



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3四半期 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/>

2015/2/2

- **当社は、2015年10月1日付で連結子会社であった株式会社T.C.FACTORYを吸収合併いたしました**
- **それに伴いまして2016年3月期第3四半期より単体決算に移行しております**
- **業績予想はかねてより単体決算ベースで開示をさせていただいており、本件による業績予想の修正等はありません**

1.第3四半期累計の状況

2.通期の見通しについて

3.今後の成長戦略

1.第3四半期累計の状況

2.通期の見通しについて

3.今後の成長戦略

1.第3四半期累計の状況

- 前年対比で利益及び利益率は大幅に改善 -

開発・運用の効率化・標準化による売上総利益/利益率の向上と、構造改革の効果により営業利益は約267百万円増加

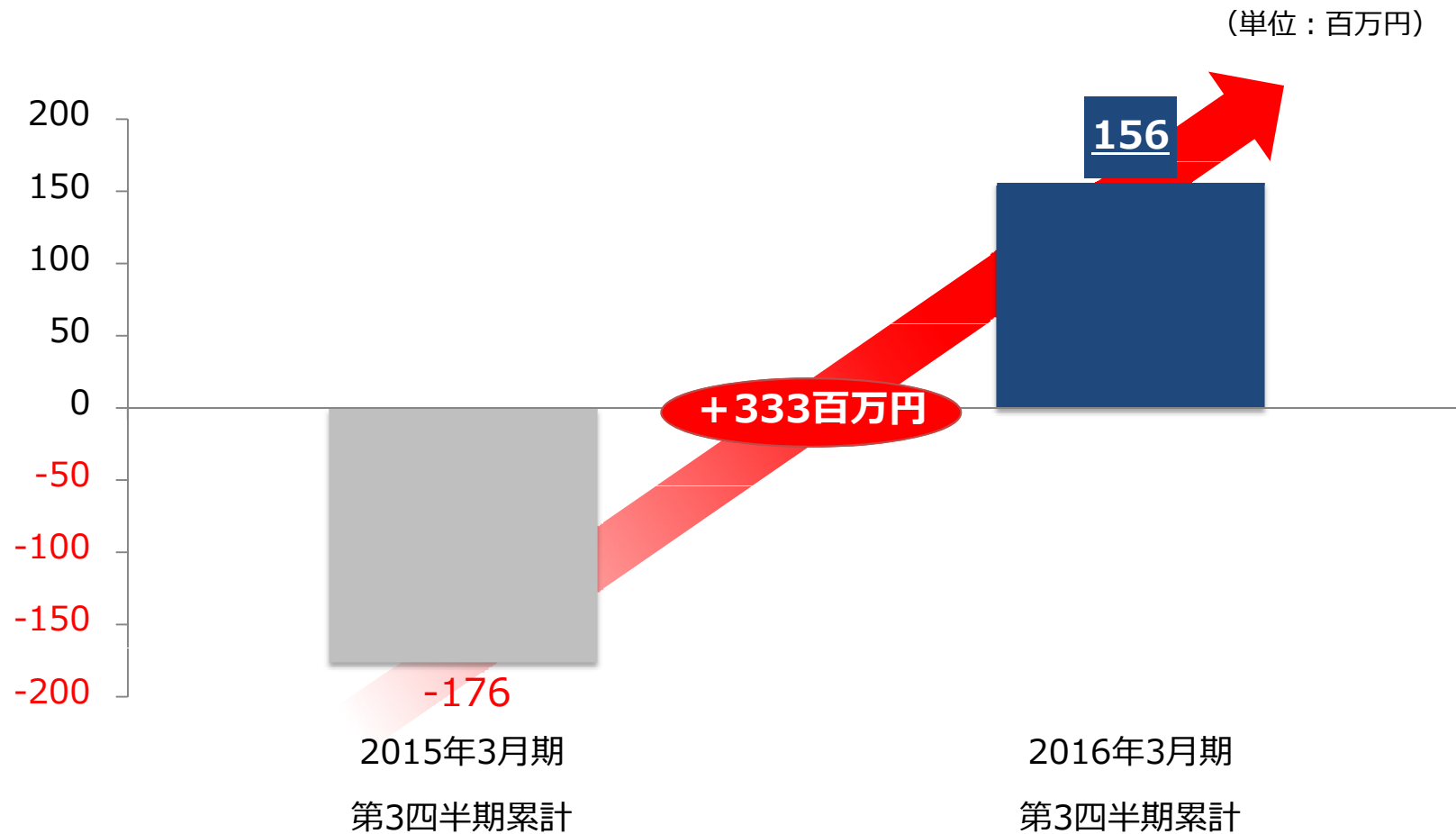
(単位：百万円/%)

	2015年3月期 第3四半期累計	2016年3月期 第3四半期累計	増減
売上	1,332	1,312	▲20
原価	1,273	1,063	▲210
売上総利益	59	249	+190
(売上総利益率)	(4.4%)	(19.0%)	(+14.5%)
販管費	452	376	▲76
営業利益	-393	-126	+267
(営業利益率)	(-29.5%)	(-9.6%)	(+19.9%)
経常利益	-395	-132	+263
当期純利益	-435	-152	+283

1.第3四半期累計の状況 - 営業CF大幅に増加 -

営業CFも前年同期と比較して大幅に改善し、プラスに転じた

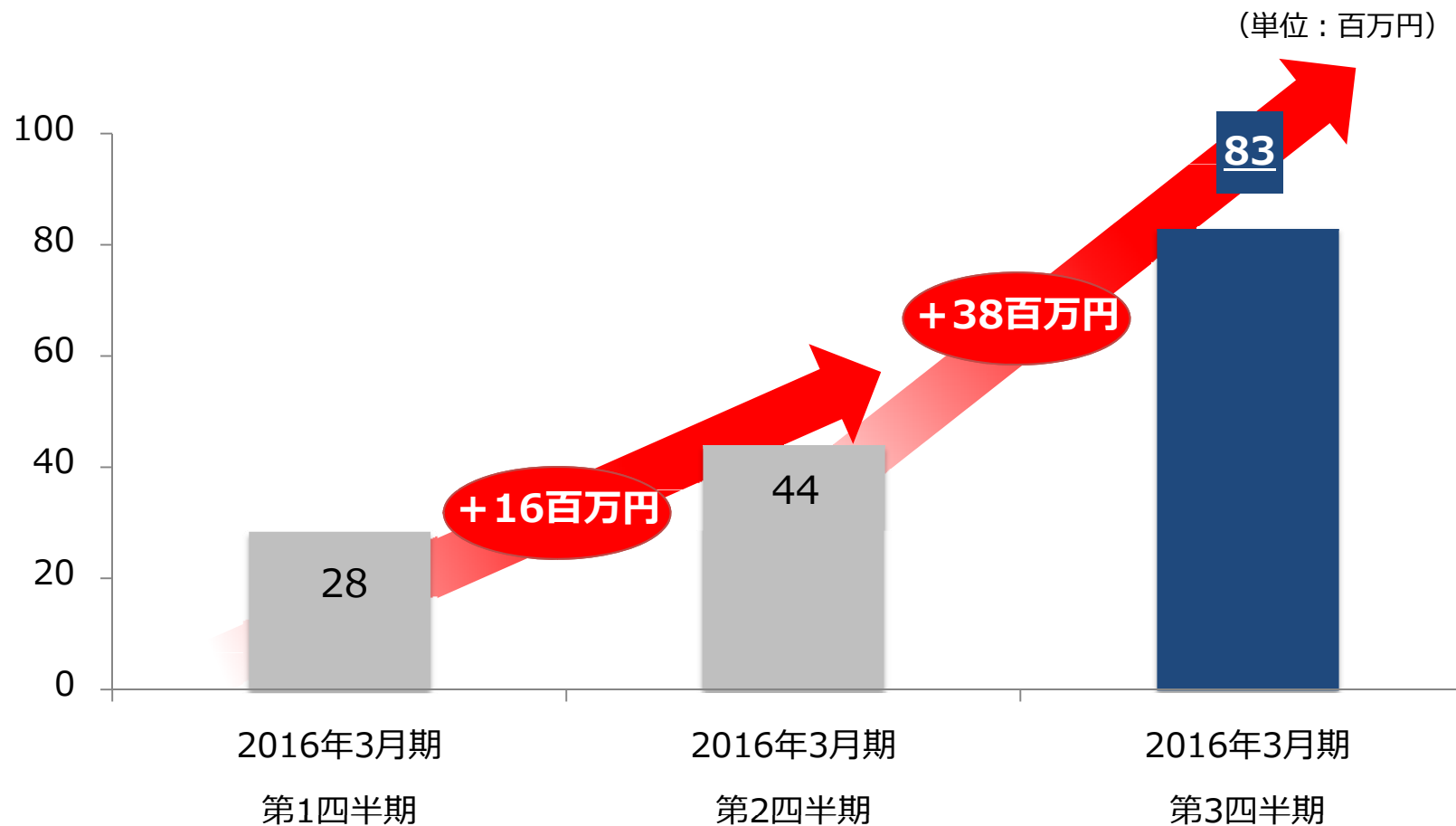
営業CF前年同期比較



1.第3四半期累計の状況 - 営業CFの伸長 -

営業CFは四半期ベースで伸長し、第2四半期と比較して38百万円増加

営業CF四半期ベース



1.第3四半期累計の状況

- CFトータルでは当期95百万円のCashを獲得 -

前期の借入金を返済しながらも、しっかり現金をストックしていける財務体質に改善

(単位：百万円)

	2016年3月期 第3四半期累計	(参考) 前年同期単体
営業活動によるCF	+156	▲176
投資活動によるCF	+52	▲67
財務活動によるCF	▲113	+500
現金及び現金同等物の増減	+95	+256

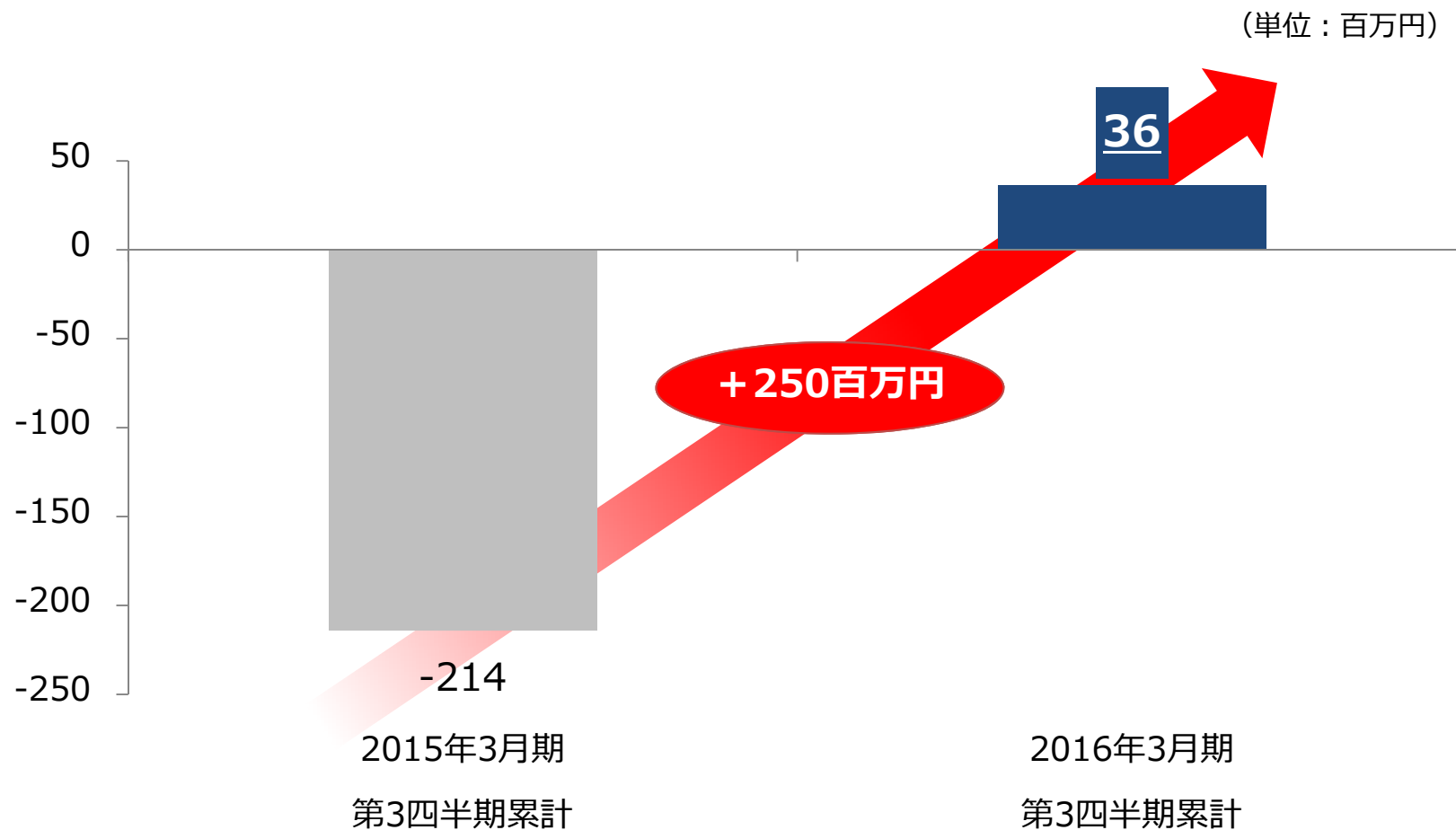
【主たる増減要因（対前期比）】

営業活動：（+）EBITDAベースでの事業収支改善+250百万円、CCC開発案件の差額入金等々
投資活動：（+）本社移転に伴う前オフィス敷金返却+95百万円
財務活動：（-）前期借入+500百万円、今期借入金返済-112百万円

1.第3四半期累計の状況

- EBITDAも黒字化、前年比250百万円改善 -

EBITDA前年同期比較

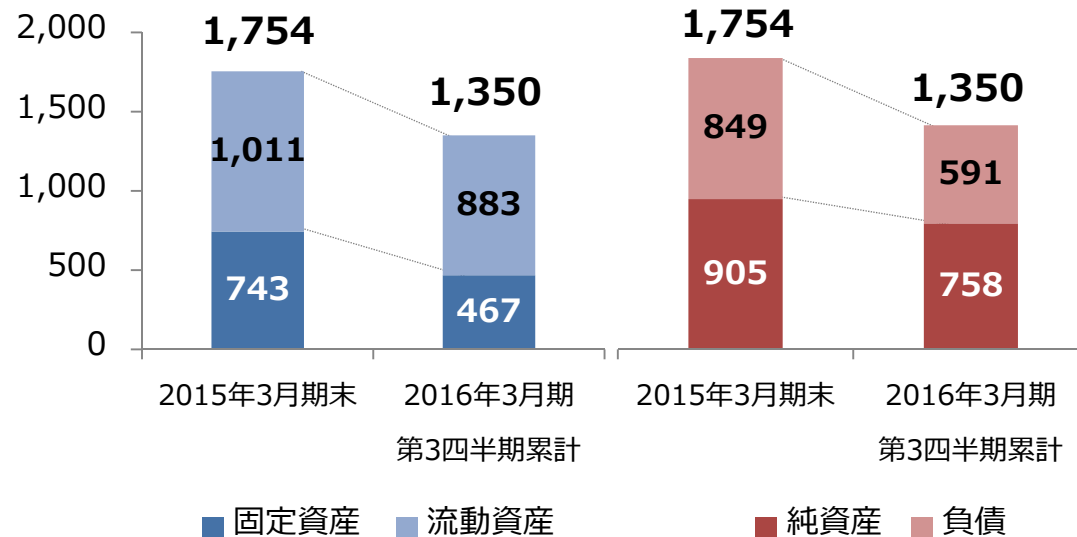


1. 第3四半期累計の状況 - BSはより筋肉質に -

CCC関連案件の完成に伴い財務体質が改善。自己資本比率は54.4%に向上

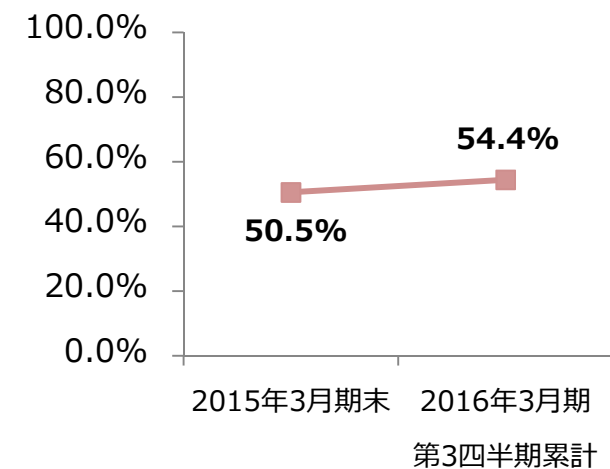
BS推移

(単位：百万円)



自己資本比率推移

(単位：%)



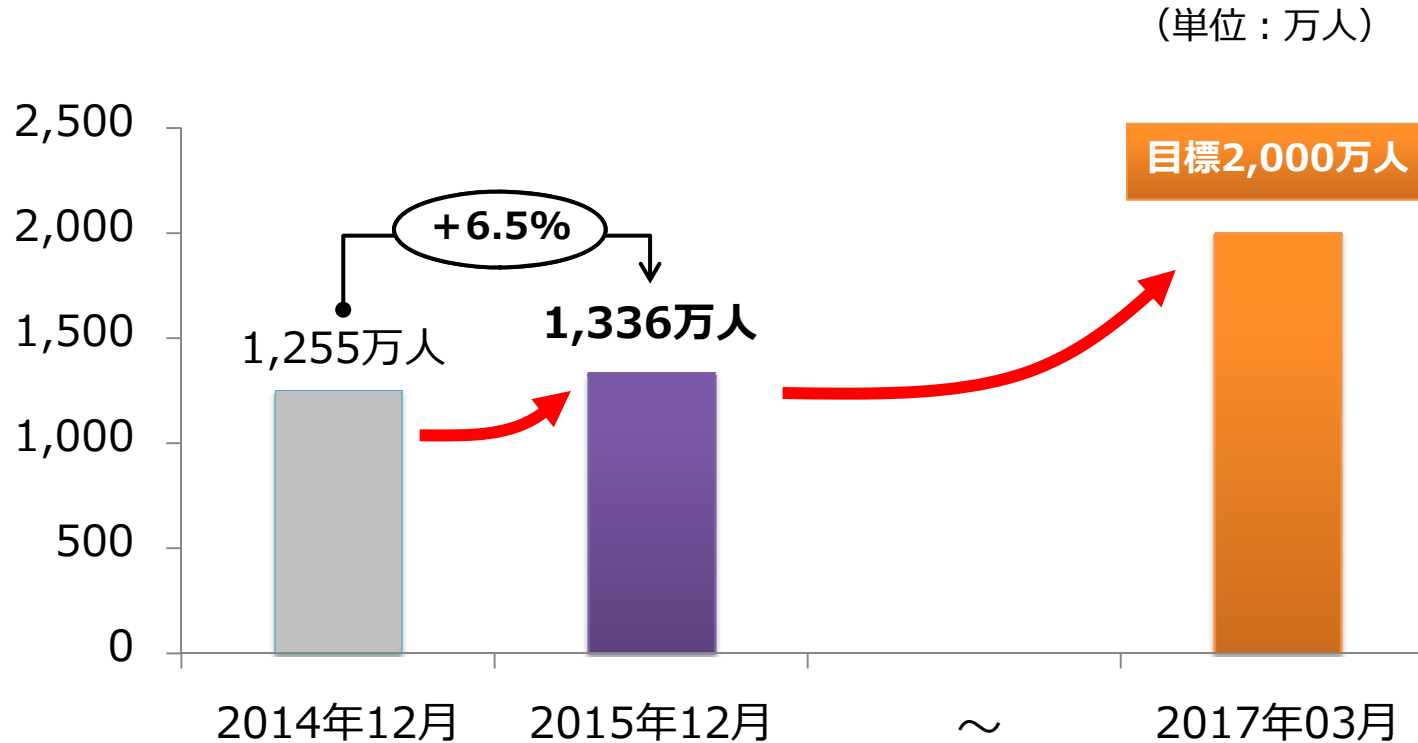
【主たる増減要因（前期末対比）】

- 流動資産： (-) CCC関連案件完成による仕掛品の減少 - 137百万円
- 固定資産： (-) ソフトウェアの減価償却等による無形固定資産の減少 - 143百万円、合併による子会社株式の減少 - 65百万円、本社移転に伴う前オフィス保証金の減少 - 93百万円
- 負債： (-) CCC関連案件完成による受注損失引当金の減少 - 131百万円、長期借入金の減少 - 110百万円
- 純資産： (-) 繰越利益剰余金の減少 - 152百万円

1. 第3四半期累計の状況

- データベース利用者数は順調に増加 -

前年同期比+6.5%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.第3四半期累計の状況 - 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CFの黒字化必達	前述の通り順調 (第3四半期まで 累計+156百万円)
	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CFを確保しながら 累計約40百万円*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	案件進捗中。来期ローンチ予定
	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	パートナーと具体化へ

**コミットメントは計画通り達成
構造改革は今後も継続的に実施し、残課題に取り組む**

1.第3四半期累計の状況

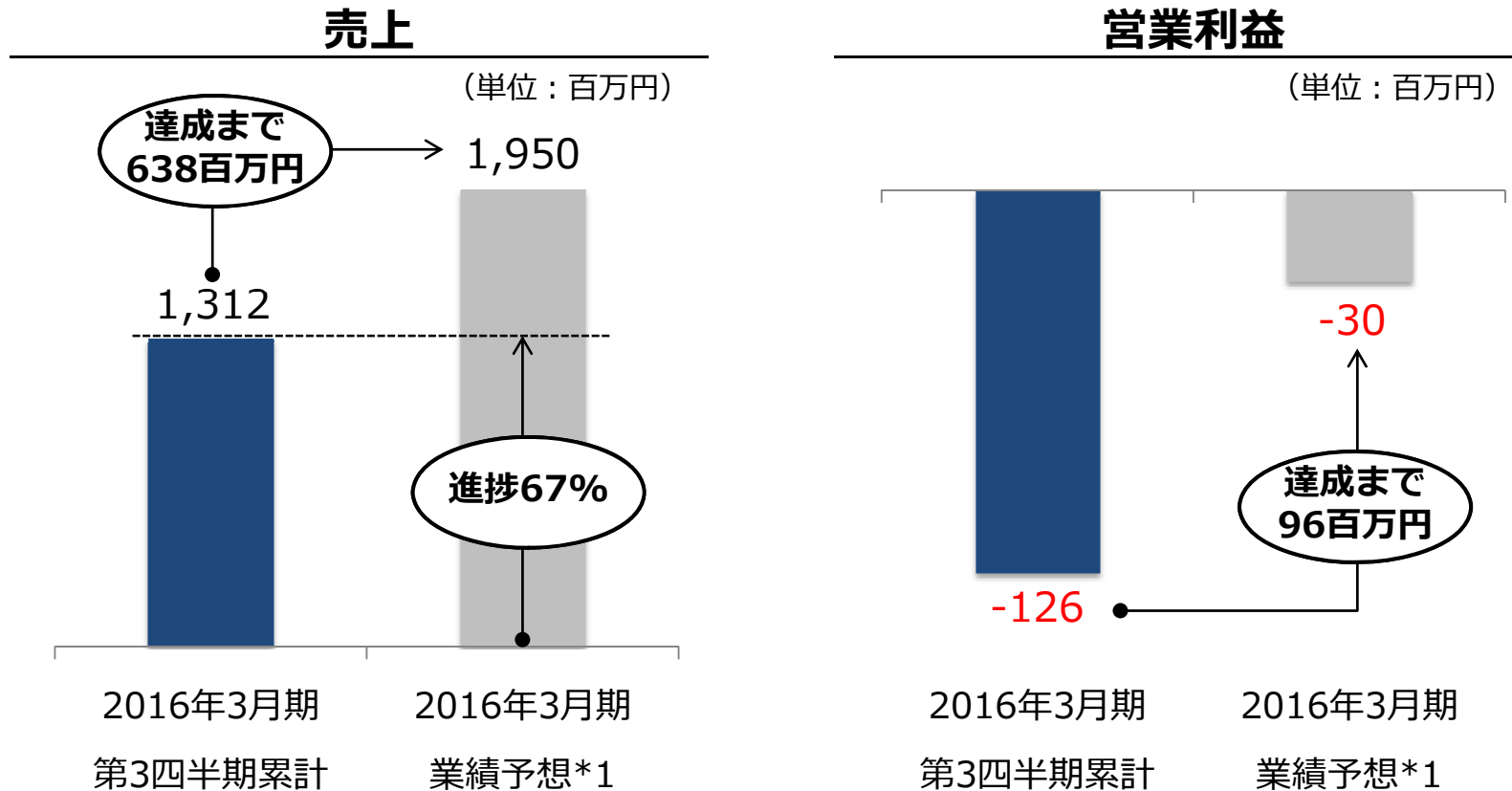
2.通期の見通しについて

3.今後の成長戦略

2.通期の見通しについて

- 売上/営業利益ともに伸び加速へ -

第3四半期時点で業績予想に対しては計画通り。第4四半期の売上/営業利益の達成に向け、提案の案件化拡大中



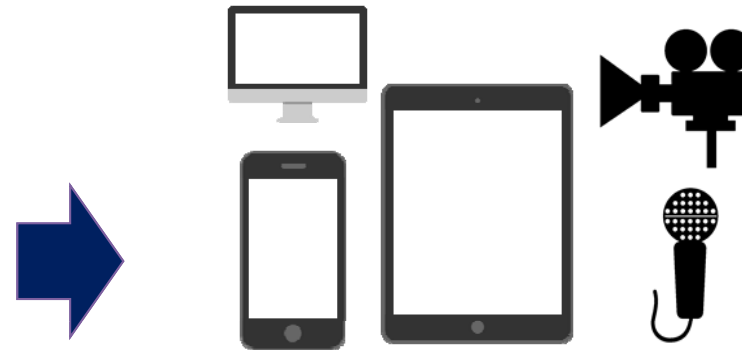
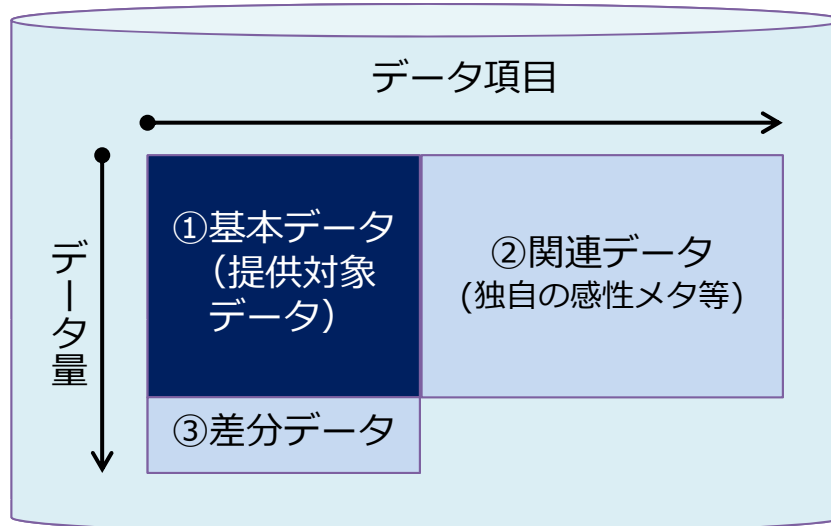
*1：2016年3月期の業績予想は2015/10/1付の子会社吸収合併を見越し、単体個別の数値のみ公表させていただいております。

2.通期の見通しについて

- データ販売・ライセンスビジネスの拡大 -

データベースプロパティのマネタイズを、データ販売・ライセンス提供により加速

ソケットのデータベース



メディア、エンターテインメント、
EC、アミューズメント企業へ

【ビジネスモデル】

- ① データの一部を販売もしくは利用ライセンス提供【イニシャルもしくはランニング収益】
- ② 対象データの関連データを提供するオプションサービス【ランニング収益】
- ③ 対象データ領域において、新規に追加される差分データをアップデートするオプションサービス【ランニング収益】

**→既存のアセット・リソースを活用するため効率が
高い
今期の売上/利益底上げに寄与し、来期以降も安定的な収益のベースとなる**

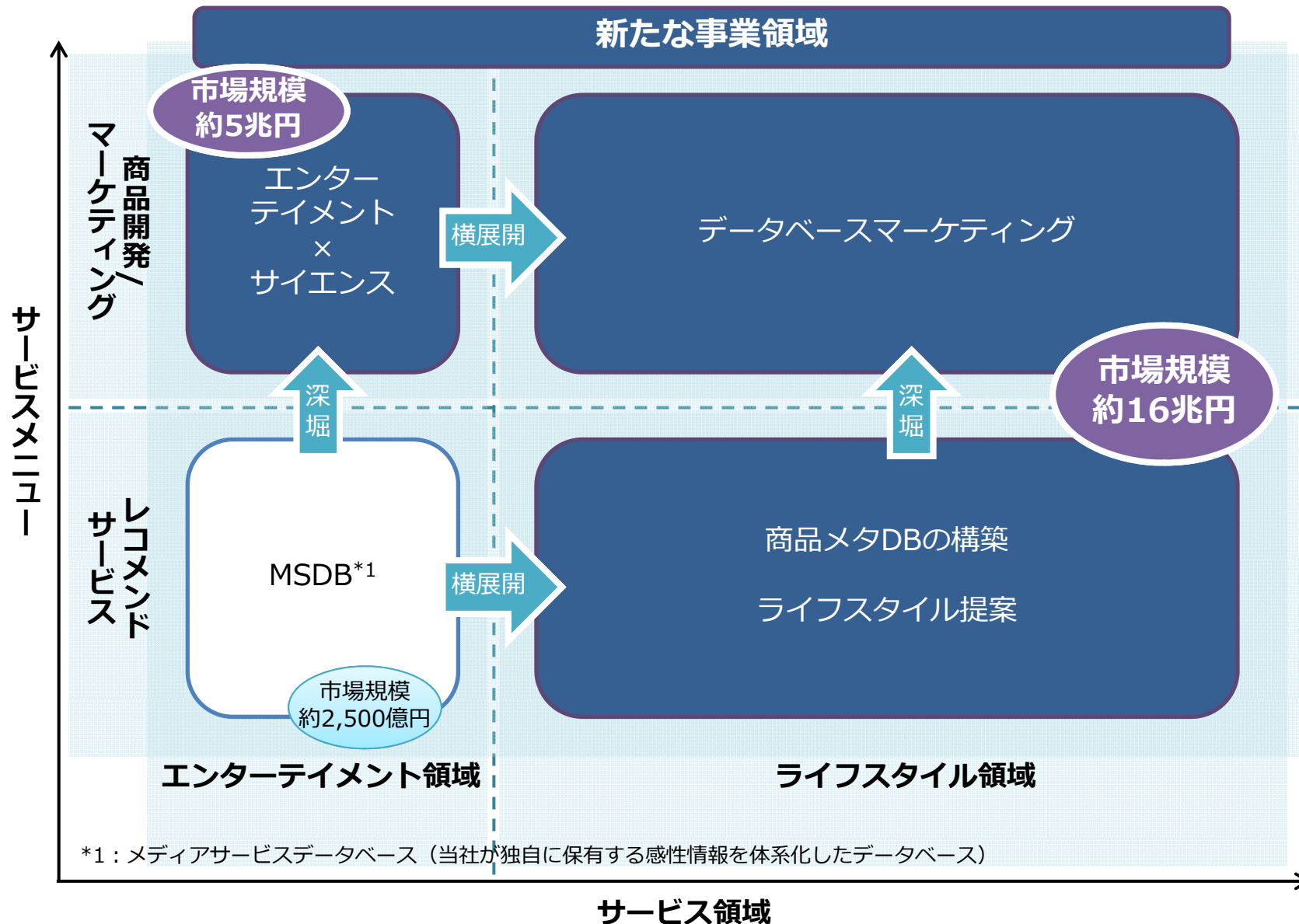
1.第3四半期累計の状況

2.通期の見通しについて

3.今後の成長戦略

3.今後の成長戦略

- データベースを軸とした深堀と横展開 -



3.今後の成長戦略 - エンターテインメント×サイエンス -

当社のMSDBに蓄積された膨大なデータ（音楽/映像/書籍/人物）とアナリティクス（解析）を通じエンターテインメント関連の商品開発を提供

<商品開発事例>

過去のヒット曲の統計的な特徴を
データ解析した楽曲制作

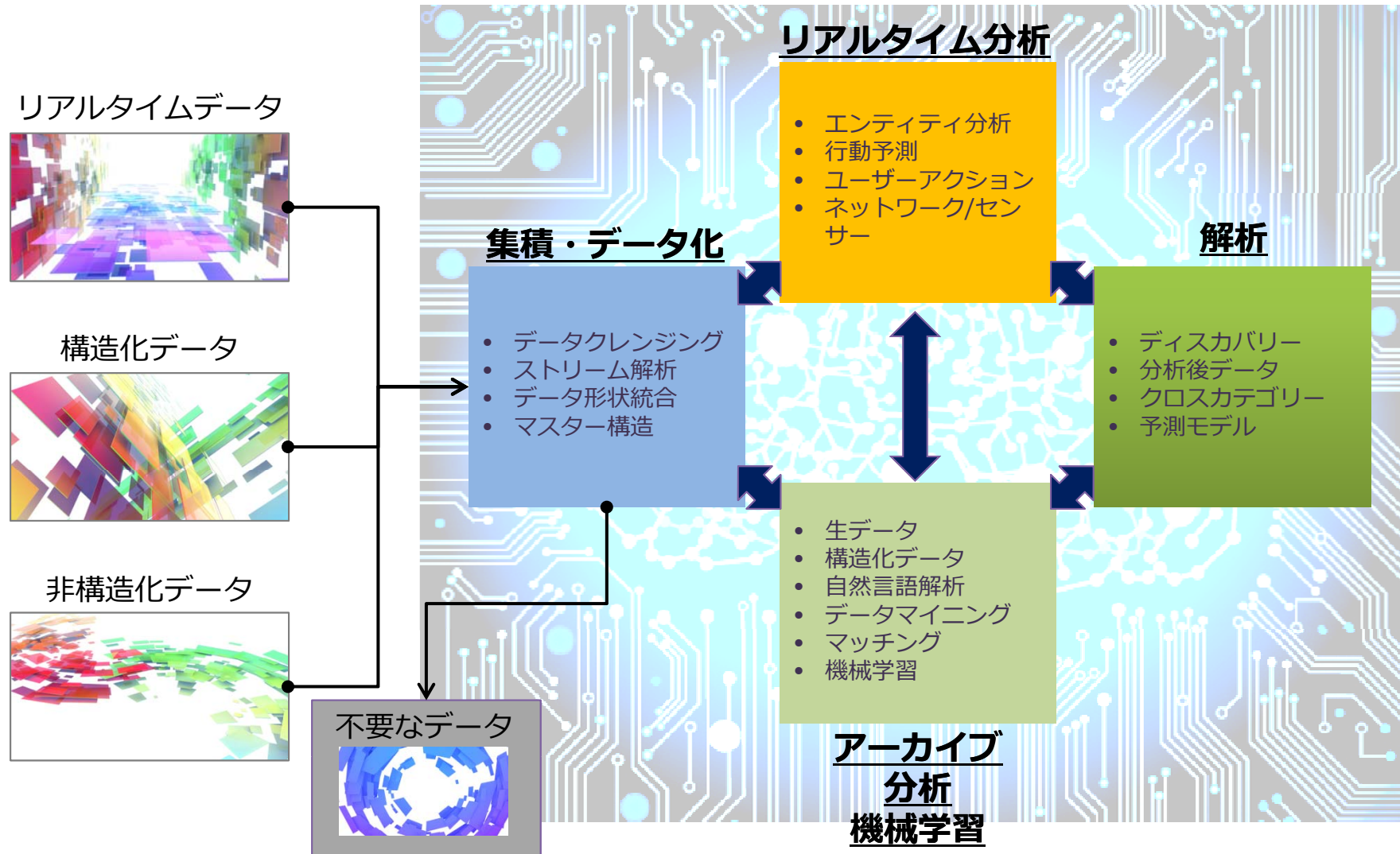
▶ **既に有名アーティストでの実績があり、次の取り組みについて検討中**

統計データと将来予測による
エンターテインメント
データベースマーケティング

▶ **大手エンターテインメント企業と具体的な取り組みについて検討中**

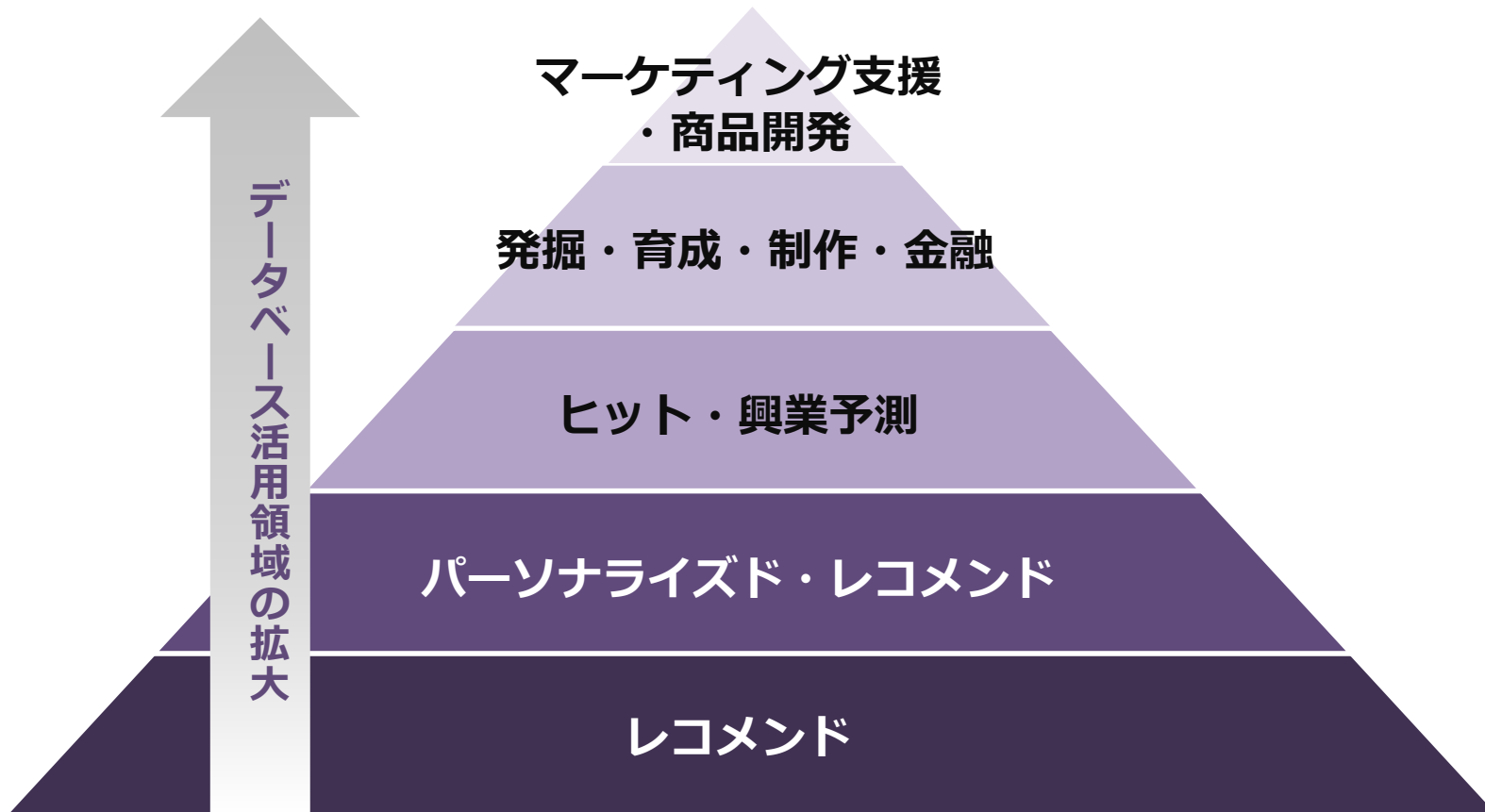
3.今後の成長戦略 - 成長のコアとなるソケットのデータ分析技術 -

エンターテインメントのデータベース開発・提供で培った「嗜好性情報の分析力」
を活かし**深層学習・人工知能も活用したデータベースマーケティングの実現**へ



3.今後の成長戦略 - データ分析技術の事業展開 -

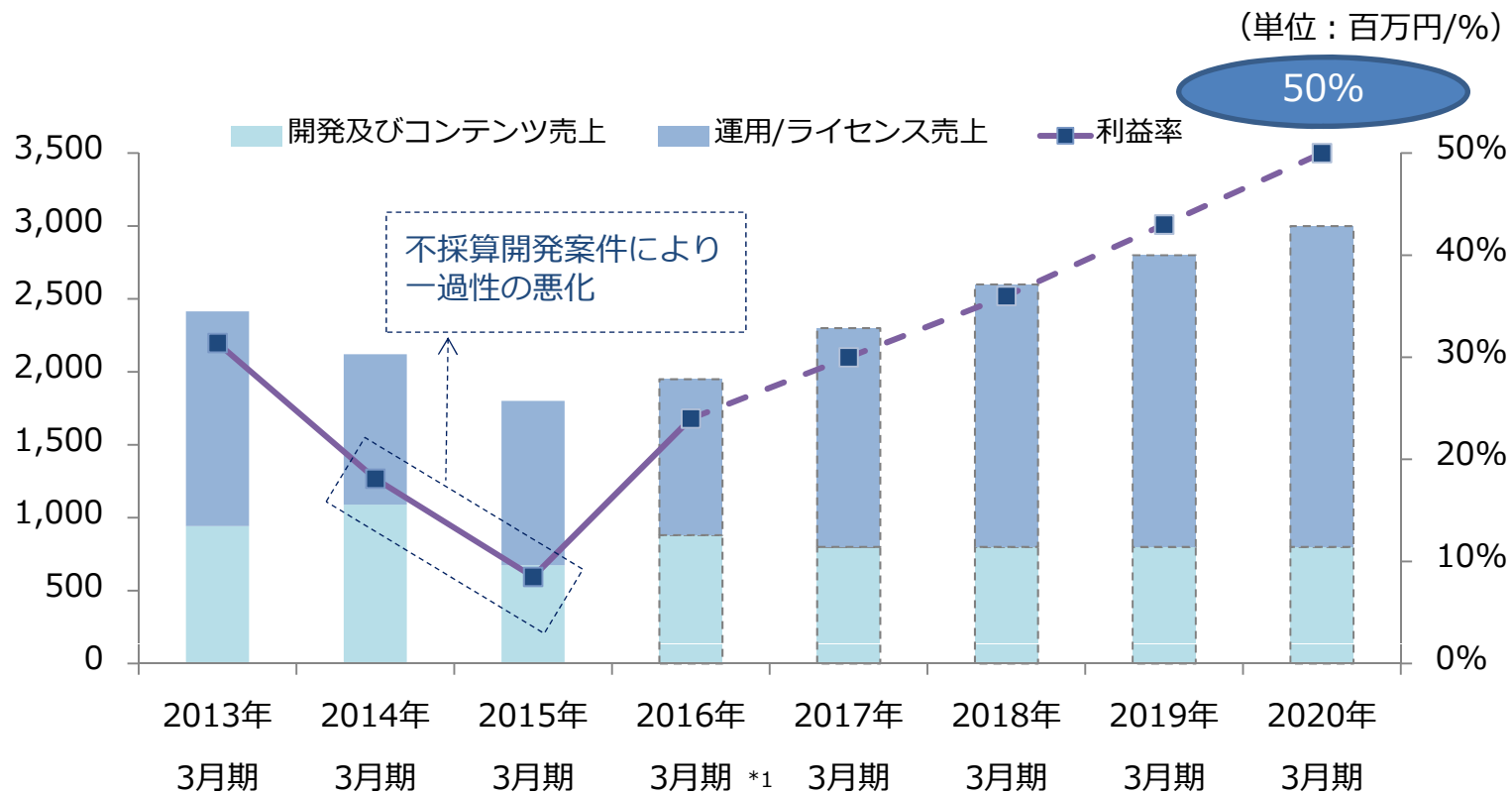
嗜好性データ分析技術を活かし、レコメンドから制作、マーケティング領域までデータベース活用領域を拡大



3.今後の成長戦略 - 重視する指標①：利益率 -

高利益率の運用/ライセンス売上を増加させることで売上総利益率は上昇し、2020年3月期では50%を目指す

売上/売上利益率実績及びイメージ



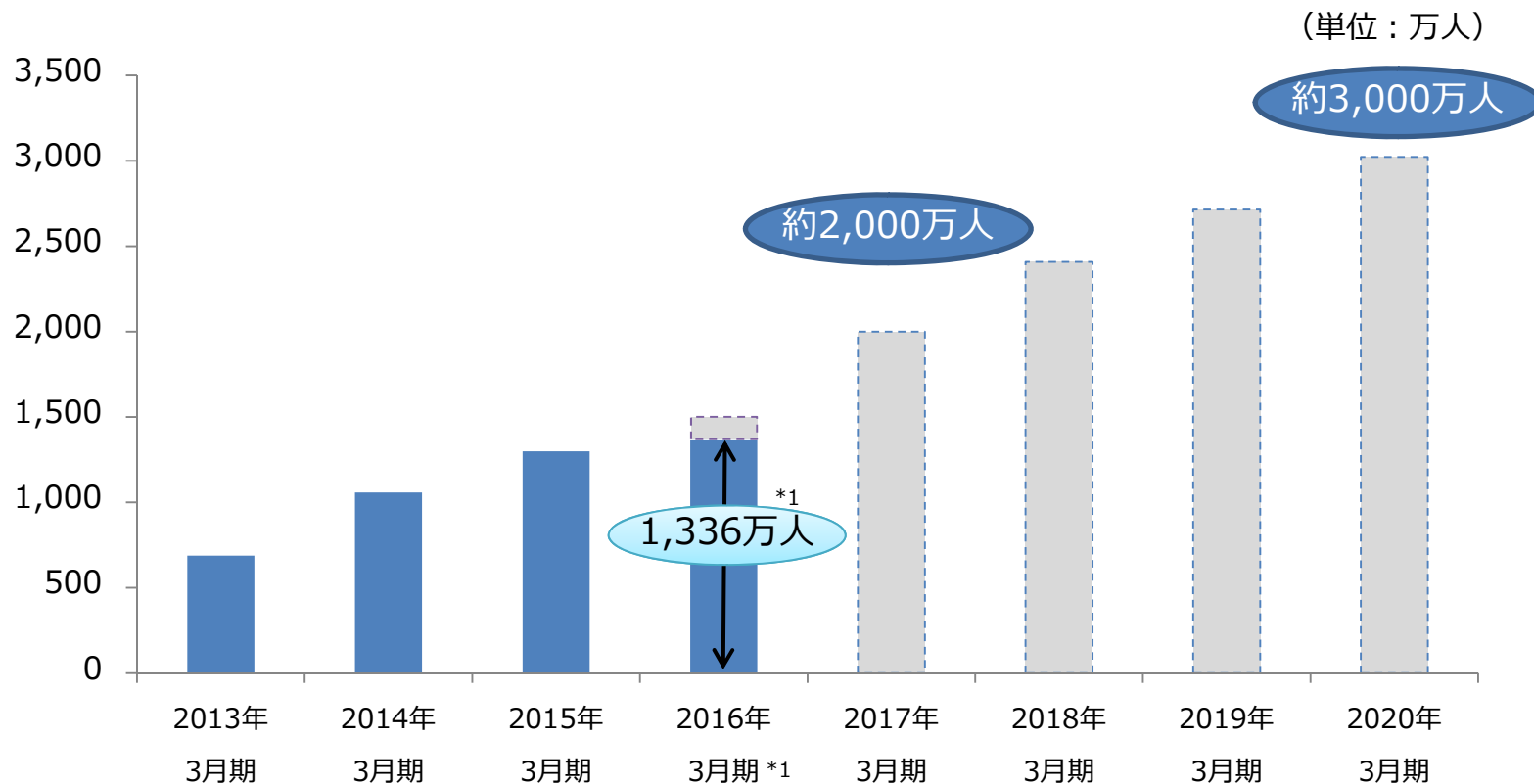
*1：2016年3月期は、業績予想数値をベースとして算出

3.今後の成長戦略

- 重視する指標②：データベース利用者数 -

運用/ライセンス提供売上のKPIであるデータベース利用者数は、2017年3月期で目標としていた2,000万人を達成し、2020年3月期には3,000万人水準を目指す

データベース利用者数実績及びイメージ



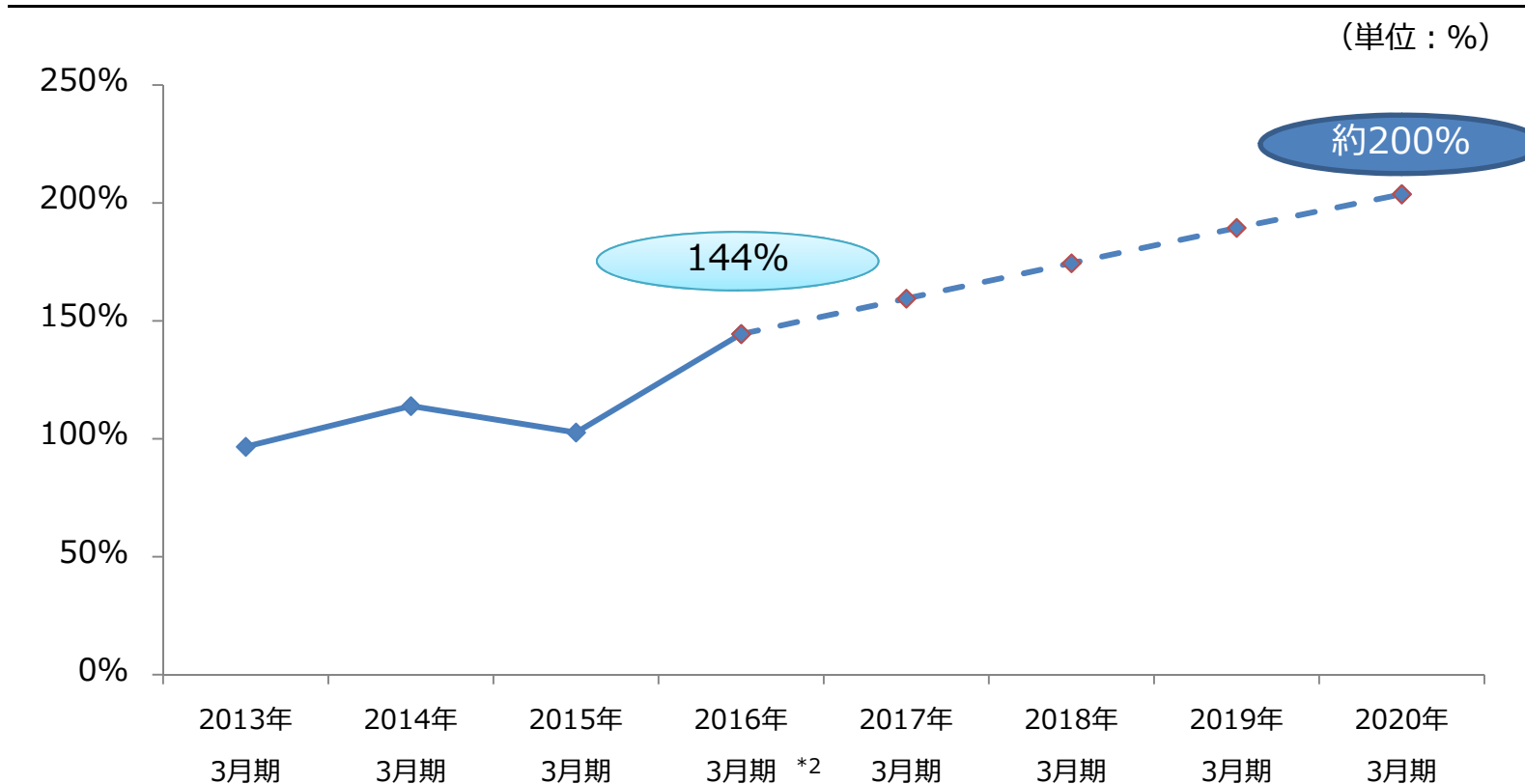
*1：2016年3月期第3四半期末の数値

3.今後の成長戦略

- 重視する指標③：総資産回転率 -

優良なデータベース資産の構築と、有効的利用によるマネタイズを重視し、総資産回転率*1は2倍を目指す

総資産回転率実績及びイメージ



*1：総資産回転率 = 売上 ÷ 総資産

*2：2016年3月期、売上は業績予想1,950百万円、総資産は第3四半期末の数値（1,350百万円）を採用

1.構造改革の完遂

→今期CFプラス・来期PLプラス

2.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

→複数の国内有力サービスへの
ライセンス提供を来期開始

3.データベースマーケティングビジネスの サービス構築

→来期サービス開始へ

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