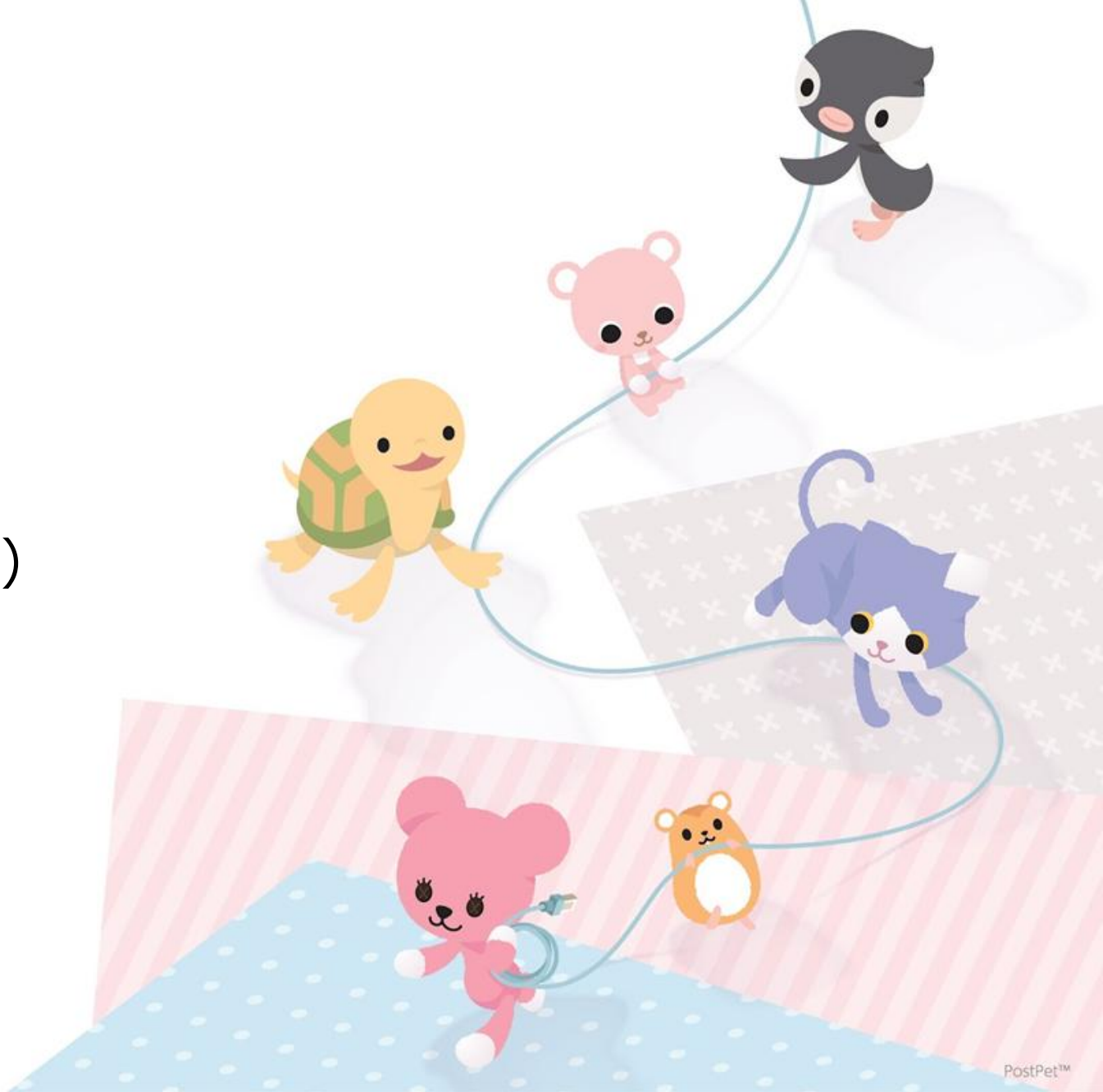




# SMN株式会社

(証券コード：6185)

2025年11月21日



本日は、当社の  
「強み」「稼ぐ力」「未来」を  
ご説明します

01 SMNの全体像

02 事業紹介

03 業績進捗

04 成長戦略

05 株主還元

06 結び

# 登壇者紹介



— 代表取締役 執行役員社長

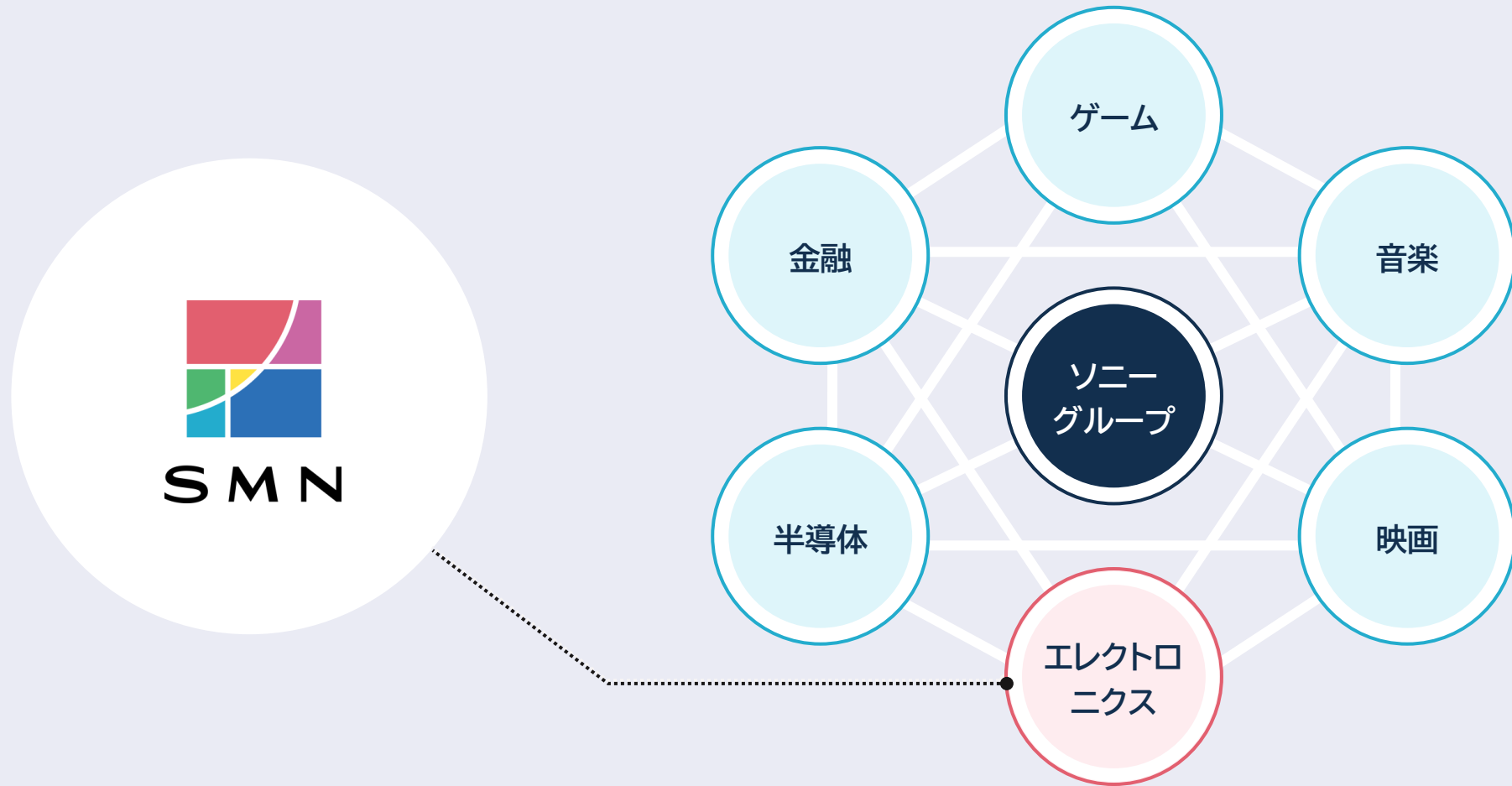
**原山 直樹**

Naoki Harayama

1991	沖電気工業株式会社 入社
2001	ソニー株式会社(現ソニーグループ株式会社) 入社
2016	ソニーモバイルコミュニケーションズ株式会社(現 ソニー株式会社) 転籍
2018	ソニーネットワークコミュニケーションズ 株式会社 出向
2021	ソニーネットワークコミュニケーションズ ライフスタイル株式会社 取締役
2022	SOULA株式会社 取締役
2023	当社 執行役員副社長 当社 取締役副社長
2024	当社 代表取締役社長

## 01 SMNの全体像

# ソニーグループの「マーケティング技術専門集団」



# 「ソニーの技術」と「独自のデータ」が収益の源泉

強み1

## 技術力

ソニーR&DのAI技術  
(Logicad)

強み2

## 独自データ

TV視聴データ  
(TVBridge)  
web行動履歴データ  
(Logicad)

強み3

## グループ基盤

ソニーグループ内支援  
(安定収益・知見)

# ソニーR&Dの先端技術(AIなど)が当社の強みの中核

SMN

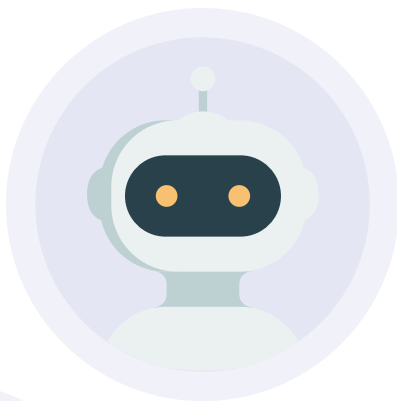
高度処理技術/AI(感性分析)



Logicad / SENZAI

ソニーR&D

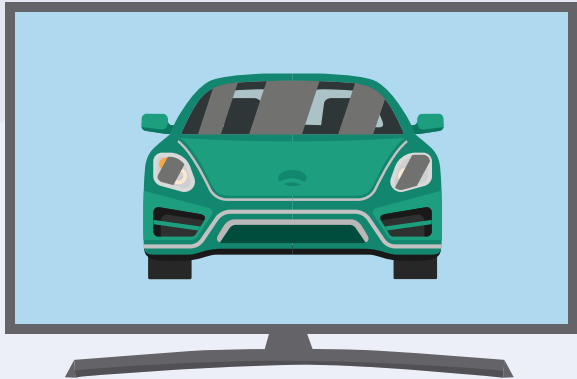
先端技術



他社にはない独自データを持っている

## 独自データ

テレビ視聴データ  
(TVBridge)

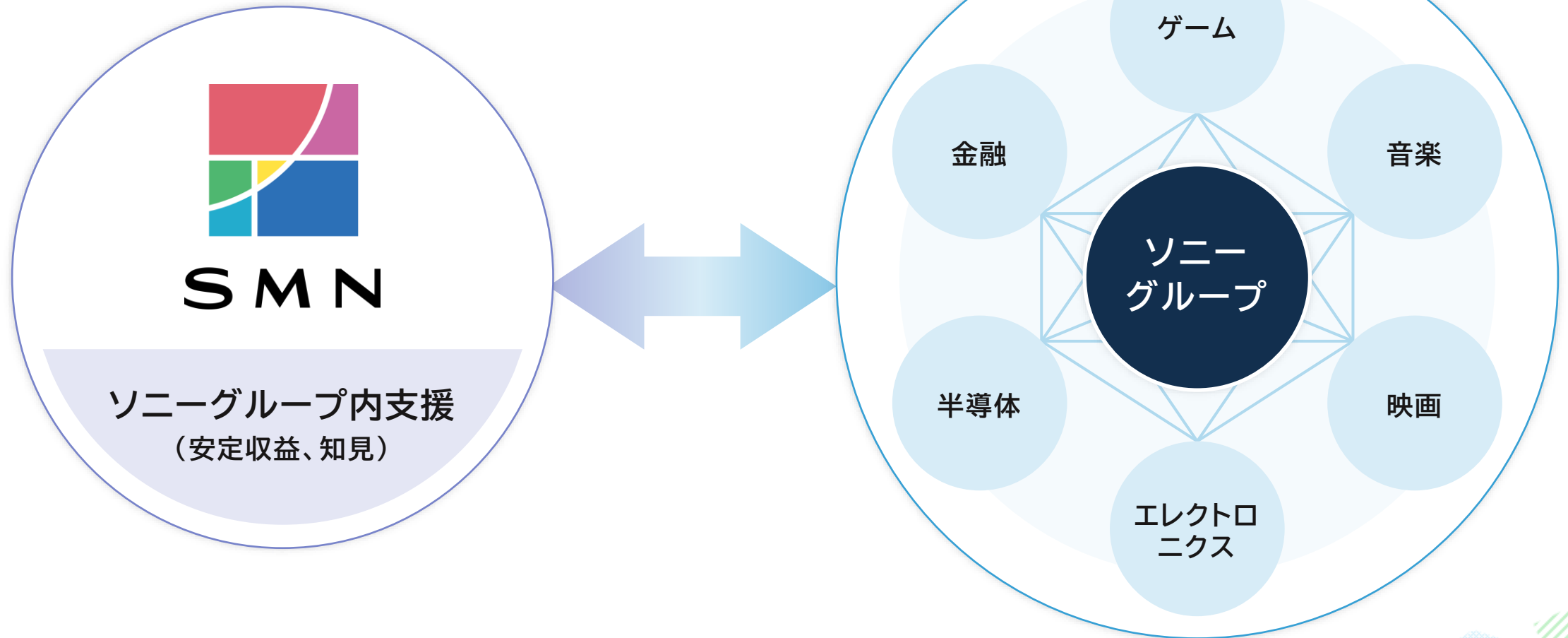


Web行動履歴データ  
(Logicad)





# ソニーグループ基盤

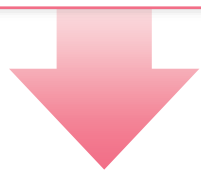


# SMNの事業全体像



## アドテクノロジー 事業

Logicad、TVBridge、YxSなど

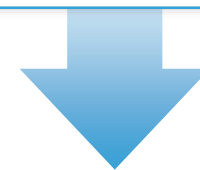


当社の大黒柱、中核事業



## マーケティング 支援事業

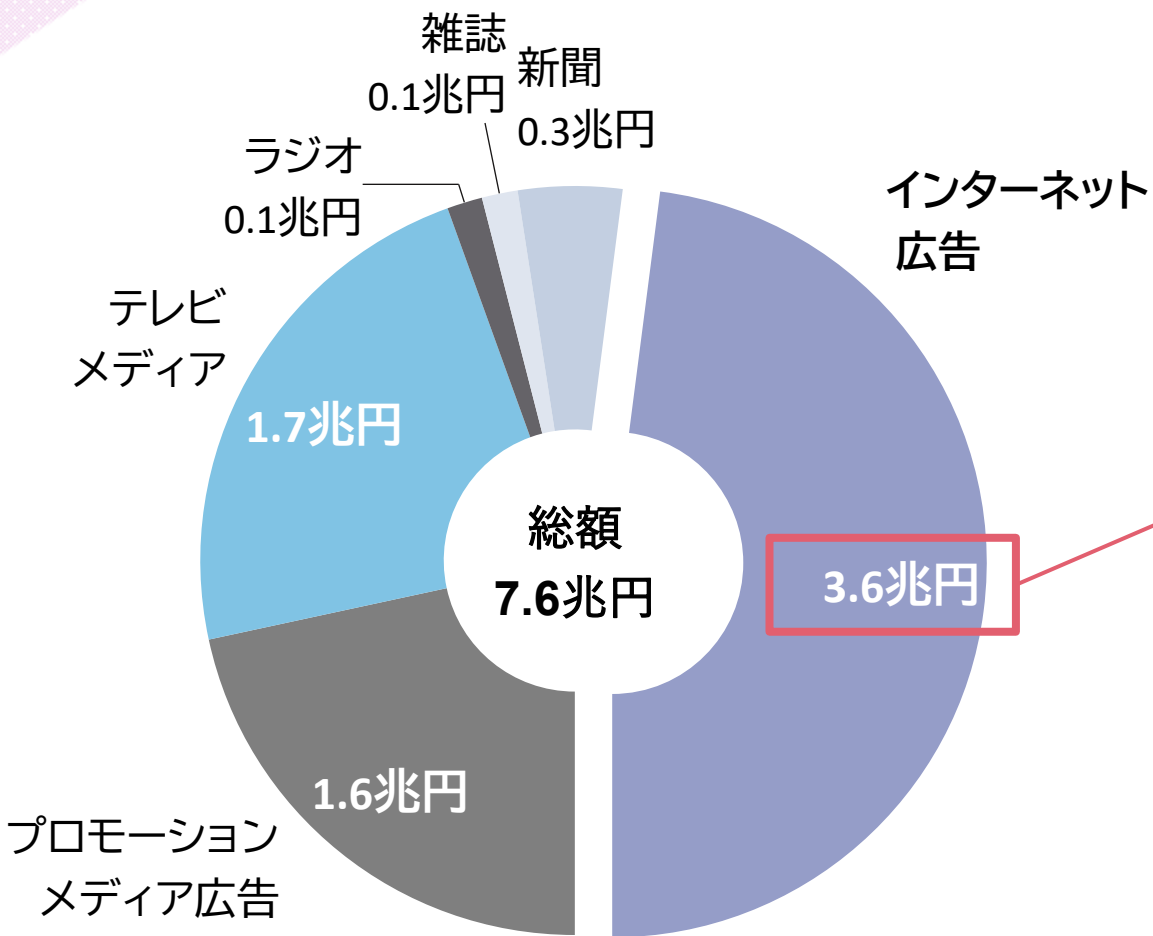
ソニーグループ向け支援など



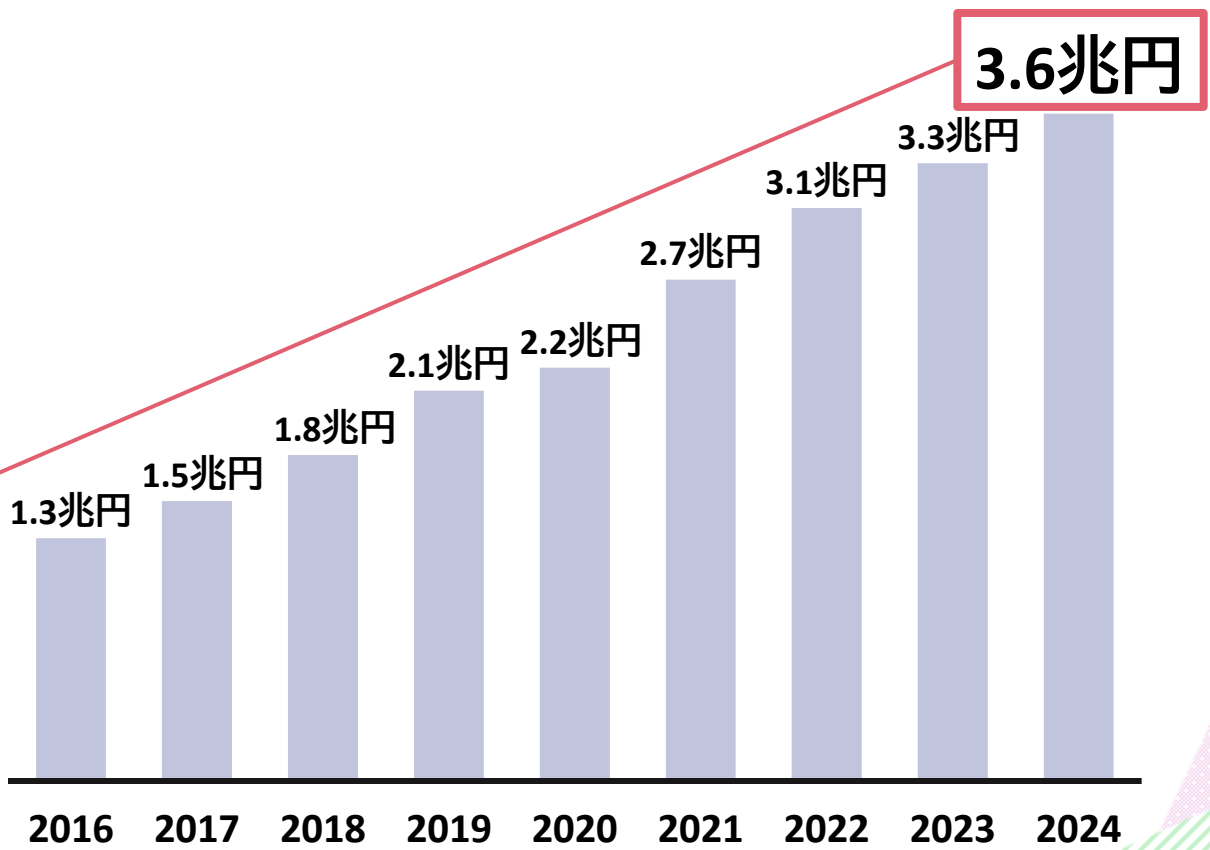
新たな収益基盤

# 当社が戦う「ネット広告市場」はテレビを超える巨大市場

2024年の媒体別広告費



インターネット広告費



出典:電通「2024年の日本の広告費」

## 02 事業紹介

## 02 事業紹介①アドテクノロジー事業

# 同じホームページを見ても人によって広告が違うのはなぜ？



# 瞬時に最適な広告を選んでいるから



# 広告主のために「最も効果的な広告枠」をAIが自動で買付

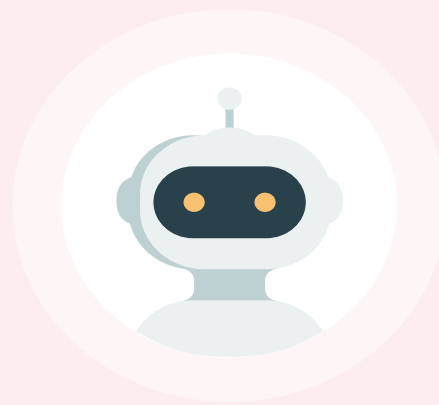
## 広告主

買いそうな人に  
広告を出したい



## Logicad (AI)

最適な枠を  
瞬時に買付



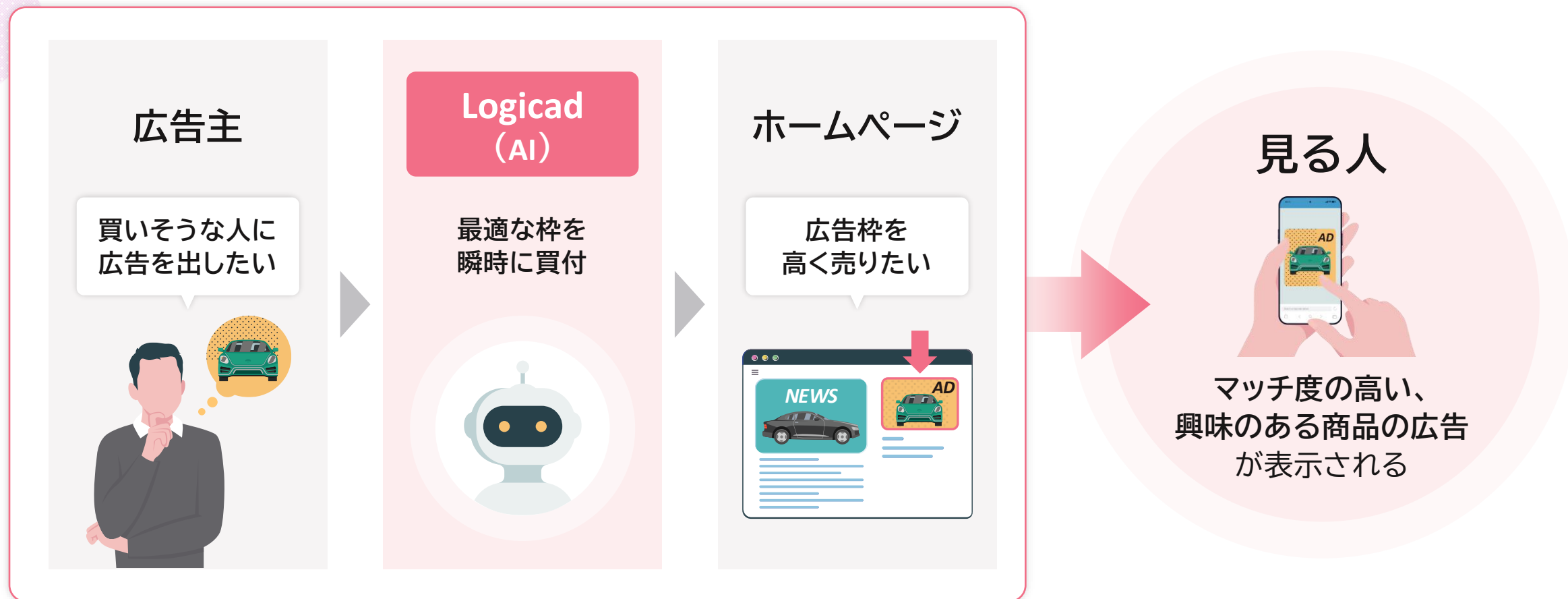
## ホームページ

広告枠を  
高く売りたい





## 見る人に興味のある広告が表示される



## 全体にとって最適化を実現

# ホームページ、広告主、見る人、三方良し

ホームページ



広告主



見る人



# Logicad

## AIによる超高速・高安定な処理が広告効果を最大化



高速

0.003秒

優良な広告枠の入札を逃さない



安定

1兆469億回※

大量の広告配信でも機会損失ゼロ

※2025年3月末現在

だから、広告主に選ばれ、**当社の収益の柱**となっています

## 最大の強みはネット広告と「リアルな生活データ」の連携

Logicad  
(ネット)



+

テレビ  
視聴データ



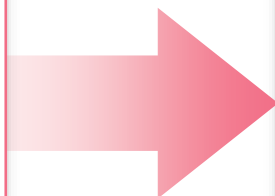
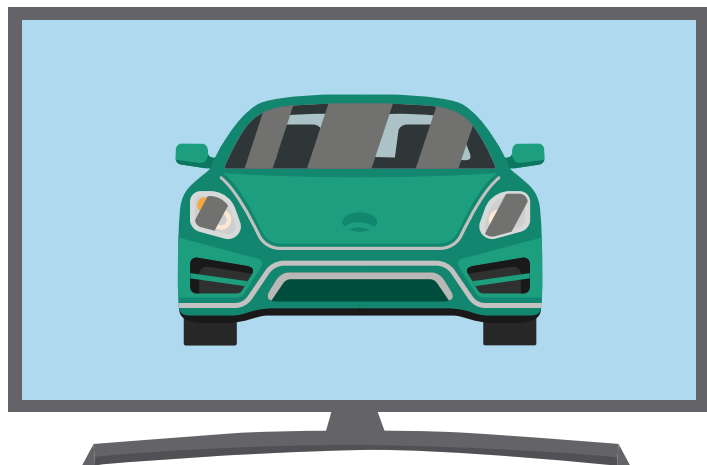
+

新聞  
購読者データ

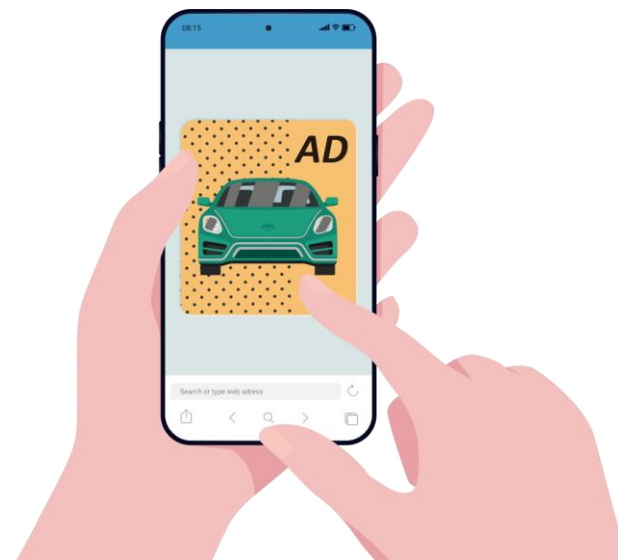


# TVBridge 国内最大級1,300万台のテレビ視聴データを保有

① 家で  
テレビCMを見る



② 外でスマホに  
関連広告が表示される



「CMを見た人」を狙い撃ち、広告の“無駄撃ち”を無くす

CMを見た人



ネット広告を配信する  
(狙い撃ち)



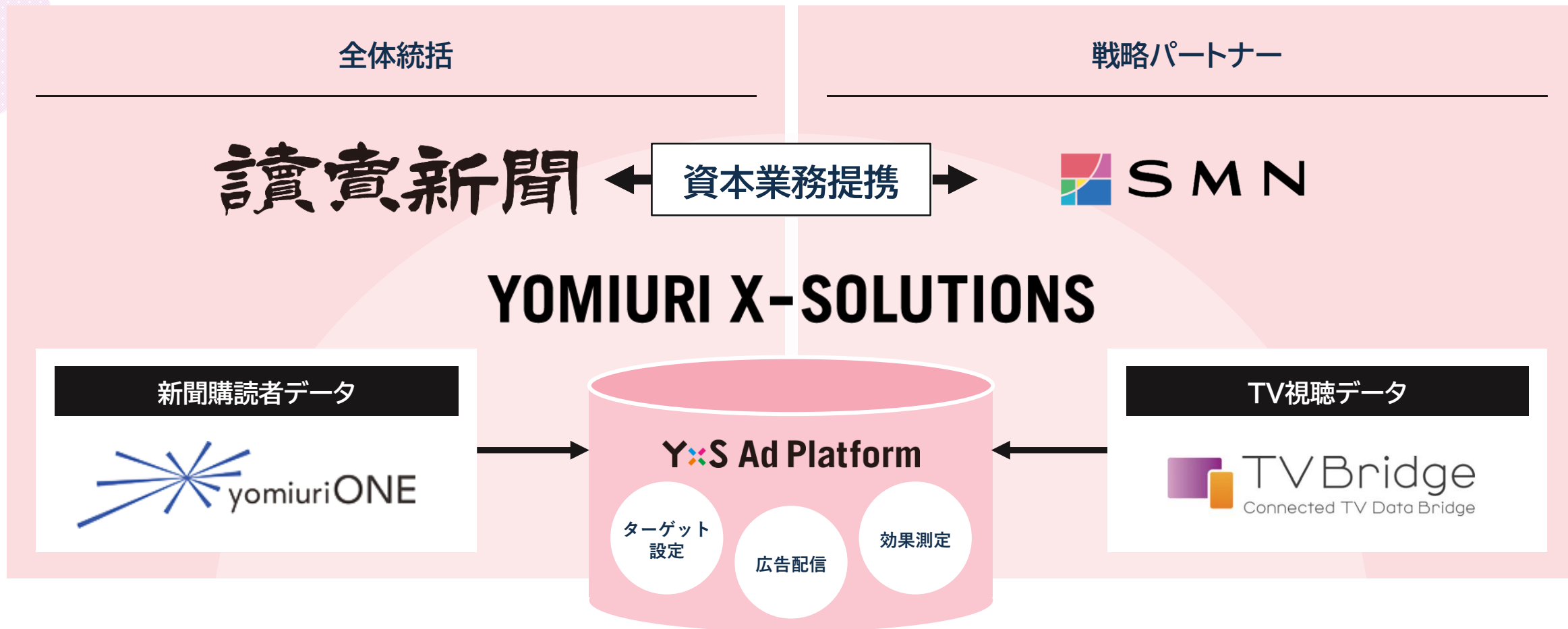
CMを見ていない人



ネット広告を配信しない  
(無駄撃ちを削減)



## 読売新聞社と連携、新聞×テレビの日本唯一のデータを扱う



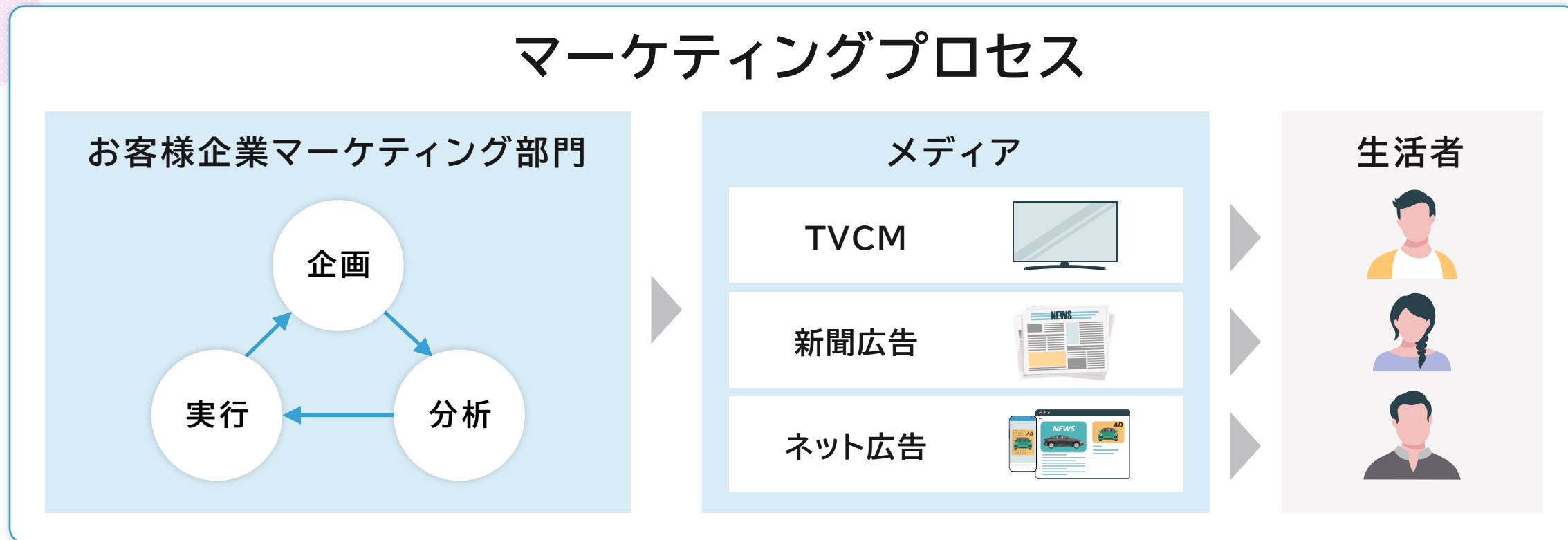
新聞とテレビの接触データを活用したデータマーケティングを実現

## 02 事業紹介②マーケティング支援事業



# ソニーグループ内のマーケティング支援が新たな収益基盤

## マーケティングプロセス



SMN プロセス全体を企画、実行、分析まで包括支援

## マーケティング支援 競争優位性



Logicad運用を通じて  
培った広告配信実績の  
強み



ソニーグループの  
会員情報などを用いた  
高度なデータマーケティング

## 03 業績進捗

## 2026年3月期(今年度)上半期実績

売上高

56.8億円

〔 前年比 +1.6% 〕

営業利益

1.8億円

〔 前年比 +3.0億円 〕

中間純利益

1.2億円

〔 前年比 +1.7億円 〕

# 好調を受け、今年度の通期業績予想を「上方修正」

## 売上高

122.0億円

〔 前回比 +2.0億円 〕



前回公表予想

120.0億円

## 営業利益

5.5億円

〔 前回比 +1.5億円 〕



前回公表予想

4.0億円

## 当期純利益

4.3億円

〔 前回比 +1.1億円 〕



前回公表予想

3.2億円

# 今年度の通期業績予想、前期実績との比較

売上高

122.0億円

〔 前年比 +5.5億円 〕



前期実績

116.4億円

営業利益

5.5億円

〔 前年比 +3.1億円 〕



前期実績

2.3億円

当期純利益

4.3億円

〔 前年比 +1.3億円 〕

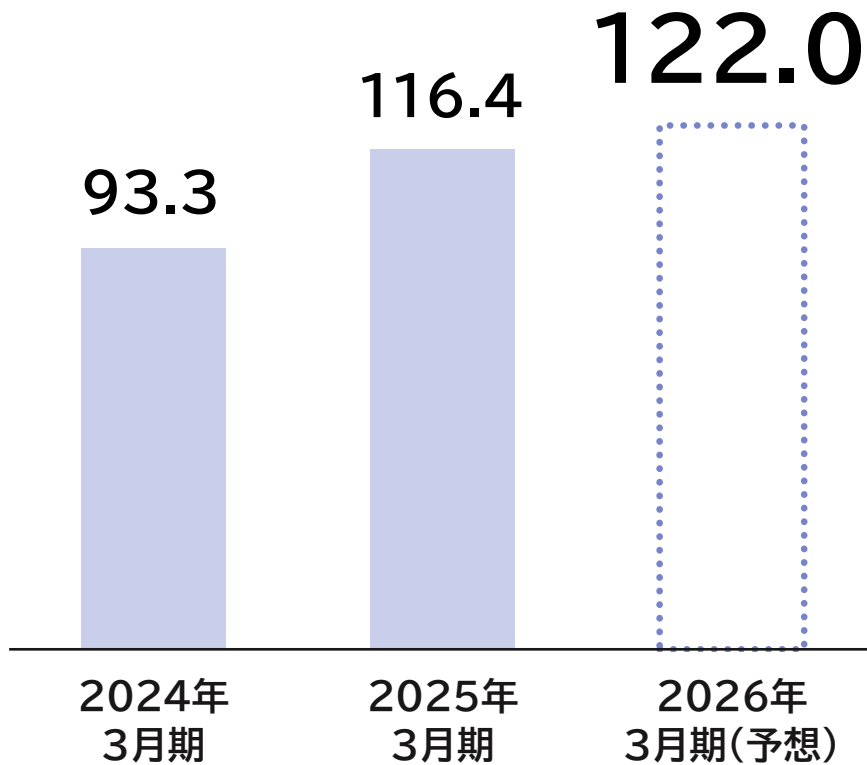


前期実績

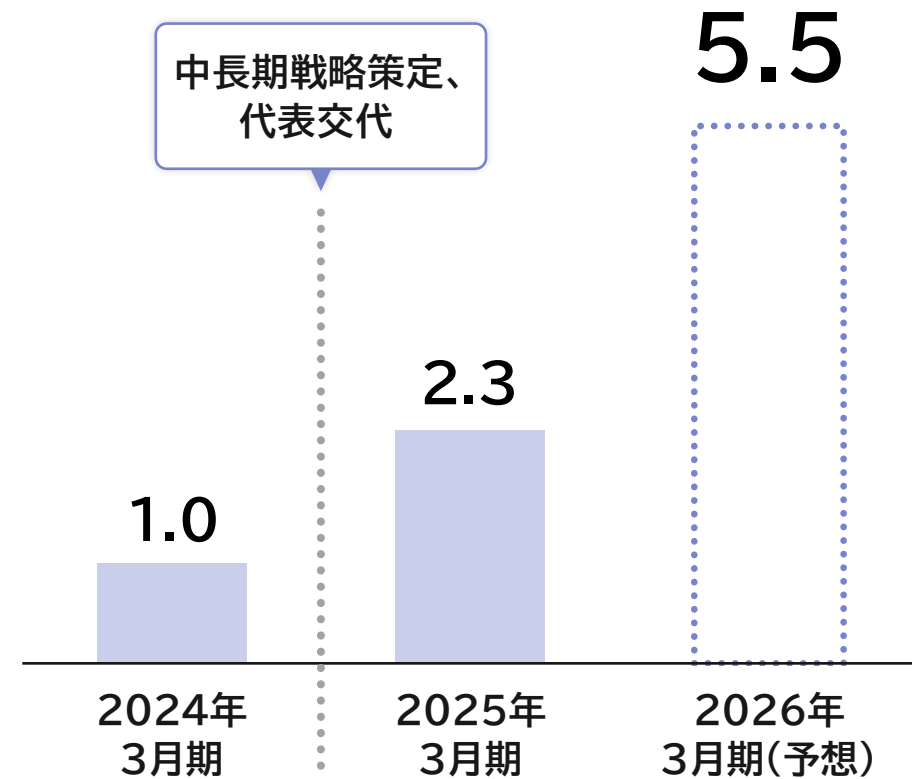
2.9億円

# 技術力の回復と、独自データの成長が牽引

売上高(億円)



営業利益(億円)



# 株主資本コストを上回るROE 10%以上を中期目標とします

- 今後も資本コストや株価を意識した経営を推進し当社の企業価値向上をめざす

重点指標

ROE(Return On Equity)

目標水準  
(中期的)

ROE 10.0 % 以上(エクイティ・スプレッド※がプラス)

重点投資  
領域

人的資本

先端技術  
(AI・データ基盤)

新規事業創造

戦略的  
アライアンス  
／M&A

※エクイティ・スプレッド＝ROE－株主資本コスト

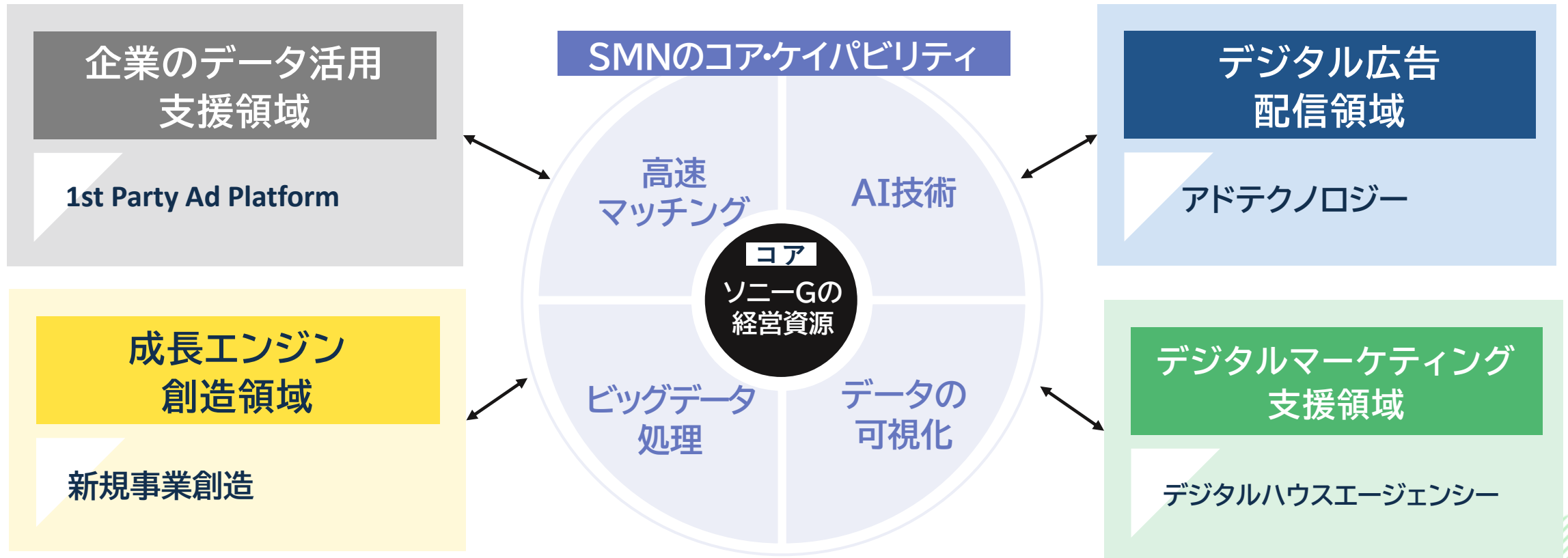


## 04 成長戦略

# SMNがめざす姿(2025年4月更新)

めざす  
姿

最先端のデータサイエンスとビッグデータを駆使してクライアントのデジタルマーケティング領域の課題を解決する  
**総合デジタルマーケティングテクノロジー企業**

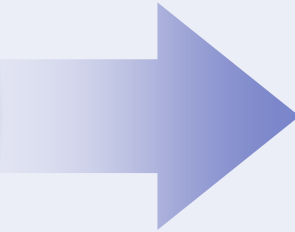


# 培った「技術」と「データ」をテコに事業を拡張

## 既存の強み

技術(Logicad)

データ(TV/新聞)

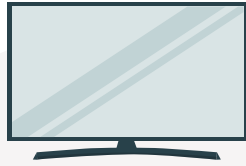


## 成長戦略

## 3つの柱

- 1 中核事業の進化
- 2 新領域への挑戦
- 3 新規事業(SENZAI)

# 「ブランド広告」や「小売店広告」へ領域を拡大



中核

獲得広告＋ブランド広告



TVデータ等を活用し、  
認知目的の広告領域  
(ブランド広告)も強化



新領域

リテールメディア



小売企業の持つ  
購買データを活用した、  
新たな広告領域へ進出

# 新規事業「SENZAI」はソニーのAI技術で”感性”を分析

## 環境認識

膨大なデータの増加と複雑化への対応

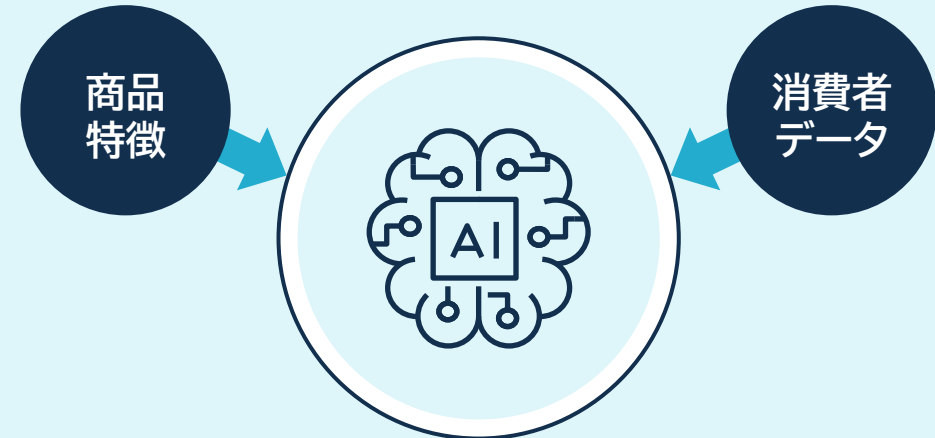
消費者の購買行動の変化と多様化

生成AI技術の急速な進化

コミュニケーション戦略立案の高コスト化



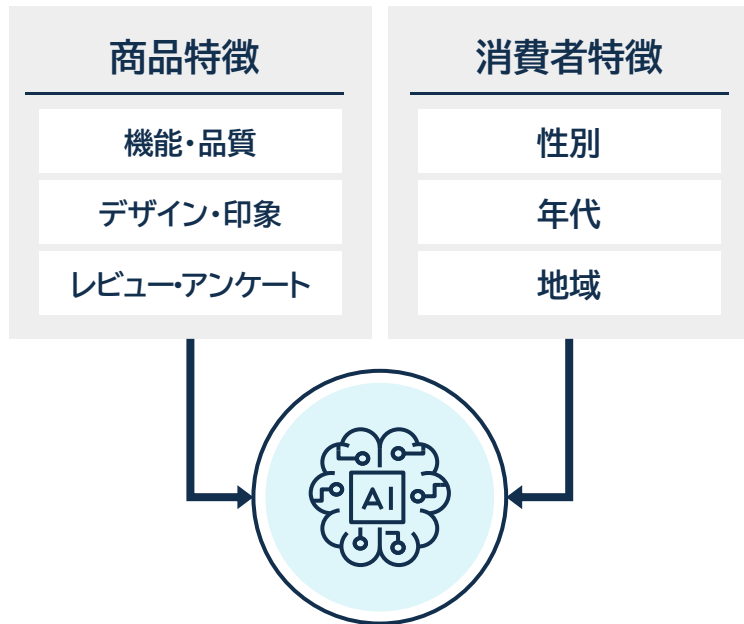
## SENZAI



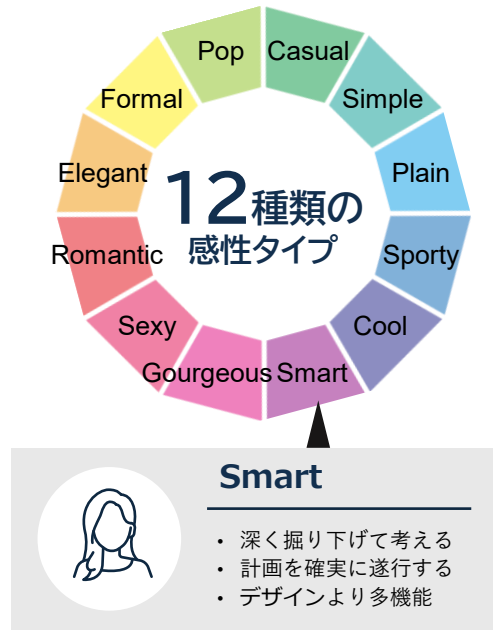
商品特徴と消費者データから  
感性ペルソナ(消費者像)分析を実施  
消費者の感性を考慮した  
マーケティング施策の策定・実行を支援

# SENZAIはこんなサービス

## ヒアリング



## 感性ペルソナ(消費者像)分析



## マーケティング施策の策定・実行



消費者の感性を捉えてプランニングのスピードと質を向上

## 05 株主還元

# 株主様への感謝と投資魅力向上のため株主優待制度を新設

## SMNプレミアム優待倶楽部

### 対象者

2026年3月31日時点において

**1,000株以上を  
保有されている株主様**

- ◆ 株主優待制度詳細は  
2025年10月31日公表の  
適時開示をご参照ください



5,000種類以上の商品から交換できる 株主様へのプレミアム優待「選べる楽しみ」

SMN

SMNプレミアム優待倶楽部

**5,000種類以上の優待商品から  
ポイントと交換！**

株主優待ポイントに応じた商品への交換ができます

企業価値向上を目指し株主の皆様にとって魅力的な会社であり続けるべく努めてまいります



## 06 結び

# 「技術」と「独自データ」を強みに「未来」を創ります

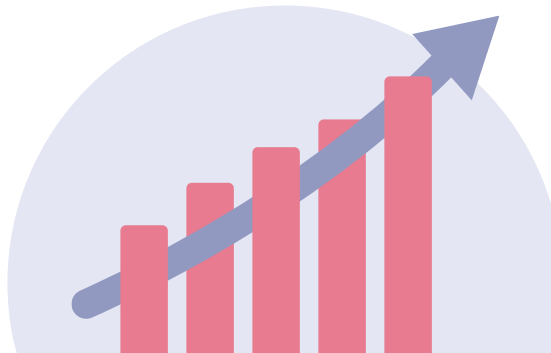
1

ソニーの技術と  
「TV・新聞」の  
独自データが強み



2

主力事業が回復し、  
成長戦略を加速  
させている



3

強みを活かし  
「SENZAI」など  
未来の事業を創造



# 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。

## Appendix

Q. 不適切な広告を配信していないか？



## 厳格なポリシーのもと、 ガイドラインに基づき不適切広告を排除

- ガイドラインに基づき、不適切なコンテンツの広告掲載をチェックし排除
- デジタル広告の品質に関するお墨付き「JICDAQ認証」を取得
- 広告主のご要望に応じて、ブラックリストやホワイトリスト機能も提供

Q. 個人情報は大丈夫ですか？



統計化されたデータのみ利用し、  
個人を特定する情報は一切扱いません

- 「テレビ視聴データ」「新聞購読者データ」は統計処理され、「Aさん」のような個人情報は含まれません
- プライバシー保護の国際基準等に準拠した運用を徹底しています

## 3つの急回復ポイント

急回復  
ポイント1

中核事業の  
収益性を  
大きく改善

急回復  
ポイント2

新たな  
収益基盤の  
獲得

急回復  
ポイント3

不採算領域の  
見直し、撤退