

ソーシャルワイヤー株式会社  
2023年3月期 決算説明資料

---

2023年5月22日

## 連結業績

- トピックス
  - －業績
  - －事業再編の想定効果
- ハイライト
  - －業績
  - －推移トレンド

## デジタルPR事業

- ハイライト
  - －業績
  - －推移トレンド
  - －KPI
  - －主要サービスKPI

## シェアオフィス事業

- ハイライト
  - －業績
  - －推移トレンド
  - －KPI
  - －主要サービスKPI

## 連結財務諸表

- －連結損益計算書
- －連結貸借対照表
- －連結キャッシュ・フロー計算書
- －株主還元

## 業績予想

### 経営方針

- －営業黒字化
- －財務健全
- －顧客基盤の強化

### 業績見通し

### 配当予想

# 連結業績

---

創業来最大の

---

# 赤字決算

創業来最大の

---

# 事業再編判断

営業利益

---

△ 211百万円  
(前期 164百万円)

- **デジタルPR事業**  
減収及びプロダクト価値向上への投資先行により減益
- **シェアオフィス事業**  
拠点開設による先行費用が重なり収益悪化

当期純利益

---

△ 876百万円  
(前期 28百万円)

- **事業再編の進行に伴う特別損失計上**  
シェアオフィスの個別拠点評価損及び国内シェアオフィス事業の譲渡決定によるもの

事業再編にともなう特別損失（2023年5月12日開示）**経営資源の選択と集中の実行へ**

事業再編に伴う一時的な損失は全て2023年3月期へ計上  
経営成績への直接的な効果発現は2023年9月から

(内訳)

△ 234百万円

**横浜拠点の閉鎖**

事業運営の見通しが厳しいと判断し撤退を判断、賃貸借契約期間の満了日をもって閉鎖するものとする

△ 251百万円

**国内シェアオフィス事業の譲渡**

- ・シェアオフィス事業の将来の持続成長の可能性
- ・デジタルPR事業及び新規事業への経営資源の集中

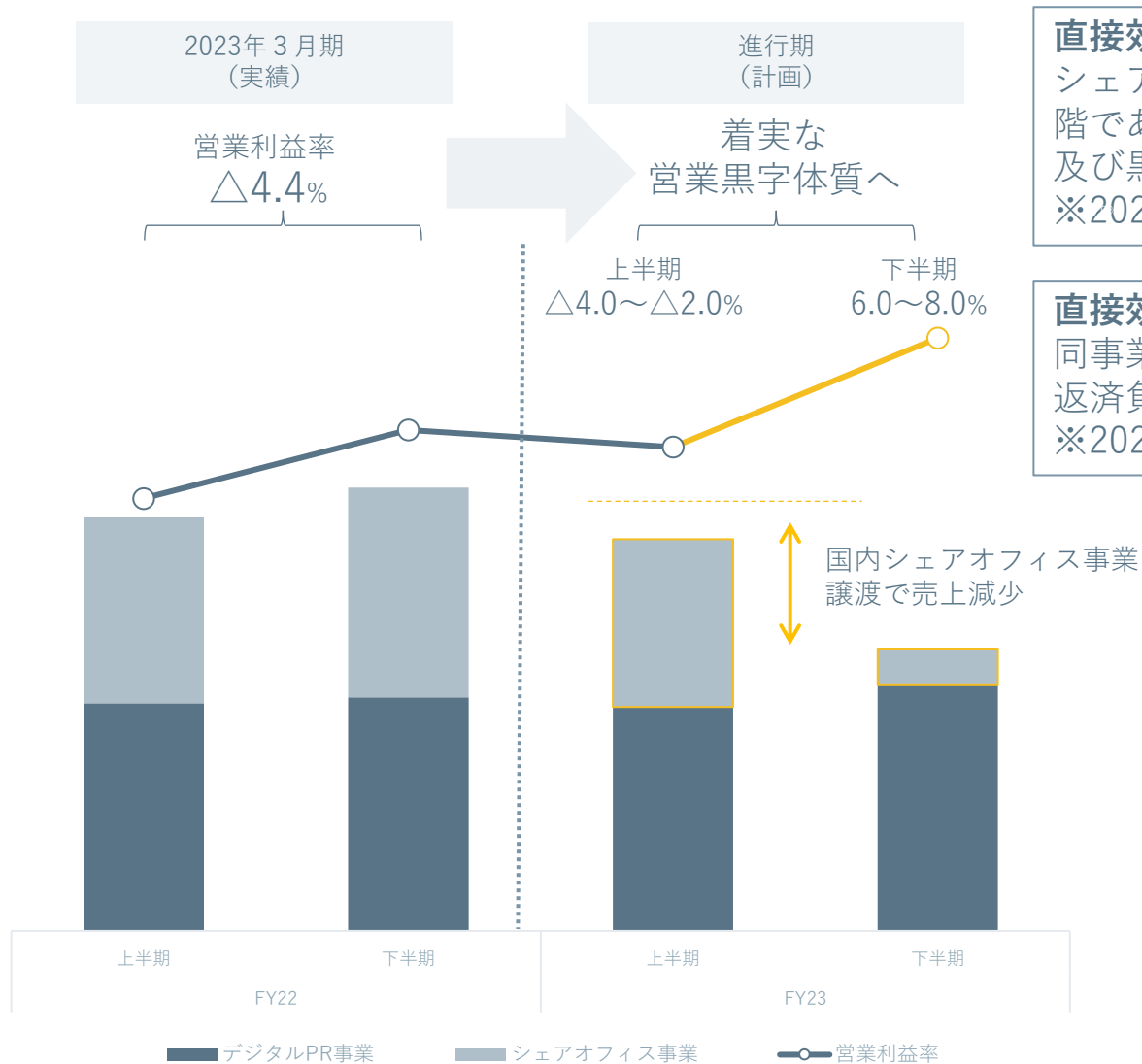
これらの判断のもとヒューリック株式会社に国内シェアオフィス事業の譲渡について合意決議（実行予定：2023年9月1日）

△ 144百万円

**繰延税金資産の取り崩し**

今後の業績動向を踏まえ、繰延税金資産の回収可能性を慎重に検討し、取り崩しによる法人税等調整額を計上

事業再編で期待できる効果（2023年9月から効果発現）



**直接効果1. 営業利益率の向上**

シェアオフィス事業はいまだ回収前段階であることから、営業利益率の向上及び黒字体質への進行を見込む  
※2023年9月以降発現

**直接効果2. 有利子負債の減少**

同事業に係る有利子負債の大幅削減。返済負担が減り、CF改善を見込む  
※2023年9月以降発現

## 業績（通期）

売上高	4,769百万円	（前期比 103.0%）
営業利益	△211百万円	（赤字 前期 164百万円）
EBITDA*1	208百万円	（前期比 35.3%）
当期純利益*2	△876百万円	（赤字 前期 28百万円）

## セグメント内訳（通期）

	デジタルPR	シェアオフィス	全社共通費	連結業績
売上高	2,568百万円	2,201百万円	—	4,769百万円
前期比	97.6%	110.2%	—	103.0%
セグメント利益	428百万円	△241百万円	△398百万円	△211百万円
前期比	72.2%	—	—	—
セグメント利益率	16.7%	△11.0%	—	△4.4%
EBITDA*1	516百万円	61百万円	△370百万円	208百万円

\*1 EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費（EBITDAについては監査レビューを受けておりません）

\*2 シェアオフィスの一部の収益性の低下による減損に伴う特別損失を計上

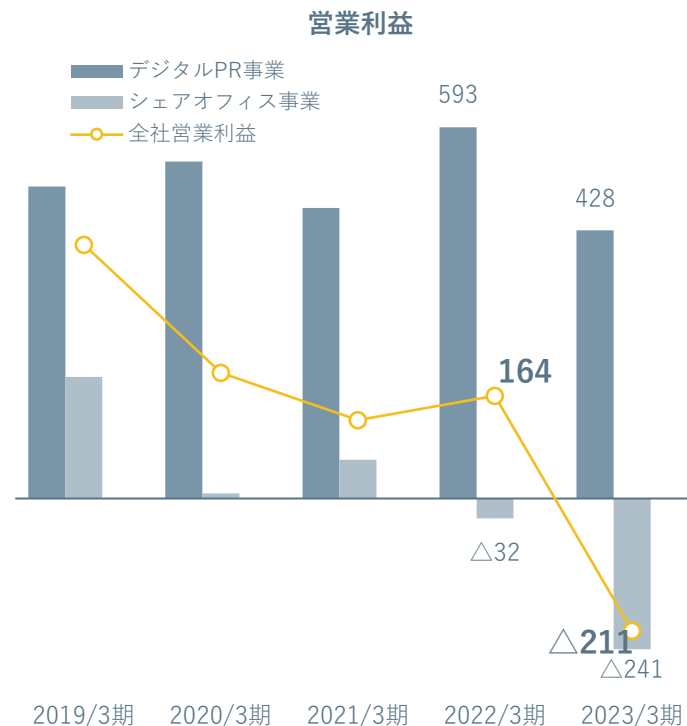
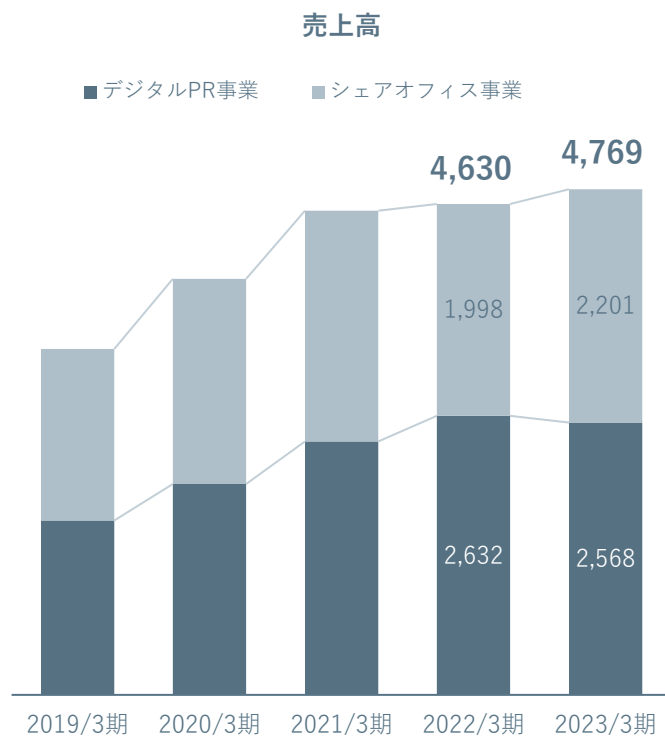


## 売上高 (百万円)

- デジタルPR事業 : コロナ禍からの回復遅れ及びプロダクト価値向上への投資先行の効果遅延により微減
- シェアオフィス事業 : 海外拠点統廃合の影響はあるものの、国内マーケット回復及び新拠点効果で増収

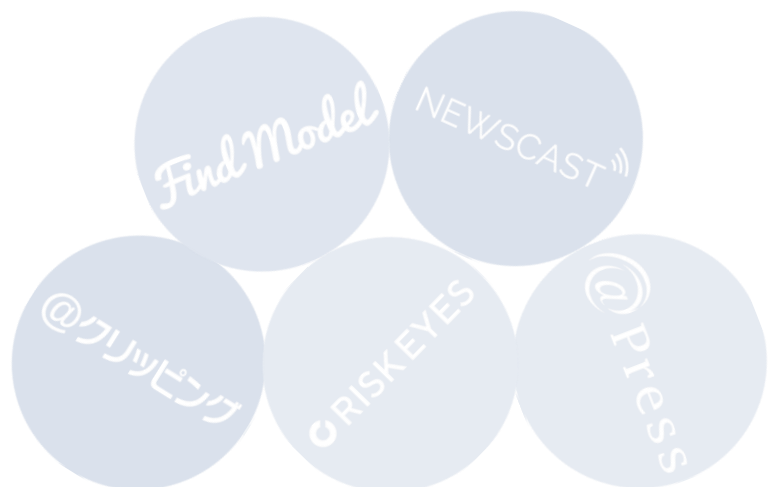
## 営業利益 (百万円)

- デジタルPR事業 : プロダクト価値向上への投資先行により減益
- シェアオフィス事業 : 拠点開設による先行費用が重なり収益悪化赤字拡大



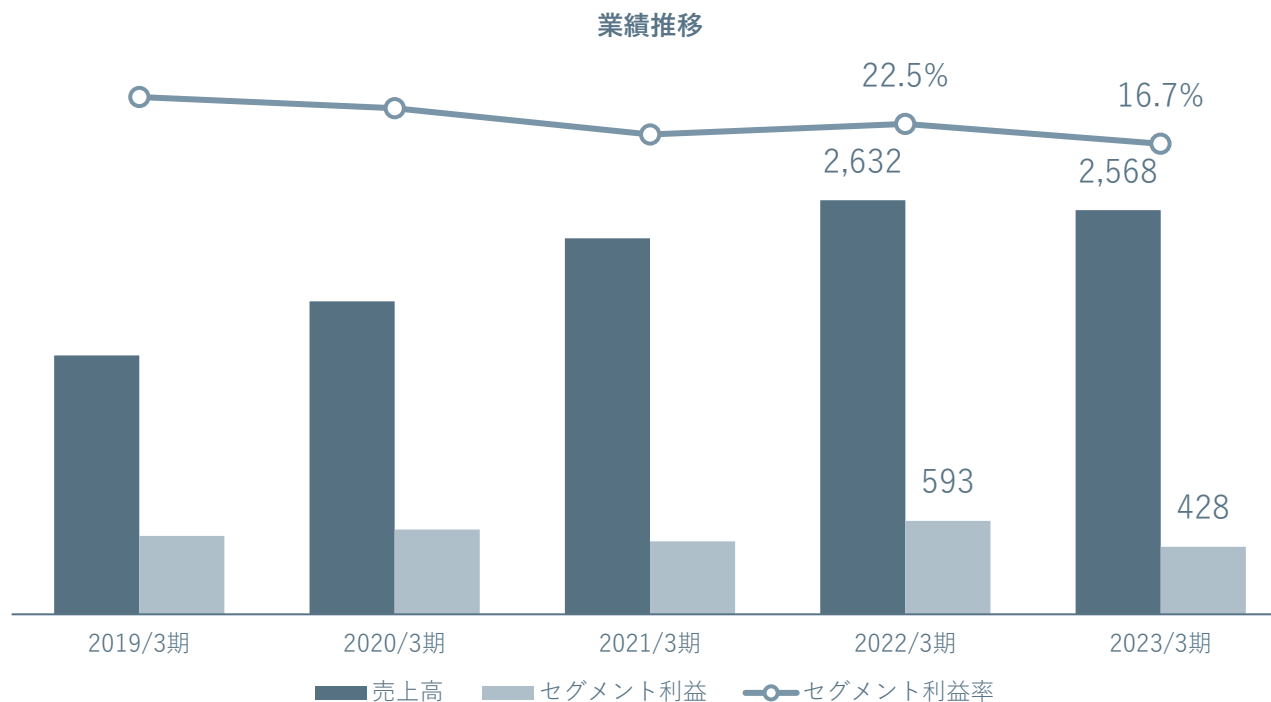
# デジタルPR事業

---



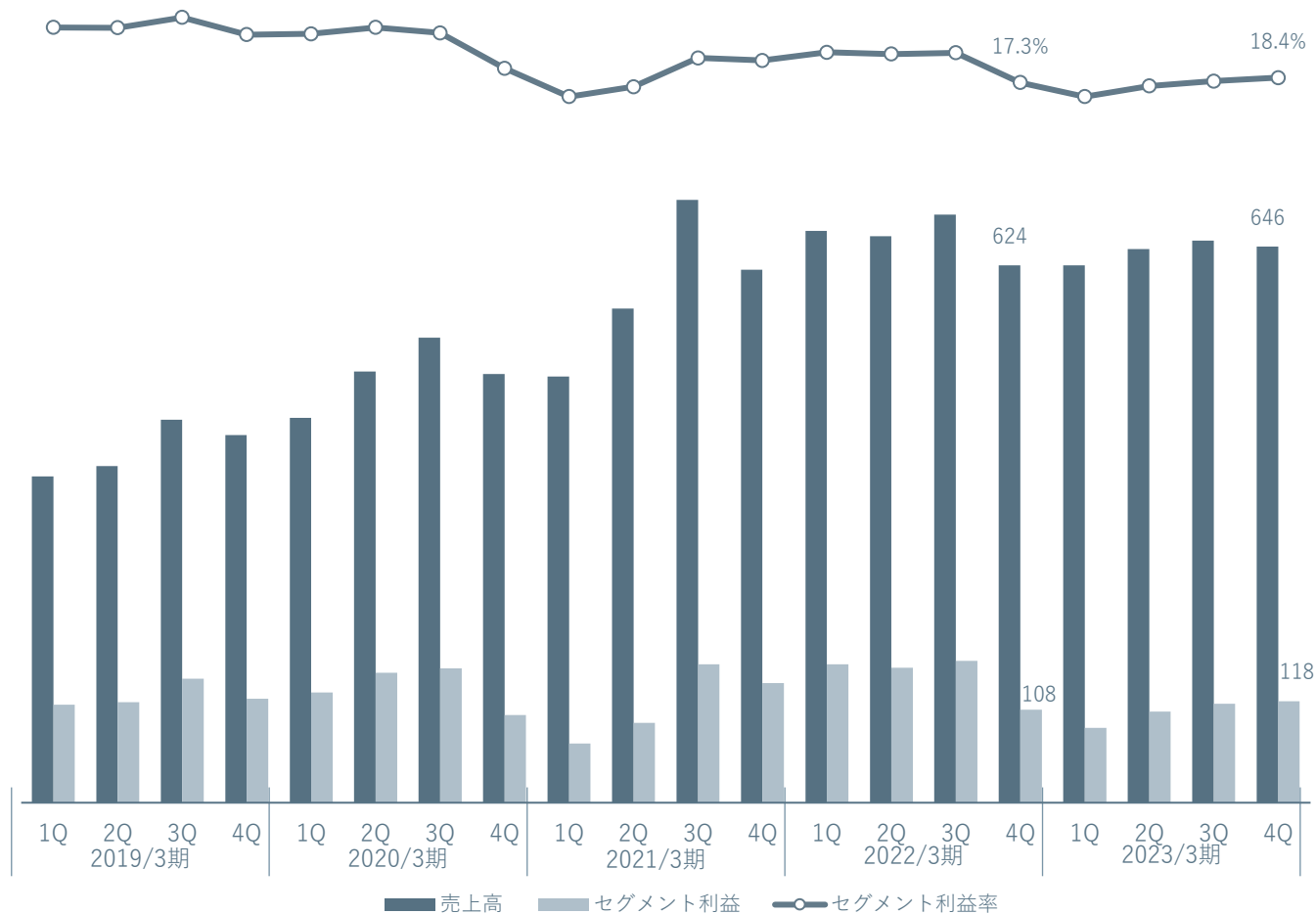
業績 (通期)

売上高	2,568百万円	(前期比 97.6%)
セグメント利益	428百万円	(前期比 72.2%)
セグメント利益率	16.7%	(前期比 △5.9ポイント)



上期のコロナ禍からの回復遅延及び成長戦略の効果遅延により減収（下期回復傾向）  
 プロダクト価値向上への先行費用及び販売費増により減収

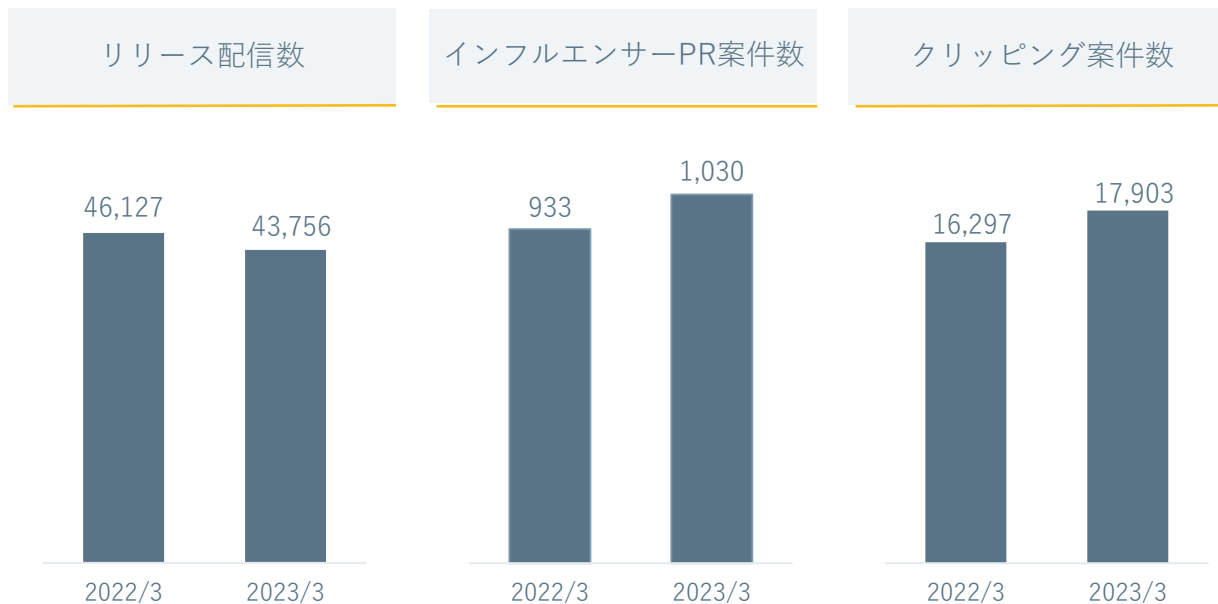
## 売上高／セグメント利益／セグメント利益率 (百万円)



コロナ禍からの回復遅れによる減収傾向から、インフルエンサーPRの回復が牽引し微かな減収で進行  
セグメント利益はプロダクト価値向上の先行投資及び販売費増により減収 (利益率は回復傾向)

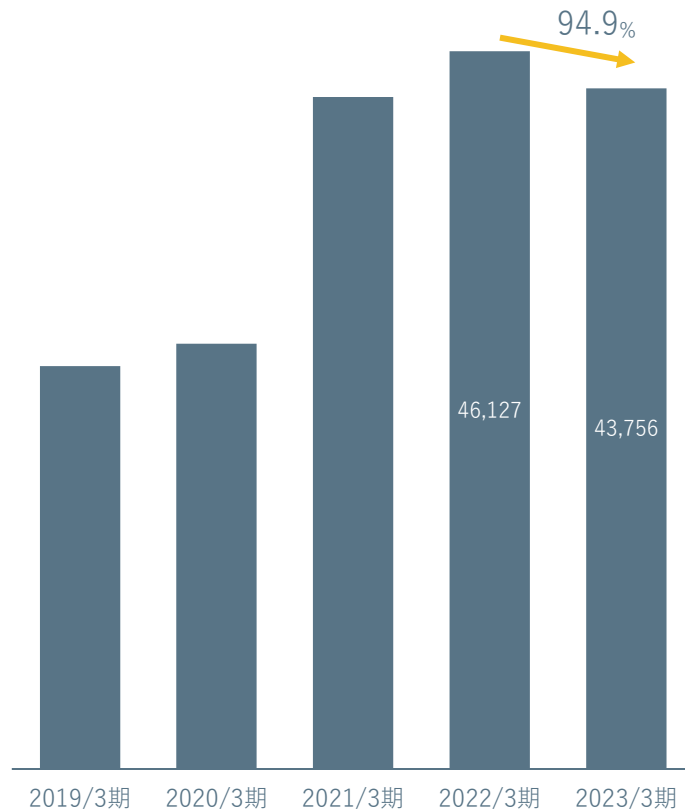
KPI (通期)

リリース配信数	43,756件	(前期比 94.9%)
インフルエンサーPR案件数	1,030件	(前期比 110.4%)
クリッピング案件数	17,903件	(前期比 109.9%)



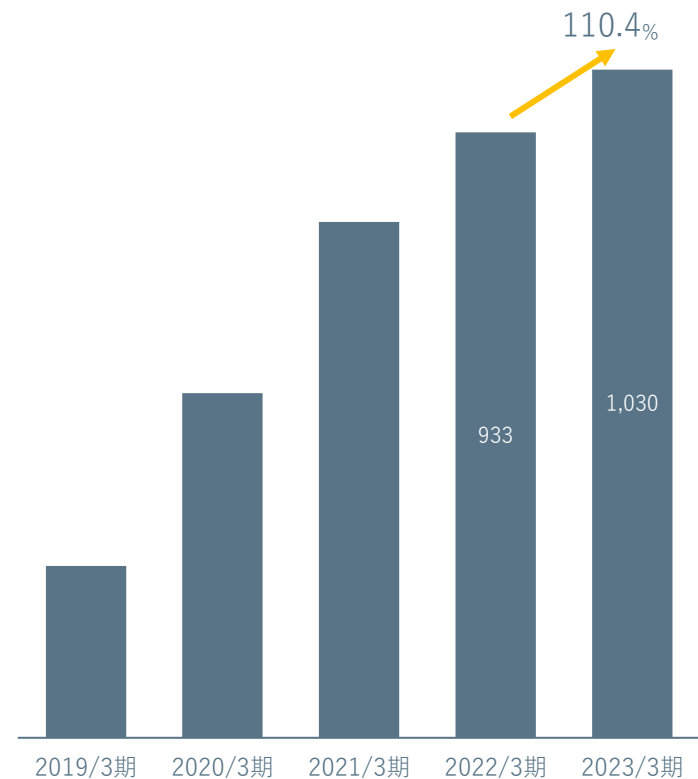
リリース配信は相対的な競争力の低下及び市場の成熟化によりマイナス成長  
 インフルエンサーPRは営業組織体制の変更により、下期の案件数は過去最多  
 クリッピングは取引先チェックが安定成長し、案件数は拡大

## リリース配信 (配信数)



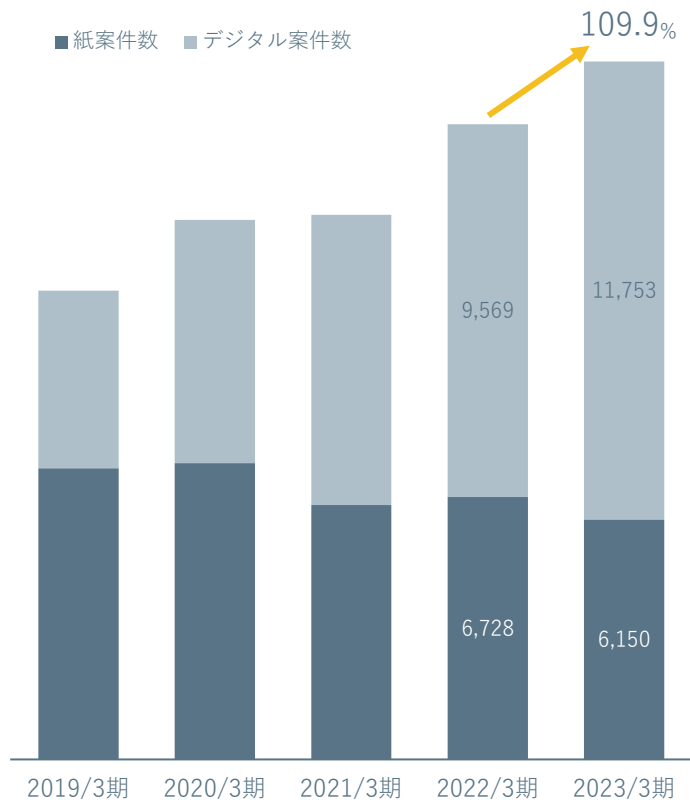
競争激化の影響で、配信数が伸び悩み。プロダクト開発強化を推進した結果、4Qよりプロダクト価値向上の効果が発現し始め、配信単価の上昇が進行中。生産性を優先し、高利益率化を推進。

## インフルエンサーPR (案件数)



上期はコロナ禍の影響もあり案件数は減少したものの、営業体制の見直しにより、下期より案件数は過去最高水準へ回復。但し、案件獲得に傾注したため、案件単価は減少。

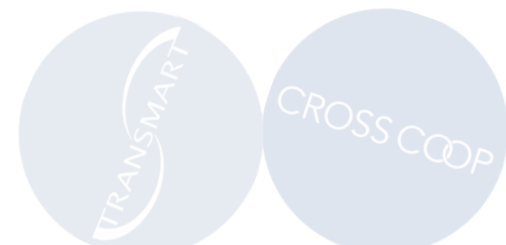
## クリッピング（案件数）



紙案件数は前期比91.4%と微減も、取引先チェックサービス（デジタル案件数）は前期比122.8%と拡大

# シェアオフィス事業

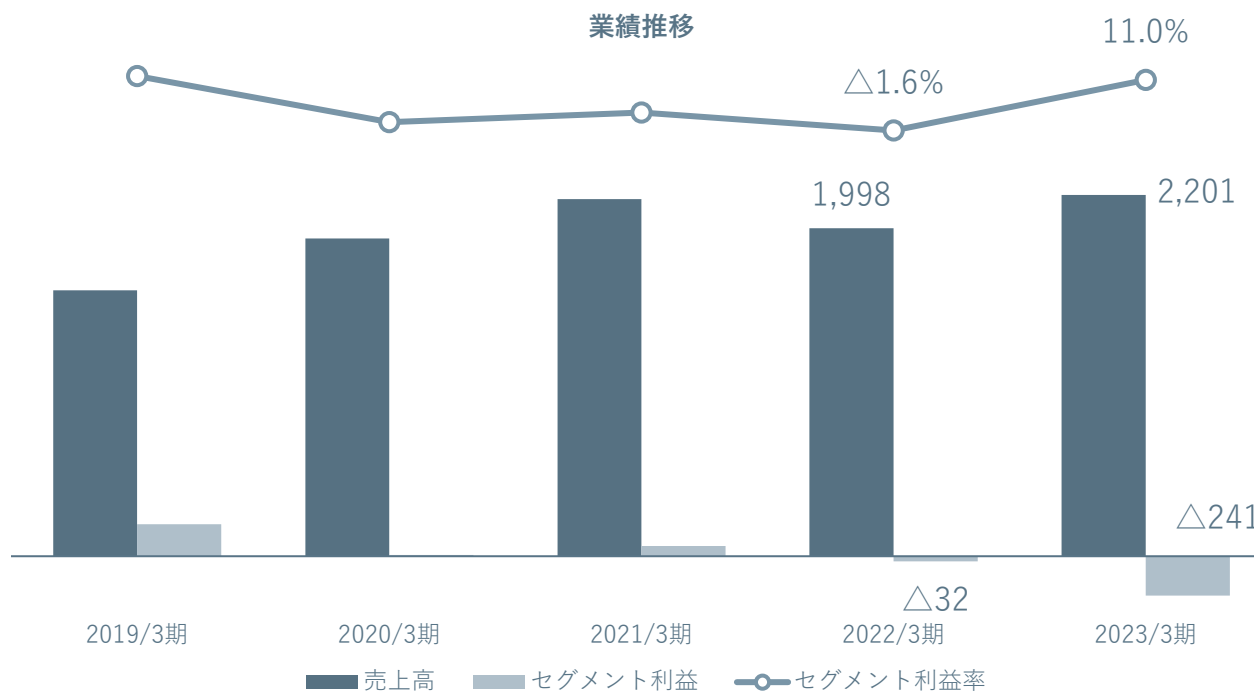
---





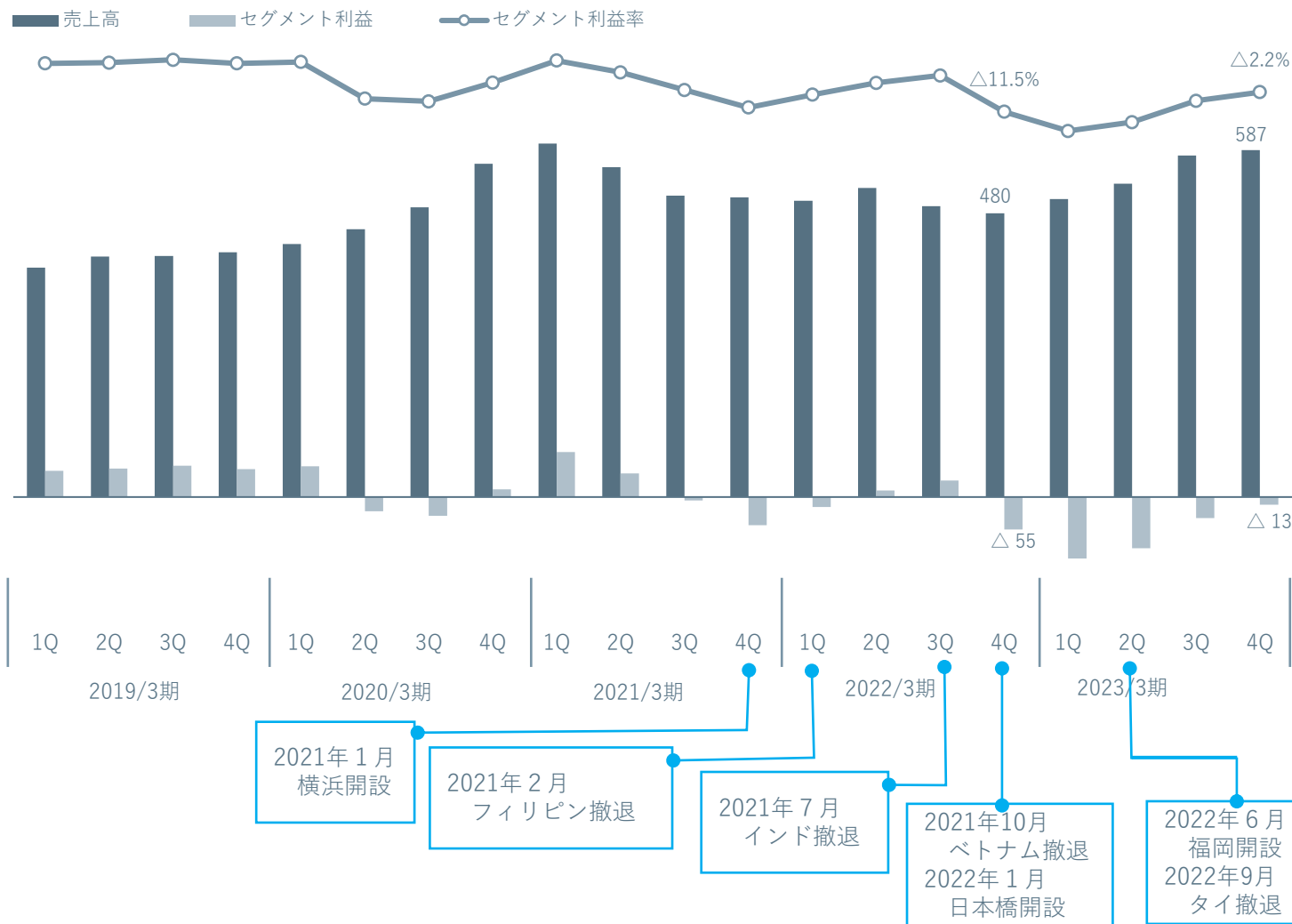
業績 (通期)

売上高	2,201百万円	(前期比 110.2%)
セグメント利益	△241百万円	(前期 △32百万円)
セグメント利益率	△11.0%	(前期 △1.6%)



海外拠点の統廃合はあるものの、国内の新拠点開設効果により増収  
セグメント利益は、特に新拠点の開設に伴う費用負担による影響が大きく赤字拡大

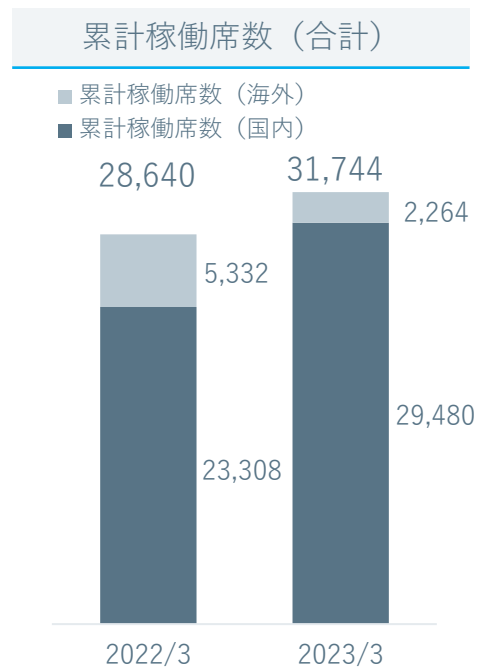
## 売上高／セグメント利益／セグメント利益率 (百万円)



国内シェアオフィスの拠点開設効果（日本橋、福岡）により、売上高は順調に推移  
セグメント利益は新拠点開設に伴う費用負担増で赤字化、トップライン増加に伴い赤字幅は縮小

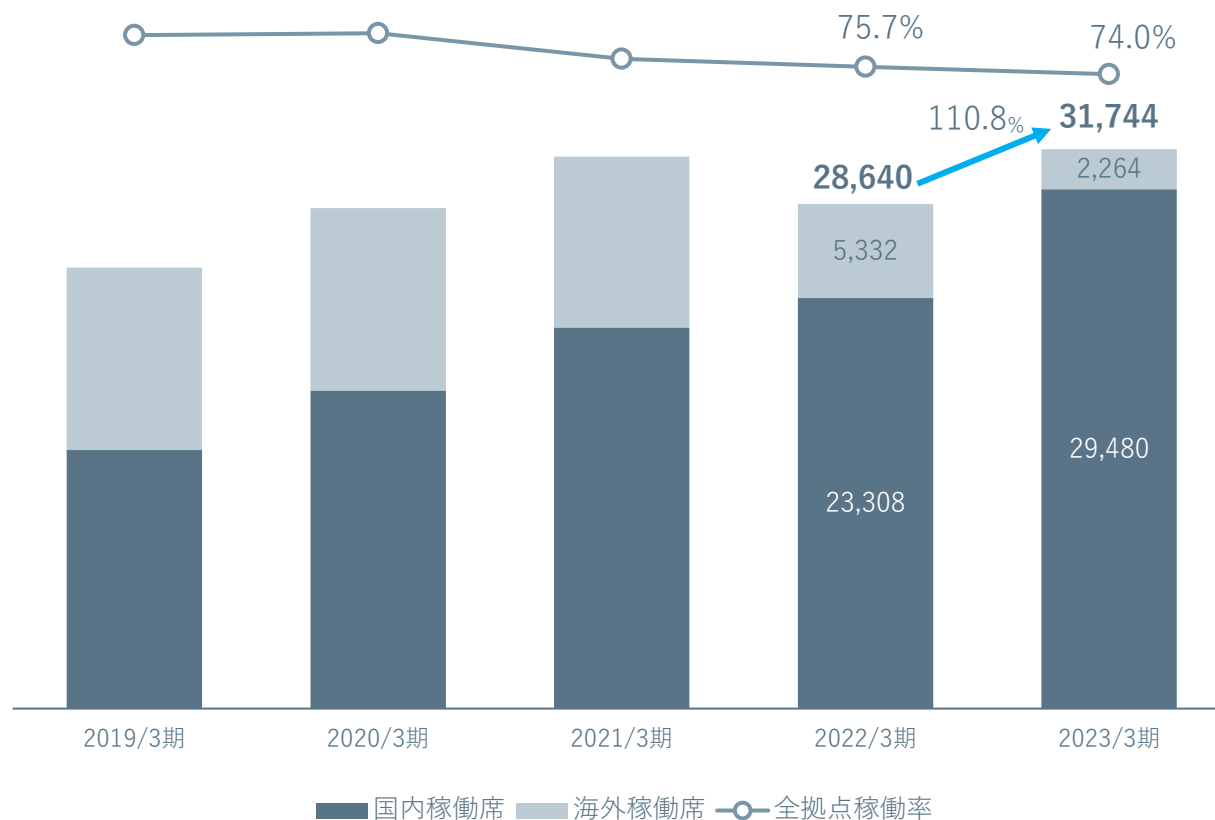
## KPI (通期)

累計稼働席数 (国内)	29,480席	(前期比 126.5%)
累計稼働席数 (海外)	2,264席	(前期比 42.5%)
累計稼働席数 (合計)	31,744席	(前期比 110.8%)



国内は新拠点開設の効果及びリモートワークから出社への回帰もあり、稼働席数は大幅に増加  
 海外はタイ拠点の撤退により、拠点の統廃合は完了 (シンガポールのみ存続)

## 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は一通り完了  
稼働率は新拠点開設による席母数増加もあり微減

# 連結財務諸表

---

	2022/3月期	2023/3月期	
	通期 (百万円)	通期 (百万円)	前期比
売上高	4,630	4,769	103.0%
売上総利益	2,160	1,960	90.7%
EBITDA <sup>*1</sup>	588	208	35.3%
営業利益 (営業利益率)	164 (3.5%)	△211 (△4.4%)	—
経常利益	137	△201	—
親会社株主に帰属する 当期純利益 <sup>*2</sup>	28	△876	—

\*1 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)

\*2 国内シェアオフィスの一部の拠点の収益性の低下及び事業譲渡に係る固定資産の減損費用を特別損失に計上  
繰延税金資産の取り崩しによる法人税等調整額の計上

	2022/3期末		2023/3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	1,423	28.6	1,677	35.5	117.9	・現預金、売掛債権が増加
固定資産	3,554	71.4	3,046	64.5	85.7	・減価償却による建物の減少
資産合計	4,977	100.0	4,724	100.0	94.9	
流動負債	1,779	35.8	2,549	54.0	143.2	・短期借入金の増加
固定負債	2,133	42.9	1,963	41.6	92.0	・長期借入金返済により減少
負債合計	3,913	78.6	4,512	95.5	115.3	
株主資本	1,040	20.9	163	3.5	15.7	・当期純損失により減少
（自己株式）*	(△83)	(△1.7)	(△83)	(△1.8)	—	
非支配株主持分	12	0.3	12	0.3	102.9	
その他	11	0.2	35	0.8	309.0	
純資産合計	1,064	21.4	211	4.5	19.9	
負債・純資産合計	4,977	100.0	4,724	100.0	94.9	

\* 自己株式金額は株主資本金額の内数

	2022/3期	2023/3期	
	累計 (百万円)	累計 (百万円)	主たる変動要因
営業活動によるCF	557	100	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 当期純損失の拡大</li> <li>・ 固定資産の減損損失の計上</li> </ul>
投資活動によるCF	△260	△414	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 有形固定資産の取得による支出</li> <li>・ 無形固定資産の取得による支出</li> </ul>
財務活動によるCF	△353	413	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 借入による収入</li> </ul>
現金及び現金同等物 期末残高	898	1,014	



## 配当

---

当社の配当方針につきましては、「配当性向30%を目標とした持続的配当の拠出」に変化はありません。

しかしながら、今期につきましてはプロダクト価値向上に向けた投資期と位置づけており、来期以降の事業の選択と集中による持続的な利益増大を実現したく、大変恐縮ながら配当については見合わせる見込みです。

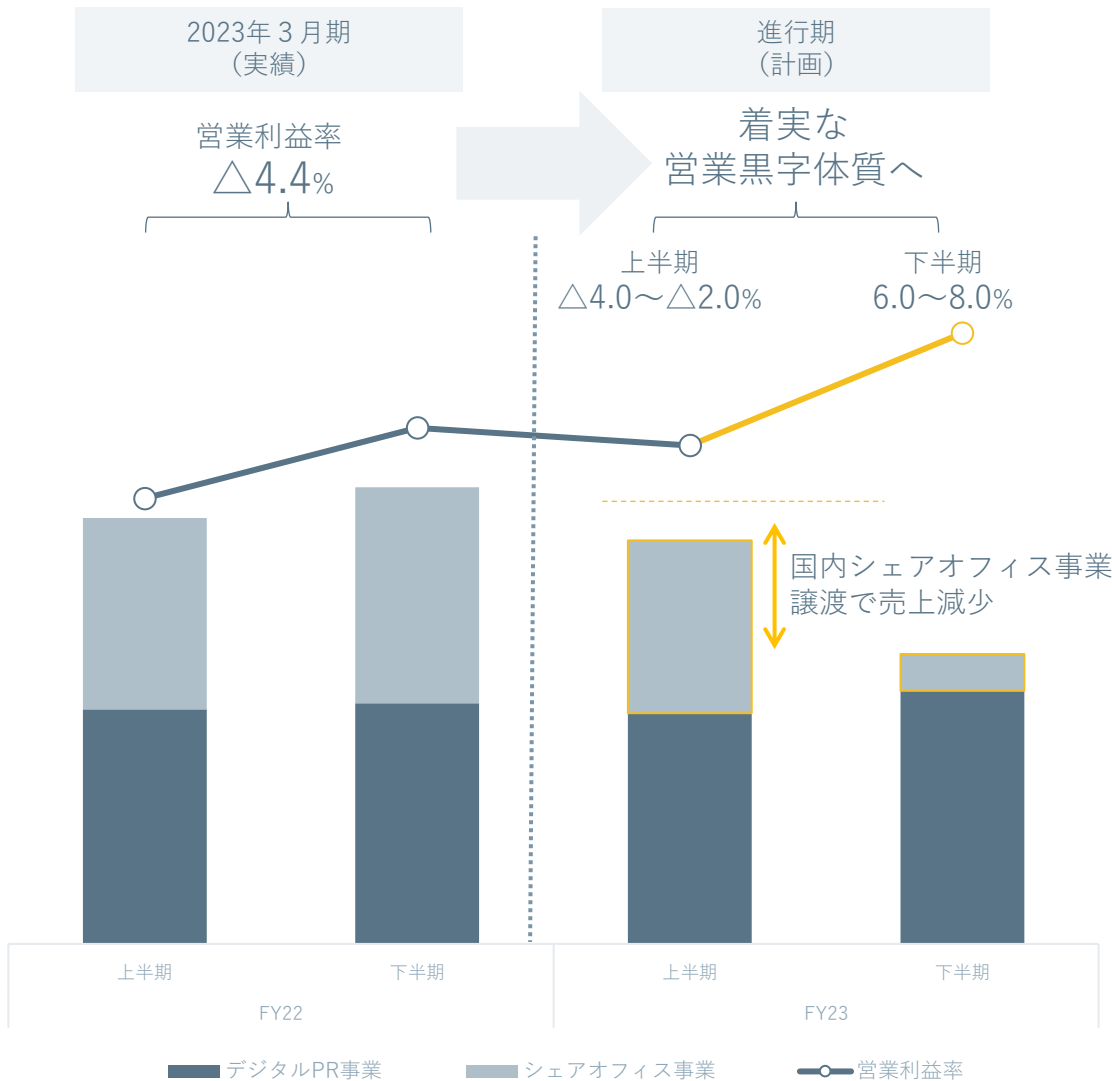
株主の皆様には、大変に心苦しいかぎりではございますが、時代の変化を機会ととらえ、事業成長を推進してまいりますので、ご理解のほどよろしくお願い致します。

# 2024年3月期業績予想

---

経営方針	付加価値の追求による企業価値の向上		
セグメント	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ デジタルPR事業</li> <li>・ シェアオフィス事業</li> </ul> ※シェアオフィス事業セグメントは、下半期から国内事業譲渡により大幅に規模縮小の予定		
推進方針	内容		重要指標
	1. 営業黒字	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 損益改善</li> <li>-経費削減</li> <li>-国内シェアオフィス事業譲渡</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 営業利益率</li> <li>・ 営業利益額</li> </ul>
	2. 財務健全	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 有利子負債削減</li> <li>・ 自己資本比率向上</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 自己資本比率</li> </ul>
	3. 顧客基盤強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ ストック力強化</li> <li>-顧客リテンション</li> <li>-競争力商材／付加価値商材</li> <li>・ 新規サービスへの取り組み</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 取引社数</li> <li>・ 1社取引額</li> </ul>
※ストック力の芯となる“継続”顧客の取引注力を最優先実施 ※プロダクト企画データは大量メタデータ×AIテック ※新規事業への取り組み			

営業黒字化／財務健全



経営判断：選択と集中

経費削減

(Q1～Q2にかけ効果発現)

- 利用オフィス統合、新規獲得費の抑制、年間50～60百万円の経費削減

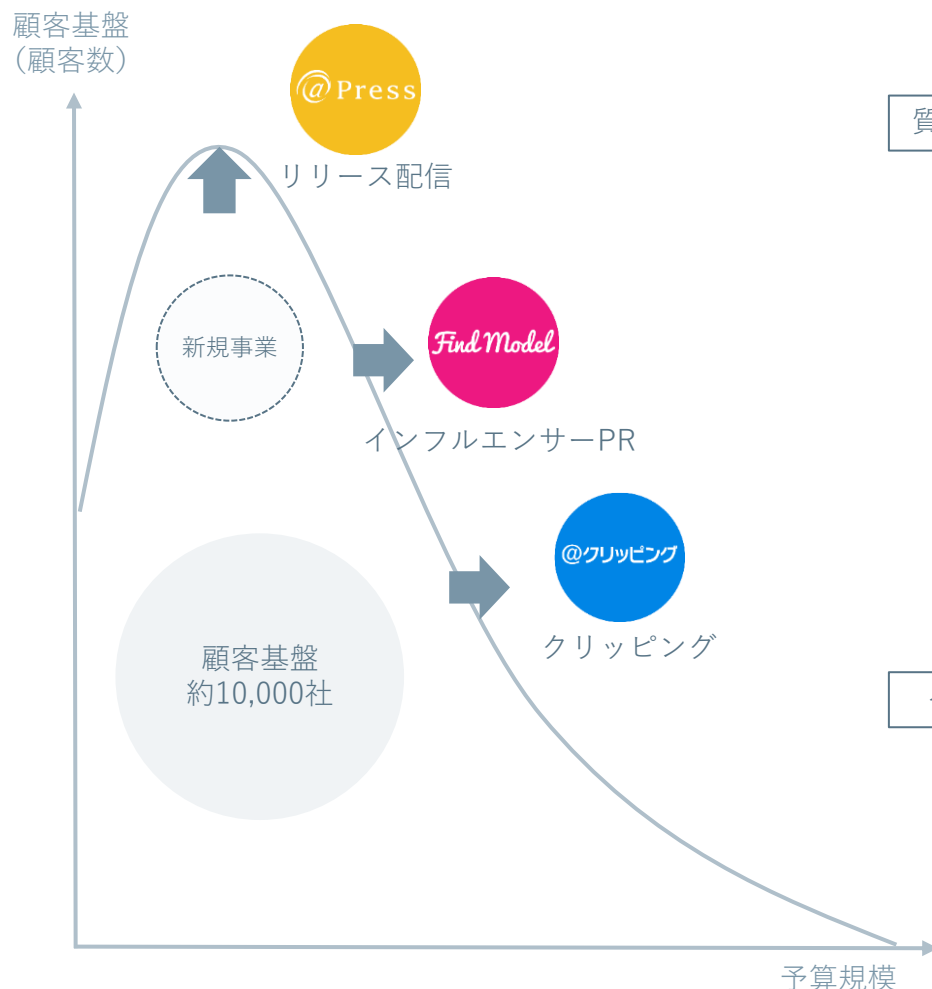
国内シェアオフィス事業譲渡

(Q2～Q3にかけ効果発現)

- シェアオフィス事業が大幅縮小し利益体質化。譲渡実行予定（9月1日）が期中のため、便宜上、上期×下期対比すると、着実に営業利水準の向上に資すると判断。
- 譲渡実行予定日時点での同事業に紐づく有利子負債の返済余力を有することで、返済負担軽減と自己資本比の一定回復可能と判断。

※本事業に係る損失額は2023年3月期に概算計上済

顧客基盤の強化



顧客基盤の増強施策

- 量的増強

**競争力機能開発 (リリース配信)**  
 「リリース文書メタデータ×AIテック」をテーマに配信コンテンツのAI動画生成機能  
 ※サービス準備中
- 質的増強

**取引額の上昇 (リリース配信)**  
 “記事化No1”を“上位プラン”導入し、上位プラン比の上昇へ  
 ※導入完了、配信単価上昇中

**取引額の上昇 (インフルエンサーPR)**  
 キャスティングする領域をSNS系からタレントや文化人等へ拡張し案件規模の対応範囲拡張へ  
 ※サービス準備中

**取引額の上昇 (クリッピング)**  
 調査領域拡張とAIテック活用による判定業務効率化による生産性向上  
 ※導入完了、業務反映中
- その他

**HR市場への新サービス展開**  
 持続成長中の取引先チェック「RISKEYES」 「リスクチェックDX」から「HRテック市場」へ新規サービスを準備中  
 ※サービス準備中

※FY24期は、商品力を高め競争力強化してから、新規顧客獲得に踏み込む想定。上半期は、1社あたりの取引額を重要指標として推進する方針。

新規サービスへの取り組み

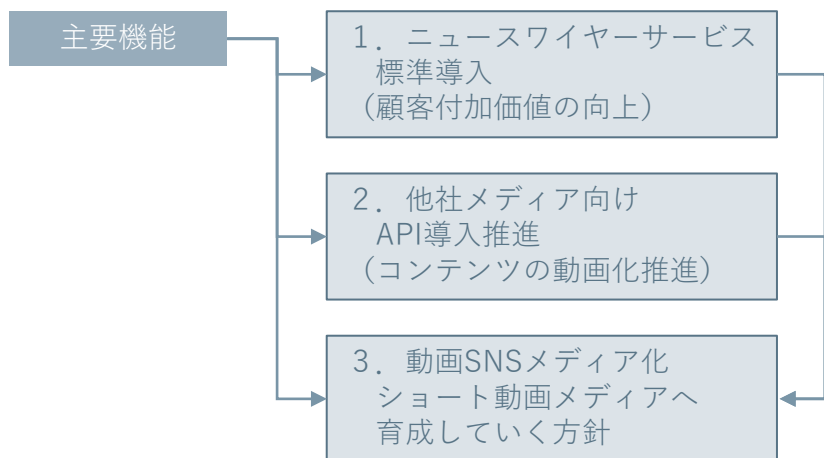
デジタルPR

発信情報を“認知させる”取り組み  
「読む」から「感じる」へ

▼主要機能

メタデータを音源にあわせ自動でショート動画生成

▼サービス展開



夏～秋にむけ公開準備中

その他

HRテック市場向けSaaS開発  
「失敗しない採用」のHRDXツール

▼主要機能

人事採用活動におけるリファレンスチェックのDX化

▼サービス展開

若手～ミドル層の転職プロセス向けの簡易リファレンスチェックのSaaSツールを準備中

▼RISKEYESとの相互効果

取引先チェックのRISKEYES（持続成長中）との営業相互効果を期待

テストマーケ準備段階  
グランドオープンは夏を想定

## 業績予想

	2023/3月期	2024/3月期	
	通期 (百万円)	通期 (百万円)	前期比
売上高	4,769	3,746	78.6%
営業利益	△211	58	—
経常利益	△201	20	—
当期純利益*	△876	4	—

\* 親会社株主に帰属する当期純利益

## セグメント内訳

		2023/3月期	2024/3月期	
		通期 (百万円)	通期 (百万円)	前期比
売上高	デジタルPR	2,568	2,614	101.8%
	シェアオフィス	2,201	1,132	51.4%
セグメント利益	デジタルPR	428	547	127.8%
	シェアオフィス	△241	△36	—
	全社共通費	△398	△453*	—

\* FY24より新規事業に係る計画費用は全社共通費としております

## 配当

---

当社の配当方針につきましては、「配当性向30%を目標とした持続的配当の拠出」に変化はありません。

しかしながら、今期につきましては財務基盤の強化に向けた事業再編を行う見込みとなり、まずは早期の営業黒字化を果たし、過年度より取り組んでいるプロダクト価値向上に成果の実らせる年度と位置づけ、大変恐縮ながら配当については見合わせる見込みです。

株主の皆様には、大変に心苦しいかぎりではございますが、ご理解のほどよろしくお願ひ致します。



全ての魅力にスポットライトが当たる社会へ

