

ソーシャルワイヤー株式会社  
事業計画及び成長可能性に関する事項

---

2022年6月27日

# 会社概要

---

会社名	ソーシャルワイヤー株式会社 SOCIALWIRE CO., LTD.	
上場市場	東京証券取引所グロース市場（証券コード：3929）	
本社	東京都港区芝浦3-9-1 芝浦ルネサイトタワー 6階	
設立	2006年9月6日	
代表	庄子素史	
資本金	354百万円（2022年3月末）	
従業員	単体307名、連結314名（2022年3月末）	
事業内容	デジタルPR事業（インフルエンサーPR／リリース配信／クリッピング） シェアオフィス事業（シェアオフィス運営／クラウド翻訳）	
経営陣	代表取締役社長	庄子素史
	取締役	矢田峰之
	社外取締役	大野誠一
	社外取締役	白川久美
	社外取締役	山浦政彦
	監査役	赤松朱美
	社外監査役	樋口節夫
	社外監査役	平山剛

## グループ構成

### ソーシャルワイヤー株式会社

- インフルエンサーPR／ファインドモデル
- リリース配信／アットプレス・NEWSCAST
- クリッピング／アットクリッピング
- 取引先チェック／リスクアイズ
- シェアオフィス／クロスコープ

### トランススマート株式会社

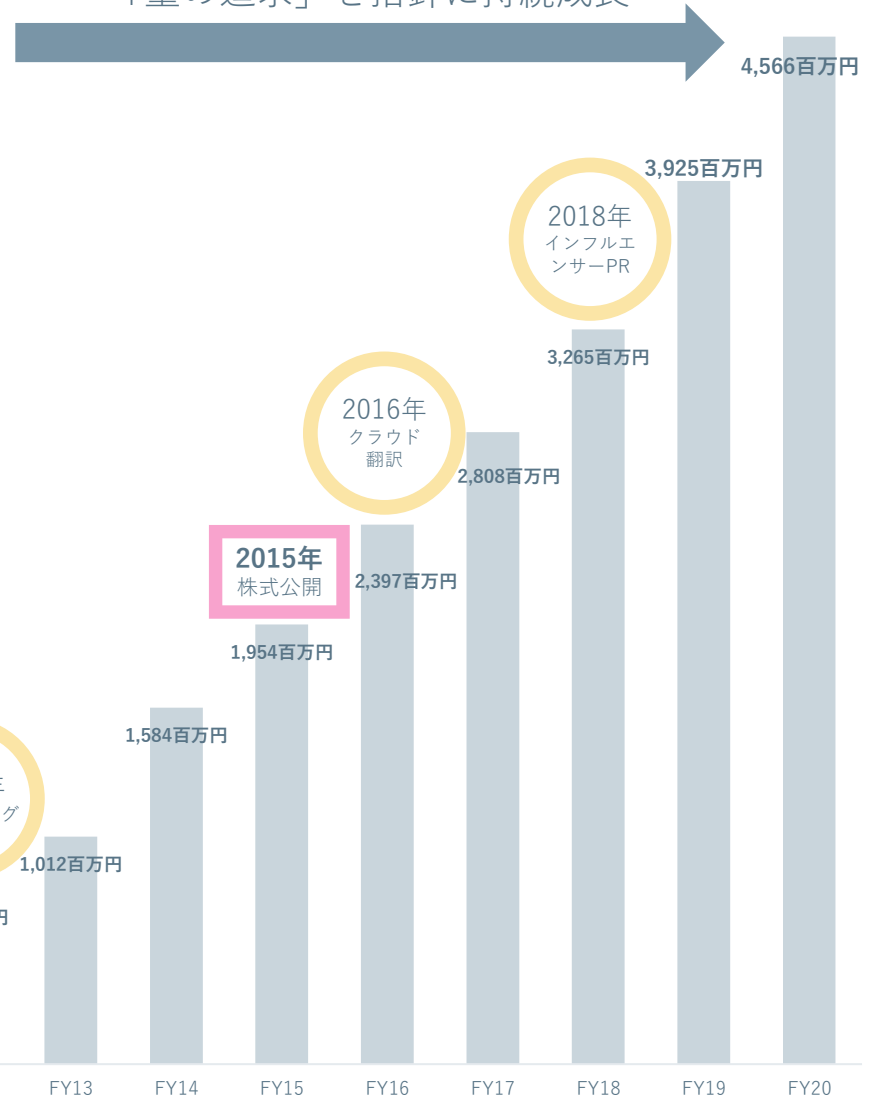
- 専門クラウド翻訳／TRANSMART

### 海外法人

- シェアオフィス／クロスコープ  
（シンガポール、タイ、インドネシア\*FC）

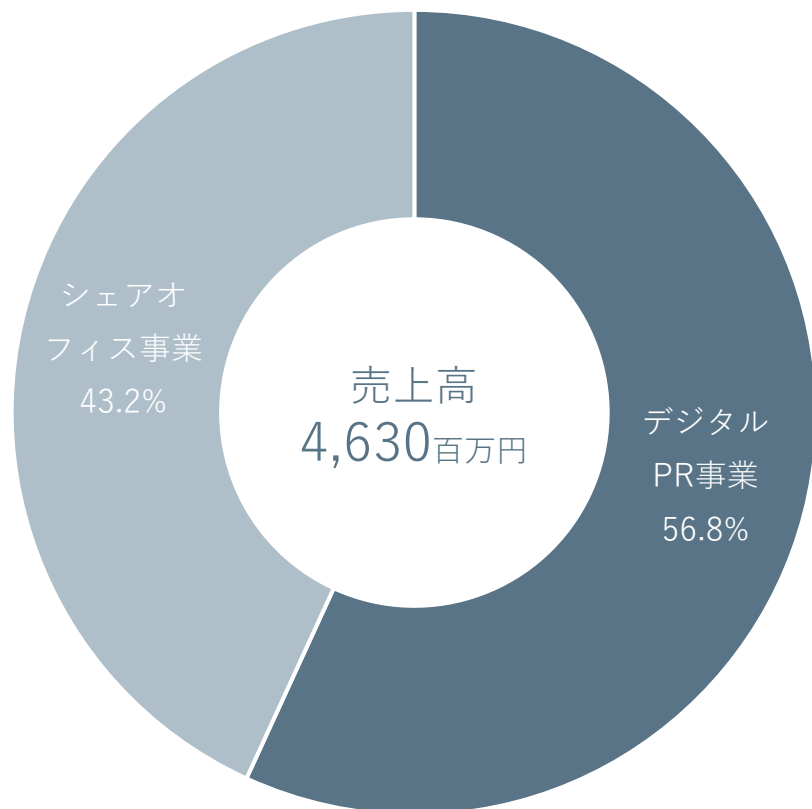
2006年	東京都中央区日本橋に 未来予想株式会社として設立
2008年	リリース配信「アットプレス」をM&Aにより開始 シェアオフィス「クロスコープ」をM&Aにより開始
2009年	クロスコープを青山に開設
2010年	クロスコープを新宿南口に開設
2011年	クロスコープをシンガポールとジャカルタに開設
2012年	クロスコープをデリーに開設 掲載調査「アットクリッピング」を開始 ソーシャルワイヤー株式会社に社名変更
2013年	クロスコープをホーチミンとマニラに開設
2014年	アットクリッピング強化のためメディアアイズ(株)をM&A クロスコープを新宿御苑に開設
2015年	東京証券取引所マザーズに株式公開
2016年	クロスコープをM&Aによりタイに開設 クラウド翻訳「トランススマート」をM&Aにより子会社化 クロスコープを仙台に開設
2017年	クロスコープを渋谷に開設
2018年	イベント集客運用「イベレボ」をM&Aにより開始 インフルエンサーPR「ファインドモデル」をM&Aにより開始 取引先チェック「リスクアイズ」を運営開始
2019年	SNSリリース配信「NEWSCAST」を開始 クロスコープを新橋に開設
2020年	美容メディア「YUYU Beauty」をM&Aにより開始 クロスコープを横浜に開設
2021年	クロスコープを日本橋に開設

「量の追求」を指針に持続成長

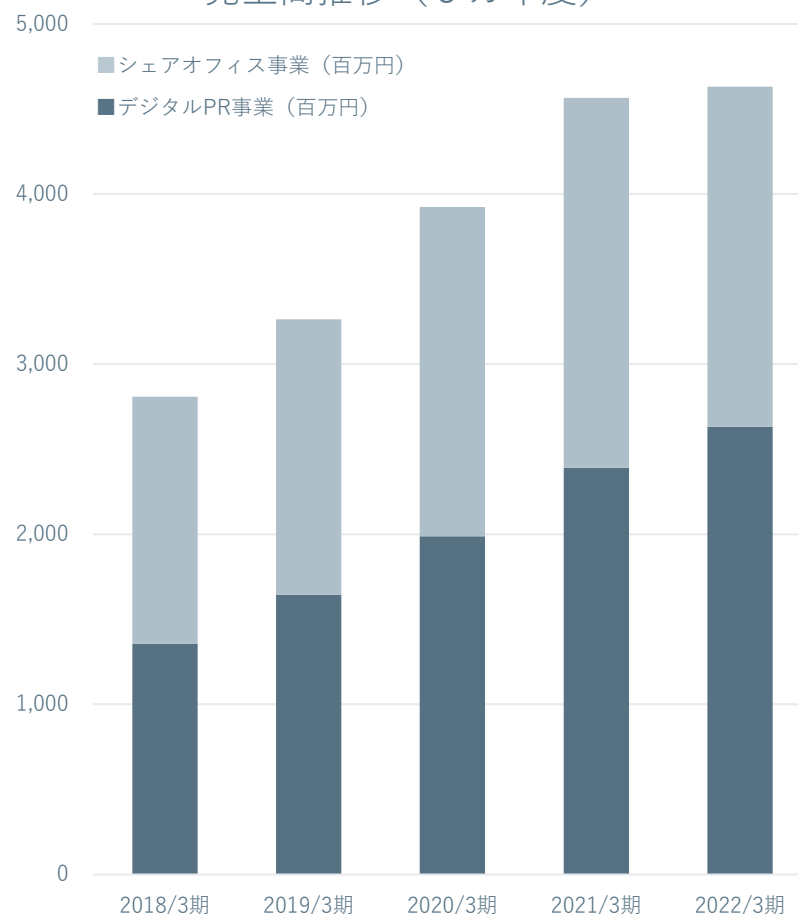


2008年より2つの事業領域を運営  
ともに事業拡大を推進

売上高構成 (2022/3期)



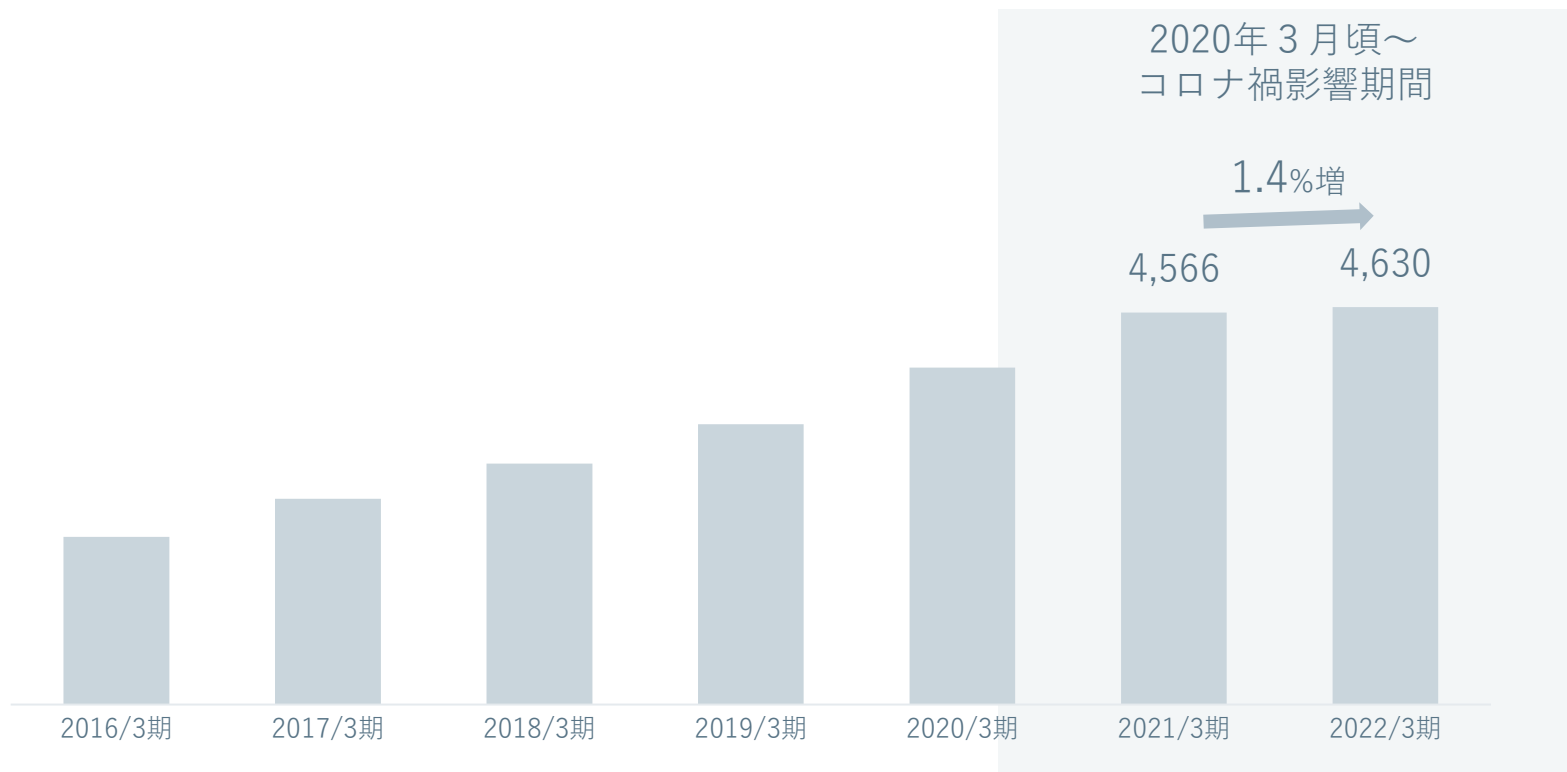
売上高推移 (5カ年度)



新型コロナウイルスの世界的パンデミックにより  
 消費活動における価値観は不可逆的に変化  
 デジタルPR、シェアオフィス業界においてもパラダイムシフト

⇒成長の急激な鈍化

## 経営体制・コーポレートビジョン・経営方針を刷新



旧

コーポレートビジョン

ビジネスプラットフォームの創造へ

経営方針

デジタルPRと新しいワークスタイル提案

社長

矢田 峰之



新

コーポレートビジョン

全ての魅力にスポットライトが当たる社会へ

経営方針

付加価値の追求による企業価値の向上

社長

庄子 素史

\* 2022年3月発表、2022年4月より新体制・新方針にてオペレーション開始

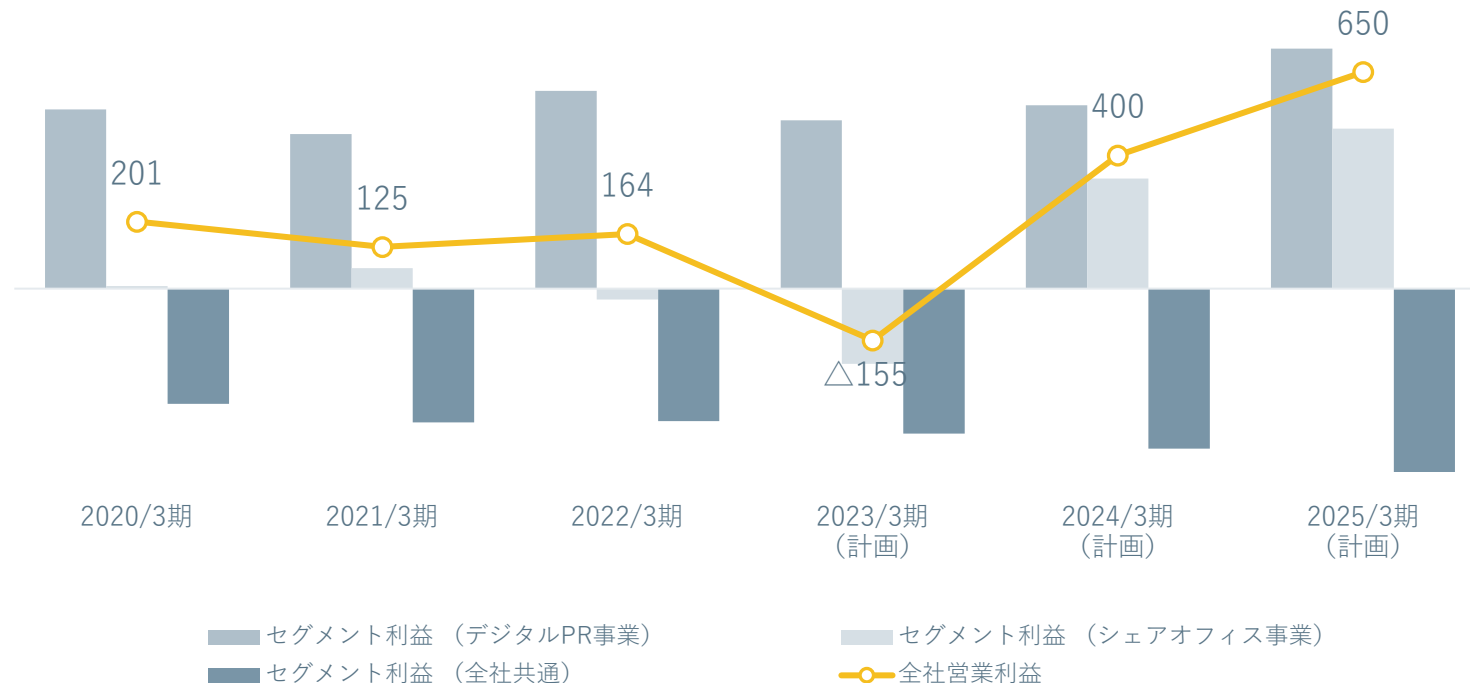
# 新中期経営計画の方針・目標

---



営業利益  
650百万円

2023年3月期は中期経営計画の準備期間と捉え、付加価値開発の施策を実行することにより、利益も一時的に悪化を予定  
 その後、付加価値向上施策の効果発現により2025年3月期では営業利益において過去最高額を目指す



売上高の成長は追わず、高付加価値化による利益の確保を重視










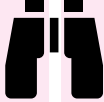



	2022/3月期 (百万円)	2023/3月期 (百万円)	2024/3月期 (百万円)	2025/3月期 (百万円)
売上高	4,630	5,000	5,400	6,000
営業利益	164	△155	400	650
営業利益率	3.5%	△3.1%	7.4%	10.8%
当期純利益*	28	△180	280	450
ROE	2.6%	△18.6%	27.7%	32.7%

\* 親会社株主に帰属する当期純利益

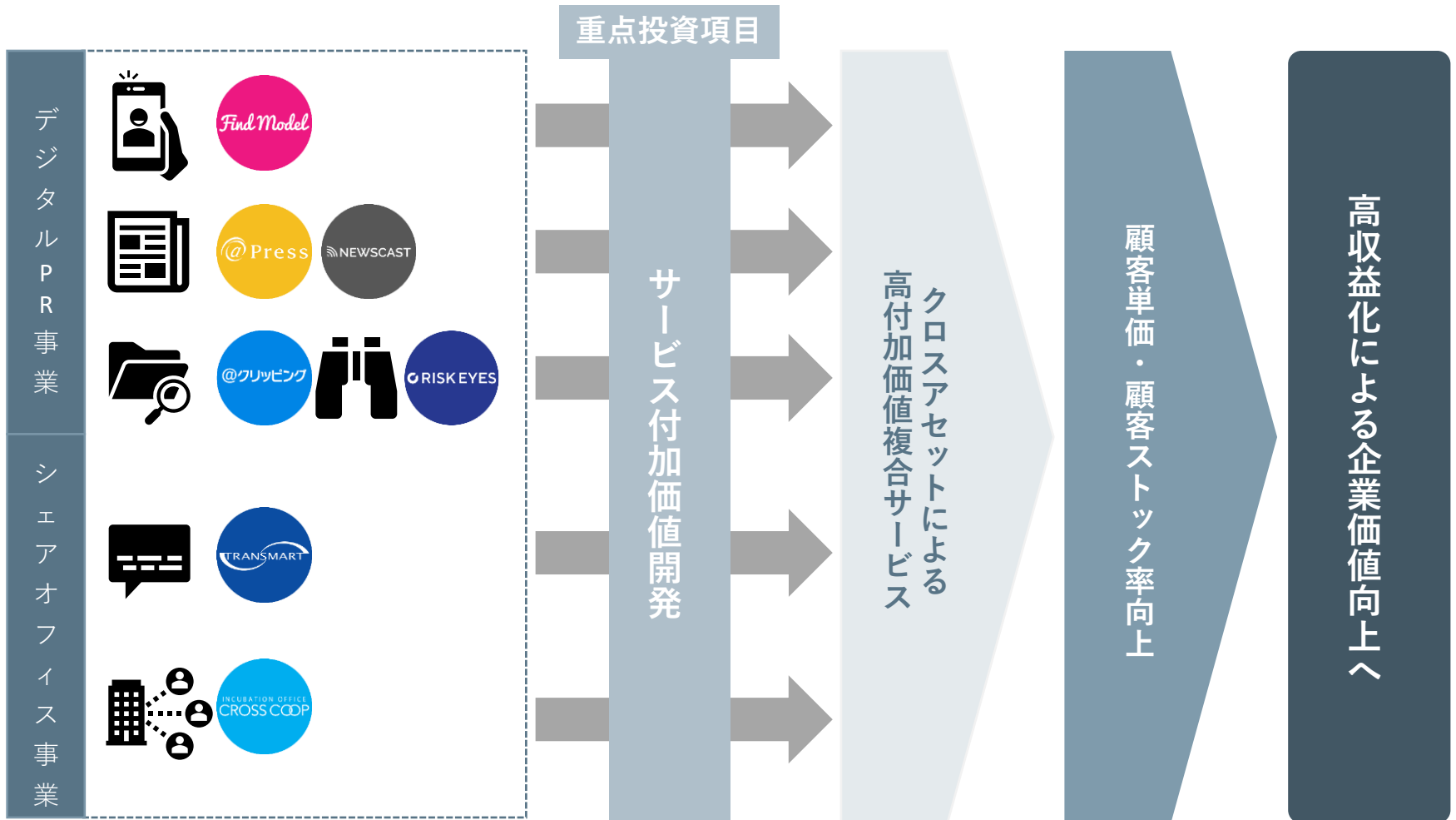
# 営業利益達成に向けた成長戦略

---

2つの事業領域において複数のサービスドメインを有し、  
市場の成長変動に応じて機動的なリソース変動させながら事業の運営

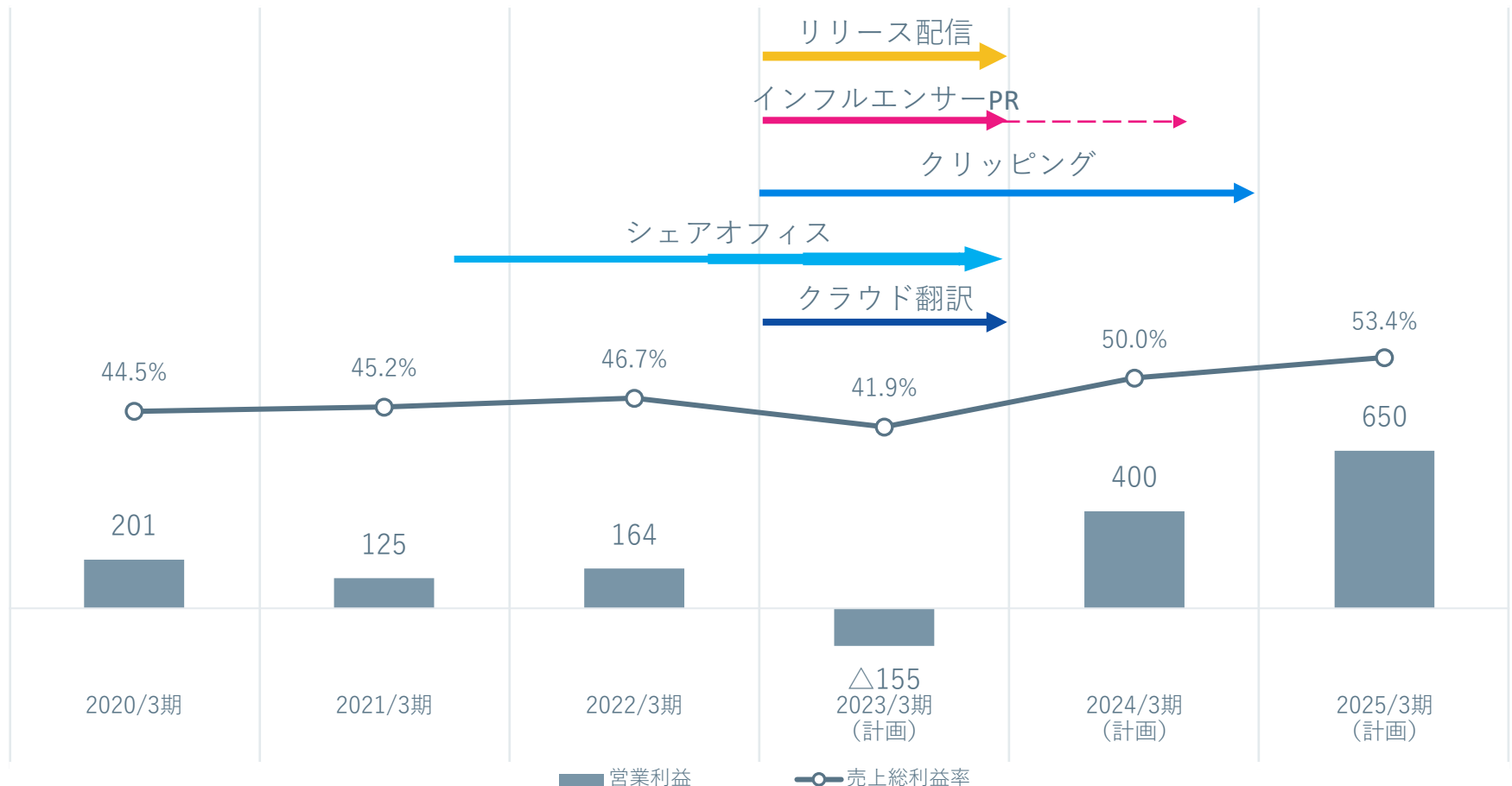
デジタルPR事業	シェアオフィス事業
  <p>インフルエンサーPR (SNS PR市場)</p>	  <p>シェアオフィス (オフィス賃貸市場)</p>
   <p>リリース配信 (広報PR市場)</p>	
  <p>クリッピング (露出調査市場)</p>	  <p>取引先チェック (信用調査市場)</p>
  <p>クラウド翻訳 (翻訳市場)</p>	

- 各サービス提供価値の強化による顧客提供価値（KVI）の増大
- 各サービスアセットを組み合わせた付加価値の高い複合サービスの提供



デジタルPR事業	シェアオフィス事業
<p data-bbox="142 365 948 468"><b>プロダクト価値開発の一時費用増</b> <u>△130百万円</u></p> <ul data-bbox="142 525 861 1025" style="list-style-type: none"><li data-bbox="142 525 861 619">➤ <u>リリース配信</u>： メディア連携強化のタイアップ費用</li><li data-bbox="142 679 861 822">➤ <u>インフルエンサーPR</u>： クリエイティブ向上費用 (社員研修費用等含む)</li><li data-bbox="142 882 861 1025">➤ <u>クリッピング</u>： 著作権クリアのための媒体費用 取引先チェック新サービス開発費用</li></ul>	<p data-bbox="981 365 1804 468"><b>高付加価値拠点開設の一時的粗利悪化</b> <u>△300百万円</u></p> <ul data-bbox="981 579 1746 922" style="list-style-type: none"><li data-bbox="981 579 1746 779">➤ <u>シェアオフィス</u>： ハイスペックなビル・内装設備 IoT設備調達・実装 (※対応済み)</li><li data-bbox="981 836 1746 922">➤ <u>クラウド翻訳</u>： 対応業務増加を見越した翻訳者の確保</li></ul>
<p data-bbox="803 1079 1128 1119">事業横断サービス</p>	
<p data-bbox="544 1165 1379 1205">複合サービスの提供（クロスアセット施策）</p>	

2023年3月期は複数の施策を同時進行で進めるため、売上総利益率も悪化見込み  
その後、徐々に付加価値向上施策の効果として顧客単価・顧客ストック率の向上  
が発現し、営業利益へ貢献





## その他中期施策

---

## 方針

## 次世代事業の創出／育成

現在の中核サービスであるリリース配信、インフルエンサーPR、クリッピング、シェアオフィスと同規模の売上を見込める新規事業の創出を目指す

- 対象領域：既存の事業領域に限定はしない  
※既存事業との一定のシナジーは見込むものとする  
例：コンシューマー向けプラットフォーム  
仮想空間（メタバース）におけるデジタルマーケティングなど
- 創出方法：M&Aもしくは新規立ち上げ（他社との事業提携等も含む）
- 売上規模：年間10億円以上（事業開始から5年程度を目途）
- 投資規模：事業の内容・状況に応じて決定
- 資金調達：融資、増資等あらゆる選択肢を排除しない

ただし、当中期経営計画は次世代事業による売上・投資・資金調達は織り込んでおらず、対応については個別案件ベースで判断していくこととする

\* 具体的な案件については、現在検討中

## 方針

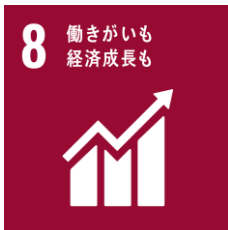
人材育成の強化・エンゲージメント向上  
／積極的な情報発信

- ◆ 従業員の付加価値向上
  - マネジメント層の指導力・管理能力の向上
  - 社内教育制度の充実
  - 社内コミュニケーション活性施策を通じた従業員のエンゲージメント向上
  - 機会の平等・多様性の最大化施策は継続
  
- ◆ 積極的な情報発信と企業ブランディング（市場からの関心を高める）
  - 広報チーム組成によるメディアリレーション強化
  - 月間5本以上のプレスリリース配信

## 地域・企業規模・雇用形態・性別などで格差のないダイバーシティの実現



コーポレートビジョン：「全ての魅力にスポットライトが当たる社会へ」  
事業をしている地域・企業規模に関係なくあらゆる人々が、持続可能な消費・生産ができ、雇用創出、地元の文化・製品の販促につながるサービスを提供します  
【具体例】リリース配信、インフルエンサーPR  
企業のリリース情報の拡散、SNSインフルエンサーを介した情報発信で、より広くかつ格差なく情報を届けることができます



非正規雇用から正規雇用への登用を積極的に実施してきました。元パート社員という理由による影響を排除する人事評価システムを厳正に運営しており、元パート社員の中には、正社員登用後も実力を発揮し、管理職になっている事例も多くあります  
【具体例】当社人材データ  
正社員の元パート比率：15%

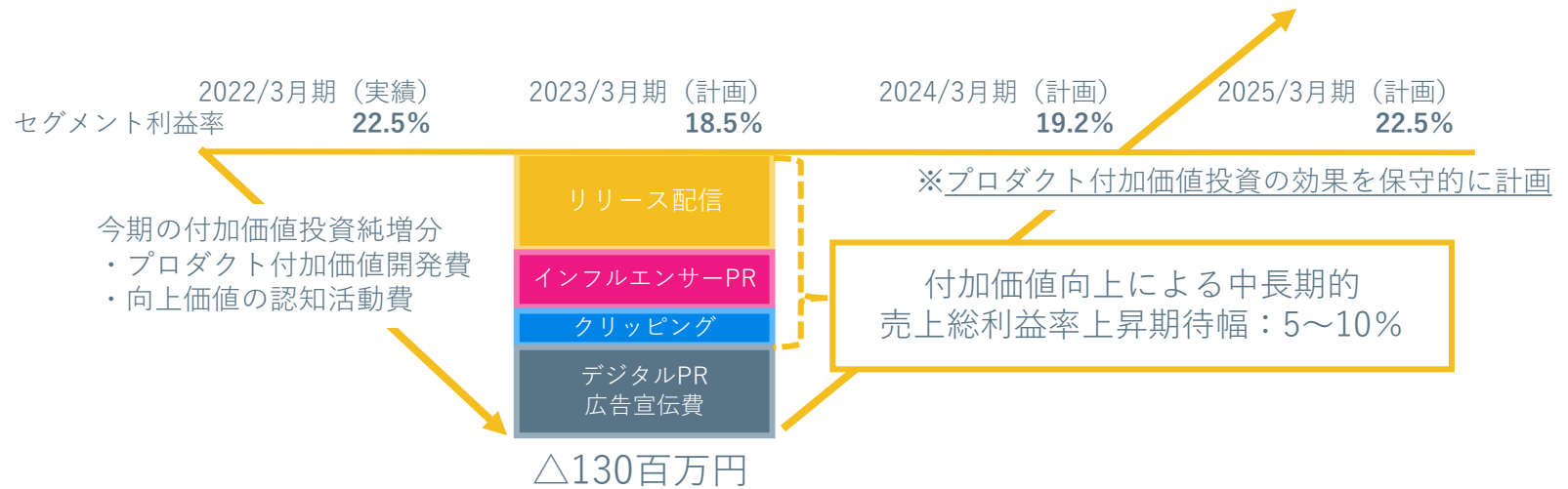


社員一人ひとりの強みを活かし、性別にとらわれない人事制度の運用を行ってきました。現時点で女性活躍環境が十分に実現できていると考えておりますが、今後も推進してまいります  
【具体例】当社人材データ  
正社員の女性比率：61%、管理職の女性比率：50%

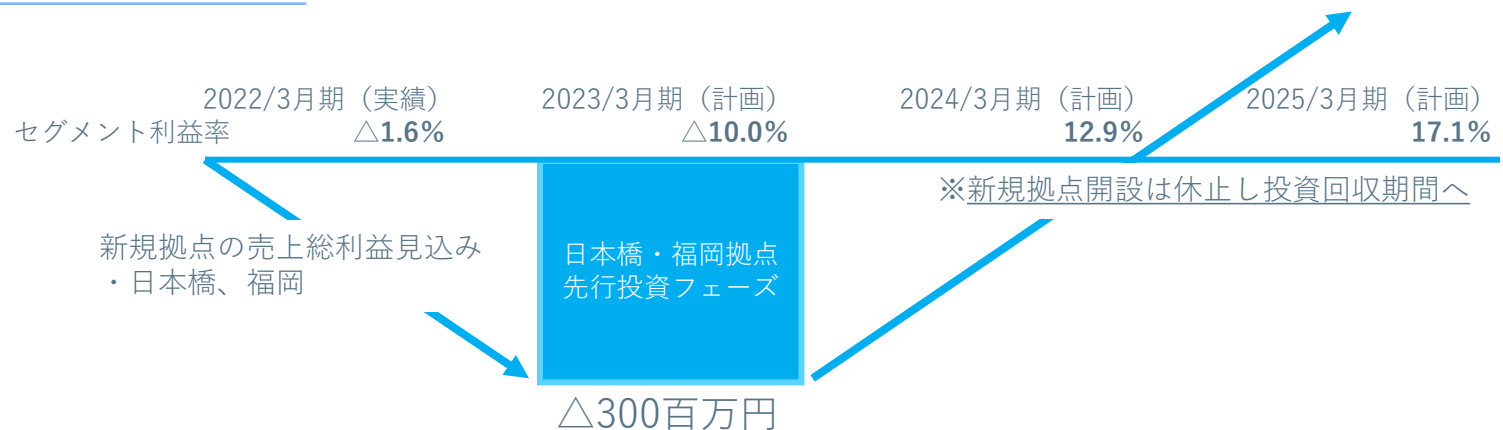
# 中期経営計画総括

---

デジタルPR事業

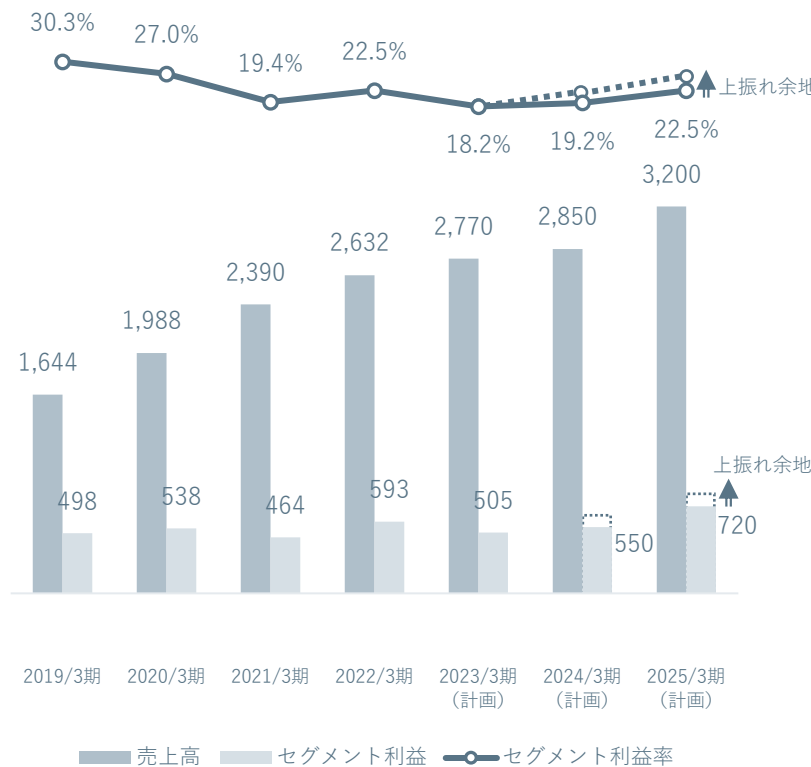


シェアオフィス事業

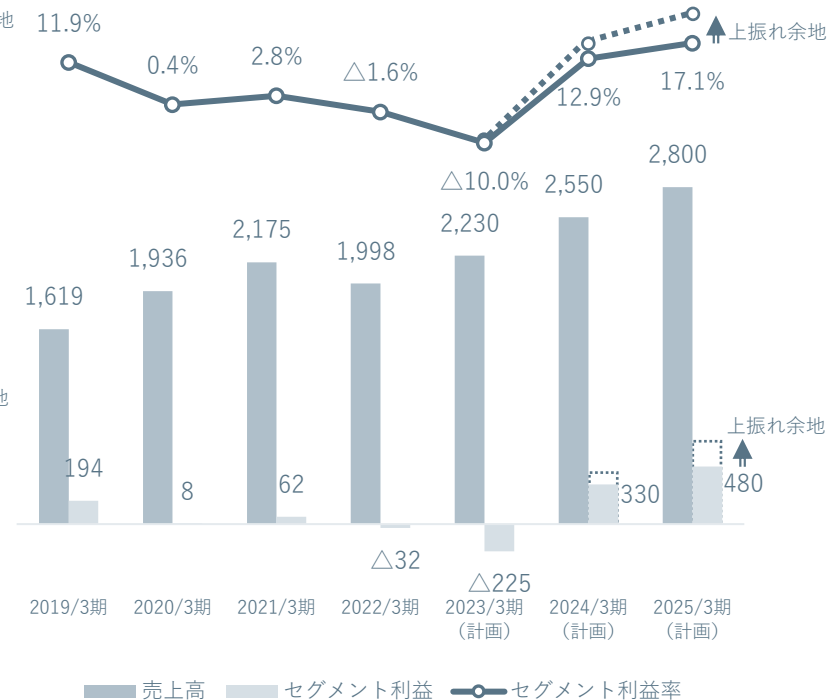


各セグメントにおいて、2025年3月期には2022年3月期以上のセグメント利益・セグメント利益率を見込む  
 ただし、中期経営計画においてはプロダクト付加価値投資の効果等を保守的に見積もっているため、セグメント利益・セグメント利益率ともに上振れ余地あり

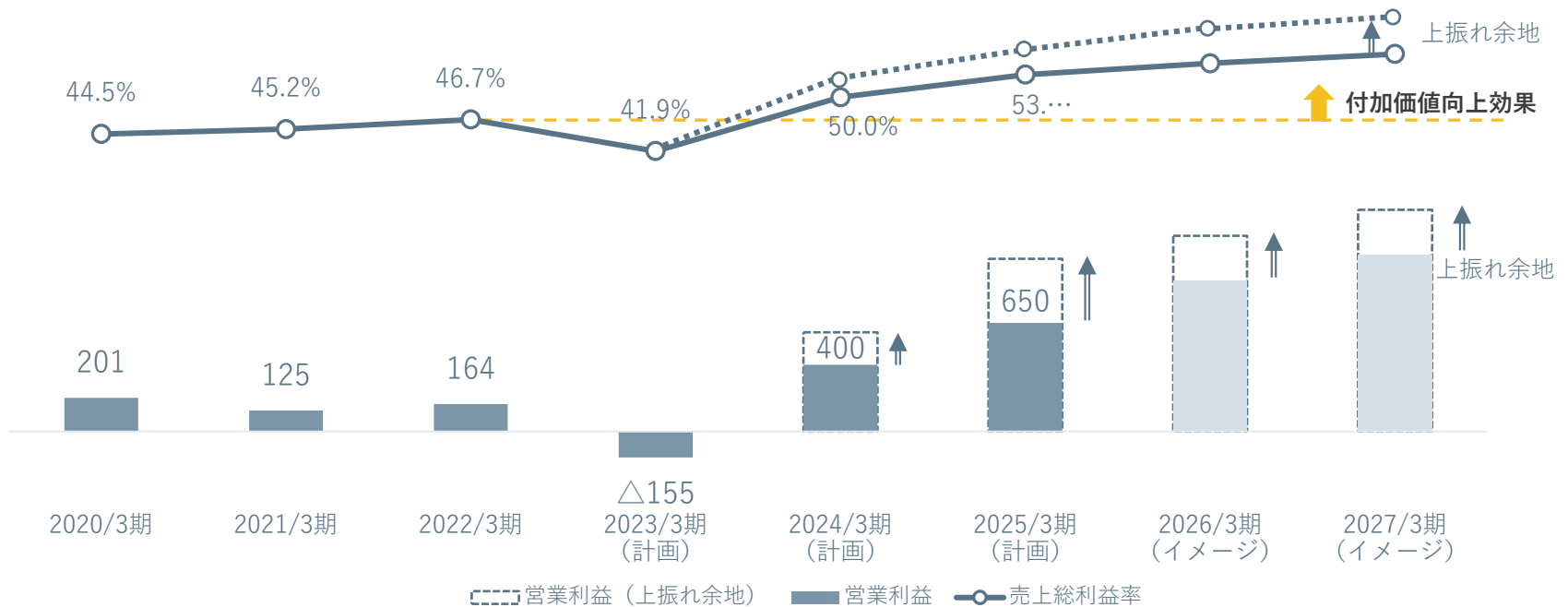
デジタルPR事業



シェアオフィス事業



2025年3月期以降も営業利益額の増加及び売上総利益率の向上を見込めるような施策を実施  
 加えて、次世代事業の創出／育成により、更なる成長も可能  
 （以下グラフ上は次世代事業の効果は未織り込み）  
 現中期経営計画においては付加価値向上効果は保守的に計画しているため、上振れ余地もあり  
 ※付加価値向上効果発現により2027年3月期時点の売上総利益率は55～60%程度を想定





利益配分について、将来にわたる安定的な企業成長と経営環境の変化に対応するために必要な内部留保を図るとともに、「連結配当性向30%を目標とした持続的な配当拠出」をすることを中長期的な還元方針としております。（従来の方針から変更ありません）

しかしながら、足元数年についてはニューノーマルの市場変化に対応した各プロダクト付加価値向上に経営資源を集中し、持続的な利益増大の基盤構築に専念し株主価値の増大を実現して参りたく、大変恐縮ながら配当については見合わせる予定でおります。

なお、中期ターゲットの営業利益650百万円の達成に加え、株式時価総額の向上にも注力してまいりますので、何卒、ご理解を賜れば幸いです。

# 事業概要 | デジタルPR事業

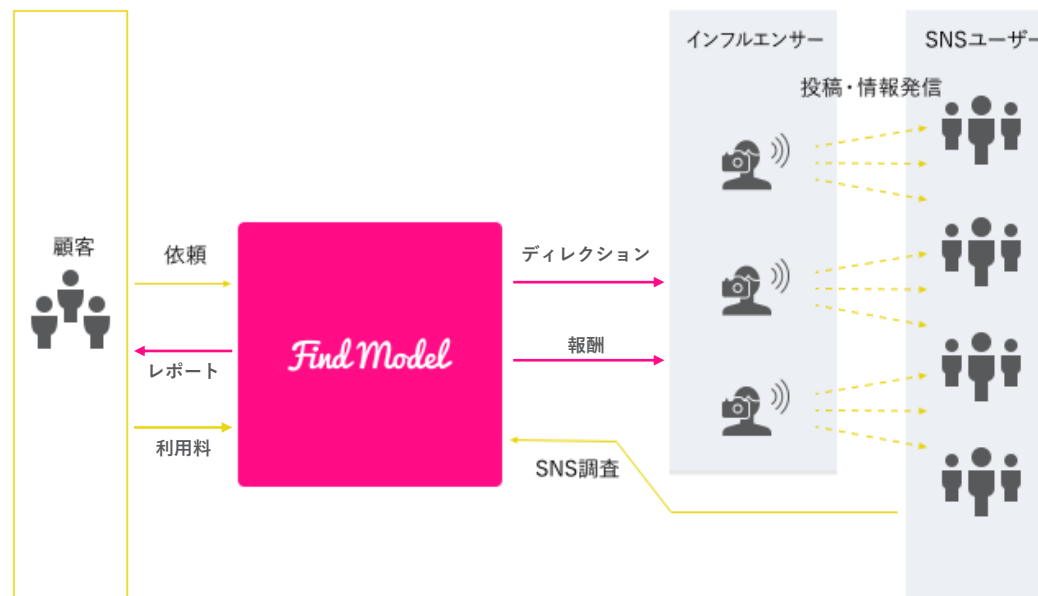
---

## サービスとブランド

- ▶ インフルエンサーマーケティングサービス : Find Model (ファインドモデル)
- ▶ インフルエンサーに、企業の商品やコンテンツを実際に利用してもらい、そのプロセスや体験を投稿してもらった新しいSNSの広告手法
- ▶ 当社はInstagram (インスタグラム) を中心としたサービスを提供

インフルエンサー (Influencer) :

- ✓ 影響や感化、効果作用を表す「Influence」を語源とし、他者の購買行動に強い影響力を及ぼす人のことを指す言葉
- ✓ ブログ上で日記やコンテンツを配信し、多くのPV (ページビュー) を獲得する「ブロガー」、動画共有サービスYouTubeで圧倒的人気を博している「ユーチューバー」、写真共有サービスのInstagramで大勢のフォロワーがいる「インスタグラマー」などがある



## 成長戦略

### ビジョン：

### ファンコミュニティの熱狂化

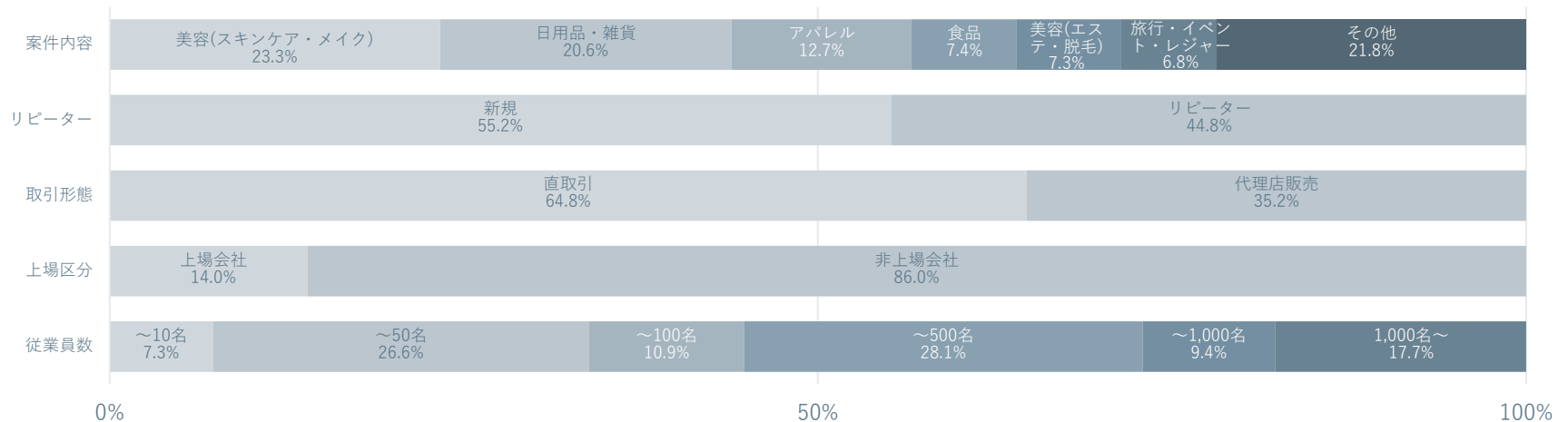
- ▶ 「ファンを囲い込む」公式アカウント運用代行サービスに注力
  - ✓ エンゲージメントを高める投稿・校正スキル向上のクリエイティブ研修
  - ✓ ファンの熱狂度を指標化（KVI）し、成果を保証するサービス開発
- ⇒ **ストック型サービスへ注力**し、広告運用等のフロー型サービス受注率を向上
- ▶ 業界内プレゼンスの向上
  - ✓ インフルエンサーネットワークを有効活用した業界調査レポート発信

## 優位性（競争力）

- ▶ アサインできるインフルエンサーは**5,000人超**  
フォロワー1万人以上：2,400人以上、フォロワー3万人以上：1,400人以上、フォロワー10万人以上：500人以上
- ▶ のべ総リーチ数**1億5,000万**フォロワー以上
- ▶ 航空会社、旅行代理店、化粧品、日用品、雑貨、飲食店、スポーツメーカー、ファッション、美容グッズ、ペットグッズ等**8,000件以上**の実績（インフルエンサーへの依頼案件数）
- ▶ オウンドメディア「Insta Lab（インスタラボ）」を運営  
事例や最新の国内外動向に詳しく、クライアントへの提案にも活用可能

\* 全て2021年11月時点

## 顧客データ



\* 2022年3月期 (2021年4月1日~2022年3月31日) におけるファインドモデル利用顧客データに基づき作成しております。

## 市場規模

➤ 2020年のインフルエンサーマーケティング市場規模：317億円

<チャンネル別内訳>

YouTube	: 125億円 (39%)
Instagram	: 85億円 (27%)
Twitter等	: 72億円 (23%)
その他	: 35億円 (11%)

➤ 2025年のインフルエンサーマーケティングの需要は723億円

(2020年対比で約2.3倍)

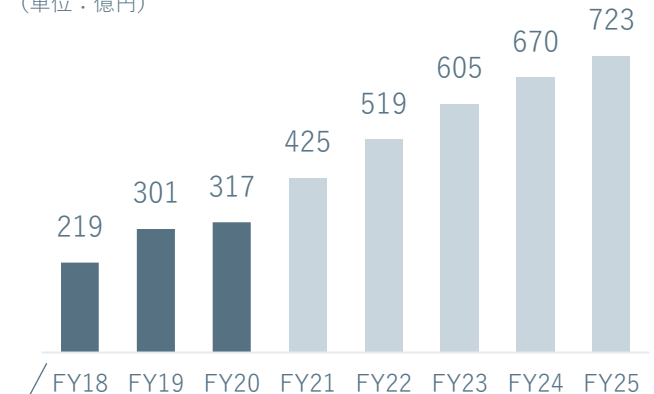
インフルエンサー活動領域の広がりや企業によるマーケティング活用が今後も更に進展する見込み

5年間の想定CAGR

17.9%

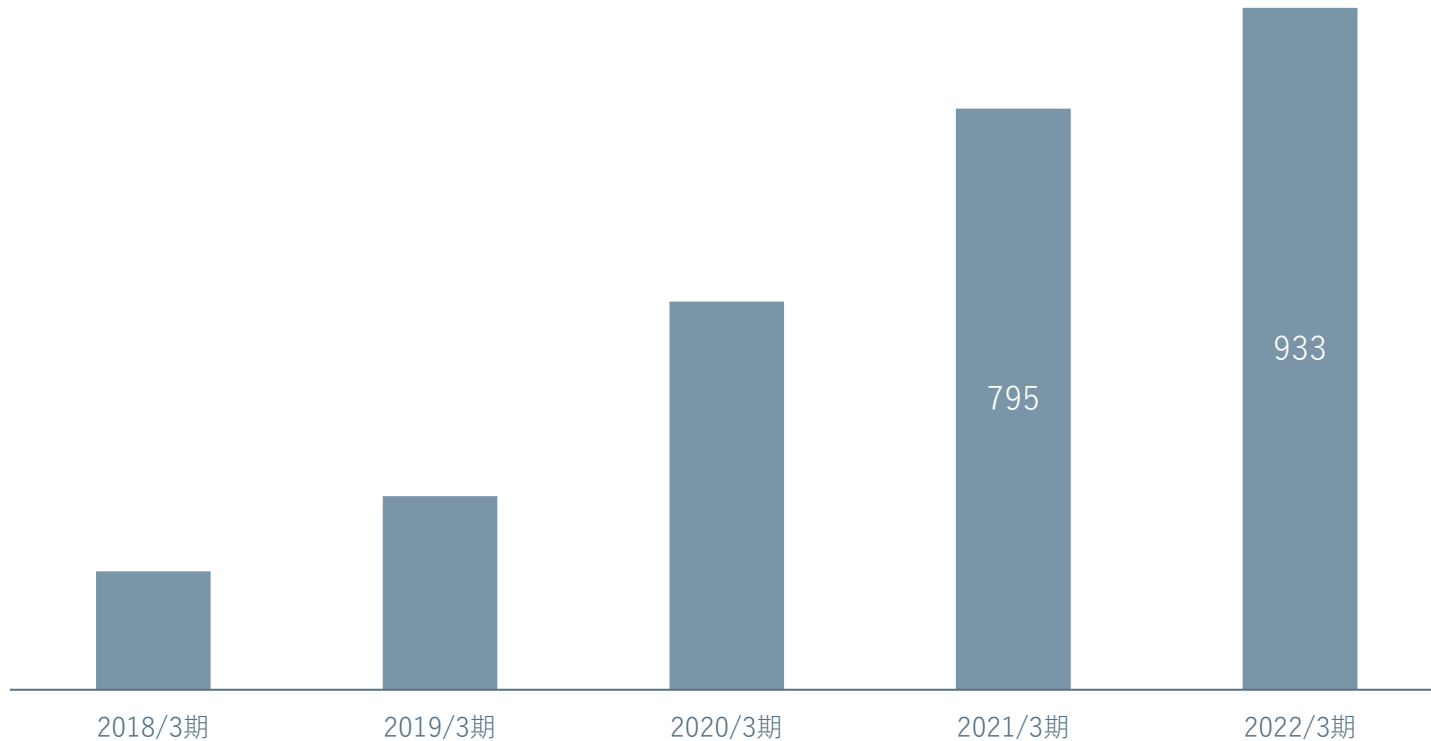
インフルエンサーマーケティングの市場規模推計

(単位：億円)



出展：サイバー・バズ/デジタルインファクト調べ「国内ソーシャルメディアマーケティングの市場動向調査」(2020年10月)

## KPI（案件数）



- コロナ禍影響ありながらも、アカウント運用による積み上げ等もあり前年比117.3%
- 今後もマーケットの成長率と同等あるいはそれ以上の成長すべく、事業を運営・推進

## サービスとブランド

▶ 企業の情報発信（広報・広告）を支援するプレスリリース配信代行サービス：

@Press（アットプレス）、NEWSCAST（ニュースキャスト）

プレスリリース：

- ✓ 企業・官公庁・団体等が行う、報道機関（新聞社、放送局、雑誌社、通信社等）に向けた情報の提供・告知・発表のこと
- ✓ 「ニュースリリース」「報道発表」とも呼ばれており、主には新商品・新サービスの発表、イベントの開催告知、新規事業進出のお知らせや、業務提携の発表等、会社の公式文書として出される



## 成長戦略

### ビジョン：

### 圧倒的なメディア反響

顧客がプレスリリースに期待する価値：配信したプレスリリースが多くの記事になること

- 「平均記事掲載数」というKVIを“圧倒的業界No.1”水準へ強化
  - ✓ メディアとのリレーション強化（メディアとの新たな連携開発）
  - ✓ SNSでの話題喚起の仕組みづくり
  - ✓ 配信先メディアリストの全見直し

## 優位性（競争力）

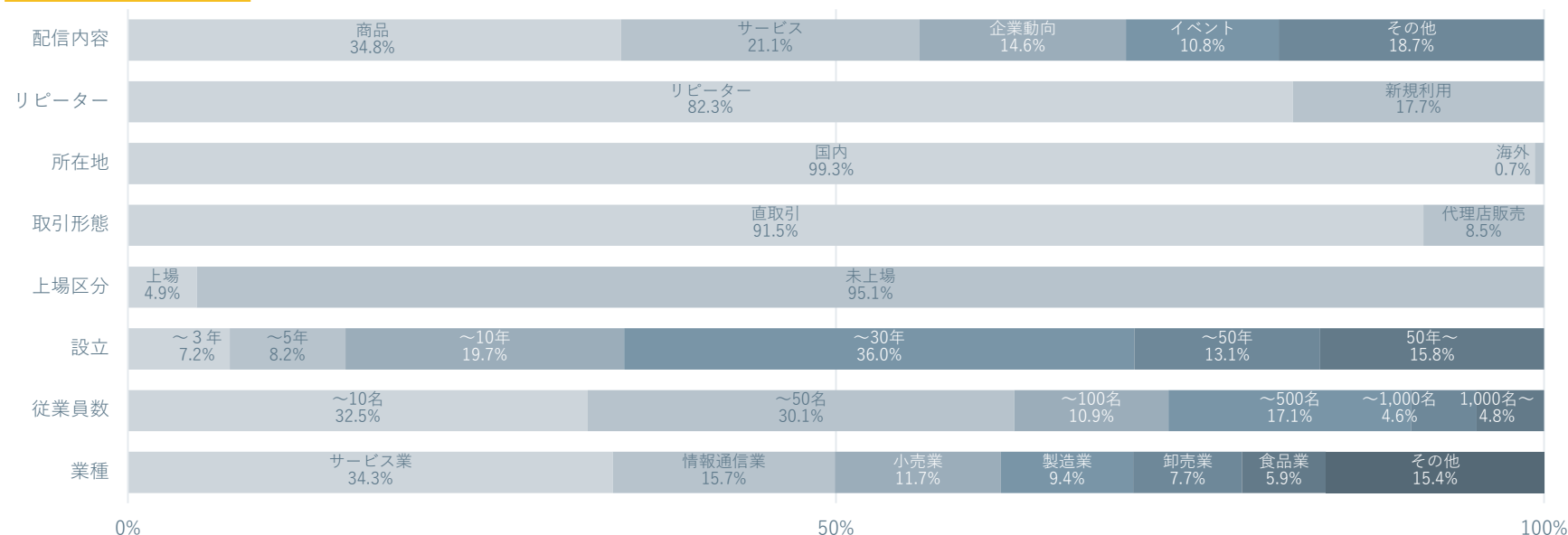
- 対象配信先は業界最多\*1の10,000リスト／8,500メディア\*2（2022年3月時点）
  - \*1 国内類似サービスがサービスサイト上で公表している数と比較
  - \*2 新聞・雑誌・テレビ・ラジオ・大手ポータルサイト・ニュースサイト等をメディアと呼ぶ。同一メディアでも複数のリスト（配信先）がある場合もある。
- すべてのメディアから求める情報をヒアリングし、配信の許可を得た上でプレスリリースを配信
- オプションサービス Twitterプロモーション  
プレスリリース配信時に簡単な操作をするだけで、新商品や新サービスなどの情報を即時に確実にターゲットに届けることが可能（Twitterアカウント作成や手間となる広告設定等は不要）
- 顧客が発表する様々なプレスリリースをより多くの記事にするために、専任の担当者がつき、

文書の校正やタイトルのご提案、最適な配信先の選定を実施





## 顧客データ



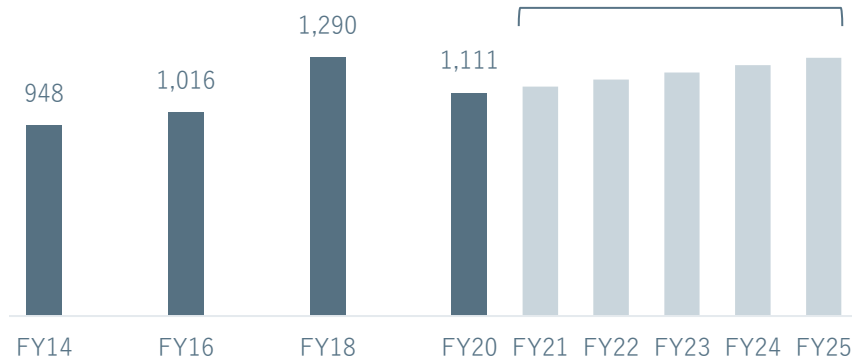
\* 2022年3月期（2021年4月1日～2022年3月31日）におけるアットプレス利用顧客データに基づき作成しております。

## 市場規模

(単位：億円)

コロナ禍影響からは緩やかな回復と推測

(5年間想定CAGR3.0% ※当社推計)

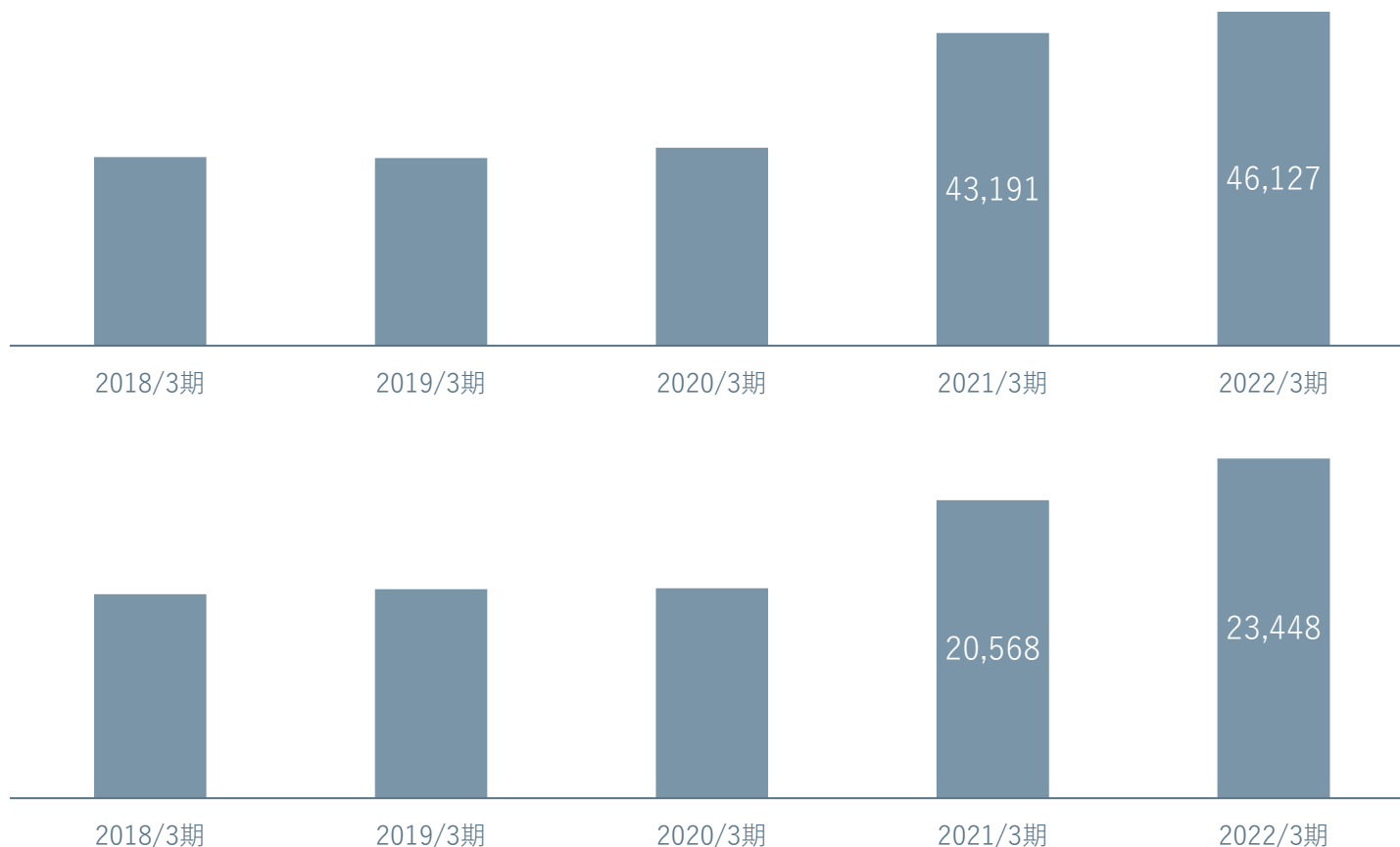


➤ 2021年時点における市場規模：1,111億円

➤ 新型コロナウイルス感染拡大の影響による一時的な減速感があったものの、それまでの市場拡大等も考慮し、今後も緩やかに成長するものと推測

出展：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」（2021年5月）を参考に当社推計

KPI（上段：配信数／下段：利用社数）



- 経済活動軟調な中、前年の営業注力効果の継続と緊急事態宣言明けの配信ニーズ等あり堅調な伸び
- 今後も積極的な営業活動およびプロダクト価値の強化により拡販を推進

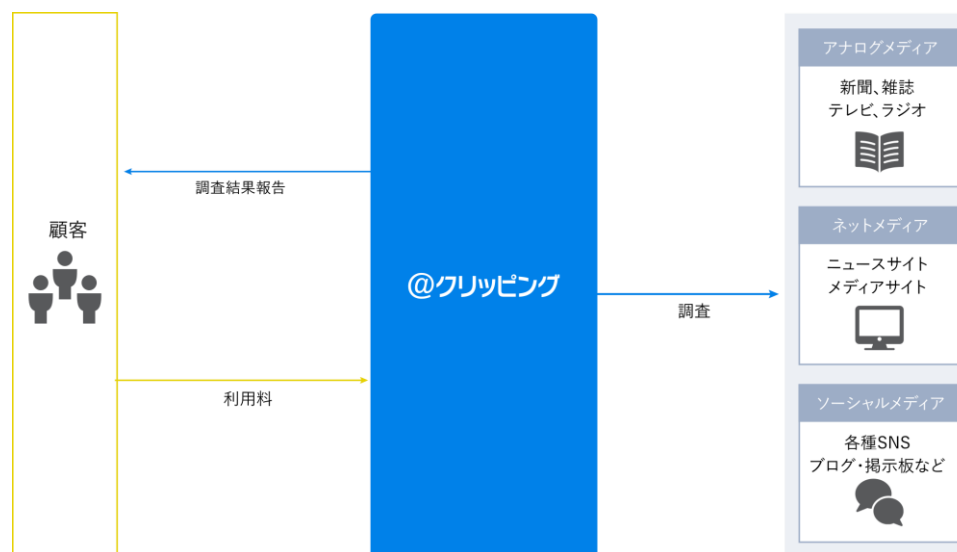
## サービスとブランド

▶ 新聞・雑誌・WEB・SNSメディアの記事掲載のクリッピング・リサーチサービス：

### @クリッピング (アットクリッピング)

クリッピング：

- ✓ 新聞・雑誌・WEB・SNSメディアといった各種メディアから、必要な記事を選別・取得すること
- ✓ 自社名や自社サービス／商品名（ブランディング調査）、特定業界における動向（業界調査）、特定商品／サービスにおける動向（競合調査・マーケティング調査）、政治・経済等における動向（世論調査）等を各種メディアにおいて調査し、記事の現物（切り抜き）を提供



## スピンオフ・サービスブランド

### ▶ 取引先チェックサービス： RISK EYES (リスクアイズ)

サービス内容：

- ✓ WEBニュース記事、新聞記事といった公知情報を用いて、取引先に関する「反社会的勢力」「犯罪関与」「不祥事」等の疑いをチェック
- ✓ 無関係の情報や信憑性の低い情報が多数挙がるなど、確認に多くの手間が掛かってしまうという課題がある取引先チェックを効率化
- ✓ 制裁リストを用いた海外企業チェック、お客様の保有する業務システムとのAPI連携機能も実装し、簡単・スピーディーな取引先チェック専用ツールを提供



## 成長戦略

ビジョン： 安心安全なクリッピングから分析まで／取引リスク最小化

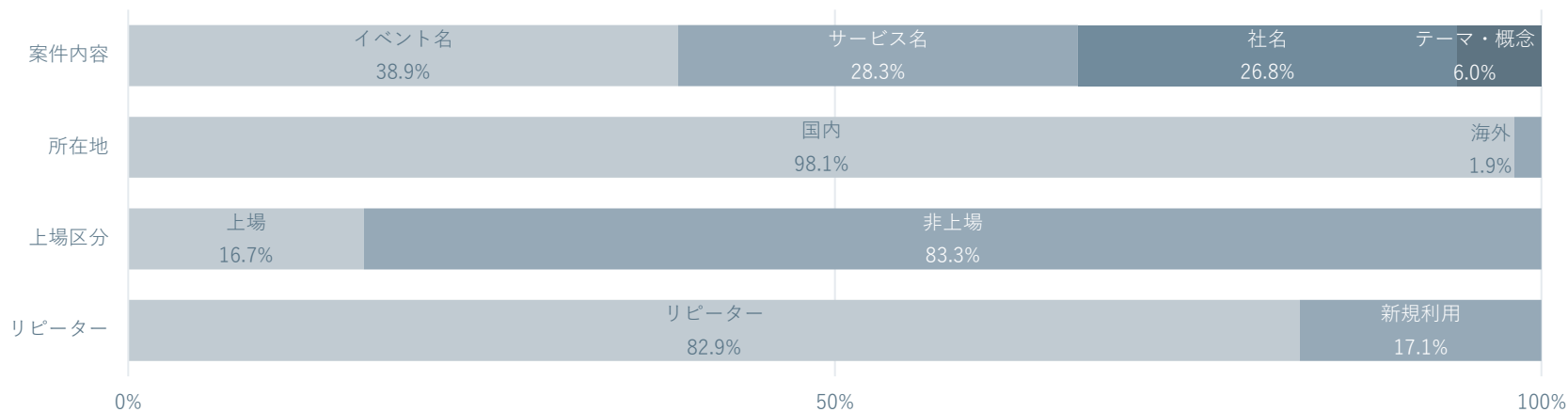
- ▶ クリップングサービス
  - ✓ 著作権の不安のないメディアクリッピング
  - ✓ クリップングデータを活用した顧客分析レポート提供（KVI = 制作案件比率）⇒ 記事切抜き（BPO）に留まらない情報価値提供
- ▶ 取引先チェックサービス
  - ✓ 安価で簡単な取引先チェックサービスの機能拡充
  - ✓ 企業リスク検知範囲の拡大による周辺市場への進出

## 優位性（競争力）

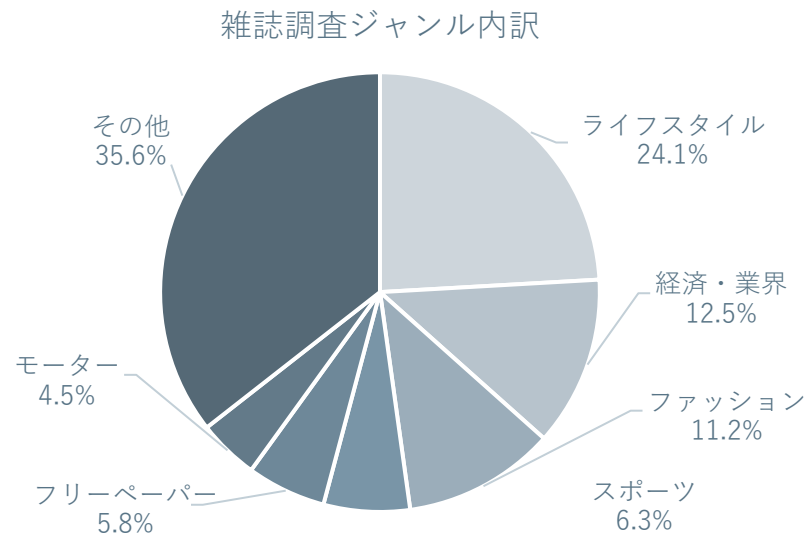
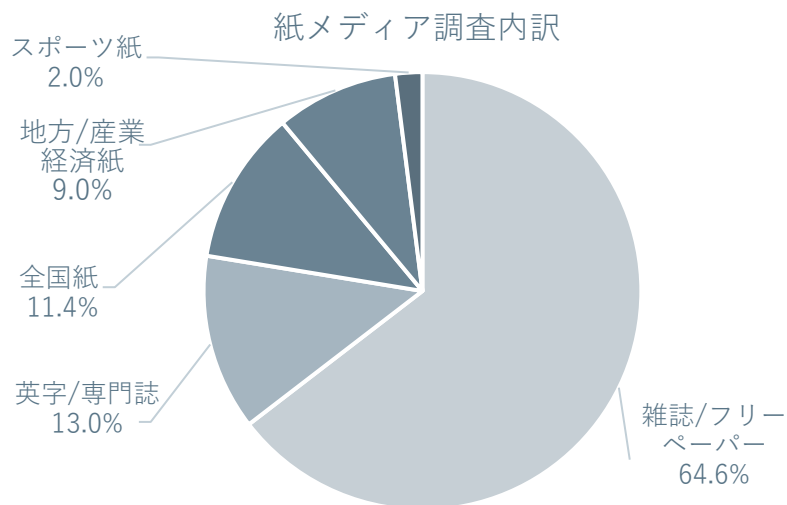
- ▶ 顧客が求める情報を、より多くのメディアから調査するため、  
新聞・雑誌の調査範囲は**業界最多\***  
\* 国内クリッピングサービスの売上大手5社がサービスサイト上で調査範囲として公表しているメディア数と比較
- ▶ 読み落とし率 **0.01%** 以下の高品質な調査を提供  
（様々なノウハウの運用により顧客への誤報告の発生を大幅に低減）
- ▶ 充実した**オプションサービス**をご用意  
（記事の分類分け、一覧・リスト化、記事分析、ファイリング・冊子化、広告換算等）
- ▶ キーワードによるデータベース検索サービスでは調査できない「**テーマ**」「**概念**」等の抽象的なもの、  
「**プレゼント欄**」「**広告欄**」「**記事の添付写真**」等、**柔軟な対応**も可能

\* 全て2022年3月時点

## 顧客データ

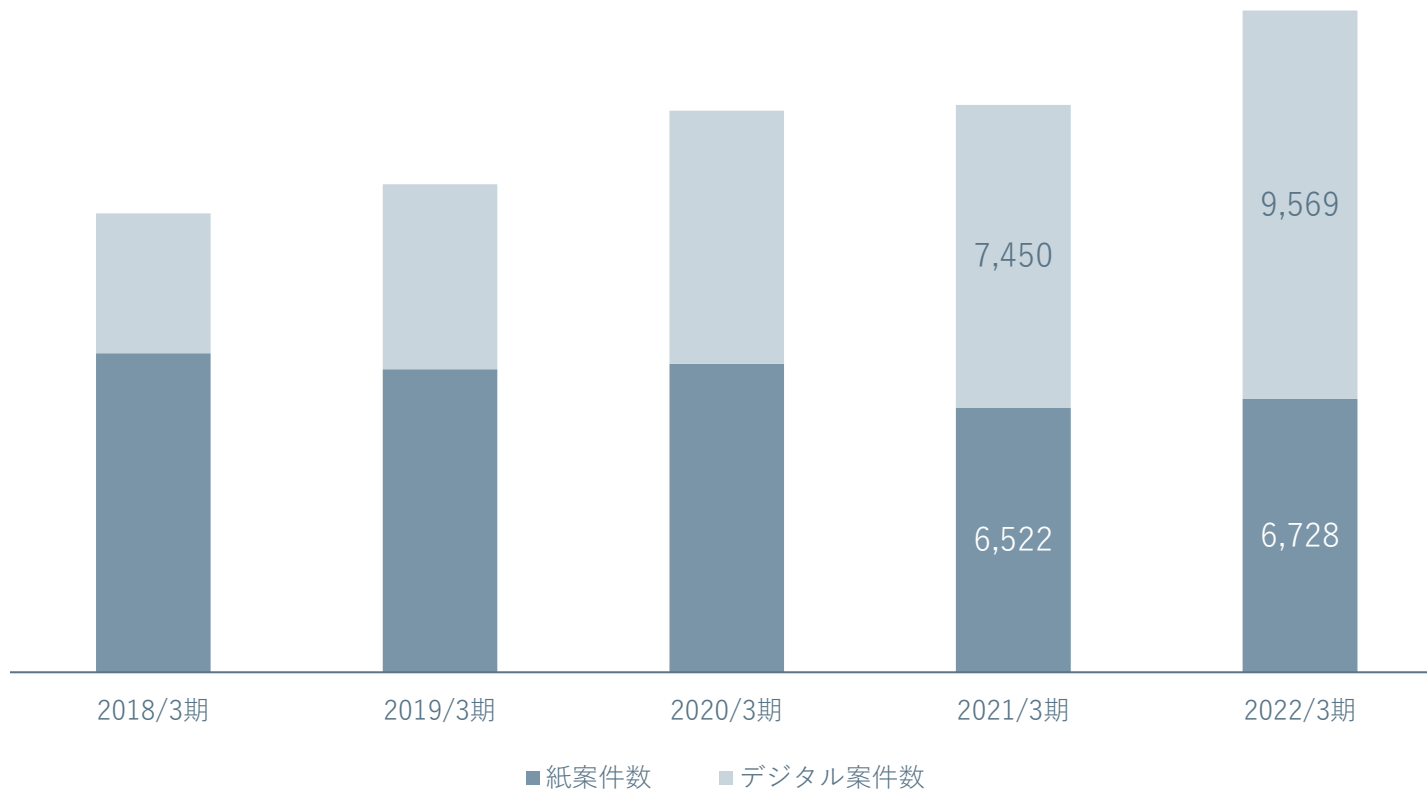


## 【ご参考】



\* 2022年3月期（2021年4月1日～2022年3月31日）におけるアットクリッピング利用顧客データに基づき作成しております。

## KPI (案件数)



➤ 紙案件数は横ばいも、取引先チェックサービス（デジタル案件数）は前年比128.4%と拡大

# 事業概要 | シェアオフィス事業

---



## サービスとブランド

▶ シェアオフィスサービス： **CROSSCOOP** (クロスコープ)

東京、横浜、仙台、福岡シンガポール、バンコク、ジャカルタ\* と主要都市部に設営

\* ジャカルタはフランチャイズによる運営

\* 2022年1月に東京日本橋、2022年6月に福岡天神を新規開設

シェアオフィス：

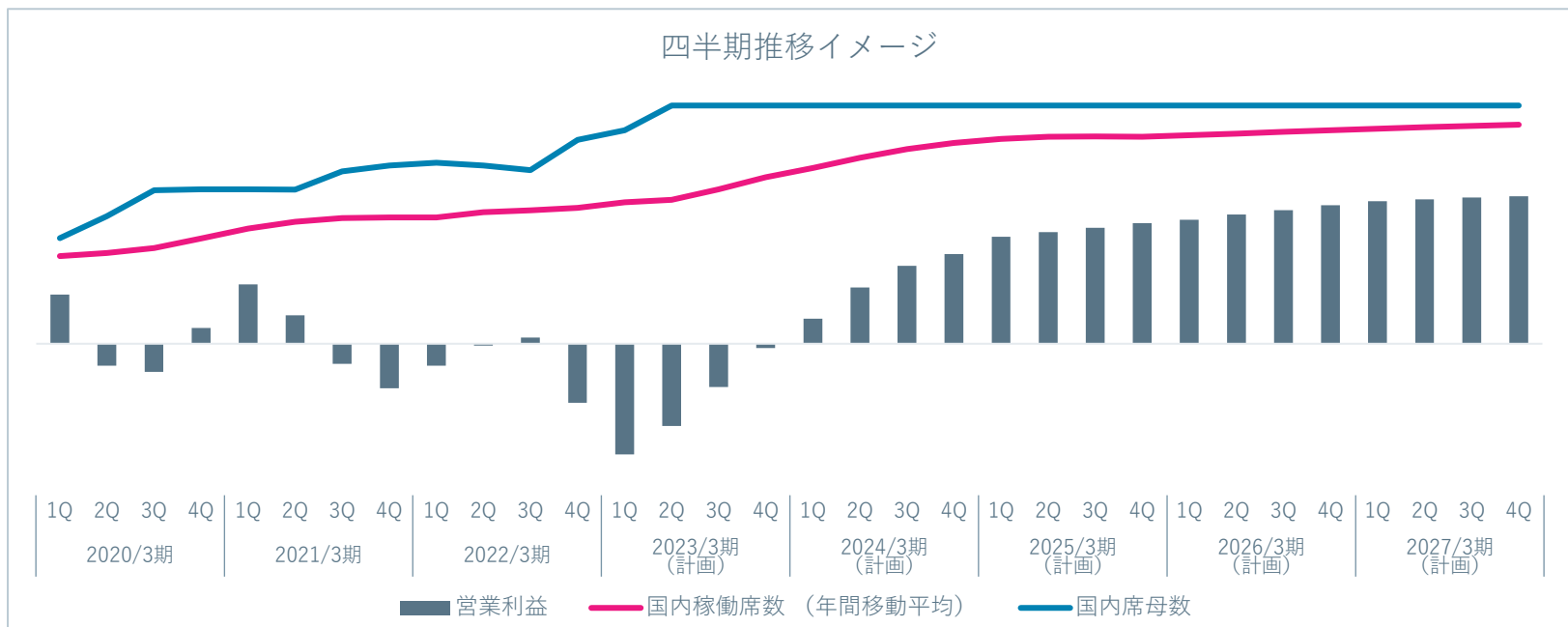
- ✓ すでに内装・設備工事等が完了し、業務に必要なイス・机・執務空間・情報機器等を備えたオフィスを特定の条件で貸すサービス
- ✓ ビルオーナー等と直接賃貸借契約を結んで事務所を借りるよりも初期費用が低く抑えることができる等のメリットがある



## 成長戦略

ビジョン： 投資回収期間／企業ブランド向上に資するワークスペース

- ▶ 福岡拠点の開設（2022年6月）以降は投資回収期間（新規投資は見込まず）
  - ▶ 中小企業をコアターゲットにした与信力（ブランド）を高めるレンタルオフィス
    - ✓ 顔認証、人体検知の出勤率・混雑率監視モニタ設置などの高セキュア環境
    - ✓ 自宅とオフィスのハイブリッド型ワークスタイルに適応したIoT設備機器
    - ✓ 長期利用促進に向けたデジタルPRサービスのアセット活用
- ⇒顧客満足度向上により、平均オフィス契約期間（KVI）伸長

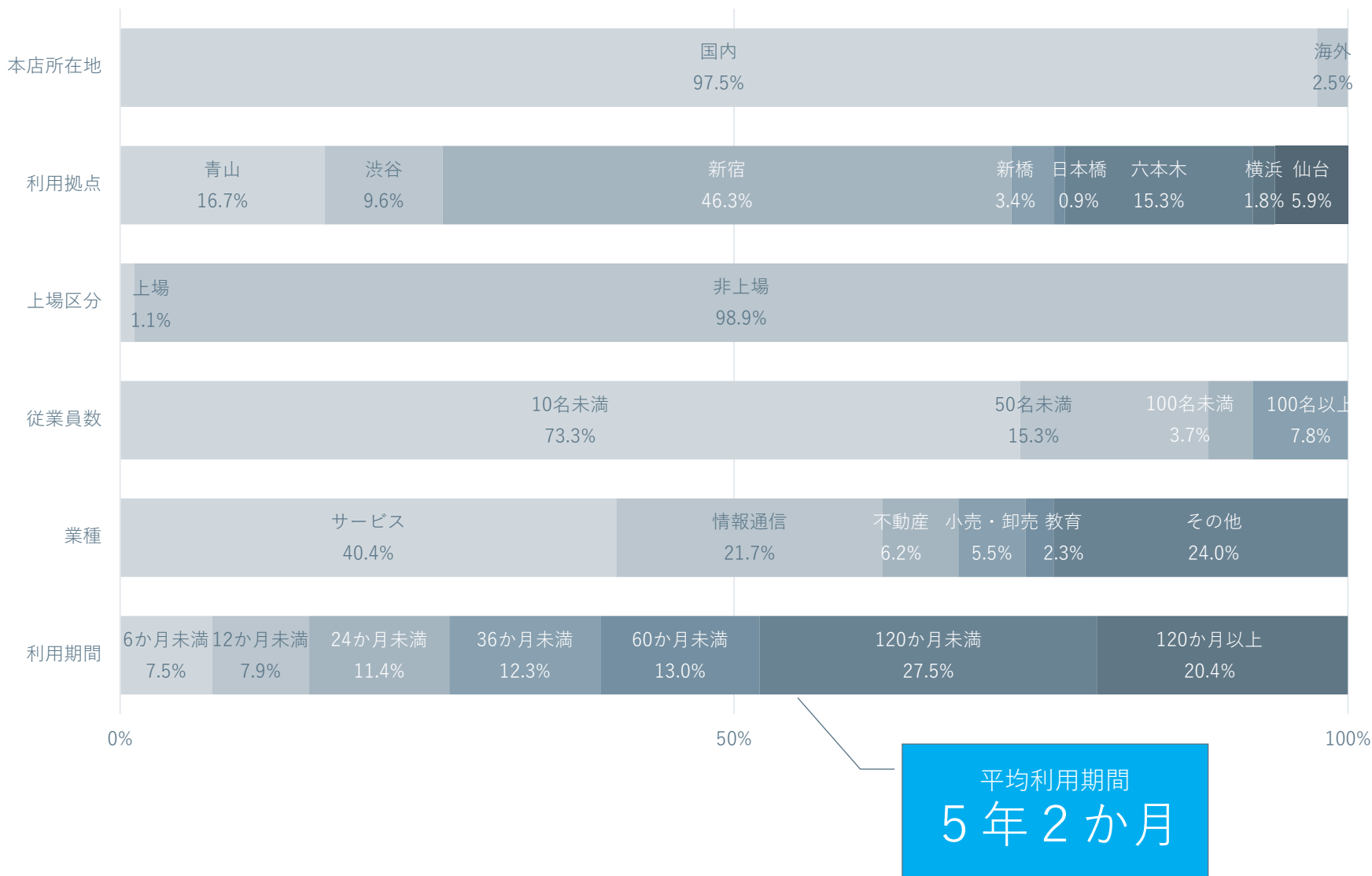


## 優位性（競争力）

- ▶ 社員数1,000人超の大企業/中堅企業のリモートワーク拠点分散向けサテライトオフィス設営においてハイグレード、高セキュリティなBCP対応オフィス
- ▶ 敷金・礼金が0円で、退去時の原状回復義務もないため、通常の賃貸オフィスに比べ、イニシャルコストの大幅な削減が可能（基本の料金体系は1席・月当たりの単価にて設定）
- ▶ 他社サービスではほぼ有料となっている会議室利用についてもご入居様は無料で使用可能
- ▶ 事業拡大に伴う増席やサイズの大きな個室への移動、一時的な増員でワークスペースが必要な場合等も即日対応可能



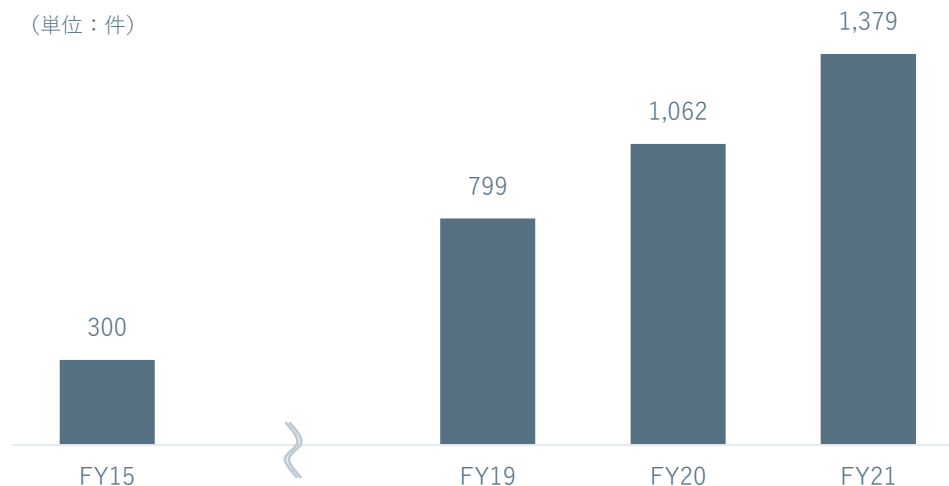
顧客データ



## 市場規模

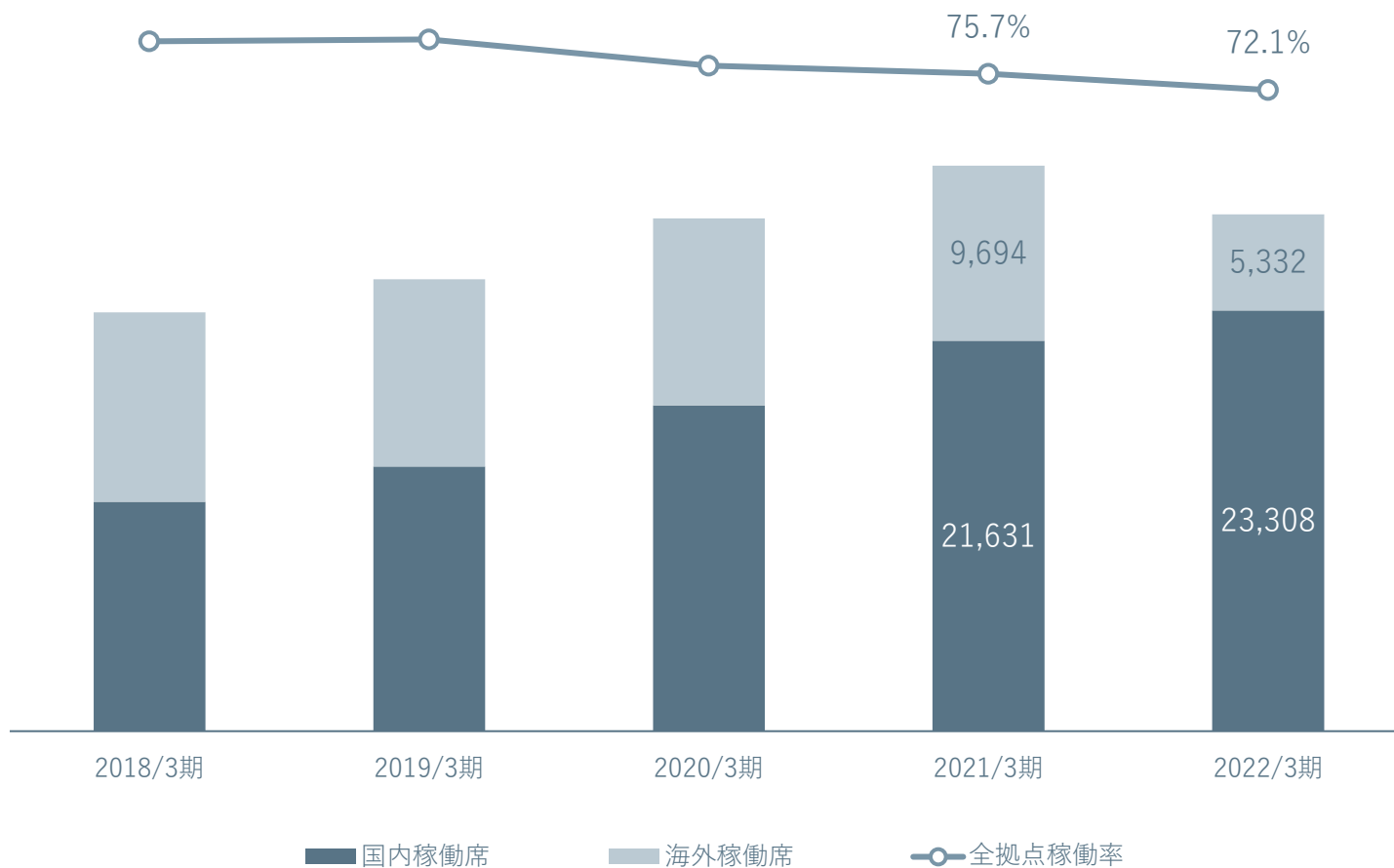
- ▶ フレキシブルオフィスの施設数：  
2015年7月時点 300件 → 2019年6月 799件 → 2021年2月 1,379件 と大きく拡大中
- ▶ 新型コロナウイルスの感染拡大により、  
オフィスや勤務場所の在り方について 価値観が大きく変化
- ▶ 企業がオフィスを構えるにあたっての標準的な選択肢となり、マーケット拡大傾向へ

コワーキングスペース施設数の推移



出展：一般社団法人大都市政策研究機構発表「日本のコワーキングスペースの現状と課題」（2019年12月）及び「日本のコワーキングスペースの拡大（2021年2月時点・速報）」（2021年6月）

KPI (累計稼働席数／稼働率)



- 稼働席数は新拠点開設もあり国内は増加、海外拠点は拠点統廃合による規模縮小が順調に進捗
- 稼働率は新拠点開設による席母数増加もあり低下

## サービスとブランド

- ▶ 高品質翻訳サービス： **TRANSMART** (トランススマート)
  - ✓ 翻訳依頼者がサイトを介し専門性の高い翻訳者の選別／指名ができるとともに業務進行管理がクラウド管理できる翻訳サービスを運営
  - ✓ 官公庁、大企業、メディア、外資系企業に20年の実績多数
  - ✓ 大規模案件や文書のレイアウト調整、音声書き起こし／吹き替えなど、より複雑な要件が存在する翻訳依頼に対応する受託翻訳（エージェント翻訳）サービスも展開中

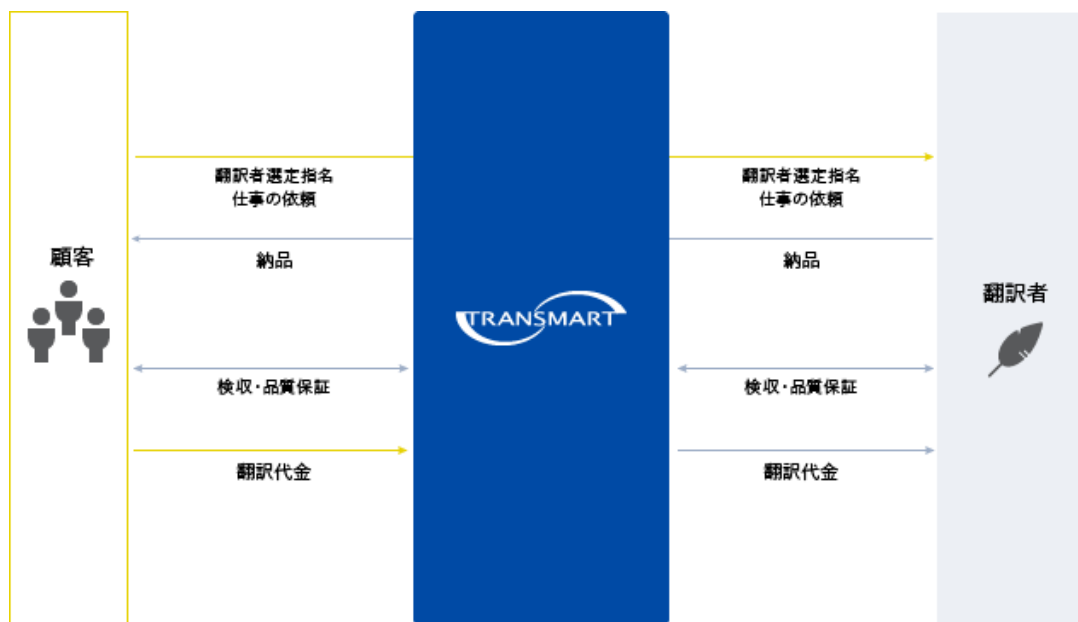
## 成長戦略

ビジョン： **テクノロジーとヒューマンタッチで言語課題の解決**

- ▶ AI翻訳を基幹としたサービスの提供（KVI＝AI翻訳比率）
  - GAFaを始めとした外資企業のグローバル化が更に進む中、  
**安価で大量かつ正確性を求める翻訳需要への対応**
  - ✓ AI翻訳による大量かつ安価なサービス提供と人翻訳による品質担保
  - ✓ 翻訳キャパシティの拡大（翻訳者の確保）
- ▶ 翻訳付帯サービスの提供（KVI＝BPOストック案件数）
  - ✓ 校正、DTP、動画字幕など

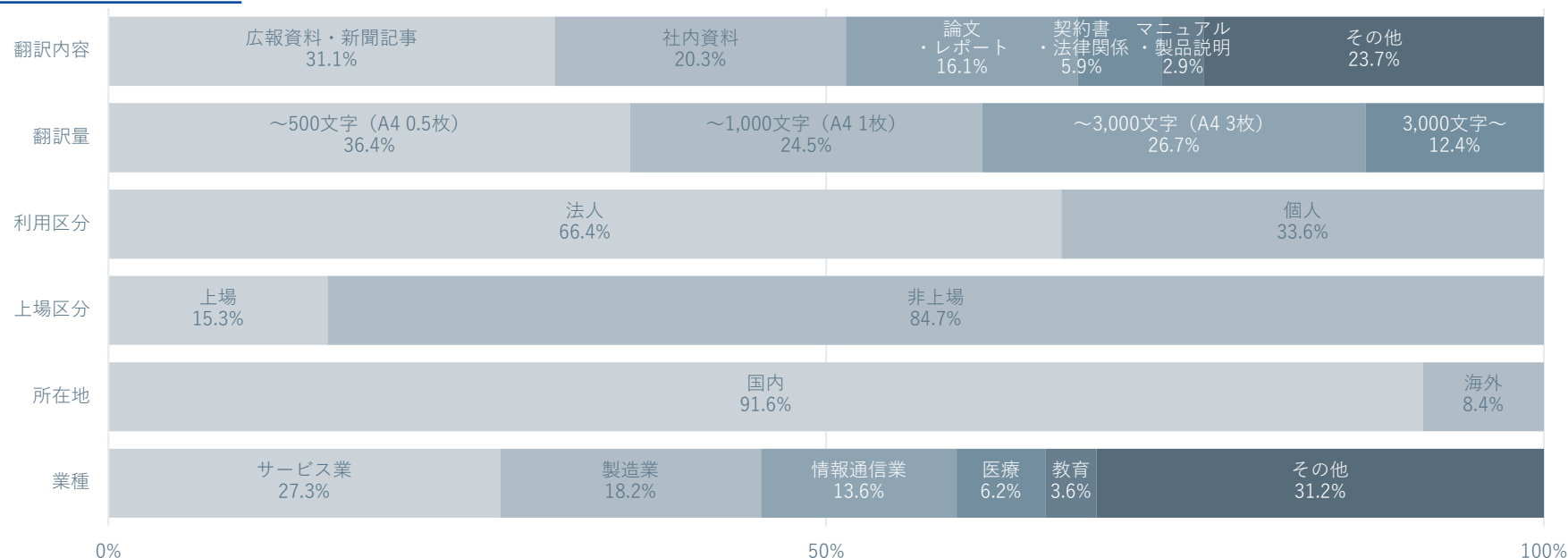
## 優位性（競争力）

- ▶ 直近合格率わずか**2.1%**の難関テストに合格、研修過程を経た**優秀な翻訳者約4,000人**を実績によりランク分け
- ▶ 登録翻訳者の中から取得資格や得意分野（業界）等を細かく見ていただくことにより**最適な翻訳者の抽出が可能**
- ▶ 年々需要が増えてきている**多言語翻訳サービス**の受付も可能





## 顧客データ



\* 2022年3月期 (2021年4月1日～2022年3月31日) におけるトランススマート利用顧客データに基づき作成しております。

## 市場規模

- ▶ 日本国内における翻訳の市場規模：2,561億円（一般社団法人日本翻訳連盟発表「2017年度翻訳白書」）
- ▶ 個人翻訳者の対前年度収入について「5%以上増えた」32.8%、「大きな変動なし」が46.1%で、80%近くが翻訳収入を維持または増加と回答
- ▶ 機械翻訳精度が高まり、大多数の人間が機械翻訳の恩恵を受けられる状況の中、専門性の高いプロフェッショナルな翻訳サービスの需要は、今後も緩やかに成長していくものと想定
- ▶ 足元においては円安による外資の日本市場進出とインバウンド再開が見込まれ、需要回復の期待感あり

# 重要リスク等

---

## 重要なリスクとその対策（その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください）

事業	重要なリスク	リスク評価	対策
<p>全社</p>	<p><u>新型コロナウイルス等、感染症拡大について</u>                      従業員に新型コロナウイルス、インフルエンザ、ノロウイルス等の感染が拡大した場合、当社グループの事業活動、財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。                      また、緊急事態宣言等の発出により、経済活動の一時停止、悪化状況が持続した場合には、関連市場の縮小及び商談機会の減少が重なり新規取引獲得が停滞することで、主にシェアオフィス事業の稼働席数、デジタルPR事業のインフルエンサーPR案件数及びリリース配信サービス配信数に影響がでる可能性があります。</p>	<p>影響度：中                      発生頻度：中                      時期：半年以内</p>	<p>社内感染リスクについては、極小化を図るため、除菌・消毒設備の設置、デスクの相対仕切りにアクリルパーテーションの設置等、従業員及び当社グループ関係者の安全と健康を重視した対応を行っております。</p>
<p>デジタルPR</p>	<p><u>公開前情報の情報管理について</u>                      リリース配信代行サービス及びインフルエンサーPRサービスは、顧客の公開前情報を事前に預かり、効果的にディレクションする性質のサービスであります。何らかの予期せぬシステムトラブル、もしくは関連インフルエンサーの過失による漏洩事案が発生した場合、顧客との信頼関係の低下を誘発し、当社グループの事業活動、財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。</p> <p><u>参入障壁について</u>                      リリース配信代行サービスは、法的規制がないサービス分野であり、新規参入が比較的容易であります。今後、多くの新規参入を招き、競合他社との差別化が困難となった場合には、受注や採算性の確保が困難となり、当社グループの事業活動、財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>影響度：大                      発生頻度：高                      時期：特になし</p> <p>影響度：中                      発生頻度：中                      時期：特になし</p>	<p>従業員への意識徹底のみならず厳重なシステム担保方を施し、関連インフルエンサーの間では機密情報漏洩禁止の法的拘束を前提に業務を遂行いたします。</p> <p>メディアリレーションの強化、各プレスリリースの内容に応じて適切に絞こまれたメディアを対象として配信、ノウハウをもつ専属スタッフによるきめ細かな顧客対応、顧客の配信履歴分析によるリコメンデーション機能等により、競争力の維持・向上、流出防止策の強化をしていきます。</p>

重要なリスクとその対策（その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください）

事業	重要なリスク	リスク評価	対策
シェアオフィス	<p><u>拠点設備の減損について</u></p> <p>シェアオフィス事業は、各拠点開設時等において物件の内装等に設備投資をおこない、顧客にシェアオフィスサービスを提供しております。内装設備等のシェアオフィス事業用資産の総資産に占める割合は32.3%となっております。</p> <p>関連市場の縮小、商談機会の減少等に起因する新規取引獲得の停滞、稼働席数の減少、販売単価の低下等により当初想定していた収益が見込めない場合、さらなる減損損失の計上が必要となり、当社グループの財政状態、経営成績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>影響度：大 発生頻度：小 時期：特になし</p>	<p>「固定資産の減損に係る会計基準」を適用し、当該固定資産から得られる将来キャッシュ・フローによって資産の帳簿価額を回収できるか検証しており、減損処理が必要な資産については適切に処理しております。</p>
	<p><u>競合について</u></p> <p>レンタルオフィスは事業者間の受注競争が激しい状況にあり、今後も一層の激化が想定されます。競合他社との差別化が困難となった場合には、受注や採算性の確保が困難となり、当社グループの事業活動、財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>影響度：中 発生頻度：中 時期：特になし</p>	<p>ネット広告、不動産仲介会社との関係強化による販売力向上、ハイグレードビル・高セキュアな設備、きめ細かな顧客対応等の商品力強化により競争力を維持・向上させていく方針です。</p>

# 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。

「事業計画及び成長可能性に関する事項」は今後、決算発表の時期を別途として開示を行う予定です。なお、次回の更新は2023年5月の決算発表後を予定しております。

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>