

# 2023年 3 月期 決算説明資料

---

～ 時代の変化を事業機会とし成長する ～

株式会社ソケット (スタンダード市場：3634)

2023.5.11

|          |                    |         |
|----------|--------------------|---------|
| 1.       | 生成系AI時代の当社事業機会について | P.3-8   |
| 2.       | 2023年3月期通期 業績      | P.9-17  |
| 3.       | 2024年3月期通期 業績予想    | P.18-19 |
| 4.       | 既存事業及び新規事業の成長戦略    | P.20-26 |
| Appendix | ソケットについて           | P.27-29 |

## 1. 生成系AI時代の当社事業機会について

## 労働生産性向上による余暇時間拡大を当社の事業機会と捉える

|                | 18世紀後半           | 19世紀後半                 | 20世紀後半                           | 現在～                              |
|----------------|------------------|------------------------|----------------------------------|----------------------------------|
|                | 第1次産業革命          | 第2次産業革命                | 第3次産業革命                          | 第4次産業革命                          |
| テーマ            | 工業化と交通革命         | 生活インフラの整備              | IoT (Internet of Everything)     | AIと人間の価値共創                       |
| 内容             | 蒸気機関、紡績機が手作業を機械化 | 石炭から石油、電気へ 大量生産・大量消費時代 | インターネットの出現<br>産業ロボットの裾野拡大        | ChatGPTなどのAIツールが業務を劇的に効率化        |
| 新産業            | 工業化のはじまり         | 重工長大産業                 | GAFAM & プラットフォーマー、SaaS企業         | AIツール、ビッグデータ                     |
| 新サービス          | レジャーの発達          | 娯楽の普及、多様化              | GAFAM & プラットフォーマー、SaaS企業         | 余暇時間が大幅に拡大<br>(例：週休3日など)         |
| <b>当社の事業機会</b> |                  |                        | データ提供サービス (ライセンス)<br>感性ターゲティング広告 | ユニークデータの価値向上、<br>新たなマーケティングニーズ拡大 |

## 新たなエンターテインメントサービスの出現を予想

AIツールの進化を背景に生産性が劇的に向上、余暇時間の拡大が見込まれる。多種多様なメディアやコミュニティーが誕生する一方で、サイロ化の進行を予想。

(右図参照)

→ 大手プラットフォームの巨大化と余暇時間を狙った新たなエンターテインメントサービスの出現を予想

## 新たなコミュニケーションサービスの誕生

当社独自のメタデータおよび感性マーケティングのニーズの拡大が期待される

例) OMO(Online Merges with Offline)での活用など

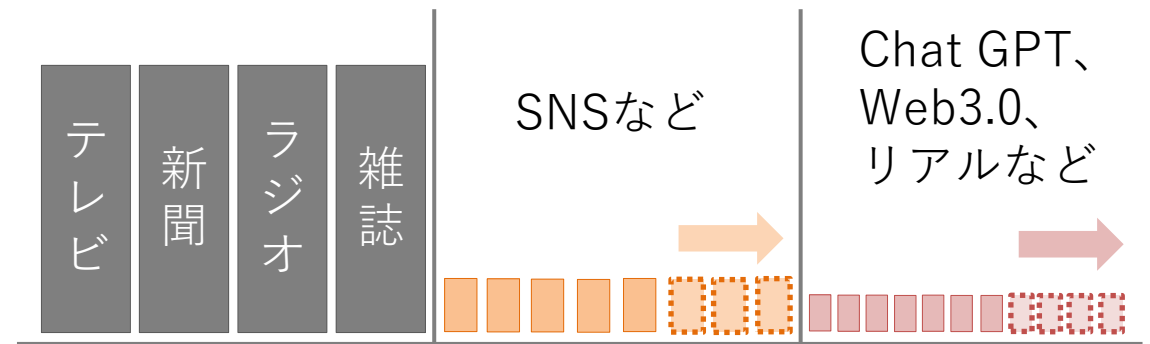
WEB2.0(SNS) & WEB3.0(DAO&ect.)

+

オフライン(リアル)

※右上図参照

## 余暇時間の拡大でオン・オフラインのメディア数の劇的な増加を予想



- データがより重要となり、データの価値が上昇する
- Chat GPTなどのAIツールが、検索エンジンなど従来機能をディスラプトする可能性がある

上記を踏まえたデータ生成やマーケティング開発・導入が企業課題であり、**当社の事業機会**である

## 当社技術の優位性が事業の裾野拡大に繋がる

### 感性AI

日本語独特の曖昧なニュアンスまでを解釈する人間の感性や感情を理解することに特化した自社開発の独自AI

### 感性辞書

エンターテインメント分野で培った人2000万因子を超える感性や感情を体系化したオントロジー

### 感性メタデータ

人の感情、趣味、嗜好、生き方、価値観、シチュエーションなどを表現する基本情報からトレンドまでを網羅するエンターテインメントからマーケティング分野までにまたがる膨大なメタデータ

- ・エンターテインメント領域におけるデータ提供の価値向上
- ・企業のマーケティング支援を通じた顧客の裾野拡大
- ・生成AIとの連携(次ページ参照)

- 認識、解釈、クリエイティブ、コミュニケーションなど今後あらゆる分野において生成AIの進化に伴う変革を予想
- その進化の過程で、生成AIに曖昧さの理解や回避など注釈（Annotation）を加えるニーズが今後増えると予想
- 当社独自の感性AIは、Annotation領域において感性メタデータの利活用により生成AIとの連携に有用可能性



| 事業領域         | 事業機会   | リスク                                  | 対策   |
|--------------|--|--------------------------------------|--|
| エンターテインメント   | 余暇時間の増加を背景としたエンターテインメント市場拡大が当社のユニークデータ需要拡大に繋がる | 新興AI企業による独自データ生成や特定メディア上でのマーケティングの確立 | <ul style="list-style-type: none"> <li>新エンタメ企業との連携</li> <li>需要に合わせたデータの生成と付加価値向上</li> </ul>  |
| 感性マーケティング    | メディアのロングテール化はマーケティング需要拡大に繋がり広告事業(Trig's)の追い風に  | 新興AI企業による独自データ生成や特定メディア上でのマーケティングの確立 | <ul style="list-style-type: none"> <li>新たな企業との連携</li> <li>LTV重視の顧客との連携で、ストック性を高める</li> </ul> |
| 新規ビジネス及び事業共創 | アライアンス機会の創出<br>今後成長が見込まれる産業のリサーチを行う            | 新興AI企業による独自データ生成や特定メディア上でのマーケティングの確立 | コミュニティ・マーケティング・ローカル・観光など成長性の高い産業における事業機会やアライアンスの実現に向けた活動                                     |



## 2. 2023年3月期通期 業績

- 対前期比売上、利益プラス  
QoQ、YoYよりともに増収増益を達成し、成長軌道に
- 開発売上型(フロー)からライセンス型(ストック)にビジネスモデル転換、ライセンス数拡大
- 新規事業(Trig's)の立ち上げに注力

(単位：百万円)

|       | 2023年3月期         | 概要   |
|-------|------------------|--|
| 通期売上高 | 994 (YoY +13.9%) | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 新規データライセンス追加、アップセル</li> <li>・ 音楽)海外データアライアンス拡大</li> <li>・ 映像)アニメ関連新データ開発</li> <li>・ 感性マーケティング) 商用化開始</li> </ul> |
| 売上総利益 | 506 (YoY +19.0%) |  |
| 営業利益  | ▲30 (前期：▲101)    | 赤字幅が大幅に縮小、71百万円減少(70.4%減)、黒字化の目処立つ   |

- 売上は概ね予想の範囲で推移
- 営業利益は、円安による計画外のインフラコスト増加(28百万円)と新規事業への追加投資(5百万円)を吸収しきれず予想を下回る

(単位：百万円)

|      | 2023年3月期<br>期初業績予想 | 実績  | 概要   |
|------|--------------------|-----|--|
| 売上   | 1,000              | 994 | 映像系データサービスで一部期ズレあるものの概ね予想通りに推移               |
| 営業利益 | 2                  | ▲30 | 為替相場の変動（円安）によるインフラコストの増加（+28）、新規事業への追加投資（+5） |

- 売上は6期ぶりに増収となった
- ライセンス事業がドライバーとなり、粗利率が向上
- 営業利益は、各種費用および先行投資を吸収し黒字化の目処が立つ

(単位：百万円)

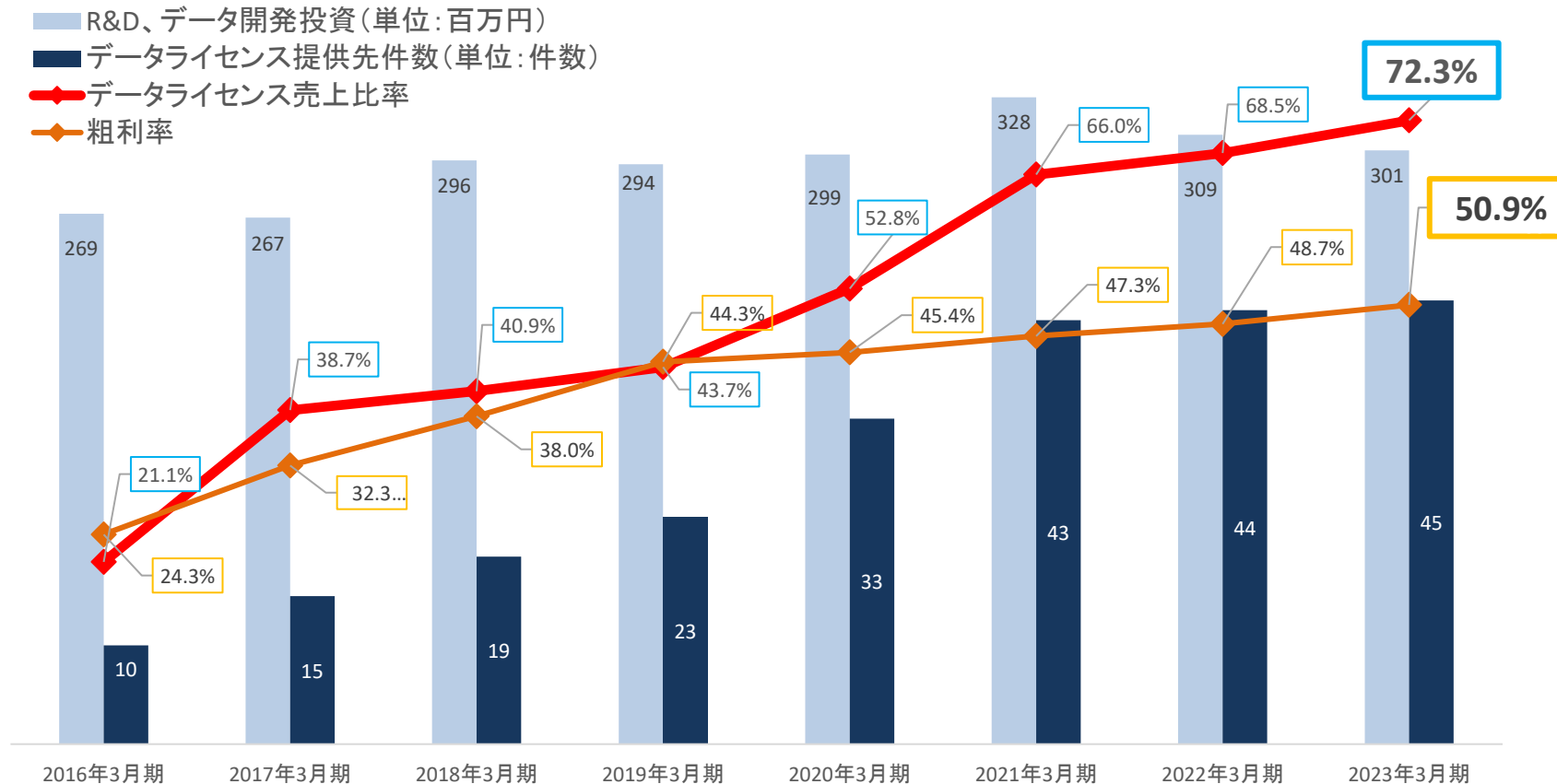
|        | 2022年3月期 | 2023年3月期 | 増減率    | 概要         |
|--------|----------|----------|--------|------------|
| 売上高    | 873      | 994      | +13.9% | ライセンス事業の拡大 |
| 原価     | 447      | 488      | +9.1%  | 開発効率化      |
| 売上総利益  | 425      | 506      | +19.0% | 独自データの提供拡大 |
| 売上総利益率 | 49%      | 51%      | +4.0%  | 通期で対前年より向上 |
| 販売管理費  | 527      | 536      | +1.7%  | 前年並の研究開発投資 |
| 営業利益   | ▲101     | ▲30      | +70.4% | 赤字幅大幅に縮小   |

- 第4四半期にライセンス収入増加（初期ライセンスおよび月額）
- ライセンスビジネスによる粗利率は向上

（単位：百万円）

|        | 2023年3月期<br>第1四半期 | 2023年3月期<br>第2四半期 | 2023年3月期<br>第3四半期 | 2023年3月期<br>第4四半期 | 概要                              |
|--------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|---------------------------------|
| 売上高    | 212               | 240               | 239               | 302               | 映像系データライセンスやマーケティング データサービス収入増加 |
| 原価     | 106               | 123               | 125               | 131               | コストコントロール進む                     |
| 売上総利益  | 105               | 116               | 113               | 170               | 独自データサービス拡大<br>初期ライセンス          |
| 売上総利益率 | 50%               | 48%               | 47%               | 56%               | ライセンス収入拡大による粗利率<br>向上           |
| 販売管理費  | 144               | 133               | 128               | 130               |                                 |
| 営業利益   | ▲38               | ▲17               | ▲14               | 40                | Qベースでは営業黒字化達成                   |

ストリーミングサービス市場の競争が激化する中で、当社の独自データの需要が高まっている。よって、データライセンスのアップセルが継続している



感性マーケティング事業 広告領域 クッキーレス・インターネット広告サービス 「Trig's」

## クッキーレス感性ターゲティング広告は成長フェーズへ

- ・プライムメディアとの連携広がる
- ・従来の流通関連、食品関連に加え、ジュエリー関連、不動産関連などクライアント様の裾野さらに広がる
- ・食品、流通、ファッション、エンターテイメント、金融、不動産まで感性メタデータの利活用の範囲広がる

### TOPICS

#### 23年2月～3月

- ・大手食品会社様とSDGsをテーマにしたプライムメディア横断での広告展開、感性マーケティング運用

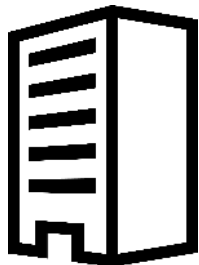
#### 23年3月

- ・大手食品卸企業、加藤産業様の総合展示会に「小売の未来、あたらしい商品棚」へのTrig's活用をテーマに出展
- ・ジュエリー関連、不動産関連企業様など高価格帯商材クライアント様の出稿始まる

#### 23年4月

- ・FIGARO.jp、PEN online などプライムメディア様との連携広がる

## 感性マーケティング事業 広告領域 クッキーレス・インターネット広告サービス 「Trig's」



広告主様

メーカー、流通、サービス  
幅広い業種での  
ナショナルクライアント



独自の感性AIを活用し、生活者の感情・感性を言語化  
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クッキーに依存することなく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

感性メタデータを  
活用した広告出稿



連携



コンテンツ

運営



媒体社様

「SPUR.JP」「UOMO」「@BAILA」  
「LEE web」「家庭画報.com」「Pen Online」など  
プライムメディア



こんな気分？  
心を揺さぶり続けたい



最新のオーガニック野菜で作るヴィーガンレシピ  
お風呂で癒しの時間を過ごすためのアイデアを提案しました  
お酒の楽しみ方、ワインやビール、おつまみなど、お酒の楽しみ方を提案しました  
大自然の雄大な景色を堪能できるハイキングコースを提案しました



アロマを焚く人のないお風呂の楽しみ方  
自然と癒えるオーガニックスキンケアアイテムの提案  
フレッシュな野菜を使ったおつまみの提案  
旬の食材を使ったおつまみの提案

### Trig'sで実現できること

- ✓ 記事との関連性が高いことから**高CTR**を実現
- ✓ 記事のストーリーやコンテキストおよび感情動機に沿った出稿で**ブランド価値**を向上
- ✓ レポートを通じた対話で**価値共創パートナー**へ

広告配信 ↓

↑ サービス利用



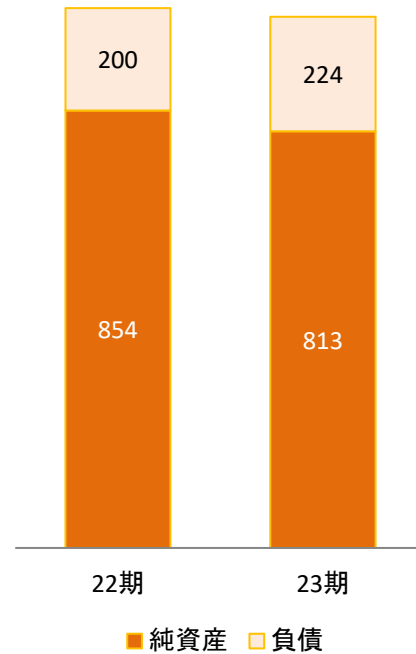
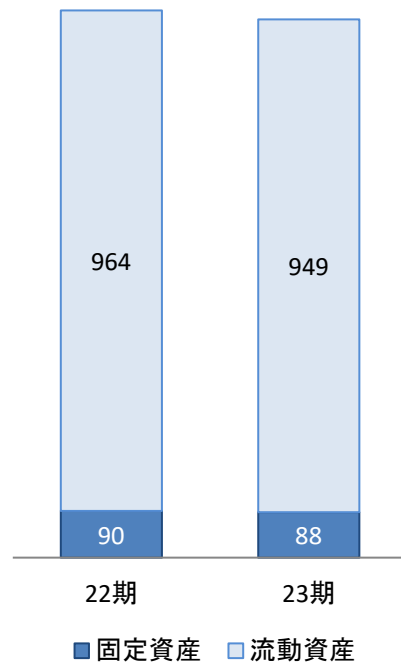
生活者



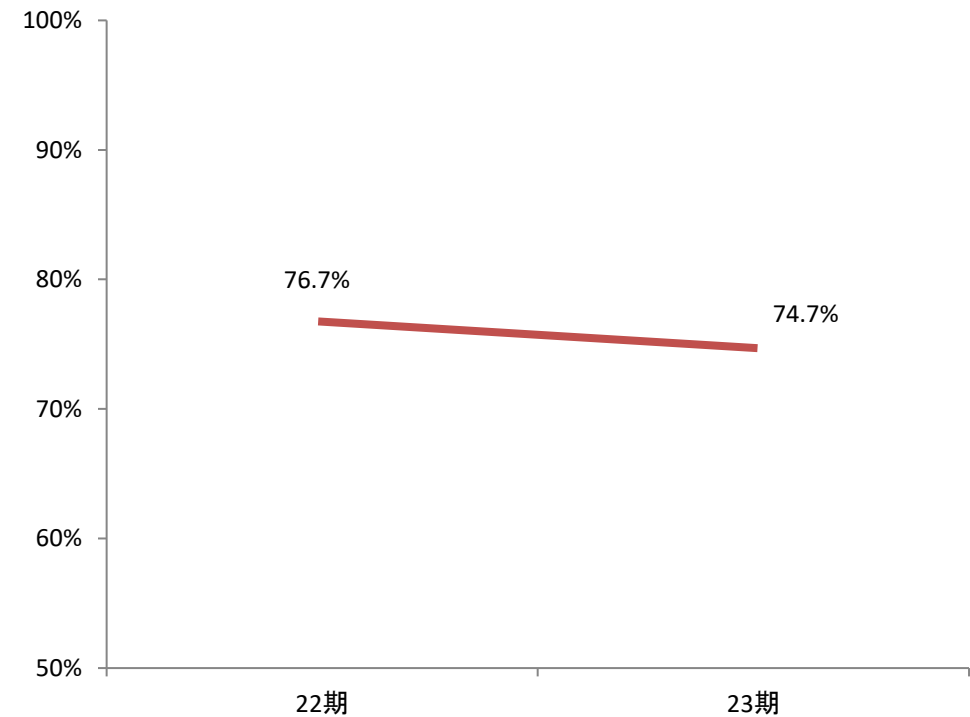
- 当社は無借金、自己資本比率74.7%と変わらず強固な財務基盤を維持

## BS推移

単位：百万円



## 自己資本比率



### 3. 2024年3月期通期 業績予想

- 2期連続の増収、4期ぶりの黒字化を計画
- 売上については、データライセンスがドライバーとなり、2桁増収
- 新規事業(感性ターゲティング広告サービス)への投資で成長促進
- データ投資、研究開発は前年並み年間3億円程度を想定

(単位：百万円)

|      | 2023年3月期 | 2024年3月期業績予想 | YoY    |
|------|----------|--------------|--------|
| 売上   | 994      | 1,100        | +10.6% |
| 営業利益 | ▲30      | 0-15         | 黒字転換   |

## 営業利益予想のレンジについて

- Chat GPTなど生成系AIとの連携技術投資は、期初予想の3億円のデータ投資・研究開発費に折り込み済み
- ただし当該技術の進展次第では、従来の研究開発に加え、専用プロジェクトを別途新設する可能性があり、その場合、期中に15百万円程度まで投資積み増し

## 4. 既存事業及び新規事業の成長戦略

## 既存事業

### 音楽データサービス

邦楽リスナーに特化した独自レコメンド機能開発  
海外データアライアンス  
音楽サービス以外との新たなデータ連携

### 映像データサービス

新データ開発およびアニメデータ新用途開拓  
セレンディピティを創出する独自レコメンドエンジン開発  
海外系サービスへの提供

## 新規事業

### 感性マーケティング

事業開発スケールアップ  
・ビジネスモデル  
既存フロー型×新ストック型  
・パートナーとの連携  
・販売戦略アップデート

## エンターテインメント事業

人と音楽、人と人、人とモノの出会いを創出する、音楽データサービス

### 邦楽リスナーに特化した独自レコメンド機能開発

青春×応援歌

2000年代×  
女性シンガーソングライター

ポップ×ロック

J-POPという幅広いジャンルを、独自の感性メタを活用した様々な種類のパーソナライズドレコメンドを実現

MSDB

気分/気持ち/メッセージ

|     |        |       |    |
|-----|--------|-------|----|
| 嬉しい | 悲しい    | 温かい   | 憂鬱 |
| 希望  | あきらめない | 前向きな恋 |    |

曲調/雰囲気/年代

|        |     |           |
|--------|-----|-----------|
| さわやか   | お洒落 | 2019~2022 |
| ドラマチック | メロウ | BPM:95    |

季節/時間帯/モチーフ

|      |     |   |
|------|-----|---|
| 春夏秋冬 | 朝昼夜 | 星 |
| 雨    | 晴れ  | 海 |
| 虹    | 街   |   |

### 海外データアライアンス

海外のデータカンパニーと提携をし、データやレコメンド提供の範囲を海外へ拡大

|  |   |
|--|---|
| パーソナライズ<br>レコメンド<br>関連アーティスト<br>ジャンル<br>プロフィール<br>別名<br>アルバムレビュー | 歌詞<br>同期歌詞<br>翻訳歌詞<br>SNSリンク<br>タイアップ情報<br>.<br>. |
|--|---|

SOCKETS



### 音楽サービス以外との新たなデータ連携

データ提供

+

レコメンド

新たな領域へ…

コミュニティー

ライブ

カラオケ

..

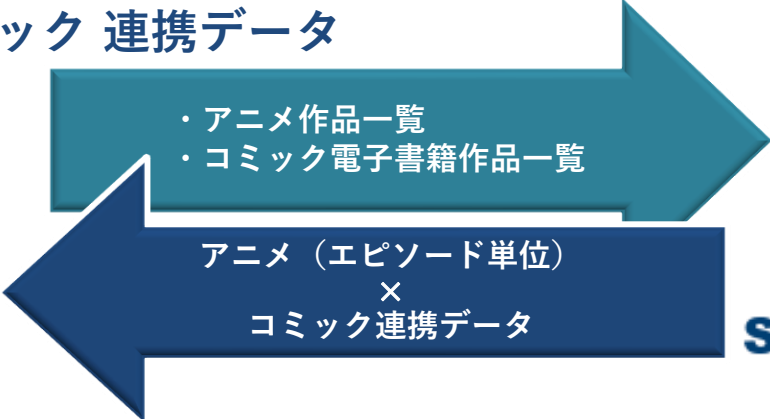


## エンターテインメント事業

圧倒的データ量と品質、独自データ開発も進む、映像データサービス

コミック連携などの新データ開発およびアニメデータ新用途開拓

アニメ×コミック 連携データ



## アニメデータ新用途開拓

さらに、国内外で盛り上がりを見せるアニメ市場を視野に、データを活用した分析、各種マーケティング支援を展開



セレンディピティを創出する  
独自レコメンドエンジン開発

嗜好性を  
定性分析

強固な友情と絆

冒険にチャレンジ

人生の振り返り

レコメンドポイントを提示したレコメンド

ex

笑って過ごして明日の活力に

海外系サービスへの提供

<VODサービス>

映像データ提供

+ α

Amazon prime VIDEO

NETFLIX

Apple TV

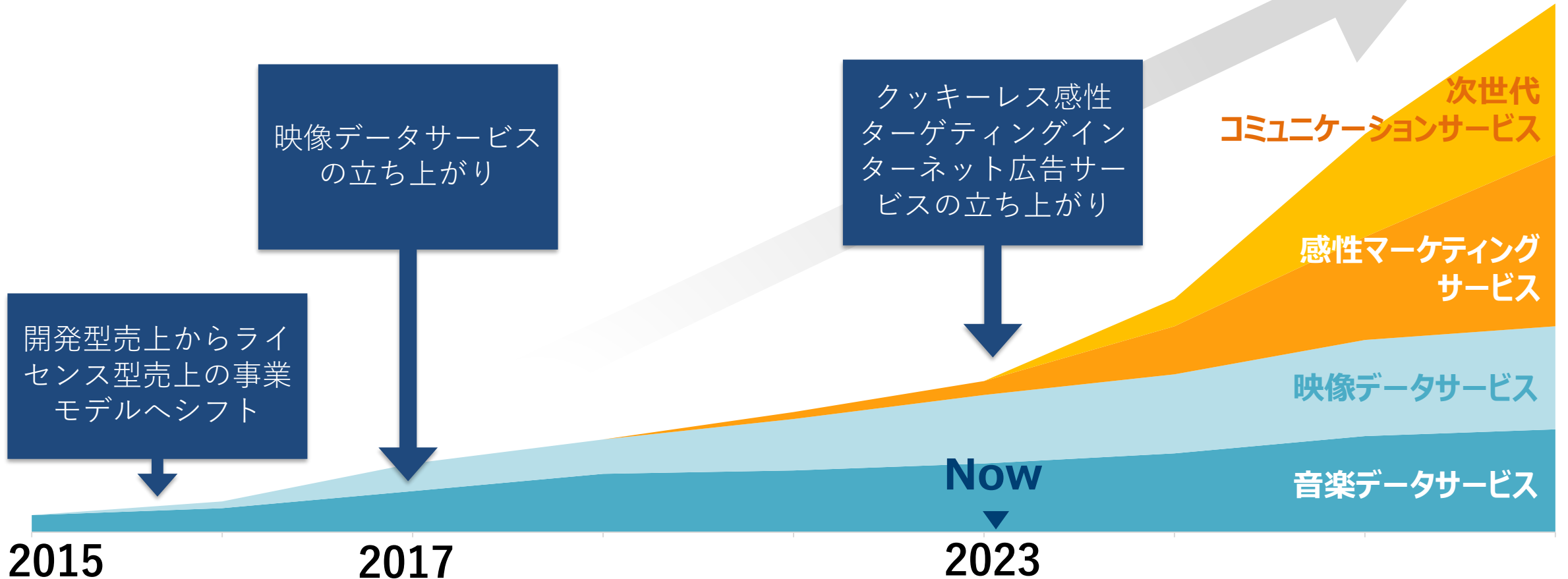
Disney +

...





エンターテインメント領域で培った感性AIを活用し  
収益モデルの多様化と拡大を伴い、大きな成長フェーズへ



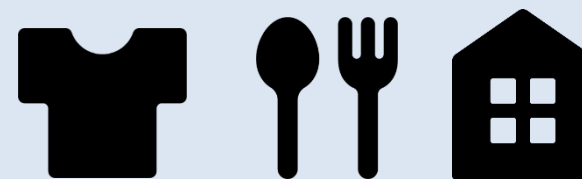
## エンターテイメント



クロスエクスペリエンス

コラボ

衣・食・住  
美容・旅行・暮らし



共感マッチング  
プラットフォーム



ファン

タイ  
アップ

ブランドパートナーシップ



生活者

## Appendix ソケットについて

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ある。人の感性や感情は想像力を生み出す。  
 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る。  
 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する。  
 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する。

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う。

(※右図参照)

私達の想い (図)



会社名

株式会社ソケット

代表取締役社長

浦部 浩司

従業員数

69名（2023年3月末時点）

所在地

東京都渋谷区千駄ヶ谷4-23-5 JPR千駄ヶ谷ビル3階

設立

2000年6月23日

上場証券取引所

東京証券取引所スタンダード市場（証券コード：3634）



*Love x Communication = Peace*

人のキモチをつなぐ



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

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 : コーポレートコミュニケーション室

E-mail : [ir@sockets.co.jp](mailto:ir@sockets.co.jp)