

2020年6月1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 矢田 峰之
(コード番号: 3929 東証マザーズ)
問 合 せ 先 取締役社長室長 藤原 直美
(TEL. 03-5363-4872)

＜マザーズ＞投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資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: 2020年5月26日(火) 18:00
開催方法: オンラインによる開催(録画)
動画掲載場所: 当社コーポレートサイト
https://www.socialwire.net/ir_info/12639.html
説明会資料: 2020年3月期 業績概要(決算説明資料)

【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

2020年3月期 決算説明資料

2020年5月22日

<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>

売上高
過去最高
(14期連続更新)

売上成長率
過去最高
(上場来最高更新)

連結業績

連結業績ハイライト

全 体	連結業績	売上高	3,924百万円（前期比 120.2%）
		営業利益	201百万円（前期比 49.6%）
		経常利益	159百万円（前期比 40.1%）
		当期純利益	72百万円（前期比 30.2%）
セ グ メ ン ト ※2	デジタルPR 事業	売上高	1,988百万円（前期比 120.9%）
		インフルエンサーPR案件数	531件（前期比 200.3%）
		クリッピング案件数	13,835件（前期比 115.0%）
		リリース従量配信数	18,080件（前期比 94.0%）
		リリース月額配信社累計	1,626社（前期比 168.1%）
	シェアオフィス 事業	売上高	1,936百万円（前期比 119.5%）
		稼働席累計（国内）	18,057席（前期比 123.0%）
		稼働席累計（海外）	10,354席（前期比 99.9%）

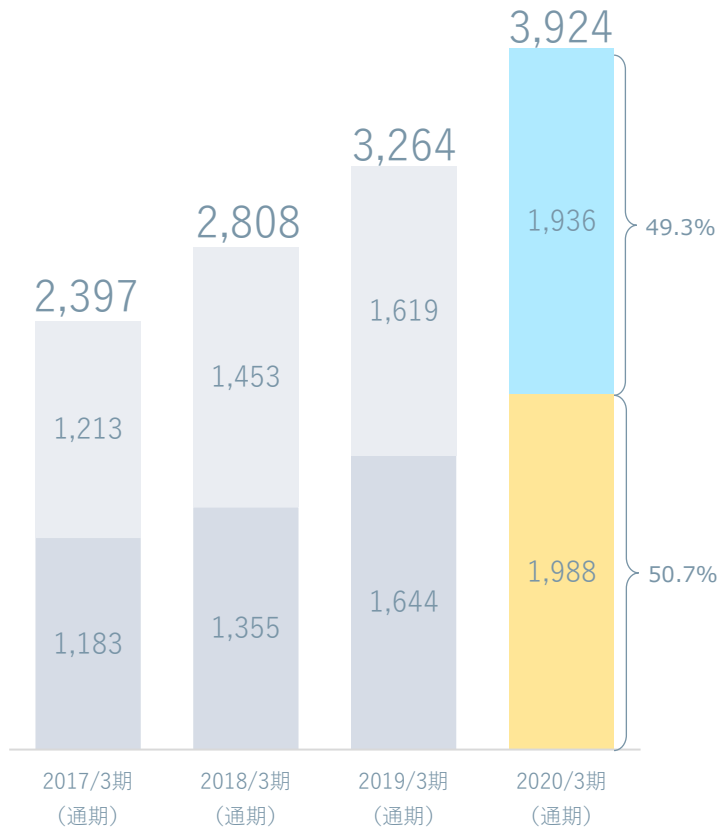
※1 「親会社株主に帰属する当期純利益」を示します。

※2 当連結会計年度より報告セグメントとして記載する事業セグメント名称を「ニュースワイヤー事業」「インキュベーション事業」から「デジタルPR事業」「シェアオフィス事業」に名称変更しております。また、報告セグメントに属さないクラウド翻訳サービスを「その他」に区分しておりましたが、当連結会計年度より、クラウド翻訳サービスを「シェアオフィス事業」に含め、「デジタルPR事業」「シェアオフィス事業」を報告セグメントとして変更しております。そのため、各セグメントの前年同期比較および分析は、変更後の区分に基づいております。

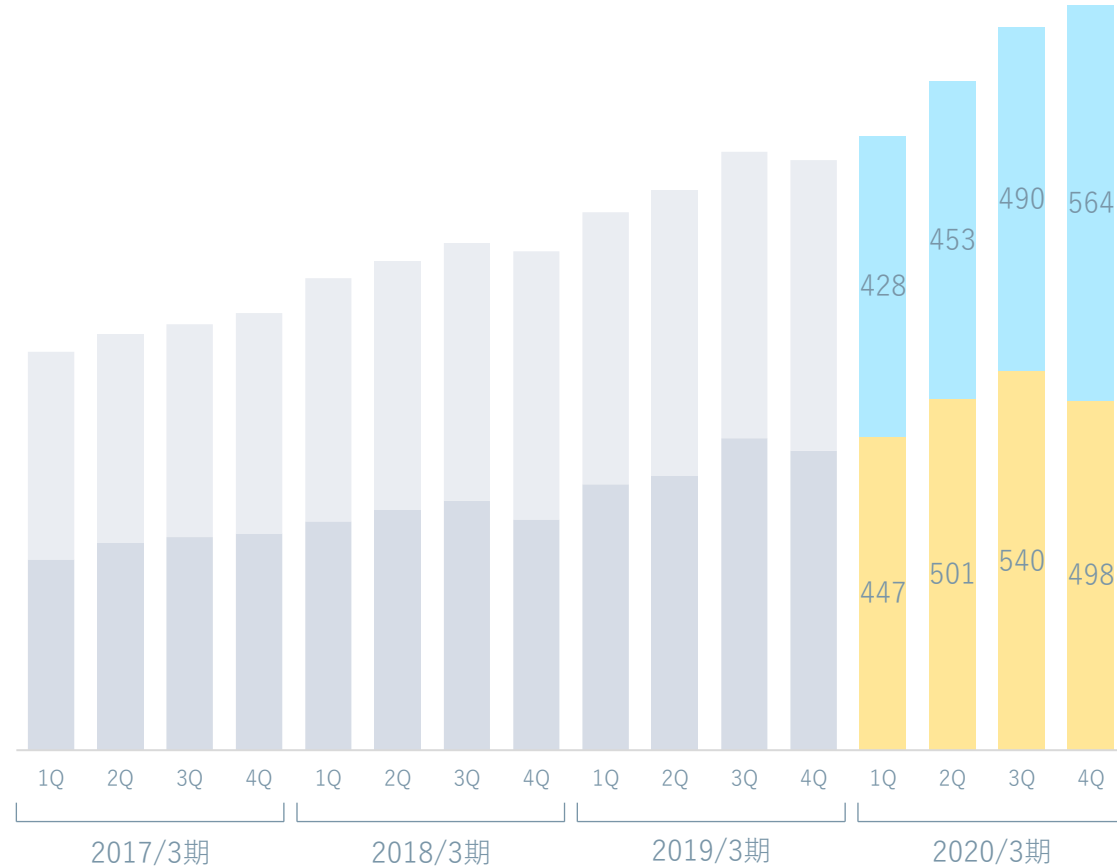
連結売上高(Q推移)

■ デジタルPR事業 ■ シェアオフィス事業 (単位: 百万円)

通期年度推移



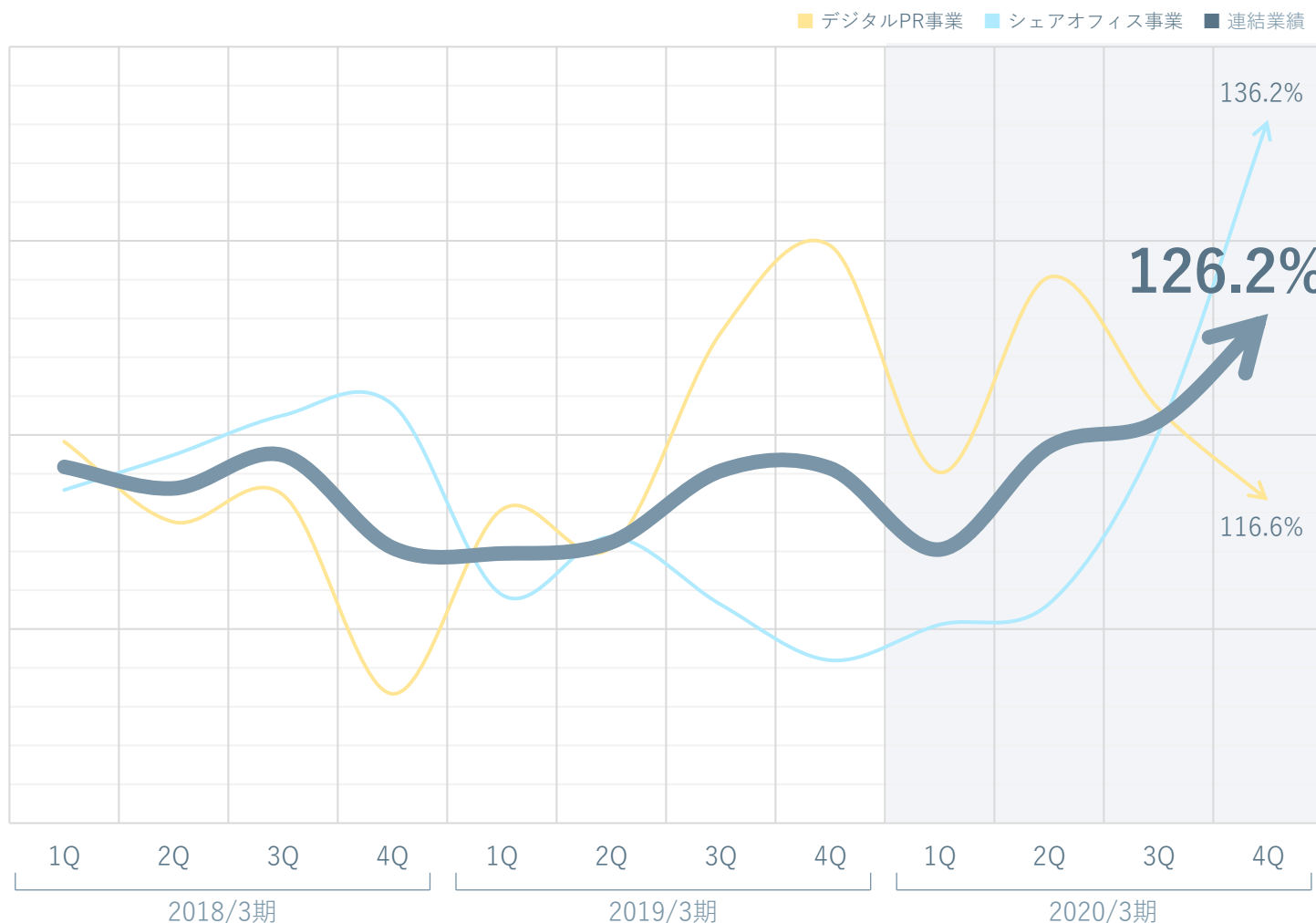
四半期推移



『売上高』 過去最高、投資効果が段階的に顕在化

※報告セグメントに属さないクラウド翻訳サービスを「その他」に区分しておりましたが、当連結会計年度より、クラウド翻訳サービスを「シェアオフィス事業」に含め、「デジタルPR事業」「シェアオフィス事業」を報告セグメントとして変更しております。そのため、各セグメントの前年同期比較および分析は、変更後の区分に基づいております。

連結売上高成長率（Q推移）



成長率
上場来最高更新

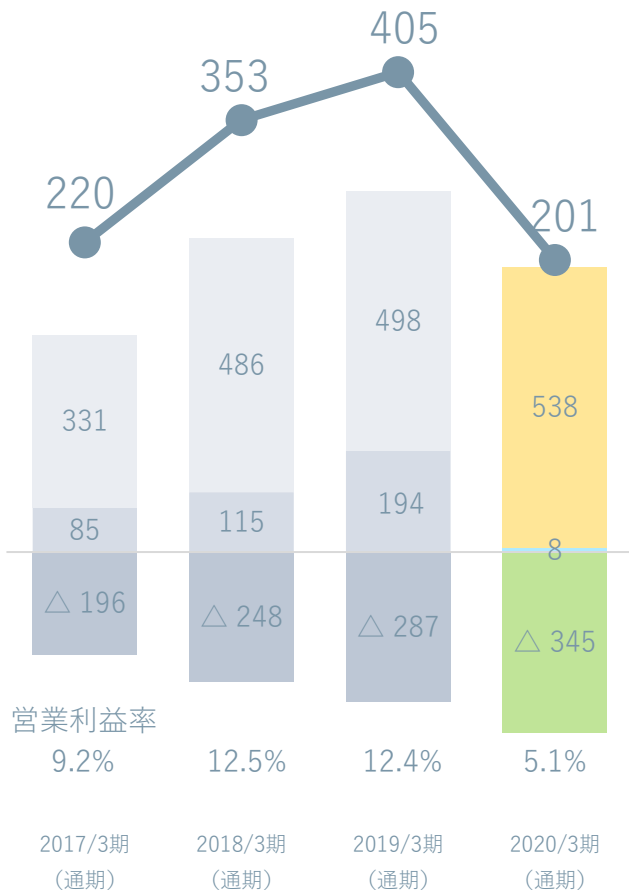
デジタルPR コロナ禍による売上影響有（イベント案件消失/ズレ）
シェアオフィス 大型拠点の稼働が急上昇

※報告セグメントに属さないクラウド翻訳サービスを「その他」に区分していましたが、当連結会計年度より、クラウド翻訳サービスを「シェアオフィス事業」に含め、「デジタルPR事業」「シェアオフィス事業」を報告セグメントとして変更しております。そのため、各セグメントの前年同期比較および分析は、変更後の区分に基づいております。

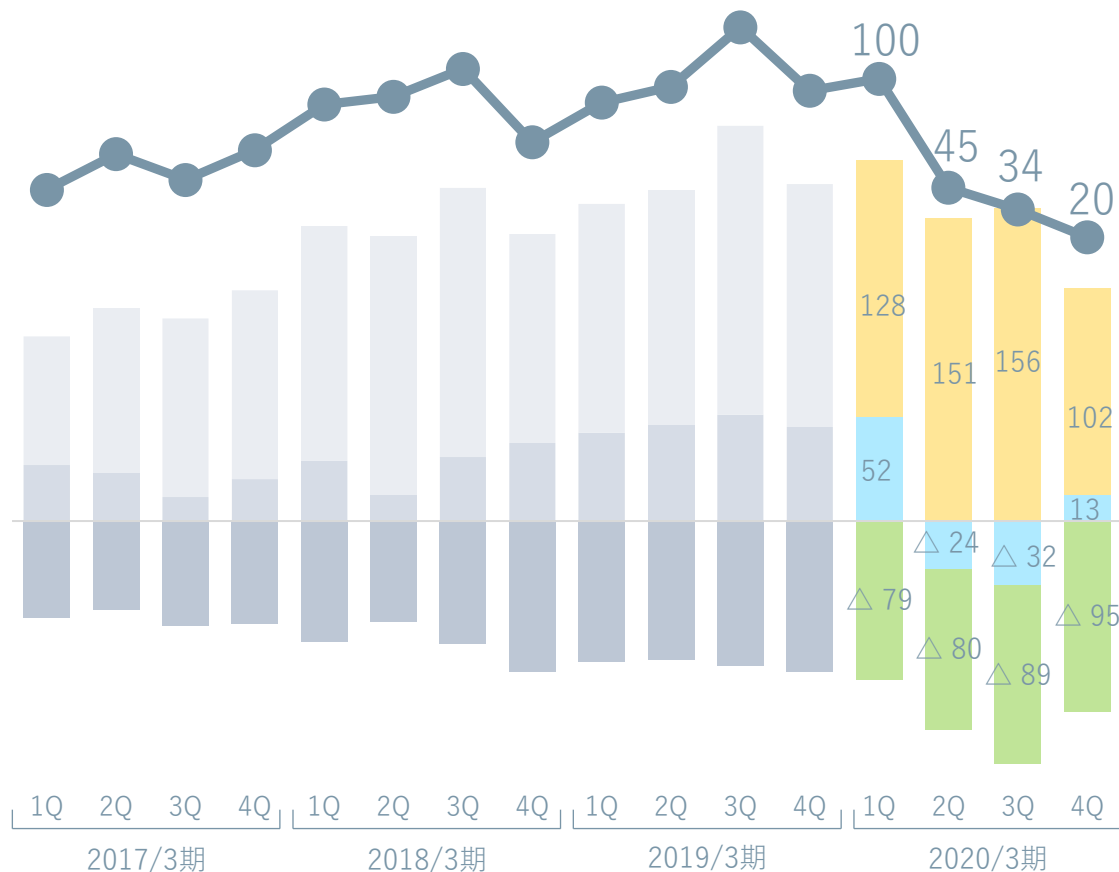
連結営業利益(Q推移)

■ デジタルPR事業 ■ シェアオフィス事業 ■ 全社費用 ● 営業利益 (単位: 百万円)

通期年度推移



四半期推移



『売上高ならびに売上成長率を優先した投資期』の為、営業利益は減益

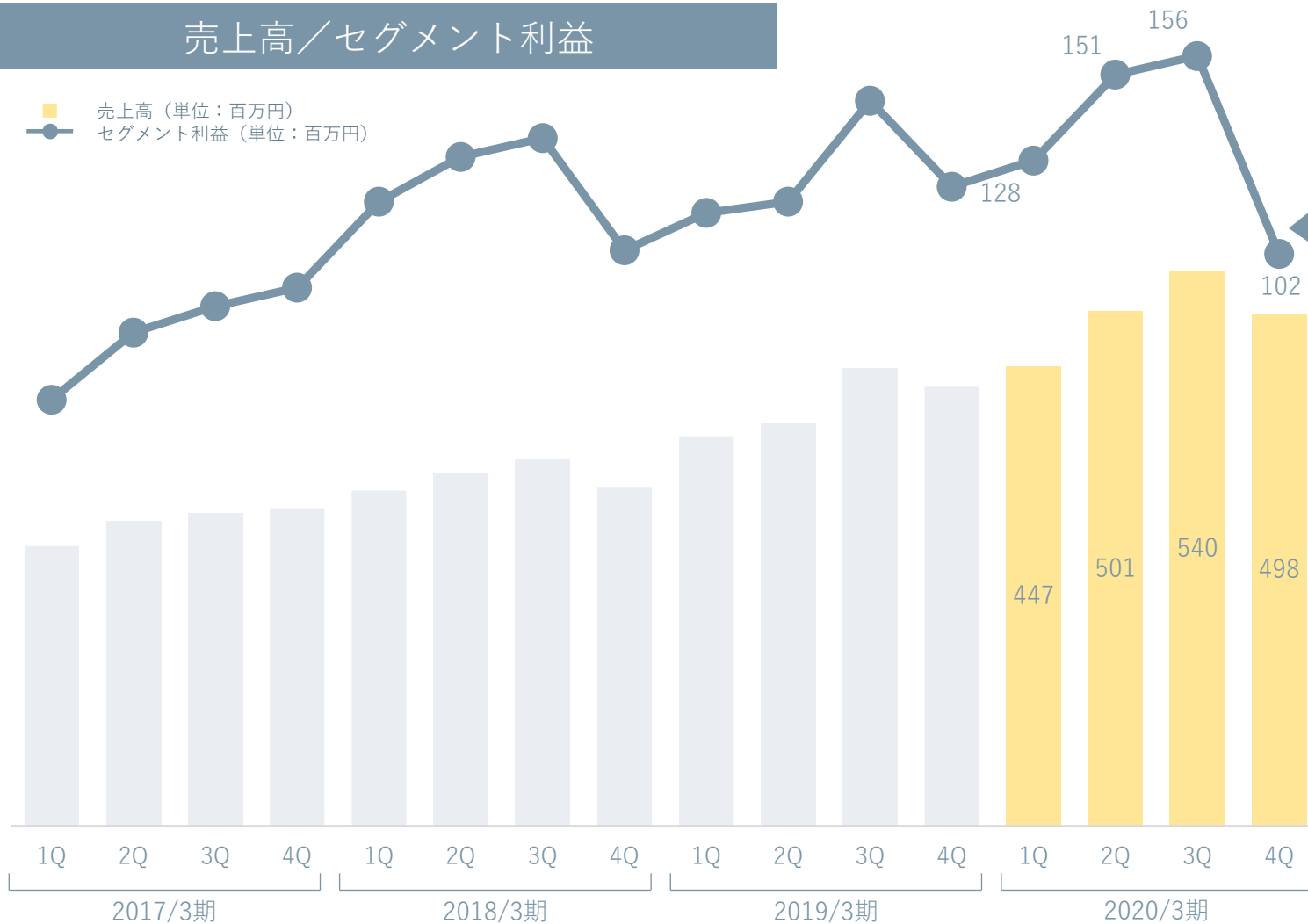
※報告セグメントに属さないクラウド翻訳サービスを「その他」に区分していましたが、当連結会計年度より、クラウド翻訳サービスを「シェアオフィス事業」に含め、「デジタルPR事業」「シェアオフィス事業」を報告セグメントとして変更しております。そのため、各セグメントの前年同期比較および分析は、変更後の区分に基づいております。

デジタルPR事業

デジタルPR事業(Q推移)

売上高／セグメント利益

■ 売上高（単位：百万円）
● セグメント利益（単位：百万円）

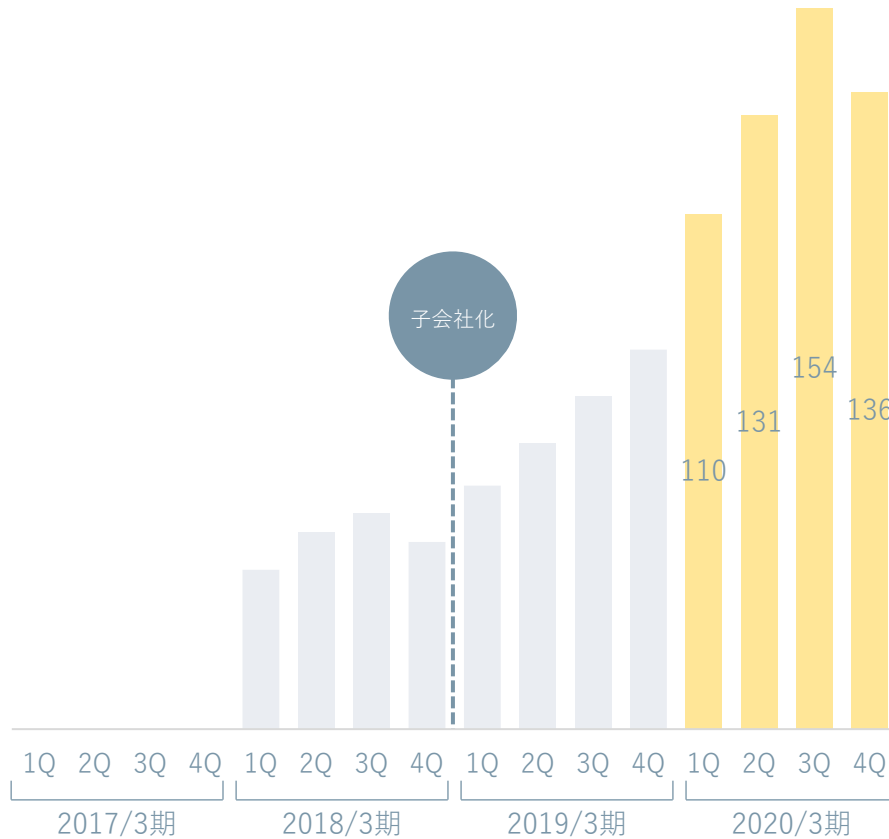


法人営業人員
増加により経費増

売上高は過去最高を更新、4Qに営業人員増により利益減少
(但し、売上高に関してはコロナ禍の影響で4Qに伸びきらず)

インフルエンサーPR

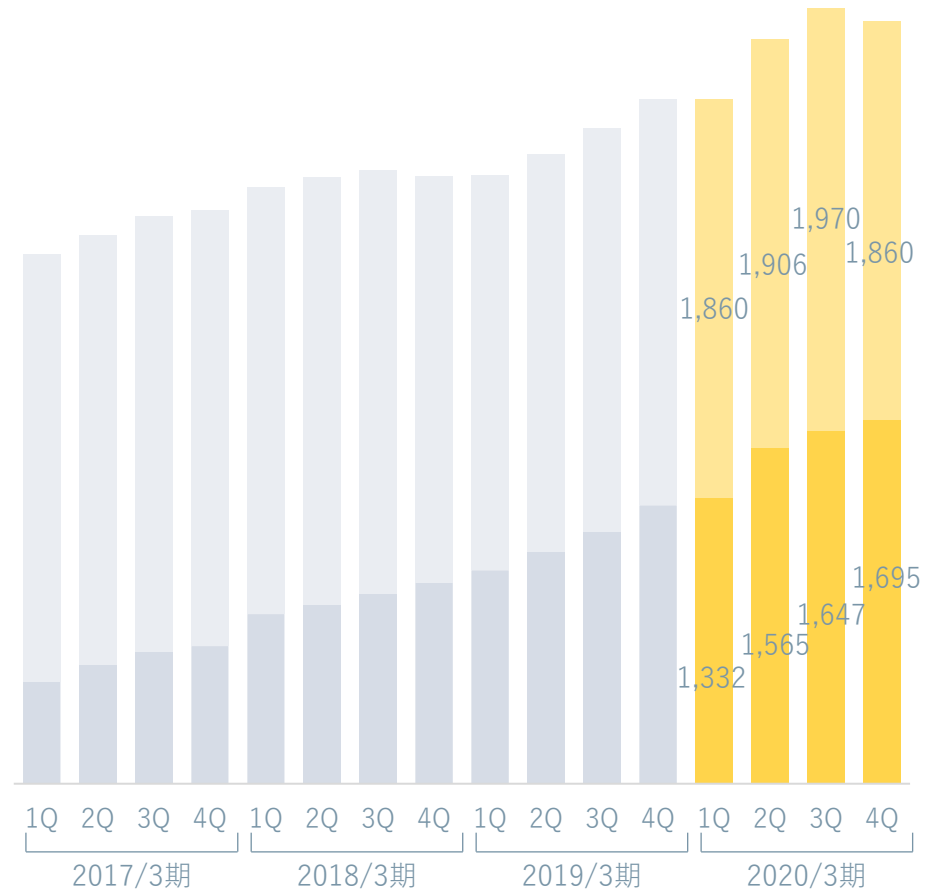
■ 案件数 (単位: 件)



事業ポートフォリオとして大成長中
(但し、コロナ禍の影響で4Qに伸びきらず)

クリッピングサービス

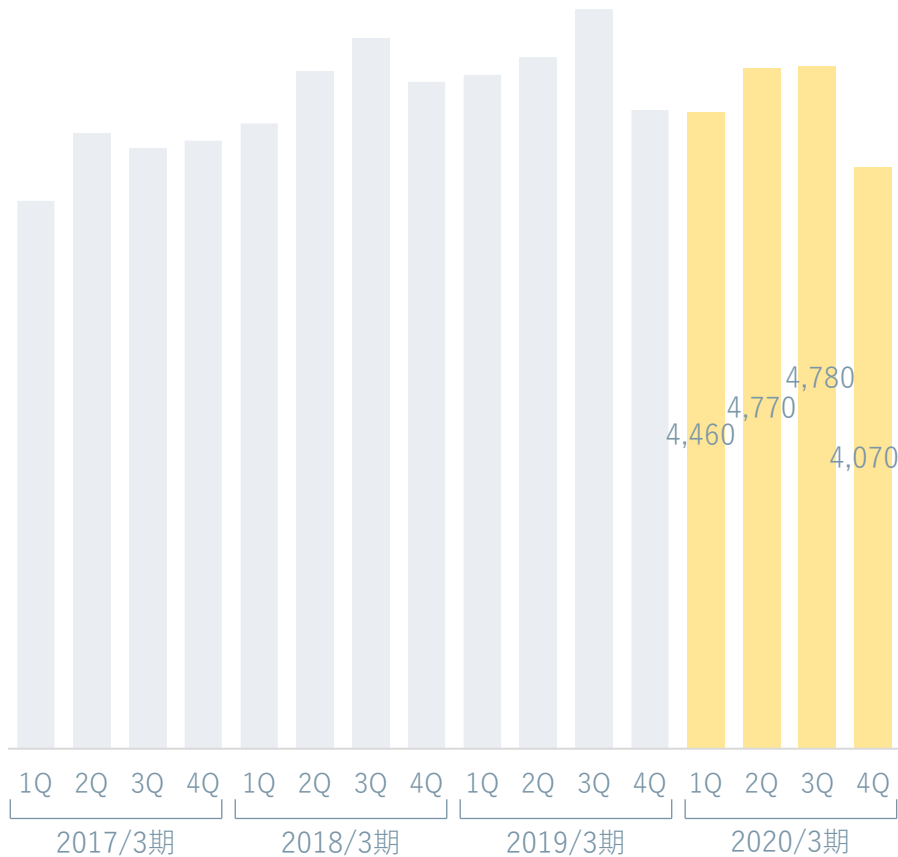
■ 紙案件数 (単位: 件)
■ デジタル案件数 (単位: 件)



デジタル案件数が順調増加中
(WEBクリッピングや取引先チェック)

リリース配信 従量配信数

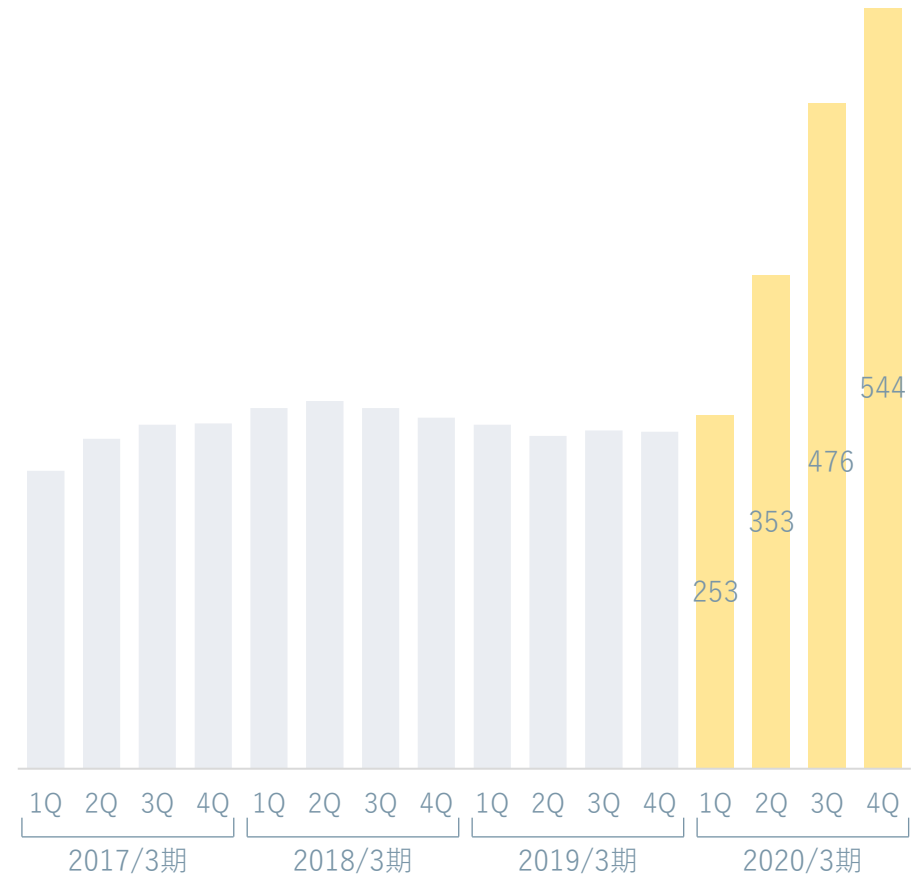
■ 従量配信数 (単位: 件)



従量配信メニューは単価上昇×配信減少
(コロナ禍の影響が4Qに直撃)

リリース配信 月額利用社数累計

■ 月額利用社数累計 (単位: 社)

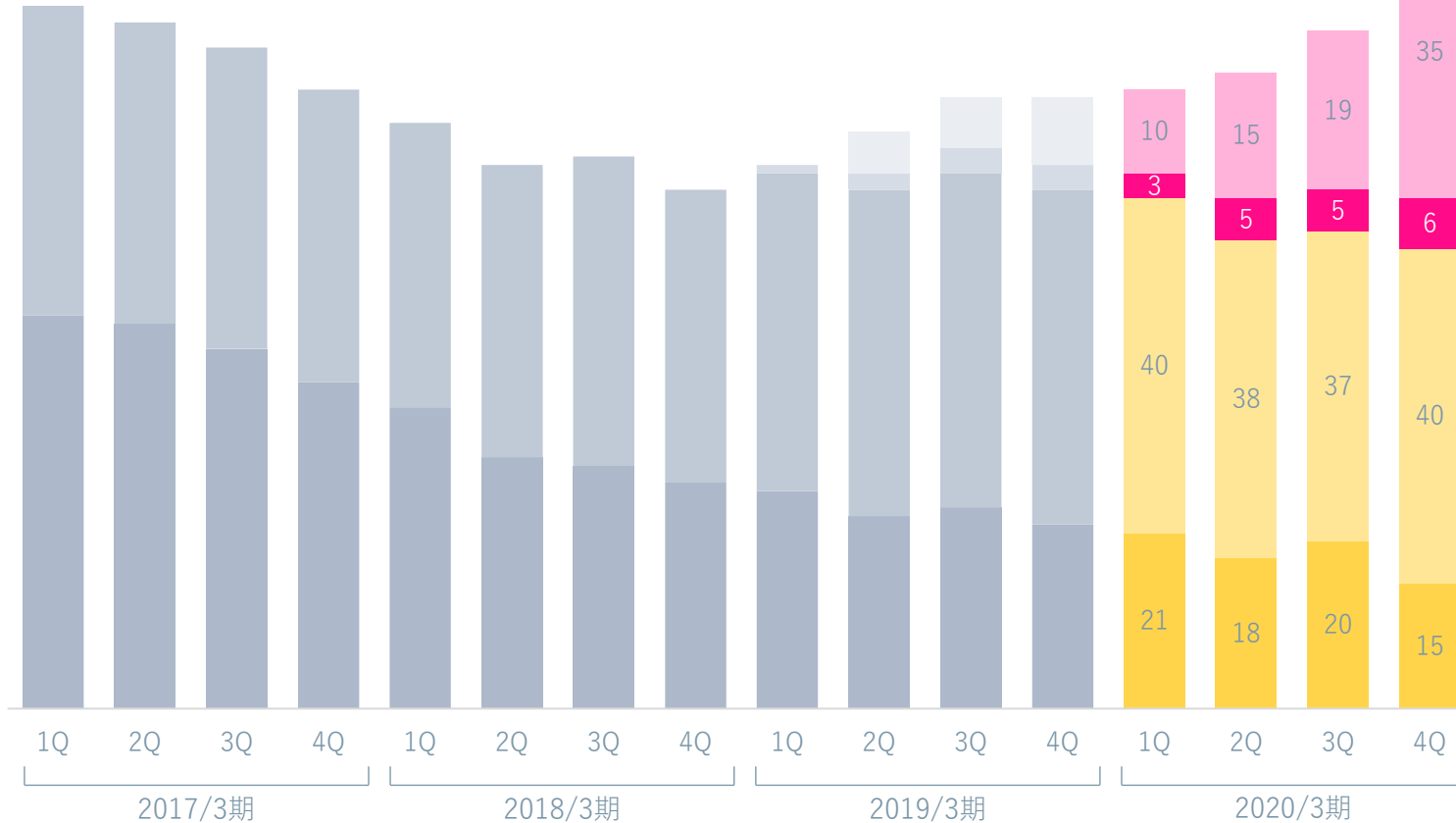


月額配信メニューは、利用社が急拡大中
(販売力増加とともに急拡大中)

デジタルPR事業（成長に直撃する営業人員投資の推移）

デジタルPR事業 正社員数推移

- 法人営業（単位：人）
- インフルエンサーPR（単位：人）
- クリッピング（単位：人）
- ニュースワイヤー（単位：人）



法人営業増加

AI導入で効率化

『AI導入による効率化』と『営業人材強化』をスワップしながらの投資推移

【2018年5月】

インフルエンサーPRサービス開始

※宣伝広告市場へ参入

【2019年4月】

デジタルPR事業全体の法人営業部門の
組織体制開始

【2019年6月】

大阪営業所開設(関西圏強化)

【2020年3月】

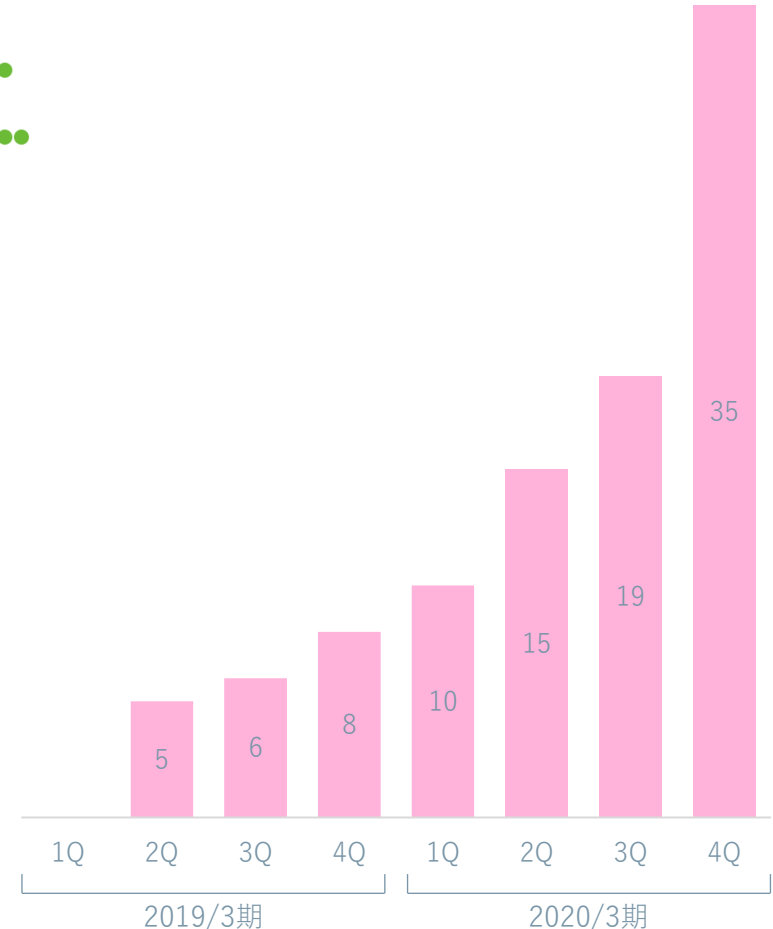
福岡営業所開設(九州圏強化)

【2020年4月】

名古屋営業所開設(中部圏強化)



■ 法人営業 正社員数（単位：人）

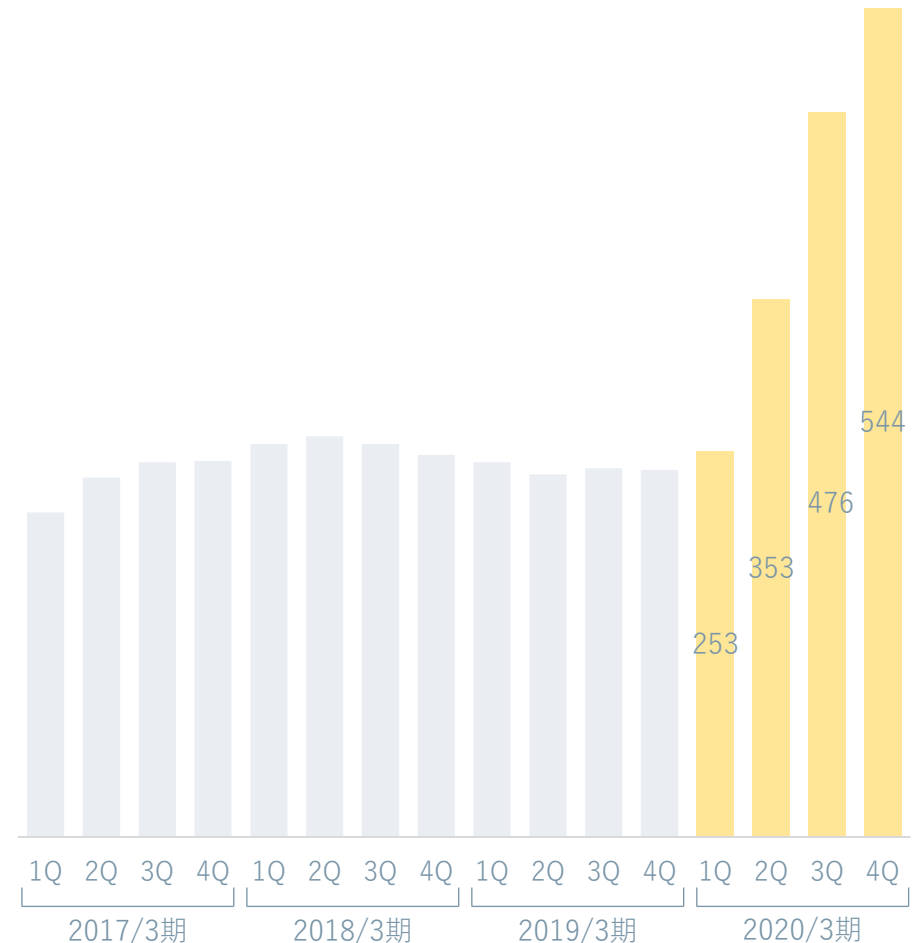


大幅人員増及び拠点の強化

デジタルPR事業（月額制リリース配信の拡大）



■ ニュースリリース月額利用社数累計（単位：社）

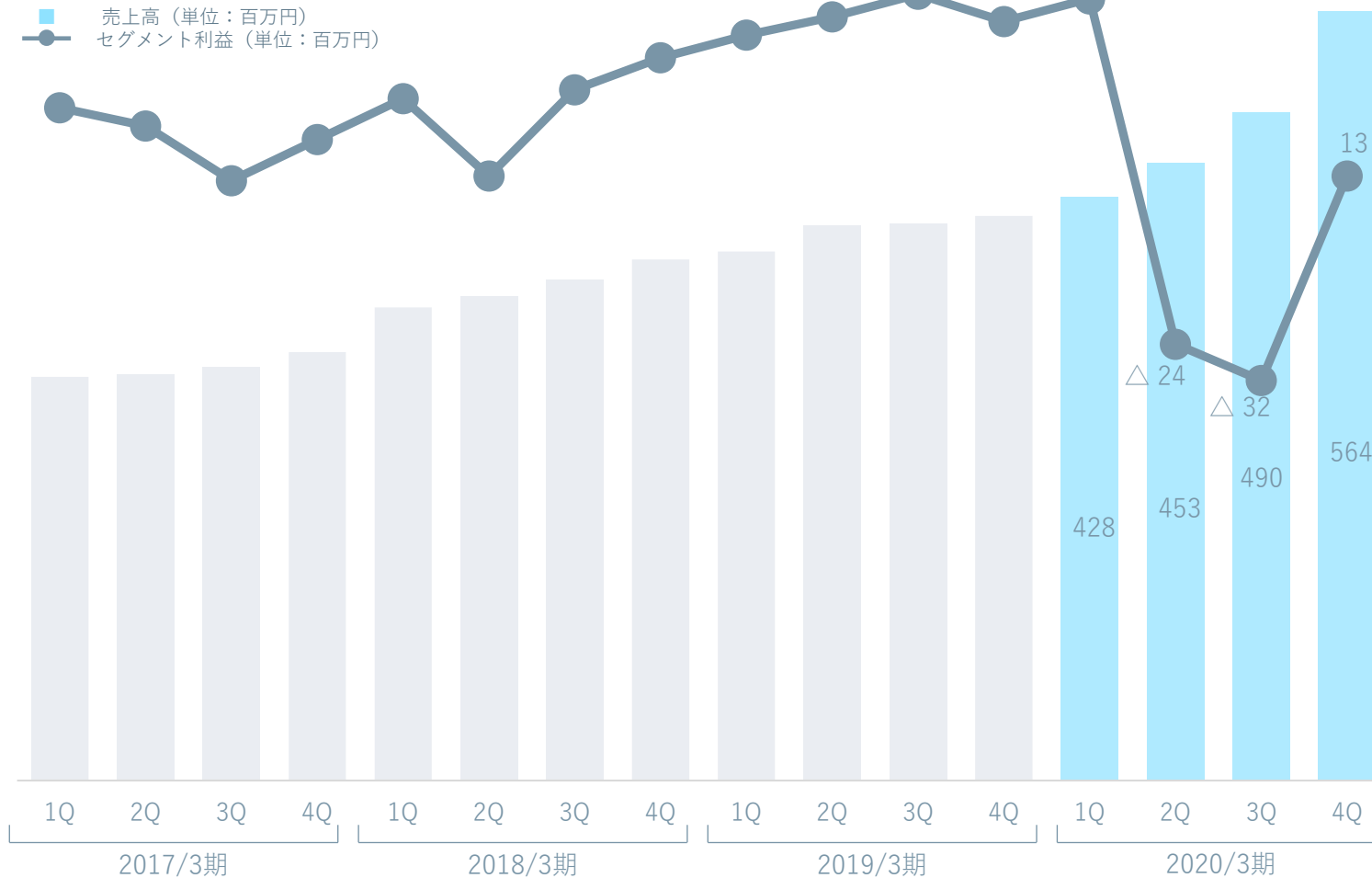


NEWSCAST = SNS配信プロダクト × 月額制
これに法人営業体制強化を加えることで、販売実績が増加中

シェアオフィス事業

シェアオフィス事業(Q推移)

売上高／セグメント利益

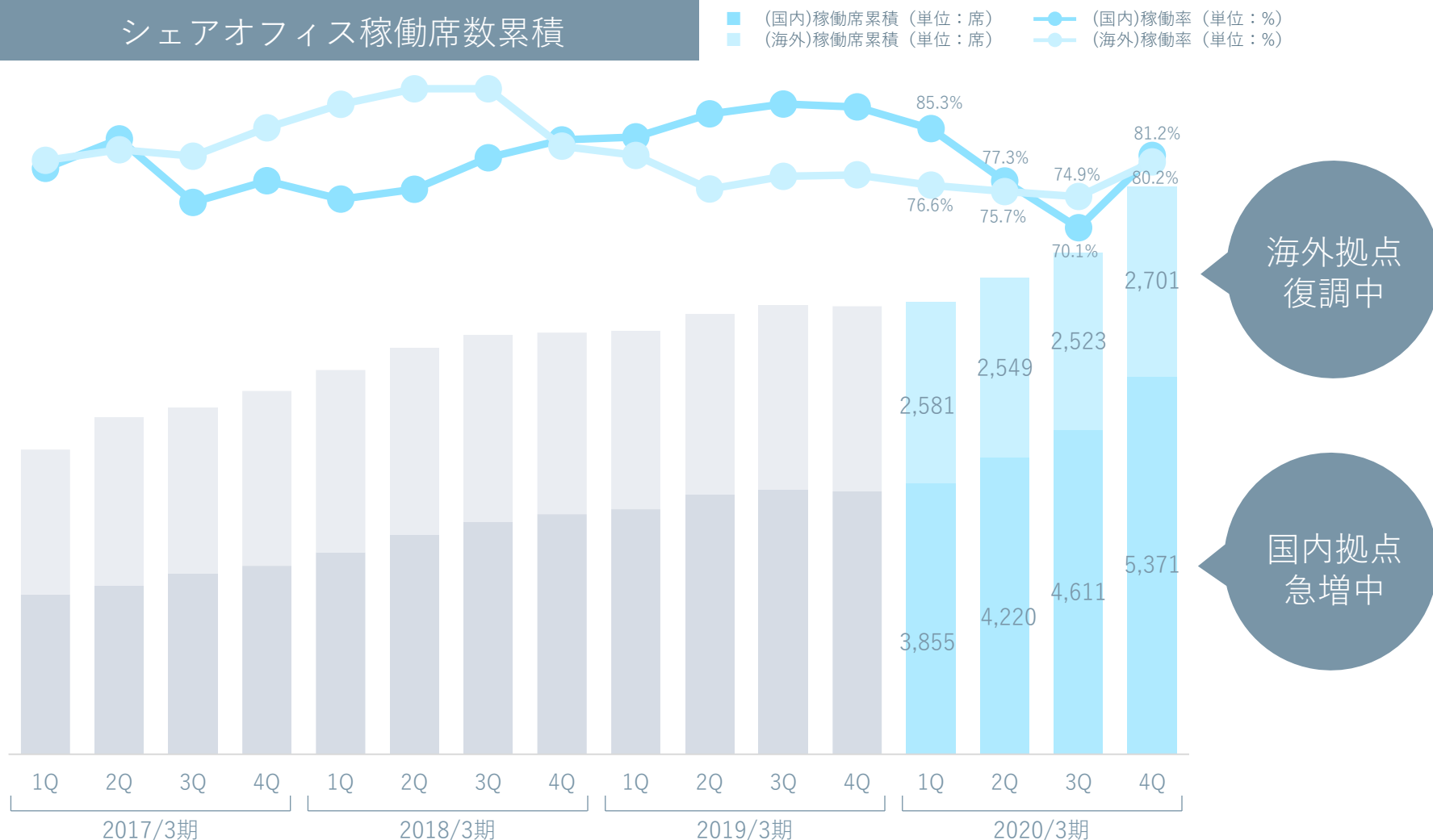


大型投資拠点が
順調に推移し
セグメント利益が
プラスに回復

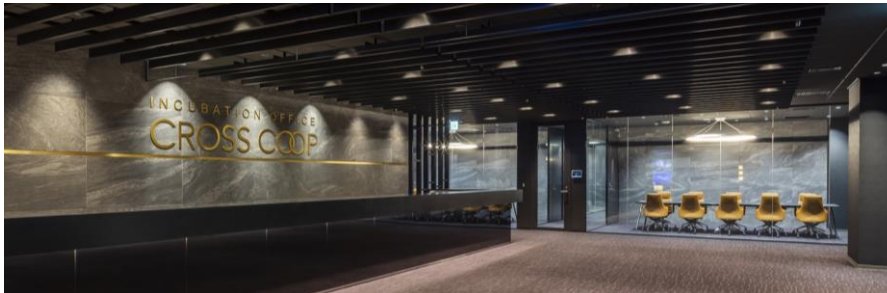
売上高は過去最高を更新、新拠点は稼働席を堅調に増加
(コロナ禍の影響はほぼなし)

シェアオフィス事業(Q推移)

シェアオフィス稼働席数累積



国内稼働席は急増、海外稼働席はようやく底を打ち増加中
(コロナ禍の影響はほぼなし)



（CROSSCOOPを選ぶ理由）BCP対応

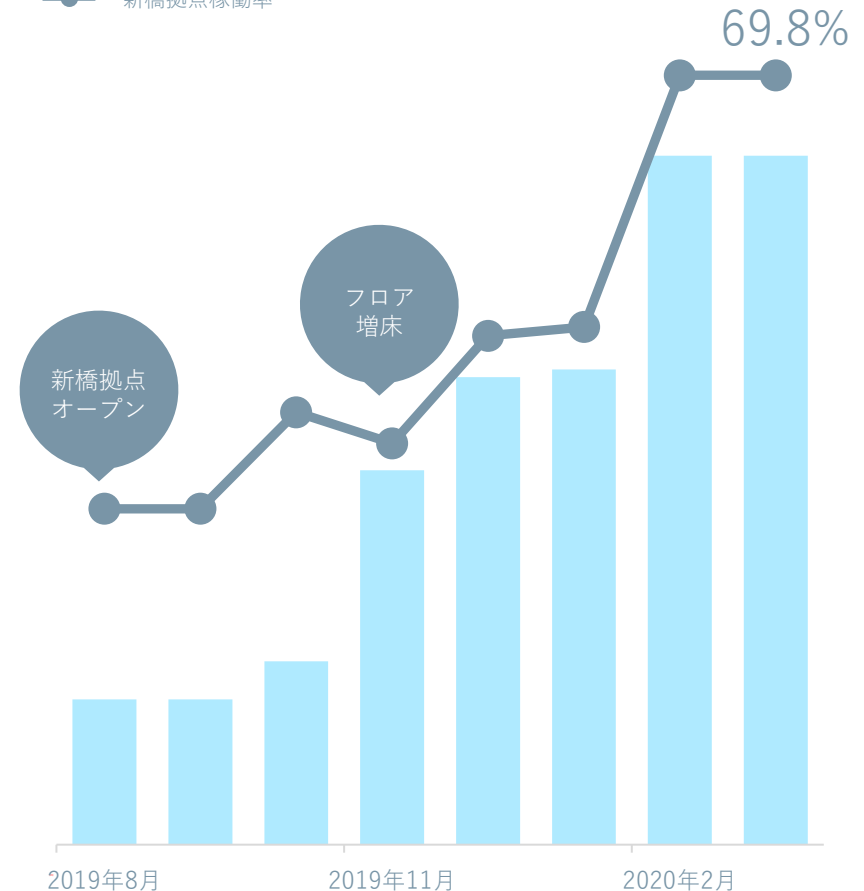
<https://crosscoop.com/introduction/purpose/bcp>

（CROSSCOOPを選ぶ理由）リモートワーク

<https://crosscoop.com/introduction/purpose/flex>

（大型投資）新橋拠点の進捗

■ 新橋拠点稼働席数（単位：席）
● 新橋拠点稼働率



当社創業来の大型投資ではありましたが順調に推移し、21/3期は利益体質へ
（稼働増加ペース、販売単価は事前想定の範疇で順調に推移）

連結財務諸表

2020年3月期 連結損益計算書

	2019/3期	2020/3期	
	通期 (百万円)	通期 (百万円)	前年同期比
売上高	3,264	3,924	120.2%
売上総利益	1,650	1,749	106.0%
営業利益 (営業利益率)	405 (12.4%)	201 (5.1%)	49.6% (△7.3ポイント)
経常利益	396	159	40.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	240	72	30.2%
EBITDA	651	689	105.8%

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

※当期より在外子会社におけるIFRS第16号リース会計方針を適用しており、EBITDAに188百万円の影響が反映されております。

2020年3月期 連結貸借対照表

	2019/3期末		2020/3期末			
	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	1,253	37.9	1,467	29.3	117.0	- IFRS16の適用による使用権資産の増加 - 増床及び新設オフィスの設備・敷金の増加
固定資産	2,056	62.1	3,543	70.7	172.2	
資産合計	3,310	100.0	5,010	100.0	151.3	
流動負債	1,162	35.1	1,674	33.4	144.0	- IFRS16の適用によるリース債務の増加 - 増床及び新設オフィスの設備・敷金のための借入金増加
固定負債	835	25.2	2,017	40.3	241.4	
負債合計	1,998	60.4	3,692	73.7	184.7	
株主資本	1,269	38.3	1,287	25.7	101.3	
（自己株式）	(△45)	(△1.3)	(△45)	(△0.9)	100.1	
非支配株主持分	29	0.9	19	0.4	64.9	
その他	12	0.4	12	0.2	98.5	
純資産合計	1,311	39.6	1,318	26.3	100.5	
負債・純資産合計	3,310	100.0	5,010	100.0	151.3	

※自己株式金額は株主資本金額に含まれております。

2020年3月期 連結キャッシュ・フロー計算書

	2019/3期	2020/3期	
	金額 (百万円)	金額 (百万円)	主たる変動要因
営業活動によるC/F	487	699	・当期純利益等の減少（－） ・減価償却費の増加（＋）
投資活動によるC/F	△678	△973	・新橋オフィスの固定資産の取得（－）
財務活動によるC/F	213	340	・長期借入金の実施（＋）
現金及び現金同等物 期末残高	877	942	

		2019/3期	2020/3期
1株当たり 配当金	中間	5円50銭	6円00銭
	期末	5円50銭	6円00銭
	年間	11円00銭	12円00銭 (+1円00銭)
配当金総額（年間）		64百万円	71百万円

コロナ禍の影響

コロナ禍による足元の業績に与える影響と対策

主要サービス		影響内容	影響を最小化する対策
インフルエンサーPR		➤ イベント／観光系案件数の減少 ➤ 新規案件の獲得ペース減（営業効率の悪化）	➤ オンラインによるリード開拓活動 ➤ 緊急事態解除後の特需獲得への準備/開拓
クリッピング		➤ 特に影響なし	—
リリース配信	 	➤ イベント／観光系案件数の減少 ➤ 従量配信数が減少 ➤ 月額配信利用社への影響は軽微	➤ 月額メニューの販売に傾注
シェアオフィス		➤ 内覧は減少、解約は軽微 ➤ 新規増加ペースが弱まるも、契約済多数のため全体での影響は軽微	➤ BCP視点のリモートオフィス（分散化、セキュア化、リモート化）向けの先端設備の充足
クラウド翻訳		➤ 新規獲得は弱まるも、大手外資系企業からの新型コロナ関連の翻訳もあり影響は軽微	—

影響レベルは『一時的かつ限定的』と想定

コロナ禍収束後の『産業構造の再構築』へ

(before)

集約/集合
×
リアル

- ・ 集約による効率化
- ・ 集合による規模化
- ・ リアルに触れる実体験

(after)

分散/分解
×
オンライン

- ・ 分散型の組織化
- ・ 分解による細分化
- ・ オンラインによるビジュアル体験

デジタルPR

ポジティブ



宣伝販促は『大手媒体への集中投下』から『SNS向けの分散投下』というプレゼンスが上昇

当社では、インフルエンサーPR推進の営業体制強化で顧客とのタッチポイント急増。リリース配信「SNS拡散機能」、クリッピング「SNS調査機能」装備済。

ネガティブ

SNSの要諦である『多様化』が加速。顧客のニーズ多様化に、プロダクトの幅を更に広げていなければ追いつかなくなる

【21/3期対策】類似SNSマーケ企業との連携・提携関係を模索。インフルエンサーD2C（toCビジネスへの展開）プロダクトの方向性を検討。

シェアオフィス

ポジティブ



『対売上家賃比率の小さい事業者（主に大企業/中堅企業）』が『分散リモートオフィス化』を推進

当社では、従来より数年来大企業/中堅企業をターゲットとしており、IoT設備、高セキュリティを充足。

ネガティブ

『対売上家賃比率の大きい事業者（主に小企業/フリーランス/スタートアップ）』は『在宅勤務化の上でオフィス不要化』へ

【影響なし】主要ターゲット層ではないため影響はほぼなし。

2021年3月期 業績予想

■コロナ禍影響を考慮した方針

① 成長戦略（グロース投資＆長期事業アセット確保）は継続

② 中長期的成長を維持するための販売活動資源を投じる方針

※緩やかな社会経済回復の過程ではポジティブに進行されると判断

■2021年3月期の業績予想について

コロナ禍の影響期間を『2020年9月まで持続すると仮定した前提』として
います。不透明な要素も含まれることを考慮し『レンジ』による通期業
績予想と致します。

■2022年3月期の業績予想（中期経営計画の更新）について

短期予想がレンジであることを踏まえれば、中期的な精度は投資家への
開示素材としては相応しくないと判断し、**2020年9月までの実績をもって
中期計画の更新**をさせていただくことが適当であると判断。

コロナ禍の影響も配慮しつつ、トップライン最大化を追求する方針

	2020/3期	2021/3期	
	通期 (百万円)	通期予想 (百万円)	前年同期比
売上高	3,924	4,650～5,000	118.4～127.3%
営業利益	201	220～420	109.3～208.7%
経常利益	159	180～380	113.0～238.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	72	90～230	123.6～315.9%

コロナ禍の影響を考慮し、レンジ開示といたしますが、
売上成長率は過去最高水準を更に更新する範疇で推進する予定

2021年3月期 配当予想

		2020/3期	2021/3期
1株当たり 配当金	中間	6円00銭	6円50銭
	期末	6円00銭	6円50銭
	年間	12円00銭	13円00銭 (+1円00銭)
配当金総額（年間）		71百万円	—



BUILDING A BETTER ADVANCE

ビジネスプラットフォームの創造へ

デジタルPRと新しいワークスタイルをご提案

