# 2027年3月期 第2四半期決算説明

## IPデータテック・カンパニーへの加速
## ～ 収益基盤の定着とIP事業基盤の確立に向けて ～



2026年11月6日

新たな価値体験との出会い

SOCKETS （証券コード：3634）

The Next Value Experience

# 本日のアジェンダ

1 上期（第2四半期累計）決算概況

2 非連続成長へ向けた展開
（1）IPライセンス事業基盤の取得
（2）出資・アライアンス

3 戦略の進捗

4 来期・今後の展望

# 本日、お伝えしたいこと

新たな価値体験との出会い
SOCKETS

- 株価はまだまだ低水準にてご心配大変失礼しております。お陰様で利益体質の強化は進んでおり、営業利益は、前年同時期より倍増となっております。

- 前期に長らくの赤字を脱し、今期は、来期以降の非連続的な成長に向けた種蒔きを利益体質を強めつつ行う1年となります。その観点では通期計画に向けて上期ここまでは、計画通りにきております。

- 一方で、現時点では売上の成長が物足りず、課題感があります。下期に当社にとっては大型の案件が控えている中で、通期では前期超えは見込まれますが、来期以降の成長について本日お伝えいたします。

- 既存事業のAI時代ならではの成長シナリオが見えてきました。一方でIPデータテック事業の立ち上げペースを加速させます。自社での立ち上げのみならず、現在、急速にIP関連ベンチャー、大手、専門家との連携が進んでおり、来期以降への大きな成長へ基盤を創っています。

**お伝えしたことを徹底して実行してまいります**

株式会社ソケッツ
代表取締役 浦部浩司

# Executive Summary

新たな価値体験との出会い

SOCKETS

## 1 売上高は前年並み、営業利益は前年同期比倍増

- 運用・ライセンス（ストック型）売上が増加。一部開発案件が下期に計上。利益は計画を上回り推移中
- 通期業績予想に対する進捗は、売上高約48%、営業利益・経常利益は約50%。通期予想は据え置き

## 2 粗利率50%台にて推移、営業利益率は3%から6%と前年同期比倍増

- 既存事業の収益体質の強化が進む。利益率の高いストック型伸長に加え、生産性向上で、原価率、販管費率の低減が進行中

## 3 IPライセンス事業の取得、IPデータテック・カンパニーへの脱皮を加速

- IPライセンス事業の買収やIP関連企業への出資を積極的に行いつつ、基盤となるIPコンテンツ分野に特化したDMP（データマネジメントプラットフォーム：IPコンテンツ関連データを一元的に管理する仕組み）開発を強化中
  集英社様との取り組みは想定より時間がかかっているが進捗有り

新たな価値体験との出会い

SOCKETS

（証券コード：3634）

# 1. 上期（第2四半期累計）決算概況

# 2Q決算概況：概ね計画通りにて推移、営業利益は前年同期比倍増

新たな価値体験との出会い
SOCKETS

## 成長基盤が強化され収益力の向上が続く

- **売上高**

前年同期比 **99.6%（-0.4%）**
運用・ライセンス（ストック型）売上が増加
一部開発案件は下期に

- **粗利額**

前年同期比 **102%（+2%）**
コーディングAI活用含め生産性が向上中

- **粗利率**

前年同期比 **102%**
各事業で収益性が向上

- **販売管理費**

前年同期比 **95%**
AI活用含めた全社的な効率化進行中

- **営業利益**

前年同期比 **200%**

先行投資を続けながら利益体質進む

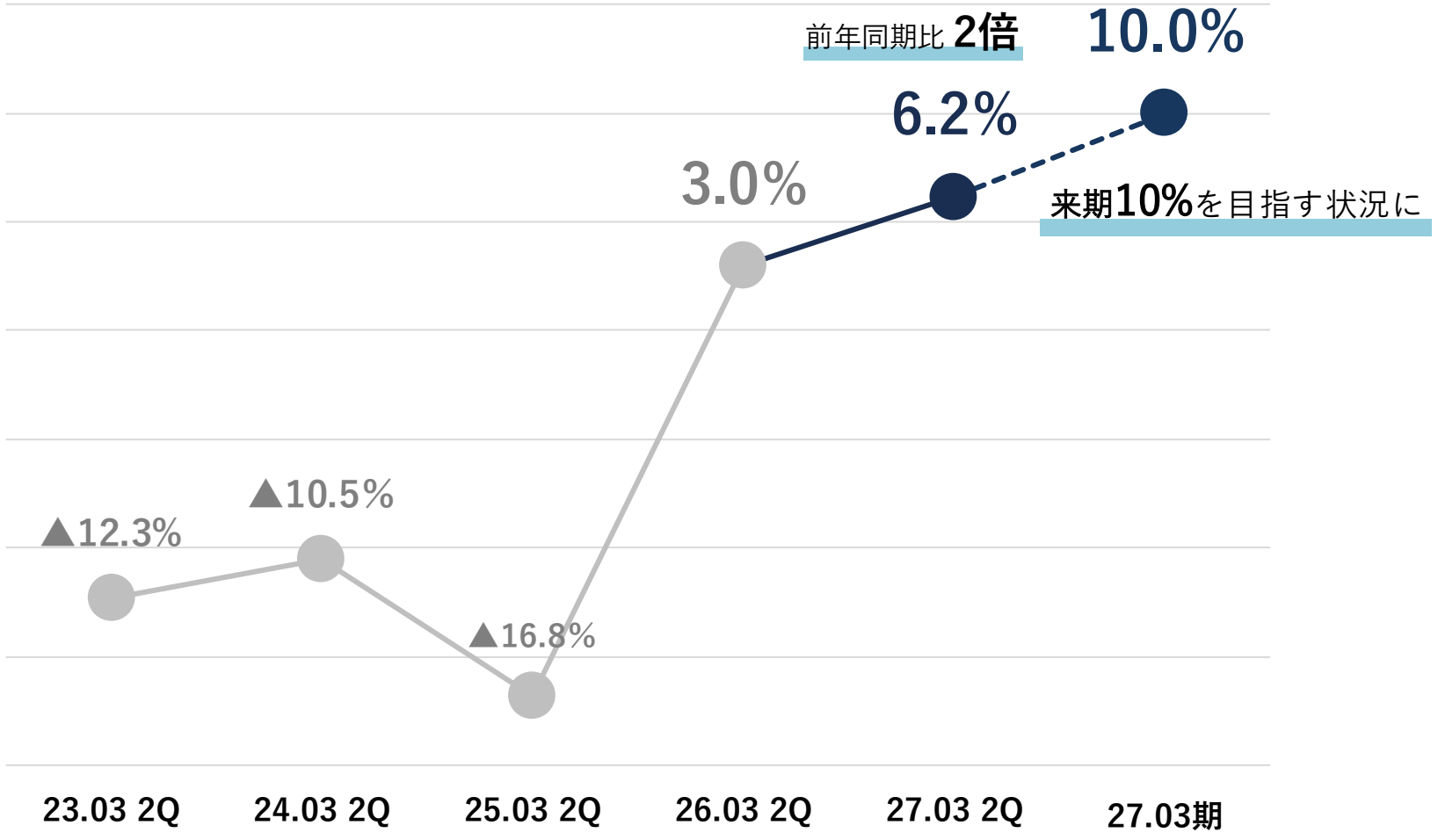
| 単位：百万円 | 26.03期上期 | 27.03期上期 | 対前年 | 通期業績予想 |
|---|---|---|---|---|
| 売上高 | 530 | 528 | 99.6% | 1,100 |
| 売上総利益 | 261 | 266 | 102% | |
| 粗利率 | 49.2% | 50.4% | 1.2%up | |
| 販売管理費 | 245 | 233 | 95% | |
| 営業利益 | 16 | 32 | 200% | 65 |
| 営業利益率 | 3.0% | 6.2% | | |
| 経常利益 | 17 | 33 | 194% | 67 |

# 営業利益は倍増、営業利益率は3%→6%へ

新たな価値体験との出会い
SOCKETS

## 短期目標である営業利益率10%へ計画通り推移

※26.03期 IR Day での公表FY31目標25%




### 営業利益率の伸長要因

- データサービス売上高の伸長により損益分岐点の超過
- 粗利率の向上
- コスト効率化

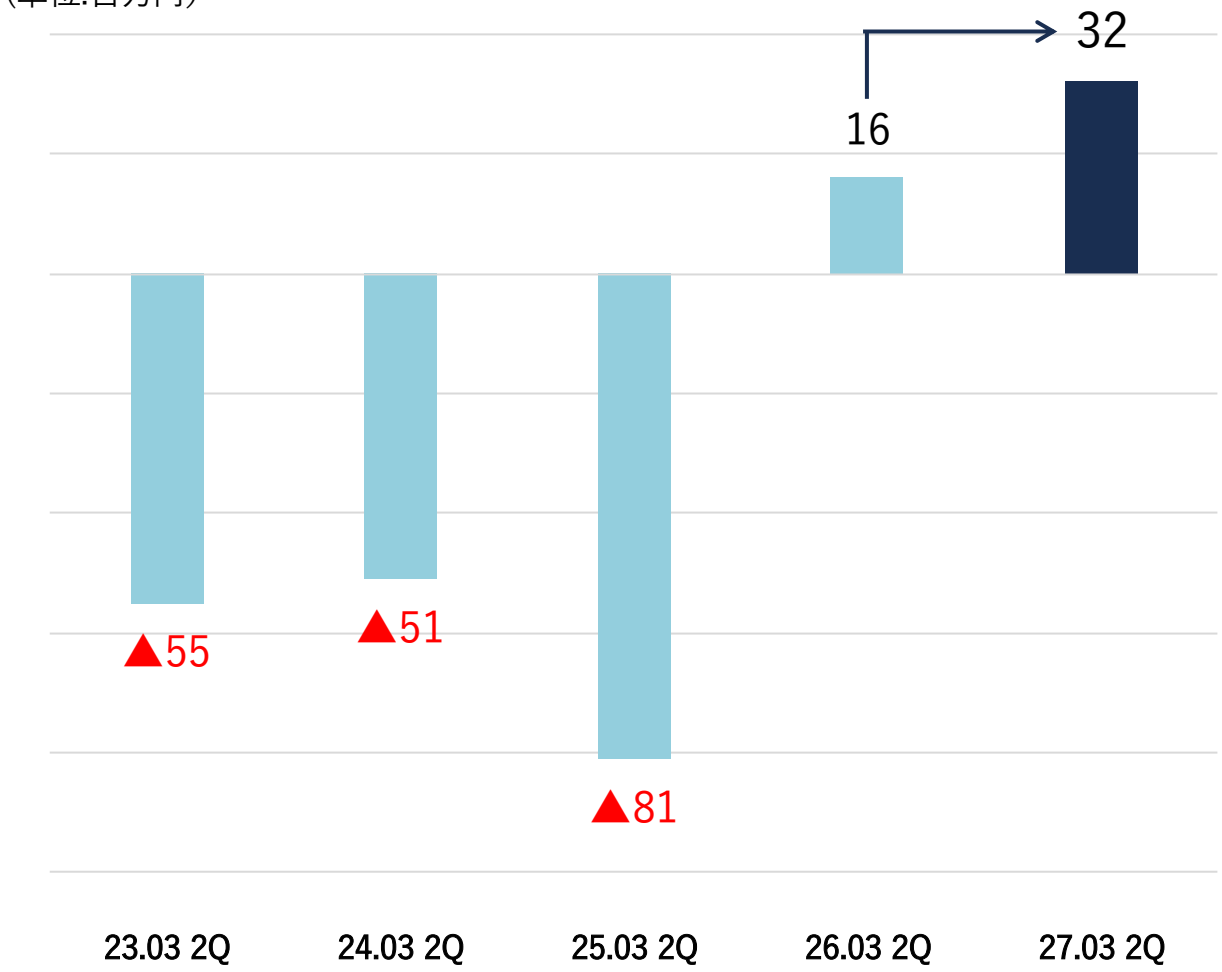
# 先行投資が一巡、利益体質強化が進む

新たな価値体験との出会い
SOCKETS

## 営業利益

前年同期比 **倍増**

（単位:百万円）




**音楽・映像を中心としたIPコンテンツ・データサービスにおけるストック型売上の伸長**

- コンテンツデータ・システム開発において、効率化が進行中
- 先行投資が一巡する中、全社的な生産性が向上中

# 上期、通期業績予想に対し約5割の進捗

新たな価値体験との出会い
SOCKETS

| 単位：百万円 | 27.03期 上期実績 | 27.03期 通期計画予想 |
|---|---|---|
| 売上高 | 528 | 1,100 |
| 営業利益 | 32 | 65 |
| 営業利益率 | 6.2% | 5.9% |
| 経常利益 | 33 | 67 |
| 当期純利益 | 22 | 56 |

## 上期時点における対通期業績予想 進捗率

- 売上

48%

- 営業利益・経常利益

50%

従来の下期偏重傾向がある中で、来期の大きな成長に向け種を蒔きながら収益を出す1年として着実な進捗を見せる

# 上期に既存事業の収益基盤を固め、下期は次の成長テーマを案件化へ

新たな価値体験との出会い
SOCKETS

## 音楽データサービス

粗利額 前年同期比 **104%**

**全社の売上を牽引**
**次の展開を見据えている**

- 既存取引先の運用・開発案件が進み、全社売上を牽引。運用改善で粗利額は前年同期比104%

## 映像データサービス

粗利額 前年同期比 **99%**

**高収益モデルを確立も**
**次の成長戦略が求められている**

- 既存契約が計画通り推移し、高い収益性を維持

## 感性マーケティング

粗利額 前年同期比 **221%**

**収益性改善も**
**ビジネスモデル変革急ぐ**

- 原価構造改革とメディアとの交渉が進み、粗利額は前年同期比221%と大きく改善

# 音楽データサービス：

新たな価値体験との出会い
SOCKETS

## 音楽分野の専門性を活かした事業の深掘りを進めている

### 今期の重点テーマ

**AI時代の独自価値創出**

- 既存ノウハウの棚卸しと、新たな提案メニューへの展開
- AI時代における次なる音楽体験の創出
- 海外提供に向けた権利・運用条件・提供スキームの整理

### 上期の現在地

**新たな事業軸の確立に向けて**

- 既存取引先の運用・開発案件が進み、全社売上を牽引
- AI精度を検証し、人の知見が強みとなる領域を特定
- 音楽特化AI-OCR(※)「Re-Record for Music」を提供開始（9月18日）

### 下期のアクション

**次なる音楽体験に向けて**

- 段階的な海外展開（新規）
- クライアント関係強化（既存）
- 次世代パーソナライズ機能の開発（新規）

**IPデータテックへの道**

次世代アーティスト発掘
アーティストとIP、キャラクターのコラボ創出（アパレルやイベント含む）

※AI-OCR：AIで紙や画像の文字を読み取り、データ化する技術

# 映像データサービス：

新たな価値体験との出会い
SOCKETS

## 高い収益モデルを確立しているが、市場のニーズ、チャンスを捉えきれていない

### 今期の重点テーマ

**新たな成長ステージへ**

- 既存契約の維持に加え、役割拡大による収益機会の創出
- コンテンツ専門データの運用価値の明確化と拡大
- 新たなデータサービスの開発

### 上期の現在地

**基盤を強化**

- 既存契約は計画通り推移し、高い収益性を維持
- MSDBのIPデータベース統合（9月）で、作品横断の活用基盤を整備

### 下期のアクション

**収益モデルの多様化**

- 新たなデータ提供プラン（既存）
- IP軸のクロスメディアデータで、企画・制作から二次利用まで活用を拡大（新規）
- 「場所」を収益の起点とするマネタイズモデルの事業化を推進（新規）

**IPデータテックへの道**　アニメ・ドラマ・映画・キャラクター関連データをIP事業で最大活用

# 感性マーケティング：

新たな価値体験との出会い
SOCKETS

## 収益性が改善も、大きなモデルチェンジを行う必要がある

### 今期の重点テーマ

**感性マーケティング ならではの付加価値**

- 新プロダクトによる収益機会の創出
- ブランド・メーカー向けソリューションの提案メニュー化
- Webメディアの付加価値向上を通じた新たな事業開拓

### 上期の現在地

**足元の改善**

- 新規提案の数と質に課題があり、売上は伸び悩み
- 原価構造改革として、メディアとの交渉を順次実施
- 協業企業・広告代理店との連携を強化

### 下期のアクション

**待ったなしで具体的な結果を**

- 年末年始、3月の新年度商戦の提案強化、広告代理店との連携強化・提案機会の拡大
- メディア交渉と並行し、インフラ最適化・運用効率化で体質改善を徹底
- 提供価値と、次の事業基盤を支えるプロダクトの方針を明確化

**IPデータテックへの道**　IPコラボマッチ・マイクロスポンサーシップの実現

# 現金及び現金同等物の増加により手元流動性が向上

新たな価値体験との出会い
SOCKETS

| （単位：百万円） | 26.03期 上期 | 27.03期 上期 | 増減額 |
|---|---|---|---|
| 営業活動による キャッシュ・フロー | 50 | 36 | ▲14 |
| 投資活動による キャッシュ・フロー | 27 | ▲4 | ▲31 |
| 財務活動による キャッシュ・フロー | ▲7 | ▲14 | ▲7 |
| 現金及び現金同等物 の増減額 | 71 | 17 | ▲53 |
| 現金及び現金同等物の 期末残高 | 536 | 617 | ＋81 |

## ● 営業CF

26.03期は純利益の増加に伴い、法人税等の支払額が前年差+9.5百万円。また株主優待において対前年+8.0百万円の支出

## ● 投資CF

26.03期は本社移転に伴う敷金及び保証金の回収等により収入を確保。一方で27.3期は戦略的投資を目的とする出資案件実行中

## ● 財務CF

株主還元の強化を目的に、1株当たり配当金を3円から6円へ増額

## ● 現金及び現金同等物

収益基盤の強化を背景に、2Q末時点の現金及び現金同等物は前年同期比81百万円増加し、手元流動性が向上

# 自己資本比率65.8%、無借金にて財務体質は継続的に強化されている

新たな価値体験との出会い
SOCKETS

| （単位：百万円） | 26.03期2Q末時点 | 27.03期2Q末時点 | 増減額 |
|---|---|---|---|
| 現金及び預金 | 536 | 617 | ＋81 |
| 流動資産合計 | 741 | 795 | ＋54 |
| 有形固定資産合計 | 32 | 29 | ▲3 |
| 無形固定資産合計 | 3 | 1 | ▲2 |
| 投資その他の資産合計 | 53 | 86 | ＋33 |
| 資産合計 | 831 | 913 | ＋82 |
| 流動負債合計 | 141 | 146 | ＋5 |
| 固定負債合計 | 127 | 136 | ＋9 |
| 負債合計 | 269 | 283 | ＋14 |
| 資本金 | 505 | 505 | 0 |
| 利益剰余金合計 | 20 | 94 | ＋74 |
| 純資産合計 | 562 | 629 | ＋67 |

- 自己資本比率 65.8%（前年同期64.2%）
- 有利子負債ゼロ
- 利益剰余金 大幅増加
- 純資産、今後段階的に増加見込み

# 株主還元について

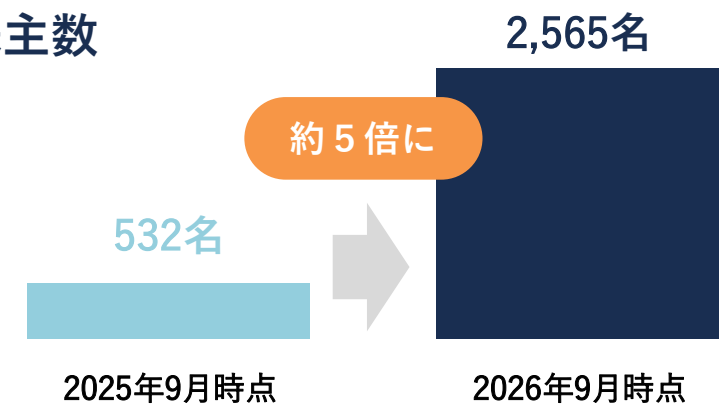
新たな価値体験との出会い
SOCKETS

## 増配と株主優待制度を通じ、株主還元を強化中
## 成長投資とのバランスを図りながら、継続的な増配、株主優待の体験・経済価値向上を目指します

| 保有期間 | 配当＋優待利回り |
|---|---|
| 株式保有1年未満の方 | 3.62% |
| 株式保有1年以上3年未満の方 | 6.21% |
| 株式保有3年以上の方 | 8.79% |

※2026年11月5日終値ベース

### 株主数




### 株主還元

2026年3月期より導入

## コンテンツ・エンタメ体験を創出する株主優待を継続・発展を計画中

タワーレコード
ギフトカード（見本）




ＴＯＨＯシネマズ®
ギフトカード（見本）




「TM & ⓒ TOHO Cinemas Ltd.
All Rights Reserved.」

| | |
|---|---|
| 株式保有1年未満の株主様 | タワーレコードギフトカード1,500円 |
| 株式保有1年以上3年未満の株主様 | ＴＯＨＯシネマズ® ギフトカード3,000円 |
| 株式保有3年以上の株主様 | タワーレコードギフトカード1,500円<br>に加えて<br>ＴＯＨＯシネマズ® ギフトカード3,000円 |

※ 3月末日現在の株主名簿に記載または記録された１単元（100 株）以上の株式を保有されている株主様を対象

新たな価値体験との出会い

SOCKETS

（証券コード：3634）

# 2. 非連続成長へ向けた展開
## （1）IPライセンス事業基盤の取得
## （2）出資・アライアンス

# 当社の基本戦略：データ会社からIPビジネスを創発・増幅する会社へ

新たな価値体験との出会い
SOCKETS

## IPデータテック会社としてIP事業を一気通貫型で実現するために
## ～ データ事業モデルを拡大中 ～

| | 今後様々な企業と提携・出資およびM&A推進 | | 現在事業 | 今後様々な企業と提携・出資およびM&A推進 | |
|---|---|---|---|---|---|
| | クリエイター | 制作 | 配信<br>流通 | マーケティング<br>プロモーション | 活用 |
| 事業展開 | 発掘・制作支援・ファイナンス<br>音楽　ラノベ　コミック アニメ　ドラマ　映画<br>ゲーム　webtoon　イラスト　キャラクター<br>アート　絵本　舞台　イベント<br>VTuber YouTuber | | 配信<br>ディストリビューション<br>EC<br>店舗 | コラボ<br>タイアップ<br>スポンサーシップ<br>協賛<br>SNS運用 | イベント<br>グッズ<br>ファッション<br>ツアー<br>ゲーム |
| 事業領域（自社&アライアンス） | 投稿サイト<br>ファンサイト<br>制作会社<br>ベンチャーキャピタル<br>など | | 配信会社<br>ディストリビューター<br>EC会社<br>リアル店舗 | 広告代理店<br>ブランド<br>企業<br>自治体<br>SNS運用 | 映画・アニメ会社<br>制作委員会<br>イベント会社<br>玩具会社<br>旅行会社<br>ゲーム会社 |

新たな価値体験との出会い

SOCKETS

（証券コード：3634）

# （1）IPライセンス事業基盤の取得

# IPライセンス事業基盤の取得：IPコンテンツを創発・増幅する企業への脱皮を加速



## 取得概要

相 手 先 ： 株式会社CREO（東京都港区）

譲 受 日 ： 2026年10月1日

対象事業 ： CREO社がこれまで培ってきた、アニメ・漫画・ゲーム・タレント・インフルエンサー・コスプレイヤーなどとのコラボを通じたアパレル、グッズ、イベント、ECなどのIPライセンス事業基盤

## 目的

エンタメDMP(※)と組み合わせ、IPデータテック事業のスピード向上とスケールアップを図る

※エンタメDMP：エンターテイメントに特化した当社のデータ・マネジメント・プラットフォーム（膨大なデータを一元管理・分析する仕組み）

# 今期より売上計上を予定、来期に通期寄与

新たな価値体験との出会い
SOCKETS

## 取得直後から案件が動き出しており、IPホルダーとのパイプラインも厚い

| | 27.3期3Q | 27.3期4Q | 28.3期 |
|---|---|---|---|
| アニメコラボ案件（既に契約済み） | デザイン制作 → | プロモーション実施 → | 第1弾販売開始 |
| 第2弾以降IPコラボ | 検討・交渉 → | 計画 → | 様々なIPコラボ展開へ |

大手IPホルダーとのパイプライン
8社+ / 6分野など

事業展開例

SOCKETS
エンタメDMP
MSDB

- IP専門EC　アニメ × コラボグッズ
- アパレル　アーティスト×キャラクターコラボ
- イベント　ゲーム × イベント
- 旅行　声優 × ツアー
- 世界観体験　コミック × レストラン

今後、様々なIPコラボ展開へ

# 取得した6つの資産

新たな価値体験との出会い
SOCKETS

## IP関連事業に必要な6つの資産を一括で取得



### ブランド・チャネル・データ

- IP専門ECサイト
- SNSアカウント
- 顧客・販売・商品データ



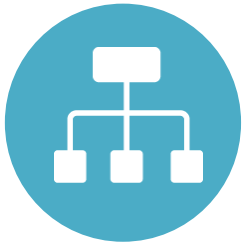
### 製造・イベント制作アセット

- デザインデータ一式
- グッズ製造ネットワーク
- イベント制作ノウハウ



### 営業ノウハウ・資料

- IP営業ノウハウ
- スポンサー営業ノウハウ
- IPライセンス営業資料一式



### IP・企業ネットワーク

- IP版元ネットワーク
- ゲーム会社ネットワーク
- クリエイター・制作会社網



### ニッチな芸能・インフルエンサー網

- 芸能事務所リレーション
- インフルエンサーリレーション
- キャスティング営業基盤



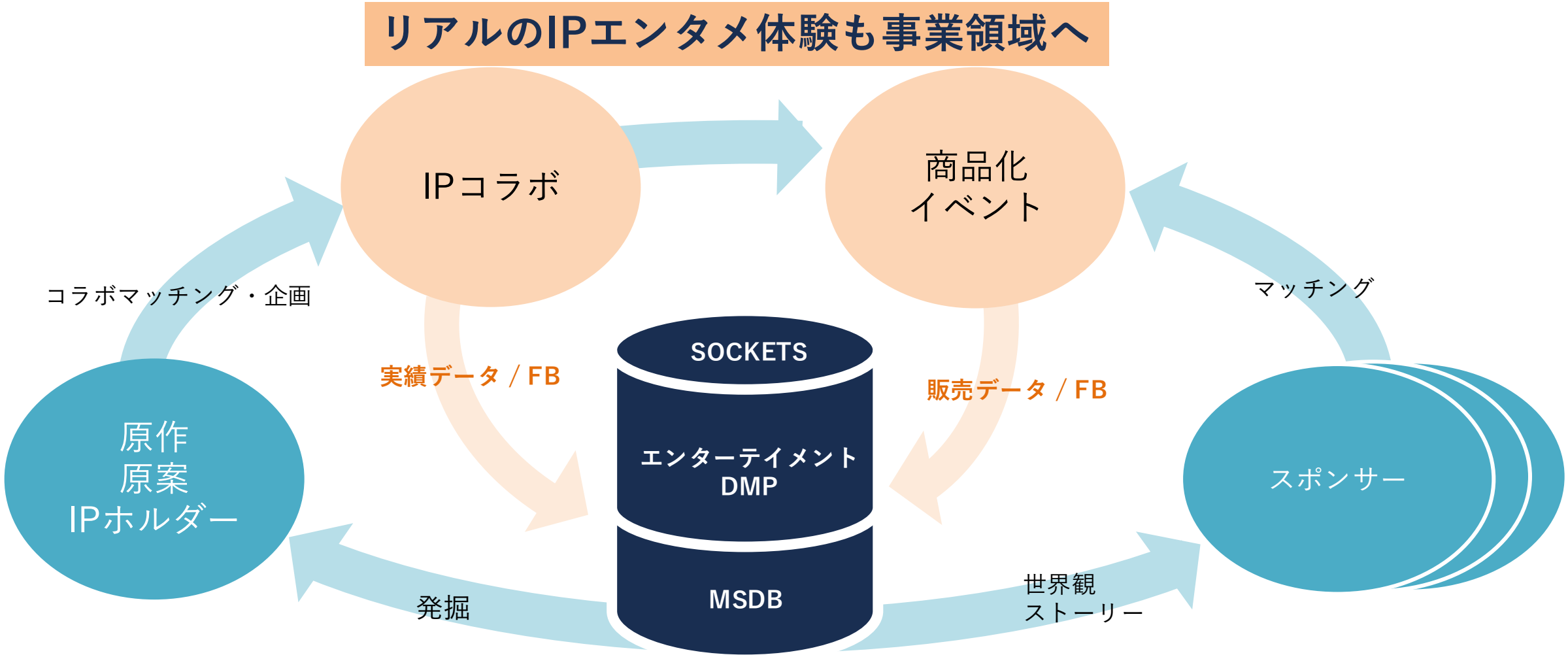
### 営業人材

- IPライセンス交渉
- IPホルダー開拓
- IP市場リサーチ

# データ×IPライセンス事業で、発掘から販売までを一気通貫で

新たな価値体験との出会い
SOCKETS

## 販売・体験の実データが還流し、エンタメDMPがさらに強くなる



新たな価値体験との出会い

SOCKETS

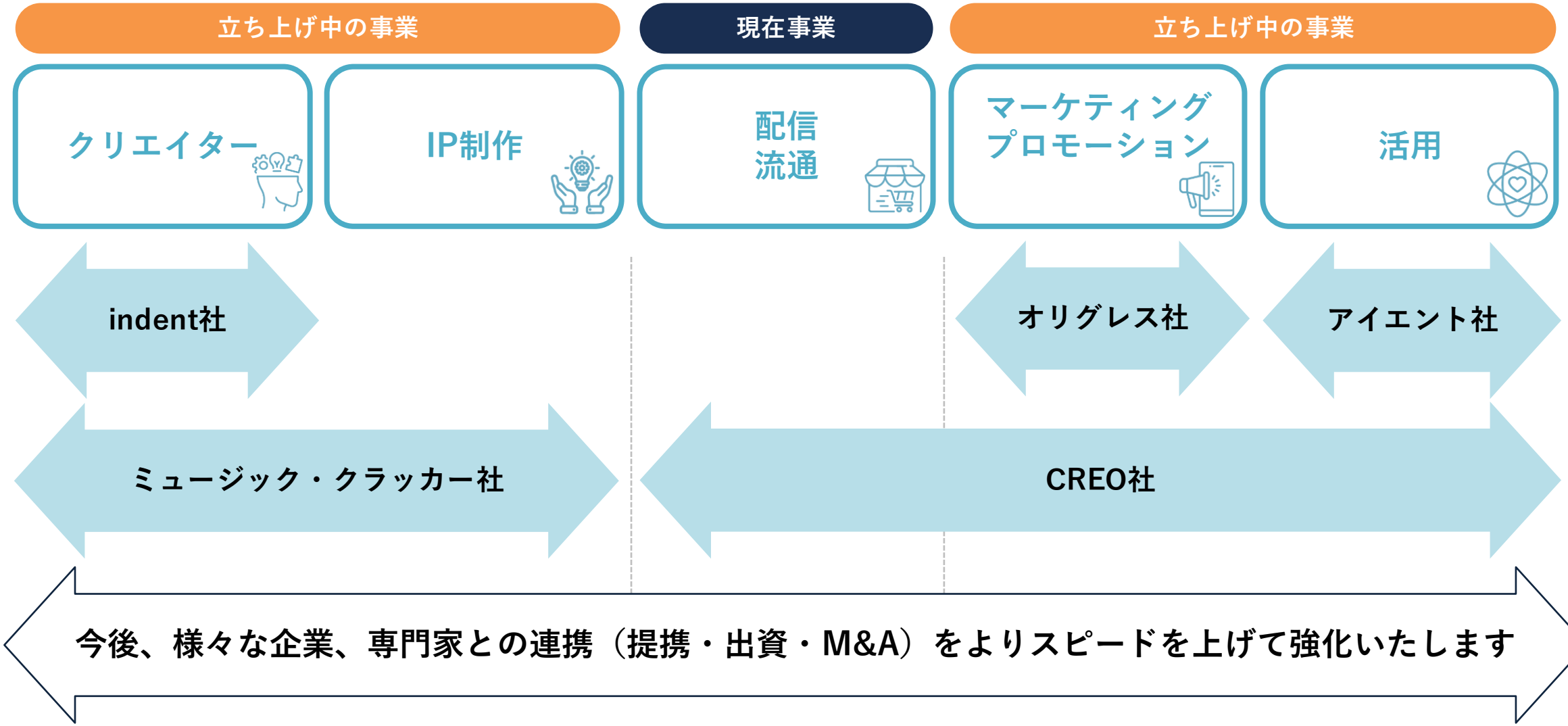
（証券コード：3634）

# （2）出資・アライアンス

# 様々なIP関連分野における魅力的なベンチャーとの連帯が進んでいます



## ここまでの出資・アライアンス



# 今後、さらに各分野のフロントランナーであるベンチャーとの連携を増やします

新たな価値体験との出会い
SOCKETS

| 会社名 | 事業概要 | 出資時期 | 当社との関係 | |
|---|---|---|---|---|
| 株式会社indent | 作家を支援する国内最大級の創作プラットフォーム「Nola」を運営。60万人超の作家と250万作以上の原作が基盤 | 2021年9月 | 両社のデータ・技術を繋ぎ、IP原作の発掘とクリエイター支援 | IP制作<br>流通事業 |
| アイエント株式会社 | 国内唯一ともいえる免税OS開発。<br>大手ECサービスとの連携強化中 | 2017年8月<br>2026年6月 | インバウンド向けのIPコラボ（アパレル・グッズ）販売<br>IPイベント誘致・送客 | IPアパレル<br>グッズ関連事業 |
| 株式会社オリグレス | 体験型エンタメ施設向けサービス及びエンターテイメントキャピタル会社としてIP事業を推進 | 2023年12月 | 体験型エンタメ×IPコラボデータ連携 | IPコラボ<br>プロモーション事業 |
| 株式会社CREO | IP分野マーケティング・事業プランニング | 2026年10月 | IPライセンス事業の展開 | IPアパレル<br>グッズ関連事業 |
| 株式会社<br>ミュージック・クラッカー | 次世代アーティストの発掘・育成 | 2026年10月 | インディーズアーティスト・ネットスカウティング<br>海外向けプレイリストピッチプロモーション | IP制作<br>流通事業 |

新たな価値体験との出会い

SOCKETS

（証券コード：3634）

# 3. 戦略の進捗

# 成長戦略（全体）
# -既存事業（データサービス）と新規事業（IPデータテック）の相乗成長

新たな価値体験との出会い
SOCKETS

## データ事業サイド

既存事業のアップデート

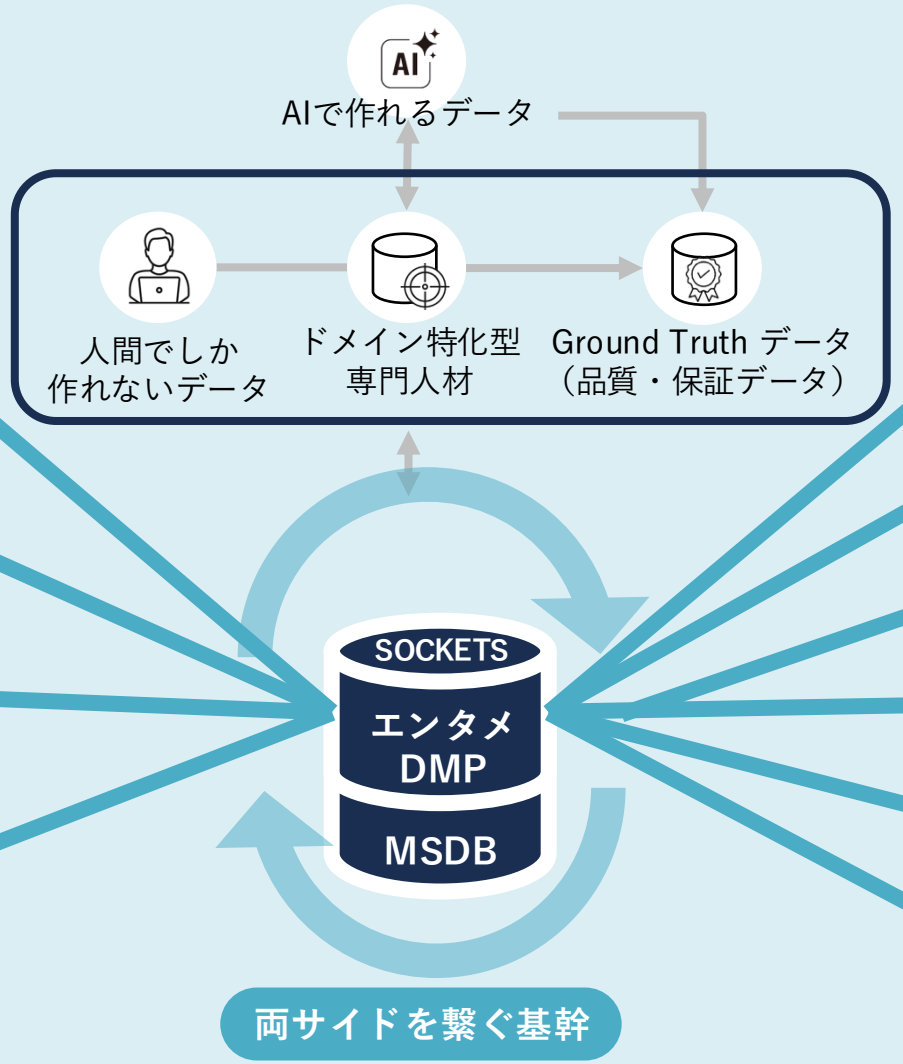
現在事業
配信会社向け
データサービス

コンテンツ専門人材による
サービス運用
AIデータ有効活用サービス

手工業データ制作・提供

AIへのRAG用データ提供

※RAG:生成AIが回答を出す際に接続する際の
外部の関連専門データと接続する仕組み




## IPデータテックサイド

IPコンテンツ創発・エンタメ体験

新たな市場・事業開拓

IP アパレル
グッズ関連事業

IPデータ提供事業

IP制作・流通事業

IPイベント・体験事業

IPコラボ
プロモーション事業

IPファイナンス事業

★1億総クリエイター時代を代表する1社に

# 5つの全社戦略軸の進捗：前進しているが、さらにペースを加速させる

新たな価値体験との出会い
SOCKETS

## 1 IPデータテック・カンパニーへの脱皮

データサービス・システム提供企業から、IPコンテンツを創発・増幅する企業へ

**概ね計画通り 具体的成果急ぐ**

- ✓ IPライセンス事業基盤の取得
- ✓ MSDBのIPデータベース統合
- ✓ クリエイターネットワークと接続中

## 2 ビジネスモデルの多様化

収益構造の再設計を行う

**進行中 ただしより速度を上げたい**

- ✓ 物販・イベントの収益モデルを獲得
- ✓ 制作分野でのアライアンス進行中

## 3 生成AIとの差別化と共存

「独自データ × 活用設計」

**計画通り**

- ✓ 独自データ・RAG(※)環境のアップデート

## 4 世界品質基準 × グローバルスケール

「世界で戦えるか？」を基準に

**時間かかっているが、ようやく始まる見込み**

- ✓ 海外向け提供データの設計・整備完了

## 5 アグレッシブな協調による成長

協調をテコに、非連続に成長する

**進行中**

- ✓ 事業買収1件
- ✓ 出資3件(非公表含む)

※RAG:生成AIが回答を出す際に接続する際の外部の関連専門データと接続する仕組み

# トピック①「MSDB」 クロスメディアデータをIPデータベースへ統合

新たな価値体験との出会い
SOCKETS

## MSDBのクロスメディアデータを刷新し、IPコンテンツを体系的に扱うIPデータベースを開発しました（9月9日）

| IPコンテンツ | メディア別作品 | 記録された関係性 |
| --- | --- | --- |
| **2万件** | **95万作品** | **120万件超** |

※ 2026年9月現在

### 今後の展開

エンタメDMPと接続し、IPを軸にデータの利用領域を拡張

- IPコラボ・タイアップのマッチングやキャラクターおよびクリエイター発掘・支援
- IPライセンス関連の予測分析など、サービス機能を強化

# トピック② 音楽に特化した「Re-Record for Music」開発・提供開始

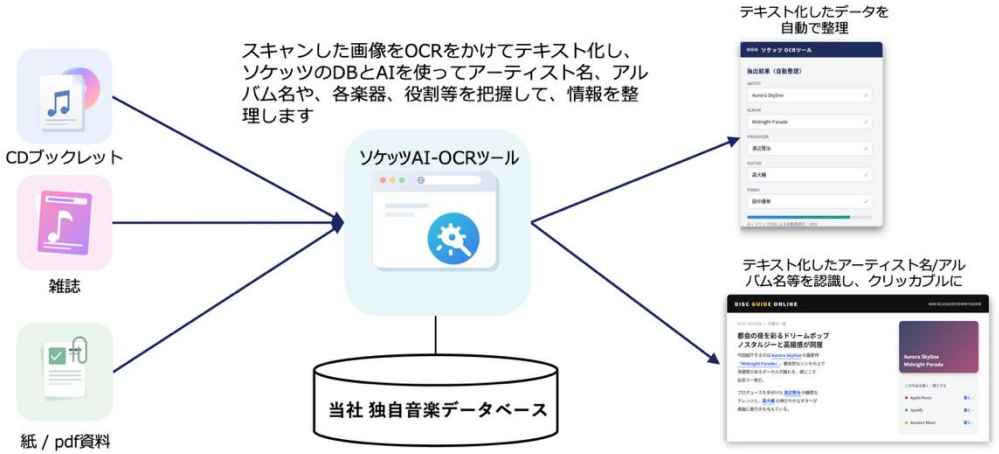
新たな価値体験との出会い
SOCKETS

## 音楽に特化したAI-OCR「Re-Record for Music」を開発し、提供を開始しました（9月18日）

### 開発の目的と背景

「紙に眠る貴重な音楽資産を、次世代と世界へ」

- 音楽雑誌やCDブックレットなど紙に眠る情報を、当社の音楽データベースとAIで正確にデータ化
- カタログ曲（過去の発表曲）の新たな売上や海外展開につなげる




### 今後の展開

音楽レーベル・出版社・アーティスト事務所など、紙資料を持つ各社へのツール提供や協創を進める

# 福岡証券取引所本則市場への上場承認を受け（9月17日）、東証スタンダード市場との重複上場となりました（9月24日）

## 上場の目的

- 投資家、資本市場活用の裾野拡大
- 地域の経済界・自治体・クリエイターと連携した、新たな体験事業モデルの開発
- データ開発拠点の調査と地域連携の強化
- アジア市場開拓に向けた連携



# トピック④ エンタメDMP：商用化への進捗

新たな価値体験との出会い
SOCKETS

## PoC(※)のフィードバック(FB)を受けてプロダクト・サービスを開発中
## 取得したIPライセンス事業基盤とも組み合わせ商用化

### ■ これまでの歩みと今後




### ■ 取得したIP事業基盤との組み合わせ例

**エンタメDMP（データ・分析）**

**PoC対象領域例**

- IPコンテンツの発掘・制作支援
- ミドルスポンサーマッチング
- ファン分析
- 番組編成支援
- EC支援・制作支援

×

**IPライセンス事業基盤（企画・販売）**

**10月1日に取得**

- IP専門EC・アパレル・グッズ
- イベント制作
- キャスティング・スポンサー営業
- IPホルダー・企業とのネットワーク

→

**IPコラボ案件**
提供価値と
商用化を後押し

**来期以降の収益化を視野に、商用化が進行中**

※PoC（Proof of Concept）：概念実証

# IPデータテック事業推進の戦略的投資と位置づけ、株式会社ミュージック・クラッカーに出資しました（10月30日）

## 出資の目的

双方が有する事業基盤、ネットワークおよび専門性を活用し合い、次世代を担うアーティストの発掘や育成支援を通じた新たな活躍機会、事業機会の創出

## 出資先概要

会　社　名　：　株式会社ミュージック・クラッカー（東京都港区）
代　表　者　：　代表取締役社長　小林 和之
事 業 内 容 ：　次世代アーティストのグローバル進出を通じたアーティスト支援やエージェント事業

新たな価値体験との出会い

SOCKETS

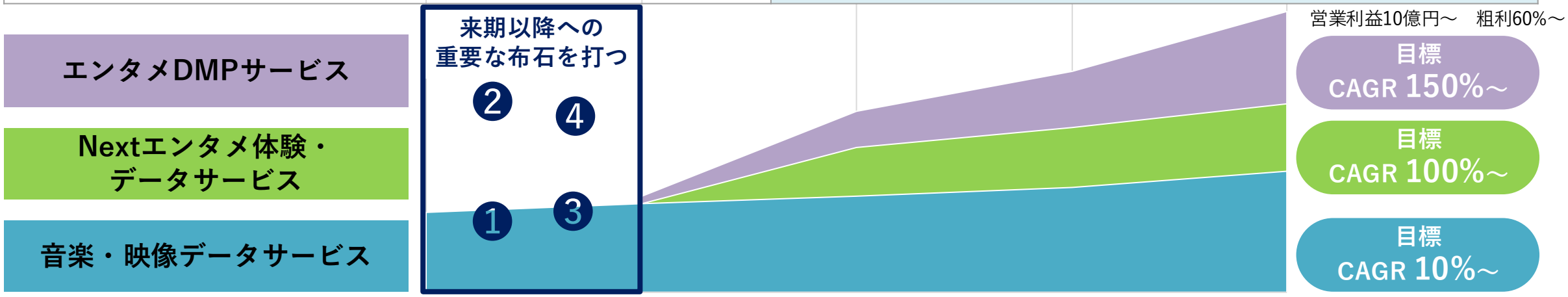
（証券コード：3634）

# 4. 来期・今後の展望

# 当期の位置付けと現状
# -収益力を向上させつつ、IPライセンス事業基盤の取得で次期の成長への布石が前進

新たな価値体験との出会い
SOCKETS

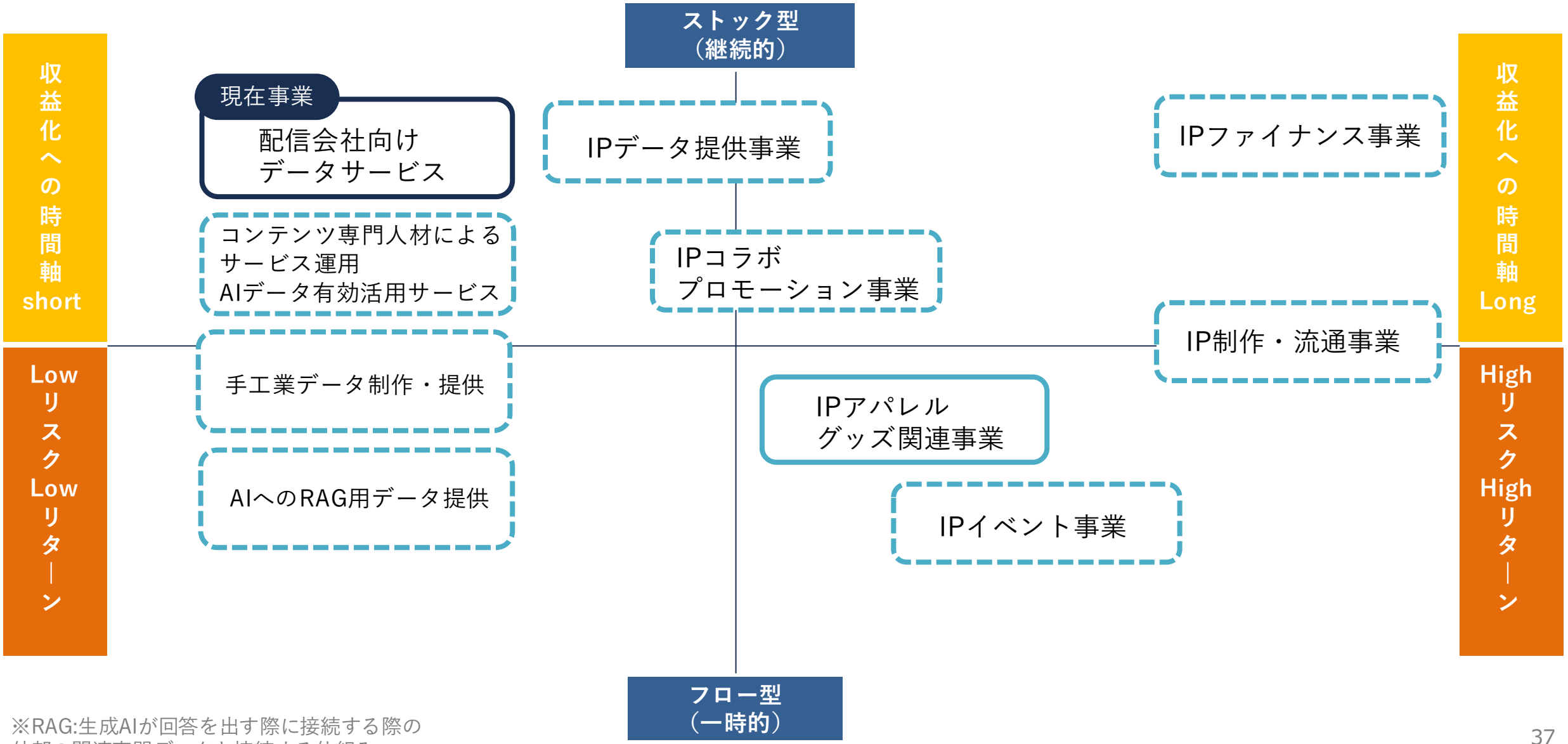
| FY27コミットメント | |
|---|---|
| テーマ | 上期進捗 |
| ❶ **既存事業のアップデート**<br>Next Entertainment Experience具体化と事業化 | 音楽データサービスにおける顧客価値の再定義、AI-OCR提供開始<br>MSDBをIPデータベースに統合（9月） |
| ❷ **IPビジネスモデルの構築**<br>エンタメDMPの立ち上がりとレベニューシェアモデル開始 | IPライセンス事業基盤の取得で、IPの発掘から販売まで一気通貫の体制へ向け基盤を創る<br>エンタメDMPとしてPoCよりプロダクトサービスを開発中 |
| ❸ **グローバル市場への足がかりを掴む** | 海外向け提供データの設計・整備を終え、海外マーケットプレイスへ申請中<br>エンタメDMP・音楽の両分野で海外企業との連携を協議中 |
| ❹ **非連続的成長への準備** | 事業譲受1件、出資3件（非公表含む）<br>ほか、交渉を進めている案件あり |




※CAGR：年平均成長率

# 収益化への時間軸・継続性・リスクを組み合わせ成長します

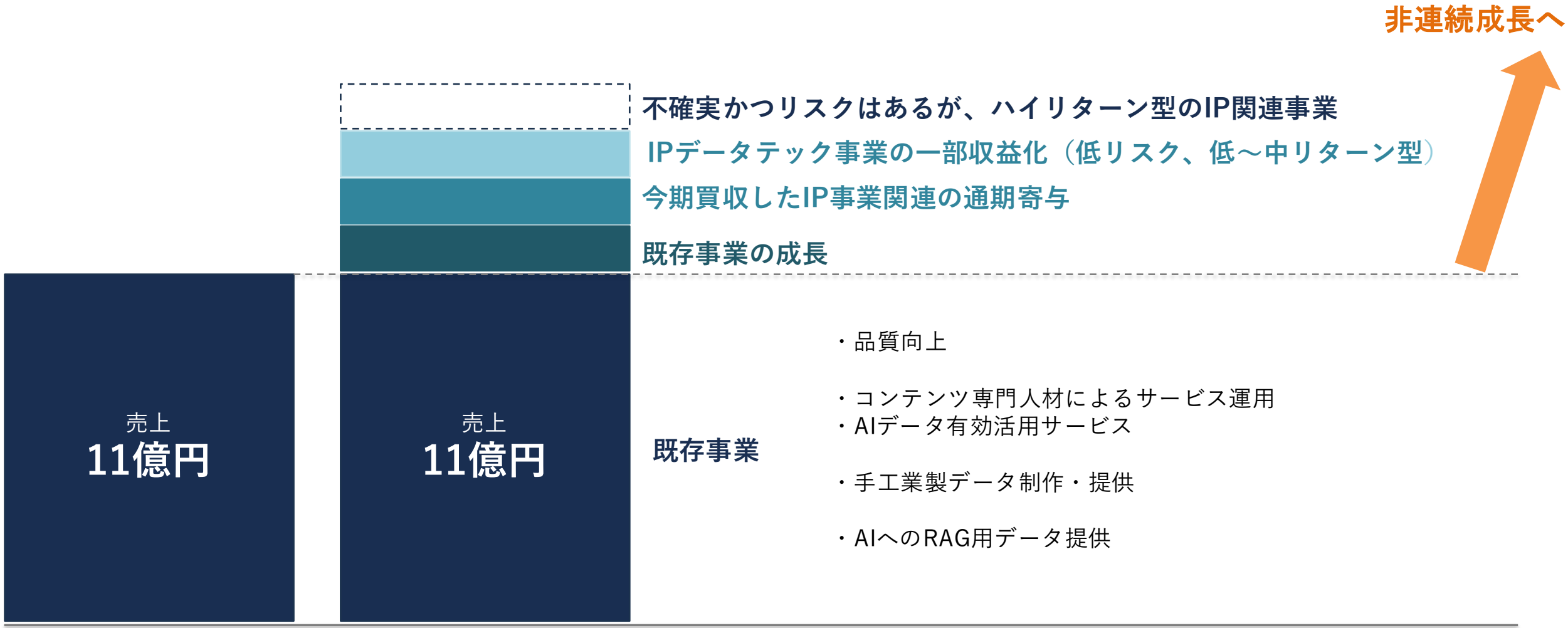
新たな価値体験との出会い
SOCKETS




※RAG:生成AIが回答を出す際に接続する際の
外部の関連専門データと接続する仕組み

# 来期の成長イメージ：非連続成長の始まり

新たな価値体験との出会い
SOCKETS




※RAG:生成AIが回答を出す際に接続する際の外部の関連専門データと接続する仕組み

# 来期以降の成長イメージ

新たな価値体験との出会い
SOCKETS

**FY30**
**売上300%**
**成長を目指します**

**オーガニック成長**
**提携**
**出資**
**M&A**

**現在事業**
配信会社向け
データサービス

コンテンツ専門人材による
サービス運用
AIデータ有効活用サービス

手工業データ制作・提供

AIへのRAG用データ提供

※RAG:生成AIが回答を出す際に接続する際の
外部の関連専門データと接続する仕組み

IPコラボ
プロモーション事業

IPアパレル
グッズ関連事業

IPイベント事業

IPデータ提供事業

IPファイナンス事業

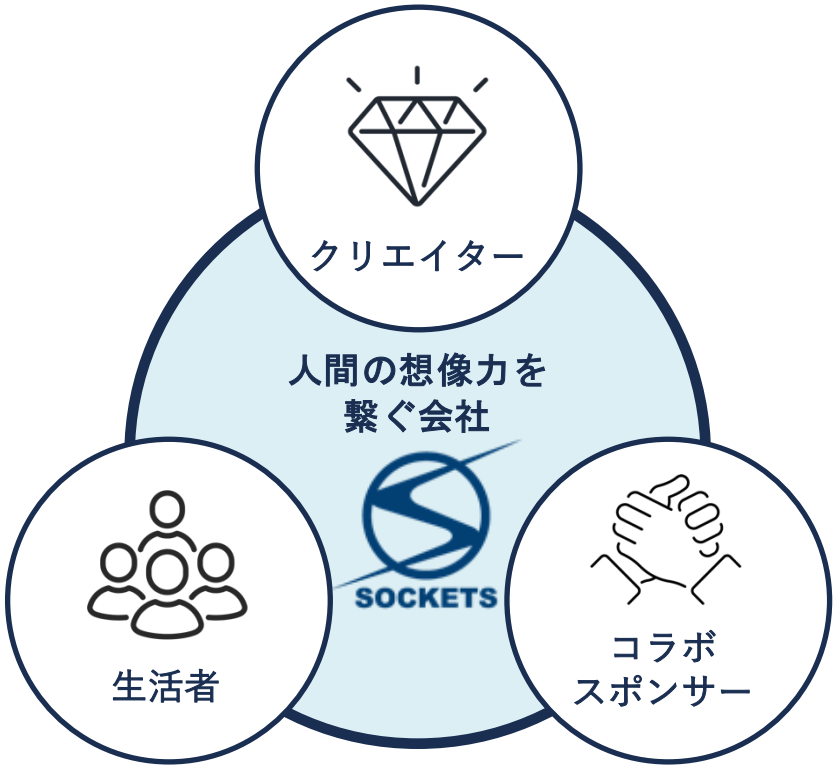
IP制作・流通事業

**FY27** **FY28（来期）** **FY29** **FY30**

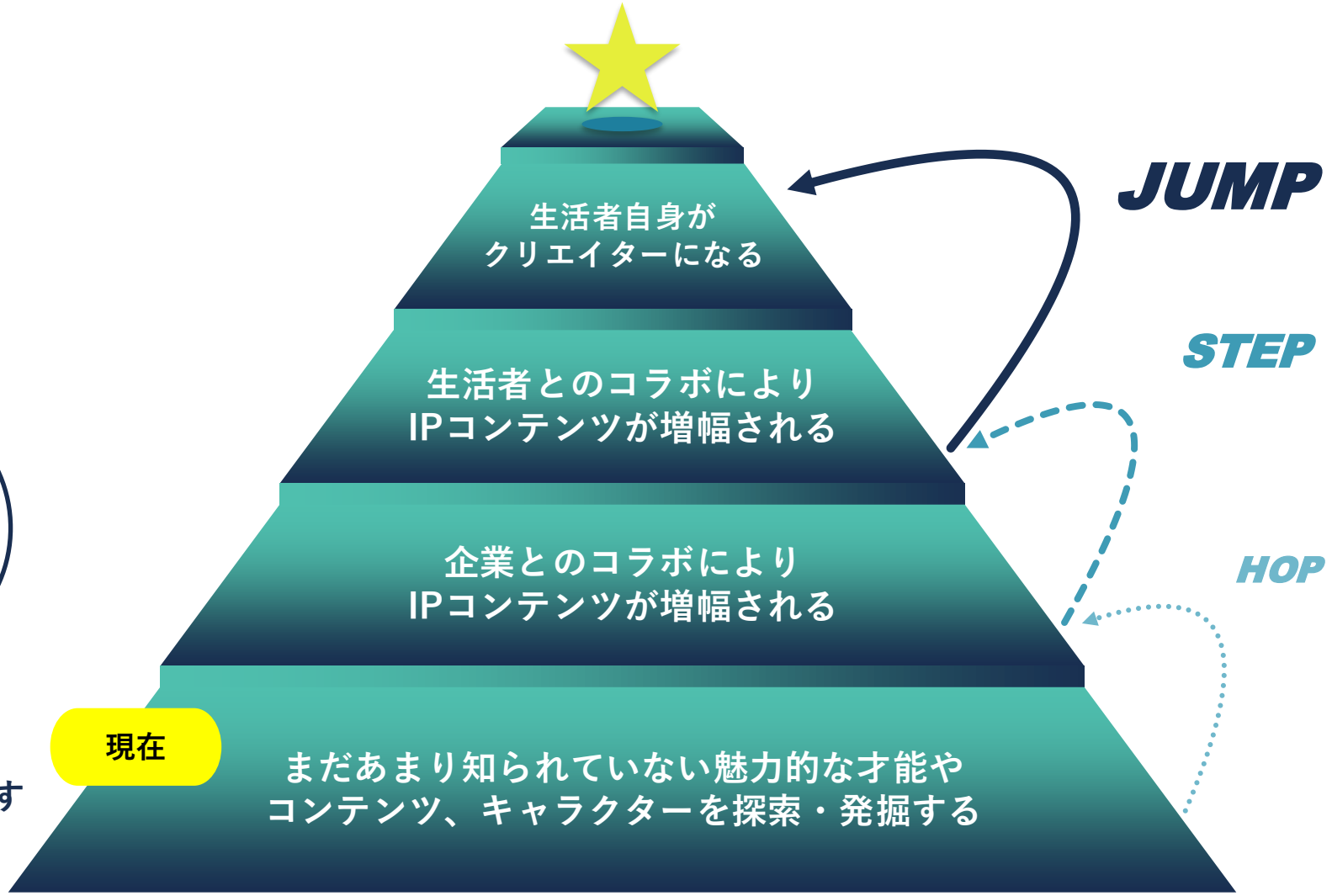
# IPデータテック・カンパニーとしての未来像

新たな価値体験との出会い
SOCKETS

## 1億総クリエイター時代へ向けて世界で通用するIPデータテック・カンパニーへ




長年培ったコンテンツデータ・技術を基に、
“新しい才能の発掘とマッチング”という
フライホイールから、大きな北極星へ向かいます



新たな価値体験との出会い

SOCKETS

（証券コード：3634）

# Appendix ①

# 強み：専門的な人間の知見×AIによるコラボレーション



## ハンドラベル※データ生産アセット

- IPコンテンツに特化した統合コンテンツデータベースと開発運用体制
- 今後自律型AI向けデータ提供において強みに

## IPデータ・システムマネジメント

- IPコンテンツ分野のドメインに特化したデータ制作・活用スキル技術
- メディア横断型パーソナライズやグローバルIDマッチングやコンテンツデータ体系化・システム運用に強み

## エンターテイメント×感性マーケティング

- 次代のクリエイターエコノミーを創出すべく共感型に特化したマーケティングソリューションを自社開発
- ブティック型のインターネット広告サービス事業を通じてコラボレーションネットワークを拡大

※ハンドラベル：専門的な知見・経験に基づき人間の手入力によって生成されるデータ

# 強み：
# 生成AIとの連携で強化されるデータソリューション

新たな価値体験との出会い
SOCKETS

## 生成AIの代替ではなく、生成AIが作ったデータの検証・補完等を通じてデータサービスを強化

### 生成AIによって生成したメタデータ

- ◯ 事実情報（情報源からの抽出）
- △ 正確性・網羅性　要検証
- △ 情報鮮度　外部情報が必要
- × 関連性・整合性　誤りが生じやすい

### SOCKETS

MSDBを根拠情報として実現

**検証**

メタデータ品質の検証ノウハウと、MSDBと照合により生成結果を修正

**補完**

MSDBの参照により生成AIが作れない/欠損している情報を追加

### 検証済みのメタデータ

- ◯ 事実情報　検証済み
- ◯ 正確性・網羅性　検証済み
- ◯ 情報鮮度　補完済み
- ◯ 関連性・整合性　補完済み

**商用利用に耐える
データ品質を担保**

**生成AIの利用が広がるほど、実用に向けた検証・補完の需要は構造的に増加**
**→ データサービス提供によるストック型ビジネスへ**

# 強み：
# 生成AIとの連携（RAG×skills(※)）の具体化と当社の独自性

新たな価値体験との出会い
SOCKETS

## 独自データ×RAGで根拠データ付き、かつ作品や体験価値を読み解くエンタメ領域特化のスキルの活用

### ユースケース例：問い合わせ・分析要求

「こんな世界観とマッチして、コラボ適性の高い作品は？」

**MSDB / RAGサーバ** — 網羅的・構造化・検証済みデータを与える

▼

**skills** — エンタメ分野特化のスキルを活用
（予測・探索・生成など）

▼

**生成AI** — 根拠データ付きで回答を生成

### アウトプット例

**予測** メディア化・コラボ適性

指標化、制作支援や企画判断の意思決定にも活用

**探索** 作品内容を理解した意味的検索

「こんなテーマ」「こんなキャラクター」など
柔軟に探索

**生成** レポート生成・仮説生成

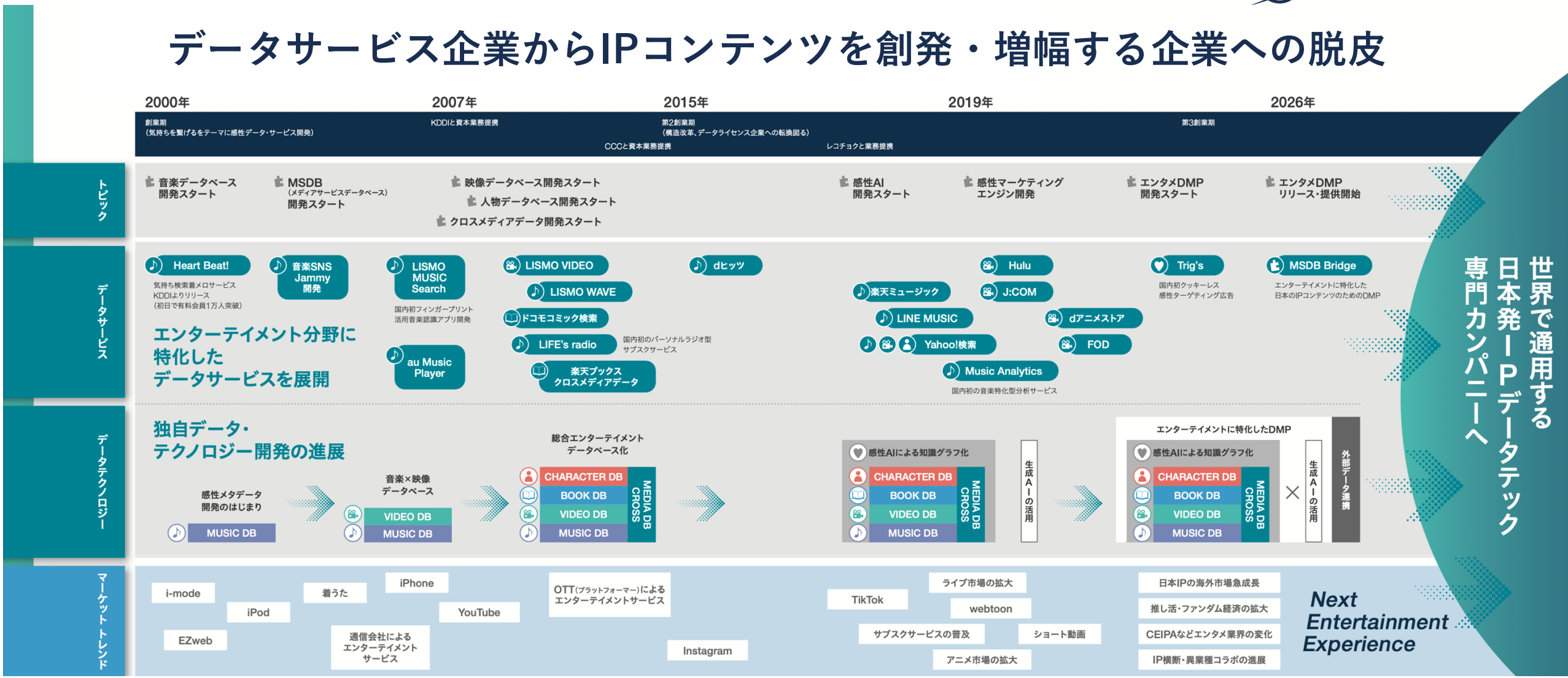
作品を理解した上で、データに基づく分析レポートや仮説を提示

**「構造化データ×AI」の潮流は業界共通**
**→ エンタメ領域特化スキルと他業種と接続するデータでスケールへ**

※skills：生成AIに特定分野の知識や作業手順を組み込む仕組み

新たな価値体験との出会い
SOCKETS

# データサービス企業からIPコンテンツを創発・増幅する企業への脱皮



# AI時代における当社の位置付け



| | 生成AI勃興期 | 拡大（移行）期 | 新時代 |
|---|---|---|---|
| 時期 | 2022年～ | 現在～ | 2027年～ |
| テーマ | 集約　　回答 | エージェント | 自律AI |
| 内容 | チャット<br>リサーチ | 業務効率化<br>マルチモーダル<br>AIインフラ整備 | 多くの業務がAIで代替可能に<br>フィジカルAI |
| 成長関連産業 | SaaS企業<br>生成AI開発企業 | データセンター<br>半導体<br>多様なAIツール、セグメント専門API<br>コンテンツ産業DX化 | ロボット<br>宇宙<br>マルチモーダルMaaS<br>データ認証・保証<br>トランスメディア |
| 当社の事業機会 | | **IPコンテンツの発掘・制作支援**<br>**AI向け学習データ提供**<br>**IPコンテンツデータ生成・運用** | **エンタメ体験連鎖創出**<br>**AIデータ資産管理**<br>**クリエイター支援**<br>**IPコンテンツファイナンス** |

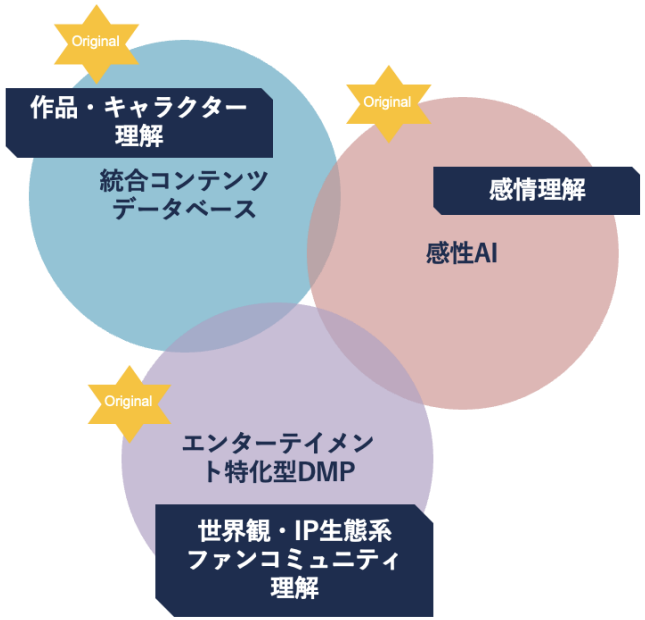
新たな価値体験との出会い
SOCKETS

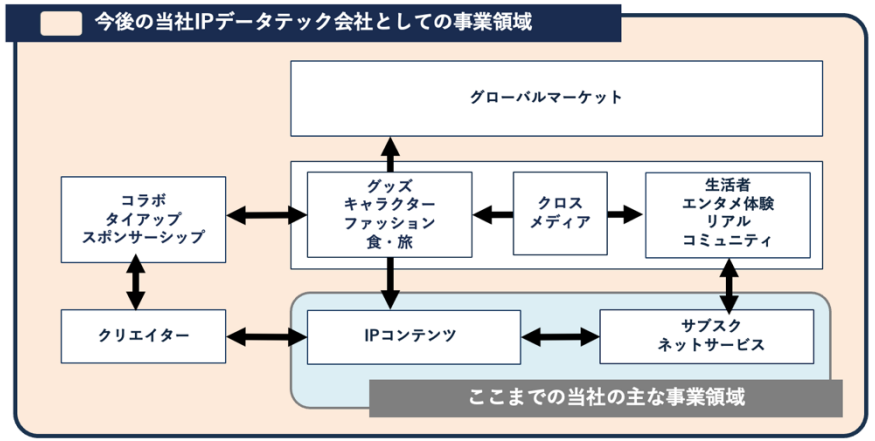
# 1億総クリエイター時代を代表する1社に

独自のデータ基盤を強化

クリエイター発掘・制作支援から
流通、マーケティング、体験までを
データでサポート

IPコンテンツを
創発・増幅する企業へ



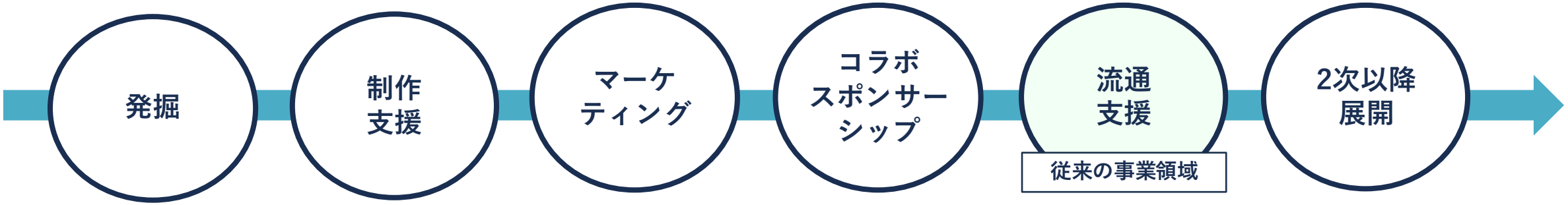






# コアエンジン：独自のコンテンツデータベースを活用した エンターテイメントに特化したDMP

新たな価値体験との出会い
SOCKETS

## IPコンテンツの生態系を一気通貫でデータサポートが可能




**利用対象となるIPコンテンツ・クリエイター**

**IP クリエイター**

音楽　ラノベ　イラスト　脚本
コミック　webtoon　ドラマ　アニメ
映画　アート　ゲーム　キャラクター
イベント　YouTuber　VTuber
舞台　絵本

SOCKETS
エンターテイメント DMP

- IPをつくる → 制作者・出資者
- IPを広める → コンテンツホルダー・権利者
- IPを使う → 企業・自治体

**利用いただける法人・自治体**

※ DMP（Data Management Platform）：
インターネット上に蓄積された多様なデータを一元的に管理・分析し、マーケティング活動の最適化に役立てるプラットフォーム

# 中期：重要な経営指標



**サブスクリプション型**

月々
継続
収入

×

**ライセンス型**

売上割合など

粗　利　率　**60%** 以上

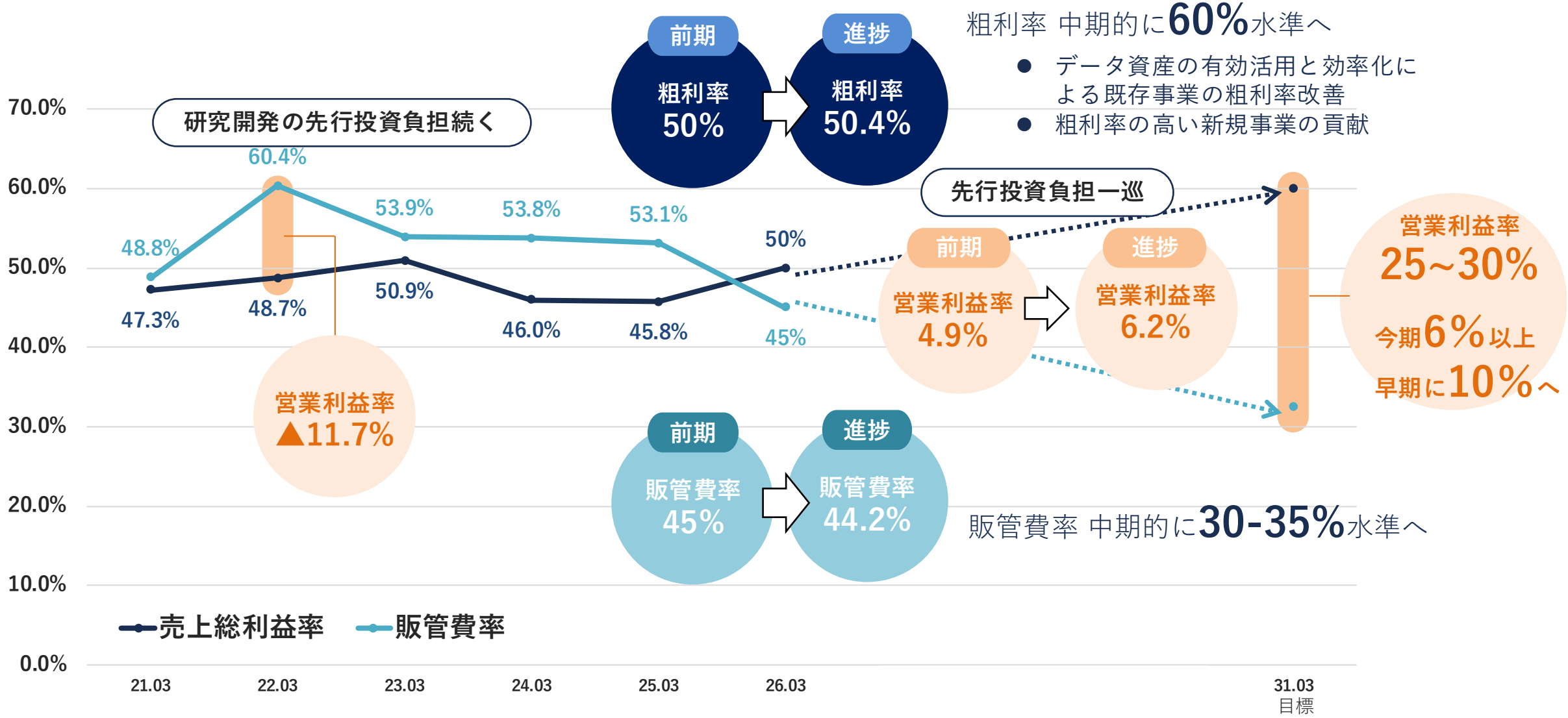
売上成長率　**20%** 以上

**管理**

- 月間ライセンス提供数および額
- 新規ライセンス提供数
- 既存ライセンス継続率
- ライセンス型ビジネスモデルの売上構成比
- 売上高に占める研究開発費やデータ開発などの先行投資比率

# 中期：重要な経営指標

新たな価値体験との出会い
SOCKETS



# 生成AI時代における当社のポジション

新たな価値体験との出会い
SOCKETS

人がデータを作る時代 → 人＋AIがデータを作る時代 → AIがAIのためにデータを作る時代

## 独自データ

① AIでは生成しきれない情報

② AIが生成した情報の正確性の担保が必要な情報

③ 権利的、構造的にAIでは扱いづらい情報

×

## 活用設計

④ IPコンテンツ分野における
カテゴリ専門的なAI活用スキル

新たな価値体験との出会い

SOCKETS

（証券コード：3634）

# Appendix ②

# 企業概要

# 当社事業説明とデータサービス提供先

新たな価値体験との出会い
SOCKETS

| 事業 | 内容 | ご活用サービス様（一部抜粋） |
|---|---|---|
| 音楽データサービス | **レコメンドや検索に活用するデータやシステムの提供**<br>データ・技術活用により、お気に入りの楽曲、アーティスト、アニメ、ドラマ、映画、俳優、クリエイターなどと出会う機会の増加や音楽、視聴経験の向上への貢献を通じた利用者満足の向上や売上拡大をサポート | FOD<br>LINE MUSIC<br>Rakuten ブックス<br>Rakuten music<br>レコチョク<br>YAHOO! JAPAN<br>U-NEXT<br>Asmik Ace<br>hulu<br>dヒッツ<br>Lemino<br>J:COM TV<br>TELASA |
| 映像データサービス | | |
| 感性マーケティング | **共感で繋がるインターネット広告の提供**<br>中期的な視点による企業が持つそれぞれのフィロソフィー、カルチャー、ストーリー、こだわり、パーパスなどを訴求することで、自社商品やサービスが持つ本質的な感性価値、情緒的価値をもとに企業と生活者のコミュニケーション活動をサポート | |

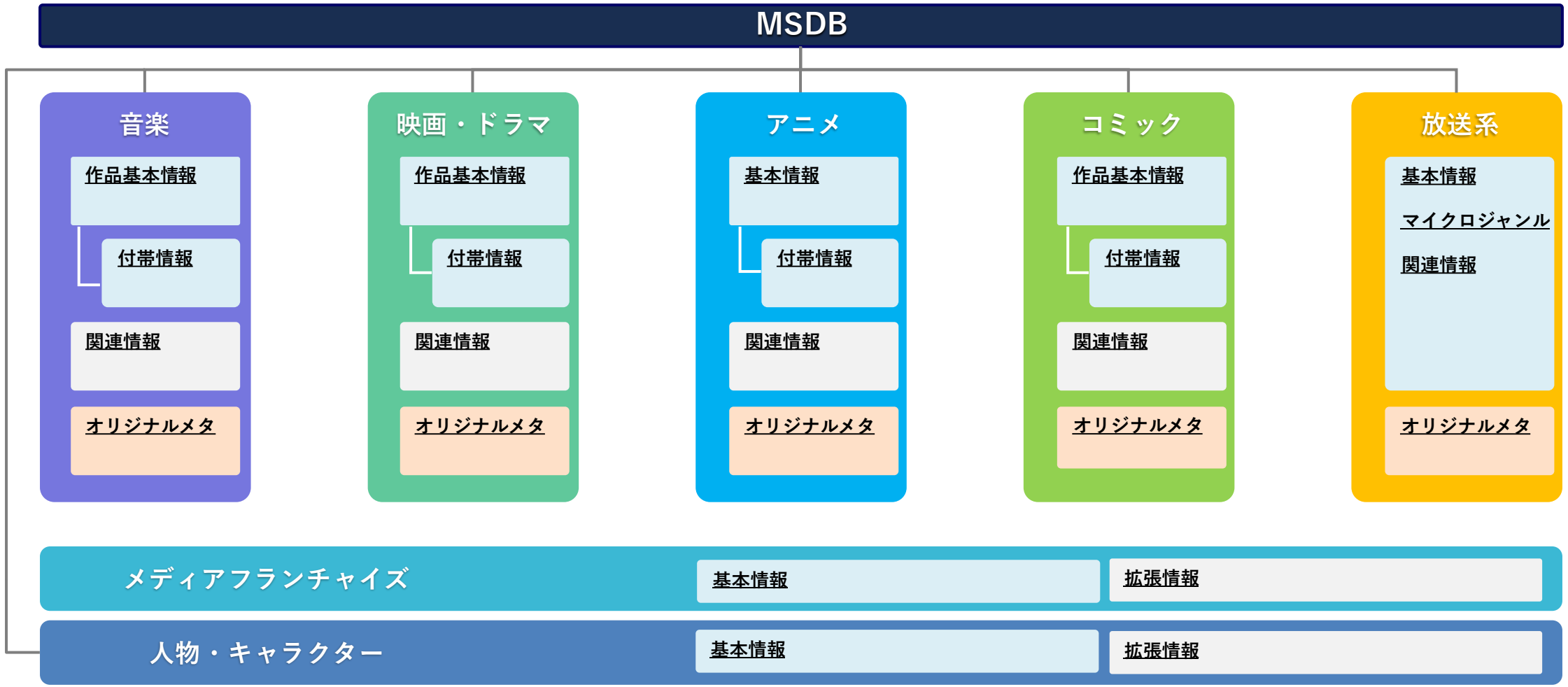
※当社HPより一部抜粋

**コンテンツ専門データは、当社データサービスご活用企業様とサービス利用者様に日々鍛えられています**

# 当社独自の国内最大級の統合コンテンツ専門データベース（MSDB）

新たな価値体験との出会い
SOCKETS

## 20年にわたり、コンテンツデータ専門企業として日々データ開発と運用を行っております



# IPコンテンツ/IT産業に知見のある取締役会

新たな価値体験との出会い
SOCKETS

## 社内取締役

### 代表取締役社長　浦部浩司（事業統括）

1990年代インターネット黎明期よりDTMソフト会社、LSI開発会社、国内初の音楽配信会社、ADSL開発会社等へのコンテンツ関連分野への投資・事業開発を経験する中でコンテンツ・データサービスに着眼し2000年に当社創業。

### 取締役　豊田将平（開発統括）

メタデータ分野を専門領域として国立系メディアデータの有識者会議メンバー。自身はアニメオタクでもありエンターテイメント・コンテンツのデータ分野をライフワークとする。
筑波大学大学院修了後2019年当社入社。

## 社外取締役



### 鵜飼幸弘

日本有数の半導体ファブレス企業であるメガチップス（東証プライム上場）代表取締役を経て、テクノロジーハブを創業。
米国量子センサー企業SeeDevice社取締役兼務。
当社のAI戦略にアドバイスを行う。



### 町田修一

電通元エンタテイメント室長。
テレビ、アニメ、キャラクター、映画、音楽まで幅広いコンテンツにおける出資や事業経験を活かし当社のIPデータテック事業に関して助言・サポートを行う。

## 監査役

### 相田俊充

広告会社、PR会社、SP会社等の取締役を歴任。コンテンツ・マーケティング業界における事業・管理経験や知見を元に当社事業の監査を行う。

## 社外監査役

### 大塚一郎

ニューヨーク州登録弁護士。
メリルリンチ日本証券監査役、ラグジュアリーブランド企業の日本法人リシュモンジャパン監査役等を経て現在上場SaaS企業監査役兼任。

### 今西浩之

公認会計士。大手監査法人を経て独立。会計、税務関連の豊富な見識により、当社コーポレートガバナンスに関与。

# 会社概要

新たな価値体験との出会い

SOCKETS

会社名

**株式会社ソケッツ**

代表取締役社長

**浦部 浩司**

所在地

**東京都渋谷区恵比寿4丁目20番3号**
**恵比寿ガーデンプレイスタワー36階**

設立

**2000年6月23日**

事業内容

**インターネットを活用したサービス、アプリケーション、**
**データベースの開発・提供**

上場証券取引所

**東京証券取引所スタンダード市場**

**福岡証券取引所本則市場**　（証券コード：3634）

主なお取引先

**KDDI、レコチョク、NTTドコモ、CCCグループ、**
**楽天グループ、LINE MUSIC、HJホールディング（Hulu）など**



# 人間の想像力をつなぎます

新たな価値体験との出会い

SOCKETS



# 決算内容に関する注意事項

新たな価値体験との出会い
SOCKETS

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**

株式会社ソケッツ
東京都渋谷区恵比寿4-20-3　恵比寿ガーデンプレイスタワー36階

窓口：コーポレートグループ
E-mail：ir@sockets.co.jp