



『データベースで人と文化をつなぐ』

# 2017年3月期 第3四半期 決算説明資料

**株式会社ソケット**

(証券コード3634)

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

2017/2/7

## 1. 会社概要

## 2. 第3四半期の状況

## 3. 今後の事業展開

## 1. 会社概要

# 1. 会社概要

会社名

株式会社ソケット

業種

情報・通信(インターネット関連)

設立

2000年6月23日

証券コード

東証マザーズ (3634)  
2009年4月2日上場

代表者

代表取締役社長 浦部 浩司

本社

東京都渋谷区千駄ヶ谷4-23-5

資本金

4億9,723万円

主要株主

浦部 浩司	761,000株	30.96%
KDDI	240,000株	9.76%
CCC	240,000株	9.76%
フェイス	145,000株	5.89%

年商

17億5600万円 (2016年3月期)

従業員数

62名

主な顧客

KDDI、NTTドコモ  
CCCグループ、楽天など

## 事業概要

### データサービス

音楽、映像、書籍をはじめとしたソケットメタデータの提供により、一般商品やニュース、SNSなどの情報も一元化することでライフスタイルに寄り添ったサービス構築を可能とします。

### 特化型検索

音楽や映像や書籍など、体系化した専門検索サービスの提供により、感性検索やメディア横断検索だけでなく、誤表記などを解決しマッチング精度向上を実現します。

### ★ レコメンドパーソナライズ

感性メタを最大限に生かしたハイブリッド構築のオリジナル・レコメンダーがサイトやDM、メルマガなどあらゆるPR手段に活用できるパーソナライズサービスを提供します。

### 統合システム開発

既存サービスとの連携や業務管理DBとの連携など、データベース活用サービスにおいてデータクレンジングから各種プラットフォーム向けのWebアプリケーションなどまで、高品質なシステム開発を行います。

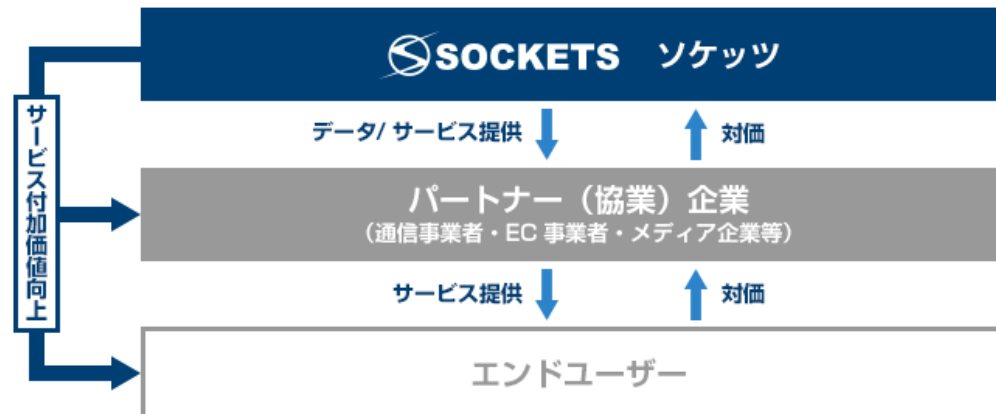
### 感性メタ活用分析

機械学習/深層学習による高度な分析技術、国内唯一といえる総合クロスカテゴリーデータベースと接続することで感性メタによるプロファイリングやサービス分析を可能とします。

### データベース活用サービス企画

感性メタなどのデータベースを活かしたサービス開発、サービス拡張など新たな可能性を企画提案、パートナーとして質の高いサービスからデータクレンジング・運用面を可能とします。

## ビジネスモデル



## 2. 第3四半期の状況

## 2. 2017年3月期 第3四半期のハイライト

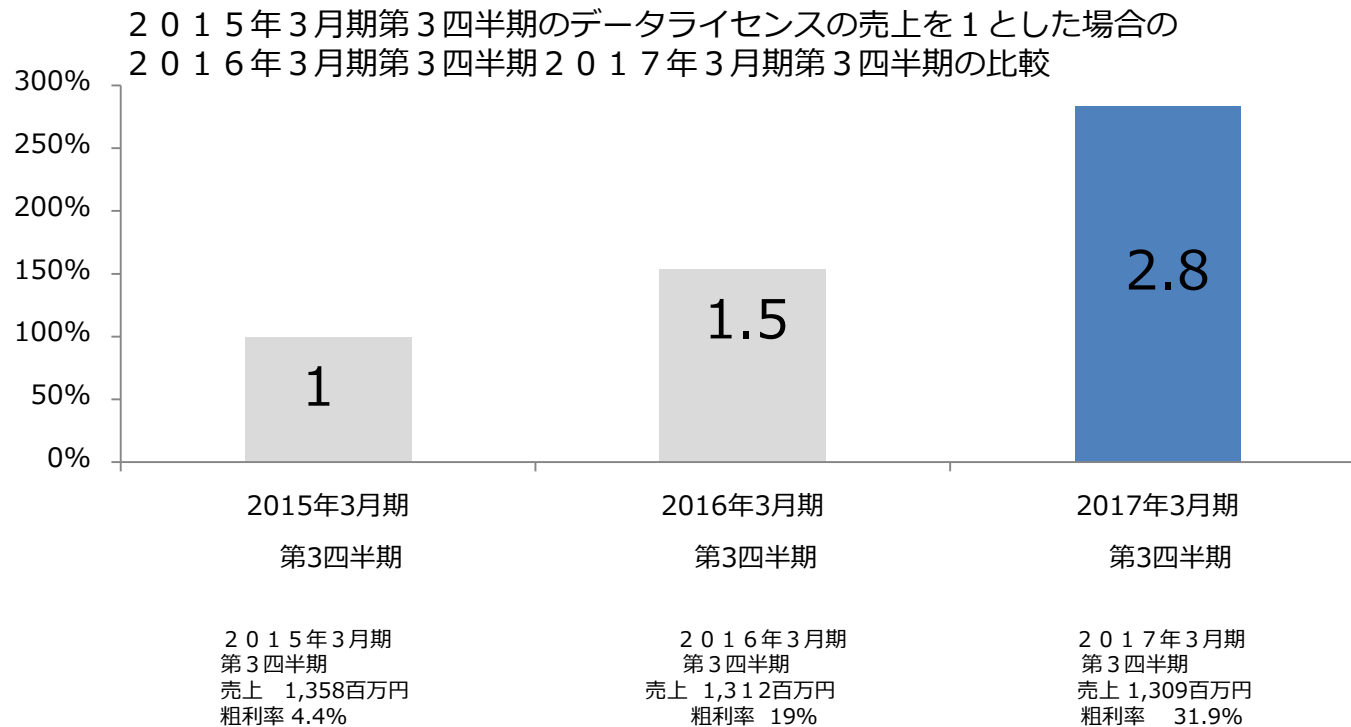
- ✓ データライセンス事業拡大により4期ぶり黒字化
- ✓ 売上総利益率 前年同期19%→当期31.9%へ
- ✓ データベース・テクノロジーサービスの進捗、AI事業の展開
- ✓ 経常利益、期初公表通期計画を上回る(通期業績計画は据え置き)

単位/百万円

	2016年3月期 第3四半期累計	2017年3月期 第3四半期累計
売上高	1,312	<b>1,309</b>
売上原価	1,063	<b>891</b>
売上総利益	249	<b>417</b>
(売上総利益率)	(19.0%)	<b>(31.9%)</b>
販管費	376	<b>379</b>
営業利益	-126	<b>38</b>
(営業利益率)	(-9.6%)	<b>( 2.9%)</b>
経常利益	-132	<b>34</b>
当期純利益	-152	<b>31</b>

## 2. 第3四半期の状況 ～ 事業構造の大幅な変化

- ✓ データライセンス関連事業が、2期前と比較し、2.8倍に成長
- ✓ その成長に伴い粗利率が、4.4%から31.9%に
- ✓ 売上構成も大きく変化、ライセンス事業が全社売上40%前後占めるまで伸長

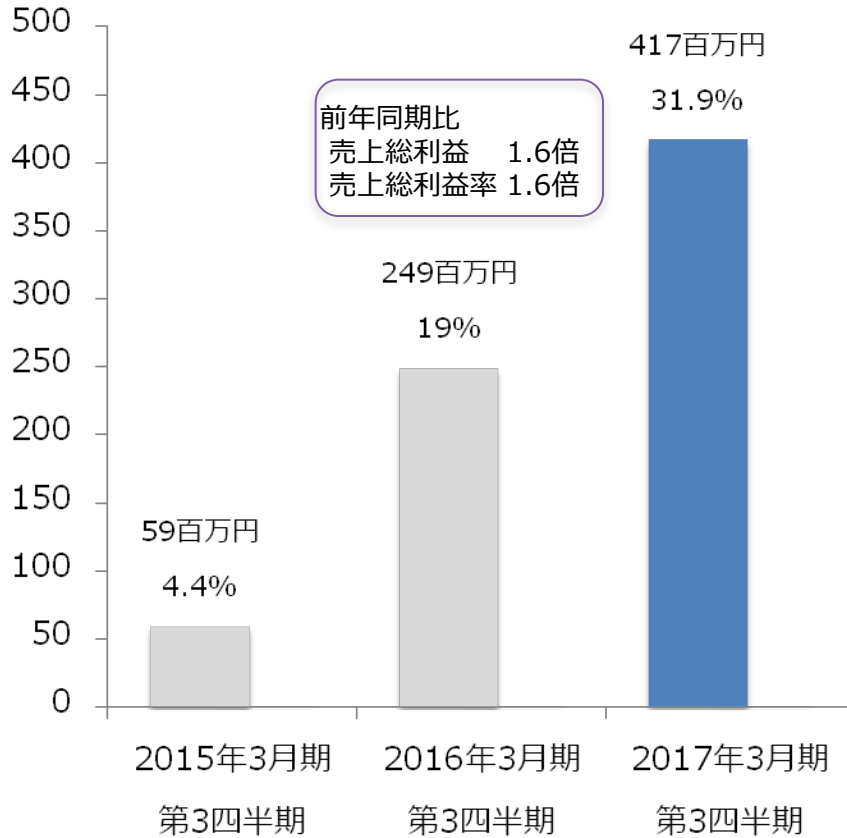




## 2. 第3四半期の状況 ～ 売上総利益 売上総利益率 営業利益推移

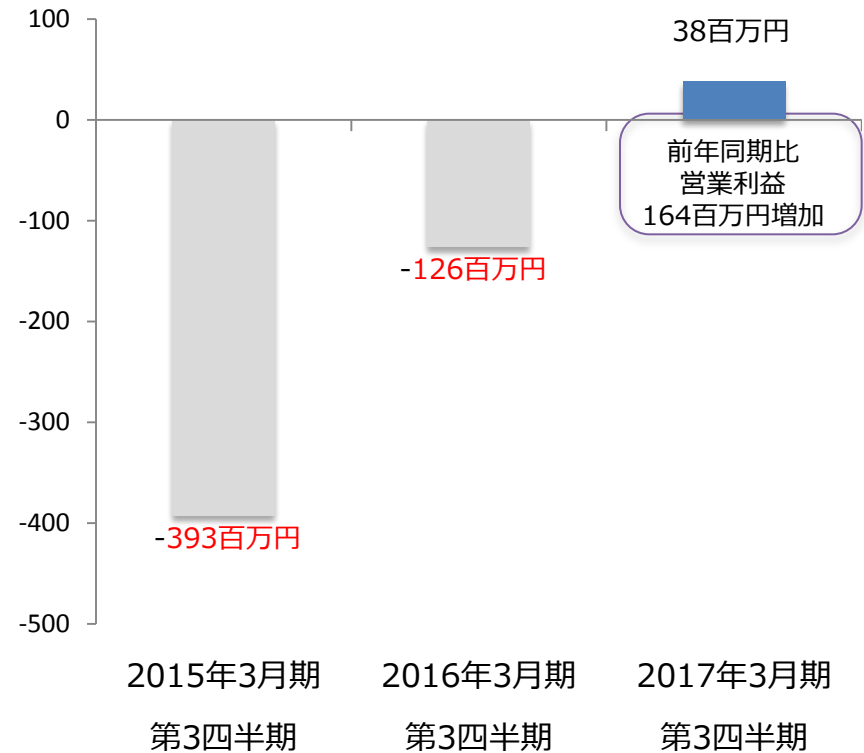
✓ 売上総利益/売上総利益率、営業利益 大幅に向上

第3四半期の売上総利益と売上総利益率の推移



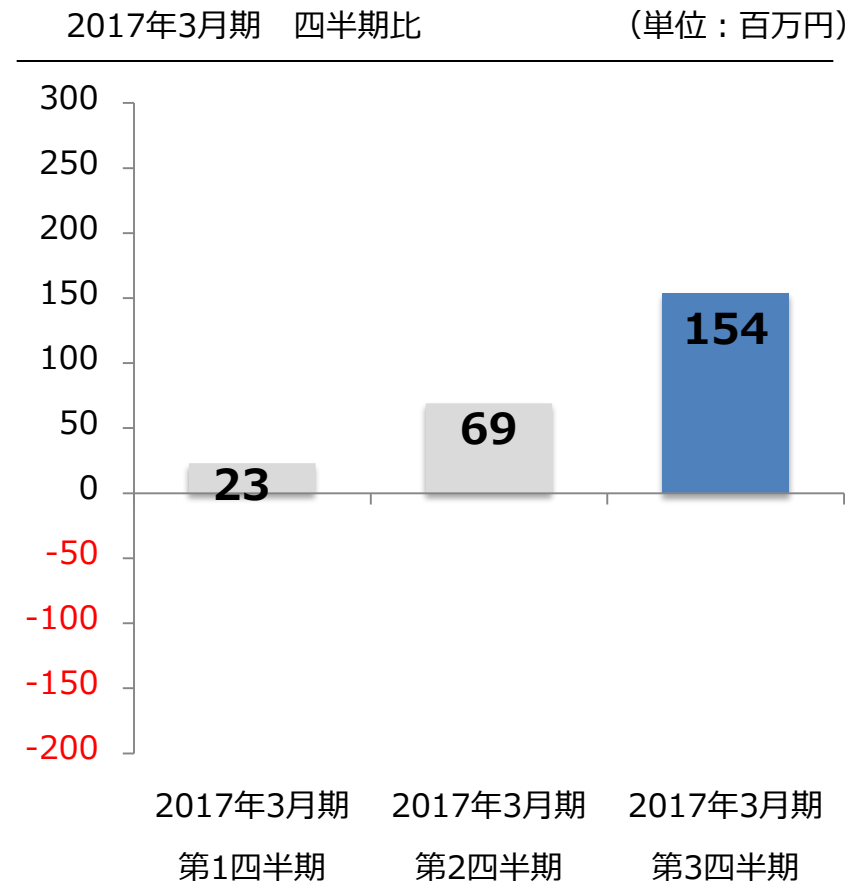
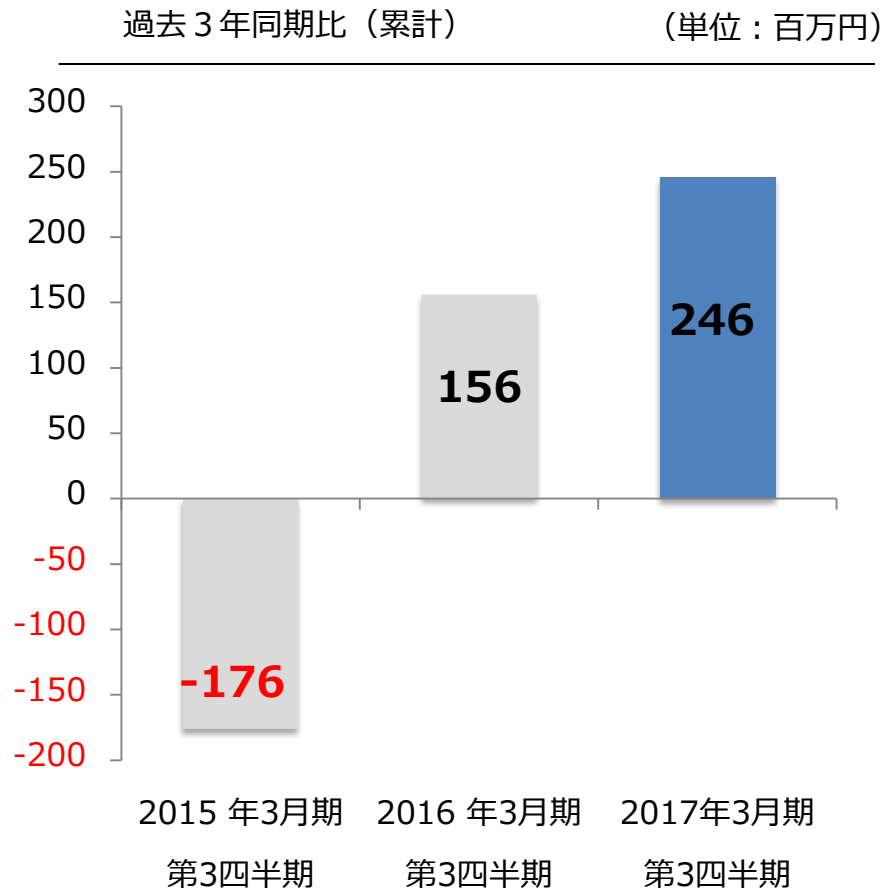
第3四半期の営業利益の推移

(単位：百万円)



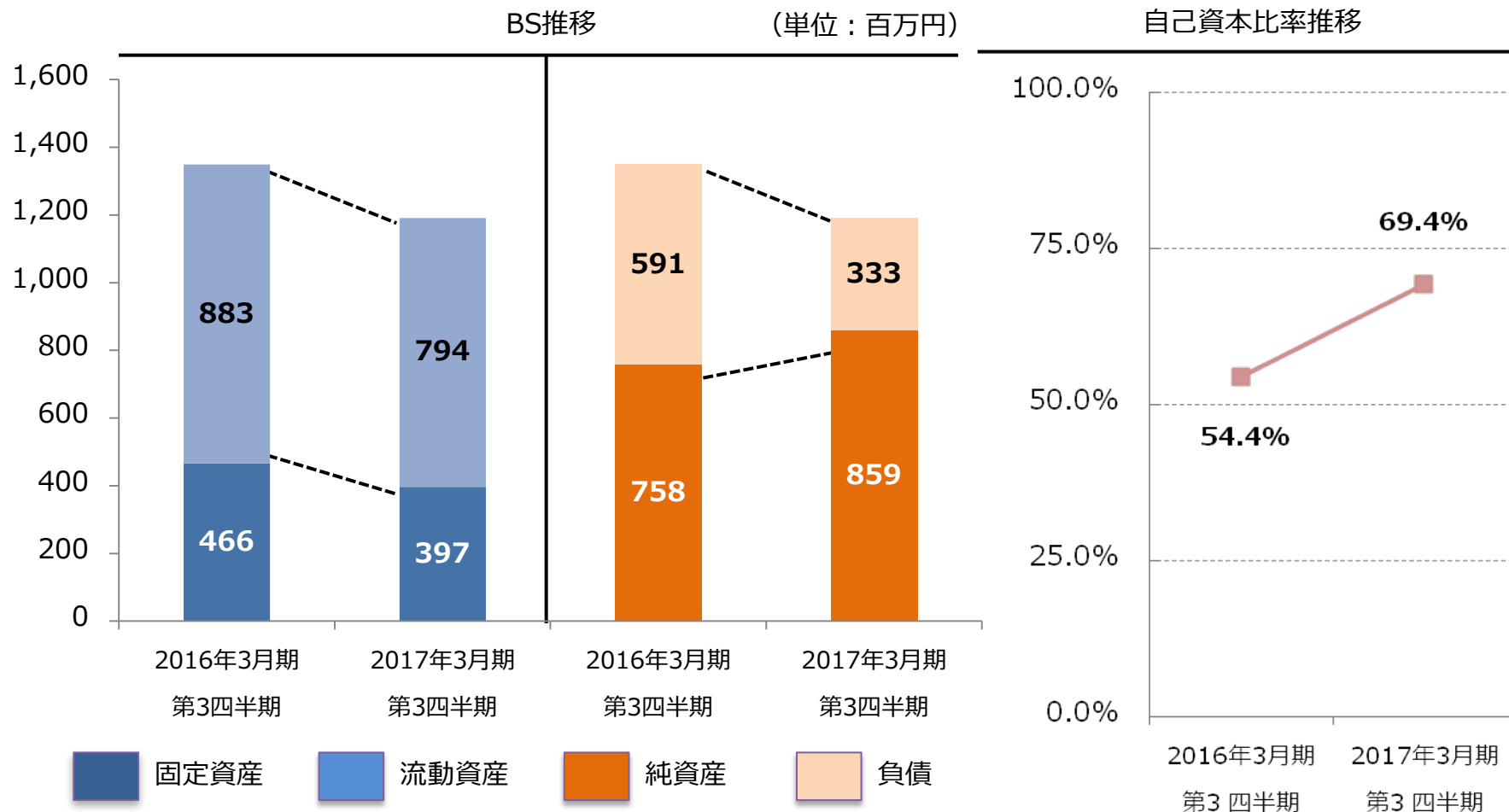
## 2. 第3四半期の状況 ～ 営業キャッシュ・フロー

✓ 営業キャッシュ・フロー前年比および今期四半期比 共に増加



## 2. 第3四半期の状況 ～ BS（対前年比）

- ✓ 自己資本比率が15.0ポイント増加し69.4%へ
- ✓ 負債が258百万円減少し財務体質強化続く



## 3. 今後の事業展開

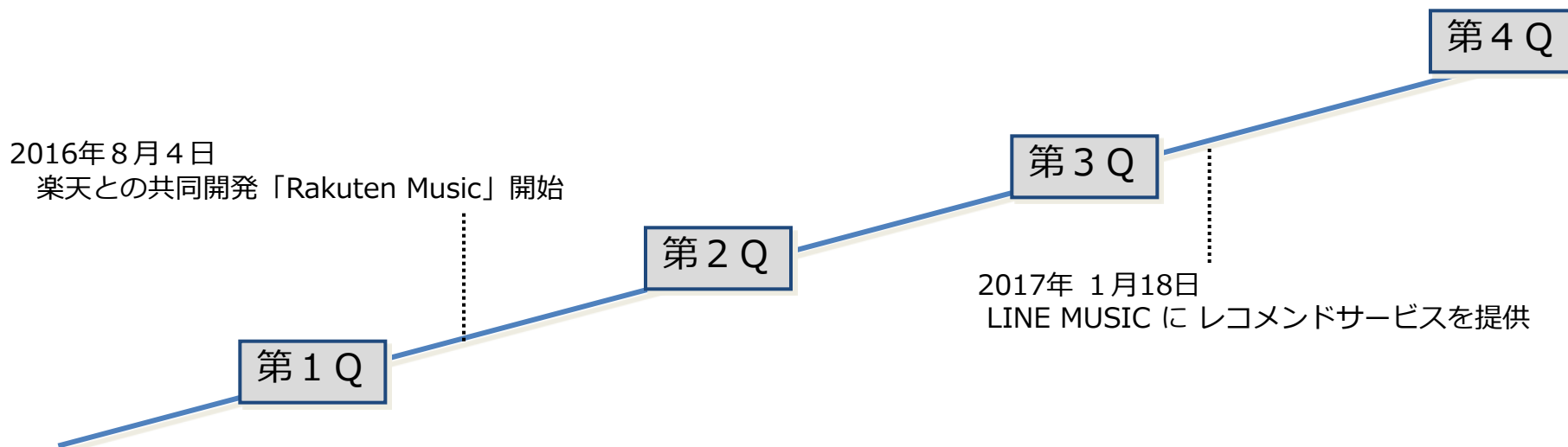
### 3. 今後の事業展開 ～ 期初公表の今期アクション進捗

4期ぶり経常利益黒字へ

新規データライセンス事業が拡大、デファクト化へ

研究開発費大幅投下、データ関連技術開発拡大

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



### 3. 今後の事業展開

## ～ 「LINE MUSIC」 に レコメンドサービスを提供

#### 内容

### LINE MUSIC

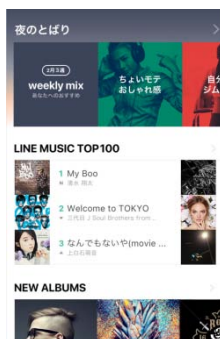
LINE MUSIC 株式会社と締結した「基本合意書」に基づきパーソナライズ、レコメンドサービスを2017年1月18日より提供開始。

#### レコメンド機能の特徴

- ・ 膨大な数におよぶ LINE MUSIC ユーザーのサービス利用履歴分析
- ・ ソケットが保有する独自メタデータ群およびカスタマイズ/レコメンドエンジン活用
- ・ ユーザーごとの嗜好情報によりパーソナライズされた楽曲との新たな出会いを提供

「LINE MUSIC」における新しい機能として時間やテーマに基づいたプレイリスト「Weekly Mix」「Timely Theme Playlist」の2種類を提供開始。

Weekly Mix



Timely Theme



# 3. 今後の事業展開 ～ データ関連サービス成長期へ

データ・システム提供先（当社HPにて紹介）

取引先企業名	サービス名称	形態
NTT docomo	dヒッツ	
	dミュージック	
	カテゴリナビ 「本・コミック」	
KADOKAWA	小説家になろう	
kkbox	kkbox	
KDDI	Music Store <small>powered by LISMO</small>	
	LISMO 楽曲検索	
	待ちうた	
	LISMO WAVE	
	ビデオパス	
	アニメパス	
	ビデオラッシュ	
	映像まとめて検索	
SoundHound	SoundHound∞ for au	
SPACE SHOWER	LINCS 2	
TSUTAYA	作品情報API	
YAHOO! JAPAN	YAHOO! JAPAN	
U・NEXT	U・NEXT	
LINE MUSIC	LINE MUSIC	
楽R天	楽R天 ブックス	
	R music	
レコチョク	レコチョク	
	レコチョク Best	

## キャリア系



PDCAによる売上・収益率向上

## OTT系

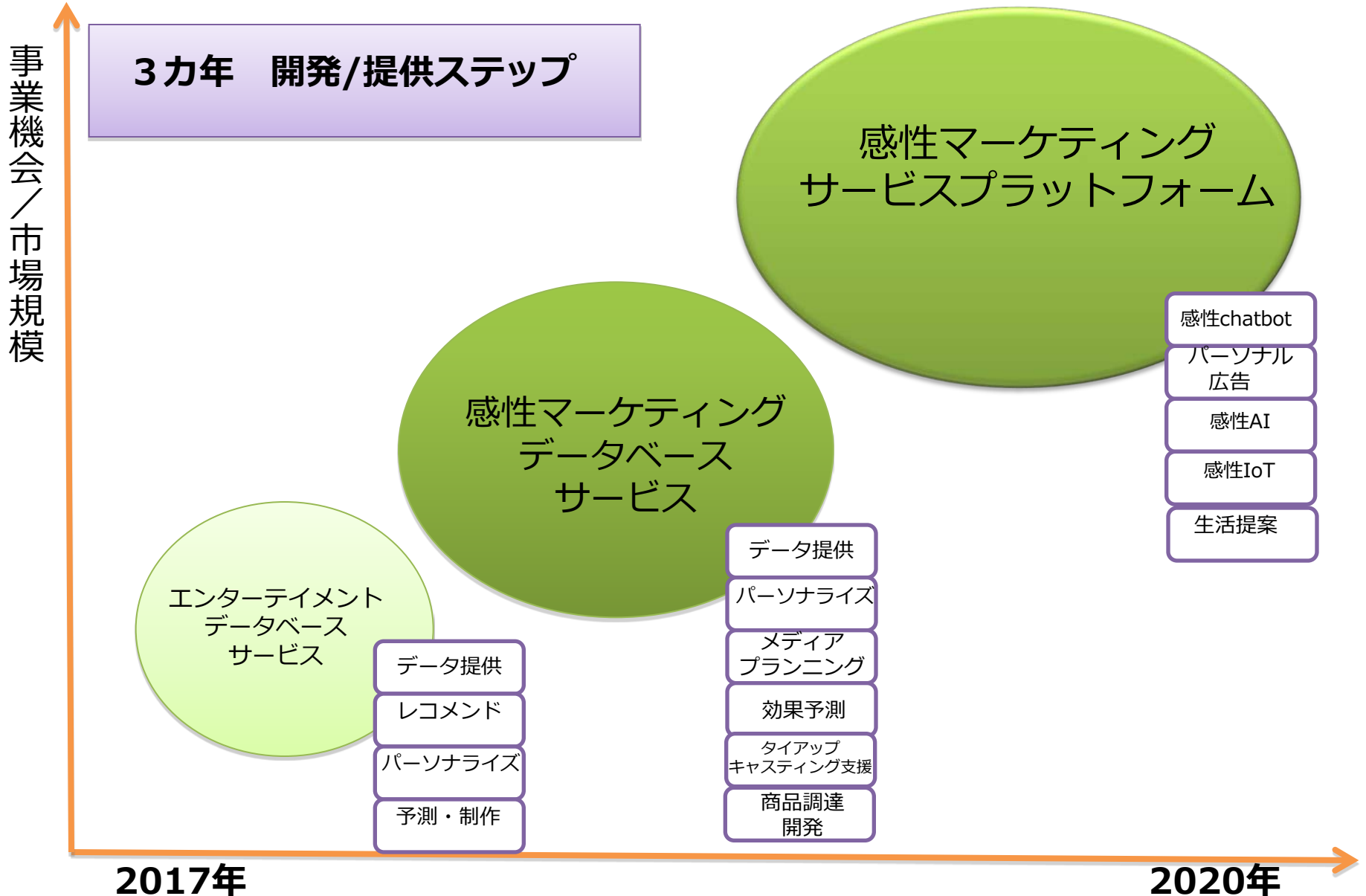


New

今期、本格的拡大のはじまり

データ・テクノロジー事業  
拡大期へ

# 3. 今後の事業展開 ～ 独自感性マーケティングプラットフォーム提供





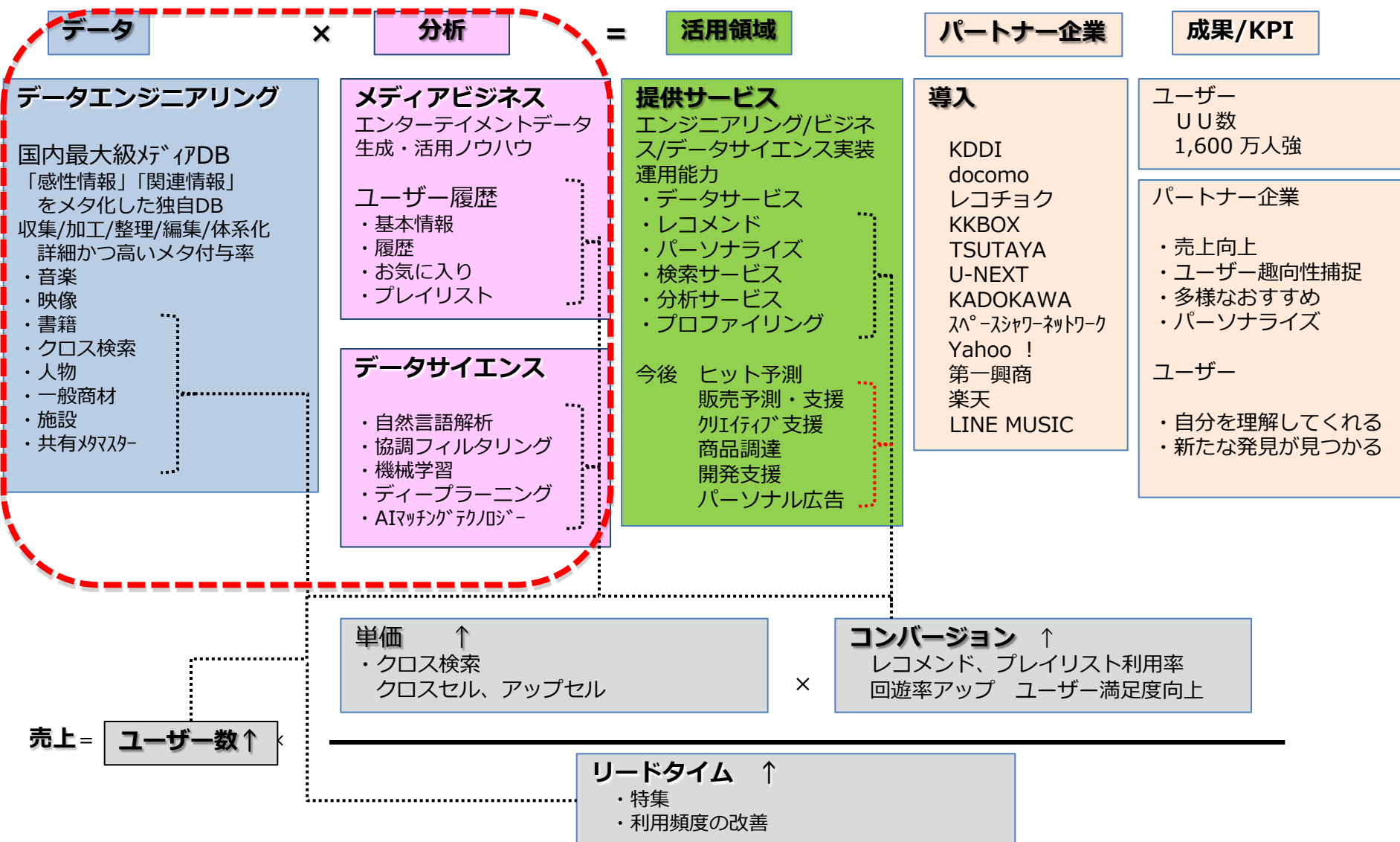
# 3. 今後の事業展開

## ～ 実現に向けた強み：データサイエンス×独自データ開発



Data Base service company

### データ分析技術とオリジナル感性メタデータベースの自社開発による強み



# 3. 今後の事業展開 ～ 実現に向けた強み：感性AI開発

## ソケット要素技術

ソケットのAI要素技術  
 「ゲノムメタデータ開発」  
 「ビッグデータ履歴解析」  
 「自然言語解析／会話エンジン」  
 「感情分析」

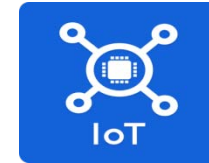
## AIソリューション

を融合したインテリジェントな  
AIサービスプラットフォーム



AIプラットフォーム  
 AIソリューションを一元化し  
 業界デファクトを目指す

IoT  
UXソリューション



AI Chat  
対話型レコメンド



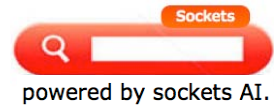
ナレッジベース  
AIアドバイス



顧客感情分析



AI エンタメ検索



インサイト感情分析



### 3. 今後の事業展開

～ 実現に向けた強み：研究/開発進展（予測分析技術）



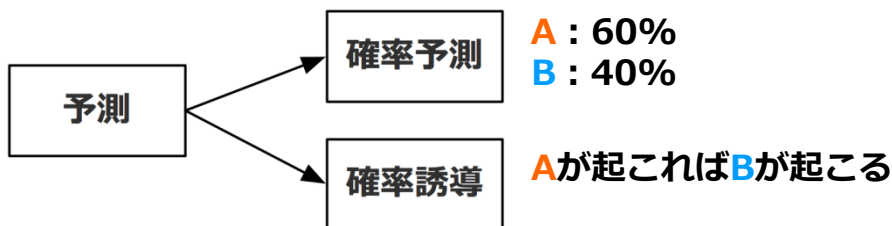
R&Dマーケティング

## ビッグデータによる**予測分析技術**の強化

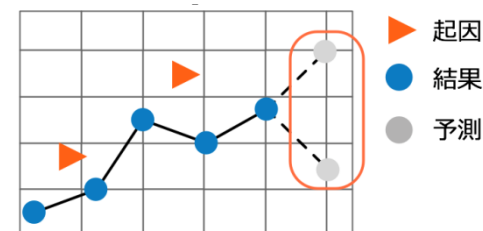
ソケット AI プラットフォームのビッグデータ要素技術：予測分析を強化

17期、R&Dにおいてビッグデータ/AI要素技術の研究開発を進めた。18期以降はこれらの技術の応用として「**予測分析技術**」を強化しソケットならではの技術として確立

#### 予測分析の種類



#### 起因と予測(ベイジアン)



#### 人的リソース(専門家)の強化

- : 大規模データ処理
- : データ解析高速処理
- : 予測分析官

#### 技術概要

- 高速データ処理
- メタベース機械学習
- ナレッジベース分析

#### 研究事例

予測モデルによる予想	予想件数	○正解	×はずれ	正解率
紅が勝つと予想	9	8	1	89%
白が勝つと予想	17	17	0	100%
対象期間合計	26	25	1	96%

# 3. 今後の事業展開

～ 実現に向けた強み：研究/開発進展（自然言語解析）

## R&Dマーケティング

# 自然言語解析技術による感情分析と会話エンジン

自然言語解析  
会話エンジン

■ NO-TEXT-UI時代を見据えた新たなユーザとのコミュニケーションのために「自然言語解析」と「会話エンジン」を融合させたプロトタイプとしてMSDBの資産を最大限に生かしたAI Chat Botを開発。単なる会話でなく感性豊かな各分野のスペシャリスト系Botを目指す

## 会話エンジン要素技術/アーキテクト

自然言語解釈

感情分析

音声認識

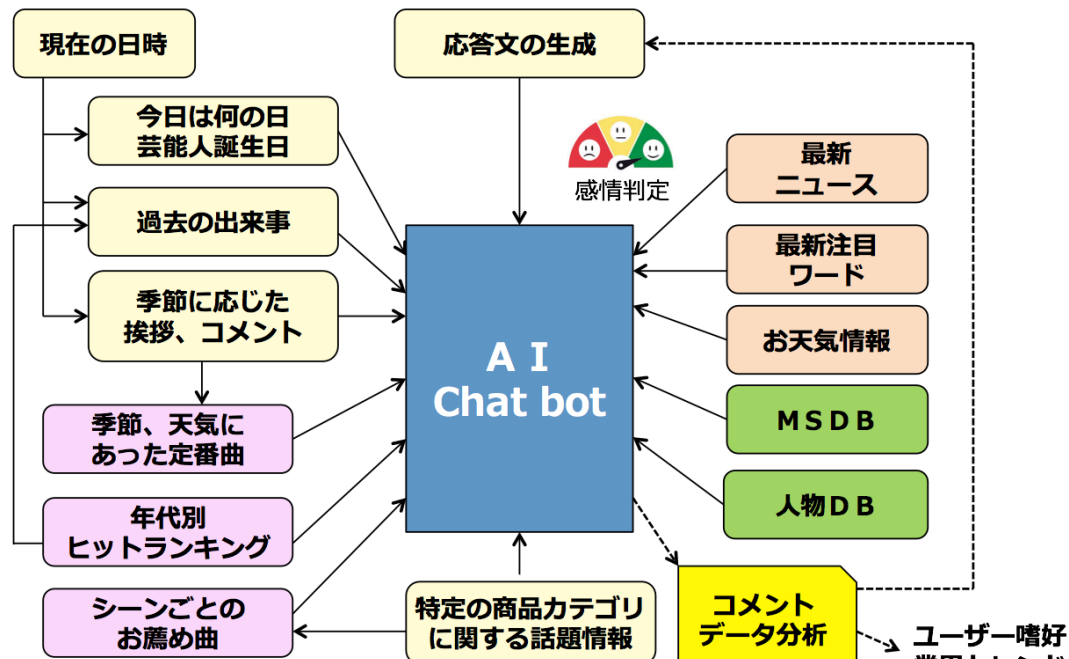
画像認識

専門辞書

感情シミュレータ

会話エンジン

### 多くの専門分野を設定



# 3. 今後の事業展開

## ～ 実現に向けた応用例：オリジナルランキング



### オリジナルランキング開発

ソケットのこれまでのサービス提供継続実績から得た様々な要素データやノウハウから世の中で起こっていることを**独自の指標化エンジン**で重み付けした**オリジナルランキング**として価値化

独自指標によるオリジナルランキング

- **新たな指標**  
業界標準、クリエイティブ指標 ...
- **ヒット/興行予測**  
調達/投資指標 ...
- **メディアポータル**  
ランキングから様々なサイトへ誘導



- **独自の指標化エンジン**  
多くのランキングデータの保有による指標
- **パーソナライズド・ランキング**  
ユーザーごとに指標を変化、MSDBメタ ...
- **生活をランキング**  
音楽のみならず生活に関する物が対象

パーソナライズ

### ランキング生成エンジン

テンプレート	アーカイブ分析	重み付け	データフィルター	タイムライン分析
--------	---------	------	----------	----------

### ランキング要素

Web	SNS	EC/SP	Search Engine	MSDB
ニュース/記事	Twitter	ランキング	トレンドワード	エンタメナレッジ
ブログ	Facebook	行動ログ	検索ランク	クロス/感性メタ
オフィシャル	Instagram	レビュー	API	放送

# 3. 今後の事業展開 ～ 実現に向け保有する要素技術



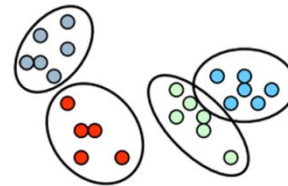
## 業界特化型 キュレーション

業界に特化したキュレーションコンテンツの自動生成



## DMPとの連携

データ処理結果と各種DMPのシームレスな連携



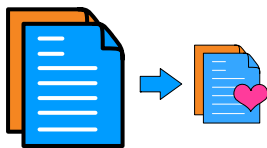
## コンテンツの自動分類・クラスタリング

内容を解釈した上での、コンテンツの自動分類・クラスタリング



## 精度の高い コンテンツのレコメンド

Webサイト上の類似コンテンツ、類似ユーザーを軸とした精度の高いレコメンドコンテンツの抽出



## 記事コンテンツの 自動要約

Webメディアや論文、インターネット上のドキュメントなどの大量なコンテンツの自動要約



## Web広告の 自動チューニング

Web広告出稿時のキーワードや概要文の自動生成と自動チューニング



## コンテンツへの 自動意味タグの付与

Webサイト上のコンテンツ等へ自動的に意味タグを付与

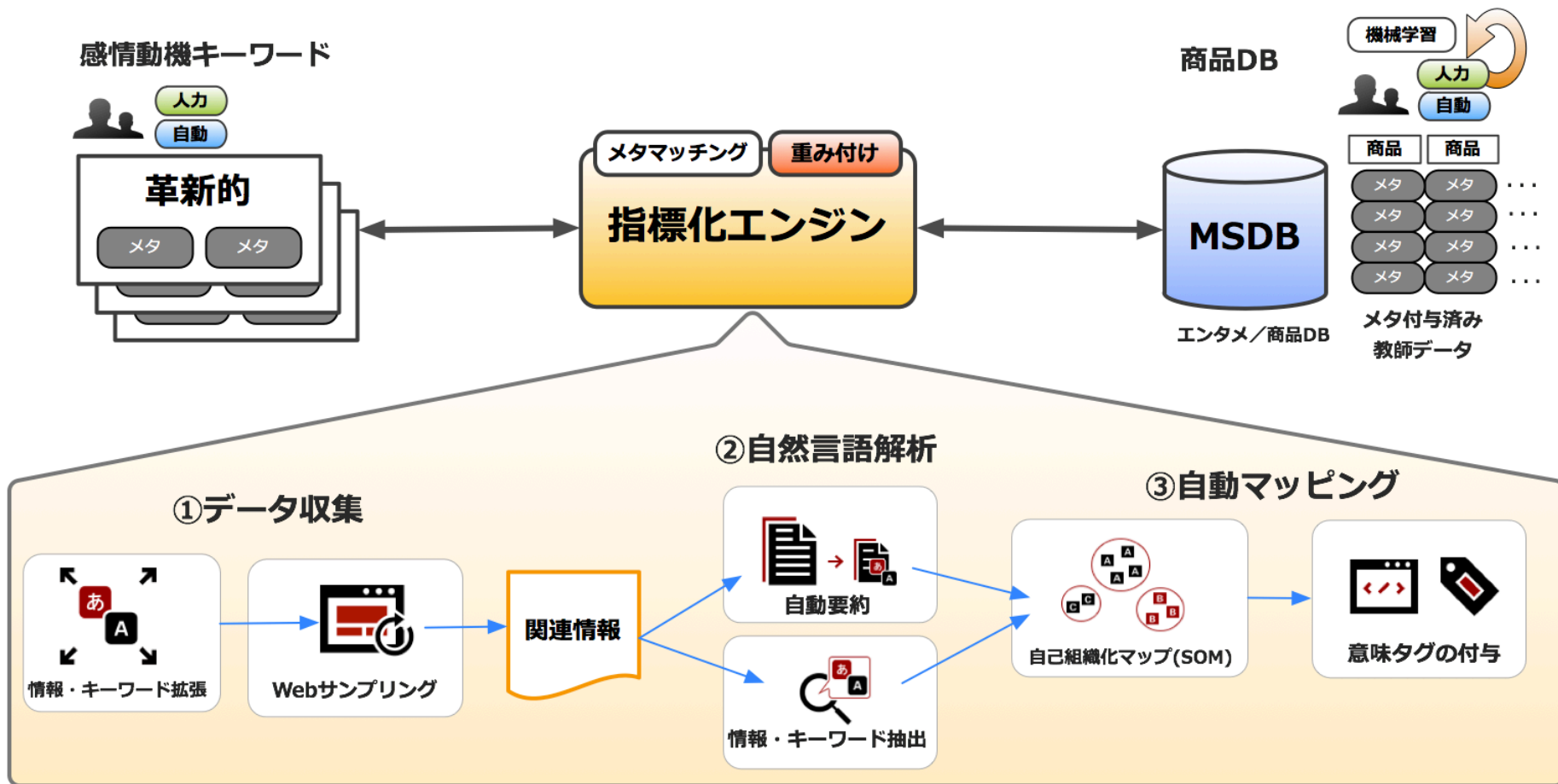


## テキストマイニング 見込み客予測

コールセンターの会話ログ、アンケート結果、クチコミなどのソーシャルデータなどのテキストマイニング

# 3. 今後の事業展開 ～ 実現に向け要素技術の活用（データ生成）

「感情キーワード」とMSDB商品データベースの「メタデータ」とのマッチング



要素技術

### 3. 今後の事業展開

## 事例～ 紅白歌合戦の曲目の歌詞データから“感情”を分析

約 2,000 項目におよぶオリジナルメタデータである「感性メタ」を教師データとし2部制がはじまった第40回 1989（平成元年）以降から、本年度第 67 回 2016（平成 28 年）までの紅白歌合戦で、紅白それぞれに分かれて披露された楽曲を対象に歌詞データから“感情”を分析、その結果から去年の勝敗をロジスティック回帰分析で予測モデル化。紅組優勝を予想し中

1) 紅白歌合戦の歌詞データの感情をスコアリングし、感情に関するキーワードを右記 10 種類に選定

幸福・恋愛	好き・喜び	安らぎ	哀しみ	昂ぶり
希望	不安・恐怖	怒り・苛立ち	嫌い・不愉快	もどかしさ

2) 感情ごとに分類したフレーズをスコア化

no	sentence	幸福・恋愛	好き・喜び	安らぎ	哀しみ	昂ぶり	希望	不安・恐怖	怒り・苛立ち	嫌い・不愉快	もどかしさ
1	やっとなを覚まし...	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2	遅いよと怒る君こ...	0	0.6	0	0.7727273	0.6055363	0	0	0.9245283	0	0
3	心が身体を追い越し...	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
4	君の髪や瞳だけで...	2.4959381	0	0	0	0	0	0	0	0.7802469	0
5	同じ時を吸いこんで...	0	0	0	0.6315789	0	0	0	0	0	0
6	遙か昔から知るその...	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
7	生まれてはじめて...	0	0	0	0.7837838	0	0.7692308	0	0	0	0
8	君の前前世から...	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
9	そのぶきつちよな...	0	0.9810479	0	0	0	0	0	0	0	0
10	君が全然全部なく...	0	0	0	0.6842105	0	0	0	0	0	0
11	もう迷わないまた...	0	0	0	0.6422018	0	0	0	0	0	0
12	むしろ 0からまた字...	0	0	0	0	0	2.0030874	0	0	0	0
13	どっから話すかな君...	1.0810811	0	0	0.75	0.6	0	0	0	0	0

3) 年別、紅白別の 10 種の感情スコアから分析した回帰係数

感情項目	回帰係数
(Intercept)	-0.165634023
X1幸福,恋愛	0.21316932
X2好き,喜び	0.19112587
X3安らぎ	-0.362814407
X4哀しみ	1.025946027
X5昂ぶり	0.275976328
X6希望	-0.336567294
X7不安,恐怖	0.410326195
X8怒り,苛立ち	-0.172823138
X9嫌い,不愉快	-0.302512827
X10もどかしさ	-0.284878219

4) 感情スコアを分析し、勝敗の予測モデル化

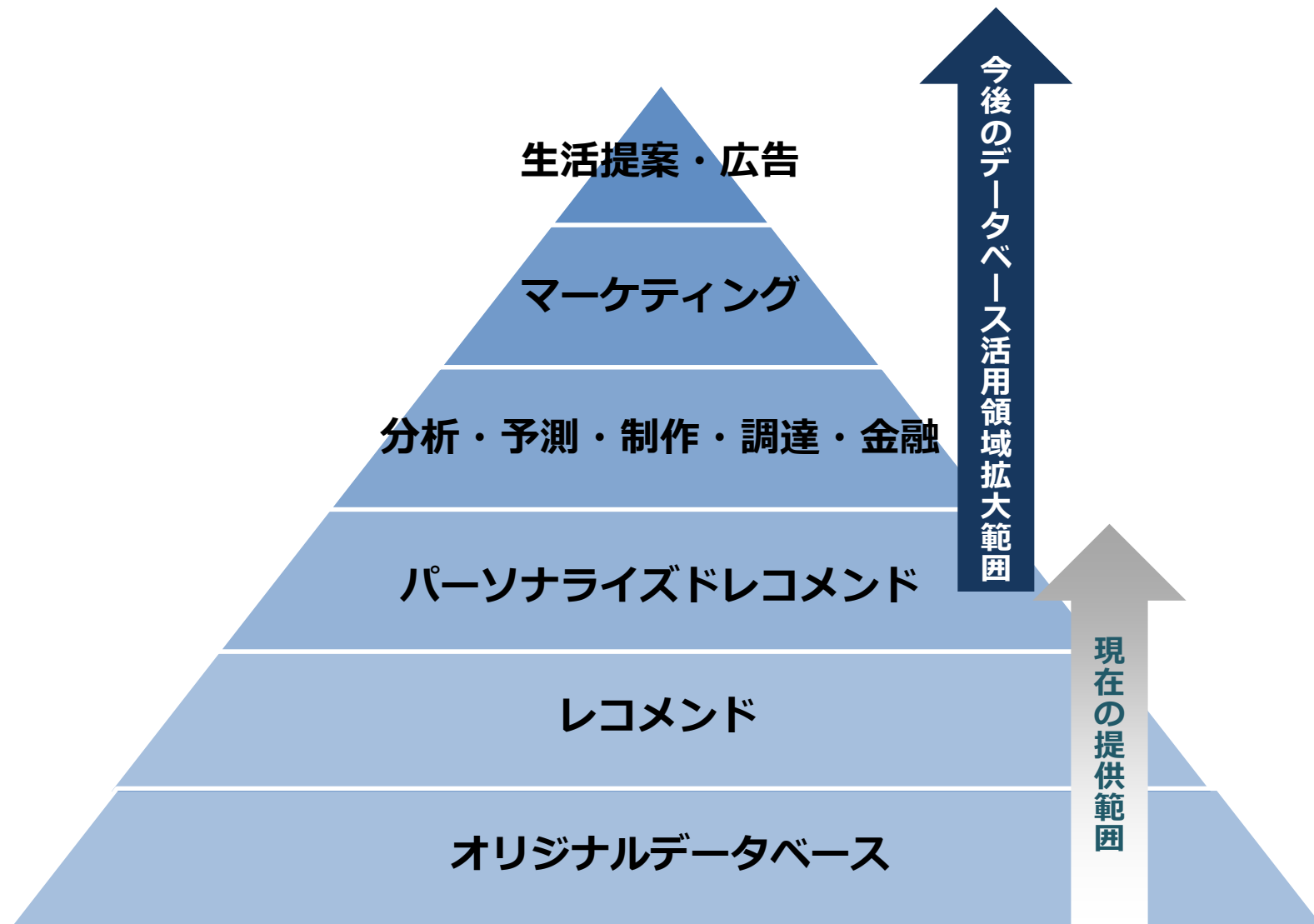
予測モデルによる予想	予想件数	○正解	×はずれ	正解率
紅が勝つと予想	9	8	1	89%
白が勝つと予想	17	17	0	100%
対象期間合計	26	25	1	96%

5) 予測モデルに当てはめて2016年の紅白の勝敗を予測  
⇒ 的中

2016年	理論値
紅組	0.596766667
白組	0.418666667



### 3. 今後の事業展開 ～ 感性メタデータ活用事業の進捗



### 3. 今後の事業展開 ～ 今期見込み/シナリオ

- ✓ 積極的なR&D・DB投資を行いつつ、データ関連サービス伸長、4期ぶり黒字化へ

収益力の向上傾向

データサービス・ライセンス拡大

積極的にR&D・DB投資  
データ・技術プロパティ最大化

オリジナル  
データサービスの  
成長  
→  
4期ぶり  
黒字化へ

### 3. 今後の事業展開 ～ 業績予想と進捗

✓ データサービスの拡大、過去最大のR&D・データ投資を行いつつ4期ぶり経常黒字へ

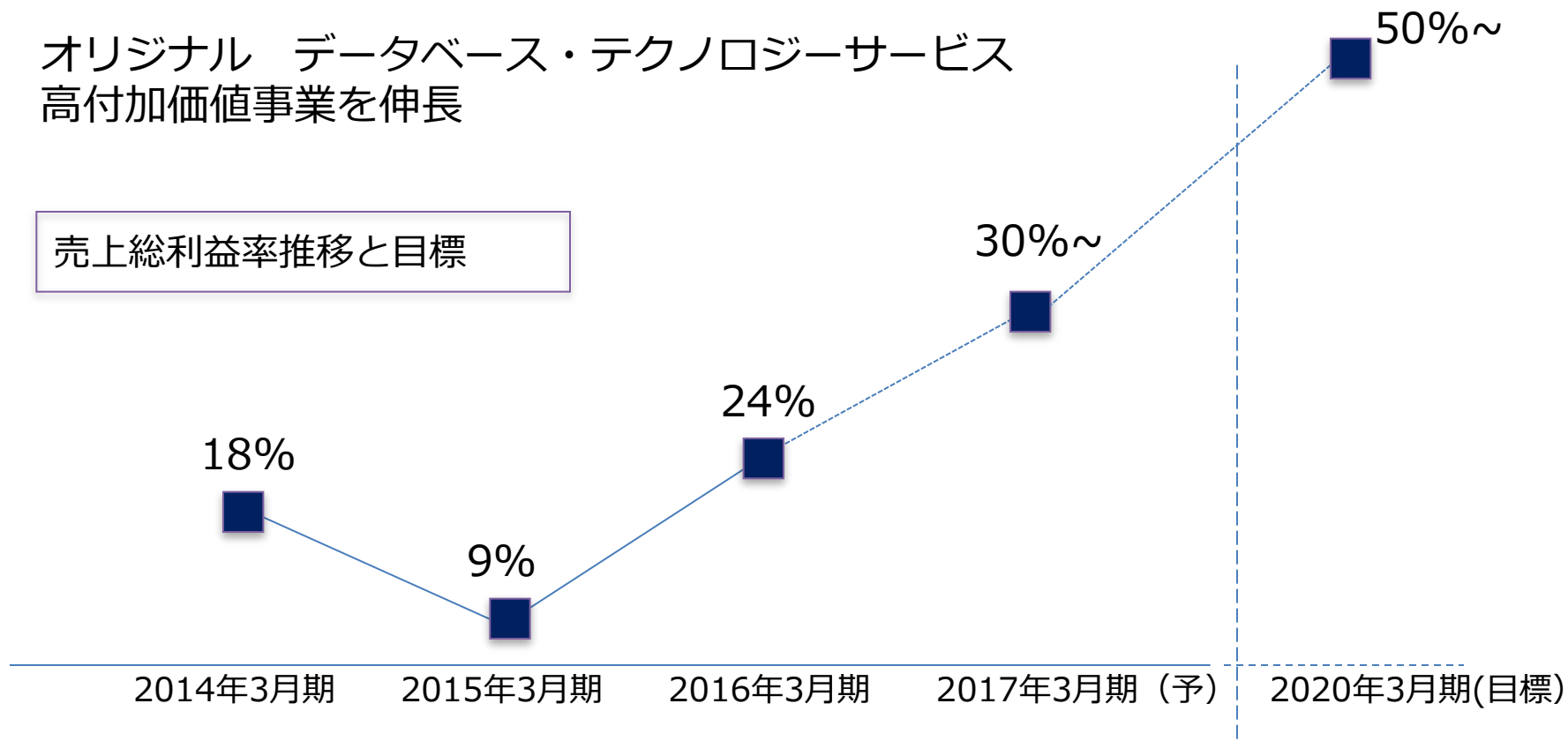
(単位：百万円)

	2017年3月期 第3四半期	2017年3月期 (業績予想)	参考： 2016年3月期 (実績)
売上高	1,309	2,000	1,756
営業利益	38	25	△62
経常利益	34	20	△67
当期純利益	31	20	△91

### 3. 今後の事業展開 ～ 重視するKPI / 売上総利益率

オリジナル データベース・テクノロジーサービス  
高付加価値事業を伸長

売上総利益率推移と目標



日本ならではの感性を活かした  
オリジナル感性データベースを  
利活用することで  
人の感情や想像力を  
インサイトし  
日本、そして世界の  
“気づき”や“想い”をつなぎ  
世界中の  
Quality of LIFEに  
役に立ちます

### 3. 今後の事業展開 ～ みなさまへ

お時間ありがとうございました

われわれのチャレンジを応援して頂ければ、心強く思います

**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

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

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