

2026年3月期 個人投資家向けオンライン説明会質疑応答の要約

下記要領にて開催いたしましたオンライン個人投資家説明会において、視聴者の皆さまからいただいたご質問と、当社の回答を以下にまとめております。

個人投資家向けオンライン説明会

開催日時：2026年3月10日（火）19：45～

開催場所：オンライン（[SBI証券株式会社個人投資家向けオンライン説明会](#)）

資料：ソーシャルワイヤー株式会社 個人投資家向け会社説明会資料

ご質問	当社回答
(会社の状況)	
インフルエンサーマーケティング事業、特に美容関連の案件について、期末上の季節性はありますか。	<p>インフルエンサーマーケティング事業における美容・コスメ領域の案件は、新商品発売や季節イベントに連動した需要が集中しやすい傾向があります。加えて、大手広告主の年度末需要の傾向がございます。特に春先（3月）や年末（12月）にかけてキャンペーン需要および広告主の需要の高まりが想定できるため、一定の季節性が存在すると考えております。</p> <p>当社では通期を通じた案件の平準化に努めており、複数ブランドとの継続的な取引を深めることで、季節変動の影響を抑制する方針です。</p>
20周年ということで、何か優待・配当などは検討していますか。	<p>現在、業績向上を一義的に集中しており、20周年という意識的な記念アクションについては現時点で具体的なものは予定しておりません。</p> <p>まずもって、現在の配当可能利益（利益剰余金）をプラスに転じさせることを優先した上で、株主還元手段を検討いたします。（配当、株主優待、自社株買い等）</p> <p>検討状況をお伝えできる段階に達した際には、適時開示もしくはIRサイトを通じて速やかにお知らせいたします。</p>
時価総額基準について、対策をどう考えていらっしゃいますか。	<p>当社は現在、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。</p> <p>既に皆様に開示している中期ターゲット（売上高50億・営業利益8億円）にむけた進行をオントレンドで進行することが、時価総額向上に資する一丁目一番地の活動であると考えております。</p> <p>その上で、前述の株主還元等の施策、ならびにIR活動の充実化を加えることで、時価総額基準は満たせていけるものと考えております。</p>
ジーニー社との提携より一定期間が経過していますが、シナジー効果など、業績にはどう影響していますか。	<p>2024年7月に第三者割当増資を実施し、当社は株式会社ジーニーの連結子会社となりました。テクノロジー体制を大幅に強化するために、親会社からエンジニア人材の派遣や技術提供などで協業しており、サービス品質の向上に直接的につながっております。結果として、当社のプロダクト開発スピードの向上に十分寄与しております。</p>
(各事業の状況)	
<p><b>インフルエンサーPRサービス</b></p> <p>売上構成を見ると美容/スキンケア以外は減少しているように見えますが、M&amp;Aによる積み増しがなかった場合、オーガニック成長がどの程度なのかご教示ください。</p>	<p>iHack連結化を除くオーガニック（Find Model）の成長率については、今年度は非常に高い成長率で進行しており、iHack連結後も、その成長率を維持しております。美容・スキンケア以外の領域において、一時的に減少している領域もあるものの、美容領域自体も増加しております。</p> <p>その上で、2025年9月にiHack社がグループインしたことにより、美容領域の案件拡大は、オーガニックも含めて著しく構成が変化することになりました。</p>

ご質問	当社回答
<p><b>リスクチェックサービス</b></p> <p>リスクチェックサービスの成長が著しいですが、既存顧客がAIで内製化しないかどうか、今後も成長が見通せる強みがどこにあるのかご教示ください。</p>	<p>「RISK EYES」は、メディア掲載記事の網羅的なサーチを反社チェックに特化したUIで提供するサービスです。企業が行う反社チェックは一度きりではなく、継続取引先に対して定期的な実施が求められることから、継続的な利用需要が見込まれます。</p> <p>AI内製化のリスクについては、法令対応や記事データベースの網羅性、運用負荷の観点から、専門ツールとしての優位性は引き続き維持できると考えています。また、金融機関・上場企業を中心とした法令対応ニーズの高まりにより、今後も安定的な成長が見込まれます。</p>
(事業計画)	
<p>中期の売上、利益のターゲットはさらなるM&amp;Aをする前提ですか？M&amp;A無しでも達成可能な水準ですか？</p>	<p>昨年度開示した中期ターゲットは、既存のコア事業の拡大による達成を前提として設定しております。すなわち事業拡大の手法の選択肢としてロールアップ型M&amp;Aについては継続的な検討を重ねており、今後もM&amp;A実行の可能性はあります。</p> <p>個別固有のM&amp;Aによる上積みによりターゲットに変動を及ぼす可能性はありますが、追加的な成長要因を含むものであれば、適宜速やかに開示をしていく方針であります。</p>
<p>継続的な利益の回復・成長期待の一方で、インフルエンサーPR中心の広告業界銘柄となり、株式市場の中では相対的にPERが低くなるかと思いますが、現実的な利益成長と市場評価でどのように時価総額100億円のラインをクリアしていく想定でしょうか？</p>	<p>当社はインフルエンサーPRを成長ドライバーとしつつも、プロダクトラインナップとしては、デジタルPR領域（SNSマーケティング、リリース配信）をコアとし、それを補足するメディアリスニング機能（クリッピングやリスクチェックSaaS）という複合的に機能提供をするようポートフォリオ構成をしており、PR×データ基盤企業として、単なる広告代理事業との差別化を図っております。</p> <p>中期ターゲットとして掲げる売上高50億・営業利益8億円の達成にむけて、着実にオントレンドを進めることに加えて、高い成長率を継続することで、PER向上につなげていく方針です。</p>
(その他)	
<p>株主還元の一環である株主優待は一時休止中という認識であるが、その再開の検討状況を教えてください。</p>	<p>当社は配当可能利益（利益剰余金）の観点から、現時点における株主還元手段としては、株主優待や自社株買いが選択肢としてあることは認識しております。</p> <p>株主優待の再開時期は現時点では未定となります。検討状況をお伝えできる段階に達した際には、適時開示もしくはIRサイトを通じて速やかにお知らせいたします。</p>

以上