



『データベースで人と文化をつなぐ』

2015年3月期 決算説明会資料

株式会社ソケット

(証券コード3634)

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

2015/5/11

1.連結決算概要

2.中期ビジョン

3.今期計画

1.連結決算概要

2.中期ビジョン

3.今期計画

1.連結決算概要

- 2015年3月期業績ハイライト -

事業の 状況

- CCCグループとの共通基盤データベース開発が難航し、コストが大幅に増加（現在開発は収束し、サービスも開始）
- 関連する売上の計上時期の遅れや、新規企画営業活動が遅れたことにより、売上・営業利益ともに前期を下回る結果に

構造改革 の実行

- 上記経営状況を受けて構造改革を実行
 - － 人員40名削減（アルバイト含む）、オフィス統廃合、外注費・その他経費の削減で年間4億程度のコスト削減
 - － 2016年3月期以降の収益体質改善に備える

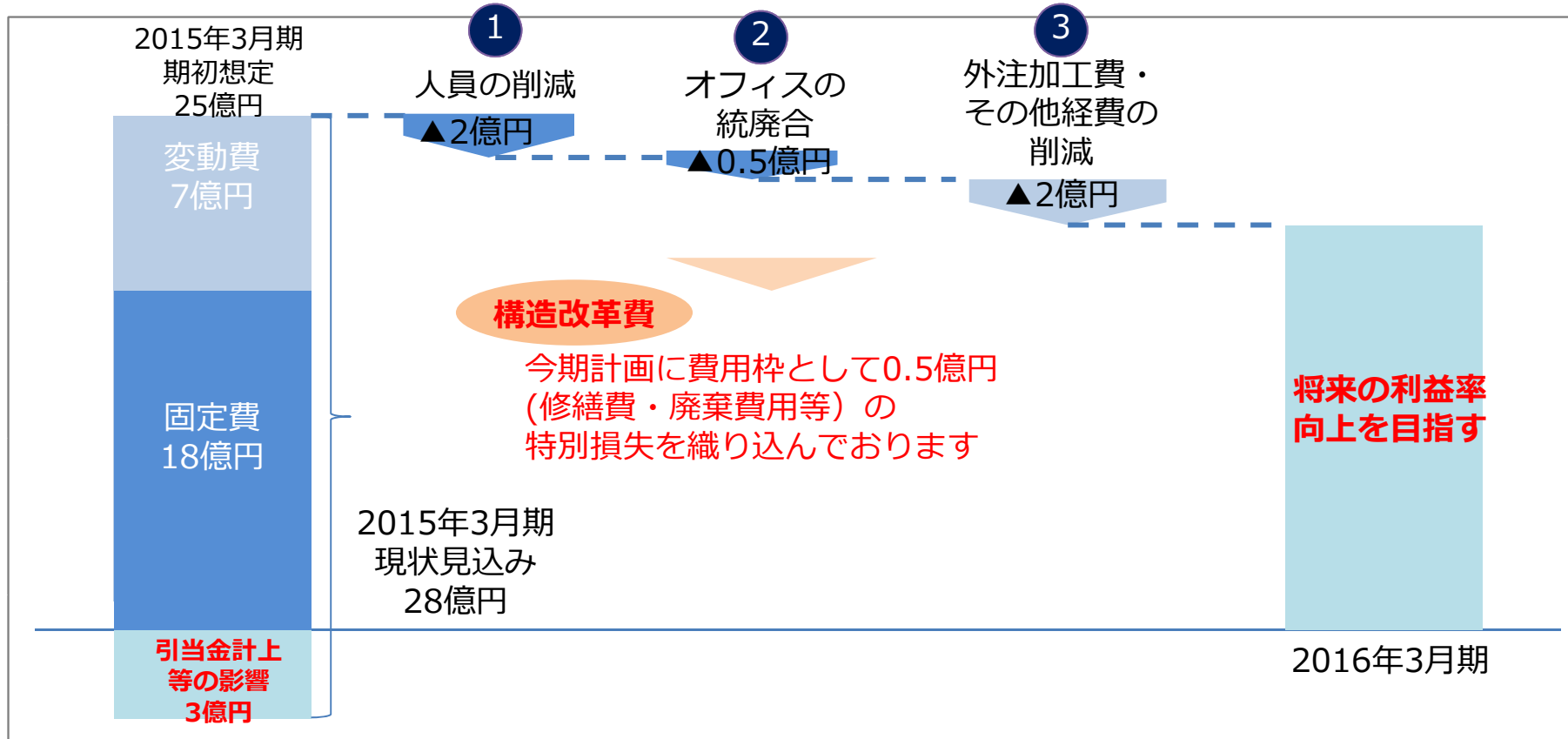
特別損失 の計上

- 構造改革にかかるコストや仕掛ソフトウェアの一部再評価に加え、TCF（連結子会社）の株式評価損を計上

1. 連結決算概要

- 構造改革実施により4.5億円損益分岐点引き下げ -

<2014年10月28日公表資料再掲>



① 人員の削減

✓ **実施済み** : アルバイト含め40名減

② オフィスの統廃合

✓ **実施済み** : 4/13より子会社のTCFとともに新オフィスでの稼働を開始

③ 外注加工費・
その他経費の削減

✓ **実行中** : 段階的かつ継続的に実施中

1.連結決算概要

- 売上/営業利益マイナス、当期純利益増加 -



2015年3月期は重要パートナー企業との共通基盤DBの開発遅延等により売上が減少。大規模減損を計上した2014年3月期より当期純利益は244百万円改善

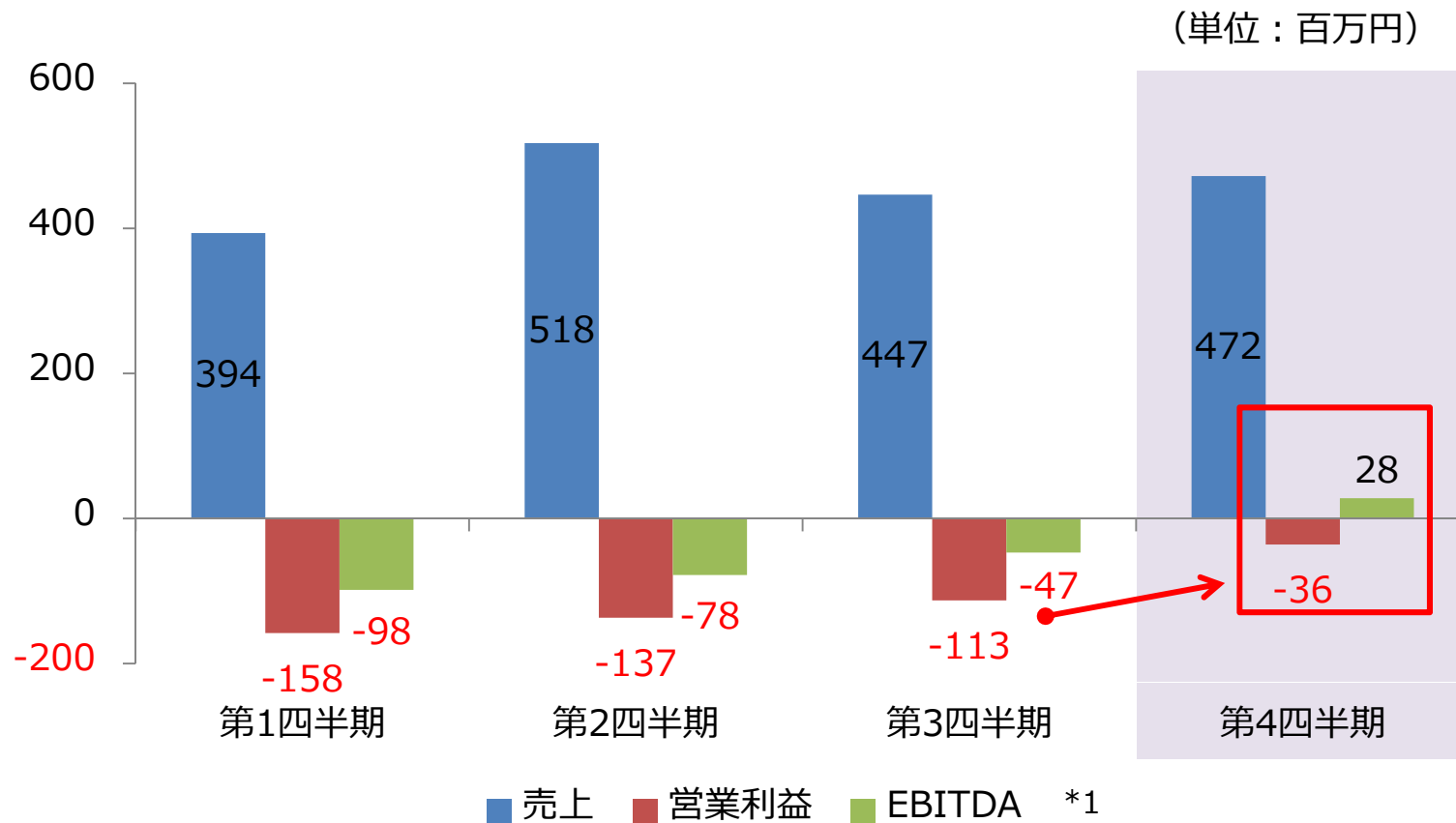
(単位：百万円)

	2014年3月期	2015年3月期	対前年比較
売上高	2,197	1,830	▲367
営業利益	▲131	▲443	▲312
経常利益	▲135	▲440	▲305
税引前利益	▲646	▲513	+133
当期純利益	▲758	▲514	+244

1.連結決算概要

- 営業利益の改善とEBITDAの黒字化 -

構造改革の効果が出始めた第4四半期においては、コスト構造が改善し、営業利益が約80百万円弱増加、EBITDA*1ベースでは黒字化



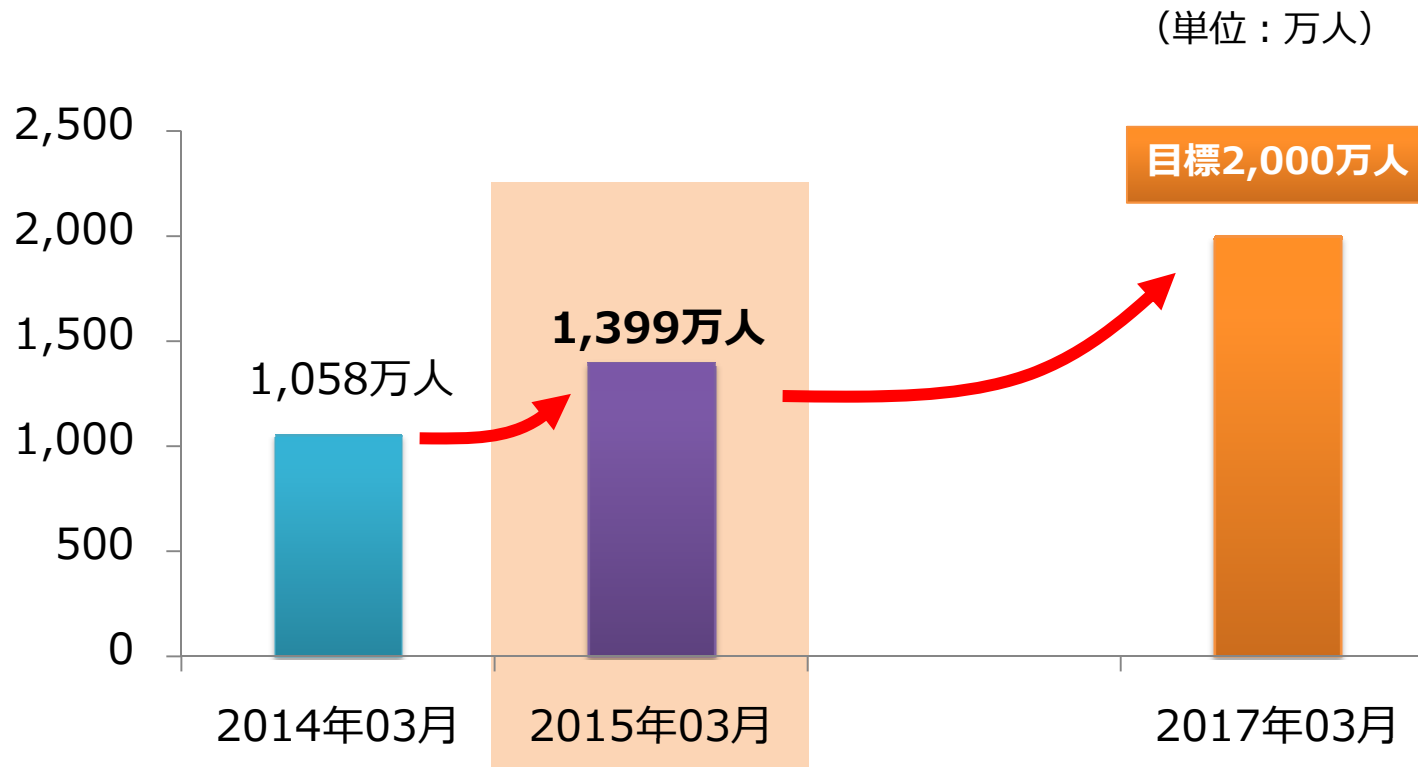
*1 : EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額

1.連結決算概要

- データベース利用者数の増加 -



2014年3月末時点から32%増加の1,399万人となった



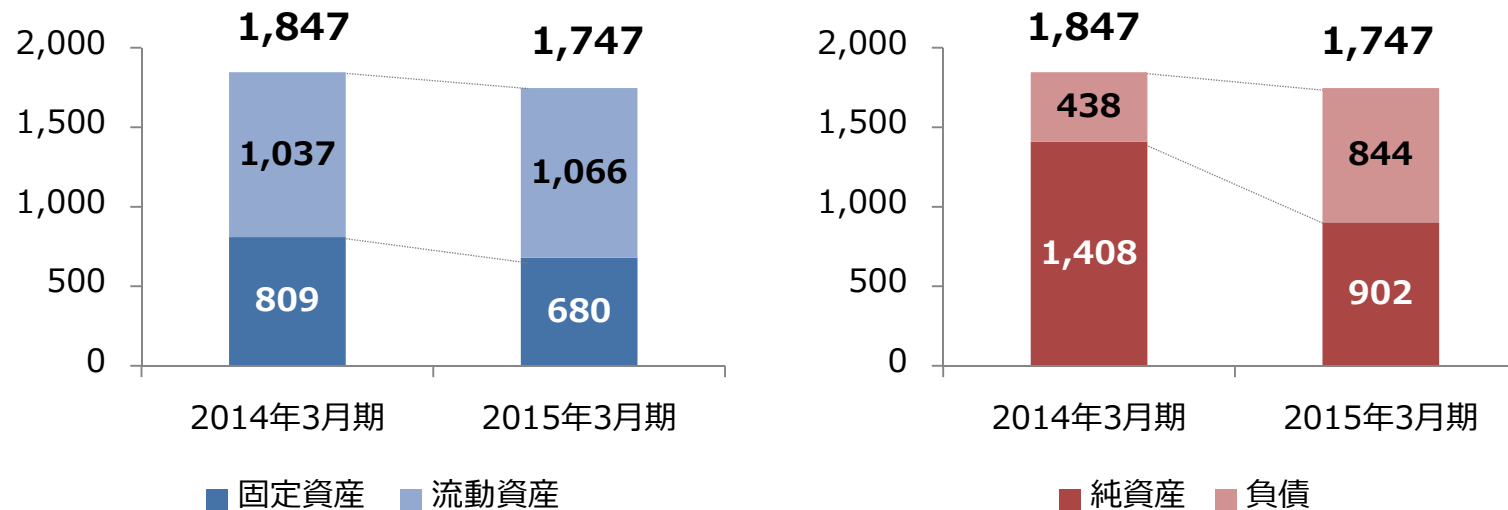
【カウントの定義】

- : 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

1.連結決算概要 - BSの状況 -

自己資本比率は借入増加・当期純損失の影響で50.6%（前期74.8%）へ減少。今期は、前期からの構造改革の確実な継続により財務体質改善を図る

（単位：百万円）



【主たる増減要因（前事業年度対比）】

- 流動資産：（+）開発の遅延等による仕掛品の増加+126百万円
 新規借入等による現金及び預金の増加+93百万円
 （-）開発売上減少および遅延に伴う売掛金の減少-193百万円
- 固定資産：（-）のれんの一括償却及び自社サービス用ソフトウェアの減価償却-129百万円
- 負債 ：（+）借入金増加+462百万円

1.連結決算概要

- キャッシュ・フローの状況 -

営業キャッシュ・フローの減少に対し、投資活動は大幅に改善。安定的経営の為の借入調達により、現金及び現金同等物は昨年より93百万円増加

(単位：百万円)

	2014年3月期	2015年3月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	▲9	▲210
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲418	▲158
財務活動によるキャッシュ・フロー	109	461
現金及び現金同等物の増減額	▲318	93
現金及び現金同等物の期末残高	472	565

【主たる増減要因】

営業活動によるキャッシュ・フロー

(+) 減価償却費 248百万円の計上、売上債権の減少 193百万円

(-) 税金等調整前四半期純損失 513百万円の計上、棚卸資産の増加 126百万円

投資活動によるキャッシュ・フロー

(-) 自社サービス用ソフトウェアの開発等に係る無形固定資産の取得 58百万円

新オフィスの敷金支払いによる保証金の差入による支出 81百万円

財務活動によるキャッシュ・フロー

(+) 銀行機関からの借入実行による増加 500百万円

1.連結決算概要

- 特別損失の計上について-

今期以降の収益体質改善の為に、構造改革にかかる費用や将来収益への貢献が見込めない資産については特別損失に計上

(単位：百万円)

特別損失	計上額
固定資産除却損 - ソフトウェア	4
減損損失 - ソフトウェア仮勘定	16
構造改革費 - 人員削減にかかる費用 - オフィスの統廃合にかかる費用	37
のれん償却額 - 連結子会社株式 (TCF)	13
合計	72

来期のコスト軽減に貢献

1.連結決算概要

- 配当について -

- 平成26年10月28日付けIRリリースの通り、足元の状況及び経営環境並びに配当金額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くことと致しました
- 今期におきましては、事業の進捗等を勘案し状況に応じて復配を検討いたします

(単位：円)

	2014年3月期	2015年3月期
年間配当金	5.00円	0.00円

<利益配分に関する基本方針>

当社は、株主の皆様に対する利益還元を経営上の重要な課題の一つと認識しております。長期的な視点にたった安定的な配当を継続することに努めるとともに、経営成績及び財政状態を勘案しながら利益還元を実現することを基本方針としております。

1.連結決算概要

2.中期ビジョン

3.今期計画

2.中期ビジョン - コーポレートミッション -

創業来依然ゆるぎなく、人々のQOL実現が当社のコーポレートミッション

気持ちをつなぐ
気づきをつくる
出会いをつくる

世界中の街角で「こんなつながり方、気づき方あったんだ」と

人の体験や知識に新たな価値を生む

Quality of LIFEの実現

2.中期ビジョン - 中期コミットメント -

「メタデータ」で日本一、世界一を目指します

※ソケットズメタデータの定義

基本情報、付帯情報、関連情報、感性情報の体系的かつ網羅的な詳細データ

「データベースサービス会社」としてメタデータを開発・分析・論理化する理由

日本一、世界一

ユーザー特性を把握できる会社になるためです

2.中期ビジョン - メタデータ開発の歩みとこれから -

2000年～

2007年～

2012年～

2015年～

音楽メタデータ

映像メタデータ

書籍メタデータ

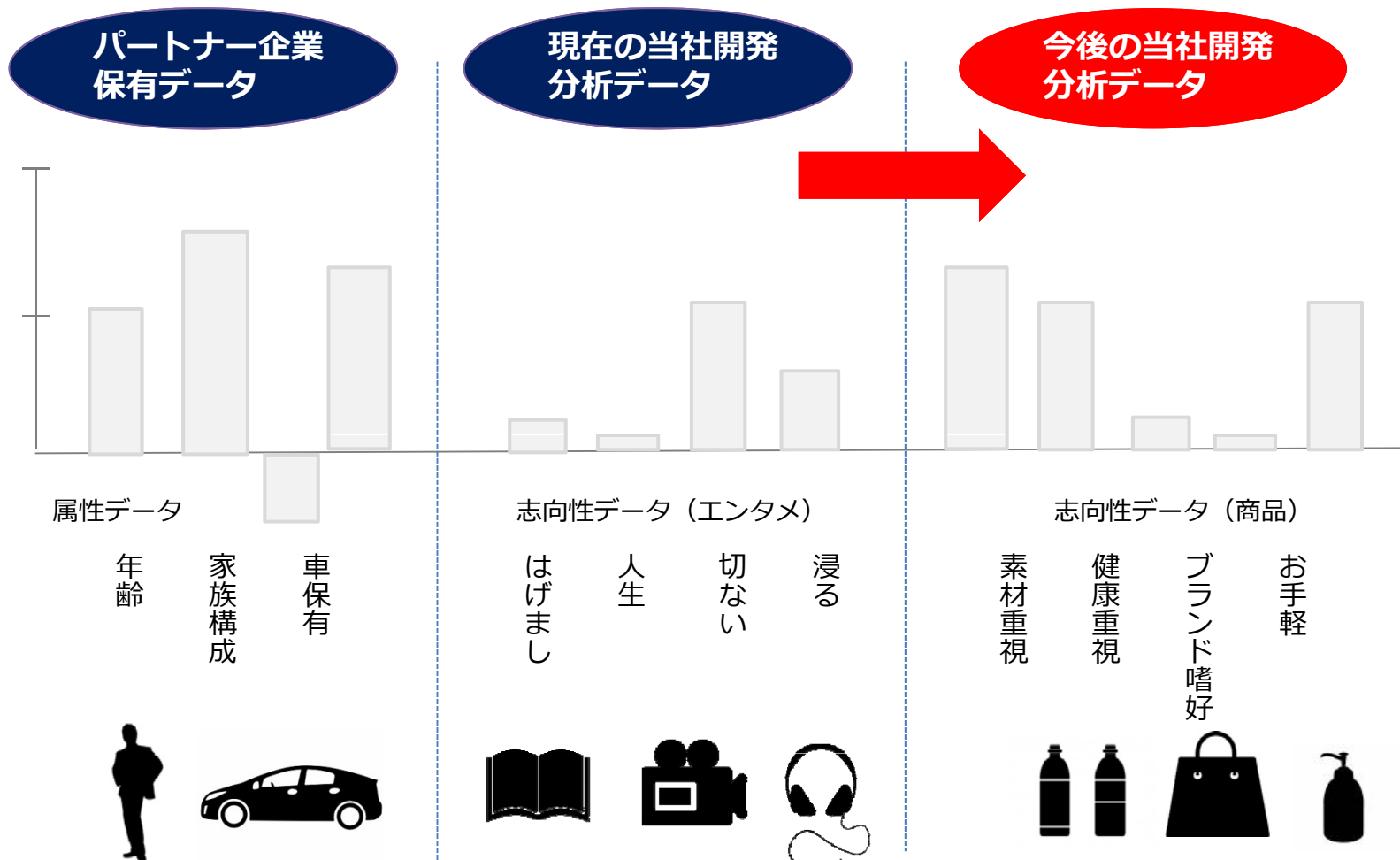
人物メタデータ

2016年3月期(今期)
開発開始

商品メタデータ

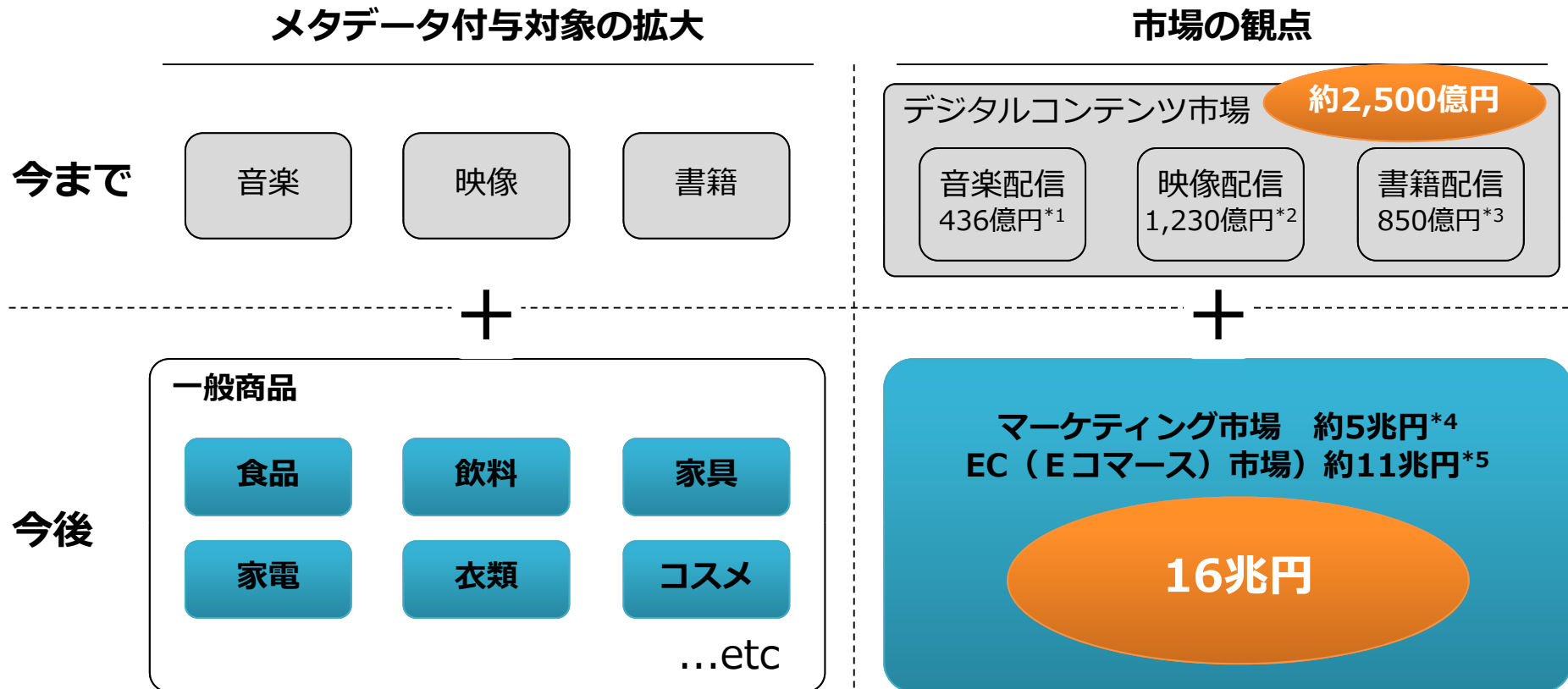
2.中期ビジョン - 商品メタデータとは -

ユーザー志向性データを取得・分析する事でユーザーの顕在・潜在意識、価値観・ライフスタイルなどターゲットの像に迫るデータをユーザー分析し、顧客ロイヤルティ向上、カテゴリを超えた横断型生活提案(商品レコメンド等)を実現



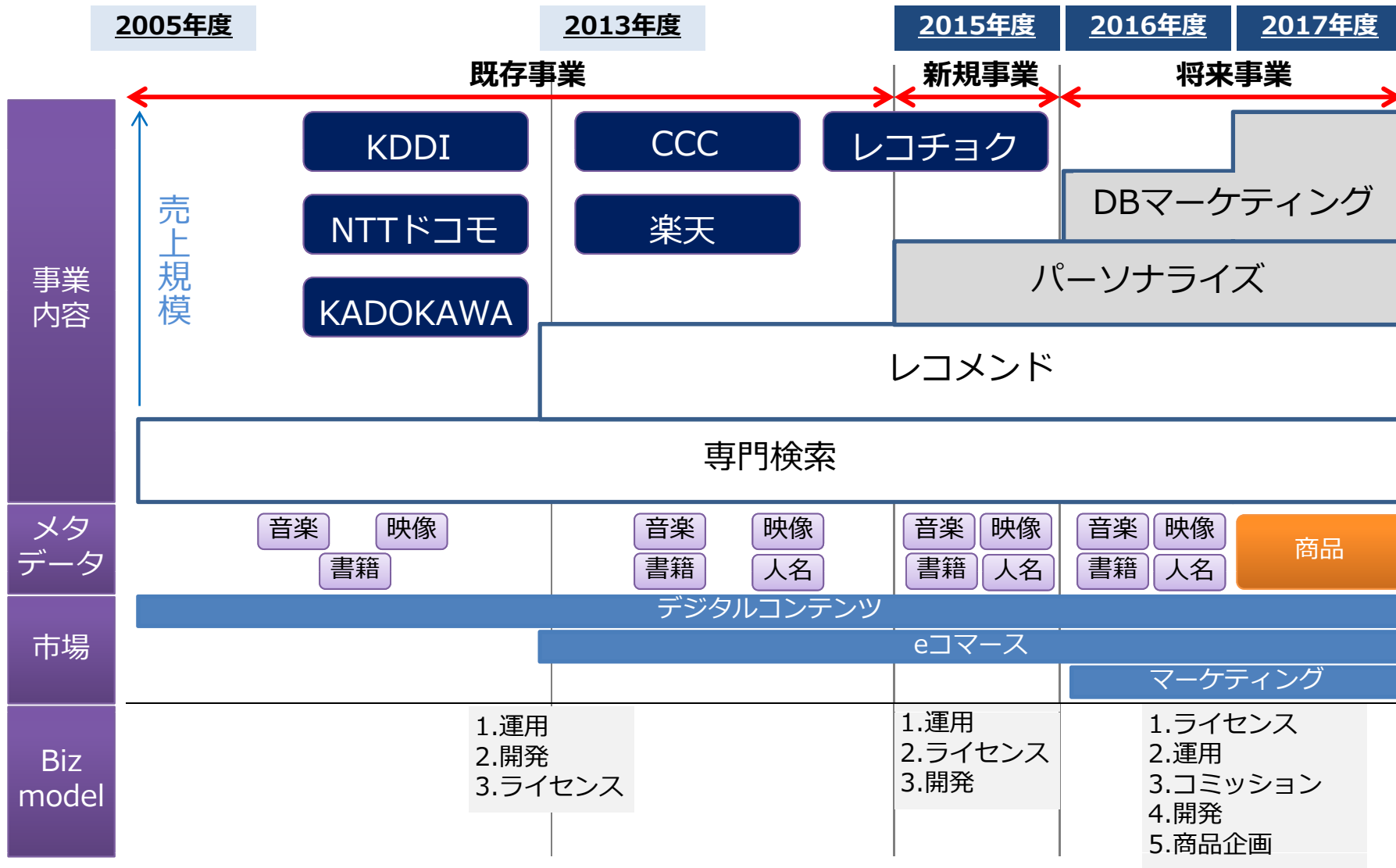
2.中期ビジョン - メタデータ事業の最大化について -

メタデータ事業の最大化に向けた取り組みとして、一般商品へのメタ付与開始。市場の観点では、データベースマーケティング事業は、デジタルコンテンツ市場（約2,500億円）の約64倍の16兆円市場へ



出展 *1：「動画配信（VOD）市場調査レポート2013、2014」 デジタルコンテンツ協会調査より
*2：一般社団法人日本レコード協会「2014年有料音楽配信売上実績」より
*3：矢野経済研究所「電子書籍市場に関する調査結果 2014」より
*4：電通総研調査より
*5：経済産業省「電子商取引に関する市場調査」より

2.中期ビジョン - メタデータ事業の最大化への戦略ステップ -



※売上高順

2.中期ビジョン - 損益上のトピック -

□ベースとなる費用構造

- 2015期3月期の**構造改革により損益分岐点が改善**
-約4.5億円減（2015年3月期比）

□費用構造のさらなる改善

- ソフトウェア資産の償却が進み、**減価償却費の負担が年々軽減**
-2018年3月期時点で約1.6億円減（2015年3月期比）



2018年3月期時点では年間約**6.1億円**の
コスト構造改善（2015年3月期比）

□メタデータ開発進展によるビジネスチャンスの拡大

- 商品メタ付与開始**に伴い**メタデータ事業の拡大**を見込む

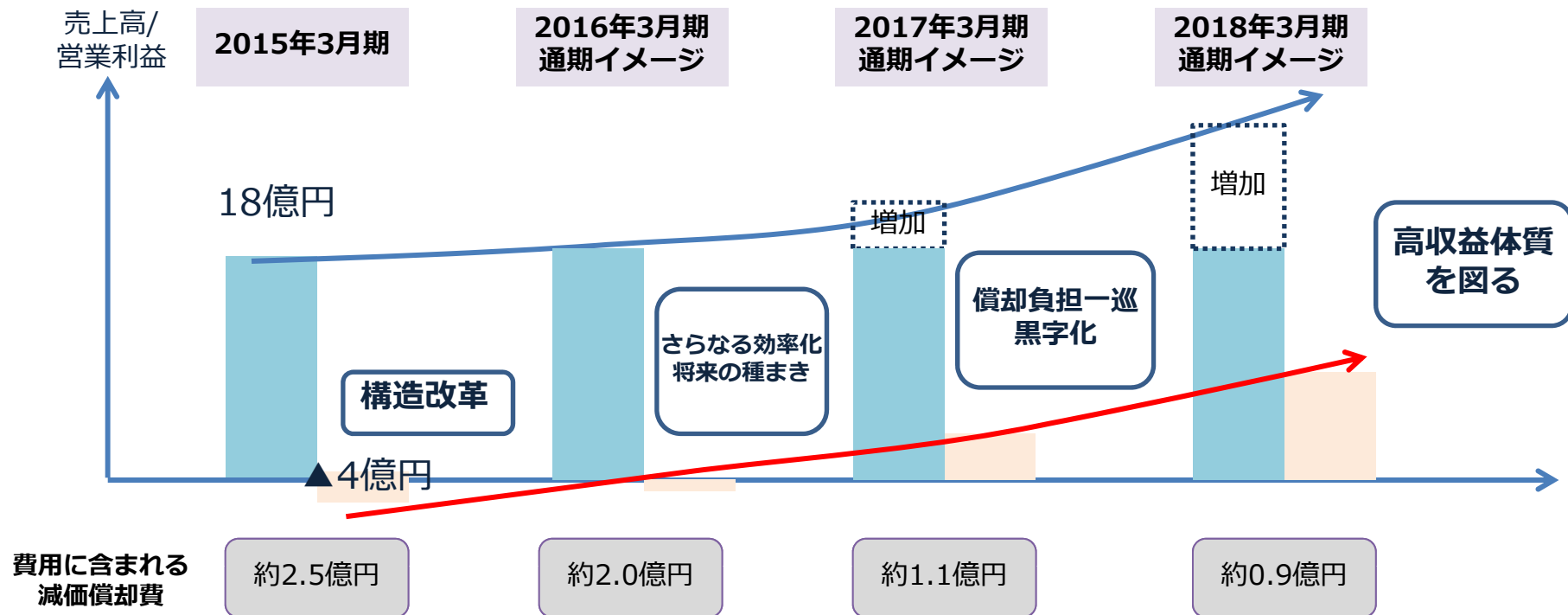
2.中期ビジョン - 達成イメージ -

商品メタデータ付与やビジネスモデルの多様化による売上増加、また、コスト構造改善により売上・営業利益の拡大を図る

Meta Data

QOL 「Quality Of Life」

商品メタデータ付与/
ライセンス・課金型モデル強化



2.中期ビジョン

- 今期 中期ビジョン実現への第一歩 -

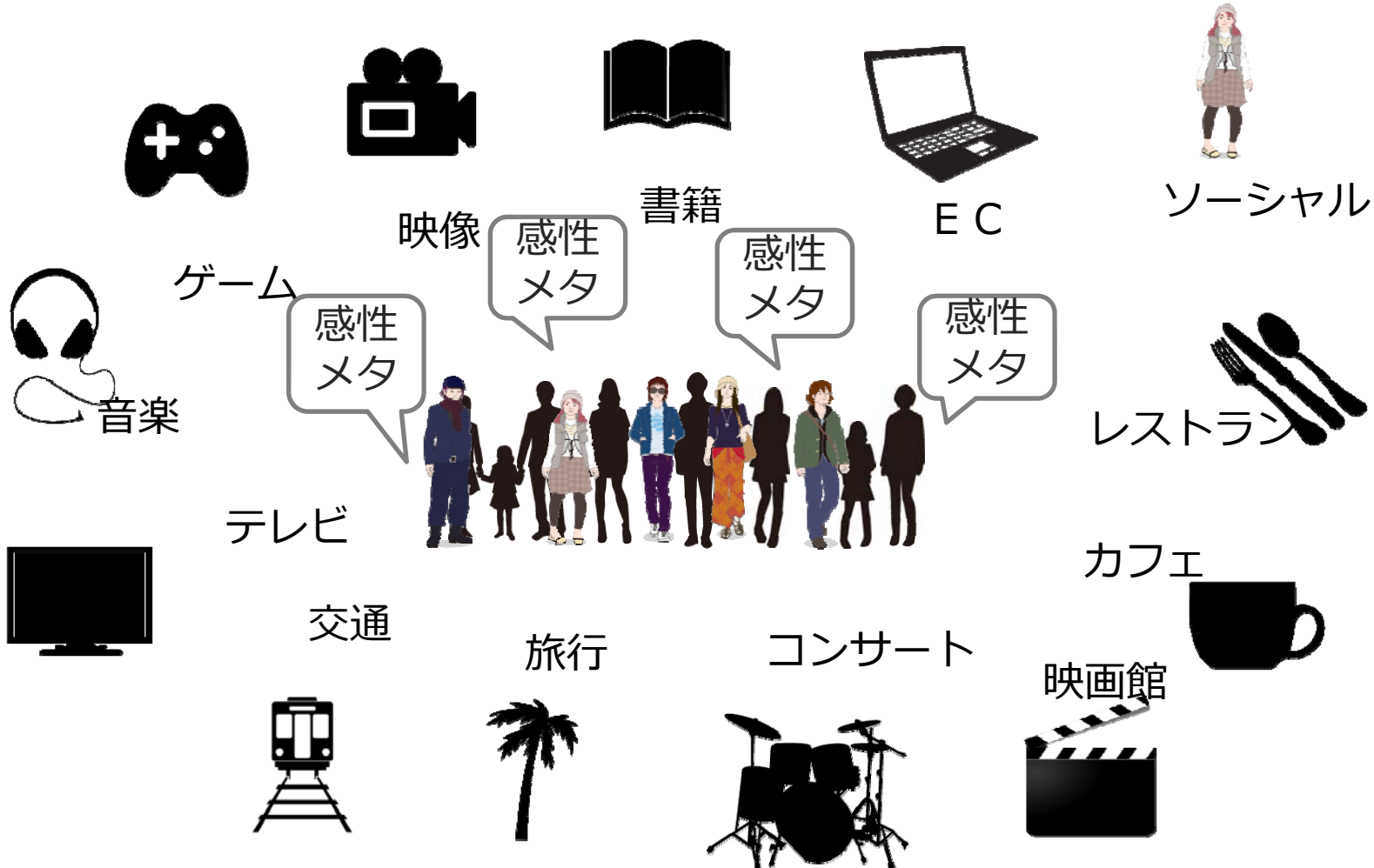
音楽をはじめ、エンターテイメント分野の
メタデータ・パーソナライズエンジンで圧倒的に
国内No1に

データベースマーケティング事業へパートナー企業と
ともに具体的な第一歩を踏み出す

2.中期ビジョン

- 「感性メタデータ」が切り拓く将来 -

感性メタデータで実現する生活360°提案



1.連結決算概要

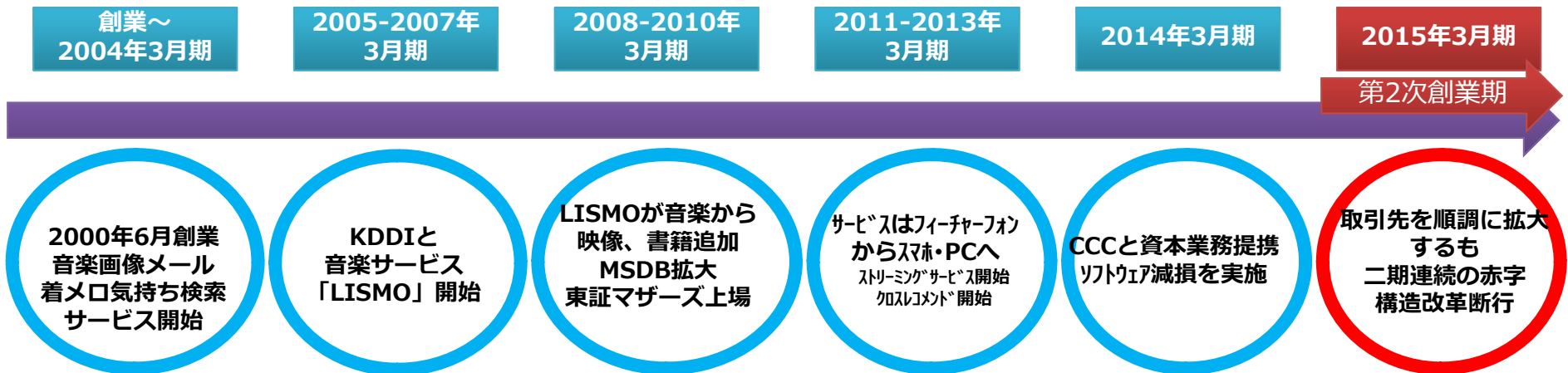
2.中期ビジョン

3.今期計画

3.今期計画 - これまでの振り返り -

創業以来、モバイルコンテンツ市場の発展と共にデータベースを軸に成長
直近の2期では売上未達・開発運用コスト増により赤字に。

2015年3月期では構造改革を断行し、第二次創業期として再スタート



- KDDIにて、音楽・画像付きグリーティングメールサービス「Mail about!」
- KDDIにて、気持ち検索機能付き着メロサービス「Heart Beat!」
- 米Qualcomm社BREWディベロッパーMOU締結
- iアプリサービス「ハートメール」提供開始
- 動画メールサービスシステムを東芝へ提供
- MEDIA SOCKET US,INCを設立
- 米BREW AWARDにて「ハートメール」が受賞

- 世界初の商用音楽認識携帯電話アプリ開発 (BREW)
- 音楽認識「聴かせて検索」開始⇒KDDIとLISMO Music Searchサービス開始へ
- NTTドコモにおいてデコガール提供開始
- MSDB企画開始
- KDDIへau Music Player 開発・提供

- MSDB本格始動「人の感情や完成をきっかけに音楽がつながる」試行錯誤からデータベースの世界へ
- KDDIへLISMO Video Searchサービス開始
- KDDIへau Book検索サービス開始
- KDDIへ商品データベース開発運用開始
- KDDIへau Book Player 開発
- NTTドコモ コミック検索
- KDDI音楽・決済・購買アプリケーション「Flash Store」を開発

- 楽天、CCCへクロスレコメンド
- KDDIとストーリーミングサービスと「LISMO WAVE」開始
- KDDIと音楽配信サービス「LISMO Store」開始
- U-NEXTへ映像ナビゲーション提供
- 人名DBを保有するTCFを連結子会社へ

- CCCとの合併CSマーケティングを設立、共通基盤DB「HiMO」開発に着手
- KDDIにMAP提供
- ソフトウェアの減損を実施
- 自社株買いを実施、TCFを完全子会社へ

- 株式会社レコチョクとの戦略的業務提携
- auが提供する映像見放題サービス「ビデオパス」に、MSDBを活用した新機能の提供
- auが提供するアニメ動画の見放題サービス「アニメパス」にMSDBを活用したデータベース・サービス機能提供
- KADOKAWA「Smart ザテレビジョン」サービスへのメタデータ提供

3.今期計画

- 当社グループの現状と課題認識 -

今後継続的な成長を実現するために、今期を「**反転攻勢の初年度**」と位置付け、**足場を固め、将来の種まき**を行う

足場固め (既存事業の 効率化、拡大)

- MSDB等のリファクタリング・ブラッシュアップ
- 開発・運用コストのさらなる効率化（外注加工費の見直し、内部工数の効率化等）
- 既存クライアントの深掘り/新規への積極的なアプローチ

種まき・育成 (新規事業の創出)

- R&D等を通して第二の柱となるべき事業の芽を創出
- 投資額はキャッシュフローと営業利益とのバランスを見ての限定的な水準に抑える

より良い会社 (第二次創業期 としての 会社基盤整備)

- 連結子会社であるTCFを吸収合併し、今まで以上に一丸となって顧客・市場に向き合う体制に
- 第二次創業期として、人事制度をはじめとした各種制度の見直しによる社内活性化

3. 今期計画

- 現状を踏まえた今期計画の前提 -

1. 営業キャッシュフローの黒字化必達

- ✓ 売上は達成可能性が見込める水準
- ✓ 開発・運用コストを中心に更に削減を進める
- ✓ キーパーソン確保等の必要コストを見込む

2. 将来への種まきの為の原資確保

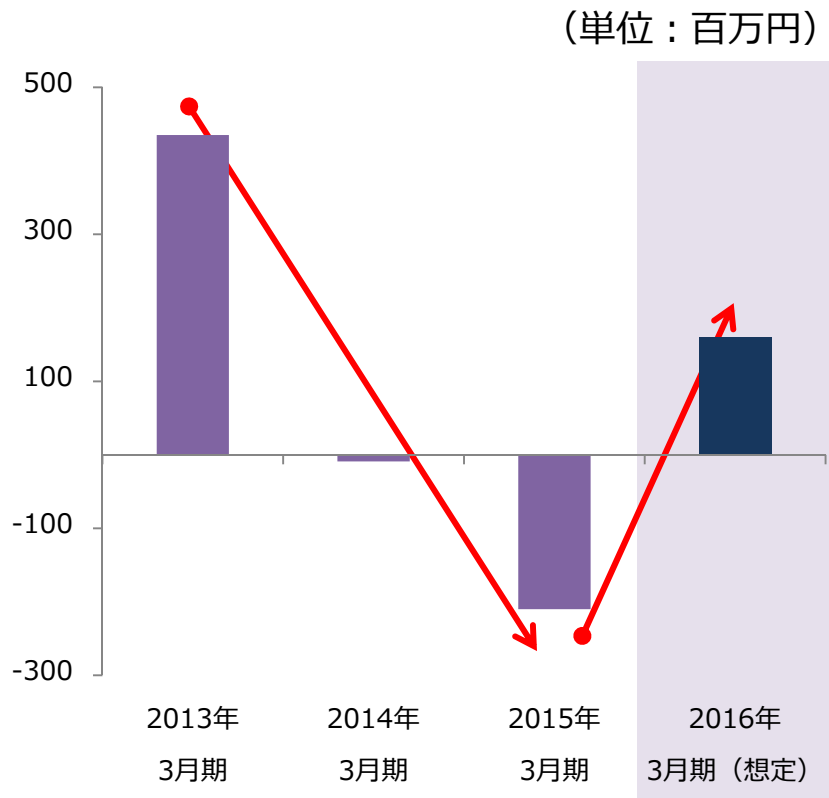
- ✓ R&D等の研究開発費用は必要十分に見込む
- ✓ 但し、営業キャッシュフロー黒字を前提とする

3.今期計画

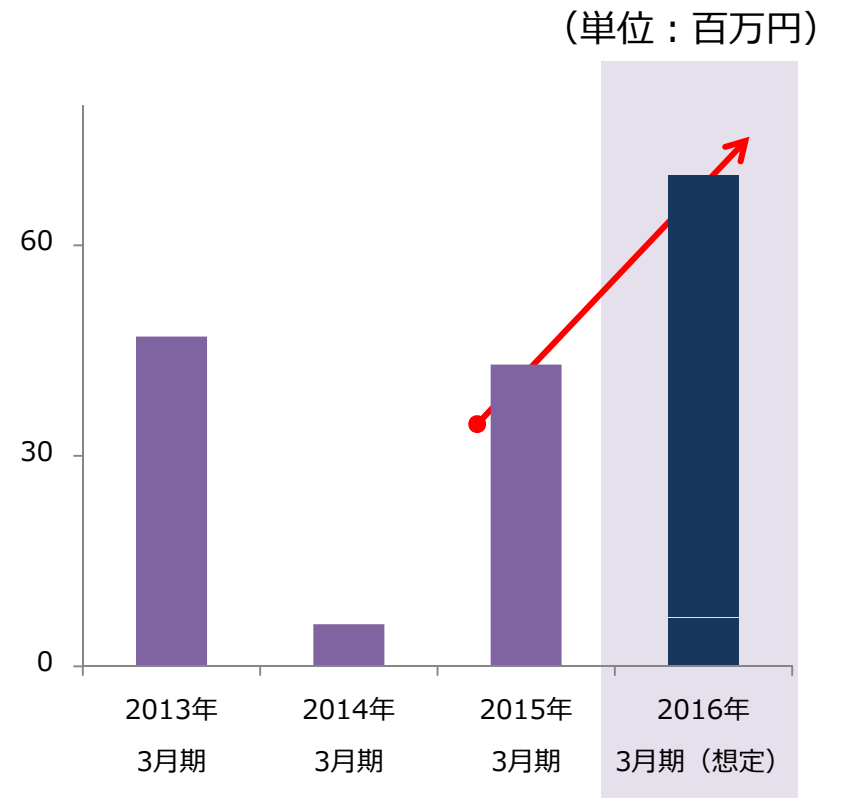
- 営業キャッシュフロー増加と研究開発費の投下 -

営業キャッシュフローは黒字必達。その前提で研究開発費は確保し、将来への種まきはしっかり行う

営業キャッシュフロー



研究開発費



3. 今期計画

- 主な費用増減要因(2015年3月期実績比較) -

構造改革の効果として、おおよそ公表通りの費用削減効果が見込めるが、第二次創業期における成長余力確保の為に必要な費用は見込む



【費用削減要因】

構造改革の効果*1

① 人員の削減	▲210百万円
② オフィスの統廃合	▲50百万円
③ その他経費・ 外注費の削減	▲180百万円

総合計 ▲440百万円



【費用増加要因】

将来への種まき*1

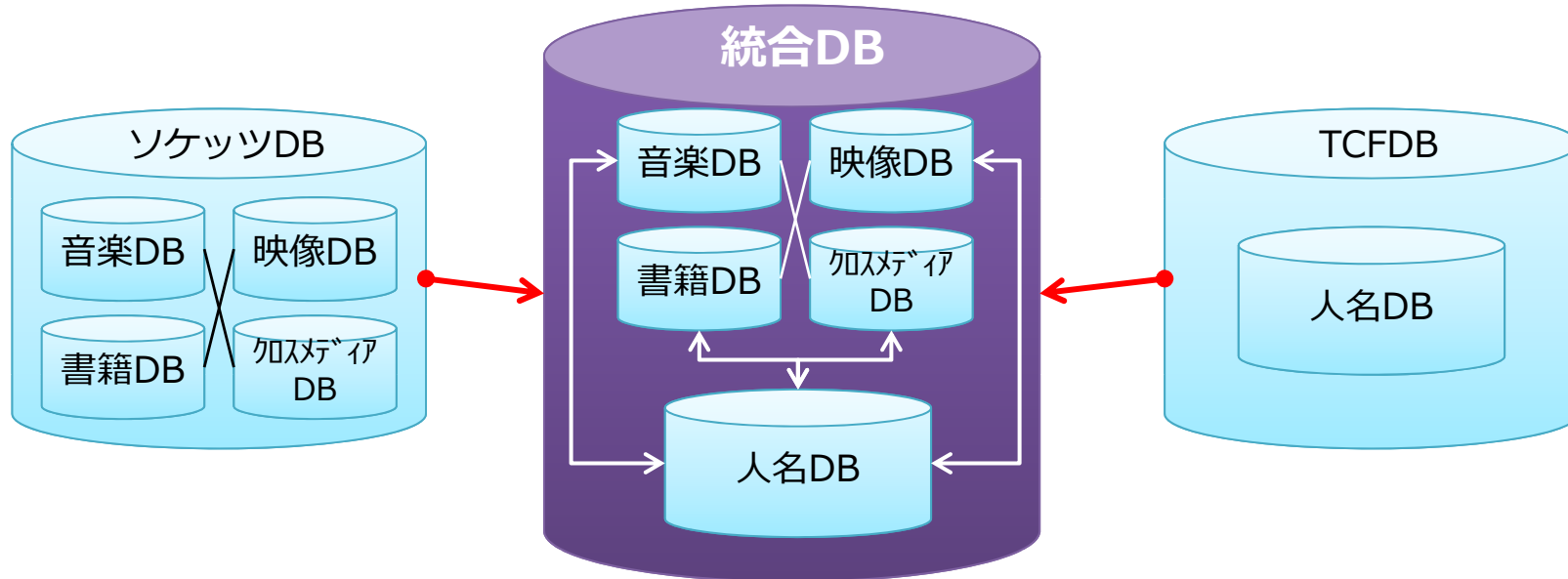
① 新規人材採用	+20百万円
② 福利厚生再開等	+10百万円
③ R&D費用等	+40百万円

総合計 +70百万円

*1：数字はいずれも2015年3月期比較

3.今期計画 - TCFの合併について -

合併の目的は、DB融合によるDB付加価値向上と、DB構築にかかる工数・ノウハウを統合することでより効率的な運営体制を実現する点



【DB融合がもたらす効果】

- ✓ 人名DBと各作品DBの融合により、人名から作品に辿り着くこと等が可能になり、より新しい出会いや気付きを生むことができるDBへ進化することができる
- ✓ 各データベース構築作業や、構築ノウハウを融合することで効率化によるコスト削減を目指す

※TCF合併に伴い、今期の計画は単体ベースの数値となります。
※今後のグループ展開については、あらためて検討のうえ計画してまいります。

3.今期計画 - 増収増益基調へ -

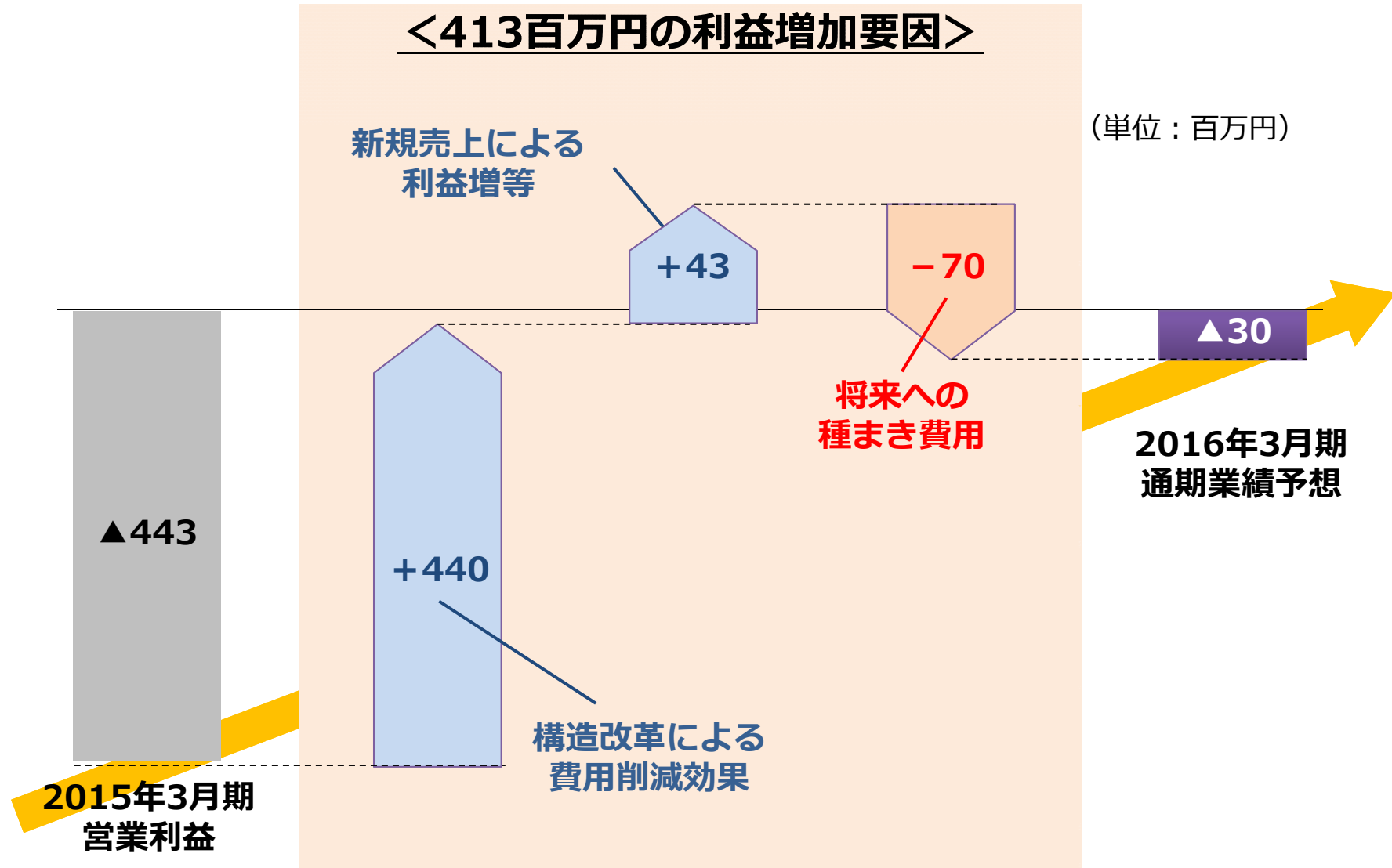
結果としてPL計画は売上1,950百万円、営業利益▲30百万円の増収増益へ

(単位：百万円)

	2015年3月期 実績	2016年3月期 通期業績予想	差額
売上高	1,830	1,950	+120
営業利益	▲443	▲30	+413
経常利益	▲440	▲42	+398
当期純利益	▲514	▲56	+458

3. 今期計画

- 参考：2015年3月期との営業利益変動分析 -



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四丁目23番5号

担当：経営企画室

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

E-mail : ir@sockets.co.jp