



2018年3月期 投資家説明会資料

2018年5月8日
ソーシャルワイヤー株式会社
東証マザーズ：3929

0. ソーシャルワイヤーについて

1. 2018年3月期

- 通期決算概要
- 投資活動実績

2. 2019年3月期

- 方針/業績予想



アジアBPOプラットフォームへ

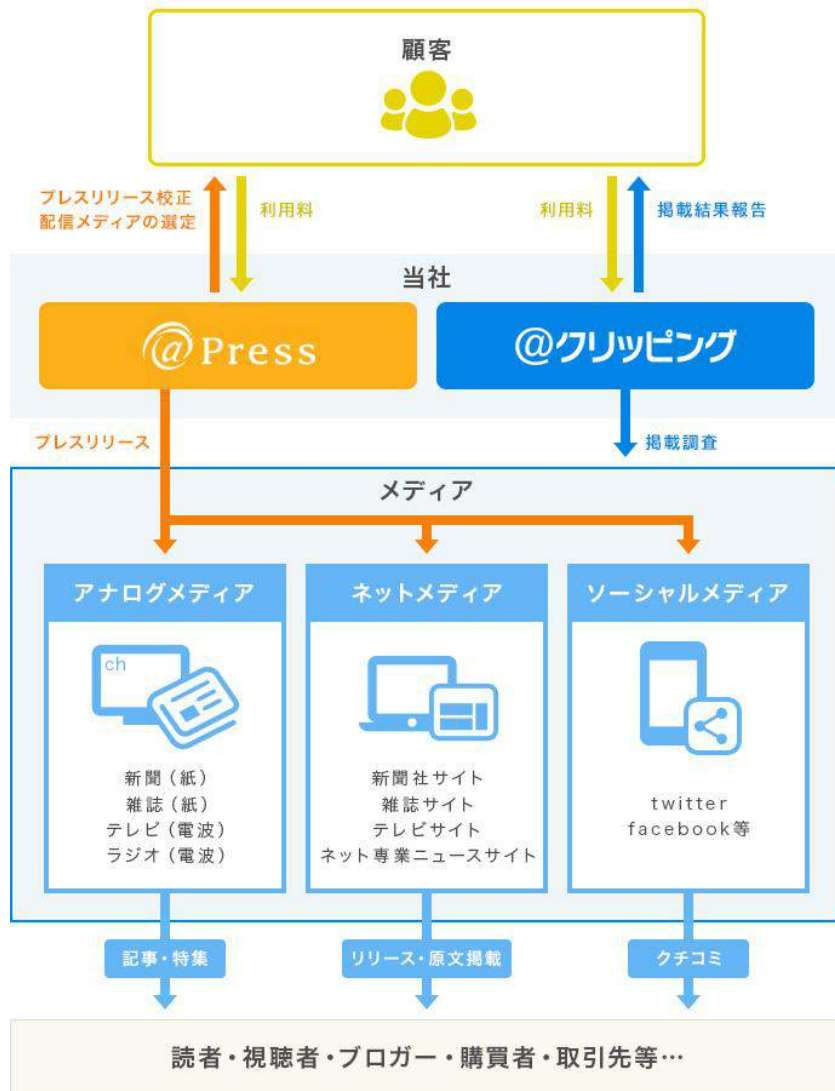
グローバルなビジネス環境を構築していきます。

法人概要 (2018年3月末現在)

会社名	ソーシャルワイヤー株式会社 SOCIALWIRE CO.,LTD.	
市場	東京証券取引所マザーズ市場（証券コード：3929）	
所在地	東京都新宿区新宿二丁目3番10号新宿御苑ビル5階 ※5月末に移転予定	
設立	2006年9月6日（決算：3月）	
役員	代表取締役社長	矢田 峰之
	取締役	庄子 素史
	取締役	杉本 太一朗
	取締役	大川 友里
	取締役	石田 朝子
	取締役	荻巣 知子
	取締役	藤原 直美
	取締役（社外）	若山 健彦 ※ミナトホールディングス【6862】代表取締役社長
	執行役員	秋元 悟郎
監査役	監査役（常勤）	藤原 工臣
	監査役（社外）	田原 沖志
	監査役（社外）	樋口 節夫
資本金	355百万円	
従業員	単体170名 連結187名（臨時雇用者（パートタイマー、派遣社員）を含む）	
事業内容	・ニュースワイヤー事業（プレスリリース配信／クリッピング） ・インキュベーション事業（レンタルオフィス） ・その他（クラウドソーシング翻訳）	

ニュースワイヤー事業（リリース配信とクリッピング）

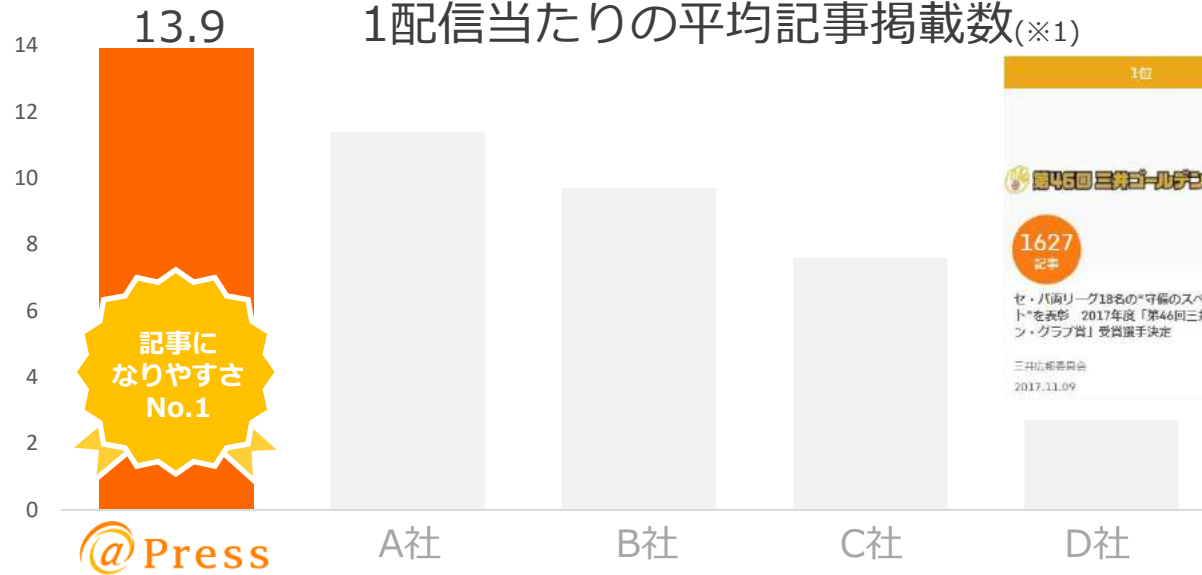
<事業系統図>



	PR	リサーチ
サービス	プレスリリース配信代行サービス	メディア調査（クリッピング）サービス
ブランド	アットプレス	アットクリッピング
顧客メリット	より多く記事になること 記事になりやすさ No.1	より早く・広く・正確な調査 新聞/雑誌 調査範囲 No.1
優位性	配信可能メディア8,500 （配信可能リスト10,000） 専属スタッフによる校正とメディア選定	調査範囲 ネットメディア2,100 新聞/雑誌メディア2,600
顧客流入経路	WEB流入による新規顧客 既存顧客のストック化	WEB流入による新規顧客 既存顧客のストック化
顧客ストック	持続的利用の性質の商品であることに加え、営業施策をもって、顧客のストック性が実現できています。	

ニュースワイヤー事業（同業他社比較）

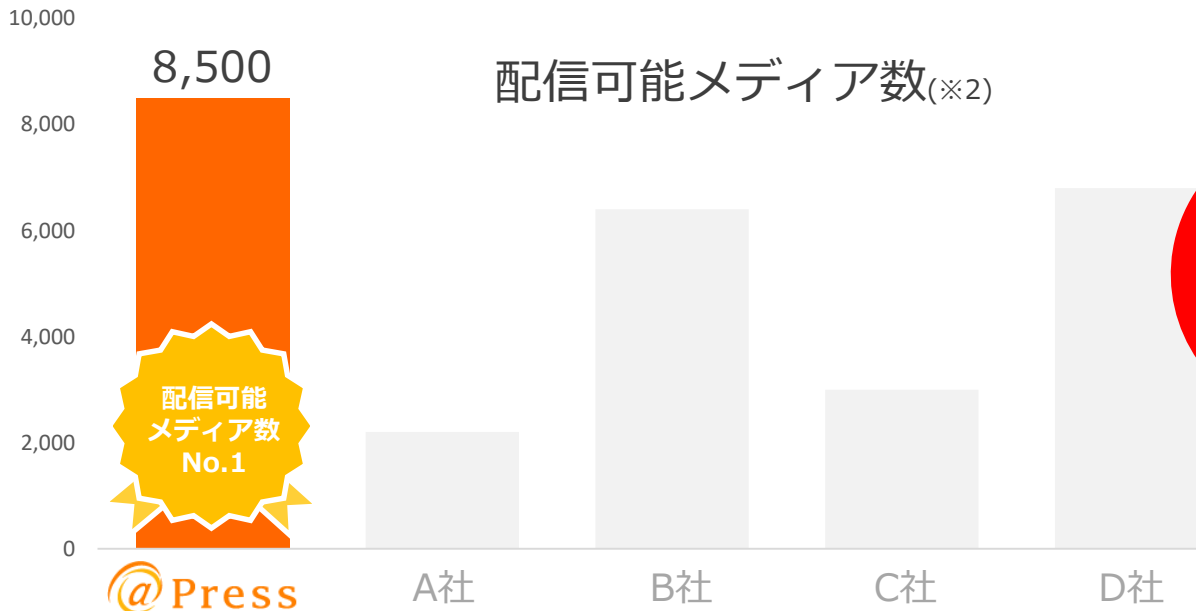
1配信当たりの平均記事掲載数(※1)



2017年配信
記事数TOP3



配信可能メディア数(※2)



企業のリリース
情報を求める
記者・編集者に
のみ情報を送付

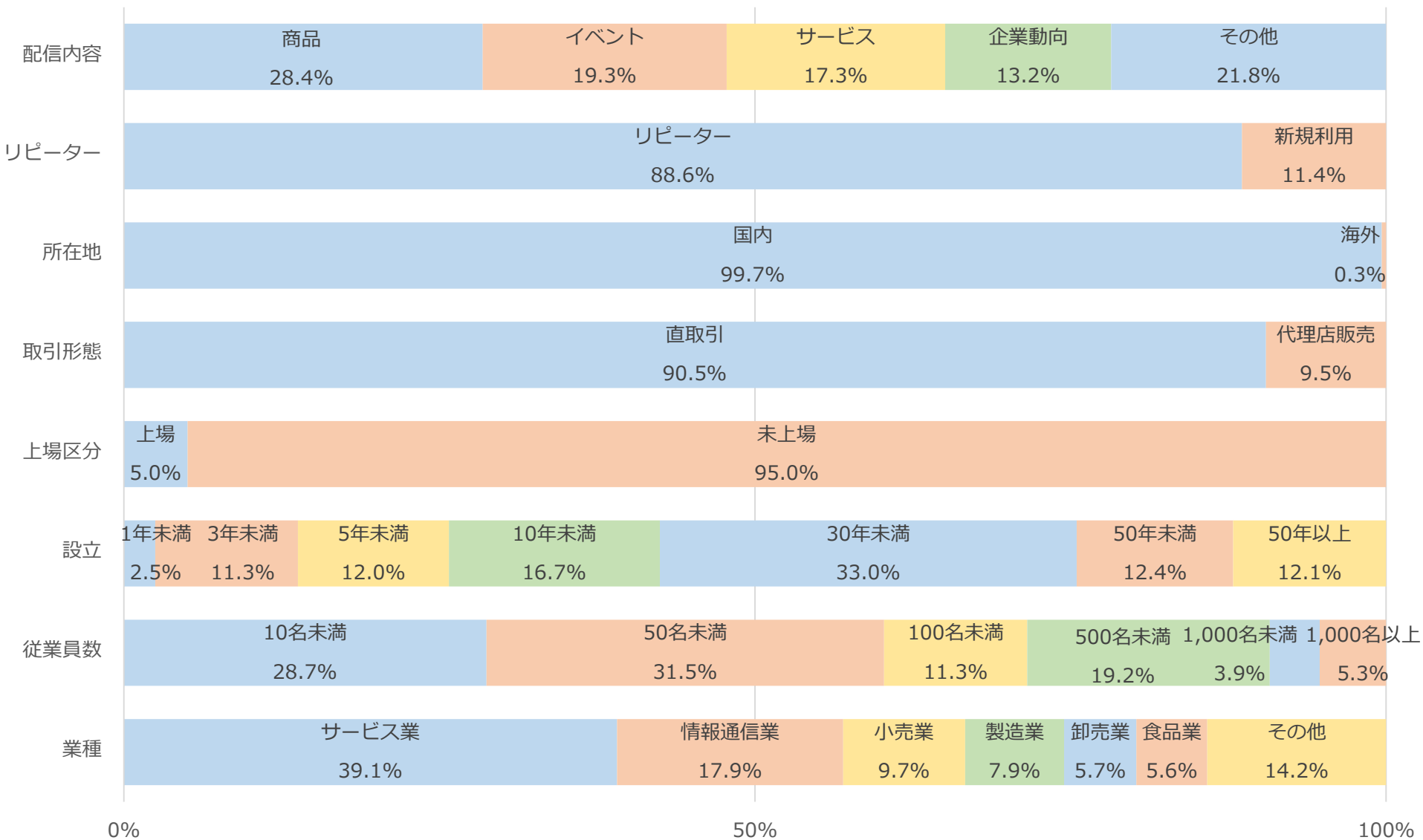
全メディア
配信許可取得
&
ほしい情報を
ヒアリング

リリースの校正
&
配信先メディア選定は
AIとスタッフ
で実施



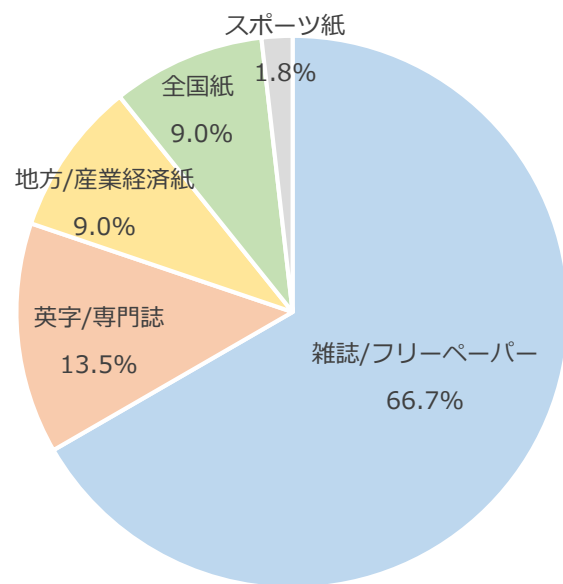
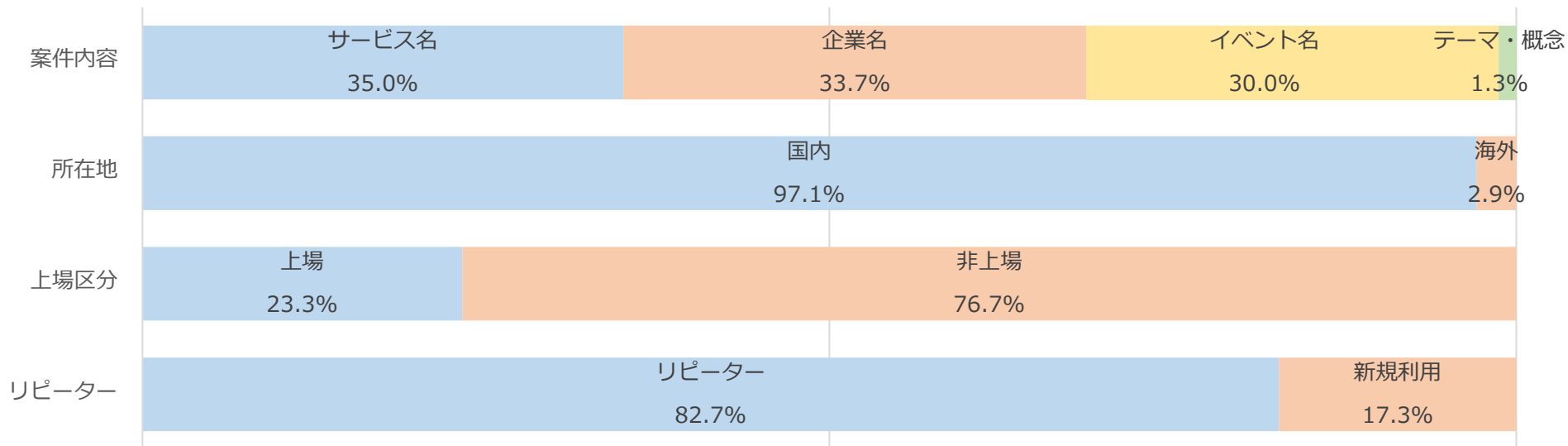
(※1) 2016年9月時点 当社調べ
(※2) プレスリリースを記事や取材の情報源として取り扱っている新聞、雑誌、テレビ番組、ラジオ番組、フリーペーパー、通信社、ニュースサイト。プレスリリースを送付しても記事や取材に繋がらない出版物（ex：統計データ集、研究論文集）はメディアとしてカウントしておりません。

ニュースワイヤー事業（アットプレス案件・顧客データ）

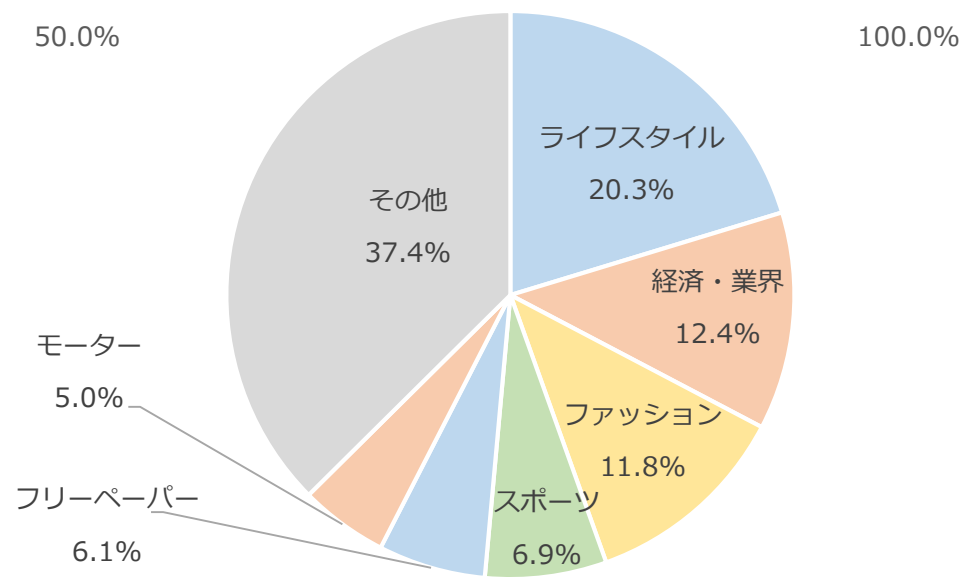


※2017年4月1日～2018年3月31日におけるアットプレス利用顧客データに基づき作成しております。

ニュースワイヤー事業（アットクリッピング案件・顧客データ他）



紙メディア調査内訳



雑誌メディア調査内訳

※2017年4月1日～2018年3月31日におけるアットクリッピング利用顧客データに基づき作成しております。



当社が運営するプレスリリース配信代行サービスにおける市場規模は発表資料はなく、当社独自の分析から広報・PR市場（1,000億円）とインターネット広告市場（1.5兆円）の中に位置していると考えております。

「広報・PR」「インターネット広告」いずれの市場についても前年比5～15%の割合で長期的に安定成長しております。現状における最大市場規模は広報・PR市場（1,000億円）とインターネット広告市場（1.5兆円）の合計である約1.6兆円のマーケットと捉えており、今後も長期的に成長する市場と分析しております。

インキュベーション事業（レンタルオフィス／進出支援）



	オフィス
サービス	レンタルオフィス
ブランド	クロスコープ
顧客 メリット	オフィス設備利便と 拠点ネットワーク
優位性	アジア主要8都市 (ASEAN地域の主要都市と日本) アジア最大 日系 レンタル オフィス
顧客 流入経路	WEB流入による新規顧客 既存顧客のストック化
顧客ストック	持続的利用の性質の商品であることに加え、営業施策をもって、顧客のストック性が実現できています。
その他	ソーシャルワイヤーの アジア商品開発拠点として活用

インキュベーション事業（同業他社比較）

金額
高



安

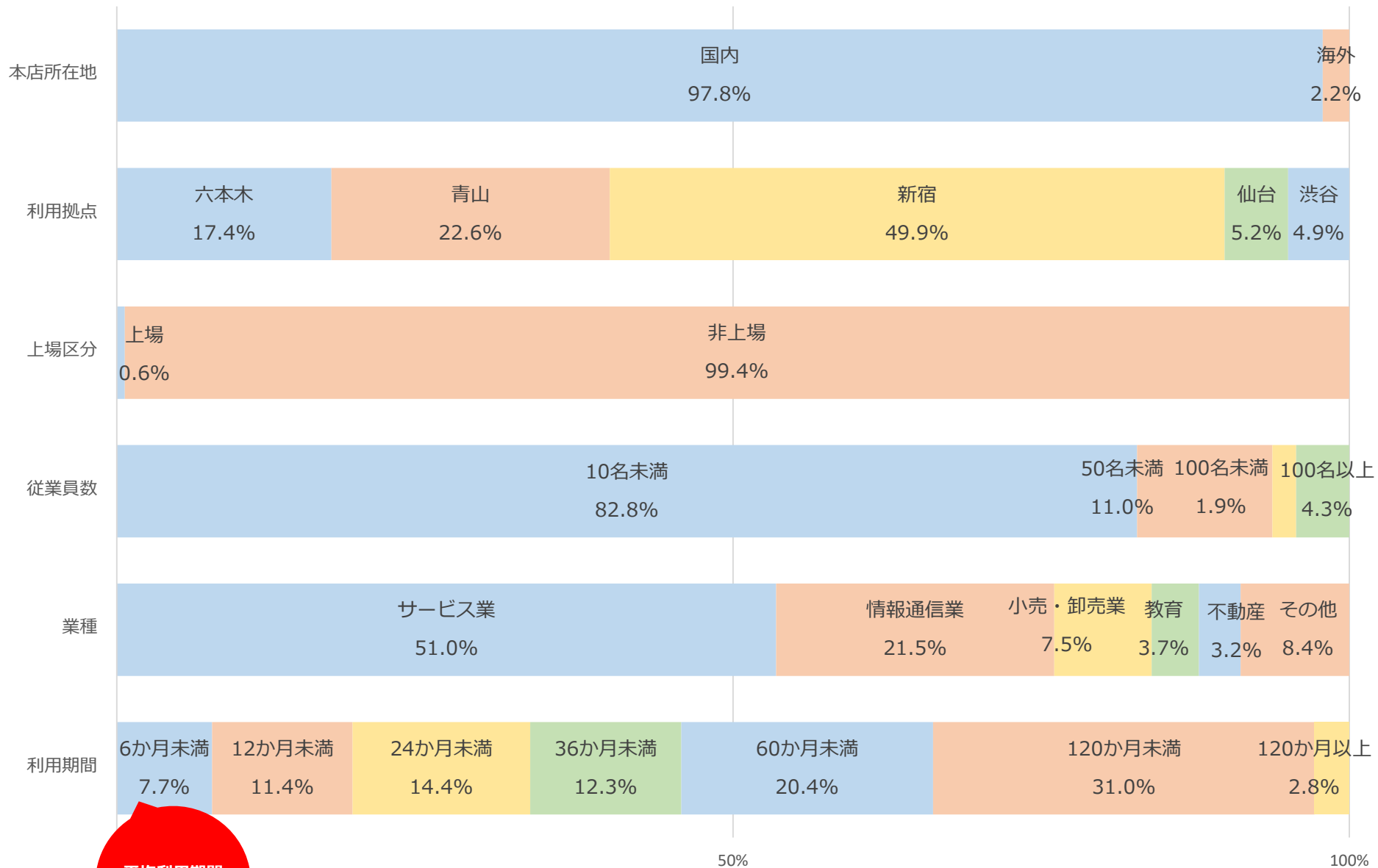
各社スタイル	商品イメージ	顧客イメージ	代表となる事業者
エグゼクティブ スタイル	設備：高級 全て個室	中堅・大企業のランチ利用 優良中小企業	海外資本大手レンタル オフィス運営会社
エグゼクティブ スタイル	設備：高級 ほぼ全て個室	中堅・大企業のランチ利用 優良中小企業	INCUBATION OFFICE CROSS COOP https://crosscoop.com/
カジュアル スタイル	設備：中級 個室／デスクスペースが混在	ベンチャー企業	国内中堅レンタルオ フィス運営会社
コワーキング スタイル	設備：低級 デスクスペースメイン、会員制	スタートアップ 雇用者のない法人格	VC・会計事務所等が 運営
バーチャル登録 スタイル	法人登記のみ	登録のみ	関連事業者がオプショ ンサービスとして提供

競合

INCUBATION OFFICE
CROSS COOP

<https://crosscoop.com/>

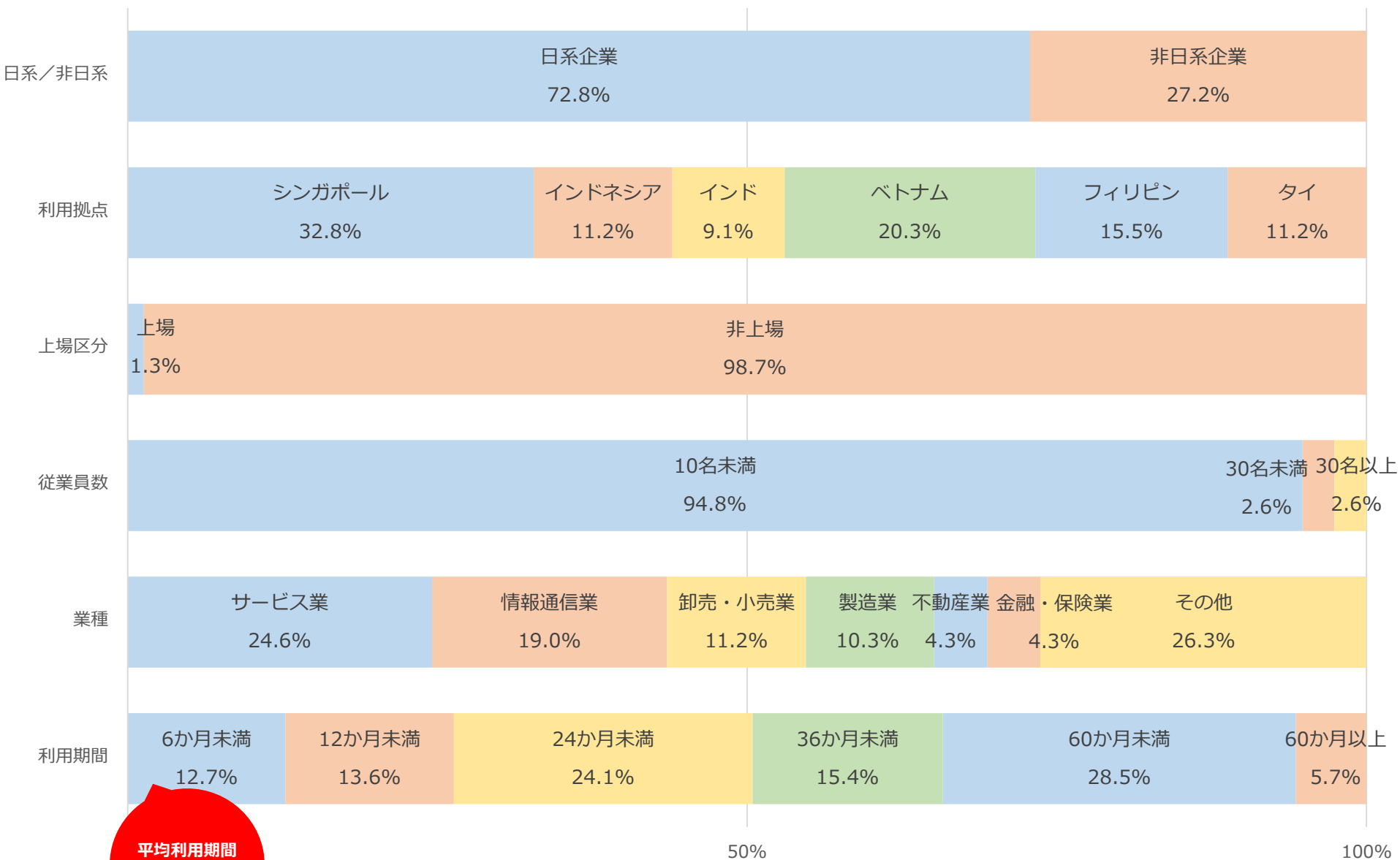
インキュベーション事業（国内CROSSCOOP顧客データ）



平均利用期間
3年11か月

※2017年4月1日～2018年3月31日における国内CROSSCOOP利用顧客データに基づき作成しております。

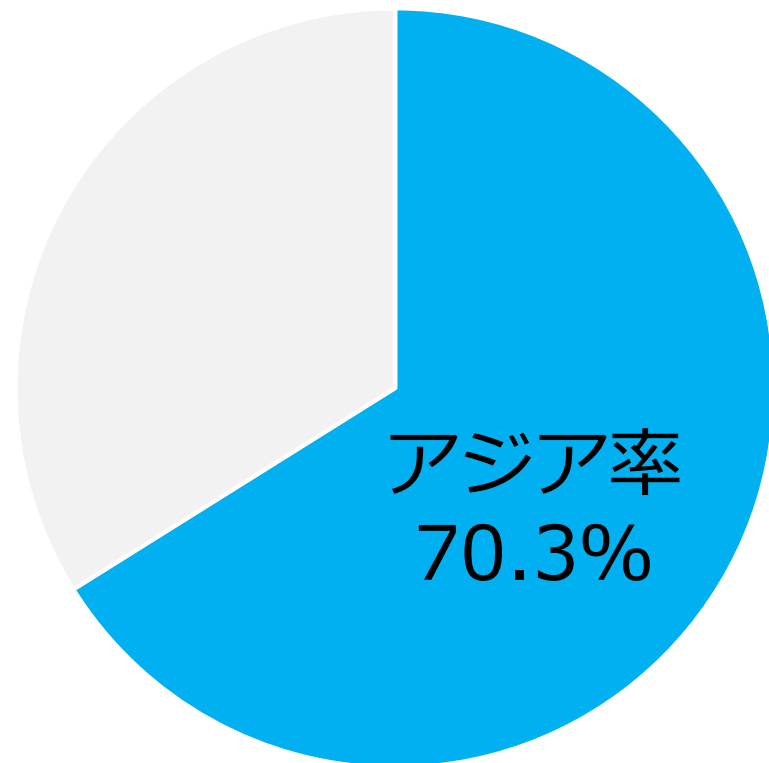
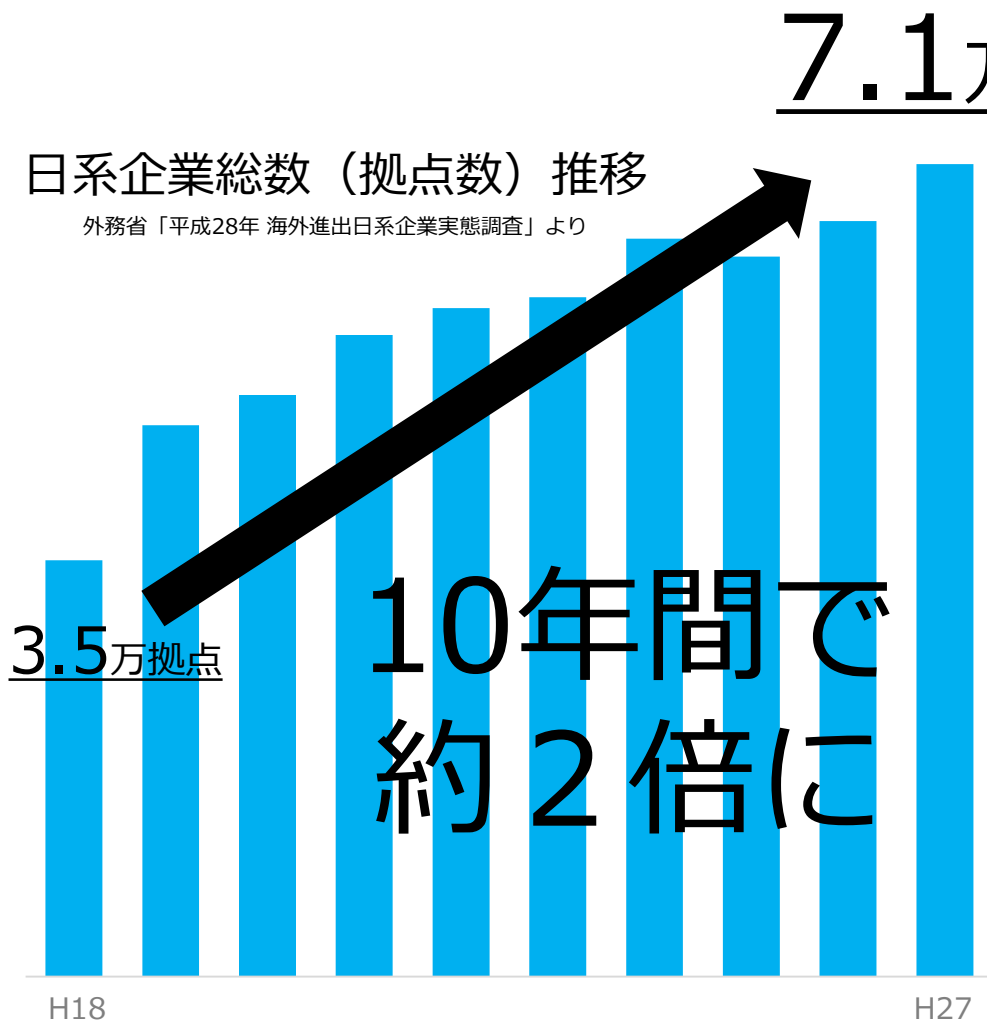
インキュベーション事業（海外CROSSCOOP顧客データ）



平均利用期間
2年8か月

※2017年4月1日～2018年3月31日における海外CROSSCOOP利用顧客データに基づき作成しております。

アジア主要国への日系企業進出増



日系企業国別進出割合

外務省「平成28年 海外進出日系企業実態調査」より

0. ソーシャルファイヤーについて

1. 2018年3月期

- 通期決算概要

- 投資活動実績

2. 2019年3月期

- 方針/業績予想

最高業績更新

売上高／利益／利益率 すべて過去最高

連結業績ハイライト

全
体

通期
連結業績

売上高	2,808百万円	(前期比	117.1%)
営業利益	353百万円	(前期比	159.8%)
経常利益	344百万円	(前期比	162.9%)
当期純利益	254百万円	(前期比	192.9%)

注
力
事
業

ニュースワイヤー
事業

売上高	1,355百万円	(前期比114.5%)
プレスリリース配信数	18,771件	(前期比 112.9%)
チケット未使用残高	9,264枚	(前期末比116.9%)
クリッピング案件数	11,304件	(前期比 109.2%)

※クリッピング案件数は2018年1月からカウント方法が変更となり、過去に遡って案件数を修正し、対比させております。

インキュベーション
事業

売上高	1,231百万円	(前期比120.6%)
稼働席累計 (国内)	12,712席	(前期比 128.1%)
稼働席累計 (海外)	10,491席	(前期比 112.8%)

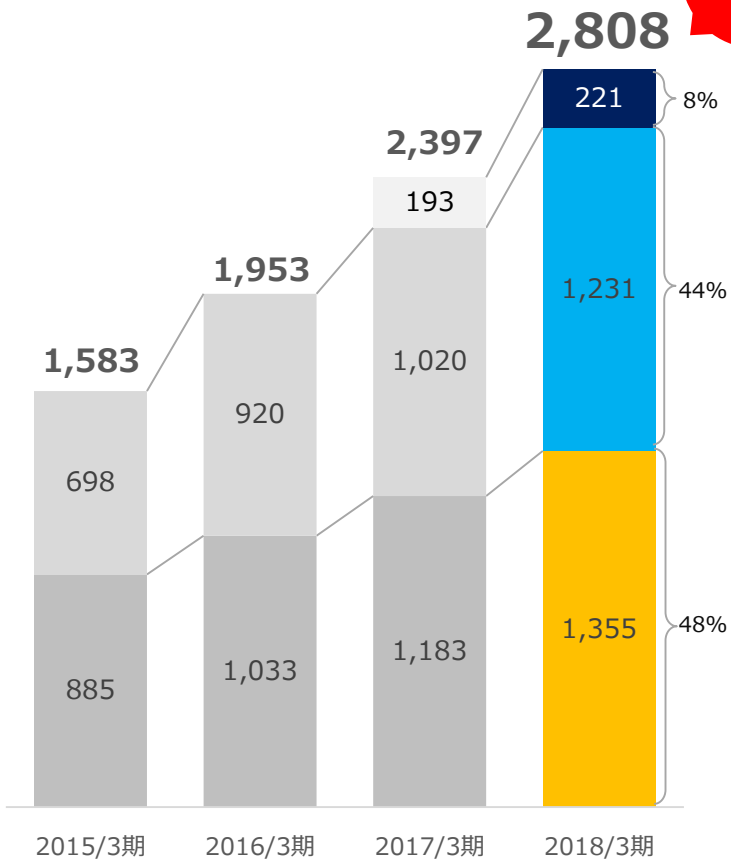
業績予想比（対 2017年10月上方修正発表）

	業績予想	実績	
	通期 (百万円)	通期 (百万円)	達成率 (%)
売上高	2,780	2,808	101.0%
営業利益	350	353	100.8%
経常利益	340	344	101.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	230	254	110.4%

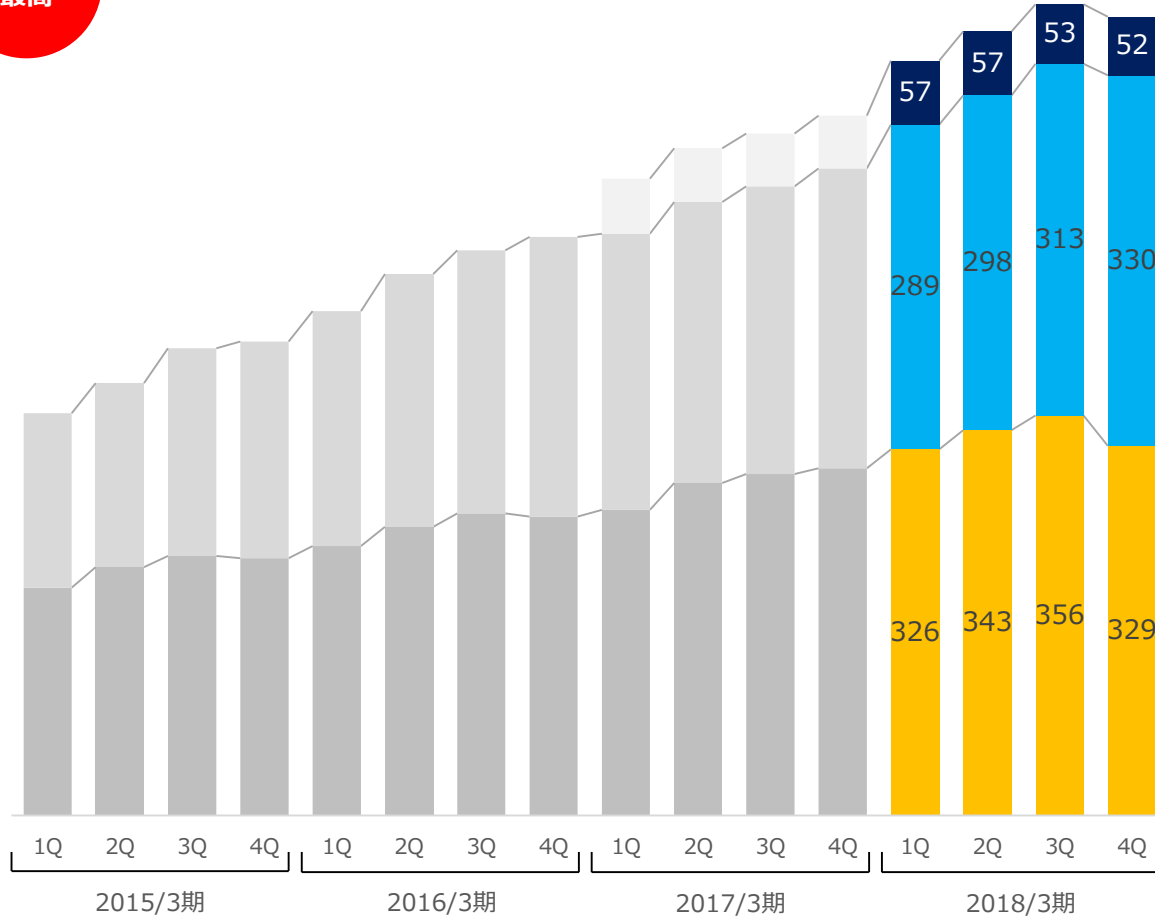
売上高

■ ニュースワイヤー事業 ■ インキュベーション事業 ■ その他 (単位: 百万円)

通期年度推移



四半期推移

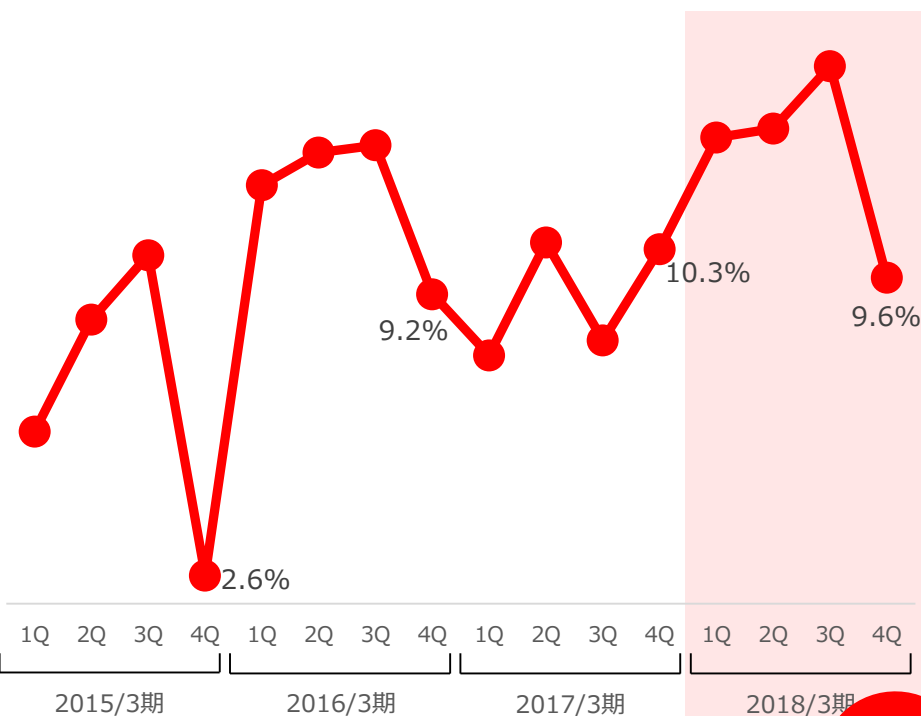


全セグメントが順調に成長

※2015/3期における各四半期連結会計期間に係るデータについてはレビューを受けておりません。

営業利益率と販管費率

営業利益率（四半期推移）



販管費率（四半期推移）



営業利益率（年度推移）

6.8% 11.5% 9.2% **12.5%**
2015/3期 2016/3期 2017/3期 2018/3期

上昇中

販管費率（年度推移）

48.7% 43.1% 42.4% **37.2%**
2015/3期 2016/3期 2017/3期 2018/3期

低減
傾向

※Q4の変化要因には、非営業要因の会計手続きによる影響が含まれております。

利益率の上昇傾向（過去最高）
（前期比:3.4ポイント増）

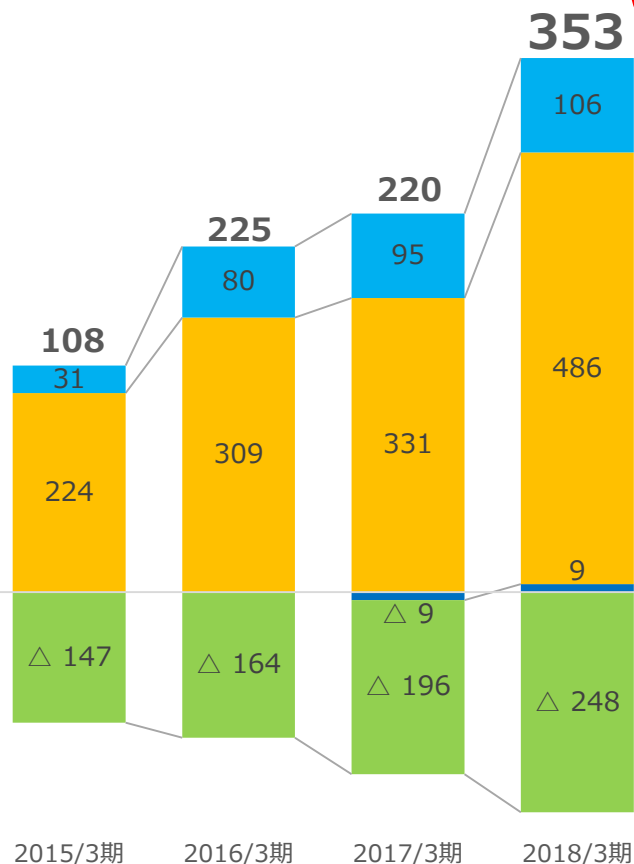
販管費率の低減傾向
（前期比:5.2ポイント減）

※2015/3期における各四半期連結会計期間に係るデータについてはレビューを受けておりません。

営業利益

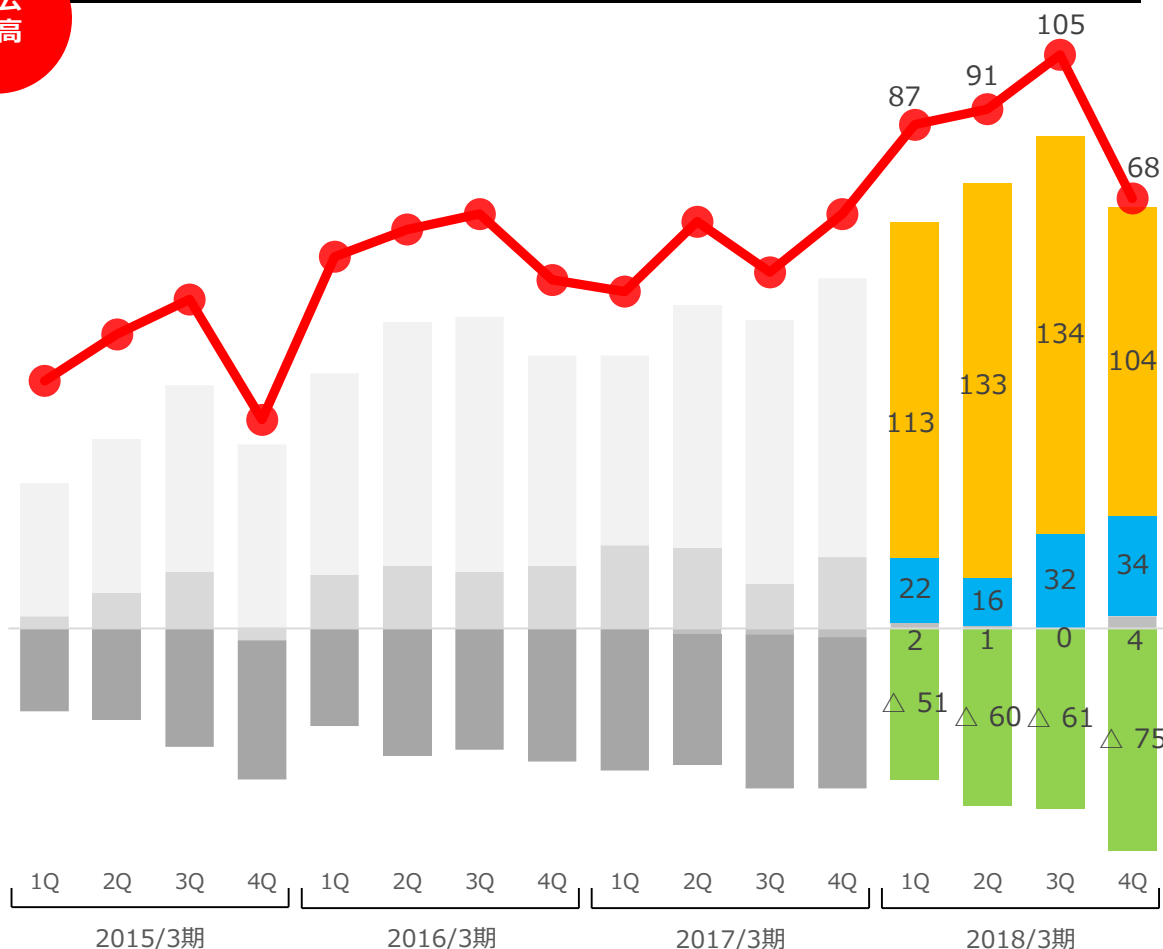
■ ニュースワイヤー事業 ■ インキュベーション事業 ■ その他 ■ 全社費用 ● 営業利益額（単位：百万円）

通期年度推移



過去
最高

四半期推移



全セグメントが順調に成長

※Q4の変化要因には、非営業要因の会計手続きによる影響が含まれております（約21百万円）

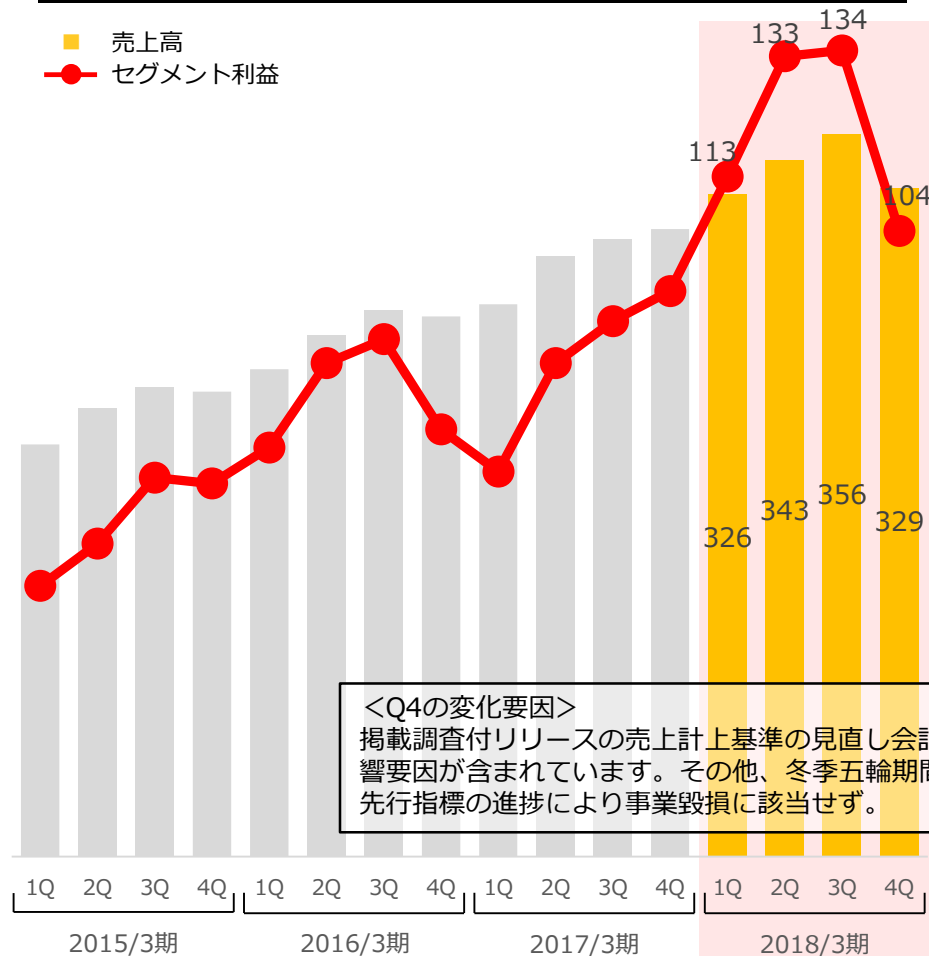
※2015/3期における各四半期連結会計期間に係るデータについてはレビューを受けておりません。

(セグメント) ニュースワイヤー事業

(単位：百万円)

売上高／セグメント利益

■ 売上高
● セグメント利益



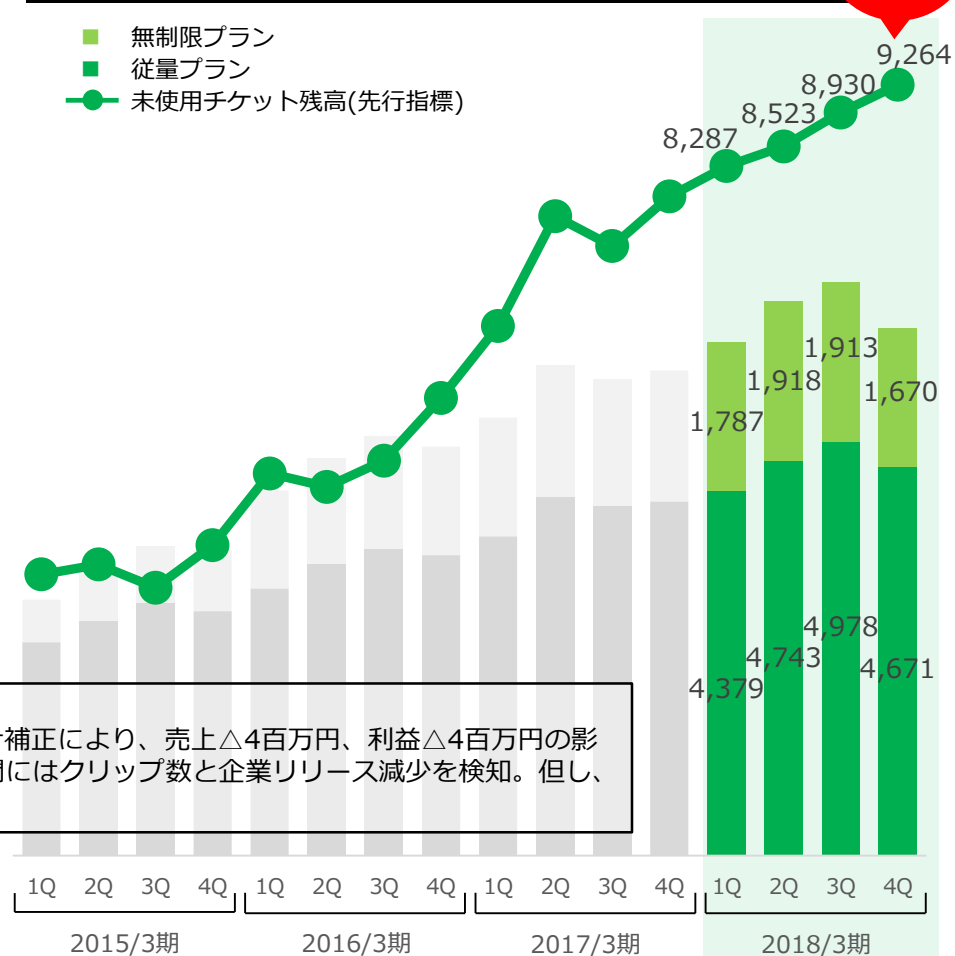
<Q4の変化要因>

掲載調査付リリースの売上計上基準の見直し会計補正により、売上△4百万円、利益△4百万円の影響要因が含まれています。その他、冬季五輪期間にはクリップ数と企業リリース減少を検知。但し、先行指標の進捗により事業毀損に該当せず。

(単位：件)

プレスリリース配信数

■ 無制限プラン
■ 従量プラン
● 未使用チケット残高(先行指標)



過去最高

売上高 (前期比:114.5%)

セグメント利益 (前期比:146.8%)

従量配信数 (前期比:112.9%)

未使用チケット残高 (前期末比:116.9%)

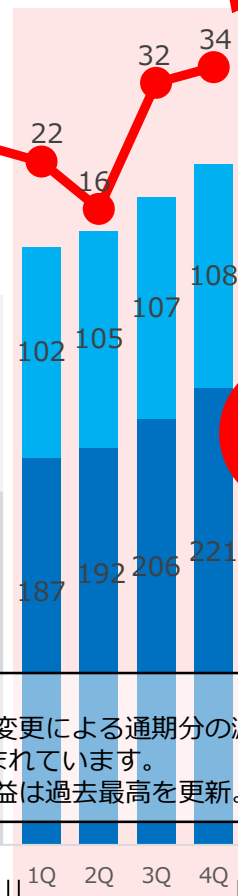
※2015/3期における各四半期連結会計期間に係るデータについてはレビューを受けておりません。

(セグメント) インキュベーション事業

(単位：百万円)

売上高／セグメント利益

■ 海外売上高
■ 国内売上高
● セグメント利益



過去
最高

過去
最高

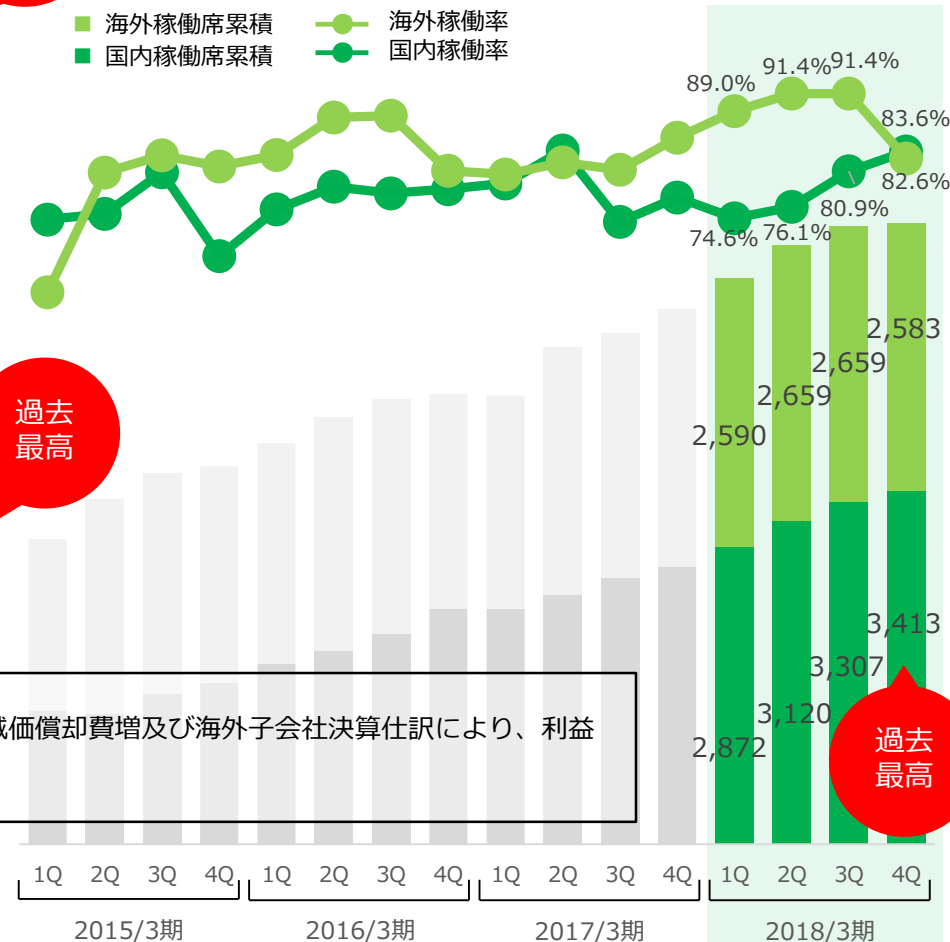
<Q4の変化要因>

各拠点の資産除去債務見積変更による通期分の減価償却費増及び海外子会社決算仕訳により、利益△8百万円の影響要因が含まれています。
成長は順当でセグメント利益は過去最高を更新。

(単位：席)

レンタルオフィス稼働席数累積

■ 海外稼働席累積 ■ 海外稼働率
■ 国内稼働席累積 ■ 国内稼働率



過去
最高

売上高 (前期比:120.6%)
セグメント利益 (前期比:111.4%)

国内稼働席累積 (前期比:128.1%)
海外稼働席累積 (前期比:112.8%)

※2015/3期における各四半期連結会計期間に係るデータについてはレビューを受けておりません。

連結損益計算書

	2017/3期	2018/3期	
	通期 (百万円)	通期 (百万円)	前期比 (%)
売上高	2,397	2,808	117.1%
売上総利益	1,238	1,399	113.0%
営業利益 (営業利益率)	220 (9.2%)	353 (12.5%)	159.8% (+3.4ポイント)
親会社株主に帰属する 当期純利益	131	254	192.9%
EBITDA	370	543	146.8%

順調な売上成長と、大幅な営業利益率の向上

※EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費
 ※EBITDAについてはレビューを受けておりません。

連結貸借対照表

	2017/3期末		2018/3期末			
	金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	前期末比 (%)	主たる変動要因
流動資産	808	35.4	1,189	42.8	147.2	・ 供託金を流動化したことによる現金増加 ・ レンタルオフィス設営による建物の増加
固定資産	1,472	64.6	1,590	57.2	107.9	
資産合計	2,280	100.0	2,799	100.0	121.8	
流動負債	920	40.3	1,081	38.9	117.4	・ プレスリリース未使用チケット残高増加 ・ レンタルオフィス設営のための借入金増
固定負債	469	20.5	559	20.1	119.1	
負債合計	1,390	60.9	1,640	59.0	118.0	
株主資本	849	37.2	1,078	38.8	126.9	・ 当期純利益増
（自己株式）	(△44)	(△1.9)	(△45)	(△1.6)	—	
非支配株主持分	24	1.1	34	1.2	139.2	
その他	16	0.7	26	1.0	161.7	
純資産合計	890	39.1	1,139	41.0	127.9	
負債・純資産合計	2,280	100.0	2,799	100.0	121.8	

※自己株式金額は株主資本金額に含まれております。

連結キャッシュ・フロー計算書

	2017/3期	2018/3期	
	金額 (百万円)	金額 (百万円)	主たる変動要因
営業活動によるC/F	407	572	・ 当期純利益等の増加
投資活動によるC/F	△500	△206	・ 通常の投資活動に加え、供託金の流動化により 差入保証金返金による収入（約175百万円）
財務活動によるC/F	78	△5	・ 長期借入金の返済 ・ 配当金支払い
現金及び現金同等物 期末残高	500	861	

順調な営業CFの向上と、大幅なフリーCF増加

株主還元（配当）

		2017/3期	2018/3期
1株当たり 配当金	中間	0円00銭	5円00銭
	期末	8円00銭	5円00銭
	記念	1円00銭	—
	年間	9円00銭	10円00銭 (+1.0円)
配当金総額（年間）		49百万円	57百万円

順調な事業成長と、持続的な株主還元実施

※2017年10月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っており、「1株当たり配当金」は分割後の換算で記載しております。

0. ソーシャルファイヤーについて

1. 2018年3月期

- 通期決算概要

- **投資活動実績**

2. 2019年3月期

- 方針/業績予想



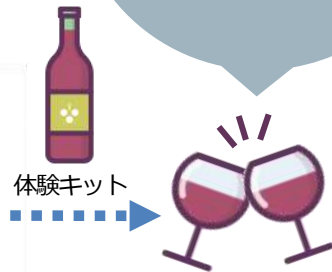
おためし体験キット(サンプル) ポータルサイト [asagake]

企業が提供する
おためしキットを選んで応募

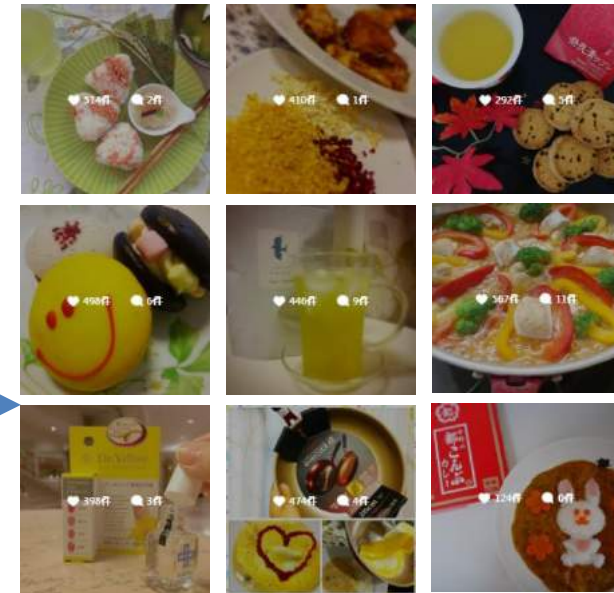


<https://asagake.com/>

選ばれたら
送られてきた
体験キットを
楽しく使って♪



体験した感想を
SNSやブログにアップ！



SNS(クチコミ)マーケティングサービスを開始



イベント集客SNSサービス

2018年3月1日に事業譲受（手続き完了）
※運営元：株式会社ネットスケッチ

集客・集金できるイベントサービス

everevo

<http://everevo.com/>



イベント・セミナー運営管理システム

イベントクリエイト

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



導入累計250ライセンス以上

イベントクリエイトで、
イベント/セミナーの
運営管理がラクラクに!!

BEFORE	AFTER
78時間	6h

78時間の運営コストが 約6時間 に
担当者の負担率1/10に！
1年で数回時間を生み出します！

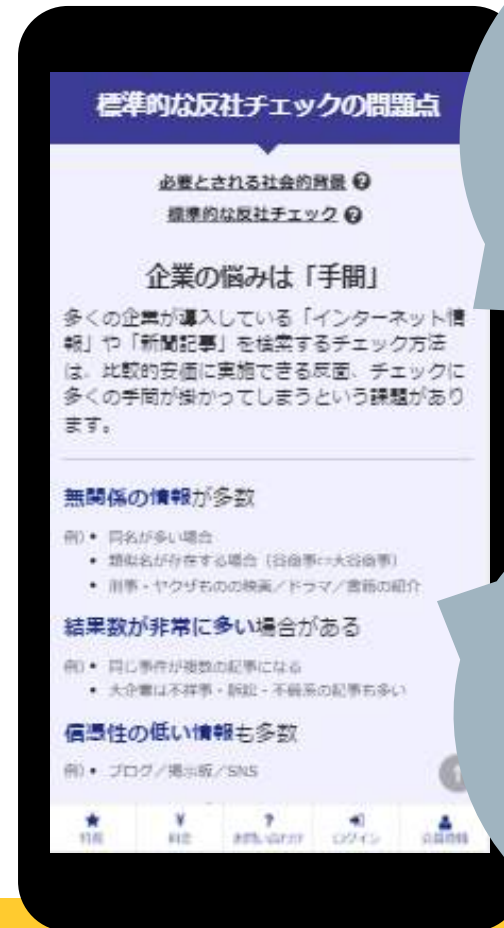
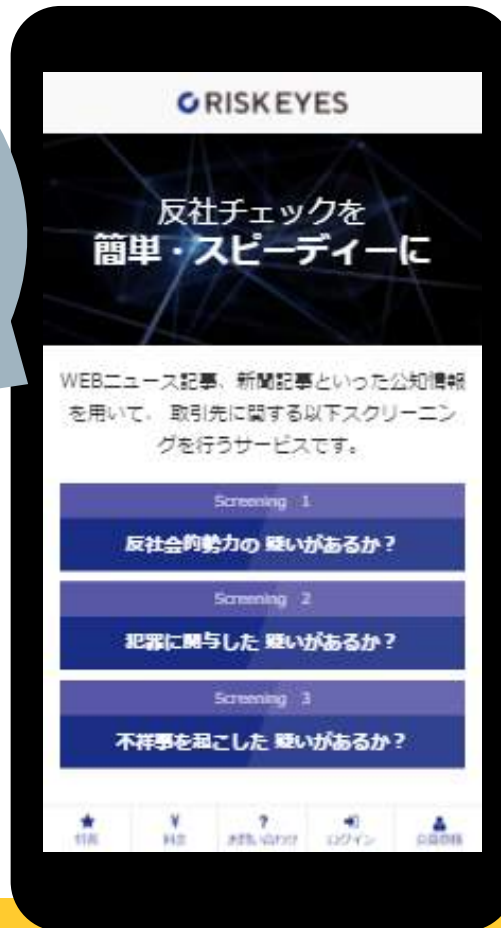
- ✓ 申し込みフォームが
かんたんに作れる
- ✓ 一斉配信や個別配信、
予約配信メールも
- ✓ 参加ページが
かんたんに作れる
- ✓ 名簿も自動的に作成
- ✓ 定例や日替で
申し込みも自動継続
- ✓ カンタン！誰でもすぐに
使い始めることができる

既存顧客のサービス拡充、更なる販売・サポート体制の強化

@クリッピング

取引先チェックサービス RISKEYES を提供開始

昨年度末に
提供開始した
姉妹サービスが
好評のため
リニューアル！



取引先が
“反社会的勢力”や
“不正”等へ
関与した疑いが
ないかをチェック

上場企業や
上場企業子会社に
ご利用＆ご好評を
頂いております

INCUBATION OFFICE
CROSS COOP

「CROSSSCOOP 渋谷」新設&増床 「CROSSSCOOP Singapore」増床

<https://crosscoop.com/>



2017年4月オープン！
稼働急増により
同年7月に
新フロア増床！！

直近1年間の
平均稼働率95%の
超人気オフィス！
2017年10月増床



レンタルオフィスサービス（クロスコープ）

INCUBATION OFFICE
CROSS COOP

「CROSSCOOP Thailand」 5月増床 「CROSSCOOP 新宿」 6月増床

<https://crosscoop.com/>



新宿三丁目駅から徒歩1分
新宿駅から徒歩4分！
都内最大級の
ハイグレードオフィス

タイ首都バンコクの
ビジネス中心街
ホテル&モール併設な
最高立地オフィス





AI型日本語校正機能付機械翻訳 ダッシュボード提供開始



https://jp.trans-mart.net/translators/transgate_translator/



Find Model

株式会社Find Model

2018年5月2日に株式譲渡手続き完了

The banner features the Find Model logo and a large text overlay: "最大 30,000,000 リーチ可能 インフルエンサーマーケティング". Below the banner, a section titled "選ばれる 5 つのポイント" (5 points for being chosen) lists the following features:

- 1. インフルエンサーのリアルな感想を、最大3000人以上に届けられる
- 2. 実績700件以上! インスタポスツのノウハウを詰め込んだディレクションが可能
- 3. コスト削減の経験による 適正価格の実現
- 4. 全国からレポートまでサポート
- 5. インフルエンサーの投稿写真は二次利用が可能

■ 同社直近2カ年実績 (単位: 千円)

	第1期 (2017年3月期)	第2期 (2018年3月期)
売上高	34,806	137,157
営業利益	6,274	41,030
EBITDA	6,974	42,339



<https://find-model.jp/>

総合ディレクション型



Find Model

運営：(株)Find Model
特徴：インスタラボ（メディア）運営、大手企業中心に700件以上実績あり



3MINUTES

運営：(株)3ミニッツ
特徴：ファッション動画マガジンMINE運営、グリー子会社。

Lollypop

運営：(株)Candee
特徴：インフルエンサーが配信するライブ配信ECアプリ「Live Shop!」運営。

Buzz Crowd

運営：GMO TECH(株)
特徴：複合広告＆マーケティング。17か国87グループ企業のネットワークが強み。

Life-Influencers Network

運営：トレンドーズ(株)
特徴：衣食住に特化したインフルエンサーが多数登録。

Ripre

運営：(株)サイバー・バス
特徴：インフルエンサーの投稿が、関連性の高いネイティブ広告として掲載。

タグピク

運営：タグピク(株)
特徴：タイムバンク運営のメタップスと資本業務提携。東南アジアにも展開。

CLOUD CASTING

運営：BIJIN&Co.(株)
特徴：モデルや声優のキャスティングも可能

expaus

運営：(株)Lxgic
特徴：30カ国2,500人のインフルエンサーが所属

プラットフォーム型

P-cone

運営：テデマーチ(株)
特徴：現役大学生をネットワーク

Influencer Management

運営：アライドアーキテクツ(株)
特徴：同社運営のモニプラ会員がインフルエンサーに

マイクロインフルエンサー特化型

投資活動の振り返り

注 力 事 業	ニュースワイヤー 事業	大企業顧客の獲得		・取引先チェック【RISK EYES】公開
		ビッグデータ分析/ AIを活用した商品開発		・AI導入による営業利益率の向上 ・SNSマーケ【asagake】公開 ・イベント管理【everevo】取得 ・SNSマーケ【Find Model】子会社化
		運営効率		
そ の 他	インキュベーション 事業	ハイブランドでの 増床設営と高稼働維持		・渋谷新設&増床 ・シンガポール増床 ・高稼働維持中 ・新宿増床／タイ増床計画（FY19～）
		アジアでの翻訳サービス		（現在鋭意準備中）
		新規事業		・翻訳ツール【TRANSGATE】公開

0. ソーシャルファイヤーについて

1. 2018年3月期

- 通期決算概要
- 投資活動実績

2. 2019年3月期

- 方針/業績予想

注 力 事 業	ニュースワイヤー 事業	- 新規利用者増とアップセルによる単価向上 - インフルエンサーマーケティング展開
	インキュベーション 事業	- オフィスのハイブランド化 - 徹底した面積効率化
そ の 他	新規事業	アジアでのクラウド翻訳

2019年3月期 業績予想

売上高

3,090百万円
(+10.0%)

営業利益

400百万円
(+13.2%)

持続的な増収増益

子会社化したばかりのFind Model社は、本業績予想には織り込んでおりません。
※今後、開示すべき事項が発生した場合には速やかに公表いたします。

	2017/3期 (実績)	2018/3期 (実績)	2019/3期 (予想)	前期比(%)
売上高	2,397	2,808	3,090	110.0%
営業利益	220	353	400	113.2%
経常利益	211	344	380	110.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	131	254	270	106.2%

2019年3月期 配当予想

		2017/3期 実績	2018/3期 実績	2019/3期 予想
1株当たり 配当金	中間	0円00銭	5円00銭	5円50銭
	期末	8円00銭	5円00銭	5円50銭
	記念	1円00銭	—	—
	年間	9円00銭	10円00銭 (+1.0円)	11円00銭 (+1.0円)
配当金総額（年間）		49百万円	57百万円	—

配当方針「連結配当性向30%目標」に準じた持続的な株主還元

※2017年10月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っており、「1株当たり配当金」は分割後の換算で記載しております。



アジアBPOプラットフォームへ

グローバルなビジネス環境を構築していきます。

ご注意点

＜本資料の取扱いについて＞

本資料に記載されている契約や見通し、戦略などは本書面の作成時点において取得可能な情報に基づく将来の業績に関する見通しであり、これらにはリスクや不確実性が内在しております。かかるリスク及び不確実性により、実際の業績等はこれらの見通しや予想とは異なる結果となる可能性があります。

当社が事業環境の説明を行う上で、参考となると考える情報を掲載しております。掲載データについては、調査方法や調査時期により結果が異なる可能性があります。

本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。

本資料・データの無断転用はご遠慮ください。

IRに関するお問い合わせ <https://www.socialwire.net/contact>

【毎月更新】株主・投資家の皆様へのメッセージ <https://www.socialwire.net/ir/messagelist>

株主・投資家の皆様へ

当社代表取締役社長 矢田峰之から
株主・投資家の皆様に向けてのメッセージを掲載しています。



代表取締役社長
矢田 峰之