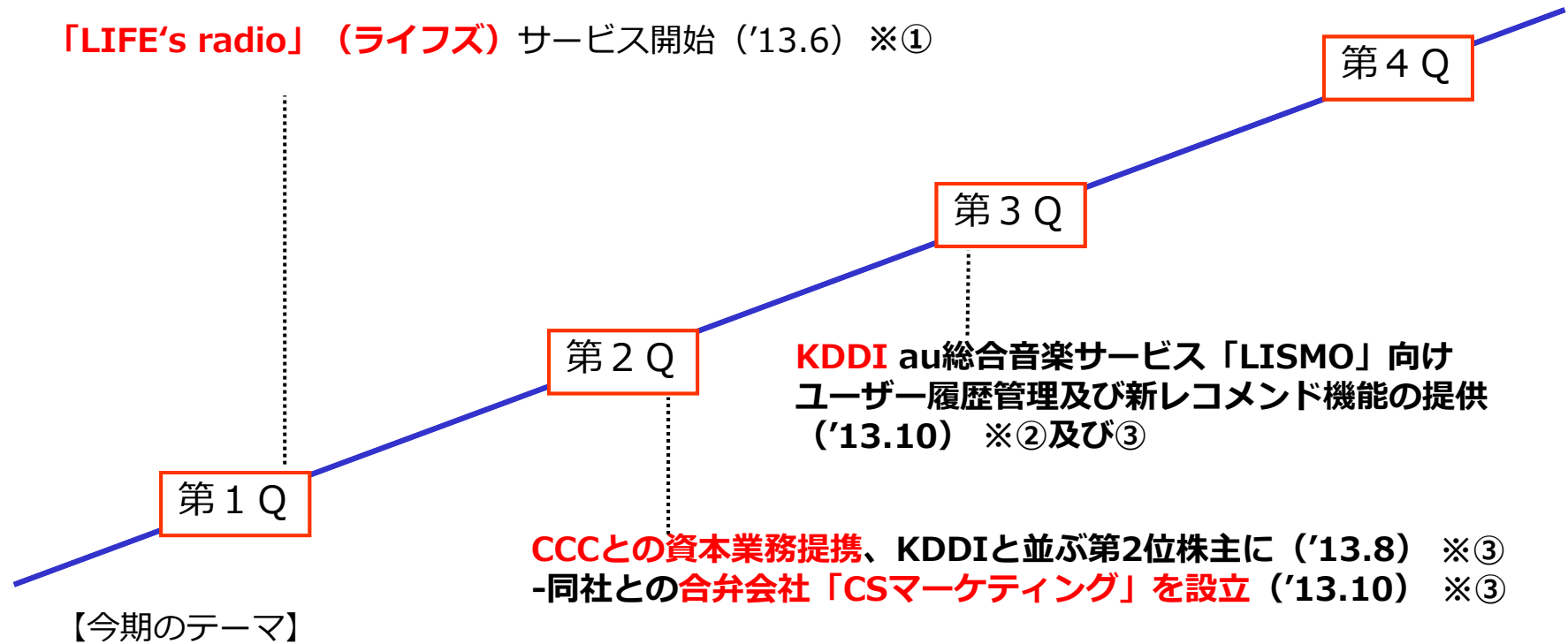


---

株式会社ソケッツ  
2014年3月期第2四半期 決算補足資料

---

2013年10月29日



①MSDBを活用した自社のオリジナルサービスの立ち上げ

②データベースを活用した特徴的なサービスエンジンの開発

③ライセンスビジネス強化

(データベース、サービスエンジン、自社サービスOEMモデルのライセンス拡大)

## 3カ年の計画達成に向け、各STEPについて取り組みを実施中

- 3年後、メディア系データベース国内No.1企業
- MSDBを活用したライセンス・マーケティング・課金ビジネスモデルによる利益率の高い収益モデル

連結売上高 40~50億円

連結経常利益 8~10億円

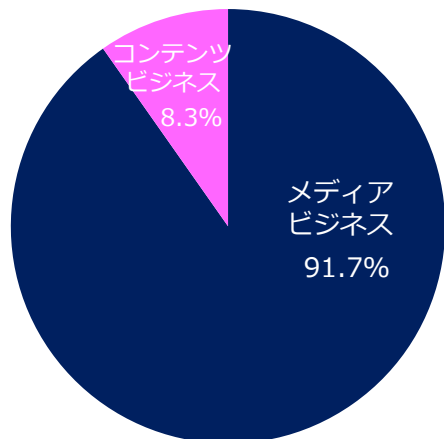
当社DB利用者数 2,000万人

- ◆ データベース拡充
- ◆ オリジナルサービスエンジン開発・活用
- ◆ オリジナルマーケティングエンジン開発・活用

経営基盤の強化 ①業務効率化 ②データベース・サービスKPIマネジメント ③専門性・人財育成

**売上、経常利益は  
第2四半期累計計画を上回る  
ただし、選択と集中により  
特別損失を計上**

ビジネス構成比  
(2013年9月現在)



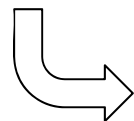
◆メディアビジネス	◆コンテンツビジネス
売上高 1,040百万円	売上高 94百万円
前年同期 1,089百万円 ※1	前年同期 135百万円 ※1

◆連結売上高	1,134百万円
(前年同期)	1,224百万円) ※1
◆連結経常利益	27百万円
(前年同期)	105百万円) ※1
◆連結当期純利益	▲153百万円
(前年同期)	63百万円) ※1

- ◆メディアビジネスは前年並み
- ◆フィーチャーフォン向けコンテンツビジネスは前期比で大幅に減少
- ◆MSDBを活用した自社オリジナルサービス「LIFE's radio」開始に伴う減価償却費、権利者への支払い及びプロモーション費用の計上
- ◆選択と集中により開発中のソフトウェアを中心に、特別損失を計上

※1：前第2四半期より連結決算へ移行しておりますが、連結による損益への影響は、前第3四半期からとなります。そのため、前期は連結損益計算書を作成しておりますが、単体ベースと同額となります。

中長期的な成長を踏まえ、「主カジャンルの強化」と「パートナーとの提携強化」を短期的かつ機動的に推進するため



「選択と集中」を実施



更なる飛躍へ



「音楽」「映像」「書籍」「クロス」「人名」  
「マーケティングエンジン」へ注力



地域、放送及びWebサービス等の開発中ソフトウェアを中心に一時中断とした結果、減損損失等を計上

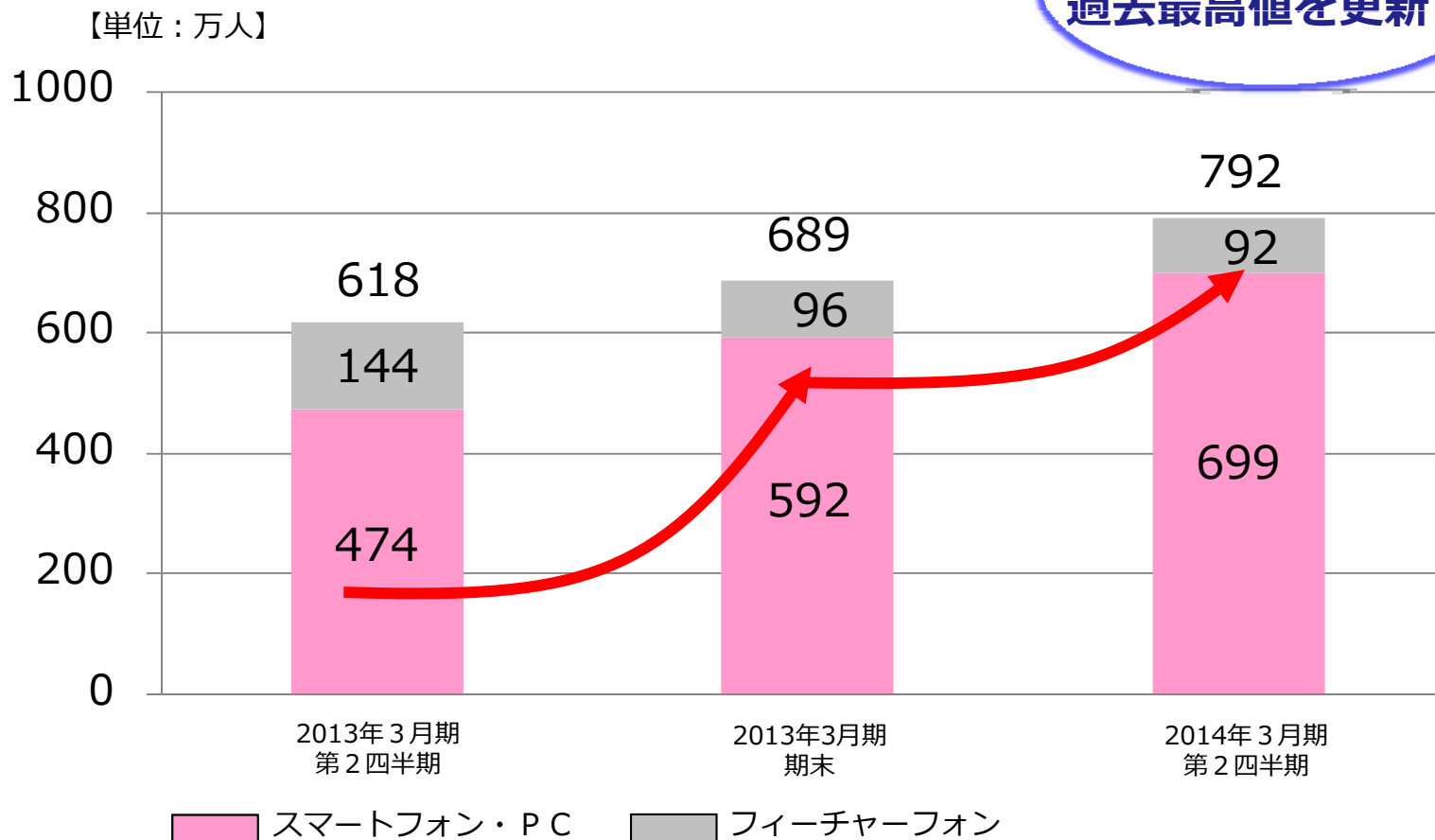
(単位：百万円)

内訳	金額
<p>■ 特別損失</p> <p>固定資産の除却損 (うち、放送38百万円、Web8百万円)</p> <p>固定資産の減損損失 (うち、Web36百万円、地域25百万円、放送23百万円)</p> <p>関係会社株式評価損 (放送29百万円)</p>	<p>56</p> <p>125</p> <p>29</p>
特別損失合計	211

# スマートフォン・PC 対前年比147%

（フィーチャーフォン対前年比64%）

**792万人**  
過去最高値を更新！



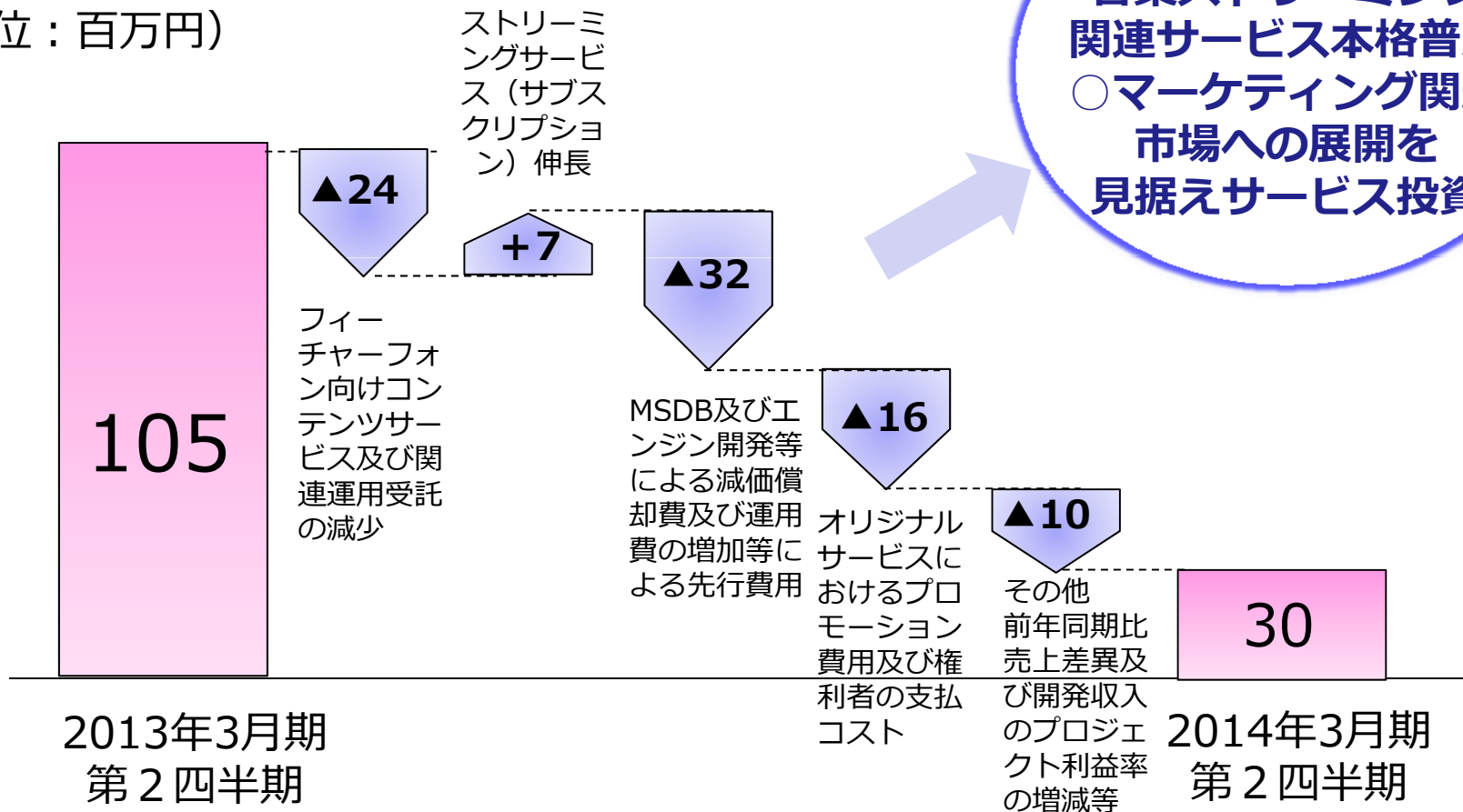
アクティブに当社サービスのデータベースを利用しているユーザーをカウント。  
 MSDBライセンス提供については、UU数をカウント。  
 自社サービスも含めたサブスクリプションモデルについては、有料会員数をカウント。

# 営業利益の変動要因



データベース利用者数の伸長はあるもののデータベース開発関連の償却費増加、オリジナルストリーミングサービスに伴う先行投資によって営業利益は減少傾向

(単位：百万円)

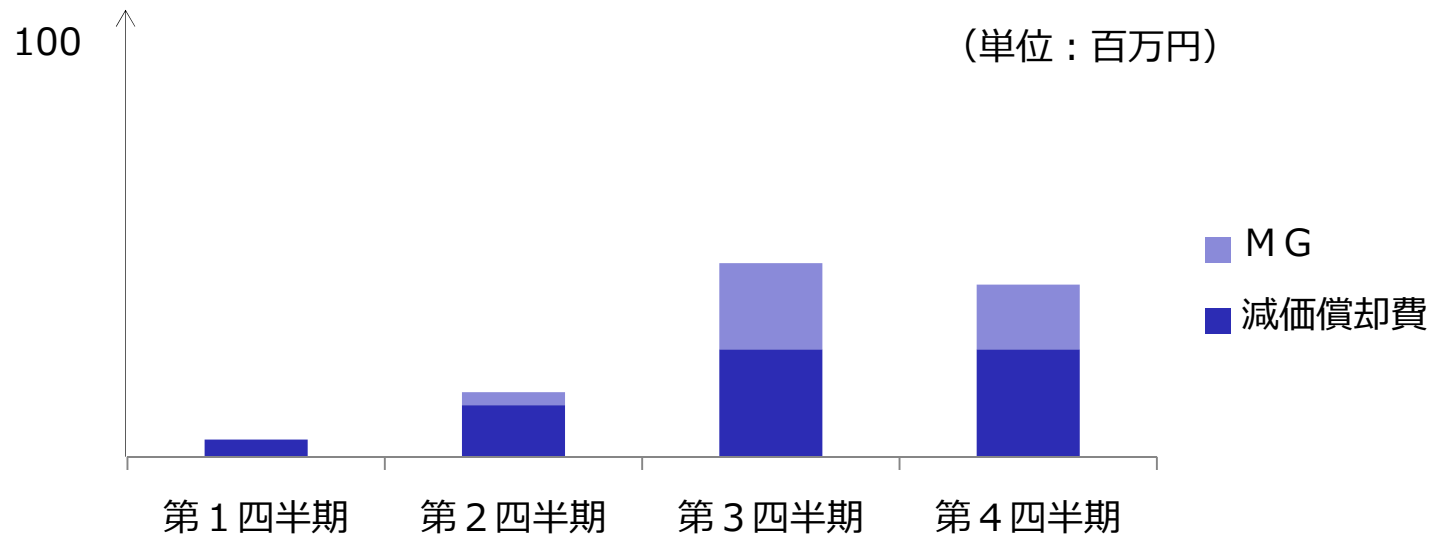


○来るべき数年後の音楽ストリーミング関連サービス本格普及  
○マーケティング関連市場への展開を見据えサービス投資

将来に向けたオリジナル関連サービス及びサービスエンジン関連の先行費用に関しては、第3四半期の断面で一段増加する見込み

- 第1四半期後半から  
6月からオリジナルサービス開始にあわせた減価償却開始
- 第3四半期前半から  
10月からサービスエンジン関連の減価償却開始  
権利者へのMG（ミニマムギャランティー）発生による定額費用の計上

## ■ オリジナルサービス及びサービスエンジン等に関する費用イメージ



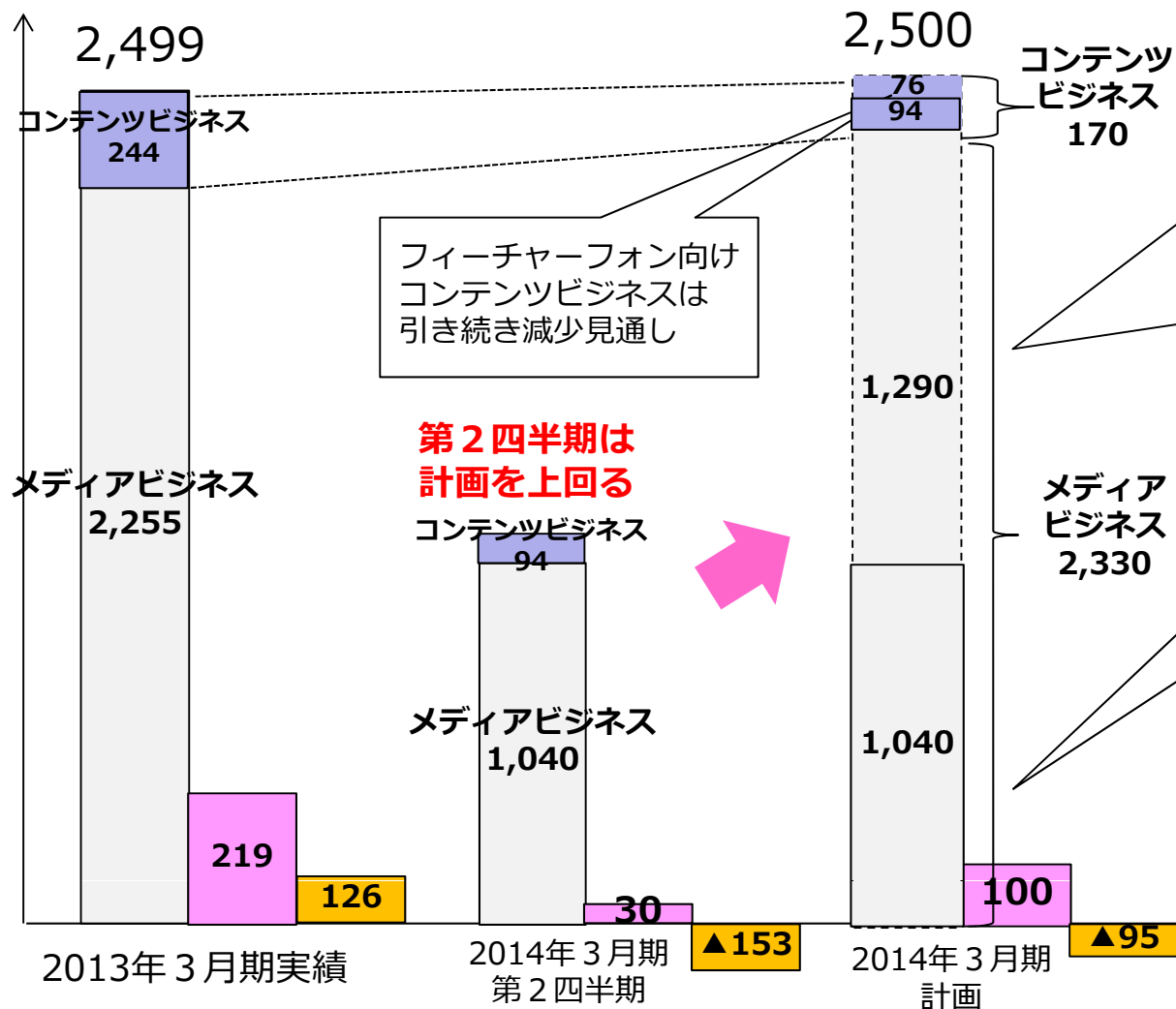


# 今期通期業績予想の売上高・営業利益の内訳について



- 売上構成の大きな転換を図りつつも主力のメディアビジネスは増収を目指す
- 中長期的な成長を目指し、営業利益は先行投資により減益
- 選択と集中により第2四半期に特別損失を計上

売上高・営業利益・純利益（単位：百万円）



売上の中身を変化させ、ユーザーベース連動型（ストック型）ビジネスへシフト

### ＜ストック型ビジネス＞

- ◆オリジナルサービスによる収入（ただし、立ち上がり期において費用先行）
- ◆パートナーへのサービスエンジン提供
- ◆パートナーとのアライアンス
- ◆ストリーミングサービスの伸長

### ＜フロー型ビジネス＞

- ◆音楽、映像、書籍等のサービス開発追加

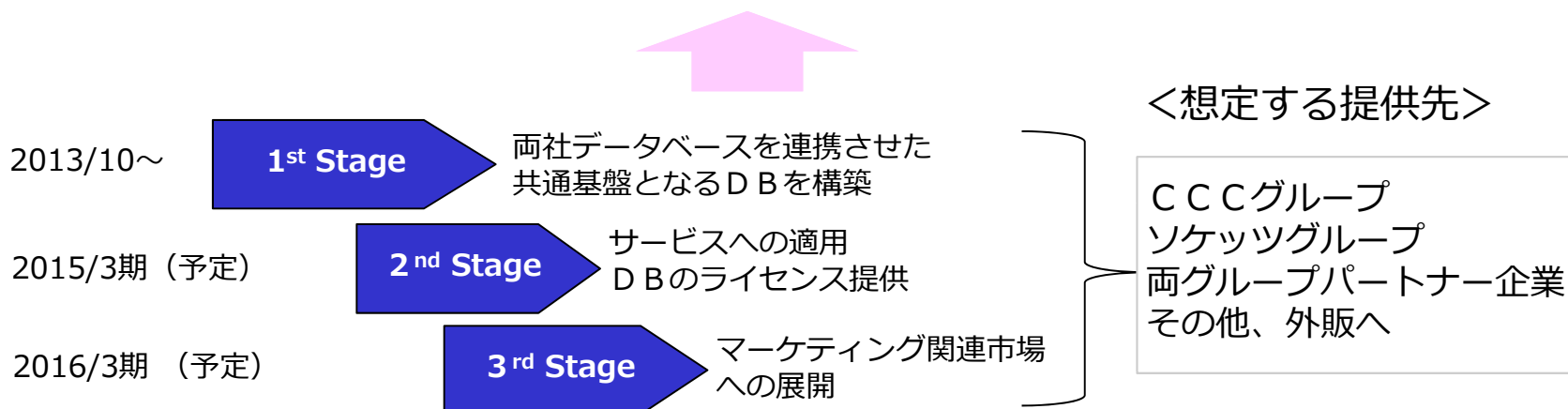
### ＜将来の先行費用増加＞

- ◆MSDB・エンジンの減価償却
- ◆権利者への先行コスト
- ◆プロモーション関連費用

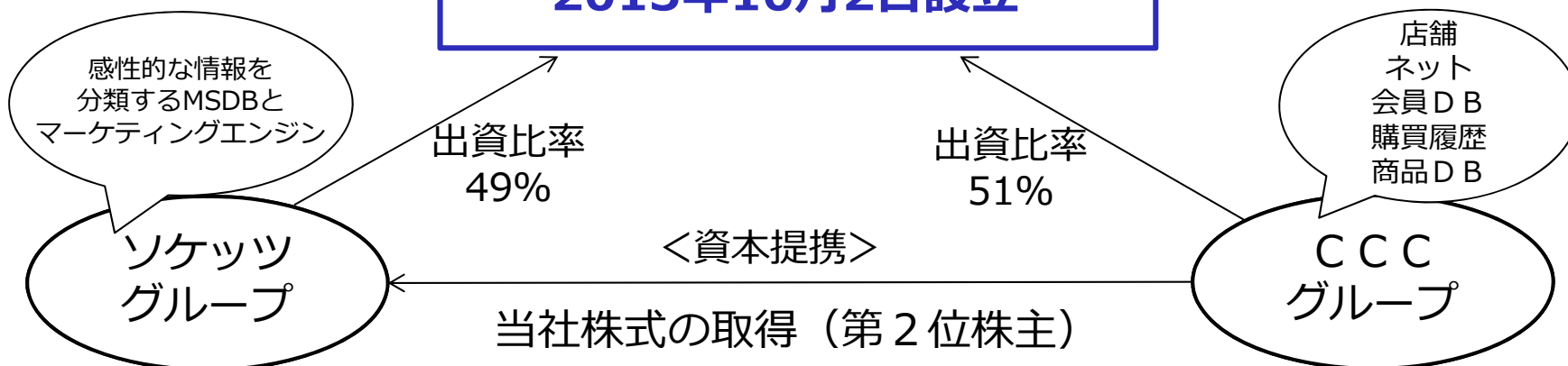
### ＜将来のための特別損失の計上＞

主力パートナーとの短期的かつ機動的な推進が、今後の一層の飛躍になると考え、特別損失の計上もあわせて、選択と集中を実施することを判断

CCCとの提携を進め、マーケティング関連市場へ



『CSマーケティング』  
2013年10月2日設立



CSマーケティングによって、『6兆円』と言われるマーケティング関連市場の展開を目指し、両社収益の拡大を図ります

『CCCグループ』 ⇒提供サービスの拡大、マーケティング関連収益の拡大

CCCグループが保有する国内最大級の会員データベース、商品データベース、購買データベース、各種分析データベース、店舗及びネットによる販売網、各パートナーとの豊富なネットワーク

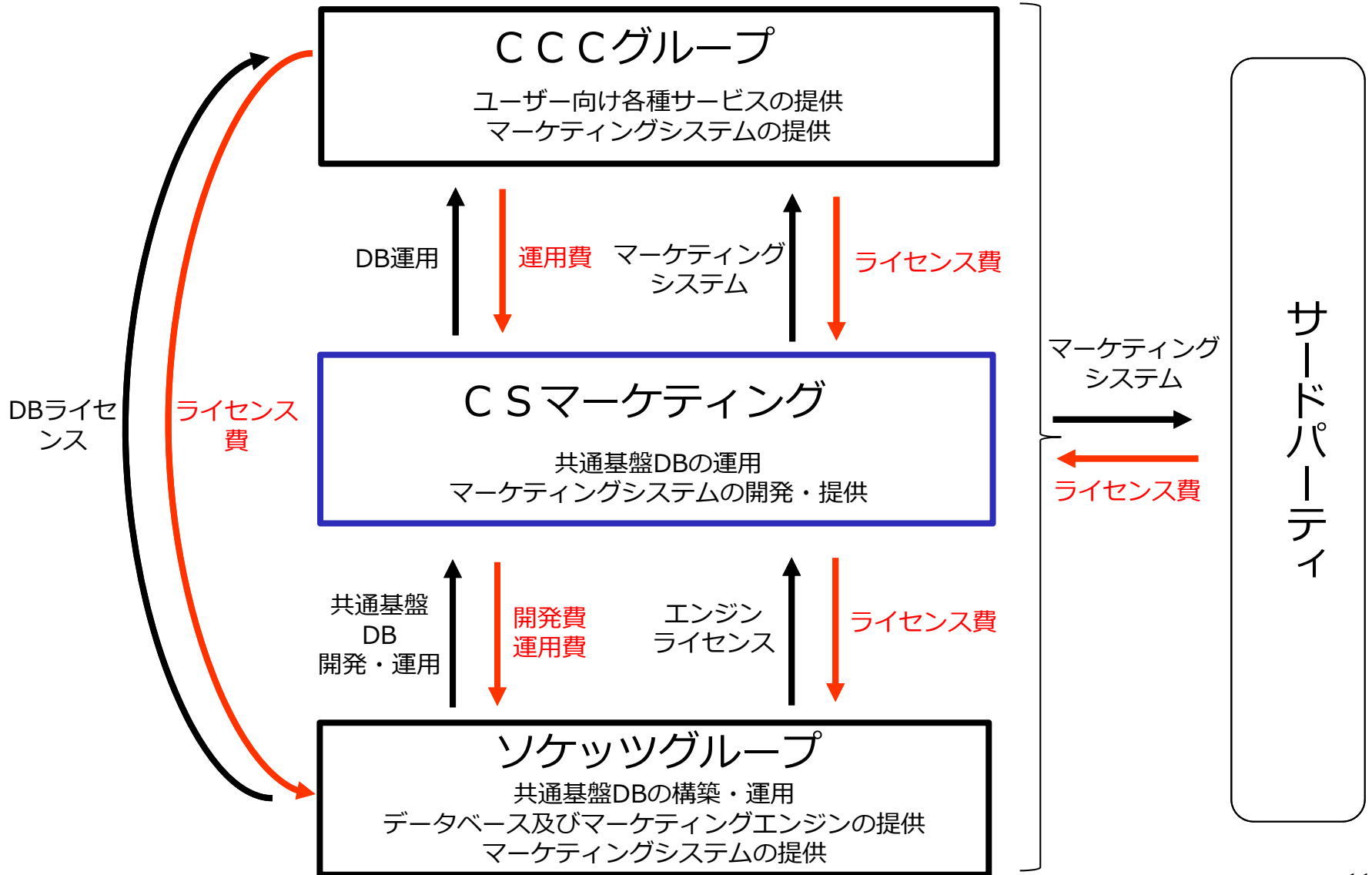
『CSマーケティング』

両社データベースを連携する共通基盤となるデータベース  
データベース入力作業等の運用効率化のテクノロジーの集約  
データベースマーケティングシステム構築

『ソケットグループ』 ⇒MSDB・エンジンライセンスの拡大、マーケティング関連収益等の拡大

感性情報の分類・論理化及び感性情報を活用したプロファイリングを実現するオリジナルデータベース・サービスエンジン  
国内最大級のメディア情報の統合データベースを開発・保有

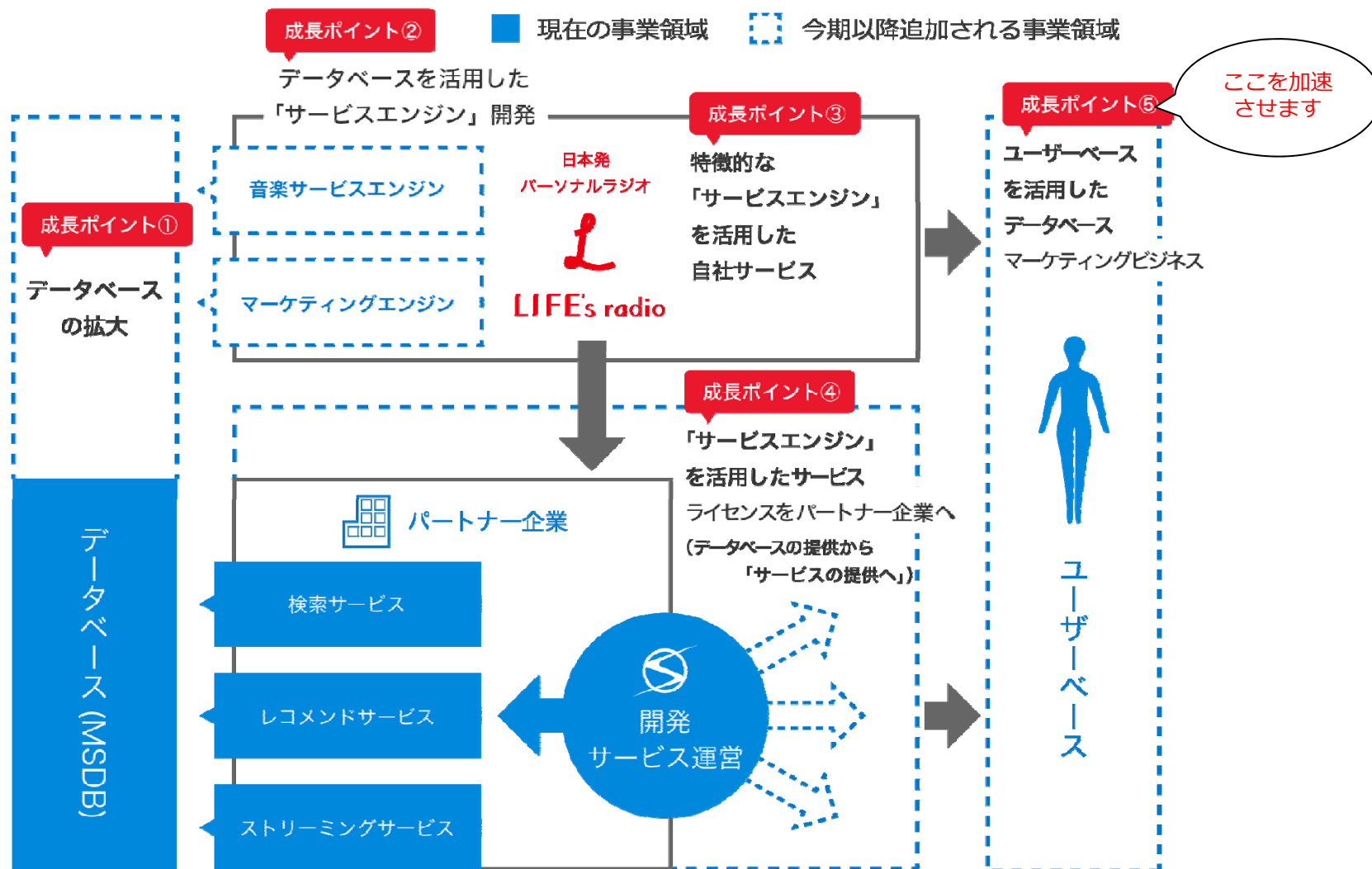
ライフスタイル提案型ビジネス  
マーケティングビジネスの最大化



# 成長シナリオ（成長ポイント①～⑤の実行）



CCCとの資本・業務提携及びCSマーケティングは、  
下記ソケットグループの成長シナリオの確度とスピードを向上させます



※ユーザーベースとは、サービスの会員等顧客（ユーザー）に関する集合体のことをいいます。

日本発 本格的  
パーソナルラジオサービスNo.1へ

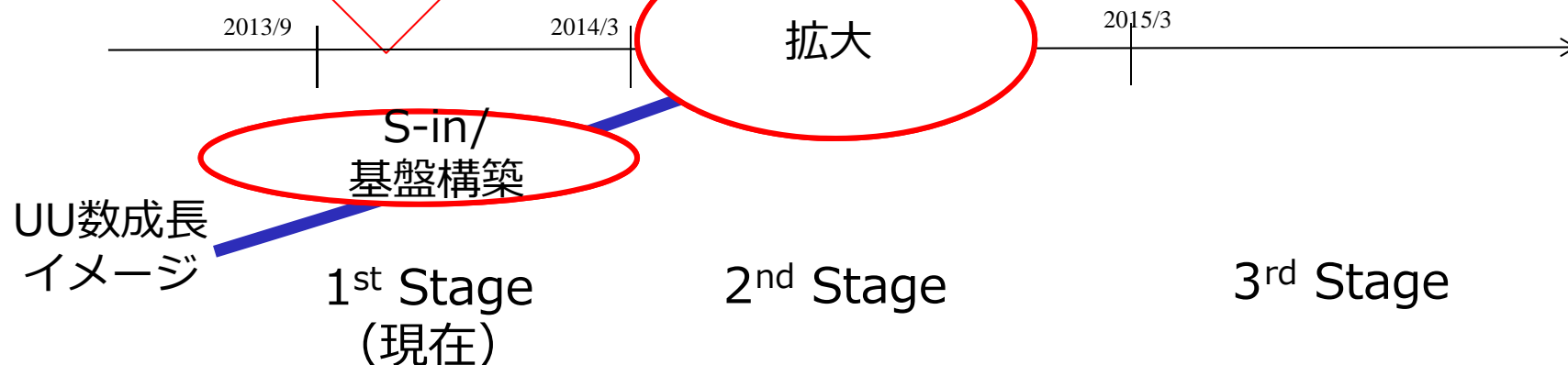


- ・プロモーション
- ・収益モデルの拡大
- ・連携モデル推進

- ・許諾、立ち上げ
- ・初期チューニング
- ・ユーザフィードバック分析
- ・トーク番組開始 (ニュース情報/産経デジタル)

- ・エンジン継続チューニング
- ・プロファイリング
- ・アーティスト発信
- ・楽曲数増加
- ・サービス拡充、番組増加

マネタイズ  
回収

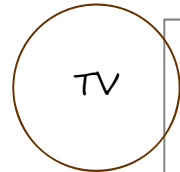


ソケットは、『データベース・サービスカンパニーです』

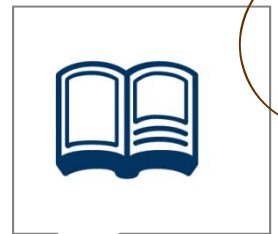


データベースで文化をつなぎ、気持ちをつなぎ、毎日の生活に役に立つ

テレビを観て気になる情報が自動的に



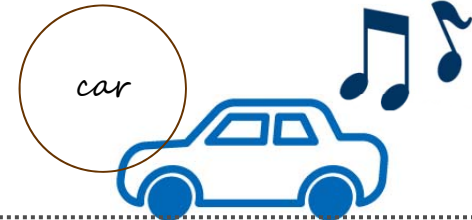
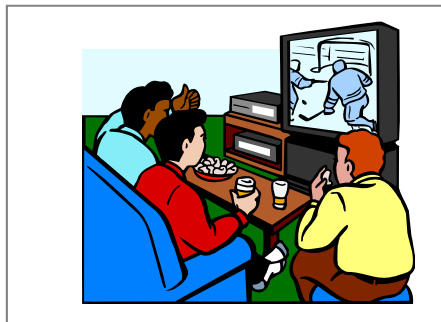
今読むべき本を



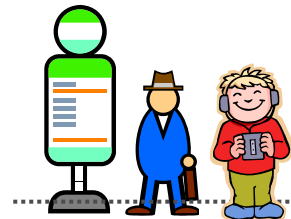
book



週末の映画鑑賞に



車で聴く音楽を



毎日の通勤・通学のお供の音楽を



live

ライブに行って感動

<お知らせ>  
当社ホームページが10月に  
リニューアルされました。  
<http://www.sockets.co.jp/>

※本資料における予想数値は、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一丁目1番12号

担当：経営企画管理本部

Tel：03-5785-5518 Fax：03-5785-5517

E-mail：ir@sockets.co.jp