ソーシャルワイヤー株式会社

2027年3月期
第2四半期決算説明資料

2026年11月10日

20th SocialWire

収益構造転換が更に進捗

インフルエンサーPRが牽引、同領域でのM&Aシナジー

売上高

1,970 百万円

YoY

+30%

営業利益

89 百万円

YoY

+29%

EBITDA

226 百万円

YoY

+64%

Copyright © SOCIALWIRE CO., LTD. All rights reserved.

CONTENTS

01　第2四半期業績概要

｜インフルエンサーPRが牽引し増収・営業増益、業績予想を修正

02　サービス別の成長と取り組み

｜インフルエンサーPRの拡大、既存サービスは単価・ストック収益を改善

03　中期成長戦略

｜M&AとAI活用による成長基盤の強化

● Appendix（FAQ・参考資料）

Copyright © SOCIALWIRE CO., LTD. All rights reserved.

01　第2四半期業績概要

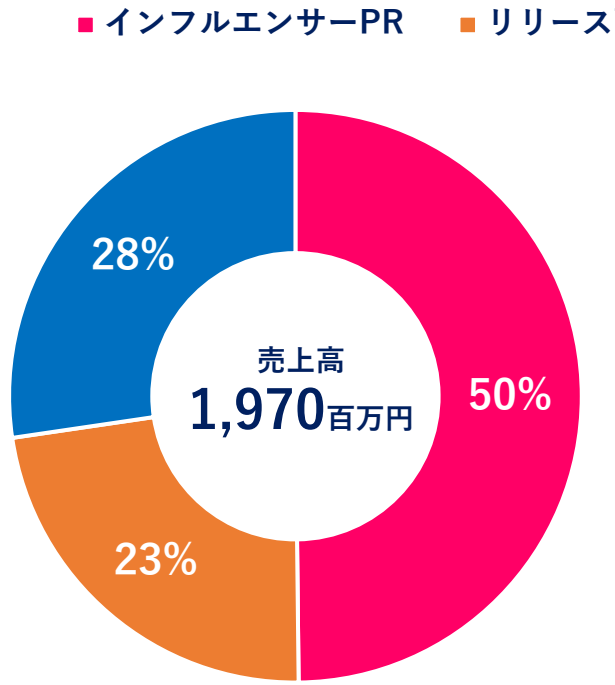
インフルエンサーPRが牽引し、売上高30%増・営業利益29%増
M&Aの寄与も含め、同事業の売上高は前年同期の約2倍に拡大

2027年3月期 第2四半期累計実績

売上高	1,970百万円	+30% ↗
営業利益	89百万円	+29% ↗
経常利益	65百万円	+21% ↗
当期純利益	54百万円	※▲48% ↘

※ 純利益の減少は、前年同期に計上した関係会社株式売却益等の一過性利益の反動によるもの

売上構成比



インフルエンサーPR 全社の成長を牽引

- インフルエンサーPRが売上高の約半分を占める
- M&Aの寄与も含め前年同期の約2倍に拡大

インフルエンサーPRの拡大により、増収増益を確保

Copyright © SOCIALWIRE CO., LTD. All rights reserved.

売上総利益+144百万円、営業利益+20百万円（YoY29%増）

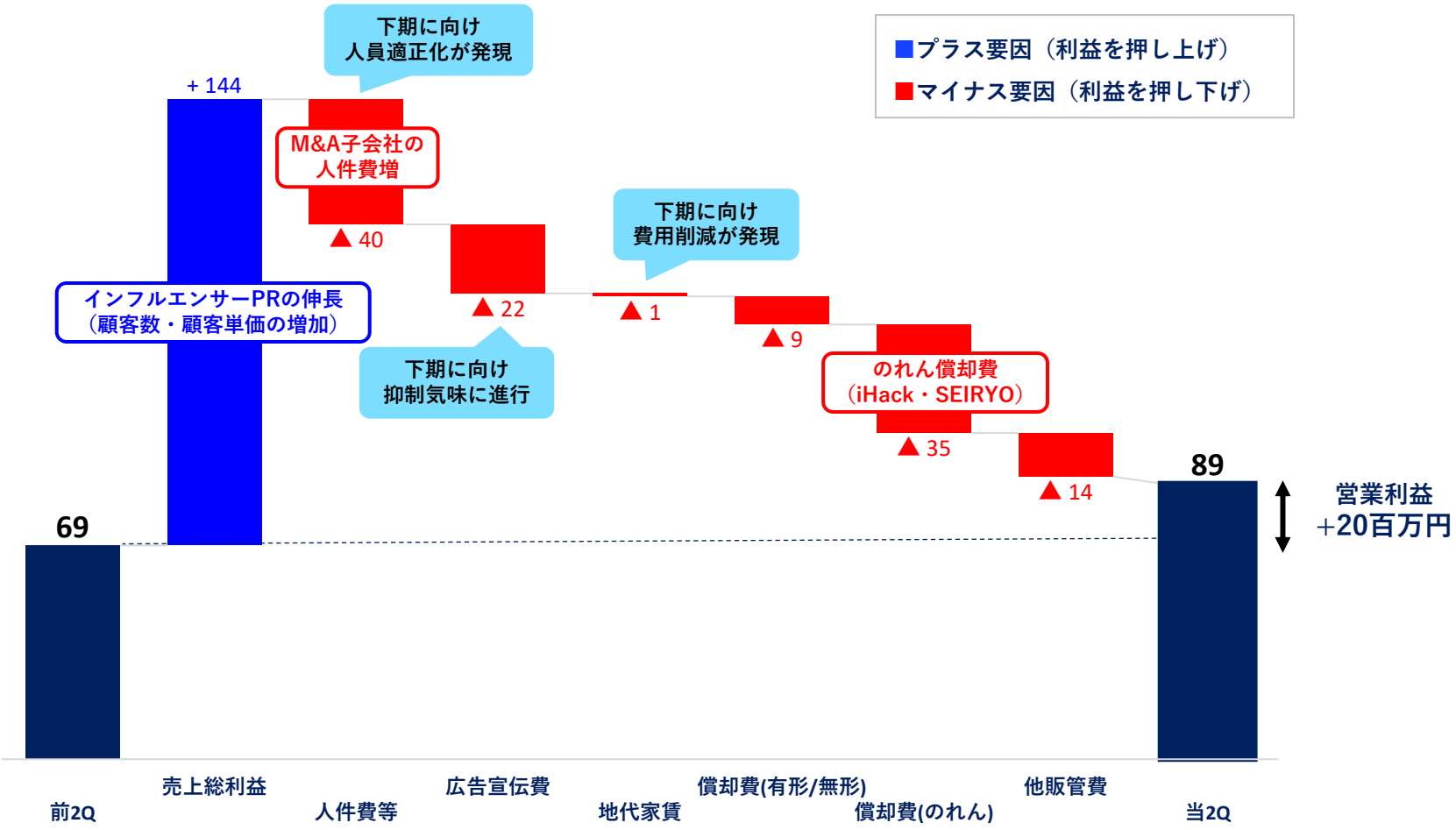
人件費やのれん償却費などの増加を吸収。下期は費用抑制で利益拡大へ

営業利益+20百万円
（前年同期比+29%）

売上総利益は144百万円増加
インフルエンサーPRが寄与

人件費等は40百万円増加
主因はM&A子会社の人件費

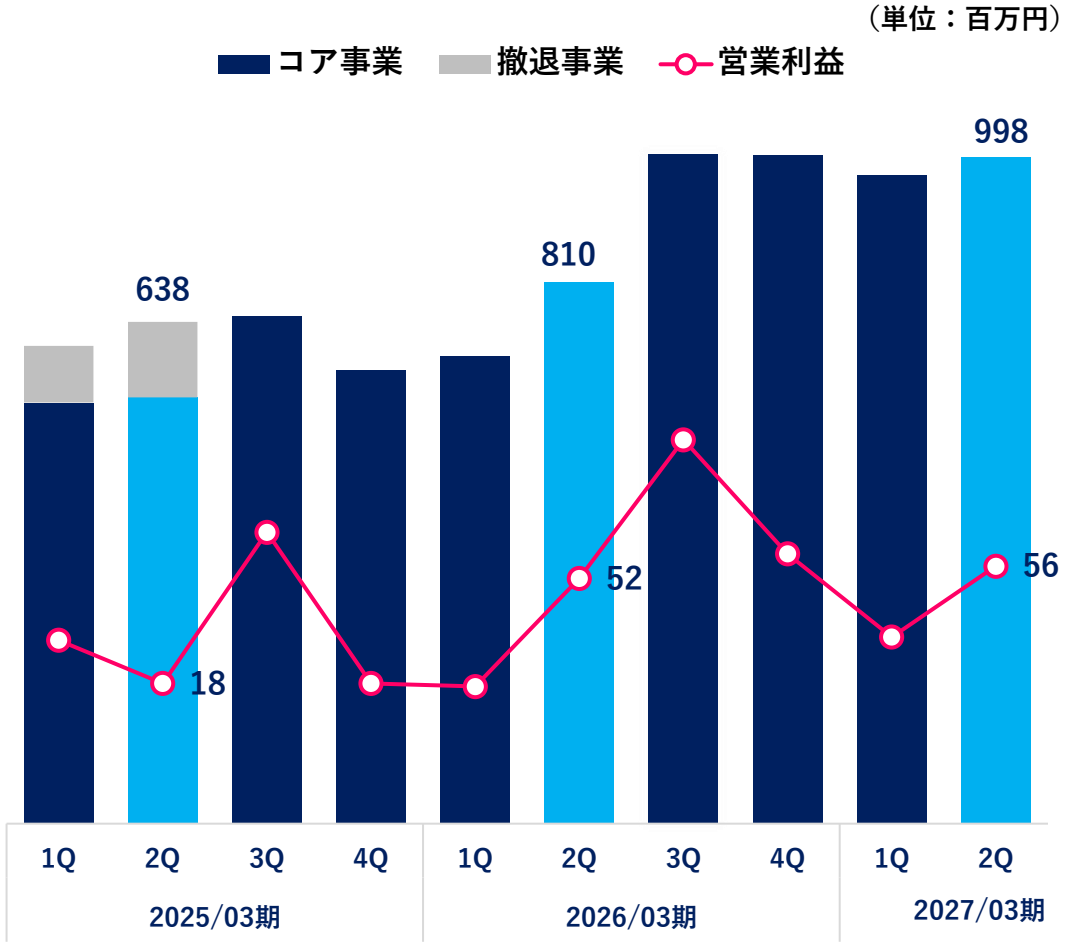
のれん償却費は35百万円増加
M&Aに伴う償却費の増加



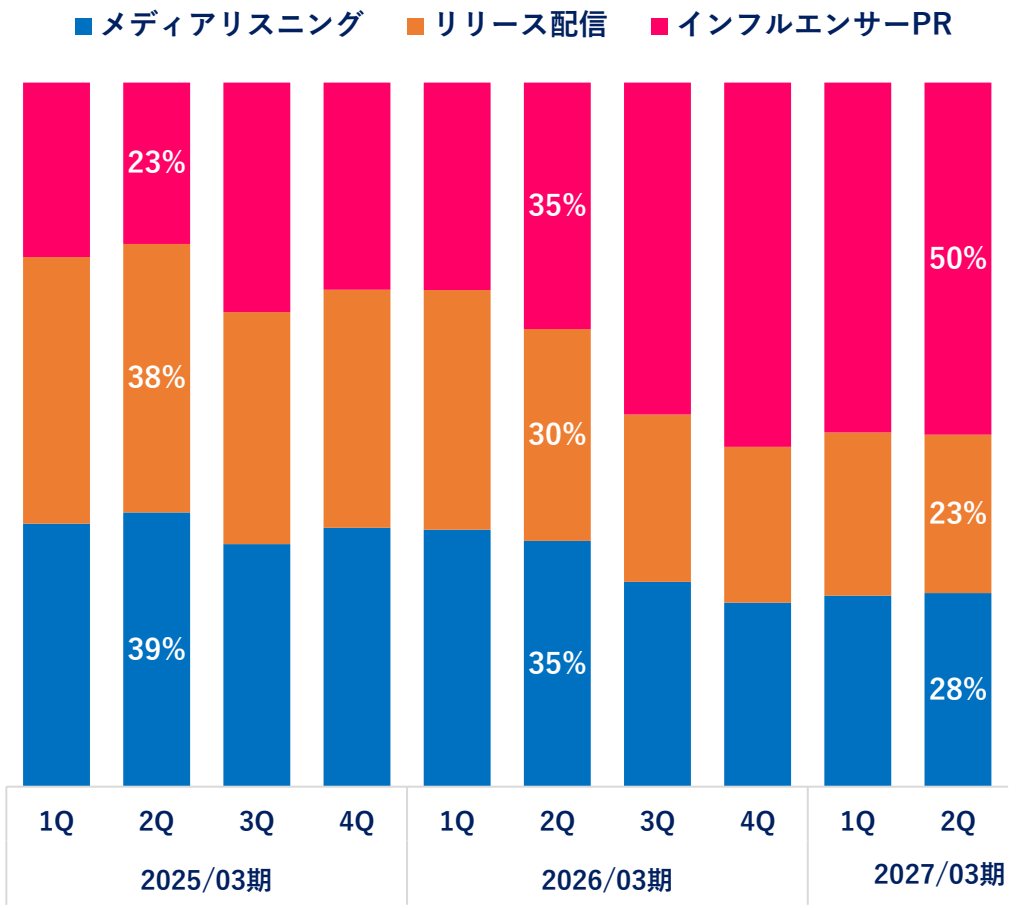
Copyright © SOCIALWIRE CO., LTD. All rights reserved.

2Q売上はYoY+23%、インフルエンサーPRが売上の半分に

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



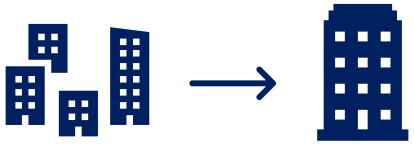
Copyright © SOCIALWIRE CO., LTD. All rights reserved.

期初計画に織り込んだ構造改革は9月末にて完了

拠点統合とAI活用・組織最適化を計画どおり完了。構造改革費用は上期で計上済み、下期の追加見込なし

施策①　本社・グループ拠点の統合移転

9月末 完了



- ✓ 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

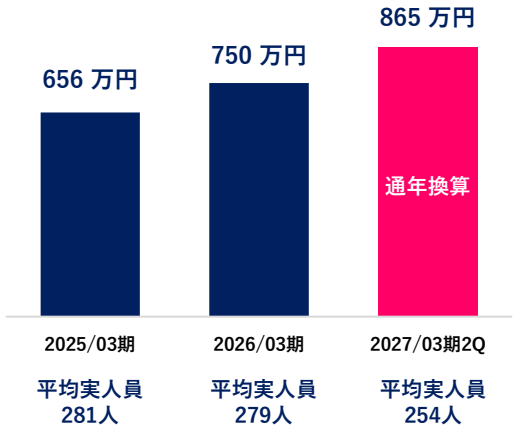
約1.2億円

発現時期：2026年9月～

施策②　AI活用・組織最適化

9月末 完了

1人あたり売上総利益の推移



2025/03期比

+32%

- ✓ 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

年換算削減効果

0.7億円以上

発現時期：2026年7月～

プロジェクトは完了。固定費の削減効果が下期から発現し、利益の下支えとなる

Copyright © SOCIALWIRE CO., LTD. All rights reserved.

上期の未達と一過性費用を反映し下方修正

修正後予想に対する売上進捗は45%

通期業績予想の修正内容（百万円）

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
前回予想（05/15）	4,412	425	401	327
修正予想（10/30）	4,350	326	281	254
増減額	▲62	▲99	▲120	▲73
増減率	▲1.4%	▲23.3%	▲29.9%	▲22.3%
2Q実績（累計）	1,970	89	65	54
進捗率	45%	28%	23%	22%
前期実績（26/03期）	3,513	227	205	221
前期比（修正予想）	+23.8%	+43.5%	+36.8%	+14.5%

出所：2026年10月30日「通期連結業績予想の修正に関するお知らせ」（前回予想は2026年5月15日公表の決算短信）
前期比は修正予想と2026年3月期実績の比較（当社算出）

修正の理由

■上期（実績要因）
- 主力事業で大型案件の予算縮小・失注が重なり売上計画未達
- SEIRYO株式取得の仲介手数料、人員配置適正化に伴う構造改革費用（一過性）

■下期（計画見直し）
- SEIRYO連結寄与で売上は期初計画水準を維持
- 売上構成の変化で売上総利益率が期初想定を下回る見通し、利益計画を保守的に見直し
- スタンダード市場への区分変更申請に係る審査費用等を反映

■下期の取り組み
- 固定費削減の効果が発現
- M&Aシナジーを実現へ
- セキュリティ診断事業は提供開始直後のため、予想に未織込、必要に応じ開示

Copyright © SOCIALWIRE CO., LTD. All rights reserved.

EBITDAは前年同期比+64%と、営業利益を上回る伸び

のれん償却を除いた実質的な収益力は着実に拡大、財務健全性も維持

連結貸借対照表

（単位：百万円）		2026/03期末	2027/03期 2Q末
資産の部	総資産	3,471	3,825
	現金及び預金	1,268	1,217
純資産の部	純資産	1,806	1,861
	自己資本比率	51%	48%
有利子負債		836	1,103
ネット有利子負債		▲431	▲113

連結損益計算書

（単位：百万円）	2026/03期 2Q累計	2027/03期 2Q累計
売上高	1,510	1,970 YoY +30%
営業利益	69	89 YoY +29%
経常利益	54	65 YoY +21%
当期純利益	105	54 YoY ▲48%
EBITDA	137	226 YoY +64%

- EBITDA 226百万円（+64%）と大幅増
- 成長投資を継続しつつ財務基盤は安定

» EBITDA：のれん償却（非資金費用）控除前の収益力が拡大
» 自己資本比率：M&A資金を調達も48%を維持

Copyright © SOCIALWIRE CO., LTD. All rights reserved.

02　サービス別の成長と取り組み

インフルエンサーPR：既存事業の伸長とM&Aによる拡大

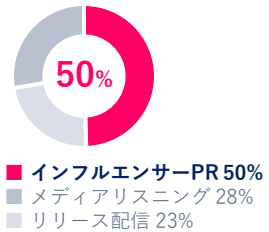
インフルエンサーPR　Find Model　iHack　SEIRYO.

オーガニック伸長とM&A効果で高成長

売上成長率（2Q累計）
+100%
（売上2倍）

M&A推進
2社
iHack・SEIRYO

全社売上の構成比（2Q）



01 取引社数の増加：中小企業へ裾野拡大

月額制の**Find Model Circle**で中小企業の利用が急増。1社あたり単価は小さく、社数の伸びに比べ売上は緩やか

419社
前年2Q
172社

02 M&Aシナジーの拡大

クロスセルを推進し、インフルエンサーPR領域での競争優位性をさらに強化

PMI推進
iHack×Find Model×SEIRYO

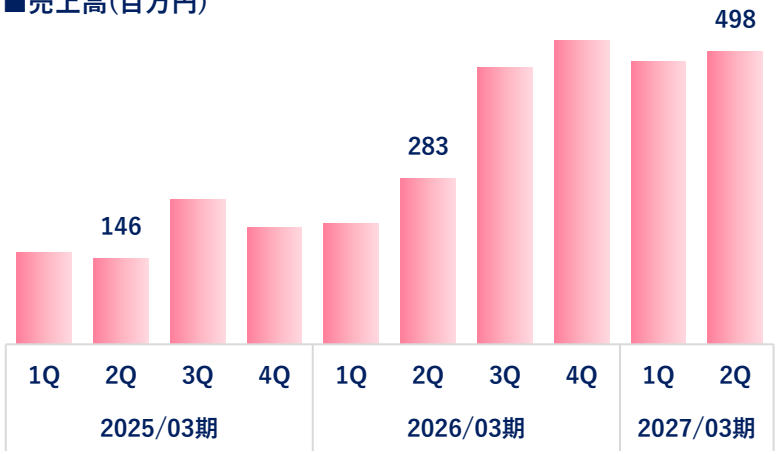
03 SEIRYO子会社化（2026年6月）

成果報酬型の広告運用支援を展開し、「購買施策」へ参入

2026年6月
TikTok・ショート動画

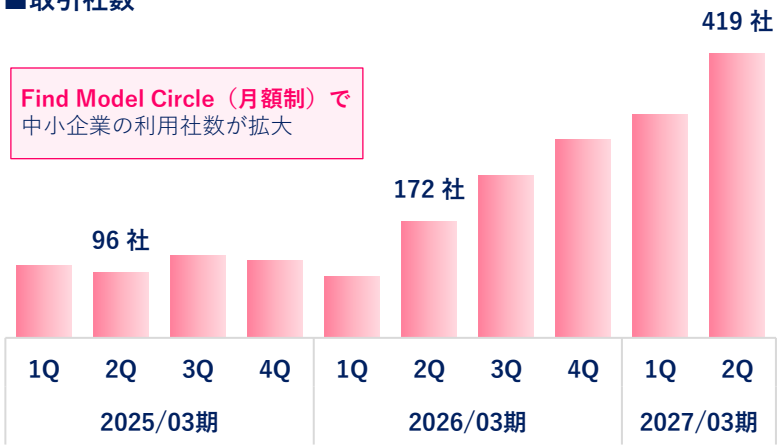
インフルエンサーPR　成長エンジン

■売上高(百万円)



■取引社数

Find Model Circle（月額制）で
中小企業の利用社数が拡大



Copyright © SOCIALWIRE CO., LTD. All rights reserved.

リリース配信：顧客基盤の回復と単価向上への取り組み

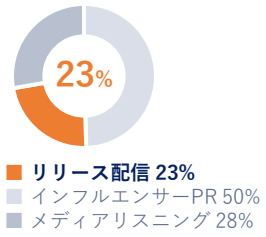
リリース配信　@Press

既存顧客への深耕で単価上昇

売上成長率（2Q累計）
▲6%
（新規獲得抑制）

平均取引額
YoY +28%
（オプション販売）

全社売上の構成比（2Q）



01 既存顧客中心へ：新規獲得を抑制

新規獲得を抑え既存深耕に転換。社数は減少も、継続受注は前年水準を維持

2,302社
前年2Q
3,294社（新規抑制の為）

02 単価向上：オプション販売を積極化

既存顧客への配信オプション提案を強化し、1社あたり取引額が上昇

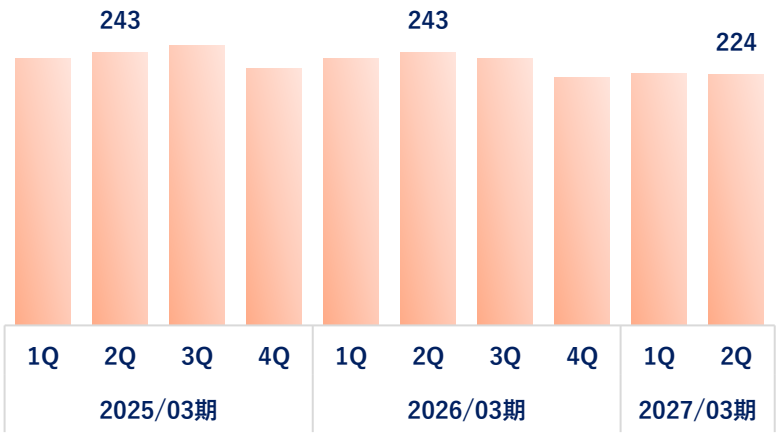
+28%
平均取引額 YoY（+27千円）

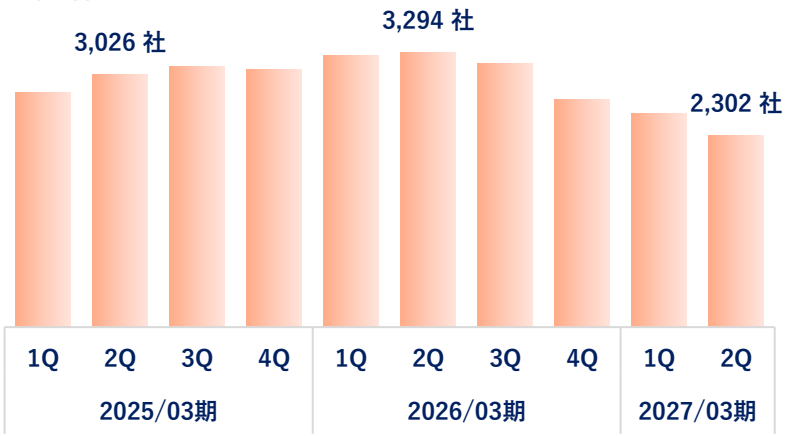
03 AI機能の強化で付加価値を向上

AIライティングサポートの活用促進と改修で、オプション販売の基盤を強化

AI強化
ライティング支援・改修

リリース配信（@Press）　エントリー顧客基盤





Copyright © SOCIALWIRE CO., LTD. All rights reserved.

メディアリスニング：リスクチェックの拡大とクリッピングの収益改善

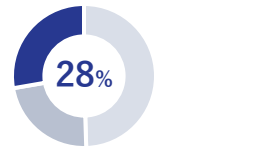
メディアリスニング　@クリッピング　Clip Master クリップマスター　RISK EYES

ストック拡大、フローは伸び悩み

売上成長率（2Q累計）
±0%
（フロー伸び悩み）

MRR（RISK EYES）
YoY +32%
（顧客数は堅調に推移）

全社売上の構成比（2Q）



■ メディアリスニング 28%
□ インフルエンサーPR 50%
■ リリース配信 23%

01 リスクチェック：ストック増加
月額契約（MRR）は継続増加。スポット調査などフロー案件は伸びず、売上は横ばい

0.5%以下
解約率（低チャーン）

02 クリッピング：大手取引基盤を維持
取引社数は横ばい傾向。既存顧客へのアップセルとClip Masterへの移行促進で単価回復を推進

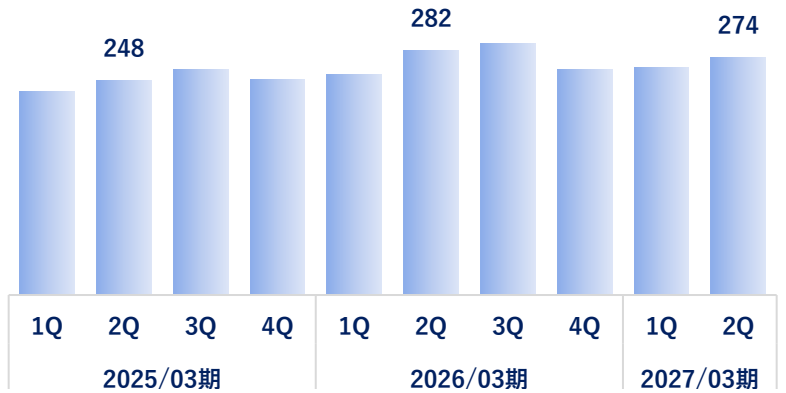
398社
前年2Q 411社

03 新サービス：セキュリティ診断の提供開始
Clip Masterを運用するインフラエンジニアのノウハウを活用し、企業のリスク管理支援へ領域を拡張

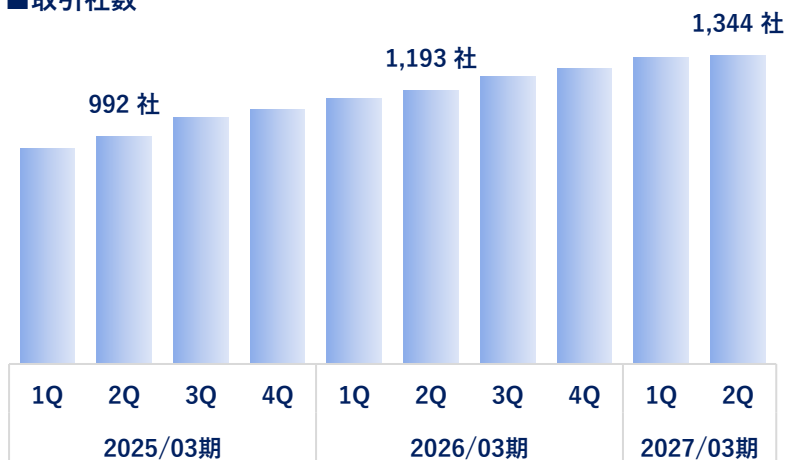
NEW
（詳細は後述）

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



Copyright © SOCIALWIRE CO., LTD. All rights reserved.

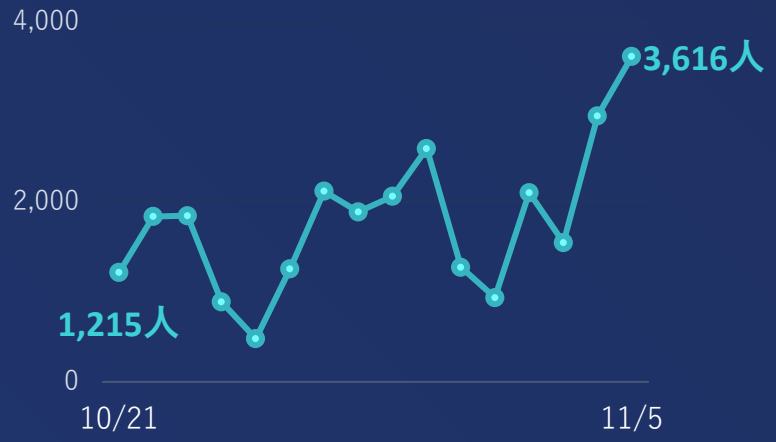
10月21日、情報漏洩まとめ.siteの公開と同時にセキュリティ診断サービスを開始

https://jouhourouei.clipmaster.jp/security

情報漏洩まとめ.site（10月21日公開）

公開3週目 **1日10,000PV〜**

日次アクティブユーザー数、人



3,616人
1日の訪問者（11/5）

82%
検索からの流入

出典：Google Analytics 4（情報漏洩まとめ.site）、2026年10月21日〜11月6日

01 組み合わせ攻撃を検証

複数の情報や設定不備を組み合わせた攻撃経路まで、AIが検証

02 攻撃手口を蓄積・活用

日々観測する不正アクセスの手口を蓄積し、AIによる検証に活用

03 専門スタッフが確認

AIの診断結果を専門スタッフが確認し、対応の優先順位と対処案を提示

EXPRESS AI一斉点検（外部からの診断）

初期40万円 ＋ 月額2万円〜

20サイトまで。100サイト以上の料金は別途

最短2営業日で報告 ／ 再点検は月額内で何度でも ／ 月次点検で継続確認

STANDARD

ログイン後まで診断

80万円〜

ログイン後の操作やアクセス権限まで診断。納期は範囲に応じて相談

インフラエンジニアリングの脆弱性の報告実績

critical 60社以上
重大なインシデントを報告した企業・団体

high 1,000社以上
軽微なインシデントまたは重大なリスクを発見した企業・団体

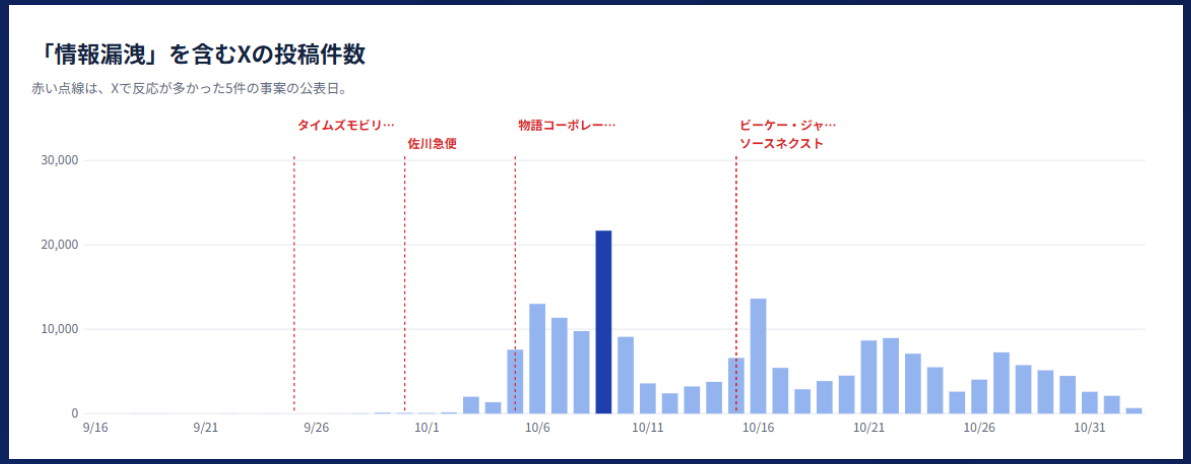
調査代行と広報支援で培った知見を基にセキュリティ調査を重ね、AIを活用した調査にも取り組んできました。重大なインシデントが見つかった際は、広報・技術のパートナー企業とともに企業ブランドを守る対応も提供します。

Copyright © SOCIALWIRE CO., LTD. All rights reserved.

情報漏洩への社会的関心は高止まり。SNS上の言及は1か月で19万件程度

■X上の「情報漏洩」投稿の推移

188,409件	21,673件	27,927件
直近30日（10月31日時点）	最多日（10月9日）	直近7日（前7日比 ▲32%）



■関連用語



■企業別の情報漏洩事案：Xで反応が多かった上位8件

順位	事案（組織・サービス）	公表日	反応件数	ネガティブ
1	タイムズモビリティ（タイムズカー）	9/25	**20,421件**	96%
2	ソースネクスト	10/15	**5,689件**	94%
3	ビーケー・ジャパン（バーガーキング）	10/15	**5,572件**	83%
4	佐川急便	9/30	**5,349件**	95%
5	物語コーポレーション（焼肉きんぐ）	10/5	**5,339件**	93%
6	ローソン（ローソンID）	10/8	**3,581件**	91%
7	ブックオフグループHD	10/9	**3,568件**	91%
8	JR東日本（えきねっと等）	10/9	**2,576件**	84%

■主なキーワード

「情報漏洩」と併せて検索されている語（括弧内は検索候補の出現数）

対策（14） **一覧**（11） **ニュース**（11） **なぜ**（10） **最近**（10）
確認（8） **原因**（8） **まとめ**（8） **AI**（7） **確認サイト**（7） **多すぎ**（6）
企業一覧（5） AI攻撃・AI悪用（4） 確認方法（4） 対処法（4） 何罪・犯罪・判例（4） ランサムウェア（4） 過去最大（3） 対応フロー・対応マニュアル（3） 損害賠償（2）

対策・確認方法・原因など、企業の備えと自社への影響確認に関心が向いている

出所：自社運営：情報漏洩まとめ.site「SNSでの情報漏洩への関心」投稿件数はX（旧Twitter）の投稿を検索語で日ごとに数えた件数。

Copyright © SOCIALWIRE CO., LTD. All rights reserved.

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

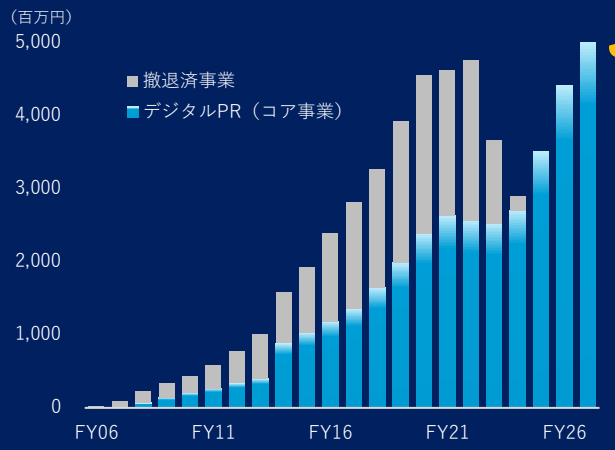
生成AIの活用によるオペレーション強化
AIによる業務効率化・生産性向上で利益体質を強化

中期ターゲット（2028年3月期）

売上	営業利益
50億円	8億円

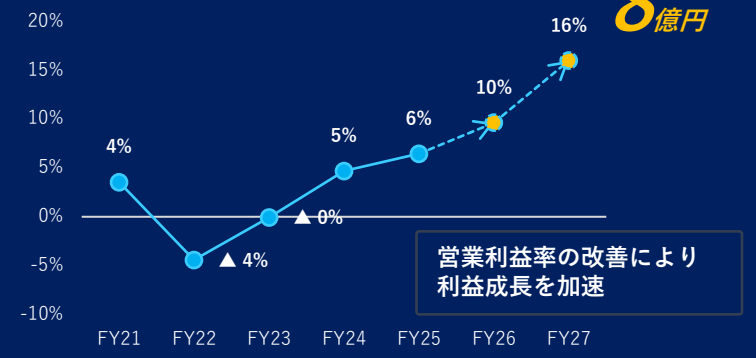
■売上イメージ

FY27目標 50億円



■営業利益率の推移（収益性の改善）

FY27目標 8億円



Copyright © SOCIALWIRE CO., LTD. All rights reserved.

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（認知・ブランディング領域）

リリース配信
エントリー商材
- 新規顧客との接点創出
- 情報発信による認知拡大
- インフルエンサーPRへの入口・クロスセル基盤

成長ドライバー

インフルエンサーPR
（SNSマーケティング）

認知・ブランディング支援機能
- ✓ ブランドコンサル
- ✓ インフルエンサーキャスティング
- ✓ アカウント運用等

認知拡大・ブランド価値向上を通じて、購買行動を喚起

メディアリスニング（データ基盤）

ソーシャルリスニング
（クリッピング・分析・データ基盤）
- メディアクリッピング
- SNS・WEB上の声を収集・分析
- トレンド・話題性の可視化
- 効果測定・改善提案を支援

リスクチェック
（コンプライアンス基盤）
- 反社チェック特化型リスニング
- 炎上・風評リスク検知
- AI-SaaS型UXによる効率運用
- 低解約率のストック収益モデル

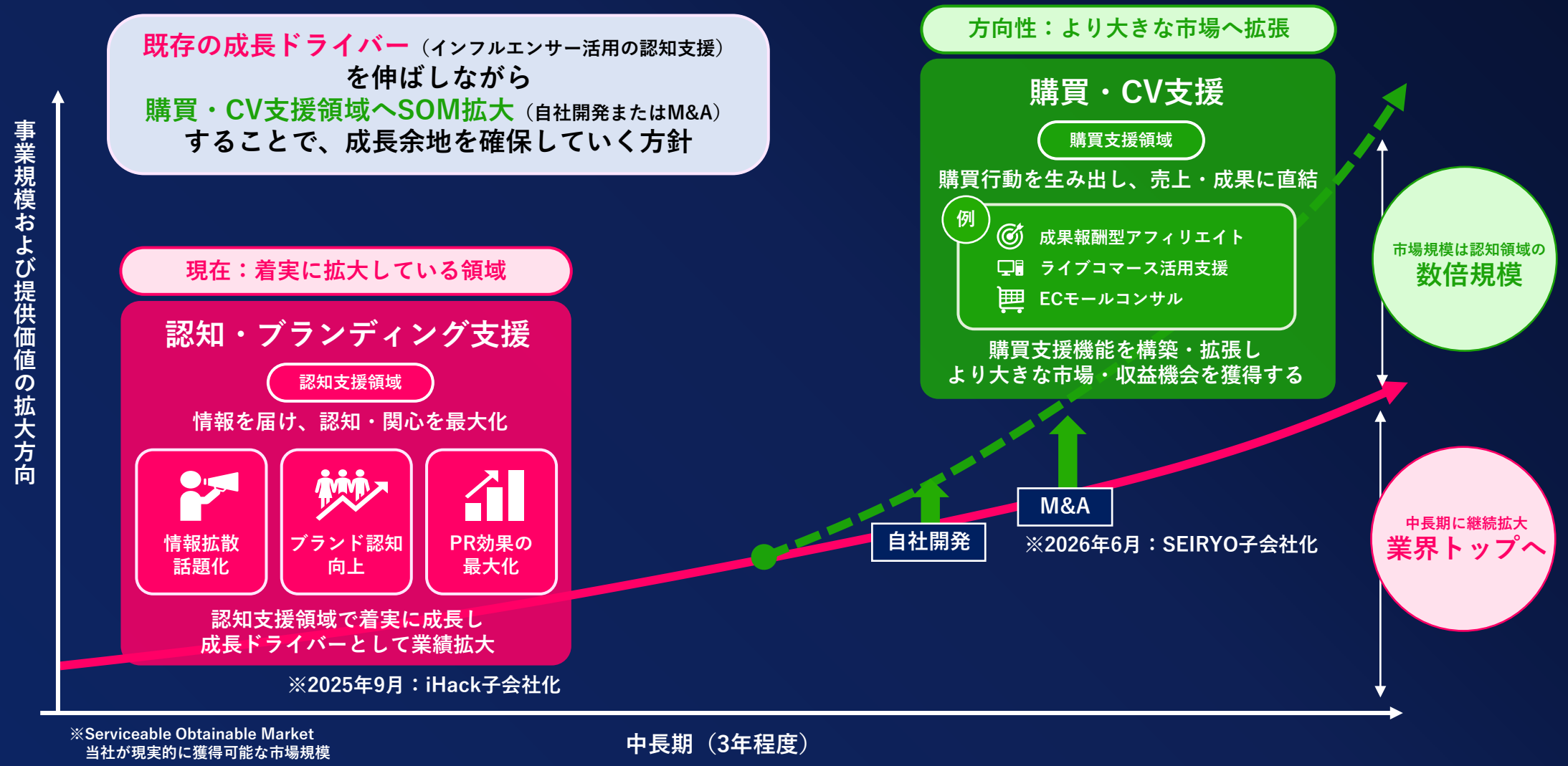
デジタルPR商材とメディアリスニングの事業基盤を活かし
インフルエンサーPRを成長ドライバーとして、事業全体の成長を加速

Copyright © SOCIALWIRE CO., LTD. All rights reserved.

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

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（自社開発またはM&A）
することで、成長余地を確保していく方針



Copyright © SOCIALWIRE CO., LTD. All rights reserved.

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

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

Copyright © SOCIALWIRE CO., LTD. All rights reserved.

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
※インフルエンサーサービス比率上昇中
- 評判・影響力へ価値の再定義
- 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
※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
- データ提供・API連携を強化
- 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

Copyright © SOCIALWIRE CO., LTD. All rights reserved.

Appendix（FAQ・参考資料）

よくいただくご質問（更新：2026年11月）

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→1,103百万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1,217百万円を確保しており、ネット有利子負債は▲113百万円（預金超過）を維持しています。自己資本比率48%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50億円・営業利益8億円）を進行することが、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。 また、株主還元等の施策、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と考えております。なお、当社は2026年9月18日「東京証券取引所スタンダード市場への市場区分の変更に向けた取り組みに関するお知らせ」にて公表したとおり、市場区分の変更申請を行う等、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。
7	**業績予想を下方修正した要因は何か？**	上期は主力事業で大型案件の予算縮小・失注が重なり売上が計画未達となったこと、SEIRYO株式取得の仲介手数料および人員配置適正化に伴う構造改革費用（いずれも一過性）を計上したことを反映しました。下期はSEIRYOの連結寄与により売上は期初計画水準での進行を見込んでおり、修正後も増収・増益を維持する計画です。
8	**セキュリティ診断サービスの業績寄与はどう見込んでいるのか？**	2026年10月に提供を開始した段階（クリップマスター・セキュリティのAI診断）であり、当期の業績予想には織り込んでいません。初期診断と月額の継続点検を組み合わせたストック型の収益モデルを想定し、既存のクリッピング・調査代行の顧客基盤と自社運用のセキュリティ基盤を活用するため、大きな先行投資は不要と考えています。社会的情勢も踏まえ、当社グループの既存顧客への提供を含め、契約数の積み上げを優先し、蓋然性高く業績への寄与が見込める段階で開示します。
9	**構造改革費用はいつまで続くのか？**	人員配置適正化に伴う構造改革費用は、2026年9月末（第2四半期末）までに計上を終えました。これをもって当初より計画していた構造改革は概ね完了したものとなります。拠点統合・AI活用・組織最適化による費用削減効果は下期から寄与する計画です。

Copyright © SOCIALWIRE CO., LTD. All rights reserved.

会社概要

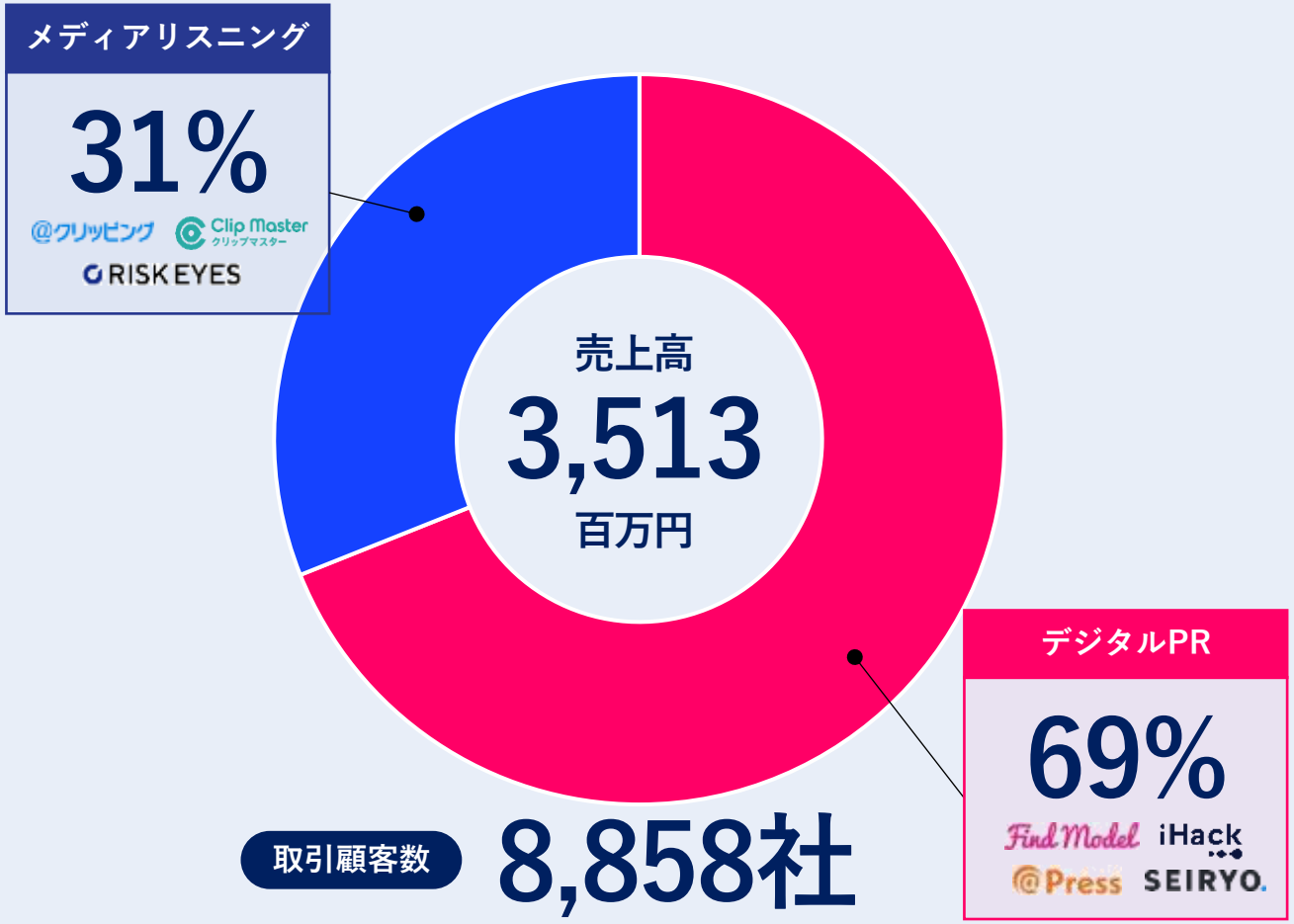
会社名	ソーシャルワイヤー株式会社
上場市場	東京証券取引所グロース市場（証券コード：3929）
設立	2006年9月
本社	東京都港区港南二丁目12番32号 SOUTHPORT品川5階
事業内容	■デジタルPRサービス • インフルエンサーPR｜Find Model • インフルエンサーPR・タレントマネジメント｜iHack • インフルエンサーPR・成果報酬型ショート動画｜SEIRYO • リリース配信サイト｜@Press ■メディアリスニングサービス • ソーシャルリスニング｜Clip Master • クリッピング｜@クリッピング • 反社リスクチェック｜RISK EYES

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



前年度（2026/03期） 実績



※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

Copyright © SOCIALWIRE CO., LTD. All rights reserved.

ビジョン

全ての魅力にスポットライトがあたる社会へ

経営方針

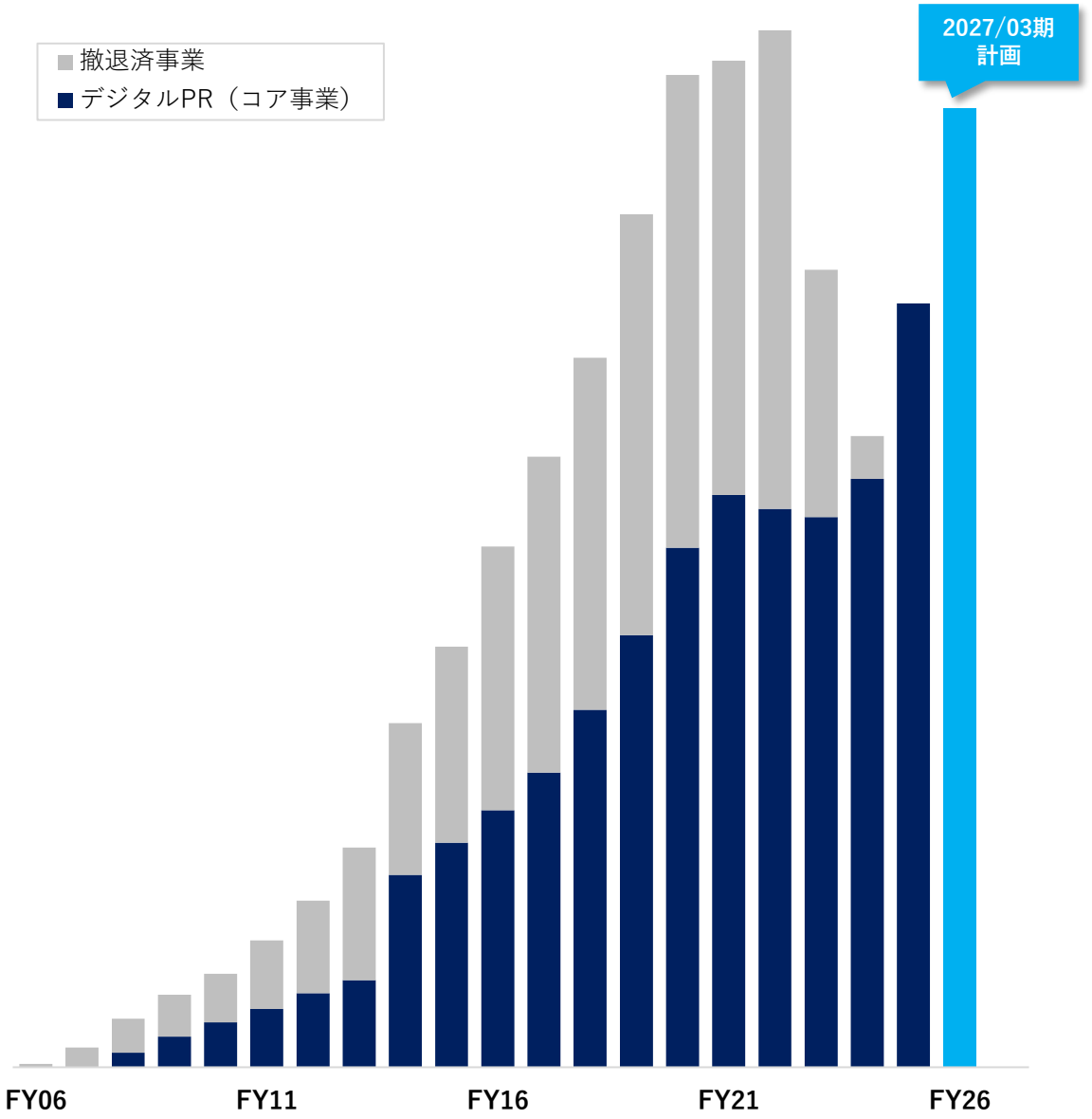
付加価値の追求による企業価値の向上

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あたることで、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。

Copyright © SOCIALWIRE CO., LTD. All rights reserved.

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



Copyright © SOCIALWIRE CO., LTD. All rights reserved.

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



Copyright © SOCIALWIRE CO., LTD. All rights reserved.

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/

Copyright © SOCIALWIRE CO., LTD. All rights reserved.

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

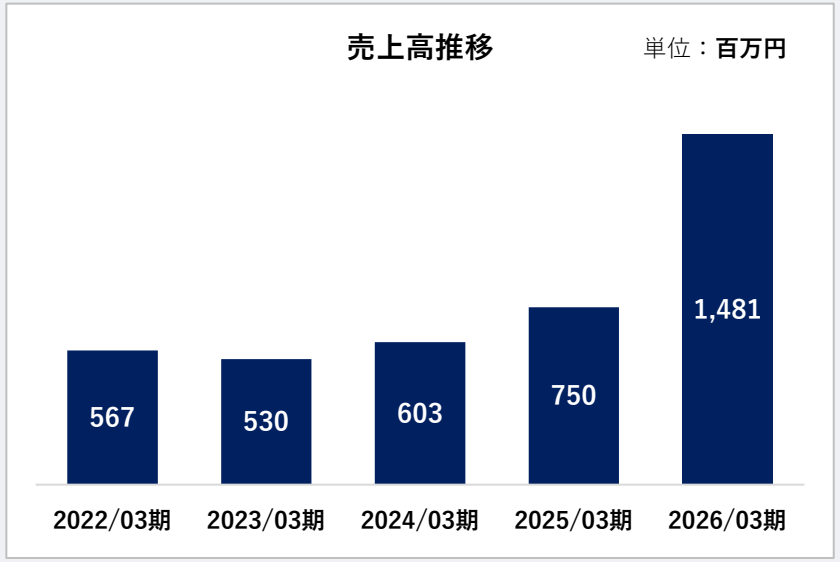
- 投稿レギュレーションを厳格に運用し、リスクを最小化

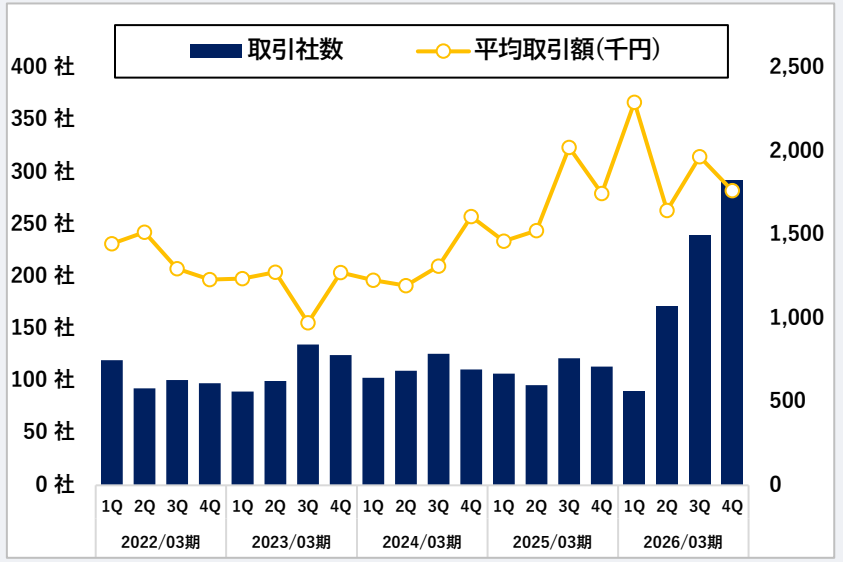
■ 高コスパのSNSプロモーションのワンストップ対応

- 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にサポート





Find Model
https://find-model.jp/
iHack
https://ihack.co.jp/
SEIRYO.
https://www.seiryo-official.co.jp/

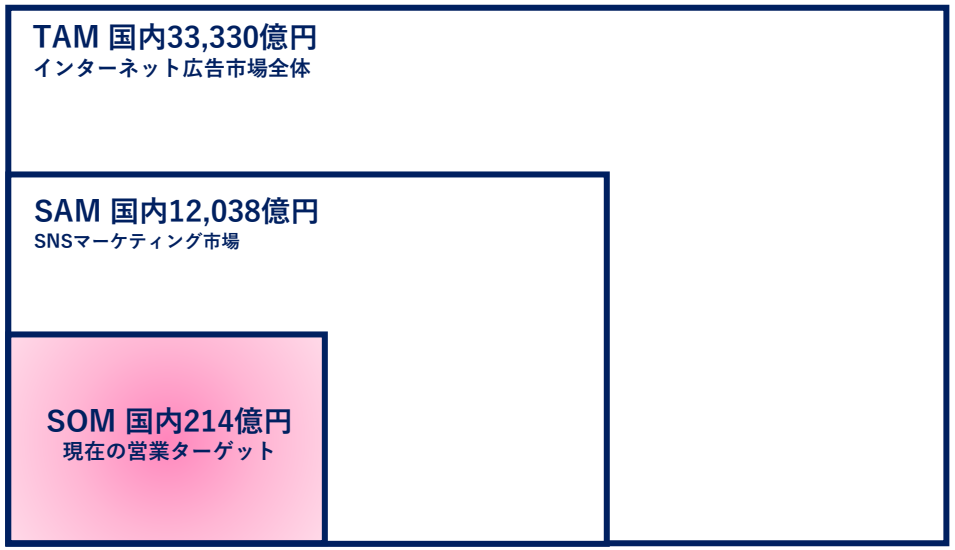
Copyright © SOCIALWIRE CO., LTD. All rights reserved.

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

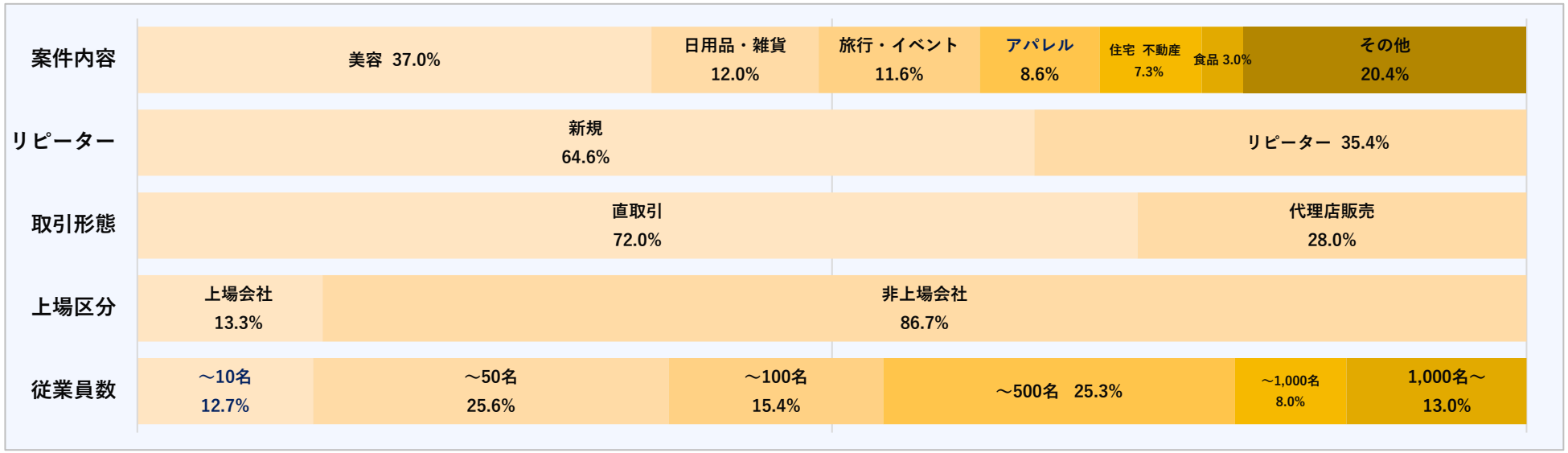
※出典：サイバー・バズ／デジタルインファクト調べ「国内ソーシャルメディアマーケティングの市場動向調査」（2024年11月）

- ■ 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）



顧客データ

期間：2026年3月期



Find Model
https://find-model.jp/
iHack
https://ihack.co.jp/
SEIRYO.
https://www.seiryo-official.co.jp/

Copyright © SOCIALWIRE CO., LTD. All rights reserved.

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/

Copyright © SOCIALWIRE CO., LTD. All rights reserved.

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

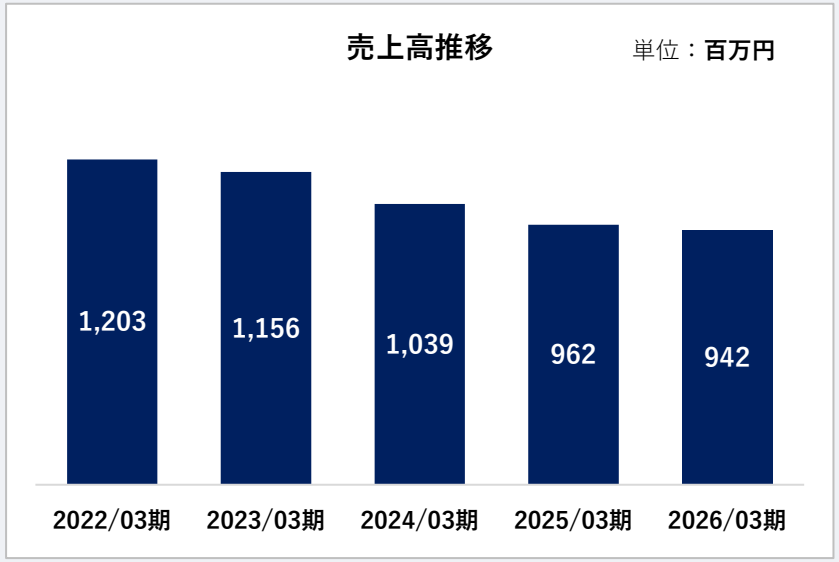
提供付加価値

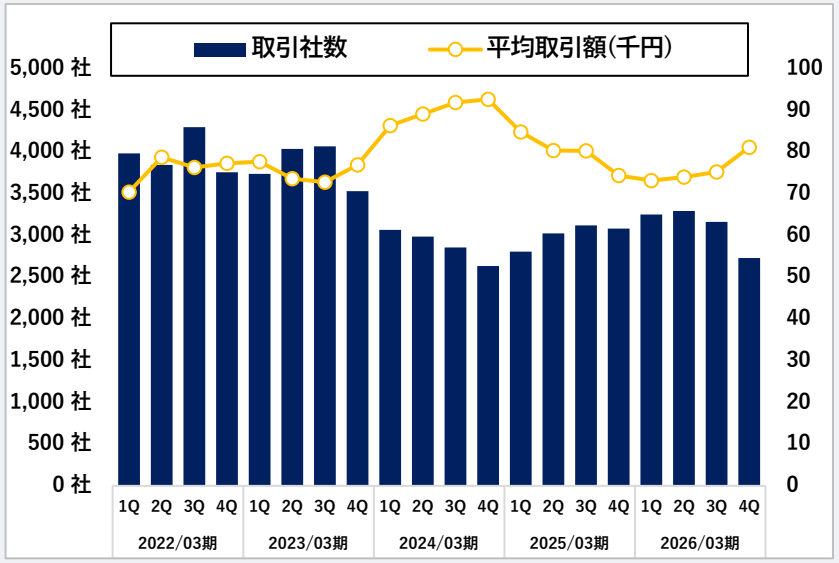
■ **記事掲載数（業界No.1 ※自社調べ）**
- 多くのメディアで「記事」として扱われることによる認知効果

■ **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





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

Copyright © SOCIALWIRE CO., LTD. All rights reserved.

市場規模

■ 広報PR市場全体

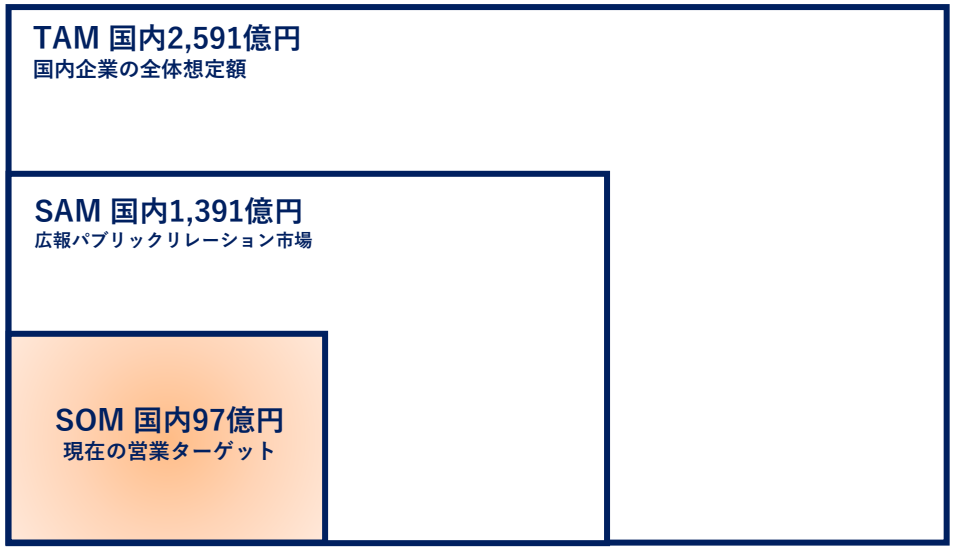
- 1,391億円

※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）

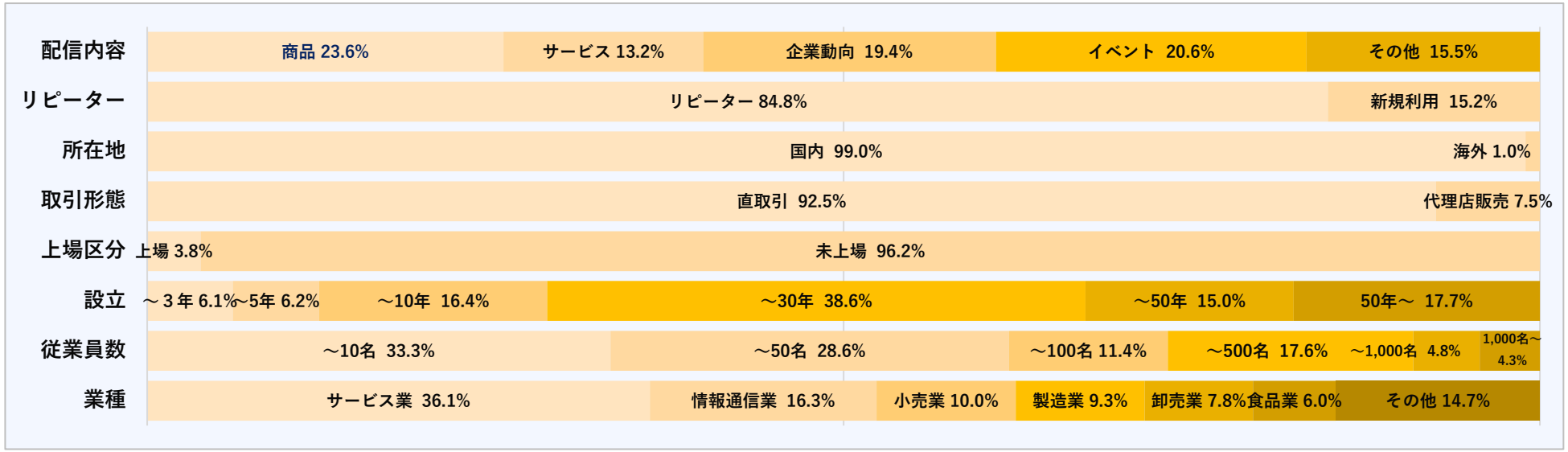
- 97億円（リリース配信の単一商材として算定）

※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。



顧客データ

期間：2026年3月期



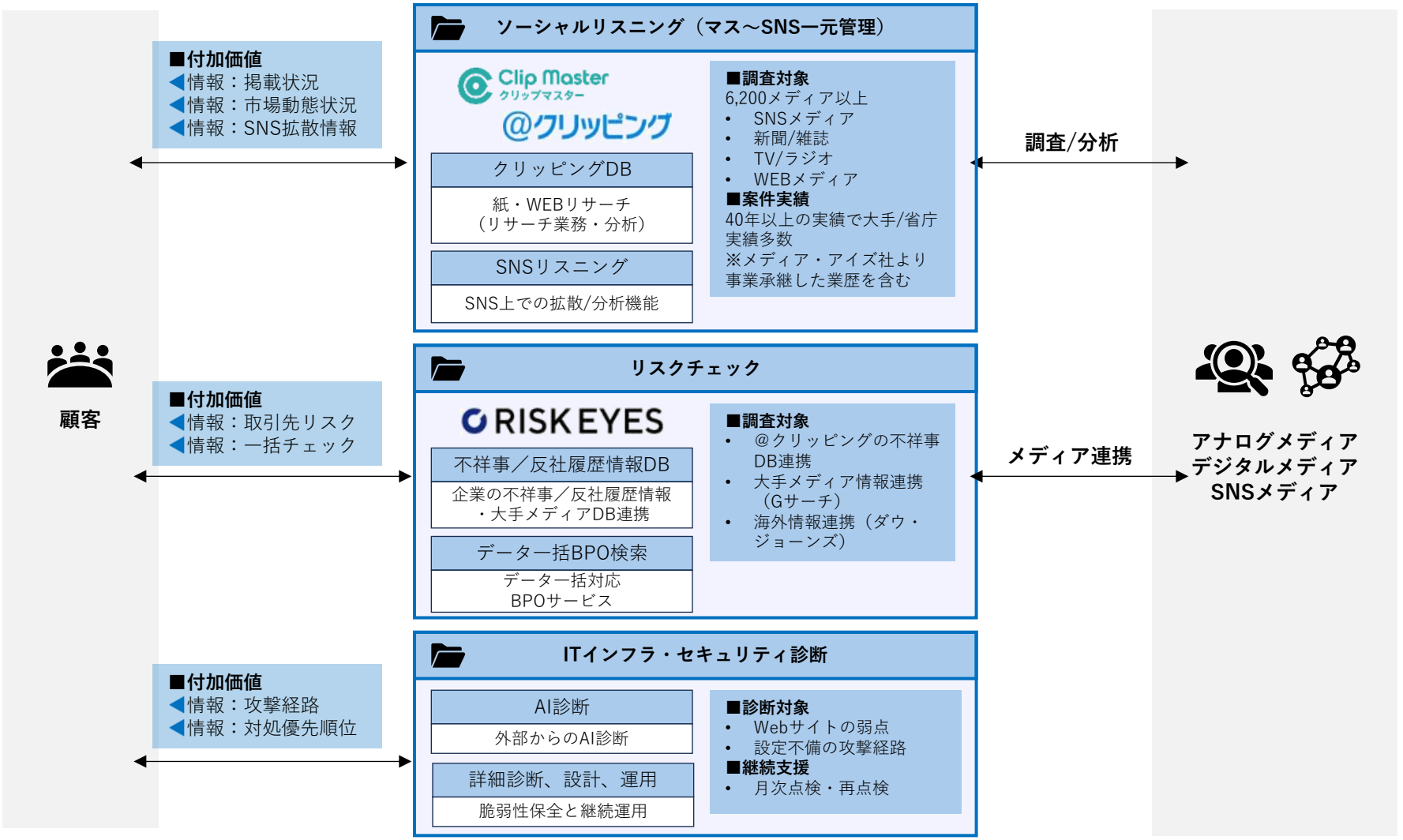
@Press
https://www.atpress.ne.jp/

Copyright © SOCIALWIRE CO., LTD. All rights reserved.

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



Copyright © SOCIALWIRE CO., LTD. All rights reserved.

Product Purpose

メディア動向をリアルタイムかつ低コストで提供



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。

@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。

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。

クリップマスター・セキュリティ（新規サービス）
企業のWEBサイト・サービスの脆弱性のAI診断。弱点の発見から改善・再点検までを支援。日々のデータ運用ナレッジと自社インフラエンジニアリング体制を、そのまま診断サービスの基盤として付加価値提供。
自社サイト：情報漏洩まとめ.site

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

Copyright © SOCIALWIRE CO., LTD. All rights reserved.

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

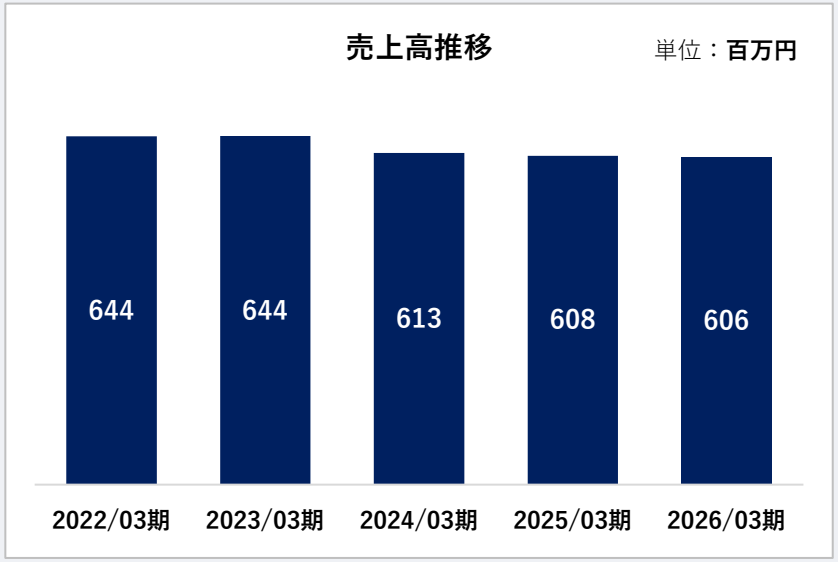
■ **メディアリスニングツール提供**
- マスメディア～SNSまでを一元管理するPR向け総合ツール。
- エンタープライズ向けソーシャルリスニングツールと比較しても、十分な競争力を有するSaaSへ進化

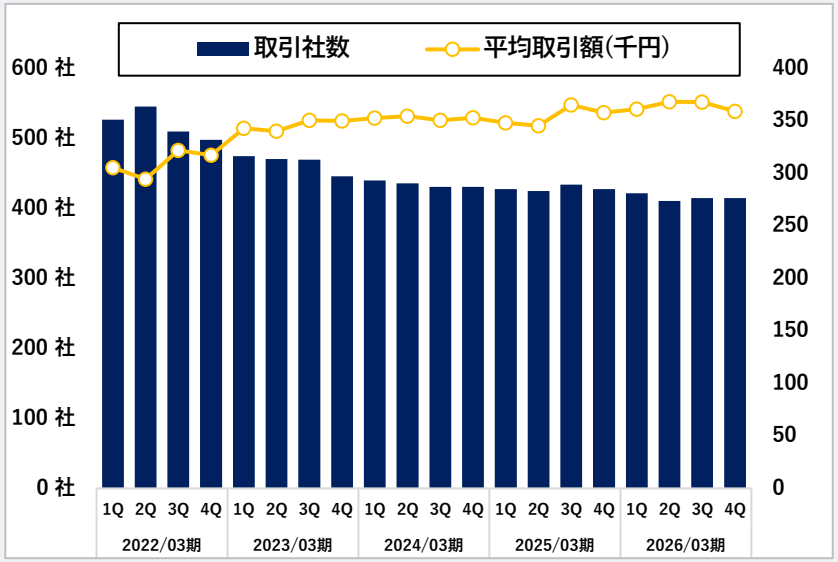
提供付加価値

■ **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





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

Copyright © SOCIALWIRE CO., LTD. All rights reserved.

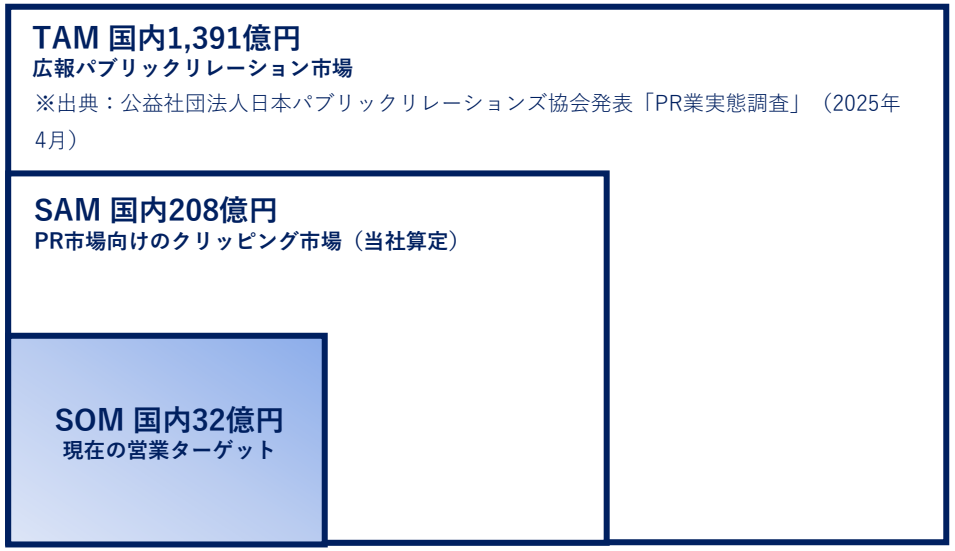
メディアリスニング｜クリッピング・ソーシャルリスニング

市場規模

■ クリッピング単一での市場規模
- 208億円

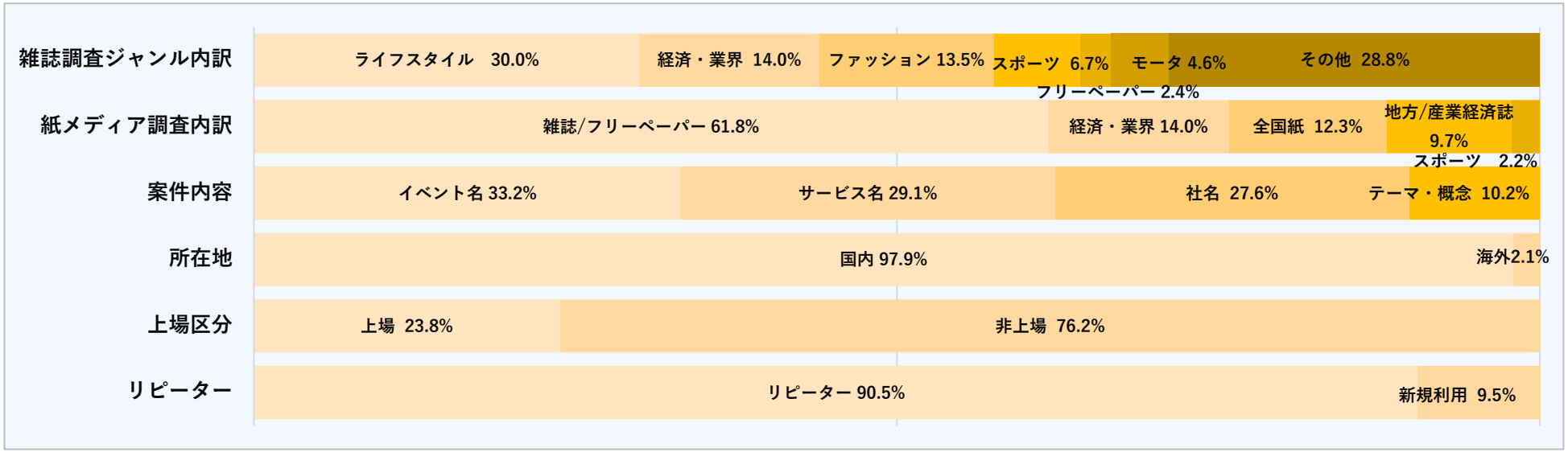
■ 当社の営業ターゲット（2027/03期）
- 32億円（クリッピング市場向けへソーシャルリスニングツールを販売）

※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

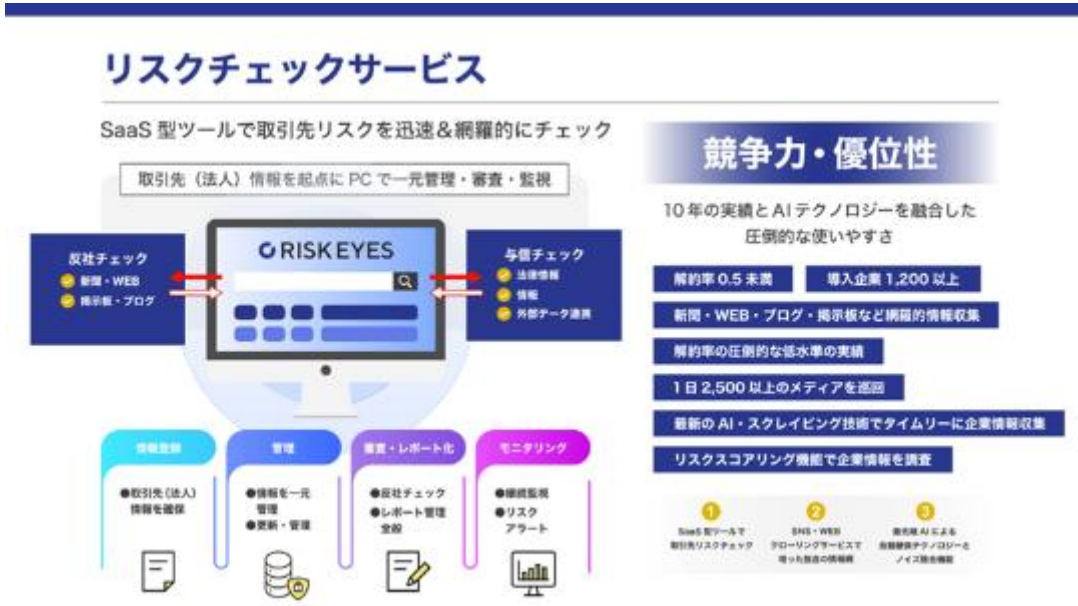


Clip Master クリップマスター
https://clipmaster.jp/

Copyright © SOCIALWIRE CO., LTD. All rights reserved.

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



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。

RISK EYES
https://www.riskeyes.jp/

Copyright © SOCIALWIRE CO., LTD. All rights reserved.

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。

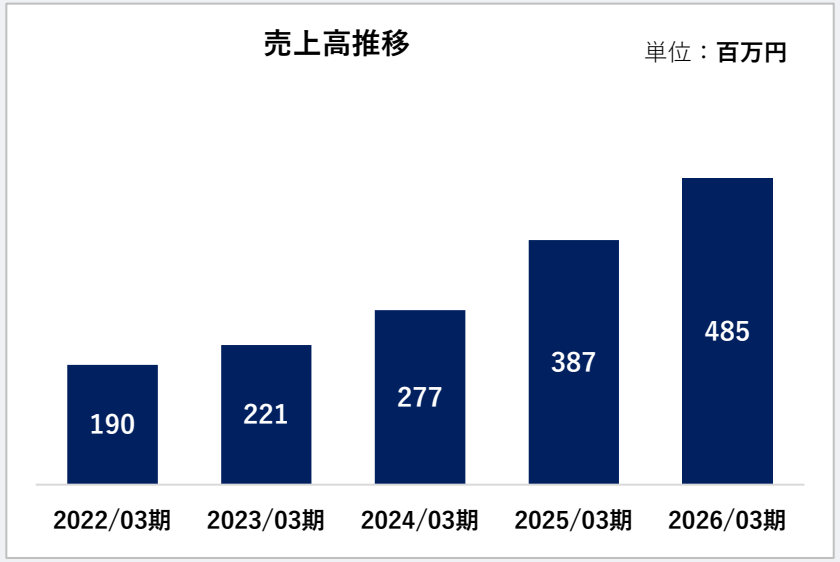
提供付加価値

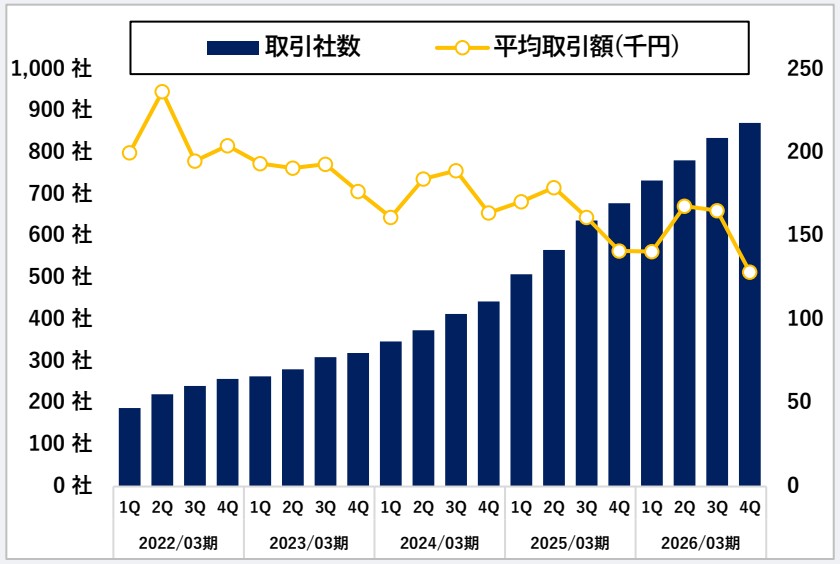
■ お客様の工数削減、時間削減

- 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。





RISK EYES
https://www.riskeyes.jp/

Copyright © SOCIALWIRE CO., LTD. All rights reserved.

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）

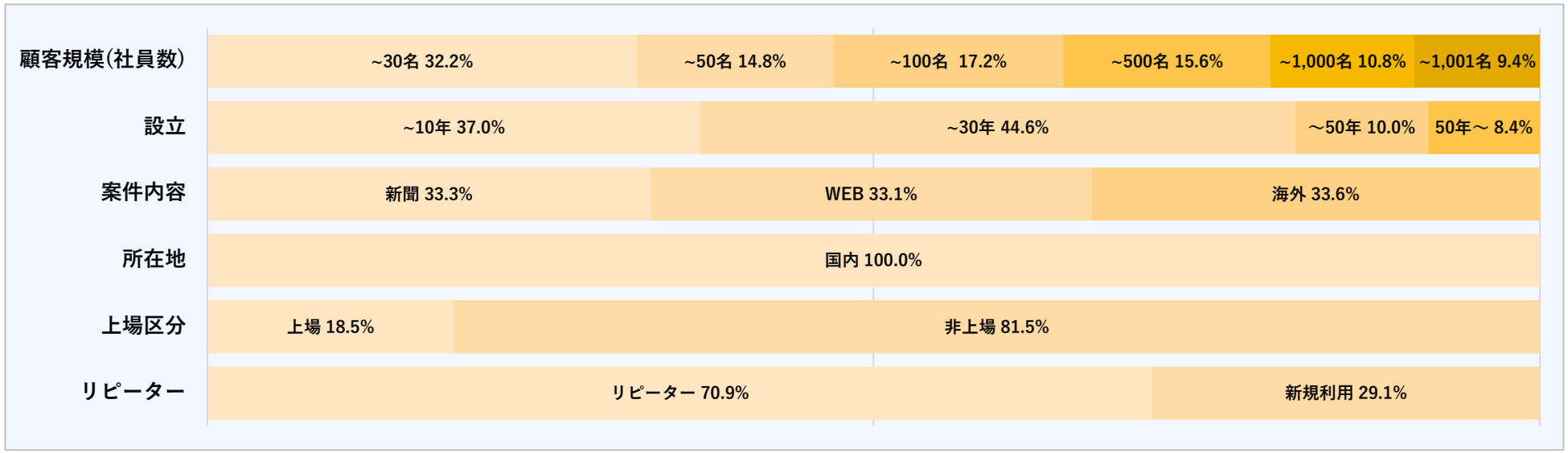
- 56億円

※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



顧客データ

期間：2026年3月期



RISK EYES
https://www.riskeyes.jp/

Copyright © SOCIALWIRE CO., LTD. All rights reserved.

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