



長期成長戦略と クラウドソーシング事業参入について

ソーシャルワイヤー株式会社
2016年3月11日

ビジョン:

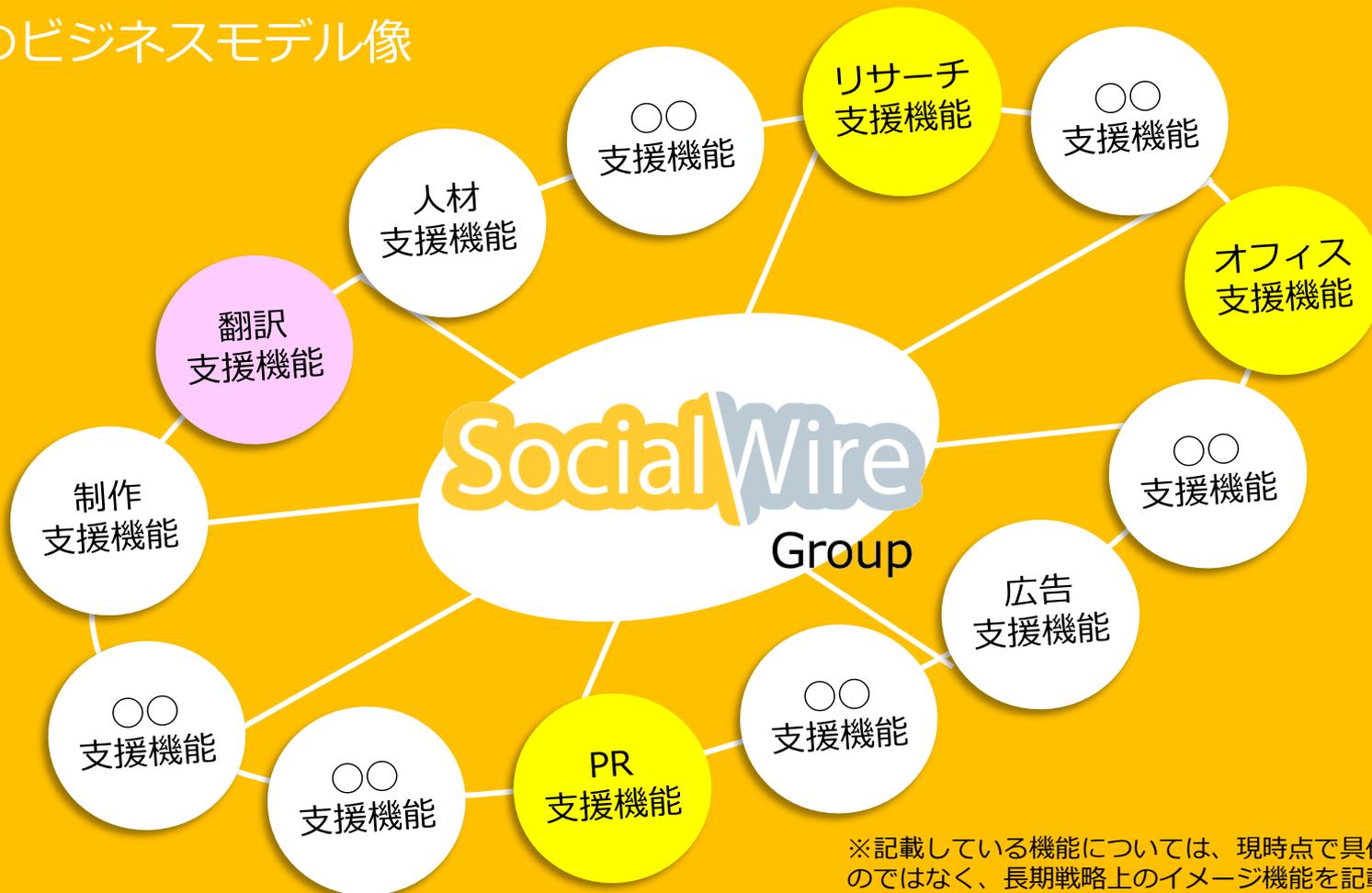
アジアBPOプラットフォーム

アジアで活躍する企業のために、
グローバルなビジネス環境を構築し、支援していきます。

BPOサービス機能の増強

PR機能・オフィス機能に続くサービス（支援機能）を増やしていきます。

■ 将来のビジネスモデル像



※記載している機能については、現時点で具体性を記載したものではありません。長期戦略上のイメージ機能を記載しています。

M&A と ストック化

買収事業をストックビジネス化させ、**アジア全域**で持続的成長運営へ
(創業来、既存主要事業はM&Aとストック化による成長を実現してきております。)



新規機能のご紹介 (新規事業の開始)

| | |
|-----|-------------------|
| 商号 | トランススマート株式会社 |
| 所在地 | 東京都 |
| 代表者 | 代表取締役社長 服部 淳一 |
| 事業 | クラウドワーカーを活用した翻訳事業 |
| 資本金 | 10百万円 |
| 設立 | 平成8年 |

<直近業績サマリー>

(単位：百万円)

| | FY12 | FY13 | FY14 |
|------|------|------|------|
| 売上高 | 150 | 175 | 207 |
| 営業利益 | 0 | 3 | 8 |
| 経常利益 | 0 | 2 | 8 |

シェアリング エコノミー 手法活用

アジア地域での 高い親和性モデル

※世界で最も大きなクラウドソーシングサイトのひとつであるDesignCrowdの特に才能ある上位40人のデザイナーのうち、60%がインド、フィリピン、インドネシア、パキスタン、またはマレーシア出身

厳選された 日本人翻訳者 2,000人

直近合格率2.1% (合格者312人/ 挑戦者14,614人)

クラウドワー カーの厳密なス コアリング

クラウド ソーシング型 翻訳サービス

翻訳サービスのストック化と アジア展開により顧客ターゲットの拡張へ

多言語運営化

システム投資

クラウドワーク
運営ノウハウ

翻訳者募集

アジア各国にて実施
2,000人⇒〇〇万人へ

発注者は多国籍

アジア各拠点で営業活動実施
発注者はアジア全土が対象

アジア拠点と
現地営業化ノウハウ



×



ソーシャルワイヤーでは、
シェアリングエコノミー手法を活用した
クラウドソーシング事業に積極投資してまいります。

ご注意点

＜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。

IRに関するお問い合わせ

ソーシャルワイヤー株式会社

<https://www.socialwire.net/contact>