

ソーシャルワイヤー株式会社

2026年3月期

**第2四半期**

**個人投資家向け説明会**

2025年11月25日

## 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

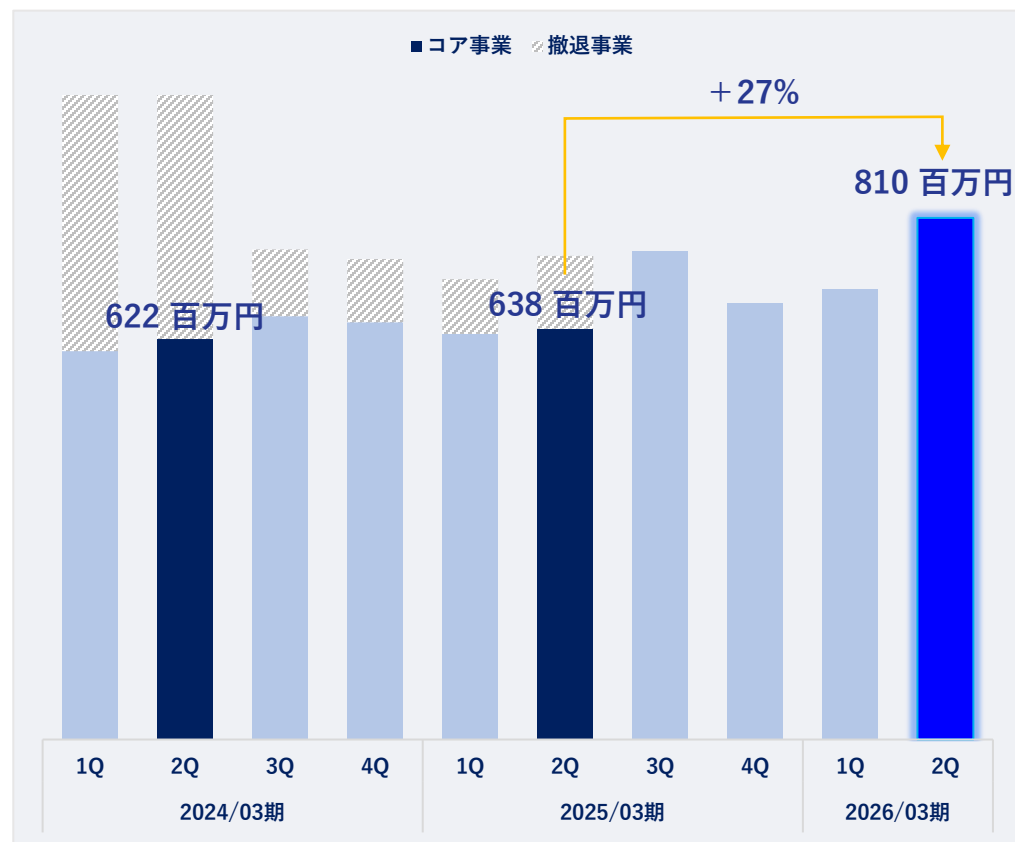
当期純利益 **105**百万円 (+23%)※2

※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

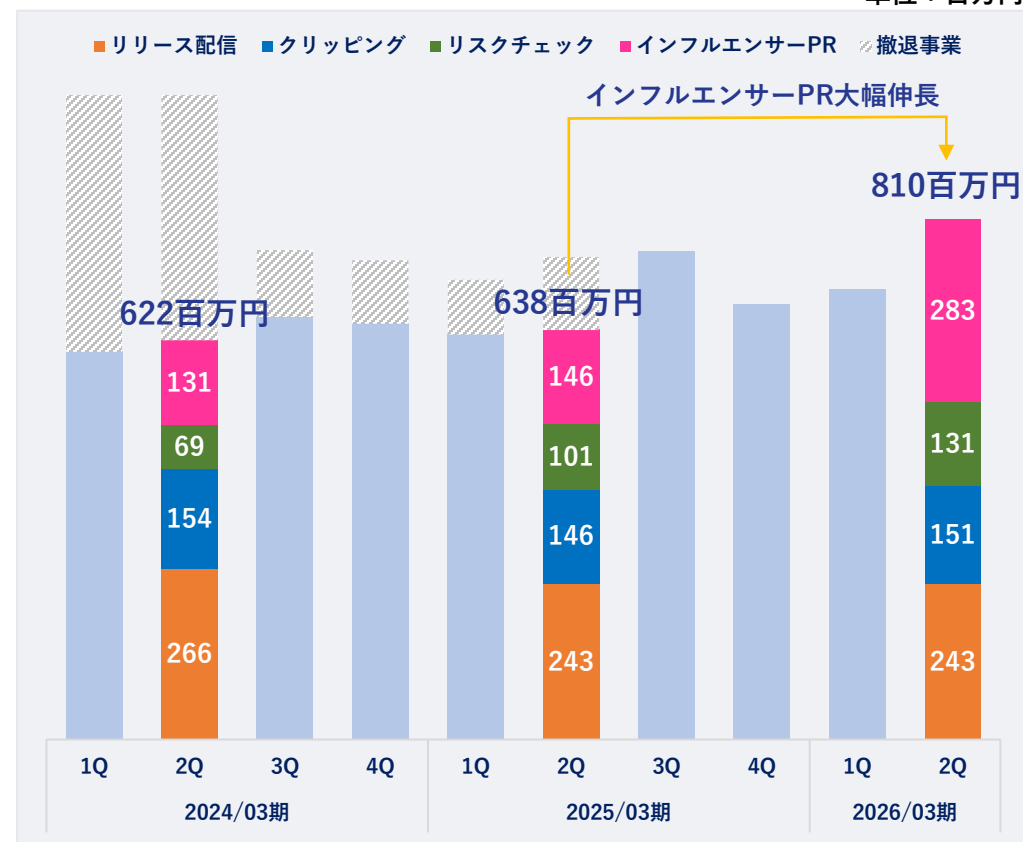


※ 本資料では、撤退済のシェアオフィス関連事業を除く現有事業を『コア事業』と表示しています

## サービス別

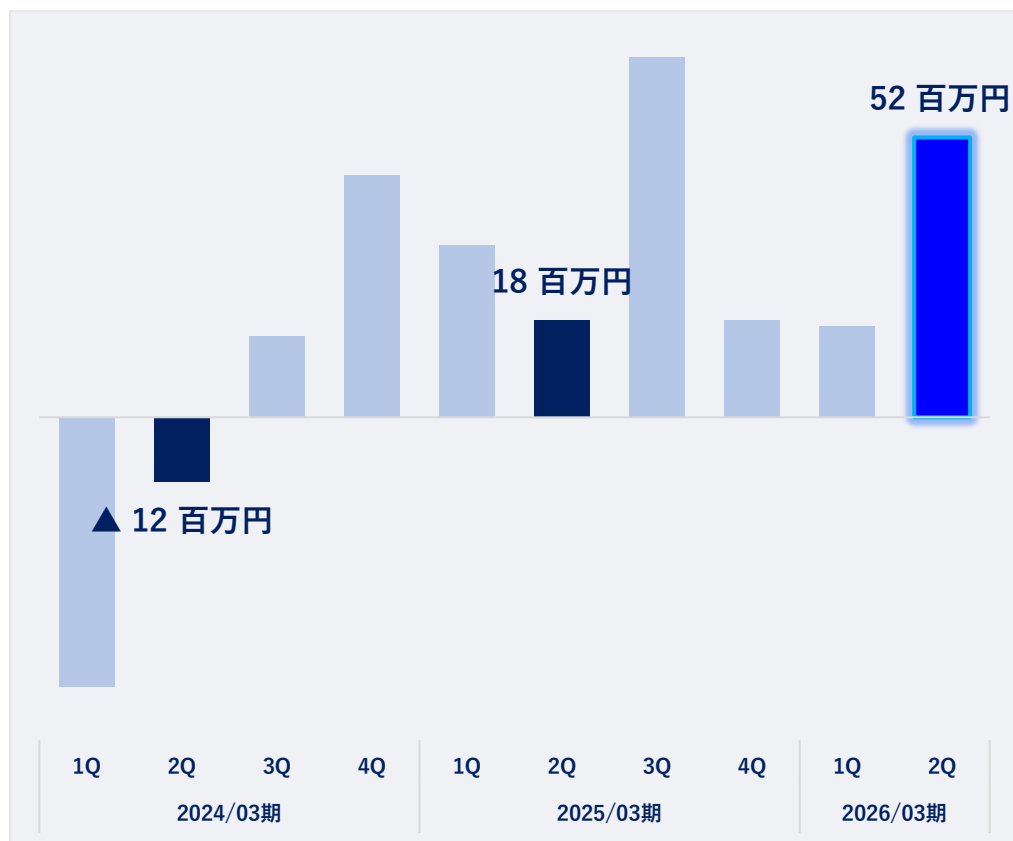
- インフルエンサーPR : 高成長中（YoY+93%）
- リスクチェック : 高成長中（YoY+29%）
- クリップング : 底打ちから回復基調（YoY+3%）
- リリース配信 : 底打ちから回復基調（YoY+0%）

単位：百万円



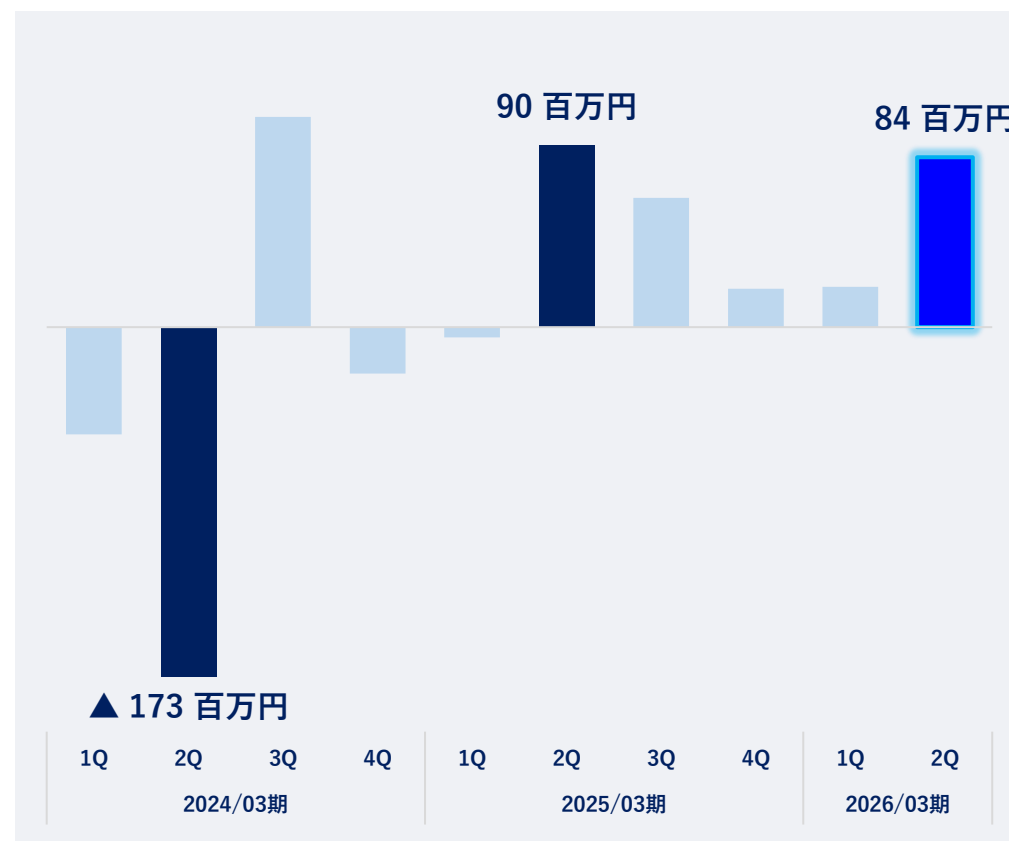
## 営業利益

- 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&amp;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

×

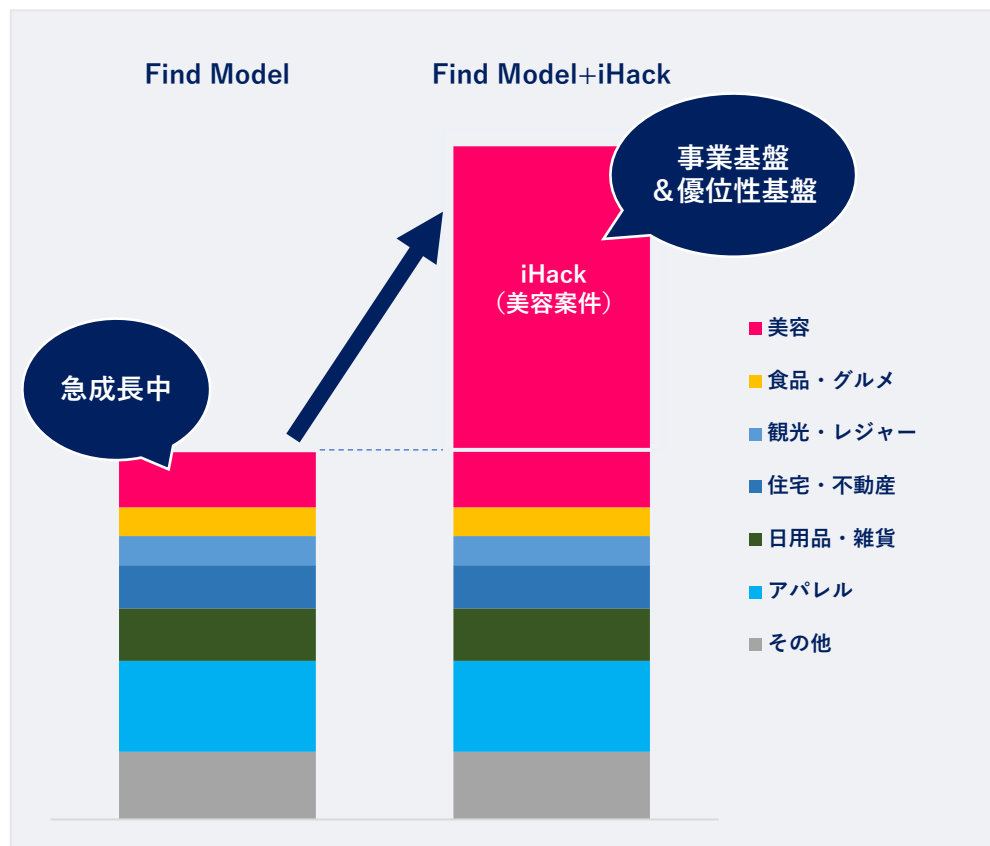
YoY成長率+**68%**  
(直近7-9月実績)

**iHack**

韓国美容（K-beauty市場）に強み  
KOLプロダクション機能

## “量”的效果

- 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”的效果

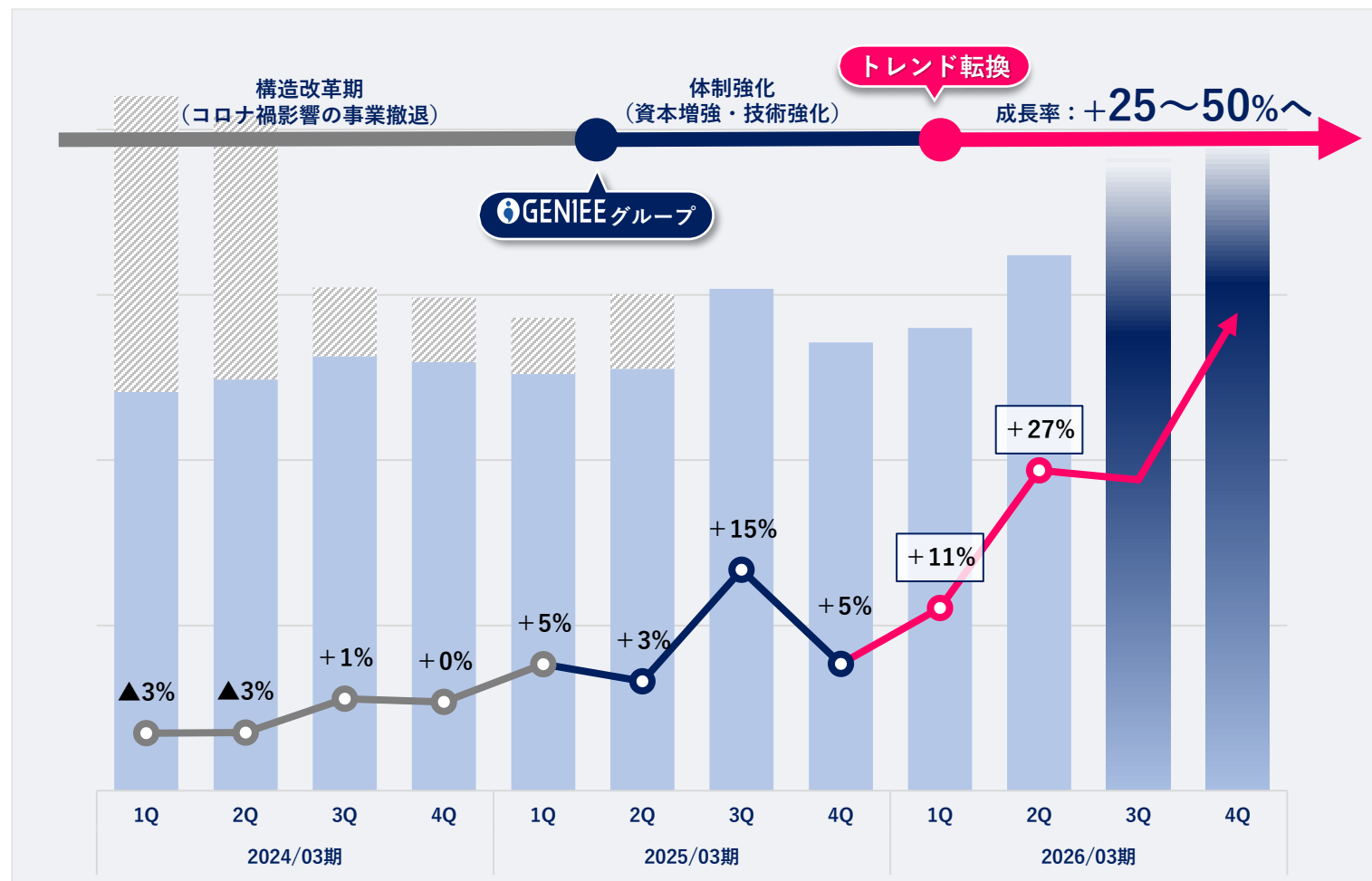
- KOLプロダクションチームを有する
- 美容系のトップインフルエンサーの専属契約とマネジメント
- 将来のクリエイター育成のアカデミー事業も進行

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、より深い関係値を構築しブランドプロモーションの幅を広げています。



## 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



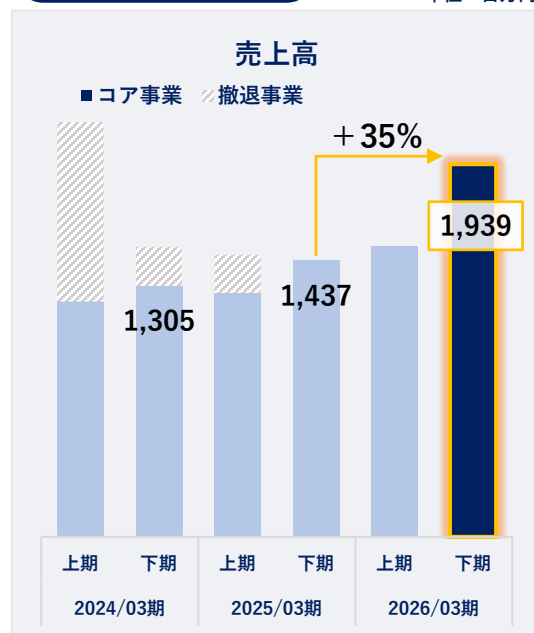
## 通期業績予想

単位：百万円

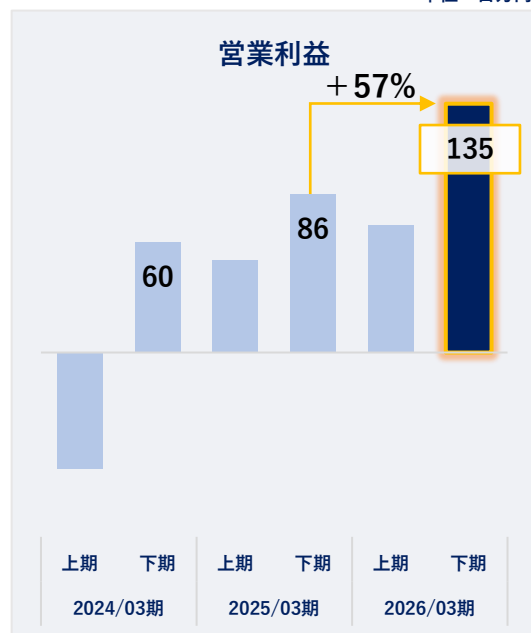
	上期進捗 (実績)	通期業績予想			
		前回	上方修正	増減額	増減率
売上高	1,510	<del>3,100</del> →	3,450	+ 350	+ 11.3%
営業利益	69	<del>150</del> →	205	+ 55	+ 36.7%
経常利益	54	<del>140</del> →	185	+ 45	+ 32.1%
当期純利益	105	<del>130</del> →	220	+ 90	+ 69.2%

## 下期(3Q+4Q)想定

単位：百万円

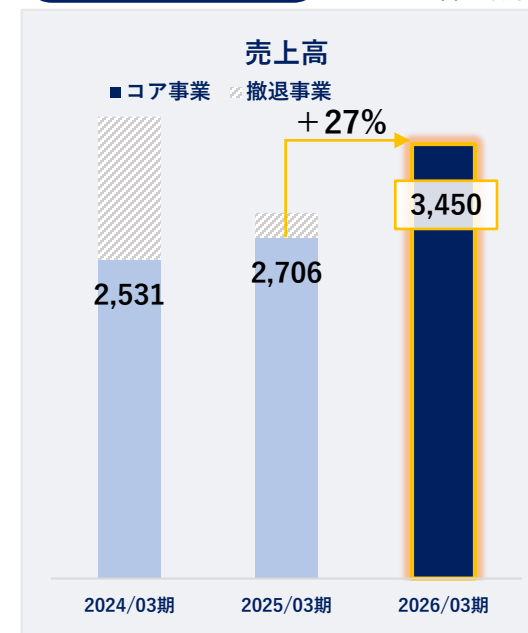


単位：百万円

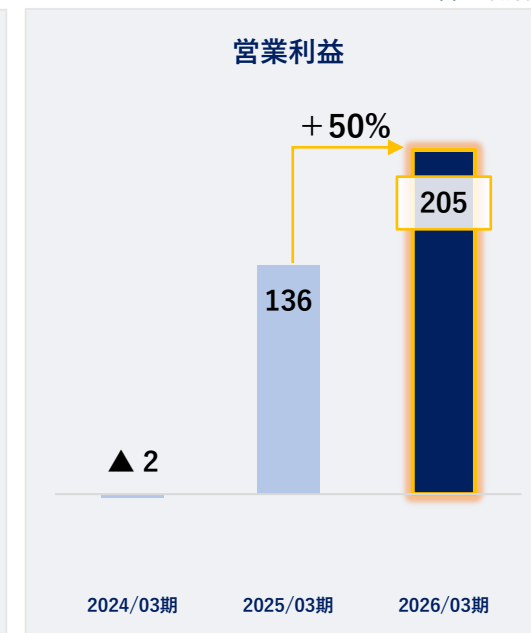


## 通期累計

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 %	
<b>資産合計</b>	<b>2,521</b>	<b>100.0 %</b>	<b>3,169</b>	<b>100.0 %</b>	<b>125.7 %</b>	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 %	
<b>負債合計</b>	<b>945</b>	<b>37.5 %</b>	<b>1,478</b>	<b>46.6 %</b>	<b>156.3 %</b>	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 %	
<b>純資産合計</b>	<b>1,575</b>	<b>62.5 %</b>	<b>1,691</b>	<b>53.4 %</b>	<b>107.4 %</b>	当期利益計上による増加
<b>負債・純資産合計</b>	<b>2,521</b>	<b>100.0 %</b>	<b>3,169</b>	<b>100.0 %</b>	<b>125.7 %</b>	

## 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 %	
コア事業	868	953	+ 85	109.8 %	
撤退済事業	56	—	▲ 56	—	
EBITDA <sup>※1</sup>	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 <sup>※2</sup>	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)	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 <sup>※3</sup>	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

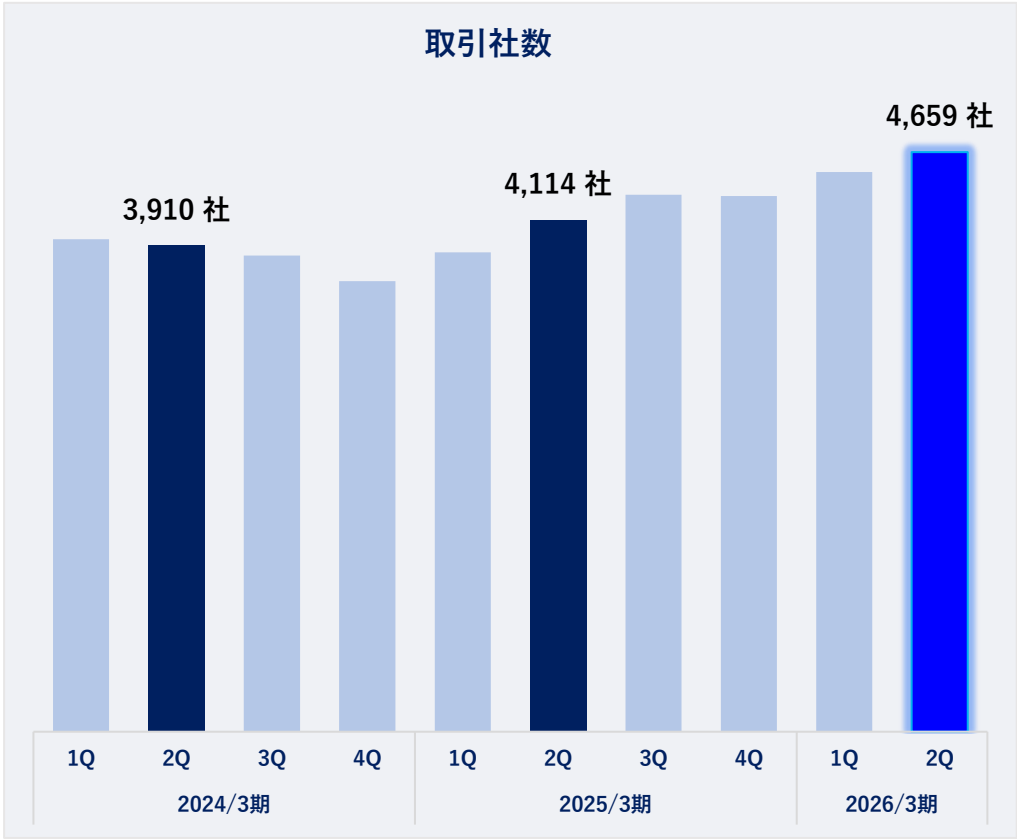
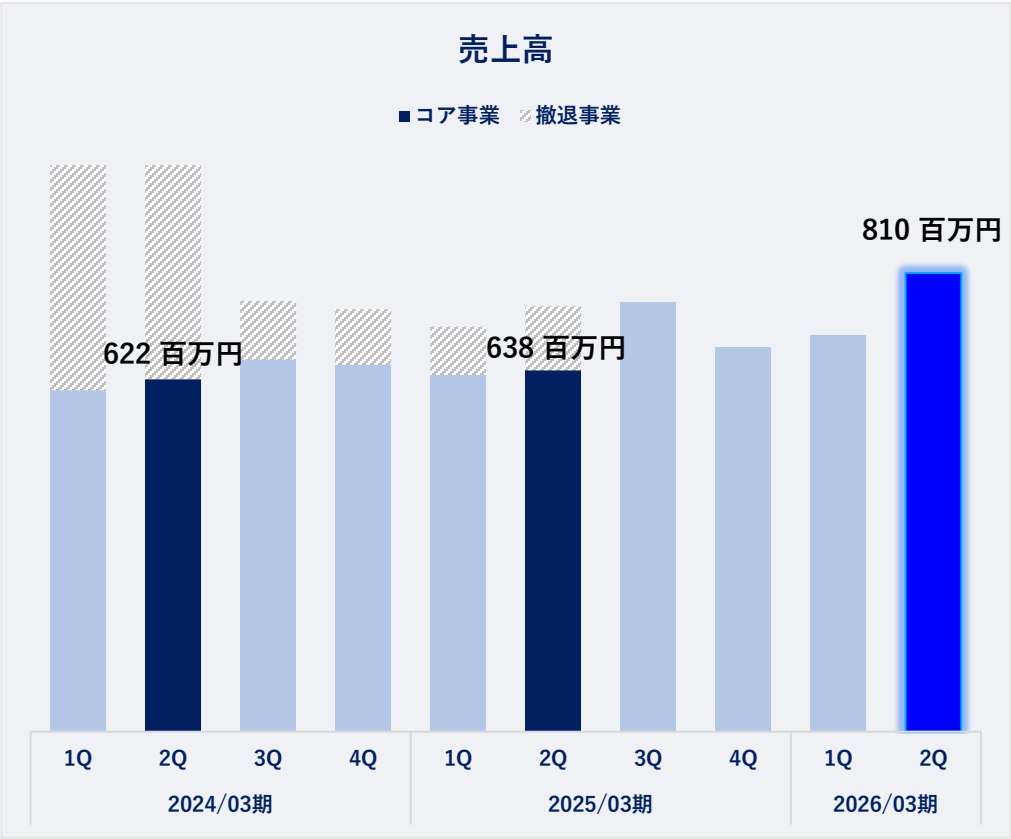
成長の加速

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&amp;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)

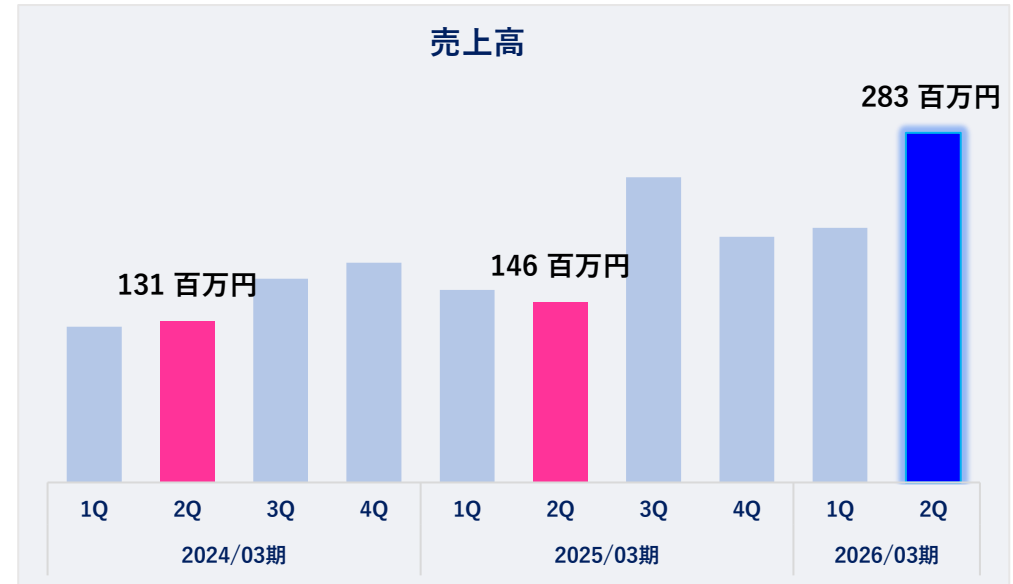
## ● 株式会社iHack をM&amp;Aにより連結子会社化

- 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。

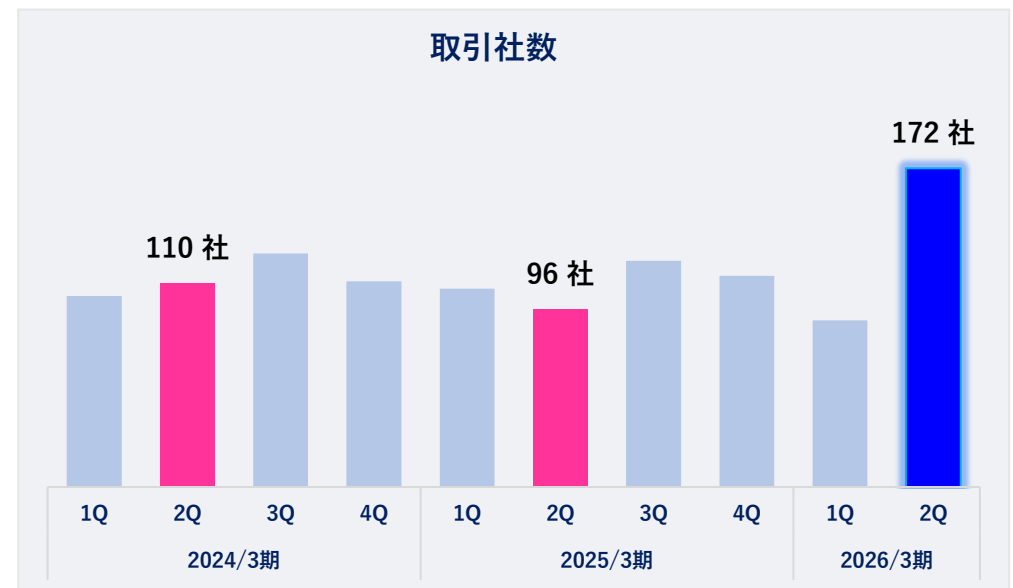
iHack

<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

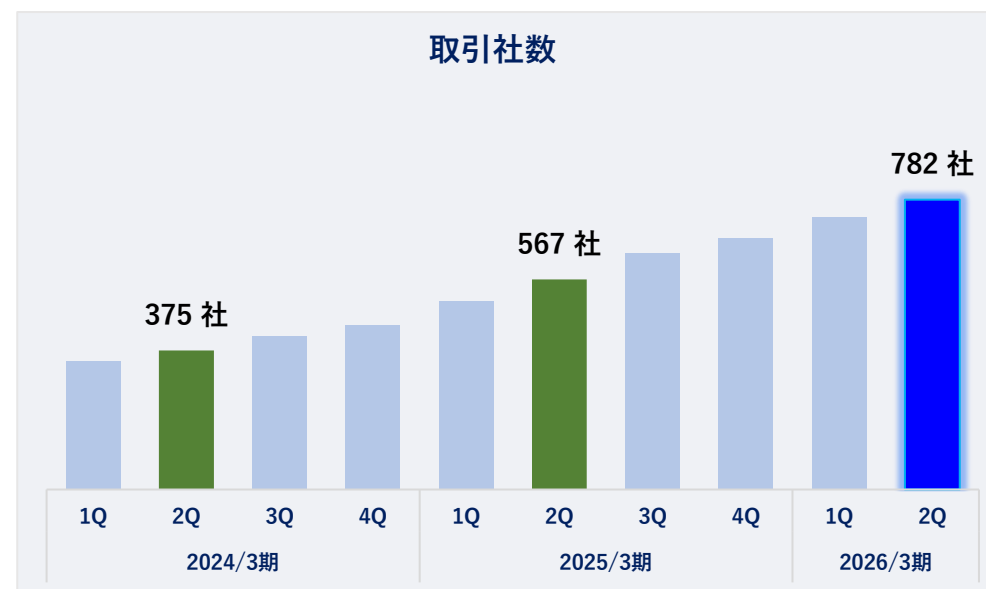
## ● 検索ツールから取引先審査プラットフォームへ

- ・ 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

売上高



取引社数



@クリッピング

クリッピング

SNSリスニング開始

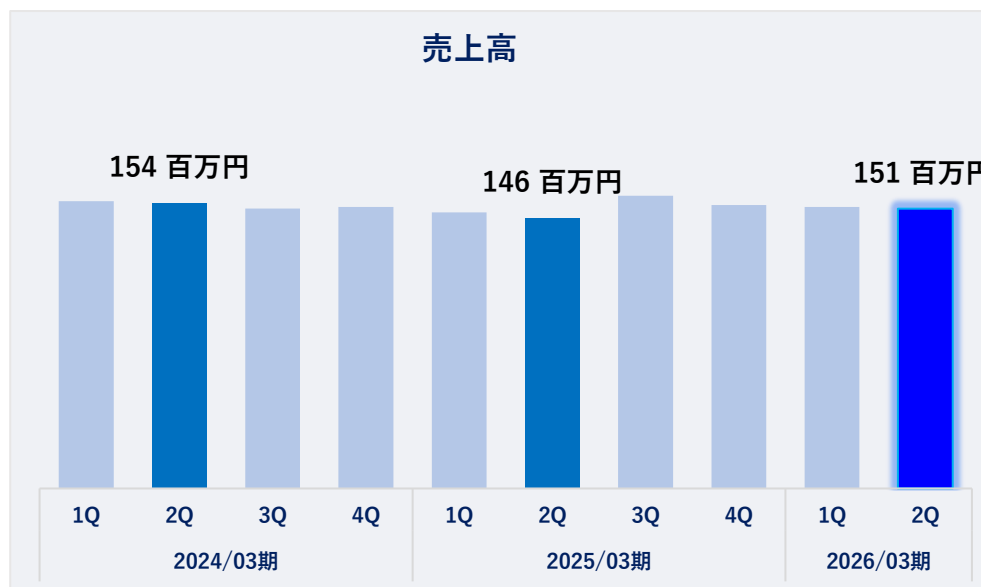
売上成長率（FY25 2Q比）

+3%

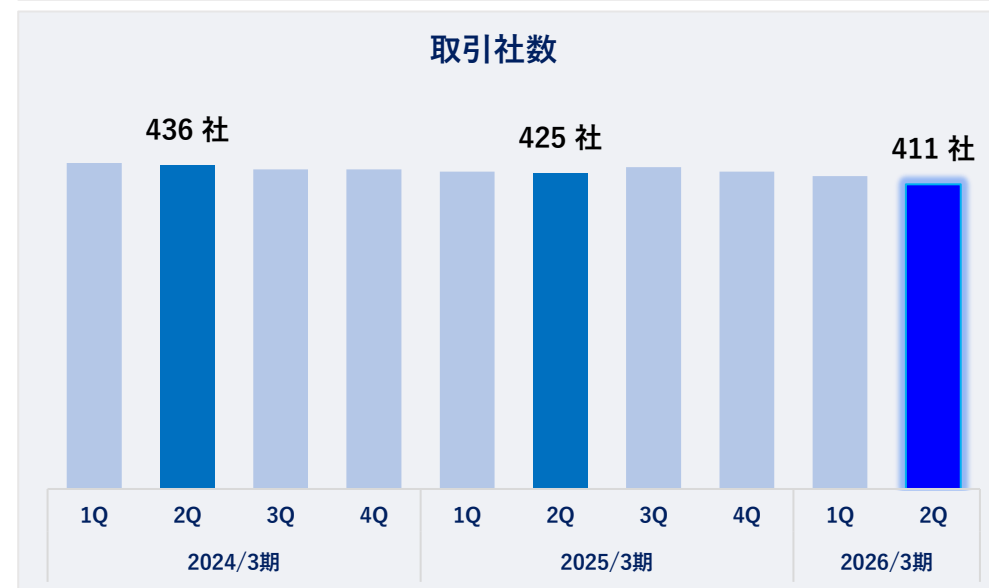
- **大手PR会社/官公省庁中心に安定**
  - 安定した大手取引基盤、早朝案件は堅調進行中
  - 反社チェックやネガティブ案件堅調
  - プラップジャングループ提携（PRオートメーションAPI連携）
- **マスメディアとSNSを一元リスニング『Clip Master』**
  - SNSリスニング参入（競争優位性の大幅増）
  - クリッピング市場におけるプレゼンス増加が見込まれシェア拡大へ
  - メディアリスニング市場における外資系ツールからの乗り換えを推進


<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

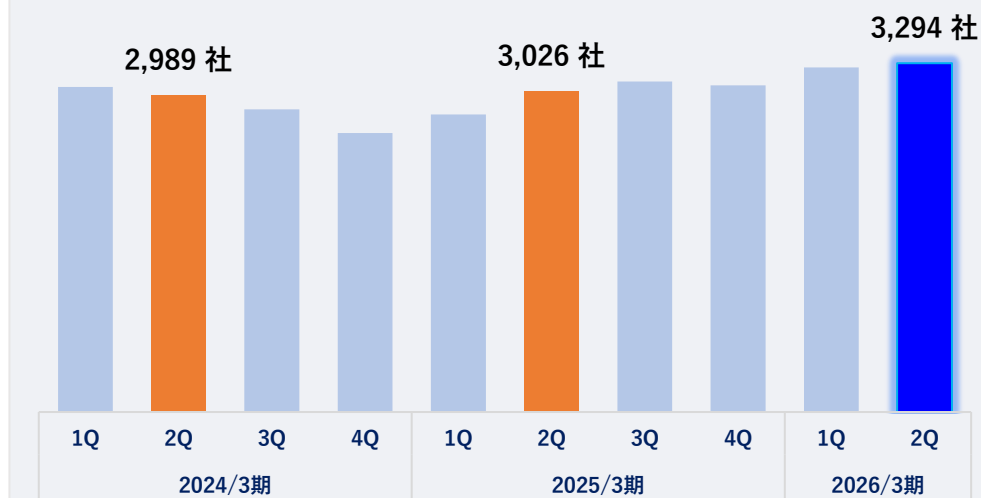
### ● 強みの堅持とプロダクト劣後の対策実行

- ・ 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

売上高



取引社数



## 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

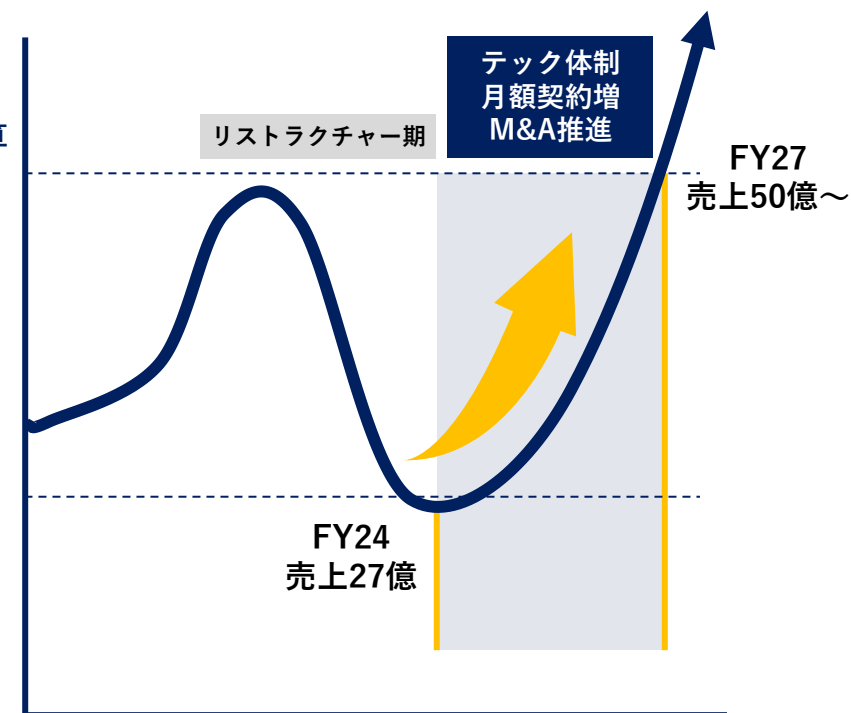
27億 → **50億**  
※CAGR23%ペース換算

営業利益5倍以上

1.3億 → **8億**

営業利益率

4% → **16%**





## 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）

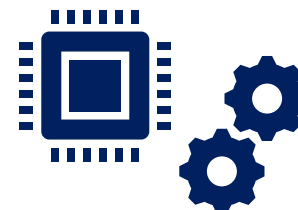


## 生成AI積極活用戦略

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

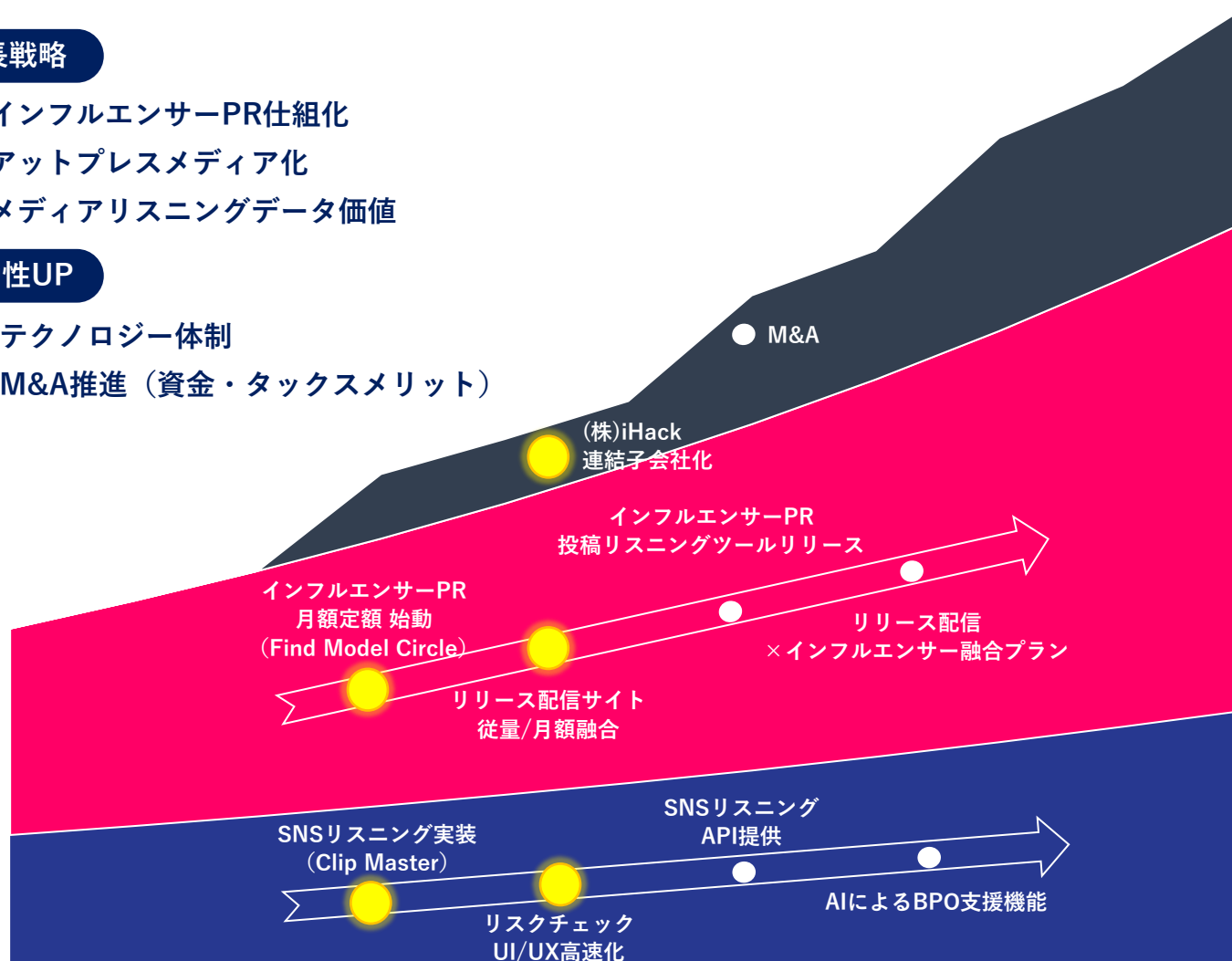
- 利益体質でタックスメリット活用
- 現有サービスへ融合可能

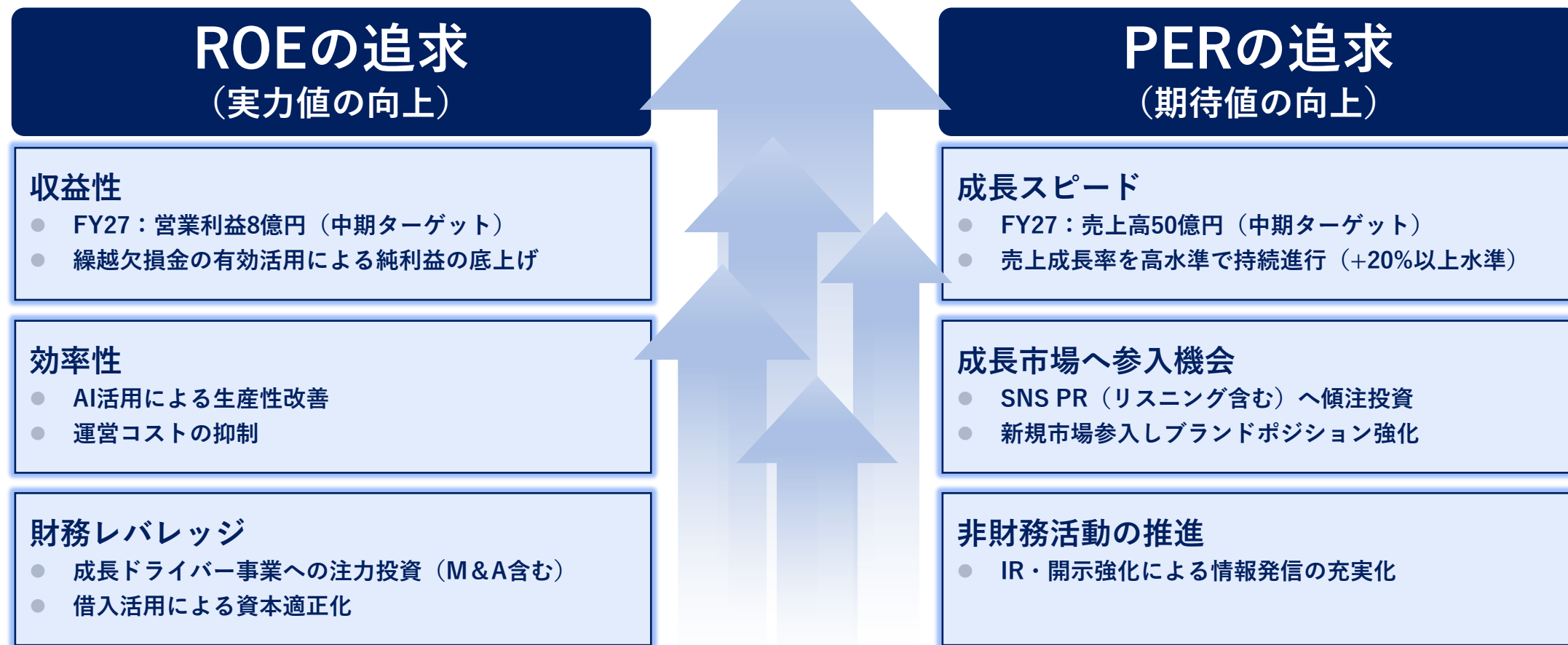
## デジタルPR

- 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





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

### 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>