



2023年6月28日

各位

会社名 株式会社 ソケッツ
代表者名 代表取締役社長 浦部 浩司
(コード番号:3634 東証スタンダード市場)
問合せ先 コーポレートマネジメント室 室長 茂田 輝子
(TEL. 03-5785-5518)

上場維持基準の適合に向けた計画の進捗状況及び計画期間の変更について

当社は、2021年12月15日に「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」を提出し、その内容を開示しております。2023年3月31日時点の進捗状況等につきまして、以下のとおりお知らせいたします。

記

1. 当社の上場維持基準の適合状況及び計画期間

当社の2023年3月31日時点におけるスタンダード市場の上場維持基準への適合状況は、その推移を含め以下のとおりとなっており、「流通株式時価総額」については基準を充たしておりません。

当社は、スタンダード市場の上場維持基準を充たすための計画期間を「2025年3月期末」までとしており、引き続き各種取り組みを進めてまいります。

		株主数 (人)	流通株式数 (単位)	流通株式 時価総額 (百万円)	流通株式比率 (%)
当社の状況	2021年6月30日時点 (移行基準日時点)	567	10,246	910	41.3
	2023年3月31日時点	539	10,522	962	42.4
上場維持基準		400	2,000	1,000	25
2023年3月31日時点の適合状況		適合	適合	不適合	適合
提出している計画期間		—	—	2023年3月末	—
変更した計画期間		—	—	2025年3月末	—

2. 上場維持基準の適合に向けた取り組みの基本方針

当社は、持続的に成長を続けることで中長期的な企業価値向上を図り、多くの投資家の皆様の投資対象となることを上場維持基準の適合に向けた取り組みの基本方針として進めております。そのためにも、創業からの独自技術である感性メタを活用したレコメンド/パーソナライズ・分析サービスにおける豊富な経験と技術力を活かすことで、事業領域を拡大し新規事業展開などを着実に進めることで売上の拡大を図るとともに経営基盤強化を進めていきます。また情報開示の充実、サステナビリティへの取り組みも推進し、持続的な社会の実現に貢献しながら、株主の皆様への還元にも取り組んでまいります。

3. 上場維持基準の適合に向けた取り組みの実施状況及び評価（2021年12月～2023年3月）

当社は、先に提出いたしました上場維持基準の適合に向けた計画書に記載のとおり、以下の対策を実施してまいりました。

<取り組み内容>

① 企業価値の向上

当社は、独自技術の感性 AI を活用することで企業価値の向上を目指しておりますが、2023年3月期において、売上は概ね予想の範囲で推移しましたが、円安の影響によるインフラコストの増加や新規事業への追加投資等があったことなどから、2021年3月期から3期連続の営業損失及び経常損失並びに当期純損失を計上することとなりました。その一方で2023年3月期につきましては、対前期にて売上で13.9%増加、粗利額で19%増加しております。当期以降も企業価値の向上を図るため、連続的に収益の増加を進めていくことが、投資家の皆様の信頼にも繋がり、結果として流通株式時価総額を高めることができる最善の方策の1つと考えております。

② 通株式数の増加

事業法人及び金融機関の保有株式につきましては、保有割合を2021年3月末時点の26%から16%程度とすることを目標とし検討を続けてまいりましたが、結果、2023年3月31日時点においてその比率には至っておりません。

今後の流通株式比率向上に向けた取り組みとしては、引き続き、取引先との協力関係を強固なものにすべく、また、安定株主の確保を目的とした事業法人および金融機関の保有株式につきましては、今後当社株式の流通性を高めることを目的とし、当該株式につきましては、当社株式の株価への影響に配慮した方法により機動的に大株主の株式を流動化する協議を続けて参ります。

③ 株主数の増加

個人投資家への新規アプローチや既存株主への情報発信の強化のため、IR情報のメール、配信サービスやSNSの利用を開始するなどIR活動を推進し株主数の増加に努めてまいりましたが、結果、株主数の増加には至りませんでした。今後は引き続き、IR活動の充実を図るとともに、継続的に投資家向け説明会を開催するなど株主や機関投資家との対話を充実させ株主数増加に努めてまいります。

4. 今後の課題、取り組み内容

別添「スタンダード市場の上場維持基準の適合に向けた計画書」をご参照ください。

以上

スタンダード市場の上場維持基準の 適合に向けた計画書

2023 / 6 / 28 (水)

■ 適合状況

スタンダード市場の上場維持基準への適合状況において「流通株式時価総額」については基準を充たしておりません。(2023年1月から3月平均株価を元に算出)

	スタンダード市場 上場維持基準	当社の数値	判定
流通株式時価総額	1,000百万円	962百万円	×
株主数	400人	539人	○
流通株式数	2,000単位	10,522単位	○
流通株式比率	25%	42.47%	○

※ご参考 流通時価総額10億円以上の基準となる株価

基準株価	2023年1月～3月平均株価	差額
951円以上	915円	36円

■ 計画

上場維持基準を充たすための計画を、本書記載の各種取組を進めてまいります。

■ 取組の基本方針

当社は、引き続き、企業価値の向上および流通株式数の増加に取り組んでまいります。

■ 課題と取組内容

流通株式時価総額の構成要素は、「時価総額」及び「流通株式比率」となりますので、それぞれに取組を進めてまいります。

① 企業価値の向上

当社は、独自技術の感性AIを活用し企業価値の向上を目指してまいります。

② 流通株式数の増加

今後、継続的に大株主の保有株式の流動化の検討をしてまいります。

①企業価値の向上 感性AI活用に特化した独自事業の展開

主な事業内容と成長戦略

エンターテイメント



音楽データサービス

国内大手音楽配信サービスをはじめとしたサービスプロバイダに、各種メタデータ等データサービスを提供。独自の感性メタを利用した他では真似できない様々な種類のパーソナライズレコメンドを実現



映像データサービス

国内大手映像配信サービスをはじめとしたサービスプロバイダに、各種メタデータ等データサービスを提供。邦画、洋画、アニメからテレビドラマ、バラエティまで詳細かつ膨大なデータ量と品質を維持し、さらにセレンディビティを生む独自のレコメンドなどデータ活用ソリューションを開発

感性マーケティング



インターネット広告サービス

エンターテイ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、Cookie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を提供。独自の感性AIを活用し、生活者の感情・感性を言語化し、エモーショナルなコミュニケーションを実現

主な事業内容

成長戦略

現在音楽レコメンドエンジンの大半が、海外で開発されたプログラムである一方で、独自の感性メタを活用し、世界的にみても独特なJ-POP・邦楽リスナー向けに特化した日本産ならではの独自レコメンド機能を開発。また、海外のデータカンパニーと提携しデータ提供範囲を海外にも拡大。さらに、音楽サービス以外の未開拓分野への新たな音楽データの連携を計画

コミック連携などの新たなデータ開発およびアニメデータの新たな用途を開拓。国内外で発展を続けるアニメ市場を視野に、独自の感性メタデータを活用した分析、各種マーケティング支援を展開。さらに、より詳細なニッチで深いデータ開発で映像体験の向上に貢献

プライムメディアとの連携を進めるほか、ジュエリー関連や不動産関連の企業様とのお取引を開始するなど、クライアントの裾野を拡大。感性メタデータの利活用の範囲が拡大し、エモーショナル広告手法を確立(エンターテイメント・食・流通・ファッション・金融・不動産)しつつ、さらに感性メタデータサービスの範囲を拡大。販売方法も多様化しスケール化

ソケットの事業のこれから

音楽データサービス

市場規模が大きく、未開拓の分野へのデータ、レコメンド提供を進める

- 海外サービスへのデータ提供
 - ⇒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に広げる
- カラオケやライブ配信アプリ等、新たな領域へのデータ、レコメンドの提供
- 音楽の感性メタデータを利用して、人と人、人と商品等の出会いを提供

映像データサービス

ビデオ・オン・デマンド (VOD) / 多チャンネル放送に対して映像データの利用範囲を拡大

他の追随を許さない圧倒的データ量と品質を維持し、またレコメンドなど独自データ活用ソリューションの開発を行い、今後も新規提供先を増やすとともに契約済みサービスに対する役割の拡大を目指す



感性マーケティングサービス

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
- エモーショナルコンテンツ制作
- 情緒的なコミュニケーション
- 感性データレポート × SNS連動

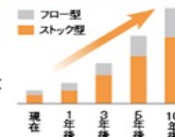
アライアンスと販売戦略の拡大



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)

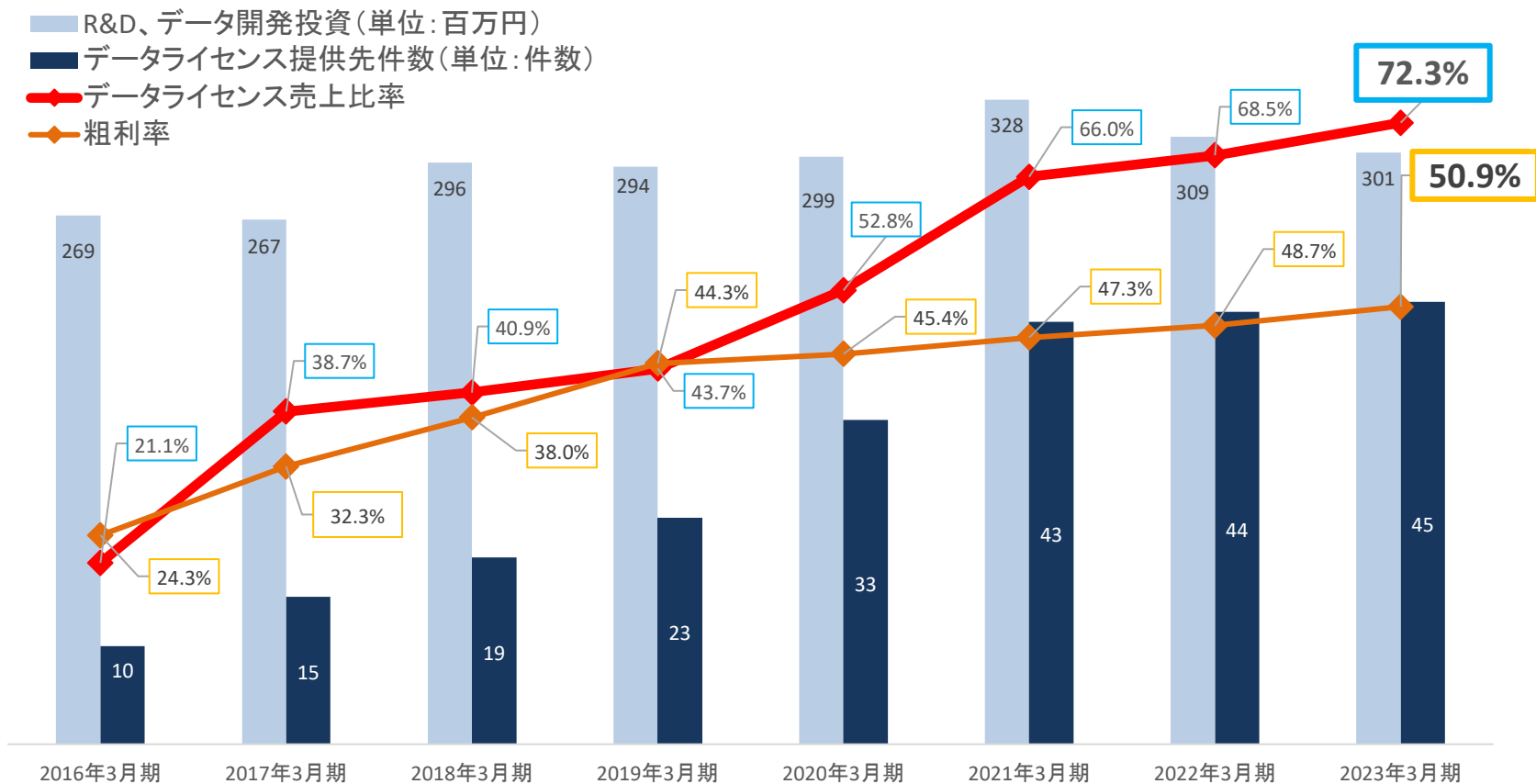


①企業価値の向上 ライセンス事業と利益率の成長

人のキモチをつなぐ



- ・感性メタデータを活用したデータライセンス事業を展開
- ・積極的なR&Dとデータ投資を元に6年間で粗利率が、24.3%→50.9%に向上
- ・現在、従来の独自のエンターテインメントデータサービスに加え新たに感性マーケティングサービスを展開し成長を加速中



①企業価値の向上 業績の継続的な成長

人のキモチをつなぐ



- 着実な成長、当期は4期ぶりの黒字化を計画
- 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)

	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期業績予想
売上	873	994	1,100
営業利益	▲101	▲30	0-15

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）

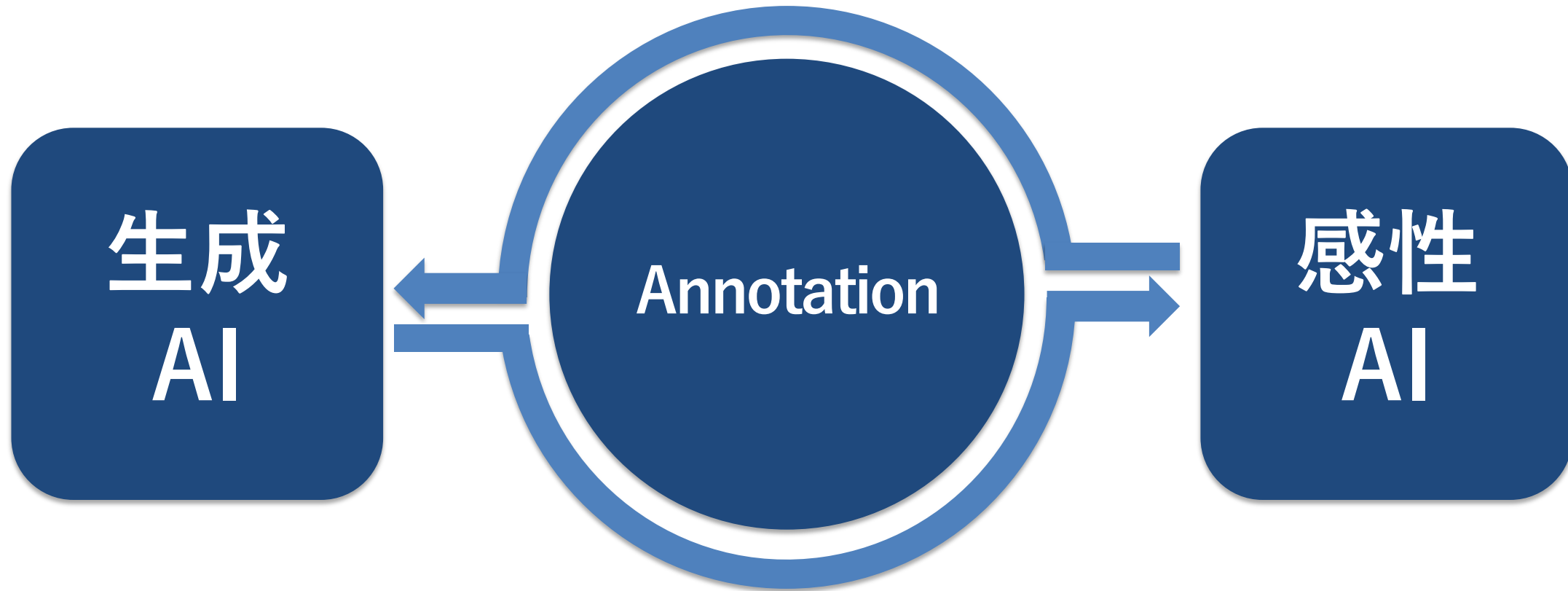
①企業価値の向上

生成AIと当社感性AI連携の有用性

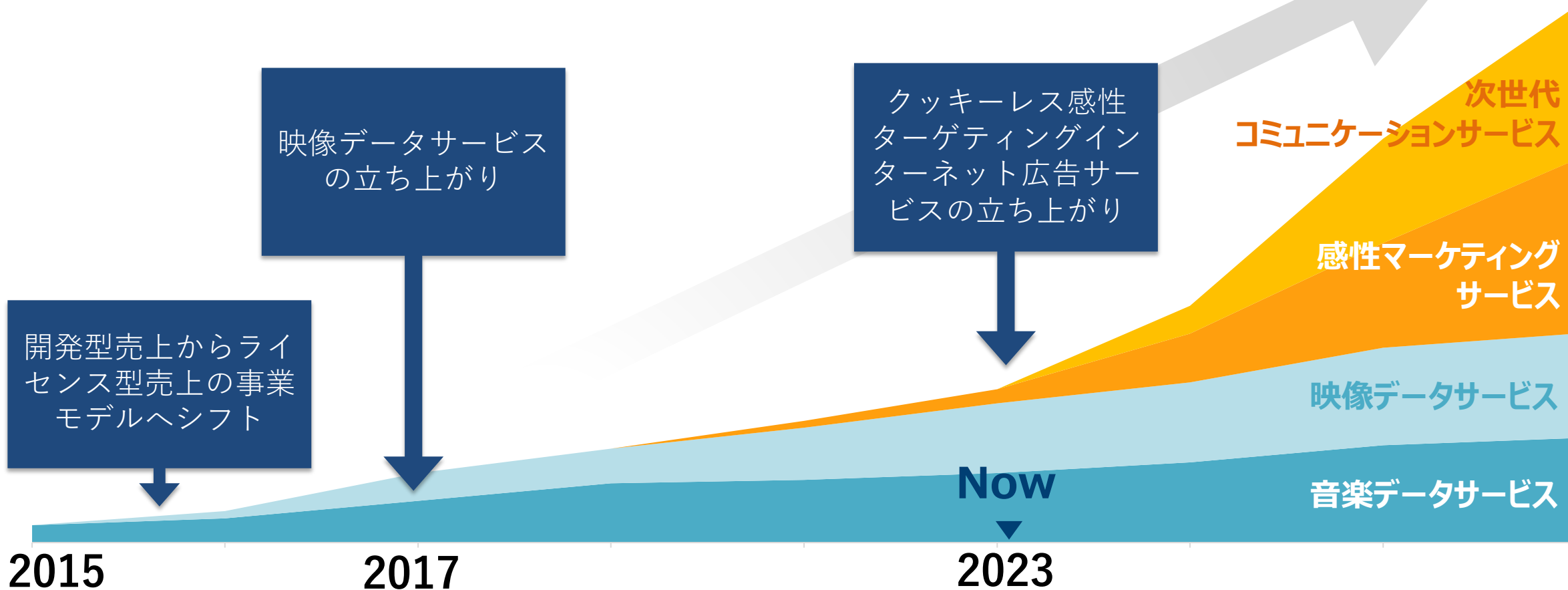
人のキモチをつなぐ



- 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



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



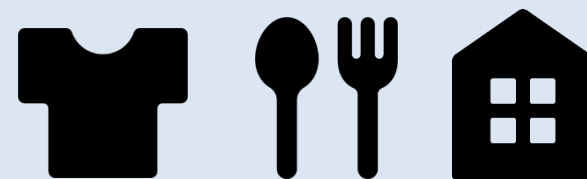
エンターテイメント



クロスエクスペリエンス

コラボ

衣・食・住
美容・旅行・暮らし



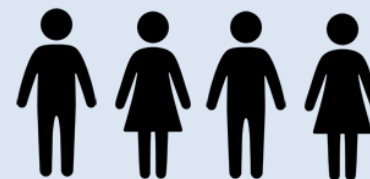
共感マッチング
プラットフォーム



ファン

タイ
アップ

ブランドパートナーシップ



生活者

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

	18世紀後半	19世紀後半	20世紀後半	現在～
	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
テーマ	工業化と交通革命	生活インフラの整備	IoT (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	ChatGPTなどのAIツールが業務を劇的に効率化
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	AIツール、ビッグデータ
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) 感性ターゲティング広告	ユニークデータの価値向上、 新た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を予想

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。
(右図参照)

→ 大手プラットフォームの巨大化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

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の拡大が期待される

例) OMO(Online Merges with Offline)での活用など

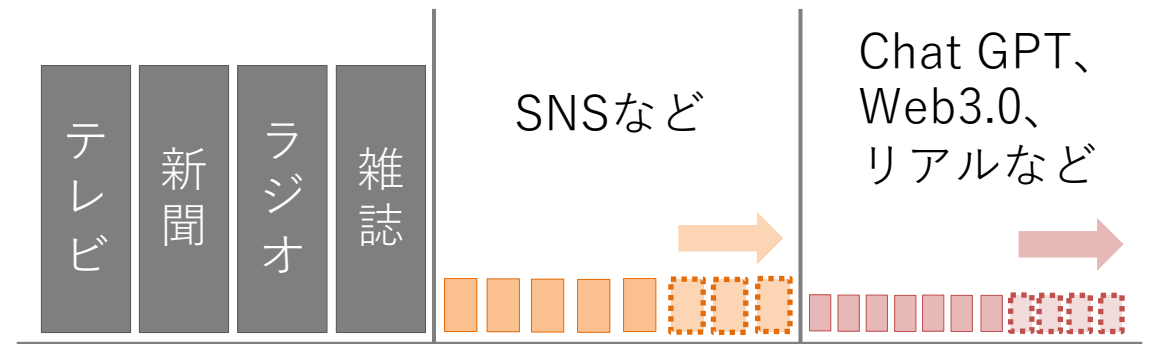
WEB2.0(SNS) & WEB3.0(DAO&ect.)

+

オフライン(リアル)

※右上図参照

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



- データがより重要となり、データの価値が上昇する
- Chat GPTなどの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

②流通株式数の増加について 大株主からの一部保有株式の機動的な流動化

現在の大株主（上記5名）

株主名	所有株式数
浦部 浩司	682,400 株
カルチュア・コンビニエンス・クラブ株式会社	240,000 株
KDDI株式会社	240,000 株
株式会社フェイス	145,000 株
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	100,300 株

流通時価総額10億円以上を
超える基準株価951円を前
提とした場合



大株主上位4名から
39,957株の流動化
により流通時価総額10
億円以上に

今後大株主との戦略的かつ友好関係を前提のうえ、一部の保有株式を機動的に流動化
することも検討いたします

1) 企業価値の向上

独自の感性AIによるエンターテインメント×感性マーケティング事業の推進

2) 流通株式数の増加

大株主の保有株式の流動化の検討



以上の取り組みにより、流通株式時価総額の未達分を満たしてまいります

Appendix ソケットについて

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)



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）



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