

2020年5月12日

各位

会社名 株式会社 ソケッツ
代表者名 代表取締役社長 浦部 浩司
(コード番号:3634 東証マザーズ)
問合せ先 コーポレートコミュニケーション室 栗原 徹
(TEL. 03-5785-5518)

<マザーズ> 投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 開催状況

開催日時	2020年5月12日(火) 10:00~11:00
開催方法	WEBによる実施開催
開催場所	渋谷区千駄ヶ谷4-23-5 JRP千駄ヶ谷ビル3F
説明会資料名	1. 2020年3月期 決算短信[日本基準](非連結) 2. 2020年3月期 決算説明資料

【添付資料】

1. 2020年3月期 決算短信[日本基準](非連結)
2. 2020年3月期 決算説明資料

以上



2020年3月期 決算短信〔日本基準〕（非連結）

2020年5月11日

上場会社名 株式会社ソケット 上場取引所 東
 コード番号 3634 URL <https://www.sockets.co.jp/>
 代表者 (役職名) 代表取締役社長 (氏名) 浦部 浩司
 問合せ先責任者 (役職名) コーポレートマネジメント室 (氏名) 茂田 輝子 TEL 03-5785-5518
 チームリーダー
 定時株主総会開催予定日 2020年6月22日 配当支払開始予定日 2020年6月24日
 有価証券報告書提出予定日 2020年6月22日
 決算補足説明資料作成の有無：有「2020年3月期決算説明資料」を同日付けで公表させて頂いております。
 決算説明会開催の有無：有（機関投資家向け）

(百万円未満切捨て)

1. 2020年3月期の業績（2019年4月1日～2020年3月31日）

(1) 経営成績

(%表示は対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2020年3月期	1,227	△14.9	21	△71.0	21	△70.5	17	△74.5
2019年3月期	1,443	△10.0	73	6.6	72	7.4	67	4.9

	1株当たり 当期純利益	潜在株式調整後 1株当たり当期純利益	自己資本 当期純利益率	総資産 経常利益率	売上高 営業利益率
	円 銭	円 銭	%	%	%
2020年3月期	7.01	6.99	1.7	1.7	1.7
2019年3月期	27.58	27.50	6.9	5.9	5.1

(参考) 持分法投資損益 2020年3月期 一百万円 2019年3月期 △0百万円

(2) 財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率	1株当たり純資産
	百万円	百万円	%	円 銭
2020年3月期	1,259	1,055	81.4	418.21
2019年3月期	1,245	1,044	81.5	414.20

(参考) 自己資本 2020年3月期 1,025百万円 2019年3月期 1,015百万円

(3) キャッシュ・フローの状況

	営業活動による キャッシュ・フロー	投資活動による キャッシュ・フロー	財務活動による キャッシュ・フロー	現金及び現金同等物 期末残高
	百万円	百万円	百万円	百万円
2020年3月期	126	8	△7	765
2019年3月期	65	△6	7	639

2. 配当の状況

	年間配当金					配当金総額 (合計)	配当性向	純資産 配当率
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計			
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	百万円	%	%
2019年3月期	—	0.00	—	3.00	3.00	7	10.9	0.8
2020年3月期	—	0.00	—	3.00	3.00	7	42.8	0.7
2021年3月期 (予想)	—	0.00	—	3.00	3.00		122.4	

3. 2021年3月期の業績予想（2020年4月1日～2021年3月31日）

(%表示は、対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益		1株当たり 当期純利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
通期	1,250	1.8	10	△52.9	10	△53.4	6	△65.1	2.45

(注) 当社は年次で業績管理を行っているため、第2四半期累計期間の業績予想は行っておりません。

※ 注記事項

(1) 会計方針の変更・会計上の見積りの変更・修正再表示

- ① 会計基準等の改正に伴う会計方針の変更：無
- ② ①以外の会計方針の変更：無
- ③ 会計上の見積りの変更：無
- ④ 修正再表示：無

(2) 発行済株式数（普通株式）

- ① 期末発行済株式数（自己株式を含む）
- ② 期末自己株式数
- ③ 期中平均株式数

2020年3月期	2,477,400株	2019年3月期	2,477,400株
2020年3月期	24,583株	2019年3月期	24,583株
2020年3月期	2,452,817株	2019年3月期	2,448,931株

※ 決算短信は公認会計士又は監査法人の監査の対象外です

※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

- ・当資料に記載されている業績見通し等の将来に関する予測は、本資料の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いて作成したものであり、実際の業績等は今後様々な要因により予想数値と異なる場合があります。業績予想の前提となる仮定及び業績予想の利用については、添付資料P. 2「1. 経営成績等の概況（1）当期の経営成績の概況」をご覧ください。
- ・決算補足説明資料はT D n e t で同日開示しています。
- ・当社は2020年5月12日（火）に機関投資家向け説明会を開催する予定です。この説明会で配布する資料については、開催後速やかに当社ウェブサイトに掲載する予定です。

○添付資料の目次

1. 経営成績等の概況	2
(1) 当期の経営成績の概況	2
(2) 当期の財政状態の概況	4
(3) 利益配分に関する基本方針及び当期・次期の配当	6
(4) 事業等のリスク	6
2. 企業集団の状況	10
3. 会計基準の選択に関する基本的な考え方	11
4. 財務諸表及び主な注記	12
(1) 貸借対照表	12
(2) 損益計算書	14
(3) 株主資本等変動計算書	16
(4) キャッシュ・フロー計算書	18
(5) 財務諸表に関する注記事項	19
(持分法損益等)	19
(損益計算書関係)	19
(セグメント情報等)	20
(1株当たり情報)	21
(重要な後発事象)	21

1. 経営成績等の概況

(1) 当期の経営成績の概況

①当期の経営成績

当事業年度におけるわが国経済は、一定の内外需を背景とした継続的かつ底堅い基調でありましたが、事業年度始めから存在していた米中、米朝、中東含む国際情勢に端を発する海外発の景気下振れリスク、これらに加え、当事業年度第4四半期より発生した新型コロナウイルスの感染拡大により先行きが不透明な状況にもあります。

このような経済環境の中、次世代高速通信網5Gの導入、社会へ普及が進む人工知能(AI)など人と機械のコミュニケーション手段の進展、また世界的なリモートワークの広がりに代表される生活様式とインターネット活用の関係性の変化、多様化などがより一層進むことは予想されます。その過程で様々な行動履歴(ログ)、環境情報や生体情報などあらゆるセンシング情報を含む大量の情報やコンテンツなどが従来とは比較にならない規模でインターネット上に保管、流通される状況がさらに進みます。一方で欧州の個人情報保護規則(GDPR)に代表される個人情報の扱い方について慎重な検討や対策が進められる状況が日本においても起こりつつあります。それらの未来に向けた次世代のネットワーク、テクノロジー、データの有効な利活用において、新たな産業構造が生まれる可能性があります。

その中で、あらゆるエンターテインメント分野やマーケティング分野、音楽・映像・書籍・テレビ・イベントなどエンターテインメント全般および広告サービスを体験する機会においても、次世代のネットワーク、テクノロジー、データの利活用は今後、確実にかつ急速に進みます。日々の生活の中でより多くのコンテンツや情報が流通することのみならず、いかに個人に最適化され、また一方で多様化が必要とされる、という一見相反する社会ニーズへの価値提案が大きな事業機会となります。

またインターネットにつながるデバイスが、家電、テレビ、自動車など生活に密着した機器にまで広がるIoT(Internet of Things)と大量データを自律的に学習するAIの普及、データ解析や予測技術の進展、これらを通じて新たな価値を生み出すデータベース関連サービスの事業機会の増加が予想されます。また人と機械、人とテクノロジーとのコミュニケーションにおいて、人と機械がより自然に会話をするなかで、情報のみならず感情など目に見えない情報までもやりとりする人と機械が気持ちを通わす新しい対話型インターネットサービスの進展も予想されます。

当社はこれらの事業機会を実現する技術として「文脈(コンテキスト)を解釈する技術」「人間の感性や感情を科学する技術」の開発に注力しております。またこの技術開発に重要な役割を果たす当社独自の「感性メタデータ」を創業以来、開発を続けております。

当社の強みは、創業来10年以上、音楽、映像を中心としたエンターテインメント分野を通じて人間が持つ感情や感性を体系的、網羅的、詳細にデータベース化を行い、国内最大級の感性データベースであるMSDBとして自社開発、運用しているところにあります。またさらにそれら「感性メタデータ」を活用した感性AI、感情分析などの「感性テクノロジー」を開発し、人間の感性と感情に寄り添う独自のサービス開発技術にあります。

これら感性および感情を科学する技術を発展させ、エンターテインメント産業の発展に貢献するのはもちろんのこと、人の感性を理解するテクノロジーを通じて美容、食品、飲料、衣料、消費材、旅行、イベントなどにデータ開発の領域を広げております。そのうえで、エンターテインメントから始まりあらゆる分野の感性データを連携する「広告マッチングサービス」「ブランドパートナーシップ」「クロスプロモーション」など独自の感性マーケティングサービスを提供してまいります。

当社は、「データベース・サービスカンパニー」として、『人の想像力をつなぐ』ことをミッションに、コンテンツに紐づく情報をデータベース化したオリジナルのメディアサービスデータベースを開発し、主に通信会社およびインターネットサービス会社を対象に、データ提供、検索機能提供、レコメンド・パーソナライズ機能提供、データ分析などの多様なデータベース関連サービスの開発および提供を行っております。

これらのサービスについては、ユーザーベースをもつパートナー企業への技術ライセンス提供として、KDDI株式会社、株式会社レコチョクを通じた株式会社NTTドコモ、ヤフー株式会社、楽天株式会社、LINE MUSIC株式会社などのサービスにて利用されております。

一方で従来の大手通信会社向けの受託型の開発・運用事業においては、さらなる縮小が続いております。

また当社独自の「感性AI」を活用した「人間の感性、感情を理解するテクノロジー」による特定分野に特化した「専門AI」に関する特定パートナー企業との実証実験(POC=Proof of Concept)の取り組みが進捗しております。また感性マーケティング事業に向けて美容分野等、エンターテインメント分野以外への感性メタデータ提供も進捗しております。

将来の企業成長のために進めている開発・運用売上からライセンス収入主体への事業モデルの進化に向けたデータ・テクノロジーライセンス事業に一段と主力事業がシフトする一方で、研究開発やデータ開発を売上の25%を目

処に積極的な投資を実行しております。それらの結果として売上高は前事業年度比85.1%の1,227,895千円となりました。

売上原価は、利益率の高いデータライセンス事業の進展や既存事業の開発・運用の効率化により、前事業年度比83.5%の670,935千円となりました。売上総利益は、前事業年度比87.0%の556,959千円、販売費及び一般管理費は、外部委託コストの削減（インハウス化）などにより、前事業年度比94.5%の535,747千円となりました。

これらの事業活動の結果、当事業年度の経営成績は、売上高1,227,895千円（前事業年度比85.1%）、営業利益21,212千円（前事業年度比29.0%）、経常利益21,474千円（前事業年度比29.5%）、当期純利益17,202千円（前事業年度比25.5%）となりました。

②次期の見通し

次期の見通しに関しては、新型コロナウイルスの影響範囲は見通しづらいものとなっておりますが、基本的には当社の主力事業であるインターネットを通じた音楽・映像配信サービス向けのデータ提供およびレコメンドエンジン等のデータ関連事業におきましては、即時的かつ短期的には影響は受けづらいものと認識しています。またいわゆる「巣ごもり消費」にもありますように、自宅にてインターネットを通じて音楽や映像を楽しむ方が増え、その結果当該事業が伸長することもあります。しかしながら、さらなる感染拡大、または終息をしたとしても、経済環境の著しい悪化があった場合においては、当該のエンターテインメント・テクノロジー事業においてもマイナスの影響を受ける可能性があります。さらに、前期より立ち上がりつつある、感性マーケティング事業につきましては、国内景況感の停滞や悪化があった場合、直接的に当該事業の収益に影響を及ぼすことがありえます。

より具体的には、当社のエンターテインメント・テクノロジー事業は、基本的には年間のライセンス契約となっております。またライセンス契約に付随する運用サービスも年間契約となっており、それら年間契約のアップグレードも含めると、全社売上の70%近くがこのような既存の年間契約をベースにしております。したがって本事業に関しては、期中の増減はありえるものの一定の売上は見込める状況にあります。ただし売上の30～35%を占める新規ライセンスや新規事業に関しては、次期において、新型コロナウイルスの感染状況やその経済的な影響を直接的に受ける可能性があります。インターネットを活用したエンターテインメント・テクノロジーに可能性の追求やEコマース向けのライセンス提供により一層注力していくことを次期において計画しております。

このような想定のもと、基本的には中・長期的には、当社が開発を進める「人間の感性・感情を理解するテクノロジー」へのニーズは、より顕在化するものと考えております。

そのうえで、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事業の推進を一段と進めます。エンターテインメント分野における「感性メタデータ」をはじめとしたデータ開発およびそれら独自データを活用したレコメンドエンジンや分析システムの開発・改良の強化を行ないます。またエンターテインメント分野で培った人の感性や感情を理解するデータや関連技術を非エンターテインメント分野に広げます。

- (1) 5Gなど新しい通信ネットワークやIoTの広がりの中で、インターネットを活用したエンターテインメントサービスのさらなる発展への貢献
- (2) 非エンターテインメント分野における統計的なデータ分析のみならず感覚面の可視化などより多面的なデータ分析の進化および顧客の多様な嗜好性に寄り添うパーソナライズの進化の実現
- (3) 各企業・商品・サービス・ブランドの「顧客との感情的な結びつき」を実現する独自のマーケティングサービスの提供

これらより成長機会をもたらします。AI技術、データ分析技術などは今後ますますネットワーク社会が進展する中で普及化がさらに進む状況ですが、その中で当社は「人間の感性や感情を理解するテクノロジー」に特化しており、感性や感情を科学する中で、エンターテインメント市場、マーケティング関連市場の開拓余地が大きくあります。

エンターテインメント関連市場においては

- (1) ネットワーク経由で音楽や映像を聴取・視聴する機会が、作品やライブ共に増大が見込まれます。
- (2) インターネットを活用したエンターテインメントサービスの発展に伴いエンターテインメントに特化したデータ分析および分析によるさらなる聴取・視聴機会拡大へのニーズの高まりが見込まれます。
- (3) IoT、AI技術の進展によりスマートフォンやタブレット、パソコンのみならず自動車や家電など、よりエンターテインメントサービスを体験する環境が広がることが見込まれます。

そのような環境のもと、当社は次期において

- (1) 当社独自の「感性メタデータ」を活用した新たなレコメンド体験、パーソナライズ体験を実現するエンジンの開発・改善によりライセンス先サービスの発展に寄与し、音楽・映像分野を中心にエンターテインメント

ト産業に貢献します。

- (2) 音楽分野における分析サービスを広げ、日本におけるエンターテインメント分野のデータアナリティクス（データ分析）分野を開拓します。
- (3) エンターテインメント分野に特化したAI技術を活用した新たな人とコンテンツの接触機会、聴取・視聴機会を生むサービス機能をスマートフォンやタブレット、パソコンのみならず自動車や家電を通じて様々な企業と連携し提供します。

非エンターテインメント関連市場においては

- (1) 効率や生産性が求められる時代背景の中で、各企業・商品・サービス・ブランドが、「消費者との感情的な結びつき」を差別化または独自性の要素として活用することの増加がさらに見込まれます。
- (2) 各社導入が進んだDMP（Data Management Platform）などの生産性、効果の可視化がより積極的に行なわれ、そのための分析精度の定量的・定性的な評価が進むことが見込まれます。この定性的な評価において当社の「感性や感情を科学する技術」が活用できます。
- (3) クッキーレスなど、個人情報保護の機運の高まりの中で、行動履歴だけに頼らない分析・情報および商品マッチングの精度向上へのニーズが高まることが見込まれます。

そのような環境のもと、当社は次期において

- (1) エンターテインメント分野で培った感性メタデータの開発・利活用など「人の感性・感情を理解する技術」を美容、食品、飲料、衣料、消費材、旅行、イベントなどの分野において応用し、世の中のあらゆる商品・サービス・体験を「感性メタデータ」化します。
- (2) エンターテインメント分野で培った感性や感情の可視化、体系化を実現する自然言語処理、データ開発技術により進展させ、文脈（コンテキスト）を解釈する「独自のマーケティングサービス」を開発します。
- (3) 潜在的に共通する感性・感情的な結びつきによる消費者と関係構築を望む企業同士が連帯して、消費者に働きかける「クロスプロモーション」「ブランドパートナーシップ」の実現に向けたデータおよび技術開発を進め、複数企業・ブランドとの実証実験を行ないます。

あわせてより成長スピードを向上させるために、感性テクノロジーがより使いやすい、効果が分かりやすい「プロダクト開発の推進」、ライセンス事業を中心とした「ビジネスモデルの体系化」、従来の課題でもあった「営業推進体制の強化」を行ないます。

当事業年度においては、開発収入や運用収入による売上依存度を下げ、独自技術資産を活用したデータライセンス提供に関連する事業を主体に事業構造の変革を引き続き進めております。結果、データライセンス事業売上が売上の5割を超える水準まで伸長しております。この事業構造の変化により売上は14.9%減少、一方前事業年度より引き続きのデータライセンス事業が伸長したことにより、売上総利益率が前年度44.3%から45.4%まで上昇するなど収益構造が継続的に向上しております。

次期においては大半がデータライセンス事業の企業へとより一層の進化をいたします。その中では従来の開発・運用事業の縮小を計画しております。

一方で、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いう中期経営テーマの実現および各種経営指標の大きな成長の実現のために当社独自の感性や感情を文脈から解釈する自然言語処理などの研究開発や感性マーケティング事業推進のための営業体制の構築を中心とした先行投資は積極的に実行いたします。

以上の取り組みにより、2021年3月期の業績の見通しとしましては、売上高1,250,000千円（前事業年度比101.8%）、営業利益10,000千円（同比47.1%）、経常利益10,000千円（同比46.6%）、当期純利益6,000千円（同比34.9%）を見込んでおります。

(2) 当期の財政状態の概況

（資産、負債及び純資産の状況に関する分析）

当事業年度末における総資産は、1,259,483千円（前事業年度末比13,624千円増）となりました。流動資産につきましては1,050,728千円（同67,393千円増）となりました。増減の主な要因としましては、現金及び預金の増加（同126,278千円増）、回収による売掛金の減少（同55,810千円減）があったことによりです。固定資産につきましては、関係会社株式の売却（同49,000千円減）により、208,755千円（同53,768千円減）となりました。

負債は、203,711千円（同1,966千円増）となりました。増減の主な要因としましては、買掛金の減少（同11,282千円減）、未払費用の減少（同8,956千円減）などがあったことによりです。

以上の結果、純資産は、1,055,771千円（同11,658千円増）となり、自己資本比率は、前事業年度末の81.5%から81.4%となりました。

(キャッシュ・フローの状況に関する分析)

当事業年度末における現金及び現金同等物（以下「資金」といいます）は前事業年度末に比べ、126,278千円増加し、765,612千円となりました。当事業年度における各キャッシュ・フローの状況とそれらの要因は次のとおりであります。

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

営業活動の結果獲得した資金は、126,025千円となりました。主な収入要因としては、税引前当期純利益20,456千円の計上、減価償却費41,438千円の計上、売上債権の減少55,810千円、未払金の増加8,826千円、退職給付引当金の増加8,784千円などがありました。一方で主な支出要因としては、仕入債務の減少11,282千円などであります。

(投資活動によるキャッシュ・フロー)

投資活動の結果獲得した資金は、8,032千円となりました。主な収入要因としては、関係会社株式の売却による収入47,473千円であります。主な支出要因としては、無形固定資産の取得38,836千円などであります。

(財務活動によるキャッシュ・フロー)

財務活動の結果使用した資金は、7,779千円となりました。主な支出要因としては、配当金の支払額7,297千円であります。

(参考) キャッシュ・フロー関連指標の推移

	2019年3月期	2020年3月期
自己資本比率 (%)	81.5	81.4
時価ベースの自己資本比率 (%)	200.8	159.7
キャッシュ・フロー対有利子負債比率 (年)	0.0	0.0
インタレスト・カバレッジ・レシオ (倍)	—	—

(注) 1. 各指標は、財務数値を用いて、以下の計算式により算出しております。

自己資本比率：(自己資本／総資産) × 100

時価ベースの自己資本比率：(株式時価総額／総資産) × 100

キャッシュ・フロー対有利子負債比率：有利子負債／キャッシュ・フロー

インタレスト・カバレッジ・レシオ：キャッシュ・フロー／利息の支払額

2. 株式時価総額は自己株式を除く発行済株式数をベースに計算しております。

3. 有利子負債とは、貸借対照表に計上されている負債のうち、利子を支払っている全ての負債が対象となります。

4. キャッシュ・フロー及び利息の支払額は、キャッシュ・フロー計算書に計上されている「営業活動によるキャッシュ・フロー」及び「利息の支払額」を用いています。

(3) 利益配分に関する基本方針及び当期・次期の配当

利益配分につきましては、株主の皆様に対する利益還元を経営上の重要な課題のひとつとして認識しており、経営成績及び財政状態を勘案しながら長期的な視点に立った安定的な配当を継続することを基本方針としております。

当期の期末配当につきましては、当期の業績及び今後の事業環境等を総合的に判断いたしました結果、1株当たり3円の期末配当を実施する予定です。次期以降におきましては、事業の進捗等を勘案し、状況に応じて増配を含め検討してまいります。

(4) 事業等のリスク

当社の経営成績、財政状態および株価に影響を及ぼす可能性のあるリスク要因について次のとおり記載しております。なお、以下の記載事項は、本決算短信発表日現在において当社が判断したものであり、不確実性が内在しているため、実際の結果とは異なる可能性があります。

①事業環境について

(i) 新型コロナウイルスによる影響について

当事業年度末より顕在化した新型コロナウイルス感染拡大が今後に及ぼす社会的、経済的な影響は現時点では未知数であります。当社の属するインターネット関連業界は、即時的かつ直接的に影響を受けづらい業界ではありますが、国内外の今後の感染拡大の状況によっては、当社の事業展開および経営成績に影響を及ぼす可能性があります。具体的には当社主力事業であるインターネットを通じた音楽・映像配信サ

ービスへのデータ関連サービスの提供事業（「エンターテインメント・テクノロジー事業」）における影響は限定的で、かつ場合によっては伸長することもありえますが、一方で、新規事業として推進している美容、ファッション、旅行、飲料メーカー、食品メーカー、メディア事業に対して推進している「感性マーケティング事業」においては、感染拡大により短期的かつ直接的に影響を受ける可能性があります。

このような環境のなか、当社は、積極的なリモートワークを推進するなかで、研究開発、データ開発、サービスエンジン開発およびライセンスサービス等の新規開発は感染拡大状況の如何に関わらず、計画通り継続しております。したがって、開発費用や先行投資は計画内にて掛けている中で、営業活動の遅延、経済環境の著しい悪化などにおいて、一時的に収支バランスが悪化する可能性があります。

そのため、独自感性技術を活用したエンターテインメント・テクノロジー事業の拡大、インターネット上で完結しえるマーケティングサービスの商品開発、Eコマース向けライセンスサービスの拡充などを加速させ、事業モデル、営業モデルのアフターコロナ時代に合わせた展開をより早期に行なうことにより、結果的に顕在化しうるリスクの低減を図ってまいります。

(ii) インターネットに関する技術およびサービスの変化

当社は、インターネット関連テクノロジーに基づいて事業を展開しております。インターネット関連テクノロジー業界では、新技術や新サービスが相次いで開発されており、技術および顧客ニーズなどの変化の速度が速いという特徴があります。

このため、当社は独自でかつ付加価値の高いサービスの実現に向け積極的な研究開発に注力しております。人の感情や感性を捕捉しうる「感性テクノロジー」関連技術開発を推進し、当社ならではの新たな技術やサービスの開発を進めております。しかし、研究開発の遅れ、顧客ニーズの見誤りや優秀な人材の確保の遅れ等により市場の変化に合った技術革新のスピードに適切に対応できない場合には当社の技術およびサービスが陳腐化し競争力が低下することが考えられ、当社の事業展開および経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

(iii) 競合について

当社に関連した分野のデータアナリティクス（データ分析）AI分野におきましては、今後も引き続き新規参入企業が増加することが予想されます。

当社では、独自に開発した感性メタデータを中心とした独自データベースを最大限に利活用するビジネスモデルの構築をより強化し、他企業との差別化を図っております。また同時に、10年以上に及ぶ感性メタデータの開発・運用実績を踏まえた独自の分析技術や利活用技術開発を積極的に進め、「人の感性・感情を科学する」付加価値の高いサービスの質を実現し続けるとともに、新規サービスの提供や既存サービスに対する新機能の実装を効率的に実現しております。しかしながら、競合となりうる会社が当社を上回る開発スピードやサービスの質を実現した場合、当社における事業展開および経営成績に影響を与える可能性があります。

(iv) 特定の取引先への依存について

当社の当事業年度における全社売上高に占めるKDDI株式会社の割合は、下表の通りの水準にあります。同社に対してはサービス開発・運営、アプリケーション開発、データベースの運用・保守等の売上を計上しております。当社は同社にデータベース、アプリケーション、システム開発・運用サービスを提供し、同社を通じてユーザーに提供しているなかで同社の事業方針や意向が当社に与える影響があります。

また従来行ってきた同社とのシステム開発・運用に関しては、当期に引き続き次期においても縮小がなされる方向であります。

一方では、将来の戦略的な展開を共有し、新規データライセンス事業の拡大を含めた新たな関係性の構築への取り組みを進めております。ただし何らかの要因による取引関係の悪化となった場合、当社の事業展開および経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

相手先	前事業年度 (自2018年4月1日 至2019年3月31日)		当事業年度 (自2019年4月1日 至2020年3月31日)	
	売上高(千円)	全社売上高に占める割合(%)	売上高(千円)	全社売上高に占める割合(%)
KDDI株式会社	451,539	31.3	260,079	21.2

(注) 上記の金額には、消費税等は含まれておりません。

②事業内容について

(i) 外注先の確保について

当社では、システム開発および運用業務を一部外部に委託しております。

開発スピードの向上や開発コストの削減、またユーザーの嗜好性に合致したサービスを継続的に提供するためには、内製化の強化を行いつつも、今後も優秀な外部委託先を確保する必要があります。その確保のため、当社では既存の外注先のみならず、新規外注候補先の選定を継続的に行っておりますが、今後優秀な外部委託先が安定的に確保できない場合、当社の開発・制作スケジュールに支障をきたし、当社の事業展開および経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

(ii) プログラム等のバグ（不良箇所）について

当社のアプリケーション、システムおよびデータベースの開発に関しては、社内の検証専門チームに加えて、外部の検証専門企業も活用することにより、納品する際のテスト・検証について専用の体制を構築し、開発・品質管理体制の強化を図っております。

しかしながら、完全にプログラム等のバグを排除することは難しく、プログラム等に重大なバグが生じた場合、当該プログラム等を使用したソフトウェア等によるサービスの中断・停止等が生じる可能性があります。この場合、当社の信用力低下や取引先あるいはユーザーからの損害賠償の提起等により、当社の事業展開および経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

(iii) ソフトウェア資産について

当社では、アプリケーション、データベースおよびエンジンを開発し、それらを活用したデータベースサービスを推進しております。それらの開発に係るコストについては、資産性のあるものについては自社サービス用ソフトウェアとして無形固定資産に計上し、費用化すべきものは各事業年度において運用原価もしくは研究開発費をはじめとした販売管理費として費用化しております。

自社サービス用ソフトウェアの開発および研究開発については、プロジェクト推進体制を整備し、慎重な計画の立案・遂行に努めております。しかしながら、当該開発および研究開発が市場のニーズと合わないことにより利用価値が低下する場合や、重大なバグ等の発生によりソフトウェアとして機能しなくなる場合には、これらを除却処理する可能性があります。その場合、一時に多額の費用が発生するため、当社の経営成績に影響を与える可能性があります。

(iv) システム障害・通信トラブルについて

当社では、主にサーバーを利用し、機能やサービス提供をしております。サーバー運用に際しては、クラウドサービスの活用を中心とし、安全性を重視したネットワークおよびセキュリティシステムを確保および構築し、24時間のシステム監視をはじめ、セキュリティ対策も積極的に行っております。

しかしながら、自然災害、火災、コンピュータウイルス、通信トラブル、第三者による不正行為、サーバーへの過剰負荷等あらゆる原因によりサーバーおよびシステムが正常に稼働できなくなった場合、当社のサービスが停止する可能性があります。この場合において、当社のサービス提供先との契約に基づき損害賠償の請求を受けることがあった場合、当社の経営成績に影響を与える可能性があります。

③組織体制について

(i) 人材の確保や育成について

当社において優秀な社内の人材の確保、育成および定着は最重要課題であり、将来に向けた積極的な採用活動、人事評価制度の整備や研修の実施等の施策を通じ、社内リーダー層への幹部教育、新入社員および中途入社社員の育成、定着に取り組んでおります。

しかしながら、これらの施策が効果的である保証はなく、また、必要な人材を確保できない可能性があります。また、必ずしも採用し育成した役職員が、当社の事業に寄与し続けるとは限りません。このような場合には、当社の事業展開および経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

(ii) 特定の役員への依存について

当社創業者である代表取締役社長浦部浩司は、当社の最高の経営責任者であり、事業の立案や実行等会社運営において、多大な影響を与えてまいりました。

現在当社では、事業規模の拡大にともなった権限の委譲や業務分掌に取り組み、同氏への依存度は低下しつつありますが、今後不慮の事故等何らかの理由により同氏が当社の業務を継続することが困難になった場合には、当社の事業展開および経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

④法的規制等について

(i) 法的規制について

現時点で、今後の当社事業そのものに対する法的規制はないと認識しておりますが、インターネットを活用したサービスに関しては、不正アクセス対策、電子商取引におけるトラブル対策、知的財産権の保護、個人情報の保護など今後新たな法令等の整備が行われる可能性があります。

例えば、2017年5月の「改正個人情報保護法」の全面施行などに見られるように、個人情報を生活者にとってより有効的に利用することに取り組んでいく方向はこれからの社会にとっても当社の事業機会にとっても価値がある一方で、プライバシー保護、セキュリティ保護などに関しては一層の留意が必要であります。

同法を始めとする今後の法令等の制定、改正あるいは社会情勢の変化によって既存の法令等の解釈に変更がなされ、当社の事業分野において新たな法的規制が発生した場合、当社の事業展開に制約を受けたり、対応措置をとる必要が生じる可能性があります。

(ii) 個人情報の取り扱いについて

当社が開発・提供する各種サービスの利用者は、主にスマートフォン等のデバイスを利用した個人であり、当社が運営を行うサービスにおけるユーザーサポート等において、氏名・電話番号等の当社グループサービスの利用者を識別できる個人情報を取得する場合があります。また、通常取引の中で、業務提携先や業務委託先等取引先についての情報を得ております。

当社は、個人情報の管理強化のため、個人情報保護マネジメントシステムマニュアルの制定、役職員への周知徹底を図るとともに、これらの個人情報は、契約先である外部の大手データセンターへ格納し、高度なセキュリティ体制のもとで管理しております。

なお、2010年6月より現在に至るまで継続的に財団法人日本情報処理開発協会より個人情報の適切な取り扱いを実施している事業者であることを認定する「プライバシーマーク(R)」使用許諾事業者の認定を受けております。

今後につきましても、社内体制整備とともに、外部のデータセンターと継続的にセキュリティ対策強化を行い、いかなる個人情報も流出しないよう細心の注意を払ってまいります。しかしながら、当社の管理体制の問題、または当社外からの不正侵入および業務提携や業務委託先等の故意または過失等により、これらのデータが外部へ漏洩した場合、当社の信用力低下やユーザーからの損害賠償の提起等により、当社の事業展開および経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

(iii) 知的財産権について

当社は、知的財産権の保護については、会社のコンプライアンスおよび社会的責任において重要な課題であると認識しております。

開発、コンテンツの提供、日常業務でのソフトウェアの使用等の中で、当社の従業員による第三者の知的財産権の侵害が故意または過失により起きた場合、当社は損害賠償の提起等を受ける可能性があります。

⑤その他

ストック・オプション行使による株式価値の希薄化について

ストック・オプション制度は、会社の利益と、役職員個々の利益とを一体化し、ビジョンの共有や目標の達成等、職務における動機付けをより向上させること、また監査役においては適正かつ厳格な監査による企業価値向上の意欲を高めることを目的として導入したものであり、今後も資本政策において慎重に検討しながらも、基本的には継続的に実行していく考えであります。

新株予約権には一定の権利行使条件がついており、原則として当社株式上場日より1年間経過した日から、または上場後に付与したものについては、2年を経過した日から段階的な行使を基本としておりますが、これらの新株予約権が行使された場合には、当社の1株当たりの株式価値が希薄化することになり、将来における株価へ影響を及ぼす可能性があります。また、当社では今後も将来に渡り継続的な企業価値向上を行うことを前提に多様なストック・オプションの付与を行う可能性がありますので、この場合には更に1株当たりの株式価値が希薄化する可能性があります。なお、本決算短信発表日現在、これらのストック・オプションによる潜在株式数は78,200株であり、同日現在の発行済株式総数2,477,400株の3.2%に相当しております。

2. 企業集団の状況

(1) 事業系統図

当社は、音楽・映像・書籍・人物・イベントなどのエンターテインメント関連および美容、食品、飲料、衣料、消費材、旅行などの非エンターテインメント関連のデータベースを開発し、それらを活用したインターネットサービス開発およびシステム提供を行っております。具体的には、「データ提供サービス」「レコメンドサービス」「パーソナライズサービス」「検索サービス」「データアナリティクス（データ分析）サービス」などを通信会社、Eコマース会社、音楽・映像関連のインターネットサービス会社、音楽レーベル会社、商品開発メーカー、流通小売会社、などに提供しております。なお、当社は単一セグメントとなります。

各サービス提供に伴う「ライセンス」「開発」「運用」事業があります。

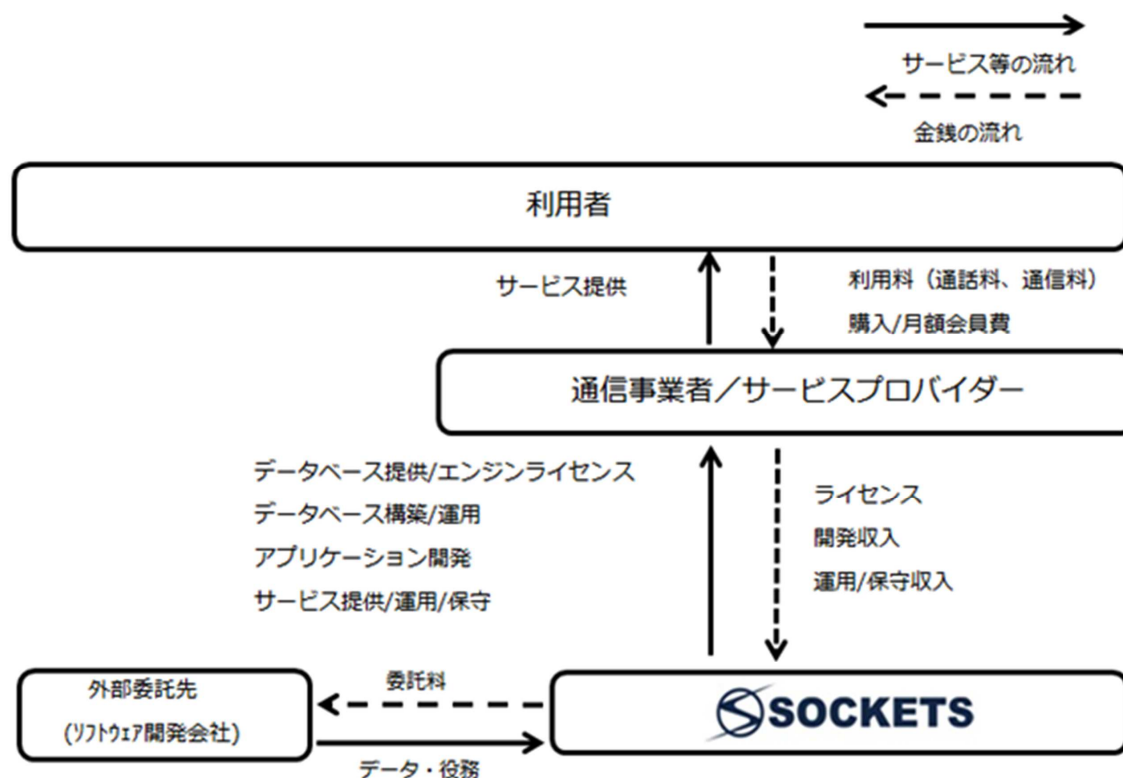
- ①「データ提供サービス」とは、当社が体系化したデータベースをサービス事業者提供し、サービス事業者はそのデータを活用し、自社サービスを編成・運営することを行います。
いずれにしても、サービス事業者は、サービス利用者や顧客の好みを理解し、あらたな出会いを提供することにより、購買、閲覧、回遊、継続などサービス利用者に対する価値を高めることを主な目的としています。
- ②「レコメンドサービス」とは、当社の独自データベースを活用し、音楽、映像、書籍などのおすすめ作品・情報の提供を行います。このおすすめ情報により、サービス利用者は、自分がまだ知らない作品・情報を探す、知る、購入することなどができます。
- ③「パーソナライズサービス」とは、サービス利用者の行動履歴を時間の経過とともに解析し、ひとりひとりの嗜好性に合った作品・情報の提供を行います。これにより、サービス利用者は、「自分の好みや気分にあったおすすめ情報」を知ることができます。たとえば、そのユーザーの嗜好性が、音楽であれば、アコースティックの音色、やわらかな歌声、ゆっくりしたテンポ、ストリングスが効果的に使われていて、かつ楽曲テーマが、はげまし、応援、あきらめない、乗り越える、などの多様なメタ（特徴）データの組み合わせによる最近の好みの傾向を感性的に抽出しておすすめします。映画であれば、人生をしみじみ振り返るテーマ、かつ古いアメリカ製の車が特徴的に使用されている、人生の転機にある男、昔の恋人と一緒に旅をするものの片思いである、などの甘酸っぱく切なく慈悲深い感性因子などに最近の嗜好性があれば、そのような類似作品群を紹介する、などを行います。
- ④「検索サービス」とは、音楽・映像・書籍などに特化した検索サービスであり、サービス利用者は一般的な検索サービスと比較し、よりこだわりのある専門的な情報を探す、知る、購入することができます。
- ⑤「データアナリティクス（データ分析）サービス」とは、ロコミ情報、行動履歴を収集・解析し、当社独自の感性データと組み合わせた分析を行い、印象評価、印象比較、企画、商品調達、商品開発、販売予測、プロモーション効果測定、メディアプランニング、制作支援などの各種マーケティング支援サービスをデータ・ドリブン（データを元に次の施策を決定すること）にて行います。当社独自の感性メタデータとの組み合わせにより従来手法の分析では見えづらかった「消費者や顧客とコンテンツや商品との感性や感情的な結びつき」が見えるようになります。

これらの事業の元となるのが、当社独自開発のデータベースであります。音楽であれば、基本情報のみならず演奏されている楽器の種類、奏法、声質、歌唱方法、ビート、リズムなどの定量情報、歌詞の内容や楽曲テーマ、共感ポイントなどの感性情報、年代、マイクロジャンル、影響を受けた楽曲やアーティストなどの関連情報までを詳細に特徴づける体系的なデータであります。映像であれば、基本情報に加え、たとえばその映画のテーマ、印象、共感ポイント、時代背景、場所、職業、人間関係、ライフステージなどの詳細な情報を体系化しております。これら同様、非エンターテインメント分野の美容、飲料、食品、旅行などにおいても基本情報のみならず、各商品の印象、特徴、共感ポイント、テーマ等を網羅しております。

ビジネスモデルとしては、「ライセンス」事業に関しては、月額従量制（月におけるデータや当社システムの利用量や利用者数に応じて発生）、月額固定制、またはその組み合わせ、があります。「開発」事業に関しては、初期開発、サービス拡張に伴う追加開発があり、「運用」事業に関しては、主に年間契約に基づき、サービス事業者のシステムの一部を運用いたします。

当社のこれらのサービスは、現在、KDDI株式会社および株式会社NTTドコモ、株式会社楽天、カルチュア・コンビニエンス・クラブ株式会社、LINE MUSIC株式会社などに提供しており、サービス利用者に対してはこれらの企業を通じたサービスとして提供されております。

事業系統図は次のとおりとなっております。



(2) 関係会社の状況

該当事項はありません。

3. 会計基準の選択に関する基本的な考え方

当社は、国内の同業他社との比較可能性を確保するため、会計基準につきましては日本基準を適用しております。

4. 財務諸表及び主な注記

(1) 貸借対照表

(単位：千円)

	前事業年度 (2019年3月31日)	当事業年度 (2020年3月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	639,333	765,612
売掛金	309,346	253,535
仕掛品	1,415	—
前払費用	31,991	30,774
その他	1,319	812
貸倒引当金	△73	△7
流動資産合計	983,334	1,050,728
固定資産		
有形固定資産		
建物	19,412	19,412
減価償却累計額	△6,904	△8,468
建物（純額）	12,507	10,943
工具、器具及び備品	55,959	33,019
減価償却累計額	△49,322	△28,467
工具、器具及び備品（純額）	6,637	4,551
リース資産	3,564	—
減価償却累計額	△2,425	—
リース資産（純額）	1,138	—
有形固定資産合計	20,283	15,495
無形固定資産		
ソフトウェア	59,008	35,208
ソフトウェア仮勘定	—	26,145
電話加入権	72	72
無形固定資産合計	59,081	61,426
投資その他の資産		
投資有価証券	20,010	20,010
関係会社株式	49,000	—
繰延税金資産	34,877	33,912
敷金及び保証金	78,238	77,194
その他	2,001	1,683
貸倒引当金	△967	△967
投資その他の資産合計	183,158	131,833
固定資産合計	262,523	208,755
資産合計	1,245,858	1,259,483

(単位：千円)

	前事業年度 (2019年3月31日)	当事業年度 (2020年3月31日)
負債の部		
流動負債		
買掛金	42,851	31,569
リース債務	641	—
未払金	9,513	18,163
未払費用	22,411	13,455
未払法人税等	1,907	8,894
未払消費税等	9,886	9,195
預り金	6,095	5,699
賞与引当金	44,143	44,291
その他	—	60
流動負債合計	137,451	131,328
固定負債		
リース債務	694	—
退職給付引当金	63,598	72,382
固定負債合計	64,293	72,382
負債合計	201,745	203,711
純資産の部		
株主資本		
資本金	505,737	505,737
資本剰余金		
資本準備金	404,137	404,137
資本剰余金合計	404,137	404,137
利益剰余金		
利益準備金	4,295	4,295
その他利益剰余金		
繰越利益剰余金	133,790	143,634
利益剰余金合計	138,085	147,929
自己株式	△32,009	△32,009
株主資本合計	1,015,949	1,025,793
新株予約権	28,163	29,977
純資産合計	1,044,113	1,055,771
負債純資産合計	1,245,858	1,259,483

(2) 損益計算書

(単位：千円)

	前事業年度 (自 2018年4月1日 至 2019年3月31日)	当事業年度 (自 2019年4月1日 至 2020年3月31日)
売上高	1,443,218	1,227,895
売上原価	803,253	670,935
売上総利益	639,964	556,959
販売費及び一般管理費	※1,※2 566,890	※1,※2 535,747
営業利益	73,074	21,212
営業外収益		
受取利息	14	3
受取配当金	420	70
受取手数料	254	252
商標権使用料	120	120
雑収入	112	43
営業外収益合計	921	489
営業外費用		
為替差損	1,119	116
雑損失	23	110
営業外費用合計	1,143	227
経常利益	72,852	21,474
特別利益		
新株予約権戻入益	13,459	508
特別利益合計	13,459	508
特別損失		
投資有価証券評価損	5,004	—
関係会社株式売却損	—	1,526
特別損失合計	5,004	1,526
税引前当期純利益	81,306	20,456
法人税、住民税及び事業税	2,290	2,290
法人税等調整額	11,480	964
法人税等合計	13,770	3,254
当期純利益	67,535	17,202

【売上原価明細書】

		前事業年度 (自 2018年4月1日 至 2019年3月31日)		当事業年度 (自 2019年4月1日 至 2020年3月31日)	
区分	注記 番号	金額 (千円)	構成比 (%)	金額 (千円)	構成比 (%)
I 労務費		359,557	38.8	362,653	45.8
II 外注費		156,004	16.9	112,964	14.3
III 経費	※1	410,223	44.3	316,498	39.9
当期総製造費用		925,786	100.0	792,116	100.0
期首仕掛品たな卸高		—		1,415	
合計		925,786		793,531	
期末仕掛品たな卸高		1,415		—	
他勘定振替高	※2	121,116		122,596	
当期売上原価		803,253		670,935	

(注)

	前事業年度 (自 2018年4月1日 至 2019年3月31日)		当事業年度 (自 2019年4月1日 至 2020年3月31日)	
区分	金額 (千円)		金額 (千円)	
※1 経費の主な内訳				
ライセンス使用料		35,058		36,072
減価償却費		76,484		34,177
支払手数料		226,383		173,704
地代家賃		49,229		48,414
通信費		6,562		6,475
旅費交通費		12,033		12,444
※2 他勘定振替高の内訳				
ソフトウェア仮勘定		3,782		31,956
研究開発費		117,334		90,640

(原価計算の方法)

原価計算の方法は、プロジェクト別の個別原価計算を採用しております。

(3) 株主資本等変動計算書

前事業年度（自 2018年4月1日 至 2019年3月31日）

(単位：千円)

	株主資本							株主資本合計
	資本金	資本剰余金		利益剰余金			自己株式	
		資本準備金	資本剰余金 合計	利益準備金	その他利益 剰余金	利益剰余金 合計		
当期首残高	501, 212	399, 612	399, 612	4, 295	66, 254	70, 549	△32, 009	939, 363
当期変動額								
新株の発行	4, 525	4, 525	4, 525					9, 050
剰余金の配当								－
当期純利益					67, 535	67, 535		67, 535
新株予約権の失効								
株主資本以外の項目の 当期変動額（純額）								
当期変動額合計	4, 525	4, 525	4, 525	－	67, 535	67, 535	－	76, 586
当期末残高	505, 737	404, 137	404, 137	4, 295	133, 790	138, 085	△32, 009	1, 015, 949

	新株予約権	純資産合計
当期首残高	41,076	980,439
当期変動額		
新株の発行		9,050
剰余金の配当		—
当期純利益		67,535
新株予約権の失効	△13,459	△13,459
株主資本以外の項目の 当期変動額（純額）	546	546
当期変動額合計	△12,912	63,673
当期末残高	28,163	1,044,113

当事業年度（自 2019年4月1日 至 2020年3月31日）

（単位：千円）

	株主資本							株主資本合計
	資本金	資本剰余金		利益剰余金			自己株式	
		資本準備金	資本剰余金 合計	利益準備金	その他利益 剰余金	利益剰余金 合計		
					繰越利益剰 余金			
当期首残高	505,737	404,137	404,137	4,295	133,790	138,085	△32,009	1,015,949
当期変動額								
新株の発行								—
剰余金の配当					△7,358	△7,358		△7,358
当期純利益					17,202	17,202		17,202
新株予約権の失効								
株主資本以外の項目の 当期変動額（純額）								
当期変動額合計	—	—	—	—	9,843	9,843	—	9,843
当期末残高	505,737	404,137	404,137	4,295	143,634	147,929	△32,009	1,025,793

	新株予約権	純資産合計
当期首残高	28,163	1,044,113
当期変動額		
新株の発行		—
剰余金の配当		△7,358
当期純利益		17,202
新株予約権の失効	△508	△508
株主資本以外の項目の 当期変動額（純額）	2,323	2,323
当期変動額合計	1,814	11,658
当期末残高	29,977	1,055,771

(4) キャッシュ・フロー計算書

(単位：千円)

	前事業年度 (自 2018年4月1日 至 2019年3月31日)	当事業年度 (自 2019年4月1日 至 2020年3月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前当期純利益	81,306	20,456
減価償却費	85,552	41,438
新株予約権戻入益	△13,459	△508
株式報酬費用	1,398	2,323
貸倒引当金の増減額 (△は減少)	△195	△66
投資有価証券評価損	5,004	—
賞与引当金の増減額 (△は減少)	△3,199	147
役員賞与引当金の増減額 (△は減少)	△7,095	—
退職給付引当金の増減額 (△は減少)	3,636	8,784
受取利息及び受取配当金	△434	△73
関係会社株式売却損益 (△は益)	—	1,526
売上債権の増減額 (△は増加)	△28,343	55,810
たな卸資産の増減額 (△は増加)	△1,415	1,415
仕入債務の増減額 (△は減少)	△20,200	△11,282
未払金の増減額 (△は減少)	△10,062	8,826
未払消費税等の増減額 (△は減少)	△55	△691
その他	△10,646	△5,674
小計	81,792	122,433
利息及び配当金の受取額	434	73
法人税等の支払額又は還付額 (△は支払)	△17,167	3,518
営業活動によるキャッシュ・フロー	65,059	126,025
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の取得による支出	△1,799	△1,127
無形固定資産の取得による支出	△4,966	△38,836
関係会社株式の売却による収入	—	47,473
その他	696	523
投資活動によるキャッシュ・フロー	△6,069	8,032
財務活動によるキャッシュ・フロー		
新株予約権の行使による株式の発行による収入	8,198	—
配当金の支払額	—	△7,297
ファイナンス・リース債務の返済による支出	△641	△481
財務活動によるキャッシュ・フロー	7,556	△7,779
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	66,546	126,278
現金及び現金同等物の期首残高	572,787	639,333
現金及び現金同等物の期末残高	639,333	765,612

(5) 財務諸表に関する注記事項

(継続企業の前提に関する注記)

該当事項はありません。

(持分法損益等)

1. 関連会社に対する投資に関する事項

	前事業年度 (自 2018年4月1日 至 2019年3月31日)	当事業年度 (自 2019年4月1日 至 2020年3月31日)
関連会社に対する投資の金額	49,000千円	一千円
持分法を適用した場合の投資の金額	53,552	—
持分法を適用した場合の投資損失(△)の金額	△506	— (注)

(注) 当事業年度の持分法を適用した場合の投資の金額は、当社が保有する関連会社株式の全株式を2020年2月17日付で譲渡したため記載しておりません。

2. 開示対象特別目的会社に関する事項

当社は開示対象特別目的会社を有しておりません。

(損益計算書関係)

※1 販売費に属する費用のおおよその割合は前事業年度4%、当事業年度4%、一般管理費に属する費用のおおよその割合は前事業年度96%、当事業年度96%であります。

販売費及び一般管理費のうち主要な費目及び金額は次のとおりであります。

	前事業年度 (自 2018年4月1日 至 2019年3月31日)	当事業年度 (自 2019年4月1日 至 2020年3月31日)
役員報酬	85,140千円	85,140千円
賃金給料及び諸手当	110,733	116,014
法定福利費	25,555	26,157
支払手数料	97,230	90,342
広告宣伝費	5,145	2,092
賞与引当金繰入額	13,557	9,773
退職給付費用	7,907	7,969
貸倒引当金繰入額	△195	△66
減価償却費	9,067	7,261
研究開発費	117,334	90,640
地代家賃	24,970	26,007

※2 一般管理費に含まれる研究開発費の総額

	前事業年度 (自 2018年4月1日 至 2019年3月31日)	当事業年度 (自 2019年4月1日 至 2020年3月31日)
研究開発費	117,334千円	90,640千円

(セグメント情報等)

【セグメント情報】

当社は、モバイル端末向けアプリケーション開発、データベース構築及びそれらを組み合わせたサービスの開発と提供を行う単一セグメントであるため、記載を省略しております。

【関連情報】

前事業年度（自 2018年4月1日 至 2019年3月31日）

1. 製品およびサービスごとの情報

単一の製品・サービスの区分の外部顧客への売上高が損益計算書の売上高であるため、記載を省略しております。

2. 地域ごとの情報

(1) 売上高

本邦の外部顧客への売上高が損益計算書の売上高であるため、記載を省略しております。

(2) 有形固定資産

本邦に所在している有形固定資産の金額が貸借対照表の有形固定資産の金額であるため、記載を省略しております。

3. 主要な顧客ごとの情報

(単位：千円)

顧客の氏名又は名称	売上高
KDD I 株式会社	451,539

(注) 当社は単一セグメントとしているため、関連するセグメント名は記載を省略しております。

なお、売上高には、KDD I 株式会社の情報料回収代行サービスを利用して、一般ユーザーに有料情報サービスを提供するものが含まれております。

当事業年度（自 2019年4月1日 至 2020年3月31日）

1. 製品およびサービスごとの情報

単一の製品・サービスの区分の外部顧客への売上高が損益計算書の売上高であるため、記載を省略しております。

2. 地域ごとの情報

(1) 売上高

本邦の外部顧客への売上高が損益計算書の売上高であるため、記載を省略しております。

(2) 有形固定資産

本邦に所在している有形固定資産の金額が貸借対照表の有形固定資産の金額であるため、記載を省略しております。

3. 主要な顧客ごとの情報

(単位：千円)

顧客の氏名又は名称	売上高
KDD I 株式会社	260,079

(注) 当社は単一セグメントとしているため、関連するセグメント名は記載を省略しております。

なお、売上高には、KDD I 株式会社の情報料回収代行サービスを利用して、一般ユーザーに有料情報サービスを提供するものが含まれております。

【報告セグメントごとの固定資産の減損損失に関する情報】

該当事項はありません。

【報告セグメントごとののれんの償却額および未償却残高に関する情報】

該当事項はありません。

【報告セグメントごとの負ののれん発生益に関する情報】

該当事項はありません。

(1株当たり情報)

	前事業年度 (自 2018年4月1日 至 2019年3月31日)	当事業年度 (自 2019年4月1日 至 2020年3月31日)
1株当たり純資産額	414.20円	418.21円
1株当たり当期純利益	27.58円	7.01円
潜在株式調整後1株当たり当期純利益	27.50円	6.99円

(注) 1株当たり当期純利益及び潜在株式調整後1株当たり当期純利益の算定上の基礎は、以下のとおりであります。

	前事業年度 (自 2018年4月1日 至 2019年3月31日)	当事業年度 (自 2019年4月1日 至 2020年3月31日)
1株当たり当期純利益		
当期純利益(千円)	67,535	17,202
普通株主に帰属しない金額(千円)	—	—
普通株式に係る当期純利益(千円)	67,535	17,202
普通株式の期中平均株式数(株)	2,448,931	2,452,817
潜在株式調整後1株当たり当期純利益		
当期純利益調整額	—	—
普通株式増加数(株)	7,246	8,716
(うち新株予約権(株))	(7,246)	(8,716)
希薄化効果を有しないため潜在株式調整後1株当たり当期純利益の算定に含めなかった潜在株式の概要	会社法第236条、第238条及び第239条の規定に基づく第6回新株予約権(新株予約権の数3個)、第7回新株予約権(新株予約権の数3個)、第8回新株予約権(新株予約権の数10個)、第11回新株予約権(新株予約権の数5個)、第12回新株予約権(新株予約権の数175個)	会社法第236条、第238条及び第239条の規定に基づく、第7回新株予約権(新株予約権の数3個)、第8回新株予約権(新株予約権の数10個)、第12回新株予約権(新株予約権の数174個)

(重要な後発事象)

該当事項はありません。

2020年3月期 決算説明資料

For Quality of LIFE

株式会社ソケット

証券コード3634

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

2020/5/12

1. 2020年3月期決算

2. 2021年3月期業績予想

3. 中期展開

1. 2020年3月期決算

売上は、期初予想未達成、利益は期初予想を超える
開発・運用事業縮小、新規事業スピード不足
一方で次期に向けた事業基盤開拓が進捗

ライセンス収入割合は全体売上の52%へ
開発型→ライセンス型への5年がかりの事業構造変革は、当期で一区切り

感性メタデータ・オントロジー※、コンテキスト（文脈）解釈など
「感性・感情を科学する」独自技術の開発のペース上がり、実用化
（プロダクト）の段階へ

※オントロジー：概念や情報を体系化する技術

- ✓ 売上未達成（期初予想比85%）、利益達成（期初予想比141%）
- ✓ データ・研究開発費の先行投資は、前期より微増（年間2億9,800万円投下）
- ✓ ライセンス収入割合が、初の50%超え、名実共にテクノロジー・ライセンス会社へ

（単位：百万円）

	前期	期初予想	当期
売上高	1,443	1,450	1,227
原価	803		670
粗利益	639		556
粗利率	44.3%		45.4%
販売管理費	566		535
営業利益	73	15	21

—◇開発・運用事業縮小 前年比約▲25%
新規ライセンス年間計画未達

—◇自社プロパティ・ライセンスの展開により粗利益率は微増

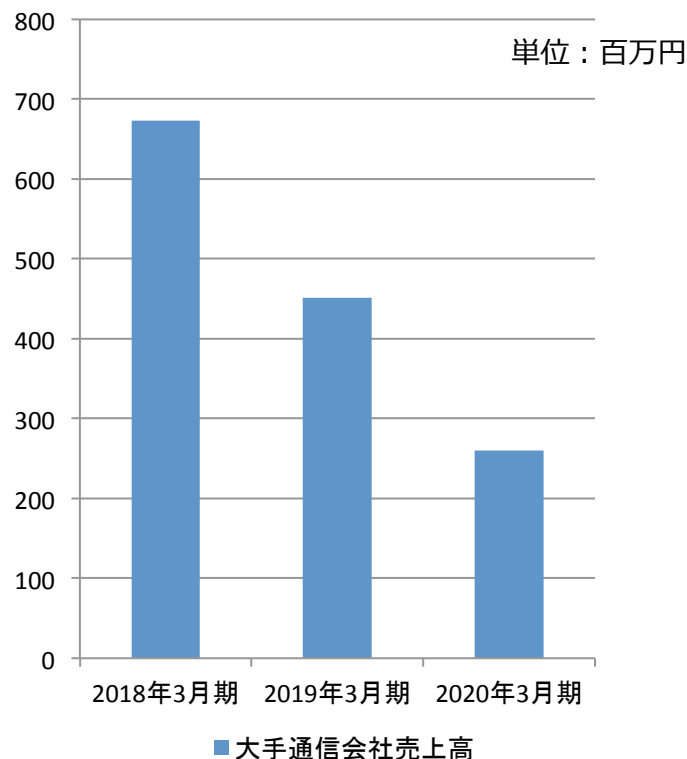
—◇R&D/データ開発関連の先行投資は前年より微増

—◇4Qライセンス収入伸長

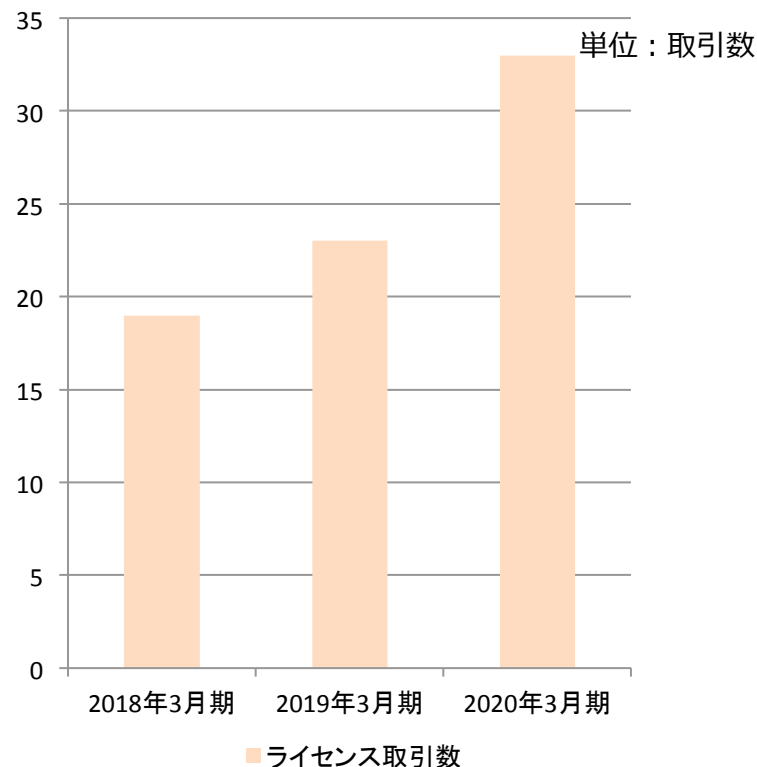
2020年3月期決算 -5年がかりの収益構造の転換が一区切り

- ✓ 5年がかりのライセンス収入型企業への事業モデルの転換は、完了
- ✓ ライセンス収入金額は、大型ライセンス契約の継続交渉中断があり、対前年並み
- ✓ 一方でその新規ライセンス数は、順調に増加（前年比143%）、次期以降の事業基盤強化

大手通信会社売上高推移



ライセンス取引数





- (対前年)
- ✓ 通信会社向け開発・運用案件の終了 2 件
 - ✓ 大型ライセンス契約継続未成立 1 件
- (対期初予想)
- ✓ アナリティクス・専門AIサービス開始時期遅れ (▲50百万円)
 - ✓ 特定サービス (カラオケ・音楽DL) 向け (▲40百万円)
 - ✓ 新規ライセンス契約交渉段階 (▲80百万円)



- (対前年)
- ✓ ライセンス事業展開による粗利率向上 (44.3%→45.4%)
 - ✓ ライセンス取引数増加 (前年比43%増加)
 - ✓ 新分野でのPoC展開 (自動車・お出かけ関連)
 - ✓ R&D/データ関連投資は対前年微増 (2.94億円→2.98億円)
- (対期初予想)
- ✓ 4Qのライセンス伸長もあり利益計画比増加



次期以降の展開へ開発・事業基盤は強化へ

2020年3月期決算 -当期第1四半期から第4四半期推移

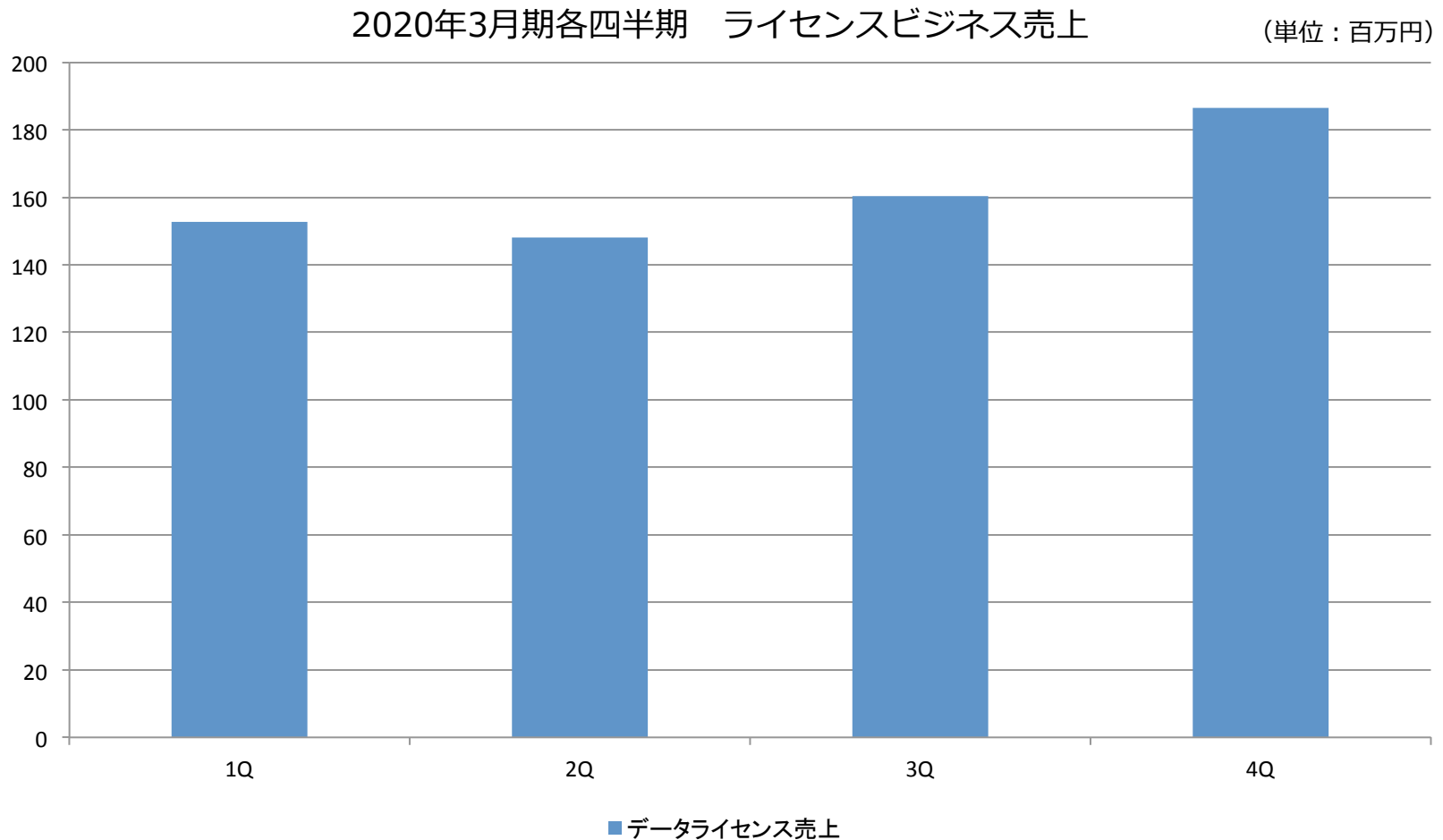
✓ 第4四半期にライセンス事業（初期ライセンス及び月額）およびPoC事業の伸長

✓ 第4四半期の粗利率は54%に

（単位：百万円）

	当期第1四半期 （当期4-6月）	当期第2四半期 （当期7-9月）	当期第3四半期 （当期10-12月）	当期第4四半期 （当期1-3月）	
売上高	285	344	256	341	◇新規ライセンス PoC事業伸長
原価	167	198	147	156	
粗利	118	146	108	184	
粗利率	41%	42%	42%	54%	◇ライセンス・PoC等 自社プロパティ活用 事業により上昇
販売管理費	138	133	133	131	◇R&D/データ開発関連 先行投資は継続
営業利益	▲19	13	▲25	52	◇4Qライセンス収入伸長

第1四半期と比較し第4四半期では金額ベースで28%増加
→次期以降の事業基盤へ



次期以降につながるライセンス・PoCプロジェクトが複数発生

映像メタデータ関連



ビデオ・オン・デマンド向けメタデータのライセンス提供

自動車関連



次世代自動車における音楽体験価値を当社専門AIにより実証

旅行関連



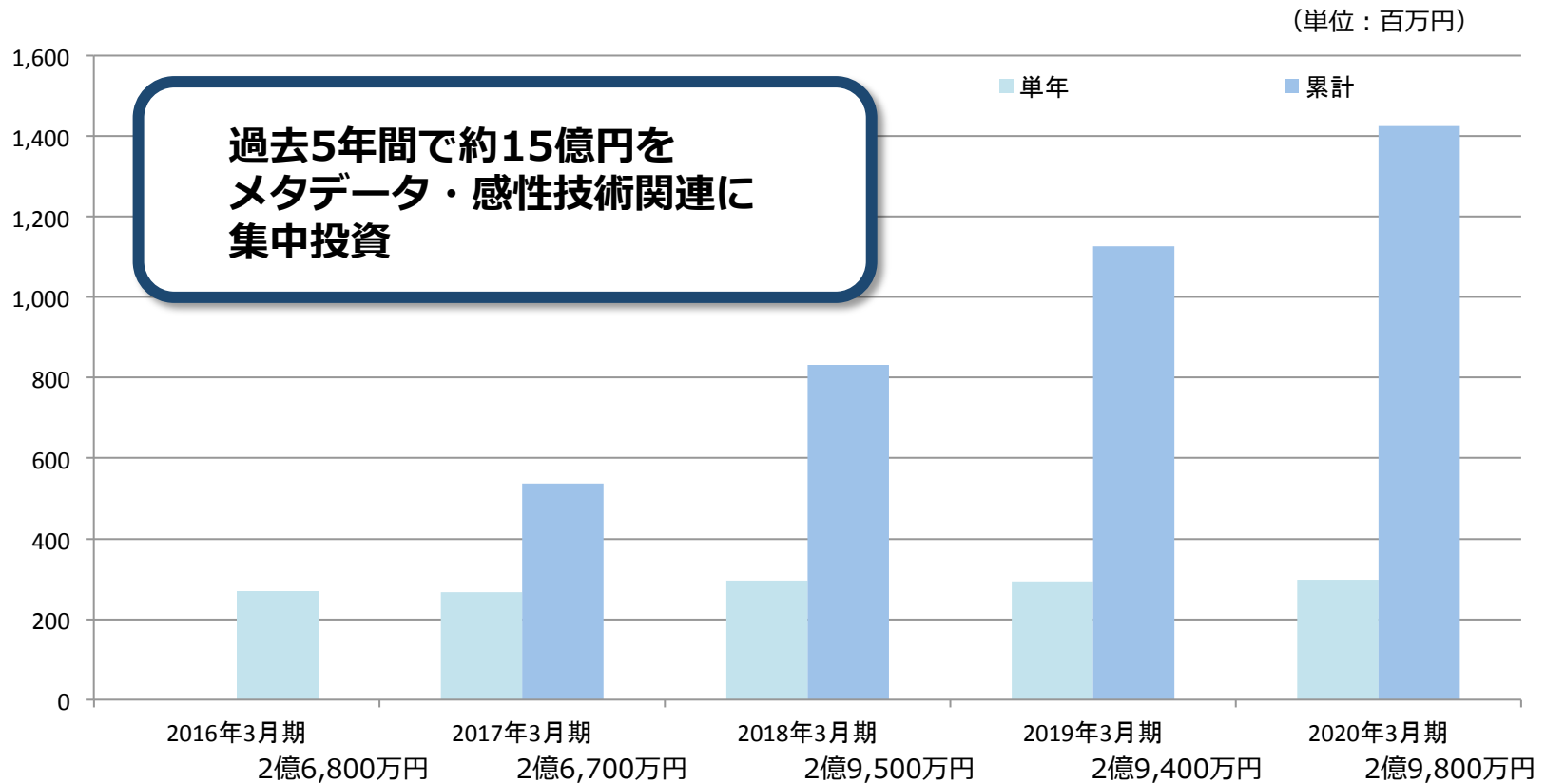
イベント・観光情報のメタデータ化

美容関連



美容・化粧品のメタデータ化およびモデル化の重み付けによるマッチング

- ✓ 直近5カ年累計で約15億円を特定分野に集中投資
- ✓ 年間3億円程度、売上の25%まで先行投資目安



集中投資は、実用化の段階へ

約15億円の投資内容

- ・ コンテキスト解釈
- ・ 自動メタ付与
- ・ 感性因子辞書
- ・ 感性モデル開発、感情空間マップ
- ・ 感性メタデータオントロジー
- ・ 基本メタデータ整備・拡充
- ・ 自然会話モデル
- ・ 専門AI



5年間の要素技術開発から次期以降実用化の段階へ

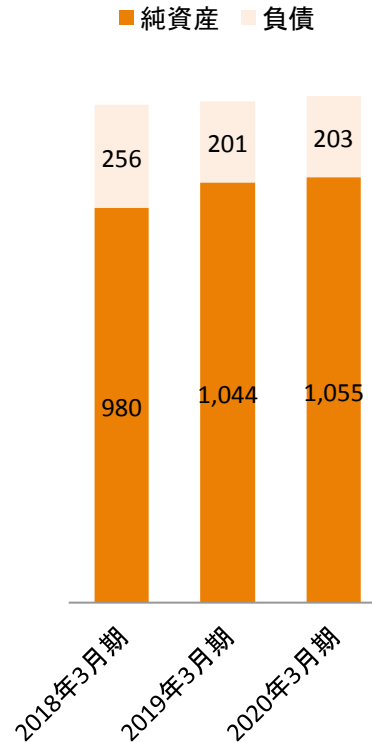
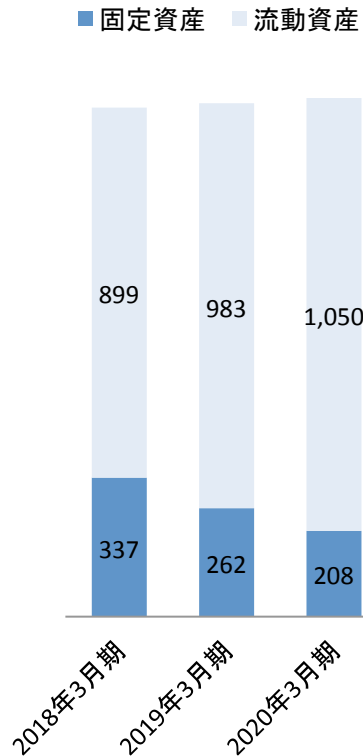
次期、先行投資は継続も、商品化・実サービス化へシフトへ
ただしメタデータ技術開発は継続

2020年3月期決算 -BS（貸借対照表）について

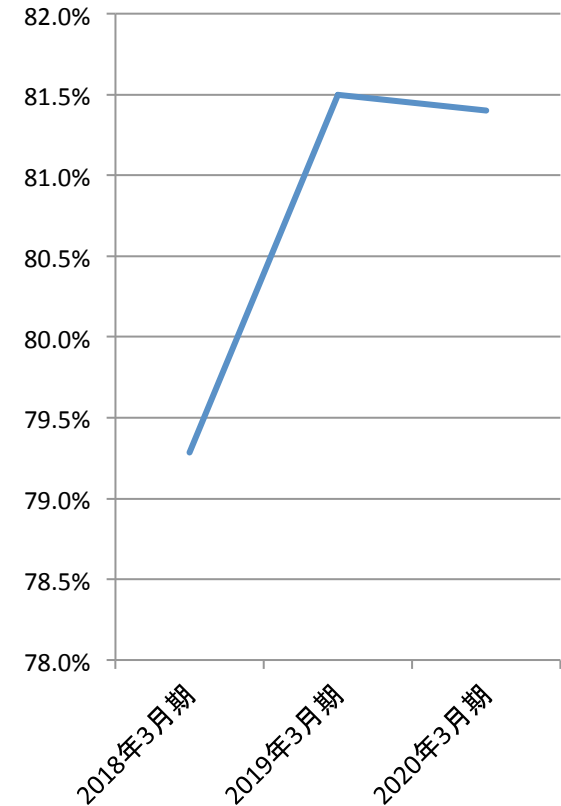
- ✓ 無借金、自己資本比率81.4%
- ✓ 財務基盤強化続く、資本戦略の選択肢広がる

BS推移

（単位：百万円）



自己資本比率



2020年3月期決算 -期初コミットメントに対する結果

音楽・映画・コミック分野の感性メタデータベースの拡充、感性メタ活用エンジンの改善、専門AIなど活用用途を拡大します（品質強化および提供先の拡大）

結果：

感性メタ活用エンジンの改善が進捗、提供数は43%増加

非エンターテインメント分野の感性メタデータ開発を拡充し、メーカー、流通など感性メタデータライセンス提供先を拡大します

結果：

提供候補は格段に増えるも導入までに時間がかかっているケースが多く未達成

中期計画である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の実現に向けた第1歩を踏み出します（アナリティクスプラットフォーム構築）

結果：

有料化遅れ、一方で有料利用の先着申し込み出始める、半年遅れで開始予定

5年がかりのビジネスモデル転換を終了し、来期以降の増収基調の礎をつくります

結果：

ライセンス売上比率が50%超え、転換は一区切り。ライセンスモデルの基盤進展

2. 2021年3月期 業績予想

当社事業は、インターネット関連向けデータ・テクノロジー提供が中心となるため、短期的かつ即時的な影響範囲は限定的

ただし感染の影響が、中長期に及ぶ場合、特に感性マーケティング等の新規事業展開において、遅延リスクが発生する（実際に新規営業はしづらい状況）

一方で、音楽・映像のインターネットサービス向けの事業、特に映像関連事業大きな事業機会となりうる。またEコマース、ネットメディア系への当社メタデータ関連の提供余地は大きく、新たな事業機会が創出

ライセンス先の経営・事業状況により影響を受けることは想定されるため、リスク拡大留意のうえ、徹底した品質改善を継続

2021年3月期業績予想 -概要

- ✓ 感性関連技術のライセンス・サービス企業として、成長路線を進む
- ✓ ある程度のリスクは織り込むものの新規事業展開においては不透明
- ✓ 将来に向けた「感性・感情を科学」する技術・サービスへの集中投資は継続

(単位:百万円)

	2021年3月期 業績予想
売上高	1,250
営業利益	10
経常利益	10
ライセンス 収入	月間1億円 (21年3月)
ライセンス 取引数	50社
投資額	対売上25% まで実行

→ 様々な事業リスクはあるものの、対前年成長することが前提

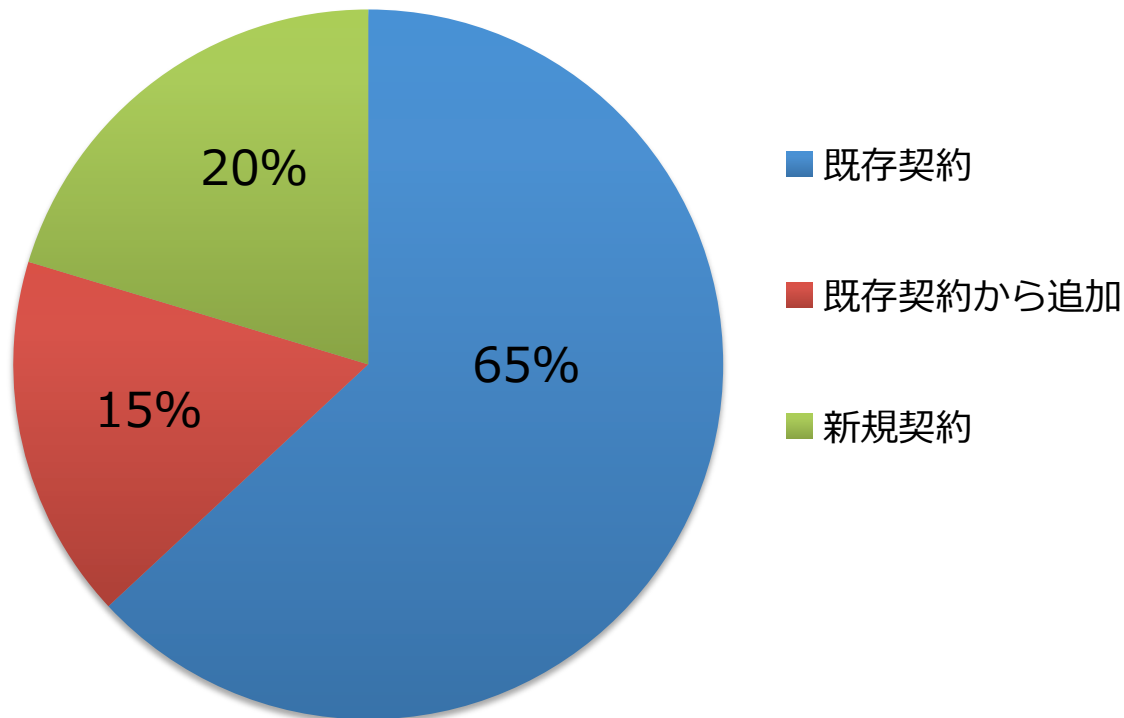
→ データ・ライセンス事業伸長も実用化に向けた投資や検証費用を積極投下

→ ライセンス事業の拡大

→ 集中投資は継続、ただしプロダクト化・サービス化へよりシフト

- ✓ 期初予想において
 - ①既存の年間契約をベースとするもの約65%
 - ②既存契約からの追加が約15%
 - ③新規契約が約20% と見込む
- ✓ 事業環境によるリスクは、このうち②③、特に③においてリスクが顕在化する可能性は有り
- ✓ 期初予想は対前年、売上微増とする

売上高に占める期初契約状況の割合



映像関連



映像分野でのメタデータ関連技術は、ビデオ・オン・デマンド、ライブ型映像サービス、テレビのサイマル化などの流れの中で、ニーズがより顕在化
当期は、映像分野への取り組みを一層注力へ

インターネットメディア関連



インターネットメディアの広がり、多様化の中で、読者ニーズの把握や動機付け、
広告商材とのマッチングなど、当社のメタデータおよびコンテキスト解釈技術
の利活用機会を新たに創出

Eコマース分野



ファッション、美容、雑貨をはじめとしたEコマース市場は今後も拡大
そのなかで、複数ブランド・他ジャンル間のデータ体系化やライフスタイルを
より捕捉したサービス機能提供を実現するメタデータニーズが顕在化

2021年3月期業績予想 -ライセンス収入月額1億円について

- ✓ 前期中に発表したライセンス収入月額1億円の2020年第3四半期（9–12月）での達成について、目標時期を2021年3月に再設定
- ✓ 映像関連、インターネットメディア関連、Eコマース関連への事業開拓により実現へ

2021年3月

ライセンス型収入

1億円/月

粗利率

50%

事業リスクは潜在するものの映像関連サービスとマーケティングサービスを成長軌道に乗せるべく攻めの経営を実行

一方であらゆるリスクを想定し、リスクヘッジを準備。先行投資はプロダクト化および既存サービス改善に一部シフト、また非エンターテインメント事業は、ネットメディア・Eコマース分野へ集中展開へ。固定費の変動費化もさらに図る

前期計画より半年遅れでの月額ライセンス・コミッション型収入の月額1億円達成

3. 中期展開

エンターテインメント・テクノロジー×マーケティング事業の推進



中期展開 -基本展開

—— 現在事業
- - - 新規展開

コア
メタデータ
テクノロジー

エンターテインメント分野

音楽 
映像 
書籍 
LIVE 
演劇 
美術館 

感性マーケティング分野

ECマース



MEDIA



NEWS
ARTICLE
COLUMN

広告
AD

商品

サービス



1

感性・感情を科学する技術

2

エンターテイメントからの学習

3

感性メタデータ・ドリブン

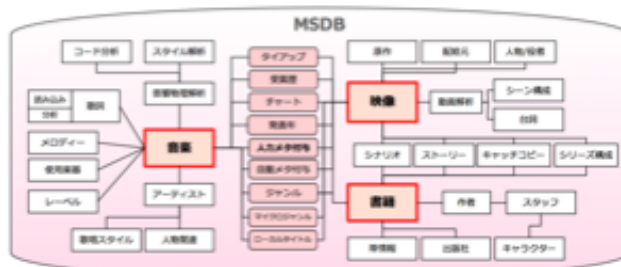
One and Only

応用サービスへ

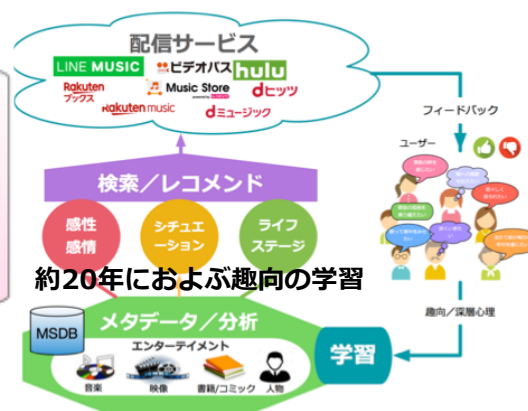
ソケット独自 感性・感情を科学する技術

- ユーザーのエモーションをモデル化
- メタデータ開発・抽出
- 抽出には数千万の独自感性因子を参照
- メタデータを活用した文脈の解釈
- 文脈と情報と商品のマッチング
- 特定の分野特化型の専門AIとアナリティクス

感性因子付与アーキテクト



エンターテイメントからの学習



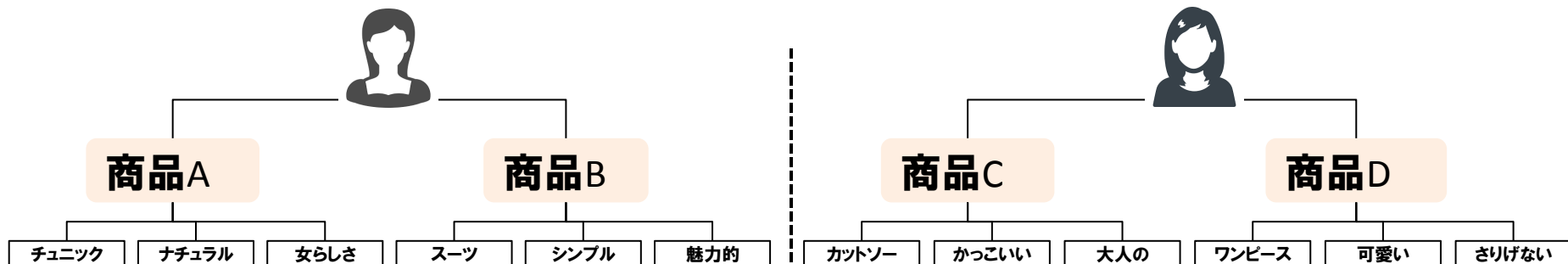
メタ付与

マーケティング
サービス

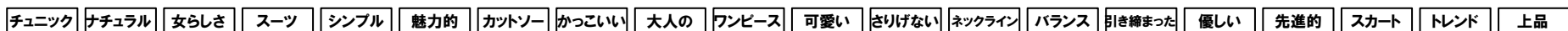
専門AI

アナリティクス

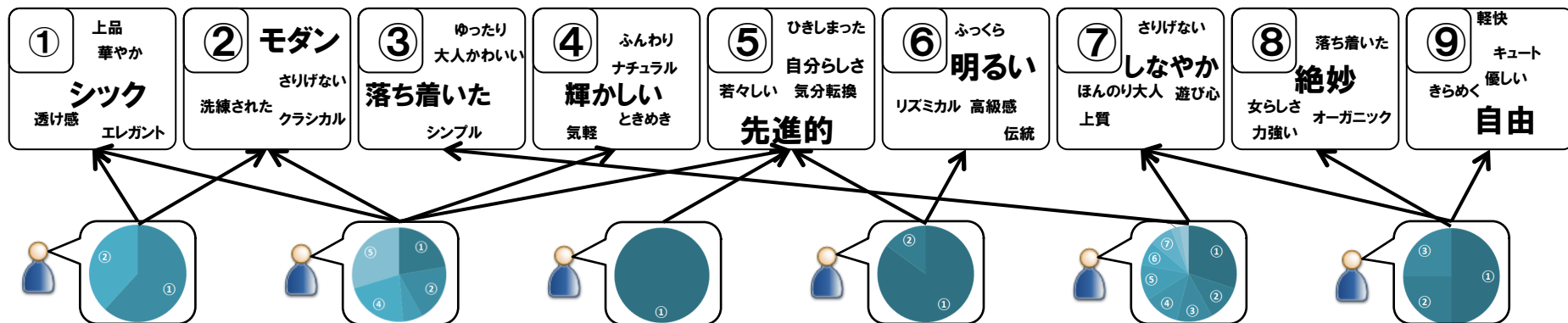
中期展開 -顧客の感性モデル化（例：ファッション）



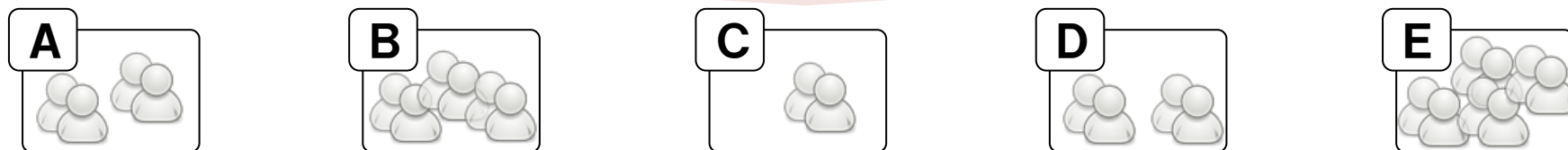
購買傾向に紐づくメタの組合せ



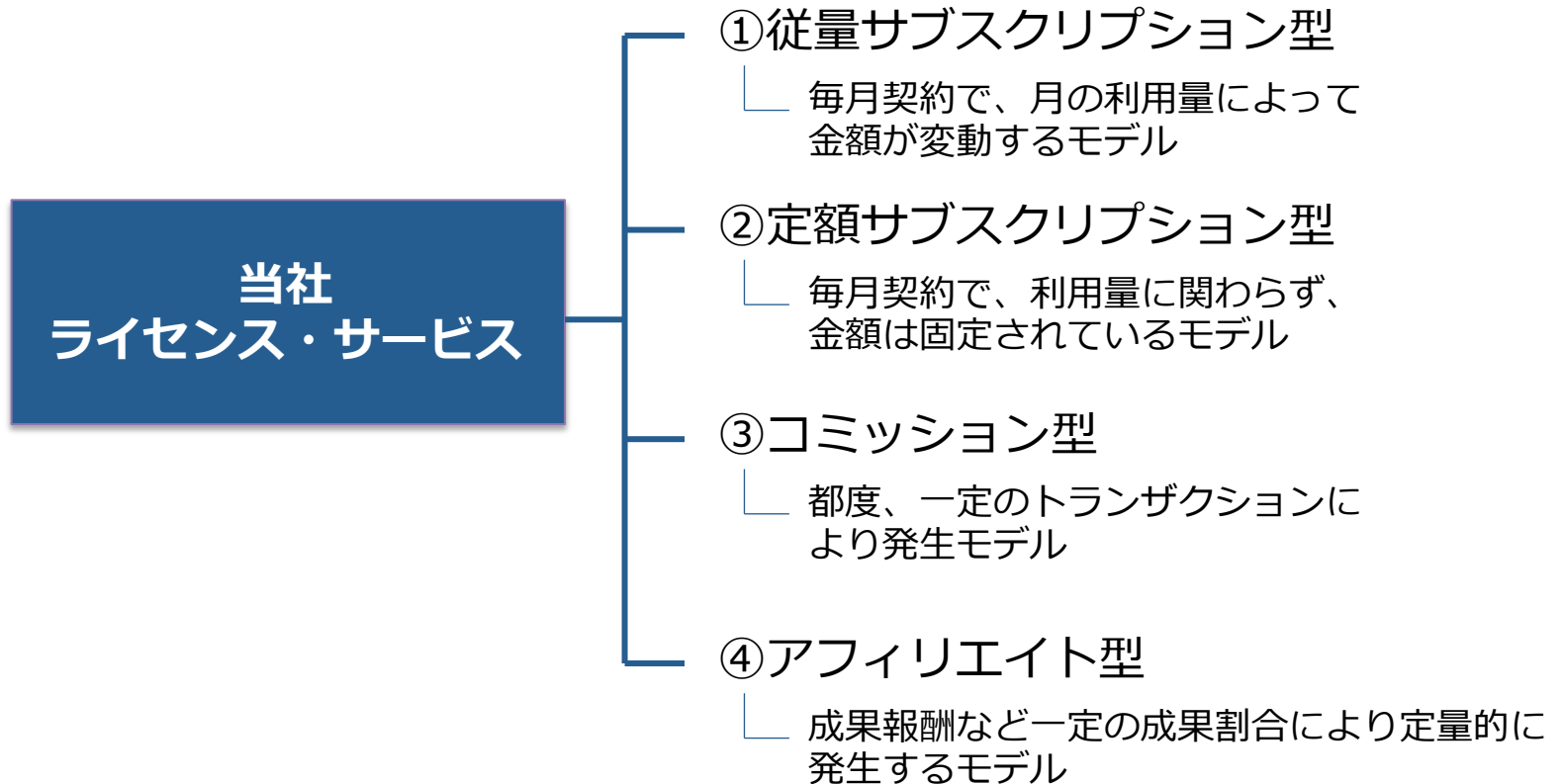
嗜好性のグループにモデル化



感性モデルを活用したセグメント化



- ✓ 現行主流の①②への注力とともに、当社独自技術の提供分野や用途拡大に伴い、
③④モデルも今後、大きく展開へ



各収入モデル別のプロダクト・サービスラインナップを開発、順次提供へ

LIGHT

～30万円/月

MID-LOW

～100万円/月

MID

～300万円/月

HIGH

300万円～/月

【メタデータ提供】

- ✓ 廉価版であるLIGHTモデルから上位機能サービスへのアップグレードを展開
- ✓ メタデータ提供の基本モデルとなるMID-LOWモデルが主力

【エンジン提供】

- ✓ エンジン提供に関する基本モデルであるMIDモデルが主力
- ✓ MIDモデルから高機能版HIGHモデルへのアップグレードを展開

ライフスタイル・エージェント



好環境の活用

Co-creative

クッキーレス

コネクテッドIoT

5G

MaaS

3カ年で下記のKPIを計画

ライセンス比率

粗利率

ライセンス・コミッション型収入

3年後

80%

60%

35億円



現在の水準

52%

45%

7億円

基本方針

コア技術のプロダクト化・サービス化（実用化）を行い、事業基盤拡大へ攻める

マイルストーン

今期（2021年3月期）

- ◇エンターテインメント分野
 - ・映像分野へ事業領域を一層広げる
 - ・音楽アナリティクス有料サービス開始
 - ・専門AI拡大へ
- ◇非エンターテインメント分野
 - ・インターネットメディア、Eコマース分野へデータ関連技術サービスを積極展開
 - ・広告分野等マーケティング用途開発・提供

来期（2022年3月期）

- ◇エンターテインメント分野
 - ・音楽専門AIの自動車分野への展開
 - ・映像分野へ応用サービス提供
- ◇非エンターテインメント分野
 - ・感性メタデータ関連サービスをネット系のみならずメーカー、流通、小売、金融、不動産、旅行など様々な業種業態の企業へ展開

来々期（2023年3月期）

- ◇エンターテインメント・テクノロジーサービスにおける音楽、映像系の事業基盤と、感性マーケティングサービスと連携・融合し、独自の「ブランドパートナーシップ」プラットフォームの確立へ

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IR担当

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

E-mail : ir@sockets.co.jp