



# 個人投資家向けIRミーティング

---

ソーシャルワイヤー株式会社  
2017年12月9日



## アジアBPOプラットフォームへ

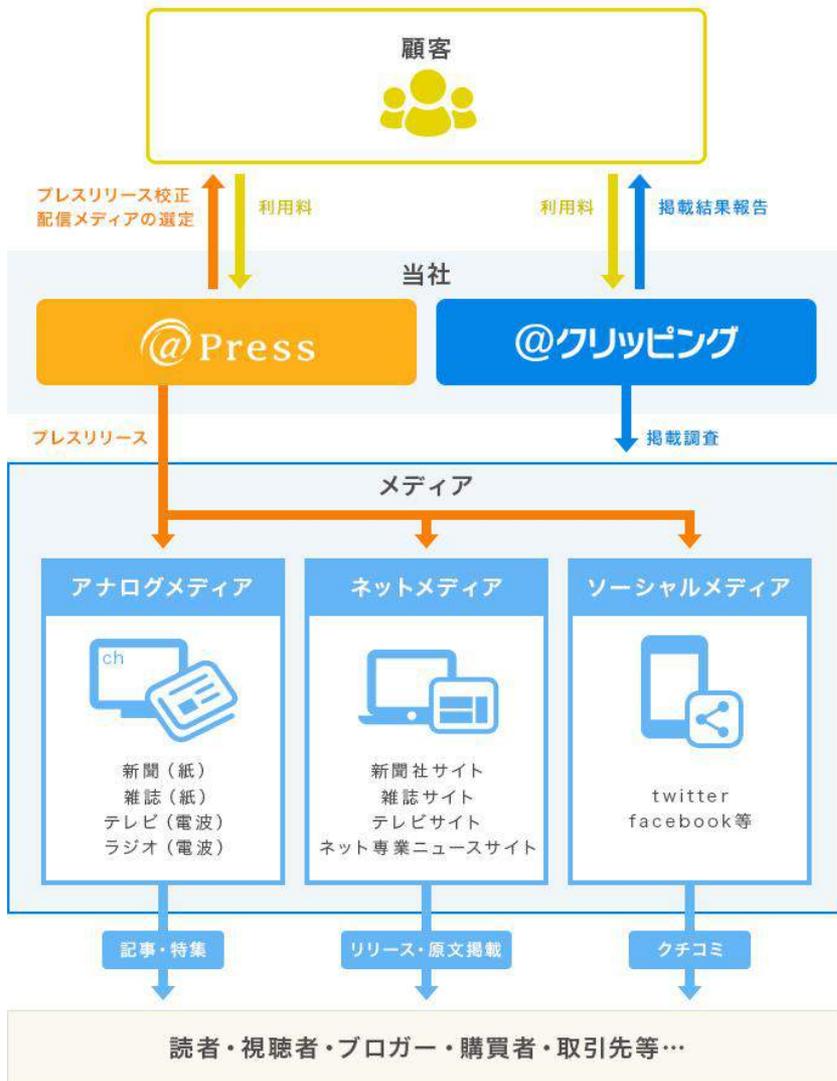
グローバルなビジネス環境を構築していきます。

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 大川 友里 取締役 石田 朝子 取締役 荻巢 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
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	321百万円
従業員	単体164名 連結181名 (臨時雇用者 (パートタイマー、派遣社員) を含む)
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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)</li> <li>・インキュベーション事業 (レンタルオフィス)</li> <li>・その他 (クラウドソーシング翻訳)</li> </ul>

平成18年 9月	未来予想株式会社（現：ソーシャルワイヤー株式会社）東京都中央区日本橋に設立
平成20年 2月	アットプレス株式会社を子会社化し、プレスリリース配信サービス「@Press」運営開始
平成20年 2月	株式会社アップステアーズを子会社化し、レンタルオフィス「CROSSCOOP」運営開始
平成20年 8月	アットプレス株式会社及び株式会社アップステアーズを吸収合併
平成23年 1月	SOCIALWIRE SINGAPORE PTE. LTD.をシンガポールに設立
平成23年 6月	CROSSCOOPシンガポールをシンガポールに開設
平成23年11月	CROSSCOOPジャカルタをインドネシア・ジャカルタ首都特別州に開設
平成24年 1月	ソーシャルワイヤー株式会社に社名変更
平成24年10月	クリッピングサービス「@クリッピング」運営開始
平成24年11月	CROSSCOOPデリーをインド・ハリヤーナー州に開設
平成25年 2月	CROSSCOOPホーチミンをベトナム・ホーチミン市に開設
平成25年 3月	CROSSCOOPマニラをフィリピン・マカティ市に開設
平成26年 1月	メディア・アイズ株式会社を子会社化しクリッピングサービス「@クリッピング」を強化
平成26年 4月	メディア・アイズ株式会社を吸収合併
平成27年12月	東京証券取引所マザーズ市場（証券コード：3929）に株式公開
平成28年 4月	Entrehub (Thailand) Co., Ltd.を子会社化し、CROSSCOOPバンコクをタイ・バンコクに開設
平成28年 4月	トランススマート株式会社を子会社化しクラウドソーシング翻訳「TRANSMART」運営開始

# ニュースワイヤー事業（リリース配信とクリッピング）

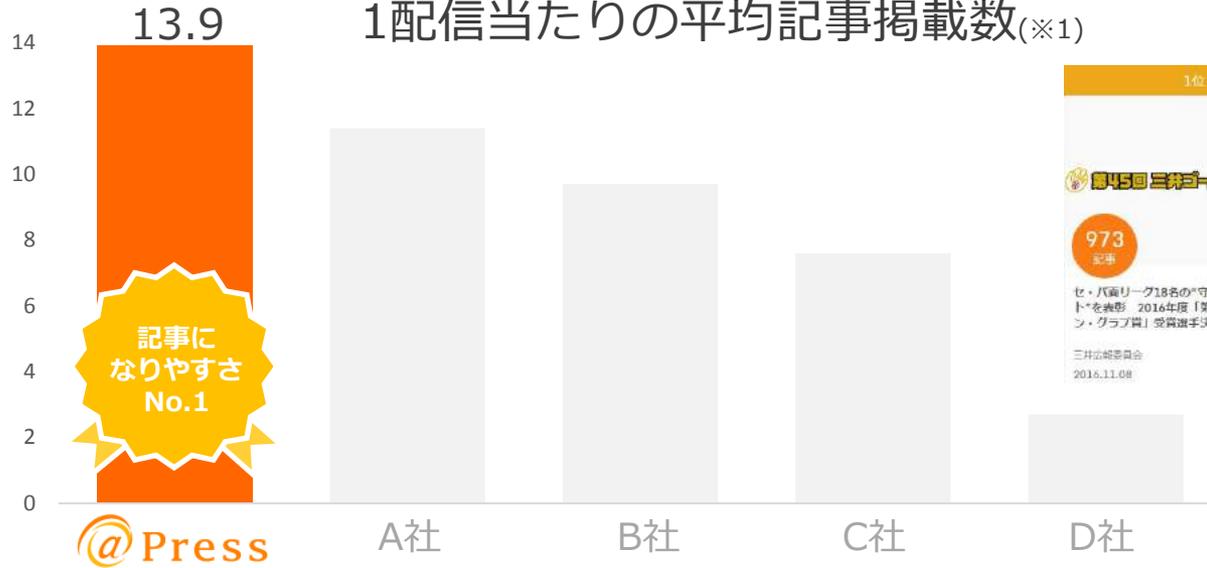
<事業系統図>



	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  <b>記事になりやすさ No.1</b>	より早く・広く・正確な調査  <b>新聞/雑誌調査範囲 No.1</b>
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1,800 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)

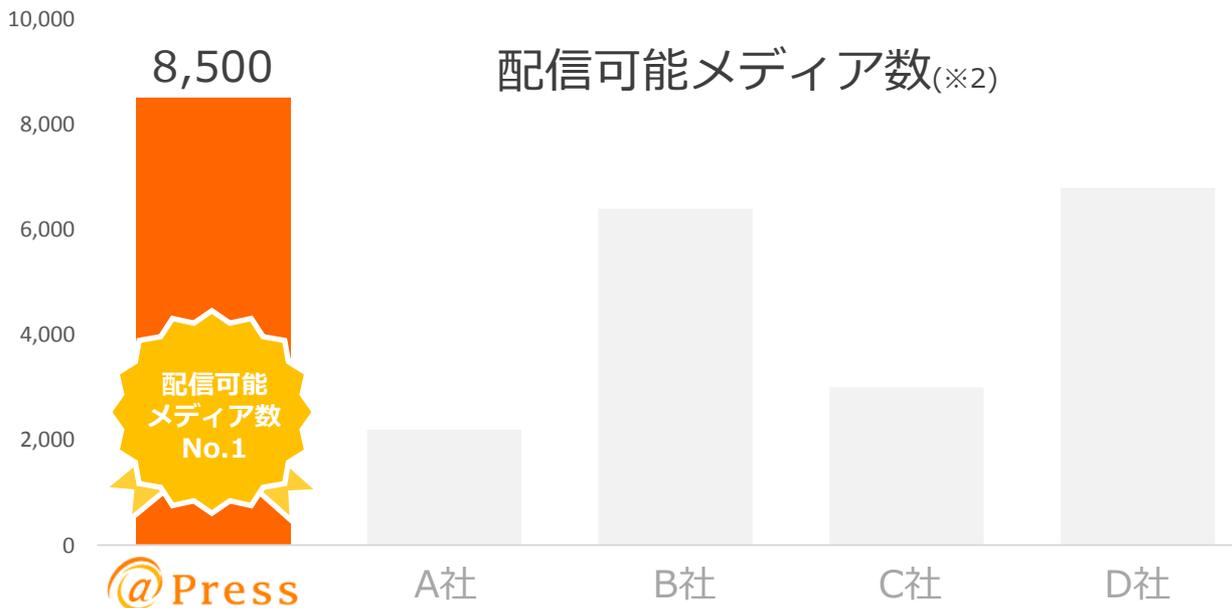


記事になりやすさ No.1



2017年3月期 配信の記事数TOP3

## 配信可能メディア数(※2)



配信可能メディア数 No.1

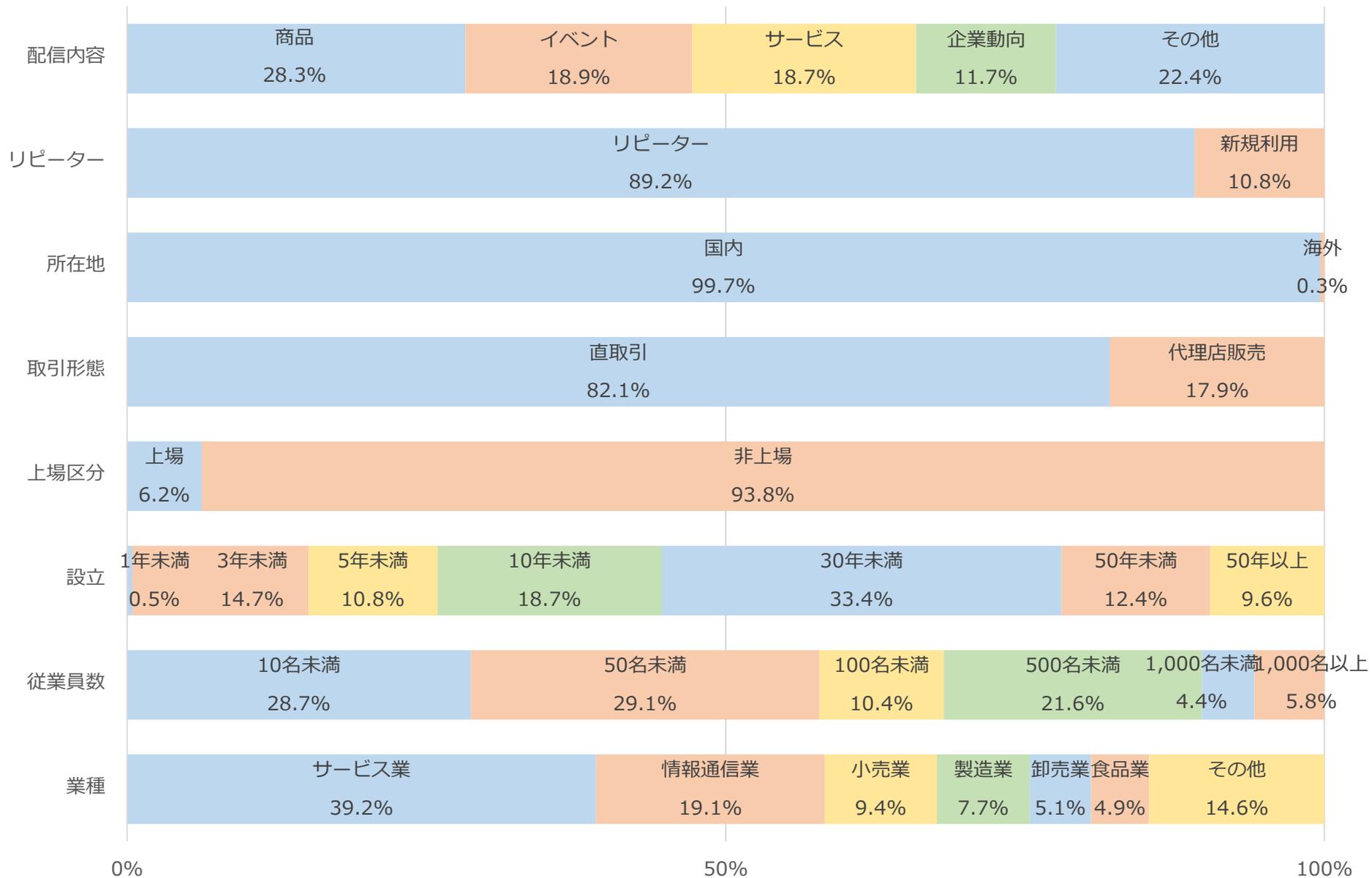
全メディア 配信許可取得 & ほしい情報をヒアリング

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・編集者の方にお送りしております

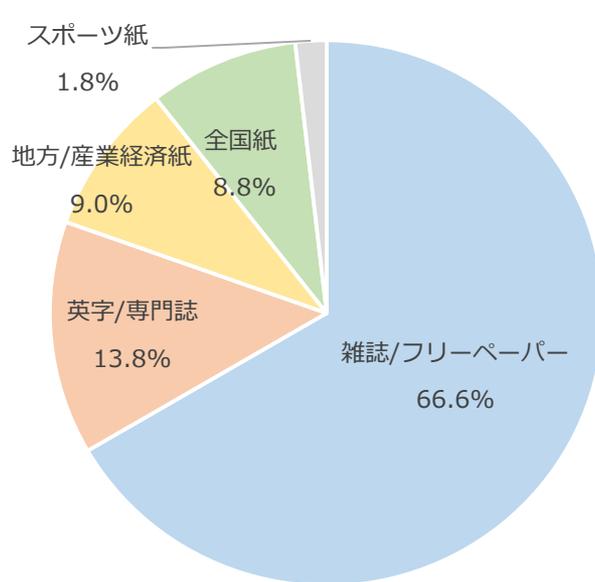
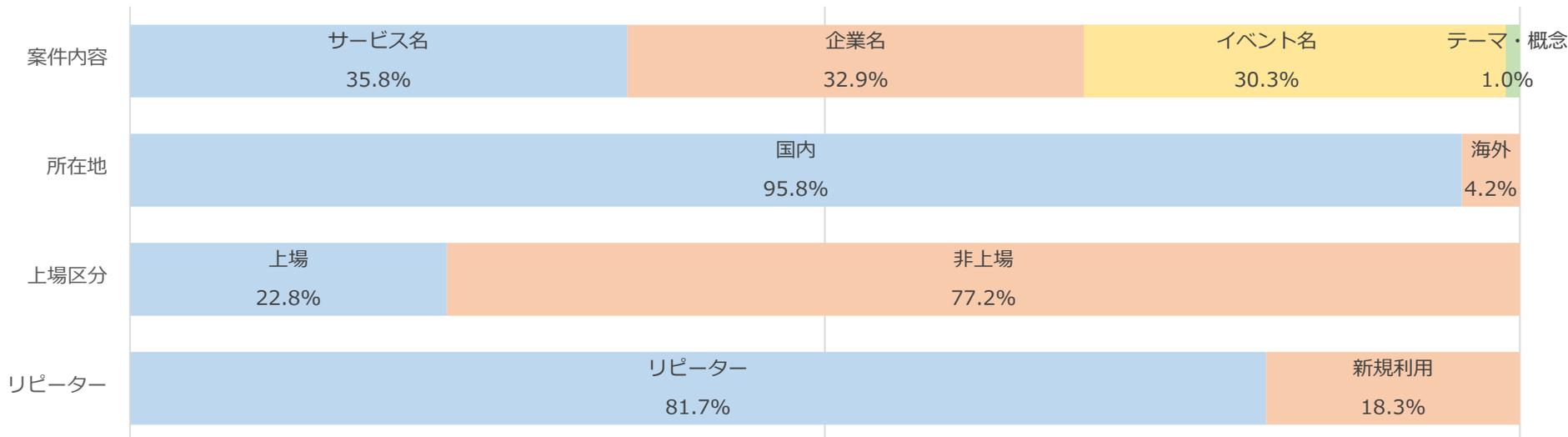
(※1) 2016年9月時点 当社調べ  
(※2)プレスリリースを記事や取材の情報源として取り扱っている新聞、雑誌、テレビ番組、ラジオ番組、フリーペーパー、通信社、ニュースサイト。プレスリリースを送付しても記事や取材に繋がらない出版物（ex：統計データ集、研究論文集）はメディアとしてカウントしていません。

# ニュースワイヤー事業 (@Press案件データ他)

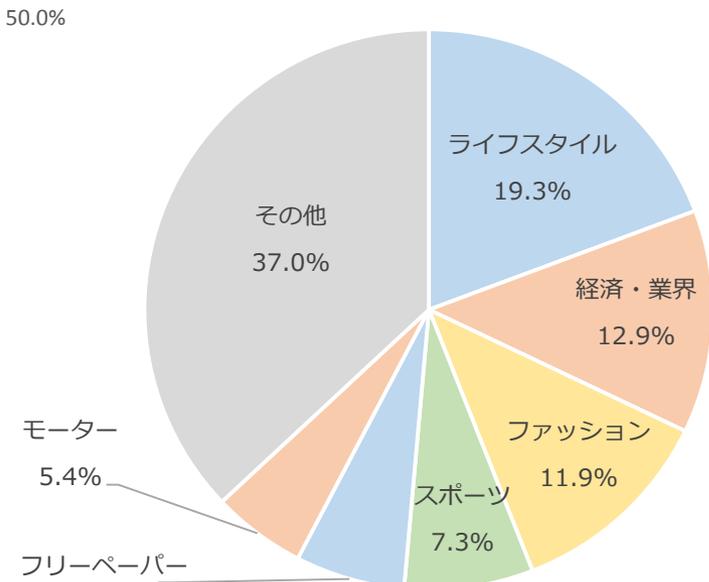


※2016年4月1日～2017年3月31日における@Press利用顧客データに基づき作成しております。

# ニュースワイヤー事業 (@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



	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)  
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	<b>ソーシャルワイヤーの アジア商品開発拠点として活用</b>

# インキュベーション事業（同業他社比較）

金額  
高

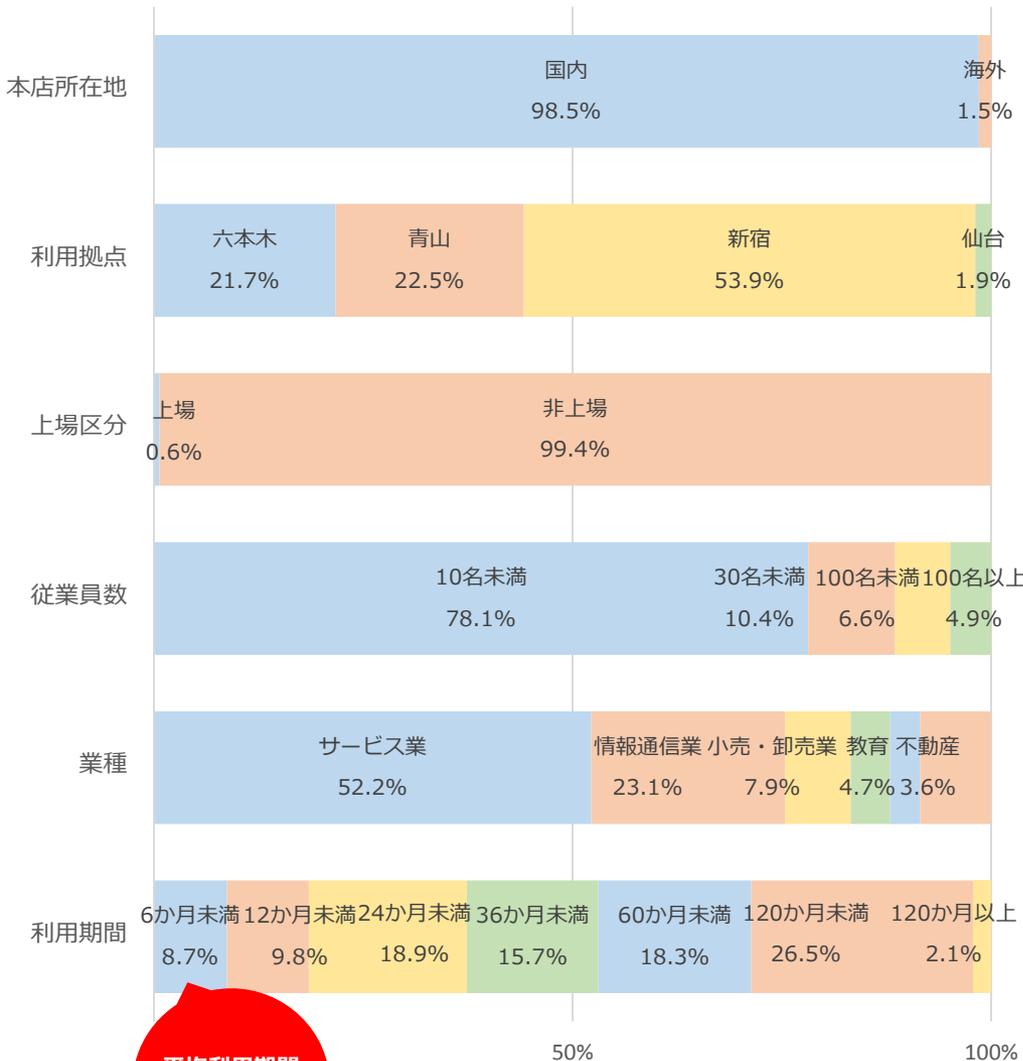


安

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・大企業のランチ利用 優良中小企業	INCUBATION OFFICE <b>CROSS COOP</b> <a href="https://crosscoop.com/">https://crosscoop.com/</a>
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

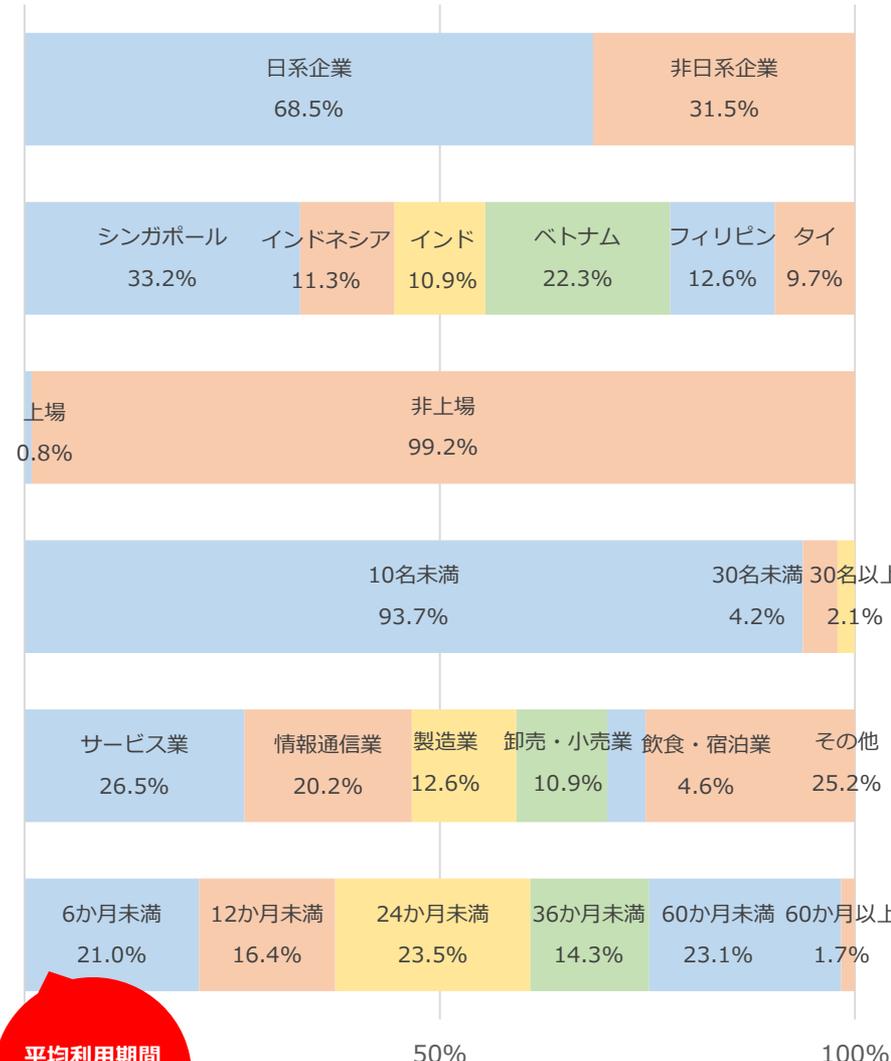
# インキュベーション事業（CROSSCOOP顧客データ）

## ■ 国内拠点利用顧客



平均利用期間  
3年4か月

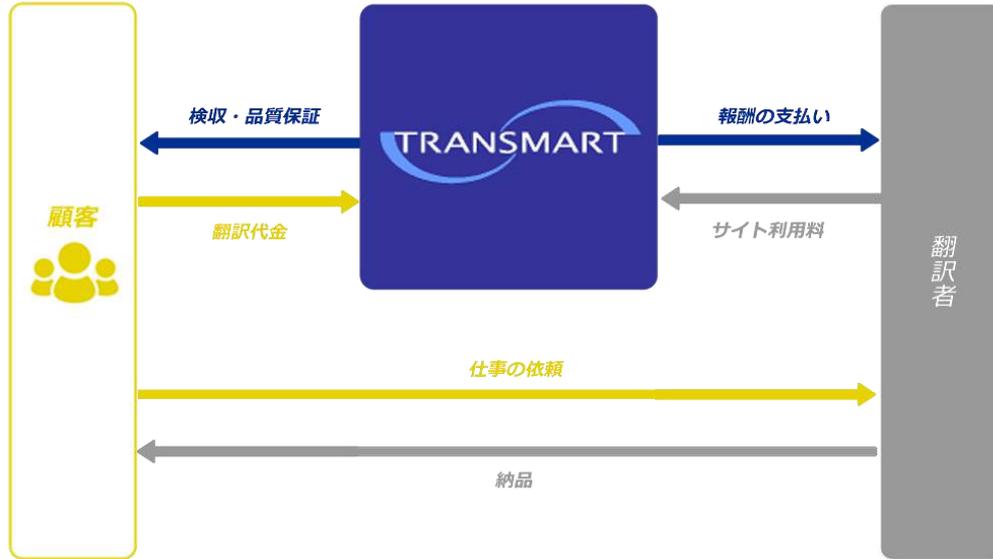
## ■ 海外拠点利用顧客



平均利用期間  
1年9か月

# その他新規事業（クラウドソーシング翻訳）

## ■ 事業系統図

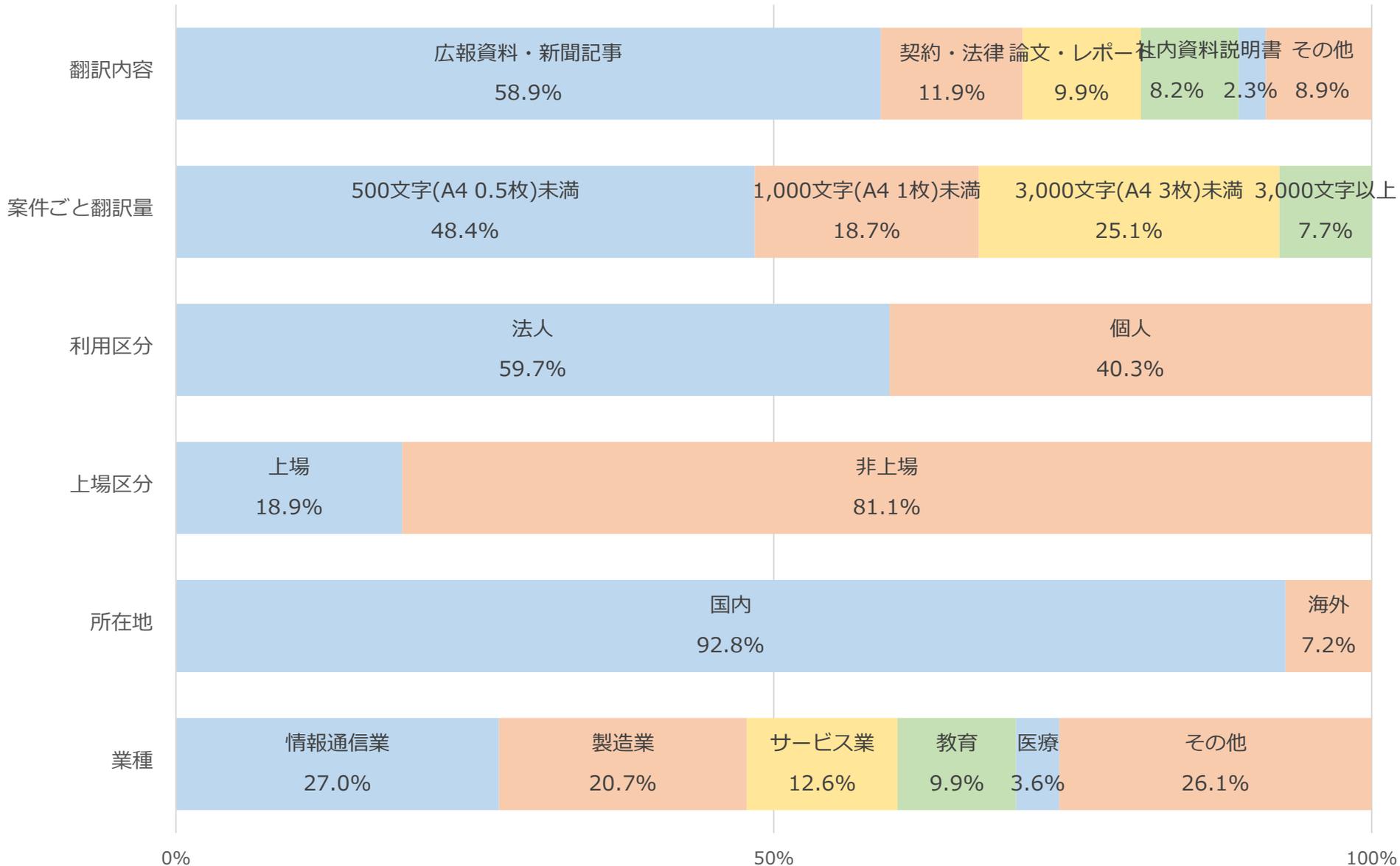


	翻訳
サービス	クラウドソーシング翻訳
ブランド	TRANSMART（トランススマート）
顧客 メリット	オンラインで簡単に依頼が可能な 高品質専門翻訳
優位性	16年以上の実績 優秀な日本人プロ翻訳者2,000人
顧客 流入経路	既存顧客のストック化 WEB流入による新規顧客
顧客ストック	持続的利用の性質の商品であることに加え、営業施策をもって、顧客のストック性が実現できています。
その他	<b>レンタルオフィス（ハード）の ソフト商品としても活用</b>

## ■ マーケット



# その他新規事業（顧客データ）



※2017年3月期（2016年4月1日～2017年3月31日）におけるTRANSMART利用顧客データに基づき作成しております。

ストックビジネスの追求

AI活用による運営効率化

**売上高**  
**過去最高** × **営業利益率**  
**過去最高**

- 1. 業績予想の上方修正**
- 2. 配当予想の増配修正**

全体

連結

<b>売上高</b>	<b>1,372百万円</b>	(前年同期比 117.7%)
<b>営業利益</b>	<b>178百万円</b>	(前年同期比 167.3%)
<b>経常利益</b>	<b>175百万円</b>	(前年同期比 183.8%)
<b>当期純利益</b>	<b>122百万円</b>	(前年同期比 237.3%)

注力事業

ニュースワイヤー事業

<b>売上高 :</b>	<b>669百万円</b>	(前年同期比 117.4%)
プレスリリース配信数	9,122件	(前年同期比 111.9%)
チケット未使用残高	8,523枚	(前年同期末比 110.9%)
クリッピング案件数	5,755件	(前年同期比 112.4%)

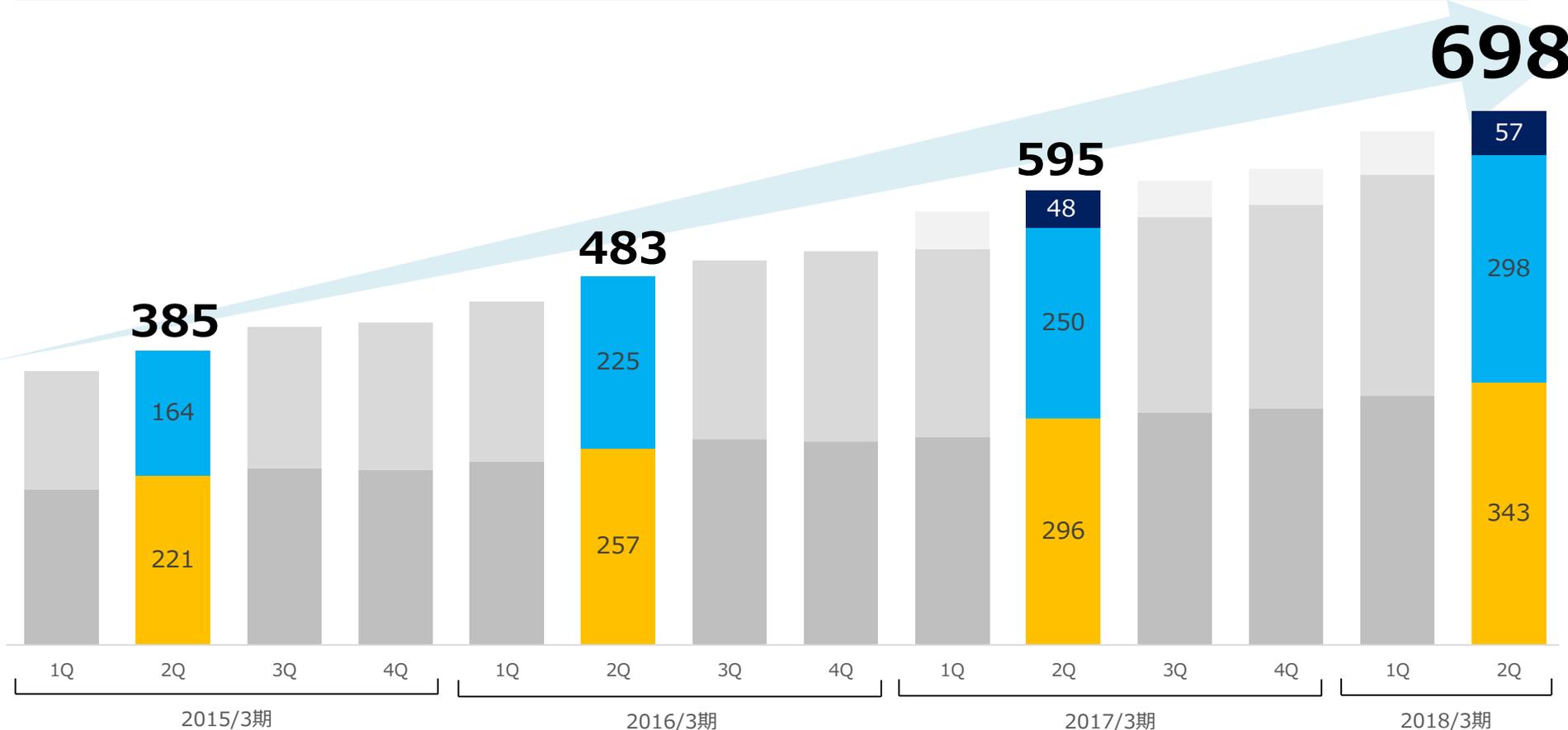
インキュベーション事業

<b>売上高 :</b>	<b>587百万円</b>	(前年同期比 118.1%)
稼働席累計 (国内)	5,992席	(前年同期比 128.2%)
稼働席累計 (海外)	5,249席	(前年同期比 118.0%)

# 売上高 (Q推移)

■ 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)

## 四半期推移



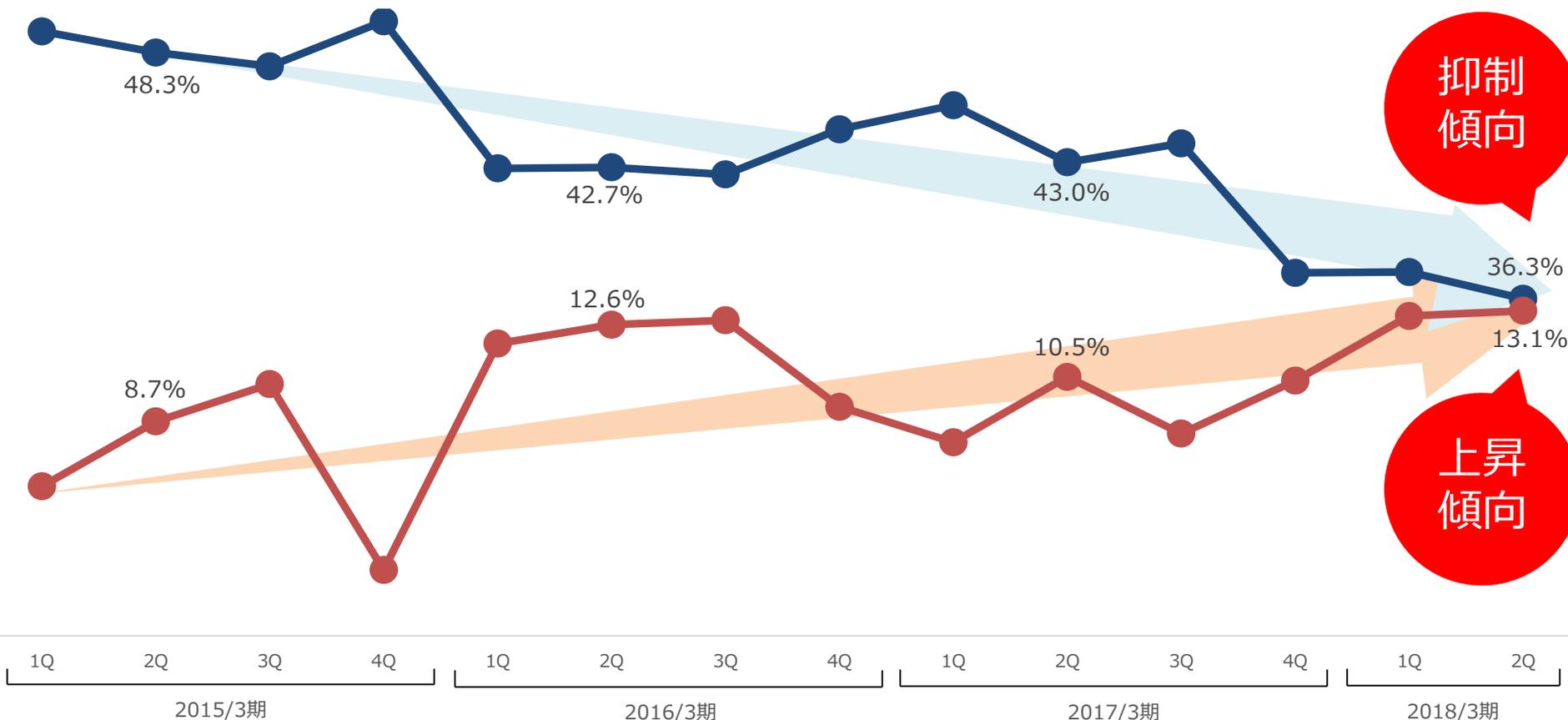
全セグメント成長 & 過去最高  
(前年同四半期比: 117.2%)

※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。

# 販管費率と営業利益率（Q推移）

● 販管費率(%) ● 営業利益率(%)

## 四半期推移



販管費率の抑制  
(前年同四半期比:6.6ポイント減)

利益率上昇 & 過去最高  
(前年同四半期比:2.7ポイント増)

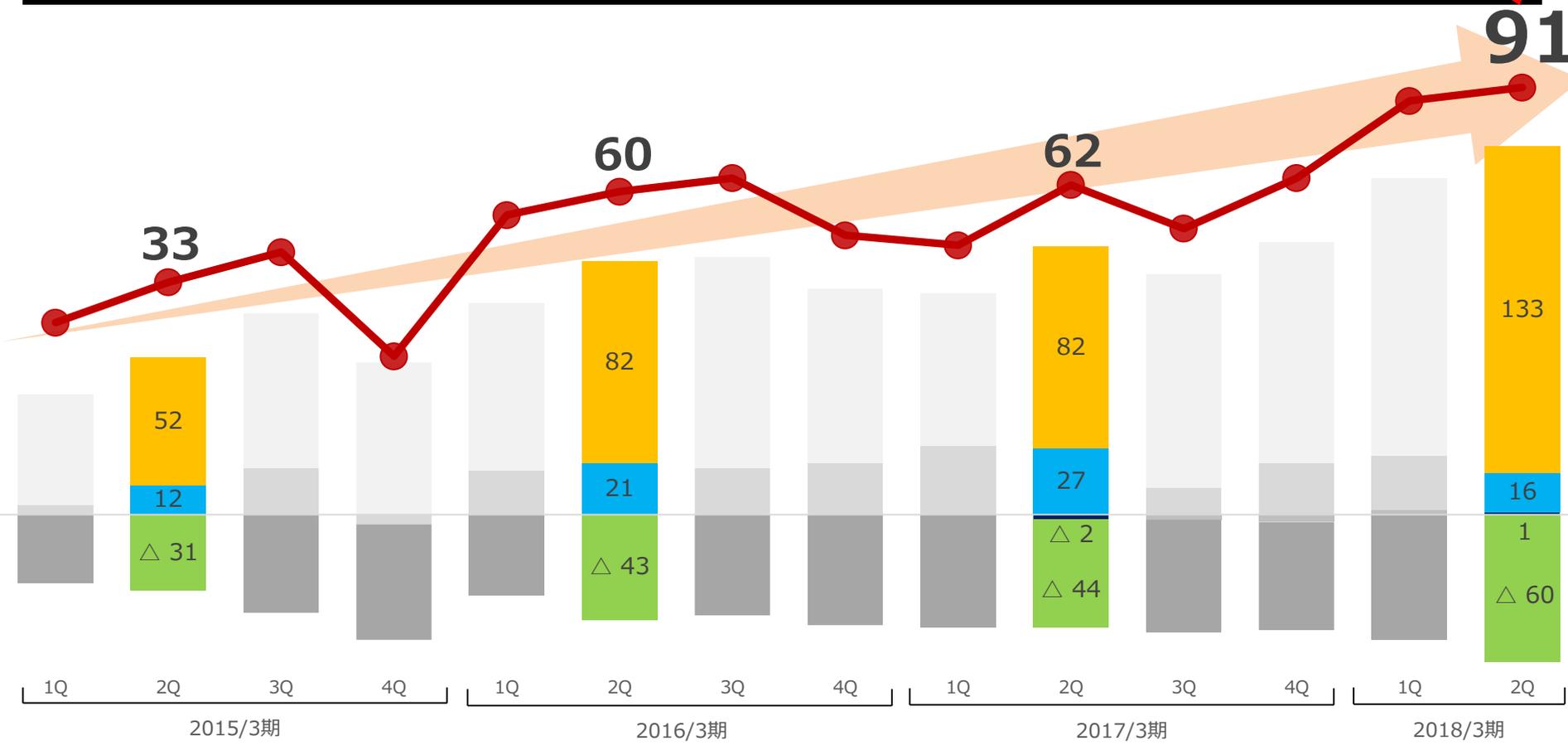
※2015/3期における各四半期連結会計期間に係るデータについてはレビューを受けておりません。

# 営業利益 (Q推移)



■ 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)

四半期推移



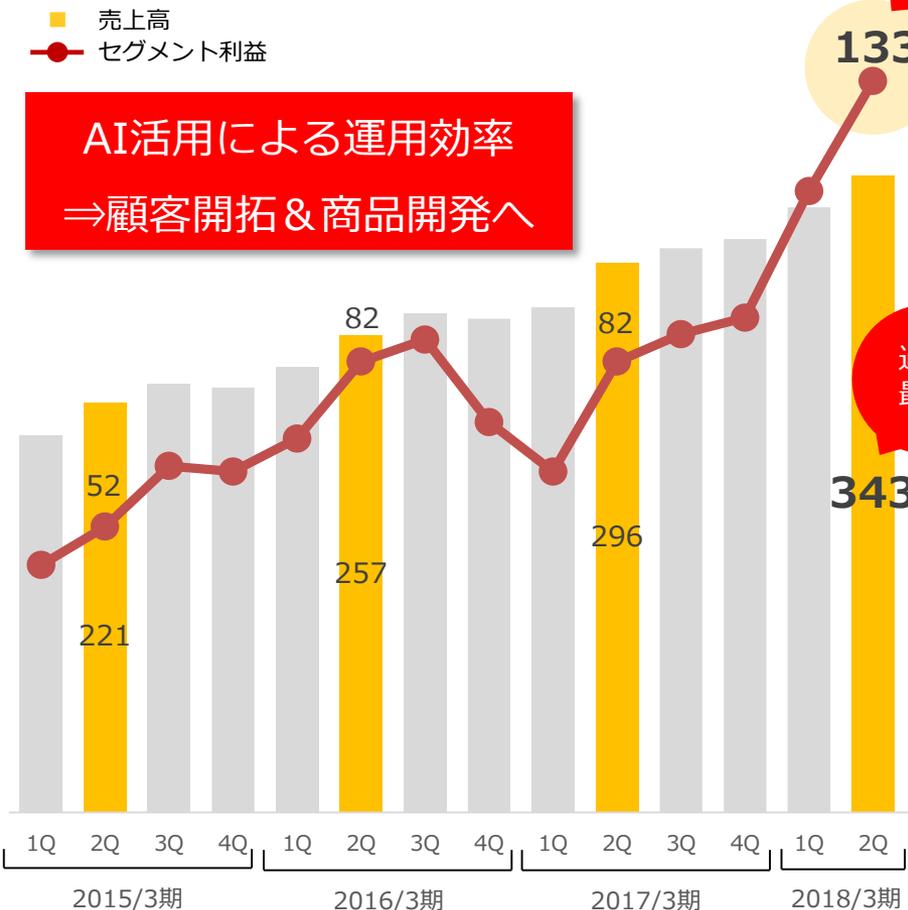
営業利益 過去最高  
(前年同四半期比:147.1%)

※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。

## 売上高/セグメント利益

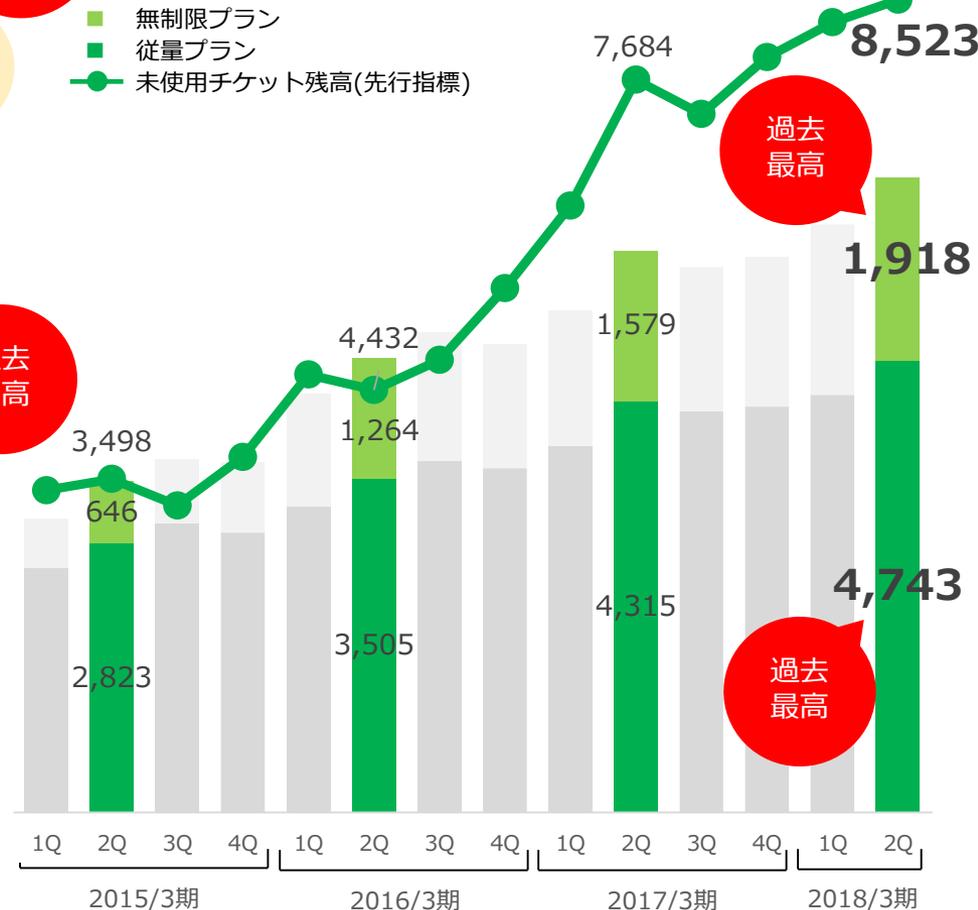
■ 売上高  
● セグメント利益

AI活用による運用効率  
⇒顧客開拓&商品開発へ



## 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)

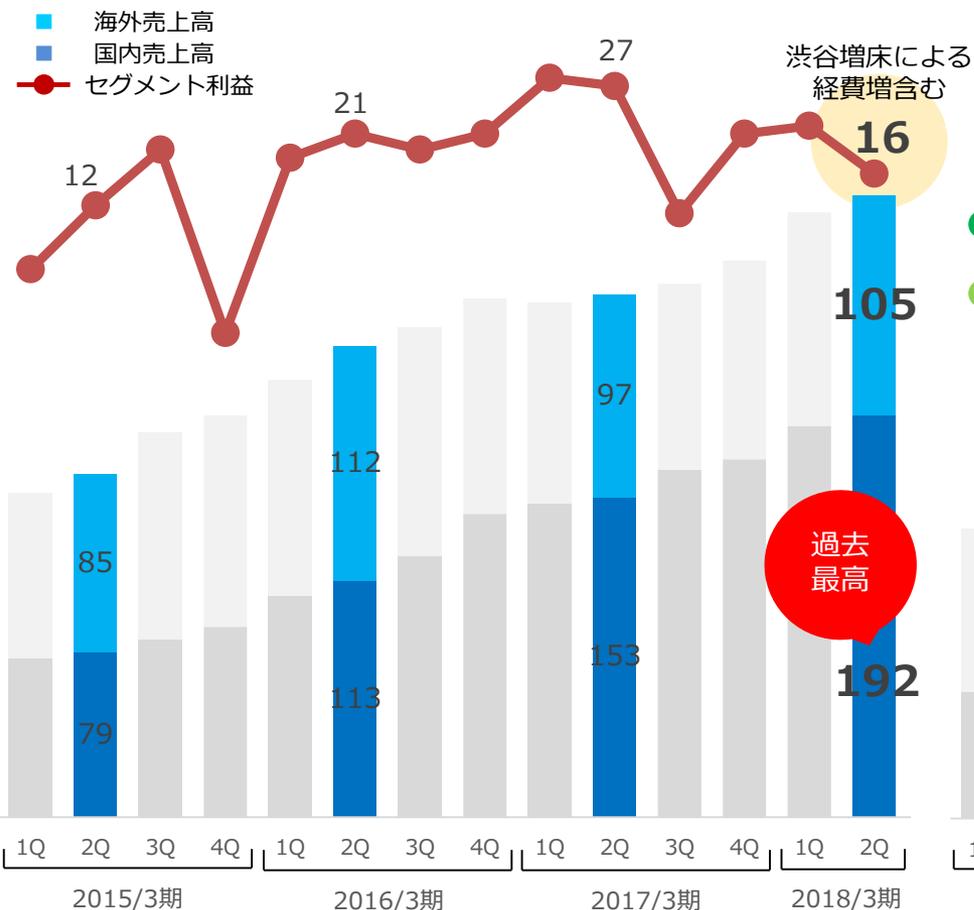


売上高 (前年同四半期比:115.5%)  
セグメント利益 (前年同四半期比:162.1%)

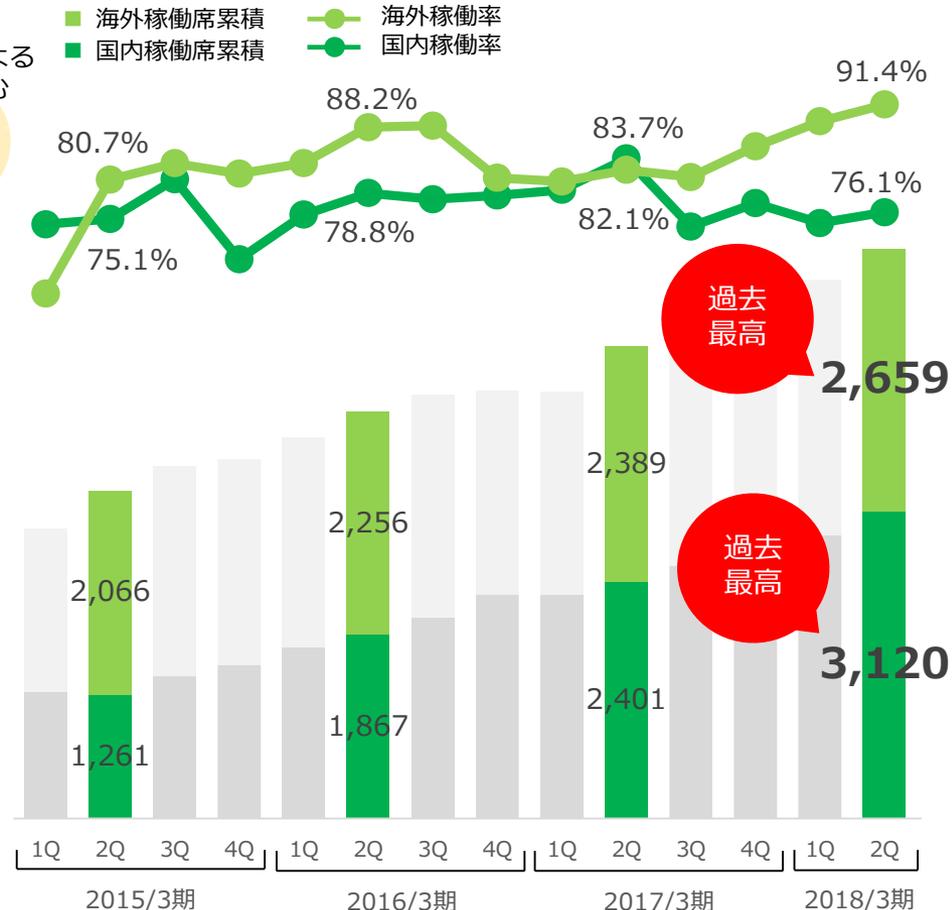
配信数 (前年同四半期比:109.9%)  
未使用チケット残高 (前年同四半期末比:110.9%)

※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。

## 売上高/セグメント利益



## 稼働席累計



売上高 (前年同四半期比:119.0%)  
セグメント利益 (前年同四半期比:61.7%)

国内稼働席累計 (前年同四半期比:129.9%)  
海外稼働席累計 (前年同四半期比:111.3%)

※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。

	2017/3期		2018/3期	
	2Q累計 (百万円)	通期 (百万円)	2Q累計	
			(百万円)	前年同期比 (%)
売上高	1,165	2,397	1,372	117.7
営業利益 (営業利益率)	106 (9.2%)	220 (9.1%)	178 (13.0%)	167.3 (3.8ポイント増)
経常利益	95	211	175	183.8
親会社株主に帰属する 当期純利益	51	131	122	237.3
EBITDA	172	370	271	157.4

※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 2Q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	971	37.5	120.2	
固定資産	1,472	64.6	1,616	62.5	109.8	レンタルオフィス設営による建物の増加
<b>資産合計</b>	<b>2,280</b>	<b>100.0</b>	<b>2,587</b>	<b>100.0</b>	<b>113.5</b>	
流動負債	920	40.3	1,021	39.5	111.0	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	572	22.1	121.9	
<b>負債合計</b>	<b>1,390</b>	<b>60.9</b>	<b>1,594</b>	<b>61.6</b>	<b>114.7</b>	
株主資本	849	37.2	948	36.6	111.6	当期利益増、配当金支払い
(自己株式)	△44	△1.9	△45	△1.7	—	
非支配株主持分	24	1.1	27	1.1	113.4	
その他	16	0.7	17	0.7	105.0	
<b>純資産合計</b>	<b>890</b>	<b>39.1</b>	<b>993</b>	<b>39.0</b>	<b>111.5</b>	
<b>負債・純資産合計</b>	<b>2,280</b>	<b>100.0</b>	<b>2,587</b>	<b>100.0</b>	<b>113.5</b>	

※自己株式金額は株主資本金額に含まれております。

単位：百万円	売上高 (百万円)	営業利益 (百万円)	経常利益 (百万円)	親会社株主に帰属 する当期純利益 (百万円)	1株当たり 当期純利益 (円 銭)
前回発表予想(A)	2,650	270	260	170	30.35
今回修正予想(B)	2,780	350	340	230	39.65
増減額(B-A)	130	80	80	60	—
増減率(%)	4.9	29.6	30.7	35.2	—
(ご参考)前期実績 (2018年3期)	2,397	220	211	131	24.54

※当社は、2017年9月11日開催の取締役会決議により、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ます。1株当たり当期純利益については、株式分割後の株式数により算定しております。

売上高

**全事業セグメントにおいて好調に推移**  
**特にアットプレス案件増・単価増**によるもの

営業利益

**アットプレスのAI技術活用**による**運営効率化**  
 ⇒**運用経費抑制**により**利益増**

# 剰余金の配当（中間配当）の決定と期末配当予想の修正

剰余金の配当（中間配当）	決定額	直近の配当予想 （2017年9月11日発表）	前期実績 （2017年3月期）
基準日	2017年9月30日	同左	2016年9月30日
1株当たり配当金	10円00銭	9円00銭	0円00銭
配当金総額	28,299千円	—	—
効力発生日	2017年11月16日	—	—
配当原資	利益剰余金	—	—

2018年3月期配当予想	年間配当金（円）		
	第2四半期末	期末	合計
前回予想 （分割前換算）	9円00銭 （9円00銭）	4円50銭 （9円00銭）	— （18円00銭）
今回修正予想 （分割前換算）	—	5円00銭 （10円00銭）	— （20円00銭）
当期実績	10円00銭	—	—
前期実績 （2017年3月期）	0円00銭	18円00銭	18円00銭

**中間配当 9円00銭 ⇒ 10円00銭**

**期末配当 4円50銭 ⇒ 5円00銭** ※分割後換算

※株式分割を考慮しない場合の期末配当金は10円00銭、合計20円00銭

**実質的な配当金は直近に公表された配当予想から 2円00銭の増配**



## ビッグデータ & AI技術 活用による運営効率改革

(直近業績影響)  
営業利益率  
上昇

(将来業績影響)  
新規顧客増  
↓  
売上高増

## 捻出したリソースを 新規顧客開拓 + 商品開発へ

(将来業績影響)  
商品開発  
↓  
単価増

### ■アットプレス提携先一覧■

- 07月18日 クラウド翻訳サービス「トランススマート」利用顧客へ提供
- 07月27日 ソフトバンク・ペイメント・サービスとマーケティング業務提携
- 08月04日 レンタルオフィス「CROSSCOOP」新規契約顧客にアットプレス無償提供
- 08月17日 福岡市が運営する福岡市スタートアップカフェへプロモーション支援
- 08月28日 シャノンとマーケティングミックス分野における業務提携
- 08月30日 大阪市の中小企業支援機関と連携し、プロモーション支援
- 09月04日 仙台市と連携し、ベンチャー・中小企業のプロモーション支援
- 10月24日 LIFULL HOME'Sの顧客にアットプレス無償提供



# おためし体験キット(サンプル) ポータルサイト [asagake]

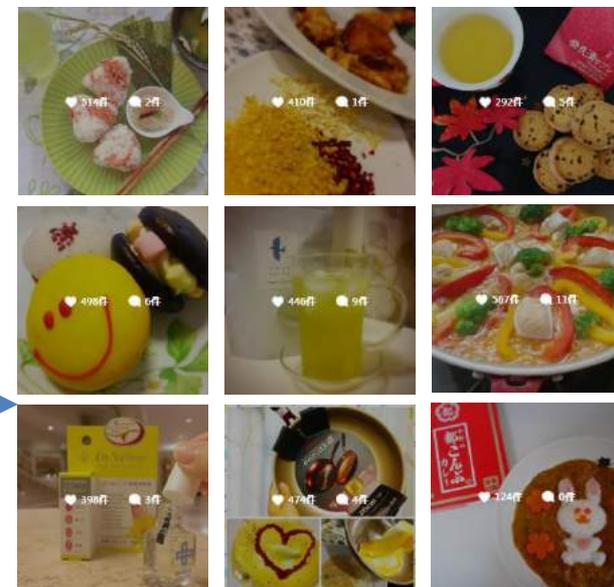
企業が提供する  
おためしキットを選んで応募



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!



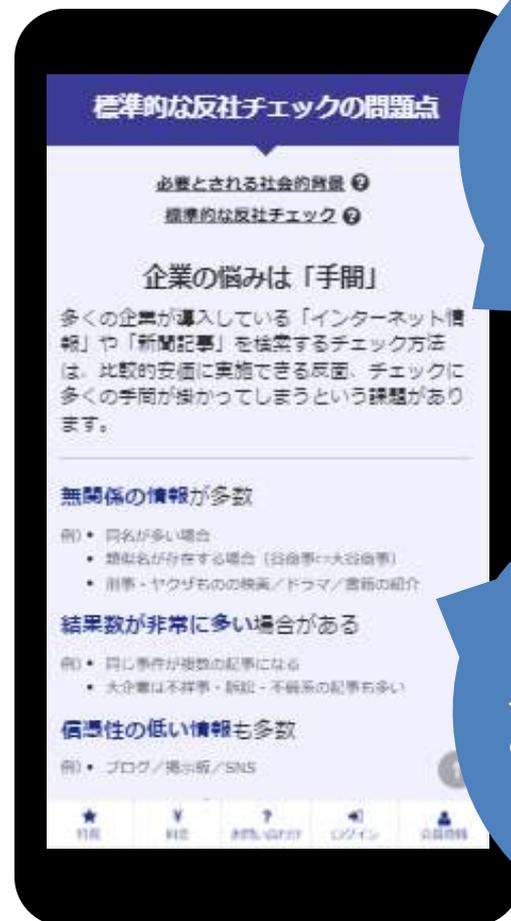
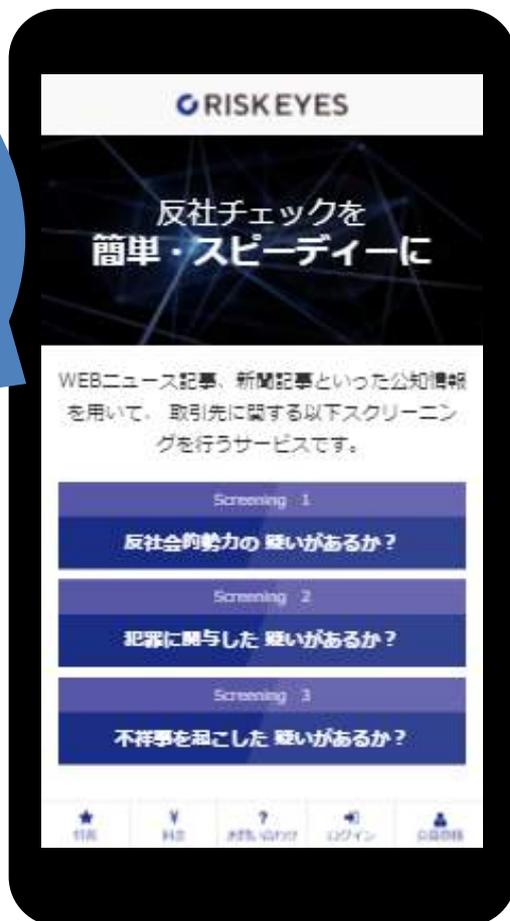
<https://asagake.com/>

## SNS(クチコミ)マーケティングサービスを開始

@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

# オフィス稼働好調により 「CROSSCOOP Singapore」 「CROSSCOOP 渋谷」増床



「CROSSCOOP 渋谷」  
4月オープンも  
稼働増により  
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  
「CROSSCOOP Singapore」  
10月新フロア増床





# 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

プロ翻訳者向け  
↓  
企業向けに  
拡張予定

[https://jp.trans-mart.net/translators/transgate\\_translator/](https://jp.trans-mart.net/translators/transgate_translator/)



# 今年度のセグメント方針に対しての進捗

## 2018年3月期初方針

## 2Q時点での進捗

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
注 力 事 業	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

<b>取引先チェックサービス 【LISKEYES】公開</b>
<b>運営効率化達成</b> 新規顧客 + 商品開発へ
<b>渋谷・シンガポール増床 &amp; 高稼働維持中</b>
(現在鋭意準備中)
<b>校正機能付き翻訳ダッシュ ボード【TRANSGATE】 公開</b>

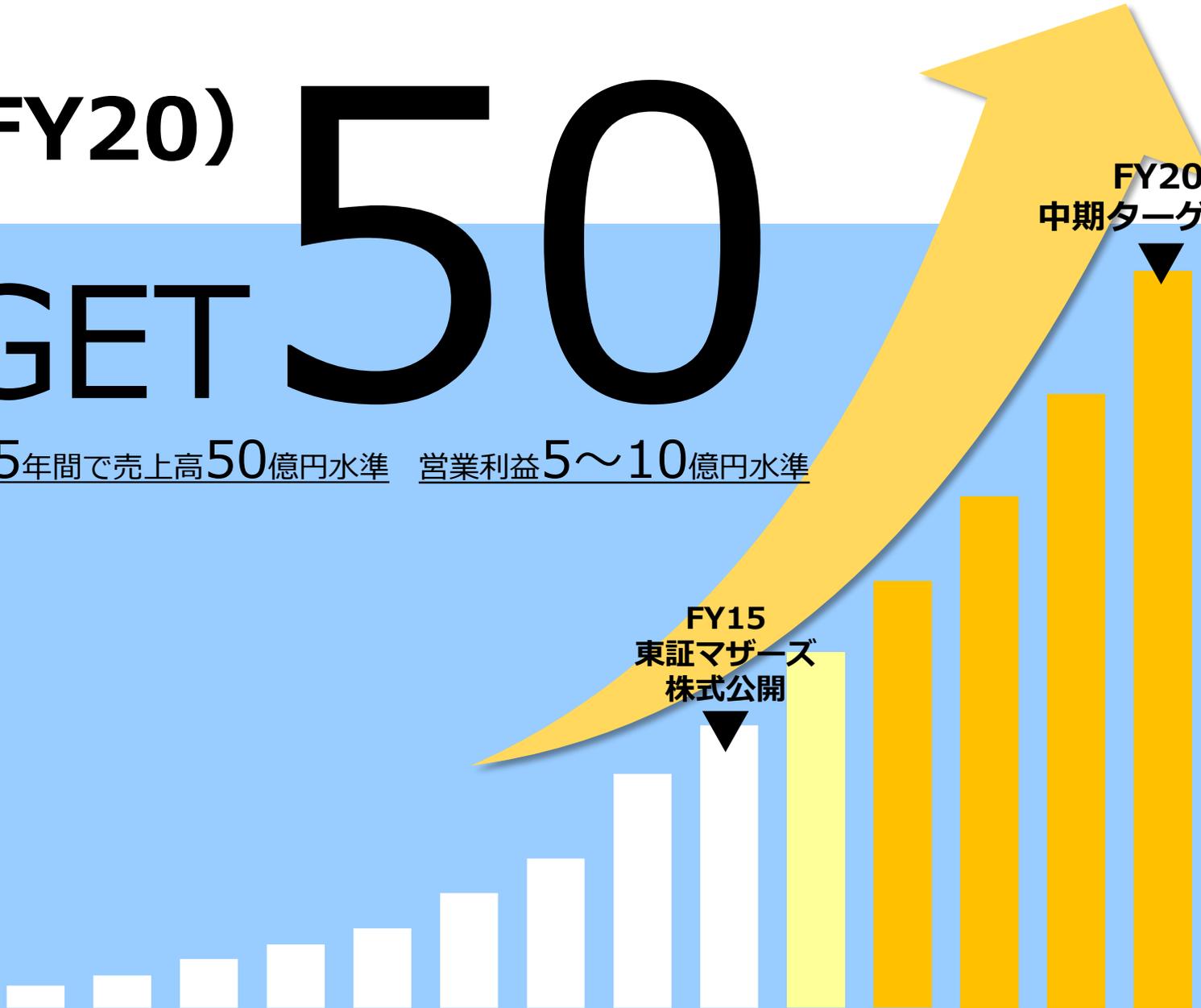
# (FY20) GET 50

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

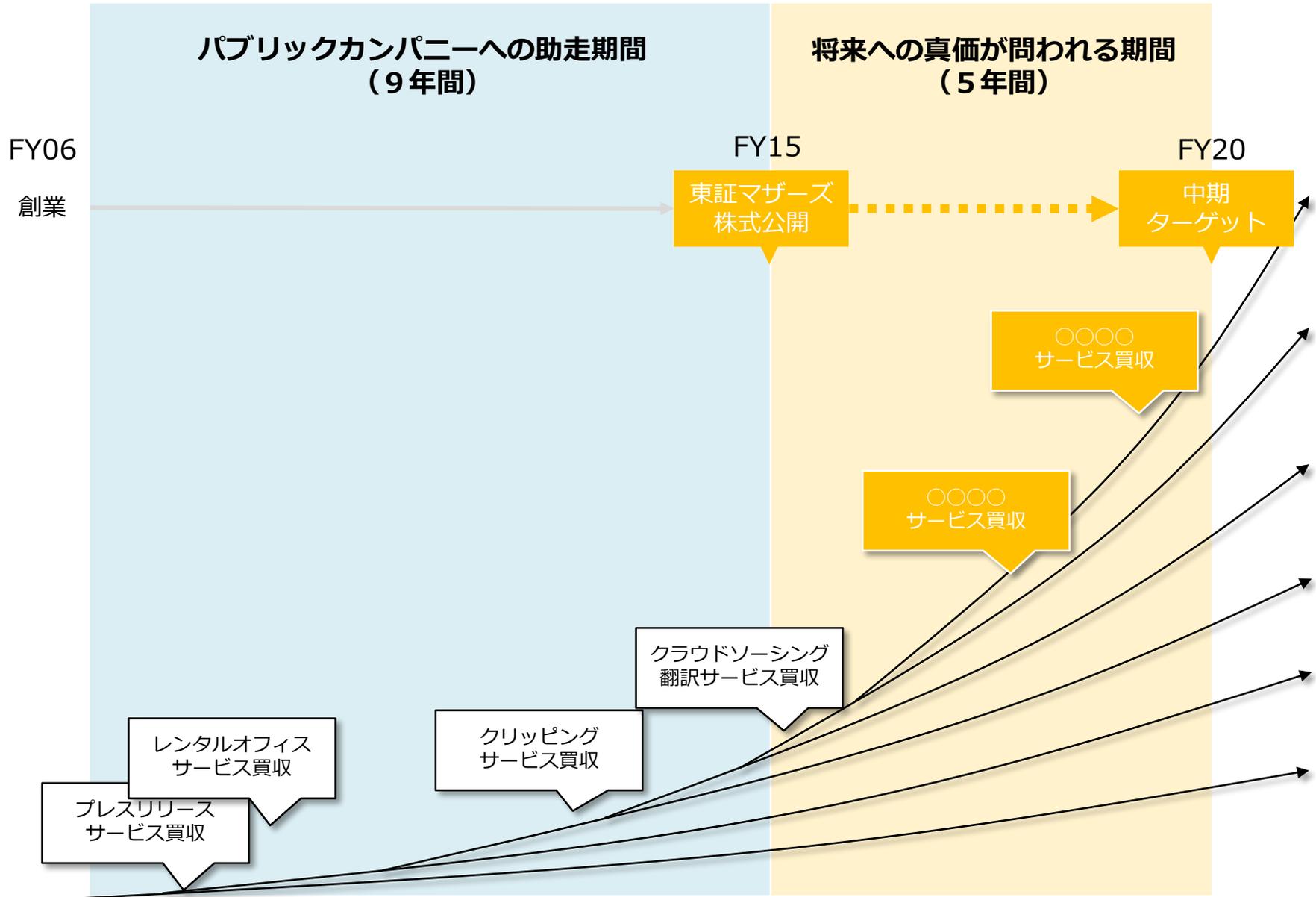
Asia

戦略3

M&A

基本戦略は  
昨年から変更なし

# 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。

SocialWire  
Group

# 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