

ソーシャルワイヤー株式会社 2024年3月期 決算説明資料

2024年5月13日

連結業績

- トピックス
- ハイライト
 - 業績および業績予想差異
 - 売上トレンド
 - 営業利益トレンド
 - セグメント毎トレンド

連結財務諸表

- 連結貸借対照表
- 連結損益計算書
- キャッシュフロー計算書

主要サービス状況

- 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

業績予想

- 2025年3月期 業績見通し

商品開発

- TRANSMART『AI翻訳+校正』機能
- @Press『有識者エンドース』機能
- NEWSCAST『AI原稿作成・AI記事化機能』

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

- **連結売上45%相当の国内シェアオフィス事業撤退**
 - ・ 事業構造の見直し断行、デジタルPRサービスに軸足一本化へ
 - ・ 撤退手続き完了（3Q）と残存損失額のない状態へ（4Qより）
- **営業黒字化体質の確認**
 - ・ 3Qにて8四半期ぶりの営業黒字化し、4Qにて更に増益回復トレンドを確認

経営戦略活動 2

攻勢体制
資本業務提携

- **付加価値追求するプロダクトカンパニーへ加速**
 - ・ 株式会社ジーニー（証券コード：6562）と資本業務提携契約し、商品開発／商品展開体制の大幅増強および同社の有する幅広い顧客層へのリーチ拡大を想定
- **財務状況の大幅な好転（約13億円の増資、2024年7月実行予定）**
 - ・ 役員派遣を受入れ、2025年3月期2Qより連結子会社化の予定
 - ・ 構造改革断行で弱まった財務体質の大幅改善（自己資本比：1桁台→40%台、開発およびM&A等の投資余力の確保）

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

事業構造による営業収益推移

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。

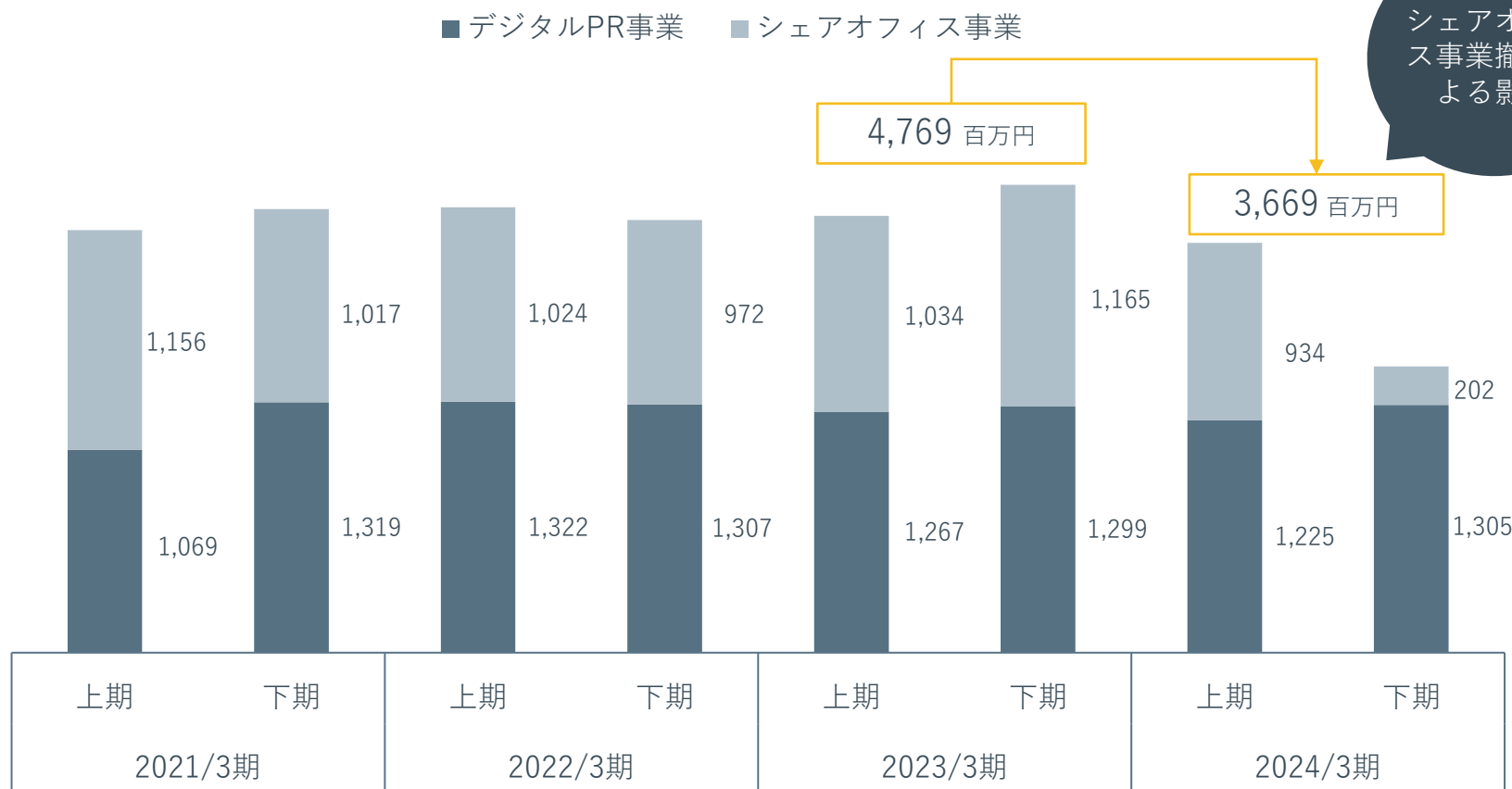
- 3Q 8四半期ぶり営業黒字化
- 4Q 収益性を高めた上で営業黒字の持続

（単位：百万円）

	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	

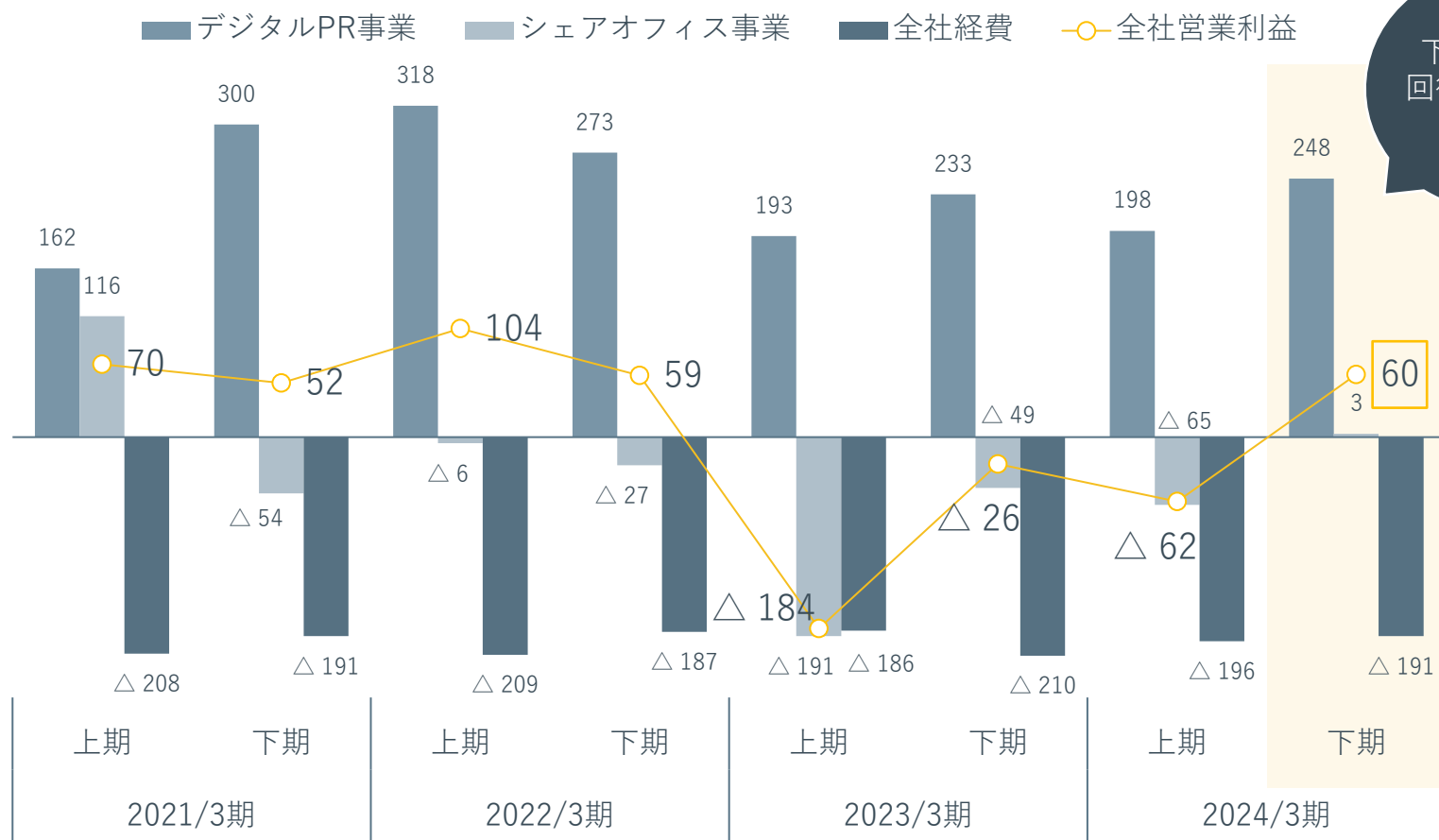
売上高

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	国内事業の撤退で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



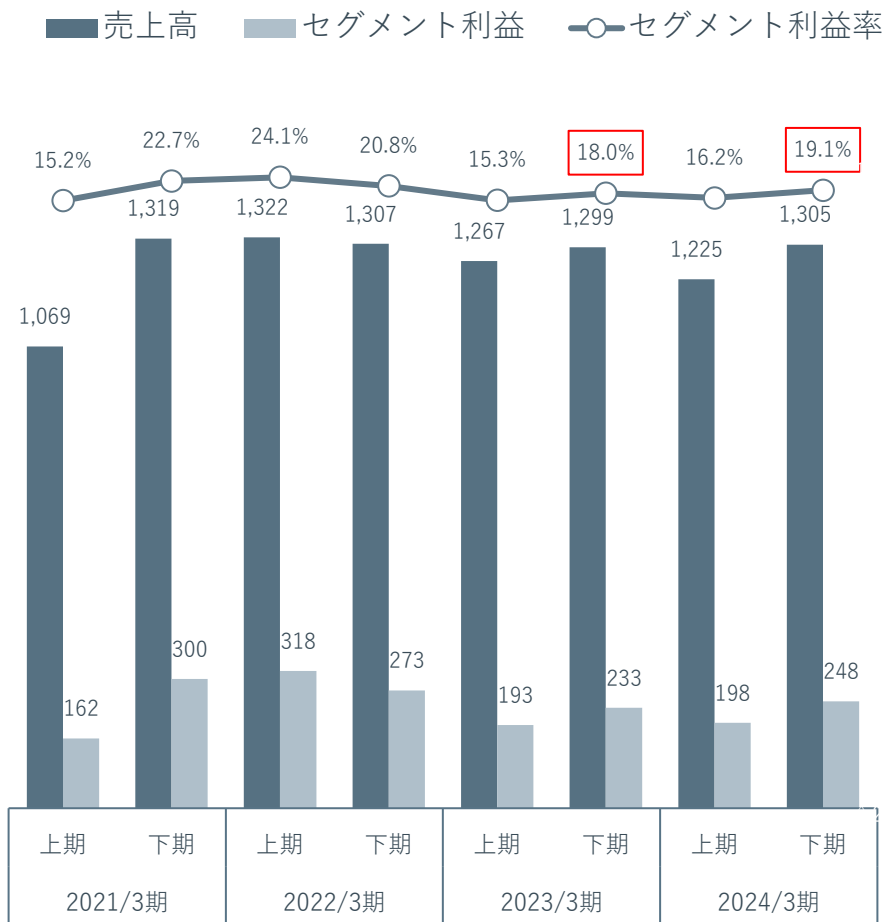
営業利益

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



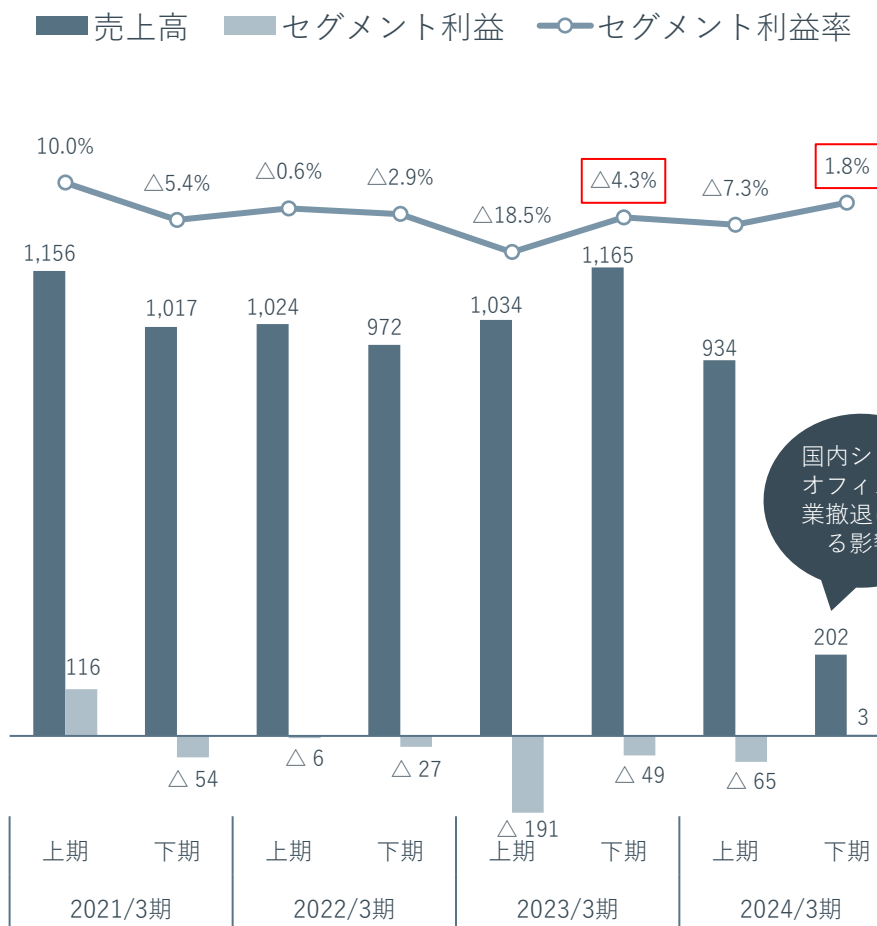
デジタルPR事業

リリース配信／インフルエンサー／クリッピング／リファレンスDX



シェアオフィス事業

国内シェアオフィス／海外シェアオフィス／クラウド翻訳



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)

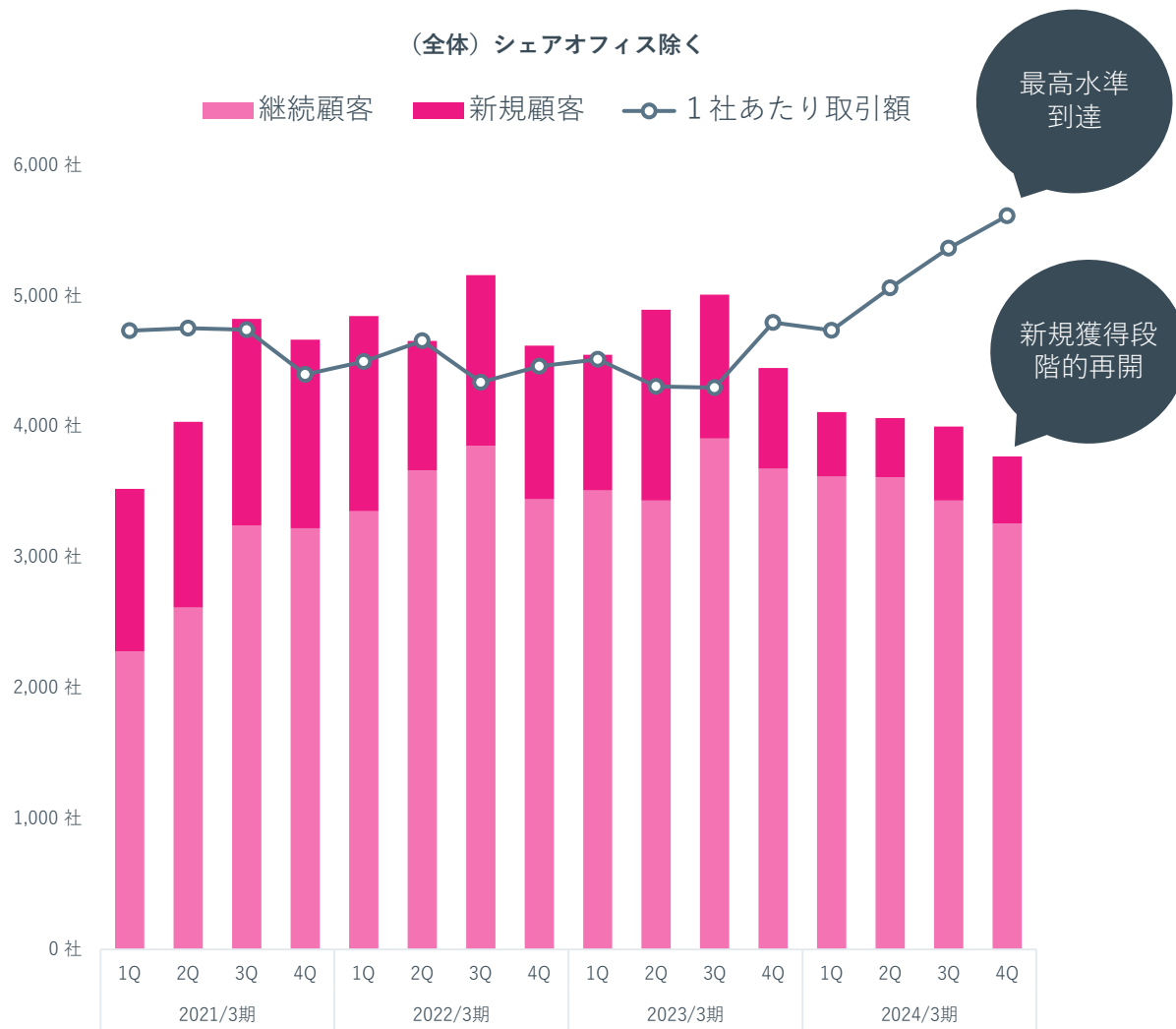
	2023/3期	2024/3期	
	累計 (百万円)	累計 (百万円)	主たる変動要因
営業活動によるCF	100	126	減価償却費の減少 事業譲渡関連損失の計上
投資活動によるCF	△ 414	1,184	国内シェアオフィスの事業譲渡による収入 有形固定資産の取得額減少
財務活動によるCF	413	△ 1,977	借入金返済による支出 リース債務の返済による支出
現金及び現金同等物 期末残高	1,014	354	

- 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

主要サービス状況

取引社数×取引単価（トレンド）

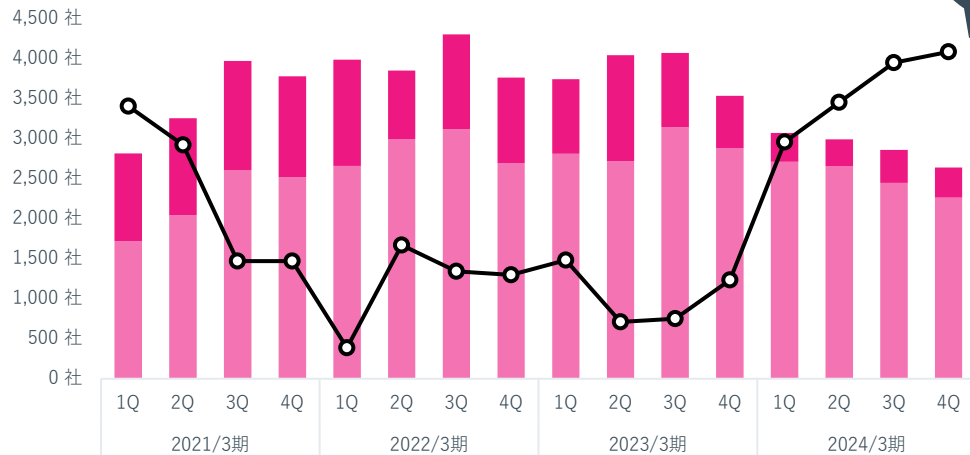
※国内シェアオフィス事業（撤退完了）は、係数全体への影響が大きいため、便宜上、除いた集計をしております。



主な活動方針と進捗

- **高付加価値（高単価プラン）へ注力**
 - ・ リリース配信サービスにおける最上位プランの販売
 - ・ インフルエンサーサービスの引き合い案件の取引額向上
- **新規獲得活動の段階的再開**
 - ・ マーケティング活動の再開
 - ・ 提携先との戦略的な顧客リーチの策定ならび実行

■ 継続顧客 ■ 新規顧客 ○ 1社あたり取引額

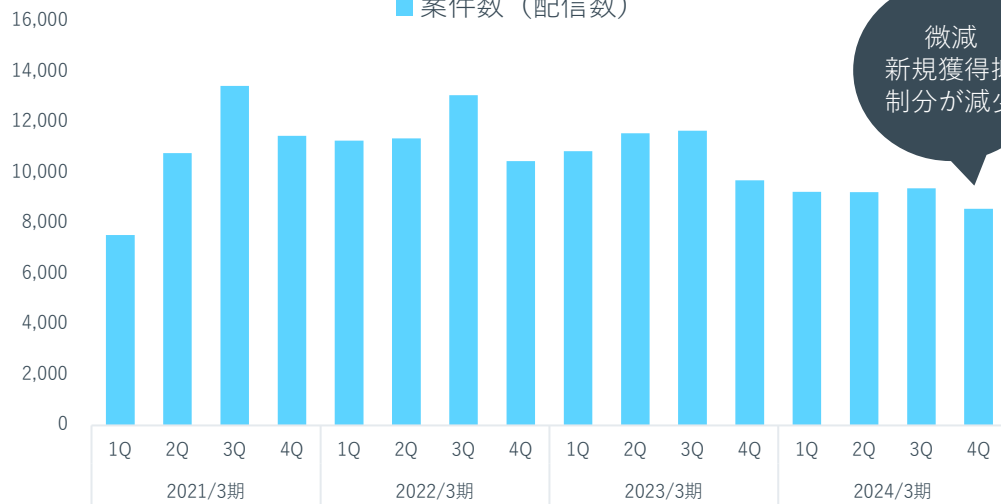


新規獲得段階的再開

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

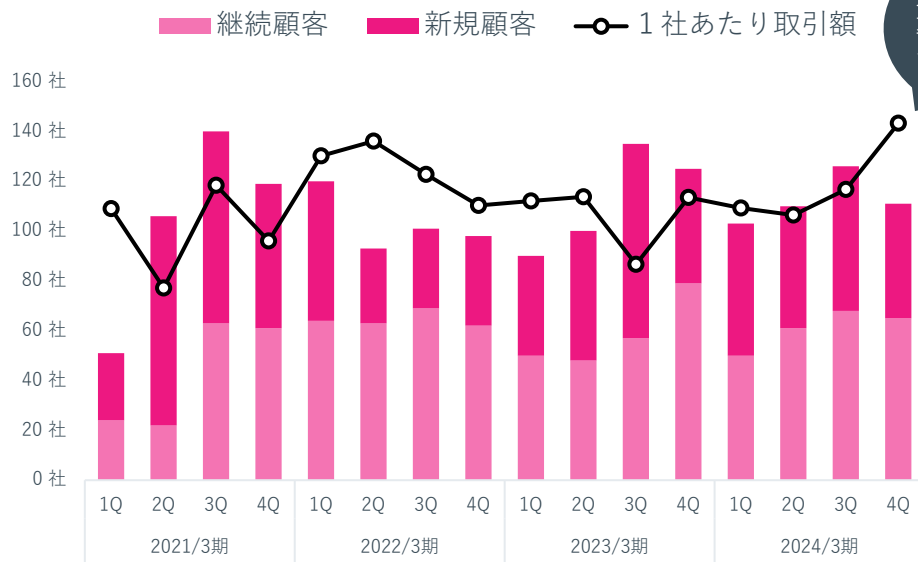
■ 案件数 (配信数)



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

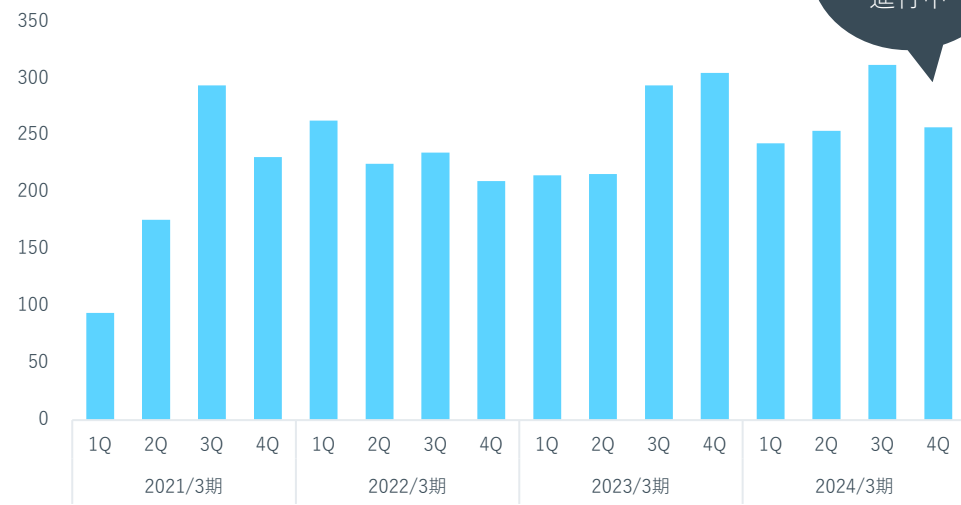


大型案件比率の高まりで単価向上

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

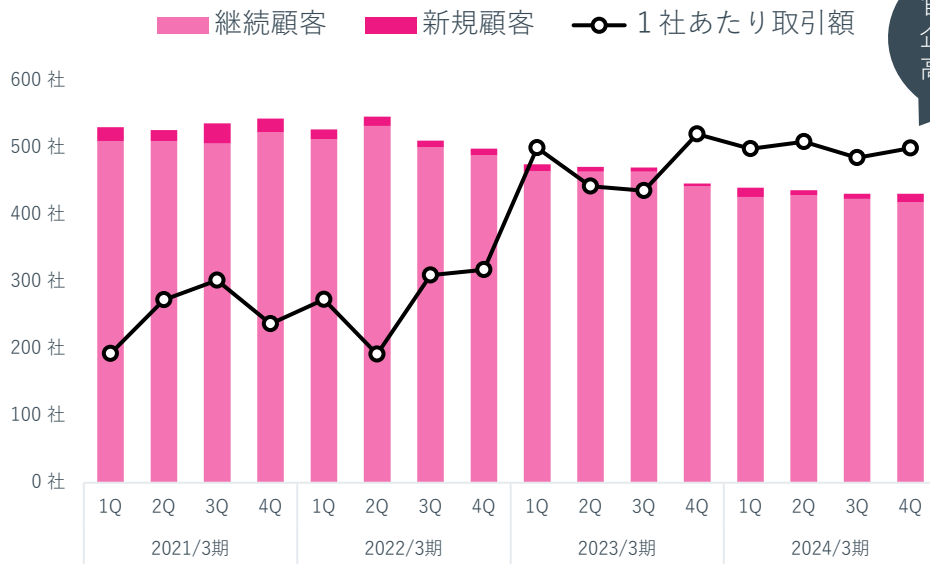
■ 案件数



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

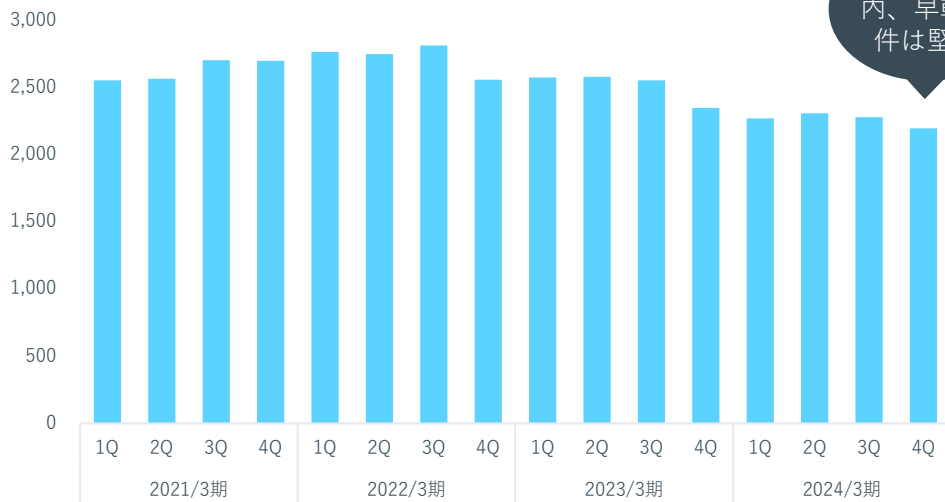


官公庁／大企業中心に高単価維持

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

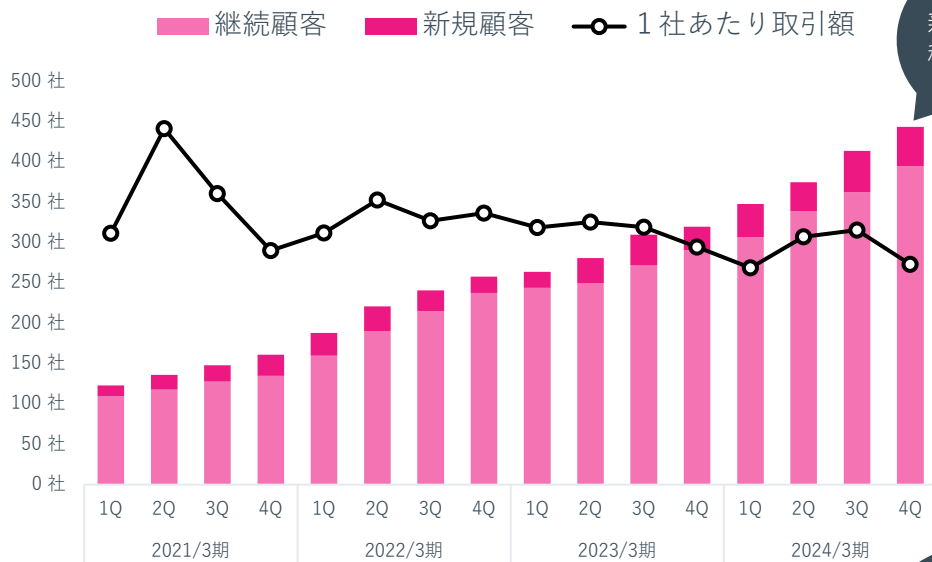
■ 案件数



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



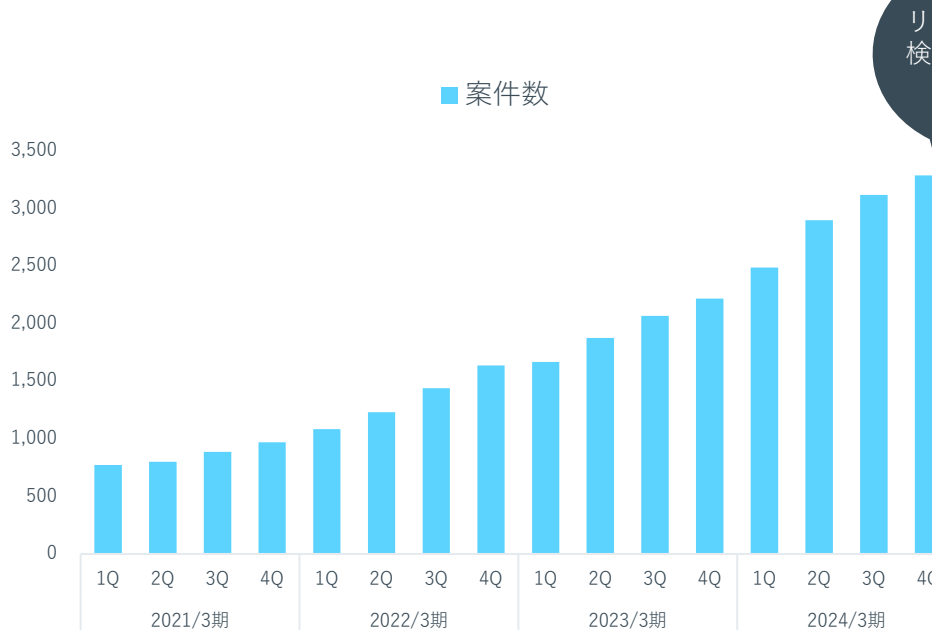
取引社数 × 1社あたり取引額

● 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



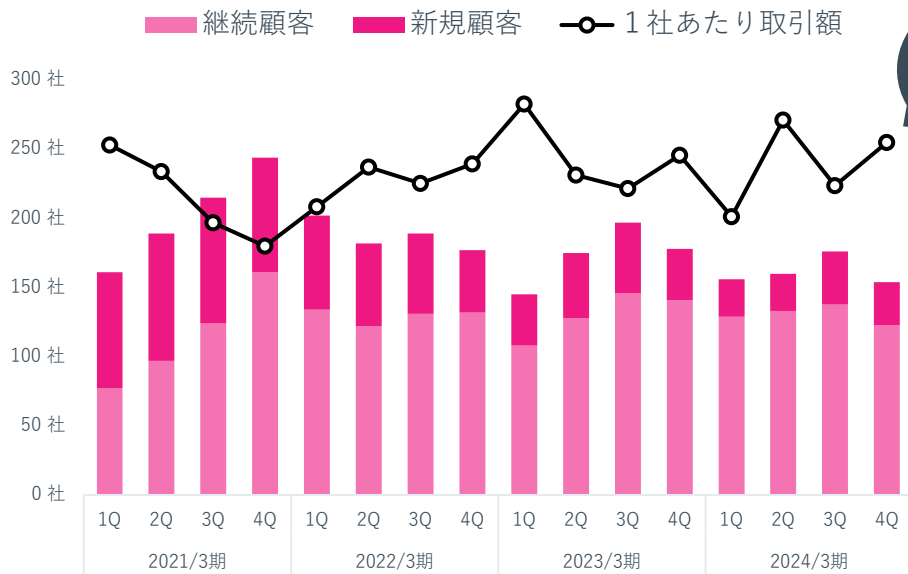
案件数

● 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

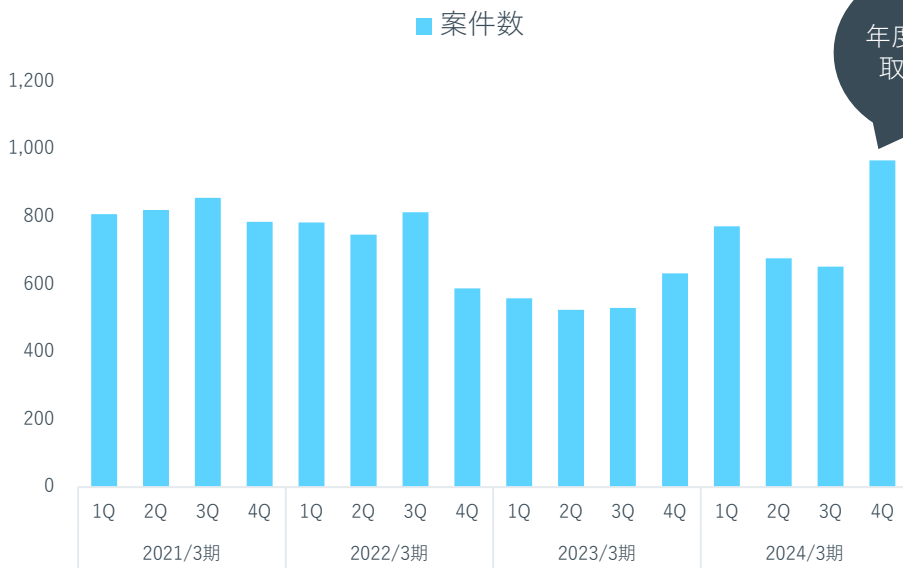


新規獲得積極開始

取引社数 × 1社あたり取引額

- 外資系顧客の比率が上昇中
 - ・ 中規模案件の外資系企業発注が回復傾向
 - ・ 営業体制の強化により、新規獲得が回復傾向

案件数



年度末需要取り込み

- 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、増加へ

2025年3月期業績予想

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。

商品開発

TRANSMART

『AI翻訳+校正』機能

AI翻訳出力をプロ翻訳者が編集。機械翻訳（自動翻訳）に更にAI学習を備え、更なる品質向上へ

【特徴・メリット】

- ① コスト削減・納期短縮
- ② 訳出
- ③ セキュリティも安心
- ④ 顧客事前用意のAI翻訳も校正可能



平日10時～18時
03-5363-0370

日本語 | English

サービス

企業情報

翻訳者の方へ

その他

クラウド翻訳会員
(マイページ)

プロに依頼する『受託翻訳』&『クラウド翻訳』サービス

ご利用シーンに合わせて様々な翻訳サービスをご利用いただけます。

問い合わせ >

クラウド翻訳の見積もり依頼 >

英語ネイティブチェックも可能になりました

受託翻訳

専任のプロジェクトマネージャーが案件を管理し、「翻訳+レビュー」の高品質な翻訳をご提供。
レイアウト・リライト・用語集管理等の柔軟な対応が可能です。

もっと詳しく >

クラウド翻訳

土日祝日を含めた24時間365日いつでも
オンラインで見積確認・発注ができます。マイページからログイン後、
ご自身で翻訳者に発注でき、法人様/個人様にご利用いただけます。


もっと詳しく >

NEW AI翻訳+校正サービスが追加されました

@Press (アットプレス)

『有識者エンドース』機能

リリース内容に関連する業界の有識者をエンドーサーとしてアサイン。有識者コメントがニュースの価値をあげる！をコンセプトにオプション提供開始。

 外部の有識者からの評価があります >

【特徴・メリット】

- ① 関連業界の有識者によるエンドースメントを当社でアサイン
- ② 第三者評価により記事化（メディアによる書き起こし）に有効に機能する



古本買取の東京書房が特設ページ「本を売るならどこがいいか？お悩みの方へ！東京書房にお任せ！」を公開 安藤晴志、瀧本真奈美、今村翔吾のコメントも

 外部の有識者からの評価があります >

2024.02.16 11:00



川崎市宮前区を拠点に「本を捨てないで」を愛言葉として、古本、古書の買取をトータルサポートする、古本買取の東京書房(神奈川県川崎市宮前区、代表取締役社長：和田 達弘、以下「東京書房」)は、特設ページ「本を売るならどこがいいか？お悩みの方へ！東京書房にお任せ！」を公開いたしました。

■「本を売るならどこがいいか？お悩みの方へ！東京書房にお任せ！」
URL: <https://tokyoshobo.jp/tradein/book-selling/>



今村翔吾 2024/02/16

1984年京都府生まれ。滋賀県在住。
ダンスインストラクター、作曲家、守山市埋蔵文化財調査員を経て作家デビュー。

[続きを読む](#)

"出版の世界には哀しいかな絶版がある。こうなってしまうと新書で購入することも出来ず困り果て、古書で手に入って胸を撫でおろしたことは幾度となくある。そのような時、ふと思う。この本は元々誰のものだったのか。何か物語があったのかと。長い、短いかは判らないが、本が旅をして必要だった私と巡り合ったことは確かだ。東京書房ではバーコードが無かったり、欠損したりしている本の買い取りもしている。これは実に助かる。本にとって真に大事なのは中身であるからだ。それが無ければただの紙の束と変わらない。私がそうであるように、その本もきつと誰かが必要としている。東京書房はそのような一冊と出逢う機会を減らすことなく、今日も数多くの本の旅を手助けしているといえるかも知れない。"



瀧本真奈美 2024/02/16

株式会社クラシంగR代表取締役
中学時代に片づけに目覚め、片づけ歴38年となる。整理などの職業を経て起業。書籍7冊を出版。掲載誌

[続きを読む](#)

"日々の片付けを簡単にして、すっきり暮らすためには、定期的にものを減らす「暮らしのリセット」が必要です。まずは、家の中に眠っている本や骨董品、食器などを減らしましょう。東京書房の店頭、出張、WEBの3つの買取サービスから最適な方法で無理なくものを減らすことができます。また、誰もが困惑してしまう遺品整理については、遺品整理と遺品買取が同時に利用できる東京書房の「遺品整理パック」がおすすめです。一つの品物から、家全体や庭まで、どんな規模にも対応可能なので安心です。ものは、それを必要とする人の元に届き、使われてこそ価値あるものになります。ただ溜め込んでいる「もったいない持ち方」こそ手放して、東京書房を通して価値あるものに変えてみませんか？"

NEWSCAST AIアシスト機能 『原稿作成・記事作成』

“原稿”作成機能（リリース発行者向け）
“記事”作成機能（メディア向け）

発行体向けの原稿作成アシスト

プレスリリース作成方法

自分で作成

自分で最初からプレスリリースを作成することができます



AIと作成

AIと一緒にニュースを作成することができます



Newscast AI

質問1: PRしたいものはなんですか？



あなた

NEWSCASTにAI原稿作成機能が搭載されます



Newscast AI

質問2: そのAI原稿作成機能を一言で表すとどんなものですか？

メディア記者向けの記事作成アシスト

NEWSCAST[®] メディア&SNSへのニュース発信プラットフォーム

エンタメ スポーツ アニメ・ゲーム BtoB・ビジネス 旅行・お出かけ グルメ ネット・IT ファッション コスメ ライフスタイル 金融・経済 調査

反社チェック専用ツール「RISK EYES(リスクアイズ)」、名刺スキャンで簡単チェック！『RISK EYES』iOS、Android版をリリース

営業現場での即時チェックで、バックオフィス人員の働き手不足に貢献

ソーシャルワイヤー株式会社
2024-04-02 15:00

ソーシャルワイヤー株式会社(本社：東京都港区、代表取締役社長：矢田 峰之、証券コード：3929)は、上場企業やその関連会社、上場準備企業、スタートアップを中心に、WEBニュース記事・新聞記事といった公開情報を用いて、取引先等が“反社会的勢力”、“犯罪”、“不祥事”、“訴訟”、“脱税”などに関与した疑いがないかを効率よくチェックする反社チェックツール「RISK EYES(リスクアイズ)：https://www.riskeyes.jp/」を提供しております。

この度『RISK EYES』のモバイルアプリ(iOS版、Android版)のローンチ及び提供を開始したことをお知らせいたします。

(※ダウンロードは無料、利用には別途サービス契約が必要となります。)

note で書く
AI 記事作成

ソーシャルワイヤー株式会社
socialwire

@クリッピング

会社の詳しい情報を見る

NEW!

- ① 発行体は、事前原稿を用意せず、会話形式でリリース原稿を仕上げるのが可能です
 - ② メディア記者はAI記事作成ボタンを押すだけ！数秒後には書き起こし記事が生成
- ※AIによる人的資源の徹底効率化を推進してまいります。

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>