

ホリスティック企業レポート

ソーシャルワイヤー

3929 東証マザーズ

アップデート・レポート
2017年11月17日 発行

一般社団法人 証券リサーチセンター



証券リサーチセンター
審査委員会審査済 20171114

ソーシャルワイヤー(3929 東証マザーズ)

発行日:2017/11/17

プレスリリース配信代行サービスとレンタルオフィスが二本柱の BPO 事業 AI 活用によるプレスリリース配信代行の効率改善で今期予想を大幅上方修正

> 要旨

◆ プレスリリース配信代行・クリッピングとレンタルオフィスが柱

・ソーシャルワイヤー(以下、同社)は、法人を対象顧客として、プレスリリース配信代行・記事クリッピング等のニュースワイヤー事業、レンタルオフィスを展開するインキュベーション事業、翻訳サービスを展開する BPO 企業である。

◆ 18年3月期上期の概要

・18/3 期第 2 四半期累計期間の連結業績は、売上高 1,372 百万円(前年同期比 17.7%増)、営業利益 178 百万円(同 67.3%増)となった。ニュースワイヤー事業は同 17.4%増収、インキュベーション事業は同 18.1%増収となり、営業利益は、ニュースワイヤー事業が同 67.4%の増益と大きく寄与した。

◆ 18年3月期業績予想

・同社は、18/3 期業績予想を上方修正し、売上高 2,780 百万円(前期比 15.9%増)、営業利益 350 百万円(同 58.4%増)と発表した。
・証券リサーチセンターも業績予想を上方修正し、売上高 2,807 百万円(前期比 17.1%増)、営業利益 362 百万円(同 63.8%増)とした。第 2 四半期末の未使用チケット枚数は、過去最高の 8,523 枚であり、チケット利用が進むことで、18/3 期の従量配信数を同 14%増と想定した。

◆ 投資に際しての留意点

・同社は 16 年 10 月の価格改定の影響で一時的な需要減を招き、結果として業績予想の下方修正を余儀なくされたため、価格改定のタイミングについては今後も注意を要する。
・同社は過去 2 期間フリー・キャッシュ・フローがマイナスにもかかわらず、配当性向 3 割を目標とする配当を行っている。同社のインキュベーション事業における敷金やニュースリリース事業での発行保証金等の差し入れ等、現金が必要となる機会が多いため、成長性への足枷になる可能性がある。

アナリスト:難波 剛

+81(0)3-6858-3216

レポートについてのお問い合わせはこちら

info@stock-r.org

【主要指標】

2017/11/10	
株価(円)	1,371
発行済株式数(株)	5,736,800
時価総額(百万円)	7,865

	前期実績	今期予想	来期予想
PER(倍)	55.9	33.2	28.1
PBR(倍)	8.7	7.1	6.2
配当利回り(%)	0.7	0.9	1.0

【株価パフォーマンス】

	1 カ月	3 カ月	12 カ月
リターン(%)	-5.6	23.0	122.0
対TOPIX(%)	-7.5	10.5	81.2

【株価チャート】



(注)相対株価は対TOPIX、基準は2017/1/6

【3929 ソーシャルワイヤー 業種:情報・通信業】

決算期	売上高 (百万円)	前期比 (%)	営業利益 (百万円)	前期比 (%)	経常利益 (百万円)	前期比 (%)	純利益 (百万円)	前期比 (%)	EPS (円)	BPS (円)	配当金 (円)
2016/3	1,953	23.3	225	107.9	209	89.3	146	106.8	30.3	151.2	7.5
2017/3	2,397	22.6	220	-2.2	211	0.8	131	-10.3	24.5	158.3	9.0
2018/3 CE	2,780	15.9	350	58.4	340	60.6	230	74.6	39.7	—	10.0
2018/3 E	2,807	17.1	362	63.8	351	66.1	234	78.2	41.3	192.1	12.0
2019/3 E	3,143	12.0	423	16.8	413	17.4	276	17.6	48.8	219.4	14.0
2020/3 E	3,489	11.0	483	14.3	473	14.7	317	15.1	56.0	249.5	16.0

(注) E:証券リサーチセンター予想、CE:会社予想

アップデート・レポート

2/22

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。

一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならず、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。

＞ 事業内容

(注 1) クリッピング

新聞・雑誌・Web メディアから、必要な記事を選別・取得すること。

(注 2) レンタルオフィス

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、小さく仕切られたスペースを貸すサービスのこと。初期コストを抑えることができるため、(ベンチャー) 企業の創業期に活用されることが多い。

(注 3) BPO

Business Process Outsourcing(ビジネスプロセスアウトソーシング)の頭文字をとったもので、企業運営上の業務やビジネスプロセスを専門の企業に外部委託すること。

◆ **プレスリリース配信代行・クリッピングとレンタルオフィスが柱**
 ソーシャルワイヤー (以下、同社) は、法人を対象顧客として、①プレスリリース配信代行・記事クリッピング^{注1}等のニュースワイヤー事業、②レンタルオフィス^{注2}を展開するインキュベーション事業、③その他事業として主に翻訳サービスを展開するBPO^{注3}企業である。

ニュースワイヤー事業には2種類のサービスがある。第一に「@Press (アットプレス)」のブランドで、情報発信を行いたい法人顧客を対象にプレスリリース文書の校正、配信先メディアの選定等のサポートを含めたプレスリリース配信代行を行っている。第二に「@クリッピング (アットクリッピング)」ブランドで、必要とする情報を新聞等メディアから収集して報告するサービスを提供している。

インキュベーション事業は、国内とアジア各地で小スペースのオフィスを提供するレンタルオフィス事業を行っている。その他事業は、17/3期に子会社化したトランススマートによるクラウドソーシング翻訳サービスが中心である (図表 1)。

【 図表 1 】 事業の概況

事業分類	活動	売上高	前期比	内容
ニュースワイヤー事業	プレスリリース配信代行 (ワイヤーサービス) 「@Press」	11.8億円	11.4%増	顧客からの依頼を受けて、メディアに対するプレスリリースの配信を代行するサービスで、8,500を超えるメディアからプレスリリースの内容に適した配信対象メディアを選定し、プレスリリースを配信。
	新聞・雑誌・Web 情報の調査 「@クリッピング」			Web・新聞・雑誌等、幅広いメディアから、顧客が必要としている記事を選別し、報告を行う。
インキュベーション事業	レンタルオフィス 「CROSSCOOP」	10.2億円	10.4%増	新宿2拠点、六本木、青山、仙台、シンガポール、インドネシア (FCにて1拠点)、インド、ベトナム、フィリピン、タイの日本国内およびアジア6カ国に12拠点を運営。
その他事業 (新規事業)	クラウドソーシング (翻訳)	1.9億円	-	17/3期に開始した新設事業。日本人翻訳者2,000人により、クラウドソーシング型の翻訳サービスを展開。

(注) 売上高と前期比は 17/3 期の実績

タイのレンタルオフィスは 16 年 4 月 1 日にオープン。仙台のレンタルオフィスは 16 年 10 月 17 日オープン。

(出所) ソーシャルワイヤー有価証券報告書等より証券リサーチセンター作成

◆ アジア展開を進めるインキュベーション事業

同社は、クロスボーダーでの成長、特にアジアの成長を取り込むことを経営上の重要な課題としており、積極的に海外展開を行っている。アジア地域 6 カ国に子会社 7 社を設立し、事業を行っているが、そのうち 6 社がインキュベーション事業を行っている (図表 2)。

【 図表 2 】 子会社一覧

会社名	所在地	事業内容
SOCIALWIRE SINGAPORE PTE.LTD.	シンガポール	インキュベーション事業
CROSSCOOP SINGAPORE PTE.LTD.	シンガポール	インキュベーション事業
PT.SOCIALWIRE INDONESIA	インドネシア ジャカルタ首都特別州	ニュースワイヤー事業
CROSSCOOP INDIA PRIVATE LIMITED	インド ハリヤーナー州	インキュベーション事業
CROSSCOOP PHILIPPINES INC.	フィリピン マカティ市	インキュベーション事業
Crosscoop Vietnam Consulting Compnay Limited.	ベトナム ホーチミン市	インキュベーション事業
Crosscoop (Thailand) Co., Ltd.	タイ バンコク都	インキュベーション事業
トランススマート株式会社	東京都新宿区	翻訳事業・ マケティング事業

(出所) ソーシャルワイヤー有価証券報告書等より証券リサーチセンター作成

◆ メディアと企業をつなぐワイヤーサービス

(注 4) ワイヤーサービス
プレスリリースをメディアに配信し、サービス事業者の Web サイトや提携メディアに掲載する広報通信サービス。

(注 5) パブリシティ
企業や官公庁、団体などが、製品やサービス、事業などに関する情報をプレスリリースなどを通じてメディアに提供し、報道されるように働きかける広報活動。
広告と異なり、情報のコントロール主体はメディアとなるため、一般的に公正かつ平等なニュース記事として消費者にとって信頼度は高くなる。

同社の「@Press」は、ワイヤーサービス^{注 4}とも呼ばれ、パブリシティ^{注 5}機能の一部を担い、企業に代わって広報、新商品・サービス等のプレスリリースに関して最適なメディアを選別し、配信代行を行っている。

企業が情報を発信する経路は、広告とパブリシティの二つに大きく分かれる。広告は、企業が情報を意図した通りにコントロールでき、情報の掲載も容易であるものの、視聴者には広告と認識されるため、注目されにくい。一方、パブリシティとして情報発信される場合、メディア等の第三者が制作するため、企業は情報をコントロールできず、また掲載の難易度は高いが、記事として視聴者に捉えられるため、読まれやすい(図表 3)。

【 図表 3 】 広告とパブリシティの特性比較

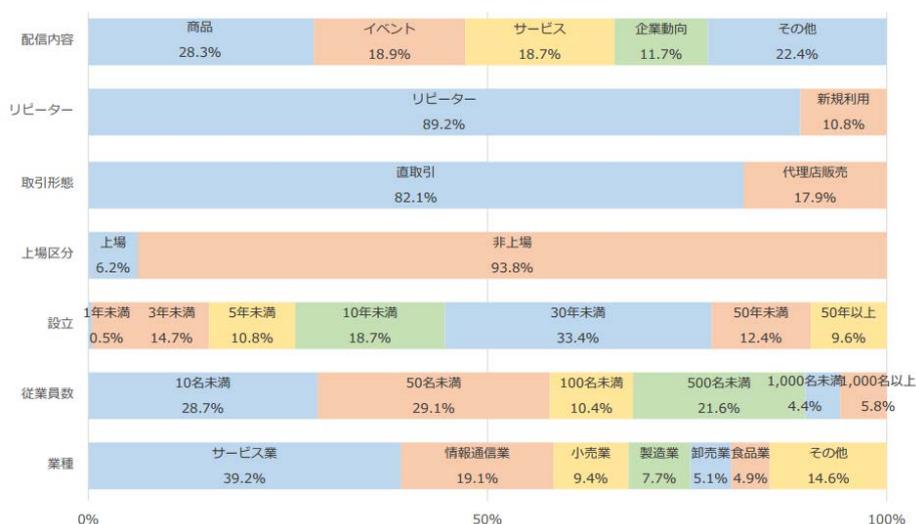
	文脈	主体	掲載面	コスト	伝わり方	投資対効果	掲載難易度	効果測定
広告	コントロール可能	企業	広告枠	有償	広告としてスルーされやすい	投下コストに対して、効果は一律	容易	リーチ測定可能
パブリシティ	コントロール不可能	メディア(第三者)	記事枠	無償	ニュースやコラムとして読まれる	効果は千差万別だが、ない場合もある	難	リーチ数測定不可能

(出所) PR TIMES Web サイト

◆ **リピート顧客の多いニュースワイヤー事業**

同社のニュースワイヤー事業の取引形態は 82.1%が代理店を通さない直取引である。顧客の 57.8%は、従業員数 50 名未満の法人であり、社内に広報機能が十分に備わっていない企業やプレスリリースをしたことがない企業であっても、同社のサポートにより円滑にリリースできるため、中堅・中小企業の利用が多い。業種別ではサービス業、情報通信業が 58.3%を占めている。同社顧客の 89.2%はリピーターであり、高い顧客満足度がリピートオーダーに結びついていることが窺われる (図表 4)。

【 図表 4 】 ニュースワイヤー事業の顧客データ



(出所) ソーシャルワイヤーWeb サイト

◆ **プレスリリースの校正、メディア選定等サポートが充実**

同社の「@Press」の特徴は、記事としてメディアで取り上げられる機会を増やすことを目的に、専属スタッフによる文書の校正、プレスリリースのタイトル提案、メディア選定により、効果的なリリース配信を行う点にある。また、8,500 の選択可能なメディアの中から、効果的に取り扱ってくれる可能性が高いメディアに配信先を絞ることで、企業が狙った対象者にプレスリリースが到達する可能性を高めている。

また、プレスリリースを各種メディアに配信するだけでなく、大手新聞・通信社・ポータルサイト等 80 超のメディアと提携し、各メディアの「プレスリリース/ニュースリリース」のコーナーへ原文がそのまま掲載されることも同社の「@Press」の特徴の一つである (図表 5)。

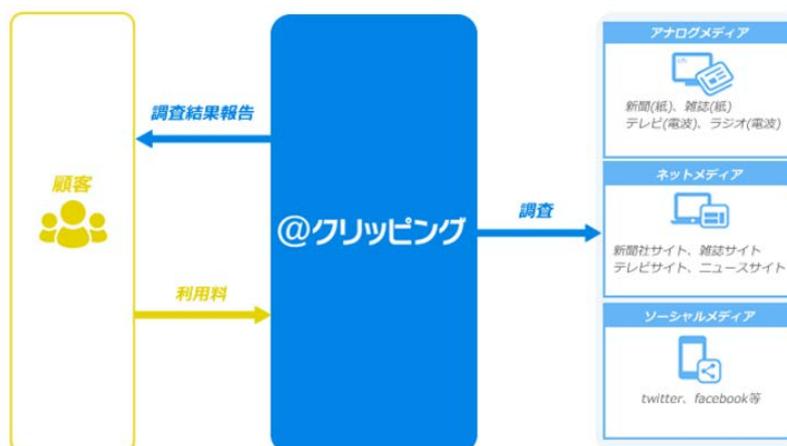
【 図表 5 】 同社の提携する大手メディア一覧



◆ 高品質調査が売りの@クリッピング

同社のニュースワイヤー事業の二つ目のサービスである「@クリッピング」は、約 2,600 の紙メディアをベースに、Web メディアを合わせると 4,400 を超える媒体に配信されている記事情報を顧客企業のニーズに応じて選別し、報告するサービスである。このサービスにより、自社でリリースした記事がどの程度市場で浸透しているかの検証も可能となっている (図表 6)。

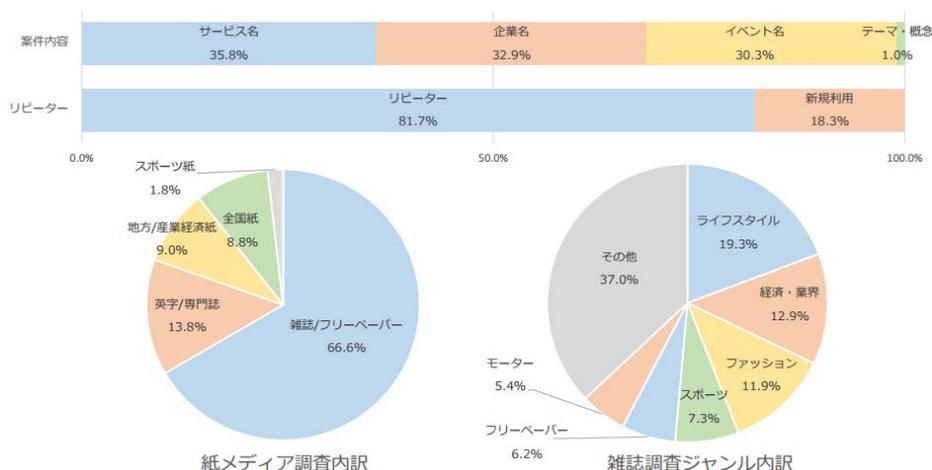
【 図表 6 】 @クリッピングサービスイメージ図



(出所) ソーシャルワイヤーWeb サイト

同社の「@クリッピング」の調査案件内容は、特定のサービス名、企業名、イベント名が多く、17/3 期はこの 3 つで、全体の 99.0% を占めている。また、全体の 81.7% をリピート顧客が占め、品質の高さが窺える。紙メディア調査内訳は、雑誌/フリーペーパーが全体の 66.6% を占め、雑誌ジャンル別では、ライフスタイル、経済・業界、ファッションがトップ 3 のジャンルで、44.1% を占める一方で、その他が 37.0% と多岐にわたる調査依頼も受けている (図表 7)。

【 図表 7 】 @クリッピングサービス顧客、調査内容特性

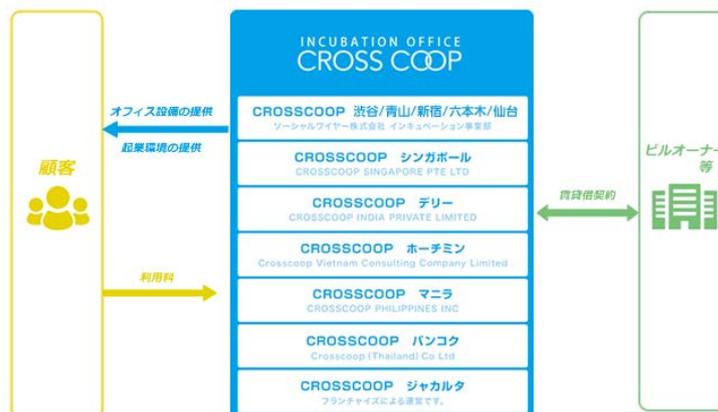


(出所) ソーシャルワイヤー説明会資料

◆ 国内、アジアに展開するレンタルオフィスサービス

インキュベーション事業として営むレンタルオフィスサービスは、現在、東京都に5拠点を構え、加えて16年10月に仙台オフィスをオープンした。またアジアにおいても6カ国6拠点にて「CROSSCOOP (クロスコープ)」というブランドで、レンタルオフィスサービスを展開している。同社のレンタルオフィスの特徴は、国内においては利便性の良い主要駅に近いオフィスビル、海外においてはビジネス主要都市のアクセスが良く知名度の高いオフィスビルにおいて、レンタルオフィスを運営している (図表8)。

【 図表 8 】 レンタルオフィス事業の事業系統図



(出所) ソーシャルワイヤーWeb サイト

17/3 期の国内の入居者の 53.9%が新宿の 2 拠点を利用しており、残りは青山 (22.5%)、六本木 (21.7%)、仙台(1.9%)となっている。従業員規模別では、10 名以下の企業が 78.1%と大多数を占めている。業種別では、サービス業 52.2%、情報通信業 23.1%となっている。入居期間別では、1 年未満が 18.5%を占め、1 年以上 2 年未満が 18.9%と、全体の 37.4%が 2 年未満である一方、5 年以上の企業が 28.6%を占めており、同社が 08 年にサービスを開始したことを考えると、立ち上げ時のニーズだけでなく、企業の成長フェーズに合わせたサービス提供ができていているものと考えられる (図表 9)。

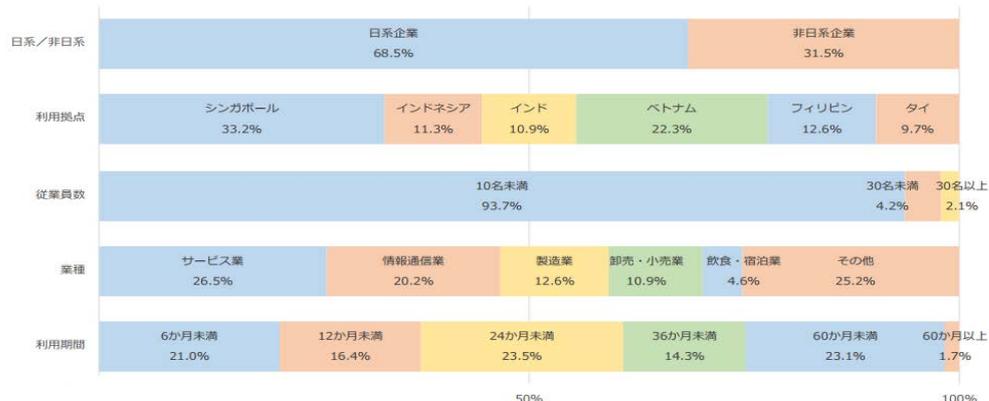
【 図表 9 】 国内レンタルオフィス顧客プロフィール



(出所) ソーシャルワイヤー説明会資料

海外のレンタルオフィスでは、17/3 期において、顧客に占める日系企業の割合は 68.5%、非日系企業の割合は 31.5%であるが、非日系企業が増加傾向にある。拠点別では、全体の 33.2%をシンガポール、22.3%をベトナムが占めるが、それ以外の都市は 9%~13%の間にある。業種別では、国内と比較して、サービス業のウェイトが小さく、製造業のウェイトが大きい (図表 10)。

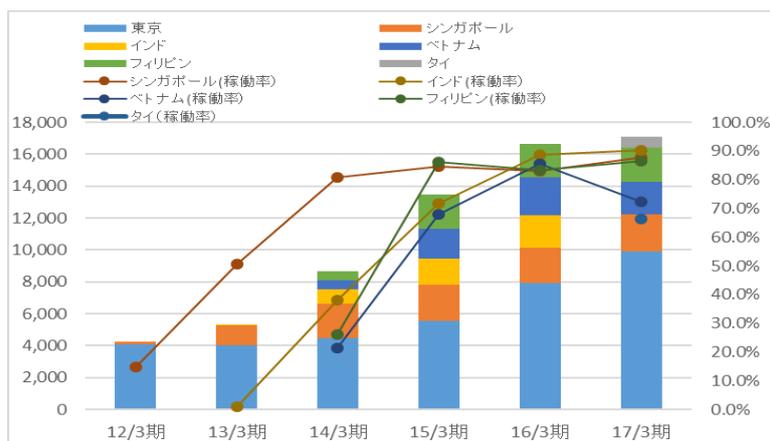
【 図表 10 】 海外レンタルオフィス顧客プロフィール



(出所) ソーシャルワイヤー説明会資料

同社は、年換算で 23,951 席（17/3 期、フランチャイズを除き単月席数を 12 カ月分累積したもの）の席数を確保しており、国内外合計の稼働席数は、19,212 席、年平均稼働率 80.2%となった。海外では、稼働率の低いタイの新規連結、15 年度第 4 四半期に大口顧客の退去があったベトナムの稼働率低下で 16/3 期対比では平均稼働率が 8.7%ポイント低下している（図表 11）。

【 図表 11 】 レンタルオフィスの地域別稼働席数と稼働率



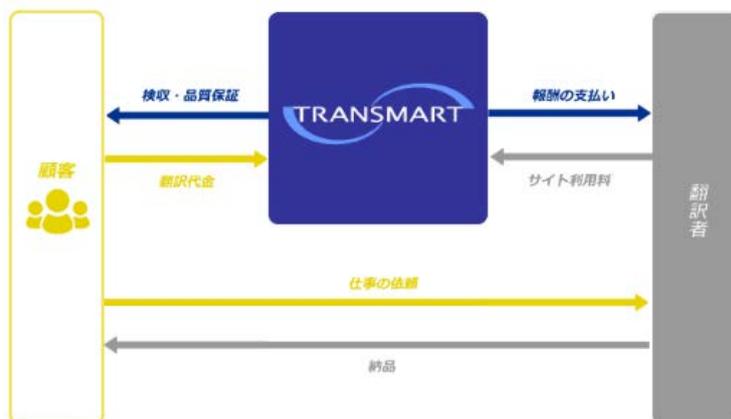
(出所) 有価証券報告書より証券リサーチセンター作成

◆ クラウドソーシングによる翻訳事業

同社は、16 年 4 月にトランススマートの株式の 84.4%を取得し、子会社化した。トランススマートには、約 2,000 人の日本人翻訳者が登録しており、顧客のニーズに応じ、クラウドソーシング^{注 6}の形で、翻訳サービスの提供を行っている（図表 12）。

(注 6) クラウドソーシング
不特定多数の人に必要とするサービス、アイデア、またはコンテンツを依頼、取得するプロセスのこと。特定の企業等に委託するアウトソーシングとは対極に位置する業態。

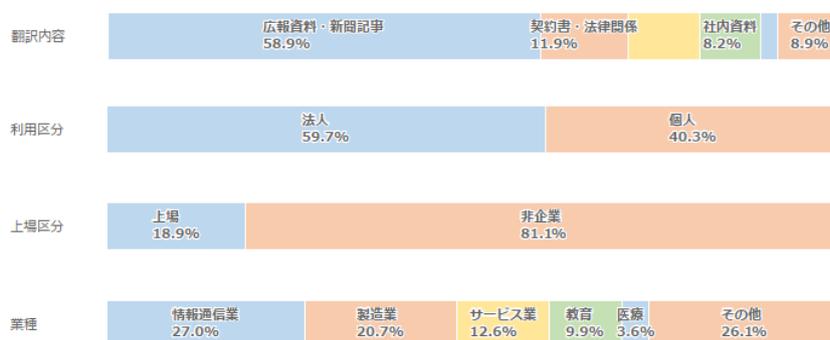
【 図表 12 】 クラウドソーシング翻訳のサービス提供図



(出所) ソーシャルワイヤーWeb サイト

翻訳サービス「TRANSMART」では、テストに合格し、研修課程を経た日本人翻訳者 2,000 人を実績によりランク分けしている。利用者は取得資格や得意分野、業界を確認できるため、ニーズに合致した翻訳者を探すことが可能となり、一般のクラウドソーシングで起こりがちな品質面での問題を抑えつつ、直接取引することを可能としている。顧客は、法人が 59.7%で、情報通信業、製造業、サービス業がトップ 3 で合わせて 60.3%を占める。発注元は、個人を含め、81.1%が非上場企業で、翻訳内容は、広報資料、新聞記事が全体の 58.9%を占めている(図表 13)。

【 図表 13 】クラウドソーシング翻訳の顧客プロフィール



(出所) ソーシャルワイヤーWeb サイト

> ビジネスモデル

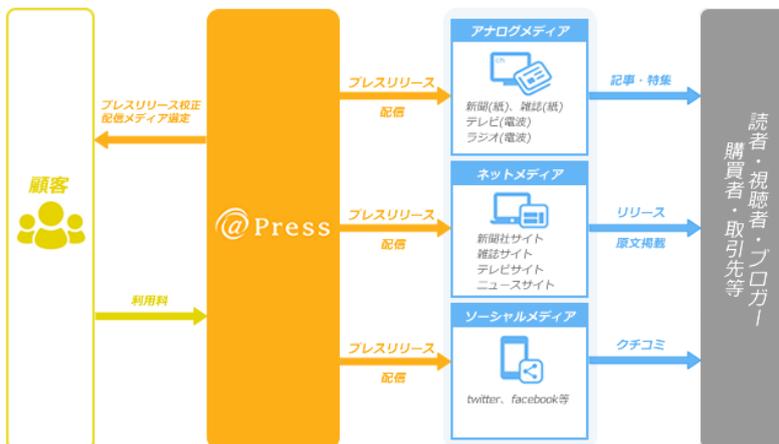
◆ 多様化するメディアがニュースワイヤー事業の需要を拡大

同社のニュースワイヤー事業が拡大してきた要因の一つに、情報発信経路の多様化がある。情報発信媒体は、従来大手メディアや雑誌等アナログメディアに限られていたが、ネットメディア、ソーシャルメディアの発達により、個人に影響を及ぼすメディアが多様化、その情報発信媒体の数も膨大になり、情報発信者とメディアをつなぐサービスへの需要が高まった。

また、ニュースサイト、アプリや、SNS 等で視聴者に強い影響を及ぼすインフルエンサー^{注7}の存在が大きくなるに従い、トレンドの最新情報を欲するインフルエンサーと情報発信を欲する企業をマッチングするワイヤーサービス提供企業の重要性が高まった(図表14)。

(注7) インフルエンサー
有名人やスポーツ選手、有名ブロガーのような、自身のブログやSNS、メディアへの露出などで商品やサービスを紹介することで、大多数の消費者に大きな影響力を発揮するキーパーソンのこと。

【図表14】情報発信経路のイメージ図

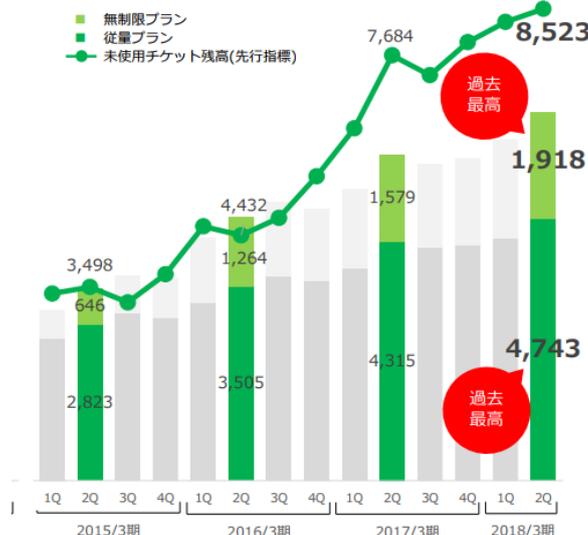


(出所) ソーシャルワイヤーWeb サイト

◆ 1 配信ごとに課金する従量プランがメインサービス形態

「@Press」は、一定額で無制限に配信できるプランと、配信件数に応じて課金する従量プランの二つのサービスを提供している。18/3期第2四半期には、件数ベースで全体の71.2%が従量プランを選択し、多くの顧客から従量プランが支持を得ている(図表15)。

【 図表 15 】 プラン別配信数の推移 (件数)



(出所) ソーシャルワイヤー説明会資料

同社では、プレスリリースが効果的に取り上げられるように文書の校正やタイトルの提案、配信先メディアの選択等、コンサルティングに注力し、量よりも質に重きを置いた結果、料金設定はやや高めとなっているが、リピート率は高い。

同社の配信サービスは、1 配信ごとに課金される従量制が主であるが、前売りチケットを複数枚まとめて購入することで、割引されるシステムとなっている。同社が先行指標として、重要視している未使用前売りチケット枚数は、18/3 期第 2 四半期末において、前年同期末比 10.9% 増と、昨年の値段改定前の駆け込み特需があった時期からも引き続き二桁の伸びを示している。

◆ 初期投資の軽減を可能としたレンタルオフィス

レンタルオフィスのサービス提供事業者は、サービスを提供する際に、ビルの所有者からフロアを借り受け、企業規模に応じて各種サイズの個室へフロアを区分けしサブリース^{注 8}している。また、敷金、仲介手数料、電話敷設料、備品の購入等も不要で、借り受ける企業にとって初期投資がかからないシステムになっている (図表 16)。

(注 8) サブリース

不動産の所有者から管理会社が賃貸契約をし、その物件をさらに第三者に転貸すること。

このように利用企業にとっては、小規模なスペースで利用でき、成長に合わせて拡張も可能な上、初期投資を抑えるといったメリットがあるため、坪当たりの単価は周辺相場より割高になるが、不動産を借り受ける際の固定費リスクをレンタルオフィスのサービス提供者が負う形になっているため、利用ニーズは大きい。

更にオプションとして、各種サービスを提供しており、必要な際に有料でファシリティを使用できる。電話受付もオプションで対応可能である所が多く、秘書を雇う費用を抑えることも出来る。

【 図表 16 】 レンタルオフィスと一般賃貸比較

	レンタルオフィス (個室プラン)	事務所を借りる場合
賃料	10,000円 ～150,000円	200,000円
共益費	10,000円前後	数万円
敷金・保証金	0～1カ月	6カ月前後
仲介手数料	0円	1カ月
火災保険料	0円	数万円/年
立地	駅近	様々
電話対応	10,000円前後の オプション	事務社員を雇う
設備	備付け+ 従量制	購入の必要あり
面積当たりコスト	相場より5割程度割高	築年数、グレードによる
その他	入会金 数万円	鍵交換料 数万円

(出所) 証券リサーチセンター

同社のレンタルオフィスは、駅に近い立地でグレードの高い設備を備え、エグゼクティブスタイルのレンタルオフィスにカテゴリーされる。オプションによる追加料金の発生を抑え、基本料金により利用できるサービスの範囲を競合他社より幅広くすることでトータルコストを外資系エグゼクティブスタイルの競合他社よりも抑えた価格戦略を取っている (図表 17)。

【 図表 17 】 レンタルオフィスの他社比較

金額高	各社スタイル	商品イメージ	顧客イメージ	代表となる事業者
	エグゼクティブ スタイル	設備：高級 全て個室	中堅・大企業のランチ利用 優良中小企業	海外資本大手レンタル オフィス運営会社
	エグゼクティブ スタイル	設備：高級 ほぼ全て個室	中堅・大企業のランチ利用 優良中小企業	INCUBATION OFFICE CROSS COOP https://crosscoop.com/
	カジュアル スタイル	設備：中級 個室/デスクスペースが混在	ベンチャー企業	国内中堅レンタル オフィス運営会社
	コワーキング スタイル	設備：低級 デスクスペースメイン、会員制	スタートアップ 雇用者のない法人格	VC・会計事務所等が 運営
安	バーチャル登録 スタイル	法人登記のみ	登録のみ	関連事業者がオプション サービスとして提供

(出所) ソーシャルワイヤー説明会資料

> 決算概要**◆ 18年3月期上期は17.7%増収、営業利益は67.3%増**

18/3 期第 2 四半期累計期間 (以下、上期) の連結業績は、売上高 1,372 百万円 (前年同期比 17.7%増)、営業利益 178 百万円 (同 67.3%増)、経常利益 175 百万円 (同 83.8%増)、当期純利益 122 百万円 (同 137.3%増) であった。

売上原価率は、17/3 期第 4 四半期から販管費の一部を原価に組み替えた影響、17/3 期下期からのレンタルオフィスの新規稼働により 3.5%ポイント上昇したものの、@Press の校正、配信先決定の業務において、過去のログ、バックナンバーの分析等 AI 技術による学習機能を活用した結果、大幅に業務効率が改善でき人件費が減少、また売掛金回収により注力し貸倒引当金繰入額が減少した結果、販管費率は 7.3%ポイント低下し、営業利益率は 3.8%ポイント上昇した。

セグメント別ではニュースワイヤー事業が前年同期比 17.4%増収、インキュベーション事業が同 18.1%増収であった。ニュースワイヤー事業は 16年 10月の値上げ前に積みあがった未使用チケットの消化が進み、二桁の増収が続く中で、業務効率改善により業務プロセスの人件費が減少した結果、同セグメントの営業利益率は、同 11.0%ポイント改善し 36.9%であった。インキュベーション事業セグメントの営業利益率は、新設レンタルオフィスの減価償却費負担の増加の影響が大きく、同 4.6%ポイント低下の 6.6%となった。

ニュースワイヤー事業において、プレスリリース配信数は、前年同期比 11.9%増加の 9,122 件と配信数量増が売上を牽引した。同社が KPI として重要視する期末の未使用前売りチケット残高は、前年同期末比 10.9%増の 8,523 枚と昨年の駆け込み需要期との対比で二桁の伸びを確保した。クリッピング案件数は、前年同期比 12.4%増の 5,755 件と堅調な推移が続いている。

インキュベーション事業において、国内累計稼働席数は、17/3 期の新宿の増床、仙台の稼働、17年 4月に渋谷拠点を新たに開設、さらに 7月の増床等の貢献もあり前年同期比 28.2%増の 5,992 席となった。18/3 期第 2 四半期の稼働率は 76.1%とである。海外累計稼働席数は、17/3 期第 2 四半期に連結子会社化されたタイのレンタルオフィス事業が期初から寄与したことにより、同 18.0%増の 5,249 席となり、タイを含む全拠点の稼働率改善等により、18/3 期第 2 四半期の稼働率は 91.4%と大幅に改善した。特に、ベトナム (98.7%) と、シンガポール (97.3%) の第 2 四半期の稼働率が高かった。

17/3 期に赤字であったその他事業の売上高は、翻訳事業で上期に大口案件等の貢献もあり、前年同期比 17.5%増となり、黒字化した。

17/3 期に買収した翻訳事業の単純な上乘せによる増収効果が 18/3 期第 1 四半期よりなくなったため、18/3 期上期の増収率は 10% 台となった。ただし、ニュースワイヤー事業は、昨年度の値上げ前の駆け込み需要が発生した未使用チケット残の消化が順調に進み、インキュベーション事業は増床効果により増収率が加速する等、堅調な主力事業が牽引している (図表 18)。

【 図表 18 】 四半期業績の推移

(単位：百万円)

決算期	16/3期				17/3期				18/3期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高	449	482	504	516	569	595	608	623	674	698
前年同期比	-	-	-	-	26.7%	23.4%	20.6%	20.7%	18.4%	17.3%
ニュースワイヤー事業	240	257	269	266	272	296	304	309	326	343
前年同期比	-	-	-	-	13.3%	15.2%	13.0%	16.2%	19.9%	15.9%
インキュベーション事業	209	226	234	249	246	250	256	267	289	298
前年同期比	-	-	-	-	17.7%	10.6%	9.4%	7.2%	17.4%	19.2%
その他	-	-	-	-	49	48	47	47	57	57
前年同期比	-	-	-	-	-	-	-	-	16.3%	18.7%
売上原価	204	215	226	238	264	277	291	324	333	352
売上構成比	45.6%	44.7%	44.9%	46.2%	46.5%	46.6%	47.9%	52.1%	49.4%	50.5%
販管費	199	198	213	230	260	255	266	234	253	253
売上構成比	44.4%	41.1%	42.4%	44.6%	45.7%	43.0%	43.9%	37.6%	37.6%	36.3%
営業利益	53	60	64	47	44	62	49	64	87	91
前年同期比	-	-	-	-	-17.0%	3.3%	-23.4%	36.2%	97.7%	46.8%
営業利益率	11.8%	12.6%	12.7%	9.3%	7.8%	10.5%	8.2%	10.3%	12.9%	13.1%
経常利益	-	-	55	44	36	58	48	67	84	91
経常利益率	-	-	11.1%	8.6%	6.5%	9.9%	8.0%	10.9%	12.5%	13.1%
純利益	33	42	38	32	12	39	33	46	59	62
純利益率	7.3%	8.9%	7.7%	6.2%	2.2%	6.6%	5.5%	7.5%	8.9%	9.0%

(出所) 証券リサーチセンター

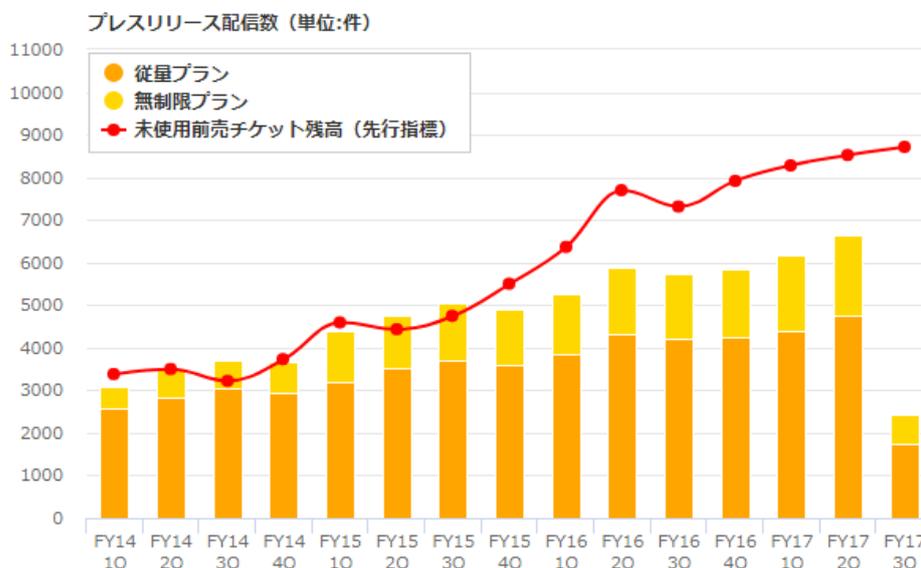
➤ 事業戦略の進捗

◆ ストックビジネスの進捗

同社は、ストックビジネスにフォーカスすることを基本戦略の一つにしている。特に「顧客のストック化」が商品開発、営業の方向性の大きな軸となっている。ニュースワイヤー事業においては、ビジネスのストック化のために、前売りチケットの販売に注力している。

18/3 期第 2 四半期末の未使用前売りチケット残高は 8,523 枚と過去最高を更新した。17/3 期第 3 四半期に値上げ前の駆け込み需要の反動で一時的に落ち込んだものの、現在は再び増加トレンドに入っている(図表 19)。

【図表 19】プレスリリース配信数、未使用前売りチケット残高推移



(出所) ソーシャルワイヤーWeb サイト

一方で、1 配信当たりの平均単価は、16 年 10 月、さらに 16 年 12 月の価格再調整による実質値上げ効果が発現し、上昇が続いている。同社の場合、前売りチケットの利用比率が約 7 割と非常に高いため、値上げの影響が完全に浸透するまでには 1 年近くかかってきたが、未使用前売りチケットは 1 年で有効期限が切れるため、18/3 期の上期で、ほぼその効果が一巡した。

◆ 新規顧客開拓+商品開発

18/3 期上期に導入した AI 技術により、配信ニュースの校正、配信先の選定のプロセスが大幅に効率化され、一人当たり従来の倍近い処理が可能となった。その結果、従来 50 名弱の従業員が校正、配信先の選定にかかわっていたが、このうちの 15~20 名程度を新規顧客開

拓活動、新商品開発といった従来手が回らなかった業務へ配置できるようになった。

18/3 期下期は未使用前売りチケットの消化により、確実な増収を確保しつつ、新規顧客開拓による配信数増、商品開発力強化による将来的な単価上昇といった先行投資と足元の増収確保がバランスよくかじ取りされている。

足元では、SNS による口コミを活用した「おためし体験キット (サンプル) ポータルサイト [asagake] や取引先が反社会的勢力や不正に関与した疑いがないかのチェックサービス「RISKEYES」等、既存顧客の深掘り、潜在顧客層を取り込むための新規サービスを開始した。短期的な売上への貢献は限定的であるものの、顧客との接点を持つためのツールとして、顧客開拓が期待できる。

◆ M&A 戦略

同社は、中期経営計画において、M&A で成長を加速させていく戦略を掲げており、17/3 期においても、タイでレンタルオフィスを提供する Entrehub (Thailand) Co.,Ltd、および、翻訳事業を提供するトランススマートを子会社化した。海外におけるレンタルオフィスは、タイが 6 カ国目となり、着実にアジアへの展開を進めている。

17/3 期のその他事業のセグメント利益は、9 百万円の赤字となったが、18/3 期上期には黒字化しており、徐々に収益性の改善が期待できる。

また、20 年度の売上高目標 50 億円に対して、企業買収により 1~2 割程度の売上貢献を見込んでおり、買収対象の検討は継続して行われているようである。

> 業績予想

◆ 18年3月期は15.9%増収58.4%営業増益予想

同社は、18/3 期通期業績に関して、売上高を 2,780 百万円（前期比 15.9%増）、営業利益 350 百万円（同 58.4%増）、経常利益 340 百万円（同 60.8%増）、親会社株主に帰属する当期純利益 230 百万円（同 74.6%増）に上方修正した（図表 20）。

ニュースワイヤー事業において、「@Press」の先行指標である未使用前売りチケット残高は 18/3 期第 2 四半期末に 8,523 枚と過去最高を更新しており、セグメント売上高は、前期比 14.0%増の 1,350 百万円を見込んでいます。

インキュベーション事業では、仙台トラストタワー、新宿 SOUTH の増床の通年寄与、今期からの渋谷拠点のサービス開始により、国内の累積稼働席数の大幅増加を見込むことで、セグメント売上高は前期比 18.5%増の 1,210 百万円を見込んでいます。

その他事業では、トランススマートの翻訳事業は、低採算案件の比率を低下させ、一定の粗利率を確保する方針で、売上高は前期比 8.4%増の 210 百万円と予想し、収益性の改善を目指している。

セグメント別営業利益予想は非開示であるが、下期についてもニュースワイヤー事業の業務効率改善による効果を見込んでいます。

◆ 証券リサーチセンターの業績予想

証券リサーチセンターでは、同社の 18/3 期業績を、売上高 2,807 百万円（前期比 17.1%増）、営業利益 362 百万円（同 63.8%増）、経常利益 351 百万円（同 66.1%増）、当期純利益 235 百万円（同 78.2%増）と予想した（図表 20）。

ニュースワイヤー事業の売上高は、1,379 百万円（前期比 16.5%増）を見込んだ。18/3 期第 2 四半期末に過去最高となった未使用前売りチケットの利用が進むことで、ニュースリリースの従量配信数は、同 14%増と想定した。単価は、今年の値上げ効果は上期で一巡し、下期は前年同期比横ばいを予想する。@クリップは、買収後の伸びは緩やかで、上期と同程度の伸びで推移すると想定する。

インキュベーション事業の売上高については、1,218 百万円（前期比 19.3%増）を見込んだ。国内の累積稼働席数は、仙台トラストタワー、新宿 SOUTH 増床の通年寄与、4月に開設し、7月に増床した渋谷拠点の寄与を見込み、同 28.1%の伸びとした。海外の累積稼働席数は、連結子会社化したタイの稼働率上昇に加え、シンガポールの増床の貢献により同 12.0%増を予想する。

また 17/3 期より翻訳事業が加わったその他事業の売上高は、同社と同じく 210 百万円を予想する。

第 2 四半期に業務改善により営業利益率が大きく改善したが、この利益率は今後も維持可能であり、営業利益率は 12.9%と過去最高の利益率を予想する。

19/3 期以降も、堅調な主力 2 事業に加え、その他事業の貢献が徐々に見込まれ、10%強の増収が続くと予想する。19/3 期には増収とともに、営業利益率は 18/3 期の水準を更に上回ると予想する。

【 図表 20 】 業績予想 (損益計算書)

(単位:百万円)

決算期	14/3期	15/3期	16/3期	17/3期	18/3期CE	18/3期E	19/3期E	20/3期E
売上高	1,011	1,583	1,953	2,397	2,780	2,807	3,143	3,489
前期比	69.5%	56.5%	23.3%	22.7%	15.9%	17.1%	12.0%	11.0%
ニュースワイヤー事業	484	885	1,033	1,183	1,350	1,379	1,581	1,759
前期比	36.9%	82.6%	16.8%	14.5%	14.1%	16.5%	14.7%	11.3%
インキュベーション事業	526	698	920	1,020	1,210	1,218	1,331	1,454
前期比	24.5%	32.7%	31.6%	10.9%	18.5%	19.3%	9.3%	9.3%
その他	-	-	-	193	210	210	231	275
前期比	-	-	-	-	8.8%	9.0%	10.0%	19.0%
売上総利益	497	880	1,068	1,238	-	1,465	1,652	1,838
前期比	-	77.0%	21.4%	16.0%	-	18.3%	12.8%	11.2%
売上総利益率	49.2%	55.6%	54.7%	51.7%	-	52.2%	52.6%	52.7%
販売管理費	502	772	842	1,017	-	1,087	1,160	1,273
販管費率	49.7%	48.7%	43.1%	42.5%	-	38.7%	36.9%	36.5%
営業利益	-5	108	225	220	350	362	423	483
前期比	-	-	109.2%	-2.2%	58.4%	63.8%	16.8%	14.3%
営業利益率	-0.5%	6.8%	11.6%	9.2%	12.6%	12.9%	13.4%	13.8%
経常利益	-7	110	209	211	340	351	413	473
前期比	-	-	89.3%	0.9%	60.6%	66.1%	17.4%	14.7%
経常利益率	-0.8%	7.0%	10.7%	8.8%	12.2%	12.5%	13.1%	13.6%
税引前利益	-7	110	209	195	-	346	408	468
前期比	-	-	89.3%	-6.8%	-	77.4%	17.7%	14.9%
当期純利益	-24	71	146	131	230	234	276	317
前期比	-	-	106.8%	-10.4%	74.6%	78.2%	17.6%	15.1%
当期利益率	-2.4%	4.5%	7.5%	5.5%	8.3%	8.3%	8.8%	9.1%

(注) E は証券リサーチセンター予想

(出所) 証券リサーチセンター

【 図表 21 】 財務状態の予想

(単位:百万円)

	14/3期	15/3期	16/3期	17/3期	18/3期E	19/3期E	20/3期E
貸借対照表(百万円)							
現預金	233	378	520	500	547	581	659
売掛金	122	123	127	179	96	108	120
繰延税金資産	9	20	16	12	12	12	12
その他	66	81	101	116	196	251	279
流動資産	432	603	765	808	853	954	1,071
有形固定資産	215	342	440	593	696	822	960
建物及び構築物	165	324	468	655	771	899	1,039
工具、器具及び備品	124	132	154	208	283	365	456
減価償却費累計額	-82	-123	-192	-281	-358	-442	-535
無形固定資産	152	173	203	247	233	222	214
ソフトウェア	106	119	120	182	172	165	161
のれん代	18	21	16	43	39	35	31
その他	27	32	66	21	21	21	21
投資その他の資産	244	317	427	632	564	564	564
差入保証金	171	237	356	553	553	553	553
長期貸付金	57	64	56	80	80	80	80
繰延税金資産	12	13	13	11	11	11	11
その他	3	1	1	-13	-	-	-
固定資産	612	833	1,070	1,472	1,494	1,610	1,739
資産合計	1,044	1,436	1,836	2,280	2,348	2,564	2,811
1年内償還予定の社債	62	60	20	-	-	-	-
1年内返済予定の長期借入金	65	116	130	191	126	112	112
未払金	85	139	111	163	107	116	128
未払法人税等	27	37	38	39	112	132	151
前受金	156	181	268	377	354	403	448
その他	60	87	126	148	104	114	127
流動負債	459	622	695	920	804	878	967
社債	80	20	-	-	-	-	-
長期借入金	207	375	303	404	377	365	353
資産除去債務	19	25	27	62	62	62	62
繰延税金負債	2	4	3	2	2	2	2
その他	1	-	-	-	-	-	-
固定負債	311	425	334	469	442	430	418
負債合計	770	1,047	1,030	1,390	1,247	1,309	1,385
純資産合計	274	389	806	890	1,100	1,255	1,425
(自己資本)	249	376	793	865	1,087	1,242	1,412

(注) E は証券リサーチセンター予想
(出所) 証券リサーチセンター

【 図表 22 】 キャッシュ・フローの予想

(単位:百万円)

	14/3期	15/3期	16/3期	17/3期	18/3期E	19/3期E	20/3期E
キャッシュ・フロー(百万円)							
税金等調整前当期純利益	-7	110	209	195	346	408	468
減価償却費	58	81	115	139	153	168	185
売上債権の増減額 (-は増加)	-34	0	-4	-10	82	-11	-11
前受金の増減額 (-は増加)	68	24	85	106	-23	48	45
未払金の増減額 (-は増加)	14	51	-31	18	0	0	0
その他	31	1	26	19	-80	-54	-27
法人税等の支払額(プラスは還付額)	-19	-38	-55	-61	-73	-151	-177
営業活動によるキャッシュ・フロー	111	231	345	407	405	408	483
有形固定資産の取得による支出	-119	-162	-168	-178	-187	-206	-226
無形固定資産の取得による支出	-54	-58	-77	-76	-76	-76	-76
その他	-45	-84	-117	-	0	0	0
投資活動によるキャッシュ・フロー	-219	-305	-363	-500	-263	-282	-303
新株予約権の行使による株式の発行による収入	6	41	34	39	0	0	0
短期借入金の純増減額 (-は減少)	-45	-	-	-	0	0	0
長期借入れによる収入	96	409	70	323	100	100	100
長期借入金の返済による支出	-43	-191	-127	-185	-126	-112	-112
社債の発行による収入	100	-	-	-	0	0	0
社債の償還による支出	-46	-62	-60	-20	0	0	0
株式の発行による収入	-	-	250	-	0	0	0
配当金の支払額	-	-	-	-39	-67	-79	-90
自己株式の取得による支出	-	-	-	-44	0	0	0
財務活動によるキャッシュ・フロー	63	194	166	78	-94	-91	-102
現金及び現金同等物に係る換算差額	-10	25	-6	-5	0	0	0
現金及び現金同等物の増減額 (-は減少)	-53	195	142	-20	47	34	77
現金及び現金同等物の期首残高	286	233	378	520	500	547	581
現金及び現金同等物の期末残高	233	378	520	500	547	581	659

(注) Eは証券リサーチセンター予想
(出所) 証券リサーチセンター

> 投資に際しての留意点

◆ M&A による事業形態の急変

同社の基本戦略のひとつとして、M&A による成長を掲げているが、現在のような金融緩和下においては、資金調達が比較的容易であるため、現在の事業規模と比較して大規模な M&A を実行することが可能である。その結果、現在の事業ドメインと全く異なる事業への進出もありえるが、そのような場合は、資金需要だけでなく、将来的なビジョンが不明瞭になるため、短期的には投資家を混乱させる可能性がある。

◆ アジア経済の不安定さによる事業への影響

同社は、アジアの成長を取り込むことを長期的な基本戦略としている。中長期的なアジア経済の成長に疑問の余地は小さいが、東南アジア地域は過去に世界経済が失速した時には、その影響を大きく受けてきた。

米国の通貨政策によりアジア通貨が下落する際には、国際資本の引上げで現地経済が大きく失速する懸念がある。また政治、法律面でも先進国と異なる点が多い為、様々なカントリーリスクがある点に留意する必要がある。

◆ ストックオプションによる希薄化

同社は、3月末におけるストックオプションの残高は、286,700株で、発行済株式の10.3%に相当する。このうち、既に行使可能なものは276,100株で、条件付きのものが10,600株分ある。

条件付きのものは、2期の経常利益合計が6億円を超える、1期間の経常利益が209百万円を下回らない等の利益目標を掲げ、株主と社役職員の目線を一致させる配慮がなされている。18/3期の営業利益予想を350百万円へ上昇修正したため、19/3期には条件の達成が視野に入ろう。

◆ フリー・キャッシュ・フローのマイナス

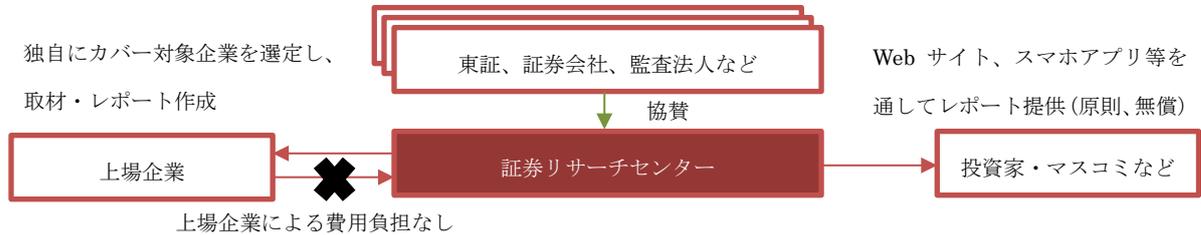
フリー・キャッシュ・フロー(営業キャッシュ・フローと投資キャッシュ・フローの合計)がほぼゼロかマイナスにも関わらず、配当性向3割を目標とする配当を行っている。同社のインキュベーション事業の敷金やニュースリリース事業の発行保証金等の差し入れに際して現金が必要となる機会が多いため、この配当政策は、将来の成長性の制約になる可能性がある。

証券リサーチセンターでは、同社を対象とするレポート発信を16年9月30日より開始いたしました。

新興市場に新規上場した企業を中心に紹介してゆくという当センターの設立趣旨に則り、同社についてのレポート発信は、今回を以て終了とさせていただきます。

証券リサーチセンターについて

証券リサーチセンターは、株式市場の活性化に向けて、中立的な立場から、アナリスト・カバーが不十分な企業を中心にアナリスト・レポートを作成し、広く一般にレポートを公開する活動を展開しております。



■協賛会員

(協賛)

株式会社東京証券取引所
みずほ証券株式会社
株式会社 ICMG

SMBC 日興証券株式会社
有限責任あずさ監査法人

大和証券株式会社
有限責任監査法人トーマツ

野村證券株式会社
新日本有限責任監査法人

(準協賛)

三優監査法人

太陽有限責任監査法人

優成監査法人

株式会社 SBI 証券

(賛助)

日本証券業協会
宝印刷株式会社

日本証券アナリスト協会
株式会社プロネクサス

監査法人 A&A パートナーズ

いちよし証券株式会社

アナリストによる証明

本レポートに記載されたアナリストは、本レポートに記載された内容が、ここで議論された全ての証券や発行企業に対するアナリスト個人の見解を正確に反映していることを表明します。また本レポートの執筆にあたり、アナリストの報酬が、直接的あるいは間接的にこのレポートで示した見解によって、現在、過去、未来にわたって一切の影響を受けないことを保証いたします。

免責事項

- ・本レポートは、一般社団法人 証券リサーチセンターに所属する証券アナリストが、広く投資家に株式投資の参考情報として閲覧されることを目的として作成したものであり、特定の証券又は金融商品の売買の推奨、勧誘を目的としたものではありません。
- ・本レポートの内容・記述は、一般に入手可能な公開情報に基づき、アナリストの取材により必要な補充を加え作成されたものです。本レポートの作成者は、インサイダー情報の使用はもとより、当該情報を入手することも禁じられています。本レポートに含まれる情報は、正確かつ信頼できると考えられていますが、その正確性が客観的に検証されているものではありません。また、本レポートは投資家が必要とする全ての情報を含むことを意図したものではありません。
- ・本レポートに含まれる情報は、金融市場や経済環境の変化等のために、最新のものではなくなる可能性があります。本レポート内で直接又は間接的に取り上げられている株式は、株価の変動や発行体の経営・財務状況の変化、金利・為替の変動等の要因により、投資元本を割り込むリスクがあります。過去のパフォーマンスは将来のパフォーマンスを示唆し、または保証するものではありません。
- ・本レポート内で示す見解は予告なしに変更されることがあり、一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポート内に含まれる情報及び見解を更新する義務を負うものではありません。
- ・一般社団法人 証券リサーチセンターは、投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接的損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても一切責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならないため、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。
- ・本レポートの著作権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。