

株式会社ソケットツ 事業説明会

株式会社ソケットツ（スタンダード市場：3634）

2023.6.21

1. **会社概要** P. 2 ~
2. **生成AIの進化と当社事業機会について** P. 5 ~
3. **業績について** P. 3 4 ~

1. 会社概要

会社名

株式会社ソケット

代表取締役社長

浦部 浩司

従業員数

69名（2023年3月末時点）

所在地

東京都渋谷区千駄ヶ谷4-23-5 JPR千駄ヶ谷ビル3階

設立

2000年6月23日

上場証券取引所

東京証券取引所スタンダード市場（証券コード：3634）



私達のビジョン

人のキモチをつなぐ

私達の想い

人間の想像力は無限である。人の感性や感情は想像力を生み出す。
感性や感情（喜怒哀楽など）のデータ化は人とAIの共創により可能となる。
そこで生成されたデータ（感性メタデータ）の活用は、
世界中のクリエイターの想い・こだわり・ストーリーを人々（ファン）と共に紡ぎだし、
クリエイティブな音楽・映像・ライフスタイルの誕生に貢献する。
ソケットは、そんな社会の実現をデータに加え、
メディアサービスの提供を行うことで実現する。

加えて、開発・分析したデータのクリエイティブへの活用が
クリエイターと多くの人々の間で生まれるセレンディピティ創出に繋がり、
結果的に個人の幸福度の最大化、社会全体のウェルビーイングの向上にも
貢献できると信じて、私達は企業活動を行う。

（※右図参照）

私達の想い（図）



2. 生成AIの進化と当社事業機会について

労働生産性向上による余暇時間拡大を当社の事業機会と捉える

	第1次産業革命	第2次産業革命	第3次産業革命	第4次産業革命
年代	18世紀後半	19世紀後半	20世紀後半	現在～
テーマ	工業化と交通革命	生活インフラの整備	IoE (Internet of Everything)	AIと人間の価値共創
内容	蒸気機関、紡績機が手作業を機械化	石炭から石油、電気へ 大量生産・大量消費時代	インターネットの出現 産業ロボットの裾野拡大	AIツールが業務を劇的に効率化 コ・クリエイティブ
新産業	工業化のはじまり	重工長大産業	GAFAM & プラットフォーマー、SaaS企業	多様なAIツール、セグメント専門API
新サービス	レジャーの発達	娯楽の普及、多様化	GAFAM & プラットフォーマー、SaaS企業	余暇時間が大幅に拡大 (例：週休3日など)
当社の事業機会			データ提供サービス (ライセンス)	感性メタなどユニークデータの価値向上 情緒的なマーケティングニーズ拡大

新たなエンターテインメントサービスの出現

AIツールの進化を背景に生産性が劇的に向上、余暇時間の拡大が見込まれる。多種多様なメディアやコミュニティーが誕生する一方で、サイロ化の進行を予想。

→ 大手プラットフォームの変節と余暇時間を狙った新たなエンターテインメントサービスの出現を予想



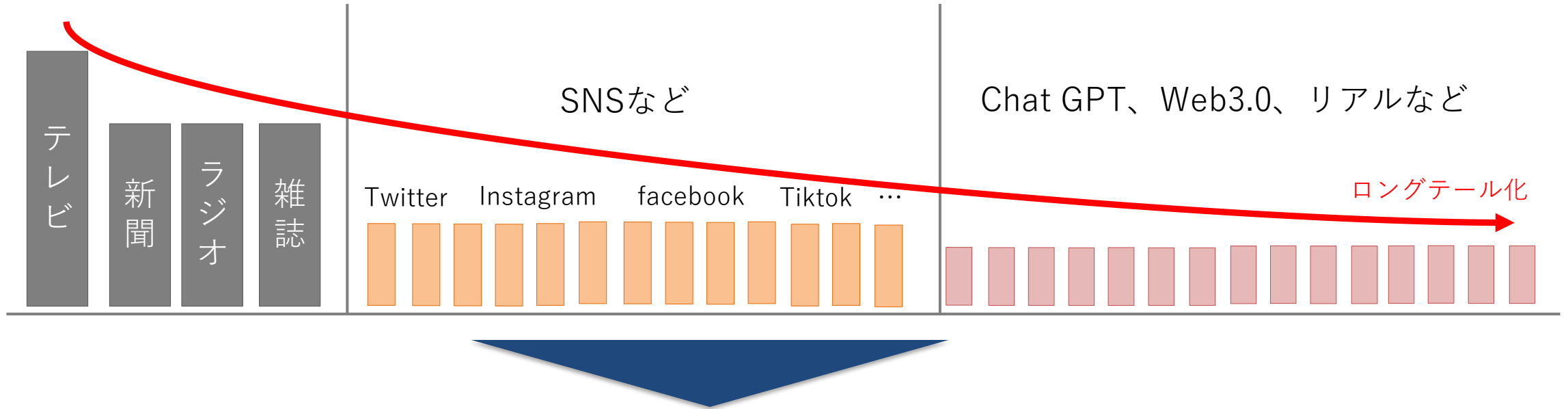
Key) コミュニティ マーケティング クリエイティブ エージェント

新たなコミュニケーションサービスの誕生

当社独自のメタデータおよび感性マーケティングのニーズ拡大が期待される

WEB2.0(SNS) & WEB3.0(DAO&ect.) + リアル (マーチャンダイズ・イベント・店舗)

余暇時間の拡大でオン・オフラインのメディア数の劇的な増加を予想



- メタデータがより重要となり、データの価値が上昇する
- 生成AIツールが、検索エンジンなど従来機能をディスラプトする可能性がある

上記を踏まえたデータ生成やマーケティング開発・導入が企業課題であり、**当社の事業機会**である

当社技術の優位性が事業の裾野拡大に繋がる

感性 AI

日本語独特の曖昧なニュアンスまでを解釈する人間の感性や感情を理解することに特化した自社開発の独自AI

感性 辞書

エンターテインメント分野で培った人2000万因子を超える感性や感情を体系化したオントロジー

感性 メタ データ

人の感情、趣味、嗜好、生き方、価値観、シチュエーションなどを表現する基本情報からトレンドまでを網羅するエンターテインメントからマーケティング分野までにまたがる膨大なメタデータ

- エンターテインメント領域におけるデータ提供の価値向上
- 企業のマーケティング支援を通じた顧客の裾野拡大
- 生成AIとの連携
(次ページ参照)

- 認識、解釈、クリエイティブ、コミュニケーションなど今後あらゆる分野において生成AIの進化に伴う変革を予想
- その進化の過程で、生成AIに曖昧さの理解や回避など注釈（Annotation）を加えるニーズが今後増えると予想
- 当社独自の感性AIは、Annotation領域において感性メタデータの利活用により生成AIとの連携に有用可能性



既存事業

エンターテインメント（音楽・映像） データサービス

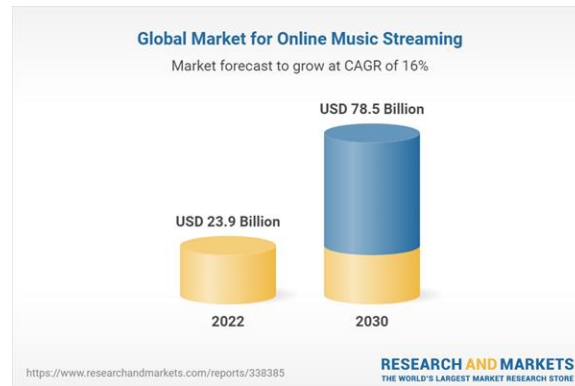
音楽・映像配信サービスともに市場環境は良好

音楽配信（サブスク）

日本の音楽配信市場、2022年初めて
1,000億円を超える

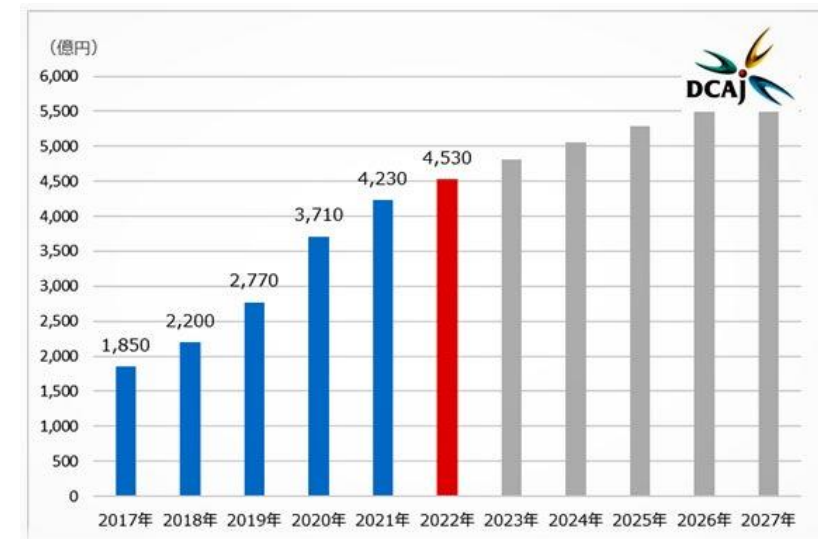


世界のオンライン音楽ストリーミング市場規模は、
2022年から2030年にかけて16%のCAGRで、
2030年には785億米ドルに達すると予想



映像配信（SVOD）

2022年の動画配信市場規模を、
4,530億円（前年比107%）と推計し、
2027年には5,670億円まで到達すると推計

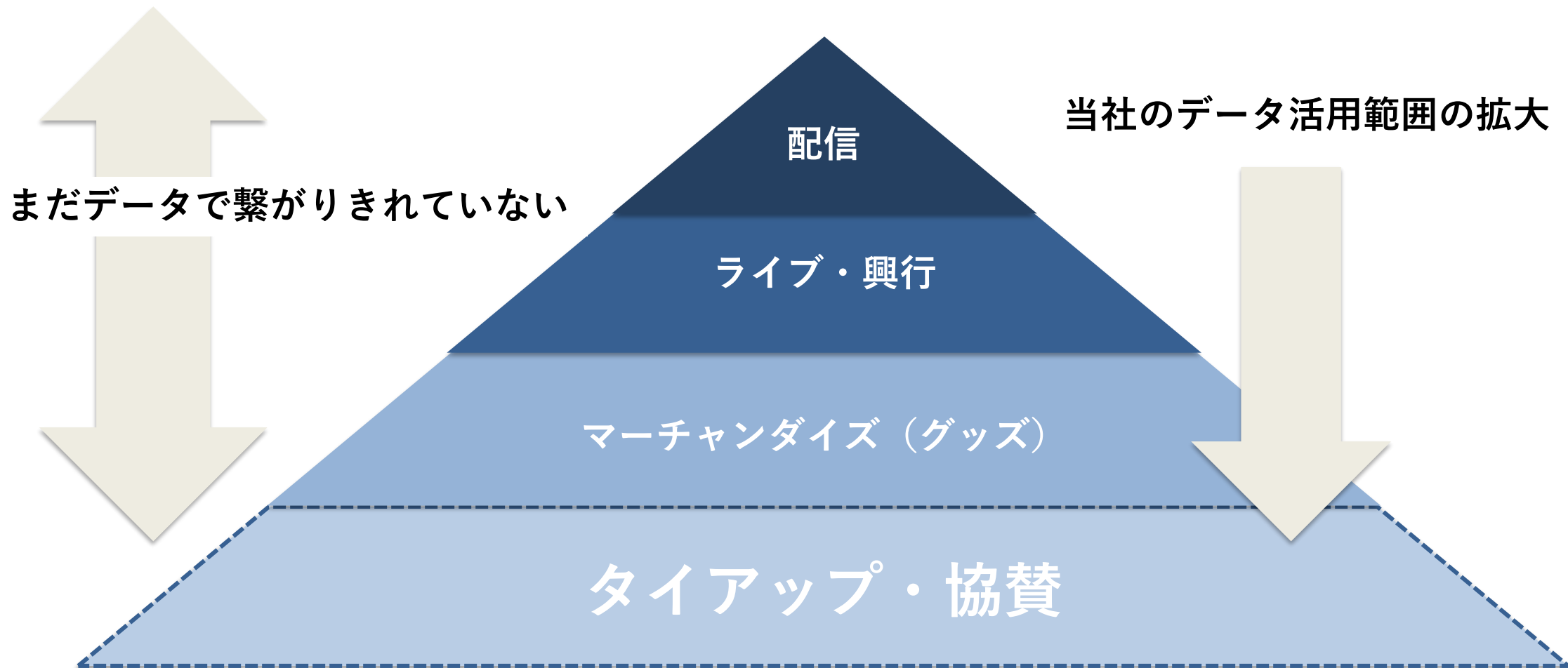


※出典：日本レコード協会

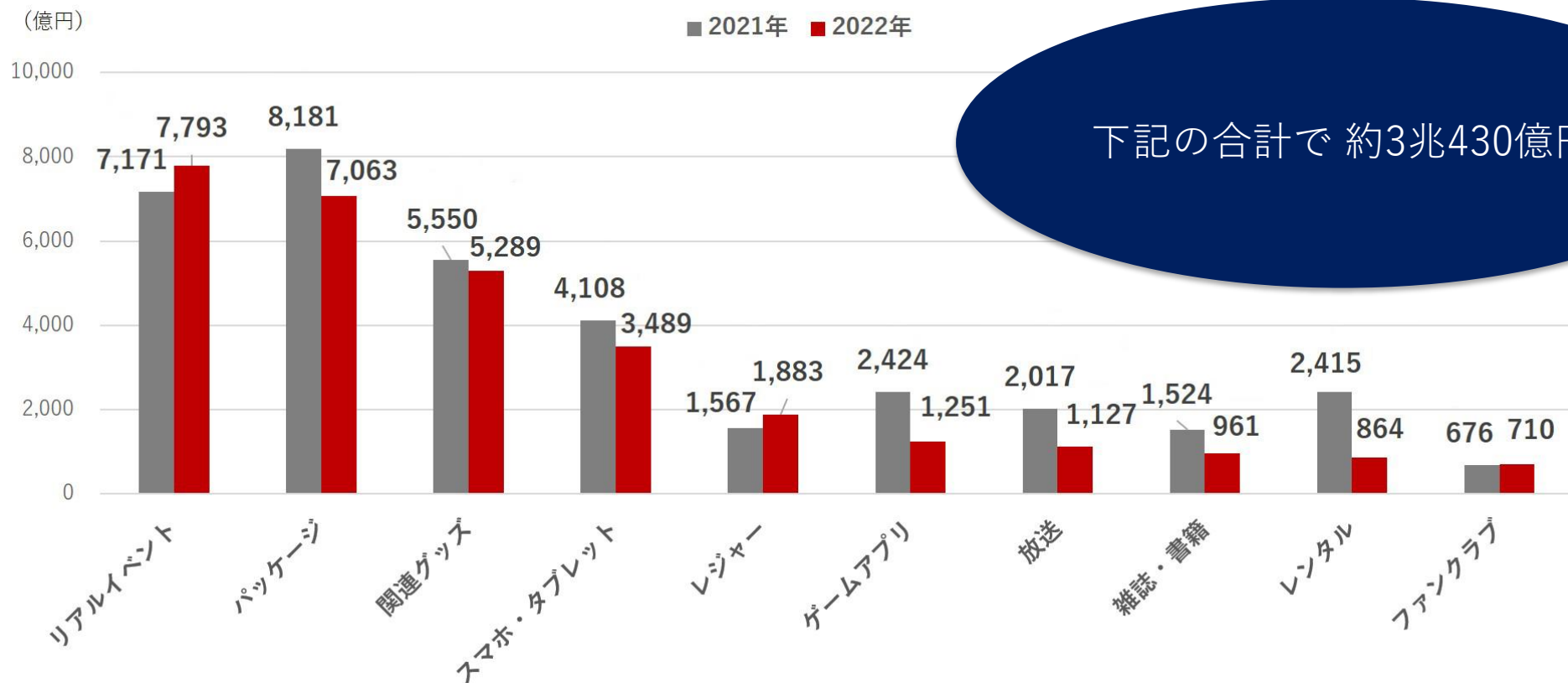
※出典：Global Industry Analysts, Inc. 「Online Music Streaming - Global Strategic Business Report」

※出典：一般財団法人デジタルコンテンツ協会「動画配信市場調査レポート2023」

音楽・映像をはじめとしたエンターテインメント市場の裾野は広くデータ利活用もこれから一段と進む



リアルイベントやレジャー、ファンクラブ市場が増加し、屋外イベントやライブ関連の推計規模が増加
エンターテインメント市場の裾野は広く、これらの領域でDX(データ利活用)は一段と進むことを予想



※出典：博報堂コンテンツファン消費行動調査「コンテンツファン消費行動調査2022」

音楽や映像コンテンツの文脈や背景の理解が、想像を超える結びつきを引き起こす



エンターテインメント事業

人と音楽、人と人、人とモノの出会いを創出する、音楽データサービス

邦楽リスナーに特化した独自レコメンド機能開発

青春×応援歌

2000年代×
女性シンガーソングライター

ポップ×ロック

J-POPという幅広いジャンルを、独自の感性メタを活用した様々な種類のパーソナライズドレコメンドを実現

MSDB

気分/気持ち/メッセージ

嬉しい	悲しい	温かい	憂鬱
希望	あきらめない	前向きな恋	

曲調/雰囲気/年代

さわやか	お洒落	2019~2022
ドラマチック	メロウ	BPM:95

季節/時間帯/モチーフ

春夏秋冬	朝昼夜	星
雨	晴れ	海
虹	街	

海外データアライアンス

進行中

海外のデータカンパニーと提携をし、データやレコメンド提供の範囲を海外へ拡大

パーソナライズ レコメンド 関連アーティスト ジャンル プロフィール 別名 アルバムレビュー	歌詞 同期歌詞 翻訳歌詞 SNSリンク タイアップ情報 .
--	--

SOCKETS



音楽サービス以外との新たなデータ連携

進行中

データ提供

+

レコメンド

新たな活用領域へ展開

コミュニティ

ライブ

カラオケ

マーケティング



エンターテインメント事業

圧倒的データ量と品質、独自データ開発も進む、映像データサービス

新データ開発およびアニメデータ新用途開拓



アニメデータ新用途開拓

さらに、国内外で盛り上がりを見せるアニメ市場データを活用した分析、マーチャンダイズ、各種マーケティング支援を展開



セレンディピティを創出する 独自レコメンドエンジン開発

嗜好性を
定性分析

レコメンドポイントを提示

強固な友情と絆

ex

冒険にチャレンジ

笑って過ごして明日の活力に

人生の振り返り

海外系サービスへの提供

映像データ提供

+ α

<VODサービス>

Amazon prime VIDEO
NETFLIX
Apple TV
Disney +
...

海外データベースとの連携

New

EIDR

(Entertainment Identifier Registry)

IMDb

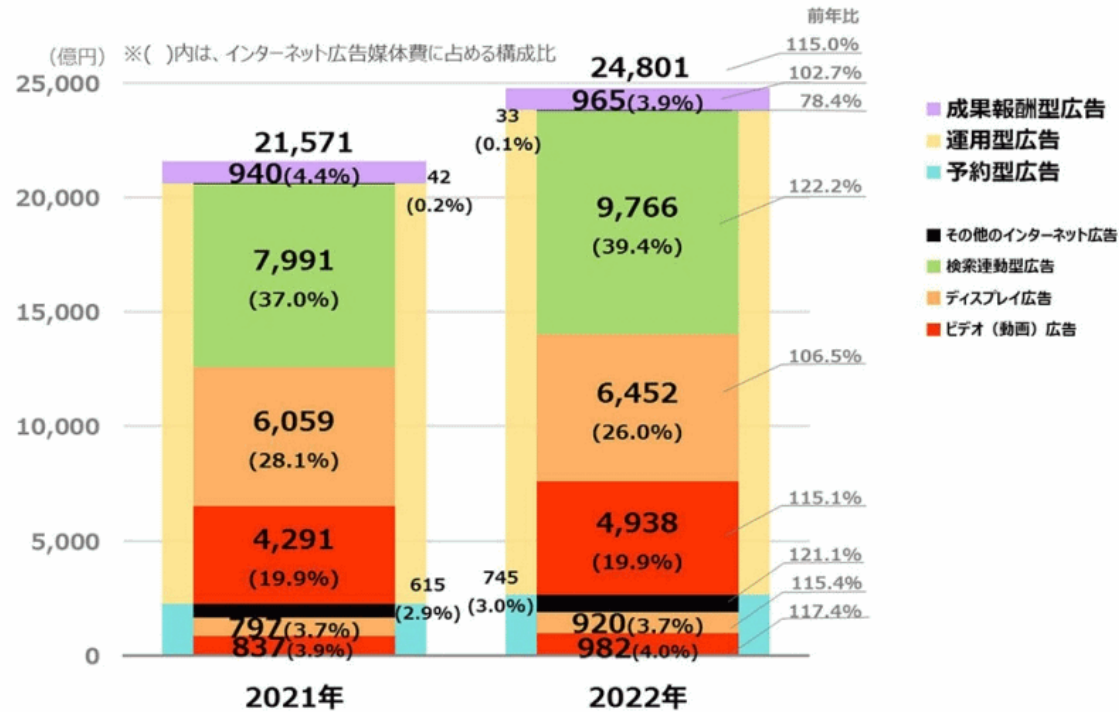
(Internet Movie Database)

新規事業

クッキーレス感性ターゲティング広告サービス (Trig's)

国内インターネット広告の市場動向

クッキーを利用したリターゲティング広告を含む運用型のディスプレイ広告が26.0%の6,452億円、運用型のビデオ（動画）広告が19.9%の4,938億円

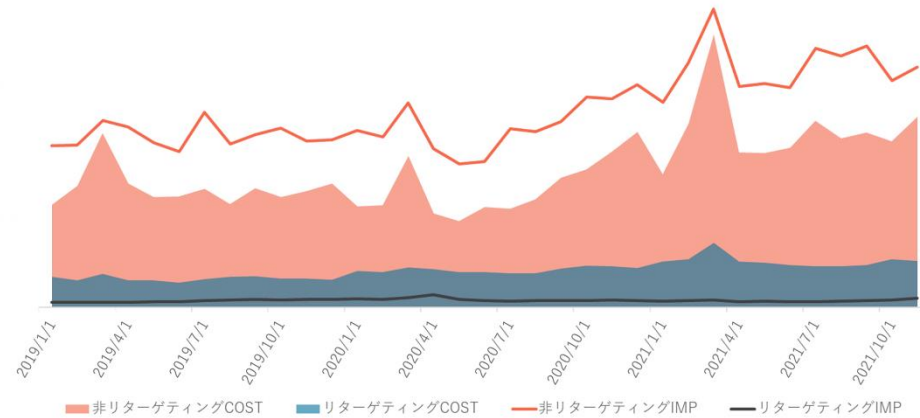


※出典：「2022年日本の広告費」（電通が発表）

クッキーを利用したリターゲティング広告の割合は頭打ちの状況で対策が急務

リターゲティング割合の推移

2020年頃からリターゲティングのボリュームは頭打ち
非リターゲティングは2020年末頃から大きくボリューム拡大



出典：電通デジタルデータベース調べ

Copyright (C) 2022 DENTSU DIGITAL. All Rights Reserved 14

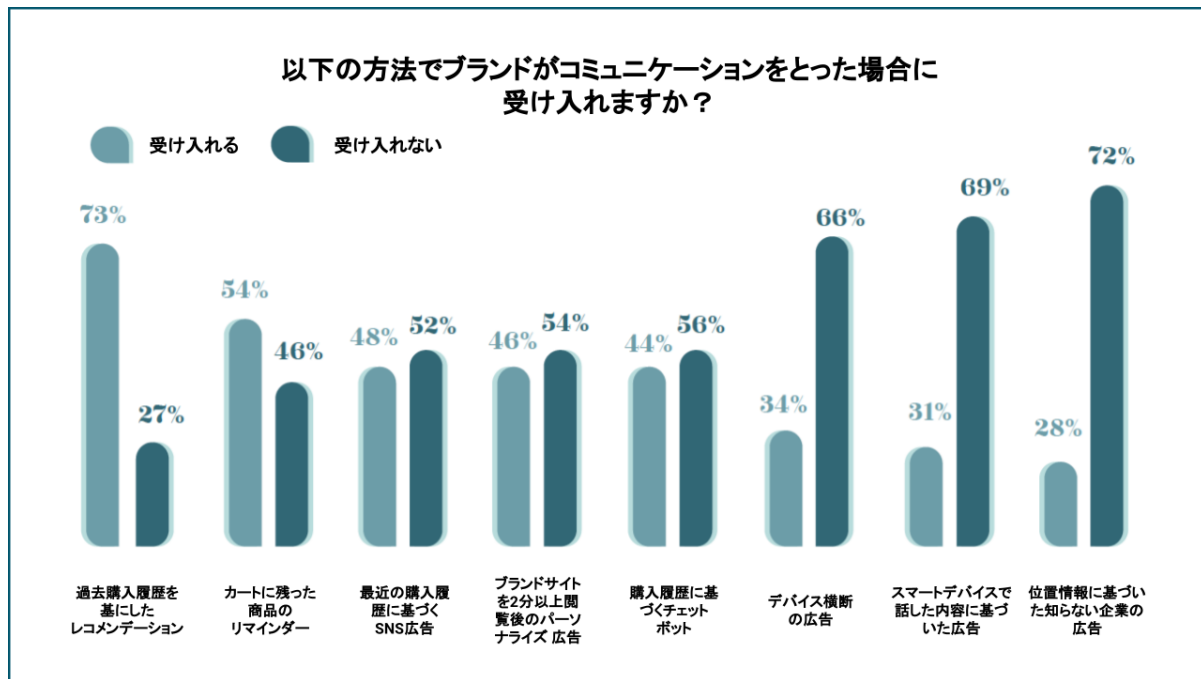
※出典：電通デジタルデータベース調べ

クッキーレス広告の市場動向

カテゴリ	動向
個人情報保護法	<p>< 海外 ></p> <ul style="list-style-type: none">EU（欧州連合）のGDPR（一般データ保護規則）米国（カリフォルニア州）のCCPA <p>< 国内 ></p> <ul style="list-style-type: none">改正個人情報保護法
インターネットブラウザ （Apple, Googleなど）	<ul style="list-style-type: none">Chrome(Google)：2024年後半にサードパーティクッキーをブロック予定Safari(Apple)：サードパーティクッキーを全面ブロック済み
広告配信ベンダー	<p>クッキーレスにおける対策</p> <ol style="list-style-type: none">①Googleの代替技術の活用 – ターゲティング精度に課題②広告に使用する識別子の開発 – 展開規模確保の課題、技術と法抵触の難しさ③コンテンツ文脈型のディスプレイ広告など独自の広告メニュー
企業・広告主	<p>リターゲティング広告でWeb訪問者を追うのではなく、顧客ロイヤルティをビジネスの中心に位置付けて、顧客との関係性構築を重視する方向に</p>

クッキーレス広告の市場課題

1. 個人情報保護法の流れを受け、サード・パーティ・クッキーデータの広告利用が難しくなることで、リターゲティング広告にクッキーを使用できなくなる市場課題
2. これまでのリターゲティング広告手法である、消費者の足跡をたどって、Webサイトやデバイスを横断して好みや興味を推察した広告を掲載するという、消費者体験における課題



クッキーを別の手段に代替した追跡型の広告体験を求めているわけではない

- ▶ 生活者と企業が感性価値、情緒的価値で繋がることが、今後より重要になるのではないか
- ▶ 共感を通じたコミュニティ及びマーケティングはより大事になるのではないか

Trig'sは、感性に訴求し、従来のセグメントの外側にいる生活者をメディアを通じてクライアントに繋がります



独自の感性AIが情報に接しているユーザーの感情や感性を推測
Cookieを利用することなく、関連情報や広告を表示します

起点記事

【タイムレスな美しさを叶えるセラムコレクション】



肌も体も心も、うるおう美容液

最も肌バランスがいいとされる健康的な22歳の肌の皮脂構成成分を再現した植物由来の保湿成分L22を配合し、肌のバリア機能と水分保持力のバランスを整えます。うるおいで満ちた素肌でより毎日が充実するであろうオススメ美容液！無着色、無香料、無鉱物油、アルコール無配合で低刺激処方なのも嬉しいポイント。

レコメンド結果

こんな気分？
まっすぐ、本質的な日々を

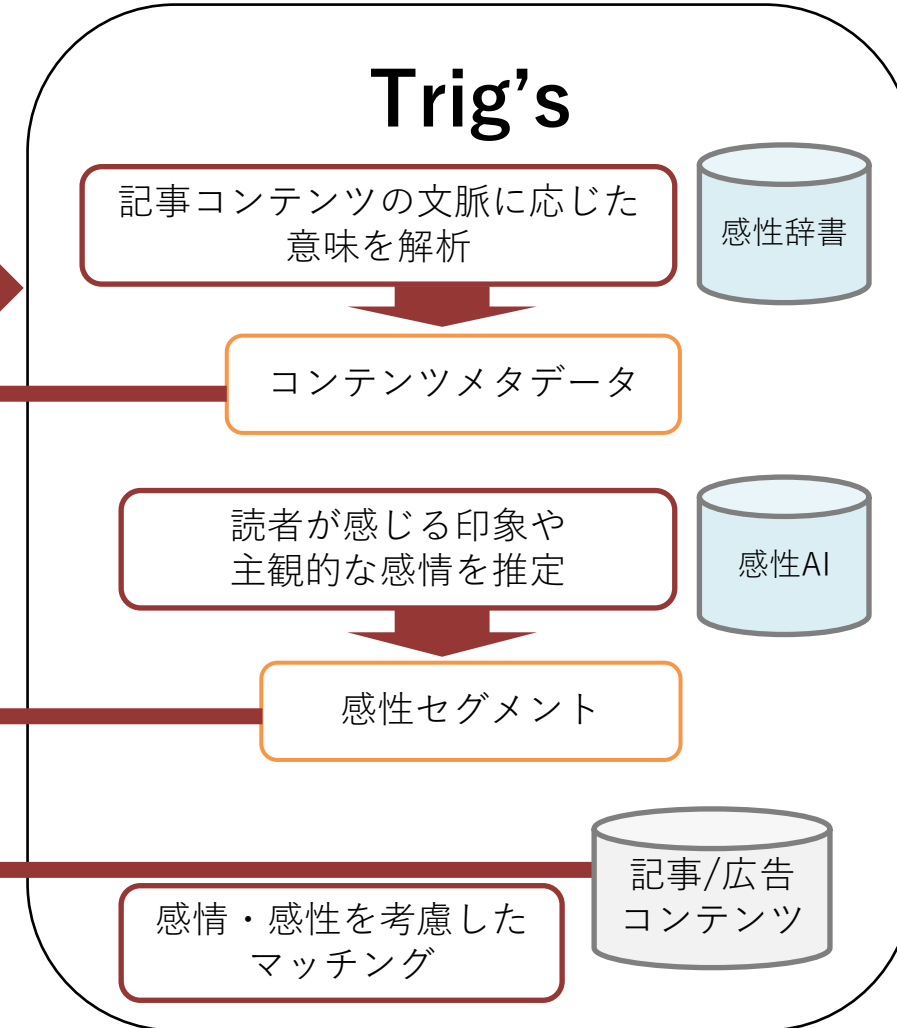


自分らしく、自分のために

PR sample



朝採りのオーガニック野菜で作るヴィーカンランチ
ホテルで優雅なおこもりステイ。美肌エステを堪能してきました
お取りよせワインでムードメーカーひとときを。
大自然の美しさに触れるハイキングコースをご紹介します



感性マーケティング事業 広告領域 クッキーレス・インターネット広告サービス 「Trig's」



広告主様

メーカー、流通、サービス
幅広い業種での
ナショナルクライアント



独自の感性AIを活用し、生活者の感情・感性を言語化
エンターテインメント領域で培った人間の感性をデータで解析する技術によりクッキーに依存することなく生活者に適した広告を配信できる、ソケット独自のインターネット広告サービス

感性メタデータを
活用した広告出稿



連携



コンテンツ

運営



媒体社様

「SPUR.JP」「UOMO」「@BAILA」
「LEE web」「家庭画報.com」「Pen Online」など
プライムメディア



こんな気分？
心を揺さぶり続けたい

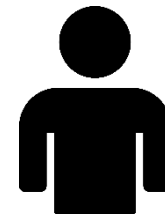


Trig'sで実現できること

- ✓ 記事との関連性が高いことから**高CTR**を実現
- ✓ 記事のストーリーやコンテキストおよび感情動機に沿った出稿で**ブランド価値**を向上
- ✓ レポートを通じた対話で**価値共創パートナー**へ

広告配信 ↓

↑ サービス利用



生活者

感性価値、情緒的価値に基づく コミュニケーションの実現



感性データの獲得と活用で顧客とより深く長期的な関係構築

感性マーケティング事業 広告領域 クッキーレス・インターネット広告サービス 「Trig's」

クッキーレス感性ターゲティング広告は成長フェーズへ

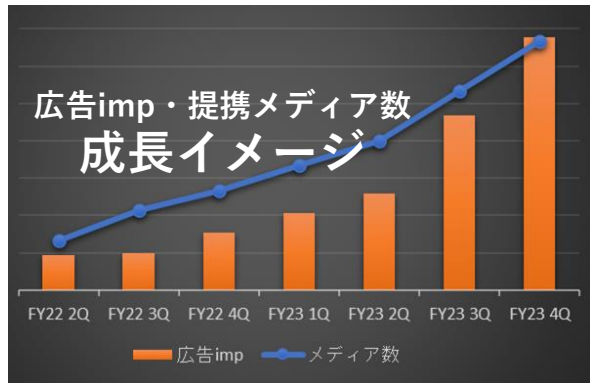
- ・プライムメディアとの連携広がる
- ・従来の流通関連、食品関連に加え、ジュエリー関連、不動産関連などクライアント様の裾野さらに広がる
- ・食品、流通、ファッション、エンターテインメント、金融、不動産まで感性メタデータの利活用の範囲広がる

TOPICS

- | | |
|------------|---|
| 23年2月～3月 | ・ 大手食品会社様とSDGsをテーマにしたプライムメディア横断での広告展開、感性マーケティング運用 |
| 23年3月 | ・ 大手食品卸企業、加藤産業様の総合展示会に「小売の未来、あたらしい商品棚」へのTrig's活用をテーマに出展 |
| | ・ ジュエリー関連、不動産関連企業様など高価格帯商材クライアント様の出稿始まる |
| 23年4月 | ・ FIGARO.jp、PEN online などプライムメディア様との連携広がる |
| New | ・ 単価の向上 |
| | ・ 継続率の向上 |
| | ・ 連携媒体の増加 |
| | ・ 関連サービスへの派生 |

感性マーケティング事業 クッキーレス・インターネット広告サービス「Trig's」

連携メディア、クライアント拡大⇒データ活用領域を拡大しエモーショナル広告手法の確立へ



プライムメディア様における配信

こんな気分?
心を揺さぶり続けたい

情緒的なコミュニケーション

こんな気分?
怖いもの知らずのまぶしさを

PR テスト記事主
テストタイアップ
MORE

エモーショナル
コンテンツ制作

感性データレポート

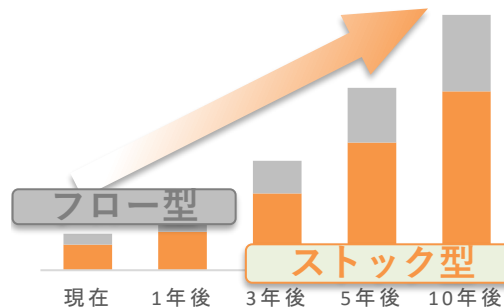
配信データ
感性レポート

Tiktok
instagram
Twitter
..

アライアンスと販売戦略の拡大



広告(フロー型)×データ提供(ストック型)モデル展開



感性メタデータの利活用に特化

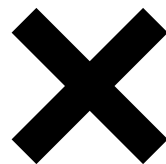
広告
×
データ提供
×
活用サポート(コンサルティング)

中期シナリオ

感性AIを活用した新たなコミュニケーションサービスの実現

独自の感性AIを活用

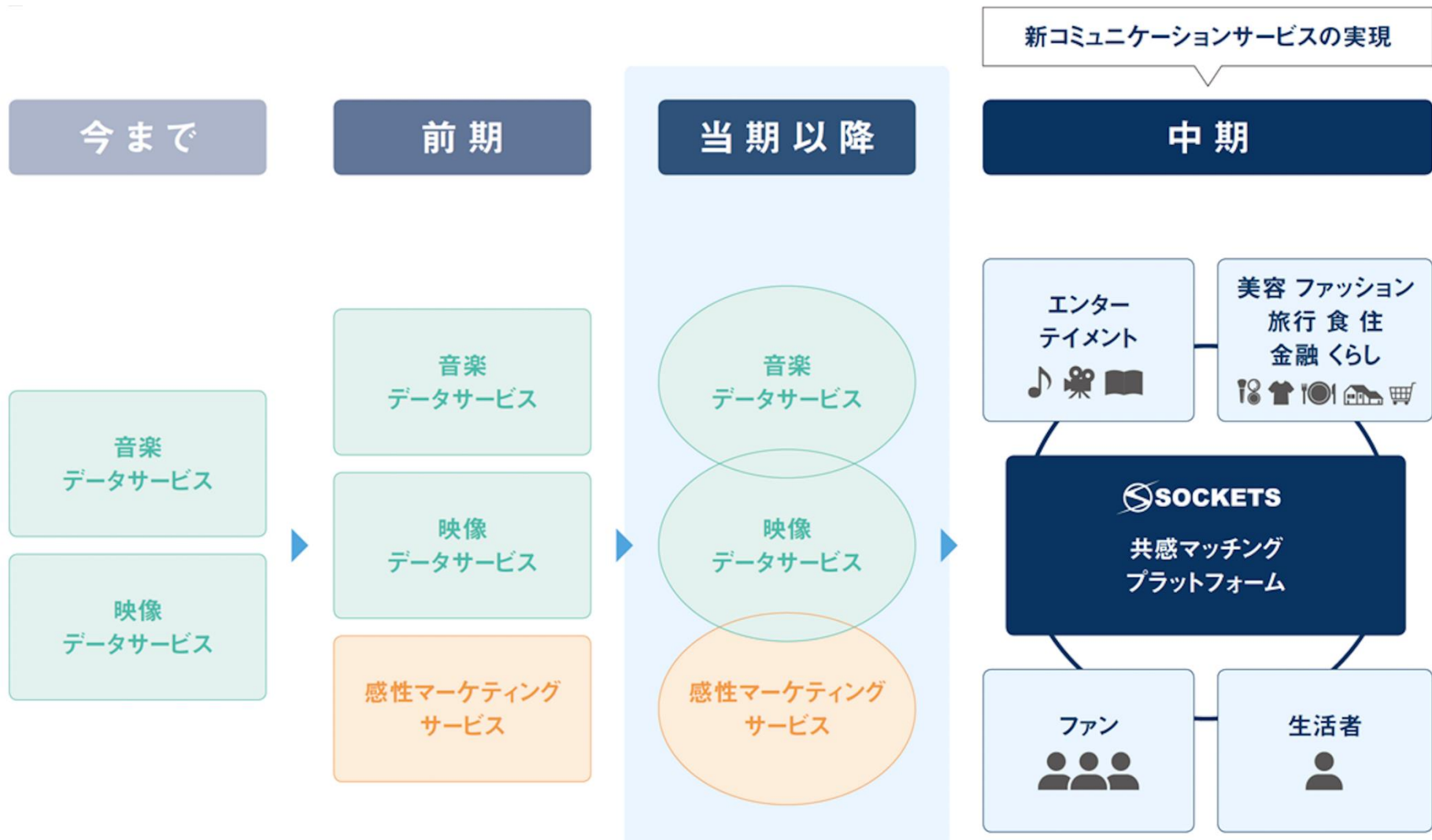
エンターテイメント・データサービス



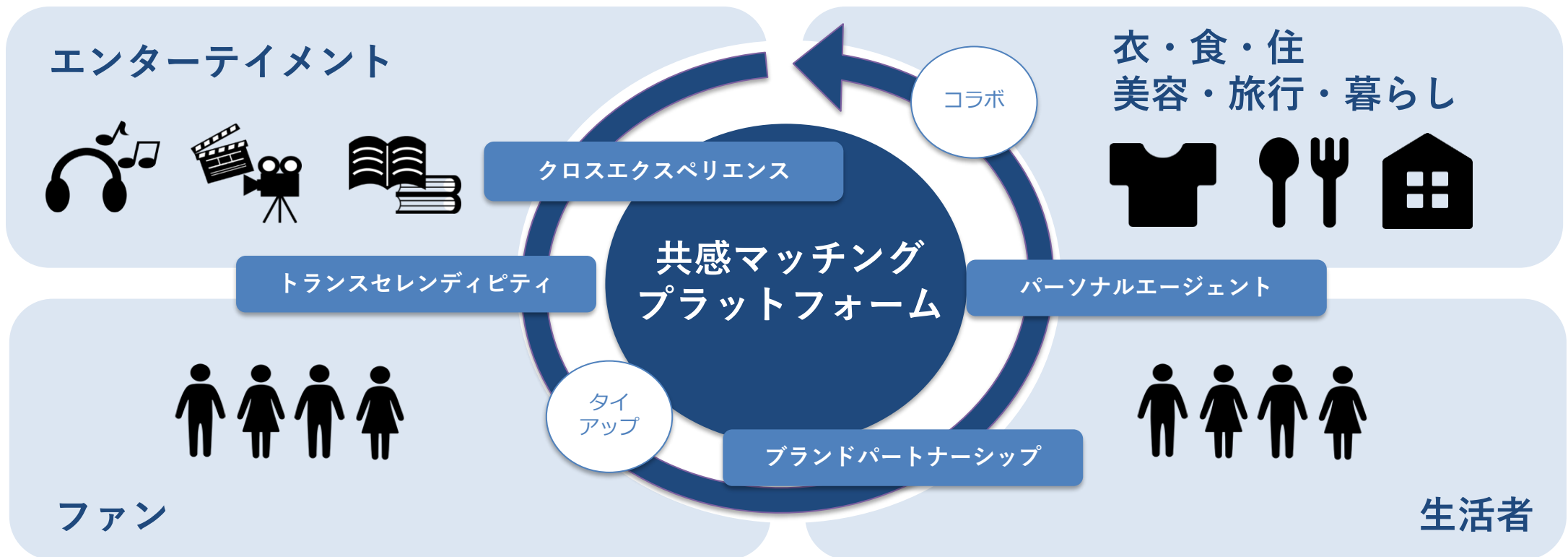
感性マーケティングサービス



新たなコミュニケーションサービス誕生へ



人と企業と生産者とクリエイターが共感でつながる独自プラットフォームを構築
感性AIによる共感マッチングがデータで科学された仕組みにおいて、
個人と企業の垣根を超えた様々なタイアップやコラボレーションを創出



3. 業績について

売上高

994百万円

前年比13.9% ↗

- ・新規データライセンス追加、アップセル
- ・音楽 → 海外データアライアンス拡大
- ・映像 → アニメ関連新データ開発
- ・感性マーケティング → クッキーレス感性ターゲティング広告「Trig's」商用化開始
- ・売上高対データライセンス比率70%超

売上総利益

506百万円

前年比19.0% ↗

営業利益

▲30百万円

前年比71百万円 ↗

赤字幅が大幅に縮小、
感性AI関連の先行投資を吸収しつつ黒字化の目処立つ

1

対前年比売上、利益プラス
前期比、前年比ともに増収増益を達成し、成長軌道に

2

開発売上型（フロー）からライセンス型（ストック）にビジネスモデル転換、
ライセンス数拡大

3

新規事業（Trig's）の立ち上げに注力

- 売上は6期ぶりに増収となった
- ライセンス事業がドライバーとなり、粗利率が向上
- 営業利益は、感性AI関連の先行投資を吸収し黒字化の目処が立つ

(単位：百万円)

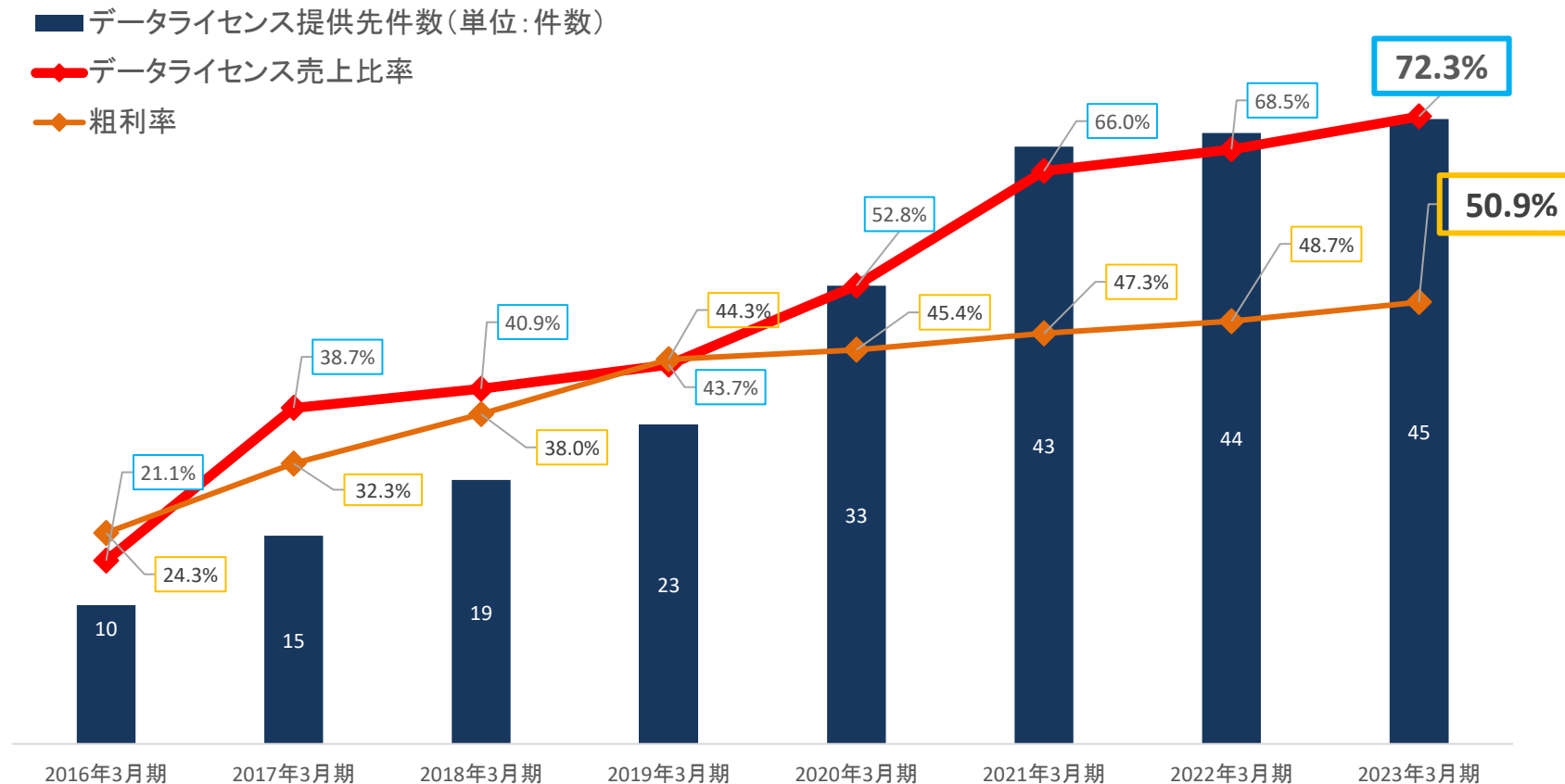
	2022年3月期	2023年3月期	増減率	概要
売上高	873	994	+13.9%	ライセンス事業の拡大
原価	447	488	+9.1%	開発効率化
売上総利益	425	506	+19.0%	独自データの提供拡大
売上総利益率	49%	51%	+4.0%	通期で対前年より向上
販売管理費	527	536	+1.7%	前年並の研究開発投資
営業利益	▲101	▲30	+70.4%	赤字幅大幅に縮小

- 第4四半期にライセンス収入増加（初期ライセンスおよび月額）
- ライセンスビジネスによる粗利率は向上

（単位：百万円）

	2023年3月期 第1四半期	2023年3月期 第2四半期	2023年3月期 第3四半期	2023年3月期 第4四半期	概要
売上高	212	240	239	302	映像系データライセンスやマーケティング データサービス収入増加
原価	106	123	125	131	コストコントロール進む
売上総利益	105	116	113	170	独自データサービス拡大 初期ライセンス
売上総利益率	50%	48%	47%	56%	ライセンス収入拡大による粗利率 向上
販売管理費	144	133	128	130	
営業利益	▲38	▲17	▲14	40	Qベースでは営業黒字化達成

ストリーミングサービス市場の競争激化が当社の独自データの需要につながっている。件数の伸びに加えてアップセルも継続している。（下図参照）



- 2期連続の増収、4期ぶりの黒字化を計画
- 売上については、データライセンスがドライバーとなり、2桁増収
- 新規事業(感性ターゲティング広告サービス)への投資で成長促進
- データ投資、研究開発は前年並み年間3億円程度を想定

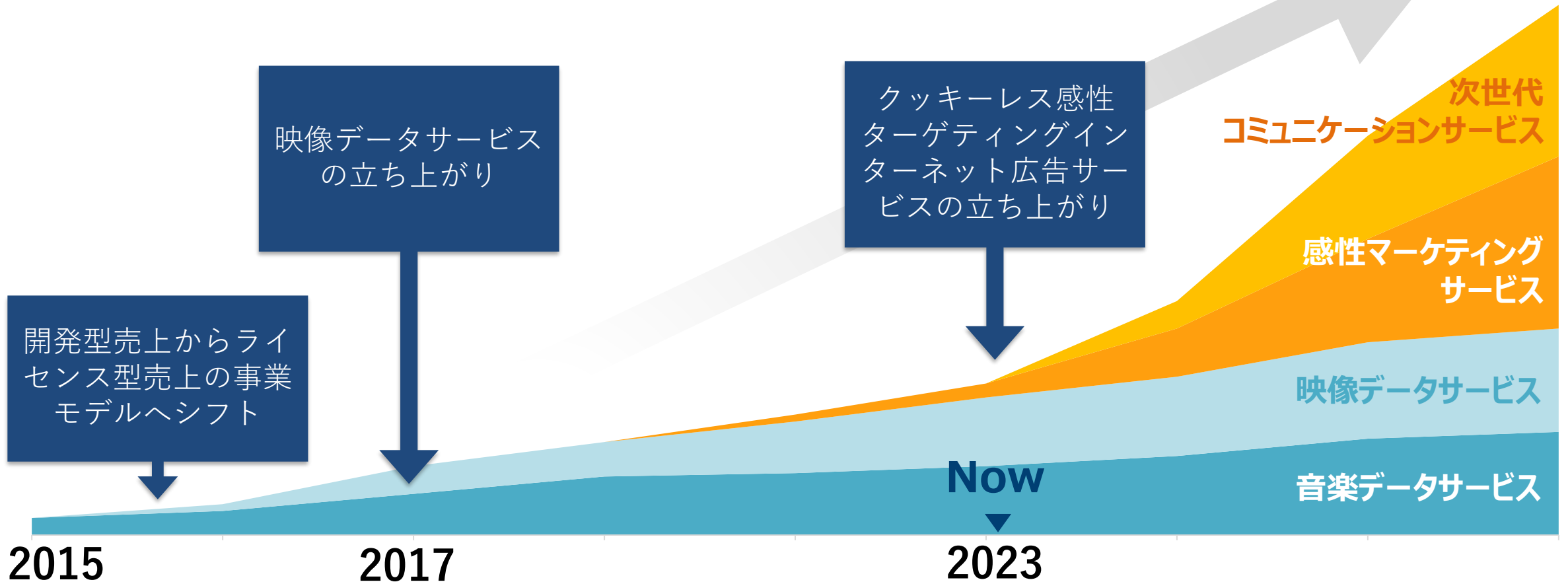
(単位：百万円)

	2023年3月期	2024年3月期業績予想	YoY
売上	994	1,100	+10.6%
営業利益	▲30	0-15	黒字転換

営業利益予想のレンジについて

- Chat GPTなど生成系AIとの連携技術投資は、期初予想の3億円のデータ投資・研究開発費に折り込み済み
- ただし当該技術の進展次第では、従来の研究開発に加え、専用プロジェクトを別途新設する可能性があり、その場合、期中に15百万円程度まで投資積み増し

エンターテインメント領域で培った感性AIを活用し
収益モデルの多様化と拡大を伴い、大きな成長フェーズへ



本日はご参席いただきまして、誠にありがとうございました。

Love x Communication = Peace

人のキモチをつなぐ



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

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

〒151-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷四丁目23番5号

窓口 : コーポレートコミュニケーション室

E-mail : ir@sockets.co.jp