



『データベースで人と文化をつなぐ』

# 2016年3月期 第1四半期 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/>

2015/8/3

## 1.第1四半期の状況

## 2.中期ビジョン

## 3.ビジョン達成に向けた取組み状況

## 1.第1四半期の状況

## 2.中期ビジョン

## 3.ビジョン達成に向けた取組み状況

# 1.第1四半期の状況

## - 売上総利益率、営業利益率の大幅な改善 -

2015年3月期に実施した構造改革の効果として、コスト構造が改善

(単位：百万円/%)

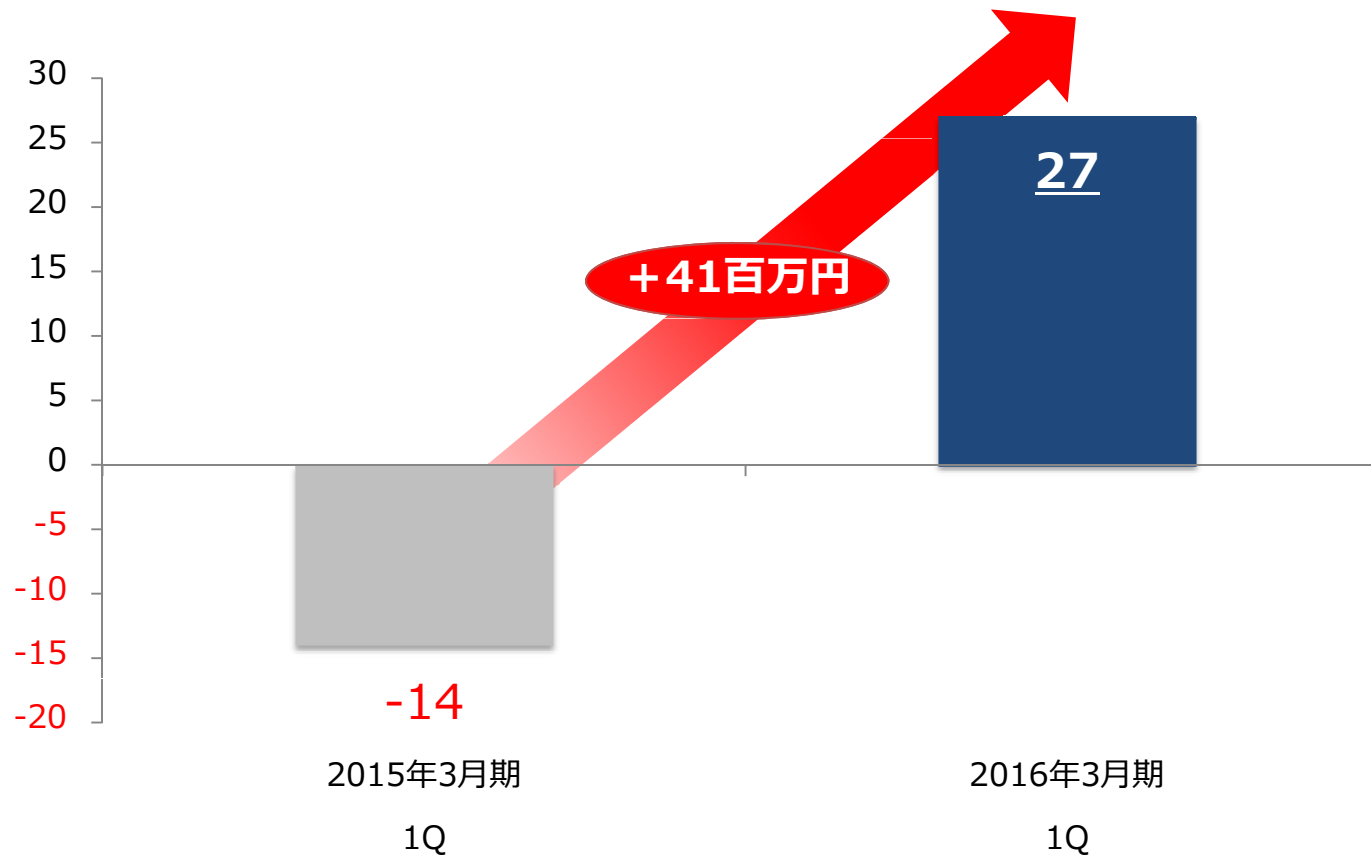
	2015年3月期 第1四半期	2016年3月期 第1四半期	差異
売上	393	384	▲8
原価	390	334	▲56
売上総利益	2	50	+47
(売上総利益率)	(0.7%)	(13.0%)	(+12.3%)
販管費	160	147	▲13
営業利益	▲157	▲97	+60
(営業利益率)	(▲40.1%)	(▲25.3%)	(+14.8%)
経常利益	▲155	▲99	+56
税引前利益	▲155	▲99	+56
当期純利益	▲155	▲99	+56

# 1.第1四半期の状況

## - 営業キャッシュ・フローの黒字化 -

営業キャッシュ・フローは、前年同期と比較して大幅プラスに

(単位：百万円)

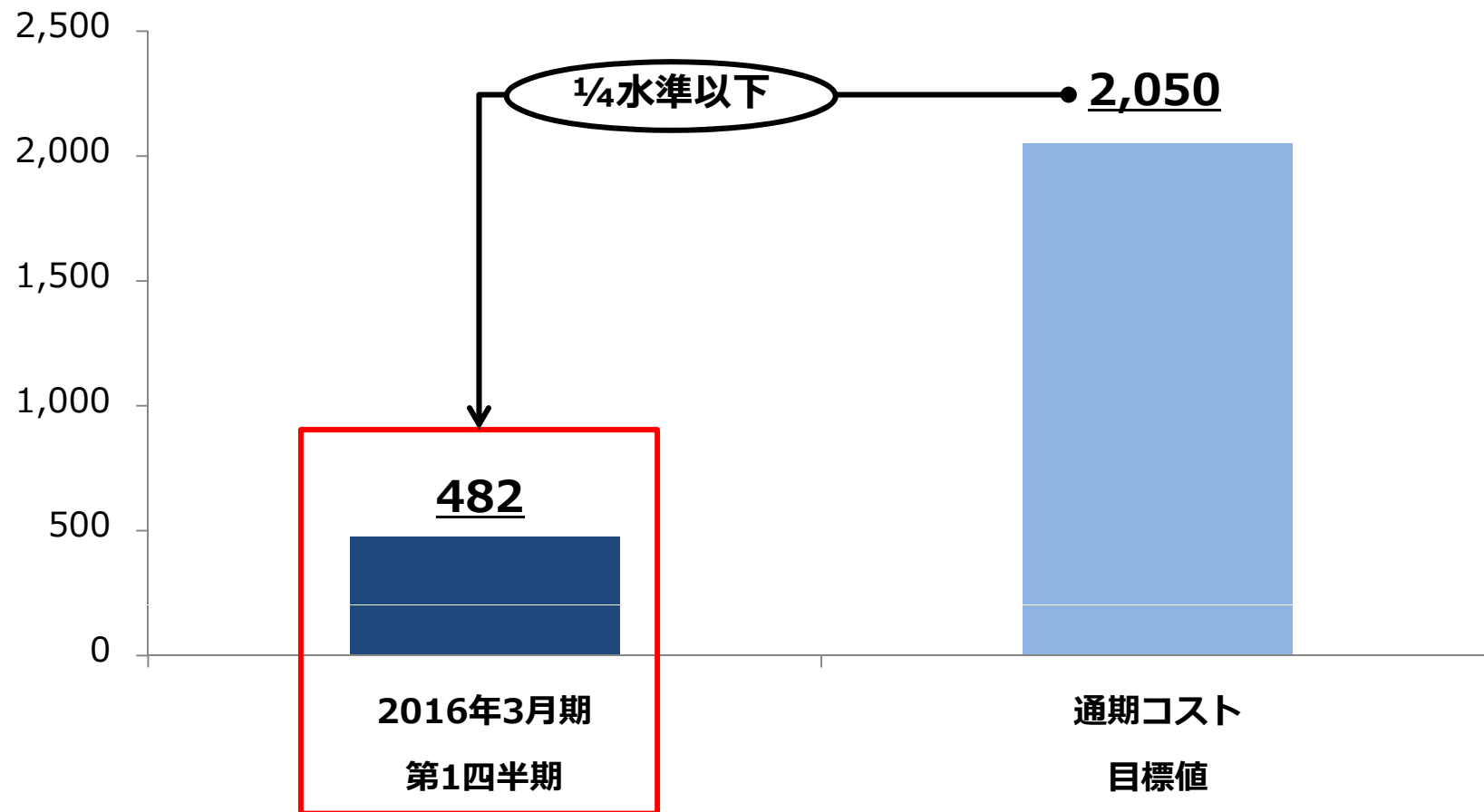


# 1.第1四半期の状況

## - 構造改革によるコスト削減は順調 -

第1四半期の総コストは通期コスト目標値の1/4を下回る水準

(単位：百万円)

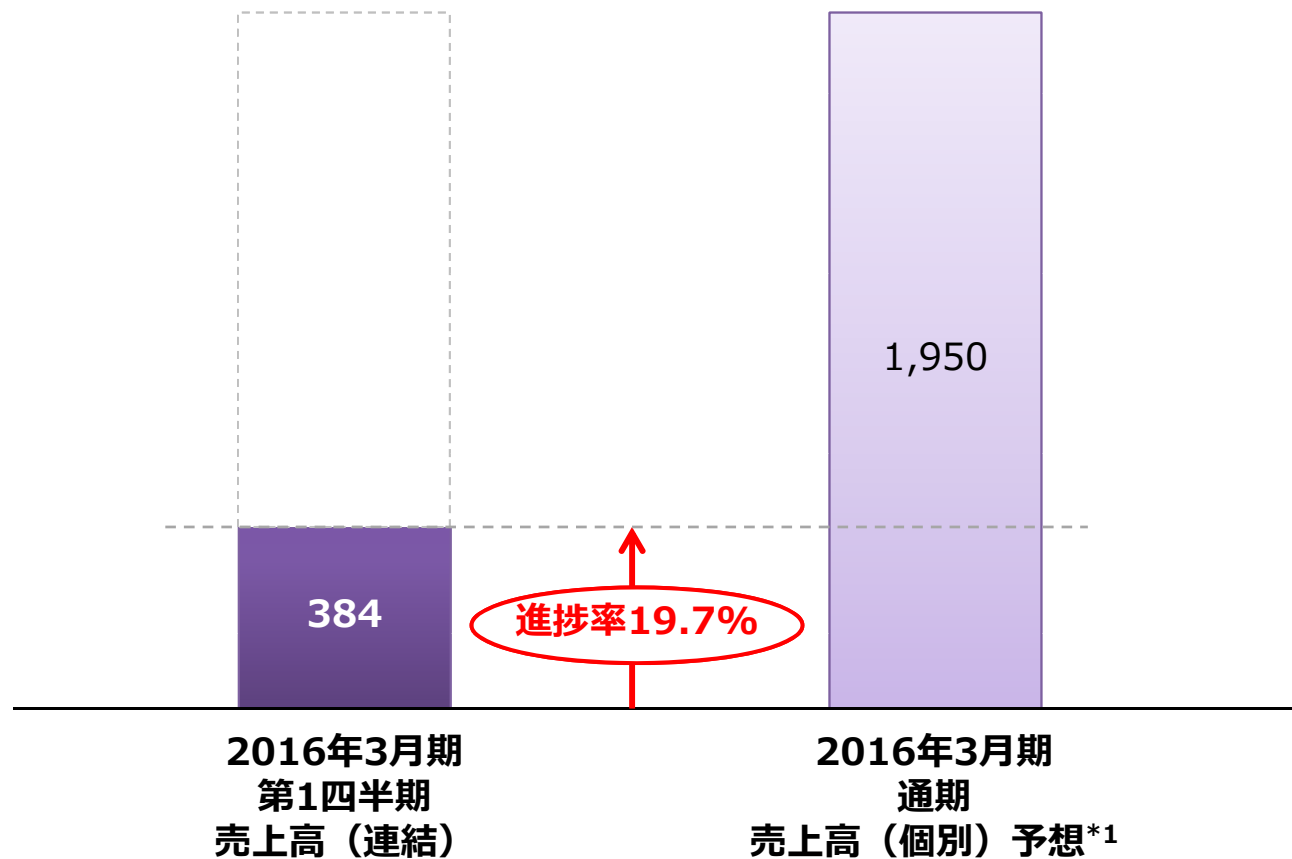


# 1.第1四半期の状況

- 売上は通期公表に対し約20%と計画通り進捗 -

主要ビジネスパートナーとの取引の関係上、第2・第4四半期の売上高比重が高い為、第1四半期での進捗率が19.7%であるのは計画通り

(単位：百万円)

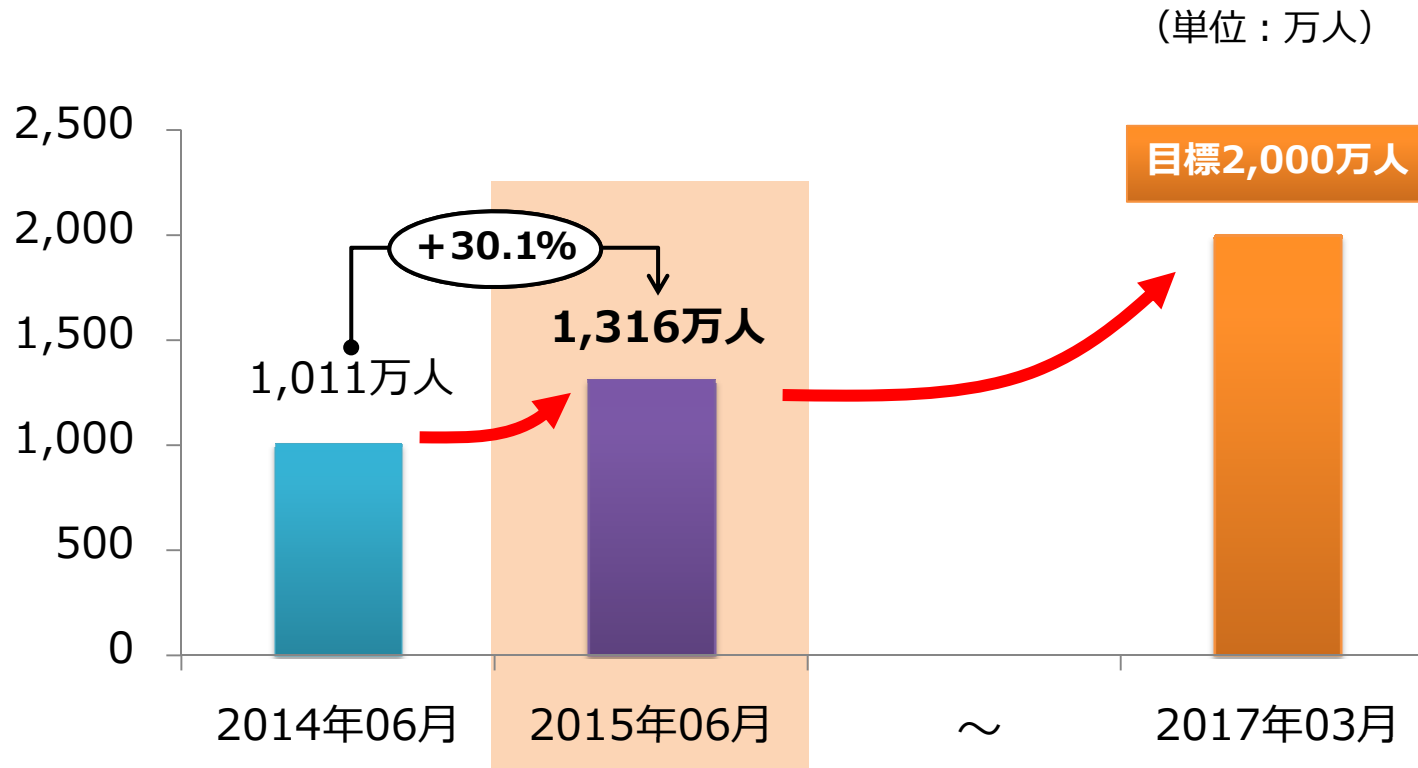


\*1：2015/10/1を効力発生日として連結子会社であるTCFを吸収合併するため、通期の業績予想は個別のみ公表させていただいております。

# 1.第1四半期の状況

- データベース利用者数は順調に増加 -

前年同期比+30.1%の増加



【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.第1四半期の状況

**2.中期ビジョン**

3.ビジョン達成に向けた取組み状況

## 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**

**エンドユーザーを理解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

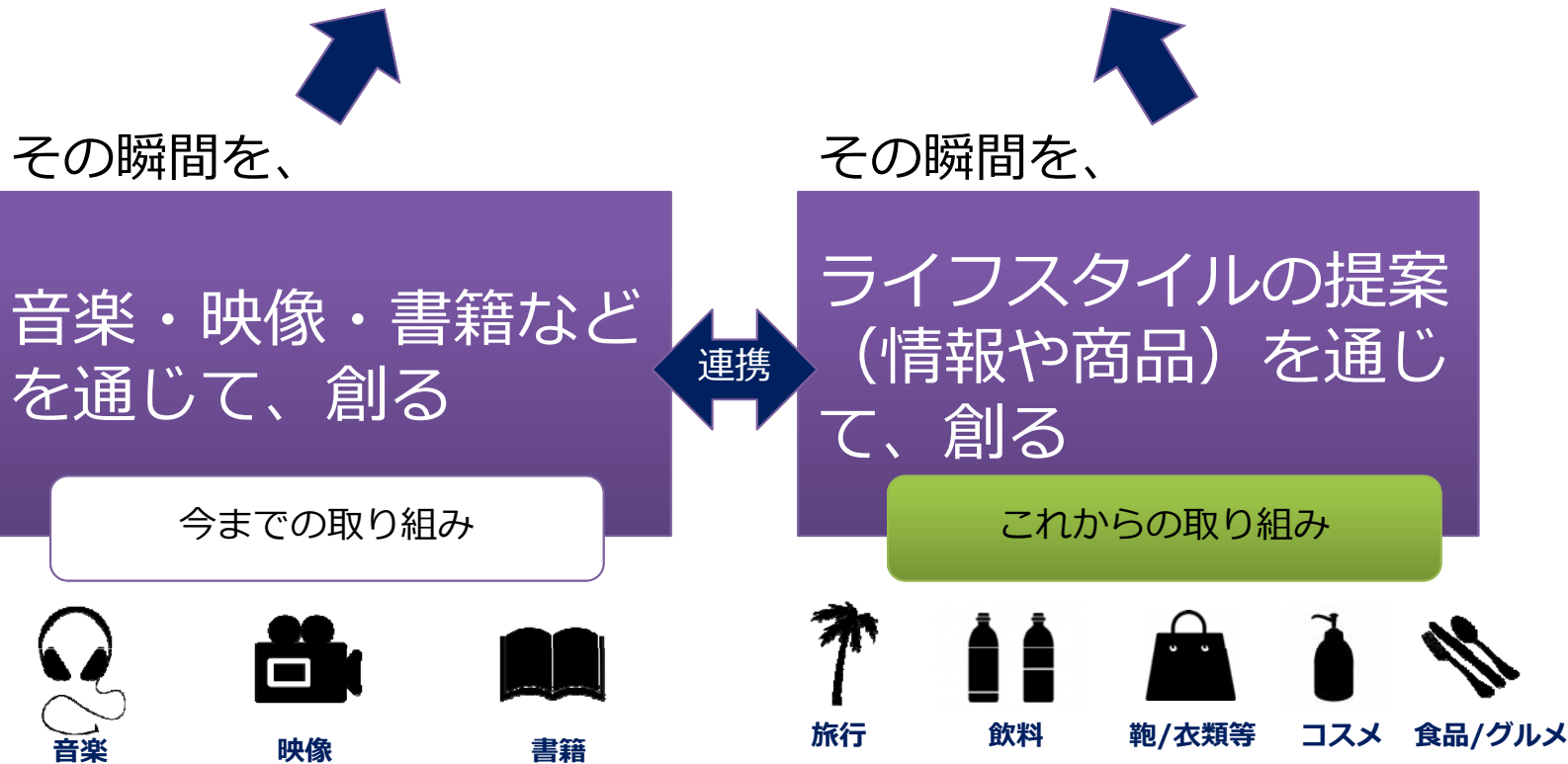
2016年3月期(今期)  
開発開始

商品メタデータ

## 2.中期ビジョン - ソケットが目指す世界観 -

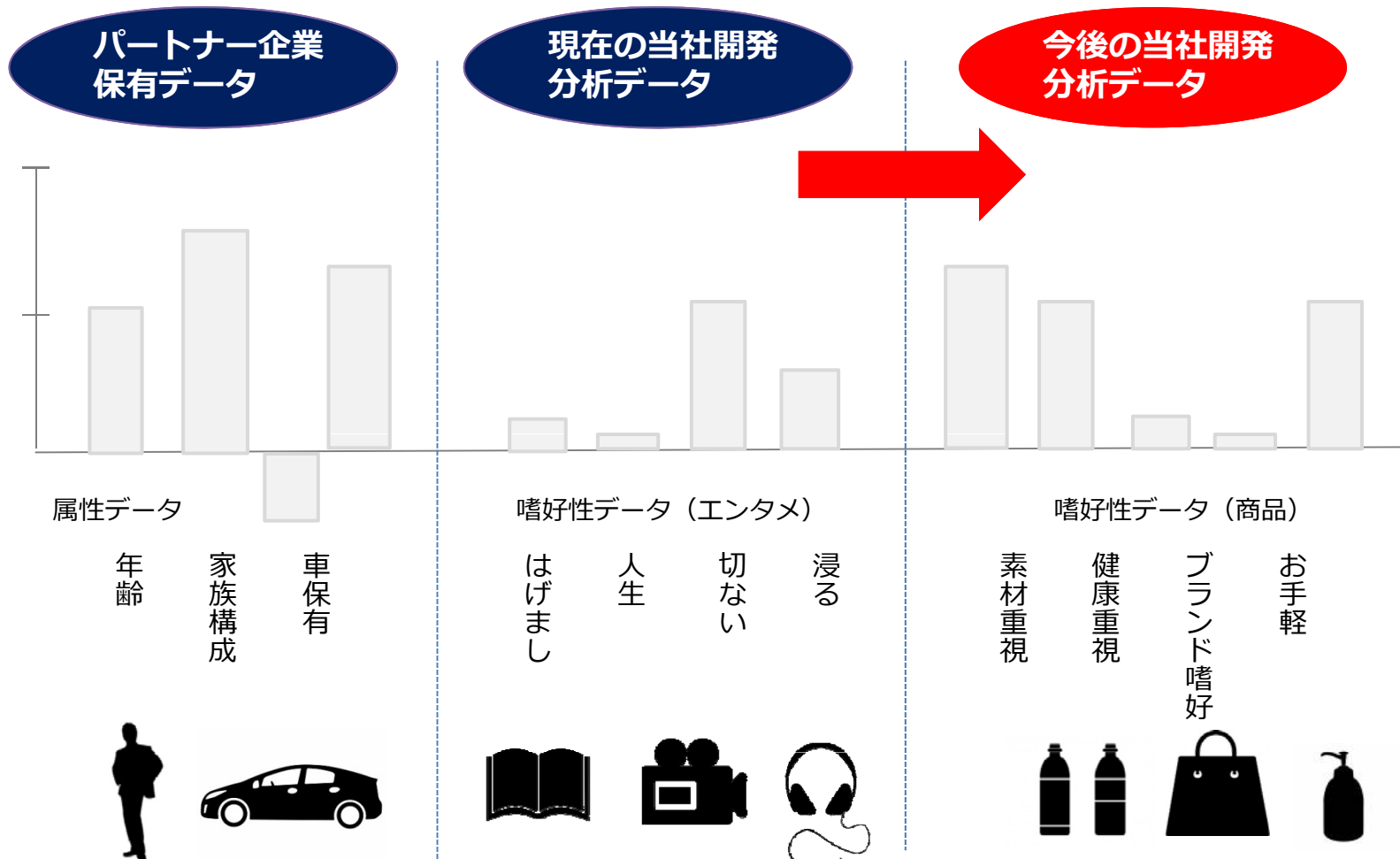
くらしの中で人それぞれの「いい時間」をつくる  
(Quality Of Life)

「気づく、出会う、つながる」は、  
かけがえのない瞬間



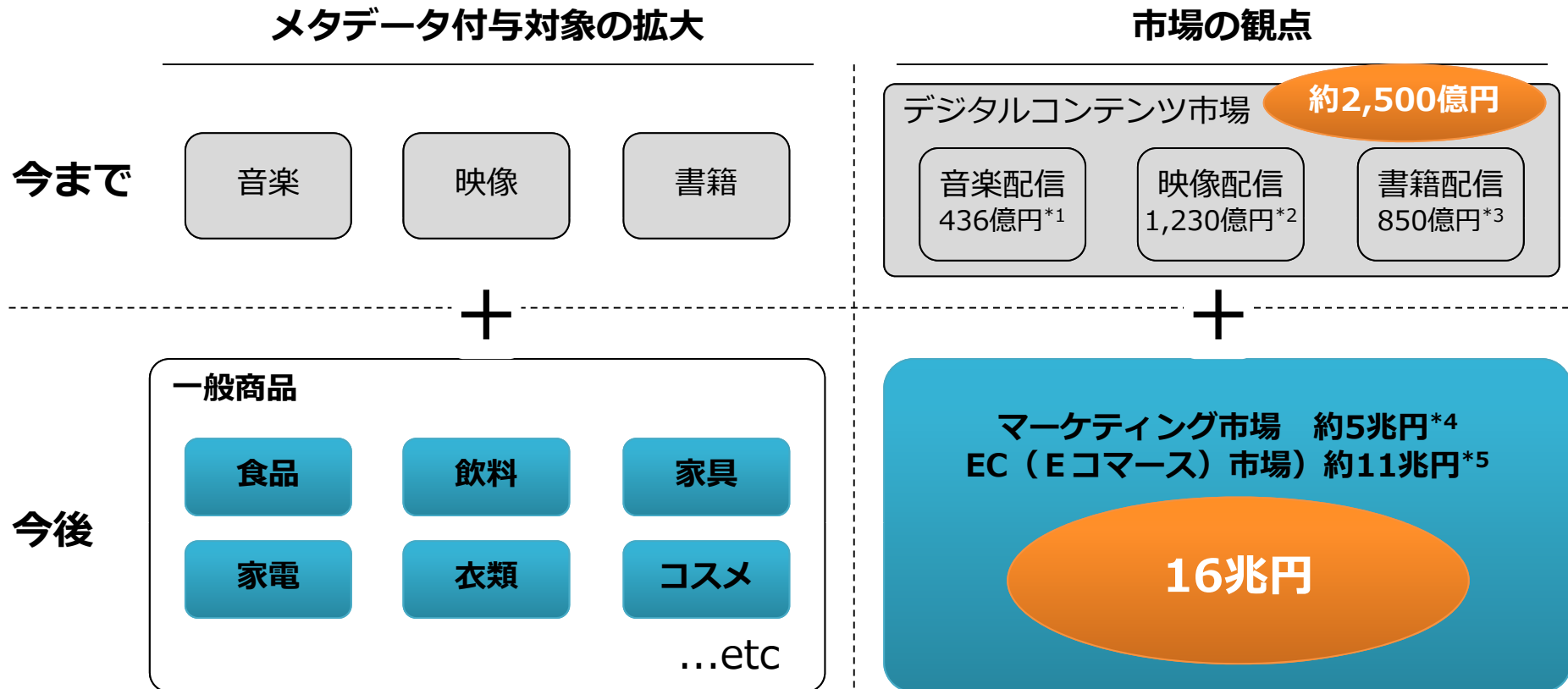
## 2.中期ビジョン - 商品メタデータとは -

ユーザー嗜好性データを取得・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



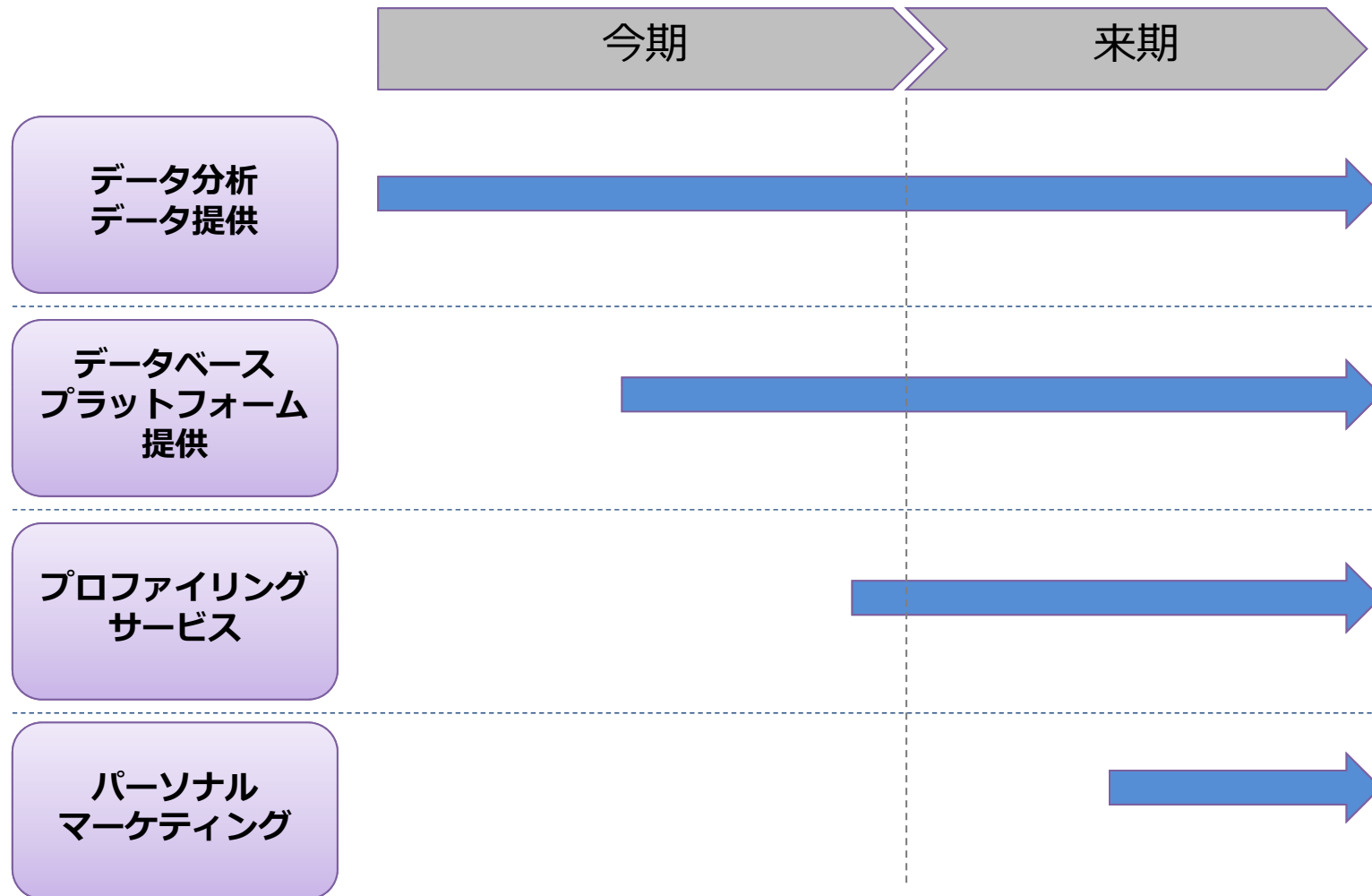
## 2.中期ビジョン - 商品メタの市場ポテンシャル -

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、DB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 - DBマーケティング事業のマネタイズプラン -



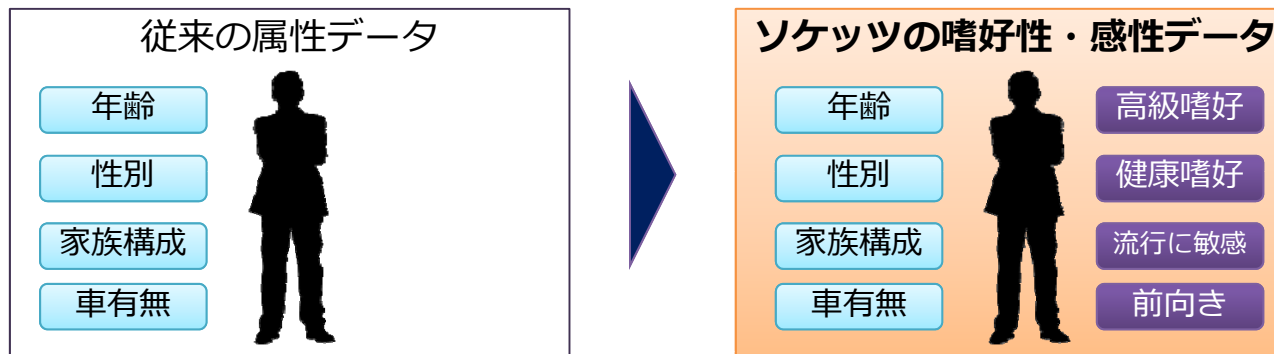
## 2.中期ビジョン - ビジョン達成の為のシナリオ -

### オリジナルシナリオ

1. 音楽分野のデータベースサービスとしての地位を確立
2. 映像・書籍などの他のエンタメ分野にデータベースを拡大
3. エンタメ分野のノウハウを活かし、データベースマーケティング分野へ

### なぜそれらをソケットズができるのか

ソケットズMSDBの特徴は、エンタメコンテンツを通じて  
人々の「嗜好性・感性」を理解



**【今後のデータベースマーケティングに「感性プロファイリング」が不可欠に】**



1.第1四半期の状況

2.中期ビジョン

**3.ビジョン達成に向けた取組み状況**

### 3.ビジョン達成に向けた取組み状況 - 今期コミットメント -

#### 財務面

- **営業キャッシュ・フローの黒字化必達**
  - 開発・運用コストを中心に更に効率化を進める
- **それを前提として、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

#### 事業面

- **音楽をはじめ、エンターテイン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No.1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**

# 財務面のコミットメント

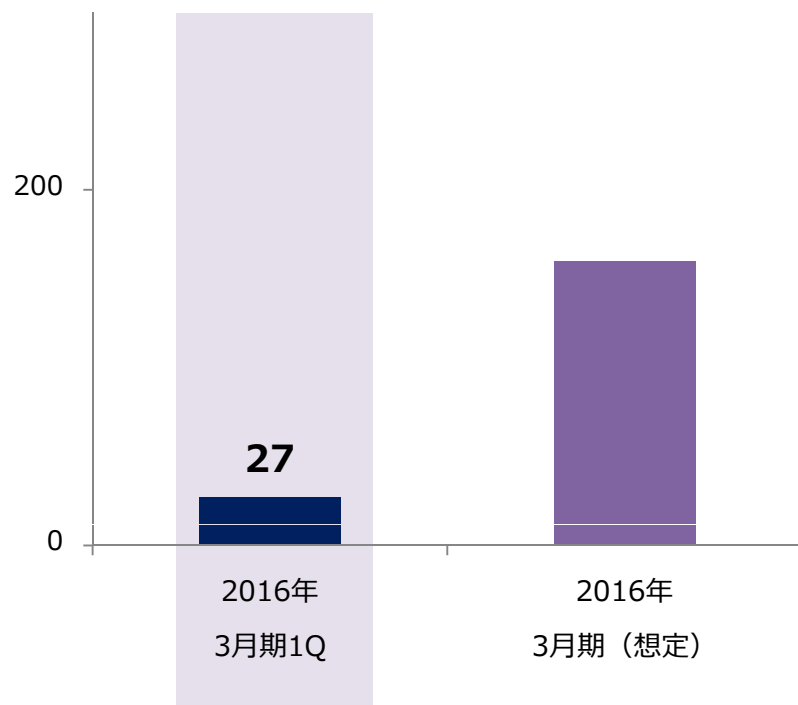
## - 営業キャッシュ・フロー増加と研究開発費の投下 -



1Q時点の営業キャッシュフローは27百万円の黒字。研究開発費\*1についても計画どおり

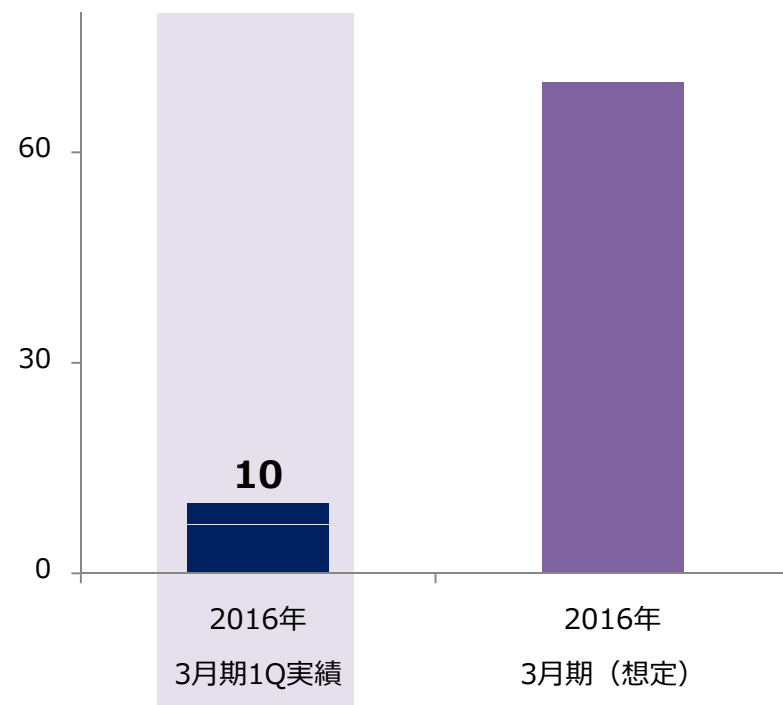
### 営業キャッシュ・フロー

(単位：百万円)



### 研究開発費\*1

(単位：百万円)



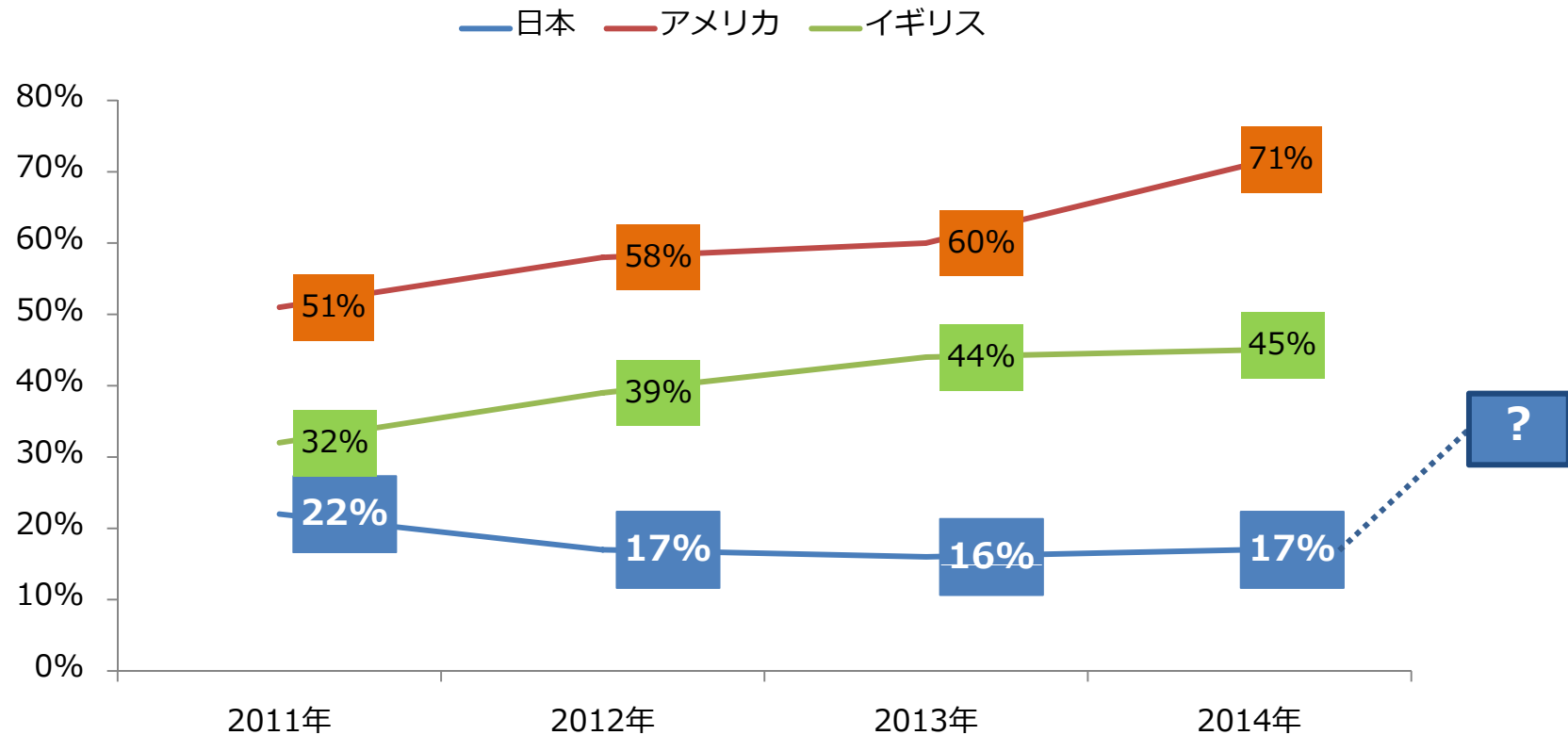
\*1：社員稼働コストを含めた研究開発費

# 事業面でのコミットメント 1/5

## - 日本のデジタル音楽配信サービスのシェア -

2014年までは、日本の音楽マーケットは、依然パッケージ売上比率が高く、デジタル化が進んでいない状況

### 国別デジタル音楽配信売上シェア



出所：日本レコード協会「日本のレコード産業2015」、「日本のレコード産業2013」

# 事業面でのコミットメント 2/5

## - 昨今盛り上がりを見せる日本のデジタル音楽配信 -

名称	LINE MUSIC	AWA	Apple Music	dヒッツ	うたパス
ロゴ/アイコン					
サービス開始月	<b>2015年6月</b>	<b>2015年5月</b>	<b>2015年7月</b>	2012年7月	2012年6月
提供元	LINE、SME、エイベックス	サイバーエージェント、エイベックス	アップル	NTTドコモ	KDDI
料金	ベーシック：500円 プレミアム：1000円	ライト：360円、 プレミアム：1080円	通常：980円、 ファミリー：1480円	540円	324円（Apple IDでは600円）
形態	オンデマンド	ライト：ラジオ、プレミアム：オンデマンド	両方	両方	ラジオ
音質 (ビットレート)	64/192/320kbps	64/96/128/320kbps	256Kbps	128kbps	128/320kbps
オフライン機能の有無	キャッシュ可 /オフライン不可	実装予定	○	マイヒッツはキャッシュ	オフラインなし /先読みした数曲分
プレイリスト	○	○（プレミアムのみ）	○	○	△（チャンネル機能）
楽曲数	150万曲以上	150万曲以上	約3000万曲（公称値）※日本から利用できる曲数は不明	200万曲以上	200万曲以上
備考	LINEとの連携もあり。同機能でも利用時間が異なる2つのプラン	洗練されたUI。ラジオ型とオンデマンド型を用意	音楽に通じたプロによるリコメンドでコア層を含めて満足できる音楽体験を提案	「マイヒッツ」には毎月10曲登録可能。ラジオ型とオンデマンド型の両方を備える	ユーザー同士のチャンネル公開機能「Now On Air」など

上記に加え、Spotify、Google、youtube等も待機状態

## パーソナライズとレコメンデーション

- ▶ 数百万という曲の中から自分好みの曲を探すのは困難
- ▶ サービスの明暗を分けるのはユーザーのパーソナライズとそれに応じたレコメンデーションが如何にうまくできるか

### 【世界の音楽・映像データベース・レコメンデーション比較】

サービス提供	データベース・レコメンデーションエンジン	レコメンデーション方法	ロジック	日本語DB	備考
Spotify(欧州)	Echonest	APIモデル	Web解析中心	△	感性メタデータ少 人カデータ無
Pandora (米国)	MusicGenom by Pandora media	フルレコメンデーション	音楽理論による解析	×	感性メタデータ有 人カデータ有
Netflix (米国)	Netflix	APIモデル	機械学習・行動解析モデル メタデータ組み合わせ	△	感性メタデータ多 人カデータ有
<b>dヒッツ (日本) (NTTドコモbyレコチョク)</b>	<b>Sockets</b>	<b>フルレコメンデーション (カスタマイズ)</b>	<b>音楽理論による解析</b>	○	<b>感性メタデータ膨大 人カデータ有</b>
<b>ビデオパス (日本) (KDDI)</b>	<b>Sockets</b>	<b>フルレコメンデーション (カスタマイズ)</b>	<b>機械学習・行動解析モデル メタデータ組み合わせ</b>	○	<b>感性メタデータ膨大 人カデータ有</b>

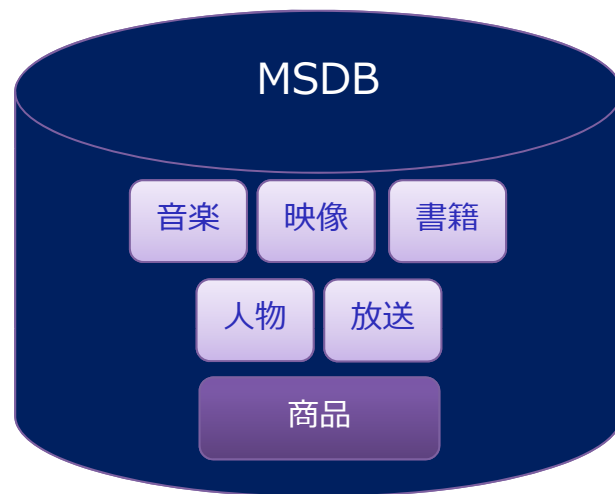
#### 【ソケットの特長】

- ✓ 日本で唯一の感性情報メタデータと機械学習・行動解析を組み合わせた音楽・映像データベース
- ✓ Web解析型よりもきめ細かいレコメンデーション・パーソナライズが可能
- ✓ 日本人の嗜好性を反映させるために、感性的なメタデータの項目数が膨大
- ✓ API非公開、ソースコードレベルでのカスタマイズが可能

**今後当社の強みを活かして、新規参入事業者との提供拡大を目指す**  
そして、音楽をはじめとしたエンターテイン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No.1に

ソケット

音楽・映像サービス事業者



**⇒既存メタデータ事業の最大化**

音楽・映像をはじめ、  
エンターテインメント分野の  
メタデータ・パーソナライズエンジンで  
圧倒的に国内No.1に



一般商品へのメタDBを構築中

大手事業者と連携した実証実験に着手

**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](mailto:ir@sockets.co.jp)