

IPデータテック・カンパニーへの 変革を通じた企業価値向上に向けて

2026年3月期 第2四半期
決算説明資料 & IR DAY

2025年11月6日

新たな価値体験との出会い



(証券コード：3634)



The Next Value Experience

お伝えしたいこと（経営者としてのコミットメント）

新たな価値体験との出会い



- ソケットは長いトンネルから脱し、新しい成長のステージに入りました。
私は、経営者として、大きな変革を迅速に実行することにコミットいたします。
- 2Q決算では、既存事業の着実な成長と構造改革の成果により、増収・黒字転換となりました。
キャッシュフローも大きく改善しています。
事業成長についての手応えも得ており、通期の業績予想を上方修正しました。
- 独自の感性AIを活かし、日本のエンターテインメント・コンテンツ・IP・クリエイターのポテンシャルを大きく広げる「IPデータテック・カンパニー」※に進化することで、
年率15%以上の増収と5年後の営業利益10億円の達成を目指してまいります。
- 株主価値向上は、重要な経営課題と認識しています。
業績回復・成長に合わせて、2014年以来の自社株取得と26.3期配当金の増配を公表しました。
株主還元は継続的に強化します。
- 本日のIR DAYをスタートに、株主・投資家・ステークホルダーの皆様への
発信・対話を強化します。

株式会社ソケット 代表取締役 浦部 浩司

※IP:音楽、アニメ、ドラマ、小説、コミック、ゲーム、キャラクターなどのIntellectual Property（知的財産）

IPデータテック・カンパニーへの
変革を通じた企業価値向上に向けて

2026年3月期 第2四半期 決算説明資料

新たな価値体験との出会い



(証券コード：3634)



The Next Value Experience

1

第2四半期決算概況

増収・黒字転換を実現しました
～既存事業の成長と構造改革が貢献しました

2

通期見通し

通期予想の上方修正しました
～長いトンネルから脱出しました

3

資本政策

自己株式取得と増配を発表しました
～成長投資と両立した積極的な株主還元を
来期以降も継続します

新たな価値体験との出会い



(証券コード：3634)

1. 第2四半期 決算概況

2Q決算概況：増収・黒字化を達成しました

新たな価値体験との出会い



単位：百万円	25.3期上期	26.3期上期	前年同期比	業績予想比
売上高	483	530	+47 + 9.8%	+0 (+0%)
売上総利益	209	261	+52 + 24.8%	
粗利率	43.2%	49.2%	+6.0%pt	
販売管理費	290	245	▲45	
営業利益	▲81	16	+97 黒字化	+15 + 1,500%
営業利益率	▲16.7%	3.0%	+19.7%pt	+3.1%pt
親会社に帰属する 当期純利益	▲71	20	+91	+15 + 300%
EPS（円）	▲29.14	8.39	+37.53 黒字化	+6.17 + 277%

売上高

前年同期比 **9.8%** 増収

増収要因

- 音楽データサービスの利用拡大

営業利益

黒字化

増益要因

- 粗利率の改善 **43%→49%**
事業成長と運用効率化等の施策で粗利率が改善
- 販管費比率の低減 **60%→46%**
研究開発費以外のコストを見直し、固定費が削減し、販管費比率が改善

既存事業の粗利を大きく成長させました

新たな価値体験との出会い



音楽データサービス

売上高
前年比

118%

粗利
前年比

121%

- 既存データライセンス事業の成長
 - 新たな領域
 - インディーズ向け音楽サービスシステムの開発
 - 次世代カラオケサービス向けのデータ提供
- など新分野の開拓進む

映像データサービス

売上高
前年比

100%

粗利
前年比

116%

- 売上は横ばいながらも粗利は、運用効率化により前年比116%と大幅増加
- 新たに推し活向け関連データの開発を進める

感性マーケティングサービス

売上高
前年比

95%

粗利
前年比

400%

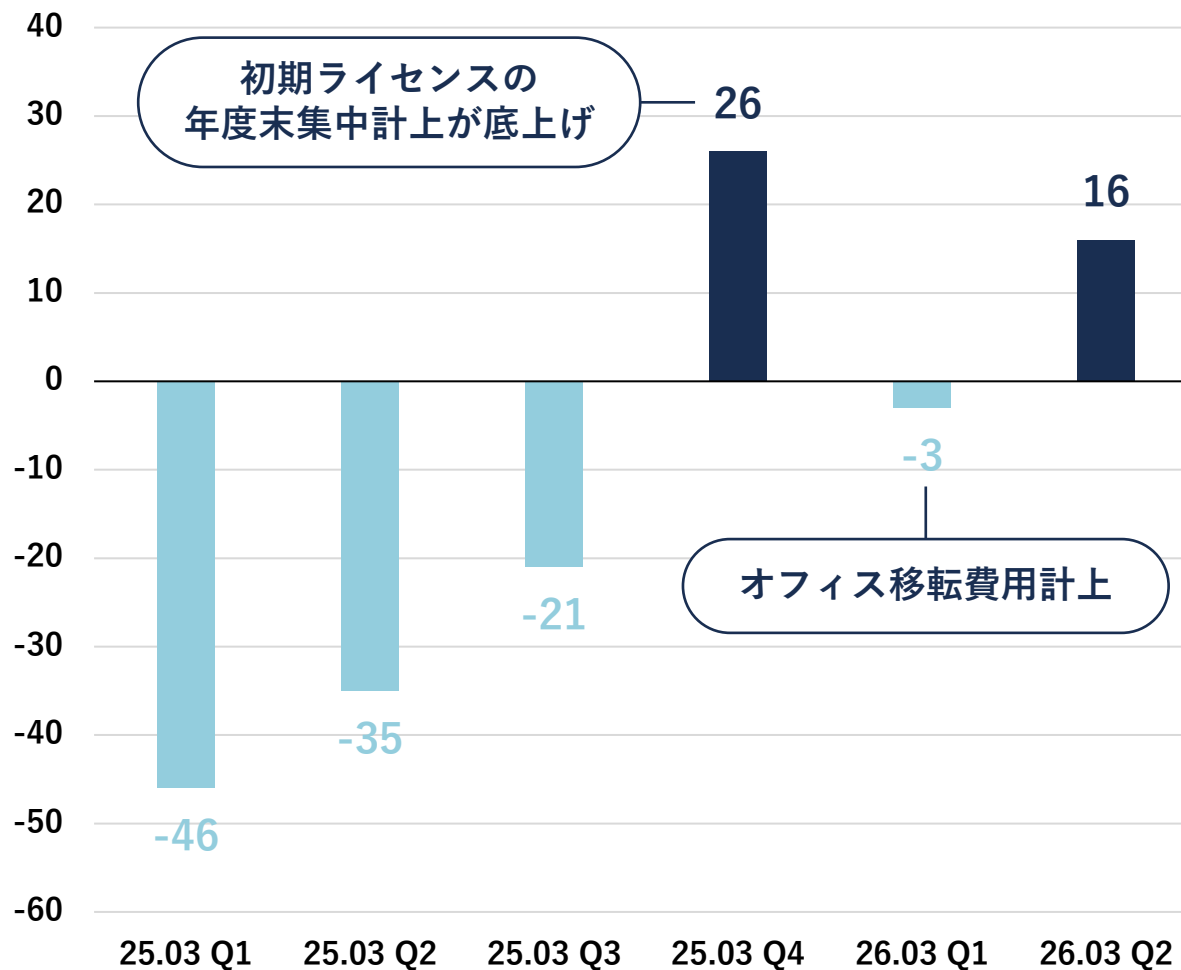
- 売上はQonQにて30%成長ながらも低調だった1Qが影響
- 大手消費財メーカーとの感性分析進行中
- 運営改善効果で収益性は改善し、事業赤字が前年比半減

売上伸長と構造改革で黒字化しました

新たな価値体験との出会い



四半期別営業利益の推移（百万円）



これまでの赤字要因

- 感性AI・マーケティング事業への投資実行で赤字先行が続いていた

収益基盤改革の施策

- 研究開発費比以外の全社的なコスト見直し
- 営業・運用体制の効率化

成果・今後

- 固定費は約22百万円減少/四半期（対前年平均比）
- 長期成長に資する投資は継続
- 構造改革と売上伸長により黒字体質に転換

新たな価値体験との出会い



(証券コード：3634)

2. 通期見通し

26年3月期 通期業績予想を上方修正しました

新たな価値体験との出会い



2 Q業績を鑑みて売上、利益ともに期初会社計画を上方修正

(百万円)	2025年3月期 通期実績	2026年3月期 期初会社計画値	2026年3月期 今回修正値	期初会社計画値比
売上	1,039	1,100	1,100	+0 + 0%
営業利益	-76	15	31	+16 + 106.7%
経常利益	-80	15	32	+17 + 114.2%
当期純利益	-139	11	24	+13 + 121.8%

- 売上は、エンターテインメントデータサービスは、第3四半期以降も成長を見込む
- データライセンス事業の拡大と生産性の向上が双方の効果で利益率が伸長
- 次期以降に向けたIPデータテック関連の開発とPoCを積極推進

通期見通し：増収・営業黒字を見込みます

新たな価値体験との出会い



単位：百万円	25.3期	26.3期予想 1Q発表時点	26.3期予想 2Q発表最新	前年同期比
売上高	1,039	1,100	1,100	+61 +5.8%
営業利益	▲76	15	31	+107 黒字化
営業利益率	-7.3%	1.3%	2.8%	+10.1%pt
親会社に帰属する 当期純利益	▲139	11	24	+163 黒字化
EPS（円）	▲56.73	4.59	9.95	+5.36 +116.7%

売上高

前年同期比 **5.8%** 増収

増収要因

- 音楽・映像データサービスの既存クライアントにおけるアップセルおよびカラオケやインディーズアーティスト向けサービスにおけるシステム開発など新領域の広がり

営業利益

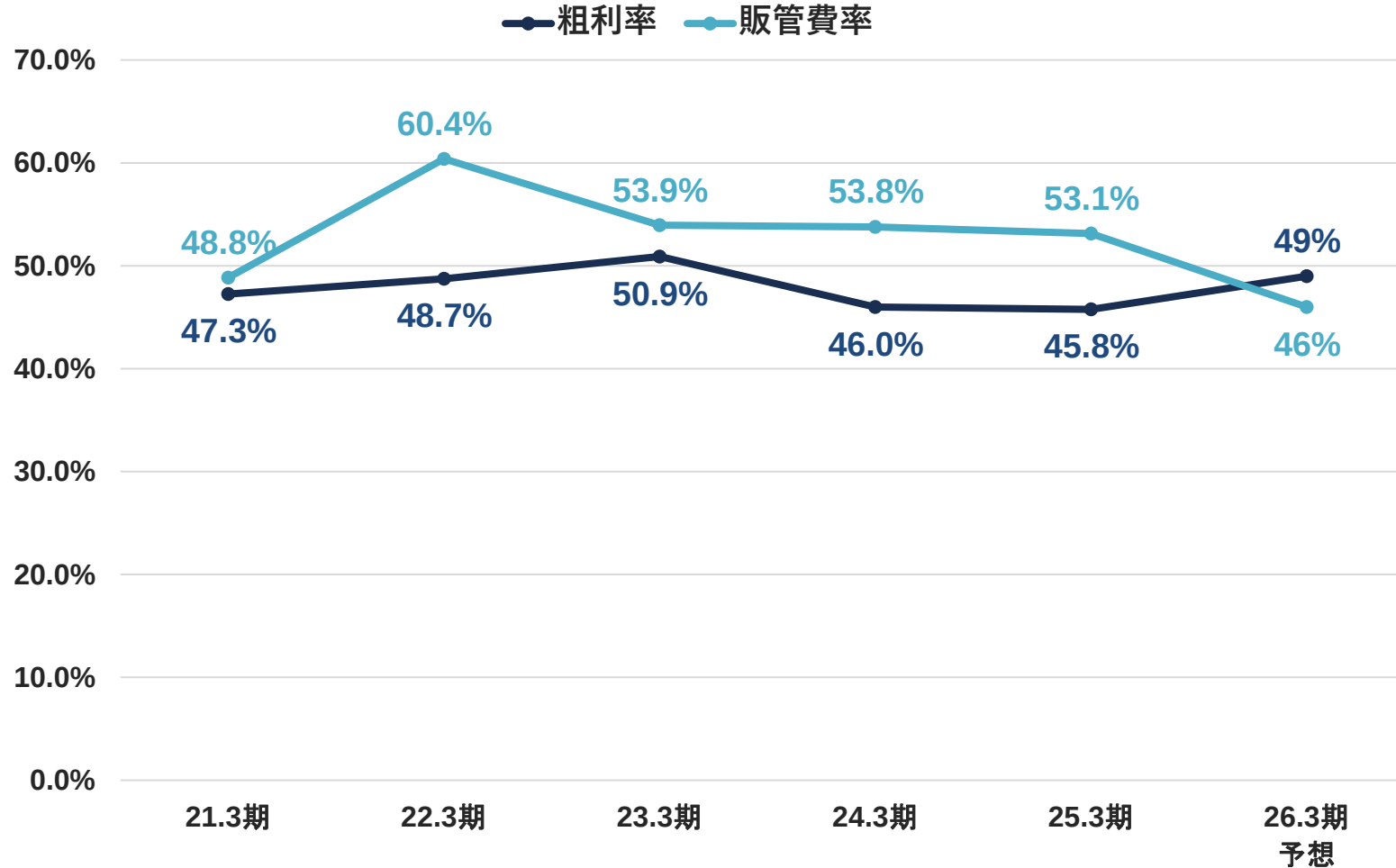
黒字化

増益要因

- 音楽・映像データサービスおよび感性マーケティングサービスにおける売上伸長に伴い粗利率が向上
- 開発・運用における生産性の改善
- 研究開発費以外のすべてのコスト項目を見直し販管費効率化・削減、オフィス移転効果もあり

事業成長と構造改革で粗利率は改善へ

新たな価値体験との出会い



要因

- 既存事業の成長に伴いデータ資産が有効活用されることで粗利率は改善
- 研究開発などの投資は継続。その他費用は抑制。売上高成長により、販管費比率は低下傾向

新たな価値体験との出会い



(証券コード：3634)

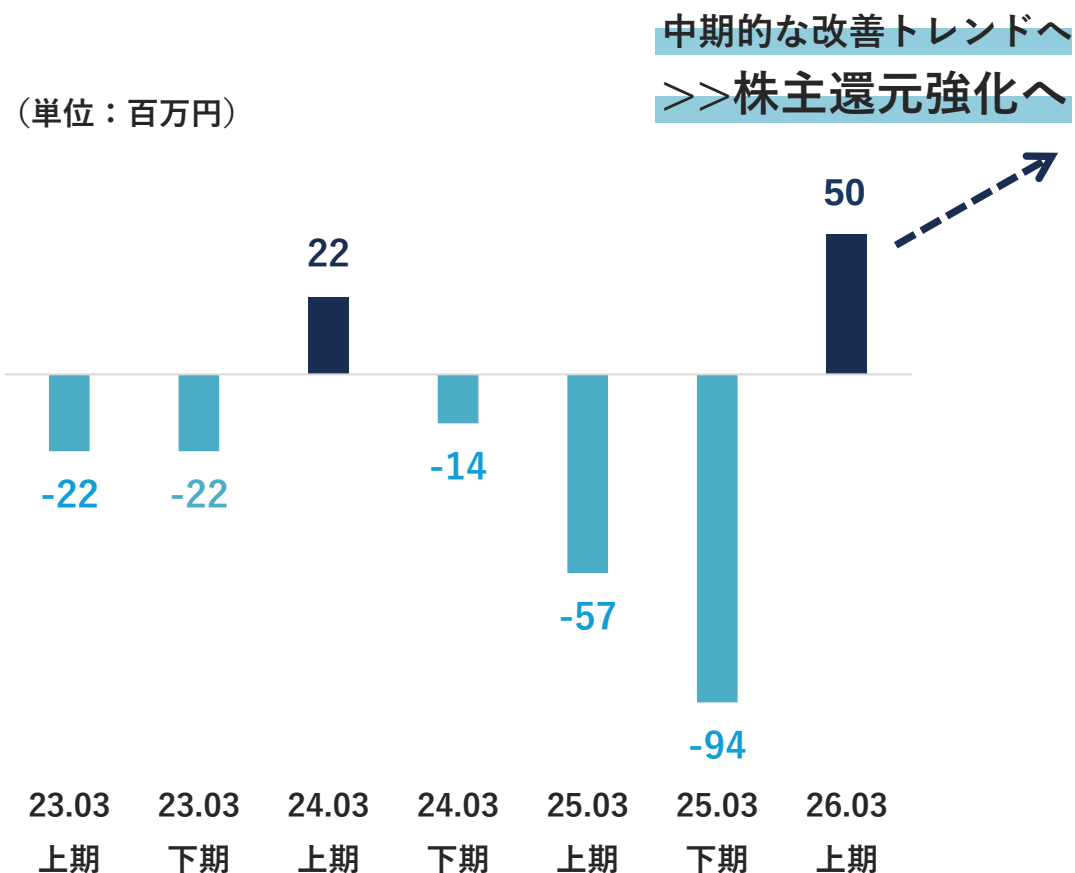
3. 資本政策

利益・キャッシュフロー回復に伴い株主還元を強化します

新たな価値体験との出会い



営業活動によるキャッシュ・フロー



■ 当社の株主還元の考え方

- 当社は従来から赤字の中でも少額ながら配当を継続するなど、株主還元を重視してきました。
- 収益・キャッシュフロー低迷の長いトンネルからの脱出が見えてきたことから、株主還元を強化します。
- 成長投資と両立します。

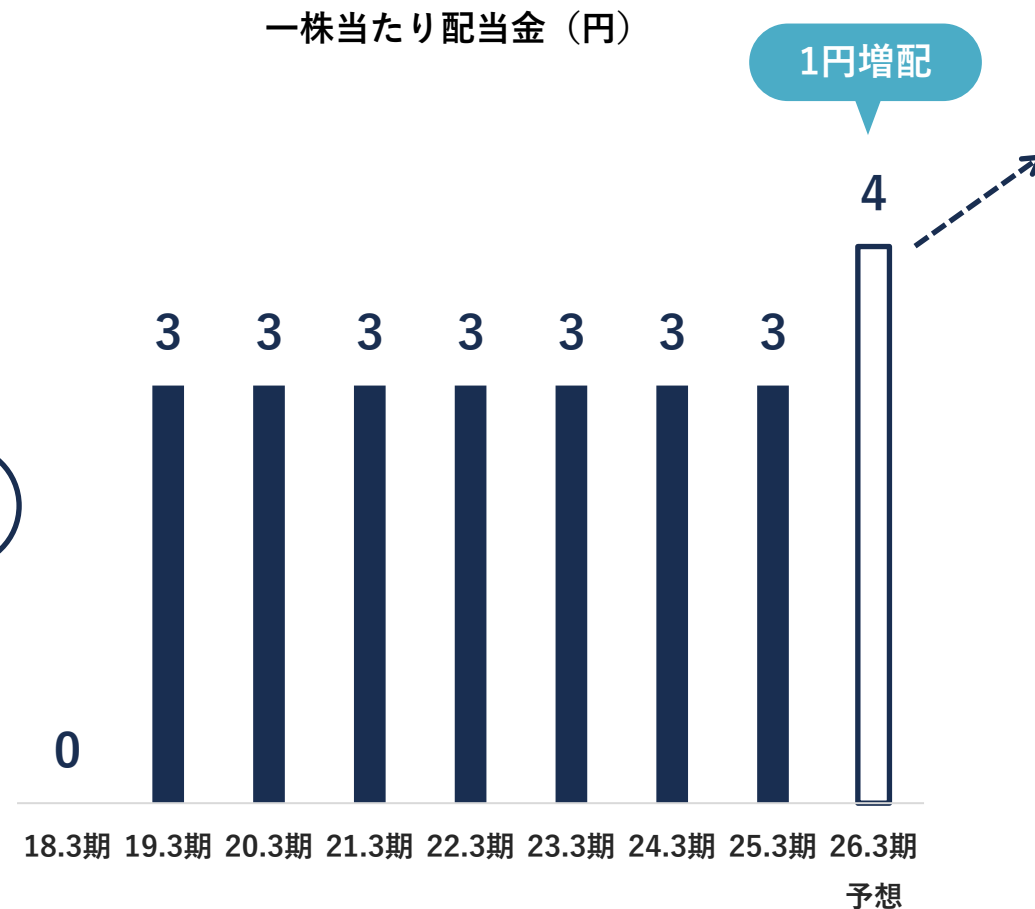
株主還元：自社株取得と増配をします

新たな価値体験との出会い



業績回復の手応え、低迷する株価を鑑み自己株式取得をします

中期的に利益増加に応じて増配をしていきます

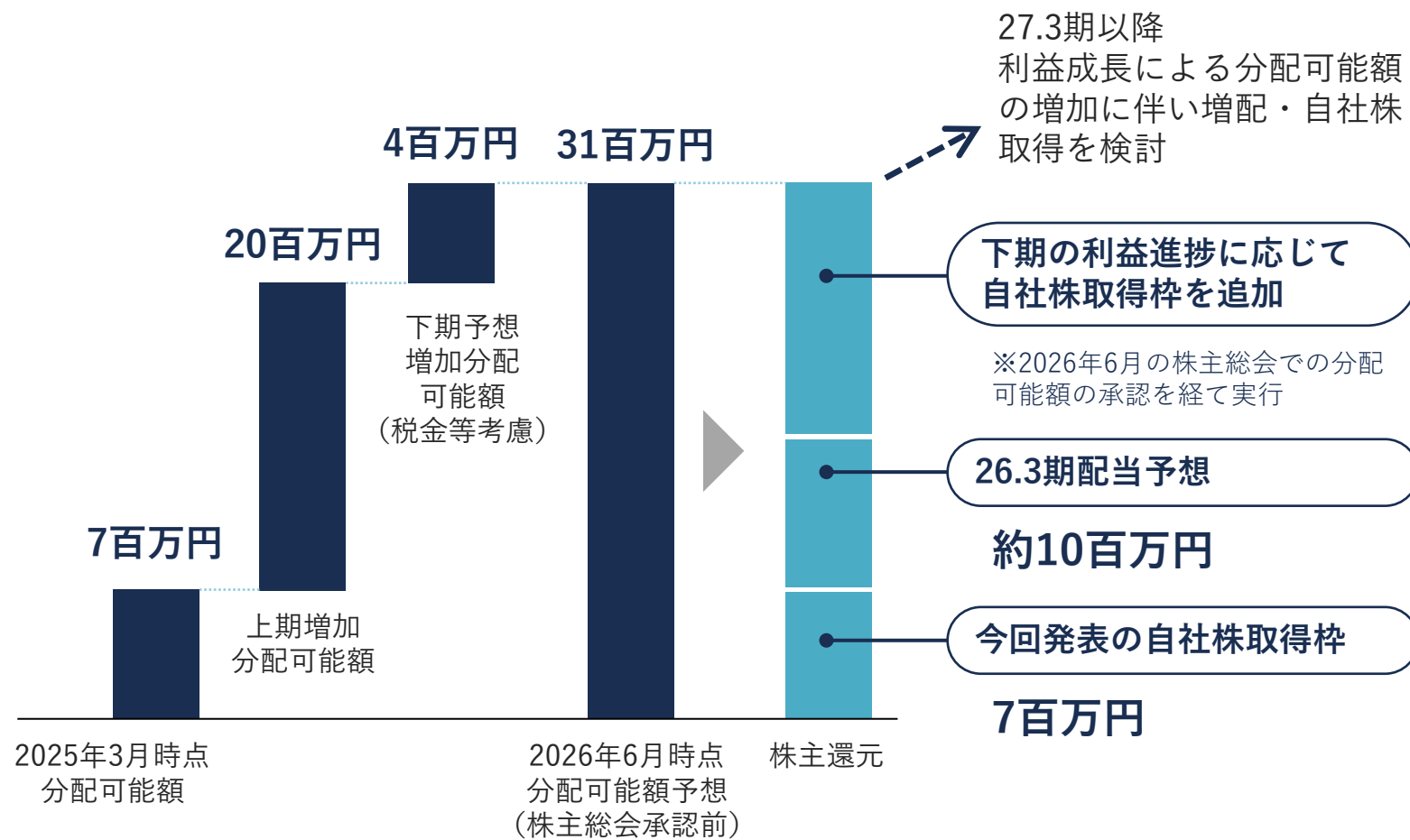


来期以降も株主還元を強化します

新たな価値体験との出会い



26.3期株主還元の考え方について



- 当社は自己資本比率64%、現預金5.3億円、有利子負債ゼロと財務の健全性を毀損することなく株主還元ができます。
- 一方、先行投資期に赤字が続いたため会社法上の分配可能額の制限があり、まず少額からの還元をさせていただきます。
- 当社のビジネスモデルは設備投資がほとんどなく、人材、研究開発、新規事業などの成長投資は損益計算書の中で計上されます。そのため、**今期だけでなく、中期的にも成長投資をした上での利益増加は、積極的な株主還元**に充てていくことが可能です。

新たな価値体験との出会い



(証券コード：3634)

Appendix

状況と課題

今後

音楽

- インディーズ・アーティスト向けサービスシステムの開発や次世代カラオケ向けデータサービスなど新分野における開発が進む
- 海外向けデータ提供などの遅れが課題

- 推し活とサブスクサービスによる 新たな音楽体験を実現するファンダムデータサービスの開発
- ライブや海外など新しいデータ活用領域を開拓

映像

- 運用の効率化により粗利は大きく向上
- 既存クライアントのアップセルや新分野開拓が課題
- 既存データ資産の有効活用、配信サービス事業者への展開が課題

- データ資産を活用し配信サービス以外への新しい提供領域を開拓
- 推し活など新しいコンテンツ体験価値の向上に活用する新規データの開発

感性マーケティング

- 投資先行がようやく一巡し、収益性は大きく改善
- 感性や情緒に訴求することに特化した新しいインターネット広告手法としての認知が課題

- 従来の自社営業のみならず広告代理店との連携やブランドの感性分析サービスを通じ独自の感性広告エンジンやデータの活用方法を広げる

営業キャッシュ・フローが大幅に改善しています

新たな価値体験との出会い



(単位：百万円)	25.03期 上期	26.03期 上期	増減額
営業活動による キャッシュ・フロー	▲57	50	+107
投資活動による キャッシュ・フロー	▲4	27	+31
財務活動による キャッシュ・フロー	▲7	▲7	0
現金及び現金同等物 の増減額	▲69	71	+140
現金及び現金同等物の 中間期末残高	609	536	▲73

営業CF

- 26.3期上期の純損益が黒転し、営業CFはプラスに転換

投資CF

- 当社の成長投資は主に、事業開発や研究開発・人的資産などであり、PL範囲内で行う。一部、BS投資を行うが、営業CF内に留まる。オフィス移転時の保証金戻しがあり、投資CFはプラス

現金及び現金同等物

- 昨年度下期の構造改革過程に伴う営業CFマイナスのインパクトが大きく、現金及び現金同等物の中間期末残高は減少。今年度上期は現金及び現金同等物の増減がプラス。

積極的な投資継続も無借金で健全な財務体質

新たな価値体験との出会い



(単位：百万円)	25.03期末 時点	26.03期 2Q末時点	増減額
現金及び預金	465	536	+71
流動資産合計	697	742	+45
有形固定資産合計	0	33	+33
無形固定資産合計	0	3	+3
投資その他の資産合計	118	54	△64
資産合計	815	832	+17
流動負債合計	143	141	△1
固定負債合計	120	128	+7
負債合計	262	269	+7
資本金	506	506	0
利益剰余金合計	△139	21	+160
純資産合計	552	562	+10

■ 自己資本比率 64%

■ 資産の部

- 黒字転換による現預金の増加

■ 負債の部

- 事業用負債のみで有利子負債はゼロ

■ 純資産の部

- 収益体質の改革に伴い利益剰余金は大幅プラス
純資産合計は段階的に増加傾向へ

Love x Communication = Peace



当社  YouTube 公式アカウント

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



当社  公式アカウント

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
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 プランニング室
E-mail：ir@sockets.co.jp

IPデータテック・カンパニーへの
変革を通じた企業価値向上に向けて

IR DAY

～株主価値向上の道すじ

1. 事業方針
2. 質疑応答
3. トークセッション

新たな価値体験との出会い



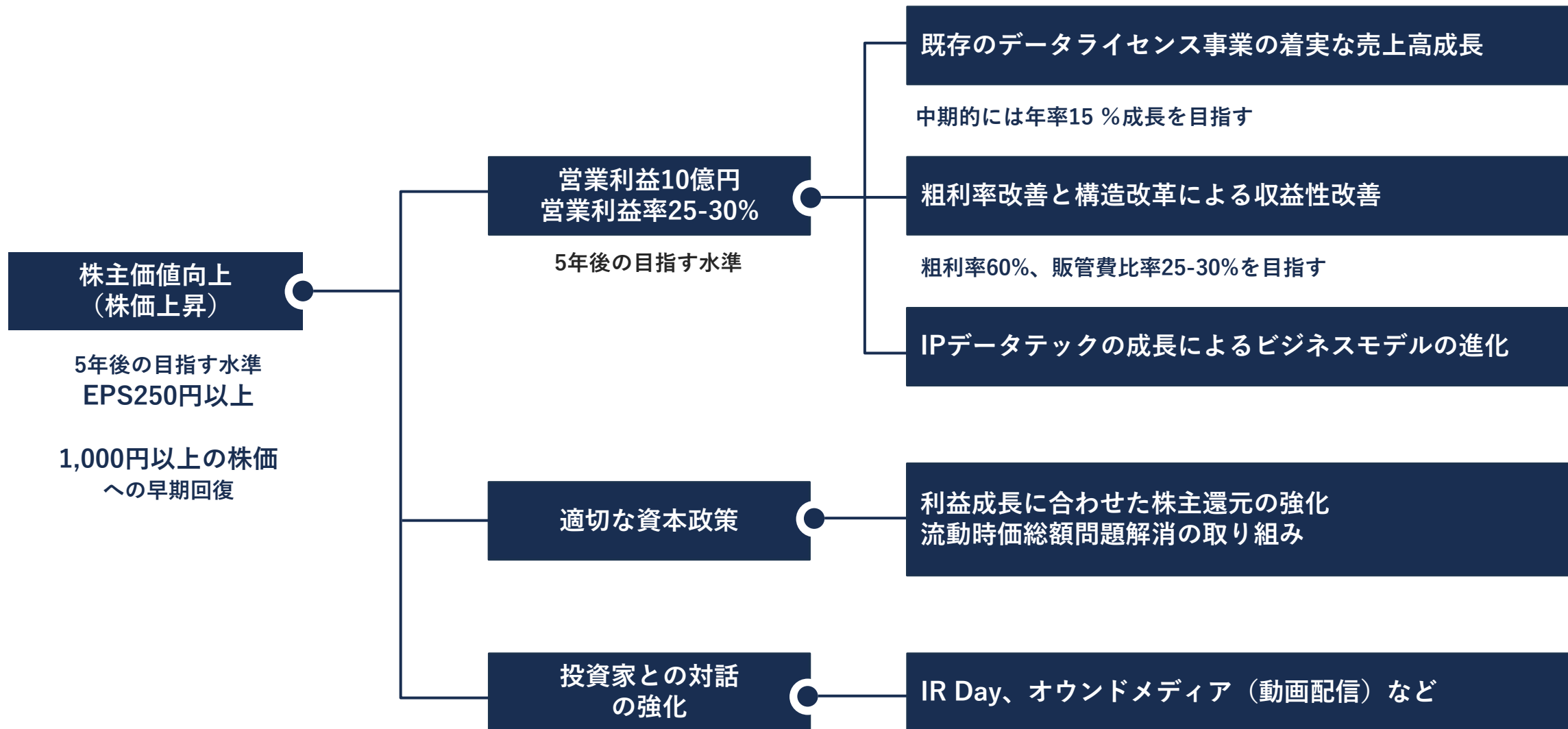
(証券コード：3634)



The Next Value Experience

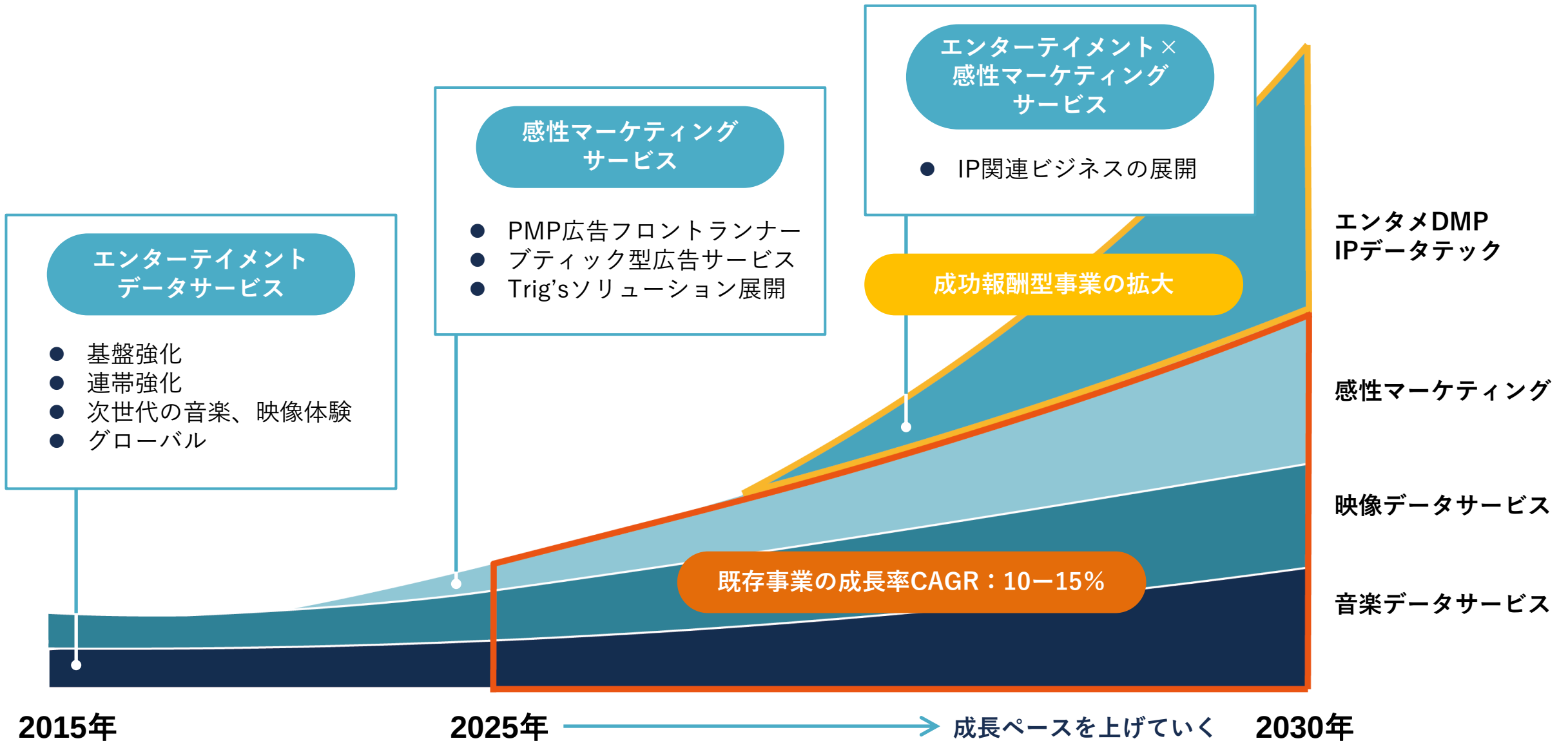
3つの道すじで株主価値を高めていきます

新たな価値体験との出会い



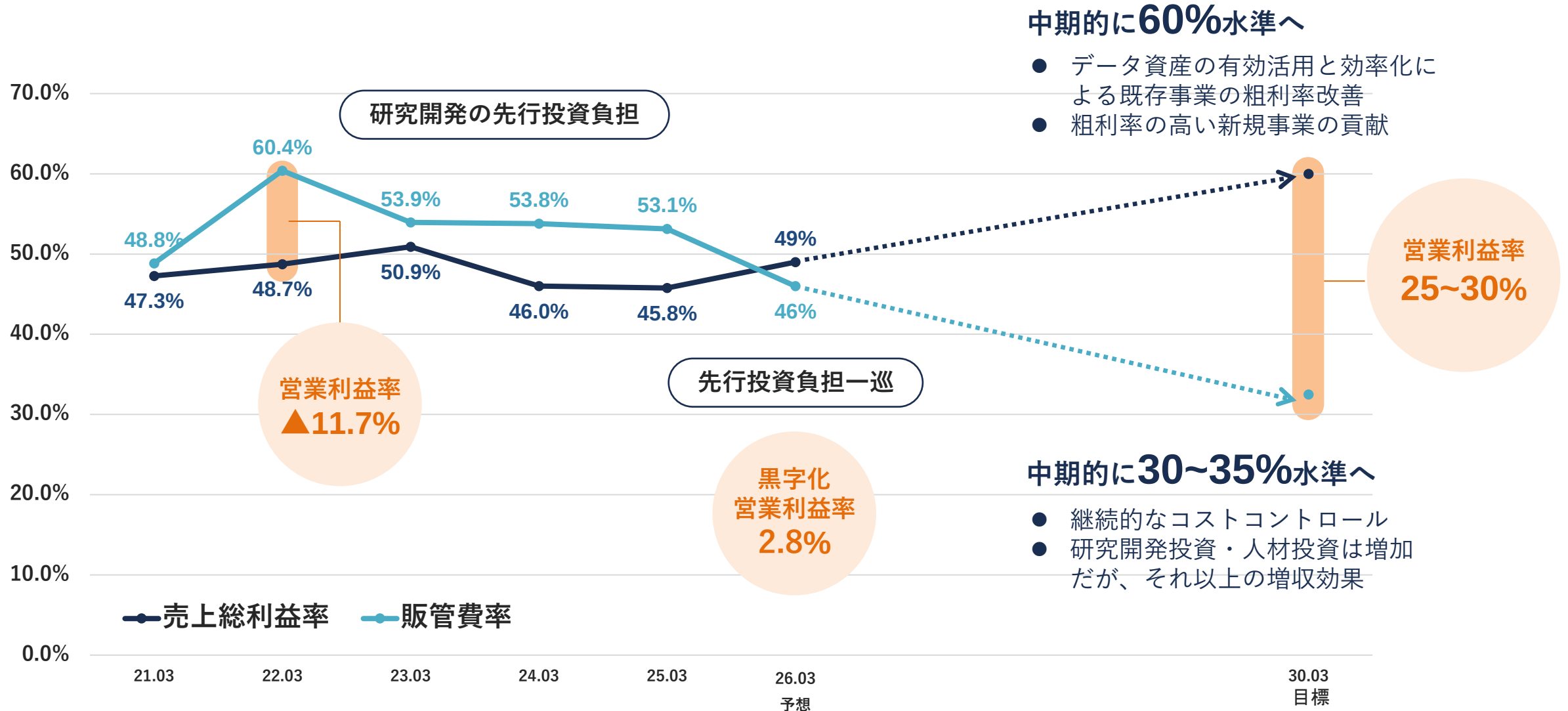
中期的には年率15%以上の成長を目指します

新たな価値体験との出会い



中期的に営業利益率25-30%を目指します

新たな価値体験との出会い

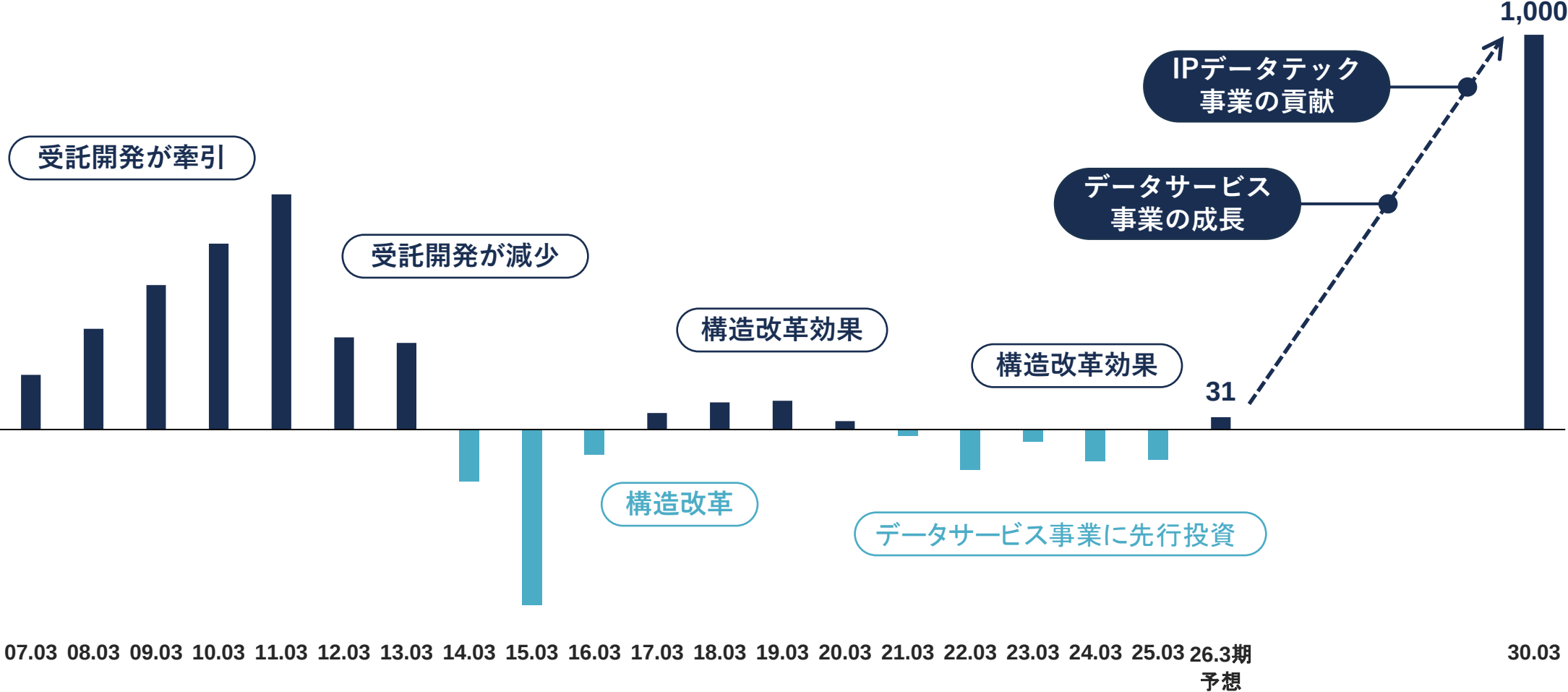


5年以内に営業利益10億円を目指します

新たな価値体験との出会い



営業利益（百万円）



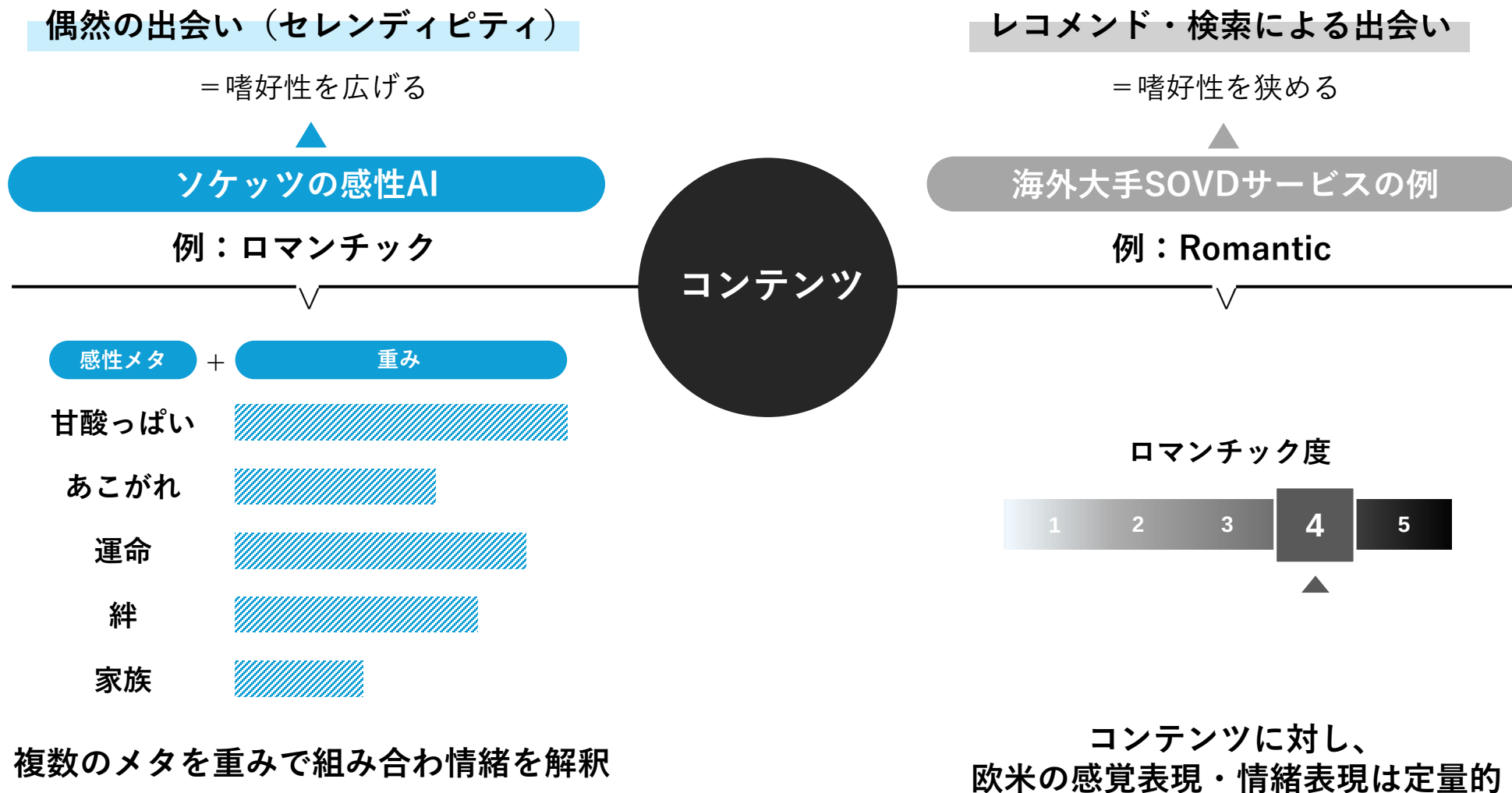
- 日本のエンターテインメント・コンテンツに関するデータベースは、世界でもトップクラス
- 日本を代表するコンテンツ配信会社が顧客（LINE MUSIC、レコチョク、楽天グループ、Hulu/HJホールディングス、J:COM、FOD/フジ・メディア・ホールディングス、dアニメストア/NTTドコモ、KDDI、LINEヤフーなど）
- 唯一無二の感性AIと感性メタデータ
- 人財。高い技術力を持つエンジニア、顧客に信頼される運営チームなど。
- エンターテインメント業界での広く・深いネットワーク

唯一無二の感性AIとは？ — 目に見えづらい感性や情緒を解釈し応用する技術

新たな価値体験との出会い



エンターテインメントコンテンツがもつ人間の感情を解釈し分析したデータベース。日本語特有の感覚を重視している。
検索やレコメンドとも異なる「偶然の出会い（セレンディピティ）」を創出する。



感性AIの効果事例

某サービスにて100万人単位でユーザーをA/Bで分けて、海外企業開発AIと性能評価（期間：2週間）

当社感性AI

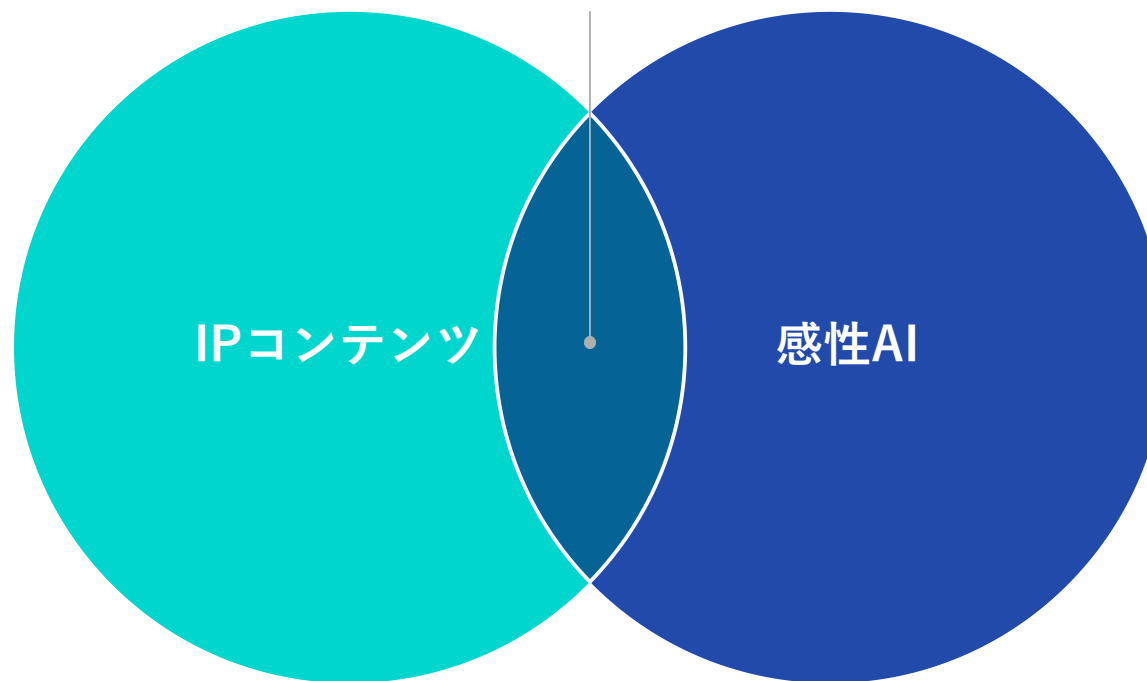


- 他含む主要 **全ての項目** において当社 **感性AIベースのエンジンの性能数値が高い** ことを実証
- ユーザーとの **リテンション（関係性）向上効果** を数値で証明
- また **新たなコンテンツとの出会いの創出** に大きな競争優位性

コンテンツへの深い理解に基づく感性AIならではのコンテンツ体験価値向上を実証

The Next Value Experience

新たな価値体験との出会い

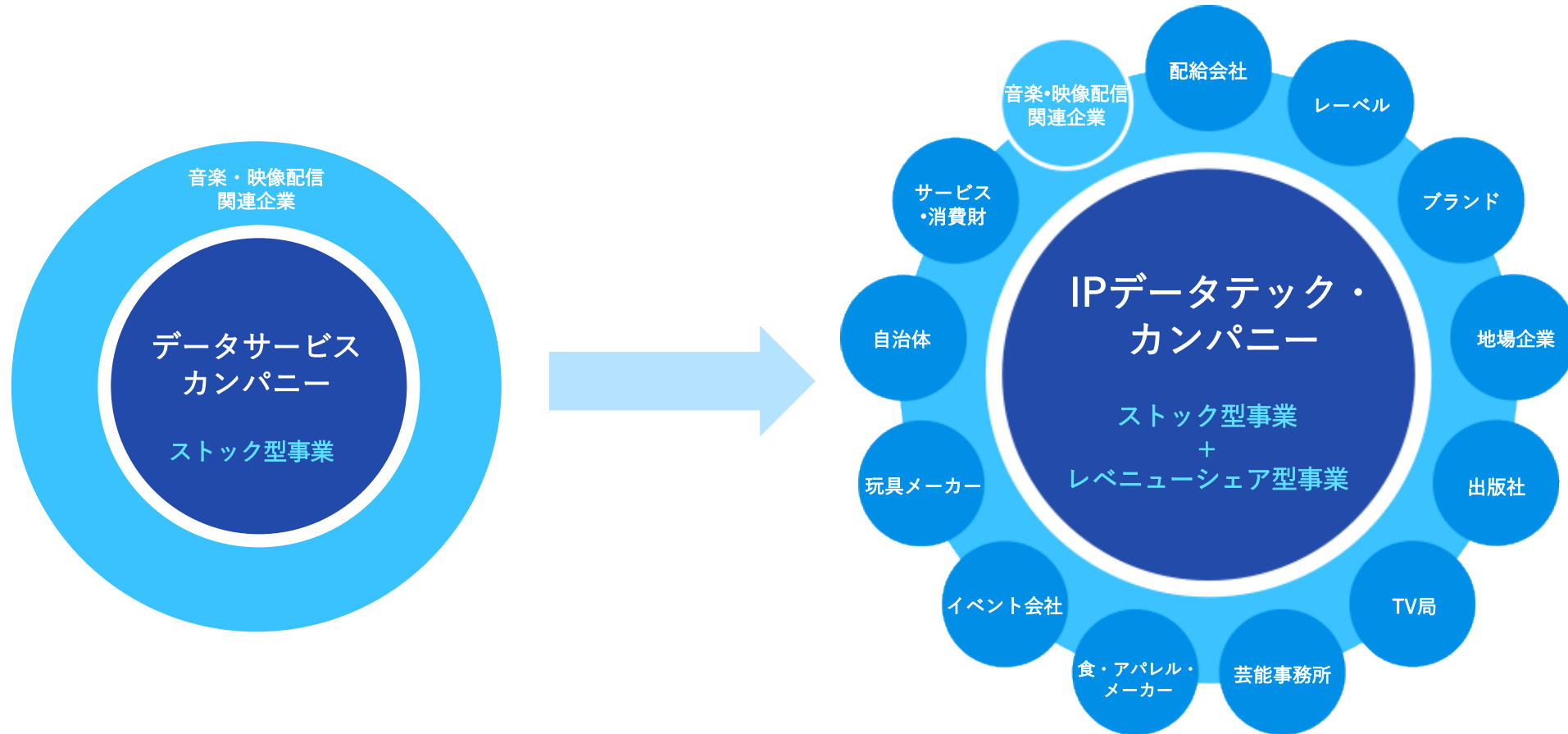


日本のIPコンテンツのポテンシャルをさらに大きく広げる
唯一無二のIPデータテック・カンパニー



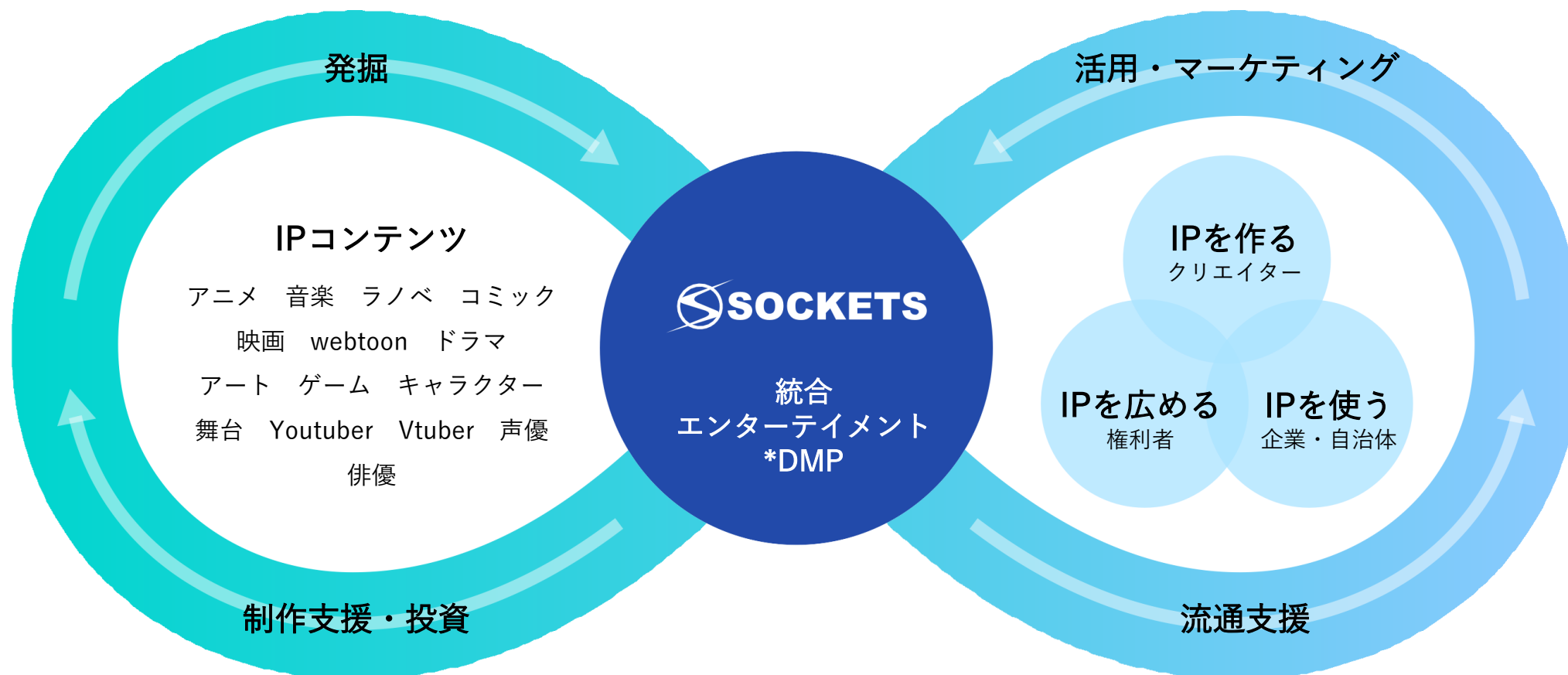
IPデータテック・カンパニーに進化します

新たな価値体験との出会い



IPデータテック・カンパニーのサイクルを作ります

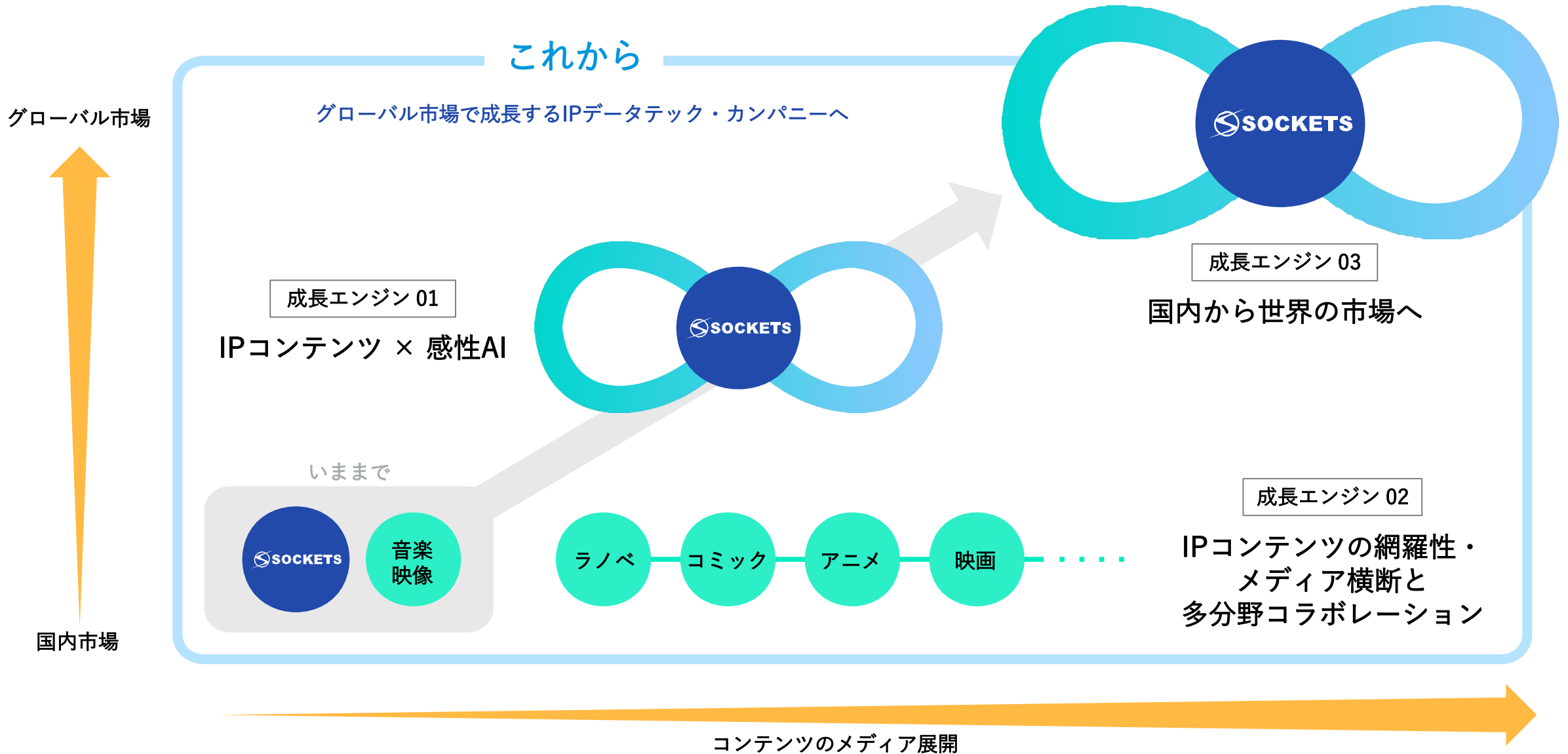
新たな価値体験との出会い



*DMP：データマネジメント・プラットフォーム

IPデータテック・カンパニーは3つのエンジンで成長します

新たな価値体験との出会い

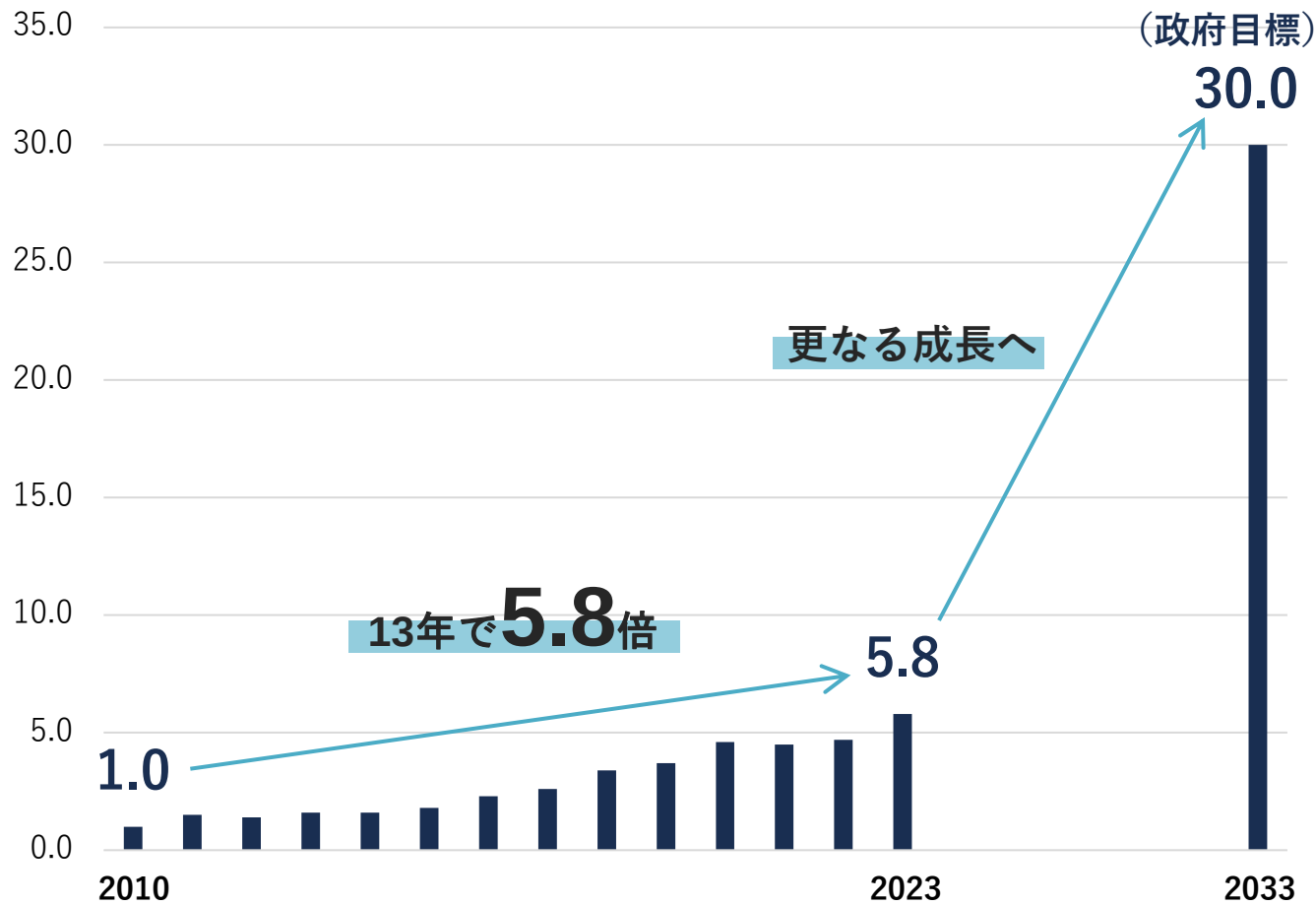


コンテンツビジネスは今や日本の主要産業です

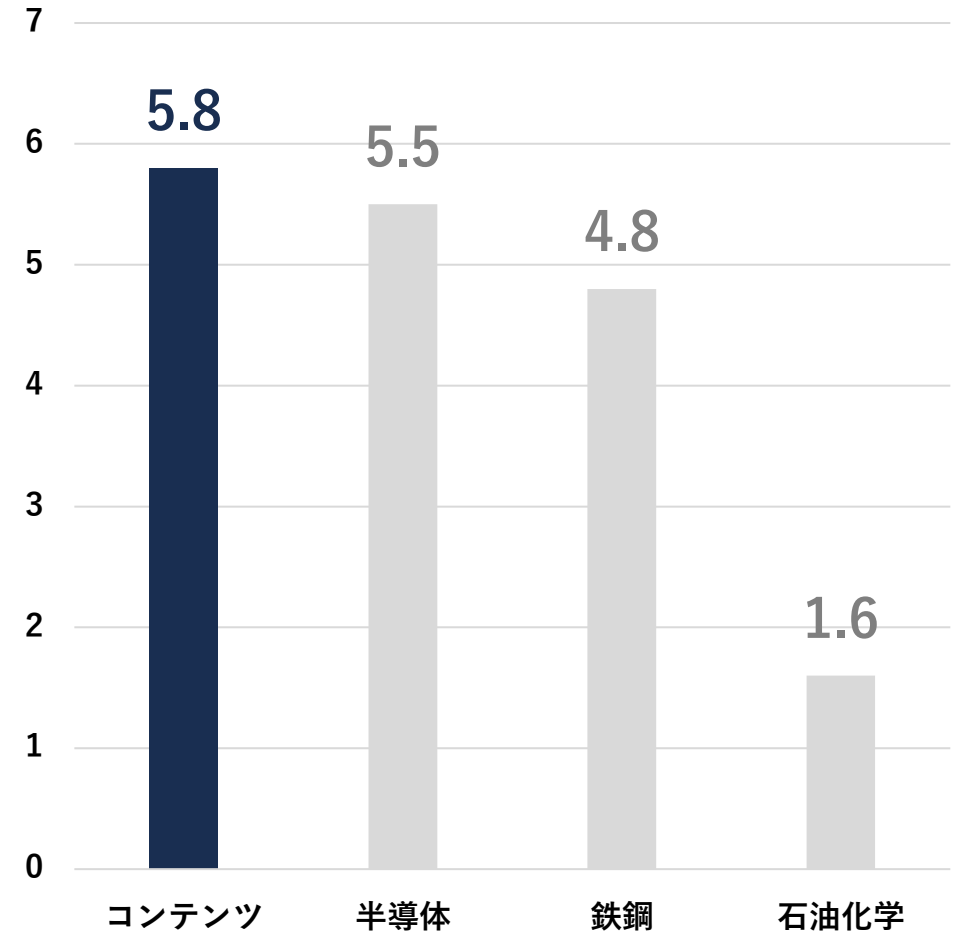
新たな価値体験との出会い



日本のコンテンツ産業の海外売上高（兆円）



2023年 日本の産業別輸出額規模（兆円）



出所：経済産業省、2025年6月「エンタメ・クリエイティブ産業戦略」
内閣府、2024年6月「新たなクールジャパン戦略」

IP/IT産業に知見のある取締役会を構築しました

新たな価値体験との出会い



取締役は、執行責任者の浦部以外は全て社外。監査役も2/3が社外。
知見あるプロフェッショナルが価値創造の可能性を議論しています。

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を行う。



町田修一

電通元エンタテインメント室長。
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

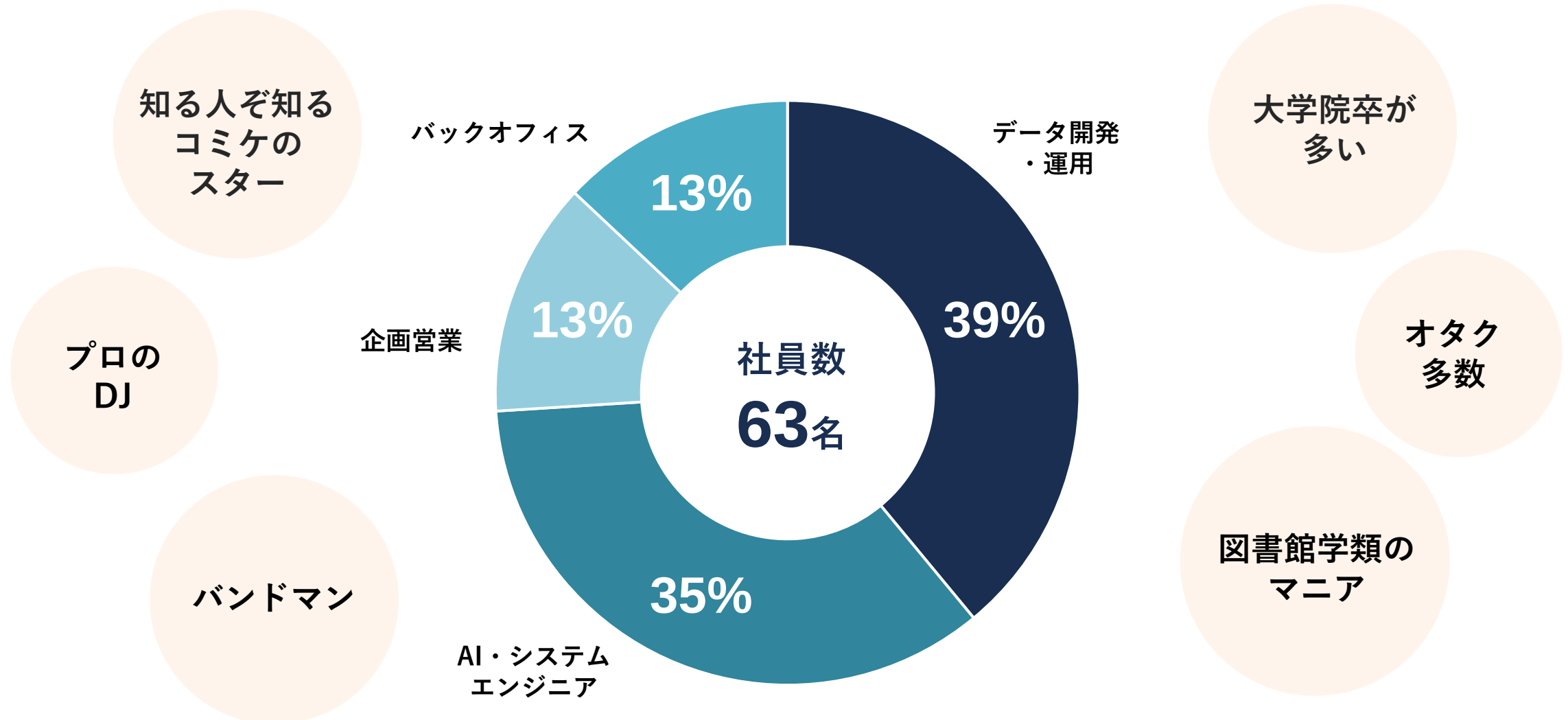
公認会計士。大手監査法人を経て独
立。会計、税務関連の豊富な見識に
より、当社コーポレートガバナンス
に関与。

人的資産には自信があります

新たな価値体験との出会い



AI・SI、データ開発・運用で74%とテクノロジーの人材中心



(再掲) お伝えしたいこと (経営者としてのコミットメント)

新たな価値体験との出会い



- ソケットは長いトンネルから脱し、新しい成長のステージに入りました。
私は、経営者として、大きな変革を迅速に実行することにコミットいたします。
- 2Q決算では、既存事業の着実な成長と構造改革の成果により、増収・黒字転換となりました。
キャッシュフローも大きく改善しています。
事業成長についての手応えも得ており、通期の業績予想を上方修正しました。
- 独自の感性AIを活かし、日本のエンターテインメント・コンテンツ・IP・クリエイターのポテンシャルを大きく広げる「IPデータテック・カンパニー」に進化することで、
年率15%以上の増収と5年後の営業利益10億円の達成を目指してまいります。
- 株主価値向上は、重要な経営課題と認識しています。
業績回復・成長に合わせて、2014年以来の自社株取得と26.3期配当金の増配を公表しました。
株主還元は継続的に強化します。
- 本日のIR DAYをスタートに、株主・投資家・ステークホルダーの皆様への
発信・対話を強化します。

株式会社ソケット
代表取締役

浦部 浩司

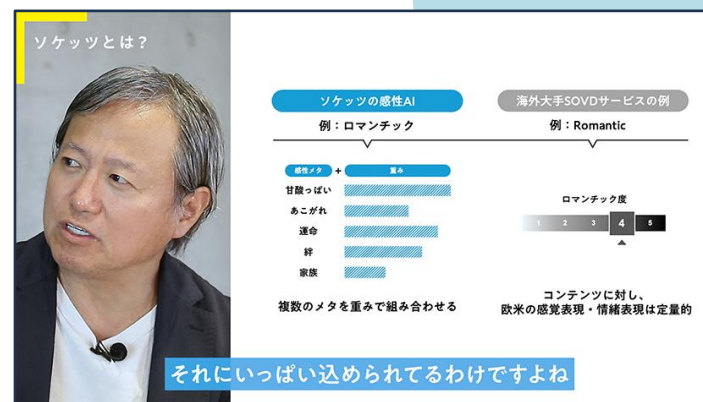
動画紹介：感性AIを通じた価値創造の想い

新たな価値体験との出会い



創業以来培ってきた感性AI
ビジネスモデル進化による成長
についてお話ししました

今後も発信していきますので、
チャンネル登録
よろしくお願いします！



 **YouTube**
ソケット公式アカウント



多様な人財で
力を合わせて
新しい価値体験を創ります

「日本のIPコンテンツの未来について」対談登壇者のご紹介

新たな価値体験との出会い



浦部 浩司

株式会社ソケット 代表取締役。
大卒後、ジャフコでベンチャーキャピタリストを経験。世界的アーティストによるチャリティーイベント「ライブエイド」を観て、音楽・エンターテインメントを通じて、人と人、気持ちと気持ちを繋ぐ夢を実現したく、ソケット創業。IP・コンテンツ産業の明るい未来への貢献に向け奮闘中。



釜形 勇気

株式会社indent 代表取締役。
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250万作以上の原作を基盤に、創作からIP開発までを一気通貫で支援。50を超える国内外のレーベルとともに新しいIP創出の仕組みを構築し、コンテンツ産業のさらなる発展を目指している。



モデレーター 佐藤 明

バリュークリエイイト・パートナー。
日経ヴェリタスのランキングでトップに選出される。
ベンチャーキャピタルとしてソケットに出資。2012年～2022年ソケット社外取締役。現在、ソケットのアドバイザーを務める。音楽マニアで選曲家でもある。

Love x Communication = Peace



当社  YouTube 公式アカウント

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



当社  公式アカウント

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
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 プランニング室
E-mail：ir@sockets.co.jp