



2023年3月期 第3四半期決算説明資料

Copyright © SMN Corporation All rights reserved.

01. 事業紹介

02. 2023年3月期 第3四半期連結決算概要




03. 中期経営計画進捗状況

04. 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>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>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>	

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

2023年3月期 第3四半期連結決算概要

02

2023年3月期 第3四半期連結決算のポイント

- 1 デジタルソリューション事業の減益などにより、2023年通期業績見込みを下方修正
- 2 デジタルソリューション事業の減益に加え、競争激化によりマーケティングソリューション事業において売上総利益率が悪化。アドテクノロジー事業でカバーできず、前年同期比減収減益
- 3 独自DSP立ち上げサービスを核としたパートナー開拓戦略が順調に進捗。デジタルソリューション事業の回復に向けた取り組みも進行中

決算ハイライト

(単位:百万円)

		第3四半期			第3四半期累計		
		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	2,725	▲513	▲15.8%	8,741	▲713	▲7.5%
	営業利益	▲98	▲155	-	▲191	▲111	-
	親会社株主に 帰属する 当期純利益	▲104	▲95	-	▲244	▲86	-

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	1,629	▲53	▲3.1%	5,112	+280	+5.8%
マーケティング ソリューション	売上	634	▲335	▲34.5%	2,268	▲636	▲21.9%
デジタル ソリューション	売上	449	▲123	▲21.5%	1,330	▲346	▲20.6%
(除くルビー・グループ)	売上	227	▲17	▲7.0%	632	▲61	▲8.9%
その他	売上	13	+0	▲6.9%	30	▲10	▲26.1%

業績予想の修正

ルビー・グループの減収を中心としたデジタルソリューション事業の減益などにより、2023年通期業績見込みを下方修正

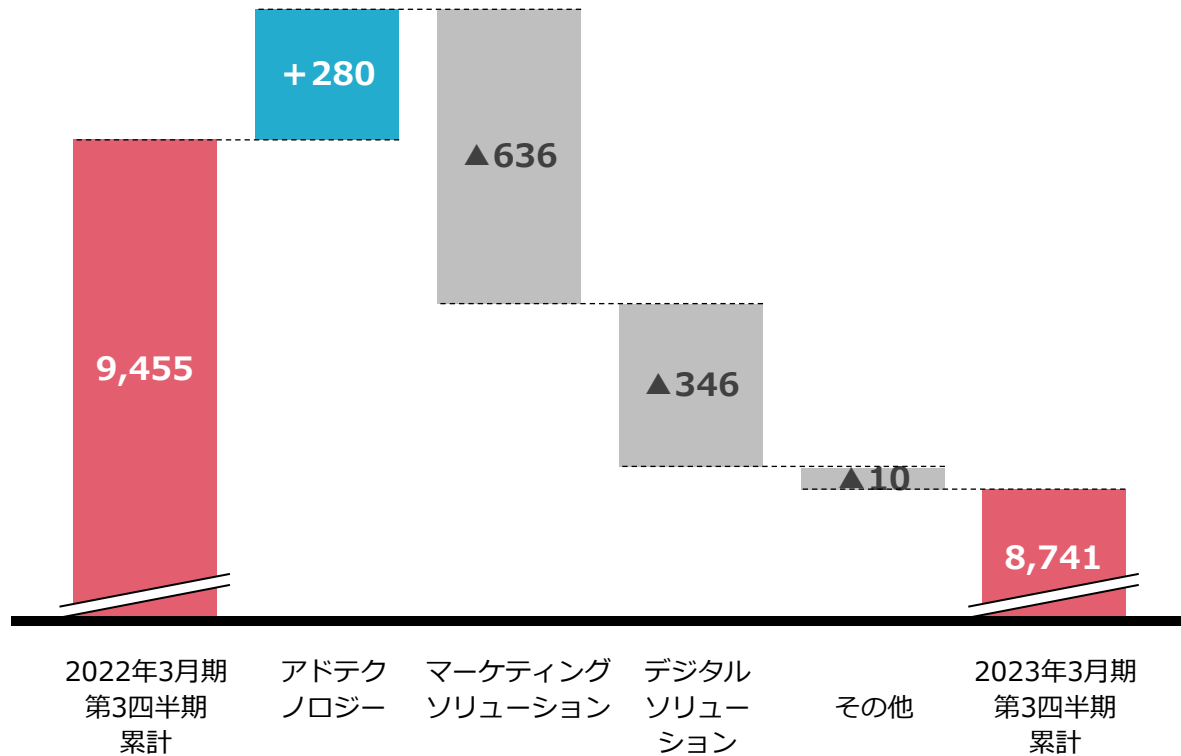
(単位:百万円)

連結業績	2022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	13,363	14,000	11,700	△2,300	△16.4%
営業利益	127	460	10	△450	△97.8%
親会社株主に 帰属する当期純利益	△228	220	△136	△356	—

事業ポートフォリオ再編等により前年同期比減収

第3四半期累計業績：売上増減要因

(単位:百万円)



ポジティブ

アドテクノロジー

代理店事業において前期受注していた大型案件の影響で、昨対同四半期マイナスとなり増収幅は縮小するも、前年同期比+5.8%の増収。

ニュートラル

マーケティングソリューション

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伴い、前年同期比▲21.9%の減収

ネガティブ

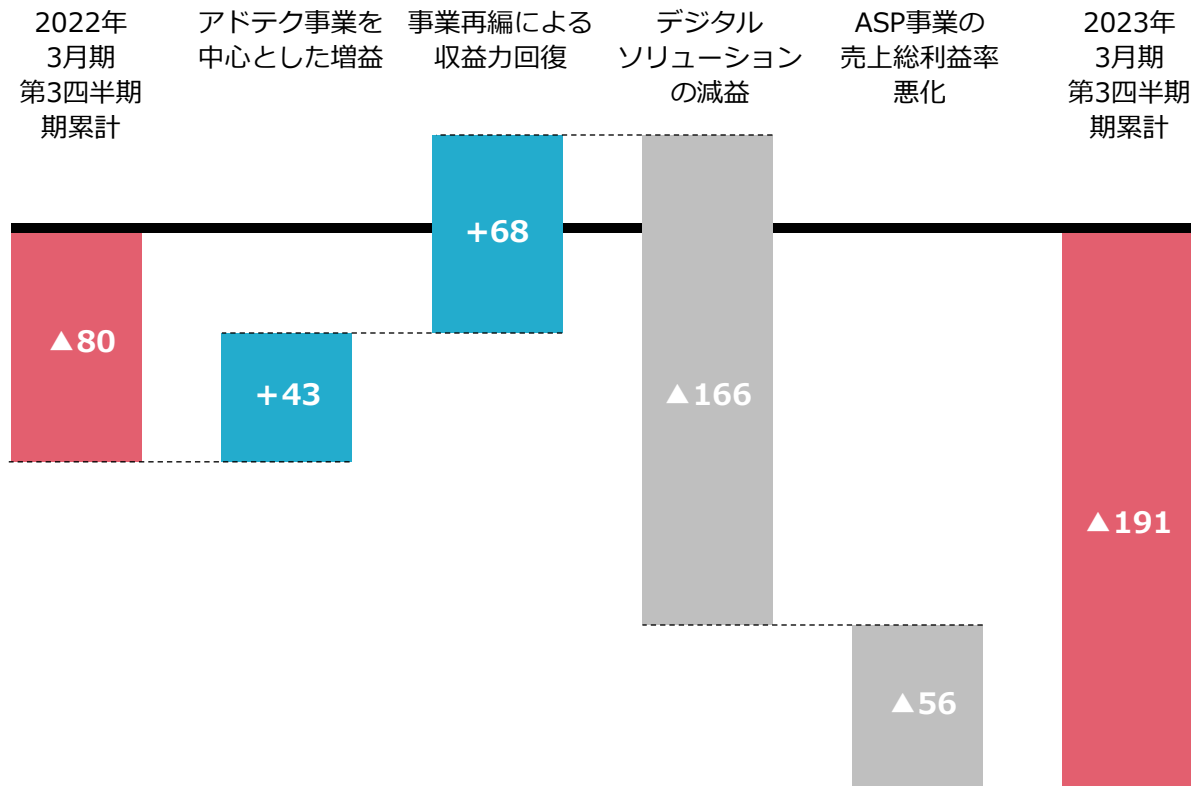
デジタルソリューション

ルビー・グループのEC手数料の減少等の影響により、前年同期比▲20.6%の減収

事業再編に伴う効果は順調に発現もデジタルソリューション事業、およびASP事業の減益で増益に至らず

第3四半期累計業績：営業利益増減要因

(単位:百万円)



ポジティブ

アドテク事業を中心とした増益

代理店事業を除き、順調に推移

事業再編による収益力回復

事業ポートフォリオ再編に伴う効果は想定通り推移

ネガティブ

デジタルソリューション

ルビー・グループの減収等に伴う減益

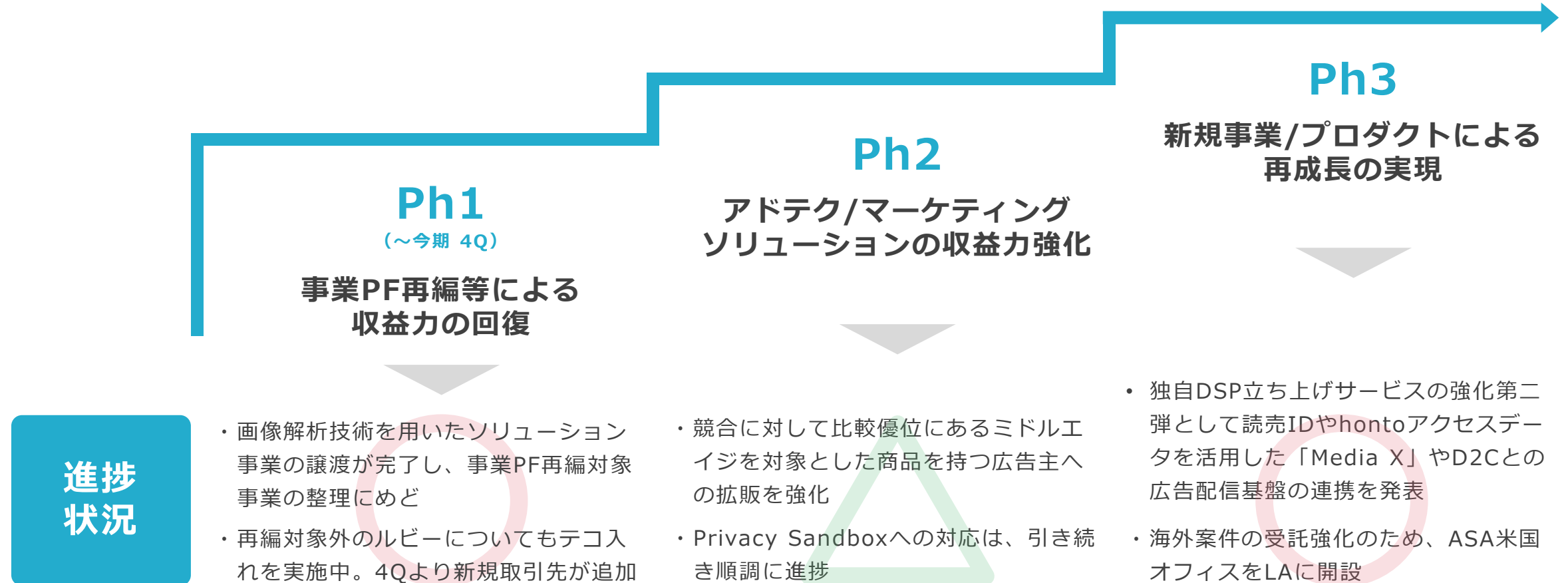
ASP事業の売上総利益率悪化

マーケティングソリューション事業のうち、ASP事業において競争環境の変化に伴い、売上総利益率が悪化

03 中期経営計画進捗状況

収益力の回復と再成長を実現する中期経営計画達成に向け、 ロードマップにしたがって推進中

中期経営計画達成に向けたロードマップと進捗状況



03

ph1

**事業PF再編等による
収益力の回復**

画像解析技術を用いたソリューション事業の譲渡が完了。すでに完了済みの再編と合わせ、今期の想定効果は3.4億円の見込

変更後の事業ポートフォリオ再編方針と進捗状況

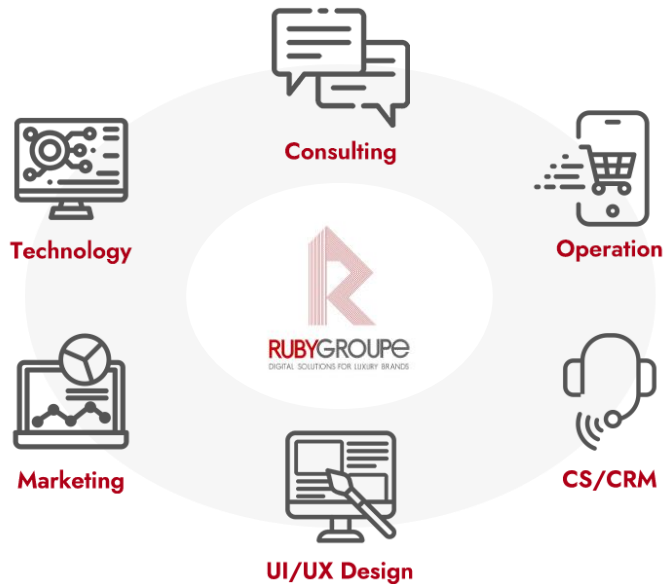
期待成長率、累損解消時期等
弊社で定めた事業撤退基準に抵触した事業
➡ 事業ポートフォリオ再編対象

事業撤退基準に抵触しないが、基準抵触の可能性が高く、テコ入れを必要とする事業

対象となる事業	進捗状況	想定効果 (現時点算出)
デジタルメディア事業 (その他)	完了	販管費: ▲3.2億円
メディアデータを軸としたソリューション事業 (マーケティングソリューション)	完了	
画像解析技術を用いたソリューション事業 (デジタルソリューション)	完了	販管費: ▲0.2億円
広告代理店事業 (アドテク)	進行中	

システム開発からフルフィルメントまで一貫して担える強みを生かし、4Qから大型の新規EC受託先を追加。反転攻勢を図る

ECに必要な機能を一貫して提供できるのがルビーグループの強み



年間流通総額

20億円超の大型案件を
FY22 4Qから新たに受託。

今後も同社の強みを生かした
新規受託案件の開拓を推進

03

ph2

**アドテク/マーケティングソリューション事業の
収益力強化**

競合に対して広告効果で比較優位にある、 ミドルエイジを対象とした商品を持つ広告主への拡販を強化

これまでの配信実績等を基に、
ミドルエイジ向け製品を対象とした
広告パッケージを組成



ミドルエイジの接触率が高く、
コンバージョンに
つながりやすいメディア群



Valis Engineによる
CV確率が高い
ユーザの推定



旅行



健康食品



自動車

ミドルエイジ層をターゲットとした
商品/サービスを
拡販したい広告主へ訴求

検証協力企業として、引き続きPrivacy Sandbox導入に向けた活動をGoogleと連携して推進

このほど行われたPrivacy Sandboxに関するウェビナーにおいて、
当社エンジニアがQ&Aセッションに登壇



Privacy Sandbox Webinar

4月より広告関連APIの検証が始まりました。
広告関連API(Topics、FLEDGE、Attribution Reporting)
についての最新の情報をお届けします。
Web向けプライバシーサンドボックスが主な内容ですが、
Androidの最新の状況もお伝えします。

出典 : PrivacySandbox.com

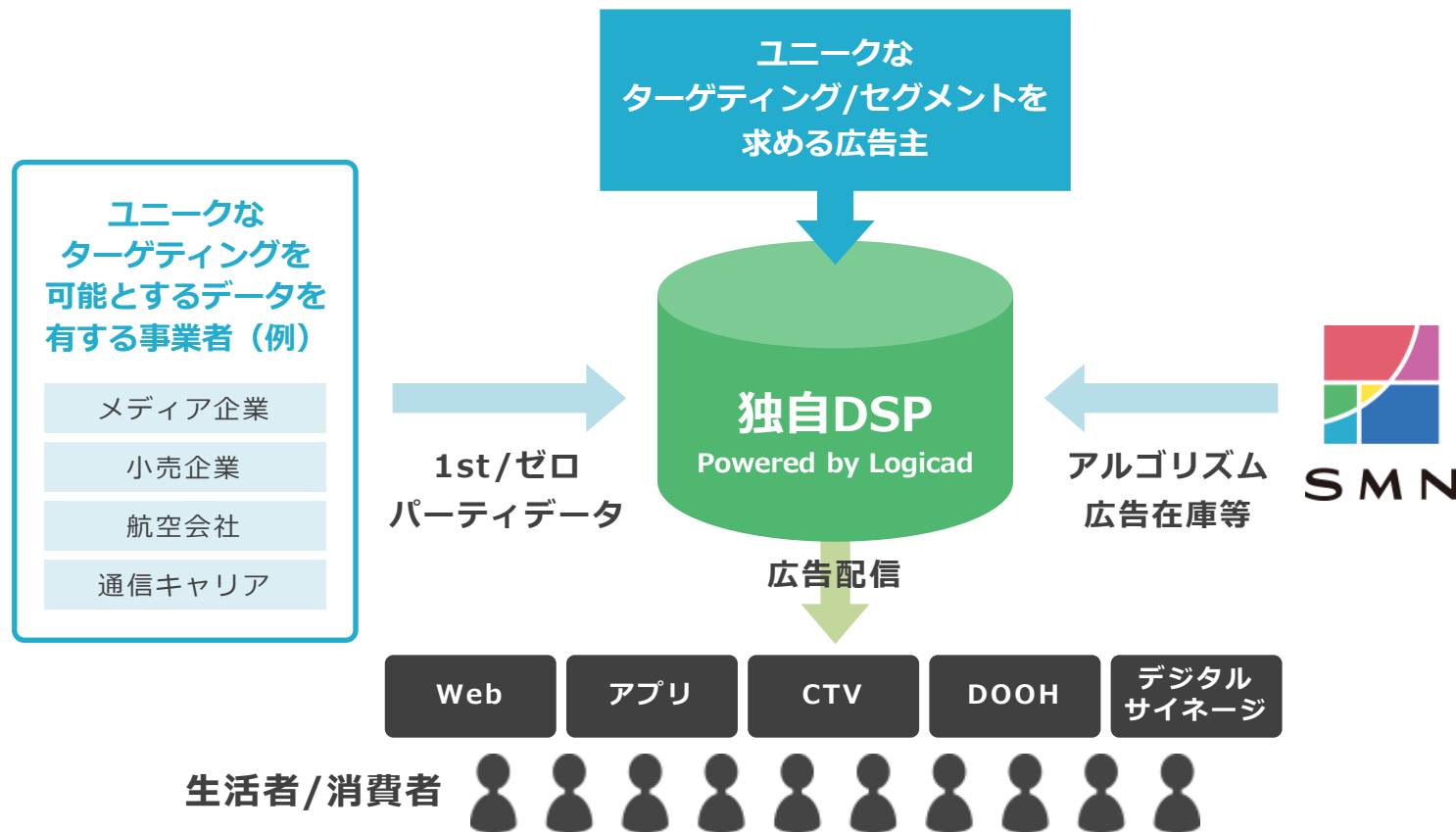
03

ph3

**新規事業/プロダクトによる
再成長の実現**

特徴あるデータを持つ事業者が当社の広告配信PFを活用して独自DSPを立ち上げることができるサービスを強化、提供範囲を拡大

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

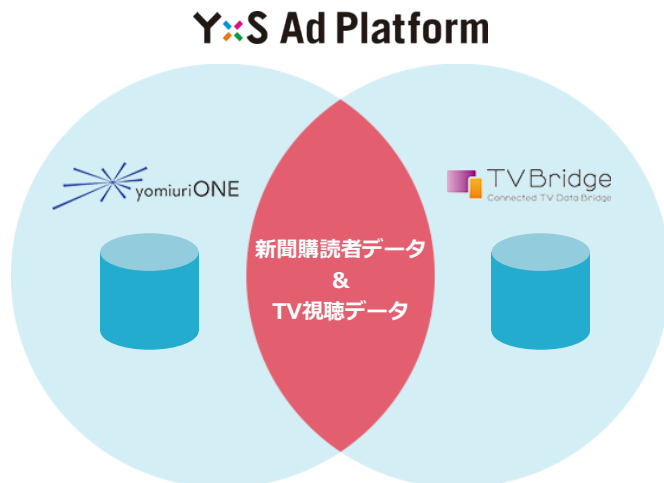
Marketing & Creativity 宣伝会議 D2C

来期以降もさらなるパートナー追加を図る

FY22 1Qから販売を開始したYxS Ad Platformは順調に進捗。 今後も読売新聞東京本社との連携により拡大を図る

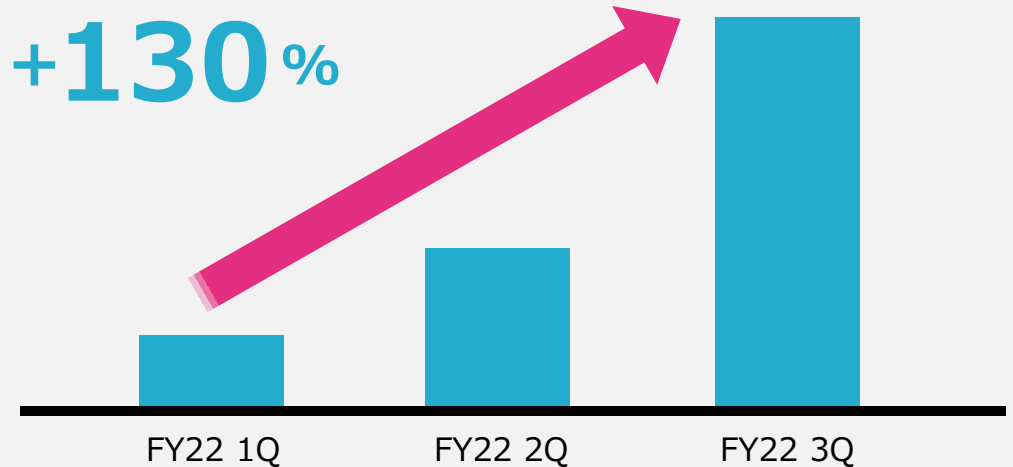
YxS Ad Platform概要

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900万台の視聴データ「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
順調に進捗

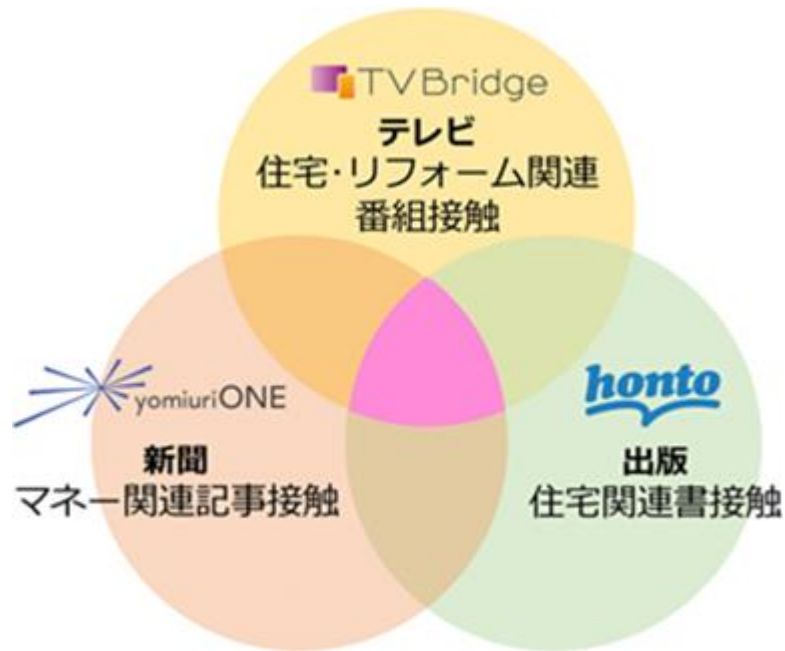
+130%



「Media X」サービス開始（2022年12月～）

読売新聞グループの新聞読者をベースとした420万IDのデータ基盤「yomiuri ONE」と、SMNが活用可能なインターネット接続テレビ約900万台の視聴データ「TVBridge」を連携させた「YxS Ad Platform」に、会員数760万人のDNPグループのハイブリッド型総合書店「honto」のアクセスデータを新たに連携させ、新聞・テレビ・出版物（雑誌等）の3種類のマスメディアを横断するデータマーケティングの実現を目指す「Media X（メディア エックス）」を2022年12月から開始。

住宅の取得に興味・関心がある世帯をターゲットとした場合のイメージ



マス3媒体のユーザーデータを連携し、
生活者の「関心が高まるタイミング」に広告配信

広告配信技術でD2Cと連携開始（2023年1月～）

「Logicad」で培った技術力や数多くのSSP接続による多種多様な配信先へ広告出稿が可能なことを活かしたSMNの広告配信基盤を、D2Cが販売しているdocomo Ad Network（以下dADNW）との連携を2023年1月に開始。本連携により、D2Cが扱うdADNWのディスプレイ広告において、ドコモが保有するメディア以外への外部配信（一部）が可能となり、配信先が拡張され、多様な配信フォーマットにも対応することで、広告主の更なる要望への対応が可能に。今後も両社の強みを活かした連携深化を予定。

docomo Ad Network

9100万人の会員基盤

+

当社広告配信基盤

+ VALIS
Engine

第一弾では
Web面を中心に
外部配信が可能に

ASAのコスト優位性がより活きる海外案件受託を強化するため、アメリカ・ロサンゼルスにオフィス開設。営業をさらに強化



LA拠点中心に米国顧客の深耕、および新規開拓を実施。

あわせて仙台本社での制作/QA部門を拡充することで、コスト優位性を生かした案件受託の拡大を図る

まとめ

1

デジタルソリューション事業の減益に加え、競争激化に伴いマーケティングソリューション事業における売上高総利益率が悪化し、前年同期比減収減益となった。一方で、年間EC流通総額20億円超の大型案件を受託するなど、ルビーグループの反転攻勢も進捗している

2

中期経営計画は達成に向けたロードマップにしたがい、3つのフェーズごとにそれぞれ進捗。事業ポートフォリオ再編対象事業の譲渡等は3Qまでに完了した。今後はアドテクノロジー/マーケティングソリューション事業の収益力強化に加え、ASAの海外事業強化などデジタルソリューション事業の再成長にも取り組む

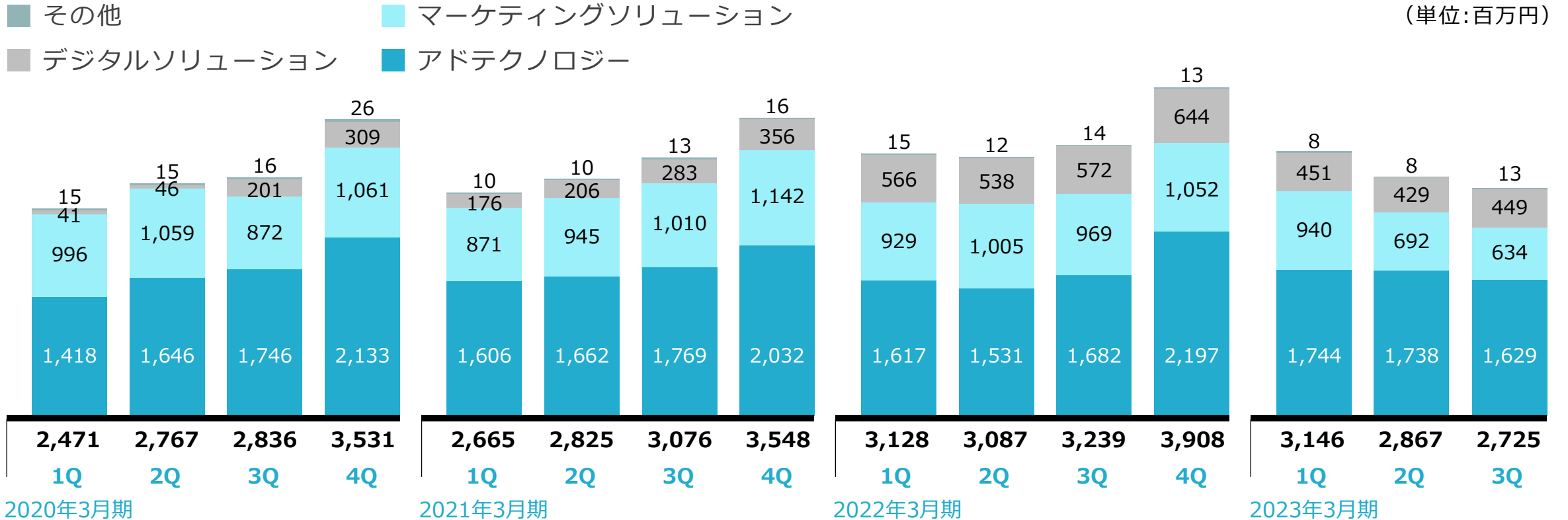
3

再成長へ向けた新規事業/プロダクトへの取り組みは着実に進捗。特に読売新聞東京本社との協業は順調に立ち上がってきている。また大日本印刷やD2Cとも協業を発表するなど、独自DSP立ち上げサービスを核としたパートナー戦略も順調に進んでいる。今後も当社の技術力と商品力を基に、さらなるパートナー開拓を推進する

04 APPENDIX

第3四半期業績：売上

全社売上は前年同四半期比▲15.8%。マーケティングソリューションについては事業再編の影響で前年同四半期比▲34.5%、デジタルソリューションはルビー・グループ株式会社のEC手数料の減少等の影響により前年同四半期比▲21.5%と落ち込み、全社売上は昨年比で減収

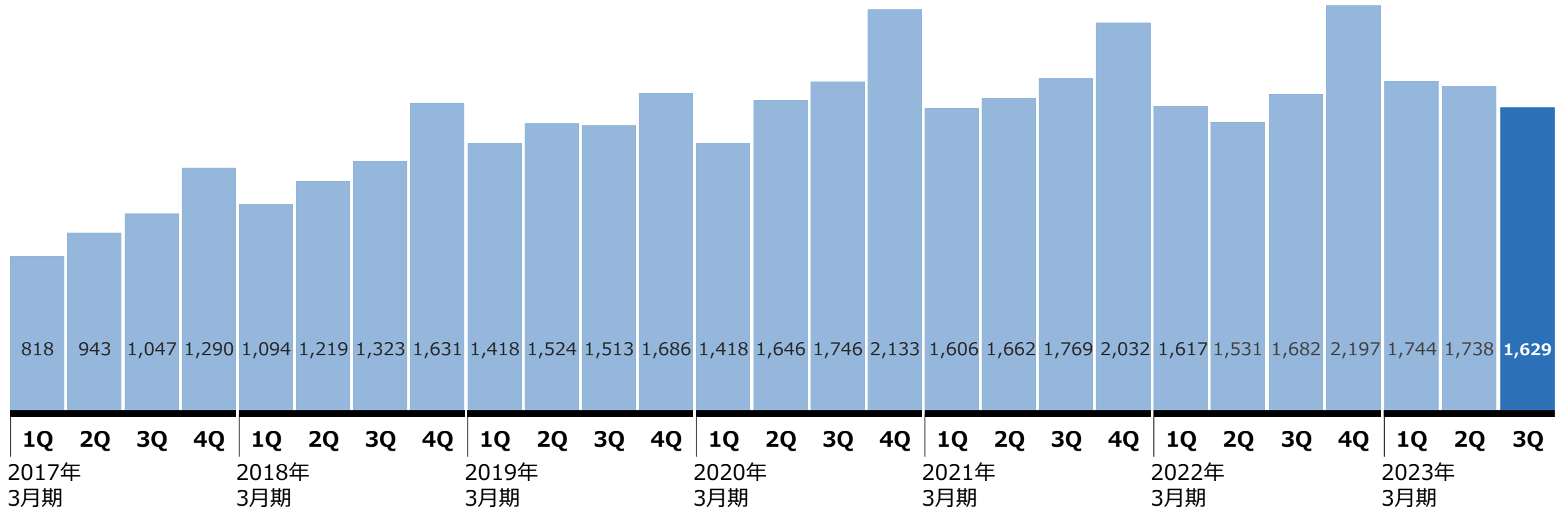


アドテクノロジー：第3四半期業績（売上）

代理店事業において前期受注していた大型案件の影響で、前年同四半期比▲3.1%

売上高（四半期毎）

（単位：百万円）



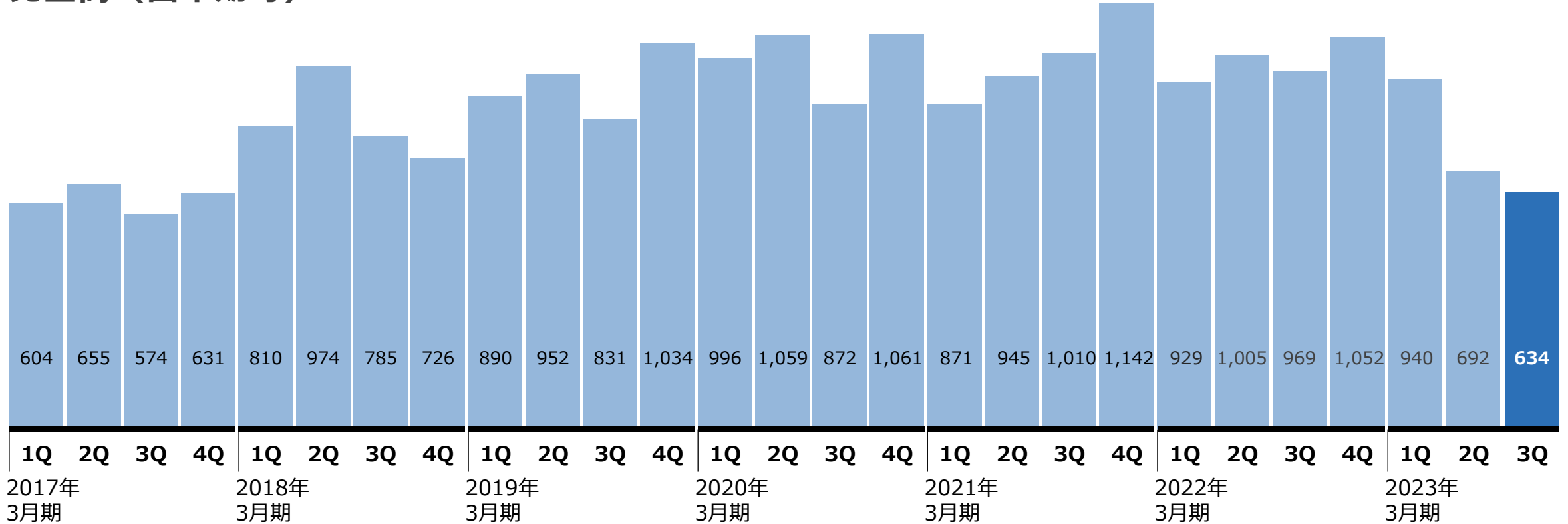
※「アドテクノロジー」の一部の商材を「デジタルソリューション」へと遡及して修正しています

マーケティングソリューション：第3四半期業績（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伴い、前年同四半期期比▲34.5%

売上高（四半期毎）

（単位：百万円）

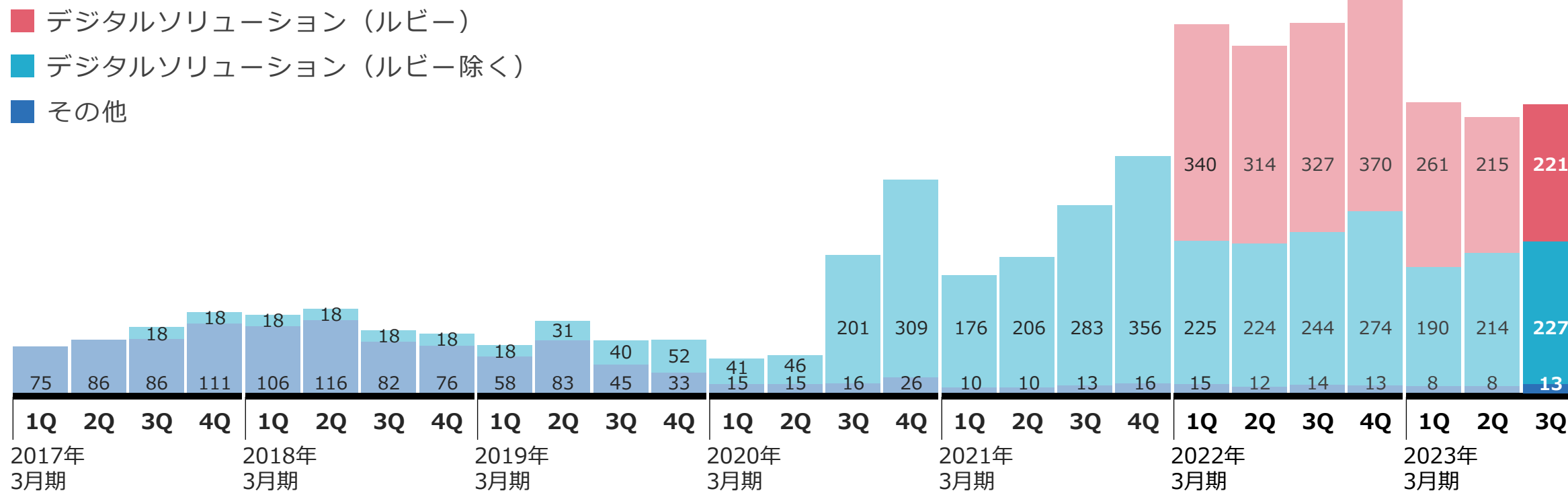


デジタルソリューション、その他：第3四半期業績（売上）

子会社のルビー・グループ株式会社のEC手数料の減少等の影響により、前年同四半期比▲21.5%

売上高（四半期毎）

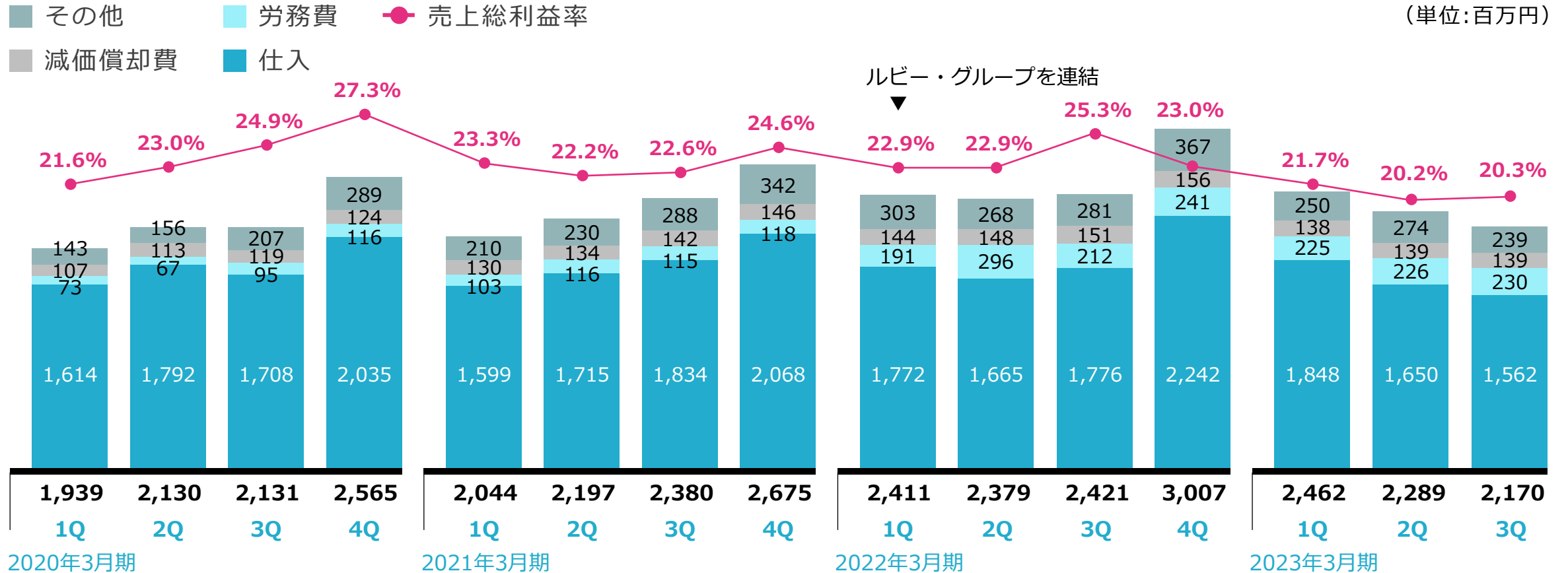
（単位：百万円）



※「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

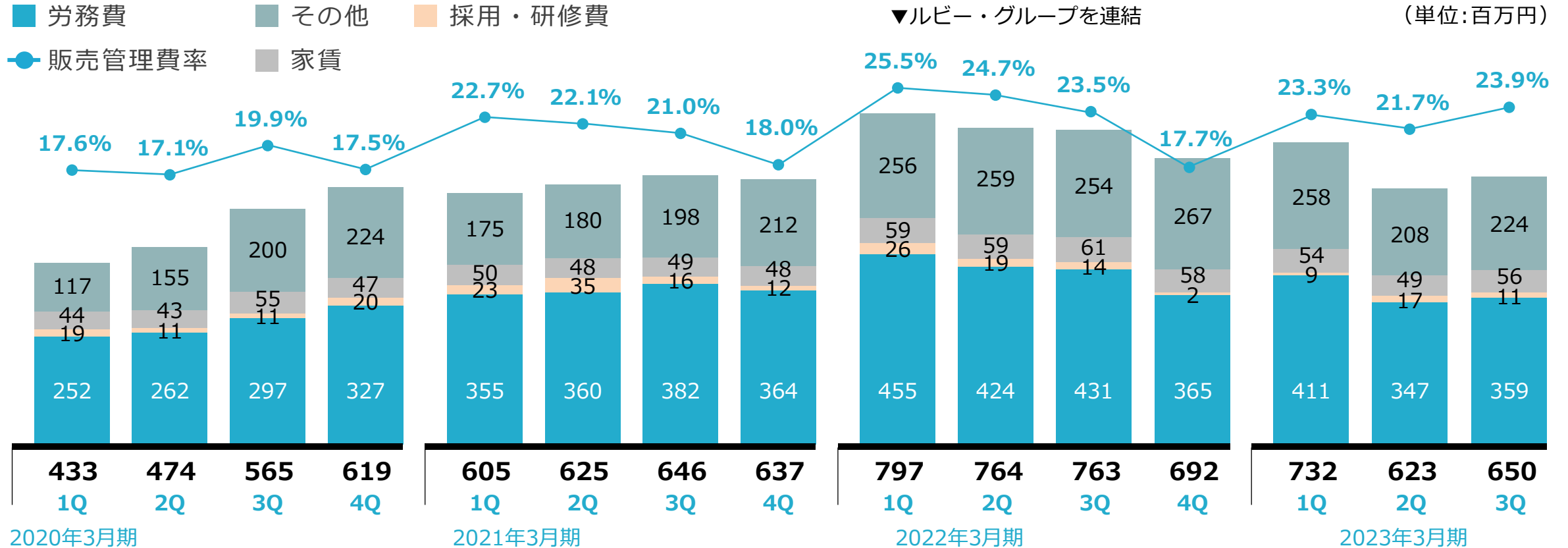
第3四半期業績：売上原価

売上総利益率は、円安影響によるコスト増等により前年同四半期よりも低下。



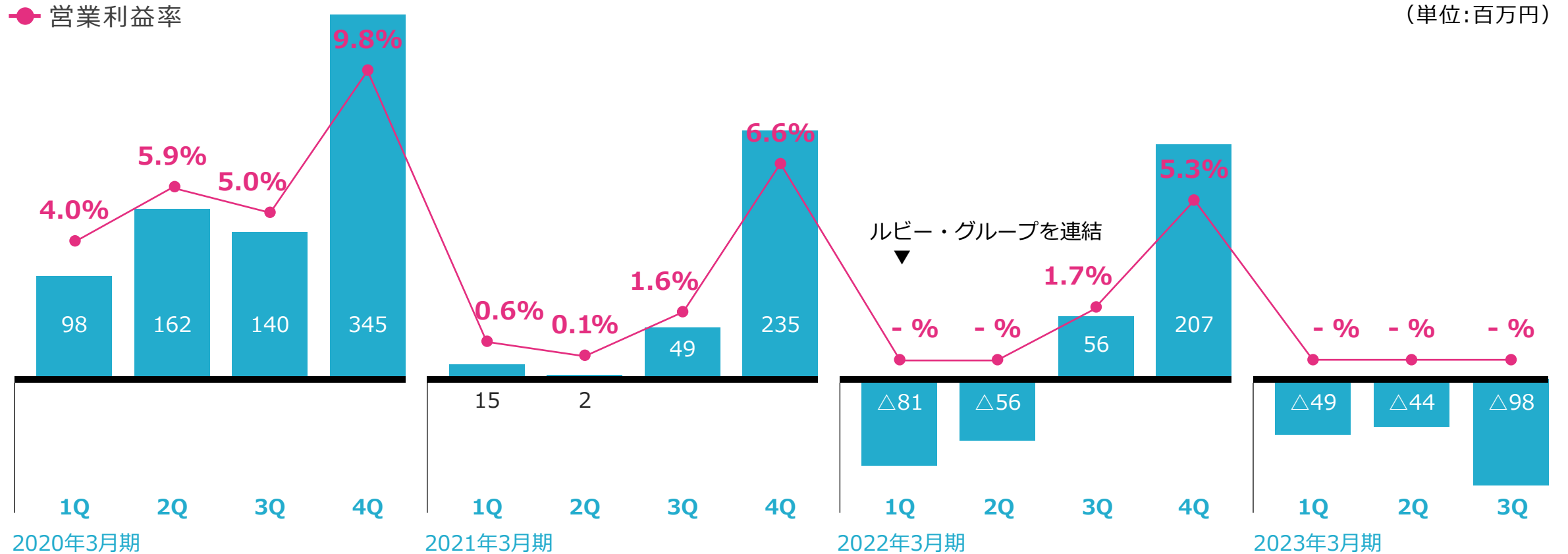
第3四半期業績：販管費

マーケティングソリューション領域を中心に組織再編等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、デジタルソリューションの減収により販管費率は23.9%と前年同四半期より悪化。



第3四半期業績：営業利益

既存事業の増益や不採算事業の撤退等の組織再編によりコスト削減を進めるも、デジタルソリューション領域の減収に伴う減益となったことで前年同期から▲155百万円低下。



第3四半期業績：貸借対照表

第4四半期に取引が集中する事業構造上、前期末と比較すると取引の減少により債権・債務が減少しているが、健全性は維持。

(単位:百万円)

	2021年12月末	2022年3月末	2022年12月末	前年同四半期比	前期末比
流動資産	3,933	4,590	4,198	+ 7%	△ 9%
現預金	1,928	2,277	2,565	+ 33%	+ 13%
固定資産	4,110	3,728	3,533	△ 14%	△ 5%
無形固定資産	3,317	2,948	2,828	△ 15%	△ 4%
総資産	8,044	8,319	7,732	△ 4%	△ 7%
流動負債	3,228	2,199	1,613	△ 50%	△ 27%
固定負債	358	1,724	1,525	+ 326%	△ 12%
純資産	4,458	4,395	4,593	+ 3%	+ 5%

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)、ネクスジェンデジタル(株)、 (株)ASA、SMNメディアデザイン(株)、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	12億6,056万円 (2022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	363名 (2022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：54.1% (2022年12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
中川 典宜
田村 正

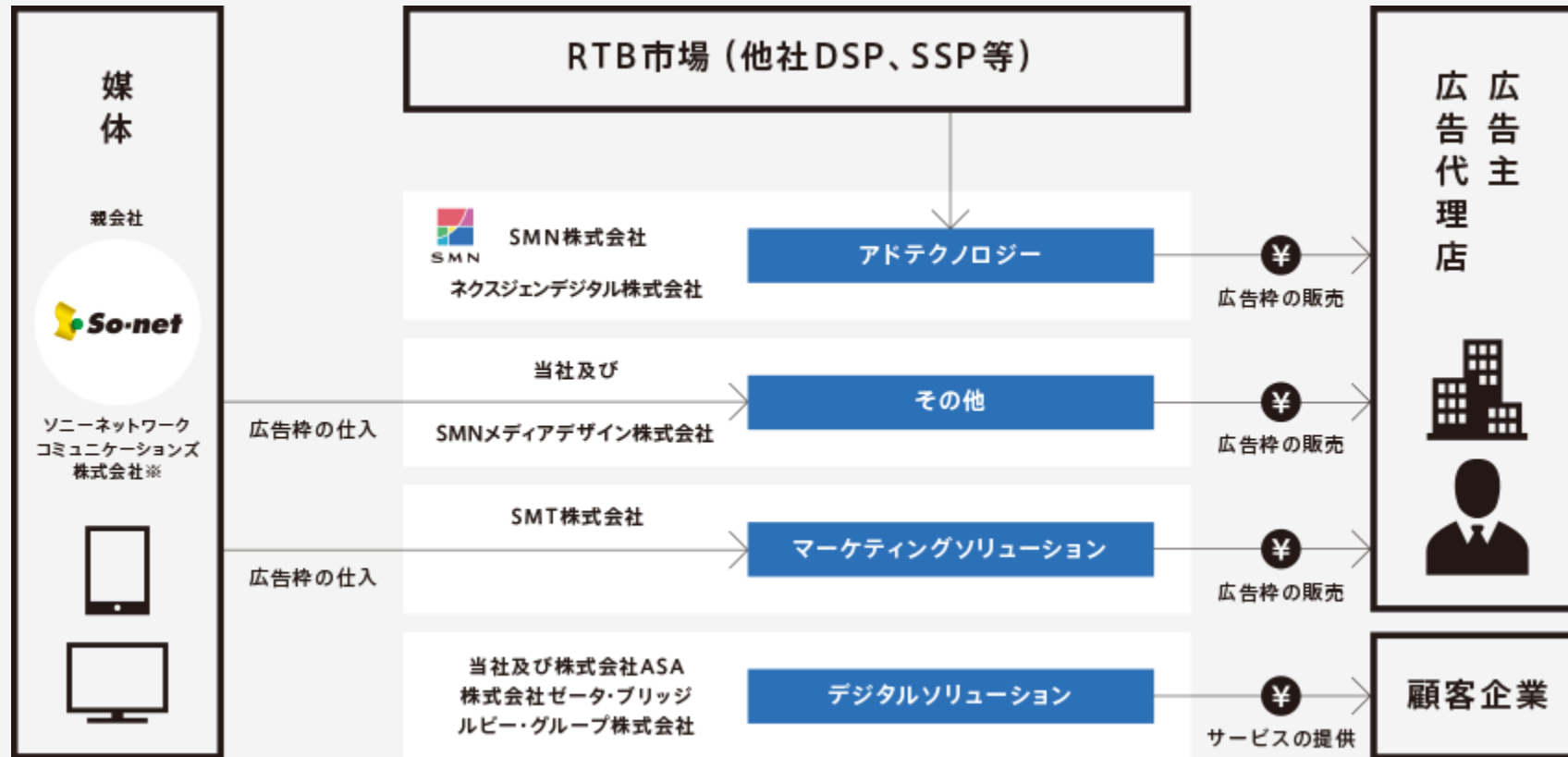
取締役（監査等委員）

本間 俊之
吉村 正直
相内 泰和

執行役員

井宮 大輔
大野 豊
安田 崇浩
鈴木 勝也

会社概要 事業概要

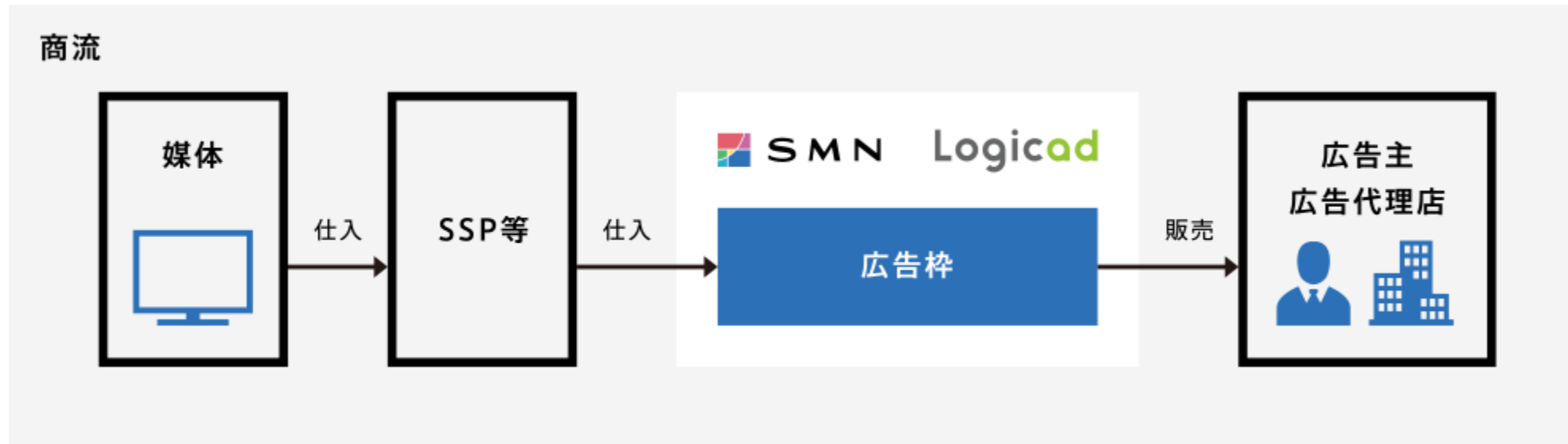


※親会社であるソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社とは、当社サービスのメディアプランニングにておいて取引を行っており、ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社が保有するポータルサイト「So-net」の広告枠の企画及び仕入れ販売を行っています。

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。



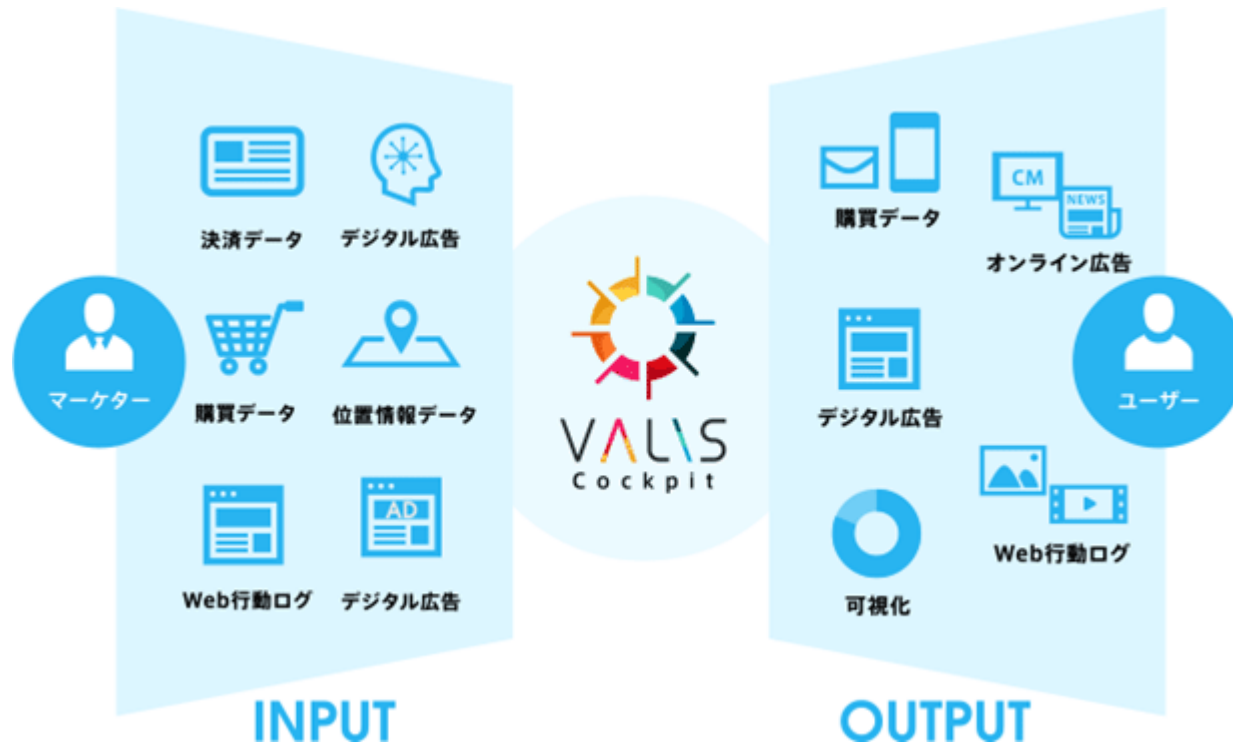
人・物・情報の価値判断を超高速・高精度に実現するAI

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。



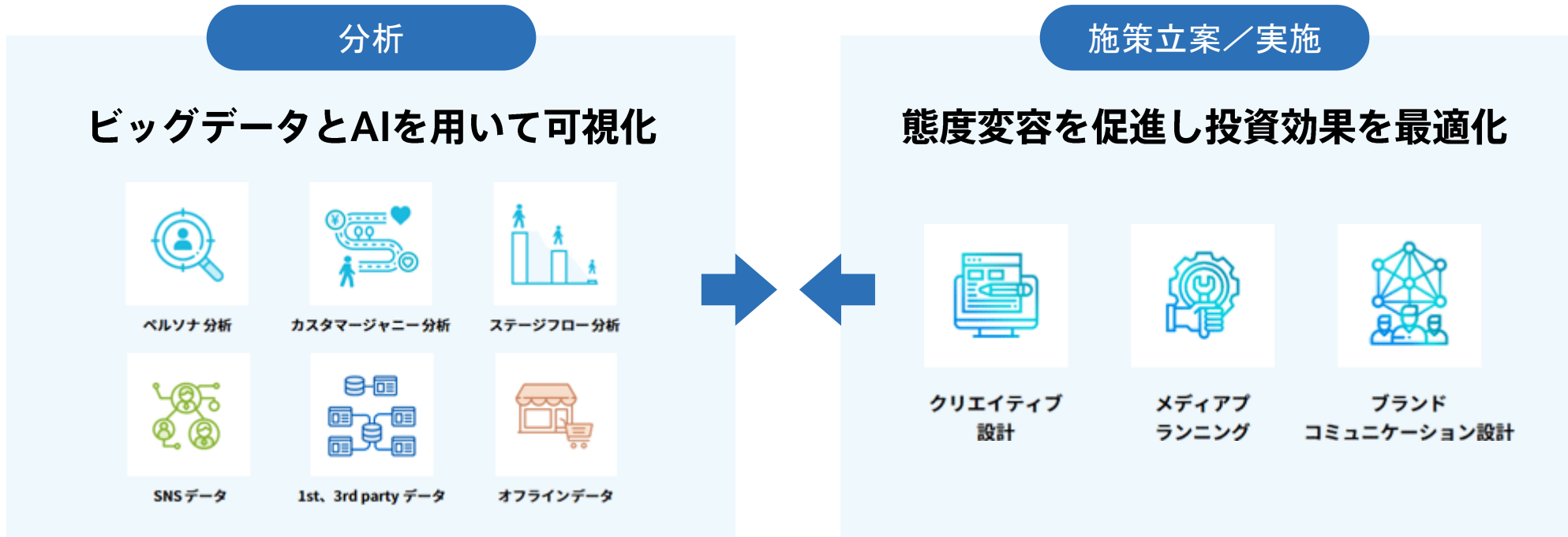
「VALIS-Cockpit」の特徴

- 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。



成果報酬型コンテンツマーケティングサービス

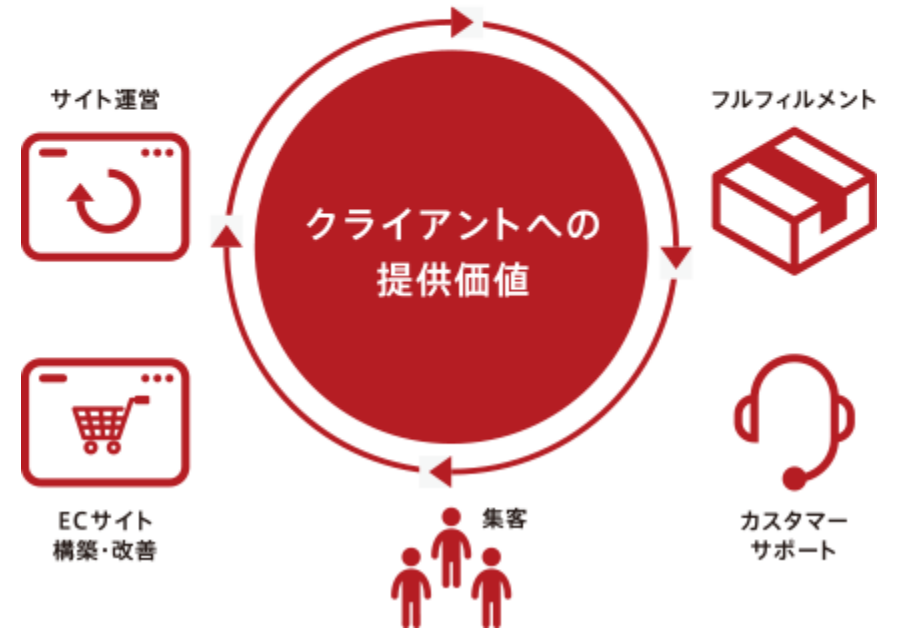
信頼できるパートナーサイトに限定して成果報酬型のコンテンツマーケティングを展開することで、質を担保しながら効果的な顧客獲得施策の実施が可能



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

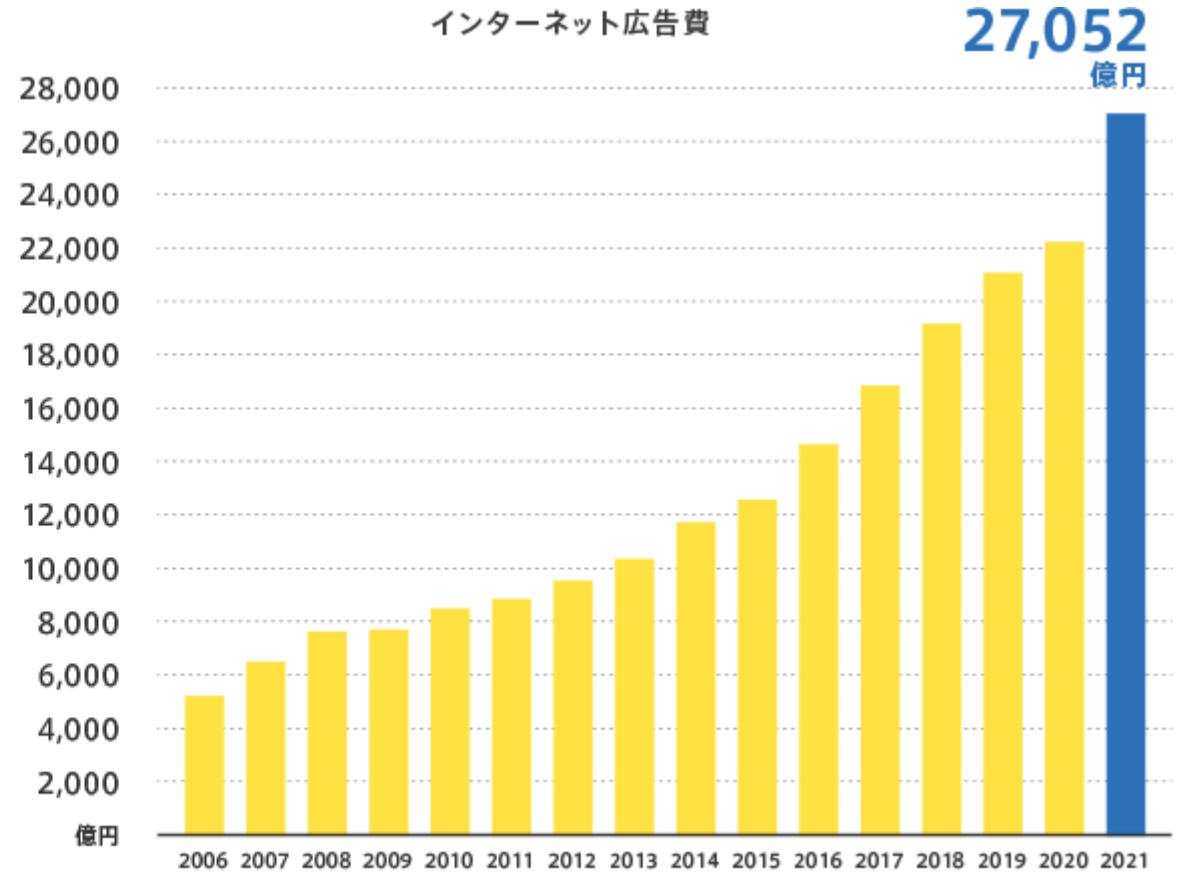
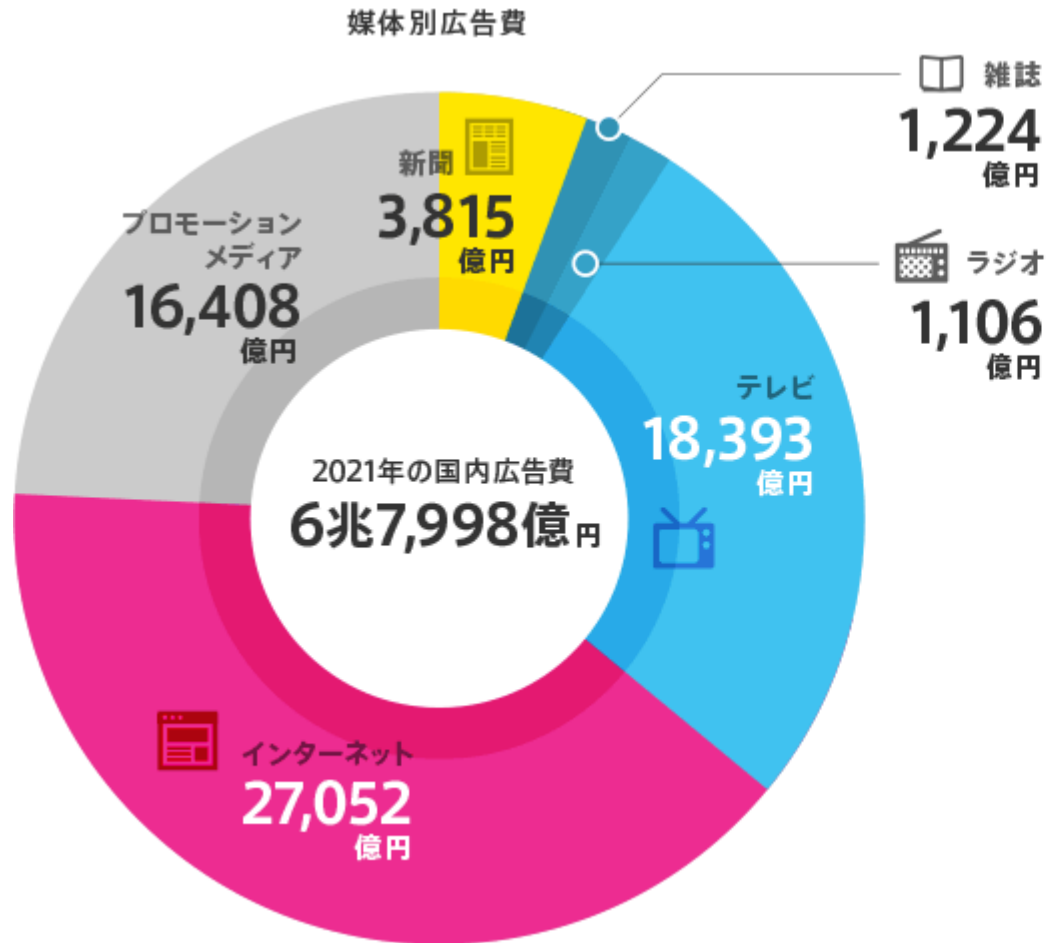
Movie

QA

VR/AR

Web

国内のインターネット広告市場



出典：電通「2021年の日本の広告費」