

ソーシャルワイヤー株式会社
2024年3月期 第3四半期決算説明資料

2024年2月9日

連結業績

- トピックス
- ハイライト
 - 業績
 - 売上トレンド
 - 営業利益トレンド
 - セグメント毎トレンド

連結財務諸表

- 連結損益計算書
- 連結貸借対照表

主要サービス状況

- リリース配信サービス
- インフルエンサーPRサービス
- クリップングサービス
- リファレンスDXサービス
- クラウド翻訳サービス

商品開発

- リスクチェックに『生年期間』機能
- システム開発事業者のM&A

連結業績

経営戦略活動

四半期黒字化

●国内シェアオフィス事業の撤退

- 事業譲渡ならびに残存拠点閉鎖
- 3Qで撤退完了（3Qにおける残存損失額△15百万円）

●四半期黒字

- 2年ぶり（8四半期ぶり）の営業黒字化
- デジタルサービス主軸とする体制へ

開発体制強化

●開発体制の増員

- 開発／保守は内製にこだわり、開発体制をよりスムーズにするために開発体制をM&Aにより倍増
- 従業員のエンジニア比率：5%弱から10%超の水準へ

●2023年12月、子会社化

- MK1 TECHNOLOGY VIETNAM COMPANY LIMITED
(<https://mk1technology.vn/>)

業績（3Q累計）

売上高	2,922百万円	（前期比	82.7%）
営業利益	△ 48百万円	（前期	△ 206百万円）
EBITDA*1	151百万円	（前期比	150.2%）
当期純利益*2	△ 122百万円	（前期	△ 170百万円）

※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 国内シェアオフィス事業譲渡による特別損失△155百万円、横浜拠点閉鎖に伴う資産除去債務戻入益100百万円の特別利益を計上

業績（四半期推移）

2024/3月期3Qにおいて、四半期単位として2年ぶり（8四半期ぶり）の営業黒字化

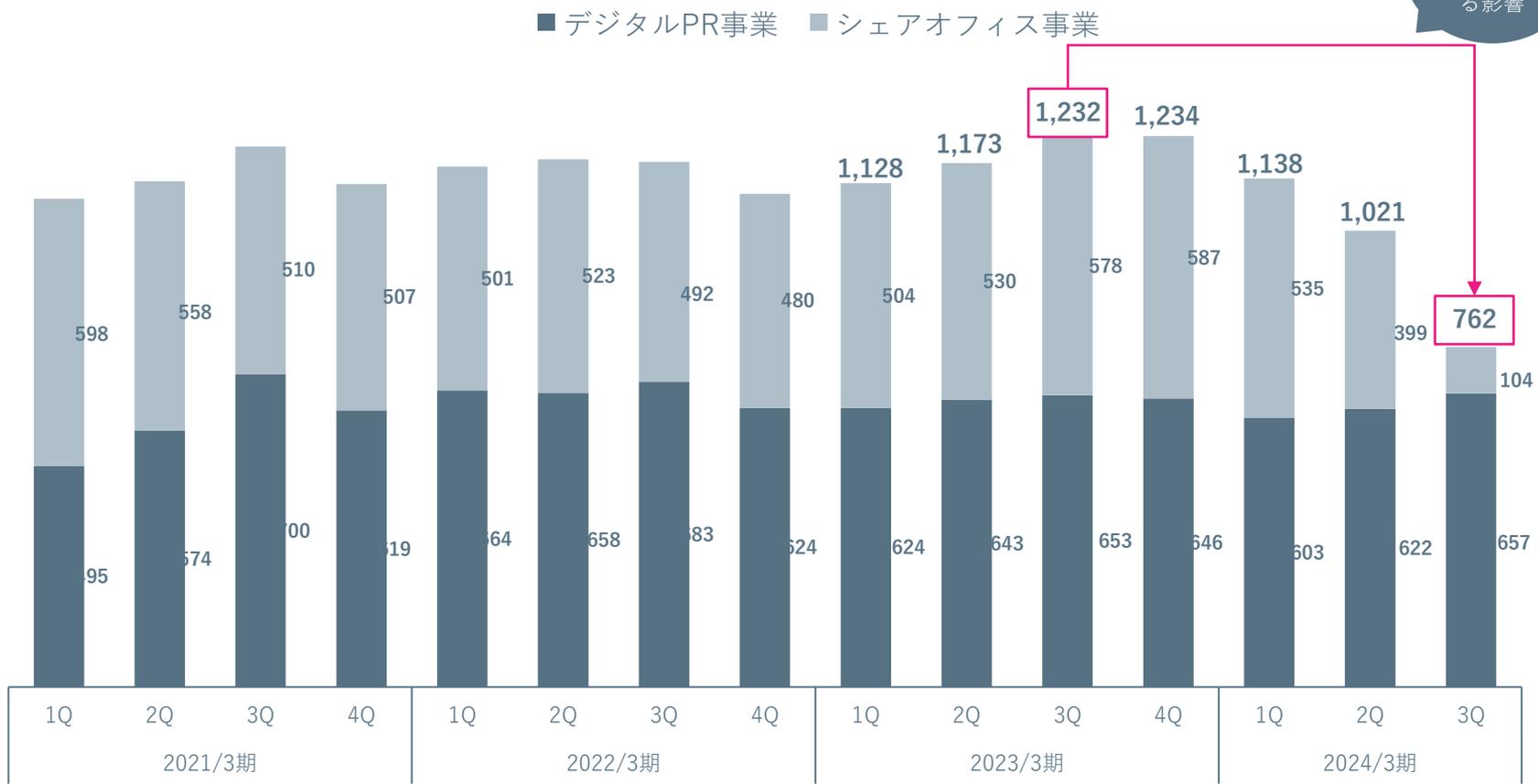
※同3Qには撤退した国内シェアオフィス関連の営業損失△15百万円分が残存（4Q以降解消）

	2022/3期				2023/3期				2024/3期			
	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
売上高	1,105	1,128	1,173	1,232	1,234	1,138	1,021	762	762	762	762	762
売上総利益	470	443	467	521	527	476	468	479	479	479	479	479
営業利益	△ 43	△ 109	△ 75	△ 21	△ 5	△ 50	△ 12	15	15	15	15	15
経常利益	△ 48	△ 97	△ 79	△ 25	0	△ 54	△ 24	7	7	7	7	7
当期純利益	△ 70	△ 88	△ 61	△ 21	△ 705	△ 53	△ 173	104	104	104	104	104

売上高

全体	国内シェアオフィス事業の譲渡に伴う減収部分が反映。
-デジタルPR事業	新規獲得経費抑制による減収分を『1社あたりの取引額の向上』により吸収。利益率改善の進行。以降、新規獲得活動を段階的に再開する方針。
-シェアオフィス事業	国内事業の撤退により、2023年9月以降、大幅に減収。 なお、同事業に属する、翻訳サービス・シンガポール拠点は堅調な推移

国内シェアオフィス事業撤退による影響



営業利益

全体

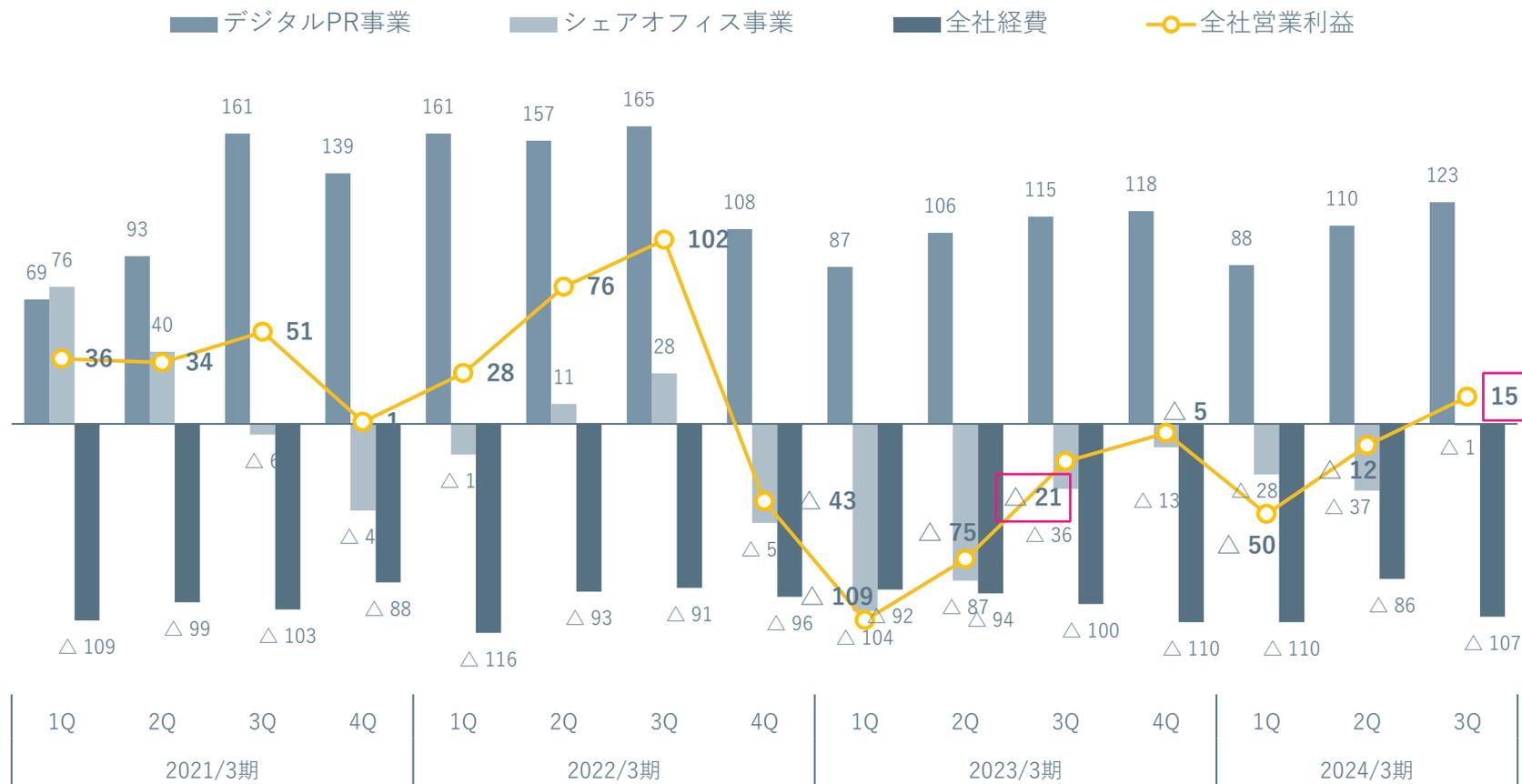
2年ぶり（8四半期ぶり）の営業黒字化

-デジタルPR事業

1社あたりの取引単価上昇効果により利益率向上。段階的に新規獲得活動を再開

-シェアオフィス事業

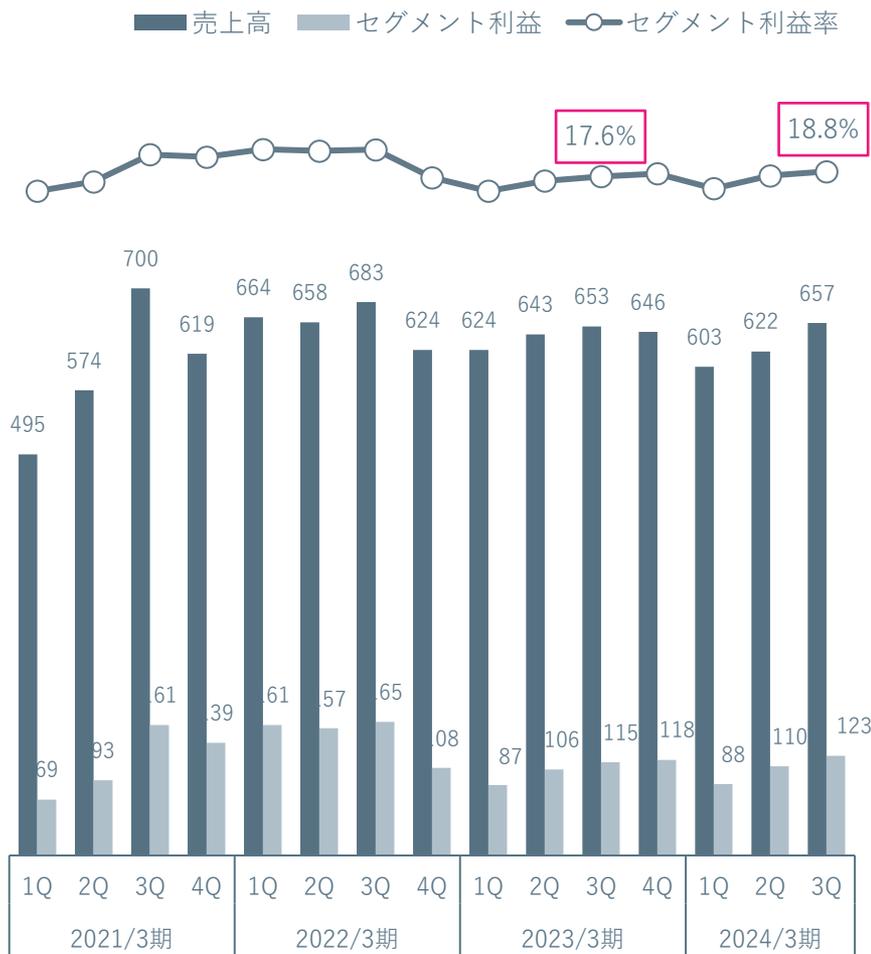
国内シェアオフィス関連の営業損失△15百万円分が残存（4Q以降解消）
翻訳サービス・シンガポール拠点は堅調な推移



デジタルPR事業

<対象サービス>

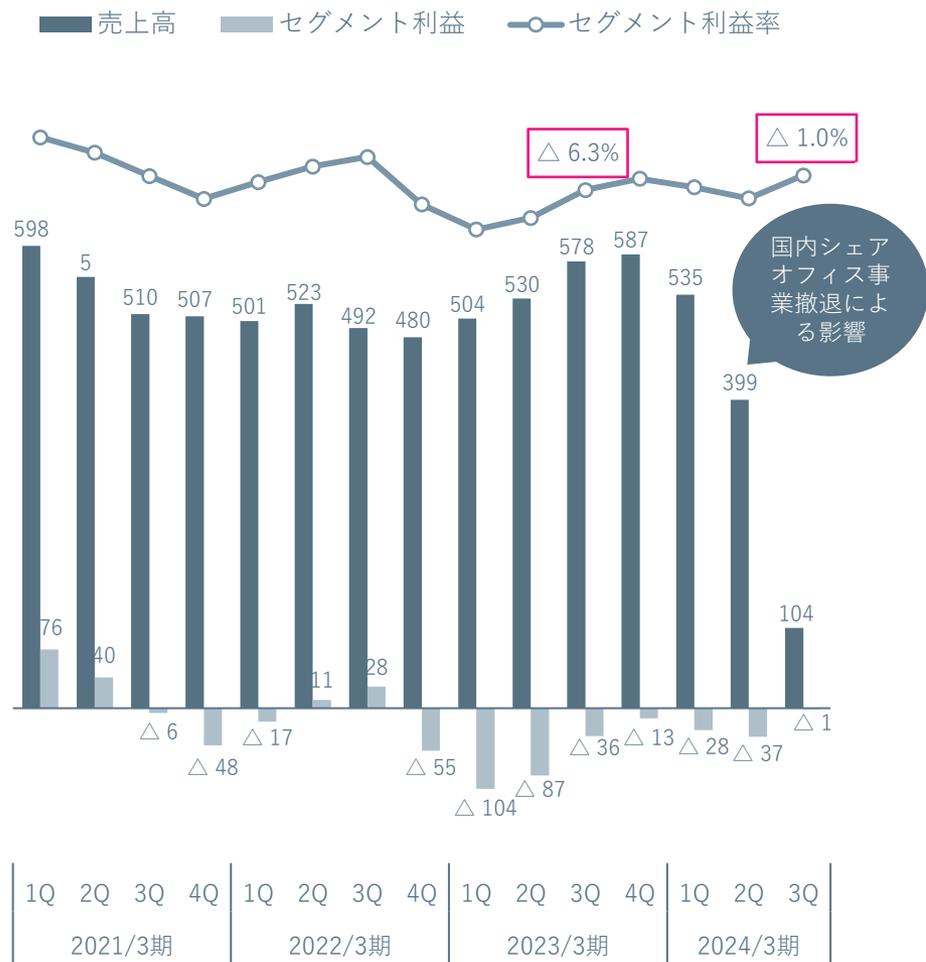
リリース配信/インフルエンサー/クリッピング/リファレンスDX



シェアオフィス事業

<対象サービス>

国内シェアオフィス/海外シェアオフィス/クラウド翻訳



連結財務諸表

	2023/3期		2024/3期	
	3Q累計 (百万円)	通期 (百万円)	3Q累計 (百万円)	前年同期比
売上高	3,535	4,769	2,922	82.7%
売上総利益	1,432	1,960	1,424	99.4%
EBITDA*	100	208	151	150.2%
営業利益 (営業利益率)	△206 (△5.9%)	△211 (△4.4%)	△48 (△1.7%)	— (4.2ポイント)
経常利益	△202	△201	△70	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△170	△876	△122	—

* 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)

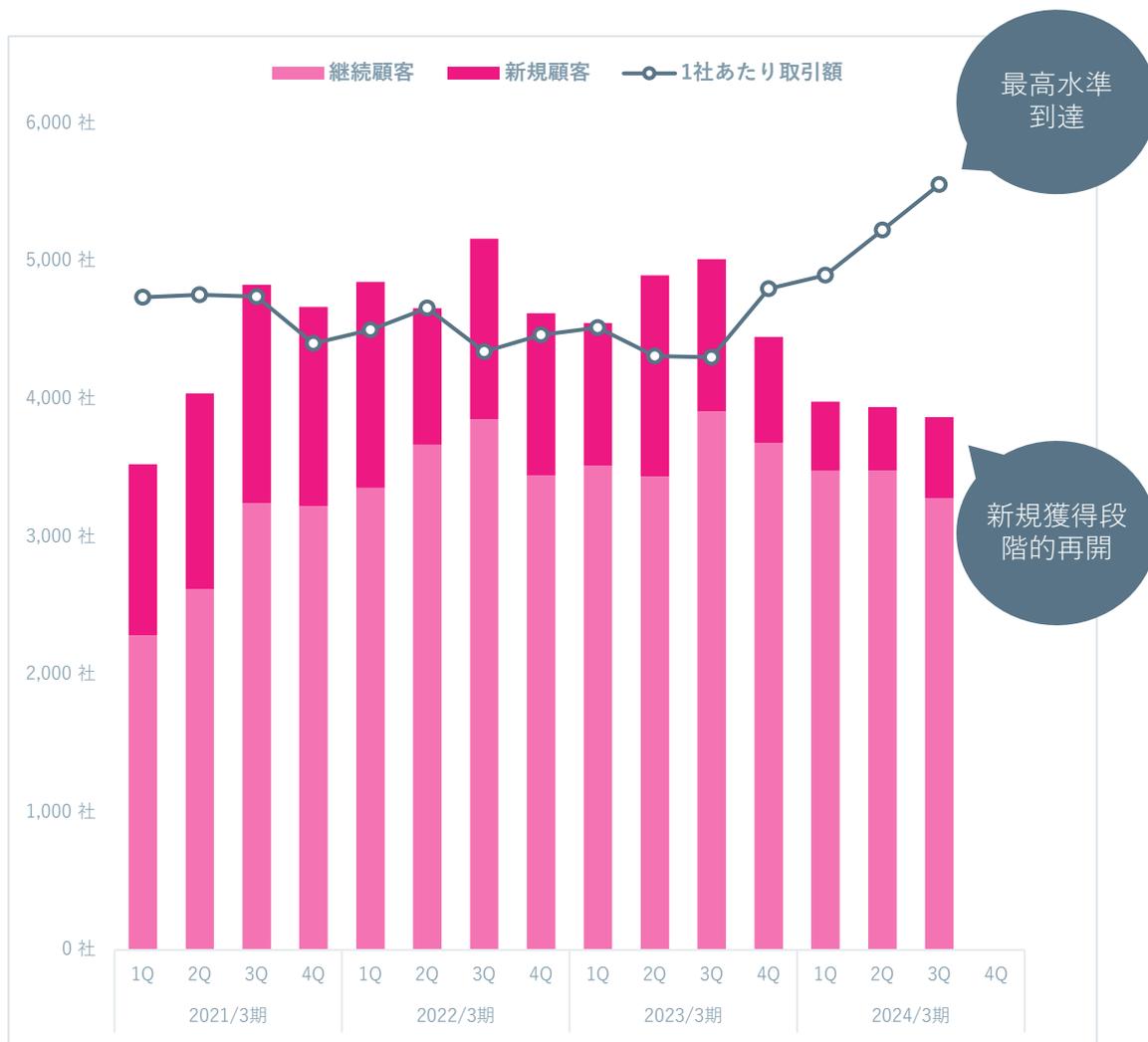
	2023/3期末		2024/3期 3Q末			
	金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	前期末比 (%)	主たる変動要因
流動資産	1,677	35.5	852	59.5	50.8	国内シェアオフィス事業（横浜除く）の事業譲渡による減少
固定資産	3,046	64.5	580	40.5	19.0	国内シェアオフィス事業（横浜除く）の事業譲渡による減少
資産合計	4,724	100.0	1,433	100.0	30.3	
流動負債	2,549	54.0	1,193	83.3	46.8	国内シェアオフィス事業（横浜除く）の事業譲渡による減少
固定負債	1,963	41.6	138	9.7	7.0	国内シェアオフィス事業（横浜除く）の事業譲渡による減少
負債合計	4,512	95.5	1,331	92.9	29.5	
株主資本	163	3.5	40	2.8	24.8	四半期純損失による減少
（自己株式）*	(△83)	(△1.8)	(△83)	(△5.9)	100.0	
非支配株主持分	12	0.3	9	0.7	73.8	
その他	35	0.8	51	3.6	144.9	
純資産合計	211	4.5	101	7.1	48.0	譲渡BS調整による特別損失による影響
負債・純資産合計	4,724	100.0	1,433	100.0	30.3	

- 自己株式金額は株主資本金額の内数
- 横浜拠点廃止に伴う後継テナントの居抜き契約により、特別利益100百万円を計上
- 2Qにて発生した債務超過は一時的なものとして是正済

主要サービス状況

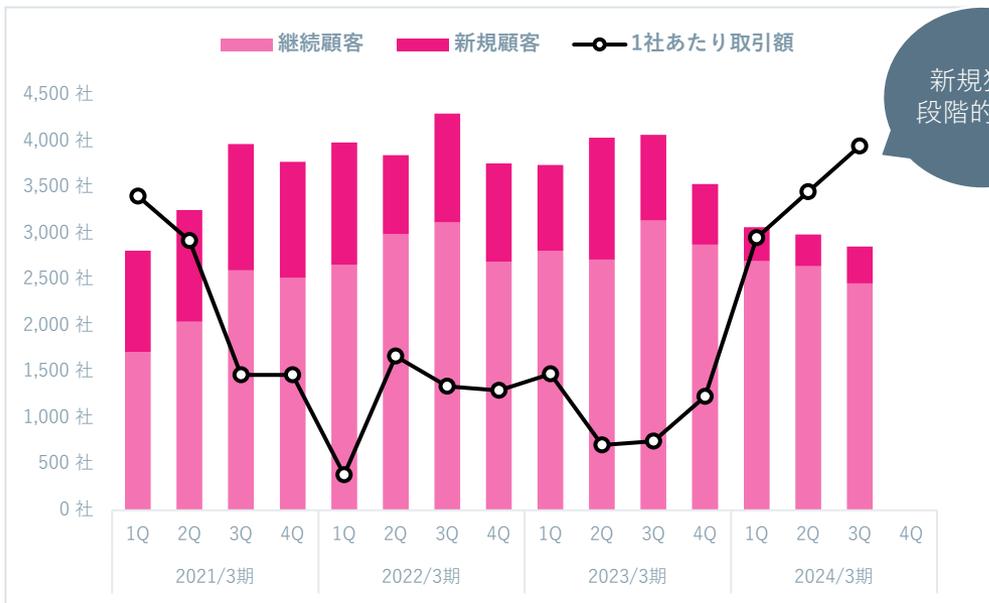
取引社数×取引単価（トレンド）

※国内シェアオフィス事業（撤退完了）は、係数全体への影響が大きいため、便宜上、除いた集計をしております。



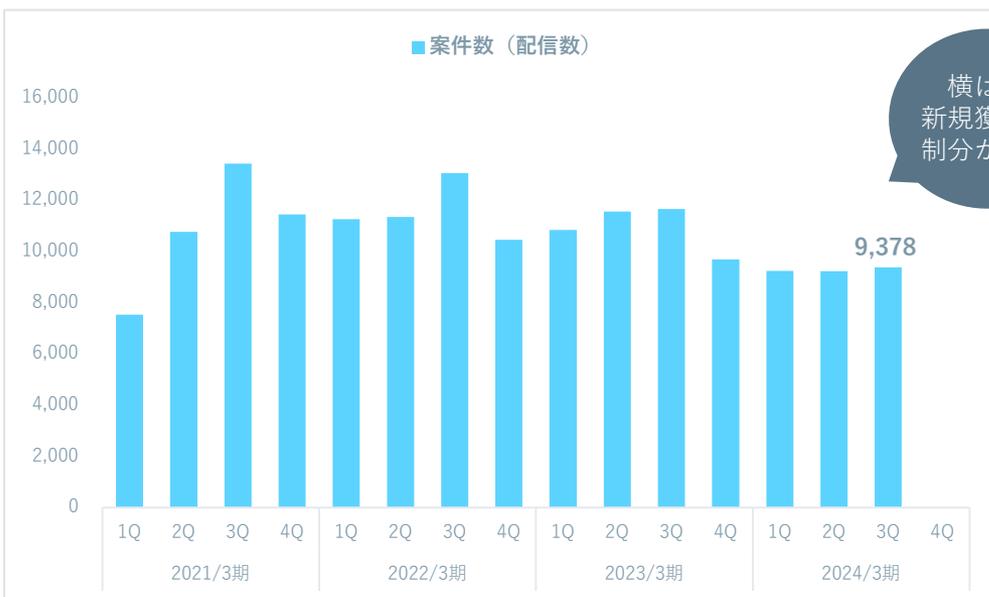
主な活動方針と進捗

- **新規獲得活動の再開**
 - 新規獲得プロモーションを抑制していた効果も取引額上昇に寄与。但し、下半期からは段階的再開。
- **高付加価値（高単価プラン）へ注力**
 - リリース配信サービスにおける最上位プランの比率向上
 - インフルエンサーサービスの引き合い案件の取引額向上



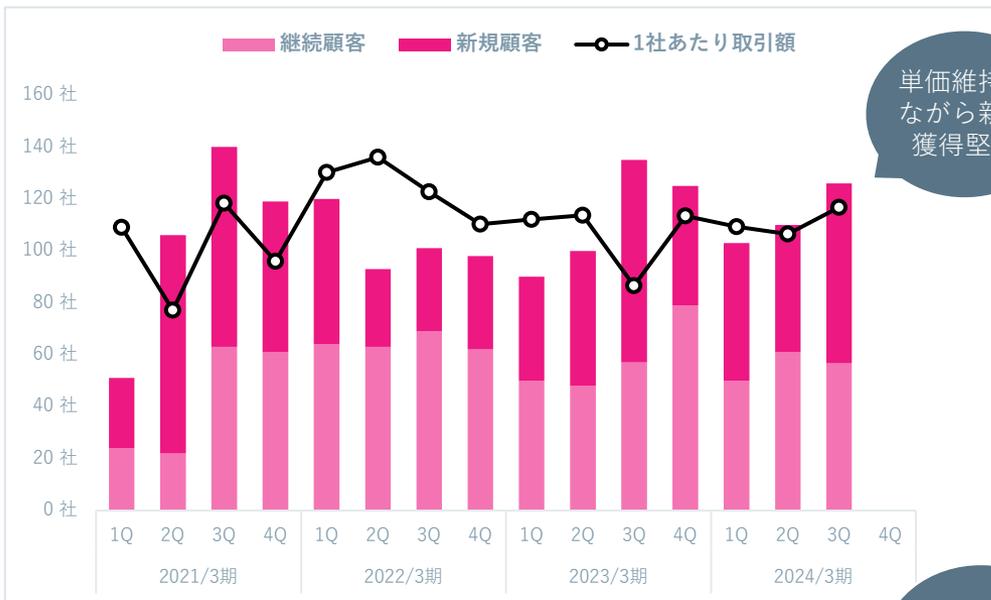
取引社数 × 1社あたり取引額

- **高単価プランに注力 (商品力/提案活動)**
 - ・ 高単価プランとリピート提案を積極化し、1社あたり取引額を上昇
- **動画生成プランの育成**
 - ・ ショート動画メニュー販売強化へ
- **生成系AI活動による生産性向上**
 - ・ オペレーション生産性向上で固定経費の削減へ



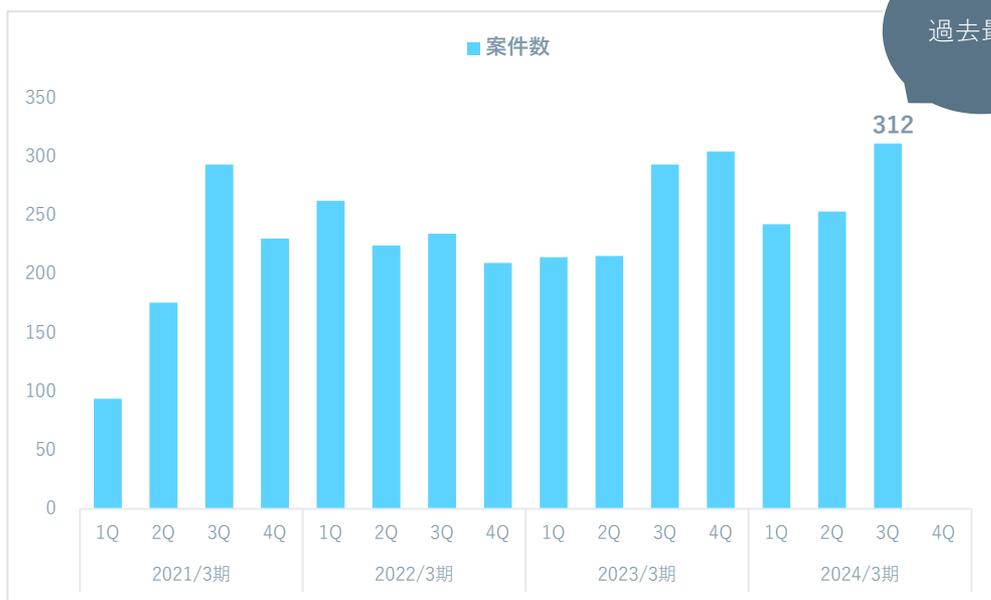
案件数

- **新規顧客獲得の抑制による減少**
 - ・ 高単価プランの利用企業は継続
 - ・ 新規獲得を段階的再開へ
- **中規模事業者へのコンサルテーション開始**
 - ・ 広報活動の年間施策等の持続的な運営支援を開始。(月額リテール課金モデル)



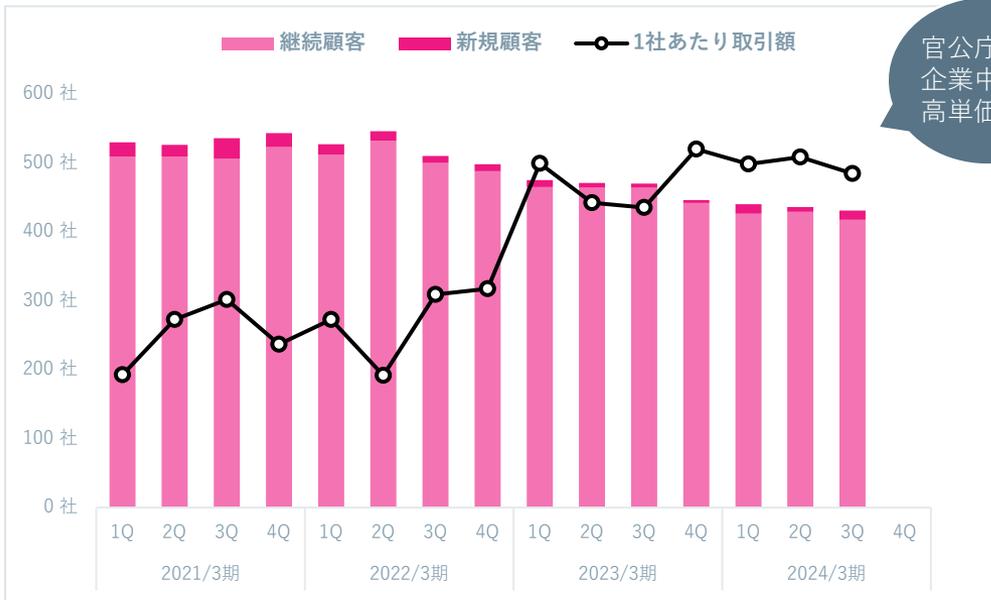
取引社数 × 1社あたり取引額

- **大手代理店案件が堅調に伸張**
 - ・ 中～高の取引額により単価貢献度高い
 - ・ 大手代理店は持続的な取引
- **新規獲得は積極的に進行**
 - ・ インカミングに注力 ([インスタラボ](#)) し、コンテンツを拡充中



案件数

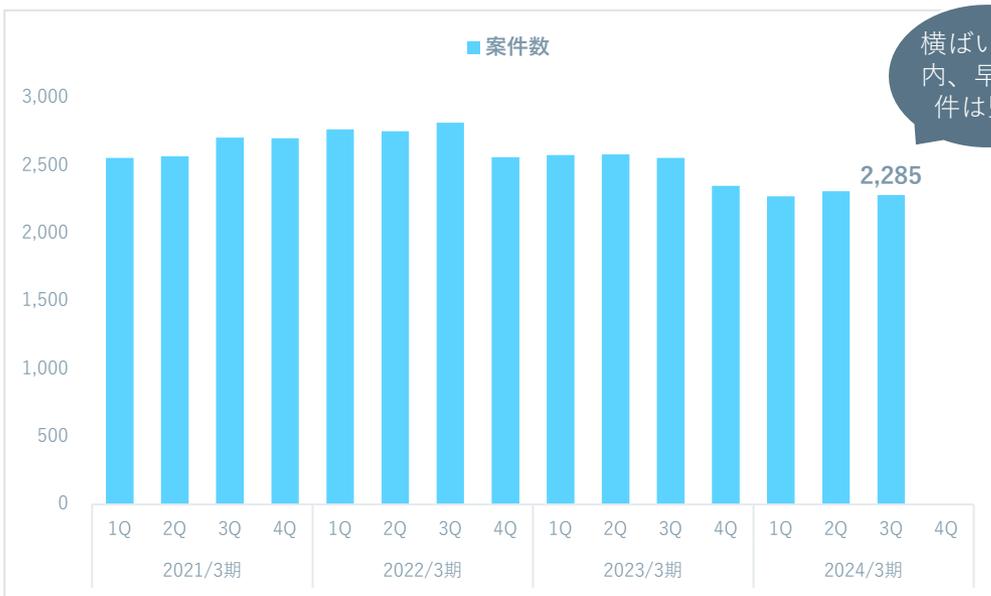
- **大手代理店案件の伸張**
 - ・ 代理店対応にリソース傾注し、安定的な高単価案件が伸張
- **アパレル／美容案件が堅調な推移**
 - ・ 観光関連業界も追従する形で堅調な進行



官公庁／大企業中心に高単価維持

取引社数 × 1社あたり取引額

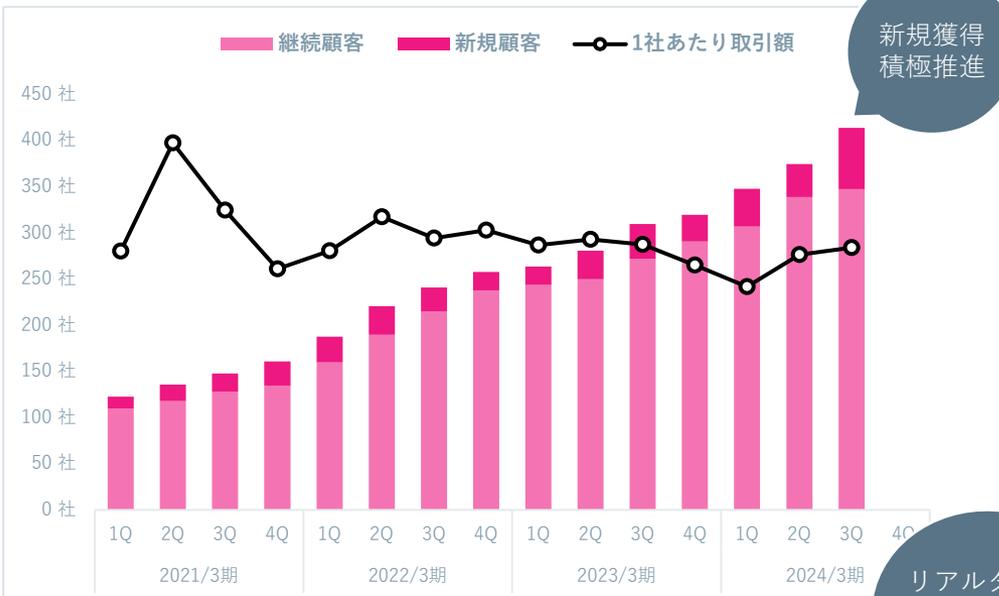
- 顧客は官公庁／大企業が中心
 - ・ 紙クリッピングのみの顧客は減少傾向
 - ・ 早朝案件は堅調に進行中
- 新規顧客獲得
 - ・ 他サービスからのクロスセル
 - ・ 大手事業者（主にPR業界、広告業界）とのシステム連携を推進する方針



横ばい推移、早朝案件は堅調

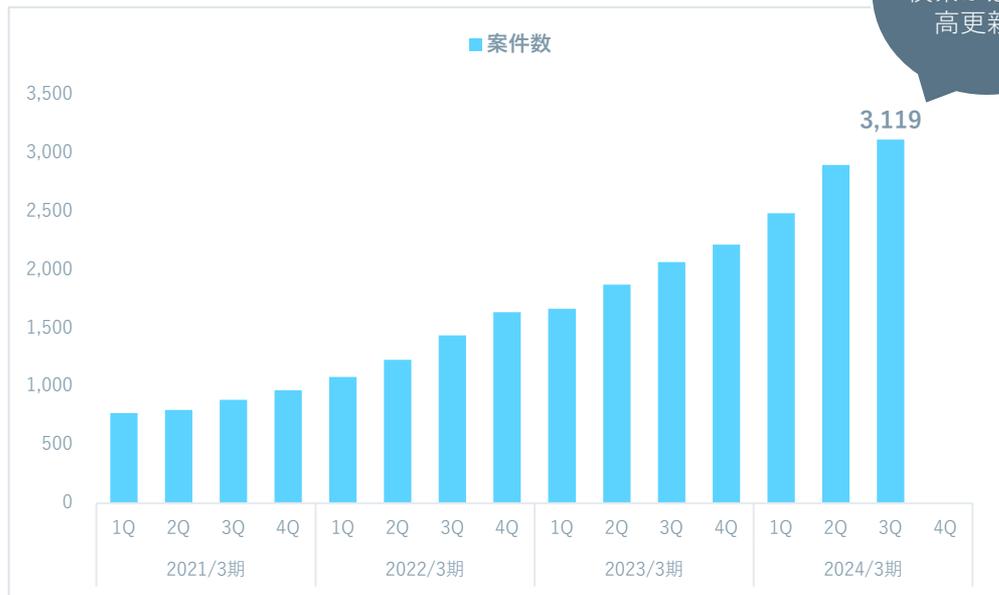
案件数

- 反社チェックやネガティブ案件が堅調
 - ・ 掲載調査対象がポジティブ広報調査に加え、ネガティブ広報調査への傾向が進行中



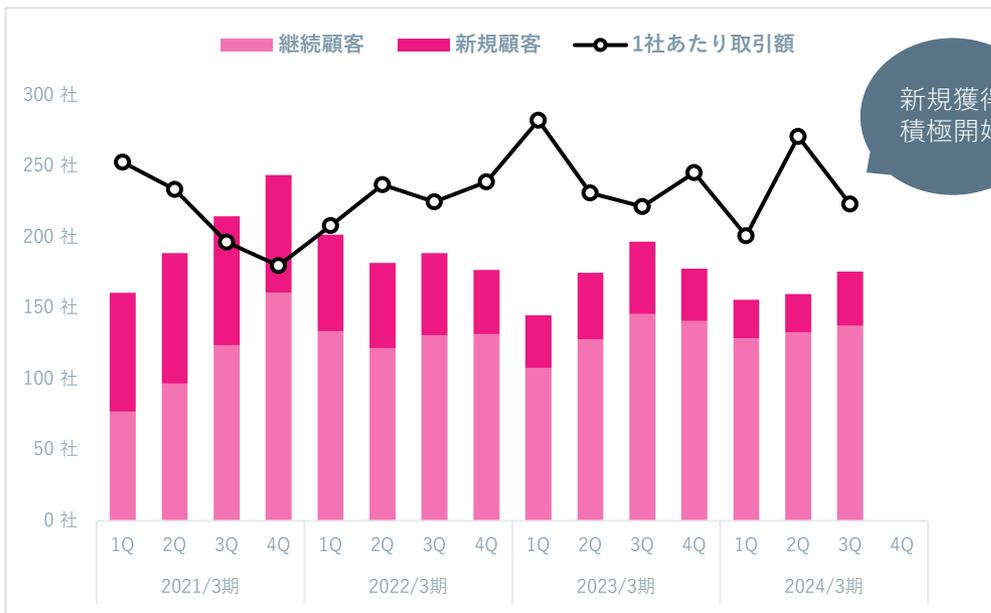
取引社数 × 1社あたり取引額

- **新規獲得活動を積極化**
 - ・ 広告宣伝費を増加（新規獲得の積極推進）
- **隣接市場の併行展開**
 - ・ 人事採用市場にも顧客獲得の幅を広げるべく、活動領域を拡張



案件数

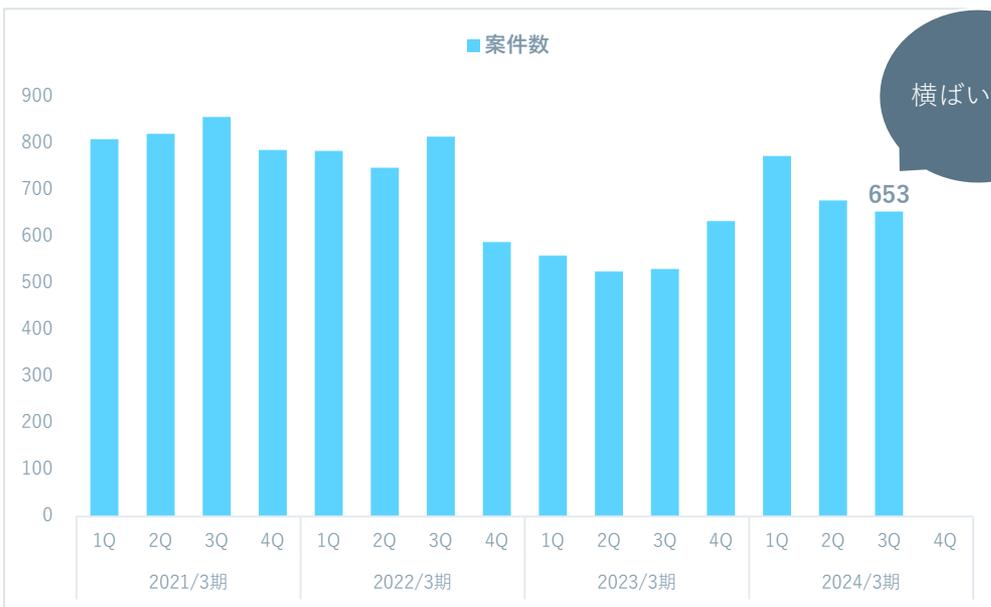
- **リアルタイム検索が過去最高を毎月更新中**
 - ・ 顧客数に比例し順調に更新中
 - ・ 検索UIの利便追求のための商品開発の強化
- **一括検索の案件発生タイミングで単価上昇**
 - ・ 年間取引一括検索の案件の発生時期に単価が上昇する傾向



取引社数 × 1社あたり取引額

- 外資系顧客の比率が上昇中
 - ・ 中規模案件の外資系企業発注が回復傾向
 - ・ 営業体制の強化により、新規獲得が回復傾向

案件数



- 案件単価を調整しながら案件数増大化
 - ・ 既存取引先に対しての価格調整を積極化し、案件数増大を施策し、増加へ

商品開発

RISK EYES

『生年期間』機能

同姓同名を見分ける検索機能を提供開始

上場準備にはRISK EYESを！

サービス提供後、既に株式公開実績33社（2023年4月時点）
多くの上場準備企業様、上場企業様にご利用頂いております

- 『生年期間』での絞り込み検索について
検索ニーズ増加により同姓同名の情報の可否判断を容易に。調査対象の年齢と合致する記事のみを絞り込むことで、反社チェックにかかる補完作業の工数軽減を実現



RISKEYES

反社チェック専用ツール
RISK EYES

業界初！同姓同名を見分ける
『生年期間』検索機能を提供開始

年齢・懸念レベルでの絞り込み検索を実現

※当社調べ

The banner features a dark blue background with white and light blue text. On the right side, there is a white silhouette of a person standing next to a large computer monitor displaying data. A magnifying glass is positioned in the foreground, and several gears are visible in the background, symbolizing technology and search.

システム開発事業者のM&A

ベトナム（ハノイ市）にて運営しているオフショア開発事業者を子会社化

モバイル開発およびWEB開発の開発体制強化により、デジタルサービスの開発／保守体制を強化

会社名

MK1 TECHNOLOGY VIETNAM COMPANY LIMITED

所在地

Tầng 1, Tòa nhà 3A Building ngõ 82 Duy Tân, Cầu Giấy, Hà Nội

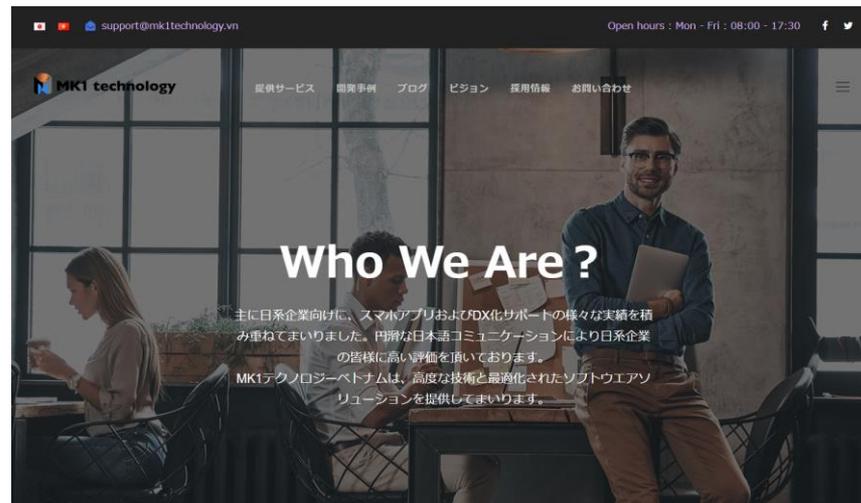
事業内容

モバイルアプリ開発／システム開発

運用保守／テストサービスBPO

URL

<https://mk1technology.vn/>



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。

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>