

ソーシャルワイヤー株式会社

個人投資家説明会資料

(中期経営計画ご説明)

2022年 6 月18日

<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
株主・投資家の皆様へのメッセージ

<https://www.socialwire.net/contact>
<https://www.socialwire.net/ir/messagelist>

量の追求を指針に

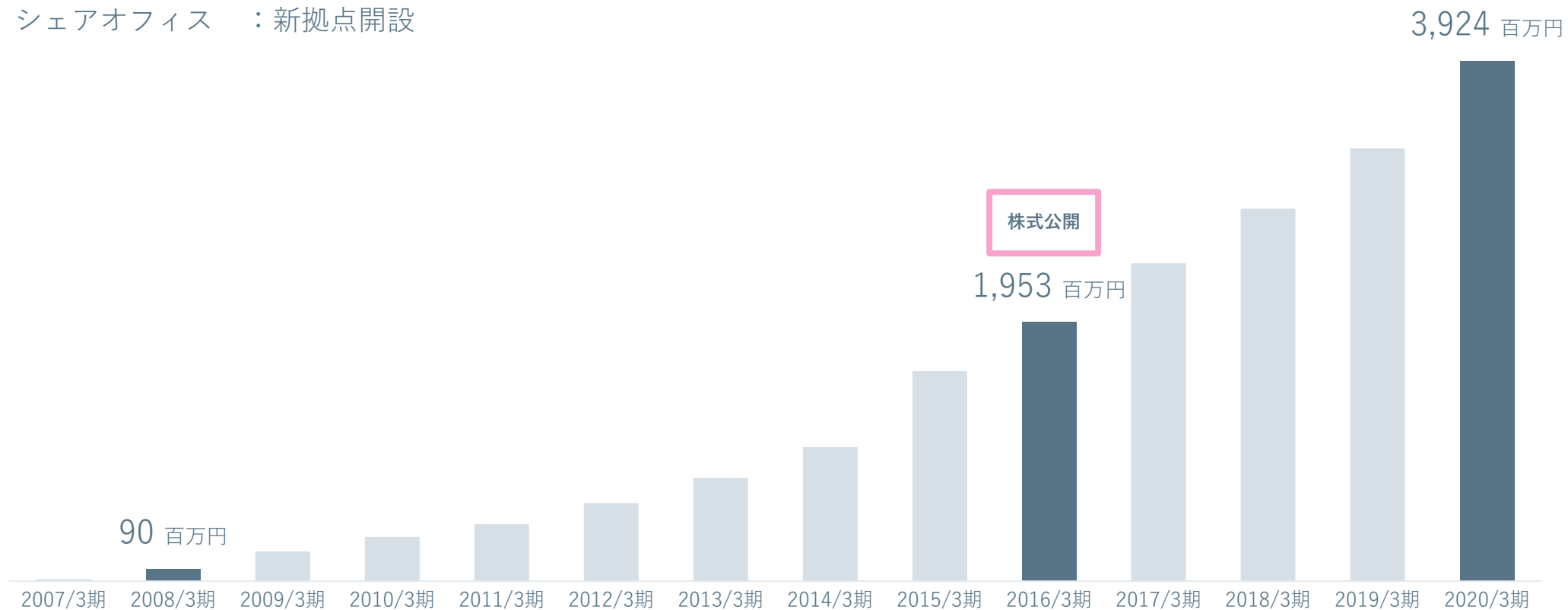
株式公開前後にわたり売上高CAGR **36.9%*** の持続的成長を実現

* 2008/3期～2020/3期において算出

※「量の追求」の具体的施策

デジタルPR : M&Aによる新サービス追加

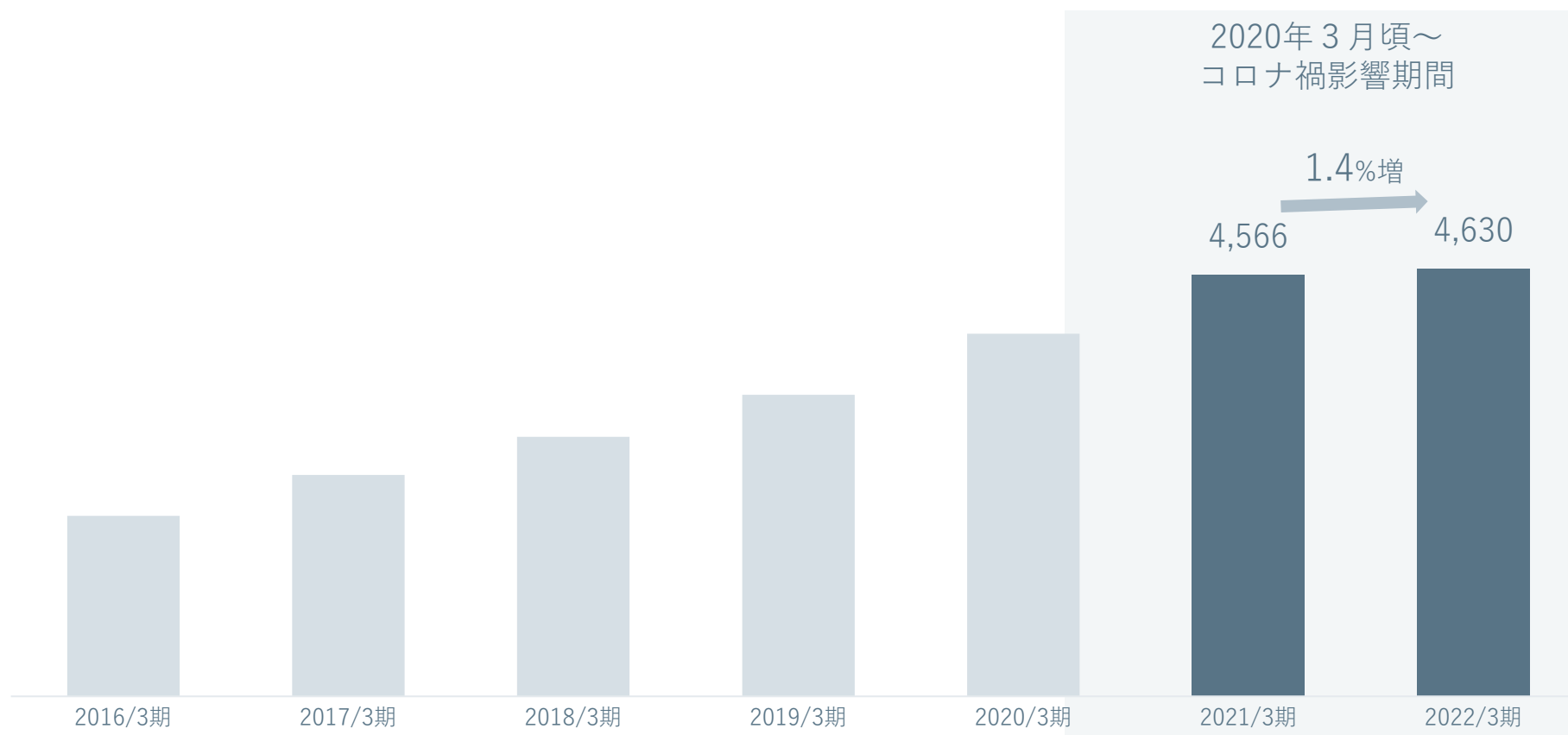
シェアオフィス : 新拠点開設



新型コロナウイルスの世界的パンデミックにより、消費活動における価値観は不可逆的に変化
デジタルPR、シェアオフィス業界においてもパラダイムシフト

⇒成長の急激な鈍化

コーポレートビジョン・経営方針の刷新が必要と判断



新コーポレートビジョン

全ての魅力に
スポットライトが当たる社会へ

新中期経営計画の方針・目標

付加価値の追求による企業価値の向上

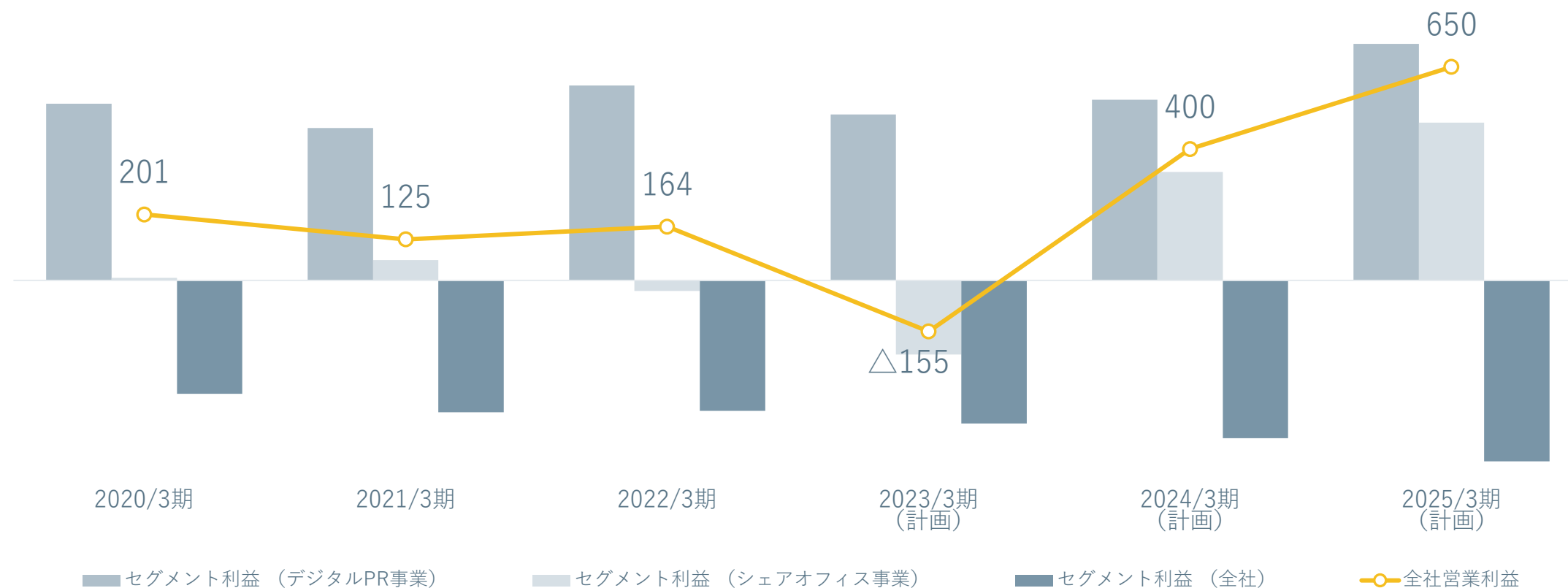
顧客価値を最優先したプロダクト開発・提供を通じ、収益率の高い複数の事業ポートフォリオを保有する高付加価値経営を軸とします

また、それを原資とした新たな事業への中期的な投資育成、ならびに当社の魅力を積極的に市場へ発信することによる企業価値の向上に努めます

営業利益
650百万円

2023年3月期中期経営計画の準備期間と捉え、利益も一時的に悪化を予定

その後、付加価値向上施策の効果発現により2025年3月期では営業利益において過去最高額を目指す



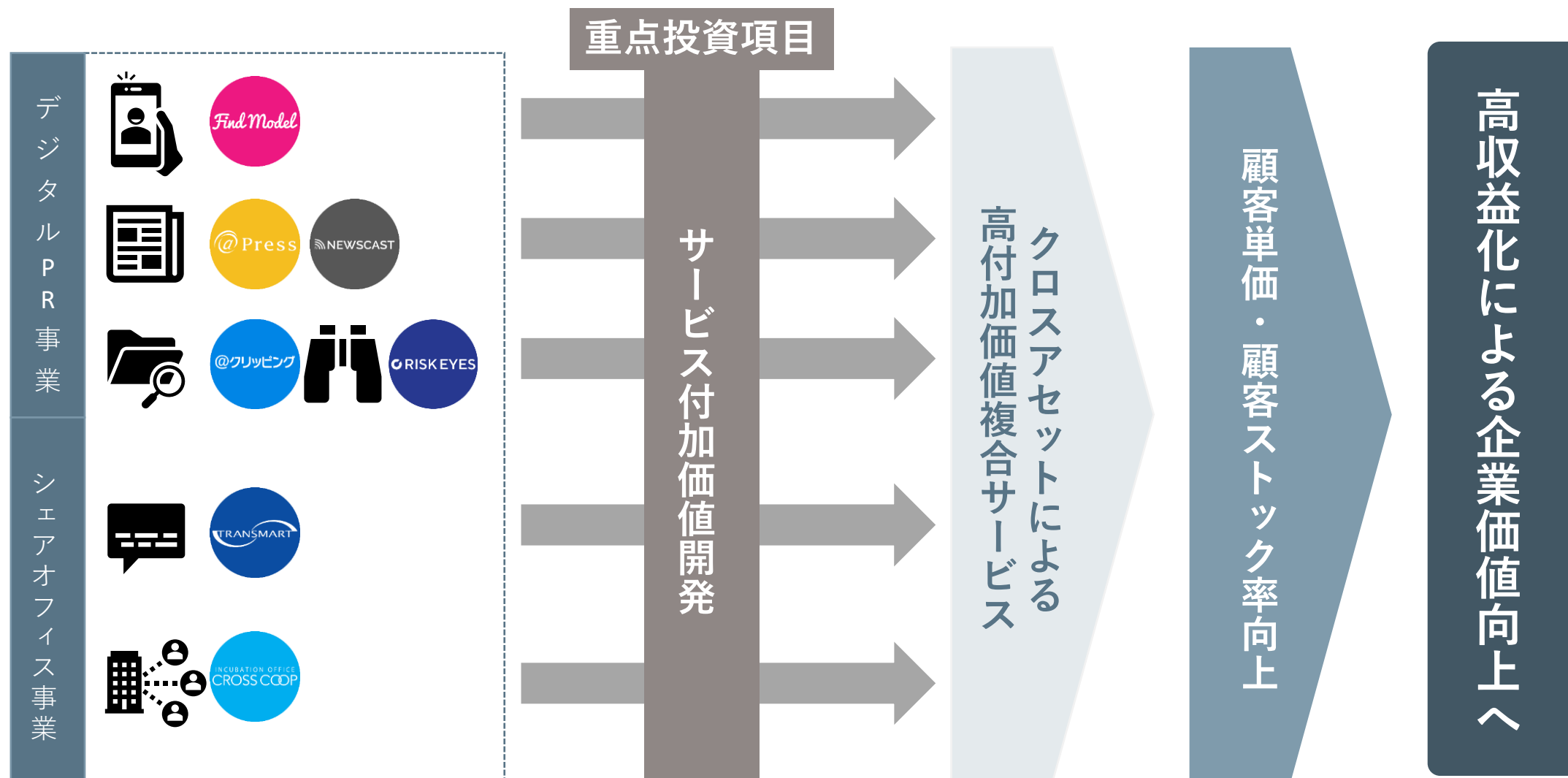
売上高の成長は追わず、高付加価値化による利益の確保を重視

	2022/3月期 (百万円)	2023/3月期 (百万円)	2024/3月期 (百万円)	2025/3月期 (百万円)
売上高	4,630	5,000	5,400	6,000
営業利益	164	△155	400	650
営業利益率	3.5%	△3.1%	7.4%	10.8%
当期純利益*	28	△180	280	450
ROE	2.6%	△18.6%	27.7%	32.7%

* 親会社株主に帰属する当期純利益

営業利益達成に向けた成長戦略

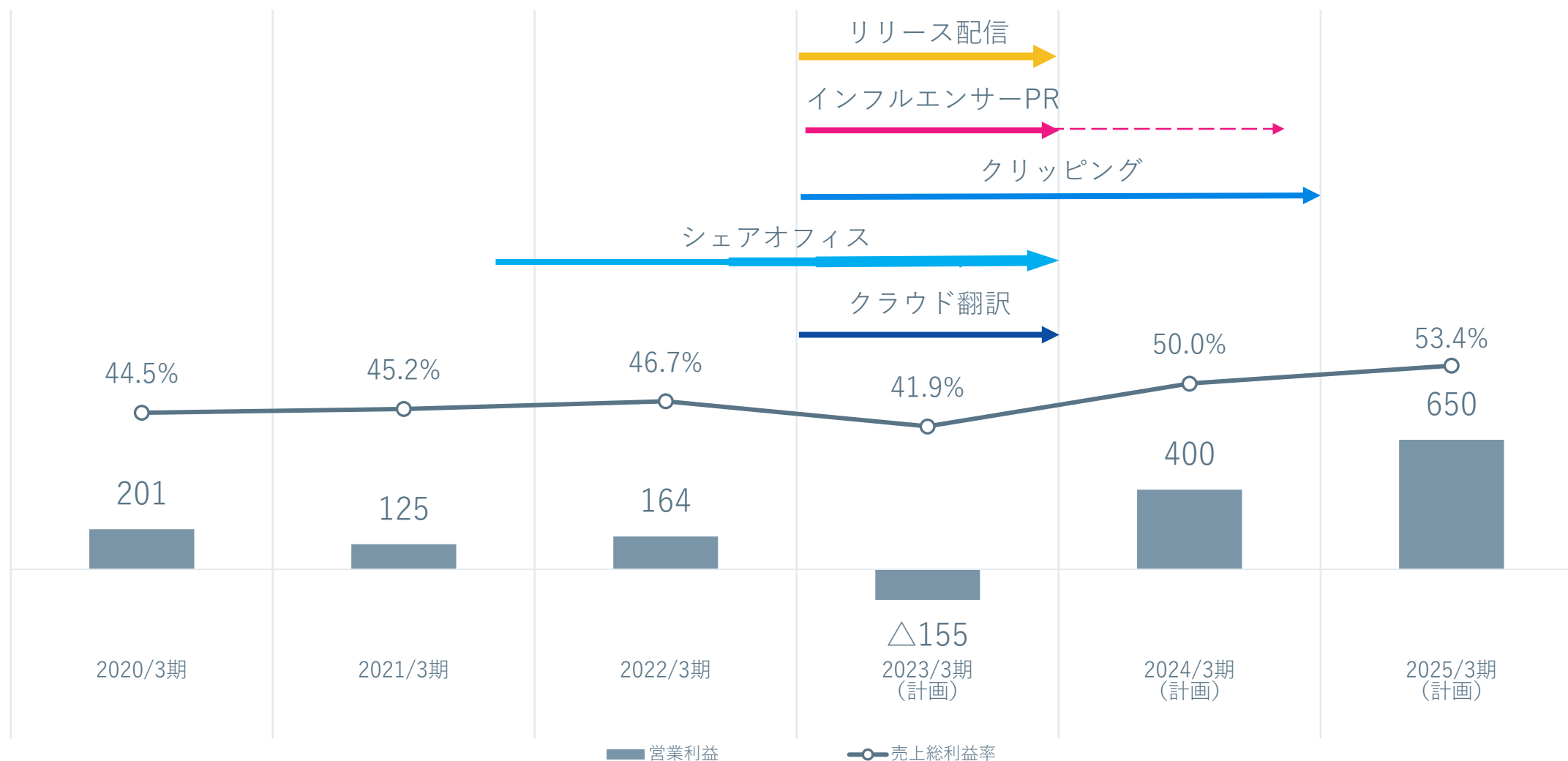
- 各サービス提供価値の強化による顧客提供価値（KVI）の増大
- 各サービスアセットを組み合わせた付加価値の高い複合サービスの提供



デジタルPR事業	シェアオフィス事業
プロダクト価値開発の一時費用増 <u>△130百万円</u> ➤リリース配信： メディア連携強化のタイアップ費用 ➤インフルエンサーPR： クリエイティブ向上費用 （社員研修費用等含む） ➤クリッピング： 著作権クリアのための媒体費用 取引先チェック新サービス開発費用	高付加価値拠点開設の一時的粗利悪化 <u>△300百万円</u> ➤シェアオフィス： ハイスペックなビル・内装設備 IoT設備調達・実装 （※対応済み） ➤クラウド翻訳： 対応業務増加を見越した翻訳者の確保
事業横断サービス 複合サービスの提供（クロスアセット施策）	

2023年3月期は複数の施策を同時進行で進めるため、売上総利益率も悪化見込み

その後徐々に付加価値向上施策の効果として顧客単価・顧客ストック率の向上が発現し、営業利益へ貢献



その他中期施策

方針

次世代事業の創出／育成

現在の中核サービスであるリリース配信、インフルエンサーPR、クリッピング、シェアオフィスと同規模の売上を見込める新規事業の創出を目指す

- 対象領域：既存の事業領域に限定はしない
※既存事業との一定のシナジーは見込むものとする
例：コンシューマー向けプラットフォーム
仮想空間（メタバース）におけるデジタルマーケティングなど
- 創出方法：M&Aもしくは新規立ち上げ（他社との事業提携等も含む）
- 売上規模：年間10億円以上（事業開始から5年程度を目途）
- 投資規模：事業の内容・状況に応じて決定
- 資金調達：融資、増資等あらゆる選択肢を排除しない

ただし、当中期経営計画上は次世代事業による売上・投資・資金調達は織り込んでおらず、対応については個別案件ベースで判断していくこととする

方針

人材育成の強化・エンゲージメント向上
／積極的な情報発信

◆ 従業員の付加価値向上

- マネジメント層の指導力・管理能力の向上
- 社内教育制度の充実
- 社内コミュニケーション活性施策を通じた従業員のエンゲージメント向上
- 機会の平等・多様性の最大化施策は継続

◆ 積極的な情報発信と企業ブランディング（市場からの関心を高める）

- 広報チーム組成によるメディアリレーション強化
- 月間5本以上のプレスリリース配信

地域・企業規模・雇用形態・性別などで格差のないダイバーシティの実現



コーポレートビジョン：「全ての魅力にスポットライトが当たる社会へ」
事業をしている地域・企業規模に関係なくあらゆる人々が、持続可能な消費・生産ができ、雇用創出、地元の文化・製品の販促につながるサービスを提供します

【具体例】リリース配信、インフルエンサーPR

企業のリリース情報の拡散、SNSインフルエンサーを介した情報発信で、より広くかつ格差なく情報を届けることができます



非正規雇用から正規雇用への登用を積極的に実施してきました。元パート社員という理由による影響を排除する人事評価システムを厳正に運営しており、元パート社員の中には、正社員登用後も実力を発揮し、管理職になっている事例も多くあります

【具体例】当社人材データ

正社員の元パート比率：15%

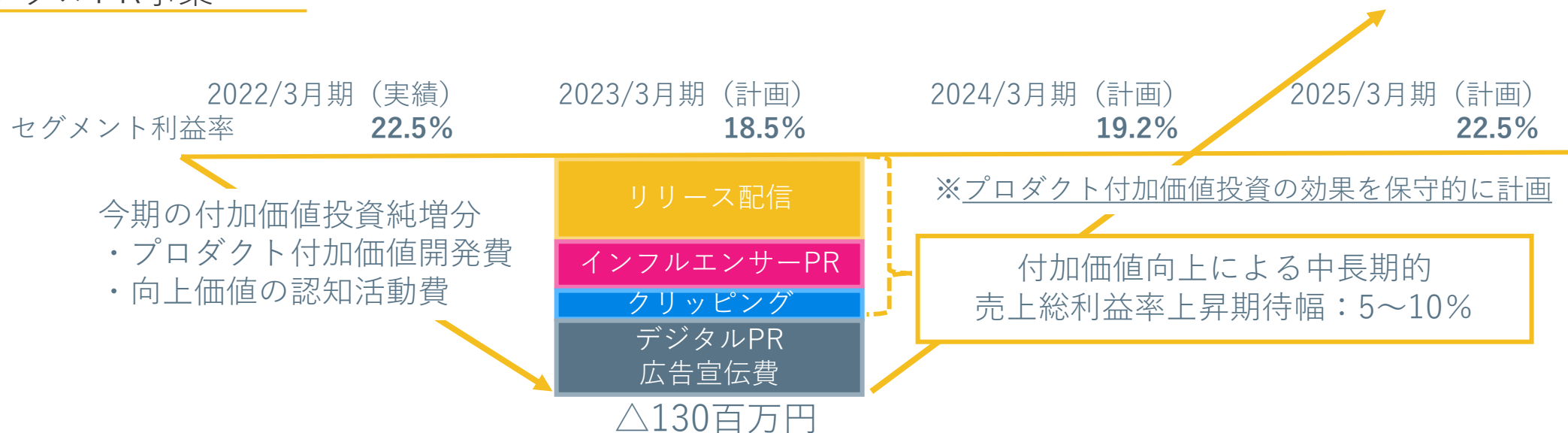
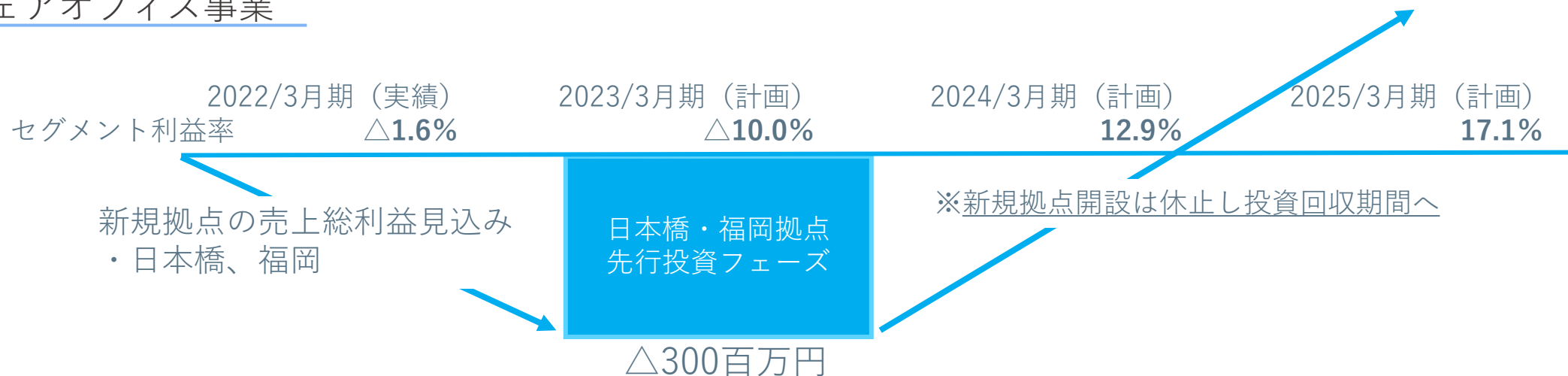


社員一人ひとりの強みを活かし、性別にとらわれない人事制度の運用を行ってきました。現時点で女性活躍環境が十分に実現できていると考えておりますが、今後も推進してまいります

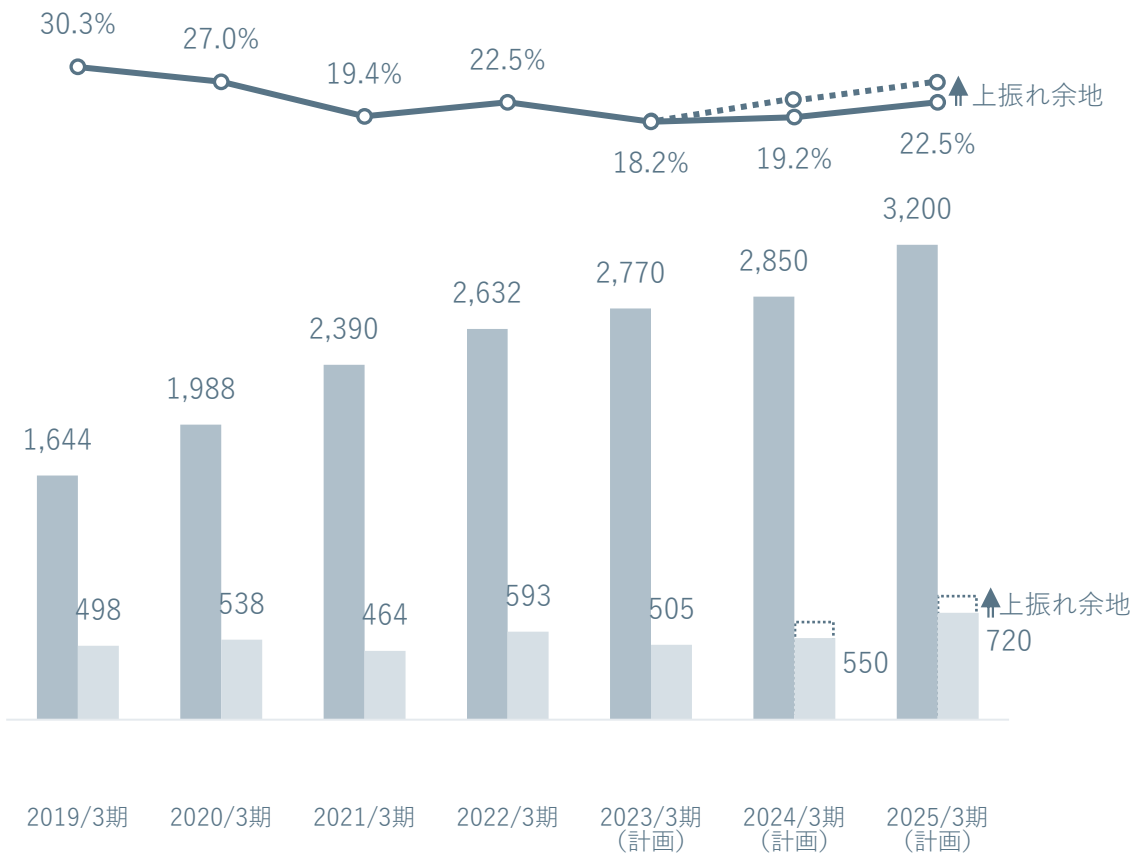
【具体例】当社人材データ

正社員の女性比率：61%、管理職の女性比率：50%

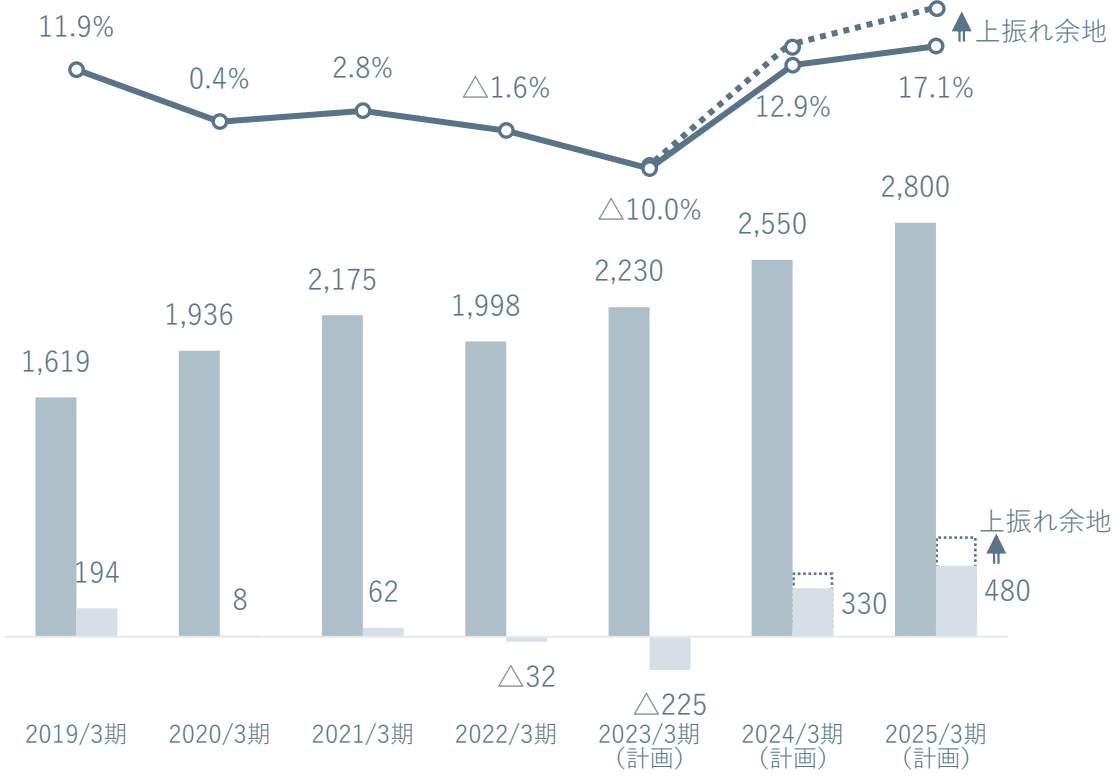
中期経営計画総括

デジタルPR事業シェアオフィス事業

デジタルPR事業



シェアオフィス事業

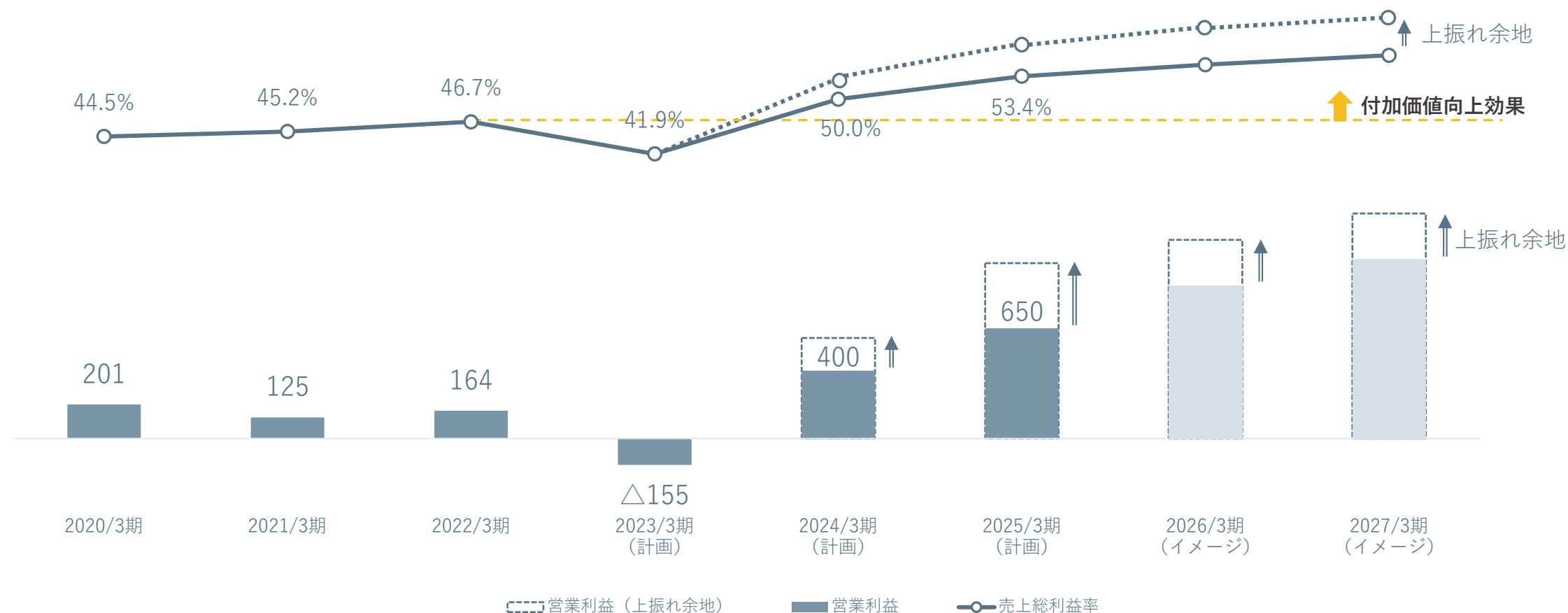


■ 売上高 ■ セグメント利益 ● セグメント利益率

■ 売上高 ■ セグメント利益 ● セグメント利益率

2025年3月期以降も営業利益額の増加及び売上総利益率の向上を見込めるような施策を実施
 加えて、次世代事業の創出／育成により、更なる成長も可能（以下グラフ上は次世代事業の効果は未織り込み）
 現中期経営計画においては付加価値向上効果は保守的に計画

※付加価値向上効果発現により2027年3月期時点の売上総利益率は55～60%程度を想定



利益配分について、将来にわたる安定的な企業成長と経営環境の変化に対応するために必要な内部留保を図るとともに、「連結配当性向30%を目標とした持続的な配当拠出」をすることを中長期的な還元方針としております。（従来の方針から変更ありません）

しかしながら、足元数年についてはニューノーマルの市場変化に対応した各プロダクト付加価値向上に経営資源を集中し、持続的な利益増大の基盤構築に専念し株主価値の増大を実現して参りたく、大変恐縮ながら配当については見合わせる予定でおります。

なお、中期ターゲットの営業利益650百万円の達成に加え、株式時価総額の向上にも注力してまいりますので、何卒、ご理解を賜れば幸いです。

Appendix | 各サービスにおける方針



ビジョン

圧倒的なメディア反響

顧客がプレスリリースに期待する価値：

配信したプレスリリースが多くの記事になること



商品・サービスなどの企業情報を多くの人に認知してもらいたい

◆ 「平均記事掲載数」というKVIを“圧倒的業界No.1”水準へ強化

- メディアとのリレーション強化（メディアとの新たな連携開発）
- SNSでの話題喚起の仕組みづくり
- 配信先メディアリストの全見直し

Find Model

ビジョン

ファンコミュニティの熱狂化

- ◆ 「ファンを囲い込む」公式アカウント運用代行サービスに注力
 - エンゲージメントを高める投稿・校正スキル向上のクリエイティブ研修
 - ファンの**熱狂度を指標化（KVI）し、成果を保証**するサービス開発⇒ストック型サービスへ注力し、広告運用等のフロー型サービス受注率を向上
- ◆ 業界内プレゼンスの向上
 - インフルエンサーネットワークを有効活用した業界調査レポート発信

Find Model



ビジョン

安心安全なクリッピングから分析まで／取引リスク最小化

【クリッピングサービス】

- ◆ 著作権の不安のないメディアクリッピング
- ◆ クリッピングデータを活用した顧客分析レポート提供（KVI＝制作案件比率）
⇒ **記事切抜き（BPO）に留まらない情報価値提供**

【取引先チェックサービス】

- ◆ 安価で簡単な取引先チェックサービスの機能拡充
- ◆ **企業リスク検知範囲の拡大による周辺市場への進出**

INCUBATION OFFICE CROSS COOP

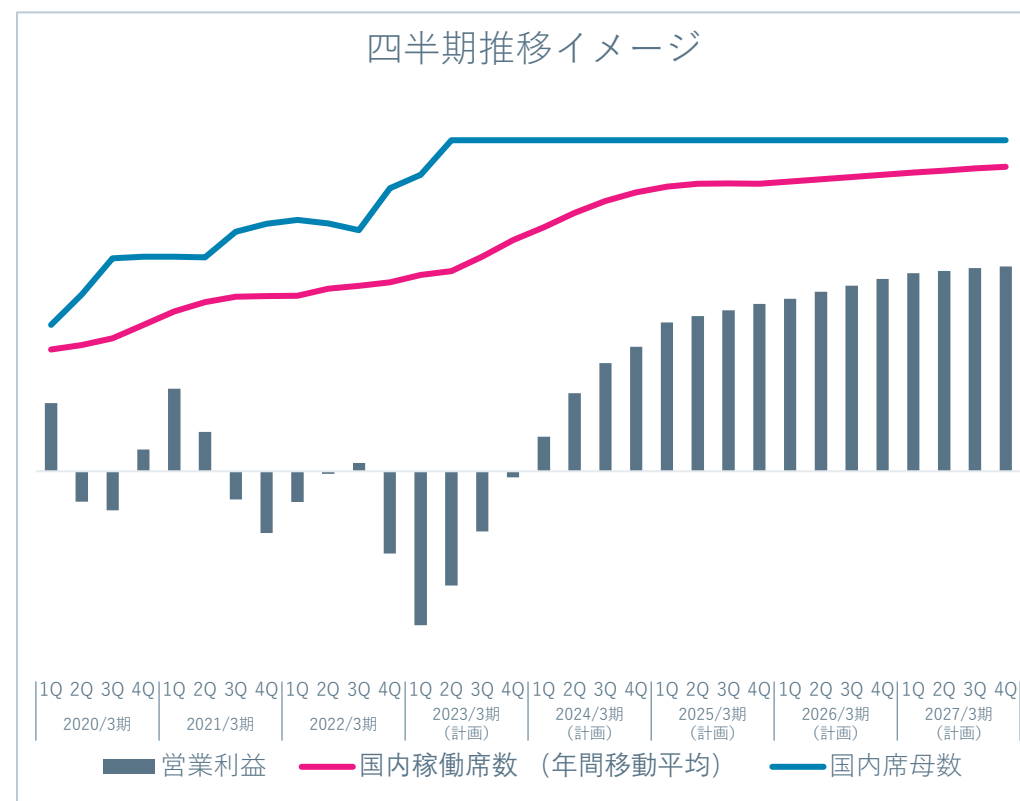
ビジョン

投資回収期間／企業ブランド向上に資するワークスペース

◆ 福岡拠点の開設（2022年6月）以降は投資回収期間（新規投資は見込まず）

◆ 中小企業をコアターゲットにした与信力（ブランド）を高めるレンタルオフィス

- 顔認証、人体検知の出勤率・混雑率監視モニタ設置などの高セキュア環境
 - 自宅とオフィスのハイブリッド型ワークスタイルに適応したIoT設備機器
 - 長期利用促進に向けたデジタルPRサービスのアセット活用
- ⇒顧客満足度向上により、平均オフィス契約期間（KVI）が伸長





ビジョン

テクノロジーとヒューマンタッチで言語課題の解決

◆ AI翻訳を基幹としたサービスの提供（KVI＝AI翻訳比率）

GAFAを始めとした外資企業のグローバル化が更に進む中、安価で大量かつ正確性を求める翻訳需要への対応

- AI翻訳による大量かつ安価なサービス提供と人翻訳による品質担保
- 翻訳キャパシティの拡大（翻訳者の確保）

◆ 翻訳付帯サービスの提供（KVI＝BPOストック案件数）

- 校正、DTP、動画字幕など

全ての魅力にスポットライトが当たる社会へ

