

ソーシャルワイヤー株式会社

2026年3月期
通期決算説明資料
(事業計画及び成長可能性に関する事項)

2026年5月15日

- 01 2026年3月期 通期業績
- 02 2027年3月期 業績予想
- 03 中期成長戦略
- 04 企業価値向上に向けた資本市場戦略
- 05 投資家Q&A
 - Appendix (参考資料)

2026年3月期 通期業績

収益構造転換で利益成長が本格化

インフルエンサーPRが牽引



売上高

3,513 百万円

YoY

+30% 
(コア事業)



営業利益

227 百万円

YoY

+66% 



営業利益率

6.5%

YoY

+1.8pt 

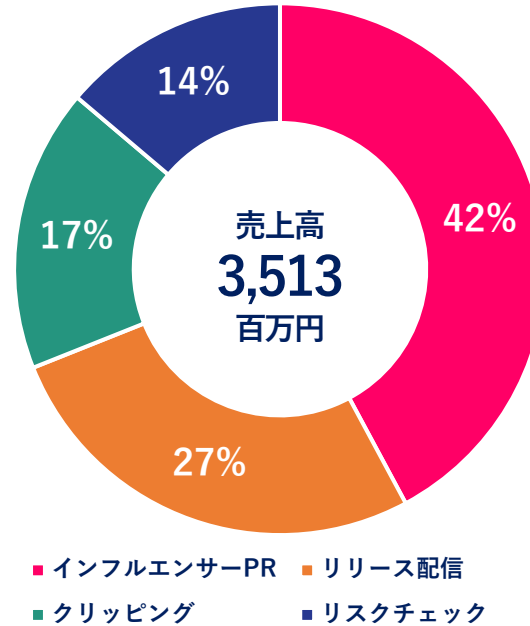
売上・利益ともに高成長

インフルエンサーPRが拡大し、利益成長が本格化

2026/03期通期実績

 売上高	3,513 百万円	+30%  (コア事業)
 営業利益	227 百万円	+66% 
 経常利益	205 百万円	+183% 
 当期純利益	221 百万円	+31% 

売上構成比



インフルエンサーPR
成長ドライバーとして拡大




- ✓ 高成長 (YoY+98%) 構成比上昇
- ✓ 構成比拡大で収益成長性が向上
- ✓ 収益性改善の基盤を確立

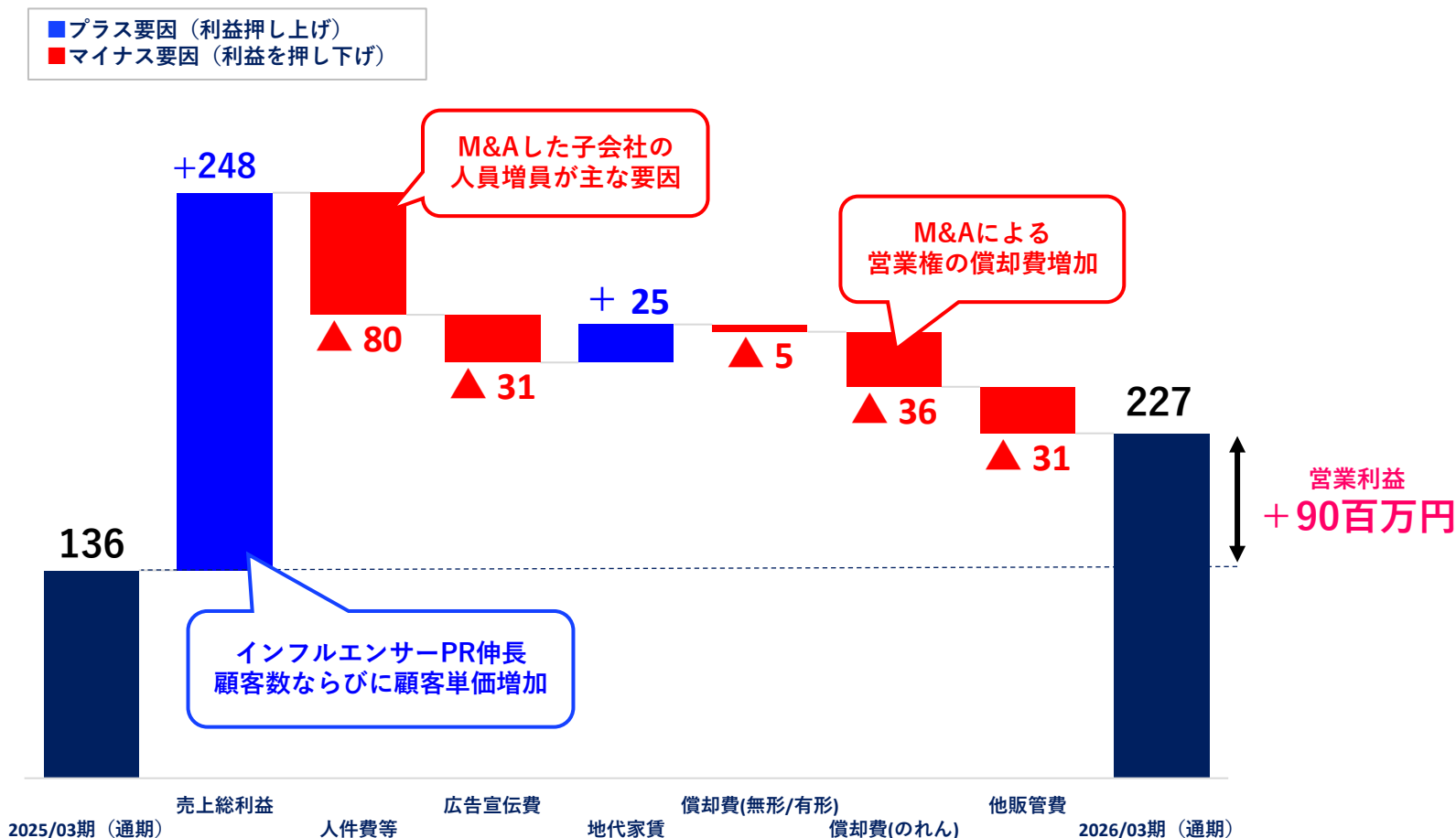
インフルエンサーPRの拡大で利益拡大が本格化

粗利増加が利益成長を牽引

粗利+248百万円により営業利益+90百万円 (YoY+66%)

営業利益の増減
+90百万円 (YoY+66%)

-  売上総利益は+248百万円と大きく増加 (主因：インフルエンサーPRの伸長)
-  人件費等は80百万円の増加 (主因：期中M&Aによる対象会社の人件費の増加分)
-  のれん償却費が36百万円の増加 (主因：期中M&Aによる営業権の償却増加分)

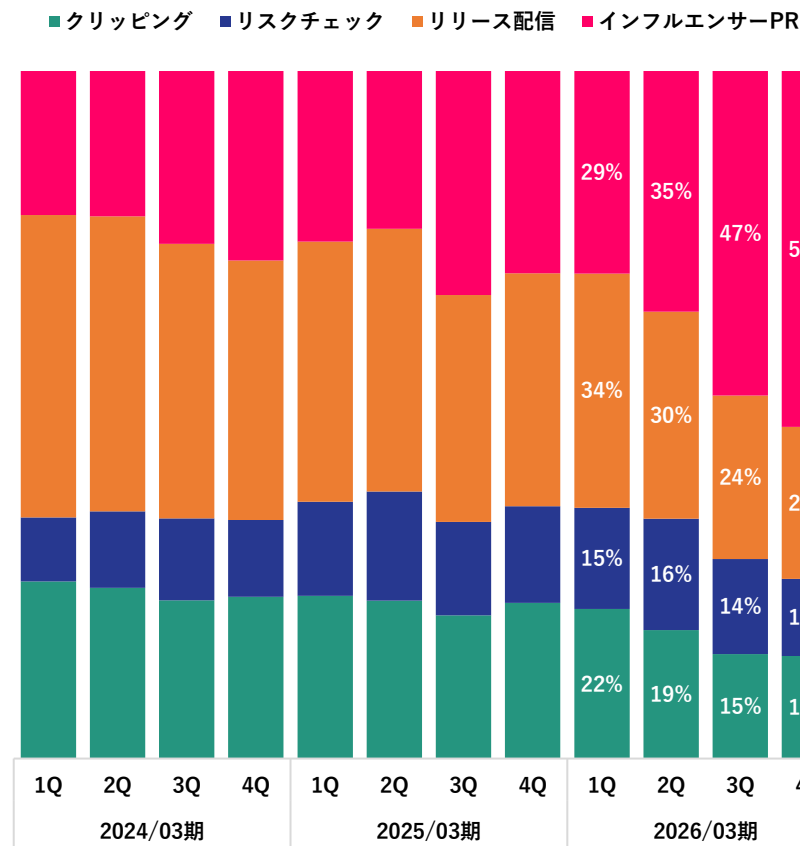
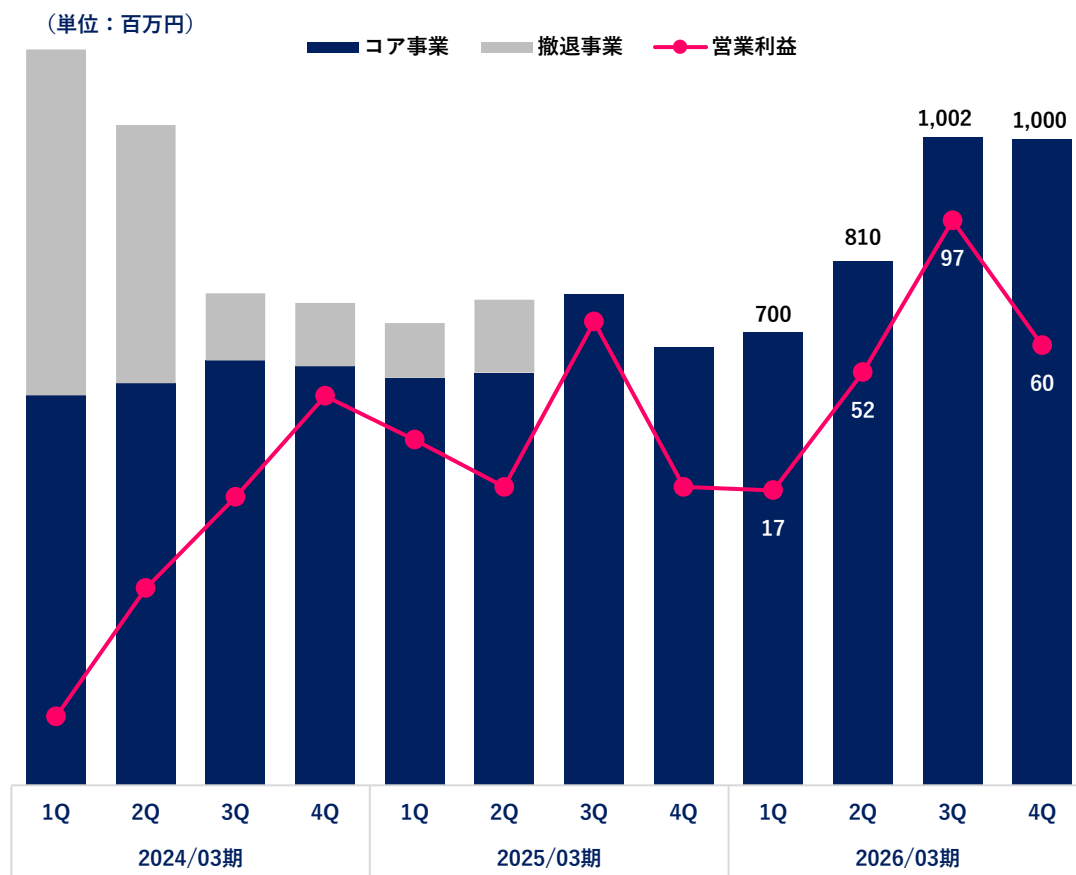


四半期ベースで売上・利益ともに成長が継続

高成長領域が牽引し、成長を維持

売上高・営業利益の四半期推移

サービス別売上構成比の推移



（上方修正後）

計画超過で着地、成長の確度が向上

インフルエンサーPRとM&Aが寄与

通期進捗率	進捗構成	進捗推移	コメント
<p>売上高</p> <p>実績 3,513 百万円 予想 3,450 百万円</p> <p>102%</p>	<p>20% 23% 29% 29%</p> <p>← 累計102% →</p>	<p>20% 44% 73% 102%</p>	<p>✓ 営業利益は3Qに大きく伸長、年間の約5割を創出</p>
<p>営業利益</p> <p>実績 227 百万円 予想 205 百万円</p> <p>111%</p>	<p>8% 26% 47% 29%</p> <p>← 累計111% →</p>	<p>8% 34% 81% 111%</p>	
<p>経常利益</p> <p>実績 205 百万円 予想 185 百万円</p> <p>111%</p>	<p>13% 16% 48% 34%</p> <p>← 累計111% →</p>	<p>13% 29% 77% 111%</p>	
<p>当期純利益</p> <p>実績 221 百万円 予想 220 百万円</p> <p>101%</p>	<p>9% 39% 25% 28%</p> <p>← 累計101% →</p>	<p>9% 48% 73% 101%</p>	

通期進捗率111%と計画を上回って着地
成長の確度が一段と向上

財務健全性を維持しつつ増収増益を実現 成長投資と安定性を両立

貸借対照表（期末）

(単位：百万円)

		2025/03期末	2026/03期末
資産の部	総資産	2,521	3,471
	現金及び預金	1,411	1,268
純資産の部	純資産	1,575	1,806
	自己資本比率	61%	51%
有利子負債		194	836
ネット有利子負債		▲1,217	▲432

損益計算書（通期累計）

(単位：百万円)

		2025/03期	2026/03期
	売上高	2,905	3,513 YoY +21% コア事業+30%
	営業利益	136	227 YoY +66%
	経常利益	72	205 YoY +183%
	当期純利益	170	221 YoY +31%
EBITDA		304	406 YoY +33%

キャッシュフロー計算書（通期累計）

(単位：百万円)

	2025/03期	2026/03期
営業活動CF	158	292
投資活動CF	▲188	▲1,019
財務活動CF	1,098	584



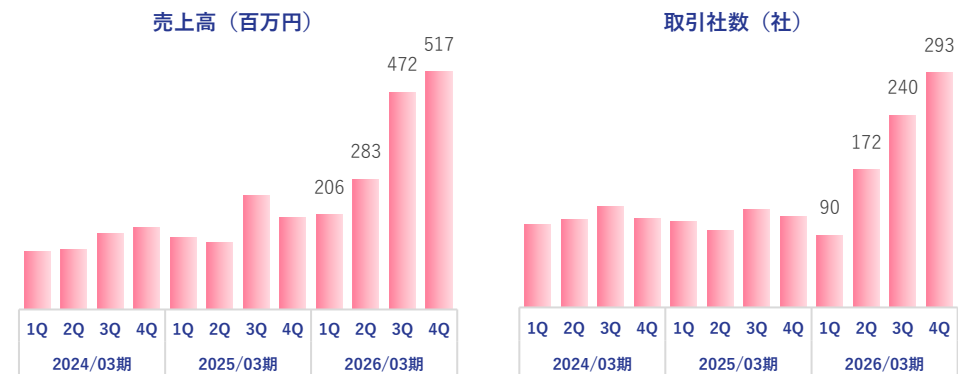
成長投資を継続しつつ、財務基盤は安定
資本効率と安全性を両立

- » 自己資本比率：高水準を維持
- » ネット有利子負債：財務の安定性を確保、預金超過を維持

各サービスは役割に応じて成長・安定を維持

インフルエンサーPR (Find Model/iHack)

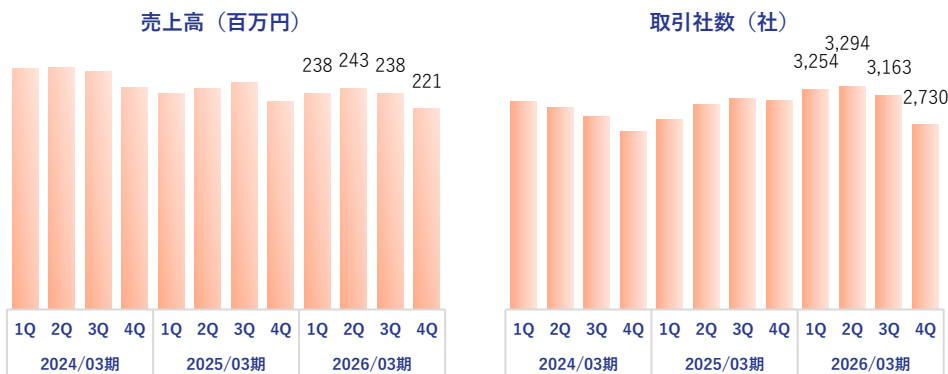
成長エンジン



✓ 成長エンジン (オーガニック成長+M&A)

リリース配信 (@Press)

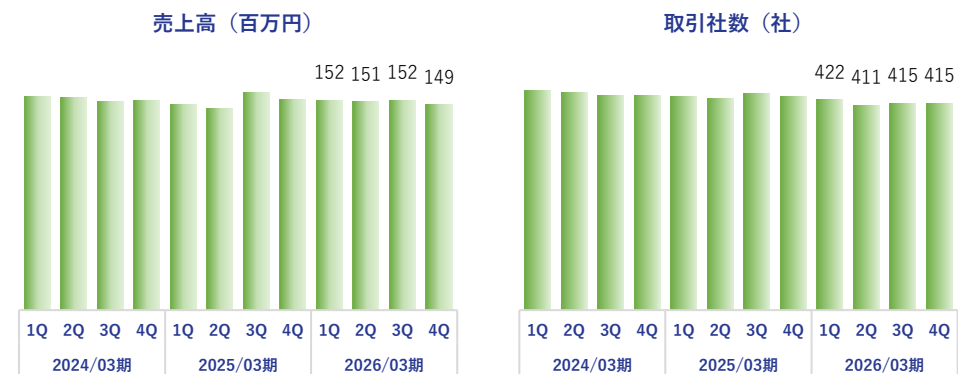
エントリー顧客基盤



✓ エントリー商材・クロスセル起点

クリッピング (Clip Master/@クリッピング)

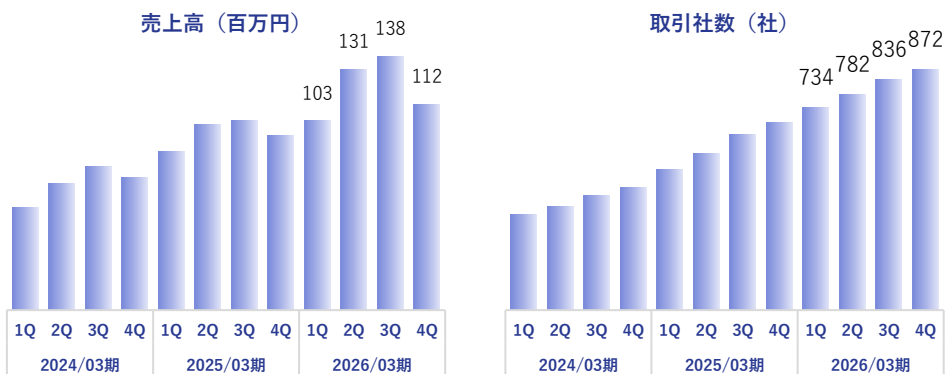
ストック収益基盤



✓ エンタープライズ基盤

リスクチェック (RISK EYES)

ストック収益基盤



✓ 高付加価値・安定成長

2027年3月期 業績予想

～高成長を継続～ インフルエンサーPRの拡大で成長加速

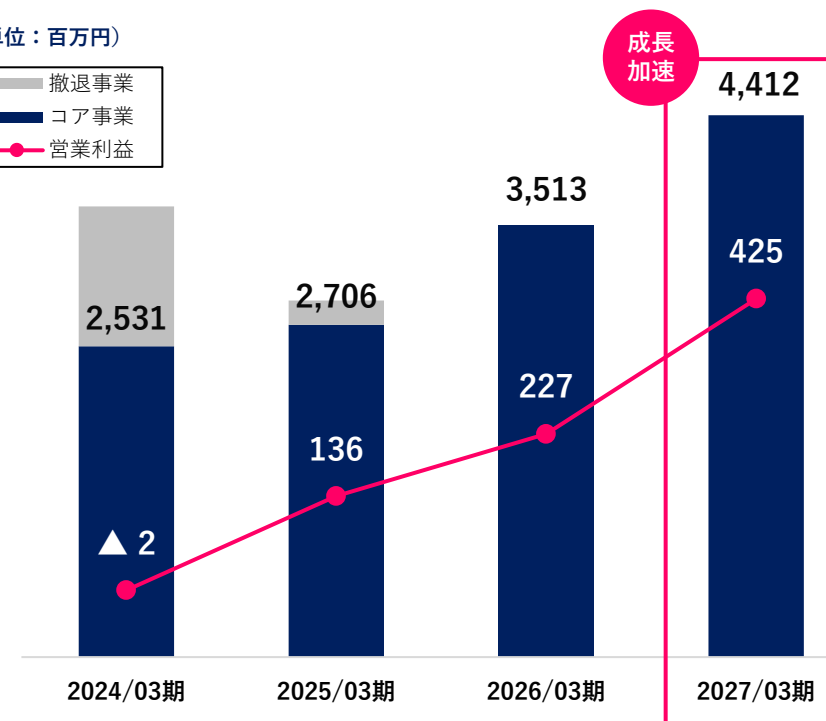
業績予想

(単位：百万円)	2026/03期	2027/03期	YoY	
 売上高	3,513	4,412	+899	+26%
 営業利益	227	425	+197	+87%
 経常利益	205	401	+195	+95%
 当期純利益	221	327	+105	+47%

※繰越欠損金による税負担の軽減により、当期純利益には変動要素があるものの、本業績予想には織り込んでおりません。

売上高・営業利益の推移

(単位：百万円)

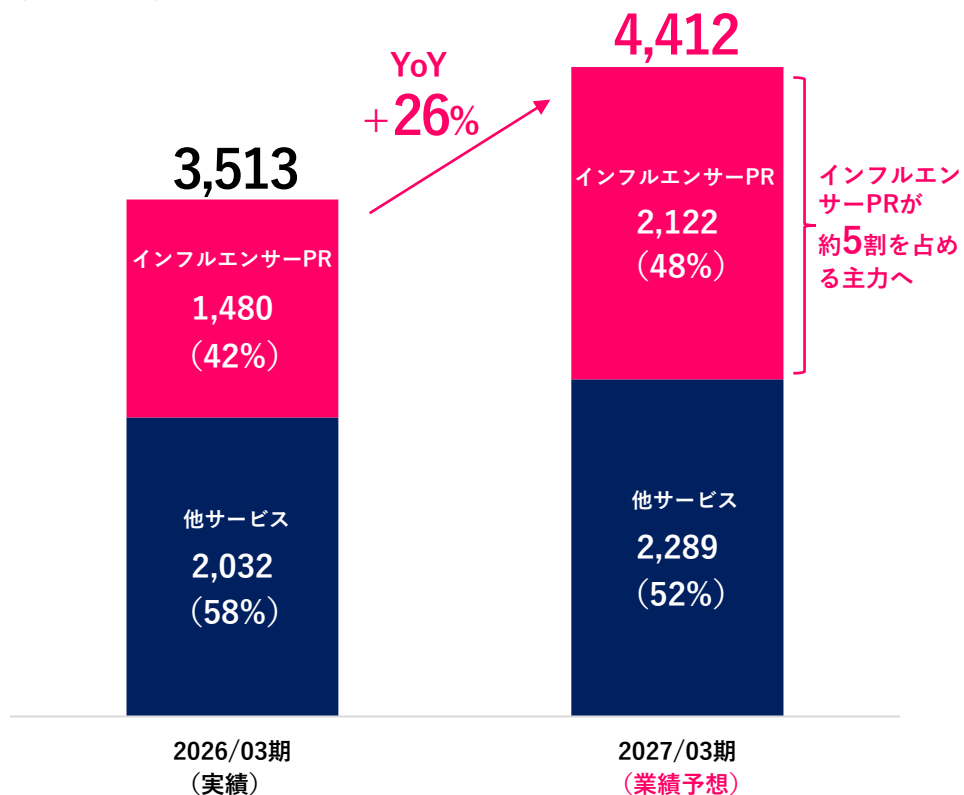


売上高+26%、営業利益+87%の高成長を見込む

インフルエンサーPRが拡大し、高成長を継続 クロスセルとM&Aで成長を加速

成長イメージ

(単位：百万円)



インフルエンサーPRの成長活動

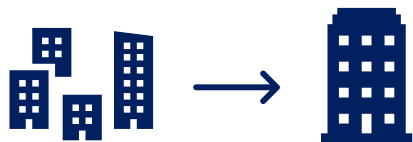
-  ネットワーク拡大 インフルエンサー拡充で対応力強化
-  案件規模・単価上昇 ブランドプロデュース強化
-  クロスセル強化 ニュースワイヤー顧客とクロスセル
-  M&Aによる拡張 SNSマーケ領域を積極的に拡充



インフルエンサーPRの拡張と顧客基盤活用で
売上・利益ともに高成長を見込む

成長に加え収益性改善を推進 固定費構造の最適化を実行

施策① 本社・グループ拠点の統合移転



- ✓ 本社（新橋）オフィス、仙台オフィス移転
- ✓ 子会社iHack（神田）も本社機能と統合
- ✓ グループ全体の経営管理体制および業務効率の向上

固定費削減効果の見込み
約**1.2**億円（年換算）
（効果発現：2026年9月～）

固定費削減効果（年換算）

本社・拠点統合
約**1.2**億円

+

AIXによる組織最適化
約**0.7**億円

年換算 合計
約**1.9**億円

施策② AIX推進による組織最適化



- ✓ 社内オペレーションをAIX推進し、業務自動化・省力化を実施
- ✓ 正社員およびパート社員を含め人員合理化を推進

固定費削減効果の見込み
約**0.7**億円（年換算）
（効果発現：2026年7月～）

株主還元方針の拡充（株主優待の再開/変更）

事業構造改革を経て成長進行するに際し、優待制度を再開

株主還元方針



配当について

成長投資を優先し、
当期は配当を見合わせ



株主優待制度を再開

株主の皆様へ感謝を込め、長らく
休止していた優待制度を再開

株主優待制度の概要

	対象株主	200株（2単元）以上保有の株主様
	基準日	毎年3月末日（年1回）
	継続保有条件	6ヶ月以上の継続保有
	優待内容	デジタルギフトを贈呈
	年間総還元額	1,500 万円（2027年3月期目安）
	1名あたり 想定額	約11,300円相当 ※参考情報：2026年3月末の対象者に基づき概算計算
	贈呈時期	各基準日から一定期間経過後

成長投資を優先しつつ、株主還元の推進

※詳細は、2026年5月15日開示「株主還元方針の見直しおよび株主優待制度の再開並びに変更（分配型）」に記載

インフルエンサーPRを軸に、持続的な成長と企業価値の向上を



成長投資と収益構造の最適化を両輪で推進
中期的な収益拡大を加速

中期成長戦略

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、プロダクト価値に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。

中期ターゲットと成長戦略

成長戦略とM&Aで中期成長を実現テクノロジー基盤を活用

ソーシャル時代のPRリーダーへ



テクノロジー優位性を活かしたインフルエンサーPRの強化
データ・AI・プラットフォームを活用し、効果の最大化を実現



リリース配信メディア訪問者数の拡大とオーガニック基盤
メディアネットワークの強化とSEO/コンテンツ力で安定成長



生成AIの活用によるオペレーション強化
AIによる業務効率化・生産性向上で利益体質を強化

中期ターゲット（2028年3月期）

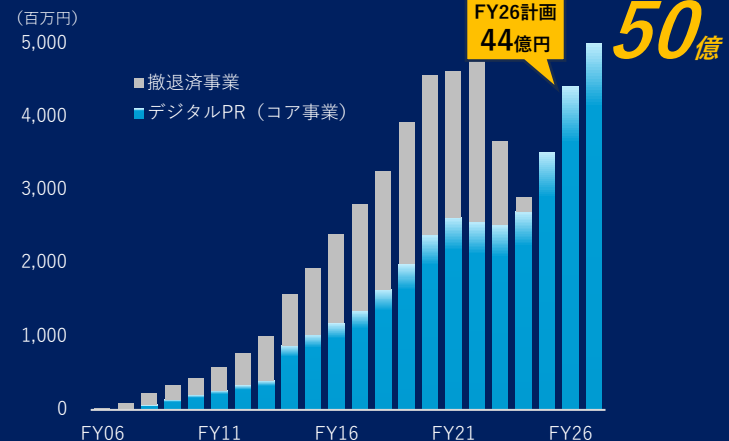
売上

50億円

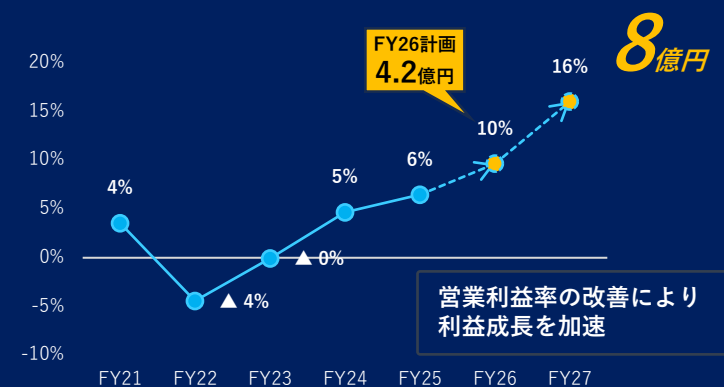
営業利益

8億円

■売上イメージ



■営業利益率の推移（収益性の改善）



インフルエンサーPRが成長を牽引

デジタルPR・メディアリスニングの事業基盤により成長ドライバーを支える構造



デジタルPR商材とメディアリスニングの事業基盤を活かし
インフルエンサーPRを成長ドライバーとして事業全体の成長加速

既存成長ドライバーの伸長とSOM^(※)拡大により成長を加速

既存の認知・ブランディング支援機能を基盤に、購買支援領域へ拡張

事業規模および提供価値の拡大方向

既存の成長ドライバー（インフルエンサー活用の認知支援）
を伸ばしながら
購買・CV支援領域へSOM拡大（自社開発もしくはM&A）
することで、成長余地を確保していく方針

現在：着実に拡大している領域

認知・ブランディング支援

認知支援領域

情報を届け、認知・関心を最大化



情報拡散
話題化



ブランド認知
向上



PR効果の
最大化

認知支援領域で着実に成長し
成長ドライバーとして業績拡大

方向性：より大きな市場へ拡張

購買・CV支援

購買支援領域

購買行動を生み出し、売上・成果に直結

例

- 🎯 成果報酬型アフィリエイト
- 📱 ライブコマース活用支援
- 🛒 ECモールコンサル

購買支援機能を構築・拡張し
より大きな市場・収益機会を獲得する

市場規模は認知領域の
数倍規模

中長期に継続拡大
業界トップへ

自社開発
M&A
M&Aや自社開発を組み合わせながらSOM拡大を推進

※Serviceable Obtainable Market
現サービスにフィットしたアプローチ可能な市場規模

中長期（3年水準スケール）

SOM拡大戦略を加速する実行手段としてM&Aを推進

M&Aの基本方針

- 成長ドライバー（インフルエンサーPR）の強化
- 既存顧客基盤とのクロスセル創出
- オーガニック成長の補完・加速

重視する視点

- 成長市場（SNS・デジタルPR）への投資
- PR×テクノロジー領域でのシナジー創出
- 人材・ノウハウ資産を通じたエコシステム強化
- 黒字進行が見込めること

直近のM&A事例

株式会社 iHack

事業内容 インフルエンサーPR事業

期待する役割

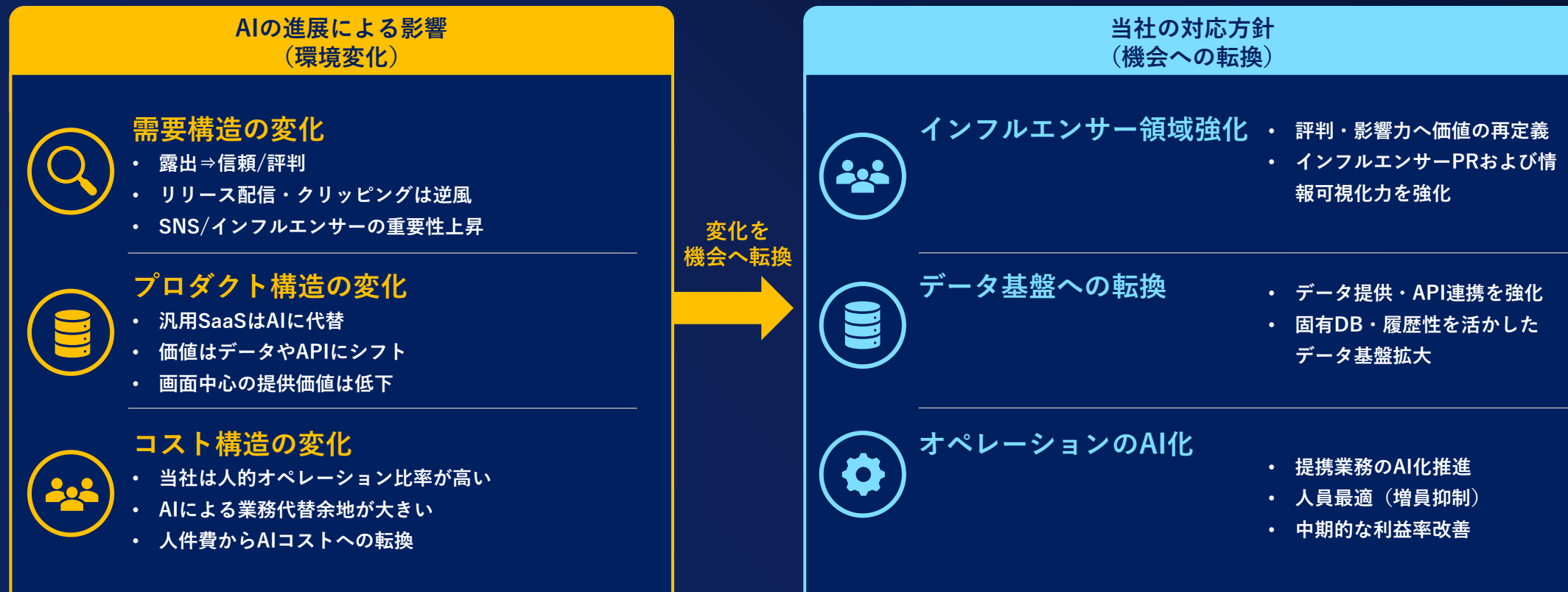
- 案件総量力の拡大
- 美容・SNS領域の専門性強化
- 人材・ノウハウ獲得

The logo for iHack, featuring the text "iHack" in a bold, sans-serif font with a stylized graphic of three curved lines below it.

※繰越欠損金等の税務資産を活用し、投資回収の早期化
・資本効率向上を意識した投資を実施

AI進展は環境変化であり成長機会

構造変化を機会に転換



持続性と優位性を強化 powered by テクノロジー体制

テクノロジー体制の強化/多様な採用手法

テクノロジー体制強化

- PR業界で最もテック優位な企業となるため、テクノロジー体制を強化
- 海外エンジニア企業のグループ会社化でエンジニアリソース充足

	国内エンジニア	海外エンジニア	合計
2023/03期末	12名	-名	12名
2024/03期末	16名	15名	31名
2025/03期末	18名	18名	36名
2026/03期末	22名	12名	34名

多様な採用手法

- 従業員リテンション向上とともに多様な採用手法を積極化
- 社内コミュニケーション活性化施策を通じた従業員エンゲージメント向上
- マネジメント層の指導力・管理能力の向上

	リファラル採用	アルムナイ採用	非正規→正社員化	合計
2023/03期累計	1名	4名	9名	14名
2024/03期累計	10名	6名	6名	22名
2025/03期累計	4名	4名	9名	17名
2026/03期累計	15名	6名	2名	23名

企業価値向上に向けた資本市場戦略

ROE向上とPER向上の両輪で企業価値を向上

成長と市場期待の両面から評価を高める

ROEの追求 (実力値の向上)

収益性

- 2028年3月期：営業利益8億円（中期ターゲット）
- 繰越欠損金の有効活用による純利益の底上げ

効率性

- AI活用による生産性改善
- 運営コストの抑制

財務レバレッジ

- 成長ドライバー事業への注力投資（M&A含む）
- 借入活用による資本適正化

PERの追求 (期待値の向上)

成長スピード

- 2028年3月期：売上高50億円（中期ターゲット）
- 成長率を高水準で持続進行（+20%以上水準）

成長市場へ参入機会

- SNS PR（リスニング含む）へ傾注投資
- 新規市場参入しブランドポジション強化

非財務活動の推進

- IR・開示強化による情報発信の充実化



時価総額100～150億を視野

タックスシナジーとM&A活用で税後利益7億円水準を目指す

対処方針

利益成長実現

- 営業利益 : 8億円水準
- 税引後利益 : 7億円水準

繰欠税金資産活用によるキャッシュ創出力の向上

- M&A活用（黒字事業者を対象とする）

持続性のある事業育成ストーリー

- リリース×インフルエンサーPR×テクノロジー
- メディアリスニング構築
- 月額契約の積極化

株主層の質的改善

- 中長期保有層・ファン株主育成
- 市場コミュニケーション（IR発信・ショートMTG）

収益性の改善

配当

- 現在は積極的な事業拡大を第一優先とし、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ならびに優先投資をすることが、企業価値向上において最善であると判断しております。

自社株買い

- 株価推移により判断する前提として、PBR値と資金面を判断素材として機動的選択肢と考えております。

主要なリスク要因と対策

主要リスク	リスク要因	リスク評価	リスク対策
法規制等の変動に対する体制整備	当社の事業は、景品表示法等を含む広告関連法令、インターネット広告業界の自主規制、各種SNSプラットフォーム規約等の制約があり、法改正等への対応が遅れた場合、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。	影響度：大 発生頻度：中 時期：特になし	法規制の変動に対する対応法としては、法改正等の事象にあたり、機動的に厳格な社内ルールの周知・徹底を行っております。また、法改正等の変更に伴い対応が必要である際は、外部専門家と連携を行い、情報の収集、分析、管理を行っております。 今後、事業拡大による広告案件の増加や、新たなマーケティング領域の開発、最新テクノロジーを活用したサービス提供の際においても、社内ルールの周知・徹底、外部専門家との連携等により有効性を検証してまいります。
情報管理体制の強化	各サービスにおいては、顧客の公開前情報や個人情報を扱う機会があり、何らかの予期せぬシステムトラブル、もしくは関連仕入先の過失による漏洩事案が発生した場合、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。	影響度：大 発生頻度：中 時期：特になし	情報管理においては、従業員への意識徹底のみならず厳重なシステム担保方策を施し、関連顧客や仕入先との間で機密情報漏洩禁止の法的拘束を前提に業務を進行しております。
サイバー攻撃の対処	機密情報の保護に関して、リモートワーク導入の加速化等により、個人のパソコンを介して特定の組織内の情報を狙って行われるマルウェア等のサイバー攻撃が多発しており、重要データの流出またはシステムへのアクセスが不能となった場合、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。	影響度：大 発生頻度：小 時期：特になし	情報管理面やセキュリティ対策において、その保護方針及び社内規程に基づく管理を徹底するとともに、社内教育・研修の実施、業務フローの精度向上、持続的なシステムの整備やサイバーセキュリティ対策等により対応を図ってまいります。
AIの技術革新に伴うサービス影響	各サービスにおいては、インターネットを活用したサービスを展開しており、AI技術の発展により提供される技術革新への対応が遅れた場合は、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。	影響度：大 発生頻度：小 時期：特になし	新技術の開発及びそれに基づく新サービスの導入において、自社グループ内にシステム開発部門を設けており、エンジニアの採用強化等を通じて開発力の向上を図るとともに、顧客の用途ニーズに合ったシステムへフレキシブルに対応し、日々新たなビジネスモデル開発を進めることで対応してまいります。

※その他のリスク情報につきましては、有価証券報告書の事業等のリスクをご参照ください。

持続可能性への貢献 (SDGs)



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】 インフルエンサーPR、リリース配信
SNSインフルエンサー、企業リリース情報配信を介した情報発信で、広く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：管理職の元パート比率：12%



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：管理職の女性比率：47%

利益の着実な成長

- 成長ドライバーの拡大
- 増益基調の定着
- 財務健全性の維持



利益率の改善

- 営業利益率の着実な改善
- 高付加価値案件の増加
- オペレーション効率化進行



資本市場との対話

- 四半期説明会の開催
- 開示資料の拡充
- 成長ストーリーの発信



社員持ち株会の導入

- 株主/社員の利害一致
- 中長期視点の強化
- 組織の一体感向上



情報開示・透明性向上

- コーポレートサイト強化
- KPIの可視化
- 情報発信の高度化



株主還元 (優待再開)

- 株主優待の再開
- 還元方針の明確化

Check



株主の皆様へ

いつもありがとうございます。
 当社はインフルエンサーPRを成長エンジンとして、
 利益成長を実現してまいりました。
 この成長軌道を維持し、企業価値の向上を実現し
 てまいります。
 今後ともよろしくお願いたします。

2026年5月



代表取締役社長 矢田 峰之

投資家FAQ

当社の成長・収益性・企業価値に関する考え方を、よくいただくご質問形式で説明しています。

	内容	回答
1	なぜ成長が加速しているのか？	成長ドライバーの構造転換が進展しているためです。当社は、事業構造改革（ノンコア事業の撤退）を経て、デジタルPR領域、とりわけSNSを主戦場とするインフルエンサーPRに経営資源を集中してきました。テクノロジー基盤の強化と運用ノウハウの高度化により、高付加価値案件の獲得が進んでおり、加えてM&Aを含む成長投資が構造的な競争優位の構築につながっています。
2	この成長は一過性ではないのか？	一過性ではなく、構造的な成長と捉えています。当社の収益構造は、①リリース配信・メディアリスニング等のストック型収益、②インフルエンサーPRの大型案件、③成長領域へのM&A投資という三層構造で形成されています。安定収益を基盤としながら、成長ドライバーの拡大を継続できるモデルへ移行しており、持続的な成長を見込んでいます。そのうえでM&Aによる非連続な成長が加わるという進行イメージを想定しています。
3	M&Aは今後も実施するのか？	黒字性および既存事業とのシナジーを前提に、選別的に実施していきます。 当社におけるM&Aは、新規事業創出ではなく、既存事業領域における成長加速および競争力強化を目的としています。 現在の事業ポートフォリオと親和性の高い領域に限定し、収益性・キャッシュ創出力の向上に資する案件を慎重に検討していきます。
4	利益率はどこまで改善余地があるのか？	営業利益率については、オーガニック成長の継続、運用効率の改善、固定費の最適化を通じて、短中期的には段階的な改善余地があると考えています。売上成長に加え、最終利益およびキャッシュ創出力が伸びやすいフェーズへ移行しつつあります。
5	時価総額基準について対策を考えているのか？	現在、東京証券取引所グロース市場に上場しており、時価総額基準への対応については経営上の重要課題として認識しております。中期ターゲット（売上高50億・営業利益8億円）をオントレンドで進行することが、時価総額向上に資する最善かつ最短の活動と考えております。そのうえで、株主還元等の施策、ならびにIR活動の充実化を加えることで、利益成長の着実な実現と資本効率の改善を通じ、市場評価が段階的に見直されていくことを目指しています。 ※なお、当社は2026年4月より上場維持基準を満たせていないことに対する改善期間に該当しています。要改善項目は「時価総額」となっており、方針としましては前述のそれと変わることはありません。但し、多角的な対処アプローチを検討し、網羅的な対処方針となるよう取り組んでまいります。
6	株主還元はいつから期待できるのか？	現在は、構造改革の影響により利益剰余金がマイナスの状況にありますが、これを解消することを最優先としています。現時点の進捗を踏まえると、マイナスの解消が視野に入る水準で推移しており、株主優待制度の内容を更新し、様々な株主還元策を検討できる環境整備が進んでいると評価しています。
7	中期的に会社はどのように変わるのか？	当社は、PR×インフルエンサー×データを統合した成長企業へ進化していきます。デジタルPRを軸に、インフルエンサー施策とデータ基盤を組み合わせることで、顧客価値と再現性の高い収益モデルを構築していきます。短期的なトレンドに左右されることなく、中長期視点での競争力強化に取り組んでいます。

Appendix (参考資料)

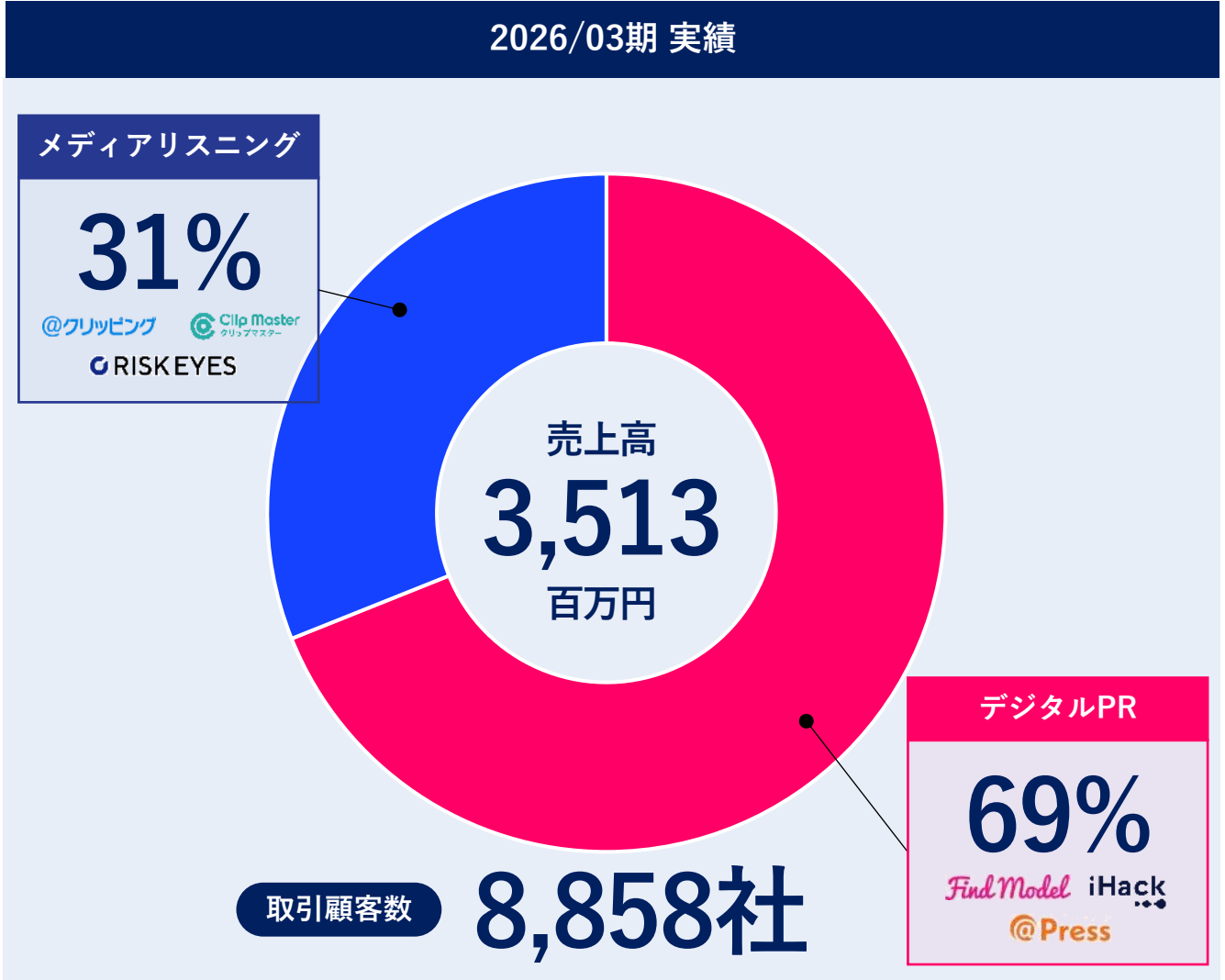
会社概要

会社名	ソーシャルワイヤー株式会社	
設立	2006年9月	
本社	東京都港区新橋1-1-13 アーバンネット内幸町ビル3階	
経営陣	代表取締役社長	矢田峰之
	取締役COO	藤原直美
	取締役CTO	中村利之
	取締役(非)	工藤智昭
	取締役(非)	菊川淳
	取締役(非)	西野勇一
	取締役(非)	鈴木基文
	取締役(社外)	大野誠一
主要株主	株式会社ジーニー	49%
	矢田峰之	10%

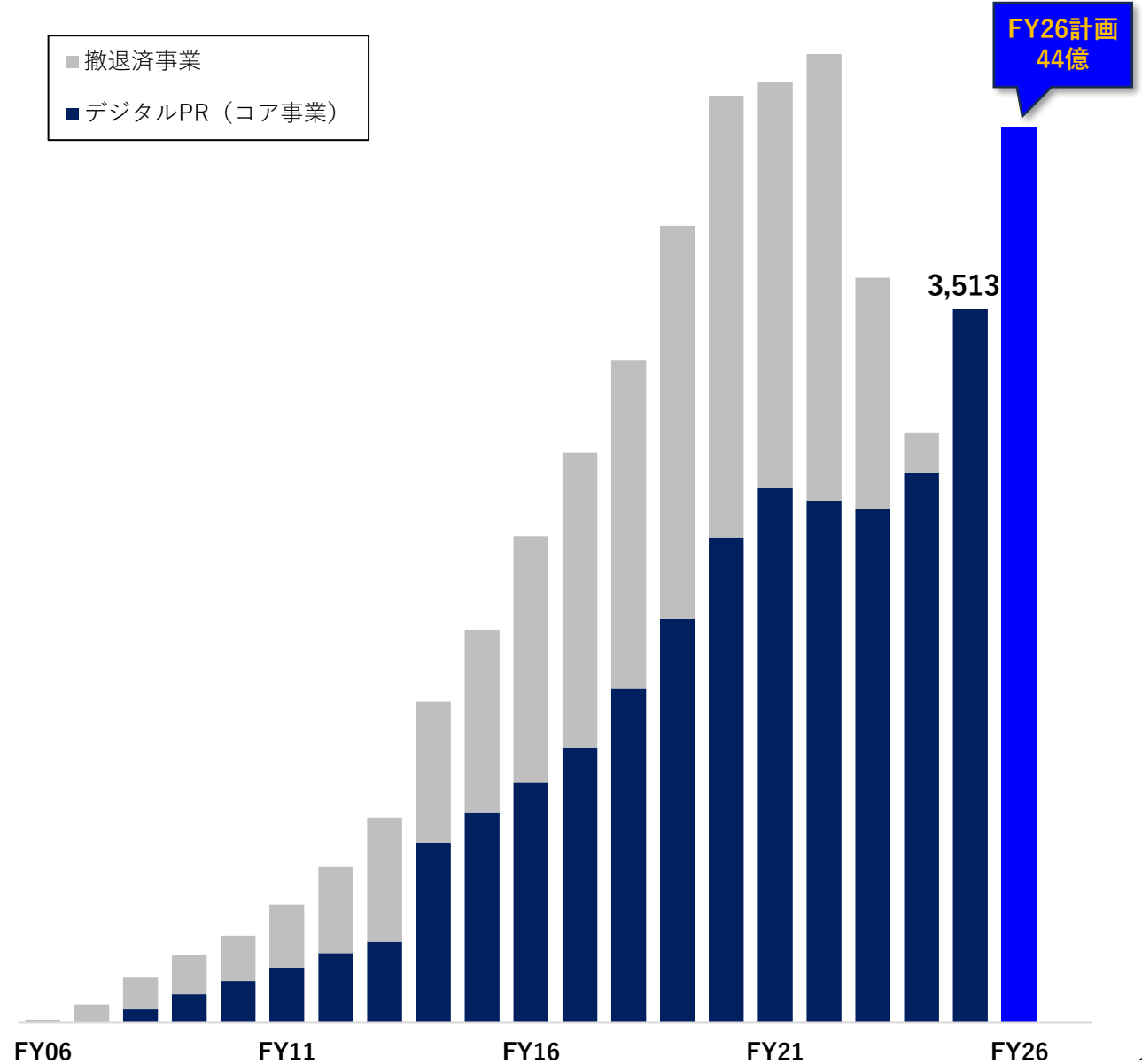
株主・投資家の皆様には、平素よりご支援を賜り感謝申し上げます。
 インフルエンサーPRを成長軸に、収益性と資本効率の向上を両立し、持続的成長と企業価値の最大化に努めてまいります。
 引き続きご理解とご支援をお願い申し上げます。



代表取締役社長 矢田 峰之



2006年	東京都中央区日本橋に設立
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	シェアオフィスを青山に開設
2010年	シェアオフィスを新宿南口に開設
2011年	シェアオフィスをシンガポールとジャカルタに開設
2012年	シェアオフィスをデリーに開設 掲載調査「アットクリッピング」を開始
2013年	シェアオフィス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・アイズ株式会社をM&A シェアオフィスを新宿御苑に開設
2015年	東京証券取引所マザーズに株式公開
2016年	シェアオフィスを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 シェアオフィスを仙台に開設
2017年	シェアオフィスを渋谷に開設
2018年	インフルエンサーPR「ファインドモデル」をM&Aにより子会社化 取引先チェック「リスクアイズ」を運営開始
2019年	シェアオフィスを新橋に開設
2020年	シェアオフィスを横浜に開設
2022年	シェアオフィスを日本橋、福岡に開設
2023年	国内シェアオフィス事業（クロスコープ）を事業譲渡 オフショアシステム開発のMK1 Technology Vietnam子会社化
2024年	第三者割当増資および株式会社ジーニーの子会社 海外シェアオフィス株式譲渡（シンガポール子会社） クラウド翻訳事業を株式譲渡（トランススマート株式会社）
2025年	アットクリッピング株式会社を新設分割 株式会社iHackをM&Aにより子会社化 MK1 Technology Vietnamを連結子会社から持分法適用会社化



インフルエンサー×リリース配信

SNSを含めた網羅的なメディア発信を最適提供



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

※出典：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（FY26）

- 214億円（消費者商材×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

期間：2026年3月期

案件内容	美容 37.0%	日用品・雑貨 12.0%	旅行・イベント 11.6%	アパレル 8.6%	住宅 不動産 3.0%	その他 20.4%
リピーター	新規 64.6%			リピーター 35.4%		
取引形態	直取引 72.0%				代理店販売 28.0%	
上場区分	上場会社 13.3%	非上場会社 86.7%				
従業員数	～10名 12.7%	～50名 25.6%	～100名 15.4%	～500名 25.3%	～1,000名 8.0%	1,000名～ 13.0%

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

iHack
<https://ihack.co.jp/>

競争優位性

■ 10年に及ぶ豊富な実績と経験

- ・ 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

■ 企業とインフルエンサーをつなぐマッチングプラットフォーム開始

- ・ より多くの事業者へサービスを提供する取り組み開始

■ トップインフルエンサーの専属プロダクション組織保有

- ・ 美容系トップインフルエンサー所属

■ 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12,000人、総リーチ数3.6億

■ 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マーケティング情報サイト「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

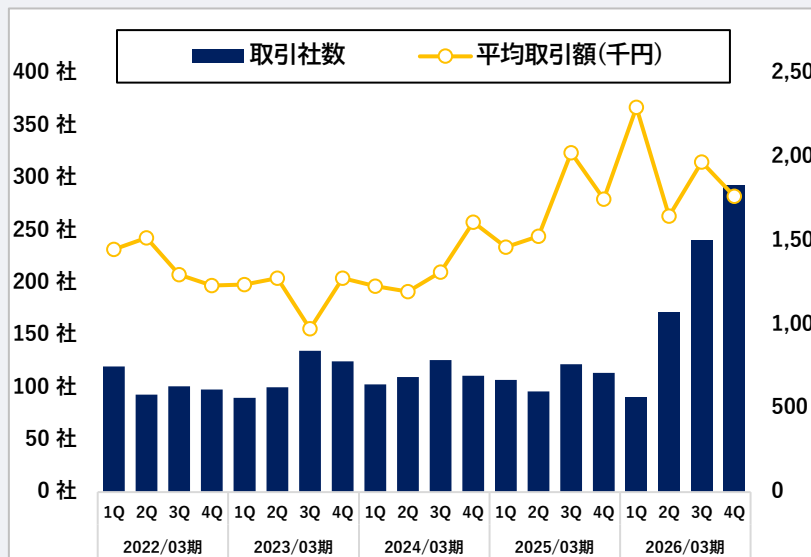
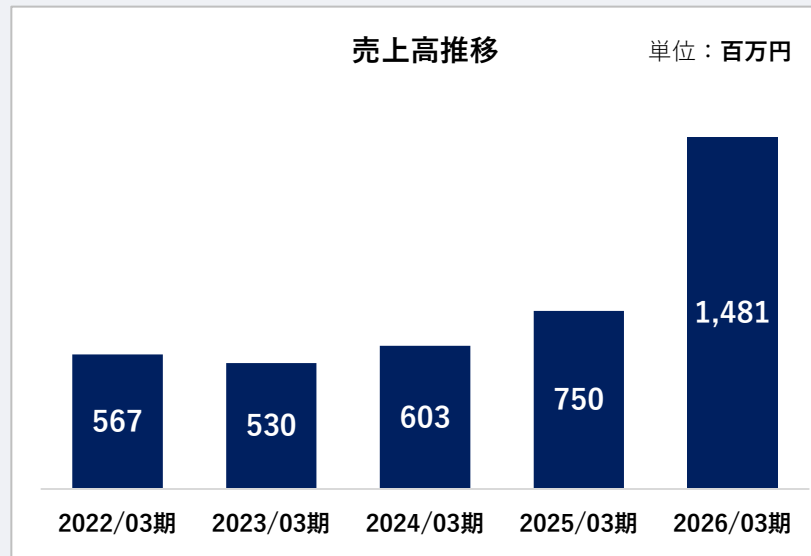
- ・ 公式アカウントやSNS広告運用とのフルパッケージ対応。ワンストップ化することにより高いコストパフォーマンスを提供

■ 月額制インフルエンサーマッチングサイト運営

- ・ 「Find Modelサークル」を運営、インフルエンサーPRの利用顧客の裾野までを幅広くサポート

売上高推移

単位：百万円



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

iHack
<https://ihack.co.jp/>

Product Purpose

SNSプロモーションの力で最大の認知効果を提供

インフルエンサーPRサービス

10年以上の実績・ノウハウに支えられた企業の SNS マーケティング基盤



サービス

SNSは、企業活動における重要なマーケティング基盤となっています。当社はインフルエンサーPRを軸に、SNSマーケティングの戦略設計から実行・改善までを一気通貫で支援し、認知拡大から購買・行動喚起までを持続的に生み出す仕組みを構築しています。

黎明期から10年以上にわたり現場で蓄積してきた実績・データ・運用ノウハウを強みに、単発施策にとどまらない、再現性のあるSNS活用を実現します。

顧客の事業規模や業種特性、活用フェーズに応じて最適な支援を提供するため、複数のサービスラインを展開しています。

- ✓ **Find Model (ファインドモデル)**
大手企業・ナショナルクライアントを主な対象としたインフルエンサーPR/キャスティングサービスです。ジャンルを限定せず、案件目的（認知・理解促進・購買/来店・UGC創出等）に応じて、最適なインフルエンサーと企画設計を行います。
- ✓ **iHack (アイハック)**
美容領域に特化したインフルエンサーキャスティングサービスです。K-beautyを含む美容・コスメ領域において、カテゴリ特有の購買導線や生活者インサイトを踏まえた、トレンド理解と専門的な知見を強みとしています。
- ✓ **Find Model Circle (ファインドモデル サークル)**
中小・成長企業（SMB）向けの月額制インフルエンサーマッチングプラットフォームです。

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

iHack
<https://ihack.co.jp/>

市場規模

■ 広報PR市場全体

- 1,391億円

※出典：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業実態調査」（2025年4月）

■ 当社の営業ターゲット（FY26）

- 97億円（リリース配信の単一商材として算定）

※数値には他商材クロスセル見積は含まず。網羅的な顧客基盤を当社SNS系サービスへ送客する役割を付加しています。



顧客データ

期間：2026年3月期

配信内容	商品 23.6%	サービス 13.2%	企業動向 19.4%	イベント 20.6%	その他 15.5%			
リピーター	リピーター 84.8%				新規利用 15.2%			
所在地	国内 99.0%				海外 1.0%			
取引形態	直取引 92.5%				代理店販売 7.5%			
上場区分	上場 3.8%	未上場 96.2%						
設立	～3年 6.1%	～5年 6.2%	～10年 16.4%	～30年 38.6%	～50年 15.0%	50年～ 17.7%		
従業員数	～10名 33.3%		～50名 28.6%		～100名 11.4%	～500名 17.6%	1,000名～ 4.8%	4.3%
業種	サービス業 36.1%		情報通信業 16.3%	小売業 10.0%	製造業 9.3%	卸売業 7.8%	食品業 6.0%	その他 14.7%

競争優位性

■ 記事掲載数 業界No1

- 配信先最大規模：12,000リスト／10,000メディア
- 専任担当者によるサポートプランでは文書校正やタイトル提案、最適配信先の選定

■ パートナーメディア数 業界No1

- 提携メディア数最大規模：330メディア
- リリースコンテンツの露出量最大化の連携先メディア数

■ 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

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 (業界No1)

- 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

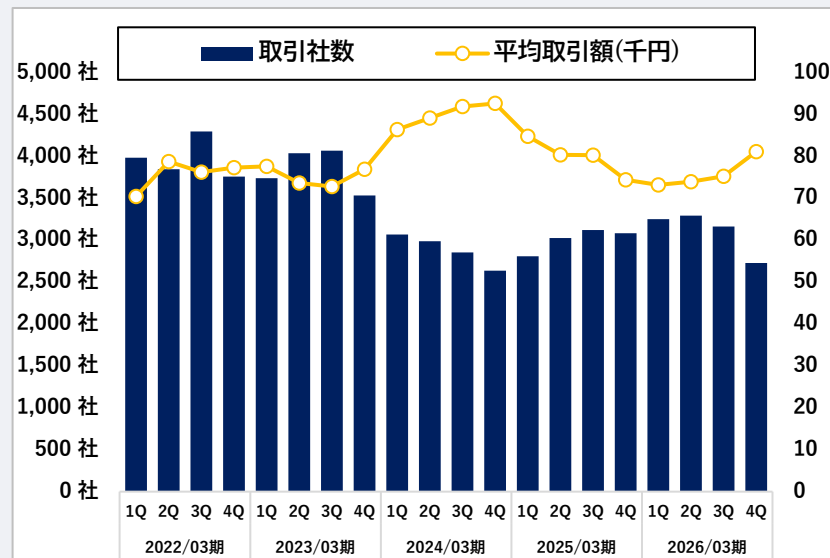
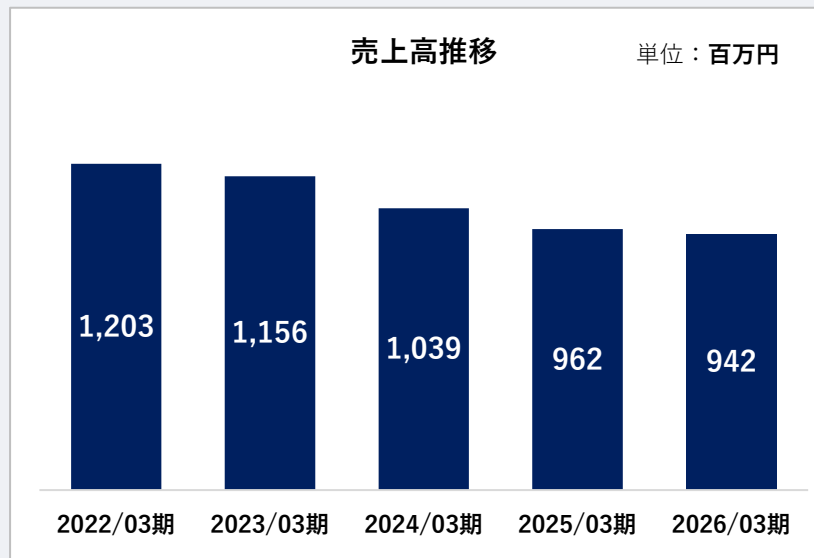
- メディアリスニングの@クリッピング運営により、高度な専門リサーチの対応可能

■ 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

売上高推移

単位：百万円



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

リリース配信サービス

企業の一次情報をニュースとして社会に広く届ける



提供価値

企業の情報発信プラットフォーム
ニュースリリース体験を提供しています

高い
記事掲載率



多くのメディアや記者に
届き、信頼されるPRへ
つなげます。

高い
SNS 拡散



ソーシャルリリースに
よって、情報がシェア
され広がります。

高PV・IMP
創出



@Pressを通じて配信する
ことで、メディア露出を最
大化し、多くの閲覧数を獲
得します。

サービス

企業の情報発信において、ニュースリリースは今なお最も信頼性の高いコミュニケーション手段の一つです。

当社は「@Press」を通じて、リリースを単に配信するのではなく、ニュースとして社会に広く届けることを目的としたニュースワイヤー事業を展開しています。

✓ @Press (アットプレス)

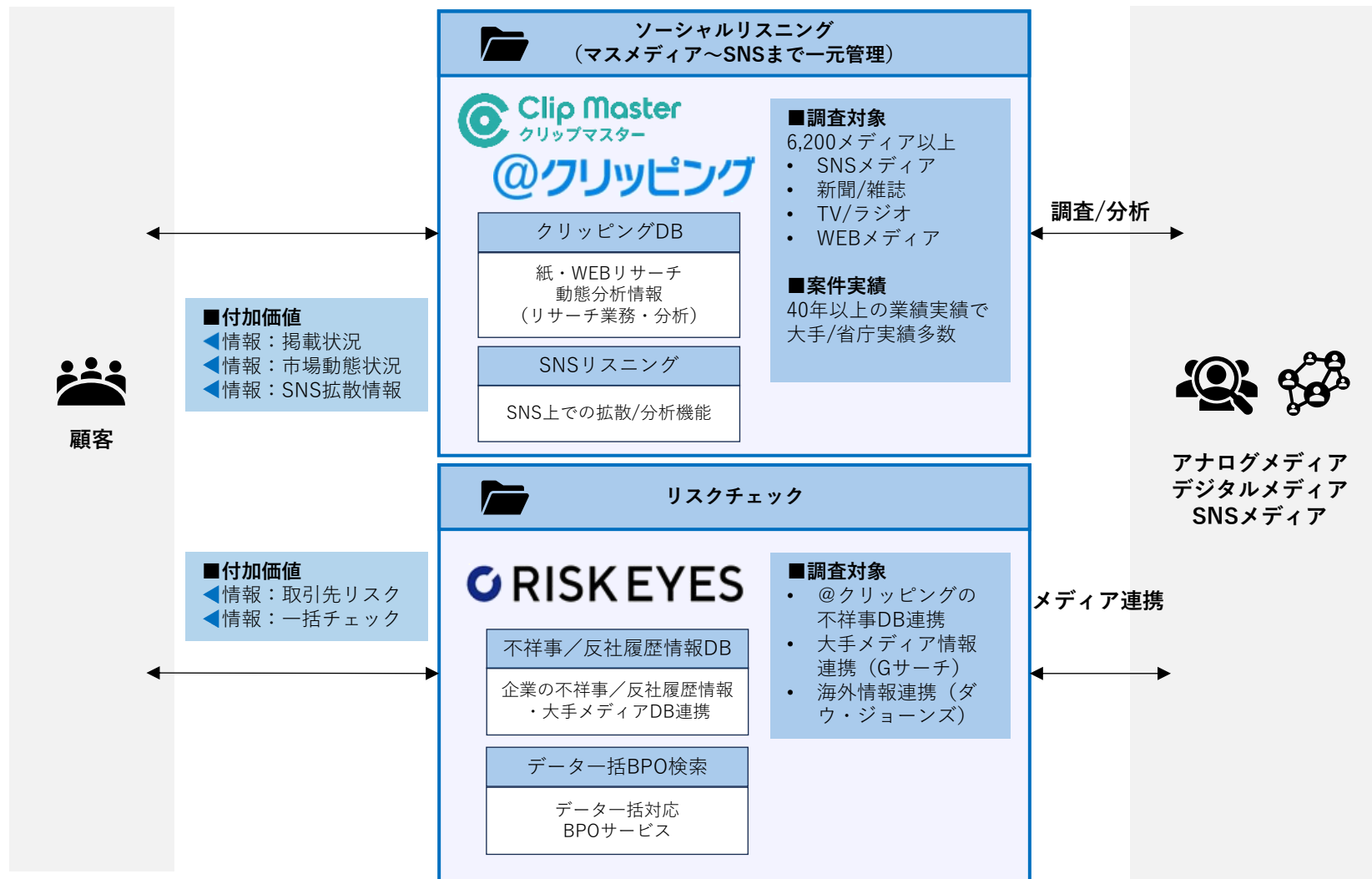
- リリースを掲載・発信するリリースニュースメディアとして進化を続けています。従来の配信代行サービスという枠を超え、@Press自体がメディアとしてリリースを掲載し、そこから多様なニュースメディアへの掲載を促進するハブの役割を担っています。
- パートナーメディアは、大手総合ニュースメディアにとどまらず、業界特化型・テーマ特化型メディアとの連携に加え、当社オウンドメディアの拡充や、当社独自のコンテンツネットワーク構築を進めることで、網羅的なニュース配信インフラを自社主導で、加速度的に拡充しています。
- また、リリース原稿の丁寧な記事校正・タイトル校正をはじめ、生成AIを活用した作成支援や改善提案により、情報の品質そのものを高めるサポートも提供しています。さらに、配信先メディアリストについても、リリース内容と親和性の高い媒体を生成AIが過去の掲載実績データをもとに選定しており、情報が適切なメディアに届く仕組みを整えています。
- また、SNSへの拡散機能も強化しており、@Press掲載リリースを起点に、SNS上での情報拡散や追加露出を促進する仕組みを整えています。

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

プロダクト紹介：メディアリスニングサービス

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



市場規模

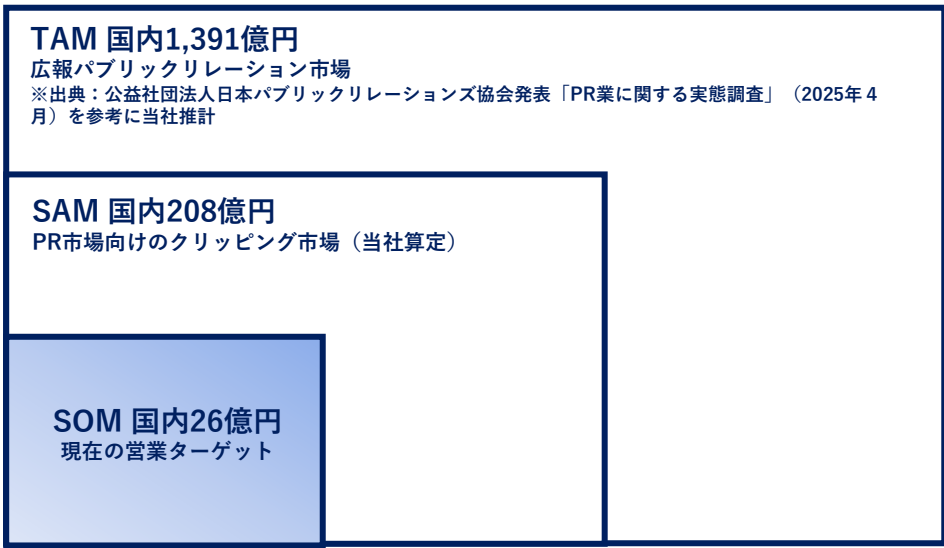
■ クリップング単一での市場規模

- 208億円

■ 当社の営業ターゲット (FY26)

- 32億円 (クリッピング市場向けへソーシャルリスニングツールを販売)

※クリッピング市場はマスメディア露出ニーズに伴い縮小傾向にある一方で、その顧客層は、ソーシャルリスニング市場と重複する性質があり、当社ではプロダクトPIVOTを進行してまいります。



顧客データ

期間：2026年3月期

雑誌調査ジャンル内訳	ライフスタイル 30.0%	経済・業界 14.0%	ファッション 13.5%	スポーツ 6.7%	モータ 4.6%	その他 28.8%
紙メディア調査内訳	雑誌/フリーペーパー 61.8%		経済・業界 14.0%	全国紙 12.3%	地方/産業経済誌 9.7%	スポーツ 2.2%
案件内容	イベント名 33.2%	サービス名 29.1%	社名 27.6%	テーマ・概念 10.2%	フリーペーパー 2.4%	
所在地	国内 97.9%					海外 2.1%
上場区分	上場 23.8%	非上場 76.2%				
リピーター	リピーター 90.5%					新規利用 9.5%

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

- ・ 調査範囲最大規模：6,200メディア以上

■ メディアリスニングツール提供

- ・ マスメディア～SNSまでを一元管理するPR向け総合ツール。
- ・ 主にエンプラ企業利用するソーシャルリスニングツールと比較しても競争力を十分有するSaaSツールに進化

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

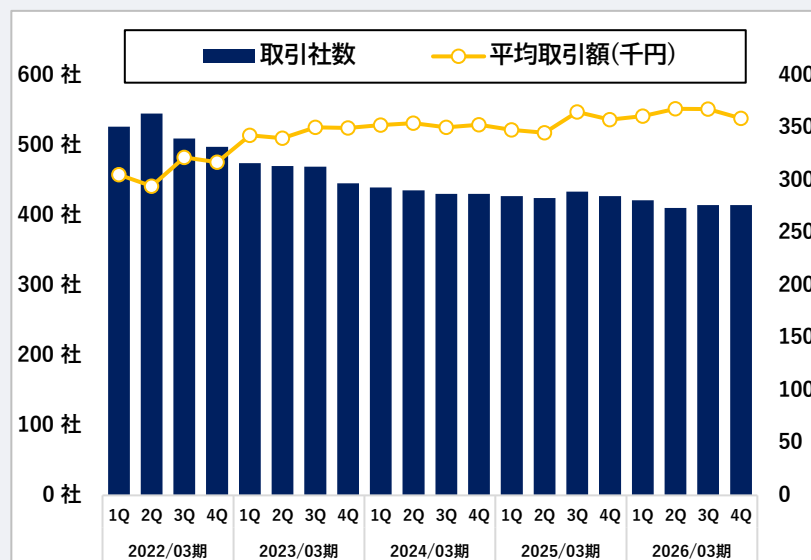
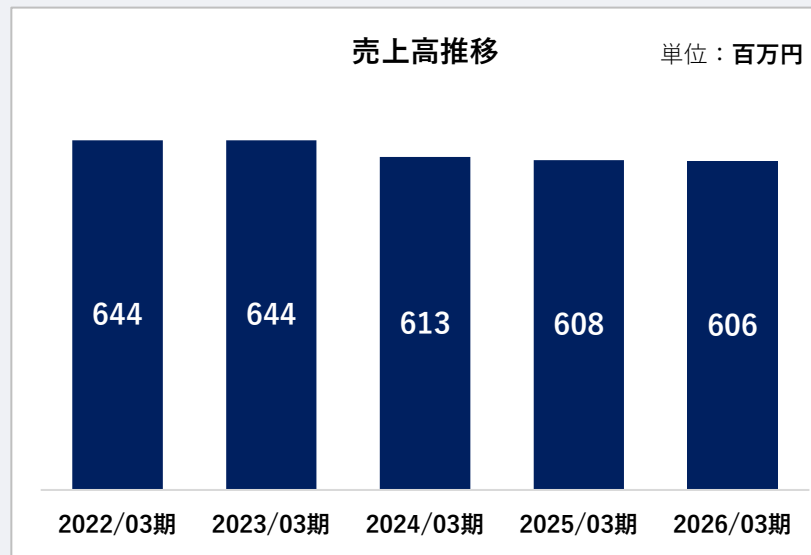
- ・ SNSメディア対応によるソーシャルリスニングツールとして進化
- ・ 通常調査内容の効果分析ダッシュボードレポート
- ・ デジタルメディアの調査数業界最多

■ 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（RISK EYES）の提供

売上高推移

単位：百万円



Product Purpose

メディア動態情報をリアルタイムに低コスト提供

メディアリスニングサービス

紙からWEB・SNSまでメディア横断で動態把握へ



提供価値

SNS・WEB クリップングを横断的にカバー
動態把握により意思決定を支援

ClipMaster

- 1 フルメディア横断型のモニタリングシステム。新聞・WEB・TV・SNS の情報を統合
- 2 生成 AI 活用の豊富なリスニング機能
兆し・傾向・トレンドを踏まえた分析
- 3 国内最大規模のモニタリングカバレッジ。網羅性を追求したサポート

サービス

情報環境の進化により、企業に求められる調査は、単なる結果の取得から、変化の兆しを捉える動態把握へと高度化しています。

当社は、長年にわたり培ってきたクリッピング事業の知見を基盤に、メディア横断型のリスニング事業へと進化しています。

当社のクリッピング・リスニング事業は、従来サービスと新サービスを段階的に統合・進化させる形で展開しています。

✓ Clip Master (クリップマスター)

クリッピング事業で培ってきた知見と技術を基盤に開発した、次世代型リスニングサービスです。SNSリスニングを中核としながら、紙クリッピングやWEBクリッピングの利用ログも統合的に可視化することで、事実上、@クリッピングの後継サービスとして位置づけています。単なるSNSモニタリングにとどまらず、メディア横断での情報接触状況や動向を把握できる点が特長です。

✓ @クリッピング (アットクリッピング)

新聞・雑誌・WEB・TVメディアを対象としたマスメディアクリッピングサービスです。大手企業や官公庁を中心に、プロスタッフの目視による調査を強みとし、キーワード検索では捉えきれない「テーマ」「文脈」「概念」を含めた調査に対応してきました。

市場規模

■ ガバナンスコンプライアンス市場

- 498億円

※出典：IDC JAPAN「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（FY26）

- 56億円

※UI/UXリニューアルの上、取引先チェック利用社の獲得率の最大化に注力

TAM 国内3,759億円
国内企業の全体想定額

SAM 国内498億円
ガバナンス・コンプライアンス市場

SOM 国内56億円
現在の営業ターゲット

顧客データ

期間：2026年3月期

顧客規模(社員数)	~30名 32.2%	~50名 14.8%	~100名 17.2%	~500名 15.6%	~1,000名 10.8%	~1,001名 9.4%
設立	~10年 37.0%		~30年 44.6%		~50年 10.0%	50年~ 8.4%
案件内容	新聞 33.3%	WEB 33.1%		海外 33.6%		
所在地	国内 100.0%					
上場区分	上場 18.5%	非上場 81.5%				
リピーター	リピーター 70.9%			新規利用 29.1%		

競争優位性

■ 高度なテクノロジー体制によるサーチ機能の高精度UI

- ・ 関連性の高い記事だけを数秒で抽出
- ・ 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

■ 反社リストで注意すべき相手をすぐに発見

- ・ RISK EYESでは、2015年以降の反社関連の報道情報を独自に収集しているため、記事の状況に左右されず結果を確認できます。

■ 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

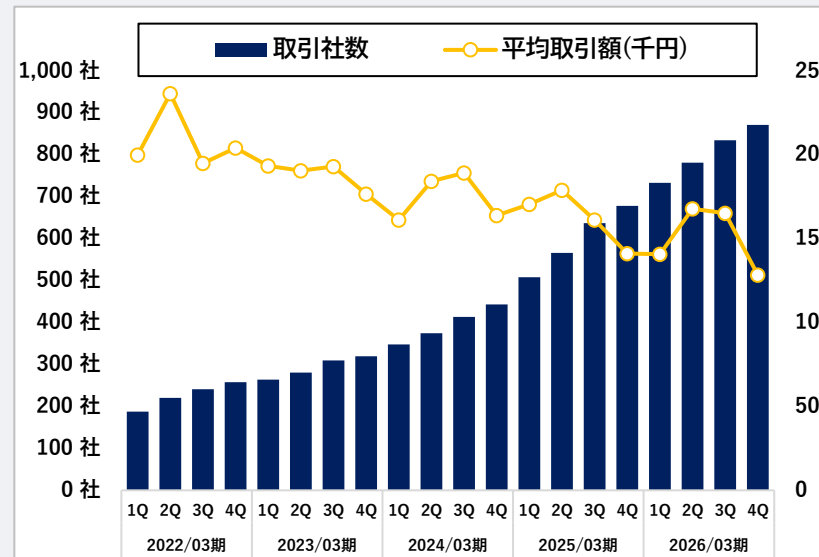
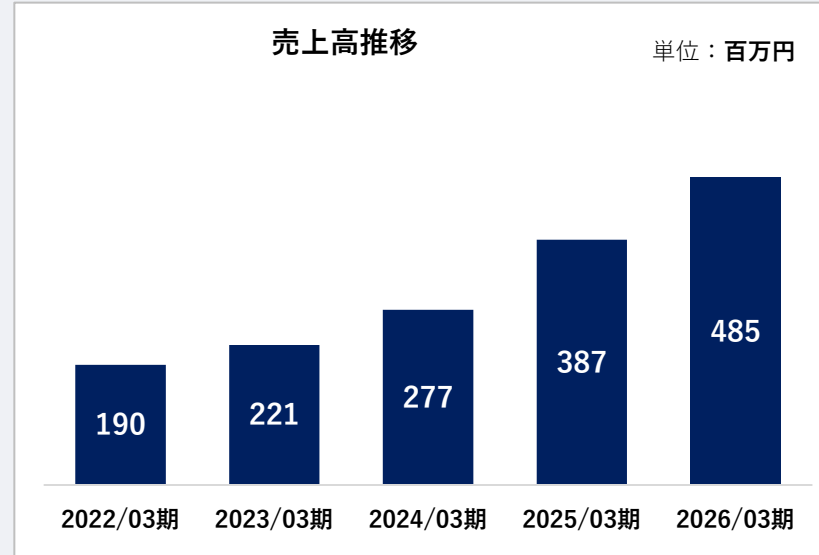
- ・ 独自開発によるノイズ除去機能により高精度UIを提供。
- ・ 事例として、同一事件×別メディア記事×時系列（逮捕→送検→起訴）を、同系記事として自動整理する等の機能

■ 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。

売上高推移

単位：百万円



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

リスクチェックサービス

SaaS 型ツールで取引先リスクを迅速&網羅的にチェック



競争力・優位性

10年の実績とAIテクノロジーを融合した圧倒的な使いやすさ

- 解約率 0.5 未満
- 導入企業 1,200 以上
- 新聞・WEB・ブログ・掲示板など網羅的信息収集
- 解約率の圧倒的な低水準の実績
- 1日 2,500 以上のメディアを巡回
- 最新の AI・スクレイピング技術でタイムリーに企業情報収集
- リスクスコアリング機能で企業情報を調査

- 1 SaaS 型ツールで取引先リスクチェック
- 2 SNS・WEB クローリングサービスで増えた独自の情報源
- 3 最先端 AI による自動検出テクノロジーとノイズ除去機能

サービス

企業活動において、取引先や関係者に潜在するリスクを継続的に把握することは、重要な経営課題となっています。

当社は、リスニング事業で培った情報収集・分析の知見をもとに、コンプライアンス領域に特化したリスクチェック事業を展開しています。

RISK EYES (リスクアイズ)

RISK EYESは、当社がクリッピング/リスニング事業で培ってきた情報収集・分析の知見を基盤に進化した、コンプライアンス特化型のリスクチェックSaaSです。

UI/UXの刷新により、操作性の向上、高速な検索・判定を実現するとともに、高度なAI技術を活用したノイズスクリーニング機能を実装。大量の情報の中から、実務上重要なリスク情報のみを抽出できる設計としています。また、制裁リストを用いた海外企業チェックや、顧客の業務システムとのAPI連携にも対応し、取引フローの中に自然に組み込めるリスクチェック基盤を提供しています。

RISKEYES

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

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>