



Data Base service company

『データベースで人と文化をつなぐ』

2015年3月期第1四半期 決算補足資料

株式会社ソケット

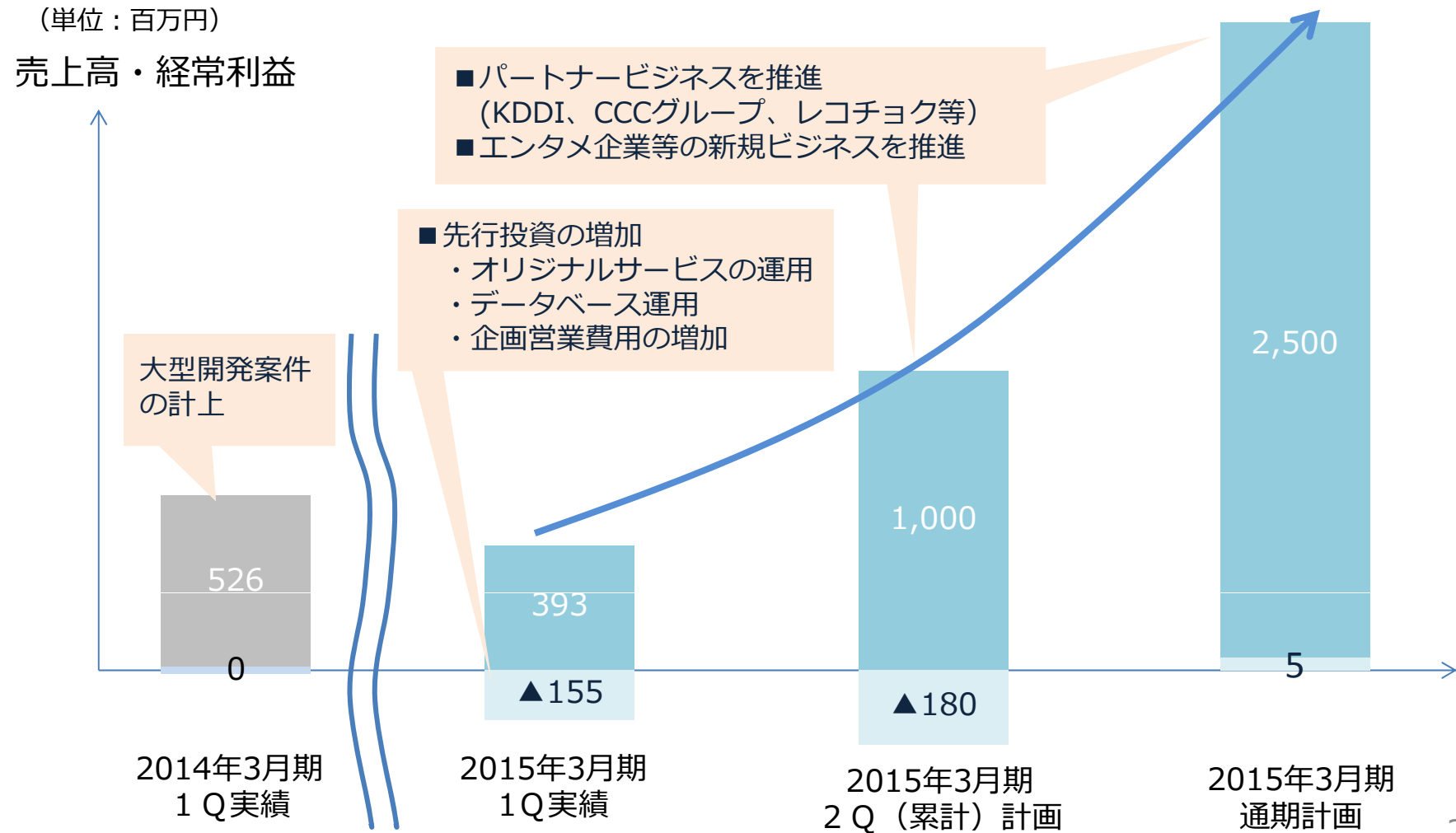
(証券コード3634)

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

2014年7月31日

① サマリー
第1四半期ハイライト (連結)

2015年3月期第1四半期業績は予定どおりに推移



第1四半期業績は期初計画どおり

『先行投資及びアライアンス強化を実施』

<2015年3月期 1 Q>

- ▶ 売上高：前年同期比74.7%
前期大型開発案件の売上計上
- ▶ 売上原価：前年同期比99.5%
前期大型開発案件の原価計上
一方、先行投資増加により微減
(先行投資：データベース運用費、権利者支払等)
- ▶ 販管費：前年同期比120.4%
企画営業活動の活発化により販管費増

アライアンスを進め、順次収益化し、損益プラスへ

① サマリー アライアンスの推進状況等

① レコチョク社との戦略的提携 (2014.5) 国内携帯電話向け音楽配信最大手企業

レコチョクBEST
音楽聴き放題サービス
月額980円(税込)
対応プラットフォーム:
Android, iPhone

dミュージック 月額コース
(レコチョク support)
NTTドコモとの協業による音楽聴き放題サービス
月額980円(税込)
対応プラットフォーム: Android
ひかりTVミュージック
(レコチョク support)
NTTぷららとの協業による音楽聴き放題サービス
月額980円(税込)
対応プラットフォーム:
Android, iPhone, STB, PC(予定)

dヒット powered by レコチョク
NTTドコモとの協業によるスマートフォン向け音楽ラジオサービス
月額324円(税込)
対応プラットフォーム: Android

うたパス
KDDIとの協業によるスマートフォン向け音楽ラジオサービス
月額324円(税込): Android
月額450円(税込): iPhone
対応プラットフォーム: Android, iPhone

② 通信会社へ映像データベースの提供開始 KDDI「ビデオパス」「アニメパス」に 当社データベースが採用 (2014.5・6)

KDDI様 au総合映像サービス『ビデオパス』
14年5月のリニューアルに合わせて、弊社保有の映像MSDBを活用し、レコメンド機能、検索機能強化、人物詳細ページ表示の機能を実現しています。

- ①ナビゲーション機能(テーマ/年代/再生時間/映画賞)
- ②レコメンドの導入(人物繋がり/テーマ繋がり/キーワード繋がり)
- ③テキスト検索の機能向上(人物を検索対象にする/インクリ導入)
- ④人物詳細ページの導入(プロフィール/お気に入り登録/作品一覧)

③ 「LIFE's関連」

「LIFE's radio」が大手ISPケイ・オプティコム「eoスマートリンク」初の音楽サービスとして連携開始 (2014.4)



第1回ジャパンミュージックレコメンデーションカンファレンスを開催 (2014.4)



「オリジナルアーティストインタビュー」を配信開始 (2014.5)

④ CCCグループとの共通基盤データベース 第2ステージへ

CCCとの提携、オリジナルDMP関連市場への展開
※DMP...データ・マネジメント・プラットフォーム



⇒これらが主に3Q以降の収益に貢献していきます

① サマリー
決算業績（連結）

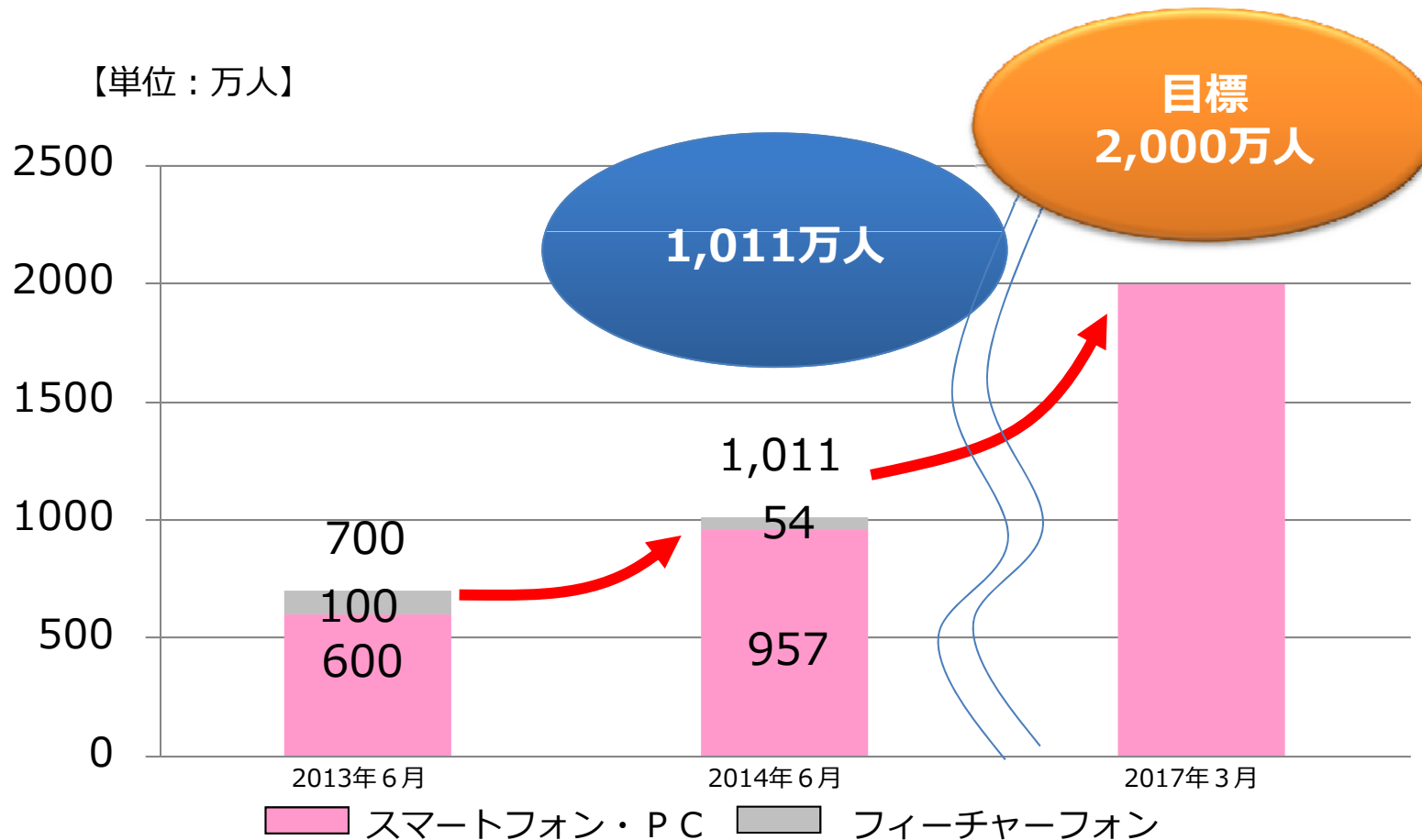


単位：百万円

	2015年3月期 第1四半期	2014年3月期 第1四半期
売上高	393	526
営業利益	▲157	0
経常利益	▲155	0
特別損益	-	-
税引前利益	▲155	0
税金等	0	4
少数株主損益	-	▲0
当期純利益	▲155	▲3

① サマリー データベース利用ユニークユーザー数

当社データベース利用者数 対前年比144%



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。

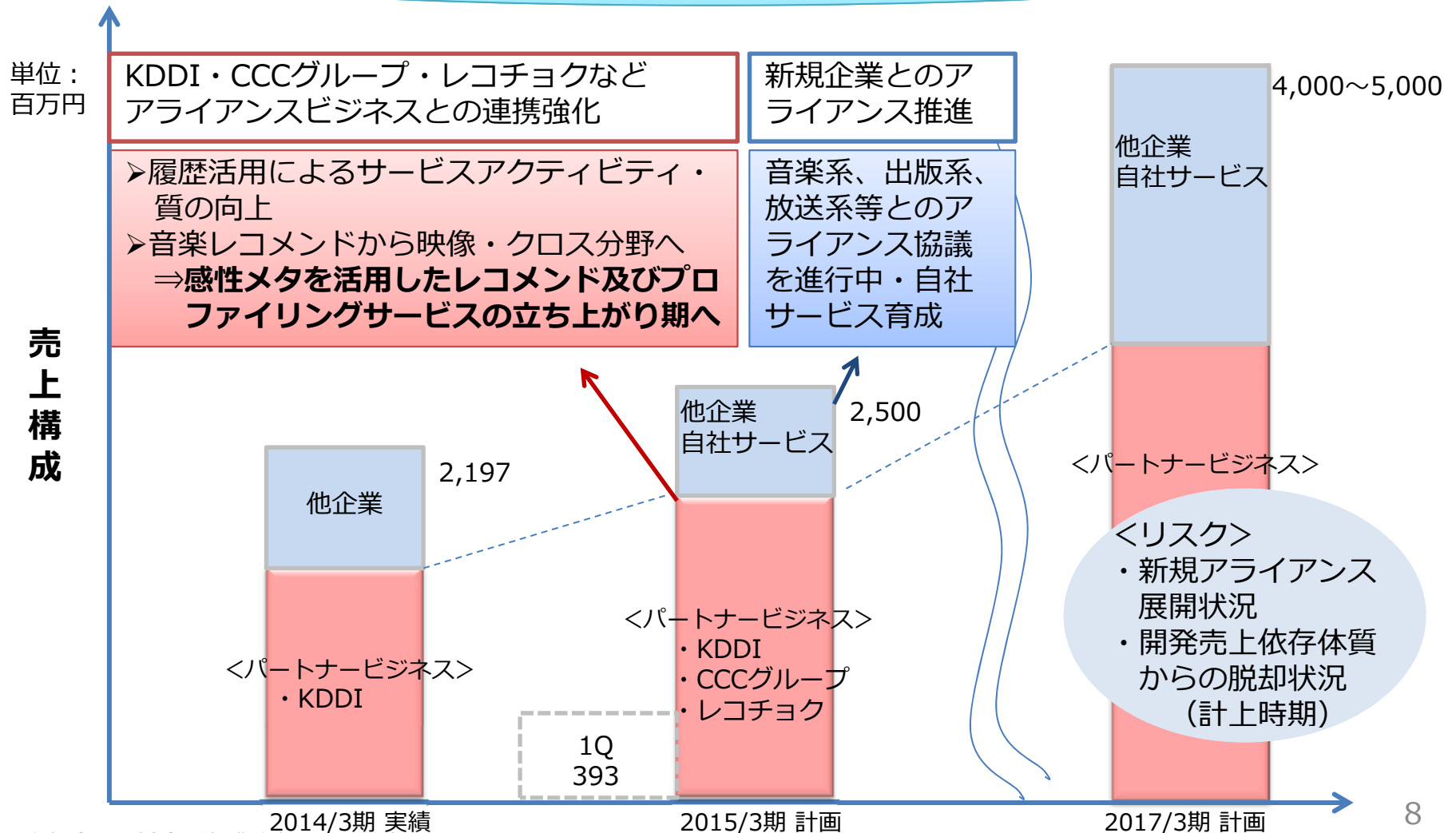
2015年3月期 通期の連結業績予想については
2014年5月2日公表の計画から変更はありません

(単位：百万円)

	2015年3月期 第1四半期 (実績)	2015年3月期 (計画)		前連結会計 年度比
		中間	通期	
売上高	393	1,000	2,500	113.8%
営業利益	▲157	▲180	5	-%
経常利益	▲155	▲180	5	-%
当期純利益	▲155	▲181	4	-%

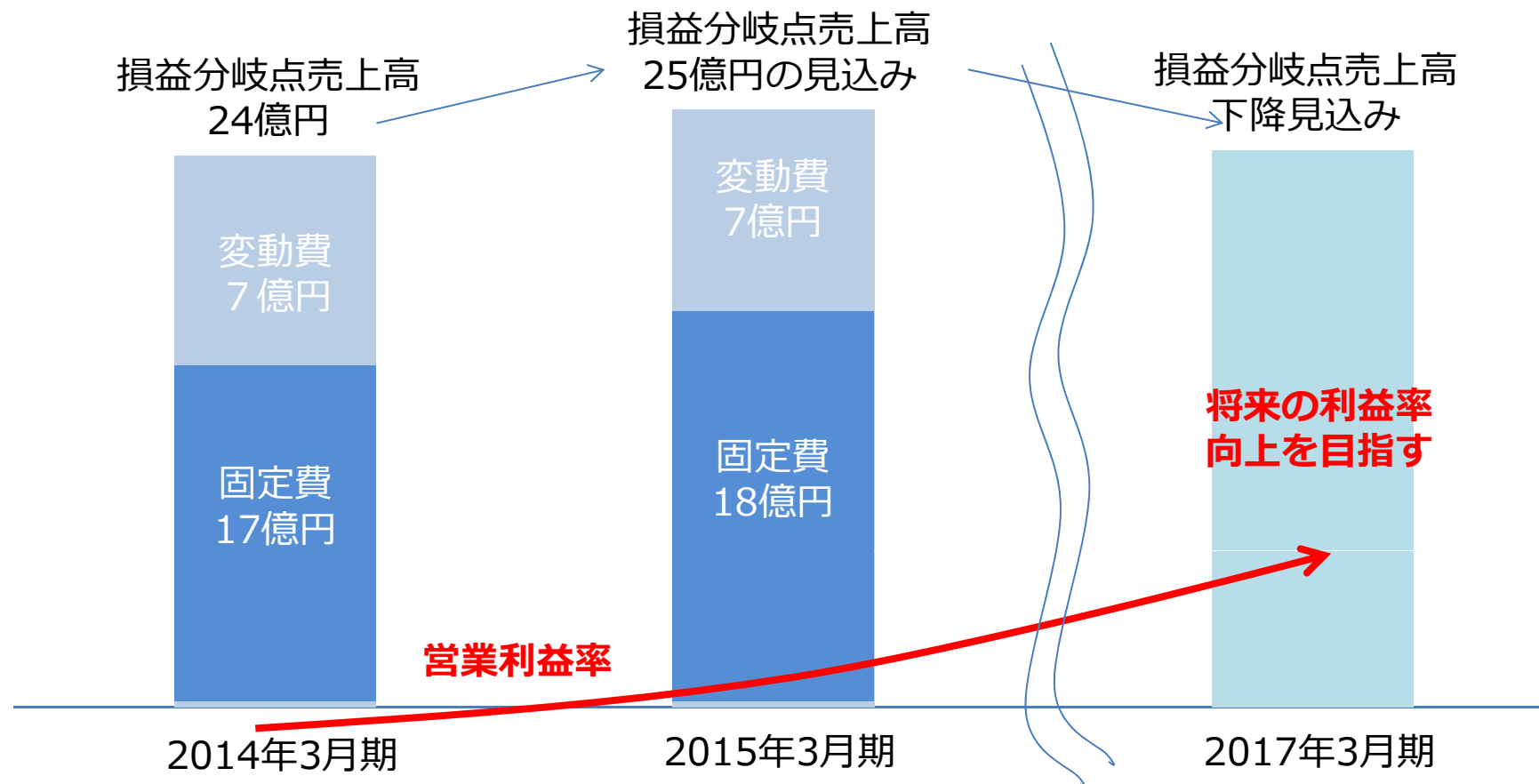
2 今期計画 企画営業活動の状況について

<背景> パートナー企業及び他企業におけるDMP (Data Management Platform) レコメンド・プロファイリングニーズの高まり



2 今期計画 損益分岐点分析

今期、データ開発運用費や減価償却などの先行費用から損益分岐点は一旦上昇、その後、下降へ
将来のライセンスビジネス開花時には、大きな利益率向上を目指す



2 今期計画 課題解決に向けた今期取り組みの進捗状況



1. 通信会社との事業再強化

KDDIとの関係性再強化
全社横断型プロジェクトグループの発足、DB積極活用

2. CCCグループビジネスの最大化

共通基盤DB開発中
CCCグループサービスへの提供開始へ

3. LIFE's 関連事業の育成

連携サービスの拡大、LIFE's技術ライセンス開始
大手国内メーカーとの実証実験

4. データベース関連事業の営業強化

KDDI、CCC、レコチョクに次ぐ
戦略パートナーを開拓中

5. マネジメント強化

マネジメント経験者外部登用
プロジェクト管理体制の強化
(プロジェクトマネージャーの確保)

3 中期ビジョン 3年後の中期達成イメージ

- 3年後、メディア系データベース国内No.1の実績をもとに、新たなデータベース・マーケティングサービスを創造
- 当社データベースならではの特徴的なサービス提供により、ライセンス・広告・課金型中心の「データベース・サービスカンパニー」企業として基盤確立

連結売上高 40~50億円

連結経常利益 6~7.5億円

当社DB利用者数 2,000万人

3 中期ビジョン 取り巻く事業環境

<技術革新>

通信速度の高速化
ネットワーク化
処理能力の向上
端末の高性能化

<政府>

ビッグデータ活用を促すための個人
情報等の制度化の動き
スマートICT推奨

<潮流>

クラウド
ビッグデータ
ストリーミング
ウェアラブル
人工知能

<デバイス>

スマートフォン、スマートウォッチ、
スマートカー、スマートハウス、スマートロボット

POINT

感性メタデータ

情報や作品がもつ意味や付帯する
感性的なメタ情報

感性メタ
データが
ない場合

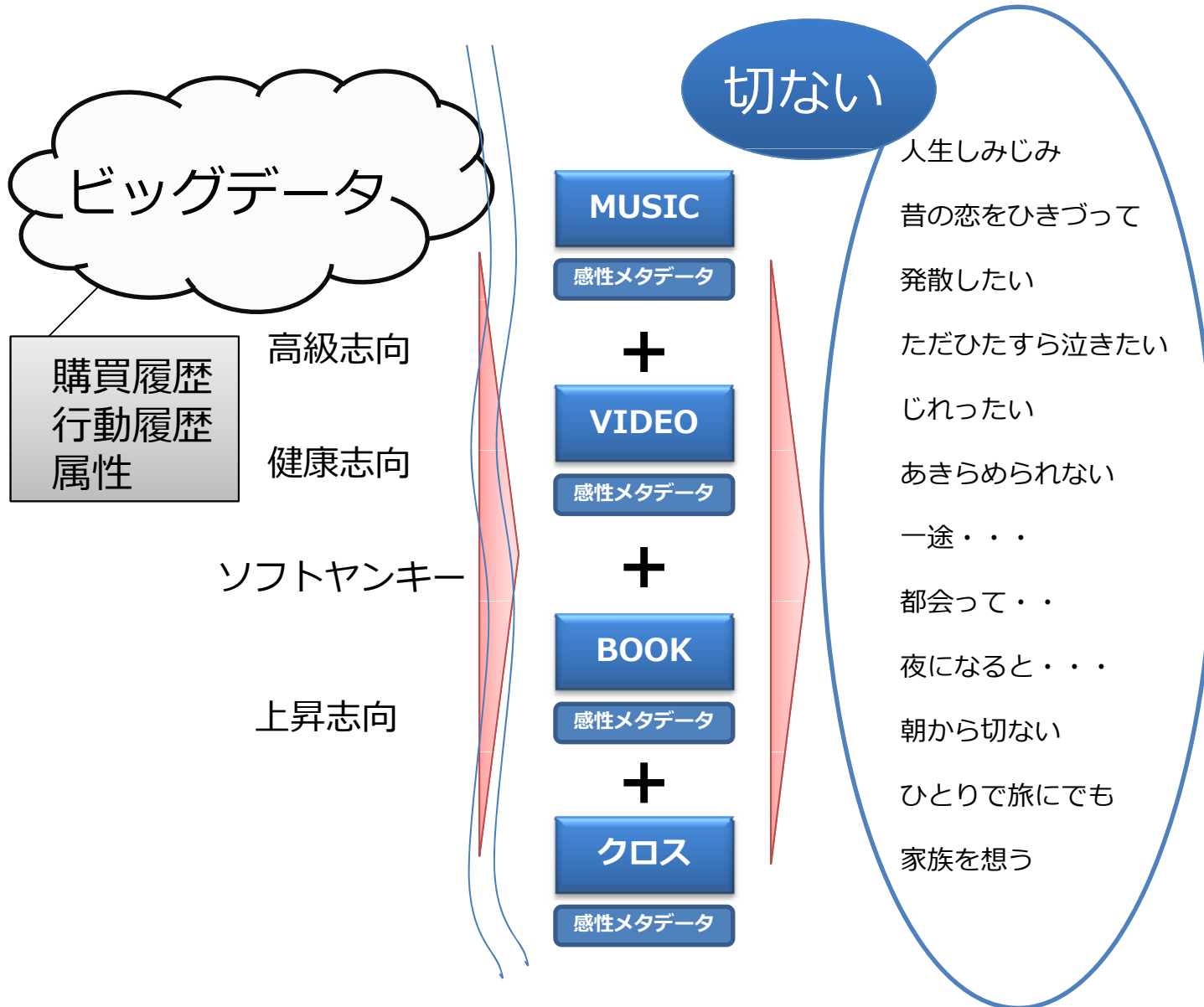


属性・履歴など
ビッグデータ等
を活用した
「統計分析」中心
によるサービス

感性メタデータがあると・・・

人の感性を捕捉した「感性分析」による「統計分析」だけでは実現
できない「人に寄り添うサービス」の実現

3 中期ビジョン
 新たなデータベース・マーケティングサービスへ



新たなマーケティングサービスへ

感性メタで深くプロファイリングする
 履歴や属性で分析された傾向性・志向性を

オリジナル・プロファイリングサービス

3 中期ビジョン
QOL提案企業へ

<将来は>

人の気持ちをつなぎ、世界をつなぎ、質の高い時間を生む
「QOL提案企業へ」

※QOL…Quality of LIFEの略

<現在は>

エンターテインメント分野における
日本最大級の

「メタデータ開発・保有企業」

マーケティング
エンジン

感性メタデータを活用した
日本ならではの
「おもてなしサービス」
を世界中で

プロファイリン
グエンジン

MSDB

Future

MSDB

各作品の基本情報から
作品の感性的な特徴情報
(オリジナルメタ)

A few
years

プロファイリン
グエンジン

オリジナルメタ等を
活用したオリジナルの
プロファイリングサービスへ
世界展開を開始

MSDB

NOW

<数年後には>

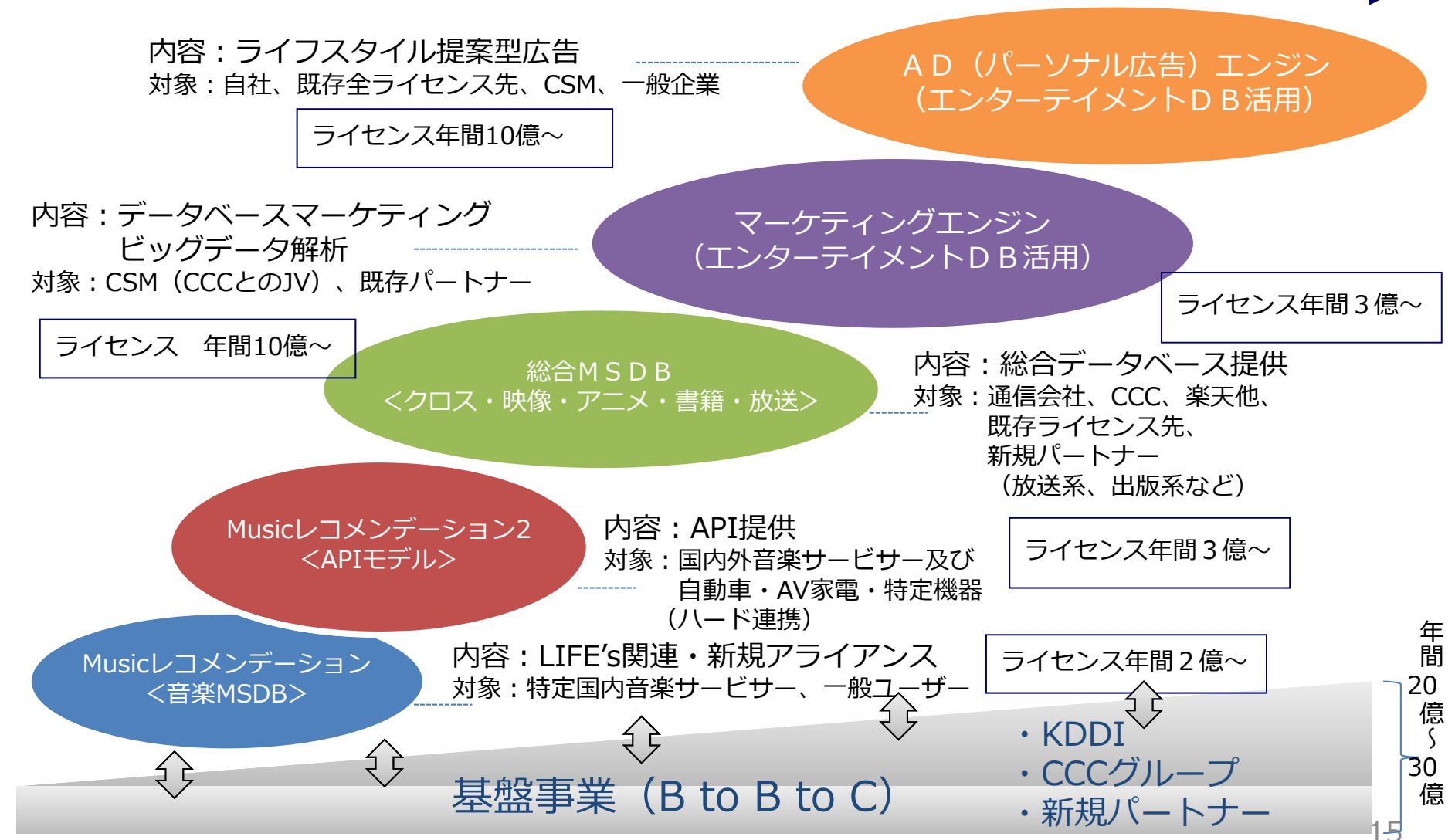
メタデータを活用し日本最高の

「プロファイリングサービス提供企業」

3 中期ビジョン 全体戦略



2014.4 2014.10 2015.3 2016.3 2017.3



※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