



Data Base service company

『データベースで人と文化をつなぐ』

2018年3月期 第1四半期 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/>

2017/8/7

1. 2018年3月期 第1四半期決算について

2. 今後の事業展開について
 - AIスピーカー
 - 感性マーケティング

2018年3月期 第1四半期決算について

データライセンス事業伸長、事業構造改革進む

期初予算通り推移

データライセンス事業が成長、粗利率が前年30.9%が当期35.3%へ向上

事業売却・開発事業減少など事業構造改革の進行影響し売上は対前年下回る

R&D/データ開発投資、通期計画営業利益額の8倍規模投資計画通り進行中

営業利益、協業サービスの立ち上がり費用先行により対前年下回る

通期計画は変わらず

2018年3月期 第1四半期決算について

-概要



データライセンス事業の伸長



コンテンツ事業売却・開発事業縮小・協業モデルサービス費用先行など事業構造改革

(単位：百万円)

	2018年3月期 第 1 四 半 期	(ご参考) 2017年3月期 第 1 四 半 期
売上高	355	412
原価	229	285
粗利益	125	127
粗利率	35.3%	30.9%
営業利益	△4	△2

売上～事業構造改革について

前期においてコンテンツ事業売却
開発事業売上、5000万円程度減少

コンテンツ事業
売却による売上影響

▲30百万円

開発事業
減少による売上影響

▲50百万円

利益～協業サービスモデル立ち上がり費用先行について

昨年8月期に始まった協業サービスモデルの立ち上がり費用先行
第2四半期以降の影響は解消へ

協業サービスモデル
費用先行における利益影響

▲9百万円

粗利率～ライセンス事業拡大により粗利率が大きく伸長

CCC,LINE MUSICなどの
新規ライセンスサービス拡大が
粗利率向上に寄与し、粗利率
30.9%から35.3%へ

2018年3月期第1四半期
データライセンス対売上比率

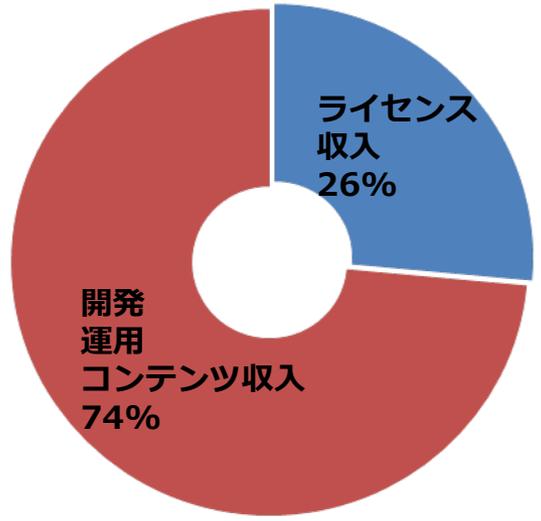
26%

2017年3月期第1四半期
データライセンス対売上比率

45%

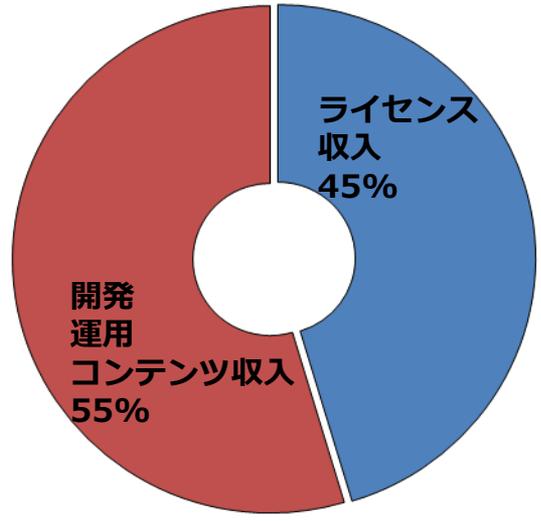
データ・サービスライセンスが拡大中 売上の45%を占めるまで成長

2017年3月期 第1四半期



売上総利益率 30.9%

2018年3月期 第1四半期



売上総利益率 35.3%

AIスピーカー、感性マーケティング事業化に向けた集中投資

R&D

主な投資対象※

感情/感性分析
自然言語対話
音声アシスタントAPI
SDK開発

データベース

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

進捗

2018年3月期、今期予想営業利益額の8倍程度投資計画
現在、計画通り投資実行中

成果

AIスピーカー向けシステム開発進行中
感性マーケティング実証実験スタート

事業化

今期中にAIスピーカー向け、感性マーケティング
ともに事業化へ

2018年3月期 第1四半期決算について

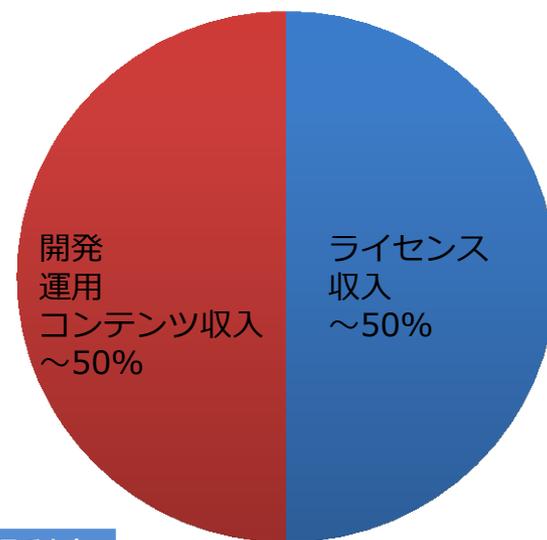
-通期計画は変わらず

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%



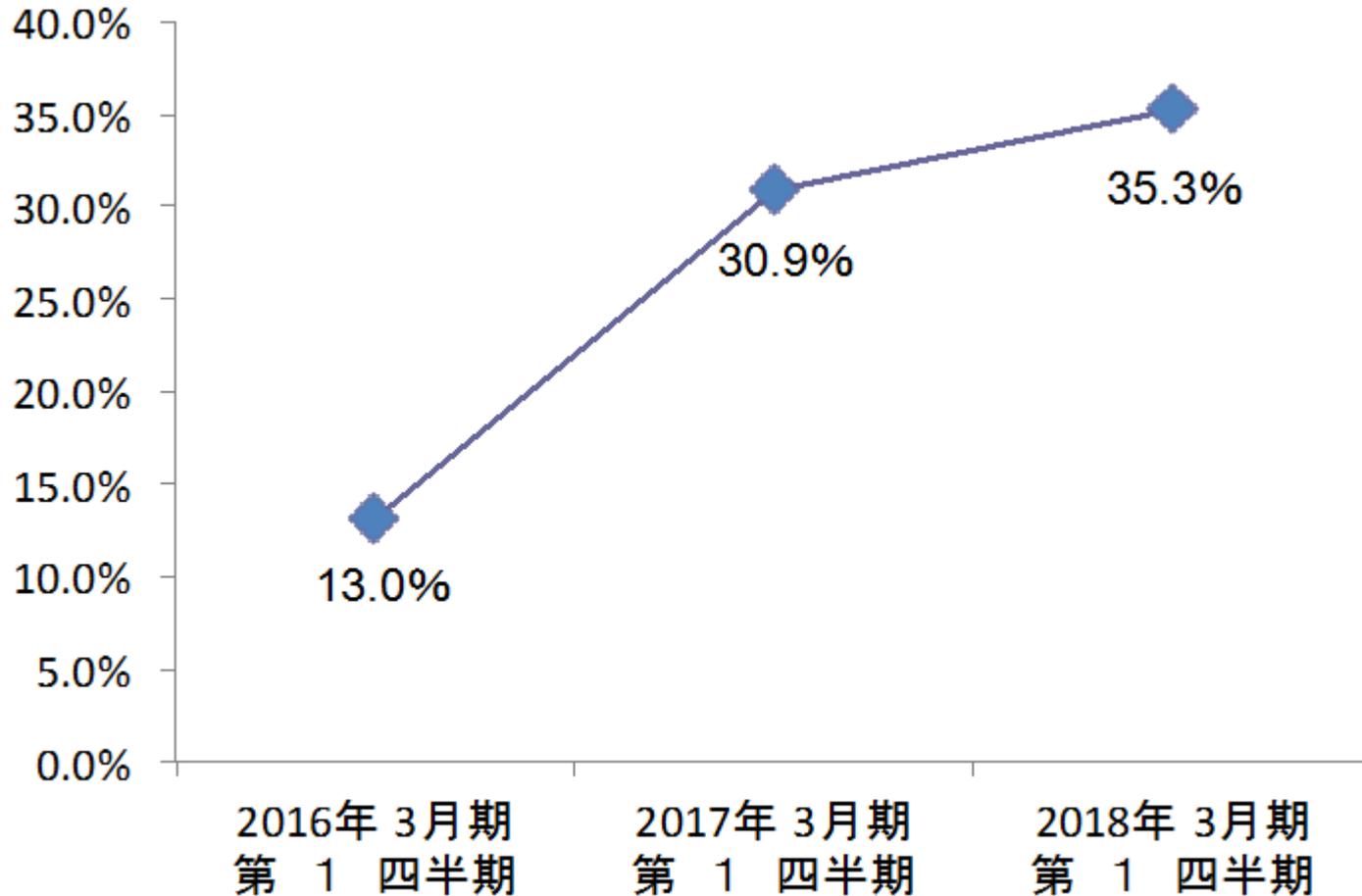
18年3月期
36%へ

粗利率/額の上昇分をR&D/データ投資へ
計画営業利益の**8倍**程度を投資実行予定

2018年3月期 第1四半期決算について

-売上総利益率 3カ年推移

データ・ライセンス事業拡大による
粗利率の推移



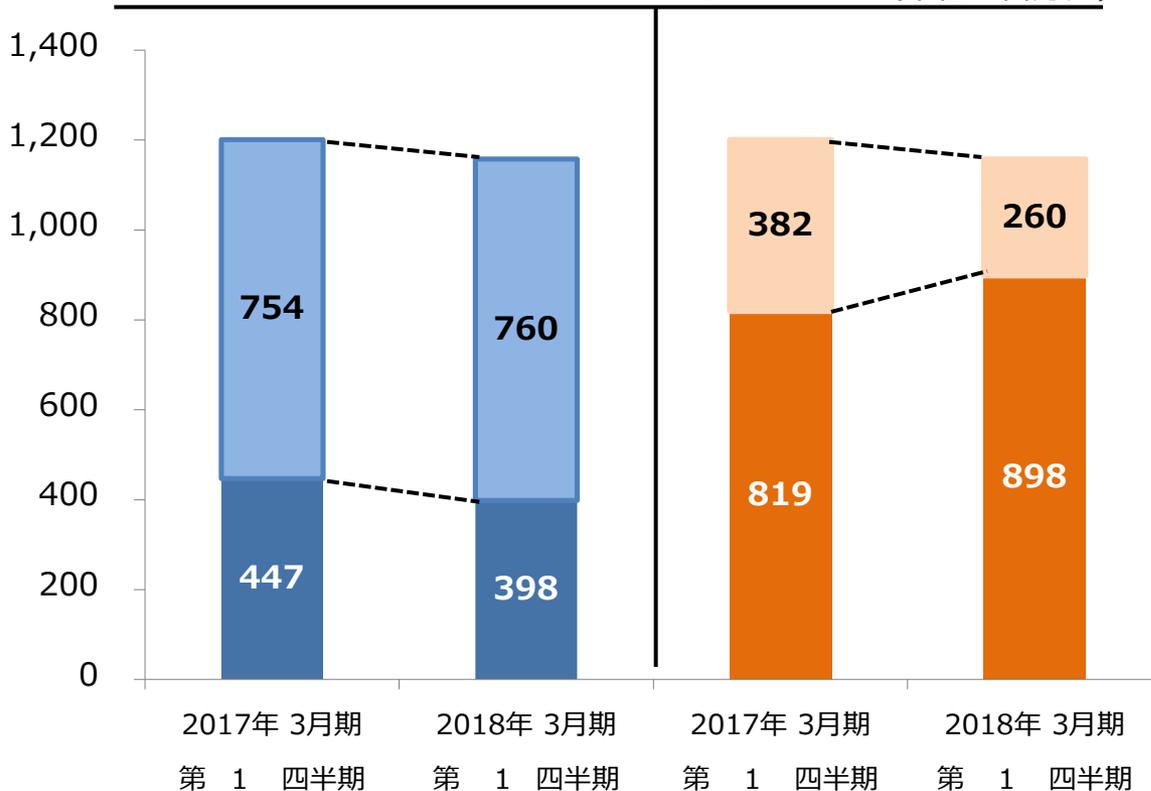
2018年3月期 第1四半期決算について

-BSは、より筋肉質な財務体質へ

今期第2四半期に、実質無借金へ

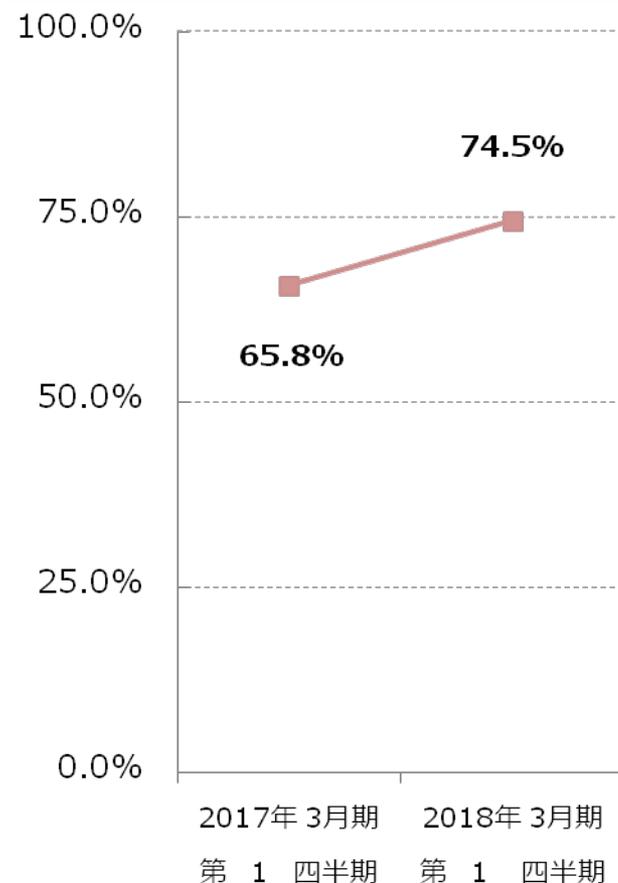
自己資本比率は74.5%へ

BS推移 (単位：百万円)



固定資産
 流動資産
 純資産
 負債

自己資本比率推移



2018年3月期 第1四半期決算について -期初コミットメントに対する進捗

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

新規ライセンス
拡大中

売上構成比をよりライセンス収入主体に

ライセンス売上比率
45%へ

先進企業との多くの実証実験により事業化を促進

制作支援
調達支援
商品開発支援
など

データ開発、R&Dにおける投資拡大

計画通り大幅増

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

期初予算通り

今後の事業展開

今後の事業展開 感性AIプラットフォーム -4本柱確立へ向け3、4本目の基盤開発中

感性AIプラットフォーム

Data & Technology

1

現在の主力サービス

レコメンド/
パーソナライズ

KDDI
レコチョク
楽天
LINE MUSIC
など

2

現在の立ち上がりサービス

データ
提供/分析/予測

CCC
Hulu
アスミックエース
など

3

今期事業化サービス

AIスピーカー/
Voice Assistant

メーカー
VAサービス
プロバイダー
通信会社
自動車会社
など

4

実証実験から事業化へ

感性
マーケティング

消費材メーカー
流通/小売
金融/不動産
サービス
イベント
広告

ライセンス・サービス

主なライセンス提供先

データデファクト拡大とともに

AIスピーカー
(Voice Assistant)

感性マーケティング

AIスピーカー向け展開について

(Voice Assistant)

今後の事業展開①

-Voice Assistant(AIスピーカー向けより順次展開)

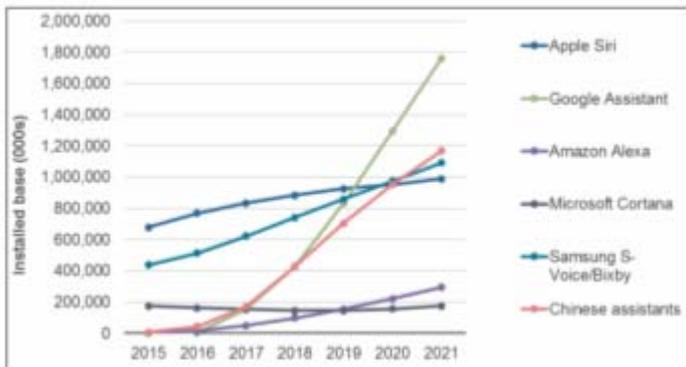
趣向／気持ちの表現を理解する感性AIを応用しAIスピーカー向けより展開

英国の市場調査会社「Ovum」の調査によると2021年にはAIスピーカーの市場は75億台を超えると予想されています。

2017年、ソケットは**強み**とする音楽の口語表現を理解するソリューションをリリースし、追って音楽以外の**関連分野**

拡大するAIスピーカー市場

AIスピーカー搭載機器：2021年には75億台へ



引用：Ovum

AIスピーカー関連分野

- (1) スマートホーム
- (2) 家電
- (3) エンターテインメント
- (4) eコマース
- (5) 自動車
- (6) 医療
- (7) 観光
- (8) その他

マイルストーン

2017年

コンテンツ配信

2018年

音楽

映像

2019年

書籍

一般商材

2020年

自動車

観光

イベント

Future ..

スマートホーム

QOLビジネス

AIスピーカー
キラー商品

今後の事業展開①

-2017年 AIスピーカー元年

Amazon
Google
apple
and more

海外で
火がつく

市場レポート (eMaler)

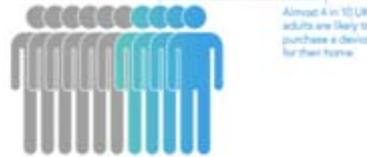
米国：前年比2.3倍

利用者3500万人へ

市場レポート (Radiocentre)

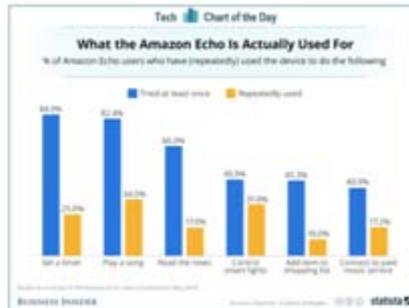
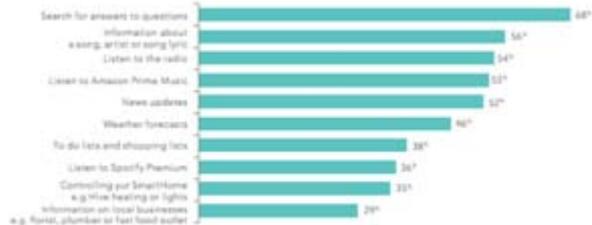
英国：2018年普及率40%へ

海外で**急速に**
普及進む



多くの実績で
利用用途のメインは**“音楽”**

国内でも
いよいよリリース
(各社報道より)



LINE 今夏先行発売

Google 年内発売予定か

ドコモ 年内発売予定か

Amazon 年内発売予定か

KDDI auHOME 発表
Google アシスタント連携発表

and more

海外では、あくまでもコマンダー

海外で急速な普及、そして音楽利用がメインになりつつある状況はありますが、現時点では、リモコンの延長線上で「便利になっているだけで新たな音楽体験までは生んでいない」と認識しています。そこでソケットでは、日本ならではの感性メタデータを活用し、新しい音楽体験を実現します

日本ならではの文化

「空気を読む」「さりげない」「おもてなし」これらは日本文化の良い面でもあり、ソケットの感性AIを活用することによりそれらは技術的な実現へ向かいます。
「何かいい感じのやつかけて」～「今の気分で」～「いつものやつ」～「なつかしい感じで」など、“何を聴いていいかわからないけど何かいい感じで” “もうちょっとこんな感じで” などに応え、日本ならではの音楽体験をAIスピーカーを通じて実現します

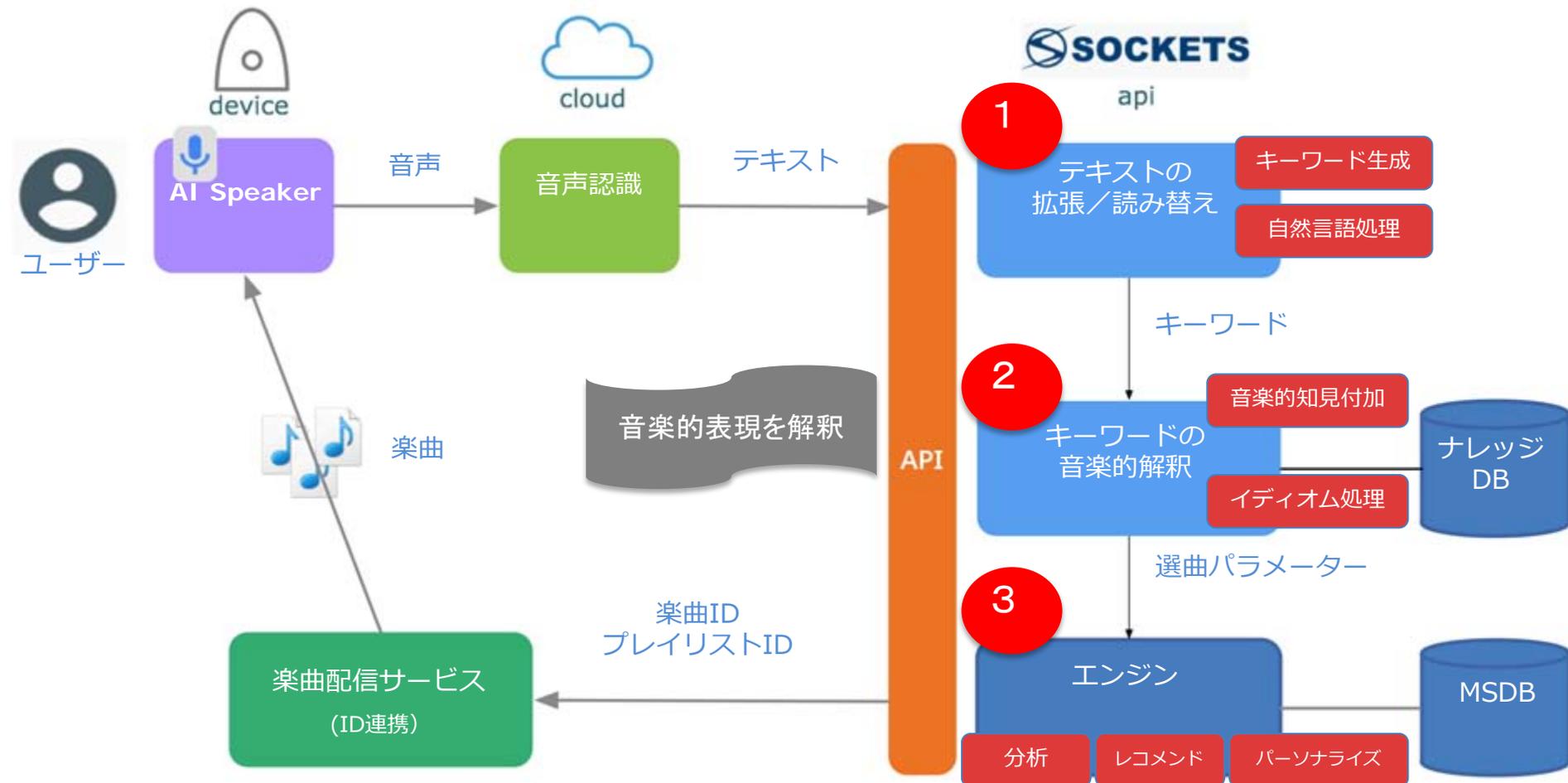
将来的には、音声以外のセンサー情報と連携

コミュニケーションのあり方は時代と共に変化し、スマートフォン時代は、テキストが主流でした。ポストスマートフォンの時代では、テキストから音声へコミュニケーションのあり方はシフトしますが、その先には、気温、湿度、照度、姿勢、心拍、呼吸、脳波など様々な非接触型のセンシング技術の進展により“テキストも言葉もいらない”コミュニケーションのあり方も実現します。人間のあいまいなニュアンスや嗜好性を解釈するソケットの感性メタデータとそのテクノロジーは、そのような非テキスト、非音声ベースのコミュニケーションに大きな付加価値を生みえます。

今後の事業展開①

-AIスピーカー向け汎用AIシステム開発

2017年AIスピーカー元年、リスナーにとって**価値のある体験を提供**するためにソケットの音楽も含めた自然言語解析技術による、**音楽的表現の解釈**をより自然に行う事の出来る汎用的なAIアシスタント機能拡充システムを開発へ



トランジスタラジオ → ラジカセ → ウォークマン → ipod → AIスピーカー

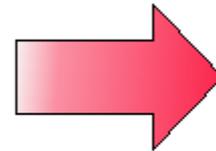
新たな音楽試聴体験のために

現在リスナーが**音楽の趣向を表現**するには「LIKE/DisLIKE」「お気に入り登録」のような**物理的なアクション**が主流です。AIスピーカーの登場により**曖昧な/感覚的な言葉で音楽の趣向を表現可能**な新たな音楽試聴体験を提供し**音楽を聴く環境は何十年に一度の大きく変革の時を迎えます**

従来までの趣向表現



AIスピーカーの普及に向けて



新たな音楽趣向体験



AIスピーカー
With
ソケットAIシステム

AI感性マーケティングについて

感性マーケティングとは

人と商品や体験を“感性”でつなく“ライフスタイル提案”

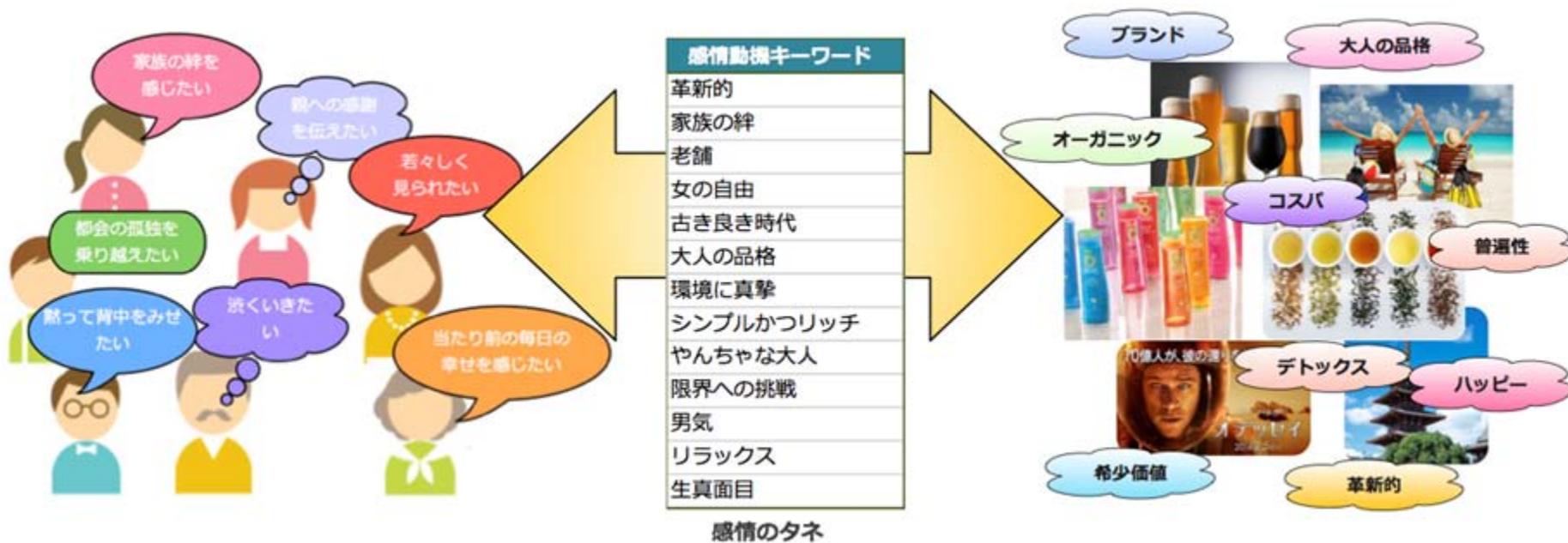
顧客の“感情動機”と商品や体験をつなぐ

選択／拡散要因、購買要因を“感性より見える化”

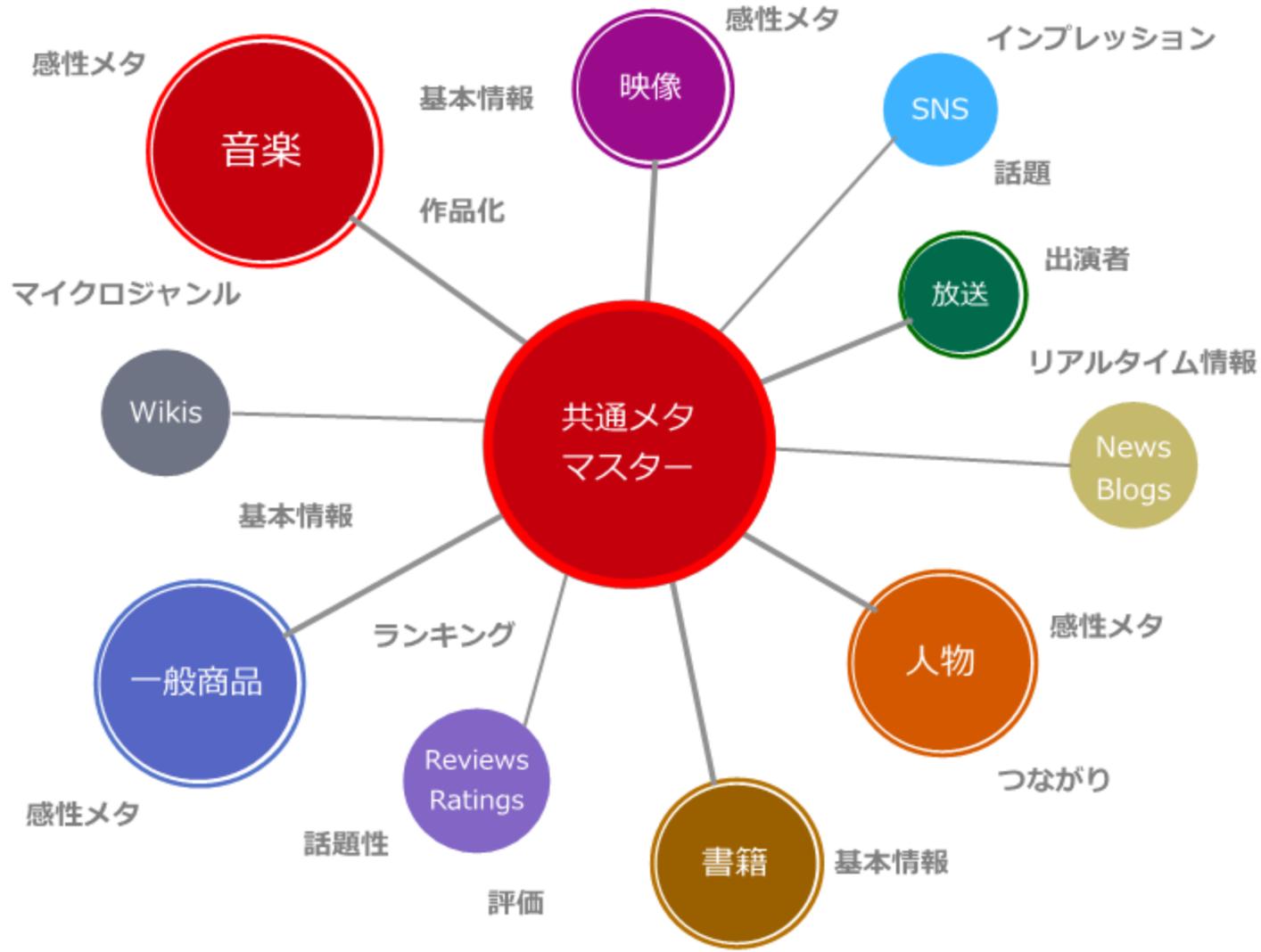
感情動機

感性インターフェース

商品／体験…



今後の事業展開② AI感性マーケティング -感性情報が、クロスカテゴリーでデータベース化

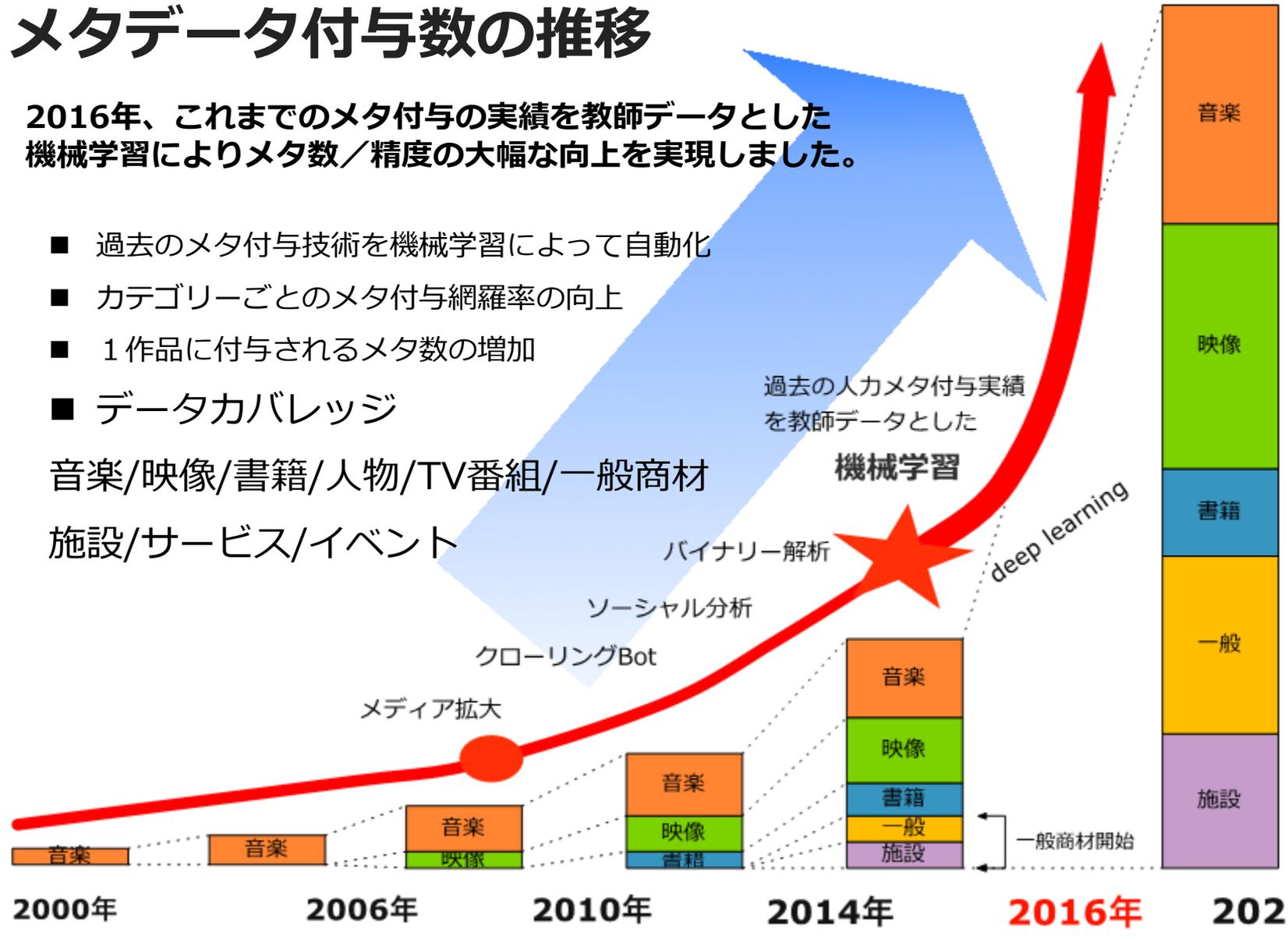


メタデータ付与数の推移

2016年、これまでのメタ付与の実績を教師データとした機械学習によりメタ数/精度の大幅な向上を実現しました。

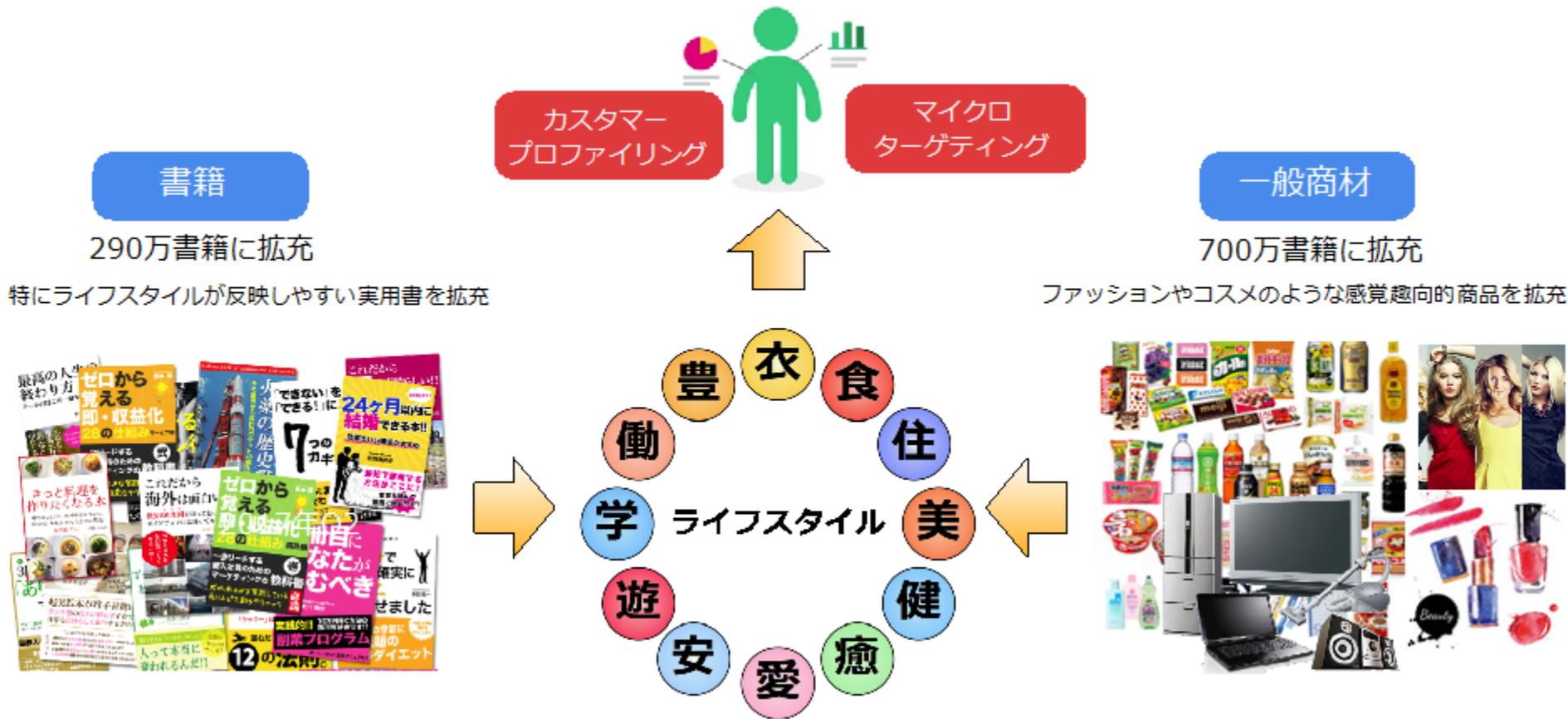
- 過去のメタ付与技術を機械学習によって自動化
- カテゴリーごとのメタ付与網羅率の向上
- 1作品に付与されるメタ数の増加
- データカバレッジ

音楽/映像/書籍/人物/TV番組/一般商材
 施設/サービス/イベント



今後の事業展開② AI感性マーケティング実現に向け 書籍／一般商材メタデータを感性AIにより強化し提供へ

2017年6月、**書籍／一般商材**のメタデータを感性AI技術により再整備し新たにライセンス提供を開始しました。
書籍／一般商材は消費者の**ライフスタイル**を反映しやすい**コンテンツ**であり購買履歴とメタデータを掛け合わせることで**マイクロターゲティング**や**カスタマープロファイリング**をより深く行うことが可能になります。



AI感性マーケティング

クロスエクスペリエンス
レコメンド
ヒット/興行予測
タイアップ/キャスティング
支援
感性プロファイリング

コンテンツマーケティング
感情指標プラットフォーム
メディアプランニング
商品開発支援
広告オーディット
クリエイティブ支援

「感性」

感情つながり指数
モノ、人、体験をつなぐ



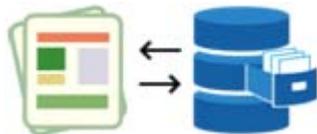
- ・クリエイティブ支援
- ・効果予測
- ・効果分析
- ・インサイト分析
- ・感性メタを活かしたOneToOne
エクスペリエンスマーケティング
- ・購買理由のインサイト
- ・感性プロファイリング
- ・感情つながり指数化→感情資産の見える化
- ・番組（ドラマ、バラエティ）企画制作支援
- ・アニメ制作支援
- ・調達支援（含む金融）

ソケット データ・テクノロジーサービス紹介



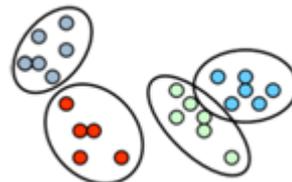
業界特化型 キュレーション

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

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