

ソーシャルワイヤー株式会社

2026年3月期  
第3四半期  
個人投資家向け説明会

2026年3月10日

## 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。）



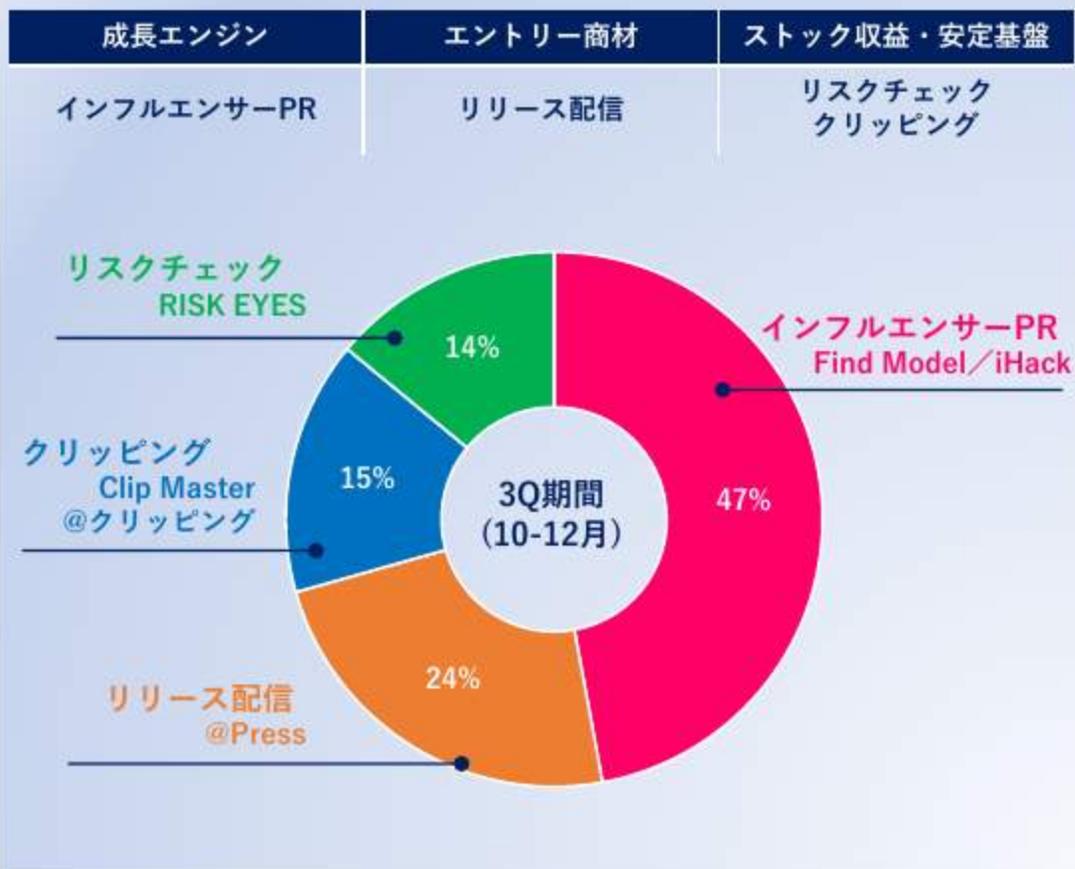
### 進捗

- 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

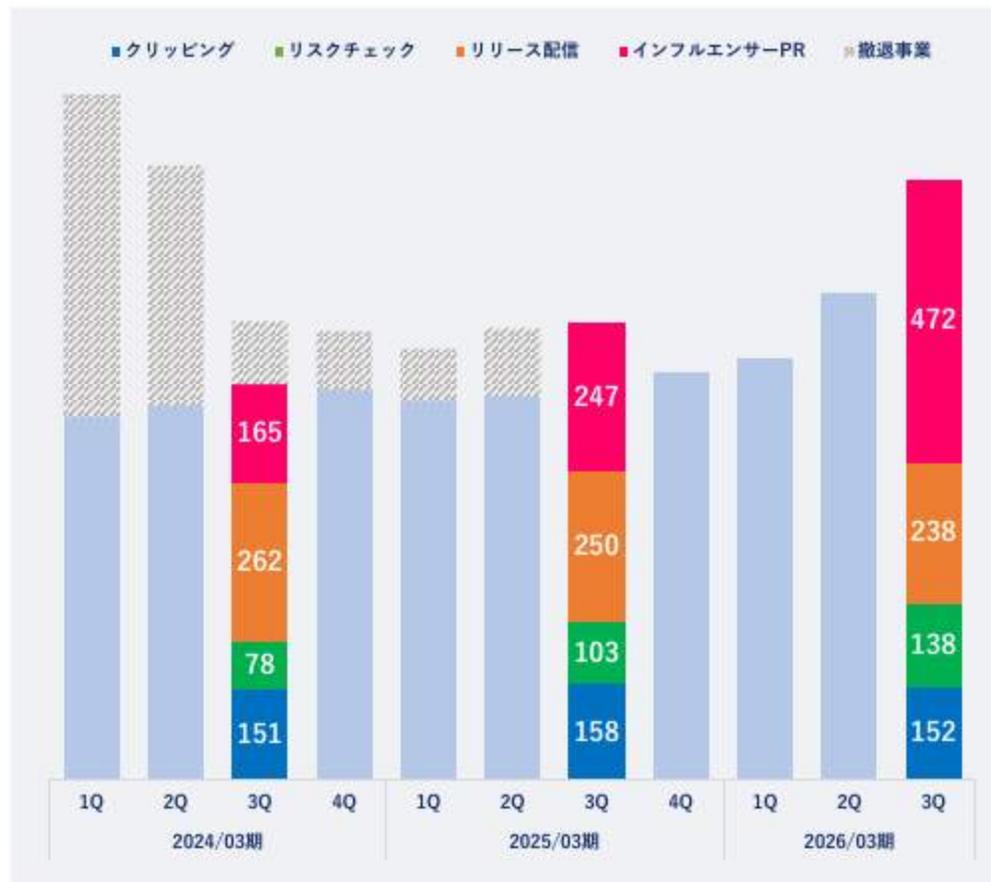
- インフルエンサーPR : 高成長中 (YoY+91%)
- リスクチェック : 高成長中 (YoY+34%)
- クリッピング : 底打ちから回復基調
- リリース配信 : 底打ちからやや減退

## 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



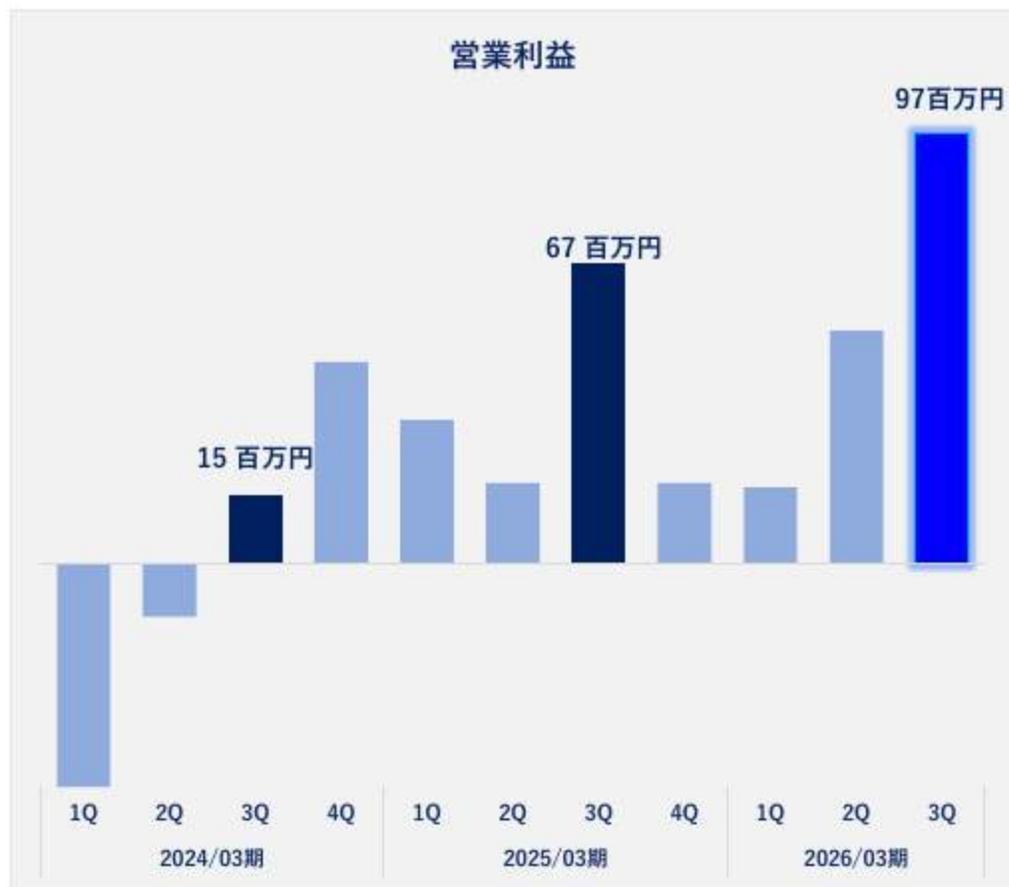
## 売上高

- 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



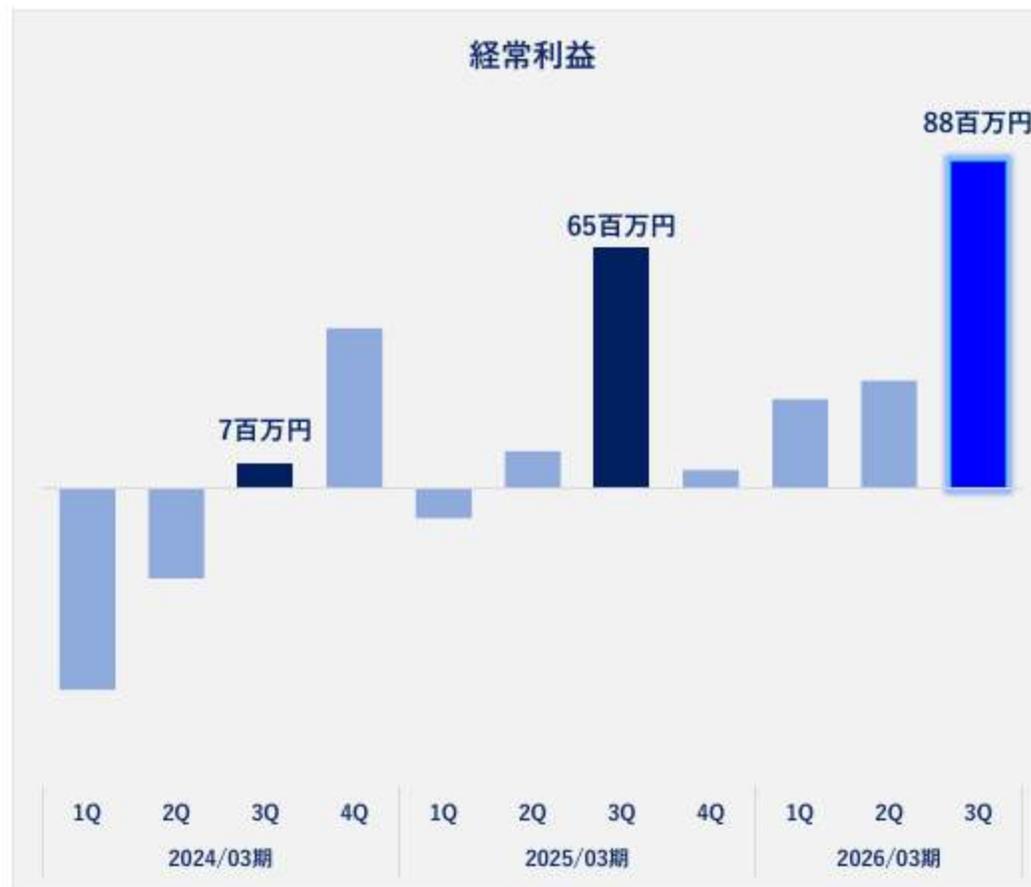
営業利益

- 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

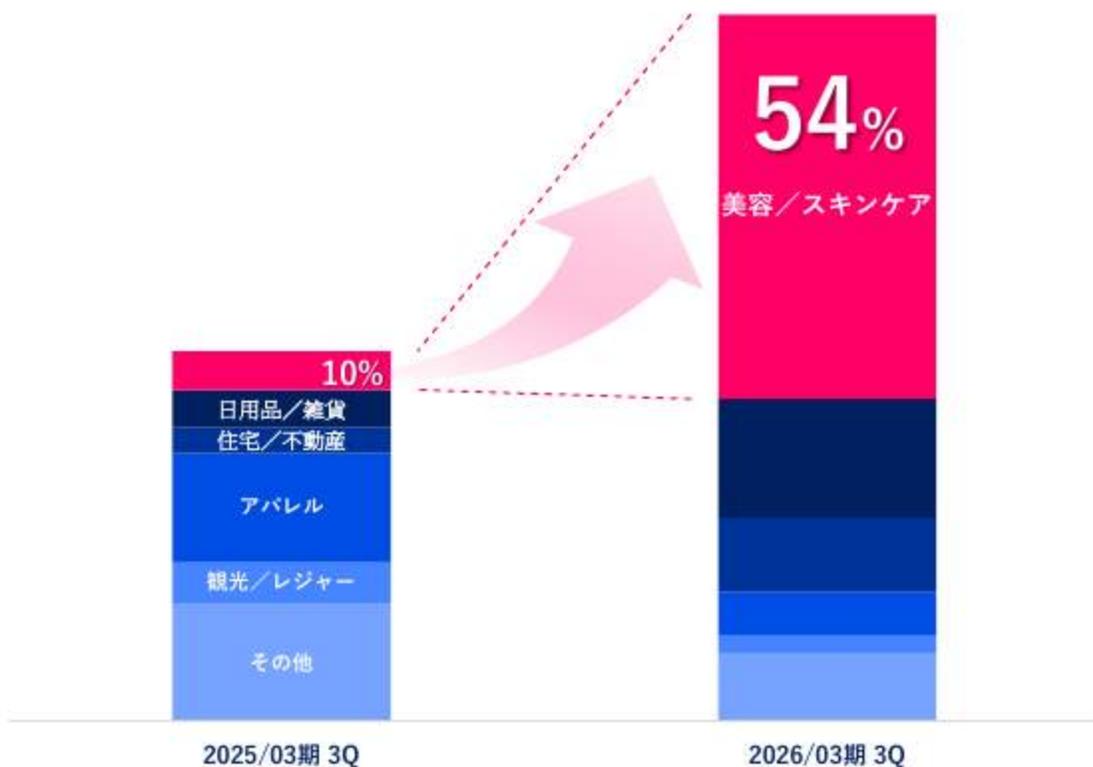


Find Model iHack インフルエンサーPR

# 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%）

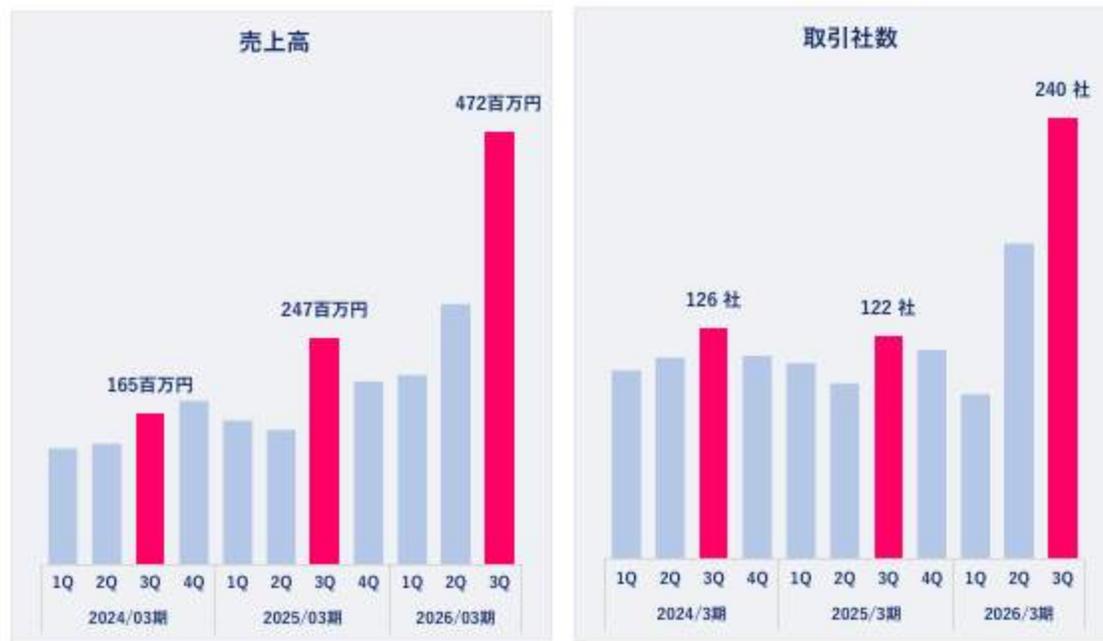


売上成長率（FY25 3Q比）

+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

# 3Q累計実績（4-12月）サマリー

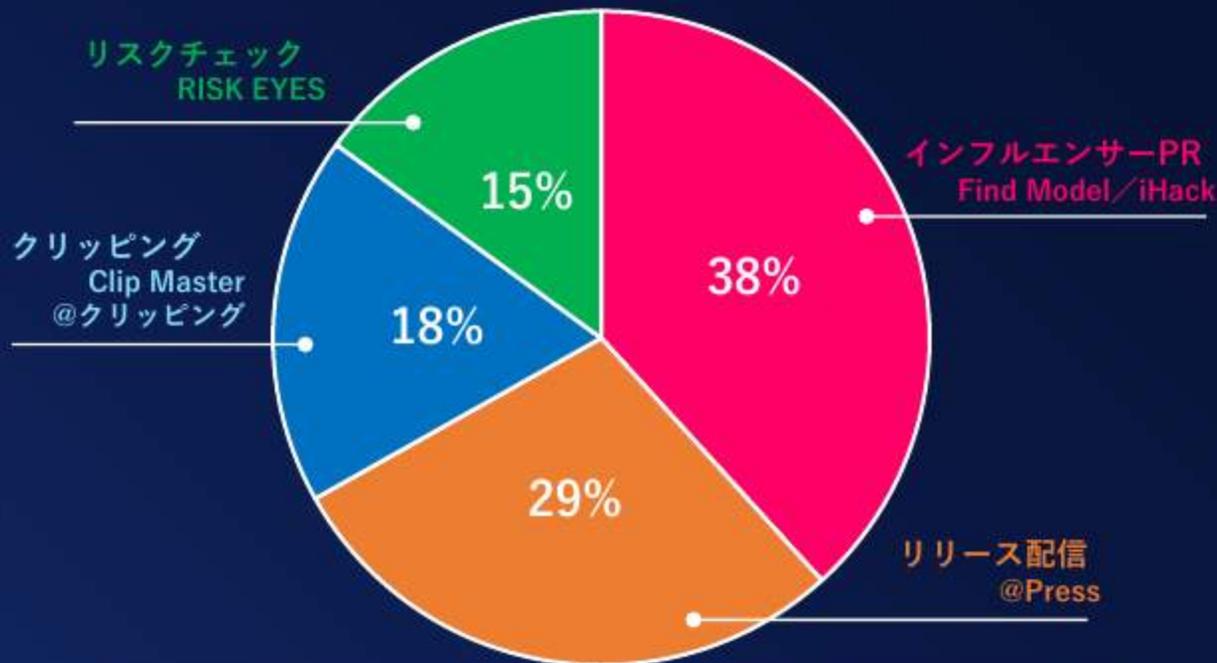
※累計の売上高の前年同期比は、撤退済事業を除いた既存事業ベースで算出しています。

## 3Q累計(4-12月)

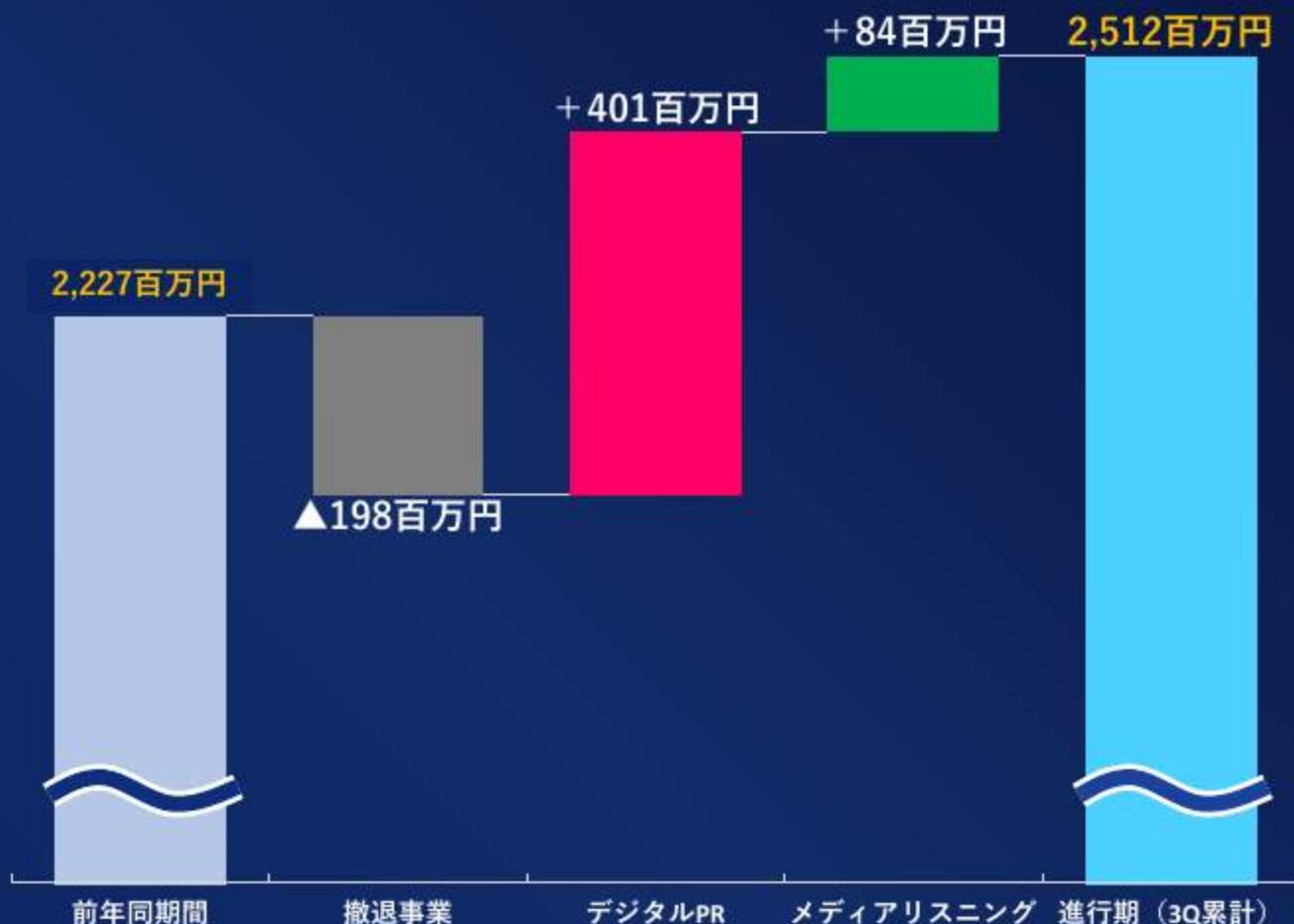
売上高	2,512	百万円	※+24% YoY	↑
営業利益	166	百万円	+41% YoY	↑
経常利益	142	百万円	+114% YoY	↑
当期純利益	160	百万円	+7% YoY	↑

- （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）

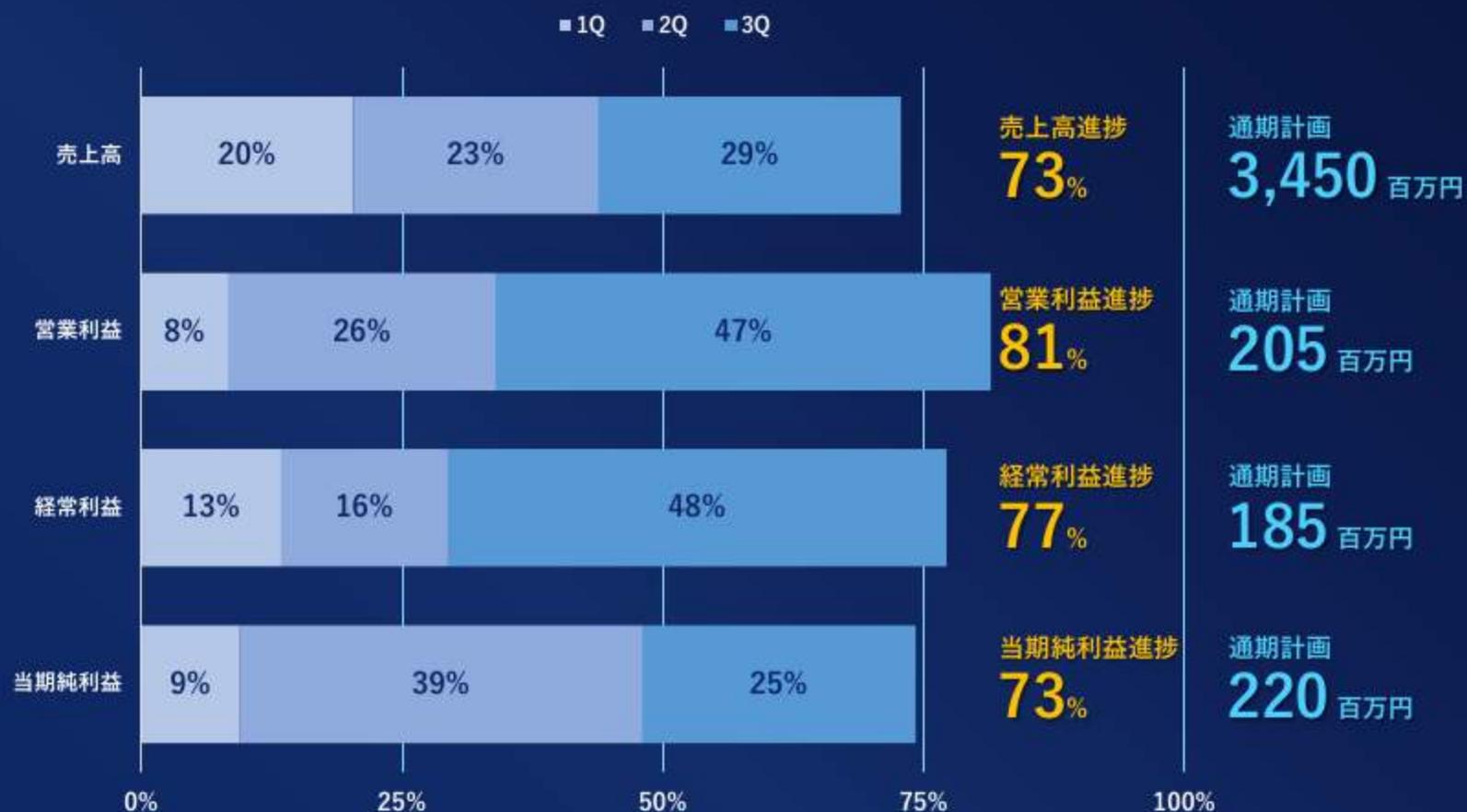


- インフルエンサーPR : 高成長中 (+75%YoY)
- リスクチェック : 高成長中 (+28%YoY)
- クリッピング : 底打ちから回復基調
- リリース配信 : 底打ちからやや減退



## 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

## 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 %

※詳細な財務諸表は決算短信をご参照ください

- ・ 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

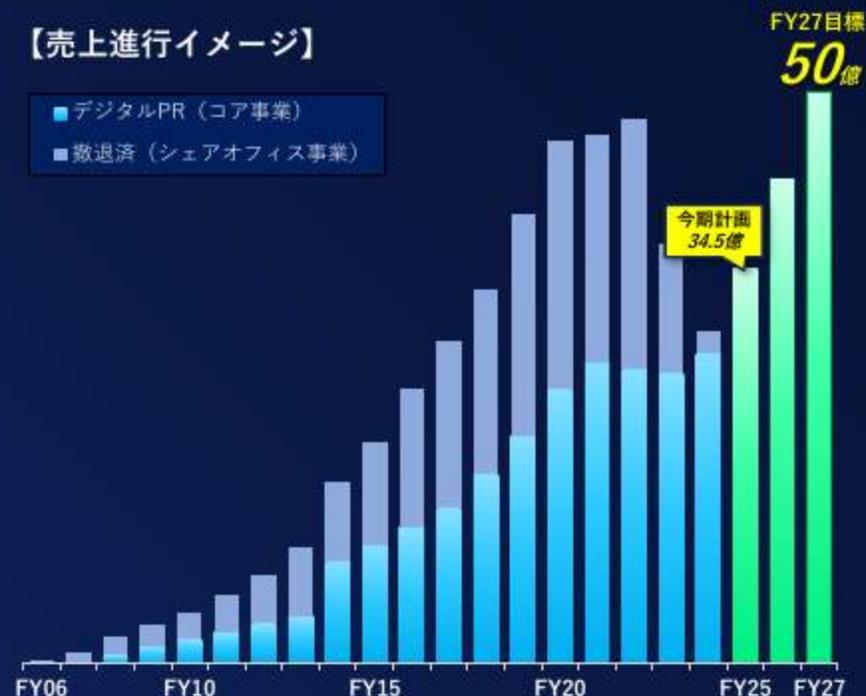
- テクノロジー優位性を活かしたインフルエンサーPRの強化
- リリース配信メディア訪問者数の拡大とオーガニック基盤
- 生成AIの活用によるオペレーション強化

中期ターゲット（2028年3月期）

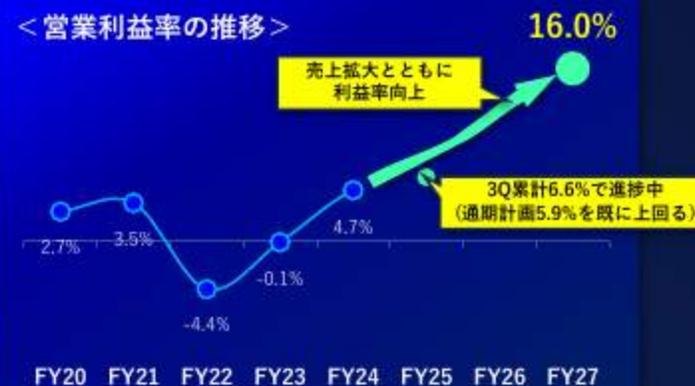
売上 **50** 億 営業利益 **8** 億（営業利益率 16%）

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】

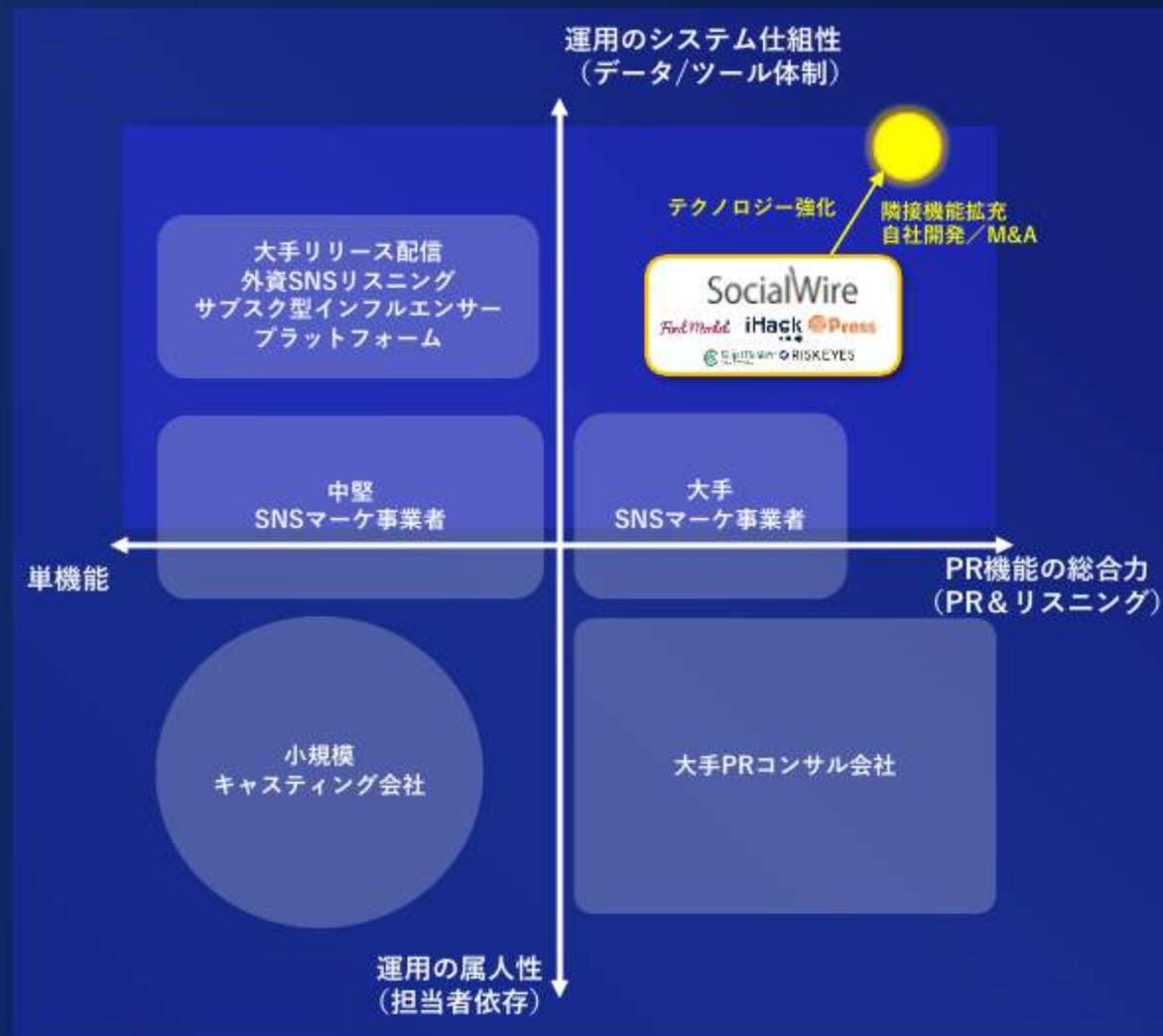


< 営業利益率の推移 >



# 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



※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

## ROEの追求 （実力値の向上）

### 収益性

- 2028年3月期：営業利益8億円（中期ターゲット）
- 繰越欠損金の有効活用による純利益の底上げ

### 効率性

- AI活用による生産性改善
- 運営コストの抑制

### 財務レバレッジ

- 成長ドライバー事業への注力投資（M&A含む）
- 借入活用による資本適正化

## PERの追求 （期待値の向上）

### 成長スピード

- 2028年3月期：売上高50億円（中期ターゲット）
- 成長率を高水準で持続進行（+20%以上水準）

### 成長市場へ参入機会

- SNS PR（リスニング含む）へ傾注投資
- 新規市場参入しブランドポジション強化

### 非財務活動の推進

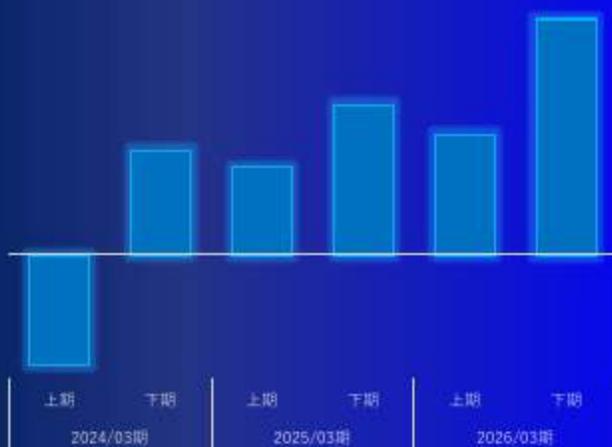
- IR・開示強化による情報発信の充実化

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

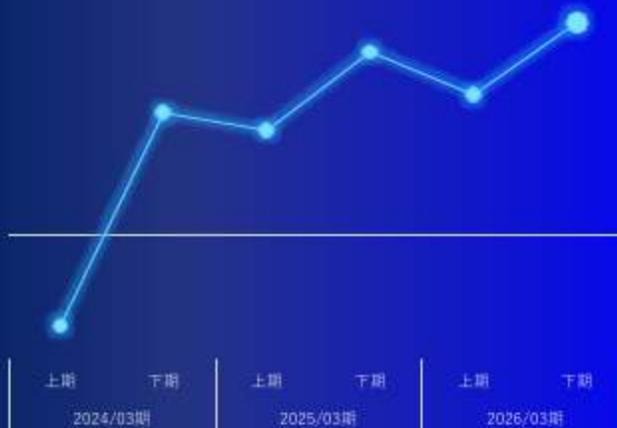
### Check 利益成長の着実な実現

- 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。

### 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>