

2020年3月期 第1四半期 決算補足資料

感性AIで未来を創る会社

株式会社ソケット

証券コード3634

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

2019/8/8

- ✓ 売上・利益とも、ほぼ期初計画通りに進捗
- ✓ 前期比において通信会社向け開発・運用収入が減少（約5,400万円）
- ✓ ライセンスは取引件数1.3倍増、額ベースでは契約改定タイミングにより一時的に減少。全社的には、減収増益に
- ✓ 研究開発費およびデータ開発費を売上の29%にて実行中
感性AI関連投資をさらに積極化
- ✓ データライセンス収入モデルの比率が全社売上の53%を超える

- ✓ 第1四半期、ほぼ期初予算通りの着地
- ✓ 前期比、開発・運用系売上が大きく下がり減収に
- ✓ 一方で、新規ライセンス事業と開発効率化により増益

(単位：百万円)

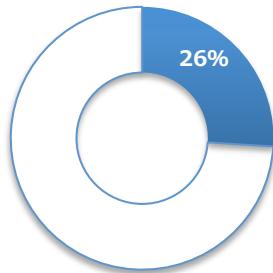
	前第1四半期 (参考)	当第1四半期	参考
売上高	329	285	◇開発・運用系売上 前年比81%
原価	220	167	◇開発作業の効率化
粗利益	109	118	◇ライセンス事業、開発効率化による増収
粗利率	33%	41%	◇ライセンス事業、開発効率化による収益性向上
販売管理費	149	138	◇前年同水準の研究開発費を維持
営業利益	▲39	▲19	◇ライセンス事業、開発効率化による収益性向上

- ✓ ライセンス収入主体の事業モデルへ、質的変化が加速
- ✓ ライセンス事業が全社売上の53%へ
- ✓ 取引先数ベースで対前年30%成長（一部の契約改定のタイミングによる金額ベースでは一時減少）

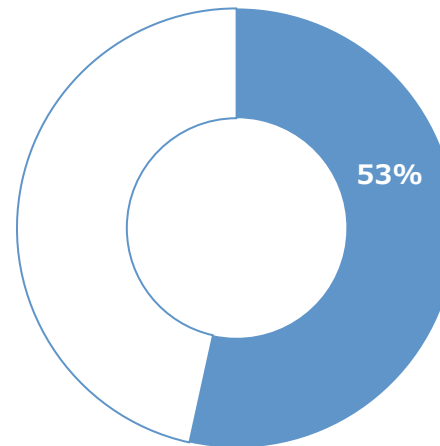
データライセンス売上比率

ライセンス収入

2017年3月期第1四半期
対売上ライセンス比率



2020年3月期
対売上ライセンス比率



✓ 研究開発・データ関連投資※を、計画通り売上の29%にて実行中

※研究開発費は販売管理費、データ開発投資は原価に計上

✓ 基礎的な研究開発からより近々の事業化に向けた実戦的な応用開発へ

	当第一四半期期 2019年4-6月	前期 第一四半期 2018年4-6月	前々期 第一四半期 2017年4-6月
R&D・データ開発投資	8,200万円	8,200万円	6,700万円

主な投資対象

【専門AI】

- ・汎用AIとAPI連携を実現する特化型AI
- ・自然会話エンジン

【感性AI】

- ・感情意味空間のマッピング
- ・感情動機モデル

【アナリティクスプラットフォーム】

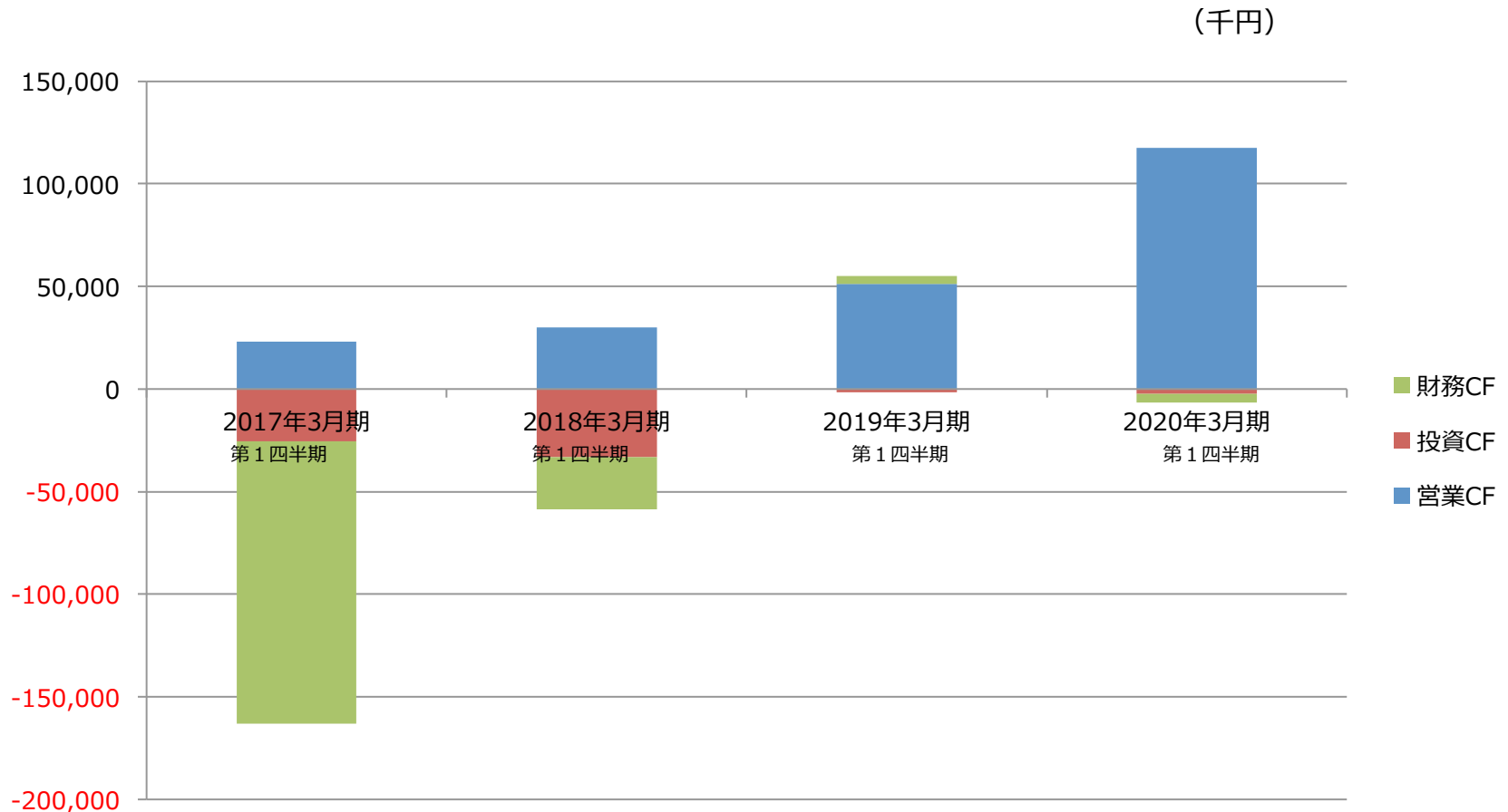
- ・音楽/映像分野のマーケティング支援/アナリティクスプラットフォーム

【データ開発】

- ・上記に関わるオリジナルメタデータ開発

2020年3月期 第1四半期決算 -営業キャッシュフローについて

- ✓ 営業キャッシュフロー大幅に増加
- ✓ 増加営業キャッシュフローを原資に積極投資



cecile

ディノス・セシールに感性メタデータ提供（2019年6月より）

服のサイズ・袖丈・カラー・柄などの基本情報をはじめ、シーン・テイスト・着用感などの感性情報を商品ごとにメタデータとして提供

導入効果

感性AIを活用した機械化による効果

- ・ 大量商品への自動メタ付与
- ・ 検索や絞り込みキーワードの自動生成
- ・ 学習データのチューニング

回遊率の上昇

- ・ 関連商品の掲載
- ・ メタデータのつながりによるジャンルの異なる商品の紹介
- ・ 購買候補者と商品との感情的なつながり理由の可視化によるパーソナライズ

商品検索の改善

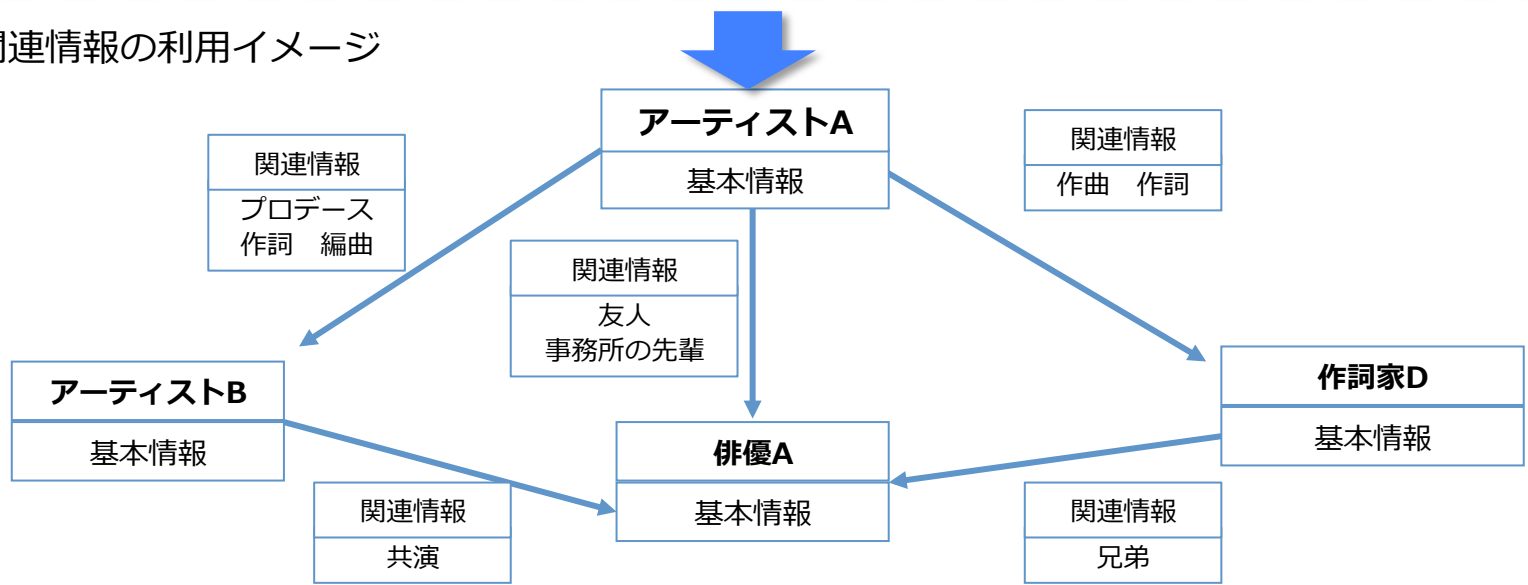
- ・ 代替商品の提案
- ・ 検索結果の改善

NTTドコモに関連人物データのライセンス提供（2019年5月より）

dメニューにて人物検索の際に従来の基本情報に加え“つながり理由”を表示する事でユーザーに思わぬ出会いを提供することでサイト回遊を促進

導入時期	データ分類	データ項目
2017年12月	基本情報	かな グループ名 メンバー ニックネーム 別名 出身地 プロフィール 生年月日 結成年月日 公式サイト URL 公式ブログ URL
2019年6月	関連情報	起点人物/関連人物/関連タグ/関連理由/関連度

関連情報の利用イメージ

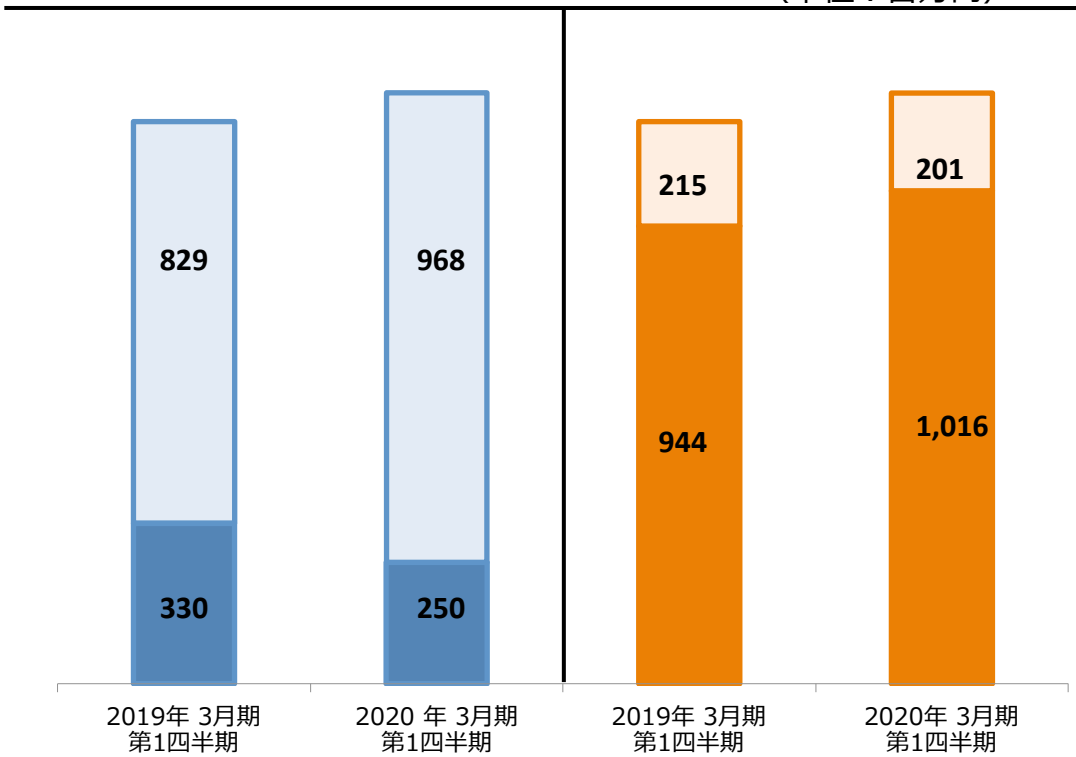


2020年3月期 第1四半期決算 -BS (貸借対照表) について

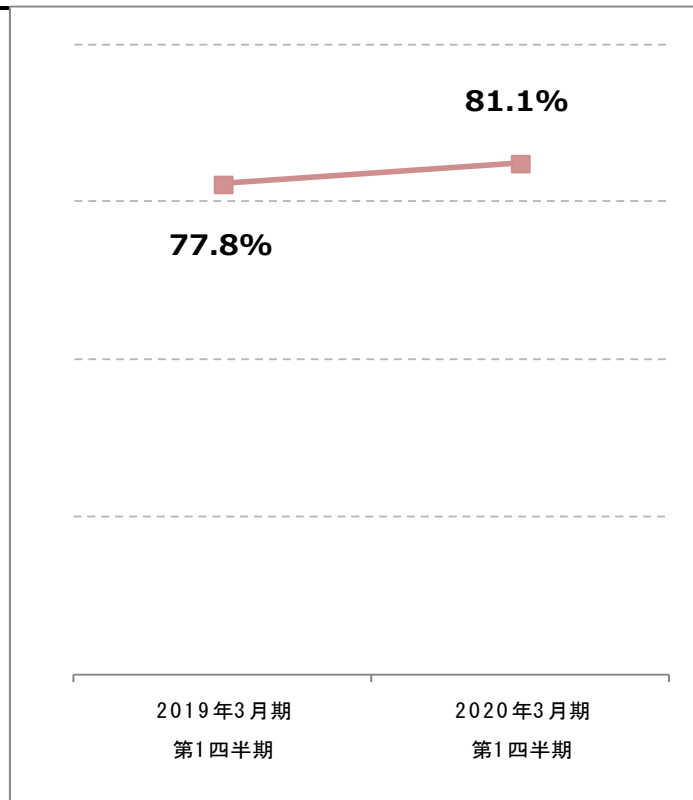
- ✓ 無借金、自己資本比率81.1%
- ✓ 財務基盤強化続く、資本戦略の選択肢広がる

BS推移

(単位：百万円)



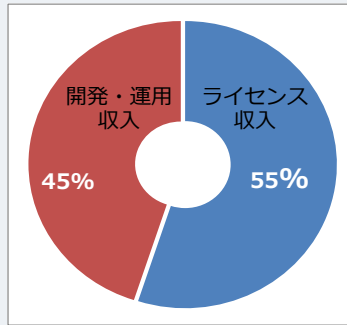
自己資本比率推移



固定資産
 流動資産
 純資産
 負債

✓ 期初業績予想に変更なし

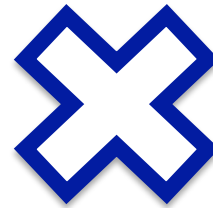
(単位：百万円)

	2020年3月期 業績予想
売上高	1,450
営業利益	15
経常利益	15
ライセンス 売上比率	
投資額	対売上25% 目処に実行

- ⇒ 開発収入型からライセンス収入型へ
ビジネスモデルシフトより進む
- ⇒ 自社プロパティ・ライセンスによる
収益性向上もさらに投資拡大へ
- ⇒ 売上の50%以上をライセンス収入
で占めるライセンスビジネス企業へ
- ⇒ 来期の大きな成長に向けた
R&D/データ関連の積極投資拡大

基本方針

エンターテイメント



感性マーケティング

実現ミッション

**Serendipity
Quality Of Life**



現在の事業



先行投資・開発中事業

エンターテインメント

レコメンド
パーソナライズ
データ提供

LINE MUSIC
Hulu
楽天
KDDI
レコチョク

機能強化・拡大
海外系※1との
差別化・優位性
確立へ

アナリティクス

音楽アナリティクスを2Qに
プレリリース予定
映像アナリティクスへ拡大し
テレビドラマ・映画分野に展開へ

専門AI

音楽専門AIを皮切りに展開
今期4Qから来期にかけて
リリースへ
メディアサービス、スマートデバ
イス、自動車会社等との展開を計画

感性マーケティング

印象評価/効果測定
サービスPF※
データ提供

モックアップ開発が2Qにて完成
3Q以降に製品化・リリースへ

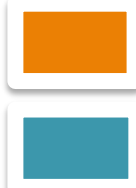
クロスカテゴリー
効果クリエイティブPF

印象評価/効果測定サービスPFと
エンターテインメント系感性・感情
分析を連携
4Qに実証トライアルへ

ブランドパートナーシップ
クロスプロモーション
PF

国内大手流通・メーカー等との
実験・検証を経て来期トライアル
実施へ
感性・感情を軸にした新たな
マーケティングPF展開へ

※1 = Amazon, NETFLIX, Spotify, Googleの音楽・映像系部門
※2 = PFとはプラットフォームの略（ツールなどの仕組みで提供）



現在の事業

先行投資・開発中事業

3カ年後のライセンス展開モデル

月額ライセンス
500万円～

エンターテインメント
感性マーケティング

× 10件～
年間12億円～

ハイエンド
ライセンス

フル機能提供

月額
ライセンス
50万円～

エンターテインメント
感性マーケティング

× 200件～
年間15億円～

ミドル
ライセンス

高機能提供

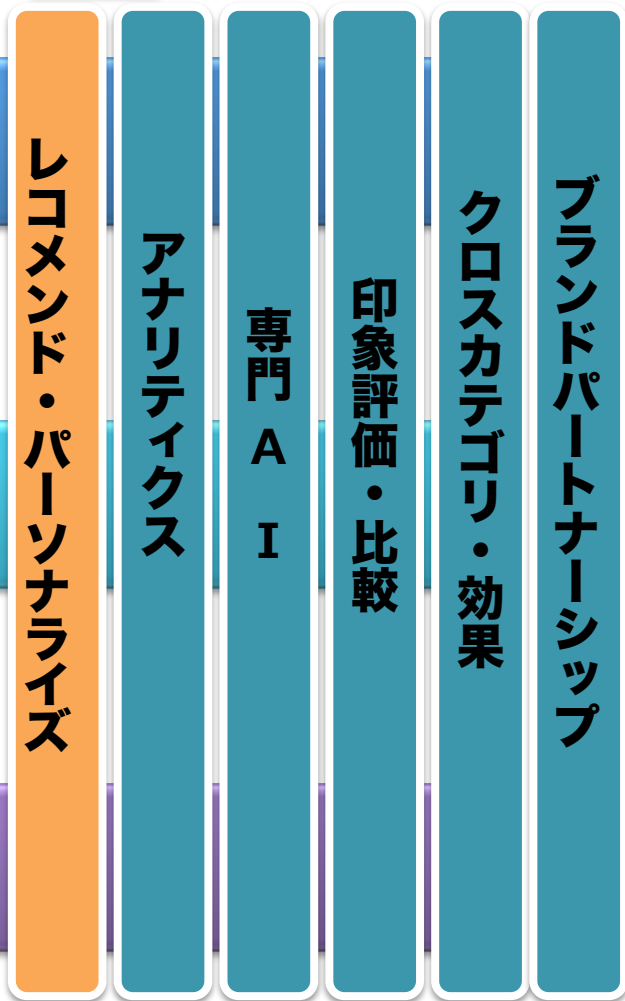
月額
ライセンス
20万円～

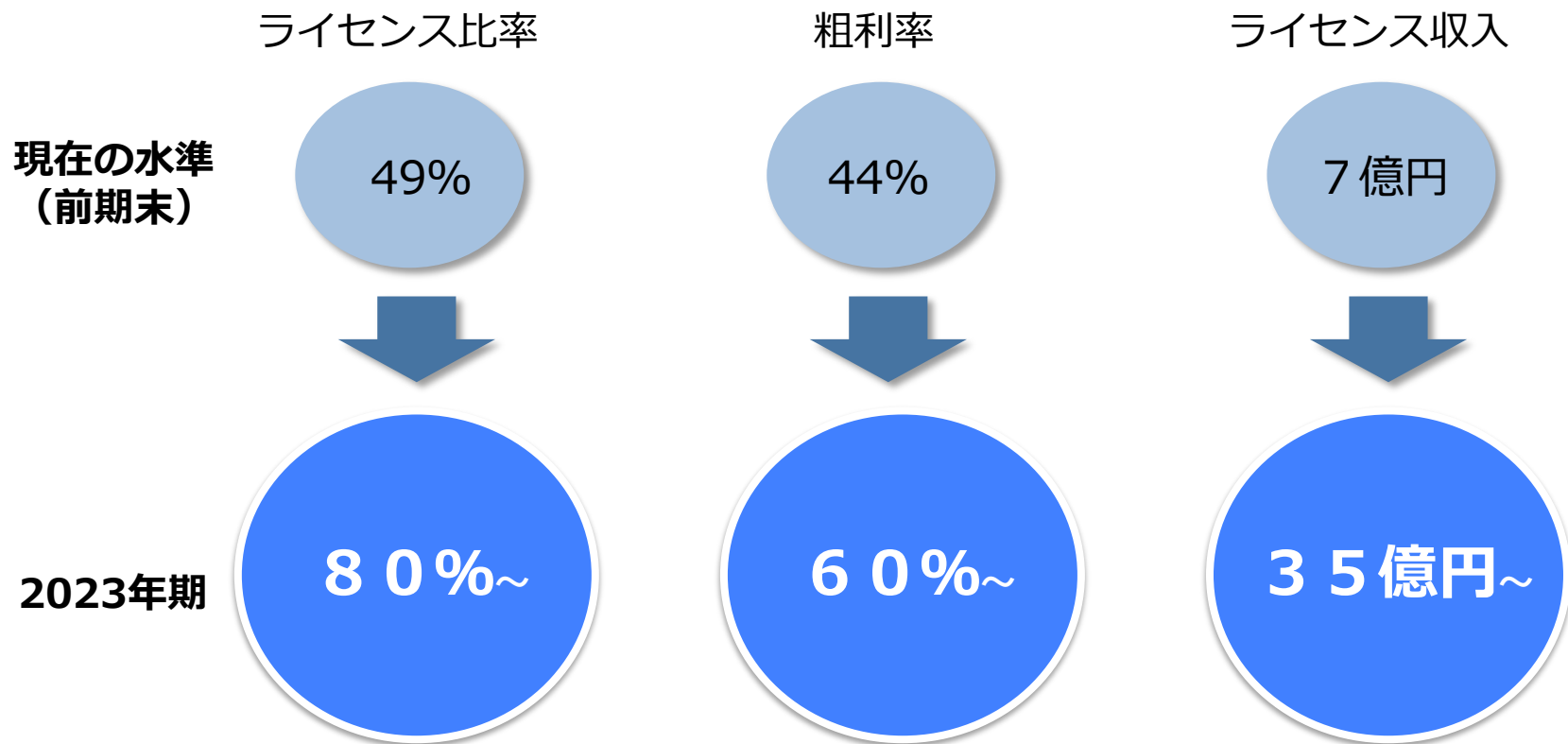
エンターテインメント
感性マーケティング

× 300件～
年間8億円～

エントリー
ライセンス

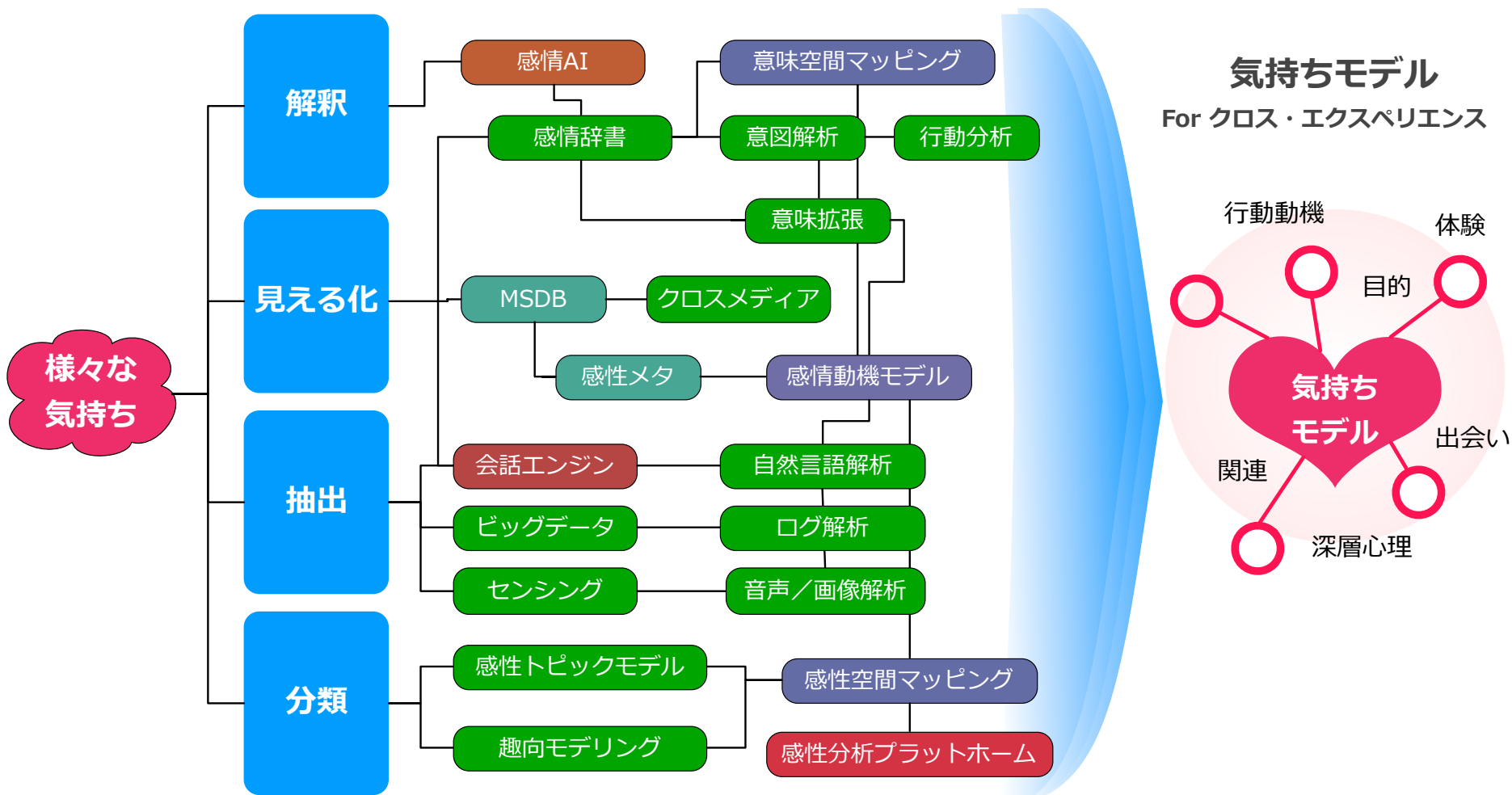
基本機能提供





「気持ち」を定量化し多角的な理解を可能とする「気持ちモデリング」開発

感性や感情を軸とした様々な体験／出会いそして提案を感性AI技術で実現する為の要素技術の開発を進めています



人と作品・商品・サービスをクロスをつなぐ “共感連鎖”プラットフォーム



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：IR担当

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

E-mail : ir@sockets.co.jp