

SOCIAL WIRE GROUP

COMPANY PROFILE

July. 2024 ver.



ビジョン

当社グループのビジョンは「全ての魅力にスポットライトが当たる社会へ」。企業や商品、個人が持つ魅力や価値をクリエイティブの力で魅力的に装飾し、スポットライトを当て世の中に広く伝えることを当社の使命とします。新型コロナウイルス感染拡大により個々が分断された社会を新しいコミュニケーション方法で結び、ニューノーマル時代の温かみのある社会を作ることに貢献してまいります。



全ての魅力に
スポットライトが当たる社会へ

あらゆる事業者があらゆる事業活動をする過程で、当社の関与するサービスを常にどこかで目にして接点をもてるようなスケラブルなサービス提供体制を構築してまいります。

会社概要

(2024年7月現在)

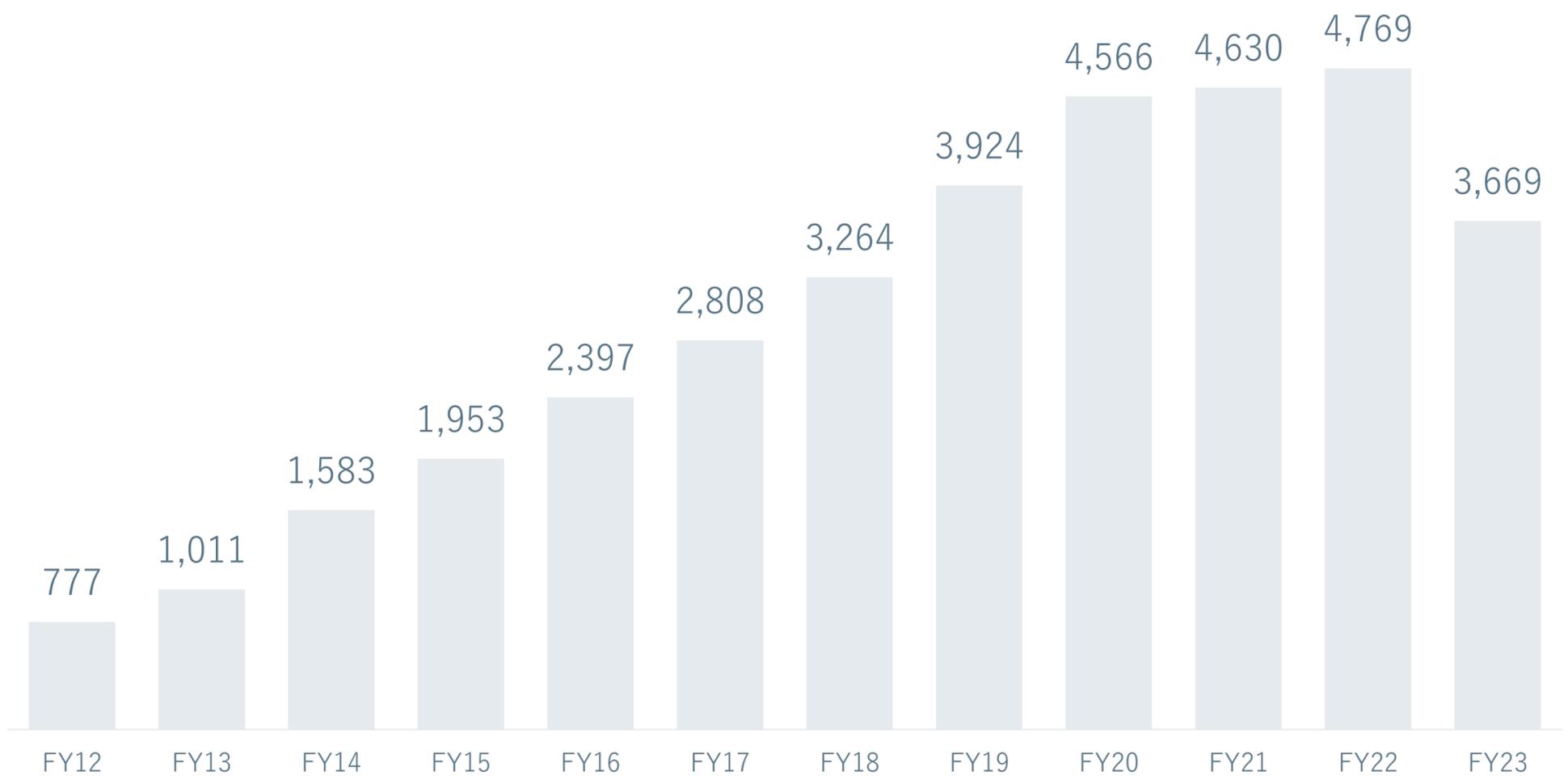
商号	ソーシャルワイヤー株式会社 SOCIALWIRE CO., LTD.
上場市場	東京証券取引所グロース市場（証券コード：3929）
本社	東京都港区新橋1-1-13 アーバンネット内幸町ビル3階
設立	2006年9月6日
代表者	代表取締役社長 矢田 峰之
資本金	1,017百万円
親会社	株式会社ジーニー
従業員	単体282名 連結301名（臨時雇用者（パートタイマー、派遣社員）、使用人兼務役員を含む）
事業内容	インフルエンサーPR／リリース配信／クリッピング／リスクチェック

主な沿革

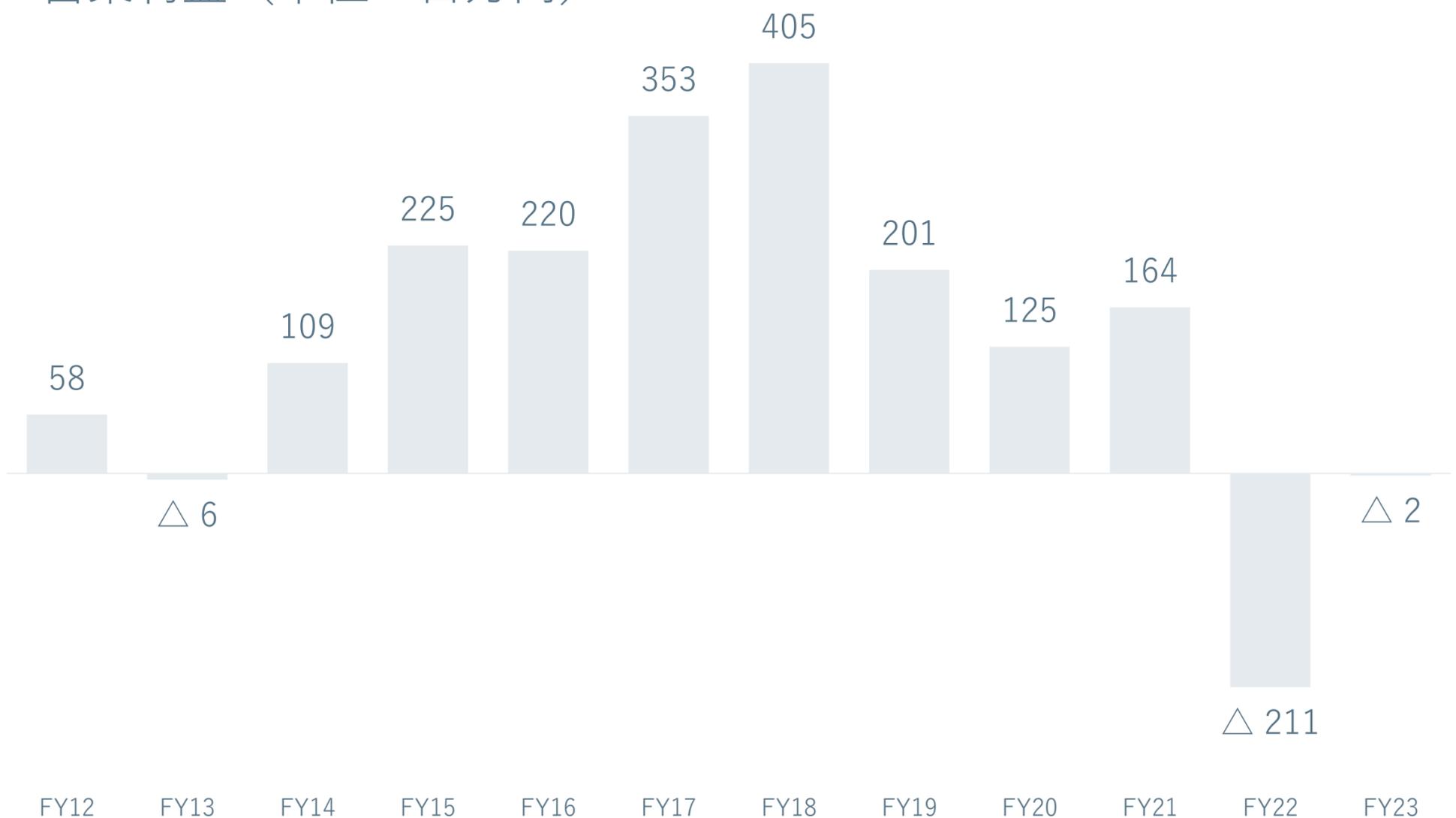
2006年9月	未来予想株式会社（現：ソーシャルワイヤー株式会社）東京都中央区日本橋に設立
2008年2月	アットプレス株式会社を子会社化し、プレスリリース配信サービス「@Press」運営開始
2008年2月	株式会社アップステアーズを子会社化し、シェアオフィス「CROSSCOOP」運営開始
2008年8月	アットプレス株式会社及び株式会社アップステアーズを吸収合併
2009年5月	CROSSCOOP青山を開設
2010年7月	CROSSCOOP新宿（現：CROSSCOOP新宿SOUTH）を開設
2011年1月	SOCIALWIRE SINGAPORE PTE. LTD.をシンガポールに設立
2011年6月	CROSSCOOPシンガポールをシンガポールに開設
2011年11月	CROSSCOOPジャカルタをインドネシア・ジャカルタ首都特別州に開設
2012年1月	ソーシャルワイヤー株式会社に社名変更
2012年10月	クリッピングサービス「@クリッピング」運営開始
2012年11月	CROSSCOOPデリーをインド・ハリヤーナー州に開設
2013年2月	CROSSCOOPホーチミンをベトナム・ホーチミン市に開設
2013年3月	CROSSCOOPマニラをフィリピン・マカティ市に開設
2014年1月	メディア・アイズ株式会社を子会社化し、クリッピングサービス「@クリッピング」を強化
2014年4月	メディア・アイズ株式会社を吸収合併
2015年2月	CROSSCOOP新宿AVENUEを開設
2015年12月	東京証券取引所マザーズ市場（証券コード：3929）に株式公開
2016年4月	Entrehub (Thailand) Co., Ltd.を子会社化し、CROSSCOOPバンコクをタイ・バンコクに開設
2016年4月	トランススマート株式会社を子会社化し、クラウド翻訳「TRANSMART」運営開始
2016年10月	CROSSCOOP仙台を開設
2017年5月	CROSSCOOP渋谷を開設
2017年10月	取引先リスクチェックサービス「RISKEYES」運営開始
2018年3月	株式会社ネットスケッチから事業を譲受し、イベント集客・運用サービス「everevo(イベレボ)」を運営開始
2018年5月	株式会社Find Modelを子会社化し、インフルエンサーマーケティング「Find Model」運用開始
2019年4月	サブスクリプション型プレスリリース配信サービス「NEWSCAST」開始
2019年9月	CROSSCOOP新橋を開設
2020年4月	株式会社Find Modelを吸収合併
2020年5月	ミャンマー最大の美容メディア「YUYU Beauty」を事業譲受し、子会社YUYU BEAUTY Company Limitedを設立
2021年1月	CROSSCOOP横浜を開設
2022年1月	CROSSCOOP日本橋を開設
2022年6月	CROSSCOOP福岡を開設
2023年9月	国内シェアオフィス事業を会社分割（新設分割）により事業譲渡
2023年12月	オフショアシステム開発のMK1 Technology Vietnamを子会社化
2024年7月	第三者割当増資および割当先の株式会社ジーニーの子会社となりジーニーグループ傘下
2024年9月	海外シェアオフィス事業を終了（シンガポール子会社の株式譲渡）
2024年10月	クラウド翻訳事業を譲渡（トランススマート株式会社の子会社株式を譲渡）
2025年1月	アットクリッピング株式会社を新設分割

業績等の推移

売上高（単位：百万円）



営業利益（単位：百万円）



※FY13（2014/3期）以降の連結財務諸表については監査法人の監査を受けております。

サービスとブランド

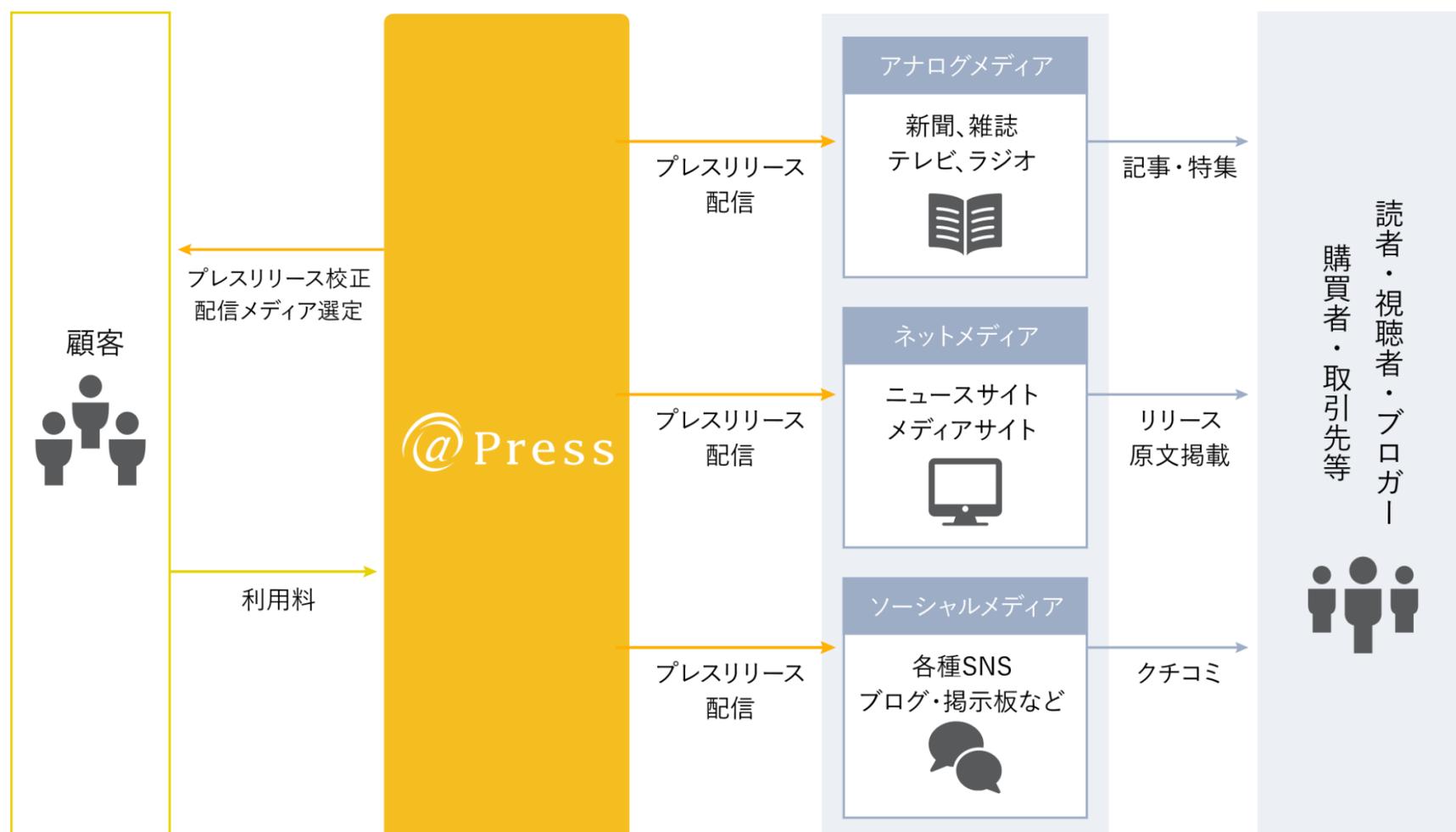
企業の情報発信（広報・広告）を支援するプレスリリース配信代行サービスを「@Press（アットプレス）」「NEWSCAST（ニュースキャスト）」というブランドで運営しております。

プレスリリースとは

企業・官公庁・団体等が、メディアといわれる報道機関（新聞社、放送局、雑誌社、通信社等）に向けた情報の提供・告知・発表をすること。

「ニュースリリース」「報道発表」とも呼ばれており、主には新商品・新サービスの発表、イベントの開催告知、新規事業進出のお知らせや、業務提携の発表等、会社の公式文書としてされます。

アットプレスでは、顧客が発表する様々なプレスリリースを、より多くの記事にするために、専任の担当者が文書の校正やタイトルのご提案、最適な配信先メディアの選定を行い、お客様の希望される発表時間にプレスリリースの配信を行っております。



ニュースキャストは、情報発信手段や消費者とのコミュニケーションチャンネルが多様化する中、広報や広告の役割を超えた情報発信全体の支援を行うべく、プレスリリース配信やニュース発信をもっと手軽に、もっと強力に行うことを目的として開始した、**サブスクリプション型プレスリリース配信サービス**です。

SNS広告配信・拡散にも強みをもっており、**ニュースキャストのXアカウントに自動掲載し、AI（人工知能）が最適な方法で、広告も自動で出稿**いたします。

優位性（競争力）

アットプレスは顧客の商品やサービス等の「認知度をあげる」ため、より多くの記事になるよう、**業界最多である12,000リスト／10,000メディア**（新聞・雑誌・テレビ・ラジオ・大手ポータルサイト・ニュースサイト等（※1））すべてから、各メディアの求める情報をヒアリングし、配信の許可を得た上で、プレスリリースの配信を行っております。

また、オプションサービス「X広告（※2）」は、**プレスリリース配信時に簡単な操作をするだけで、自分でXアカウント作成や手間となる広告設定等を行うことなく、新商品や新サービスなどの情報を、確実にターゲットに届けることが可能になります。**

さらに、配信後にはAIによってプレスリリースのショート動画や英中自動翻訳を自動で行い、プレスリリースの記事化だけでは届かなかった層へプレスリリースをお届けしております。

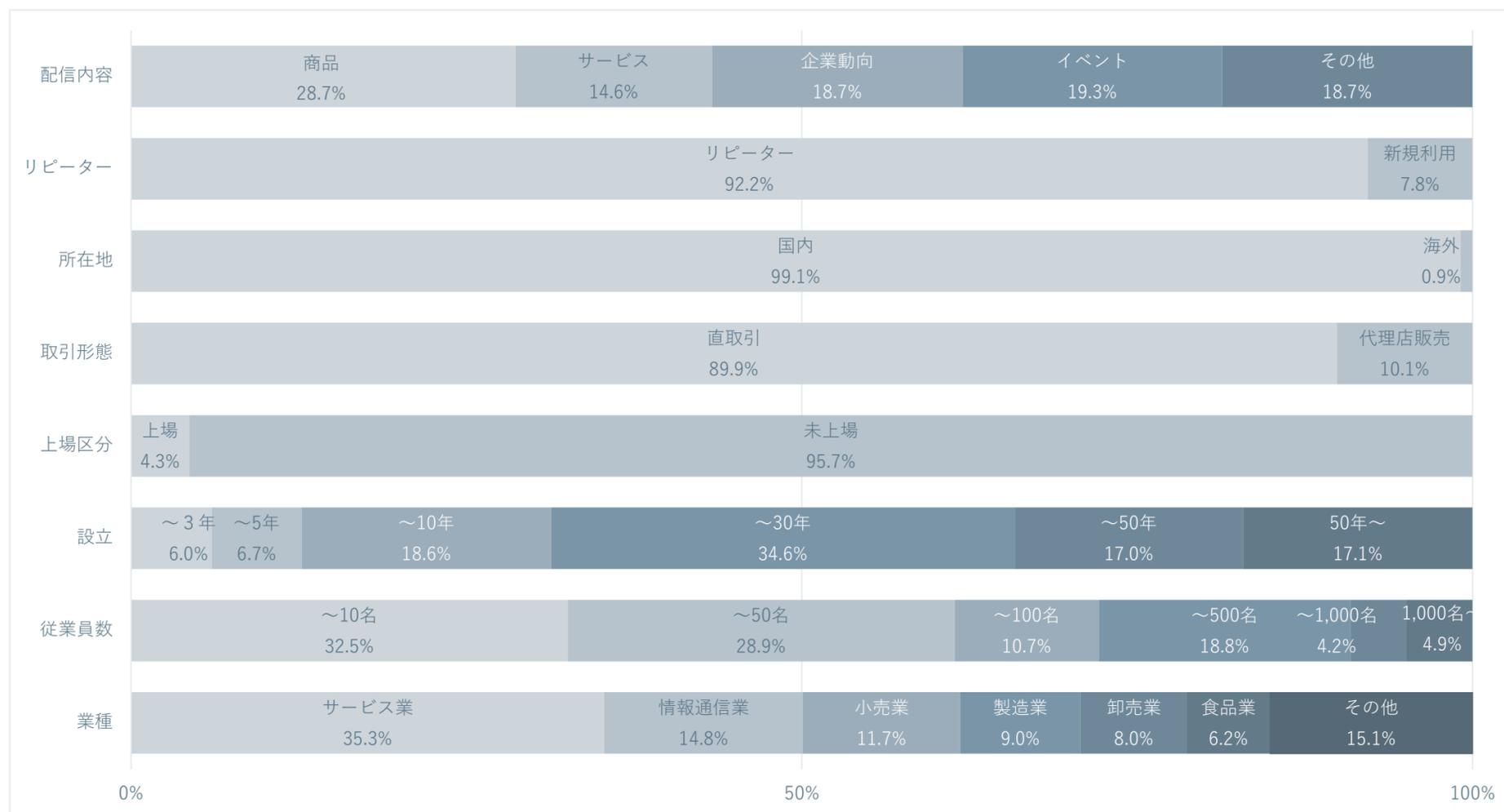
NEWSCASTでは、AI機能の搭載を積極的に行っており、AIによる原稿作成や画像校正などAI機能の搭載を積極的に進めております。



（※1）新聞・通信社は支局や地域ごと、雑誌は誌名ごと、テレビ・ラジオは番組ごと、大手ポータルサイト・ニュースサイトはサイト名ごとに、1メディアとしてカウントしております。なお、フリーライター・編集プロダクション・制作会社はメディアとしてカウントしていません。

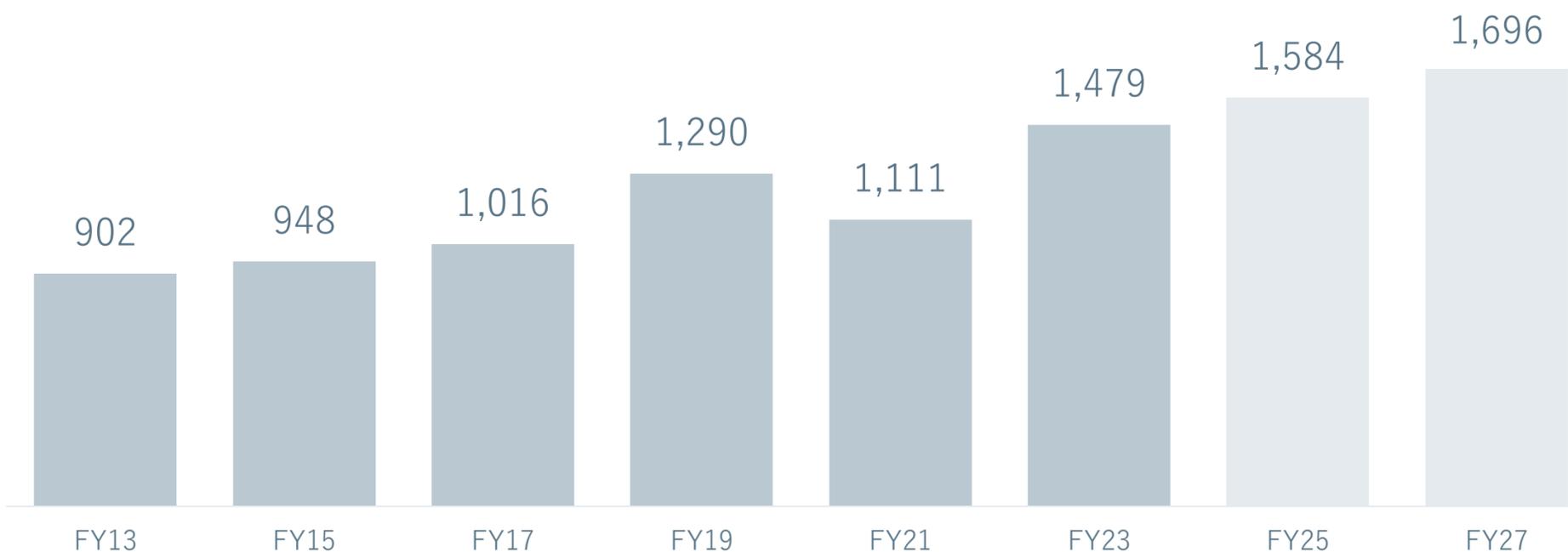
（※2）スタンダードプランには「広告」サービスが標準で含まれていません。

顧客データ



※2024年3月期（2023年4月1日～2024年3月31日）におけるアットプレス利用顧客データに基づき作成しております。

市場規模



当社が運営するプレスリリース配信代行サービスにおける市場規模は発表資料はなく、2023年5月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」を参考に当社の推計によるものです。（2023年6月現在）

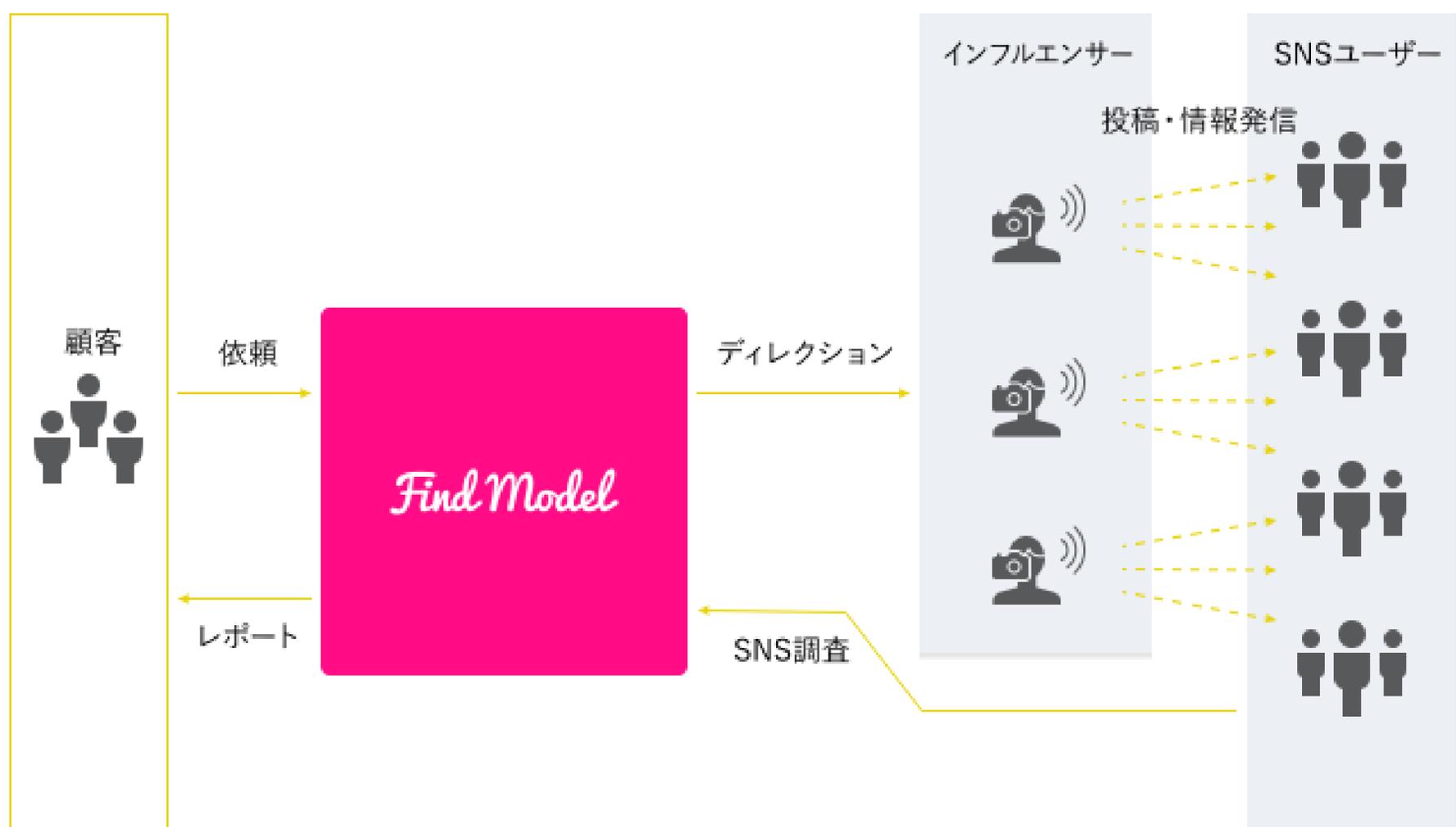
サービスとブランド

Instagram（インスタグラム）を中心としたインフルエンサーに、企業の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を投稿してもらう新しいSNSの広告手法であるインフルエンサーマーケティングを「Find Model（ファインドモデル）」というブランドで展開しております。

インフルエンサー（influencer）とは

影響や感化、効果作用を表す「Influence」を語源とし、他者の購買行動に強い影響力を及ぼす人のことを指す言葉です。

ブログ上で日記やコンテンツを配信し、多くのPV(ページビュー)を獲得する「ブロガー（Blogger）」や、動画共有サービスYouTubeで圧倒的人気を博している「ユーチューバー（YouTuber）」、写真共有サービスのInstagramで大勢のフォロワーがいる「インスタグラマー（Instagrammer）」などが挙げられます。



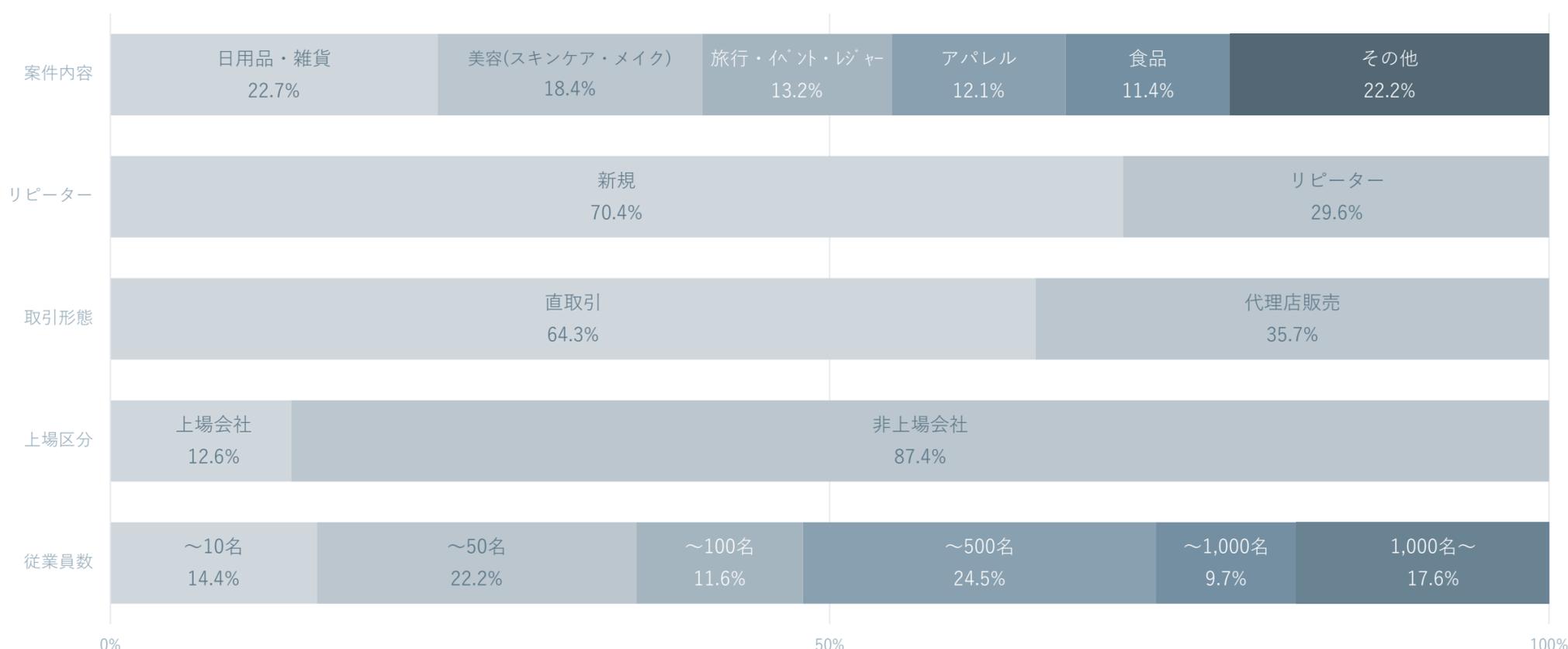
優位性（競争力）

ファインドモデルは、Instagramを利用する多数のインフルエンサーに登録いただいております、**直接アサインできるインフルエンサーは9,800人超**です。フォロワー1万人超のインフルエンサーは4,500人、フォロワー10万人超のインフルエンサーは1,000人以上となっており、**のべ総リーチ数は2.9億フォロワー以上**です。（2024年3月時点）

2016年9月にインフルエンサーマーケティングを開始してからこれまで航空会社、旅行代理店、化粧品、日用品、雑貨、飲食店、スポーツメーカー、ファッション、美容グッズ、ペットグッズ等13,700件以上の実績（※）となっております。また、インフルエンサーマーケティングのオウンドメディア「Insta Lab（インスタラボ）」を運営しているため、事例や最新の国内外動向に詳しく、クライアントへの提案にも役立てております。

（※）インフルエンサーへの依頼案件数

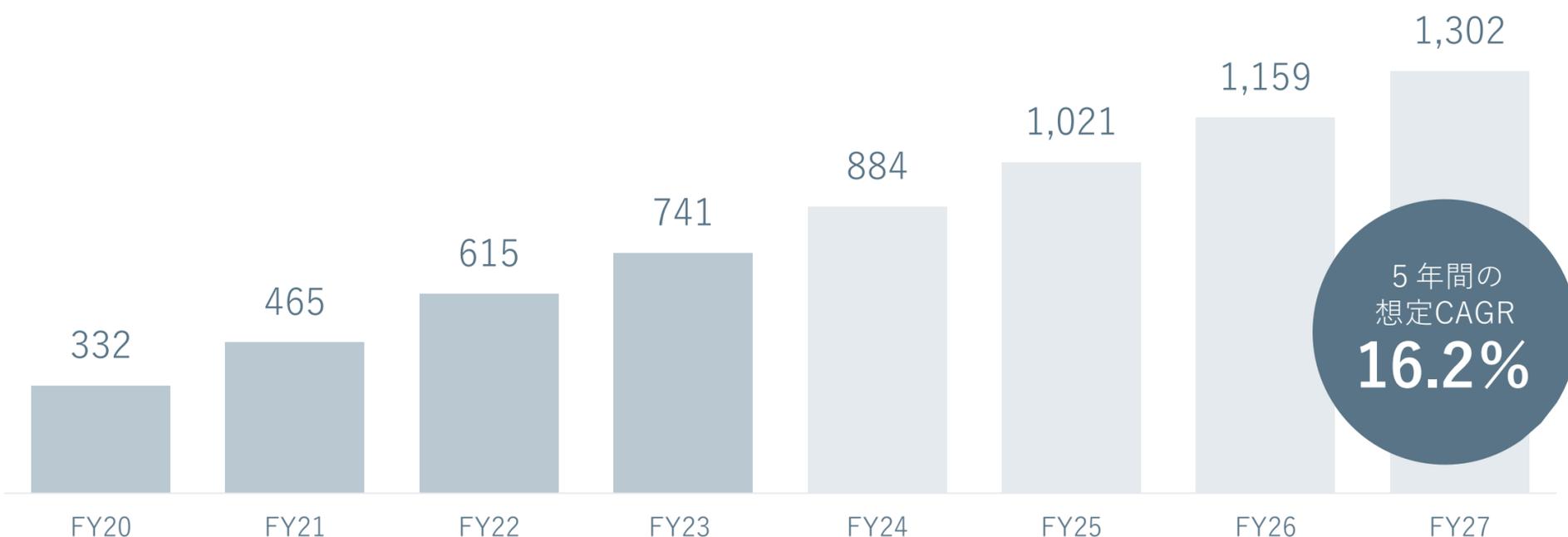
顧客データ



※2024年3月期（2023年4月1日～2024年3月31日）におけるファインドモデル利用顧客データに基づき作成しております。

市場規模

(単位：億円)



※ (参照) インフルエンサーマーケティング市場規模推計・予測 2020年-2027年 | Digital InFact

2022年11月、株式会社サイバー・バズと株式会社デジタルインファクトはインフルエンサーマーケティング市場の調査を実施し、発表しております。同調査によると、2023年の国内ソーシャルメディアマーケティング市場規模は1兆899億円（前年比117%となる見通し）であり、カテゴリ別内訳は、「ソーシャルメディア広告」が9,724億円で全体の89.2%、これに「インフルエンサーマーケティング」が741億円で全体の6.8%。また、企業の「SNSアカウント運用支援」が261億円で全体の2.4%、「分析ツール」が80億円で0.7%、そして「キャンペーンプランニング・コンサルティング」が92億円で0.8%と推測されます。

ソーシャルメディアは企業と消費者とのコミュニケーションインフラとして、また販売チャネルとして、今後もその役割はますます高まることが期待されており、2027年のソーシャルメディアマーケティング市場規模は、2023年比約1.7倍、1兆8,868億円に達すると予測されます。

サービスとブランド

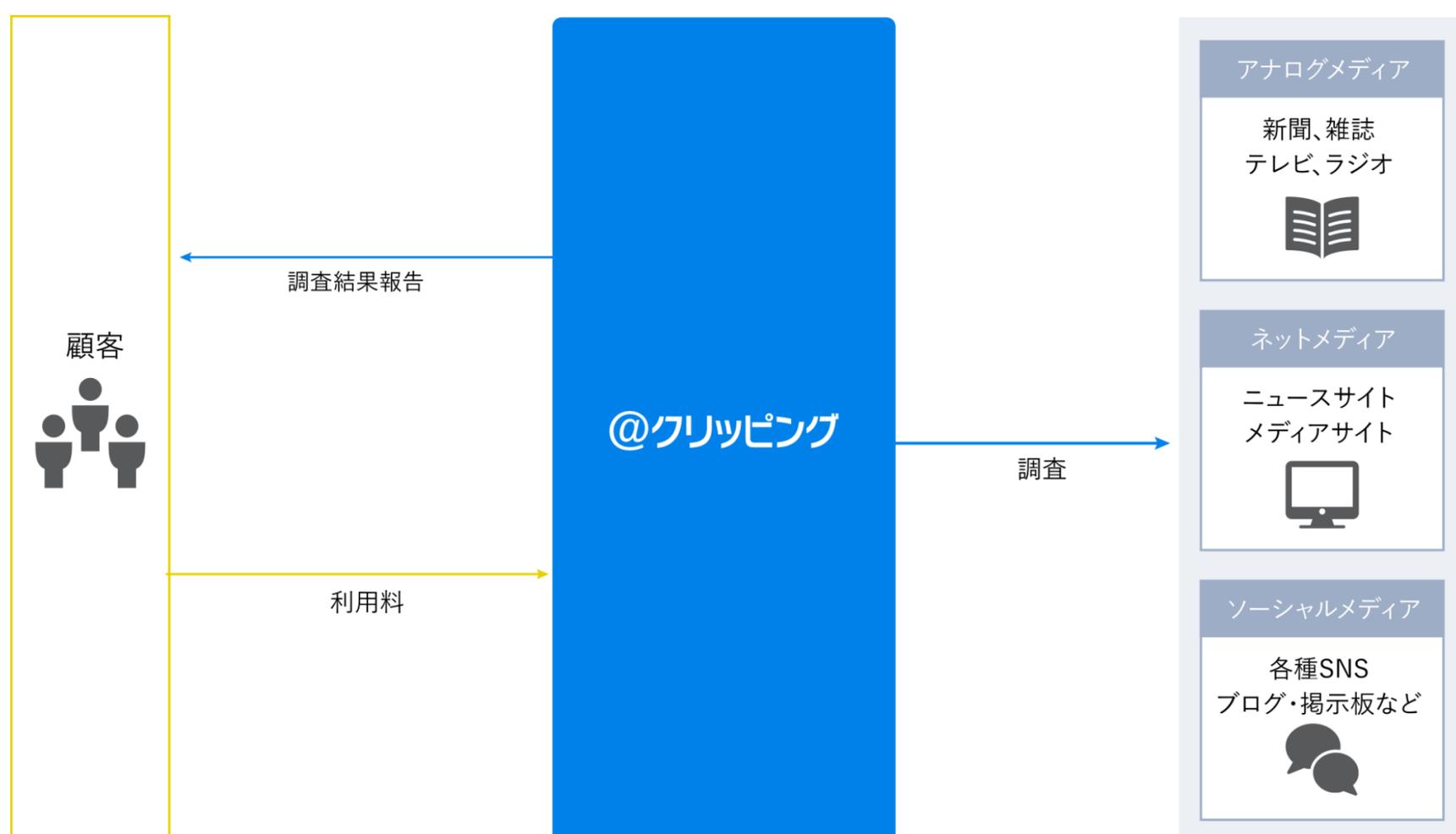
新聞・雑誌・WEB・SNSメディアの記事掲載のクリッピング・リサーチサービスを「@クリッピング（アットクリッピング）」というブランドで運営しております。

クリッピングとは

クリッピングとは、新聞・雑誌・WEB・SNSメディアといった各種メディアから、必要な記事を選別・取得すること。

主な内容として、自社名や自社サービス／商品名（ブランディング調査）、特定業界における動向（業界調査）、特定商品／サービスにおける動向（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）を提供しております。

アットクリッピングは、プロスタッフの目を通して調査を行なっているため、キーワードによるデータベース検索サービスでは調査できない「テーマ」「概念」等抽象的なものや、「プレゼント欄」「広告欄」「記事の添付写真」等柔軟な対応が可能です。

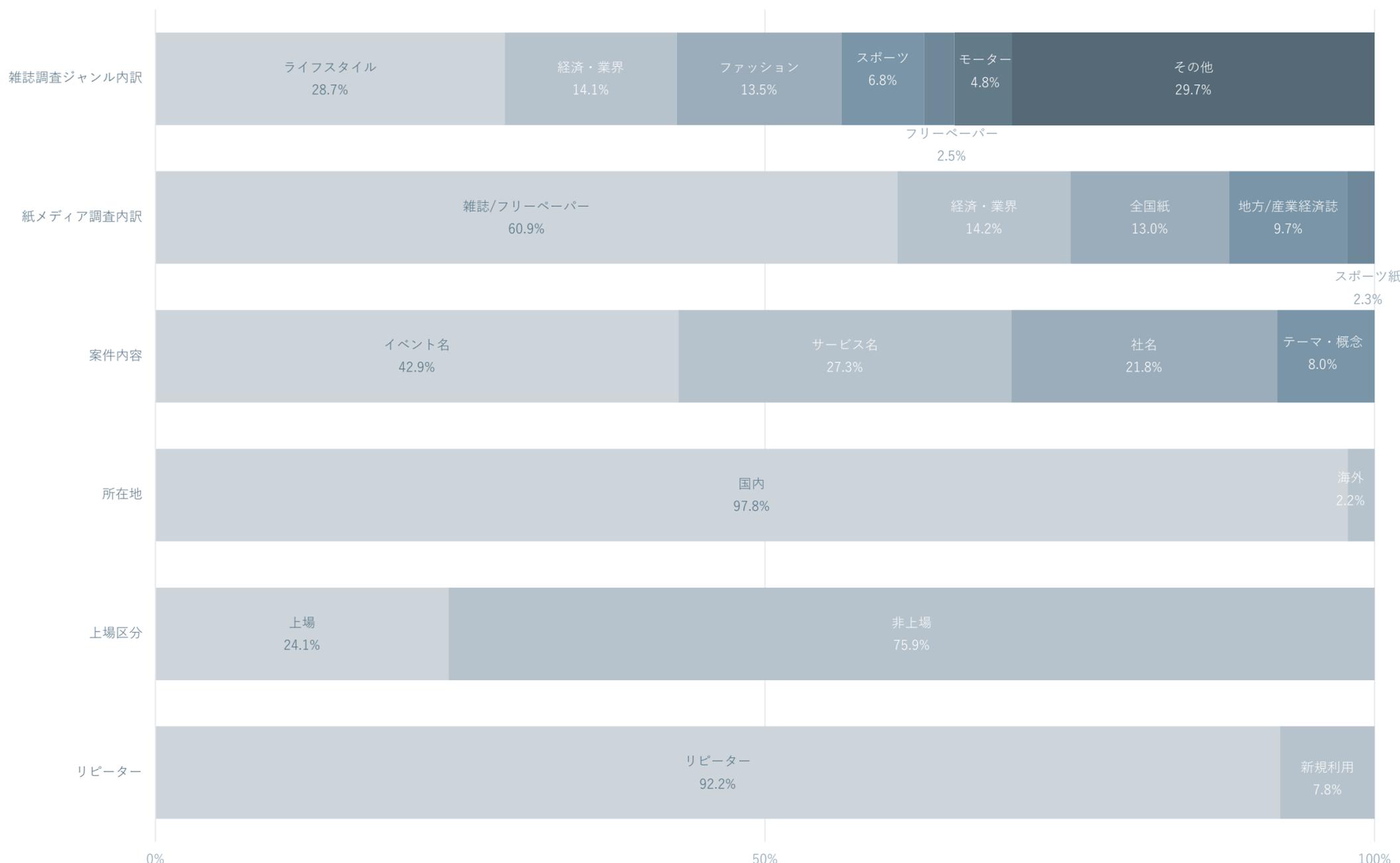


優位性（競争力）

アットクリッピングは「顧客要望のヒアリング方法」「調査内容の記憶方法」「効率的な新聞・雑誌の読み方」「記事発送までのフロー」等のノウハウを運用することにより、顧客への誤報告の発生を大幅に低減させており、**読み落とし率は0.01%以下と高品質な調査**をご提供します。

そのほか、「記事の分類分け」「一覧・リスト化」「記事分析」「ファイリング・冊子化」「広告換算」等、様々な用途でご利用いただけるよう、充実したオプションサービスをご用意しております。

顧客データ



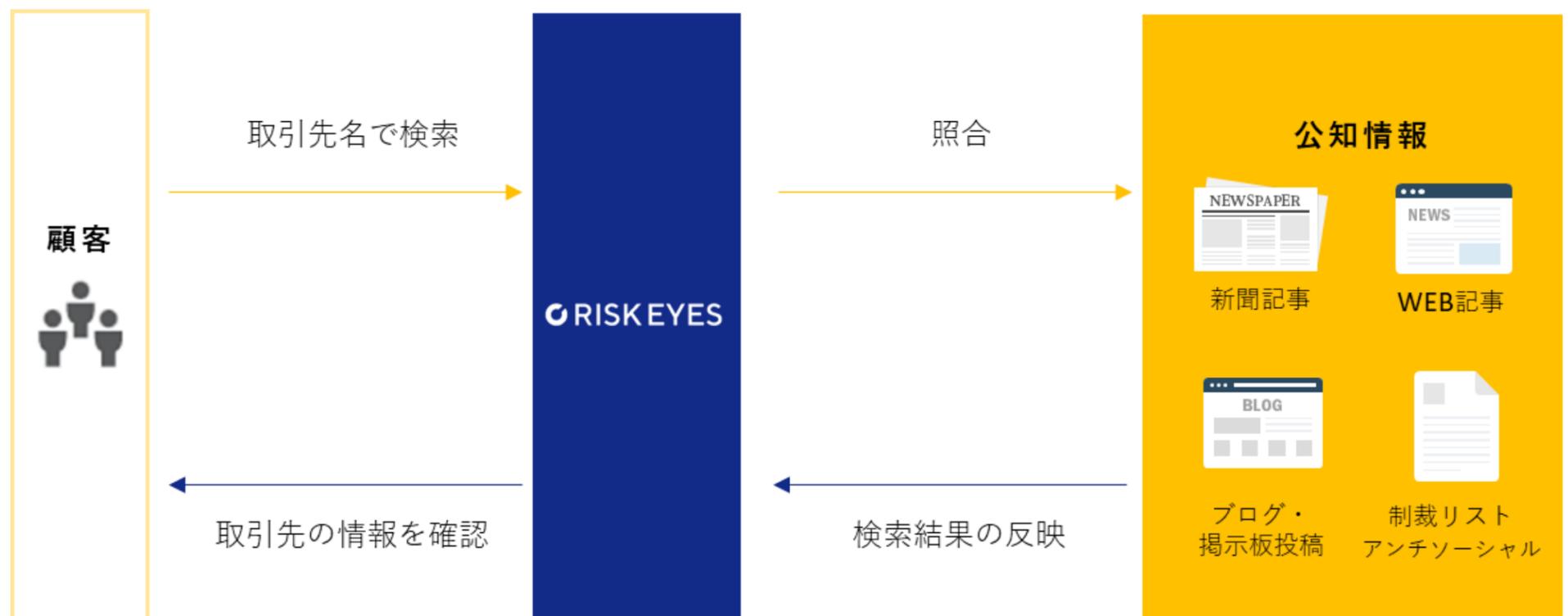
※2024年3月期（2023年4月1日～2024年3月31日）におけるクリッピング利用顧客データに基づき作成しております。

サービスとブランド

取引先リスクチェックのDXツールを「RISK EYES（リスクアイズ）」というブランドで運営しております。

取引先リスクチェック（反社チェック）とは

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。2007年7月に施行された「企業が反社会的勢力による被害を防止するための指針」により、企業は反社と取引を持たないことを求められています。取引が発覚した企業には行政処分などの重い処罰があり、特に上場企業は上場廃止になる可能性があります。また、反社を排除するためには資金源を絶つ必要があります。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っても大きな役割を担います。



リスクアイズはWEBニュース記事、新聞記事といった公知情報を用いて、取引先に関する「反社会的勢力」「犯罪関与」「不祥事」等の反社との取引に繋がる疑いをチェックするサービスです。取引先リスクチェックは無関係の情報や信憑性の低い情報が多数挙がると一つ一つの確認に多くの手間が掛かってしまいますが、リスクアイズを利用することでより効率的なチェックを行うことができます。

さらに、制裁リストを用いた海外企業チェック、お客様の保有する業務システムとのAPI連携機能も実装し、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ます。

●HR市場向けのリファレンスチェックサービスに参入（2023年度）

失敗しない採用活動のDXツールとして、「プルコン」というブランド名でリファレンスチェックサービスを開始いたしました。

「プルコン」は企業の採用人事担当が若手~ミドル層の求職者に対して推薦状を依頼できるSaaSツールです。企業のリスク管理領域を網羅的にサポートしていく事業戦略をとってまいります。



●『RISK EYES』のiOS、Android版をリリース（2024年度）

モバイルアプリ版の「RISK EYES」の提供を開始いたしました。

名刺をスキャンするだけで、バックオフィス部門への情報連携をせずに営業がその場で反社チェックを行うことができるようになるため、管理部門の業務軽減だけでなく、リスクのある取引先情報をスピーディーに検知することを可能にします。

優位性（競争力）

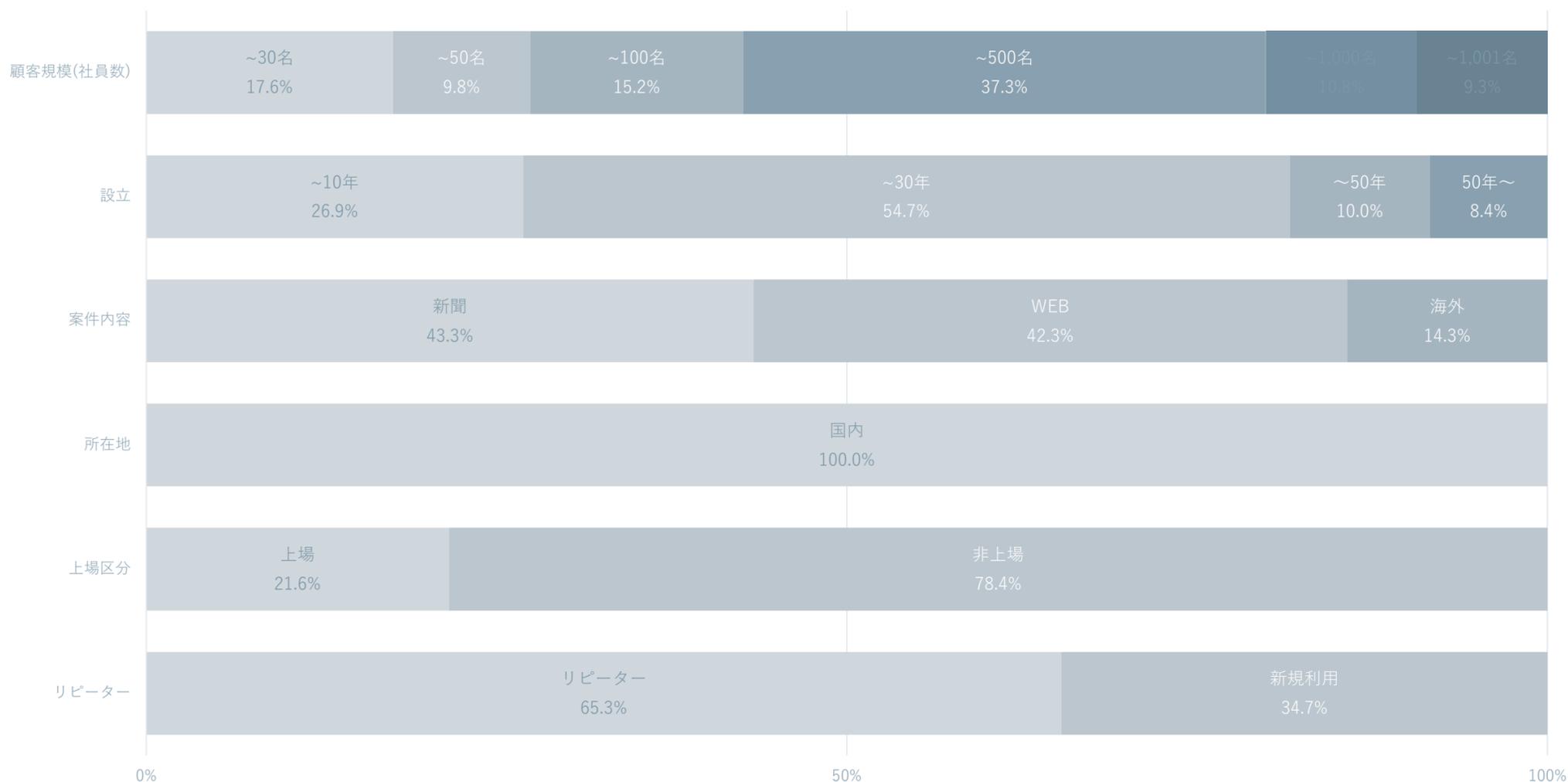
①精度の高さ

リスクアイズは独自のノウハウで設計したデータベースや不要情報の除外機能、ネガティブ記事のAI判定機能など、検索結果の精度向上に特化する高度な機能を持っています。工数削減率は業界トップクラスであり、最大92%（自社調べ）の効果があります。

②サポート体制の充実

カスタマーサポートによるサービス導入後の伴走支援も行っており、充実したサポートを受けることが可能です。

顧客データ



※2024年3月期（2023年4月1日～2024年3月31日）におけるリスクチェック利用顧客データに基づき作成しております。

SocialWire
Group