

---

**株式会社ソケッツ**  
**2012年3月期第2四半期 決算補足資料**

---

2011年10月27日

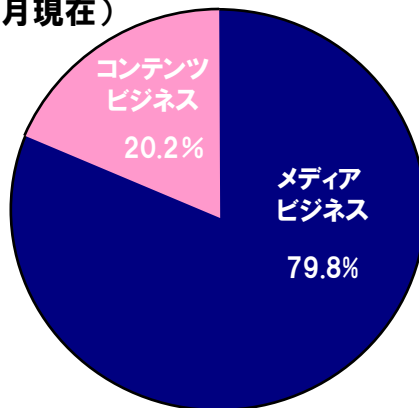
## 2012年3月期第2四半期サマリー



- ◆第2四半期累計期間の期初計画において利益率向上により上方修正
- ◆メディアビジネスが前年同期比101%
- ◆ストリーミング・データベース関連先行投資による利益率の低下

◆売上高	1,089百万円(前年同期比93%)
◆経常利益	100百万円(前年同期比44%)
◆四半期純利益	53百万円(前年同期比42%)

ビジネス構成比  
(2011年9月現在)



◆メディアビジネス  
売上高 869百万円  
(前年同期比101%)

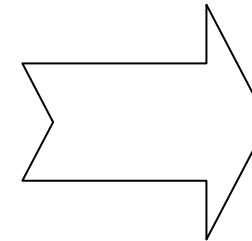
◆コンテンツビジネス  
売上高 219百万円  
(前年同期比71%)

- ◆メディアビジネスは前年同期比101% 前年同期にあった大型開発案件がない中、既存サービスは伸長
- ◆期初計画よりサービス拡張及びMSDB関連ビジネスにおいて利益率は向上
- ◆引き続き将来の先行投資のため、前年同期より利益率は低下

## 第2四半期業績ハイライト



- メディアビジネスにおける既存サービスの拡張
- MSDB関連ビジネスの利益率の向上
- 販売管理費の効率的な執行



期初計画を上回る要因

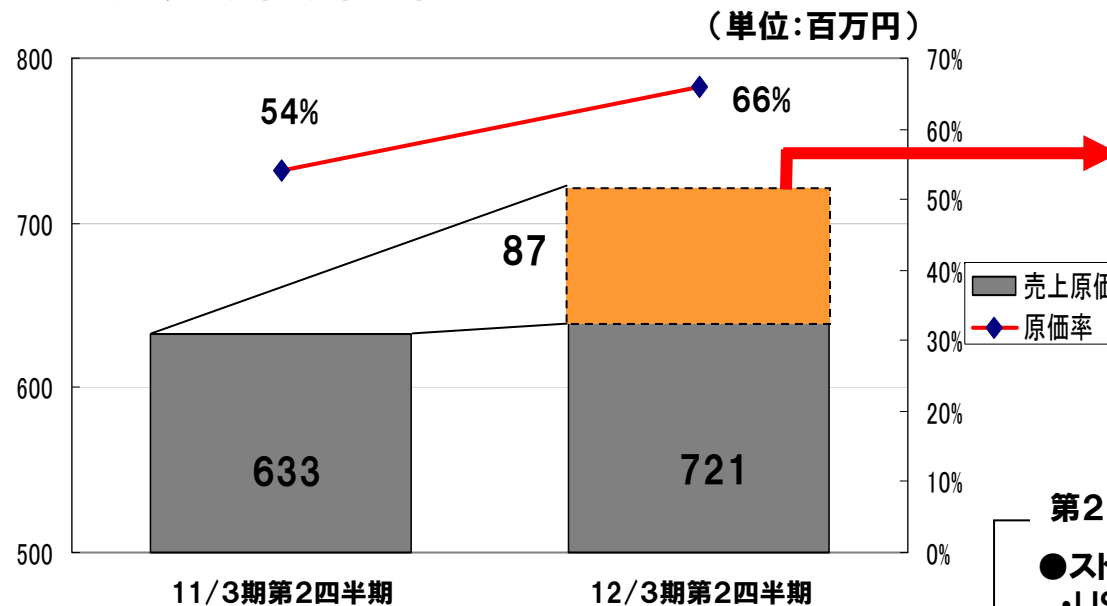
- 将来の成長戦略としてストリーミングサービスシステムへの投資及びECなど他社サービスとの連携を容易とするデータベースのインターフェース開発に注力することから、今上半期利益率は前期より低下する傾向

(単位:百万円)

	2011年3月期 第2四半期 (4月-9月)	2012年3月期 第2四半期 (4月-9月)	前年同期比
売上高	1,174	1,089	93%
売上原価	633	721	114%
売上総利益	540	367	68%
(粗利益率)	(46.0%)	(33.8%)	(73%)
販管費	309	267	86%
営業利益	230	100	44%

# ストリーミングサービス・MSDB(メディアサービスデータベース)の 先行投資による将来の収入モデルへのシフト

第2四半期 売上原価・原価比率



前期後半から

- ストリーミングへの先行投資
  - ・音楽→映像への広がり
  - ・リアルタイム情報への取り組み
- MSDBへの先行投資
  - ・更なる外部連携に向けたAPIの提供
  - ・品質精度向上、効率化

先行投資に  
対する進捗

第2四半期(4月～9月)

- ストリーミングへの先行投資
  - ・LISMO Musiclips
  - ・SPACE SHOWER LIVE Channel
  - ・Sockets Cast
  - ・Sockets Music
  - ・Sockets LIVE
- MSDBへの先行投資
  - ・朝日新聞社との協業
  - ・CCC(TSUTAYA)との協業
  - ・テレビ東京との協業

新しい  
ビジネスモデル  
へシフト

## サービスの広がり、ビジネスモデルの広がり、を目指した成長ステージ



楽天 (レコメンド)  
TSUTAYA (レコメンド)

KDDI (音楽・映像・書籍専門検索)  
NTTドコモ (コミック検索)




専門検索/レコメンドサービス



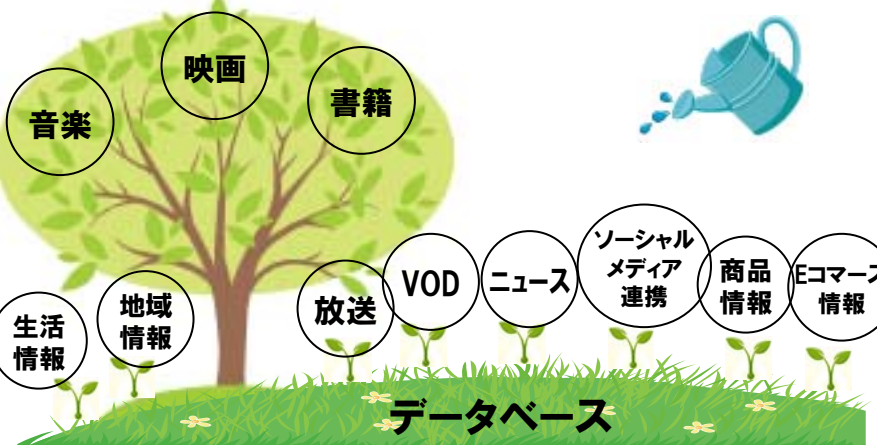
Sockets Music  
Sockets LIVE  
LISMO WAVE




ストリーミングサービス



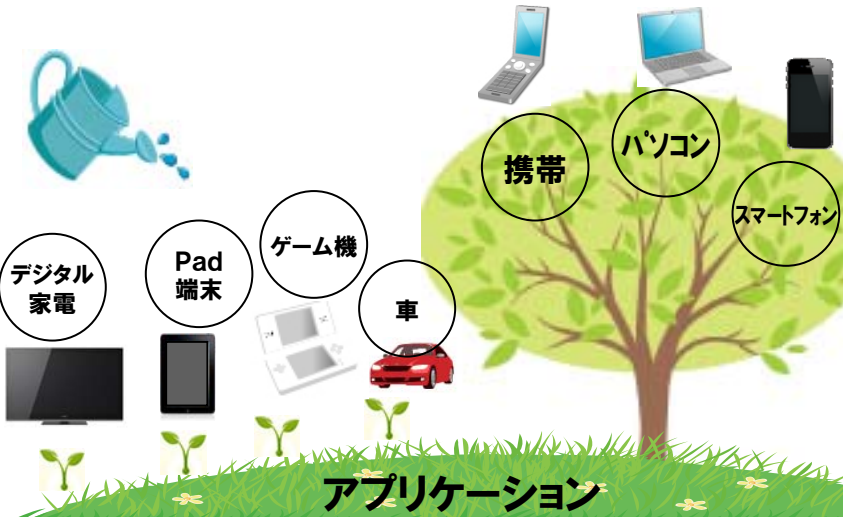
音楽  
映画  
書籍  
生活情報  
地域情報  
放送  
VOD  
ニュース  
ソーシャルメディア連携  
商品情報  
Eコマース情報



データベース



デジタル家電  
Pad 端末  
ゲーム機  
車  
携帯  
パソコン  
スマートフォン



アプリケーション

# メディアサービスの付加価値を上げる存在



## データベース

膨大な作品・情報のデータの整理・編集が得意

## ストリーミング

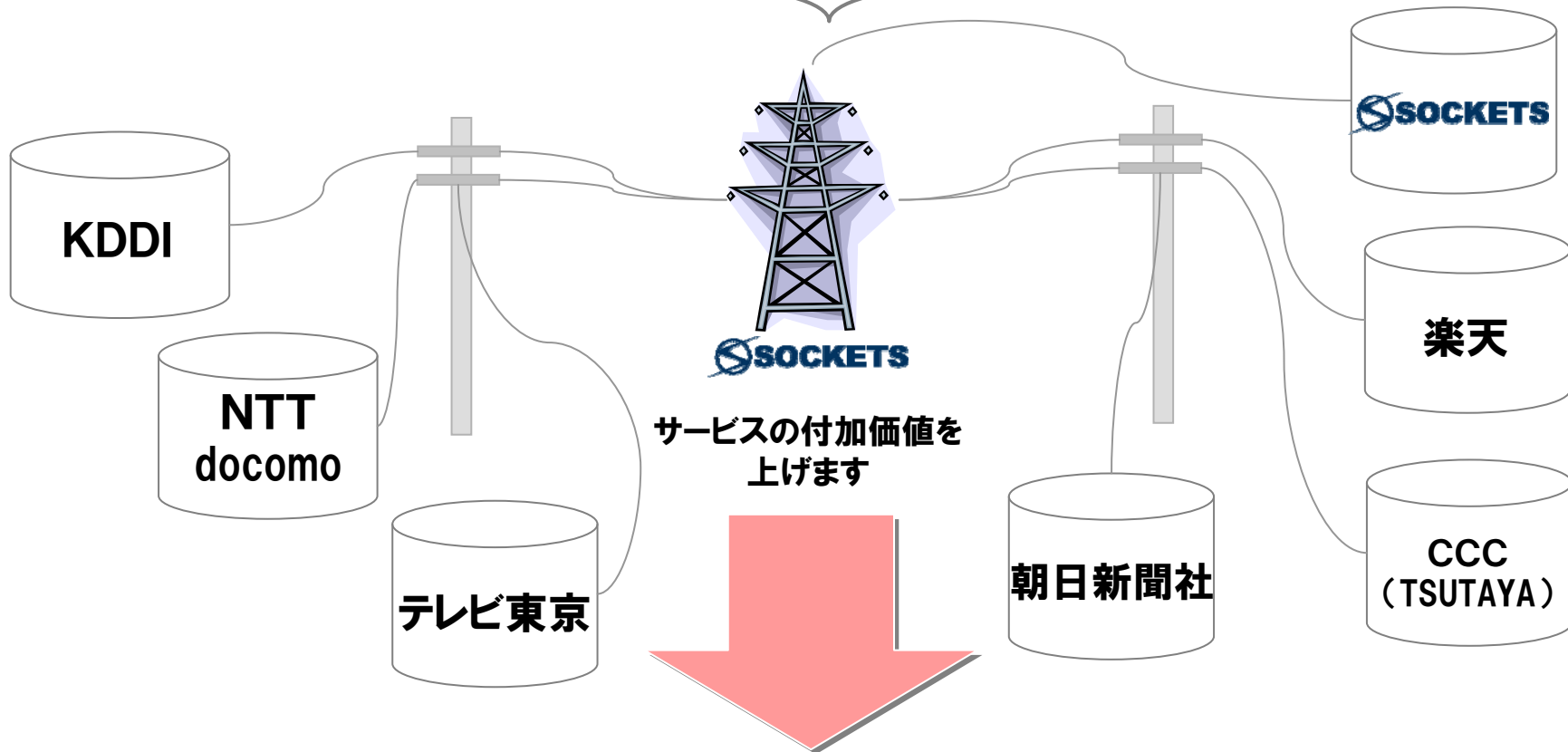
インターネット放送サービス・仕組み

## アプリケーション

スマートフォン・アプリケーションの開発経験力

## サービス

サービスの編集・運営能力



検索サービス

レコメンドサービス

ストリーミングサービス



ソーシャルサービス

ロケーションサービス

広告サービス

サブスクリプションサービス

**Q1: 前年同期より全社売上高が7%減少している理由は**

**A1: 売上比率約8割の中心ビジネスであるメディアビジネスにおいては、前年同期比101%となっております。**

**前年同期においてはAndroid関連の大型開発案件がありましたが、今上期においては、なかったものの既存サービスの伸長により増加しております。**

**一方、コンテンツビジネスに関しては、スマートフォンサービスへのリソース集中のためフィーチャーフォン向けの有料サービスの統廃合を進め、前年同期から20サイトを廃止しております。その結果、前年同期比は71%となっていることが要因となります。**

**Q2： 上期の期初計画を上方修正した理由は**

**A2： メディアビジネスにおける既存サービスの拡張及びMSDB（メディアサービスデータベース）関連ビジネスの利益率の向上や販売管理費の効率的な執行により、上期の期初計画を上回りました。**

**なお、当社の強みであるメディアサービスに関するデータベースとストリーミングサービスの仕組みを活かしたサービスの利用者数の拡大が直接的に収益の拡大に貢献するビジネスモデルへシフトするチャレンジを前下期より取り組んでおります。**

**この成長戦略の投資としてストリーミングとデータベースの開発に注力することから今上半期利益率は前年同期よりも低下しております。**



### **Q3： 通期計画について**

**A3： 通期の期初計画からの変更はございません。**

今期においても上期：下期売上比率は35：65という計画になっております。（前期上期：下期売上比率：40：60）

その理由と致しましては、

- ①通信会社のサービスサイクルに合わせた開発が下期に集中
- ②音楽・映像のストリーミングサービスシステムの拡大
- ③EC等との連携を容易とするデータベース提供先の拡大による売上を計画しております。

さらに、利用者数の拡大が直接的に収益の拡大に貢献するビジネスモデルへシフトするチャレンジを前下半期より取り組んでおります。この成長戦略の投資としてストリーミングとデータベースの開発に注力することから今上半期利益率は前期より低下しております。

これらの試みの短期的な成果の予想が現時点ではつきづらいこともあり、期初計画からの変更はございません。

**※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一丁目1番12号**

**担当：経営企画管理本部**

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

**E-mail:ir@sockets.co.jp**