



2021年3月期 第3四半期決算説明資料

Copyright © SMN Corporation All rights reserved.



01	2021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	P14
03	TOPICS	P20
04	APPENDIX	P26





2021年3月期 第3四半期連結決算概要

第3四半期ハイライト（10-12月）

1

新型コロナウイルスの影響もあり、旅行、人材、店舗誘導型広告などで減少
加えて、iOS14でのITP強化（※1）など厳しい事業環境が継続
VALIS-Engine（AIエンジン）関連商材やデジタルソリューションの成長でカバーし、
連結売上としては前年同四半期比（10-12月）+8%の成長

2

利益面では、前期末に実施した営業力強化の為の体制構築やポストクッキー（※2）に向けた
新規サービス開発増で減益となったが、アフターコロナの需要回復期や
ポストクッキーを見据え、強化継続

3

「新領域への展開」では、DOOH（屋外デジタル広告）で苦戦
日本最大級のテレビ視聴データを活用した「TVBridge」は立ち上がり順調
一方、「アプリDSP立ち上げ」に関しては、
iOSにおけるIDFA（iOS端末の広告識別子）制限の方針を受け、戦略見直し中

4

経営安定化の為に進めてきたデジタルソリューションは子会社ASA
やO2Oサービスが順調に拡大し前年同四半期比（10-12月）+40%の成長

※1：「3rd Party Cookie」の制限範囲の拡大化。これにより、iOS14のスマートデバイスに対するターゲティング広告の在庫がより制限されることに

※2：2022年初頭に想定されるChromeブラウザ上での「3rd Party Cookie」無効化施策

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	8,567	+490	売上は前年同期比で増収 営業利益、当期純利益は 既存サービス営業力強化 の為の person 費や 新規サービスへの先行投資 が増加した影響で減益
	営業利益	68	△333	
	当期純利益	▲53	△304	

売上内訳

前年同期比

アドテクノロジー	売上	5,038	+4.7%	VALIS-Engine (AIエンジン) 関連商材が増加 上期は新規営業成約数や新サービスが 想定通り進まなかったものの下期は回復傾向
マーケティング ソリューション	売上	2,826	△3.5%	3Q (10-12月) では過去最高売上達成も 上期の店舗誘導型 (美容等) カテゴリ減少取り戻せず
デジタル ソリューション	売上	667	+130.1%	子会社ASA (ウェブインテグレーション) や O2Oのサービスが順調に成長
その他	売上	34	△26.4%	ソニーグループの広告枠仕入販売が鈍化

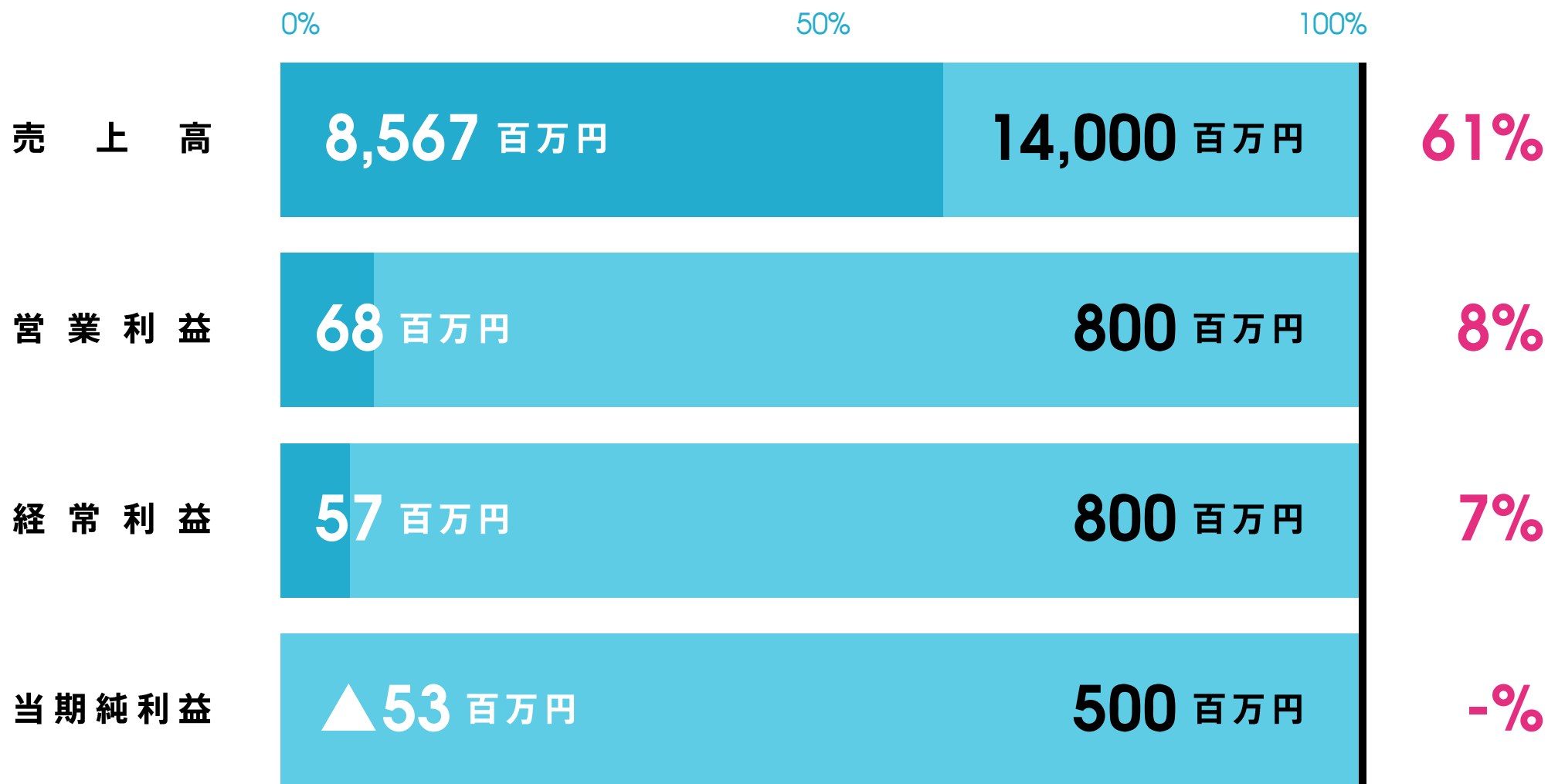
※2021年3月期1Qより、サービス名称の「その他」を「デジタルソリューション」と「その他」へと変更したため、前期以前の数値も遡及して修正しております
また、あわせて「アドテクノロジー」の一部の商材を「デジタルソリューション」へと変更しています

決算ハイライト（進捗率）

営業力強化の為の投資増に対し、 売上が計画未達となり利益面で**厳しい状況が続く**

※詳細は次ページをご参照下さい

■ 進捗率 ■ 業績予想



決算ハイライト（業績予想の修正）

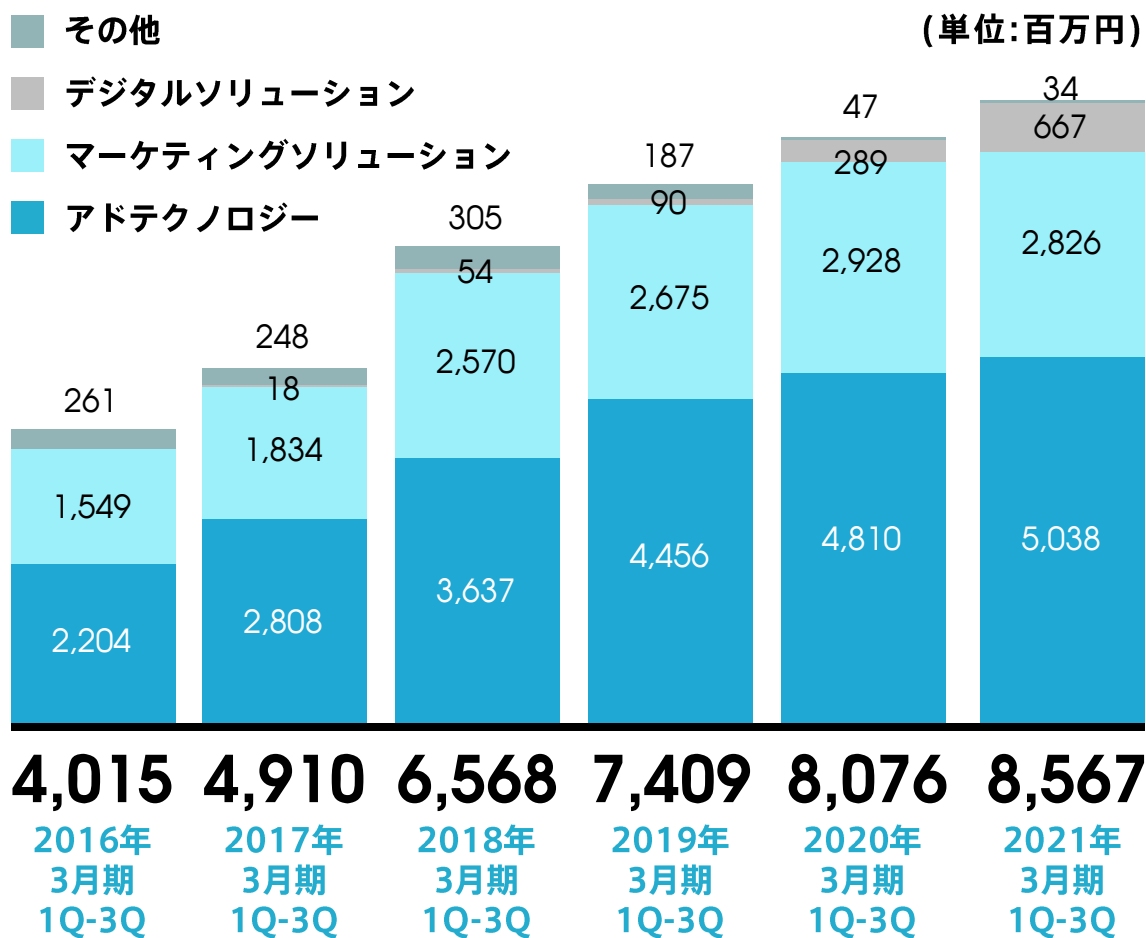
苦戦中のアドテクは回復傾向にあるが、9月のiOS14リリース（ITP強化）や1月の緊急事態宣言の再発令により、最大需要期の1-3月への影響を見込む。好調業種への営業強化により黒字は維持するも、今期の業績予想は**下方修正**

（単位：百万円）

連結業績	2020年3月期 実績	前回発表予想 (A)	今回修正予想 (B)	増減額 (B-A)	修正予想 対前期比
売上	11,607	14,000	11,700	△2,300	△16.4%
営業利益	747	800	200	△600	△75.0%
当期純利益	483	500	20	△480	△96.0%

決算ハイライト (売上)

アドテクは厳しいながら2Qを底に回復傾向
VALIS-Engine (AIエンジン) 関連商材や
好調なデジタルソリューションで
カバーし全体としては**6%成長**



前年同期比

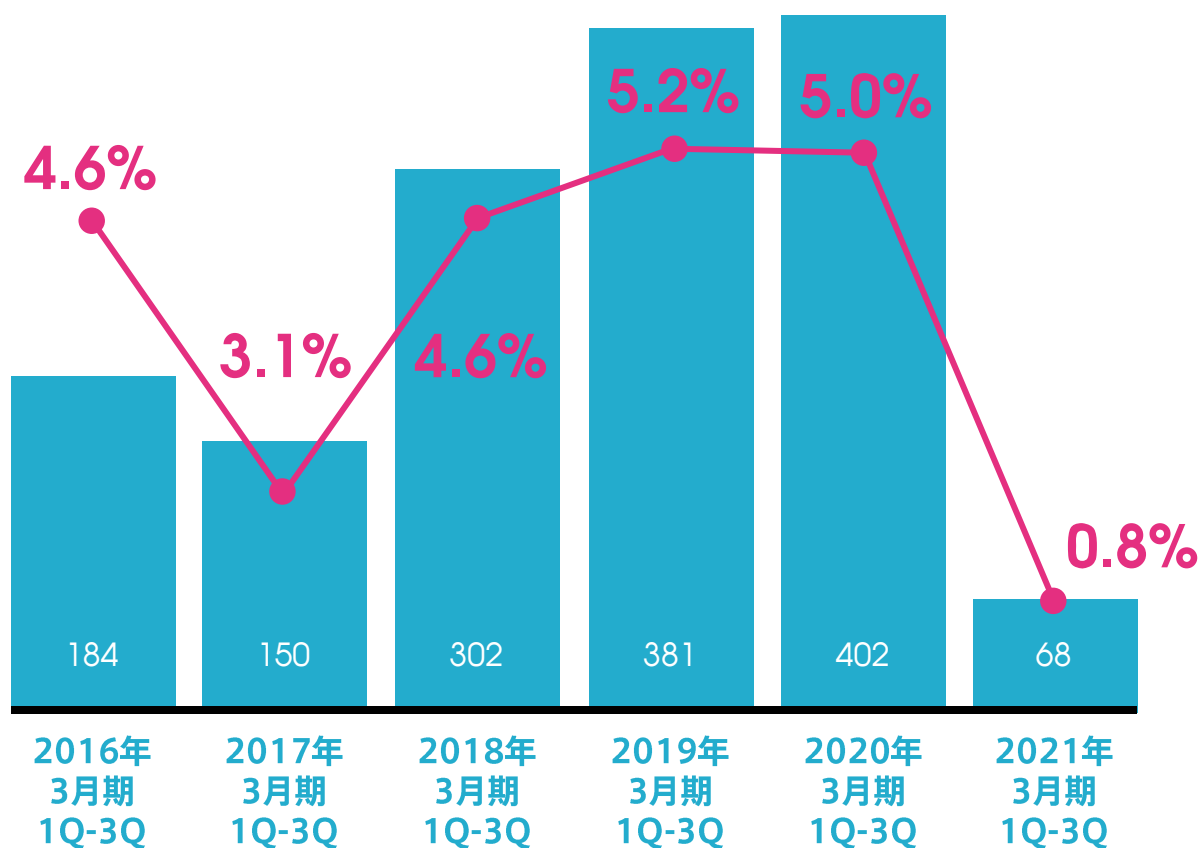
+6%

※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）

既存事業の為の体制強化やポストクッキーに向けた新規サービスの開発などで固定費が増加し前年同期比で**減益**

● 営業利益率 (単位:百万円)

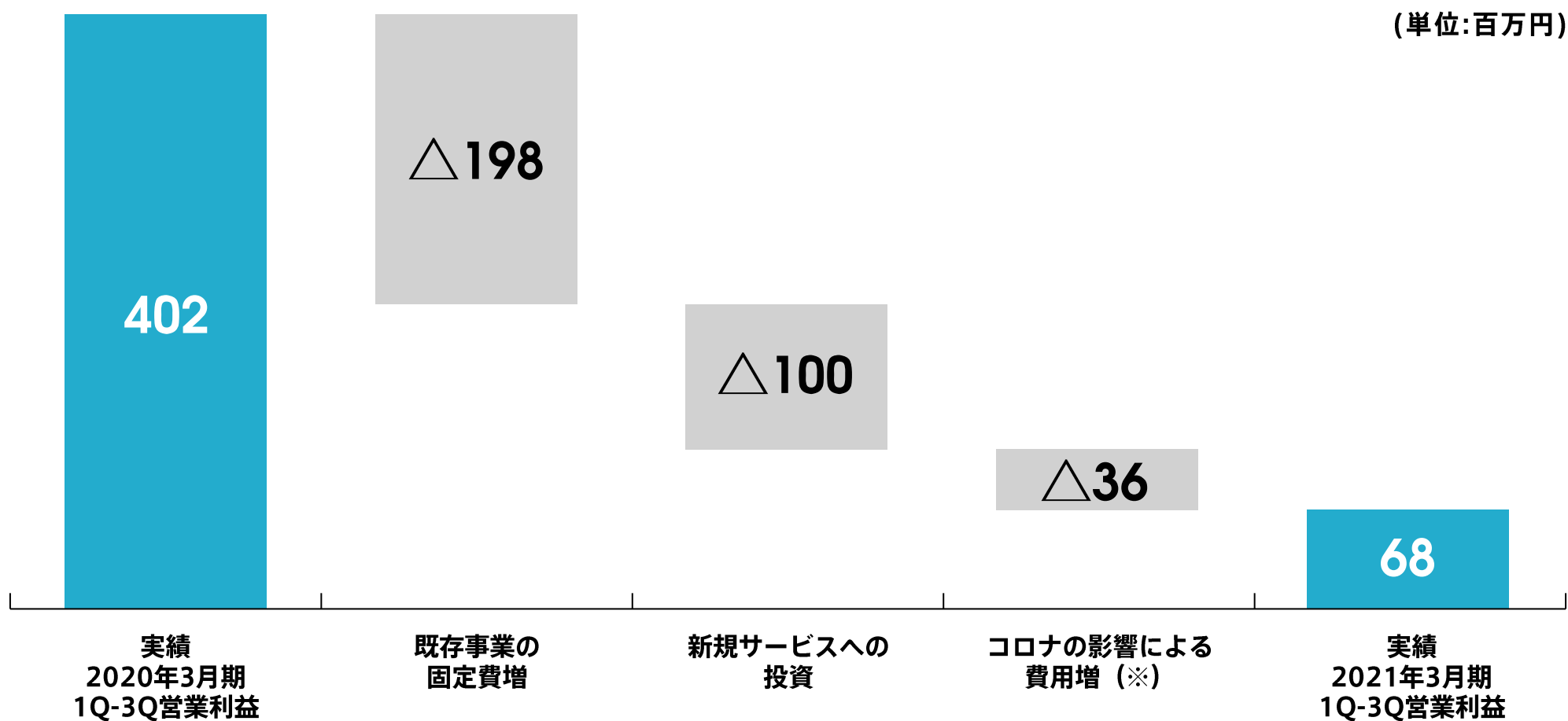


前年同期比

△82%

決算ハイライト(営業利益増減)

既存事業の営業力強化の為の人件費等の増加やポストクッキー時代の成長に向けた新規サービスへの投資により**減益**

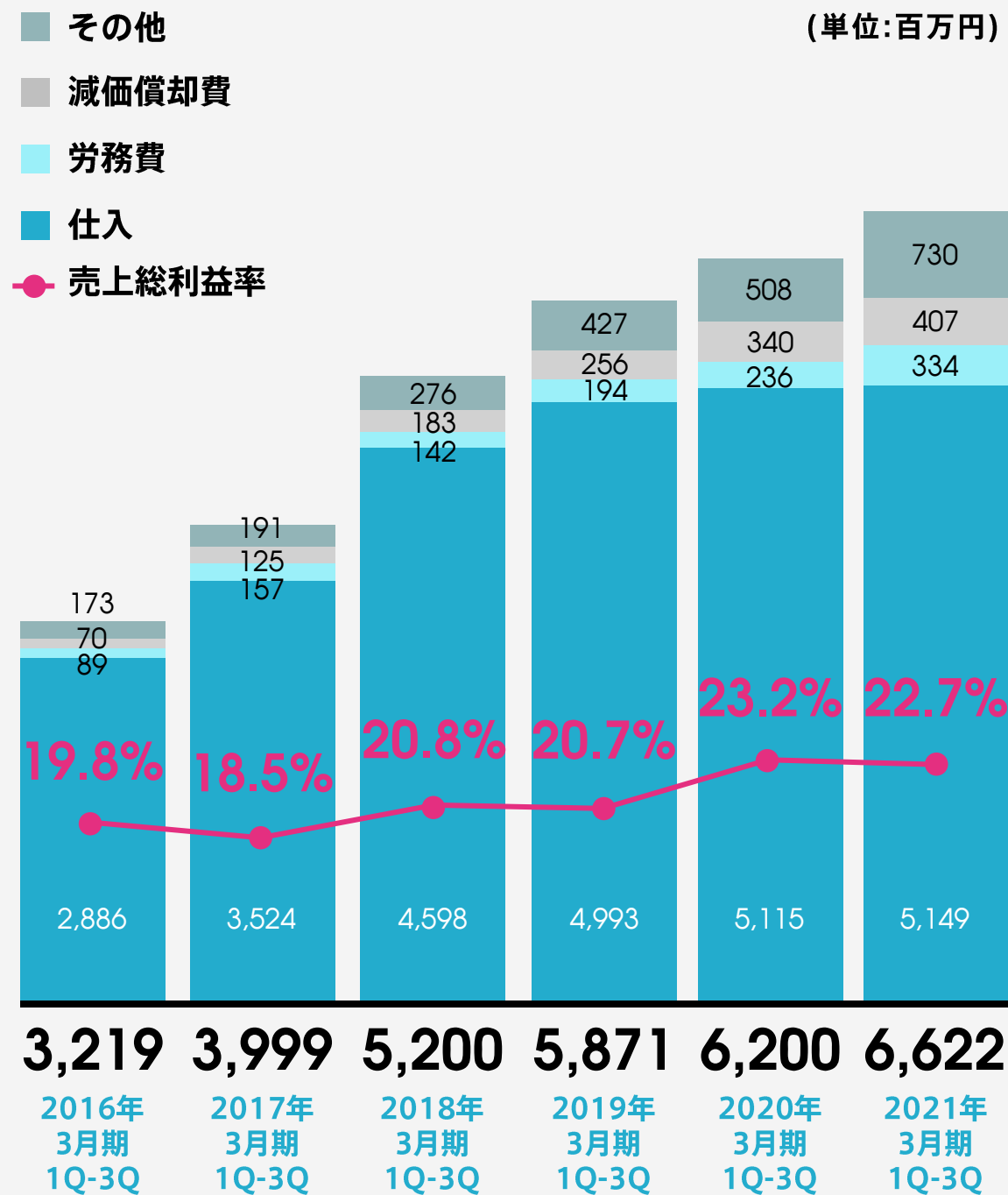


費用の増加は利益に対してマイナスインパクトのため△で表示

※在宅勤務手当(一時金)や在宅勤務に必要な備品等

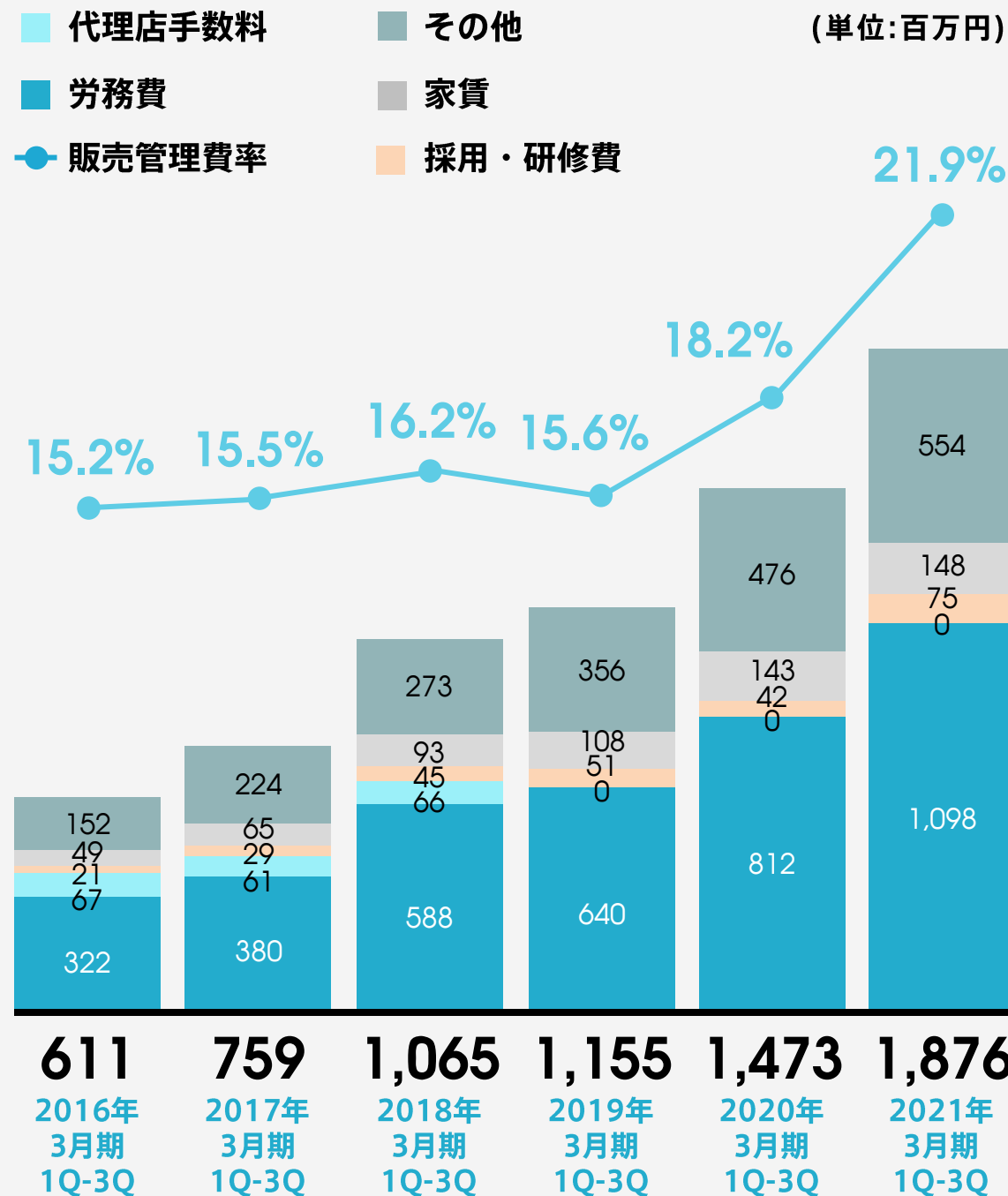
決算ハイライト（売上原価）

ポストクッキーを見据えた
新サービスへの
開発投資の強化などで
売上総利益率は**微減**



決算ハイライト（販管費）

既存事業の営業力強化、
新規サービスへの投資、
前期M&A(ASA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12月末	2020年3月末	2020年12月末	前期末比
流動資産	3,223	3,932	3,327	△ 15%
現預金	1,844	2,109	1,817	△ 14%
固定資産	2,663	2,677	2,779	+ 4%
無形固定資産	1,790	1,830	1,995	+ 9%
総資産	5,886	6,610	6,107	△ 8%
流動負債	1,318	1,813	1,364	△ 25%
固定負債	233	226	201	△ 11%
純資産	4,335	4,570	4,540	△ 1%

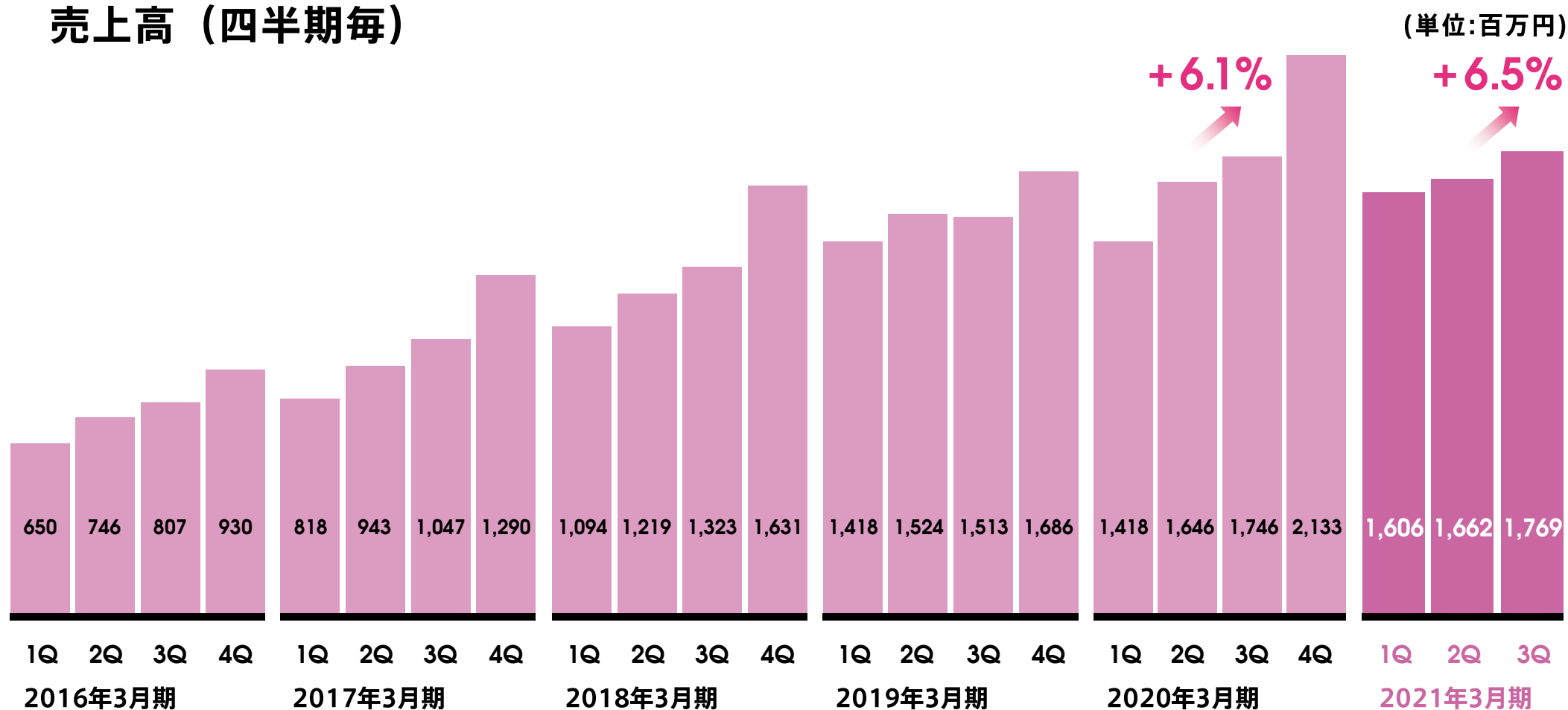
第3四半期事業の状況



アドテクノロジー

新サービスの遅れやiOS14リリースの影響があるも、
四半期ベースでは成長率が**回復傾向**。最大需要期の4Qでは緊急事態宣言
再発令に対応し、コロナ禍でも業績好調な業種への営業を強化

売上高（四半期毎）

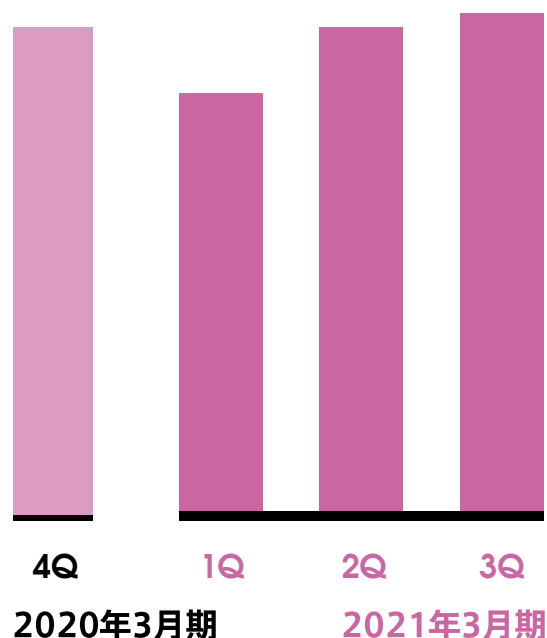


※「アドテクノロジー」の一部の商材を「デジタルソリューション」へと遡及して修正しています

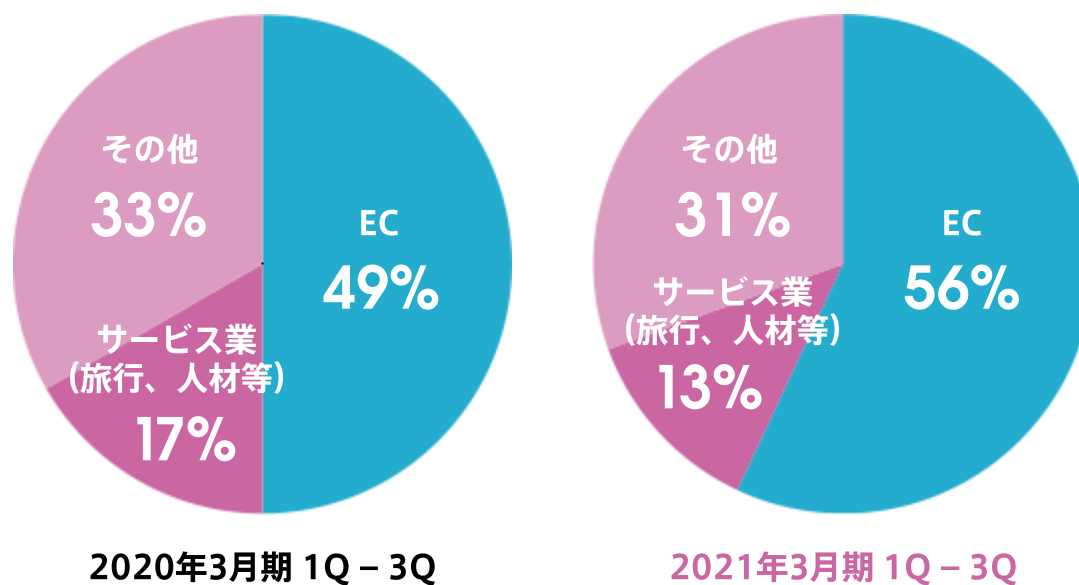
アドテクノロジー

序盤は新型コロナウイルスの影響で新規営業成約数減も
前期からの営業力強化により、直近では広告主数が**増加**
売上構成比は、今後成長余地があるECの比率が**増加**

広告主数（四半期毎）



売上構成比

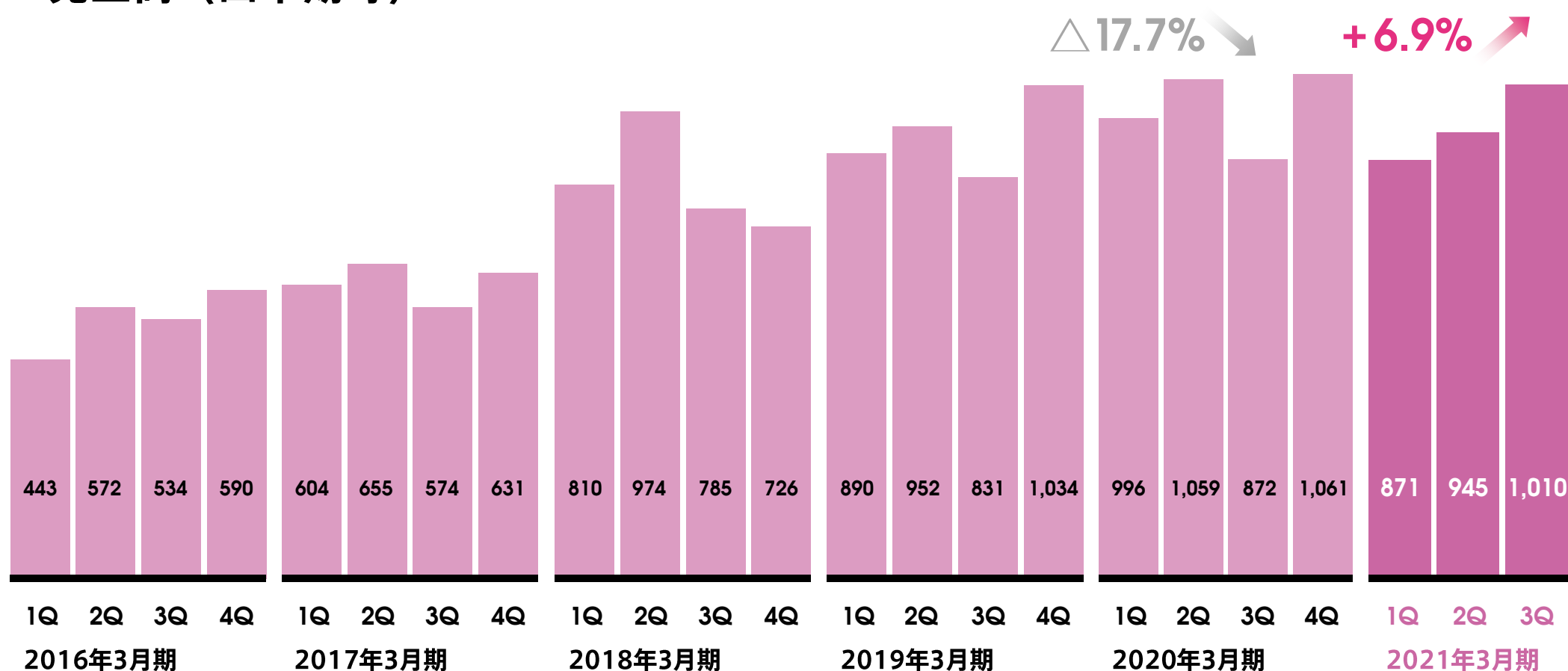


マーケティングソリューション

例年3Qが売上の底となるが、新型コロナウイルスの影響を受けづらい
カテゴリが伸長し、3Qでは過去最高売上達成

売上高（四半期毎）

(単位:百万円)



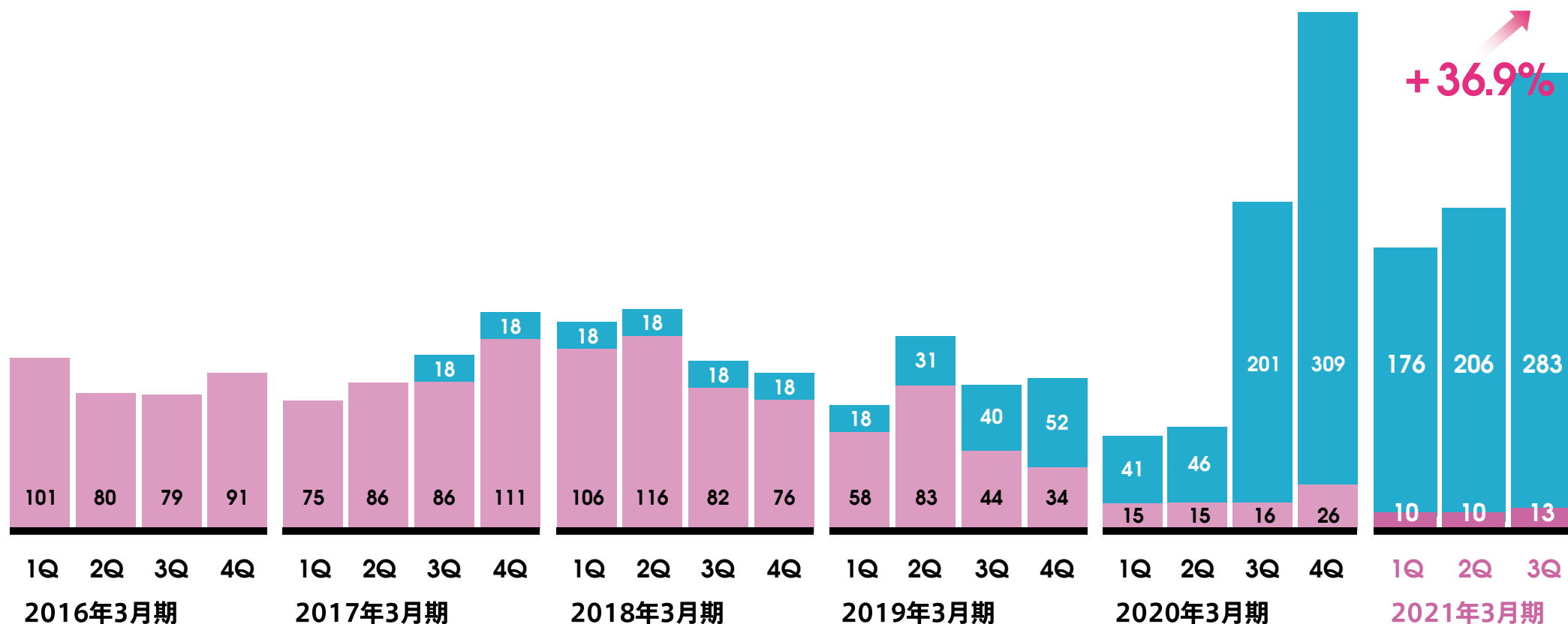
デジタルソリューション、その他

子会社ASA（ウェブインテグレーション）やO2Oのサービスが順調に成長し、四半期比（2Qvs3Q）では+36.9%

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

デジタルソリューション

ポストクッキーに向けた事業ポートフォリオ構築のため
2019年8月にM&Aにより子会社化したASAは
順調に成長し**収益に貢献**



外資系企業の
Webサイト運用・QA



公共施設の
館内用映像を制作



流通大手企業の
Webサイト構築

TOPICS



中長期的成長の為の施策は攻守両面で継続

日本最大級のテレビ視聴データを核に、将来のテレビ～デジタル統合型サービス提供に向けた準備とCookieを使用しないサービスとの連携を推進

成長市場への展開（攻め）

ポストクッキー（守り）

テレビ視聴データを
ワンプラットフォームで
広告配信に活用
(TVBridge)

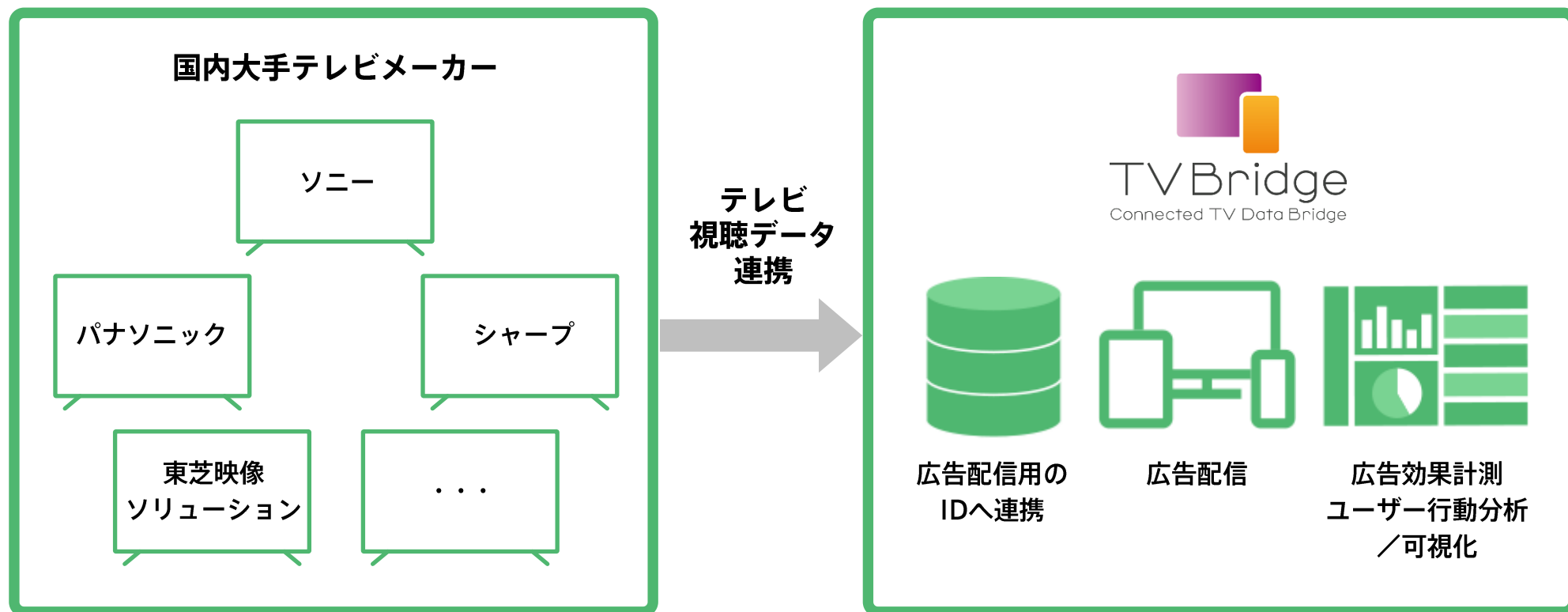
運用型テレビCMの
取り扱い開始

Cookieを使用しない
サービスとの
連携開発着手

TOPICS アドテクノロジー

大手テレビメーカーと連携し、国内最大級の テレビ視聴データをワンプラットフォームで広告配信に活用

ソニー、パナソニック、シャープ、東芝映像ソリューション（※）の
テレビ視聴データ×SMNの広告配信技術



※各社の正式名称は以下のとおりです。

ソニー：ソニーホームエンタテインメント&サウンドプロダクツ株式会社/ソニーマーケティング株式会社

パナソニック：パナソニック株式会社

シャープ：シャープ株式会社

東芝映像ソリューション：東芝映像ソリューション株式会社

デジタル戦略エージェンシー子会社にて運用型テレビCMの 取り扱いや統合マネジメントサービス「NMP」の提供開始

 NIMC ~ NexGen Integrated Marketing Communication ~

データマネジメントソリューション

マーケティングAI

アクセス解析&効果測定

データビジュアライズ

データ統合

広告ソリューション

運用型テレビCM

 TVBridge
Connected TV Data Bridge

Logicad DOOH

 NMP
integrated marketing solutions
 NMP PMP  NMP DSP  NMPコンテンツAD

他媒体

YouTube

Google/ヤフー

SNS/LINE

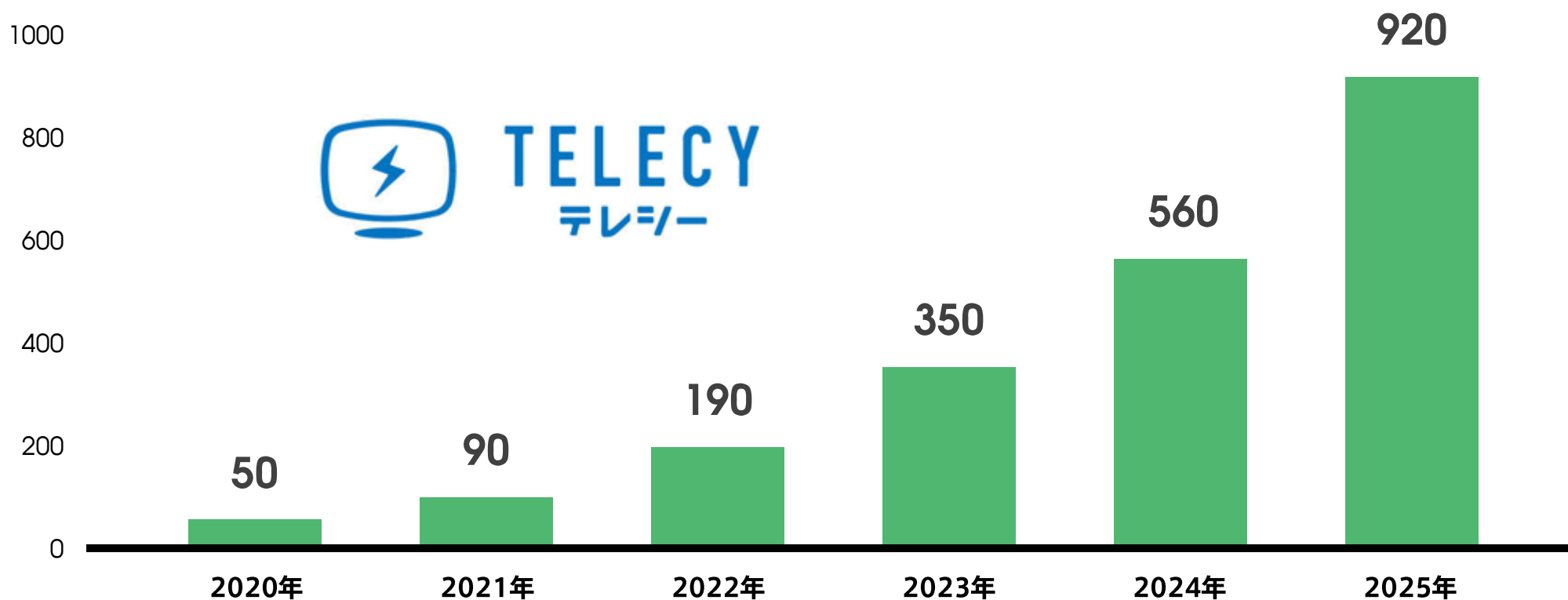
Search/Affiliate

(参考) 運用型テレビCM市場

運用型テレビCM市場は成長見込

2025年までに920億円規模になる見込

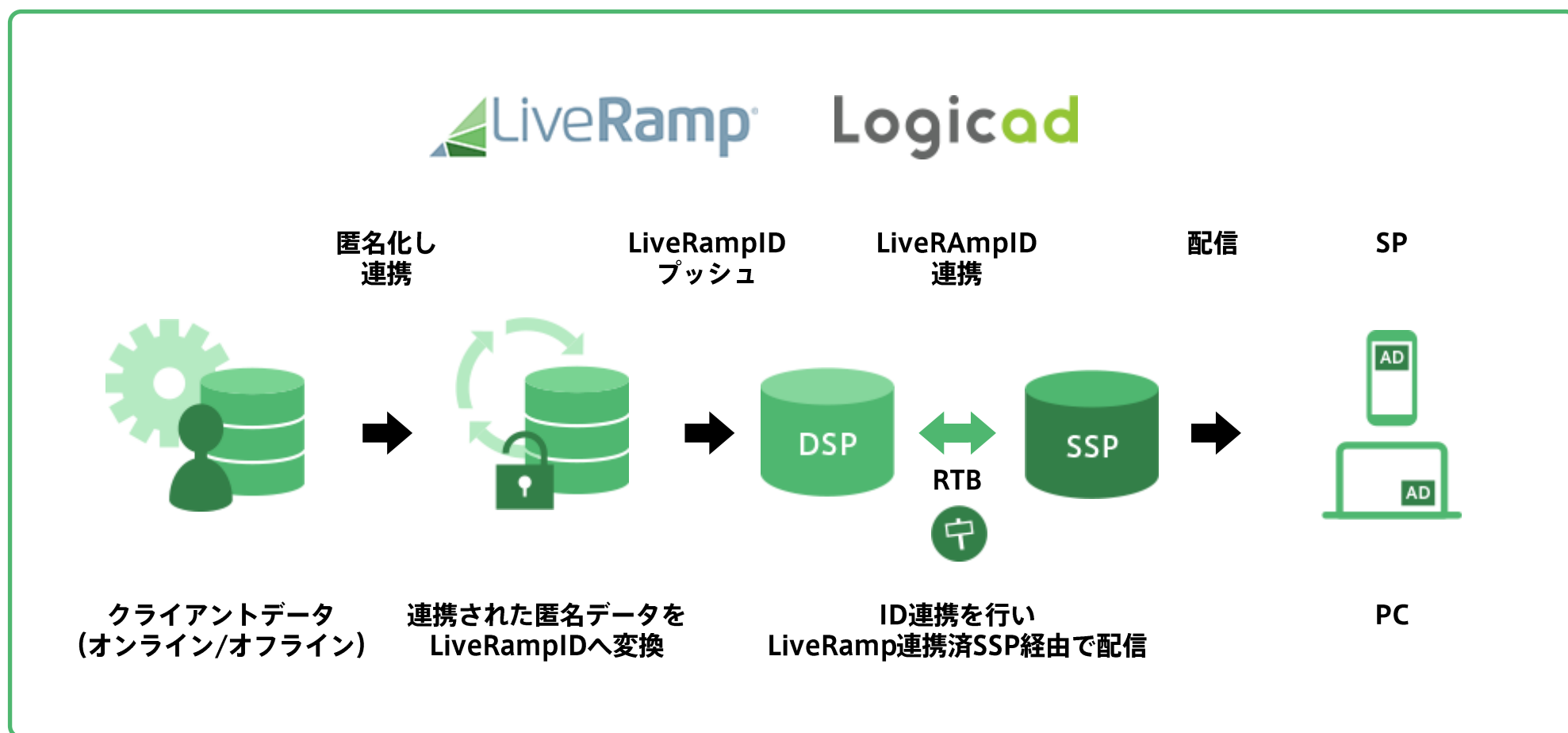
運用型テレビCM市場規模推計・予測 2020年－2025年（単位：億円）



テレシー/デジタルインファクト調べ

Cookieを使用しない仕組みでの広告配信が可能に

LiveRampが提供するユーザー認証ベースの「LiveRamp ID」と連携



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 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、SMNメディアデザイン (株) 海外連結子会社：SMN台湾
設立	2000年3月
資本金	10億1,164万円 (2020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	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：60.7% (2020年9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

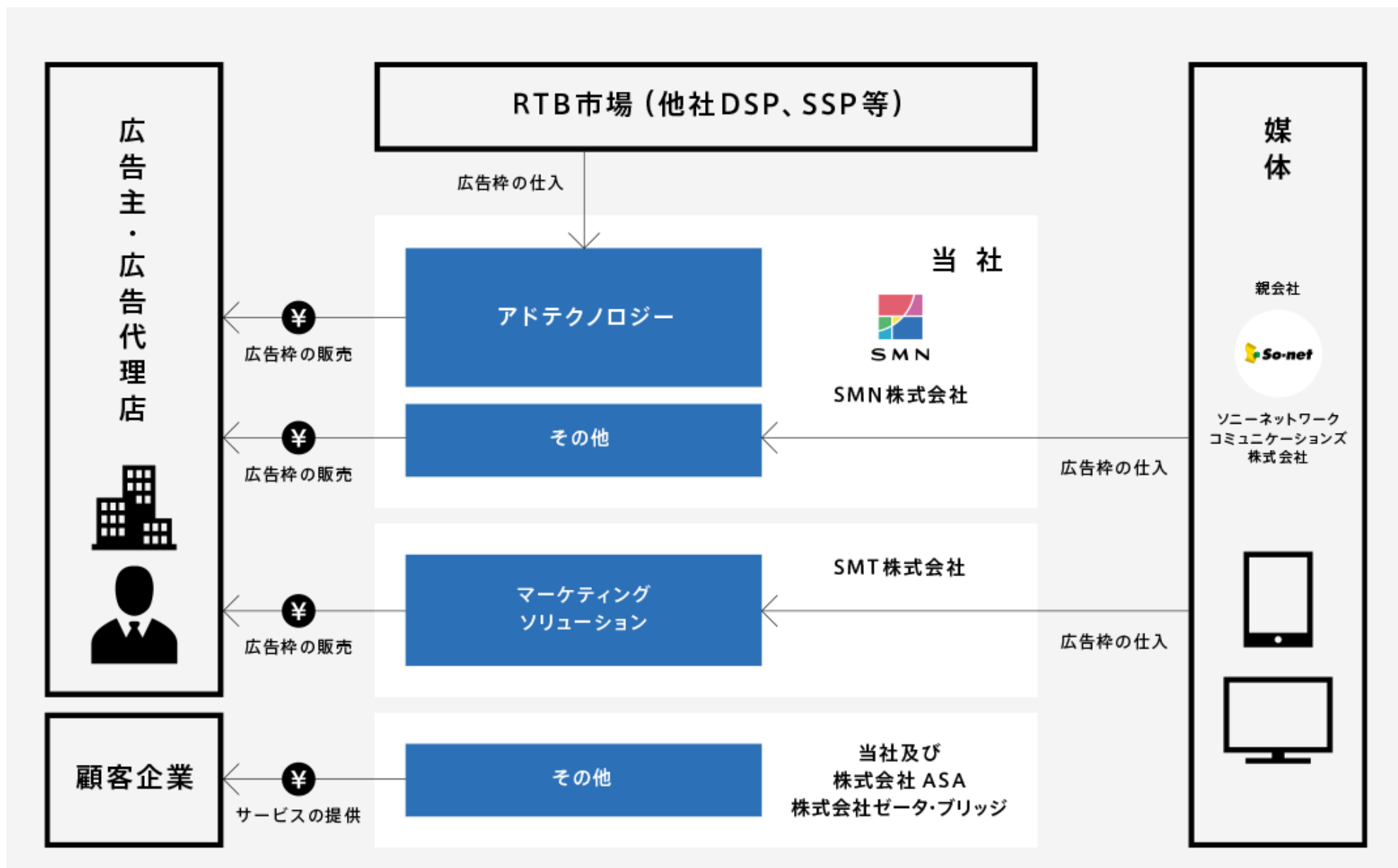
取締役（監査等委員）

吉村 正直
相内 泰和
本間 俊之

執行役員

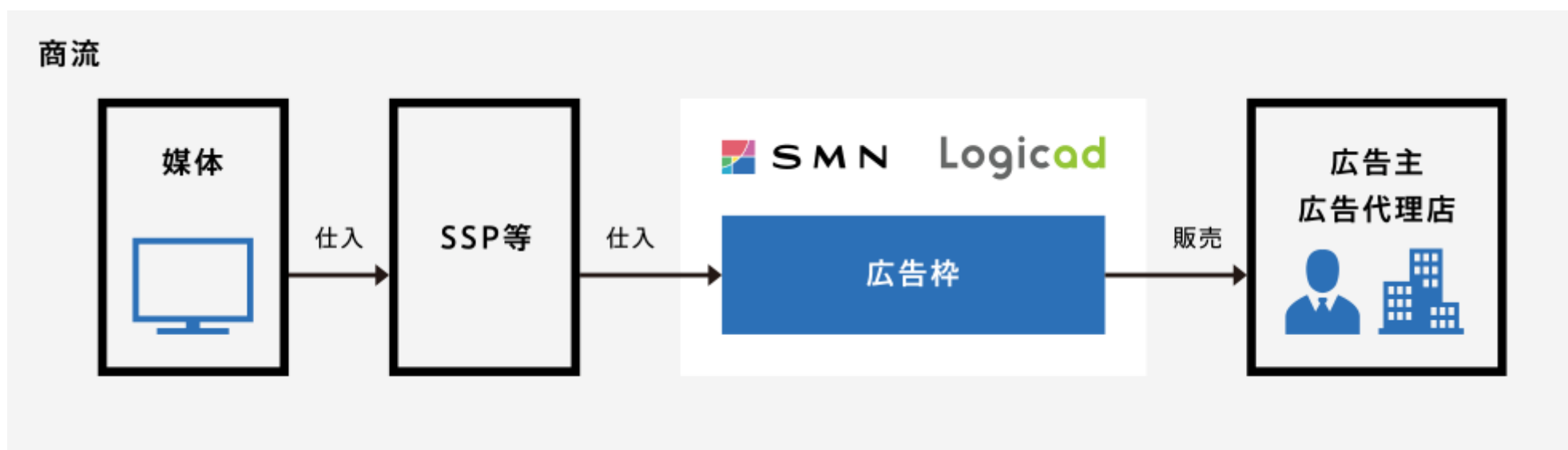
石井 隆一
中川 典宜
中尾 嘉孝
内藤 剛人
大野 豊
安田 崇浩
谷本 秀吉

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。



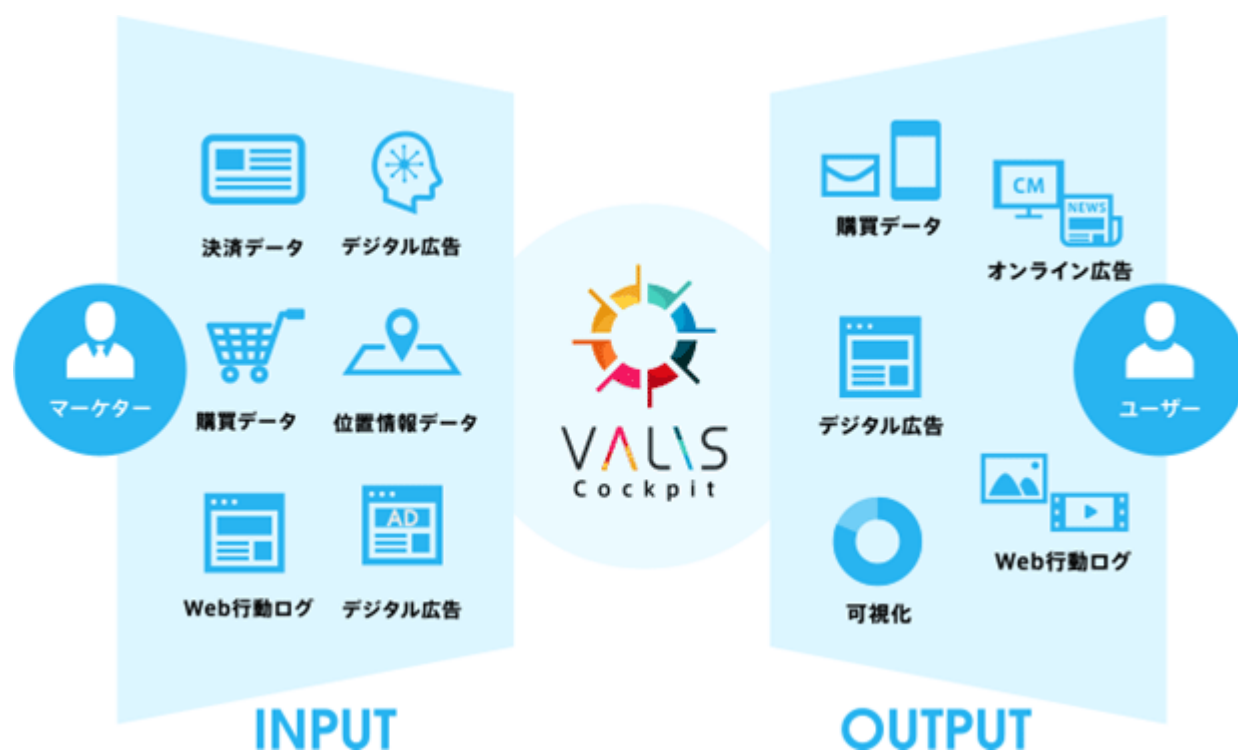
人・物・情報の価値判断を超高速・高精度に実現するAI

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



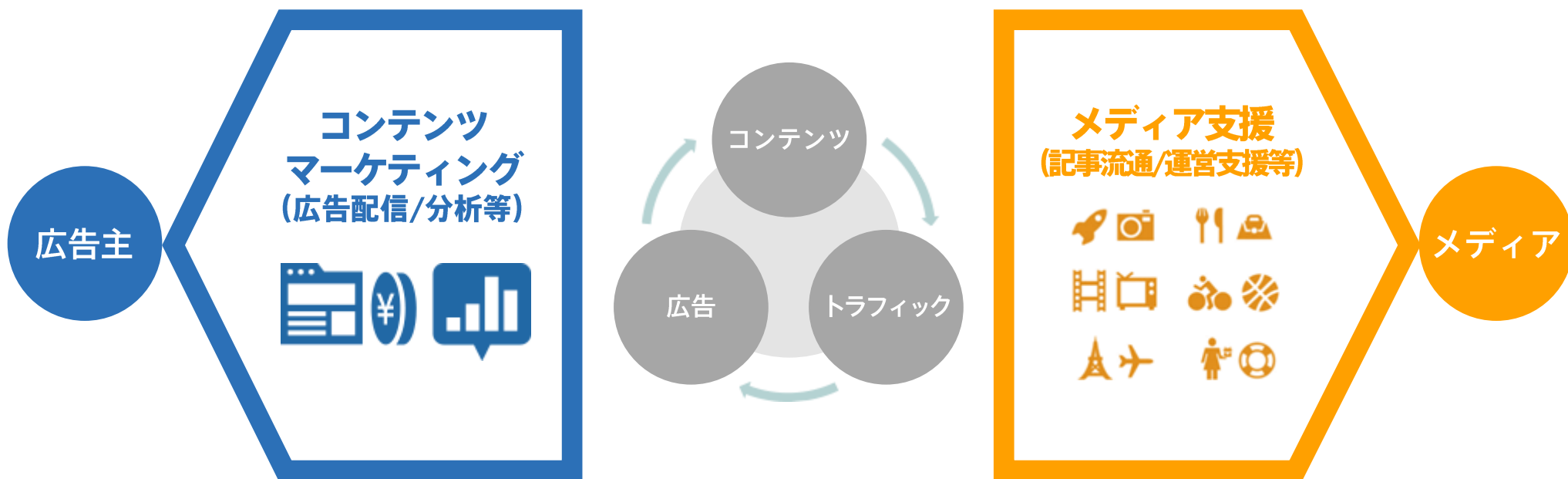
メディアプ
ランニング



ブランド
コミュニケーション設計

メディア、広告主双方から求められるソリューションを提供することで、良質なコンテンツマーケティング環境を構築

メーカーにとって効果的なコンテンツマーケティングを実現するためには、メディアが健全に運営されていることが必須であるとの考えから、メディア・広告主双方に向けた各種ソリューションを展開



マーケティングソリューション

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

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

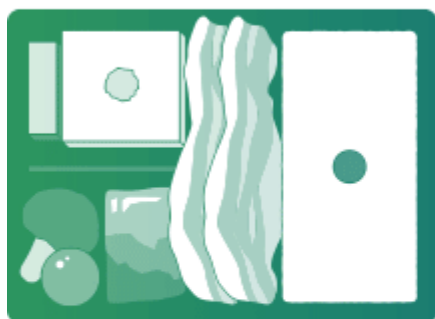
技術子会社ゼータ・ブリッジ

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。

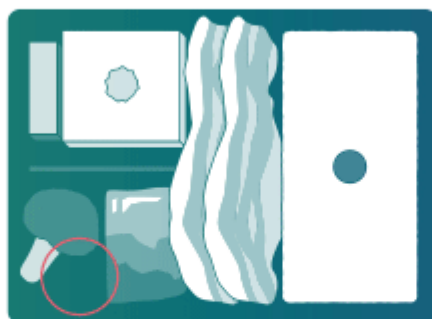
新サービス「フォトナビ・目視レス」は、人間が目で見えて脳で判断する感覚に近い独自開発の画像認識アルゴリズムで、画像の中から特定の条件に当てはまる領域を検出し、類似する色・形・模様などを瞬時に自動検出するものです。

画像認識技術を適用した「フォトナビ・目視レス」

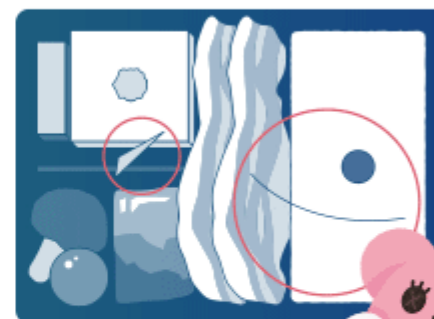
SCAN 01 異常なし



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

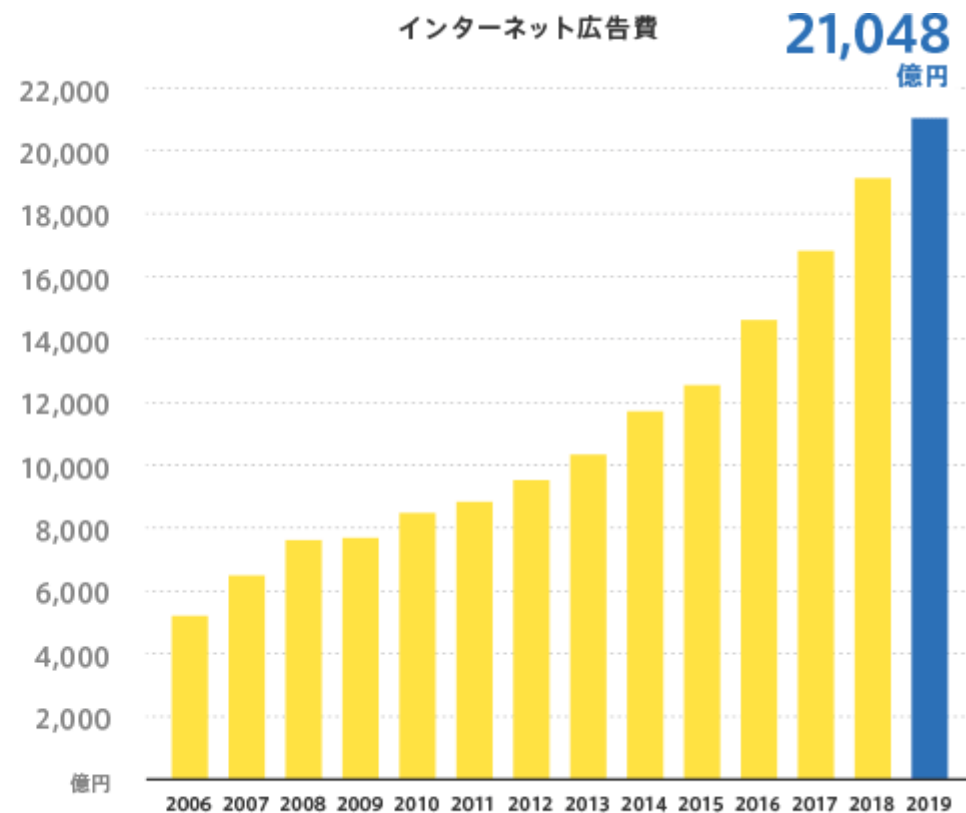
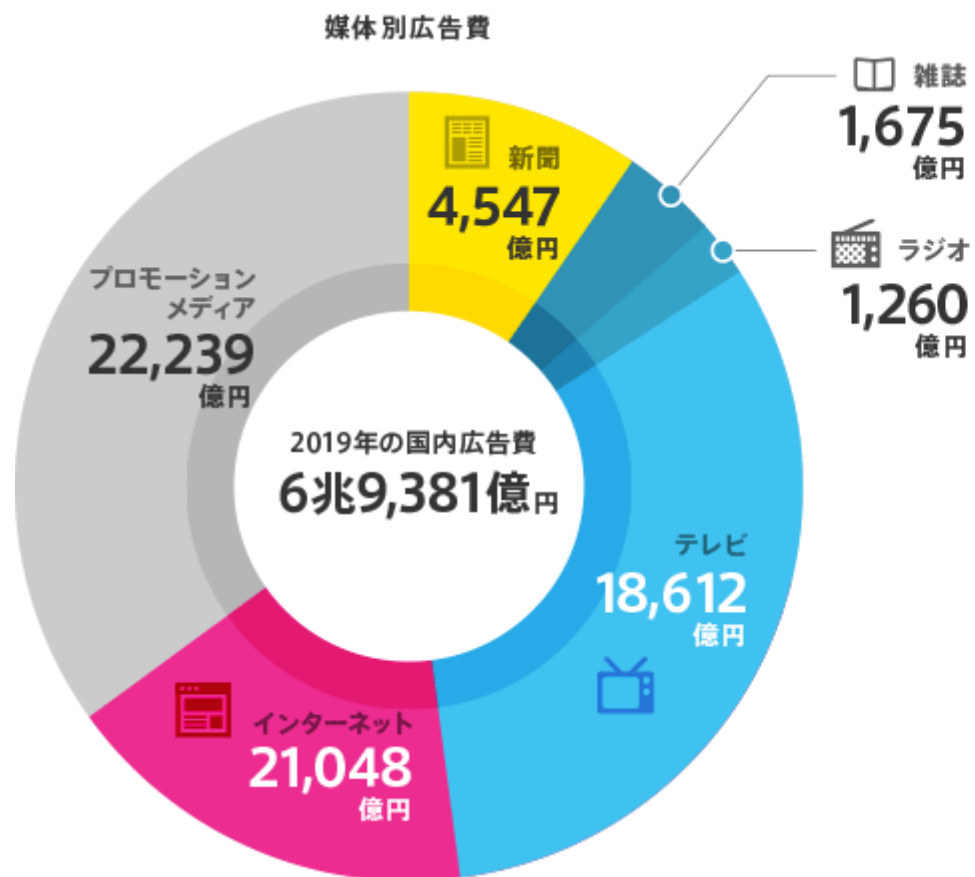
Movie

QA

VR/AR

Web

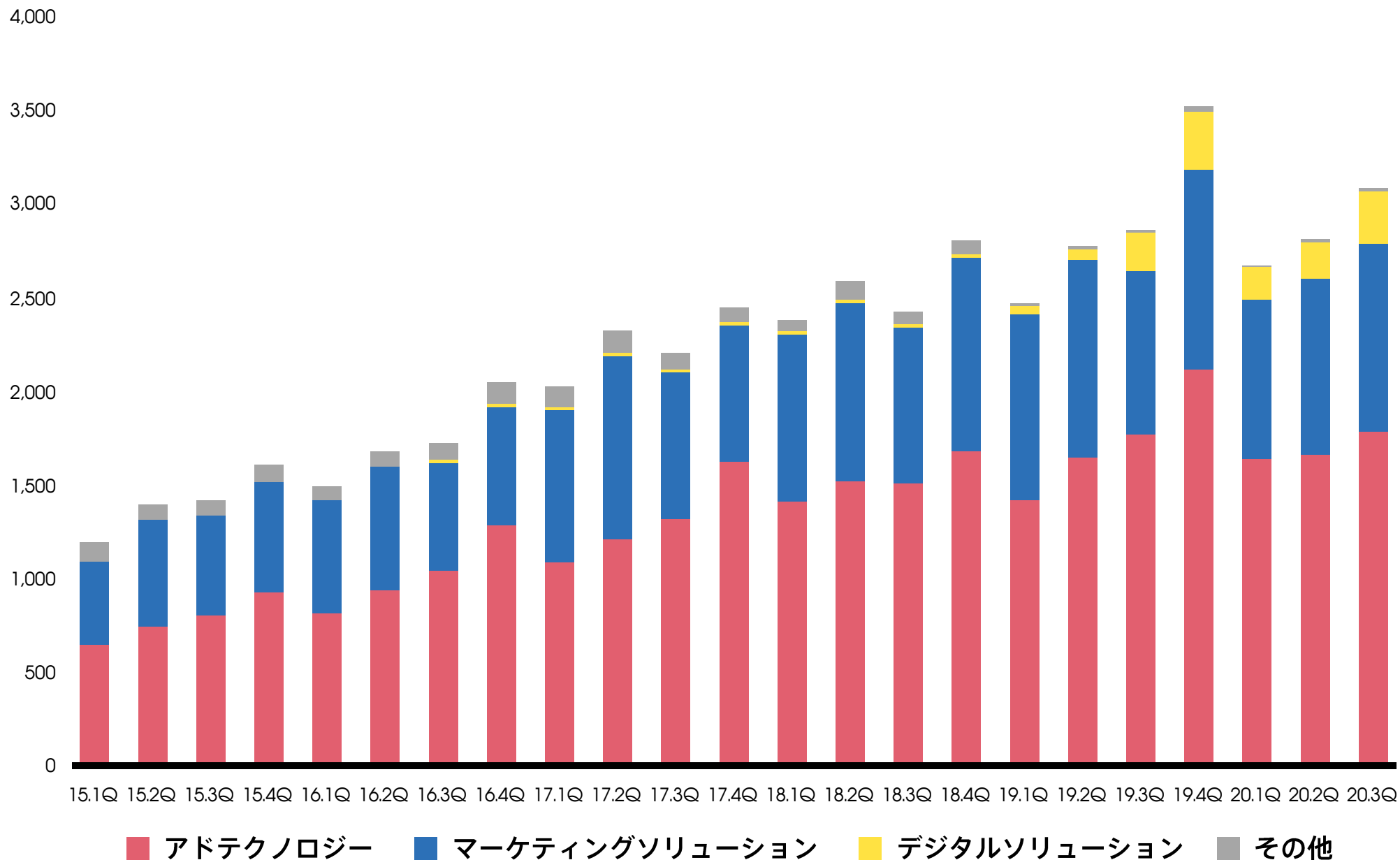
国内のインターネット広告市場



出典：電通「2019年の日本の広告費」

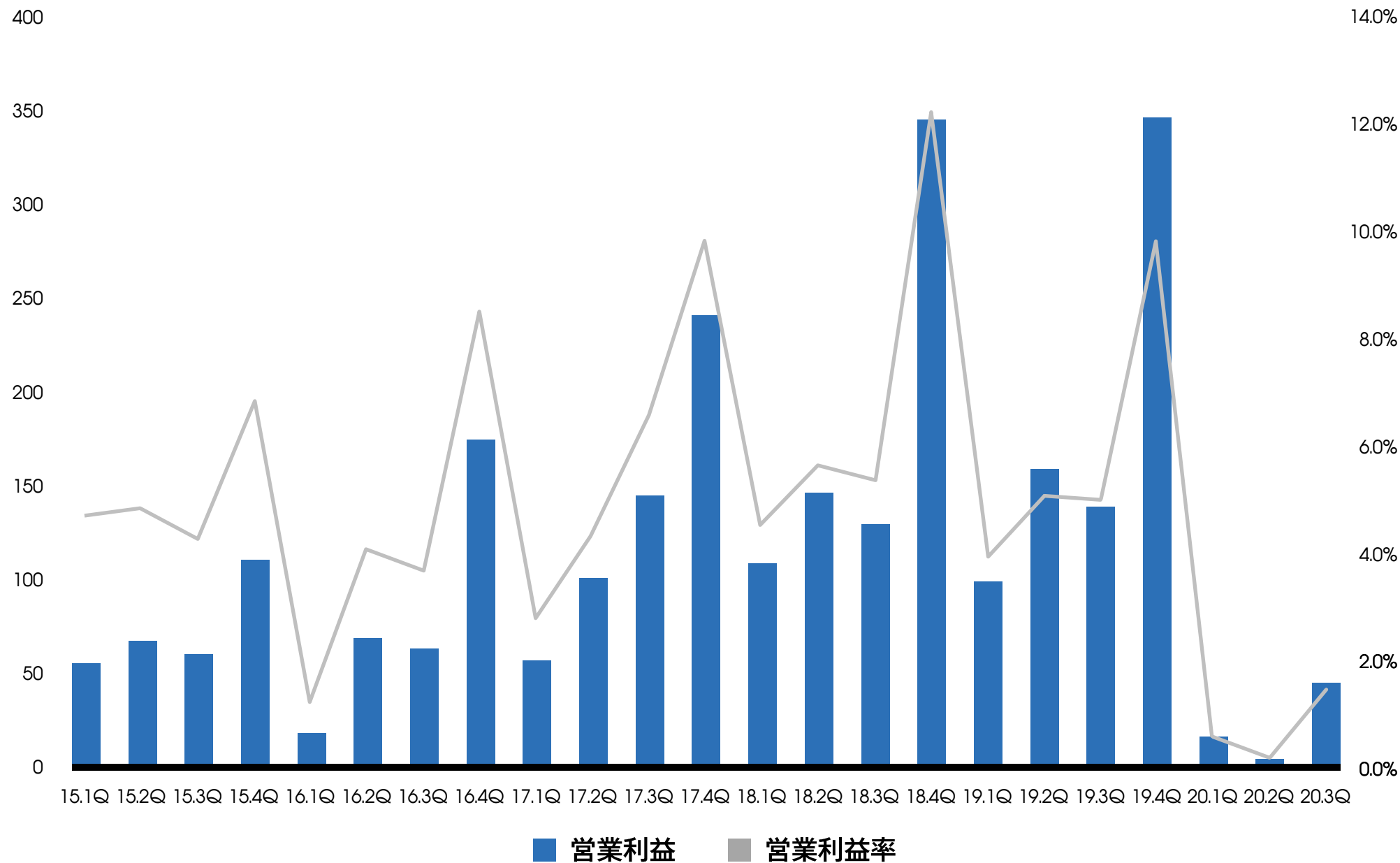
会社概要 売上推移

(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**

