

ソーシャルワイヤー株式会社

2026年3月期  
第3四半期 決算説明資料

2026年2月13日

# Contents

## 2026年3月期 第3四半期 業績概要

---

### 1. 四半期実績（10-12月）

- ハイライト／サマリー／業績トレンド
- サービス別営業進捗

### 2. 3Q累計実績（4-12月）

- ハイライト／サマリー
- 売上増減要因／通期進捗／連結財務サマリー

### 3. 中期成長戦略

- ビジョン・経営方針／中期成長戦略の全体像
- ポジションならびに方向性
- 成長ドライバー構造／成長戦略の後押しとしてのM&A
- 資本市場を意識した経営対応（企業価値向上／進捗状況）
- 投資家の皆様へーよくいただくご質問と当社の考え方ー

### □ Appendix

- 会社概要／主な沿革
- 創業からの事業成長推移
- プロダクト紹介（デジタルPR／メディアリスニング）

## 1. 四半期実績（10-12月）

# 成長ドライバーがインフルエンサーPRへシフト

- ☑ 売上**1,002百万円** +32%(YoY)、営業利益**97百万円** +43%(YoY)、営業利益率**9.7%**
- ☑ 高粗利のインフルエンサーPR比率上昇による利益レバレッジ
- ☑ iHack社の連結効果が売上・利益の双方に顕在化
- ☑ 収益性改善フェーズへ着実に移行（営業利益率の改善方向）

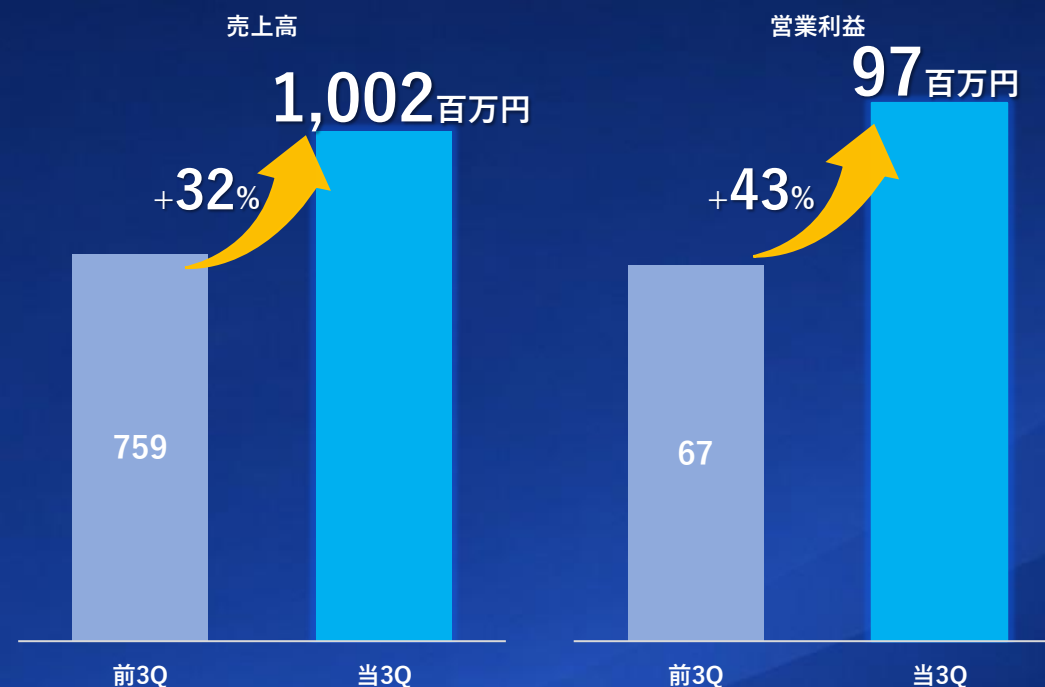


## 3Q(10-12月)

売上高	1,002	百万円	+32% YoY	↑
営業利益	97	百万円	+43% YoY	↑
経常利益	88	百万円	+36% YoY	↑
当期純利益	55	百万円	▲15% YoY	↓

- 営業利益率の上昇（営業利益率：9.7%）
- インフルエンサーPR続伸（オーガニック成長＋iHack連結効果）

※当期純利益は税効果計上の調整変動によるもの（特別損失等の発生ではございません。）



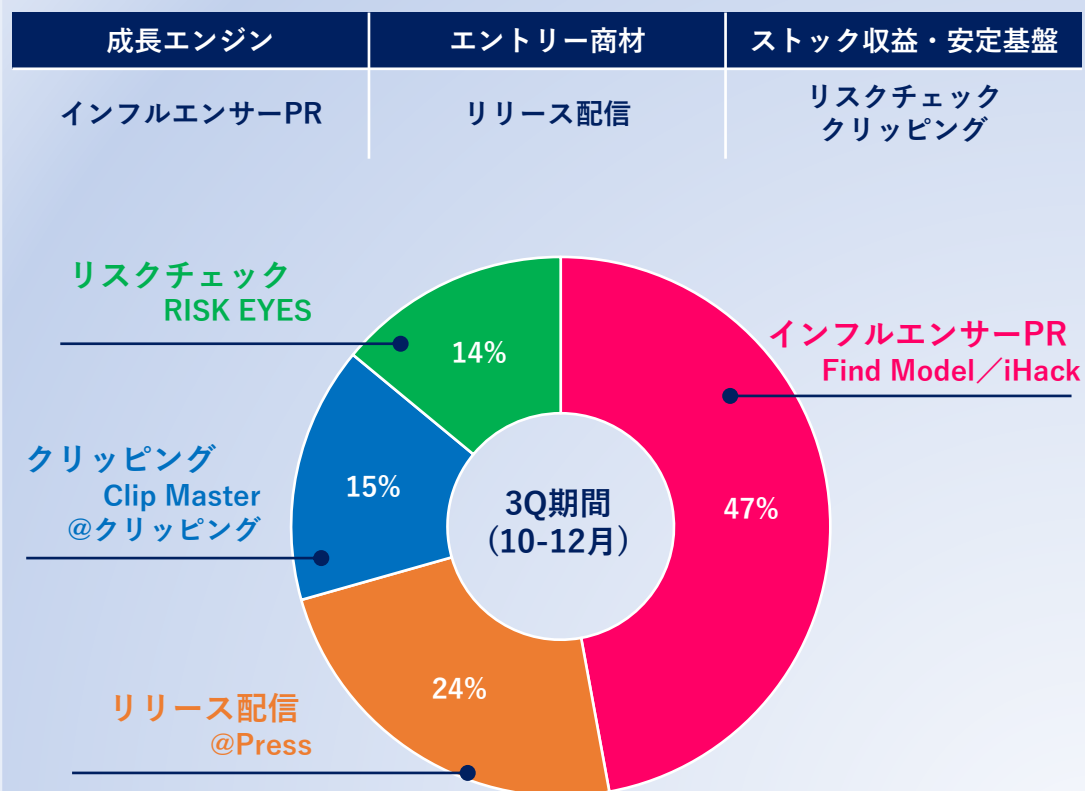
### 進捗

- 売上・利益とも成長加速
- 主要事業が堅調に拡大し、成長率を高水準で維持

### サービス

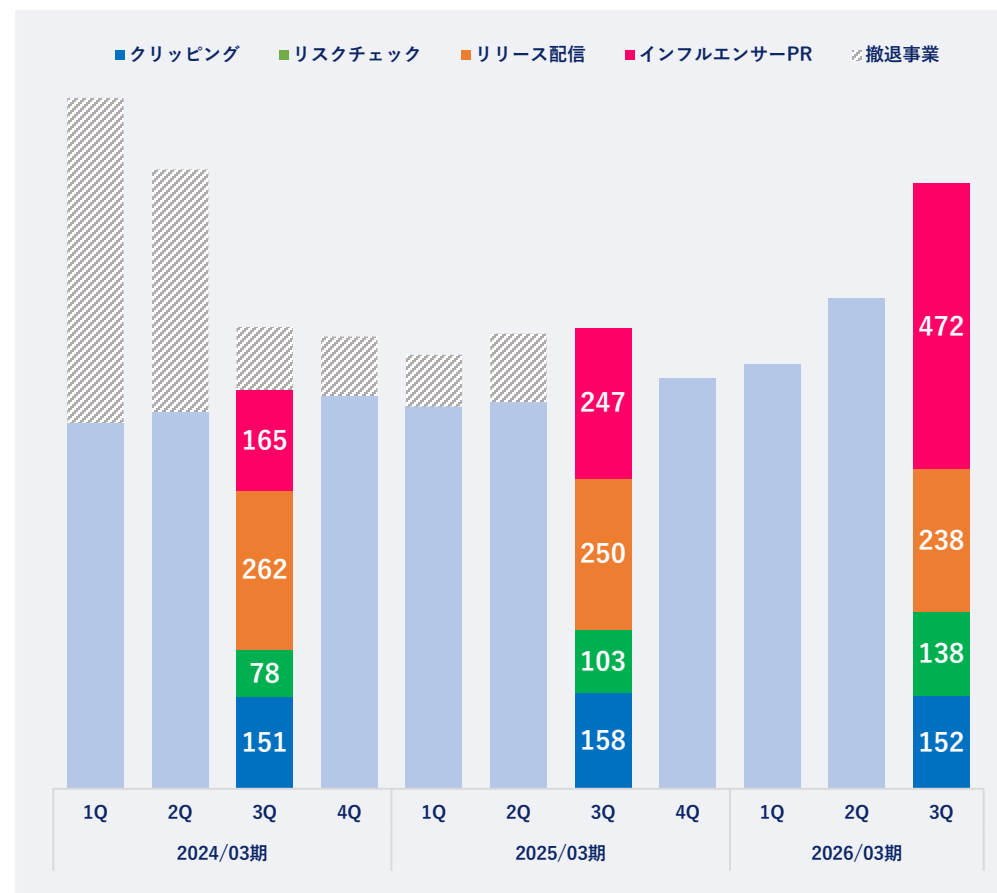
- インフルエンサーPR : 高成長中（YoY+91%）
- リスクチェック : 高成長中（YoY+34%）
- クリッピング : 底打ちから回復基調
- リリース配信 : 底打ちからやや減退

## 成長ドライバーの構造変化 インフルエンサーPRが主要成長エンジンに



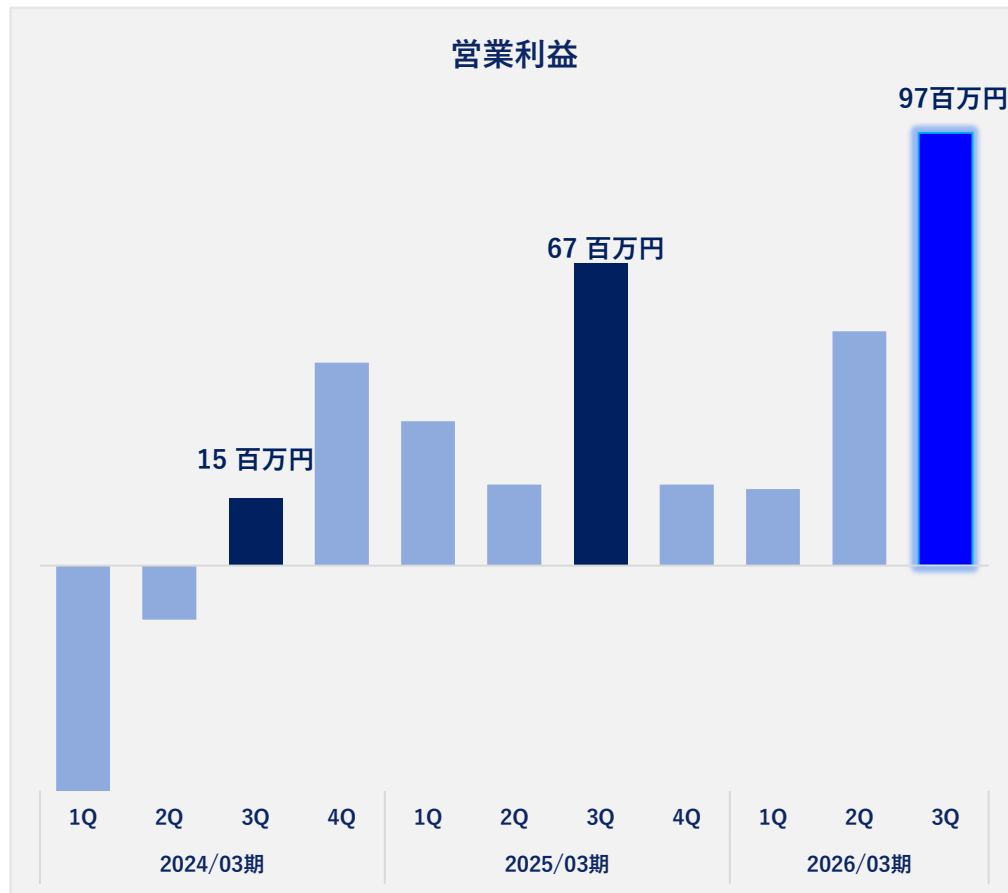
## 売上高

- コア事業の売上成長率が加速、トレンド転換（+32%YoY）
- インフルエンサーPRが成長を強く牽引（+91%YoY）
- メディアリスニングのストック売上が堅調に推移



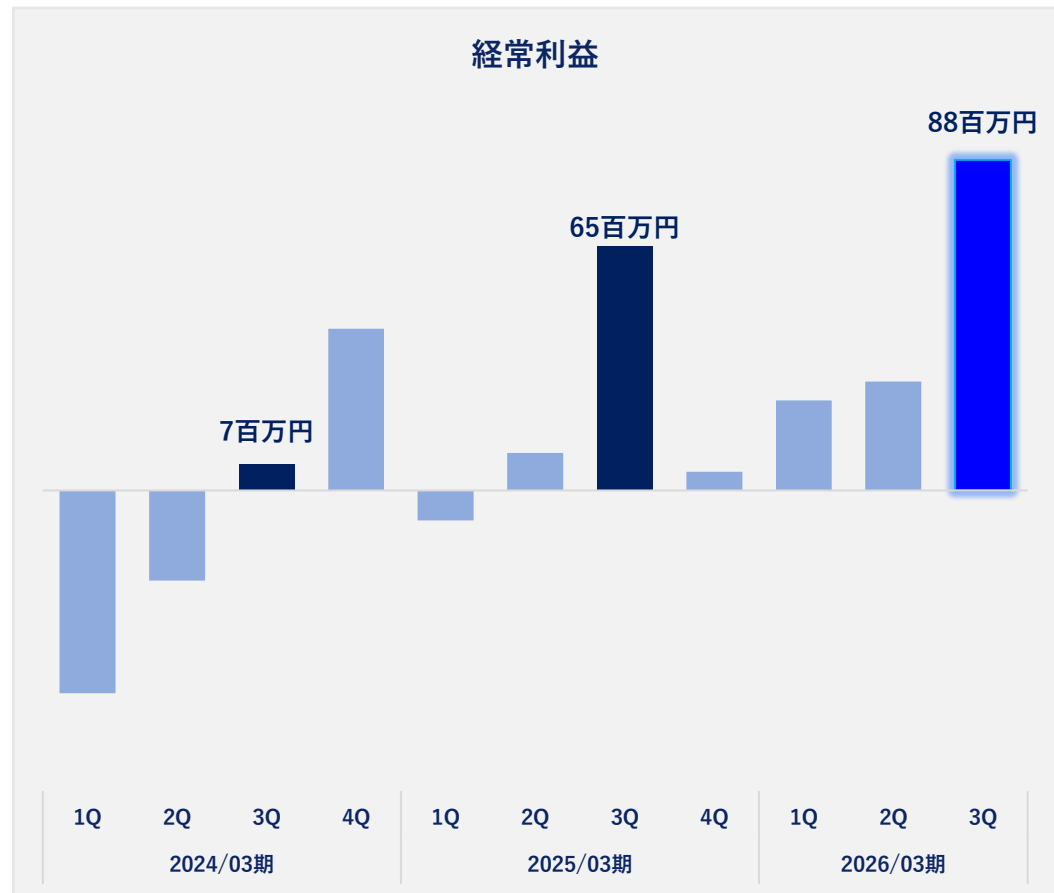
## 営業利益

- インフルエンサーPRの構成比上昇と固定費最適化により、3Q期間に営業利益率（9.7%）が一段上昇



## 経常利益

- 順調な段階利益（売上総利益、営業利益）の積み上げ



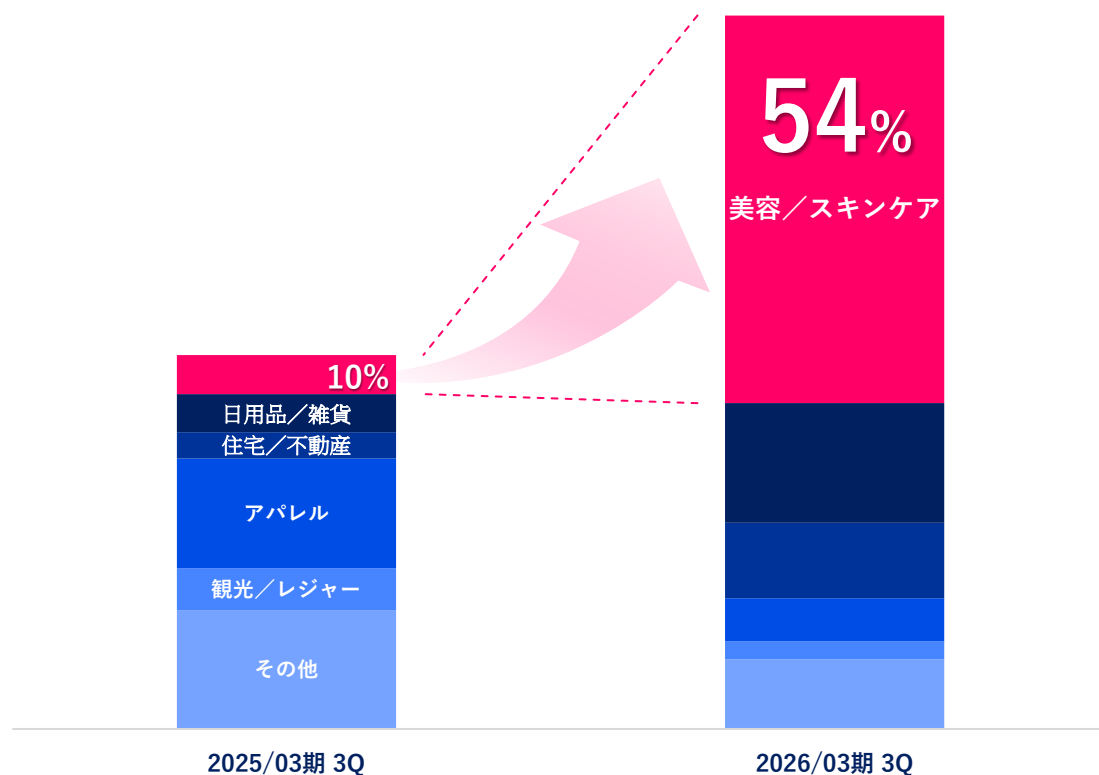
Find Model iHack

インフルエンサーPR

# 売上構成の変化

## 美容カテゴリを中心に成長が加速

※美容比率が大きく上昇（昨3Q比：10%→54%）

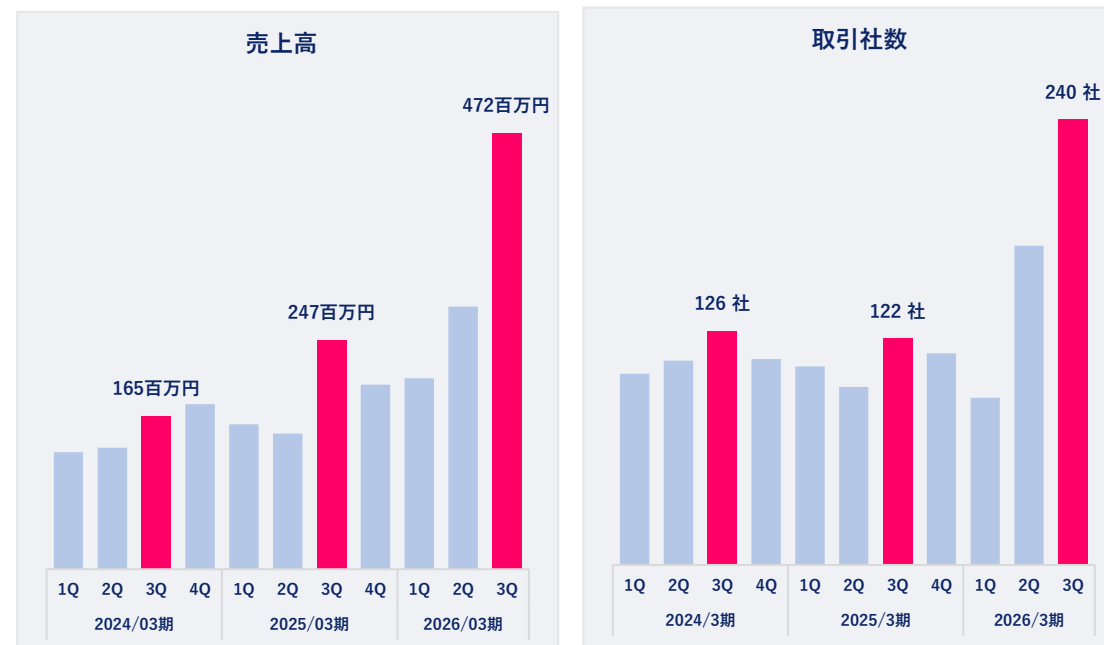


売上成長率（FY25 3Q比）

# +91%

- 成長加速しオーガニック成長が進行
  - ・ 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」で中小規模案件の対応基盤を開始
- iHack社の連結により美容の優位性が顕在化
  - ・ 美容系トップインフルエンサーのプロダクション機能
  - ・ 国内企業に加えてK-beauty企業（韓国企業）が多い取引先属性

（参考）売上高・取引社数の推移

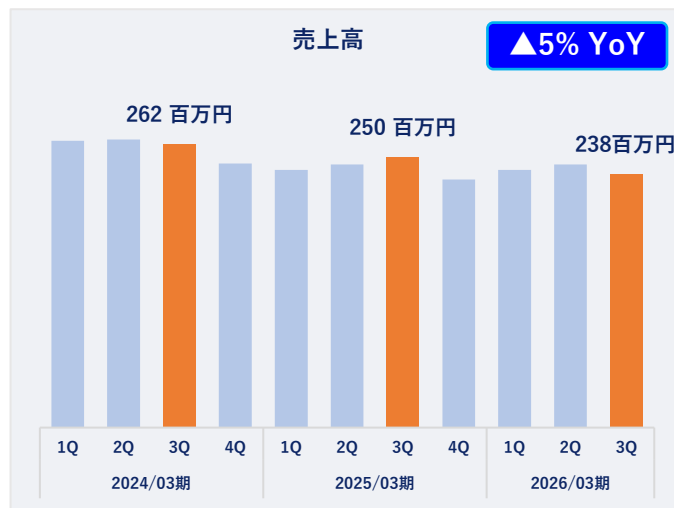




リリース配信

## 利用者増の先行

- 劣後対策の推進中（PV倍増、提携メディア急増）
- 利用者数は高水準を維持

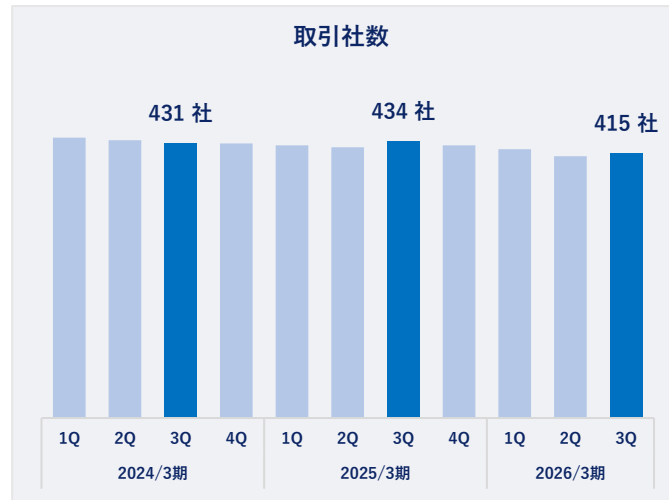


@クリッピング

クリッピング

## SNSリスニング開始

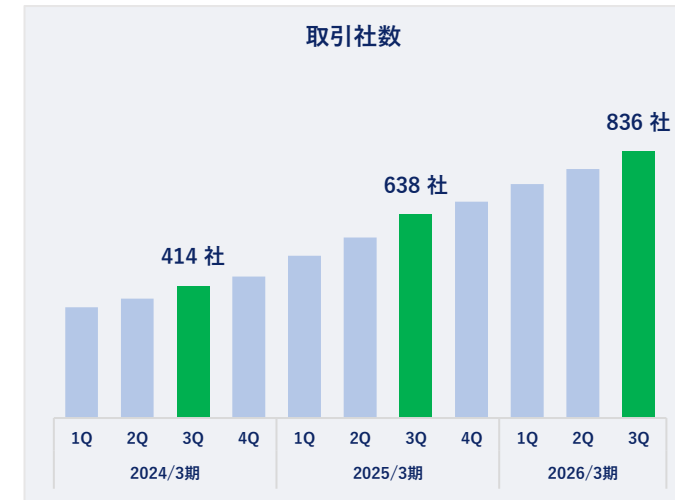
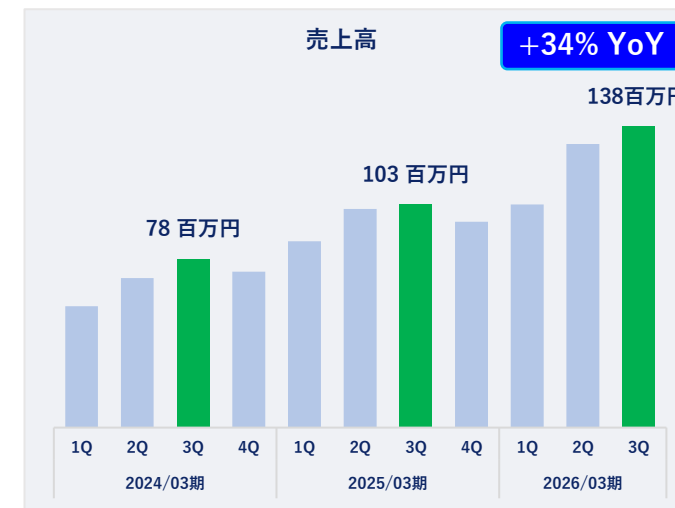
- 大手PR会社/官公省庁中心に安定
- メディアリスニング『Clip Master』



リスクチェック

## 高成長+商品力増強

- 解約率0.5%未満
- 着実に顧客増加



## 2. 3Q累計実績（4-12月）

## 順調に進捗、営業利益は前期通年超え

- ☑ 営業利益**1.6億円超**、前期の通期営業利益(1.3億円)を超過
- ☑ インフルエンサーPRは成長継続、iHack社連結効果も発現
- ☑ 通期進捗は、売上**73%**・営業利益**81%**と順調な水準

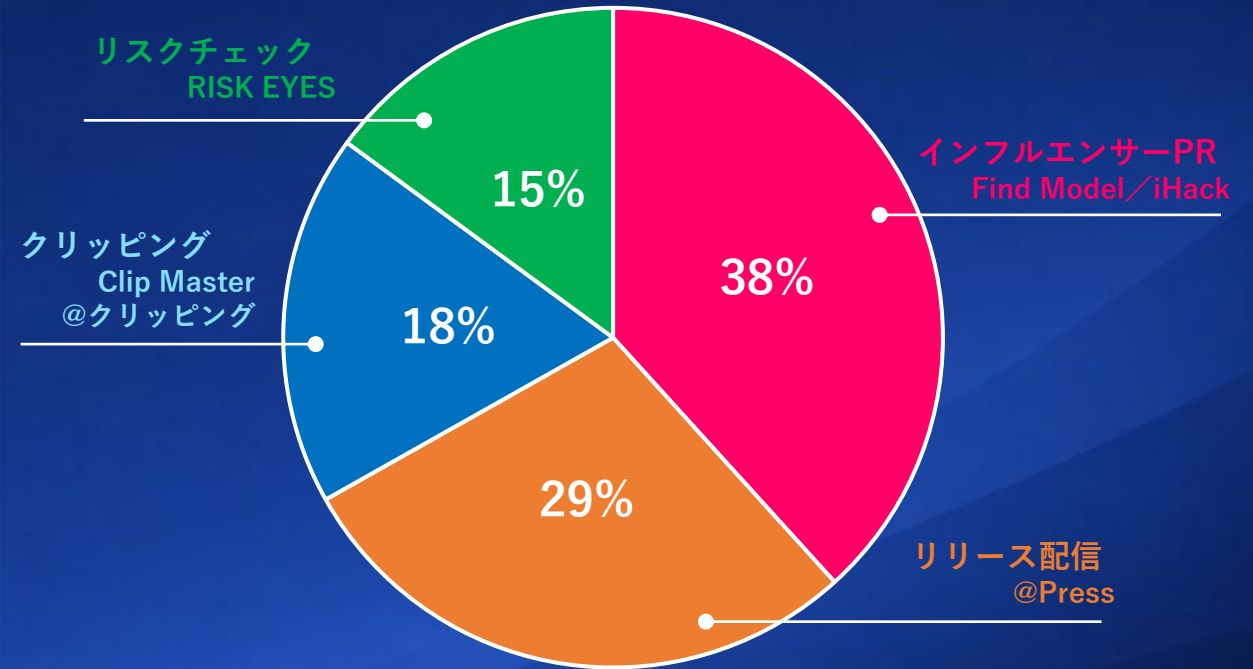
※累計の売上高の前年同期比は、撤退済事業を除いた既存事業ベースで算出しています。

## 3Q累計(4-12月)

売上高	2,512	百万円	※+24% YoY	↑
営業利益	166	百万円	+41% YoY	↑
経常利益	142	百万円	+114% YoY	↑
当期純利益	160	百万円	+7% YoY	↑

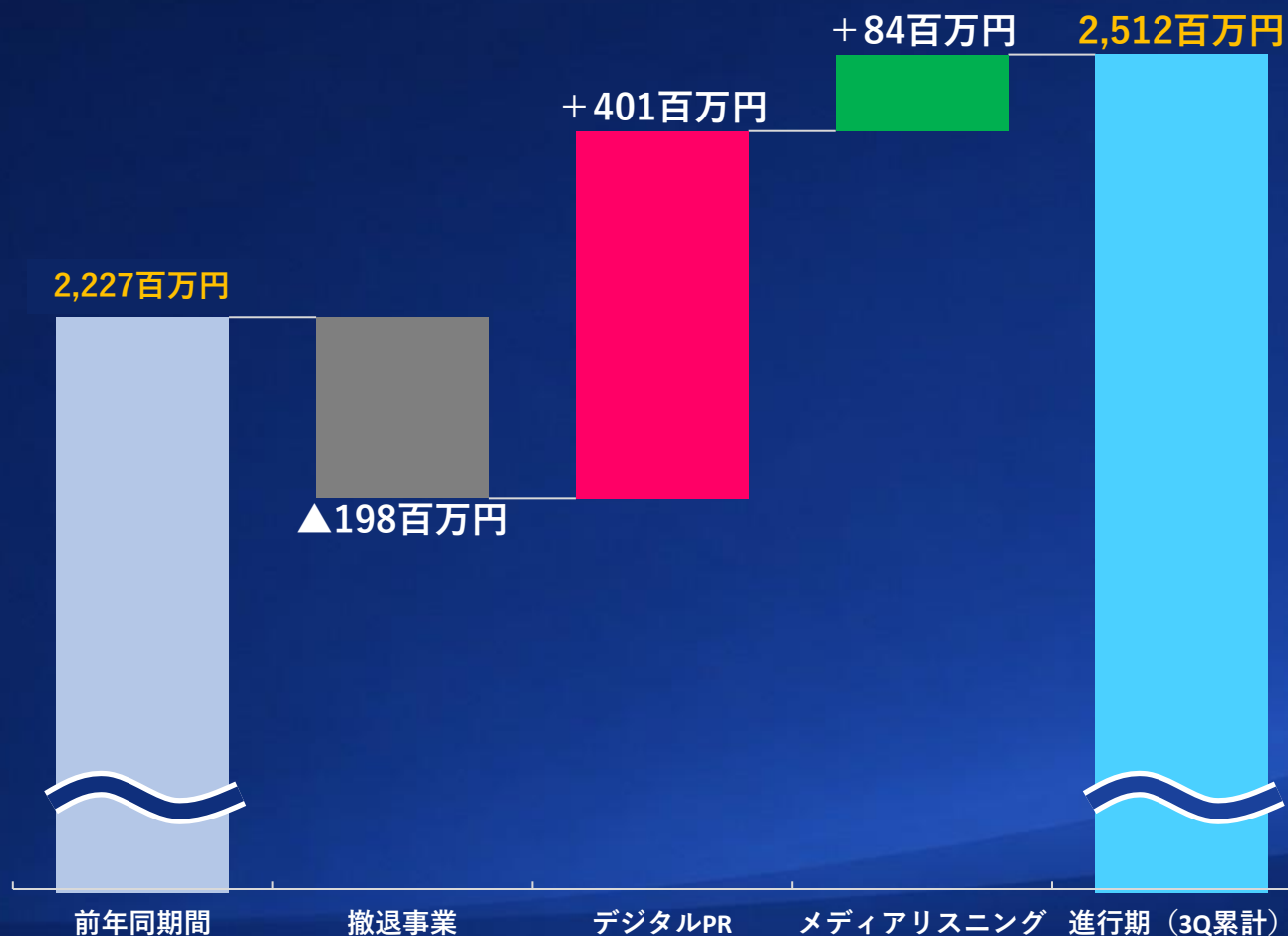
- （上方修正後の）計画達成へ大きく前進
- インフルエンサーPRの持続成長
- 利益成長も顕著に加速

## 売上構成比（3Q累計）



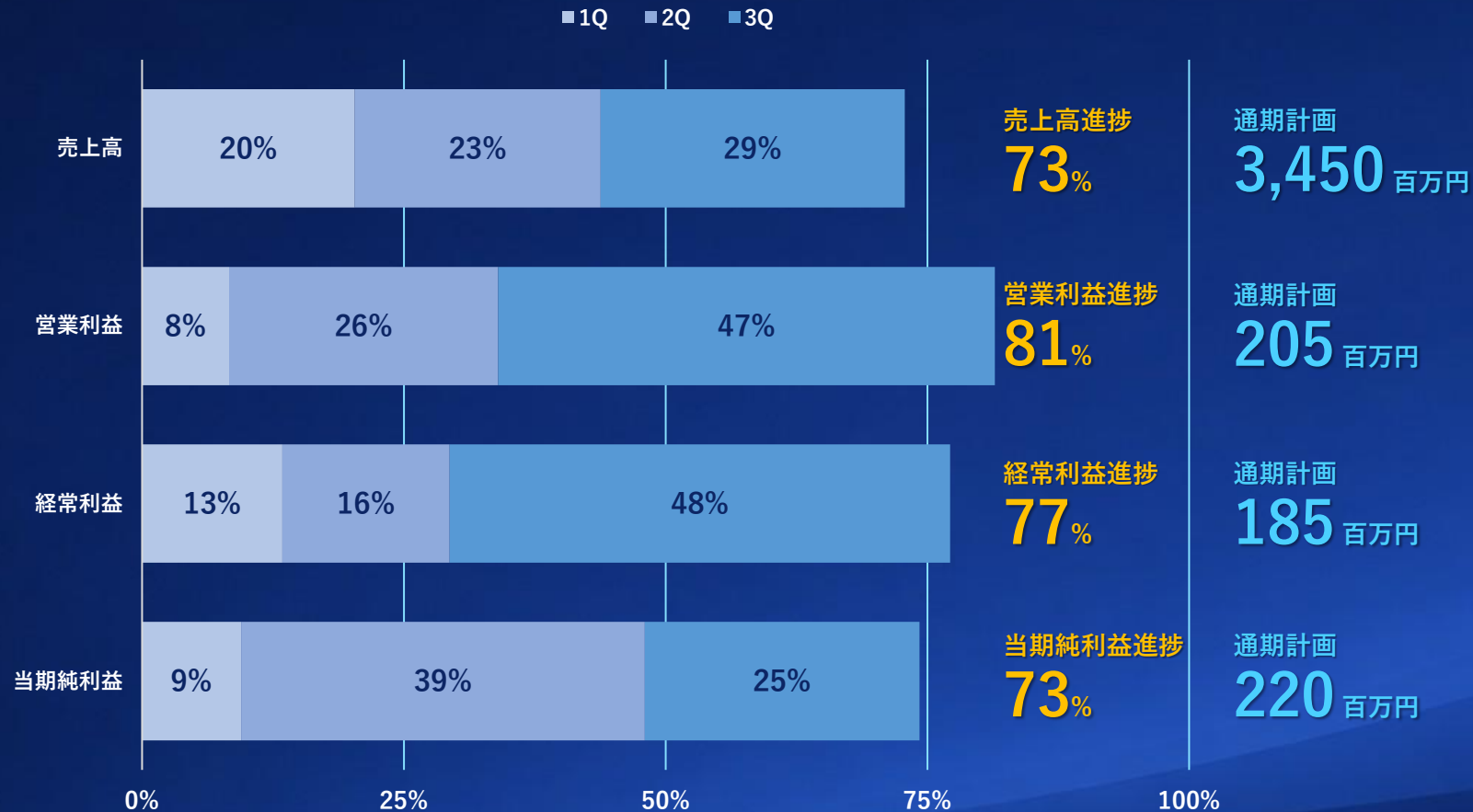
インフルエンサーPR : 高成長中 (+75%YoY)  
 リスクチェック : 高成長中 (+28%YoY)  
 クリッピング : 底打ちから回復基調  
 リリース配信 : 底打ちからやや減退





## 売上増減の内訳

- **デジタルPR**  
インフルエンサーPRを中心とした成長ドライバーが大型案件の継続実施および単価上昇によりオーガニック伸長。また、3QよりiHack社連結効果も発現
- **メディアリスニング**  
反社チェックのUXリニューアル効果もあり0.5%未満の解約率を維持しながら、ストック収益の成長が継続



## 進捗状況の評価

- インフルエンサーPRの成長加速が継続。下期を通じ、4Qまで大幅伸長を見込む（オーガニック+iHack社の連結効果）
- 反社チェックが計画に沿った成長推移。及びストック型（反社・メディアリスニング）の下振れ耐性
- 現時点において、通期業績予想の達成に向けた進捗は順調

## 貸借対照表（3Q末）

総資産	3,178 百万円
自己資本	1,715 百万円
自己資本比率	54.0 %
現預金残高	1,152 百万円
有利子負債	674 百万円
D/Eレシオ	0.39 倍

※詳細な財務諸表は決算短信をご参照ください

## 損益計算書（3Q累計）

売上高	2,512 百万円	+13% YoY (コア事業のみ)+24% YoY
営業利益	166 百万円	+41% YoY
営業利益マージン	6.6 %	
経常利益	142 百万円	+114% YoY
当期純利益	160 百万円	+7% YoY

## 収益性・効率指標（3Q累計）

EBITDA	290 百万円
EBITDAマージン	11.6 %

- ・ iHack社の株式取得（第2四半期実施）により計上されたのれん及び借入金は、当第3四半期より業績面への寄与が顕在化し始めております。当該戦略投資の収益貢献により、今後は財務指標の改善を着実に進めてまいります。
- ・ 自己資本比率は当該M&A実行に伴い一時的に低下しておりますが、各段階利益の積み上げにより段階的な回復を見込んでおります。

### 3. 中期成長戦略

---

FY27（2028年3月期ターゲット）

## ビジョン

# 全ての魅力にスポットライトが当たる社会へ

## 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。

## 中期ターゲットと成長戦略

### ソーシャル時代のPRリーダーへ

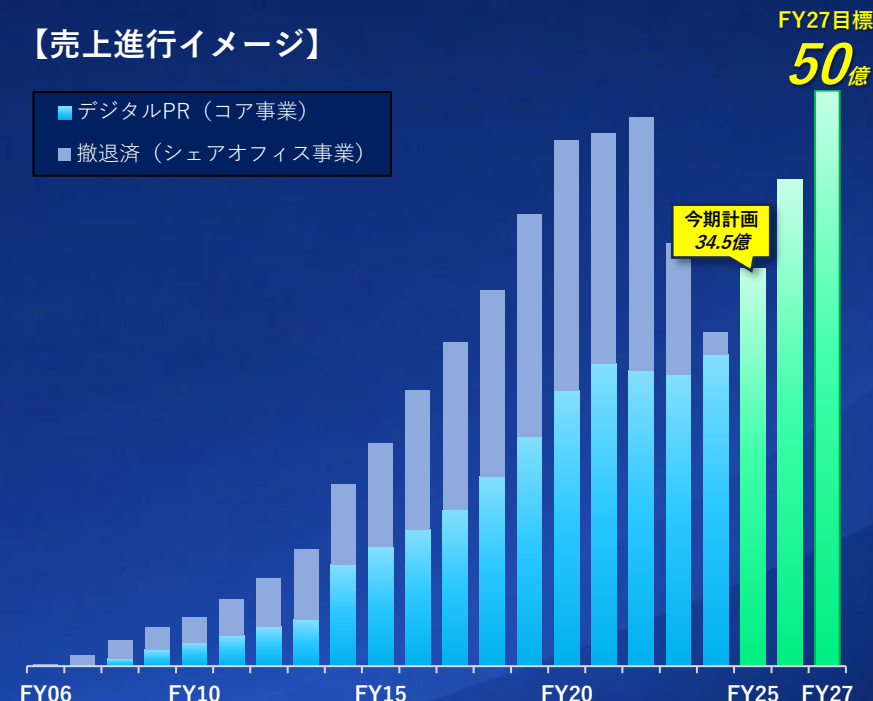
- テクノロジー優位性を活かしたインフルエンサーPRの強化
- リリース配信メディア訪問者数の拡大とオーガニック基盤
- 生成AIの活用によるオペレーション強化

中期ターゲット（2028年3月期）

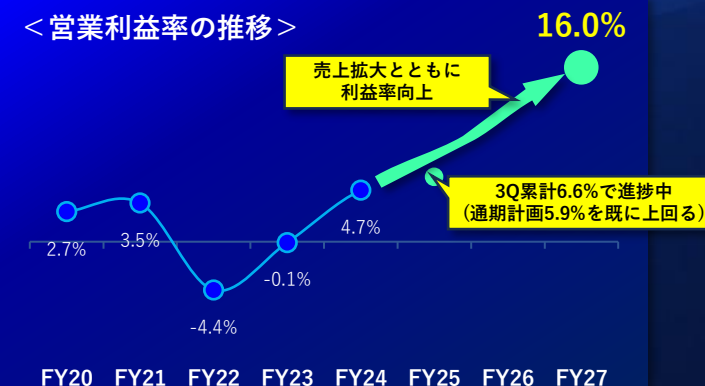
売上 **50** 億 営業利益 **8** 億（営業利益率 16%）

テクノロジー基盤を活用し  
成長戦略とM&Aを推進

【売上進行イメージ】

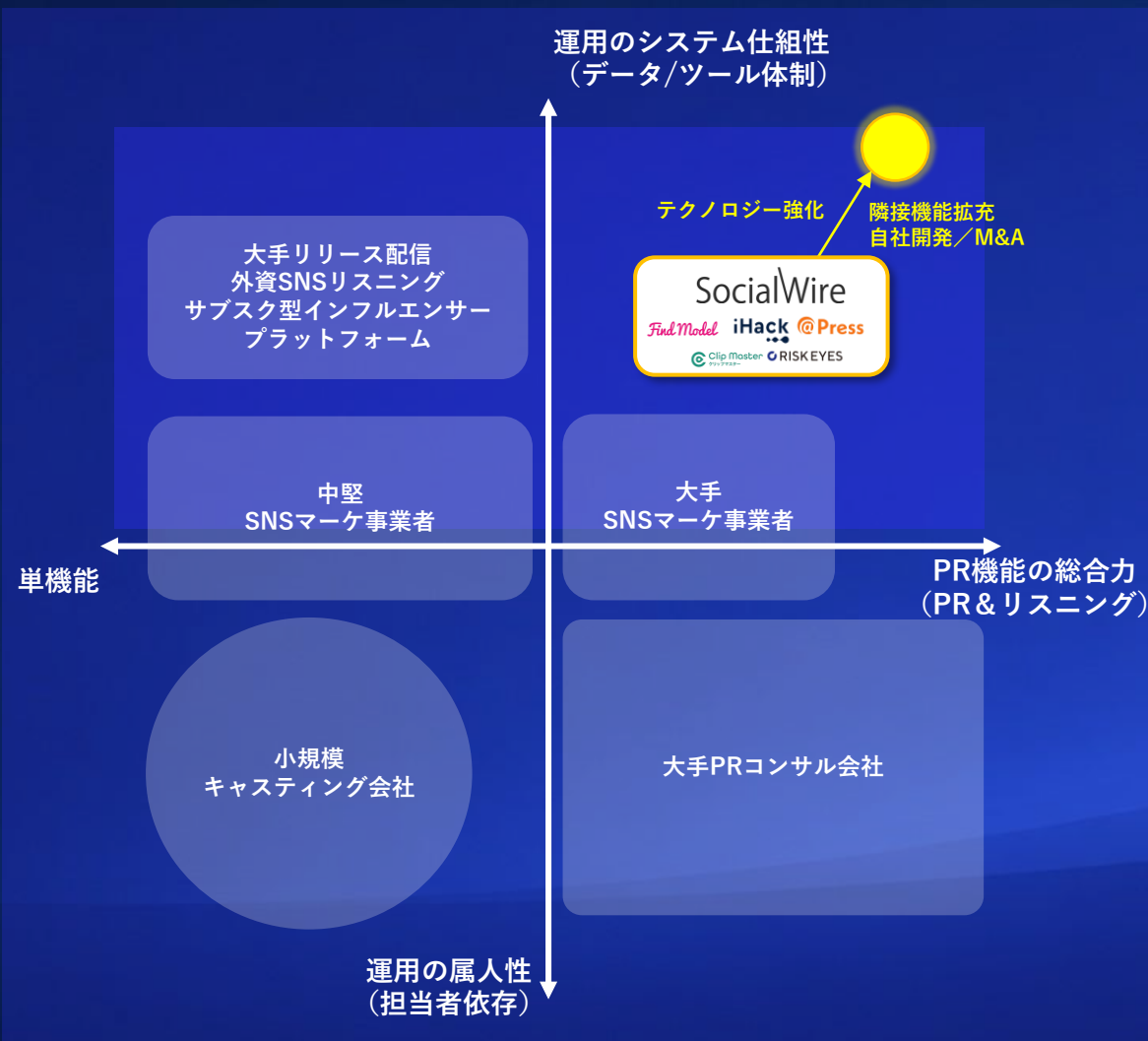


<営業利益率の推移>



# デジタルPR市場におけるポジション戦略

～ SNSメディア主戦場への対処～



## ポジション確立への道筋

- SNSメディアPRに必要な  
テクノロジーを徹底強化
- 多様なSNSメディアを  
データ・ツール・運用体制で一体提供
- 自社開発およびM&Aにより、  
PR領域の隣接機能を拡張





当社は、デジタルPR領域におけるSNSマーケティングを主要な成長ドライバーとしつつ、マスメディアマーケティング及びメディアリスニングを基盤として組み合わせることで、安定性と成長性を両立した事業ポートフォリオを構築しています。



## 成長ドライバー強化にむけた取り組み

中期戦略「PR×テクノロジー」の実行手段として  
成長ドライバー強化を目的とした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

### 直近のM&A事例

## 株式会社 iHack

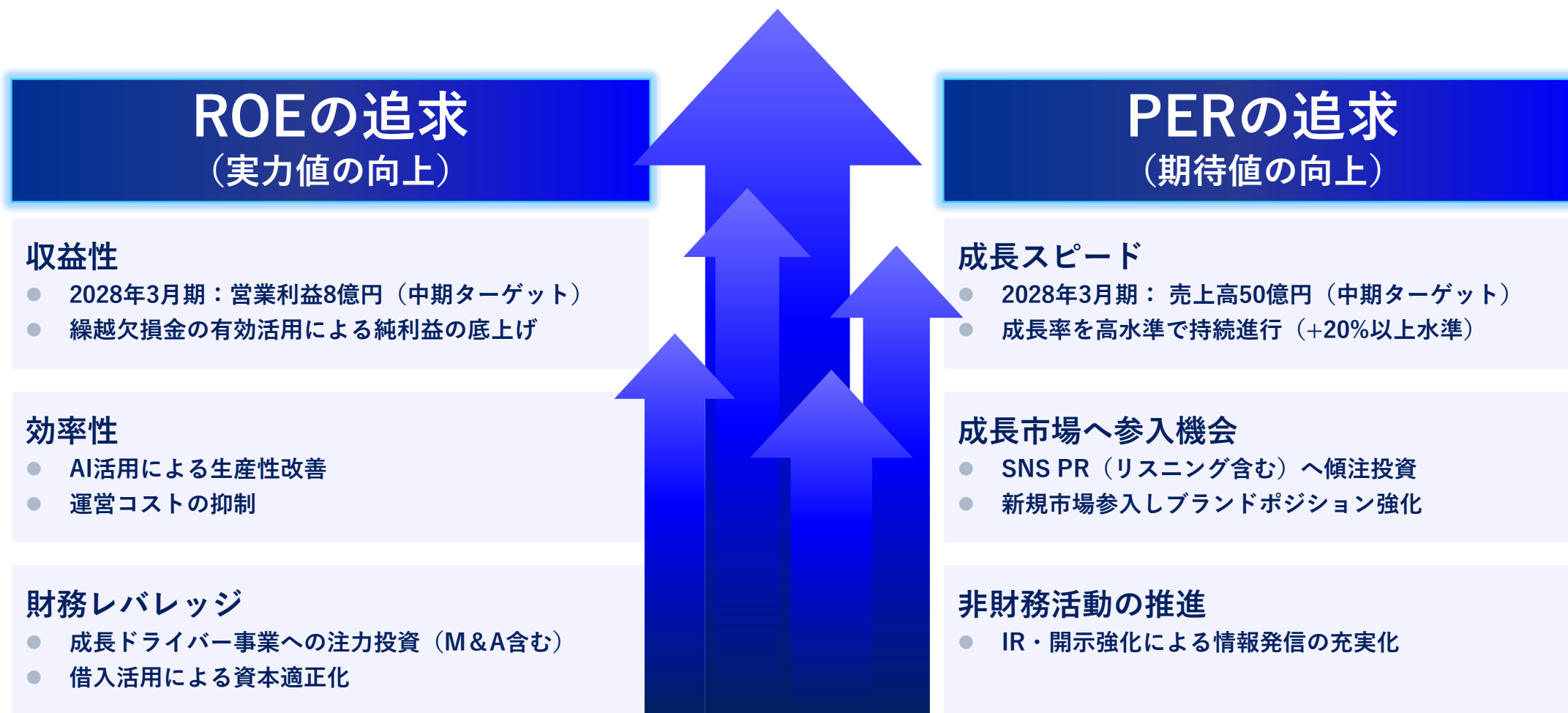
事業内容 インフルエンサーPR事業

### 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

iHack

※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

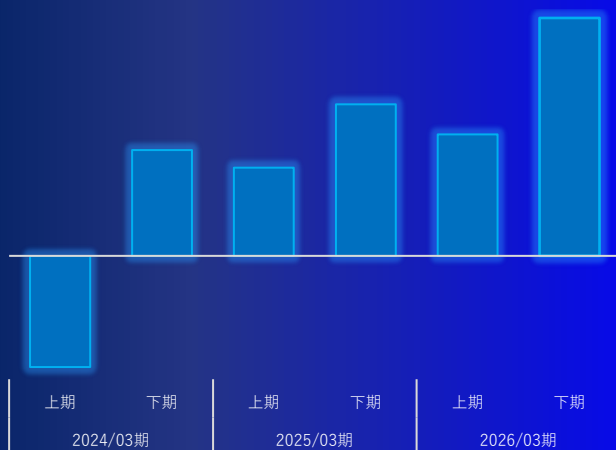


実力値（ROE）の向上で利益基盤を強化し、  
PER（市場期待値）の向上を通じて株価倍率の向上を目指す

## 実力値の向上と適正な企業評価にむけて

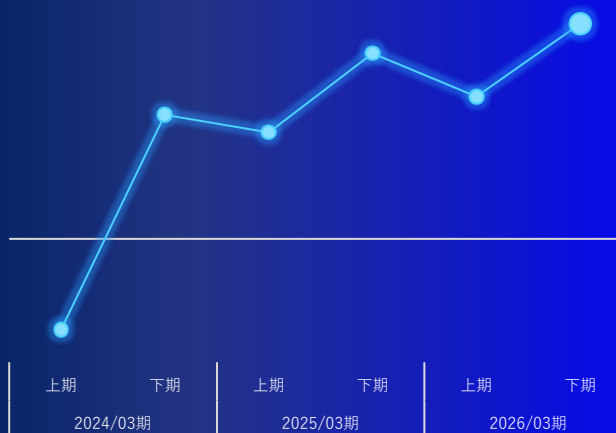
### Check 利益成長の着実な実現

- 成長ドライバー拡大の成長構造
- 利益面の着実な増益構造
- 財務健全面の維持



### Check 収益性の改善

- 営業利益率：一桁中盤～10%程度へ改善
- 高付加価値案件の増加
- オペレーション効率化の進展



### Check IR・資本市場対応の定着

- 投資家説明会を原則四半期単位で実施
- 決算説明資料の拡充
- 中期戦略・成長ストーリーの継続開示



## 実力値の向上と適正な企業評価にむけて

### Check 社員持株会の導入

- 経営・社員・株主の目線を統一
- 株価・企業価値を意識した経営を制度面から実装、中長期志向の体制を強化
- 2026年2月より運営開始



### Check コーポレートサイトでのインサイト可視化

- ステイクホルダー向けインサイト情報を明瞭化
- 売上高・営業利益・利益成長率・取引者数
- 従業員数・管理職比率 など



本スライドでは、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。
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、再現性ある水準として10%弱までは足元実績として可能であると確認できています。 今後は、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 現在の時価総額水準（30億円前後）をどうみているのか？	利益成長の構造が明確になりつつある局面と認識しています。 当社としては、短期的な株価対策を行うのではなく、利益成長の着実な実現と資本効率の改善を通じて、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。中長期的な視点で企業価値の向上に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、来期以降においてマイナス解消が視野に入る水準で推移しており、株主還元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きます。



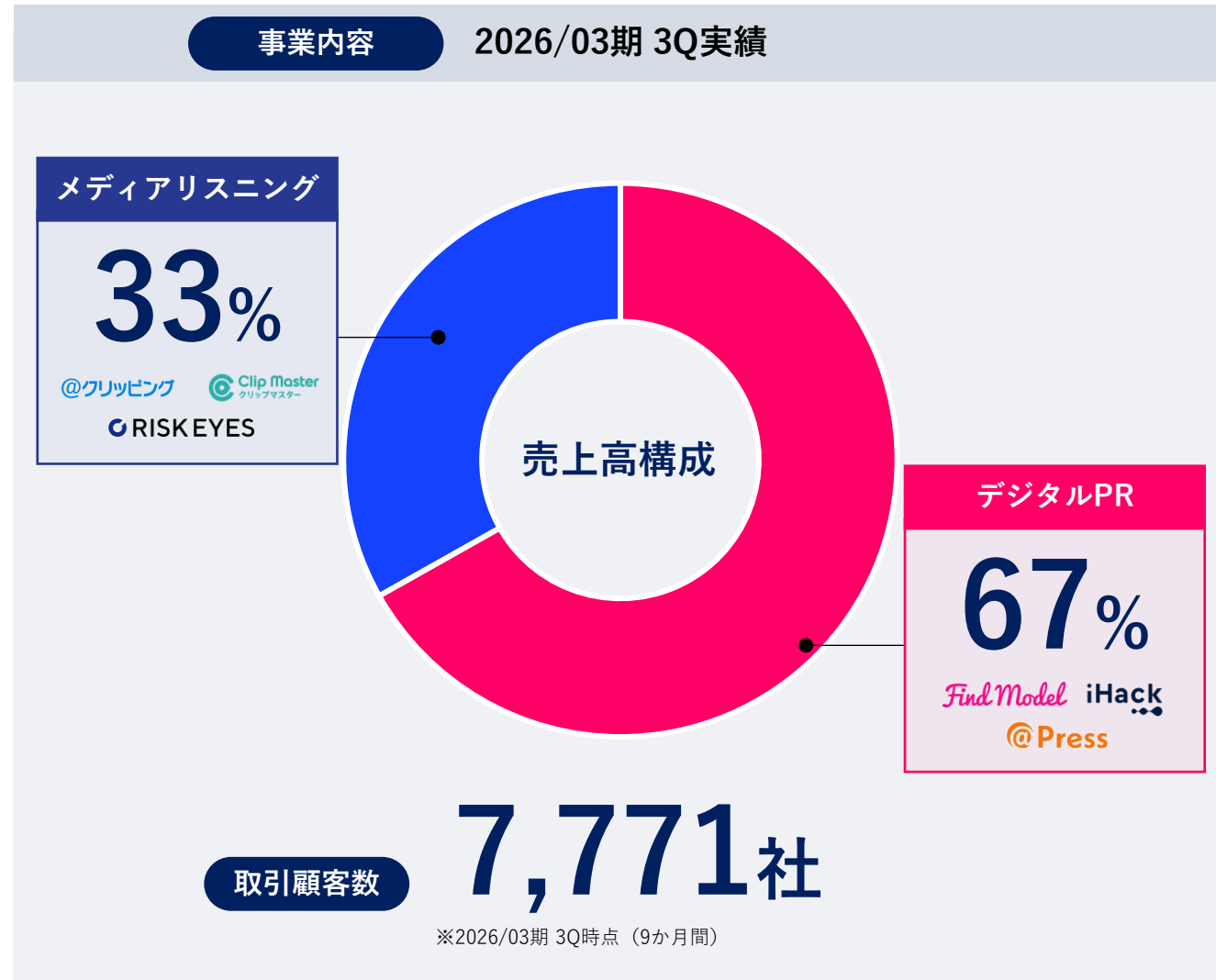
# Appendix

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 取締役(社外) 白川久美
主要株主	株式会社ジーニー 49% 矢田峰之 10%

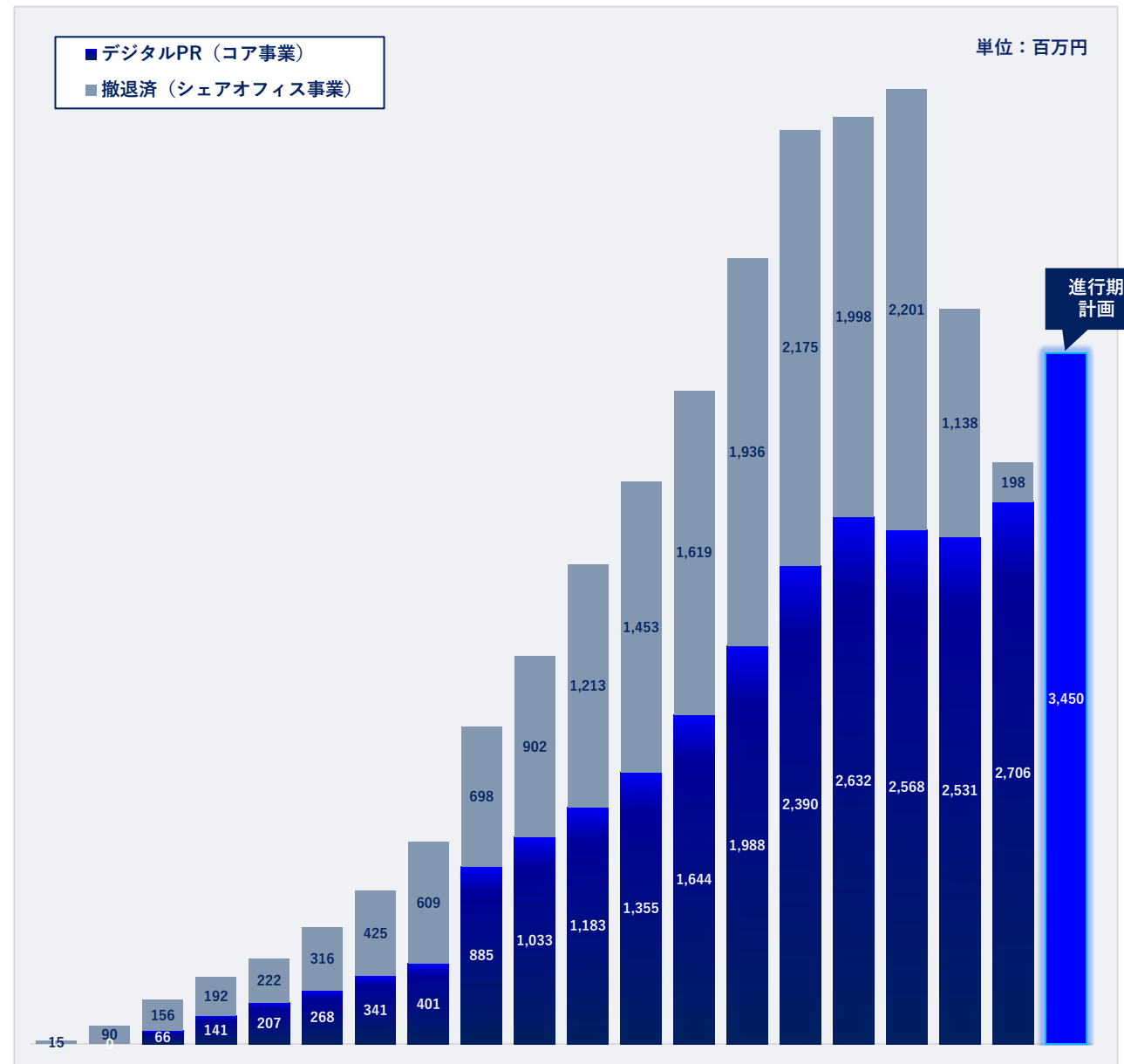
株主・投資家の皆様には、平素よりご支援を賜り感謝申し上げます。  
 インフルエンサーPRを成長軸に、収益性と資本効率の向上を両立し、持続的成長と企業価値の最大化に努めてまいります。  
 引き続きご理解とご支援をお願い申し上げます。



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





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

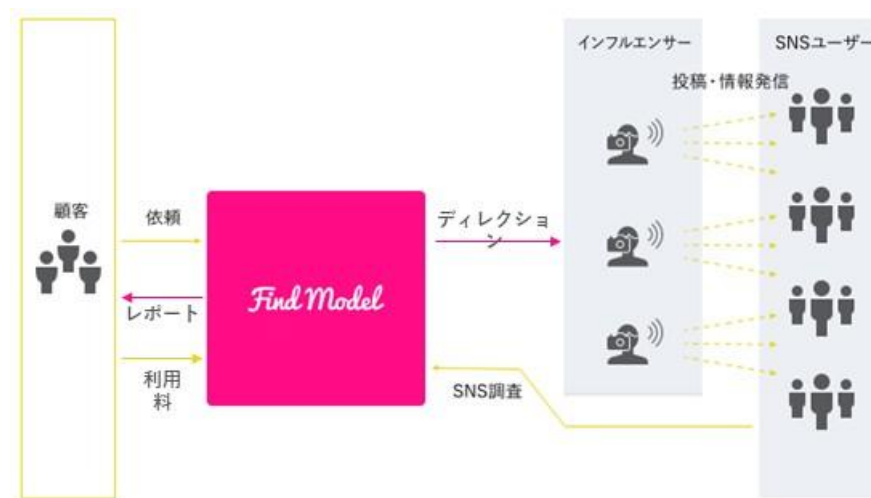
Instagramを中心としたインフルエンサーに、商品やコンテンツを実際に利用してもらい、そのプロセスや体験の投稿による「認知拡大」施策から購買へつなげる広告手法。

- 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。
- ブロガー、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

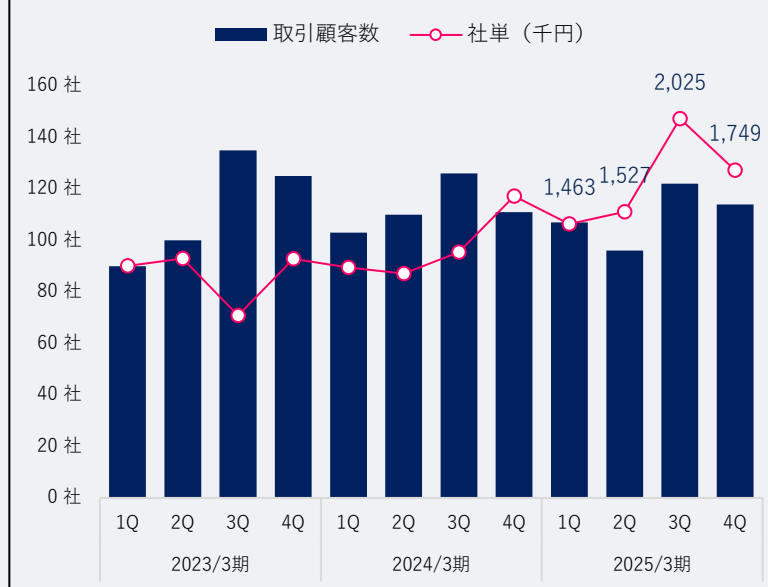
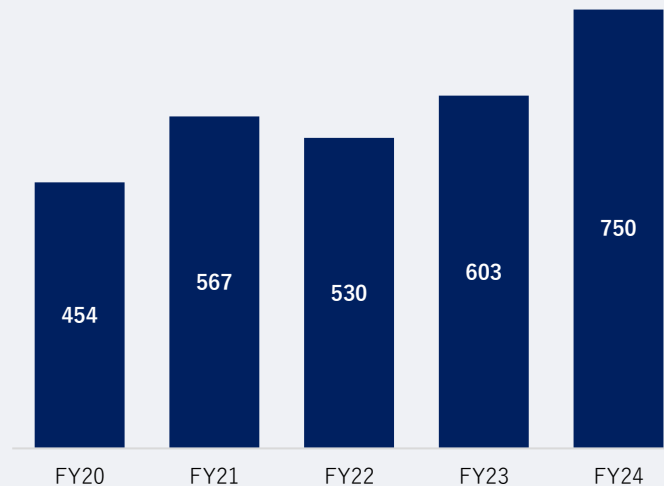
- ・ 公式アカウントやSNS広告運用とのフルパッケージ対応。認知獲得やフォロワー獲得等をワンストップ化することにより高いコストパフォーマンスを提供

### ■ 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

売上高推移

単位：百万円



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）

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%

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なお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

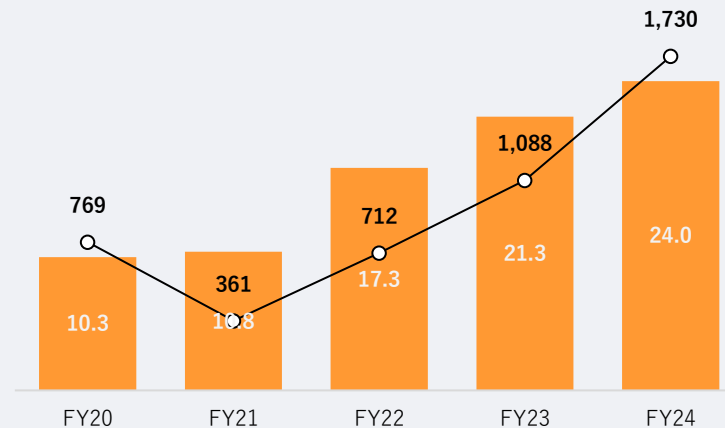
- ・ メディアリスニングの@クリッピング運営により、高度な専門リサーチの対応可能

### ■ 広報業務の軽減支援

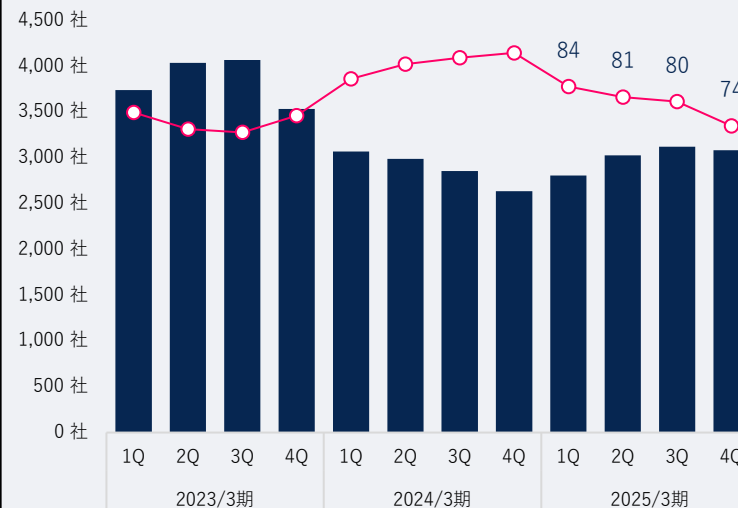
- ・ 生成AIによる原稿校正、画像校正、ショート動画生成、自動翻訳

付加価値の向上推移

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

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

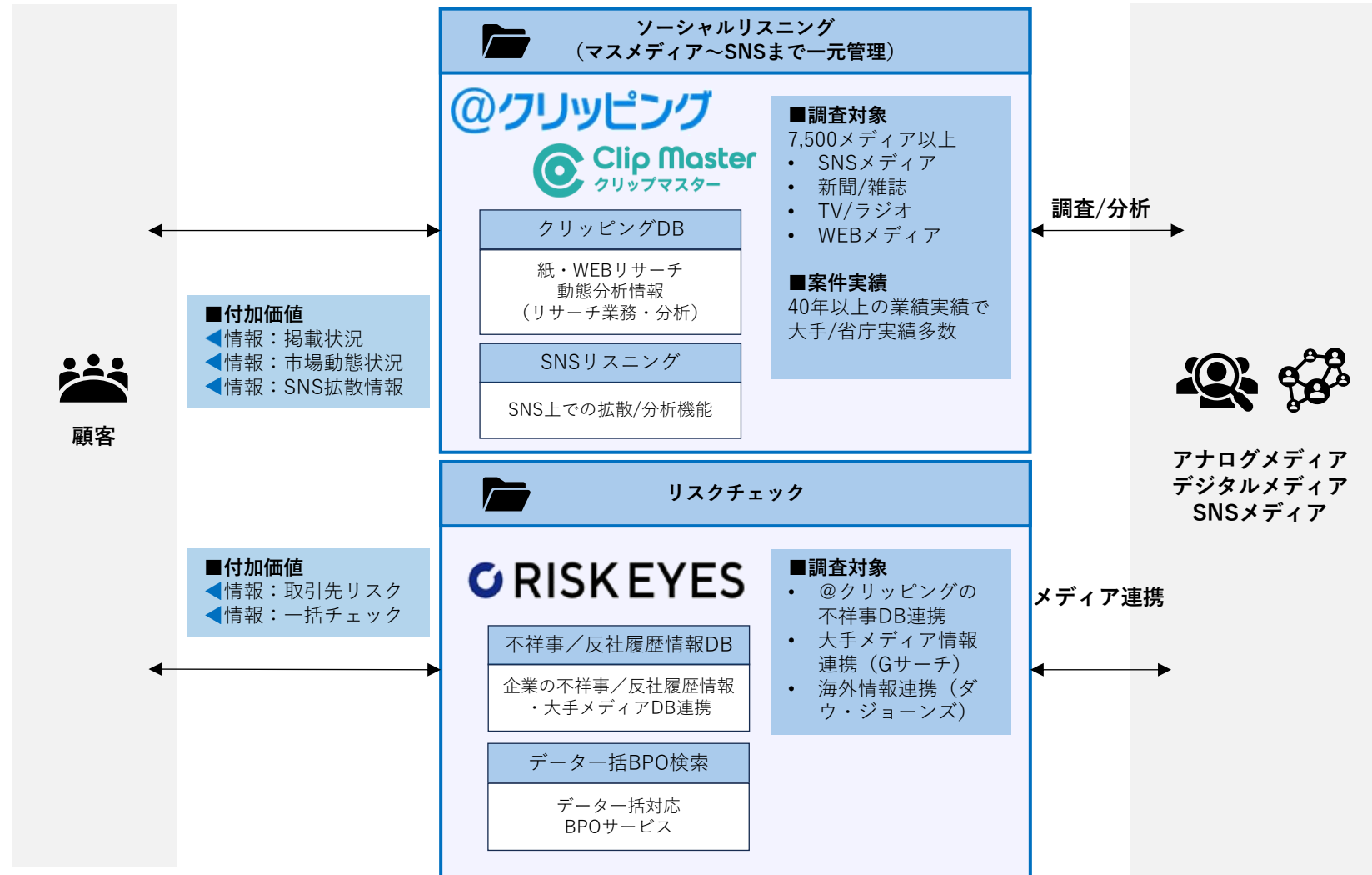
配信内容	商品 27.7%	サービス14.4%	企業動向 18.8%	イベント21.4%	その他 17.8%
リピーター	リピーター 86.3%				新規利用 13.7%
所在地	国内 99.3%				0.7%
取引形態	直取引 92.2%				代理店7.8%
上場区分	上場3.8%	未上場 96.2%			
設立	～3年7.1%	～5年7.2%	～10年16.5%	～30年37.3%	～50年15.0% 50年～17.0%
従業員数	～10名31.9%		～50名30.2%		～100名11.0% ～500名17.5% ～1,000名4.5% 5.0%
業種	サービス業35.9%		情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



# 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

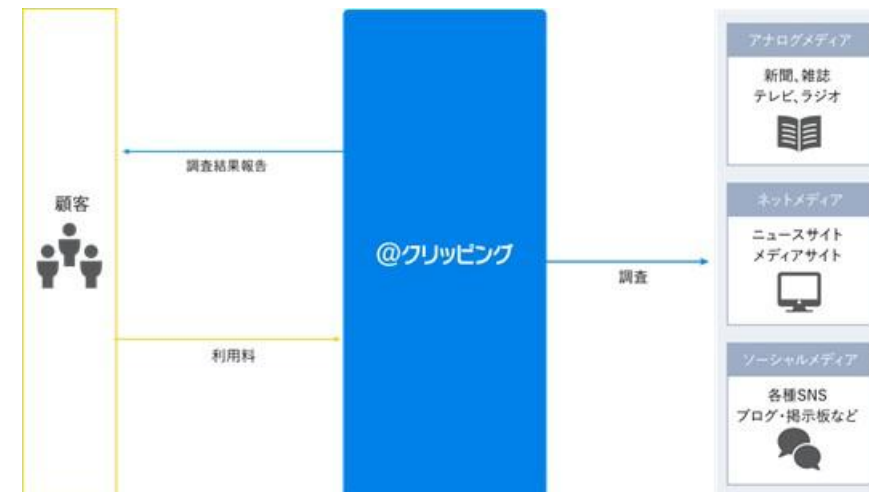


Clip Master  
クリップマスター



@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

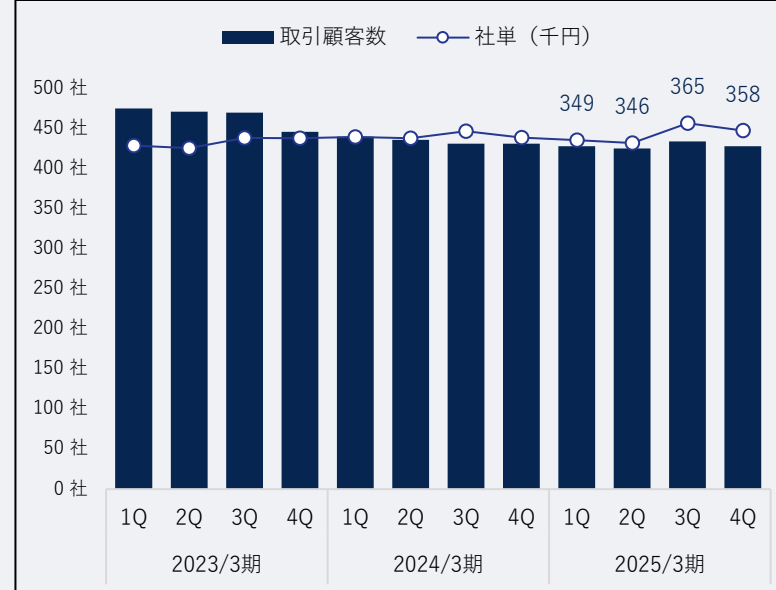
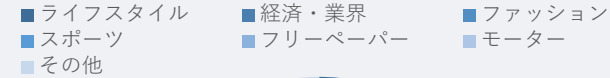
### ■ リスニングテクノロジーによるデジタルUI/UX

- ・ 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



## 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「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**

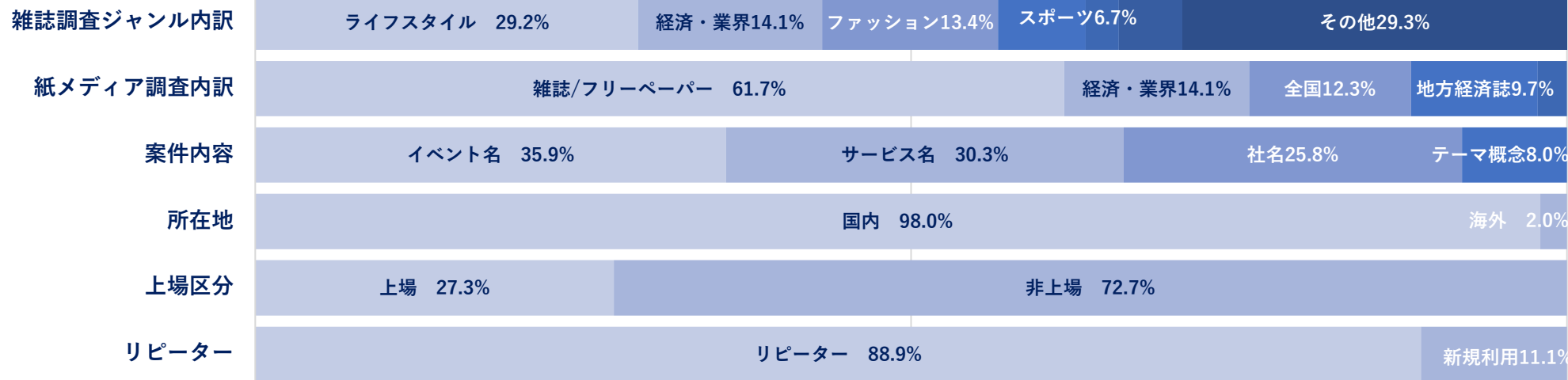
PR市場向けのクリッピング市場（当社算定）

**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



@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)



# RISKEYES

<https://www.risqueyes.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

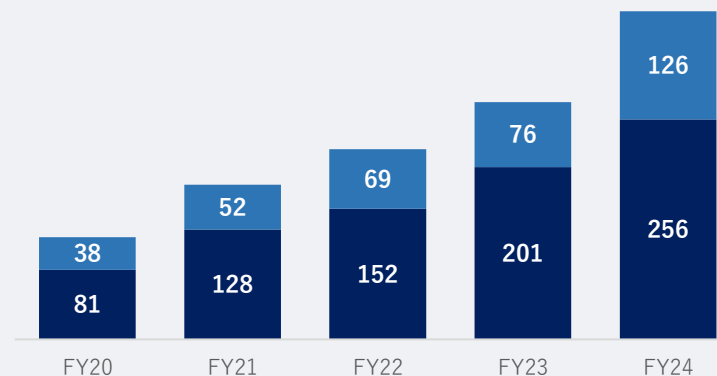
- ・ 独自開発によるノイズ除去機能により高精度UIを提供。
- ・ 事例として、同一事件×別メディア記事×時系列（逮捕→送検→起訴）を、同系記事として自動整理する等の機能

### ■ 基本機能API提供

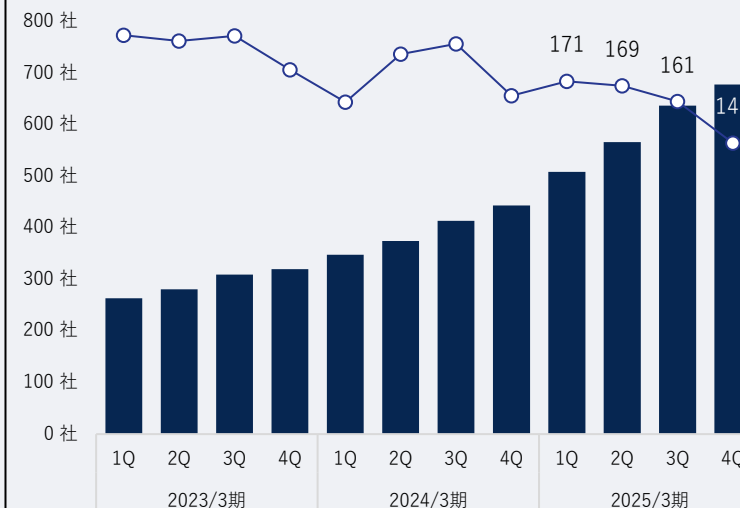
- ・ 自社業務システム（大手販売管理ツール含む）のデータ連携することを可能とする、API提供実施。

売上高内訳

■ 月額売上高（百万円） ■ 一括OP売上高（百万円）



■ 取引顧客数 ■ 社単（千円）



**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%）

※出典：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）

- 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

TAM 国内3,759億円

国内企業の全体想定額

SAM 国内498億円

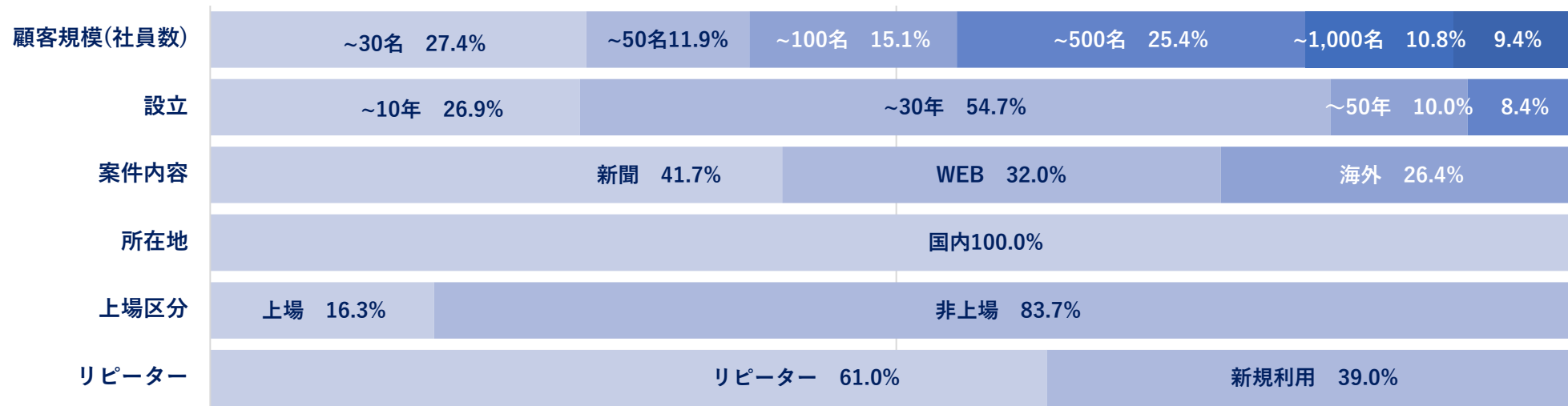
ガバナンス・コンプライアンス市場

SOM 国内134億円

現在の営業ターゲット

## 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>