



Data Base service company

『データベースで人と文化をつなぐ』

2017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/>

2017/5/12

- 1. 2017年3月期の状況**
- 2. 2018年3月期について**
- 3. 今後の成長戦略**

- 1. 2017年3月期の状況**
2. 2018年3月期について
3. 今後の成長戦略

1. 2017年3月期の状況 期初コミットメントに対して

期初コミットメント

収益性の向上、4期ぶり黒字化へ

新規データサービス事業を拡大
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

結果

データライセンス事業の立ち上がりによる収益力向上
4期ぶり黒字化

データライセンス事業成長による粗利率向上
(9%→24%→32%) デファクト化に向け
データ開発、R&Dなど投資原資確保

2017年3月期は営業利益のおよそ3倍のR&D費用投下
自然言語処理やデータ解析技術の基盤確立

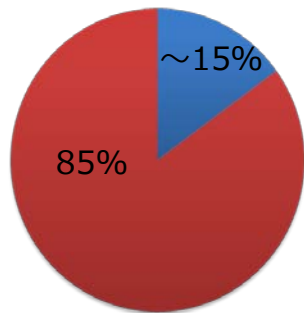
第1四半期はヤフー株式会社、第2四半期は楽天株式会社、
第4四半期はLINE MUSIC株式会社への提供開始
されライセンス先広がる

1. 2017年3月期の状況 テクノロジー・ライセンス企業へのステップ期

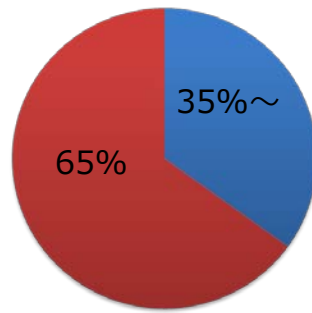
感性データ・ドリブンで、データサービス・オリエンテッド企業へ

売上構成比

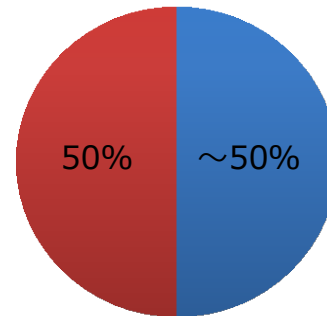
- ライセンス収入
- 運用/開発/コンテンツ収入



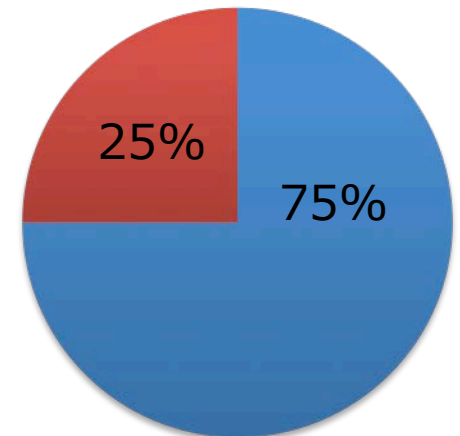
2015年3月(実)



2017年3月(実)



2018年3月(予)



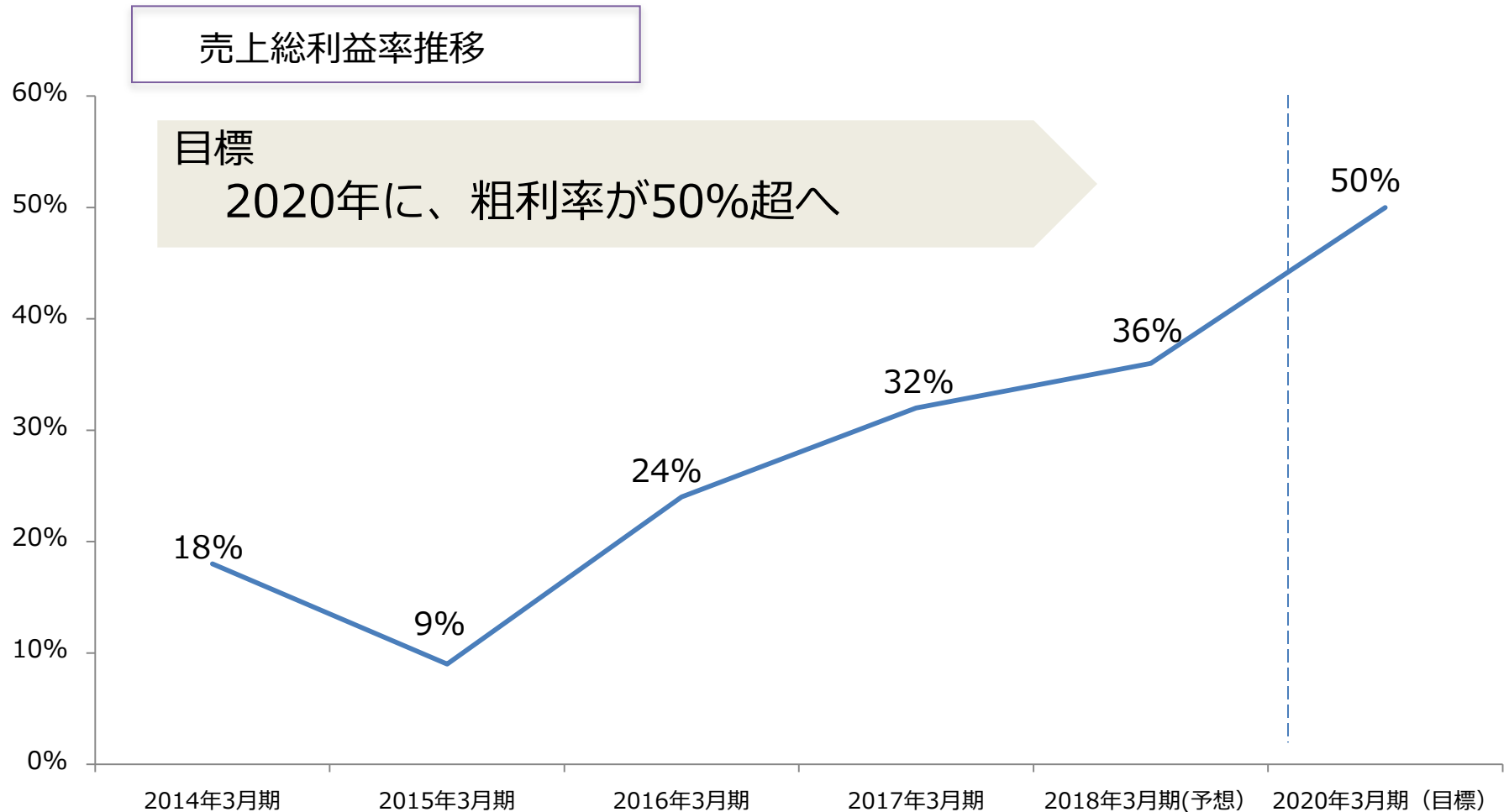
2020年3月(目標)

目標

2020年に、売上の75%がライセンス収入へ

1. 2017年3月期の状況 テクノロジー・ライセンス企業へのステップ期

データサービス・オリエンテッド企業として収益力向上進む



1. 2017年3月期の状況 テクノロジー・ライセンス企業へのステップ期

データ・テクノロジーライセンス事業の進展に伴う収益力向上

一方で営業利益の3倍以上をR&D,データ開発投資実行、投資拡大期に

営業利益/粗利率の推移・目標



1. 2017年3月期の状況 テクノロジー・ライセンス企業へのステップ期

売上：事業構造の変化による開発売上主体からライセンス売上主体へのシフト

営業利益：データ・テクノロジーライセンス事業の立ち上がりによる収益力の向上

(単位：百万円)

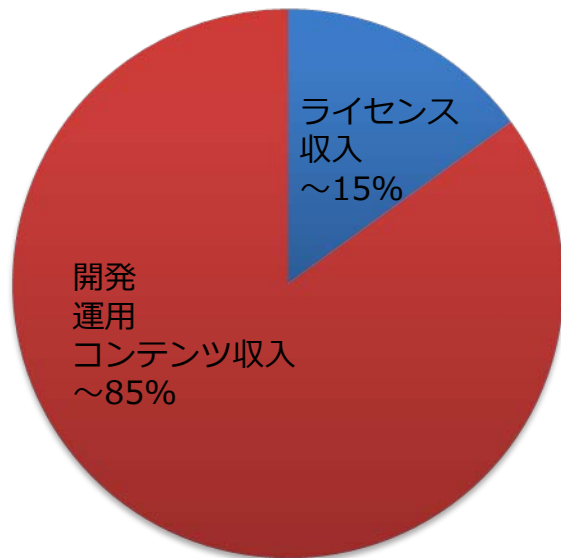
	期初発表 業績予想 (2016/5/13)	2017年3月期	増減	2016年 3月期 (ご参考)
売上	2,000	1,709	▲291	1,756
営業利益	25	41	16	△62
経常利益	20	38	18	△67
当期純利益	20	71	51	△91

1. 2017年3月期の状況 テクノロジー・ライセンス企業へのステップ期

売上構成内容が大きく変化

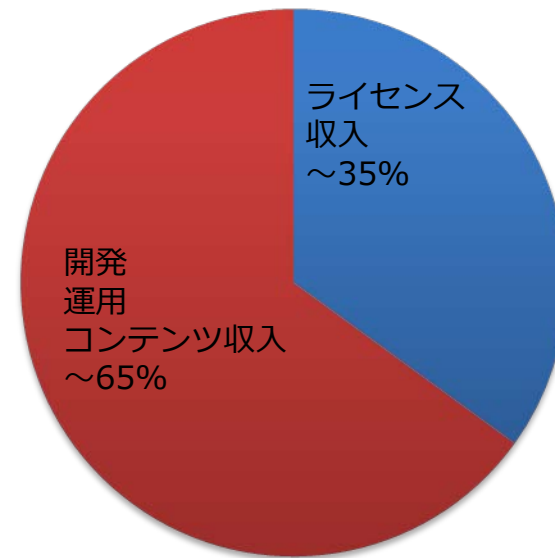
データサービス・オリエンテッド企業への転換進む

2015年3月時点の売上構成概要



売上1,801百万円
粗利率9%

2017年3月時点の売上構成概要



売上1,709百万円
粗利率32%

1. 2017年3月期の状況 主な計画差異について

売上

事業環境の変化および事業構造の改革により期初予想を下回る

①通信会社を中心とした 大型開発案件需要削減に よる影響	②コンテンツ事業売却に よる影響	合計
△180百万円	△50百万円	△230百万円

営業利益

データライセンス関連事業成長による収益性の向上により期初予想を上回る

当期中の主な新たなデータライセンス提供

ヤフー株式会社、アスミック・エース株式会社、楽天株式会社、LINE MUSIC株式会社

期初業績予想	2017年3月期実績
25百万円	41百万円

当期利益

4期ぶり黒字による税効果会計適用による増加により期初予想を上回る

期初業績予想 20百万円 ⇒ 当期純利益 71百万円

2016年3月期法人税等	2017年3月期法人税等
2百万円	△35百万円

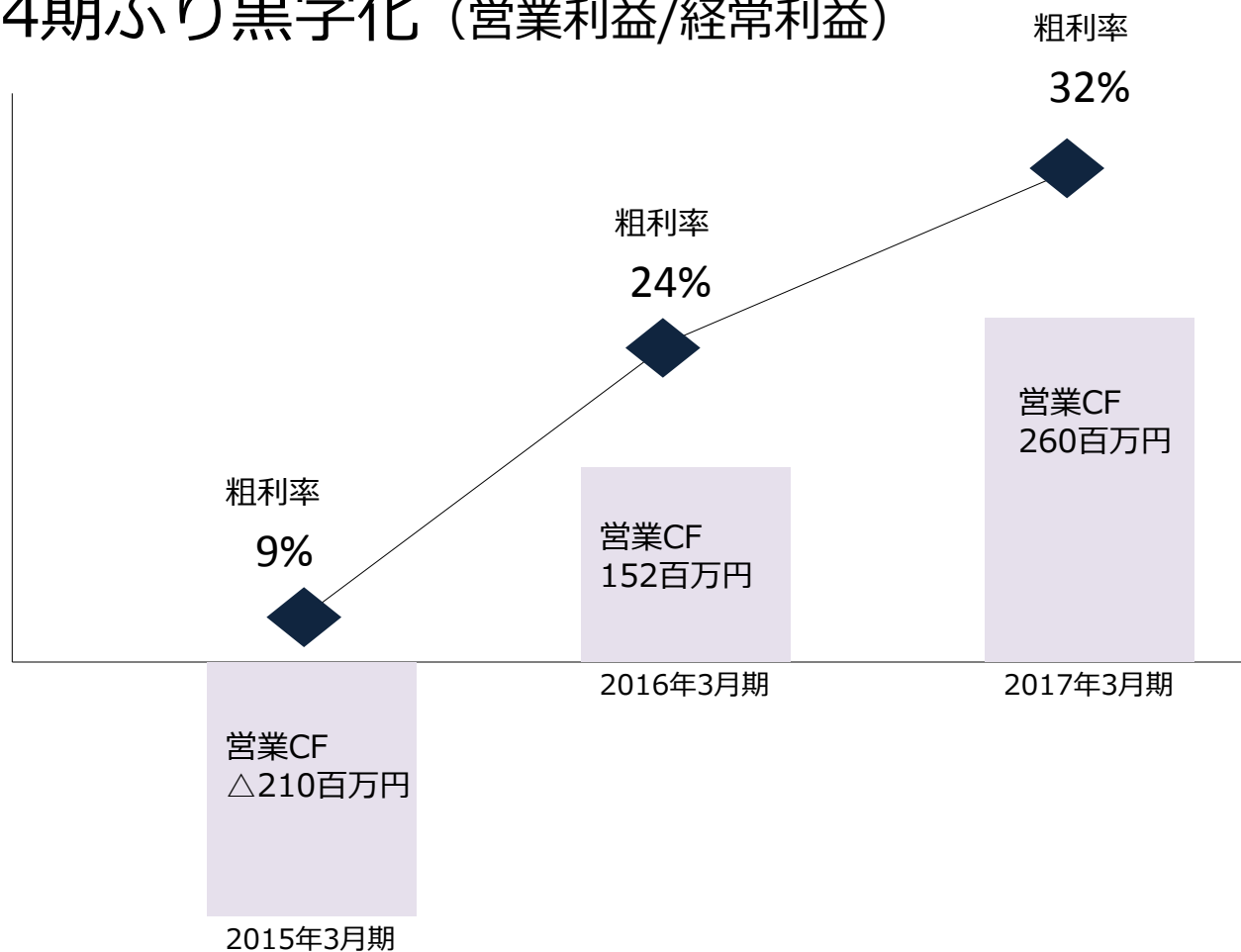
1. 2017年3月期の状況

収益力の向上

データライセンス事業成長による粗利率向上 (9%→24%→32%)

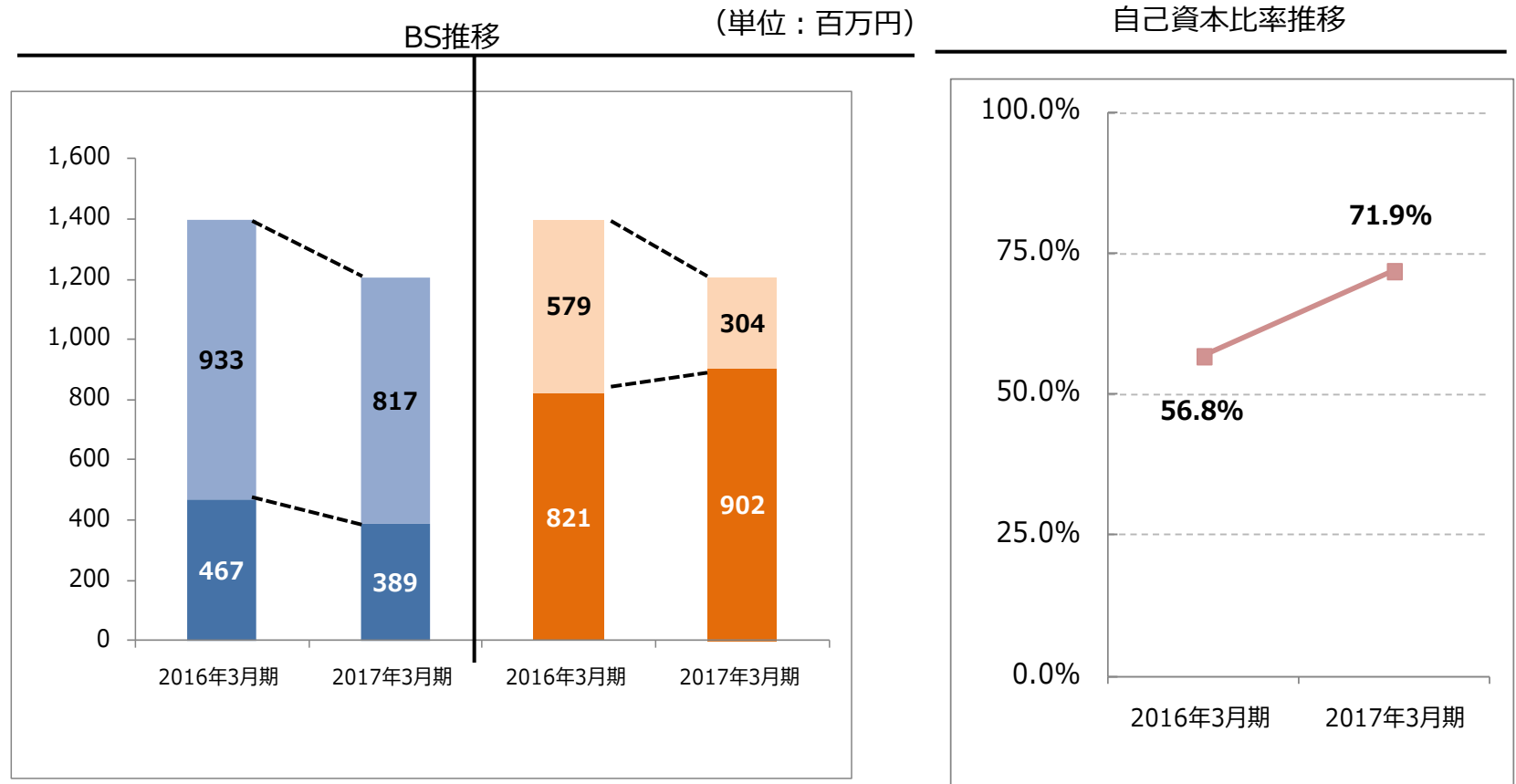
営業キャッシュフロー増加 (前期比108百万円増加し営業CF260百万円)

➡ 4期ぶり黒字化 (営業利益/経常利益)



1. 2017年3月期の状況 BS (対前年比)

自己資本比率が15.1ポイント増加し71.9%へ
今期(2018年3月期)において実質無借金へ、財務体質強化続く



■ 固定資産 ■ 流動資産 ■ 純資産 ■ 負債

1. 2017年3月期の状況 まとめ

データライセンス事業立ち上がり、4期ぶりの黒字化

売上 事業構造の変化による開発売上主体からライセンス売上主体へのシフト
売上構成内容が大きく変化 データサービス・オリエンテッド企業への転換進む

営業利益 データライセンス事業の立ち上がりによる収益力の向上

当期純利益 4期ぶりの黒字化による税効果会計の適用

データライセンス事業成長による粗利率向上 9%→24%→32%

営業キャッシュフロー増加 前期比108百万円増加し営業CF260百万円

R&D・データ投資 2017年3月期は営業利益のおよそ3倍以上のR&D、データ開発投資
感性データベースデファクト化に向けた基盤作り

1. 2017年3月期の状況
- 2. 2018年3月期について**
3. 今後の成長戦略

2. 2018年3月期について ハイライト

感性データ・ドリブンによりデータサービス・オリエンテッド企業に

売上構成比をよりライセンス収入主体に

先進企業との多くの実証実験により事業化を促進

データ開発、R&Dにおける投資拡大

既存事業をデータ・ドリブンで継続改善し、顧客価値最大化

2. 2018年3月期について

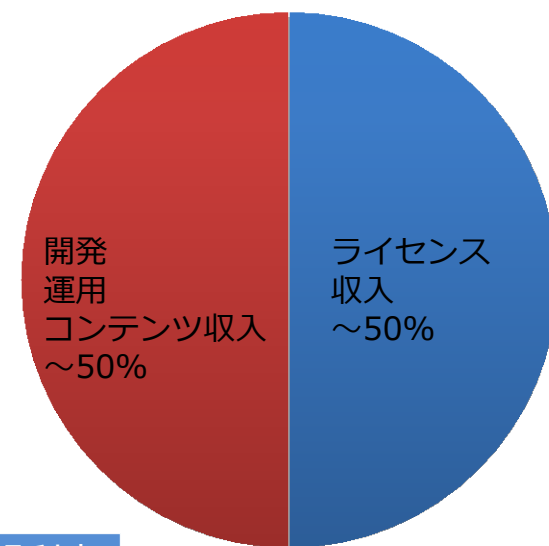
売上、利益とも若干増加し増収増益基調へ

売上構造が大きく変化、完全にデータサービス・ライセンスが主力事業へ
(2015年ライセンス収入比率15%→2018年ライセンス収入比率50%へ)

粗利率/額上昇において研究開発およびデータ開発を前期に比べより積極投資へ

(単位：百万円)

	2018年3月期 業績予想	2017年3月期
売上	1,750	1,709
営業利益	45	41
経常利益	40	38
当期純利益	37	71



粗利率

17年3月期
32%



18年3月期
36%へ

粗利率/額の上昇分をR&D/データ投資へ
計画営業利益の3倍程度を投資実行予定

今期は、数多くの実証実験の実施とそれらの検証により事業化を推進

実証実験の実績、予定の一例

① EC会社との感性メタデータ開発およびマーケティング

マーケティング
支援

EC支援

② 自動車関連企業との次世代コネクタカーナビゲーション

AIアシスタント

③ 消費材メーカーとの感性AIを活用した商品開発およびプロモーション

商品開発
支援

マーケティング
支援

タイアップ
キャスト

④ 広告関連企業との感性AIを活用したマーケティング

マーケティング
支援

効果予測

クリエイティブ
支援

⑤ 流通企業との感性AIを活用した需要予測および商品調達支援

商品調達支援

需要予測

2. 2018年3月期について シナリオ実現に向けたR&D、データ開発の拡大

R&D (投資拡大)

主な投資対象

感情分析
自然言語対話

2017年3月期は営業利益のおよそ3倍のR&D費用投下
2018年3月期、同規模以上の投資を計画※

データベース (投資拡大)

主な開発対象

音楽
映像
書籍
一般商材
イベント
施設

等の感性データ化

2018年3月期は、2017年3月期に比べ
およそ1.25倍のデータ開発実施を計画※

※人件費含む

2. 2018年3月期について

データベース・サービスの成長を加速し、粗利率はさらなる向上を図る
そのうえで積極的なR & D・データベース開発投資を実行

データ/関連技術の利活用
による既存顧客価値最大化

データサービス・ライセンス
用途/提供先拡大

積極的なR & D/D B投資にて
プロパティ最大化

データベース・
サービス
オリエンテッド
のライセンス
サービス中心の
会社へ

1. 2017年3月期の状況
2. 2018年3月期について
- 3. 今後の成長戦略**

3. 今後の成長戦略 独自感性データ関連技術の今後の広がり

提供用途の広がり

1

感性対話/調達支援/興行予測
クリエイティブ支援
キャスティング/タイアップ
ファンディング
プロモーション支援
マーケティング支援
広告プラットフォーム

提供デバイスの広がり

2

家庭用AIアシスタント
次世代自動コネクトカー
スマートホーム

提供業界の広がり

3

EC業界
流通/小売業界
メーカー
金融業界/不動産業界
広告業界

コアコンピタンス：感性メタデータベース/データ活用技術（データ開発～分析～感性AI）

検索/レコメンド/
パーソナライズ/分析

スマートフォン/PC

エンターテイメント

現在の主な提供範囲

3. 今後の成長戦略 感性データ関連技術を活用した新たな市場開拓

感性マーケティング
データベース
サービス



感性マーケティング
サービス
プラットフォーム

- メディアプランニング
- クリエイティブ支援(動画/コピー)
- タイアップ/キャスティング支援
- 効果予測 商品開発支援
- 商品調達 EC支援



- パーソナル広告 生活提案 感性AI 感性IoT 感性chatbot

現在の事業領域



ライフスタイル提案

パートナー企業へ
国内最大級のエンターテインメントデータサービスを提供

販売予測 販売支援 レコメンデーション
アプリ開発 パーソナライズ 専門検索 データ解析

メディアサービスデータベース

音楽 映画 書籍 人物 施設 一般商材感性情報を体系化した
メディアサービスデータベース

- EC企業
- 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

エンターテインメント情報の独自分類、
体系化の蓄積により「感情を科学する」

- 日々の暮らし お気に入りのモノ
- 食事 ファッション
- 旅 気になるイベント

エンターテインメント関連事業

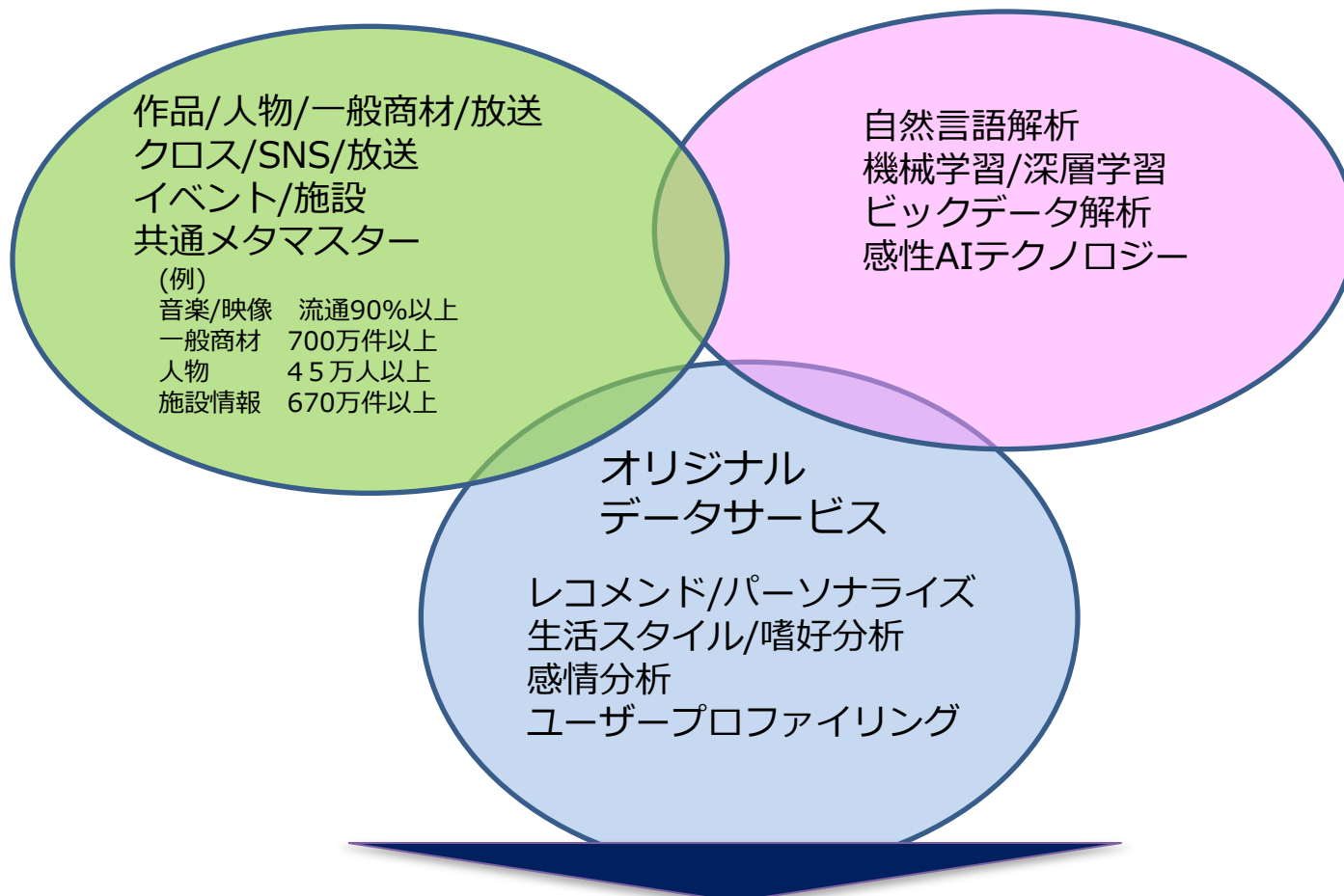
ライフスタイル関連事業

3. 今後の成長戦略 データベースサービスカンパニーとしての強み

独自の感性データベース開発・運用と関連技術により、オリジナル感性データサービスを展開

独自データベース構築運用

データサイエンス



パートナー企業/生活者

人間の想像力をつなぐ

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 小田嶋

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

E-mail : ir@sockets.co.jp