

2025 年 6 月 30 日

各位

会 社 名 株 式 会 社 ソ ケ ッ ツ
代表者名 代 表 取 締 役 社 長 浦 部 浩 司
(コード番号:3634 東証スタンダード市場)
問合せ先 コーポレートプランニング室 室長 川 瀬 尚 子
(TEL. 03-5785-5518)

上場維持基準の適合に向けた計画（改善期間入り）について

当社は、2025年3月31日時点において、東京証券取引所スタンダード市場における上場維持基準に適合しない項目が存在する状態となりました。下記のとおり、上場維持基準への適合に向けた計画を作成しましたので、お知らせいたします。

記

1. 当社の上場維持基準への適合状況の推移及び計画期間

当社の 2025年3月31日時点におけるスタンダード市場の上場維持基準への適合状況は、

- ① 株主数
- ② 流通株式数
- ③ 流通株式時価総額
- ④ 流通株式比率

のうち、③の流通株式時価総額につきまして現時点におきまして基準を充たしておりません。

当社は、上場維持基準適合に向け2026年3月末までに各種取組を進めてまいります。

なお、上場維持基準について、2026年3月31日までの改善期間内に適合していることが確認できなかった場合には、東京証券取引所より監理銘柄に指定されます。

		①株主数 (人)	②流通株式数 (単位)	③流通株式 時価総額 (百万円)	④流通株式比率 (%)
当社の状況	2025年3月31日時点	596	10,743	640	43.3
上場維持基準		400	2,000	1,000	25
2025年3月31日時点の適合状況		適合	適合	不適合	適合
計画期間		—	—	2026年3月末	—

(注) 当社の適合状況は、株式会社東京証券取引所が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

2. 上場維持基準の適合に向けた取り組みの基本方針

当社は、基準以上の株主数や流通株式数を確保しながらも「流通株式時価総額」が基準に到達していない現状は、主要な要素である株価が低迷しているためであると考えております。その低迷の主要因は、過去の期における赤字の継続など業績によるものと認識しております。

その上で、下記を基本方針として取り組み方を進めてまいります。

- ① 業績改善、黒字化
- ② 企業価値の向上
- ③ 流通株式数の増加

① 業績改善、黒字化

前期2025年3月期において当社は3期連続増収となりますが、赤字は継続されております。
このため発表の通り2024年9月より収益基盤の改革に取り組んでおります。

将来に向けた先行投資は継続しつつ、生産性の向上（原価率の低減、粗利率の向上）、販管費の効率化・削減、その上での売上向上、以上の取り組みの着実な効果は既に前期第4四半期より顕在化し、その延長線上にて当期における業績のV字的な回復、黒字化を当期において計画、予定しております。

② 企業価値の向上

国内で数少ないエンターテインメント統合データベースやそれらデータがあるからこそ可能となる当社独自の感性AIをさらに拡張し、当社ならではのデータサービスで、エンターテインメント業界の発展に寄与することで、企業価値の向上を図ります。

具体的には、音楽・映像サブスクリプションサービスにおける新しい音楽・映像体験の創出を国内大手サービスプラットフォーマーと開発を行う、海外市場における日本のコンテンツの流通促進のためのデータサービスの推進を国内外パートナー企業と行う、業界横断型の複数社にまたがるエンターテインメントデータ基盤を共同で開発し、利用範囲と規模の拡大を図る、今後の日本のIP立国に向け当社ならではのエンターテインメントDMP（データ・マネジメント・プラットフォーム）によりIPの発掘から制作、育成、マーケティング支援までをパートナー企業と展開を行う、などを当期において形にしていまいります。

③ 流通株式数の増加

事業法人及び金融機関の保有株式につきましては、保有割合を2021年3月末時点の26%から16%程度とすることを目標とし検討を続けてまいりましたが、結果、2025年3月末日時点においてその比率には至っておりません。

今後の流通株式比率向上に向けた取り組みとしては、事業法人および金融機関の保有株式につきましては、戦略的提携企業への移動も行いつつ、当社株式の流通性を高めることを目的とし機動的に大株主の株式を流動化する協議を続けて参ります。これらの取り組みにより流動時価総額の基準適合を着実に進めてまいります。

当社は、当期において4期連続増収及び6期ぶりの黒字化を行い持続的に成長を続けることで中長期的な企業価値向上を図ります。そのためにも、創業からの独自技術である感性メタを活用した感性AIを通じた人間の想像力を繋ぐパーパスを実践し事業領域を拡大し経営基盤強化を進めていきます。また情報開示のさらなる充実、サステナビリティへの取り組みも推進し、持続的な社会の実現に貢献しながら、株主の皆様への還元にも取り組んでまいります。

4. 上場維持基準の適合に向けた今後の課題と取組内容

別添 「スタンダード市場の上場維持基準の適合に向けた計画書」をご参照ください。

以上

スタンダード市場の上場維持基準の 適合に向けた計画書

2025 / 6 / 30 (月)

■ 適合状況

スタンダード市場の上場維持基準への適合状況において「流通株式時価総額」については基準を充たしておりません。(2025年1月から3月平均株価を元に算出)

	スタンダード市場 上場維持基準	当社の数値	判定
流通株式時価総額	1,000百万円	640 百万円	×
株主数	400人	596 人	○
流通株式数	2,000単位	10,743 単位	○
流通株式比率	25%	43.3 %	○

※ご参考 流通時価総額10億円以上の基準となる株価

基準株価	2025年1月～3月 平均株価	差額
930円以上	596円	334 円

■ 計画

上場維持基準を充たすための計画を、本書記載の各種取組を進めてまいります。

「2024年7月25日から8月5日に渡って株式市況全体が大きく下落、その後回復も当社業績起因もあり乗り遅れ顕著に」

2024年7月25日の東証TOPIXは、2,709円、当社株価も826円の終値となっていました。10日後には東証TOPIXが2,227円と約18%下落、当社株価は585円と約29%も下落しました。東証TOPIXは、7月中旬の高値圏から比べると8月5日までに約24%の下落という1987年のブラックマンデー以来の急降下を記録しています。

同時期に米国のハイテク株の調整や景気後退懸念が顕在化したことによる米国市況の悪化と連鎖反応を起こしたこと、そして有力な米国大統領候補であるトランプ氏のドル高是正等による日本経済の先行き不安等が要因であると言われています。

※市況全体はその後、回復傾向を見せていますが、業績回復途中の当社株は乗り遅れている状況です。

このような背景もあり当社としては、3期連続増収でありながら赤字が続いている事実より先行投資を継続しつつも業績の回復のペースを上げることを優先的に進めております。

日付	TOPIX (225銘柄の日経平均)					ソケット株価						
	始値	高値	安値	終値	前日比	始値	高値	安値	終値	出来高	調整後	前日比
2024年8月5日	2,488.25	2,489.22	2,206.73	2,227.15	87.8%	706	707	585	585	23,800	585	79.6%
2024年8月2日	2,653.94	2,656.63	2,536.28	2,537.60	93.9%	815	815	735	735	13,700	735	90.0%
2024年8月1日	2,767.44	2,768.22	2,684.91	2,703.69	96.8%	828	830	817	817	2,100	817	98.7%
2024年7月31日	2,733.28	2,799.48	2,720.64	2,794.26	101.4%	831	879	826	828	12,800	828	100.0%
2024年7月30日	2,742.03	2,757.47	2,732.86	2,754.45	99.8%	829	829	828	828	500	828	99.8%
2024年7月29日	2,731.83	2,767.94	2,721.50	2,759.67	102.2%	835	835	830	830	700	830	100.0%
2024年7月26日	2,705.21	2,727.27	2,695.45	2,699.54	99.6%	838	843	830	830	800	830	100.5%
2024年7月25日	2,753.38	2,755.87	2,705.47	2,709.86	97.0%	847	847	826	826	4,800	826	95.9%

■ 取組の基本方針

当社は、引き続き、企業価値の向上および流通株式数の増加に取り組んでまいります。

■ 課題と取組内容

流通株式時価総額の構成要素は、「時価総額」及び「流通株式比率」となりますので、それぞれに取組を進めてまいります。それらの取り組みとして下記を2025年12月を目処に進めてまいります。

①黒字化

2024年9月から開始した収益基盤の抜本的な体質改善

前期第4四半期から効果顕在化、感性AI関連の先行投資を継続しつつも4期連続増収かつ当期6期ぶりの黒字化へ

② 企業価値の向上

独自の統合エンターテイメントデータを活用し

- (1) 既存事業の着実な成長を進めます
- (2) 次代のIP立国日本に貢献し、継続的に企業価値向上のスケール・スピードの向上を図ります
- (3) これらを進めることで目標とする経営指標のクリアを進めていきます

③ 流通株式数の増加

今後、継続的に大株主の保有株式の流動化の検討をしてまいります

①黒字化

2024年9月から開始した収益基盤の抜本的な体質改善

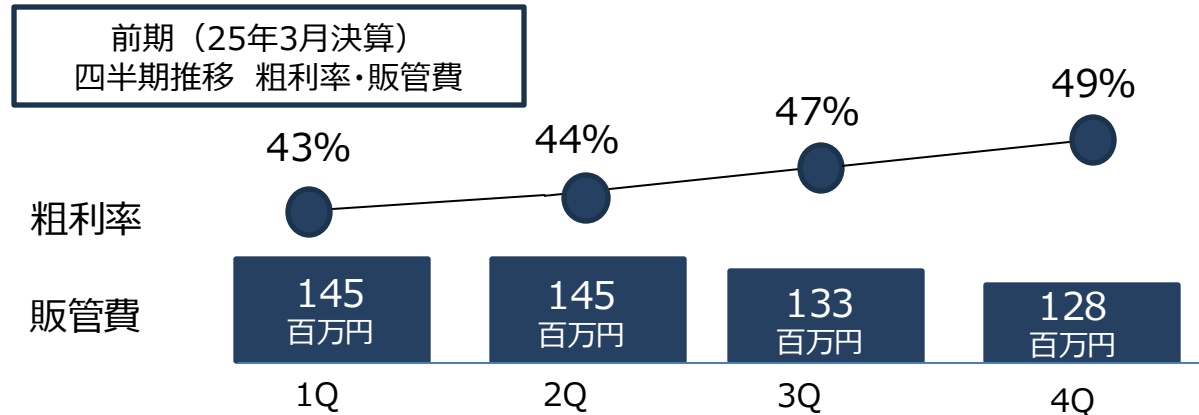
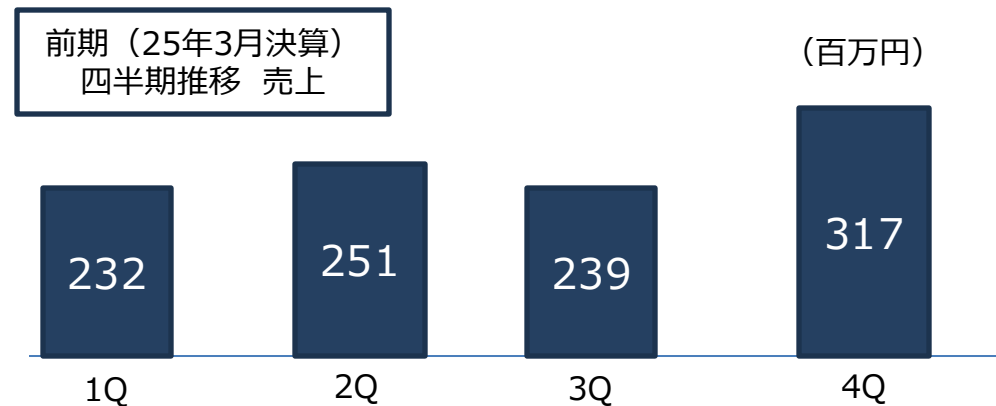
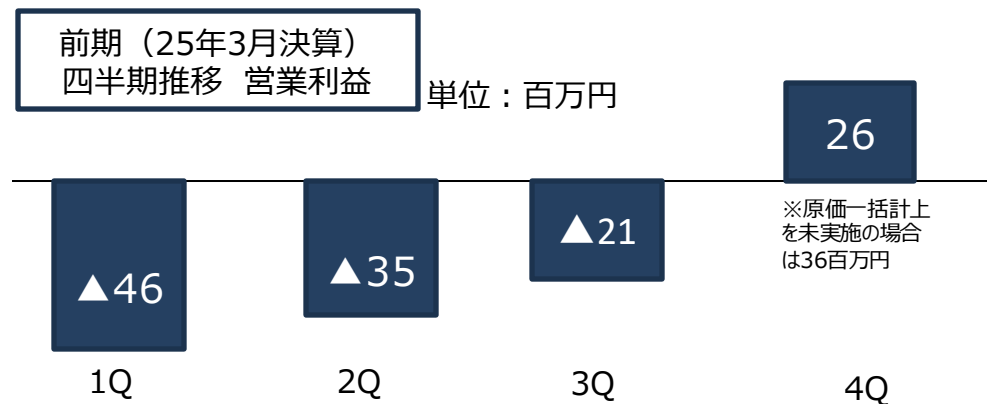
感性AI関連の先行投資を継続しつつも4期連続増収かつ2020年3月期以来の黒字化へ

① 黒字化 収益基盤の抜本的な改善

売上、営業利益・粗利率・販管費の
全ての項目において、前期 3 Qから4Qにかけて
改善、体質改善が進行中

当期に入っても継続的に改善中

4期連続増収かつ黒字体質に



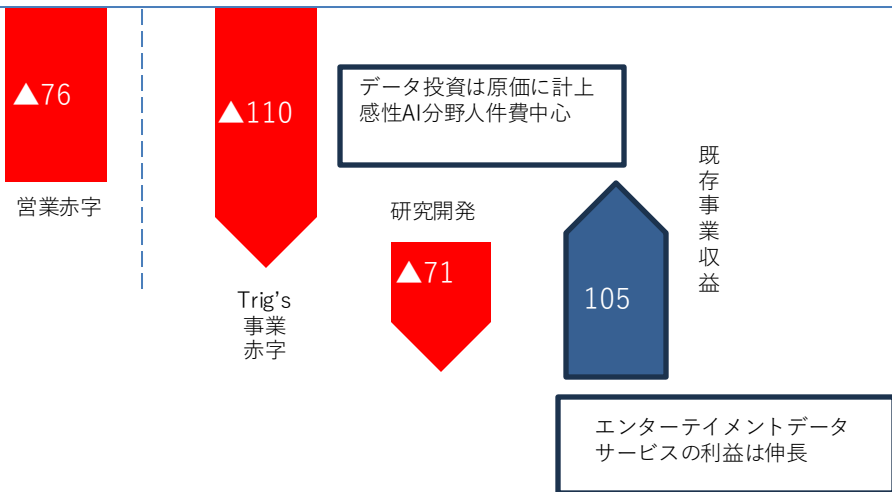
① 黒字化 収益基盤の抜本的な改善

全社赤字要因の感性マーケティング分野（Trig's） の先行投資の収支改善の目処が立つ

主力のエンターテインメントデータサービス事業は着実に
成長・収益化も感性マーケティング（Trig's）分野や研究開発など
の先行投資により赤字計上
感性マーケティング分野の収支改善が見えてきたことにより、
全社収益の改善ペースも上がる

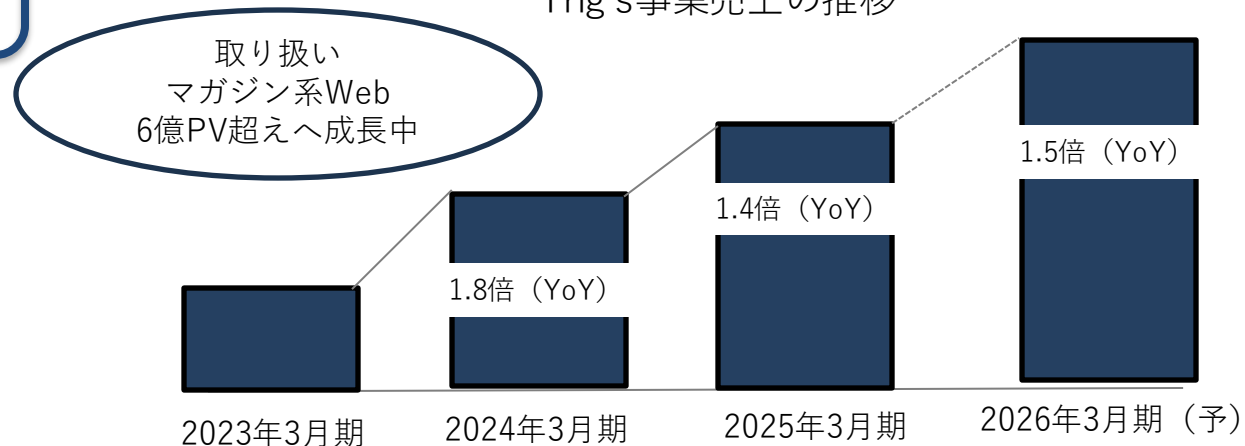
全社収益構造

単位：百万円



投資継続によるTrig's事業の成長

Trig's事業売上の推移



当期（26年3月期）に おける取り組み

- ① 開発投資が一巡し投資額は減少傾向に
- ② 営業・運用体制の効率化進みコスト削減も進む
- ③ ①②のもと、売上は増加傾向により2026年3月期に
PMP広告※として収支均衡目指す

※ PMP広告(Private Market Place)欧米では一般的になりつつある
広告面の質を担保した広告ネットワーク、現在の日本のインターネット広告の
質の問題を解決する手法として注目され出しているがまだ市場は発展途上

2024年9月に筋肉質な収益体質への変革に向け大きな意思決定を行い、全社一丸となり迅速に実行中
体質改善の進捗が顕在化しつつある

1

既存事業の変革

売上伸長と利益率の向上により新たな成長軌道へ

解決状況

進捗



エンターテインメントデータサービスの月間ライセンス・運用売上は24年12月比13%向上を目標に2025年9月を目指し進行中。90%ほどの実現が見える

2

Trig'sの収益化

先行投資を回収し、高収益化を実現

解決状況

進捗



営業・運用体制の効率化、仕入れの改善により月次レベルでのまずは200万円以上の収支改善を実行中
収支均衡までは2026年3月期を通した実行とすべく進行中

3

コストコントロール

筋肉質な収益体質への変革

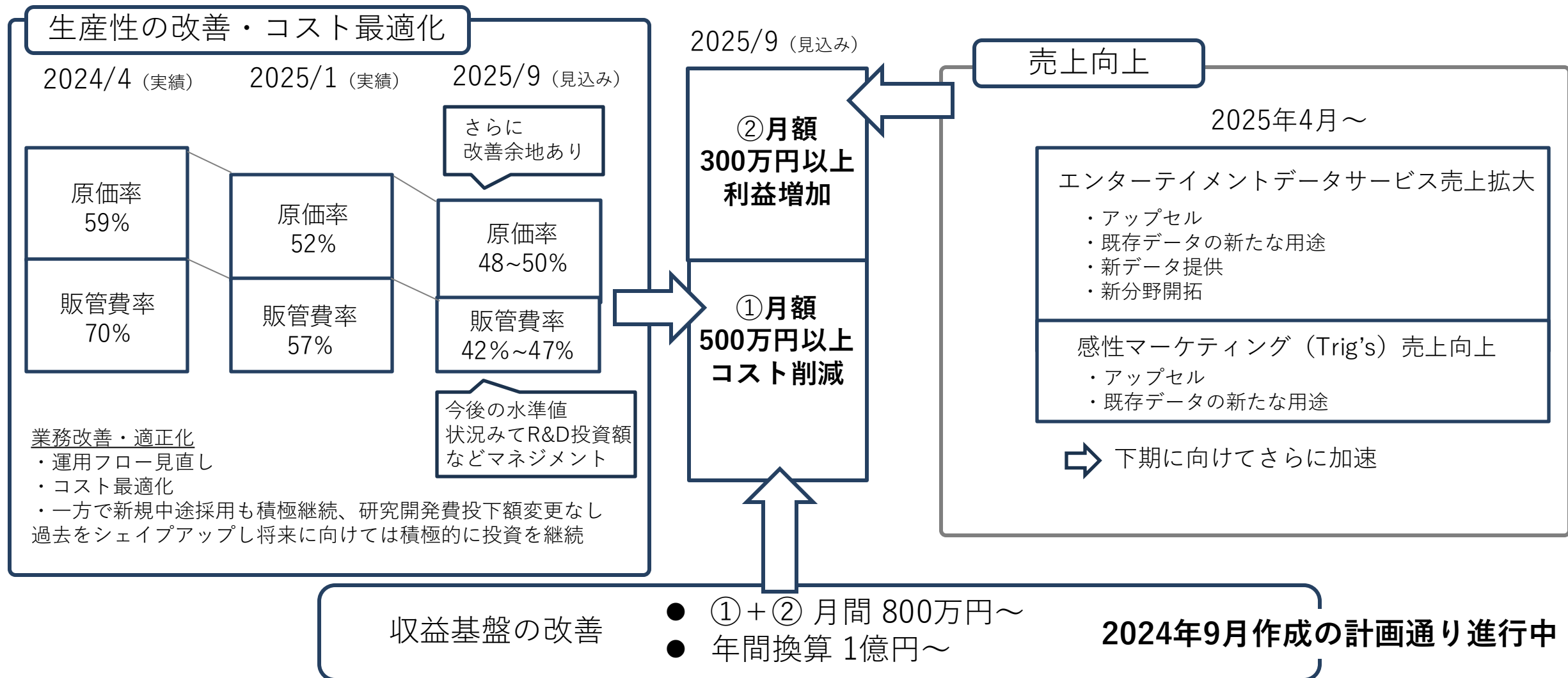
解決状況

進捗



開発・運用の効率化、インフラ費削減や販管費の最適化などを順次実行中
2024年9月比で月間500万円以上削減、目標はいったん達成し、2025年9月に向けて更なる改善を推進中

先行投資を継続しつつも生産性向上、販管費最適化、売上向上により収益構造を大きく変える



収支改善の顕在化は上期より見え急速な改善へ

2026/3上期

(百万円)

	2024年9月 上期(参考)	2025年9月 上期	増減
売上	483	505	+22
営業利益	▲81	▲15	+66
経常利益	▲81	▲14	+67
当期利益	▲71	▲16	+55
備考		1Qに引越し費用 約13百万円計上も 前期比大きく増益	

前期上期の営業利益マイナス8,100万円より
大幅改善へ

昨年9月より開始した収益体質改善プランの
実行も進み、先行投資継続しつつ引越し関連
費用1,300万円を計上も前期よりV字的な回復へ

事業成長と生産性向上・コスト最適化により2020年3月期以来の黒字化へ進む

2026/3通期

(百万円)

	2025年3月期 (参考)	2026年3月期 (通期)	増減
売上	1,039	1,100	+ 61
営業利益	▲76	15	+ 91
経常利益	▲80	15	+ 95
当期利益	▲139	11	+ 150
備考			

先行投資を継続しつつも、事業成長進み

4期連続増収かつ6期ぶりの黒字へ

生産性の向上、コスト最適化も進み、

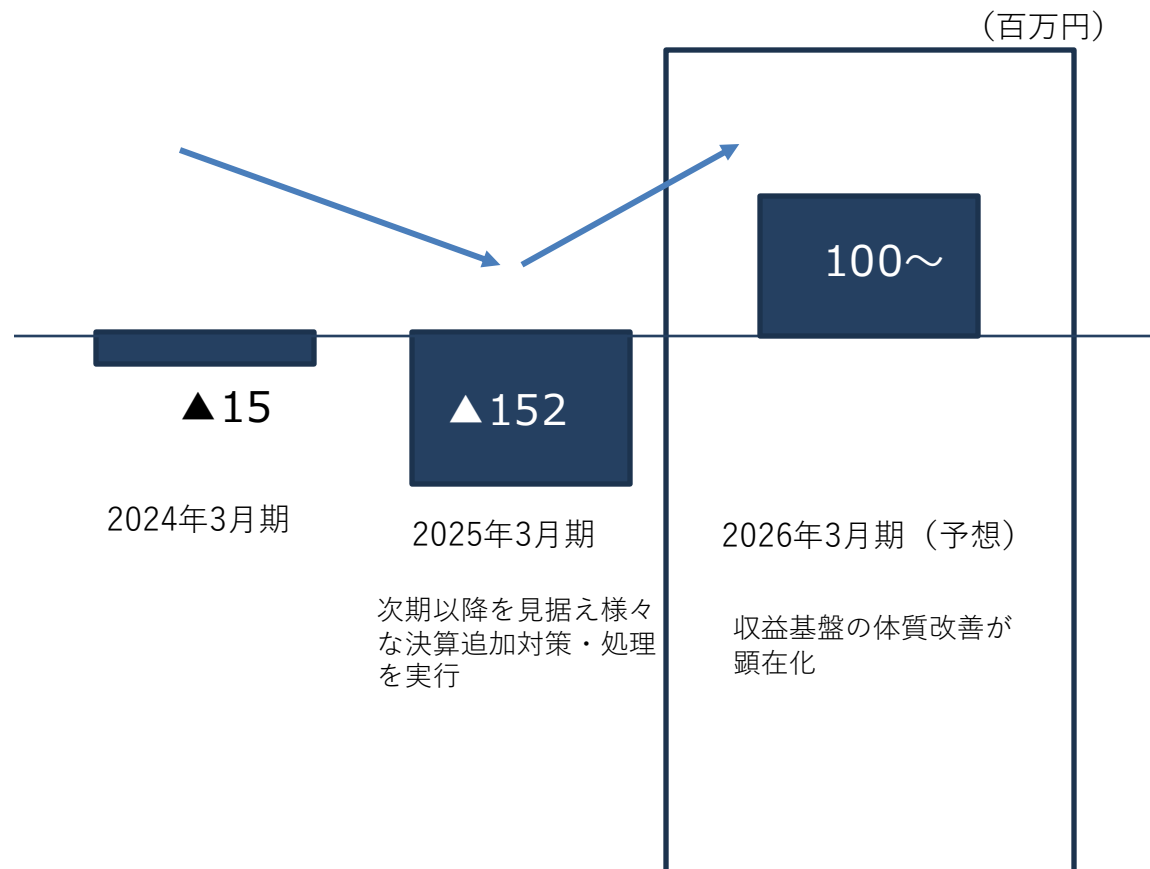
第3創業期の土台を固める

① 黒字化 収益基盤の抜本的な改善

人のキモチをつなぐ



キャッシュフロー黒字化、V字的な増加に



前期に当期以降の成長を見据えた
課題感の前倒し処理やリスクの最小化処理を推進
するなどの決算処理を行い大きな赤字計上

当期は一転し、経常収支も大きくプラスに転じ
CFも大幅改善に

② 企業価値の向上

独自の統合エンターテインメントデータを活用した成長

(1) 既存事業の着実な伸長

② 企業価値の向上

独自の統合エンターテインメントデータを活用した成長
(1) 当期における既存事業の着実な伸長

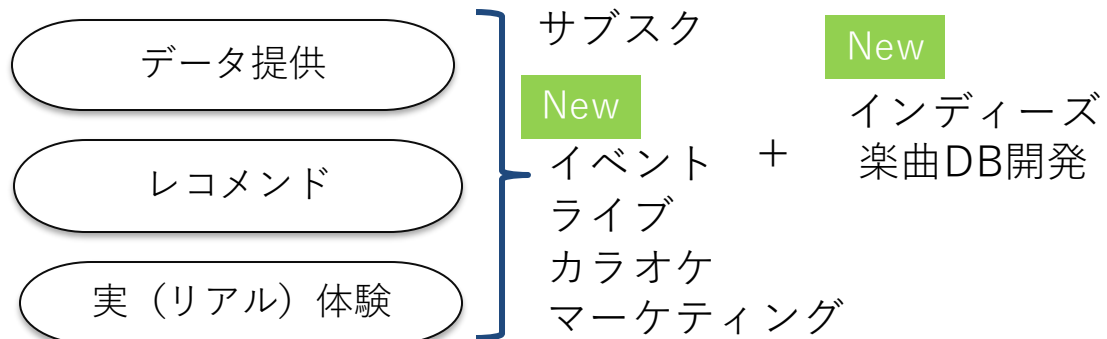
人のキモチをつなぐ



音楽データサービス

J-POP関連の詳細なデータが特徴的な国内最大級の音楽データベースが、カラオケやライブなど用途の拡大や新データベース開発が進み事業伸長

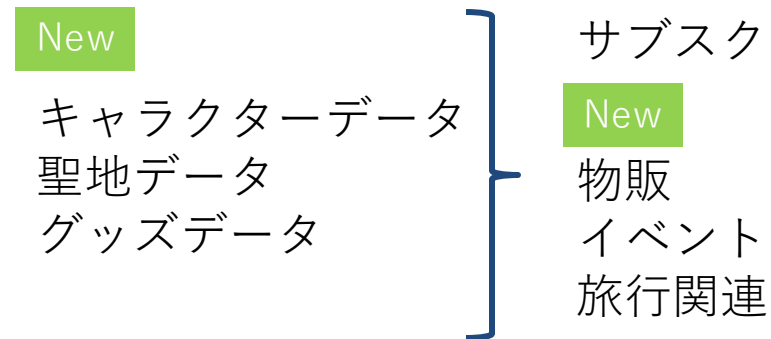
用途の拡大と新たなデータ開発



映像データサービス

アニメやドラマなどの日本コンテンツ情報の網羅性が特徴的な国内最大級の映像データベースが、よりニッチでコアな領域や用途の拡大や新データベース開発が進み事業伸長

用途の拡大と新たなデータ開発



感性マーケティング事業（Trig's）

感性AIを活用した独自の感性広告サービスが、市場への浸透が進み、従来の直販のみならず広告代理店経由での販売や広告だけではなく感性マーケティング・ソリューションとしてのビジネスモデルも始まり事業伸長

広告面の拡大	販売強化	提供形態
オープンWEB	自社（直）販売	広告
屋外広告	New 代理店経由販売	New ソリューション
店舗		

② 企業価値の向上

独自の統合エンターテインメントデータを活用した成長

(1) 当期における既存事業の着実な伸長

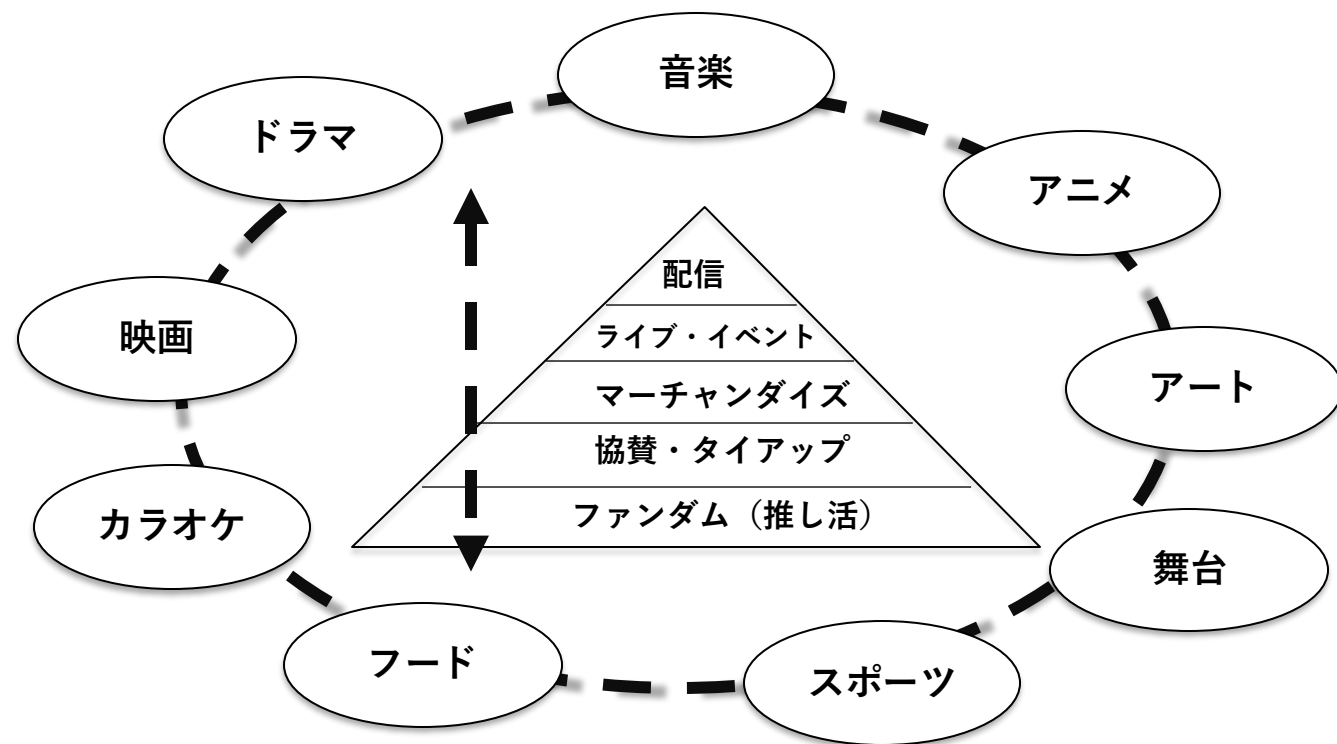
人のキモチをつなぐ



複数のエンターテインメント間にまたがる体験の連鎖の重要性は今後ますます高まる

New

当社MSDB(メディアサービスデータベース) や新たに開発したエンターテインメント特化型DMPは、マルチエンターテインメントの連携に有用性が大きくある



横、縦とも異なる分野のエンターテインメント間でデータが繋がりがづらい状況があり、当社にとっては大きな事業機会に

② 企業価値の向上

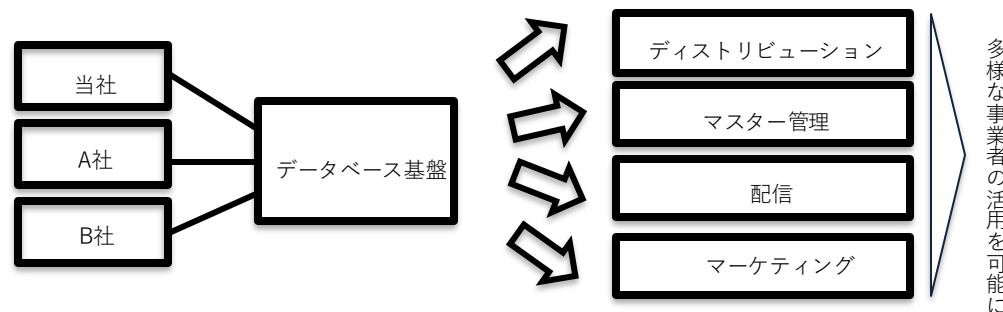
独自の統合エンターテインメントデータを活用した成長
(1) 当期における既存事業の着実な伸長

人のキモチをつなぐ



New 国内コンテンツの横断的なデータ基盤整備によるコンテンツ流通の拡大

1社単独でなく複数社のデータを統合し横断的な仕組みにより品質向上と生産性向上を図る



update 日本コンテンツ（音楽・アニメ・ドラマ・映画・コミックなど）の国際流通への連携

海外、国内のデータカンパニーと提携し、データやレコメンド提供の範囲を海外へ拡大



取り組みスピードを上げるため推進体制を組み替え進行

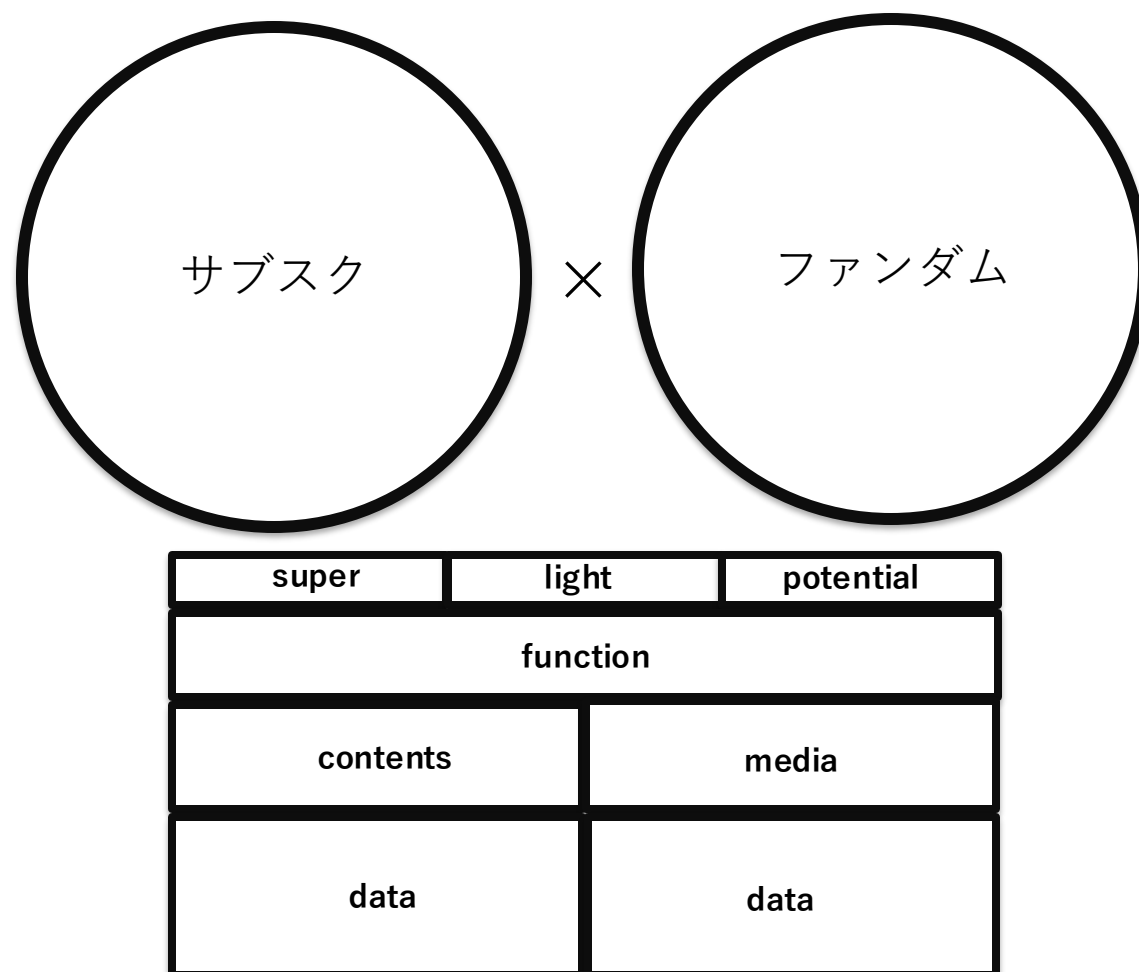
② 企業価値の向上

独自の統合エンターテインメントデータを活用した成長
(1) 当期における既存事業の着実な伸長

人のキモチをつなぐ



New ファンダム向けデータベースを新たに開発



狭くとも深くて熱い

エンターテインメントならではの新たな楽しみ方の
体験価値を実現可能とするデータサービスを開発
サブスクサービスと連携し事業伸長へ

(2) 次代のIP立国日本への貢献

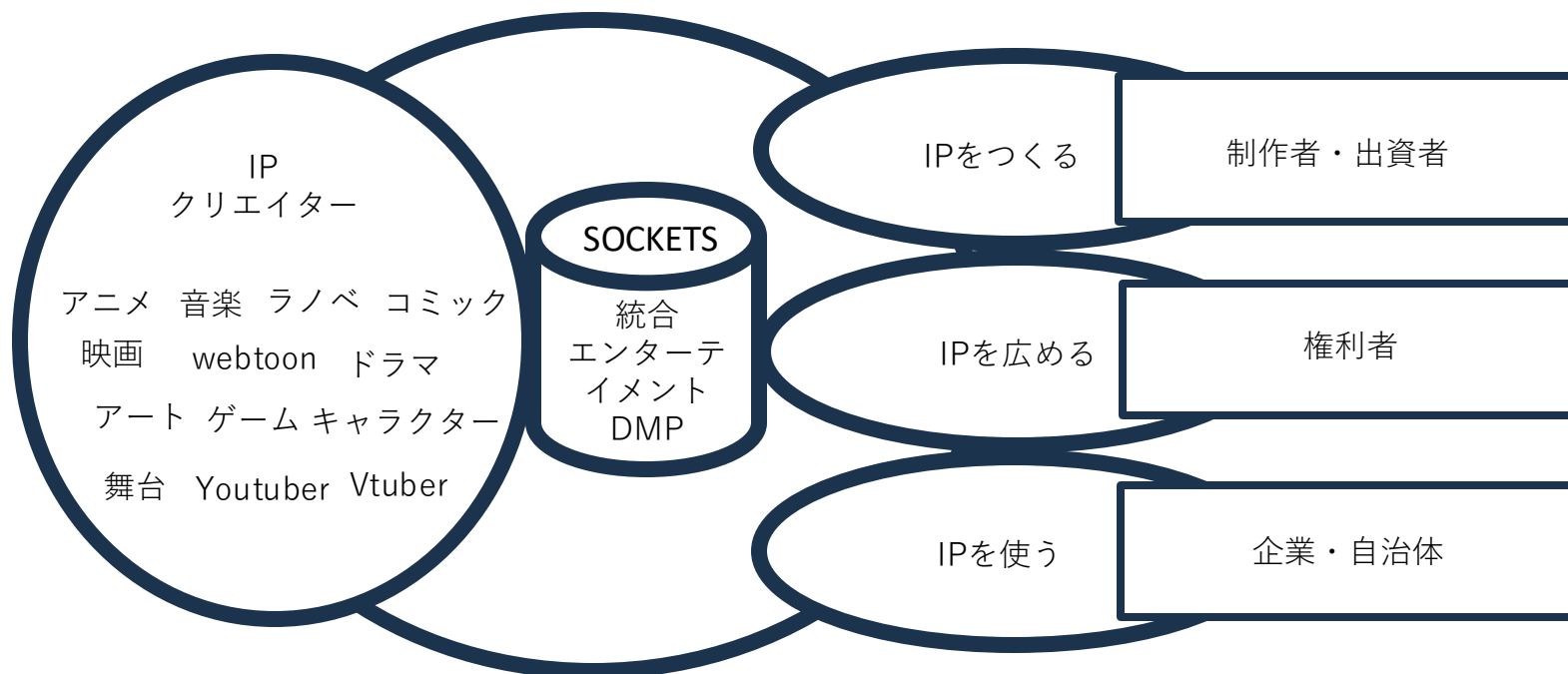
IPデータテックカンパニーとして第3の創業期へ

IPデータテックカンパニーとしての始まり

New

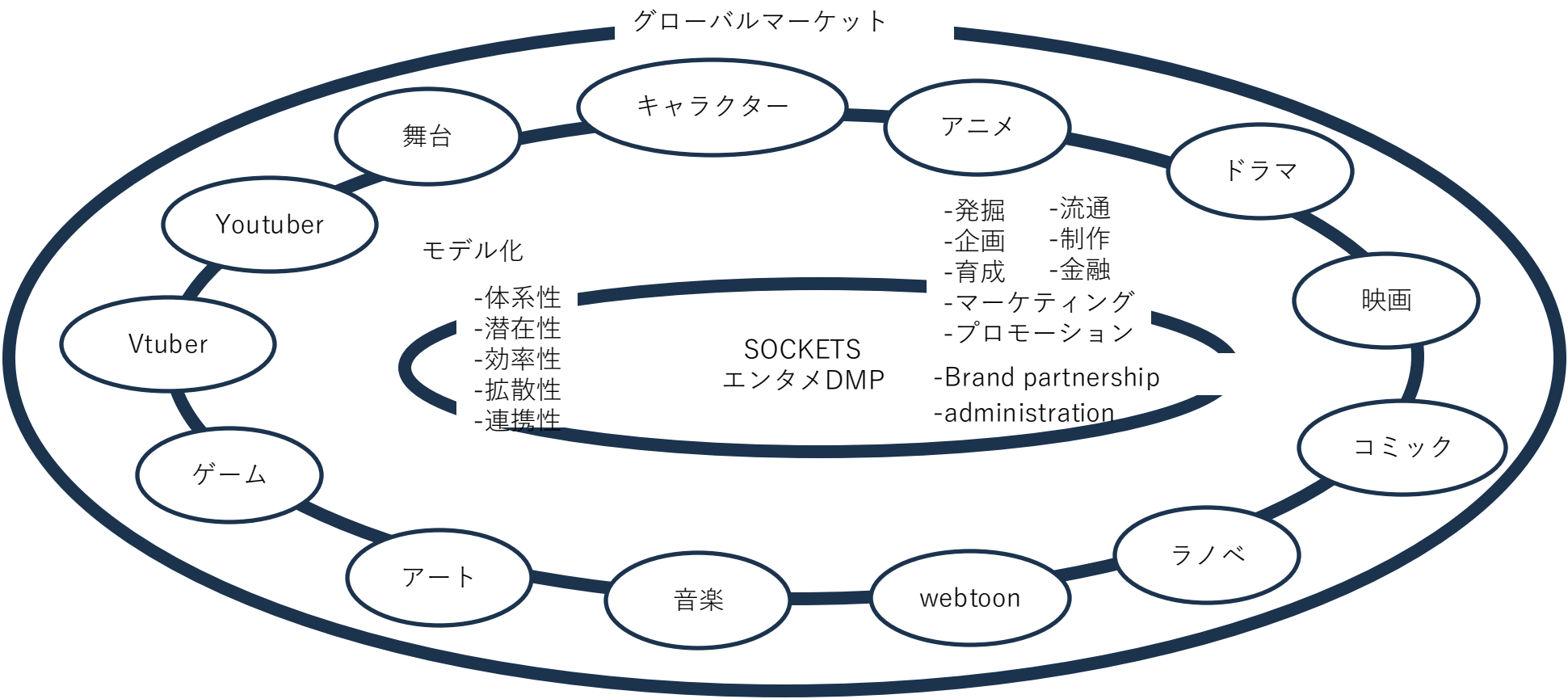
25年培った統合エンターテインメントDBを応用しエンターテインメントに特化した独自DMPを開発

IP発掘 => メディア展開 => プロモーション => 消費 を有機的にモデル化
当社強みのコンテンツメタデータを特徴量解析に最大活用
多様なクリエイターを支援しIP利用目的によりシステム利用企業を広げていく



IPデータテックカンパニーとしての始まり

エンタメに特化した独自DMPでIPビジネスの多様化を実現しエンターテインメント業界の発展の寄与



IPデータテックカンパニーとしての始まり

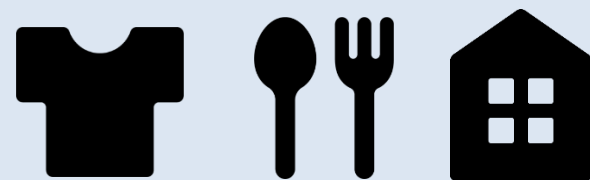
IP立国日本に貢献する独自の価値創造を通じて企業価値を向上

エンターテインメント



感性マーケティング

衣・食・住・美容・旅行・暮らし



IP発掘～制作～流通支援

タイアップ
協賛

エンターテインメント
×
感性マーケティング

応援
コラボ

ブランドパートナーシップ



ファン



生活者

目標とする経営指標

② 企業価値の向上

独自の統合エンターテインメントデータを活用

人のキモチをつなぐ



(3) 目標とする経営指標

当期に4期連続増収と5期ぶりの黒字化を行い、その後成長ペースを加速
下記の経営指標に向けて順次進める

1) 粗利率の向上

2025年3月期 **46%** → 中期目標 **60%**

2) 成長率

3期連続増収ながら現時点では年平均成長率 **6%** → 26/3 **10%**、中期年間**20%**以上

③ 流通株式数の増加
一部大株主保有株式の流動化の検討

人のキモチをつなぐ



③ 流通株式数の増加

一部大株主保有株式の流動化の検討

③ 流通株式数の増加について 一部大株主からの保有株式の機動的な流動化

今後大株主との戦略的かつ友好関係を前提のうえ、一部の保有株式を機動的に流動化することで、流通株式数の増加を通じて流通時価総額の増加に向けた具体的な検討を進めます。

現在の大株主（上位5名）

株主名	所有株式数
浦部 浩司	661,600 株
カルチュア・コンビニエンス・クラブ株式会社	240,000 株
KDDI株式会社	240,000 株
株式会社フェイス	145,000 株
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	99,300 株

流通時価総額10億円以上を
超える基準株価800円を前
提とした場合

代表の浦部を除いた大
株主より175,662株の流
動化により流通時価総
額10億円以上に

代表の浦部を除いた大株主である法人企業の一部株式流動化により、上場維持基準の項目クリアに向け流動性の増加や流通時価総額にむえた最低株価の低減（例750円～800円など）の可能性があることから、今後検討ペースを上げてまいります。

当社のスタンダード市場上場維持基準への適合状況

	判定
流通株式時価総額	×
株主数	○
流通株式数	○
流通株式比率	○

- ① 4期連続増収かつ6期ぶりの黒字化
- ② 統合エンターテインメントデータベースと感性AIを活用した事業成長
- ③ 一部の法人大株主の一部株式の流動化

以上の対策のペースを上げて基準適合に向けて進めてまいります。

Appendix

■ パーパス

人間の想像力の発展に貢献し、人の気持ちをつなぐ

■ ビジョン

メタデータで社会のPEACE&LOVEに寄与し100年続く会社をつくる

■ 私達の想い For Quality of LIFE

人間の想像力は無限です。人の感性や感情は想像力を生み出します。
感性や感情（喜怒哀楽など）のデータ化は人とAIの共創の可能性を広げます。

感性データを活用し、世界中のクリエイター、開発者、メーカー、サービスの想い・こだわり・ストーリーを
人々（ファン）と共に紡ぎだし、
クリエイティブなエンターテインメント、ライフスタイルの誕生と広がり貢献します。

世界中のクリエイターと開発者、生産者、メーカー、サービス、それぞれの志や想いの連帯に貢献する
ことで、人の心と日々の時間がもっと豊かに深まることに役に立ちます。
そのような豊かで深い心を持った人と人との気持ちが繋がることはきっと社会の平和につながります。

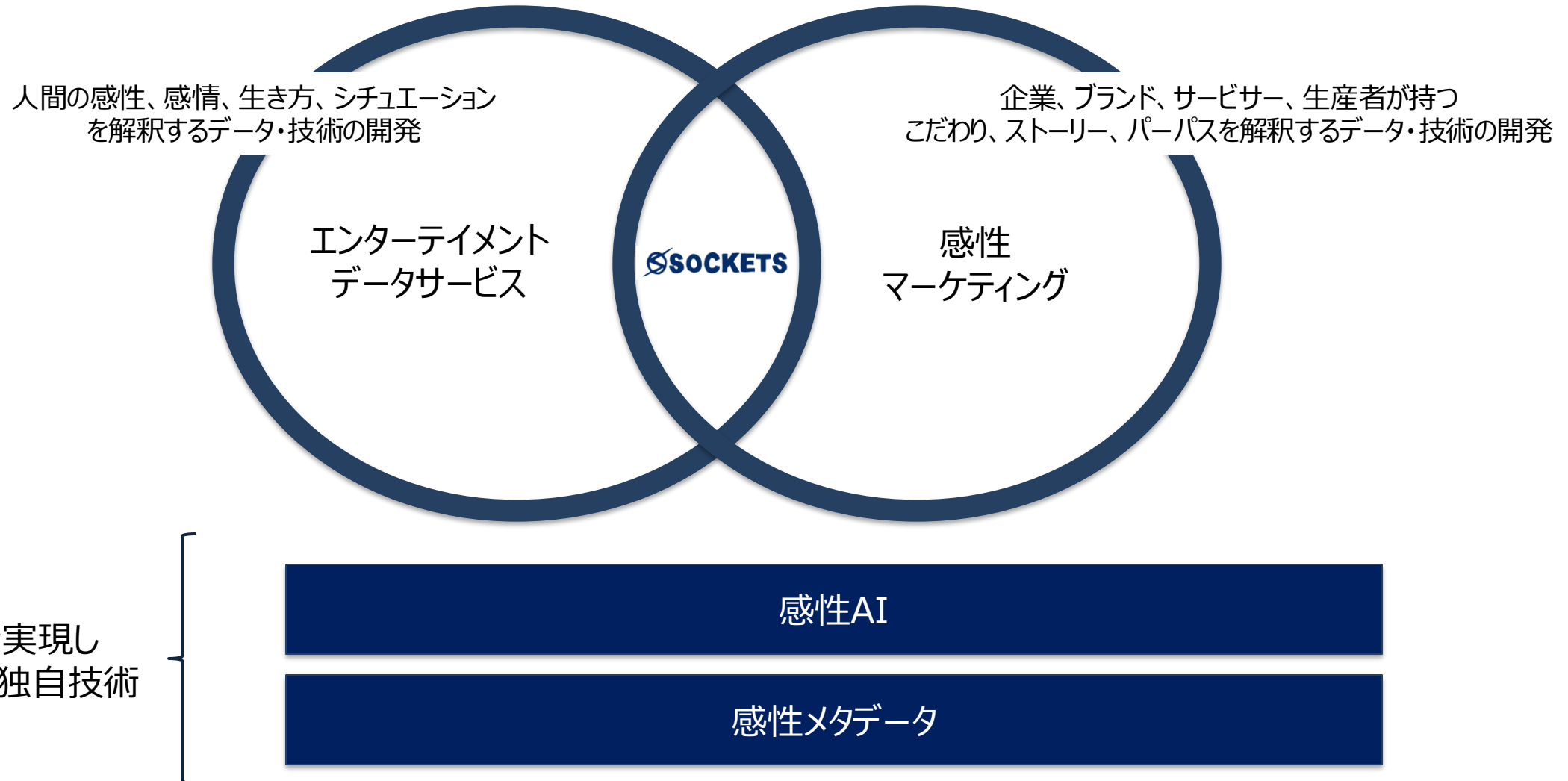
私達の企業活動を通じて、多くのセレンディピティ（幸せな偶然の出会い）を実現し
人それぞれの人生にとって出会いというかけがえのない瞬間を生むことを可能とします。

（※右図参照）

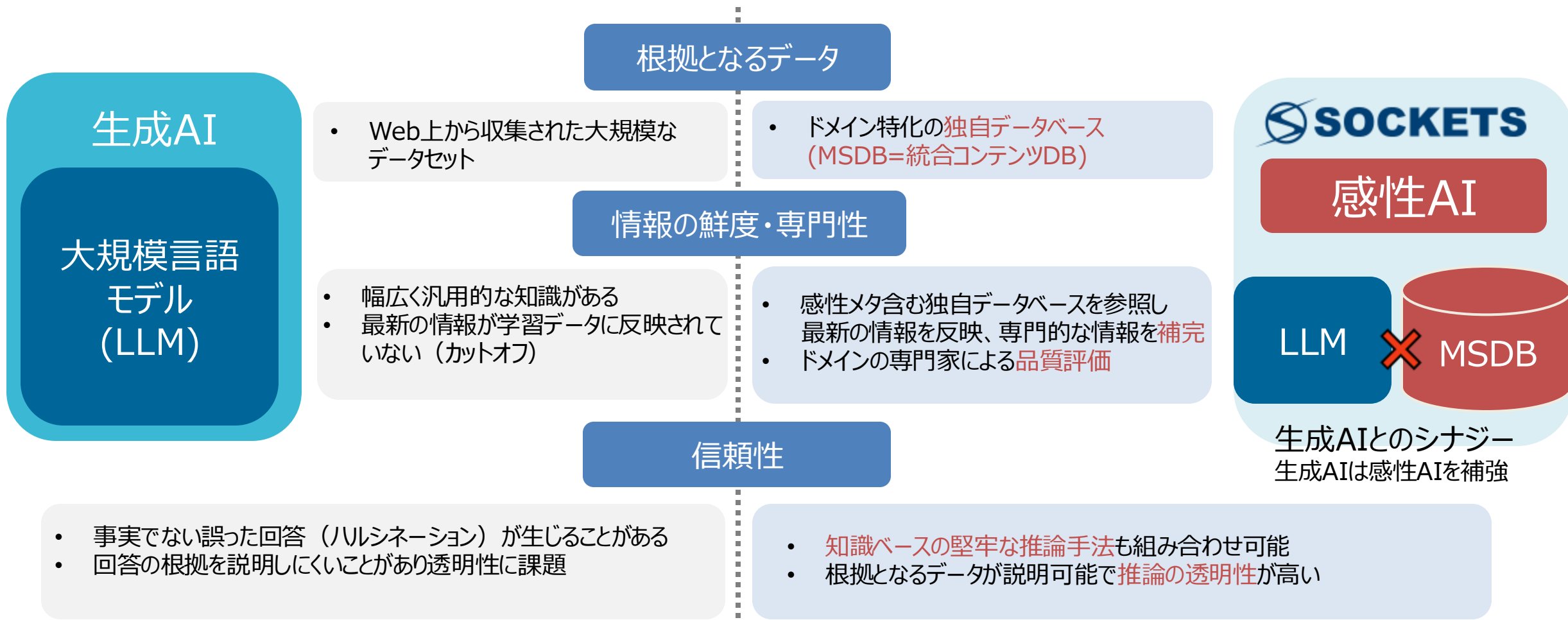
私達の想い（図）



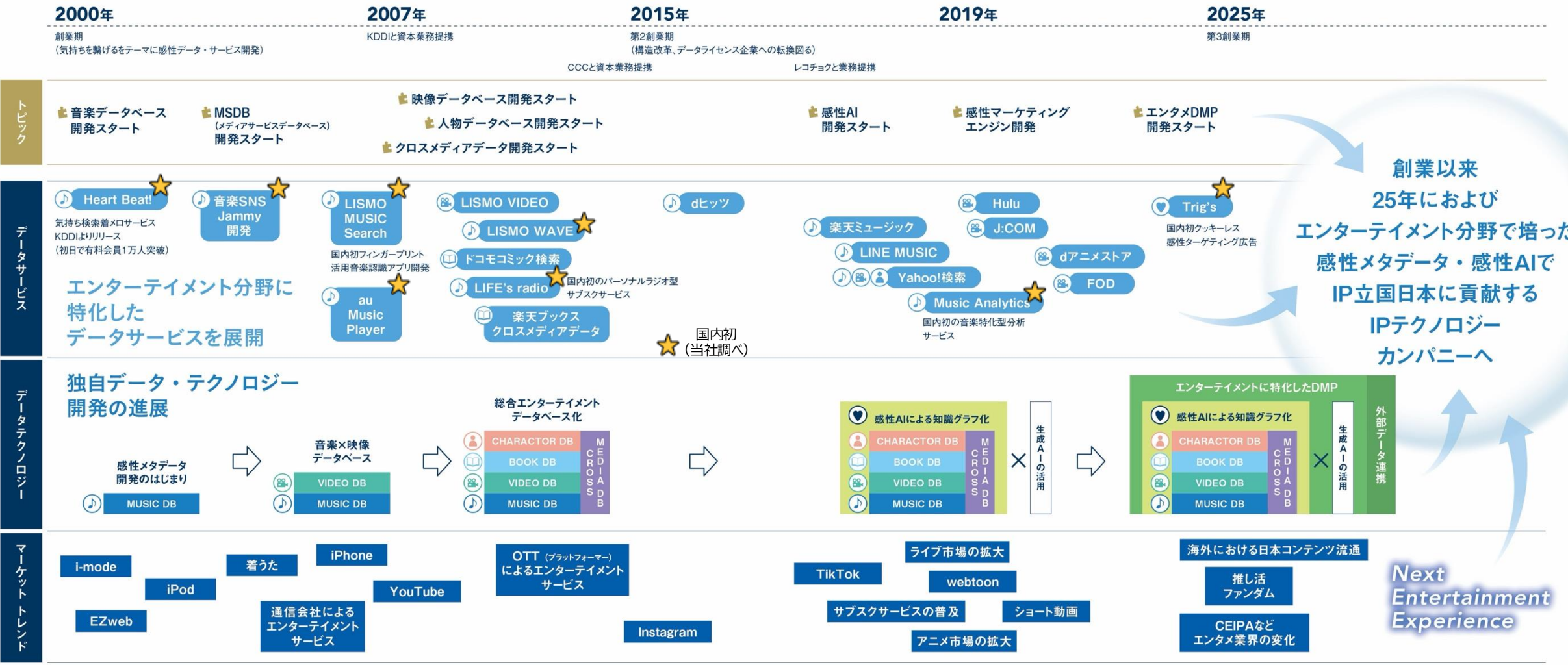
エンターテインメントデータサービスと感性マーケティングで「気持ちをつなぐ」



一般的な生成AIと当社の感性AIとの違い



創業来培った独自の感性データ・感性AIでIPテクノロジー企業へ



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

〒150-6036 東京都渋谷区恵比寿4-20-3 恵比寿ガーデンプレイスタワー36F

窓口 : コーポレート プランニング室

E-mail : ir@sockets.co.jp

Love x Communication = Peace

人のキモチをつなぐ



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

Copyright ©2025 SOCKETS All Rights Reserved.