



Data Base service company

『データベースで文化をつなぎ、気持ちをつなぎ、毎日の生活に役に立つ企業へ』

2014年3月期 第3四半期 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1月30日

- 1 業績予想の修正**
- 2 要因分析**
- 3 今後の方針と対策**
- 4 まとめ**
- 5 2014年3月期 第3四半期決算概要**
- 6 Q&A**

1 業績予想の修正 業績予想のサマリー



2014年3月期 第3四半期において、音楽及び映像関連を中心としたサービス開発に注力。

その中、計画外としてサービス運用の障害品質対策費用等が増加。
また、関連して一部遅延や変更により、計画していた開発売上の達成が厳しくなってきたことから、業績予想を修正いたしました。

■ 2014年3月期 連結業績予想数値

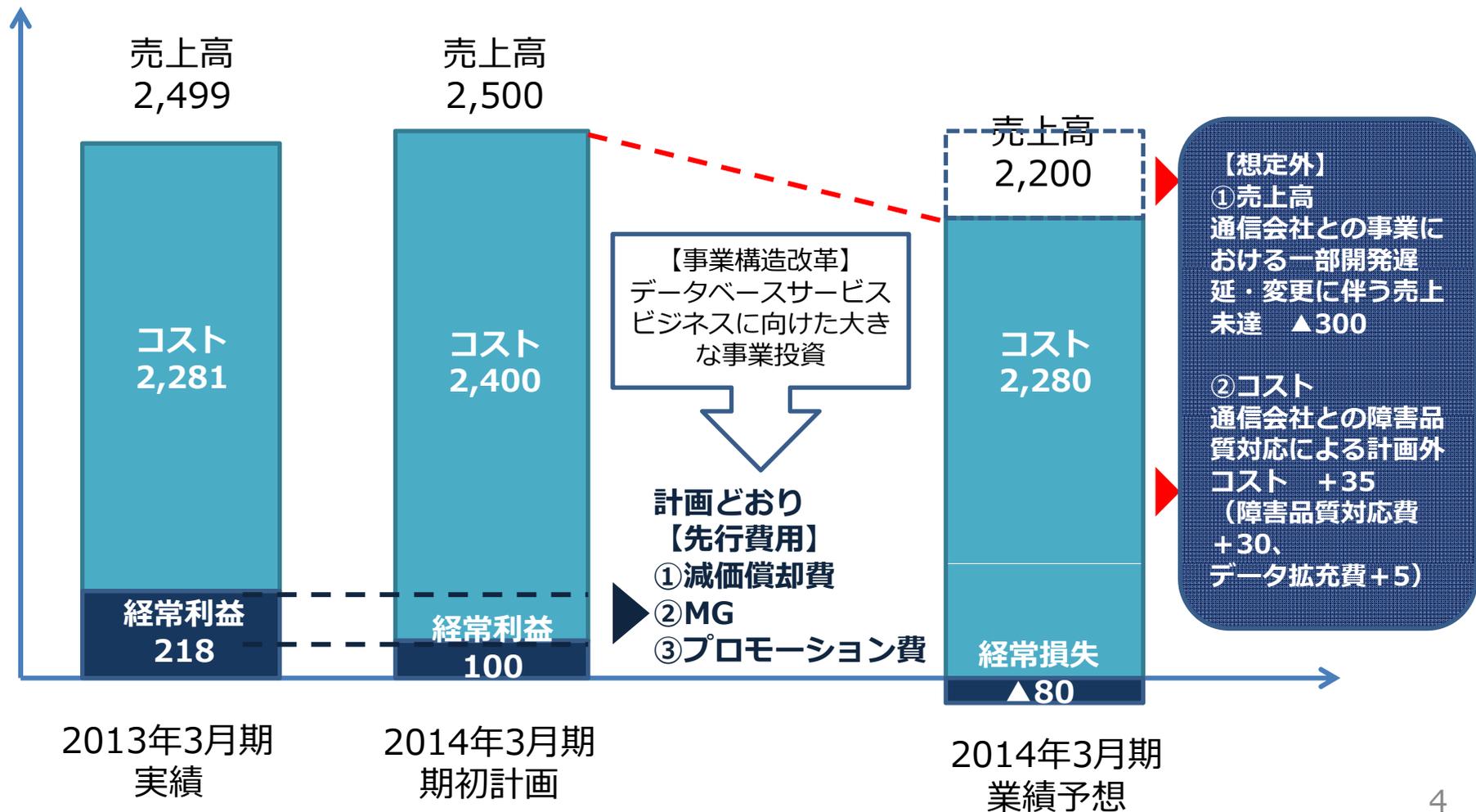
(単位：百万円)

	前回公表 (2013年9月30日)	今回公表 (2014年1月30日)
売上高	2,500	2,200
営業利益	100	▲80
経常利益	100	▲80
当期純利益	▲95	▲215
1株当たり 連結当期純利益 (円)	▲40.33	▲88.77

2 要因分析 収益構造について

データベースビジネスによりシフトするため事業構造改革を進める中、通信会社との事業において障害・品質対応による計画外コスト及び事業の一部遅延や変更の発生で売上の未達へ

(単位・百万円)



2 要因分析 損益分岐点分析

現状の損益分岐点分析としては、24億円から利益が出る構造

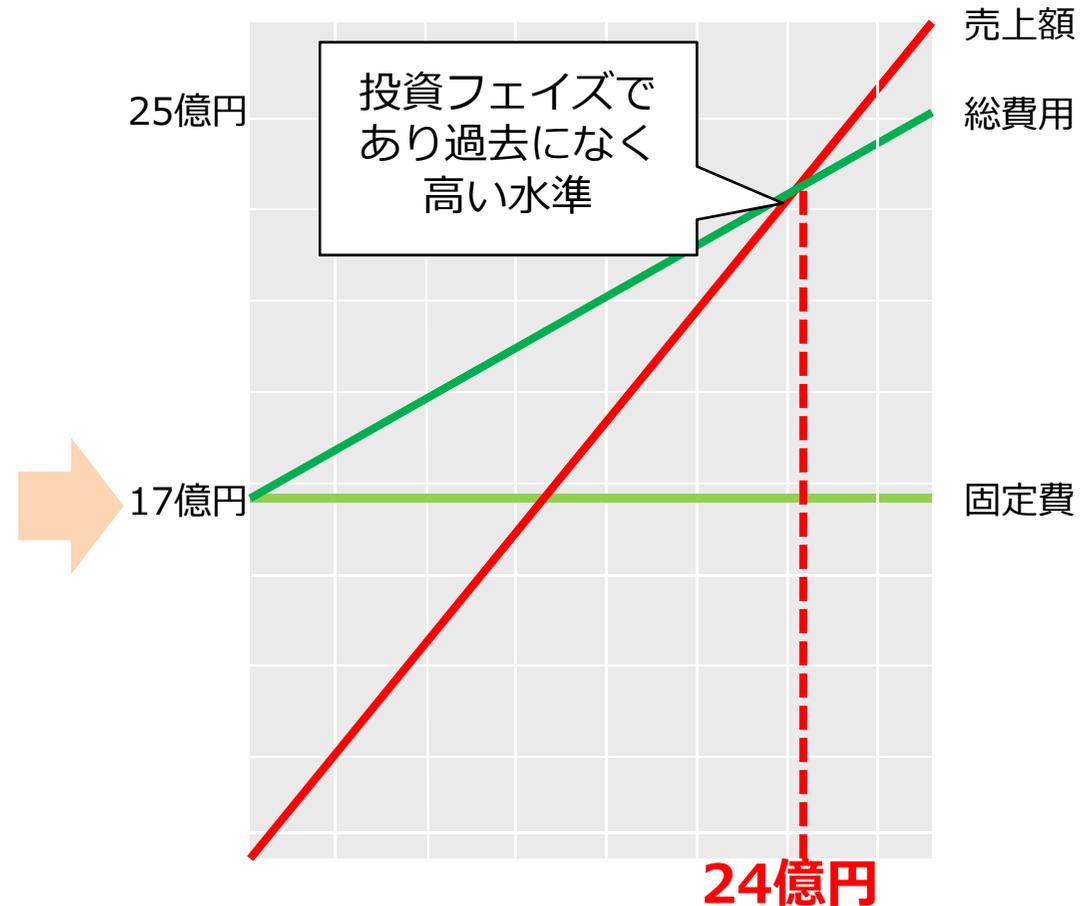
■ 2014年3月期コスト見込み 24億円

■ 固定費 17億円

人件費 9億円
減価償却費 2億円
その他 6億円

■ 変動費 7億円

外注費 4億円
その他 3億円
(プロモーション含む)



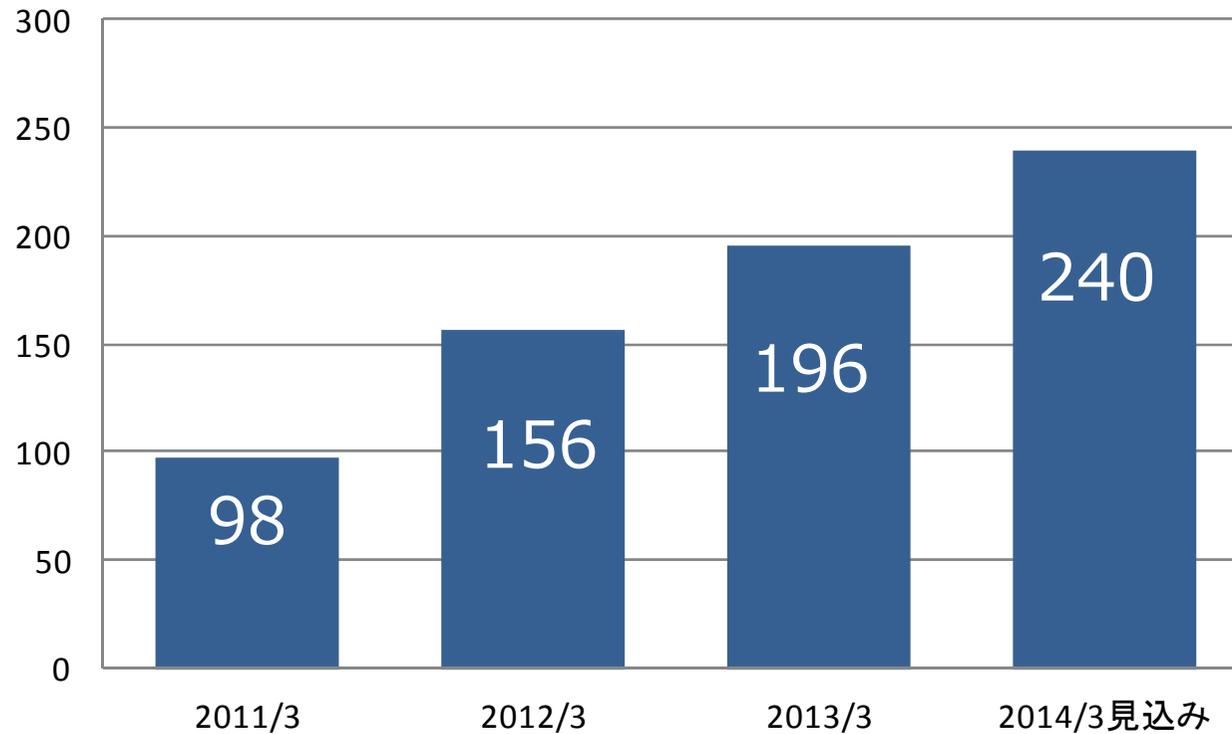
4Qより改善傾向にあるが、不採算事業の見直し等の影響は来期から発生するため、劇的かつ短期的な改善にはならず

2 要因分析 事業投資額の推移

データベース及びエンジン関連サービス基盤への投資を実行

事業投資額の推移 (減価償却費)

(単位：百万円)



投資フェーズ

将来に向けた
投資により
固定費は増加

<売上計画未達の要因>

『通信会社との開発案件が後ろ倒しや取りこぼしにより、
想定していた案件の成立が難しくなったため』

1 開発売上の計画からのずれこみ

開発途中の仕様変更の中、想定よりずれこみ、他想定していた案件も後ろにずれた。

2 障害対策・品質向上への対応

複雑化・多様化・効率化するキャリアとのビジネスにおいて、サービスの障害対応・品質向上のため、チェック体制の構築等に工数を大きく割いた。その結果、新規サービス提案が不十分となった。

3 既存サービス延長メインの受身型開発

②の影響もあり、新規の協業ビジネスが生まれづらい状況となり、既存サービスの延長メインで顧客からの依頼を受ける開発がメインとなってしまった。

4 自社プロパティ活用の事業進捗

本来、ソケットズの得意分野であるデータベース等のプロパティを活かした企画提案が不十分であった。

これら要因を踏まえ、方針と対策を実施し、自社プロパティをより活用するビジネス強化と通信会社との事業を再構築して参ります

※方針と対策は、次頁に記載

3 今後の方針と対策
今後の方針



1. 通信会社との事業再強化

2. CCCグループビジネスの最大化

3. LIFE's 関連事業の育成

4. データベース関連事業の営業強化

5. マネジメント強化

3 今後の方針と対策

方針① 通信会社との事業再強化

通信会社との関係性を再構築、再強化へ

効果

売上増加

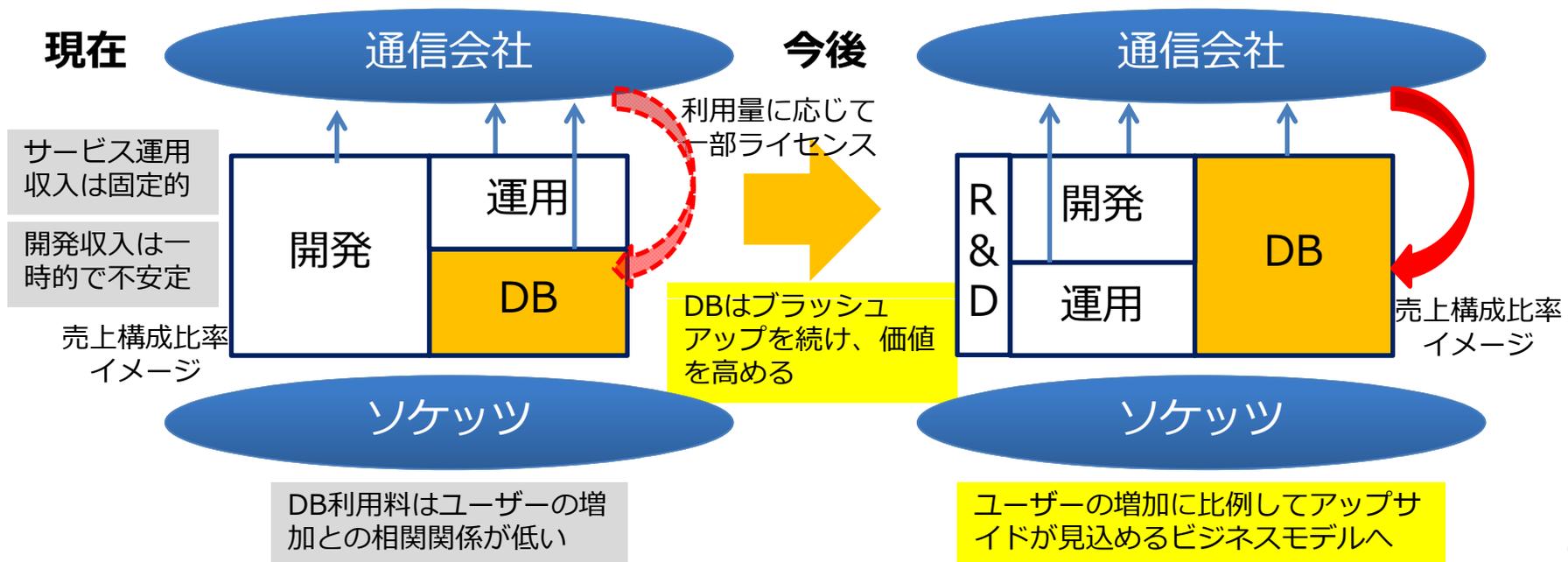
コスト削減

①複雑化、多様化、スピード化する通信会社ビジネスを再定義
R&D技術、企画、開発・運用までを一貫して行う体制へ移行、加えて
DB（データベース）ビジネスの強化（下図）

→サービス品質の向上、新たな協業事業の創出

②不採算サービス事業などの見直しにより事業効率を上げる

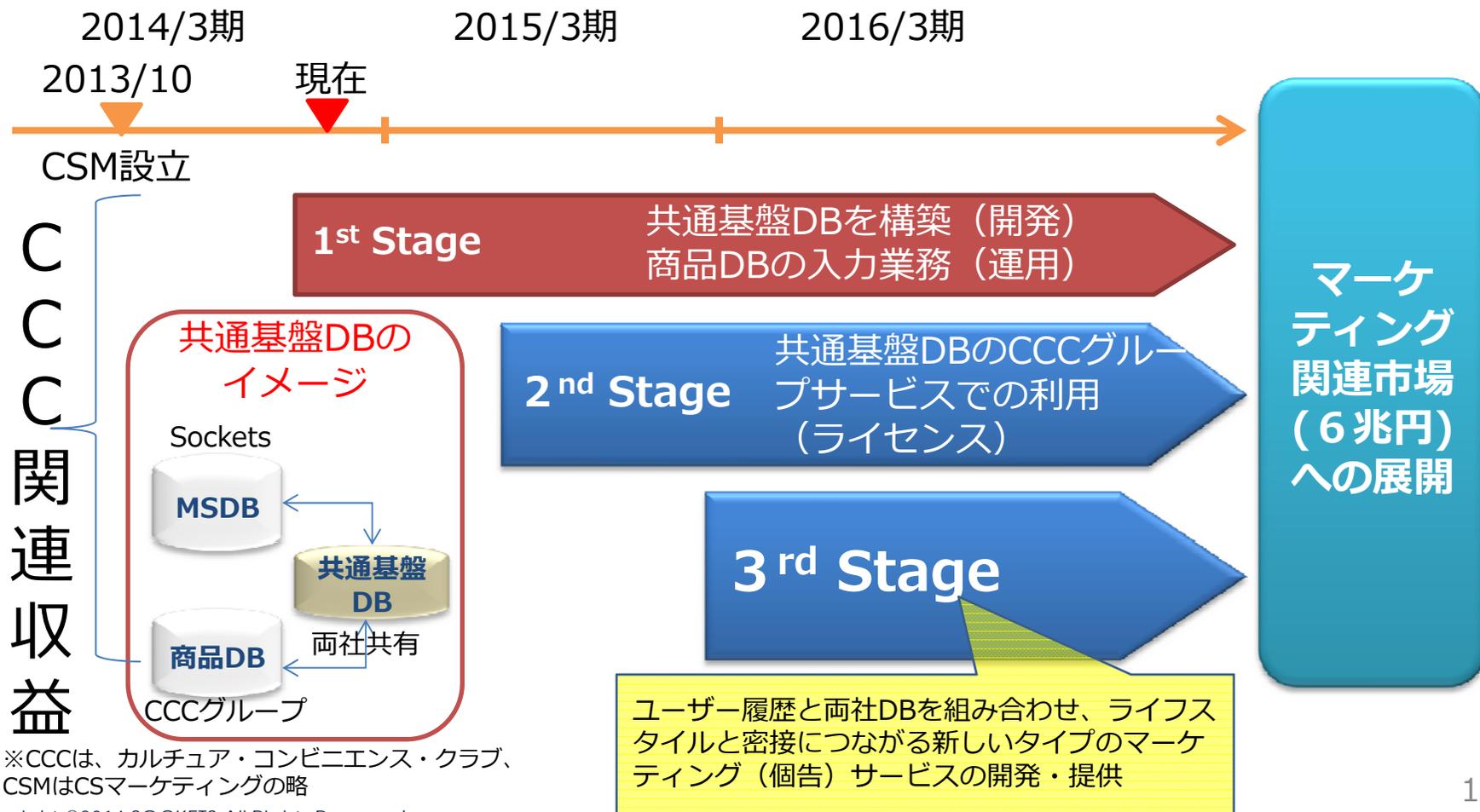
→収益性の改善



3 今後の方針と対策
 方針② CCCグループビジネスの最大化

共通基盤DBを軸に段階的に連携を拡大、再来期からはマーケティング関連市場へ展開

効果
 売上増加



※CCCは、カルチュア・コンビニエンス・クラブ、CSMはCSマーケティングの略

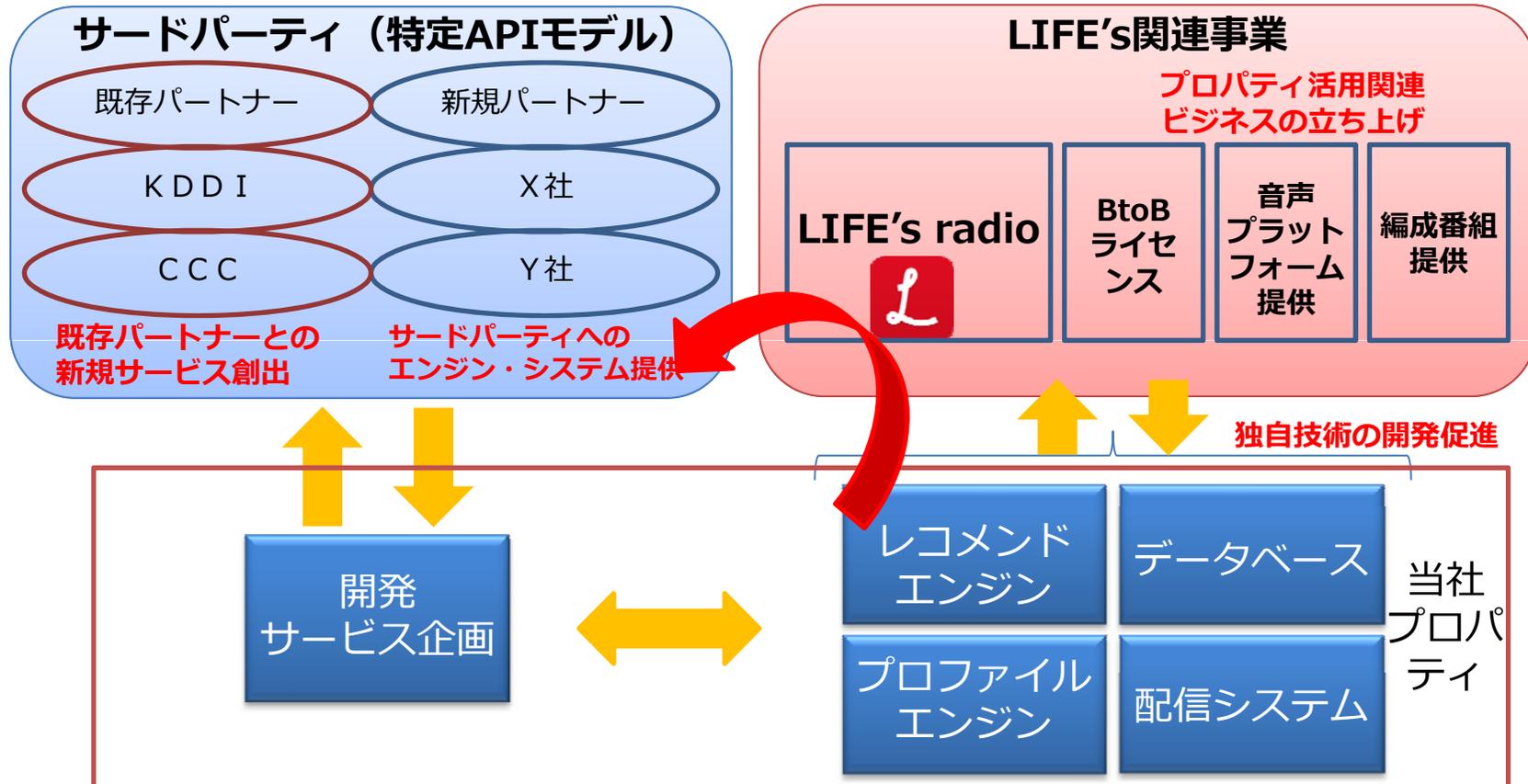
③ 今後の方針と対策

方針③ LIFE's 関連事業の育成

現在、投資フェイズ、日本における「パーソナライズドラジオ」の確立及び開発プロパティ活用により、関連事業を立ち上げ、収益化へ

効果
売上増加

基本的な方向性



3 今後の方針と対策
 方針④ データベース関連事業の営業強化

データベース関連市場へ積極的な進出を行うため、
 営業専門チームを設置



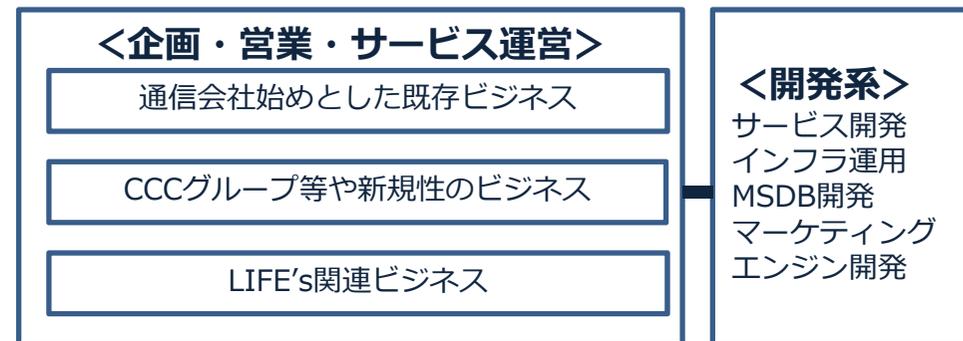
市場からの可能性と期待

- ①ビッグデータ活用の時代を迎え、大きなビジネスチャンス
- ②通信会社やCCCグループを始めパートナー及び関連ビジネス業界からの大きな期待

当社の見えてきたものと課題

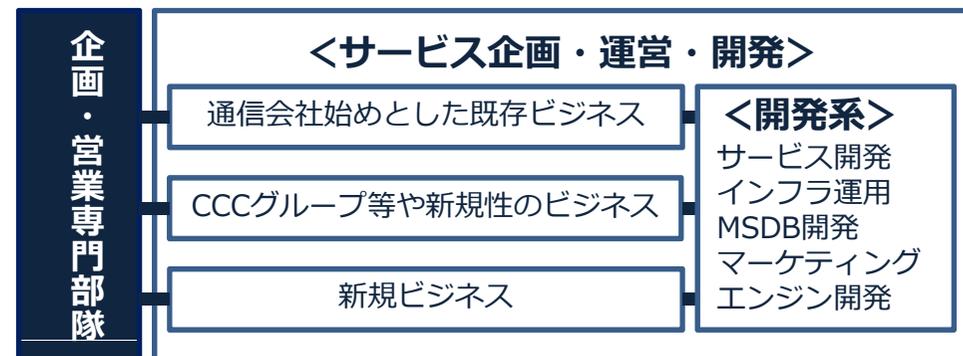
- ①LIFE'sスタート
- ②エンジン提供開始
- ③提携によるマーケティングビジネスへの加速と取り組み一方
- ①データベースビジネスにシフトできていない
- ②サービス品質に課題
- ③既存ビジネスについては受身
- ④データベースを活かした企画・営業提案が不十分

<現在>



専門チームを作ることで
 ビジネスを集約

<変更>



ソケット強みの最大化 「営業」と「開発」を分け

- ①既存パートナー先の需要深堀
- ②新規顧客を目指す

③ 今後の方針と対策

方針⑤ マネジメント強化 ポイント1

方針①～④をより確かなものとするべく、マネジメントを強化

効果

コスト
削減

『選択と集中』

プロジェクト関連

- ①プロジェクト別損益管理の徹底
 - ②不採算開発・運用プロジェクトの見直し
- ▶ プロジェクト単位の収益性を改善させ利益率を向上させます。

リソース関連

- ①社内リソース配分の最適化
 - ②TCF100%子会社化（先行して人材交流実施）
- ▶ グループ内外のリソースをフル活用し、開発・マネジメント体制を再構築します。

『マネジメント体制の再構築』

効果

売上増加

コスト
削減

中間管理職の育成

- ① 今期より大幅な権限委譲を実行、今後も継続
- ② 権限委譲の適切な運営（責任と判断そして相談体制）
- ③ 内部登用に加え、外部登用も積極的に
- ④ 予算管理、インセンティブプランのあり方見直し

▶ 専門性と人間力を兼ね揃えた人材の育成を急ぎます。

執行役員制度の活用

▶ 業務執行に係る責任を持つ人材を厳選し、事業スピードをさらに早めて行きます。

3 今後の方針と対策

方針⑤ マネジメント強化 ポイント3

サービス開発及び運用体制の強化により品質と安定性を向上

効果

コスト
削減

問題点

各プロジェクトの管理手法や実施内容がプロジェクトリーダーによる属人的なものとなっている。

『プロジェクトリーダーの増強と育成』

①グループ内外からの登用と育成

ソケットスならではの企画力、パートナーや社内の要件・仕様の調整、プロジェクトの進捗管理（収支・開発）を行うプロジェクトリーダーをグループ内外からの登用も合わせ育成

③新たなツールの開発と活用

新たな障害アラート検知システムの開発、プロジェクト管理の徹底

②ルールとドキュメントの整備

開発時のソース管理、ドキュメント作成、試験実施項目、レビューフロー、障害切分項目、対応方法等の手順を再整備

④開発協力パートナーの確保

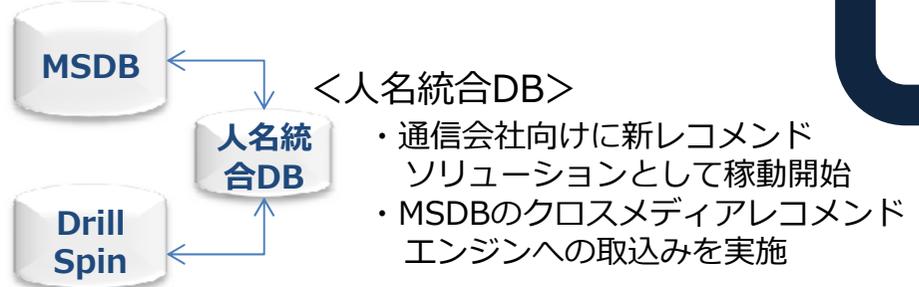
必要な開発・運用リソースの確保と連携強化によるサービスの安定化とスムーズな対応

3 今後の方針と対策
 方針⑤ マネジメント強化 ポイント4

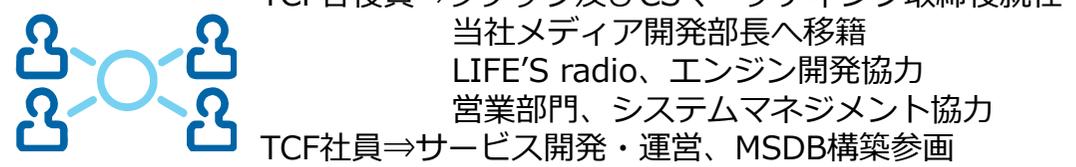
グループ総力を結集するためTCFを完全子会社化



■ データベースの融合



■ 人材交流



グループとして一定の成果は出つつある。
 今後は、両社の取組みを本格的なサービス拡大や収益化に向けて実施して行く。

＜完全子会社化＞

- ①各プロジェクト参画
- ②人材交流

を加速させる

SOCKETS + **TCF** = ∞

課題の直視とより見えてきた成長シナリオ

<今期テーマ>

- ①MSDBを活用した自社オリジナルサービスの立ち上げ
- ②データベースを活用した特徴的なサービスエンジン開発
- ③ライセンスビジネス強化

<先行投資を実施>

- データベース開発
- サービスエンジン開発
- オリジナルサービス開発

『足元の状況』

- ①既存サービスの延長上の開発案件への対応不備
- ②サービス運用の障害発生及び品質対応で想定外のコスト発生
- ③開発遅延や変更により計画売上約3億円の未達

+

『形になってみえてきたもの』

- ①LIFE'sサービス開始、日本ならではの選曲エンジン・プロファイリングエンジン
- ②サービスエンジン開発への取り組み
- ③CCCグループとの資本業務提携開始
- ④通信会社へのライセンス提供開始
- ⑤ユーザー数1,000万人突破

『実行』と『結果』へ
向け

厳しい足元を見つめ方針と対策を
確実に実行し、より見えてきた
将来への可能性を確かなものに

4 まとめ 『見えてきたこと』

1 最大の特徴「感性メタデータ」を活用した「サービスエンジン」の開発が大きく進捗

- ・ LIFE's radio (2013年6月サービス開始)
 - ・ K D D I (2013年9月導入開始)
 - ・ C C C (2014年導入検討)
- 他、2014年導入検討中



「サービスエンジン」の開発が大きく進捗したことにより、最大の特徴である「感性DB活用サービス・ビジネス」が来期、本格的に立ち上げ、既存事業の活性化、新規事業の獲得、収益化へ寄与

2 将来に向けた新たな市場であるマーケティング関連市場開拓への足がかり

C C Cとのジョイントベンチャー「CSマーケティング」の立ち上げ
両社共通基盤DBは、来期より稼動、収益寄与へ
新しい顧客価値を生む新サービスの共同開発
感性メタデータを活用した新たな広告エンジンの開発

3 LIFE's 関連事業の可能性

日本オリジナルサービスの育成、それにともなう新技術・システムを活かした新しいユーザー体験を生む日本ならではの音声プラットフォームサービス・ビジネスの可能性への第一歩、国内におけるパーソナライズドラジオ市場の確立
B to B含めた関連事業の展開

4 まとめ 『見えてきたこと』

4 データベース関連新規事業開拓への足がかり

⇒データベース関連プロダクトラインの整備が進んできたことによる
徹底的な事業開拓フェイズへ向けた営業専門チームの新設

5 マネジメント体制の課題と強化

⇒「専門性」と「人間性」を兼ね備えたマネジメント体制の強化
子会社、ジョイントベンチャー含めた関連会社の総合力発揮へ

やるべきこと、やれること、実現する体制

それらが、より明確に

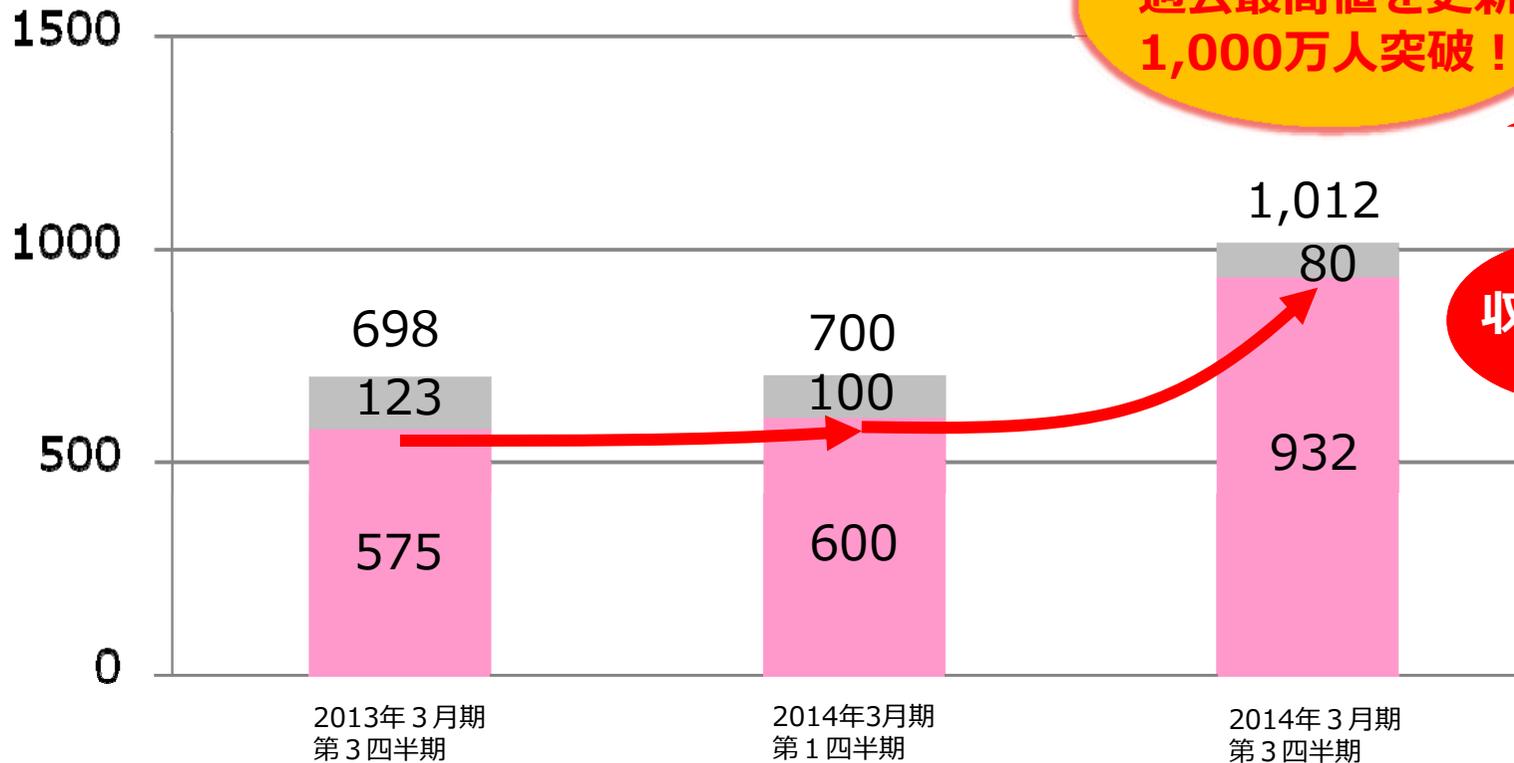
4 まとめ

『利用者数の変化』

スマートフォン・P C 対前年比162%

(フィーチャーフォン対前年比65%)

【単位：万人】



遂に1,012万人
過去最高値を更新
1,000万人突破！

収益化へ

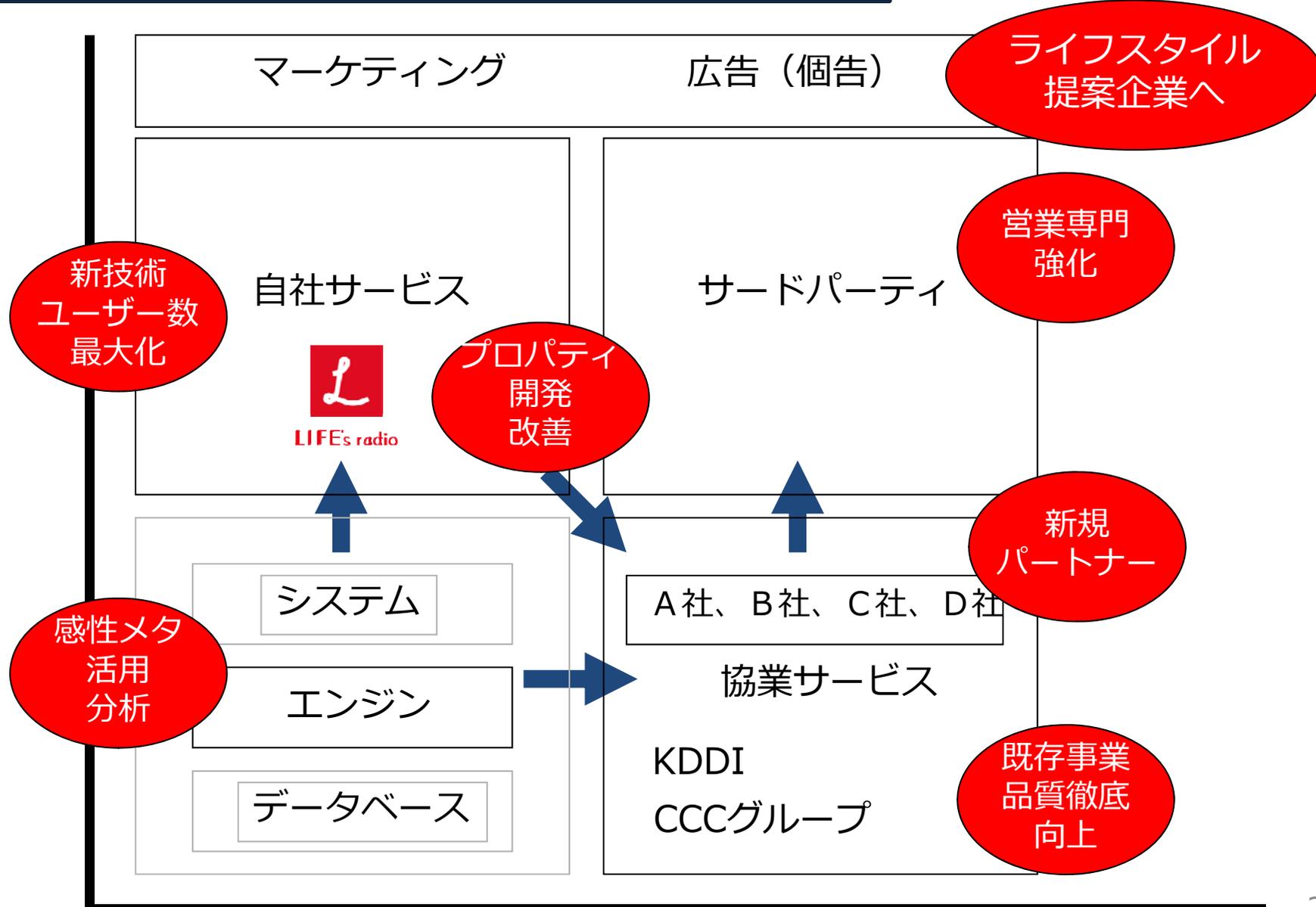
■ スマートフォン・P C ■ フィーチャーフォン

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。

4 まとめ
『事業の方向性』



4 まとめ 『中期ビジョン』

中期ビジョンにつきましては、若干の時期ズレはあるものの、現状計画に沿って進展しており、その方向性について現時点で変更はございません。本年度決算発表時に改めてご報告申し上げます。

中期ビジョン (2013.4~2016.3) 

3カ年の計画達成に向け、各STEPについて取り組みを実施中

○3年後、メディア系データベース国内No.1企業 ○MSDBを活用したライセンス・マーケティング・課金 ビジネスモデルによる利益率の高い収益モデル	連結売上高 40~50億円
	連結経常利益 8~10億円
	当社DB利用者数 2,000万人

◆データベース拡充
◆オリジナルサービスエンジン開発・活用
◆オリジナルマーケティングエンジン開発・活用

LIFE'sradioサービス開始

CCCとの資本業務提携、
合併会社CSMを設立

1,000万人突破!

4 まとめ

『役員報酬の減額』



この度、2014年3月期通期業績予想の下方修正の結果を真摯に受け止め、その経営責任を明確にするために、以下のとおり役員報酬の減額を実施します。

1. 役員報酬減額の内容

取締役の役員報酬を役位に応じ、5%から30%の減額とします。

2. 対象期間

月額役員報酬の減額

2014年2月から2014年4月まで

4 まとめ 『配当について』



当社は、株主の皆様に対する利益還元を経営上の重要な課題の一つと認識しております。長期的な視点にたった安定的な配当を継続することに努めるとともに、経営基盤の強化と収益見通しを勘案しながら利益還元を実現することを基本方針としております。

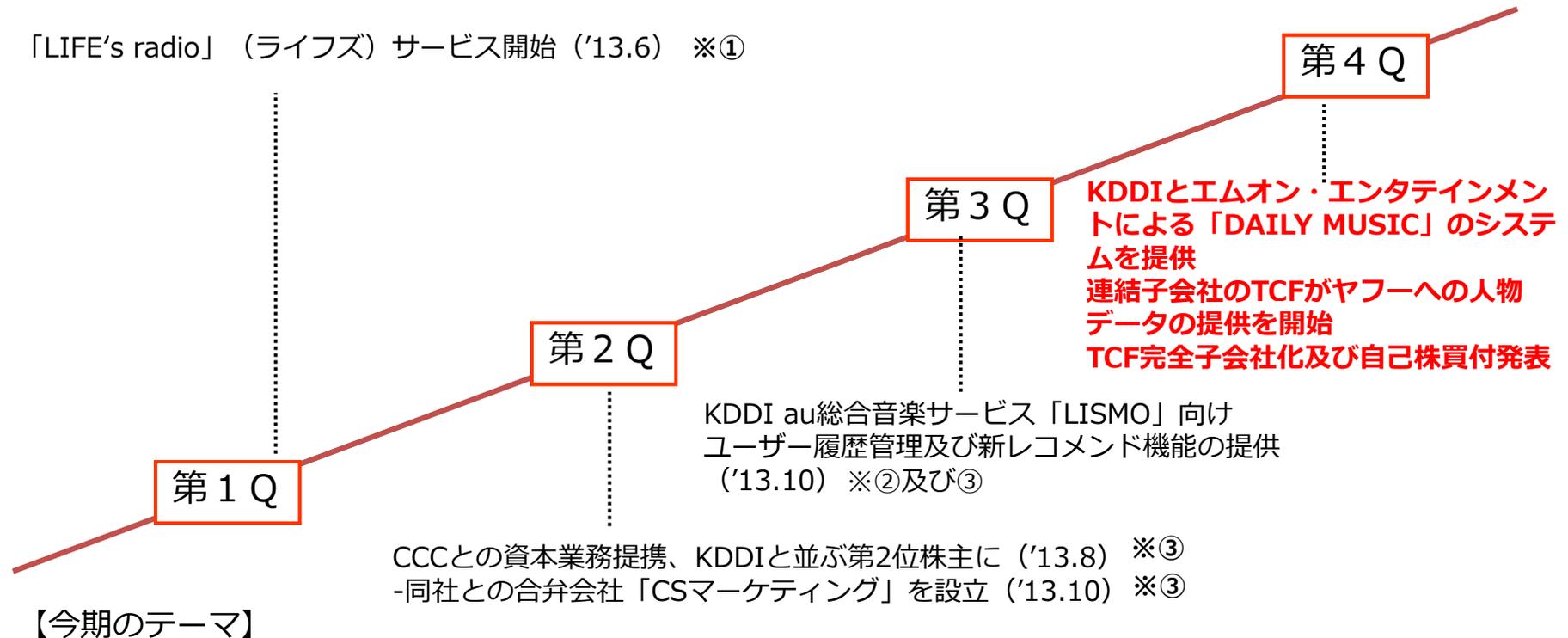
なお、配当予想につきましては、足元の状況及び経営環境並びに配当金額の規模等を総合的に勘案した結果、変更はございません。

	前回公表 (2013年9月30日)	今回公表 (2014年1月30日)
年間配当金	5.00円	5.00円

5 2014年3月期 第3四半期決算 『トピックス』



「LIFE's radio」(ライフズ)サービス開始('13.6) ※①



①MSDBを活用した自社のオリジナルサービスの立ち上げ

②データベースを活用した特徴的なサービスエンジンの開発

③ライセンスビジネス強化

(データベース、サービスエンジン、自社サービスOEMモデルのライセンス拡大)

5 2014年3月期 第3四半期決算
『サマリー情報』



- メディアビジネス売上高、第3四半期の開発売上減少で89.7%（前期比）
- フィーチャーフォン向けコンテンツビジネスは前期比で大幅に減少
- 自社オリジナルサービス「LIFE's radio」の開始及び通信会社向け選曲エンジンの提供に伴う減価償却費、権利者へのMG（ミニマムギャランティー）の支払い及びプロモーション費用等の先行費用の計上
- 選択と集中により開発中のソフトウェアを中心に、特別損失を計上

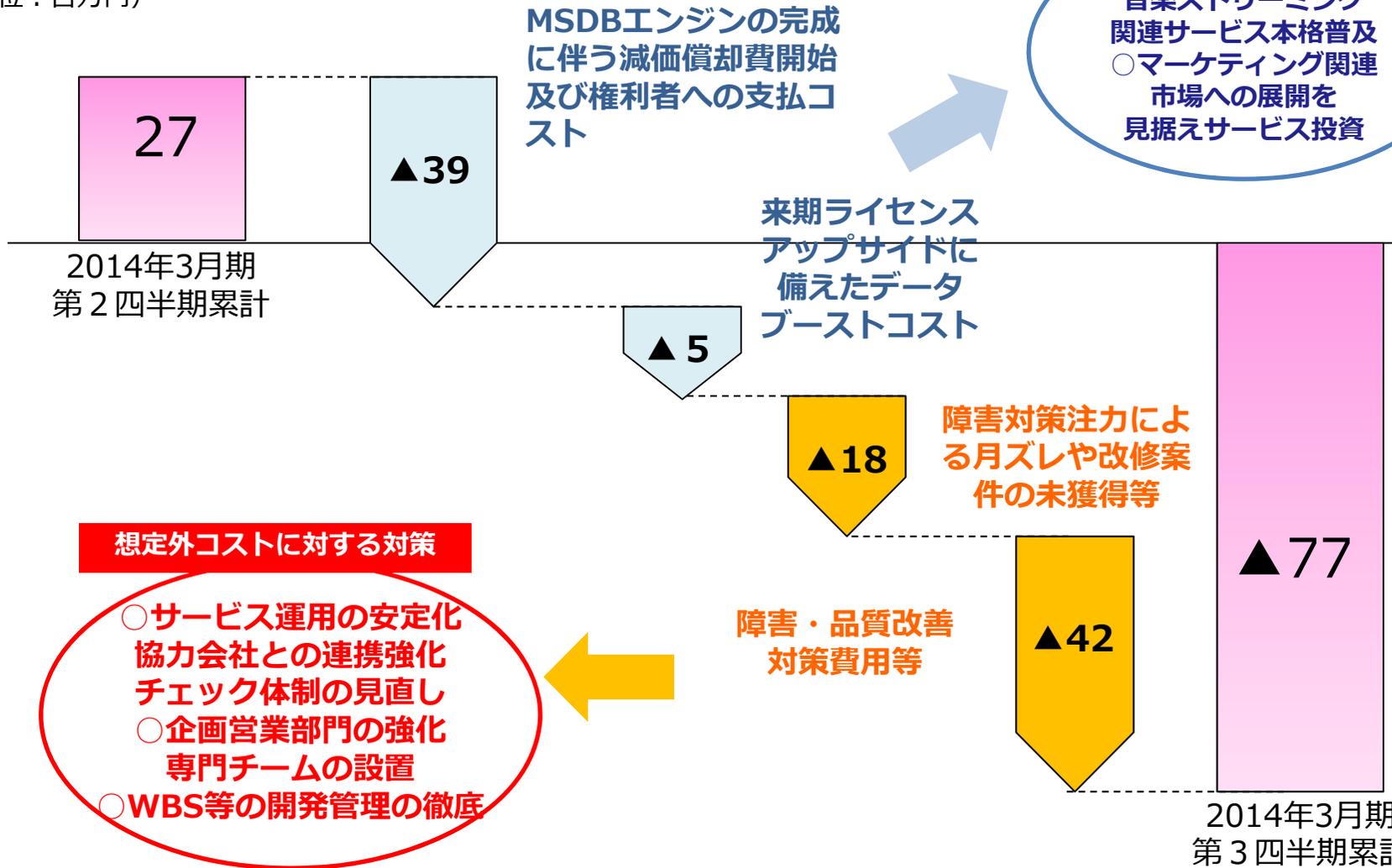
（単位：百万円）

	2013年第3四半期 累計	2014年第3四半期 累計	差異
売上高	1,797	1,578	▲219
営業利益	103	▲74	▲178
経常利益	103	▲77	▲181
特別損益	▲0	▲211	▲211
税引前利益	103	▲288	▲392
税金等	50	▲51	▲101
少数株主損益	▲4	▲0	3
四半期純利益	57	▲236	▲294

5 2014年3月期 第3四半期決算 第2四半期からの経常利益の変化

サービス運用安定化のためコスト負担がかさむ

(単位：百万円)



将来に向けた先行投資

- 来るべき数年後の音楽ストリーミング関連サービス本格普及
- マーケティング関連市場への展開を見据えサービス投資

想定外コストに対する対策

- サービス運用の安定化
協力会社との連携強化
チェック体制の見直し
- 企画営業部門の強化
専門チームの設置
- WBS等の開発管理の徹底

「**主力ジャンル**（音楽・映像・書籍・クロス・人名・マーケティングエンジン）の強化」と「**パートナーとの提携強化**」を短期的かつ機動的に推進するため、**選択と集中**を実施

①ソフトウェアの減損等による特別損失211百万円を計上

内訳	金額
固定資産の除却損（うち、放送38百万円、Web8百万円）	56
固定資産の減損損失（うち、Web36百万円、地域25百万円、放送23百万円）	125
関係会社株式評価損（放送29百万円）	29
特別損失合計	211

②保有株式の売却により特別利益18百万円を計上予定（第4四半期に計上見込み）

内訳	金額
非上場有価証券売却益（銘柄：ウタゴエ株式会社18百万円）	18
特別利益合計	18

※2014年1月15日公表「投資有価証券売却益（特別利益）の計上に関するお知らせ」をご覧ください。

【Q1】
業績予想の修正
の理由を教えてください。

【A1】

開発売上の計画未達に加え、想定外のサービス運用障害及び品質対策コストが発生する見通しとなり、修正いたしました。開発売上の未達は、通信会社を始めとした開発売上の取りこぼしや遅延、変更によるものとなります。要因に対する方針と対策は現在取組みを進めております。（※内容については前述に記載）

【Q2】
利益の減少について
教えてください。

【A2】

当社の収益構造は、将来の先行投資のため、現在投資フェーズであるため損益分岐点が高く、黒字に必要な売上高は、約24億円となります。当社は、事業構造改革として開発売上に依存しないデータベース提供型ビジネスに向けた事業投資を行って参りました。そのような中、今期、LIFE'sがスタートし、CCCグループとの資本・業務提携も開始、通信会社への選曲エンジンの提供開始と目に見えるような形で表れてきたと実感しております。その一方で、既存協業ビジネスにおける障害・品質対策に起因する5000万円を超える計画外の費用の発生、それら対応に伴う開発売上の期初計画未達が発生し、収益性が低下することとなりました。なお、売上の計画未達及び計画外のコスト等については、方針や対策をかけた、現在取組みを開始しております。

【Q3】
CCCグループと
の取組みについ
て教えてください。

【A3】

10月にCCCとの合併会社である「(株)CSマーケティング」(以下、CSM)を設立しました。CSMでは、CCCグループの会員データベース及び商品データベースと当社のMSDBをつなぐ共通基盤となるデータベースを構築して参ります。構築後は、CCCグループサービスにおける作品関連情報の提供、そして繋がりなどのレコメンドサービスを提供する予定です。これらは来期より収益に寄与してまいります。また、構築予定の共通基盤データベースは、第三者へも提供することを目指しております。そして6兆円と言われているマーケティング市場を狙った新しいマーケティングサービスを提供したいとも考えております。こちらは再来季以降の収益への寄与となります。なお、来期におきまして、弊社データベースを活用した関連サービス等についても、別途共同企画を進めております。

【Q4】
来期について
教えてください。

【A4】

今期、事業構造改革の中で見えてきたものがあります。それは、音楽業界の協力を得たうえで、LIFE's radioの開始、CCCグループとの提携、マーケティングエンジン開発への取組み、通信の高速化並びにビッグデータ及びクラウド化によるデータベースの必要性そして関係者からの期待とビジネスの広がりへの可能性です。その一方で、通信会社とのビジネス再構築、障害・品質対策、専門性と人間性に根ざしたマネジメント体制と課題も浮き彫りとなりました。

この見えてきた両面をしっかりと見つめ、方針と対策を実施し、可能性を確かなるものにより確度を上げて参ります。

来期も引き続き先行投資の費用は発生する見込みとなりますが、収益は改善する見通しとなります。また、サービス企画や開発については、引き

※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

<お知らせ>

『東証IRフェスタ2014』に出展します。

開催日時：2014年2月21日（金）・22日（土） 場所：東京国際フォーラム（B2F展示ホール1,2）

※会社説明会は、22日（土）11：25～12：10を予定しております。

事前登録制となりますので詳しくは <http://www.tse-irfesta.com/index.html> をご覧ください。