

SOCIAL WIRE GROUP

COMPANY PROFILE

Jan 2022 ver.



ビジョン

当社グループのビジョンは「ビジネスプラットフォームの創造へ」～BUILDING A BETTER ADVANCE～としています。あらゆる事業活動がリアルとネットの境界、国と国との境界を超えるクロスボーダーマーケットが標準化となり、消費者が多国籍の商材・サービスを容易に取得できる社会環境が実現していくと考えております。このようなクロスボーダー環境に資する活動を追求したいと考えております。



BUILDING A BETTER ADVANCE
ビジネスプラットフォームの創造へ
デジタルPRと新しいワークスタイルをご提案

SocialWire
Group

また、中長期的に「デジタルPR」と「シェアオフィス」にドメインを注力するとともに、その提供体制として複数サービスブランドの集合体として組織構成してまいります。あらゆる事業者があらゆる事業活動をする過程で、当社の関与するサービスを常にどこかで目にして接点をもてるようなスケーラブルなサービス提供体制を構築してまいります。

会社概要

(2021年9月末現在)

商 号	ソーシャルワイヤー株式会社 SOCIALWIRE CO., LTD.
上場市場	東京証券取引所マザーズ市場（証券コード：3929）
本 社	東京都港区芝浦三丁目9番1号 芝浦ルネサイトタワー6階
設 立	2006年9月6日
代 表 者	代表取締役社長 矢田 峰之
資 本 金	354百万円
従業員	単体287名 連結294名（臨時雇用者（パートタイマー、派遣社員）、使用人兼務役員を含む）
事業内容	デジタルPR事業、シェアオフィス事業

主な沿革

2006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
2008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
2008年2月	株式会社アップステアーズを子会社化し、 シェアオフィス「CROSSCOOP」運営開始
2008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
2009年5月	CROSSCOOP青山を開設
2010年7月	CROSSCOOP新宿（現：CROSSCOOP新宿SOUTH）を開設
2011年1月	SOCIALWIRE SINGAPORE PTE. LTD.をシンガポールに設立
2011年6月	CROSSCOOPシンガポールをシンガポールに開設
2011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
2012年1月	ソーシャルワイヤー株式会社に社名変更
2012年10月	クリッピングサービス「@クリッピング」運営開始
2012年11月	CROSSCOOPデリーをインド・ハリヤーナー州に開設
2013年2月	CROSSCOOPホーチミンをベトナム・ホーチミン市に開設
2013年3月	CROSSCOOPマニラをフィリピン・マカティ市に開設
2014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
2014年4月	メディア・アイズ株式会社を吸収合併
2015年2月	CROSSCOOP新宿AVENUEを開設
2015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
2016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
2016年4月	トランスマート株式会社を子会社化しクラウド翻訳「TRANSMART」運営開始
2016年10月	クロスコープ仙台を開設
2017年5月	クロスコープ渋谷を開設
2017年10月	取引先チェックサービス「RISKEYES」運営開始
2018年3月	イベント集客・運用サービス「everevo(イベレボ)」を事業譲受し、運営開始
2018年5月	株式会社Find Modelを子会社化しインフルエンサーマーケティング「Find Model」運用開始
2019年4月	サブスクリプション型プレスリリース配信サービス「NEWSCAST」開始
2019年9月	クロスコープ新橋を開設
2020年4月	株式会社Find Modelを吸収合併
2020年5月	ミャンマー最大の美容メディア「YUYU Beauty」を事業譲受し、子会社を設立
2021年1月	クロスコープ横浜を開設
2022年1月	クロスコープ日本橋を開設

取締役・監査役紹介

(2021年9月末現在)

代表取締役社長
矢田 峰之
Mineyuki Yata



取締役副社長
庄子 素史
Motofumi Shoji



社外取締役
大野 誠一
Seiichi Ohno



社外取締役
白川 久美
Kumi Shirakawa



社外取締役
山浦 政彦
Yamaura Masahiko



常勤監査役
赤松 朱美
Akemi Akamatsu



社外監査役
樋口 節夫
Setsuo Higuchi



社外監査役
平山 剛
Tsuyoshi Hirayama



執行役員紹介

(2021年9月末現在)



大川 友里
シェアオフィス事業部長



藤原 直美
インフルエンサーPR事業部長



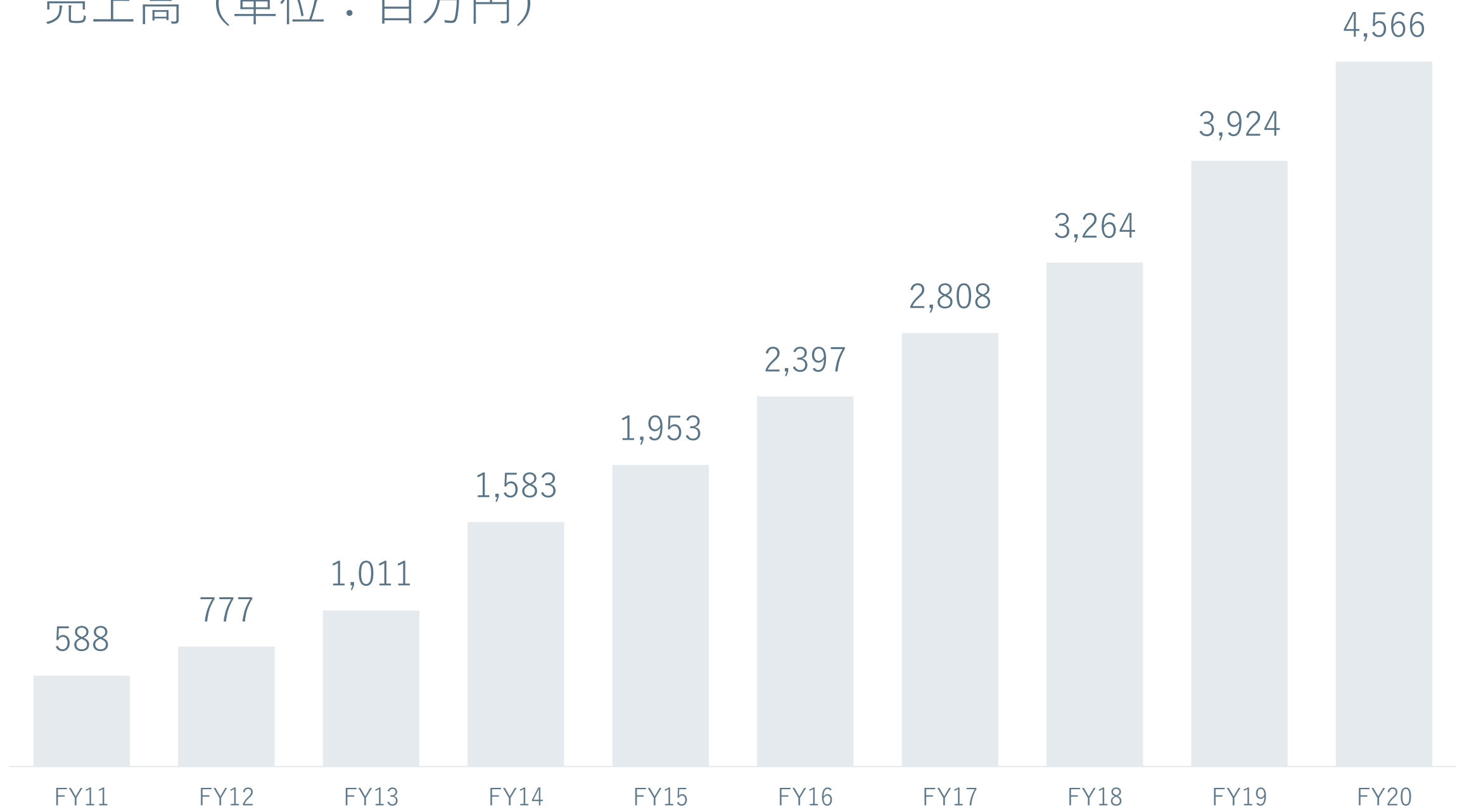
山名 真季子
ニュースワイヤー事業部長



北阪 彰生
法人営業部長

業績等の推移

売上高（単位：百万円）



営業利益（単位：百万円）



※FY13（2014/3期）以降の連結財務諸表については監査法人の監査を受けております。

セグメント構成

当社グループは、当社及び以下連結子会社より構成されており、デジタルPR事業（リリース配信、インフルエンサーPR、クリッピング）と、シェアオフィス事業（シェアオフィス、クラウド翻訳）の2つが主なセグメントとなっております。

セグメント構成と主な組織

デジタルPR事業

- ニュースワイヤー事業部
- インフルエンサーPR事業部
- クリッピング事業部

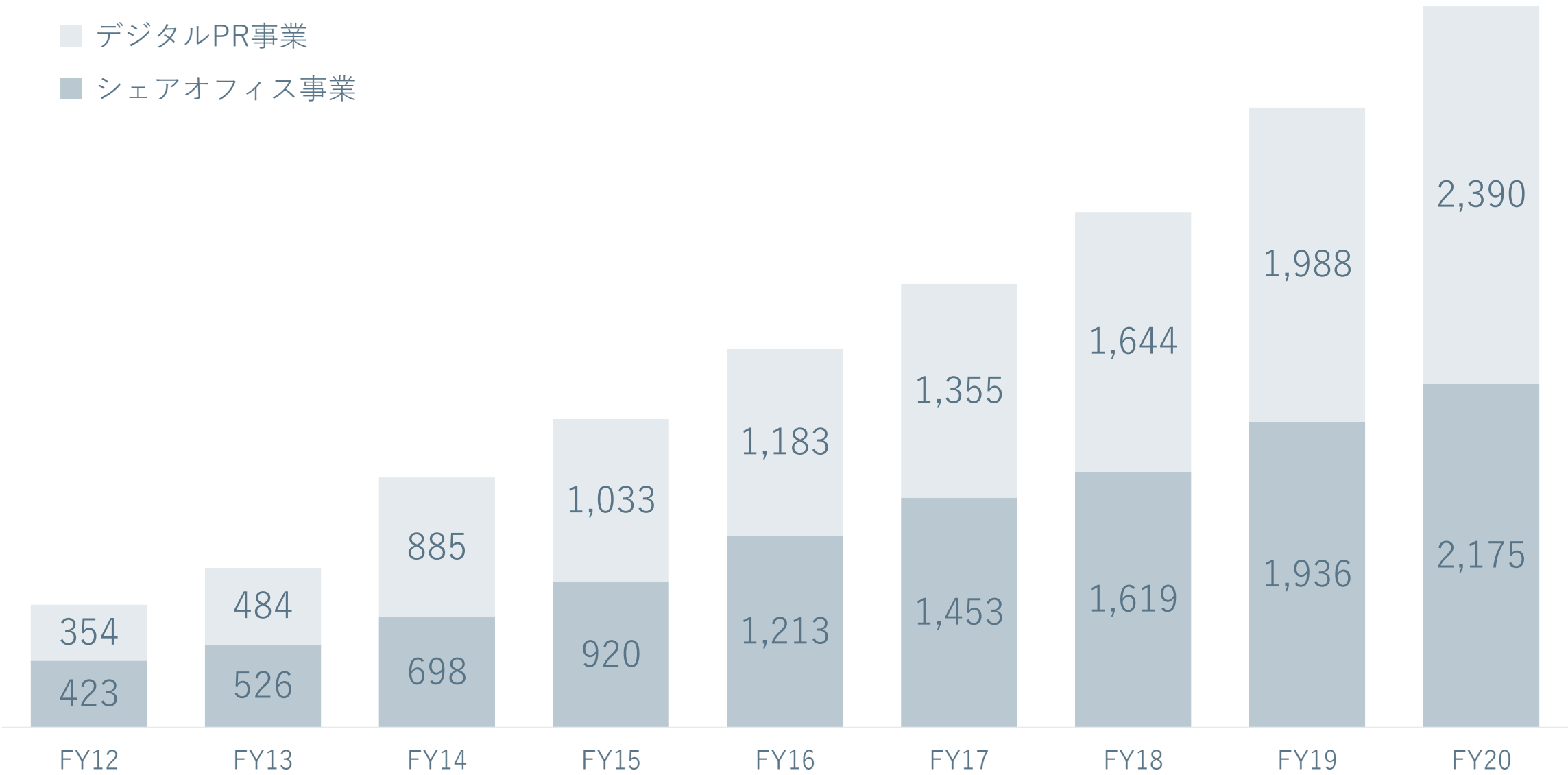
シェアオフィス事業

- シェアオフィス事業部（日本橋・新橋・渋谷・青山・新宿・六本木・・横浜・仙台）
- トランスマート事業部（トランスマート株式会社）
- クロスコープ・シンガポール（CROSSCOOP SINGAPORE PTE. LTD.）
- クロスコープ・バンコク（Crosscoop (Thailand) Co., Ltd.）

セグメント別売上高推移

（単位：百万円）

- デジタルPR事業
- シェアオフィス事業



サービスとブランド

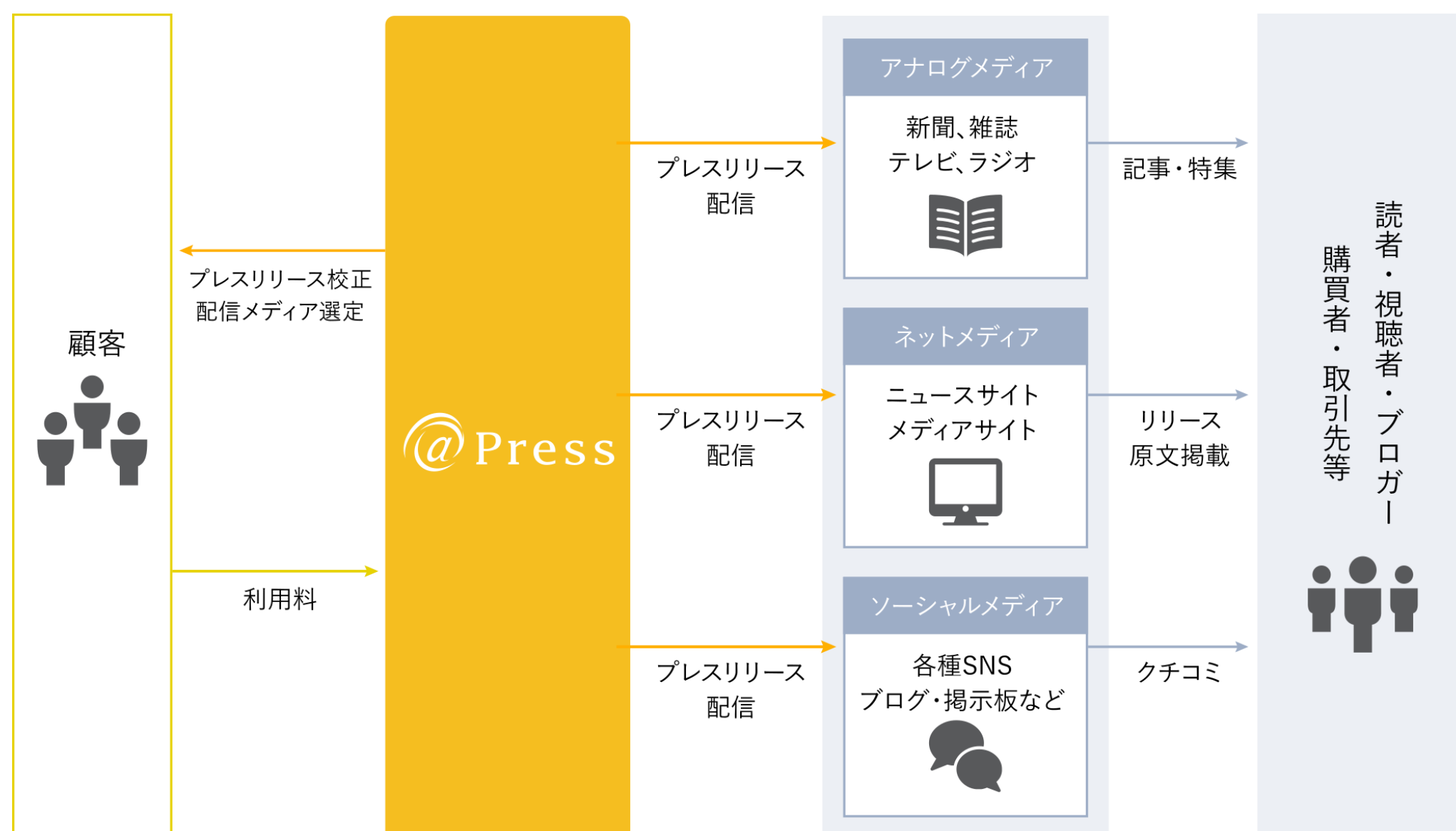
企業の情報発信（広報・広告）を支援するプレスリリース配信代行サービスを「@Press（アットプレス）」「NEWSCAST（ニュースキャスト）」というブランドで運営しております。

プレスリリースとは

企業・官公庁・団体等が、メディアといわれる報道機関（新聞社、放送局、雑誌社、通信社等）に向けた情報の提供・告知・発表のこと。

「ニュースリリース」「報道発表」とも呼ばれており、主には新商品・新サービスの発表、イベントの開催告知、新規事業進出のお知らせや、業務提携の発表等、会社の公式文書としてされます。

アットプレスでは、顧客が発表する様々なプレスリリースを、より多くの記事になるために、専任の担当者が文書の校正やタイトルのご提案、最適な配信先メディアの選定を行い、お客様の希望される発表時間にプレスリリースの配信を行ってまいります。



ニュースキャストは、情報発信手段や消費者とのコミュニケーションチャンネルが多様化する中、広報や広告の役割を超えた情報発信全体の支援を行うべく、プレスリリース配信やニュース発信をもっと手軽に、もっと強力に行うことを目的として開始した、**サブスクリプション型プレスリリース配信サービス**です。

SNS広告配信・拡散にも強みをもっており、**ニュースキャストのTwitterアカウントに自動掲載され、AI（人工知能）が最適な方法で、広告も自動で出稿**いたします。

獲得したインプレッション数、いいね数、リツイート数、詳細表示回数、リンククリック数、シェア数などはマイページで確認することができます。



優位性（競争力）

アットプレスは顧客の商品やサービス等の「認知度をあげる」ため、より多くの記事になるよう、**業界最多である10,000リスト／8,500メディア**（新聞・雑誌・テレビ・ラジオ・大手ポータルサイト・ニュースサイト等（※1））すべてから、各メディアの求める情報をヒアリングし、配信の許可を得た上で、プレスリリースの配信を行っております。

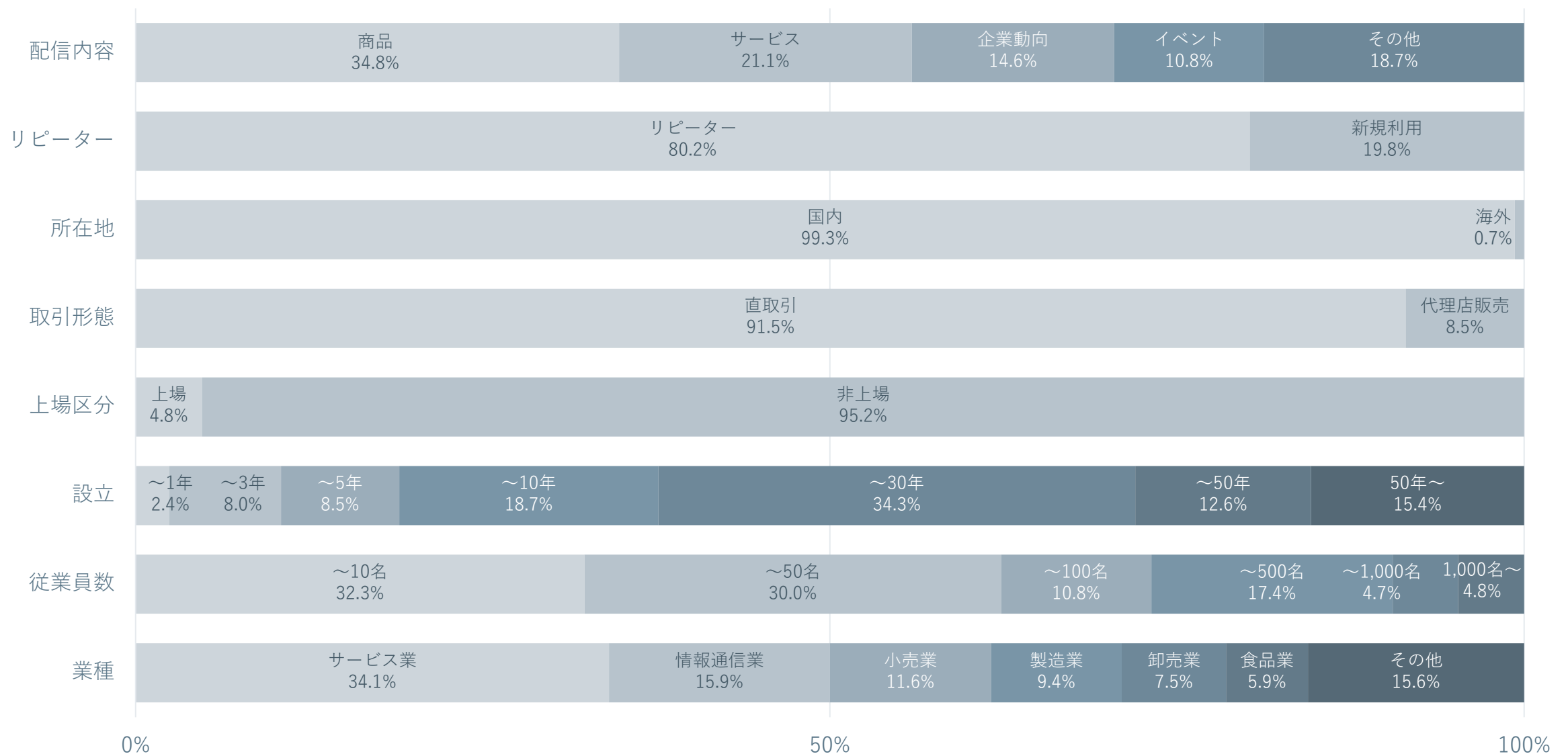
また、オプションサービス「Twitterプロモーション（※2）」は、プレスリリース配信時に簡単な操作をするだけで、自分でTwitterアカウント作成や手間となる広告設定等を行うことなく、新商品や新サービスなどの情報を、即時に確実にターゲットに届けることが可能になります。

（※1）新聞・通信社は支局や地域ごと、雑誌は誌名ごと、テレビ・ラジオは番組ごと、大手ポータルサイト・ニュースサイトはサイト名ごとに、1メディアとしてカウントしております。なお、フリーライター・編集プロダクション・制作会社はメディアとしてカウントしていません。

（※2）スタンダードプランには「Twitterプロモーション」サービスが標準で含まれています。



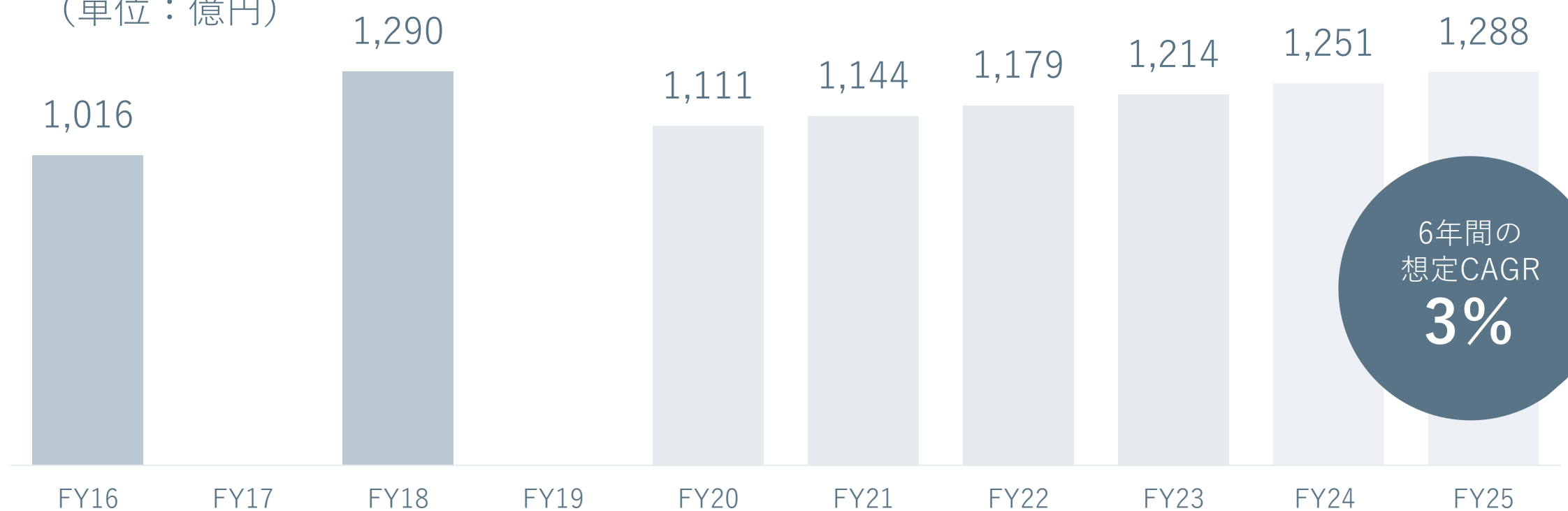
顧客データ



※2021年3月期（2020年4月1日～2021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。

市場規模

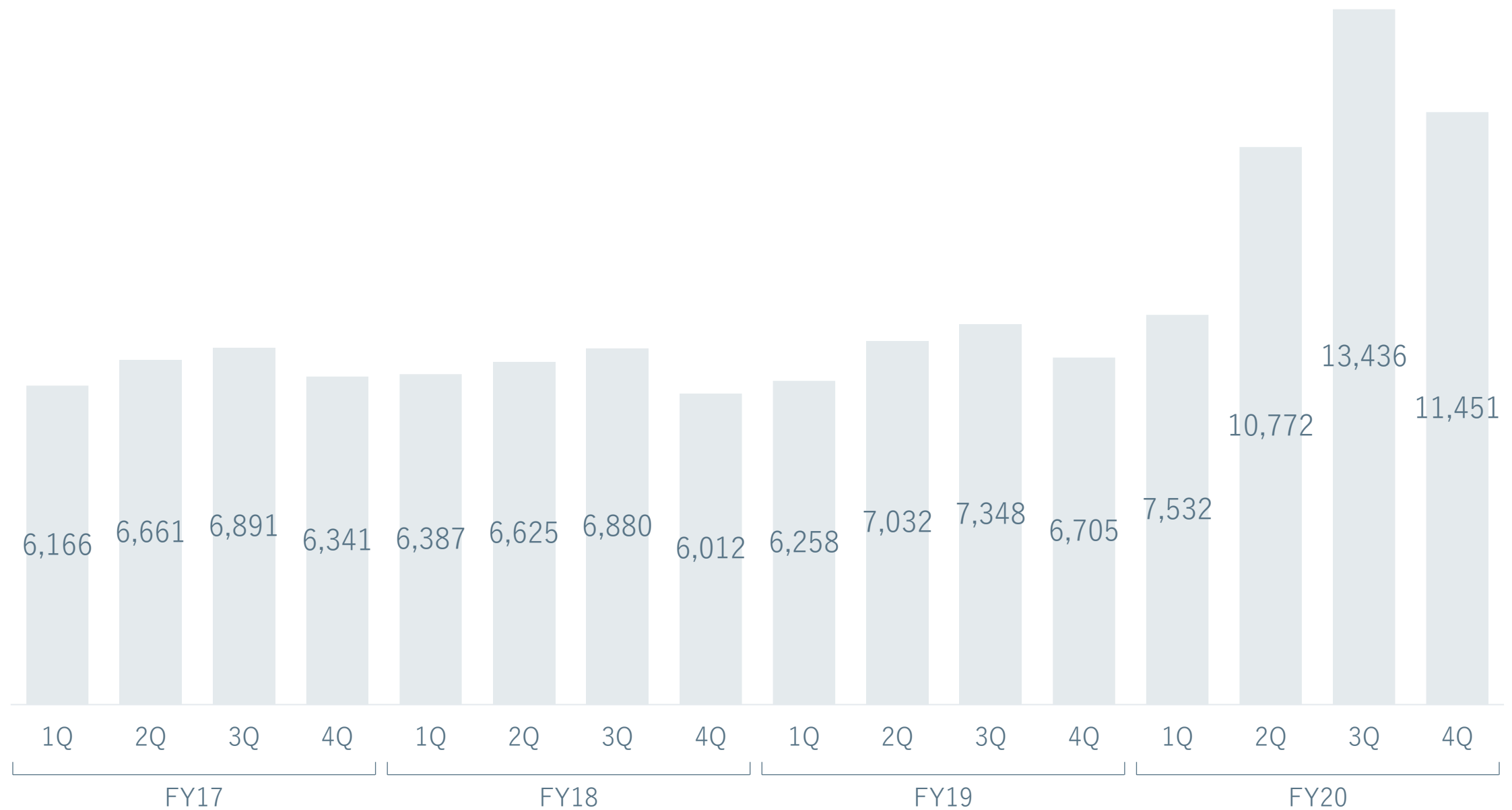
（単位：億円）



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、2019年5月公益社団法人日本パブリックリレーションズ協会発表「PR業に関する実態調査」を参考に当社の推計によるものです。2020年度における市場規模は1,111億円と、新型コロナウイルス感染拡大の影響により2018年度と比較し減少しております。一時的な減速感があったものの、それまでの市場拡大等も考慮し、今後も緩やかに成長するものと推測しております。（2021年9月現在）

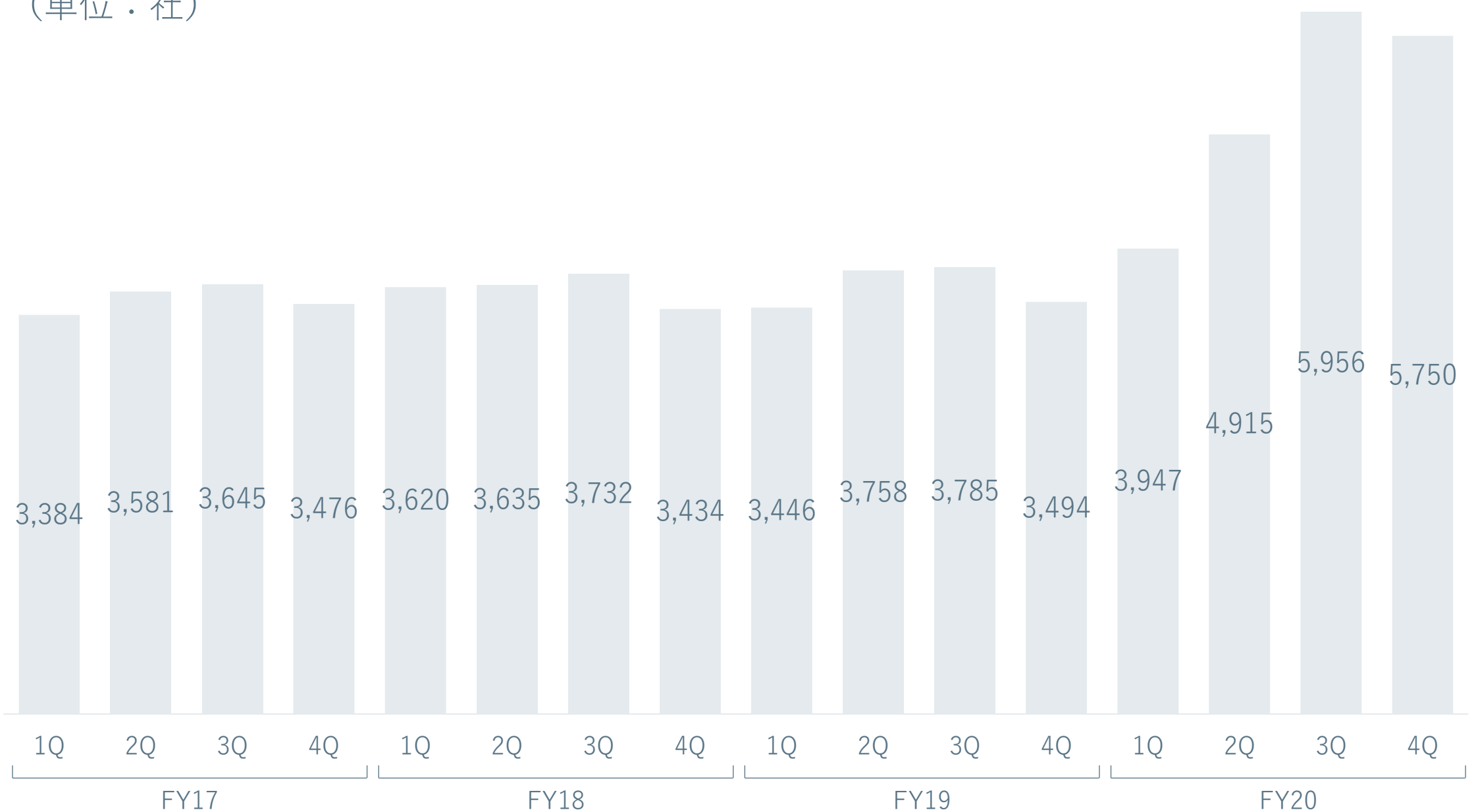
KPI推移(リリース配信数)

(単位：件)



KPI推移（リリース配信 利用社数累計）

(単位：社)



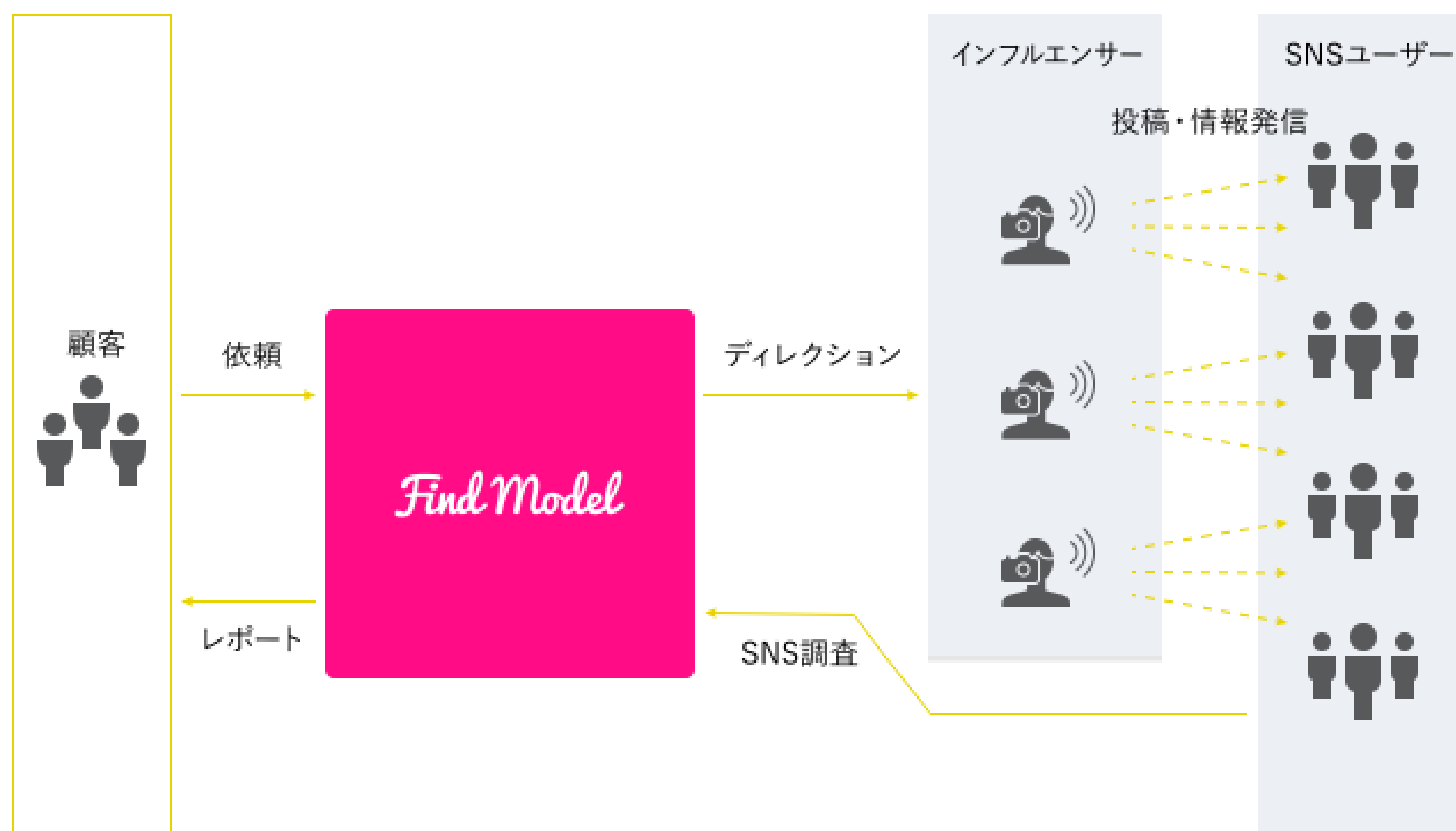
サービスとブランド

Instagram（インスタグラム）を中心としたインフルエンサーに、企業の商品やコンテンツを実際に利用してもらい、そのプロセスや体験を投稿してもらう新しいSNSの広告手法であるインフルエンサーマーケティングを「Find Model（ファインドモデル）」というブランドで展開しております。

インフルエンサー（influencer）とは

影響や感化、効果作用を表す「Influence」を語源とし、他者の購買行動に強い影響力を及ぼす人のことを指す言葉です。

ブログ上で日記やコンテンツを配信し、多くのPV(ページビュー)を獲得する「ブロガー（Blogger）」や、動画共有サービスYouTubeで圧倒的人気を博している「ユーチューバー（YouTuber）」、写真共有サービスのInstagramで大勢のフォロワーがいる「インスタグラマー（Instagrammer）」などが挙げられます。



優位性（競争力）

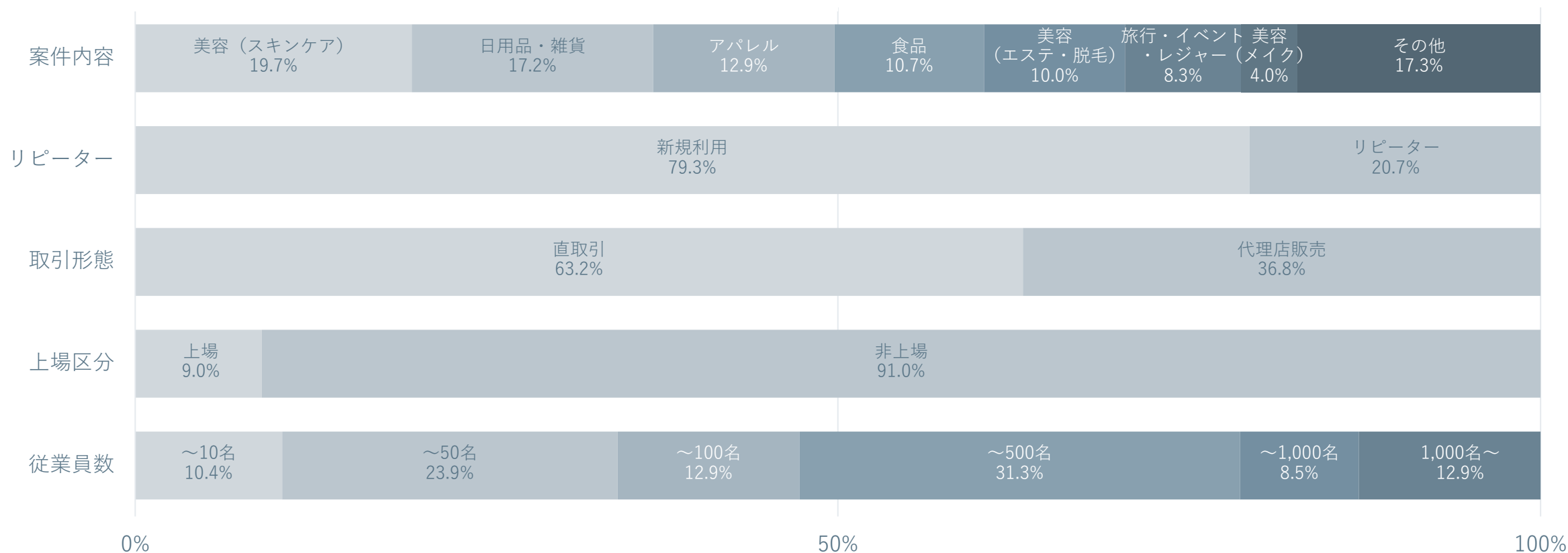
ファインドモデルは、Instagramを利用する多数のインフルエンサーに登録いただきており、**直接アサインできるインフルエンサーは5,000人超**です。フォロワー1万人超のインフルエンサーは2,400人、フォロワー10万人超のインフルエンサーは500人となっており、**〇べ総リーチ数は1億5,000万フォロワー以上**です。（2021年11月時点）

2016年9月にインフルエンサーマーケティングを開始してからこれまで航空会社、旅行代理店、化粧品、日用品、雑貨、飲食店、スポーツメーカー、ファッション、美容グッズ、ペットグッズ等8,000件以上の実績（※）、2019年3月以降のリピーター率は80%以上となっております。また、インフルエンサーマーケティングのオウンドメディア「Insta Lab（インスタラボ）」を運営しているため、事例や最新の国内外動向に詳しく、クライアントへの提案にも役立てております。

（※）インフルエンサーへの依頼案件数



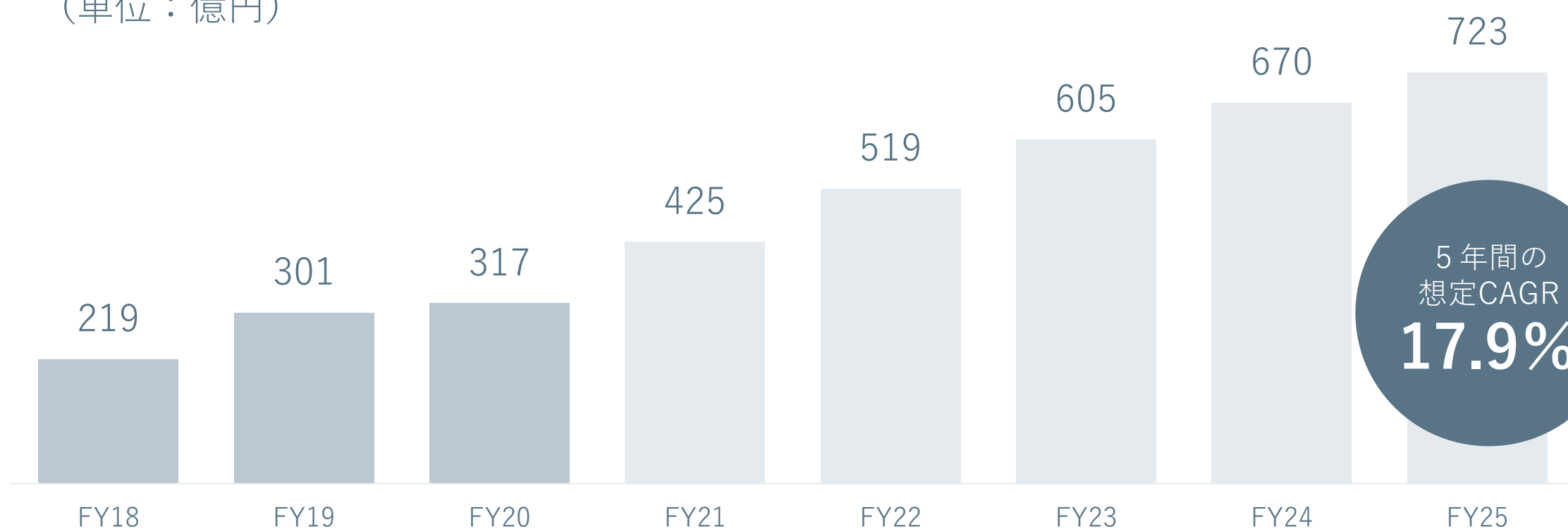
顧客データ



※2021年3月期（2020年4月1日～2021年3月31日）におけるファインドモデル利用顧客データに基づき作成しております。

市場規模

(単位：億円)

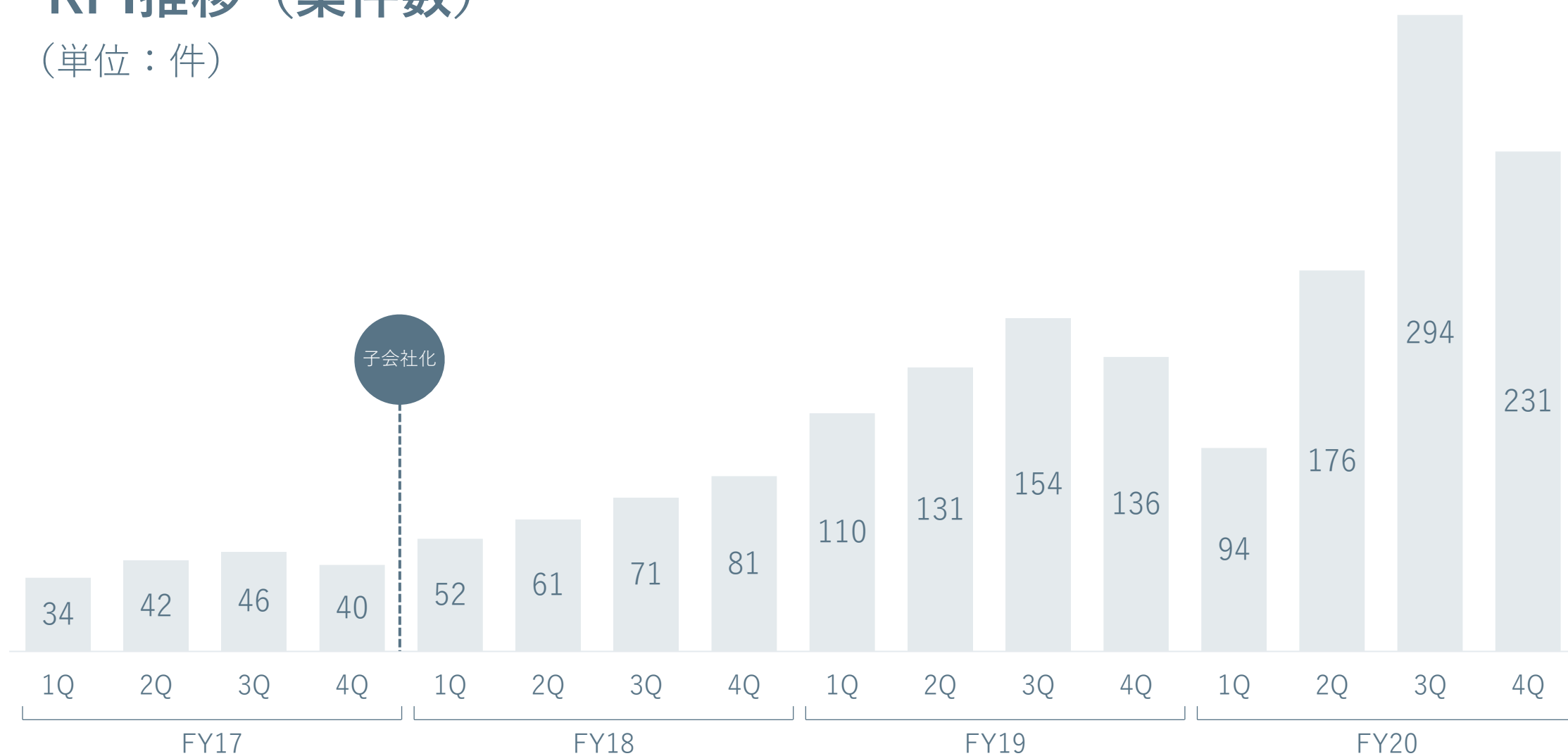


2020年10月、株式会社サイバー・バズと株式会社デジタルインファクトはインフルエンサーマーケティング市場の調査を実施し、発表しております。同調査によると、2020年のインフルエンサーマーケティング市場規模は317億円であり、チャンネル別内訳は、YouTube：125億円（39%）、Instagram：85億円（27%）、Twitter等：72億円（23%）、その他：35億円（11%）となっております。

インフルエンサーの活動領域の広がりや、企業によるマーケティング活用が今後も更に進展することにより、2025年には、インフルエンサーマーケティングの需要は2020年対比で約2.3倍の723億円に達すると分析されています。

KPI推移（案件数）

(単位：件)



サービスとブランド

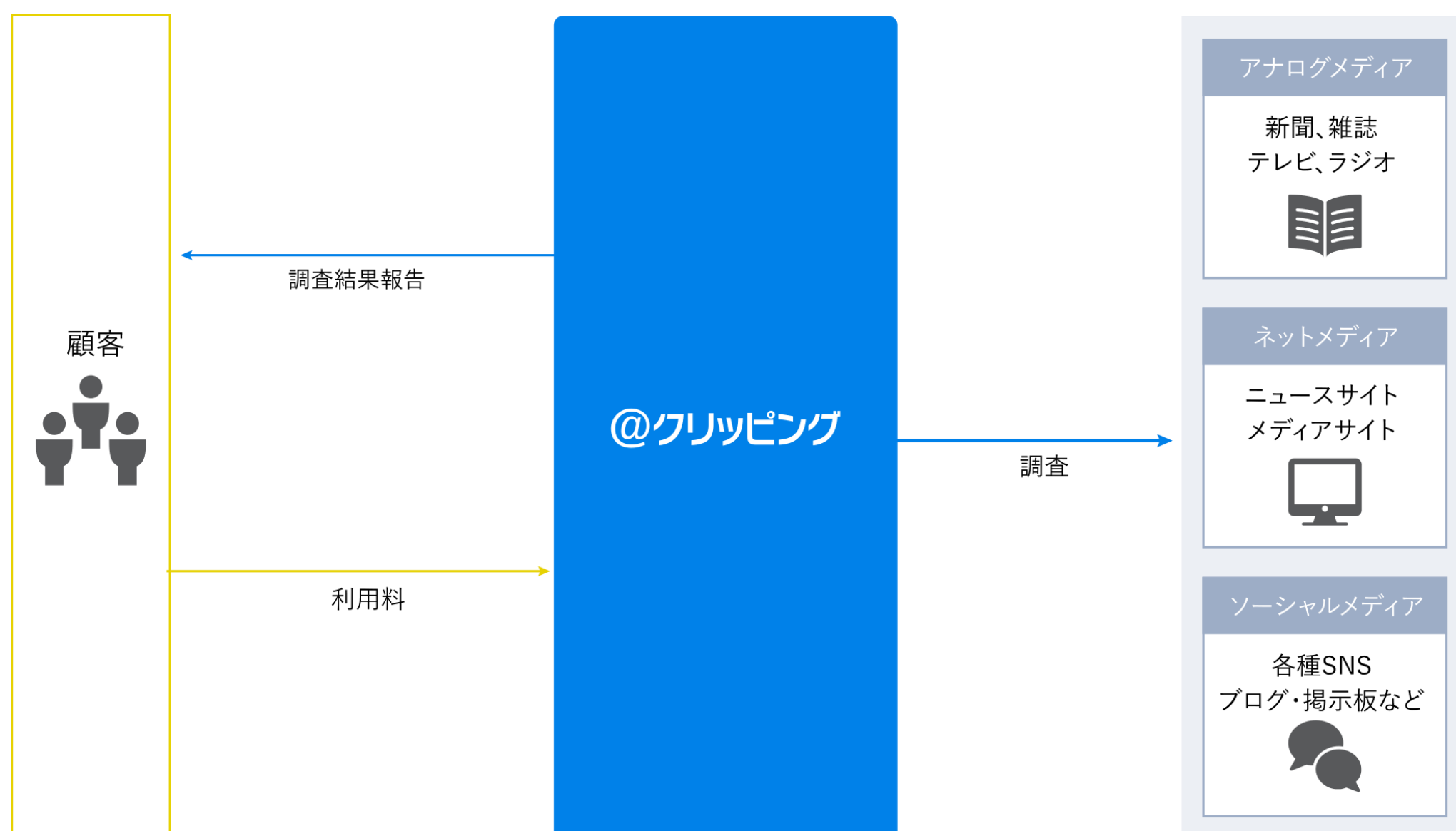
新聞・雑誌・WEB・SNSメディアの記事掲載のクリッピング・リサーチサービスを「@クリッピング（アットクリッピング）」というブランドで運営しております。

クリッピングとは

クリッピングとは、新聞・雑誌・WEB・SNSメディアといった各種メディアから、必要な記事を選別・取得すること。

主な内容として、自社名や自社サービス／商品名（ブランディング調査）、特定業界における動向（業界調査）、特定商品／サービスにおける動向（競合調査・マーケティング調査）、政治・経済等における動向（世論調査）等を各種メディアにおいて調査し、記事の現物（切り抜き）を提供しております。

アットクリッピングは、プロスタッフの目を通して調査を行なっているため、キーワードによるデータベース検索サービスでは調査できない「テーマ」「概念」等抽象的なものや、「プレゼント欄」「広告欄」「記事の添付写真」等柔軟な対応が可能です。



また、クリッピングのサービス・インフラを活用し、「RISK EYES（リスクアイズ）」のブランドにて取引先チェックサービスを運営しております。

リスクアイズはWEBニュース記事、新聞記事といった公知情報を用いて、取引先に関する「反社会的勢力」「犯罪関与」「不祥事」等の疑いをチェックするサービスです。無関係の情報や信憑性の低い情報が多数挙がるなど、確認に多くの手間が掛かってしまうという課題がある取引先チェックを、より効率的に行うことができます。

さらに、制裁リストを用いた海外企業チェック、お客様の保有する業務システムとのAPI連携機能も実装し、簡単・スピーディーな取引先チェック専用ツールを提供します。



優位性（競争力）

アットクリッピングは顧客が求める情報を、より広くのメディアから調査するため、新聞・雑誌の調査範囲を年々広げており、現在では業界最多（※）の2,400メディア以上に拡張しております。（2021年9月現在）

（※）国内クリッピングサービスの売上大手5社がサービスサイト上で調査範囲として公表しているメディア数と比較。

また、「顧客要望のヒアリング方法」「調査内容の記憶方法」「効率的な新聞・雑誌の読み方」「記事発送までのフロー」等のノウハウを運用することにより、顧客への誤報告の発生を大幅に低減させており、読み落とし率は0.01%以下と高品質な調査をご提供します。

実際の掲載記事を発送でお届け。記事サイズや露出内容を具体的に把握できます。また、どのメディアの何月号に載ったかは会員ページ上やExcelでも確認でき、記事数の推移はグラフでも表示されます。

新聞・雑誌の調査範囲

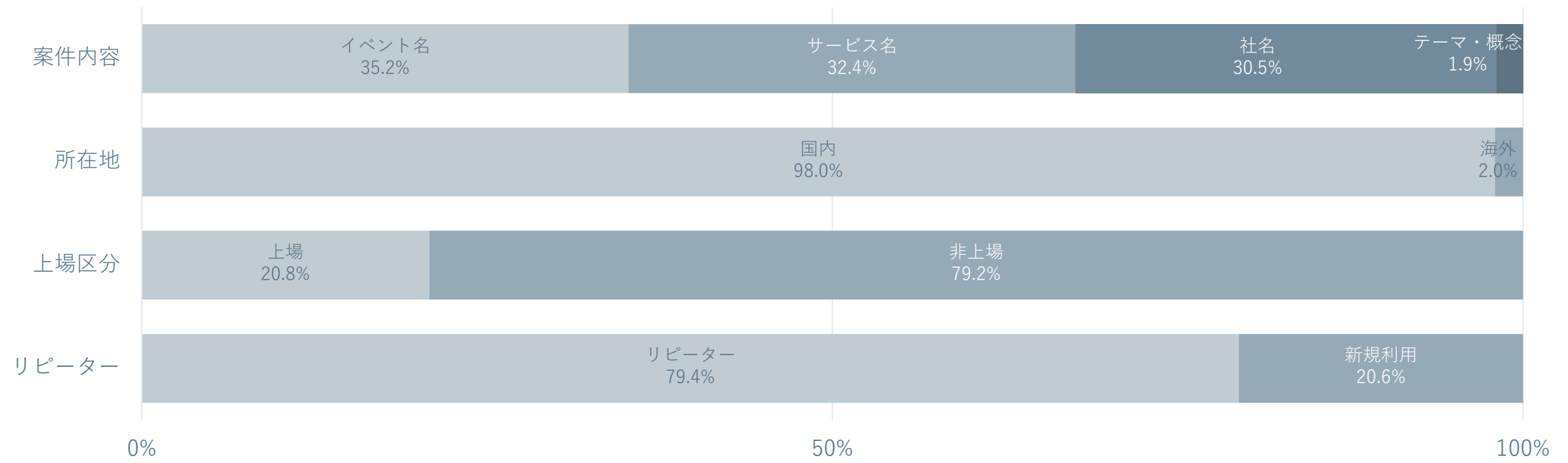
業界最多(※)の **2,400** メディア以上



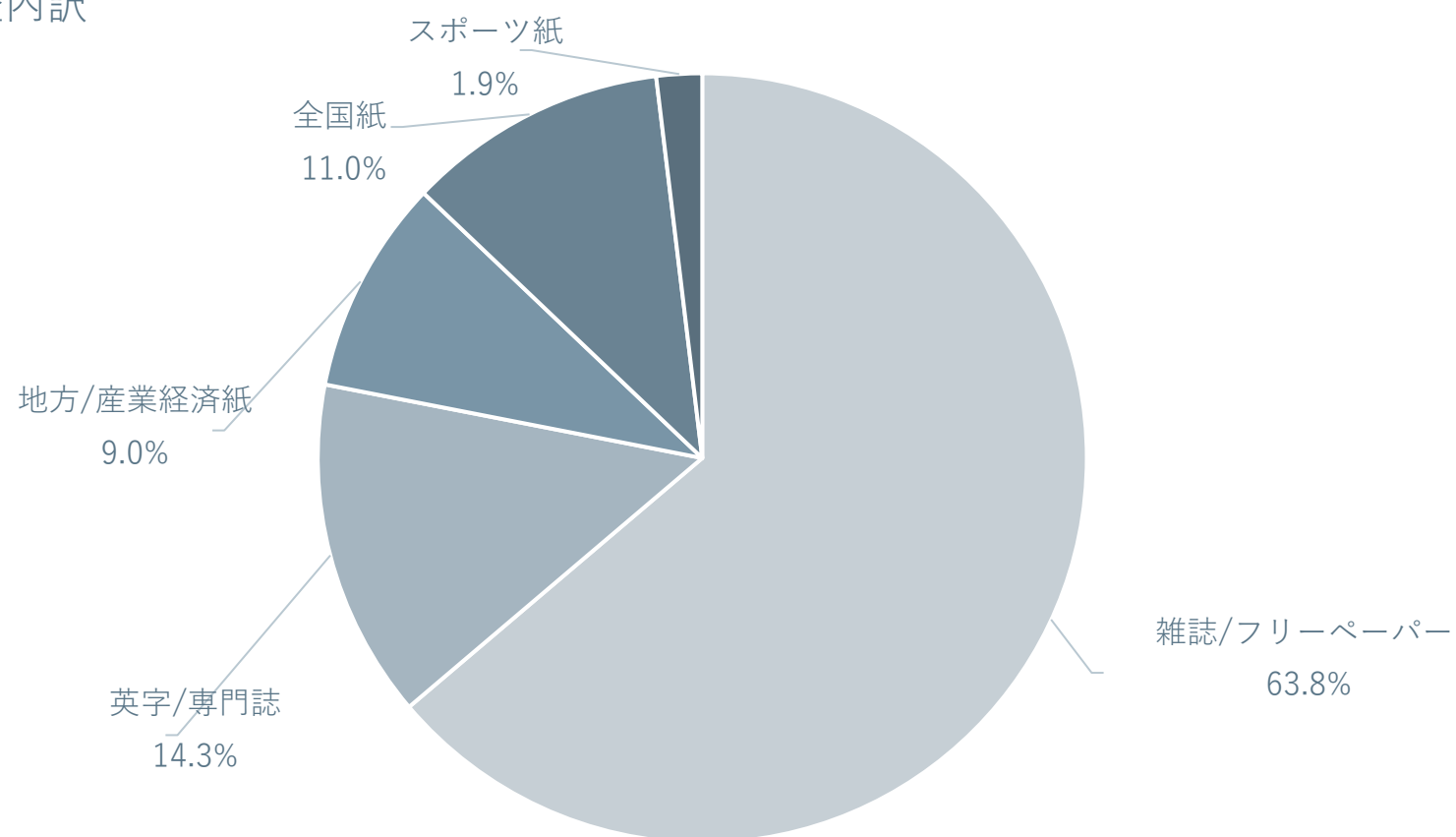
クリッピング



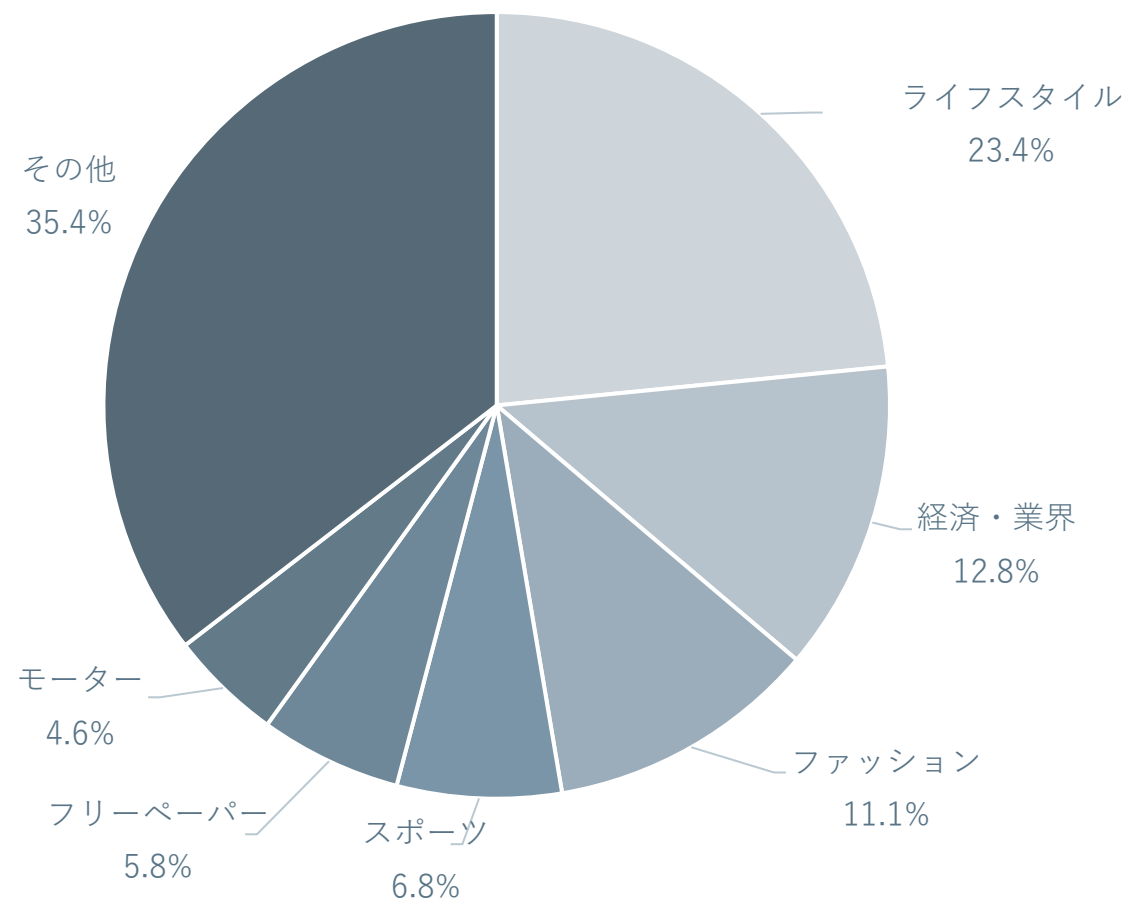
顧客データ



紙メディア調査内訳



雑誌調査ジャンル内訳



サービスとブランド

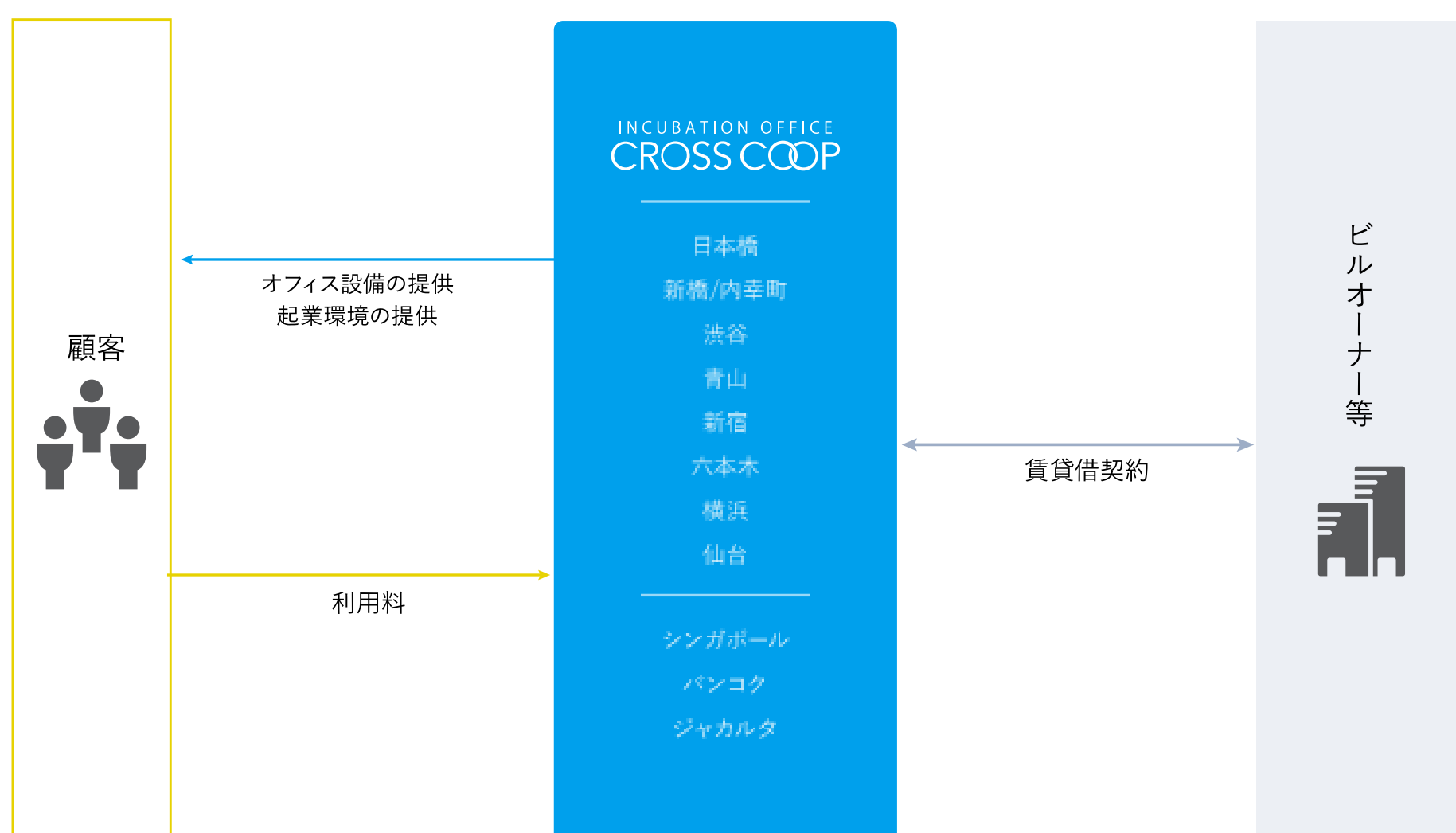
シェアオフィスサービスとして、「CROSSCOOP（クロスコープ）」というブランドでシェアオフィスを運営しております。（東京、横浜、仙台、シンガポール、バンコク、ジャカルタ）

（※）CROSSCOOPジャカルタはフランチャイズによる運営です。

シェアオフィスとは

シェアオフィスとは、すでに内装・設備工事等が完了し、業務に必要なイス・机・執務空間・情報機器等を備えたオフィスを特定の条件で貸すサービス。ビルオーナー等と直接賃貸借契約を結んで事務所を借りるよりも初期費用が低く抑えることができる等のメリットがあります。

国内においては利便性が良い主要駅から近いオフィスビル、海外においてはビジネス主要都市にてアクセスが良く知名度の高いオフィスビルにおいて、シェアオフィスを運営しております。



優位性（競争力）

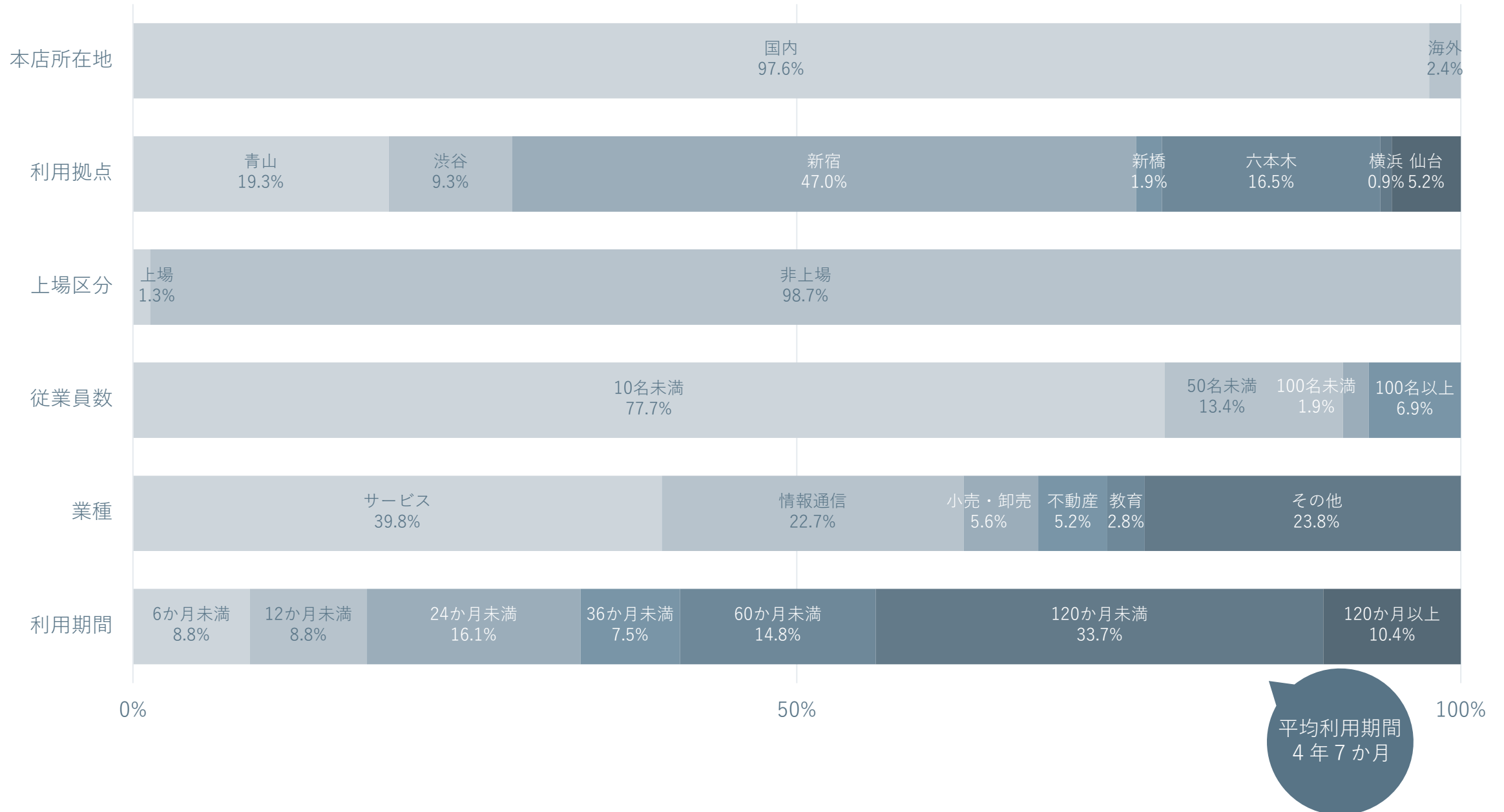
アジア最大の日系シェアオフィスクロスコープは、敷金・礼金が0円で、退去時の原状回復義務もないため、通常の賃貸オフィスに比べ、イニシャルコストの大幅な削減が可能です。また、他社サービスではほぼ有料となっている会議室利用についても、シェアオフィスのご入居者様は無料でお使い頂けます。また、コスト・利便性の高さだけでなく、成長に合わせた拡張・拡大にも柔軟に対応可能であることが特徴のひとつです。事業拡大に伴い増席やサイズの大きな個室への移動や、一時的な増員でワークスペースが必要な場合等、即日対応可能です。

さらに、クロスコープは入居企業に対しては、オフィス環境の提供だけでなく、企業支援や海外進出支援等のコンサルティングも行っております。



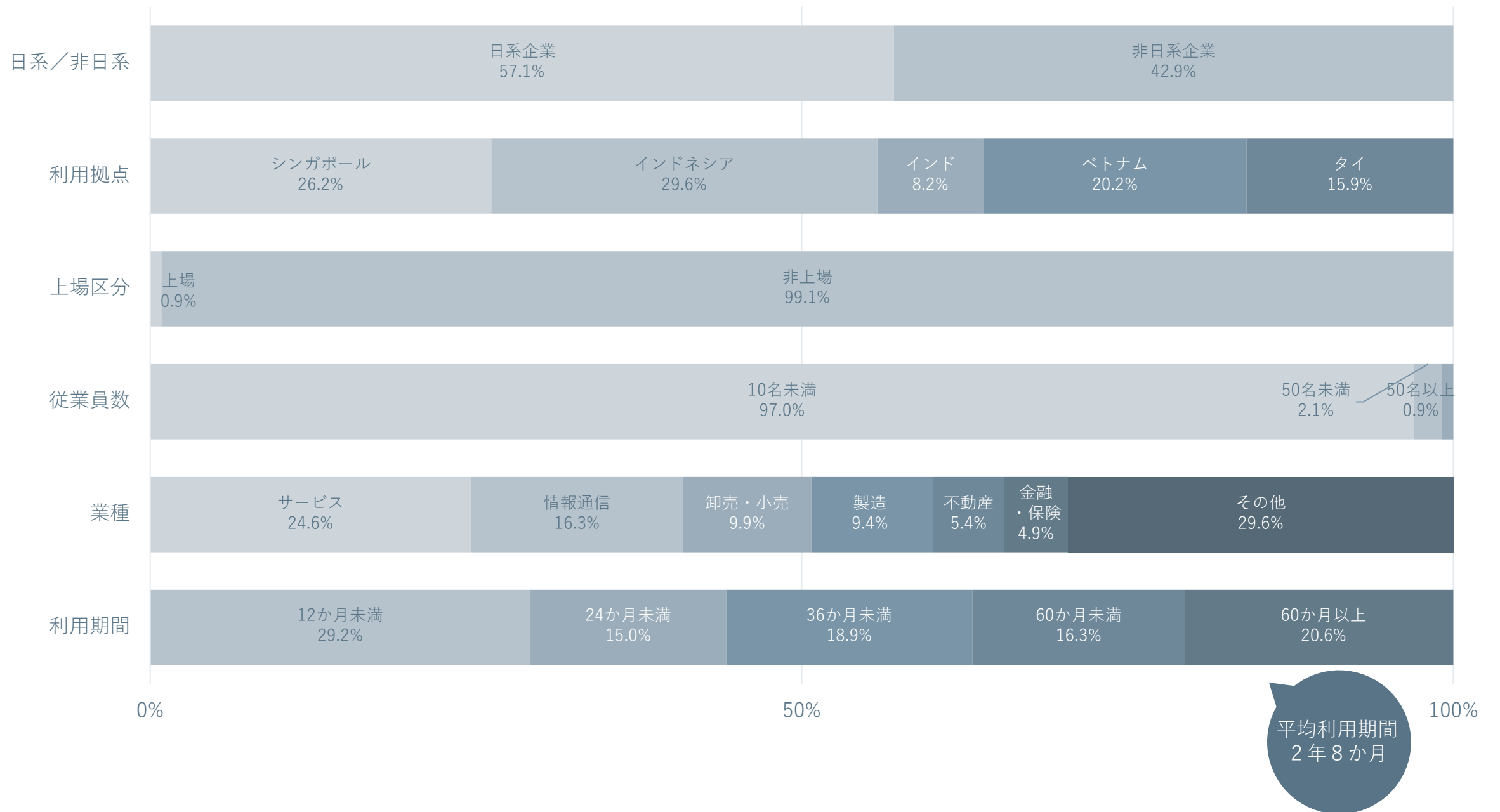
顧客データ

国内クロスコープ利用顧客データ



※2021年3月期（2020年4月1日～2021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。

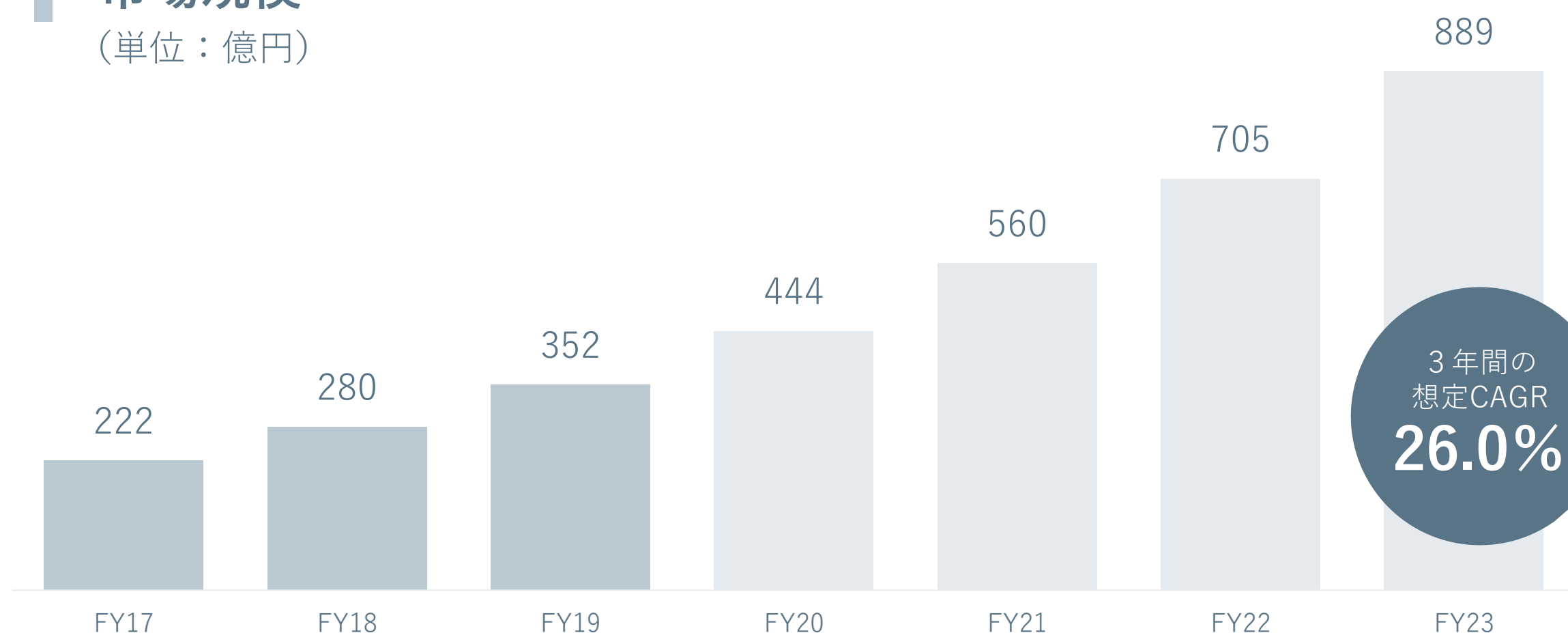
海外クロスコープ利用顧客データ



※2021年3月期（2020年4月1日～2021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。

市場規模

(単位：億円)

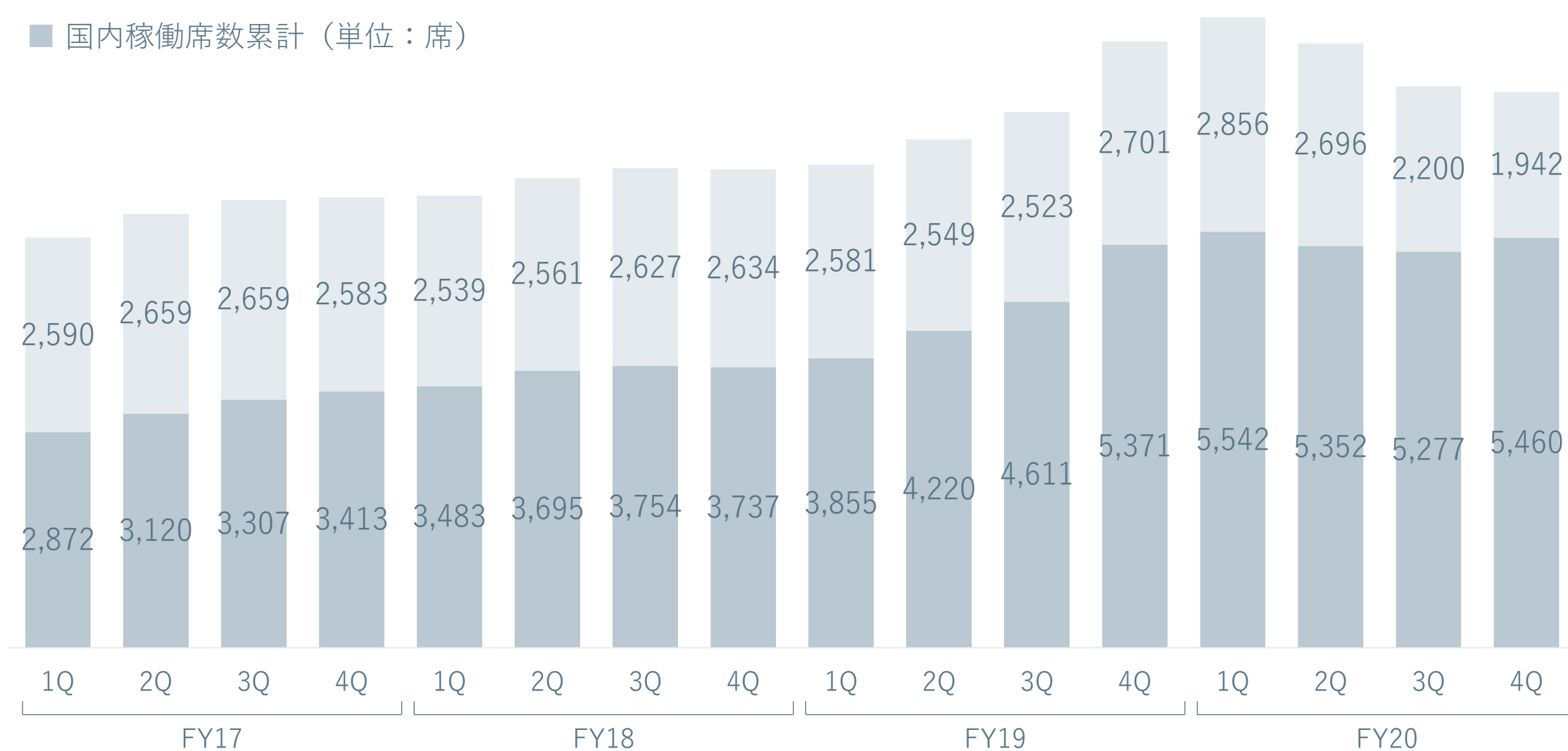


シェアオフィス市場は、国内主要運営企業（シェアオフィス、レンタルオフィス、サービスオフィス、コワーキングスペース含む）のオフィス面積から当社の推計によるものです。日本国内においては、働き方改革、モビリティワーク、遊休不動産活用、オープンイノベーション、スタートアップ支援など多様な切り口で新規が続々と参入しており、市場は急拡大しております。（FY20からの3年間の想定CAGR26.0%）

KPI推移（稼働席数）

■ 海外稼働席数累計（単位：席）

■ 国内稼働席数累計（単位：席）

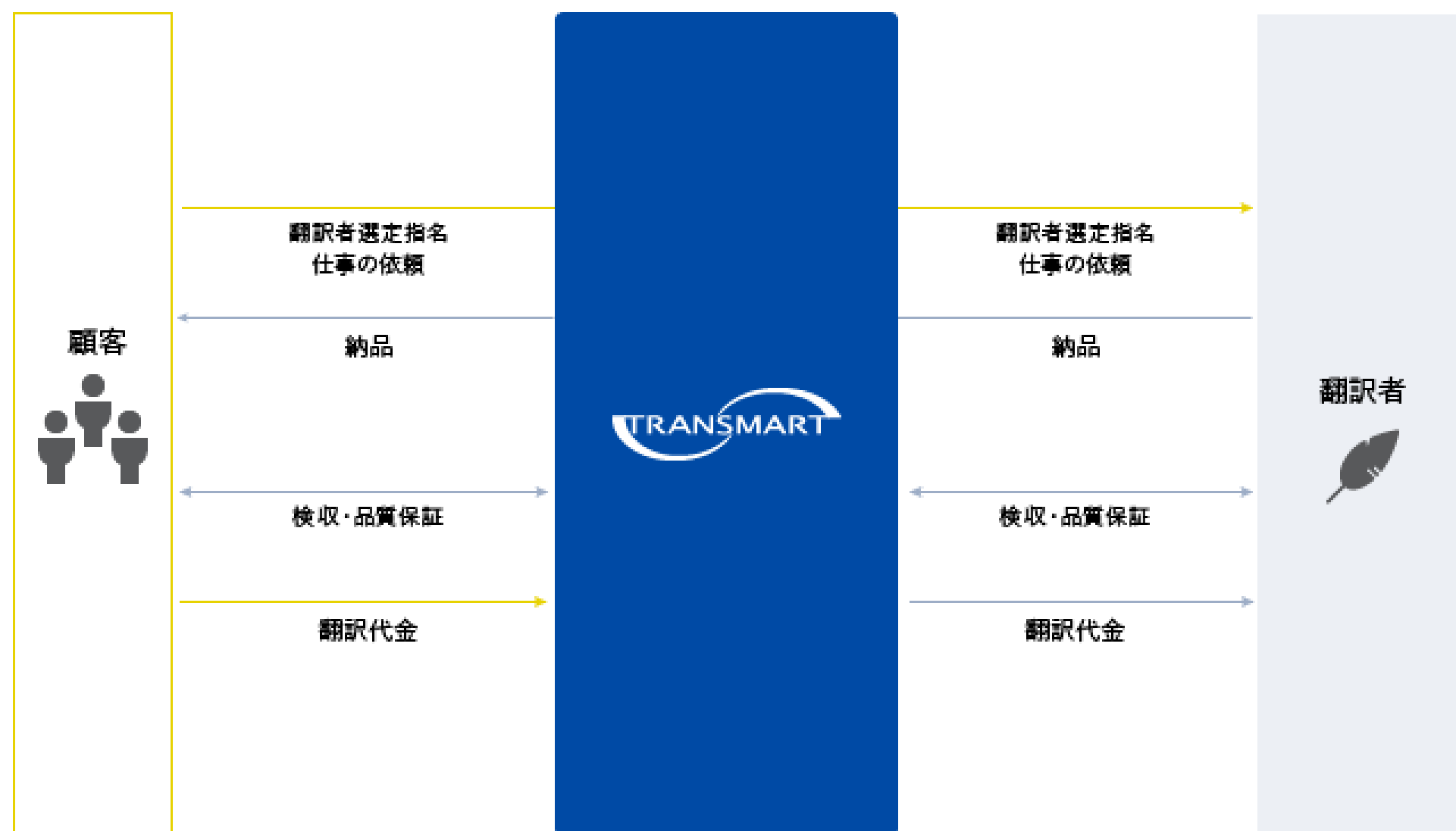


サービスとブランド

クラウド手法を用いた高品質翻訳サービスを「TRANSMART（トランススマート）」というブランドで運営しております。

トランススマートは翻訳依頼者がサイトを介し専門性の高い翻訳者の選別／指名ができるとともに業務進行管理がクラウド管理できる翻訳サービスを運営しています。官公庁、大企業、メディア、外資系企業に20年の実績を積み重ねております。

また、大規模案件や文書のレイアウト調整、音声書き起こし/吹き替えなど、より複雑な要件が存在する翻訳依頼に対応する受託翻訳（エージェント翻訳）サービスも展開中です。近年需要が増えているAI翻訳サービスも新たに開始いたしました。



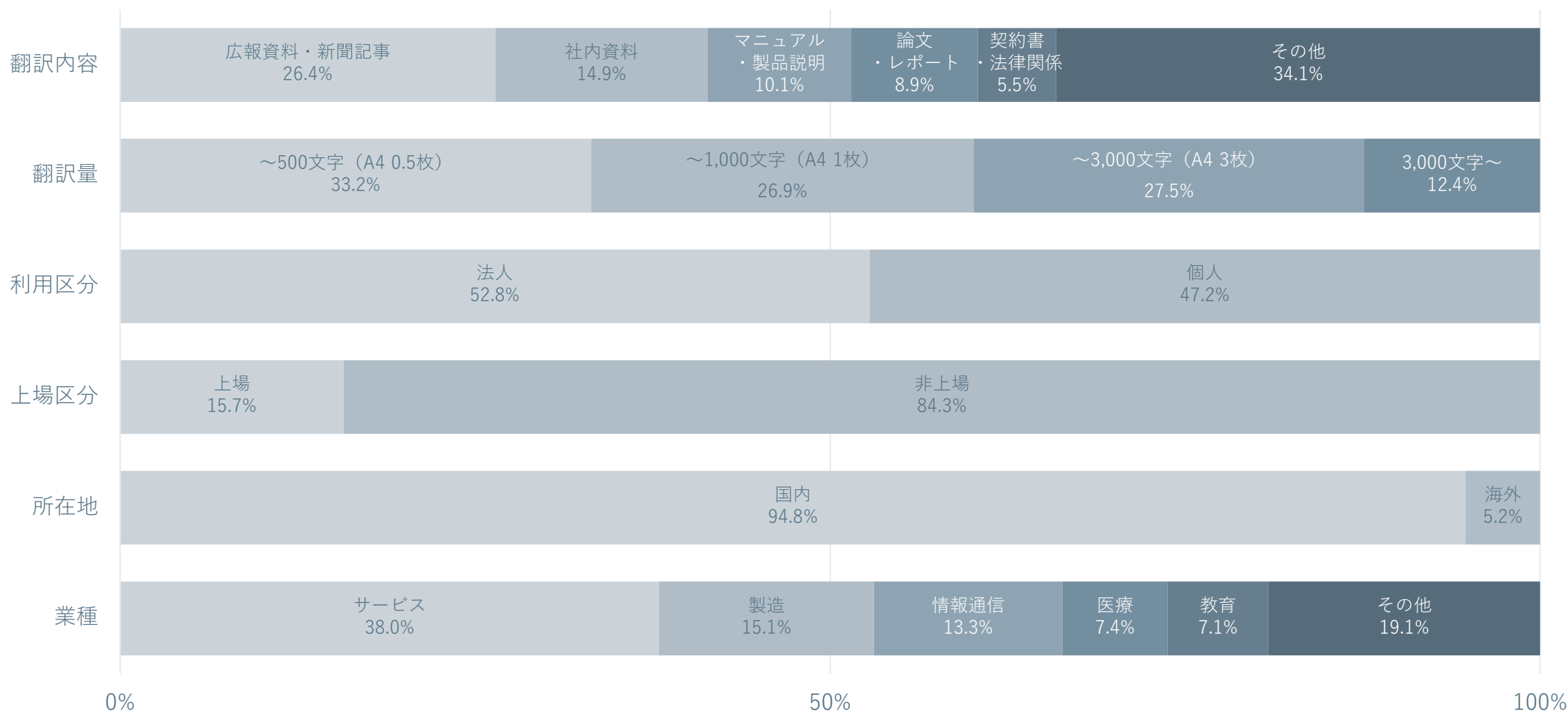
優位性（競争力）

トランススマートは直近合格率わずか2.1%という難関なテストに合格し、研修過程を経た優秀な翻訳者約4,000人を実績によりランク分けし、さらにその中から取得資格や得意分野（業界）等を細かく見ていただくことが出来るため、優秀な翻訳者を簡単に探すことができ、安心してお取引をしていただくことが出来ます。

※ヘルプデスク機能を設け、お客様と翻訳者のサポートを行っています。

また、年々需要が増えてきている多言語翻訳サービスの受付を行っており、世界中で活動中の法人や海外進出企業へのサポートを行っております。

顧客データ



※2021年3月期（2020年4月1日～2021年3月31日）におけるトランススマート利用顧客データに基づき作成しております。

市場規模

一般社団法人日本翻訳連盟発表「2017年度翻訳白書」によると、日本国内における翻訳の市場規模は2,561億円と推計されております。

同調査内において、個人翻訳者の対前年度収入について「5％以上増えた」32.8％、「大きな変動なし」が46.1％で、80％近くが翻訳収入を維持または増加と答えており、企業の1年後の翻訳受注見通しについても「5％以上増えると思う」が45.7％と、半数近くの翻訳企業が受注増を予想しています。

機械翻訳精度が高まり、大多数の人間が機械翻訳の恩恵を受けられる状況の中、専門性の高いプロフェッショナルな翻訳サービスの需要は、今後も緩やかに成長していくことが想定されています。

