



『データベースで人と文化をつなぐ』

# 2016年3月期 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/>

2016/5/13

- 1. 2016年3月期の状況**
- 2. 2017年3月期について**
- 3. 今後の成長戦略**

- 1. 2016年3月期の状況**
2. 2017年3月期について
3. 今後の成長戦略

# 1. 2016年3月期の状況

- サマリー -

構造改革が予定通り完了

売上1億9,400万、利益3,200万円計画未達

新規データサービス事業、データライセンス伸長

粗利益率が前事業年度9%から24%に

3期ぶり営業キャッシュフロー黒字化

R & D積極投資、ディープラーニング等分析技術進展

# 1. 2016年3月期の状況

- 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・標準化と新規データライセンス事業立ち上がりによる売上総利益/利益率により営業利益は約359百万円増加

(単位：百万円/%)

	2015年3月期	2016年3月期	増減
売上	1,801	1,756	▲44
原価	1,647	1,330	▲316
<b>売上総利益</b>	<b>153</b>	<b>426</b>	<b>+272</b>
<b>(売上総利益率)</b>	<b>(8.5%)</b>	<b>(24.2%)</b>	<b>(+15.8%)</b>
販管費	575	489	▲85
<b>営業利益</b>	<b>△421</b>	<b>△62</b>	<b>+358</b>
<b>(営業利益率)</b>	<b>(-23.4%)</b>	<b>(-3.5%)</b>	<b>(+19.8%)</b>
経常利益	△426	△67	+358
当期純利益	△536	△91	+445

# 1. 2016年3月期の状況 - 業績修正について -

## 売上の期ズレにより業績下方修正(2016/4/15開示)

- ✓ 第4四半期に見込んでいた売上約130百万円の案件が、サービスローンチタイミングの変更、または取引形態の変更により来期にずれ込む

	当初 業績予想 (2015/5/8)	修正 業績予想 (2016/4/15)	増減	①ローンチ時 期変更による 売上減少	②取引形態の 変更による 売上減少	合計
売上	1,950	1,756	▲193	50	80	<b>130</b>
営業利益	△30	△62	▲32	4	40	<b>44</b>

### ①ローンチ時期の変更による売上減少

- ✓ 協業パートナーとサービス開発中である案件のローンチが、今期第4四半期から、来期の第1四半期に変更になったことにより、今期という観点では売上/利益ともに減少

### ②取引形態の変更による売上減少

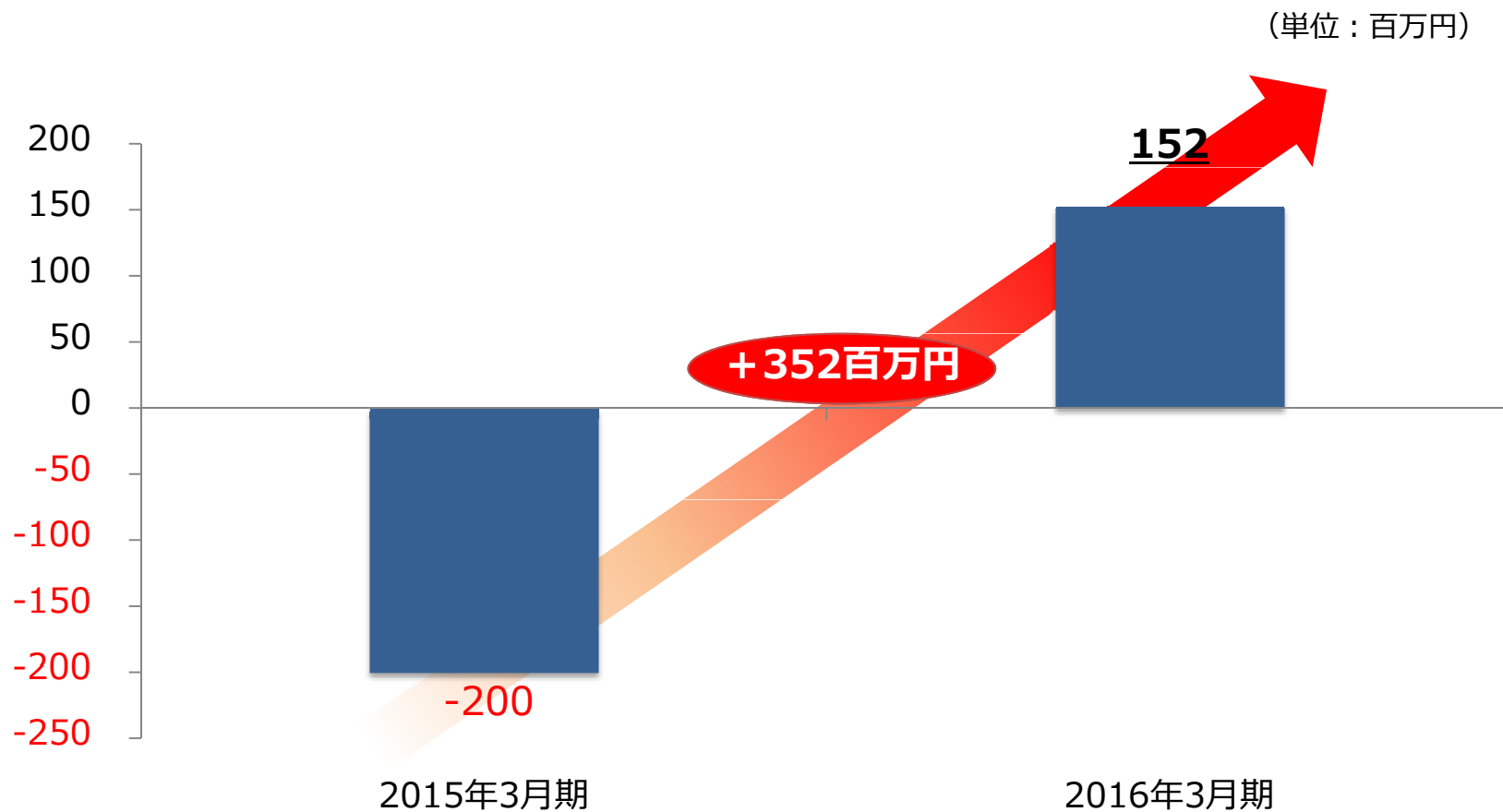
- ✓ 当初パートナー向けの初期ライセンスおよび初期開発の案件として計画していた売上が、パートナーとの交渉により、長期のライセンス提供型の取引に変更。今期という観点では売上/利益ともに減少

# 1. 2016年3月期の状況

## - 営業キャッシュ・フロー -

前年同期と比較して大幅に改善し、3期ぶり黒字化

### 営業CF前年同期比較



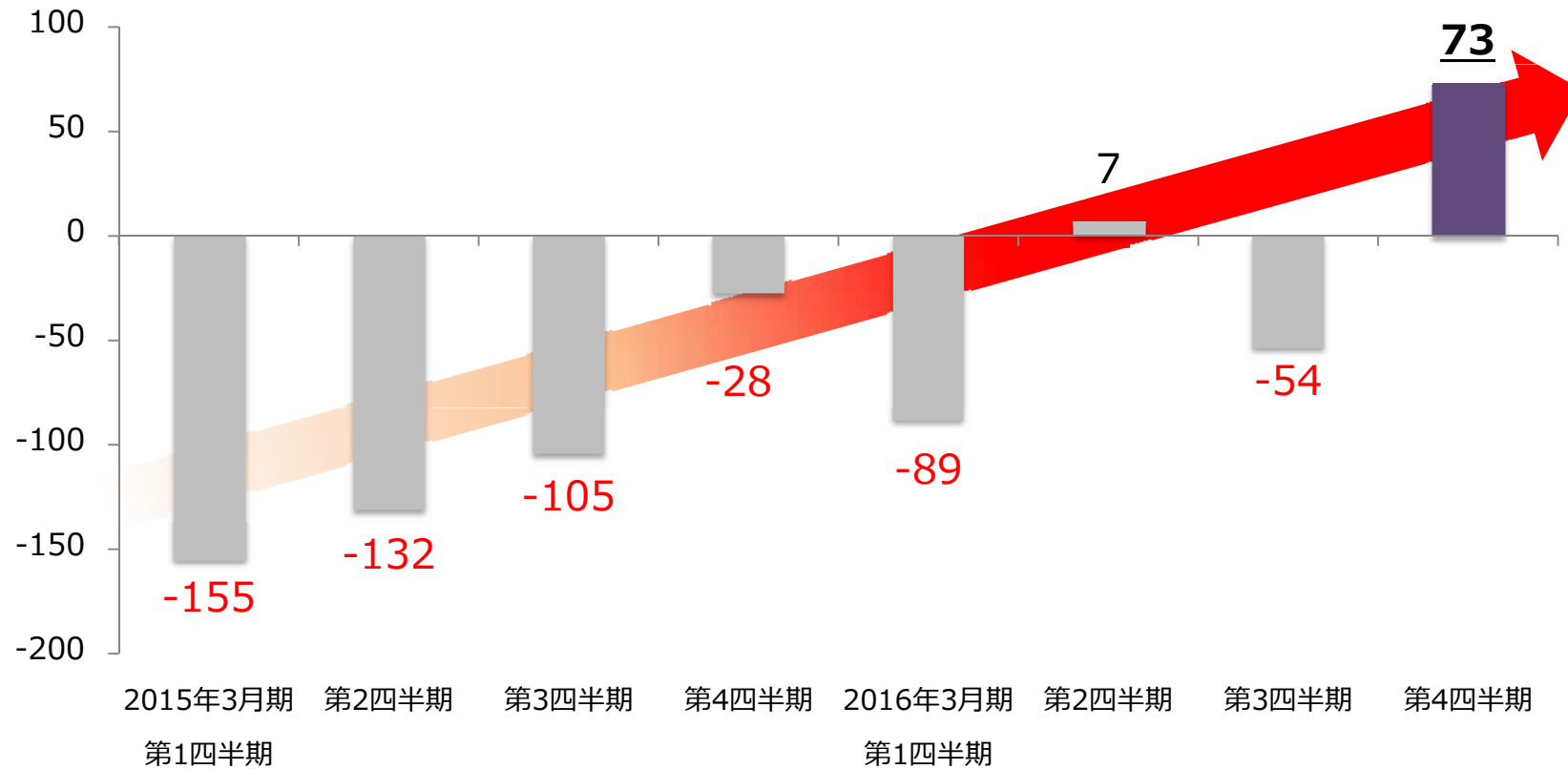
# 1. 2016年3月期の状況

## - 営業利益推移 -

営業利益額が大きく増加傾向に

### 四半期ごとの営業利益推移

(単位：百万円)

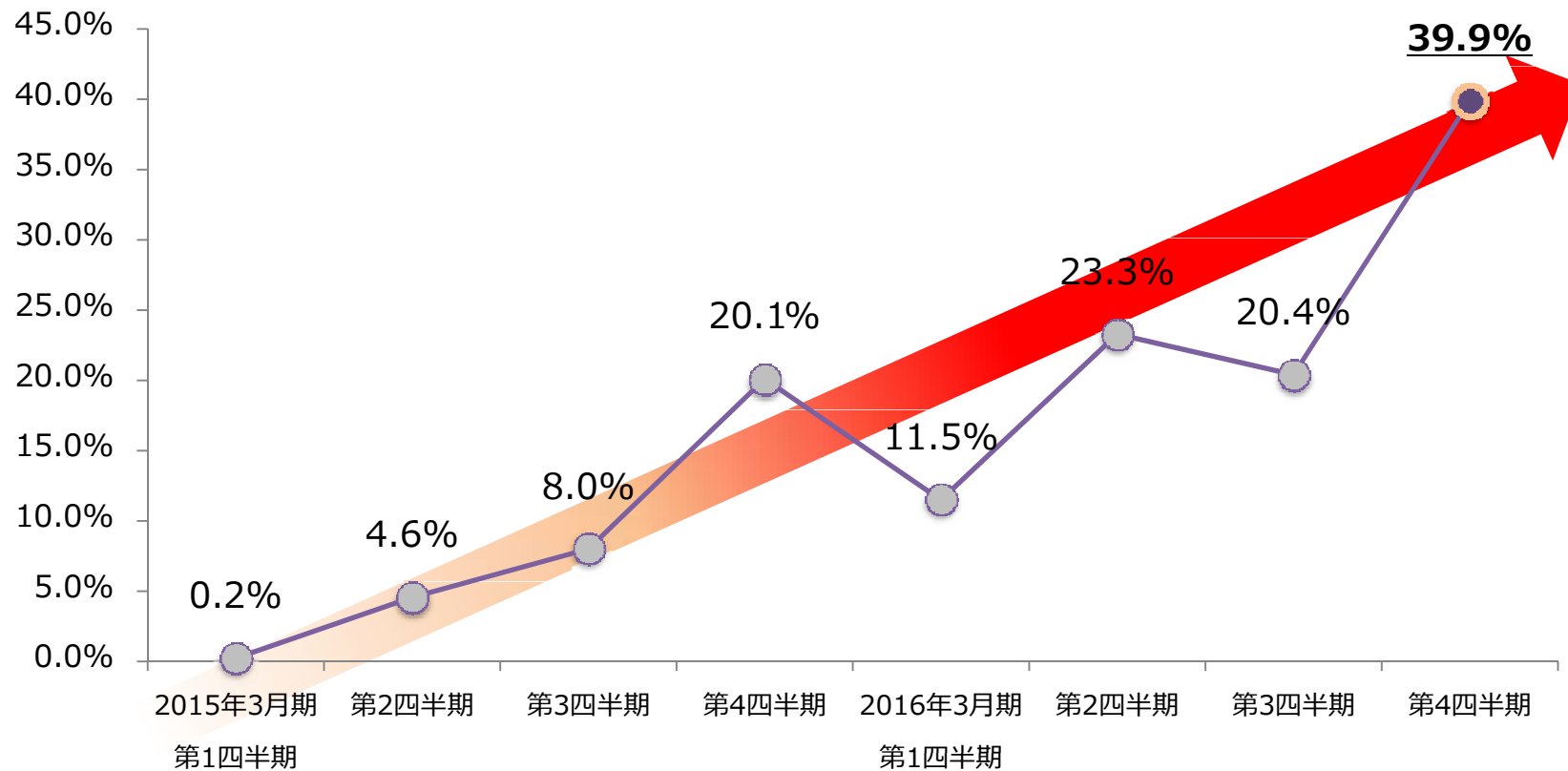




# 1. 2016年3月期の状況 - 売上総利益率推移 -

粗利益率が大幅な上昇傾向に

## 四半期ごとの売上総利益率推移



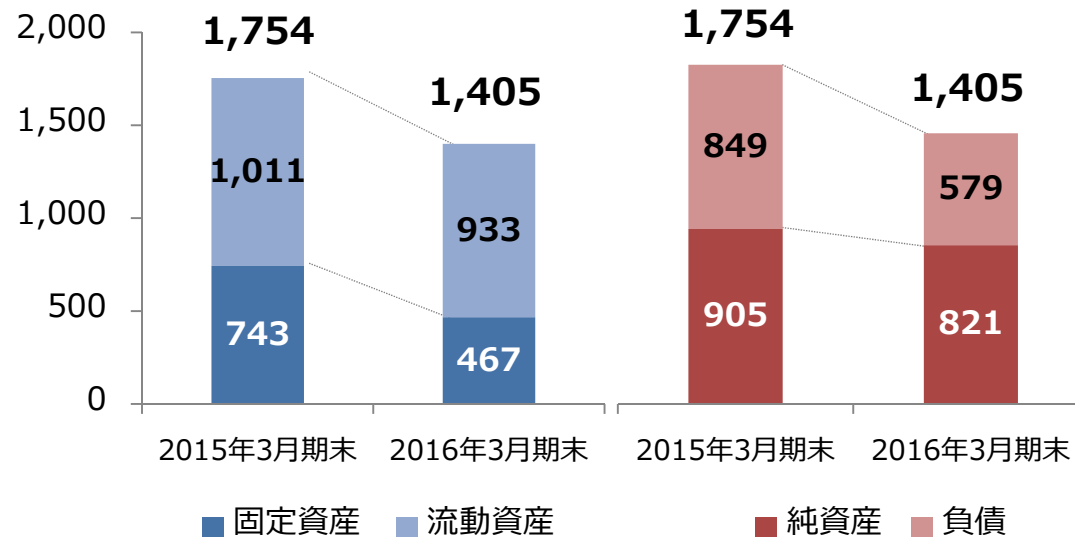
# 1. 2016年3月期の状況

## - BSはより筋肉質に、自己資本比率上昇 -

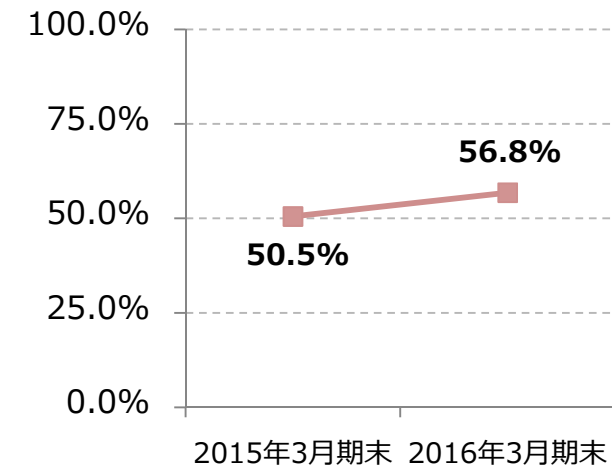
BSはスリムアップし、自己資本比率も大きく改善

### BS推移

(単位：百万円)



### 自己資本比率推移



#### 【主たる増減要因（前期末対比）】

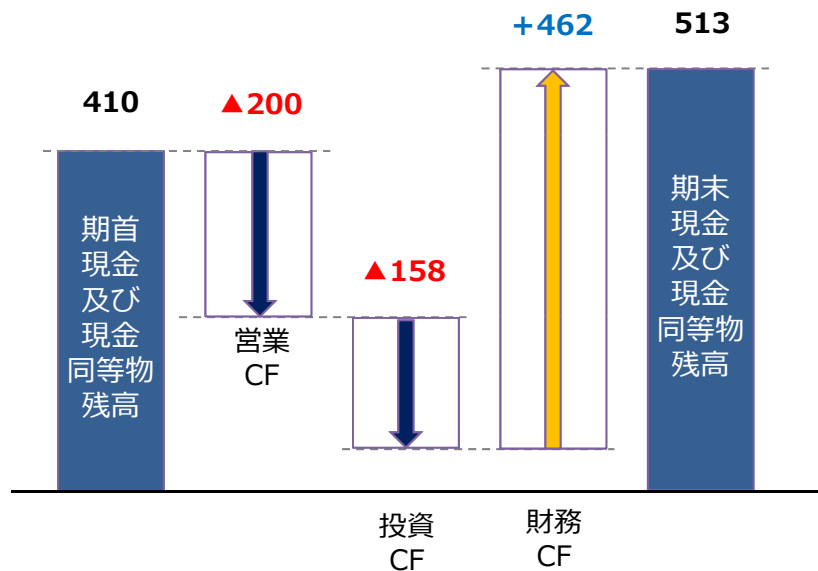
- 流動資産： (+) 現預金の増加 +68百万円
- (-) CCC関連案件完成による仕掛品の減少 ▲114百万円
- 固定資産： (-) ソフトウェアの減価償却等による無形固定資産の減少 ▲129百万円、合併による子会社株式の減少 ▲65百万円、本社移転に伴う前オフィス保証金の減少 ▲94百万円
- 負債      : (-) CCC関連案件完成による受注損失引当金の減少 ▲131百万円、長期借入金の減少 ▲137百万円
- 純資産   : (-) 繰越利益剰余金の減少 ▲91百万円

# 1. 2016年3月期の状況 - 財務体質の大幅改善 -

借入金を返済しつつ、現預金が増加

前年同期の累計CFの状況

(単位：百万円)



【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

2016年3月期の累計CFの状況

(単位：百万円)



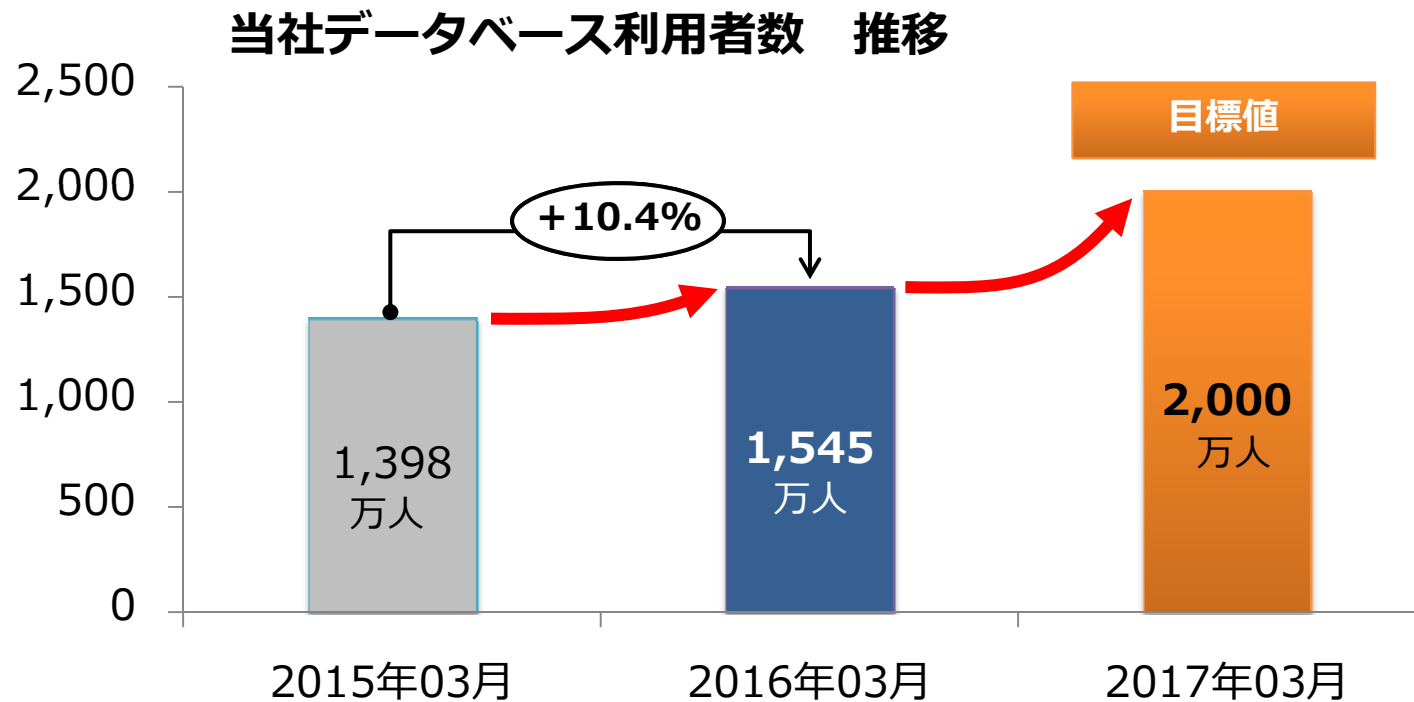
【概要】

- ✓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. 2016年3月期の状況

## - データベース利用者数は順調に増加 -

前年同期比+10.4%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. 2016年3月期の状況 - 期末配当について -

- 回復基調にはあるものの最終赤字であること等を受け期末の復配は見送り
- 今期においては、事業の進捗等を勘案し状況に応じて復配を検討

	2015年3月期	2016年3月期
年間配当金	0.00円	0.00円

## <利益配分に関する基本方針>

- ◆ 当社は株主の皆様に対する利益還元を、経営上の重要な課題の一つと認識しております。
- ◆ 長期的な視点にたった安定的な配当を継続することに努めるとともに、経営成績及び財政状態を勘案しながら利益還元を実現することを基本方針としております。

# 1. 2016年3月期の状況

## - 期初コミットメントに対して -

### コミットメント

### 結果

	コミットメント	結果
財務面	1. 営業CFの黒字化必達	<b>コミット通り達成 (累計+152百万円)</b>
	2. 上記を前提として、将来への種まきの為のR & D投資原資確保	<b>コミット通り達成 (累計+56百万円*1をR &amp; D投資)</b> <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	<b><u>国内メジャープラットフォームに ライセンス提供へ</u></b>
	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	<b><u>パートナーと実証実験を重ね、立ち上げへ</u></b>

**コミットメントは計画通りに達成  
構造改革についても2016年3月期に予定通り完了**

1. 2016年3月期の状況
- 2. 2017年3月期について**
3. 今後の成長戦略

## 2. 2017年3月期について - 基本シナリオ -

収益体質の改善進捗と新規データサービスの立ち上がりを踏まえ、積極的なR&D投資を行い、データサービス展開、4期ぶり黒字化へ

収益性の大幅な回復基調

データサービス・ライセンス  
拡大

積極的なR&D/DB投資にて  
プロパティ最大化

オリジナル  
データサービス  
→  
4期ぶり  
黒字化へ



## 2. 2017年3月期について - 基本シナリオ -

### オリジナルデータサービスの拡大

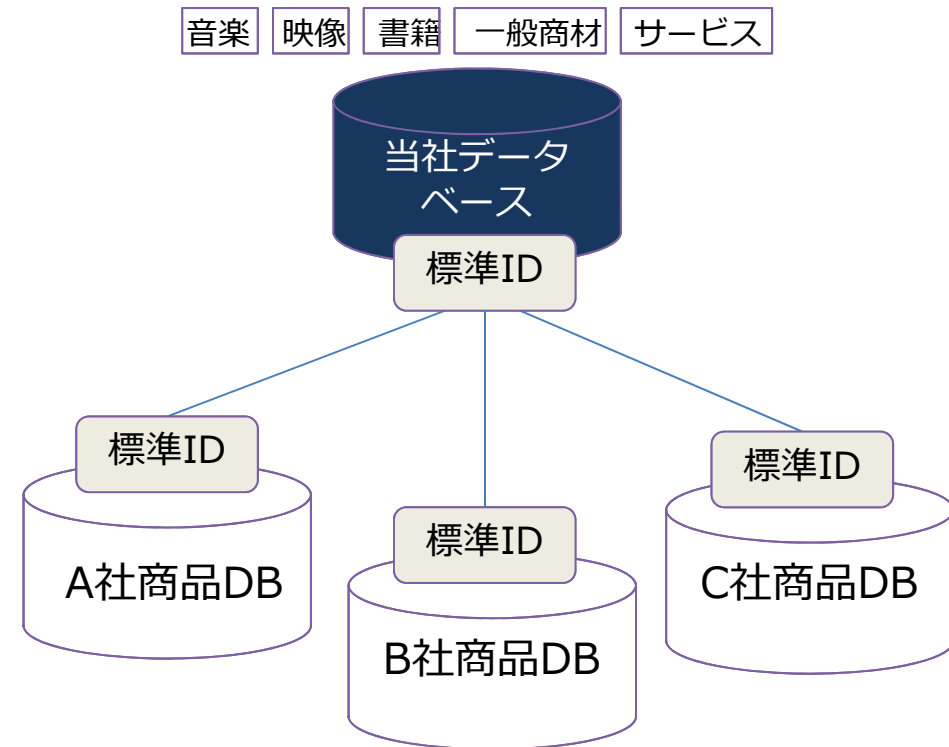
ソケットズのメタデータ活用サービス、活用企業をより広めていく1年に  
音楽業界・映画業界からメーカー、流通、小売業界などへ

#### 現在の対象市場

音楽業界  
映画業界  
通信業界  
カラオケ業界

#### 今後の拡大対象市場

SNS業界  
インターネットメディア  
広告代理店  
放送業界  
流通企業  
メーカー  
金融  
不動産



## 2. 2017年3月期について - 既存データサービス事業が順調に伸長 -

既存データサービス事業が順調に推移

### <現在のデータおよびレコメンド/分析サービス提供先>

会社名	主な内容	ご参考サービス
KDDI	音楽・映像・人物データ	LISMO、ビデオパス
NTTドコモ	音楽・書籍データ	dヒッツ、dミュージック
レコチョク	音楽データ	レコチョクベスト
TSUTAYA	音楽・映像・書籍データ	T-site
楽天	音楽・映像・書籍データ	楽天ブックス
スペースシャワーネットワーク	音楽データ	
KADOKAWA	人物データ	ザ・テレビジョン
U-NEXT	映像データ	

(川順不同、敬称略)

**→ 2017年3月期においてさらに拡大見込み**

## 2. 2017年3月期について - 新規データサービス事業が順調に伸長

既存ライセンス先に加え、新たなライセンス先の拡大へ

今期 (Coming Soon)

複数のメジャープラットフォームへライセンス提供へ

音楽

映像

一般消費財  
サービス

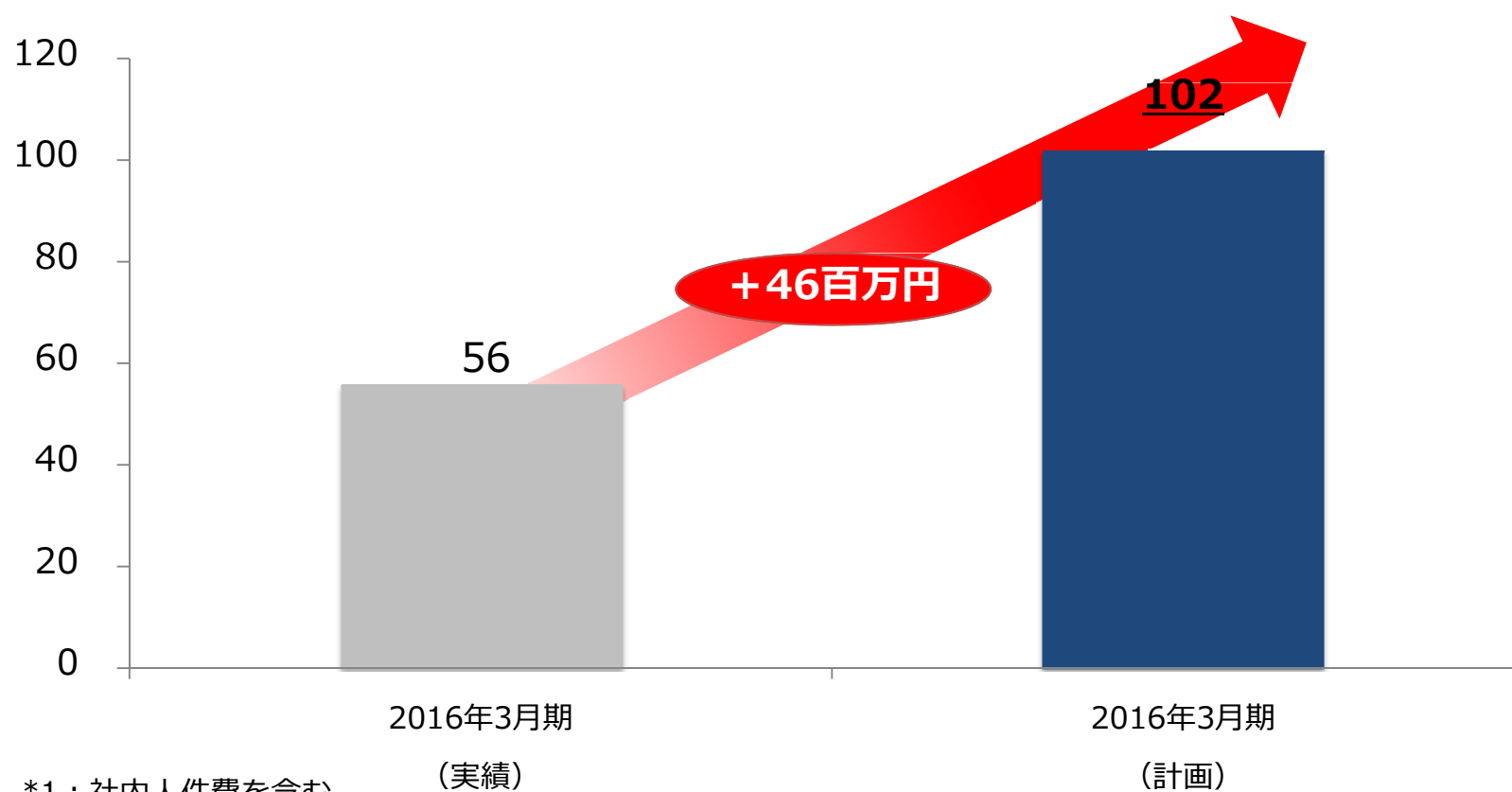
データライセンス事業拡大へ

## 2. 2017年3月期について - R&D投資について -

PLの黒字を前提にR&D投資を加速

### R&D投資費用\*1

(単位：百万円)



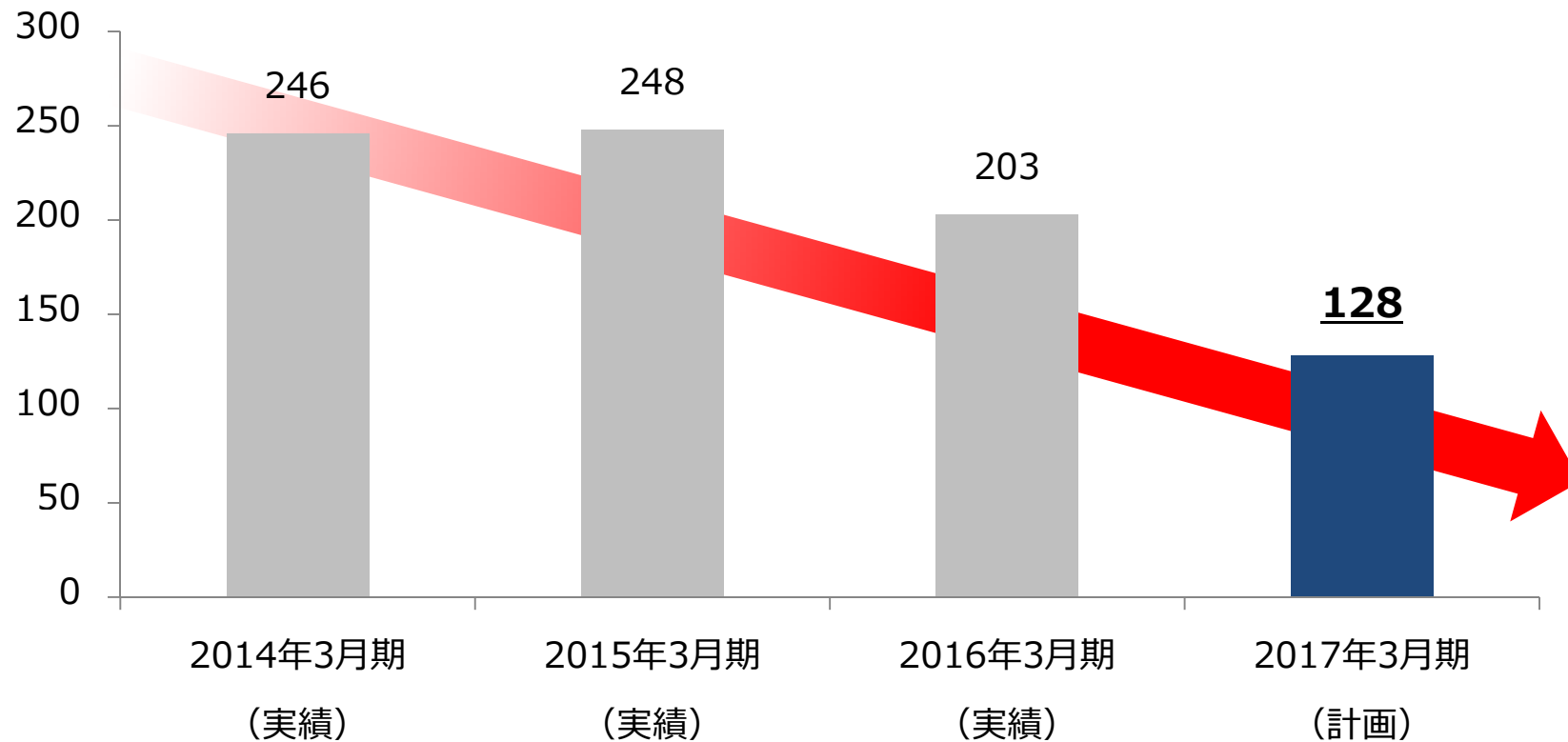
\*1：社内人件費を含む

## 2. 2017年3月期について - 減価償却費負担の減少 -

R & D投資を積極拡大しつつアセットの適正化により、  
減価償却のPL負担は今期比75百万円軽減

### 減価償却費推移

(単位：百万円)



## 2. 2017年3月期について

- 業績予想 -

オリジナルデータサービス拡大続き、過去最大 R & D 投資行うも4期ぶり経常黒字へ

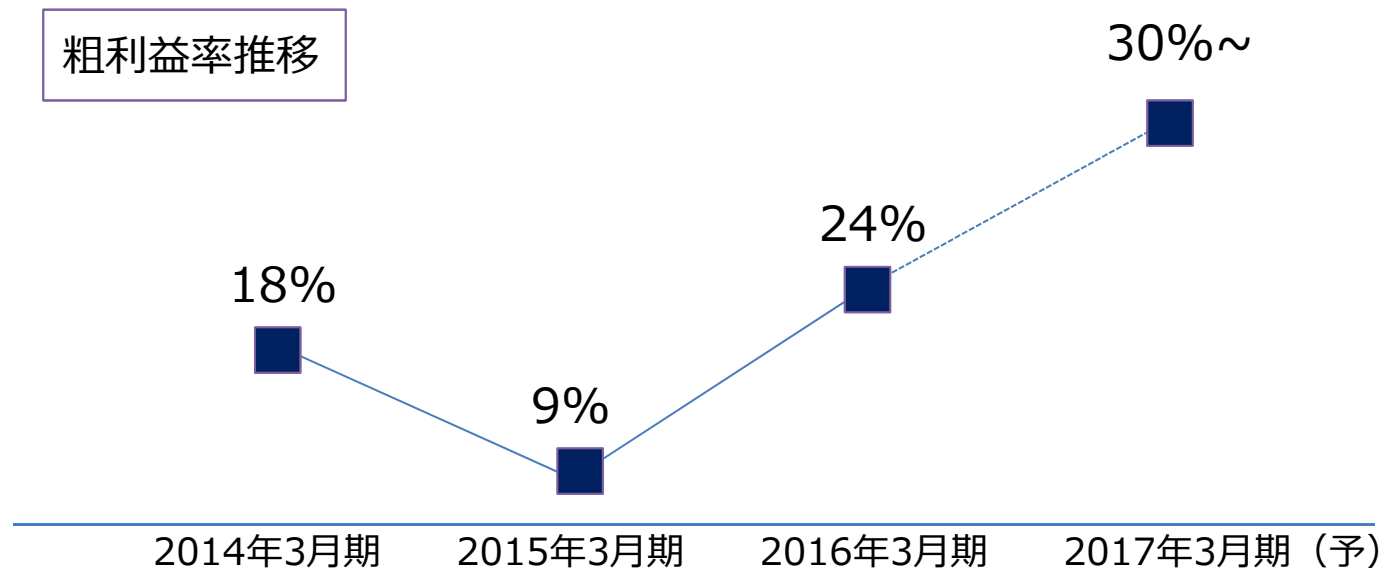
(単位：百万円)

	2016年3月期 実績	2017年3月期 業績予想	増減
売上	1,756	<b>2,000</b>	+243
営業利益	△62	<b>25</b>	+87
経常利益	△67	<b>20</b>	+87
当期純利益	△91	<b>20</b>	+111

## 2. 2017年3月期について

- 粗利益率がさらに上昇傾向 30%超えへ -

データライセンス拡大により収益性の大幅な強化へ



## 2. 2017年3月期について - まとめ -

4期ぶり経常利益黒字へ

新規データサービス事業が拡大、デファクト化へ

研究開発費大幅投下、A I（人工知能）活用データサービス技術開発

膨大な感性メタデータを活用しオンリーワン・データサービス企業へ



1. 2016年3月期の状況
2. 2017年3月期について
- 3. 今後の成長戦略**

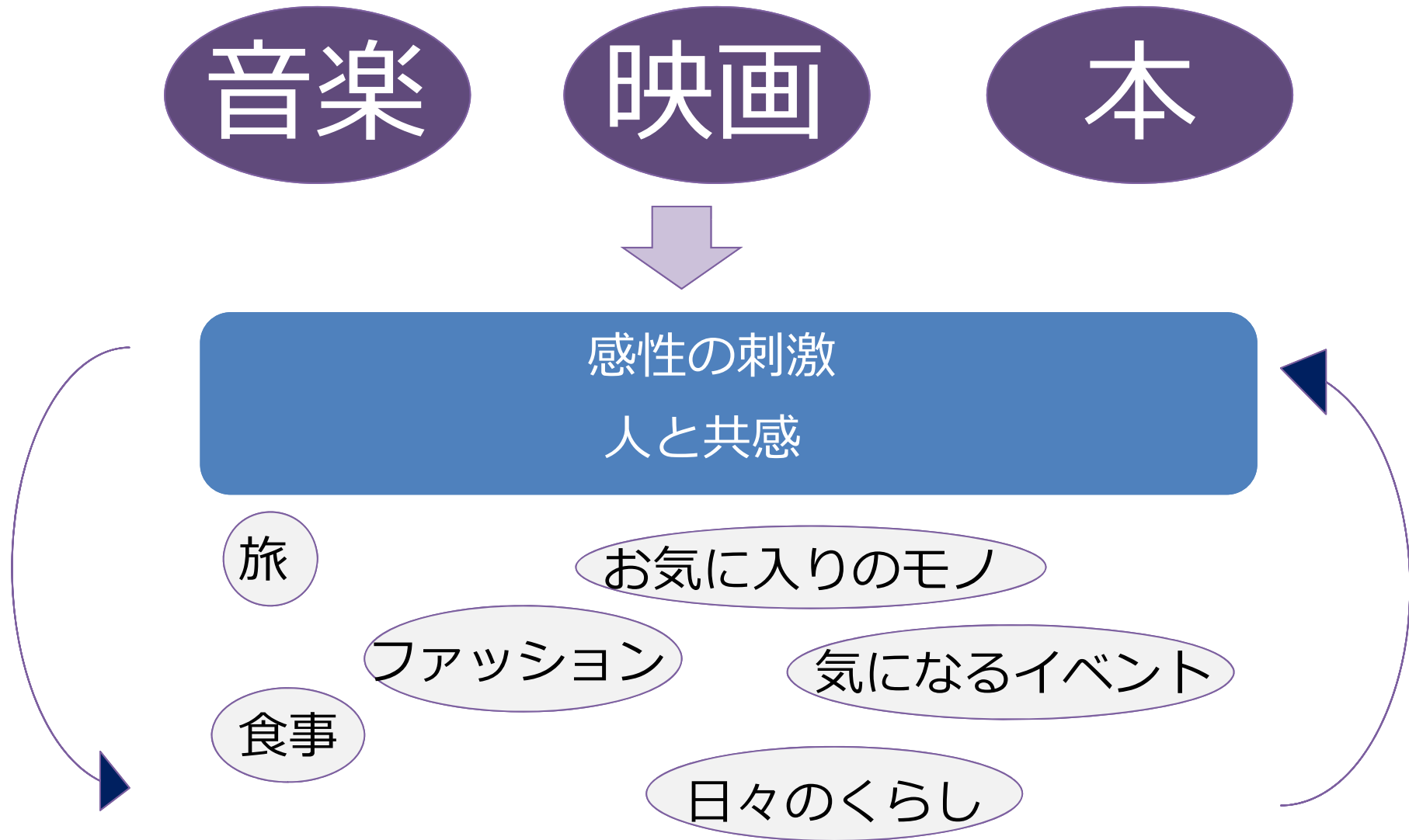
### 3. 今後の成長戦略 - ミッション -

ソケットのミッション

# 人間の想像力を広げる

### 3. 今後の成長戦略 - ミッション -

想像力を広げるきっかけをつくるのが



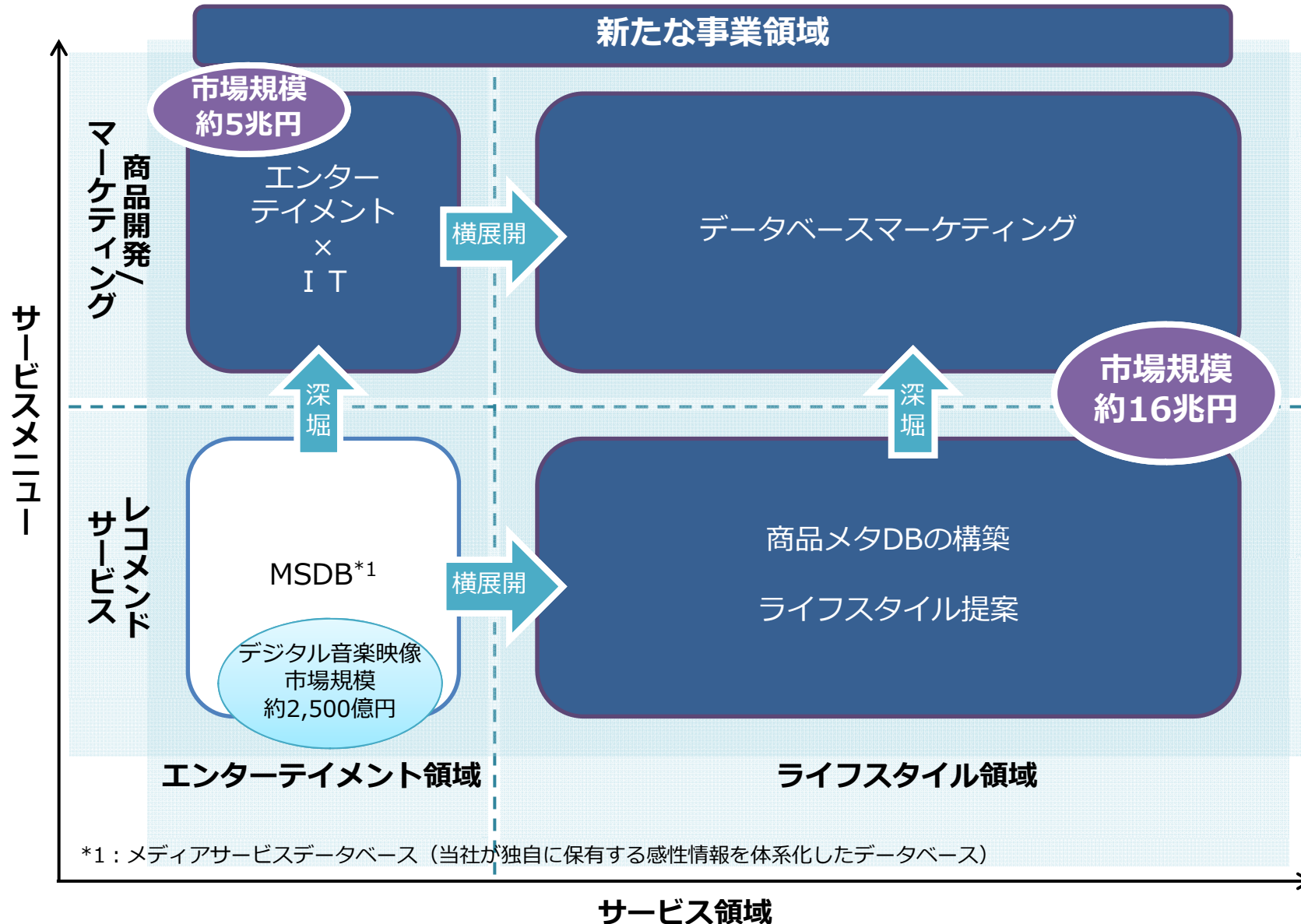
感性データベースを活用して

人の感性をつないで

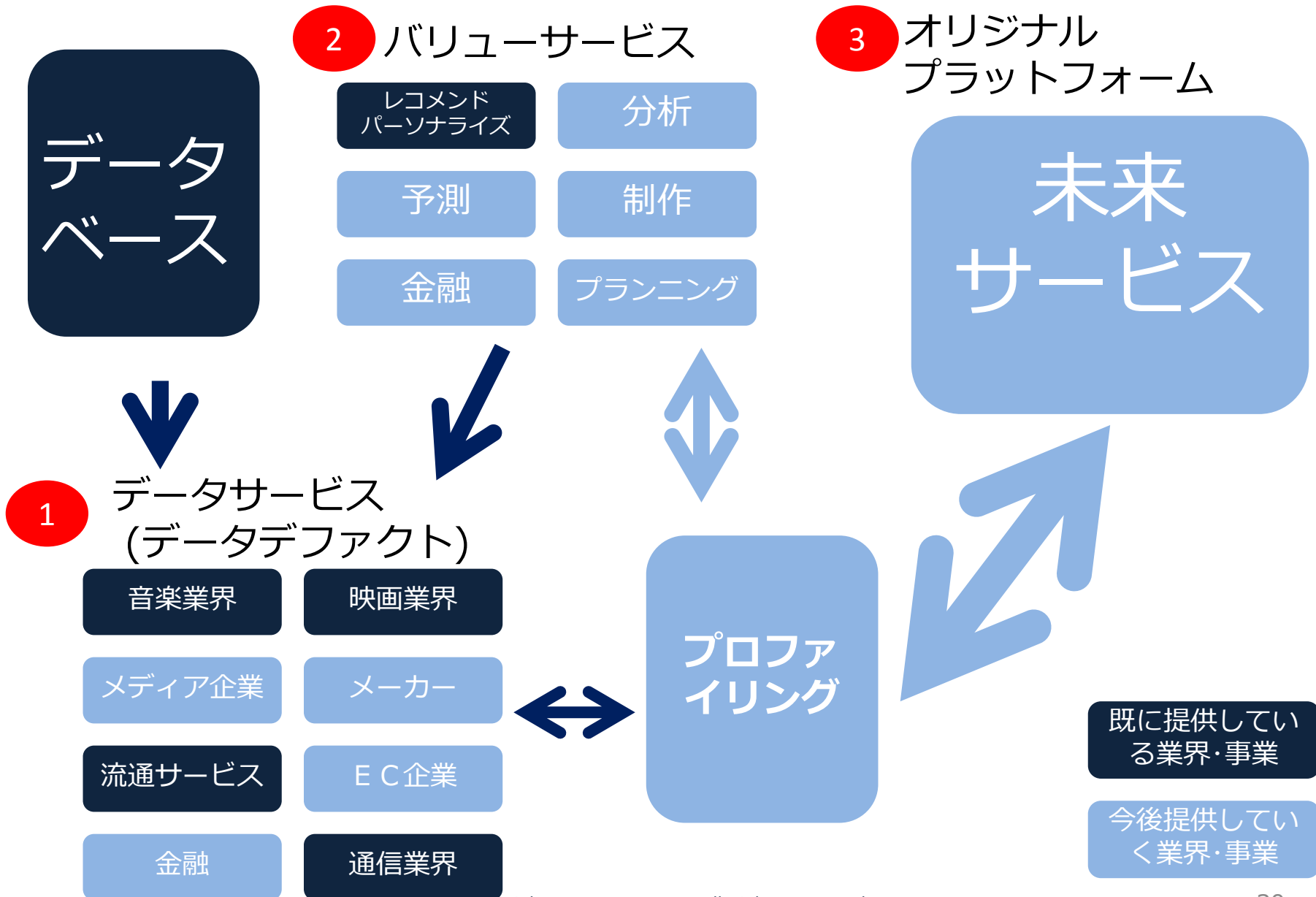
人間の想像力を広げます

### 3.今後の成長戦略

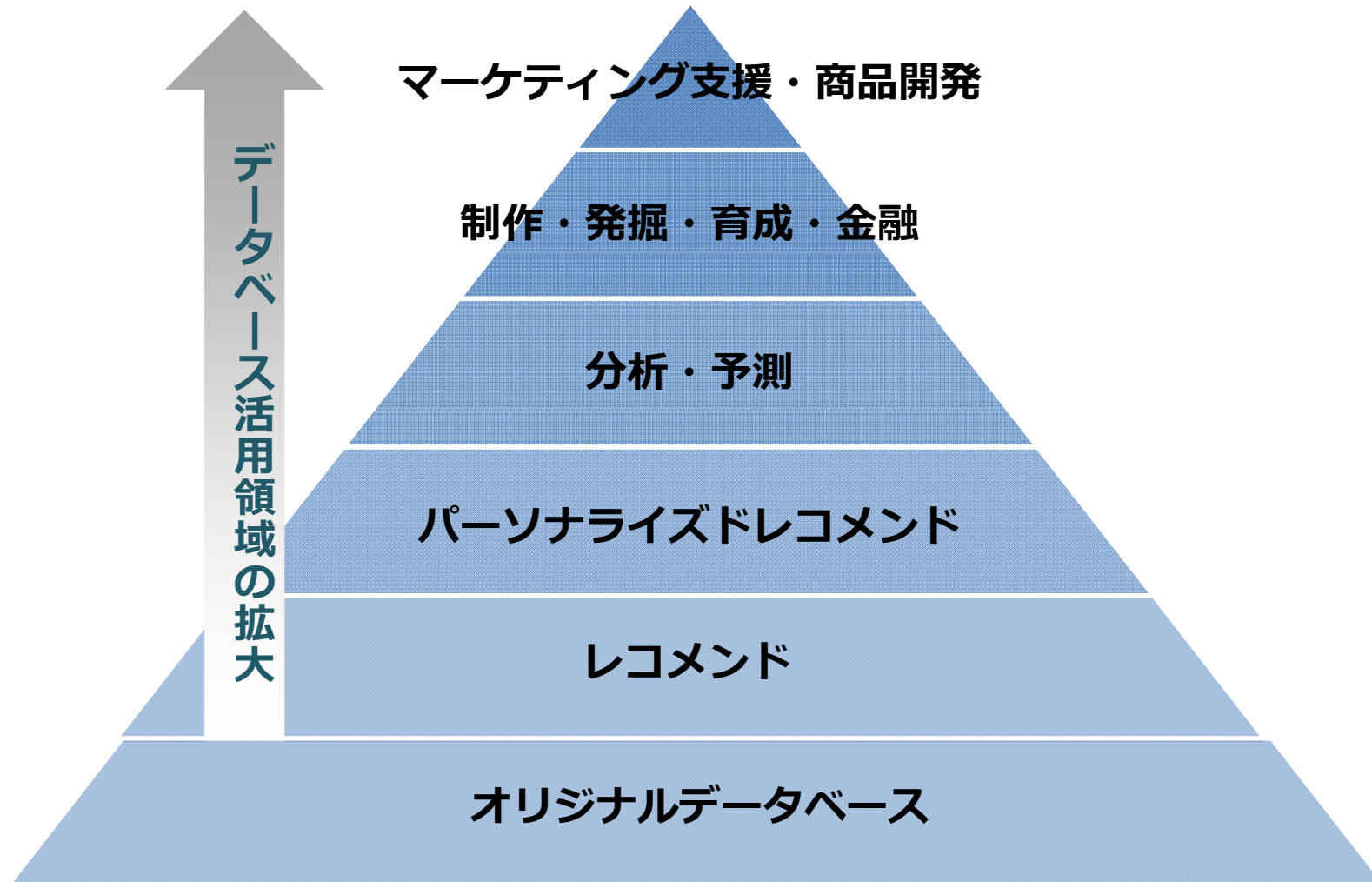
#### - データベースを軸とした深堀と横展開 -



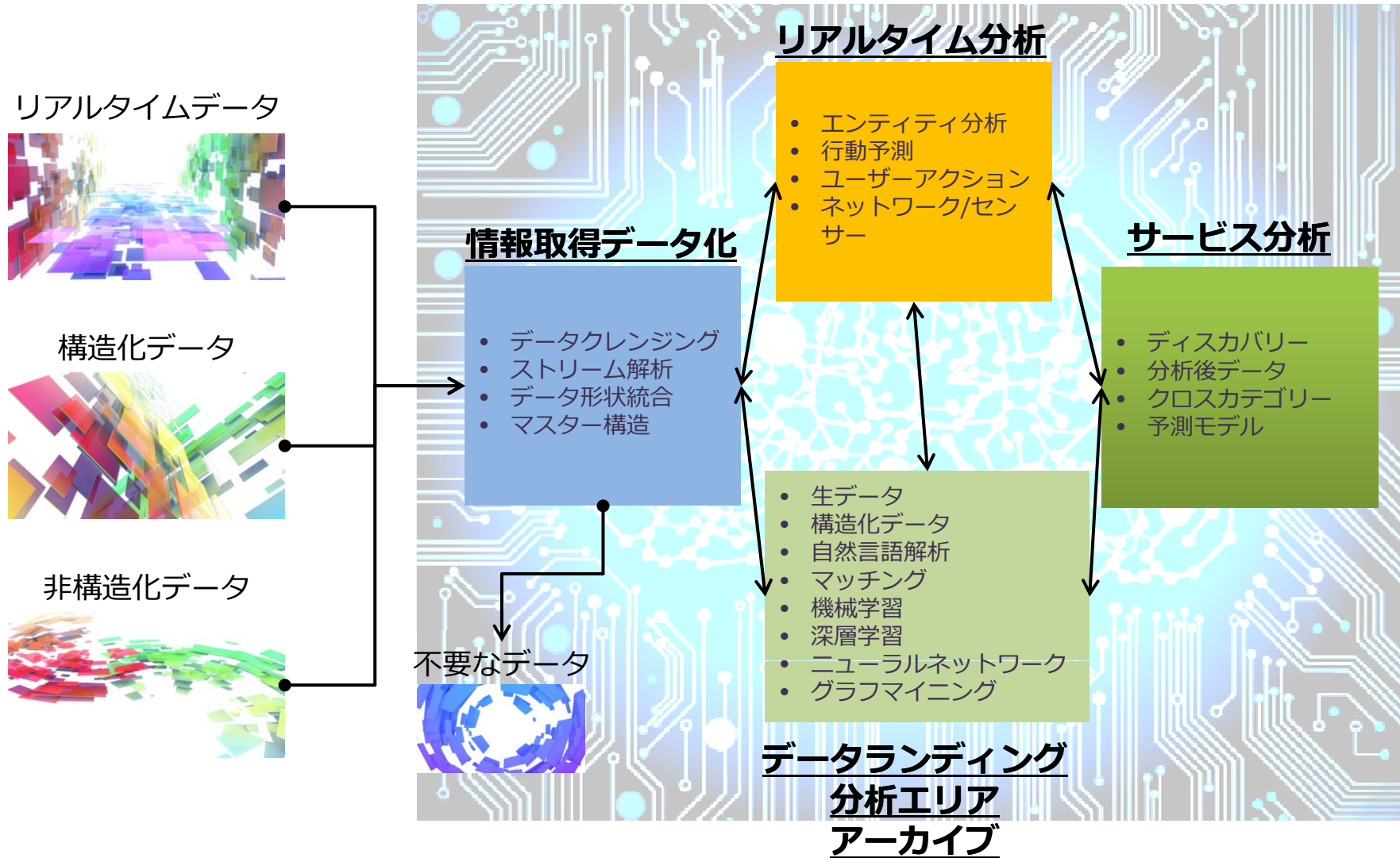
# 3.今後の成長戦略 - シナリオ -



### 3.今後の成長戦略 - バリューサービスの事業展開 -



# 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 -

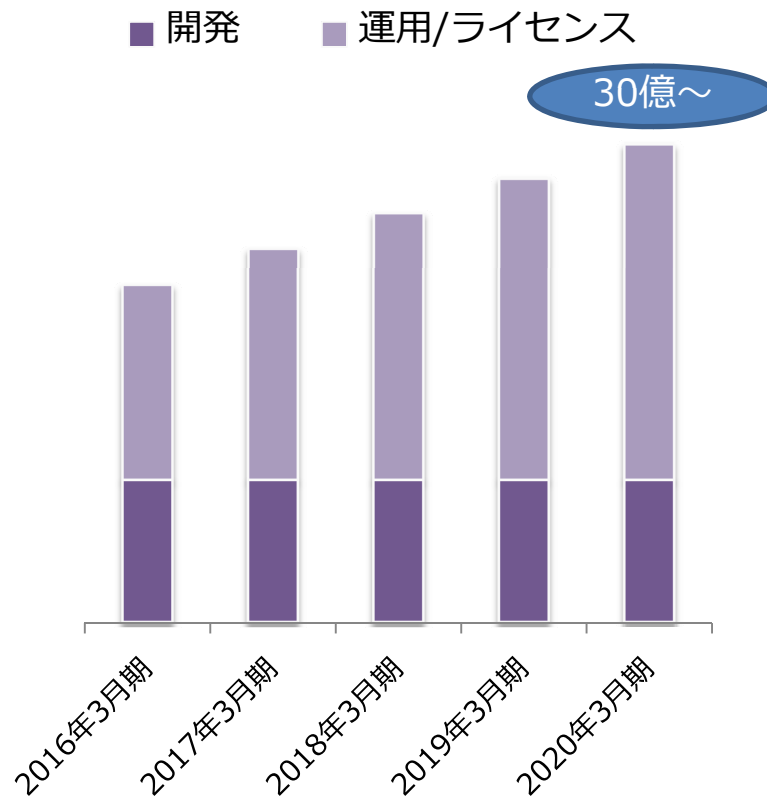




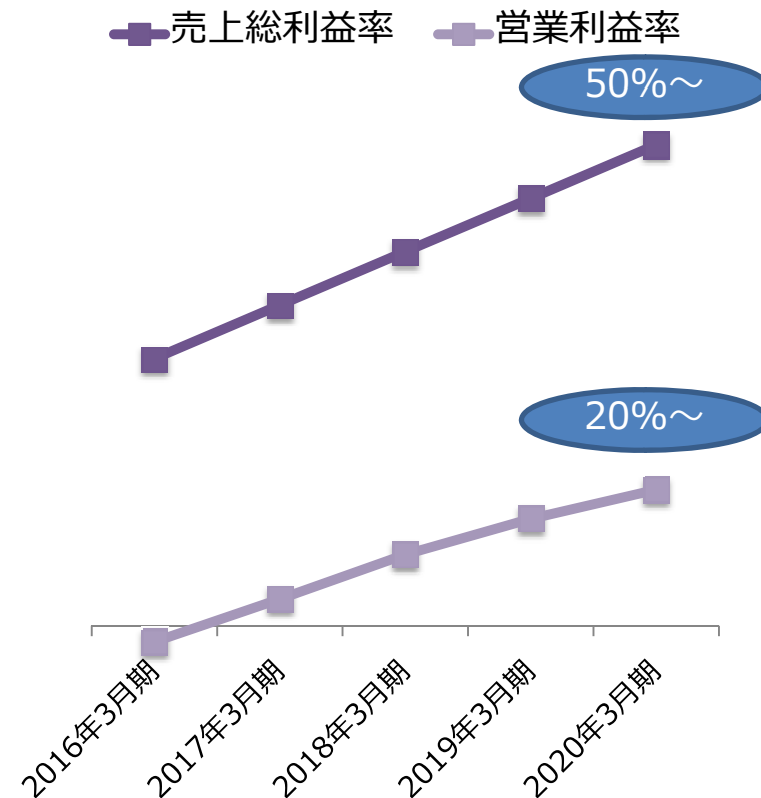
### 3.今後の成長戦略 - 売上はよりライセンス主体に -

高利益率の運用/ライセンスが売上の割合が増加することで、売上総利益率が向上  
その利益を原資に営業利益率を意識したR&D投資を行うことで継続的成長を目指す

売上構成イメージ



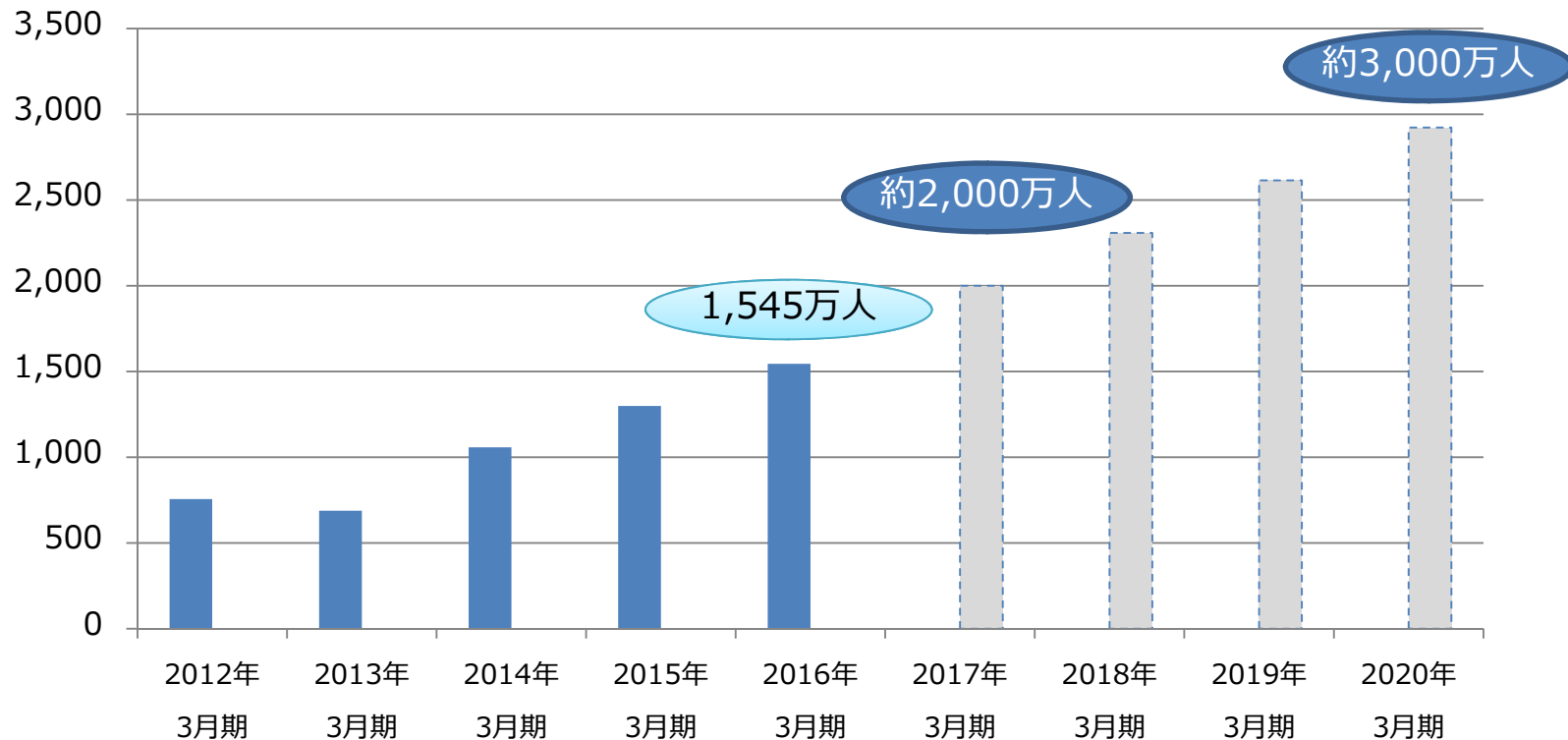
利益率イメージ



### 3.今後の成長戦略 - 重視する指標：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

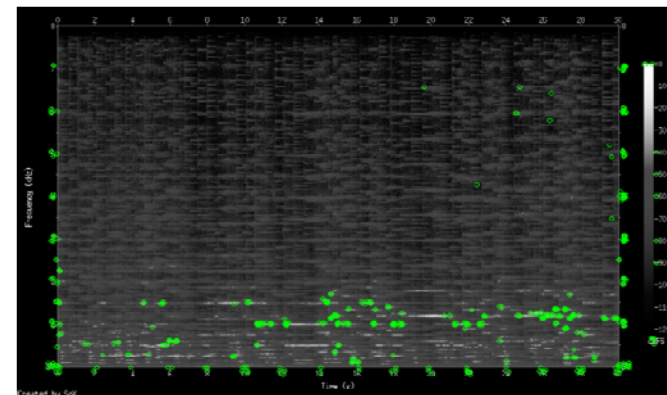
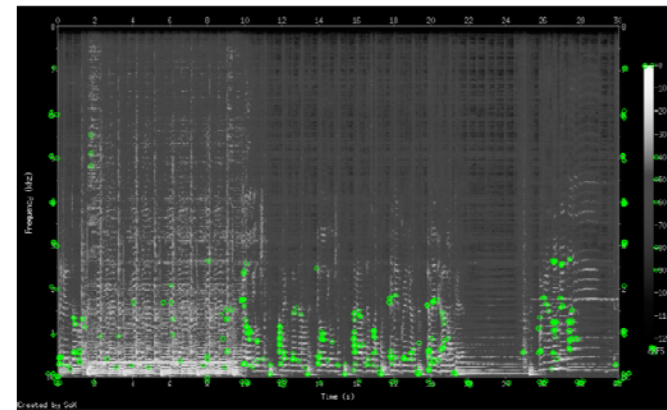
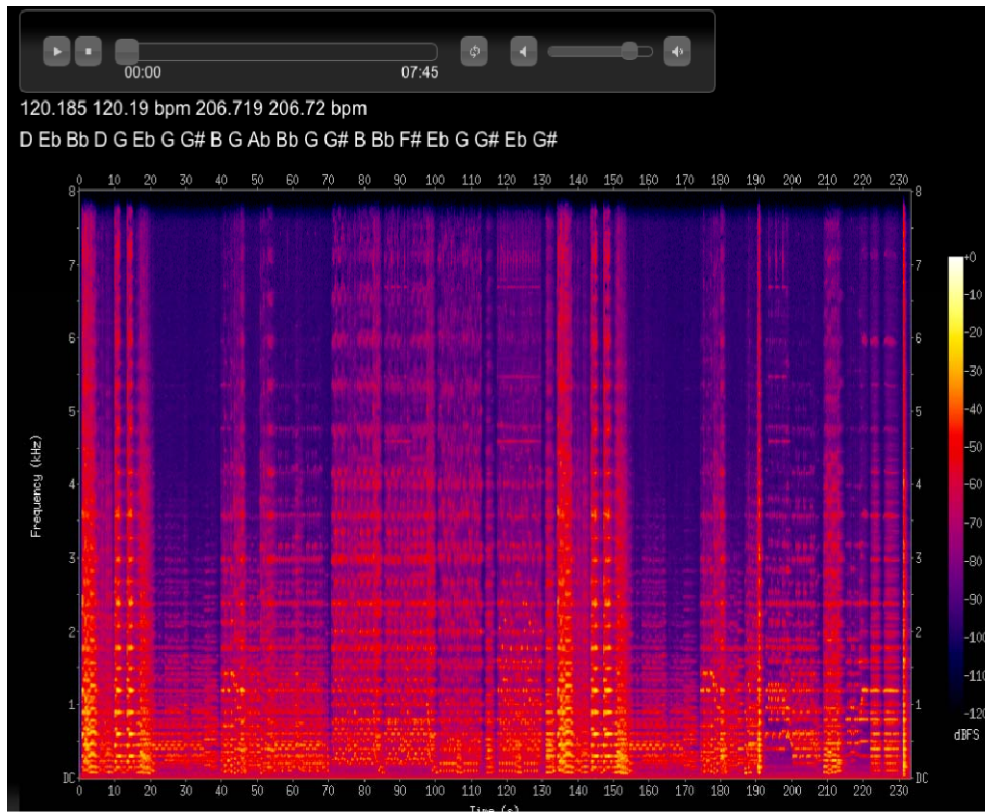


# 3.今後の成長戦略 - R & D例-

特徴量解析 → メタデータ成分抽出

➡ 数千万曲単位のメタデータ化実現へ

- 音楽成分を画像として扱い特徴量分析



# 3.今後の成長戦略 - R & D例 -

オリジナルメタとニューラルネットワークなどマイニング技術の融合

➔ AI (人工知能) 検索・レコメンドへ  
～オリジナルメタを活用したナレッジ検索・レコメンドの実現

商品情報 (P001)

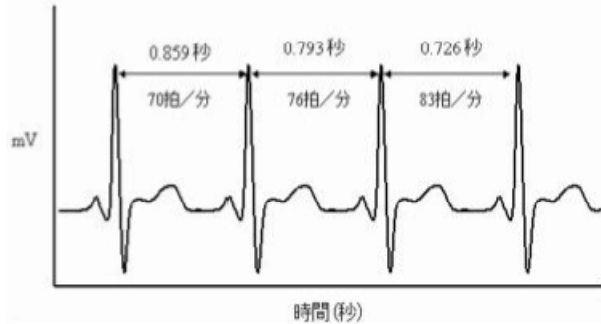
商品情報を確認することができます。

商品	分類	タグ	
コントレックス 1.5L×12本 [並行輸入品]	食品&飲料 Contrex(コントレックス)	コントレックスヴィル マグネシウム カルシウム 硬水...	商品詳細
食品・飲料・お酒 > ドリンク > 水・ミネラルウォーター > 硬水 > ミネラルウォーター無発泡			
Sanpellegrino(サンペレグリーノ) ナチュラルミネラルウォーター(炭酸) 500ml ×24本 [並行輸入品]	食品&飲料 Sanpellegrino(サンペレグリーノ)	サンペレグリーノ アクアパンナ 並行輸入品 San pellegr...	商品詳細
食品・飲料・お酒 > ドリンク > 水・ミネラルウォーター > 硬水 > ミネラルウォーター発泡			
たで 酔 300ml	その他 食材市場 やまもと	たで 酔 増粘多糖類 辛味 醸造酢 麴 魚貝類 要冷蔵 冷...	商品詳細
食品・飲料・お酒 > 調味料・スパイス > 酢 > 塩麹			
ヤマエ 平兵衛 酢 酔みそ 190g	その他 ヤマエ	ヤマエ 酔みそ 平兵衛 酢 ヤマエ 食品工業株式会社 宮...	商品詳細
食品・飲料・お酒 > 調味料・スパイス > 味噌			
伊藤園 Evian(エビアン) ミネラルウォーター 1.5L×12本 [正規輸入品]	食品&飲料 Evian(エビアン)	エビアン ナチュラルミネラルウォーター ボトリング ...	商品詳細
食品・飲料・お酒 > ドリンク > 水・ミネラルウォーター > 硬水 > ミネラルウォーター無発泡			
内堀醸造 フルーツビネガーぶどうとラズベリーの酢 150ml	食品&飲料 内堀醸造	フルーツビネガーぶどう ラズベリー果汁 ぶどう果汁 ...	商品詳細
食品・飲料・お酒 > 調味料・スパイス > 酢			

# 3.今後の成長戦略 - R & D例 -

## ➡ 音楽 × 健康 の実証アプローチ

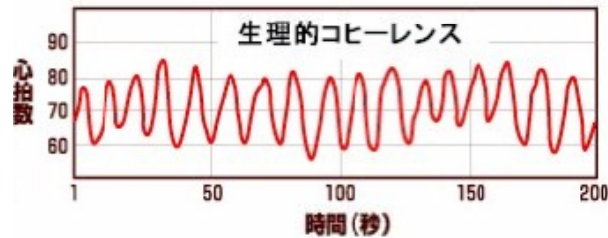
脳波/心拍リズムコヒーレンスについて



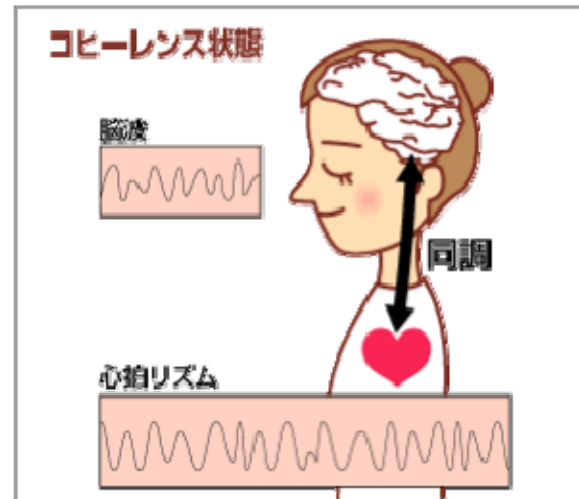
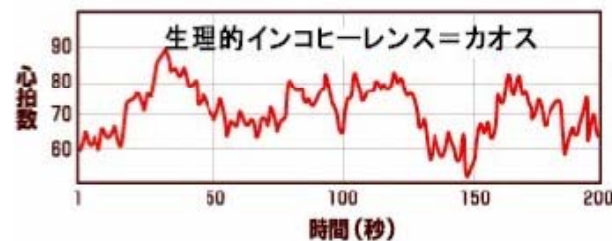
脈と脈の間隔が、0.859秒、0.793秒、0.726秒のように変動している

**脳と心拍の同期** : 「交感神経」と「副交感神経」バランスがいい → 覚醒状態

脳と心拍が同期した状態 (バランスがいい/覚醒)



脳と心拍が非同期した状態 (カオス、リラックス状態)



測定方法

毛細血管に赤外線を照射し、その反射された取得された情報から、ヘモグロビン量を測定し、その増減から心拍コヒーレンスを測定

## 3.今後の成長戦略 - R & D例-

### グラフマイニング

#### 大規模グラフデータの分析・可視化

動向:

単純な表構造データから、特徴・人・物・場所といった多様な情報のつながりを表現するグラフ構造へ

技術:

大規模グラフの高速処理エンジン: 1億規模のデータを数分で分析

グラフマイニングの応用例 :

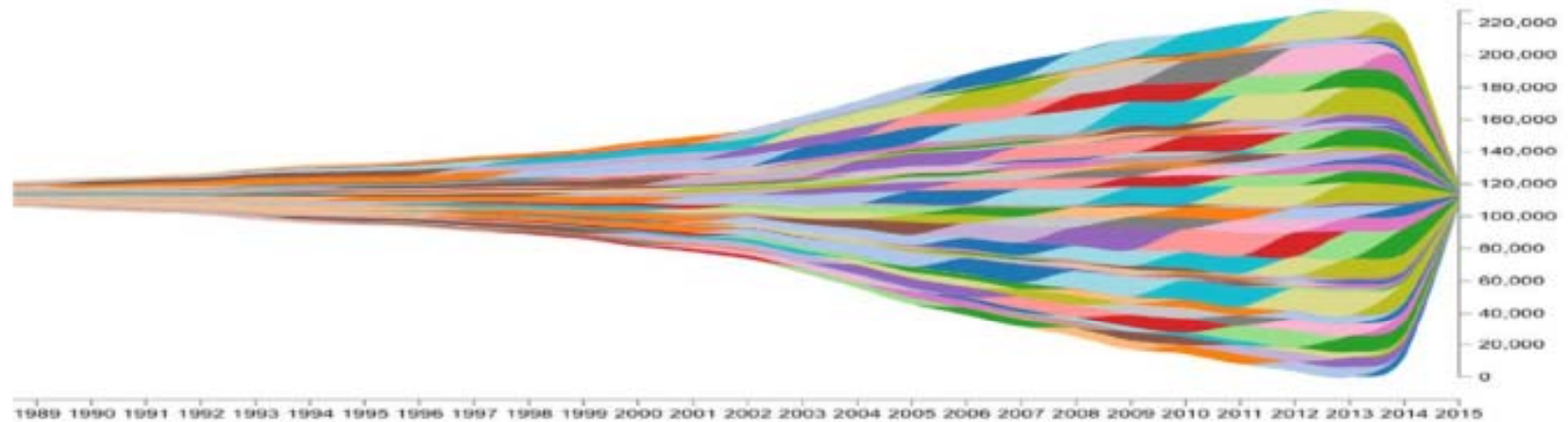
マーチャндаイズ分析,ウェブグラフ,ソーシャル分析,トレンド分析,IoTでの応用

オリジナルメタと分析技術を活用した  
オンリーワンデータサービス開発へ

### 3.今後の成長戦略 - R & D 例 -

大規模データの高速解析とオリジナルメタデータの活用

長いクラスタを時系列分解して可視化

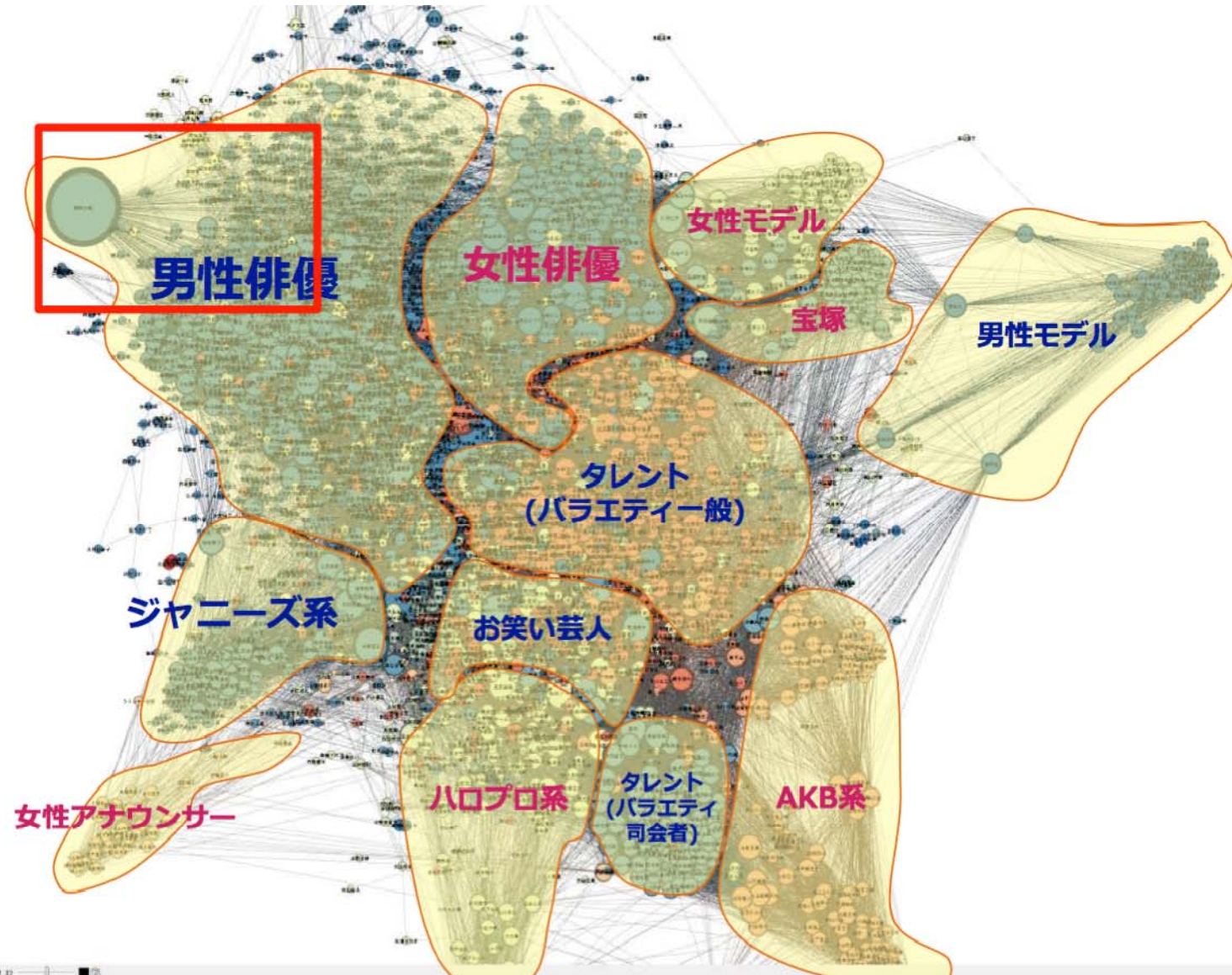


短いクラスタを時系列方向の関連を導入して可視化



### 3.今後の成長戦略 - R & D例-

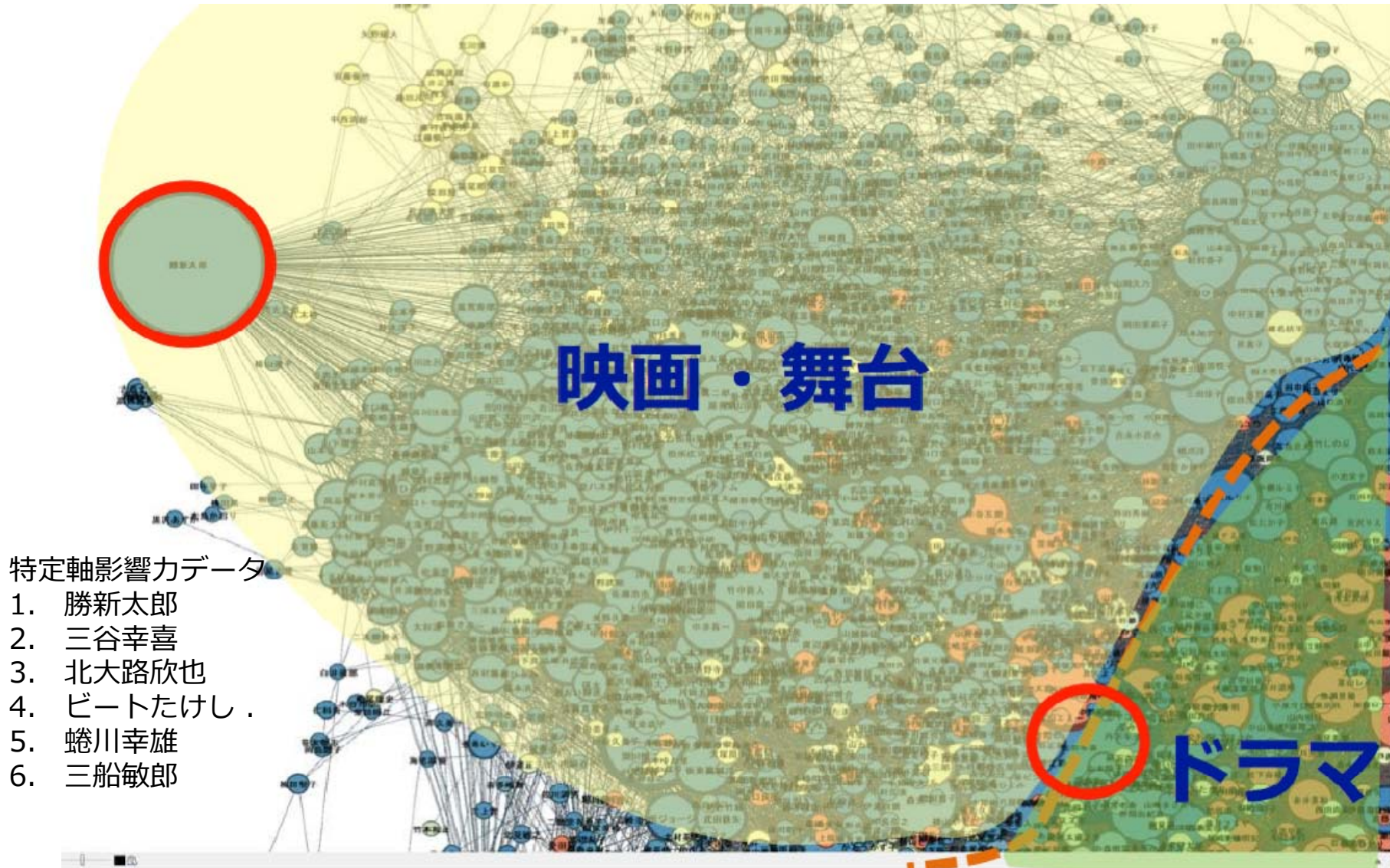
グラフマイニングによる エンターテイメント×IT アプローチ





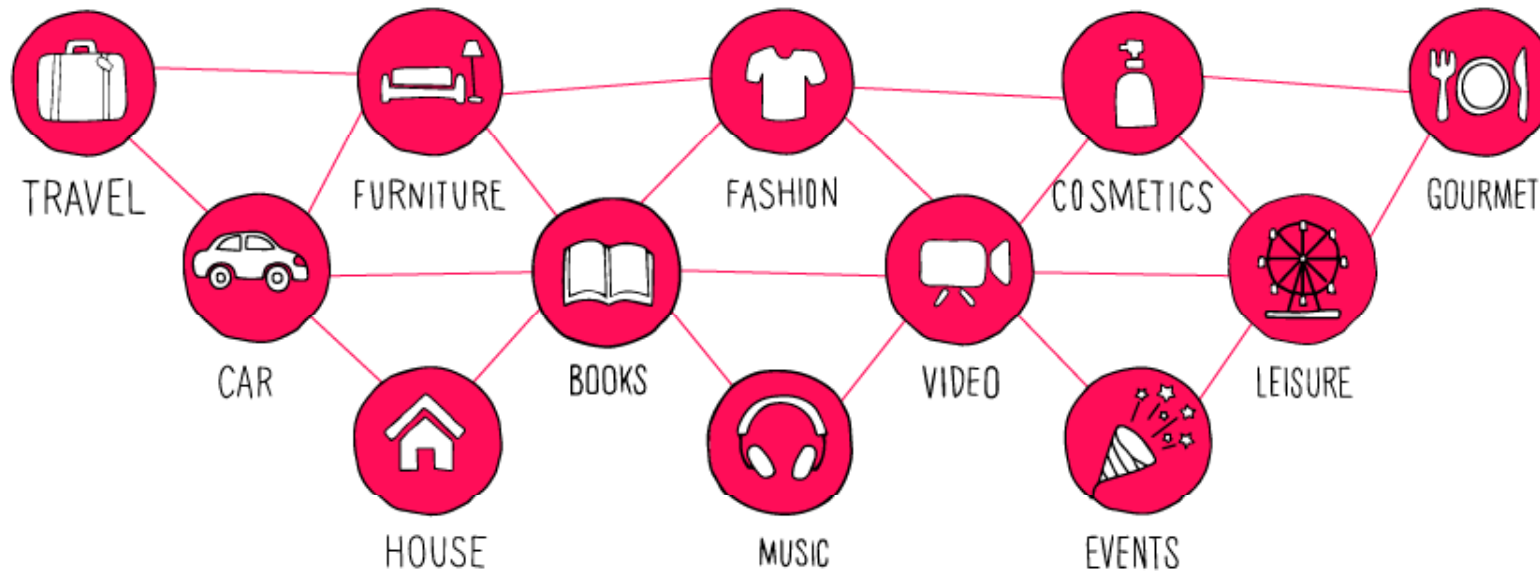
### 3.今後の成長戦略 - R & D例-

## グラフマイニングによるデータベース・マーケティング



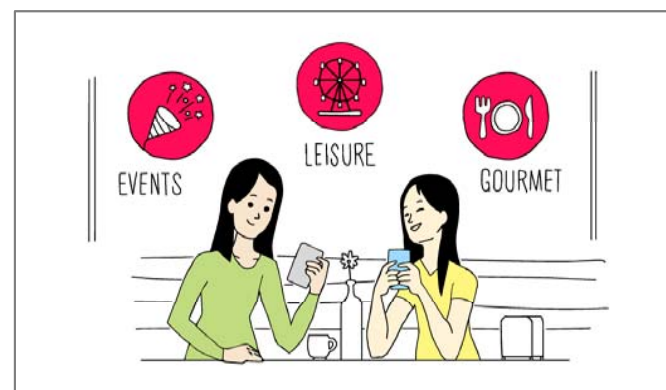
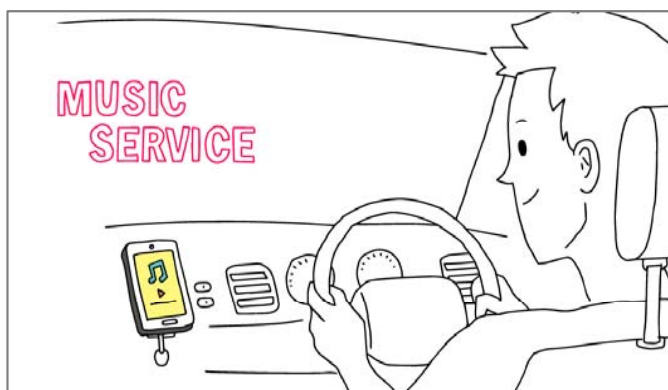
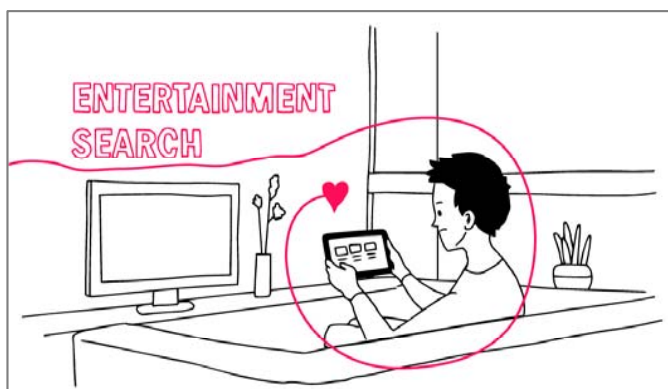
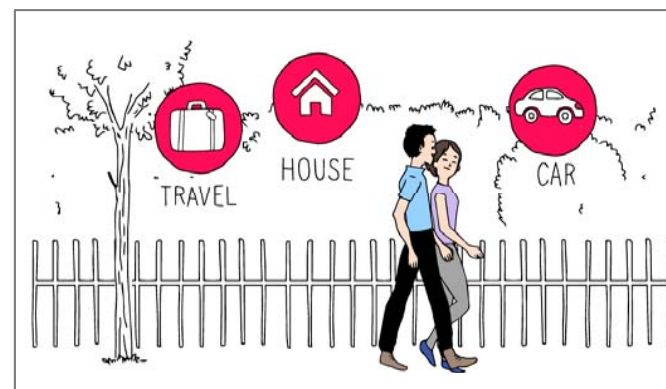
### 3.今後の成長戦略 - 360°LIFE's -

ソケットは、毎日の暮らしにオリジナルデータサービスで役に立ちます



360°C LIFE STYLE  
RECOMMEND

### 3. 今後の成長戦略 - エンターテイメントから生活提案へ -



### 3.今後の成長戦略 - ソケットが実現する世界観 -

ひとりひとりの想像力の翼に役に立ち、ちょっと良い時間を創り続けます

QUALITY OF LIFE



### 3.今後の成長戦略 - ソケットが実現する世界観 -



人の気づきをつなぐ会社



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：コーポレート本部 堀江

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

E-mail : [ir@sockets.co.jp](mailto:ir@sockets.co.jp)