

ソーシャルワイヤー株式会社
2025年3月期 第1四半期 決算説明資料

2024年8月13日

連結業績

- トピックス
- ハイライト
 - 1Q業績
 - 売上トレンド
 - 営業利益トレンド
- 業績予想進捗
- 連結財務諸表

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
- クリッピングサービス
- 反社チェックSaaSサービス
- クラウド翻訳サービス

商品開発

- Find Model『登録者1万人』突破
- RISK EYES『スマホアプリ』提供開始
- @クリッピング『許諾媒体のDL/回覧可能』推進
- NEWSCAST『入稿画像のAI自動校正』機能

連結業績

事業進捗

大幅な収益回復

●赤字脱却⇒実質的な黒字体質へ

- 構造改革から営業黒字は持続
- 年度末需要要因から振り返り想定の1Qも十分吸収して営業黒字進行
- 増資関連費用（約35百万円）の先行計上のため最終利益は赤字であるものの、一時費用を考慮し本質的な黒字体質の実現を確認

増資実施（2024年7月1日済）

財務健全化

●約13億円の増資実行（後発：2024年7月1日 実行済）

- 自己資本比：1桁台⇒40～50%台
- 借入依存体質脱却、開発及びM&A等の投資余力確保
- 「継続企業の前提に関する重要事象等」の解消

子会社譲渡（2024年9月予定）

シェアオフィス完全撤退

●SGのシェアオフィス事業譲渡（後発：2024年9月実行予定）

- 国内シェアオフィス運営を撤退後、海外にて唯一運営してるシンガポール子会社（営業状況は堅調に推移）の譲渡契約締結
- 本件により当社グループのシェアオフィス事業は完全撤退
- 実行日の譲渡資産・負債、為替（SGD/JPY）影響等を考慮し、業績への影響は「精査中」となります。

業績 (1Q)

| | | |
|---------|---------------|-----------------------|
| 売上高 | 716百万円 | (前年同期比 62.9%) |
| 営業利益 | 32百万円 | (前年同期 Δ 50百万円) |
| EBITDA* | 79百万円 | (前年同期比 252.1%) |
| 四半期純利益 | Δ 5百万円 | (前年同期 Δ 53百万円) |

*1 EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

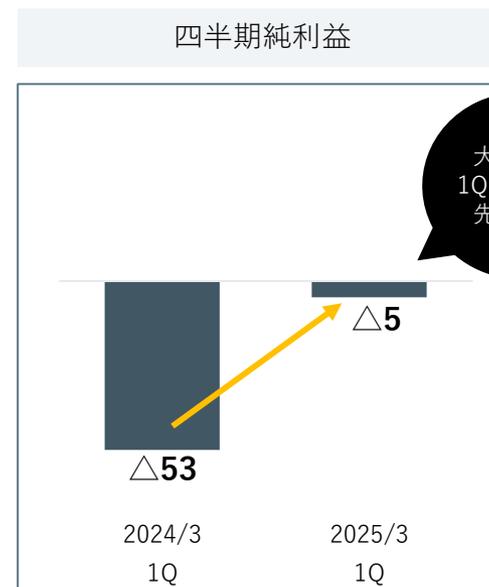
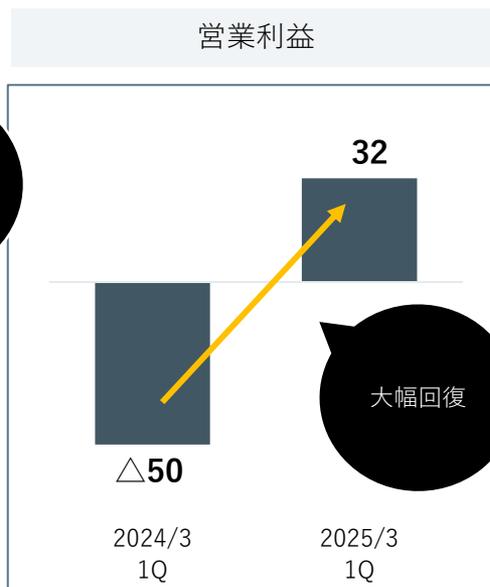
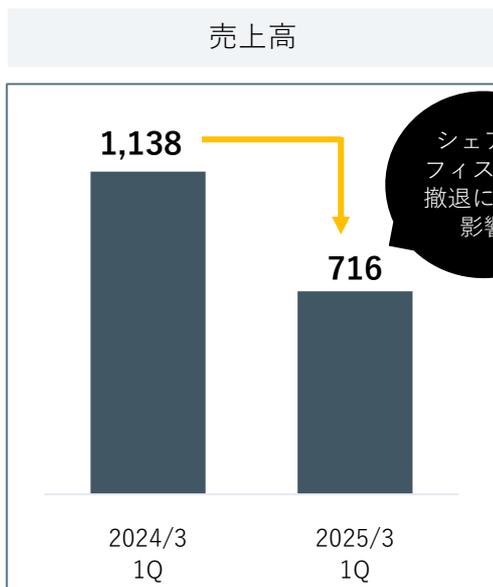
*2 資本提携における増資に関する手数料等を営業外費用として計上

●大幅に収益回復

- YoYで大幅な改善
- 年度末需要の振り戻しを吸収

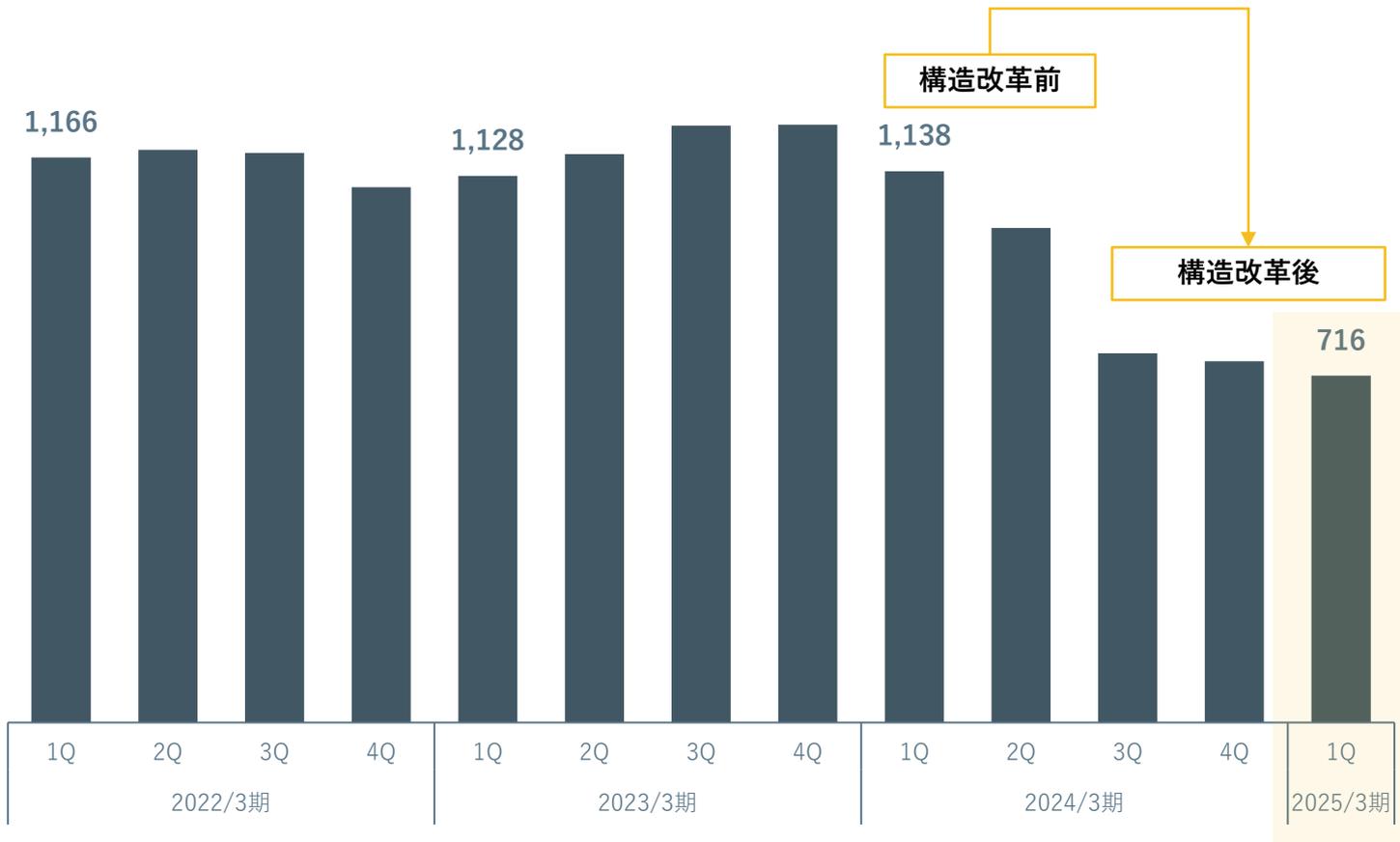
●増資関連費を先行計上^{*2}

- 営業外経費 (約35百万円) 1Q先行計上
- 2Q (7月1日) にて約13億円の増資実行



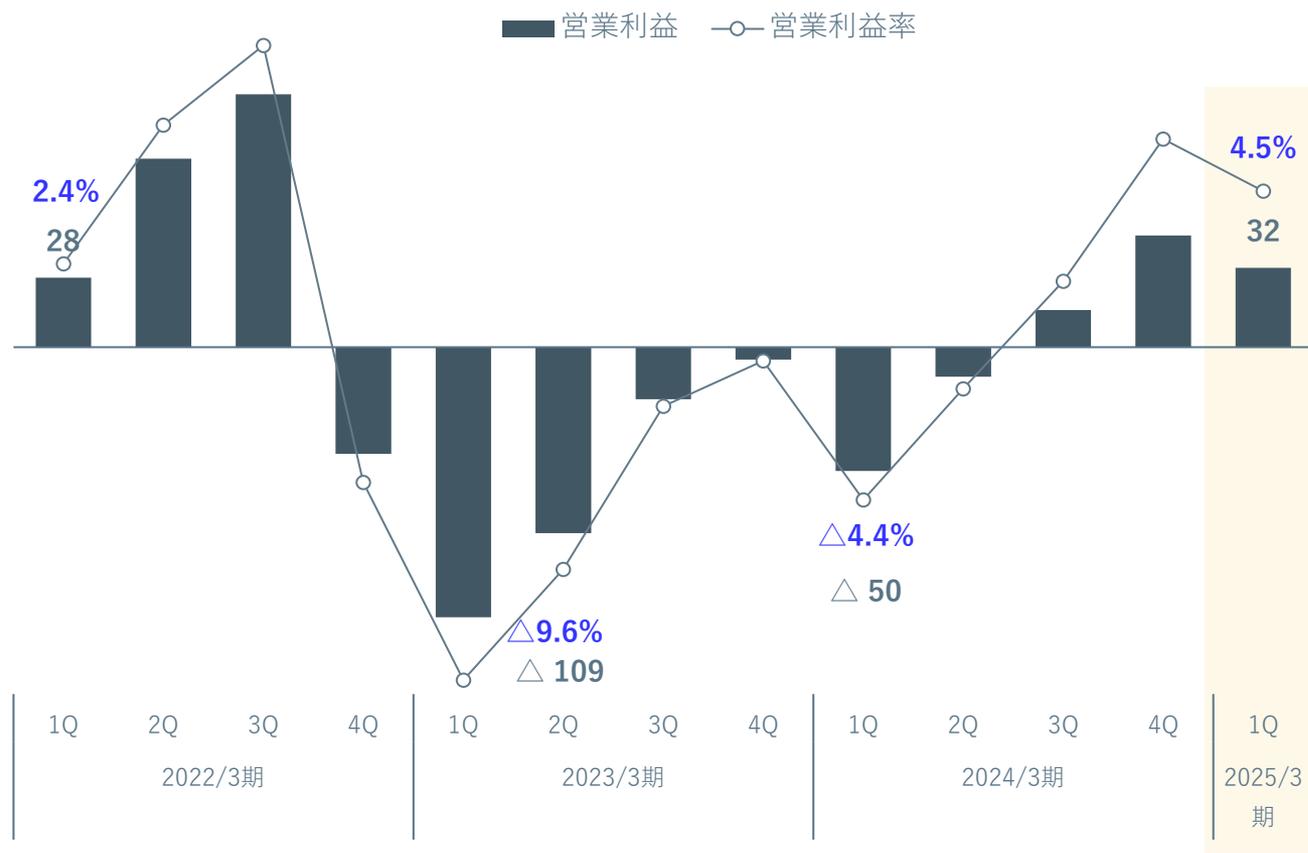
売上高

- 連結
- 事業構造改革の前／後における売上減少の影響反映
 - 業績予想においての進捗率は24.8% (年度末需要の振り戻しを考慮し堅調推移)



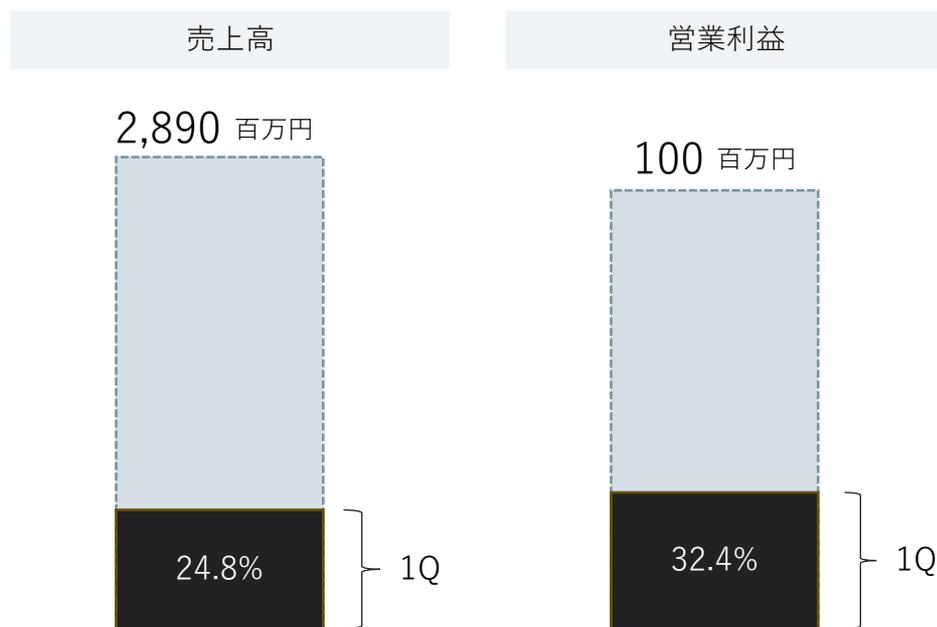
営業利益

- 連結
- 前期3Q以降は営業黒字化で推移し、前期下期より回復トレンドの発現
 - 1社あたりの取引単価上昇効果により利益率向上。



進捗

| | 通期予想 | 1Q実績 | 進捗率 | 定性コメント |
|---------------------|-----------|---------|-------|--|
| 売上高 | 2,890 百万円 | 716 百万円 | 24.8% | 下期変調事業を踏まえ堅調な進捗 |
| 営業利益 | 100 百万円 | 32 百万円 | 32.4% | AI活用等による生産性効率化により上ブレ進捗 |
| 経常利益 | 65 百万円 | △ 8 百万円 | －% | 増資関連費の先行計上（△35百万円）の影響 但し、業績予想策定時におりこみ済の水準 |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 45 百万円 | △ 5 百万円 | －% | |



●1Qは順調に進捗

- インフルエンサーPRなど下半期偏重傾向の事業がウエイトをしめてきていることから、1Qは順調な進捗
- 業績予想は一定の保守性であるとはいえ、営業利益は当初見通しよりも上ブレ進行
- 増資関連経費は当初よりおりこみ済。従って、経常利益以下の赤字は、通期への影響を与えない水準

| | 2024/3 期末 | | 2025/3 期 1 Q | | | |
|----------|-------------|------------|--------------|------------|-------------|--|
| | 金額 (百万円) | 構成比 (%) | 金額 (百万円) | 構成比 (%) | 前期末比 (%) | 備忘 |
| 流動資産 | 798 | 59.7 | 706 | 56.2 | 88.5 | 借入金返済による減少、(後発事象)2Q増資で大幅増 無形固定資産の増加 |
| 固定資産 | 538 | 40.3 | 551 | 43.8 | 102.5 | |
| 資産合計 | 1,336 | 100 | 1,258 | 100.0 | 94.1 | |
| 流動負債 | 1,136 | 85 | 1,087 | 86.5 | 95.7 | 借入金返済による減少 |
| 固定負債 | 114 | 8.6 | 88 | 7.0 | 77.5 | 借入金返済による減少 |
| 負債合計 | 1,250 | 93.6 | 1,176 | 93.5 | 94.1 | |
| 株主資本 | 16 | 1.3 | 11 | 0.9 | 68.2 | (後発事象)2Q増資で大幅改善 |
| (自己株式)* | (△83) | (△6.3) | (△83) | (△6.7) | 100.0 | |
| 非支配株主持分 | 7 | 0.6 | 7 | 0.6 | 97.5 | |
| その他 | 61 | 4.6 | 63 | 5.0 | 102.1 | |
| 純資産合計 | 85 | 6.4 | 81 | 6.5 | 95.1 | |
| 負債・純資産合計 | 1,336 | 100 | 1,258 | 100 | 94.1 | |

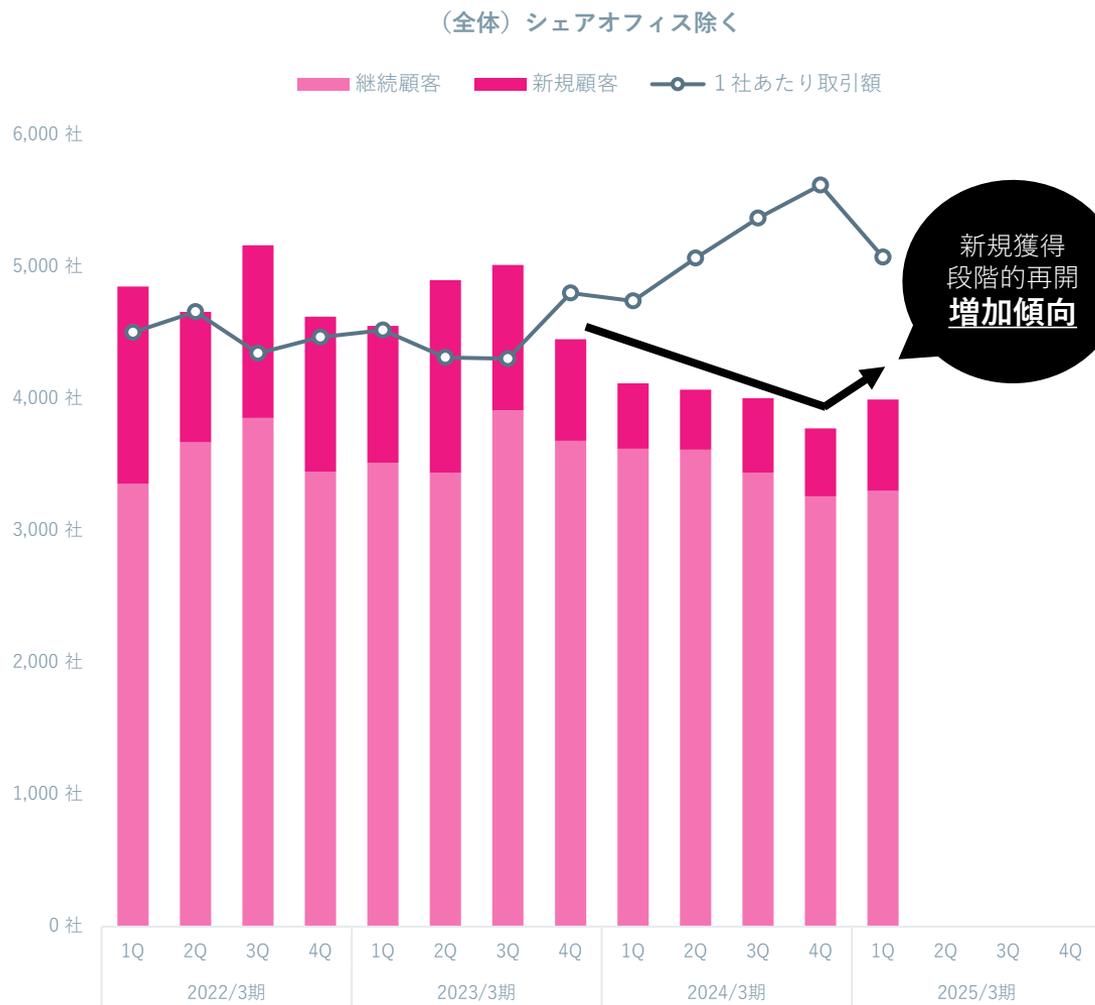
- 自己株式金額は株主資本金額の内数

| | 2024/3 期 | | 2025/3 期 1 Q | | | | |
|----------------------|----------------|---------------|--------------|------------|---------------|------------|----------------------|
| | 1Q (百万円) | 通期 (百万円) | 1Q (百万円) | 前年比 (%) | 通期予想 (百万円) | 進捗度 (%) | 進捗 |
| 売上高 | 1,138 | 3,669 | 716 | 62.9 | 2,890 | 24.8 | 下期変調事業を踏まえ堅調な進捗 |
| 売上総利益 | 476 | 1,899 | 476 | 100.0 | — | — | |
| EBITDA*1 | 31 | 243 | 79 | 252.1 | — | — | AI活用の固定費効率、進捗度は良好 |
| 営業利益 (営業利益率) | △50 (△4.4%) | △2 (△0.1%) | 32 (4.5%) | 黒字化 — | 100 — | 32.4 — | |
| 経常利益 | △54 | △27 | △8 | — | 65 | — | 増資関連経費を先行計上 (△35百万円) |
| 親会社株主に帰属する 四半期純利益 | △53 | △146 | △5 | — | 45 | — | |

*1 EBITDA = 営業利益+減価償却費+のれん償却費

主要サービス状況

取引社数×取引単価（トレンド）

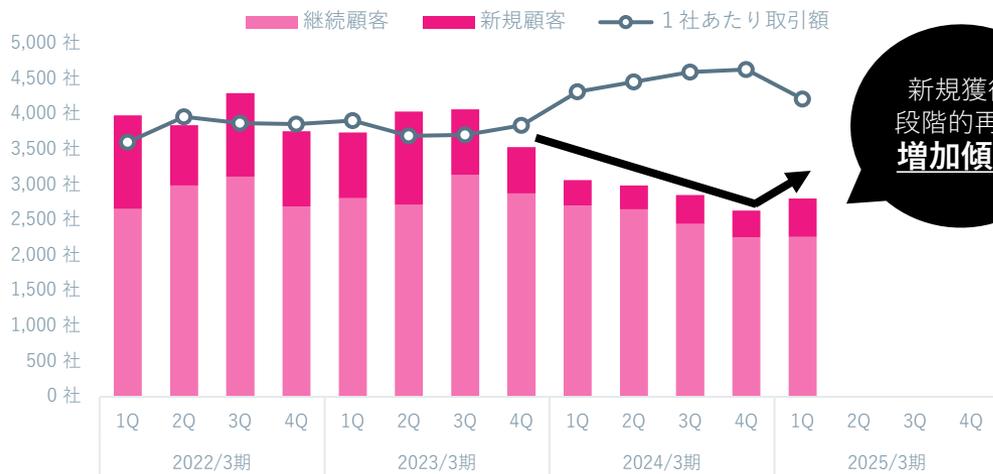


主な活動方針と進捗

●新規獲得活動の段階的再開

- マーケティング活動の積極化の再開
- 販促経費が増加するもの取引社数増加へ段階的アクセラ
- 提携戦略的な顧客リーチの策定ならび実行（7月1日より親会社となるジーニー社との連携の策定開始）

リリース配信サービス



新規獲得
段階的再開
増加傾向

取引社数 × 1社あたり取引額

● 新規獲得の段階的再開

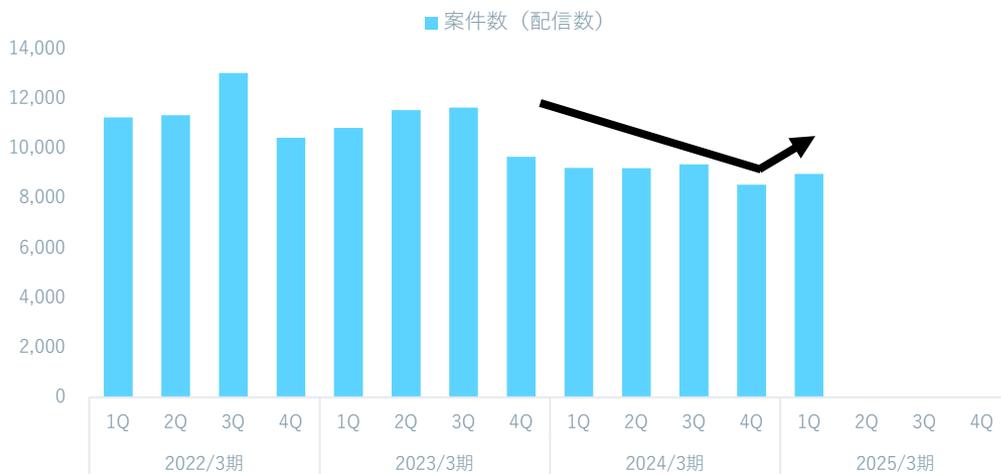
- 高単価プラン傾注から新規獲得の段階的な増強
- 動画プランの積極販促に着手準備

● 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

案件数

リリース配信サービス



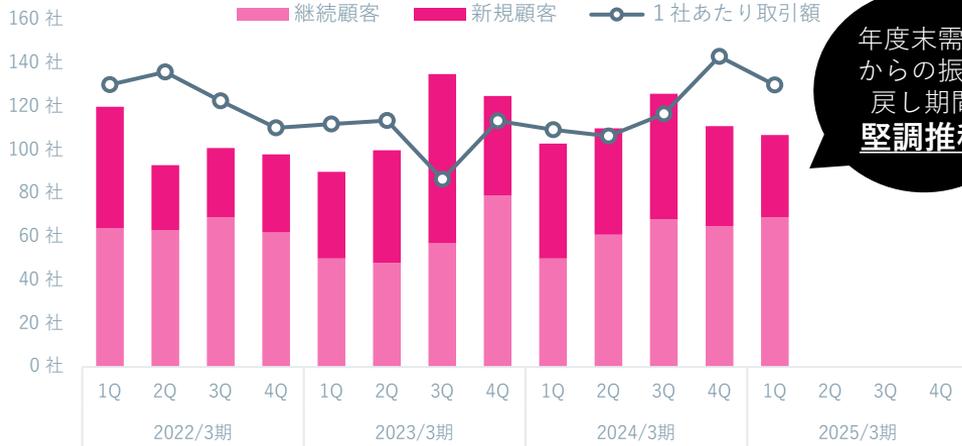
● 新規顧客獲得の増加傾向による底打ち

- 新規獲得の増加により段階的に増加基調へ
- 高単価プランの利用企業は継続

● AIX実装フェイズへ

- 従来からオペレーションのAI活用を積極化してきたところ一定の実効性があるものを順次、顧客会員画面へ反映するフェイズへ

インフルエンサーPRサービス



年度末需要からの振り返り期間 堅調推移

取引社数 × 1社あたり取引額

●大手代理店案件の年度末需要に振り返り

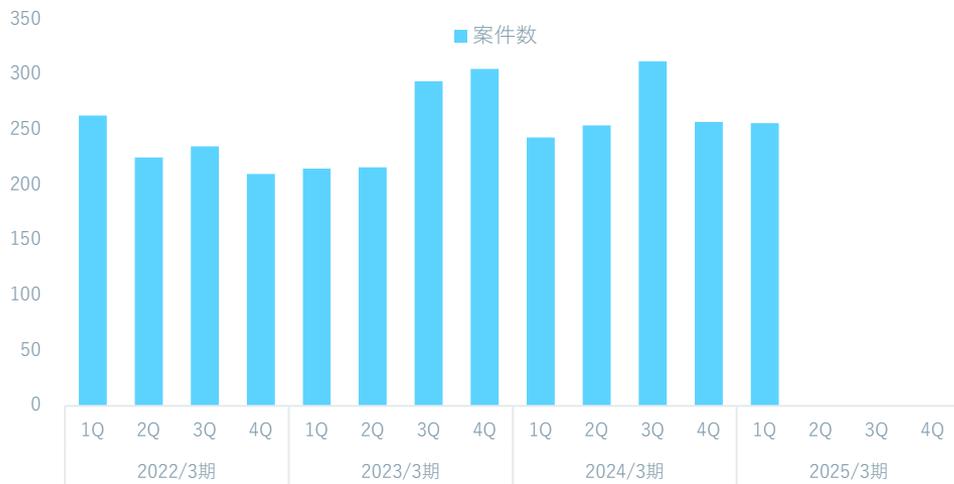
- 全体の案件単価が下がる影響あり
- 顧客数推移としてはYoYで堅調
- 登録インフルエンサー数が1万人を越え、網羅的なキャスティング対応の可能性について商品力を増強中（下半期に向けて）

案件数

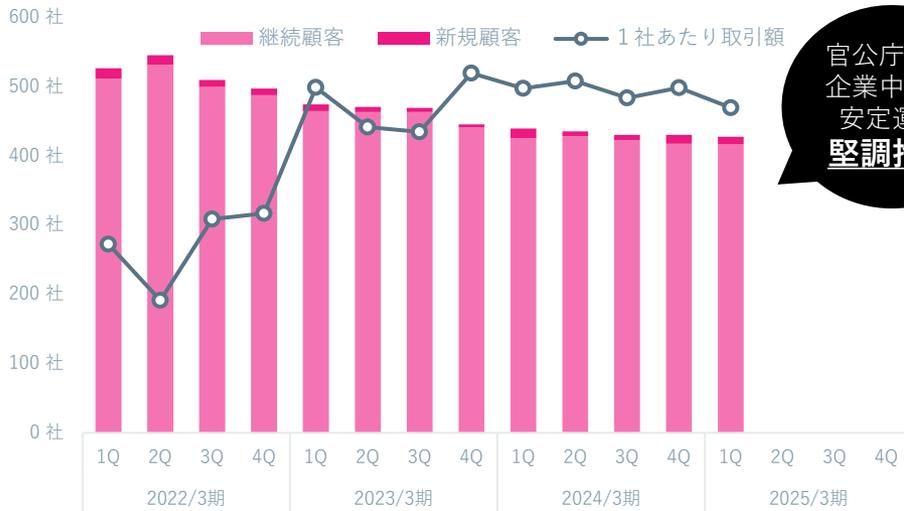
●年度末需要の振り返りを吸収し同水準推移

- 案件数として横ばい推移（大手代理店案件が減少する季節要因を吸収し、堅調な推移）
- キャスティング案件として、タレントへ拡大を準備進行中 <https://talent-casting.jp/>

インフルエンサーPRサービス



クリッピングサービス



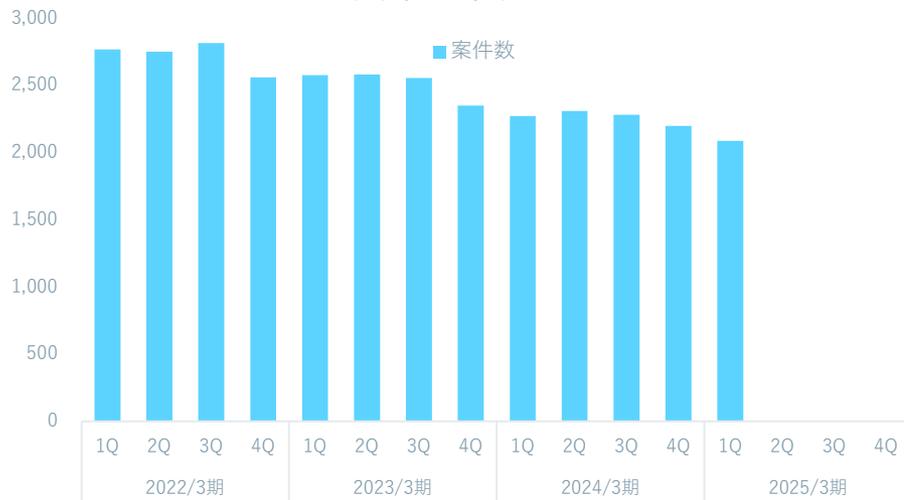
官公庁／大企業中心に安定運用
堅調推移

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PR事業者とのシステム連携開始
 - ・ 調査メディア数が業界No1を達成

案件数

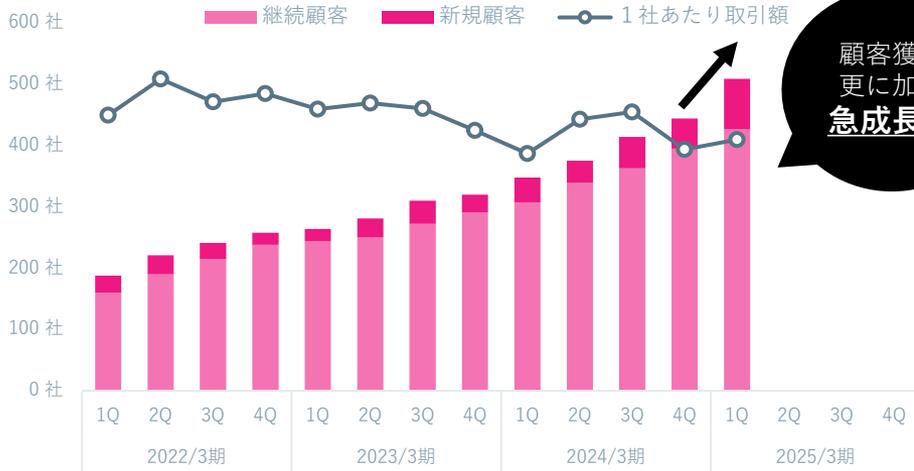
クリッピングサービス



- **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
- **開示許諾メディアのデジタル化を推進**
 - ・ 業界に先駆け、クリッピング結果情報のデジタル化（メディア毎の著作権許対応）を推進サービス開始



反社チェックSaaSサービス



取引社数 × 1社あたり取引額

●新規獲得活動を積極化

- 顧客数増加を更に加速進行中
- 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

案件数

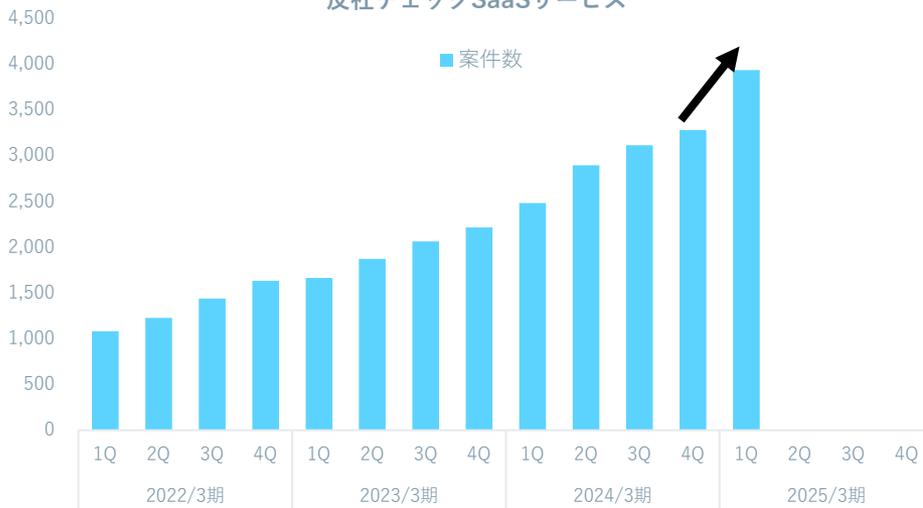
●利用検索数が加速的に増加中

- 利用顧客数増加 × 1社利用回数の増加により案件数は急増中
- 業界初のスマホアプリを提供し、利用者利便と検索数増加を推進

●APIをSFAツールや労務ツールへ積極開放

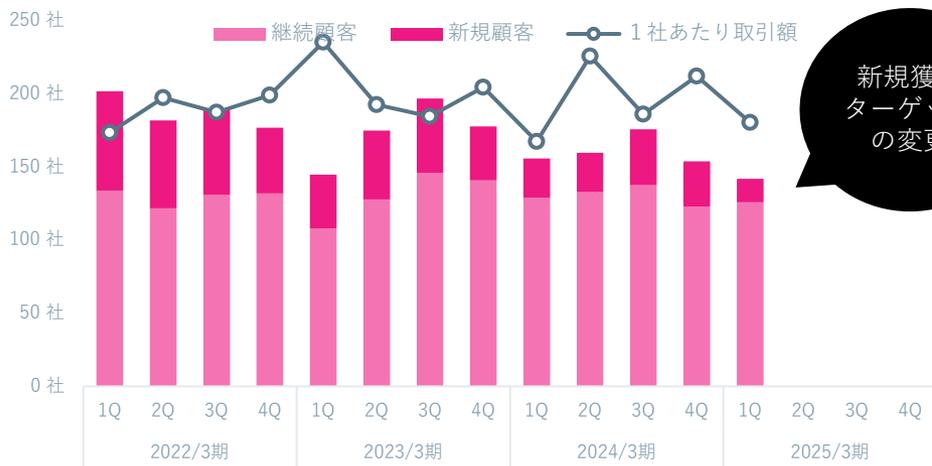
- 反社チェックの活用シーンの接点を想定し、SFAや人事労務ツールとの組み込みを想定したAPIを積極的に開放（案件数増加施策）

反社チェックSaaSサービス





クラウド翻訳サービス



新規獲得ターゲットの変更

取引社数 × 1社あたり取引額

●外資系顧客の取引堅調

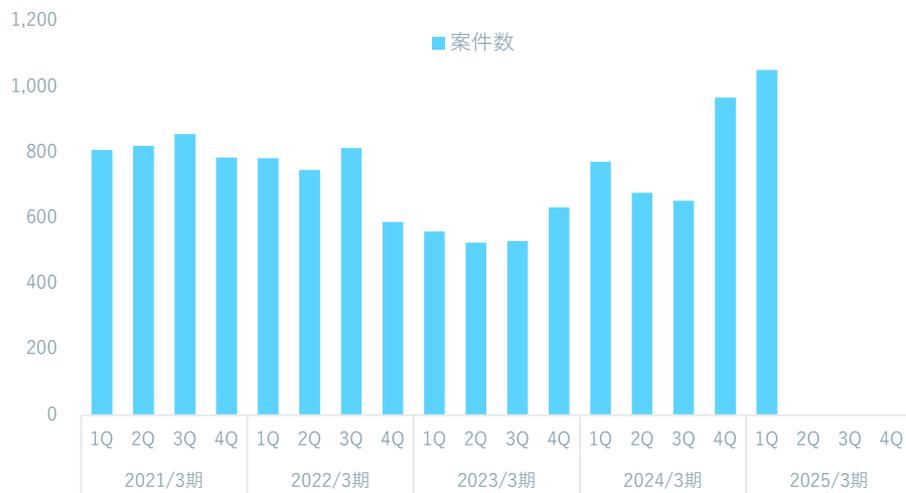
- 中規模案件の外資系企業発注が回復傾向
- 営業体制の強化により、新規獲得が回復傾向

●新規顧客獲得のターゲット変更

- ネット利用顧客からエンタープライズ系の特定業種への顧客獲得へ獲得方策を転換中

案件数

クラウド翻訳サービス



●案件数は増加するも（単価減少）

- 高単価を見込めるエンタープライズ顧客層（特定業界へ絞り込み）へ獲得顧客のターゲットを転換開始。

商品開発

インフルエンサーマーケティング

Find Model (ファインドモデル)

『登録者 1 万人』 突破

総リーチ数は3.2億フォロワー以上

<https://find-model.jp/>

Find Model インフルエンサーの窓口はこちら

サービス 料金 お知らせ 事例 セミナー 法人専用窓口 03-3184-3601 09:00-18:00(休)

お問い合わせ

インフルエンサーキャスティング SNS広告配信代行 Instagram運用代行

初めてでも安心！効果の出ない【依頼し放題のPR】やめませんか？

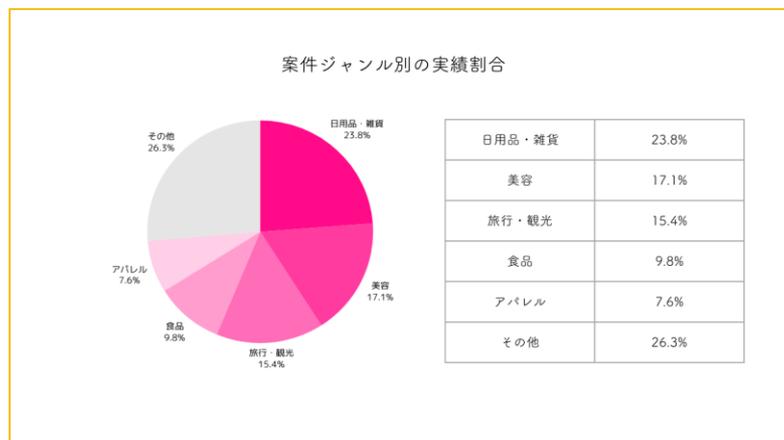
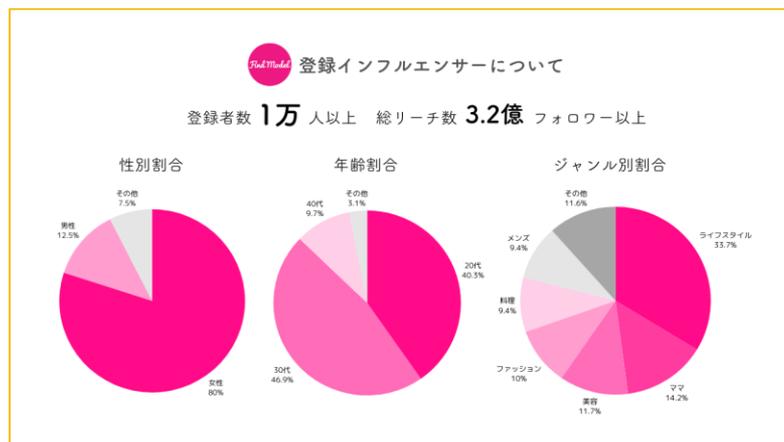
すべての案件に専任担当者フルサポートのインフルエンサーキャスティング

- 初期費用 0円
- 月額費用 0円
- フォロワー単価 1.5円~

お問い合わせ

まずは資料ダウンロード

大手広告主企業のPR案件に網羅的に対応可能に！
積極的な登録インフルエンサー獲得に努めた結果
YouTube、Instagram、X(旧Twitter)、TikTokと
あわせ登録インフルエンサーが「1万人到達」



反社チェック専用SaaS

RISK EYES (リスクアイズ) 『スマホアプリ』提供開始

業界初、iOS/Android版提供。
バックオフィス業務の工数分散の効率化
<https://www.riskeyes.jp/>



反社チェックオペレーションの利用シーンが、
バックオフィス部門の担当者“のみ”から、事業
運営の“現場スタッフ”一気に拡大可能

- 名刺スキャンから自動検索。反社チェック結果はタイムリーに全体共有
- バックオフィス部門の工数は大幅に削減



掲載調査サービス

@クリッピング (アットクリッピング)

『許諾媒体のDL/回覧可能』 推進

「©クリッピング」としてメディア毎の開示許諾メディアのデジタル化を推進。対応メディアを順次増加予定

<https://www.atclipping.jp/>

©クリッピング

●業界に先駆けて各社メディアへの働きかけ「©クリッピング(商標登録申請中)」を開始許諾済み媒体の記事画像の表示を実装。14紙の媒体社様の参加でスタート。順次増加予定。

会員ページの掲載結果一覧に「掲載ページ」と、社会面、経済面などの「掲載面名」と併せて、掲載情報の充実を図る。

PRリリース配信SaaS

NEWSCAST (ニュースキャスト) 『入稿画像のAI自動校正』機能

利用者の入稿画像をAIが自動的に高画像化し最適化。利用担当者/メディア担当者の調整時間を完全ゼロ化

<https://newscast.jp/>

利用顧客の入稿画像は、その印象を大きく左右し、PR効果に大きな影響を及ぼす要素。

- ① メディア担当者から高画像要求はしばしば発生。利用顧客と差し替え調整の実施する全体工数の大幅効率・時短化がAIが実現。
- ② 入稿時の自動画像アップするだけ！画素数を4倍にし、リサイズも自動的に。

The screenshot displays the NEWSCAST web interface. At the top, there's a navigation bar with 'HOME', 'NEWS', 'CONTACT', and 'ABOUT'. The main content area features a central window titled 'AI自動校正機能' (AI Automatic Correction Function). This window shows a side-by-side comparison of an image. On the left, the image is labeled 'Before 610px X 316px'. On the right, it's labeled 'After 610px X 316px'. The image itself shows a person's hands holding a cup. Below the comparison, there are 'キャンセル' (Cancel) and '適用' (Apply) buttons. The background of the interface is dimmed, showing a dashboard with various settings and a list of items.

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>