

# 2020年3月期 第3四半期 決算説明資料

## FOR Quality of LIFE

**株式会社ソケット**

証券コード3634

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

2020/2/6

ビジネスモデル変革に伴う開発・運用収入の大幅な減少傾向続く

ライセンス収入は増加傾向、ライセンス取引件数前期比1.3倍

ライセンス事業進展や開発効率向上などにより粗利率は前年比2.0%向上

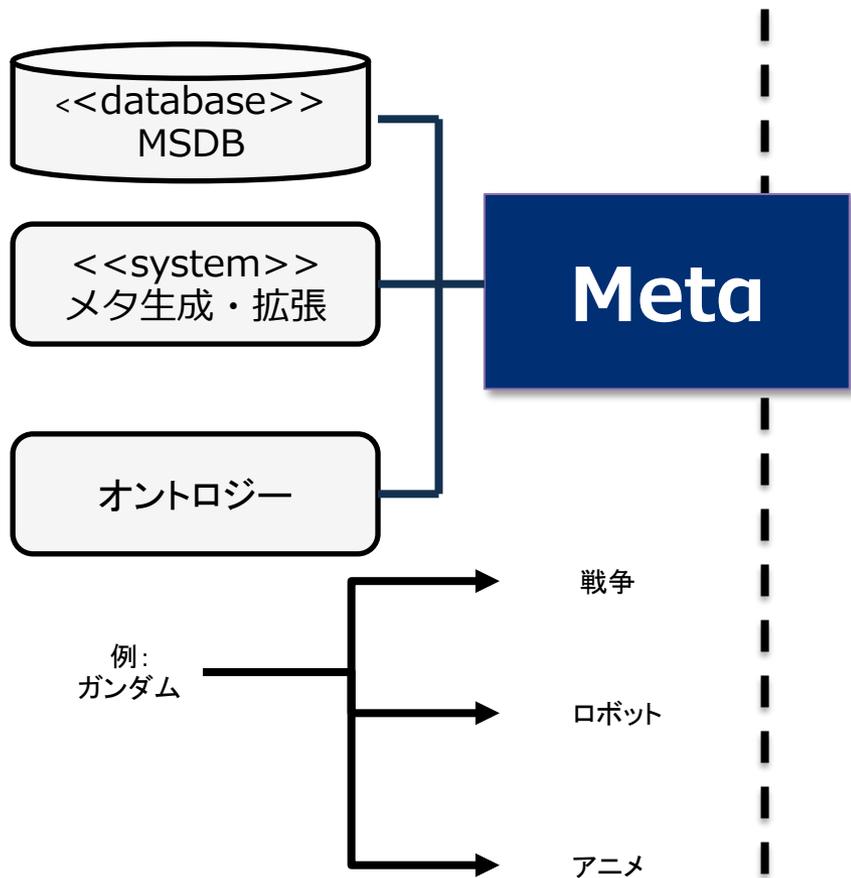
ライセンス収入の全社売上に占める割合63%、ビジネスモデル変革進む

研究開発費およびデータ開発費、売上の26.5%の金額を先行投資実行

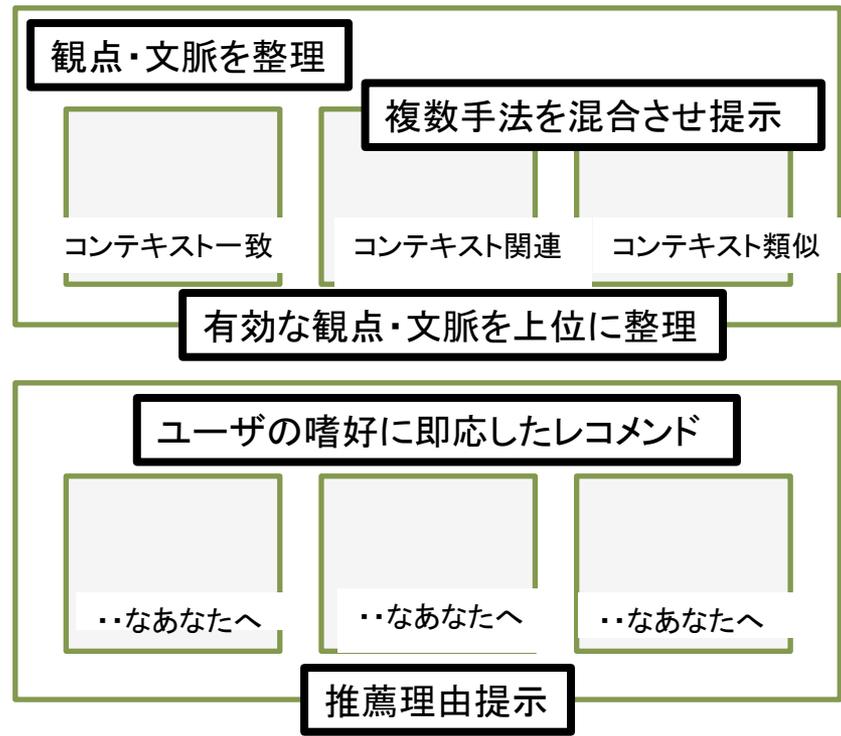
2019年11月

付加価値体験型レコメンドエンジン「Meta (メタルファ)」リリース

今後、既存ライセンス・サービスに順次適用および新規ライセンス展開予定



観点・コンテキストを解釈して、重み付け、ロジック、ルールベース、協調フィルタリングなど複数の手法を、混合させて提示



- ✓ 前期比、開発・運用売上の大幅減少もライセンス事業進展あり、若干の増益
- ✓ ライセンス事業により粗利率前年比2.0%向上
- ✓ 研究開発・データ開発の積極投資

(単位：百万円)

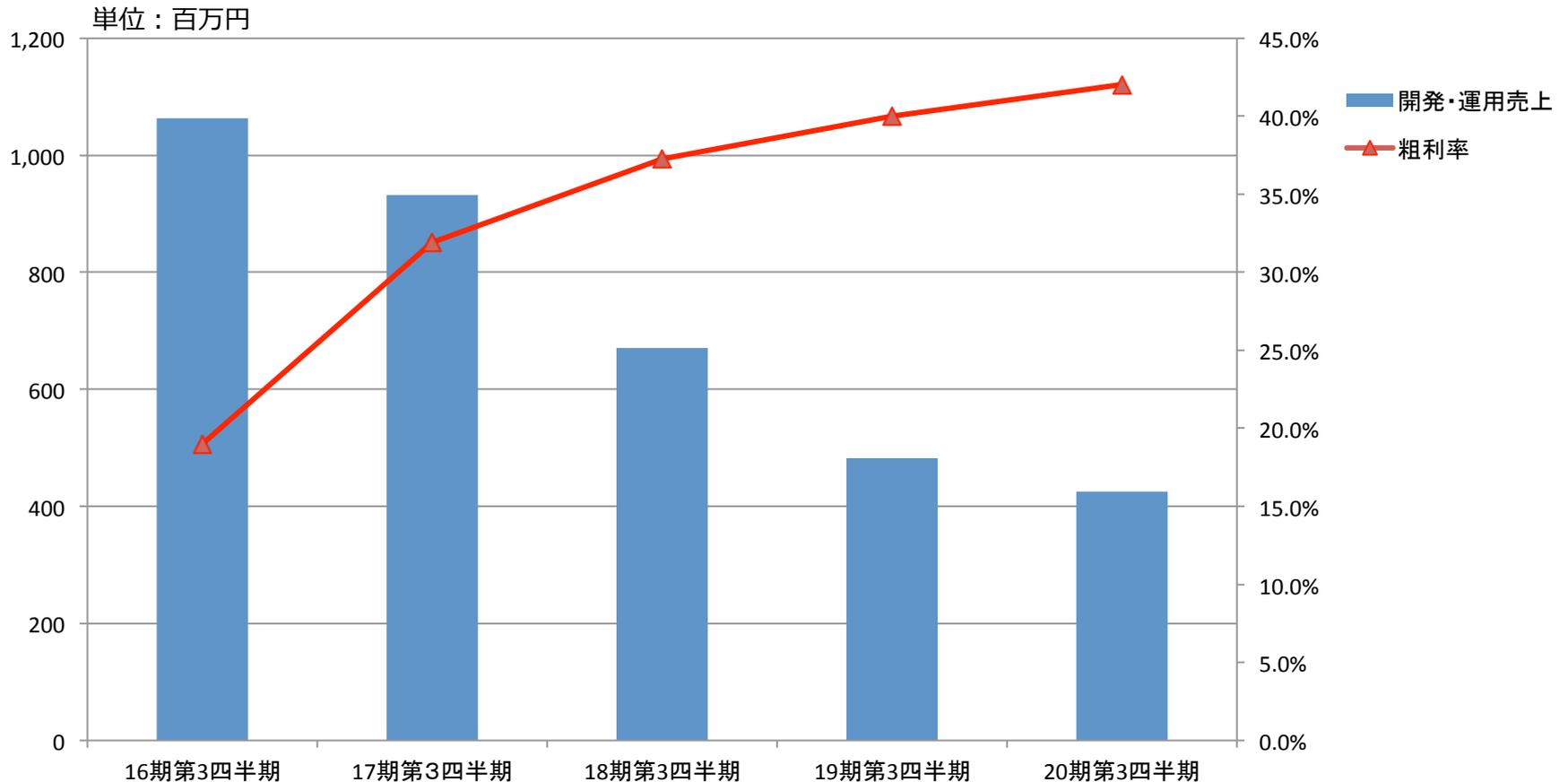
	前第3四半期 (参考)	当第3四半期	
売上高	991	886	◇前期比通信会社向け開発・運用等売上1億円超減少
原価	594	514	◇開発効率化
粗利益	396	372	
粗利率	40.0%	42.0%	◇ライセンス事業進展による収益性向上
販売管理費	432	404	◇開発効率化による販売管理費の減少
営業利益	▲35	▲32	◇ライセンス事業、開発効率化による収益性向上

- ✓ ライセンス売上、微増傾向
- ✓ ライセンス売上比率は対全体売上の63%に
- ✓ 音楽AI、Music Analyticsなどのリリース時期の遅延有り

	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)
売上高	285	344	256
(ライセンス売上)	(152)	(148)	(160)
ライセンス売上割合	53%	43%	63%

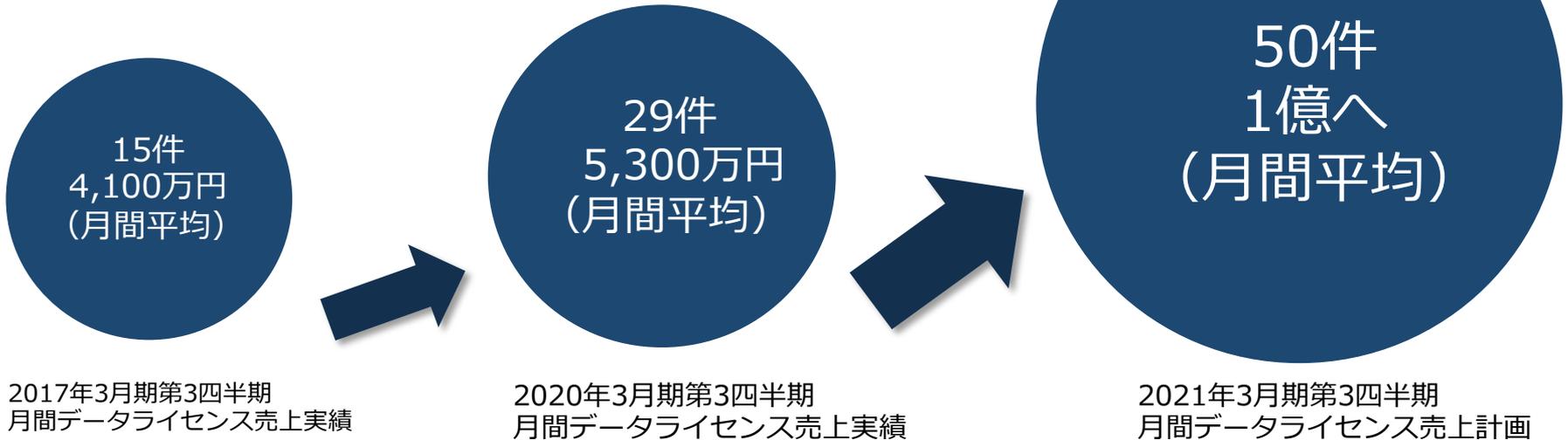
## 開発・運用収入型から自社プロパティライセンス収入型へ

- ✓ 開発・運用型売上は4年間で7億円弱減少
- ✓ 粗利率は19%から42%へ伸長



- ✓ ライセンス収入モデル主体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
- ✓ 音楽・映像分野に加え、新分野の開拓進む

月間ライセンス売上計画について



✓ 研究開発・データ関連投資※を売上の26.5%相当額にて実行中

※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加速

	当第3四半期 2019年4-12月	前期 第3四半期 2018年4-12月	前々期 第3四半期 2017年4-12月
R&D・データ開発投資	2億3,500万円	2億2,800万円	2億1,600万円

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】

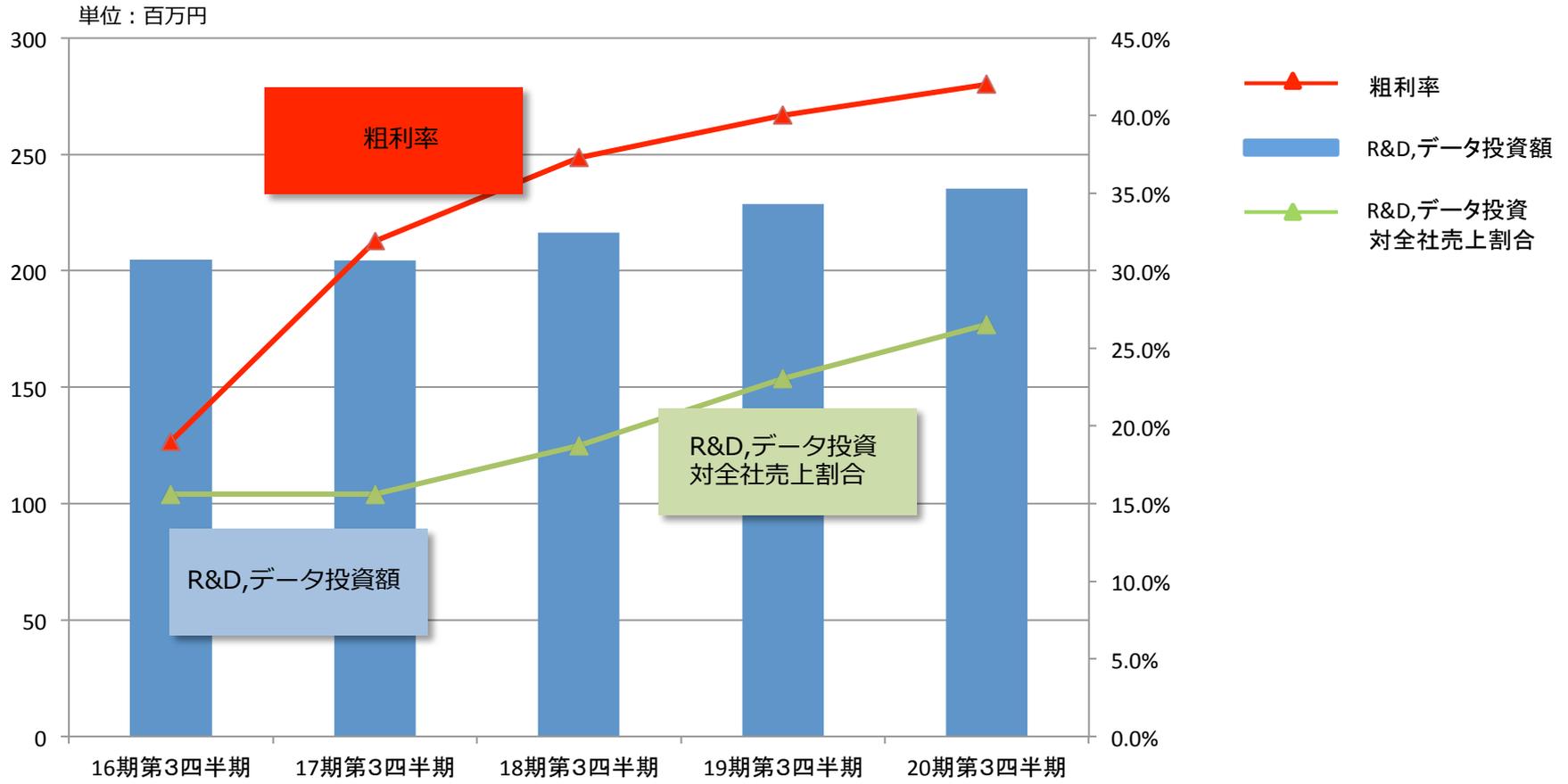
- ・音楽/映像分野のマーケティング支援/アナリティクスプラットフォーム

【データ開発】

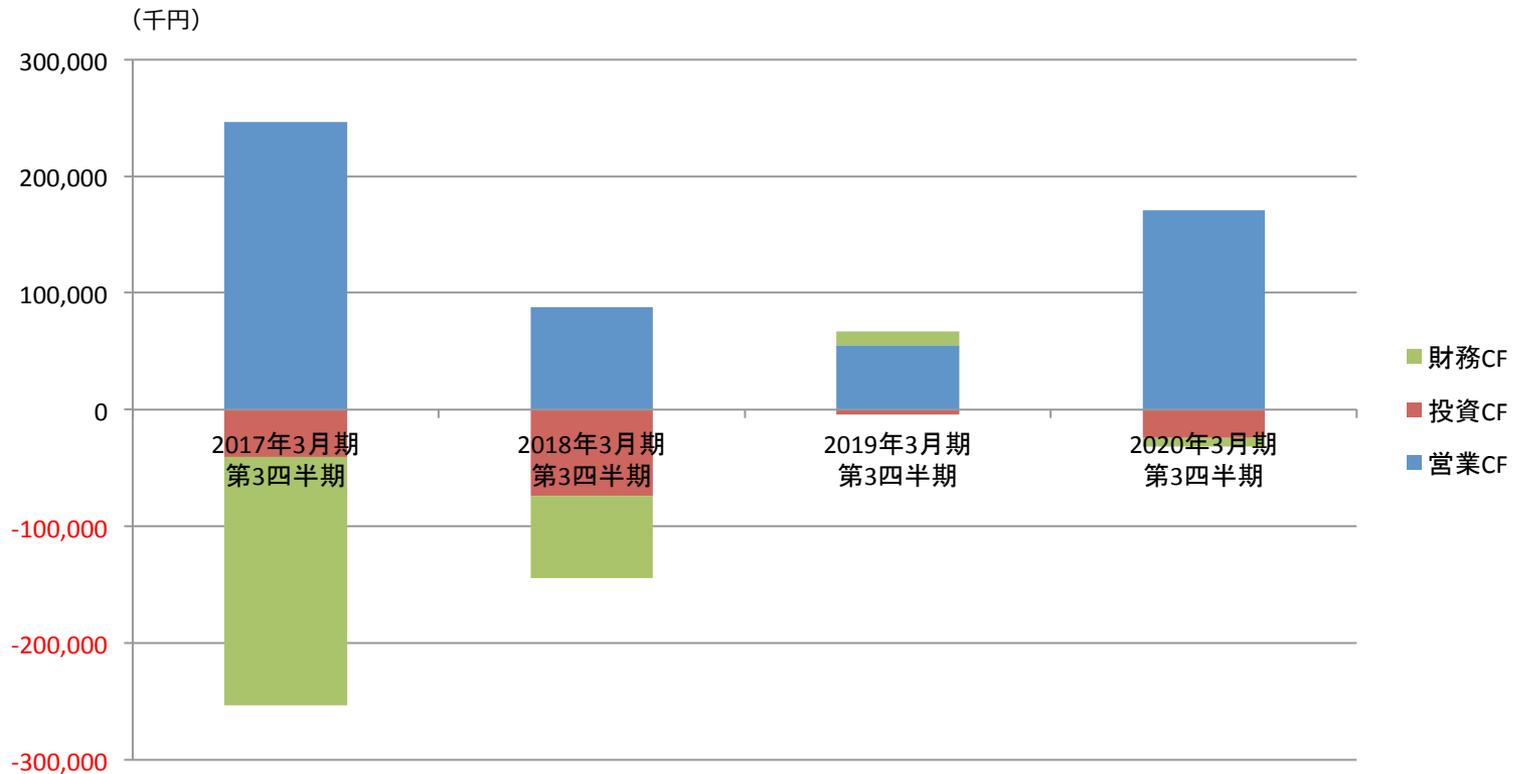
- ・上記に関わるオリジナルメタデータ開発

# 2020年3月期 第3四半期決算 -先行投資の効果（過去5カ年推移）

- ✓ 先行投資を積極実行に伴い粗利率は上昇中
- ✓ 引き続き、積極投資を実行のうえ、粗利率50%超を2年以内に目指す



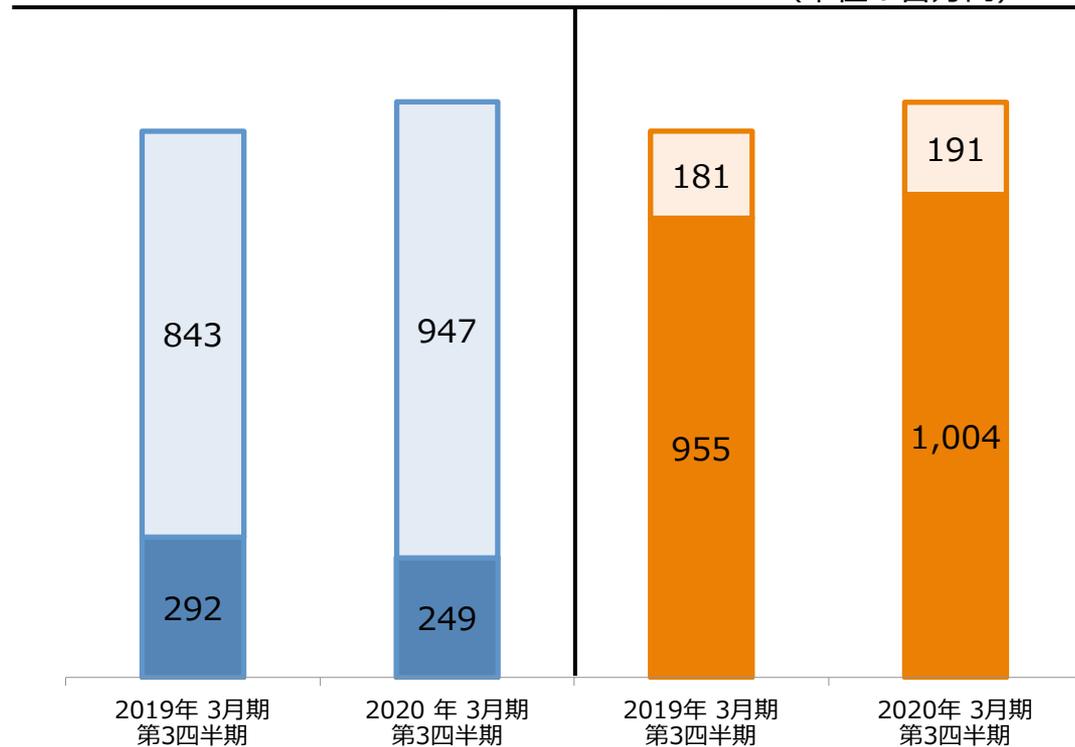
- ✓ 営業キャッシュフロー増加傾向
- ✓ 増加している営業キャッシュフローを原資に積極投資を続行



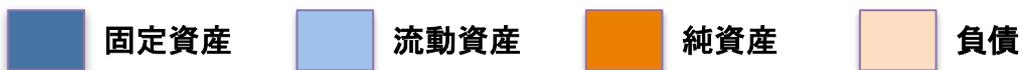
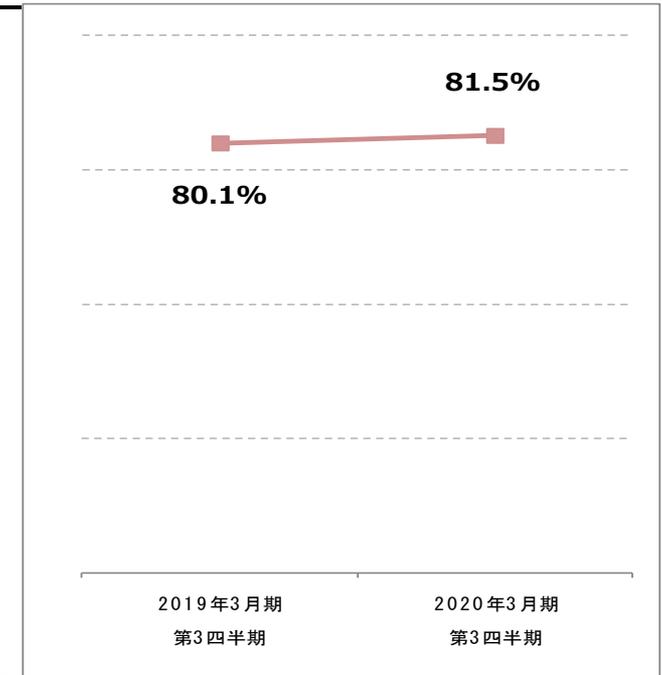
- ✓ 無借金、自己資本比率81.5%
- ✓ 財務基盤強化続く、資本戦略の選択肢広がる

### BS推移

(単位：百万円)

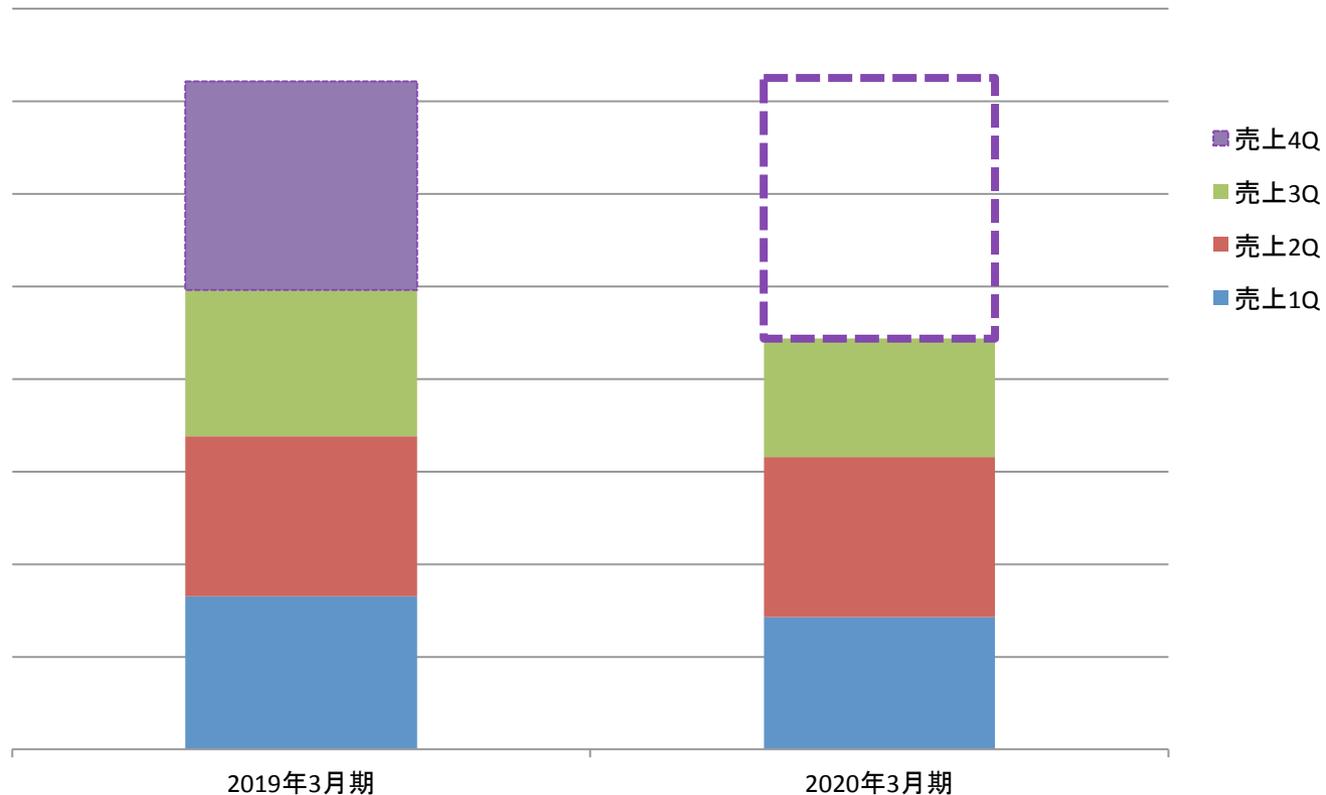


### 自己資本比率推移



- ✓ 前期同様に4Q比率が高くなる傾向
- ✓ 現時点において期初業績予想からの変更なし

四半期別売上推移



# 中期展開について

## 逆回転マーケティング

企業が顧客を囲い込むのではなく、特定の共通因子を持ったコミュニティに企業側から寄り添っていく「エモーショナル・マーケティング」

## AIのコモディティ化

AIの普及に伴う「人間性」への回帰

## プライバシー保護 -Cookie less

世界的なプライバシー保護重視の流れにおけるクッキー利用の制限などのテクノロジー潮流の変化

## データ・ドリブン進展

DMP利用格差の是正および先行企業によるアナリティクスの進化

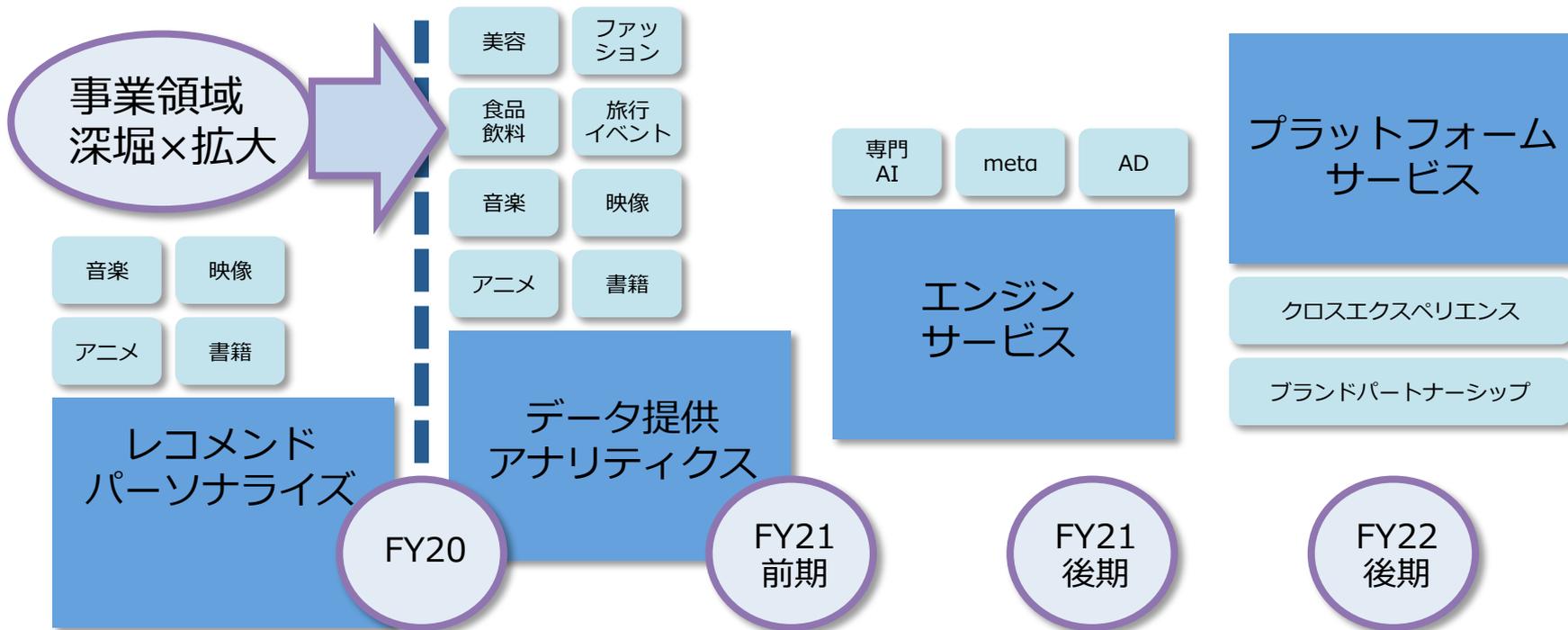
## IoT

MaaSはじめIoTの進展によるセンシング情報量の爆発的な増加および生体情報のストリーミング化

## 5G

大容量高速ネットワークによる「エンターテインメント市場」の活性化



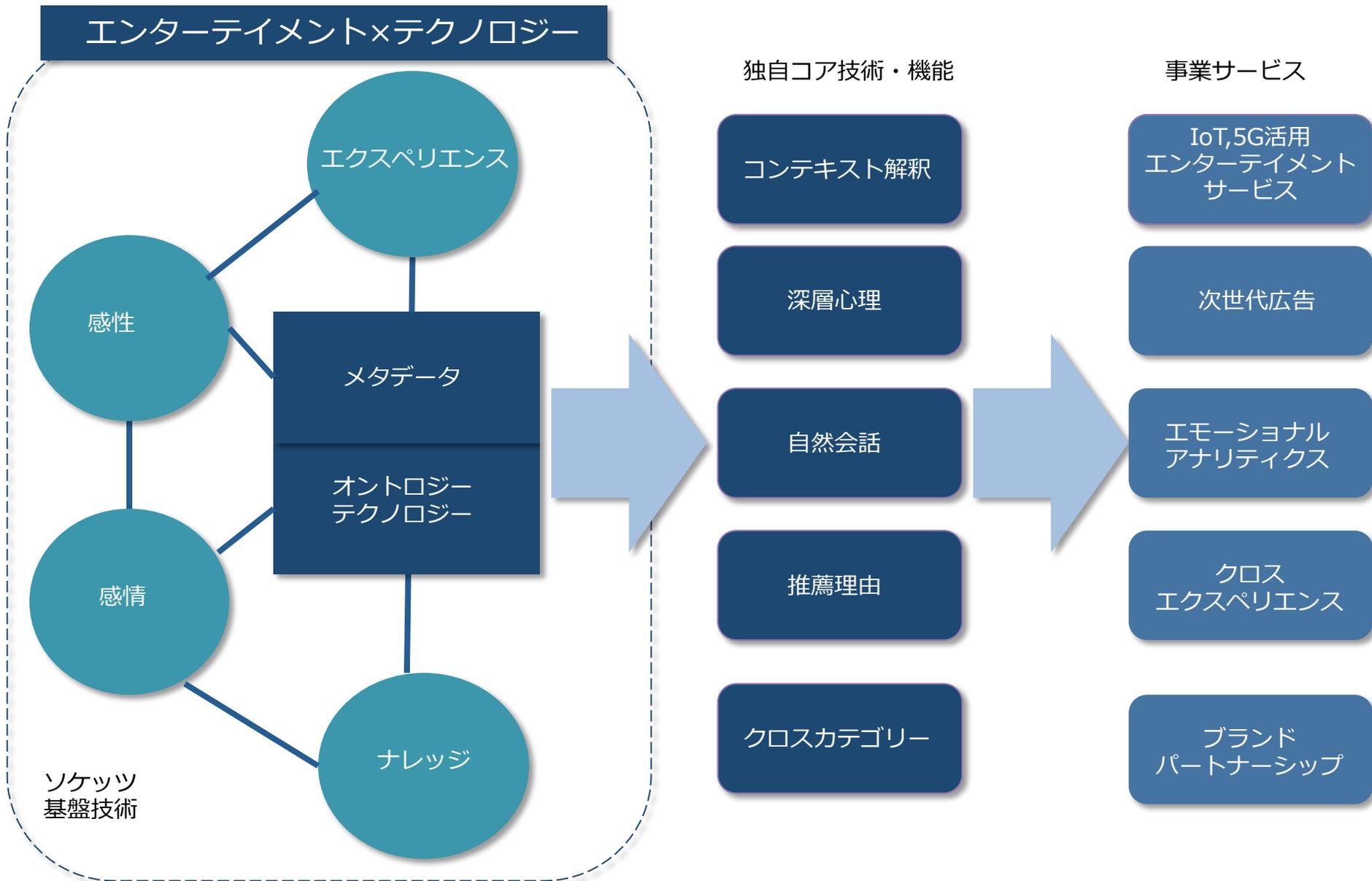


国内最大級の感性メタデータ

感性・感情を科学するオントロジー技術※

感性AIによる独自サービス

※オントロジー：概念や情報を体系化する技術



# 中期展開 -3カ年 KPI

2020.4-  
2021.3

2021.4-  
2022.3

2022.4-  
2023.3

低価格帯ライセンス開始  
取引先拡大

音楽・映像サービス・機能拡充

感性マーケティングサービス開始

感性マーケティングサービス拡大

クロスエクスペリエンス・  
サービス開始

クロスエクスペリエンス活用型  
ブランドパートナーシップ  
プラットフォーム

月間ライセンス1億円

月間ライセンス1.5億円

月間ライセンス3億円

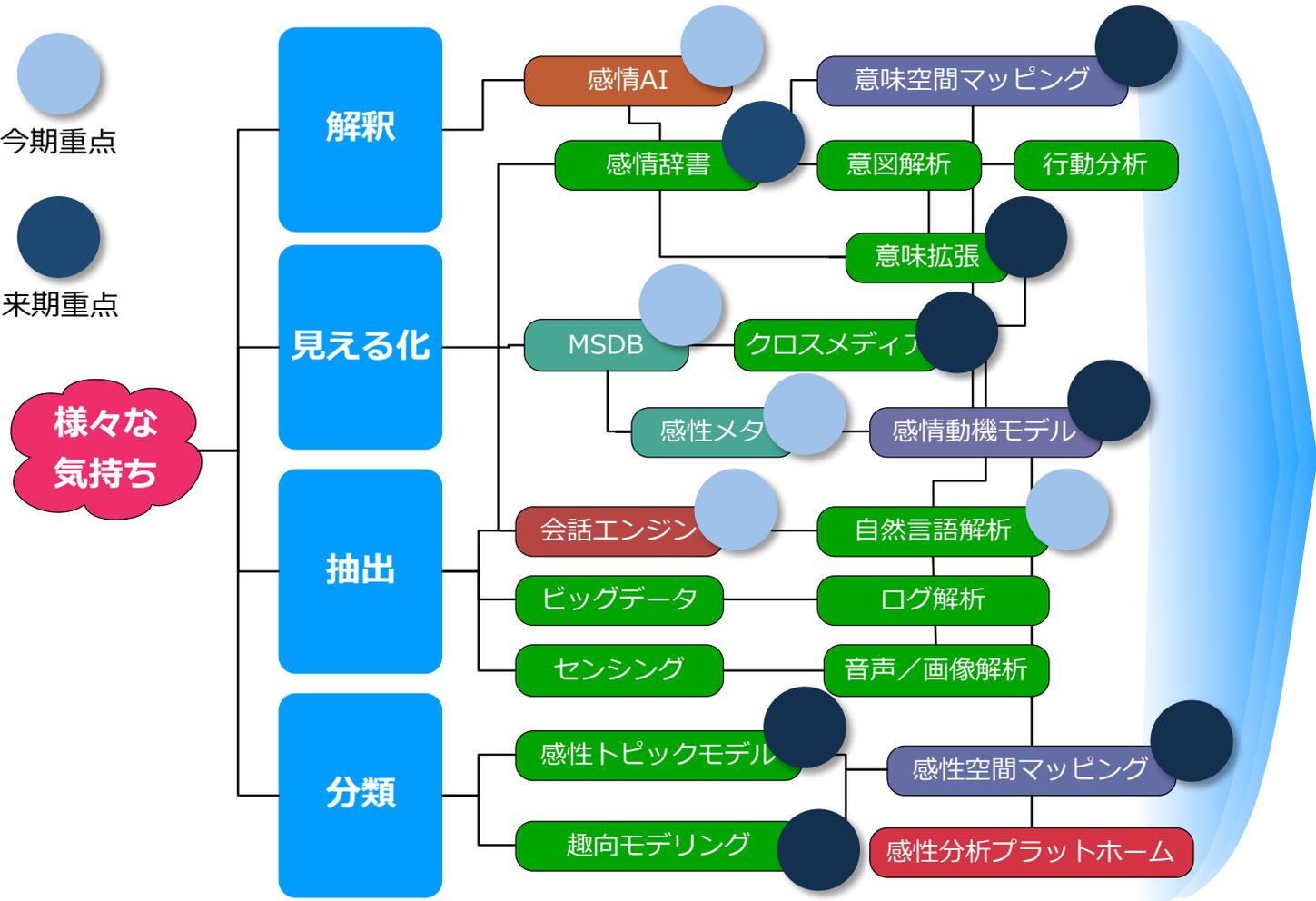
粗利率45%

粗利率50%

粗利率60%~

# コンテキストを解釈する「感性モデル」開発

感性や感情を軸とした様々な体験の提案を感性AI技術で実現する為の要素技術の開発を進めています



中期展開

-エンターテインメント×感性マーケティング提供企業へ

中期ビジョン

人と作品・商品・体験・サービスをクロスをつなぐ“共感連鎖”プラットフォーム



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)