

Love × Communication = Peace

データベース・サービスカンパニー

株主通信 第19期 中間報告書

2018年4月1日～2018年9月30日

SERENIDITY



データベースで人と文化をつなぐ

株式会社ソケット

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

証券コード：3634

社長から株主の皆様へ

株主の皆様、半年ぶりのお手紙となります。

わたし達に期待と関心を頂いていること、ありがとうございます。
この半年とこれからのことをお伝えできればと思っております。

わたしは、今期を“ラストチャンス”と位置づけています。その意味するところは、ここまで積上げてきたことが、来期以降に大きく成果が出てくるのか、そうでないのかが、今期の過ごし方で決まる、という意味です。そのような成長のための大変有り難い機会も、そうはあるものでもない、ということでもあります。

わたし達は恵まれています。自分達の信じる開発を行い、それを使ってくれる方々がいます。そして株主様含めその先の可能性を期待してくれる方々がいる。本当にありがたいことです。一方でまだ上場企業として株主の皆様への期待には全然応えきれていない、株式会社として大した税金をまだ納めているわけではない、社員の給料もまだまだ上には上がっている、そして何よりも当社のデータベースやテクノロジーを使って頂いている方々にもっとより良いモノが提供できるはず、すべき、でもまだ出来てない。本当に多くのまだまだ、があるのは事実です。この1年そんな自分にケリをつけたい、そう思っていました。

その自問自答さえ、ある意味では自己満足みたいなものだとも思っています。

30年以上前に17歳の夏に観たライブエイドの10万人の群れを見て、ひとりひとりが何かに気づいて、そして繋がることで社会がより良い方向にいく可能性の価値、その可能性を繋げる力が音楽にあること、そんな人が何かに気づくこと、それを繋げることを大人になったらやるんだと思ってきました。

自分ももういい大人です。結果を出し切れないかっこわるいところも、掲げた目標を外すこともある、ダサいところもある大人です。

そんな自分が人生をかけてやろうとしていることは、やはり変わらず、人の気づきを繋げることです。

人が何かに気づくために必要なことはやはり想像力です。目に見えない、形にもない、耳を澄ませても聞こえないことのない、だけど本質的でかけがえがないものに人が気づくことが出来るのは人間が持っている想像力だと思います。

わたしも自分自身の想像力が足りないことで、失敗したことがあります。悔やんでいることもあります。そして今の社会にも、想像力がまだまだ足りないところがあるような気がしてなりません。

そのために出来ることをやりたいと考えています。

わたしの信じる場所として、人の想像力が育まれたり、掻き立てられたりするために大切な役割を果たすのが、音楽や映画や本や漫画やラジオやテレビ、つまりエンターテインメントだと思います。

わたし達は、エンターテインメントそのものを創り出すことをしていません。

そのなかで、エンターテインメントから生まれる感動や気づきを信じる者として少しでも暮らしの中に音楽や映画や本や漫画などエンターテインメントが寄り添えるように繋げることが出来るか、そしてエンターテインメントをテクノロジーというフィルターを通し学んだ人間の感性や感情を、どのようにエンターテインメント以外の世界に繋ぎ、その結果として少しでも多くの気づきが生まれ、孤独が癒され、勇気が出たり、励まされたり、感動したり、自分と深く向き合ったり、人に優しくなれたり、そんな想像力と多様性のある社会へ力になれるか、これらがわたし達ソケットのミッションです。

そのためにわたし達が何をしてきたか、やろうとしているか、をあらためてお伝えできればと思います。

ひとりひとりの人生経験や環境は多くの人それぞれの考え方や価値観、人それぞれの好みや嗜好性を生んでいると思います。

そうしたそれぞれの人が、どのようにしたらより気づきのきっかけでもある音楽や映画や本や漫画と出会えるのだろうか、そう考えて創業以来10数年取り組んでいるのが、エンターテインメントに特化したデータベースの開発です。

特化というからには、特別に深い専門性を伴わないとなりません。

日本でいちばん細かく専門的なエンターテインメント関連のデータベースの開発がまずわたし達がしてきたことです。

しかしながらデータベースは使われて初めて価値が出るもので、使われなければ単なるひとりよがりの開発でしかありません。そのために開発をしてきているのは、パーソナライズエンジンです。ひとりひとりの好み、感性、潜在意識を理解し、それらに最適なお薦め、はたらきかけ、などを行うエンジンです。このエンジンでは世界的に言えば、アマゾン、ネットフリックス、スポティファイなど世界の巨人はいます。ただしアプローチは異なります。わたし達は、データの量では敵わなくとも、エンターテインメントに関するデータの質や細かさでは絶対に負けません。少なくとも日本という国、そして日本語で制作されている作品を扱う中でこの世界ではより良いデータベースやエンジンとして、一番でないとなりません。このエンジンの性能を上げるためにソケットが取り組んできたのが、AI（人工知能）の技術開発です。世の中、もはやAIは特別なものではありません。そして今後よりコモディティ化（一般化）する事と思います。ただしわたし達が開発をしてきているAIは一般的なAIではありません。感性AIです。これは人それぞれの多様な感情や感性を理解するAIです。もし日本人がたまに世界からいわれるように独自の繊細で奥行きのある多様な感性の持ち主であるのであれば、わたし達はそんな日本でしか作れない感性AIを作ります。

その感性AIは、世の中の特別な目的を持つ一般的なAIと連携し、社会に気づきと出会いを生みます。

この感性AIの開発にわたし達にアドバンテージがあるとすれば、

それはエンターテインメントの膨大でかつ専門的、そしてすべて日本語の微妙な意味やニュアンスを解釈しうる感性メタデータというものを網羅し体系化した独自開発のデータベースです。そしてその独自の感性メタデータをどのような解釈し学習し処理していくかなど日々の研究開発の積み重ねです。

エンターテインメントの中には、たくさん人の感情や感性というものがある、詰まっているかと思えます。そんな人の感情や感性を科学していくことで、今までにない人を理解する、多様でかつ奥ゆきのある日本語でココロにはたらきかけるAIが出来てくるのだと思います。必ず社員一同力を合わせ開発することを約束します。

ビジネスとしては、今たいへん良い風が吹いてきています。

それはエンターテインメントとテクノロジーの連携の流れです。

かつて「マネーボール」という映画にもありましたが、ベースボールがデータを活用し科学化し、進化を遂げたようにエンターテインメントにもAIやデータを活用し、エンターテインメント体験の価値を上げる取り組みが世界的に広がってきています。日本も少しずつそして確実にエンターテインメントとテクノロジーの連携が進んでいくことになると思っています。

その過程では、音楽が音楽だけ、映画が映画だけのなかで、繋がるのではなく、音楽をきっかけにその先の体験では旅行だった、美容だった、ファッションだった、ということやまたその逆で、入り口が旅行、美容、ファッションだったけど出口の体験が音楽だった、もしくは一杯のコーヒーから一本の映画に辿りつくこともある、それらを全て感性データとテクノロジーに基づいて繋げていくという進化したクロスプロモーション、ブランドパートナーシップの実現を目指しています。

日本におけるエンターテインメント×テクノロジーの世界では当社はフロントランナーの1社だと思えます。ただし、まだまだ大した成果とまではいえません。

この1年は勝負どころだと思います。

まずは具体的には専門AI、音楽分析ツールの開発を続けています。来年には必ず世の中で価値あるものになりたいと思います。

そしてもうひとつ信じていることがあります。エンターテインメント×テクノロジーをわたし達が取り組む中で、ソケットのオリジナルが無いという意味がありません。さきほどお伝えしましたようにソケットには人間の感情や感性をデータベース化してきています。エンターテインメントから学んだこうした人間の感性や感情は、何もエンターテインメントの世界だけで留まるものではないとわたしは思っています。つまり人の感情や感性を理解できるということは、音楽と映画や本や漫画を繋げるだけでなく、また音楽や映画などエンターテインメントとそれ以外の世界を繋げるだけでなく、日々のくらしの生活提案に繋がることができうる、ということになります。

ここにわたし達の機会と使命があります。

たとえば、都会の孤独に向き合い、葛藤をかかえ、でもまだあきらめずに希望をつかもうとしているひとりの男(女)がいるとします。

どのようにしたらこのような人達に寄り添うことができるか、

そのために必要なのが感性メタデータ、感性AIとなります。

そのための開発をしています。

わたし達がエンターテインメント×テクノロジーを通じて学んでいることの大きなものとして「共感」という世界があります。

ひとそれぞれ、シチュエーション、生活環境、人間関係、季節、曜日、時間、天気、気分、さまざまな状況の中で、人はひとりひとり共感ポイントを持っていると思います。それぞれの共感ポイントにどのように寄り添えるか、これがわたし達が技術開発を進めている目的となります。

株式会社である以上、開発を続ける以上、儲けないとなりません。上場企業である以上、企業価値は高めないとなりません。

そのためにわたし達が開発とともに取り組んでいるのは、ビジネスモデルの多様化です。

わたし達が開発しているプロダクト・サービスの多くが月額数百万円以上のライセンスサービスです。この付加価値をさらに上げていくことがまず第一です。そのうえで、そのようなハイエンドのプロダクト・サービスのみならずたとえば、月額30万円で月500件ライセンスしうるプロダクト・サービスを開発し提供するようになります。たとえば、この実現により現在の年間売上は倍となります。まずここをあまり時間をかけずに実現します。

来期にはこれらのプロダクト・サービスの提供を開始する計画です。

またビジネスモデルの多様化の中で、さらなるオープン化も進めていく予定となります。どんなに良いデータやテクノロジーでも、使われてなんぼ、でするので、社会でより使われるように、どんな欲に徹底して押し進めます。また、わたし達の大きな課題のひとつでもあった営業体制面での課題も、今期に入り、具体的にかつ着実に進歩してきています。ここもよりペースを上げて形にしていけます。

あらためまして、株主の皆様、ご期待を頂き本当にありがとうございます。

何万行の言葉より結果で返すのが筋ということ理解しています。

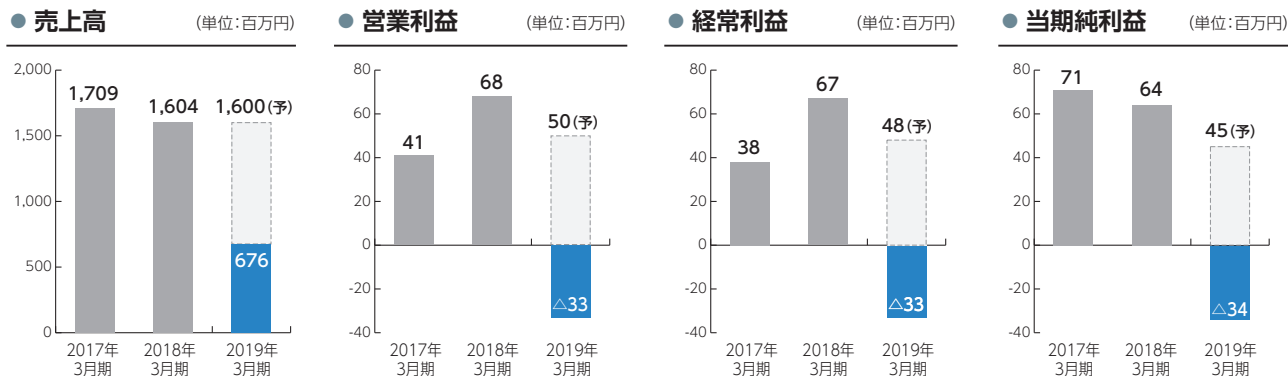
その機会をありがとうございます。

2018年11月

代表取締役社長

浦部浩司

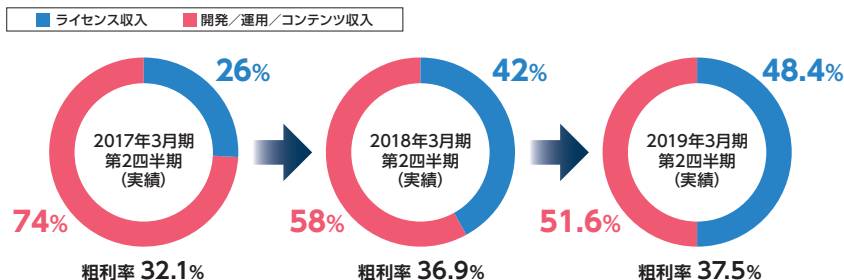
■決算ハイライト



データ・サービスライセンス事業拡大、売上の40%超まで成長

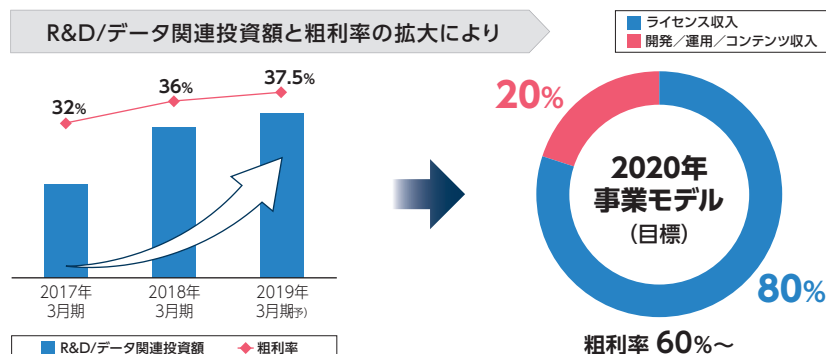
- 期初予想通りに推移
- データライセンス事業が成長、粗利率が前年同期比0.6pt増の37.5%
- 事業売却や開発事業減少など、ビジネスモデル改革の影響で売上高は前年同期を下回る
- 売上の23%を投資へ
- 通期計画は変更なし

データライセンス事業拡大
粗利率向上
ビジネスモデル改革進む

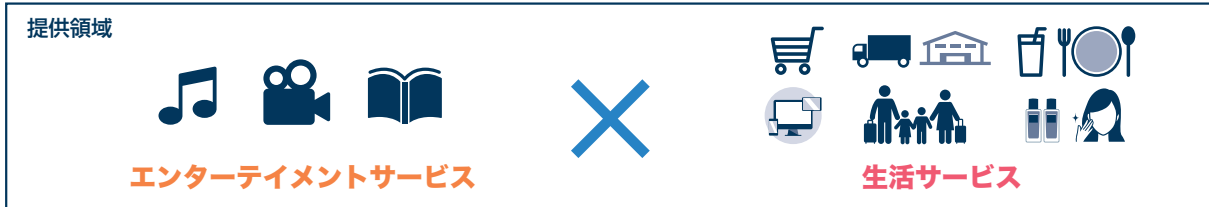


R&D/データ関連投資額と粗利率の拡大により

積極投資により更なる
高付加価値ビジネスモデルへ



エンターテインメント×テクノロジー発 感性マーケティング行



感情や感性を理解する技術・データベース

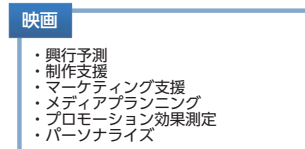
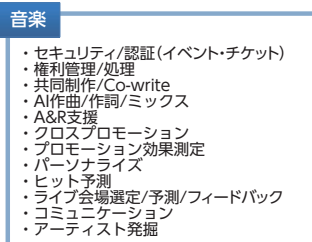


●主力サービス ●今後の展開



世界で勃興期を迎えているエンターテインメント×テクノロジー

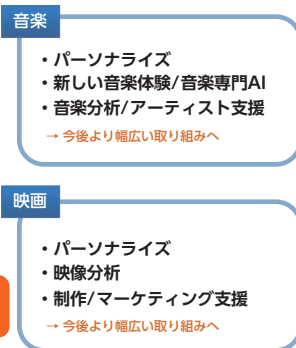
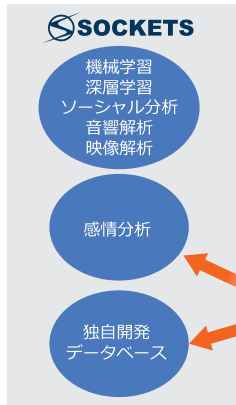
世界で進むエンターテインメント×テクノロジー



ソケットズの現在の取り組み

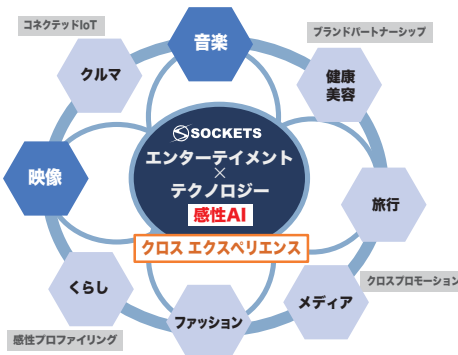
エンターテインメント×テクノロジー
オリジナル感性AI

エンターテインメント×テクノロジー
注力分野

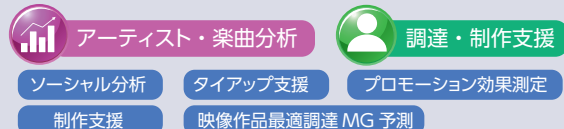


ソケットズが考える

エンターテインメント×テクノロジー さらにその先とは



フロントランナーとしての実績



主なライセンス先

KDDI, TSUTAYA, レコチョク, 楽天, NTTドコモ, Yahoo!
LINE MUSIC, LINE, Huluなど

主な分析サービス提供先

ユニバーサルミュージック他国内外メジャーレコード会社4社
(20アーティスト以上) アスミックエースなど

第2四半期貸借対照表

単位：百万円

	前事業年度末 (2018年3月31日現在)	当第2四半期末 (2018年9月30日現在)
(資産の部)		
流動資産	879	856
固定資産	357	307
有形固定資産	23	21
無形固定資産	133	85
投資その他の資産	200	200
資産合計	1,236	1,163
(負債の部)		
流動負債	194	151
固定負債	61	60
負債合計	256	211
(純資産の部)		
株主資本	939	908
新株予約権	41	43
純資産合計	980	952
負債純資産合計	1,236	1,163

第2四半期損益計算書

単位：百万円

	前第2四半期累計 (自2017年4月1日 至2017年9月30日)	当第2四半期累計 (自2018年4月1日 至2018年9月30日)
売上高	759	676
売上原価	479	422
売上総利益	280	254
販売費及び一般管理費	262	287
営業利益又は営業損失(△)	18	△33
営業外収益	1	0
営業外費用	1	0
経常利益又は経常損失(△)	17	△33
税引前四半期純利益 又は税引前四半期純損失(△)	17	△33
法人税、住民税及び事業税	1	1
法人税等合計	1	1
四半期純利益又は四半期純損失(△)	16	△34

第2四半期キャッシュ・フロー計算書

単位：百万円

	前第2四半期累計 (自2017年4月1日 至2017年9月30日)	当第2四半期累計 (自2018年4月1日 至2018年9月30日)
営業活動による キャッシュ・フロー	79	59
投資活動による キャッシュ・フロー	△74	△1
財務活動による キャッシュ・フロー	△50	2
現金及び現金同等物の 増減額(△は減少)	△45	60
現金及び現金同等物の 期首残高	557	572
現金及び現金同等物の 四半期末残高	511	633

▶ P/Lのポイント

開発・運用収入が前年同期比△79百万円。新規ライセンス売上15百万円計上するもビジネスモデル変化の中で、減収減益。

▶ B/Sのポイント

無借金経営継続。自己資本比率は前期末から2.1pt増加し78.1%へ

負債は前期末から53百万円減少し、財務基盤はさらに強固へ。

株主還元について

当社の長期的発展をご支援頂いております株主の皆様への利益還元として、期末配当を実施いたしております。現時点の計画におきましては、2019年3月期は、足元の状況及び経営環境、並びに配当金の規模等を総合的に勘案した結果、誠に遺憾ではございますが、無配とさせていただきます。

株主の皆様におかれましては、ご理解をいただくとともに、今後とも変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。

基準日	1株当たり配当金		
	第2四半期	期末 (普通配当)	年間
配当額	—	—	0円00銭

(2018年9月30日現在)

会社概要

商号 株式会社ソケット
 英文社名 Sockets Inc.
 設立年月 2000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 61名
 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

代表取締役	浦部 浩司
取締役	石川 鉄男
取締役(社外取締役)	鶴飼 幸弘
取締役(社外取締役)	佐藤 明
常勤監査役	山本 実
監査役(社外監査役)	大塚 一郎
監査役(社外監査役)	今西 浩之

株式の状況

■発行可能株式総数	7,420,000株
■発行済株式総数	2,472,400株
■資本	5億3百万円

大株主

株主名	所有株式数(株)	持株比率(%)
浦部 浩司	736,900	30.10
カルチュア・コンビニエンス・クラブ株式会社	240,000	9.80
K D D I 株式会社	240,000	9.80
株式会社フェイス	145,000	5.92
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社	95,600	3.90
芳林 知仁	55,100	2.25
松井証券株式会社	54,800	2.23
日本証券金融株式会社	49,900	2.03
株式会社SBI証券	49,200	2.00
伊草 雅幸	41,000	1.67

(注) 持株比率は自己株式(24,583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

三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
 東京都府中市日鋼町1-1

同連絡先
 TEL 0120-232-711 (通話料無料)
 郵送先

〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号
 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部

当社のホームページに掲載する。
<http://www.sockets.co.jp/ir>

公告方法
 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、配当金の振込のご指定、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。
- 特別口座に記録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。