

ソーシャルワイヤー株式会社

2025年3月期通期決算 個人投資家向け説明会

2025年5月22日

2025年3月期（本決算）

会社・事業紹介

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。

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 296名（連結）
2025年3月末時点

事業所 東京（新橋、新宿御苑）、仙台、大阪、福岡、ハノイ

事業内容

デジタルPRサービス

インフルエンサーPR

Find Model

リリース配信

@Press

メディアリスニングサービス

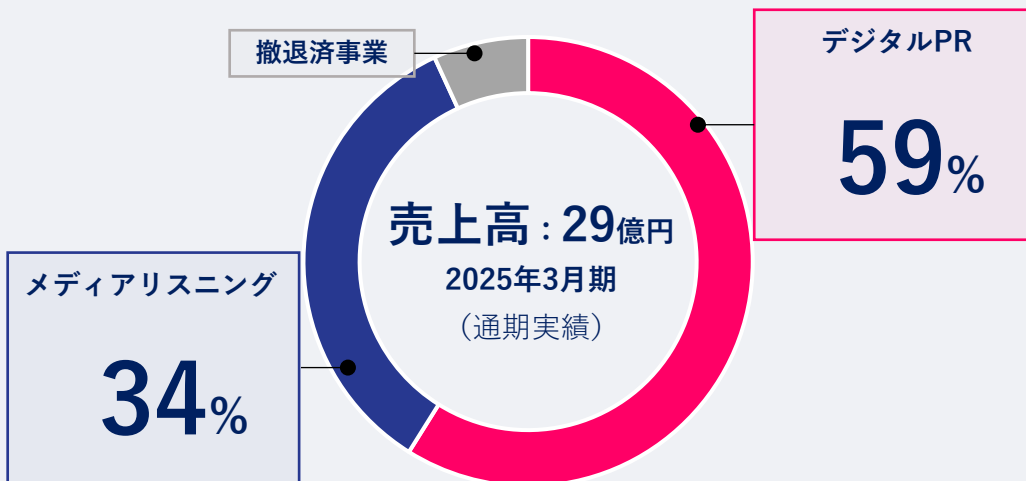
クリッピング

@クリッピング

リスクチェック

RISKEYES

ポートフォリオ



取引顧客数

(コア事業※1のみ)

8,389社/年 × 32万円/社

※1 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

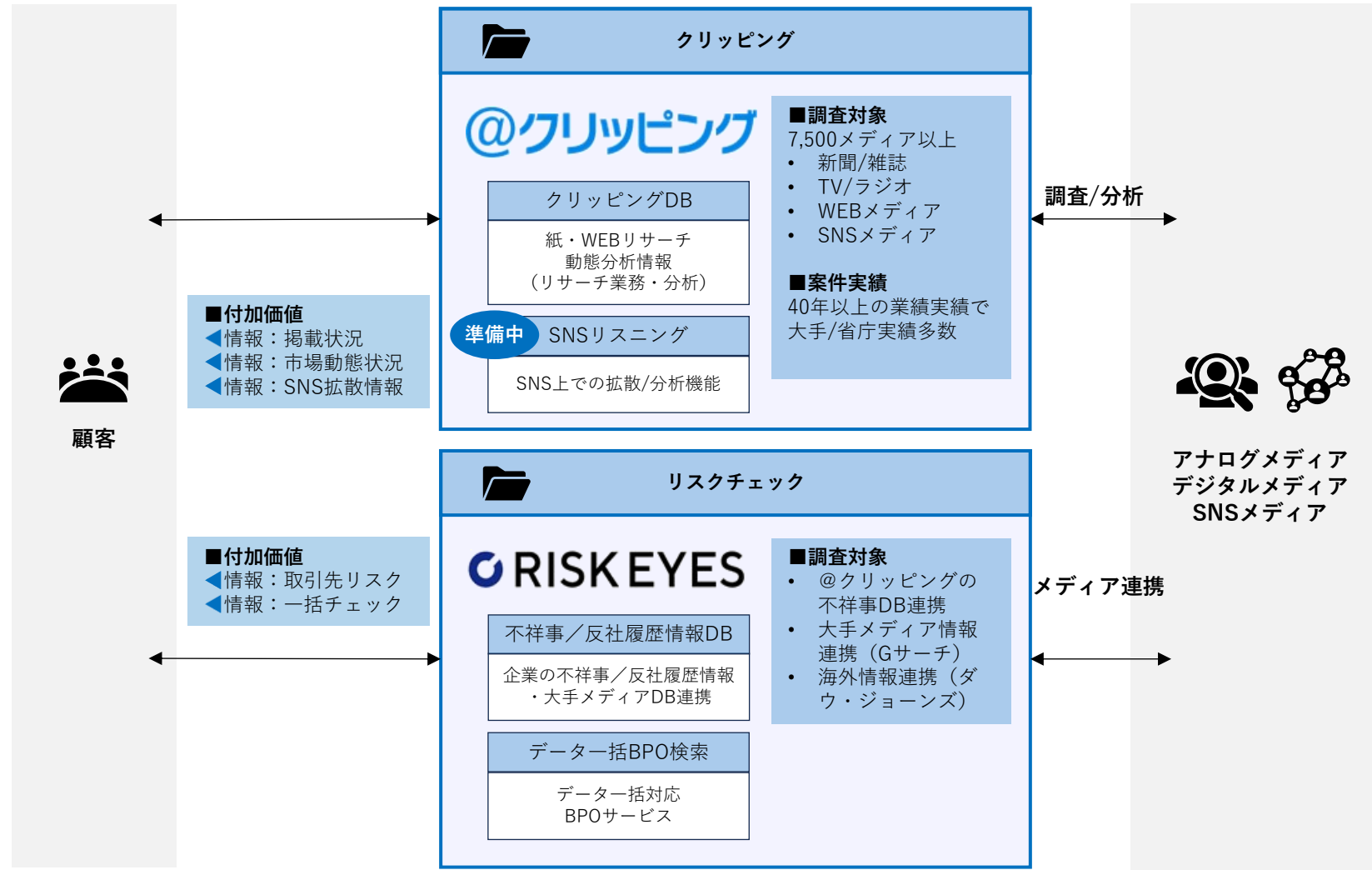
リリース配信×インフルエンサー

SNSを含めた網羅的なメディア発信を最適提供



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



2025年3月期（本決算）

連結業績報告



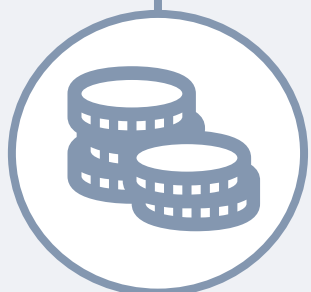
自己資本比率

5.9% → 61.2%



コア事業 売上成長率(YoY)

▲1.4% → 6.9%



当期利益

▲1.4億 → 1.7億

財務健全

- 現預金 3.5億→14億
- 借入金 3.7億→1.9億
- EBITDA 2.4億→3.0億

成長率回復

- デジタルPR ▲ 3.3%→+ 4.3%
- メディアリスニング + 2.2%→+ 11.8%

黒字回復

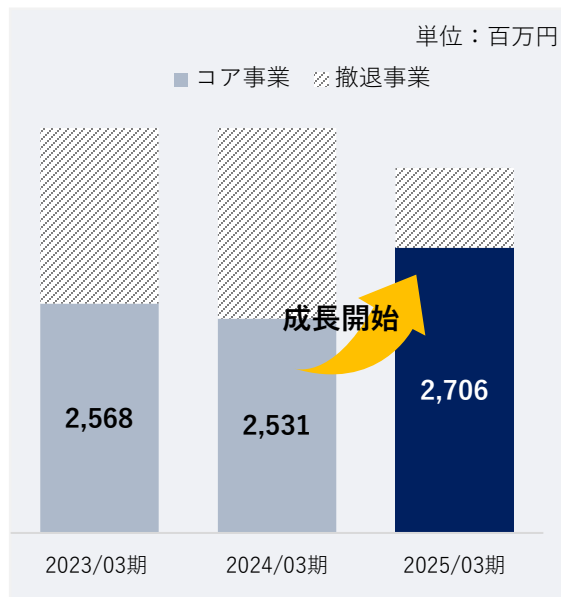
- 営業利益 ▲ 200万→1.36億
- 経常利益 ▲ 2,700万→0.72億

業績サマリー

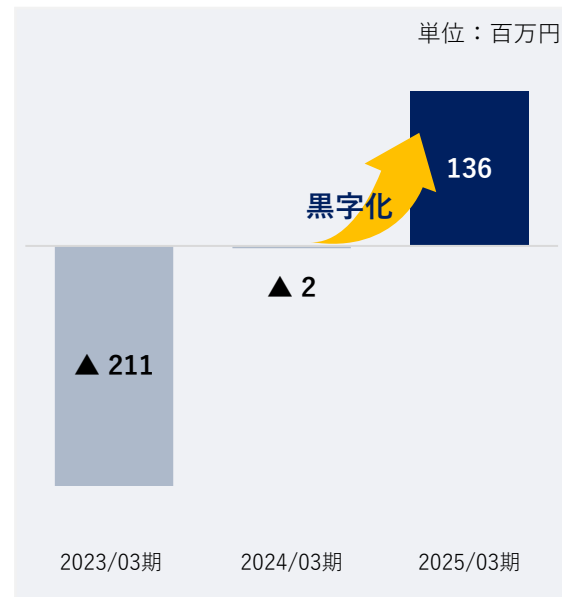
単位：百万円

	前年度	2025/3期累計		
			前年比	
売上高	3,669	2,905	▲ 764	79%
EBITDA	243	304	+ 61	125%
営業利益	▲ 2	136	+ 139	黒字化
経常利益	▲ 27	72	+ 100	黒字化
当期純利益	▲ 146	170	+ 316	黒字化

売上高



営業利益



上半期

- (株)ジーニーと資本業務提携
- 第三者割当増資
- 海外シェアオフィス撤退（特別利益に寄与）
- 翻訳サービス撤退（特別利益に寄与）

下半期

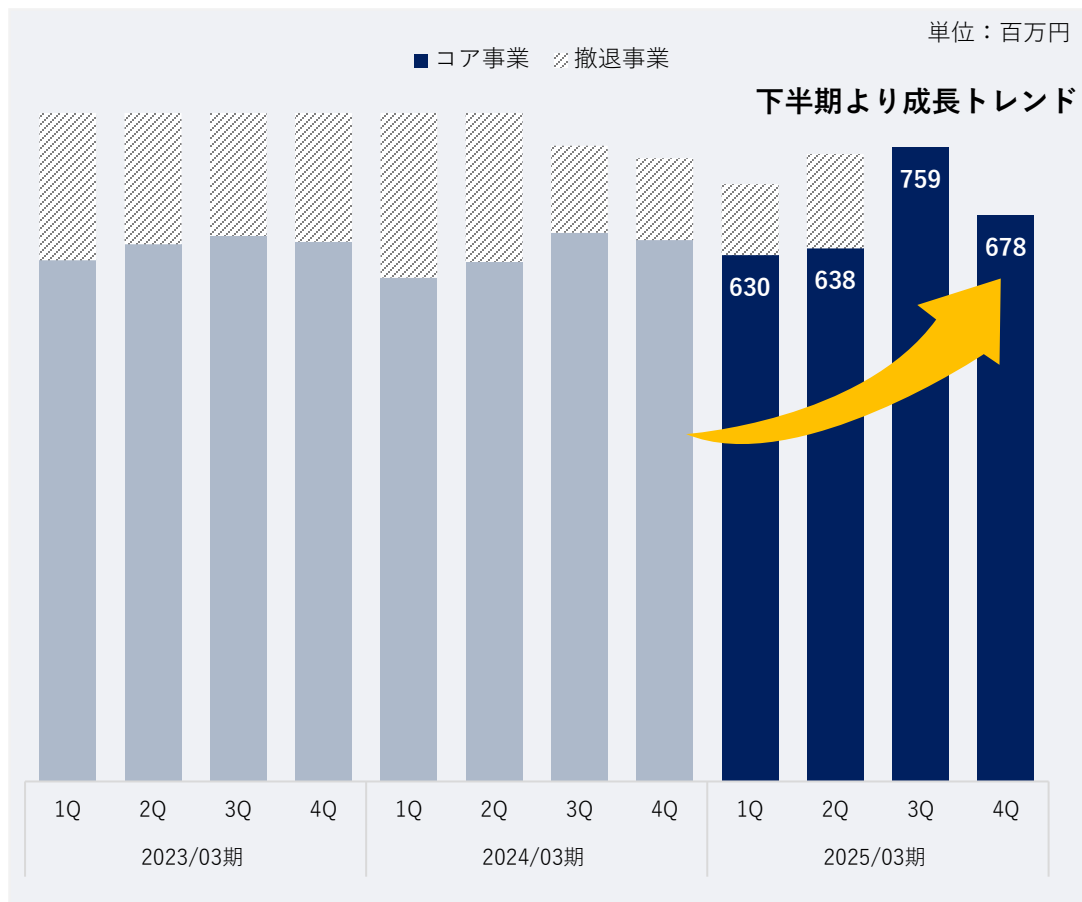
- (株)プラップジャパングループとクリッピング業務提携

大幅改善の主要因

- ノンコア事業撤退による構造改革
- コア事業の成長率がプラスヘトレンド転換
- 段階的システムリビルドでプロダクト価値向上

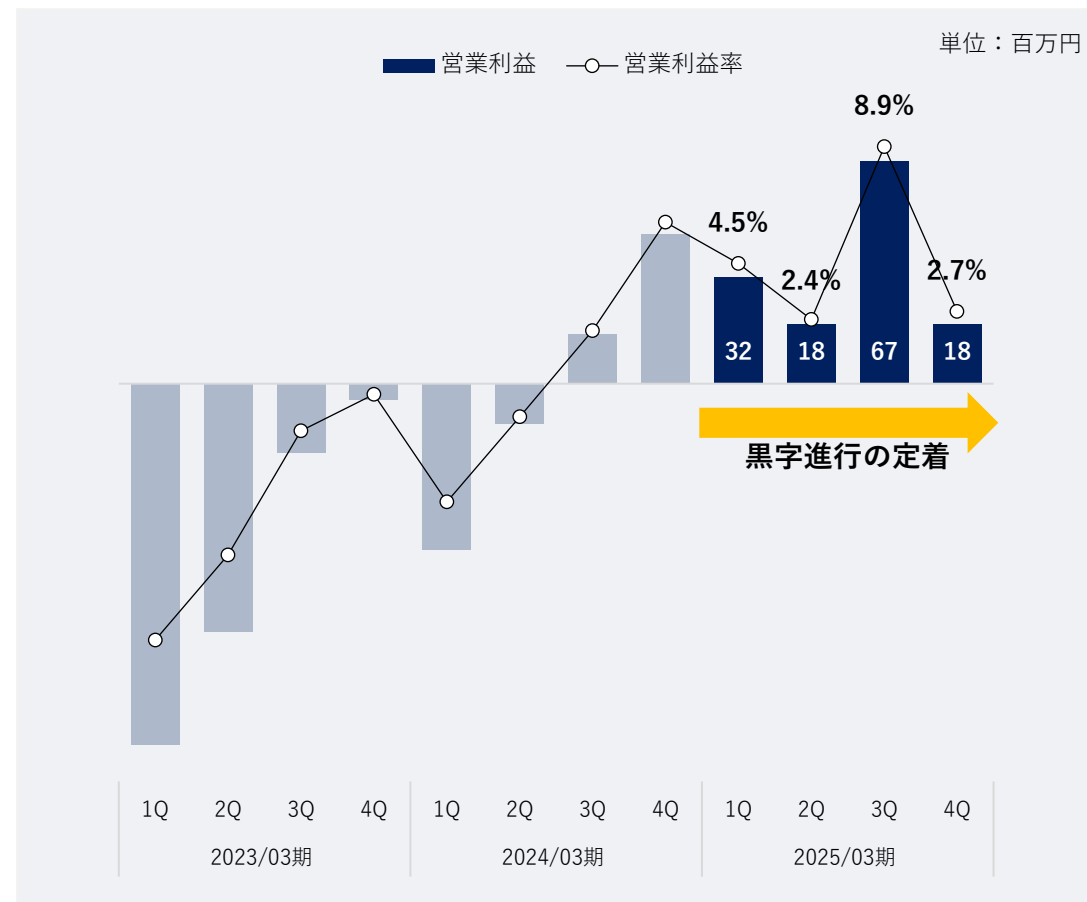
売上高

- ノンコア事業の事業撤退により事業スリム化完遂
- インフルエンサーPR事業が強く成長牽引
- メディアリスニングサービスのストック売上蓄積



営業利益

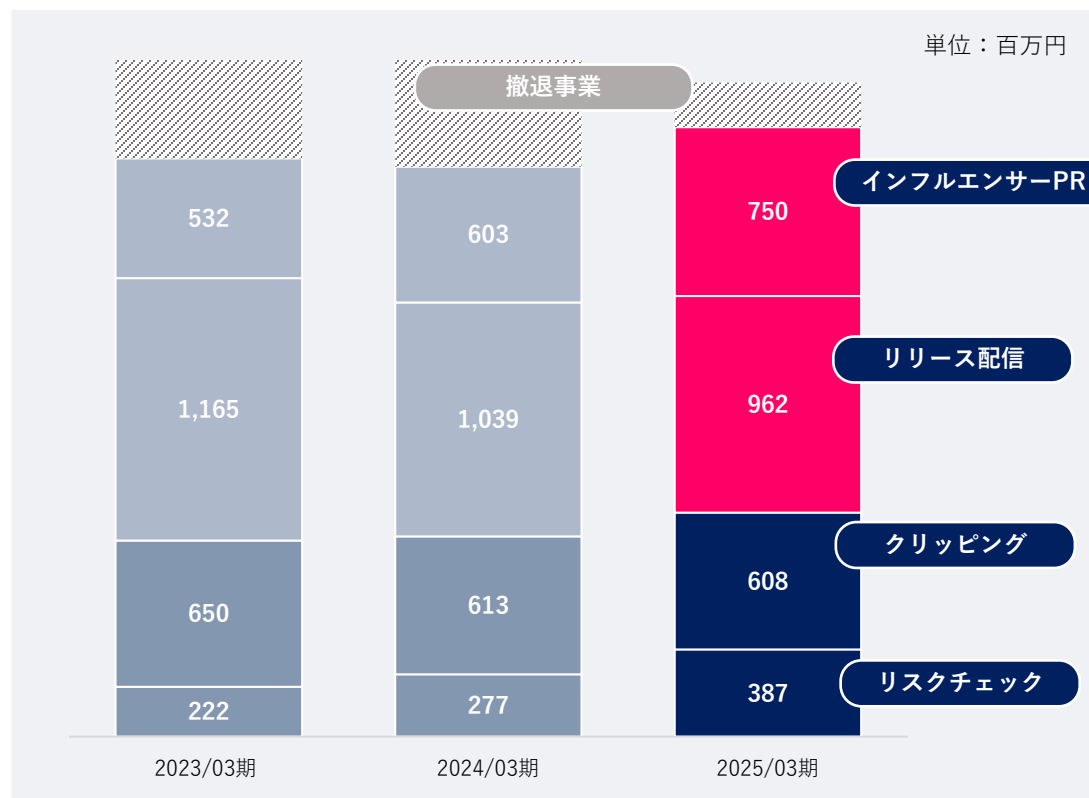
- 販管費（宣伝費やPMI経費）を吸収しつつ黒字化を維持
- インフルエンサーPRのウェイト増により下期偏重傾向が進行



サービス構成

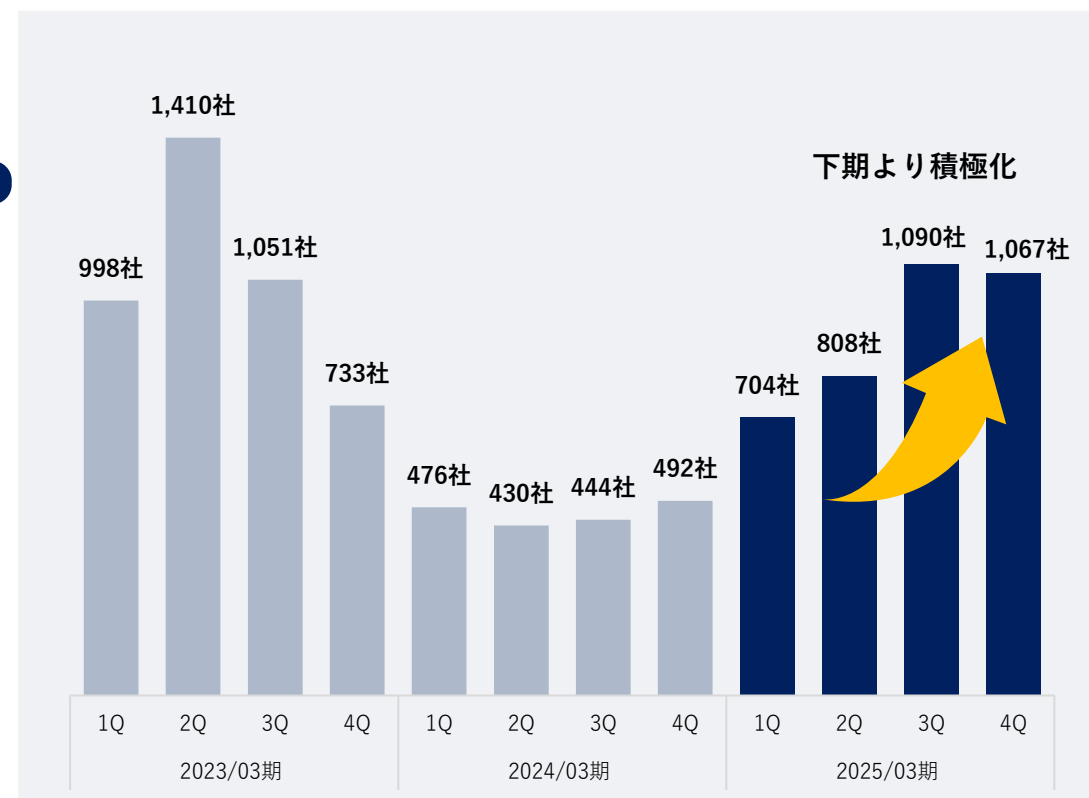
※撤退済事業を除いた算出となります

- デジタルPR
 - インフルエンサーPR 24%⇒28%
 - リリース配信 41%⇒36%
- メディアリスニング
 - クリッピング 24%⇒22%
 - リスクチェック 11%⇒14%



マーケティング

- 新規獲得契約：3,669社
- リリース配信ツールをエントリー商材として積極獲得。クロスセル基盤へと醸成していく方針



Find Model

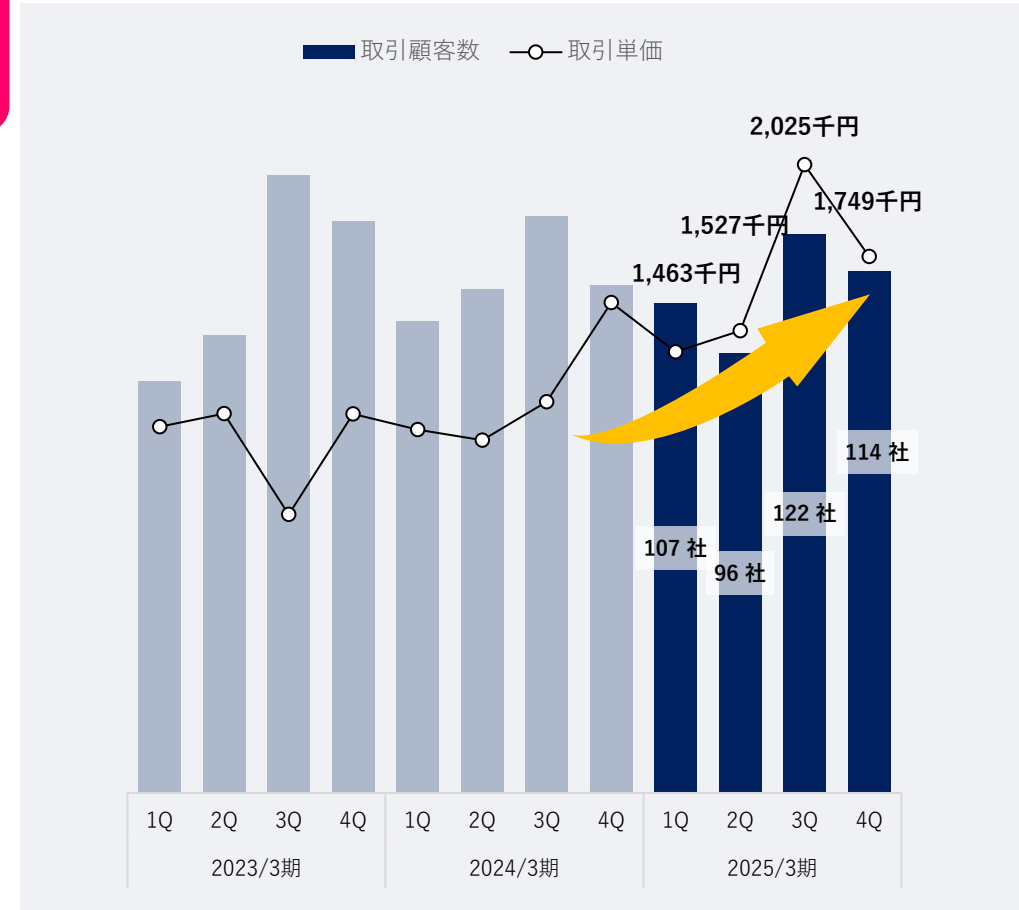
インフルエンサーPR

売上成長率 (YoY)

+13% ⇒ +24%

成長の加速

- **顧客の大型化が進行、単価の大幅上昇**
 - ・ オウンドメディア（インスタラボ）の運営注力で、引き合い/問い合わせが増加
- **アパレル×縦型動画が好調**
 - ・ 縦型動画のニーズ拡大（ライブ、Instagramストーリーズ、TikTok、YouTubeショート）に案件が拡大
- **インフルエンサープラットフォーム開始【FY25】**
 - ・ インフルエンサーPRノウハウを継承し月額制プラットフォーム
 - ・ 2025年4月に「Find Model サークル」をローンチ





リリース配信

底打ちから回復中

売上成長率 (YoY)

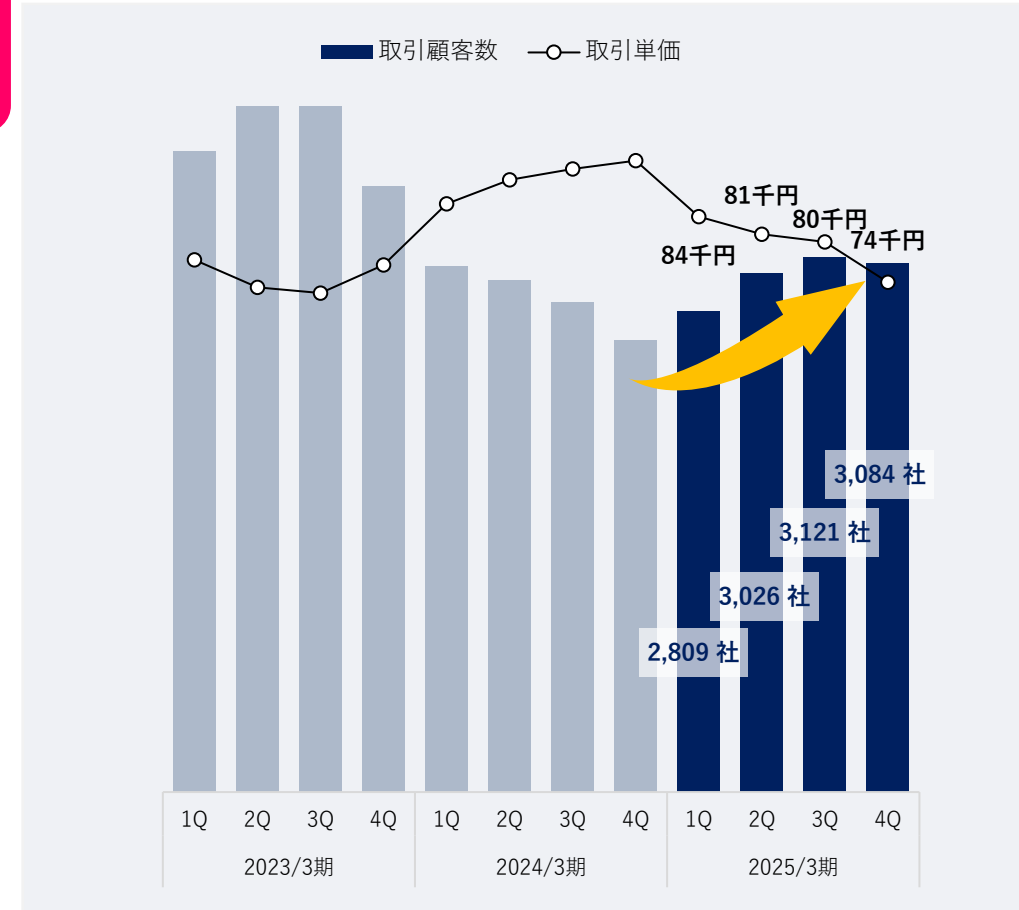
▲11% ⇒ ▲7%

● システム改修でリリースPV大幅増加

- ・ 従来の記事化ニーズに加え、露出ニーズ（PVや集客）獲得に寄与
- ・ 利用者数の底打ち、増加を推進
- ・ 先行指標（受注額YoY）：上半期▲11%、下半期+8.5%と回復中

● 月額契約促進【FY25】

- ・ システム改変と従量プラン/月額プランを融合しサイトPV数増加策へ
- ・ サブスクリプション型の月額契約を販促推進
- ・ 月額制インフルエンサープラットフォーム（Find Model サークル）との連動を予定



@クリッピング

クリッピング

底打ちから回復

売上成長率 (YoY)

▲6% ⇒ ▲0%

● 大手PR会社/官公省庁中心に安定

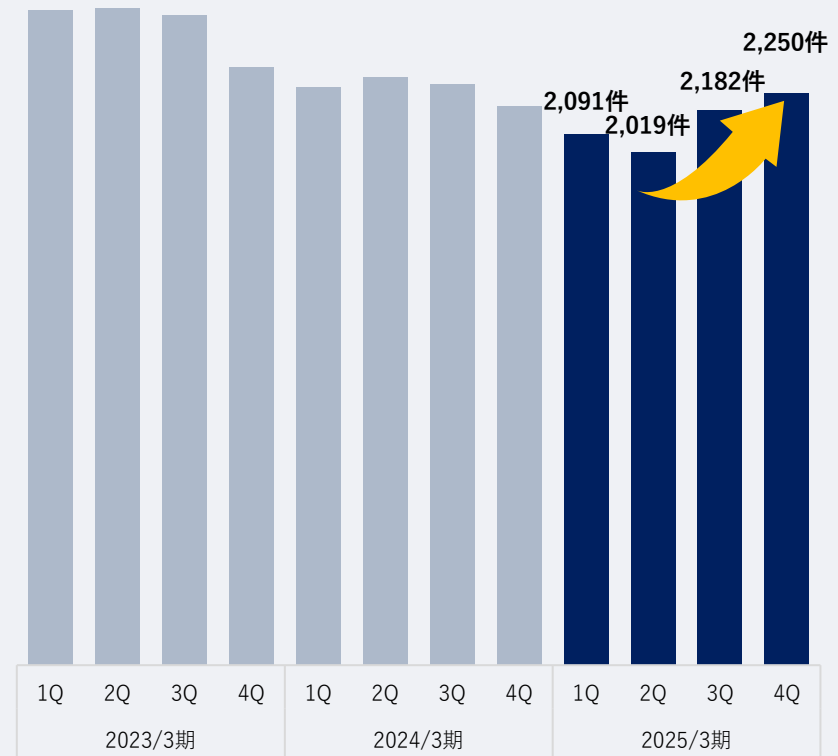
- 安定した大手取引基盤、早朝案件は堅調進行中
- 反社チェックやネガティブ案件堅調
- プラップジャパングループ提携 (PRオートメーションAPI連携)

SNSリスニングで競争力増強【FY25】

● SNSリスニングの開発着手

- 技術開発力の強化によりSNSリスニング実装予定
- 月額プラン、API連携のデータ提供型モデルへ
- 同業界内のプレゼンス増加が見込まれシェア拡大へ舵をきる

案件数



RISKEYES

リスクチェック

成長の加速

売上成長率 (YoY)

+25% ⇒ +40%

- 積極的なマーケティング活動でMRR拡大
 - ・ 展示会やセミナー等を積極化し、獲得数倍増
 - ・ 一括検索BPOオプションが好調で成長率を更に押し上げ
 - ・ SFAツール、メールマーケティング事業と積極接続

反社チェック固有のUI/UX進化へ

- 業界最高速度へ【FY25】
 - ・ 反社チェックダッシュボードとして類似企業比で最高速度へ
- 高精度のUXへ
 - ・ BPOサポート機能拡充開発（顧客単価上昇施策）



貸借対照表

	2024/3期末		2025/3期末			
	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	798	59.7%	1,941	77.0%	243	うち現金および預金：1,411百万円
固定資産	538	40.3%	580	23.0%	108	
資産合計	1,336	100.0%	2,521	100.0%	189	第三者割当増資による現預金増加
流動負債	1,136	85.0%	781	31.0%	68	うち借入金：194百万円
固定負債	114	8.6%	163	6.5%	143	
負債合計	1,250	93.6%	945	37.5%	75	借入金返済による減少
株主資本	16	1.2%	1,551	61.5%	9,289	
その他	69	5.2%	24	1.0%	35	
純資産合計	85	6.4%	1,575	62.5%	1,834	当期利益増加および第三者割当増資による増加
負債・純資産合計	1,336	100.0%	2,521	100.0%	189	

キャッシュ・フロー計算書

	2024/3期累計	2025/3期累計		
	金額 (百万円)	金額 (百万円)	前年比 (百万円)	主な変動要因
営業活動	126	158	+ 32	通期利益黒字化寄与もあり増加
投資活動	1,184	▲ 188	▲ 1,373	無形固定資産取得による支出
財務活動	▲ 1,977	1,098	+ 3,075	増資による増加、借入金の早期返済
現金及び現金同等物期末残高※	354	1,411	+ 1,057	

※ 連結除外に伴う現金及び現金同等物の減少額16百万円含む

損益計算書

	2024/3期累計	2025/3期累計			
	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	3,669	2,905	▲ 764	79	コア事業が成長軌道へ回復中
コア事業	2,531	2,706	+ 175	107	
撤退済事業	1,138	198	▲ 939	17	
売上総利益	1,899	1,843	▲ 56	97	
コア事業	1,770	1,817	+ 46	103	
撤退済事業	129	26	▲ 102	20	
EBITDA ^{※1}	243	304	+ 61	125	
営業利益	▲ 2	136	+ 139	黒字化	増資関連経費計上（営業外支出：△35百万円） 子会社譲渡の一時利益計上（特別利益：86百万円）
経常利益	▲ 27	72	+ 100	黒字化	
当期純利益 ^{※2}	▲ 146	170	+ 316	黒字化	

※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

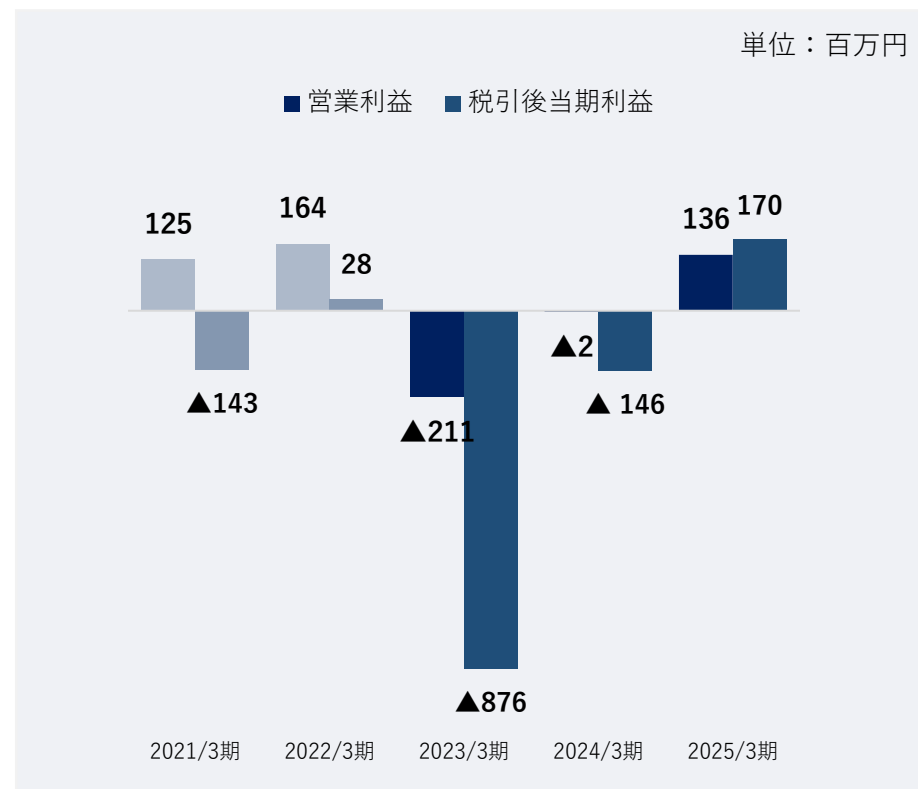
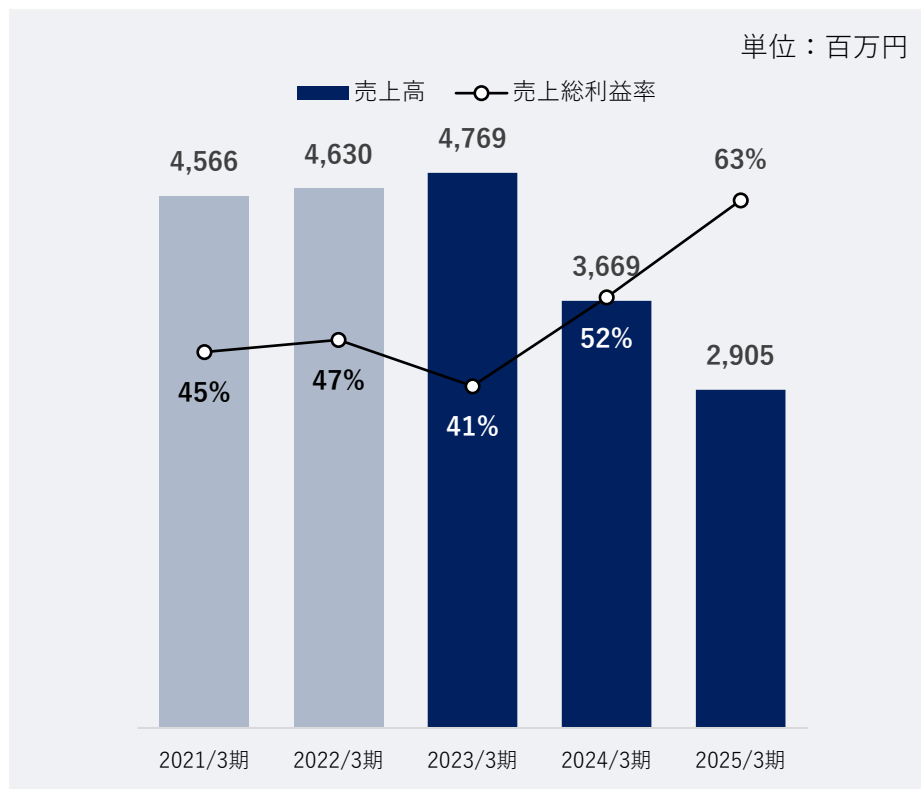
2023年3月期～2025年3月期

構造改革の成果

シェアオフィス関連の事業撤退

- 2023年8月 国内シェアオフィス事業の事業法人譲渡
- 2024年9月 海外シェアオフィス事業の事業法人譲渡
- 2024年10月 クラウド翻訳事業の事業法人譲渡

✓ 売上総利益率の上昇に伴い
営業利益含めた全段階利益の改善



成長基盤強化

財務力の強化

- 2024年7月 第三者割当増資の実施（新株49%発行）
(株)ジーニーの連結子会社化

開発力の強化

- 2024年1月 ベトナム企業をM&Aによりエンジニア体制強化
- 2024年7月 親会社より高度エンジニア人員出向受入



デジタルPR成長投資にむけて
投資資金確保
社内エンジニア体制大幅増

経営成績の推移

単位：百万円

	FY20	FY21	構造改革期		
			FY22	FY23	FY24
売上高	4,566	4,630	4,769	3,669	2,905
売上総利益	2,064	2,160	1,960	1,899	1,843
(%)	45%	47%	41%	52%	63%
営業利益	125	164	▲ 211	▲ 2	136
経常利益	109	137	▲ 201	▲ 27	72
税引後当期利益	▲ 143	28	▲ 876	▲ 146	170



売上高の大幅減少を伴ったものの
経営成績は回復進行を確認

2023年3月期

不採算事業により財務脆弱化
リソース分散で焦点を欠く状態

2023年3月期

売上総利益率	41.1%
営業利益	▲ 2.1億円（赤字）
自己資本比率	4.2%
ネットキャッシュ	▲ 14億円
社内エンジニア率	3.9%

2025年3月期

利益構造、財務状態の大幅改善
デジタルPR向けケイパビリティ強化

2025年3月期

売上総利益率	63.4%（構造変化）
営業利益	1.3億円（黒字）
自己資本比率	61.2%（健全）
ネットキャッシュ	12億円（実質無借金）
社内エンジニア率	12.1%（増強）

構造改革と成長投資の準備完了

中期成長戦略

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
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

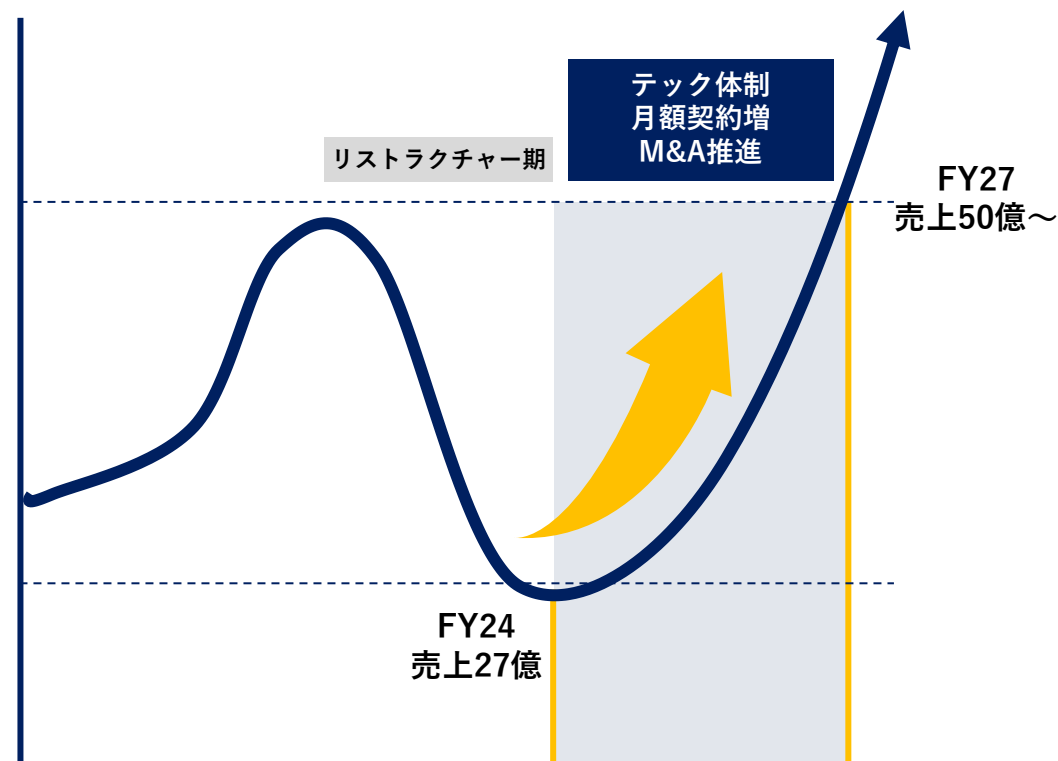
27億 → **50億**

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

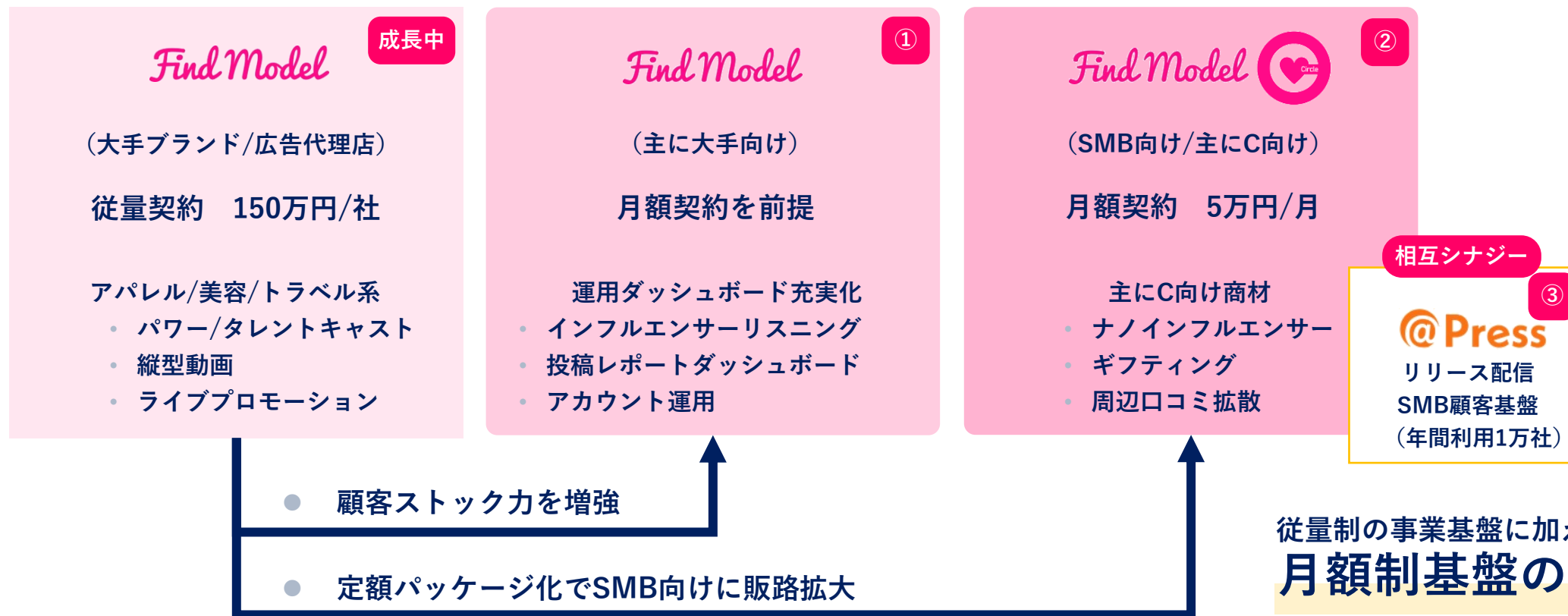
- SNSリスニングで競争力増加
- API外販の推進
- 月額契約の収益基盤を強化

テクノロジー基盤で成長戦略を推進

スケーラブル実績の“仕組化”推進

- ① 運用ダッシュボード提供
- ② 月額定額プランのパッケージ化
- ③ ニュース配信との連携/融合

リスニングツール提供（アカウント運用、レポートニング、SNS分析）
5万円で依頼仕放題！ 中小ブランド市場を開拓

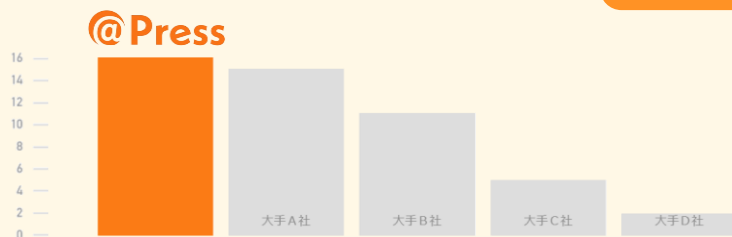


競争力強化でシェア拡大へ

- ① 最も記事になる 業界No1の成果実績を維持する
- ② 高いPV提供する システム力とパートナーメディア注力でSEO効果を急増
- ③ インフルエンサーPRとの連携/融合

アットプレス⇒“記事になる”

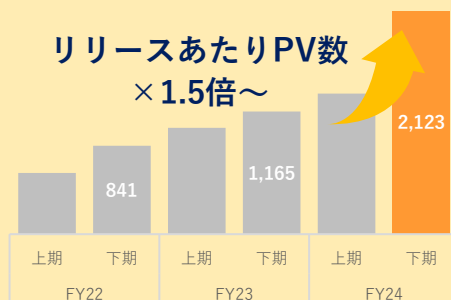
① 業界No1



アットプレス⇒“露出(PV)が増える”

② 急増中

リリースあたりPV数
×1.5倍～



■システムリビルド

- 部分的実施
- 高速化でSEO上昇

■連携メディア開拓

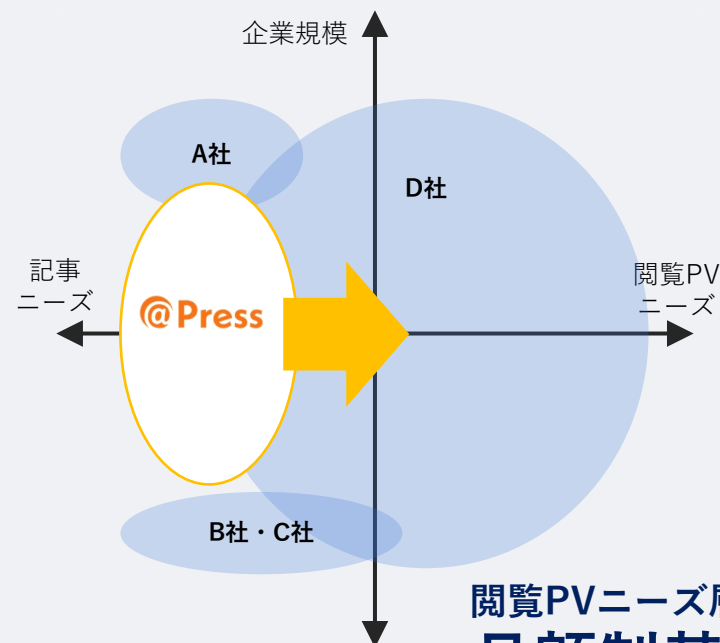
- パートナー記事執筆
- エンドース執筆
- コンテンツネットワーク開拓

相互シナジー

Find Model
インフルエンサーPR
SMB向け

シェア拡大戦略

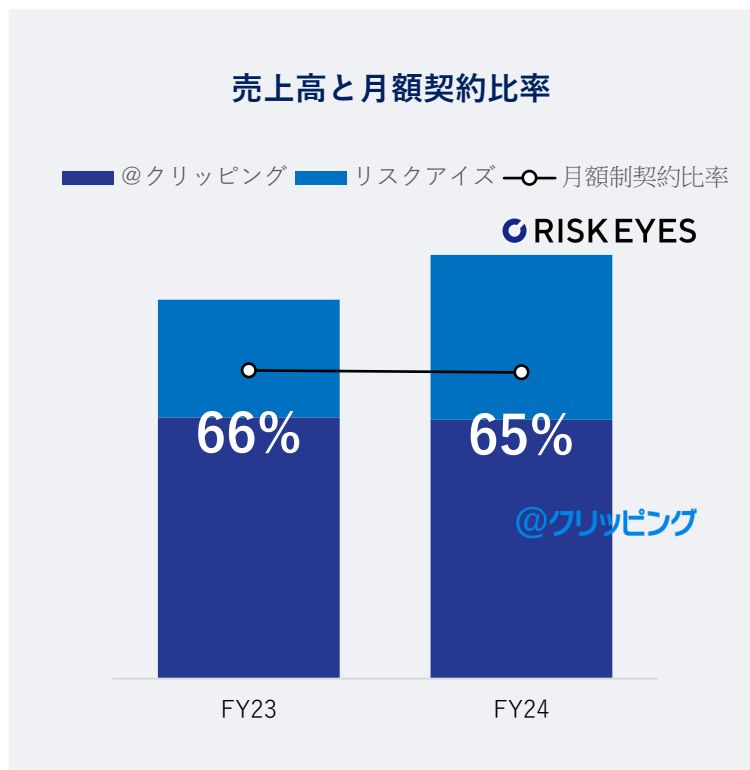
ニーズ獲得範囲を拡大



閲覧PVニーズ層の獲得へ
月額制基盤を拡大

データ付加価値創出で競争力構築

- ① ソーシャルリスニング実装 クリッピング業界でオンリー1のテクノロジー優位性を構築
- ② 生成AI技術活用 分析や判断スコア等を積極的に反映



■類似企業ケイパビリティ比較

①② ソーシャルリスニング開発

- 攻略：クリッピング市場 “ソーシャルリスニング機能” を有する
- 攻略：ソーシャルリスニング市場 “クリッピング機能” を有する

	調査リスニング対応メディア				メモ
	紙/雑誌	早朝	WEB	SNS	
@クリッピング	◎内製	◎内製	◎月額	開発中	クリッピング+SNSリスニング
A 社	◎内製	△委託	◎従量	×	クリッピング業界大手
B 社	◎内製	△委託	◎従量	×	クリッピング業界大手
C 社	×	×	◎月額	◎内製	外資系：SNSリスニング大手
D 社	△委託	×	◎月額	◎内製	国内：PRテック効果測定ツール

シェア拡大

顧客ストック基盤強化

ストック比率を更に向上
月額制基盤を拡大

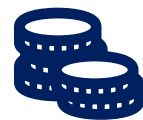


M&Aの積極活用

M&A戦略と資本政策

テクノロジー体制の大幅強化で“PR×テクノロジー”の掛け算で価値創出

資金余力の活用



ネットキャッシュ12億円

⇒ 即応可能な資金フレーム
枠。金融機関取引を考慮
すると更に拡大可能。

税務資産の活用



繰越欠損金12億円

⇒ 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め投
資回収の早期化

投資領域



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

2026年3月期～2027年3月期において、2～3件程度の実行を目標とし、慎重かつスピーディーに検討を進める方針であります。

生成AI積極活用戦略

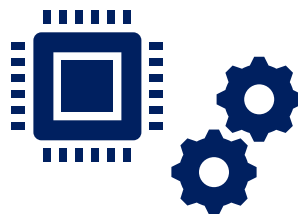
経験値比例業務のAIX & 顧客CS提案でLTV最大化



生成AIの積極活用

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

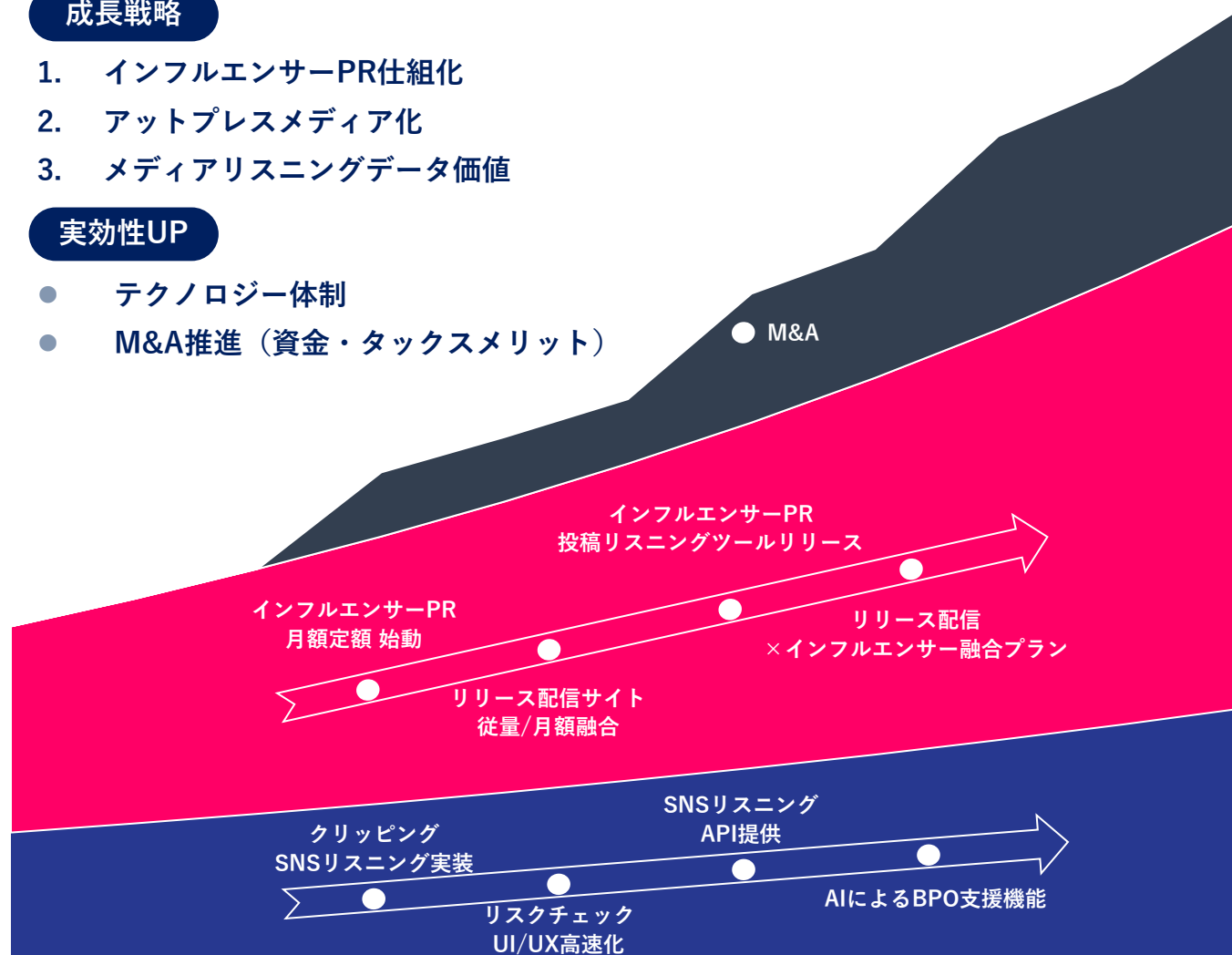
- 利益体質でタックスメリット活用
- 現有サービスへ融合可能

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

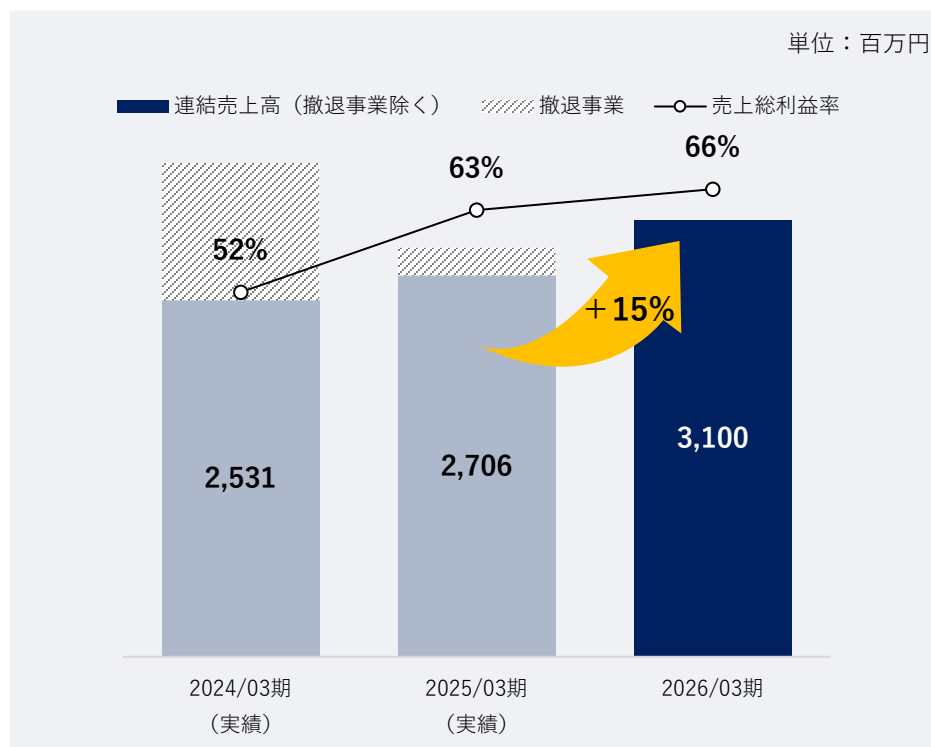
メディアリスニング

- SNSリスニング機能で競争力増
- API外販提供



通期業績予想

	2026年3月期（予想）		
		YoY	
売上高	3,100 百万円	+ 194 百万円	+ 6.7 %
営業利益	150 百万円	+ 13 百万円	+ 9.5 %
経常利益	140 百万円	+ 67 百万円	+ 92.6 %
当期純利益	130 百万円	▲ 40 百万円	▲ 23.6 %



成長の加速へ

- 現有コア事業 2桁成長
- 売上総利益率 3%改善
- 増収増益を実現（一時利益を除く）

コア事業の売上成長率（YoY） 上積み に注力

▲1.4% → +6.9% → + **15%**

FY23 FY24 計画値

企業価値向上活動

時価総額100-150億を視野

タックスシナジーとM&A活用で税後利益7億円超を目指す

■税後利益：7億～

タックスメリット有効活用

■想定PER：15～20倍

成長中堅テックPR企業水準

対処方針

利益成長実現

- ・ 営業利益（8億～／16%水準）

繰欠税金資産活用のCFレバレッジ

- ・ M&A活用（黒字事業者を対象とする）

持続性のある事業育成ストーリー

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

株主層の質的改善

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

還元方針

配当

- ・ 連結配当性向30%目標の還元方針は変更ございませんが、将来にわたる安定的な企業成長と経営環境の変化に対応するために必要な内部留保を図る事が、企業価値向上において最善であると判断しております。

自社株買い

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

テクノロジー体制強化

PR業界で最もテック優位な企業となるため、テクノロジーケイパビリティの強化推進

- 海外エンジニア企業のM&A実行でエンジニアリソース確保
- ジーニー傘下により積極的にエンジニア社員の受入れ

	国内エンジニア	海外エンジニア	合計	全従業員割合※1
2023/ 3 期末	12 名	- 名	12 名	3.9 %
2024/ 3 期末	16 名	15 名	31 名	10.5 %
2025/ 3 期末	18 名	18 名	36 名	12.1 %

※1 パート社員含めた全従業員数より算出。正社員比とした場合、2025/3期末で約20%となります。

多様な採用手法

従業員リテンション向上とともに多様な採用手法を積極化

- 社内コミュニケーション活性施策を通じた従業員エンゲージメント向上
- マネジメント層の指導力・管理能力の向上

	リファラル採用 (社員紹介)	アルムナイ採用 (出戻り)	非正規→正社員化	合計
2023/ 3 期累計	1 名	4 名	9 名	14 名
2024/ 3 期累計	10 名	6 名	6 名	22 名
2025/ 3 期累計	4 名	4 名	9 名	17 名

質疑応答

ソーシャルワイヤー株式会社

2025年3月期

通期決算説明資料

(事業計画及び成長可能性に関する事項)

2025年5月13日

Contents

1

2025年3月期(本決算)
連結業績報告

- Corporateビジョン
- 事業概要
- 本決算トピックス
- 業績トレンド（年度・四半期・サービス別）
- サービス状況（デジタルPR・メディアリスニング）
- 連結財務諸表

2

2023年3月期～2025年3月期
構造改革の成果

- シェアオフィス関連の事業撤退
- 成長基盤強化（財務力、開発力）
- 経営成績の推移

3

中期成長戦略

- 中期実現テーマ
- 定量ターゲット
- 3つの成長戦略
- 戦略を加速させるために（M&A、生成AI）
- 進行イメージ
- 通期業績予想（2026年3月期）

4

企業価値向上活動

- 時価総額および基本方針
- テクノロジー体制強化方針
- 持続可能性への貢献（SGDs）

5

Appendix

- 重要リスク等
- 法人概要
- プロダクト紹介
- FAQ

2025年3月期（本決算）

連結業績報告

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。

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 296名（連結）
2025年3月末時点

事業所 東京（新橋、新宿御苑）、仙台、大阪、福岡、ハノイ

事業内容

デジタルPRサービス

インフルエンサーPR

Find Model

リリース配信

@Press

メディアリスニングサービス

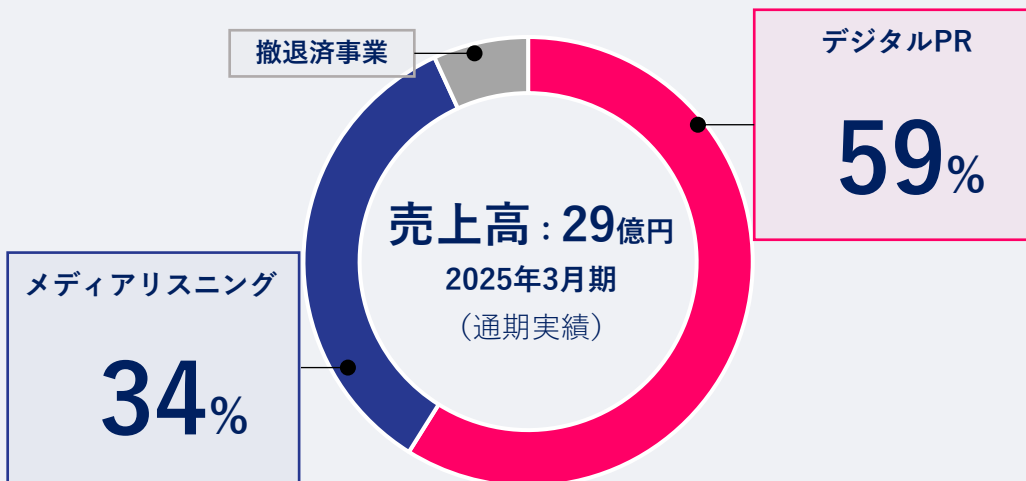
クリッピング

@クリッピング

リスクチェック

RISKEYES

ポートフォリオ



取引顧客数

(コア事業※1のみ)

8,389社/年 × **32**万円/社

※1 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



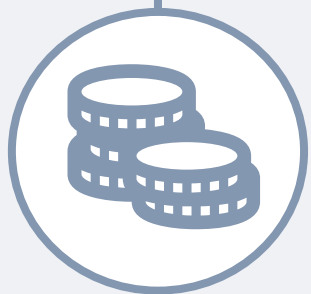
自己資本比率

5.9% → 61.2%



コア事業 売上成長率(YoY)

▲1.4% → 6.9%



当期利益

▲1.4億 → 1.7億

財務健全

- 現預金 3.5億→14億
- 借入金 3.7億→1.9億
- EBITDA 2.4億→3.0億

成長率回復

- デジタルPR ▲ 3.3%→+ 4.3%
- メディアリスニング + 2.2%→+ 11.8%

黒字回復

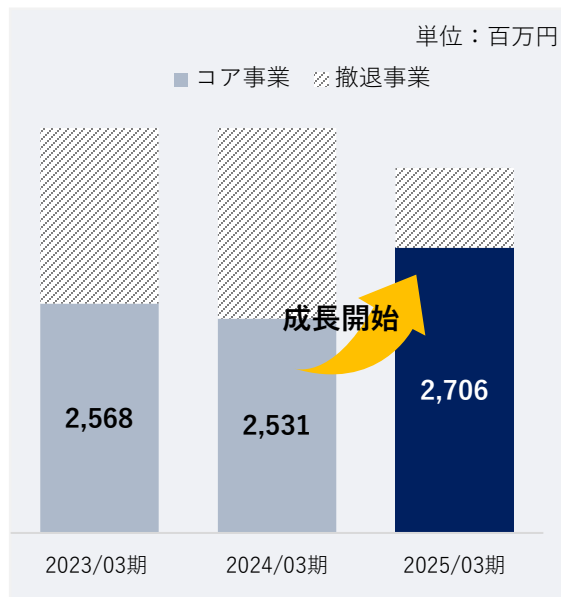
- 営業利益 ▲ 200万→1.36億
- 経常利益 ▲ 2,700万→0.72億

業績サマリー

単位：百万円

	前年度	2025/3期累計		
			前年比	
売上高	3,669	2,905	▲ 764	79%
EBITDA	243	304	+ 61	125%
営業利益	▲ 2	136	+ 139	黒字化
経常利益	▲ 27	72	+ 100	黒字化
当期純利益	▲ 146	170	+ 316	黒字化

売上高



営業利益



上半期

- (株)ジーニーと資本業務提携
- 第三者割当増資
- 海外シェアオフィス撤退（特別利益に寄与）
- 翻訳サービス撤退（特別利益に寄与）

下半期

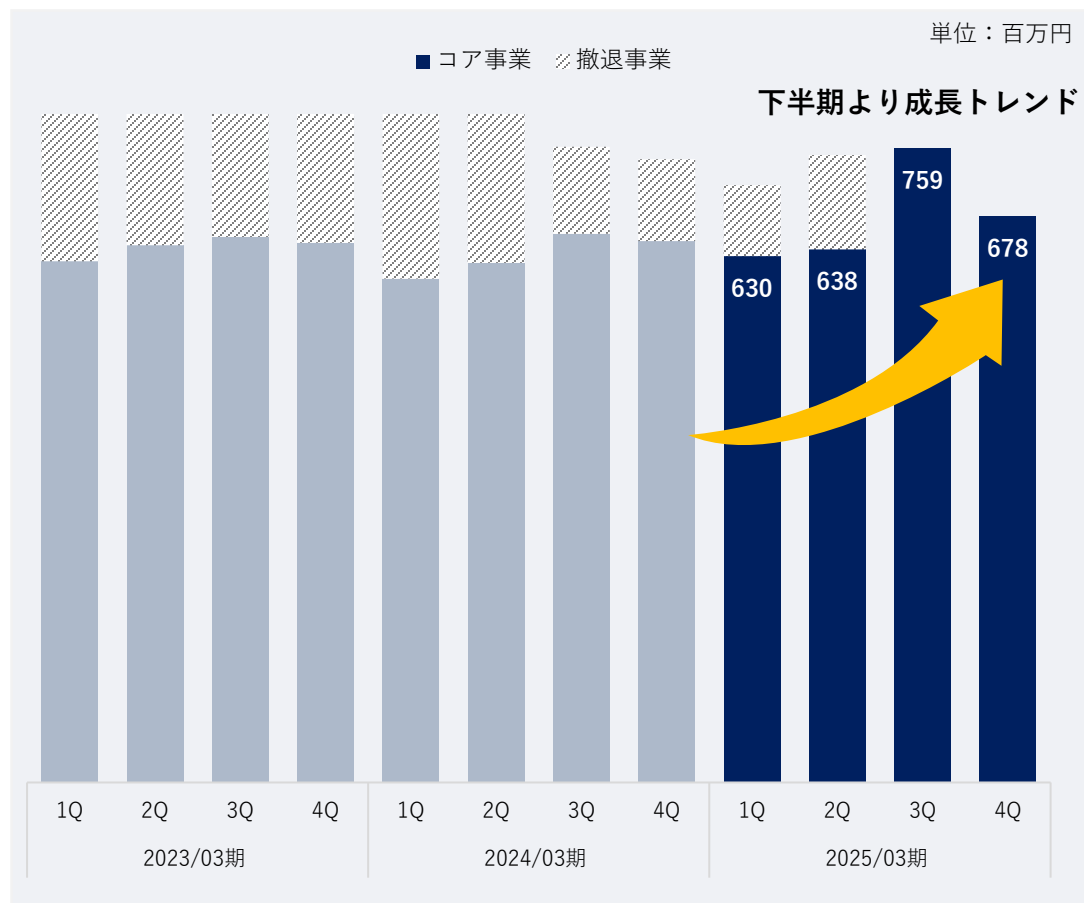
- (株)プラップジャパングループとクリッピング業務提携

大幅改善の主要因

- ノンコア事業撤退による構造改革
- コア事業の成長率がプラスヘトレンド転換
- 段階的システムリビルドでプロダクト価値向上

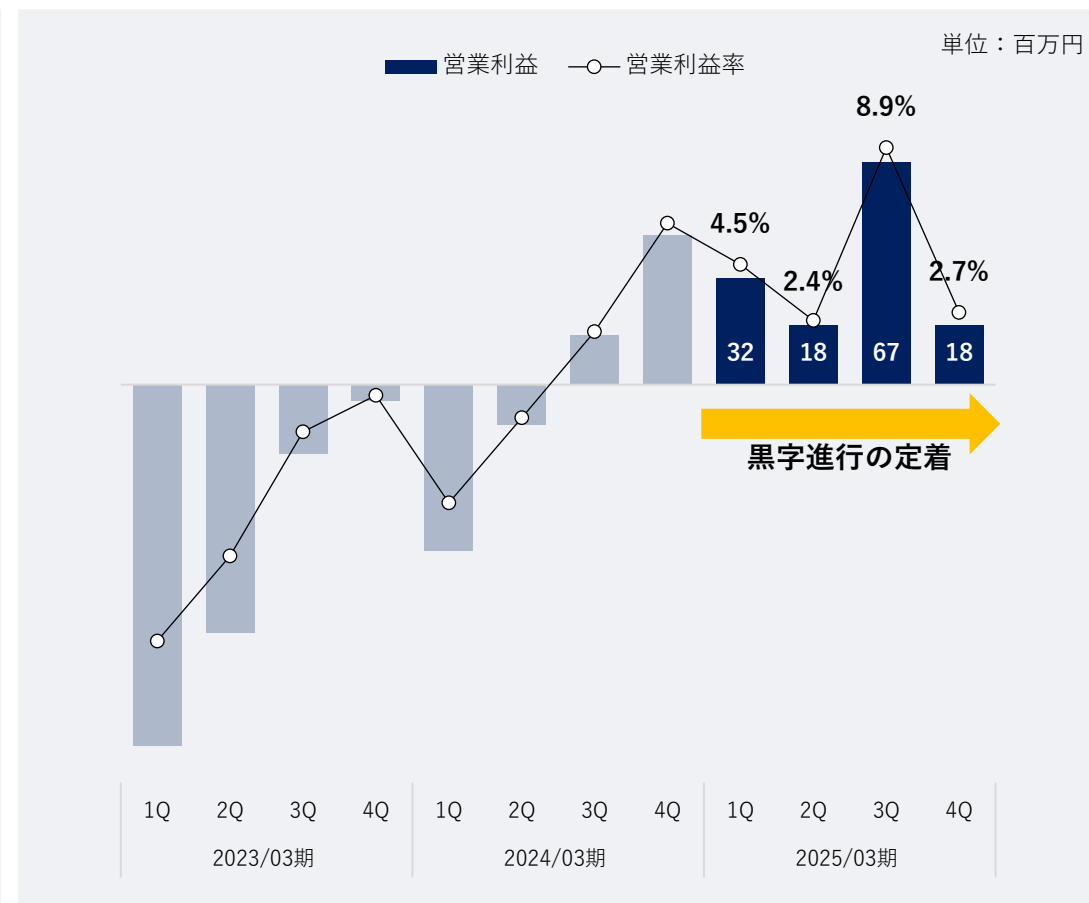
売上高

- ノンコア事業の事業撤退により事業スリム化完遂
- インフルエンサーPR事業が強く成長牽引
- メディアリスニングサービスのストック売上蓄積



営業利益

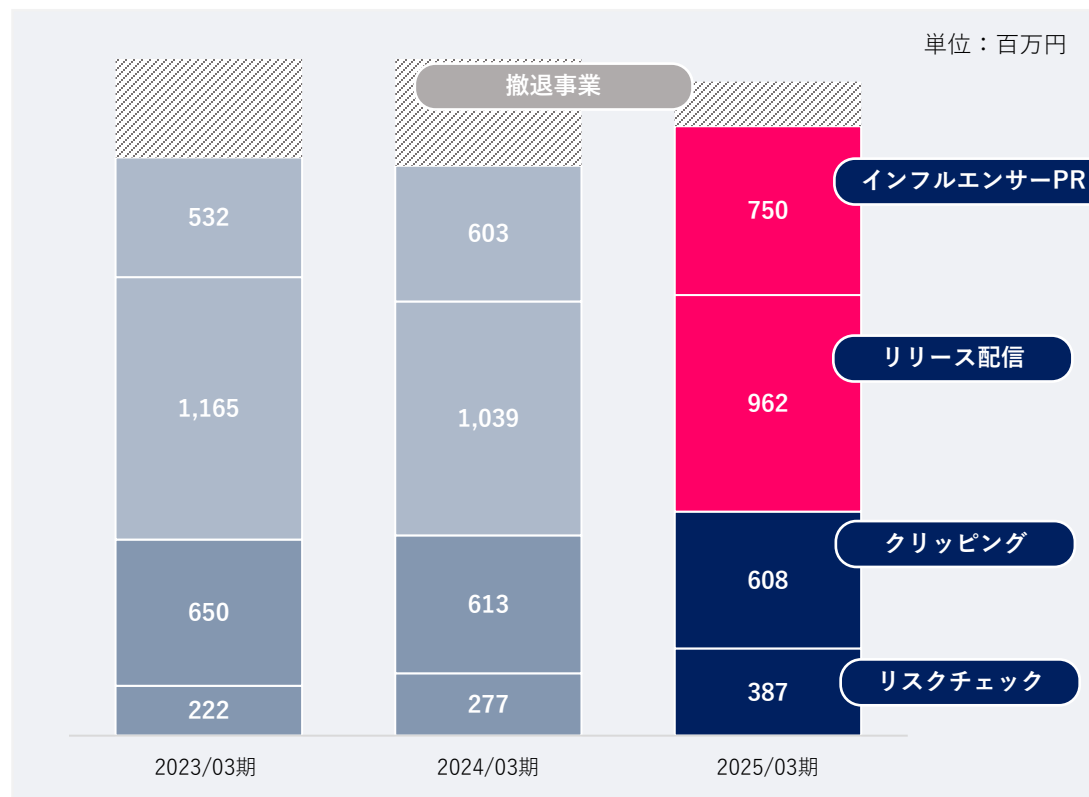
- 販管費（宣伝費やPMI経費）を吸収しつつ黒字化を維持
- インフルエンサーPRのウェイト増により下期偏重傾向が進行



サービス構成

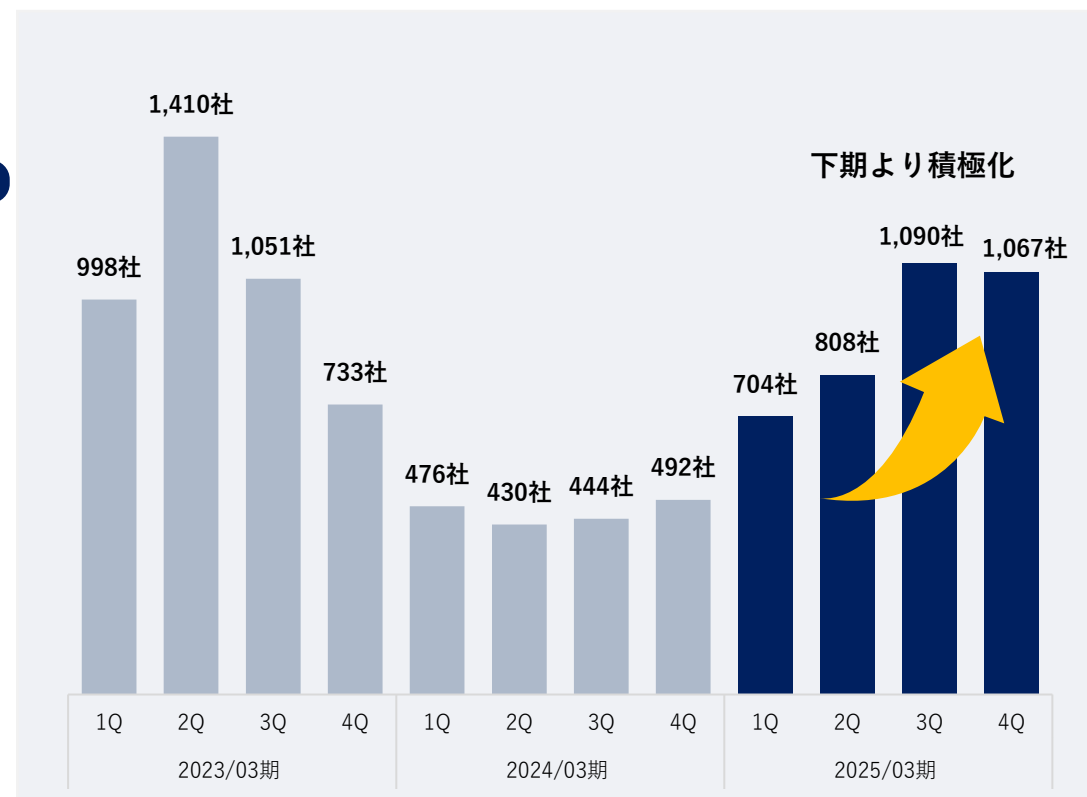
※撤退済事業を除いた算出となります

- デジタルPR
 - インフルエンサーPR 24%⇒28%
 - リリース配信 41%⇒36%
- メディアリスニング
 - クリッピング 24%⇒22%
 - リスクチェック 11%⇒14%



マーケティング

- 新規獲得契約：3,669社
- リリース配信ツールをエントリー商材として積極獲得。クロスセル基盤へと醸成していく方針



Find Model

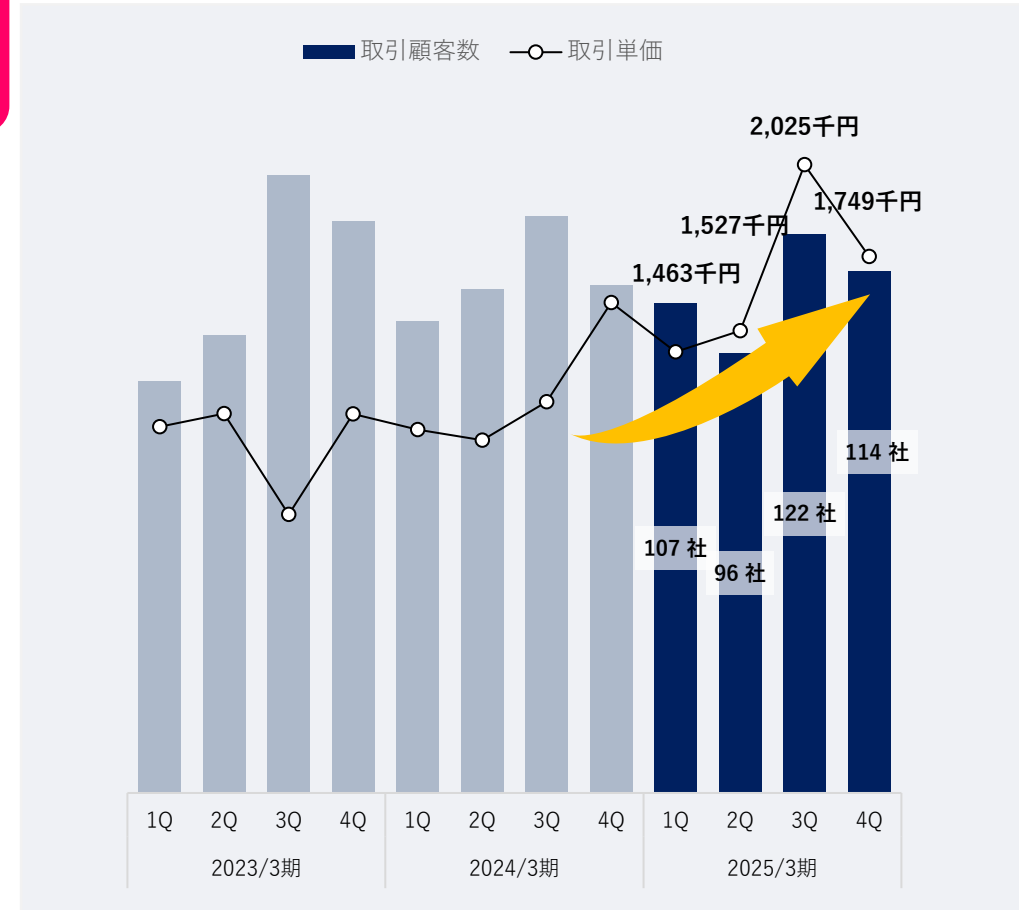
インフルエンサーPR

売上成長率 (YoY)

+13% ⇒ +24%

成長の加速

- **顧客の大型化が進行、単価の大幅上昇**
 - ・ オウンドメディア（インスタラボ）の運営注力で、引き合い/問い合わせが増加
- **アパレル×縦型動画が好調**
 - ・ 縦型動画のニーズ拡大（ライブ、Instagramストーリーズ、TikTok、YouTubeショート）に案件が拡大
- **インフルエンサープラットフォーム開始【FY25】**
 - ・ インフルエンサーPRノウハウを継承し月額制プラットフォーム
 - ・ 2025年4月に「Find Model サークル」をローンチ





リリース配信

底打ちから回復中

売上成長率 (YoY)

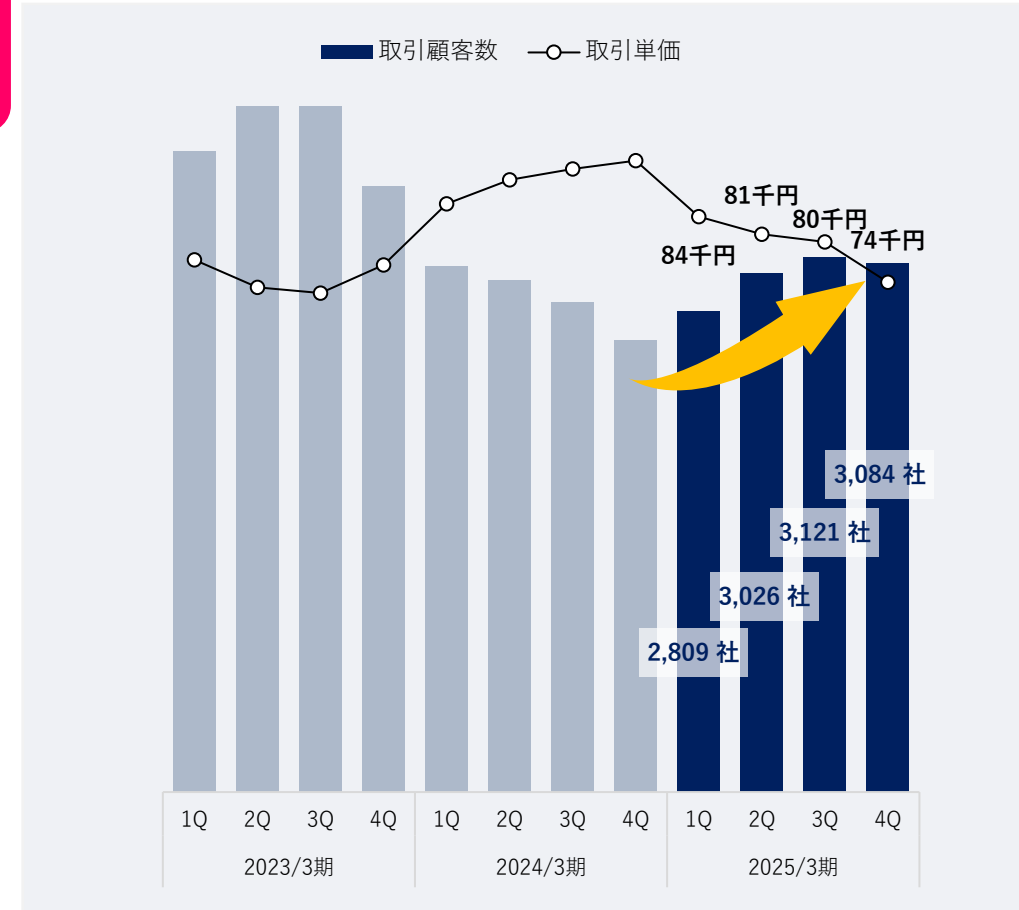
▲11% ⇒ ▲7%

● システム改修でリリースPV大幅増加

- ・ 従来の記事化ニーズに加え、露出ニーズ（PVや集客）獲得に寄与
- ・ 利用者数の底打ち、増加を推進
- ・ 先行指標（受注額YoY）：上半期▲11%、下半期+8.5%と回復中

● 月額契約促進【FY25】

- ・ システム改変と従量プラン/月額プランを融合しサイトPV数増加策へ
- ・ サブスクリプション型の月額契約を販促推進
- ・ 月額制インフルエンサープラットフォーム（Find Model サークル）との連動を予定



@クリッピング

クリッピング

底打ちから回復

売上成長率 (YoY)

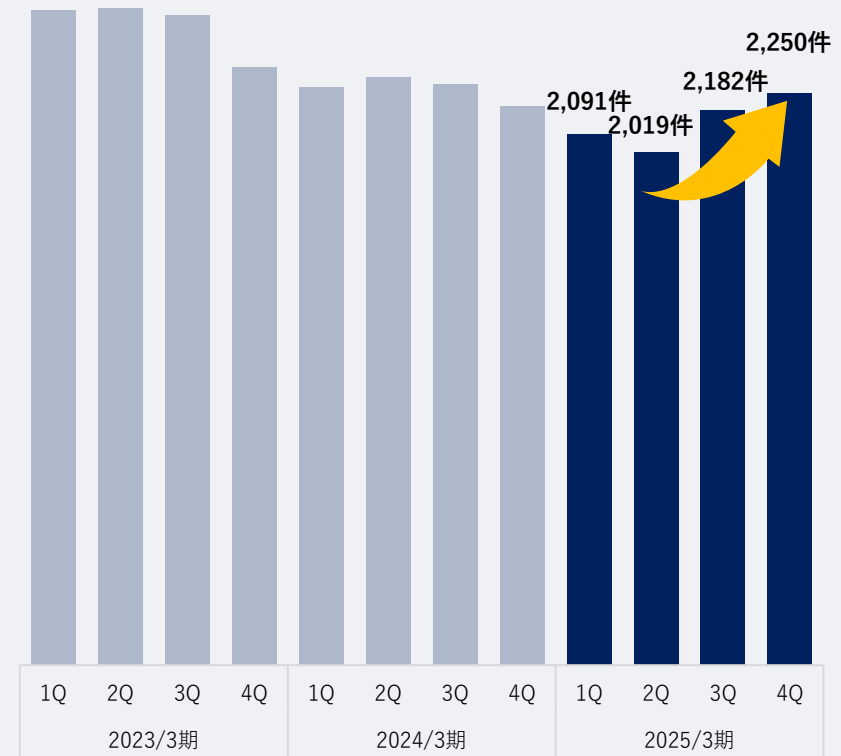
▲6% ⇒ ▲0%

- 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
 - ・ プラップジャパングループ提携（PRオートメーションAPI連携）

SNSリスニングで競争力増強【FY25】

- SNSリスニングの開発着手
 - ・ 技術開発力の強化によりSNSリスニング実装予定
 - ・ 月額プラン、API連携のデータ提供型モデルへ
 - ・ 同業界内のプレゼンス増加が見込まれシェア拡大へ舵をきる

案件数



RISKEYES

リスクチェック

成長の加速

売上成長率 (YoY)

+25% ⇒ +40%

- 積極的なマーケティング活動でMRR拡大
 - ・ 展示会やセミナー等を積極化し、獲得数倍増
 - ・ 一括検索BPOオプションが好調で成長率を更に押し上げ
 - ・ SFAツール、メールマーケティング事業と積極接続

反社チェック固有のUI/UX進化へ

- 業界最高速度へ【FY25】
 - ・ 反社チェックダッシュボードとして類似企業比で最高速度へ
- 高精度のUXへ
 - ・ BPOサポート機能拡充開発（顧客単価上昇施策）



貸借対照表

	2024/3期末		2025/3期末			
	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	798	59.7%	1,941	77.0%	243	うち現金および預金：1,411百万円
固定資産	538	40.3%	580	23.0%	108	
資産合計	1,336	100.0%	2,521	100.0%	189	第三者割当増資による現預金増加
流動負債	1,136	85.0%	781	31.0%	68	うち借入金：194百万円
固定負債	114	8.6%	163	6.5%	143	
負債合計	1,250	93.6%	945	37.5%	75	借入金返済による減少
株主資本	16	1.2%	1,551	61.5%	9,289	
その他	69	5.2%	24	1.0%	35	
純資産合計	85	6.4%	1,575	62.5%	1,834	当期利益増加および第三者割当増資による増加
負債・純資産合計	1,336	100.0%	2,521	100.0%	189	

キャッシュ・フロー計算書

	2024/3期累計	2025/3期累計		
	金額 (百万円)	金額 (百万円)	前年比 (百万円)	主な変動要因
営業活動	126	158	+ 32	通期利益黒字化寄与もあり増加
投資活動	1,184	▲ 188	▲ 1,373	無形固定資産取得による支出
財務活動	▲ 1,977	1,098	+ 3,075	増資による増加、借入金の早期返済
現金及び現金同等物期末残高※	354	1,411	+ 1,057	

※ 連結除外に伴う現金及び現金同等物の減少額16百万円含む

損益計算書

	2024/3期累計	2025/3期累計			
	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	3,669	2,905	▲ 764	79	コア事業が成長軌道へ回復中
コア事業	2,531	2,706	+ 175	107	
撤退済事業	1,138	198	▲ 939	17	
売上総利益	1,899	1,843	▲ 56	97	
コア事業	1,770	1,817	+ 46	103	
撤退済事業	129	26	▲ 102	20	
EBITDA※1	243	304	+ 61	125	
営業利益	▲ 2	136	+ 139	黒字化	増資関連経費計上（営業外支出：△35百万円） 子会社譲渡の一時利益計上（特別利益：86百万円）
経常利益	▲ 27	72	+ 100	黒字化	
当期純利益※2	▲ 146	170	+ 316	黒字化	

※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

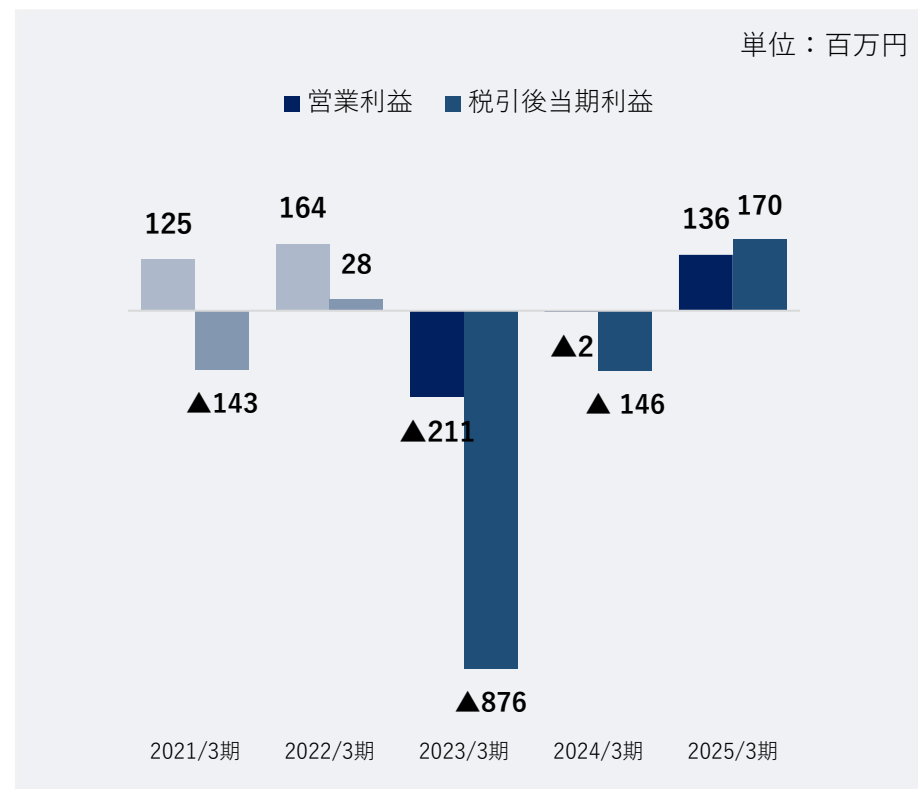
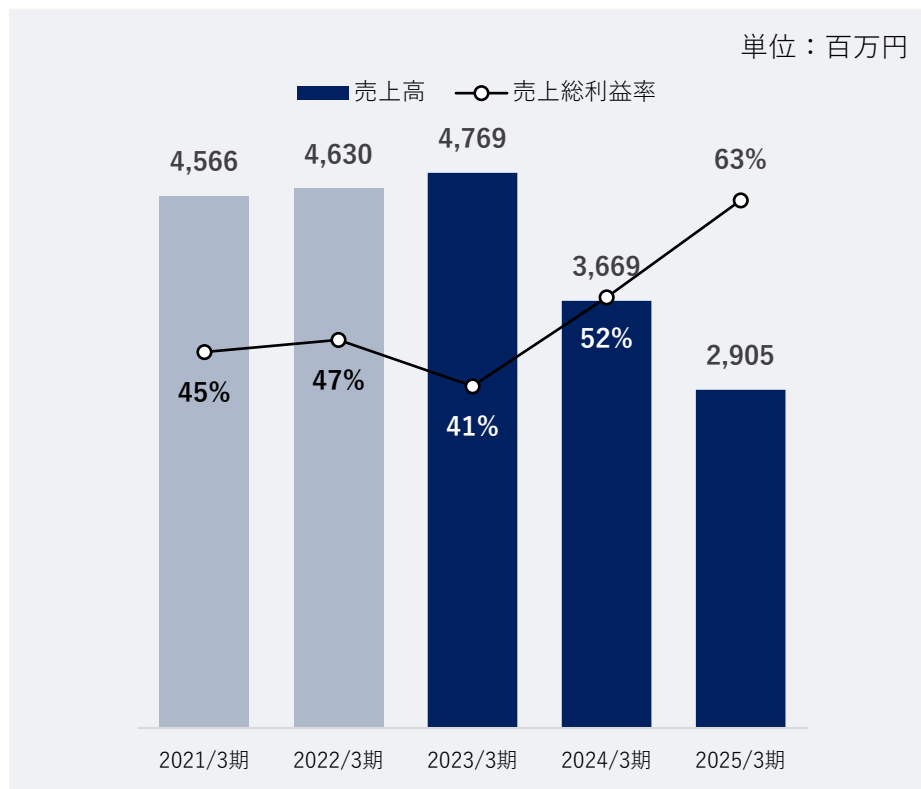
2023年3月期～2025年3月期

構造改革の成果

シェアオフィス関連の事業撤退

- 2023年8月 国内シェアオフィス事業の事業法人譲渡
- 2024年9月 海外シェアオフィス事業の事業法人譲渡
- 2024年10月 クラウド翻訳事業の事業法人譲渡

✓ 売上総利益率の上昇に伴い
営業利益含めた全段階利益の改善



成長基盤強化

財務力の強化

- 2024年7月 第三者割当増資の実施（新株49%発行）
(株)ジーニーの連結子会社化

開発力の強化

- 2024年1月 ベトナム企業をM&Aによりエンジニア体制強化
- 2024年7月 親会社より高度エンジニア人員出向受入



デジタルPR成長投資にむけて
投資資金確保
社内エンジニア体制大幅増

経営成績の推移

単位：百万円

	FY20	FY21	構造改革期		
			FY22	FY23	FY24
売上高	4,566	4,630	4,769	3,669	2,905
売上総利益	2,064	2,160	1,960	1,899	1,843
(%)	45%	47%	41%	52%	63%
営業利益	125	164	▲ 211	▲ 2	136
経常利益	109	137	▲ 201	▲ 27	72
税引後当期利益	▲ 143	28	▲ 876	▲ 146	170



売上高の大幅減少を伴ったものの
経営成績は回復進行を確認

2023年3月期

不採算事業により財務脆弱化
リソース分散で焦点を欠く状態

2025年3月期

利益構造、財務状態の大幅改善
デジタルPR向けケイパビリティ強化

2023年3月期

売上総利益率	41.1%
営業利益	▲ 2.1億円（赤字）
自己資本比率	4.2%
ネットキャッシュ	▲ 14億円
社内エンジニア率	3.9%

2025年3月期

売上総利益率	63.4%（構造変化）
営業利益	1.3億円（黒字）
自己資本比率	61.2%（健全）
ネットキャッシュ	12億円（実質無借金）
社内エンジニア率	12.1%（増強）

構造改革と成長投資の準備完了

中期成長戦略

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
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

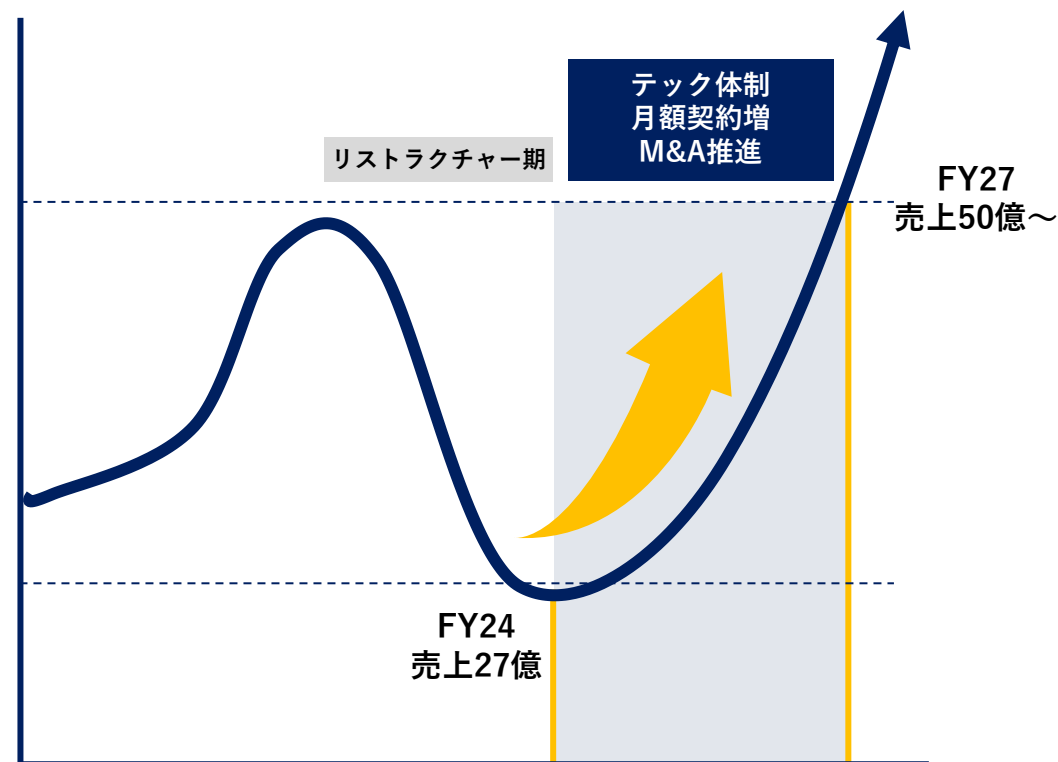
27億 → **50億**

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

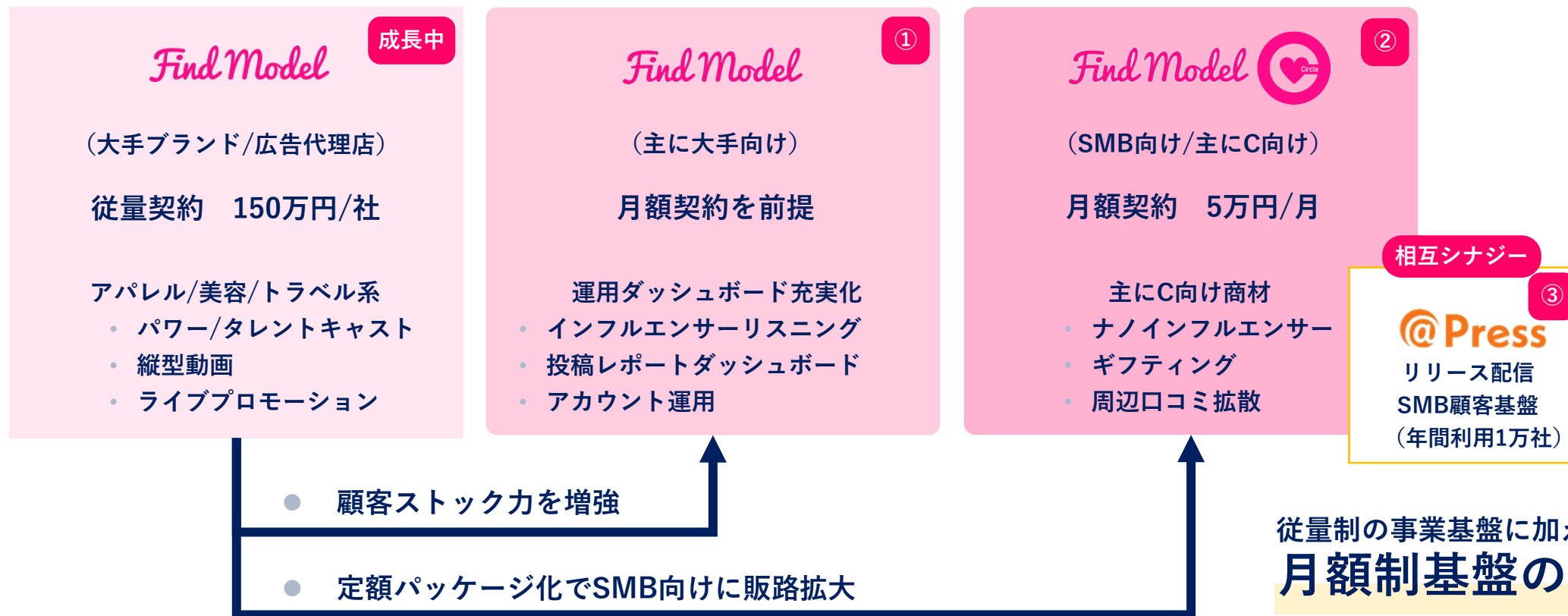
- SNSリスニングで競争力増加
- API外販の推進
- 月額契約の収益基盤を強化

テクノロジー基盤で成長戦略を推進

スケーラブル実績の“仕組化”推進

- ① 運用ダッシュボード提供
- ② 月額定額プランのパッケージ化
- ③ ニュース配信との連携/融合

リスニングツール提供（アカウント運用、レポートニング、SNS分析）
5万円で依頼仕放題！ 中小ブランド市場を開拓

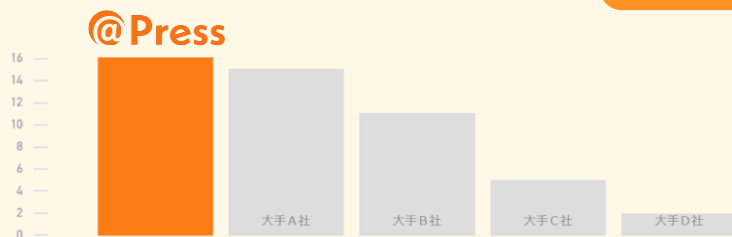


競争力強化でシェア拡大へ

- ① 最も記事になる 業界No1の成果実績を維持する
- ② 高いPV提供する システム力とパートナーメディア注力でSEO効果を急増
- ③ インフルエンサーPRとの連携/融合

アットプレス⇒“記事になる”

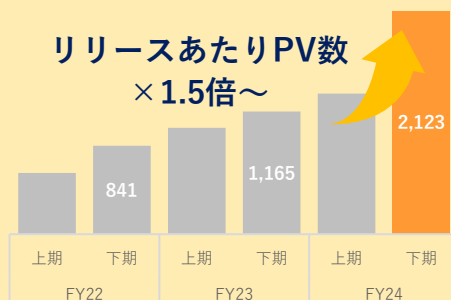
① 業界No1



アットプレス⇒“露出(PV)が増える”

② 急増中

リリースあたりPV数
×1.5倍～



■システムリビルド

- 部分的実施
- 高速化でSEO上昇

■連携メディア開拓

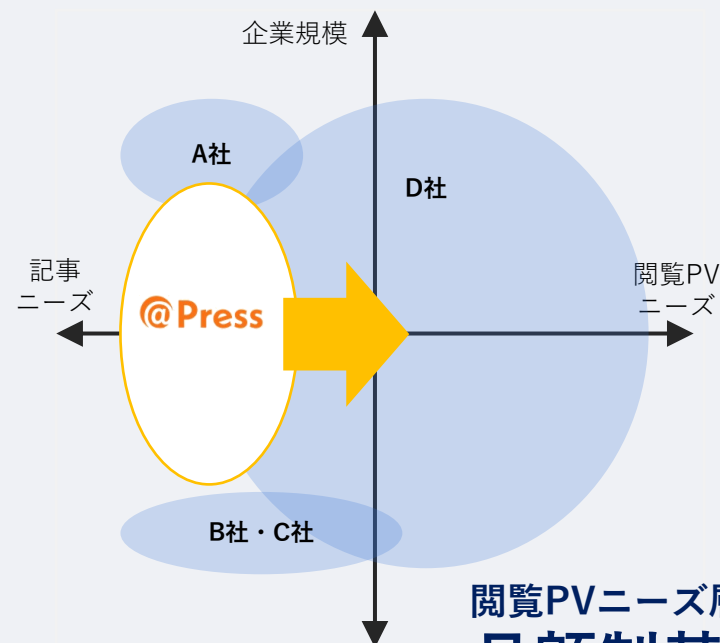
- パートナー記事執筆
- エンドース執筆
- コンテンツネットワーク開拓

相互シナジー

Find Model
インフルエンサーPR
SMB向け

シェア拡大戦略

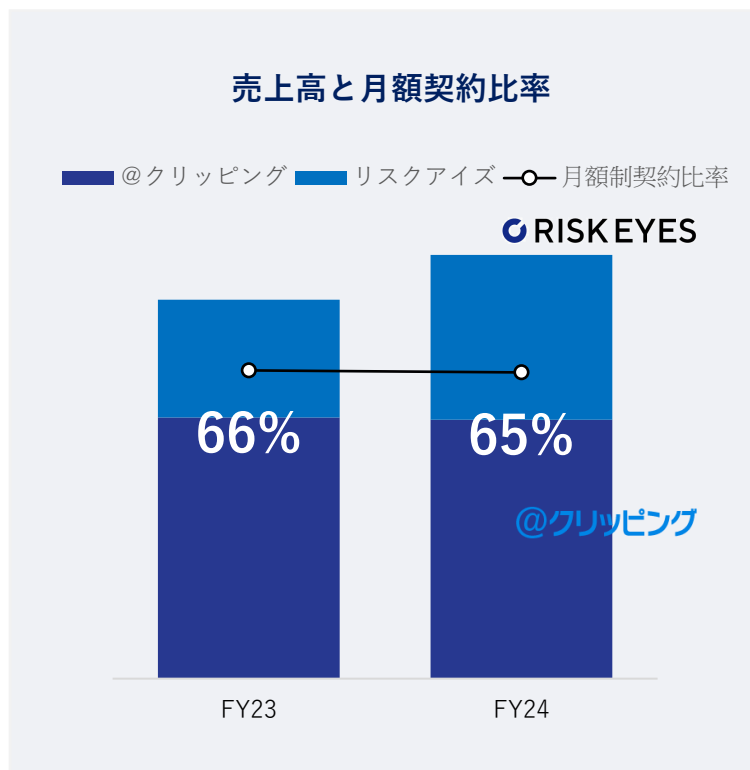
ニーズ獲得範囲を拡大



閲覧PVニーズ層の獲得へ
月額制基盤を拡大

データ付加価値創出で競争力構築

- ① ソーシャルリスニング実装 クリッピング業界でオンリー1のテクノロジー優位性を構築
- ② 生成AI技術活用 分析や判断スコア等を積極的に反映



■類似企業ケイパビリティ比較

①② ソーシャルリスニング開発

- 攻略：クリッピング市場 “ソーシャルリスニング機能” を有する
- 攻略：ソーシャルリスニング市場 “クリッピング機能” を有する

	調査リスニング対応メディア				メモ
	紙/雑誌	早朝	WEB	SNS	
@クリッピング	◎内製	◎内製	◎月額	開発中	クリッピング+SNSリスニング
A 社	◎内製	△委託	◎従量	×	クリッピング業界大手
B 社	◎内製	△委託	◎従量	×	クリッピング業界大手
C 社	×	×	◎月額	◎内製	外資系：SNSリスニング大手
D 社	△委託	×	◎月額	◎内製	国内：PRテック効果測定ツール

シェア拡大

顧客ストック基盤強化

ストック比率を更に向上
月額制基盤を拡大



M&Aの積極活用

M&A戦略と資本政策

テクノロジー体制の大幅強化で“PR×テクノロジー”の掛け算で価値創出

資金余力の活用



ネットキャッシュ12億円

⇒ 即応可能な資金フレーム
枠。金融機関取引を考慮
すると更に拡大可能。

税務資産の活用



繰越欠損金12億円

⇒ 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め投
資回収の早期化

投資領域



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

2026年3月期～2027年3月期において、2～3件程度の実行を目標とし、慎重かつスピーディーに検討を進める方針であります。

生成AI積極活用戦略

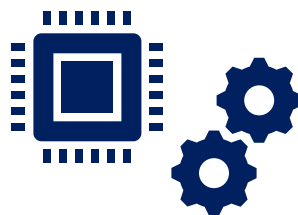
経験値比例業務のAIX & 顧客CS提案でLTV最大化



生成AIの積極活用

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

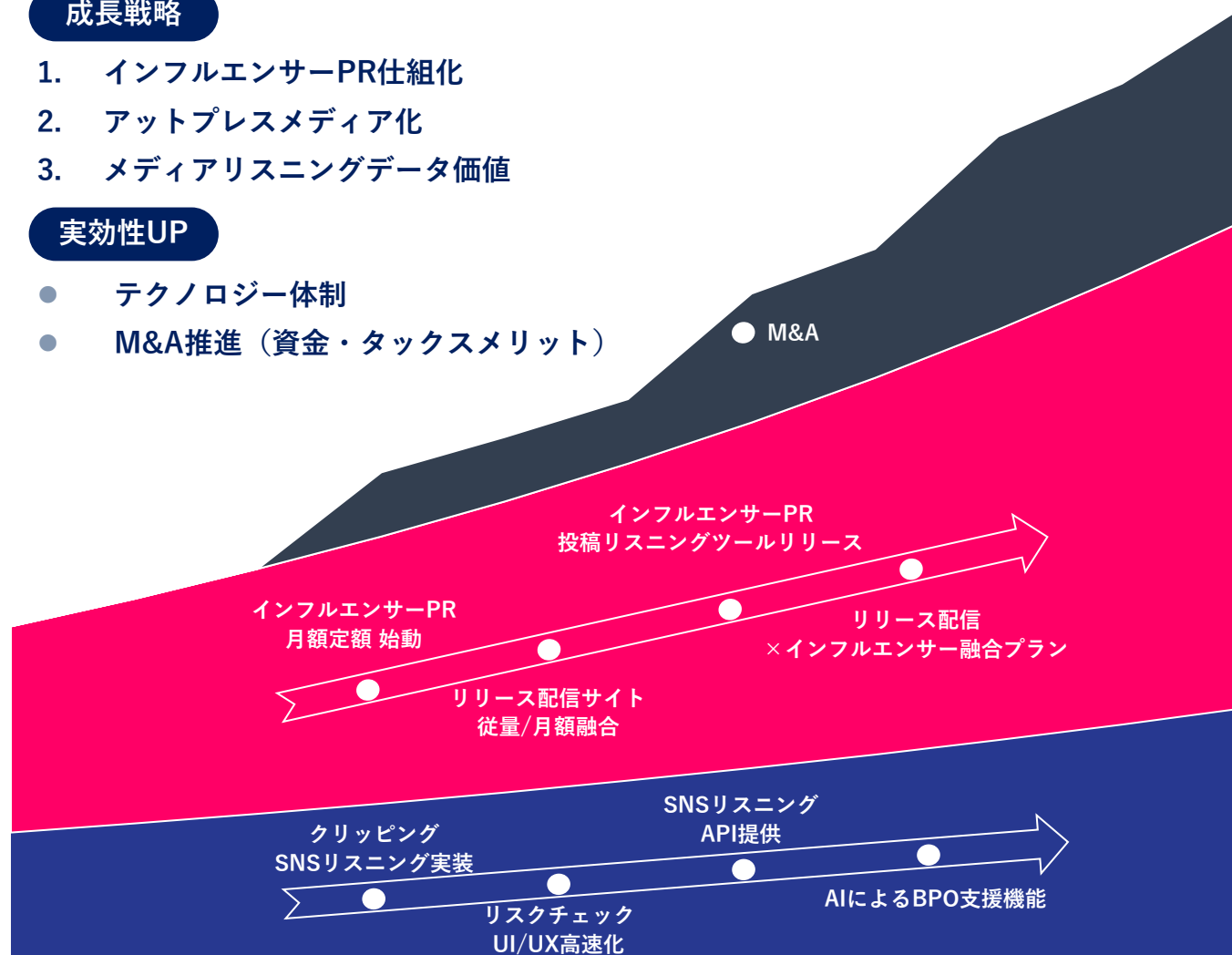
- 利益体質でタックスメリット活用
- 現有サービスへ融合可能

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

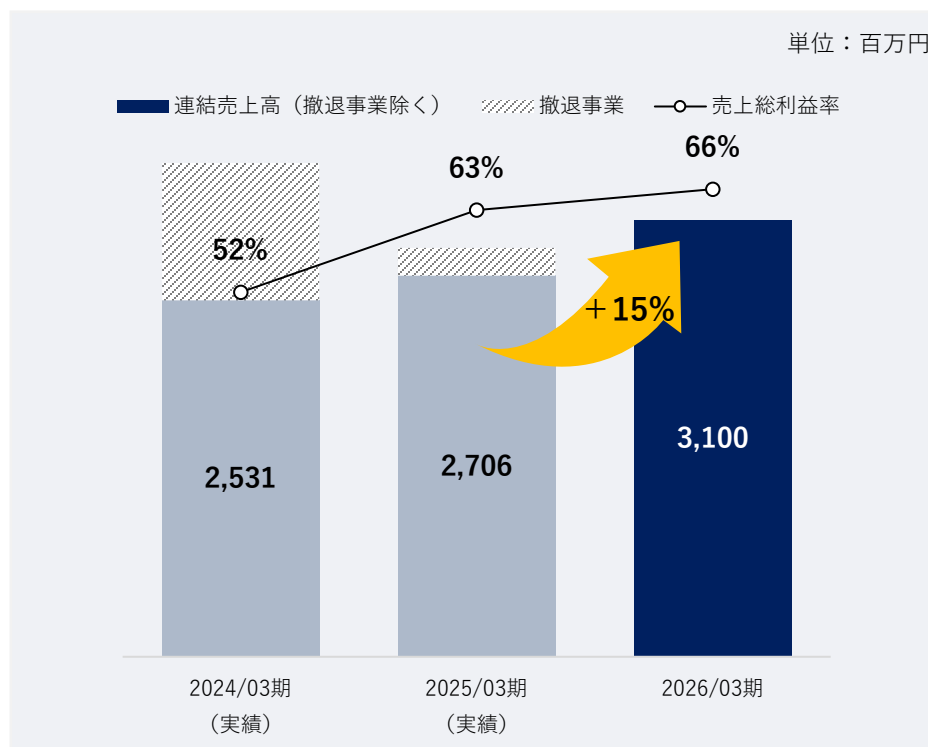
メディアリスニング

- SNSリスニング機能で競争力増
- API外販提供



通期業績予想

	2026年3月期（予想）		
		YoY	
売上高	3,100 百万円	+ 194 百万円	+ 6.7 %
営業利益	150 百万円	+ 13 百万円	+ 9.5 %
経常利益	140 百万円	+ 67 百万円	+ 92.6 %
当期純利益	130 百万円	▲ 40 百万円	▲ 23.6 %



成長の加速へ

- 現有コア事業 2桁成長
- 売上総利益率 3%改善
- 増収増益を実現（一時利益を除く）

コア事業の売上成長率（YoY） 上積み に注力

▲1.4% → +6.9% → + **15%**

FY23 FY24 計画値

企業価値向上活動

時価総額100-150億を視野

タックスシナジーとM&A活用で税後利益7億円超を目指す

■税後利益：7億～

タックスメリット有効活用

■想定PER：15～20倍

成長中堅テックPR企業水準

対処方針

利益成長実現

- ・ 営業利益（8億～／16%水準）

繰欠税金資産活用のCFレバレッジ

- ・ M&A活用（黒字事業者を対象とする）

持続性のある事業育成ストーリー

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

株主層の質的改善

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

還元方針

配当

- ・ 連結配当性向30%目標の還元方針は変更ございませんが、将来にわたる安定的な企業成長と経営環境の変化に対応するために必要な内部留保を図る事が、企業価値向上において最善であると判断しております。

自社株買い

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

テクノロジー体制強化

PR業界で最もテック優位な企業となるため、テクノロジーケイパビリティの強化推進

- ・ 海外エンジニア企業のM&A実行でエンジニアリソース確保
- ・ ジーニー傘下により積極的にエンジニア社員の受入れ

	国内エンジニア	海外エンジニア	合計	全従業員割合※1
2023/ 3 期末	12 名	- 名	12 名	3.9 %
2024/ 3 期末	16 名	15 名	31 名	10.5 %
2025/ 3 期末	18 名	18 名	36 名	12.1 %

※1 パート社員含めた全従業員数より算出。正社員比とした場合、2025/3期末で約20%となります。

多様な採用手法

従業員リテンション向上とともに多様な採用手法を積極化

- ・ 社内コミュニケーション活性施策を通じた従業員エンゲージメント向上
- ・ マネジメント層の指導力・管理能力の向上

	リファラル採用 (社員紹介)	アルムナイ採用 (出戻り)	非正規→正社員化	合計
2023/ 3 期累計	1 名	4 名	9 名	14 名
2024/ 3 期累計	10 名	6 名	6 名	22 名
2025/ 3 期累計	4 名	4 名	9 名	17 名

Appendix

重要リスク等

当社グループにおいて、特に重要なリスクと認識している主要なリスク要因と対策は以下のとおりです

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

Appendix

法人概要

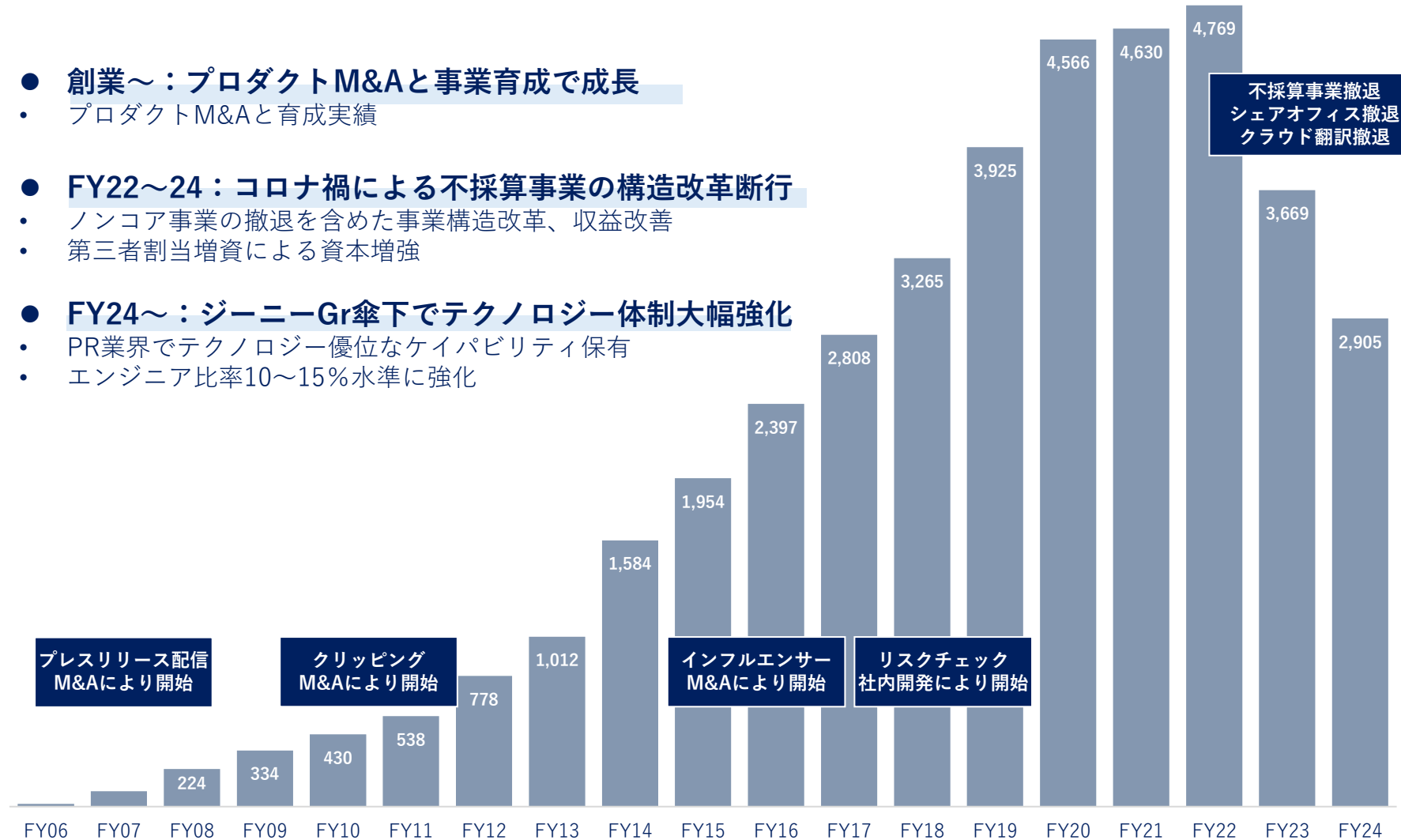
会社名	ソーシャルワイヤー株式会社	
設立	2006年 9 月 6 日	
本社	東京都港区新橋1-1-13 アーバンネット内幸町ビル 3 階	
資本金	資本金	1,017百万円（2025年 3 月末）
経営陣	代表取締役社長 取締役COO 取締役CTO 取締役（非） 取締役（非） 取締役（非） 取締役（非） 取締役（社外） 取締役（社外）	矢田 峰之 藤原 直美 中村 利之 工藤 智昭 菊川 淳 水野 敦紹 原 愛永 大野 誠一 白川 久美
従業員	単体168名、連結296名（2025年 3 月末）	
事業内容	デジタルPRサービス ・ リリース配信 ・ インフルエンサーPR メディアリスニングサービス ・ クリップング ・ リスクチェック	@Press NEWSCAST Find Model Find Model Circle @クリッピング RISK EYES
主要株主	株式会社ジーニー 矢田 峰之	49% 10%
主な事業所	本社 新宿御苑営業所 仙台営業所 大阪営業所 福岡営業所	東京都港区新橋1-1-13 3階 東京都新宿区新宿2-3-10 5/6階 宮城県仙台市青葉区一番町1-9-1 10階 大阪府大阪市中央区南久宝寺町2-6-7 2階 福岡県福岡市中央区天神五丁目7-3 5階

2006年	東京都中央区日本橋に未来予想株式会社として設立
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	クロスコープを青山に開設
2010年	クロスコープを新宿南口に開設
2011年	クロスコープをシンガポールとジャカルタに開設
2012年	クロスコープをデリーに開設 掲載調査「アットクリッピング」を開始 ソーシャルワイヤー株式会社に社名変更
2013年	クロスコープ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 クロスコープを新宿御苑に開設
2015年	東京証券取引所マザーズに株式公開
2016年	クロスコープを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 クロスコープを仙台に開設
2017年	クロスコープを渋谷に開設
2018年	インフルエンサーPR「ファインドモデル」をM&Aにより開始 取引先チェック「リスクアイズ」を運営開始
2019年	SNSリリース配信「NEWSCAST」を開始 クロスコープを新橋に開設

2020年	美容メディア「YUYU Beauty」をM&Aにより開始 クロスコープを横浜に開設
2022年	クロスコープを日本橋、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

単位：百万円

- **創業～：プロダクトM&Aと事業育成で成長**
 - ・ プロダクトM&Aと育成実績
- **FY22～24：コロナ禍による不採算事業の構造改革断行**
 - ・ ノンコア事業の撤退を含めた事業構造改革、収益改善
 - ・ 第三者割当増資による資本増強
- **FY24～：ジーニーGr傘下でテクノロジー体制大幅強化**
 - ・ PR業界でテクノロジー優位なケイパビリティ保有
 - ・ エンジニア比率10～15%水準に強化



Appendix

プロダクト紹介

リリース配信×インフルエンサー

SNSを含めた網羅的なメディア発信を最適提供



Product Purpose

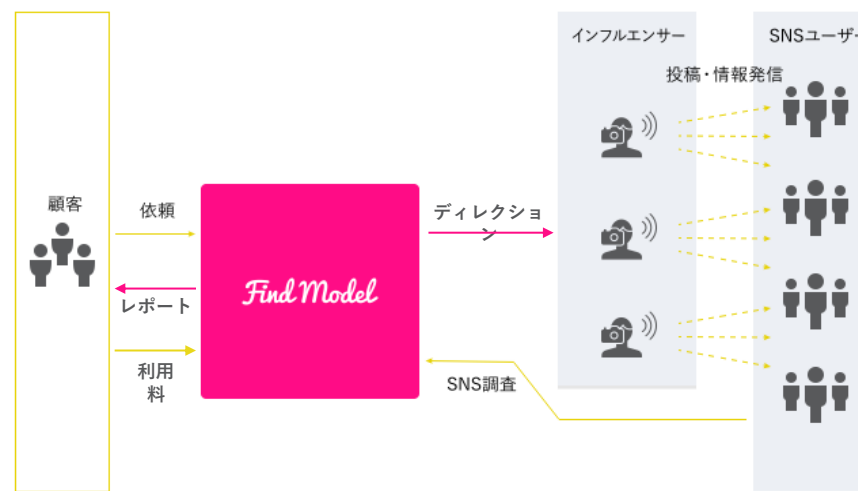
SNSプロモーションの力で最大の認知効果を提供

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)



Find Model
<https://find-model.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

■ 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

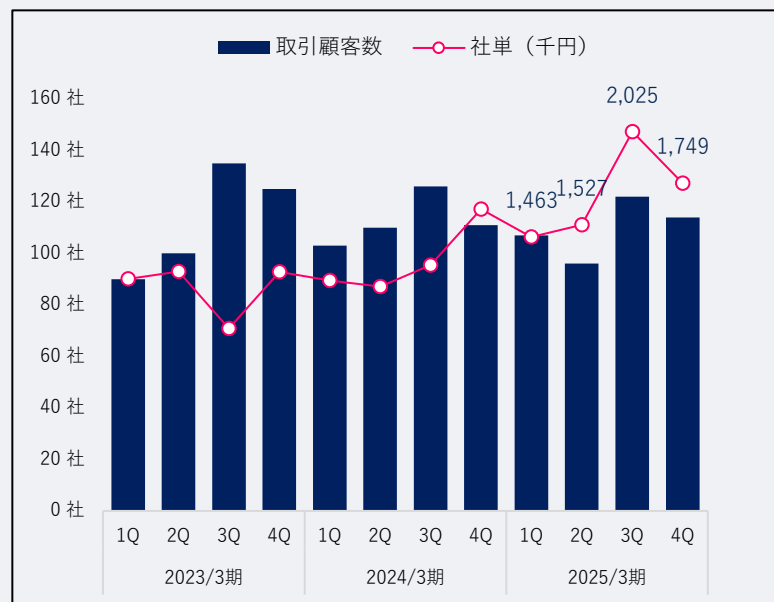
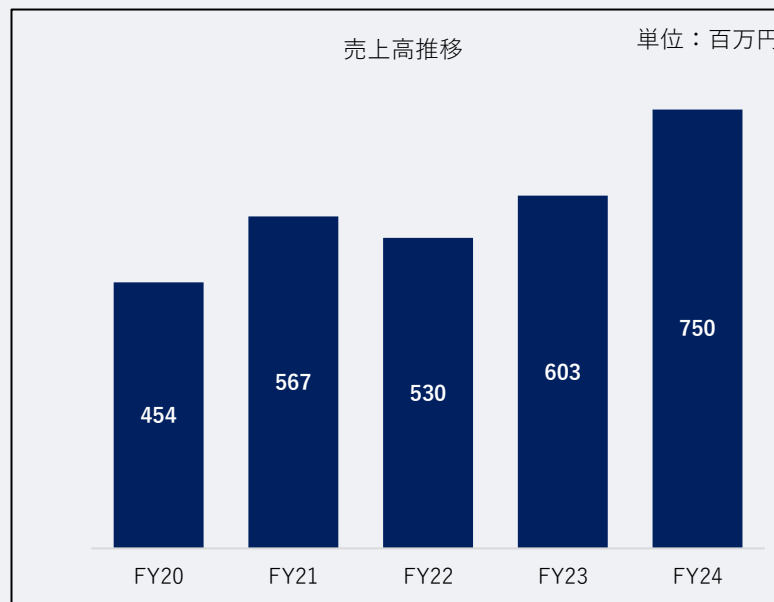
■ 誰でも簡単にインフルエンサーPRを（NEW）

- ・ 月額5万円で依頼仕放題の「Find Modelサークル」開始、従来まで対応しづらい顧客層（C向け小売店等）への提供開始

※従来まで案件数と案件単価をKPI公表してましたが、SaaS性を含む要素が混在することもあることを考慮し、全プロダクトのKPIを取引顧客数×社単にて表示するものといたしました。

売上高推移

単位：百万円



Find Model
<https://find-model.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

※出展：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（C商材×中堅企業以上、当社対応業種にて算定）

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

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%

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にご利用をいただけるようにしております。

@Press
(アットプレス)

専任スタッフがつくから
初めてでも記事になる

初心者から上級者まで、顧客満足度97%※
専任スタッフによるサポートが充実のプレスリリース配信サービス

今すぐ無料会員登録 サービス資料ダウンロード

No.1
記事掲載数



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

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

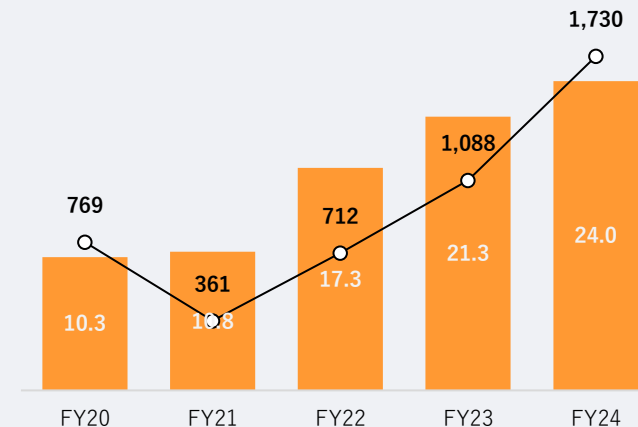
■ 広報業務の軽減支援

- ・ 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

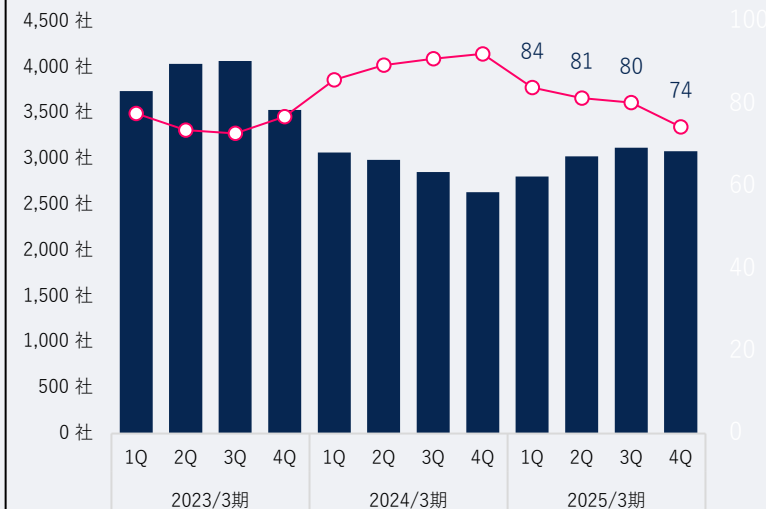
※従来まで案件数と案件単価をKPI公表してましたが、SaaS性を含む要素が混在することもあることを考慮し、全プロダクトのKPIを取引顧客数×社単にて表示するものといたしました。

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%）

※出展：出展：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

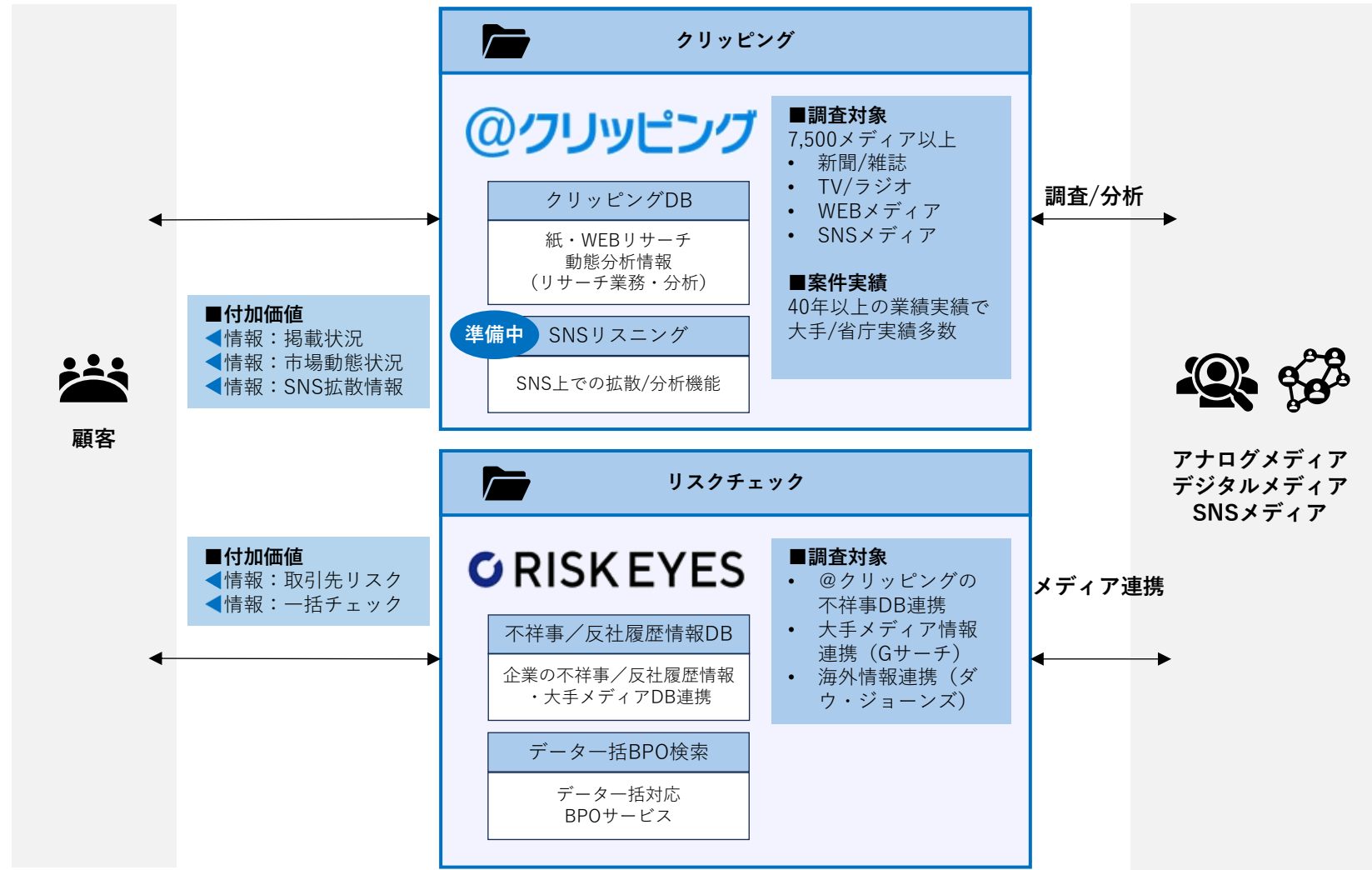
SOM 国内105億円
現在の営業ターゲット

顧客データ

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%

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

（アットクリッピング）

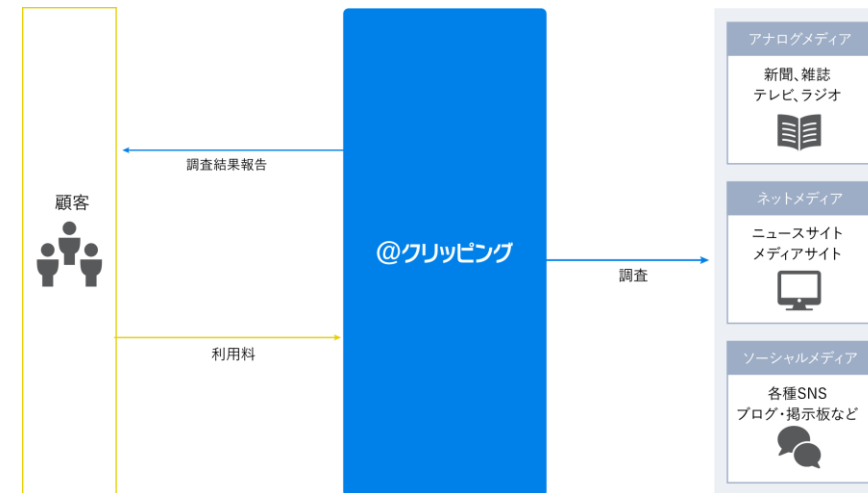
早く! 広く! 低価格

で露出情報を確認

新聞・雑誌・WEBメディアをクリッピング



まずは無料ダウンロード



@クリッピング

<https://www.atclipping.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

- ・エンジニア基盤を大強化。
- ・メディアリスニング情報や分析レポートのトータルパッケージをでSaaSツール化（現在SNSメディア対応開発中）

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

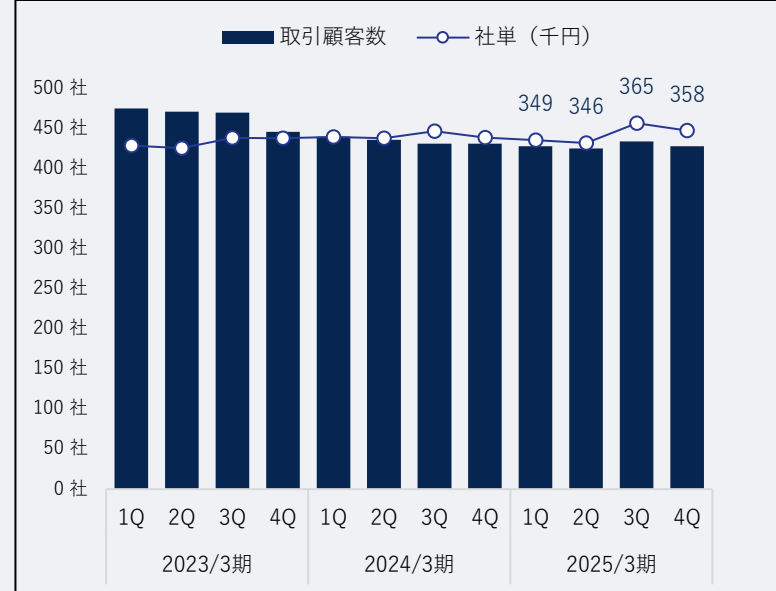
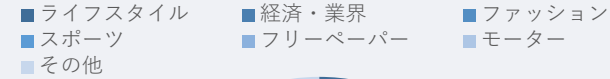
- ・通常調査内容の効果分析ダッシュボードレポート
- ・デジタルメディアの調査数業界最多
- ・SNSメディア対応を開発中（これにより全てのメディアリスニングを対応となる）

■ 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

※従来まで案件数と案件単価をKPI公表してましたが、SaaS性を含む要素が混在することもあることを考慮し、全プロダクトのKPIを取引顧客数×社単にて表示するものといたしました。

雑誌調査ジャンル内訳



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（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

※出展：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

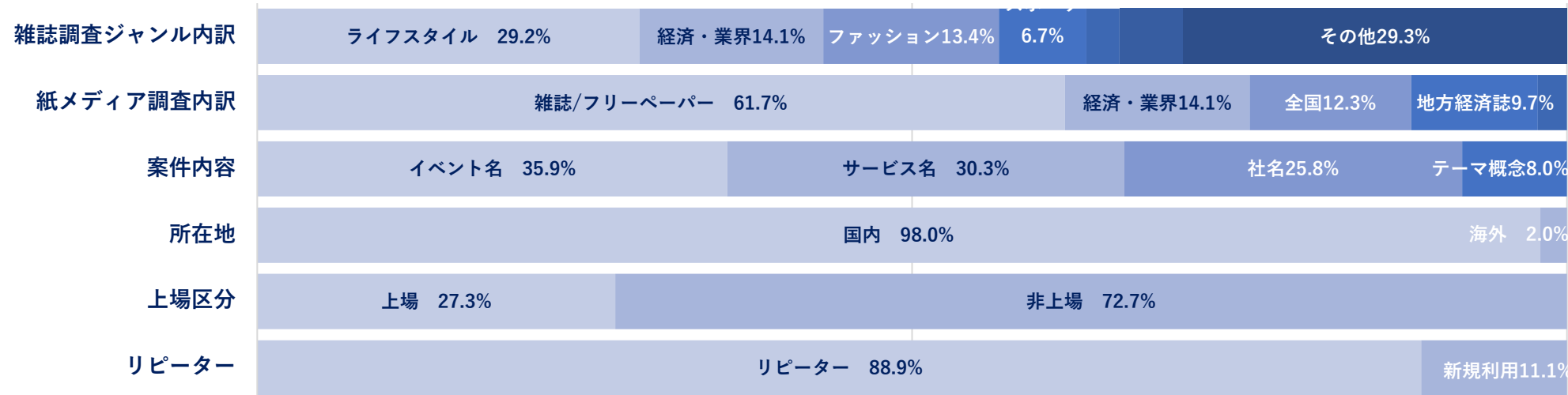
SAM 国内208億円

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



@クリッピング

<https://www.atclipping.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

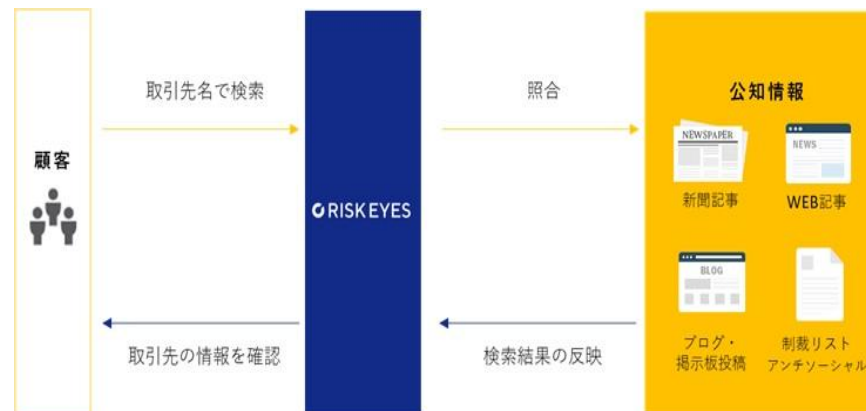
各種メディアの公知情報から、企業リスク（反社情報：反社会的勢力、犯罪関与、不祥事等）に繋がる疑いを調査するリスクアイズを運営しております。

- 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)



サービス提供後 株式会社40社。
多くの上場企業・上場準備企業様にも
ご利用いただいております



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

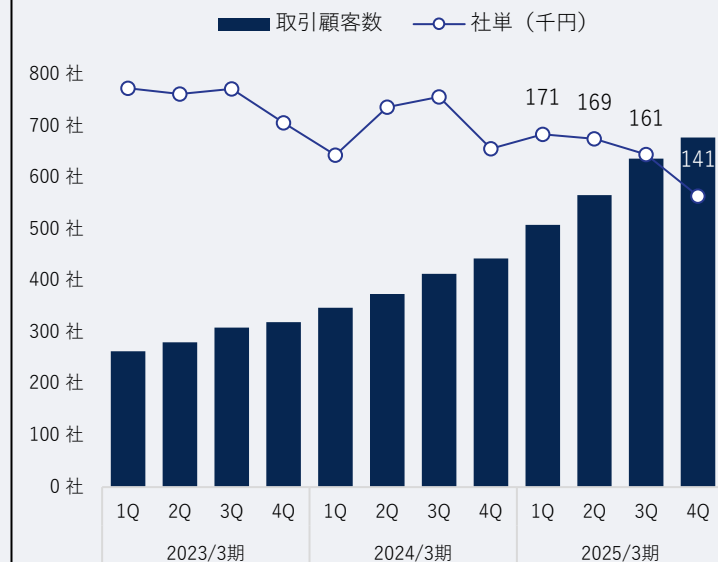
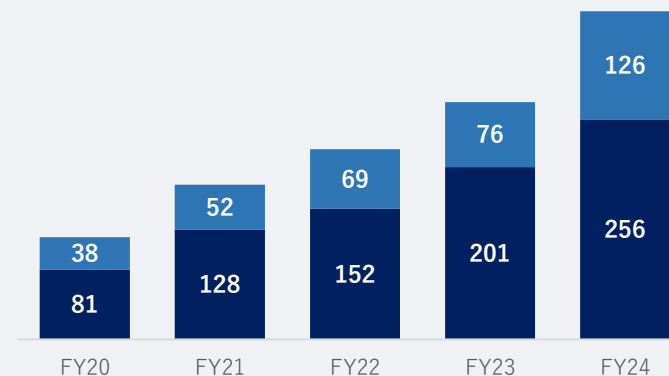
■ 基本機能API提供

- ・ 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。

※従来まで案件数と案件単価をKPI公表してましたが、SaaS性を含む要素が混在することもあることを考慮し、全プロダクトのKPIを取引顧客数×社単にて表示するものといたしました。

売上高内訳

■ 月額売上高（百万円） ■ 一括OP売上高（百万円）



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%）

※出展：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）

- 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

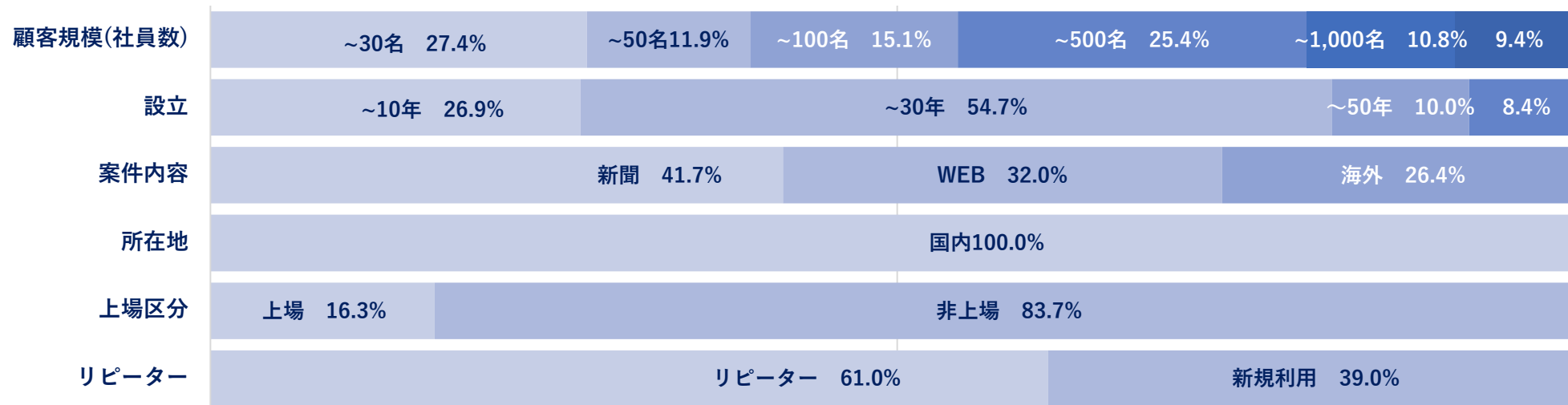
SAM 国内498億円

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



Appendix

FAQ

事業に関する主なQ&A

内容	回答
■デジタルPRサービス インフルエンサーPRが伸びている要因について伺いたい。	情報発信の主戦場が、マスメディアからソーシャルメディアへシフトしつつあります。当社では2018年よりSNSにおけるインフルエンサーPR（サービス名：Find Model）を運営し、着実な成長を続けてまいりました。 商材の特性上、宣伝広告予算の年度末駆け込み需要による一定程度の季節要因の後押しはありますが、大手代理店チームの組成や、大手案件への対応等の提案ターゲットを、企業ニーズに傾注した結果、当社の取り組みが成果発現したことによるものが大きく、指標としては案件単価の上昇が大きく業績に寄与しています。あわせて、本事業の事業基盤が、一過性のものではなく、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提供できている事も、当該サービスが伸長している結果となって現れていると考えております。
■デジタルPRサービス リリース配信ツールの強みと今後の展開について伺いたい。	「高いコスパで確実な露出が得られる企業発信メディア」として、@Press（アットプレス）とNEWSCAST（ニュースキャスト）というリリース配信サービスを提供しております。いずれも顧客付加価値は、配信後の『記事掲載数』と『露出指標』が主なものとなります。 強み 『記事掲載数』は、類似企業比で業界最大規模の12,000リスト／10,000メディアにより、No1の成果※を提供するよう持続運営しています。 課題と今後の展開 『露出指標（PV等）』は、現在業界首位の座を他社に奪われている状態です。そこで、技術的アプローチによるシステム更新を行い、SEO効果向上による露出指標を最大化するべく社内PJ化しております。なお、既に社内の一部サイトにおいて、同様のシステム改変により、SEO効果の急速な向上およびPV倍増の実証結果が発現しております。 今後の展開については、PR活動素材の提供先として、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し、プロダクト価値向上の見通しを堅調なものとし、併行して新規顧客獲得を積極推進してまいります。 ※ 当社による無作為抽出によるサンプリング調査

事業に関する主なQ&A

内容	回答
■メディアリスニングサービス クリッピングツールにおける展望と、プラップジャパン社と戦略提携の内容について伺いたい。	クリッピングサービスにおいては、「メディア動態情報をリアルタイムに低コスト提供」をパーパスとしております。クリッピングサービスは、その性質から、官公庁はもとより大手巨大企業をエンドとするPR会社が主要顧客層たる傾向があります。このため、PR業界最大手のプラップジャングループとの提携を行うことで、大手巨大企業群へ向けたデジタル商品開発を前提とした、『当社のクリッピングDBおよびシステム開発』と『先方の販路／ニーズ取得』を相互に提供する座組で提携をスタートすることができました。 現在、商品開発は順調に進行しており、当社のクリッピング事業は調査サービスからマーケティングDBを提供するソーシャルリスニング市場へ参入する足がかりとする予定であります。
■メディアリスニングサービス リスクチェックの成長要因と、自社サービスの成長背景は何があるか。	企業リスク（反社情報：反社会的勢力、犯罪関与、不祥事等）に繋がる取引先反社チェックは、コンプライアンス意識の高まりとともに増加傾向にあります。このような中、当社としましては、「低ストレスに企業のコンプライアンスリスクを軽減」することをパーパスとしており、コンプライアンスチェックにフォーカスしたUI開発を自社開発にて進めてまいりました。そのような中、成長背景としましては、企業ニーズに着目し、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、評価をいただいていることが成長の背景となっております。

事業に関する主なQ&A

内容	回答
■事業全体 各サービスにおける季節要因についてお伺いしたい。	当社グループの提供するデジタルツール（リリース配信／クリッピング／リスクチェック）は、そのプロダクト性質上、季節要因は大きくはありません。 一方で、インフルエンサーPRサービスは、大手クライアントに運営リソースを傾注した結果として順調に事業成長しておりますが、宣伝広告市場特有の年度末に一定程度偏りが発生する性質を帯びております。あわせて、同事業が当社グループ全体に与える影響は小さくないことを踏まえると、一定程度、下半期（10月～3月）の事業ウエイトを占める性質を帯びてきております。
■事業全体 事業ポートフォリオの今後の展開についてお伺いしたい。	基本方針としましては、現在のデジタルPR事業をグロースさせることが、企業価値向上につながるものであると考えております。そのような中、成長戦略として、「インフルエンサーPR仕組化」、「アットプレスメディア化」、「メディアリスニングデータ価値最大化」を戦略としつつ、更なる事業基盤拡大として、テクノロジー体制及びM&A推進体制の構築を図ることで、PR力を高めるプロダクトを構築し、現有サービスとのシナジー効果発現を進めていく方針となります。

その他

内容	回答
■資本政策 ジーニー社との資本業務提携の効果について伺いたい。	ジーニー社より、『積極的なテクノロジーリソース』を提供いただくことでプロダクトカンパニーへとシフトし、隣接領域の広告プラットフォーム事業をポートフォリオ化し、マーケティング領域を網羅的に拡大すること、このwin-win関係を前提とした提携により、メディア連携やクロスセル等のシナジー効果を発現することができました。 現在、30名程度のエンジニアを有しておりますが、既にうち5-6名程度の高度な技術人材をジーニー社より派遣いただき、当社プロダクトの網羅的な改修（実質的なリビルド）を急加速的に進行しております。 プロダクトの網羅的な改修は、即日発現する性質ではありませんが、来年度にはいくつか複数のプロダクトをローンチする算段であり、その見通しを背景素材として、先んじて新規顧客獲得活動を積極化しているという判断をしております。
■投資方針 増資実行（財務体質改善）の資金使途について伺いたい。	・運転資金および借入金返済 本事項に関する財務手当は今年度において手続きが概ね完了。 ・システム開発に充当 自社開発による人件費、採用費等、技術開発（親会社ジーニーによる技術提供） 顧客付加価値の徹底したバリューアップ進行中 ・M&Aに充当 コア事業とのシナジーおよび隣接領域に対して高パフォーマンスが期待できる案件収集実施中。当社ではM&AおよびそのPMIによる成長実績が豊富であることに加え、テクノロジーリソースを拡充できたことで、より積極的なPMIが実行可能となりました。
■株主還元 株主還元についての考え	連結配当性向30%を目標とした持続的な配当拠出を還元方針としておりますが、ここ数年の業績悪化により連結利益剰余金はマイナス状態であり、将来にわたる安定的な企業成長と経営環境の変化に対応するために必要な内部留保を図る事が、企業価値向上において最善であると判断しております。 一方で、増資による財務健全化による投資資金確保、ならびに業績回復の背景もあり、その糧を活用して、改めて成長ベンチャーとして、積極的な業績向上を背景とした株価向上による間接的な還元に資するためのIR活動に注力していく方針であります。

その他

内容	回答
■株主還元 時価総額上昇への取り組みについて伺いたい。	投資資金確保によるM&A及びタックスシナジー活用で、更なる利益成長実現を実現し、「時価総額100-150億」を視野とした成長企業に向けて企業価値向上に努めてまいります。 取り組みにおける背景としましては、足掛け2年に渡る事業構造改革が完了し、残存するコア事業が一定程度の収益回復ができたタイミングから、本質的な事業成長による企業価値の向上に加え、適切に市場評価に反映されるような情報発信の取り組みの両面を充実する必要があると認識しており、以下の基本的な方針としております。 ・中長期視座にたった企業価値向上投資の実施（中期経営計画を策定着手中、適宜開示予定） ・事業成果の「規模と利益」、両面のバランス成長進行をすること ・M&A等の非連続的な成長機会も積極的に活かすこと ・適切に評価されるようIR広報を積極的に実施すること
■リソースマネジメント 人材不足等の社会的課題が及ぼす影響について	2025/3期において、売上原価及び販管費に占める労務関連費はおよそ半数を占めており、人材に関する社会課題の影響は少なくはありません。 現在、グループ役職員の約300名のうち約40%はパート社員が役目を担っており、比較的流動性の高い人材層の活用を推進していることで、一定程度の課題緩和・吸収する雇用体制を整えてきております。またこの推進プロセスにおいて、内部業務ツールとして積極的にAIを活用するなどの生産性向上策を併行しております。 また、親会社であるジーニー社からの出向人材の活用等は、上昇傾向にある人材調達費（採用に係る紹介会社等に支払う手数料、採用広告費等）の抑制に資するものとしても有効であると認識しております。
■中期戦略 中期戦略、成長可能性資料の更新について	中期成長戦略については原則としては年度単位での更新し、「事業計画及び成長可能性に関する事項」につきまして毎年5月頃に開示していくことを想定しております。しかしながら、期中の進行において、組織体制や事業にたいして大きな影響を及ぼすM&A等が実施した場合には、その影響度を反映した戦略として、成長可能性に関する資料（中期戦略）については更新してまいります予定であります。

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>