



Data Base service company

『データベースで人と文化をつなぐ』

2016年3月期 第2四半期 決算補足説明資料

株式会社ソケット

(証券コード3634)

<http://www.sockets.co.jp/>

2015/10/30

1.上期及び第2四半期の状況

2.今後の成長戦略

1.上期及び第2四半期の状況

2.今後の成長戦略

1.上期の状況

- 利益及び利益率は大幅に改善 -

売上については前期並み。開発・運用のパフォーマンス向上による売上総利益の向上と、構造改革の効果により営業利益は約200百万円増加

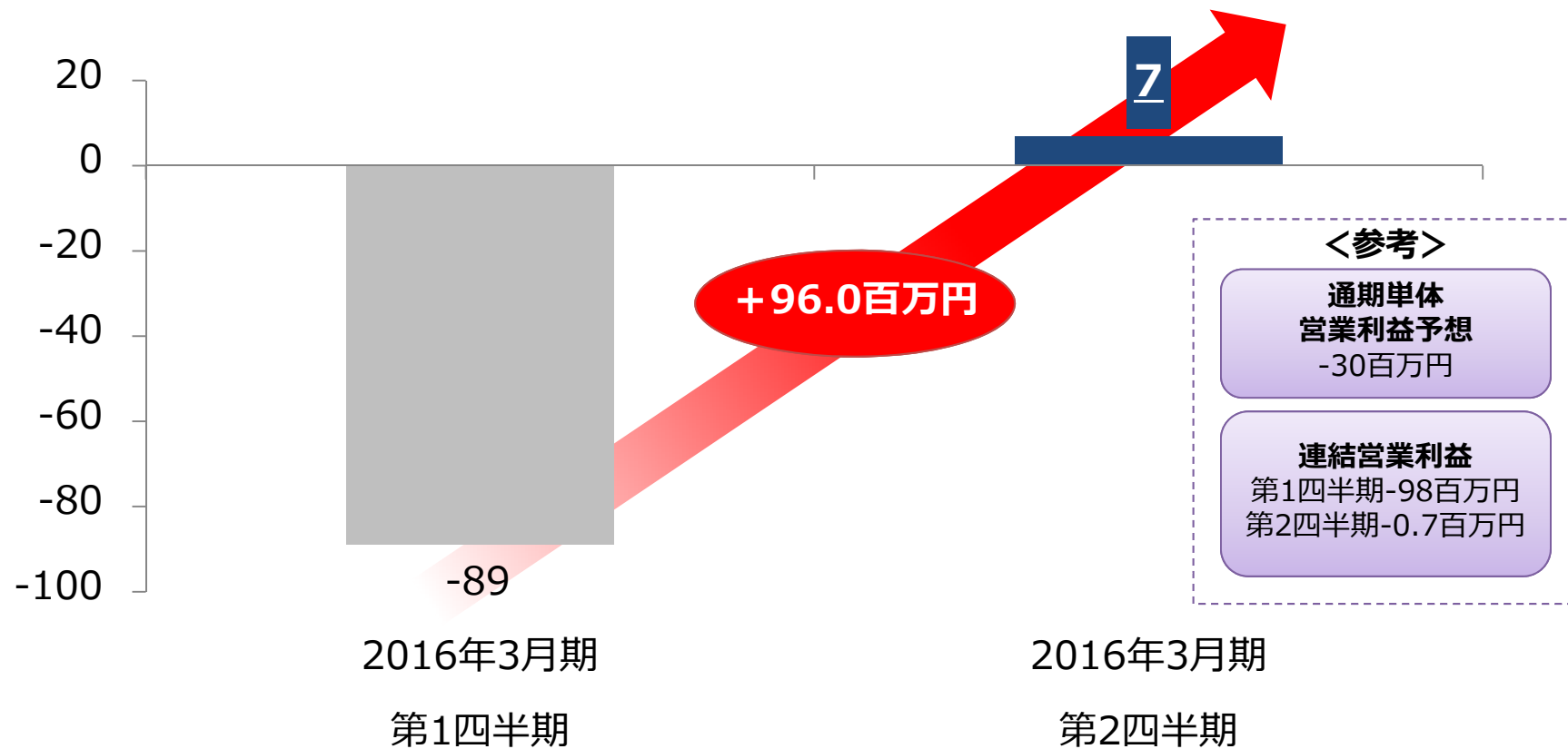
(単位：百万円/%)

	2015年3月期 上期	2016年3月期 上期	差異
売上	911	908	▲3
原価	884	732	▲152
売上総利益	26	176	+150
(売上総利益率)	(2.9%)	(19.4%)	(+16.5%)
販管費	321	274	▲47
営業利益	-294	-98	+196
(営業利益率)	(-32.3%)	(-10.8%)	(+21.5%)
経常利益	-291	-103	+188
当期純利益	-295	-103	+192

1.第2四半期(7-9月)の状況 - 単体営業利益が2年ぶりに黒字化 -

2016年3月期四半期ベースの営業利益推移 (単体)

(単位：百万円)

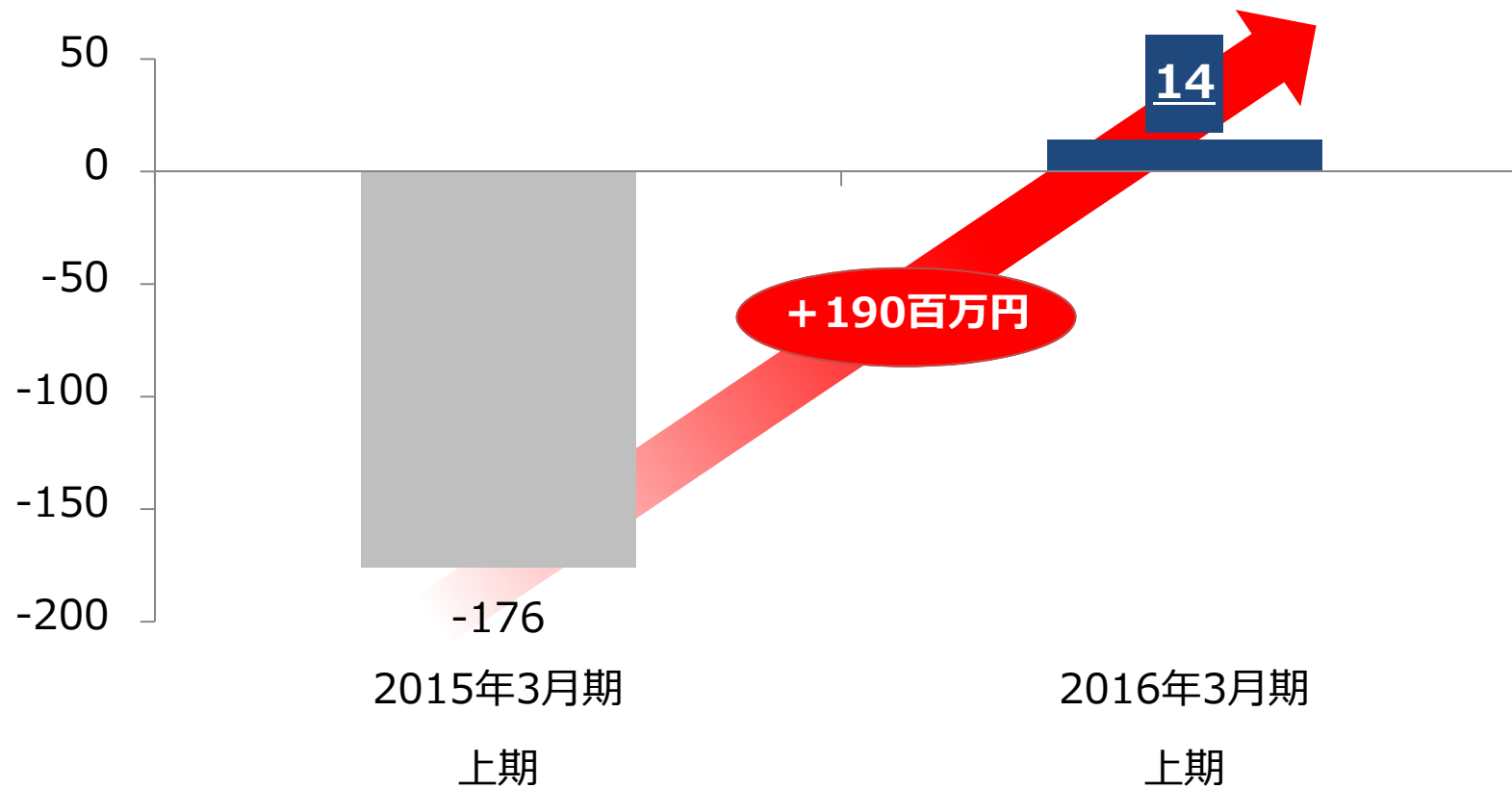


1.上期の状況

- 連結EBITDA黒字化:190百万円の改善 -

EBITDA前年同期比較

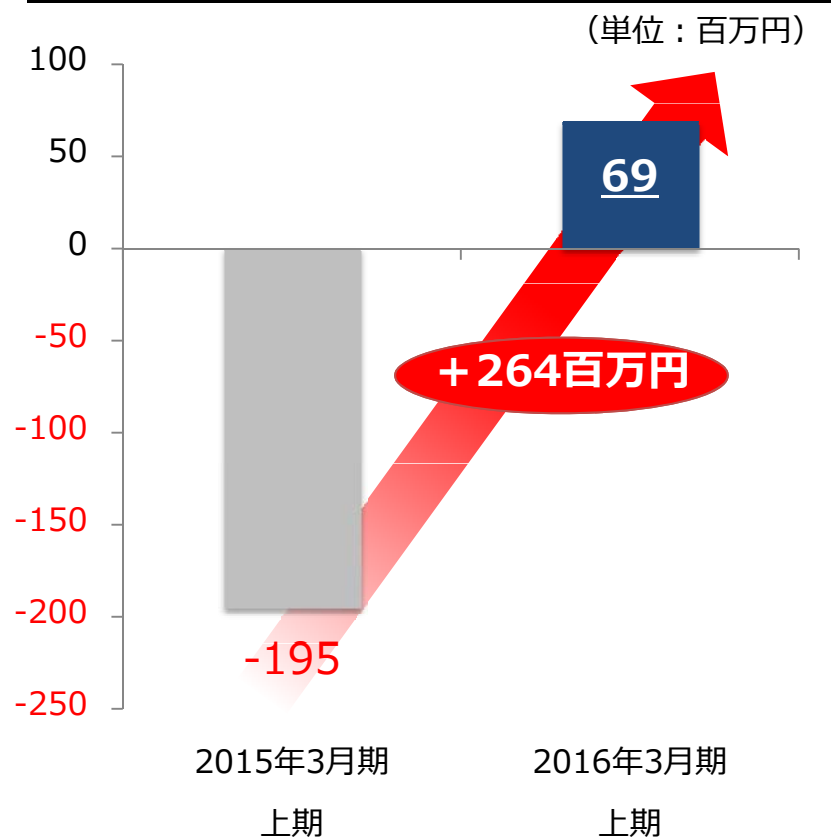
(単位：百万円)



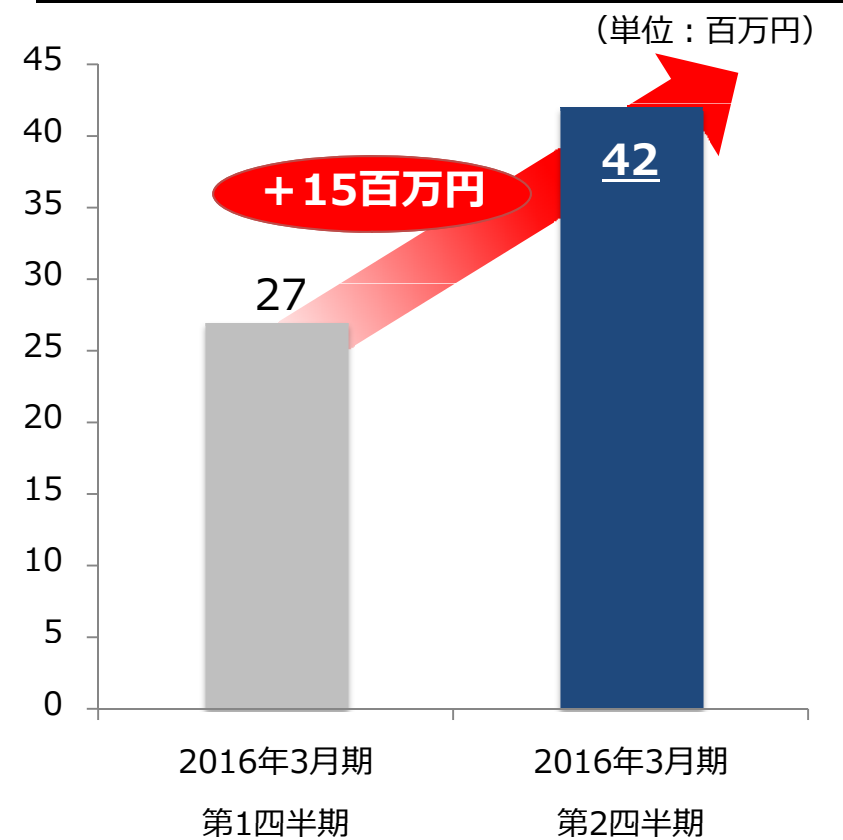
1. 上期及び第2四半期(7-9月)の状況 - 営業キャッシュ・フローの黒字化 -

営業キャッシュ・フローは、前年上期と比較して大幅に改善して黒字化、今期第1四半期と比較しても着実に増加

前年同期比（累計）



前四半期比（四半期ベース）



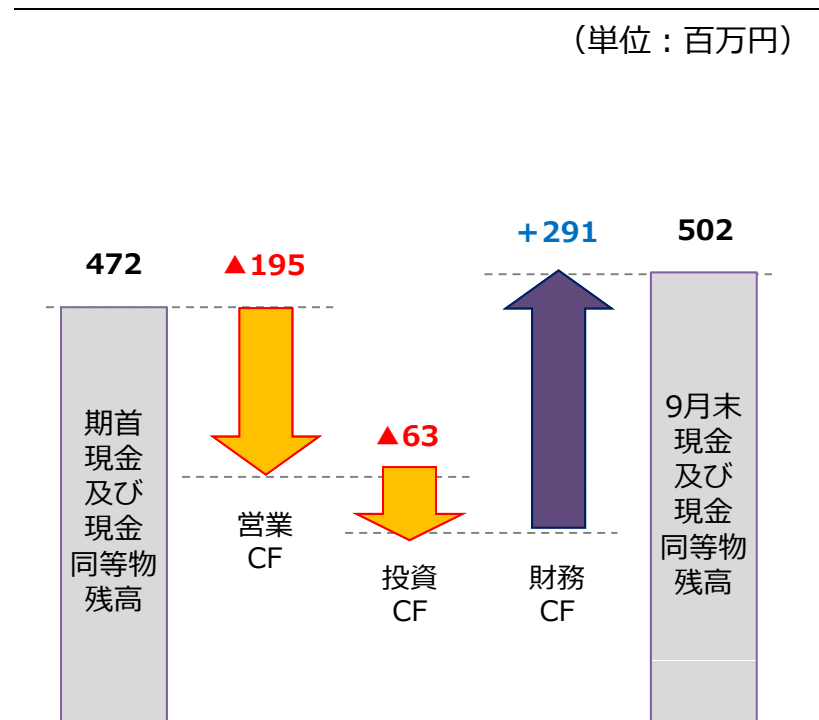
1. 上期の状況

- 健全なキャッシュ・フロー経営へ回復 -

大きな赤字を計上して資金調達を行った前期上期と比較し、金融負債を返済しながらもキャッシュをストック出来る状態までキャッシュ・フローの内容は大きく改善

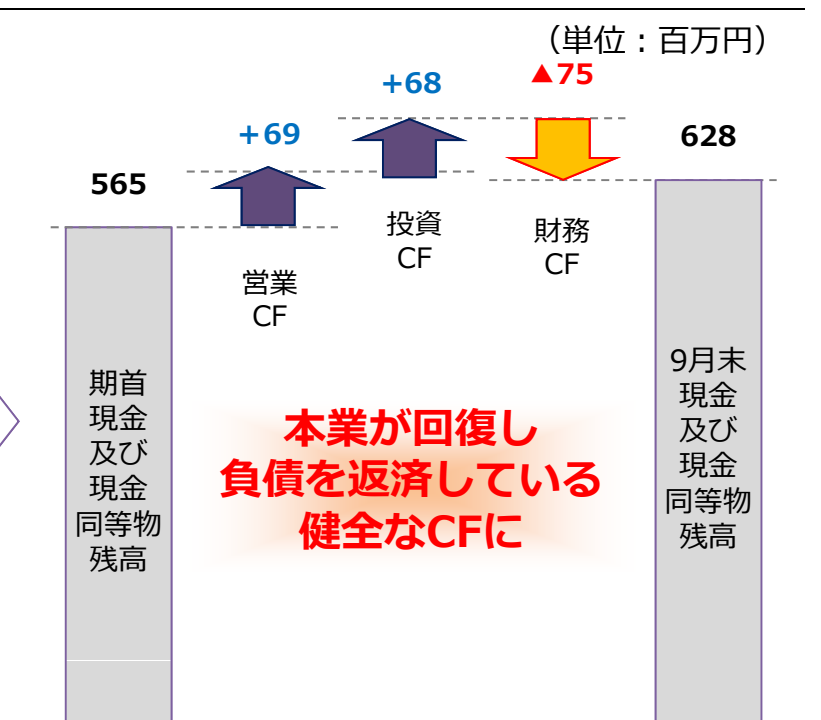
前期上期CFの状況

(単位：百万円)



2016年3月期上期CFの状況

(単位：百万円)



**本業が回復し
負債を返済している
健全なCFに**

【概要】

- ✓営業CF：当期純損失の計上
- ✓投資CF：ソフトウェア等の投資
- ✓財務CF：金融機関からの借入

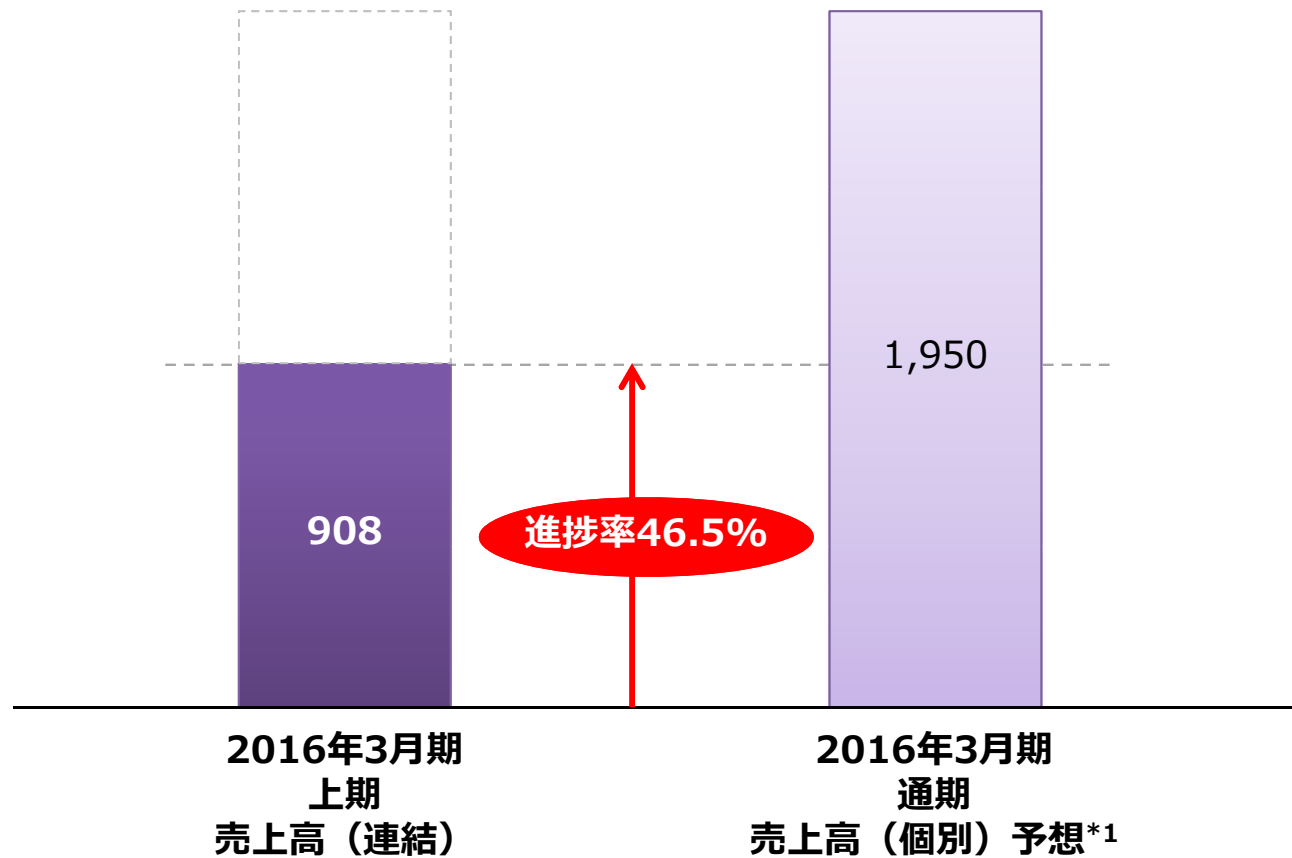
【概要】

- ✓営業CF：構造改革による営業収支の改善
- ✓投資CF：保証金の返還、ソフトウェア投資の最適化
- ✓財務CF：金融機関への返済

1.上期の状況

- 売上は通期公表に対し約46.5%と計画通り進捗 -

(単位：百万円)



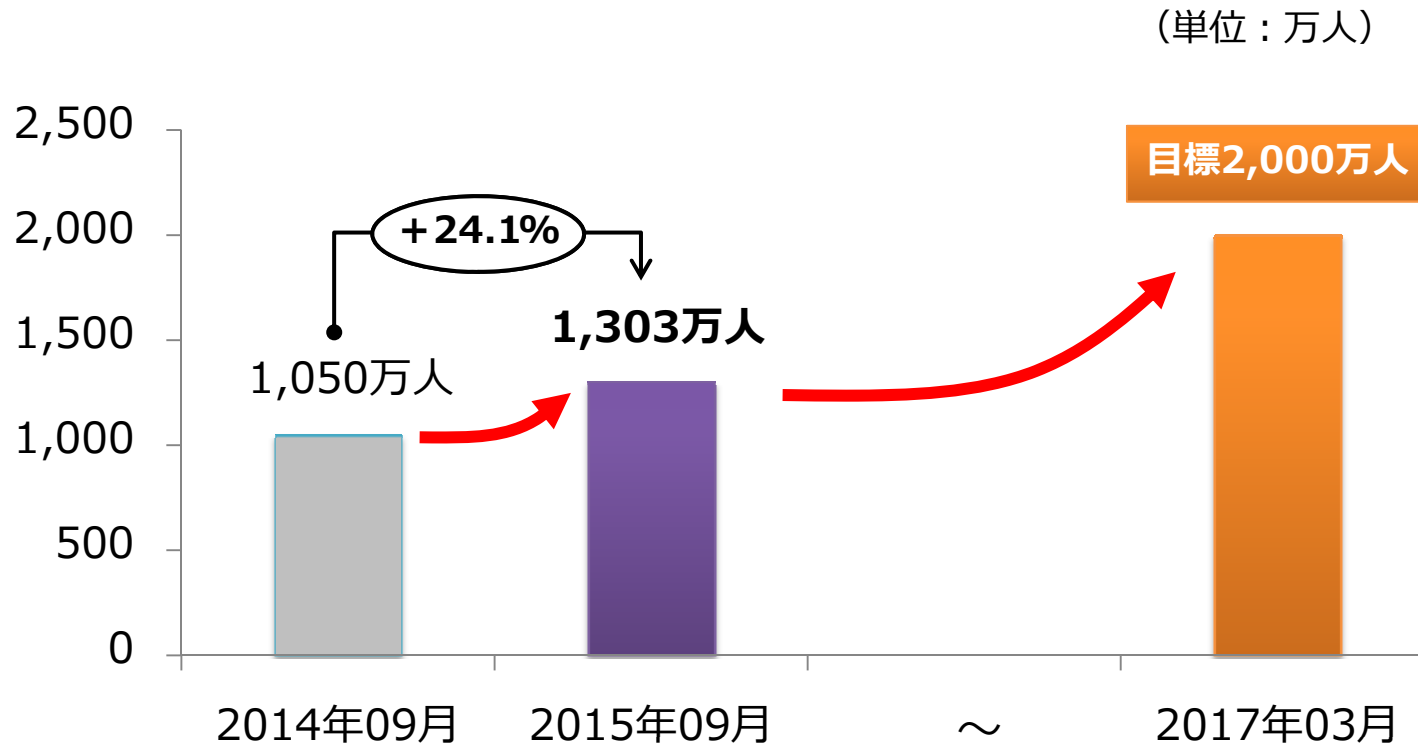
*1：2015/10/1を効力発生日として連結子会社であるTCFを吸収合併したため、通期の業績予想は個別のみ公表させていただいております。

1.上期の状況

- データベース利用者数は順調に増加 -



前年同期比+24.1%の増加



【カウントの定義】

- : アクティブに当社サービスのデータベースを利用しているユーザーをカウント
- : MSDBライセンス提供については、UU数をカウント
- : 自社サービスも含めたサブスクリプションモデルについては、有料会員数をカウント

1.上期の状況 - 今期コミットメントに対して -

コミットメント

進捗状況

	コミットメント	進捗状況
財務面	1. 営業キャッシュ・フローの黒字化必達	前述の通り順調 (第2四半期まで 累計+69百万円)
	2. 上記を前提として、将来への種まきの為の原資確保	営業キャッシュ・フローを確保しながら 累計約20百万円*1を投資 <small>*1:社内人件費を含む</small>
事業面	3. 音楽をはじめ、エンターテイメント分野のメタデータ・パーソナライズエンジンで圧倒的に国内No.1に	パートナーと具体的な検討が進行中
	4. データベースマーケティング事業へパートナー企業とともに具体的な第一歩を踏み出す	実証実験による効果測定を実施中

**コミットメントに対して今のところ順調であるものの、
構造改革は継続的に実施、今後も残課題に取り組む**

1.上期及び第2四半期の状況

2.今後の成長戦略

2.今後の成長戦略 - ソケットが目指す世界観 -

くらしの中で人それぞれの「いい時間」をつくる
(Quality Of Life)

「気づく、出会う、つながる」は、
かけがえのない瞬間

その瞬間を、

音楽・映像・書籍など
を通じて、創る

今までの取り組み



その瞬間を、

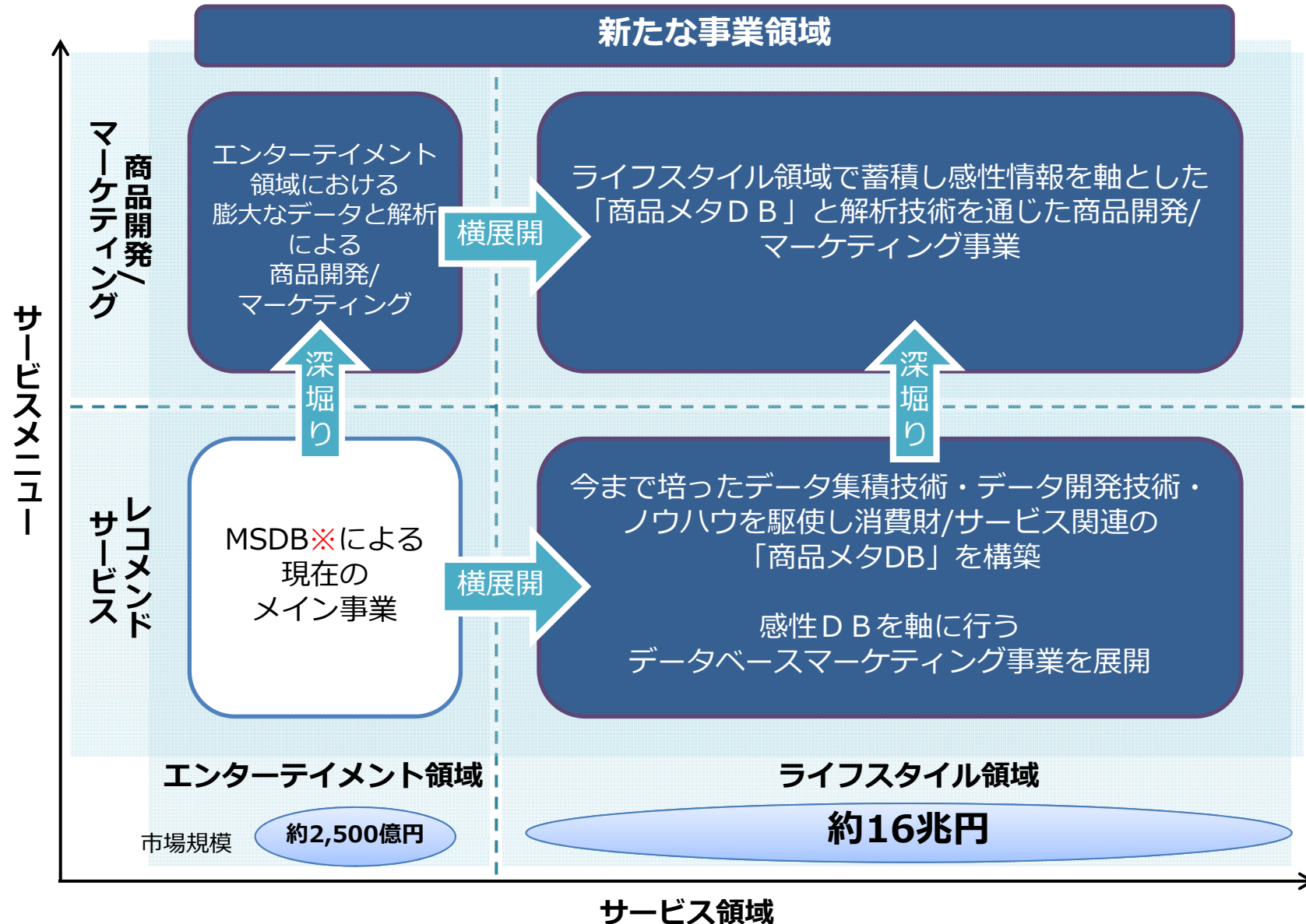
ライフスタイルの提案
(情報や商品) を通じ
て、創る

これからの取り組み



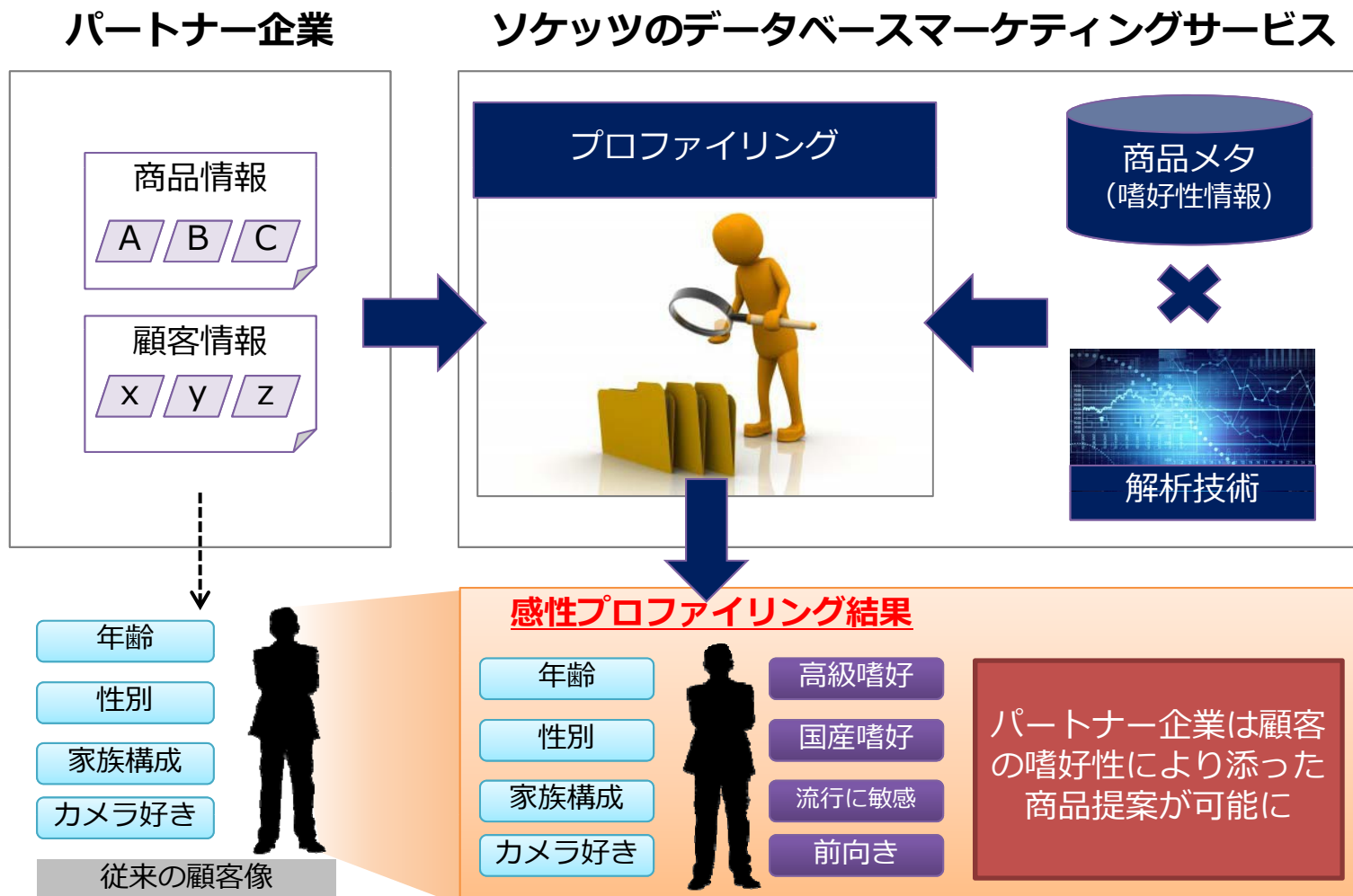
2.今後の成長戦略

- データベースを軸とした深堀と横展開の実現 -



2.今後の成長戦略 - ライフスタイル領域への横展開 -

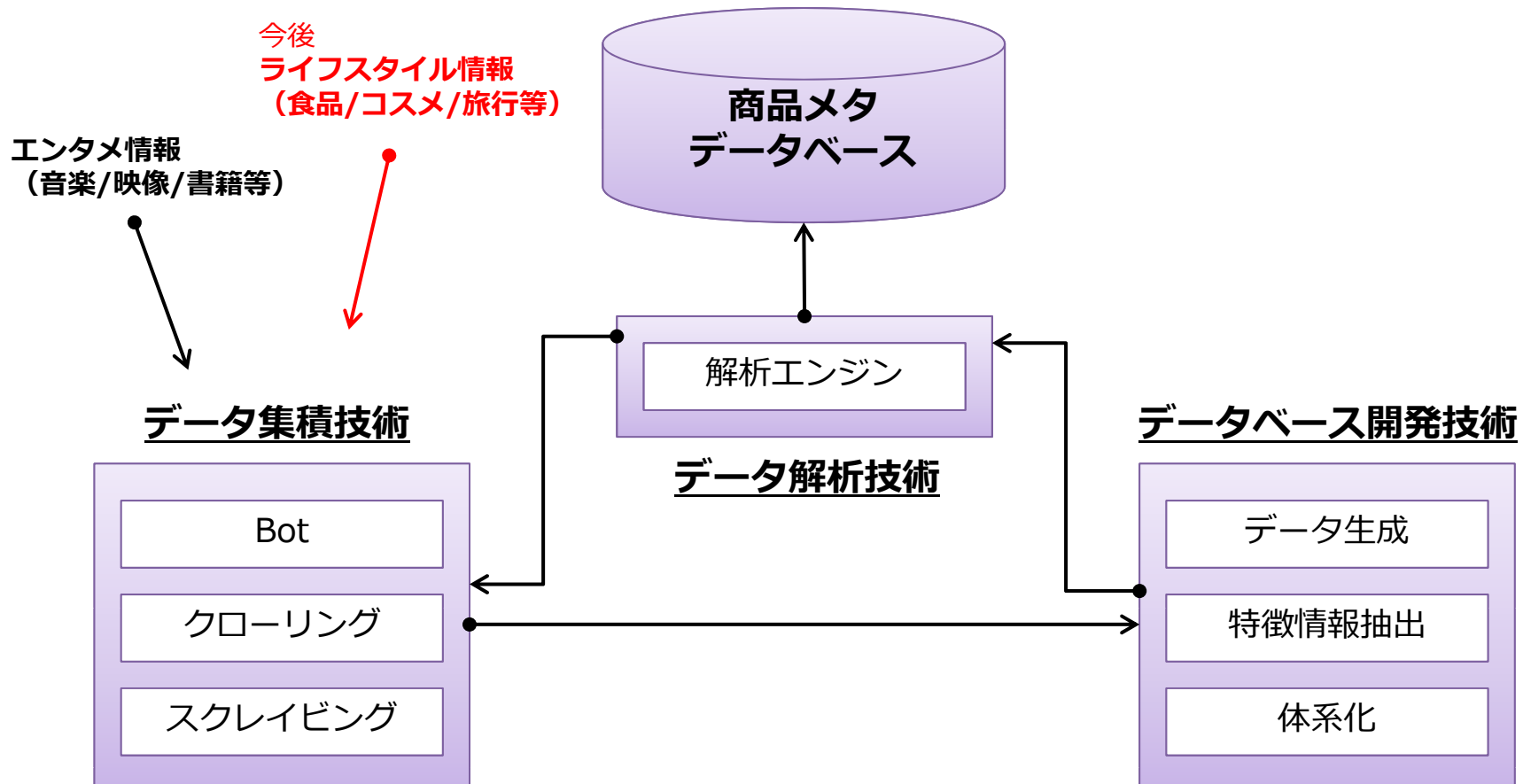
パートナーの顧客情報と商品情報を、ソケットの商品メタ情報と解析技術によりプロファイリングを行い、顧客の嗜好性により添うマーケティングが可能に



2. 今後の成長戦略

- なぜ、ソケットにそれが出来るのか？ -

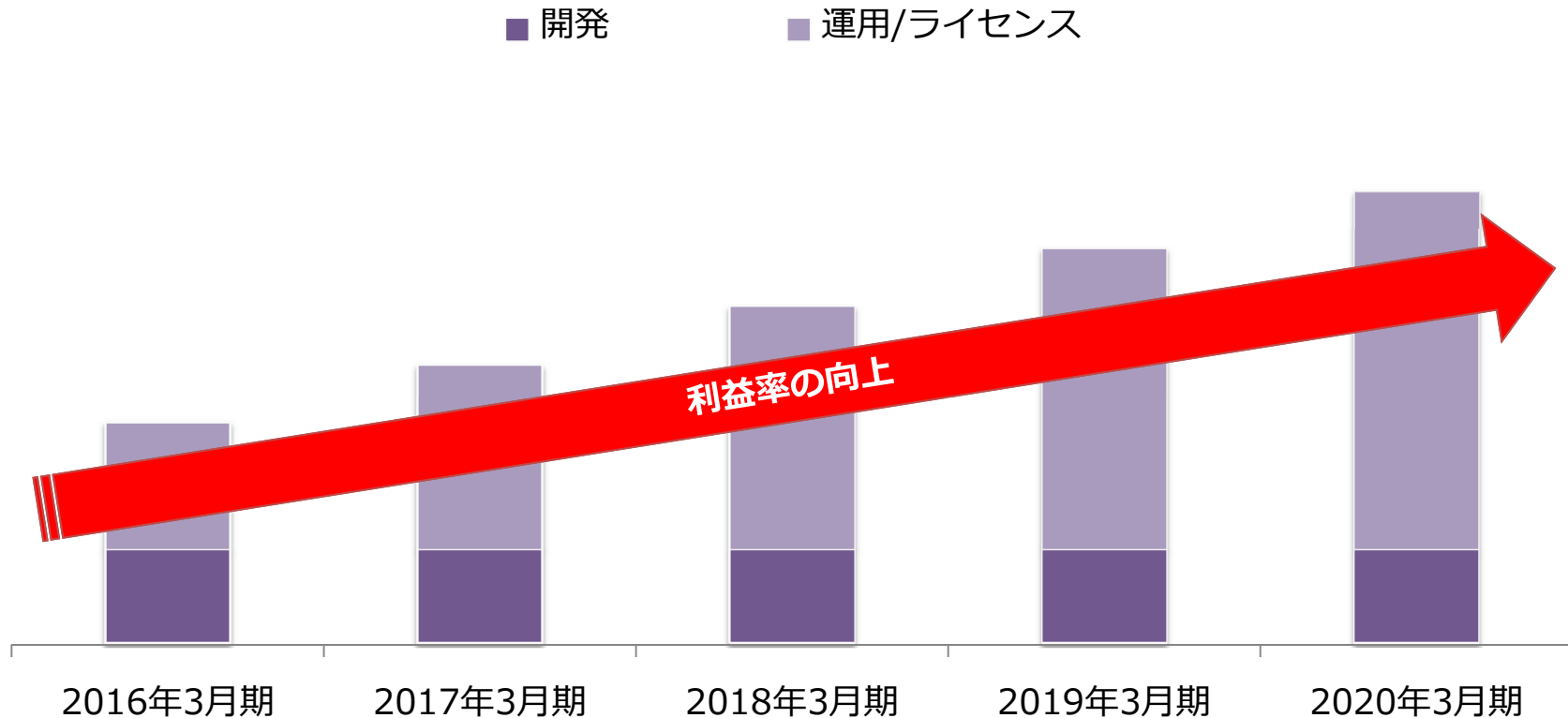
感性情報が複雑に織り込まれたエンターテイメント領域でデータベースを構築してきた技術・ノウハウが基礎になり、効果的な商品メタデータベースの構築が可能



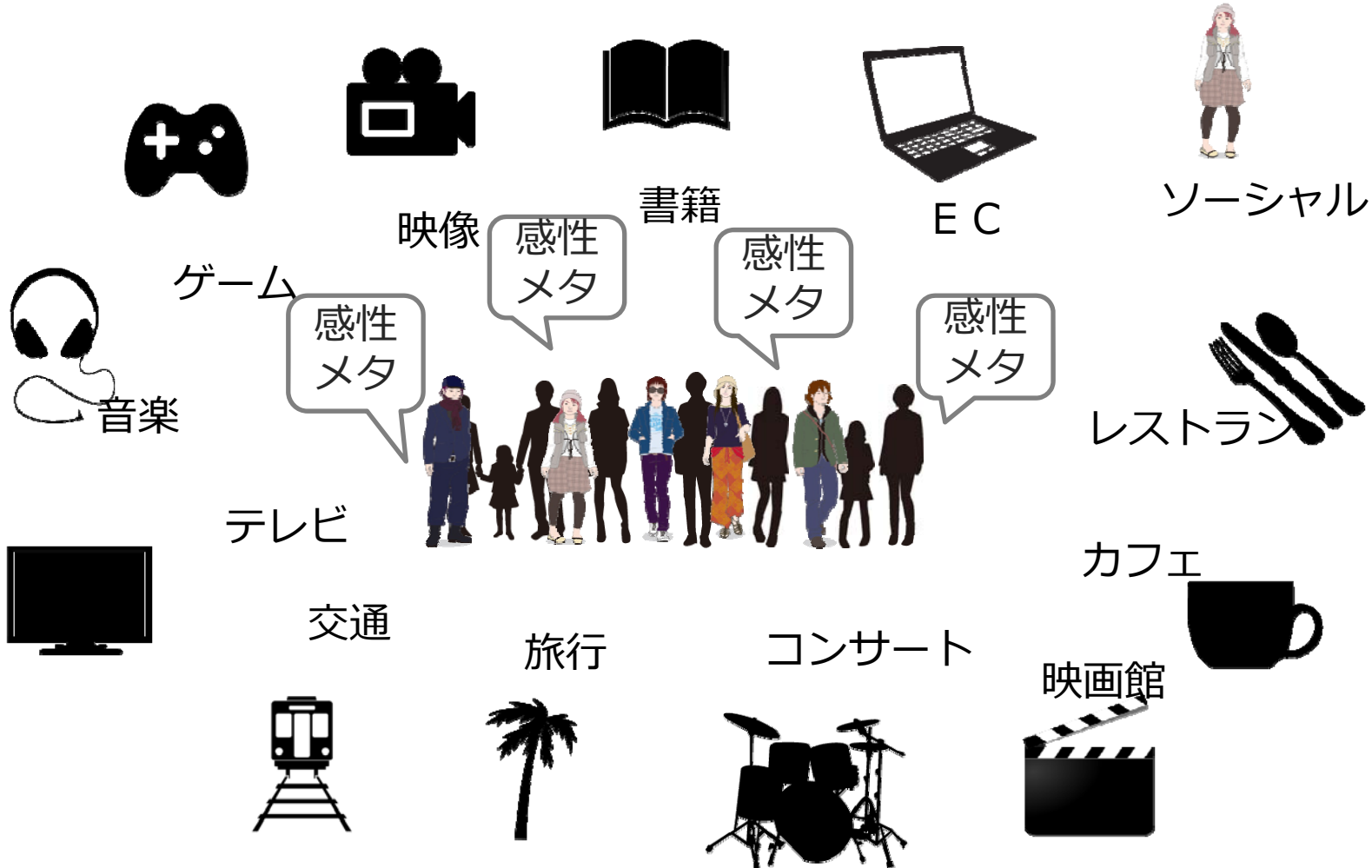
2.今後の成長戦略 - 売上はより運用/ライセンス主体に -

データベース提供領域の拡大により、運用/ライセンス収入が増加し、安定的なランニング収益の確保と利益率の向上を目論む

売上構成イメージ



感性メタデータで実現する生活360°提案



感性メタ活用ならではの「プロファイリング」「パーソナライズ」「マーケティング」で実現します

将来的には、
膨大なデータベースと人工知能による

マーケティングカンパニーの先駆け的な存在に

将来の為に、今取り組むべきこと

構造改革の完遂

エンターテイメント領域のデータベース・
レコメンドエンジンで国内No1に

商品メタデータベースのサービス構築

本資料における予想数値は、発表日現在において当社が入手可能な情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づき作成したものであり、実際の業績等は、今後の様々な要因により予想数値と異なる場合があります。

【お問い合わせ先】

株式会社ソケット

〒151-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷四丁目23番5号

担当：コーポレートコミュニケーション室

Tel : 03-5785-5518 Fax : 03-5785-5517

E-mail : ir@sockets.co.jp