

2022年11月8日

各 位

会 社 名 ソーシャルワイヤー株式会社
代表者名 代表取締役社長 庄子 素史
(コード番号：3929 東証グロース)
問 合 せ 先 経 営 企 画 部 長 小林 宏至
(TEL. 03-5363-4872)

2023年3月期第2四半期決算概要に関する説明会開催状況について

以下のとおり、2023年3月期第2四半期の決算概要に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

記

【開催状況】

開催日時： 2022年11月8日（火） 15:00～16:00
開催方法： オンラインによる開催
説明会資料： 2023年3月期第2四半期 オンライン決算説明会資料

【添付資料】

1. 説明会において使用した資料

以上

ソーシャルワイヤー株式会社
2023年3月期 第2四半期決算説明資料

2022年11月4日

連結業績

売上【依然軟調もQoQで復調傾向】

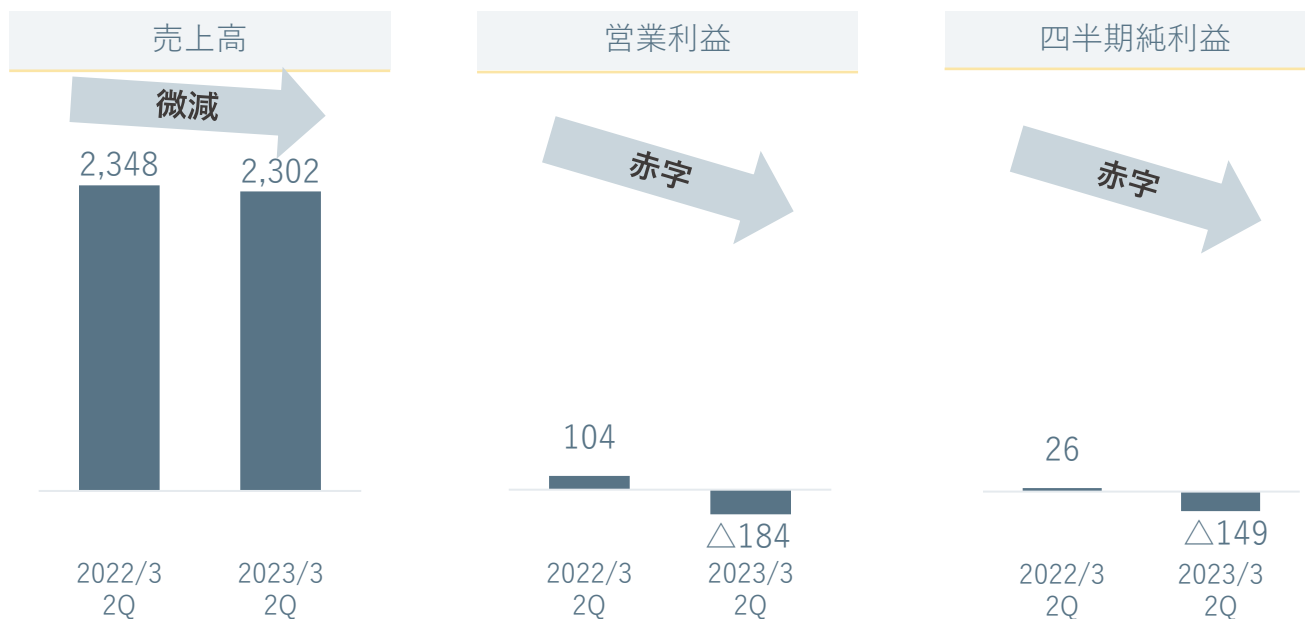
- デジタルPR : クリッピングサービスはYoYにおいて増収
その他サービスはYoYでは軟調も、QoQにおいて増収・復調傾向
- シェアオフィス : 国内市場は稼働席数の増加も寄与し、1Qから継続し増収
海外拠点は拠点整理により減収傾向

利益【先行費用負担増もQoQでやや改善】

- デジタルPR : プロダクト価値向上及び販売費の先行費用もあり
減益着地もQoQで増収・復調傾向
- シェアオフィス : 新拠点開設による先行費用が継続し赤字着地も
QoQでは赤字幅縮小

連結業績（2Q累計）

売上高	微減	2,302百万円	（前年同期比 98.1%）
営業利益	赤字	△184百万円	（前年同期 104百万円）
EBITDA*	悪化	13百万円	（前年同期 327百万円）
四半期純利益	赤字	△149百万円	（前年同期 26百万円）



* EBITDA = 営業損失(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）

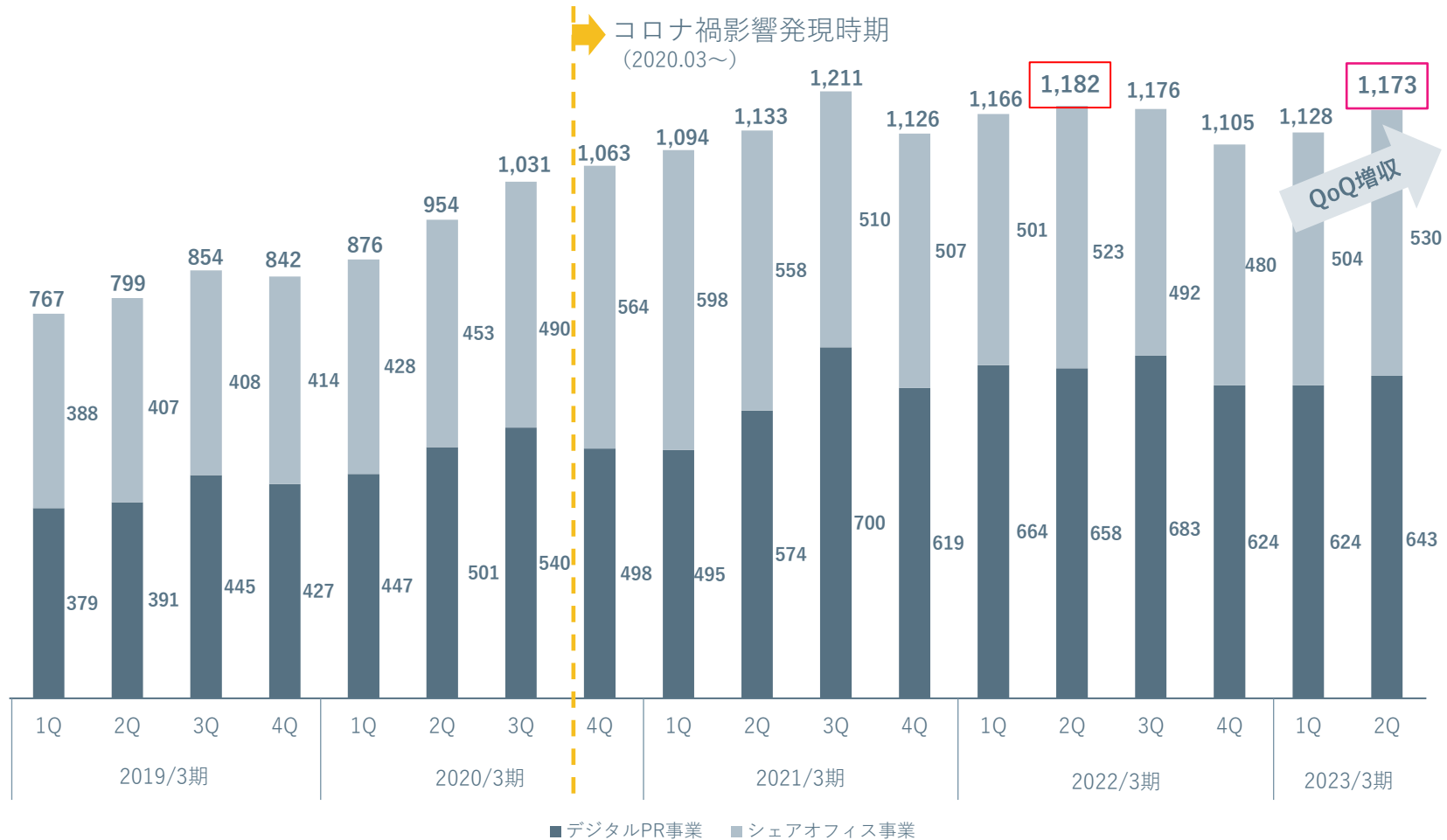
セグメント内訳（2Q累計）

	デジタルPR	シェアオフィス	全社共通費	連結業績
売上高 前期比	1,267百万円 95.7%	1,034百万円 100.9%	— —	2,302百万円 98.1%
セグメント利益 前期比	194百万円 60.7%	△191百万円 —	△187百万円 —	△184百万円 —
セグメント利益率	15.3%	△18.5%	—	△8.0%
EBITDA*	240百万円	△43百万円	△183百万円	13百万円

* EBITDA = 営業損失(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）

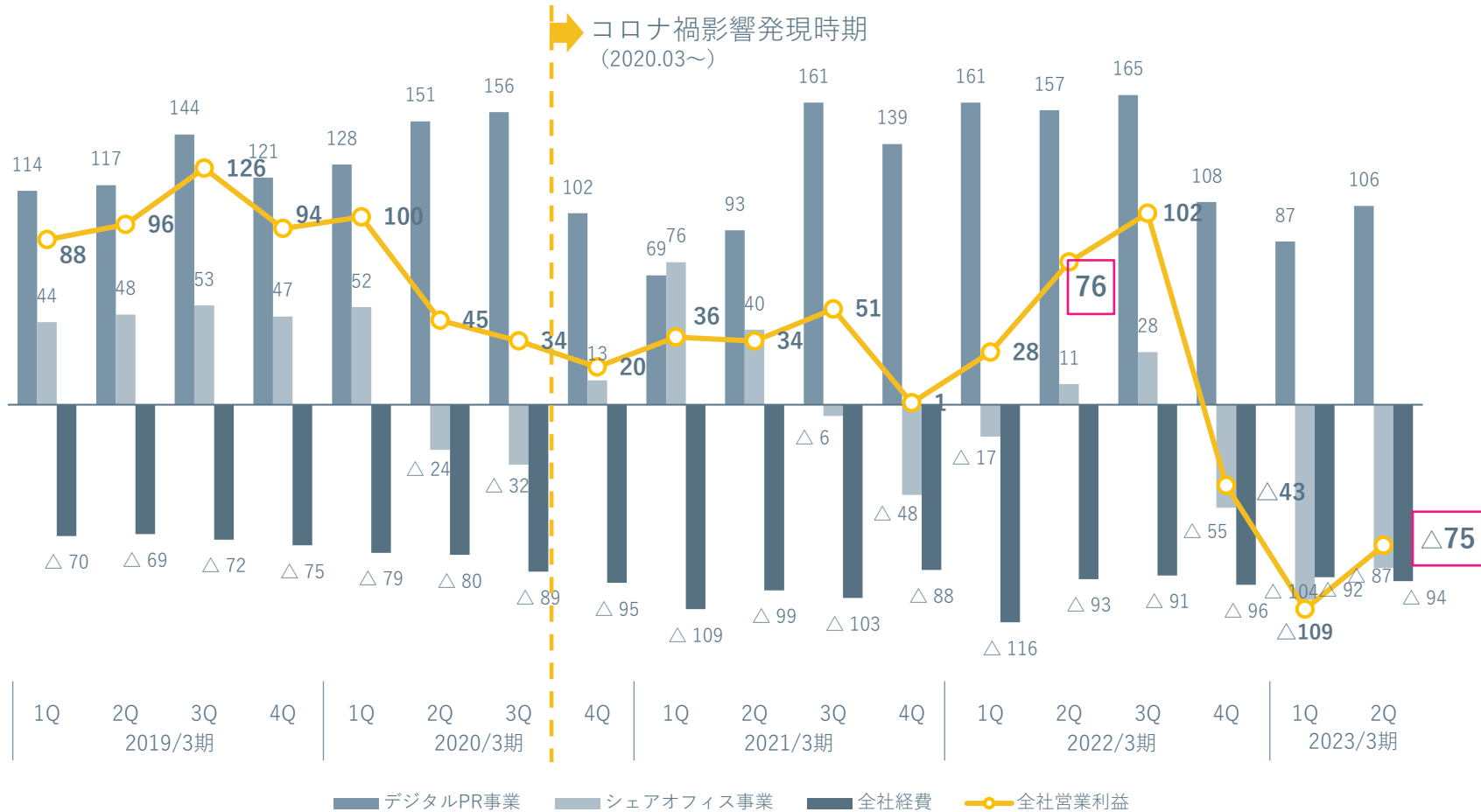
売上高 (百万円)

- デジタルPR事業 : QoQでは販促活動効果も有り **増収・復調傾向**
YoYではクリッピングサービスが増収するも、インフルエンサーPRサービス軟調により **減収**
- シェアオフィス事業 : 新規拠点開設効果が1Qより継続し、**QoQ 及びYoYともに増収**



営業利益（百万円）

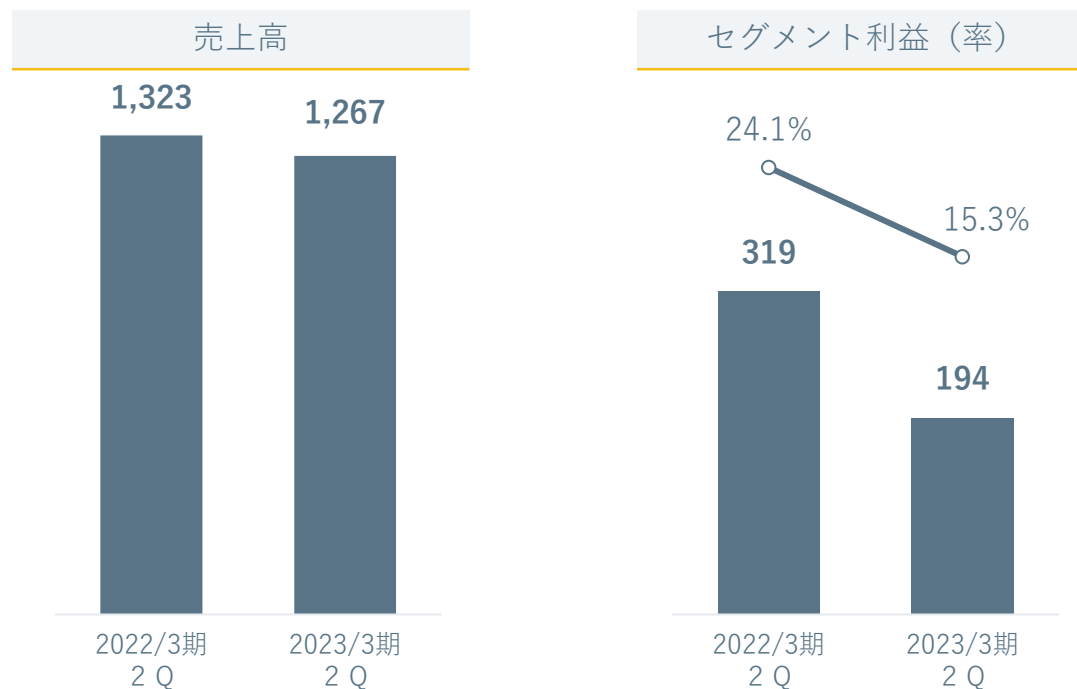
- デジタルPR事業はプロダクト価値向上（メディア連携等）による先行費用継続に加え、インフルエンサーPRの軟調によりYoYでは**減益**も、QoQでは売上増により**増益・回復傾向**
- シェアオフィス事業は稼働席増により**赤字幅縮小**も、新拠点開設による**先行費用が継続**



デジタルPR事業

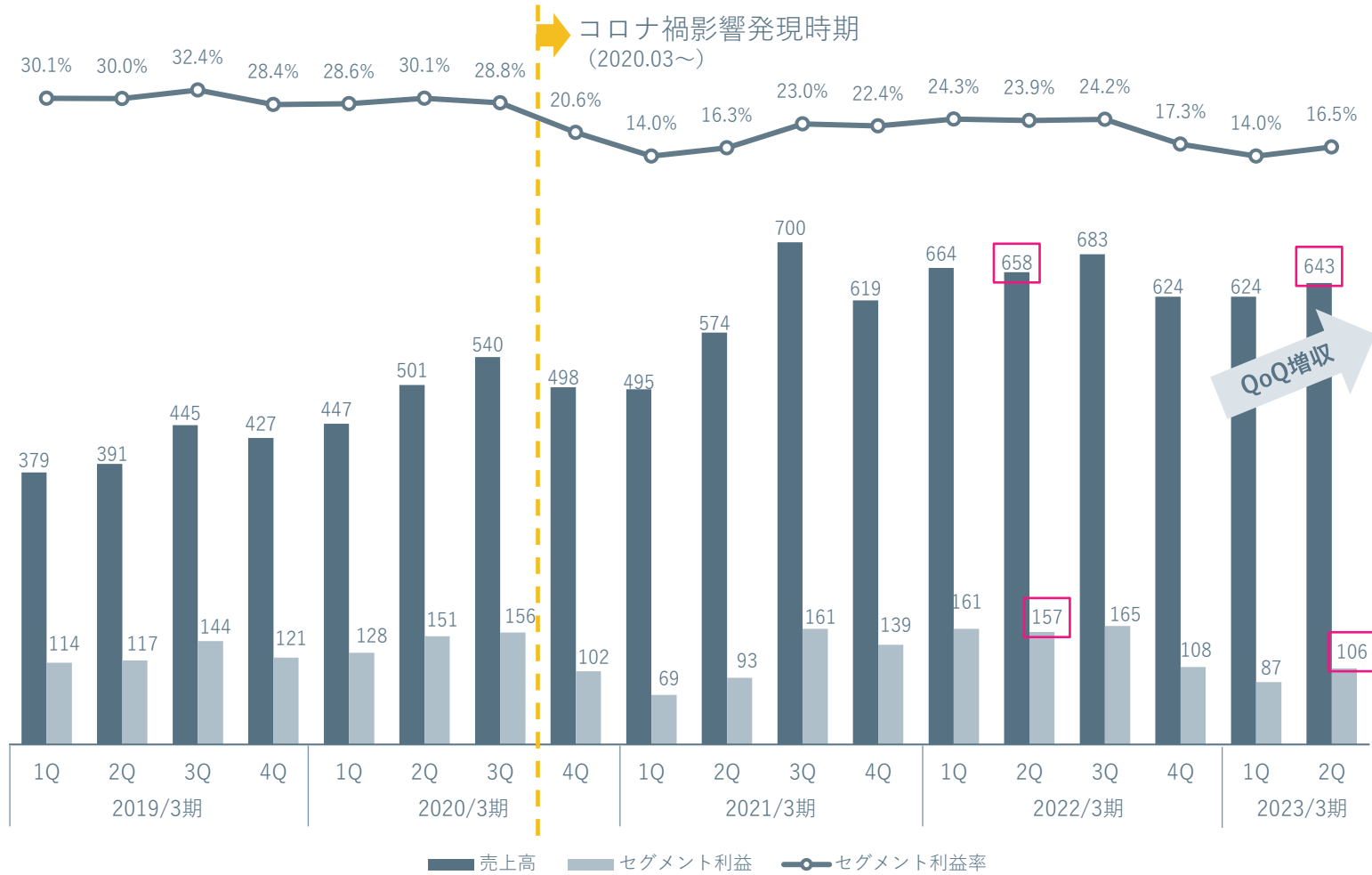
業績（2Q累計）

売上高	1,267百万円（前年同期比 95.7%）
セグメント利益	194百万円（前年同期比 60.7%）
セグメント利益率	15.3%（前年同期比 △8.8pt）



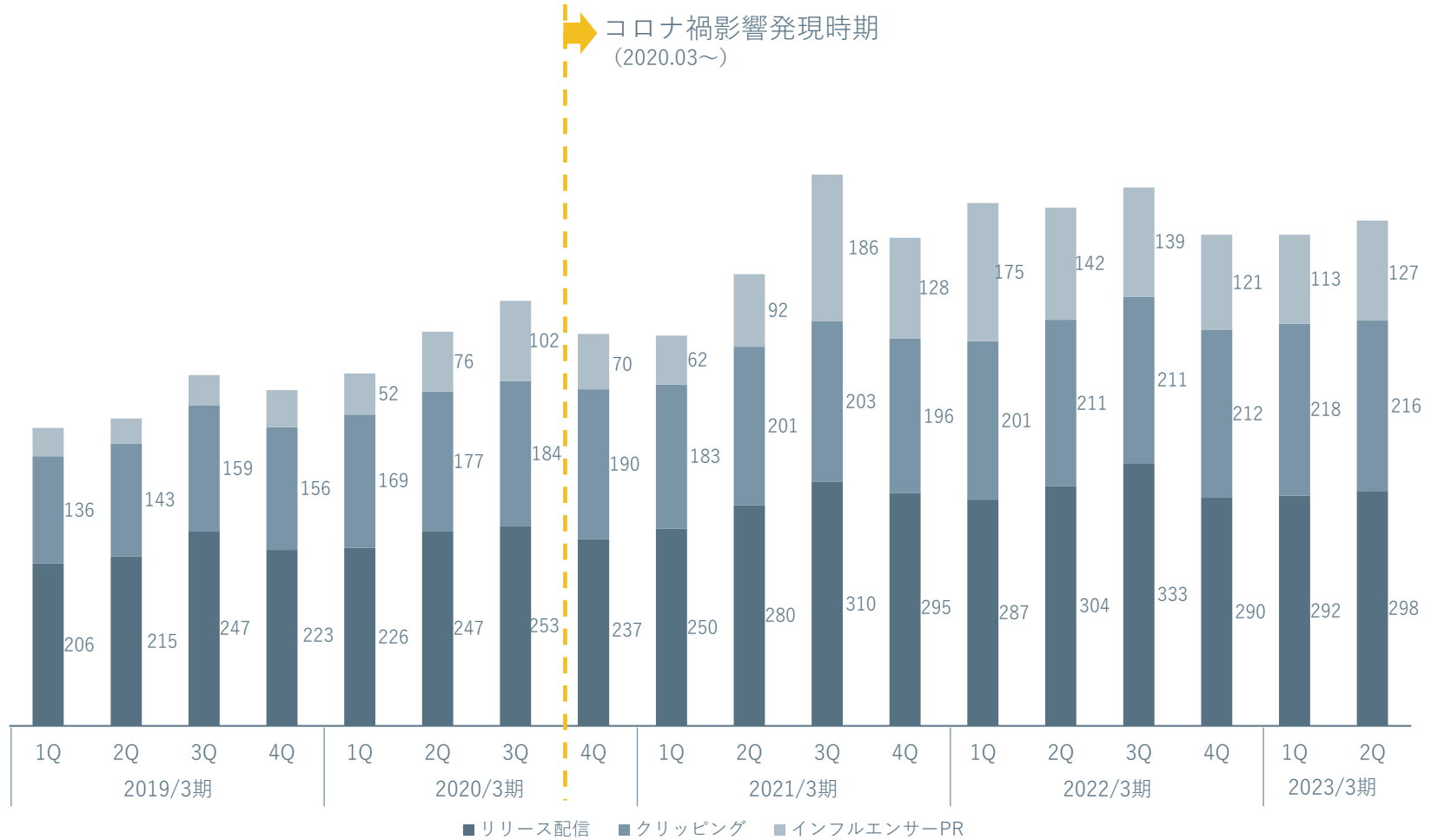
クリッピングサービスがけん引もインフルエンサーPRサービスが軟調により減収
 プロダクト価値向上及び積極的な販促活動による費用計上により減益

売上高／セグメント利益／セグメント利益率（百万円）



QoQでは、積極的な販促活動効果もあり増収増益
 YoYにおいては、インフルエンサーPRの弱含み、新たなサービス企画や社内研修への注力、広告費・メディア連携費等の費用計上により減収減益

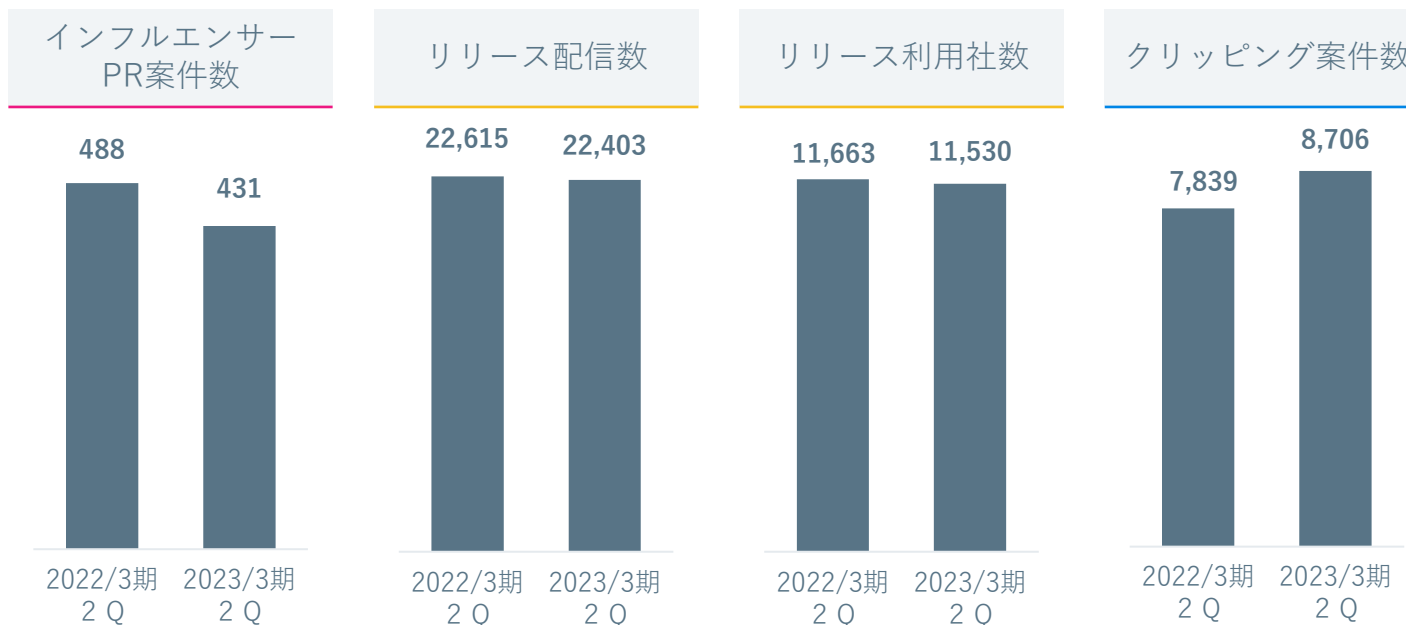
売上高内訳（百万円）



QoQではインフルエンサーPRサービスが増収となり、他サービスも比較的堅調に推移したものの、YoYでは弱含みの局面もあり減収

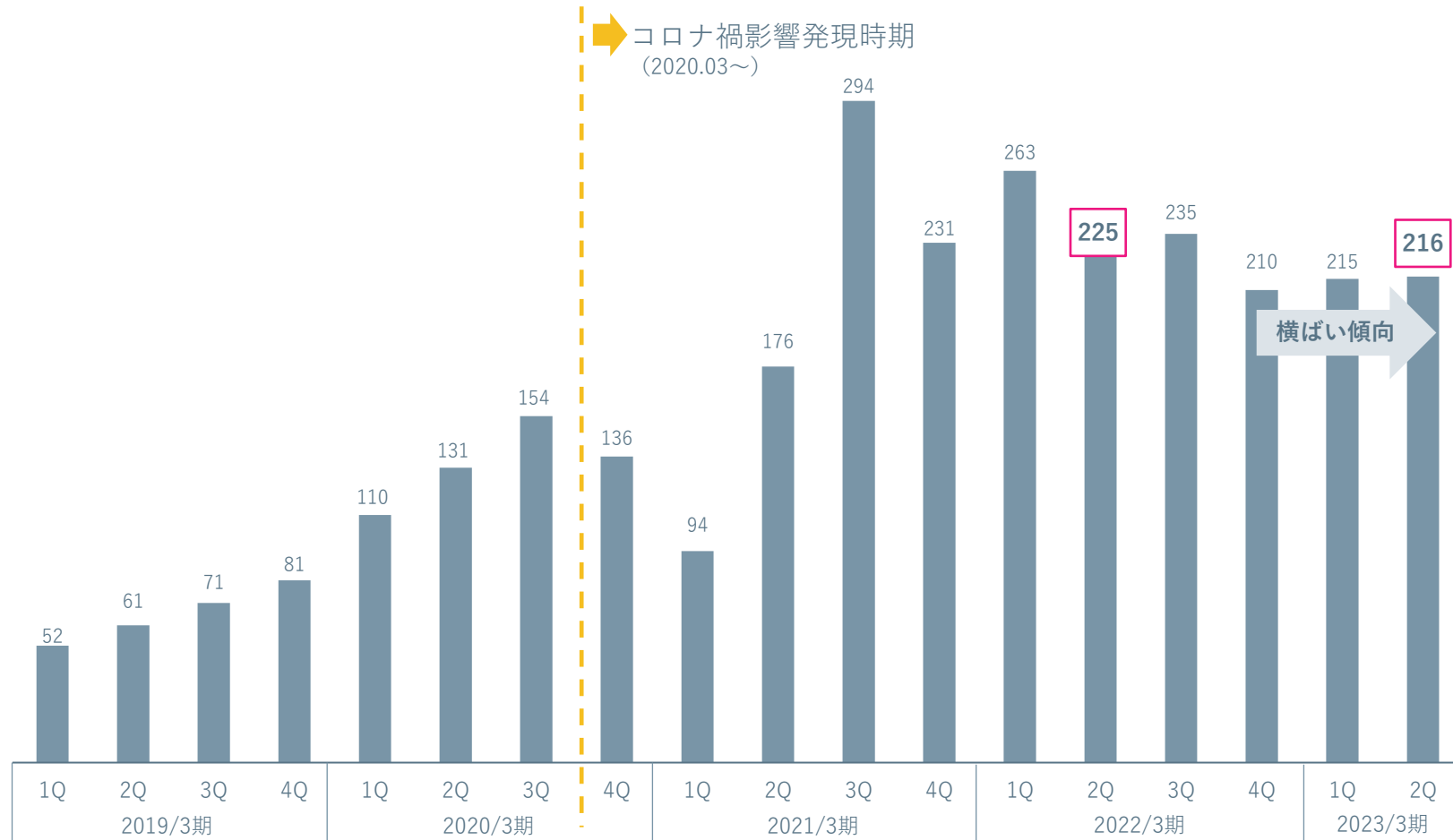
KPI (2Q累計)

インフルエンサーPR案件数	431件 (前年同期比 88.3%)
リリース配信数	22,403件 (前年同期比 99.0%)
リリース利用社数	11,530社 (前年同期比 98.8%)
クリッピング案件数	8,706件 (前年同期比 111.0%)



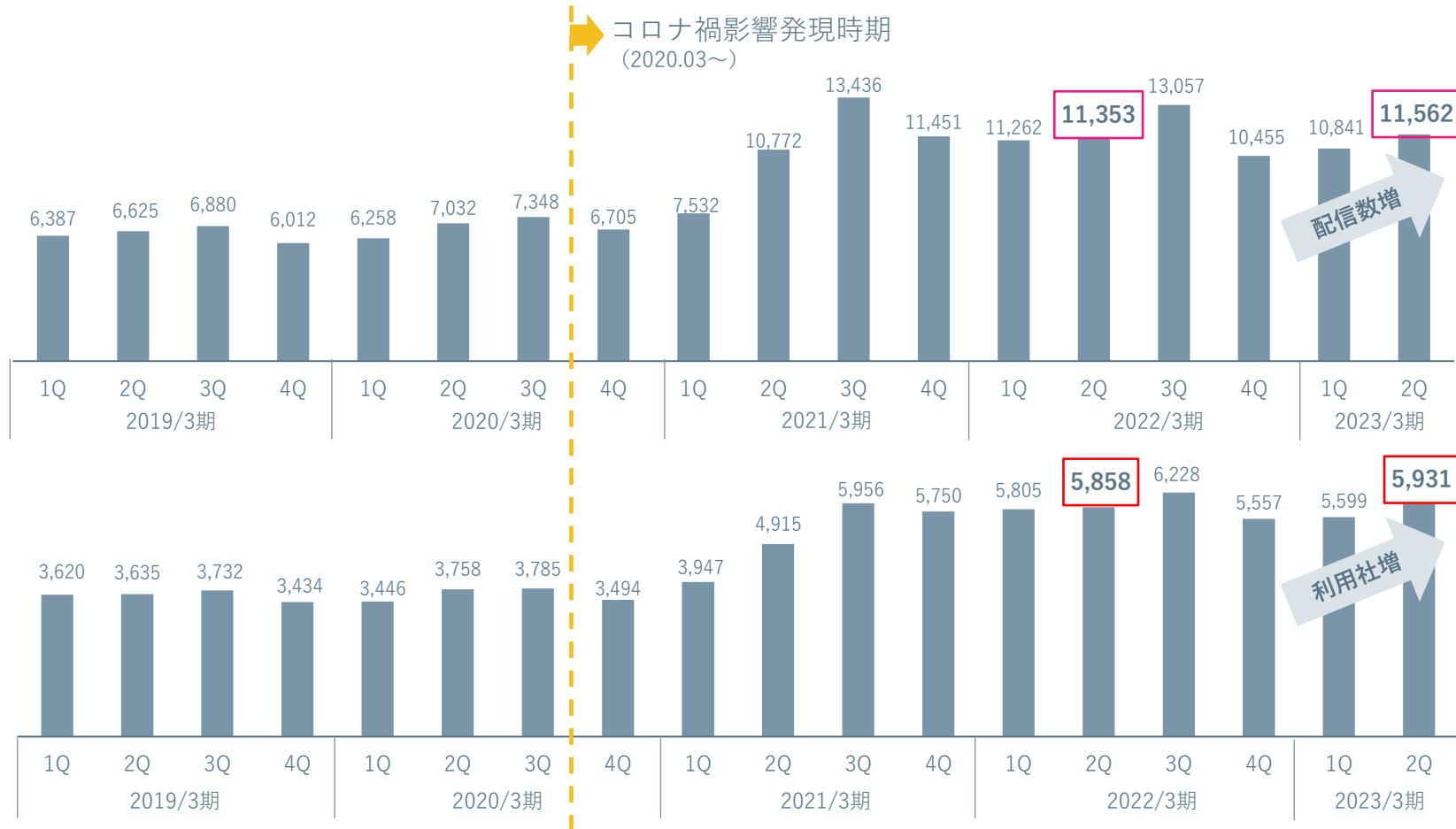
クリッピングサービスについて案件開拓は堅調に推移したものの、リリース配信サービスは横ばい
インフルエンサーPRの案件数は、足元は回復傾向であるもののYoYでは案件数が弱含み

インフルエンサーPRサービス（案件数）



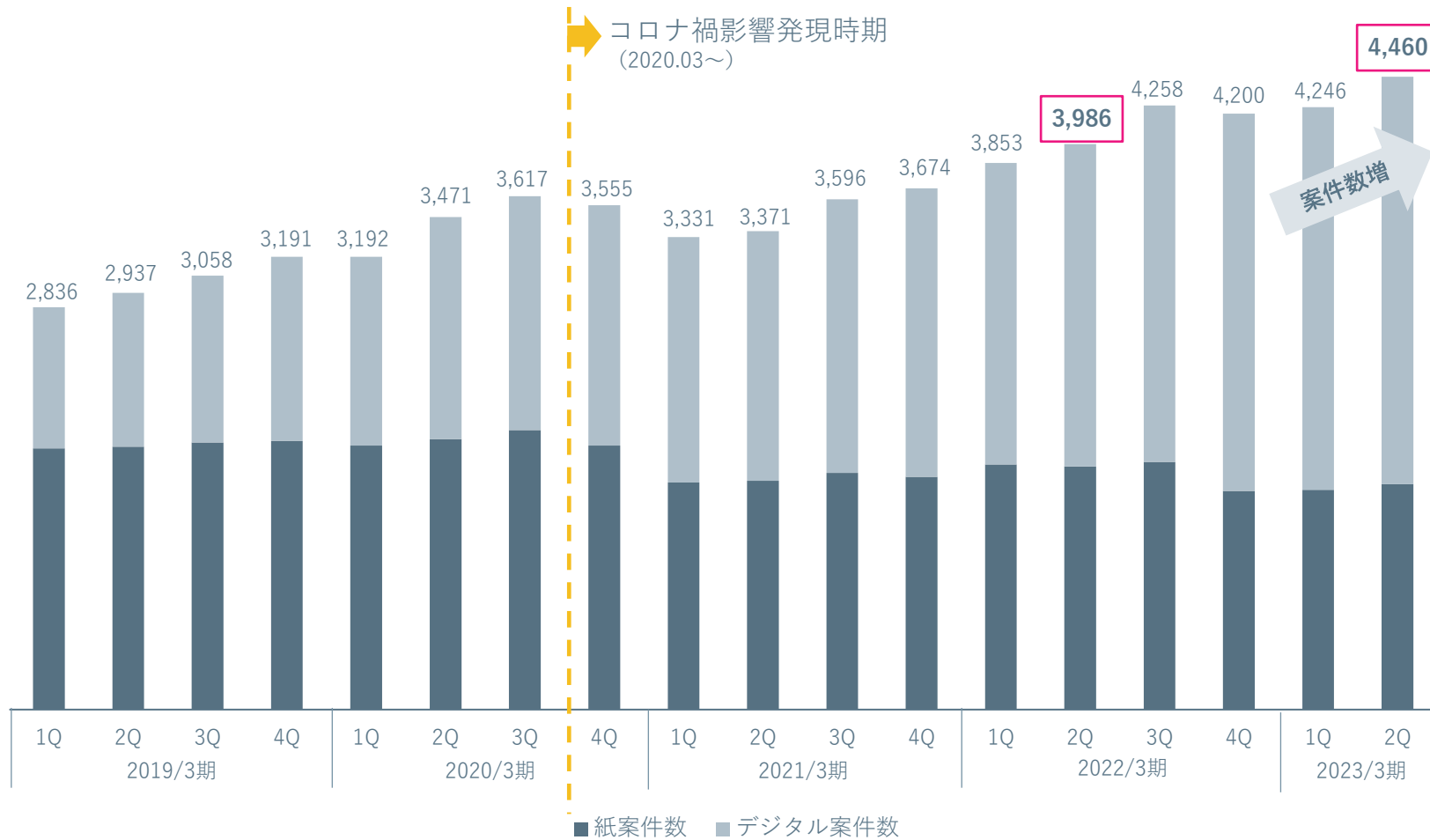
PR・広告市場の回復需要を継続的に取り込めず、案件数は横ばい傾向

リリース配信サービス（上段：配信数／下段：利用社数）



積極的な販促活動及び利用社への配信促進提案が奏功し、**利用社数・配信数ともに増加**

クリッピングサービス（案件数）

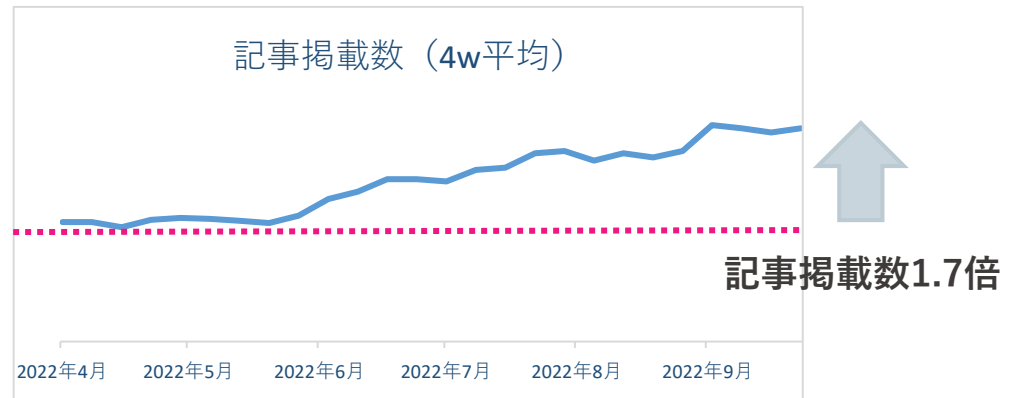


紙案件数は1Qより横ばい傾向も、取引先チェックサービスは順調に案件数を拡大

プロダクト価値向上の継続と営業・マーケティング活動への積極的な反映

➤ リリース配信サービス

- ・メディア連携強化によるリリース単位の平均記事掲載数1.7倍へ向上（自社調べ）



➤ クリップングサービス

- ・反社チェック専用ツール「RISK EYES(リスクアイズ)、自社で独自収集した「アンチソーシャルDB」を提供開始（2022年9月）
- ・メディア露出の評価・分析の新指標『記事ポイント』機能を提供開始
広告換算値だけでなく、KPI連動型の広報効果分析も実現（2022年9月）

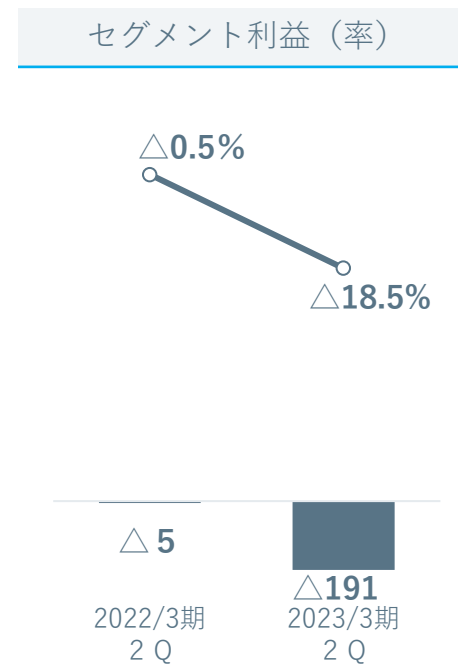
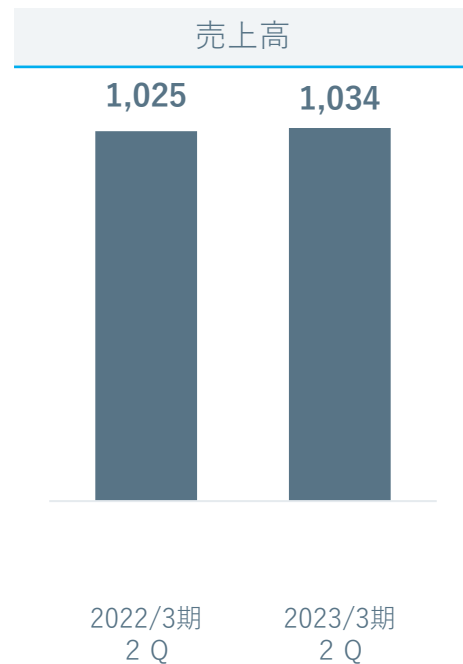


- 向上したプロダクト価値をマーケティングや営業活動で積極的に訴求
- 更なる顧客利用価値を向上させるメニュー開発を継続中

シェアオフィス事業

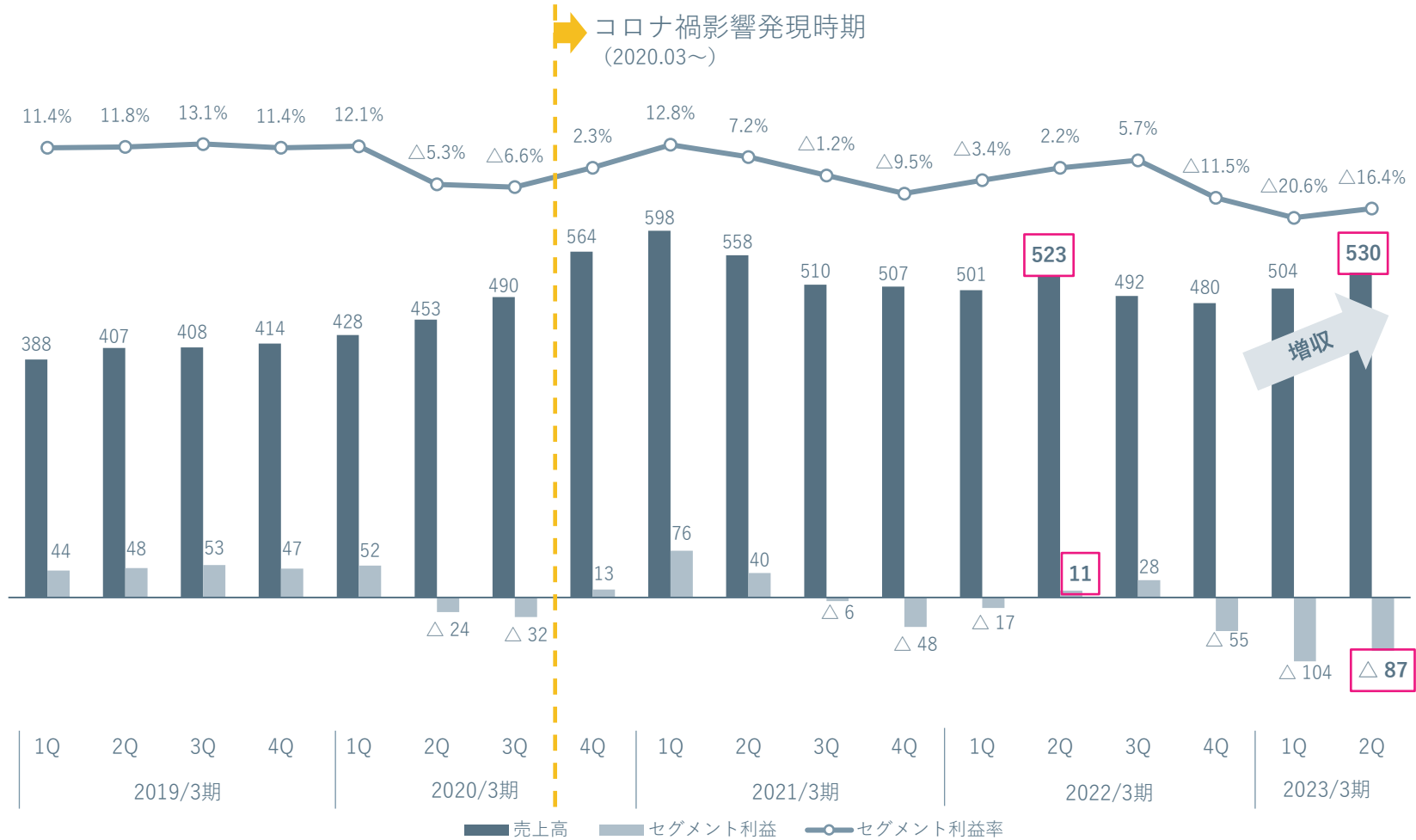
業績（2Q累計）

売上高	1,034百万円	（前年同期比	100.9%）
セグメント利益	△191百万円	（前年同期	△5百万円）
セグメント利益率	△18.5%	（前年同期	△17.9pt）



国内拠点において日本橋、福岡エリアの新拠点が売上に寄与
 （セグメント利益としては、新拠点の開設に伴う先行費用の負担により赤字継続）

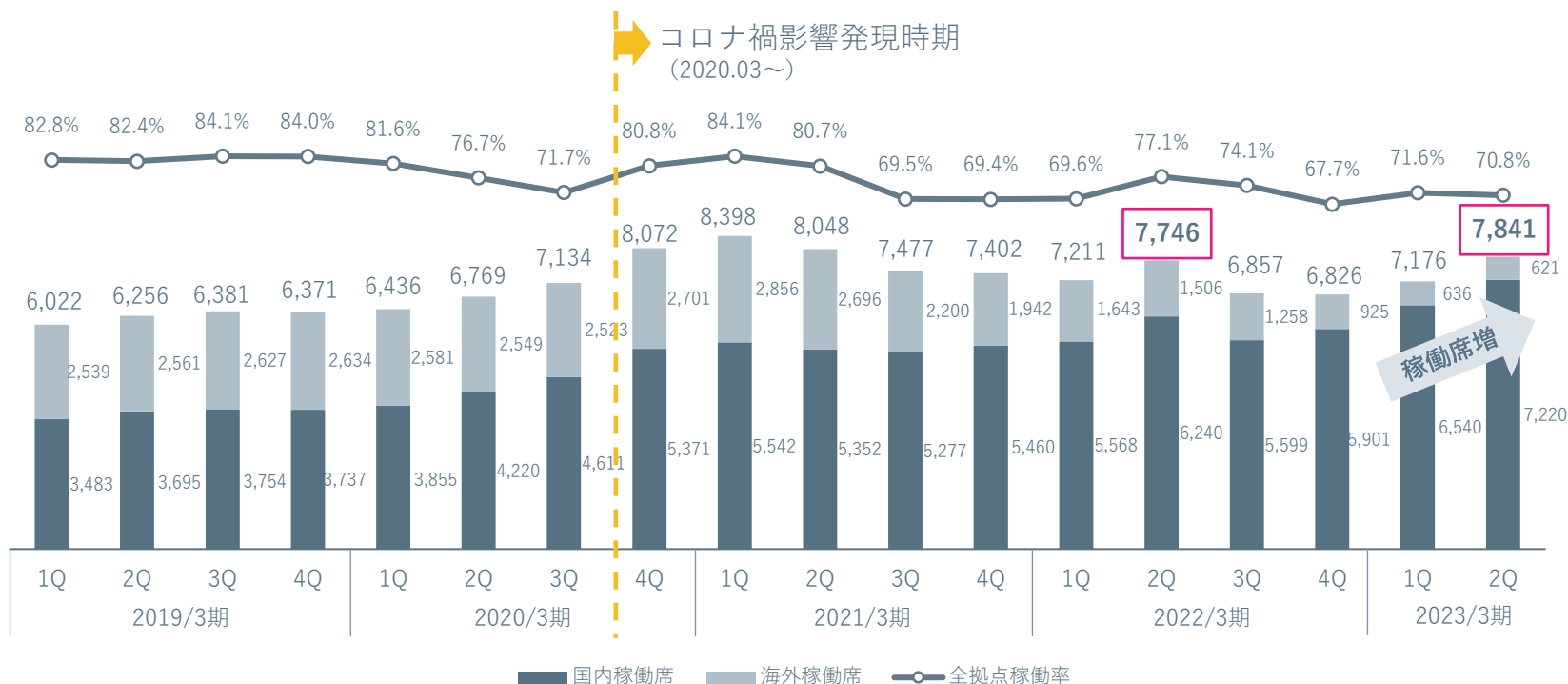
売上高／セグメント利益／セグメント利益率（百万円）



売上高は国内の新拠点（日本橋、福岡）が1Qより継続して寄与したことによりYoY、QoQともに増加
セグメント利益はQoQにおいて赤字縮小したものの、依然として新拠点開設による先行費用が継続

KPI（累計稼働席数）／稼働率

累計稼働席数（国内）	13,760席	（前年同期比 116.5%）
累計稼働席数（海外）	1,257席	（前年同期比 39.9%）
累計稼働席数（合計）	15,017席	（前年同期比 100.4%）



国内は新拠点（日本橋、福岡）開設効果により継続し増加、海外は撤退・縮小が継続
稼働率は新拠点である福岡の席母数増加により横ばいも、稼働席数としては増加

新拠点の販売強化と、拠点統廃合等による運営費削減によるセグメント利益改善 ニューノーマルにおける新たなワークプレイス需要への対応

- **日本橋と福岡拠点の販売強化**
 - ・東京、福岡、大阪、名古屋地域の、不動産エージェントとの営業定例会議の実施
 - ・コロナ需要で拡大した短期プロジェクト案件の取り込み
- **拠点統廃合と運営費の削減**
 - ・六本木拠点縮小、バンコク（タイ）拠点の撤退（1Qに特別損失計上済）
 - ・オペレーションの効率化による運営費削減
- **新たなワークプレイス需要への対応**
 - ・ウェブ商談スペース需要の急拡大を受けた個室商談ブースの拡充
 - ・安心安全かつ利便性の高いコワーキングスペース需要拡大を受けた顔認証システムの拡充



- **更なる増収及びコストコントロールの継続による事業セグメント利益の改善**
- **新しいワークプレイスとしての需要創造と取り込みを行う**

連結財務諸表

	2022/3期		2023/3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	2,348	4,630	2,302	98.1%
売上総利益	1,083	2,160	911	84.0%
EBITDA*	327	588	13	4.0%
営業利益 (営業利益率)	104 (4.4%)	164 (3.5%)	△184 (△8.0%)	— (△12.4pt)
経常利益	88	137	△176	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	26	28	△149	—

* EBITDA = 営業損失(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)

	2022/3期末		2023/3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	1,423	28.6	1,333	26.0	93.7	・借入金の返済により現預金が減少
固定資産	3,554	71.4	3,794	74.0	106.7	・CRC新拠点の設備投資による増加
資産合計	4,977	100.0	5,128	100.0	103.0	
流動負債	1,779	35.8	1,896	37.0	106.5	・1年内返済借入金による増加
固定負債	2,133	42.8	2,296	44.8	107.6	・長期借入金の借入による増加
負債合計	3,913	78.6	4,193	81.8	107.1	
株主資本	1,040	20.9	890	17.3	85.6	
（自己株式）*	(△83)	(△1.6)	(△83)	(△1.6)	—	
非支配株主持分	12	0.2	11	0.2	88.8	
その他	11	0.2	33	0.6	292.7	・為替換算調整による増加
純資産合計	1,064	21.4	935	18.2	87.9	
負債・純資産合計	4,977	100.0	5,128	100.0	103.0	

* 自己株式金額は株主資本金額の内数

2023年3月期 中間配当・通期配当予想

【中間配当及び通期配当予想について】

当社は、利益配分につきまして経営上重要な政策として認識しており、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、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。

しかしながら、2023年3月期を初年度とした数年については、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、大変恐縮ながら中間配当は無配とさせていただきます。

なお、期末配当予想につきましては、2022年5月11日に公表しました配当の状況のとおり無配予定とさせていただきます。

	2022/3月期 2Q (決定内容)	2023/3月期 2Q (決定内容)	2023/3月期 期末 (配当予想)
基準日	2021年9月30日	2022年9月30日	2023年3月31日 (予定)
1株あたり配当金	0円00銭	0円00銭	0円00銭
配当金総額	-	-	-
効力発生日	-	-	-
配当原資	-	-	-

2023年3月期業績予想

	2022/3月期 (百万円)	2023/3月期 業績予想 (百万円)	2023/3月期 2Q累計 (百万円)	2023/3月期 2Q進捗率 (百万円)
売上高	4,630	5,000	2,302	46.0%
営業利益	164	△155	△184	—
営業利益率	3.5%	△3.1%	△8.0%	△4.9pt
当期純利益*	28	△180	△149	—
ROE	2.6%	△18.6%	△15.9%	2.7pt

* 親会社株主に帰属する当期純利益

【通期業績予想について】

- ・売上高について軟調な部分があるものの、2Q会計期間（7-9月期）における回復傾向もあり、おおむね進捗どおり
- ・利益面について、販促活動費や新拠点開設による継続費用が続いているものの、おおむね進捗どおり

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>