

ソーシャルワイヤー株式会社
2024年3月期 第1四半期決算説明資料

2023年8月10日

連結業績

- トピックス
- ハイライト
 - 業績
 - 売上トレンド
 - 営業利益トレンド
 - セグメント毎トレンド
- 構造改革の想定ストーリー

連結財務諸表

- 連結損益計算書
- 連結貸借対照表

業績予想

- 2024年3月期 業績見通し

主要サービス状況

- モニタリング注力指標
- リリース配信サービス
- インフルエンサーPRサービス
- クリップングサービス
- リファレンスDXサービス
- クラウド翻訳サービス
- シェアオフィスサービス

商品開発（ローンチ済）

- リファレンスチェックDXツール
- リリースの英語／中国語AI翻訳

連結業績

経営戦略活動

国内シェアオフィス

事業譲渡契約

国内シェアオフィス事業譲渡を決定（開示済）

- 2023年9月1日（予定）付けで国内シェアオフィス事業譲渡につきヒューリック株式会社と契約締結。
- 本譲渡に係る費用は前期末に概算計上済み
- 高利益率事業へ集中する事業体制へ進行年度内に断行するものとする（選択と集中による構造改革）

※想定効果は後スライドにて後述

事業進捗

注力指標

1 社取引額急上昇

新規獲得リソースを意識的抑制、継続顧客へ傾注

- 効率悪化の新規獲得活動を意識的に抑制して経費削減。
- 構造改革の移行期間に『ストック力を盤石にする』ため、リソースを継続顧客へ傾注し『取引額の最大化』を推進

商品開発へ傾注（テーマ：AIとDX）

- 継続顧客の取引最大化を後押しする新機能を積極的開発提供
- 新規獲得活動の再始動に備え、成長市場向けのサービス開発、および競争力ある機能開発を積極進行

業績（1Q）

売上高	1,138百万円	（前期比 100.8%）
営業利益	△50百万円	（前期 △109百万円）
EBITDA*	31百万円	（前期 △12百万円）
当期純利益	△53百万円	（前期 △88百万円）

セグメント内訳（1Q）

	デジタルPR	シェアオフィス	全社共通費	連結業績
売上高	603百万円	535百万円	—	1,138百万円
前期比	96.6%	106.1%	—	100.8%
セグメント利益	88百万円	△28百万円	△110百万円	△50百万円
前期比	100.3%	—	—	—
セグメント利益率	14.6%	△5.3%	—	△4.4%
EBITDA*	109百万円	32百万円	△109百万円	31百万円

* 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）

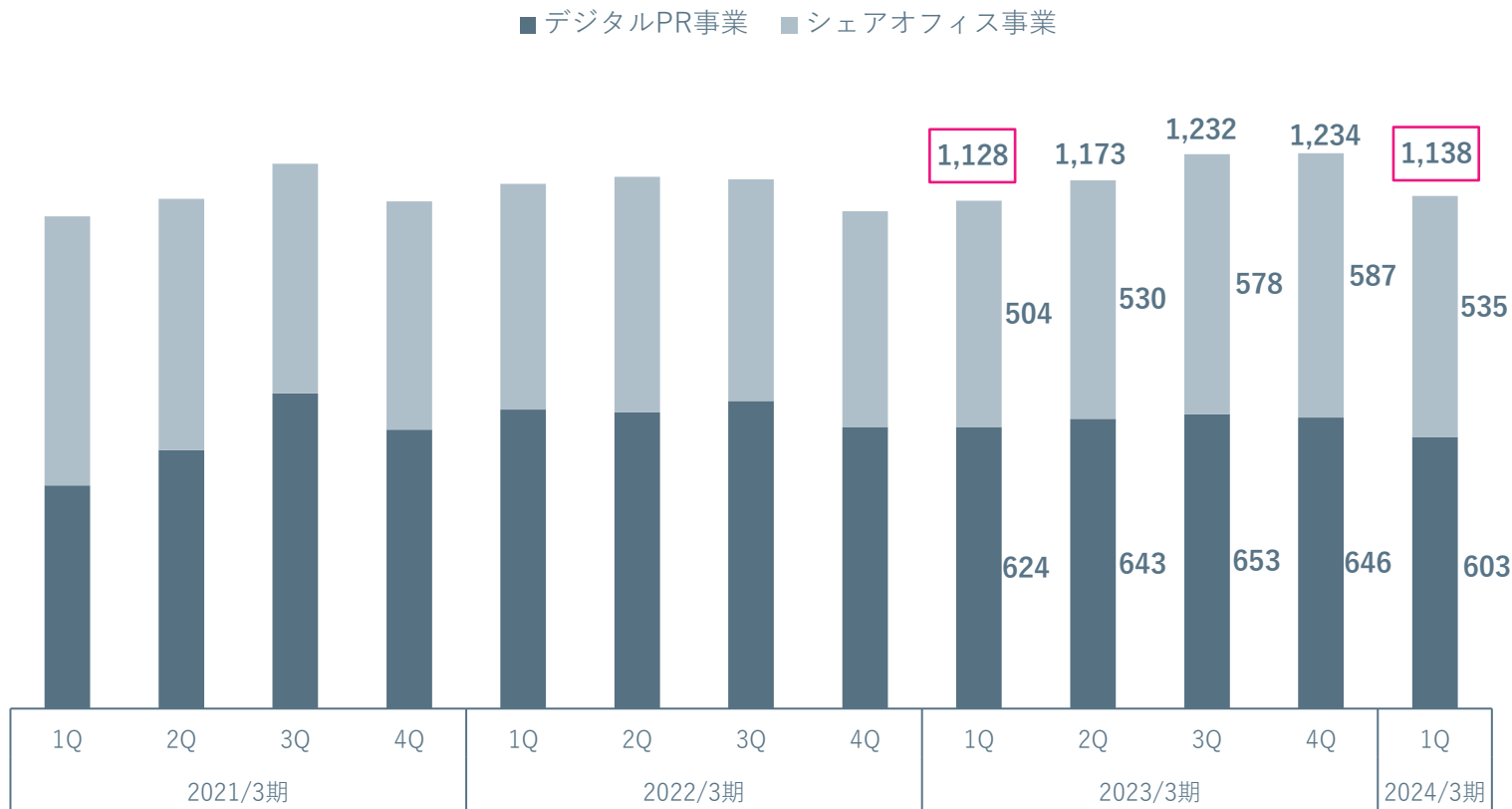
売上高

デジタルPR事業

新規獲得経費を抑制し継続顧客へ傾注により、『1社あたりの取引額』を上昇させる方針。広告業界固有の年度末集中の跳ね返りや、新規獲得を意識的抑制した分の売上が減少。但し、生産性向上により利益率は上昇。新規獲得活動の再開に備え、競争力商材準備中

シェアオフィス事業

過年度の新規拠点により売上高は増加。但し、脱コロナによるコロナ関連補助事業者（主に短期利用）の大型解約と、長期利用の入替え時期となり、直近比では減収。



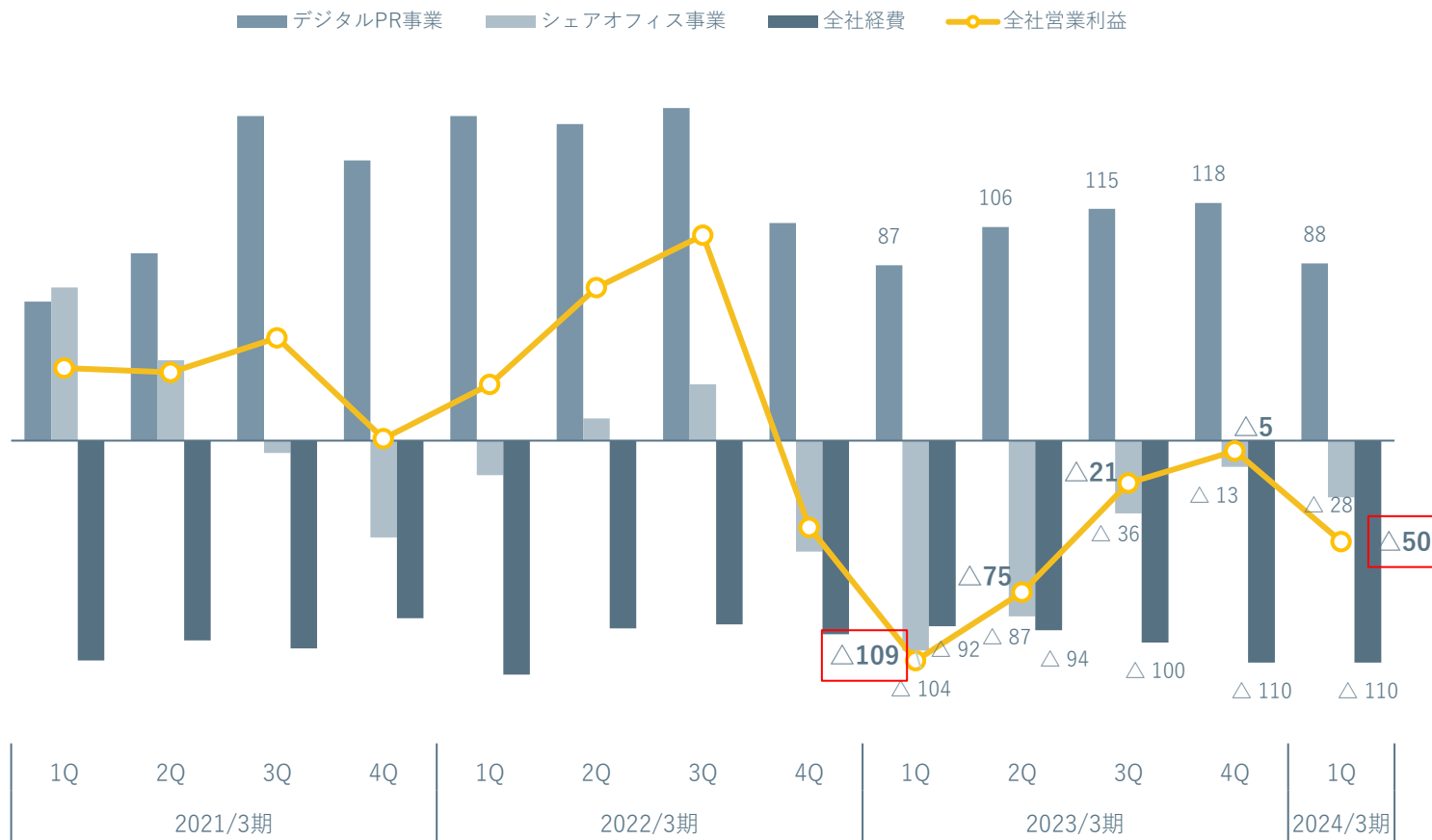
営業利益

デジタルPR事業

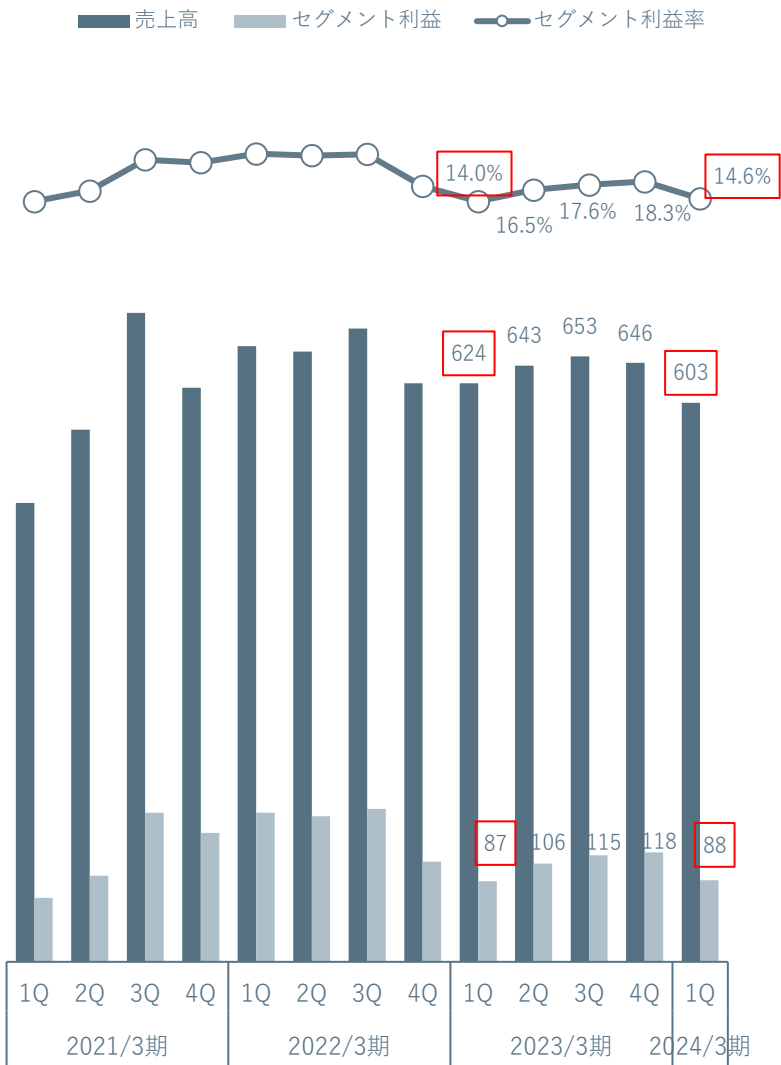
継続顧客へリソース集中により単価が上昇しはじめ利益率上昇が発現。新規獲得抑制分の減収効果も吸収し、増益進行

シェアオフィス事業

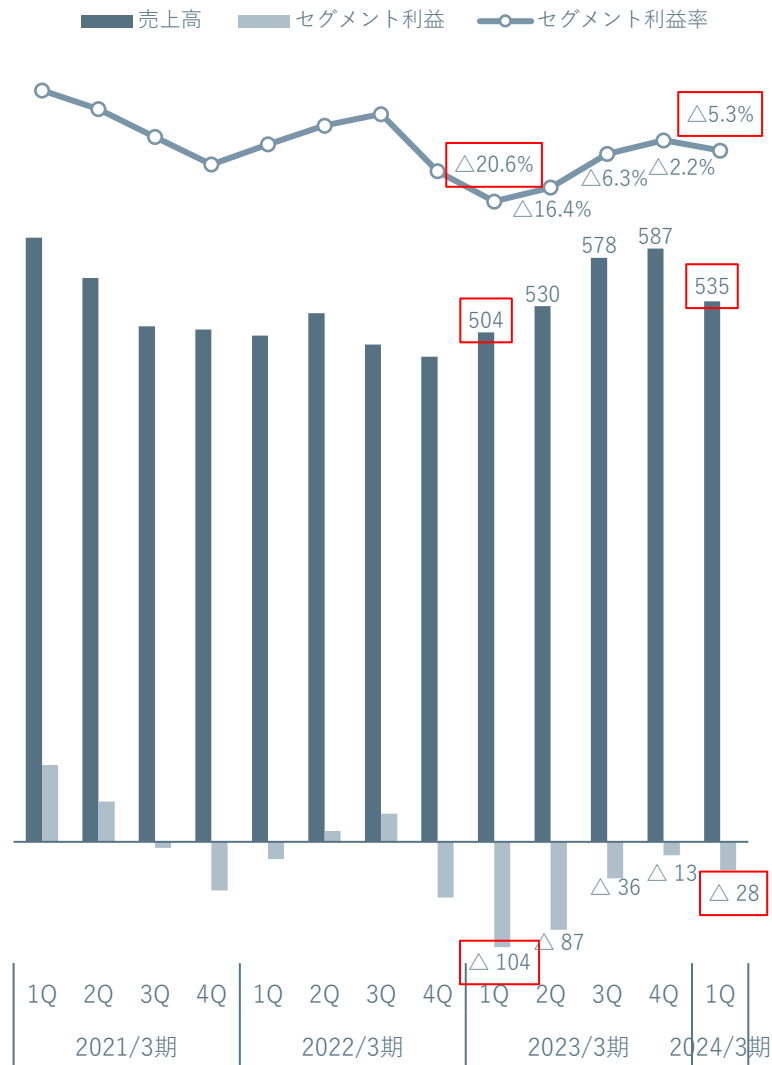
脱コロナによるコロナ関連補助事業者（主に短期利用）の大型解約がありつつも、前年比では改善。本来の中長期契約が戻りつつあるため、席単価上昇中のため事業回復の見通し。



デジタルPR



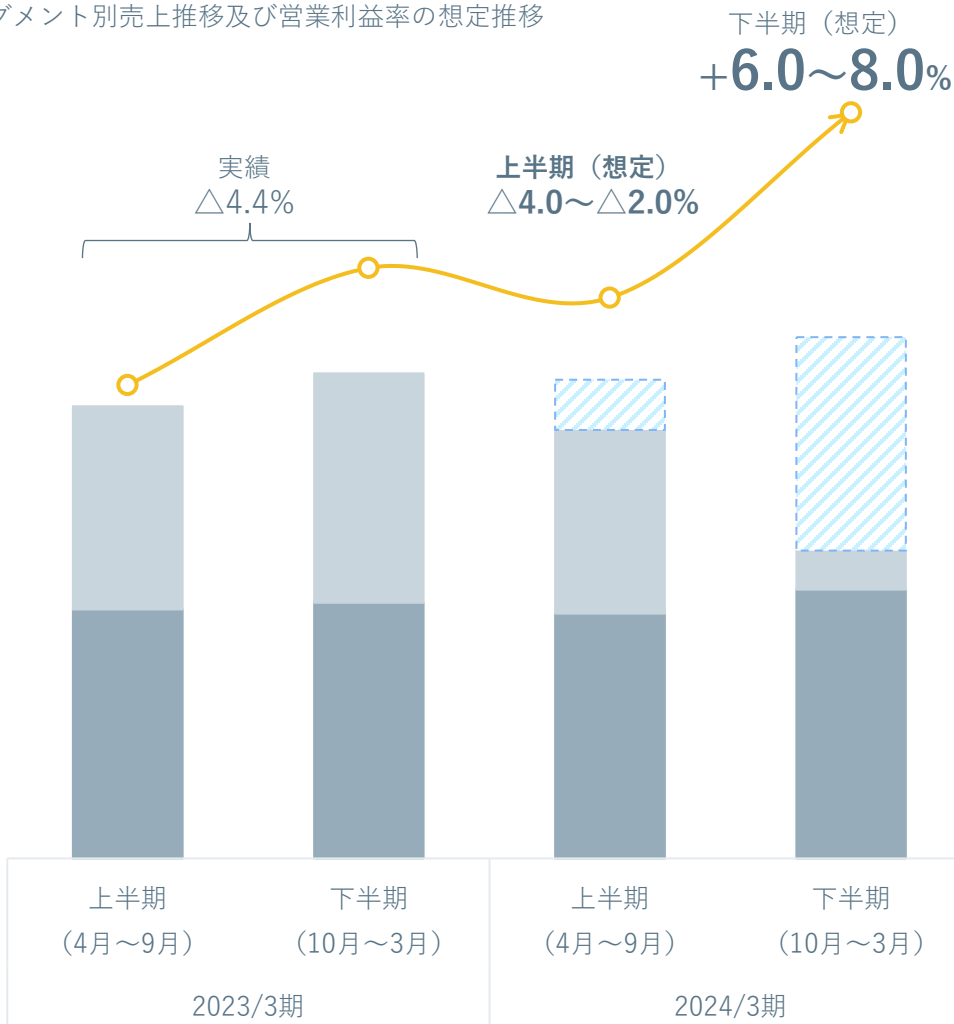
シェアオフィス



営業黒字化／財務健全化

譲渡実行予定（9月1日）が期中のため、便宜上、上期×下期対比で表記

※セグメント別売上推移及び営業利益率の想定推移



- 着実な黒字化
(営業利益率の上昇)
- 着実な財務健全化
(有利子負債の大幅減少)

※本譲渡に係る損失額は2023/03期に概算計上済

- 事業譲渡による減少分
- シェアオフィス
- デジタルPR
- 営業利益率

連結財務諸表

	2023/3期		2024/3期	
	1Q (百万円)	通期 (百万円)	1Q (百万円)	前年同期比
売上高	1,128	4,769	1,138	100.8%
売上総利益	443	1,960	476	107.5%
EBITDA*	△12	208	31	—
営業利益 (営業利益率)	△109 (△9.6%)	△211 (△4.4%)	△50 (△4.4%)	— (5.2ポイント)
経常利益	△97	△201	△54	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△88	△876	△53	—

* 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期末		2024/3期 1Q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	1,802	38.6	107.4	CRC横浜、差入保証金の 1年内返還分の振替による増加
固定資産	3,046	64.5	2,867	61.4	94.1	CRC横浜、差入保証金の 1年内返還分の振替による減少
資産合計	4,724	100.0	4,670	100.0	98.8	
流動負債	2,549	54.0	2,884	61.8	113.1	1年内返済予定の長期借入金増加
固定負債	1,963	41.6	1,635	35.0	83.2	1年内返済予定の長期借入金への振替減少
負債合計	4,512	95.5	4,519	96.8	100.1	
株主資本	163	3.5	110	2.3	67.4	四半期純損失による減少
（自己株式）*	(△83)	(△1.8)	(△83)	(△1.7)	100.0	
非支配株主持分	12	0.3	8	0.2	66.5	
その他	35	0.8	32	0.7	91.1	
純資産合計	211	4.5	151	3.2	71.3	
負債・純資産合計	4,724	100.0	4,670	100.0	98.8	

* 自己株式金額は株主資本金額の内数

業績予想

【期初見通しより変更なし】

- 売上高、利益面について、宣伝費や管理費の抑制効果もあり想定どおりの進捗水準

業績見通し

	2023/3期		2024/3期	
	通期 (百万円)	通期 (百万円)	1Q実績 (百万円)	進捗率
売上高	4,769	3,746	1,138	30.3%
営業利益	△211	58	△50	－%
経常利益	△201	20	△54	－%
当期純利益*	△876	4	△53	－%

* 親会社株主に帰属する当期純利益

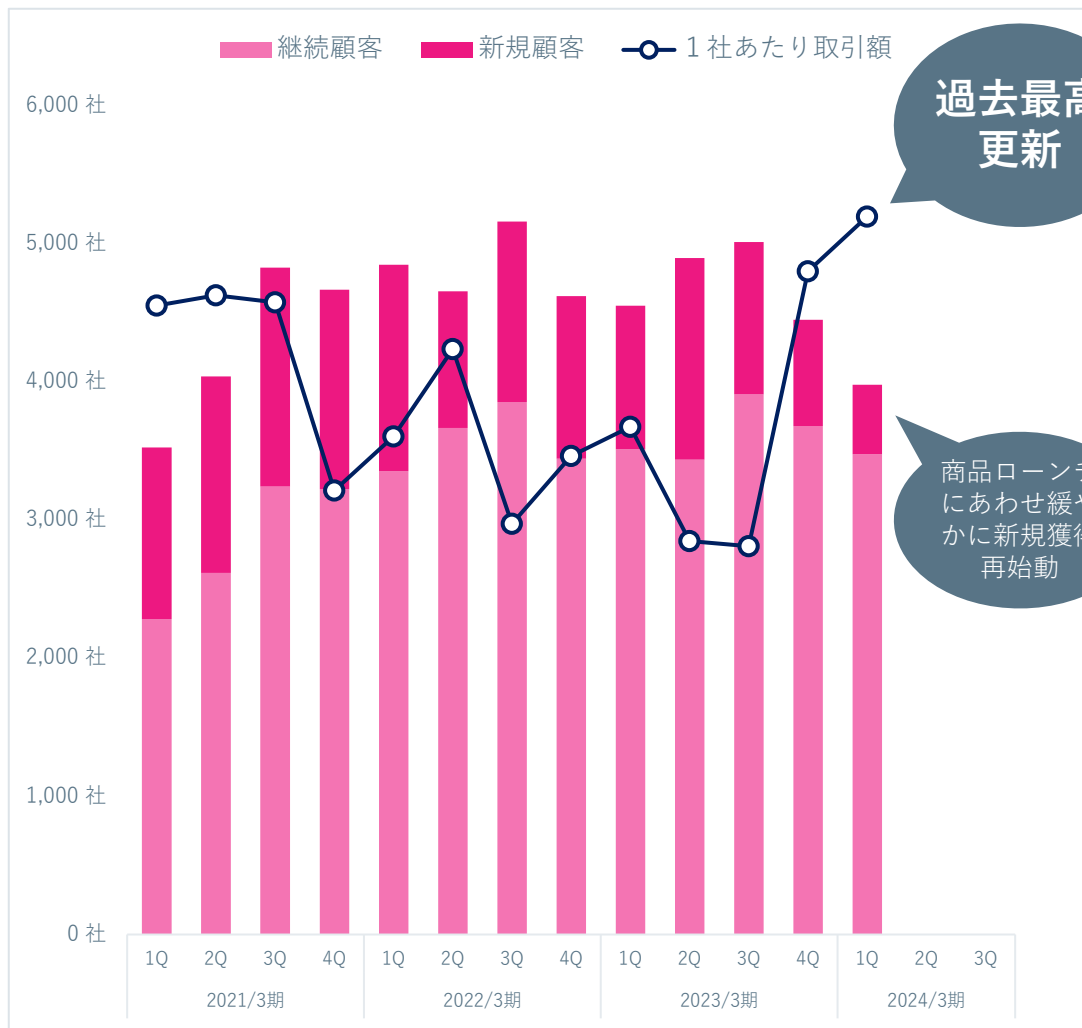
セグメント内訳

	2023/3期		2024/3期		
	通期 (百万円)	通期 (百万円)	1Q実績 (百万円)	進捗率	
売上高	デジタルPR	2,568	2,614	603	23.0%
	シェアオフィス	2,201	1,132	535	47.2%
セグメント 利益	デジタルPR	428	547	88	16.1%
	シェアオフィス	△241	△36	△28	－%
	全社共通費	△398	△453	△110	－%
営業利益	△211	58	△50	－%	

主要サービス状況

取引社数×取引単価（トレンド）

※国内シェアオフィス事業は、2Q途中から譲渡予定であり全体影響が大きいいため、便宜上、同事業を除いた集計をしております。

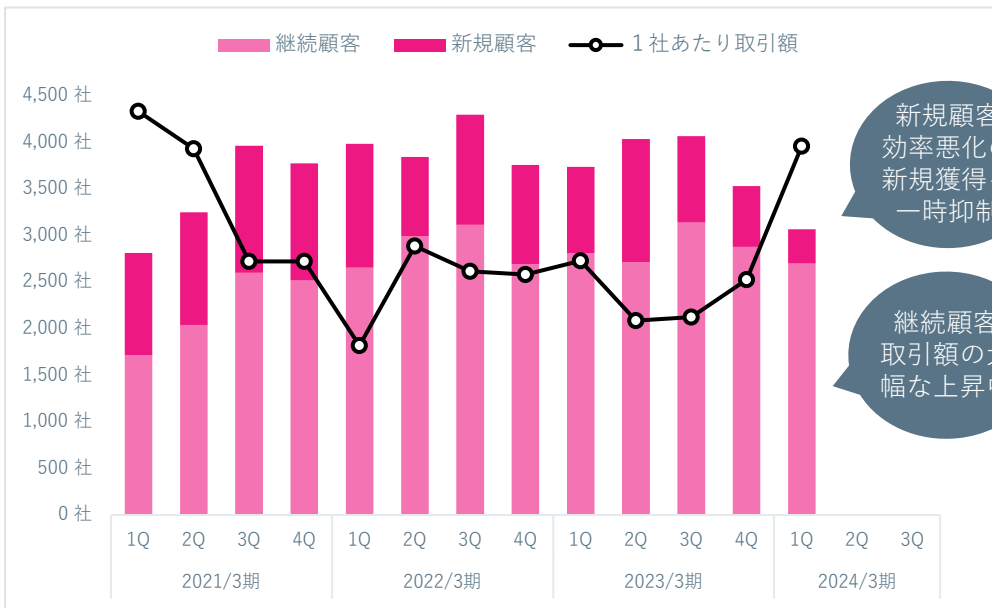


上半期（4～9月）

- **新規獲得の抑制**
 - ・ ストック力の盤石化へ注力の為、経費削減も合わせ新規獲得を一時抑制
- **継続顧客の付加価値の最大化**
 - ・ 継続顧客数を維持しながらも取引額の最大化に注力
- **競争力ある機能商材の開発**
 - ・ 下半期に向け、競争力ある商材を積極的に企画開発／ローンチ予定

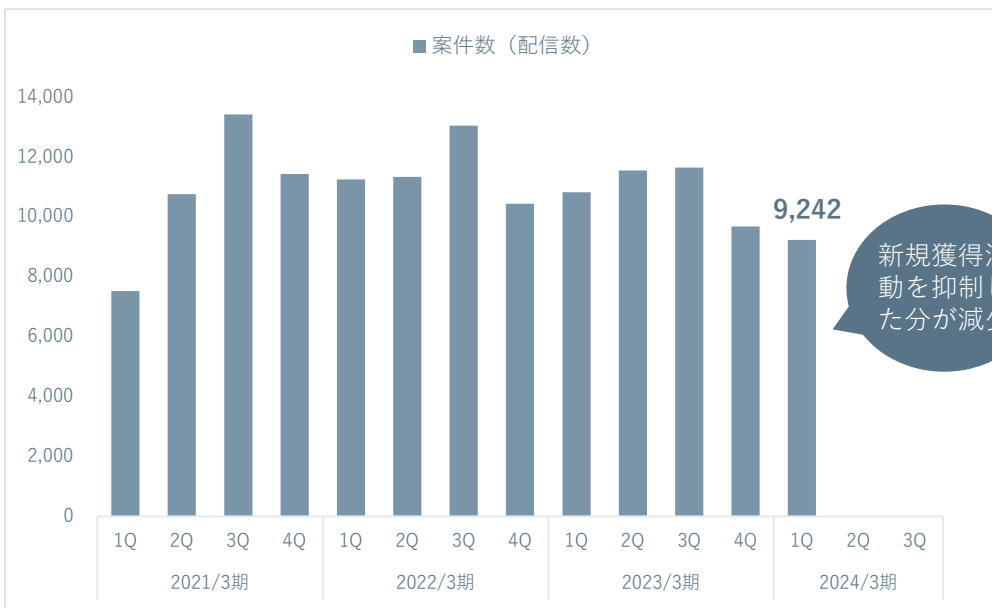
下半期（10～3月）

- **新規獲得の段階的再開**
 - ・ 新商品、新サービスを中核として、新規顧客活動を段階的再始動方針
- **中堅～大手アカウントの獲得へ**
 - ・ 高予算顧客の新規獲得活動を始動想定



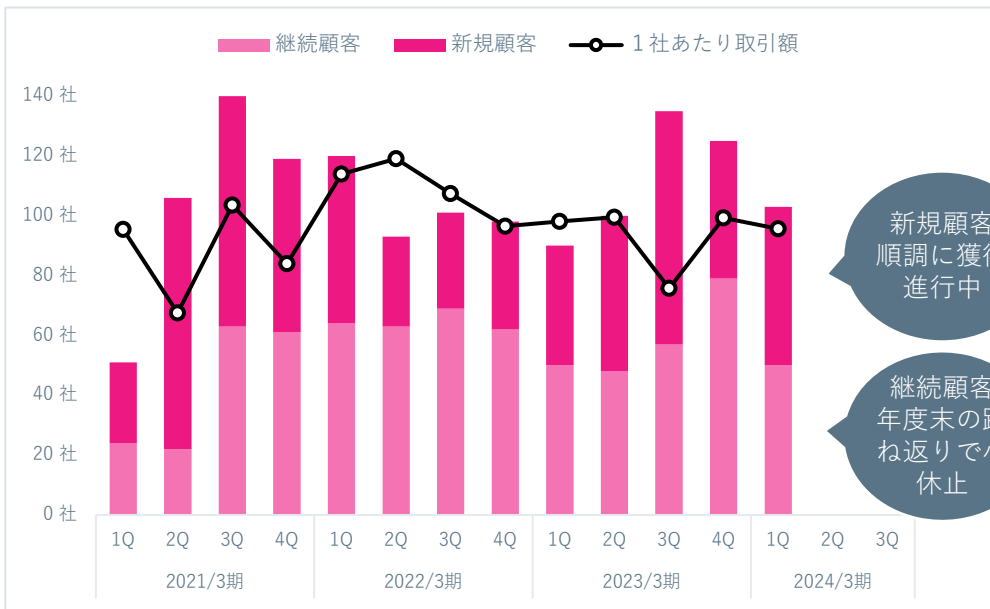
取引社数 × 1社あたり取引額

- **新規顧客活動を一時抑制**
 - ・ 獲得効率悪化の為、リソースを継続顧客へ傾注
 - ・ 競争力ある商品開発後に、新規獲得積極化へ
- **徹底的な継続顧客へ傾注**
 - ・ 高単価プランの提案、リピート提案を積極化し、1社あたり取引額を非連続に上昇する方針
- **商品開発への注力**
 - ・ 継続顧客向けの商品企画の積極開始
 - ・ 相対的競争力を有する機能を準備中 (新規獲得の再始動準備)



案件数

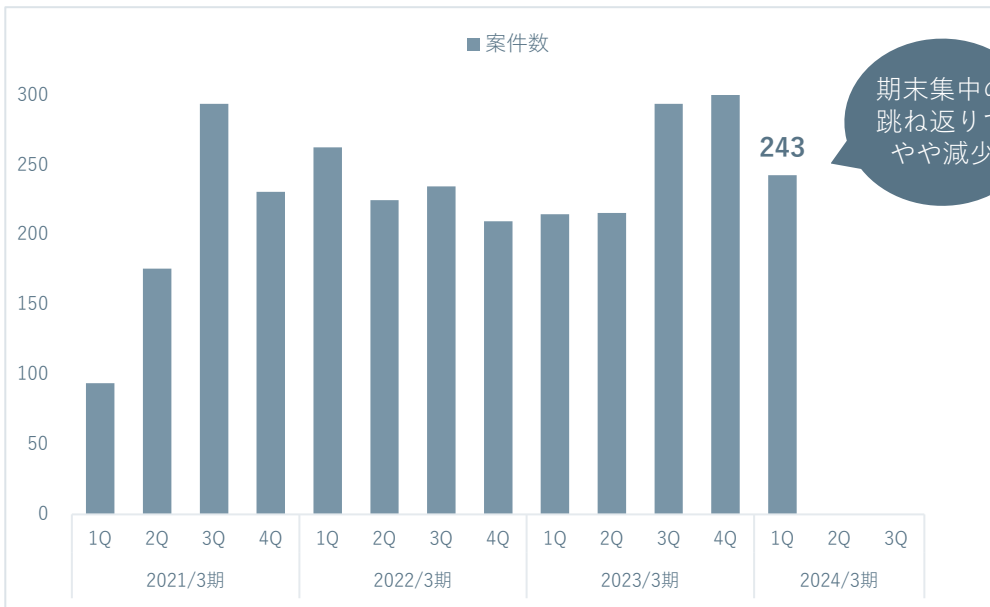
- **新規顧客獲得の抑制分が減少**
 - ・ リピート性が低い低単価顧客獲得を抑制した分だけ配信数が減少
 - ・ 但し、1配信のOP生産性は格段に向上進行中



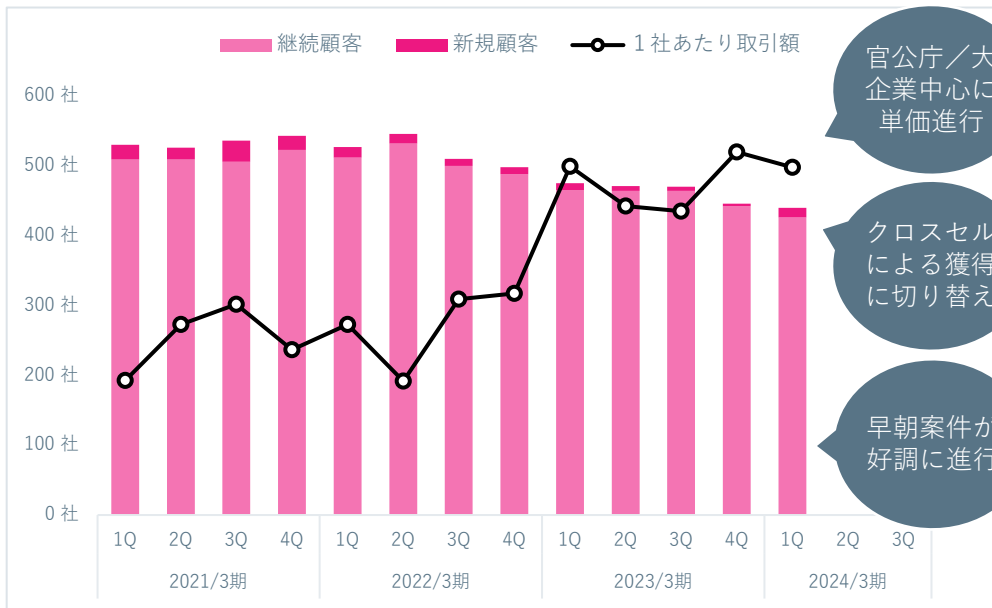
取引社数 × 1社あたり取引額

- 広告業界固有の3月末集中の跳ね返り
 - 直取引案件中心に4Q→1Qに減少
 - 大手代理店は持続的な取引
- 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

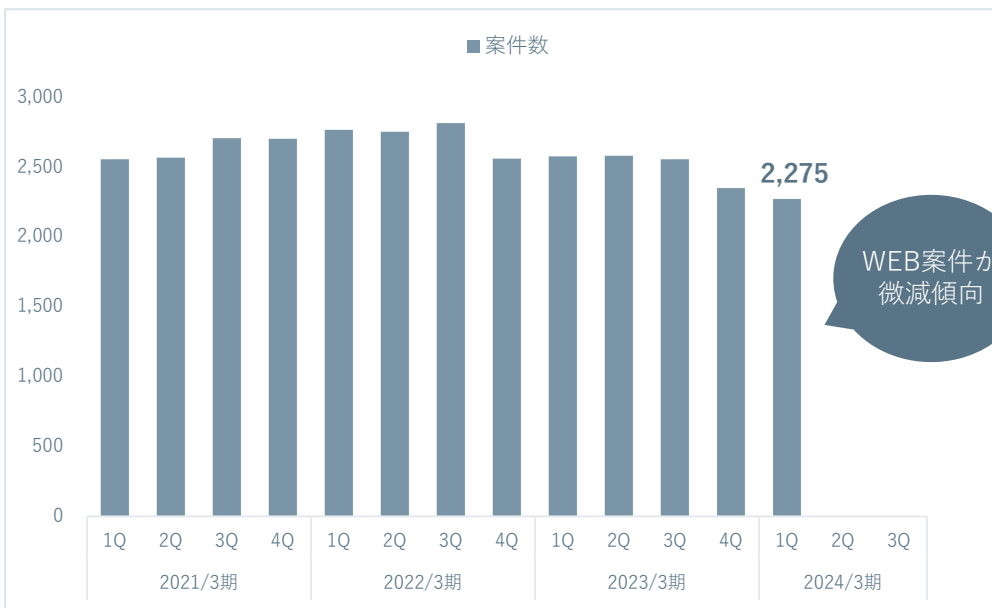


- 期末集中型の跳ね返りでやや減少
 - 3月末案件の跳ね返りで直近減少
 - 但し、先行指標たる受注状況は順調に進行
 - 脱コロナの影響で、アパレルや観光系、それに加えて外資系企業からの引き合い増加
- キャスティングインフルエンサーの獲得活動
 - インフルエンサーPRを活用する商材が広がりを見せ、登録インフルエンサー確保に注力再開



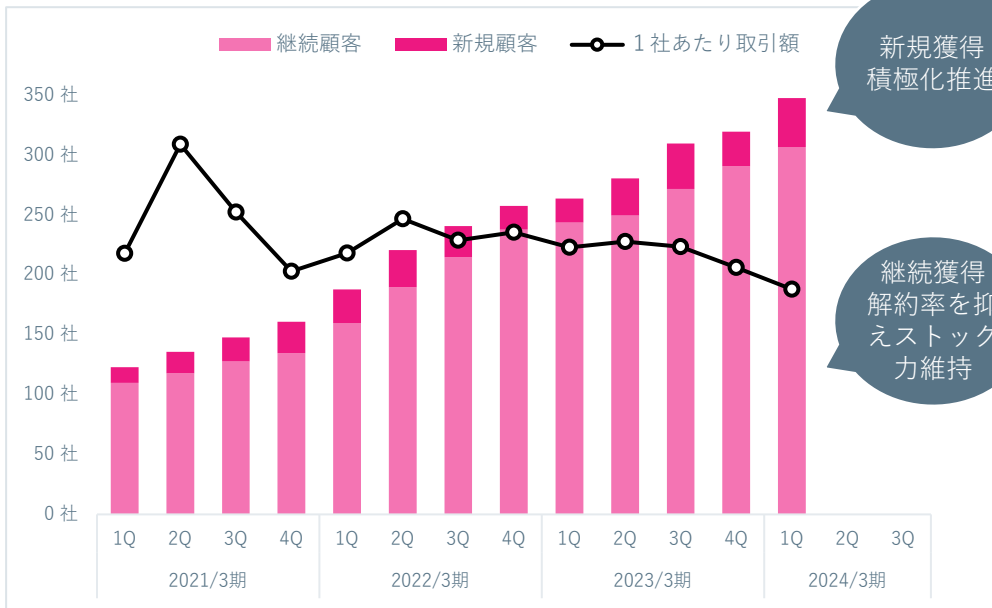
取引社数 × 1社あたり取引額

- 顧客は官公庁/大企業が中心
 - ・主に紙クリッピング顧客が減少傾向
 - ・他方、早朝案件は好調に進行中
 - ・取引額が最高レベルで維持進行
- 新規顧客獲得
 - ・新規顧客は独自獲得ではなく、他サービスからのクロスセルに切り替え中



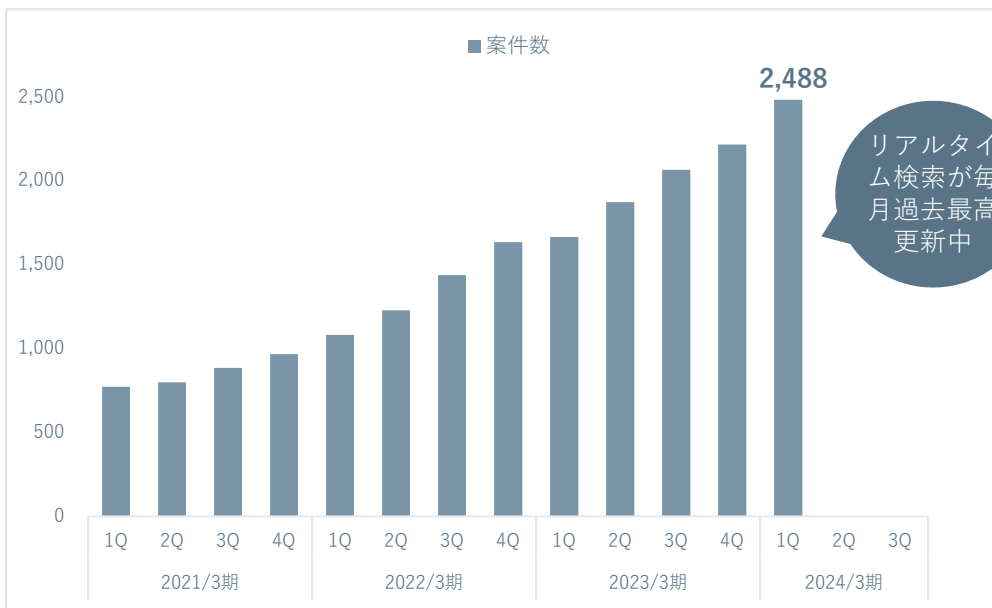
案件数

- イベント系の案件が減少
 - ・PR会社経由のイベント案件が減少気味
- 反社やネガティブ案件は好調
 - ・掲載調査対象がポジティブ広報調査からネガティブ広報調査への傾向が進行中



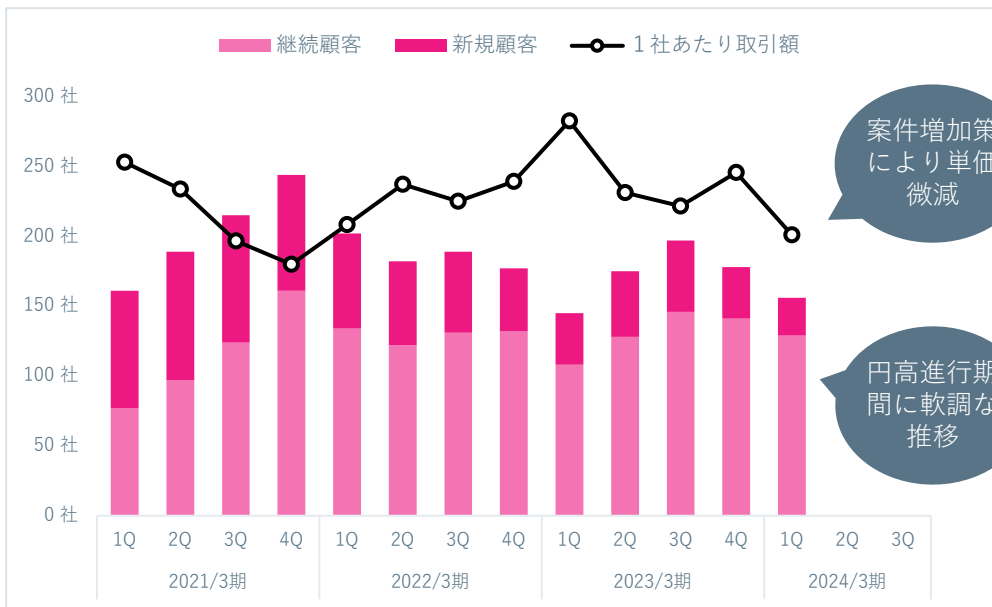
取引社数 × 1社あたり取引額

- **解約低くストック力を維持**
 - ・ 継続性が高いため顧客の積み上げ効果は強固
- **積極的な新規獲得活動へ**
 - ・ スtock力が強固であるため、宣伝費を増やし、新規獲得へ積極推進進行し順調に増加中
- **隣接市場へ展開模索**
 - ・ 取引先リスクサービスから、採用リスクサービスへと**隣接するリスク市場へ伸展模索**
 - ・ 新商品：リファレンスチェック「プルコン」



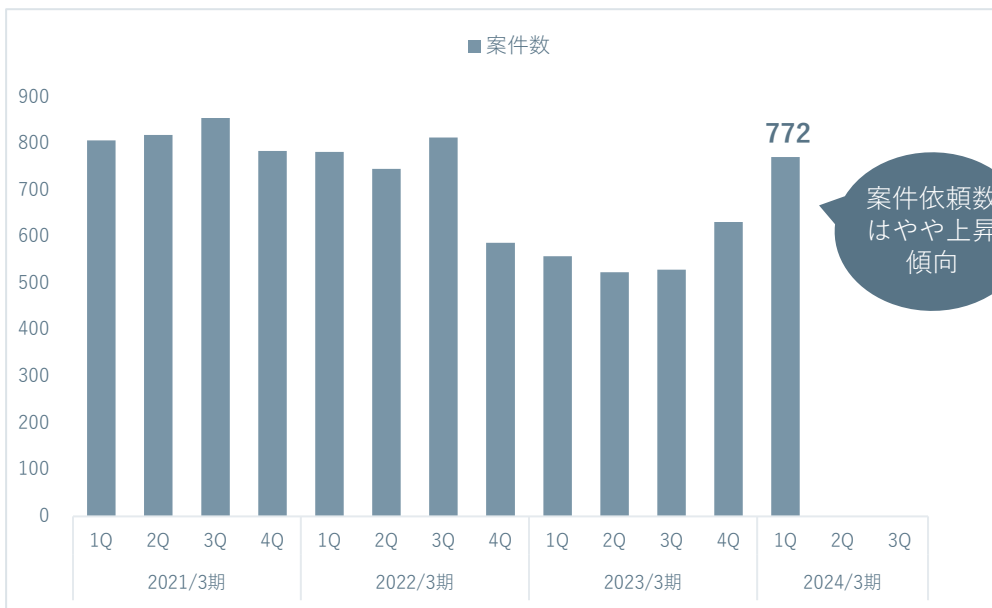
案件数

- **リアルタイム検索は過去最高を毎月更新中**
 - ・ 顧客数に比例し順調に更新中
- **単価に影響を及ぼす一括検索の期ズレ発生**
 - ・ 一括検索案件が単価を高める効果があるが、1Qは期ズレが多く発生し、取引単価が微減



取引社数 × 1社あたり取引額

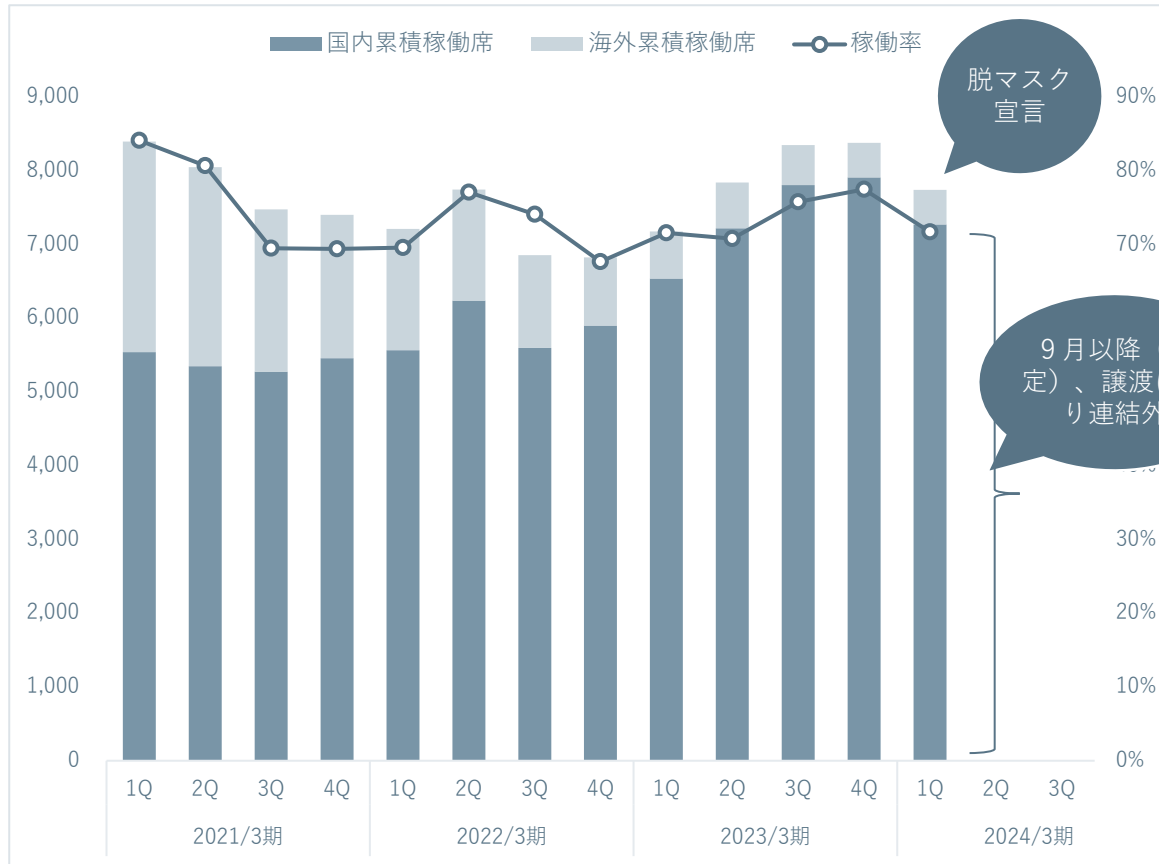
- 外資系顧客の為替に影響をうける
 - ・ 大口顧客に外資系企業が多いため、円安進行が一段落つき、やや円高進行の1Q期間は軟調
 - ・ 国内の顧客向けに値段調整による案件増加策を行ったことで単価が下落傾向
- ※外資系企業の引き合いはやや回復傾向あり



案件数

- 案件単価を調整しながら案件数増大化
 - ・ 既存取引先に対しての価格調整を積極化し、案件数増大を施策し、順当に増加へ

国内×海外（国内事業は9/1(予定)より譲渡対象となり連結対象外となります）



脱コロナにより外部環境は好転

●脱コロナ環境による好転要素

- ・ オフィス出社回帰によるオフィス見直しによる中長期利用のターゲット層の内覧が増加
- ・ 類似事業者とのダンピングがなくなり値上げシフト

●コロナ関連事業者の短期解約

- ・ コロナ補助金事業者の短期利用が4～6月期に集中。稼働率は下がるも席単価上昇等を踏まえると2～3Qへ上昇の見通し

商品開発



業界初

採用の失敗をなくす リファレンスチェック 簡単操作の推薦状依頼ツール

<https://hr.plucom.jp/>

手間のかかるリファレンスチェックを完全DX化

お互いの為に
もっとあなたについて
知りたい！！

私の強み・弱みが分かる
推薦書を作ってほしいです！
強み多めで！！

仕方がない！
活躍できる場所を
見つけてね！



採用担当



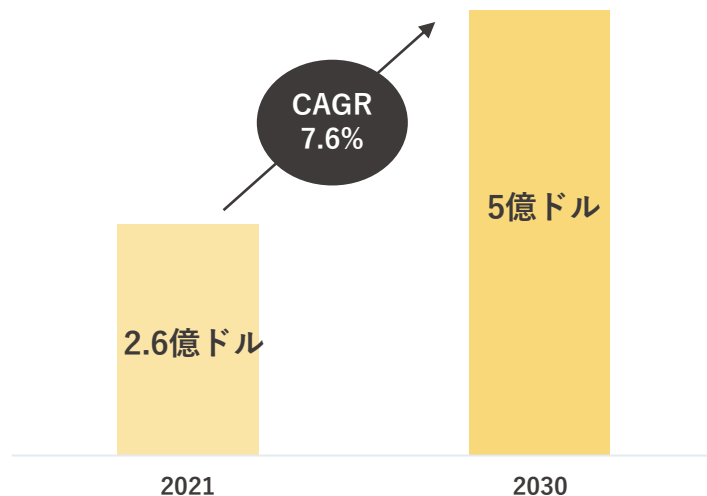
求職者



推薦者
(元上司・元同僚等)

- 取引先リスク軽減（反社チェックDX）
『リスクアイズ』から拡張商品開発
- 採用リスク軽減（リファレンスチェックDX）
『プルコン』による拡大市場へ参入

アジアを含む世界的な需要が拡大見込み Global Reference Check Software Market



引用：Verified Market Research. 「Reference Check Software Market Size And Forecast Reference Check Software Market Size, Share, Trends & Forecast (verifiedmarketresearch.com)」

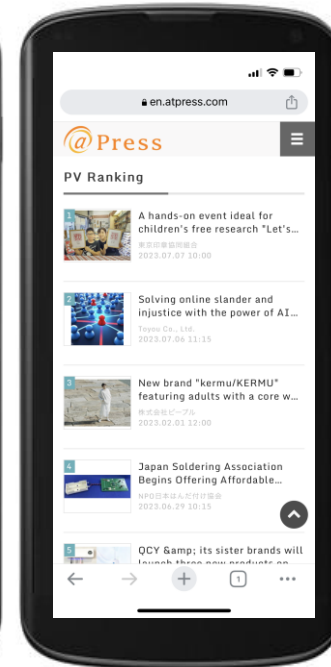
アットプレス AI自動翻訳ツールを活用 プレスリリースの英語・中国語自動翻訳

業界初

英語 <https://en.atpress.com/>
中国語 <https://zh.atpress.com/>

※現在、日々数十本のペースで翻訳されたリリース文書が増殖して
いております。

- 約20倍の巨大市場へのアクセス創出したい
英語を実用的に使う人口15億人
- マンダリンは約11億人
- 日本の人口と比較して約20倍のアクセス



全ての魅力にスポットライトが当たる社会へ

