



個人投資家向けオンライン投資説明会

ソーシャルワイヤー株式会社
2017年5月16日



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。

■ ソーシャルワイヤーについて

■ 2017年3月期

- 決算概要
- 投資活動実績

■ 2018年3月期

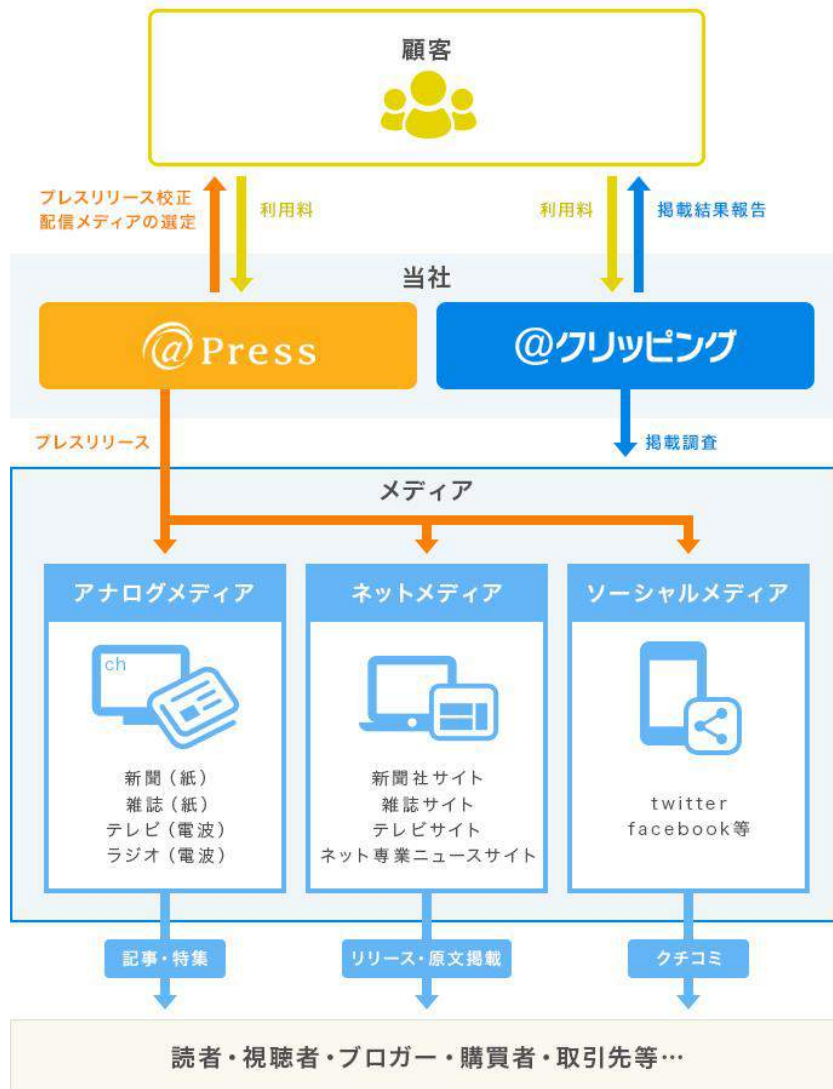
- 方針/業績予想

■ 中期成長戦略

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	
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 太一郎
	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	大川 友里
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	309百万円	
従業員	単体173名 連結190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）

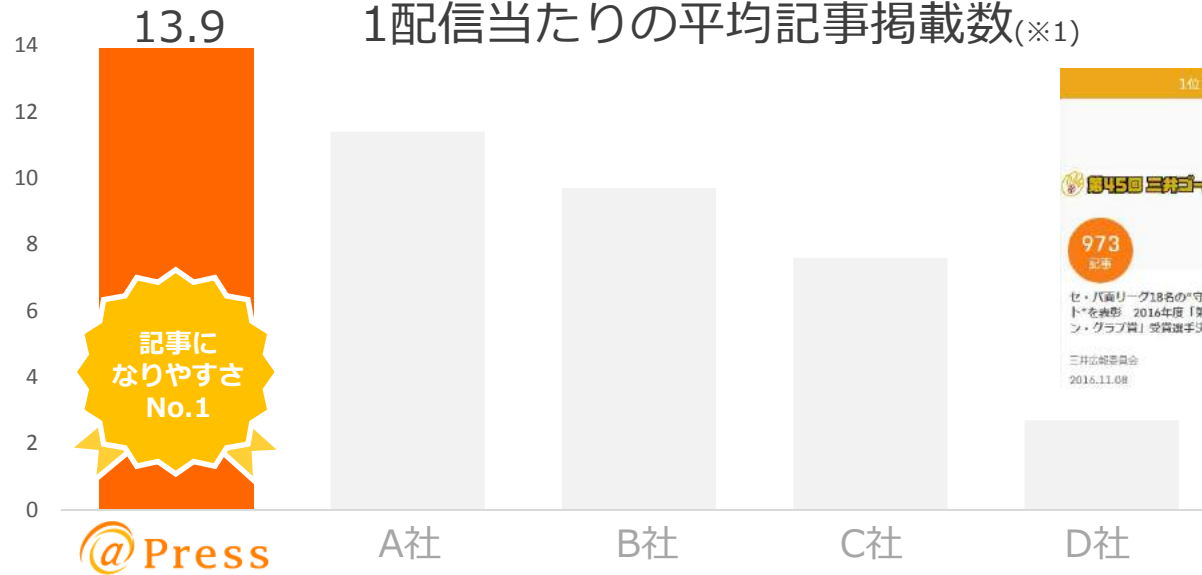
<事業系統図>



	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	@Press (アットプレス)	@クリッピング (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 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1,650 新聞/雑誌メディア2,500
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）

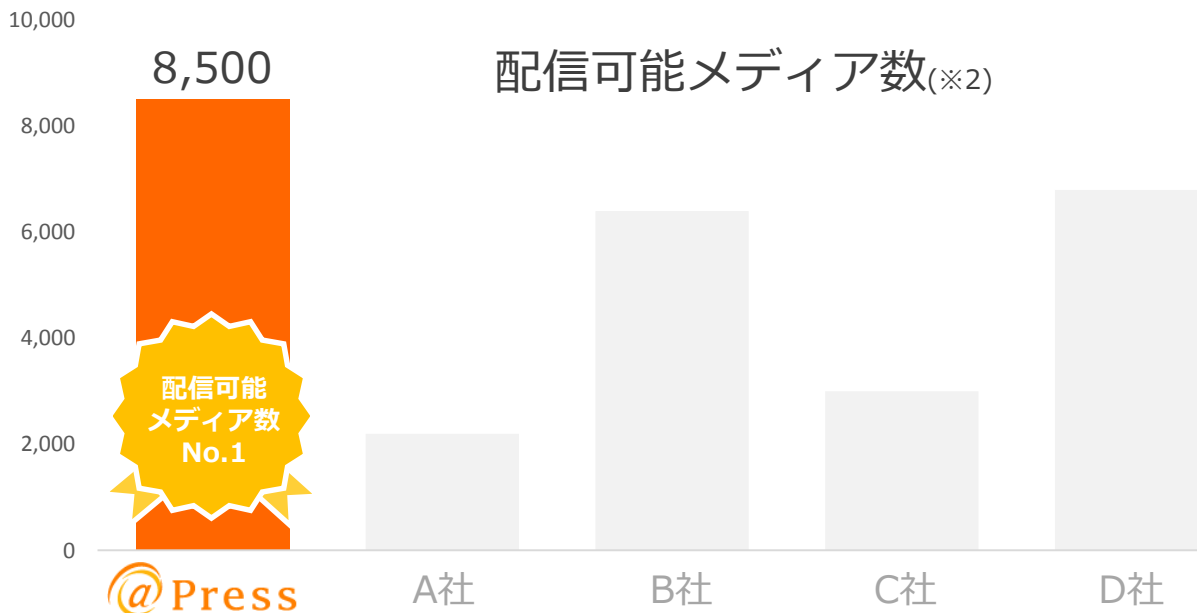
1配信当たりの平均記事掲載数(※1)



2017年3月期
配信の
記事数TOP3



配信可能メディア数(※2)



全メディア
配信許可取得
&
ほしい情報を
ヒアリング

プロの選任スタッフが
原稿内容にマッチした
メディアを選定

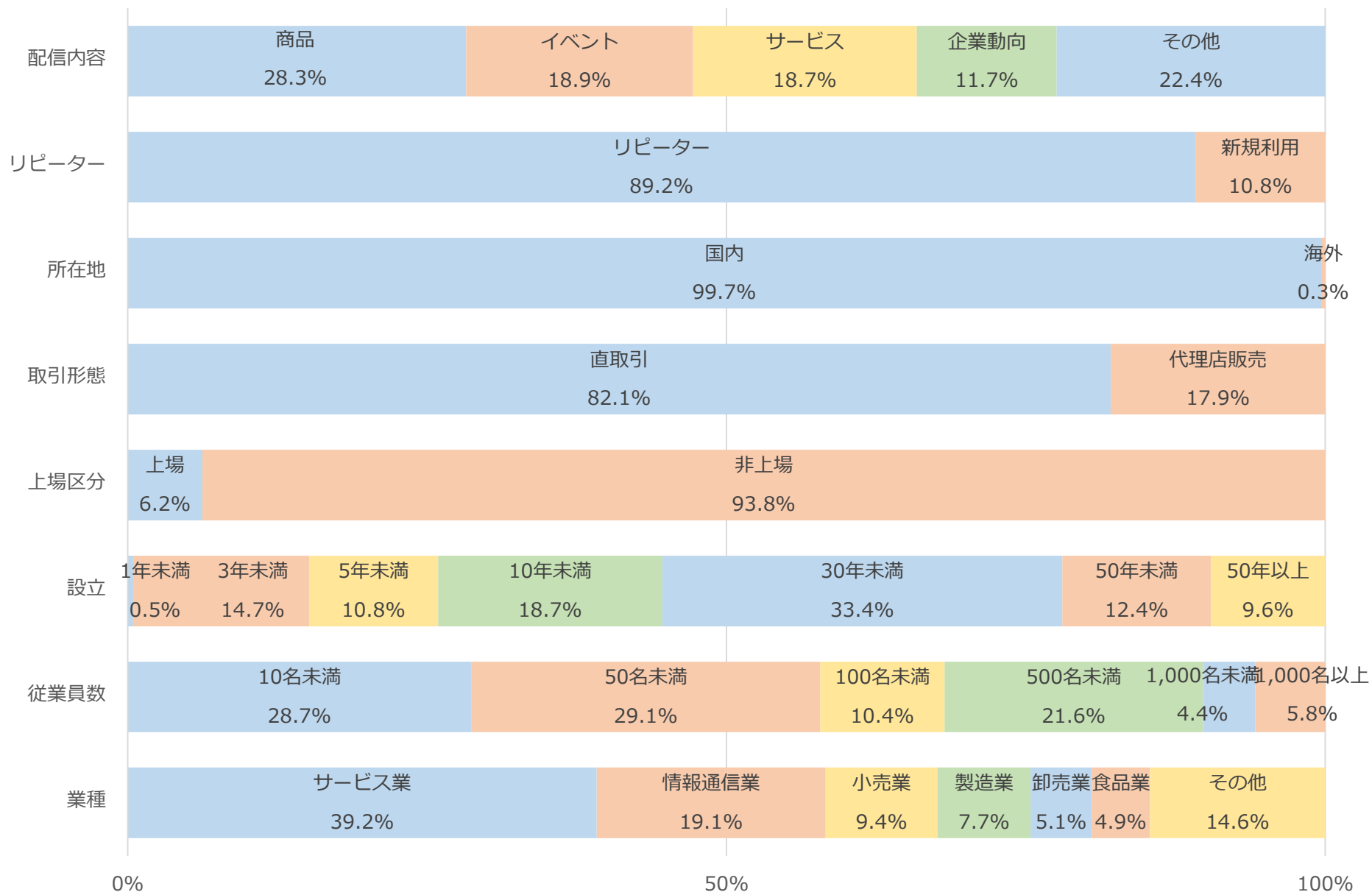
御社の情報を求める
記者・編集者の方へ
お送りしております



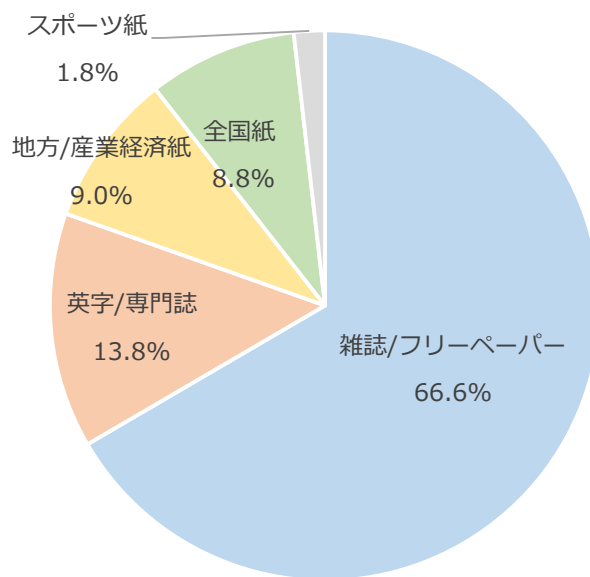
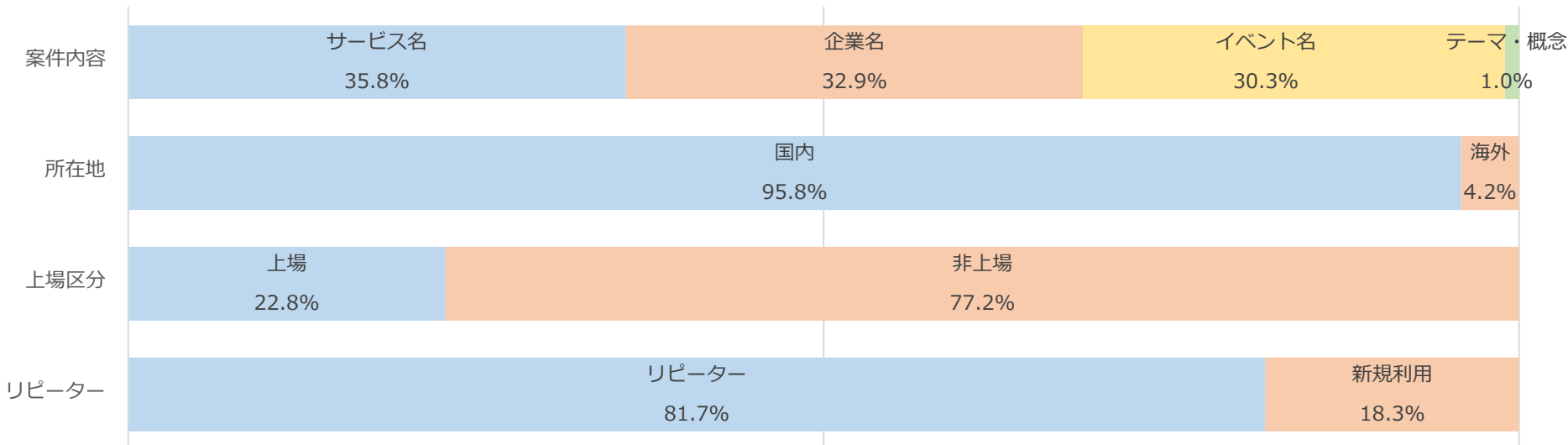
(※1) 2016年9月時点 当社調べ

(※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いません。

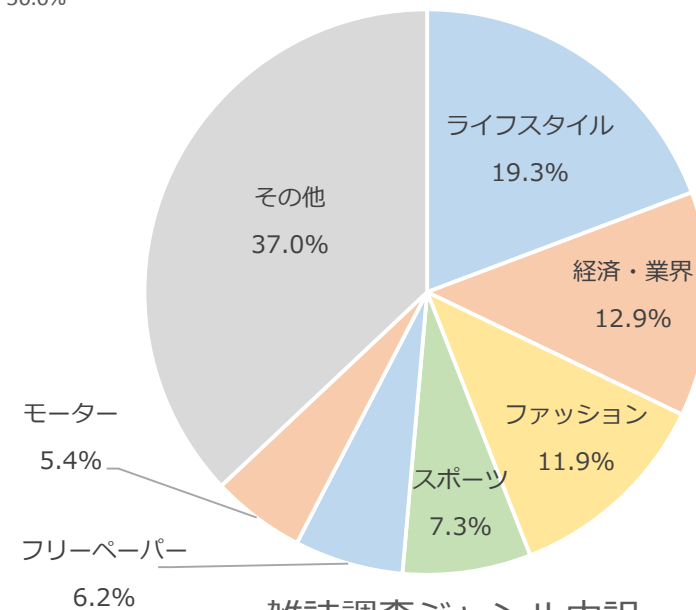
ニュースワイヤー事業（@Press案件データ他）



ニュースワイヤー事業（@クリッピング案件データ他）



紙メディア調査内訳



雑誌調査ジャンル内訳



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（950億円）とインターネット広告市場（1.3兆円）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（950億円）とインターネット広告市場（1.3兆円）の合計である約1.4兆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。



	オフィス
サービス	レンタルオフィス
ブランド	CROSSCOOP (クロスコープ)
顧客 メリット	オフィス設営利便と 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

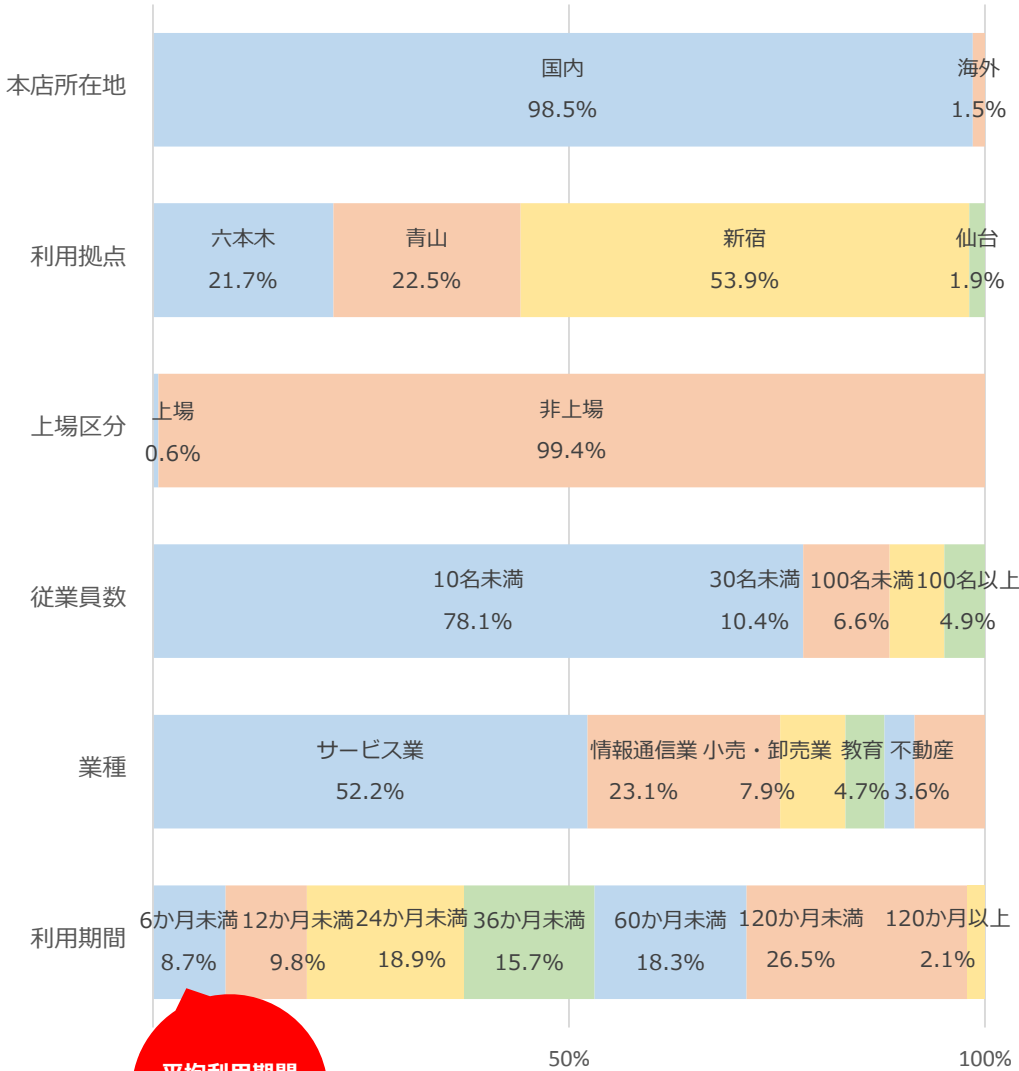


安

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 ほぼ全て個室	中堅・大企業のブランチ利用 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

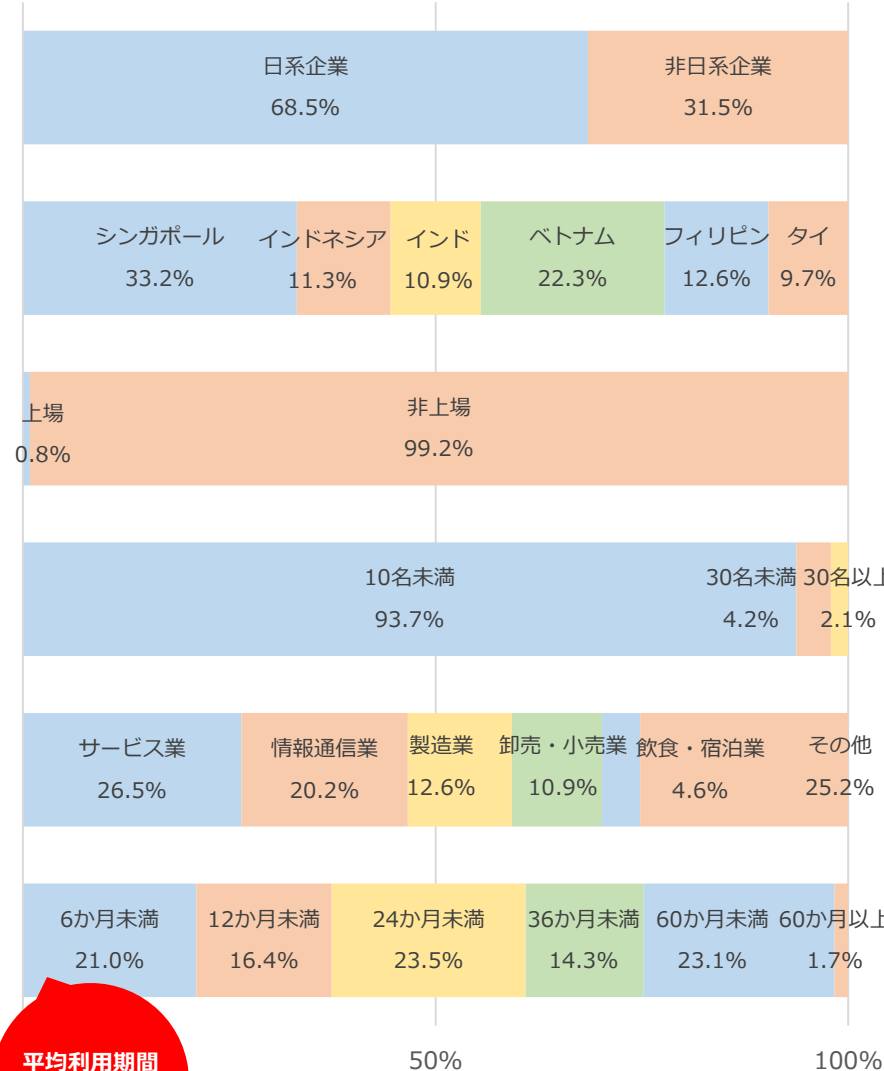
インキュベーション事業（CROSSCOOP顧客データ）

■ 国内拠点利用顧客



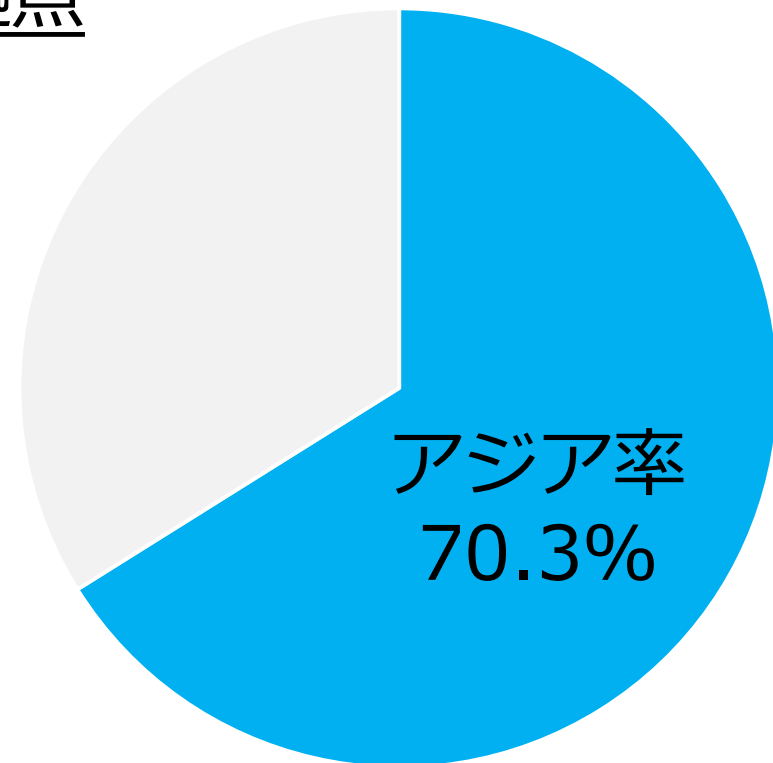
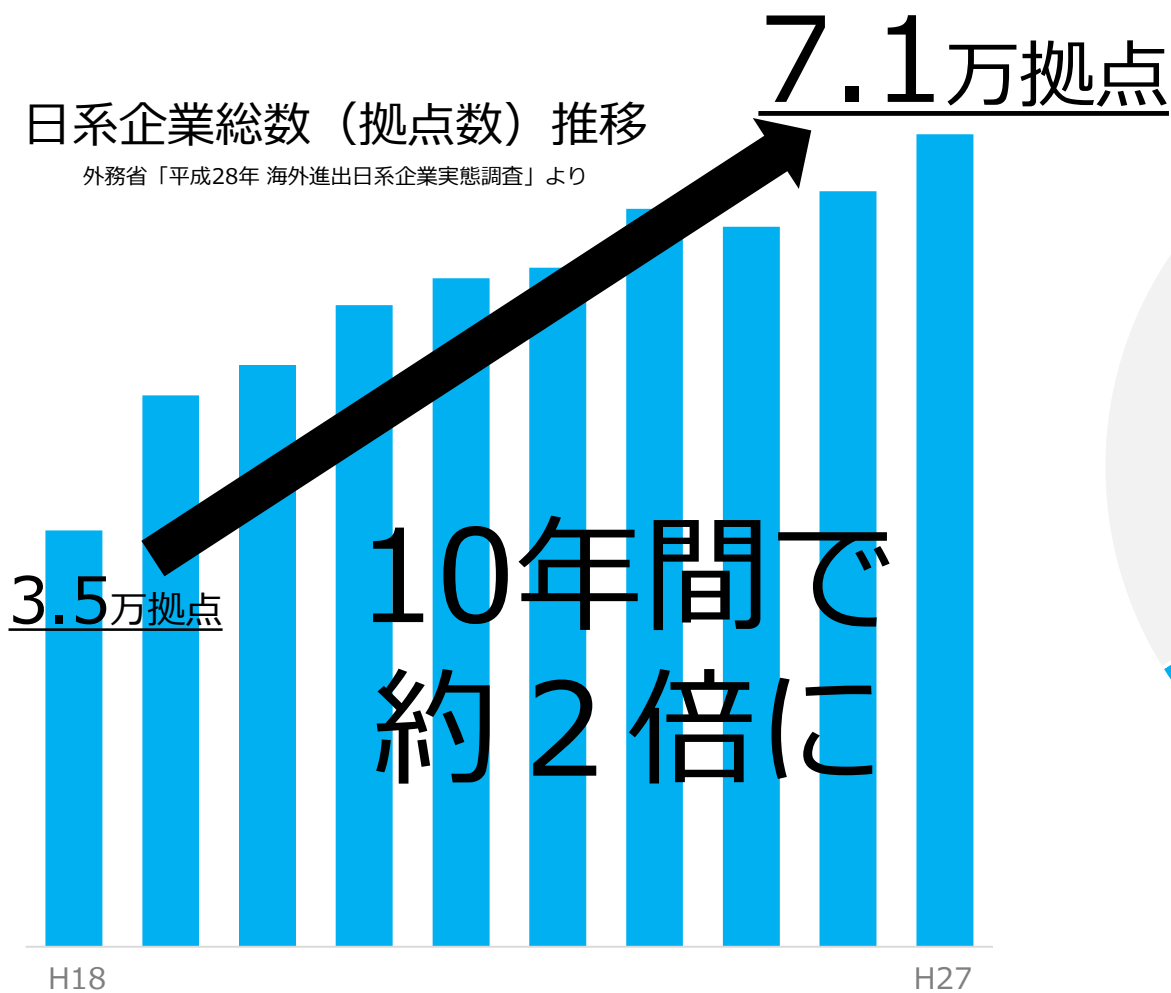
平均利用期間
3年4か月

■ 海外拠点利用顧客



平均利用期間
1年9か月

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

■ ソーシャルワイヤーについて

■ 2017年 3 月期

- 決算概要
- 投資活動実績

■ 2018年3月期

- 方針/業績予想

■ 中期成長戦略

全
体

通期
連結業績

売上高	2,397百万円	(前期比	122.6%)
営業利益	220百万円	(前期比	97.7%)
経常利益	211百万円	(前期比	100.8%)
当期純利益	131百万円	(前期比	89.6%)

注
力
事
業

ニュースワイヤー
事業

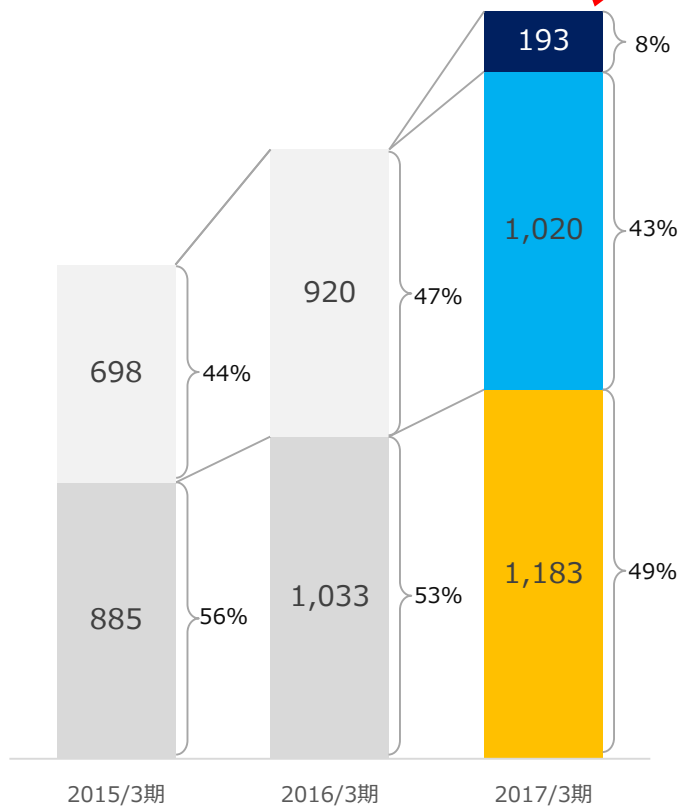
売上高	1,183百万円	(前期比114.4%)
プレスリリース配信数	16,617件	(前期比 118.5%)
チケット未使用残高	7,921枚	(前期末比144.0%)
クリッピング案件数	10,550件	(前期比 106.5%)

インキュベーション
事業

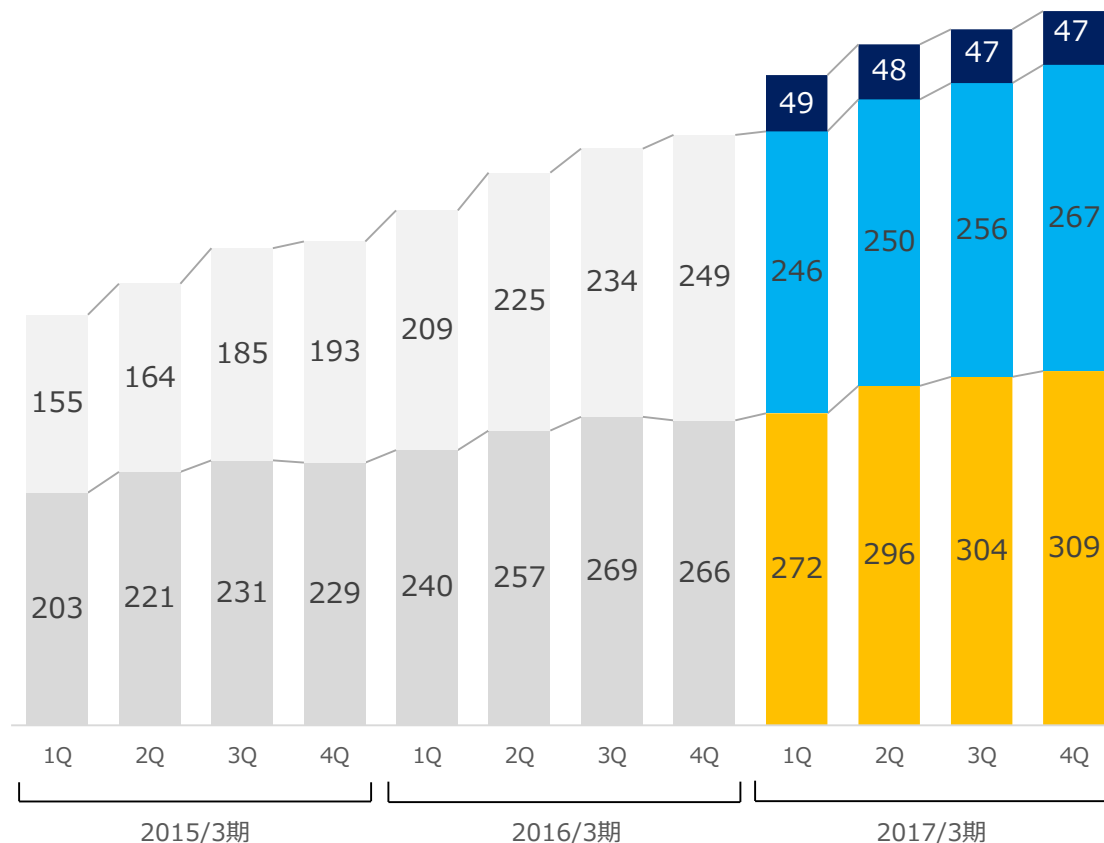
売上高	1,020百万円	(前期比110.9%)
稼働席累計 (国内)	9,918席	(前期比 125.3%)
稼働席累計 (海外)	9,294席	(前期比 106.6%)

■ 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

過去
最高

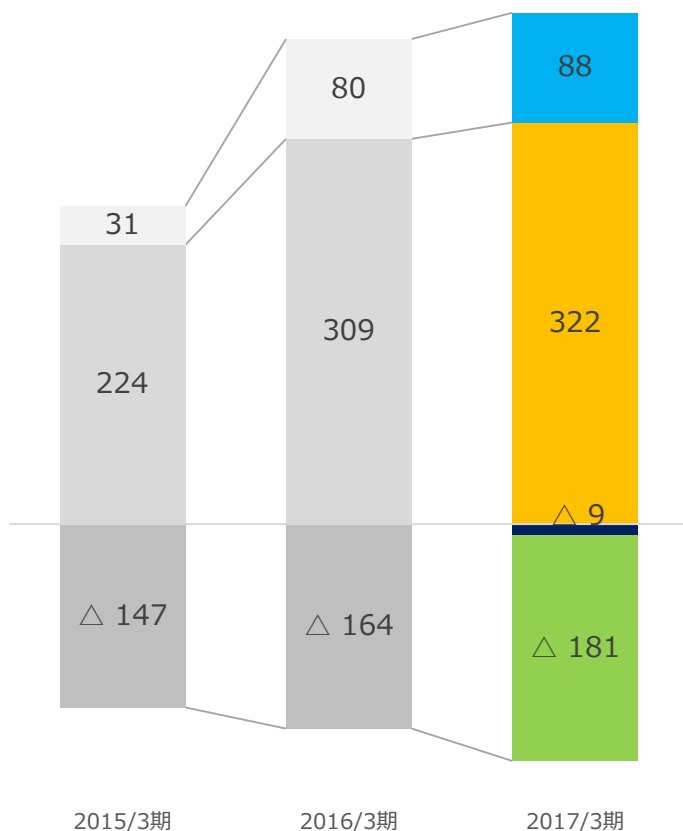
四半期推移

過去
最高

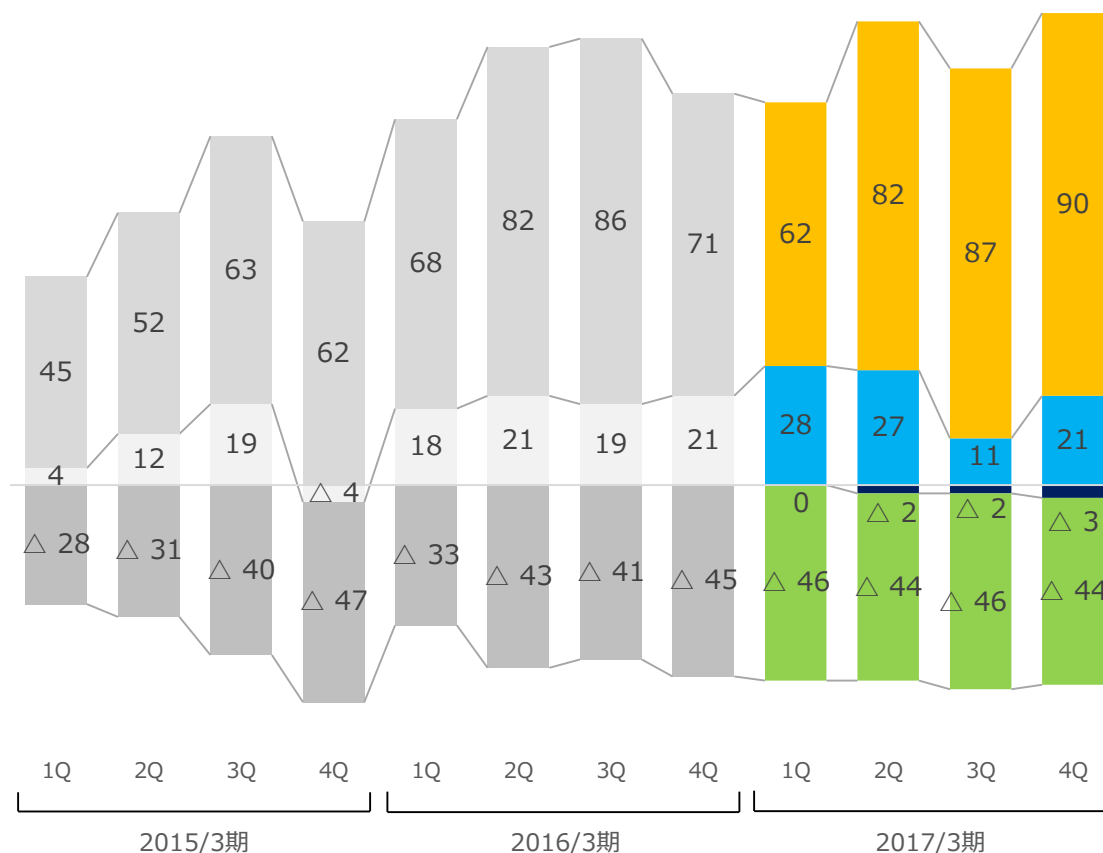
全セグメントが成長
特に国内インキュベーションが牽引 (前期比122.6%)

■ 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 (単位：百万円)

通期年度推移



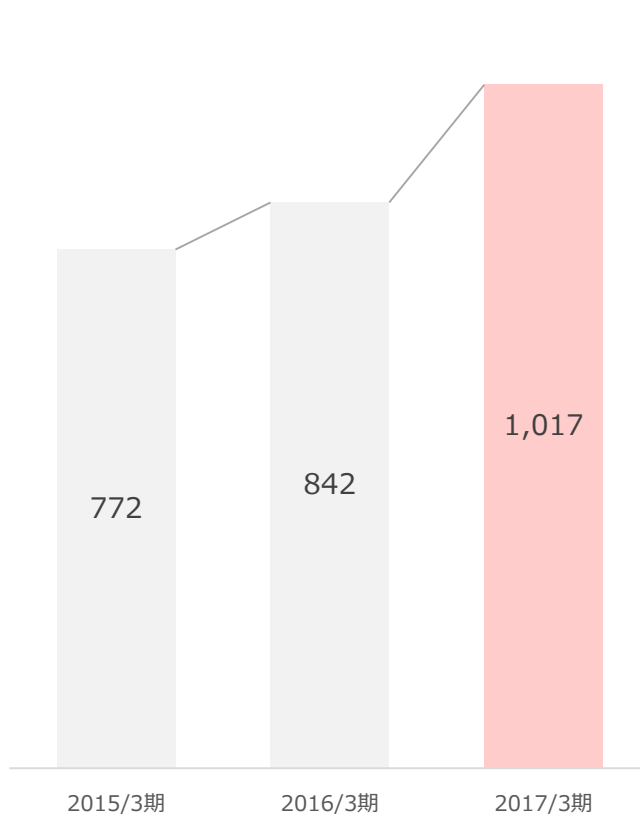
四半期推移



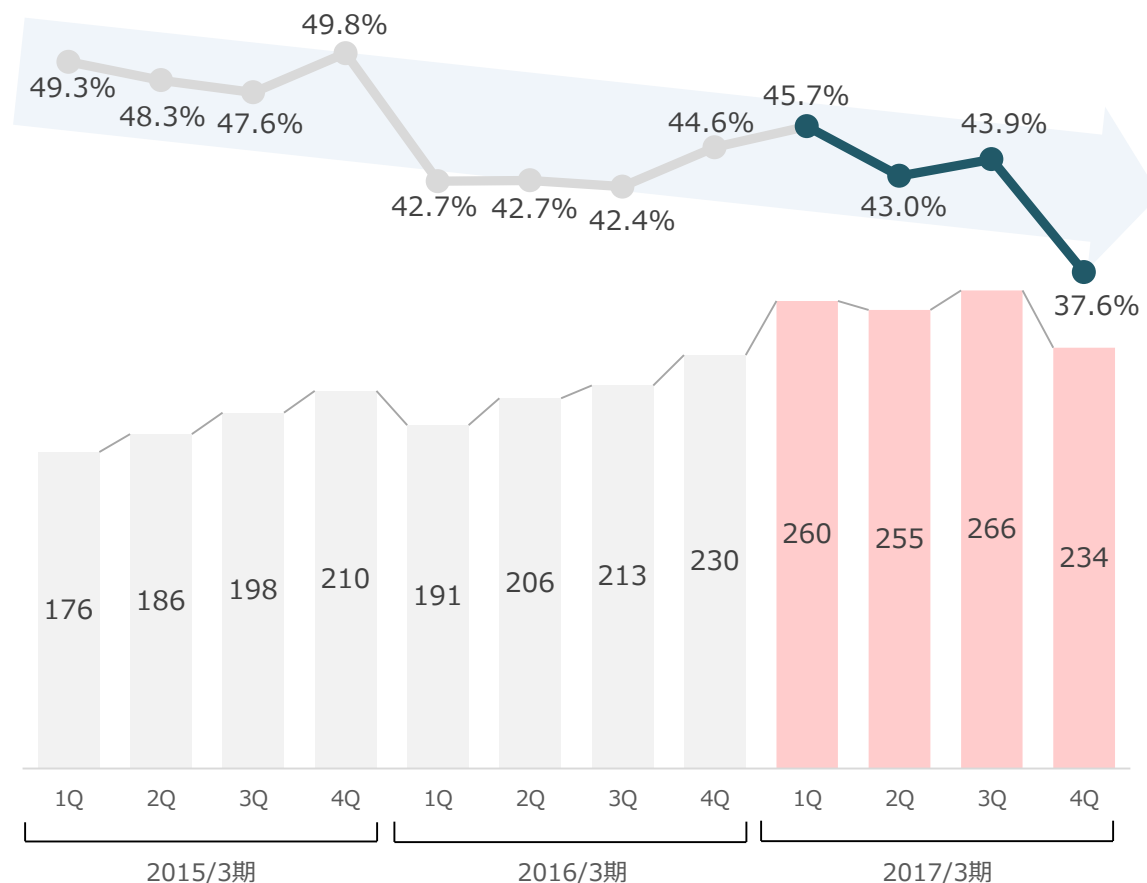
主要事業はいずれも利益増
全社費増及び新規事業により前期比97.7%と微減

■ 販売費及び一般管理費（単位：百万円） ● 販管費率(%)

通期年度推移



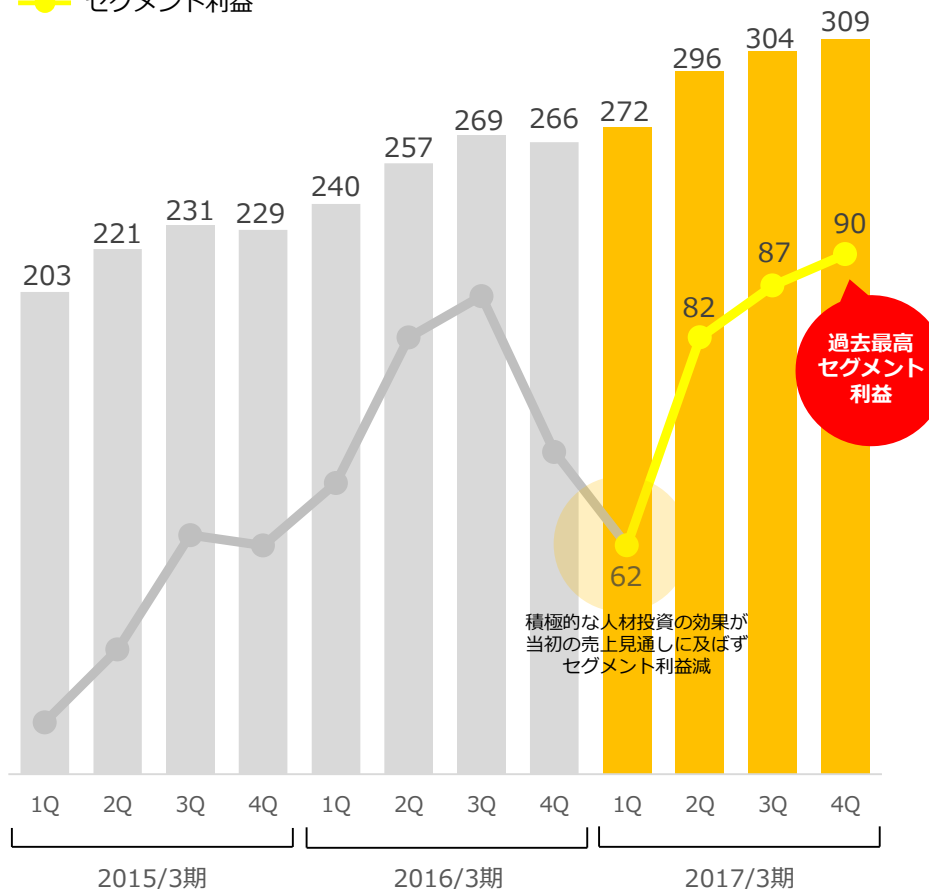
四半期推移



販管費増要因は人件費の先行投資によるもの
ただし、売上に対しての販管費率は抑制傾向へ

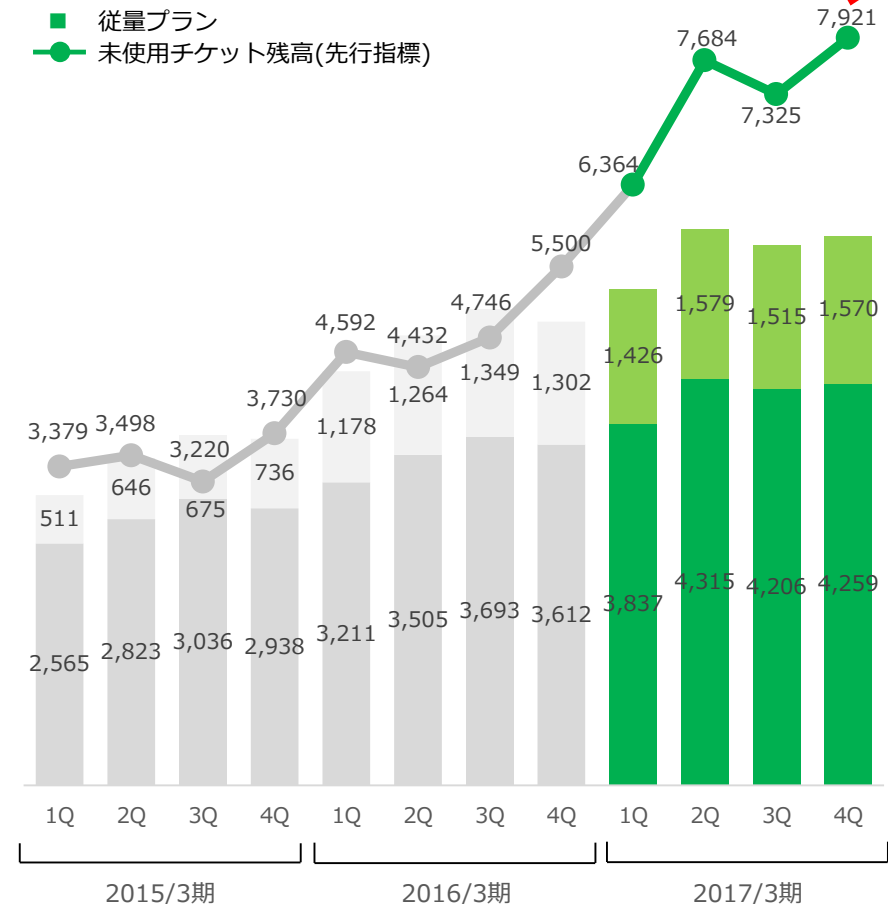
売上高／セグメント利益

■ 売上高
● セグメント利益



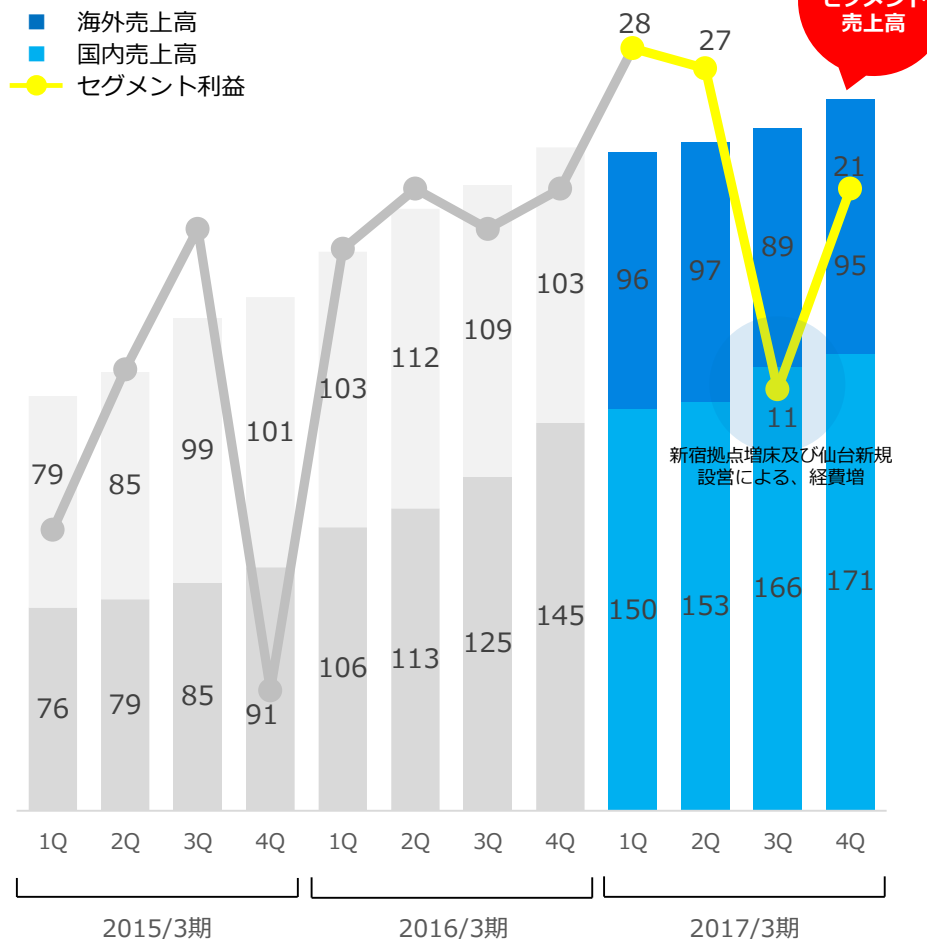
プレスリリース配信数

■ 無制限プラン
■ 従量プラン
● 未使用チケット残高(先行指標)

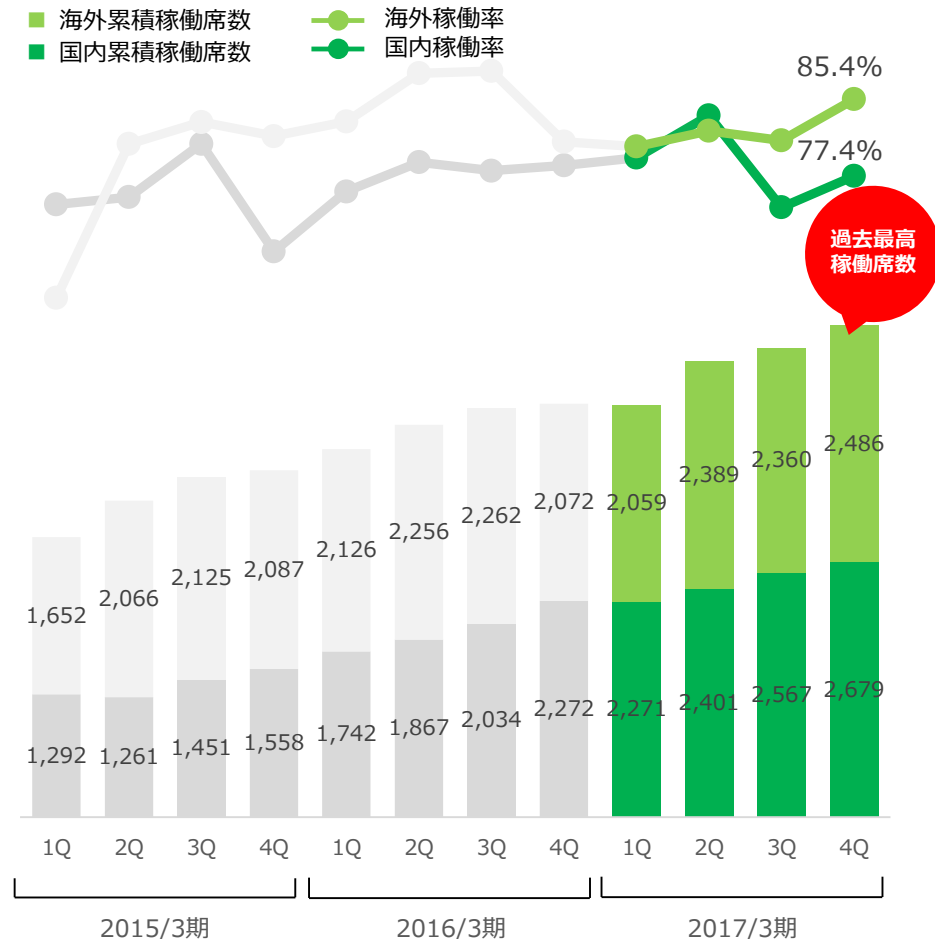


売上高前期比114.4%、セグメント利益前期比104.3%
配信数は前期比118.5%、先行指標の未使用チケット残高前期末比144.0%

売上高／セグメント利益



レンタルオフィス累積稼働席数



売上高前期比110.9%、セグメント利益前期比109.7%
国内累積稼働席は前期比125.3%、海外累積稼働席は前期比106.6%

	2016/3期	2017/3期	
	通期 (百万円)	通期 (百万円)	前期比 (%)
売上高	1,953	2,397	122.6%
売上総利益	1,068	1,238	115.9%
営業利益	225	220	97.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	146	131	89.6%
EBITDA	346	370	106.8%

連結貸借対照表

	2016/3期末		2017/3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	765	41.7	808	35.4	105.6	
固定資産	1,070	58.3	1,472	64.6	137.5	レンタルオフィス設営による建物及び差入保証金（敷金）の増加
資産合計	1,836	100.0	2,280	100.0	124.2	
流動負債	695	37.9	920	40.3	132.4	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	334	18.2	469	20.5	140.2	
負債合計	1,030	56.1	1,390	60.9	134.9	
株主資本	762	41.5	849	37.2	111.4	
（自己株式）	—	—	△44	△1.9	—	自己株式38,400株を取得
非支配株主持分	13	0.7	24	1.1	186.7	
その他	30	1.7	16	0.7	53.9	為替換算調整勘定（為替差損）による減少
純資産合計	806	43.9	890	39.1	110.4	
負債・純資産合計	1,836	100.0	2,280	100.0	124.2	

※自己株式金額は株主資本金額に含まれております。

	2016/3期	2017/3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	345	407	・税金等調整前当期純利益等増 ・プレスリリース未使用チケット増による前受金増
投資活動によるC/F	△363	△500	・レンタルオフィス設営による設備・差入保証金(敷金)増 ・プレスリリース未使用チケット増による差入保証金増
財務活動によるC/F	166	78	・レンタルオフィス設営のための借入金増 ・自己株式取得 ・配当金支払い
現金及び現金同等物 期末残高	520	500	

		2016/3期	2017/3期
1株当たり 配当金	中間	0円00銭	0円00銭
	期末	15円00銭	16円00銭
	記念	—	2円00銭
	年間	15円00銭	18円00銭
配当金総額（年間）		39百万円	49百万円

自己株式取得の内容 (2016年11月30日取得終了)	
取得した株式の総数	38,400株
取得価額の総額	44,976,100円
1株当たり取得単価	1,171円

■ ソーシャルワイヤーについて

■ 2017年 3 月期

- 決算概要
- 投資活動実績

■ 2018年3月期

- 方針/業績予想

■ 中期成長戦略

ニュースワイヤー
事業

配信可能メディアを 8,500に更新！

継続的な
商品開発により
売上総利益率が
前期比
1.5ポイント上昇



その他、

【2016年10月】キュレーションメディアの新報告機能を追加

【2016年11月】ポジネガ分析機能を追加

【2017年 4月】延べ有料利用企業数17,000社を突破

ニュースワイヤー
事業

クリッピングサービス (@クリッピング)

新聞・雑誌調査範囲を 更に拡大！

継続的な
商品開発により
顧客&案件増

業界No.1。2,500メディア以上

新聞

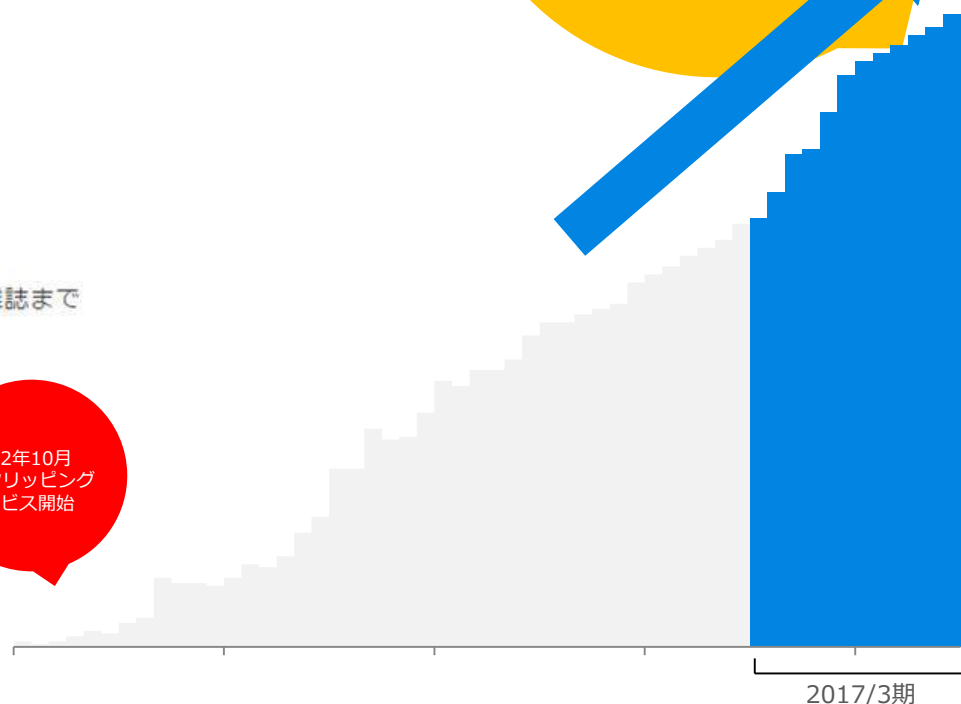
全国紙・地方紙から
専門の業界紙まで

雑誌

有名雑誌から
低発行頻度の専門雑誌まで



2012年10月
Webクリッピング
サービス開始



その他、

【2016年 7月】新聞・雑誌メディア調査のWEB閲覧機能を実装

【2016年10月】キュレーションメディアの新報告機能を追加

【2017年 1月】取引先リスク調査サービス開始

インキュベーション
事業

アジア主要7都市目となるタイ・バンコク

CROSSCOOP Bangkok オープン



タイ・バンコク
ビジネス中心街
最高立地の
レンタルオフィス

インキュベーション
事業

アジア主要8都市目、国内では東京以外初の地方都市進出
CROSSCOOP仙台オープン



仙台最高の
ビルグレードで
商品力・ブランド強化

インキュベーション
事業

東京拠点は増床と改装を重ね
全拠点エグゼクティブテイストにブランドチェンジ！

CROSSCOOP新宿増床 CROSSCOOP青山改装

CROSSCOOP 新宿SOUTH増床

CROSSCOOP 青山改装



テレビドラマ撮影や
雑誌のスチール撮影
場所として
利用実績あり



最高級の
内装グレードで
商品力・ブランド強化



新規事業

クラウド翻訳サービス

トランススマート社をM&A

約1.9億円の
増収効果

新規参入 サービスリニューアル完成



グループシナジーを追求する 商品開発のスタートへ

シェアリング
エコノミー手法活用

アジア地域での
高い親和性モデル

厳選された
日本人翻訳者2,000人

直近合格率2.1%
(合格者312人/
挑戦者14,614人)

クラウドワーカー
厳密なスコアリング

クラウド
ソーシング型
翻訳サービス

■ ソーシャルワイヤーについて

■ 2017年3月期

- 決算概要
- 投資活動実績

■ 2018年3月期

- 方針/業績予想

■ 中期成長戦略

注
力
事
業

ニュースワイヤー
事業

- ・ 大企業顧客の獲得
- ・ ビッグデータ分析・AI開発の活用した商品開発
- ・ 運営効率

※ビッグデータ…当社保有の全プレスリリースや校正履歴情報と記事化されたクリッピング情報

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

- ・ アジアでの翻訳サービス

そ
の
他

新規事業

- ・ ビッグデータ分析・AI開発を活用した商品開発

※ビッグデータ…当社保有の全翻訳情報や校正履歴情報

	2016/3期	2017/3期	2018/3期 (予想)	前期比
売上高	1,953	2,397	2,650	110.5%
営業利益	225	220	270	122.2%
経常利益	209	211	260	122.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	146	131	170	129.0%

既存事業の継続的2桁成長。利益率拡大。

年間配当の内訳

		2016/3期	2017/3期	2018/3期 (予想)
1株当たり 配当金	中間	0円00銭	0円00銭	9円00銭
	期末	15円00銭	16円00銭	9円00銭
	記念	—	2円00銭	—
	年間	15円00銭	18円00銭	18円00銭
配当金総額（年間）		39百万円	49百万円	50百万円

中間配当を計画。

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。

■ ソーシャルワイヤーについて

■ 2017年3月期

- 決算概要
- 投資活動実績

■ 2018年3月期

- 方針/業績予想

■ 中期成長戦略

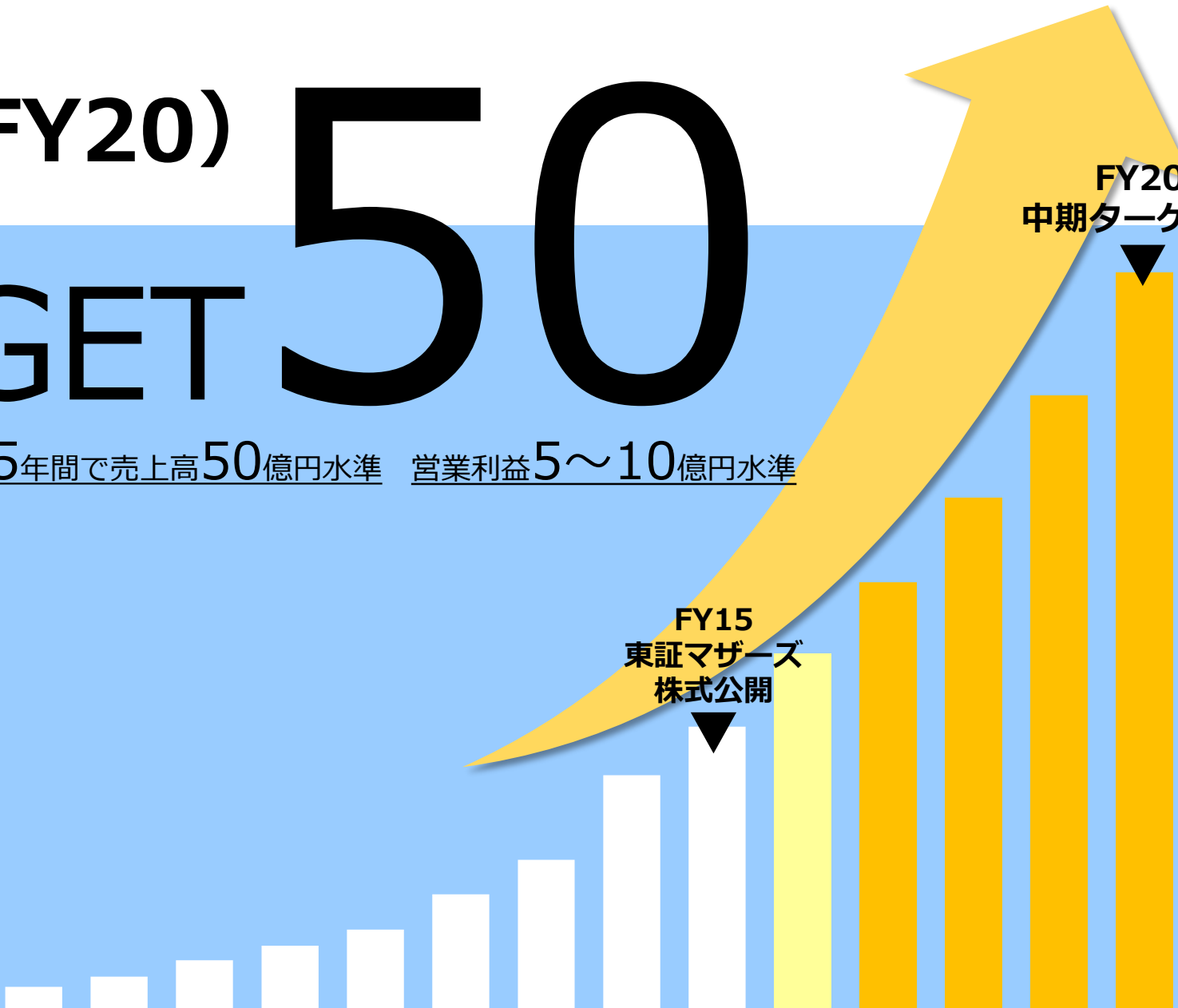
(FY20)
GET 50

公開後5年間で売上高50億円水準 営業利益5～10億円水準

FY20
中期ターゲット

FY15
東証マザーズ
株式公開

創業



持続的成長のための基本戦略

戦略 1

Stock

戦略 2

Asia

戦略 3

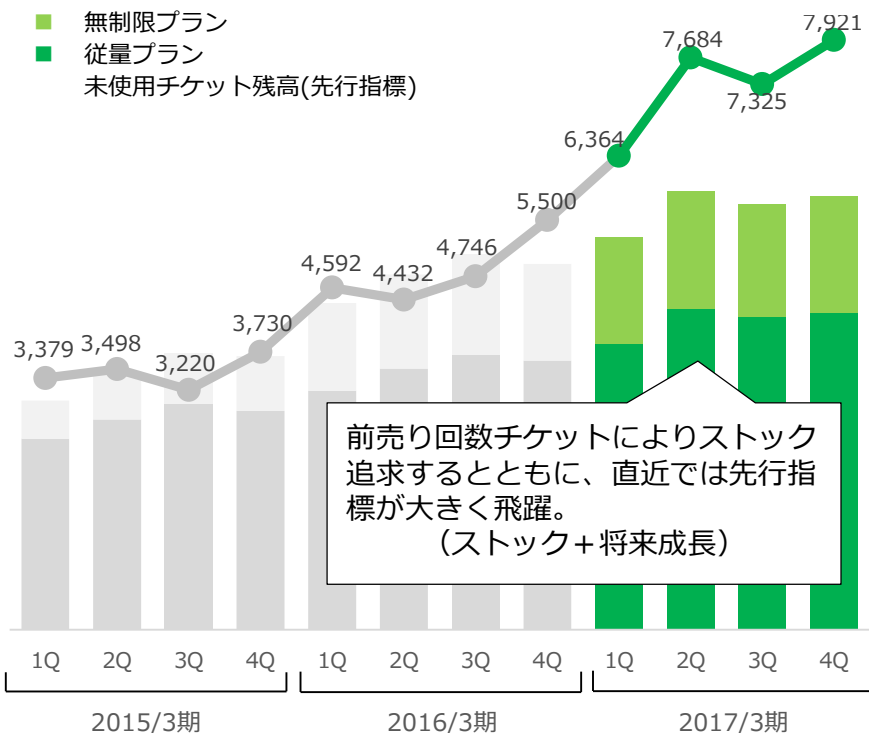
M&A

基本戦略は
昨年から変更なし

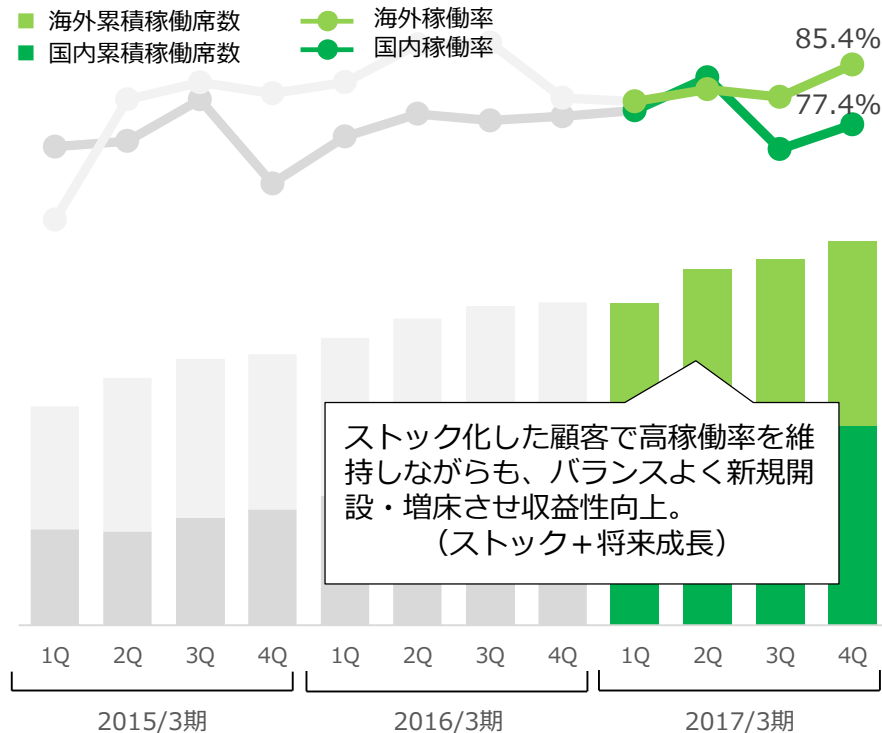
戦略1 Stock

「顧客のストック化」が商品開発・営業の方向性。

プレスリリース配信
前売り回数チケットと配信数の推移



レンタルオフィス
稼働席と稼働率の推移



継続成長の礎

戦略2 Asia

新規/既存事業展開は「持続的な成長エリア」へ

予測GDPの世界順位(2050年)		
Rank	Country	GDP
1	China	61兆ドル
2	India	42兆ドル
3	US	41兆ドル
4	Indonesia	12兆ドル
5	Brazil	9兆ドル
6	Mexico	8兆ドル
7	Japan	7兆ドル
8	Russia	7兆ドル
9	Nigeria	7兆ドル
10	Germany	6兆ドル

予測GDP年間成長率世界順位(2015～2050年)		
Rank	Country	Growth Rate
1	Nigeria	5.4%
2	Vietnam	5.3%
3	Bangladesh	5.1%
4	India	4.9%
5	Philippines	4.5%
6	Indonesia	4.3%
7	Pakistan	4.3%
8	Republic of South Africa	4.2%
9	Egypt	4.1%
10	Malaysia	4.1%

※2015年2月 PwC調査レポートリリースより

継続成長の礎

戦略3 M&A

拡大均衡による事業育成ノウハウ

■創業10年間のM&A案件（沿革から抜粋）

実行月	内容
2008年02月	アットプレス株式会社を 子会社化 、プレスリリース配信サービス「@Press」運営開始
2008年02月	株式会社アップステアーズを 子会社化 、レンタルオフィス「CROSSCOOP」運営開始
2014年01月	メディア・アイズ株式会社を 子会社化 、クリッピングサービス「@クリッピング」を強化
2016年04月	Entrehub (Thailand) Co., Ltd.を 子会社化 、CROSSCOOPバンコクをタイ・バンコクに開設
2016年04月	トランススマート株式会社を 子会社化 、クラウドソーシング翻訳サービスを開始

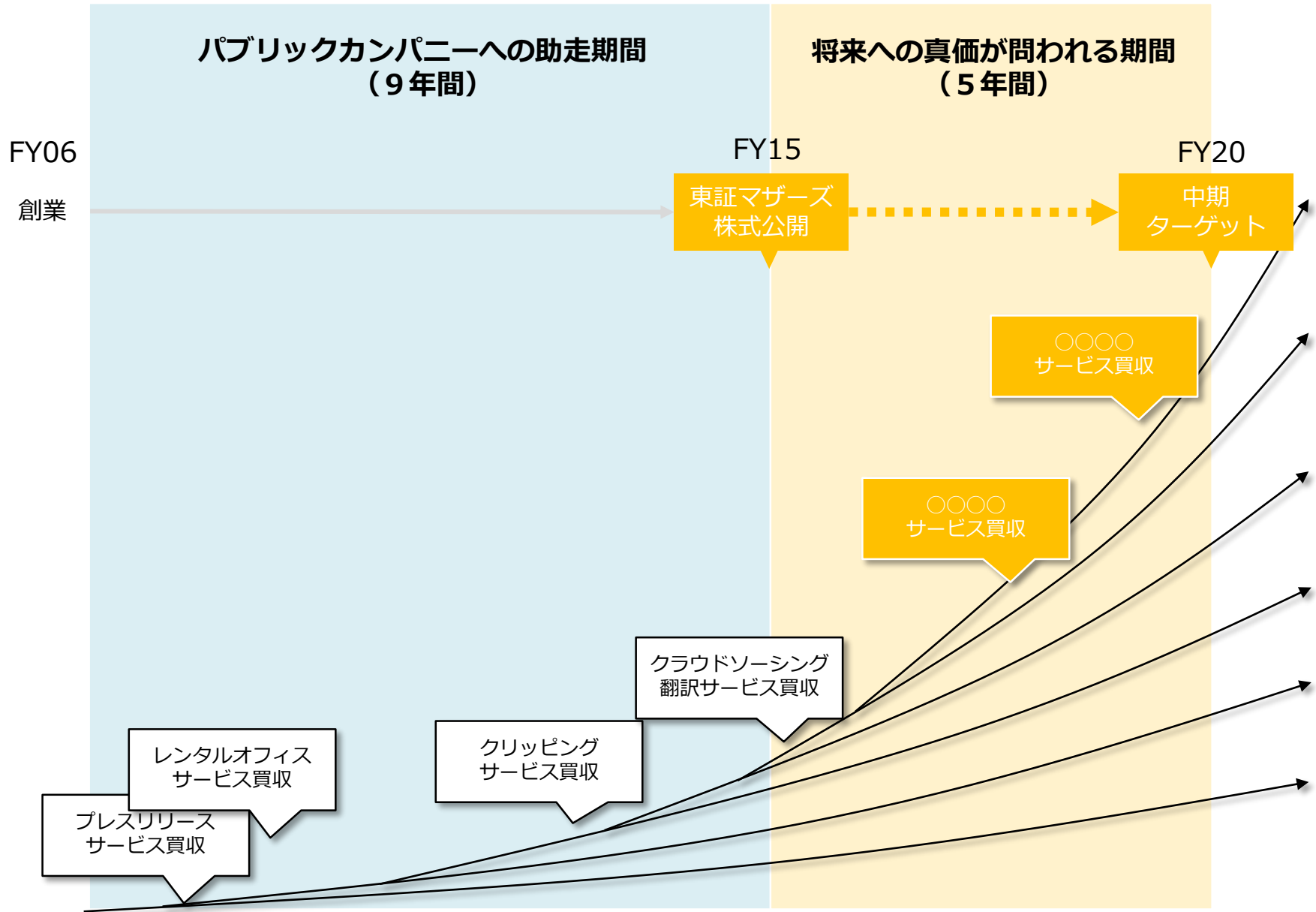
■M&A後の経営実績

実行月	対象サービス	経過年月	売上成長率
2008年02月	プレスリリース配信サービス「@Press」	約9年間	約7.4倍
2008年02月	レンタルオフィスサービス「CROSSCOOP」	約9年間	約10.1倍
2014年01月	クリッピングサービス「@クリッピング」	約3年間	約1.4倍
2016年04月	レンタルオフィス（タイ・バンコク）拠点	約1年間	－
2016年04月	クラウドソーシング翻訳サービス「TRANSMART」	約1年間	－

小さく買って、大きく育てる。

※ストック化しやすく、事業アセットをアジア展開で共有しやすい事業にフォーカス

持続的成長イメージ





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。

株主還元

■ 期末一括から中間配当の方向へ

今年度より、中間・期末とわけた配当拠出方針へ

		2016/3期	2017/3期	2018/3期 (予想)
1株当たり配当金 (記念含む)	中間	0円00銭	0円00銭	9円00銭
	期末	15円00銭	18円00銭	9円00銭
	年間	15円00銭	18円00銭	18円00銭

情報発信



■ 株主・投資家の皆様へのメッセージ

事業進捗に直結する内容や方針等を原則毎月更新しています。

■ ファクトブック

新たにコーナーを設置。2017年3月期分を公開。

■ KPI速報

主要事業（ニュースワイヤー、インキュベーション）における重要指標を毎月月初に公開。

■ 個人投資家向けIR説明会 定期開催

個人投資家とのダイレクトなコミュニケーションをもつため小規模での開催を実施。説明会後はレンタルオフィス見学も予定。

中長期で投資家の方に応援いただけるよう
今後も積極的に開示・コミュニケーションを実施する方針であります。



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