

2019年3月期決算 補足説明資料

感性AIでココロを豊かに

株式会社ソケット

証券コード3634

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

2019/5/10

- 1. 2019年3月期決算**
- 2. 2020年3月期業績予想**
- 3. 中期展開**
- 4. 中期展開実現に向けた今期取り組み**

1. 2019年3月期決算

**ライセンスビジネスが伸長
粗利額・粗利率ともに4期連続増加**

ライセンス収入割合は全社売上の49%へ

**感性AIを中心としたR&D・データ開発関連の積極投資展開
売上のうち20%を先行投資へ**

- ✓ 前期比、従来の開発・運用売上は引き続き大きく減少
- ✓ ライセンス売上が引続き伸長に推移し粗利率上昇
- ✓ 将来に向けたR&D/データ開発関連に売上に対し20%超の積極投資

(単位：百万円)

	前期 (参考)	期初 業績予想	当期
売上高	1,604	1,600	1,443
原価	994	-	803
粗利益	609	-	639
粗利率	38.0%	-	44.3%
販売管理費	540	-	571
営業利益	68	50	68

概略

◇開発売上 前年68.4%
データライセンス伸長するも減収

◇ライセンス事業伸長により
粗利益は増加

◇自社プロパティ・ライセンスによる
粗利率上昇

◇R&D/データ開発関連の先行投資増加

1.2019年3月期決算

-当期第1四半期から第4四半期の比較

- ✓ 第4四半期にライセンス収入増加（初期ライセンスおよび月額）
- ✓ 第4四半期単体では粗利率53%に

(単位：百万円)

	当期第1四半期 (当期4-6月)	当期第2四半期 (当期7-9月)	当期第3四半期 (当期10-12月)	当期第4四半期 (当期1月-3月)
売上高	329	346	314	451
原価	220	202	172	208
粗利益	109	144	142	243
粗利率	33.2%	41.6%	45.3%	53.8%
販売管理費	149	138	144	138
営業利益	▲39	5	▲2	104

概略

◇— 初期ライセンス
月額ライセンス増加

◇— プロパティ活用
— (ライセンス) 事業
による収益性伸長

◇— R&D/データ開発関連
の先行投資は積極継続

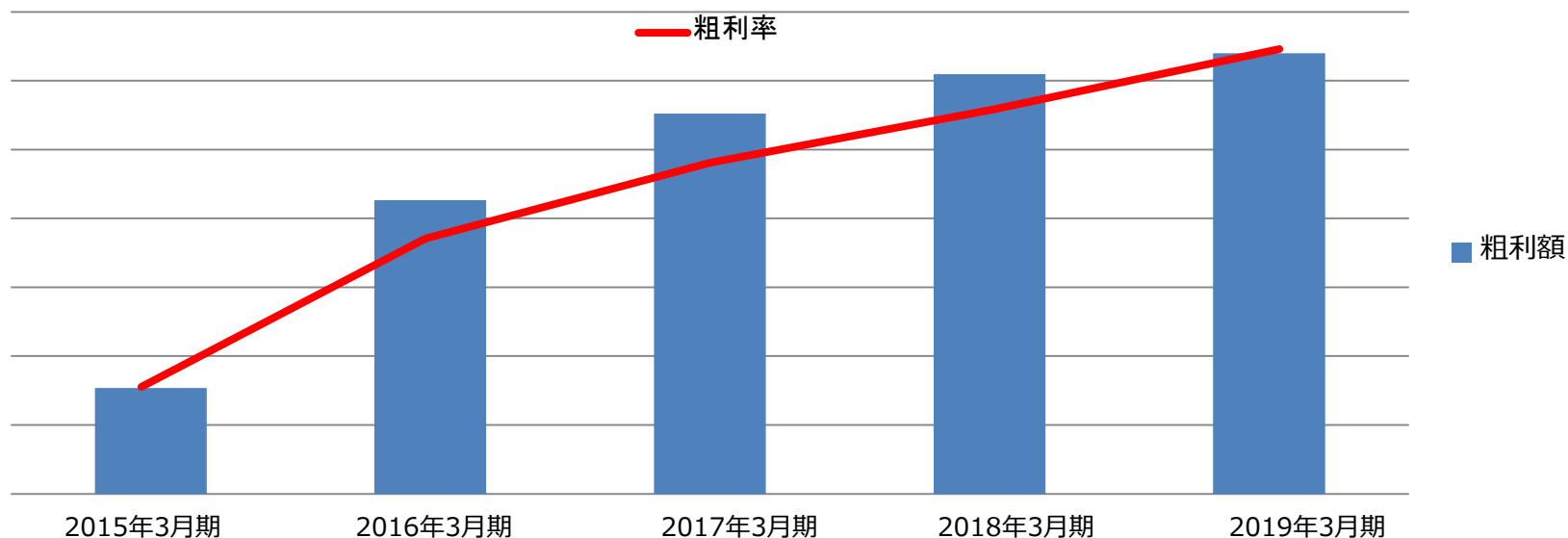
1.2019年3月期決算

-粗利額/粗利率とも4期連続成長

- ✓ 開発収入型からライセンス収入型へビジネスモデルの転換進む
- ✓ 粗利額/粗利率とも4期連続成長

(単位:百万円)

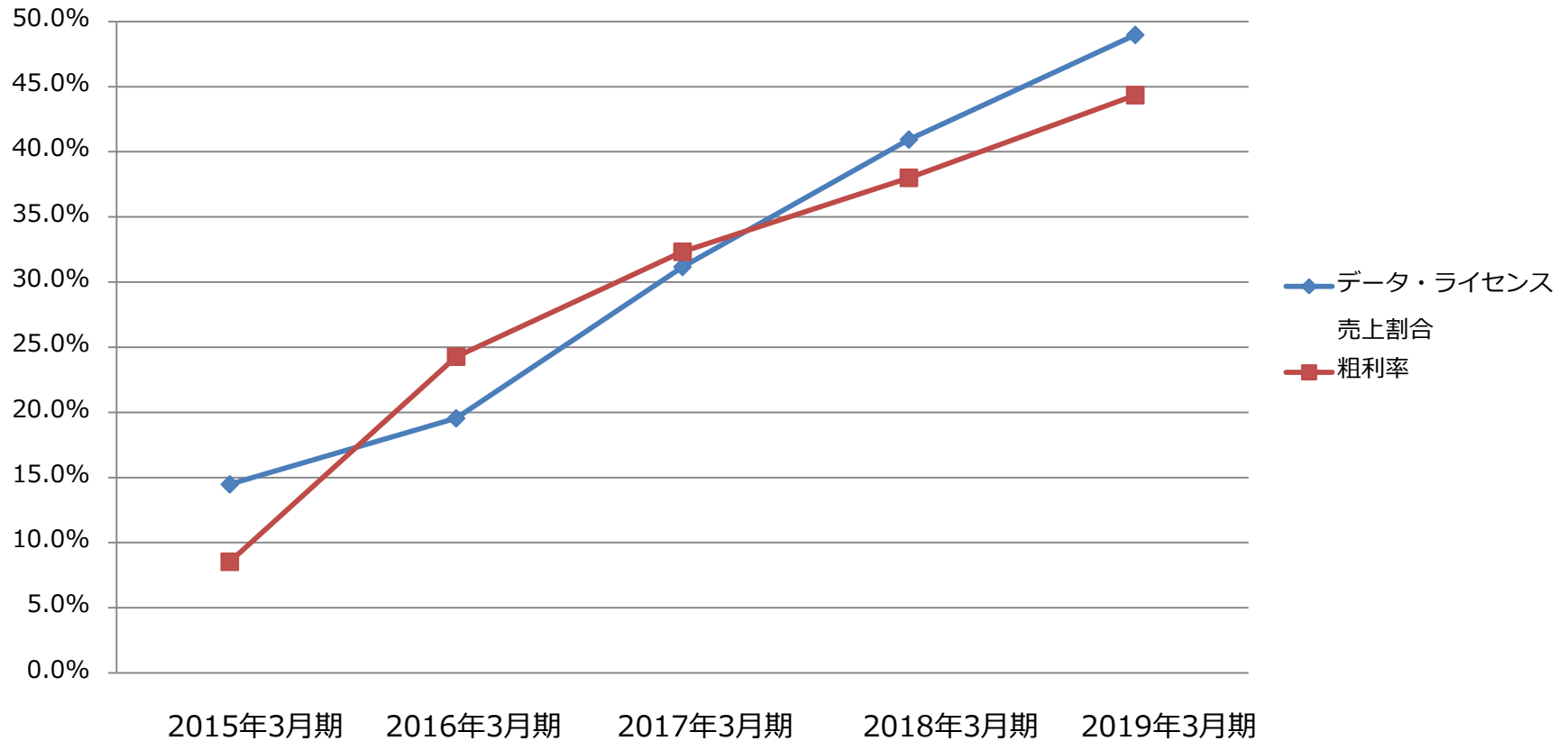
	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期
粗利額	153	426	552	609	639
粗利率	8.5%	24.3%	32.3%	38.0%	44.3%



1.2019年3月期決算 -ライセンス売上割合の増加

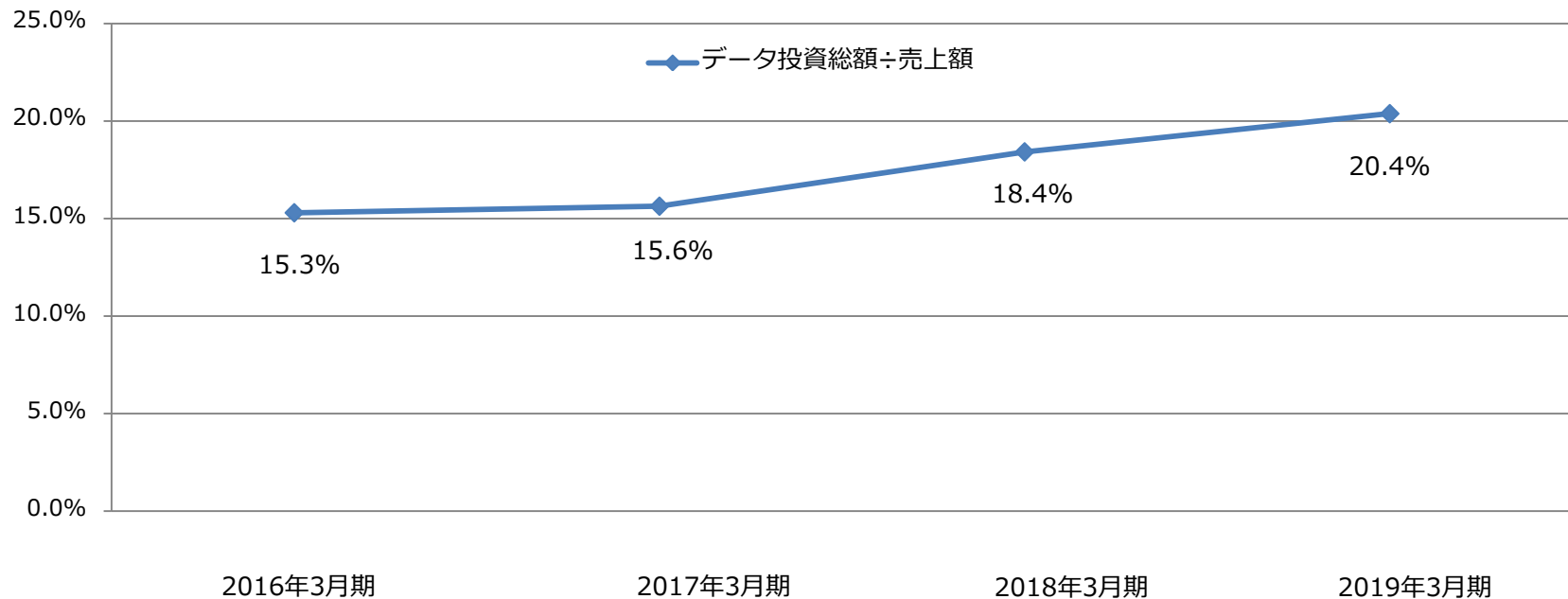
✓ ビジネスモデル転換（ライセンス収入型へ）に伴い、粗利率上昇

売上に占めるライセンス収入比率と収益力



✓ データ・テクノロジーライセンスの成長に向け積極投資継続

R&D/データ開発の先行投資が売上に占める割合



期初決算発表時（2018年5月）コミットの振り返り

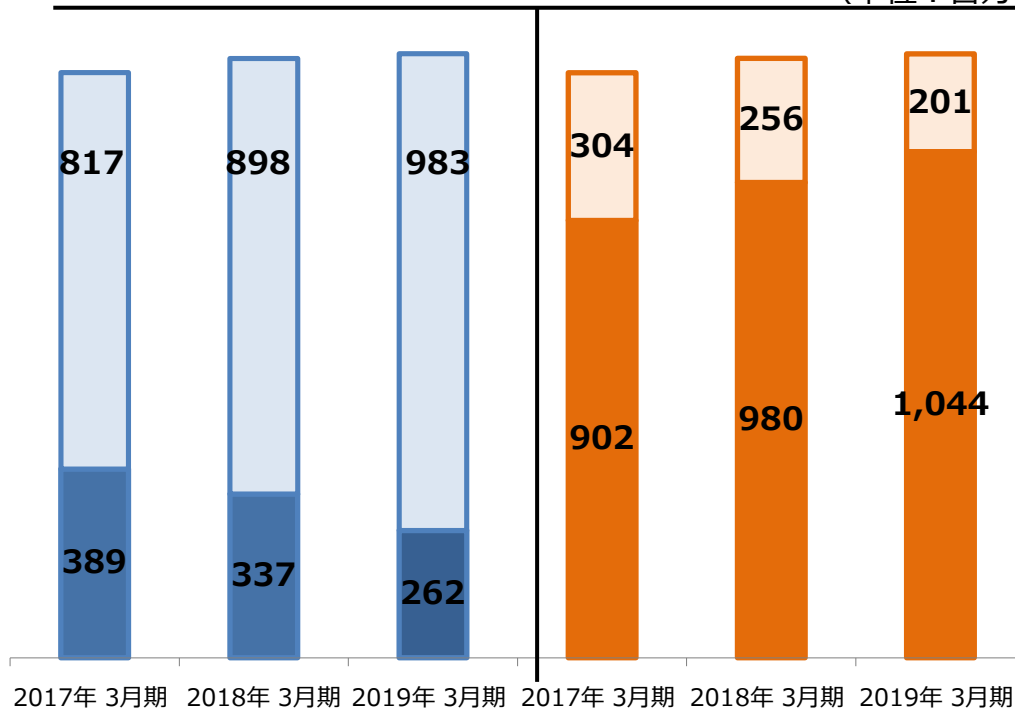
- ✓ **ビジネスモデルシフト完了の目処**-売上の55%以上をライセンス売上モデルに
結果：売上の49%、過半超えまであと一歩。プロダクトリリースの期ズレ影響。
- ✓ **積極投資**-売上の25%を目処にR&Dおよびデータ関連に先行投資実行
結果：
進捗を見つつ売上の20%の先行投資実行。下期に一部R&Dが案件進捗し原価化
- ✓ **オープン化**-自社プロパティのオープン化によりデータ・テクノロジー利用者を一気に拡大へ
結果：
アナリティクスサービス開始時期遅れに伴いオープン化も遅れる、期ズレ
- ✓ **プロダクト化**-オープン化の実現のために感情・感性を可視化するプロダクト展開
結果：
プロダクト開発は進むもモックアップ（試作品）どまり、期ズレ
- ✓ **特化型AI**-分野・用途特化型のAI開発進め、汎用的なAIとの連携モデル確立へ
結果：
プラットフォームとの共同実証進む、開始へ向けた準備段階へ

1.2019年3月期決算 -BS（貸借対照表）について

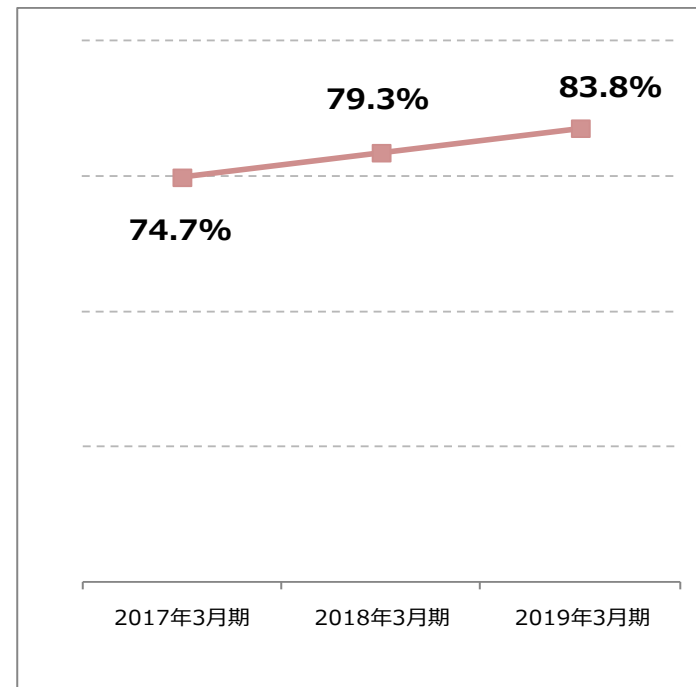
- ✓ 無借金、自己資本比率83.8%
- ✓ 財務基盤引続き強化、今後の機動的な投資戦略に備える

BS推移

(単位：百万円)



自己資本比率推移



1.2019年3月期決算 -2018年の研究開発について

- サブスクリプション・ライセンスモデルへの完全移行に向け「**専門AI**」「**アナリティクス**」「**Openメタ**」「**一般商材**」の4つのAIプラットホームの基礎開発を完了
- これまでエンタープライズニーズに特化していたいわば**クローズド**なMSDB感性プロパティを**オープン化**

P 「専門AI」

自然言語解析、意図解釈、知見ライブラリ、対話UI

P 「アナリティクス」

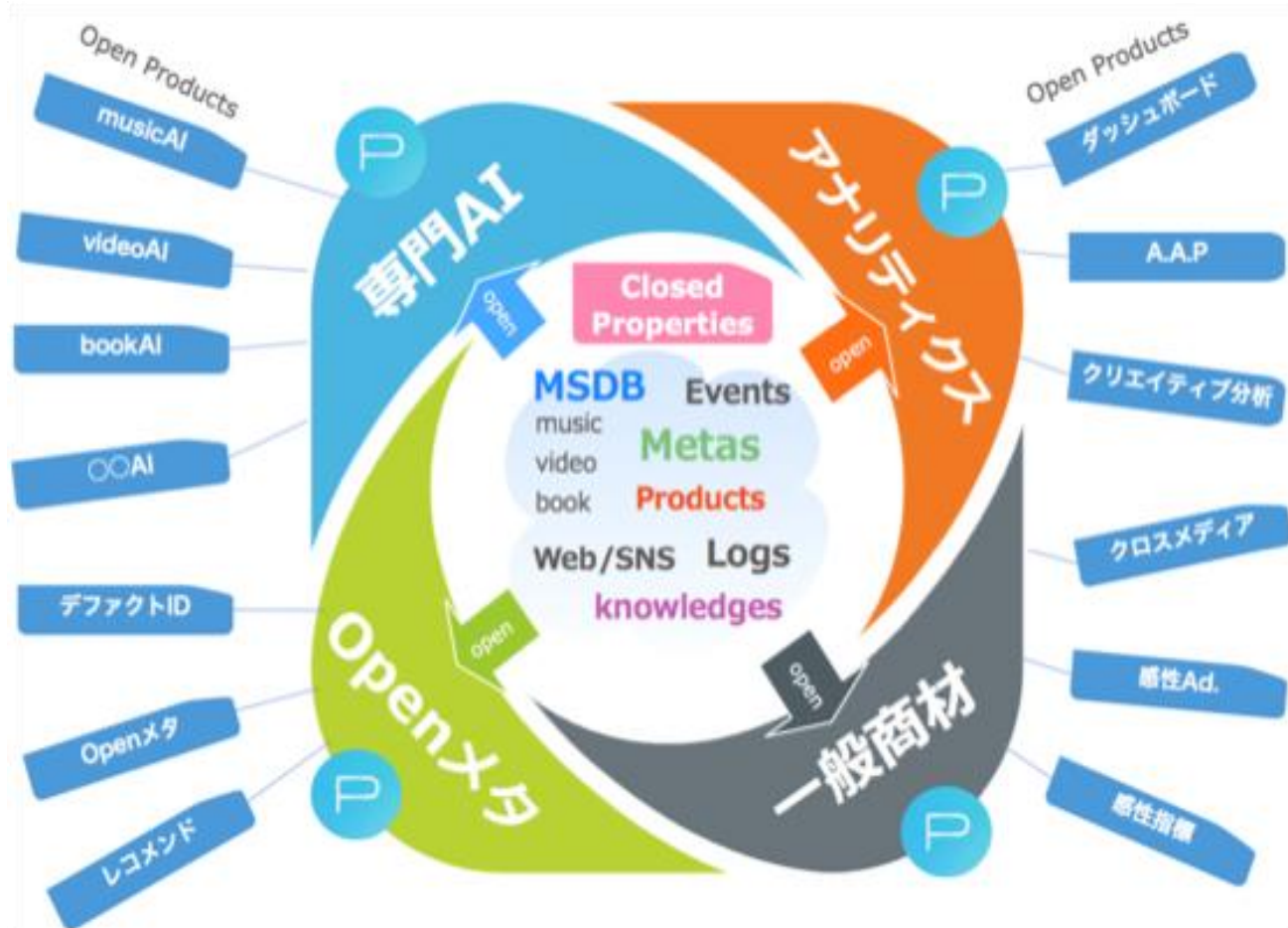
大規模Webクローラー & Bot、ビッグデータ処理、SNS分析、ログ解析、ダッシュボード

P 「Openメタ」

専門辞書、カテゴリー別コーパス、メタマスター、ポジネガ判定ロジック、メタ抽出ロジック、センテンス生成エンジン

P 「一般商材」

オリジナル商品マスター、カテゴライズドメタマスター、AI印象分析、趣向パーソナライズ



復配について

現在のライセンスビジネス主体の展開進捗と今後の事業性を鑑み、
2019年3月期決算において1株あたり3円の配当（2014年3月期決算以来の復配）
を予定いたします。※2019年6月株主総会にて決議事項

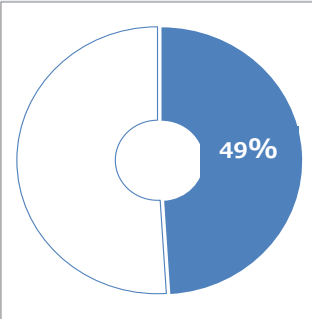
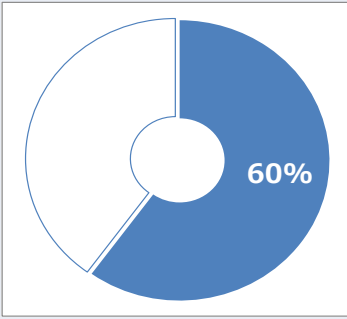
株主の皆様のごことまでのご理解に感謝すると共に、配当につきましても、
今後より一層のご期待にお応えしてまいります。

2. 2020年3月期業績予想

2.2020年3月期業績予想

- ✓ ビジネスモデル転換の中、増収基調へ
- ✓ 従来の受託案件の終了およびR&D・データ開発関連の積極投資にて減益計画

(単位:百万円)

	2019年3月期 (参考)	2020年3月期 業績予想
売上高	1,443	1,450
営業利益	68	15
経常利益	68	15
ライセンス 売上比率		
投資額	対売上20% 実行	対売上22.5% 目処に実行

従来の受託案件終了も増収基調へ
ライセンス収入伸長

従来の受託型案件終了および
R&D・データ開発関連へ積極投資

売上の60%以上をライセンス収入
で占めるビジネスモデルへ

中期計画実現に向けた
R&D・データ開発関連への積極投資

業績予想補足①

従来の受託型開発運用契約の終了・ライセンス契約の見直しによる影響について

当期に通信会社など既存取引先との間にて従来の受託型開発運用契約の終了2件およびライセンス契約1件の見直しが予定されています

<影響額>

売上において前期比2億5000万円の減少を想定し計画に織り込んでおります

<内容>

開発運用受託

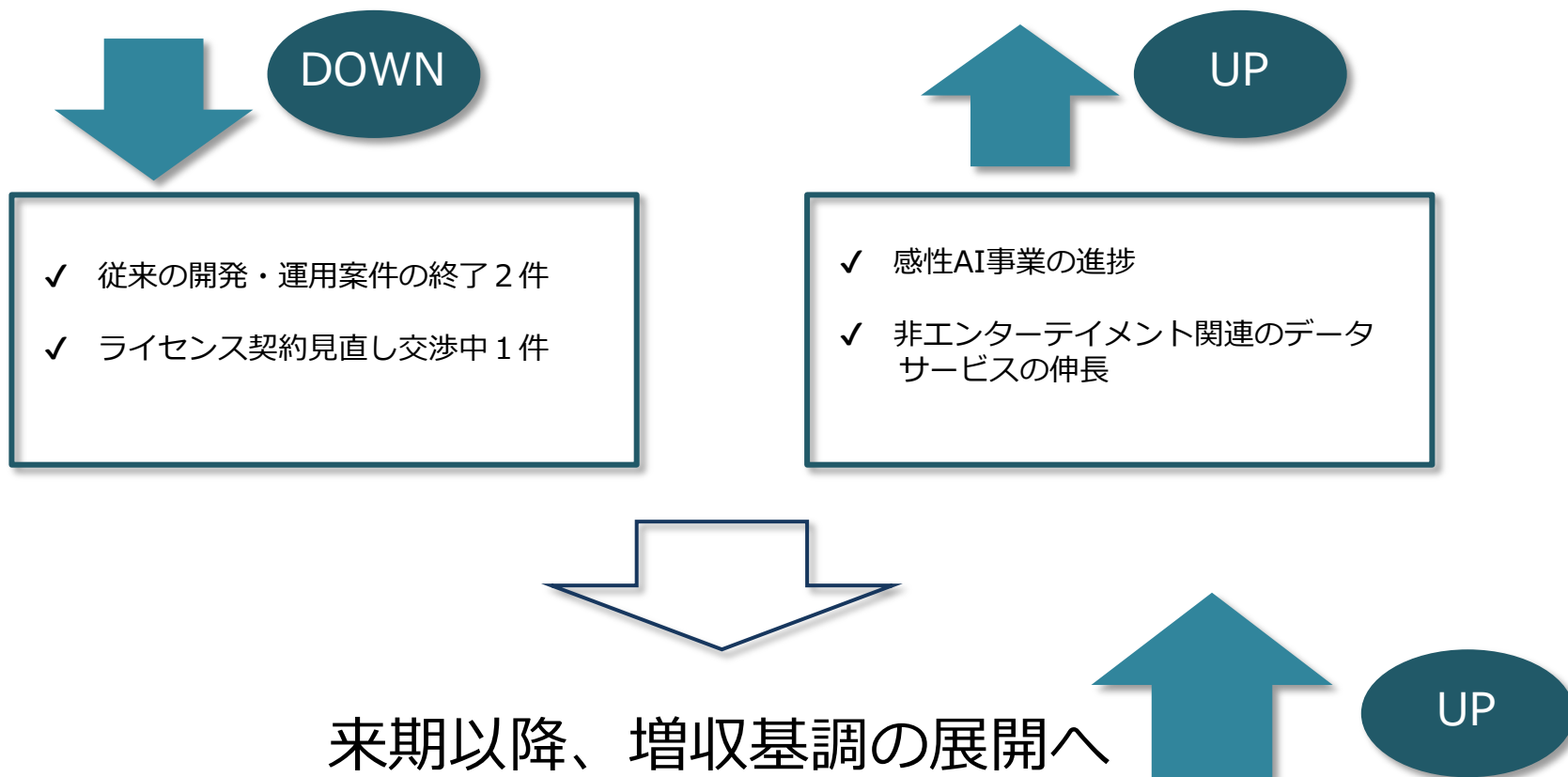
- ・サービス閉鎖および移管に伴う

ライセンス契約

- ・新契約に向けた更新（現在交渉中）

業績予想補足②

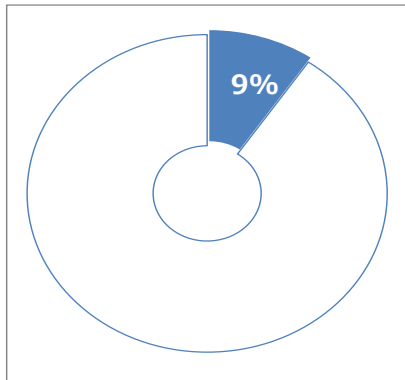
ビジネスモデル展開を伴うなかで増収基調へ



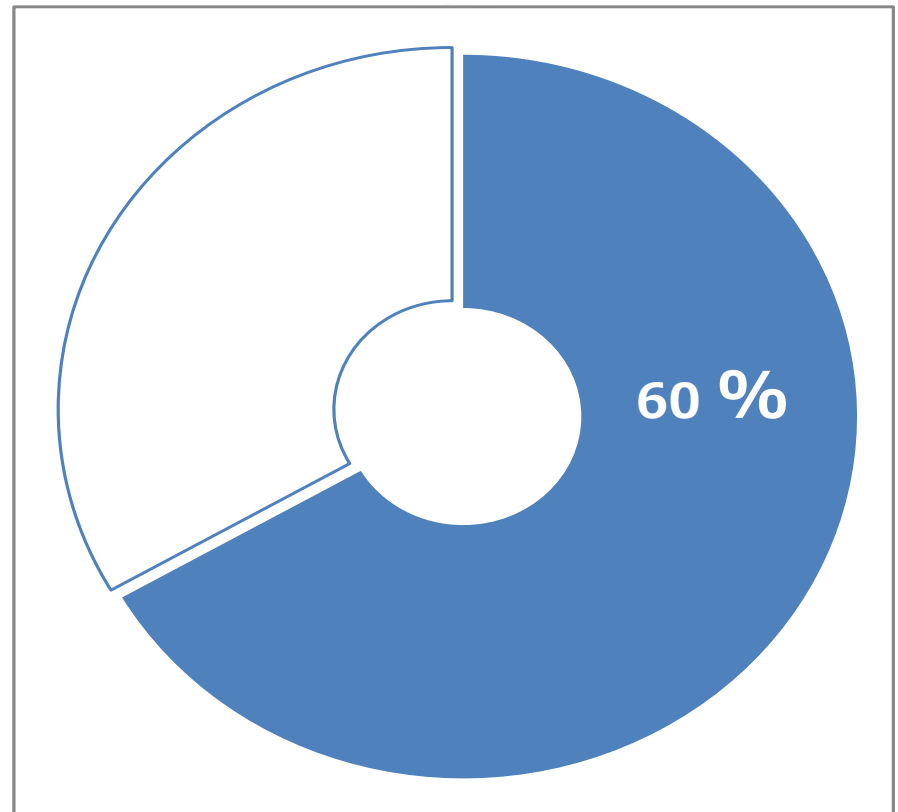
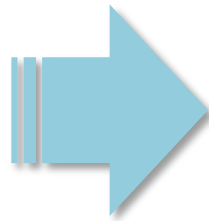
✓ ライセンス売上比率60%計画へ

2020年3月期対売上ライセンス比率 60% (予定)

2014年3月期対売上
ライセンス比率 9%



2014年3月期



2020年3月期

3. 中期展開

独自の感性AIを活用した

「エンターテイメント・テクノロジー×感性マーケティング」 ～業種・業態の垣根を超えた感情動機のマッチング



3.中期展開 -実現するサービス

“感情動機のマッチング”による企業同士が協力してプロモーション等を行う

「ブランドパートナーシップ」サービス



3.中期展開

-ブランドパートナーシップとは

ソケットは、あらゆる商品・作品・サービスの感情・感性のモデル化を可能とします



MSDB

日本最大級の感性データベース

×

感性AI

感情・感性を見える化する専門AI



美容液



株式投資



音楽



スープ



名所



映画

共同プロモーション

ブランディング連携

CO-CREATIVE

など

3.中期展開

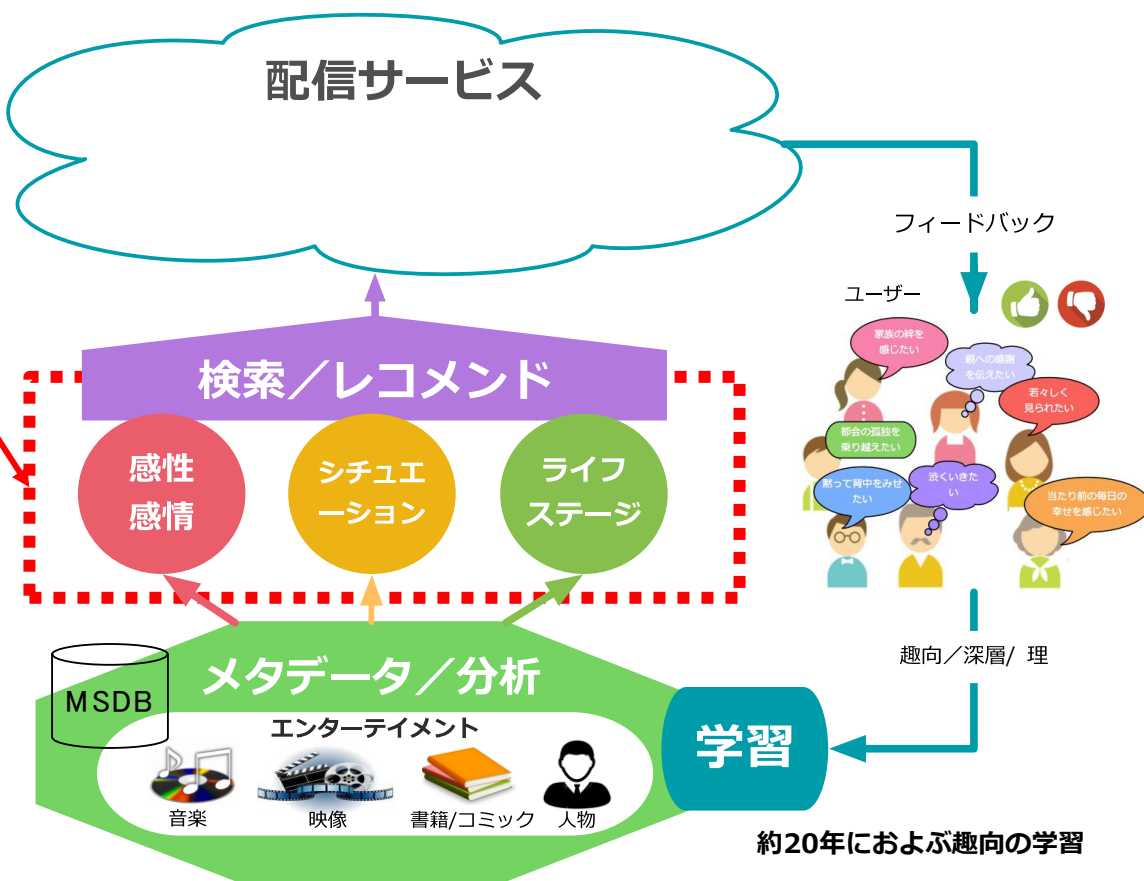
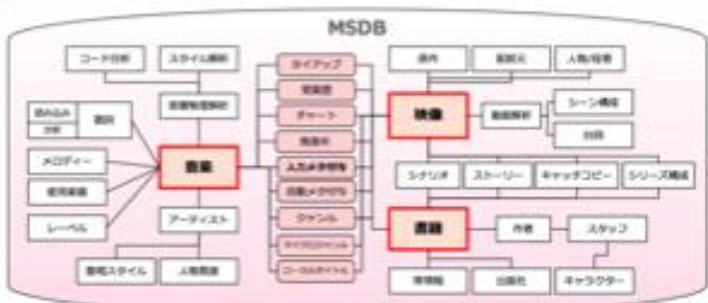
-エンターテイメント・テクノロジーでの学習

ソケットは2000年の創業以来、エンターテイメント分野のデータ開発を通じ、人間が持つあらゆる “エモーション” “シチュエーション” “ライフステージ” を学習してきました。これらを活用することで、データの集計分析、通常のAIなどでは実現できない「人の感性・感情を科学する」マーケティングサービス実現に向け揺るぎないアドバンテージになります

エモショナルパラメーター

- ユーザーのエモーションをモデル化
- メタデータの分析から抽出
- 抽出には**数千万の感性因子**を参照

感性因子付与アーキテクト



約20年におよぶ趣向の学習

感性のモデル化～パーソナライズ

- 感性モデルは、重みを持った感性因子の組み合わせで構成されます
- 感性をモデル化することで感性の演算(意図解釈) が可能になります

感性モデル構成の例

各因子の重みを顧客情報により変えることで感性モデルのパーソナライズが可能

ロマンチック

感性因子	重み
スウィート	0.73421
瀟洒	0.51296
官能的	0.69432
ディープ	0.42914
深い愛	0.49980
心地よい	0.34987
ソフト	0.39876
ラブラブ	0.76102
エレガンス	0.65932
優雅	0.87102
夜	0.67231
雨	0.52056

⋮

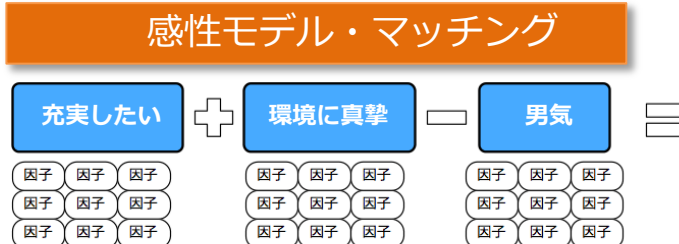
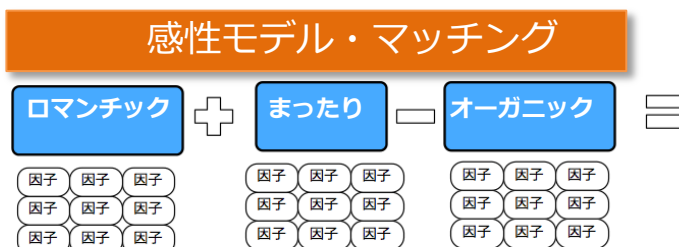
まったり

感性因子	重み
リラックス	0.83945
まるやか	0.65293
あたたかい	0.54102
心地よい	0.57119
優雅	0.36843
オーガニック	0.399861
柔らかい	0.499871
優しく包む	0.77843
しっとり	0.56711
ゆったり	0.89432
寄り添う	0.70012
スロー	0.51102

⋮

感性モデル演算による商品のマッチング例

商品に付与されている感性メタデータとマッチング



資生堂に感性メタデータ提供（2019年3月より）

美容・化粧品に対してユーザーが感じている印象や主観的な感情表現、嗜好性に関する情報を感性メタデータとして提供

特徴

- ・ エンターテインメント分野で培った「感情を科学する」データベース技術と通常のAIとは異なる感性的な解釈を得意とする自然言語処理、機械学習など独自AI技術を活用したエンターテインメント分野以外での感性AIの取り組み
- ・ 肌質、年齢、機能、効能面のみならず一人ひとりのユーザーが感じている印象や感覚などの情報を感性メタデータとして可視化
- ・ ユーザーの嗜好性とブランドとの「感情的な結びつき」の理解による感性や感情に基づくブランドや商品の提案

当社独自の

“エンターテイメント・テクノロジー×感性マーケティング”が目指すもの

セレンディピティ and Quality Of LIFE

感性AI活用により
潜在意識や深層心理へ寄り添い

人と商品・サービス・作品との
“偶然の幸せな出会い”を創出します

日々の暮らしの中で
“より良い気づき”へのはたらきかけ

感性AI活用にて実現し
人それぞれのココロと呼吸が深まる
時間を創出します

3.中期展開 -ビジネスモデル

ビジネスモデル

- ✓□ 月額サブスクリプション・ライセンスモデル
(一部無料化含む)
- ✓□ 個別課金および従量制モデル

月額
ライセンス
500万円～

月額
ライセンス
50万円～

月額
ライセンス
20万円～



アドホックモデル (個別課金)

個別プロジェクト コンサルティング レポートetc

コミッションモデル (従量制)

成功報酬 手数料 共同制作・著作etc

提供サービス

印象評価 (感性指標化)

インタレストフィード

タイアップ

キャストイング

効果測定

メディアプランニング

キャッチコピー・
パーソナライズ

クリエイティブ支援

3.中期展開

-KPI

エンターテインメント・テクノロジー×感性マーケティング企業として
3カ年で下記のKPIを追求します

ライセンス比率

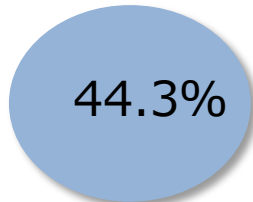
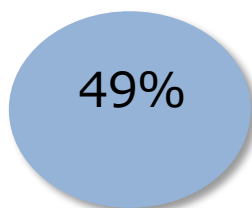
粗利率

ライセンス収入

3年後



現在の水準



3.中期展開 -実現に向けたR&D

■領域拡大（技術展開）

20年に及ぶエンターテインメントの開発実績を生かし美容や食品に代表される趣向商品へ技術の展開を開始します

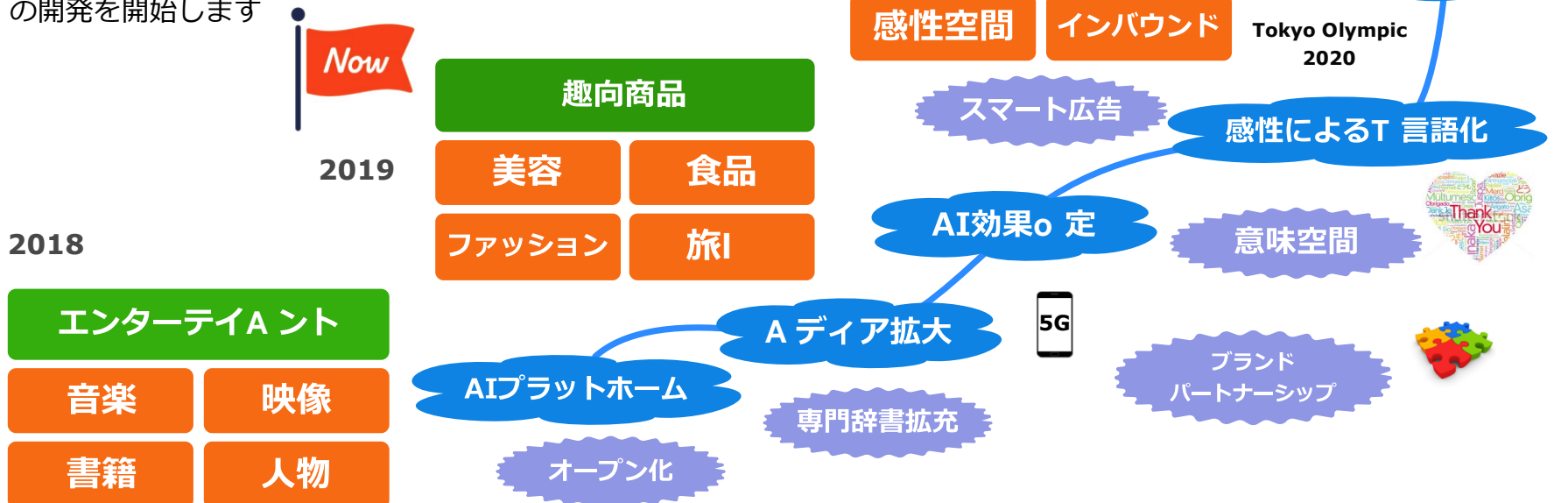
■多言語対応（感性軸による意味翻訳）

感性を軸に構成する意味空間で各国の言語の差を超えたクロスカントリーソリューションの開発に着手します

■膨大なビッグデータ処理(ログ並列解析)

5G及びIoTデバイスから出力されるこれまでにない膨大なビッグデータの解析プラットフォームの開発を開始します

エンターテインメントの開発実績を拡大し**Quality Of Life**の実現に向けて前進します



4. 中期展開実現に向けた今期取り組み

4.中期展開実現に向けた今期取り組み

-今期の位置づけ

今期基本方針

中期計画である

エンターテインメント・テクノロジー×感性マーケティング実現に向けた足場づくり

マイルストーン

今期（2020年3月期）

Step1

- ◇エンターテインメント分野
 - ・音楽アナリティクスプラットフォーム構築
 - ・専門AI提供開始
- ◇非エンターテインメント分野
 - ・美容・流通・メーカーなどへ感性データ提供
 - ・感性マーケティング（アナリティクス）ツール開発
- ◇ツールオープン化

来期（2021年3月期）

Step2

- ◇エンターテインメント分野
 - ・音楽他アナリティクスツール開発
- ◇エンターテインメント分野と非エンターテインメント分野のアナリティクスツール統合
- ◇統合型ツール活用トライアルサービス開始（ブランドパートナーシップetc）

来々期（2022年3月期）

Step3

- ◇エンターテインメント・テクノロジー・感性マーケティングサービス本格展開
- ◇感性マーケティングサービス・ラインナップ拡充

4.中期展開実現に向けた今期取り組み

-今期の具体的な取り組み

エンターテインメント・テクノロジー分野

音楽アナリティクス
プラットフォーム構築

専門AI
提供開始

データ拡充
レコメンド
エンジン改善

感性マーケティング分野

非エンターテインメント
感性メタデータ開発
拡充

感性マーケティング
ツール
開発

感性マーケティング
サービス
実証サービス展開



上記 6 テーマを順次商用化および実行します

4.中期展開実現に向けた今期取り組み -エンターテイメント・テクノロジー新規市場

現在進んでいる具体的な取り組み以外の
エンターテイメント・テクノロジー分野における新規開拓について

1

自動車関連
自動運転
MaaS

来るべく自動運転およびMaaSにおけるエンターテイメント・テクノロジー活用および感情分析技術活用・連携に向けた共同検証および実証トライアルなどを行う予定です

2

海外関連

当社の感性メタデータおよび感性AIの海外企業への提供について調査・提案を開始します

4.中期展開実現に向けた今期取り組み -2020年3月期 期初コミット

音楽・映画・コミック分野の感性メタデータベースの拡充、感性メタ活用エンジンの改善、専門AIなど活用用途を拡大します（品質強化および提供先の拡大）

非エンターテインメント分野の感性メタデータ開発を拡充し、メーカー、流通など感性メタデータライセンス提供先を拡大します

中期計画であるエンターテインメント・テクノロジー×感性マーケティングの実現に向けた第1歩を踏み出します（アナリティクスプラットフォーム構築）

5年がかりのビジネスモデル転換を終了し、来期以降の増収基調の礎をつくります

人の感情や感性を理解する技術・サービス

MSDB×感性AI

レコメンド
パーソナライズ
専門検索

アナリティクス

特化型AI

感性
マーケティング

現在の主力

今期開始

今期開始

今期開始

本資料における予想数値等は、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

窓口：コーポレートマネジメント室IR担当

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

E-mail : ir@sockets.co.jp