

2020年3月期 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/>

2020/5/11

1. 2020年3月期決算

2. 2021年3月期業績予想

3. 中期展開

1. 2020年3月期決算

売上は、期初予想未達成、利益は期初予想を超える
開発・運用事業縮小、新規事業スピード不足
一方で次期に向けた事業基盤開拓が進捗

ライセンス収入割合は全体売上の52%へ
開発型→ライセンス型への5年がかりの事業構造変革は、当期で一区切り

感性メタデータ・オントロジー※、コンテキスト（文脈）解釈など
「感性・感情を科学する」独自技術の開発のペース上がり、実用化
（プロダクト）の段階へ

※オントロジー：概念や情報を体系化する技術

- ✓ 売上未達成（期初予想比85%）、利益達成（期初予想比141%）
- ✓ データ・研究開発費の先行投資は、前期より微増（年間2億9,800万円投下）
- ✓ ライセンス収入割合が、初の50%超え、名実共にテクノロジー・ライセンス会社へ

（単位：百万円）

	前期	期初予想	当期
売上高	1,443	1,450	1,227
原価	803		670
粗利益	639		556
粗利率	44.3%		45.4%
販売管理費	566		535
営業利益	73	15	21

—◇開発・運用事業縮小 前年比約▲25%
新規ライセンス年間計画未達

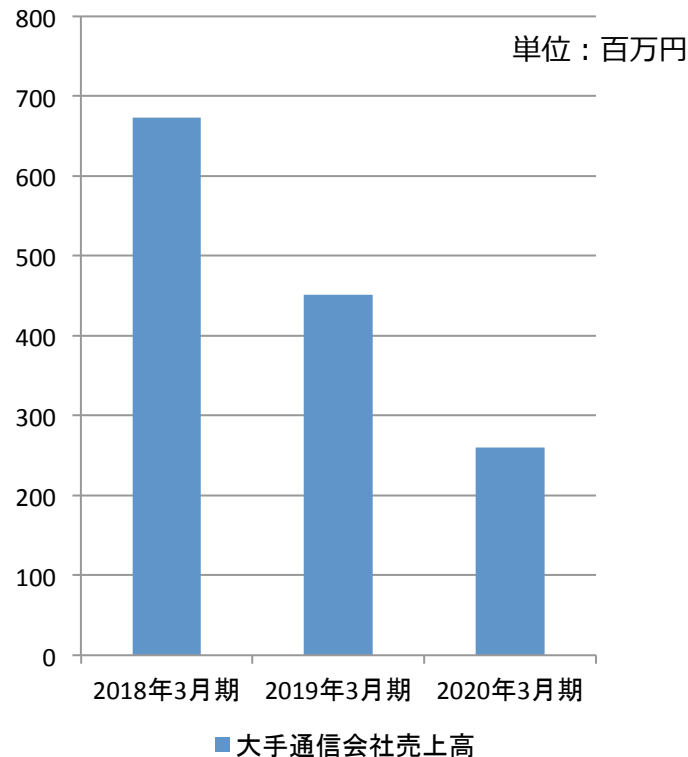
—◇自社プロパティ・ライセンスの展開により粗利益率は微増

—◇R&D/データ開発関連の先行投資は前年より微増

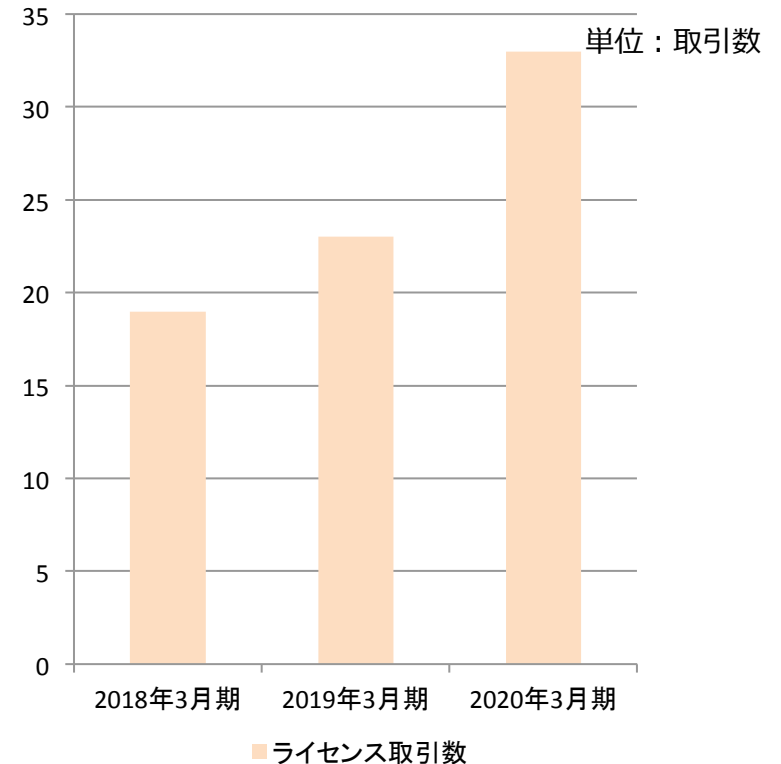
—◇4Qライセンス収入伸長

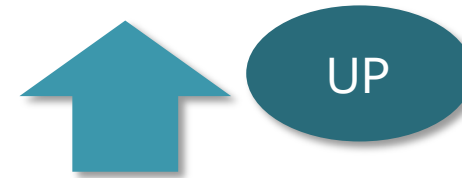
- ✓ 5年がかりのライセンス収入型企業への事業モデルの転換は、完了
- ✓ ライセンス収入金額は、大型ライセンス契約の継続交渉中断があり、対前年並み
- ✓ 一方でその新規ライセンス数は、順調に増加（前年比143%）、次期以降の事業基盤強化

大手通信会社売上高推移



ライセンス取引数





- (対前年)
 - ✓ 通信会社向け開発・運用案件の終了 2 件
 - ✓ 大型ライセンス契約継続未成立 1 件
- (対期初予想)
 - ✓ アナリティクス・専門AIサービス開始時期遅れ (▲50百万円)
 - ✓ 特定サービス (カラオケ・音楽DL) 向け (▲40百万円)
 - ✓ 新規ライセンス契約交渉段階 (▲80百万円)

- (対前年)
 - ✓ ライセンス事業展開による粗利率向上 (44.3%→45.4%)
 - ✓ ライセンス取引数増加 (前年比43%増加)
 - ✓ 新分野でのPoC展開 (自動車・お出かけ関連)
 - ✓ R&D/データ関連投資は対前年微増 (2.94億円→2.98億円)
- (対期初予想)
 - ✓ 4Qのライセンス伸長もあり利益計画比増加



次期以降の展開へ開発・事業基盤は強化へ

2020年3月期決算 -当期第1四半期から第4四半期推移

- ✓ 第4四半期にライセンス事業（初期ライセンス及び月額）およびPoC事業の伸長
- ✓ 第4四半期の粗利率は54%に

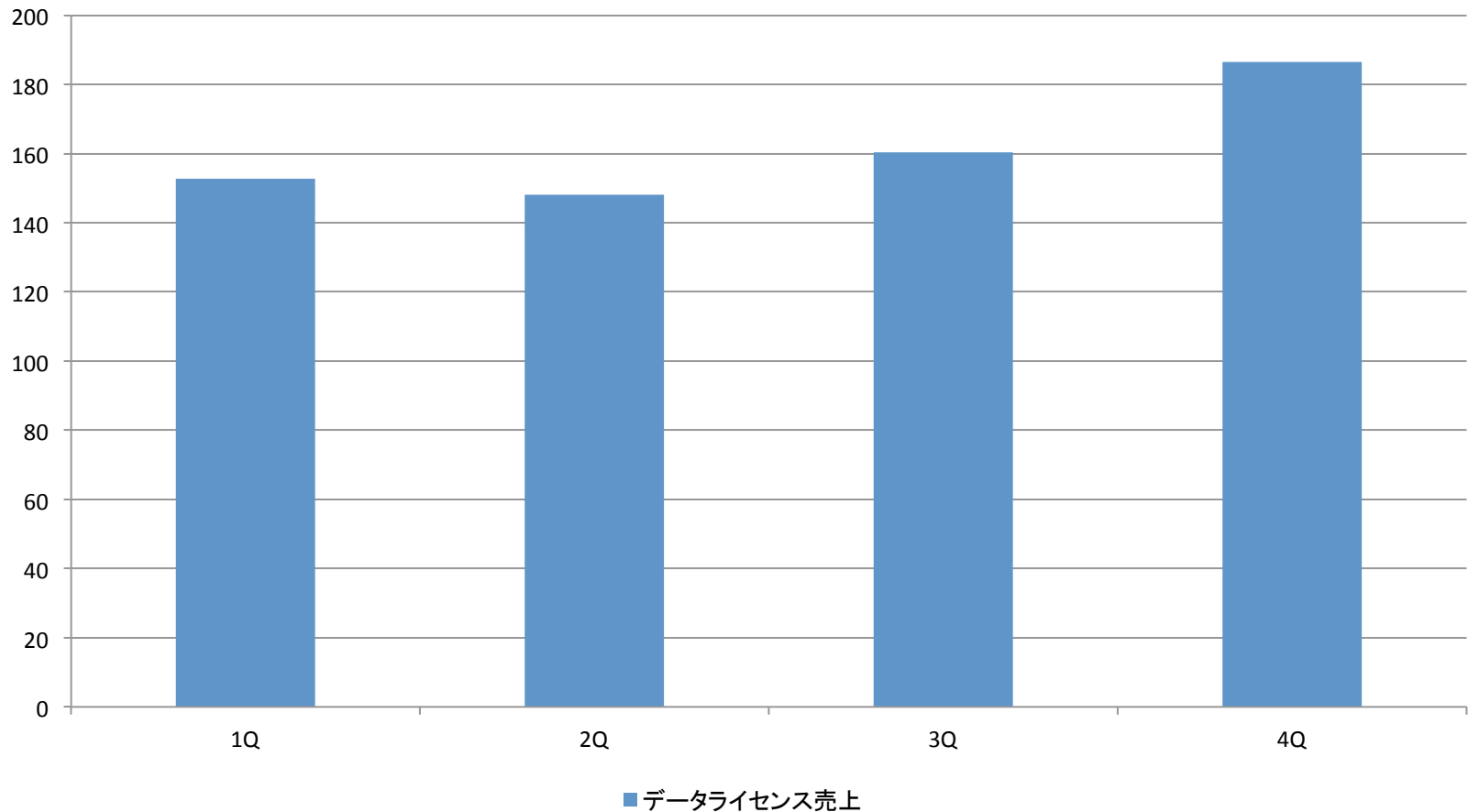
(単位：百万円)

	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1-3月)	
売上高	285	344	256	341	◇新規ライセンス PoC事業伸長
原価	167	198	147	156	
粗利	118	146	108	184	
粗利率	41%	42%	42%	54%	◇ライセンス・PoC等 自社プロパティ活用 事業により上昇
販売管理費	138	133	133	131	◇R&D/データ開発関連 先行投資は継続
営業利益	▲19	13	▲25	52	◇4Qライセンス収入伸長

第1四半期と比較し第4四半期では金額ベースで28%増加
→次期以降の事業基盤へ

2020年3月期各四半期 ライセンスビジネス売上

(単位：百万円)



次期以降につながるライセンス・PoCプロジェクトが複数発生

映像メタデータ関連



ビデオ・オン・デマンド向けメタデータのライセンス提供

自動車関連



次世代自動車における音楽体験価値を当社専門AIにより実証

旅行関連



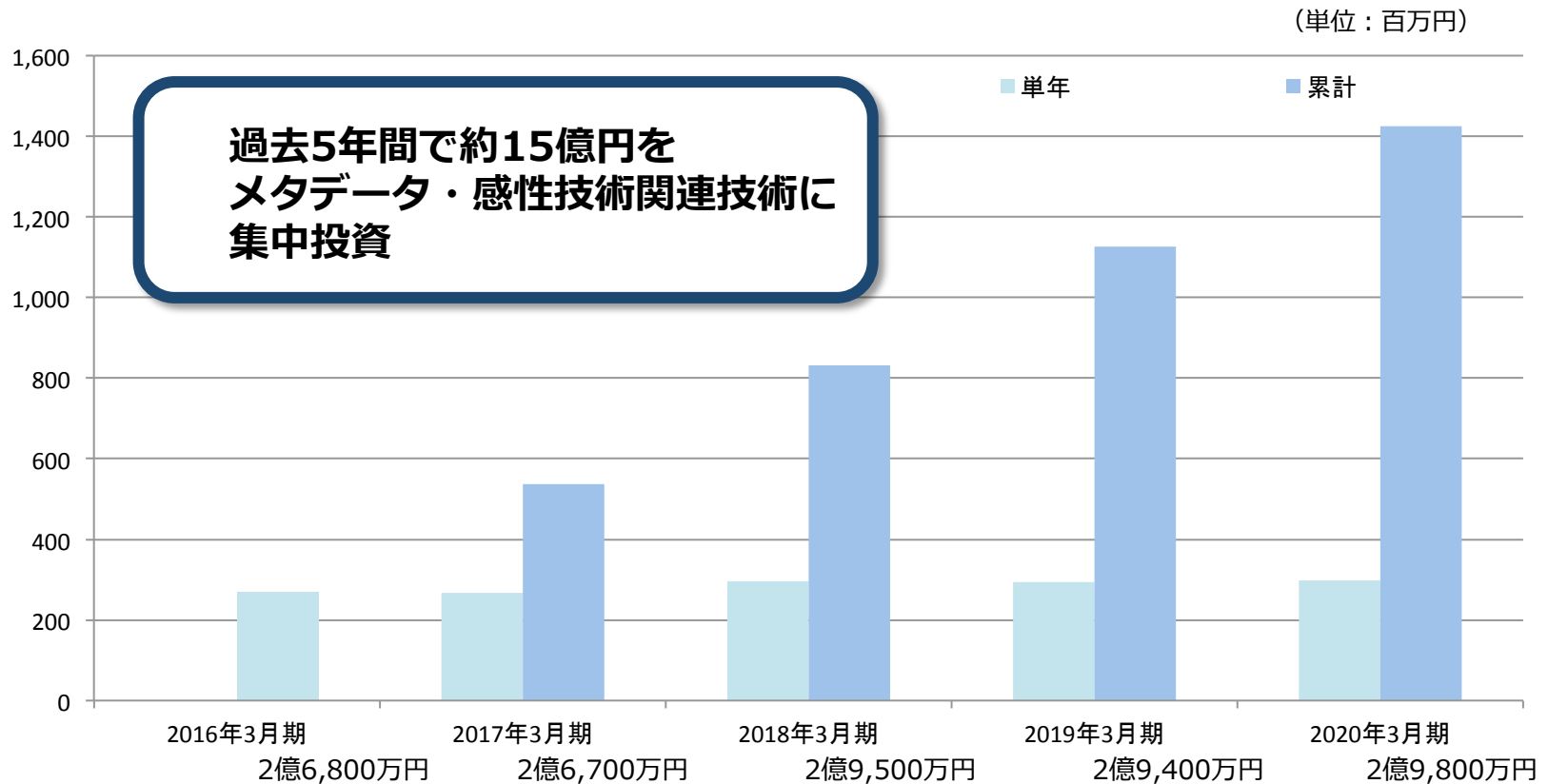
イベント・観光情報のメタデータ化

美容関連



美容・化粧品のメタデータ化およびモデル化の重み付けによるマッチング

- ✓ 直近5カ年累計で約15億円を特定分野に集中投資
- ✓ 年間3億円程度、売上の25%まで先行投資目安



集中投資は、実用化の段階へ

約15億円の投資内容

- ・ コンテキスト解釈
- ・ 自動メタ付与
- ・ 感性因子辞書
- ・ 感性モデル開発、感情空間マップ
- ・ 感性メタデータオントロジー
- ・ 基本メタデータ整備・拡充
- ・ 自然会話モデル
- ・ 専門AI



5年間の要素技術開発から次期以降実用化の段階へ

次期、先行投資は継続も、商品化・実サービス化へシフトへ

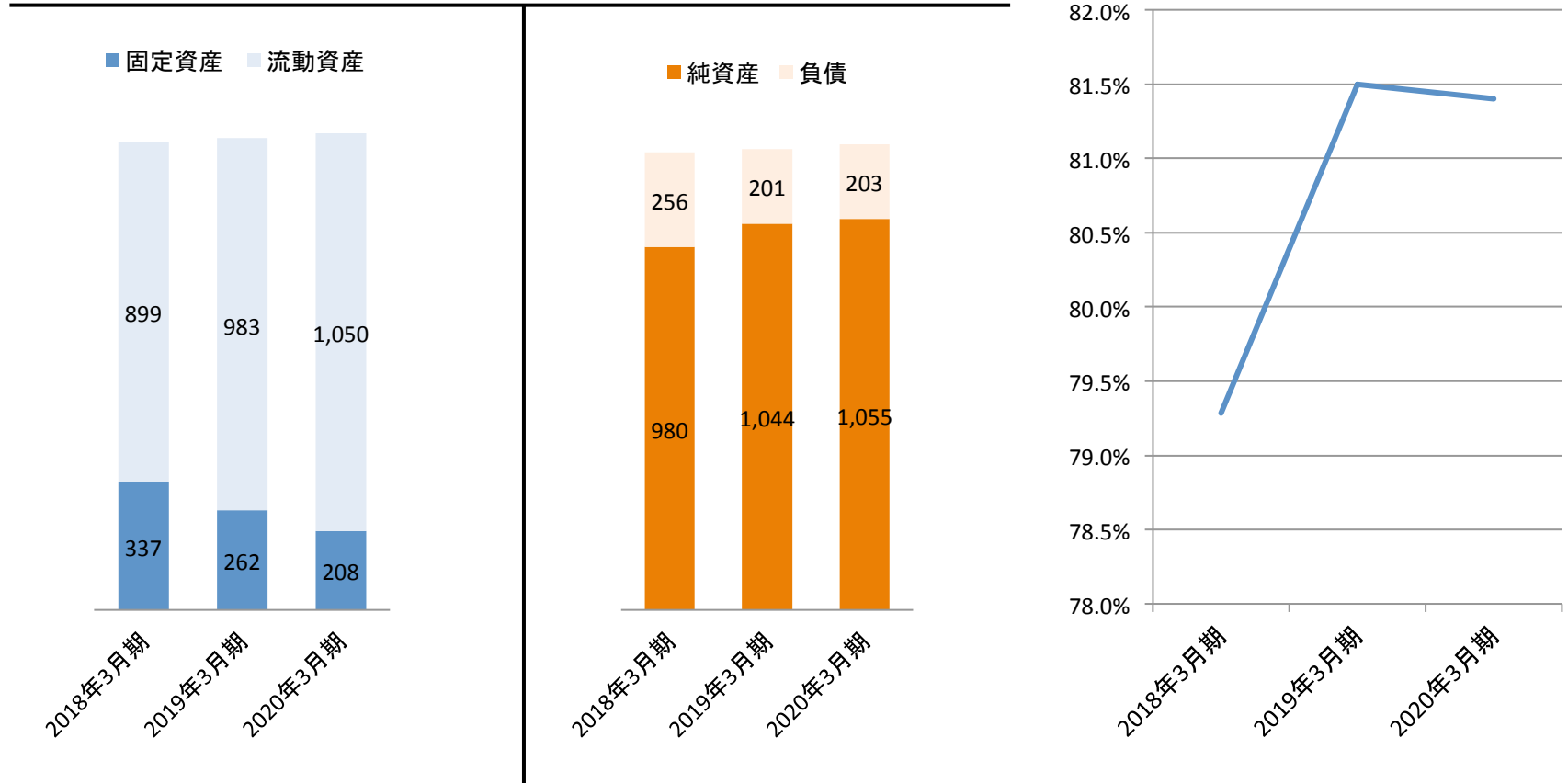
ただしメタデータ技術開発は継続

2020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81.4%
- ✓ 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)



2020年3月期決算 -期初コミットメントに対する結果

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）

結果：

感性メタ活用エンジンの改善が進捗、提供数は43%増加

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

結果：

提供候補は格段に増えるも導入までに時間がかかっているケースが多く未達成

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）

結果：

有料化遅れ、一方で有料利用の先着申し込み出始める、半年遅れで開始予定

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

結果：

ライセンス売上比率が50%超え、転換は一区切り。ライセンスモデルの基盤進展

2. 2021年3月期 業績予想

当社事業は、インターネット関連向けデータ・テクノロジー提供が中心となるため、短期的かつ即時的な影響範囲は限定的

ただし感染の影響が、中長期に及ぶ場合、特に感性マーケティング等の新規事業展開において、遅延リスクが発生する（実際に新規営業はしづらい状況）

一方で、音楽・映像のインターネットサービス向けの事業、特に映像関連事業大きな事業機会となりうる。またEコマース、ネットメディア系への当社メタデータ関連の提供余地は大きく、新たな事業機会が創出

ライセンス先の経営・事業状況により影響を受けることは想定されるため、リスク拡大留意のうえ、徹底した品質改善を継続

2021年3月期業績予想 -概要

- ✓ 感性関連技術のライセンス・サービス企業として、成長路線を進む
- ✓ ある程度のリスクは織り込むものの新規事業展開においては不透明
- ✓ 将来に向けた「感性・感情を科学」する技術・サービスへの集中投資は継続

(単位:百万円)

	2021年3月期 業績予想
売上高	1,250
営業利益	10
経常利益	10
ライセンス 収入	月間1億円 (21年3月)
ライセンス 取引数	50社
投資額	対売上25% まで実行

⇒ 様々な事業リスクはあるものの、対前年成長することが前提

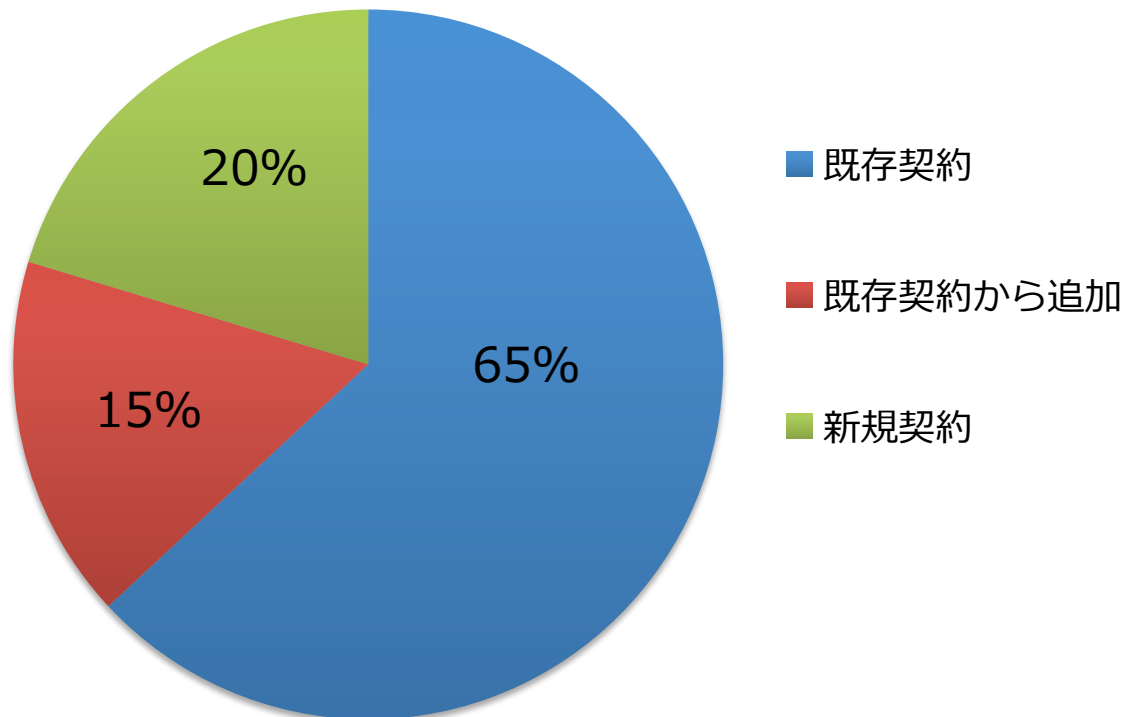
⇒ データ・ライセンス事業伸長も実用化に向けた投資や検証費用を積極投下

⇒ ライセンス事業の拡大

⇒ 集中投資は継続、ただしプロダクト化・サービス化へよりシフト

- ✓ 期初予想において
 - ①既存の年間契約をベースとするもの約65%
 - ②既存契約からの追加が約15%
 - ③新規契約が約20% と見込む
- ✓ 事業環境によるリスクは、このうち②③、特に③においてリスクが顕在化する可能性は有り
- ✓ 期初予想は対前年、売上微増とする

売上高に占める期初契約状況の割合



映像関連



映像分野でのメタデータ関連技術は、ビデオ・オン・デマンド、ライブ型映像サービス、テレビのサイマル化などの流れの中で、ニーズがより顕在化
当期は、映像分野への取り組みを一層注力へ

インターネットメディア関連



インターネットメディアの広がり、多様化の中で、読者ニーズの把握や動機付け、
広告商材とのマッチングなど、当社のメタデータおよびコンテキスト解釈技術
の利活用機会を新たに創出

Eコマース分野



ファッション、美容、雑貨をはじめとしたEコマース市場は今後も拡大
そのなかで、複数ブランド・他ジャンル間のデータ体系化やライフスタイルを
より捕捉したサービス機能提供を実現するメタデータニーズが顕在化

2021年3月期業績予想 -ライセンス収入月額1億円について

- ✓ 前期中に発表したライセンス収入月額1億円の2020年第3四半期（9-12月）での達成について、目標時期を2021年3月に再設定
- ✓ 映像関連、インターネットメディア関連、Eコマース関連への事業開拓により実現へ

2021年3月

ライセンス型収入

1億円/月

粗利率

50%

事業リスクは潜在するものの映像関連サービスとマーケティングサービスを成長軌道に乗せるべく攻めの経営を実行

一方であらゆるリスクを想定し、リスクヘッジを準備。先行投資はプロダクト化および既存サービス改善に一部シフト、また非エンターテインメント事業は、ネットメディア・Eコマース分野へ集中展開へ。固定費の変動費化もさらに図る

前期計画より半年遅れでの月額ライセンス・コミッション型収入の月額1億円達成

3. 中期展開

エンターテイメント・テクノロジー×マーケティング事業の推進

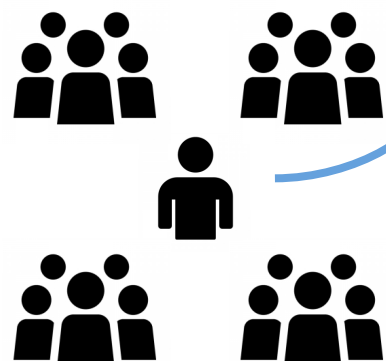


中期展開 -基本展開

— 現在事業
- - - 新規展開

コア
メタデータ
テクノロジー

エンターテインメント分野



- 音楽
- 映像
- 書籍
- LIVE
- 演劇
- 美術館

感性マーケティング分野

ECマース

商品
サービス
広告
AD

MEDIA

NEWS
ARTICLE
COLUMN

1

感性・感情を科学する技術

2

エンターテイメントからの学習

3

感性メタデータ・ドリブン

One and Only

ソケットズ独自 感性・感情を科学する技術

- ユーザーのエモーションをモデル化
- メタデータ開発・抽出
- 抽出には数千万の独自感性因子を参照
- メタデータを活用した文脈の解釈
- 文脈と情報と商品のマッチング
- 特定の分野特化型の専門AIとアナリティクス

応用サービスへ

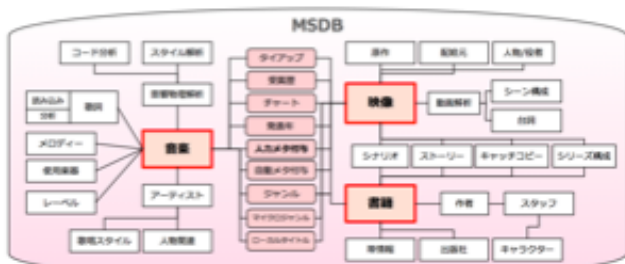
メタ付与

マーケティング
サービス

専門AI

アナリティクス

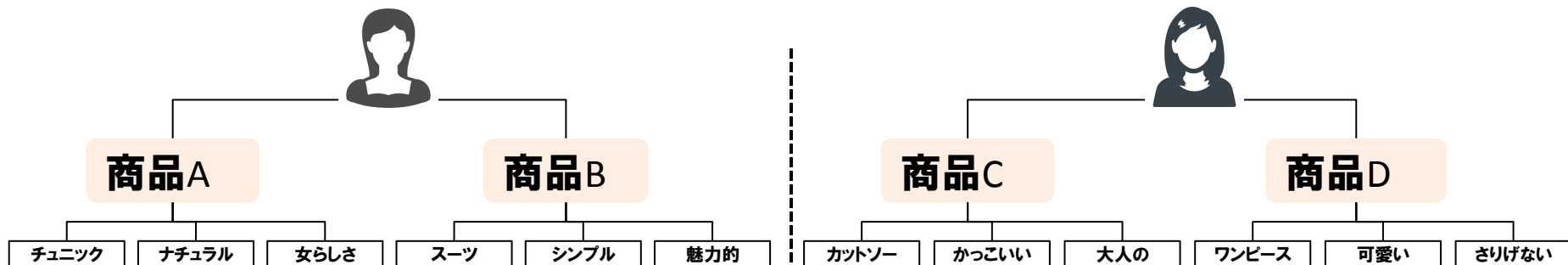
感性因子付与アーキテクト



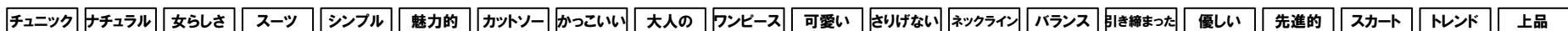
エンターテイメントからの学習



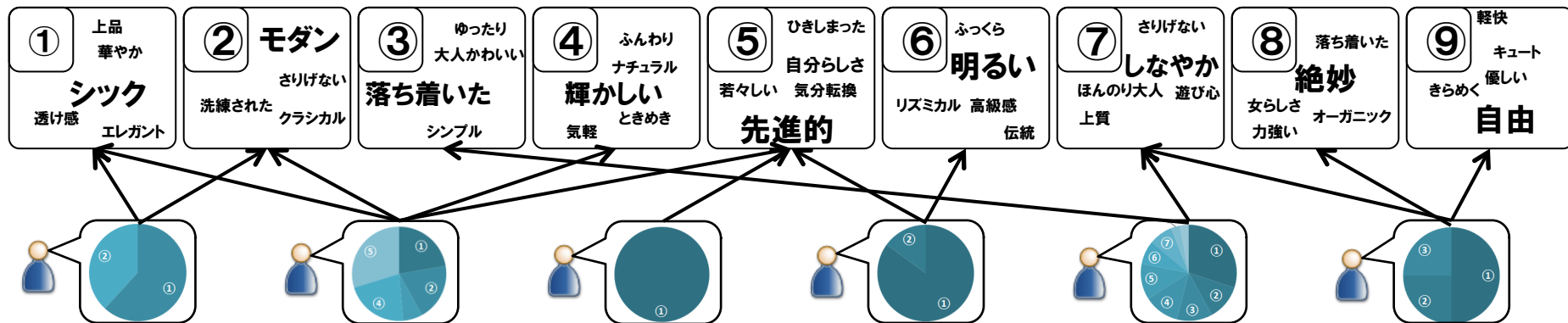
中期展開 -顧客の感性モデル化（例：ファッション）



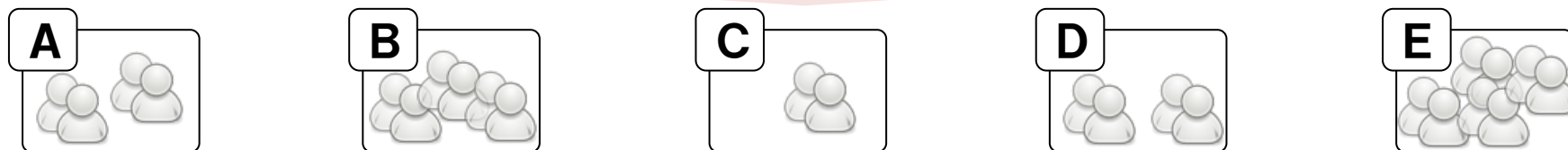
購買傾向に紐づくメタの組合せ



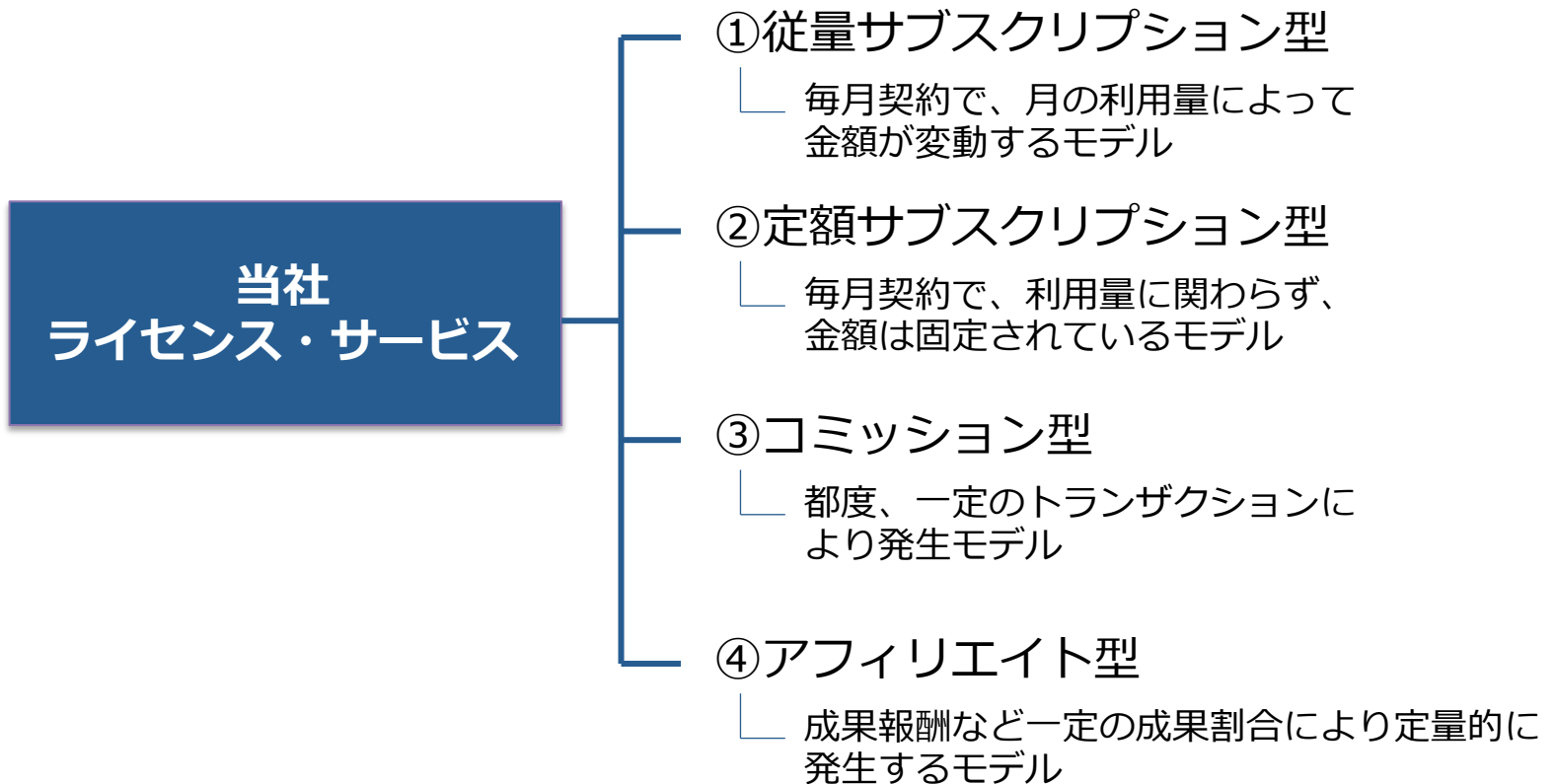
嗜好性のグループにモデル化



感性モデルを活用したセグメント化



- ✓ 現行主流の①②への注力とともに、当社独自技術の提供分野や用途拡大に伴い、
③④モデルも今後、大きく展開へ



各収入モデル別のプロダクト・サービスラインナップを開発、順次提供へ

LIGHT

～30万円/月

MID-LOW

～100万円/月

MID

～300万円/月

HIGHT

300万円～/月

【メタデータ提供】

- ✓ 廉価版であるLIGHTモデルから上位機能サービスへのアップグレードを展開
- ✓ メタデータ提供の基本モデルとなるMID-LOWモデルが主力

【エンジン提供】

- ✓ エンジン提供に関する基本モデルであるMIDモデルが主力
- ✓ MIDモデルから高機能版HIGHTモデルへのアップグレードを展開

ライフスタイル・エージェント



好環境の活用

Co-creative

クッキーレス

コネクテッドIoT

5G

MaaS

3カ年で下記のKPIを計画

ライセンス比率

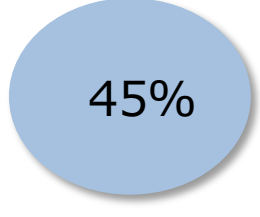
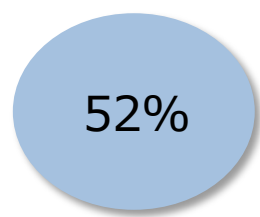
粗利率

ライセンス・コミッション型収入

3年後



現在の水準



基本方針

コア技術のプロダクト化・サービス化（実用化）を行い、事業基盤拡大へ攻める

マイルストーン

今期（2021年3月期）

- ◇エンターテインメント分野
 - ・映像分野へ事業領域を一層広げる
 - ・音楽アナリティクス有料サービス開始
 - ・専門AI拡大へ
- ◇非エンターテインメント分野
 - ・インターネットメディア、Eコマース分野へデータ関連技術サービスを積極展開
 - ・広告分野等マーケティング用途開発・提供

来期（2022年3月期）

- ◇エンターテインメント分野
 - ・音楽専門AIの自動車分野への展開
 - ・映像分野へ応用サービス提供
- ◇非エンターテインメント分野
 - ・感性メタデータ関連サービスをネット系のみならずメーカー、流通、小売、金融、不動産、旅行など様々な業種業態の企業へ展開

来々期（2023年3月期）

- ◇エンターテインメント・テクノロジーサービスにおける音楽、映像系の事業基盤と、感性マーケティングサービスと連携・融合し、独自の「ブランドパートナーシップ」プラットフォームの確立へ

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：コーポレートコミュニケーション室IR担当

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

E-mail : ir@sockets.co.jp