

ソーシャルワイヤー株式会社 「中期経営計画FY21」補足説明資料

2019年4月26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>



1. 中長期テーマ
 - 中長期ターゲット
 - 「中期経営計画FY21」の位置づけと骨子
2. ニュースワイヤーセグメント
 - 市場成長力
 - 推進実績
 - セグメント方針
 - セグメント業績推移イメージ
3. インキュベーションセグメント
 - 市場成長力
 - 推進実績
 - セグメント方針
 - セグメント業績推移イメージ
4. 中期経営計画FY21
 - 連結業績推移イメージ
 - 3か年計画値と株主還元

中長期テーマ



GET50改め

GET100

連結売上高100億円水準をめざします



GET100前段フェーズ (3か年計画)

- 経営ビジョン
デジタルPR×新ワークスタイル提案
- 経営戦略
グロース投資&長期事業アセット確保

既存プロダクトを核とし
「成長市場」×「グロース投資」
GET100の実現性を高める

ニュースワイヤー

ニュースリリース配信
クリッピング

広報市場から
デジタルPR市場へ

成長力の高い市場へ投資
既存プロダクトをデジタルPRへ推進

インキュベーション

レンタルオフィス
クラウド翻訳

バランス投資から
グロース投資へ

オフィスシェアリング市場は拡大中
市場におけるプレゼンス向上へ

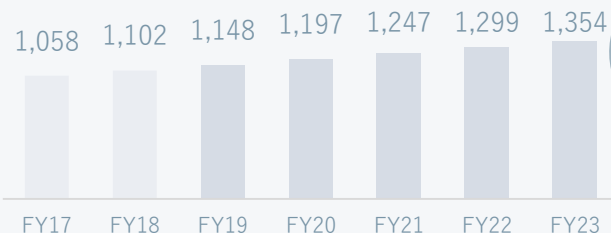
成長市場へ軸足をおき、規模拡大を優先

ニュースワイヤーセグメント



● 広報・PR市場

(単位：億円)



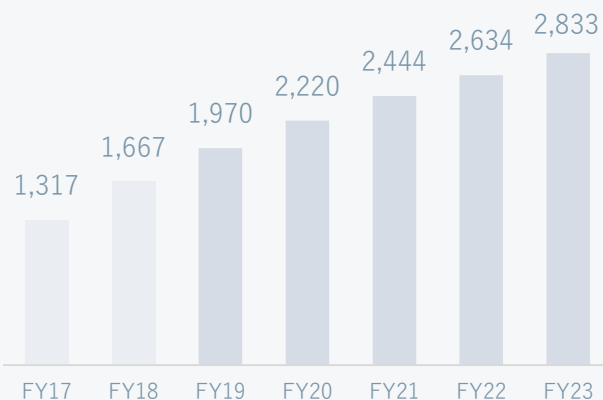
5年間の
想定CAGR
4.2%

※2017年7月公益社団法人日本パブリックリレーションズ協会発表「PR業に関する実態調査」を参考に当社の推計による市場規模

広報・PR
×
SNS広告

● SNSインフィード広告市場

(単位：億円)

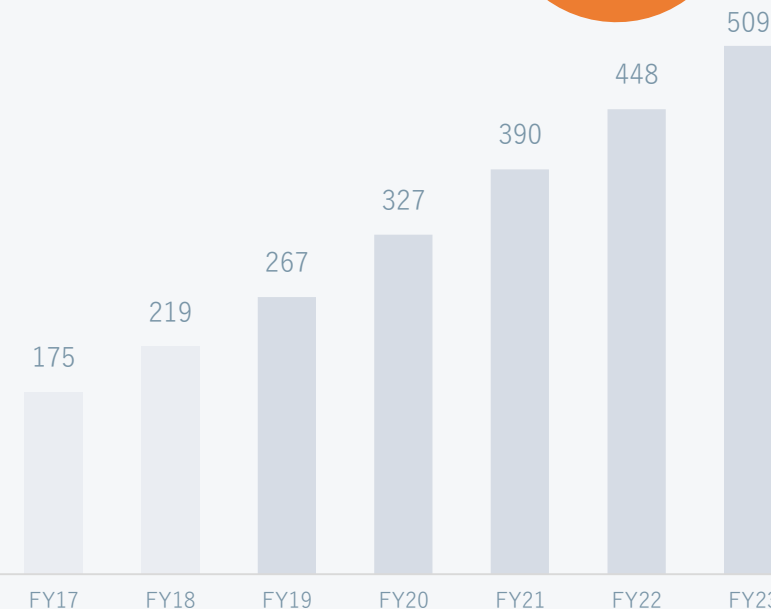


5年間の
想定CAGR
11.2%

※2018年2月株式会社サイバーエージェント及び株式会社デジタルインファクト発表「インフィード広告の市場動向調査」配信先別のソーシャルメディアを参照

● インフルエンサーPR市場

(単位：億円)



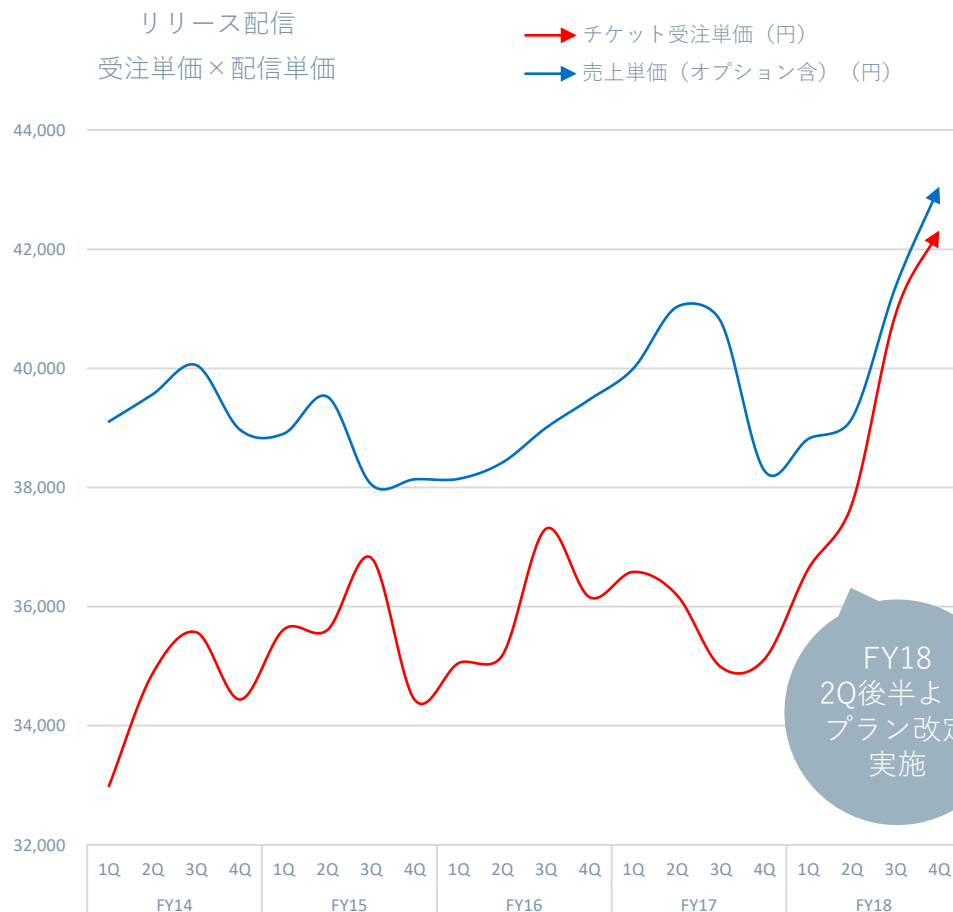
5年間の
想定CAGR
18.4%

※2019年3月株式会社デジタルインファクト発表「インフルエンサーマーケティング市場規模」参照

隣接するデジタルPR市場は
中長期的な成長市場
年平均成長率11~18%(想定)

●プレスリリースサービス (@Press) におけるデジタルPR商材の推進実績

高額プランにのみ、デジタルPR商材（ツイッター拡散機能）をセット化したところ、高額プランの販売比率が急上昇し、全体の平均単価が大幅に増加。



<クロスセル商品化の推進効果>

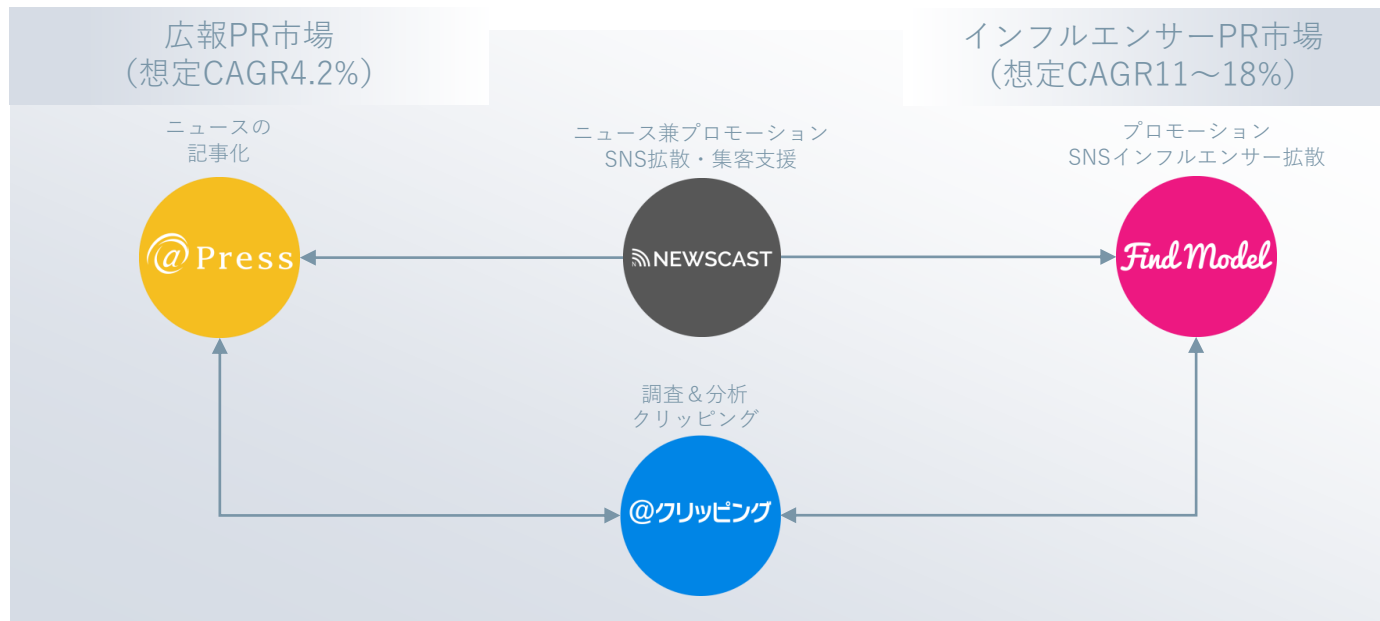


デジタルPR市場”開拓”へ本格的に着手

1. 法人営業人員を大幅増強
 - ・ インフルエンサーPRへ投下
2. プロダクトのクロスセル推進
 - ・ 顧客アプローチの一元化
 - ・ クロスセル販売組織体制の整備

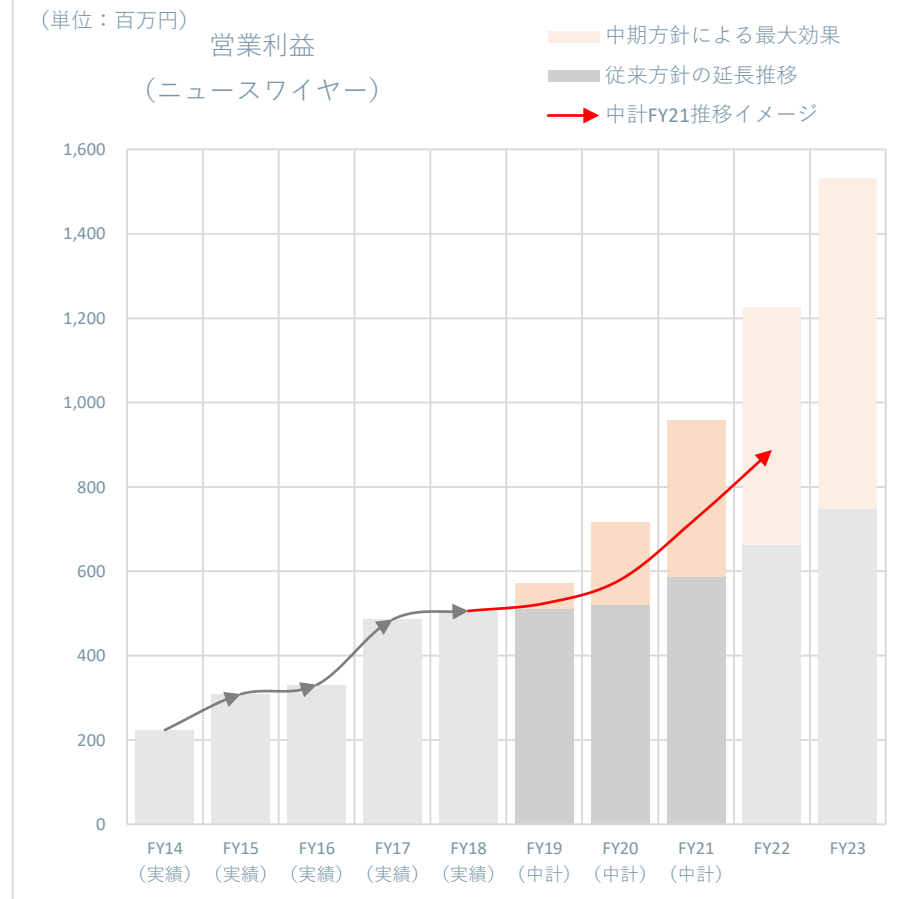
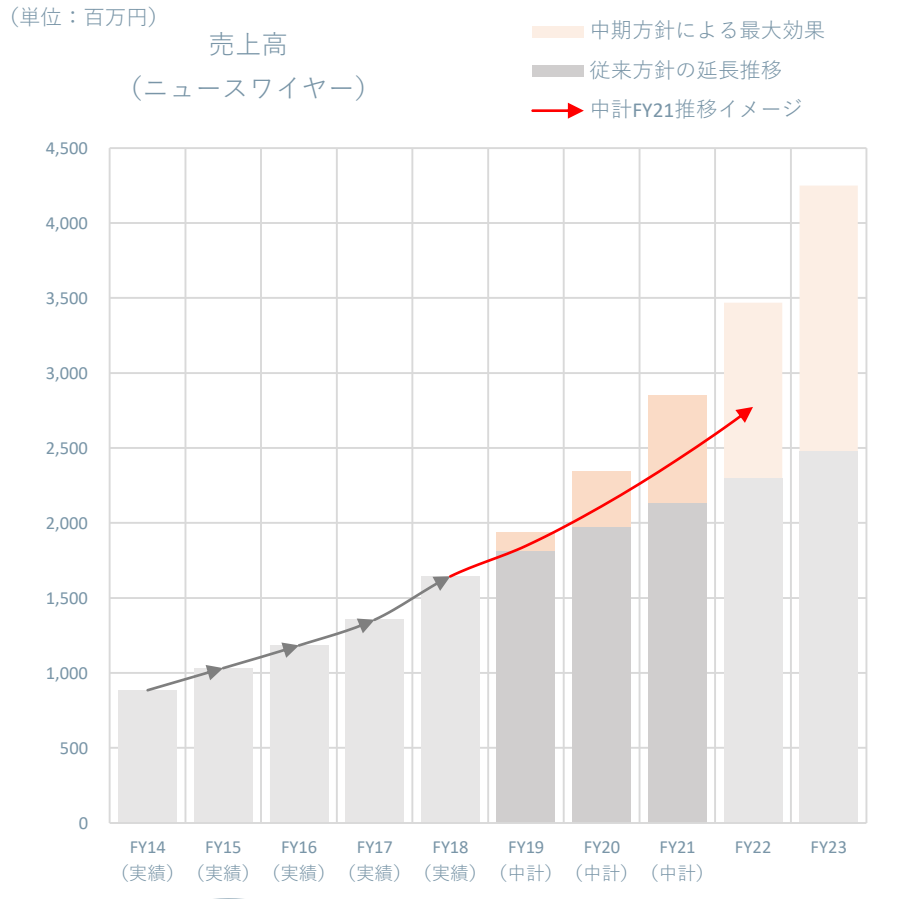
タッチポイントの増強
(法人営業+クロスセル)

●主要なクロスセル推進プロダクト



※CAGR（年平均成長率）：複数年にまたがる成長率から1年当たりの幾何平均値を算出したもの。

セグメント業績推移イメージ



成長市場での
プレゼンスの確立

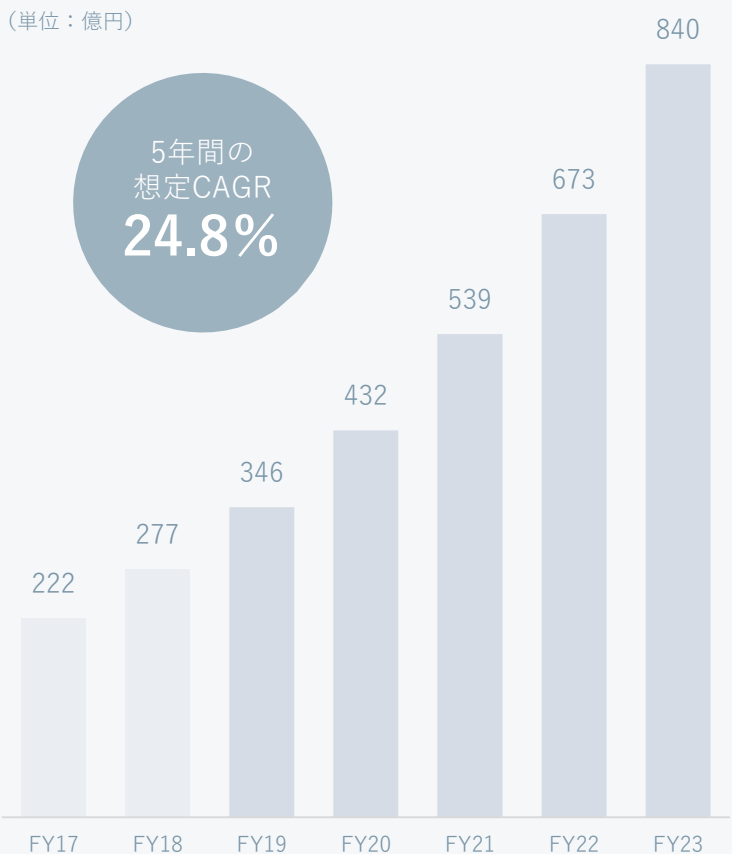
成長市場×クロスセル商材×営業力
売上と利益の“規模の追求”
(グロース戦略)

インキュベーションセグメント



● オフィスシェアリング市場

(単位：億円)



※国内主要シェアオフィス運営企業（レンタルオフィス、サービスオフィス、コワーキングスペース含む）のオフィス面積から当社の推計による市場規模

● 切り口は違うが新規参入が続々

働き方改革、モビリティワーク、遊休不動産活用、オープンイノベーション、スタートアップ支援、など多様な切り口で市場は活況な状況。

- ・ WeWork Japan
全国30拠点以上を展開する計画へ
- ・ 日本Regus
会議室大手TKPが子会社化し、会議室 + 日本Regusの計400拠点を10年以内1,500拠点へ
- ・ スリープロ
子会社のアセットデザイン56拠点のシェアオフィスを更に拠点を増やす
- ・ JR東日本
駅構内に「ステーションワーク」というボックス型シェアオフィスを2020年度末までに30か所設置
- ・ 第一興商
カラオケルームをワークスペースとして活用する新たなサービスプランを導入する計画

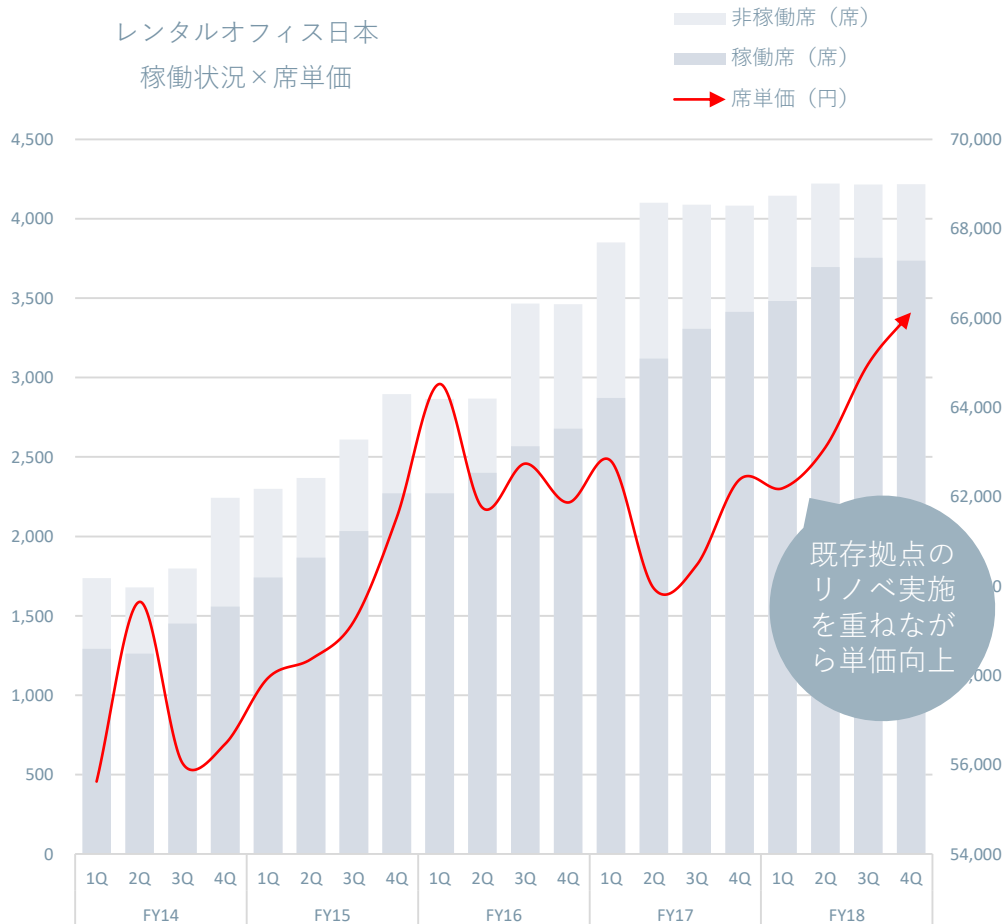
※上記は、主な新規参入事業者の各社リリース情報、インターネット上で確認できる記事等を、当社で抜粋、要約したものであります、発行元への個別取材は実施しておりません。

**市場は急拡大
絶好の拡大機会が到来中**

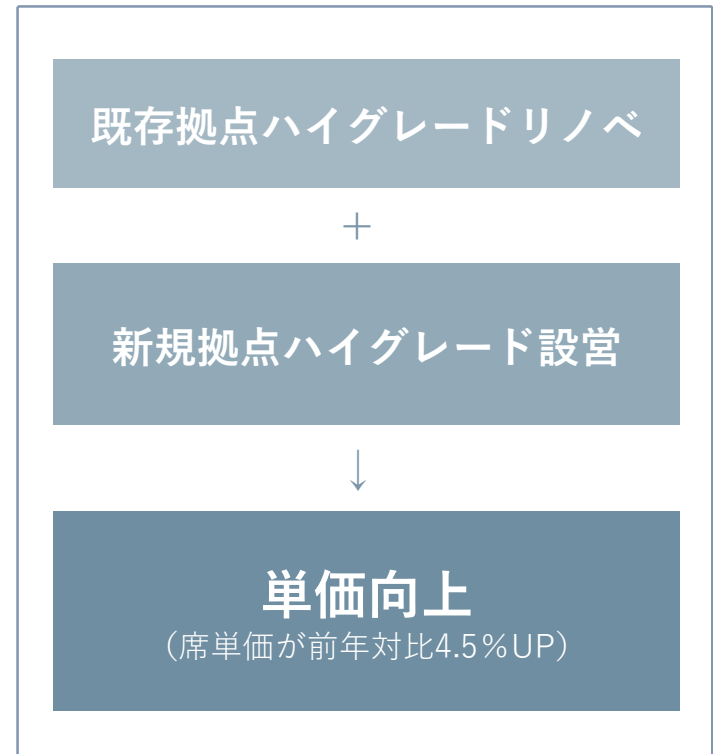
※CAGR（年平均成長率）：複数年にまたがる成長率から1年当たりの幾何平均値を算出したもの。

● レンタルオフィスサービス (CROSSCOOP) のハイグレード化の推進実績

新規拠点のハイグレード化、既存オフィスのリノベを持続的に実施。年々、稼働率を維持しながらも、席単価が向上推移している。



<ハイグレード化の推進効果>





バランス投資からグロース投資へ

1. 新規拠点設営

- 拠点面積を500～1,000坪規模へ
(従来新拠点は200～400坪水準)

2. 単価向上

- ビルのハイグレード化
- IoTスマートオフィス化 (オフィス
×テクノロジー)

3. ソフト販売

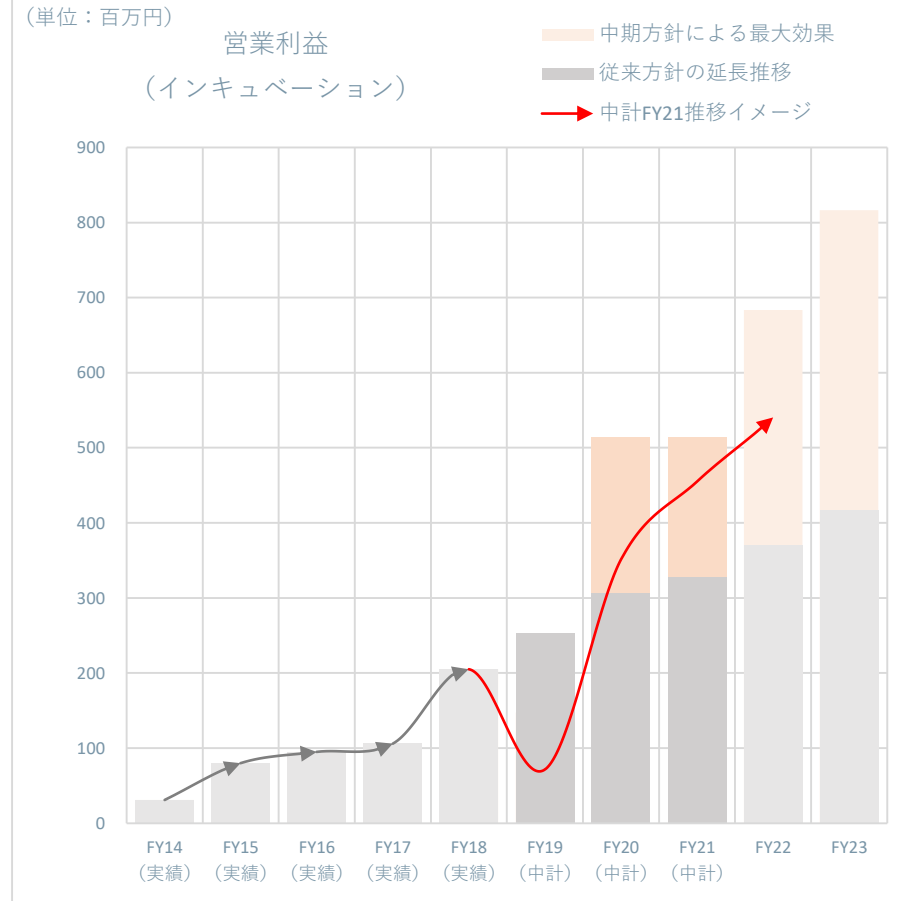
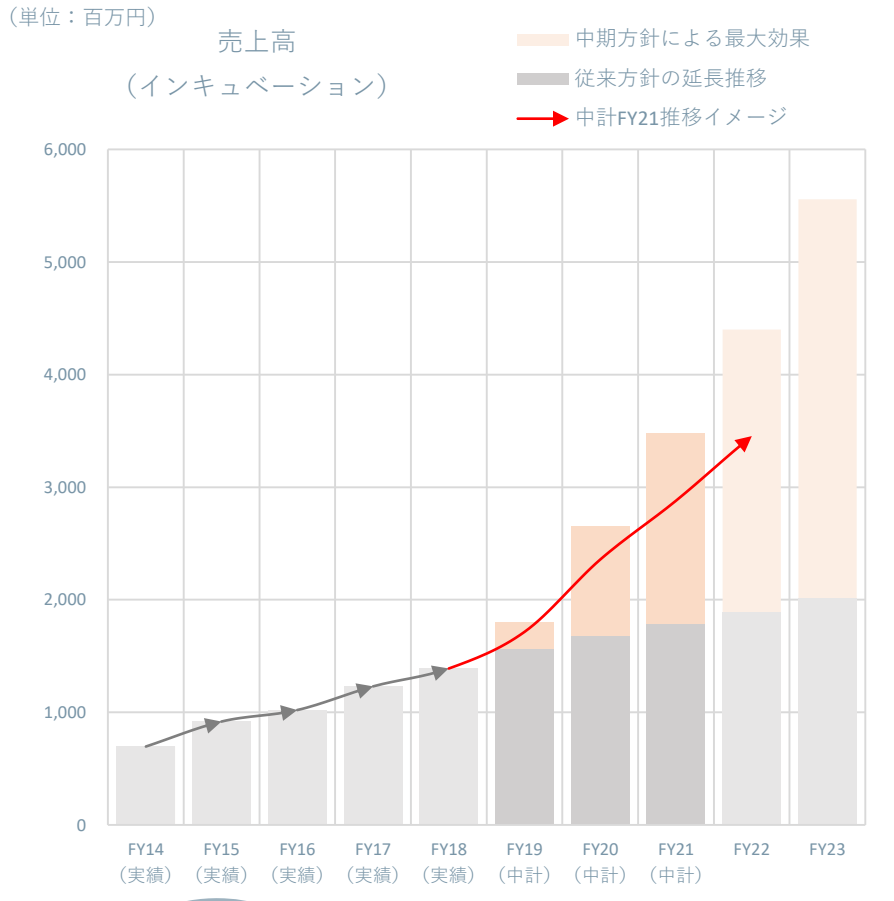
- オフィス利用者個人向けのソフト販売を推進 (コミュニケーションアプリ導入予定)

面積(規模) × 単価(利益)
2 指標を同時向上



2019年8月(予定)
CROSSCOOP新橋
面積：既存1拠点对比3.0倍
席単価：従来比1.4倍

セグメント業績推移イメージ



成長市場での
プレゼンスの確立

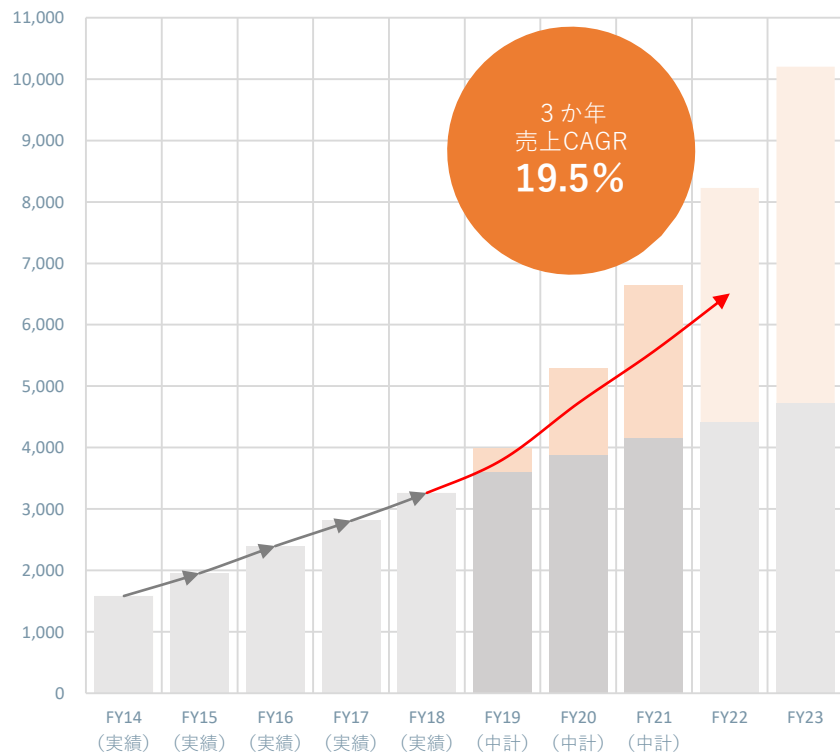
成長市場×ハイグレード×IoTスマートオフィス
売上と利益の“規模の追求”
(グロース戦略)

中期経営計画FY21



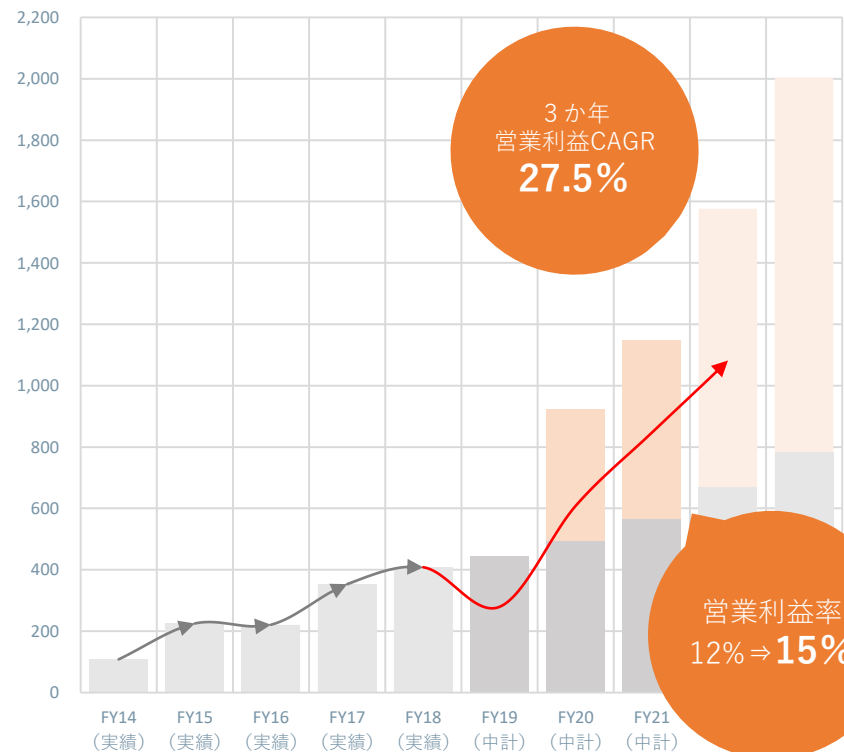
(単位：百万円)

連結売上高



(単位：百万円)

連結営業利益



スケール優先により将来利益の最大化を推進
 ⇒ 売上高グロースし“中長期的のびしろ”となる“事業アセット”確保

※CAGR（年平均成長率）：複数年にまたがる成長率から1年当たりの幾何平均値を算出したもの。

Copyright © SOCIALWIRE CO.,LTD. All rights reserved.

3か年計画値と株主還元

● 3か年計画（業績）

（単位：百万円）

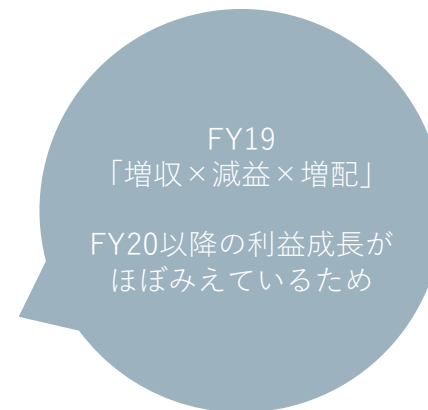
	FY18	FY19	FY20	FY21	3か年CAGR
	（実績）	中期経営計画FY21（計画）			
売上高	3,264	3,800	4,720	5,570	19.5%
営業利益	405	270	600	840	27.5%
（営業利益率）	12.4%	7.1%	12.7%	15.1%	—
経常利益	396	240	590	830	27.9%

※CAGR（年平均成長率）：複数年にまたがる成長率から1年当たりの幾何平均値を算出したもの。

● 株主還元方針

「連結配当性向30%を目標とした持続的な配当拠出」を
中長期的な還元方針としております。

	FY18 （実績）	FY19 （計画）
1株当たり当期純利益	41.05円	26.67円
1株当たり配当金	11.00円	12.00円
配当性向	26.7%	45.0%





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

