

ソーシャルワイヤー株式会社

(投資家向け説明会)

2024年 3 月期 決算説明資料

連結業績

- トピックス
- 事業構造改革の成果
- 業績および業績予想差異
- 業績トレンド
- 改革期から成長投資期へ

連結財務諸表

- 連結貸借対照表
- 連結損益計算書
- 連結キャッシュフロー計算書

事業領域

- ビジョン／経営方針
- 事業領域
- 主要サービス顧客数／単価KPI
 - リリース配信
 - インフルエンサーPR
 - クリッピング
 - 取引先反社チェック
- 成長戦略
- 成長イメージ
- 2025年3月期 業績見通し

Appendix

- 法人概要
- 主な沿革
- 成長投資とプロダクト育成履歴
- 主要サービス概要

連結業績

経営戦略活動 1

事業構造改革の断行
営業黒字体質

経営戦略活動 2

攻勢体制
資本業務提携

単位：百万円

	FY14	FY15	FY16	FY17	FY18	FY19	FY20	FY21	FY22	FY23
連結売上高	1,583	1,953	2,397	2,808	3,264	3,924	4,566	4,630	4,769	3,669
連結営業利益	108	225	220	353	405	201	125	164	△ 211	△ 2

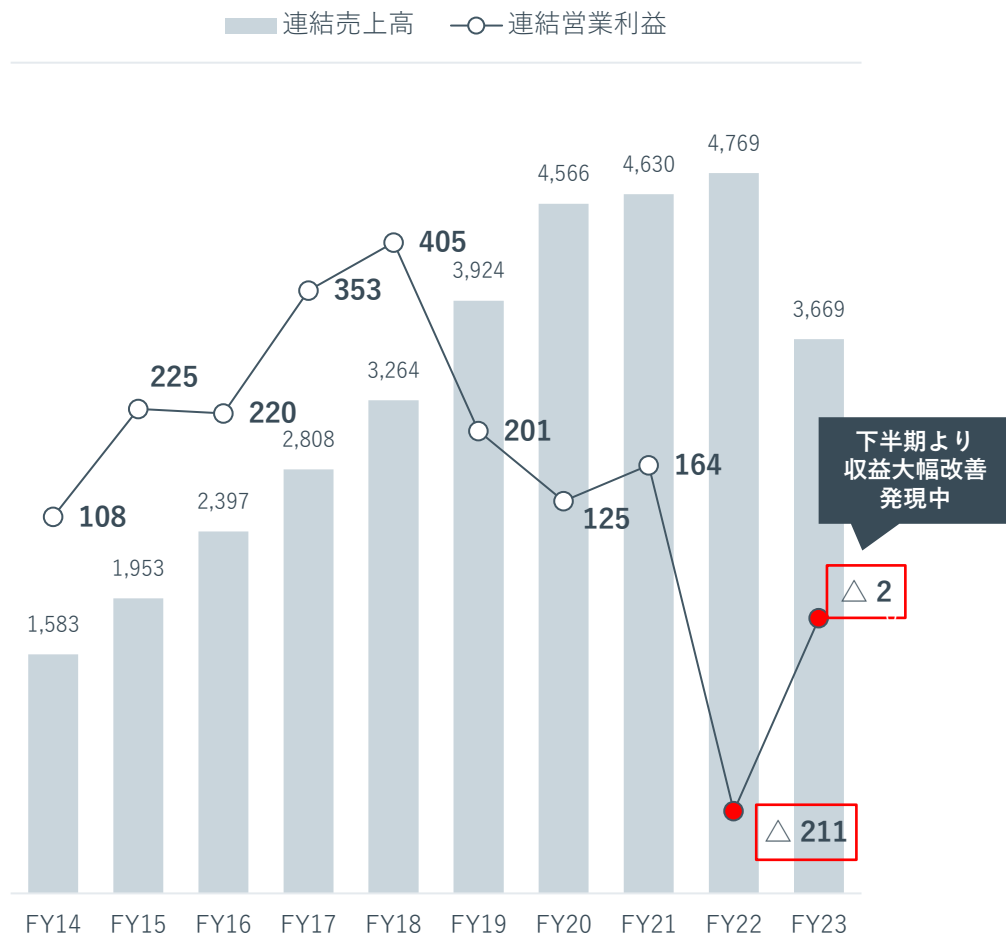
2024年3月期 「選択と集中」改革期

国内シェアオフィス事業の事業譲渡

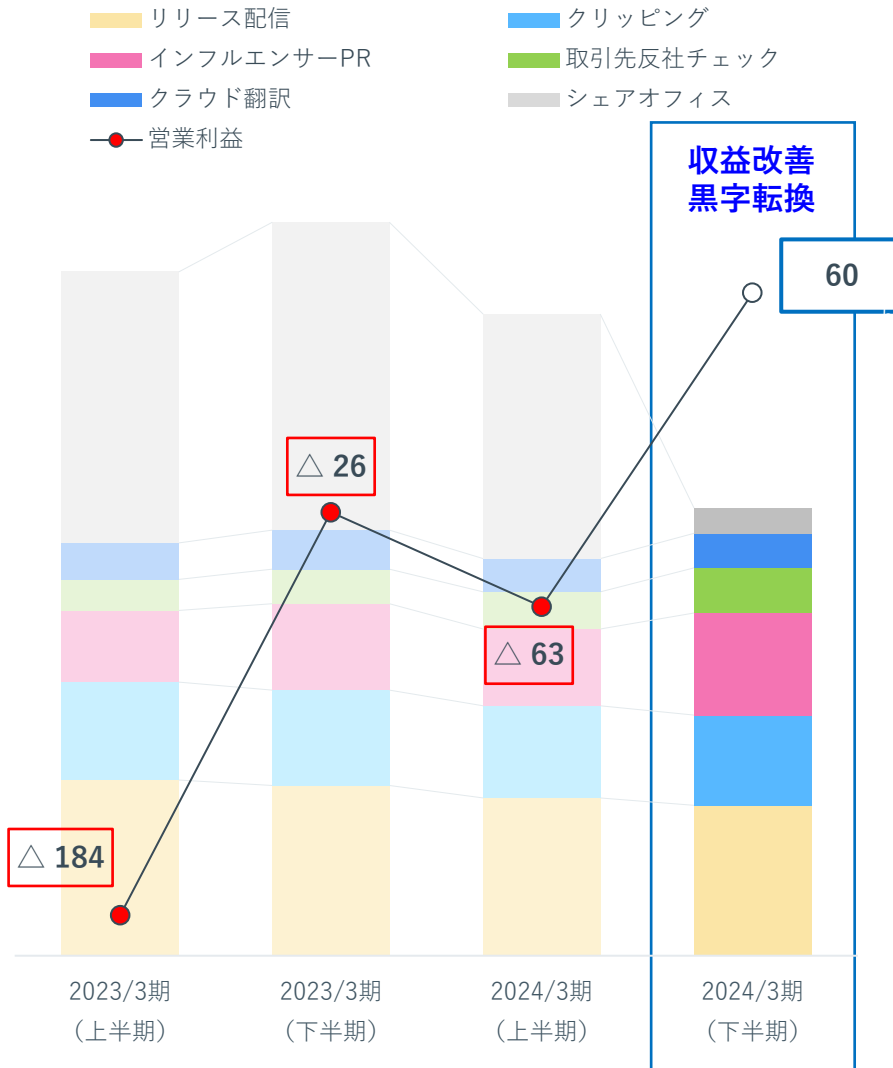
2008年よりシェアオフィス事業を開始し、国内10拠点のシェアオフィスを運営していましたが、新型コロナウイルス感染症拡大の影響及び大手不動産会社のシェアオフィス事業参入によりシェアオフィス業界の競争は激化し、シェアオフィス事業の収益性や投資対効果の改善は当社の経営課題となっておりました。

また、新たなシェアオフィスを展開していくためには強固な財務基盤が必須となり、事業の成長性においても課題を抱えておりました。

そこで海外シェアオフィスの段階的撤退を進行させ、2024年3月期には国内シェアオフィス事業を撤退することで、事業ポートフォリオの大幅な見直しを断行。事業軸をデジタルサービスへ一本化する判断をして推進いたしました。

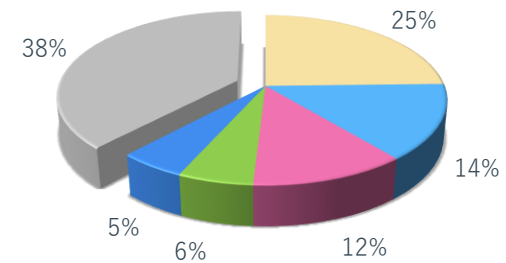


サービス別の売上構成



Before

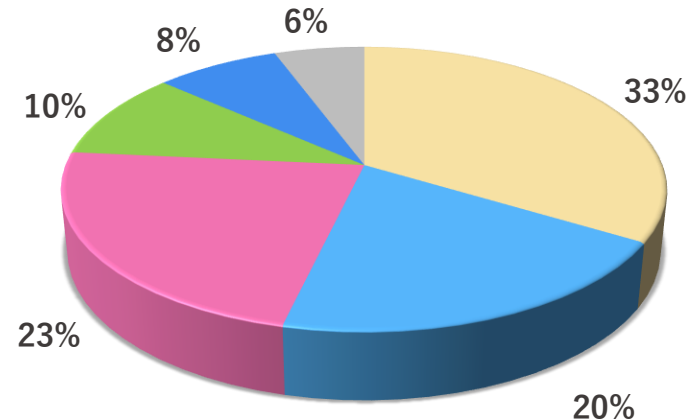
構造改革前 (FY23上半期)



事業ポートフォリオの大胆な見直しにより、デジタルサービスに軸足を一本化

After

構造改革後 (FY23下半期)



四半期推移

事業構造改革の断行（国内シェアオフィス事業の撤退）および、固定費抑制活動などにより、売上高が大幅に減る一方で、営業黒字化の発現および回復トレンドを確認。

- 3Q 8四半期ぶり営業黒字化
- 4Q 収益性を高めた上で営業黒字の持続

	2023/3期				2024/3期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	1,128	1,173	1,232	1,234	1,138	1,021	762	746
売上総利益	443	467	521	527	476	468	479	475
営業利益	△ 109	△ 75	△ 21	△ 5	△ 50	△ 12	15	45
経常利益	△ 97	△ 79	△ 25	0	△ 54	△ 24	7	43
	構造改革前 ←						→ 構造改革後	

業績（年度累計）

売上高	3,669 百万円	（前期比 76.9%）
営業利益	△ 2 百万円	（前期 △ 211 百万円）
EBITDA*1	243 百万円	（前期比 117.1%）
当期純利益*2	△ 146 百万円	（前期 △ 876 百万円）

※1 EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費（EBITDAについては監査レビューを受けておりません）

※2 シェアオフィス事業における事業譲渡や撤退関連に関する特別損失を計上

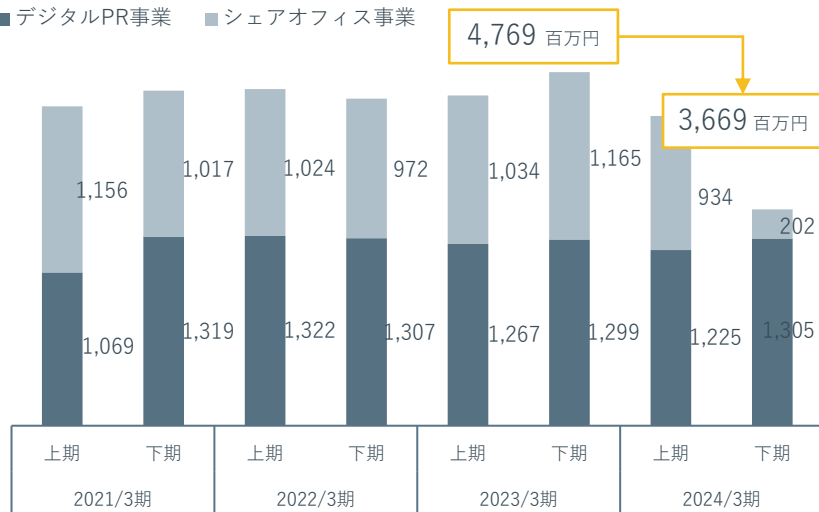
業績予想の差異

	業績予想	実績	差異
	通期	通期	
売上高	3,650 百万円	3,669 百万円	+19 百万円
営業利益	△ 17 百万円	△ 2 百万円	+14 百万円
経常利益	△ 45 百万円	△ 27 百万円	+17 百万円
親会社株主に帰属する 当期純利益	△ 157 百万円	△ 146 百万円	+10 百万円

- インフルエンサー事業における年度末需要の高まり、及び、一部固定費抑制による要因により差異が発生

売上高

■ デジタルPR事業 ■ シェアオフィス事業



全体

国内シェアオフィス事業の撤退に伴う減収部分を反映

デジタルPR事業

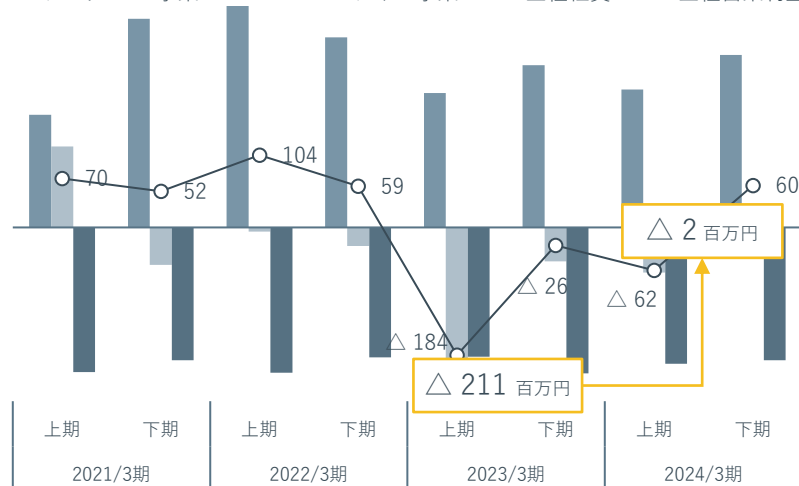
新規獲得経費抑制による減収分を『1社あたりの取引額の向上』により吸収。利益率改善の進行。

シェアオフィス事業

国内事業撤退で2023年9月以降が大幅な減収。なお、同事業に属する、翻訳サービス・シンガポール拠点は堅調な推移

営業利益

■ デジタルPR事業 ■ シェアオフィス事業 ■ 全社経費 ○ 全社営業利益



全体

3Q～4Qと営業黒字化で推移し、下期より回復トレンドの発現

デジタルPR事業

1社あたりの取引単価上昇効果により利益率向上。

シェアオフィス事業

下半期においては国内シェアオフィス関連の残存損失△15百万円分があるものの、翻訳サービス、およびシンガポールオフィスが堅調に推移し、営業利益は回復

2025年3月期～ 「財務強化／成長投資」投資期

株式会社ジーニー（証券コード：6562）と資本業務提携

2024年6月開催予定の定時株主総会で関連議案が承認されることを前提とし、約13億円の第三者割当増資を実施。2024年7月実行予定。役員派遣を受入れ、進行年度2Qより株式会社ジーニーの連結子会社化。

- 自己資本比率 1桁台→40%台
- プロダクト開発およびM&A投資余力の確保

デジタルサービスのプロダクト開発（M&A含む）に積極的に着手

当社成長パターンであるプロダクトM&Aの再開に着手するとともに、ジーニー社の有する顧客リソースならびにテクノロジーリソースの活用により、収益改善を更に加速させるとともに、新たな顧客層へのリーチ獲得することを想定しています。

連結財務諸表

	2023/ 3 期末		2024/ 3 期 期末			主たる変動要因
	金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	前期末比 (%)	
流動資産	1,677	35.5	798	59.7	47.6	シェアオフィス事業の事業譲渡及び拠点閉鎖による減少
固定資産	3,046	64.5	538	40.3	17.7	シェアオフィス事業の事業譲渡及び拠点閉鎖による減少
資産合計	4,724	100.0	1,336	100.0	28.3	
流動負債	2,549	54.0	1,136	85.0	44.6	シェアオフィス事業の事業譲渡及び拠点閉鎖による減少
固定負債	1,963	41.6	114	8.6	5.8	シェアオフィス事業の事業譲渡及び拠点閉鎖による減少
負債合計	4,512	95.5	1,250	93.6	27.7	
株主資本	163	3.5	16	1.3	10.2	当期純損失による減少
（自己株式）*	(△83)	(△1.8)	(△83)	(△6.3)	100.0	
非支配株主持分	12	0.3	7	0.6	57.8	
その他	35	0.8	61	4.6	172.9	
純資産合計	211	4.5	85	6.4	40.6	シェアオフィス事業の事業譲渡及び拠点閉鎖による影響
負債・純資産合計	4,724	100.0	1, 336	100.0	28.3	

- 自己株式金額は株主資本金額の内数

	2023/ 3 期	2024/ 3 期	
	通期 (百万円)	通期 (百万円)	前年同期比
売上高	4,769	3,669	76.9%
売上総利益	1,960	1,899	96.9%
EBITDA*	208	243	117.1%
営業利益	△ 211	△ 2	—
(営業利益率)	(△ 4.4%)	(△ 0.1%)	(4.3pt)
経常利益	△ 201	△ 27	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	△ 876	△ 146	—

* EBITDA = 営業利益+減価償却費+のれん償却費（EBITDAについては監査レビューを受けておりません）

	2023/3期		2024/3期
	累計 (百万円)	累計 (百万円)	主たる変動要因
営業活動によるCF	100	126	減価償却費の減少 事業譲渡関連損失の計上
投資活動によるCF	△ 414	1,184	国内シェアオフィスの事業譲渡による収入 有形固定資産の取得額減少
財務活動によるCF	413	△ 1,977	借入金返済による支出 リース債務の返済による支出
現金及び現金同等物 期末残高	1,014	354	

- 国内シェアオフィス事業譲渡に伴う収入、及び借入金一括返済による支出で、投資活動CF、財務活動CFが大幅に変動

事業領域

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

経営方針

付加価値の追求による企業価値の向上

我々は、プロダクト価値を磨きをかけることに注力してまいります。各々の事業者のもつ本来の魅力にスポットライトが当たることで、顧客のマーケティング活動をより実効性あるものにしていくことを追求してまいります。

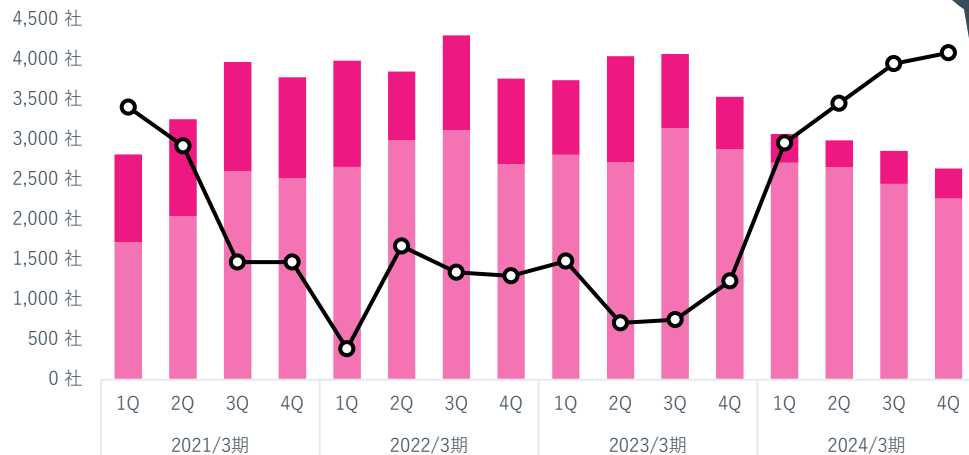
マーケティング領域のデジタルDXツールを積極展開
多くの顧客へリーチする商品開発（付加価値追求）を提供してまいります



マーケティング領域		サービス		年間売上	取引社	1社取引額
中核事業	PR広報	@Press	リリース配信	1,651 百万円	6,817 社	242 千円
		NEWSCAST	リリース配信			
成長注力事業	販促宣伝 前年成長：113%	@クリッピング	掲載調査/リサーチ	602 百万円	305 社	1,976 千円
		8beat.ch	ショート動画生成			
	BI/データ分析 前年成長：125%	Find Model	インフルエンサー			
その他事業	業務支援	RISK EYES	取引先反社チェック	276 百万円	490 社	564 千円
		プルコン	採用リファレンス			
		TRANSMART	クラウド翻訳	395 百万円	450 社	878 千円
		CROSSCOOP(海外)	シェアオフィス			

※上記数値には撤退済の国内シェアオフィスを除いたもので算出しております。
※顧客基盤は、2024年3月期の1年間の有料取引社のみをカウントしております。

継続顧客 新規顧客 1社あたり取引額



新規獲得
段階的再開

取引社数 × 1社あたり取引額

●新規獲得抑制→再開

- ・高単価プラン傾注から新規獲得の段階的な増強

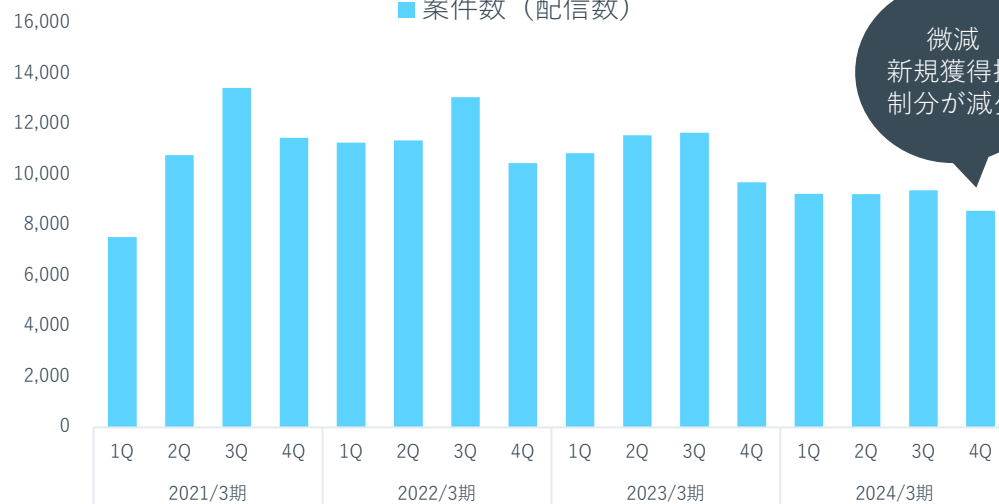
●AI活用による生産性向上

- ・自社開発による運営固定費の大幅削減

●動画生成プランの育成

- ・ショート動画メニュー販売強化へ

■ 案件数 (配信数)



微減
新規獲得
抑制分が減少

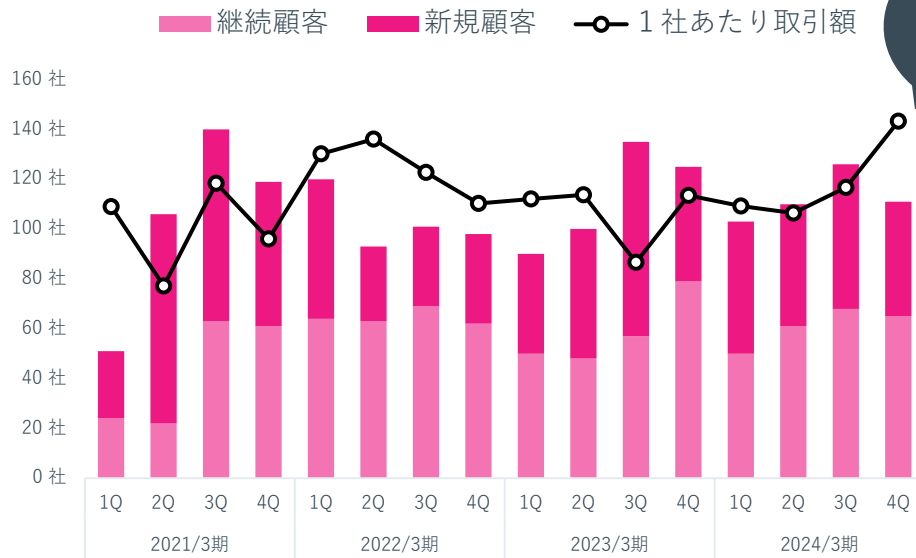
案件数

●新規顧客獲得の抑制による減少

- ・高単価プランの利用企業は継続
- ・新規獲得を段階的再開へ

●動画プランの積極展開

- ・ショート動画プランの商品力向上ならびに積極的な販売

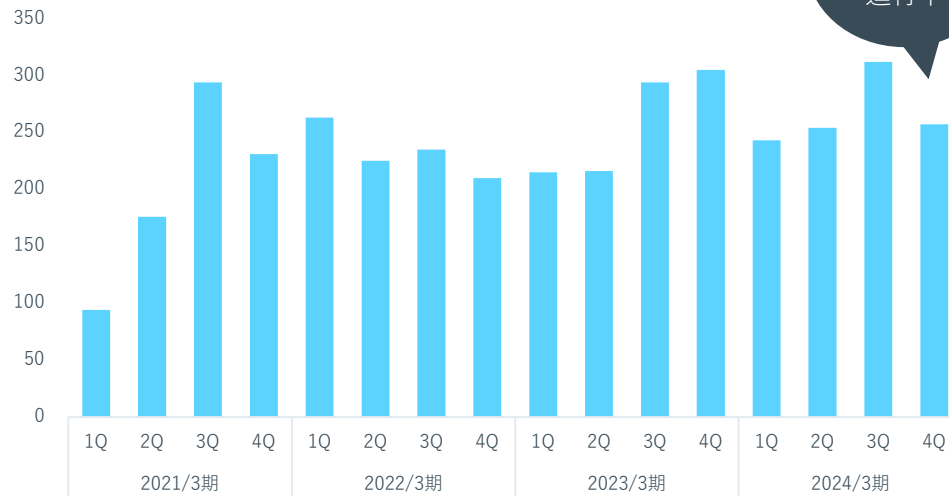


大型案件比率の高まりで単価向上

取引社数 × 1社あたり取引額

- 大手代理店、大手企業案件の比率が上昇
 - ・ 単価貢献度の大きい大型案件比が上昇
- 新規獲得は積極的に進行
 - ・ インカミングに注力（インスタラボ）し、コンテンツを拡充中

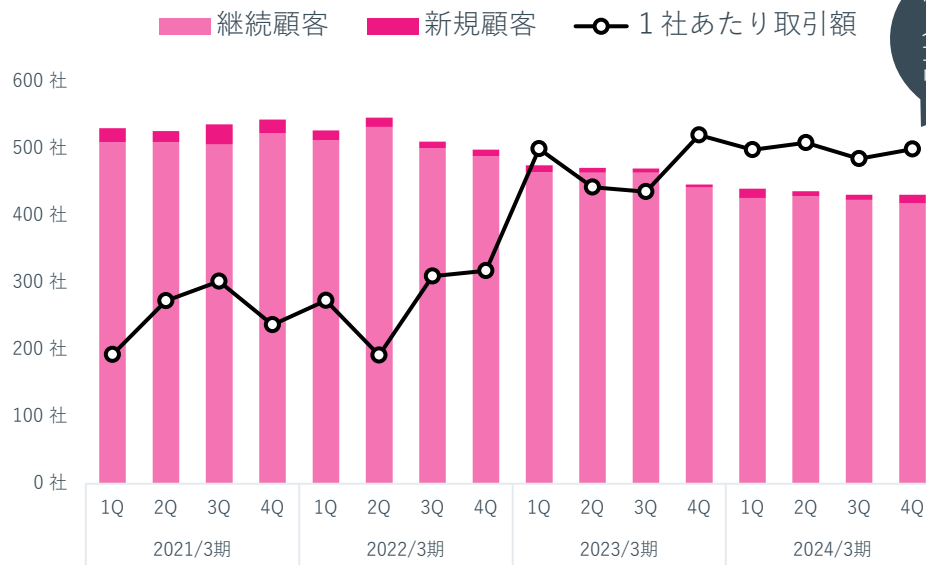
■ 案件数



案件あたりの大型化が進行中

案件数

- 大手代理店、大手企業案件の伸張
 - ・ 安定的な高単価案件が伸張
 - ・ 案件数として横ばいではあるものの、取引案件の比率変動中
 - ・ キャスティング案件として、ネットインフルエンサーの充足に加え、タレントへ拡大進行中



官公庁／大企業中心に高単価維持

取引社数 × 1社あたり取引額

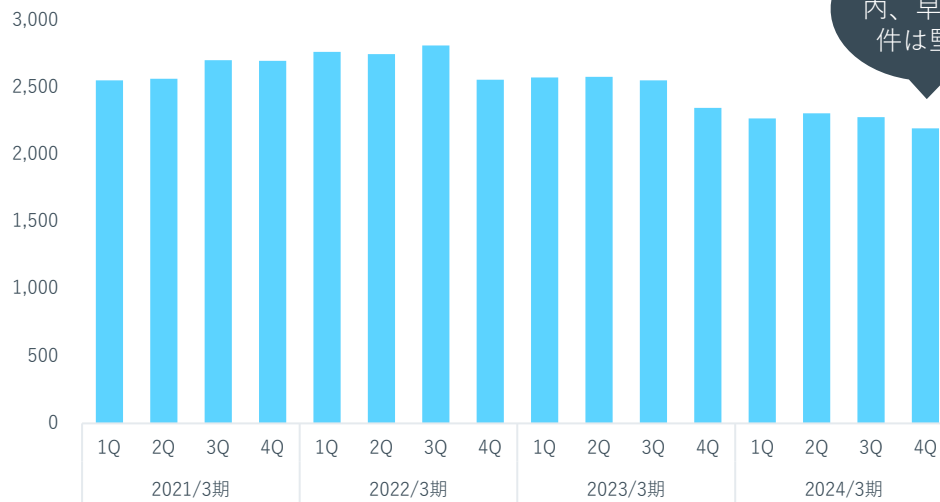
●顧客は官公庁／大企業が中心

- ・ 紙クリッピングのみの顧客は減少傾向
- ・ 早朝案件は堅調に進行中

●新規顧客獲得

- ・ 大手事業者（主にPR業界、広告業界）とのシステム連携を推進

■ 案件数

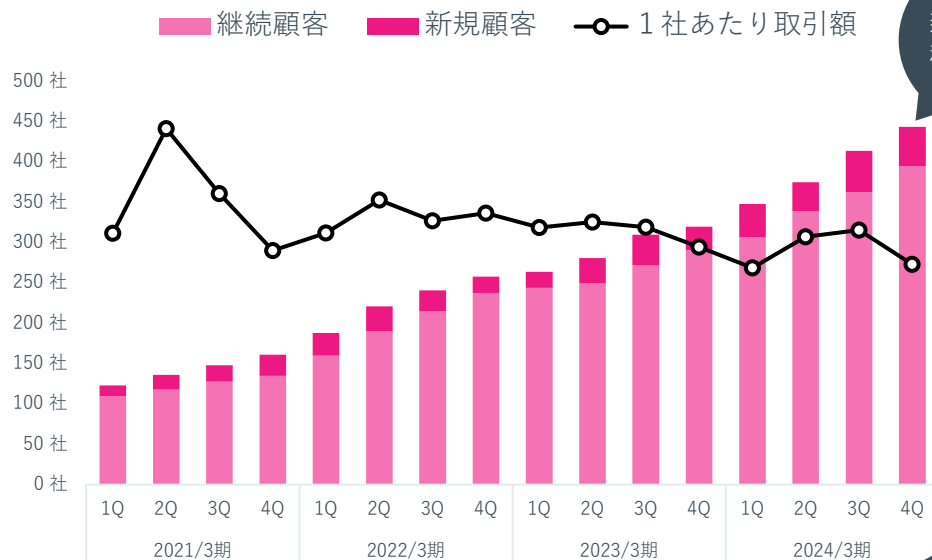


横ばい推移内、早朝案件は堅調

案件数

●反社チェックやネガティブ案件が堅調

- ・ 掲載調査対象がポジティブ広報調査に加え、ネガティブ広報調査への傾向が進行中



取引社数 × 1社あたり取引額

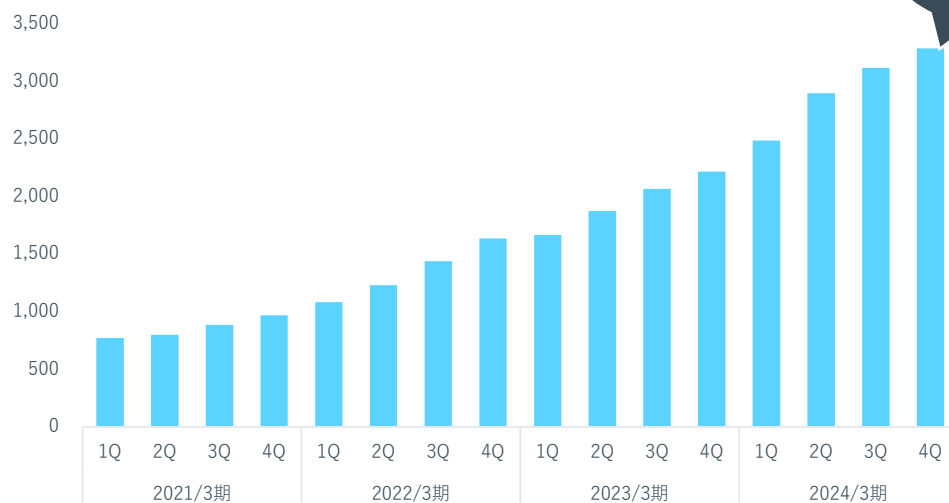
● 新規獲得活動を積極化

- ・ 広告宣伝費を増加（新規獲得の積極推進）
- ・ 展示会やセミナー等を積極化し、獲得数を倍増

● 隣接市場の併行展開

- ・ 人事採用市場にも顧客獲得の幅を広げるべく、活動領域を拡張

■ 案件数



案件数

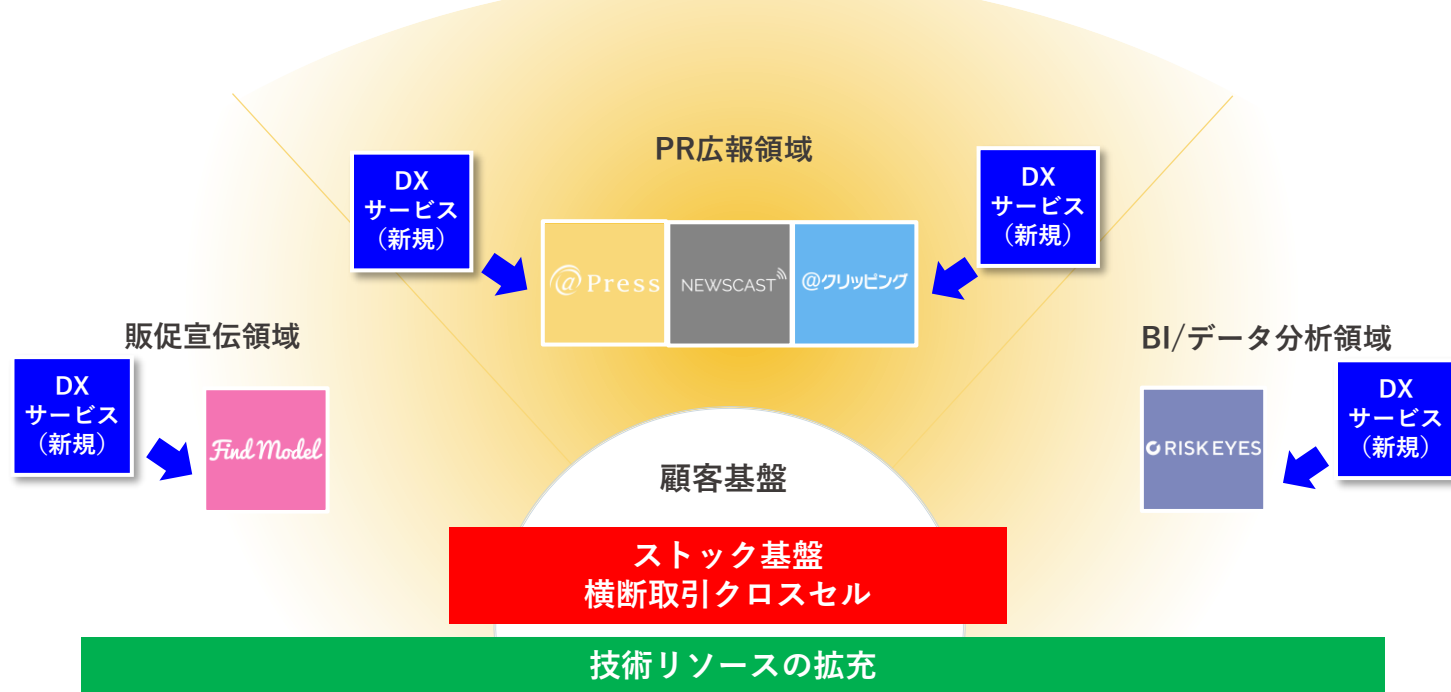
● リアルタイム検索が過去最高を毎月更新中

- ・ 顧客数に比例し順調に更新中
- ・ 顧客増加に伴い、業界初スマホアプリを提供し、利用者利便と検索数増加を推進

● 一括検索の案件発生タイミングで単価上昇

- ・ 年間取引一括検索の案件の発生時期に単価が上昇する傾向

クロスセル推進し顧客リテンションを最大化
プロダクト創出/M&Aを再開し、各領域でのプレゼンス上昇させる



顧客ストック基盤

顧客基盤のストック性を追求し、横断取引の提供を積極化。1社顧客額の最大化を実現してまいります。

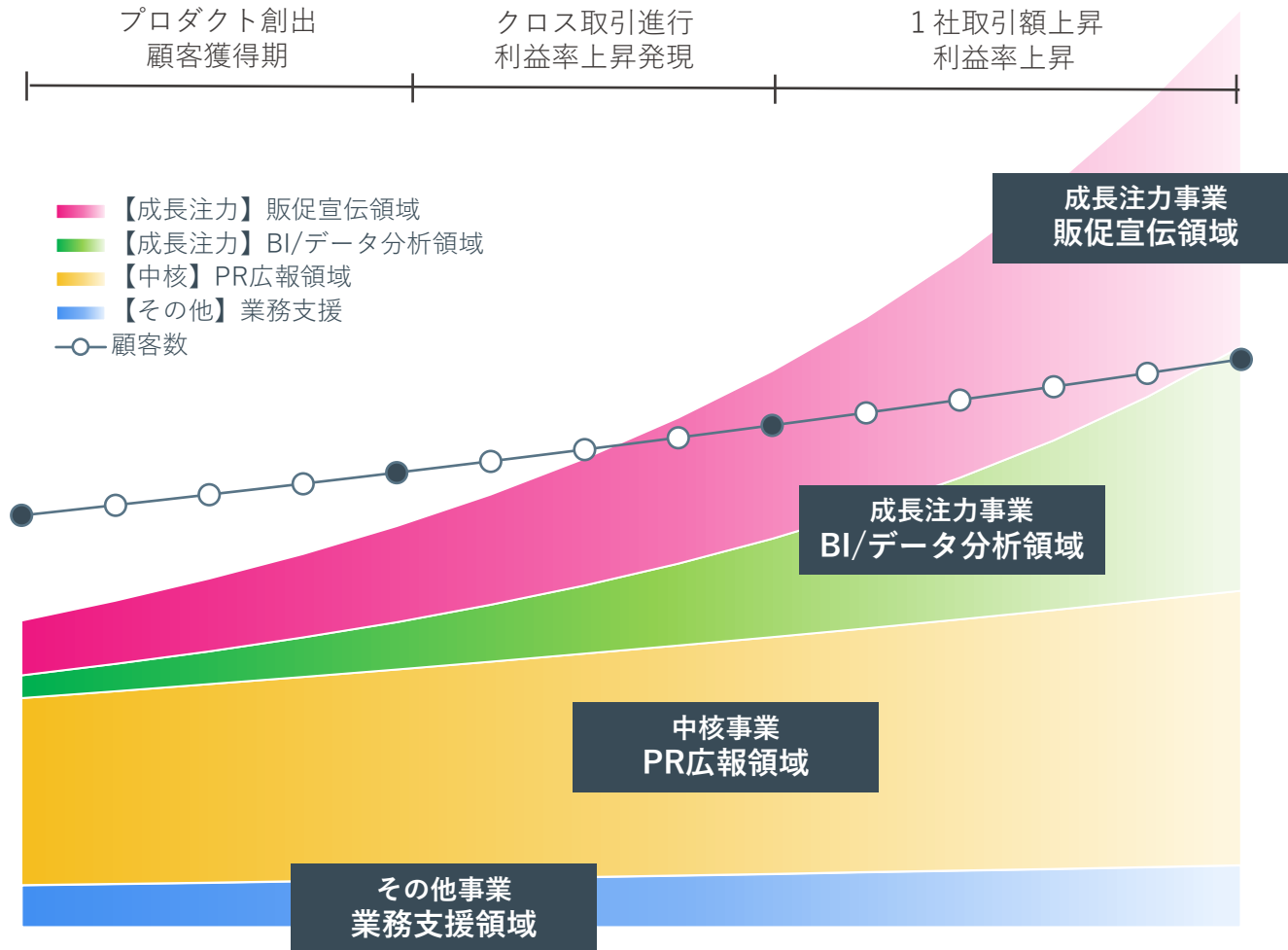
プロダクト創出/M&A

プロダクトを積極的に創出。プロダクトM&Aの再開。
各領域におけるプレゼンスを上昇させ、業界No1～No2プロダクト育成

技術リソース投資拡充

戦略推進の加速のため、技術リソースの積極的な調達
ベトナムオフショア事業者のM&Aはこれに含む

高単価プロダクトの成長注力事業が成長牽引、
1 社取引額増加とともに利益率向上を併行しながら事業拡大へ



経営戦略の推進方針

プロダクトカンパニー化へ

- システム開発体制強化のための強化（ベトナムオフショア事業者の子会社化）
- 株式会社ジーニー社との資本業務提携実行後に、その技術開発リソースの授受想定

資本業務提携（実行完了後）のM&A等の投資活動の再開

- 成長に資する積極的な投資活動の再開

業績予想

	2024/3月期	2025/3月期(予想)	
	通期 (百万円)	通期 (百万円)	前期比
売上高	3,669	2,890	78.8%
営業利益	△ 2	100	—
経常利益	△ 27	65	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	△ 146	45	—

- 本業績予想は、株式会社ジーニーとの資本業務提携効果は反映しておりません。同提携は、実行予定日を2024年7月1日としており、実行後において影響を及ぼす内容が判明次第、適切に開示予定といたします。
- 一方、費用面は、資本業務提携の実行された場合のFA手数料等は一時費用として見積もり計上しております。
- セグメント別予想につきましては、国内シェアオフィス事業の事業譲渡、拠点閉鎖等による組織変更、経営管理体制の実態等を踏まえ、今後は単一セグメントによる報告とさせていただくこととしました。

Appendix

- ・ 法人概要
- ・ 主要サービス

会社名	ソーシャルワイヤー株式会社 SOCIALWIRE CO., LTD.	
上場市場	東京証券取引所グロース市場（証券コード：3929）	
本社	東京都港区新橋1-1-13 アーバンネット内幸町ビル 3 階	
設立	2006年 9 月 6 日	
代表	矢田峰之	
資本金	354百万円（2024年 3 月末）	
従業員	単体282名、連結301名（2024年 3 月末）	
サービス	リリース配信 インフルエンサーPR クリッピング 取引先反社チェック クラウド翻訳 シェアオフィス（海外）	
経営陣	代表取締役社長	矢田峰之
	取締役	藤原直美
	社外取締役	大野誠一
	社外取締役	白川久美
	社外取締役	山浦政彦
	監査役	赤松朱美
	社外監査役	樋口節夫
	社外監査役	平山剛

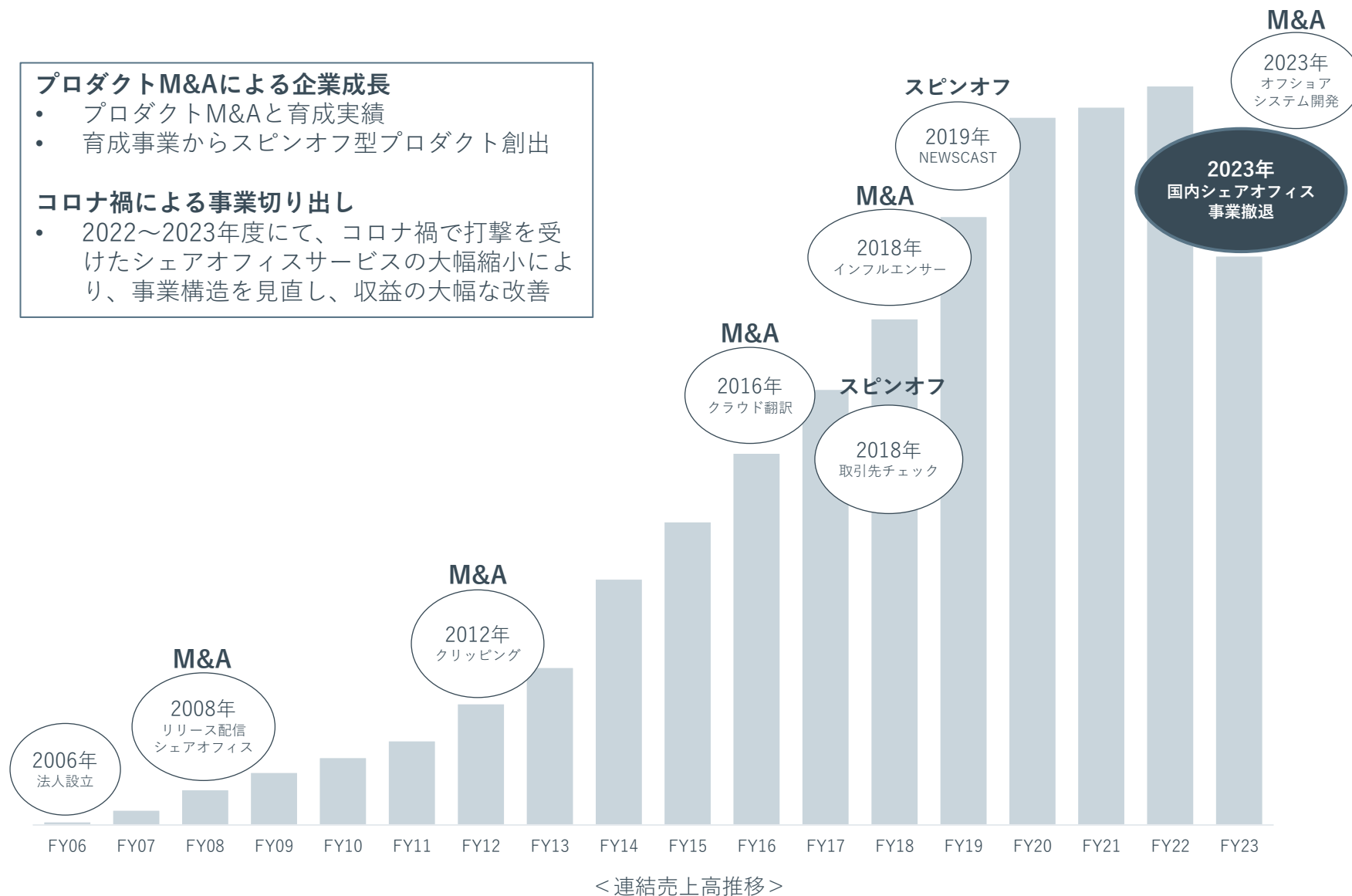
2006年	東京都中央区日本橋に未来予想株式会社として設立
2008年	リリース配信「アットプレス」をM&Aにより開始 シェアオフィス「クロスコープ」をM&Aにより開始
2009年	クロスコープを青山に開設
2010年	クロスコープを新宿南口に開設
2011年	クロスコープをシンガポールとジャカルタに開設
2012年	クロスコープをデリーに開設 掲載調査「アットクリッピング」を開始 ソーシャルワイヤー株式会社に社名変更
2013年	クロスコープをホーチミンとマニラに開設
2014年	アットクリッピング強化のためメディア・アイズ(株)をM&A クロスコープを新宿御苑に開設
2015年	東京証券取引所マザーズに株式公開
2016年	クロスコープをM&Aによりタイに開設 クラウド翻訳「トランススマート」をM&Aにより子会社化 クロスコープを仙台に開設
2017年	クロスコープを渋谷に開設
2018年	イベント集客運用「イベレボ」をM&Aにより開始 インフルエンサーPR「ファインドモデル」をM&Aにより開始 取引先チェック「リスクアイズ」を運営開始
2019年	SNSリリース配信「NEWSCAST」を開始 クロスコープを新橋に開設
2020年	美容メディア「YUYU Beauty」をM&Aにより開始 クロスコープを横浜に開設
2022年	クロスコープを日本橋に開設 クロスコープを福岡に開設
2023年	国内シェアオフィス事業を事業譲渡 オフショアシステム開発のMK1 Technology VietnamをM&Aにより開始

プロダクトM&Aによる企業成長

- プロダクトM&Aと育成実績
- 育成事業からスピンオフ型プロダクト創出

コロナ禍による事業切り出し

- 2022～2023年度にて、コロナ禍で打撃を受けたシェアオフィスサービス的大幅縮小により、事業構造を見直し、収益の大幅な改善



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

@Press（アットプレス）、**NEWSCAST**（ニュースキャスト）

➤ プレスリリース

- 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・発表をすること
- 「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。

➤ @Press（アットプレス）

- アットプレスでは、より多くの記事にするために、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おります。



**専任スタッフがつくから
初めてでも記事になる**

初心者から上級者まで、顧客満足度97%※2
専任スタッフによるサポートが充実のプレスリリース配信サービス

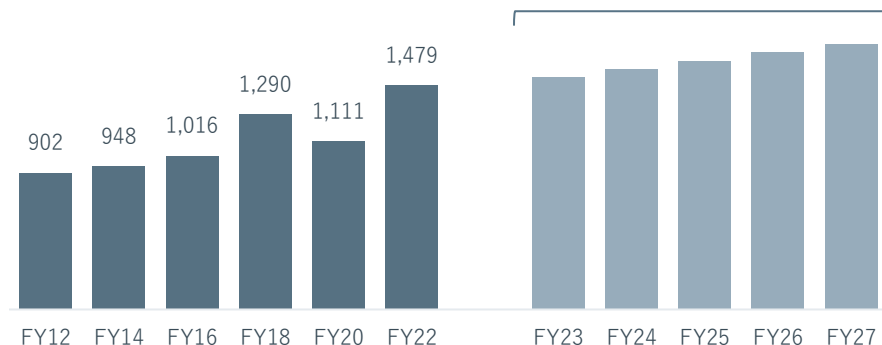
No.1
記事掲載数

The graphic features a yellow background with illustrations of people, a target, a laptop, and a camera. A large orange seal in the top right corner proclaims 'No.1' for the number of articles published. The text emphasizes that dedicated staff support makes it easy for beginners to get their press releases published, with a 97% customer satisfaction rate.

市場規模

(単位：億円)

コロナ禍後の回復影響からは緩やかな回復と推測
(5年間想定CAGR3.5% ※当社推計)



- 2022年年度時点における市場規模：1,479億円
- 新型コロナウイルス感染拡大の影響による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、回復。今後も緩やかに成長するものと推測

出展：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」(2023年5月)を参考に当社推計

顧客データ

配信内容	商品 28.7%		サービス 14.6%		企業動向 18.7%		イベント 19.3%		その他 18.7%			
リピーター	リピーター 92.2%									新規利用 7.8%		
所在地	国内 99.1%									海外 0.9%		
取引形態	直取引 89.9%									代理店販売 10.1%		
上場区分	上場 4.3%				未上場 95.7%							
設立	～3年 6.0%		～5年 6.7%	～10年 18.6%		～30年 34.6%			～50年 17.0%		50年～ 17.1%	
従業員数	～10名 32.5%			～50名 28.9%			～100名 10.7%		～500名 18.8%		～1,000名 4.2%	1,000名 4.9%
業種	サービス業 35.3%			情報通信業 14.8%		小売業 11.7%		製造業 9.0%	卸売業 8.0%	食品業 6.2%	その他 15.1%	

* 2024年3月期(2023年4月1日～2024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

優位性（競争力）

➤ 業界最多の配信先

- 業界最多*1 の 12,000リスト／10,000メディア*2

➤ 専任の担当者

- 文書の校正やタイトルのご提案、最適な配信先の選定を実施

※全て2024年3月末時点

*1 国内類似サービスがサービスサイト上で公表している数と比較

*2 新聞・雑誌・テレビ・ラジオ・大手ポータルサイト・ニュースサイト等をメディアと呼ぶ。同一メディアでも複数のリスト（配信先）がある場合もある。

付加価値戦略

➤ 平均記事掲載数『No.1』*3

- 配信したプレスリリースが多くの記事になることを実現
- メディアとのリレーション強化（メディア連携強化）
- 配信先メディアリストの定期的な見直し

➤ AIによるショート動画機能（8beat.ch）

- リリース内容をAIによりショート動画コンテンツへ
- 「読む」から「感じる」へ

➤ AIによる原稿校正／入稿画像校正／自動記事作成

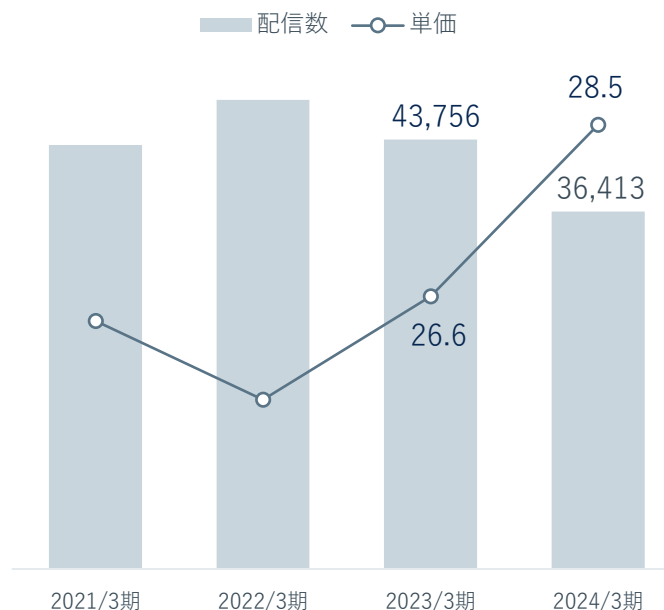
- 原稿作成のみならず、入稿画像の自動校正、自動記事作成機能など
- AI機能の搭載を積極的に進めています

*3 2024年1月1日時点 当社調べ

・プレスリリース配信サービスの国内大手5社を比較（売上非公開企業等もあるため、大手サービスは2023年における取り扱いプレスリリース件数の多さにより判断）

・2022年10月24日以降に各社から配信されたプレスリリース（連続した400件）を抽出し、それらリリースが基で記事となった掲載数を調査。

KPI（リリース配信数×単価）



➤ 新規獲得活動を抑制し、高単価メニューへ傾注

サービスとブランド

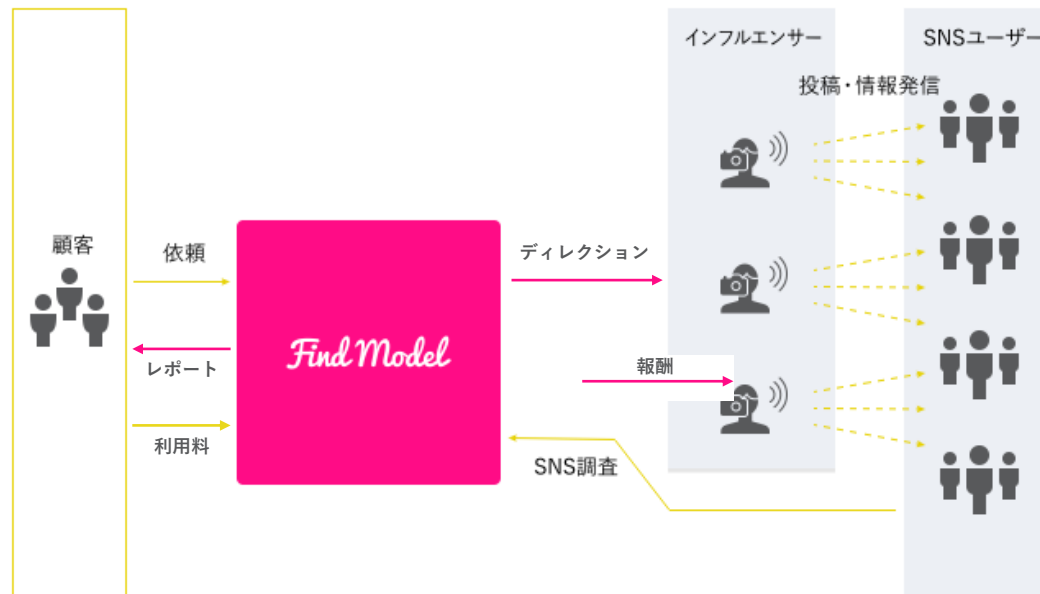
➤ インフルエンサーマーケティングサービス

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、その体験投稿してもらうSNSの広告手法

Find Model (ファインドモデル)

➤ インフルエンサー (Influencer)

- 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。
- ブログ上で日記やコンテンツを配信し、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)」、音楽に合わせたショートムービーやユーモア溢れる動画を投稿する「ティックトッカー (TikToker)」の投稿などが挙げられます。



市場規模

➤ 2023年国内ソーシャルメディアマーケティング市場：1兆899億円

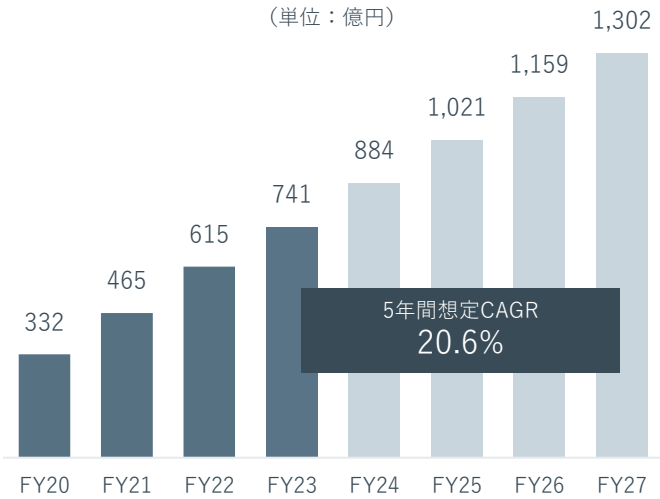
- ・ ソーシャルメディア広告 9,724億円（89.2％）
- ・ インフルエンサーマーケティング 741億円（6.8％）
- ・ SNSアカウント運用支援 261億円（2.4％）
- ・ 分析ツール 80億円（0.7％）
- ・ プランニング・コンサルティング 92億円（0.8％）

➤ インフルエンサーマーケティングの需要

- ・ 2023年：741億円 ⇒ 2027年：1,302億円

※インフルエンサー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見込み
※出展：サイバー・バズ／デジタルインファクト調べ「国内ソーシャルメディアマーケティングの市場動向調査」（2022年11月）

インフルエンサーマーケティングの
市場規模推計



顧客データ

案件内容	日用品・雑貨	美容(スキンケア・メイク)...	旅行・イベント・レジャー	アパレル	食品	その他
	22.7%		13.2%	12.1%	11.4%	22.2%
リピーター	新規			リピート		
	70.4%					
取引形態	直取引			代理店販売		
	64.3%			35.7%		
上場区分	上場会社	非上場会社				
	12.6%	87.4%				
従業員数	～10名	～50名	～100名	～500名...	～1,000名	1,000名～
	14.4%	22.2%	11.6%		9.7%	17.6%

* 2024年3月期（2023年4月1日～2024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

優位性（競争力）

➤ アサインできるインフルエンサーは9,800人超、のべ総リーチ数2億9,000万フォロワー以上

- テレビ出演多数の芸能人から、ニッチ層にコアファンの多いマイクロインフルエンサーまで。AI(人工知能)とプロの目を通してお客様に最適な"本物の"インフルエンサーの提案が可能です。

➤ インフルエンサー依頼実績は13,700件以上

- 化粧品、日用品、雑貨、航空会社、旅行代理店、飲食店、スポーツメーカー、ファッション、ペットグッズ等

➤ オウンドメディア「Insta Lab（インスタラボ）」を運営

- 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活用可能

※全て2024年3月末時点

付加価値戦略

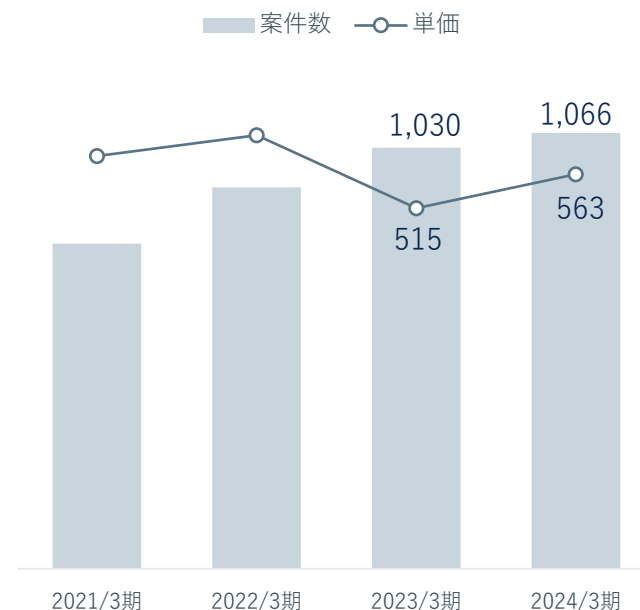
➤ インフルエンサーをSNSからタレントへ拡張

- Instagram/Twitter/Tiktok/YouTube等の幅広い対応
- 更にタレントや文化人枠への幅を広げていく開発方針

➤ 公式アカウント運用代行サービスに注力

- ストック型サービスへ注力
- 広告運用等のフロー型サービス受注で顧客単価増を図る

KPI（案件数×単価）



- 大型案件/大手顧客比が高まり、案件数は前年比110%。取引単価も微増で推移し、過去最高の業績進捗。

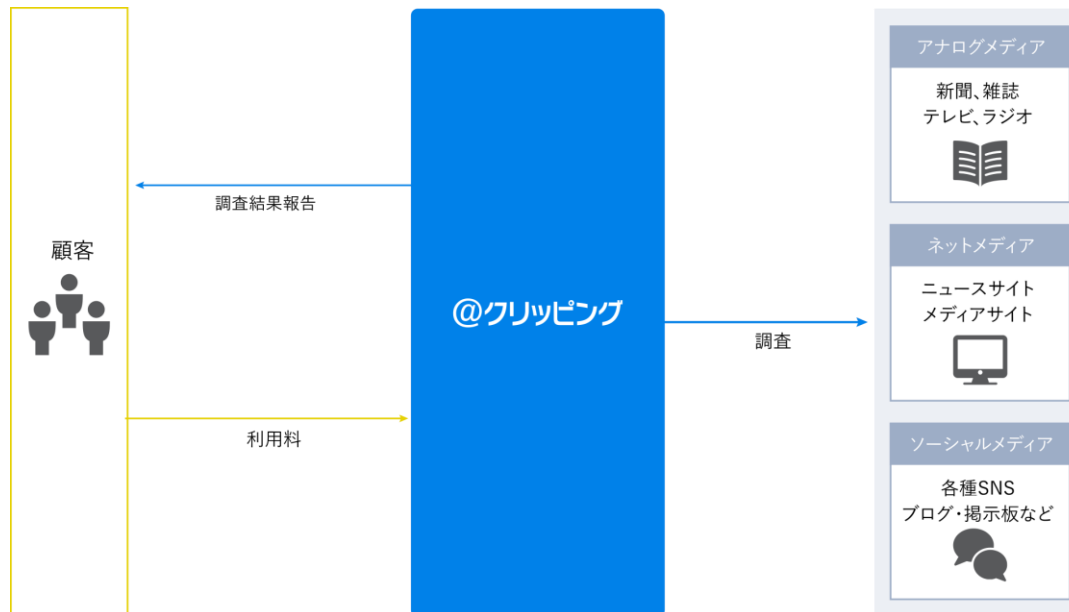
サービスとブランド

▶ 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

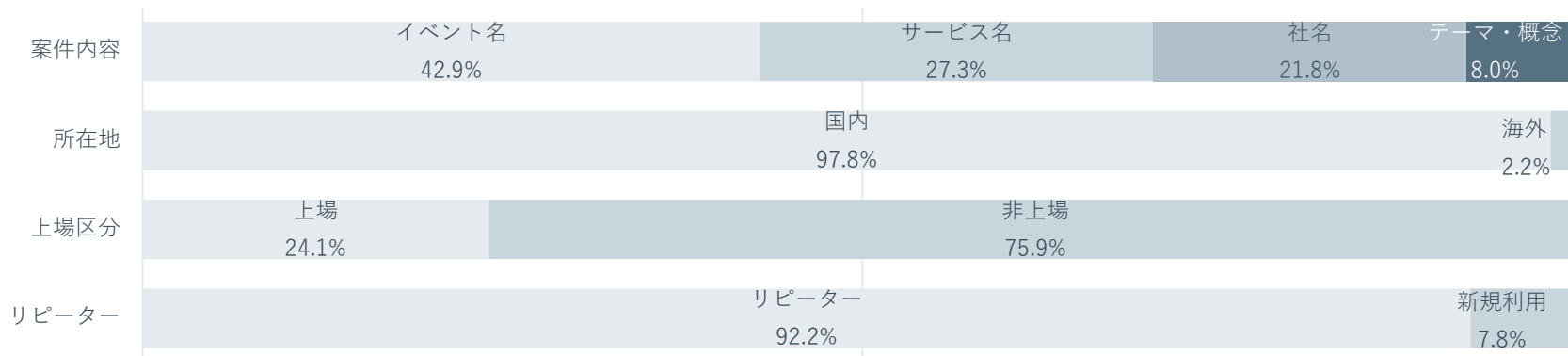
@クリッピング (アットクリッピング)

▶ クリッピング

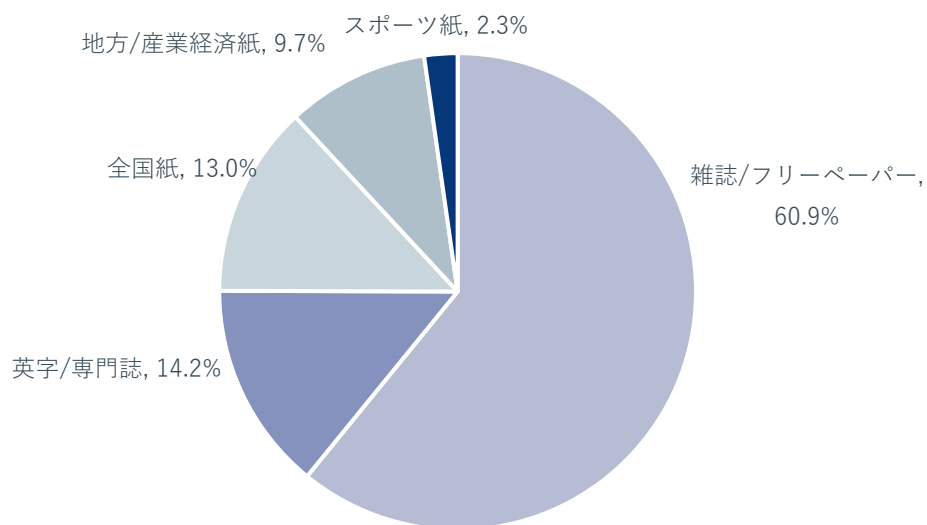
- 新聞・雑誌・WEB・SNSメディアといった各種メディアから、必要な記事を選別・取得すること
- 自社名や自社サービス／商品名（ブランディング調査）、特定業界における動向（業界調査）、特定商品／サービスにおける動向（競合調査・マーケティング調査）、政治・経済等における動向（世論調査）等を各種メディアにおいて調査し、記事の現物（切り抜き）を提供
- アットクリッピングは、プロスタッフの目を通して調査を行なっているため、キーワードによるデータベース検索サービスでは調査できない「テーマ」「概念」等抽象的なものや、「プレゼント欄」「広告欄」「記事の添付写真」等柔軟な対応が可能です。



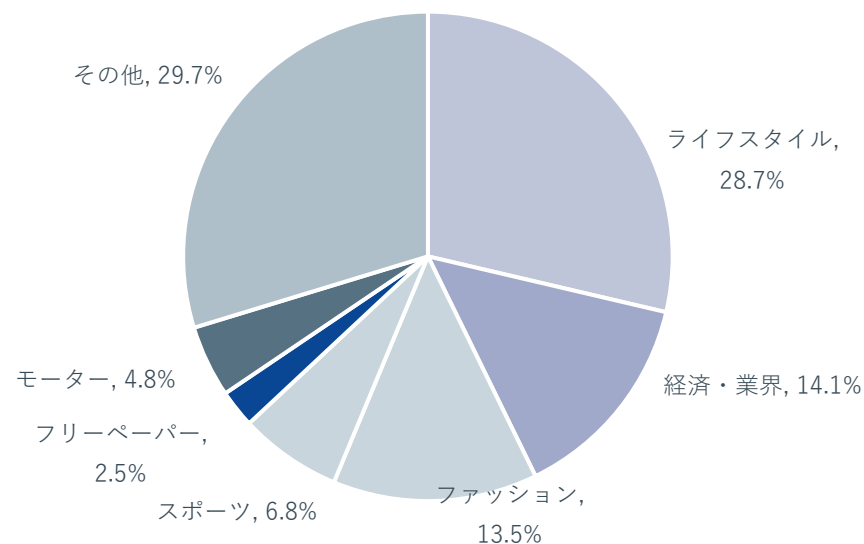
顧客データ



紙メディア調査内訳



雑誌調査ジャンル内訳



* 2024年3月期（2023年4月1日～2024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

優位性（競争力）

➤ 読み落とし率 0.01%以下の高品質な調査

- 様々なノウハウ運用により顧客への誤報告の発生を大幅に低減

➤ 新聞・雑誌の調査範囲は業界最多

- 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メディア数と比較

➤ 記事のデータ化（一部メディアとの連携契約開始）

- 一部メディアでは、記事のデータ化が可能となりました

➤ 充実したオプションサービスをご用意

- 記事の分類分け、一覧・リスト化、記事分析、ファイリング・冊子化、広告換算等

※全て2024年3月末時点

付加価値戦略

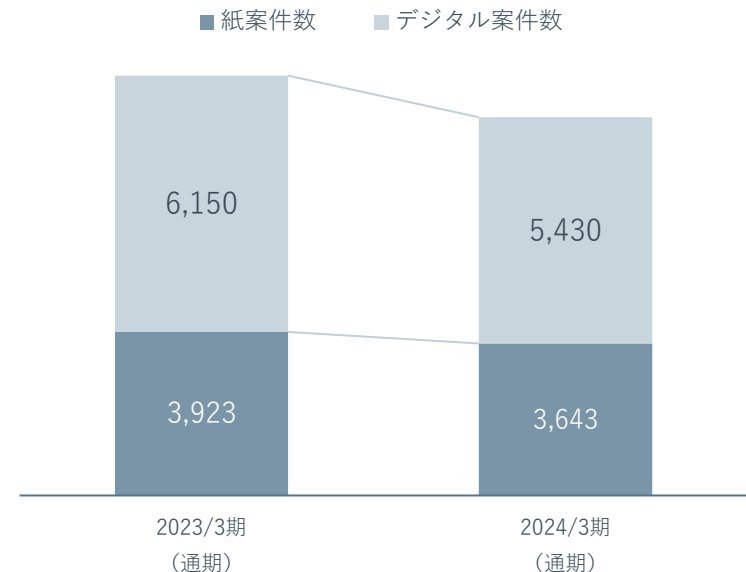
➤ 著作権の不安のないメディアクリッピング

- クリッピングデータ活用した顧客分析レポート提供
- 効果測定や分析レポート等のダッシュボード機能
- 早朝切抜き体制は中央省庁や官公庁、大企業品質（大阪、福岡拠点による地方対応）

➤ 調査データを活用するBIツールのスピノフ開発実績

- 取引先反社チェックサービスの開発実績（RISK EYES）
- 人事等の隣接情報のリファレンスサービス開発

KPI（案件数）



- 紙案件数もWeb案件数も共に微減傾向のため、既存サービスを活用した周辺市場への拡張が必要
- 同サービスから派生した取引先チェックサービス案件は露出とは別枠であるため除外して集計

サービスとブランド

取引先リスクチェックサービス

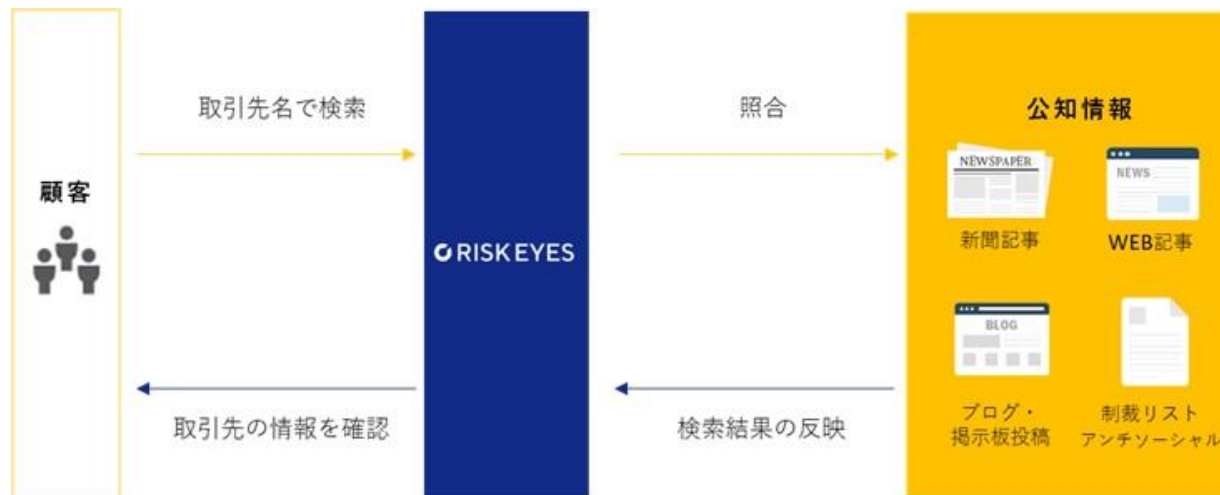
RISK EYES (リスクアイズ)

取引先反社チェックとは

- 自社の「取引先」「社員」「株主」に反社会的勢力（以後、反社）との関係が疑われる人物や組織がないかのチェック
- 『コンプライアンスチェック』とも呼ばれ、2007年7月に施行された「企業が反社会的勢力による被害を防止するための指針」により、企業は反社と取引を持たないことを求められています。取引が発覚した企業には行政処分などの重い処罰があり、特に上場企業は上場廃止になる可能性もあり、健全な企業活動のためにとても大きな役割を担います。

RISK EYES (リスクアイズ)

- WEBニュース記事、新聞記事といった公知情報を用い、取引先に関する「反社会的勢力」「犯罪関与」「不祥事」等をチェック
- 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効率化
- 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



優位性（競争力）

➤ 精度の高さ

- 独自のノウハウで設計したデータベースや不要情報の除外機能、ネガティブ記事のAI判定機能など、検索結果の精度向上に特化する高度な機能を持っています。工数削減率は業界トップクラスであり、最大92%（自社調べ）の効果があります。

➤ サポート体制の充実

- カスタマーサポートによるサービス導入後の伴走支援も行っており、充実したサポートを受けることが可能です。

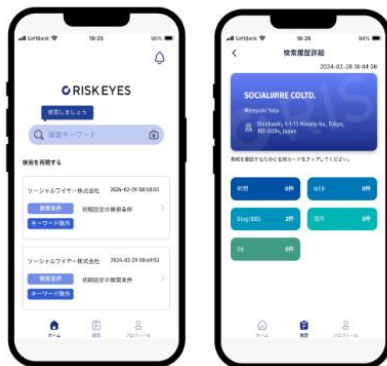
付加価値戦略

➤ 利用者工数の徹底削減

- まとめて同系記事を表示（同じ事件が複数メディアで記事になり「逮捕→送検→起訴」の時系列でも複数記事になるため、同系記事を自動整理することによるチェック工数の削減）
- 大量リストの短期間チェック時の一括検索機能も実装

➤ iOS、Android版をリリース（業界初）

- 名刺をスキャンするだけで、反社チェックを実施可能。営業現場の第一線におけるタイムリーなオペレーション運用を想定。
- バックオフィス部門への情報連携し集約されるため、管理業務部門の業務軽減を可能となります。



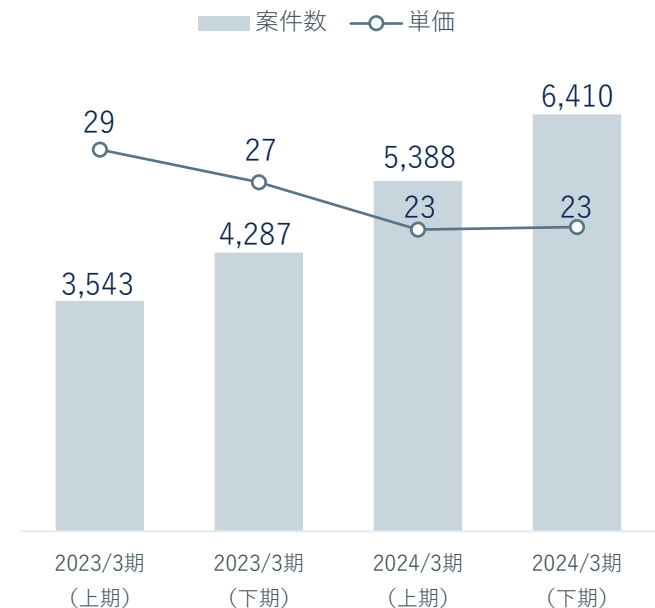
簡単・スピーディーな反社チェック
RISK EYES

アプリリリース

2024年3月26日～



KPI（案件数×単価）



- 取引先チェックサービスは顧客基盤の拡大と共に順調に右肩上がりで成長中（対前年150.6%）

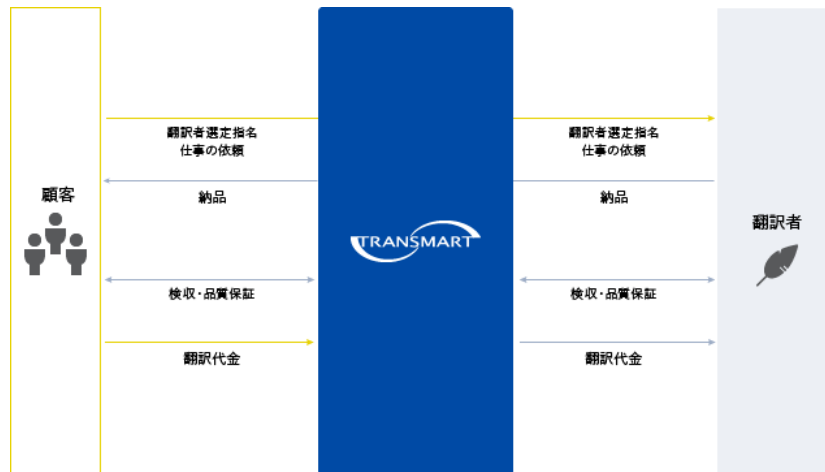
サービスブランド

➤ 高品質翻訳サービス

TRANSMART (トランススマート)

➤ サービス

- 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
- 官公庁、大企業、メディア、外資系企業に20年の実績多数
- AI翻訳、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。
- 受託翻訳は翻訳メモリ技術を積極的に活用して、リピート性の高い翻訳を大幅に効率化できます。



優位性（競争力）

➤ 高品質の翻訳者を採用

- 近合格率わずか2.1%の難関テストに合格、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
- 登録翻訳者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により最適な翻訳者の抽出が可能
- 24時間365日提供していますので、夜間や祝休日の翻訳依頼にも柔軟にご対応できます。

➤ BPOサービスを開始

- 翻訳前後の工程で発生する一連の作業を一括でアウトソーシングできる翻訳BPOサービスを開始

市場規模

- 日本国内における翻訳の市場規模：1,857億円（一般社団法人日本翻訳連盟発表「2020年度翻訳白書」）
- 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35%で、80%以上が翻訳収入を維持または増加と回答
- 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ものと想定
- 足元においては円安による外資の日本市場進出とインバウンド再開が見込まれ、需要回復の期待感あり
- ChatGPTを始めとするAI新世代の台頭で平易な翻訳は自動翻訳へ、業界の大きな変革期を迎える

全ての魅力にスポットライトが当たる社会へ



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