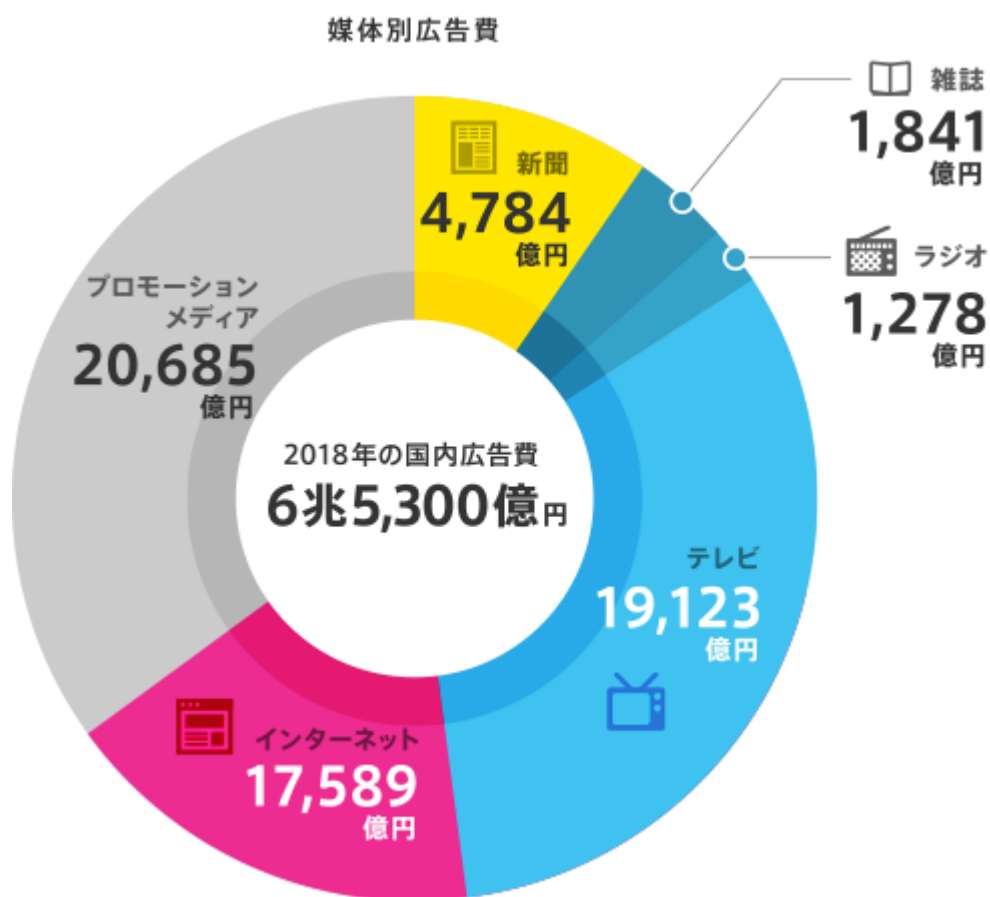
実店舗とネットを融合させ、
収益最大化に向けた
販促施策を実現



AIによる分析・レポート

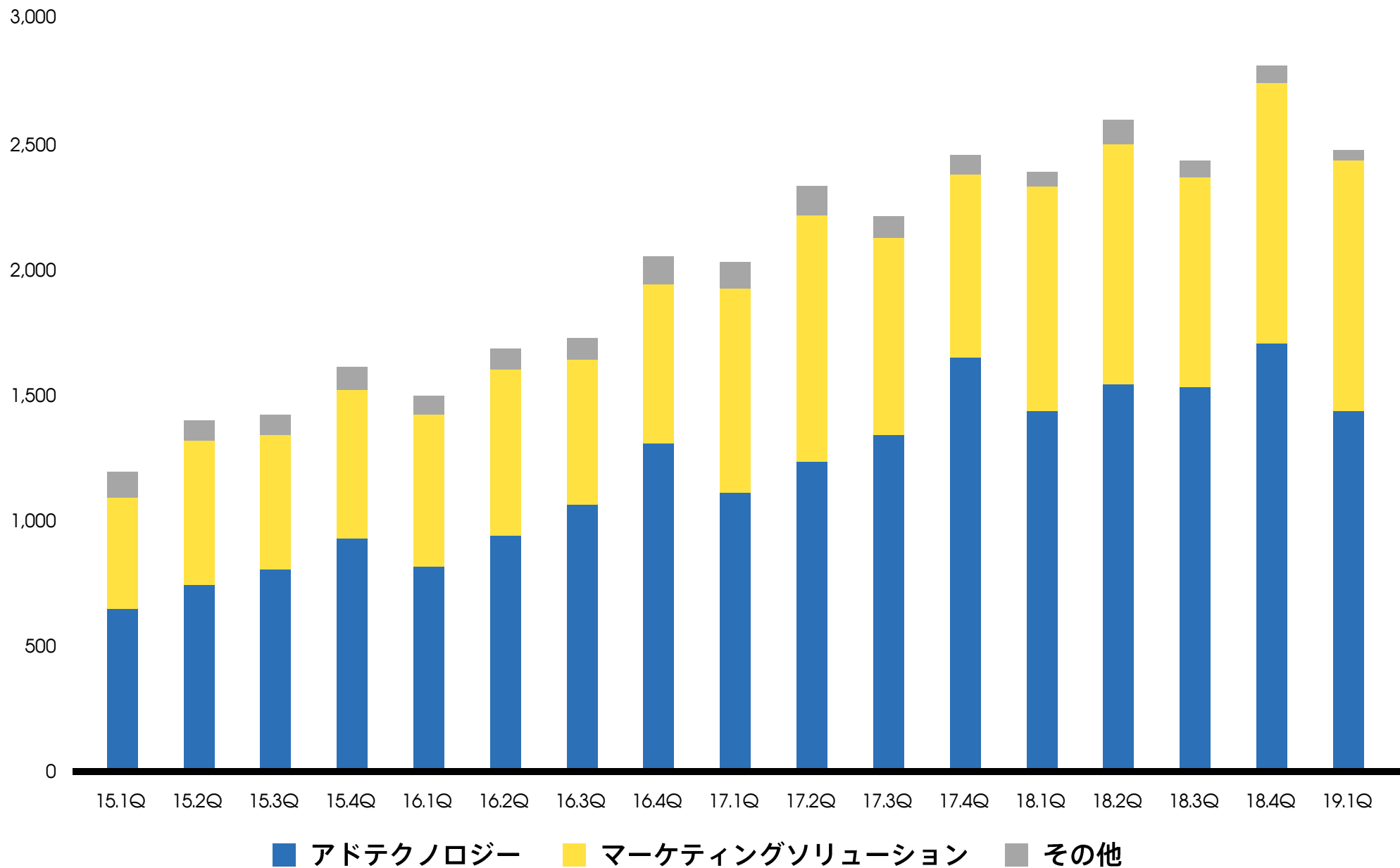
「マーケティングデータ」及び「来店データ、購買データ」を人工知能「VALIS-Engine」が分析し、インサイトの発見、ターゲットの特定、コミュニケーションの最適化など様々な戦略立案を支援

国内のインターネット広告市場

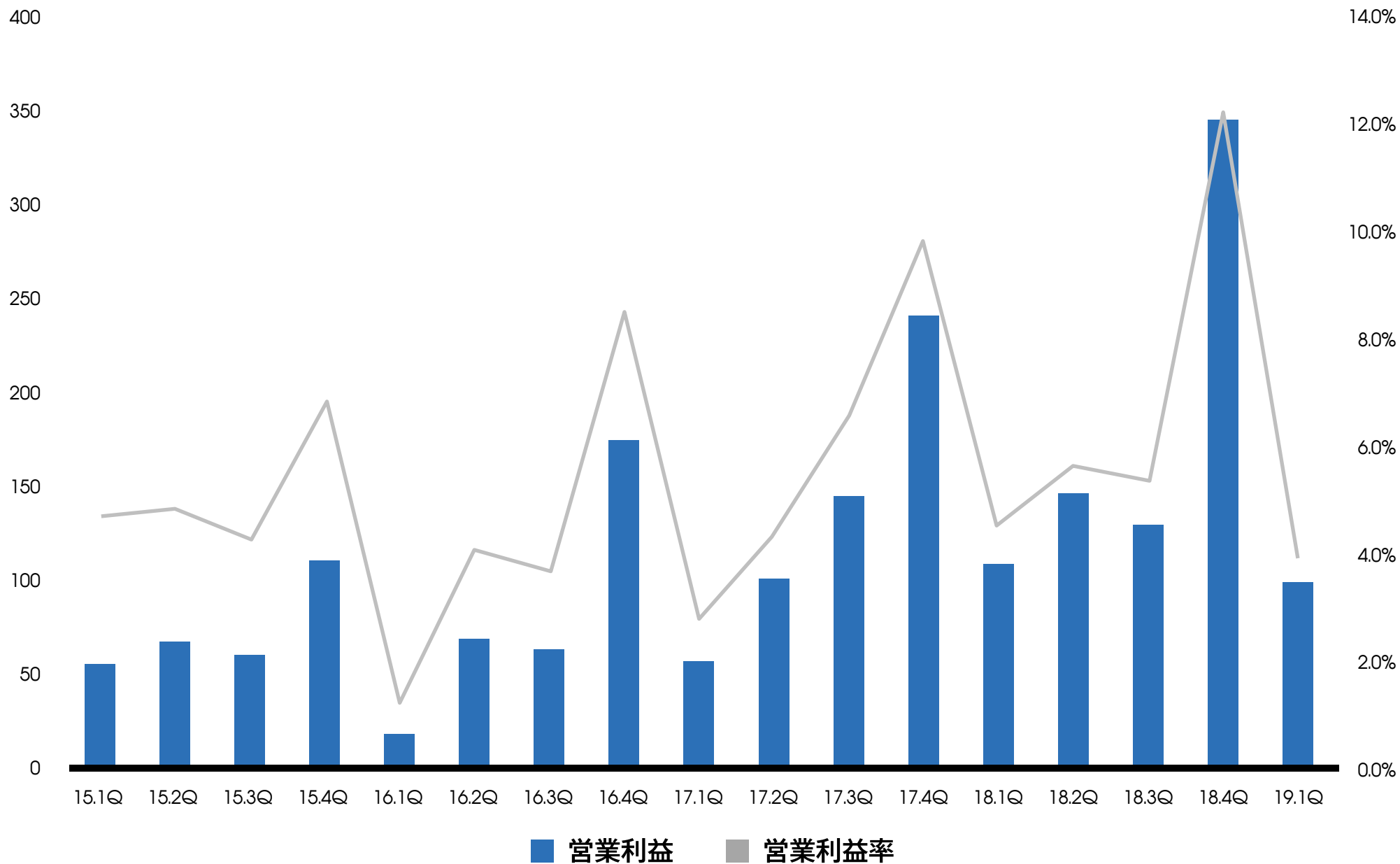


出典：電通「2018年の日本の広告費」

会社概要 売上推移



会社概要 営業利益推移



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

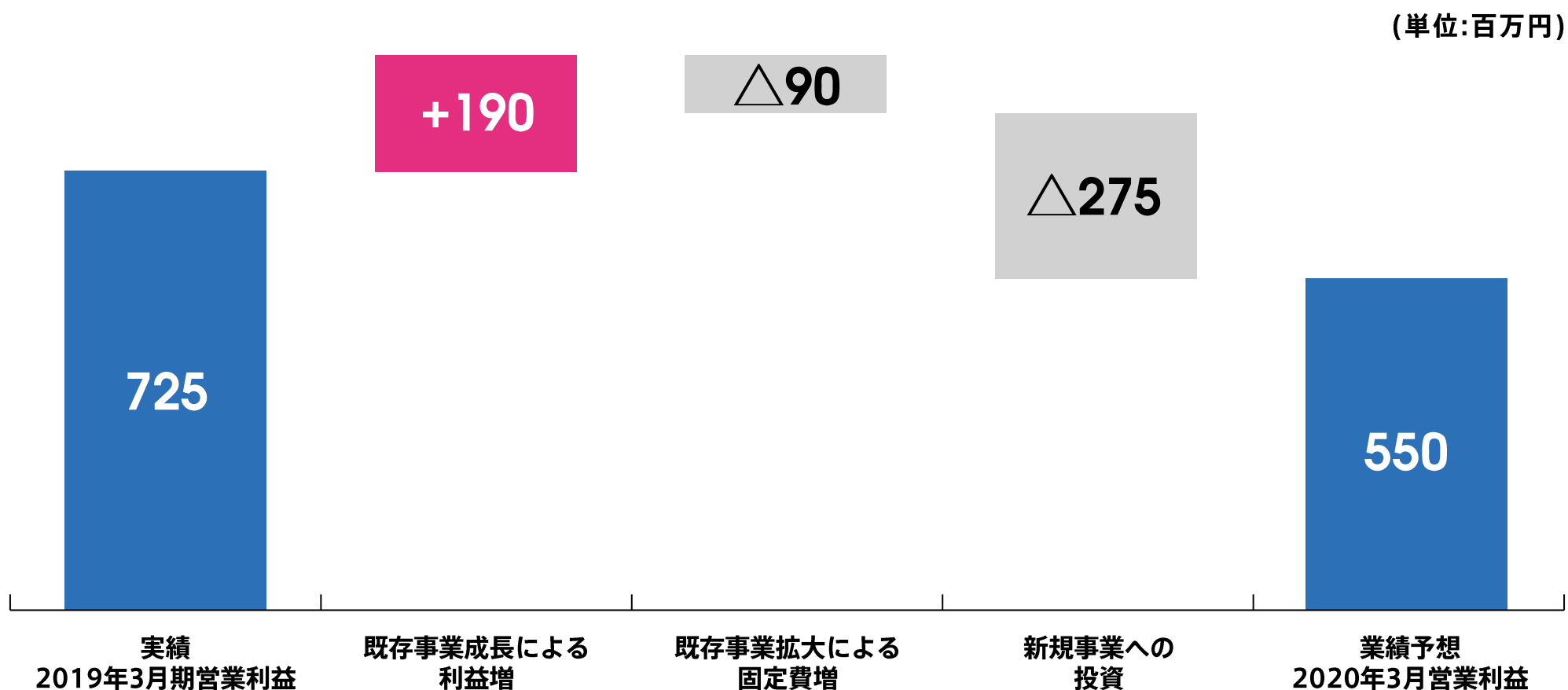
売上内訳

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 新規領域拡大にリソース投入
マーケティング 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 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

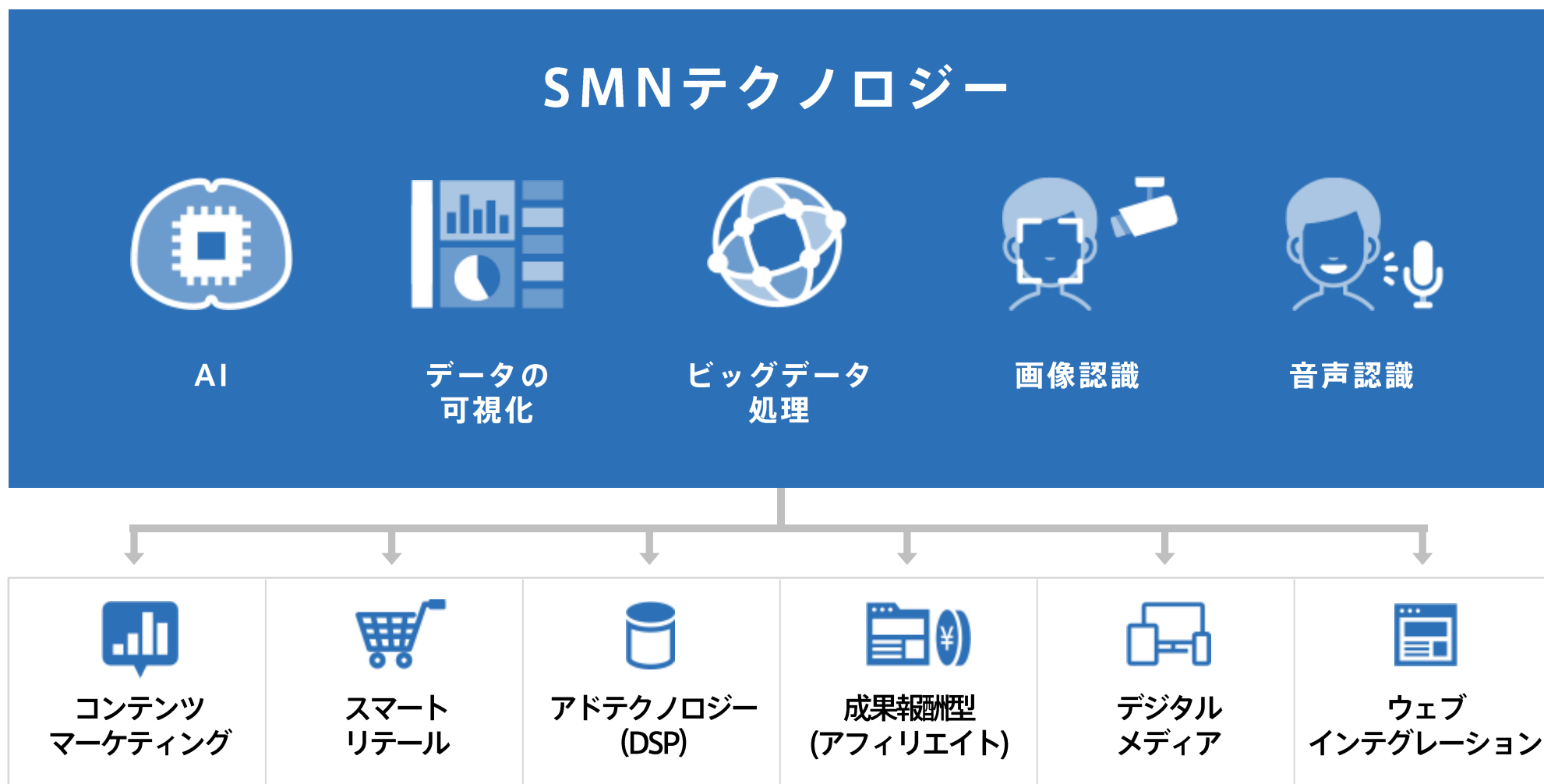
業績予想(営業利益)

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



**So-net
Media Networks**