



Love × Communication = Peace

株主通信

第24期 中間報告書

2023年4月1日～2023年9月30日

株式会社ソケット

証券コード：3634



 **SOCKETS**

株主の皆様へ

株式会社ソケット
代表取締役

浦部 浩司

株主の皆様、いつもご期待を頂きましてありがとうございます。

一方で、なかなかご期待に応えきれずにおりまして申し訳ありません。

当社の株価は1年前の15~20%上昇に留まっています。

この間の日経平均の上昇幅は20%程度なので、当社の株式ならではという部分で、喜んで頂いた方はあまりいらっしゃらないのではないかと思います。

当社のような規模の会社は、やはり数倍以上の成長を持って初めてここまでの様々な方から頂いたご縁やご恩にお返し出来るものだと考えております。

そして、どのような言葉よりも結果で示して欲しい、という声もあると思います、実際その通りかと思えます。

2024年3月期決算の状況、半期を過ぎた時点で、売上対前年比7%増と僅かながらの増加となっております。ポジティブな要素としては、前々期、前期と連続増収の流れは出来てきており、この流れは通期を通じても確かなものだと思います。一方で利益に関してですが、規模は縮小してきているもののまだ赤字であり、利益以上に実行している先行投資含みの背景はありながら、やはりここは課題です。この課題解決については通期をもって進めてまいります。

事業の現況をお伝えさせていただきます。当社は感性メタデータを中心とした独自データを活用した感性AIを用いて音楽・映像関連のデータサービスを提供する会社ですが、前期より感性マーケティングというインターネット広告サービスを開始し、現在では、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という3つのデータサービスを展開しております。

まず音楽データサービスですが、こちらはLINE MUSIC様、レコチョク様、楽天グループ

様、LINEヤフー様などへの音楽データやレコメンド(楽曲やアーティストの推薦機能)サービスの提供をさせて頂いておりますが、いくつかの大きな流れがあると思っております。

一つめは、Apple、Amazon、Spotifyなどグローバル企業様の音楽サービスとの機能性の比較という視点です。少なくともグローバルサービスと同等の機能や品質はまずあるべき、というところから始まり、そのうえで、いかにこれらグローバルサービスでは実施していない日本ならではの、邦楽ならではの楽しみ方、音楽体験を実現する独自機能の開発が求められていると思えます。

よりインスタントで直感的な音楽との出会い、このあたりを邦楽という洋楽に比べてジャンルが体系化しづらい分野において実現することで、日本の音楽サービスの発展に貢献出来ればと考えております。具体的には、生成AIを活用した新しい音楽体験機能の企画開発なども進めています。

二つめは、日本の音楽がどのように海外でより広まるか、という視点です。

やはり韓国などと比べても日本のアーティストや楽曲が海外で広まることはまだまだ限定的だとも思えます。

要因として様々な背景がある中で、海外向けのデータを整備しただけでは解決しない課題だとも思いますが、一方で日本の各種音楽関連データを海外でより利用出来る状況にするためにまだまだこれから出来ることもあり、そのため手段の一つとして複数の海外の音楽データ関連企業とのアライアンスを進めております。当社音楽データを海外で利用する状況をたくさん作ることで、結果として日本のアーティストの楽曲が海外においてより聴いてもらう機会が増えることに繋がればと考えております。

こちらは日本独自のアニメ文化なども絡ませ

ながら具体的に進めてまいります。

三つめは、カラオケのAI化という視点です。一定の成熟市場ともいえるカラオケも日本ならではの文化だと思いますが、昨今のAI技術の進化は、久々にカラオケ市場を活性化する可能性があり、そこに当社の各種音楽データサービスを活用頂ければと考えております。

結果的にカラオケを通じた新しい音楽体験に貢献することで、音楽市場の進化や拡大に繋がればと思います。

四つめは、音楽データのマーケティング利用という視点ですが、こちらは後ほど触れることが出来ればと思います。

次に映像データサービスですが、一つめ、ここは短期的には、アニメ関連データの充足が重要かと考えております。アニメ関連データといっても裾野は広く、映像配信サービスのみならず、マーチャンダイズ(グッズ関連)、イベント関連、興行、放送サービスまたは、制作スタジオ、または原作となりえるライトノベルやコミックに至るまで、今後のアニメ関連メタデータの活用機会は一層広まる中で、独自データの開発を進めてまいります。そしてこれらの独自のアニメ関連メタデータをその後、海外に展開することで、映像データサービスの規模を一段と大きくすることが出来ればと考えております。ひとことにアニメ関連データといっても、とても幅広く深く細かい領域があり、着実に丁寧に関連データ開発を進めていければと考えております。

二つめとして、アニメのみならず従来からデータ制作をしているテレビドラマ、バラエティ、邦画までにわたる、それぞれが連携可能な日本ならではの映像データサービスの開発をしていければと考えております。これらの横断的なコンテンツの回遊性が出てくる中で、これからの放送やインターネットを通じて映像視聴機会の増加における重要な要素、レコメンド機能またはマーケティング機能に有用なデータや技術の開発と提供を進めてまいります。

三つめとして、映像配信サービスにおける無料視聴という流れは今後加速すると思えます。米国ではFASTチャンネル(Free Ad-Supported Streaming TV)という無料インターネット放送サービスが急速に伸びてきています。いわゆるコネクテッドTVというインターネットに接続されるテレビが増える中で、従来のテレビ放送のよう

な受け身のテレビ放送ならではの楽しみ方をするという時代がひと回りする中で大きな流れですが、ここにも従来にない映像メタデータやデータ技術の活用機会があります。この領域において今後の重要な事業機会のひとつとして取り組んでいければと考えております。そのことで、日本の映像作品や番組の視聴機会の拡大と映像文化や市場発展に寄与出来ればと考えています。

四つめは、音楽同様に映像メタデータのマーケティング利用ですが、こちらは音楽データと合わせてのちほどお伝えすることが出来ればと思います。

昨今、私が言うまでもなく、現在の日本のエンターテインメントの世界は大きく変わってくる節目にあると感じています。様々な先達の方々が作り上げてきた文化、風習、基盤など、守るべきところは守り、変わるべきところは変わっていく、という流れが一層速くなるのだと思います。

このような中、当社に出来ることは微力ながらも、エンターテインメント関連のデータやデータ技術によって、これから起きるエンターテインメント市場の進化や発展に貢献出来ればと考えておりますし、そのような機会を実際増えつつあります。しっかりとその責任を果たしたいと考えております。

そして、先ほどからの音楽データや映像データのマーケティング利用もそのような中で、一層重要性を持つものと考えております。従来から株主通信などでもお伝えさせて頂いてきたように、マーケティング、つまり企業と生活者のコミュニケーション活動の中で、以前よりタイアップや協賛など、企業とエンターテインメントとのコラボレーションは多くありました。一方でそれらは、大きな企業と有名なエンターテインメント(アーティスト、楽曲、タレント、映像作品など)との関係の中で主に進んできました。もちろんスケールメリットを考えれば、それらは当然のことで結果的に効率的であったとも言えます。一方で、その実施した効果が実際には分かりづらかったり、一度のキャンペーンの成果の再現性や継続性をどのように科学的に解釈し向上させていくかなどの課題もあったかと思えます。エンターテインメントが持っている「人間の感情を増幅する」ことが出来る力を、あらゆる業界の企業が今後、一層活用をしていくためにどのようなデータや技術が必要か、また予算をたくさん持っている大きな企業

やファンがたくさんいる有名なエンターテインメントだけでなく、大小問わずにこれからの商品や企業、これからのエンターテインメントがどのようにコラボしていけるか、このあたりに当社の感性メタデータ、感性AIの応用範囲があります。

またこれらのコンセプトを補充しさらに発展させる技術として、NFTというような新しい技術もますます進化し利用価値が上がります。具体的には、企業とエンターテインメントとファンと生活者の定性的な繋がりの証明書のようなものをNFTという技術に任せたいと考えています。まだまだこれからの面はありますが、今期中にモックアップの開発を行い、来期に具体的なPoC(コンセプト検証)を可能性を共有し得るアーティスト、クリエイター、企業の皆様と共に行い、良い報告が出来るように進めてまいります。

そしてこれらの活動をより確かなものとする役割を持ったものでもある。前期に立ち上げた感性マーケティングサービス、具体的にはインターネット広告サービス「Trig's」についてお伝えさせて頂きます。

クッキーレス、つまりインターネットの利用履歴や属性情報を基本使わずに、人の感性や情緒に訴求し、企業と生活者の気持ちを繋げることを目的とした広告サービスとして、昨年夏に商用開始された「Trig's」ですが、お陰様でここまで着実に成長してきております。

具体的には、広告出稿を頂く企業様(クライアント)の数、出稿金額、出稿単価、広告成果の重要な指標の一つであるCTR(クリック率=記事や広告を実際に見る確率)、広告掲出の場所である媒体社様(ウェブメディア)の数、全てにおいてここまで伸びてきています。

現在は、事業規模をより大きくすること、成長スピードを上げていくことに注力しています。

世の中には、様々なウェブメディアがありますが、大小問わずですが、やはりコンテンツや記事をこだわりを持って丁寧にしっかり制作されているウェブメディアは、非常に価値が高いと思っています。この価値をよりお金に変える、その価値を向上させることに貢献出来ればと考えています。一方で、あらゆる企業の製品やサービスも、やはり多くの研究者、開発者、マーケッターの方々が想いやこだわりを持って開発、提供されていると思います。これらの方々のこだわりや想いは、全てとは言えませんが、必ず一部の生活

者の方々にとって今以上に共感出来るものだと思っております、それらの共感が繋がるきっかけを「Trig's」で創ることが出来ればと考えています。少し良い具体的な報告としては、夏の終わりから秋にかけて、ある女性向けの製造メーカー様における広告で、インスタグラム、エックス(旧ツイッター)、ピンタレストなどの海外勢4社のインターネット広告サービスと当社「Trig's」の合わせて5社で、同期間同一広告で効果比較を行いました。

結果としては、CTR、CPC(クリック単価)、CPA(効果獲得単価)、情報滞在時間などの様々な指標がある中で、総合的に2番目の結果となりました。さらに言えば、当社「Trig's」以外は、履歴や属性情報を活用しクッキーレスは当社「Trig's」のみということなので、いわゆる潜在顧客の開拓という意味でも、いったんの有用性が証明されたと言えます。

もちろん、とはいえ2番、1番ではないですし、もっと各種数値も上げていく必要があると思っています。一方でここまでたくさんの開発投資に理解を頂いてきている株主の皆様のお陰様もあり、着実な成長をしております。繰り返しとなりますが、この成長の規模とスピードを上げるべく邁進していきます。

また、感性AIを開発する会社として、生成AIとの現在の向き合いを最後に報告させて頂きます。感性AIの元となっているのは、感性メタをはじめとした各種メタデータであります。こちらは各分野(エンターテインメント、食、健康、美容、ファッション、旅、暮らしなど)の専門データで構成されております。生成AIのいわゆる「汎用的になんでも解釈出来る技術」や「即時に何かしらレスポンス出来る技術」と当社の専門データの特徴である「専門的で詳細な構造化されたデータ」「人が解釈しやすいトレンド性を持ったデータ」の掛け合わせに大きな可能性を感じ、具体的な連携の開発を進めています。

生成AIは当社感性AIをパワーアップさせます。

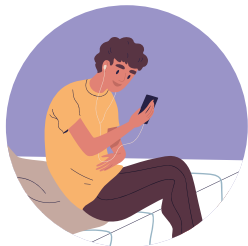
最後に重ねまして、まだまだご期待にお応え出来ない状況にお詫びいたします。

変わらずに応援くださる方がいらっしゃることも感じています。

ご期待に応えます。いつもありがとうございます。

主な事業内容と提供サービス

🎵 音楽データサービス



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

提供サービス

- LINE MUSIC
- dヒッツ
- Rakuten Music
- TOWER RECORDS MUSIC

🎬 映像データサービス



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、さらにセレンディピ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

提供サービス

- Hulu
- Lemino
- TELASA
- U-NEXT
- dアニメストア
- ひかりTV
- みるプラス
- ABEMA
- FOD
- J:COMオンデマンド
- J:COM TV

💖 感性マーケティングサービス



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、ソケッツ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、生活者の感情・感性を言語化し、エモーショナルなコミュニケーションを実現

提供サービス

- SPUR.JP
- @BAILA
- MAQUIA ONLINE
- LEE
- non-no Web
- Marisol
- Web eclat
- MEN'S NON-NO
- UOMO
- MORE
- OurAge
- HAPPY PLUS
- 家庭画報.com
- BOYNA by LaLaBegin
- MEN'S EX
- Begin NEWS
- 25ans
- ESSEonline
- COSMOPOLITAN
- Ray
- andGIRL
- mamagirl
- madameFIGARO.jp
- Pen Online

3事業の連携基盤を活かした新コミュニケーションサービス 2023年秋、開発スタート

当社が提供するデータサービスやテクノロジーを 実際のサービス上でご体感いただけます

提供例



<https://music.line.me/>



ユーザーの履歴を基に、パーソナライズされたプレイリストをレコメンド。曲調やジャンルが統一されたプレイリストや、おすすめのニュー曲だけで構成したプレイリストで、ユーザーにとって新たな音楽との出会いを提供中。

提供例



<https://www.hulu.jp/>

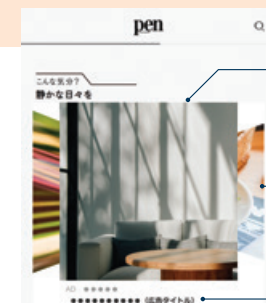
映像作品データベース内の“特徴”(オリジナルテーマ)を使用し、作品ごとの“特徴”をサービス内で表示しています。オリジナルテーマとは、映像作品のコンセプトやストーリー、シチュエーションが類似しているまとまりの情報。さらに、映像データベースから受賞データや人物情報も提供され、映像データベースを基に、権利元のコンテンツデータの整合性チェックも行われています。



提供例



<https://www.pen-online.jp/article/014530.html>



読了後に読者が感じる印象や主観的な感情を表す感性セグメントを生成

レコメンドされた広告のバナー画像を表示

広告主様名及び広告タイトルを表示

日本初・Cookieレスによる独自の感性ターゲティング広告。メディアの記事文脈を感性AIで解析し、読了後の読者のモーメントに働きかけ、親和性が高い広告と記事をマッチングします。



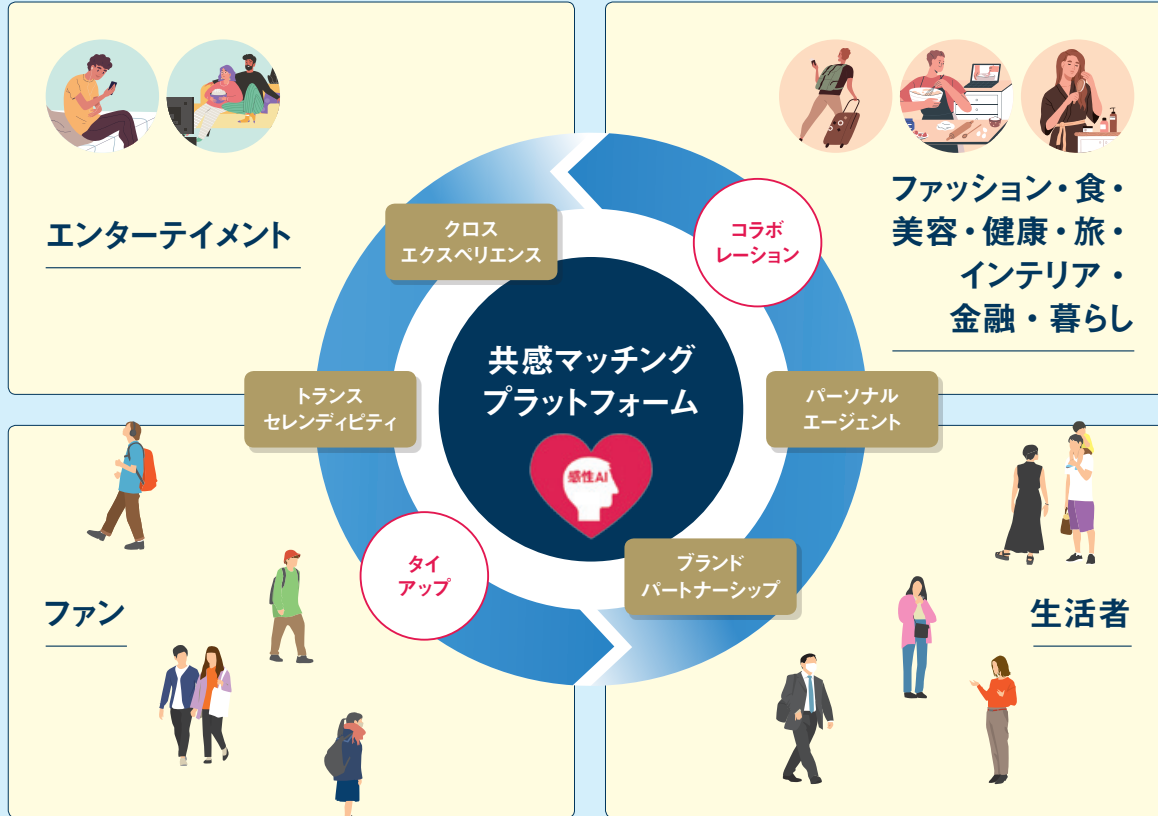
Close Up

ソケットの中長期的な事業展開

人と企業と生産者とクリエイターが共感でつながる独自プラットフォームを構築
感性AIによる共感マッチングがデータで科学された仕組みにおいて、個人と企業の垣根を超えた様々なタイアップやコラボレーションを創出

新コミュニケーションサービスの実現

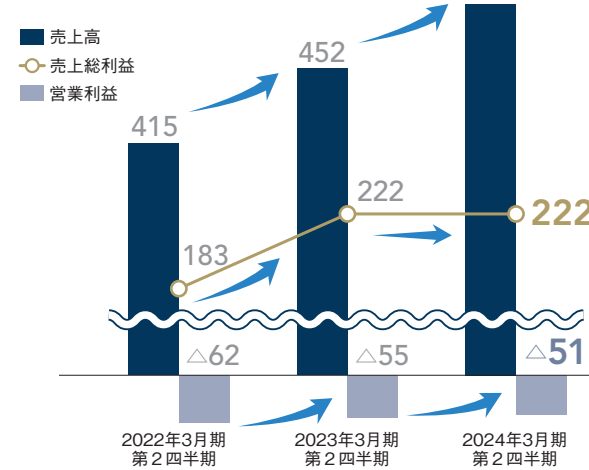
中期展望



FINANCIAL HIGHLIGHTS

業績ハイライト

2024年3月期第2四半期



売上高 **484**百万円
 売上総利益 **222**百万円
 営業利益 **△51**百万円

売上高

- データライセンス利用ユーザーの増加
 - オリジナルデータの追加等によるアップセル獲得
 - 新規事業の推進
- 上記営業施策により、着実に伸長

売上総利益

- 開発体制変更による原価増がある中、粗利額は前年同期比並み

01

- 業績は売上・利益共に計画を上回って推移
- 営業CF 黒字転換

02

- データ・ライセンスサービスの取引市場拡大に向けた整備、営業活動は新規開拓に向け進行中
- 感性マーケティングサービス (Trig's) は前期からの連携メディア数の増加により、顧客数と広告出稿費が拡大

03

- 今期売上の25%の投資を目処に進めている研究開発は、感性AIの開発をはじめ計画通りに進捗

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。





● 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
〒137-8081
同連絡先 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

1. 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。
2. 特別口座に記録された株式に関する各種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でもお取次ぎいたします。
3. 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お聞かせください



当社では、株主の皆さまの声をお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 3634xaMF



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ブの
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、株式会社プロネクサスの提供する「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