

ソーシャルワイヤー株式会社

2027年3月期
第1四半期決算説明資料

2026年8月14日

01 第1四半期業績概要

| 増収増益・M&A・収益構造改革の進捗

02 サービス別営業進捗

| インフルエンサーPRが成長を牽引

03 中期成長戦略

| M&AとAI活用による成長基盤の強化

● Appendix（参考資料）

01 第1四半期業績概要

収益構造転換が更に進捗本格化

インフルエンサーPRが牽引、同領域でのM&A実行



売上高

971 百万円

YoY

+39% 



営業利益

33 百万円

YoY

+96% 



営業利益率

3.5%

YoY

+1.1pt 

インフルエンサーPRが牽引、売上高39%増・営業利益96%増

M&A効果で売上構成比50%に拡大し事業構造の転換が進展

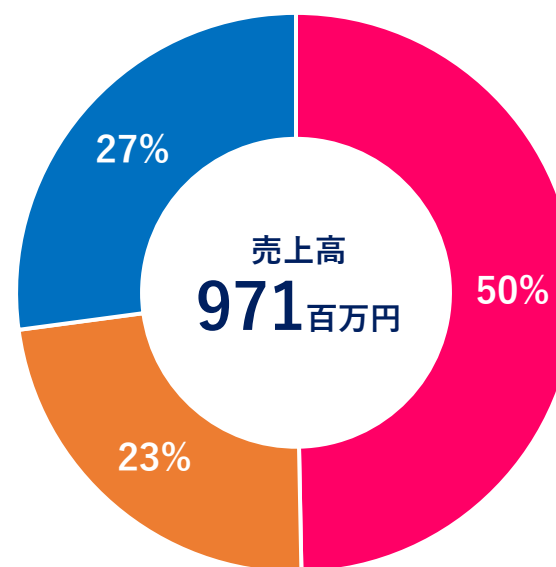
2027/03期 1Q実績

	売上高	971 百万円	+39% 
	営業利益	33 百万円	+96% 
	経常利益 (※1)	18 百万円	▲25% 
	当期純利益	21 百万円	+1% 

※1 M&Aに伴う一過性費用を計上

売上構成比

■ インフルエンサーPR ■ リリース配信 ■ メディアリスニング



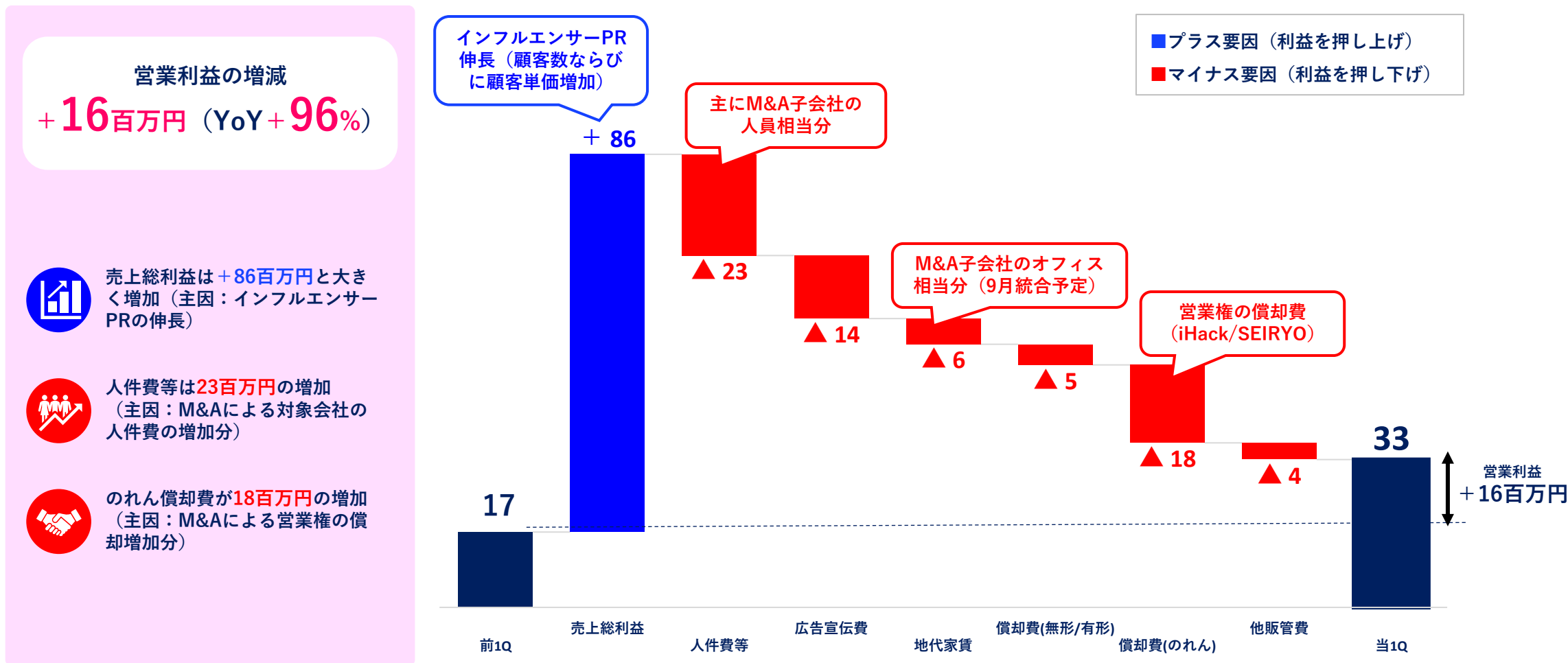
インフルエンサーPR
成長ドライバーとして拡大

- ✓ 高成長継続
(インフルエンサーPRは前年同期比133%増)
- ✓ 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の拡大により、利益成長が本格化

営業利益は前年同期比96%増（+16百万円）

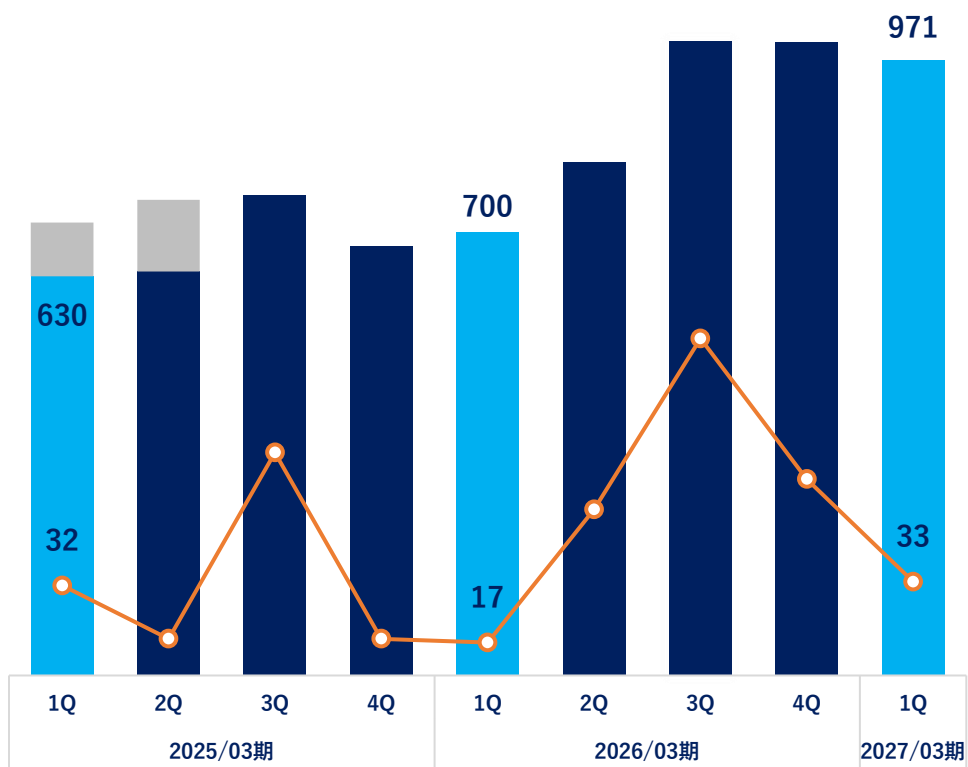
売上総利益の増加（+86百万円）等により、営業利益が拡大



四半期ベースの成長トレンド継続、インフルエンサーPRが牽引

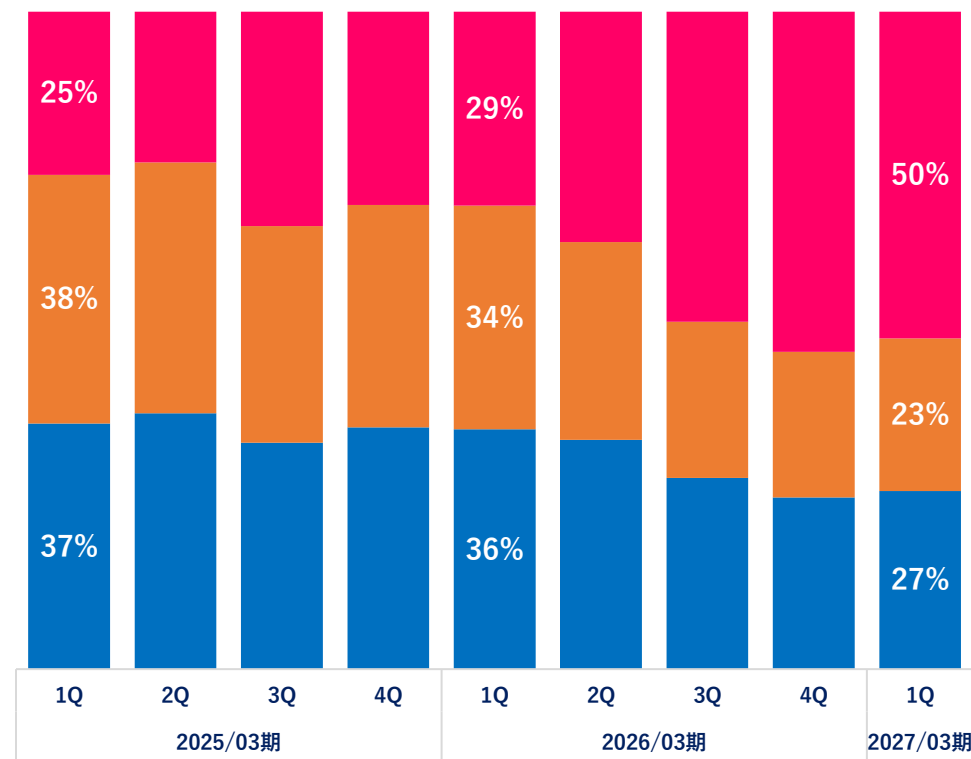
売上高・営業利益の四半期推移

■ コア事業 ■ 撤退事業 ○ 営業利益
(単位：百万円)



サービス別売上構成比の推移

■ メディアリスニング ■ リリース配信 ■ インフルエンサーPR



インフルエンサーPR伸長の寄与、およびM&A実行

通期進捗率

	2027年3月期（予想）		
	通期予想	1Q実績/進捗率	
 売上高	4,412 百万円	971 百万円	22%
 営業利益	425 百万円	33 百万円	8%
 経常利益	401 百万円	18 百万円	5%
 当期純利益	327 百万円	21 百万円	6%

コメント

■成長継続

- M&A実行による一過性費用計上
- 各段階利益で黒字を維持（一過性費用を吸収）
- 下期にむけた固定費削減施策の準備

■売上規模がストレッチ期間開始

- 2024/03期 通期 YoY ▲ 1%
- 2025/03期 通期 YoY + 7%
- 2026/03期 通期 YoY + 21%
- **2027/03期 1Q YoY + 39%**

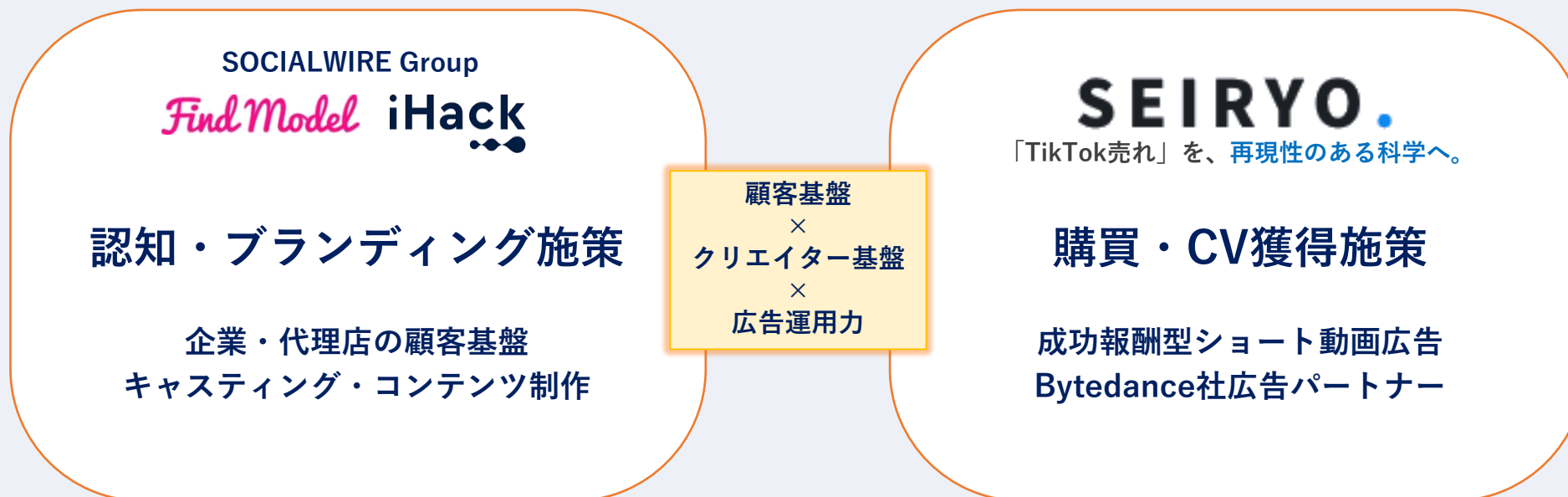
■計画の進捗について

1Qは例年、低調な滑り出しとなるものの、M&Aを実行するとともに、固定費削減施策も計画どおり進行しています。効果は2Q以降段階的に発現する見込みであり、通期業績予想は据え置いております。

M&Aハイライト

- TikTok・ショート動画領域の成果報酬型広告運用に強みを持つSEIRYOを子会社化
- 2026年6月に子会社化し、6月度より連結開始、2Qより四半期を通じ本格的に業績寄与

インフルエンサーPRから広告運用・成果報酬型モデルまで提供領域を拡張
～「認知・発信」から「購買・CV」まで一気通貫～



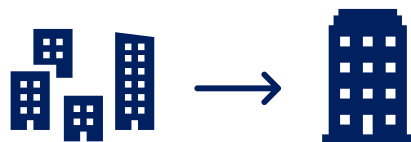
「認知・発信」から「購買・CV」までインフルエンサーPRの提供領域を拡張

収益構造改革は計画どおり進捗

拠点統合とAI活用・組織最適化により、下期の利益成長基盤を強化

施策① 本社・グループ拠点の統合移転

計画どおり進行



- ✓ 本社、グループ拠点の統合を推進
- ✓ 賃料・関連固定費を削減
- ✓ 原状回復費用等は概算計上済み、大規模な追加費用は想定せず

年換算削減効果

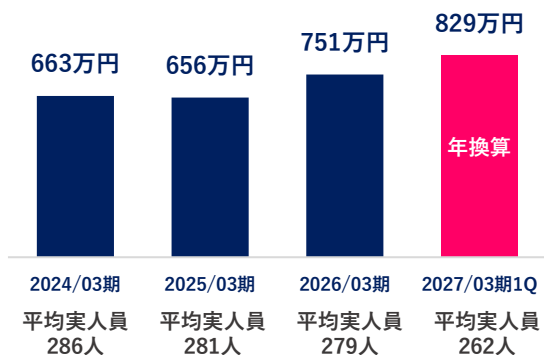
約**1.2億円**

発現時期：2026年9月～

施策② AI活用・組織最適化

計画どおり進行

1人当たり売上総利益の推移



2024/03期比
+**25%**

年換算削減効果

0.7億円以上

発現時期：2026年7月～

- ✓ AI活用・業務効率化を推進
- ✓ 人員適正化と生産性向上を両立

構造改革効果は2Q以降、段階的に発現し、下期の利益成長を後押し

※平均実人員は、正社員・契約社員・パート・アルバイト等を含む各月実在籍人数の期中平均。2027年3月期1Qの1人当たり売上総利益は年換算。

財務健全性を維持しつつ増収増益

成長投資と安定性を両立

連結貸借対照表

(単位：百万円)		2026/03期末	2027/03期 1Q末
資産の部	総資産	3,471	3,868
	現金及び預金	1,268	1,305
純資産の部	純資産	1,806	1,827
	自己資本比率	51%	46%
有利子負債		836	1,178
ネット有利子負債		▲432	▲126

連結損益計算書

(単位：百万円)		2026/03期 1Q	2027/03期 1Q
	売上高	700	971 YoY +39%
	営業利益	17	33 YoY +96%
	経常利益	24	18 YoY ▲25%
	当期純利益	20	21 YoY +1%
	EBITDA	47	98 YoY +109%



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
- » M&A資金を調達しつつ、自己資本比率46%を維持

02 サービス別営業進捗

インフルエンサーPR

Find Model iHack SEIRYO.

オーガニック伸長とM&A効果で高成長

売上成長率（YoY）

+32% ⇒ +133%
 (2026/03期1Q) (2027/03期1Q)

取引社数の増加

- 取引社数329社（前年1Q：90社）
- Find Model Circle（月額制マッチングプラットフォーム運営）による利用企業の裾野拡大

M&Aシナジーの拡大

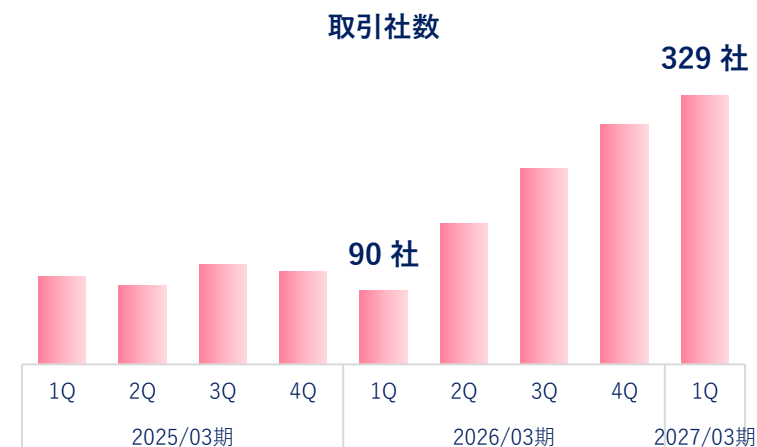
- iHackとFind ModelのクロスセルPMIを推進、インフルエンサーPR領域での競争優位性をさらに強化

SEIRYO子会社化（2026年6月）

- TikTok・ショート動画領域の広告運用支援展開
- 「購買施策」へ参入

インフルエンサーPR

成長エンジン



リリース配信

@Press

取引社数は減少×単価上昇

売上成長率（YoY）

±0% ⇒ ▲5%
(2026/03期1Q) (2027/03期1Q)

配信単価（1Q平均）

41.8千円
(YoY +13.8%)

● 安定した基盤を維持しつつ、AI機能強化で差別化

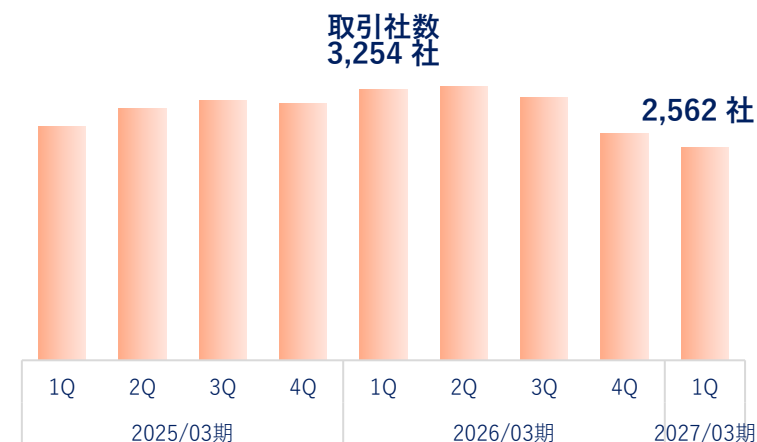
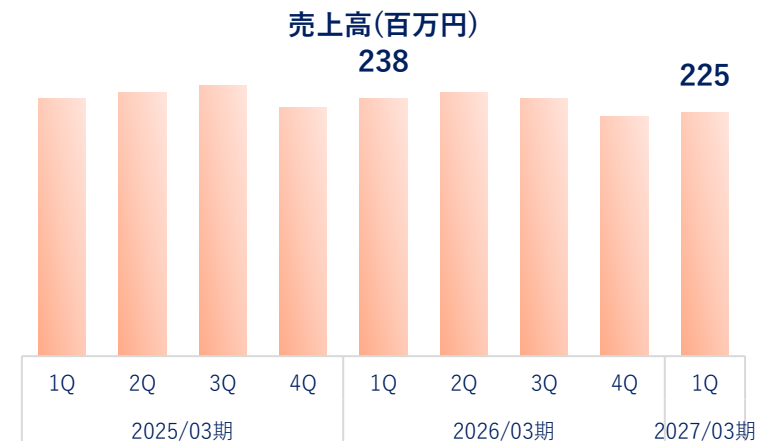
- 取引社数2,562社（前年1Q：3,254社）
- 継続受注は前年水準を維持
- 配信単価は上昇しており改善傾向

● AI機能の強化で付加価値向上

- AIライティングサポート機能の活用促進により付加価値向上
- 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

リリース配信（@Press）

エントリー顧客基盤



メディアリスニング

@クリッピング

Clip Master
クリップマスター

RISK EYES

成長継続

売上成長率（YoY）

+8% ⇒ +3%
(2026/03期1Q) (2027/03期1Q)

RISK EYES MRR（6月末）

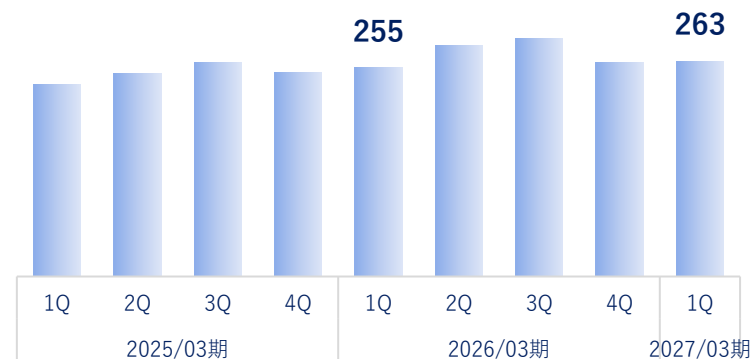
31.8百万円
(YoY + 11.4%)

- **リスクチェック：顧客数／MRRが継続増加**
 - ・ 解約率0.5%以下と着実に顧客増加
 - ・ 展示会やセミナー等を積極化し、獲得数増加
- **クリッピング：安定した大手取引基盤を維持**
 - ・ 取引社数については横ばい傾向
 - ・ 既存顧客アップセルによる単価回復を推進
 - ・ リスニングツール（[Clip Master](#)）の移行案内を推進中

メディアリスニング

ストック収益基盤

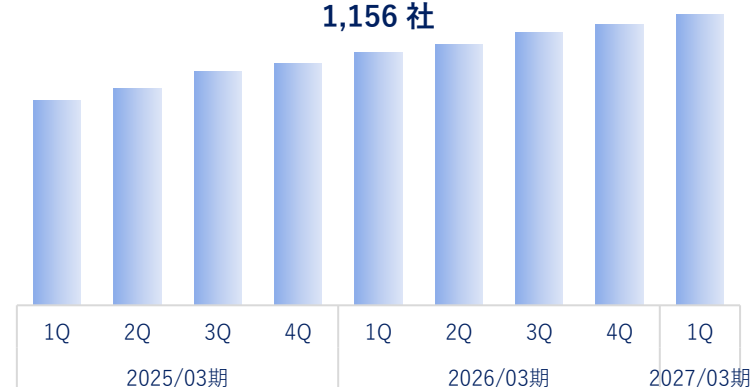
売上高(百万円)



取引社数

1,156 社

1,333 社



03 中期成長戦略

中期ターゲットと成長戦略

テクノロジー基盤とM&Aを活用し、中期成長を実現

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

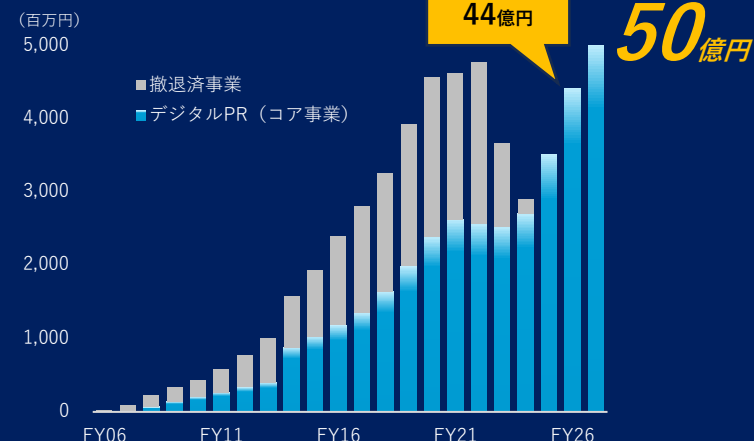
50億円

営業利益

8億円

■売上イメージ

(百万円)



■営業利益率の推移（収益性の改善）



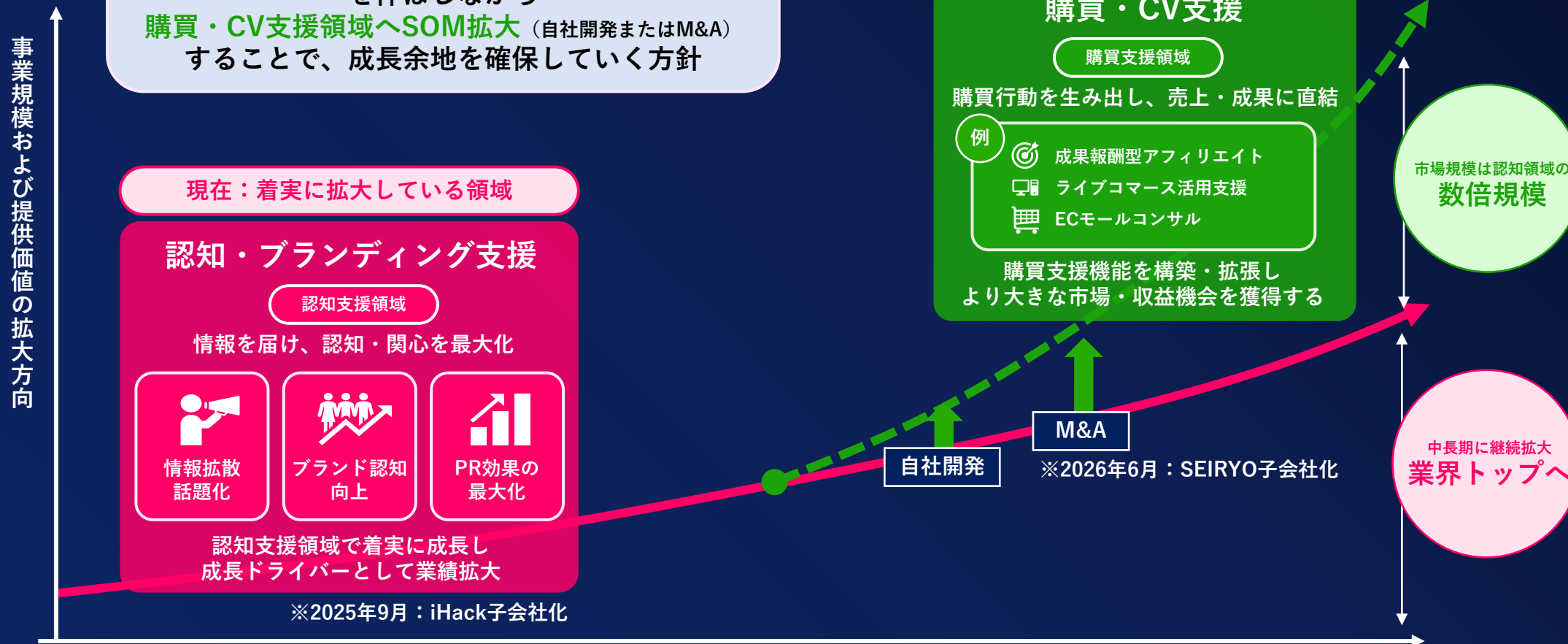
インフルエンサーPRが成長を牽引

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



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



※Serviceable Obtainable Market
当社が現実的に獲得可能な市場規模

中長期（3年程度）

認知・ブランディング領域から購買・CV支援領域への拡張をM&Aで加速

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

- 2025年9月 株式会社iHack | インフルエンサーPR
- 2026年6月 株式会社SEIRYO | インフルエンサーPR

■iHack



- 特徴
 - インフルエンサーサービス
 - 美容領域、特にK-Beauty（日本国内の韓国美容市場）
 - タレントマネジメント機能
 - M&A直前期：年商6.5億円

■SEIRYO



- 特徴
 - インフルエンサーサービス
 - 縦型ショート動画の強み
 - TikTok広告運用
 - M&A直前期：年商6.7億円

AIの進展を成長機会と捉え、構造変化を競争力へ転換

構造変化を機会に転換

AIの進展による影響 (環境変化)



需要構造の変化

- ・ 露出⇒信頼/評判
- ・ リリース配信・クリッピングは逆風
- ・ SNS/インフルエンサーの重要性上昇



プロダクト構造の変化

- ・ 汎用SaaSの一部機能はAIによる代替が進展
- ・ 価値はデータやAPIにシフト
- ・ 画面中心の提供価値は低下



コスト構造の変化

- ・ 当社は人的オペレーション比率が高い
- ・ AIによる業務代替余地が大きい
- ・ 人件費からAIコストへの転換

変化を
機会へ転換



当社の対応方針 (機会への転換)



インフルエンサー領域強化

- ・ 評判・影響力へ価値の再定義
- ※インフルエンサーサービス比率上昇中
- ・ インフルエンサーPRおよび情報可視化力を強化



データ基盤への転換

- ・ データ提供・API連携を強化
- ※クリッピングサービスからリスニングサービス（データ型）へのPIVOT推進
- ・ 固有DB・履歴性を活かしたデータ基盤拡大



オペレーションのAI化

- ※1人当たり売上総利益が向上
- ・ 定型業務のAI化推進
- ・ 人員最適化（増員抑制）
- ・ 中期的な利益率改善



テクノロジーを基盤に、持続性と優位性を強化

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への回答形式で説明しています。

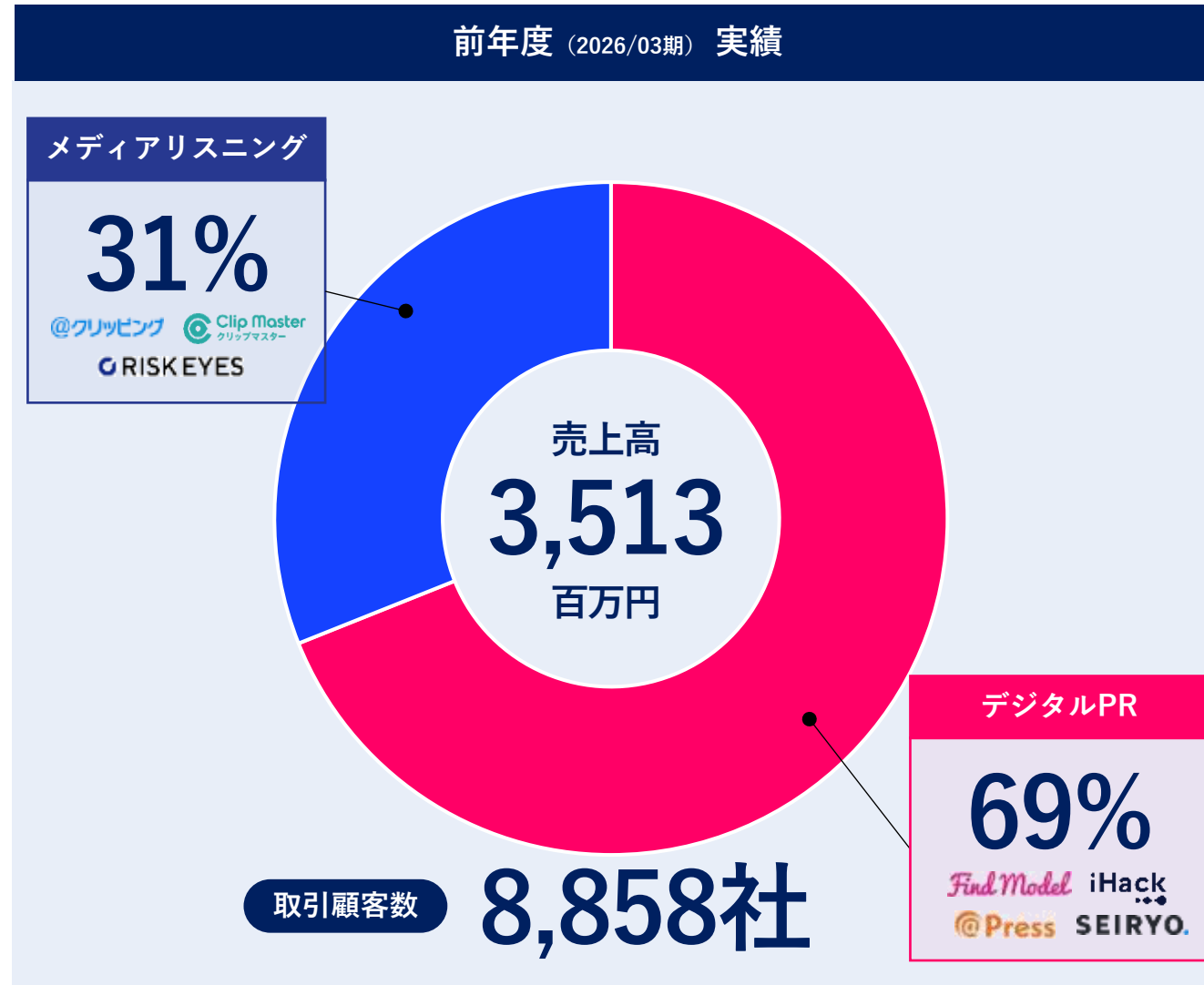
	内容	回答
1	インフルエンサーPRの急成長要因を教えてください。	主な要因は3点です。①成長ドライバーであるインフルエンサーPR事業の拡大、②iHack（2025年9月子会社化）の連結効果、③SEIRYO（2026年6月子会社化）の連結効果となります。M&Aによる事業拡大と既存事業の成長が相まって、全体売上を大きく押し上げました。テクノロジー基盤の強化と運用ノウハウの高度化により、高付加価値案件の獲得が進んでおり、加えてM&Aを含む成長投資が構造的な競争優位の構築につながっています。
2	SEIRYOのM&A効果について教えてください。	株式会社SEIRYOにおいては、2026年6月にて100%子会社化が完了し、6月より連結開始しました。TikTok・ショート動画領域の広告運用支援事業を展開しているとともに、当社が未参入であった「購買施策」を専業としていることから、現有のインフルエンサーPR事業とのシナジーを期待しており、成長ドライバーの拡大による持続的な成長を見込んでいます。
3	財務健全性に問題はありませんか？	有利子負債は836百万円→1,178百万円に増加しましたが、これは主にSEIRYO取得に伴う借入増加によるものとなります。現金及び預金は1,305百万円を確保しており、ネット有利子負債は▲126百万円（預金超過）を維持しています。自己資本比率46%と高水準であり、財務健全性は引き続き維持されています。
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、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（売上総利益成長）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	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。
6	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6月24日「 上場維持基準への適合に向けた計画(改善期間入り)について 」にて公表したとおり、維持基準充足に対して網羅的かつ蓋然性の高い対処に取り組んでまいります。

Appendix (参考資料)

会社名	ソーシャルワイヤー株式会社
上場市場	東京証券取引所グロース市場（証券コード：3929）
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 ※2026年9月移転予定（東京都港区港南）
事業内容	■デジタルPRサービス - インフルエンサーPR Find Model - インフルエンサーPR・タレントマネジメント iHack - インフルエンサーPR・成果報酬型ショート動画 SEIRYO - リリース配信サイト @Press ■メディアリスニングサービス - ソーシャルリスニング Clip Master - クリッピング @クリッピング - 反社リスクチェック RISK EYES

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



※取引顧客数：2026年3月期の年間ユニーク取引社数
※2026年6月に株式会社SEIRYOをM&Aにより子会社化しました

ビジョン

全ての魅力にスポットライトが当たる社会へ

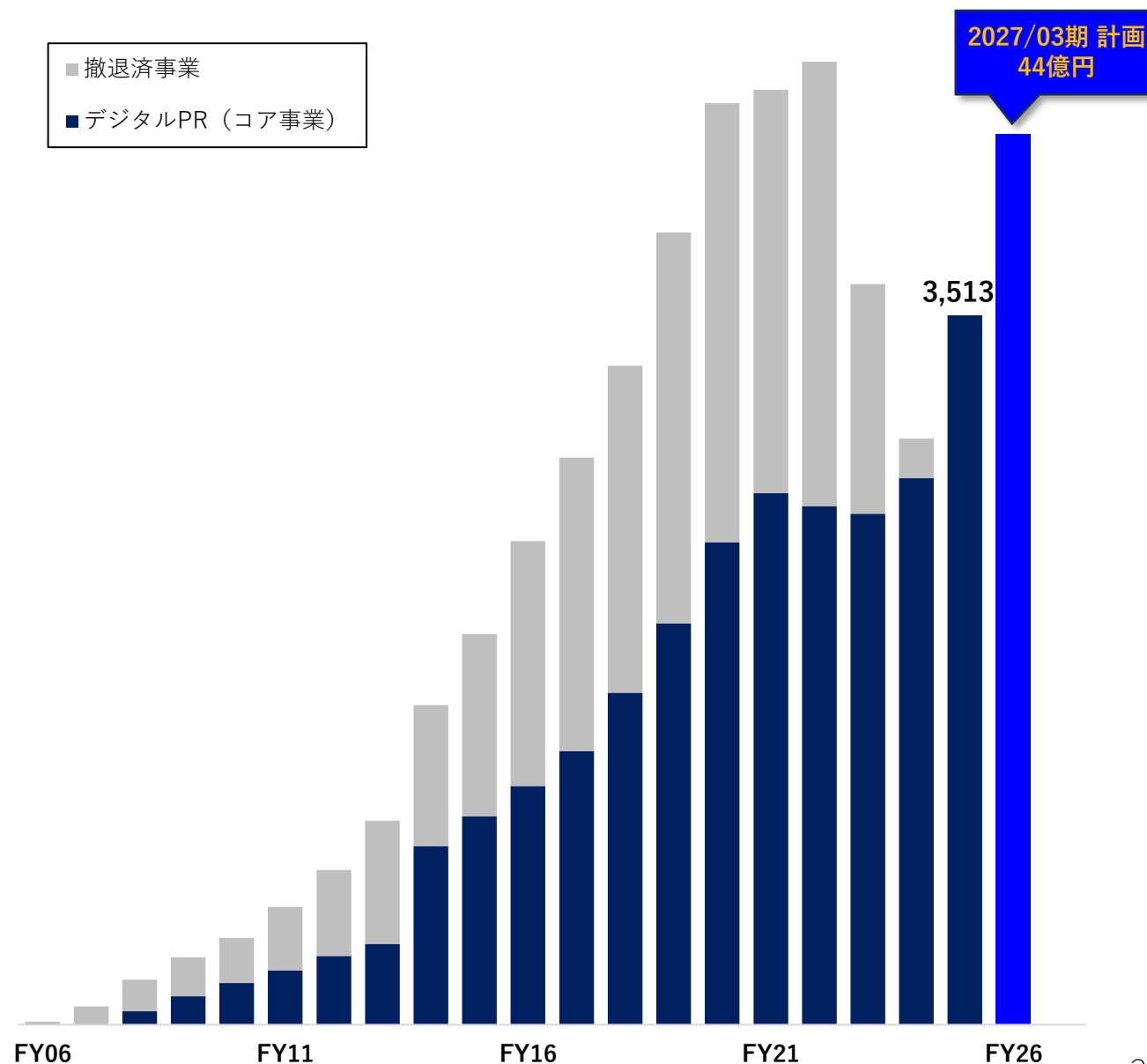
経営方針

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。

主な沿革

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化 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
2026年	株式会社SEIRYOをM&Aにより子会社化



プロダクト紹介：デジタルPRサービス

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



Product Purpose

SNSプロモーションの力で、認知から購買までをつなぐ



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ず、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。
- ✓ **SEIRYO (セイリョウ)**
TikTokを中心としたショート動画領域に特化した、成果報酬型の広告運用支援サービスです。ByteDance社の公認パートナーとして、美容・金融をはじめとする多様な業種において、費用対効果を重視した成果直結型の広告運用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/>

SEIRYO.
<https://www.seiryo-official.co.jp/>

競争優位性

■ 10年の実績と幅広い対応力

- 大手企業を中心に依頼実績19,000件以上（化粧品・アパレル・トラベル・飲食・スポーツ等）。AIキャスティングと高度なディレクションで、目的に応じた最適な施策を実現。

■ 業界トップ規模のネットワーク

- インフルエンサー約12,000人・総リーチ3.6億。美容系トップ層が所属する専属プロダクションを保有し、マッチングプラットフォームで幅広い事業者へ提供。

■ 成果報酬型のショート動画広告

- TikTok中心のショート動画領域に特化。Bytedance社公認パートナーとして、美容・金融など幅広い業種で費用対効果を重視した成果直結型の運用に対応。

■ 最先端ナレッジの蓄積と発信

- 縦型動画PRやライブコマース等の先端企画に対応。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

■ 高度かつ厳格な投稿ディレクション

- 投稿レギュレーションを厳格に運用し、リスクを最小化

■ 高コスパのSNSプロモーションのワンストップ対応

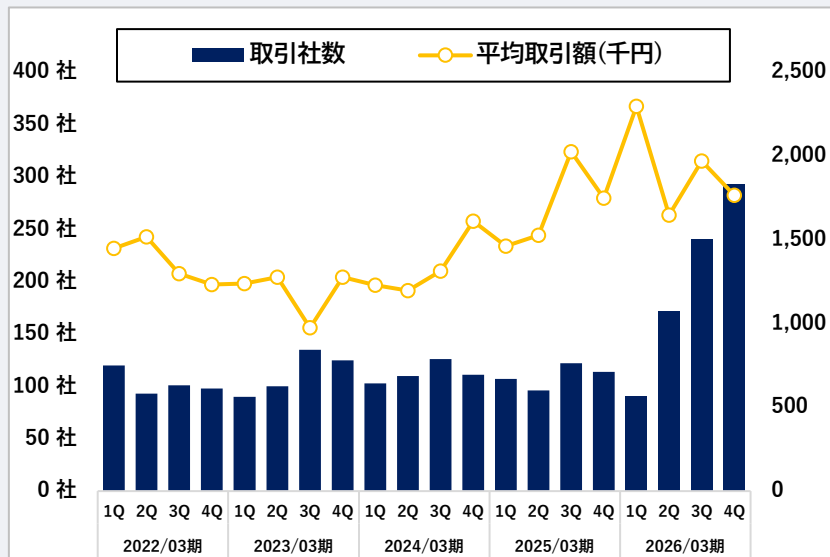
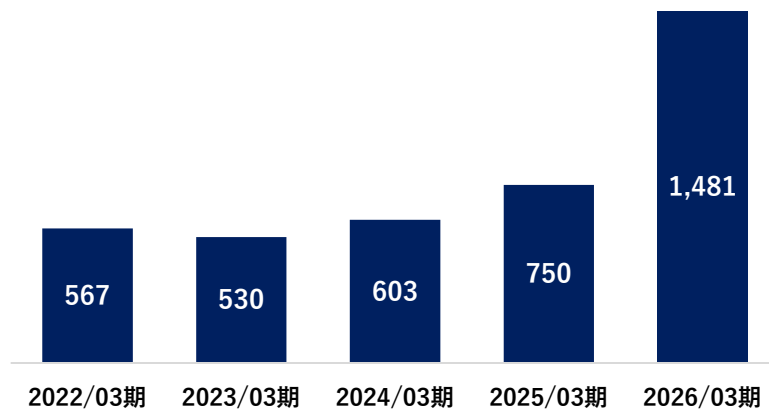
- 公式アカウントやSNS広告運用とのフルパッケージ対応。ワンストップ化することにより高いコストパフォーマンスを提供
- 成果報酬型による購買支援にも対応

■ 月額制インフルエンサーマッチングサイト運営

- 「Find Model Circle」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/>

SEIRYO.
<https://www.seiryo-official.co.jp/>

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（2027/03期）

- 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%
	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/>

SEIRYO.
<https://www.seiryo-official.co.jp/>

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

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/>

競争優位性

■ 記事掲載数 業界No.1 (※自社調べ)

- ・ 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No.1 (※自社調べ)

- ・ 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No.1 ※自社調べ)

- ・ 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No.1 ※自社調べ)

- ・ 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

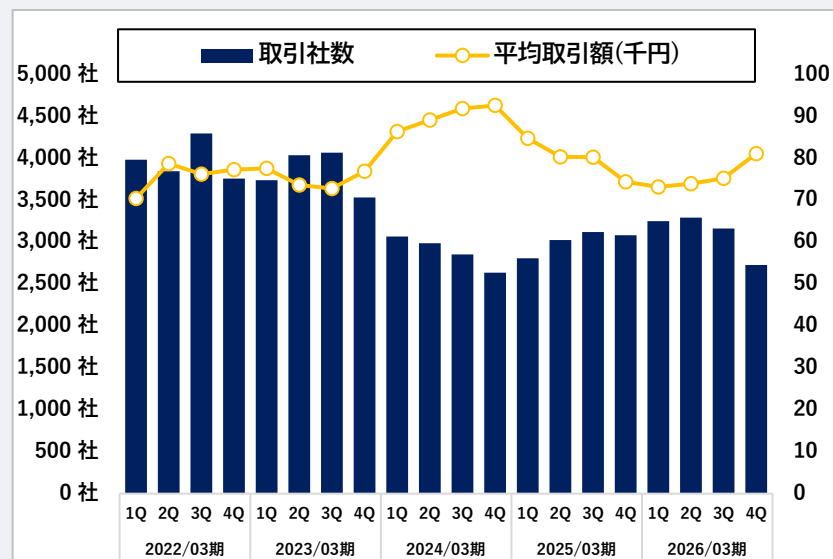
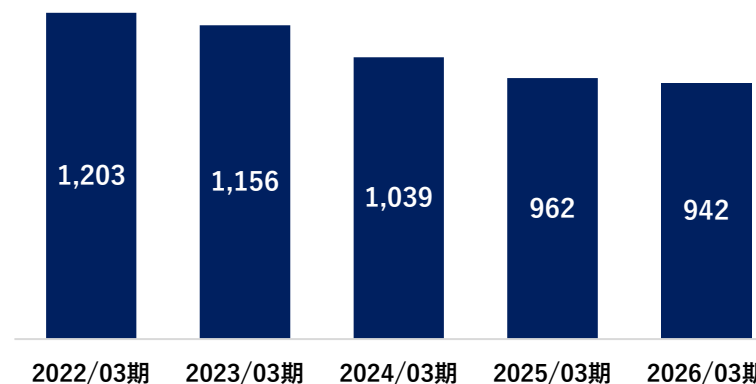
- ・ メディアリスニングの@クリッピング運営により、高度な専門リサーチにも対応

■ 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



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（2027/03期）

- 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。

TAM 国内2,591億円
国内企業の全体想定額

SAM 国内1,391億円
広報パブリックリレーション市場

SOM 国内97億円
現在の営業ターゲット

顧客データ

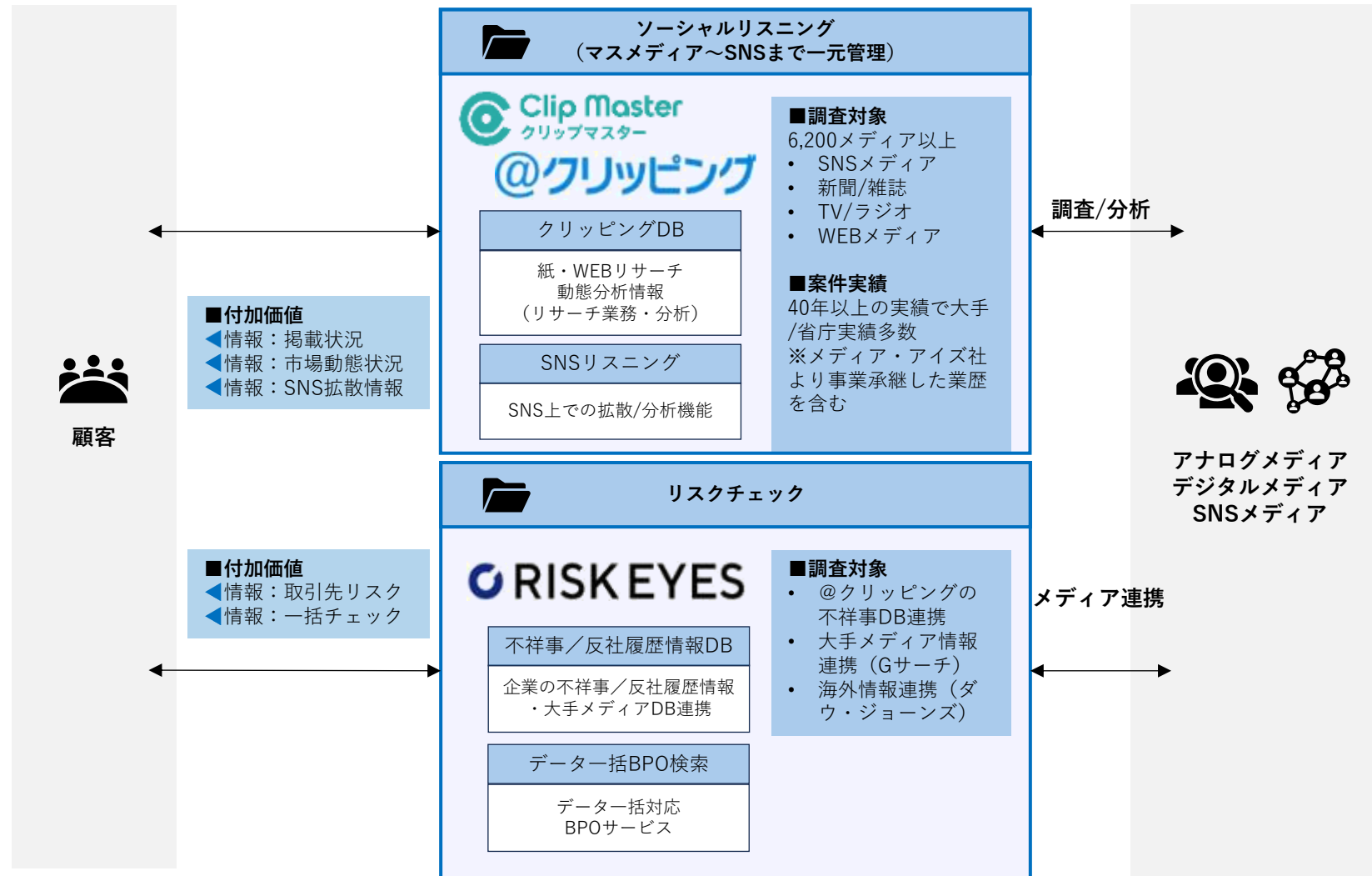
期間：2026年3月期

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%
従業員数	～10名 33.3%		～50名 28.6%		～100名 11.4%
業種	～500名 17.6%		1,000名 4.8%	1,000名～ 4.3%	
	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%

プロダクト紹介：メディアリスニングサービス

大手企業・官公庁のクリッピング実績豊富×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

メディア動向をリアルタイムかつ低コストで提供

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



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、@クリッピングの機能を包含し発展させた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。

競争優位性

■ 豊富な実績と高品質

- ・ 読み落とし 0.01%以下の高品質調査、大手企業・官公庁の利用多数

■ 調査範囲の業界最多（※自社調べ）

- ・ 調査規模：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。
- ・ エンタープライズ向けソーシャルリスニングツールと比較しても、十分な競争力を有するSaaSへ進化

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

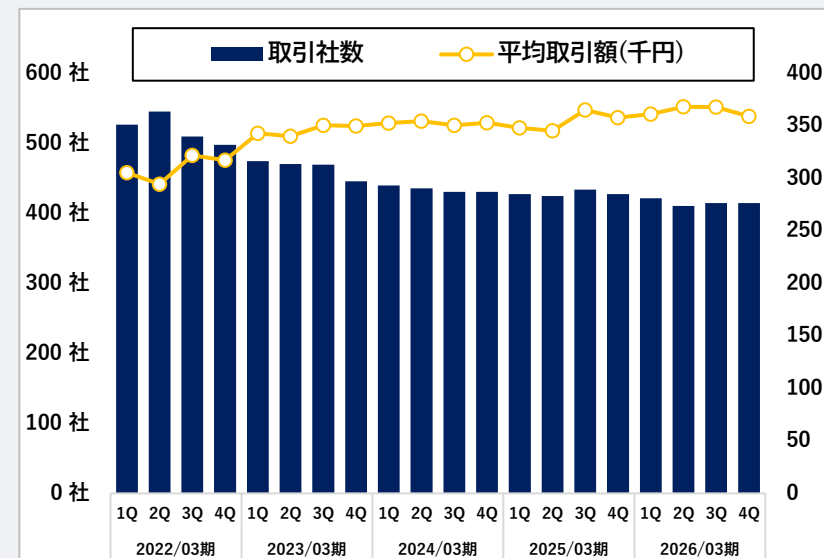
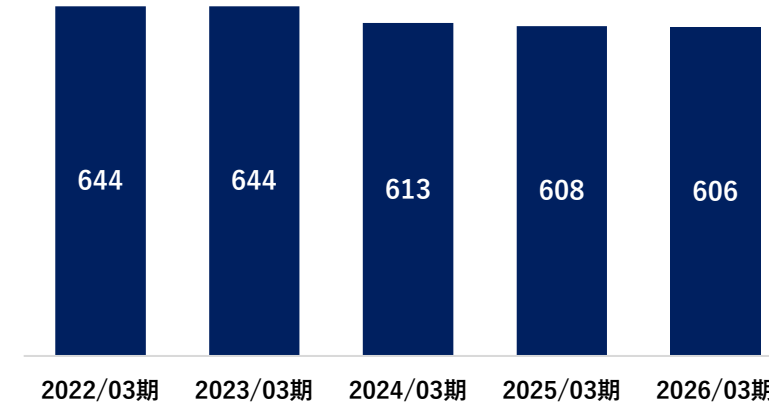
- ・ SNSメディア対応によるソーシャルリスニングツールとして進化
- ・ 通常調査内容の効果分析ダッシュボードレポート
- ・ デジタルメディアの調査数業界最多

■ 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



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（2027/03期）

- 32億円（クリッピング市場向け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。

TAM 国内1,391億円

広報パブリックリレーション市場

※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実態調査」（2025年4月）

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32億円

現在の営業ターゲット

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%
フリーペーパー 2.4%						
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%		
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%

Product Purpose

少ない負担で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

取引先（法人）情報を起点に PC で一元管理・審査・監視



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・掲示板など網羅的な情報収集

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 RISKEYES クラウド型サービスで増えた取引先の情報網
- 3 最先端 AI による高度なリスクスクリーニング

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/>

競争優位性

■ 高度なテクノロジー基盤による高精度な検索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。工数を最大92%削減（自社調べ）

■ データの一括処理機能

- ・ 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、顧客満足度の最大化を図り、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

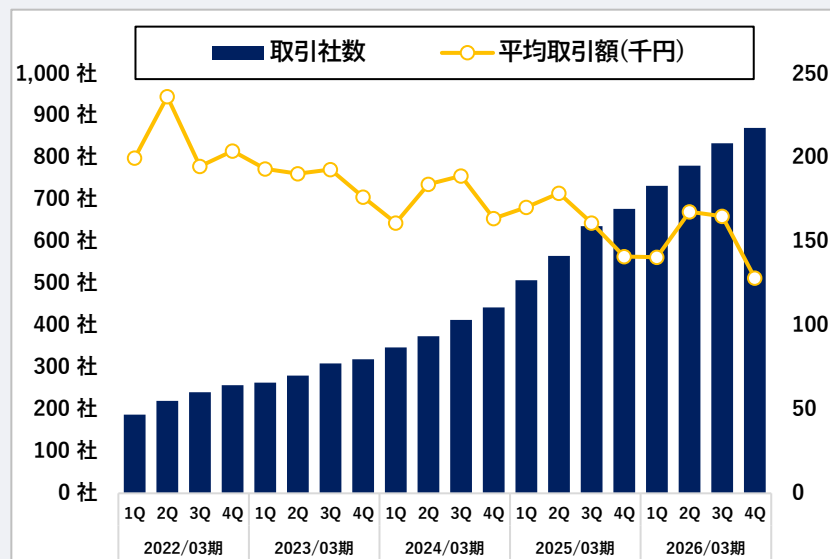
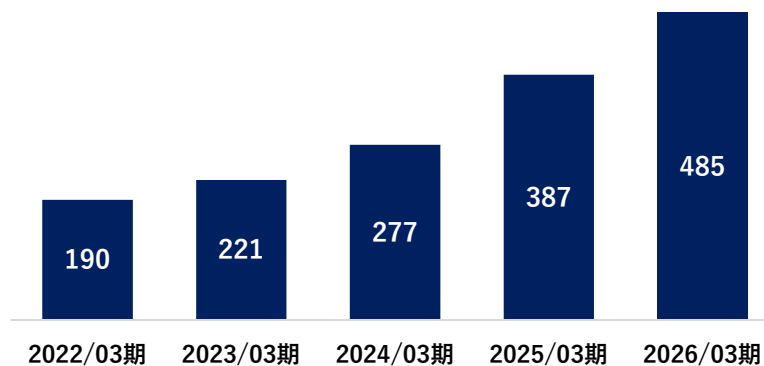
- ・ 独自開発によるノイズ除去機能により高精度UIを提供。
- ・ 事例として、同一事件×別メディア記事×時系列（逮捕→送検→起訴）を、同系記事として自動整理する等の機能

■ 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



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

※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（2027/03期）

- 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%		

本資料の取扱いについて

本資料に記載されている計画や見通し、戦略などは本資料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独自の検証を行っておらず、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>