

ソーシャルワイヤー株式会社

COMPANY PROFILE

2026年9月

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

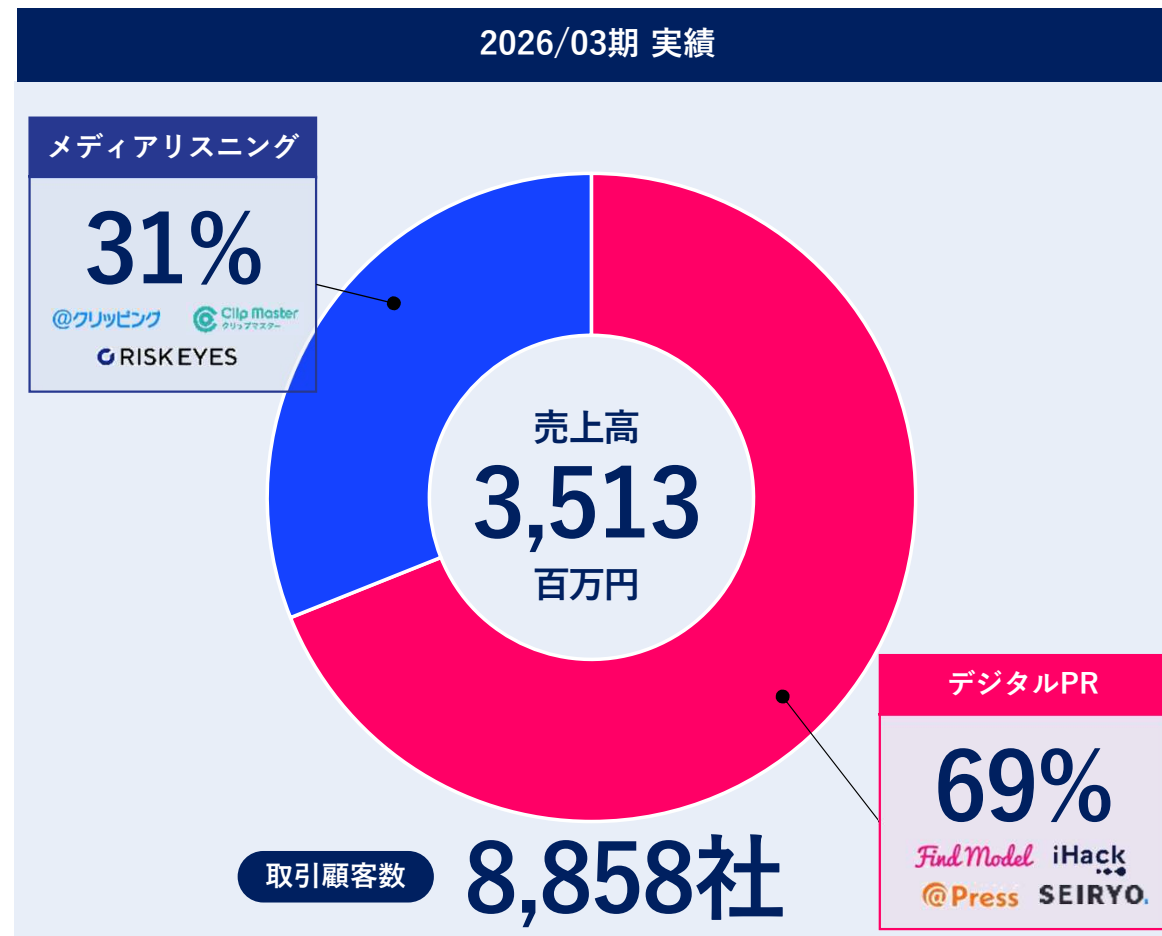
我々は、プロダクト価値に磨きをかけることに注力してまいります。
各々の事業者のもつ本来の魅力にスポットライトが当たることで、顧客のマーケティング活動をより実効性あるものにしていくことを追求してまいります。

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

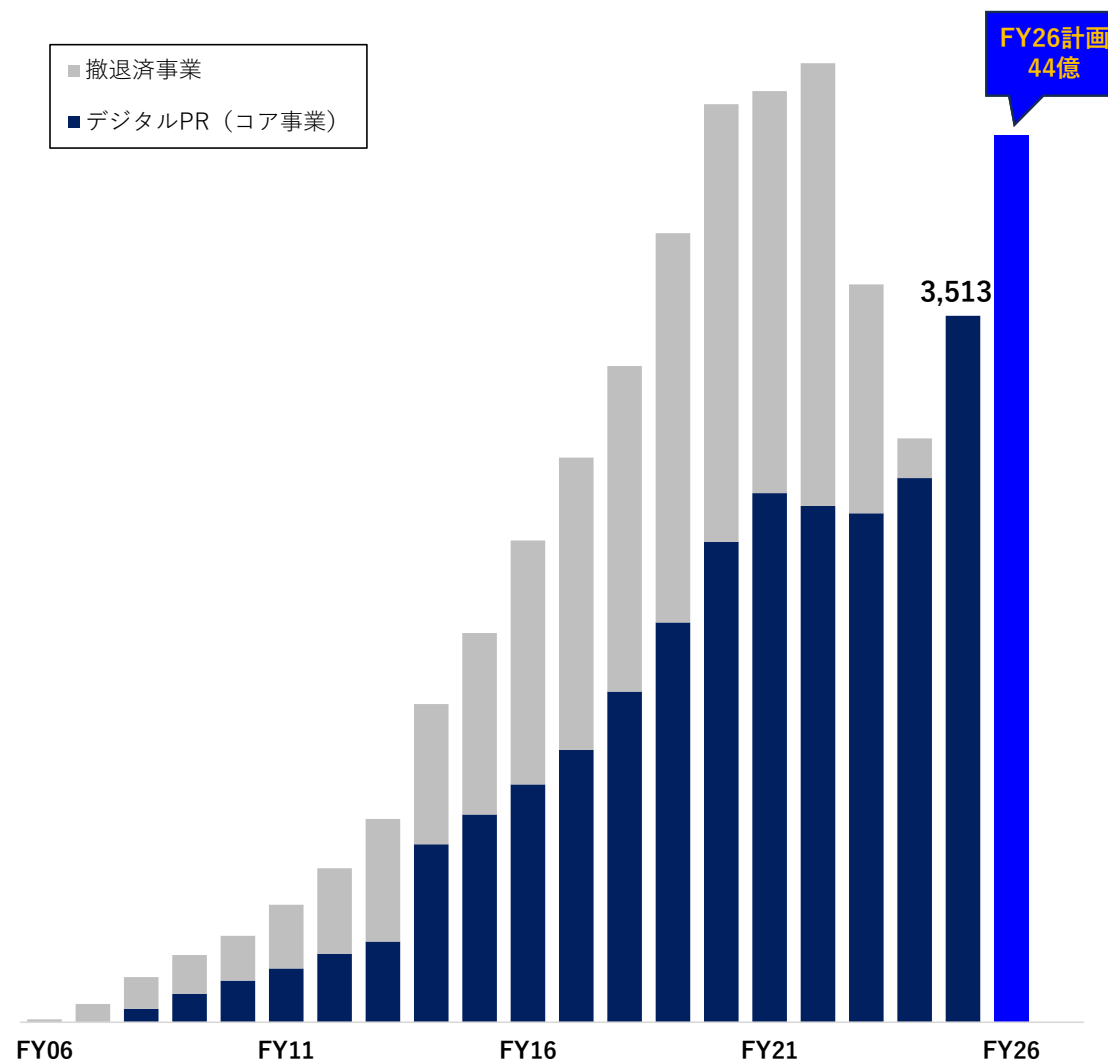
株主・投資家の皆様には、平素よりご支援を賜り感謝申し上げます。
インフルエンサーPRを成長軸に、収益性と資本効率の向上を両立し、持続的成長と企業価値の最大化に努めてまいります。
引き続きご理解とご支援をお願い申し上げます。

代表取締役社長 矢田 峰之



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 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 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



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



デジタルPR | インフルエンサーPR

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（FY26）

- 214億円（消費者商材×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

期間：2026年3月期

案件内容	美容 37.0%		日用品・雑貨 12.0%	旅行・イベント 11.6%	アパレル 8.6%	住宅 不動産 3.0%	その他 20.4%
	新規 64.6%				リピーター 35.4%		
取引形態	直取引 72.0%				代理店販売 28.0%		
	上場会社 13.3%	非上場会社 86.7%					
従業員数	～10名 12.7%	～50名 25.6%	～100名 15.4%	～500名 25.3%		～1,000名 8.0%	1,000名～ 13.0%

Find Model
<https://find-model.jp/>

iHack
<https://ihack.co.jp/>

SEIRYO.
<https://www.seiryo-official.co.jp/>

競争優位性

■ 10年の実績と幅広い対応力

- 大手企業を中心に累計依頼実績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

■ 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

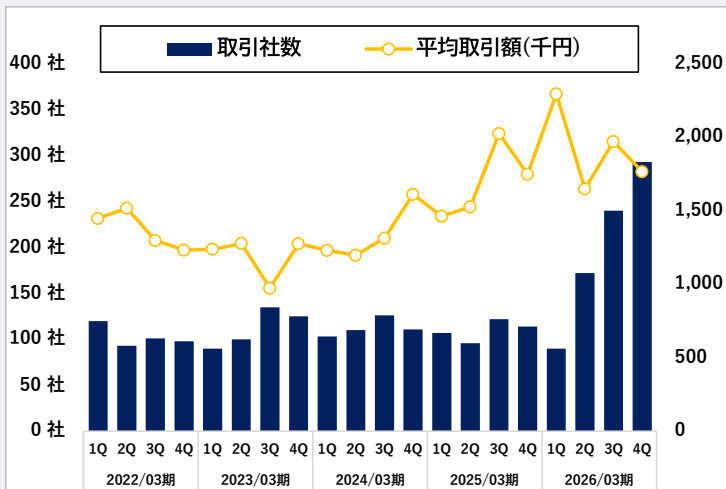
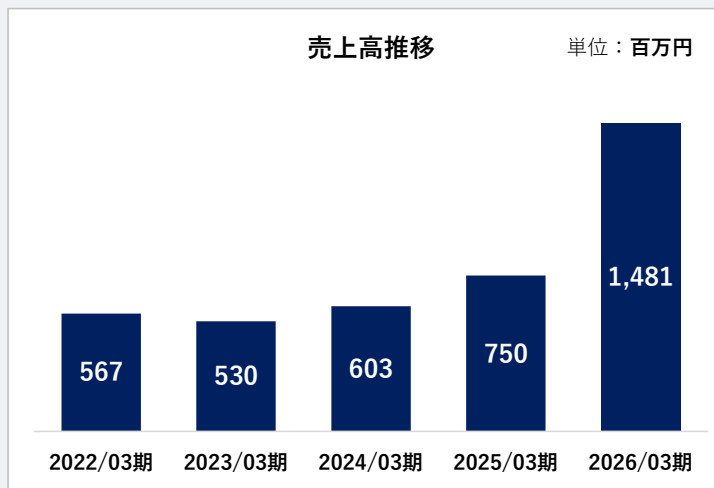
- 公式アカウントやSNS広告運用とのフルパッケージ対応。ワンストップ化することにより高いコストパフォーマンスを提供
- 成果報酬型による購買支援の対応も可能に。

■ 月額制インフルエンサーマッチングサイト運営

- 「Find Modelサークル」を運営、インフルエンサーPRの利用顧客の裾野まで幅広くサポート

売上高推移

単位：百万円



Find Model
<https://find-model.jp/>

iHack
<https://ihack.co.jp/>

SEIRYO.
<https://www.seiryo-official.co.jp/>

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

インフルエンサーPRサービス 成果報酬型に対応

10年以上の実績・ノウハウに支えられた企業の SNS マーケティング基盤



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/>

デジタルPR | リリース配信

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（FY26）

- 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。

TAM 国内2,591億円
国内企業の全体想定額

SAM 国内1,391億円
広報パブリックリレーション市場

SOM 国内97億円
現在の営業ターゲット

顧客データ

期間：2026年3月期

配信内容	商品 23.6%	サービス 13.2%	企業動向 19.4%	イベント 20.6%	その他 15.5%
リピーター	リピーター 84.8%				新規利用 15.2%
所在地	国内 99.0%				海外 1.0%
取引形態	直取引 92.5%				代理店販売 7.5%
上場区分	上場 3.8%				未上場 96.2%
設立	～3年 6.1%	～5年 6.2%	～10年 16.4%	～30年 38.6%	～50年 15.0%
従業員数	～10名 33.3%		～50名 28.6%	～100名 11.4%	～500名 17.6%
業種	サービス業 36.1%		情報通信業 16.3%	小売業 10.0%	製造業 9.3%
				卸売業 7.8%	食品業 6.0%
					その他 14.7%

競争優位性

■ 記事掲載数 業界No1

- 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No1

- 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 (業界No1)

- 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

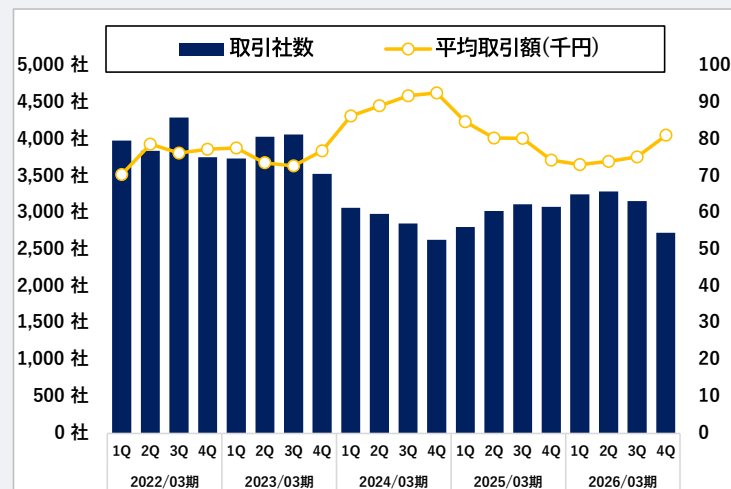
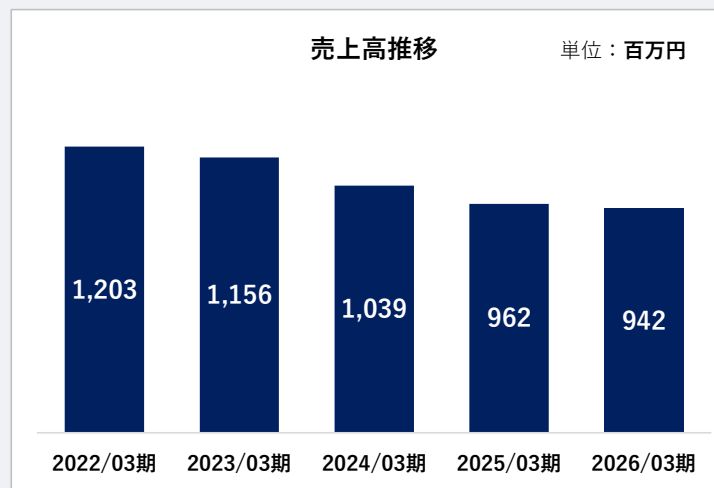
- メディアリスニングの@クリッピング運営により、高度な専門リサーチの対応可能

■ 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

売上高推移

単位：百万円



@Press

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

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

リリース配信サービス

企業の一次情報をニュースとして社会に広く届ける



提供価値

企業の情報発信プラットフォーム
ニュースリリース体験を提供しています



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)

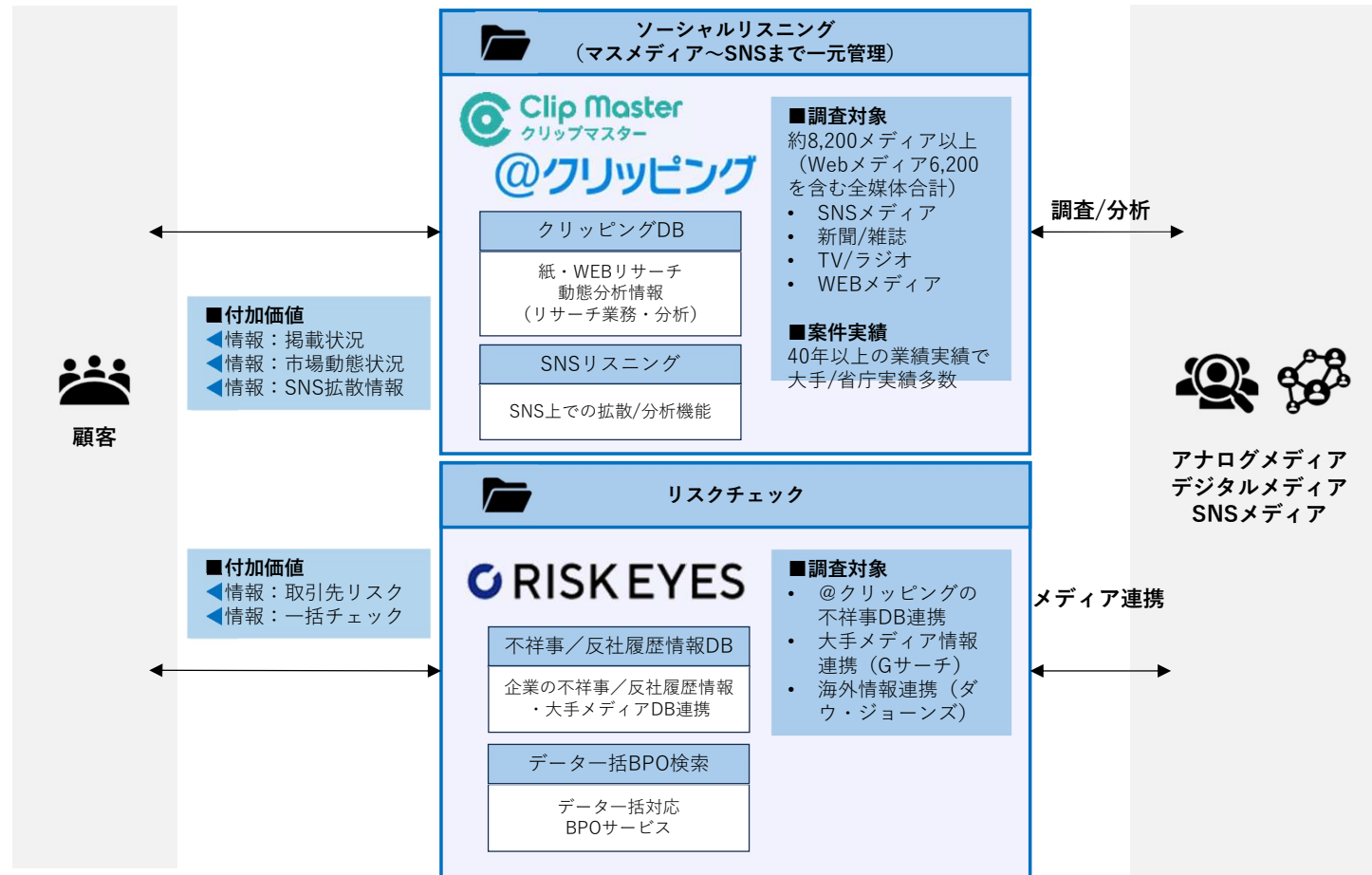
- リリースを掲載・発信するリリースニュースメディアとして進化を続けています。従来の配信代行サービスという枠を超え、@Press自体がメディアとしてリリースを掲載し、そこから多様なニュースメディアへの掲載を促進するハブの役割を担っています。
- パートナーメディアは、大手総合ニュースメディアにとどまらず、業界特化型・テーマ特化型メディアとの連携に加え、当社オウンドメディアの拡充や、当社独自のコンテンツネットワーク構築を進めることで、網羅的なニュース配信インフラを自社主導で、加速度的に拡充しています。
- また、リリース原稿の丁寧な記事校正・タイトル校正をはじめ、生成AIを活用した作成支援や改善提案により、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/>

プロダクト紹介：メディアリスニングサービス

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



メディアリスニング | クリップング・ソーシャルリスニング

市場規模

■ クリップング単一での市場規模

- 208億円

■ 当社の営業ターゲット (FY26)

- 32億円 (クリッピング市場向け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に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。

TAM 国内1,391億円

広報パブリックリレーション市場

※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業に関する実態調査」(2025年4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26億円

現在の営業ターゲット

顧客データ

期間：2026年3月期

雑誌調査ジャンル内訳	ライフスタイル 30.0%	経済・業界 14.0%	ファッション 13.5%	スポーツ 6.7%	モータ 4.6%	その他 28.8%
紙メディア調査内訳	雑誌/フリーペーパー 61.8%		フリーペーパー 2.4%		経済・業界 14.0%	全国紙 12.3%
					地方/産業経済誌 9.7%	スポーツ 2.2%
案件内容	イベント名 33.2%	サービス名 29.1%	社名 27.6%	テーマ・概念 10.2%		
所在地	国内 97.9%					海外2.1%
上場区分	上場 23.8%	非上場 76.2%				
リピーター	リピーター 90.5%					新規利用 9.5%

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

- ・ 調査範囲最大規模：約8,200メディア以上（Webメディア6,200を含む全媒体合計）

■ 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。
- ・ 主にエンプラ企業利用するソーシャルリスニングツールと比較しても競争力を十分有するSaaSツールに進化

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

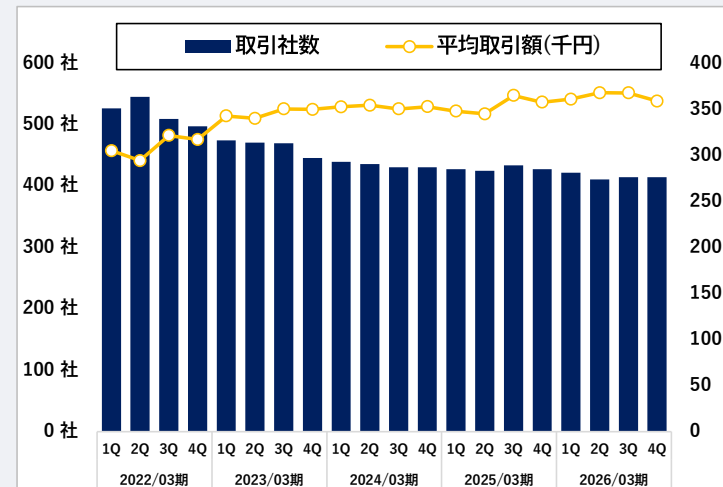
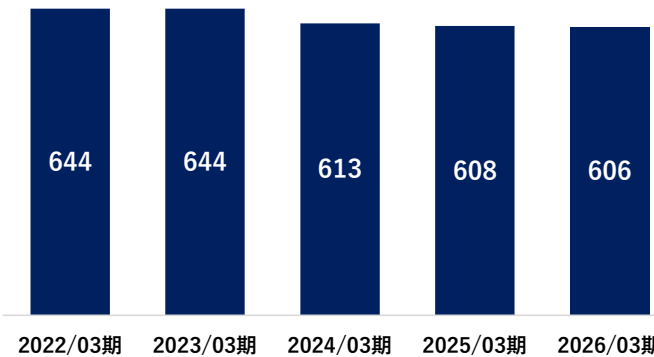
- ・ SNSメディア対応によるソーシャルリスニングツールとして進化
- ・ 通常調査内容の効果分析ダッシュボードレポート
- ・ デジタルメディアの調査数業界最多

■ 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

売上高推移

単位：百万円



Product Purpose

メディア動態情報をリアルタイムに低コスト提供

メディアリスニングサービス

紙から WEB・SNS までメディア横断で動態把握へ



提供価値

SNS・WEB クリップングを横断的にカバー
動態把握により意思決定を支援

@ClipMaster

- 1 フルメディア横断型のモニタリングシステム。新聞・WEB・TV・SNS の情報を統合
- 2 生成 AI 活用の豊富なリスニング機能
兆し・傾向・トレンドを踏まえた分析
- 3 国内最大規模のモニタリングカバレッジ。網羅性を追求したサポート

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。



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開発した、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、事実上、@クリッピングの後継サービスとして位置づけています。単なるSNSモニタリングにとどまらず、メディア横断での情報接触状況や動向を把握できる点が特長です。



@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
<https://clipmaster.jp/>

メディアリスニング | リスクチェック

市場規模

■ ガバナンスコンプライアンス市場

- 498億円

※出典：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（FY26）

- 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

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56億円
現在の営業ターゲット

顧客データ

期間：2026年3月期

顧客規模(社員数)	~30名 32.2%	~50名 14.8%	~100名 17.2%	~500名 15.6%	~1,000名 10.8%	~1,001名 9.4%
設立	~10年 37.0%	~30年 44.6%			~50年 10.0%	50年~ 8.4%
案件内容	新聞 33.3%	WEB 33.1%		海外 33.6%		
所在地	国内 100.0%					
上場区分	上場 18.5%	非上場 81.5%				
リピーター	リピーター 70.9%			新規利用 29.1%		

RISKEYES

<https://www.riskeyes.jp/>

競争優位性

■ 高度なテクノロジー体制によるサーチ機能の高精度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

■ 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

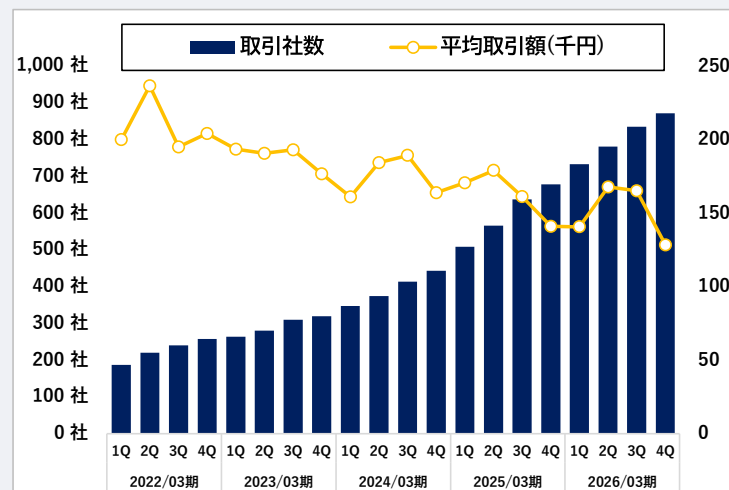
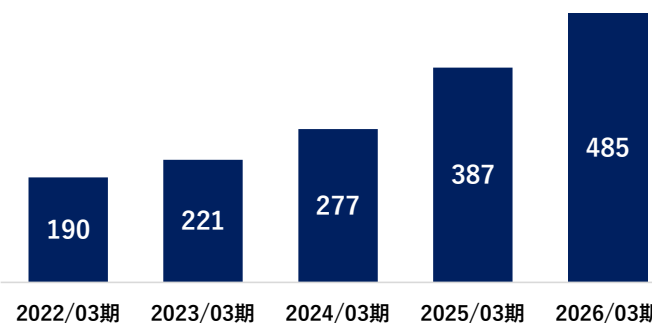
- 独自開発によるノイズ除去機能により高精度UIを提供。
- 事例として、同一事件×別メディア記事×時系列（逮捕→送検→起訴）を、同系記事として自動整理する等の機能

■ 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。

売上高推移

単位：百万円



RISKEYES

<https://www.riskeyes.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

リスクチェックサービス

SaaS 型ツールで取引先リスクを迅速＆網羅的にチェック



競争力・優位性

10年の実績とAIテクノロジーを融合した
圧倒的な使いやすさ

解約率 0.5 未満 導入企業 1,200 以上

新聞・WEB・ブログ・掲示板など網羅的情報収集

解約率の圧倒的な低水準の実績

1日2,500以上のメディアを巡回

最新のAI・スクレイピング技術でタイムリーに企業情報収集

リスクスコアリング機能で企業情報を調査

- 1 SaaS型ツールで取引先リスクチェック
- 2 SNS・WEB クローリングサービスで得た独自の情報源
- 3 最先端AIによる自動検出テクノロジーとノイズ除去機能

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/>