

ソーシャルワイヤー株式会社

2026年3月期
第2四半期 決算説明資料

2025年11月14日

Contents

1 連結業績報告

- 決算トピックス
- 業績トレンド（四半期）
- M&A（株式会社iHack）
- 業績予想の上方修正
- 連結財務諸表

2 サービス別営業進捗

- 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
 - クリップング
 - 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
- 資本コストや株価を意識した経営対応

-Appendix-

- ビジョン/経営方針
- 法人概要
- プロダクト紹介

連結業績報告

売上・利益とも成長加速

主要事業が堅調に拡大し、計画を上回る進捗。M&Aも考慮し通期業績予想を上方修正。

2Q比実績



売上成長率

+ **27%**※1

デジタルPR + **35%**

メディアリスニング + **14%**

上期累計(1Q+2Q)

業績

売上高 **1,510**百万円 (+19%)※1

営業利益 **69**百万円 (+38%)※2

経常利益 **54**百万円 (+3,387%)※2
前年1百万円から大幅増益

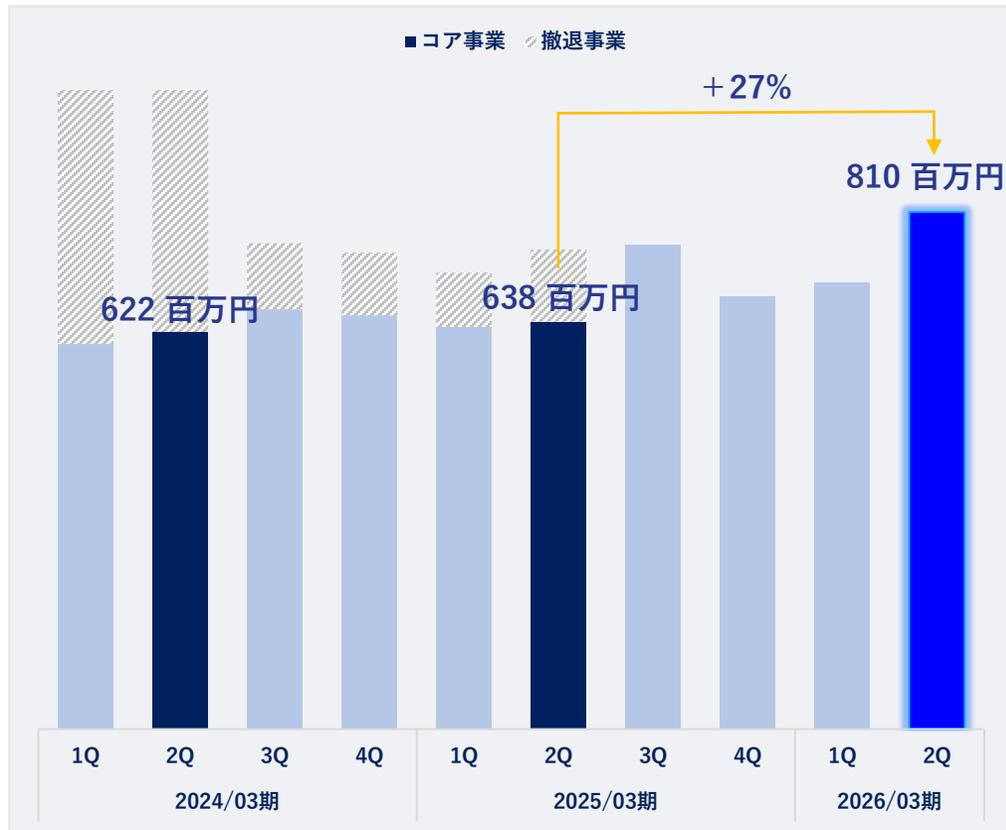
当期純利益 **105**百万円 (+23%)※2

※1 YoY表記は、撤退済事業を除いた前提比

※2 ()内は前年同期比

売上高

- コア事業の売上成長率が加速、トレンド転換（YoY+27%）
- インフルエンサーPRが成長を強く牽引（YoY+93%）
- メディアリスニングのストック売上が堅調に推移

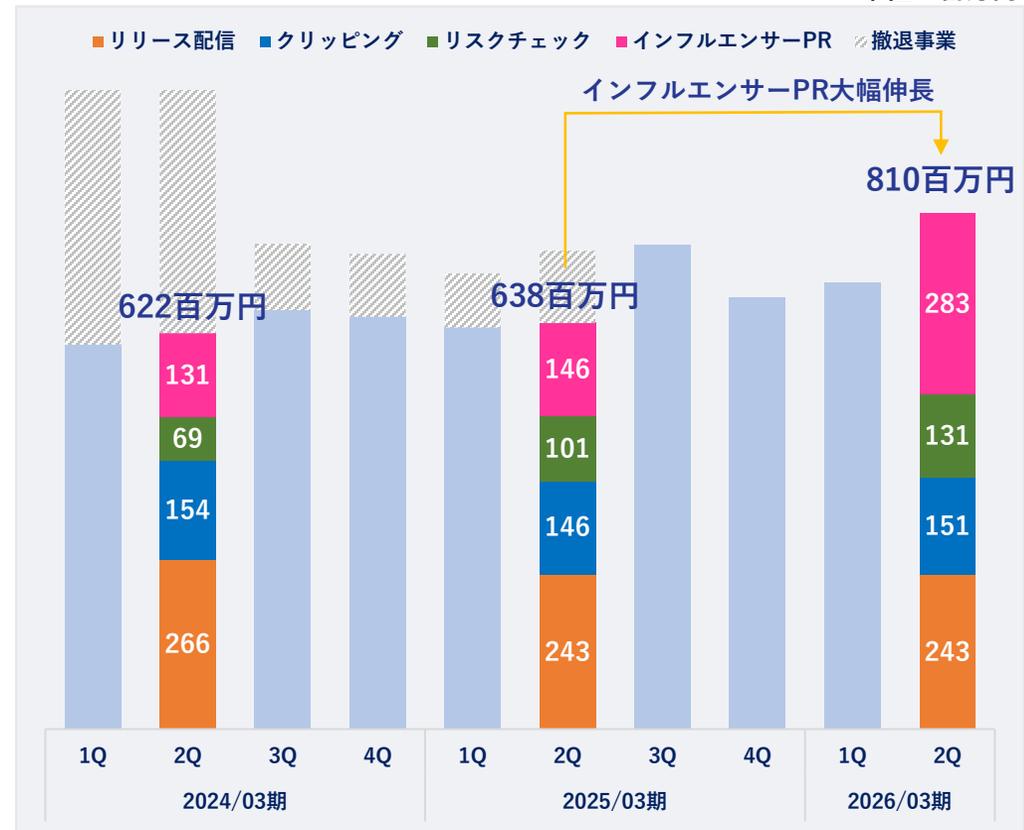


※ 本資料では、撤退済のシェアオフィス関連事業を除く現有事業を『コア事業』と表示しています

サービス別

- インフルエンサーPR : 高成長中（YoY+93%）
- リスクチェック : 高成長中（YoY+29%）
- クリップング : 底打ちから回復基調（YoY+3%）
- リリース配信 : 底打ちから回復基調（YoY+0%）

単位：百万円



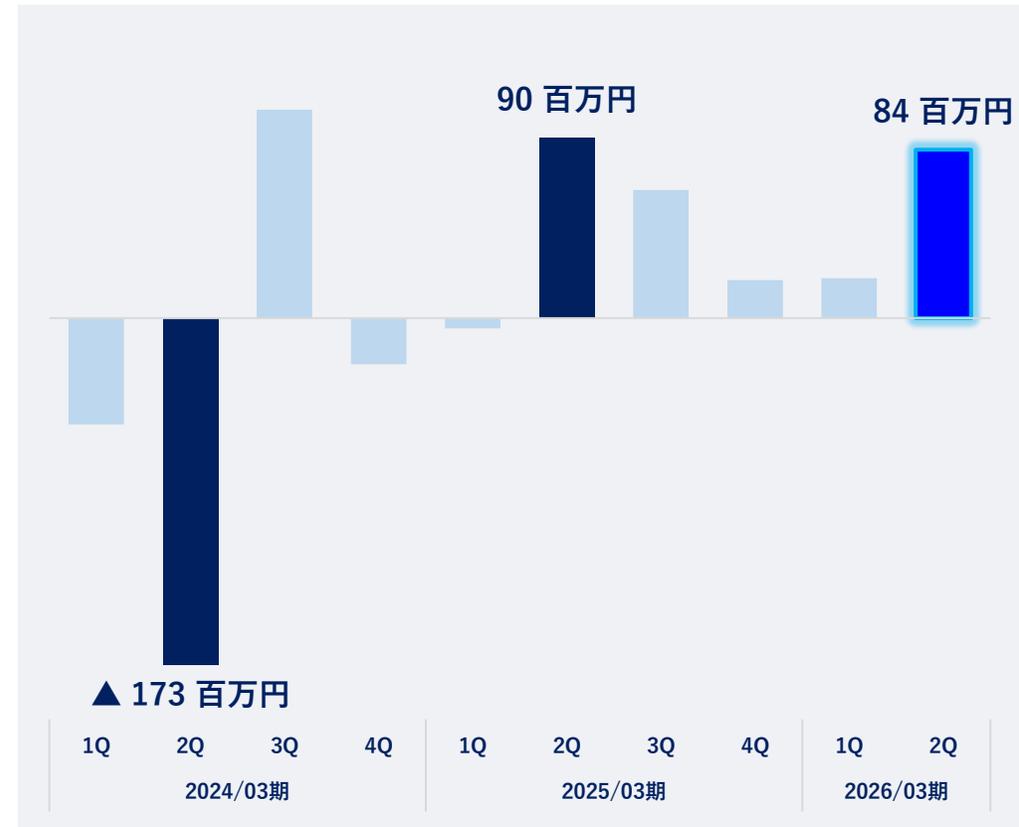
営業利益

- インフルエンサーPRの売上伸長による利益増加
- グロス面を優先した営業経費・採用費等の増加を吸収



当期純利益

- 営業利益の増額
- M&Aに係る仲介手数料（営業外支出）が影響したものの、海外子会社譲渡等に伴う一時利益（特別利益）、及び繰越欠損金の活用に伴う税効果適用により影響を極小化



M&Aハイライト

- Find Modelの事業基盤に、韓国美容（K-beauty市場）が強みのiHack社が加わり、競争優位性を強固に。
- 2025年9月より連結開始（2Qは9月度より連結、3Qからはフル連結）

当社の成長ドライバーをより強固にするコーポレートアクション
～高成長事業×高成長事業～

YoY成長率+**57%**
(直近7-9月実績)

Find Model

総合代理店や大手中心に単価上昇中

×

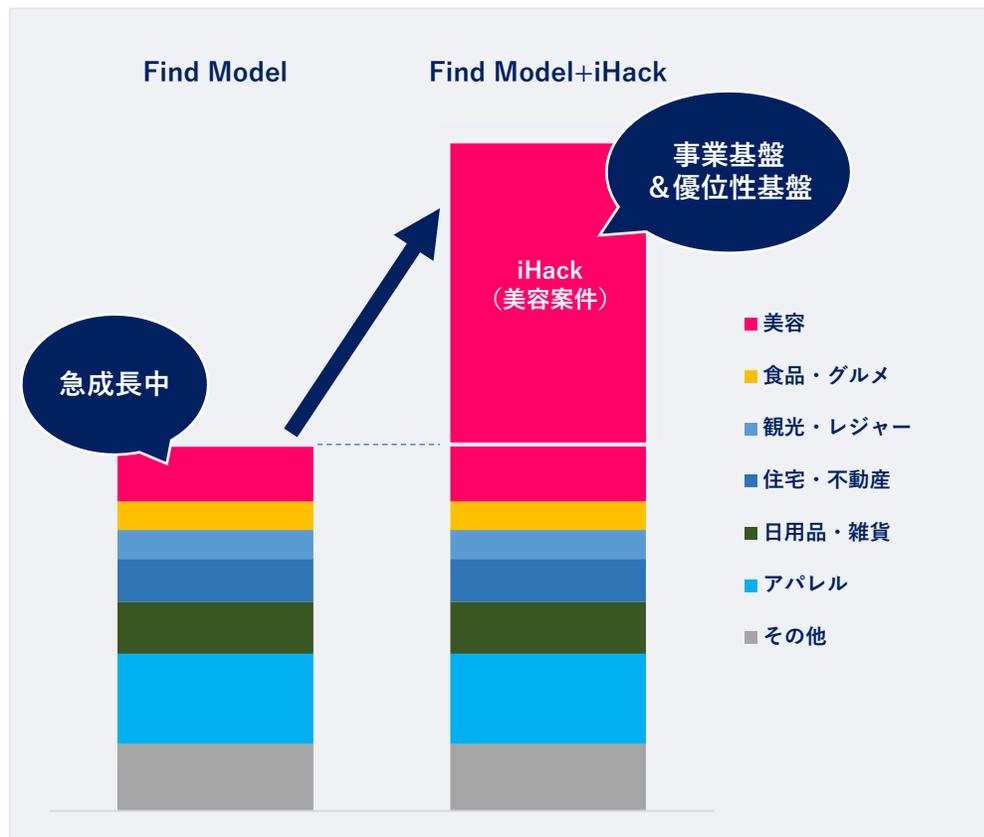
YoY成長率+**68%**
(直近7-9月実績)

iHack

韓国美容（K-beauty市場）に強み
KOLプロダクション機能

“量”的効果

- 事業基盤倍増に加え「優位分野」の充足効果あり
- 韓国美容メーカー（K-beauty市場）を強みとする（顧客の幅拡大）
⇒ 既存の総合代理店顧客を中心に美容案件の案内を積極展開予定



“質”的効果

- KOLプロダクションチームを有する
- 美容系のトップインフルエンサーの専属契約とマネジメント
- 将来のクリエイター育成のアカデミー事業も進行

poppuは美容・グルメなどライフスタイル領域を中心としたインフルエンサー事務所。定期開催のイベントなどを通じ、より深い関係性を構築しブランドプロモーションの幅を広げています。

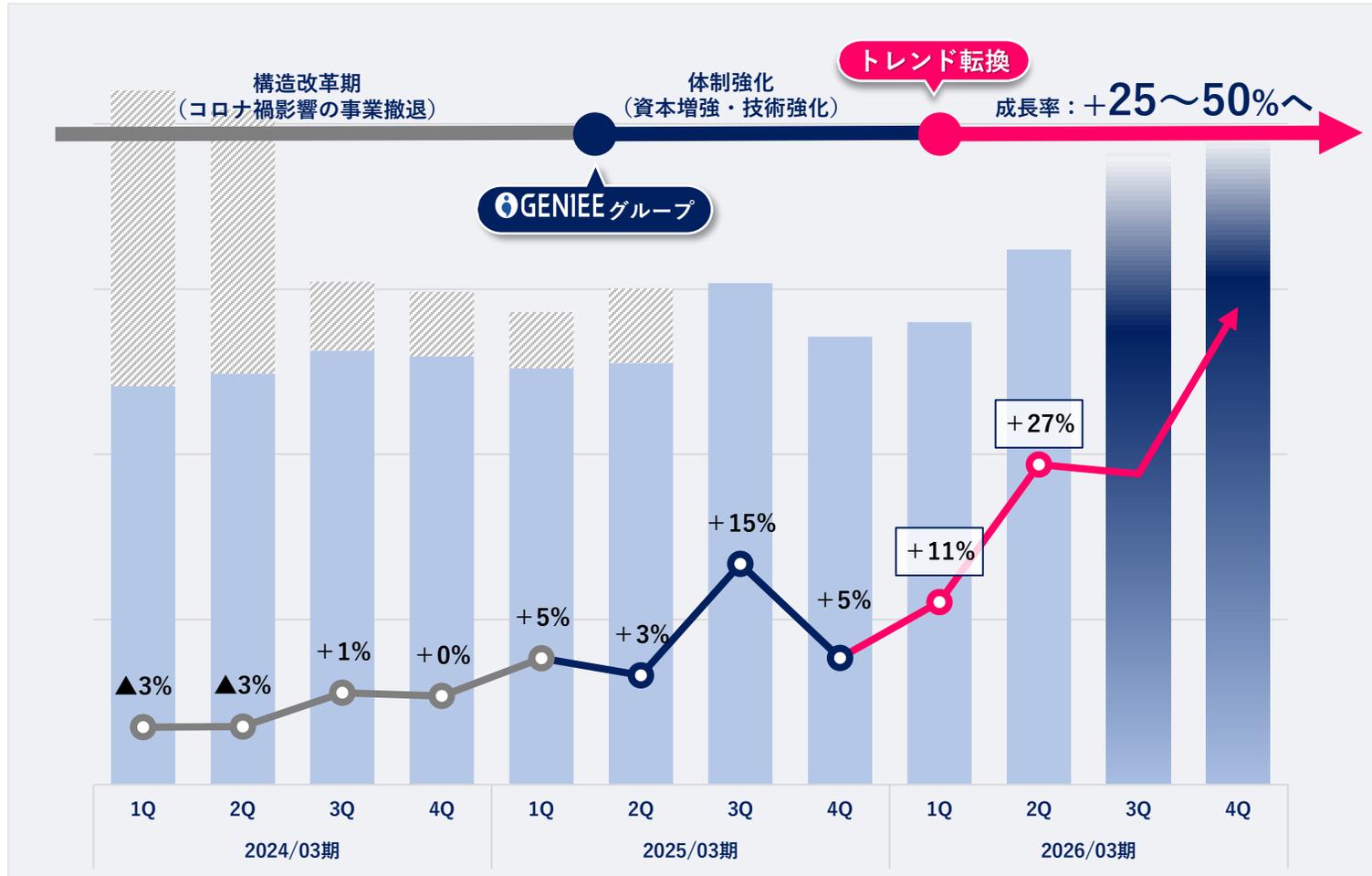
化粧品ブランドの収益を最大化する
マーケティングパートナー

The Strategic Growth Partner for Beauty Companies

poppu

成長加速

- リスクチェックサービス：期初計画より好調に進行
- インフルエンサーPRサービス：期初計画より好調に進行。加えて株式会社iHack（M&A）の連結による増加



成長モメンタム変化
着実なグロース成長

YoY成長率
+25~50%水準

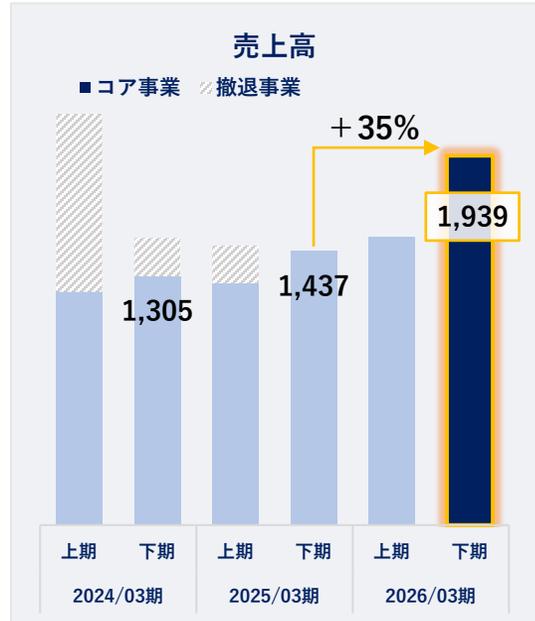
通期業績予想

単位：百万円

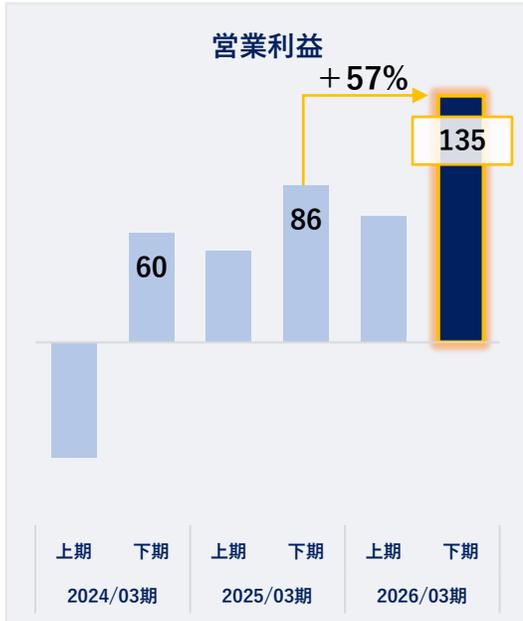
	上期進捗 (実績)	通期業績予想			
		前回	上方修正	増減額	増減率
売上高	1,510	3,100 →	3,450	+350	+11.3%
営業利益	69	150 →	205	+55	+36.7%
経常利益	54	140 →	185	+45	+32.1%
当期純利益	105	130 →	220	+90	+69.2%

下期(3Q+4Q)想定

単位：百万円

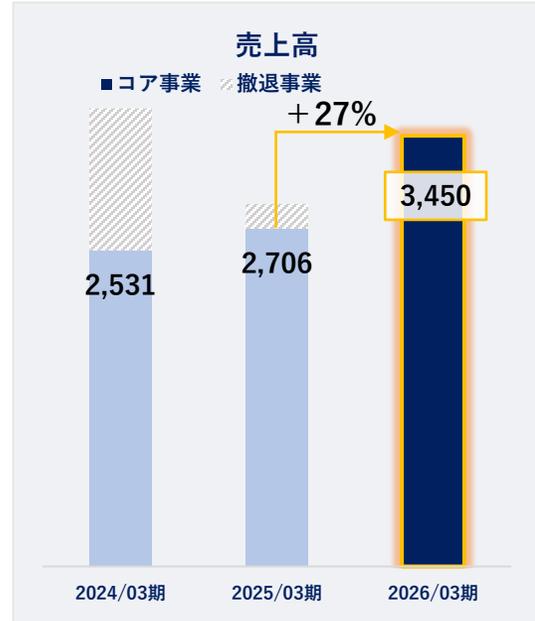


単位：百万円

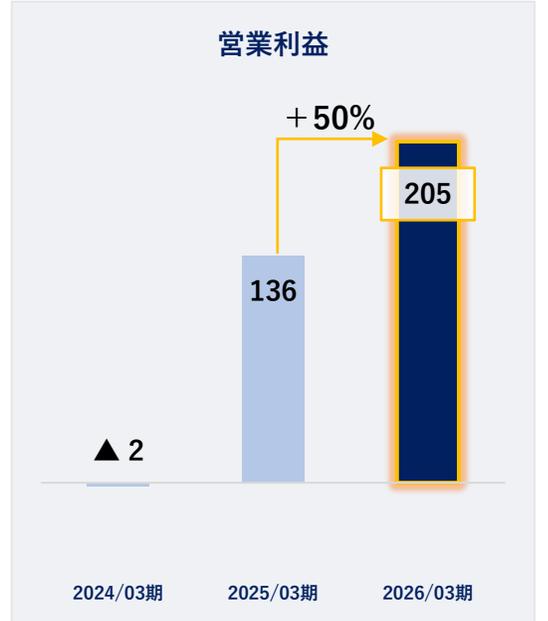


通期累計

単位：百万円



単位：百万円



貸借対照表

	2025/03期末		2026/03期 2Q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 %	1,730	54.6 %	89.2 %	うち現金および預金：1,141百万円
固定資産	580	23.0 %	1,439	45.4 %	248.1 %	
資産合計	2,521	100.0 %	3,169	100.0 %	125.7 %	iHack社のれん：670百万円
流動負債	781	31.0 %	890	28.1 %	113.9 %	うち借入金：711百万円
固定負債	163	6.5 %	587	18.5 %	358.4 %	
負債合計	945	37.5 %	1,478	46.6 %	156.3 %	iHack社取得に伴う借入金の増加
株主資本	1,551	61.5 %	1,656	52.3 %	106.8 %	2025年7月31日付で資本金を917百万円から100百万円に減額し資本剰余金へ振替
その他	24	1.0 %	34	1.1 %	144.5 %	
純資産合計	1,575	62.5 %	1,691	53.4 %	107.4 %	当期利益計上による増加
負債・純資産合計	2,521	100.0 %	3,169	100.0 %	125.7 %	

損益計算書

	2025/03期 2Q累計		2026/03期 2Q累計		
	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	1,467	1,510	+ 42	102.9 %	コア事業（撤退事業除く）は「大幅な増収」
コア事業	1,269	1,510	+ 241	119.0 %	
撤退済事業	198	-	▲ 198	-	
売上総利益	925	953	+ 28	103.1 %	※撤退事業の影響除く
コア事業	868	953	+ 85	109.8 %	
撤退済事業	56	-	▲ 56	-	
EBITDA ^{※1}	82	137	+ 55	166.8 %	※撤退事業の影響除く
営業利益	50	69	+ 19	137.8 %	コア事業への成長投資による販管費用の増加 海外子会社譲渡等による利益計上
経常利益	1	54	+ 53	-	
当期純利益 ^{※2}	85	105	+ 19	123.3 %	

キャッシュ・フロー計算書

	2025/03期 2Q累計		2026/03期 2Q累計		
	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
営業活動	▲ 17	81	+ 99		利益黒字化寄与もあり増加
投資活動	▲ 94	▲ 811	▲ 716		iHack社取得によるのれん支出
財務活動	1,076	460	▲ 616		前期は増資による増加、当期は借入金の増加
現金及び現金同等物期末残高 ^{※3}	1,307	1,141	▲ 166		

※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

※3 連結除外に伴う現金及び現金同等物の減少額含む

サービス別営業進捗

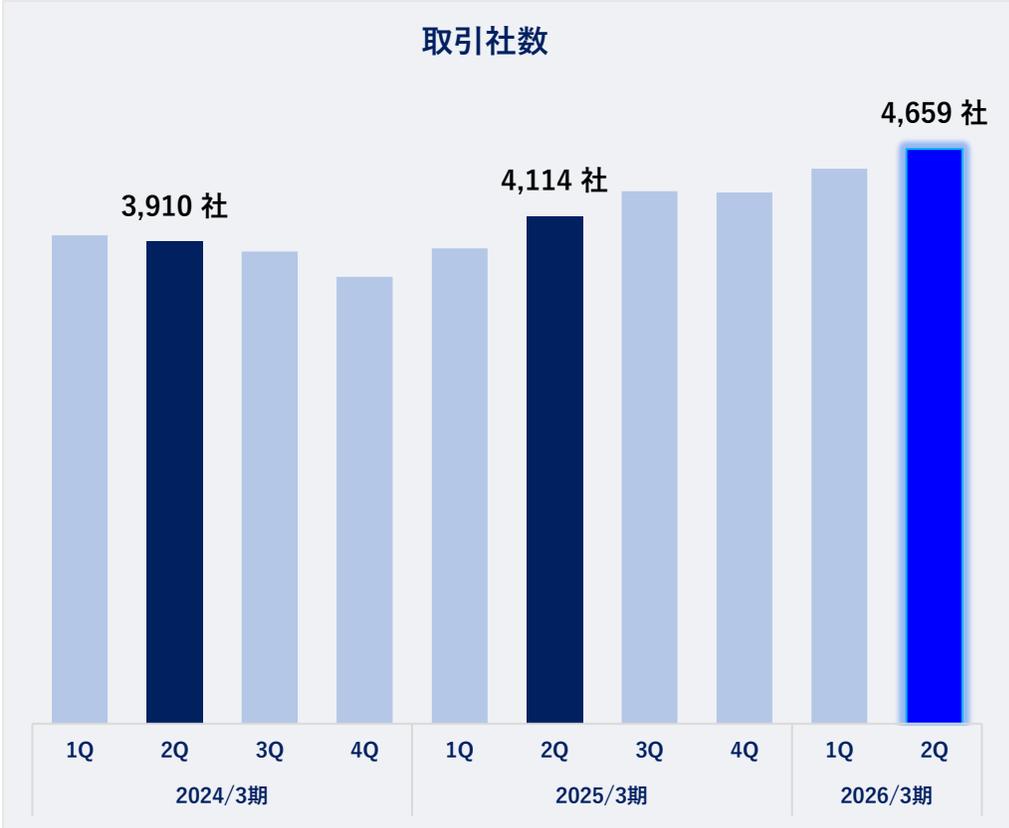
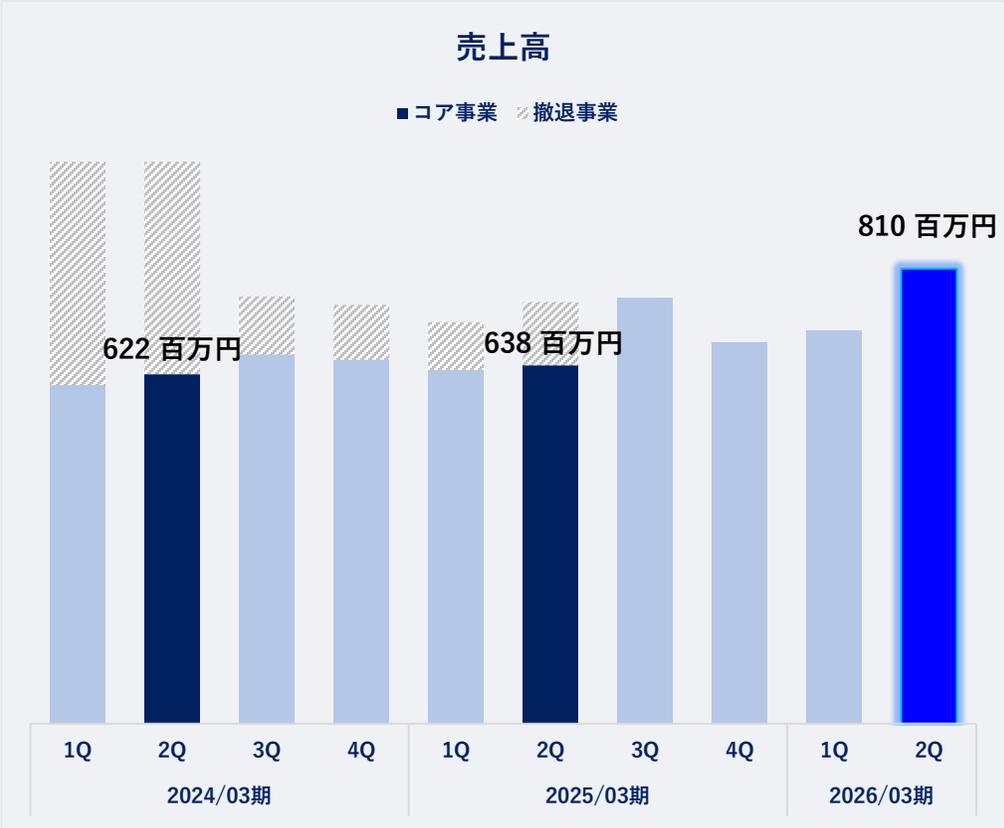
SocialWire

ソーシャルワイヤー全体

成長の加速

売上成長率 (FY25 2Q比)
+27%
(撤退事業除くコア事業)

中期ターゲット (GET50)
“着実な前進”



Find Model

インフルエンサーPR

大幅増収 + M&A

売上成長率 (FY25 2Q比)

+93%

● 成長加速しオーガニック成長 (+57%) 進行

- 総合代理店や大手広告主中心に、案件大型化と高単価維持。
- 月額制「Find Model サークル」において、利用者増を推進し、中小規模の案件の対応基盤を運営開始。
- M&A(株式会社iHack)連結効果は9月度より反映。(3Qからはフル連結)

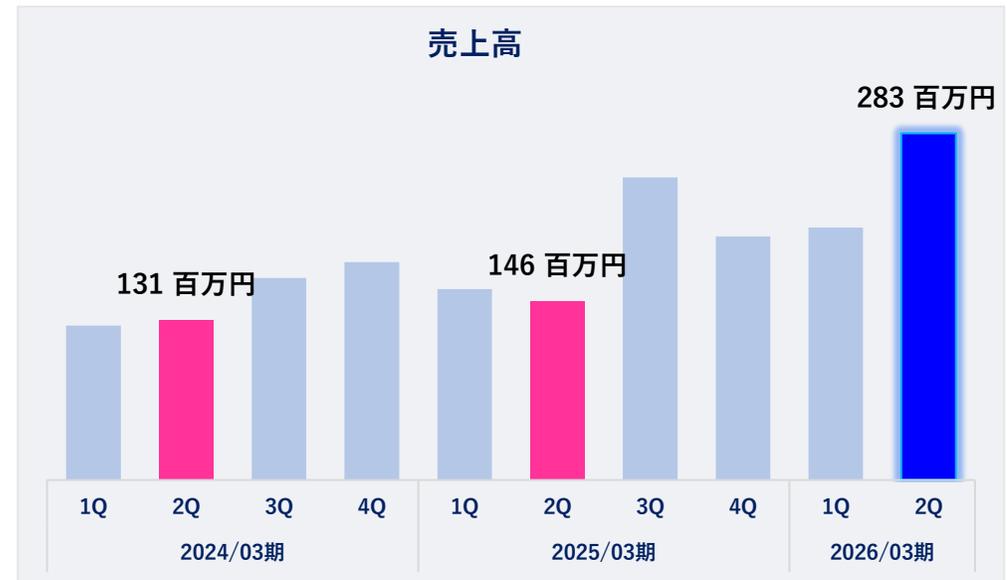
● 株式会社iHack をM&Aにより連結子会社化

- オーガニック成長 (+68%) の美容インフルエンサー事業をM&A
- 美容系トップインフルエンサーのプロダクション機能を有する。
- 国内企業に加えてK-beauty企業 (韓国企業) が多いという取引先属性。
- 3Qよりフル連結となりインフルエンサーPR事業の成長ブーストを想定。

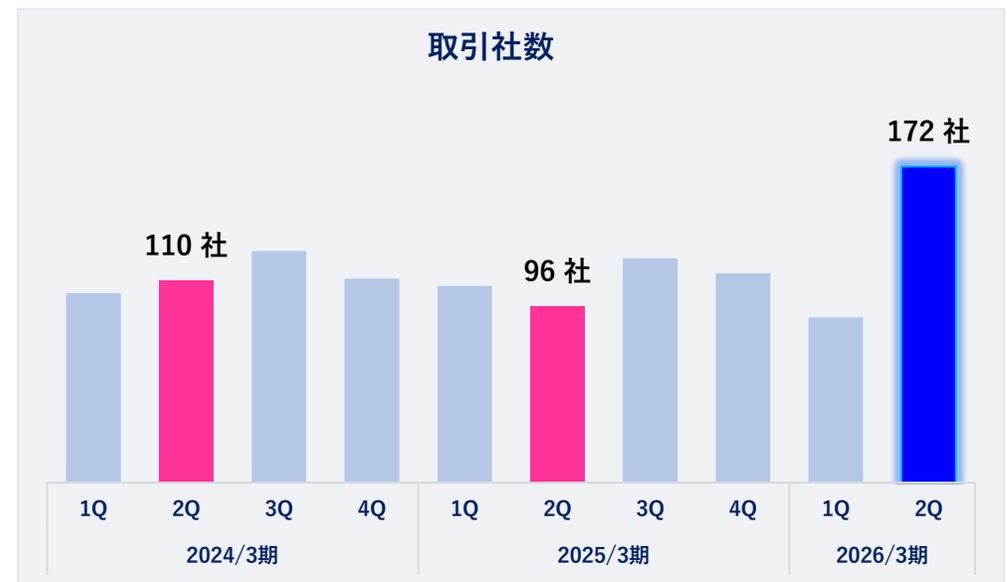
iHack

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

売上高



取引社数



RISKEYES

リスクチェック

高成長 + 商品力増強

売上成長率 (FY25 2Q比)

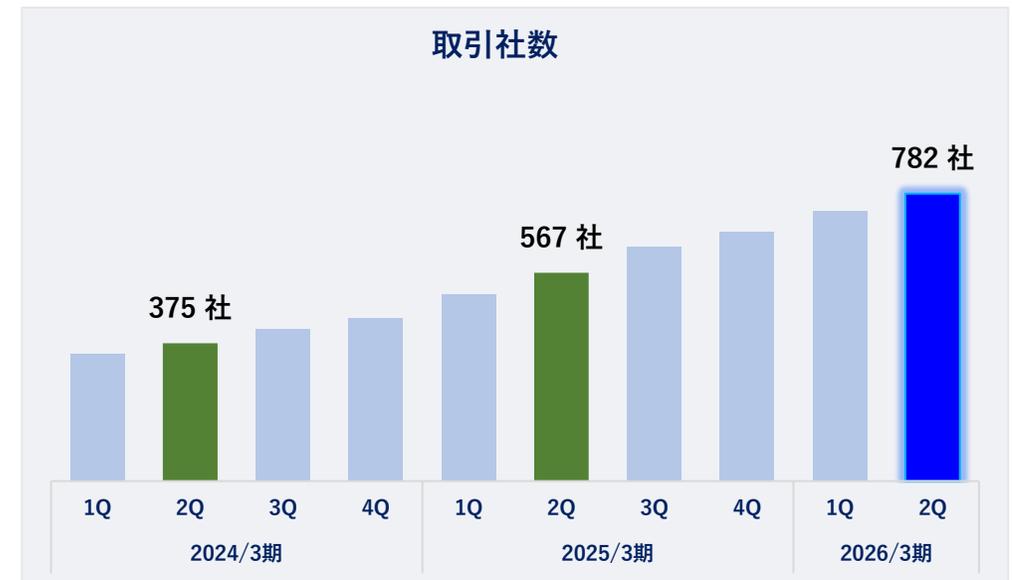
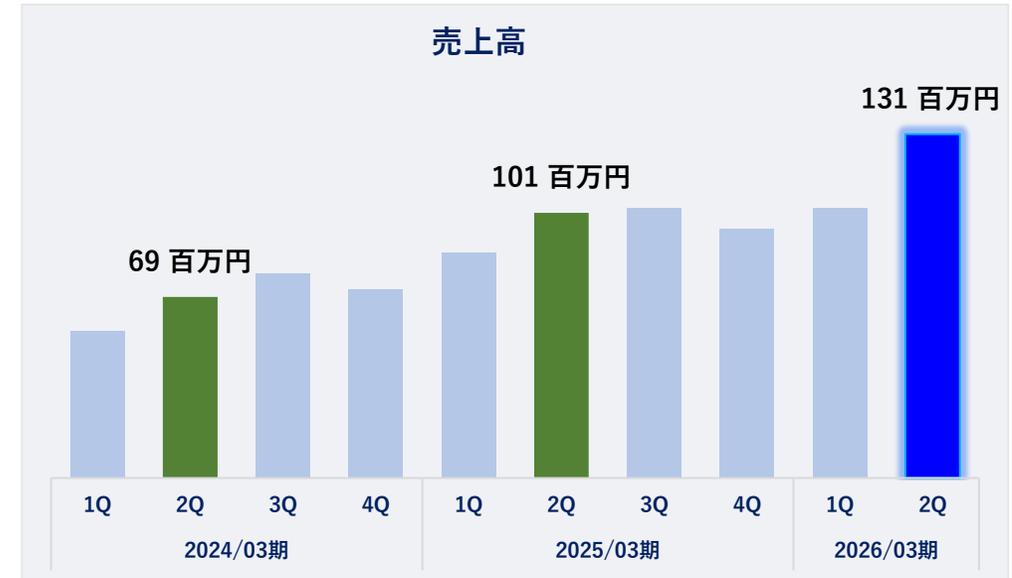
+29%

● 解約率0.5%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増加
- ・ UI/UXリニューアルと併行し、社内CS体制を強化
- ・ 一括検索案件の納品リード期間の短縮等に顧客増加を後押し

● 検索ツールから取引先審査プラットフォームへ

- ・ フルリニューアルにより、UI/UXが格段に増強
- ・ 劣後機能を徹底的に改善し、より高速により高精度へ
- ・ ご利用担当者様のきめ細かい機能改修に努め、満足度を向上



@クリッピング

クリッピング

SNSリスニング開始

売上成長率 (FY25 2Q比)

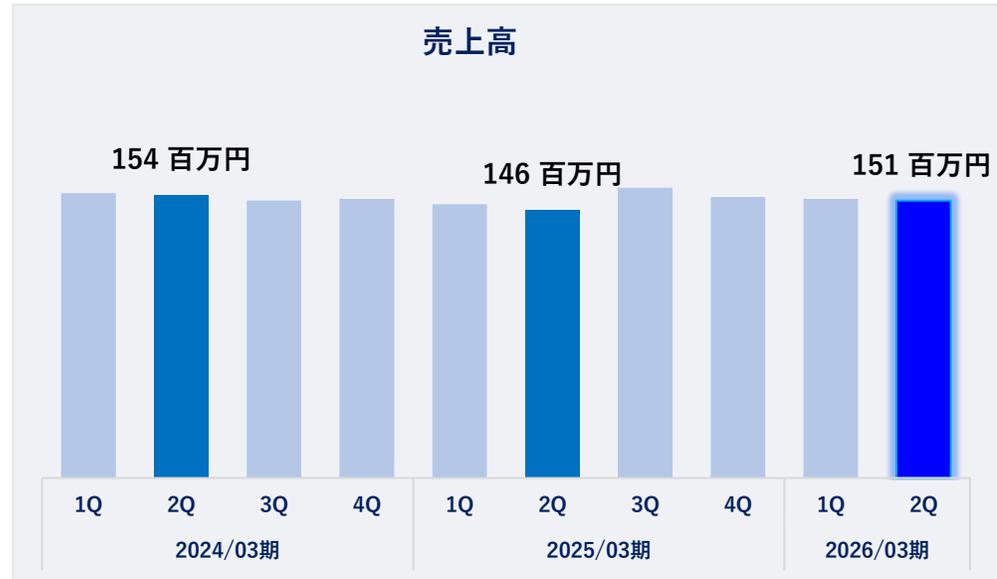
+3%

- **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
 - プラップジャングループ提携 (PRオートメーションAPI連携)
- **マスメディアとSNSを一元リスニング『Clip Master』**
 - SNSリスニング参入 (競争優位性の大幅増)
 - クリッピング市場におけるプレゼンス増加が見込まれシェア拡大へ
 - メディアリスニング市場における外資系ツールからの乗り換えを推進



<https://clipmaster.jp/>

売上高



取引社数





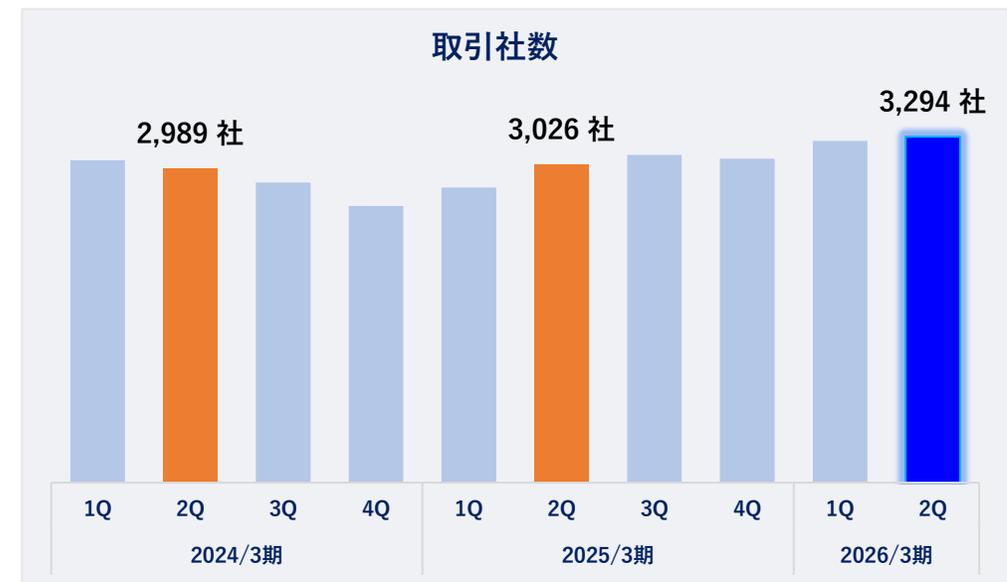
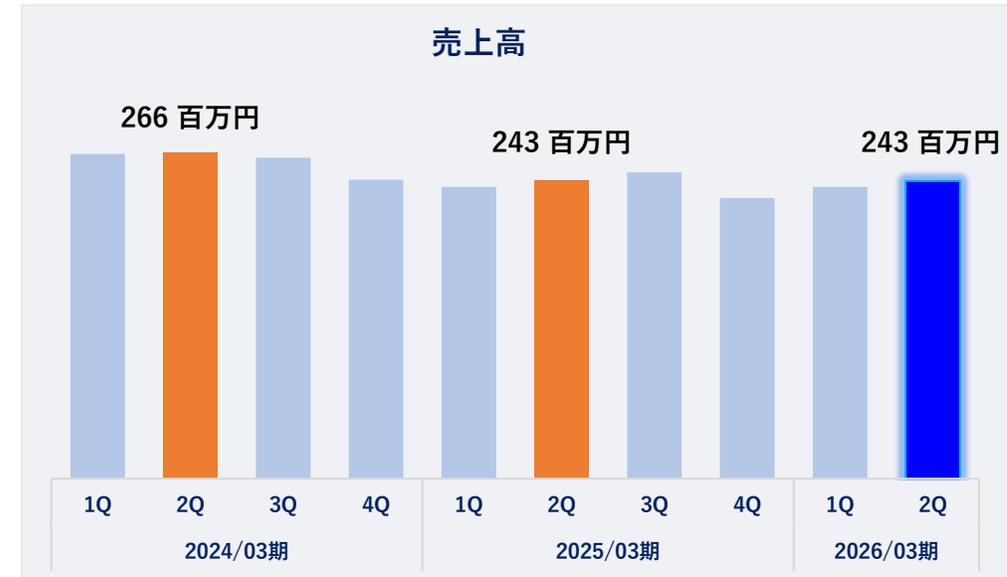
リリース配信

利用者増の先行

売上成長率 (FY25 2Q比)

+0%

- **業績底打ちから利用者増加が先行**
 - ・ システム改修を含む劣後箇所の改善
 - ・ @PressとNEWSCASTのブランド統合 (SEO効果増大)
 - ・ 月額利用顧客が復調中
- **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、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



リリース配信

記事掲載に強い「@Press」
月額プラン開始
AI×即時配信で1配信あたり2,327円
<https://www.atpress.ne.jp/>

アットプレス、月額&即時配信を両立

- **配信コスト→月額制で最大12分の1に削減**
月額制PROプランなら、年間約84万円で30回/月（年間360回）配信可能。従量制（SHOTプラン）なら同額で約33回のため、実質11分の1のコスト削減を実現。
- **緊急時の配信→AI×即時配信で当日対応**
突発的なニュースや緊急発表でも、AIが構想から配信まで数時間で完了。記事掲載数No.1の実績を維持しながら、スピードを大幅に向上。
- **作成負担の軽減→メモから30分でプロ級完成**
約25年分のノウハウを学習したAIが、走り書きのメモや画像からプロレベルの原稿を自動生成。専任スタッフと同等の品質を短時間で提供。

	プラン名	価格(税別)	配信方式	SNS配信	記事掲載
従量	SHOT	25,000円	スマート (AI)	○	-
	ライトプラス	39,800円	サポート (専任スタッフ)	オプション	平均41記事
	スタンダード	59,800円	サポート (専任スタッフ)	○	平均70記事
月額	BASIC	月額50,000円 (3配信/月)	スマート (AI)	○	-
	PRO	月額69,800円 (30配信/月)	スマート (AI)	○	-

リスクチェック

「Risk Eyes」全面リニューアル
 検索ツールから
 取引先審査プラットフォームへ進化
<https://www.riskeyes.jp/>



RISKEYES 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
- 行政処分リアルタイム検索
- AI判定ノイズ機能
- 一括検索UX刷新

ノイズ記事自動除外 **95%** 検索速度約2倍

フルリニューアル概要 — 主要アップデート



NEW 承認ワークフロー

- 検索履歴から承認状況を一括で確認・操作
- コメント・ファイル添付が可能

期待効果

- リスク管理の強化
- 情報共有の円滑化

NEW 行政処分リアルタイム検索

- AIがWEB上の記事や情報から行政処分に関する内容を自動で判定・抽出

期待効果

- 見過しリスクの低減
- リスク調査の信頼性向上

改善 一括検索UX刷新

- 3ステップだった申し込工程を1ステップに (Excelアップロード別)
- スタートでリストの状況も確認

期待効果

- 調査スピードの向上
- リスクの見落とし防止

精度向上 AI判定ノイズ除去

- 独自スコアリングAIを学習し、最大95%のノイズ記事を自動除外

期待効果

- リスク検知の精度向上
- 記事確認工数を大幅削減

記事確認工数を大幅削減

確認 5件

公的機関の情報を基にした信頼性の高い情報収集

申込工程1ステップ化

評価項目	リスクアイズ	A社 (記事検索型)	B社 (データベース型)
検索結果の精度	○	×	◎
データカバレッジ	◎	◎	×
取引先管理	◎	△	×
海外企業検索	◎	○	◎
上場企業利用実績	◎	◎	△

クリッピング

@クリッピングの進化系ツール
「Clip Master」誕生
マスメディアとSNSを一元リスニング
<https://clipmaster.jp/>

新聞・雑誌・WEBニュース・SNSを一元分析 経営報告・ブランド評価をデータドリブンで支援

- **ハイブリッドクリッピング**
新聞、雑誌、専門誌の調査。WEBニュースは独自クローラーで24h取得
- **SNSリアルタイムモニタリング**
X、Youtubeほか主要SNSを収集。炎上検知アラートとしての活用も可能
- **多角的分析ダッシュボード**
メディア種別、企業別、キーワード別など任意軸で集計。API連携も実装

	当社	A社 (国内)	B社 (国内)	C社 (国内)	D社 (外資)
主たる事業内容	一元メディア リスニング事業	クリッピング事業		SNSリスニング事業	
紙クリッピング業務	○	○	○	-	-
WEBクリッピング業務	○	△	△	△	△
ダッシュボード機能	○	-	-	○	○
SNSリスニング機能	○	-	-	○	○
ダッシュボード出力形式	PPT/Excel/ CSV/PNG	-	-	CSV	PDF

※A社、B社は、当社とならび、紙媒体を中心としたクリッピング専門事業者の大手事業者
※C社、D社は、SNSリスニングを主軸としたSaaS系事業者

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

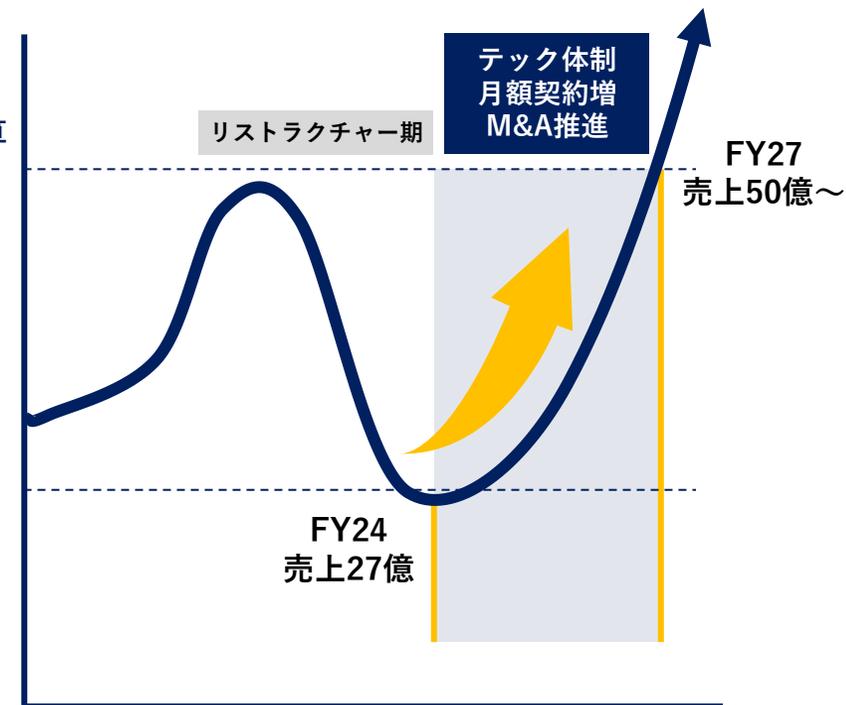
27億 → **50億**
※CAGR23%ペース換算

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

投資領域



持続成長市場への投資

PR市場の主戦場はSNSへ急激なシフトをしている

- ① SNS拡散基盤の増強 (ロコミ、EC系)
- ② インフルエンサーエコシステム化 (キャスティングSaaS、分析ツール)
- ③ PR×Tech (AI、リリース配信、メディアリスニング)

税務資産を活用した投資



繰越欠損金の活用

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まれ、投資回収の早期化に寄与

2026/03期～2027/03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。

● 進捗：2025年9月 株式会社iHackを連結子会社化（インフルエンサーPRサービス）

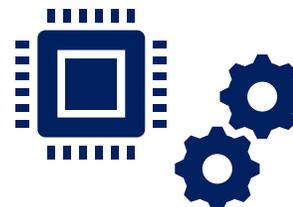


生成AI積極活用戦略

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

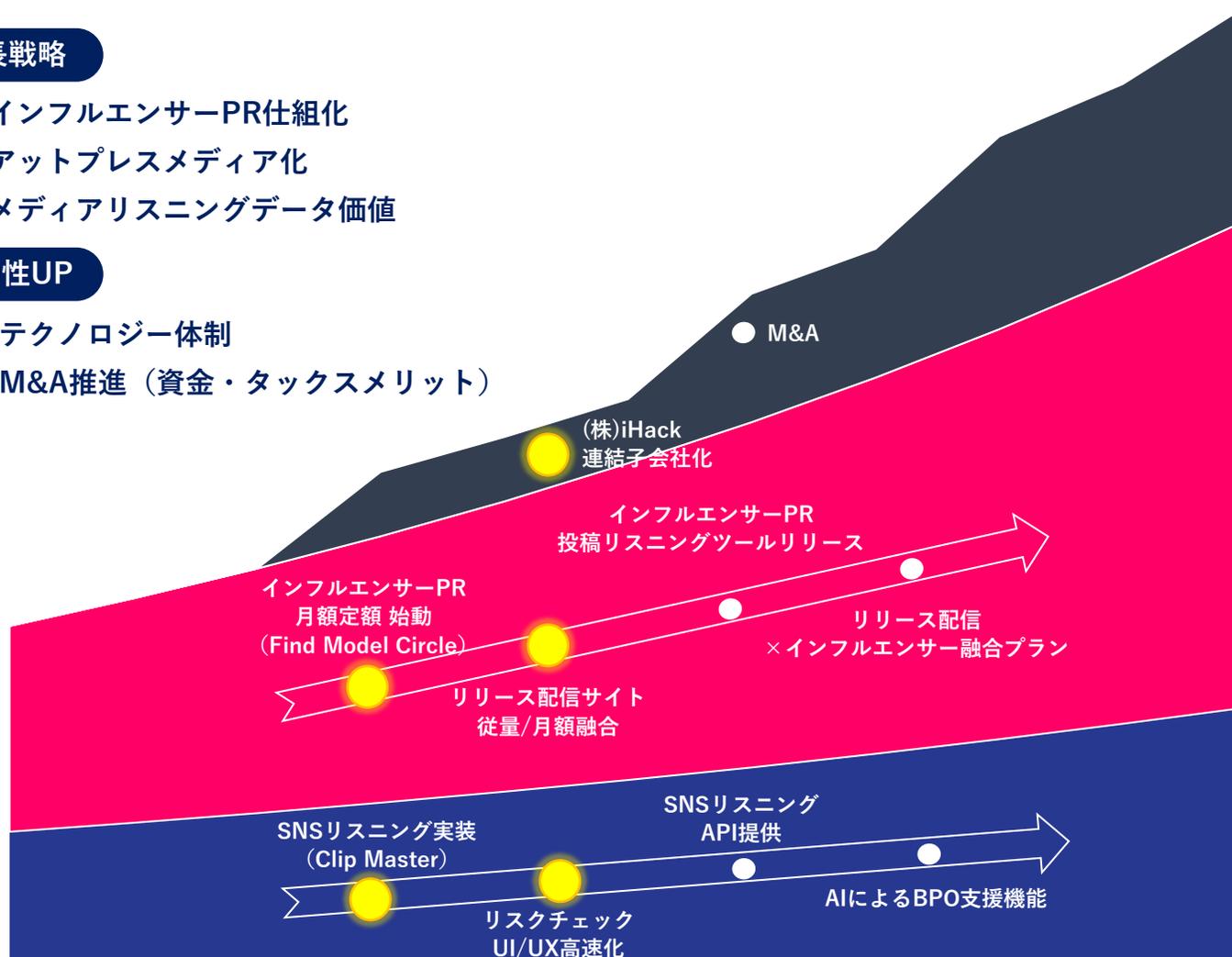


成長戦略

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

ROEの追求 (実力値の向上)

収益性

- FY27：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

- FY27：売上高50億円（中期ターゲット）
- 売上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

実力値(ROE)の向上で利益基盤を強化し、
PER(市場期待値)の向上で株価倍率を高める

Appendix

ビジョン

全ての魅力にスポットライトが当たる社会へ

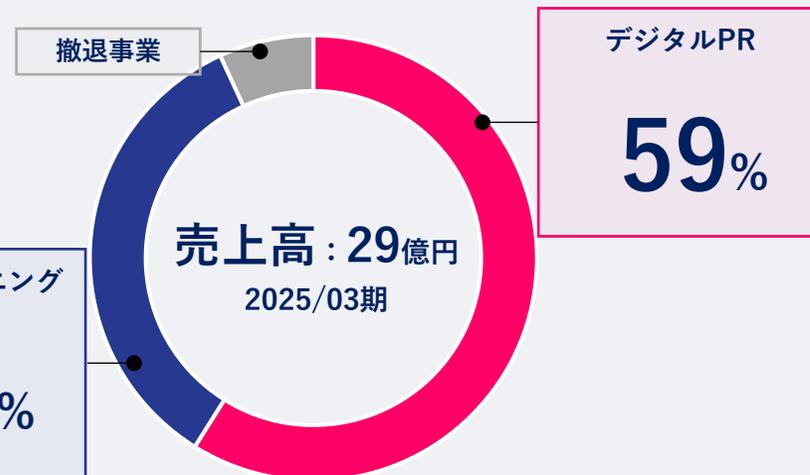
経営方針

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。

2025/03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

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

297名 (連結)

※2025年9月末時点

事業所

東京 (新橋、新宿御苑、神田)、仙台、大阪、福岡

事業内容

デジタルPRサービス

- インフルエンサーPR

Find Model iHack

- リリース配信

@Press

メディアリスニングサービス

- クリップング

@クリッピング Clip Master
クリップマスター

- リスクチェック

RISKEYES

※ 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

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

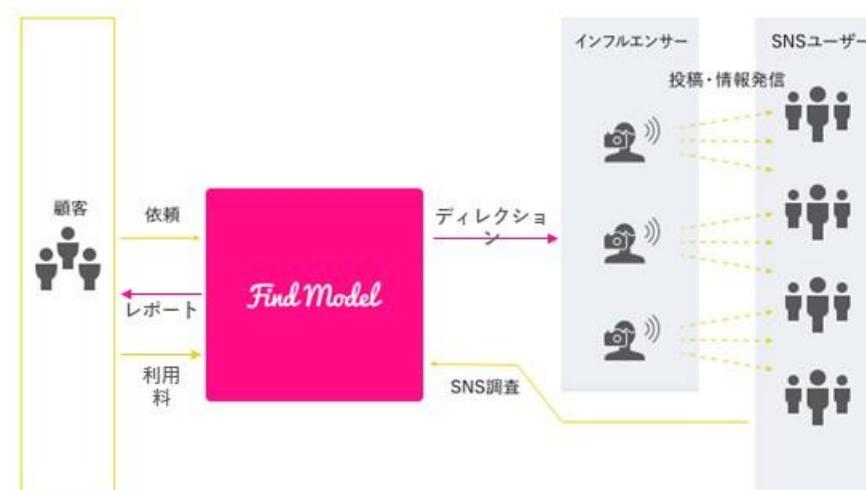
Instagramを中心としたインフルエンサーに、商品やコンテンツを実際に利用してもらい、そのプロセスや体験の投稿による「認知拡大」施策から購買へつなげる広告手法。

- 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)



iHack
(アイハック)



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

iHack
<https://ihack.co.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

■ 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

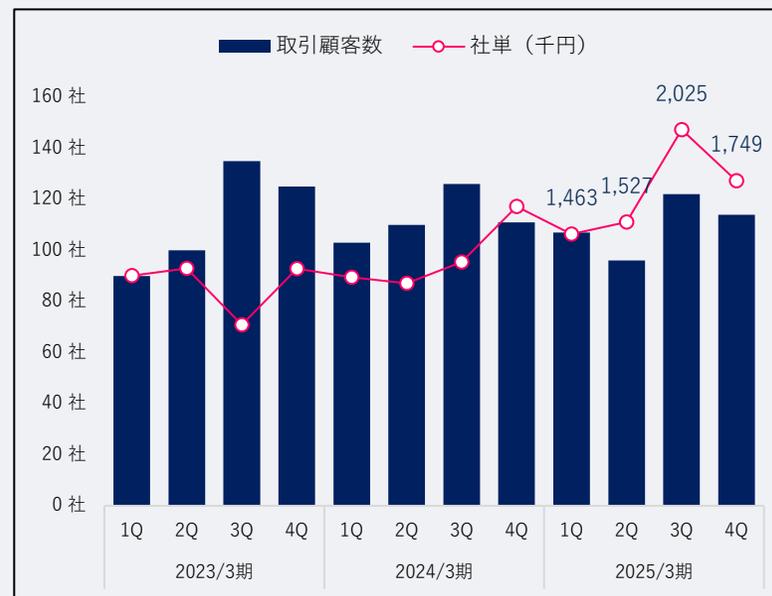
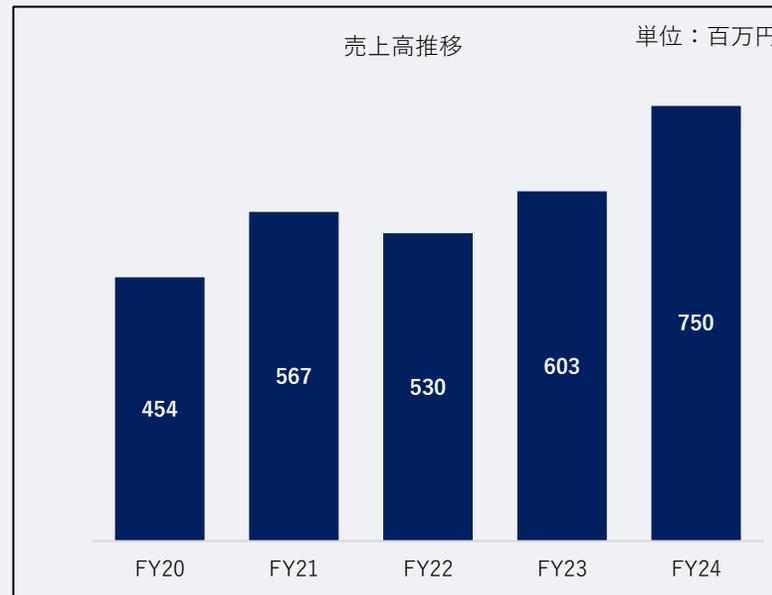
- 投稿レギュレーション厳格運営と事故極小運営

■ 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

■ 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



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

iHack
<https://ihack.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）

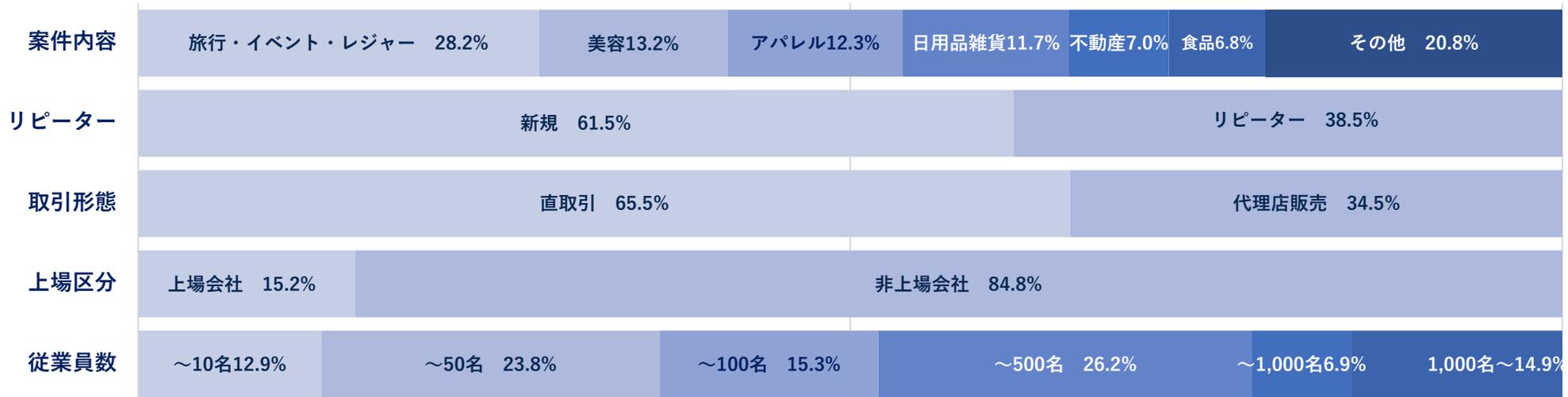
■ 当社の営業ターゲット（FY25）

- 214億円（消費者商材×中堅企業以上、対応業種にて算定）



顧客データ

2025年3月末



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

iHack
<https://ihack.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

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露出を得られます。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。



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

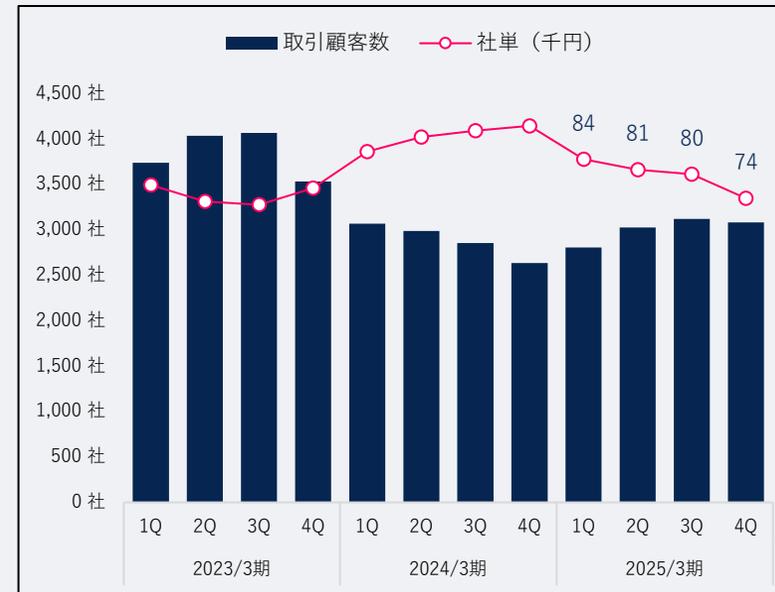
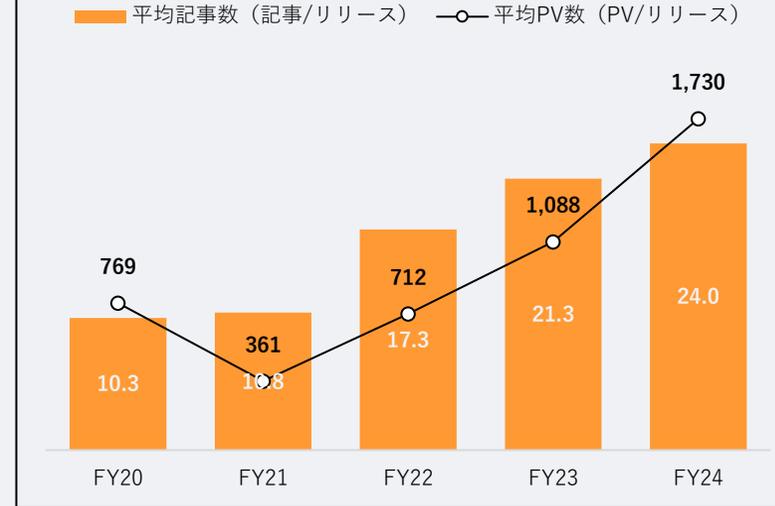
■ 専門的な掲載調査 (クリッピング) 対応

- 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

付加価値の向上推移



市場規模

■ 広報PR市場全体

- FY24 1,786億円（予想CAGR：9.9%）

※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



顧客データ

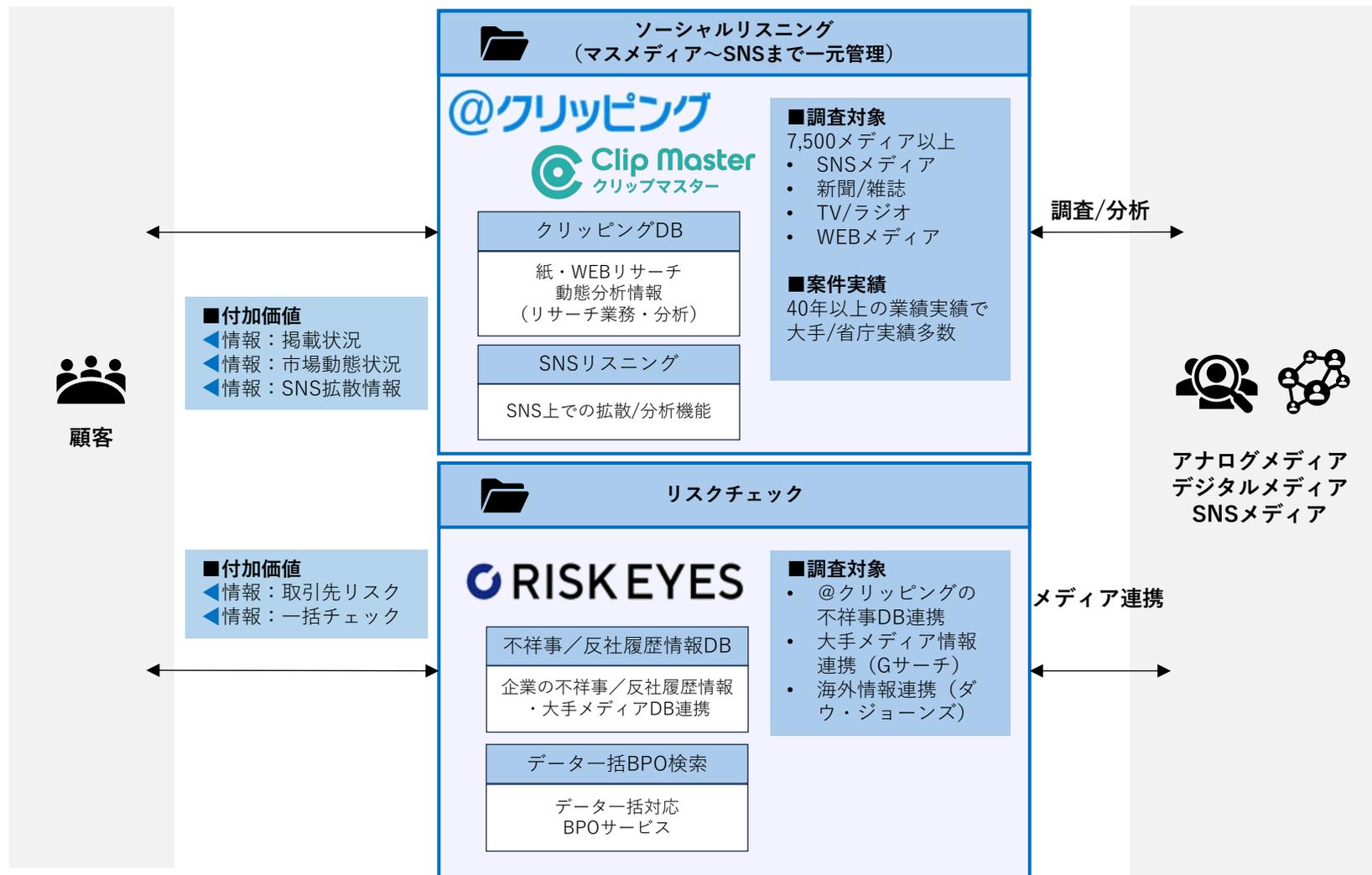
2025年3月末

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%

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



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

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

実績多数
官公庁
プライム企業

届達率
93.4%

まずは無料ダウンロード

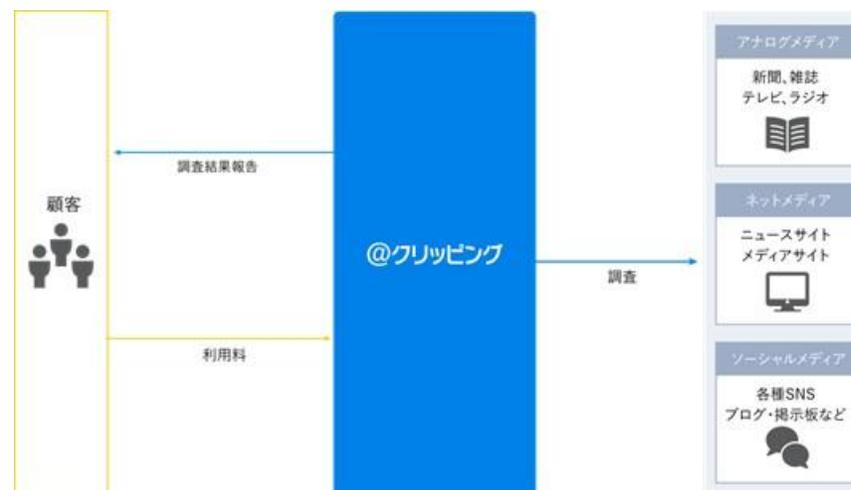
Clip Master
クリップマスター

業務効率 50% 削減!

全ての媒体の情報を、
これひとつで

届達率
93.4%

新聞・雑誌・Web・SNS の
情報をワンストップで収集!



@クリッピング
<https://www.atclipping.jp/>

Clip Master
クリップマスター
<https://clipmaster.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

- ・ 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

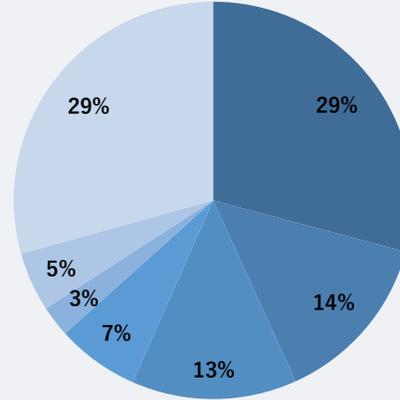
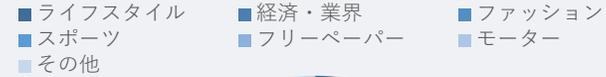
■ リスニングテクノロジーによるデジタルUI/UX

- ・ 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

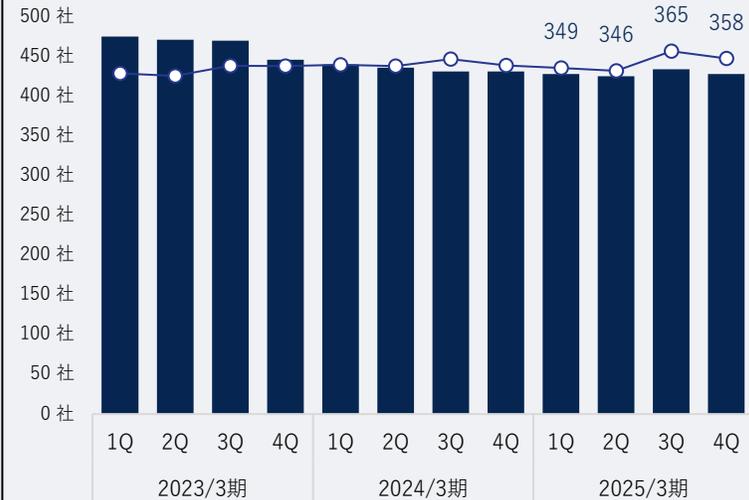
■ 反社チェック専門ツール提供

- ・ 取引先反社チェックツールの提供（RISK EYES）の提供

雑誌調査ジャンル内訳



取引顧客数 社単（千円）



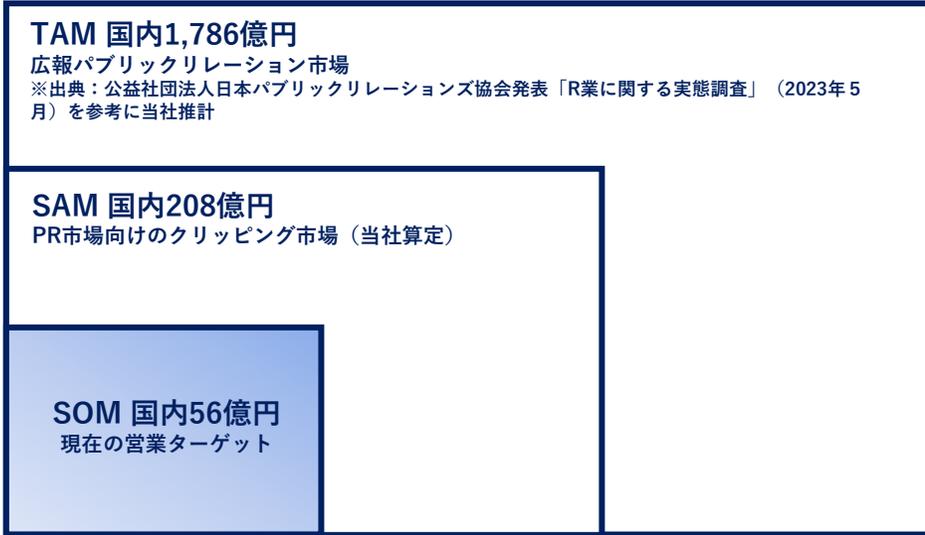
市場規模

■ クリップング単一での市場規模

- 208億円

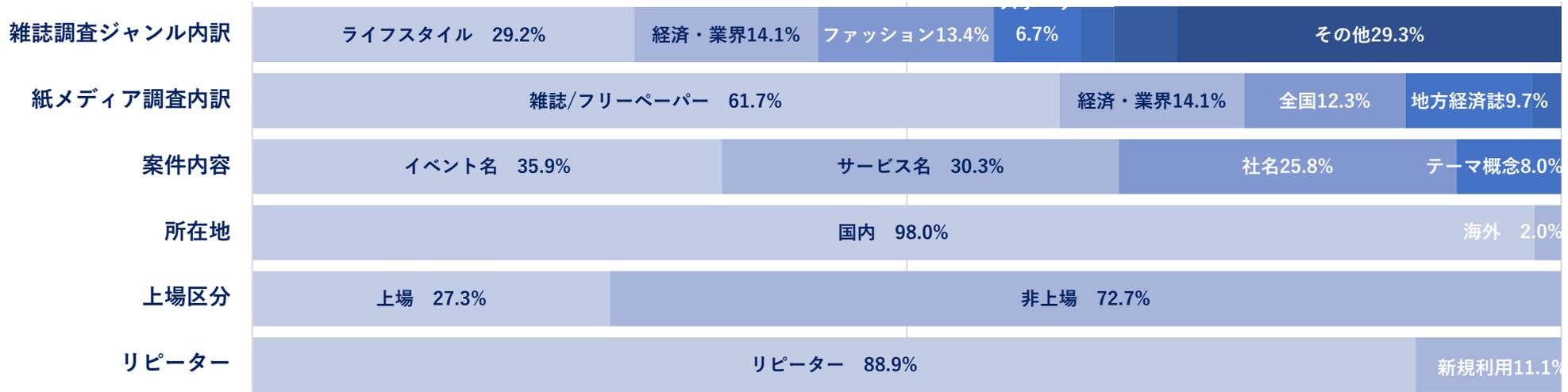
■ 当社の営業ターゲット (FY25)

- 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



顧客データ

2025年3月末



@クリッピング
<https://www.atclipping.jp/>

Clip Master
 クリップマスター
<https://clipmaster.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

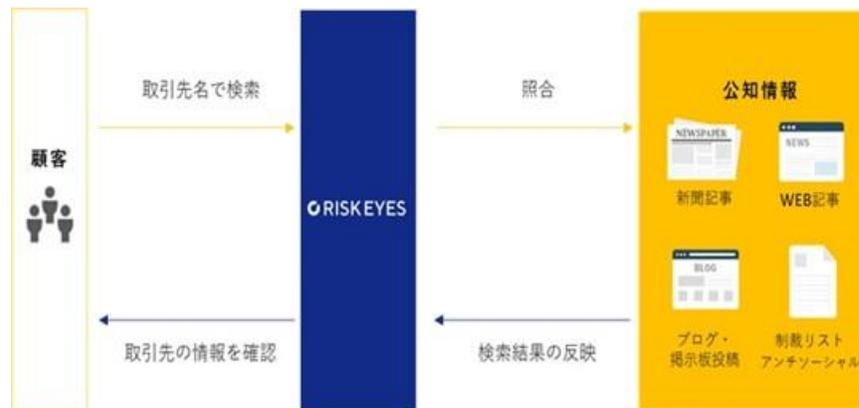
サービス

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っ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。
- クリップング運営背景から、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)



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

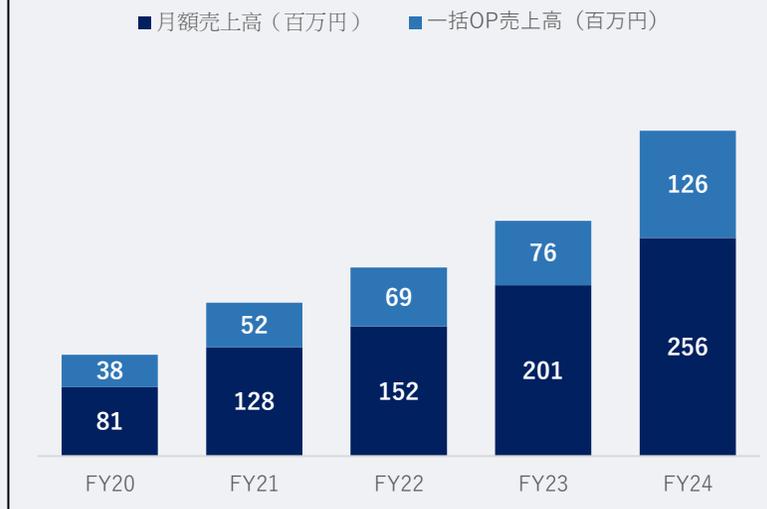
■ お客様の工数削減、時間削減

- 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。

売上高内訳



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」

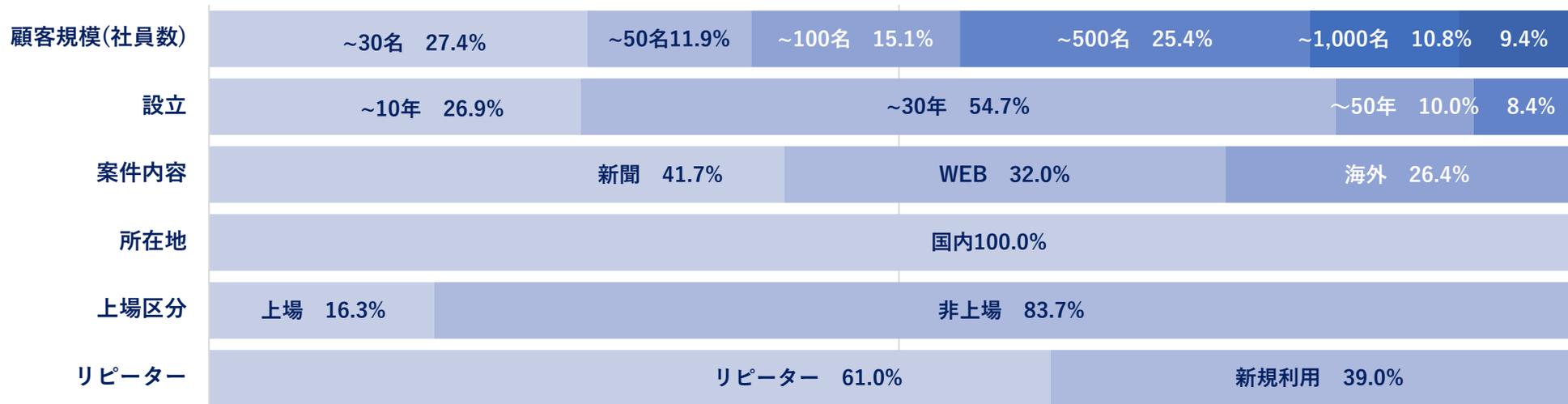
■ 当社の営業ターゲット (FY25)

- 134億円と想定とし、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



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>