2026年11月16日

各　　位

会 社 名　ソーシャルワイヤー株式会社
代表者名　代表取締役社長　　矢田 峰之
（コード番号：3929　東証グロース）
問合せ先　ニュースワイヤー事業部　　赤星 結花
（TEL．03-5363-4872）

初期費用・月額費用0円、完全成果報酬型の専用LP付きオプション「引き合い獲得オプション」の先行予約受付のお知らせ

当社は、運営するプレスリリース配信サービス「@Press」（以下「アットプレス」）において、プレスリリース掲載顧客向けの追加オプション「引き合い獲得オプション」（完全成果報酬型。以下「本オプション」）の先行予約の受付を開始することといたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1　提供の背景・目的

AIを通じた情報収集が広がるなか、とりわけ法人向け事業では、自社の商品・サービスに関する一次情報を充実させ、検索やAIの回答を通じて見つけてもらうための情報発信が重要であると当社は考えております。当社は、SEO（検索エンジン最適化）・AIO（AI検索等に向けた情報の最適化）を意識した一次情報の活用を推奨し、プレスリリースの情報を顧客企業別のランディングページ（以下「LP」）へ蓄積・更新することで、有効な引き合いにつなげることを目指します。

本オプションは、アットプレスの掲載顧客が、プレスリリースから直接的な引き合い（営業機会）をつくるための追加オプションです。ホームページ制作サービスではありません。配信済みの商品・サービス情報をもとに、当社がLPを作成・保有・運営し、問い合わせや資料請求等を受け付けます。広告費や制作費の先行負担、運用の手間を抑え、比較サイトやネット広告に加える集客手段として、既存ホームページの改修・移行を必要とせずご利用いただけます。

2　本オプションの概要

オプション名	引き合い獲得オプション
サービスページ	https://www.atpress.ne.jp/service/lp/promo/hikiai
主な対象	アットプレスのプレスリリース掲載顧客（主に法人向け事業者）
提供内容	配信済み原稿と原稿内のリンク先情報の利用について同意をいただき、当社が顧客企業別 LP を作成・保有・運営します。SEO・AIO を意識した継続改善と、新たなリリース情報の反映を通じて、引き合い獲得を支援します。
利用料金	完全成果報酬型：初期費用 0 円・月額費用 0 円 有効な引き合い 1 件につき 1 万円（税抜）
先行予約開始日	2026 年 11 月 16 日
ご利用手続き	担当者が対象情報、ご利用条件、情報利用への同意を確認して先行予約の受付を進めます。通知・確認方法および利用停止手続きは、予約受付時にご案内します。

※営業・売り込み、取材、採用・求職関連、既存顧客のサポート・クレーム・解約相談、スパム等、連絡不能、関係者のテスト送信、明らかな競合の情報収集、一般消費者からの問い合わせは課金対象外です。取材は課金せず顧客企業へ転送します。同月内の同一企業からの問い合わせは 1 件として扱い、同一企業か否かは会社名・メールドメイン・電話番号をもとに確認します。月末締めで当月の有効件数を請求し、支払いはアットプレスの既存ルールに準じます。



3　本オプションの特徴

（1）固定費をかけずに、新たな営業機会を獲得

本オプションは、初期費用・月額費用がかからず、課金対象となる引き合いを提供した場合にのみ料金が発生する完全成果報酬型です。既存ホームページの変更・移行を必要とせず、追加の集客施策としてご利用いただけます。なお、商談の成立や受注を保証するものではありません。

（２）SEO・AIO 対策を通じた継続的な集客運用

顧客企業から、プレスリリース原稿および当該原稿に記載されたリンク先の情報を活用することについて同意をいただいたうえで、当社が LP を作成します。LP には SEO および AIO 対策を施し、情報の構成やコンテンツを継続的に改善します。検索エンジンや AI 検索等を通じて見込み顧客との接点を広げ、引き合いの増加を目指します。なお、検索順位・表示、引き合い件数、獲得単価の改善を保証するものではありません。

（３）顧客企業単位の LP 管理と、継続利用による情報の充実

LP は顧客企業単位で管理し、アットプレスでリリース配信した商品・サービスの情報を掲載します。アットプレスを継続してご利用いただく際には、新たに配信したリリースに含まれる新機能、導入実績、事例等を当該企業の LP に反映します。リリース配信のたびに情報が蓄積され、LP が充実する仕組みにより、情報の鮮度を維持しながら引き合い獲得力の向上を目指します。

（４）当社が引き合いを受け付け、顧客企業へ通知

当社が運営する顧客別 LP で引き合いを受け付け、内容を顧客企業へお知らせします。通知後の商品説明や商談等は顧客企業でご対応いただきます。先行予約にあたっては、担当者が通知・確認方法をご案内します。昨今の情報漏洩リスクを踏まえ、顧客別 LP の問い合わせフォーム等には、当社子会社のアットクリッピングが提供する「クリップマスター・セキュリティ」の監修のもと、セキュリティ対策を施しております。

（５）当社が保有・運営する引き合い受付ページ

顧客別 LP は当社が保有・運営するもので、顧客企業の公式サイトではありません。ヘッダーに@Press 引き合いのロゴを掲示し、フッターに運営主体と掲載内容の訂正窓口を明示します。当社が作成した掲載内容は、当社が責任を持って確認・訂正します。

４　今後の展開

本オプションは、主に法人向け事業者（BtoB）を中核に展開します。先行予約を通じて顧客の利用状況、引き合いの発生状況、獲得・運用コスト等を検証し、対象分野や集客施策の改善を進めます。企業の情報発信と営業機会の創出を支援することで、当社のデジタル PR サービスの拡充につなげてまいります。

５　業績への影響

本オプションによる業績への影響につきましては、利用状況および事業展開を踏まえ、今後精査してまいります。今後、開示すべき事項が生じた場合には、速やかにお知らせいたします。

以上