

# 2024年12月期 第2四半期 決算説明資料

---

FY2024 FINANCIAL UPDATE

共同ピーアール株式会社

証券コード 2436

2024年8月16日

# INDEX

01

---

## 決算概要

Summary of financial results

… p. 2

02

---

## 業績予想

Earnings forecast

… p. 9

03

---

## トピックス

TOPICS

… p. 14

04

---

## 参考資料

Appendix

… p. 27



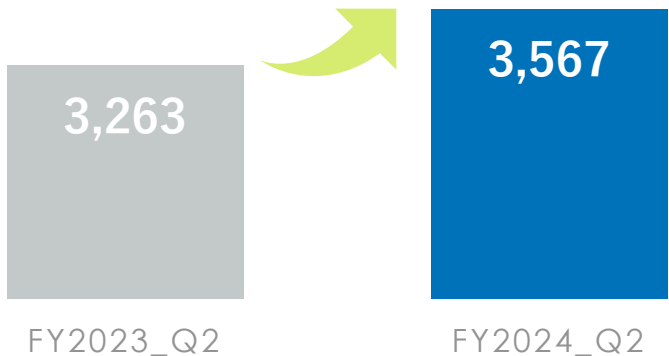
# 0 1 決算概要

---

- 連結決算ハイライト
- 連結決算概要（全体）
- 連結決算概要（セグメント別）
- 財務状況

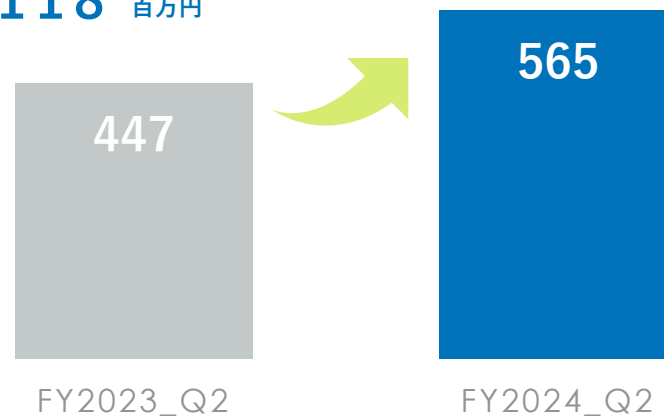
売上高 **9.3%** ↑

+ 303 百万円



営業利益 **26.5%** ↑

+ 118 百万円



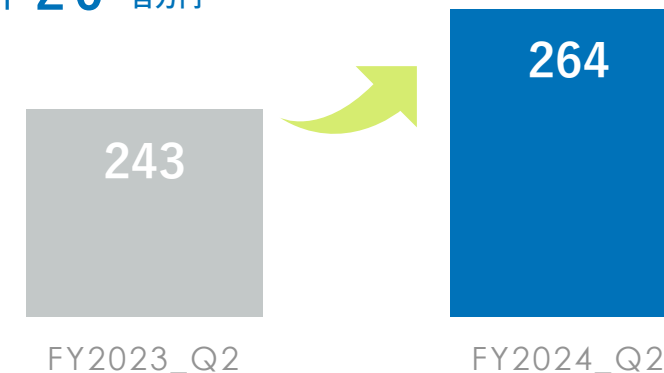
経常利益 **27.0%** ↑

+ 122 百万円



親会社株主に帰属する  
当期純利益 **8.5%** ↑

+ 20 百万円



## 連結

単位：百万円（端数切捨）

	FY23_Q2累計 実績	FY24_Q2累計 実績	増減額	増減率
売上高	3,263	3,567	303 ↑	9.3 % ↑
営業利益	447	565	118 ↑	26.5 % ↑
経常利益	454	576	122 ↑	27.0 % ↑
親会社株主に帰属する 当期純利益	243	264	20 ↑	8.5 % ↑

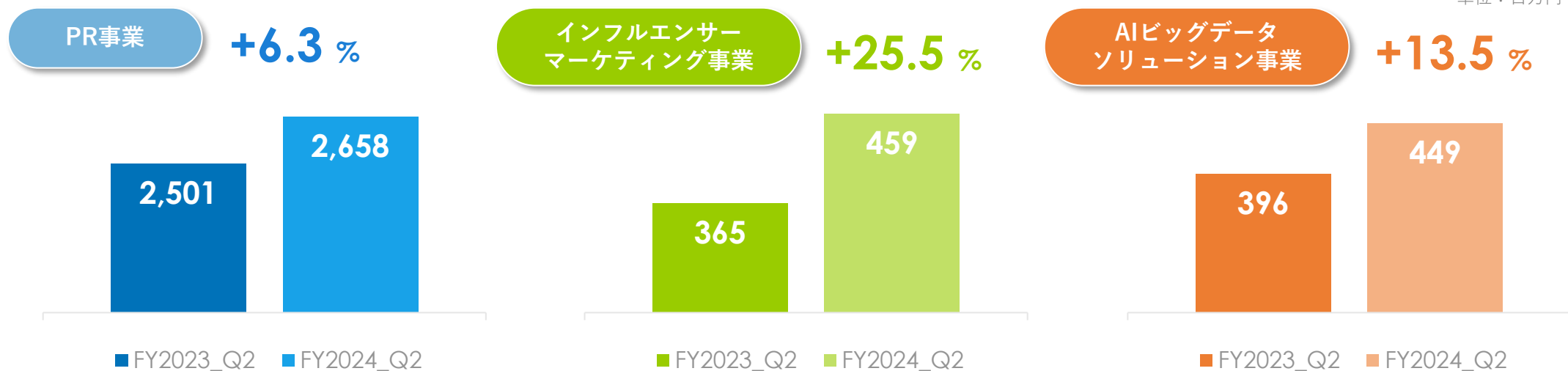
## 単体

	FY23_Q2累計 実績	FY24_Q2累計 実績	増減額	増減率
売上高	2,194	2,362	167 ↑	7.6 % ↑
営業利益	360	420	60 ↑	16.7 % ↑
経常利益	369	584	214 ↑	57.9 % ↑
当期純利益	226	388	161 ↑	71.4 % ↑

## セグメント別売上高

<p><b>PR事業</b></p>	<p>自社オペレーションツール「SAKAE」にAIアシスタント機能や、AI論調・報道分析機能を追加し、「PR-DX化」を推進。当社の基幹ビジネスであるリテナー事業については、国内及び海外のIT・情報通信・テクノロジー関連クライアントを中心に他の事業分野の顧客においても堅調に推移し、安定的な基盤構築に貢献。</p>
<p><b>インフルエンサーマーケティング事業</b></p>	<p>所属タレント「コスメヲタちゃんねるサラ」がYouTube登録者数100万人を突破した記念として、アットコスメ TOKYO &amp; OSAKAで記念イベントを実施。SNS広告や企業マーケティング案件を獲得。美容領域への拡大を目指して美容マーケティングチームを発足し、コンテンツ重視からマーケティング重視にシフトした施策を展開。</p>
<p><b>AI・ビッグデータソリューション事業</b></p>	<p>Dataikuをプラットフォームとした生成AI活用の新規事業の順調な立ち上がりとストック案件の増加により、売上に貢献。Salesforce社が提供するビジュアル分析プラットフォーム「Tableau」の顧客向け導入支援や活用支援などが評価され、2年連続で「Salesforce Japan Partner Award」を受賞したことなどから安定的に推移。</p>

単位：百万円（端数切捨）



## リテイナー売上高構成および外資比率 [単体（PR事業）]

● リテイナー売上高構成	2023年12月末	2024年6月末	増減ポイント
IT・情報通信・テクノロジー	29.6 %	29.9 %	0.3 ↑
専門サービス	8.2 %	9.2 %	1.0 ↑
官公庁・地方自治体・各種団体	8.4 %	9.1 %	0.6 ↑
フードビジネス・食品・飲料	9.0 %	7.3 %	1.7 ↓
電気・機械・その他製造	10.2 %	6.3 %	3.9 ↓
流通・小売・商社	5.8 %	5.8 %	0.1 ↑
住宅・不動産・建設	3.4 %	4.2 %	0.8 ↑
旅行・観光・ホテル・航空	3.8 %	3.9 %	0.1 ↑
ファッション・美容・コスメ	1.4 %	3.7 %	2.3 ↑
商業施設・レジャー	3.7 %	3.6 %	0.1 ↓
自動車関連	2.6 %	3.2 %	0.5 ↑
その他	13.9 %	13.9 %	0.1 ↑

● リテイナー外資比率	2023年12月末	2024年6月末	増減ポイント
国内企業	60.3 %	61.8 %	1.5 ↑
外資企業	39.7 %	38.2 %	1.5 ↓

## | 連結貸借対照表

単位：百万円（端数切捨）

	2023年12月末	2024年6月末	増減額	増減率
流動資産	4,139	4,274	134	3.3 %
固定資産	1,288	1,173	△115	△8.9 %
<b>資産合計</b>	<b>5,428</b>	<b>5,447</b>	<b>19</b>	<b>0.4 %</b>
流動負債	1,532	1,399	△132	△8.7 %
固定負債	564	454	△109	△19.5 %
<b>負債合計</b>	<b>2,097</b>	<b>1,854</b>	<b>△242</b>	<b>△11.6 %</b>
<b>純資産合計</b>	<b>3,330</b>	<b>3,593</b>	<b>262</b>	<b>7.9 %</b>
自己資本比率	54.8 %	58.0 %	—	3.2 Pt



## キャッシュフロー

単位：百万円（端数切捨）

	FY23 Q2累計	FY24 Q2累計	主な要因	増減額
営業CF	270	504	<ul style="list-style-type: none"> <li>● のれん償却額</li> <li>● 税金等調整前中間純利益</li> <li>● 売上債権の増加</li> <li>● 仕入債務の減少</li> </ul>	+74百万円 +547百万円 +150百万円 △174百万円
投資CF	△28	△15	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 定期預金の預入</li> <li>● 定期預金の払戻し</li> <li>● 有形及び無形固定資産の取得</li> </ul>	△13百万円 +13百万円 △14百万円
財務CF	△262	△205	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 長期借入金の返済</li> <li>● 配当金の支払</li> </ul>	△119百万円 △86百万円
現金及び現金同等物	2,275	2,945		

## 02 業績予想

---

- FY2024通期業績見通し
- 投資家の皆さまへ

単位：百万円（端数切捨）

連結	FY2024	FY2024 Q2	達成まで
	通期業績予想	実績	
売上高	7,500	3,567	△ 3,932
営業利益	1,050	565	△ 484
経常利益	1,050	576	△ 473
親会社株主に帰属する 当期純利益	580	264	△ 315



## 株主還元について

- 安定的かつ継続的な配当を方針とし、自社株買いを機動的に行うことで、株主還元を図る。
- 中長期的な株式保有と安定的な個人株主形成のため、株主優待制度を運営する。
- 当社では配当金、自社株買い、株主優待関連等を総合的に勘案した安定的な総還元性向を目指す。

### 一株当たり期末配当予想

2023年12月期	2024年12月期 予想
10.00 円	12.00 円

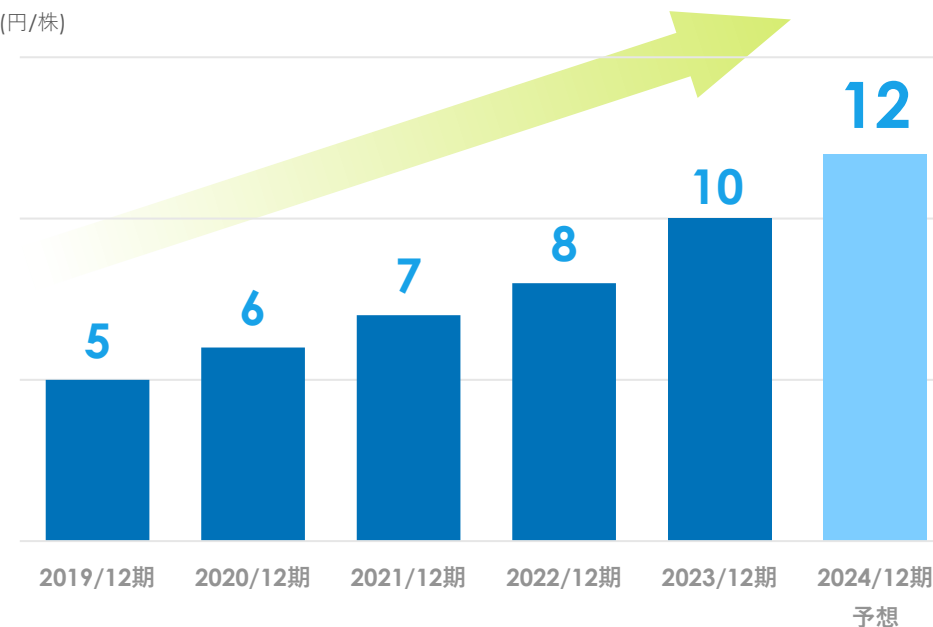
### 共同ピーアールプレミアム優待倶楽部

優待ポイントを貯めて 2,000 種類以上の優待商品と交換！



### 一株当たり配当額の推移

(円/株)



※本グラフの一株当たりの配当金は2022年10月31日を基準日とした株式分割（1株→2株）を考慮した金額。

## 企業価値について

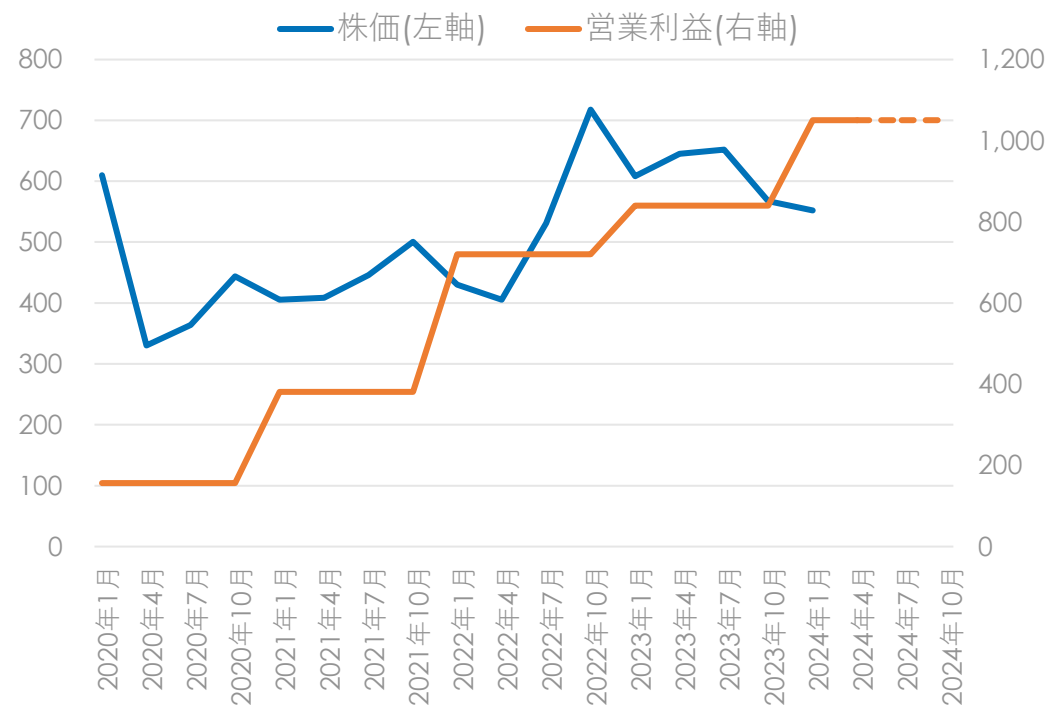
- 市場と比較して、ROEは高く、一方でPERは低い。
- 当社は今後デジタルマーケティング事業を強化し、PR市場の拡大を大幅に上回る成長率を狙う。

### 株価指標

銘柄	ROE	PBR	PER
<b>共同PR (2436)</b>	<b>17.7%</b>	<b>1.77</b>	<b>10.71</b>
スタンダード市場平均	5.8%	0.9	14.0
スタンダード市場サービス業	7.7%	1.2	15.5
小型株	6.6%	1.0	15.5

銘柄	ROE	PBR	PER	配当利回り
<b>共同PR (2436)</b>	<b>17.7%</b>	<b>1.77</b>	<b>10.71</b>	<b>1.65%</b>
PR事業A社	32.2%	2.87	10.07	2.94%
PR事業B社	9.0%	0.89	10.25	3.91%
PR事業C社	28.3%	2.73	11.02	2.30%
インフルエンサー事業D社	- %	2.79	-	0.00%
インフルエンサー事業E社	52.9%	8.03	18.15	0.00%
インフルエンサー事業F社	0.4%	1.53	430.13	0.00%
インフルエンサー事業G社	46.6%	5.18	13.88	0.00%

出所：PBRは実績、ROE、PER、配当利回りは東洋経済予想。市場平均は東証の集計データ参照  
 基準日：2024年7月31日

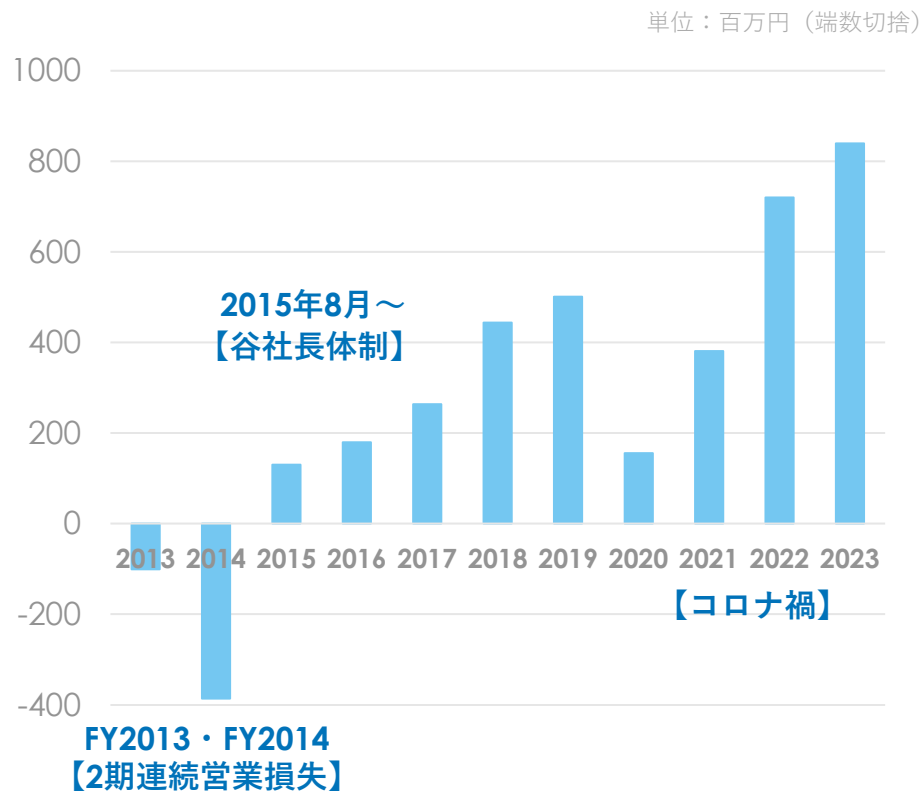


※本グラフの株価は2022年10月31日を基準日とした株式分割（1株→2株）を考慮した金額。  
 ※点線は2024年12月期通期業績予想値。  
 ※将来の営業利益を保証するものではなく、また、株価を予想するものでもありません。

## 当社事業とEBITDAについて

- PR事業、デジタルマーケティング事業ともに、EBITDAは成長が持続している。
- 子会社2社の成長戦略及びIPOを着実に推進し、当社グループの事業価値を向上、顕在化させていく。

### 営業利益の推移

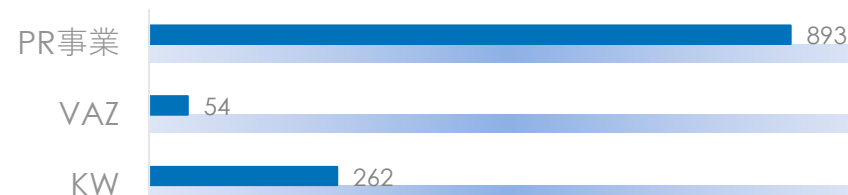


### 当社グループの時価総額

	PR事業	VAZ	KW	合計	連結消去	連結
営業利益	826	40	119	985	-144	841
減価償却	51	14	15	80	-	80
のれん	16	0	128	144	-	144
①EBITDA	893	54	262	1,209	-144	1,065
②類似企業の 平均EBITDA倍率	7	25	14			
①×②（理論値）	6,250	1,357	3,672	11,279		
①×②×持分比率	6,250	545	2,255	9,051		
時価総額（1月31日）						4,828

出所：財務情報は2023年12月期末実績。EBITDA倍率は当社が想定する類似企業の直近業績に基づき当社推計  
基準日：2023年12月31日

### 各事業のEBITDA拡大を中期的に目指す



※将来のEBITDAを保証するものではなく、また、目標値を示すものではありません。

# 0 3 TOPICS

---

- 2024年上半期トピックス
- 今後の活動予定



## 社長プロフィール

**石栗 正崇** (いしぐり まさたか)

略歴：**BtoB / BtoCマーケティング、メディア、デジタル領域で実績**

2001年4月 株式会社アックスコンサルティング 入社

2004年1月 **株式会社サイバーエージェント** 入社

2006年4月 同社インターネット広告事業本部 局長

2008年10月 同社グループ会社 代表取締役社長

2012年6月 **株式会社アイスタイル** 入社

2015年7月 同社執行役員オンプラットフォーム事業統括

兼同社人事本部 人材開発タスクフォース長

兼同社グループ会社 代表取締役社長

2022年9月 当社 事業戦略室 室長

2023年1月 当社PRアカウント第2本部本部長兼 事業戦略室 室長 (現任)

2023年3月 当社取締役 (現任)

**2024年3月 当社代表取締役就任**

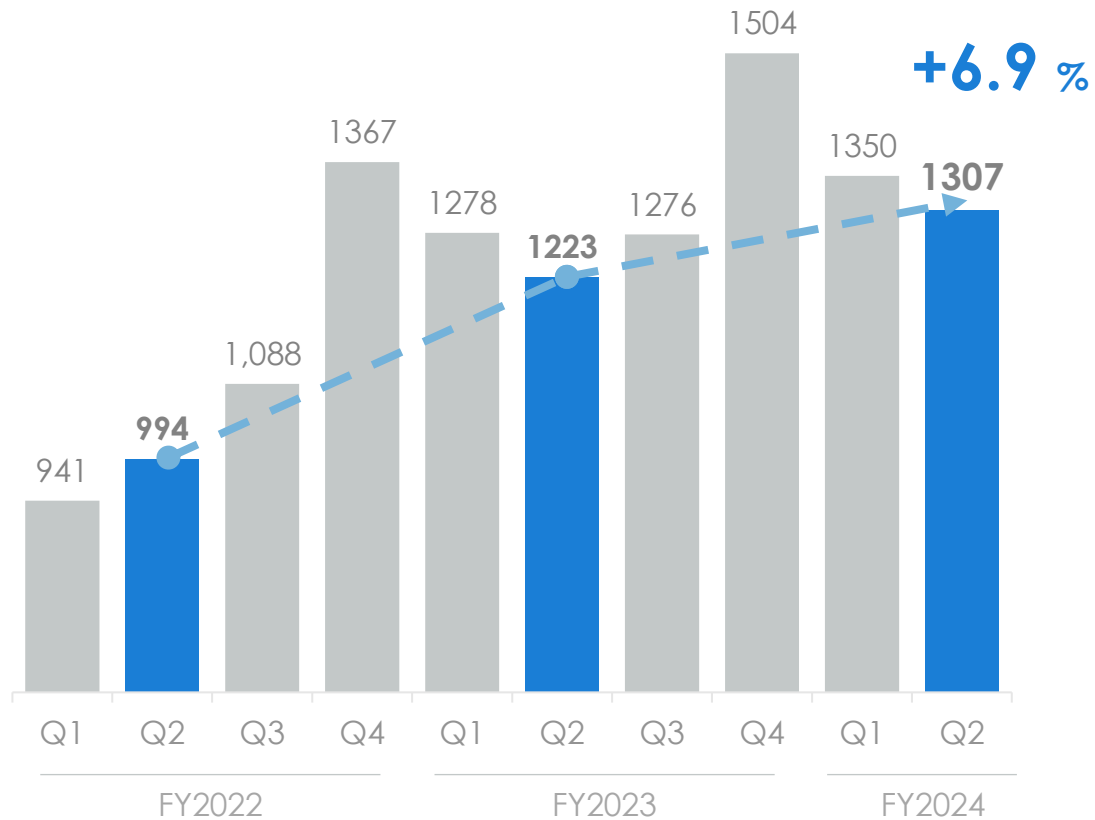




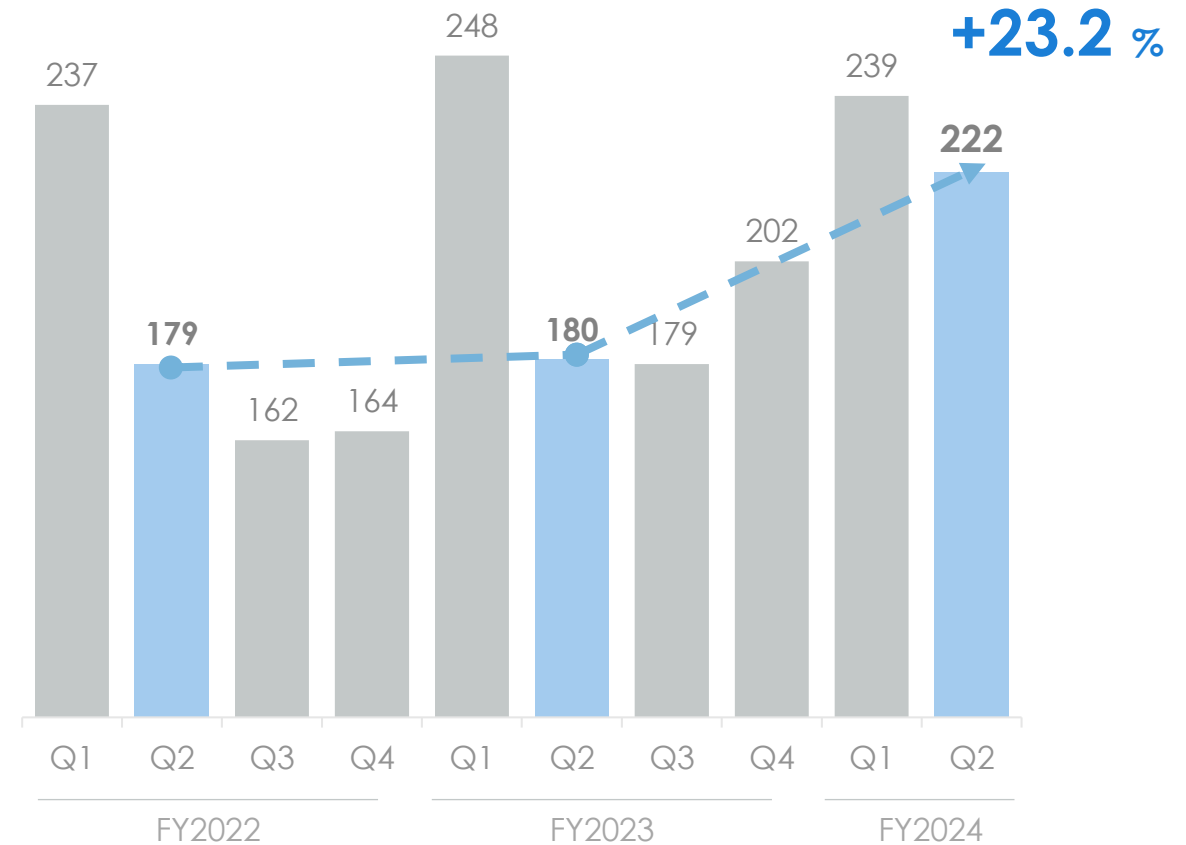
# セグメント推移

PR事業

●セグメント売上高



●セグメント利益



PR

Design

- 人的資本・知的資本  
Professionalismの追求
- 戦略的パートナーとしての  
位置づけ
- PR-DX化によるコンサル  
ティング業務の高度化

## Topics

01

PR-Professionalの成長を目的としたプログラムを実施  
100項目以上のスキルの見える化で、早期即戦力化を目指す

人材タスクフォースの一環として、新卒・中途採用社員を対象に、短期育成プログラムを実施しています。

また、全社員を対象に定期的に100項目以上のスキルチェックを実施してスキルの見える化を図り、教育と能力発揮の機会を設けることで、成長を着実に実感できる体制を構築しました。



## Topics

02

社内ナレッジの共有  
「企業広報マニュアル」を改訂&デジタル教本化

創業者である大橋栄氏のマインドやノウハウを詰めこみ監修・刊行されたPRのバイブル「企業広報 パブリシティ編」を現在の時流に沿って内容を見直し、デジタル教本化しました。PRの考え方や基礎知識を網羅し、PRパーソンの育成に役立てています。

PR

Design

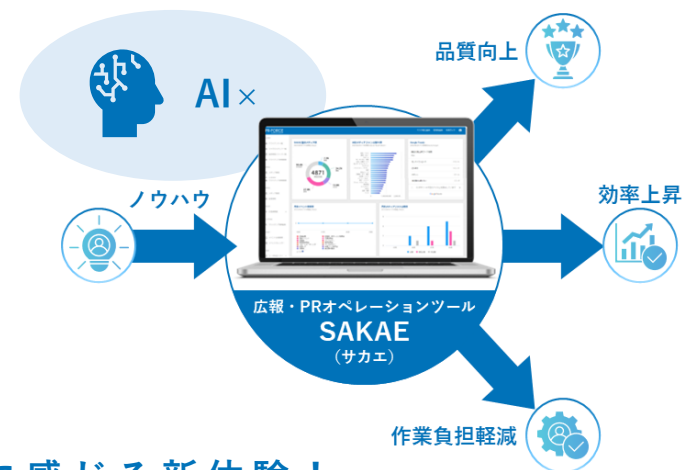
- 人的資本・知的資本  
Professionalismの追求
- 戦略的パートナーとしての  
位置づけ
- PR-DX化によるコンサル  
ティング業務の高度化

## Topics

03

社内ツール【SAKAE】 & 外販ツール【PR-force】へ  
AIアシスタント機能、AI論調・報道分析機能を実装

当社オリジナルツール【SAKAE】に、AIアシスタント機能を追加しました。また、【SAKAE】を活用したAI論調分析機能を搭載しました。これにより、リリース作成工数は**33%**、論調分析工数は**60%**の削減化が可能となります。



## Topics

04

「思い出」と「推し」を身近に感じる新体験！  
新IPエンタメサービス< f a p r i >の登場

かつてはネガティブなイメージを持たれる印象だった「オタク」時代は終焉を迎え、いまや若者を中心に5人に1人の割合で「推し」がいる時代となりました。そんな「推し活」の瞬間を身近なコンビニで思い出として残せる新IPエンタメサービス【fapri (ファプリ)】が登場しました。

セグメント推移

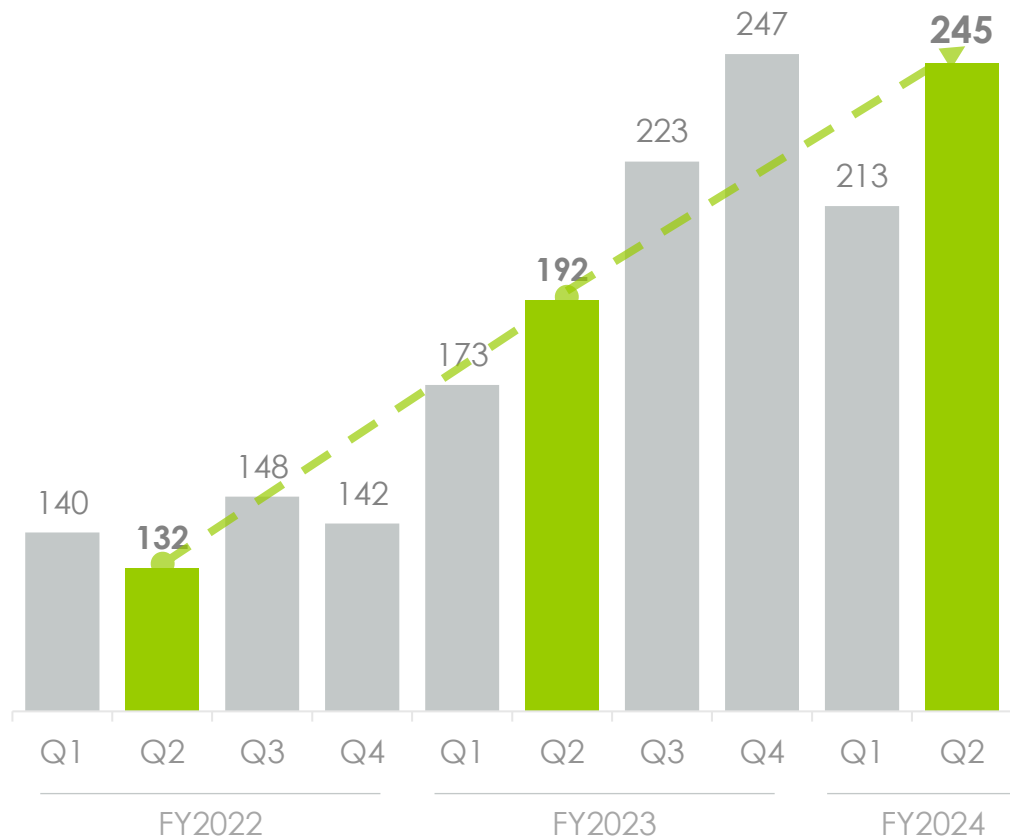
インフルエンサーマーケティング事業

●セグメント売上高

+27.9%

●セグメント利益

-%



## SNS MKT

## Design

- Z世代を中心としたリーディングカンパニーを目指す
- パワーインフルエンサーの創出

## Topics

05

### SNSマーケティングを採用に活用する時代へ！ 完全成果報酬型TikTok運用プランの販売を開始

TikTokを採用強化に活用し、大きな成果を得ている企業が増加している一方で、具体的な運用に戸惑いを感じている企業も多く存在しています。そのような企業の悩みを解決すべく、これまでVAZが培ってきた動画実績を採用領域に展開したSNS運用プランを開始しました。

採用はショート動画  
で成功させる！

完全成果報酬型！



はじめて数回目で72万回再生の動画などの実績多数

## Topics

06

### コスメヲタちゃんねるサラ × @cosme 「YouTube登録者100万人記念 ほんのお気持ち祭！」を開催



コスメを中心とした美容アイテムの細やかな商品レビューにより、10代～30代の女性から絶大な支持を得ている美容系インフルエンサー「コスメヲタちゃんねるサラ」がYouTube登録者数100万人突破記念として、アイスタイルが展開するアットコスメストア初の旗艦店@COSME TOKYO & OSAKAにて感謝祭を実施しました。

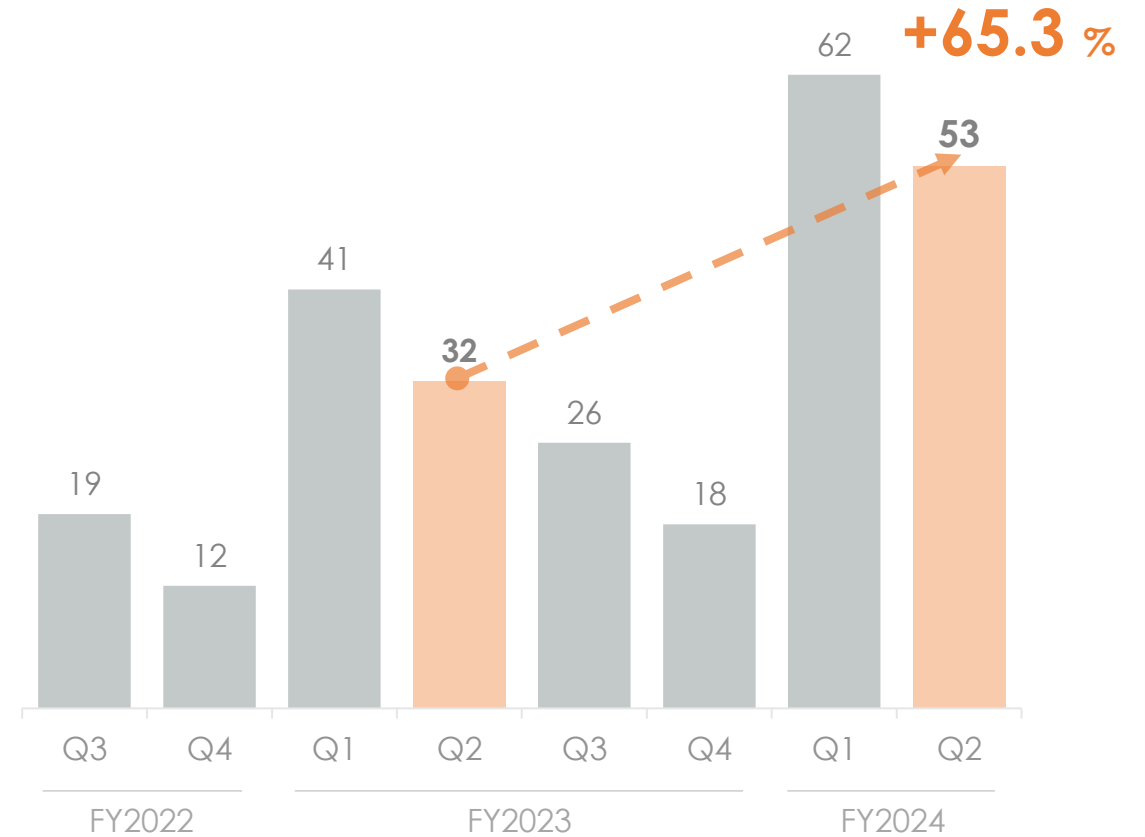
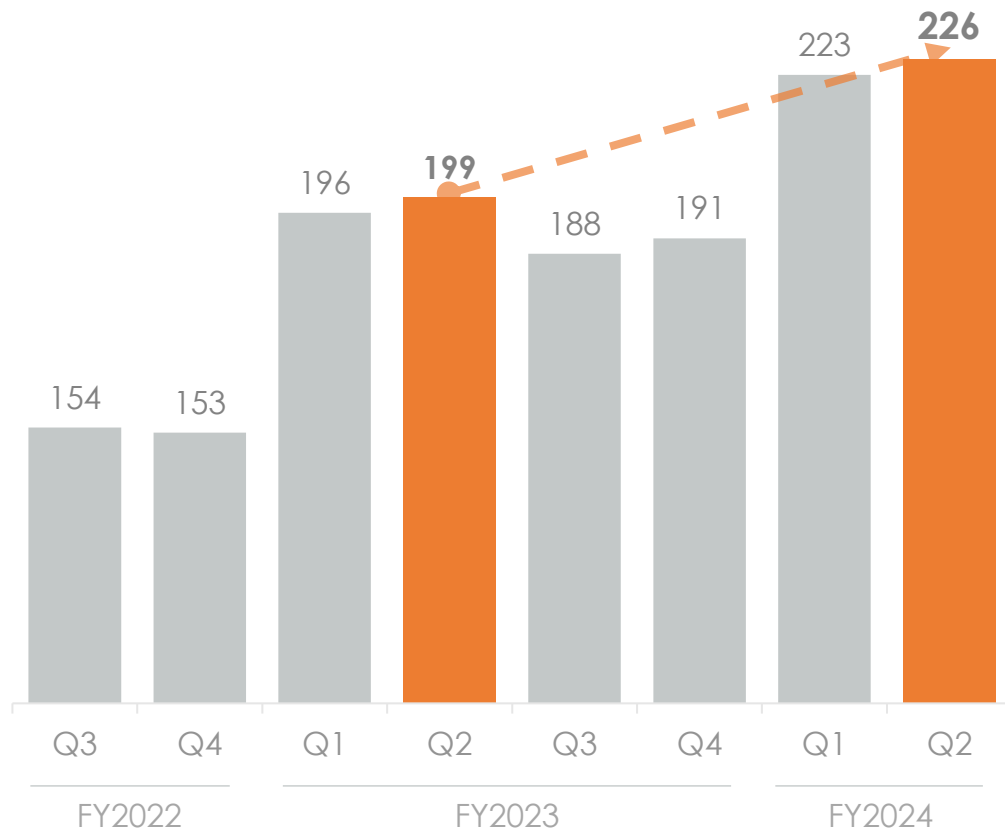
セグメント推移

AI・ビッグデータソリューション事業

●セグメント売上高

+13.3%

●セグメント利益



DATA

Design

- Global Future Visualization
- 世界の未来を可視化する

## Topics

07

## 昨年に続き連続受賞！ 「Salesforce Japan Partner Award2024」受賞

Salesforce社が提供するビジュアル分析プラットフォーム Tableauを導入・活用したい顧客向けに導入支援や活用支援を提供するなど、Tableauが持つ機能と性能を最大活用するコンテンツが評価され、昨年に続き2年連続で受賞しました。



## Topics

08

## ブランド毀損を防ぎ、ユーザーからの信頼を守る 「Brandwalker」のリリースを発表



インターネットの普及により、ブランドの虚偽表示による商標権の侵害やガイドラインの抵触などの被害が増加しています。キーウォーカーはブランド毀損を防ぎユーザーからの信頼を守る取り組みとして、Webクロールサービス「ShtockData」の技術を応用し、ブランド毀損自動検出サービス「Brandwalker（ブランドウォーカー）」の提供を開始いたしました。

## 事例紹介

### PR事業

「ハイキュー!!」「鬼滅の刃」「アンパンマン」など、劇場用映画を多数担当

エンタメに特化したマンハッタンピープルは今期も多くの話題作を担当。『劇場版ハイキュー!! ゴミ捨て場の決戦』は興行収入113億円突破、『「鬼滅の刃」絆の奇跡、そして柱稽古へ』は興収23億円突破の大ヒットを記録しました。



他にも、映画『それいけ!アンパンマン ばいきんまんといぼんのルルン』は映画観客動員ランキングで初登場1位を記録し、興収においてもシリーズ歴代最高のスタートをきっています。

### PR事業

NETFLIX『シティーハンター』『忍びの家』等のオリジナル作品が世界中を席卷!

メンバーシップ制のストリーミングサービスNETFLIXの配信作品では、『シティーハンター』が【日本の週間TOP10(映画)】で第1位を獲得、【週間グローバルTOP10(非英語映画)】でも初登場第1位を記録するなど大成功をおさめています。

また『忍びの家 House of Ninjas』は、これまでにないまったく新しい忍者ドラマとして国内外で多くの支持を集め、【今日のシリーズTOP10】において日本を含む世界16の国と地域で第1位を獲得するなど、大ヒットを記録しました。

# NETFLIX

### インフルエンサー マーケティング事業




JK&JD最大の祭典「シンデレラフェス」にVAZ所属タレント総勢24名が登場

「おさき」「もか」「すなずりかりん」や「めるぷち」のメンバーらVAZ所属タレント総勢24名が、さいたまスーパーアリーナコミュニティアリーナで開催された現役JK&JD(女子高校生・女子大生)団体「チームシンデレラ」の企画運営によるイベント「シンデレラフェス」に出演しました。





## ① 各セグメントの事業戦略

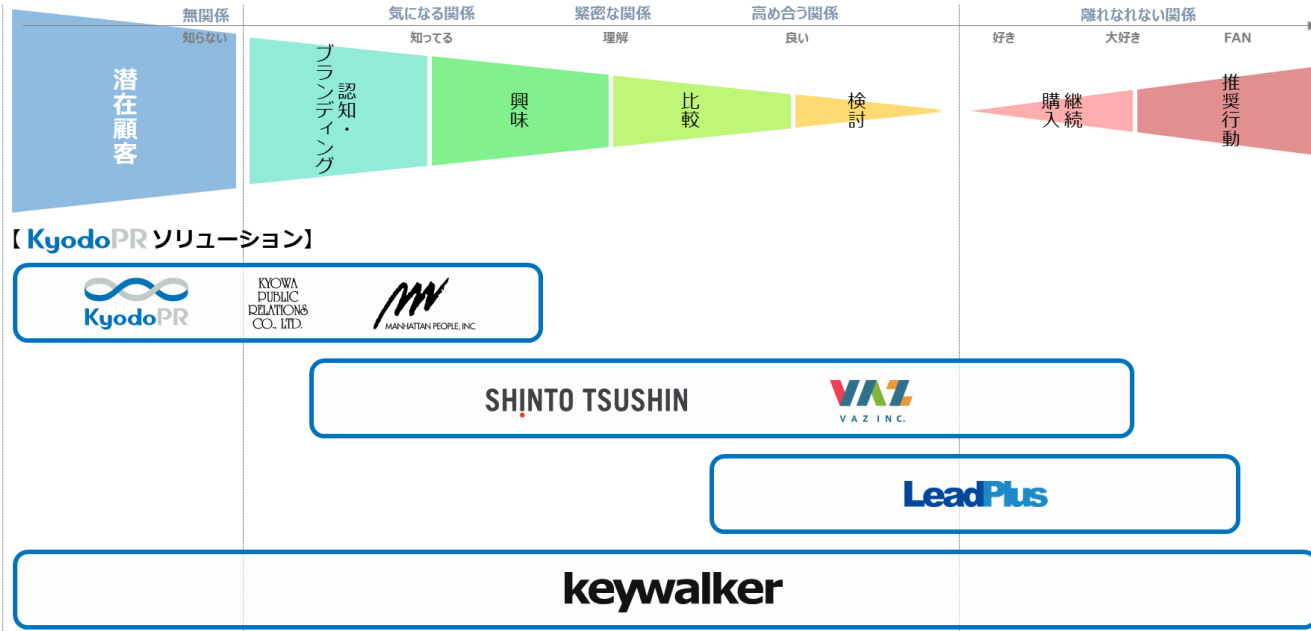
事業戦略	重要課題	今後の施策・活動予定
<p><b>PR</b></p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 人的資本の最大化</li> <li>● 戦略的パートナーとしての位置づけ</li> <li>● PR-DX化によるコンサルティング業務の高度化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 大阪支店設立 万博など西日本エリアの経済拡大へ</li> <li>● 米国内でのロビー活動支援に本格参入</li> <li>● メディアコンタクトの悩みを解消する「メディアマッチングサービス」開始</li> </ul>
<p><b>SNS MKT</b></p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Z世代を中心としたリーディングカンパニーを目指す</li> <li>● パワーインフルエンサーの創出</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● SNSマーケティング機能の強化と人材育成</li> <li>● 「めるぷち」「Cul Drama」コラボ案件により大型売上獲得</li> <li>● 美容マーケティングチーム発足 美容領域への商流獲得</li> </ul>
<p><b>DATA</b></p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Global Future Visualization</li> <li>● 世界の未来を可視化する</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Dataiku案件の最大化</li> <li>● データ分析コンサルなどの上流サービス</li> <li>● 新製品（Webスクレイピングのセルフサービスツール）</li> </ul>

# ② プロセスの見える化 & 効果実感に挑戦

設立

# New'S design studio

【マーケティングファネル】



\* マーケティングファネルとは：顧客が製品やサービスを認知してから購入に至るまでの流れを図式化したフレームワーク

Who are you :  
ニュースの価値を最大化する為の集団である

Mission :  
効果最大化に応えるための、価値ある  
ニュースを創る

効果の定義 :  
売上、LTV、話題性、露出、対象メディア、  
各番組、トレンド発信

効果のあるPRメソッドを開発し、  
再現性のある仕組みを構築する

# New'S design studio

## AI

- リリース作成
- リリースタイトル作成
- メディア論調分析
- リリース画像作成

## クリエイティブ

- ブランディング PJ
- MOVIE PJ
- ESG/SDGs PJ

## データ

- データ収集 PJ
- データ可視化 PJ
- データ分析 PJ

## 危機管理/PA連携

- グローバルロビー会社 連携
- フェイクニュース検知

## プロダクト・連携パートナー

AI  
アシスタント

AI  
論調分析

生成AIリリース  
文章作成

ブランドデザイン会社  
事業連携

PR TODAY  
メディア マatching  
プラットフォーム

ShtockData

海国ロビー会社  
戦略的的事业提携

## SAKAE

AI  
ティーチャー

AI  
業界動向

生成AIリリース文章  
画像作成

AI クリエイティブ会社  
事業提携

PR-FORCE

Brand  
walker

CERVN



サービスローンチ、連携・協業パートナー提携などを計画

# 04 Appendix

---

- 会社概要
- 各セグメントの事業構造
- 四半期ごとの推移
- 強みと特徴
- FY2024-2026 中期経営計画

我々は情熱と創造性で顧客の課題解決を図り  
100年のコミュニケーションをつなぐ  
PRエージェンシーである

会社名	共同ピアーール株式会社 KYODO PUBLIC RELATIONS CO., LTD.
設立	1964年 11月 14日
代表者	石栗 正崇
所在地	〒104-0045 東京都中央区築地1-13-1 銀座松竹スクエア10F
資本金	5億4,789万円 (2023年12月31日現在)
社員数	連結337名 (2023年12月31日現在)
株式	東京証券取引所スタンダード市場 (証券コード: 2436)
事業領域	PR事業 インフルエンサーマーケティング事業 AI・ビッグデータソリューション事業

## ひと目でわかる共同ピーアール

1

### 事業規模



**68** 億円  
売上高  
(2023年12月末)



**8.6** 億円  
経常利益  
(2023年12月末)



**200+** 人  
PRプロフェッショナル

2

### 顧客満足度



約 **50%**  
長期契約率  
(リテナー比率)



**45+** %  
うち5年以上継続



**10,000+** 社  
アプローチ可能  
メディア

3

### はたらきやすさ



約 **10** 年  
平均勤続年数



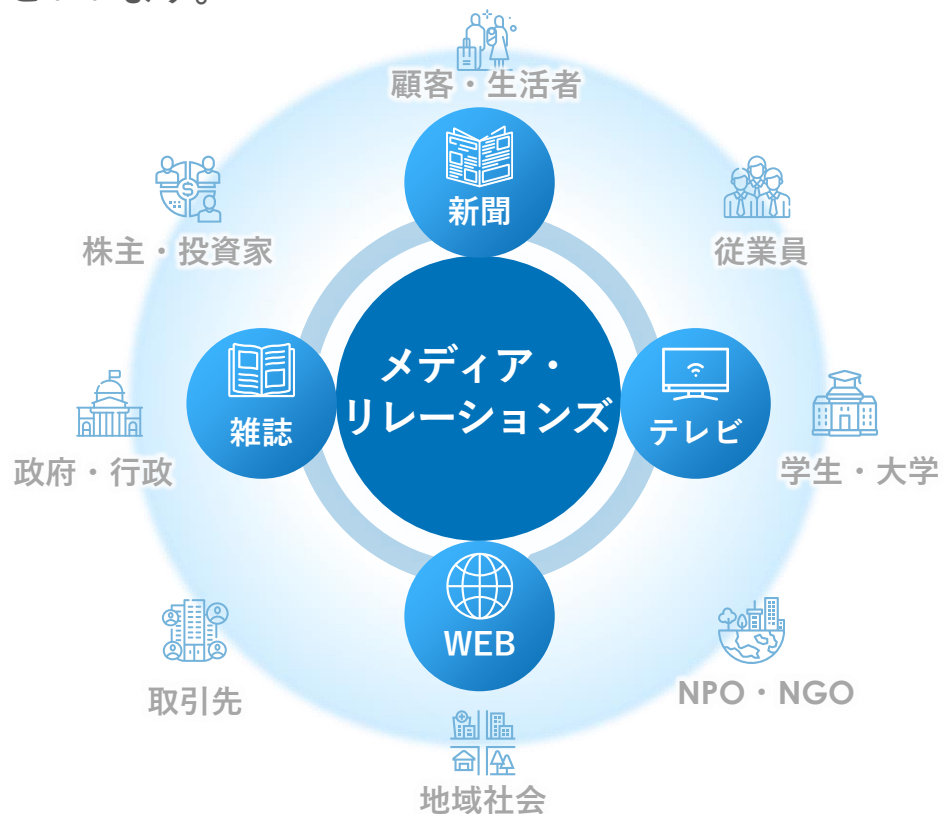
約 **30%**  
女性管理職比率



**100%**  
女性従業員の  
出産・育児休暇の復帰率

## 広報・PRとは

「パブリック・リレーションズ」の総称で、メディアを通じて企業・社会・人の良好な関係づくりを行う活動を指し、メディアとの良好な関係構築を「メディア・リレーションズ」といいます。



## PRと広告の違い

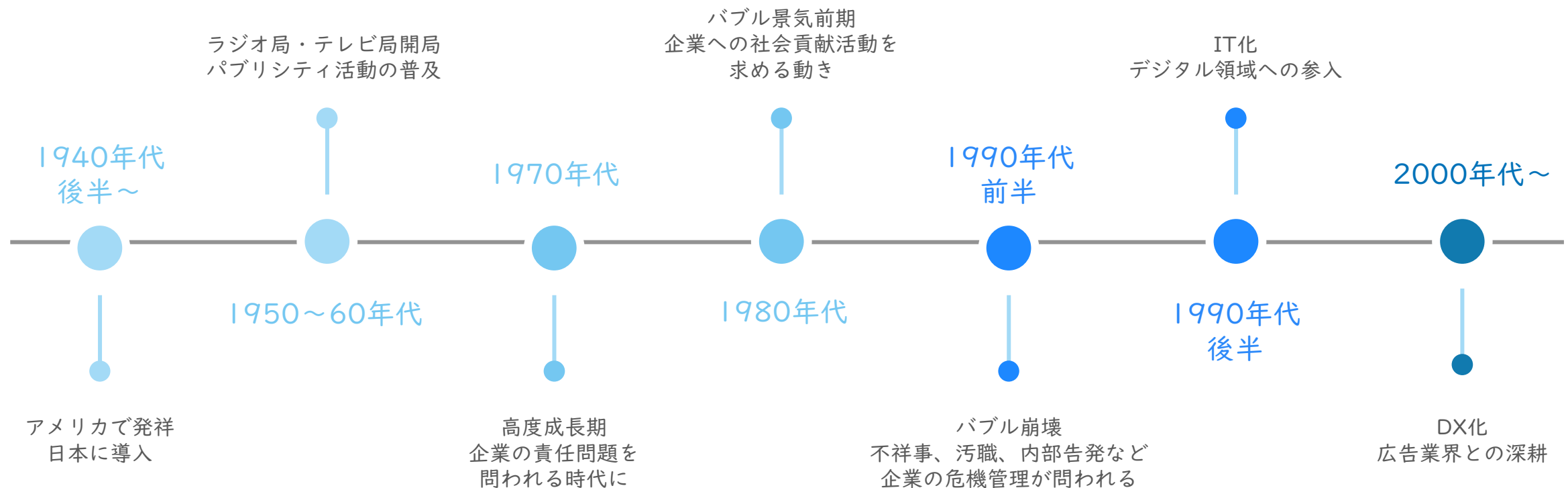
PRは「ニュースを創り」、「広く一般的に」届ける活動を指します。他方で広告は決められた広告枠を購入して行う宣伝活動で、特定のターゲット層を狙った手法を指します。

	広報・PR	広告
担当部門	広報部・PR部	宣伝部
担当領域	記事・報道	広告・CM
情報の特性	客観的	主観的
情報内容の基準	事実	主張
信頼度	○	△
コスト	低い	高い

## 広報・PRの歴史

PRのはじまりは、19世紀頃のアメリカが発祥といわれ、マスメディアの誕生とともに情報伝達的手段として発展しました。海外では世論や政府への働きかけにもPRが活用されています。

近年は、IT化・DX化とともにデジタル領域への拡大や広告業界との深耕が必然となっています。





## 創業者の思い・当社のミッション

共同ピーアールは、創業者の大橋榮がPRの重要性・将来性を感じて1964年創業。

「カラーシャツ」や「消費者金融」といった言葉を広く根付かせるなど実績を重ね、2005年に業界初の上場を果たしました。創業当時から根付く「3つの目」の精神を大切に、時代の変革と共に進化を続けています。

創業時の  
ロゴ



創業者 大橋 榮

高所から全体像を把握する「鳥の目」  
より近くで詳細な部分を見る「虫の目」  
世の中の流れを感じ取る「魚の目」  
という「3つの目」を表し、全体を俯瞰して  
流れを感じ取る意味をもちます。  
この精神は今も脈々と当社に根付いています。

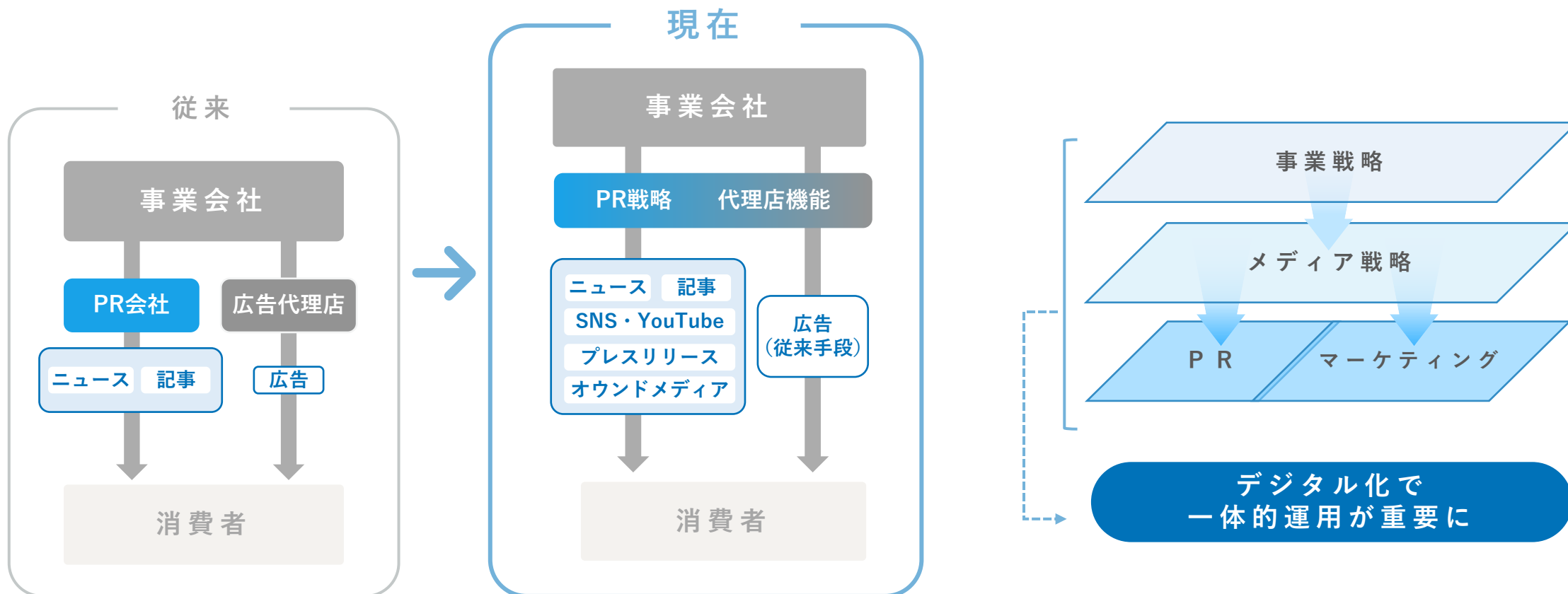
現在の  
ロゴ



当社の経営理念  
「情熱と創造性で顧客の課題解決を図り  
100年のコミュニケーションをつなぐ  
PRエージェンシー」を表し、いつの時代も  
顧客に寄り添う姿勢を示しています。

## 戦略的パートナーとしての位置づけ

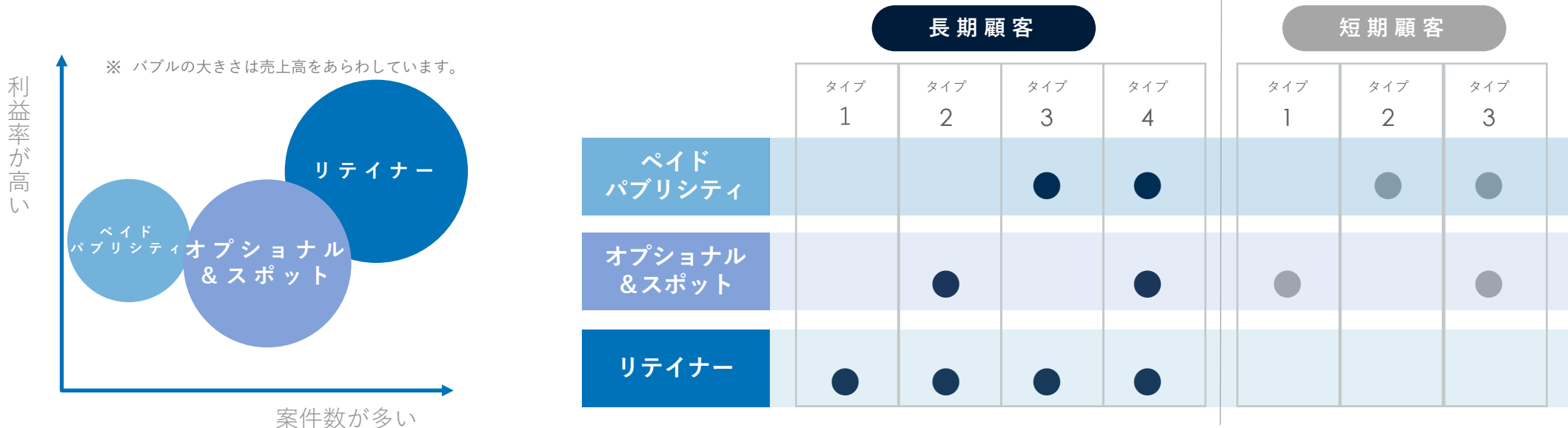
SNSの普及やDX化の促進により、代理店を介さずに消費者へ直接アクセスする時代に。PRと広告の境界が薄れる傾向からマーケティングと広報の一体的な運用が重要となり、メディア戦略策定のニーズ拡大によってPR会社の専門的価値が高まっています。



# PR事業

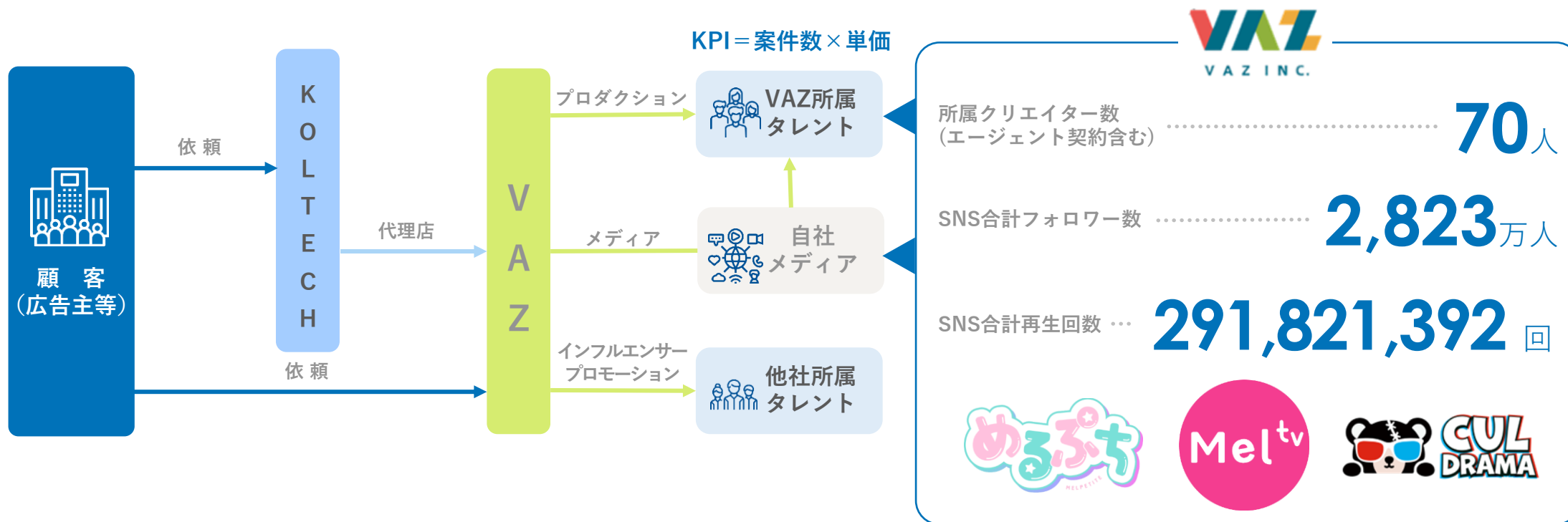
- **リテイナー**：6ヵ月以上の長期契約による企業などの広報活動支援およびコンサルティング  
 Point：安定的な利益率を見込めるストック型ビジネス
- **オプション&スポット**：記者会見やイベントなど単発の広報活動支援および6ヵ月未満の短期的な広報コンサルティング  
 Point：リテイナー顧客の追加案件だけでなく、翌期以降のリテイナーに繋がる安定顧客の確保
- **ペイドパブリシティ**：新聞や雑誌等の特定のページを購入し、顧客の意図する内容を記事形式で掲載  
 Point：案件数×単価

リテイナーの安定的な売上を基盤に、オプション&スポット、ペイドパブリシティにも注力。



## インフルエンサーマーケティング事業

- **プロダクション**：広告元からVAZ所属クリエイターへのタイアップ依頼
- **メディア**：広告元からVAZ社独自メディアへのタイアップ依頼
- **インフルエンサープロモーション**：他社クリエイターとのタイアップ



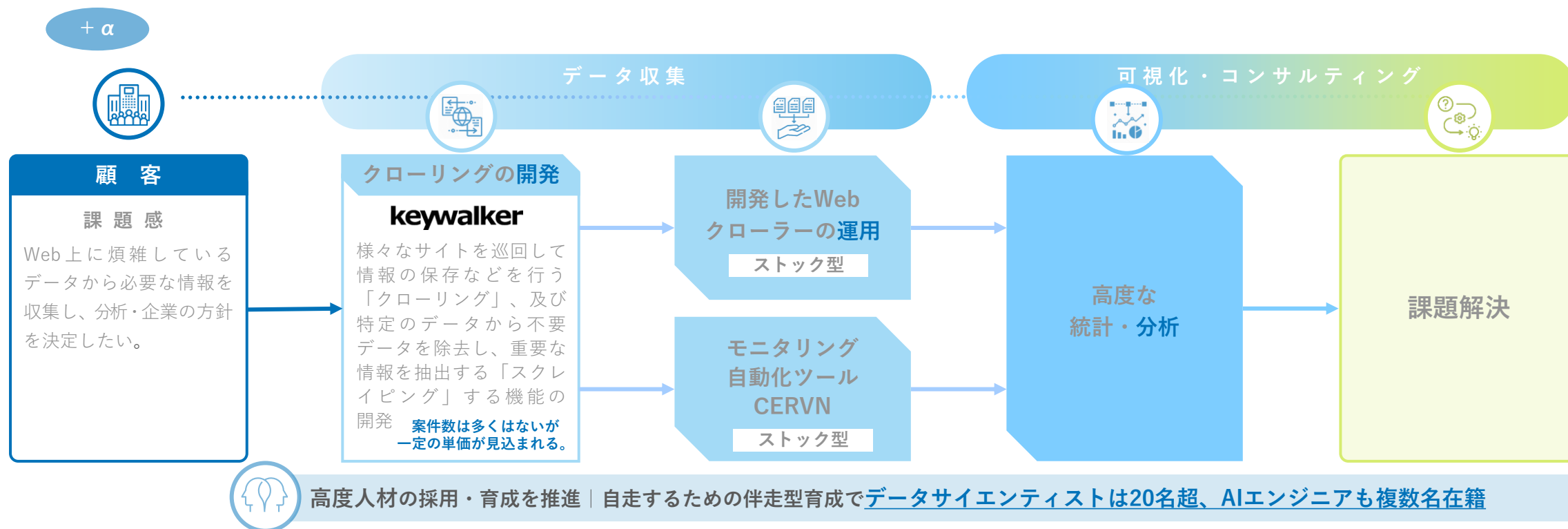
## AI・ビッグデータソリューション事業

### ● データ収集

- 開発：Webクロール開発（Shtock Data） Point：案件数は多くないものの、単価が高く運用事業に繋がるサービス
- 運用：開発したWebクロウラーの運用 Point：ストック型ビジネスとして安定的な売上・利益を計上

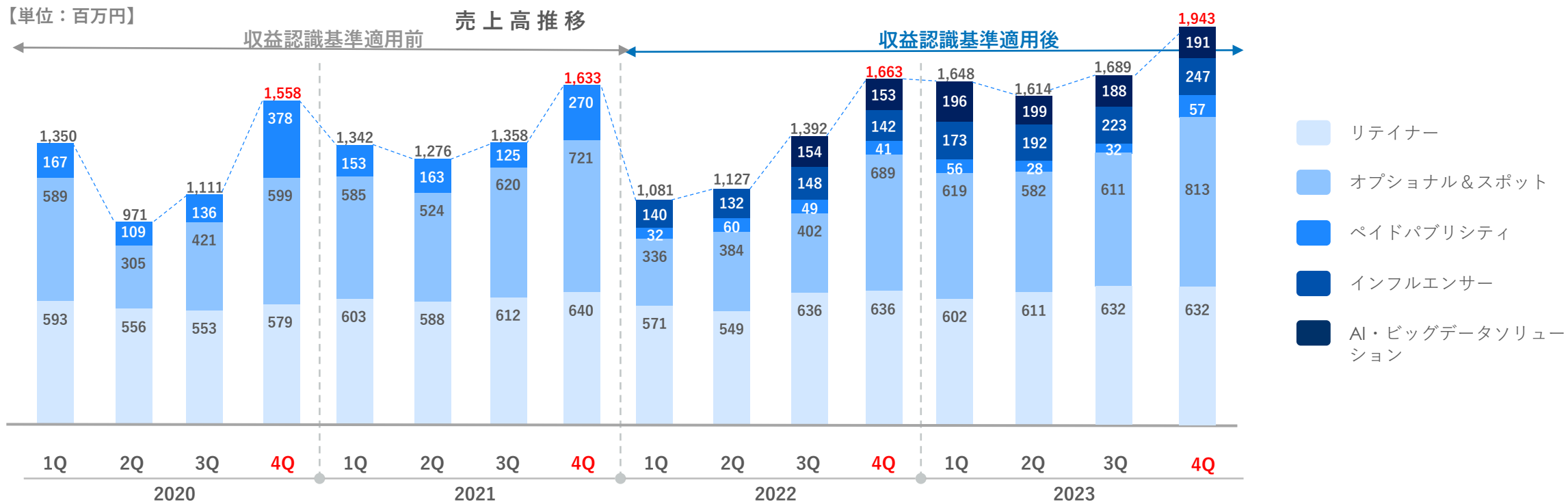
### ● 可視化・コンサルティング

- 分析：Tableauと高度な情報デザインとデータ統計・分析の知見を活かしたデータビジュアライゼーションを提供
- 人材開発：データサイエンティストの入社と教育



## 季節ごとの売上高イメージ

- 年末年始にイベントが集中するため、オプション&スポット案件の増加に伴い第1Q（1月～3月）、第4Q（9月～12月）が増加
- 事業年度4月開始の顧客が多いため、予算見直し等の影響で当社の第2Q（4月～6月）にかけて一時的にリテイナー事業が減少する一方で 第3Q（7月～9月）から復調傾向

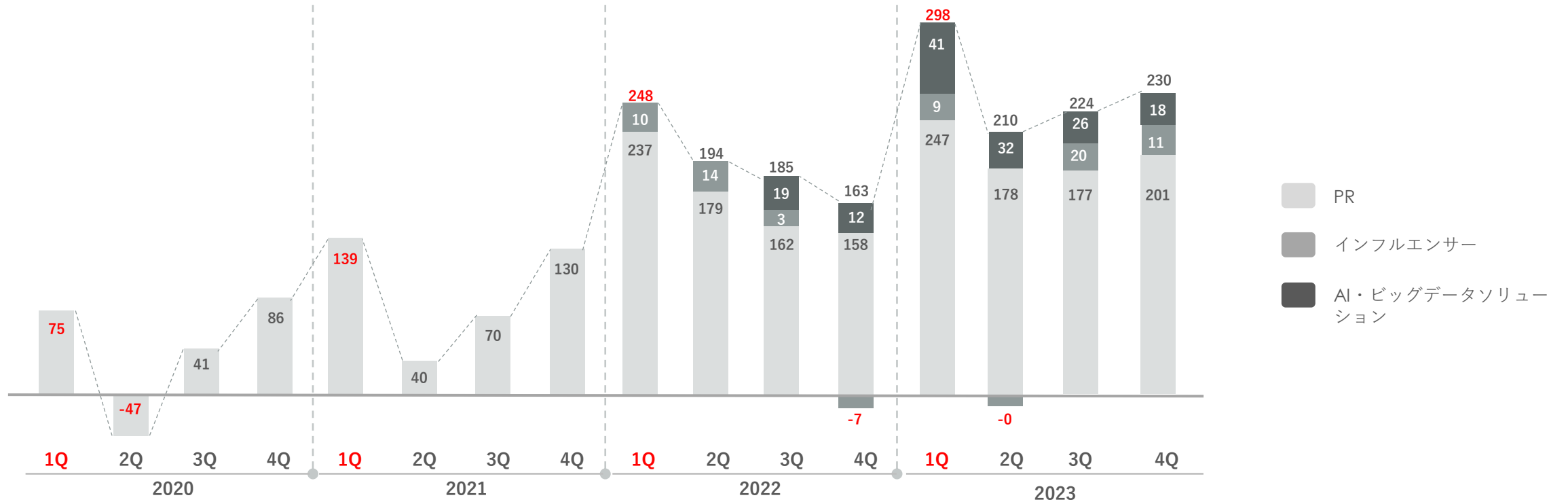


## 季節ごとのセグメント利益イメージ

- 利益額も売上高同様に、第1Qと第4Qに増加する傾向。特に第1QのPRセグメントの伸長が顕著

【単位：百万円】

セグメント利益推移



※調整額除く

Point

01

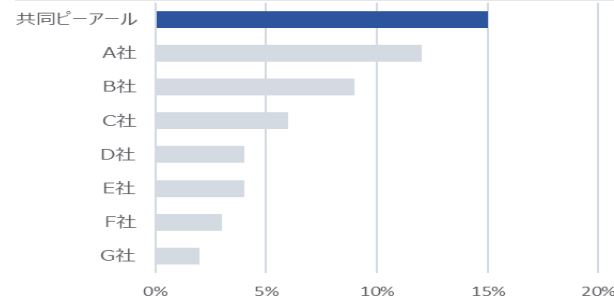
## 長期的な信頼関係によるメディアリレーションズ

過去60年のメディアコンタクト実績により、主要メディアを含む全国の媒体から高い認知度を誇っています。

また、当社グループは200名を超えるPRプロフェッショナルが在籍し、**一気通貫型**でスピーディーなサービスを提供しています。

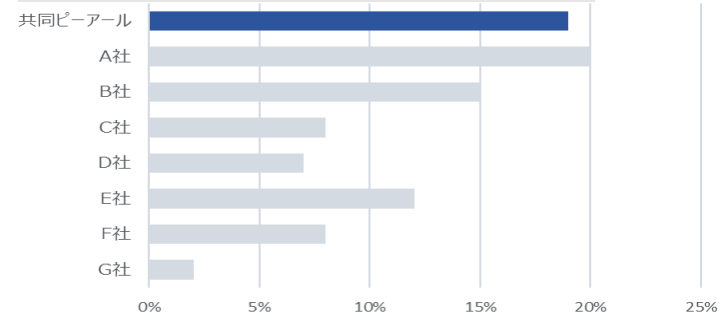


担当者と連絡を取った事があるPR会社は？ (n=100,複数回答)



メディア  
コンタクト力

好感が持てるPR会社は？ (n=100,複数回答)



丁寧な対応  
が高評価

調査対象：新聞記者、雑誌編集者、ライター、TV制作担当者 (調査実施 2021年12月)

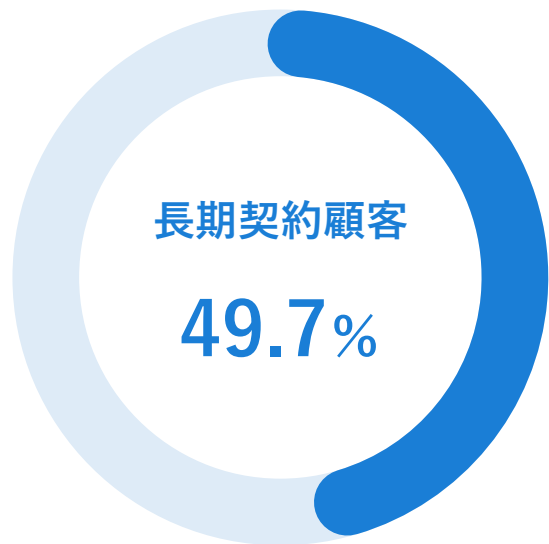


Point

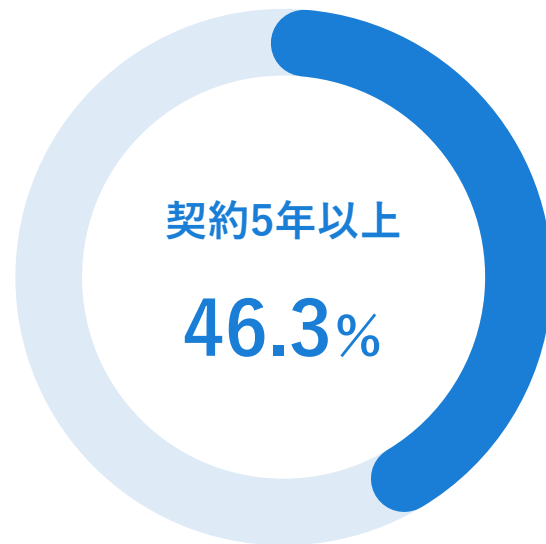
02

## 大手顧客との長期リテイナー契約による高い収益構造

- リテイナー契約における約**50%**が長期契約  
顧客上位10社の売上は約**20%**
- 契約**5年以上**の顧客がリテイナー全体の約半数を占める



売上構成



契約継続率

Point

03

## お問合せと紹介による多数の取引機会

- 新規案件のうち約**80%**が紹介または顧客からのお問合せ
- うち交渉へ進む案件は**40%**程度、最終的に契約締結に至るのは**10%以下**



サービス体制の拡充により新規獲得の可能性

Point

04

国内外の多種多様なネットワークとの連携

広報やマーケティング・コミュニケーションのためのエージェンシーによる世界的グループ **GlobalCom** に属し、国内各地の広告会社のネットワークを持つ **メイシス** に加盟しています。



Maces

**17** 都道府県  
**18** 社加盟

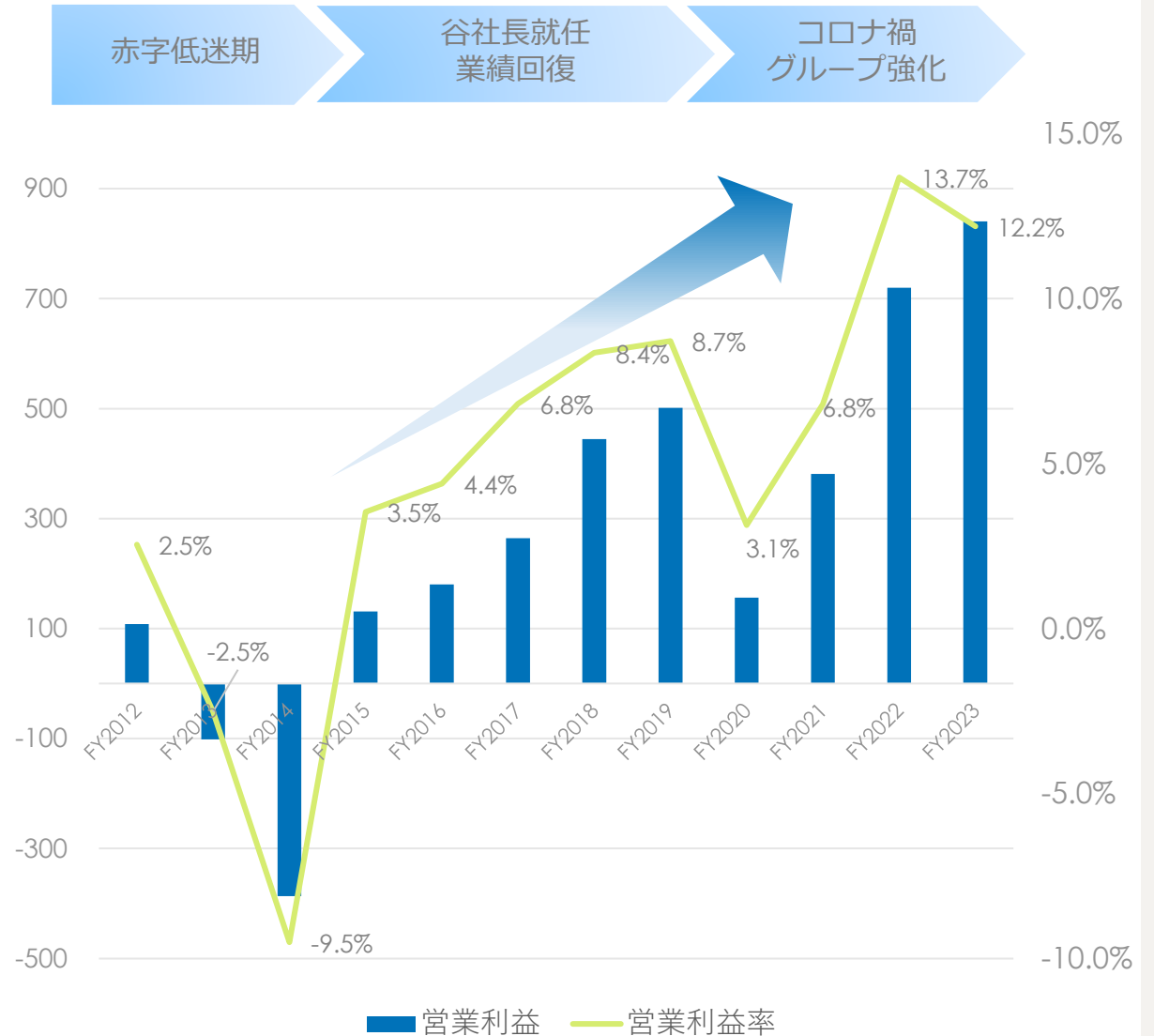
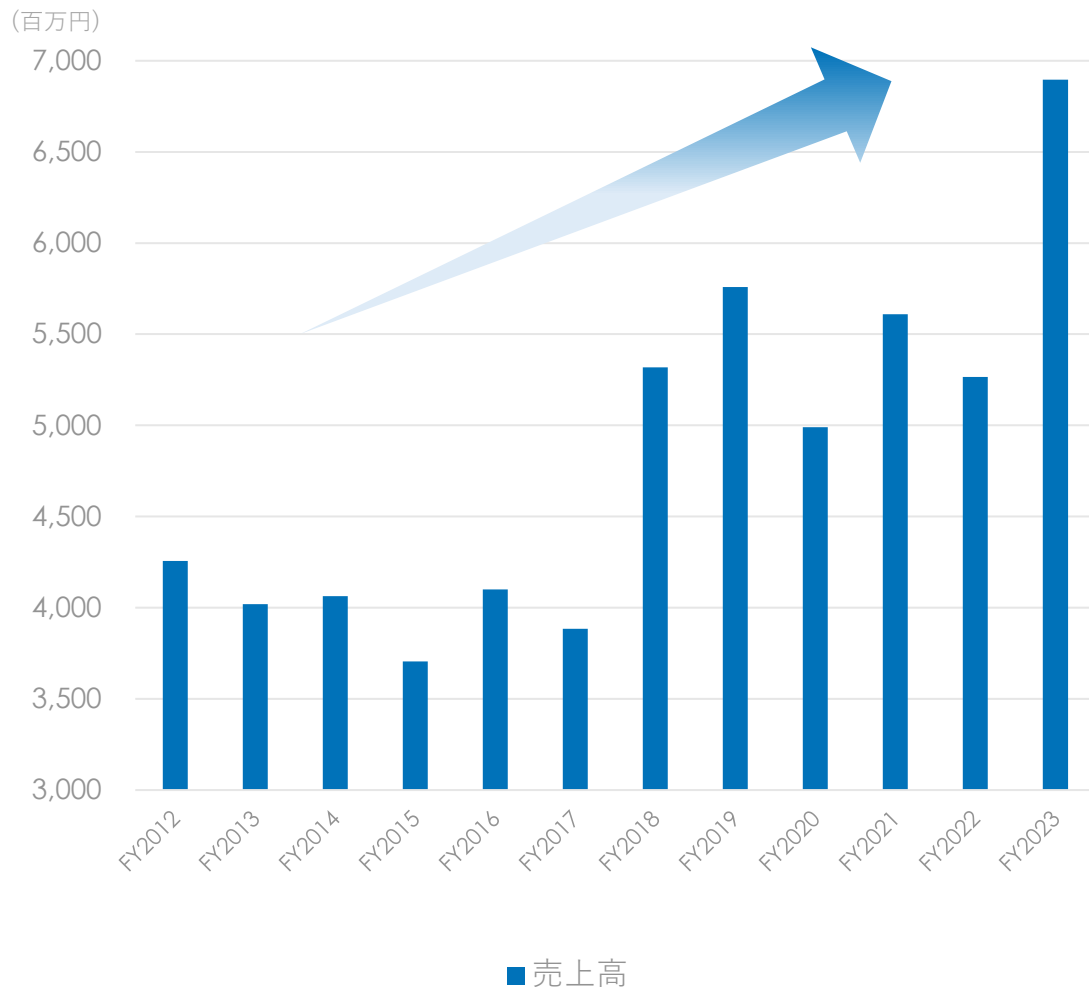
- 1999年に日本全国各地域の広告会社が集まり発足した広告会社のコンソーシアム
- 18社・17都道府県を網羅し、コミュニケーション上のさまざまな課題を解決する日本初・唯一の広告シンジケート組織

中期経営計画

2024年 創立60周年

ニュースを創り続けて  
60年

# 2024年 創立60周年



## 2024年 創立60周年

メディアリレーションを活かした  
最も歴史あるPR企業から

次の3年は

価値あるコンテンツを最も多く創る

New'S design company

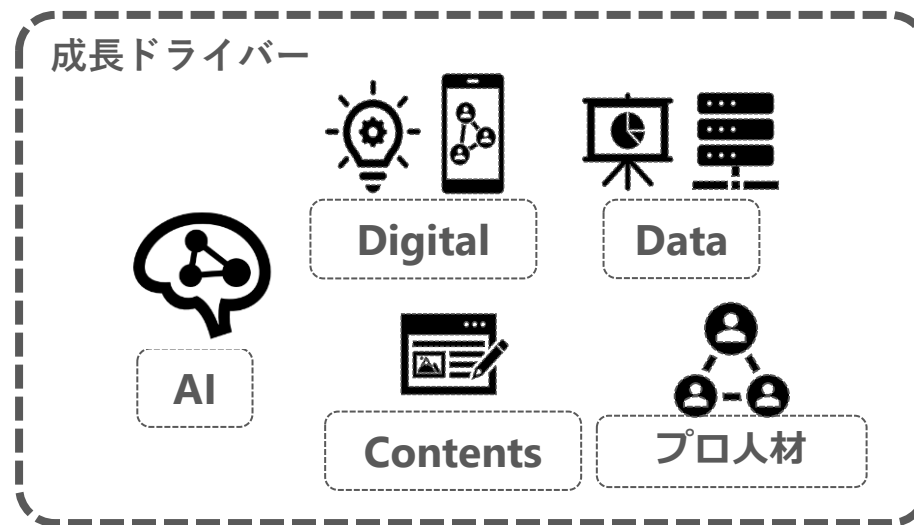
## 価値あるコンテンツを最も多く創る New'S design company

効果最大化に応える為の、価値あるニュースを創る

 × design

### 従来の共同PRのアセット

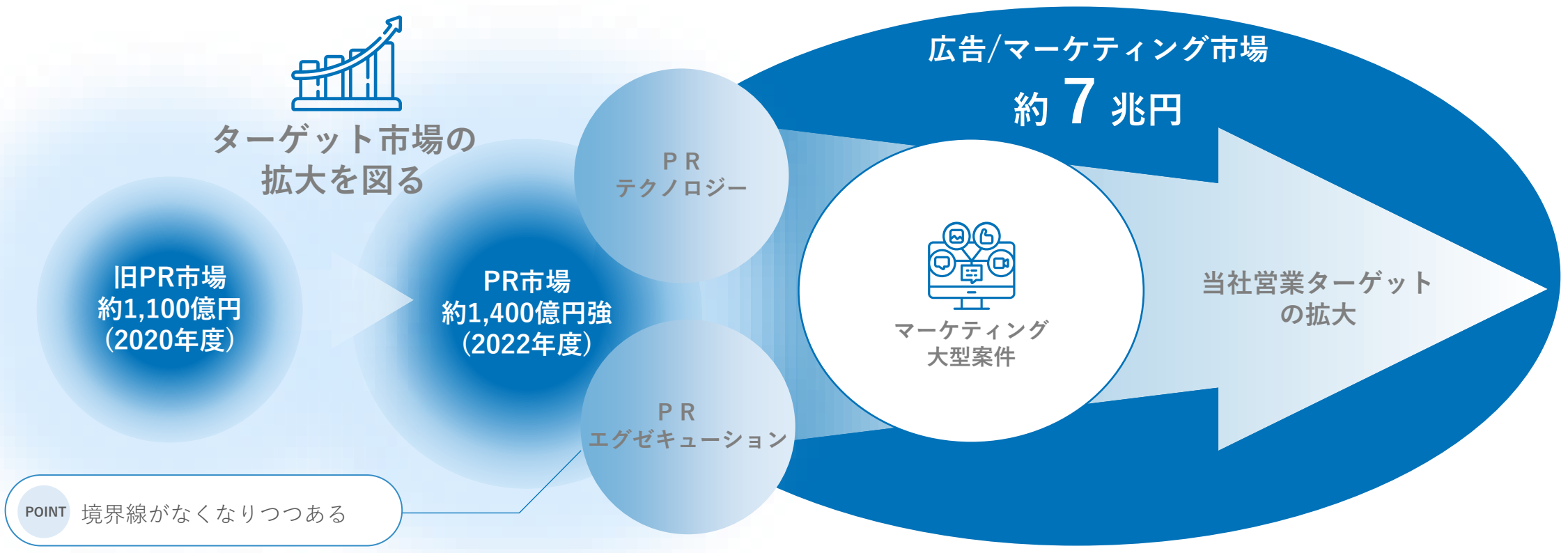
- 優良な顧客基盤（数千社）
- 60年培ったメディアリレーション(10,000社)
- SAKAEなどのデジタル支援サービス





## デジタル化でPRと広告の市場が融合し、ターゲット市場が急拡大

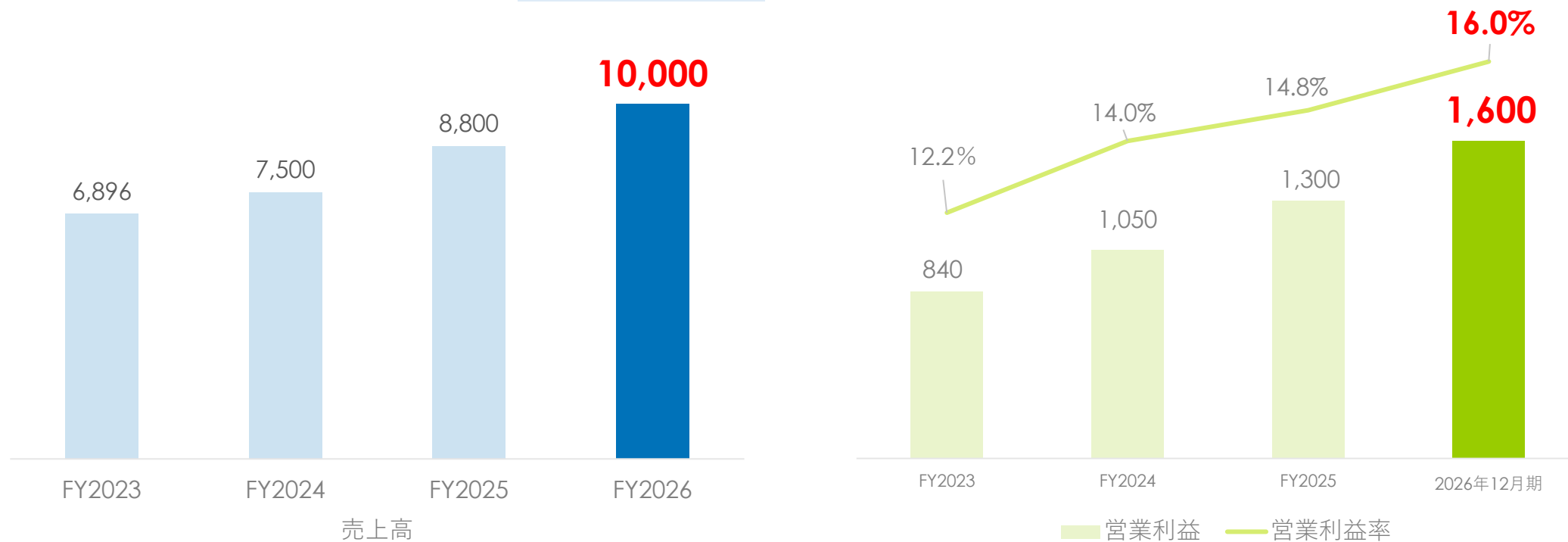
- 再定義：PR効果＝マーケティングPR（≒経営課題解決）
- 様々な効果と向き合うためには、広告市場の特にデジタル領域への参入が不可欠
- デジタルの力で、効果的/効率的に効果を出せるソリューションを提供



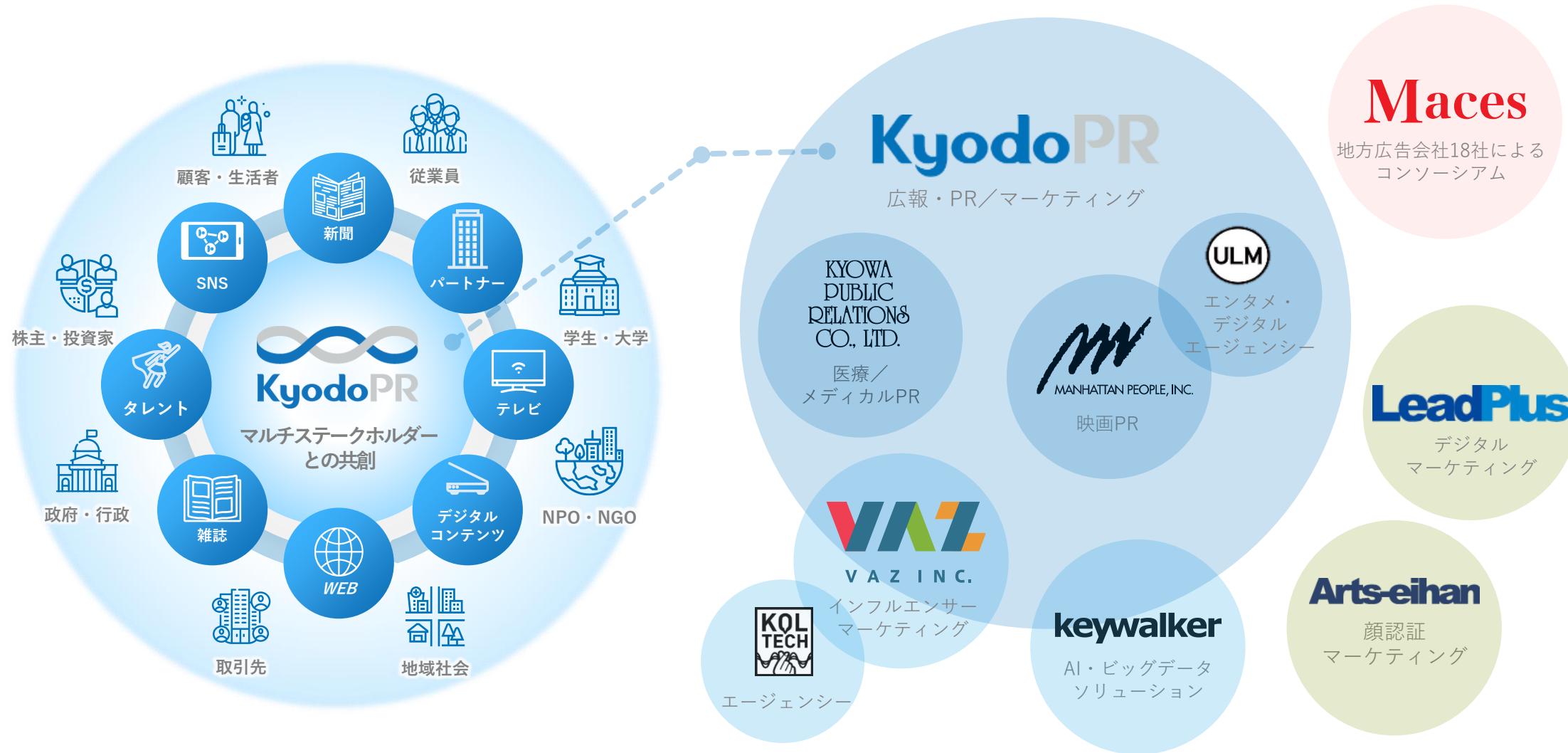
価値あるコンテンツを最も多く創る  
New'S design company

2026年

売上100億 / 営業利益16億



# ステークホルダーと共に“デジタルで未来をdesign”する

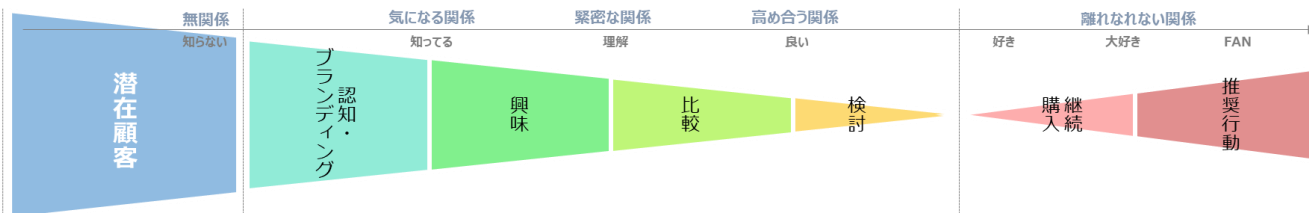


## プロセスの見える化と効果実感に挑戦

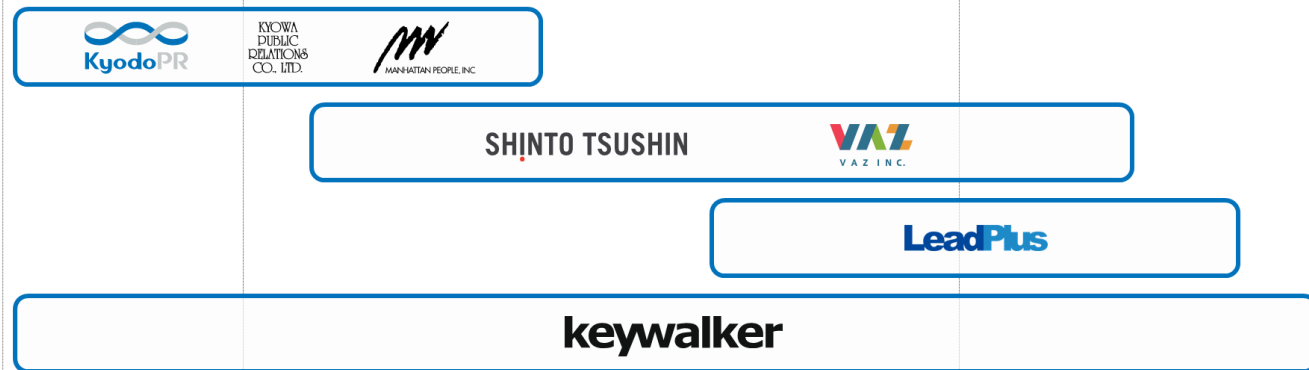
### 効果最大化におけるPOINT

- ニュースを創る力
- モノ/コトを広く届ける力
- プロセスの可視化 (PDCA)
- 本質的な課題解決力

#### 【マーケティングファネル】



#### 【KyodoPR ソリューション】



\* マーケティングファネルとは：顧客が製品やサービスを認知してから購入に至るまでの流れを図式化したフレームワーク

### グループのPRODUCT



### ShtockData



10,000+  
アプローチ可能メディア

グループ資産を終結・強化



(仮) New 'S design studio  
設立予定

創業以来、大切にしているメソッド

“鳥の目” で全体を、  
“虫の目” で現状を、  
“魚の目” で世の中の変化をつかむ

- **Professional Standard**

PR-Professional / SNS MKT-Professional / DATA-Professional

- **幹部人材の育成**
- **若手リーダーの育成**



**働き甲斐のある  
環境・組織風土**

- ・従業員エンゲージメント向上
- ・多様な人材の受入れ
- ・リアルとオンラインのハイブリッドな環境



**ノウハウ・スキルの  
向上と多様化**

- ・経営戦略にそった人材ポートフォリオ
- ・リスクリング
- ・コンサルティングのDX化による質の向上



**データ・デジタル技  
術活用**

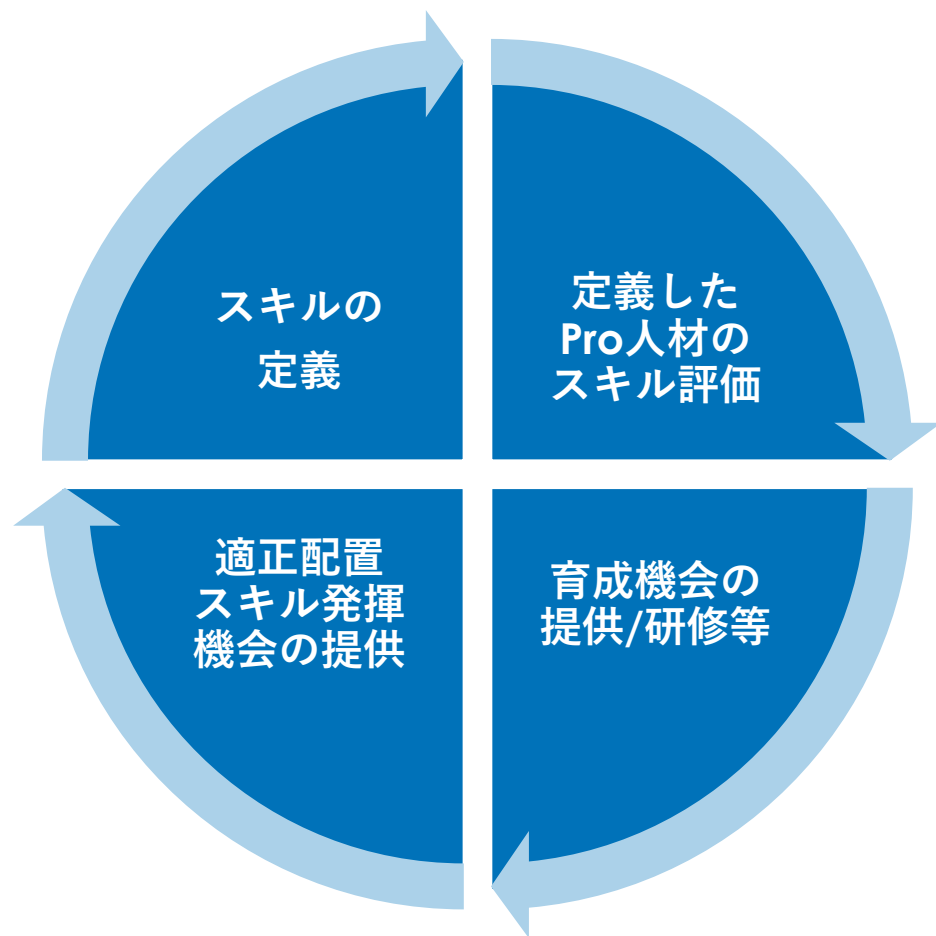
- ・DX体制の構築
- ・オンライン、電子化
- ・AI導入による個人の能力向上



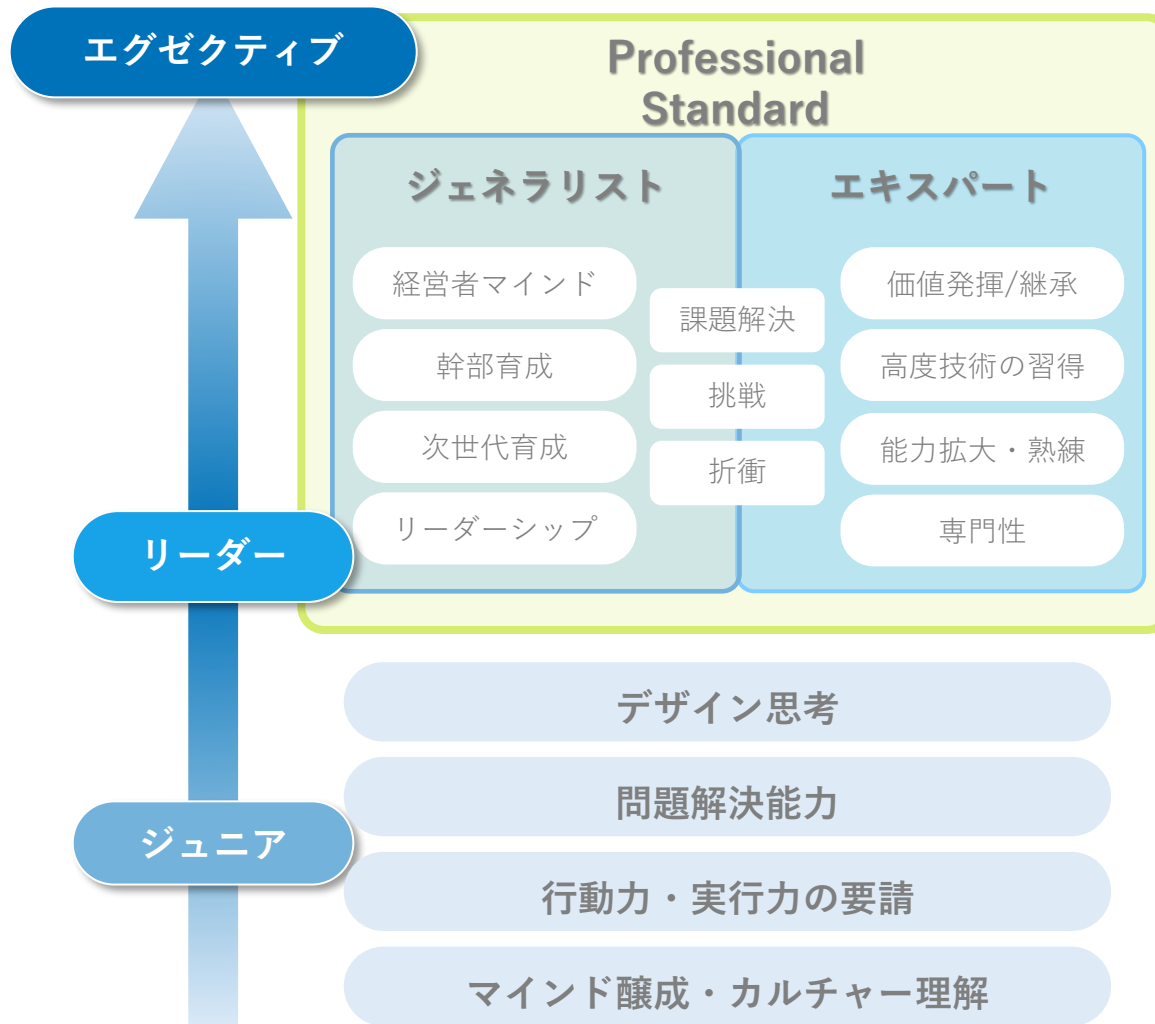
**イノベーションの創  
出**

- ・新規事業、M&A
- ・アルムナイネットワークの形成
- ・グループ企業内の連携（共創型）

人材育成のメソッド



人材育成ノマイルストーン



# PR事業

PR

Design

戦略的パートナーとして、より川上のマーケティングへ

FY2023売上高

52.8億円

FY2026売上高

70.5億円



10,000+社  
アプローチ可能メディア

広報の学校  
Institute of Public Relations  
オンラインで、学ぶ・育てる  
デジマナ®

危機管理  
広報



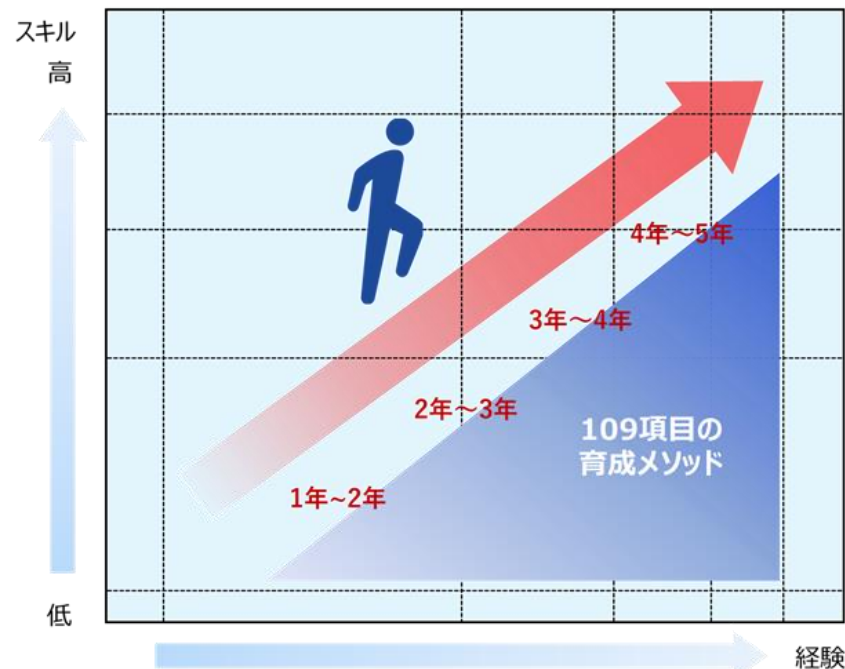
PR-professionalの育成と成長機会の提供

マーケティングPR領域の拡充

経営課題にマッチした新規事業の創出

事業提携の強化

PRコンサルタント スキルアップイメージ





# PR事業

PR

Design

## PR-DX化によるコンサルティング業務の高度化

FY2023売上高

52.8億円

FY2026売上高

70.5億円



10,000+社

アプローチ可能メディア

広報の学校

Institute of Public Relations

オンラインで、学ぶ・育てる

デジマナ®

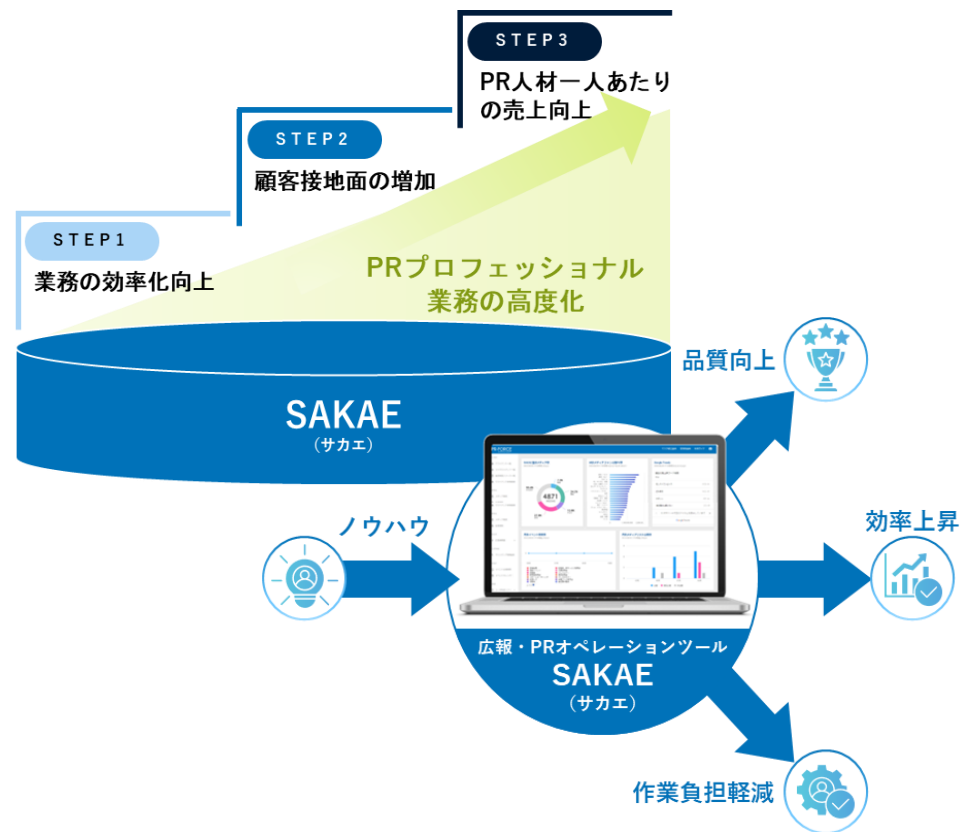
危機管理

広報

新規の顧客強化におけるインバウンド受注率向上

リテイナーサービスの拡充

AI活用による質の向上・効率性の向上



# インフルエンサーマーケティング事業

SNS

Design

Z世代を中心とした女性マーケティングにおける  
リーディングカンパニーになる

FY2023売上高

8.3億円

FY2026売上高

15.9億円

● プロダクション事業

コンテンツ × マーケティング事業へ

● インフルエンサー × ソーシャルメディアマーケティング

● 美容市場領域への事業拡大

新たな価値創造



# インフルエンサーマーケティング事業

SNS MKT

Design

ティーン女子～F1層のインサイトを幅広くカバーする  
ミドル～パワーインフルエンサー/メディアを保有



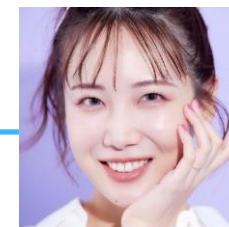
Mel<sup>tv</sup>



新田さちか きりまる 田久保夏鈴 えみ姉



おさき さくら 星乃夢奈



サラ

インフルエンサー  
育成ノウハウ

サラ、星乃夢奈、さくら、おさき、めるぷち、MelTV、CulTVを育成・グロースさせてきた実績とノウハウは優位性が高い。育成に真剣に向き合ってきたからこそ蓄積されたデータ・ノウハウ・制作力は、広告の出稿だけでなく、企画の立案・クリエイティブ制作まで統合的なソリューション提供ができるポテンシャルがある。

# AI・ビッグデータソリューション事業

DATA

Design

“Global Future Visualization”

世界の未来を可視化する

FY2023売上高	FY2026売上高
7.7億円	13.6億円



お客様自身がデータドリブンな組織になるための支援をする

keywalker

- 営業力の強化
- データ収集事業・ストックビジネスの着実な成長
- データ分析事業の安定化と横展開
- AI事業にフォーカス

	Platform	Use Case	Tactics
Web Scraping	ShtockData	<ul style="list-style-type: none"> <li>● プライシング</li> <li>● ブランド保護</li> <li>● 企業リサーチ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 販売チャネルの拡大</li> <li>● Webマーケティングの強化</li> <li>● クロスセル・アップセル施策</li> </ul>
BI	tableau from Salesforce	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 予実分析</li> <li>● マーケティング分析</li> <li>● プロジェクト分析</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 大企業向けのビジネスを拡大</li> <li>● 上流サービスへのシフト</li> </ul>
AI	dataiku	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 需要予測</li> <li>● 売上予測</li> <li>● 故障検知</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● コミュニティ活動などDataikuの認知度向上施策</li> <li>● Dataikuエンジニアの育成</li> </ul>

- ビジネススキルを兼ね備えた人材の育成
- 上流工程（コンサル）の人材育成

# AI・ビッグデータソリューション事業

DATA

Design

## “Global Future Visualization”

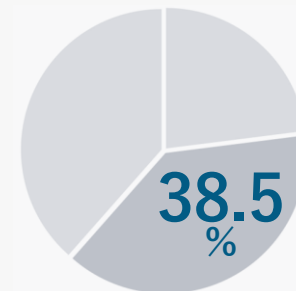
世界の未来を可視化する

データ収集～解析～可視化技術  
Webデータの活用をワンストップで支援



### データ収集領域 国内シェアNo.1

※株式会社富士キメラ総研  
『ソフトウェアビジネス新市場 2021年版』  
Webクロール市場占有率2020年度



各業界のリーディングカンパニー  
総務省、農水省、財務省、金融庁、消費者庁など  
官公庁での導入実績

セールスフォース認定  
Tableauサービスパートナー  
国内No.1 ※2023年12月1日現在

495  
プロジェクト

164  
社



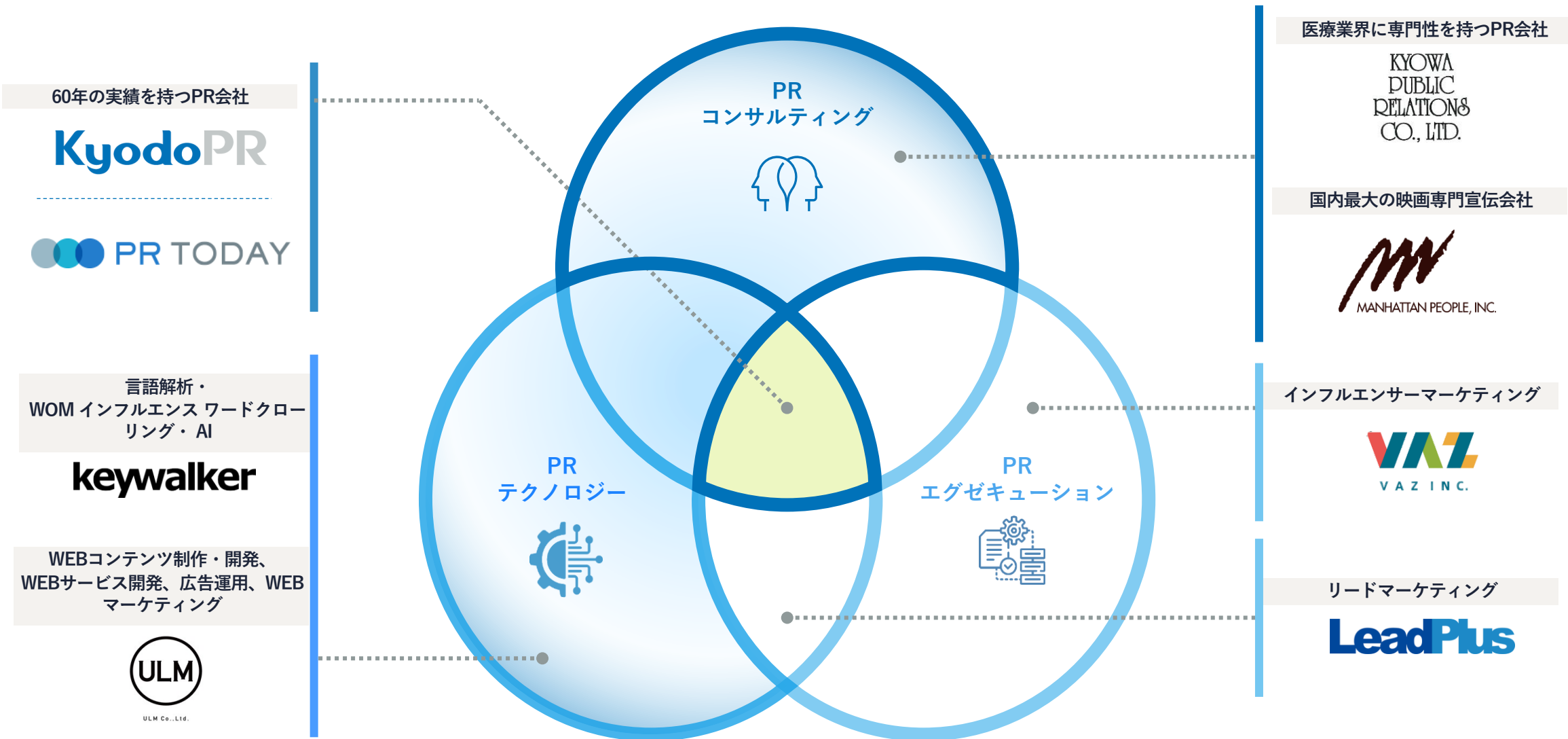
### データ整形

### データサイエンティストによる データ分析支援

データサイエンティスト  
比率

- ・売上予測等の時系列データ分析
- ・セグメンテーション分析/解約予測等の顧客データ分析
- ・レビューコメント分析/固有表現抽出等の自然言語処理
- ・その他、お客様の課題に応じた各種データ分析支援







3月17日は「みんなで考えるSDGsの日」  
 「み(3)んなでSDGsの17の目標について考えよう」という提言が由来  
 2020年、共同ピーアール株式会社総合研究所（PR総研）によって制定  
 記念日は、一般社団法人・日本記念日協会により認定、登録

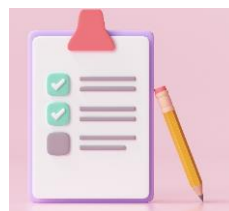
PR総研

Research Institute of Public Relations

2013年設立。  
 広報・PRの価値向上を目的に、SDGs（持続可能な開発目標）を踏まえたCSV  
 （経済的・社会的な共通価値創造）推進を通じ、日本経済の持続的・安定的成長  
 に貢献する調査研究機関。



【調査研究】



企業経営におけるダイバーシ  
 ティ&インクルージョン、気候  
 変動対応、パートナーシップ促  
 進などSDGs各論へのコミット

【セミナー/コンサルティング】



広報の学校

Institute of Public Relations

- ・各種講座の企画・運営
- ・外部組織との連携
- ・危機管理広報
- ・上場準備会社の広報/IR支援
- ・メディアトレーニング
- ・組織内コミュニケーション向上
- ・パブリックアフェアーズ

中期経営計画 (2024.1~2026.12)

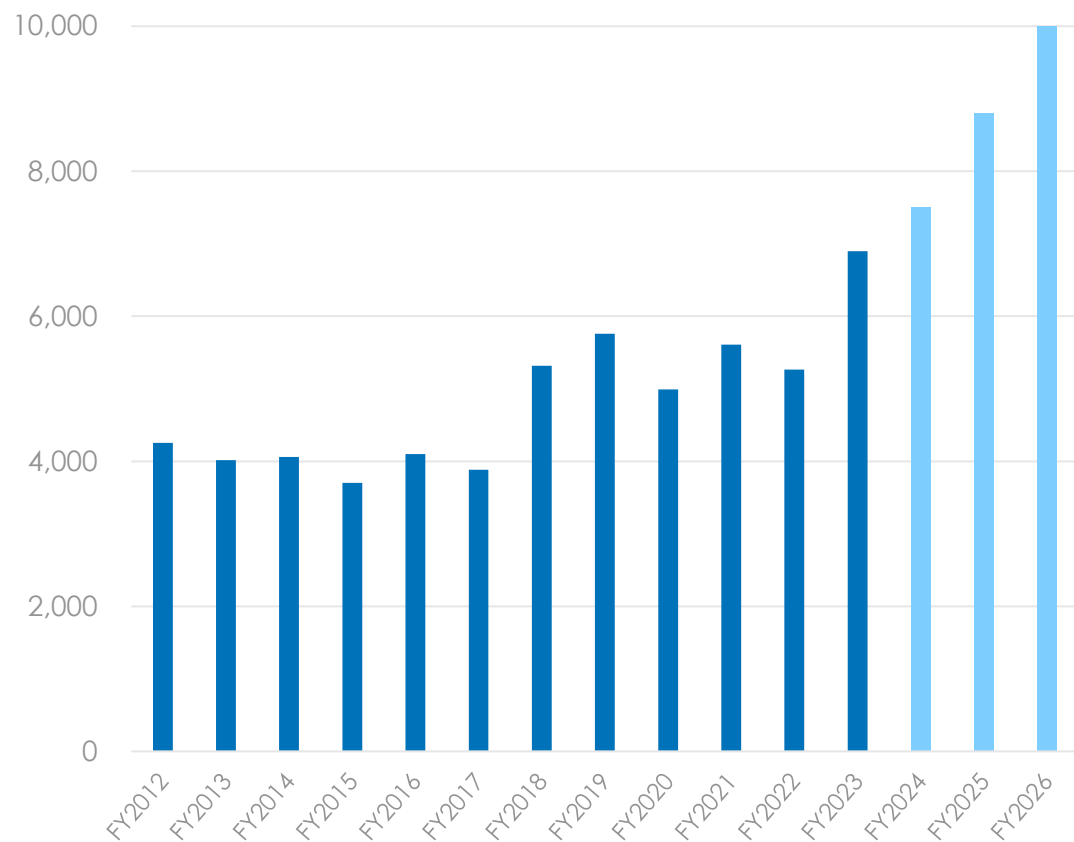
財務数値	FY2023			FY2024			FY2025			FY2026		
	実績 (百万円)	売上比 (%)	前期比 (%)	計画 (百万円)	売上比 (%)	前期比 (%)	計画 (百万円)	売上比 (%)	前期比 (%)	計画 (百万円)	売上比 (%)	前期比 (%)
売上高	6,895	100	31.0	<b>7,500</b>	100	8.8	<b>8,800</b>	100	17.3	<b>10,000</b>	100	13.6
営業利益	840	12.2	16.8	<b>1,050</b>	14.0	24.9	<b>1,300</b>	14.8	23.8	<b>1,600</b>	16.0	23.1
親会社株主に帰属する 当期純利益	487	7.1	▲6.3	<b>580</b>	7.7	18.9	<b>730</b>	8.3	25.9	<b>900</b>	9.0	23.3



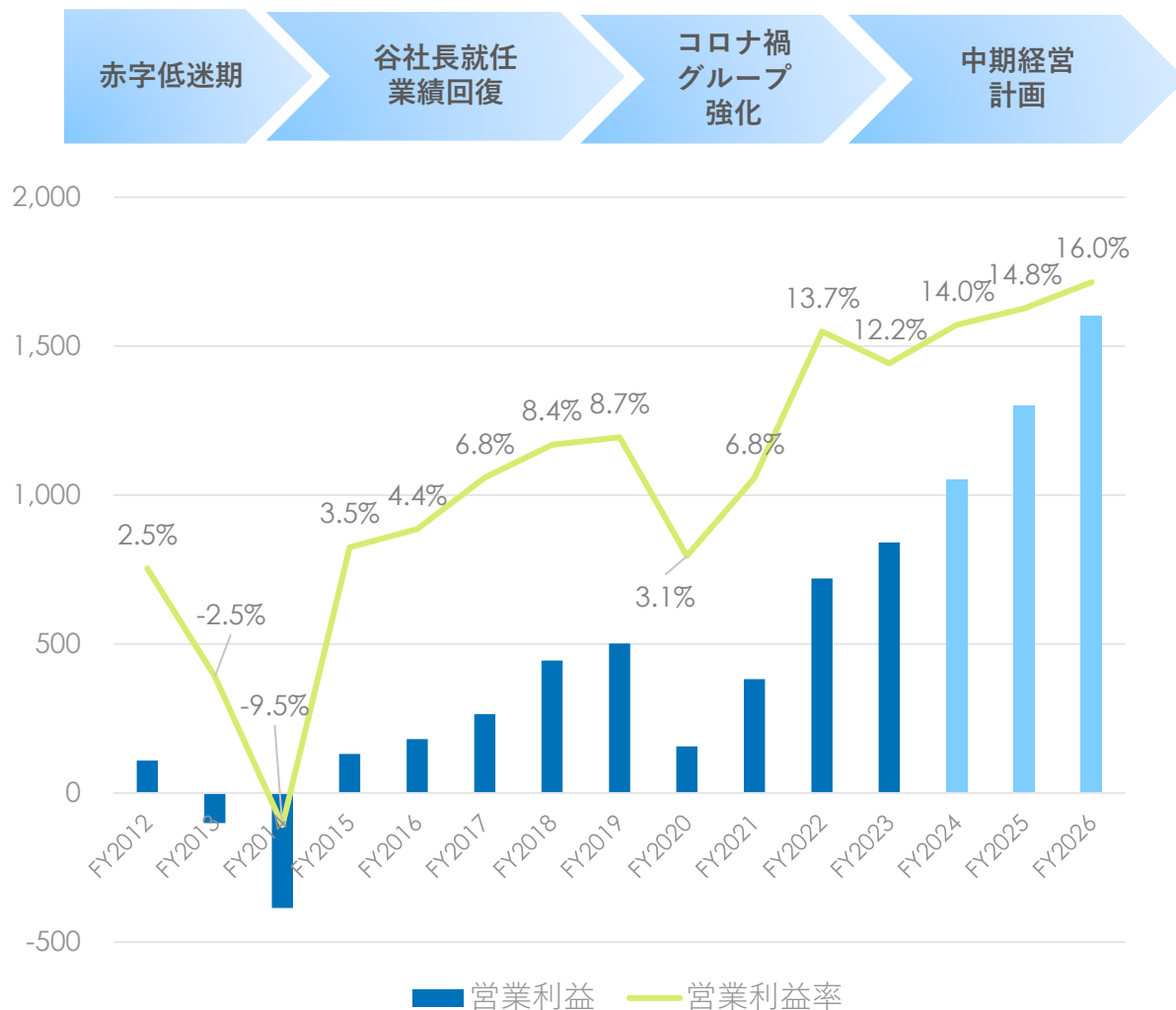
			FY2023 (実績)	FY2024 (計画)	FY2025 (計画)	FY2026 (計画)
財務指標 (連結)	資本効率	R O E	16.5 %	18.0 %	22.0%	<b>25.0 %</b>
	収益性	E P S	56.56 円	66.95 円	80.00円	<b>100.00 円</b>
人的資本 (単体)	女性管理職割合		31.3 %	35.0 %	37.5 %	<b>40.0 %</b>
	男性育児休暇取得率		0 %	100 %	100 %	<b>100 %</b>
	男女間賃金格差	管理職	99.9 %	95 %以上	95 %以上	<b>95 %以上</b>
	男女間賃金格差	非管理職	90.7 %	93 %以上	95 %以上	<b>95 %以上</b>

売上高・営業利益・営業利益率

(百万円)



売上高



## お問い合わせ先

共同ピーアール株式会社 経営管理室



### IRに関するお知らせ

[www.kyodo-pr.co.jp/topics/management-info](http://www.kyodo-pr.co.jp/topics/management-info)



### IRに関するお問合せ

[contactir@kyodo-pr.co.jp](mailto:contactir@kyodo-pr.co.jp)



### IRメールマガジン

[www.kyodo-pr.co.jp/investor/irmail](http://www.kyodo-pr.co.jp/investor/irmail)

- TDnetを通じて公表した決算短信
- 適時開示などの情報
- その他IRに関するお知らせ

について速報配信いたします。



## 将来見通し等に関する注意事項

本資料につきましては投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。

本資料における、将来予想に関する記述につきましては、目標や予測に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。

また、将来における当社の業績が、現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を認識された上で、ご利用ください。

また、業界等に関する記述につきましても、信頼できると思われる各種データに基づいて作成していますが、当社はその正確性、完全性を保証するものではありません。

本資料は、投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、ご自身の判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任を負いません。

