

ソーシャルワイヤー株式会社

2026年3月期
第1四半期 決算説明資料

2025年8月12日



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

我々は、プロダクト価値を磨きをかけることに注力してまいります。

各々の事業者のもつ本来の魅力にスポットライトが当たることで、顧客のマーケティング活動をより実効性あるものにしていくことを追求してまいります。

会社名 ソーシャルワイヤー株式会社
証券コード：3929

設立 2006年9月

従業員 296名（連結）
2025年3月末時点

事業所 東京（新橋、新宿御苑）、仙台、大阪、福岡、ハノイ

事業内容

デジタルPRサービス

インフルエンサーPR

Find Model

リリース配信

@Press

メディアリスニングサービス

クリッピング

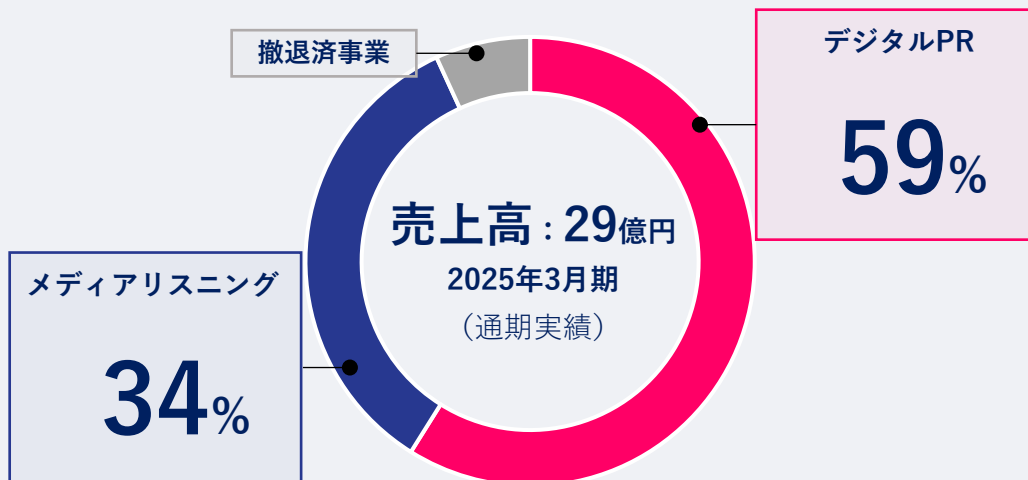
@クリッピング

リスクチェック

RISKEYES

2025年3月期の通期実績

ポートフォリオ



取引顧客数

(コア事業※のみ)

8,389社/年 × **32**万円/社

※ 本資料では、撤退済のシェアオフィス関連事業を除く現有事業を『コア事業』と表示しています

Contents

1 連結業績報告

- 決算トピックス
- 業績トレンド（四半期/サービス別）
- 業績予想進捗
- 連結財務諸表

2 サービス営業進捗

- デジタルPRサービス
 - インフルエンサーPR
 - リリース配信
- メディアリスニングサービス
 - クリッピング
 - リスクチェック

3 中期成長戦略

- 中期テーマとターゲット
- 成長戦略
- 戦略の後押し活動
- 進行イメージ

4 Appendix

- プロダクト紹介

連結業績報告



売上成長率(YoY)

FY24 1Q
4.6% → **11.1%**
FY25 1Q

撤退済事業を除くコア事業

オーガニック成長が、着実に回復傾向へ進行

- デジタルPR + 0.8% → +12.6%
- メディアリスニング +11.6% → + 8.4%



当期利益

FY24 1Q
赤字 → **20**百万円
FY25 1Q

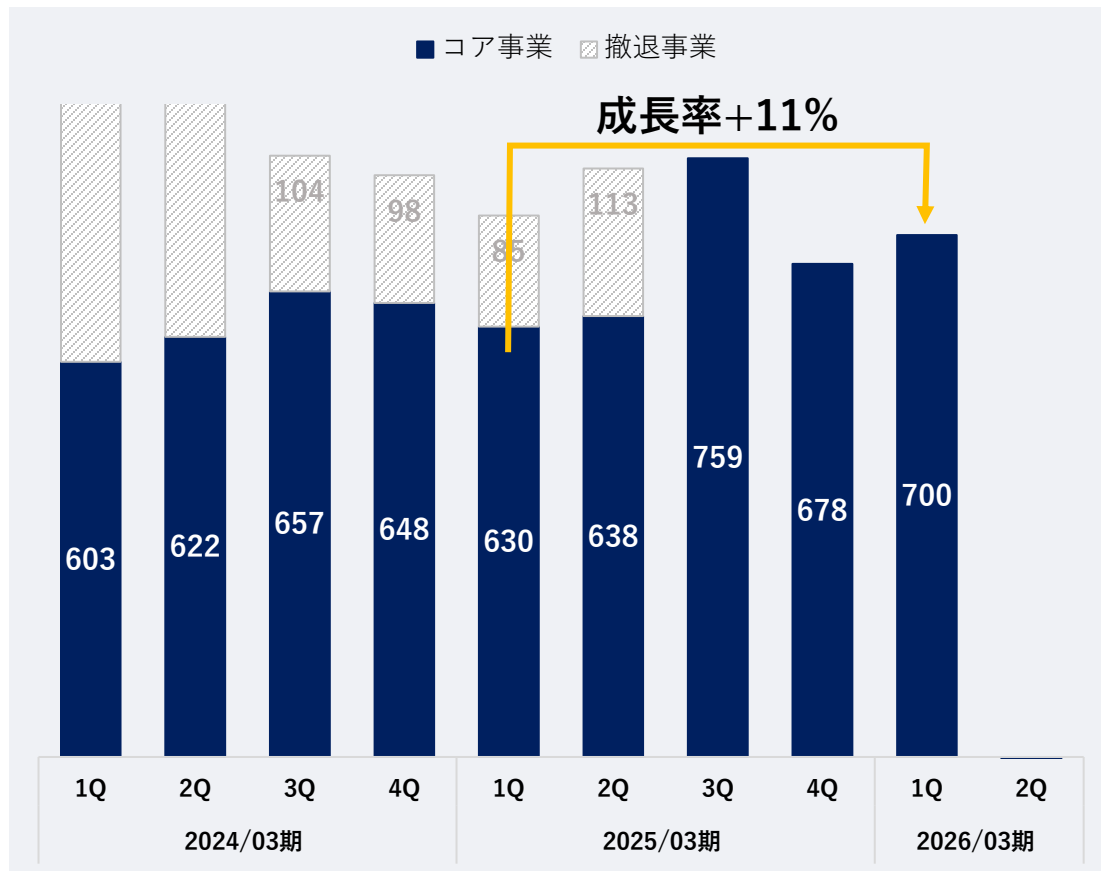
着実な黒字体質へ

- 営業利益 32百万円 → 17百万円
- 経常利益 赤字 → 24百万円
- 当期利益 赤字 → 20百万円

売上高

- コア事業のオーガニック成長率が上積みされ回復基調へ
- インフルエンサーPR事業が強く成長牽引
- メディアリスニングサービスのストック売上蓄積

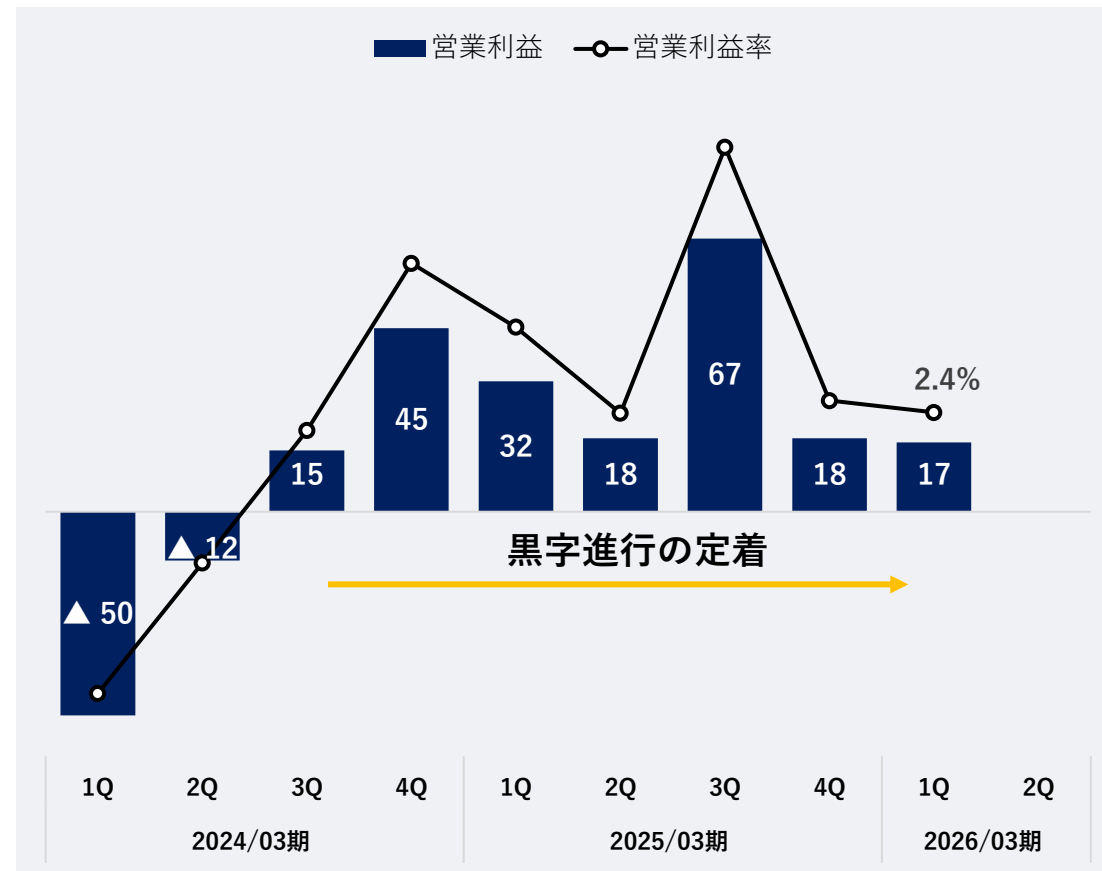
単位：百万円



営業利益

- グロース面を優先し、営業経費・テック体制強化のための採用費増加
- インフルエンサーPRのウェイト増により下期偏重傾向が進行

単位：百万円

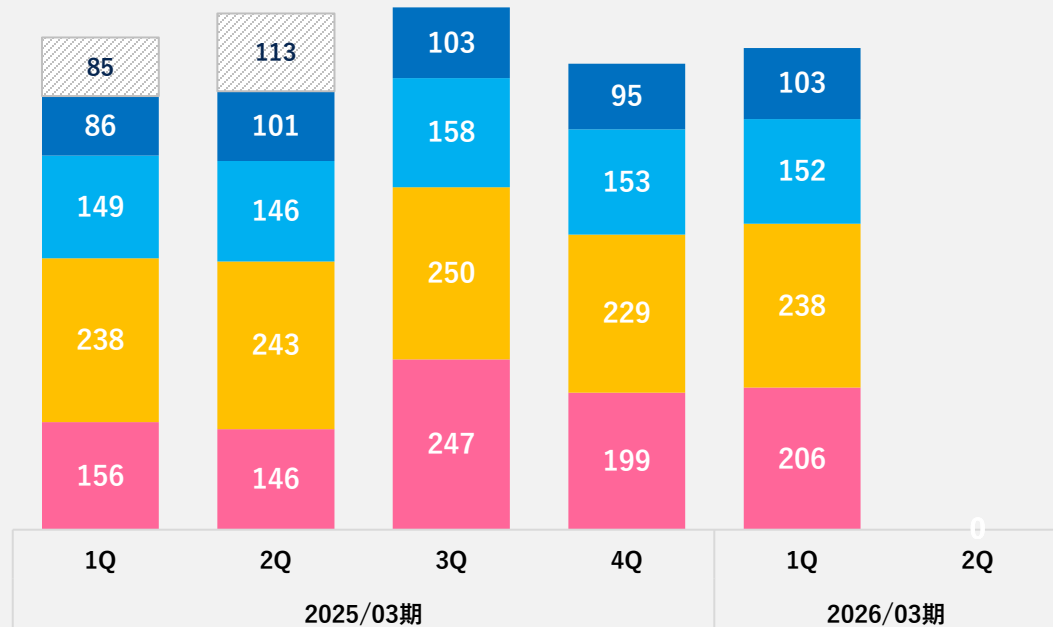


サービス別売上高

- デジタルPR インフルエンサーPR ：高成長中
 リリース配信 ：底打ちから横ばい
- メディアリスニング リスクチェック ：高成長中
 クリッピング ：底打ちから横ばい

単位：百万円

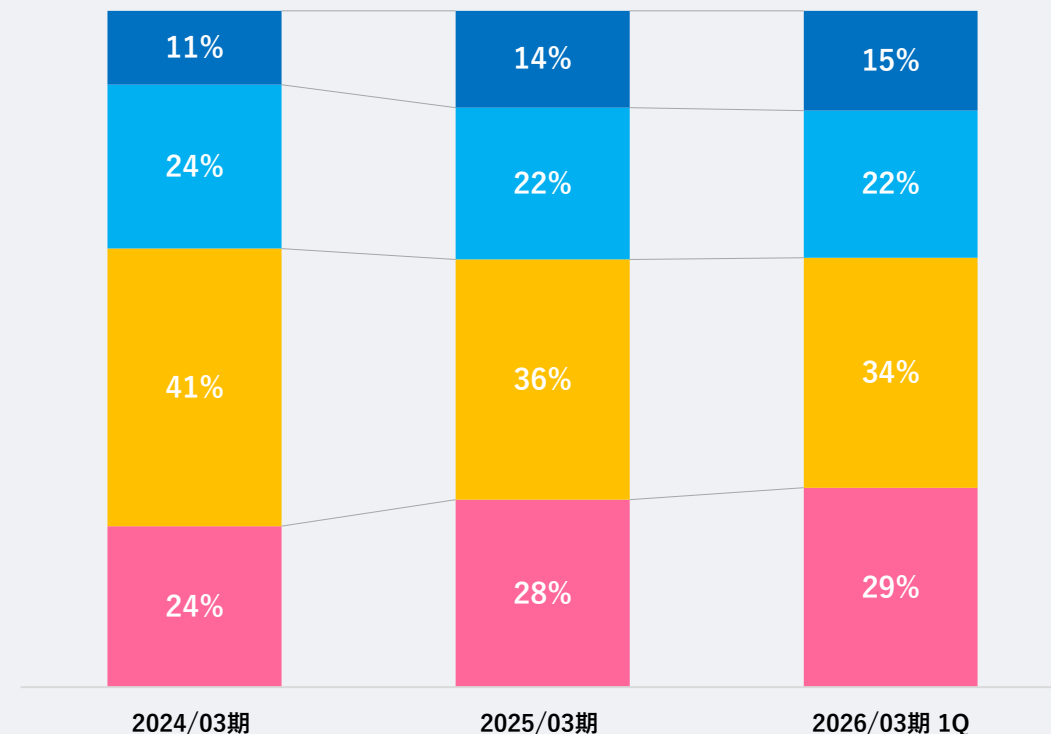
■ インフルエンサーPR ■ リリース配信 ■ クリッピング
■ リスクチェック ■ 撤退事業



事業ポートフォリオ（コア事業のみ）

- 高成長サービスであるSNSマーケティングビジネス（インフルエンサーPR）を重点的に成長進行させる方針。
- SNSリスニング機能を早期リリースし、クリッピングプロダクトのピボットをかけ、強固なストック基盤構築の方針

■ インフルエンサーPR ■ リリース配信 ■ クリッピング ■ リスクチェック



通期業績予想

	2026年3月期（予想）		
	通期業績予想	1Q実績/進捗率	
売上高	3,100 百万円	700 百万円	22.6 %
営業利益	150 百万円	17 百万円	11.4 %
経常利益	140 百万円	24 百万円	17.7 %
当期純利益	130 百万円	20 百万円	16.0 %

- 季節要因的に下半期に傾斜する傾向があることを想定しており、概ね計画範囲での進捗
- 中期ターゲット（FY27：売上50億円、営業利益8億）へむけてのグロース推進を大胆に進行する方針

FY25はグロース志向で推進

- 現有コア事業 2桁成長
- 各段階利益での黒字化は維持

売上成長率が注力指標

- FY23通期 YoY成長率 ▲1.4%
- FY24通期 YoY成長率 +6.9%
- FY25 1 Q YoY成長率 +**11.1%**（進行中）

貸借対照表

	2025/3期末		2026/3月期 1 Q末			
	金額 (百万円)	構成比	金額 (百万円)	構成比	前期末比	主な変動要因
流動資産	1,941	77.0%	1,897	75.0%	97.7%	うち現金および預金：1,446百万円
固定資産	580	23.0%	634	25.0%	109.4%	
資産合計	2,521	100.0%	2,531	100.0%	100.4%	
流動負債	781	31.0%	727	28.7%	93.0%	うち借入金：233百万円
固定負債	163	6.5%	199	7.9%	121.7%	
負債合計	945	37.5%	926	36.6%	98.0%	未払金等の支払による減少
株主資本	1,551	61.5%	1,572	62.1%	101.3%	
その他	24	1.0%	32	1.3%	136.3%	
純資産合計	1,575	62.5%	1,605	63.4%	101.9%	当期利益計上による増加
負債・純資産合計	2,521	100.0%	2,531	100.0%	100.4%	

損益計算書

	2025/3月期 1 Q	2026/3月期 1 Q			
	金額 (百万円)	金額 (百万円)	前年比 (百万円)	前年比 (%)	主な変動要因
売上高	716	700	▲ 16	98.9	撤退事業による影響で減収 但し、コア事業の成長率が上積み進行中
コア事業	630	700	+ 70	111.1	
撤退済事業	85	—	▲ 85	—	
売上総利益	476	457	▲ 19	95.9	
コア事業	434	457	+ 22	105.3	
撤退済事業	42	—	▲ 42	—	
EBITDA※1	79	47	▲ 32	59.4	
営業利益	32	17	▲ 15	52.6	コア事業への成長投資による販管費用の増加 海外子会社清算益の一時利益計上
経常利益	▲ 8	24	+ 33	黒字化	
当期純利益※2	▲ 5	20	+ 26	黒字化	

※1 EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

※2 親会社株主に帰属する当期純利益

サービス別営業進捗

SocialWire

ソーシャルワイヤー全体

成長率の上積み

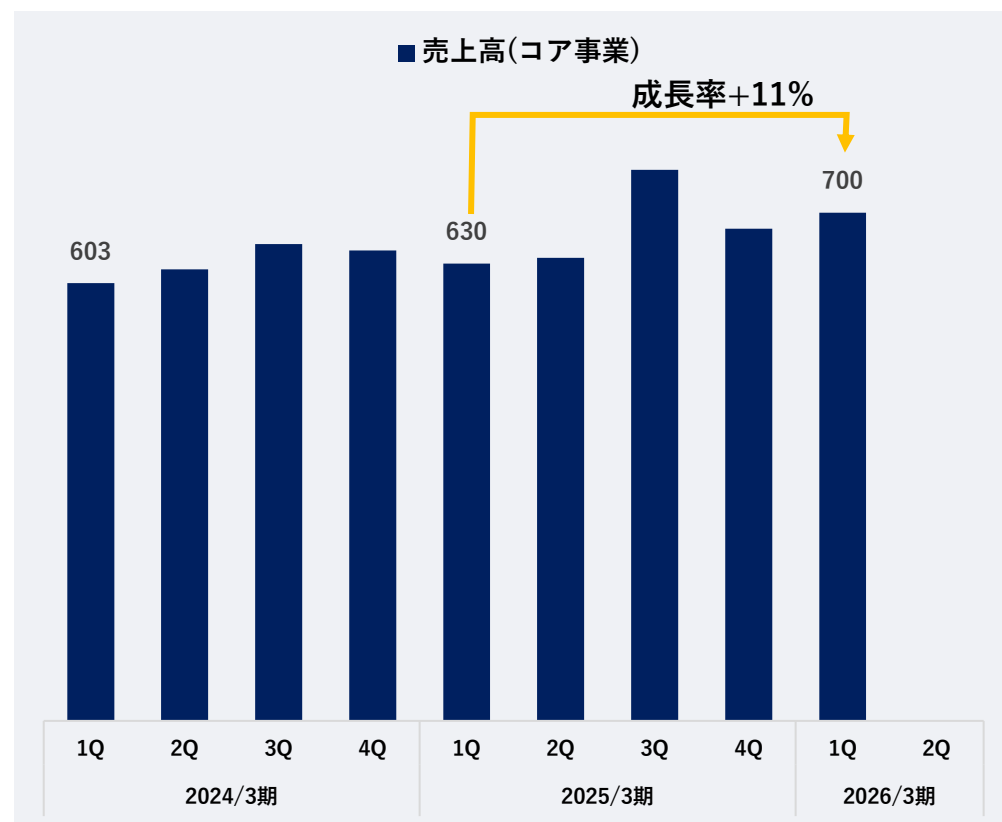
売上成長率 (YoY)

+5% $\Rightarrow$ +11%
(FY24_1Q) (FY25_1Q)

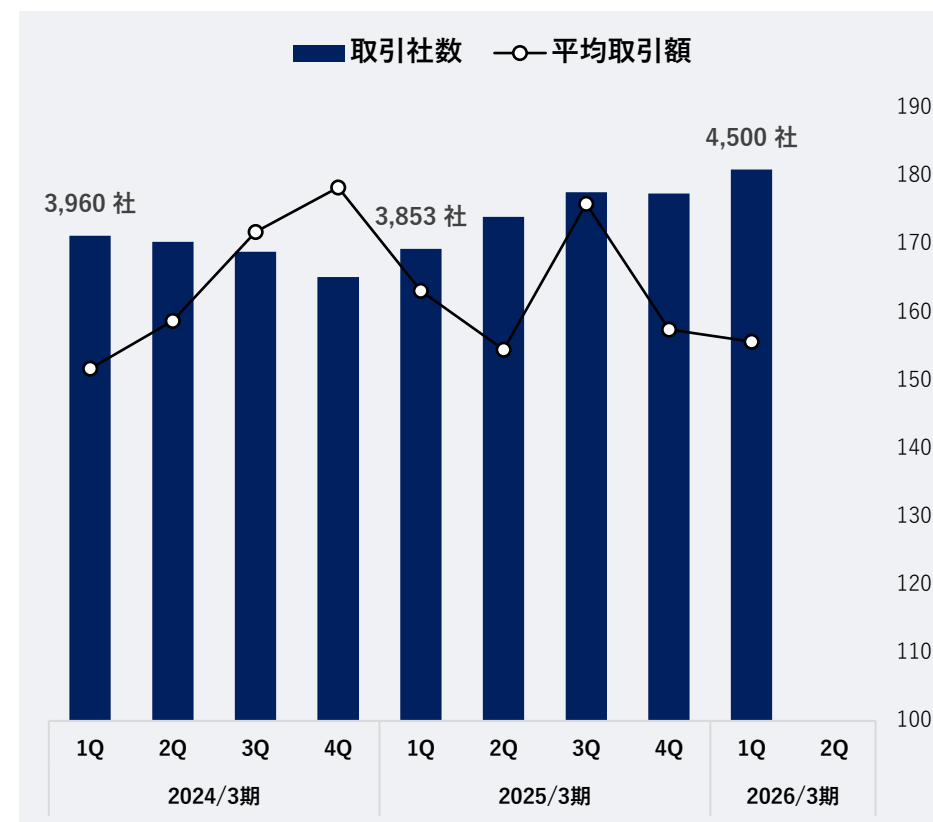
撤退事業除くコア事業のみ

中期ターゲット (GET50) へ向け
グロース面を優先進行

単位：百万円



単位：千円



Find Model

インフルエンサーPR

高成長へ更に加速

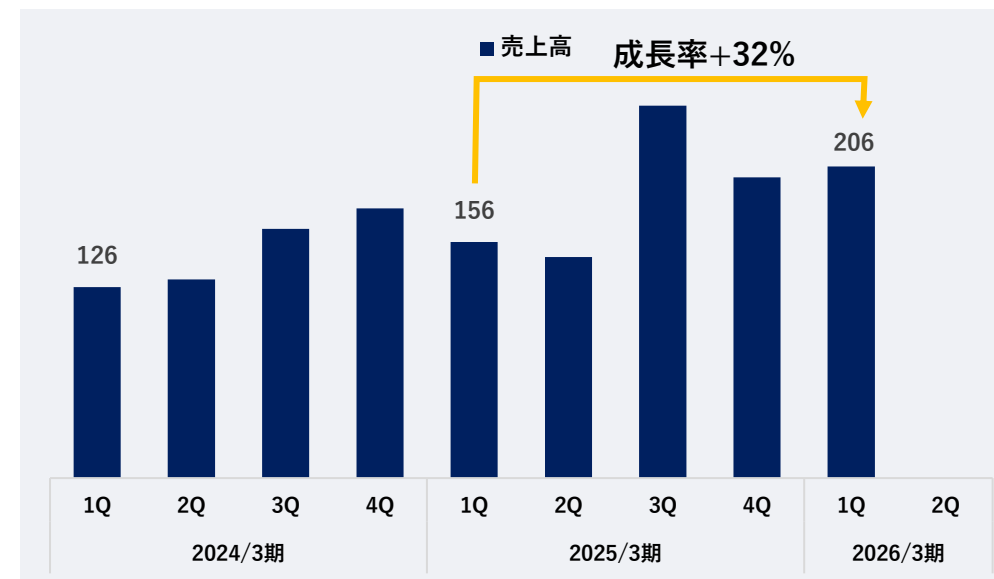
売上成長率 (YoY)

+24% ⇒ +32%

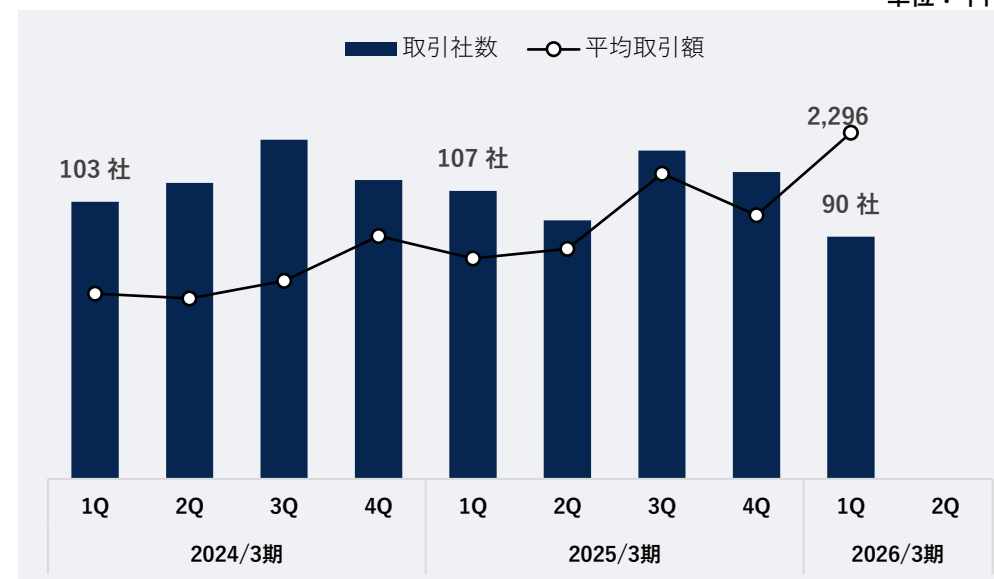
(FY24_1Q) (FY25_1Q)

- **決算季節要因の減少要因を高単価取引で吸収**
 - ・ アパレルやトラベル系の業種から多岐に進行し、広告運用案件を中心に持続的に高単価を持続。重点的に成長進行へ
- **顧客の大型化が進行、単価上昇が続く**
 - ・ オウンドメディア（インスタラボ）の運営注力で、引き合い/問い合わせが堅調。
 - ・ 先行指標である受注額は前年比1.5倍水準で進行中
- **インフルエンサープラットフォーム開始**
 - ・ インフルエンサーPRノウハウを継承し月額制プラットフォーム
 - ・ 2025年4月に「Find Model サークル」をβ版ローンチ

単位：百万円



単位：千円





リリース配信

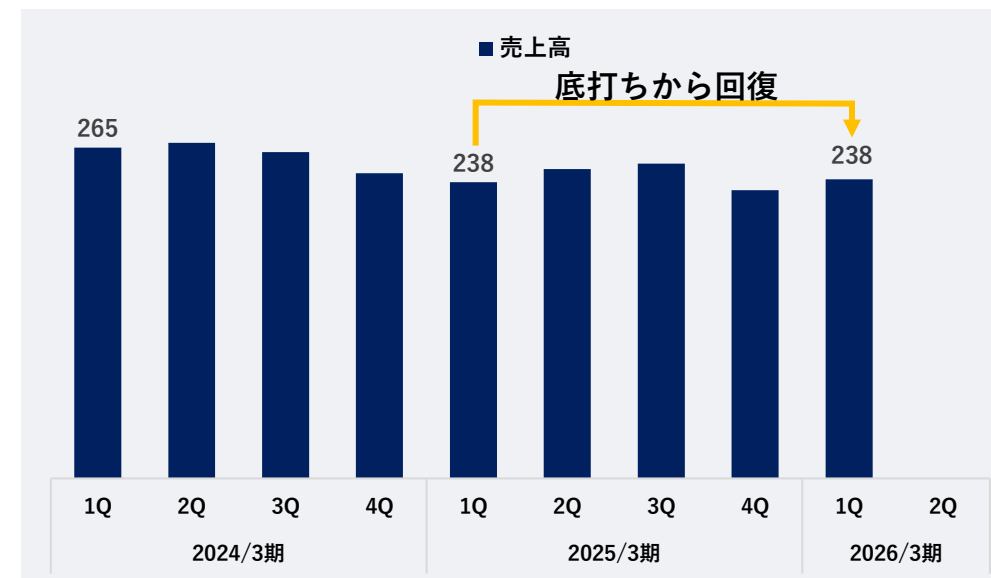
底打ちから回復

売上成長率 (YoY)

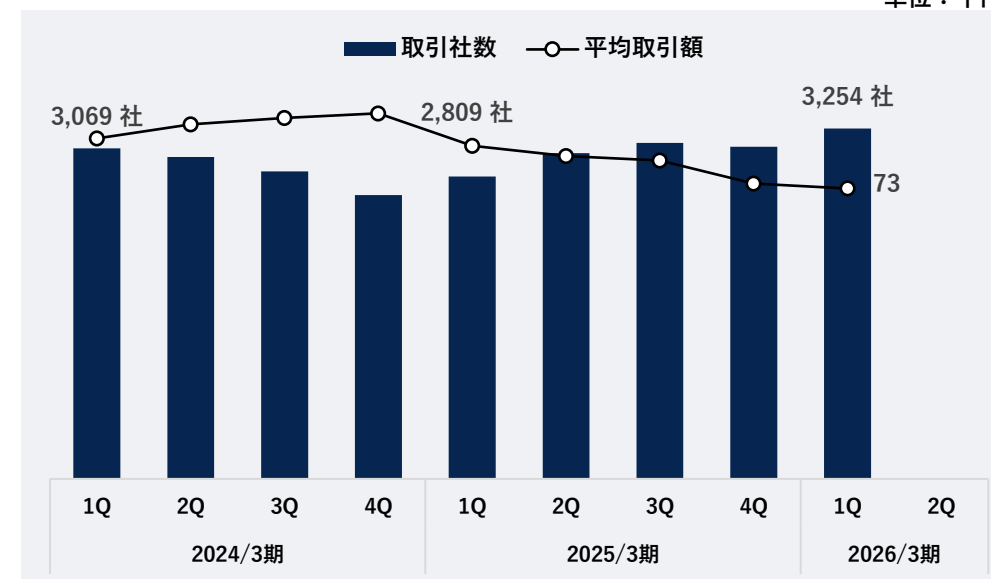
▲10% ⇒ 0 %
(FY24_1Q) (FY25_1Q)

- 強みの堅持とプロダクト劣後の対策実行
 - ・ 従来の記事化ニーズを堅持しつつ、露出ニーズ（PVや集客）獲得量の増加対応、提携メディアの増加へ
 - ・ 利用者数の底打ち、段階的に増加進行
- 利用者数の回復傾向
 - ・ システム改修を含む劣後箇所の改善
 - ・ 月額利用顧客が段階的に復調中

単位：百万円



単位：千円



@クリッピング

クリッピング

底打ちから回復

売上成長率 (YoY)

▲4% ⇒ +2%

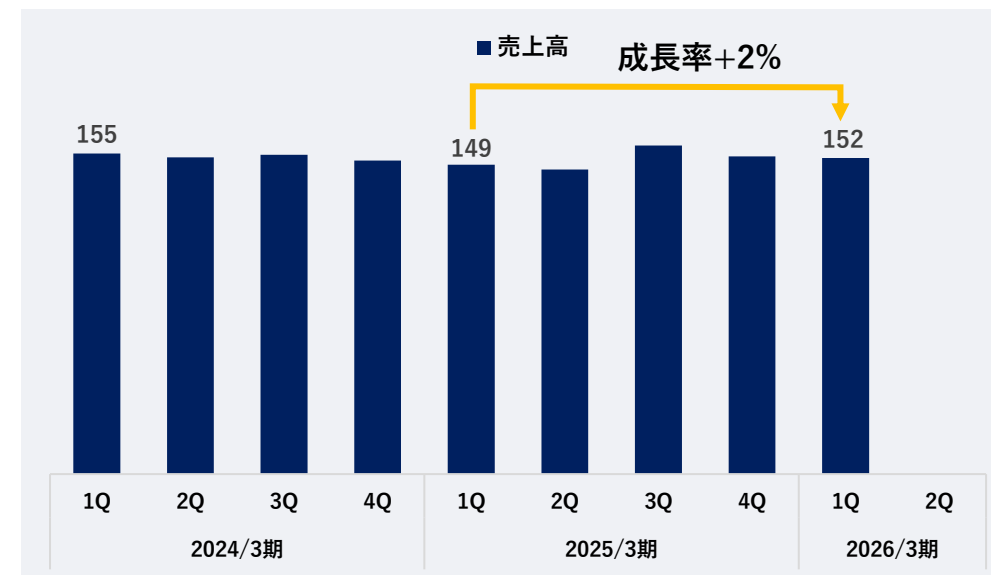
(FY24_1Q) (FY25_1Q)

- 大手PR会社/官公省庁中心に安定
 - ・ 安定した大手取引基盤、早朝案件は堅調進行中
 - ・ 反社チェックやネガティブ案件堅調
 - ・ プラップジャパングループ提携 (PRオートメーションAPI連携)

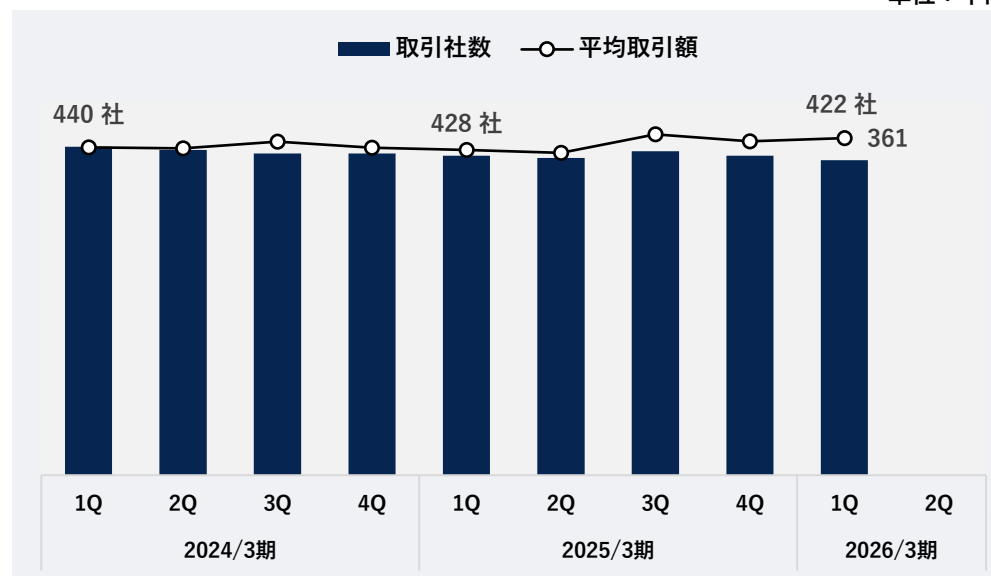
SNSリスニング開発進行中

- リスニングツール投下による競争優位性を大幅増へ
 - ・ 技術開発力の強化によりSNSリスニング実装予定
 - ・ 月額プラン、API連携のデータ提供型モデルへ
 - ・ 同業界内のプレゼンス増加が見込まれシェア拡大へ舵をきる

単位：百万円



単位：千円



RISKEYES

リスクチェック

顧客増加の継続

売上成長率 (YoY)

+55% ⇒ +19%
(FY24_1Q) (FY25_1Q)

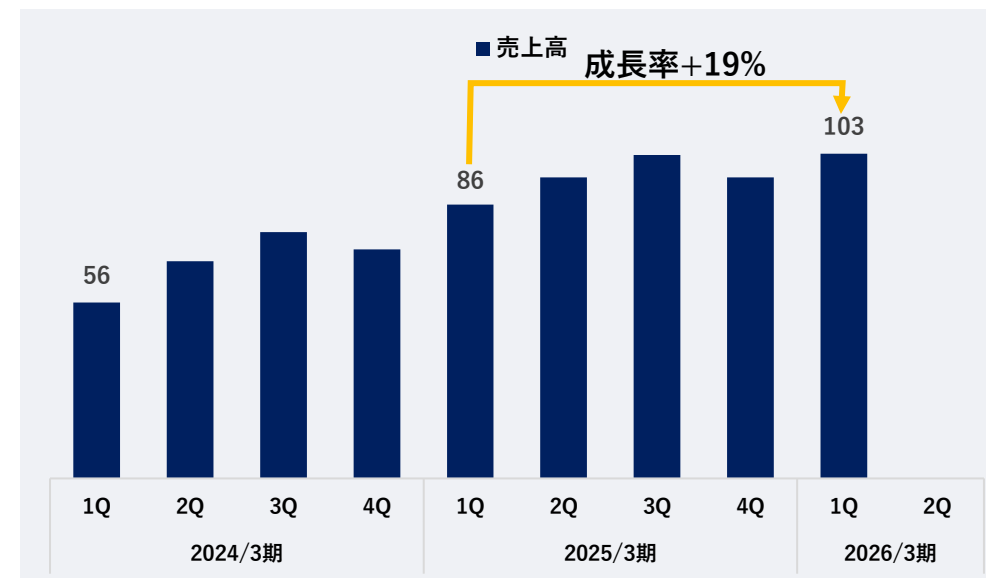
- 解約率0.3%未満の実績で着実に顧客増加
- 展示会やセミナー等を積極化し、獲得数倍増
- 一括検索案件が横ばいとなり成長率が鈍化も、順当な事業拡大進行中

UI/UXのフルリニューアル

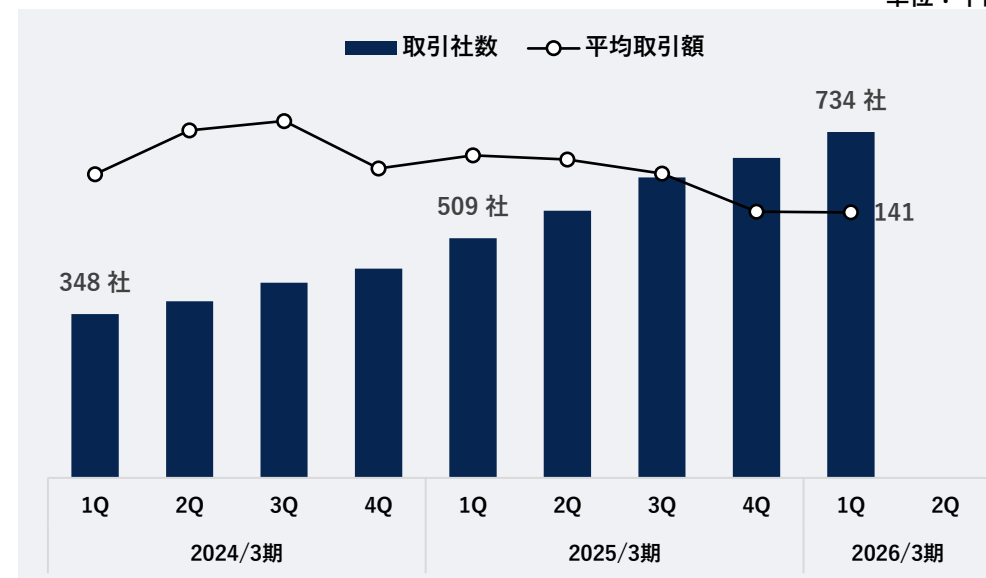
～検索ツールから「取引先審査プラットフォーム」へ～

- 承認ワークフロー実装
- 行政処分リアルタイム検索実装
- AI判定で最大95%のノイズ記事除外
- 一括検索UI刷新（工程の1ステップ化）
- 平均応答時間を従来比2倍速

単位：百万円



単位：千円



インフルエンサーPR

月額5万円
インフルエンサーに案件依頼し放題！
「Find Model Circle」β版開始
<https://business.find-model.jp/service>



定額制サブスクリプション型 インフルエンサーPRサービスの開始

● 月額5万円（税別）の定額サービス

インフルエンサーを何人採用しても、フォロワー数の多いインフルエンサーを採用しても、案件をいくつ公開しても、月額利用料金以外の費用は原則かかりません。

● 簡単操作&依頼・交渉の手間を削減

案件公開後はインフルエンサーから応募があり、インフルエンサーとのやり取りも同サービス上で可能なため、別のSNS等に移動する必要がなく、一括管理可能で負担少なく進行いただけます。

● 安心・安全なインフルエンサーの本人確認

インフルエンサーの本人確認に eKYC 認証を採用しております。政府発行の身分証明書による厳格な本人確認を実施し、なりすまし等のリスクの排除を徹底しております。企業様のコンプライアンス要件も満たした安全な取引環境を提供します。

インフルエンサーPR

「Find Model」
登録インフルエンサー1.2万人
総リーチ数3.6億フォロワー突破
<https://find-model.jp/influencer/>



実効性ある着実な実績増加 全ジャンルキャスティング基盤を強化

● インバウンド観光

海外フォロワー2,000人増！インバウンド向けInstagramキャンペーン & 広告配信の成功事例を解説！

<https://find-model.jp/case/detail/45>

● 自治体PR

Instagramキャンペーン & 広告配信で1,400人超のフォロワーを獲得した成功事例を解説！（北海道 恵庭市）

<https://find-model.jp/case/detail/44>

● イベント集客

平均の3倍！「過去最大の来館者数」を記録したインフルエンサーPR×広告配信の施策事例を解説！

<https://find-model.jp/case/detail/41>



リリース配信

生成AIでプレスリリースを
ワンクリック作成！
「AIライティングサポート」を実装
<https://newscast.jp/>



検索上位表示率の向上が期待できる
プロ品質のプレスリリース生成
～PR業務の生産性向上と情報発信力強化を促進～

- AIオートライティング（原稿自動生成）

製品名、発表日、画像URLなど基本情報を入力するだけで、生成AIが構成を自動設計。プロフェッショナル品質の本文・見出し・引用文・問い合わせ欄までを生成し、広報担当者の原稿作成時間を大幅に短縮します。

- AIエディット（文章改善提案・編集提案）

既存原稿を投入すると、文脈を理解したAIが「より簡潔に」、「より専門的に」、「より親しみやすく」など目的別にリライト案を提示。トーンや難易度を自在に調整し、説得力と可読性を高めます。

- AI SEOプロチェック（校正+SEO最適化）

文法・表記ゆれの自動修正に加え、ターゲットキーワード充足率、見出し階層、メタディスクリプション候補を提示。検索結果での上位表示を後押しし、検索流入増をサポートします。

中期成長戦略

FY25⇒FY27

中期実現テーマ

ソーシャル時代のPRリーダーへ

インフルエンサーPR×アットプレスの
ダブルエンジンで企業の情報発信を最適化

- PR業界で最もテクノロジー優位な企業を目指す
- オーガニック成長+M&A活用でグロースを実現する
- 生成AIでオペレーション進化させ高利益率化を実現

飛躍期『収益性×グロース性』

コア事業売上 3年間で約2倍

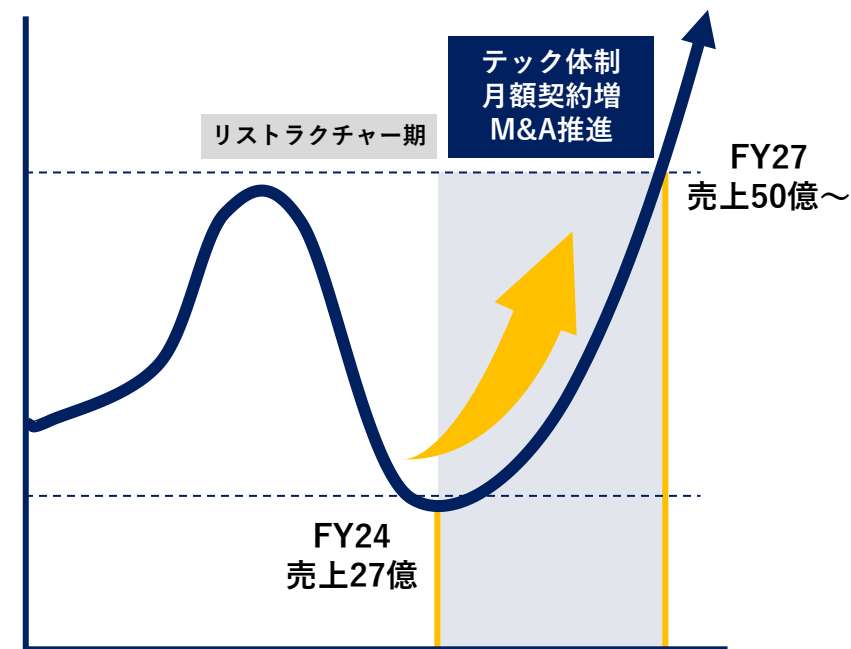
27億 → **50億**

営業利益5倍以上

1.3億 → **8億**

営業利益率

4% → **16%**



3つの成長戦略



インフルエンサーPR 仕組化

- スケーラブル実績の仕組化
- 誰でも手軽に使えるサービスとして中小ブランド市場開拓
- 月額契約の収益基盤を強化



アットプレス メディア化推進

- 従量/月額サイト融合
- 高PV価値メディア化推進
- インフルエンサーPR連動
- 月額契約の収益基盤を強化



メディアデータ 付加価値創出

- SNSリスニングで競争力増加
- API外販の推進
- 月額契約の収益基盤を強化

テクノロジー基盤で成長戦略を推進



M&A戦略と資本政策

“PR×テクノロジー”の掛け算で価値創出

資金余力の活用



ネットキャッシュ12億円

⇒ 即応可能な資金フレーム枠。金融機関取引を考慮すると更に拡大可能。

税務資産の活用



繰越欠損金12億円

⇒ 黒字事業者を対象としたマルチプル計算上、実効税率圧縮効果が見込め投資回収の早期化

投資領域



- ① SNS拡散基盤の増強（ロコミ系、EC系）
- ② インフルエンサーエコシステム強化（キャストینگSaaS、分析ツール等）
- ③ PR×Techシナジー（AI生成、リリース配信支援、メディアリスニング）

2026年3月期～2027年3月期において、M&A等を資金余力を活用した投資実行を目標とし、慎重かつスピーディーに検討を進める方針であります。

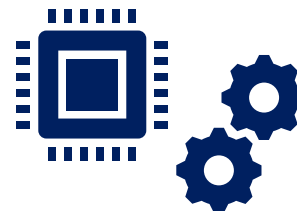


生成AI積極活用戦略

経験値比例業務のAIX & 顧客CS提案でLTV最大化

AIX推進

- 生成AI
- 経験業務自動化
 - ・ 振返り分析
 - ・ 企画提案
 - ・ メディア配信先選定
 - ・ ファクトチェック



AI CS提案

- 顧客基盤 1万社
- LTV向上
 - ・ インフルエンサーパーソナライズ提案
 - ・ 投稿クリエイティブ
 - ・ AIリスニング



成長戦略

1. インフルエンサーPR仕組化
2. アットプレスメディア化
3. メディアリスニングデータ価値

実効性UP

- テクノロジー体制
- M&A推進（資金・タックスメリット）

M&A

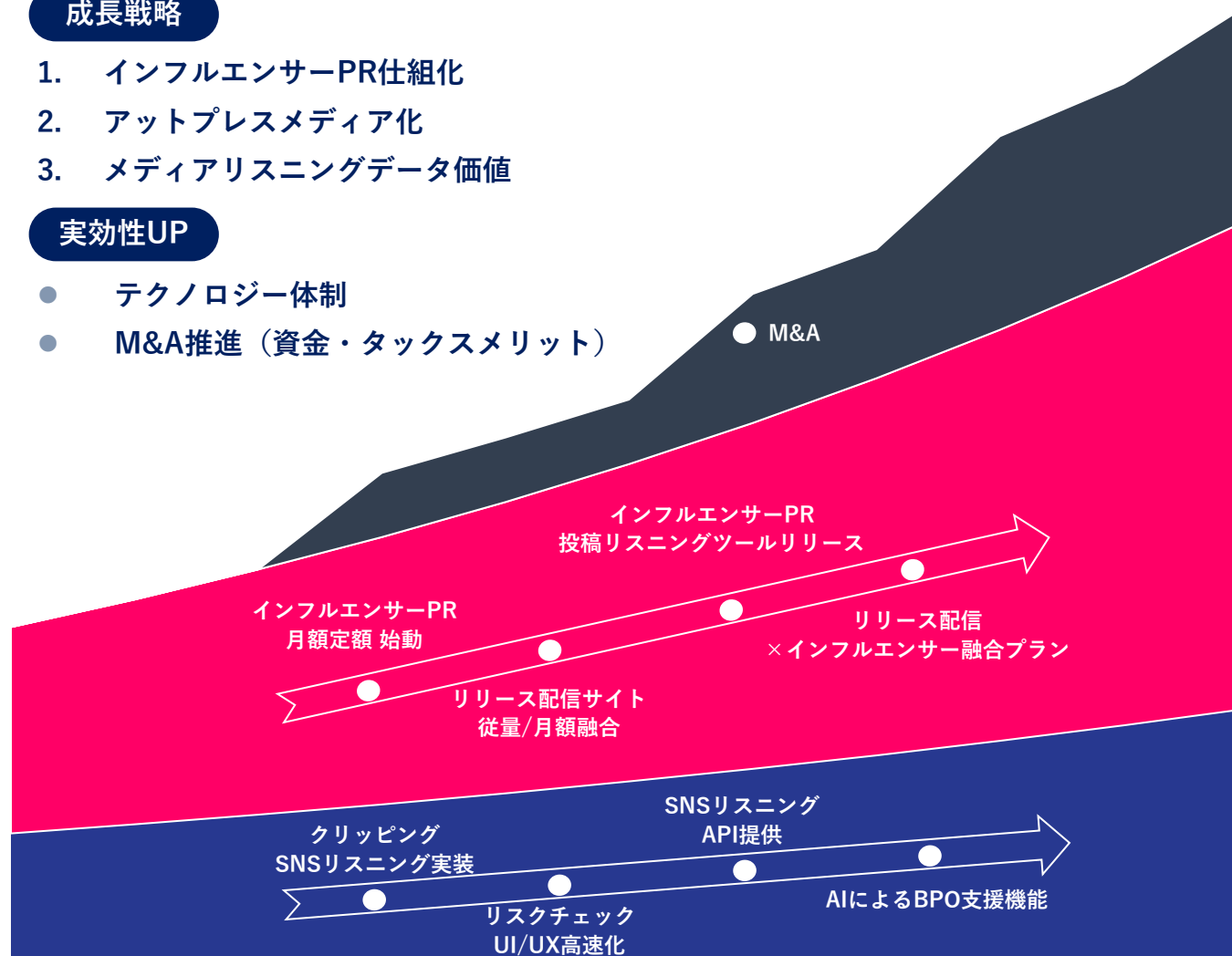
- 利益体質でタックスメリット活用
- 現有サービスへ融合可能

デジタルPR

- リリース配信PV増による競争力増
- インフルエンサー月額契約促進
- インフルエンサー×リリースの融合

メディアリスニング

- SNSリスニング機能で競争力増
- API外販提供



Appendix

プロダクト紹介

リリース配信×インフルエンサー

SNSを含めた網羅的なメディア発信を最適提供



Product Purpose

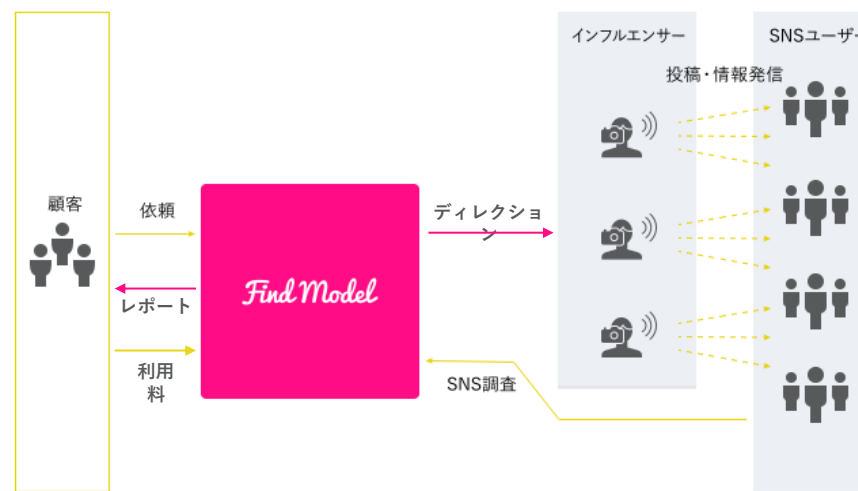
SNSプロモーションの力で最大の認知効果を提供

サービス

Instagramを中心としたインフルエンサーに、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の投稿による「認知拡大」施策から購買へつなげる広告手法。

- SNSの発達により各世代に向けたマーケティング手法は多様化（細分化）が進行しています。昨今人気のSNSライブや縦型ショート動画等を組み合わせた施策には数多のノウハウが組み合わされています。
- ブLOGGER、ユーチューバー、インスタグラマー、ティックトッカーなどとのコミュニケーションをとれる専門性人材による体制を構築したうえで、常に知識のアップデートをしています。
- 当社では過去の事例から最新の情報までの豊富なナレッジをもったスタッフと組織として蓄積したケイパビリティを動員して、高いコストパフォーマンスのSNSマーケティングサービスをご提供しています。

Find Model
(ファインドモデル)



Find Model
<https://find-model.jp/>

競争優位性

■ 大手向けに10年実績

- ・ 大手中心に依頼実績16,500件以上
- ・ 化粧品、アパレル、トラベル、飲食店、スポーツメーカー等

■ AIキャスティング、高度ディレクション対応

- ・ インフルエンサー約11,000人、総リーチ数3.6億フォロワー
- ・ AIとプロの目を通じ最適な"本物の"インフルエンサー提案可能

■ 最新ナレッジ運営

- ・ 最新の縦型動画PRやライブコマースPR等の最先端企画の対応可能
- ・ SNSマーケティングサイト「インスタラボ」を運営

提供付加価値

■ 厳格な高度投稿ディレクション

- ・ 投稿レギュレーション厳格運営と事故極小運営

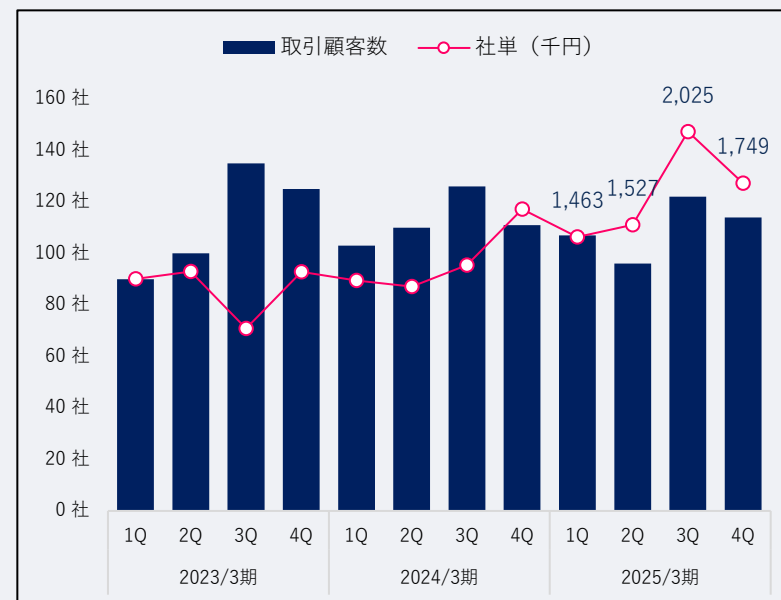
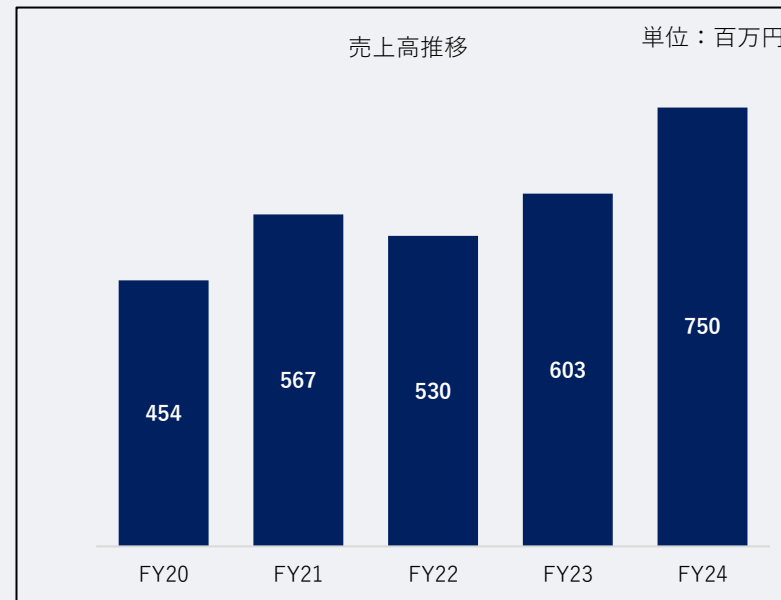
■ 高コスパのSNSプロモーションのワンストップ対応

- ・ 公式アカウントやSNS広告運用とのフルパッケージ対応。認知獲得やフォロワー獲得等をワンストップ化することにより高いコストパフォーマンスを提供

■ 誰でも簡単にインフルエンサーPRを（NEW）

- ・ 月額5万円で依頼仕放題の「Find Modelサークル」開始、従来まで対応しづらい顧客層（C向け小売店等）への提供開始

※従来まで案件数と案件単価をKPI公表してましたが、SaaS性を含む要素が混在することもあることを考慮し、全プロダクトのKPIを取引顧客数×社単にて表示するものといたしました。



市場規模

■ SNSマーケティング市場

- 1兆2,038億円

■ インフルエンサーマーケティング

- FY24 860億円 ⇒ FY27 1,305億円

※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」（2024年11月）

■ 当社の営業ターゲット（FY25）

- 214億円（C商材×中堅企業以上、当社対応業種にて算定）

TAM 国内33,330億円
インターネット広告市場全体

SAM 国内12,038億円
SNSマーケティング市場

SOM 国内214億円
現在の営業ターゲット

顧客データ

2025年3月末

案件内容	旅行・イベント・レジャー 28.2%	美容13.2%	アパレル12.3%	日用品雑貨11.7%	不動産7.0%	食品6.8%	その他 20.8%
リピーター	新規 61.5%				リピーター 38.5%		
取引形態	直取引 65.5%				代理店販売 34.5%		
上場区分	上場会社 15.2%	非上場会社 84.8%					
従業員数	～10名12.9%	～50名 23.8%	～100名 15.3%	～500名 26.2%		～1,000名6.9%	1,000名～14.9%

Product Purpose

高いコスパで確実な露出が得られる企業発信メディア

サービス

ニュースリリース掲載/配信サイト「アットプレス」運営し、記事化、PV提供により「認知・露出効果」を提供する企業の情報発信メディアを運営。

- ニュースリリースをアットプレスに掲載することで、多くのPV露出が得られます。さらに専任担当者による文書・タイトル校正と最適メディア選定後には、メディアにニュースリリースを配信することで、多くのメディアで記事化されます。
- 生成AI機能を積極的に活用し、ニュースリリースの作成支援、高度な校正、及びSEO観点からの改善提案を通じて、お客様が一定以上の品質で情報を発信できるようサポートしています。
- アットプレスの公式Xアカウントに自動掲載し、AIが最適な方法でSNS広告に自動出稿する機能を有したサブスクリプション型メニューにより、発信頻度に応じた最適にご利用をいただけるようにしております。

@Press
(アットプレス)

専任スタッフがつくから
初めてでも記事になる

初心者から上級者まで、顧客満足度97%※
専任スタッフによるサポートが充実のプレスリリース配信サービス

今すぐ無料会員登録 サービス資料ダウンロード

No.1
記事掲載数



@Press
<https://www.atpress.ne.jp/>

競争優位性

■ 記事掲載数 業界No1

- ・ 配信先最大規模：業界最大規模の 12,000リスト／10,000メディア
- ・ 専任担当者：文書校正やタイトル提案、最適配信先の選定

■ リリースPV数 (NEW)

- ・ サイト掲載PVが増加中、お客様のリリース情報のSEO効果提供

■ PR活動素材の提供

- ・ 生成AIによる画像校正、自動翻訳、ショート動画生成機能等のPR活動に使える周辺機能を充足。

提供付加価値

■ 記事掲載数 (業界No1)

- ・ 多くのメディアで「記事」として扱われることによる認知効果

■ パートナーメディア連携数

- ・ 多くのメディアに「リリースコンテンツ転載」される認知効果

■ 専門的な掲載調査 (クリッピング) 対応

- ・ メディアリスニングの@クリッピング運営により、高度な専門リサーチの対応可能

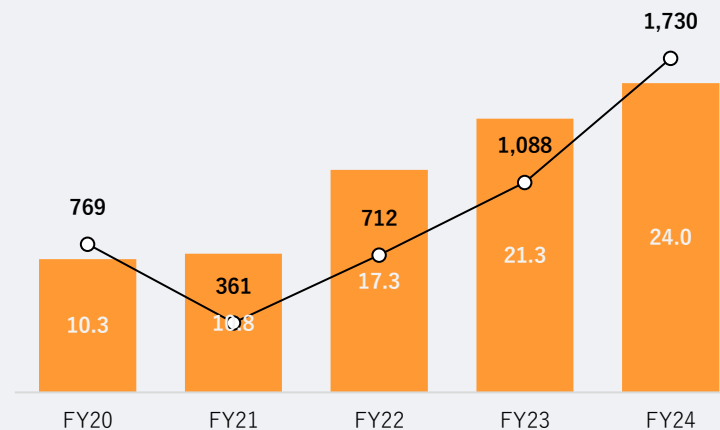
■ 広報業務の軽減支援

- ・ 生成AIによる原稿校正、画像校正、ショート動画生成、自動翻訳

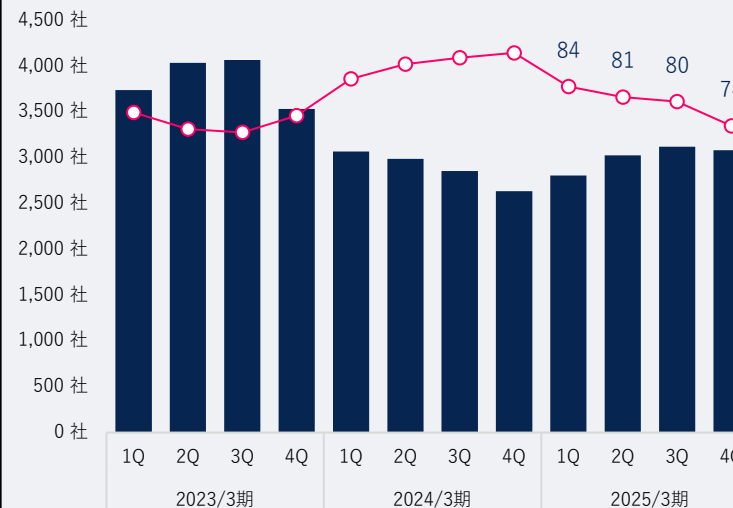
※従来まで案件数と案件単価をKPI公表してましたが、SaaS性を含む要素が混在することもあることを考慮し、全プロダクトのKPIを取引顧客数×社単にて表示するものといたしました。

付加価値の向上推移

平均記事数 (記事/リリース) —○— 平均PV数 (PV/リリース)



取引顧客数 — 社単 (千円)



市場規模

■ 広報PR市場全体

- FY24 1,786億円（予想CAGR：9.9%）

※出展：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」（2023年5月）を参考に当社推計

■ 当社の営業ターゲット（FY25）

- リリース配信の単一商材として105億円と想定
- 他商材クロスセルは含まず算定しております

TAM 国内2,591億円
国内企業の全体想定額

SAM 国内1,786億円
広報パブリックリレーション市場

SOM 国内105億円
現在の営業ターゲット

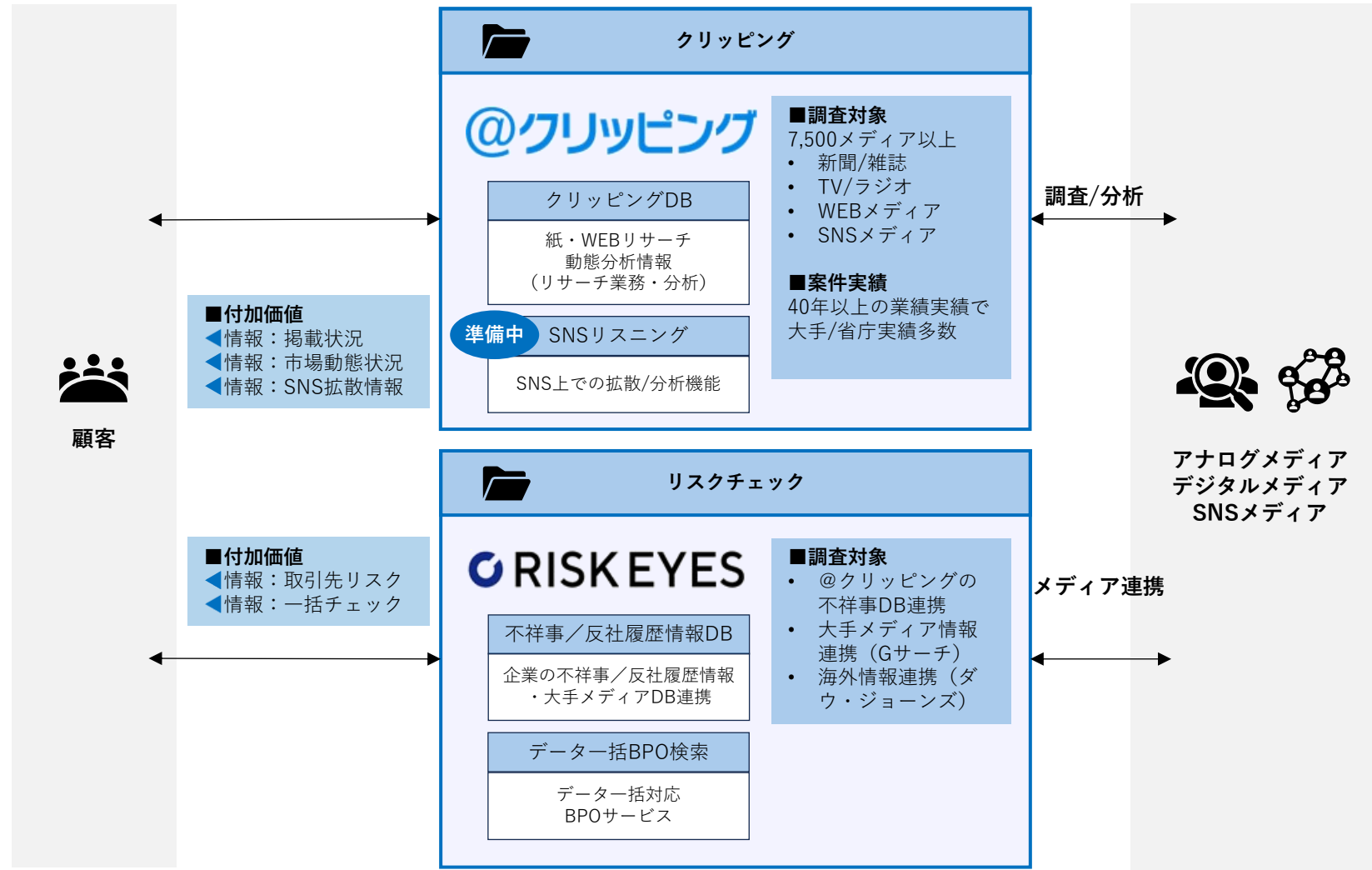
顧客データ

2025年3月末

配信内容	商品 27.7%	サービス14.4%	企業動向 18.8%	イベント21.4%	その他 17.8%
リピーター	リピーター 86.3%				新規利用 13.7%
所在地	国内 99.3%				0.7%
取引形態	直取引 92.2%				代理店7.8%
上場区分	上場3.8%	未上場 96.2%			
設立	～3年7.1%	～5年7.2%	～10年16.5%	～30年37.3%	～50年15.0% 50年～17.0%
従業員数	～10名31.9%		～50名30.2%		～100名11.0% ～500名17.5% ～1,000名4.5% 5.0%
業種	サービス業35.9%		情報通信業15.2%	小売業10.1%	製造業9.9% 卸売業8.0% 食品業6.1% その他14.9%

大手官公省庁クリップ実績豊富×高度テクノロジー

SNSを含めた網羅的なメディアリスニングUXを提供



Product Purpose

メディア動態情報をリアルタイムに低コスト提供

サービス

メディア（新聞・雑誌・TV）からWEBメディア、SNSメディアまでの網羅的な掲載調査/動態調査を運営。

- 自社名、自社サービス、商品名、特定業界における動向（業界調査、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
- オールドメディアのクリッピング業として長年運営し業界最大手として、大手企業ならびに行政官公省庁向けに、プロスタッフの目を通して調査を行なっております。
- SNSの浸透が進むにつれ、自社の評判や市場動態調査のためのご利用目的が急増しており、「ネガティブチェック」「評判調査」「市場変化調査」を日次モニタリングする高度なテクノロジーと生成AIを投下して、高速化を前提としたリスニングツールへの進化へ発展していております。

@クリッピング

（アットクリッピング）

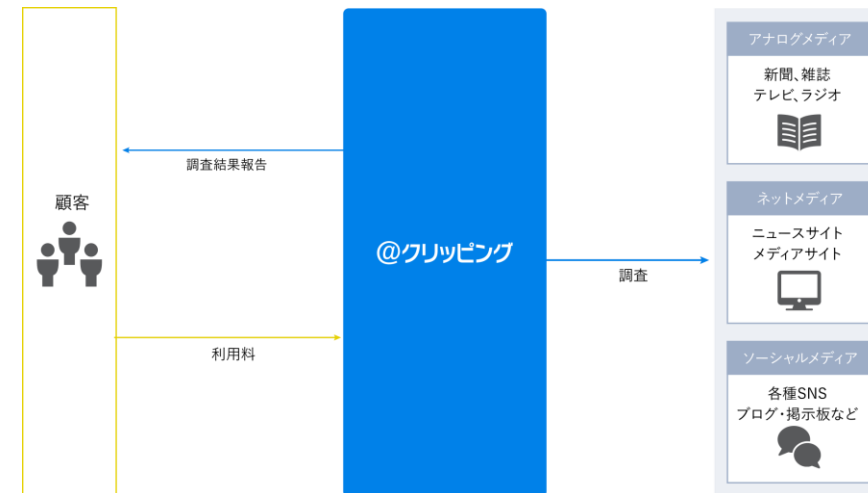
早く! 広く! 低価格

で露出情報を確認

新聞・雑誌・WEBメディアをクリッピング



まずは無料ダウンロード



@クリッピング

<https://www.atclipping.jp/>

競争優位性

■ 高品質の豊富実績

- ・読み落とし 0.01%以下の高品質調査、大手・官公省庁の利用多数

■ 調査範囲の業界最多

- ・新聞・雑誌の調査範囲は業界最多

■ メディアリスニングツール提供

- ・エンジニア基盤を大強化。
- ・メディアリスニング情報や分析レポートのトータルパッケージをでSaaSツール化（現在SNSメディア対応開発中）

提供付加価値

■ 調査範囲の広さ×対応時間の長さ

- ・調査メディア数と範囲：最大規模であること
- ・時間対応：早朝対応（朝3時から稼働）可能
- ・エリア：東京、大阪、福岡

■ リスニングテクノロジーによるデジタルUI/UX

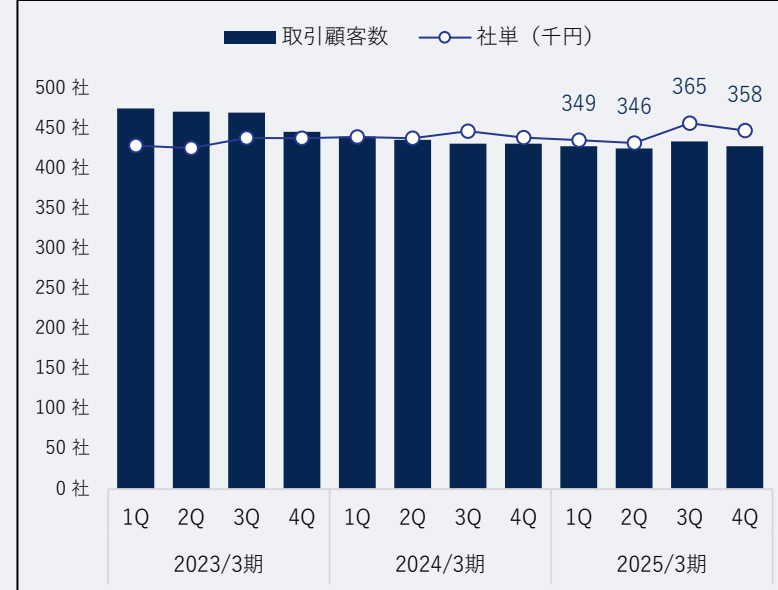
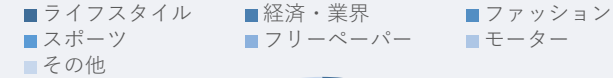
- ・通常調査内容の効果分析ダッシュボードレポート
- ・デジタルメディアの調査数業界最多
- ・SNSメディア対応を開発中（これにより全てのメディアリスニングを対応となる）

■ 反社チェック専門ツール提供

- ・取引先反社チェックツールの提供（RISK EYES）の提供

※従来まで案件数と案件単価をKPI公表してましたが、SaaS性を含む要素が混在することもあることを考慮し、全プロダクトのKPIを取引顧客数×社単にて表示するものといたしました。

雑誌調査ジャンル内訳



市場規模

■ クリップング単一での市場規模

- 208億円

■ 当社の営業ターゲット（FY25）

- リスニング機能開発でシェアの拡大を想定
- ソーシャルリスニング市場は今年度は安易に見積せず、クリッピング市場におけるシェア拡大に注力

TAM 国内1,786億円

広報パブリックリレーション市場

※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「R業に関する実態調査」（2023年5月）を参考に当社推計

SAM 国内208億円

PR市場向けのクリッピング市場（当社算定）

SOM 国内56億円

現在の営業ターゲット

顧客データ

2025年3月末

雑誌調査ジャンル内訳

ライフスタイル 29.2% 経済・業界14.1% ファッション13.4% 6.7% その他29.3%

紙メディア調査内訳

雑誌/フリーペーパー 61.7% 経済・業界14.1% 全国12.3% 地方経済誌9.7%

案件内容

イベント名 35.9% サービス名 30.3% 社名25.8% テーマ概念8.0%

所在地

国内 98.0% 海外 2.0%

上場区分

上場 27.3% 非上場 72.7%

リピーター

リピーター 88.9% 新規利用11.1%

@クリッピング

<https://www.atclipping.jp/>

Product Purpose

低ストレスに企業のコンプライアンスリスクを軽減

サービス

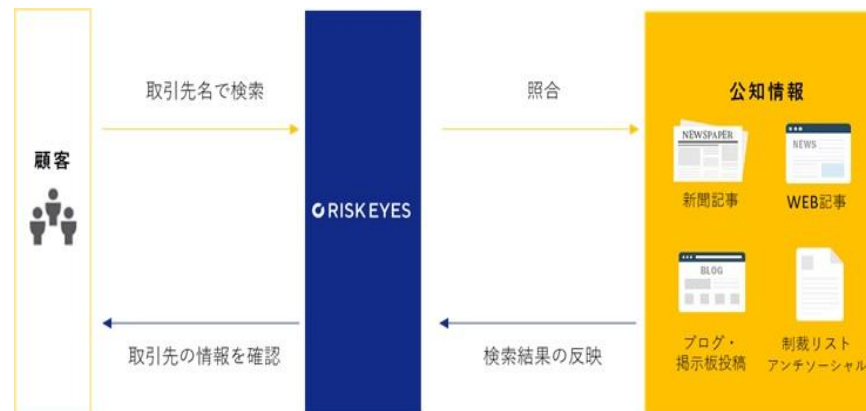
各種メディアの公知情報から、企業リスク（反社情報：反社会的勢力、犯罪関与、不祥事等）に繋がる疑いを調査するリスクアイズを運営しております。

- 取引開始前の取引先などの反社チェックは、健全な企業活動のためにとても大きな役割を担います。自社の「取引先」「社員」「株主」に反社会的勢力（以後、反社）との関係が疑われる人物や組織がないか、チェックすること。『コンプライアンスチェック』とも呼びます。
- クリッピング運営背景から、企業ニーズに着目し、コンプライアンスチェックにフォーカスしたUI開発し、反社チェックツールとしてのリスクアイズを自社開発いたしました。
- 現在は、制裁リストを用いた海外企業チェック、お客様の業務システムとAPI連携機能などにもお応えできる簡単・スピーディーな取引先チェック専用ツールを提供し、多くの導入実績に支えられ、類似ツールでは業界最大手となっております。

RISKEYES (リスクアイズ)



サービス提供後 株式会社40社。
多くの上場企業・上場準備企業様にも
ご利用いただいております



RISKEYES

<https://www.riskeyes.jp/>

競争優位性

■ サーチ機能の高精度UI

- ・ 独自設計のノイズ除外機能、ネガティブ記事のAI判定機能、精度向上に特化した機能を開発。工数削減率は最大▲92%（自社調べ）

■ データの一括対応機能

- ・ 全取引先を一斉チェックする一括機能。生成AI機能でデータバリデーション支援を含め、業務効率を極限まで高める効果を提供

■ CSサポート体制

- ・ サービス導入後の伴走支援。充実したサポート体制で、顧客満足度を最大化運営し、解約率0.5%以下で推移。

提供付加価値

■ お客様の工数削減、時間削減

- ・ 独自開発によるノイズ除去機能により高精度UIを提供。
- ・ 事例として、同一事件×別メディア記事×時系列（逮捕→送検→起訴）を、同系記事として自動整理する等の機能

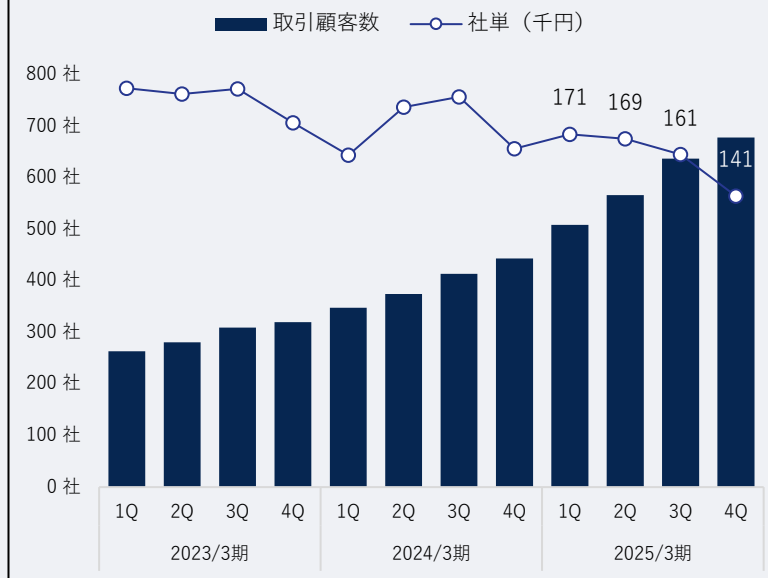
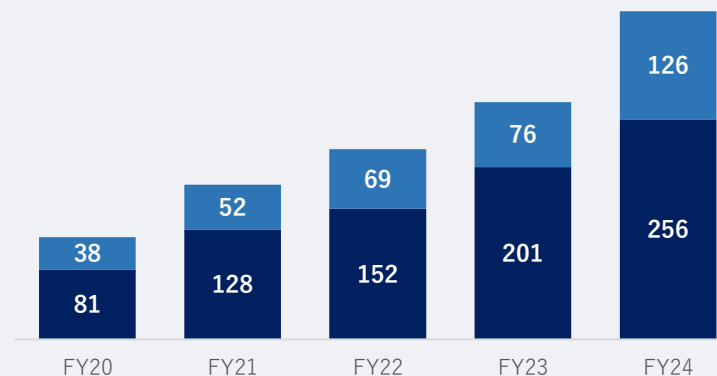
■ 基本機能API提供

- ・ 自社業務システム（大手販売管理ツール含む）のデータ連携することを可能とする、API提供実施。

※従来まで案件数と案件単価をKPI公表してましたが、SaaS性を含む要素が混在することもあることを考慮し、全プロダクトのKPIを取引顧客数×社単にて表示するものいたしました。

売上高内訳

■ 月額売上高（百万円） ■ 一括OP売上高（百万円）



RISKEYES

<https://www.riskeyes.jp/>

市場規模

■ ガバナンスコンプライアンス市場

- 498億円（予想CAGR：2.5%）

※出展：IDCJAPAN「国内情報ガバナンス／コンプライアンス市場、機能別売上額予測、2017年～2024年」

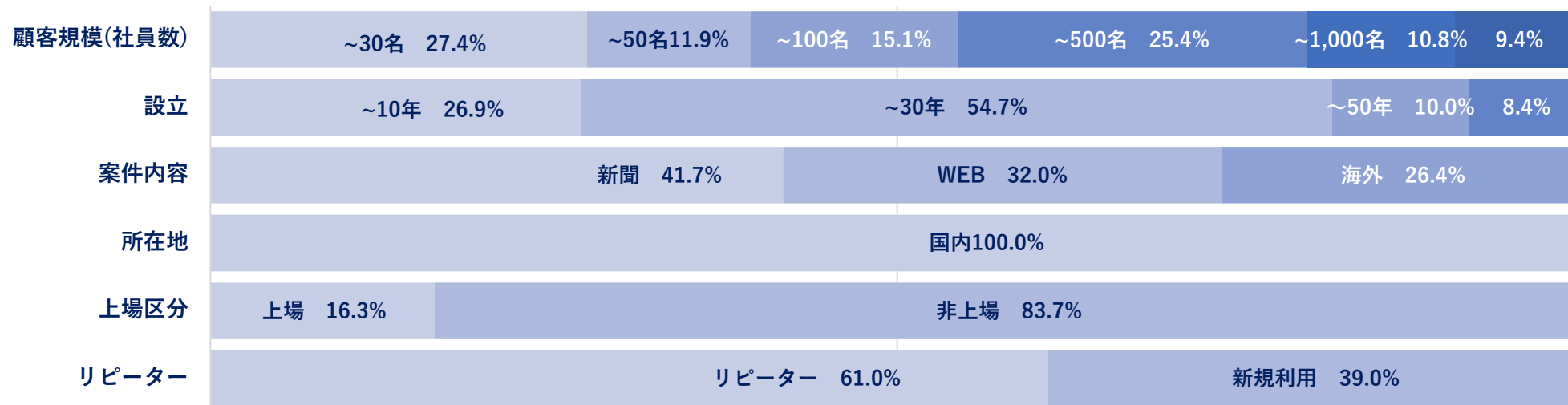
■ 当社の営業ターゲット（FY25）

- リリース配信の単一商材として105億円と想定
- 他商材クロスセルは含まず算定しております



顧客データ

2025年3月末



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>