



 **SOCKETS**

# 株主通信

第24期 報告書

2023年4月1日～2024年3月31日

株式会社ソケット

証券コード：3634



## 株主の皆様へ

株式会社ソケット 浦部浩司  
代表取締役

みなさま、半年ぶりのお手紙となります。いつもご期待をくださりありがとうございます。このお手紙を通じて、前期の不甲斐ない業績のご説明や足元の状況や今後についてお伝えできればと思っています。いささか長文ですが、最後までお付き合い頂ければ幸いです。

株価はこの手紙を書いている時点で1,000円前後での推移となっており、1年前と比べて10%、半年前と比べても5%程度の上昇に留まっており、大きくご期待に添えていない状況と認識しています。

まず前期の業績予想に届いていない状況についてご説明いたします。

売上は僅かながら前年比増収ですが進捗率は93%に留まります。利益は予想を大きく下回る8,000万円程度の営業赤字となっています。黒字を予想していたことも含め、まずはこの事実に向き合い行うべき改善を進めないとなりません。

業績予想より大きく利益が低下した原因は、まとめると4つあります。1つ、エンターテインメントデータサービスで、期ずれが起きたこと、2つ、海外データサービスの事業構築により費用先行があったこと、ここまでで利益ベースにて、6,000万円程度の影響がありました。合わせて、3つ、感性ターゲティング広告サービスにおいてメディア開拓を先行させたこと、4つ、円安によるインフラ費用の増加、これらが大きな要因となります。このうち、2つめの海外データサービス事業構築費用、3つめのメディア開拓費用、これらは、今期以降の収益基盤に確実に繋がる活動であるので、先行費用としてより意味がある赤字であったと言えるようにいたします。

いずれにしても、赤字は皆様との約束にも関

わる話であり、プロジェクトの進め方、進捗管理スピードに課題があるのは事実で、この課題解決を確実に進めてまいります。

重ねまして、ご心配をおかけしたこと、業績予想を守れずにご迷惑をおかけしたこと、本当に申し訳ありません。一方で、営業キャッシュフローは前期より向上しており、無借金経営のもと、今後、柔軟な資本、財務、提携政策も可能な範囲で検討してまいります。

一方で、前期、従来にはない様々なチャンスの芽が生まれました。

1つめが、海外へのデータ提供サービスの道筋です。アニメをはじめ、日本の音楽も海外で視聴、聴取される機会がますます増えてきております。海外企業Luminate社の調査によると全世界では、昨年1年間で4兆回の音楽再生があり前年度13%程度の増加をしています。

その中で、実は英語圏の再生シェアは下がる傾向で、シェアを伸ばしているのはインド語圏、そして日本語圏の楽曲です。また楽曲の多くはアニメのタイアップソングとしてグローバルで聴かれています。そのアニメ自体の市場も海外で大きく成長しており、今や日本国内のアニメ市場の規模を超える規模にまで成長すると言われています。

このように世界で着実に日本の音楽やアニメコンテンツが体験される機会が大きく増えてきています。

ひと口にグローバルといっても、もちろん英語圏だけでなく、ヨーロッパ、アジア、中南米、中東、アフリカと、音楽・映像配信サービスが新興国にもますます広がっていています。それらの市場環境の中で、当社のメタデータの事業機会が増えていきます。その過程の一つとして前期は、

海外で幅広くデータ提供事業を展開しているデータディストリビューター1社と業務提携を締結しました。今後も提携先の拡大や当社の多言語メタデータの一層の充実を図り積極的に海外展開を進め、日本のエンターテインメントの海外での躍進に当社ならでの貢献ができるよう進めていきます。

2つめ、映像データサービス、アニメデータの分野において進展がありました。

アニメといってもその中身は、シナリオ、キャラクターデザイン、絵コンテ、レイアウト、作画、動画、仕上げ、背景、撮影、編集と様々な工程があり、しかも動画の中には様々なレイヤーが存在します。そうした膨大なデータ量からなるアニメを当社独自のメタデータを活用し詳細にデータベース化する取り組みを行っています。これらの取り組みは、従来は配信側に偏っていましたが、今後は制作側へも貢献を行い、新たなデータサービスに繋がれるものとなります。また合わせて、現在、海外へのアニメーター、アニメ制作リソースの流出が続き一部では日本のアニメ制作力の維持発展が危惧されている中、日本のアニメーターをはじめ、アニメ制作に関する制作力や市場環境の向上に役に立つことを目指してまいります。

3つめは、感性ターゲティング広告サービス「Trig's」のPMPという分野における市場開拓の機会となります。PMPというのは、Private Market Place の略で、従来のインターネット広告の主流であるSNS広告や履歴に基づいたターゲティング広告とは異なり、良質なメディアとそのようなメディア・コンテンツと相性の良い広告を直接繋ぐ広告サービスともいえ、どちらかと言えば、すぐに購買に直結させるというよりは、ブランドやサービスの認知のみならず信頼、共感を高めるための広告手法となります。インターネット広告市場の規模は、テレビ、ラジオ、新聞、出版などの従来メディアの広告市場の規模を超えた成長を続けている一方で、日本インタラクティブ広告協会の調査によれば、インターネット広告の信頼度はその中でもっとも低く2割程度の人しか信頼していない、むしろ嫌われているくらいである、というレポートもあります。

様々なテクノロジーの進化に伴いインターネット広告市場は発展してきた中、ひたすら行動履

歴を追いかけてくるリターゲティング広告、詐欺まがいの広告、コンプレックス広告、アクセス増を狙った不適切な表現、などが広がり、結果的に生活者にとって「あまり好まれない情報(広告)サービス」になっているのだとすれば、それはとても勿体無いことかと思えます。また個人情報保護が背景にあるクッキーレスの時代への流れもあり、インターネット広告は、現在大きな変わり目にあります。海外では既にPMP市場は大きな存在となっておりますが、日本ではまだまだ小さな市場規模であり、当社はこの市場のフロントランナーの1社になるべく、効率が多少良くなくとも、手間をかけて取材や編集を行い、品質や信頼性を重視してメディアを制作しているプライムメディアと、自社のこだわり、フィロソフィー、パーパスを丁寧に訴求したい企業とをTrig'sで繋ぎ、今後日本でも花開くであろうPMP市場の発展に貢献してまいります。

繰り返し、前期は本当に情けない結果といえますが、その1年の活動の中で広がってきたこれらの音楽、映像、感性マーケティングそれぞれの次期以降への可能性を具体的な成果に変えていきます。

また言うまでもなく、これらの可能性を支えるのは、当社のメタデータと感性AIとなります。この独自のデータ・テクノロジーは、昨今の生成AIとの連携でより磨かれていくことがより明確に見えてきました。具体的に言えば、当社データの知識グラフ(知識情報のつながりの体系化)への活用という中で、当社データベースの性能向上に役に立つ道筋を前期の研究開発活動の中で、見つけました。合わせて、生成AIの課題とも言われているハルシネーション、つまり不正確な情報の抽出という事象に対し、検索拡張生成という手法を通じて当社データベースと生成AIを連携させることで結果として、生成AIの出力結果の根拠の明示や不正確情報の抑制という効果が見られることも前期の研究開発の成果として上がりました。

また生成AIは大量のメタデータ生成が行うことができ、ますますメタデータは今後爆発的に増えていきますが、これらメタデータの構造化、体系化、正規化が当社データサービスの事業機会になることも見えてきました。

このように、エンターテインメント、テクノロジー、

感性マーケティングと、世界の大きな潮流が大きく動き、潮目が変わりつつある中で、あるべき時にあるべき場所にいるために、もがきながらも進んだ1年でもありました。

迎えつつある大きなチャンスを今期以降着実に掘り発展させていくためにも、当社はより変わらないこととなります。一番変わらなければいけないのはまず社長、つまり私です。より社員、技術、サービス、事業、取引先の皆様、株主の皆様、そして結果、これらにより深くシビアに大きく向き合っていきます。自分自身が一番変わる前提で、今期は社内の組織も大きく変えました。

事業、開発系のリーダーにそれぞれ30歳前後の人がなりました。この過程で様々なことに気づき、気づかされました。他のリーダー層からすれば、「なぜ急に?!」[時期尚早ではないか]「いさなり部下になるのか」などの心象もあったかもしれません。いつも支えて頂いている社外取締役からも「あまり大きく変えてうまくいくことはない」という声も頂きました。たしかにそうかもしれません。一方で、それなりの時間をかけて様々な会話を重ねる中で、今までのリーダー層から「自分も変わらない?」「新しいリーダーを支えよう」という声も挙がってきました。新しいリーダーの謙虚な情熱、今までのリーダー層の理解と決意、これらを積み重ねるにつれ、自分で言うのも何ですが、本当にいい会社だな、いい仲間だな、と思いました。もちろんまだ成果が出ているわけではなく、まずは今期より良い一歩、より高い成長、ということなのですが、新しい経営チーム、そして全ての社員みんなで力を合わせ、具体的な成果と企業文化の醸成、私自らの責任を果たしたいと思います。

もちろん株主の皆様にとっていい会社とは、利益を上げること、株価を上げること、だと思えます。よりそこに繋がる1年といたします。

今期売上予想は、対前年15%増と従来の中では、高い成長率を計画しています。

前期において連続増収ではありますが、対前年2.3%成長、2期前からすると16%の売上成長なので、ここまで2年分の成長をこの1年で行うということでもあります。

今期は、今後中期的に20%の売上成長を連続的に行う基盤の1年にすると位置付けております。

具体的にはメタデータ、感性AIをより磨き、音楽、映像のエンターテインメント分野においては、サブスクリプションサービス以外へのデータ提供用途、範囲の拡大、新たなデータ開発、グローバルへの展開を進めていきます。感性マーケティング分野においては、Trig'sの成長スピードをさらに上げてまいります。前期おおよそ倍増ペースでありましたが、今期は4倍増を目指していきます。その中で、外部営業パートナーとの連携、クリエイティブサービスの収益化、広告配信から見えた感性データを活用した事業や外部連携、動画広告サービスの展開を進めていきます。これらの活動により黒字化と15%の売上成長を行います。

その後の中期的展開について最後にお伝えさせていただきます。

当社の事業モデルは、過去には開発運用事業の売上が中心の時期があり、その後は現在のデータライセンス事業モデルが中心となっています。中期的にはデータライセンス事業モデルに加え、IP(知的財産)事業モデルの育成、発展をさせてまいります。データライセンスは、当社データの利用に応じて利用料を頂く収益モデル、IP事業は当社データを利用して生成された制作物であるIP(広くキャラクター、作品、商品、イベントなど)が生んだ収益から配分を頂く収益モデルとなります。今後ますます生まれてくる多種多様なIPの発掘、制作、流通、金融に当社の感性データ・ソリューションが貢献するように進めてまいります。またこれらIP事業の市場範囲は、国内もとよりグローバルに存在します。

そして結果的にはこのIP事業モデルをより独自に発展させることになるとも考えられる。以前からこのお手紙にてお伝えさせて頂いている個人と企業、生産者、クリエイターが垣根を超えて共感で繋がるコミュニケーションプラットフォームの実現に向けて、一つ一つ丁寧に、かつスピードをより上げて進めていきます。最後に、重ねまして、前期の結果は申し訳なく思います。

そのなかで、ご期待をくださりありがとうございます。

そのようなお気持ちにお返しをさせていただきます。

2024年5月 浦部浩司

## 業績ハイライト



- 売上高は前年比2.4%増加  
感性マーケティング事業は対前年倍増ペースにて成長
- エンターテインメントデータサービスで期ずれがあり、利益未達に大きく影響  
円安によるサーバーインフラ費用の増加も利益の押し下げ要因に
- 海外データライセンスの基盤整備、感性ターゲティング広告サービス新規メディア開拓  
に費用先行、これらは次期の収益基盤への投資に
- 営業CFが前期より増加、4Qでは営業CF黒字に

決算等に関する詳細情報は、当社ホームページでご確認いただけます。



パソコンから  
<https://www.sockets.co.jp/ir/index.html>



スマートフォンから  
QRコード読み取り機能のついたスマートフォンをお使いの方は、右のQRコードからアクセスいただけます。



※QRコードはデンソーウェーブの登録商標です。

## 2024年3月期の振り返りと2025年3月期の取り組み

	音楽データサービス	映像データサービス	感性マーケティングサービス
	<p>【事業内容】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。独自の感性メタデー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</p>	<p>【事業内容】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</p>	<p>【事業内容】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、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、生活者の感性・感情を言語化し、エモーショナルなコミュニケーションを実現</p>
できたこと	新たな分野への提供開始と新データの開発、外国語データの強化等による提供データの商品力強化	配信サービスのみならず制作サイド向けデータサービスという新しい取り組みの実現など、データ利活用範囲の拡大へ大きく踏み出す	提携メディアの増加とPVの拡大で、より幅広い感性や感情にリーチできることによるサービス価値の向上を実現
できなかったこと	海外でのデータ流通事業モデル構築への先行費用、収益性が低下	利益率の高い新規データライセンスの契約の遅れと未達	増加した提携メディアの在庫余剰が発生
2025年3月期の取り組み	<ul style="list-style-type: none"> <li>海外データ流通事業モデルの着実な確立</li> <li>既に協議中の海外プラットフォームとの協業</li> <li>音楽プラットフォーム業界以外との事業シナジー強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>動画配信サービス向けに限定しない提案による新規売上の構成比の増加</li> <li>国内/海外プラットフォームとの協業（特にアニメに注力）、多言語対応</li> <li>グッズ販売も含めたアニメ・キャラクターデータの提携先拡大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>新規クライアントの拡大とともに、広告在庫コントロールを徹底</li> <li>相性のいい感性を活用したソリューション提供</li> <li>売上を見越した連携メディアの戦略的拡大</li> <li>紙面連動タイアップ、合同イベントの開催など</li> <li>動画広告及びPMP市場の開拓</li> </ul>



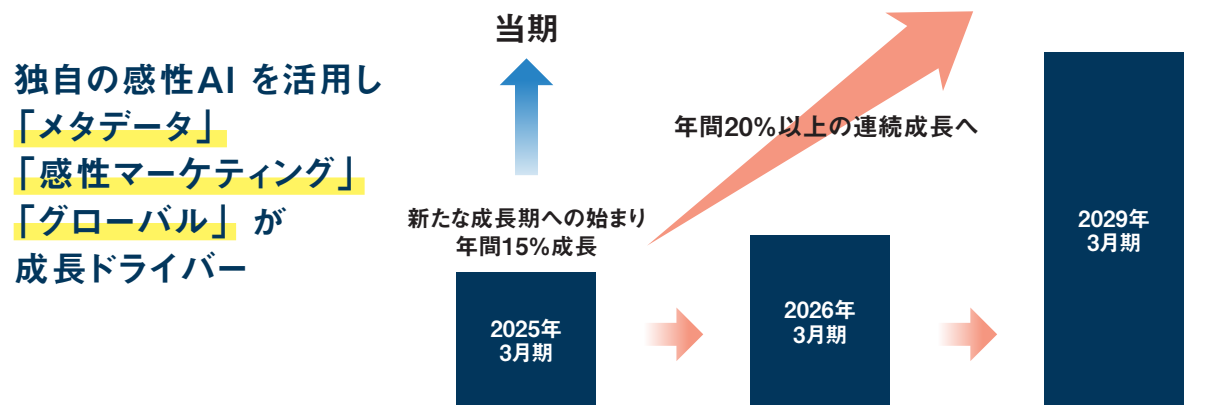
## 2025年3月期通期業績予想

(単位：百万円)

	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期 (予)
売上高	873	994	1,018	1,170
営業利益	▲101	▲30	▲79	15

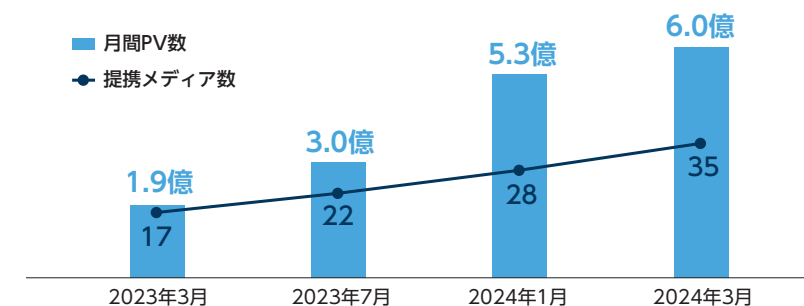
- 3期連続の増収、前期比15%増収と成長ペース上がる
- 音楽・映像データサービスのメタデータの国内外での利活用ニーズの高まりに事業機会
- クッキーレス感性ターゲティング広告サービス、感性マーケティングサービス事業の拡大
- 生成AIの進展を背景にしたメタデータの構造化ニーズへの対応、それらを活用した将来のIP事業の推進を目的とした研究開発を引き続き売上の25%を目処に積極的に投資実行

## 2025年3月期は当社にとって、 売上高20%以上連続成長への土台となる年



## 感性マーケティング事業の成長の可能性

### 感性マーケティングサービス 「Trig's」の 連携メディア数と PV数は着実に増加中



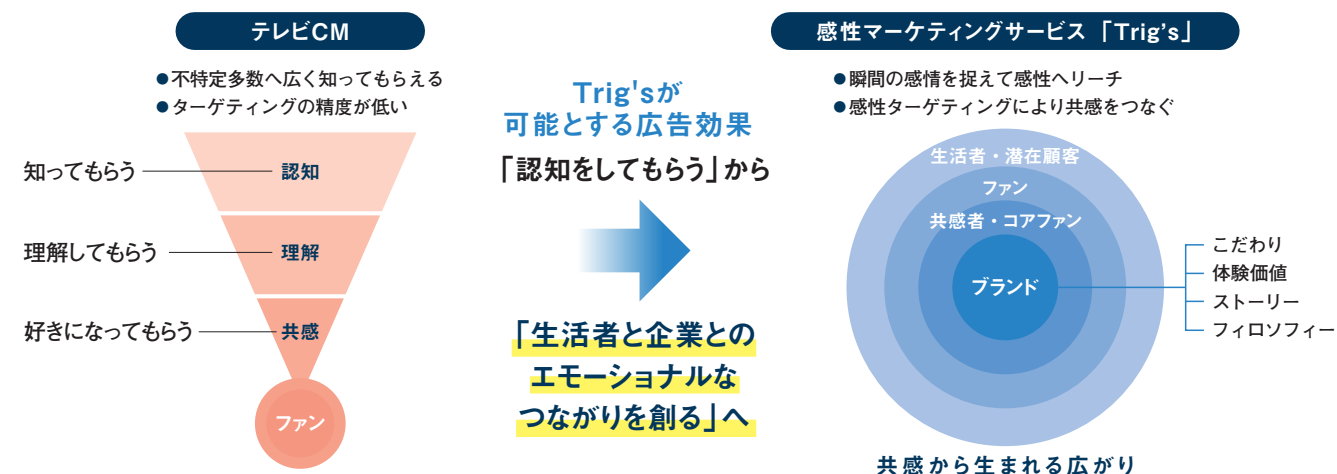
### 市場環境と事業機会

インターネット広告需要は社会のデジタル化を背景に堅実に伸長中

- Meta社をはじめとする広告の品質や安全性に関する問題
- クッキーレス時代の到来
- ペルソナターゲティングからの脱却

などクライアントが抱える課題を解決しうる当社サービス「Trig's」の利用が拡大

レスポンスを目的とする広告から、ブランディングを目的とする広告にシフトする動きも追い風



## メタデータ新時代とコンテンツのグローバル流通

～メタデータの活用が国内外で急拡大していく

### メタデータとは

データについて説明しているデータ

データをより詳細に説明し、分類・検索・整理・利用するための情報



### 生成AIが生成する大量のメタデータと課題

生成AIの登場以降、メタデータも生成AIにより大量生成が可能だが、課題は多くかつ増えていく

#### 生成AI

##### 構造化の課題

生成AIで生成するメタデータは特定のフォーマットや規則に従って整理する「**構造化**」に課題

当社のMSDBは「構造化」によって高度に整理されているため、機械学習アルゴリズムや人間によって容易に処理することが可能

##### 体系化の課題

生成AIで生成するメタデータは**メタデータを一貫した方法で整理する「体系化」**に課題

当社のMSDBは分類体系やオントロジーを使用して、データ間の関係も定義されており、メディアやオンライン・オフラインの枠を超えて異なるデータソース間でメタデータを相互活用することが可能

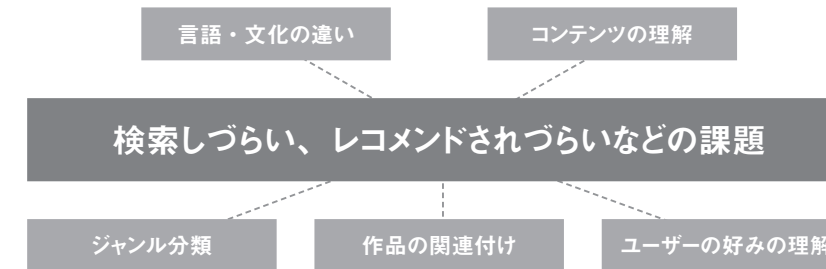
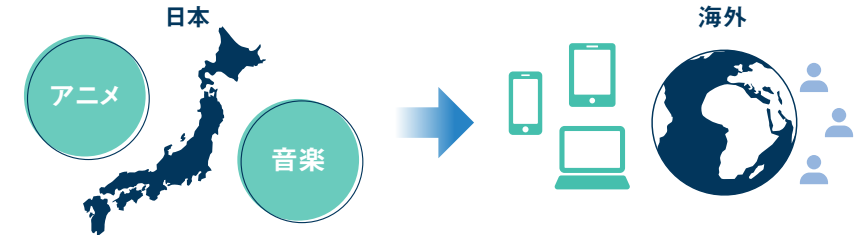
##### 正規化の課題

生成AIで生成するメタデータは標準化された形式や構造に従って整理する「**正規化**」や「**正確性**」に課題

当社のMSDBはデータの多様性、一貫性、適切なルールの設定とその適用、さらには持続的なメンテナンスなど、データの管理と活用に適した複雑な正規化処理を行い高い品質を維持

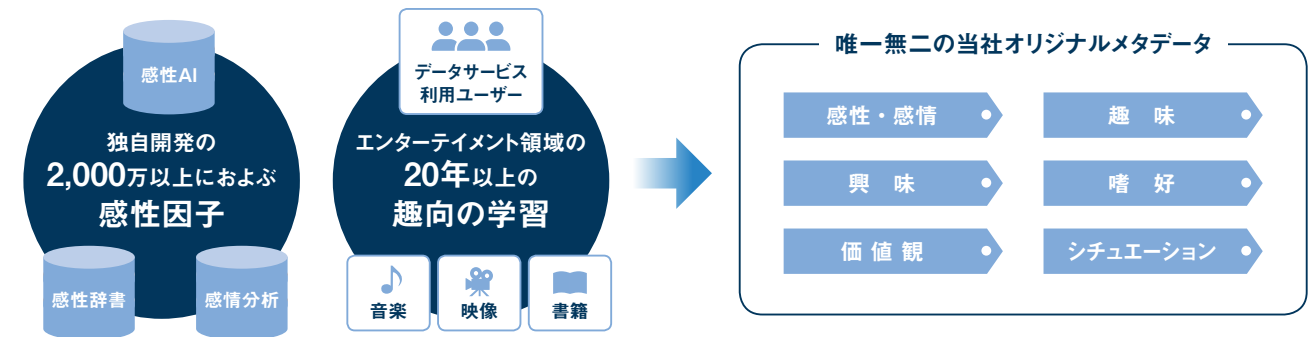
### アニメや音楽など日本発のコンテンツが海外で大きく飛躍

音楽配信サービス、動画配信サービスの地域を問わない国際的な普及によって日本の音楽やアニメをほぼリアルタイムで聴取・視聴できる環境が世界中に広がり、日本のエンターテインメント、音楽、アニメや漫画のファン層が拡大



これらの課題解決には構造化・体系化・正規化された当社のメタデータが最も有効であり国内外においてニーズが高まっている

さらに、当社ではエンターテインメント領域の20年以上の趣向の学習と独自開発の2,000万以上におよぶ感性因子とそれらの体系化ノウハウで感性情報も体系的に整備した唯一無二のオリジナルメタデータを付与

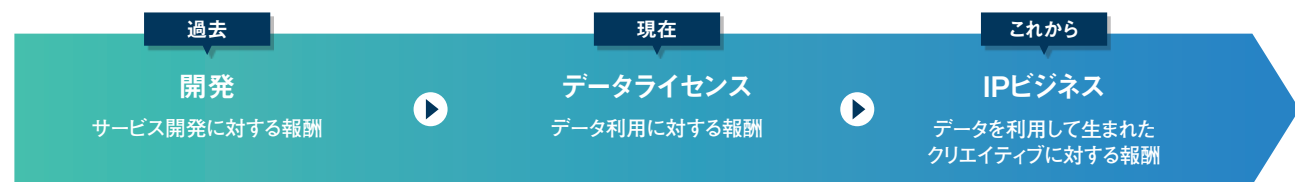


日本作品独特の繊細な感性表現を理解する当社メタデータの重要性がより高まる

## IPビジネスへの事業拡張

～新しいコミュニケーションサービスがIP事業に

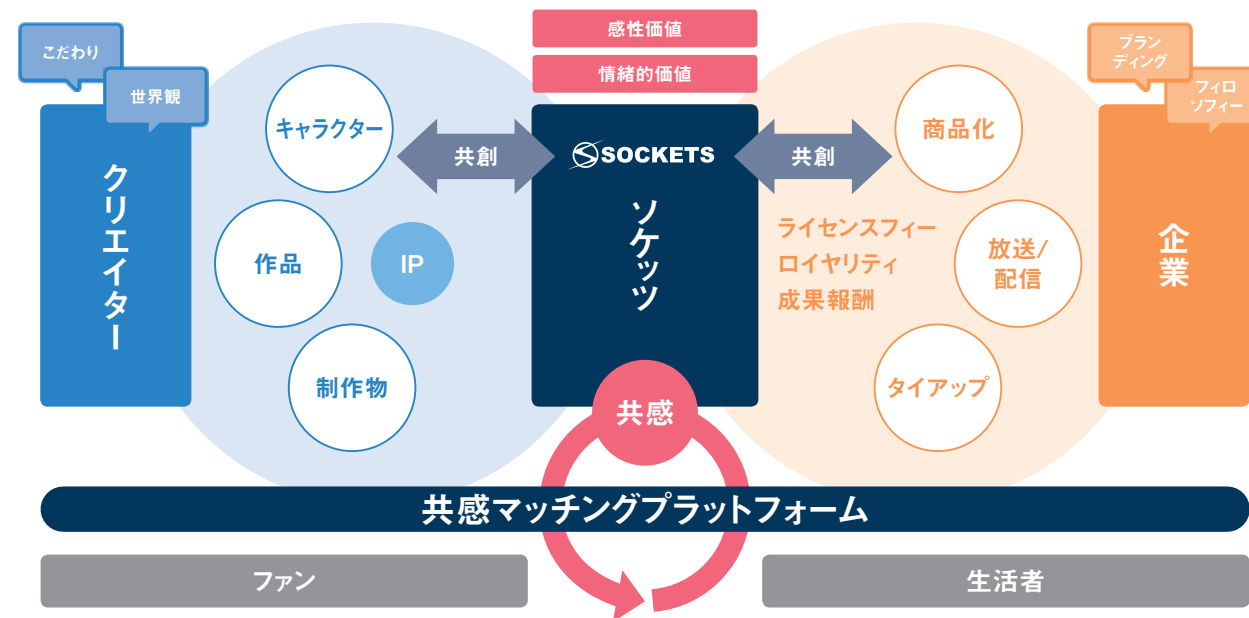
当社のデータとテクノロジーを利用して生まれたクリエイティブに対して  
使用料を得るIPビジネスへ



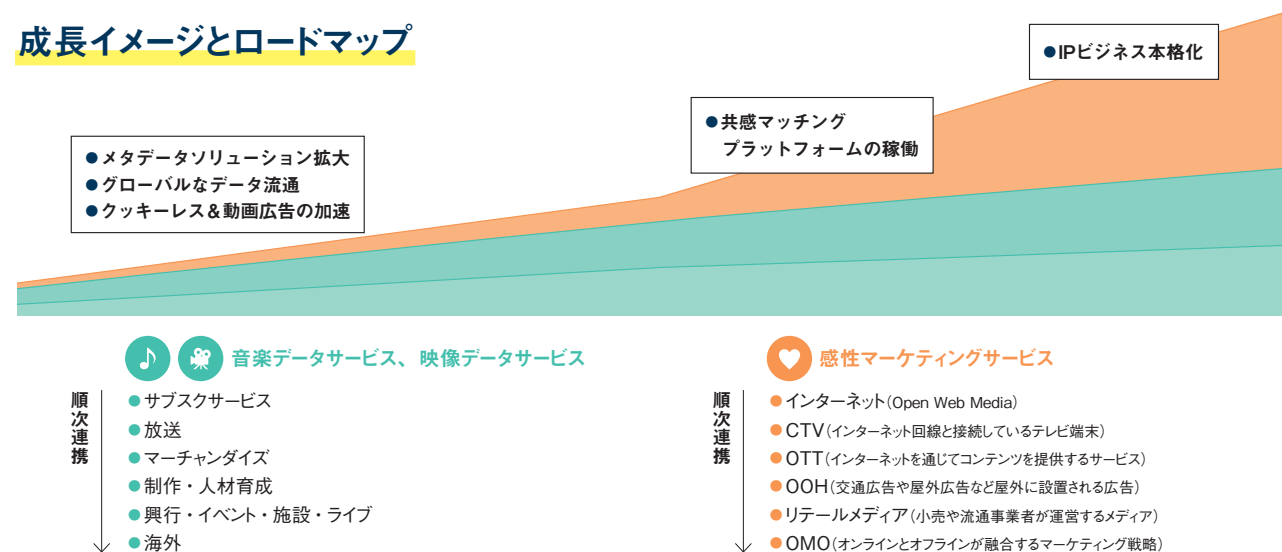
IPビジネス：知的財産(IP)を利用してライセンス使用料などの収益を得るビジネスモデル



## 当社感性AIによるマッチングからIPの共創へ



## 成長イメージとロードマップ





## 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す。人の感性や感情は想像力を生み出します。

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ります。

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します。

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します。

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います。

## 株式会社ソケット

東京都渋谷区千駄ヶ谷4-23-5 JPR千駄ヶ谷ビル 3F

ソケット

検索

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



### IR情報メール配信



ソケットの最新情報をお届けしています

### ソケット公式アカウント



採用情報や社内の様子を発信しています

## 株主メモ

事業年度 毎年4月1日から翌年3月31日まで  
定時株主総会 毎事業年度終了後3ヶ月以内  
基準日 期末配当金 毎年3月31日  
中間配当金 毎年9月30日

株主名簿管理人及び 三菱UFJ信託銀行株式会社  
特別口座の 三菱UFJ信託銀行株式会社  
口座管理機関 証券代行部  
同連絡先 〒137-8081  
新東京郵便局私書箱第29号  
TEL 0120-232-711 (通話無料)  
公告方法 当社のホームページに掲載する。  
<https://www.sockets.co.jp/ir>  
ただし掲載できないときは  
日本経済新聞に掲載する。

上場証券取引所 東京証券取引所 スタンダード市場

- 株主様の住所変更、配当金の振込のご指定、単元未満株式の買取請求その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問合せ下さい。株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
- 特別口座に記録された株式に関する各種お手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、上記特別口座の口座管理機関(三菱UFJ信託銀行)にお問合せ下さい。なお、三菱UFJ信託銀行全国各支店にてもお取次ぎいたします。
- 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。

## 株主の皆さまの声を聞かせください



当社では、株主の皆さまの声を聞かせいただくため、アンケートを実施いたします。

お手数ですが、アンケートへのご協力をお願いいたします。

下記URLにアクセスいただき、アクセスキー入力後に表示されるアンケートサイトにてご回答ください。

<https://koekiku.jp>

アクセスキー 3634hMHY



スマートフォンから  
カメラ機能でQRコードを読み取り  
QRコードは株式会社デンソーウェアの  
登録商標です。

ご回答いただいた方の  
中から抽選で薄謝を進呈  
させていただきます。

本アンケートは、株式会社プロネクスの提供する  
「コエキク」サービスにより実施いたします。 <https://www.pronexus.co.jp/>  
アンケートのお問い合わせ「コエキク事務局」 [koekiku@pronexus.co.jp](mailto:koekiku@pronexus.co.jp)