

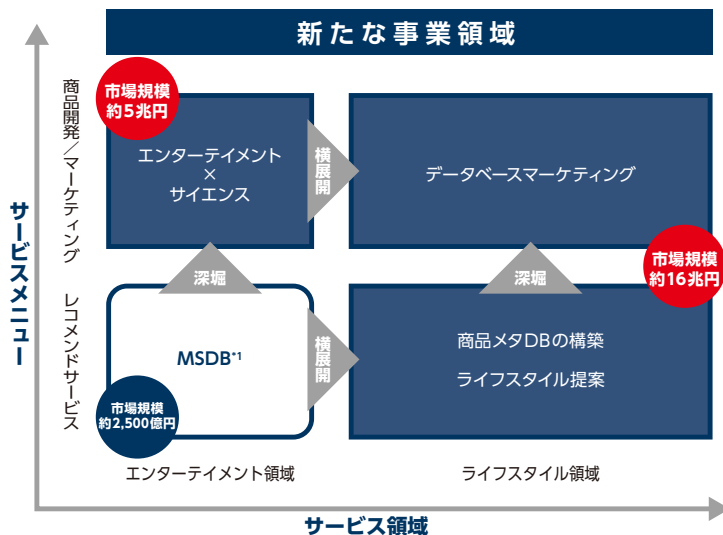
*Love x Communication = Peace*

# データベース・サービスカンパニー

## 株主通信 第16期 中間報告書

平成27年4月1日～平成27年9月30日

### 今後の成長戦略 データベースを軸とした深堀と横展開の実現



\*1：メディアサービスデータベース（当社が独自に保有する感性情報を体系化したデータベース）

株式会社ソケット

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

証券コード：3634

## 社長から株主のみなさまへ

わたしたちソケットに興味や期待を持って頂いていること、心より感謝いたします。

みなさまに手紙という形でぜひソケットの課題と可能性についてお伝えさせて頂ければと思います。

足元の状況からお伝えさせてください。

まず、ソケットにて開発しております国内最大のエンターテインメントデータベースの利用者は、本年9月末時点で月間1,300万人と前年比24%の伸びとなっております。こちらは2,000万人という第一段階突破へ向けてペースを上げていきたいと思っております。

次に収益状況についてです。

今期上半期に関していえば、結論から申し上げますと、会社計画を上回る状況でした。

2期前の赤字決算からこの9月まで、今期に入り営業キャッシュ・フローもようやく黒字に転じ、改善への取り組みの効果が少しずつ顕在化してきました。

具体的には、まずコスト面におきましては、開発・運用サービスの効率化に伴う原価率の低減、つまり粗利率向上と販売管理費や人件費含めた固定費削減を行ってきております。

改善効果として固定費削減の方が大きければ、いわゆるコストカットによる改善効果が大きい、ということになるのですが、この上半期の状況としては、改善効果は粗利益率向上の方が大きく、実力値としての改善が見られます。

しかしながら、その改善もここまでは計画通りであるものの今期末時点での目標としている粗利率にはまだ届いておらず、開発運用プロセスの改善、プロジェクト管理の改善などの不断の実行を行わなければなりません。

また売上に関していえば、今後の収益の柱とする「データベースライセンス」関連の売上が、通信会社関連、特にNTTドコモ様のサービスである「dヒッツ」関連の売上が増えてきています。一方で、KDDI様を中心とした開発売上は若干減少傾向という上半期でした。

今期残り、開発・運用サービスにおけるコスト構造の改善と開発売上の獲得を行ったうえで、新規データベース関連ビジネスの拡大に努めます。

あらゆる面で改善傾向にあります。今期末においてキャッシュ・フローはプラスながらも損益としてはまだ赤字の計画であることから、まだまだデコボコ道の途中であり、改善への取り組みは続きます。

次にソケットを取り巻く事業環境についてお伝えできればと思います。

世界的にも、日本においても、音楽・映像を中心としたエンターテインメントのインターネットサービスは広がりを見せています。

国内でも特にこの半年は、月々一定の金額を払えば聴き放題、見放題というようなサービスが、国内企業ではLINE様、サイバーエージェント様、海外企業ではApple様、Google様などにより次々に立ちあがってきております。こうしたサービスがおそらく今後1年ほどは戦国時代の様相となり、競争のなかから従連衡なども進みながらも、市場規模自体は数社寡占市場へのリスクを抱えつつ結果としては現在より拡大していくものと思われま。このような環境下で、ソケットは自社サービス「LIFE's radio」を展開してきましたが、各レコード会社との契約をこの9月で終了し、気分音楽を検索できる無料サービスとして再出発をしました。そのうえで、今後は「LIFE's radio」で培った技術と仕組みを積極的に、音楽サービスを立ち上げている他社様に提供していきます。既にレコチョク様を通じてNTTドコモ様「dヒッツ」へのレコメンドエンジンの提供などが始まり、今後少しでも多くの国内音楽ストリーミングサービスにソケットのデータベースが活用されるようにしていきたいと思っております。

また映像サービスに関して、海外勢Netflix様、Amazon様などのサービスが立ち上がり、既存の国内通信会社サービスなどが迎え撃つ状況となっております。

ここにおいてもソケットの特徴的なオリジナル映像データベースの提供拡大をしてまいります。

わたしたちは、音楽・映像データベースにおいては質・量とも国内ナンバーワンと自負しておりますが、その責任としても、国内音楽・映像サービスの新時代においてサービス利用者の満足に繋がる役割をサービス提供各社様と協力しながら果たしていきたいと思っております。世の中にはきっとひとりひとり自分が気に入る音楽や映画はまだまだあるはず。その出会いを生むことは、ソケットという会社の使命のひとつであります。

この上半期での新しい取り組みにおいては、大手レコード会社とともにソケットのデータベースを活用しヒット曲を制作する、という試みを行っております。これは過去の膨大なヒット曲をソケットの独自データベースを通じ解析し、その確率モデルから新たなヒット曲を予測し楽曲を制作するという試みとなります。この曲は今秋に実際に発売され、結果が出てきており一定のヒットという成果に繋がっております。

これらはわたしたちの独自の音楽データベースが従来のように「楽曲を聴く」「楽曲を売る」ためだけでなく、「楽曲を制作する」というマーケティングに近い領域で活用しうることを示しています。

わたしたちの「音楽・映像・書籍・人物」を中心としたデータベースを活用しエンターテインメントを科学することにより、エンターテインメント関連ビジネスの新たな可能性を切り拓いていきたいと思えます。そのためにもデータ開発力のみならず、データ解析力を飛躍的に向上させていきたいと思えます。独自データベースがあるからこそその解析を通じ、新たなデータベースビジネスの可能性を追求していきます。

ここまですべてをまとめると、

- ① 足元の収益基盤を固めるべく開発・運用サービスの効率性を上げる
- ② どこにも負けない国内最大の音楽・映像データベースを徹底的に広める
- ③ データベースを活用しエンターテインメントを科学し新たな事業を創造する

これらを進めていきます。

わたしたちは、エンターテインメントデータベースを10年近く開発し続けてきました。

試行錯誤もあり、確かにもっと効率的に開発できたのかもしれませんが。

そのなかでビジネスパートナー、株主のみなさまのご理解とご支援もあり、その活用方法やビジネスモデルなど課題はまだありますが、何とか国内では最大のエンターテインメントデータベースといえるまでにはきました。

その過程で得たもののひとつに独自のデータ開発技術があります。わたしたちがエンターテインメント関連のデータベースを開発するうえで最もこだわったのは、人の「感性」をどう分類しデータベースに反映させるか、ということなのです。

曖昧で、でも自然で、人間らしい「感性」をどのようにデータベース化するか、ということに徹底してこだわってきました。これは音楽や映像など嗜好性や芸術性の要素が大きいエンターテインメントのデータベースを開発するうえで不可欠なものでした。

この「感性データベース」を開発する過程で得た技術を今後エンターテインメント関連のみならず、一般商品のデータベース化にも活かしていきたいと考えています。

それらの取り組みはこの上半期におきましてはCCC（カルチュ

ア・コンビニエンス・クラブ）様との実証実験なども通じて進めてきました。

今後、

- ① 感性データベース開発技術を一般商品のデータベース化に活用
- ② 一般商品データベースを活用し新たなライフスタイル提案サービスの展開
- ③ 感性データベースを活用したアナリティクス（解析）を通じたマーケティングビジネスの展開

これらを進めていきます。

最近、これらの話を近いビジネスパートナーやメディアの方々とお話すなかで、たまに言われることがあります。「ソケットさんってAIをやろうとしているのですね」。

たしかにそうなのかもしれません。AIというと人工知能というイメージで何やら少し未来的なイメージがありますが、わたしたちが創ろうとしているものは、「人間の使う曖昧な言葉や好みを理解したり、論理的な推論を行ったり、経験から学習する仕組み」です。

たしかにこれはAIというものなのかもしれません。

15年前の創業時、マルチメディアグリーンティングメールや着メロ気持ち検索などを始めた時にソケットがAIをやるという認識は全くありませんでした。

ただわたしにとっては、今の取り組みがAIかどうかはどうでも良いことで、創業以来追求していることは、人が何かに気づき、出会い、その出会いを通じその人の可能性が広がっていくことです。自分にとって価値あるまだ見ぬ何かに気づく、その気づきの瞬間に役に立つことができればと思っています。その気づきはひとりひとりの自分らしい生活、ちょっといい時間につながると思います。

わたしたちは、そんな気づきをつなげる会社でありたいと願い、これを「For Quality of LIFE」というコーポレートミッションとして実現していきます。

そのためにも、まだまだ茨の道は続きそうです。必ず乗り越えていきます。

みなさまのご支援とご理解を頂ければこのうえなく心強く思います。

今後ともどうぞよろしく願いいたします。

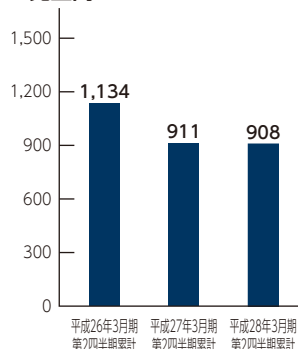
代表取締役社長

浦部浩司

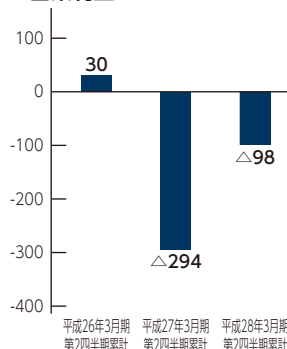
## 決算ハイライト

(単位：百万円)

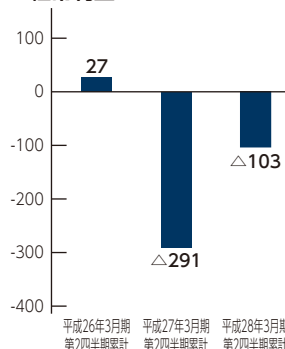
### ■ 売上高



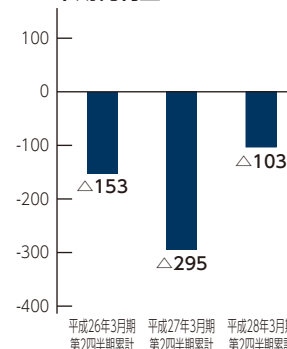
### ■ 営業利益



### ■ 経常利益



### ■ 四半期純利益



## 会社概要

(平成27年9月30日現在)

商号 株式会社ソケット  
 英文社名 Sockets Inc.  
 設立年月 平成12年6月  
 本社所在地 〒151-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷4-23-5  
 JPR千駄ヶ谷ビル3F

電話番号 03(5785)5518  
 従業員数 連結：66名 (単体：61名) (平成27年9月30日現在)  
 事業内容 インターネットを活用したサービス、  
 アプリケーション、データベースの開発・提供

## 役員

(平成27年9月30日現在)

代表取締役兼社長執行役員	浦部 浩司
取締役兼執行役員	南 俊成
取締役	長 佳広
取締役 (社外取締役)	鶴 飼 幸弘
取締役 (社外取締役)	佐 藤 明美
常勤監査役 (社外監査役)	山 本 美太郎
監査役 (社外監査役)	大 今 一 浩之
監査役 (社外監査役)	今 西 仁 彦
執行役員	芳 林 知 仁
執行役員	松 村 亙 一
執行役員	阪 上 淳 一

## 株式の状況

(平成27年9月30日現在)

発行可能株式総数 7,420,000株  
 発行済株式総数 2,458,000株  
 資本金 4億9千万円

## 大株主

(平成27年9月30日現在)

株主名	所有株式数(株)	持株比率(%)
浦部 浩司	761,000	31.28
カルチャー・コンビニエンス・クラブ株式会社	240,000	9.86
K D D I 株式会社	240,000	9.86
株式会社フェイス	145,000	5.96
株式会社メガチップス	95,000	3.90
伊草 草雅幸	61,000	2.50
芳林 知仁	53,100	2.18
岡部 由枝	42,500	1.74
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	35,000	1.43
佐 貫 浩 子	31,100	1.27

(注) 持株比率は自己株式(24,448株)を控除して計算しております。

## 株主メモ

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎事業年度終了後3ヶ月以内
基準日	期末配当金 毎年3月31日 / 中間配当金 毎年9月30日
株主名簿管理人及び特別口座の口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社
同連絡先	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号 / TEL 0120-232-711 (通話料無料)
公告方法	当社のホームページに掲載する。http://www.sockets.co.jp/ir ただし掲載できないときは日本経済新聞に掲載する。
上場証券取引所	東京証券取引所マザーズ

(ご注意)

- 株主様の住所変更、配当金の振入のご指定、単元未満株式の買取請求その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問合せ下さい。株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
- 特別口座に記載された株式に関する各種お手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、上記特別口座の口座管理機関(三菱UFJ信託銀行)にお問合せ下さい。なお、三菱UFJ信託銀行全国各支店にてもお取次ぎいたします。
- 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。