



# 2021年3月期 第1四半期決算説明資料

Copyright © SMN Corporation All rights reserved.



01	2021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	2021年3月期 連結業績予想	P19
05	APPENDIX	P27





# 2021年3月期 第1四半期連結決算概要

決算ハイライト（新型コロナウイルスの影響）

新型コロナウイルスの影響により成長率は**鈍化**

ただし、EC市場の成長を取込むことにより落ち込みは**カバー**



インターネットメディアへの接触増  
EC市場の成長



店舗誘導型広告減  
新規営業成約数減



## 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	2,665	+193	売上は前年同期比で増収 営業利益、当期純利益は 先行投資等の影響で減益
	営業利益	15	△83	
	当期純利益	△7	△79	

## 売上内訳

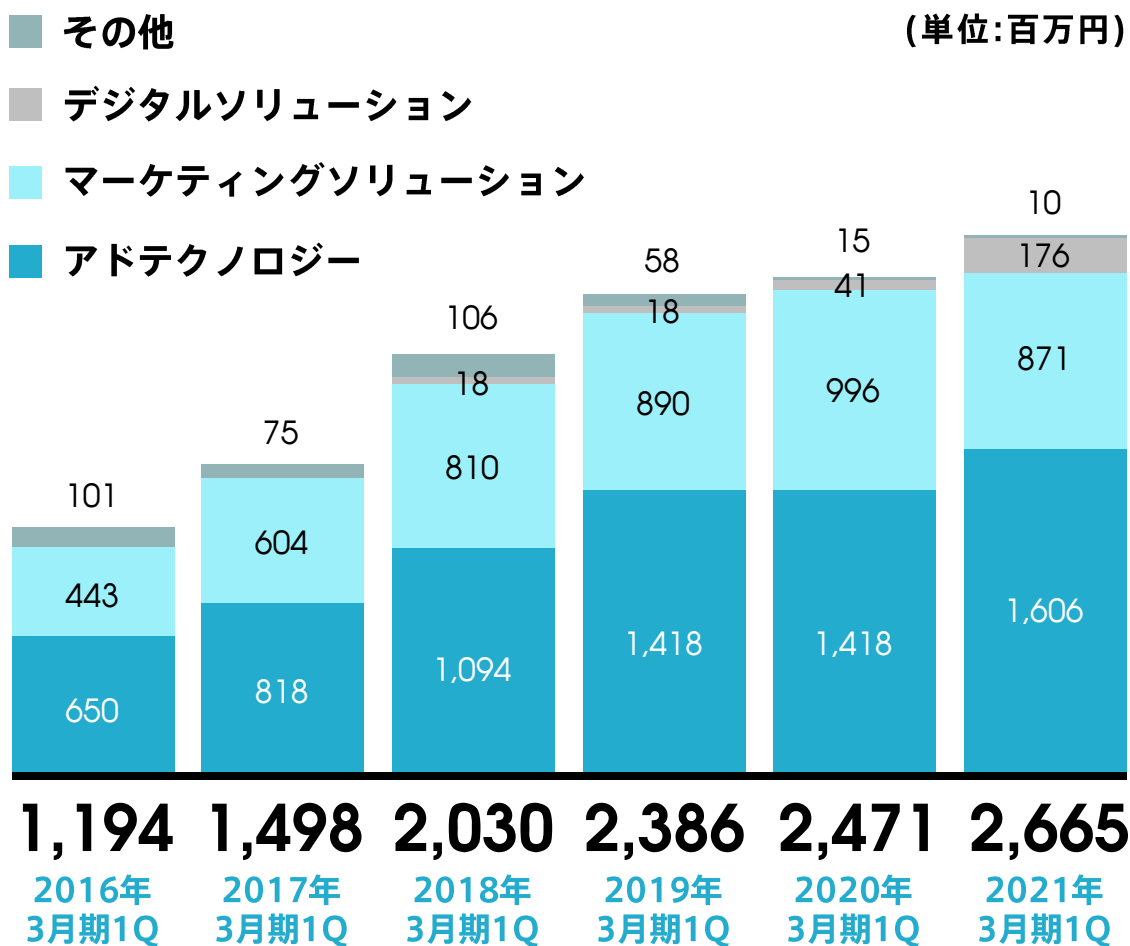
前年同期比

アドテクノロジー	売上	1,606	+13.3%	VALIS-Engine (AIエンジン) 関連商材が成長
マーケティングソリューション	売上	871	△12.6%	店舗誘導型（美容等）カテゴリで減少
デジタルソリューション	売上	176	+322.8%	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
その他	売上	10	△30.5%	ソニーグループの広告枠仕入販売が鈍化

※2021年3月期1Qより、サービス名称の「その他」を「デジタルソリューション」と「その他」へと変更したため、前期以前の数値も遡及して修正しております  
また、あわせて「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」へと変更しています

## 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

# +7%

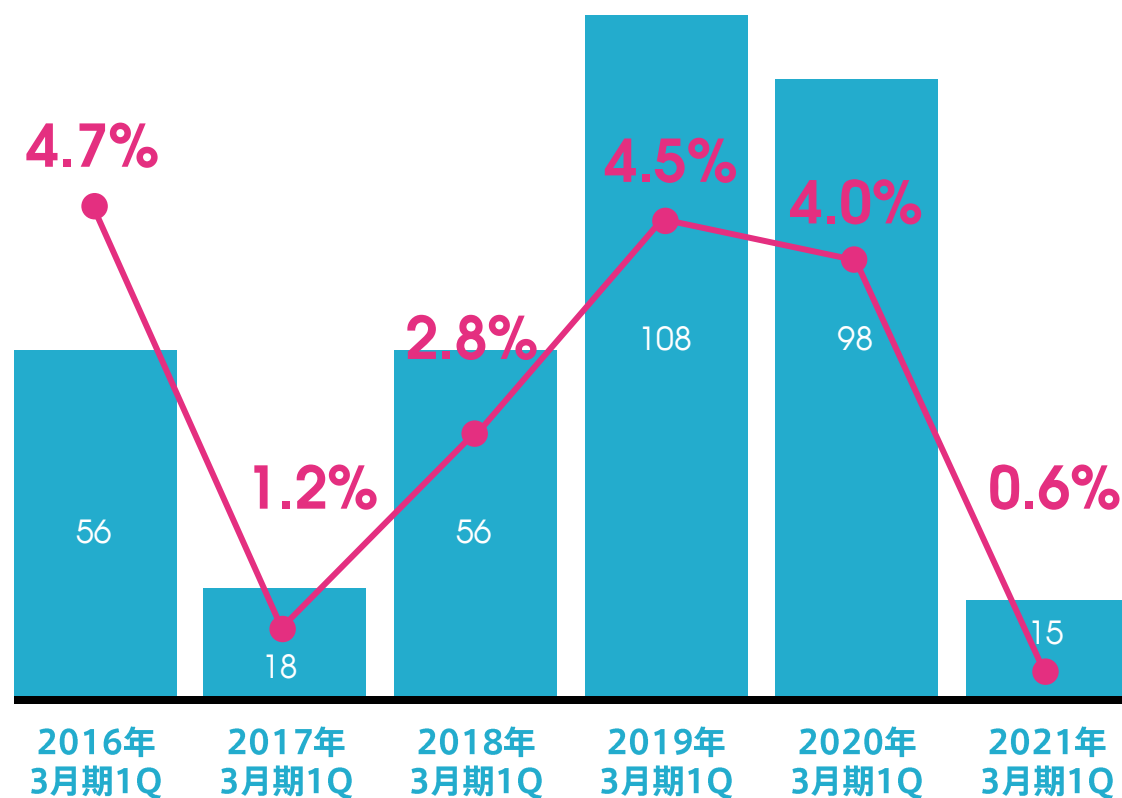
※2021年3月期1Qより、サービス名称の「その他」を「デジタルソリューション」と「その他」へと変更したため、前期以前の数値も遡及して修正しております  
また、あわせて「アドテクノロジー」の一部の商材を「デジタルソリューション」へと変更しています

## 決算ハイライト（営業利益）

# 先行投資等により 前年同期比で減益

● 営業利益率

(単位:百万円)

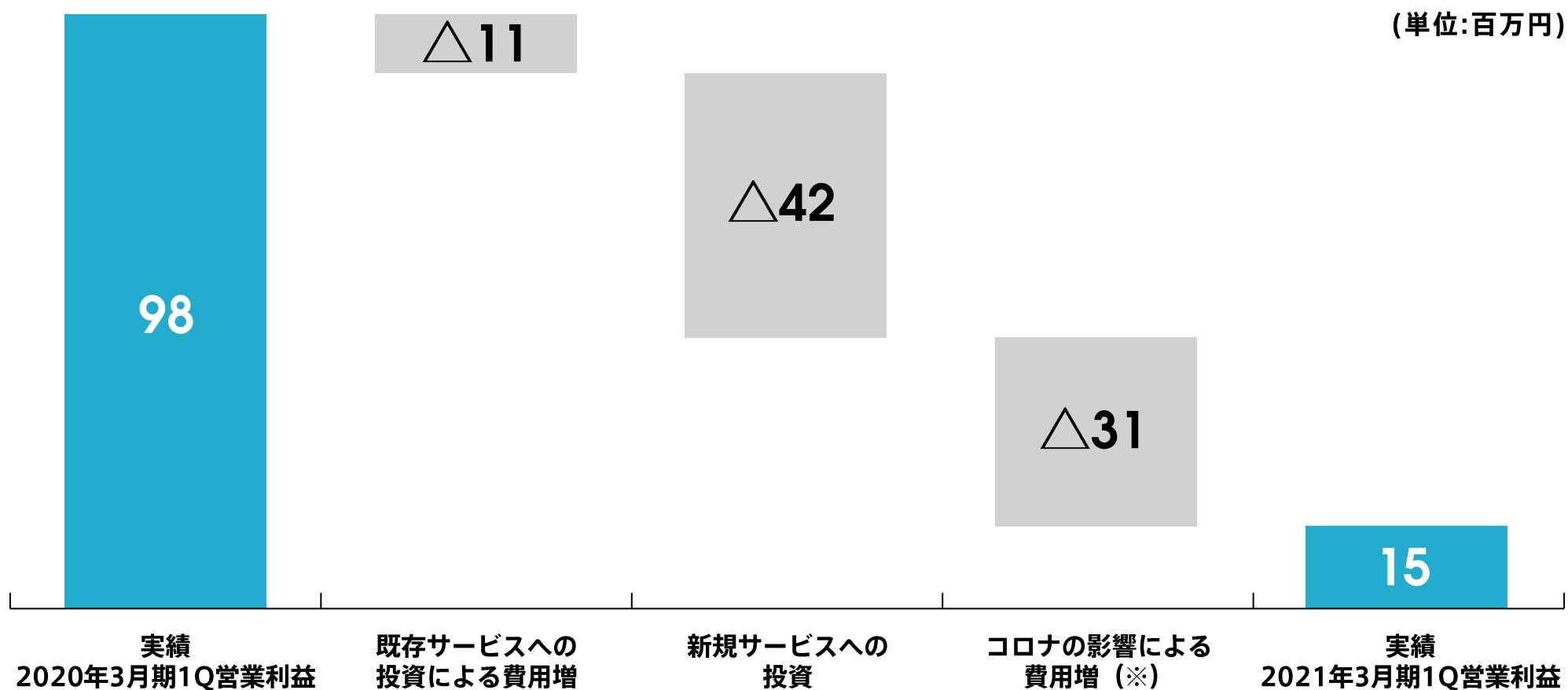


## 前年同期比

# △84%

## 決算ハイライト(営業利益増減)

# 既存、新規サービスへの積極投資により減益



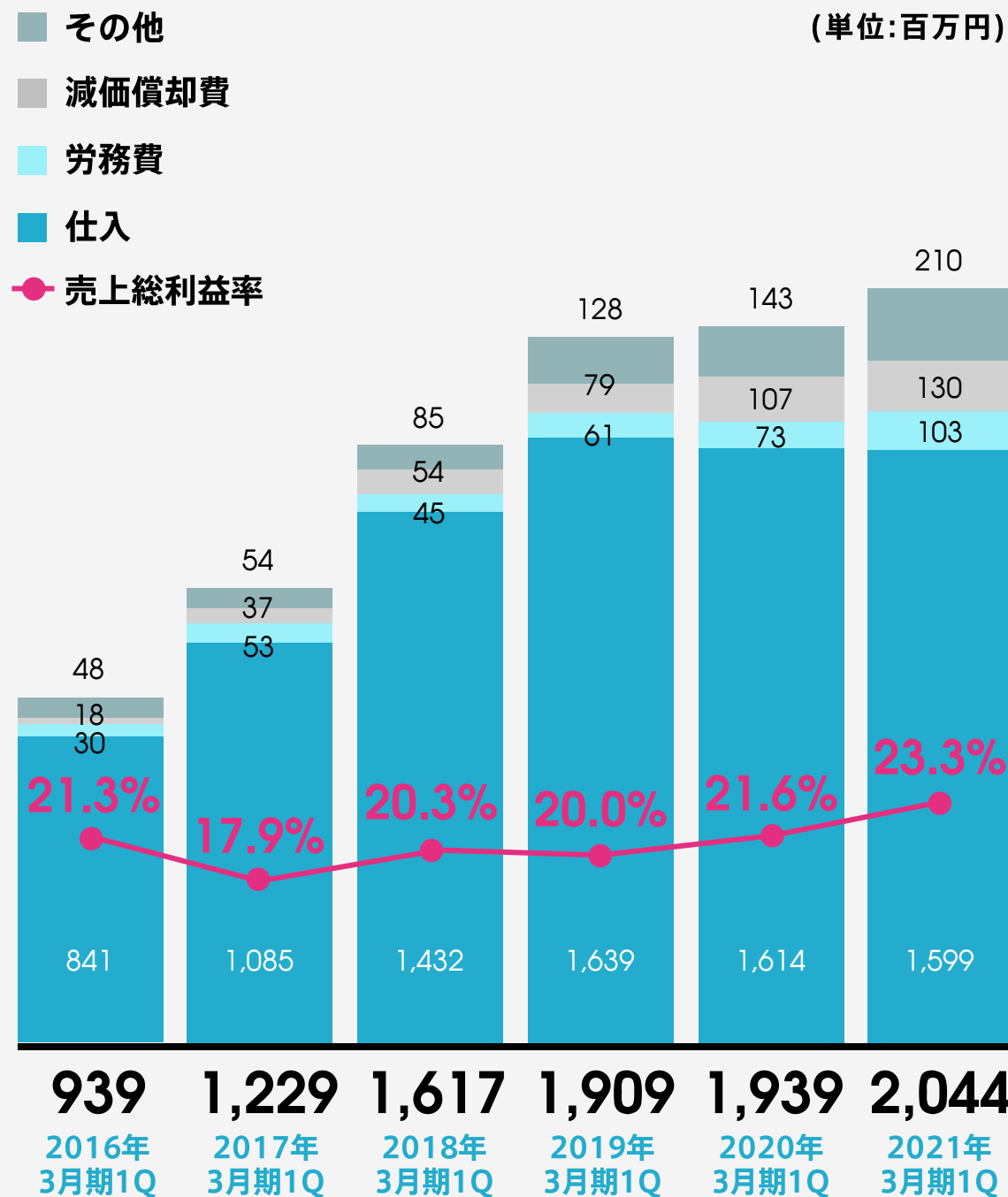
費用の増加は利益に対してマイナスインパクトのため△で表示

※在宅勤務手当 (一時金) や在宅勤務に必要な備品等



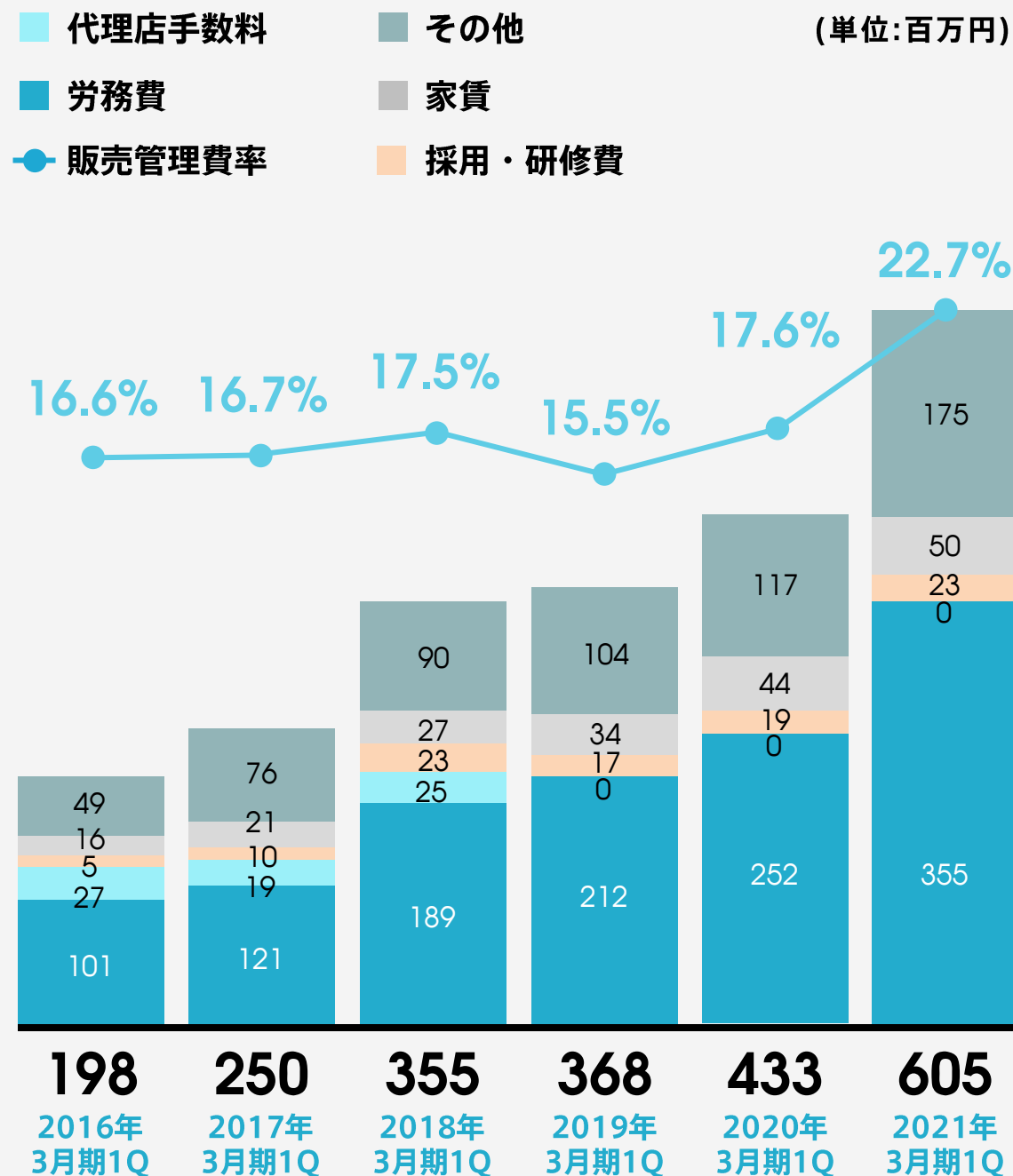
## 決算ハイライト (売上原価)

アドテク開発関連投資が増加も他サービスの限界利益率が向上したことにより  
売上総利益率は**向上**



## 決算ハイライト（販管費）

新規サービスへの投資や  
前期M&A（子会社化）  
したことにより  
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）

ソフトウェア開発により無形固定資産増加  
債務・法人税等の支払により流動負債減少

(単位:百万円)

	2019年6月末	2020年3月末	2020年6月末	前期末比
流動資産	3,152	3,932	3,378	△ 16%
現預金	1,968	2,109	2,096	△ 1%
固定資産	2,115	2,677	2,700	+ 1%
無形固定資産	1,337	1,830	1,888	+ 3%
総資産	5,268	6,610	6,079	△ 9%
流動負債	1,087	1,813	1,291	△ 40%
固定負債	66	226	219	△ 3%
純資産	4,115	4,570	4,569	△ 0%

# 第1四半期事業の状況

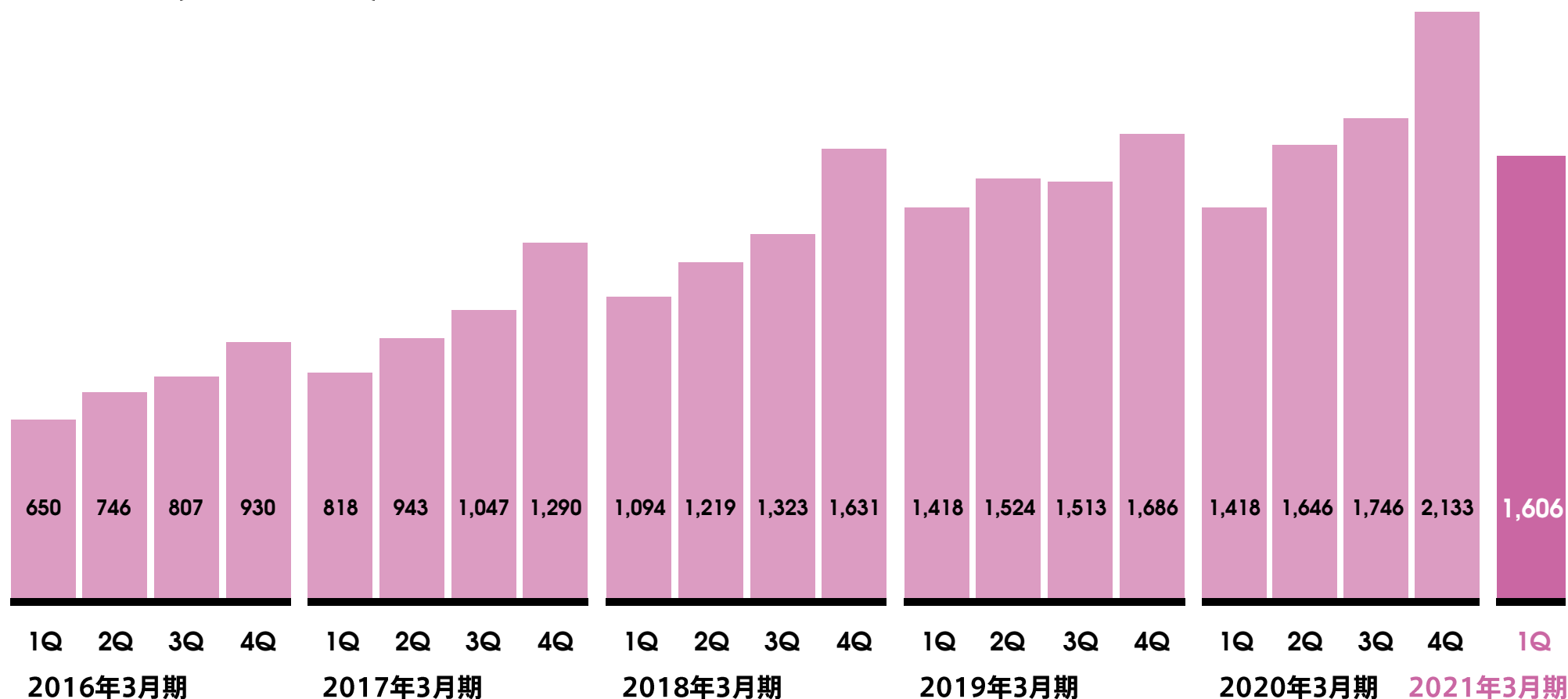


アドテクノロジー

# コロナ状況下でもVALIS-Engine (AIエンジン) 関連商材が成長し第1四半期での過去最高売上を更新

売上高 (四半期毎)

(単位:百万円)



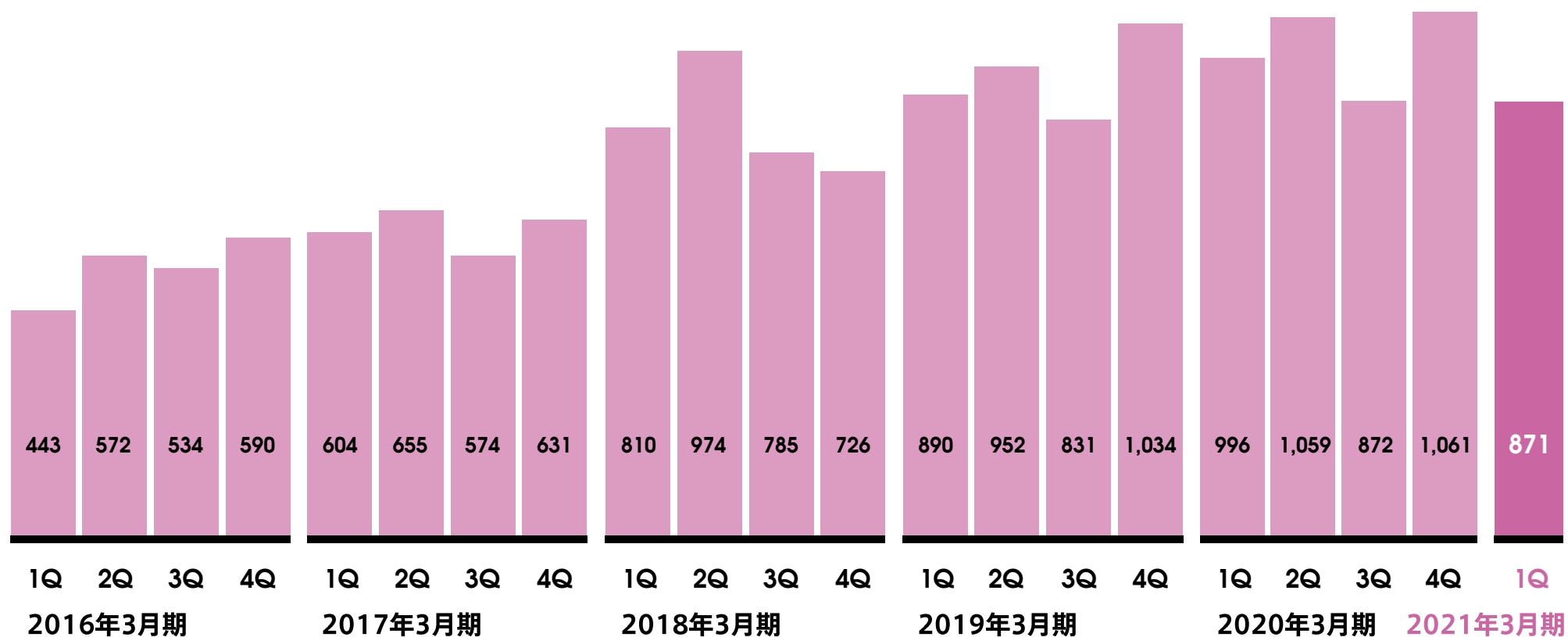
※「アドテクノロジー」の一部の商材を「デジタルソリューション」へと遡及して修正しています

マーケティングソリューション

## 店舗誘導型（美容等）カテゴリで減少

売上高（四半期毎）

（単位：百万円）



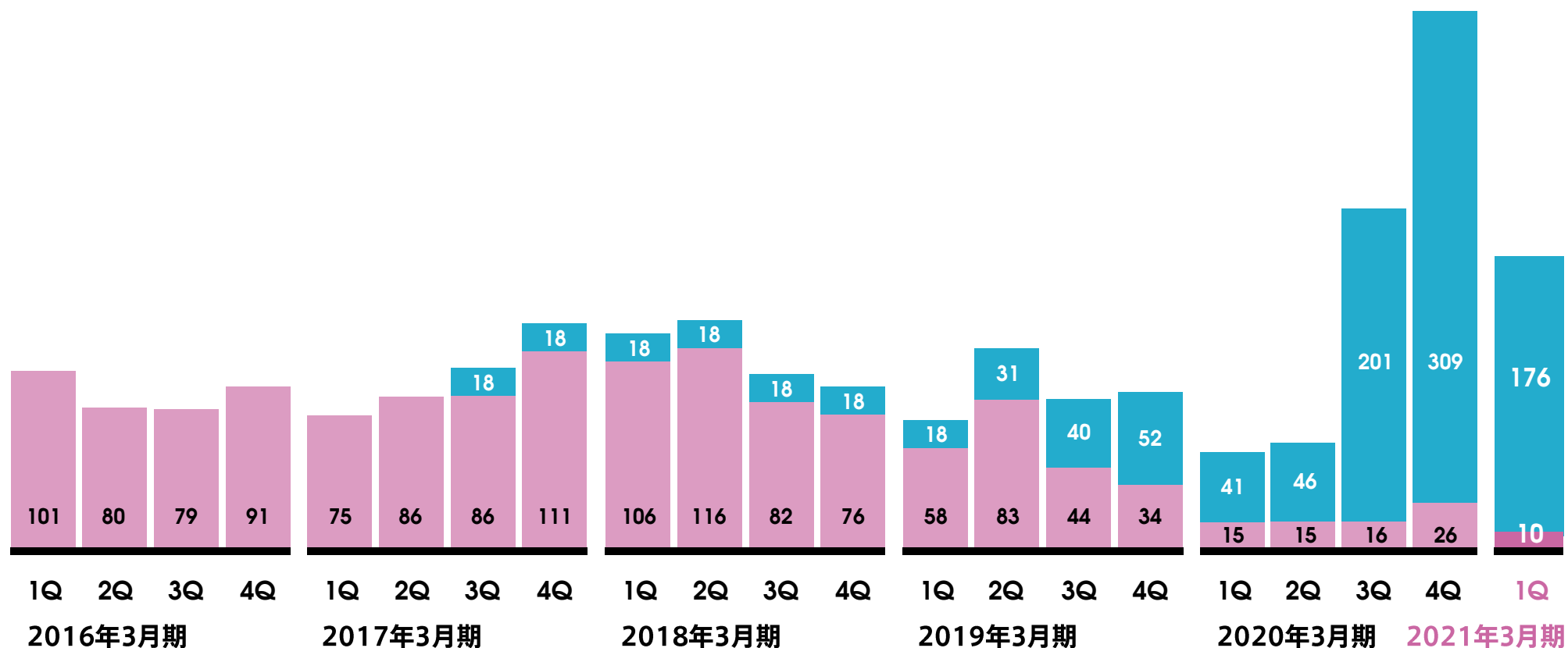
## デジタルソリューション、その他

# デジタルソリューションは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)

(単位:百万円)

■ その他 ■ デジタルソリューション



※「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

# TOPICS





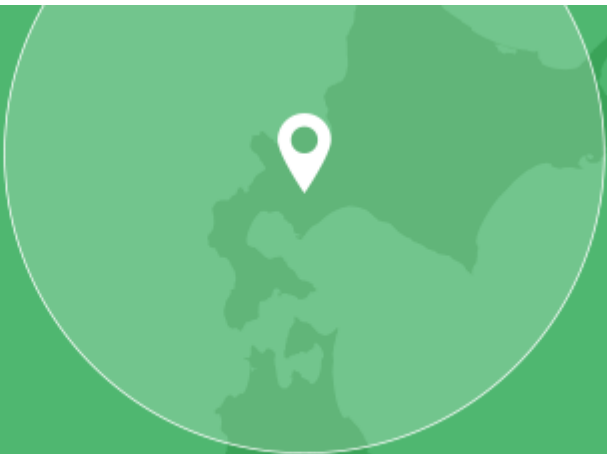
TOPICS アドテクノロジー

## エリア拡大のため国内2か所にオフィスを開設

中部（東海・北陸）、北日本（北海道・東北）エリアにおける現地企業・代理店の需要に対応



中部



北日本



## TOPICS その他（コロナウイルスへの対応）

# 新型コロナウイルス感染防止対策のため、 新しい働き方・仕事の進め方を継続的に検討

### これまでの対応経緯

- 2月17日（月） SMNグループ 時差勤務、およびテレワーク推奨を開始
- 4月 6日（月） 全従業員在宅勤務の実施
- 4月24日（月） 全従業員在宅勤務実施の延長
- 6月 1日（月） 在宅勤務を奨励（出社の場合は、ガイドラインに従う）

### 実施内容

#### 在宅勤務手当（一時金）を支給

その他、従業員の勤務状況を把握するため、定期的なアンケートを実施し、サポート体制の強化など、柔軟かつ迅速に必要な対応を継続的に実施



# 2021年3月期 連結業績予想



# 2021年3月期 経営方針

アドテク  
新領域への展開

アプリDSP  
立ち上げ

ソリューション型  
ビジネスの拡大

前期は、アドテク再成長、ソリューション型ビジネスに関しては結果を出すことが出来ましたが、メディア事業参入に関しては想定通りとはなりませんでした

今期、再成長軌道にのってきたアドテクノロジーは  
DOOH/Connected TV等新たな領域への展開を進めてまいります

また、SMNのAI技術を活かしアプリDSPを立ち上げ  
ビジネス拡大を目指します

そして、他社との合併会社を設立したO2Oや  
M&Aで子会社化したウェブインテグレーションの領域でビジネス拡大を目指します

業績予想（新型コロナウイルスの影響）

新規注力領域のDOOHや  
店舗誘導型案件の広告で影響を受けるも  
EC市場の成長を取込み**増収**を目指す



## 業績予想(サマリー)

前期比

(単位:百万円)

連結業績	売上	14,000	+20.6%	売上は継続的な成長 営業利益、当期純利益は 投資フェーズのため 費用先行も増益を目指す
	営業利益	800	+7.0%	
	当期純利益	500	+3.4%	

## 売上内訳

前期比

アドテクノロジー	売上	9,000	+29.6%	AI関連商材の強化及び 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	3,994	+0.1%	アフィリエイトは増収を確保し 周辺領域サービスの収益化を急ぐ
デジタル ソリューション	売上	975	+62.7%	ソリューション型ビジネスの拡大を目指す
その他	売上	32	△56.8%	メディアでの新規事業を模索

※2021年3月期1Qより、サービス名称の「その他」を「デジタルソリューション」と「その他」へと変更したため、前期以前の数値も遡及して修正しております  
また、あわせて「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」へと変更しています

※なお、算定にあたりましては、緊急事態宣言解除以降、当面一定の影響は残るものの徐々に収束し、経済活動が正常化されることを前提としております

## 業績予想(営業利益)

# 中長期での成長のため投資を優先も増益



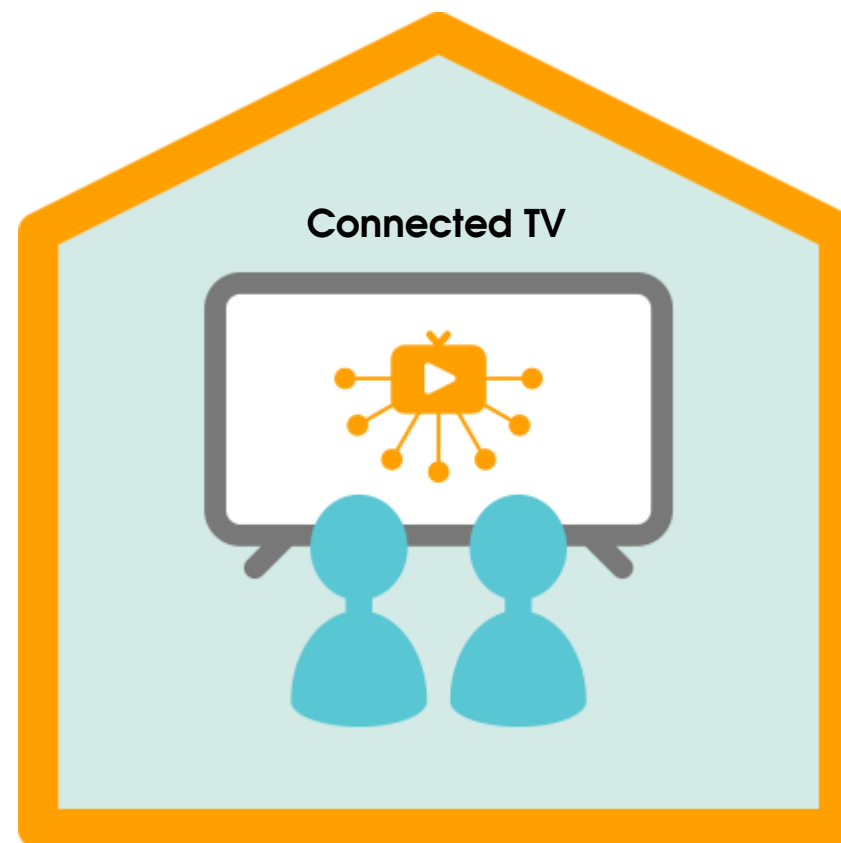
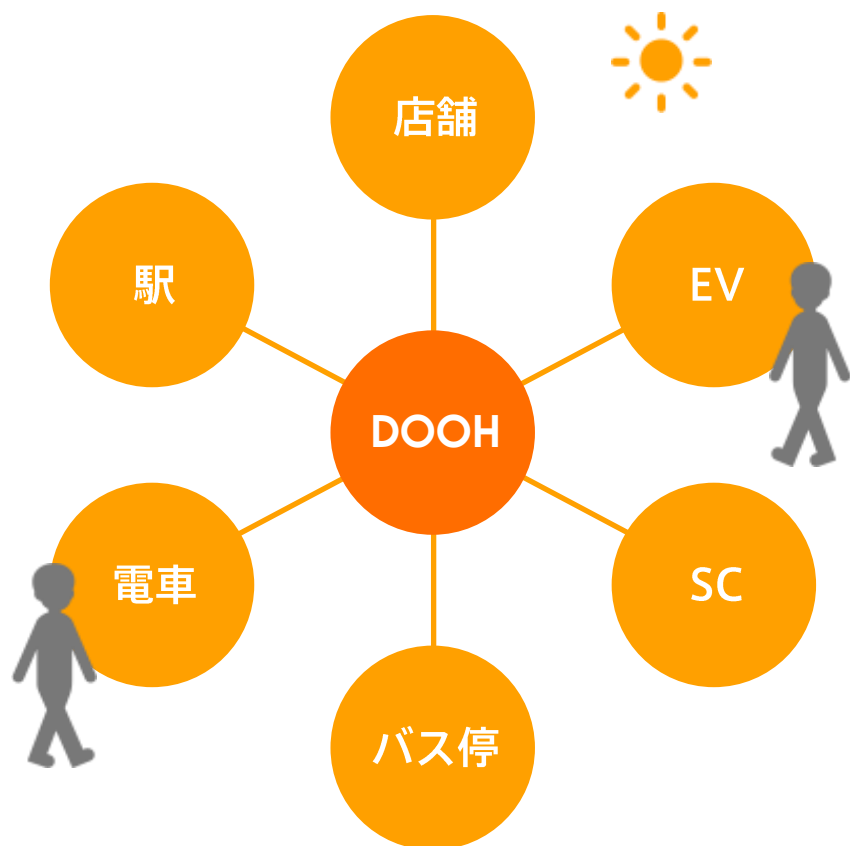
費用の増加は利益に対してマイナスインパクトのため△で表示

※在宅勤務手当 (一時金) や在宅勤務に必要な備品等

アドテクノロジー 重点施策①

## 新領域（DOOH/Connected TV）への進出

DOOH（屋外）、Connected TV（屋内）でのサービス展開





## アドテクノロジー 重点施策②

中部、北日本エリアへの**進出**

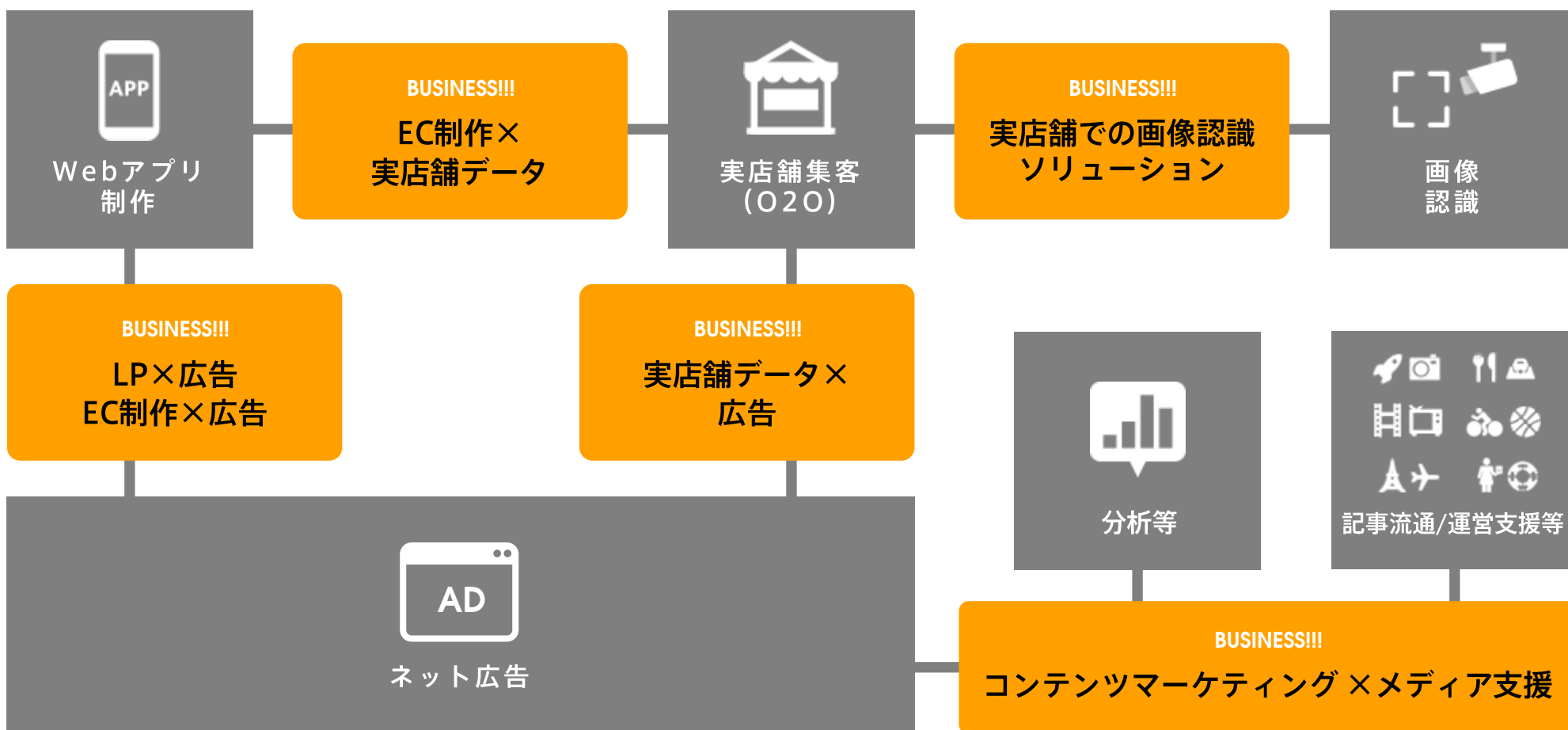
自社アプリ配信プラットフォーム（DSP）の**立ち上げ**



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


## 豊富なサービスを掛け合わせ

## ソリューション型ビジネスの拡大を目指す



# 05

**APPENDIX**

A small, stylized pink teddy bear with black eyes and a smiling mouth is sitting on the bottom curve of the number 5. The bear has white paws and a white belly.

## 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 国内連結子会社：SMT(株)、SMNベンチャーズ(株)、ネクスジェンデジタル(株)、(株)ゼータ・ブリッジ、(株)ASA 海外連結子会社：SMN台湾
設立	2000年3月
資本金	9億9,144万円 (2020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	236名 (2020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% (2020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 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  
高垣 浩一  
金川 裕一  
佐渡島 庸平

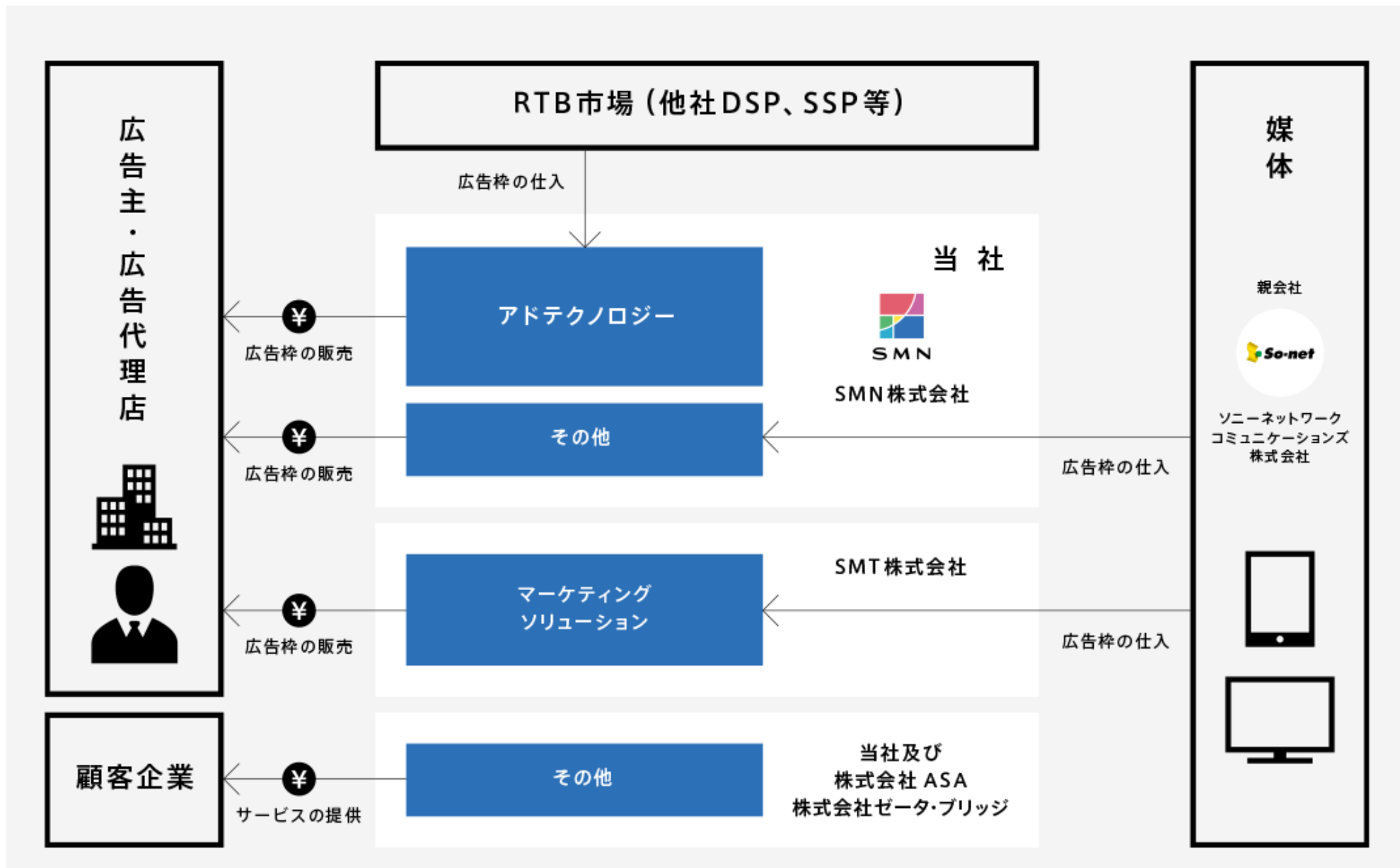
### 取締役（監査等委員）

吉村 正直  
相内 泰和  
本間 俊之

### 執行役員

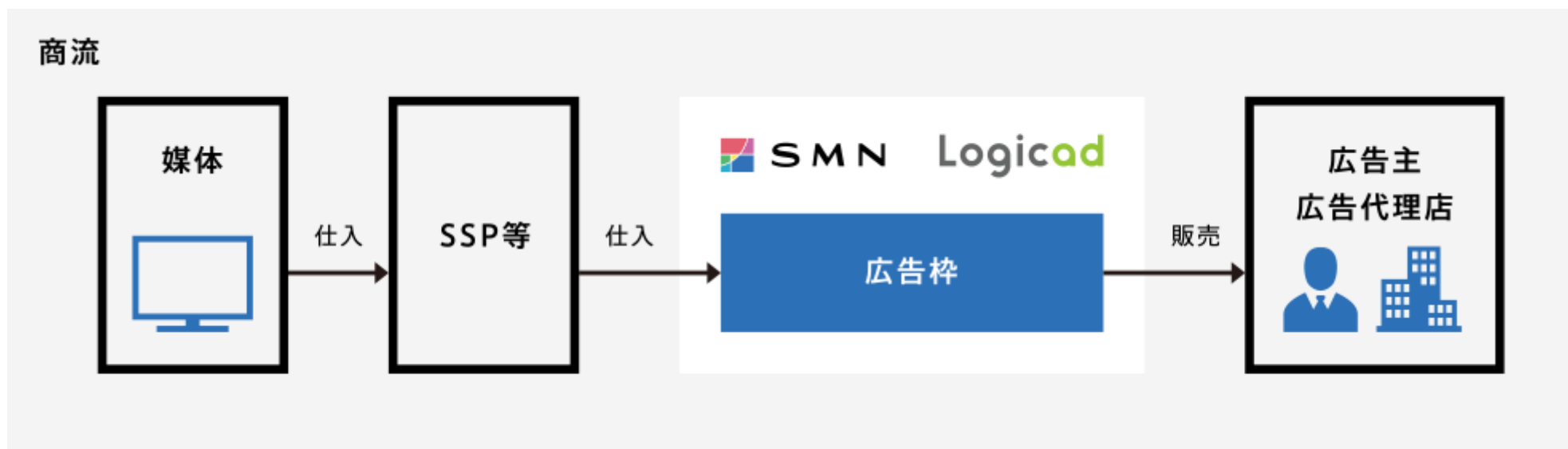
石井 隆一  
中川 典宜  
中尾 嘉孝  
中森 慶  
内藤 剛人  
大野 豊  
安田 崇浩

# 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

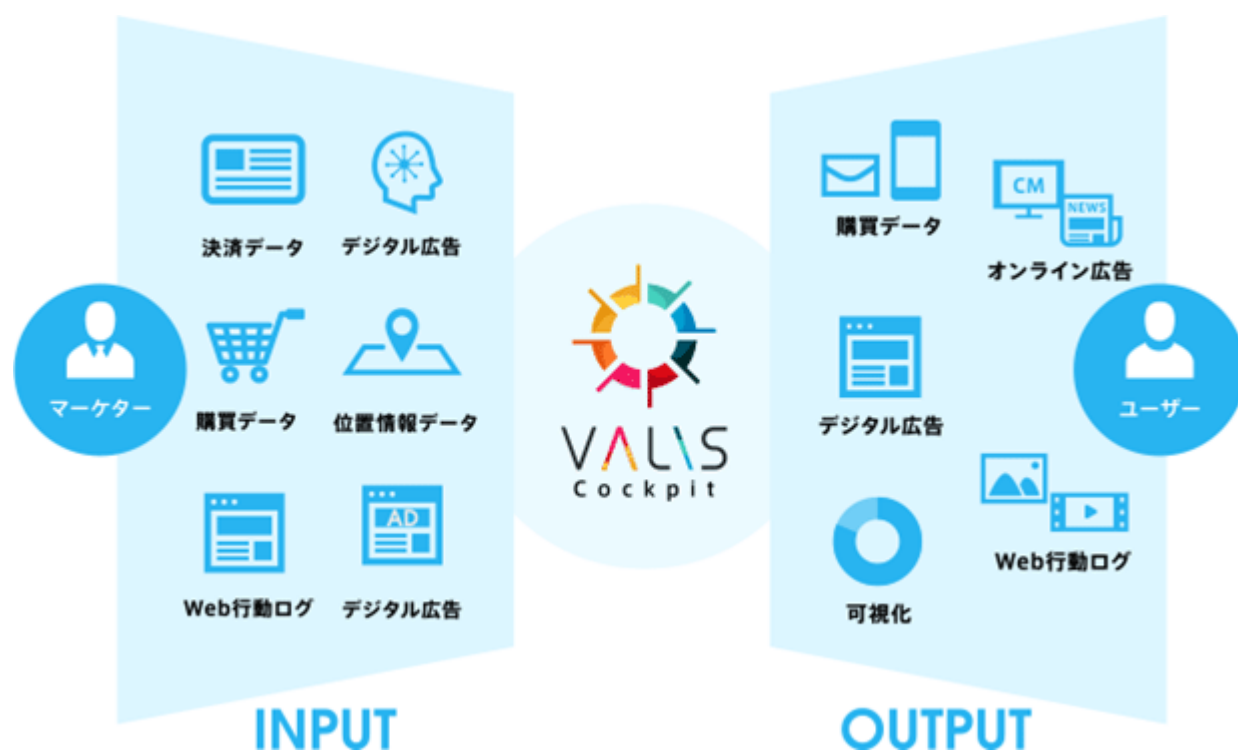
ソニーの研究所で培った機械学習の知見をシーズとして、当社データサイエンティスト・AIエンジニアがフルスクラッチで研究・開発したAIエンジンです。「VALIS-Engine」のテクノロジーを商品やサービスに導入することで、「貰って嬉しい広告」「機会損失の最小化」の実現を目指しています。





# 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

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 ネクスジェンデジタル株式会社

AIや機械学習などの情報処理技術を応用し、最先端のアドテクノロジーに精通した  
コンサルタントがマーケティング課題の解決を図ります。

ユーザー理解から戦略・施策立案、施策実行、効果検証に至る

統合マーケティング支援によって、投資対効果の最適化を実現します。

分析

ビッグデータとAIを用いて可視化



ペルソナ分析



カスタマージャーニー分析



ステージフロー分析



SNSデータ



1st, 3rd party データ



オフラインデータ

施策立案／実施

態度変容を促進し投資効果を最適化



クリエイティブ  
設計



メディアプ  
ランニング



ブランド  
コミュニケーション設計

マーケティングソリューション

## 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



デジタルソリューション

# 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

## デジタルソリューション

# 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。

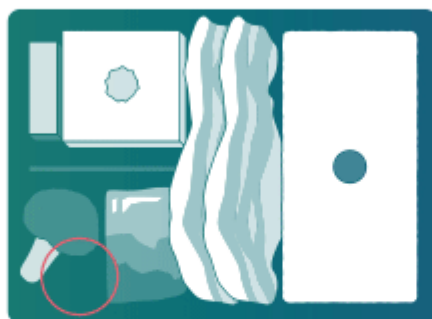
新サービス「フォトナビ・目視レス」は、人間が目で見えて脳で判断する感覚に近い独自開発の画像認識アルゴリズムで、画像の中から特定の条件に当てはまる領域を検出し、類似する色・形・模様などを瞬時に自動検出するものです。

画像認識技術を適用した「フォトナビ・目視レス」

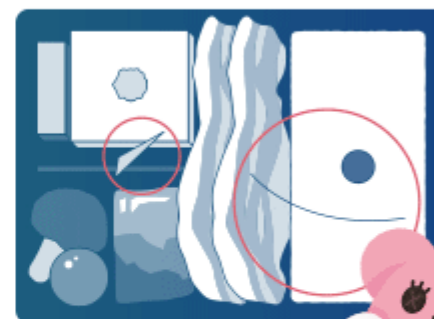
SCAN 01 異常なし



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



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

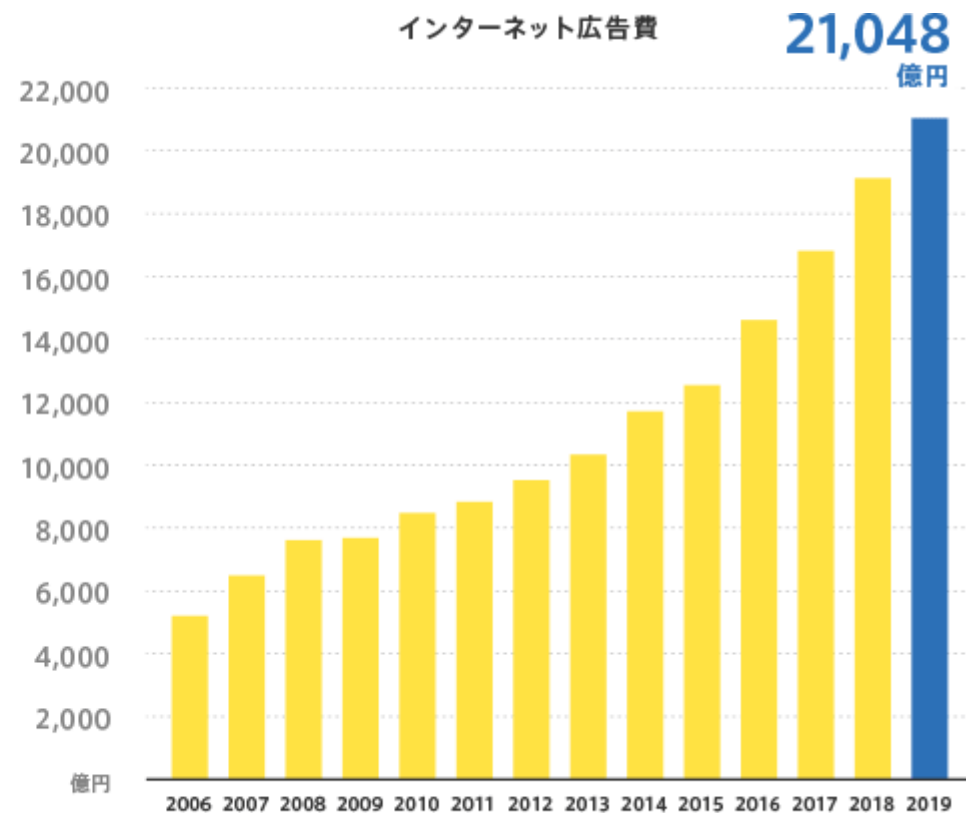
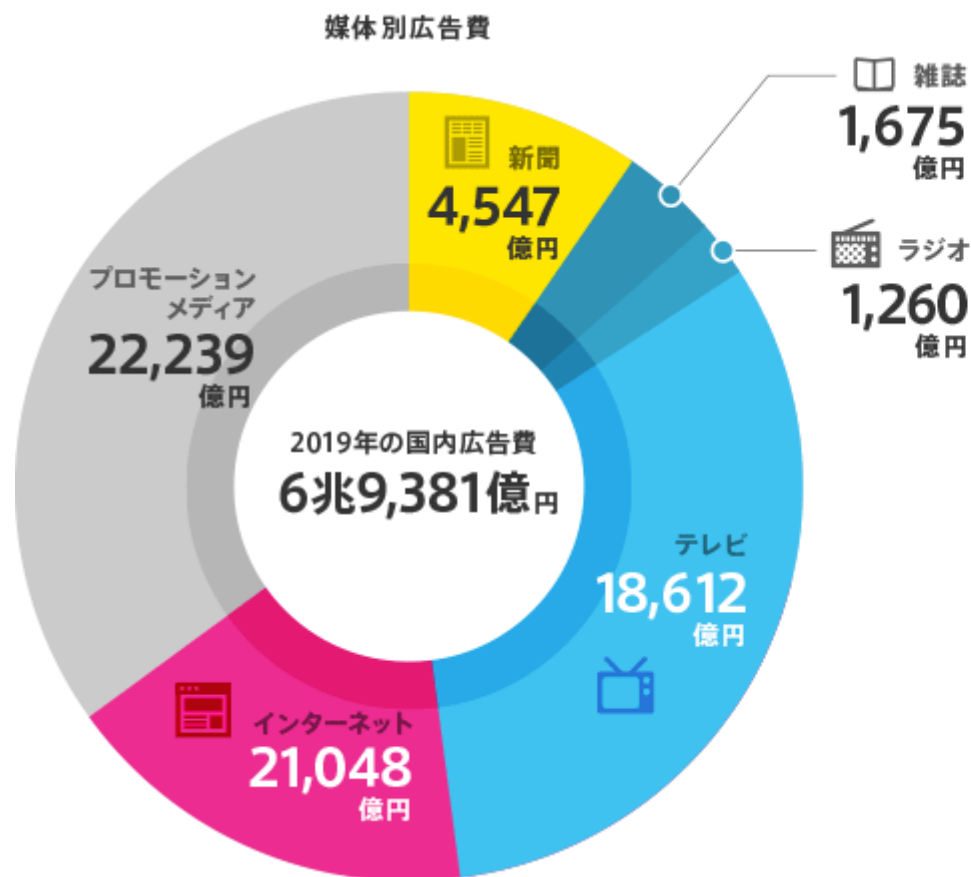
Movie

QA

VR/AR

Web

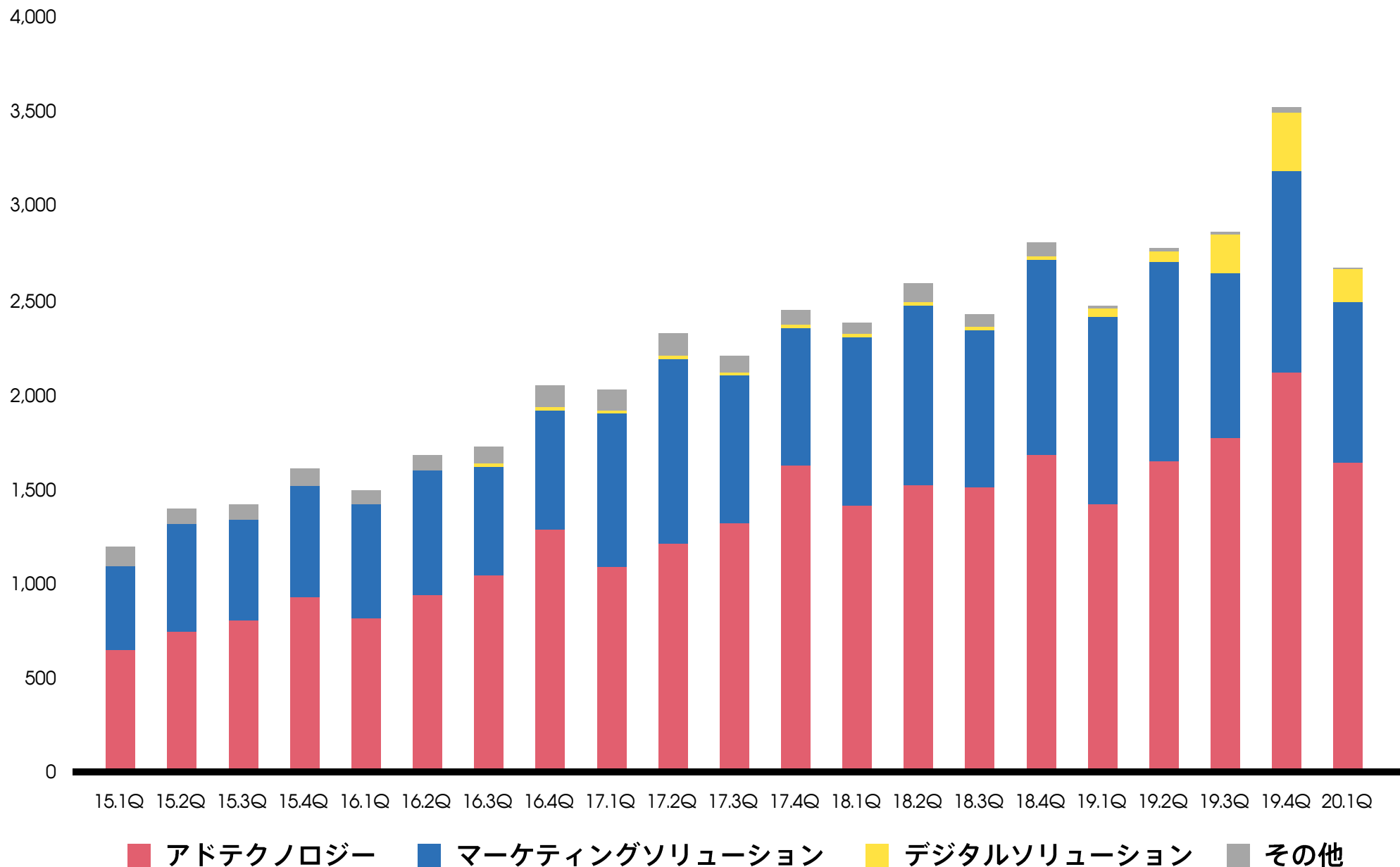
# 国内のインターネット広告市場



出典：電通「2019年の日本の広告費」

# 会社概要 売上推移

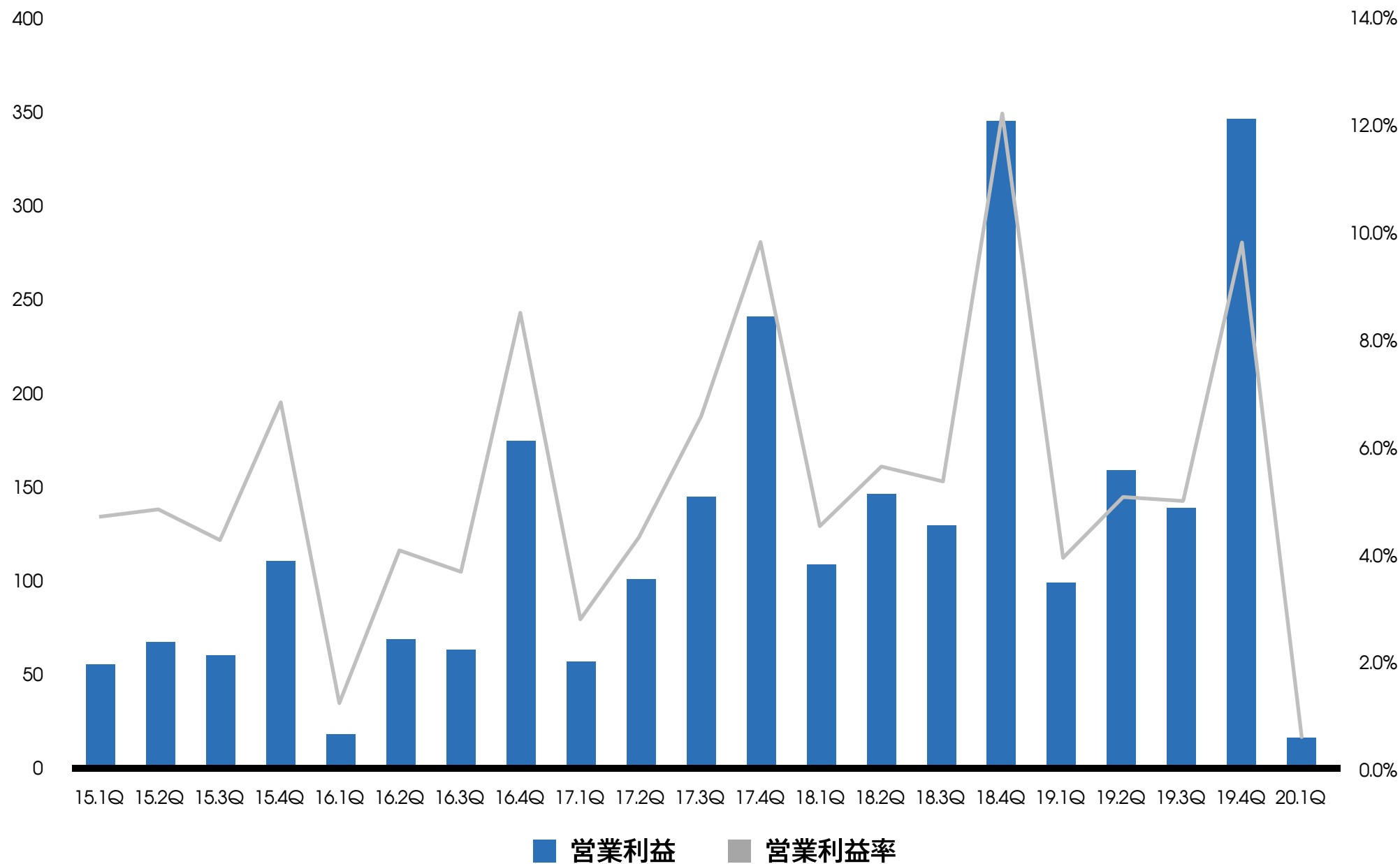
(単位:百万円)





# 会社概要 営業利益推移

(単位:百万円)



**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**

