

# ソーシャルワイヤー株式会社 2020年3月期1Q 決算説明資料

2019年8月5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



# 連結業績ハイライト

セグメント業績

連結財務諸表

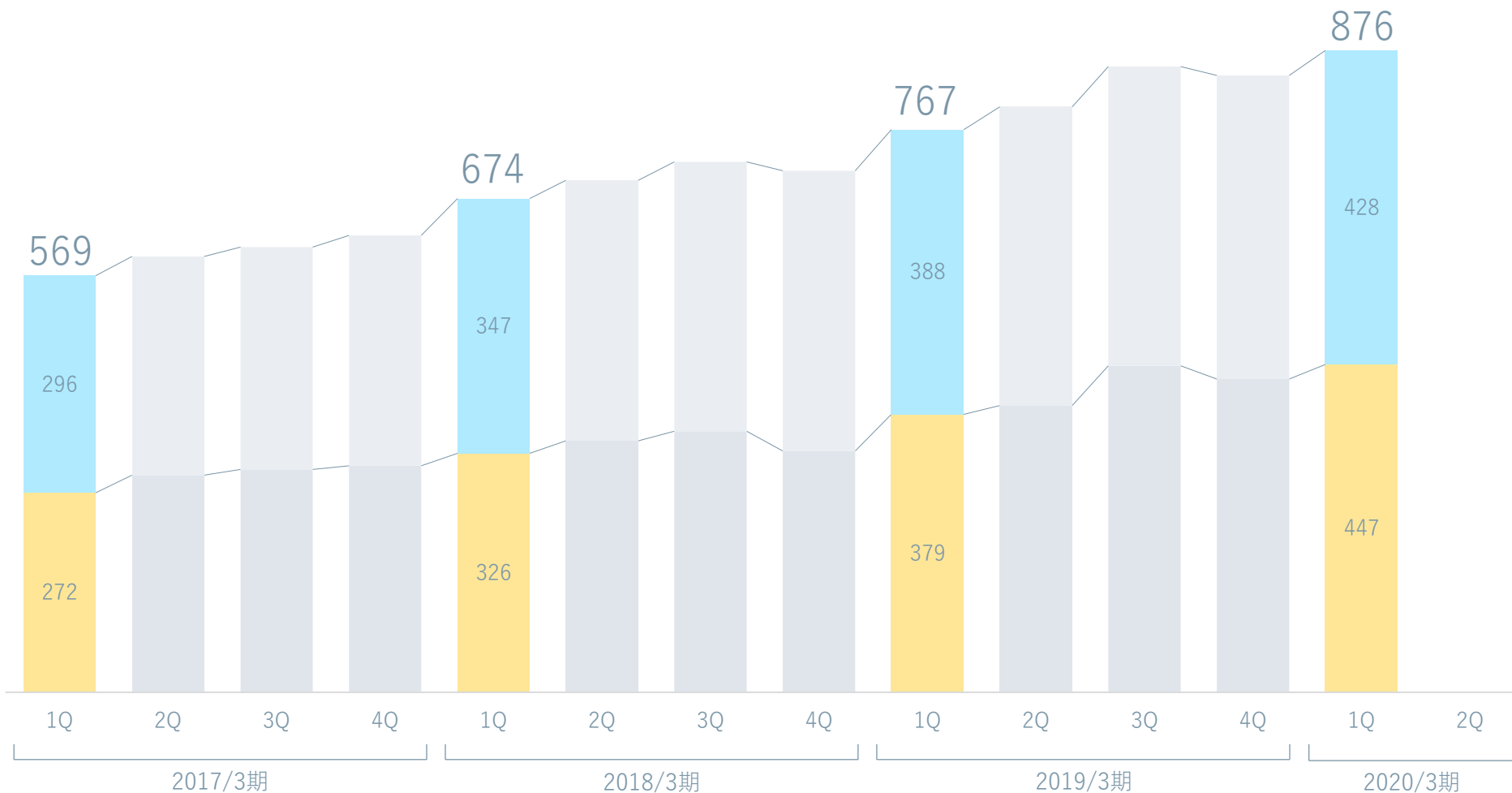
通期業績予想進捗

他活動報告

全体	連結業績	<table> <tr> <td>売上高</td> <td>876百万円</td> <td>(前期比 114.0%)</td> </tr> <tr> <td>営業利益</td> <td>100百万円</td> <td>(前期比 114.1%)</td> </tr> <tr> <td>経常利益</td> <td>92百万円</td> <td>(前期比 119.7%)</td> </tr> <tr> <td>四半期純利益</td> <td>54百万円</td> <td>(前期比 108.2%)</td> </tr> </table>	売上高	876百万円	(前期比 114.0%)	営業利益	100百万円	(前期比 114.1%)	経常利益	92百万円	(前期比 119.7%)	四半期純利益	54百万円	(前期比 108.2%)
売上高	876百万円	(前期比 114.0%)												
営業利益	100百万円	(前期比 114.1%)												
経常利益	92百万円	(前期比 119.7%)												
四半期純利益	54百万円	(前期比 108.2%)												
セグメント	デジタルPR事業	<table> <tr> <td>売上高</td> <td>447百万円</td> <td>(前期比 118.0%)</td> </tr> <tr> <td>(従量)リリース配信数</td> <td>4,460件</td> <td>(前期比 94.4%)</td> </tr> <tr> <td>(従量)リリース配信単価</td> <td>44,669円</td> <td>(前期比 115.0%)</td> </tr> <tr> <td>クリッピング案件数</td> <td>3,192件</td> <td>(前期比 112.5%)</td> </tr> </table>	売上高	447百万円	(前期比 118.0%)	(従量)リリース配信数	4,460件	(前期比 94.4%)	(従量)リリース配信単価	44,669円	(前期比 115.0%)	クリッピング案件数	3,192件	(前期比 112.5%)
売上高	447百万円	(前期比 118.0%)												
(従量)リリース配信数	4,460件	(前期比 94.4%)												
(従量)リリース配信単価	44,669円	(前期比 115.0%)												
クリッピング案件数	3,192件	(前期比 112.5%)												
ト	シェアオフィス事業	<table> <tr> <td>売上高</td> <td>428百万円</td> <td>(前期比 110.2%)</td> </tr> <tr> <td>稼働席累計 (国内)</td> <td>3,855席</td> <td>(前期比 110.6%)</td> </tr> <tr> <td>稼働席累計 (海外)</td> <td>2,581席</td> <td>(前期比 101.6%)</td> </tr> </table>	売上高	428百万円	(前期比 110.2%)	稼働席累計 (国内)	3,855席	(前期比 110.6%)	稼働席累計 (海外)	2,581席	(前期比 101.6%)			
売上高	428百万円	(前期比 110.2%)												
稼働席累計 (国内)	3,855席	(前期比 110.6%)												
稼働席累計 (海外)	2,581席	(前期比 101.6%)												

※当第1四半期連結会計期間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、当第1四半期連結累計期間より、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 ■ シェアオフィス事業 (単位: 百万円)

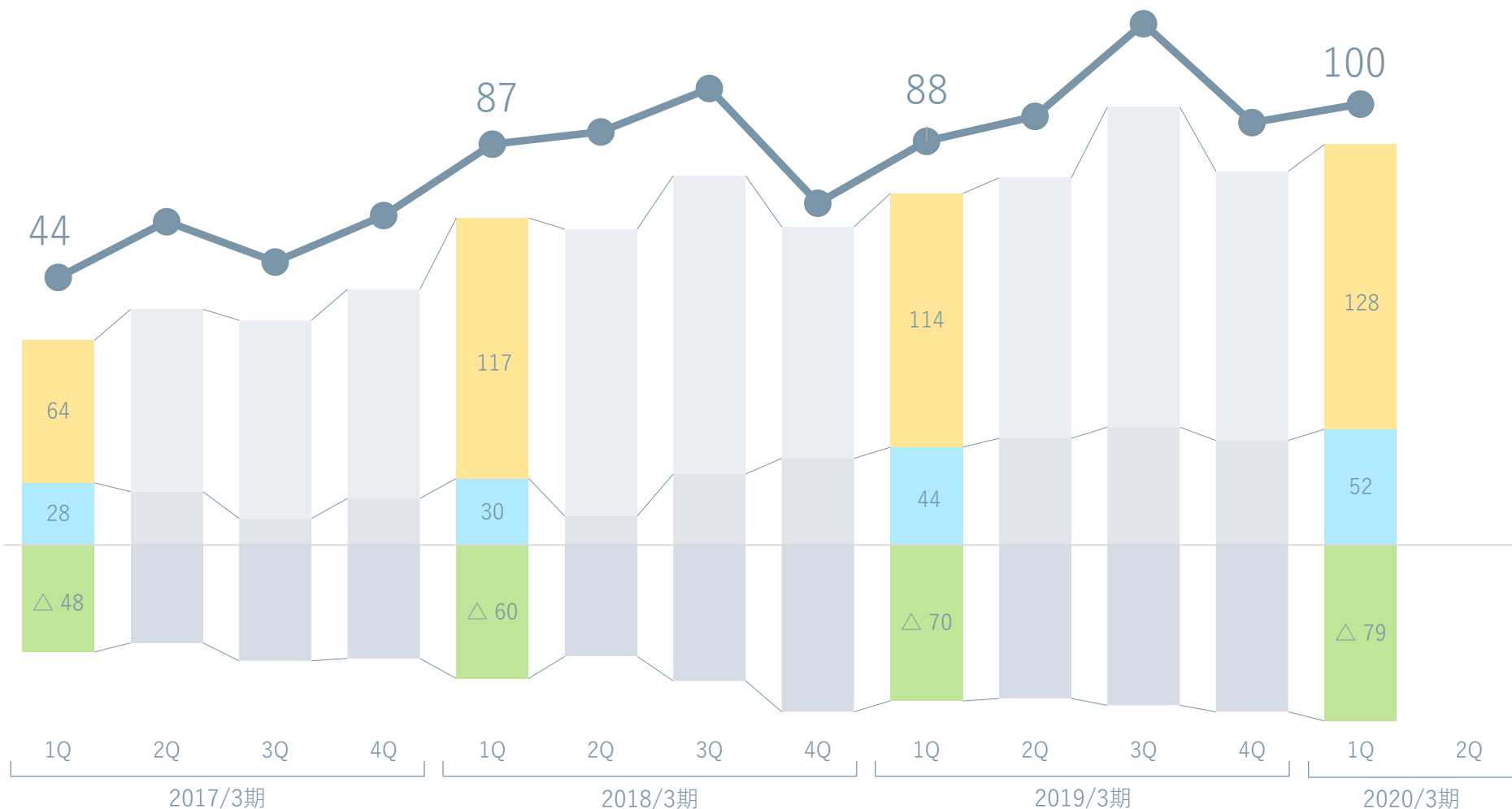


売上高過去最高 (前期比114.0%)

※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、当第1四半期連結累計期間より、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

■ 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）



営業利益順調に成長中（前期比114.1%）

※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、当第1四半期連結累計期間より、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。

連結業績ハイライト

**セグメント業績**

連結財務諸表

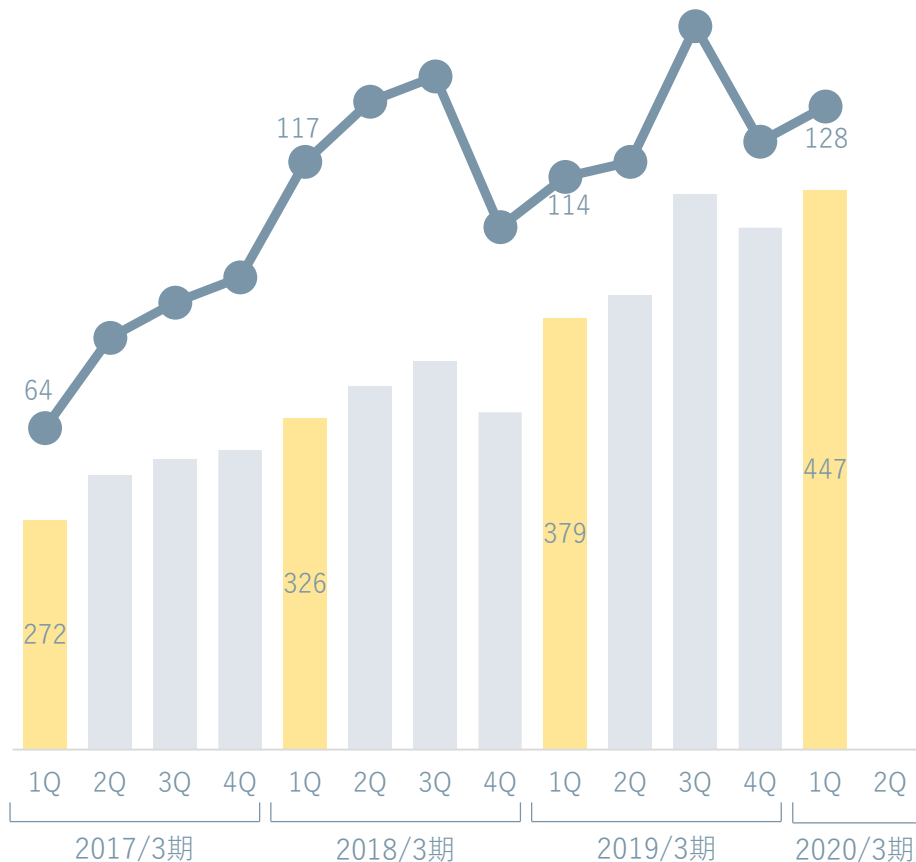
通期業績予想進捗

他活動報告

# (セグメント) デジタルPR事業

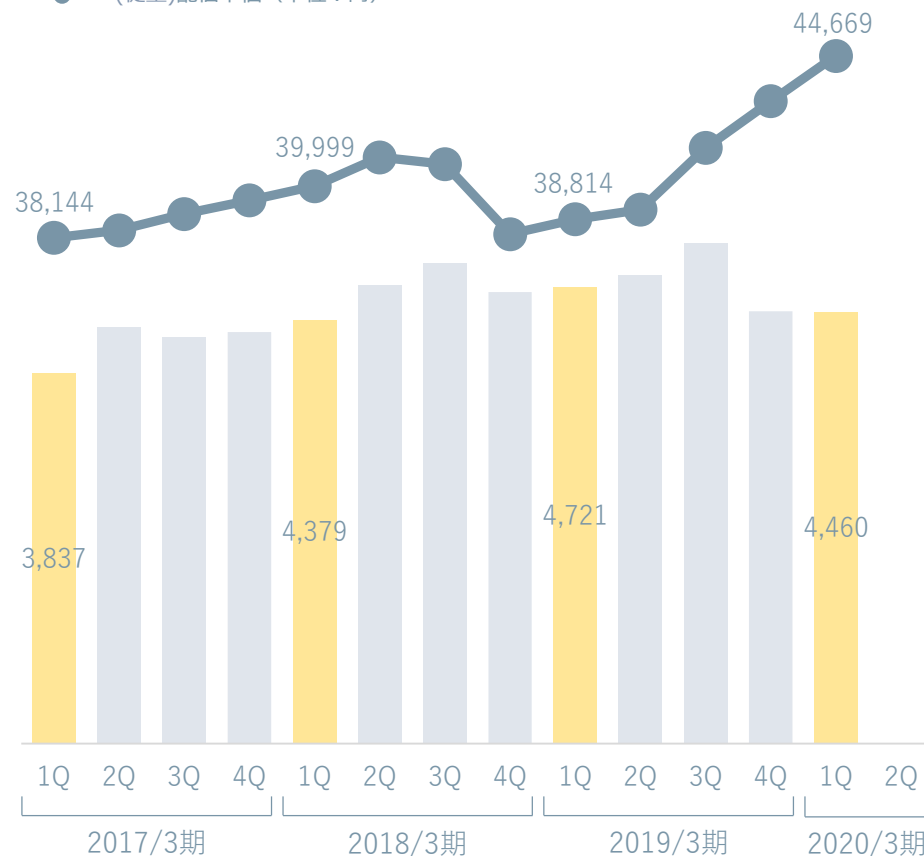
## 売上高／セグメント利益

■ 売上高 (単位: 百万円)  
● セグメント利益 (単位: 百万円)



## (従量)リリース配信数 & 配信単価

■ (従量)配信数 (単位: 件)  
● (従量)配信単価 (単位: 円)



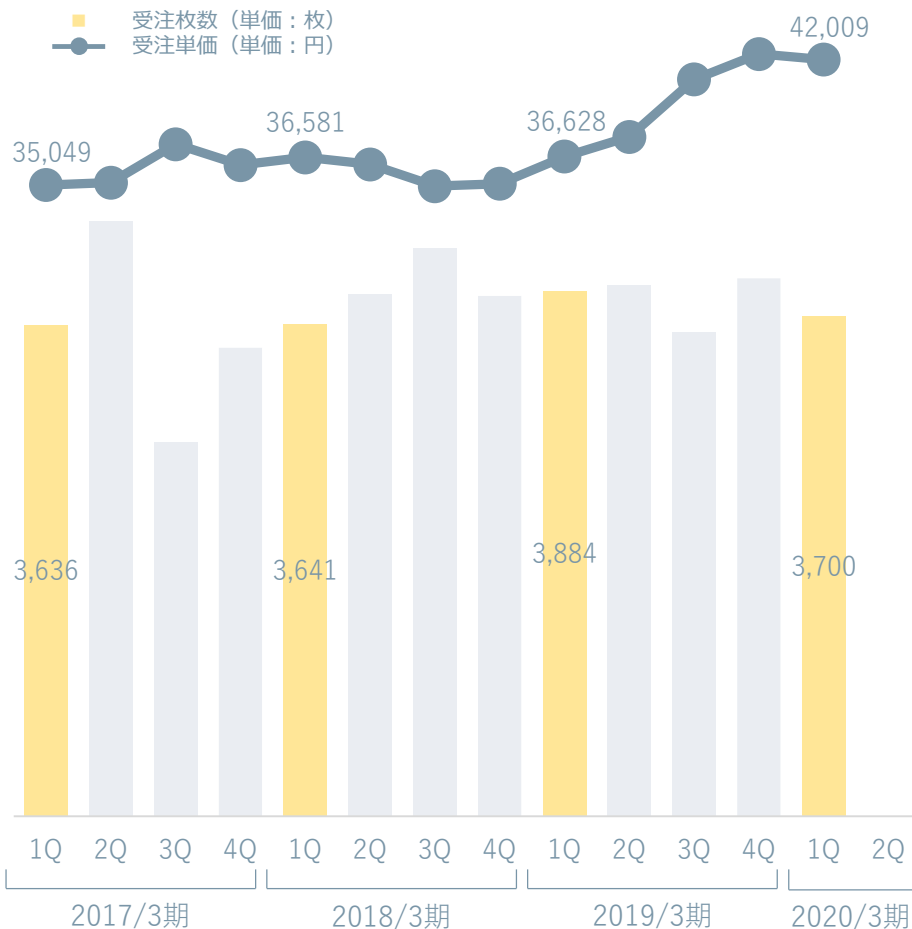
売上高 前期比 118.0%  
セグメント利益 前期比 112.1%

(従量)配信数 前期比 94.4%  
(従量)配信単価 前期比 115.0%

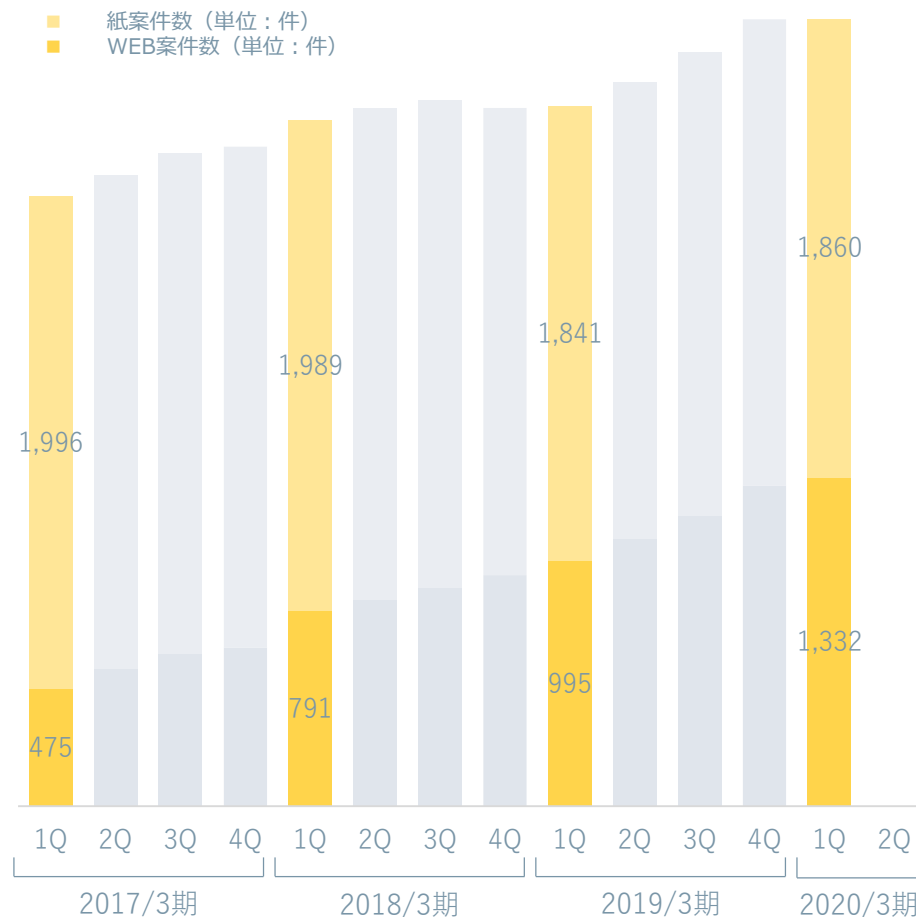


# (セグメント) デジタルPR事業

## (従量)リリースチケット受注枚数&受注単価



## クリッピング案件数



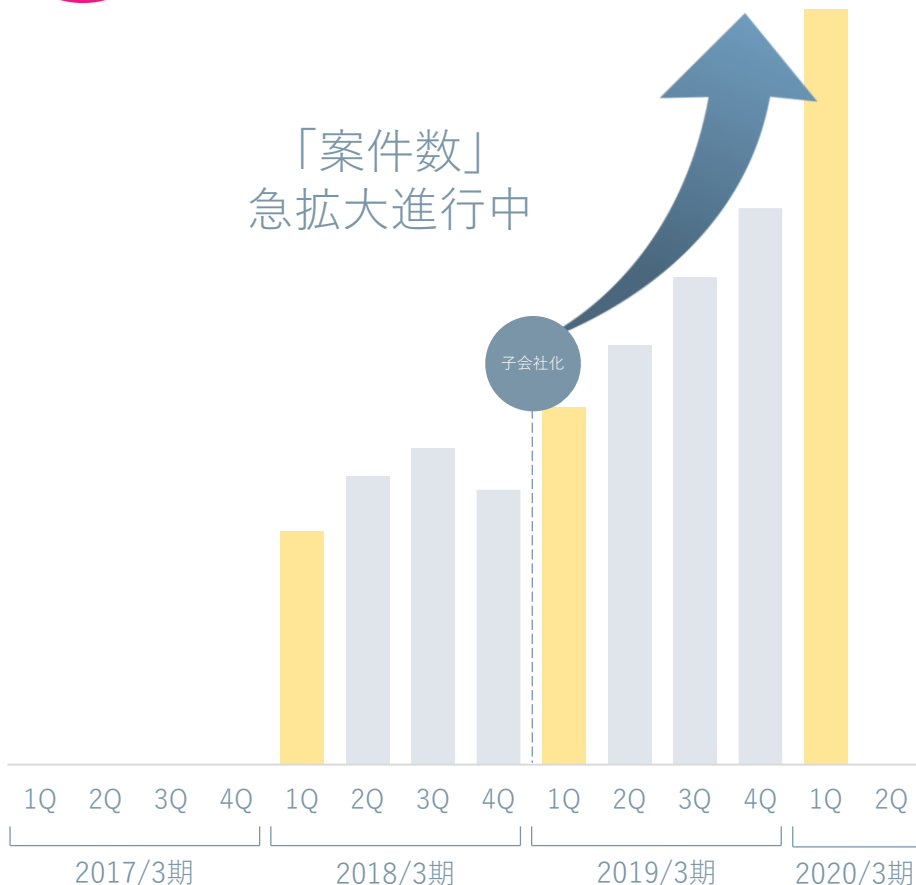
受注枚数 前期比 95.2%  
受注単価 前期比 114.6%

クリッピング案件数 前期比 112.5%

Find Model

インフルエンサーPR

「案件数」  
急拡大進行中



顧客数・案件数ともに拡大進行中  
成長加速をさらに推進

NEWSCAST

リリース配信のSNS広告シフト

本格営業開始  
顧客数・配信数とも見通し良好

NEWSCAST

SNSにも強い一歩先ゆく  
ニュースリリース・プレスリリース配信  
NEWSCAST

Twitterエンゲージメント数No1  
NEWSCASTのTwitterでのエンゲージメント数 (いいね数+リツイート数) は  
主要プレスリリース配信サービスの中でNo1

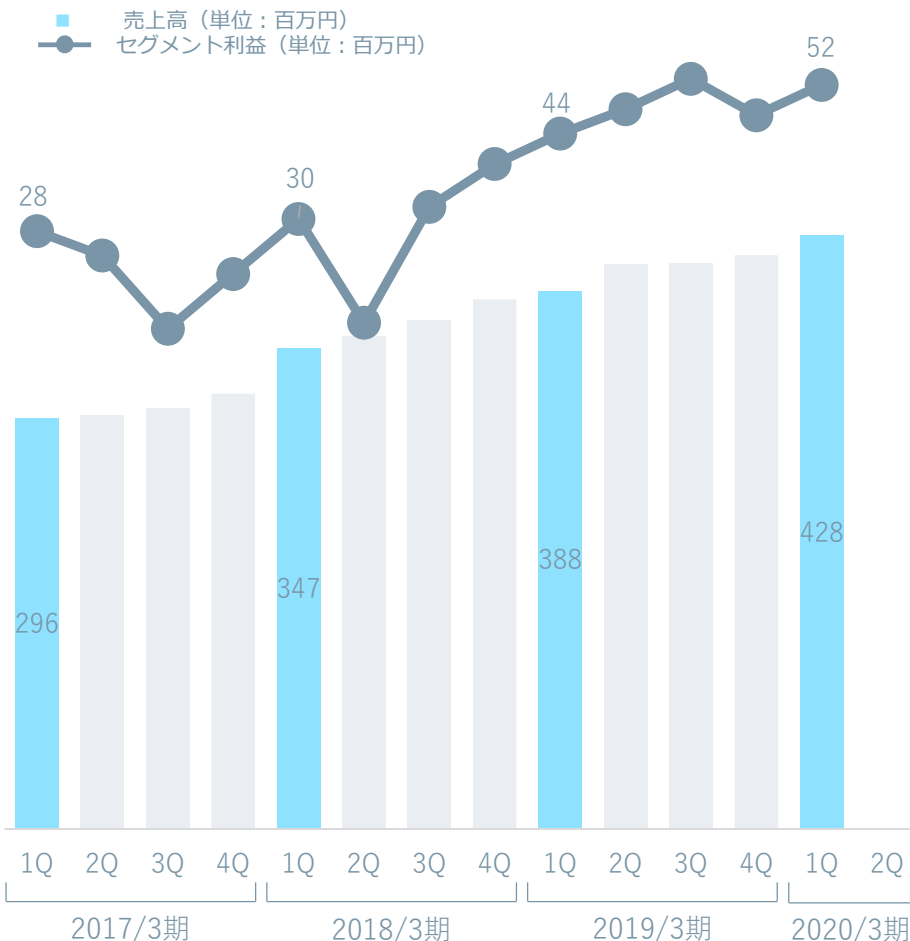
利用企業急増中

ドラッグアンドドロップで簡単ニュース作成  
メディア選びも数クリックで完了  
SNSオートプロモート機能  
トレンド分析機能  
便利なウェブクリッピング機能  
マルチブランド対応  
LINE NEWS、四大新聞社にもリリース転載

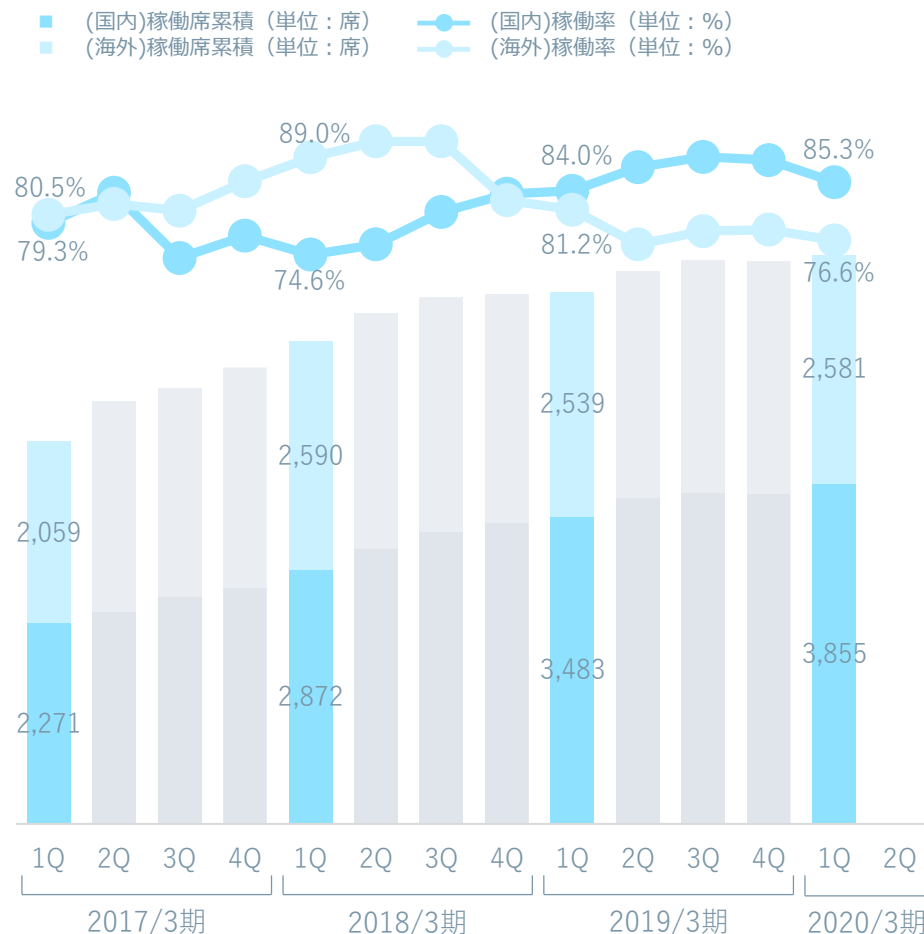
(月額固定)ニュース配信の本格営業開始  
有料利用顧客が順調にストック進行の見通し

# (セグメント) シェアオフィス事業

## 売上高／セグメント利益



## シェアオフィス稼働席数累積



売上高 前期比 110.2%  
セグメント利益 前期比 117.0%

(国内)稼働席数累積 前期比 110.6%  
(海外)稼働席数累積 前期比 101.6%

※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、当第1四半期連結累計期間より、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。

INCUBATION OFFICE  
CROSS COOP

## CROSSCOOP新宿AVENUE (増床)



2019年4月OPEN  
順調に稼働増加中

INCUBATION OFFICE  
CROSS COOP

## CROSSCOOP新橋 (新拠点)



2019年8月OPEN  
オフィス690席+貸し会議室+コワーキングスペース

連結業績ハイライト

セグメント業績

**連結財務諸表**

通期業績予想進捗

他活動報告

	2019/3期		2020/3期	
	1 Q (百万円)	通期 (百万円)	1 Q (百万円)	前年同期比 (%)
売上高	767	3,264	876	114.0
売上総利益	385	1,650	444	115.4
営業利益 (営業利益率)	88 (11.4%)	405 (12.4%)	100 (11.4%)	114.1 (±0.0ポイント)
経常利益	77	396	92	119.7
親会社株主に帰属する 四半期純利益	50	240	54	108.2
EBITDA	147	651	195	132.5

※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34百万円の影響が反映されております。

# 連結貸借対照表

	2019/3期末		2020/3期 1Q			
	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	1,381	34.3	110.2	<ul style="list-style-type: none"> <li>IFRS16の適用による使用権資産の増加</li> <li>オフィス設備/新設オフィス敷金による固定資産増加</li> </ul>
固定資産	2,056	62.1	2,652	65.7	128.9	
資産合計	3,310	100.0	4,034	100.0	121.8	
流動負債	1,162	35.1	1,321	32.8	113.6	<ul style="list-style-type: none"> <li>IFRS16の適用によるリース債務の増加</li> <li>オフィス設備/敷金のため借入金増加</li> </ul>
固定負債	835	25.2	1,384	34.3	165.6	
負債合計	1,998	60.4	2,705	67.1	135.3	
株主資本	1,269	38.4	1,282	31.8	101.0	<ul style="list-style-type: none"> <li>期末配当の拠出</li> <li>四半期純利益増</li> </ul>
（自己株式）	(△45)	(△1.3)	(△45)	(△1.1)	—	
非支配株主持分	29	0.9	28	0.7	98.8	
その他	7	0.3	17	0.3	133.2	
純資産合計	1,311	39.6	1,328	32.9	101.3	
負債・純資産合計	3,310	100.0	4,034	100.0	121.8	

※自己株式金額は株主資本金額に含まれております。

連結業績ハイライト

セグメント業績

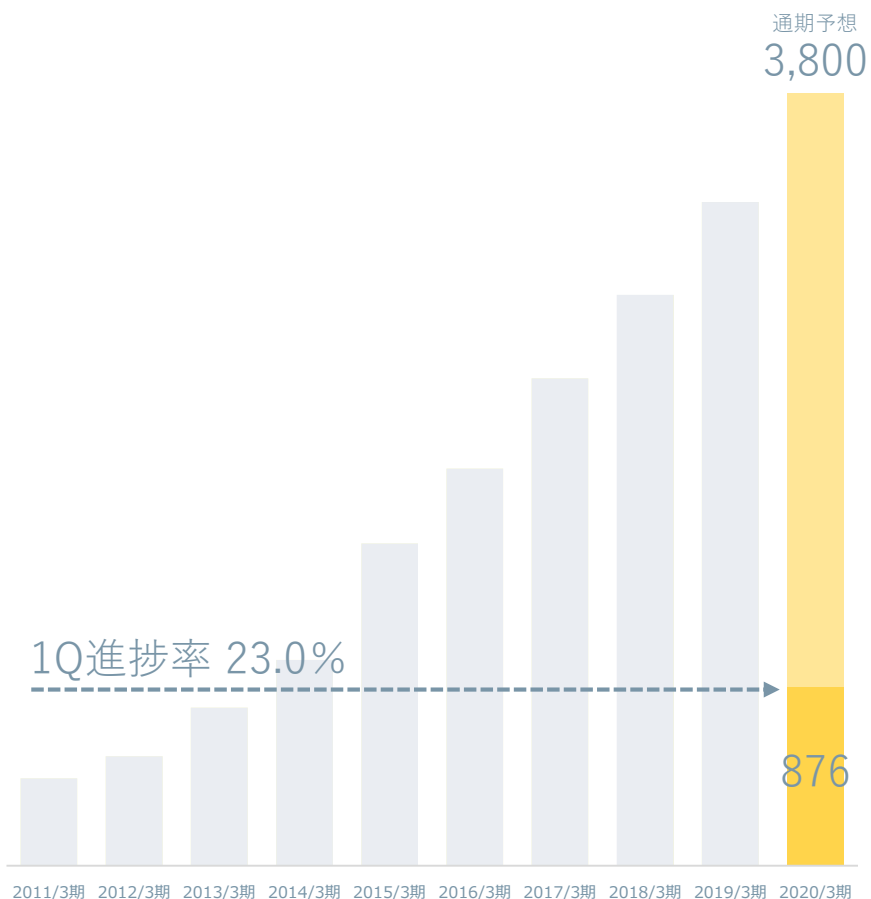
連結財務諸表

**通期業績予想進捗**

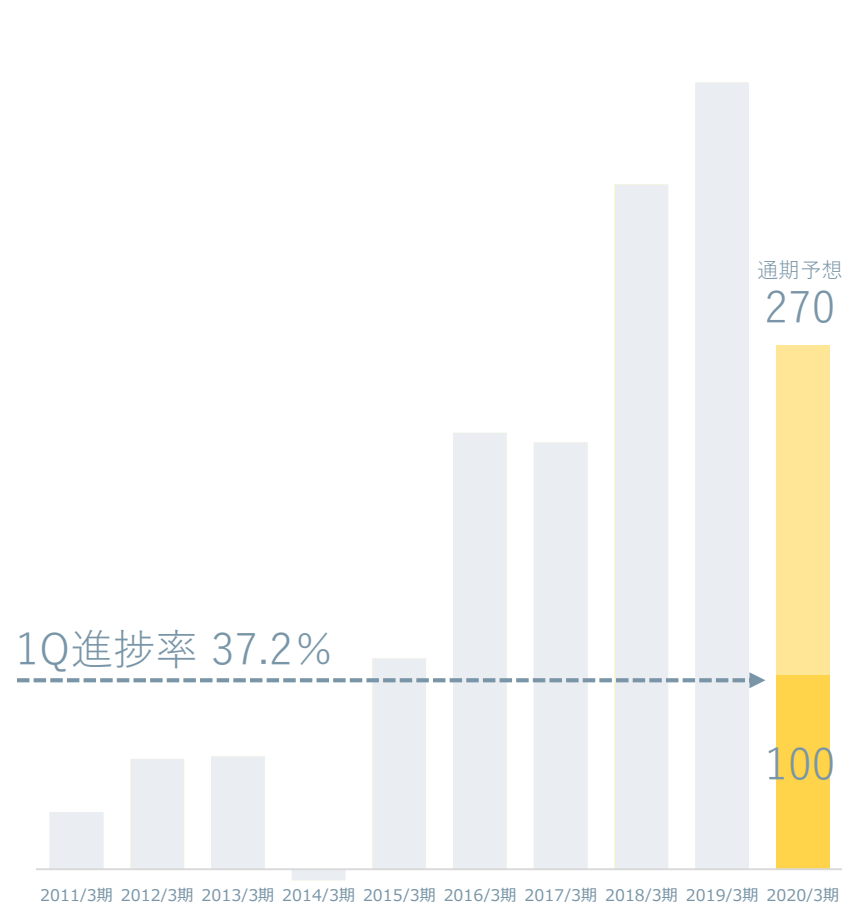
他活動報告



## 連結売上高 (百万円)



## 連結営業利益 (百万円)



順当な進捗状況

連結業績ハイライト

セグメント業績

連結財務諸表

通期業績予想進捗

**他活動報告**

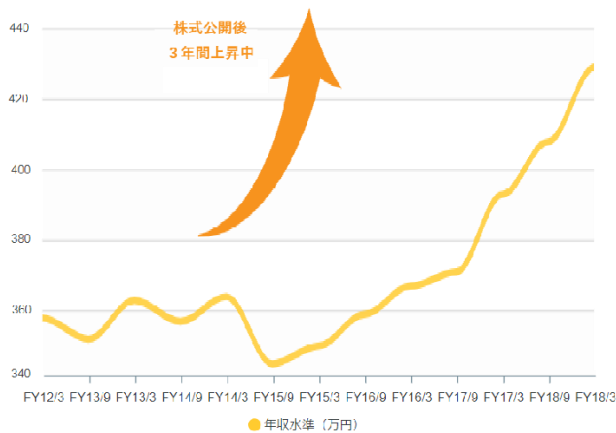


通年採用へシフトし、当社独自の組織人事の取り組み（持続成長、給与上昇、女性活躍、正規雇用推進など）をまとめておりますのでぜひご覧ください。

<https://www.socialwire.net/recruit/readme/>

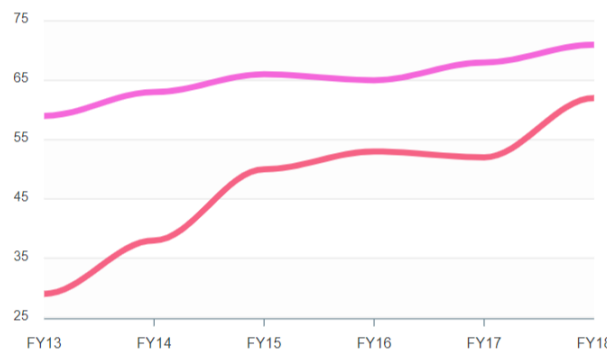
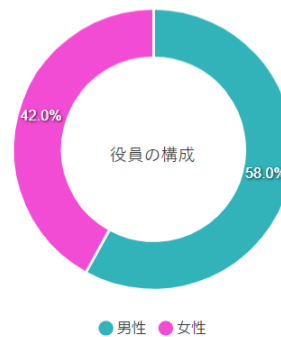
## 給与上昇への取り組み

生産性UP⇔給与UP  
年収水準が上昇中



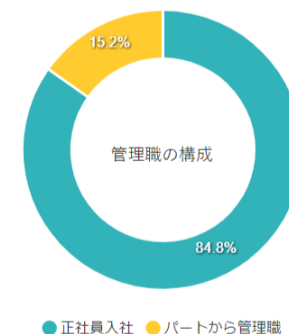
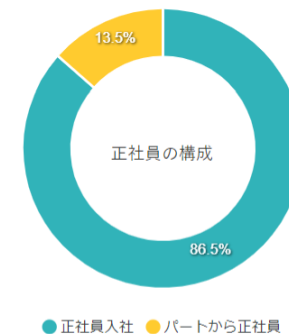
## 女性活躍への取り組み

変化環境では女性の強みが活きる  
役員比率42%、管理職比率62%



## 正規雇用推進への取り組み

正社員の14%は元パート社員  
管理職の15%は元パート社員





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

