

# 2020年3月期 第2四半期 決算説明資料

## 感性AIで未来を創る会社

**株式会社ソケット**

証券コード3634

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

2019/11/7

- ✓ 売上、利益ほぼ期初予算通りに進捗
- ✓ 前期比、通信会社向け開発・運用収入が大きく減少（前期比69%）
- ✓ ライセンス、取引件数において前期比1.4倍増
- ✓ ライセンス、金額ベースQonQでは、大型契約更改あり一時的に減少（第1四半期比96%、▲4百万円）
- ✓ ライセンス売上拡大に向けた取り組みとして研究開発費およびデータ開発費を売上の26%の金額にて積極投資中



国内初の音楽専門分析プラットフォームサービス  
「Music Analytics」 2019年9月βリリース

現在、有料化に向けてβサービス展開中



Home About Features Services Pricing Contact Login

ストリーミング・ソーシャルメディア時代の音楽業界向け  
ダッシュボード型アーティスト・楽曲分析サービス

**Music Analytics β版**

Music Analytics

🎵 音楽分野に特化  
アーティストを起点として、ベンチマーク比較や売上・プロモーションデータなどのデータインポート機能でより簡単に包括的な分析を実現

👁️ 今がひと目でわかる  
ストリーミング・ソーシャルメディアにおける「今」のファクトをダッシュボードで表示・集約。未来予測や楽曲制作支援に向けたヒントをご提供

💖 感性メタの活用  
国内最大級の自社音楽データベースが保有する、1楽曲につき約2,000項目に及ぶ独自のメタデータを活用した他社にはできない専門的な独自の分析により、A&Rやアーティストビジネスをサポート



- ✓ 第2四半期、ほぼ期初予算通りの着地
- ✓ 通信会社向け開発・運用収入の減少
- ✓ 新規ライセンス事業と開発効率化により増益

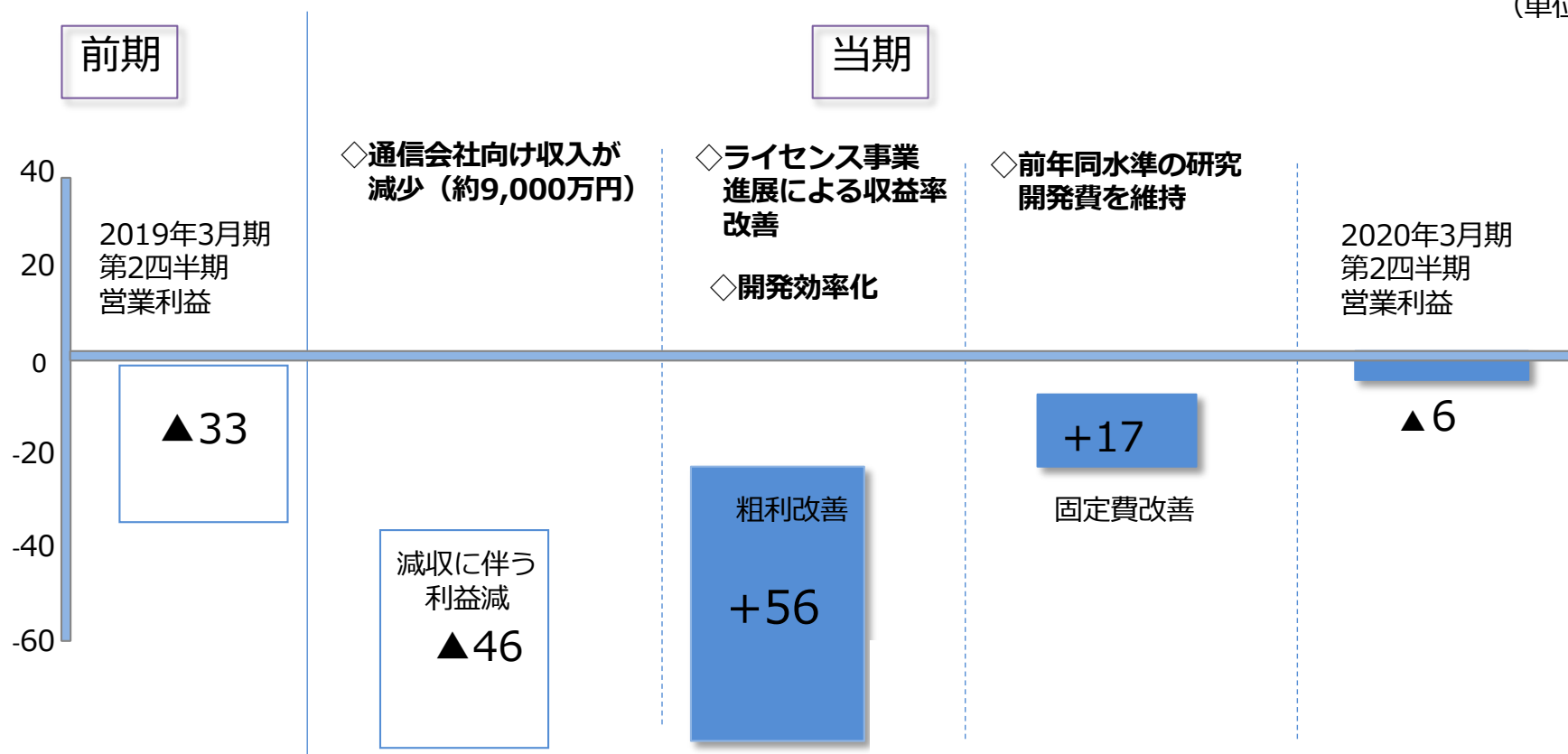
(単位：百万円)

参考

|       | 前第2四半期<br>(参考) | 当第2四半期 |                                 |
|-------|----------------|--------|---------------------------------|
| 売上高   | 676            | 630    | ◇前期比9,000万円程度にて通信会社向け開発・運用収入が減少 |
| 粗利益   | 254            | 264    | ◇ライセンス事業、開発効率化による増収             |
| 粗利率   | 37.5%          | 41.9%  | ◇ライセンス事業、開発効率化による収益性向上          |
| 販売管理費 | 287            | 271    | ◇前年同水準の研究開発費を維持                 |
| 営業利益  | ▲33            | ▲6     | ◇ライセンス事業、開発効率化による収益性向上          |

### ✓ 通信会社向け受託型事業減少もライセンス事業展開と開発効率化により 前年同期比営業利益26百万円増収

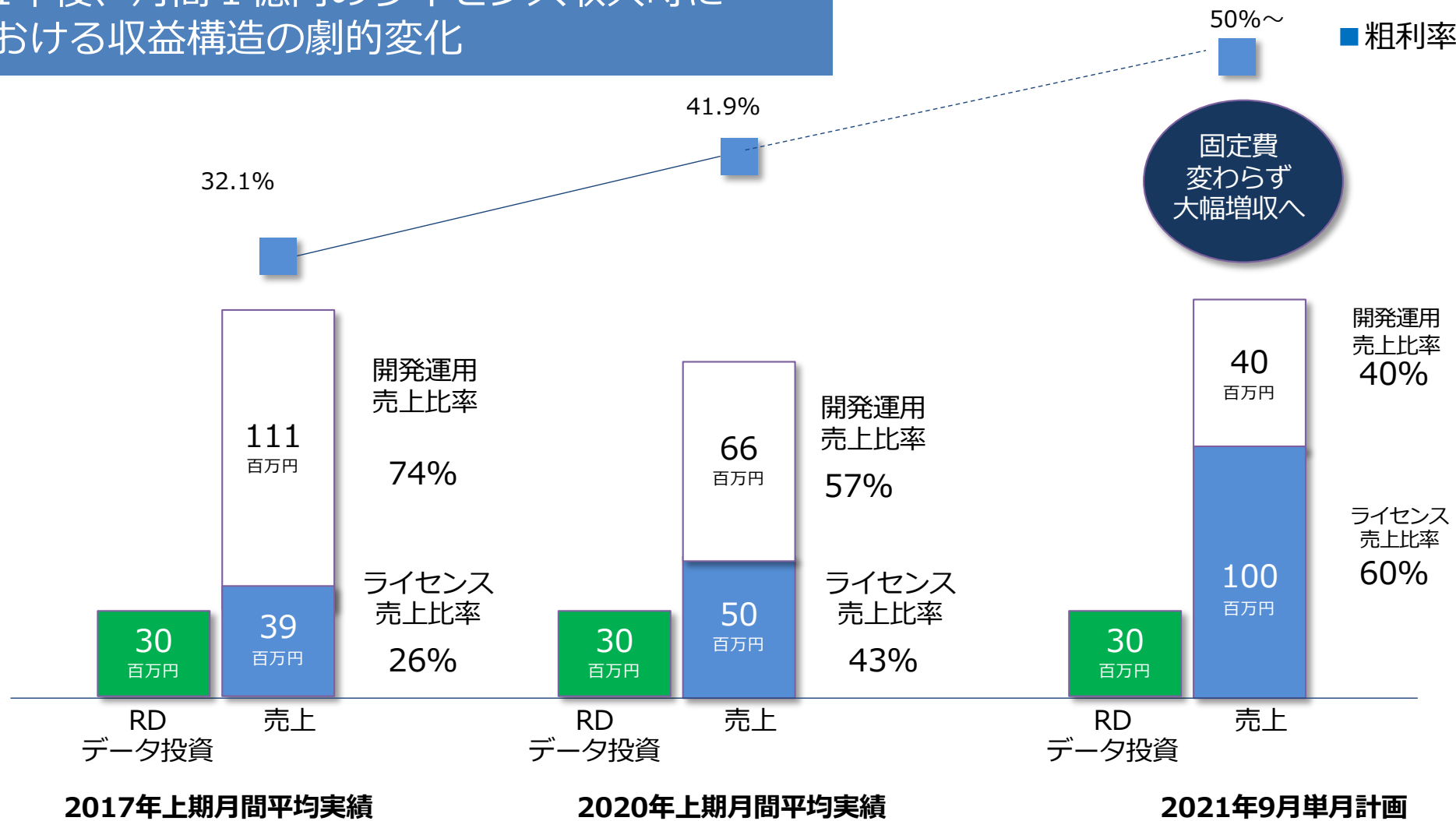
(単位：百万円)



# 2020年3月期 第2四半期決算 -ライセンス収入主体の事業モデルへ

## ✓ ライセンス収入主体の事業モデルへ、質的变化を加速

1年後、月間1億円のライセンス収入時における収益構造の劇的变化



✓ ライセンス収入モデル確立に向け受託開発モデルは縮小傾向

通信会社向け



2017年3月期第2四半期  
通信会社向け売上



2020年3月期第2四半期  
通信会社向け売上

開発運用



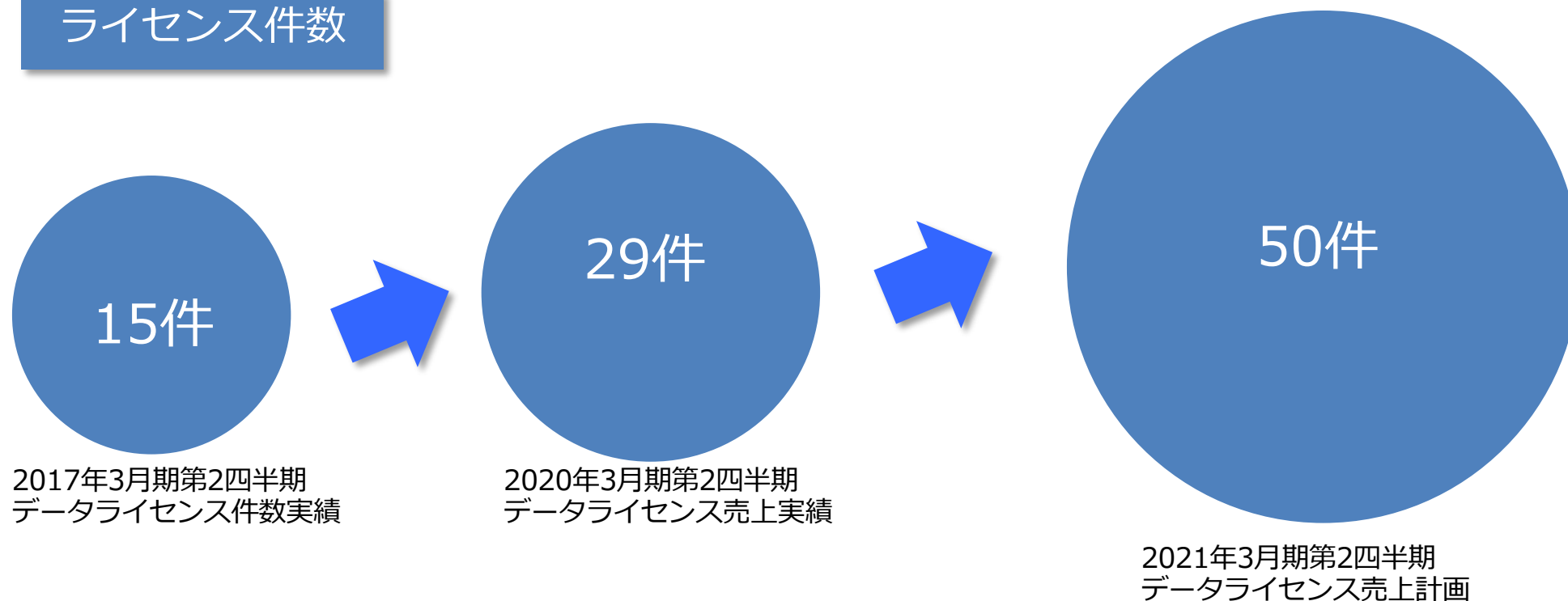
2017年3月期第2四半期  
開発運用売上



2020年3月期第2四半期  
開発運用売上

- ✓ **ライセンス収入主体のサブスクリプションモデルの確立に向け顧客基盤を強化**
- ✓ **取引先数ベースで対前年40%ベースでの成長  
新規獲得及び既存顧客のアカウント数を増やし成長を加速**

ライセンス件数

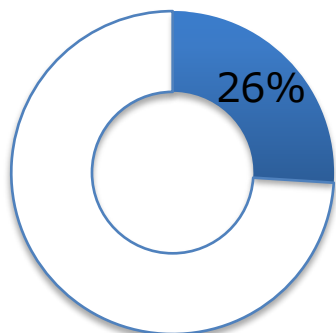




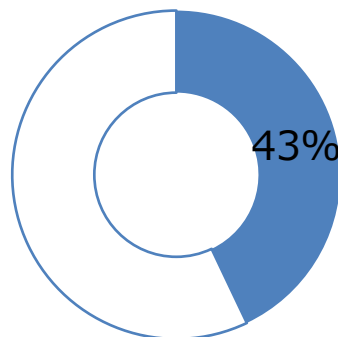
✓ ライセンス収入主体の事業モデルへ、質的变化を加速

## データライセンス売上比率

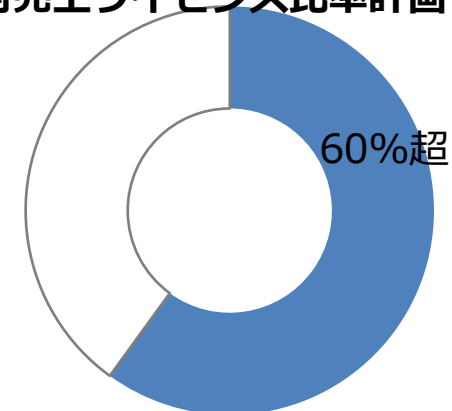
2017年3月期第2四半期  
対売上ライセンス比率



2020年3月期第2四半期  
対売上ライセンス比率



2021年3月期第2四半期  
対売上ライセンス比率計画



■ 粗利率

32.1%

2017年3月期  
第2四半期実績

41.9%

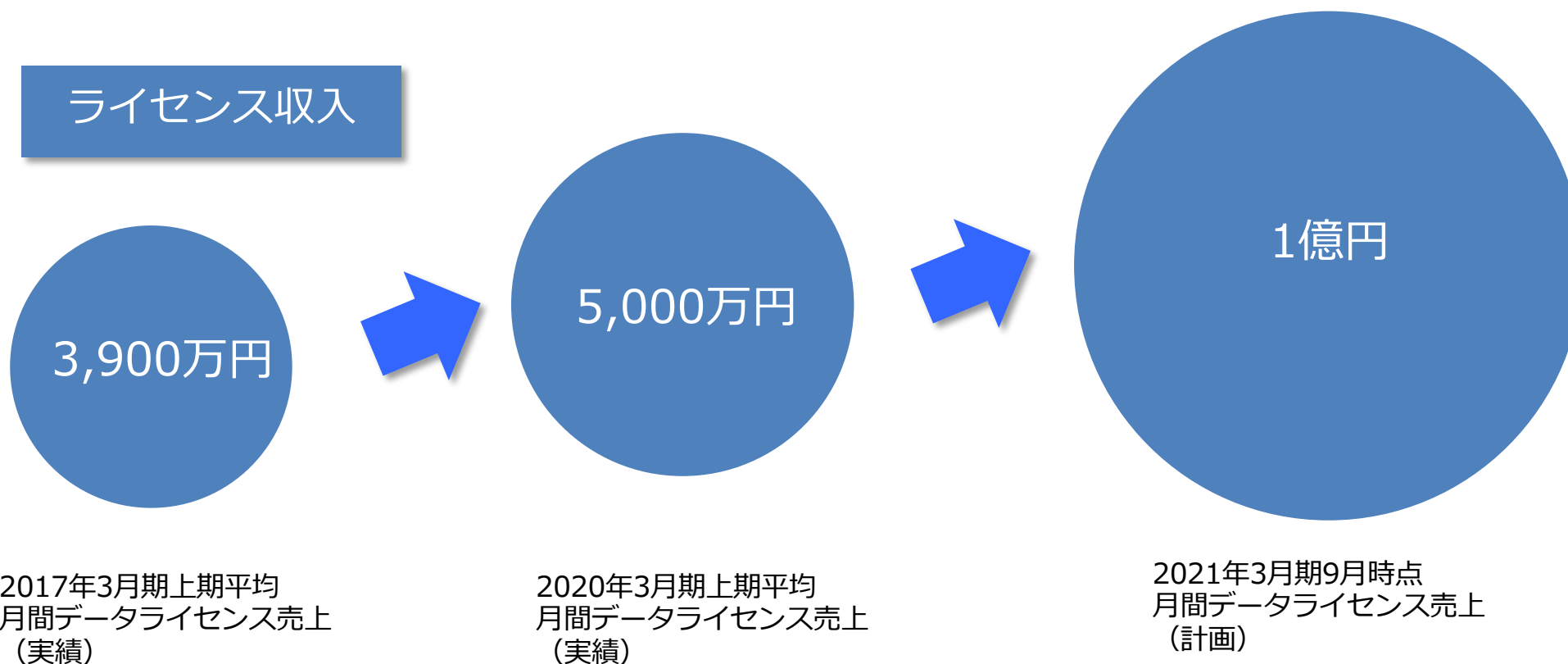
2020年3月期  
第2四半期実績

質的变化を  
加速

50%~

2021年3月期  
第2四半期計画

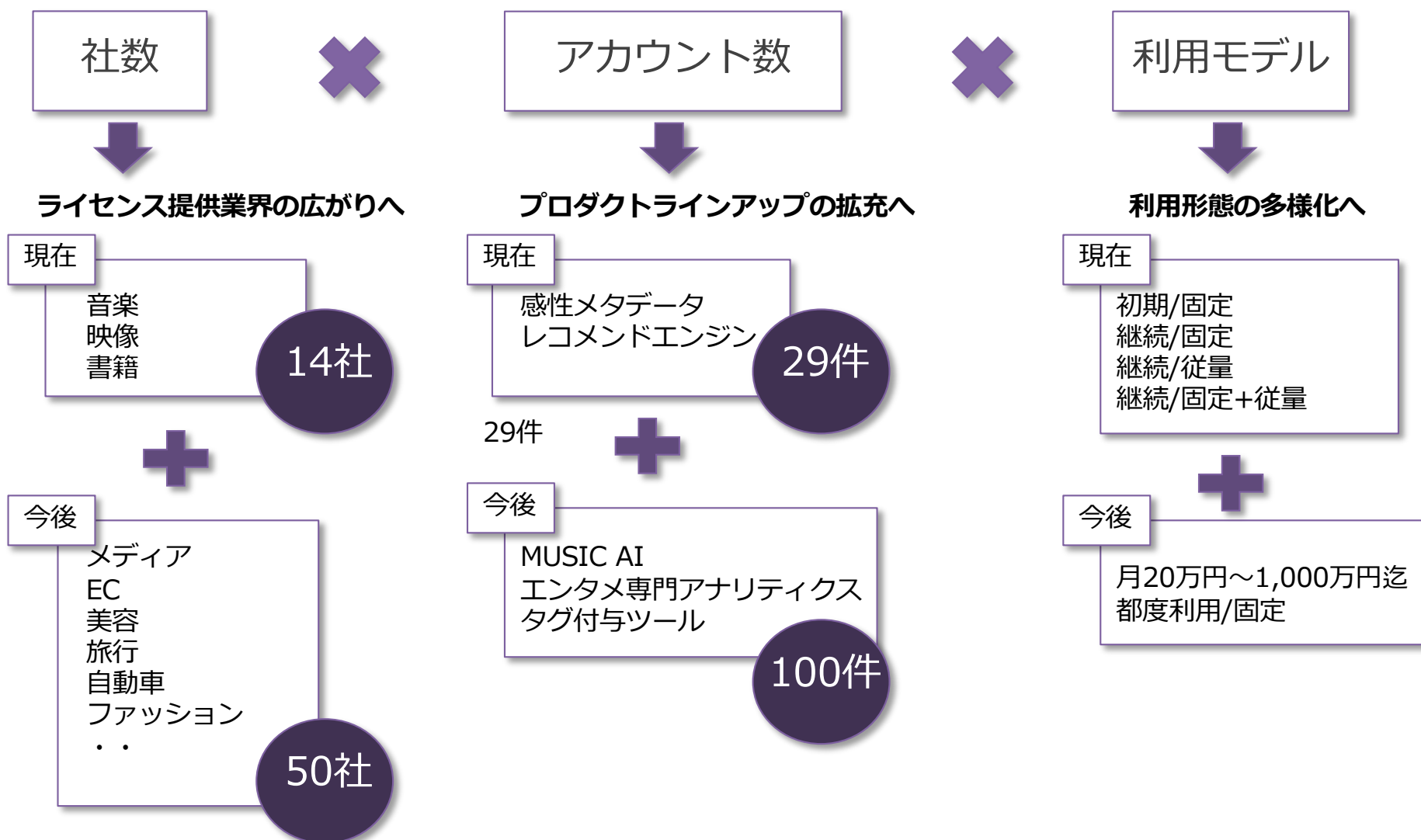
- ✓ **ライセンス収入主体のサブスクリプションモデルの確立に向け  
新規顧客獲得（新規、潜在ユーザー）、顧客基盤を強化（アカウント数）**
- ✓ **ライセンス収入拡大に向けた積極的な投資**



# 2020年3月期 第2四半期決算 -ライセンス収入の1年後 1 億円に向けて

## ✓ ライセンス展開の基盤強化

- ① 提供社数の増加 × ② 提供プロダクトサービスの増加 × ③ 提供形態の多様化



✓ **研究開発・データ関連投資※を、計画通り売上の26%にて実行中**

※研究開発費は販売管理費、データ開発投資は原価に計上

✓ **基礎的な研究開発からより近々の事業化に向けた実戦的な応用開発へ**

|             | 当第2四半期<br>2019年4-9月 | 前期 第2四半期<br>2018年4-9月 | 前々期 第2四半期<br>2017年4-9月 |
|-------------|---------------------|-----------------------|------------------------|
| R&D・データ開発投資 | 1億6,000万円           | 1億5,700万円             | 1億3,800万円              |

## 主な投資対象

### 感性AI分野

#### 【自然言語解析】

- ・感情モデル、感性会話モデル開発、感情空間マップ

#### 【専門AI】

- ・汎用AIとAPI連携を実現する特化型AI

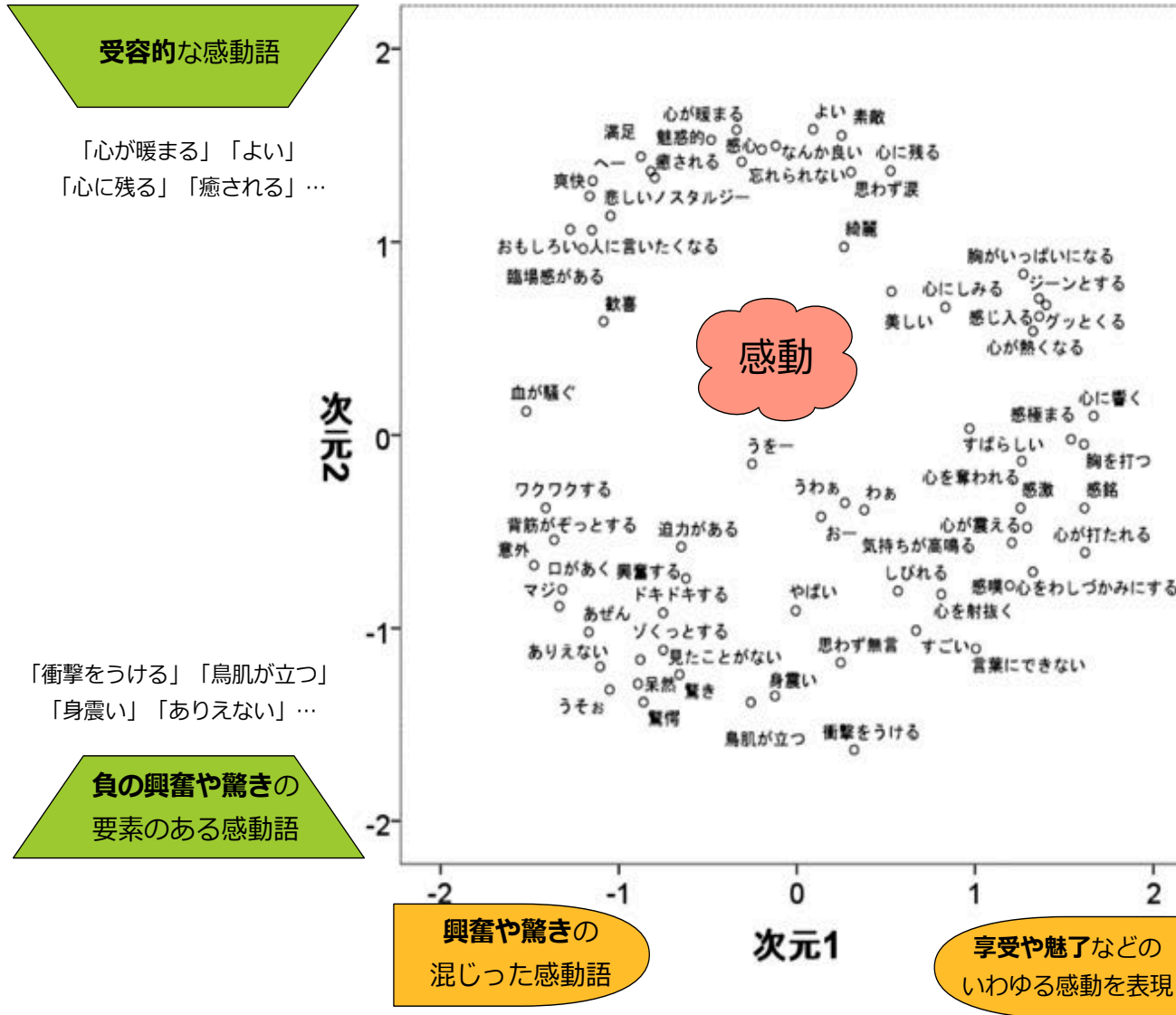
#### 【アナリティクスプラットフォーム】

- ・音楽/映像分野のマーケティング支援/アナリティクスプラットフォーム

#### 【データ開発】

- ・上記に関わるオリジナルメタデータ開発

## 「感動」に対するさまざまな表現の感性空間



「衝撃をうける」「鳥肌が立つ」  
「身震い」「ありえない」…

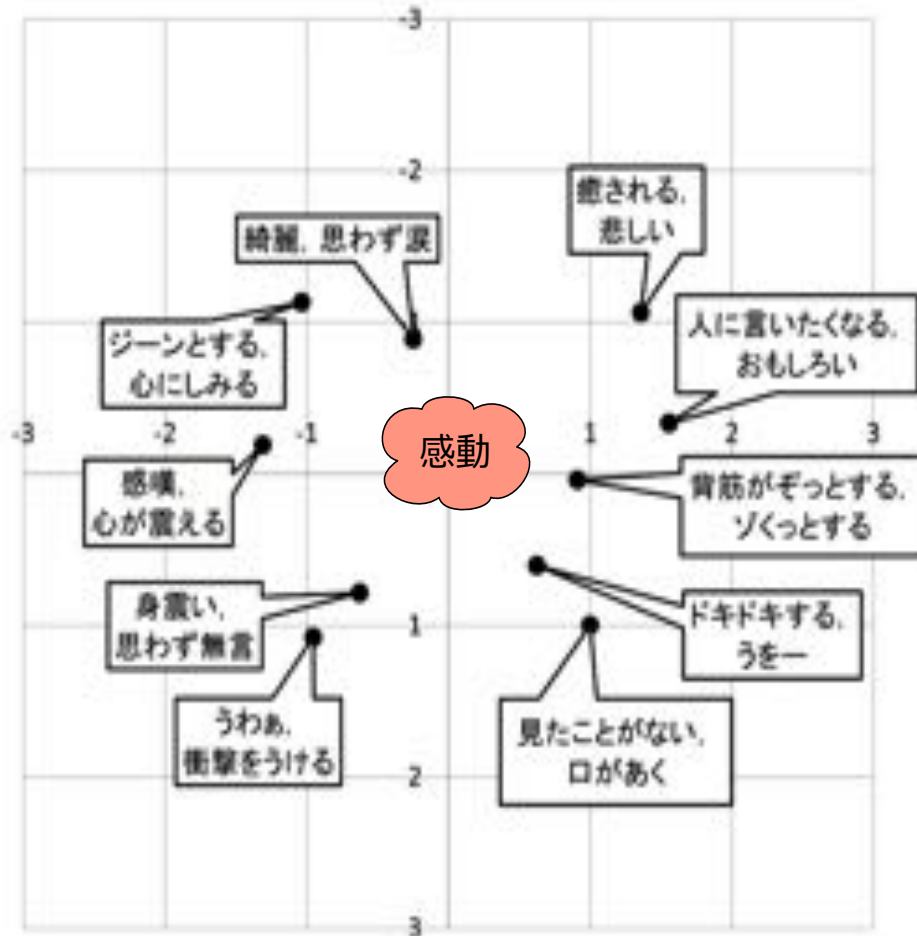
「血が騒ぐ」「ワクワクする」  
「意外」「見たことがない」…

「心に響く」「胸を打つ」  
「グッとくる」「言葉にできない」…

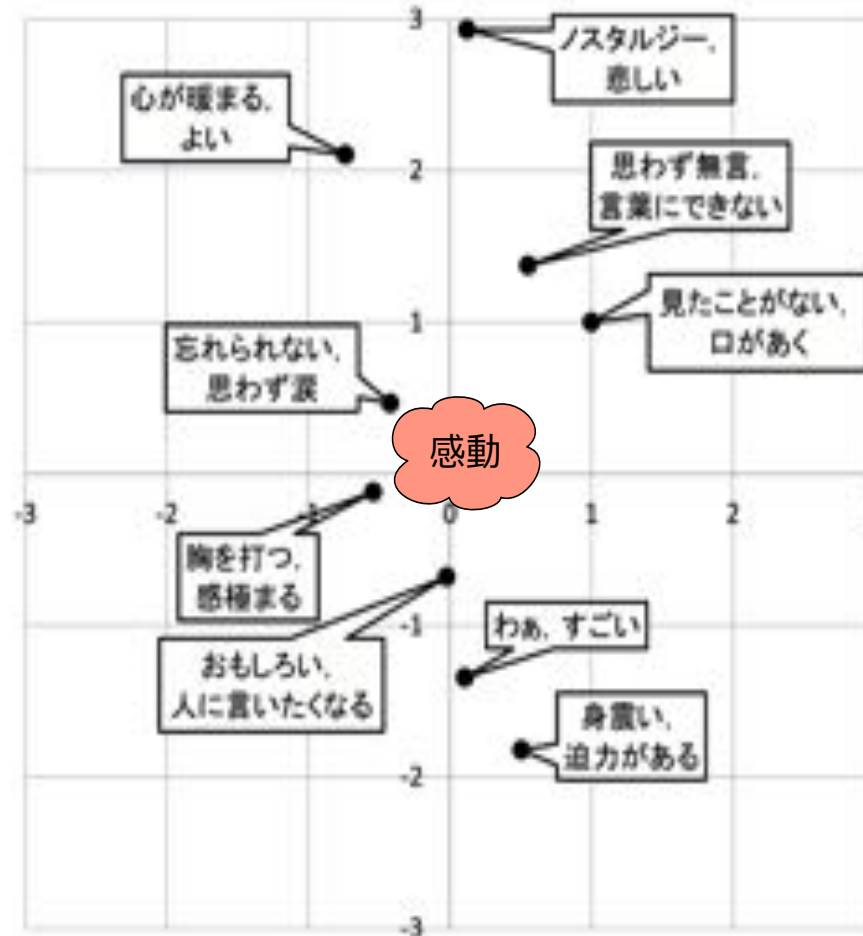
## 年代もしくは人による「感動」感性空間の違い

気持ちの表現方法／印象感覚が年代や人によって異なる

若年層



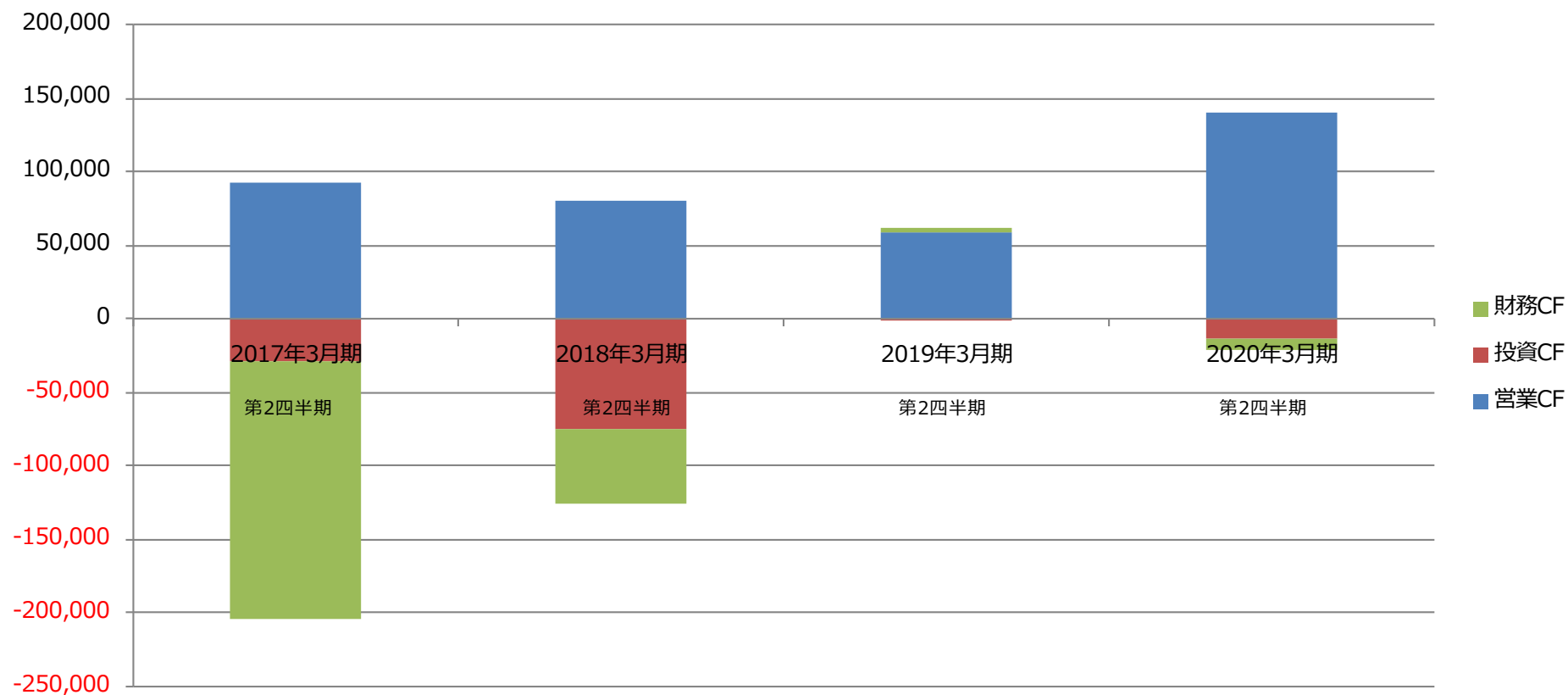
壮年層



# 2020年3月期 第2四半期決算 -営業キャッシュフローの増加

- ✓ 営業キャッシュフロー大幅に増加
- ✓ 増加営業キャッシュフローを原資に積極投資続行

(千円)

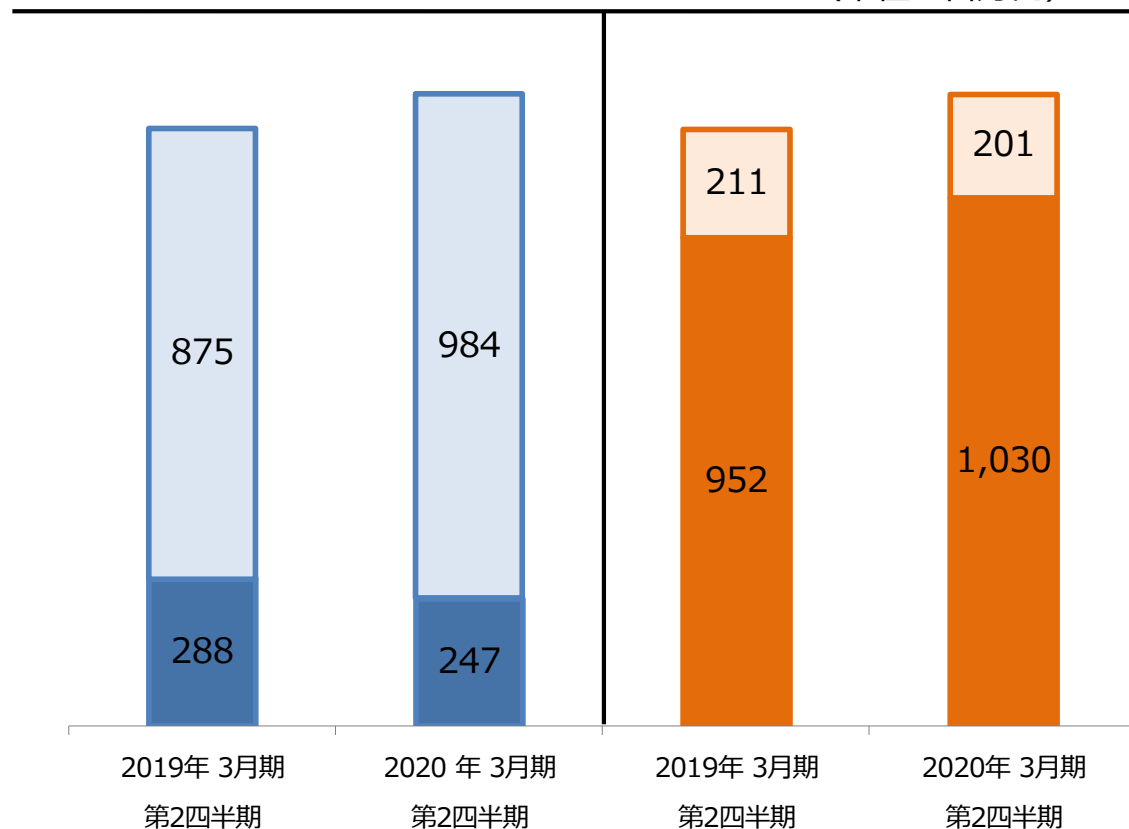


# 2020年3月期 第2四半期決算 -BS（貸借対照表）について

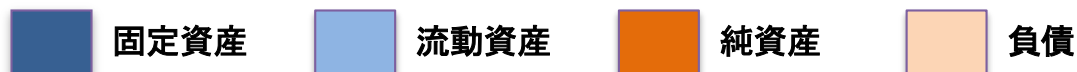
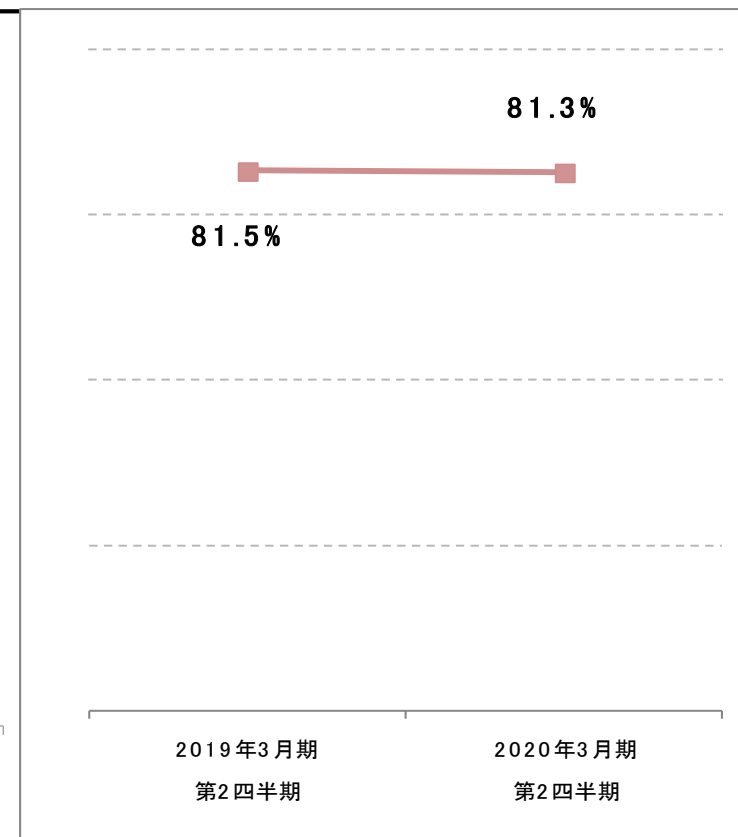
- ✓ 無借金、自己資本比率81.3%
- ✓ 財務基盤強化続く、資本戦略の選択肢広がる

## BS推移

(単位：百万円)



## 自己資本比率推移

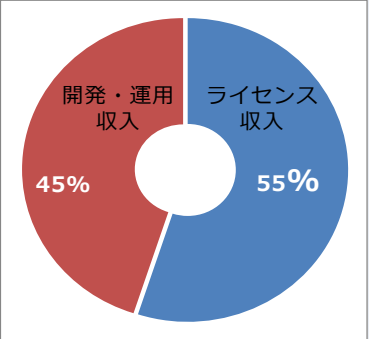




# 2020年3月期 第2四半期決算 -期初業績予想について

## ✓ 期初業績予想に変更なし

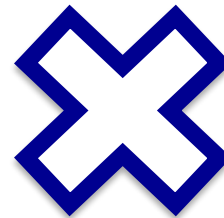
(単位：百万円)

|               | 2020年3月期<br>業績予想   |
|---------------|--|
| 売上高           | 1,450  |
| 営業利益          | 15   |
| 経常利益          | 15   |
| ライセンス<br>売上比率 |  |
| 投資額           | 対売上25%<br>目処に実行  |

- ➔ 開発収入型からライセンス収入型へ  
ビジネスモデルシフトより進む
- ➔ 自社プロパティ・ライセンスによる  
収益性向上もさらに投資拡大へ
- ➔ 売上の50%以上をライセンス収入  
で占めるライセンスビジネス企業へ
- ➔ 来期の大きな成長に向けた  
R&D/データ関連の積極投資拡大

## 基本方針

エンターテイメント  
テクノロジー



感性マーケティング

## シームレスな実現ステップ

感性メタ  
データ

レコメンド  
パーソナライズ

アナリティクス

専門AI

感性  
マーケティング

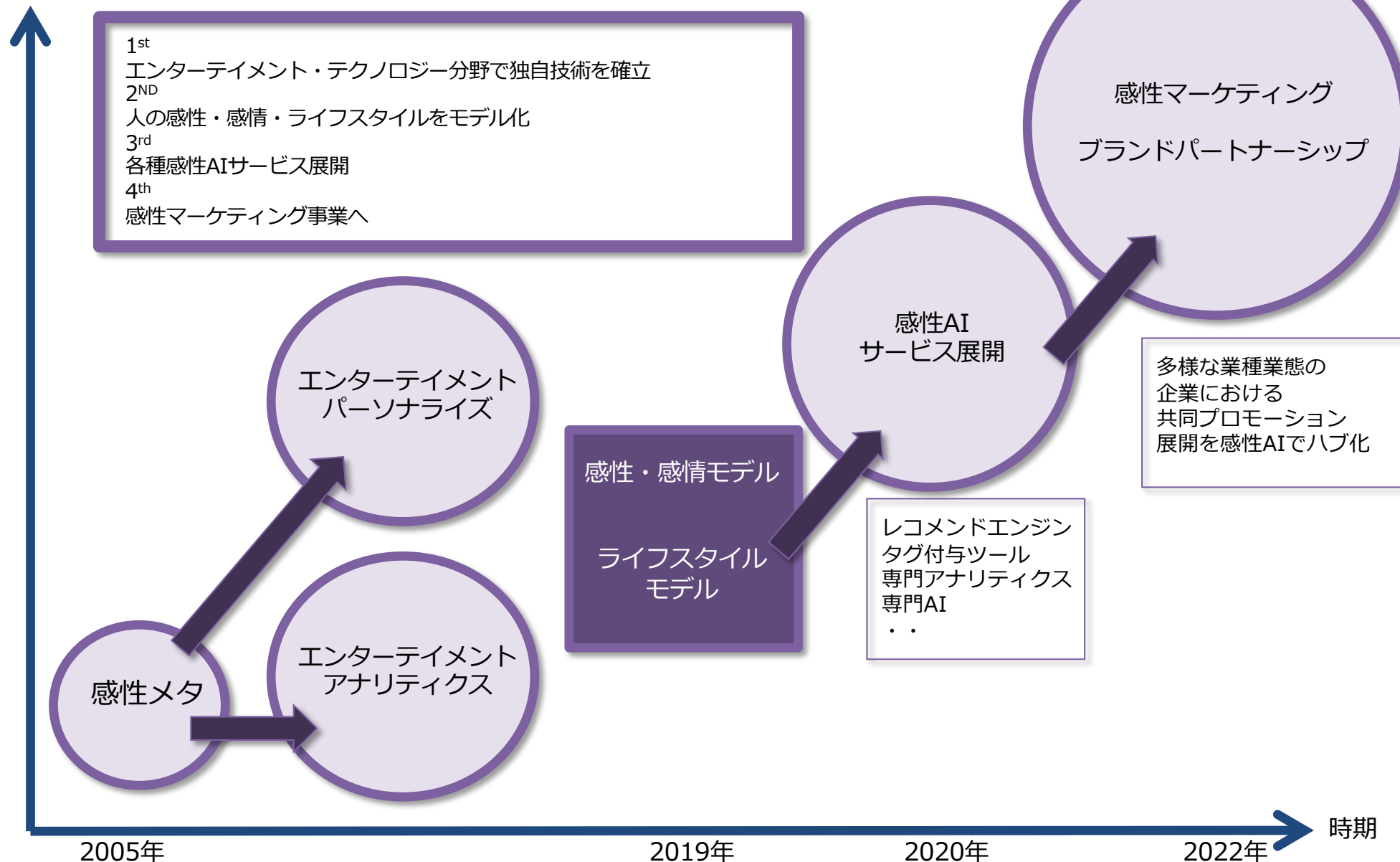
エンターテイメント・テクノロジー



感性マーケティング

# 3カ年展開について -下期に展開ステップを加速

市場規模



## 3カ年展開について -実現に向けた下期重点テーマ

1

オリジナルメタ整備

分析・クロスエクスペリエンス・ブランドパートナーシップ等  
次期事業展開に向けたオリジナルメタアーキテクト構築

2

共同開発モデル

エンターテインメント分野におけるパートナーシップを強化して  
いく目的にてより深い関係性をライセンス先と構築

3

オープンAPI

オリジナルメタデータの社会への普及を目指し  
“より使いやすい”オープンモデルを構築

4

プロダクト・サービスラインアップ展開

基礎開発からプロダクト・サービス開発へ  
今期において今後順次リリースへ

## メタデータ構造整備（より使いやすいメタデータのために）

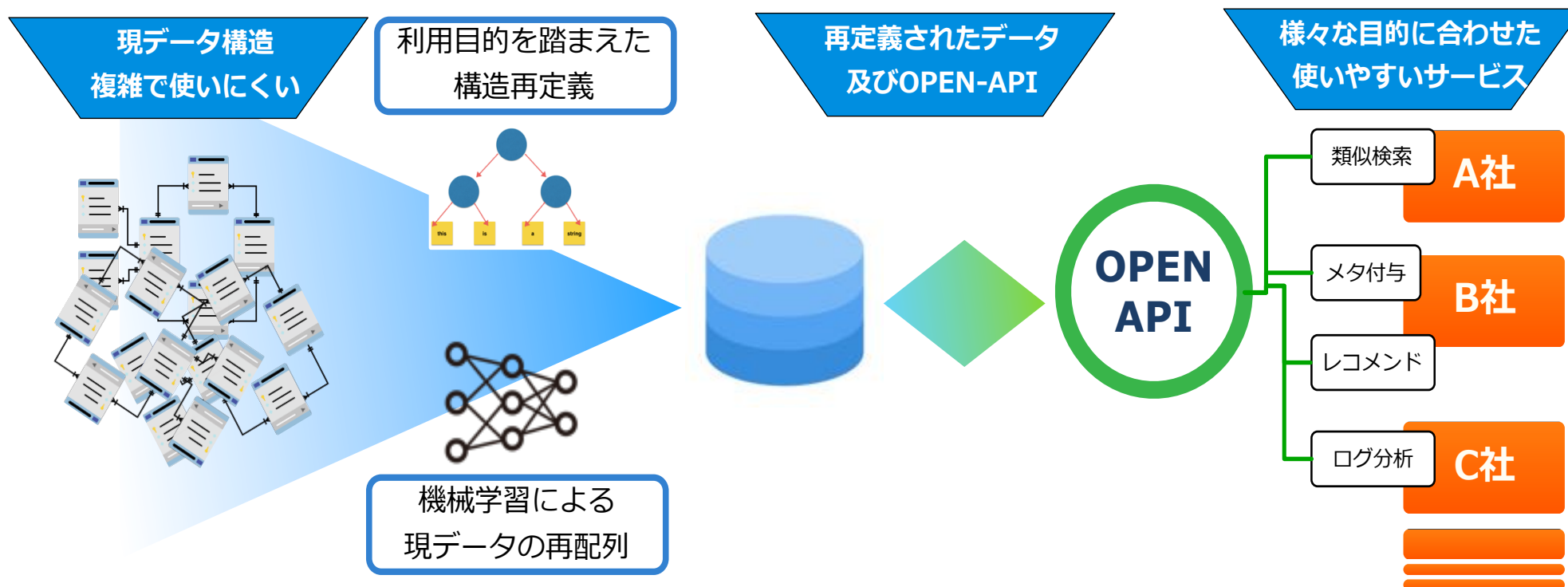
### 長年の積み重ねから付与数が膨大な数になったメタデータの再カテゴライズ

ソケット創業以来約20年に及ぶエンターテインメントメタ付与の実績として他に類を見ない数のメタデータを生成してきました。独自かつ膨大で類を見ないものですが、膨大であるがゆえの課題として「利用が難しい」との声も聞かれるようになってきました。ソケットでは下期よりメタデータの構造の再定義を行い誰もが使いやすいメタデータのプロダクト化を推進していきます。近年の需要に応えるため2020年6月の完成を目指します。

～2019

再定義

2020-Q1



## 「Sockets Open API(仮称)」のリリースに向けた開発開始 様々なメディアの「気持ち」を翻訳するソケット感性APIサービス

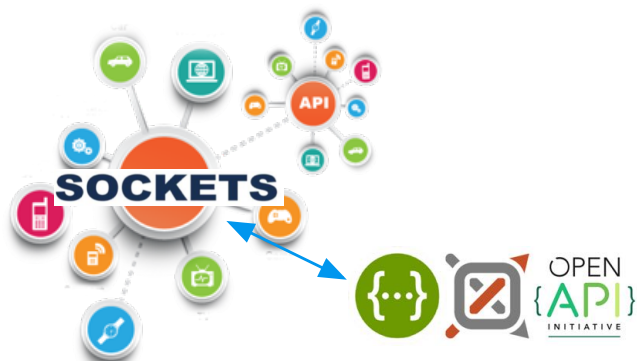
長年エンターテインメントを気持ちでつなぐ経験値を持ったソケットならではの気持ち解釈に特化したオープンなAPIの開発を開始。これまでクローズドな環境でご提供していた感性マッチングサービスをライセンスベースでのOPEN APIとして公開を目指します。各サービスにおける様々なシチュエーションや需要に柔軟な対応が可能になります。

### 感性空間マッピング技術

シチュエーションや年齢層ごとの「気持ち」の表現手法の差異を翻訳し言葉は違えど気持ちは同じを実現

### 外部OPEN-APIとの連携

多くの外部OPEN-APIとのプロトコル連携を考慮しより実用的かつ、ならではの機能に特化した仕様



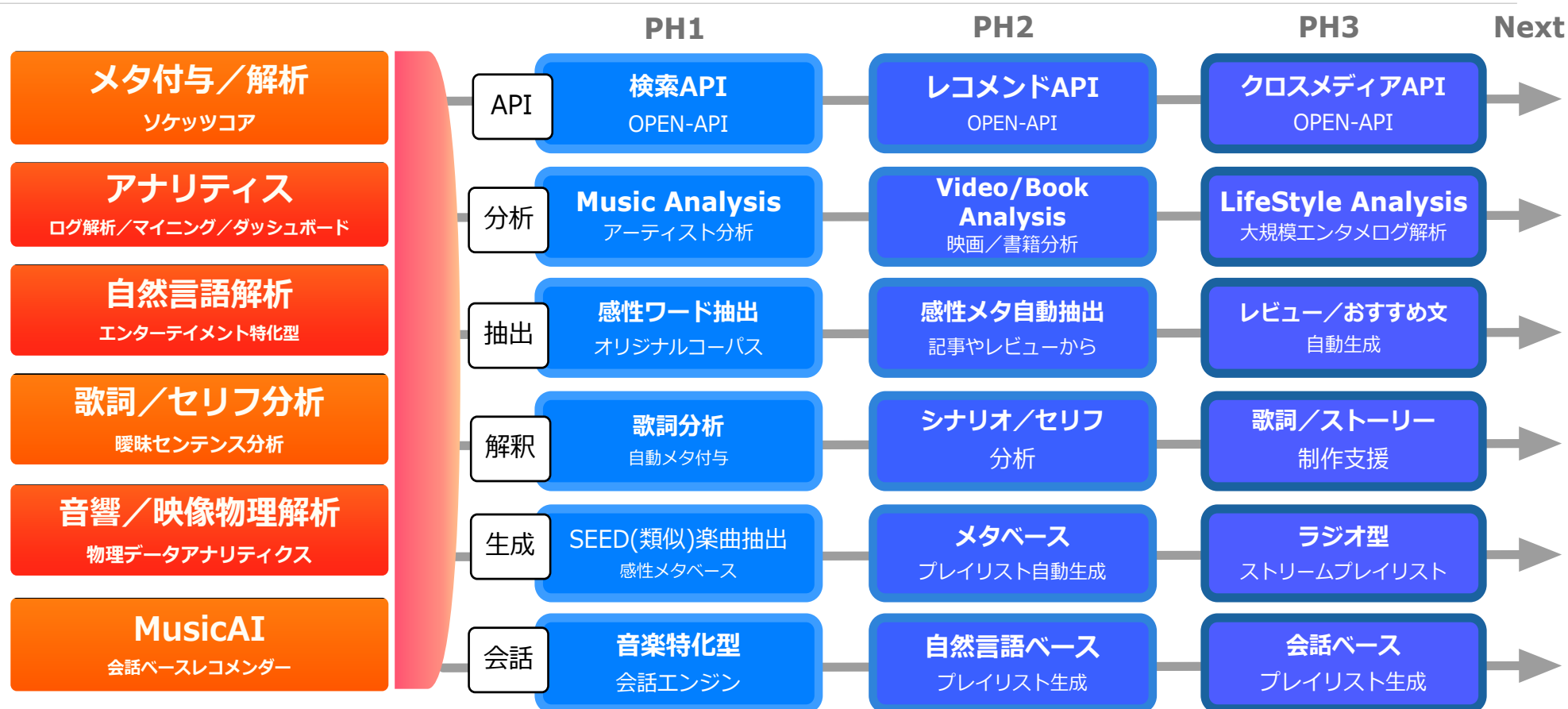
## ソケット要素技術プロダクト ラインナップ

### マイクロニーズ需要が高まるソケットのメタおよび各種解析技術の利用化

IoT、5Gに関連するマイクロサービスのなかで特にユーザーのアクションや会話からのライフスタイル提案サービスの需要増。ソケットはこれらに応えるためにこれまで培ってきた要素技術をチューニングしプロダクト化を進めていきます。ライセンスビジネス化に向けて大きなマーケットにリーチします

BASE TECHNOLOGIS

MICRO PRODUCTS EVOLUTION





# 3カ年展開について

現在の事業
  
 
 先行投資・開発中事業

## エンターテインメント・テクノロジー事業

レcommend  
 パーソナライズ  
 データ提供

LINE MUSIC  
 Hulu  
 楽天  
 KDDI  
 レコチョク

} 機能強化

アナリティクス

音楽アナリティクスを2Qに  
 プレリリース  
 映像アナリティクスへ拡大し  
 テレビドラマ・映画分野に展開へ

専門AI

音楽専門AIを皮切りに展開  
 今期4Qから来期にかけて  
 リリースへ  
 メディアサービス、スマートデバ  
 イス、自動車会社等との展開を計画

## 感性マーケティング事業

データ提供  
 印象評価/効果測定  
 サービスPF※

モックアップ開発が2Qにて完成  
 3Q以降に製品化・リリースへ

クロスカテゴリー  
 マーケティングPF

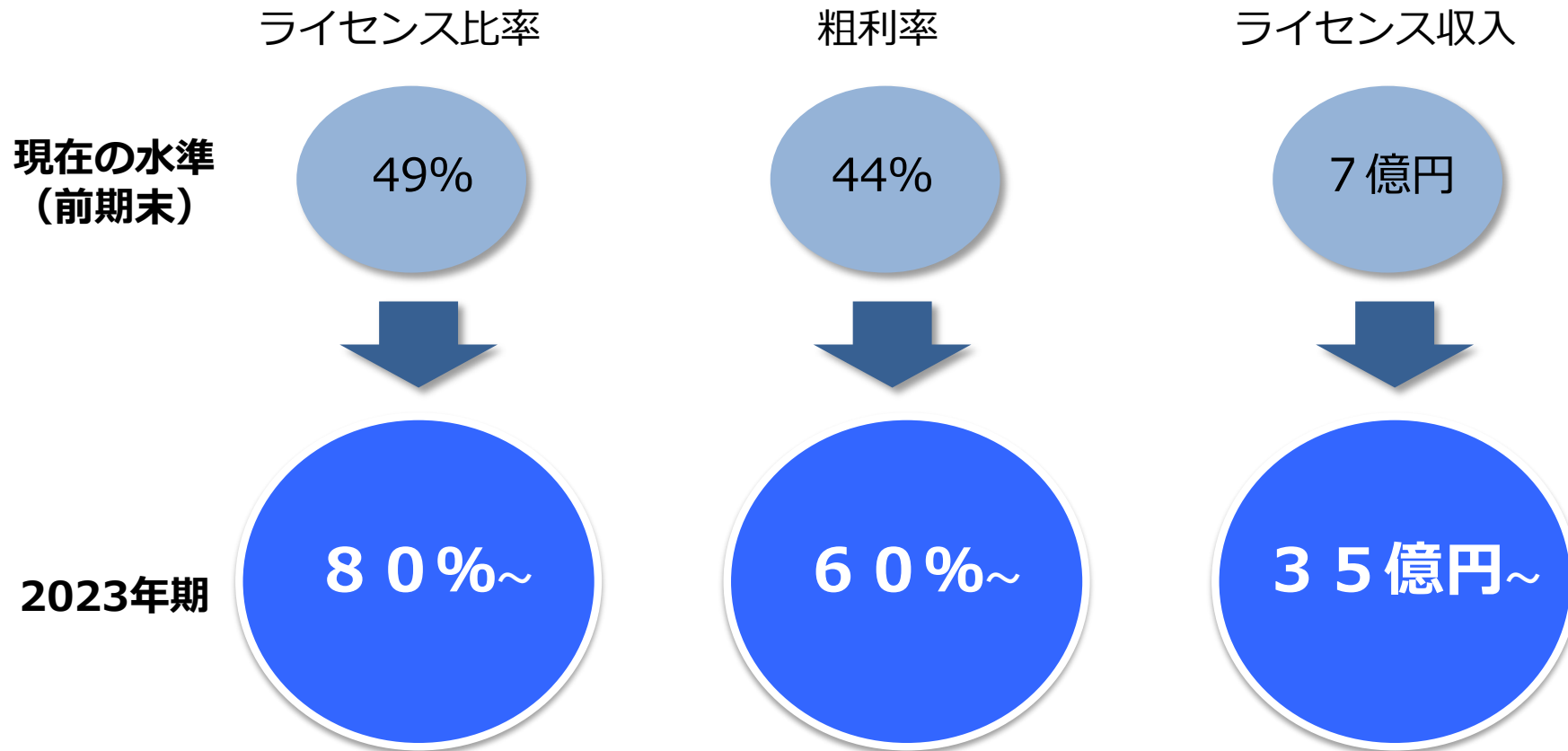
印象評価/効果測定サービスPFと  
 エンターテインメント系感性・感情  
 分析を連携  
 4Qに実証トライアルへ

ブランドパートナーシップ  
 PF

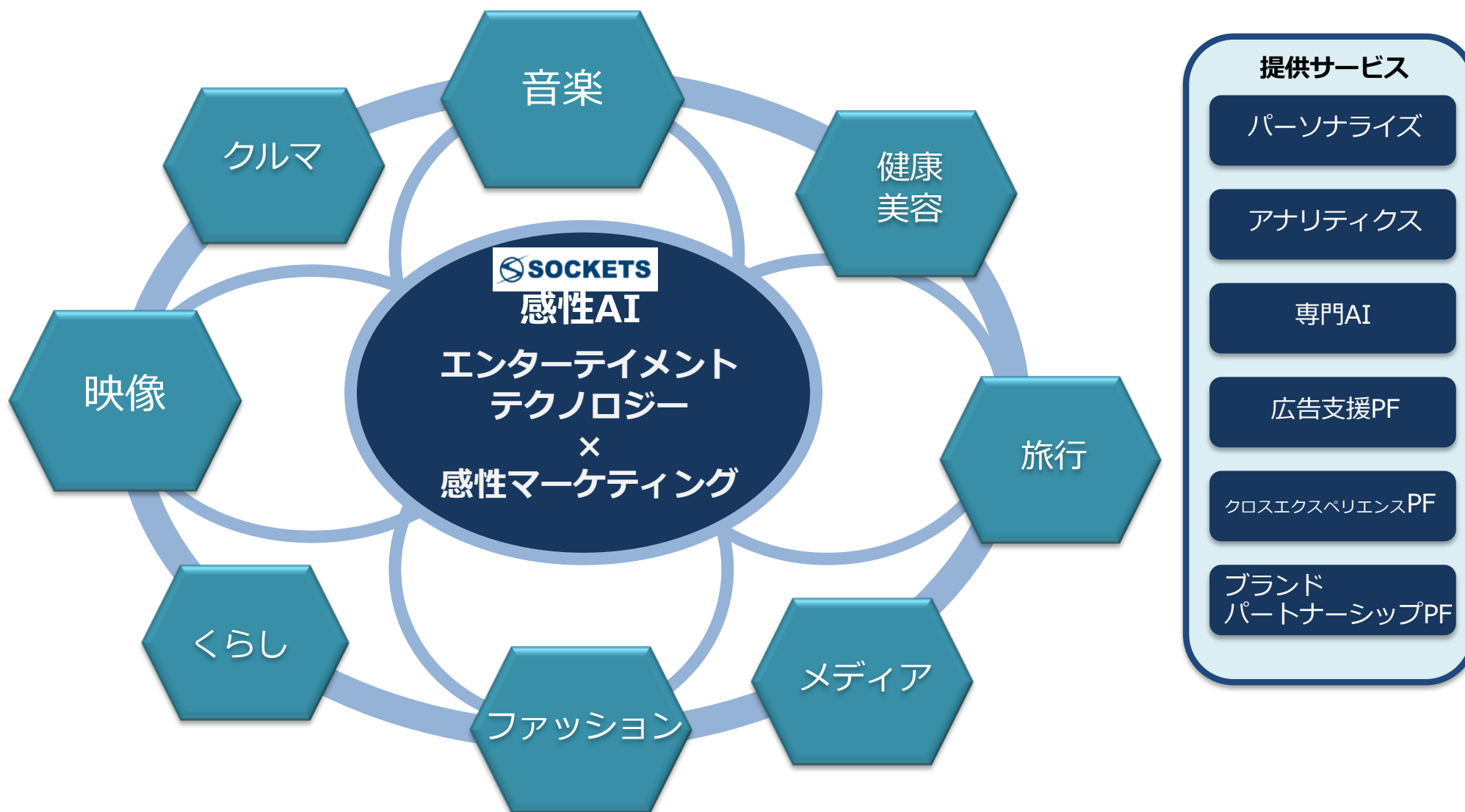
国内大手流通・メーカー等との  
 実験・検証を経て来期トライアル  
 実施へ  
 感性・感情を軸にした新たな  
 共同マーケティングPF展開へ

※PFとはプラットフォームの略

# 3カ年展開について -主要KPI



3年後、ソケットはエンターテイメント・テクノロジーを活用し  
感性テクノロジーに特化したマーケティングサービス会社となります



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：IR担当

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

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