



2025年3月期 通期決算・中長期戦略説明資料

2025年4月30日

SMN株式会社 | 証券コード：6185 |

01. 会社紹介

02. 2025年3月期 連結決算概要・2026年3月期 業績予想

03. 中長期戦略

01

会社紹介



ソニーグループのマーケティング・テクノロジー会社として
確かな技術力と豊かな発想力で、最先端の広告配信サービスを提供



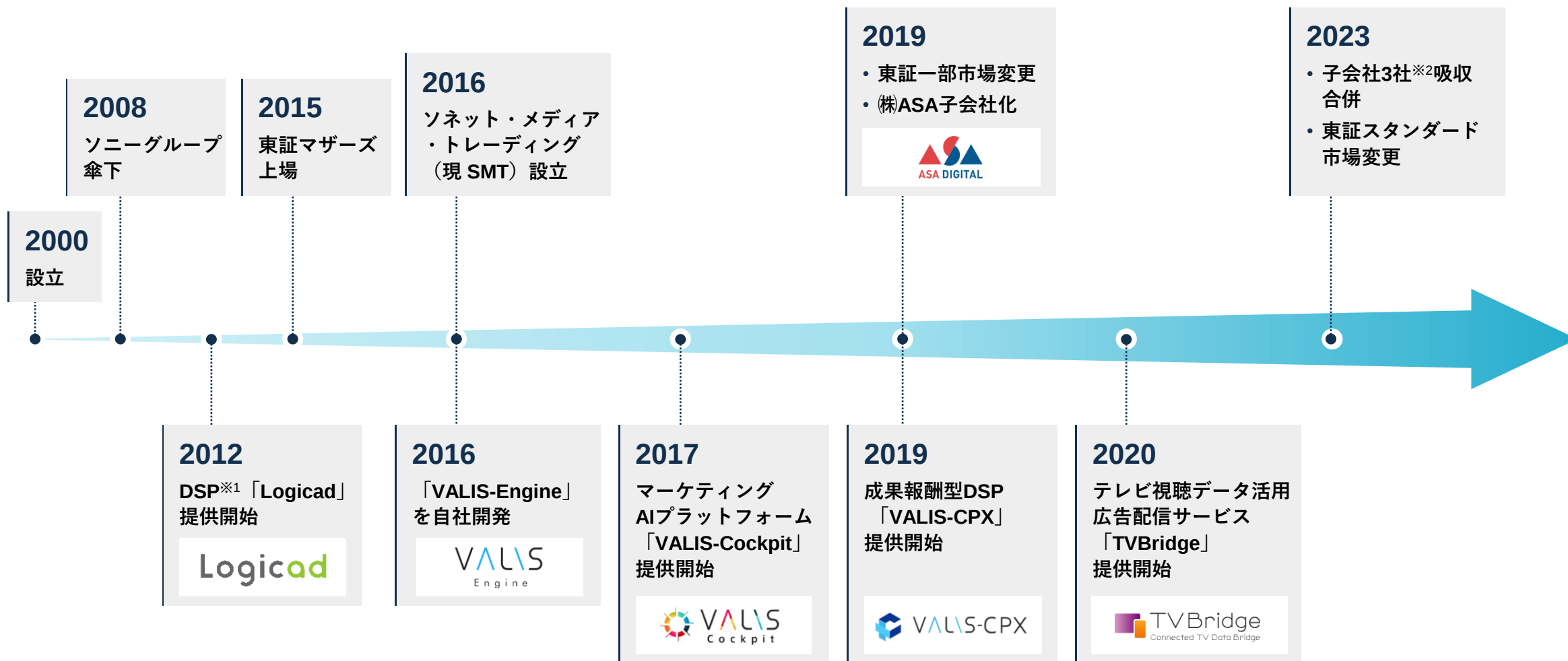
Mission

情報通信技術の進歩を人に優しいかたちにして、愉快なる未来を創る

Vision

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

2008年にソニーグループに参画。広告・デジタルマーケティング関連のプロダクトやサービスを展開し、技術力で顧客のマーケティング課題の解決を図る



※1 Demand-Side Platformの略。広告主側の収益を最大化するためのプラットフォーム

※2 （株）ゼータ・ブリッジ、ネクスジェンデジタル(株)、SMNメディアデザイン(株)

マーケティングテクノロジー事業の単一セグメントのもと、3つのサービス領域を保有。ソニーグループとして培った高度な技術に、マーケティングに精通した人材の発想力を組み合わせることで、顧客のマーケティング投資対効果を最大化

－ 2025年3月期 売上高

116.4 億円

売上高比率※

事業内容

〔 主力商品／サービス 〕

主要顧客

マーケティングテクノロジー事業



アドテクノロジー

83.9%

機械学習のナレッジを活かし「見せるべき人」に「見せるべき場所・タイミング」で広告を掲載

Logicad

TVBridge
Connected TV Data Bridge

VALIS
Cockpit

－ ソニーグループ
－ 広告代理店・広告主等



マーケティングソリューション

4.2%

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の提供

SCAN
Smn - Cpa - Ad - Network



デジタルソリューション

11.0%

デジタルコンテンツの制作、QAサービスやECの構築・運営、TVCMメタデータの提供など

(連結子会社)

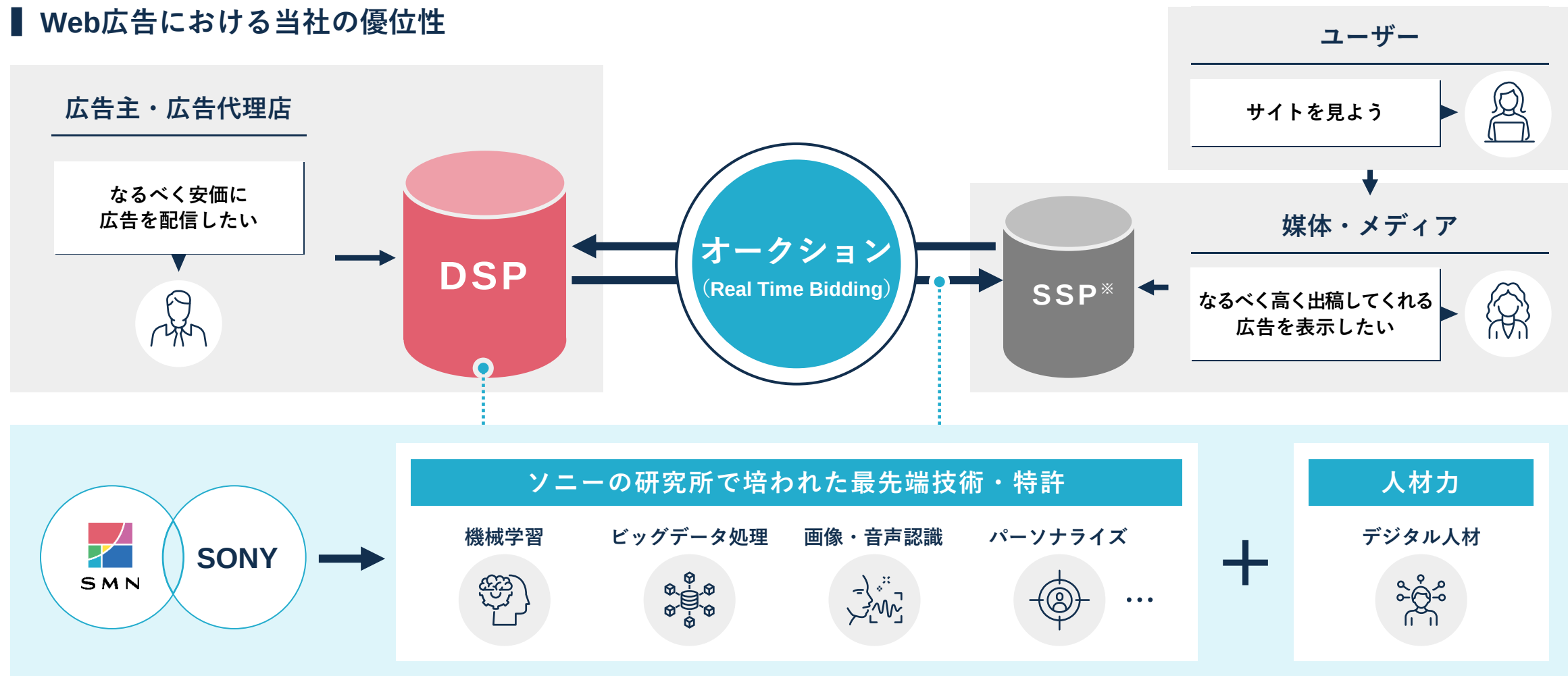
ASA DIGITAL

－ ASA :
広告代理店・広告主

※報告セグメントに含まれない「その他」の売上高比率：0.7%

ソニーグループをバックグラウンドに持つことによる、特許を含む先端技術や開発環境、人材力が源泉となり、Web広告表示をめぐる高速のリアルタイム入札取引を中心に、Webマーケティング領域において高い競争優位性を発揮

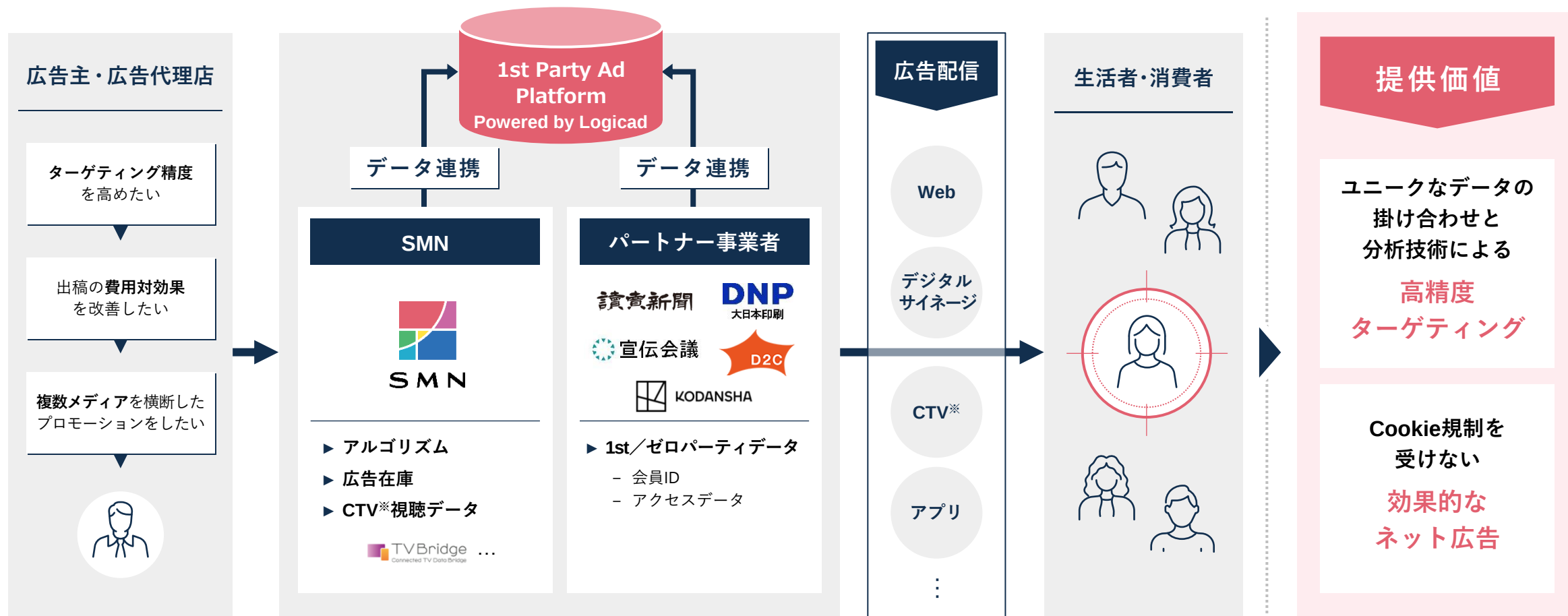
Web広告における当社の優位性



※Supply-Side-Platformの略称。媒体社・メディアの広告効果を最大化するためのプラットフォーム

競争優位の源泉であるビッグデータやAI技術に加え、戦略的パートナーシップを活用することで、独自性ある模倣困難なサービスを創出。広告主の収益最大化に貢献

1st Party Ad Platformの仕組み

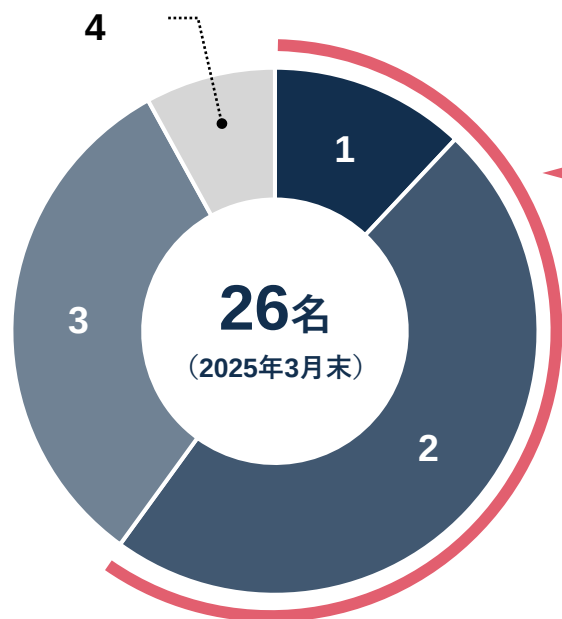


※インターネット接続テレビ

情報・通信やAIなどの専門知識を有する人材が、高度な技術の実装や研究開発をけん引。ソニーグループならではの共同開発や特許活用により、最先端技術の開発や社会実装のリードが可能

■ 最先端技術に深い知見をもつエンジニア社員

技術・開発部門の社員構成※



技術職のうち

博士 12%

修士 54%



■ 様々な開発事例

人工知能の 独自開発



▶ ソニー研究所でパーソナライゼーション・機械学習を行っていたチームが、当社でマーケティングの視点を得て人工知能「VALIS-Engine」を開発

▶ ユーザー行動等の多様なデータをもとに、行動解析・予測・誘引することで、広告効果の最大化が可能

広告効果改善 に向けた 研究開発



▶ ECサイトの商品レコメンデーション技術の開発

▶ DOOH広告におけるセンシング技術を活用した広告効果測定の研究

※SMN株式会社単体ベース



－ 代表取締役社長
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

－ 役員一覧

代表取締役社長執行役員	原山 直樹
取締役	安田 崇浩
	中川 典宜
	本間 俊之※
取締役 （監査等委員）	吉村 正直※
	相内 泰和※
	鈴木 勝也
執行役員	阿部 正人
	井戸坂 智祐

※ 社外取締役

02

2025年3月期 通期決算概要・ 2026年3月期 業績予想

- 2024年4月に発足した新経営体制のもと中長期戦略を公表
- 同戦略に基づく経営を推進し、年初公表を上回る売上高の増収と全段階利益の増益を達成
- 親会社株主に帰属する当期純利益は5期ぶりに黒字転換、ROEの中期目標8.0%水準を概ね達成

売上高	営業利益	親会社株主に帰属する 当期純利益	<参考> ROE
116.4億円	2.3億円	2.9億円	7.6%
〔 前期比 +24.7% 〕	〔 前期比 +134.0% 〕	〔 前期比 +13.2億円 〕	〔 前期比 - 〕

- ポイント

- ① これまで取り組んできた営業力強化や商品力強化の各施策が奏功し、アドテクノロジーにおけるDSPの業績が回復
- ② 今期から本格展開を開始したデジタルハウスエージェンシーが伸長し増収増益に寄与
- ③ デジタルソリューションに属する株式会社ASAの米国事業のコスト最適化、およびルビー・グループ株式会社の株式譲渡完了。事業ポートフォリオ改革の断行により1年で大幅収益改善
- ④ 読売新聞東京本社との「YxS」の取り組み深化による売上拡大や新たに講談社の「OTAKAD」への技術提供開始などが進捗。独自性のあるサービス「1st Party Ad Platform」のさらなる拡大を推進

- 売上高の増収と全段階利益の増益を達成、全項目で2024年10月31日公表の通期予想数値を上回る
- 親会社株主に帰属する当期純利益は5期ぶりに黒字転換

(百万円)	2024年3月期 実績	2025年3月期		前期比 (増減額)	2025年3月期 通期予想※	達成率
		実績	売上比			
売上高	9,336	11,640	-	+24.7% (+2,304)	10,000	116.4%
営業利益	102	239	+2.0%	+134.0% (+136)	150	159.3%
経常利益	95	165	+1.4%	+72.2% (+69)	130	126.9%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	▲1,028	291	-	- (+1,320)	150	194.0%
<参考> EBITDA	938	790	+6.7%	▲15.8% (▲147)	-	-

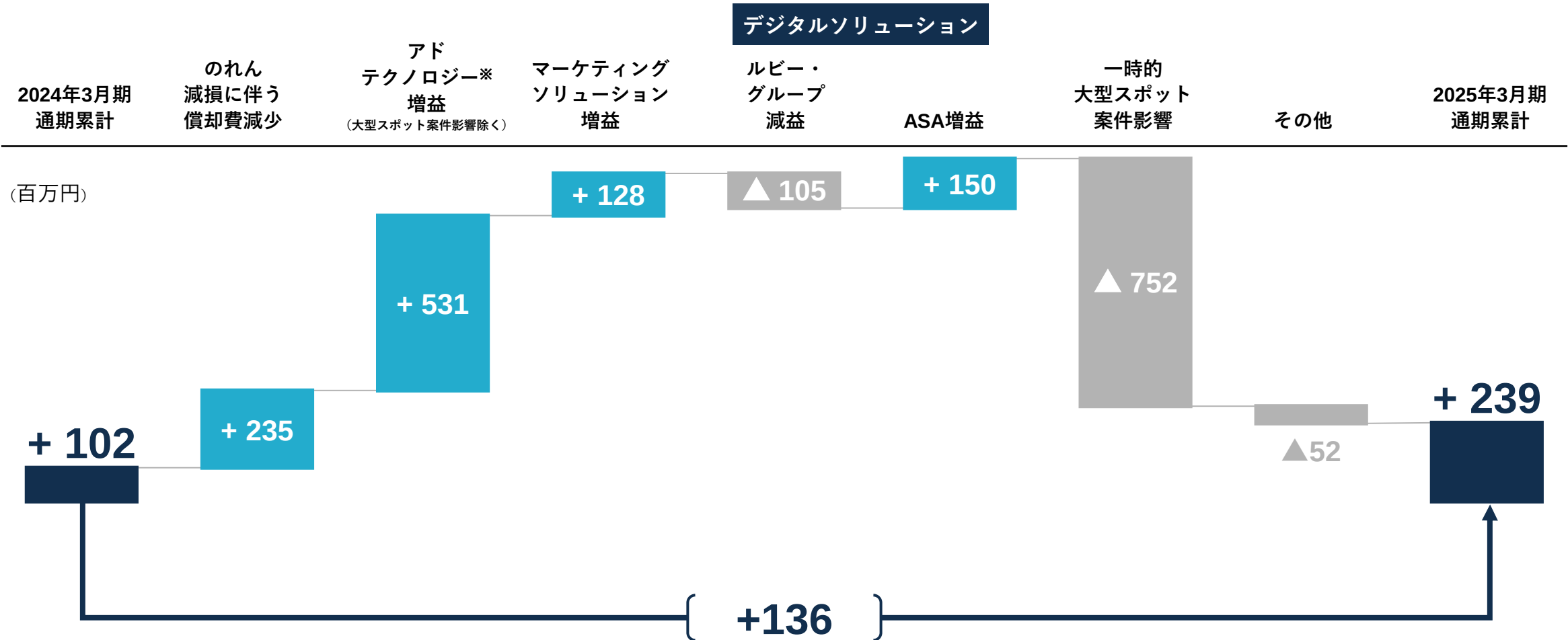
※2024年10月31日公表値

- 営業力強化や商品力強化など各施策が奏功し、アドテクノロジーにおけるDSPの業績が回復基調へ
- 今期本格展開を開始したデジタルハウスエージェンシーも伸長し、アドテクノロジーの売上高伸長に貢献

(百万円)	2024年3月期 実績	2025年3月期 実績	前期比 (増減額)	
売上高	9,336	11,640	+24.7% (+2,304)	
アドテクノロジー※	6,650	9,767	+46.9% (+3,117)	- これまで継続的に取り組んできた競争力強化施策が奏功しDSPの業績が回復基調 - 本格展開を開始したデジタルハウスエージェンシーが伸長
マーケティングソリューション	821	493	▲40.0% (▲328)	
デジタルソリューション	1,792	1,288	▲28.1% (▲503)	- ルビー・グループ株式会社の連結除外による影響

※「アドテクノロジー」にデジタルハウスエージェンシーを含みます

- 一時的な大型スポット案件の影響、ルビー・グループの連結除外の影響があったものの、アドテクノロジー（DSP＋デジタルハウスエージェンシー）、マーケティングソリューション、ASA等の業績回復により営業増益を達成

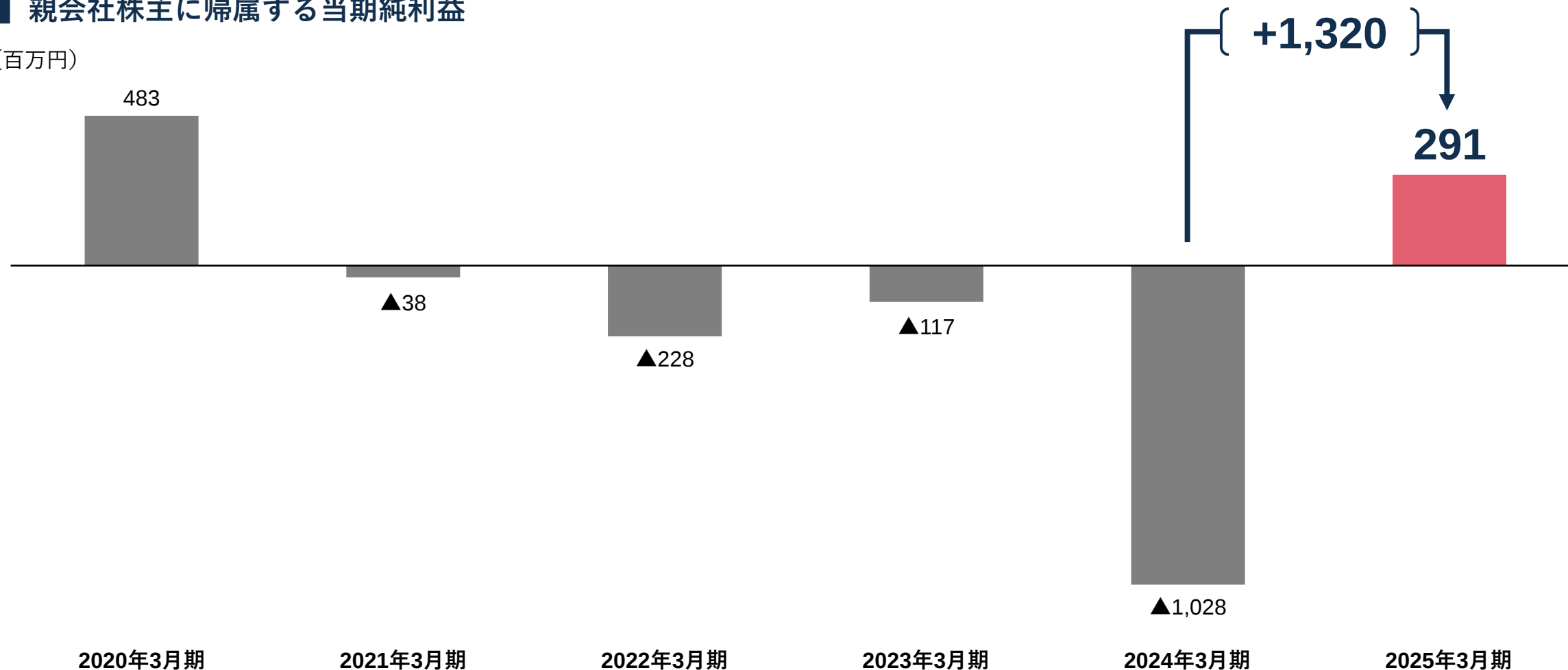


※「アドテクノロジー」にデジタルハウスエージェンシーを含みます

- 中長期戦略に基づく構造改革や成長戦略が奏功し、2020年3月期以来5期ぶりに当期純利益黒字化を達成

■ 親会社株主に帰属する当期純利益

(百万円)



● 自己資本比率、D/Eレシオの改善が進み、財務体質の健全性が向上

	2024年3月期 実績	2025年3月期 実績	前期比
(百万円)			
流動資産	4,788	4,377	▲410
固定資産	1,886	1,585	▲301
資産合計	6,674	5,963	▲711
流動負債	1,845	1,860	+14
固定負債	1,129	122	▲1,006
純資産	3,700	3,980	+280
負債・純資産合計	6,674	5,963	▲711
自己資本比率	54.9%	66.7%	+11.8pt
D/Eレシオ	33.9%	1.9%	▲32.0pt

- 営業キャッシュ・フローは、連結業績の回復および前期に工事進行基準で計上していた一部大型案件の入金、投資キャッシュ・フローは、子会社株式の譲渡に伴う収入など一時的な要因で増加。
- 財務キャッシュ・フローは、借入金の返済に伴い大きく減少

(百万円)	2024年3月期 実績	2025年3月期 実績	前期比
営業活動による キャッシュ・フロー	521	1,322	+800
投資活動による キャッシュ・フロー	▲463	▲103	+359
フリー・キャッシュ・フロー	58	1,218	+1,160
財務活動による キャッシュ・フロー	▲228	▲1,176	▲947
現金及び現金同等物に係る 換算差額	5	▲0	▲6
現金及び現金同等物	2,433	2,476	+42

- これまで継続してきた営業力強化や商品力強化などに関する各施策が奏功し、アドテクノロジーにおけるDSPの新規広告と大型広告の案件数が増加基調へ

営業力 強化施策

- ▶ 営業組織改編、営業人財の採用・育成強化が奏功し、売上伸長
- ▶ 取り組んできた行動量アップ施策により大型案件の受注につながる

商品力 強化施策

- ▶ 株式会社インティメート・マージャーの共通IDソリューション「IM-UID」を導入、Safariへ広告配信が可能になり、リーチ数が大きく増加
- ▶ TVBridge Ads 各種機能をアップデート。配信面拡大により、配信ボリュームが拡大
- ▶ 入札最適化エンジン「VALIS-Trader」において新アルゴリズムの導入を開始。広告配信効果の改善に寄与
- ▶ 強みである獲得広告案件に加え、ブランド広告案件の強化プロジェクトを今春発足、ブランド広告案件の獲得向上を目指す
- ▶ コンテキスト広告の提供を開始。消費者のリアルタイムな興味関心を捉えた効果的な広告訴求が可能に。広告効果の最大化に向けた新機能を開発中

2024年3月期比

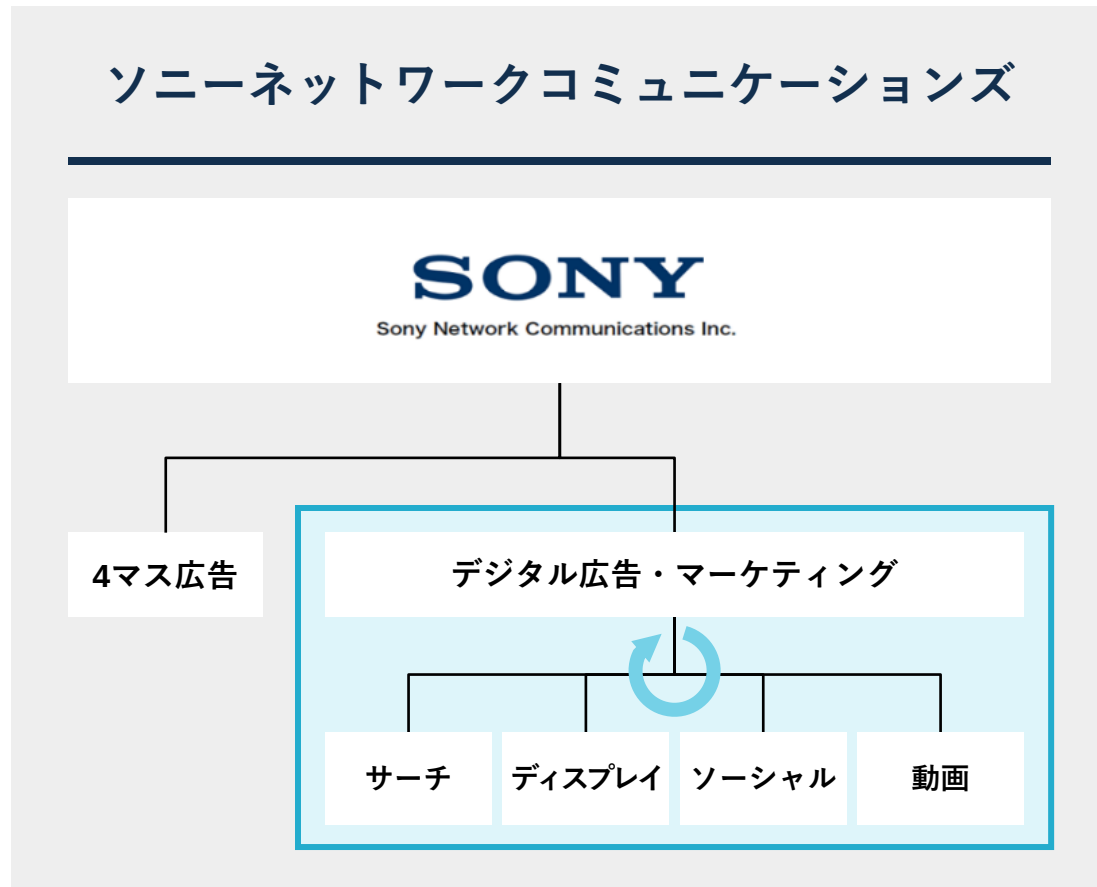
新規案件数
+ **8%**

大型案件数
+ **56%**

平均単価
+ **14%**

- 当社のコア・ケイパビリティを活用したデジタル広告・マーケティングのインハウス化を支援するデジタルハウスエージェンシーが伸長、中核サービスに成長しつつある

■ SMNによるソニーネットワークコミュニケーションズに対するデジタル広告・マーケティングのインハウス化支援スキーム



SMN デジタルハウスエージェンシー

- ▶ 統合的な戦略・プランの立案策定
- ▶ 調達・運用の包括的担務

- 1 デジタルマーケティングに係る戦略立案・実行支援能力
- 2 自社プロダクトの開発・運用の中で培ってきた技術力とエンジニア人材
- 3 AI技術・ビッグデータ処理・データ可視化・高速マッチング
- 4 独自性のあるビッグデータ

- デジタルソリューションに属するルビー・グループ株式会社の株式譲渡を2024年9月30日に完了
- 株式会社ASAのコスト構造改革に加えて米国事業コストを最適化し同社業績は急速に改善

■ 選択と集中による収益改善を加速

ルビー・グループ株式会社

▶ 株式譲渡完了（2024年9月）

株式会社ASA

▶ コスト構造改革（2024年4月～）

▶ 米国事業コスト最適化（2024年9月）

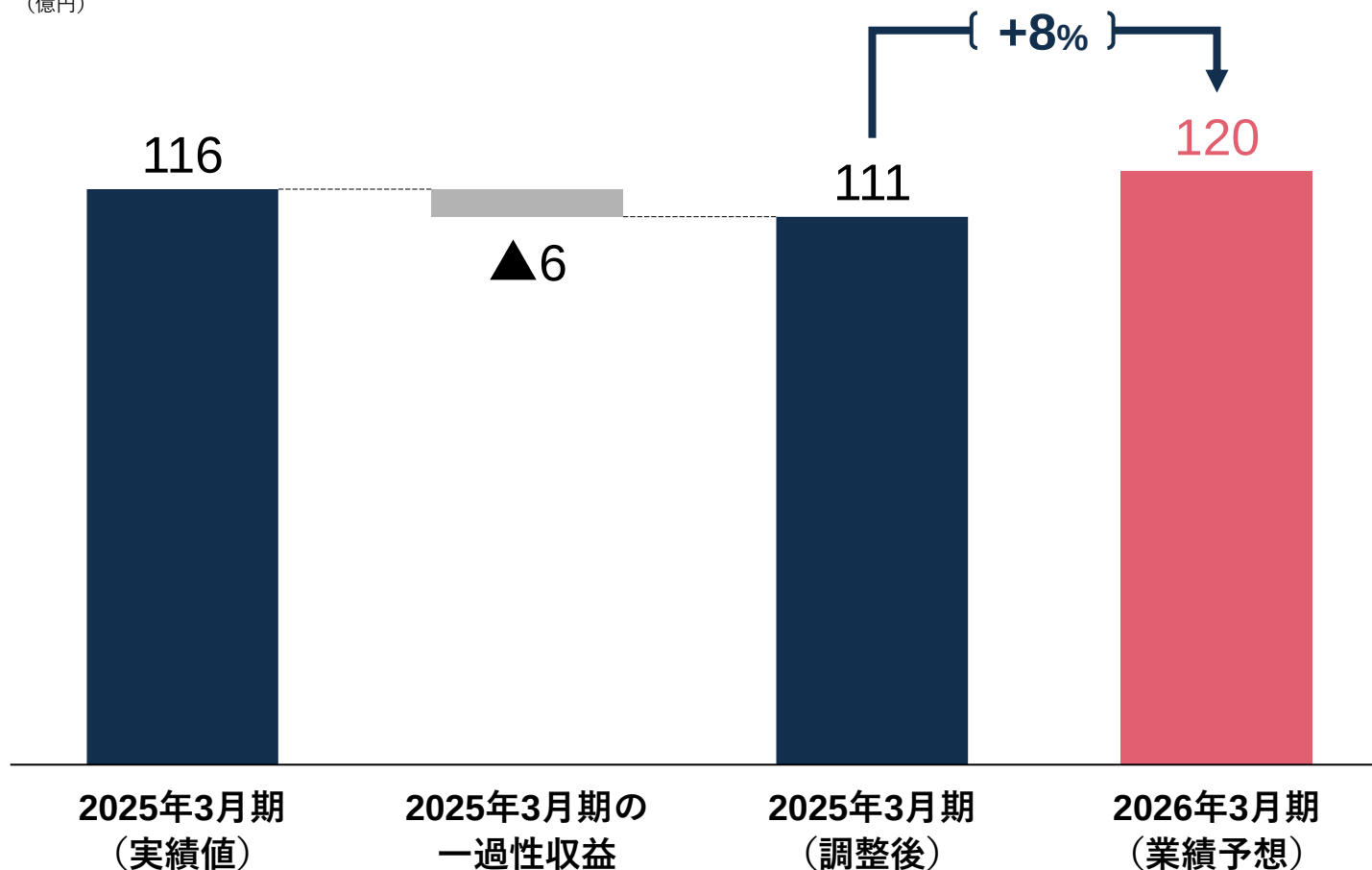
- 一時的大型スポット案件とルビー・グループ売却の影響を織り込み売上高は今期同水準を計画（次頁参照）
- 営業利益、経常利益は増益、親会社株主に帰属する当期純利益はルビー・グループ売却益の反動を織り込む

	2025年3月期 実績 (百万円)	2026年3月期		前期比 (増減額)
		予想	売上比	
売上高	11,640	12,000	—	+3.1% (+359)
営業利益	239	400	3.3%	+67.3% (+160)
経常利益	165	370	3.0%	+123.8% (+204)
親会社株主に帰属する 当期純利益	291	320	2.6%	+9.7% (+28)

- 2025年3月期の売上高には一過性収益が6億円程度含まれ、この影響を調整した後の売上高との対比では2026年3月期は今期比8%の成長を計画

■ 一過性収益調整後の2025年3月期売上高からの成長率

（億円）



■ 一過性収益の概要

2024年9月末に株式譲渡を
実行したルビー・グループの
上半期（2024年4～9月）
売上高の剥落による減収

一時的大型スポット案件の
剥落による減収

03

中長期戦略（2025年4月更新版）

めざす
姿

- ① 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

ROE
8.0% 以上
(中期的な目標)

構造
改革
・
成長
戦略

- ② 3つの構造改革の推進による
成長性と収益性の向上

中核事業改革による収益力の回復・向上
(アドテクノロジー／マーケティングソリューション)

事業ポートフォリオの再定義

収益構造改革



- ③ ソニーグループ連携の更なる
深化と新規事業創造

デジタルハウスエージェンシー

1st Party Ad Platform

新規事業創造

ビッグ
データ
基盤

手段

インキュー
ション

戦略的
アライアンス

M&A

連携
深化

ソニーG

基盤
戦略

サステナビリティ



人的資本



- ④ 成長を支える
強靱な経営基盤の確立

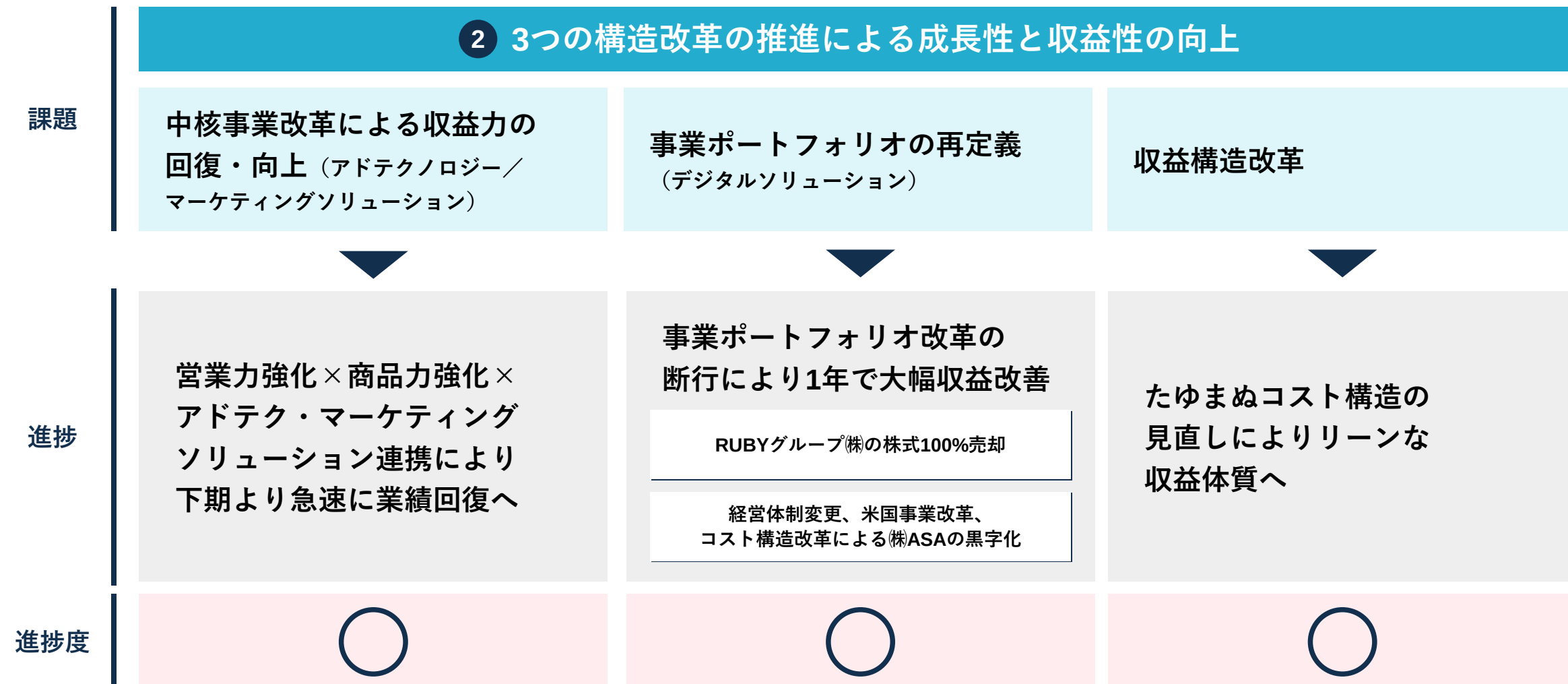
先端技術



財務



- 2024年4月に発足した新経営体制のもと「3つの構造改革」を加速し、1年で大きな進捗があったものと評価



- ソニーグループとの人財交流や各領域との連携深化を進めた結果、「デジタルハウスエージェンシー」が当初想定を上回る速度で収益貢献を果たし、当社の柱の1つに育ちつつある
- 「1st Party Ad platform」と「新規事業の創造」は着実に進捗しているが収益貢献は今後

3 ソニーグループ連携の更なる深化と新規事業創造

課題

デジタルハウス
エージェンシーの確立

1st Party Ad Platformの確立

新規事業の創造

進捗

親会社のソニーネットワーク
コミュニケーションズのデジタル
マーケティングのインハウス化
支援を開始、当初想定を上回る
速度で売上および利益に貢献

読売新聞東京本社との「YxS」の
取り組み深化による売上拡大や
新たに講談社の「OTAKAD」への
技術提供開始などが進捗

ソニーグループの各事業やR&D
部門との連携を推進、現時点で
Sony Acceleration Platform
（SAP）との取り組みなど
複数領域のプロジェクトを推進中

進捗度



- 当社の継続的な成長を支える強靱な経営基盤の構築に向けて、今後も中長期的な取り組みを進めていく

4 成長を支える強靱な経営基盤の確立				
課題	人的資本	先端技術	財務	サステナビリティ
進捗	積極的なスカウトにより経営幹部層の人財の厚みが増しつつあり、今後はエンジニア人財や中堅層の充実を図る	既存の広告配信エンジンアルゴリズムのアップデートやコンテキスト広告など新しい配信手法の取り組みを実施	前期（2024年3月期）に「のれん・顧客関連資産」の減損処理を断行、バランスシートの健全化が進み財務基盤が強化	サステナビリティ基本方針の制定、マテリアリティの特定と公表を実施
進捗度	△	○	○	○

- 2025年3月期で「3つの構造改革」が大きく進捗、とりわけ「事業ポートフォリオの再定義」に一定の目処
- 2026年3月期より中長期戦略推進スピードを一層加速し、改革フェーズから成長フェーズへ本格的にシフト

～2025年3月期

「めざす姿」の実現に向け、
収益性・成長性を取り戻す
ための中長期戦略方針を
策定し実行開始

2026年3月期～

中長期戦略の
推進スピードを加速し、
構造改革フェーズから
**成長フェーズへ
本格的にシフト**

経営与件として特に重要な外部環境変化

デジタルマーケティング／ デジタル広告市場

- ▶ マーケティング／広告のデジタルシフトの加速
- ▶ デジタルマーケティング／広告領域における有望市場の形成
 - － 1st Party Dataの活用、リテールメディア、CTV広告、インフルエンサーマーケティング、デジタルマーケティングのインハウス化支援など
- ▶ デジタルマーケティングプロセスの高度化／複雑化と専門人材へのニーズの高まり

技術

- ▶ 生成AIの急速な活用普及と加速度的な性能の向上
- ▶ Google Chrome における3rd Party Cookieの方針変更

プライバシー保護／ 広告倫理

- ▶ インターネット広告におけるプライバシー保護や透明性への要求水準向上

強み

- ▶ ソニーグループの有する「ブランド・技術・人材・リード」などの経営資源へのアクセス
- ▶ デジタルマーケティング領域のコア・ケイパビリティ「AI技術」「ビッグデータ処理」「データ可視化」「高速マッチング」
- ▶ 自社プロダクトの開発/運用の中で培ってきた技術力、技術を支える高度な専門性を有するエンジニア人材
- ▶ 独自性のあるビッグデータ（1,000万台超のコネクテッドTV視聴データなど）

課題

アドテクノロジーの再成長

新規事業創造による事業領域の多角化
（アドテクノロジー、デジタルハウス
エージェンシーに次ぐ柱の育成）

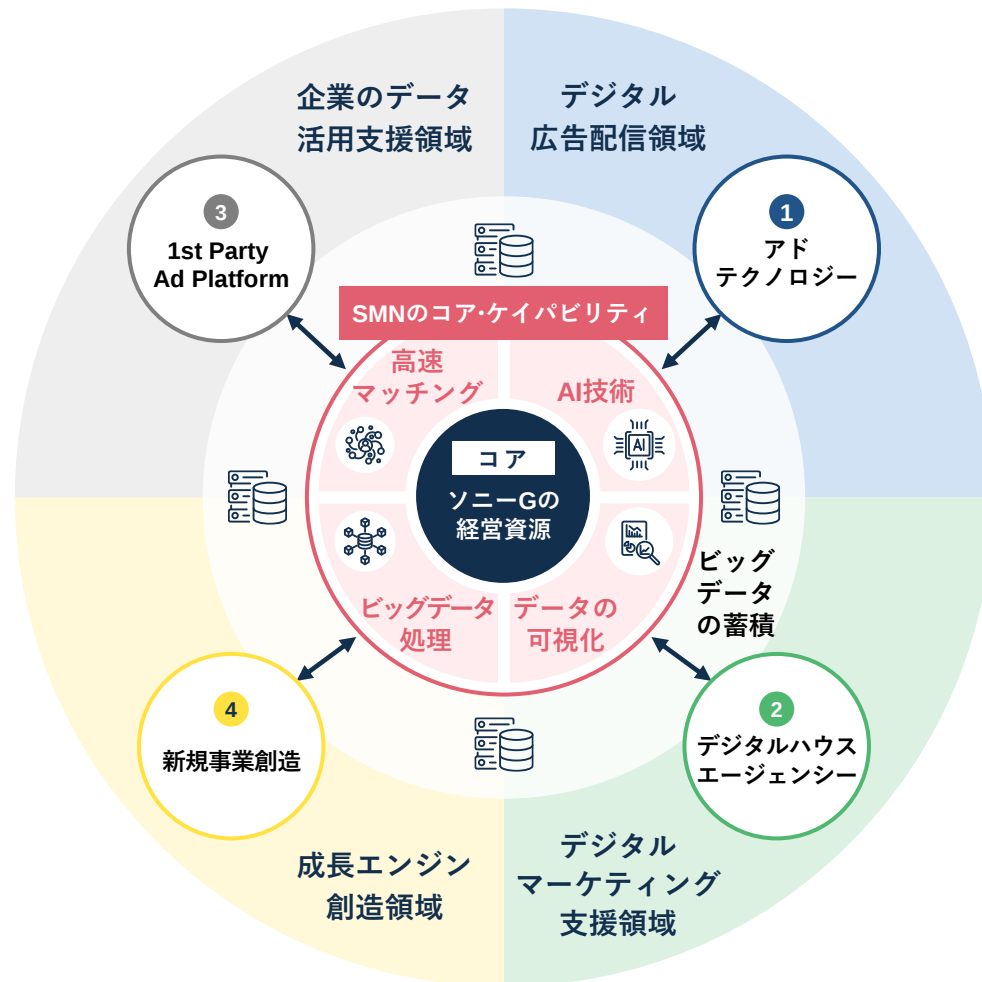
高収益体質への転換

人財資本の充実

▶ 更新した中長期戦略の推進により変革を加速

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



提供価値

「デジタル広告配信領域」、「デジタルマーケティング支援領域」、「企業のデータ活用支援領域」、「成長エンジン創造領域」の4領域を有機的に組み合わせ、クライアントの経営課題をデジタル領域から包括的に解決する

持続的な
企業価値向上





事業毎の収益性・成長性の向上×総合シナジーの追求



ソニーグループ連携の更なる深化



成長を支える強靱な経営基盤の確立

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

ROE
10.0% 以上
(中期的な目標)

成長
戦略

重点施策

M&A

戦略的
アライアンス

インキュ
ベーション

事業毎の収益性・成長性の向上×総合シナジーの追求

デジタル広告
配信領域

① アドテクノロジー

デジタルマーケ
ティング支援領域

② デジタルハウス
エージェンシー

企業のデータ活用
支援領域

③ 1st Party
Ad Platform

成長エンジン
創造領域

④ 新規事業創造



ビッグデータの蓄積



SMNのコア・ケイパビリティ



連携
深化

ソニー
G

基盤
戦略

サステナビリティ



人的資本



成長を支える
強靱な経営基盤の確立

先端技術



財務



- 今後、技術／商品／営業における各施策を推進し、従来の強みである獲得広告領域のさらなる強化とブランド広告領域での案件拡大によるアドテクノロジー事業の成長加速

現在の強み

Logicad

TVBridge
Connected TV Data Bridge

デジタルマーケティング領域のコア・ケイパビリティ
(AI技術、ビッグデータ処理、データ可視化、高速マッチング)

独自性のあるビッグデータ
(1,000万台超のCONNECTED TV視聴データなど)



今後強化する方向性

技術

AIアルゴリズムのアップデートによるターゲティング技術の進化

LLM（大規模言語モデル）などの新技術と、データ分析をはじめとする基幹技術の融合

商品

1,000万台超のCTV視聴データを核としたクロスメディア配信

配信面や掲載クリエイティブの解析によるコンテキスト広告の強化

営業

広告主のデジタルマーケティングのインハウス化需要を捉えた直販領域の強化／比率向上

マーケティングソリューション事業とのさらなる連携強化によるシナジー創造

さらなる強化

獲得広告領域

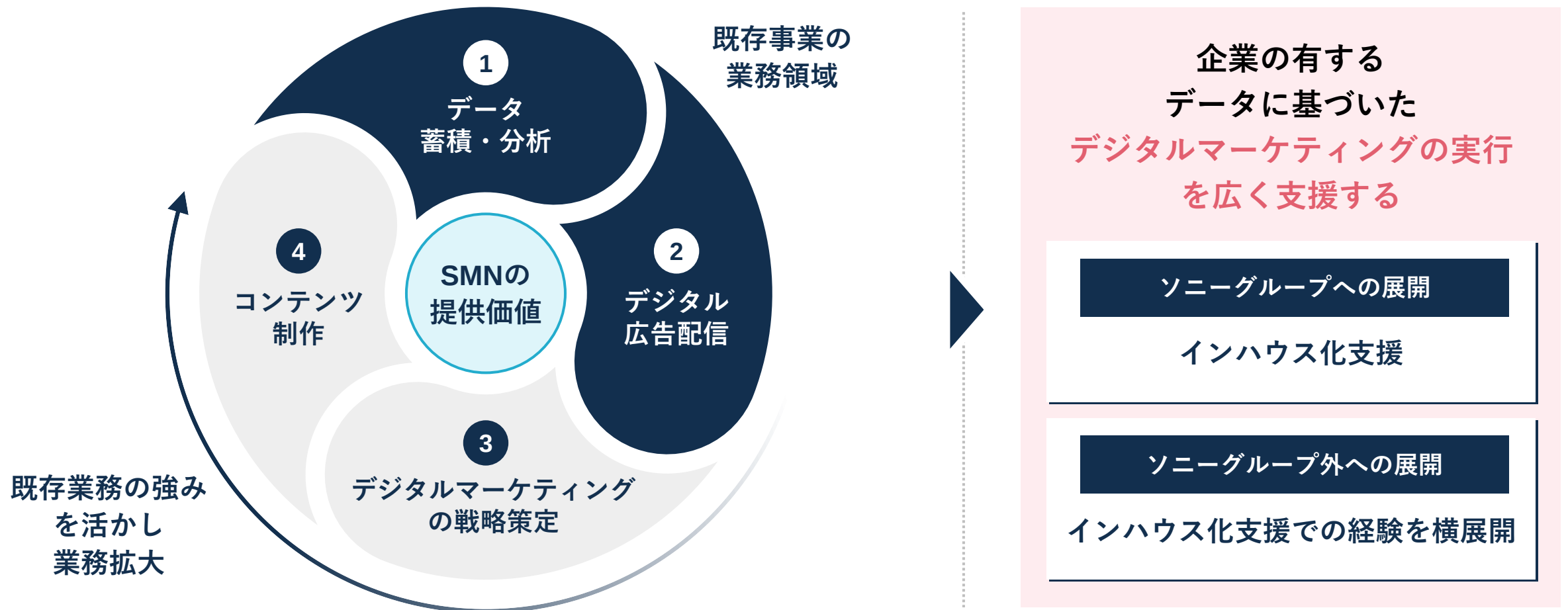
新たな強みに

ブランド広告領域

上記2つの領域を強化することにより
アドテクノロジー事業の成長を加速

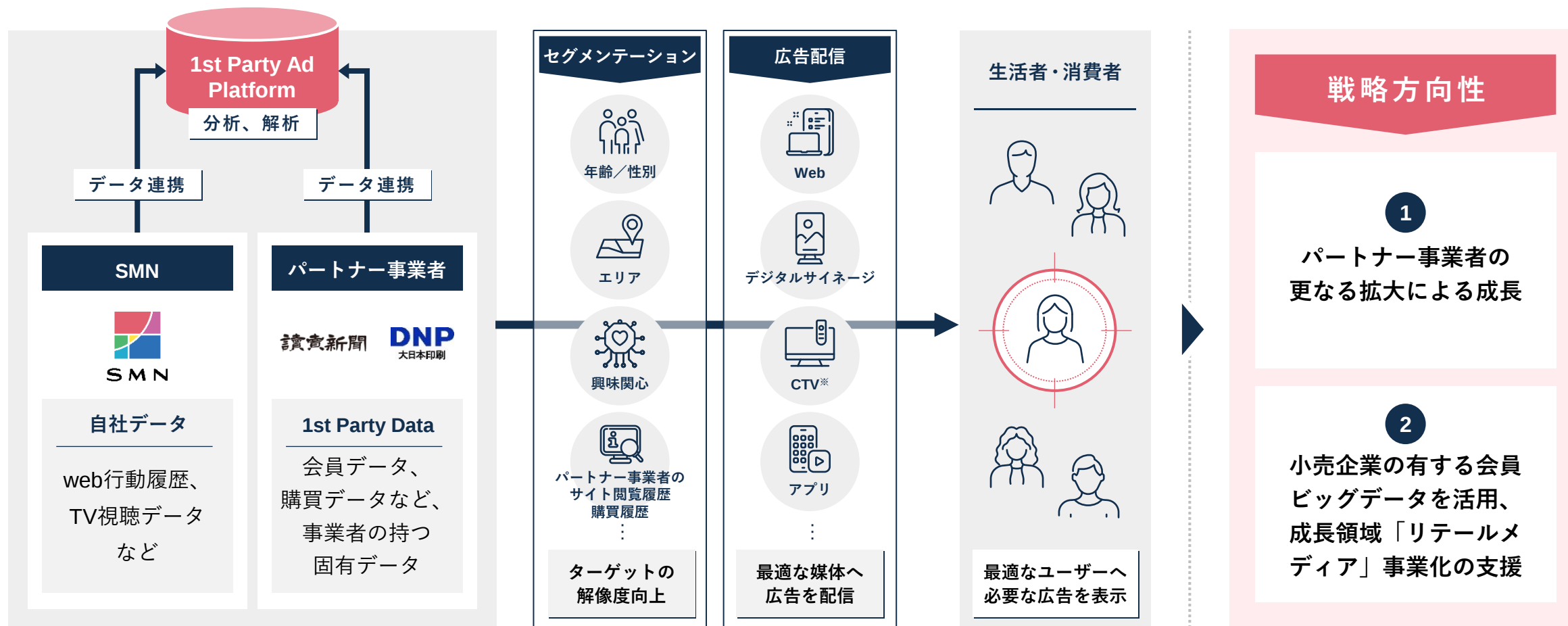
- 自社プロダクトの長年の運用の中で培った「データ蓄積・分析」、「デジタル広告配信」の強みを活かし、デジタルマーケティングを統合的に支援するデジタルハウスエージェンシーを提供

■ デジタルハウスエージェンシーの構成要素



- 重点領域「1st Party Ad Platform」にてパートナー事業者の更なる拡大を目指す。さらに小売企業の会員データを活用し新領域「リテールメディア」事業化を支援

1st Party Ad Platformの仕組み



※インターネット接続テレビ

- 当社の技術開発部門とソニーグループのR&Dチーム等との連携深化による新規事業の連続的な創造

ソニーグループとSMNの連携深化により新規事業を連続的に創造

SMNのコア・ケイパビリティ

AI技術



データの可視化



高速マッチング



ビッグデータ処理



ソニーグループの経営資源

人材



最先端技術



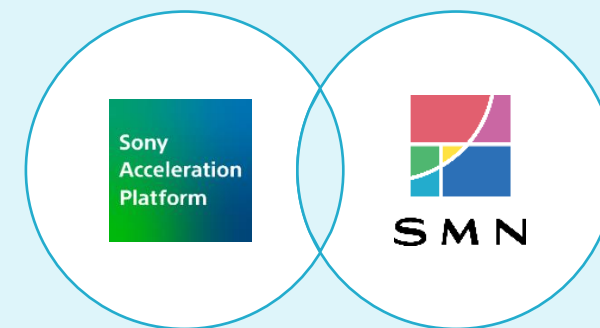
多様な事業領域



データ



具現化例



メディア事業の立ち上げ実績を持つ
アクセラレーターとして、
Sony Acceleration Platform (SAP)
の支援先に対するメディア事業
の創出支援サービスの開始

- 2025年3月期でROE 7.6%と8.0%水準に近づいたことに伴い、ROE中期目標水準を10.0%以上へ上方修正
- 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

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。