

登壇

司会：皆様、こんにちは。本日は台風のもと、お足元の悪い中ご参加いただき、誠にありがとうございます。それでは定刻となりましたので、ただいまから共同ピーアール株式会社様の IR ミーティングを開催いたします。

今回の決算説明会は、会場に加え、ライブ配信と合わせたハイブリッドで開催させていただきます。

それでは、会社からお迎えしているお二方をご紹介します。

代表取締役、石栗正崇様。

常務取締役、コーポレート本部長、信澤勝之様。

本日は、信澤常務様からお話をいただき、続きまして石栗社長様からのお話を伺ったあと、会場からのご質問をお受けいたします。その後、今回オンラインで参加されている方からもご質問をお受けする予定です。ご質問のある方は、会社名、氏名をご記入の上、チャットにてご質問ください。質問は説明中も受け付けております。

なお、会場の皆様のお手元にアンケート用紙が配られております。こちらはお帰りの際にご記入の上、机の上に置いてご退席いただきますようお願いいたします。

それでは信澤様、よろしくお願いいたします。

信澤：管理部門責任者の信澤でございます。

私のほうから、まず 2024 年 12 月期中間決算につきまして、業績のご説明をさせていただきたいと思っております。どうぞよろしくお願いいたします。

まず、連結の決算のハイライトでございます。

売上、利益ともに、過去最高の決算となりました。

連結売上高は、35 億 6,700 万円ということで、昨年同月比プラス 3 億円強という形になっております。

営業利益は、昨年より1億1,800万円増加の5億6,500万円、経常利益につきましても1億2,200万円増加の5億7,600万円という形になっておりまして、最終的な親会社に帰属する当期純利益は、昨年よりも2,000万増加の2億6,400万円という結果になっております。

詳細につきましては、後ほどご説明させていただきます。

上段は、連結で今読み上げた数字になっております。下段の単体につきましても、過去最高の数字となっております。

まず売上高は、昨年より1億6,700万円増加の23億6,200万円となっております。

営業利益は、昨年同月より6,000万円増加の4億2,000万円。経常利益は、昨年より2億1,400万増加の5億8,400万円。最終的な当期純利益は、昨年より1億6,100万円増加の3億8,800万円という形になっております。

経常利益が少し上振れておりますけれども、こちらは子会社からの配当金を上半期に受け取った影響によるものとなっております。

続きまして、セグメント別数値につきまして、ご説明させていただきます。

まず、PR事業でございます。

売上は、こちらも過去最高の数字ですけれども、昨年よりも増加しまして、26億5,800万という形になっております。

PR事業につきましては、共同ピーアール単体、および子会社の共和ピー・アール、およびマンハッタンピープルの数字になっております。

主な増加要因ですけれども、われわれは以前から社内のシステムの投資を行っておりまして、PR-DXということで、AIの部分を含め、生産性向上等を踏まえて開発していることで、さらなる生産性向上とともに、新規のリテイナーの獲得に注力してきました。その結果、過去最高の売上・利益という形になっております。

続きまして、インフルエンサーマーケティング事業、当社でいうと子会社のVAZですけれども、こちらも過去最高の売上になっております。

売上は、昨年よりも約9,000万ほど増加しまして、約4億6,000万円。営業利益は、昨年は800万円ぐらいだったのですけれども、今年は5,000万円という形で、こちらも過去最高の数字となっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



こちらは、今年、当社 VAZ の専属のクリエイターである「サラ」がチャンネル登録者数 100 万人を突破しまして、それを記念して、アットコスメの東京・大阪で記念イベントを行ったり、あとは自社チャンネルを 3 チャンネル持っているのですが、めるぶち、MeITV、CuITV ということで、こちらの自社事業におけるタイアップ広告などの収益が貢献しまして、過去最高の売上・利益という形になっております。

もう一つ、AI・ビッグデータソリューション事業につきましては、こちらも過去最高の売上・利益となっております。売上は約 4 億 5,000 万円、営業利益は約 1.1 億円という形で、こちらも非常に良い結果で上半期は終わっております。

こちらも二つの事業、いわゆるストックビジネスであるクローリング事業やデータ収集事業と、分析事業ともに非常に好調に順調に推移して、そのまま売上、利益ともに過去最高という形になっております。

続きまして、これは共同ピーアール単体ですが、当社で公表しておりますリテイナーの業種別の推移です。

当社は、以前から IT・情報通信事業者に注力して取り組んでいる結果、今のところ 3 割ぐらいが当社の売上高を占めておりまして、その他は大きな変動はないのですが、比較的全般的に、全業種ともに好調に推移しているという形になっております。

外資系のクライアントにつきましては、約 4 割弱という形で、こちらも、海外の方がコロナ明けで日本に進出するときに当社の引き合いが非常に多いものから、そういう部分で受注をさせていただいている結果となっております。

続きまして、連結の貸借対照表です。

こちらは大きな変動はないのですが、資産がほぼ変わらない 54 億 4,700 万円という形になっております。流動資産が増加しているのは、主に現預金が増えている部分です。また、固定資産が減少しているのですが、当社のはれんの償却がございますので、それが減っている部分の主な要因となっております。

負債合計につきましては、当社は大きな負債、借入がありますが、これを返済している部分もありますので、流動負債につきましては減少しておりまして、上半期も順調に利益を伸ばした結果、剰余金が増えておりますので、最終的に純資産は、昨年末よりも 2 億 6,000 万円増加の 35 億 9,000 万円という形になっております。

自己資本比率は、今のところ 58%となっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



続きまして、連結キャッシュ・フローです。

営業キャッシュ・フローにつきましては、5億400万円という形になっております。こちらも当期純利益が伸びている影響が主な要因となっております、プラスとなっております。

投資キャッシュ・フローにつきましては、特に新しい投資で調達等を行っておりませんので、ほぼほぼない形になっております。

財務キャッシュ・フローのマイナスにつきましては、当社は借入金を返済しておりますので、その辺りが減っているという形になっておりまして、最終的な現金及び現金同等物につきましては、約30億弱ということになっております。

続きまして、業績予想です。

通期の予想につきましては、当社は変更しておりません。通期の予想につきましては、売上が75億円、営業利益、経常利益ともに10億5,000万円、最終的な当期純利益は5億8,000万円という形になっております。

現状、上半期で申し上げますと、営業利益、経常利益は55%弱という形で、かなり良い進捗となっております。売上と当期純利益につきましては5割を少し切っておりますけれども、ここも着実に維持していきたいという形で思っております。

今後の上半期のトピックス関係、および今後の活動につきましては、石栗のほうからご説明させていただきます。私からは以上となります。

石栗：皆様、こんにちは。今年の3月から、共同ピーアール株式会社の代表取締役社長に就任いたしました石栗と申します。改めましてよろしくお願いたします。

私ですけれども、サイバーエージェントと、アットコスメを運営しているアイスタイルという会社で、各々約10年ほど、デジタルマーケティングや広告領域、あとはデータ、店舗領域といったところをやってまいりましたので、そこも今の共同ピーアールの経営に活かしていきたいなと思っています。

共同ピーアールには、ちょうど2年前に経営に参画させていただきまして、今年の3月から代表取締役という形で就任させていただいております。

前任の社長の谷に関しましては、取締役会長という形で、引き続き私とともにグループ経営の推進をしていただいておりますので、よろしくお願いたします。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



それでは私のほうから、上半期のトピックスを説明させていただきたいと思います。

まず、PR 事業におきましてですけれども、先ほど信澤から説明がありましたけれども、2 クォーターにおきましても、YonY で約 7%の成長が PR 事業の売上で出来ております。

営業利益、セグメント利益に関しましては、YonY の 2 クォーターでは、単体でも 23%の成長ができていて、昨年 1 億 8,000 万に対して 2 億 2,000 万という形で締めくくることができております。

次です。PR 事業のトピックスになりますが、大きく四つございます。

特に共同ピーアールの場合は、われわれの一番の経営資源というのが人材になります。そのため、人的資本への投資というのは優先順位が非常に高く、その中でも上半期は大きく二つ行っておりますので、それをご説明させていただきます。

一つ目が、PR - Professional です。要は、弊社の PR パーソンと呼ばれる社員の教育のプログラムの話になります。

こちらですが、約 100 項目以上の PR のスキルをすべて棚卸しし、それを全社員が、今どのあたりに自分があるのかというのを全部チェックいたします。それによって、できていること・できていないことをすべて可視化し、さらに、今まだできていないものに関しては、新しく習得できる機会提供を私どもで行い、そこがクリアできるような仕組みを構築しております。それに伴って、社員にとっては、今できているもの・できていないものがわかることによって、それをクリアしていくことで成長実感が得られるような体制を作っていきたいと思い、この上期に取り組みをさせていただいております。

二つ目が、簡単に言うと、企業の広報マニュアルということで、共同ピーアールにおける PR パーソン、PR プロフェッショナルを目指す上での教科書的なものを作成いたしました。単に受動的に研修を受けたり、育成機会を提供してもらっているだけではなくて、自学自習できるような環境作りをしていきたいと思っています。

創業者の大橋栄は、60 年前に弊社を創業しましたが、そのノウハウやマインドといったものを、実は 20 年前に企業広報という形で創刊しています。それを今時のトレンドに合わせて、SNS やデジタルマーケといったものを追加し、ブラッシュアップし、スマホで見られるようなデジタル教本として今期から社員にそちらを配って、社内の共通言語化や、社員が自学自習できる環境を作ってまいりました。

三つ目が、PR 事業において、われわれのすべてのメディアや記者のデータが入った PR のオペレーションツール「SAKAE」というものがございます。そちらにおいて、今回は AI を掛け合わせる

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



ことによって、AI を使ってリリースのタイトルが自動生成されたり、メディアの論調分析ができたり、といったような仕組みを作っております。

それによって、社員の作業工数を約 30%削減することができたり、逆に論調分析のようなところに関しては 60%の作業効率を図ることができておりますので、その分、よりクライアント様と向き合った高度な仕事に人材の工数を割くことができるようになってきたというのは、非常に大きな一歩かなと思っております。

四つ目はサービス、プロダクトになります。グループ会社のマンハッタンピープルより、新 IP エンタメサービスという形で、「fapri」（ファプリ）というものをローンチさせていただいております。

こちらは、今若者ですと、5人に1人ぐらいが推しがいるというような現状がございまして、そこに対して私どもが後押しするようなサービスとなっております。

中身は、スマホ一つで、推しのブロマイドがコンビニで作れるというサービスになっております。それによって、PR 活動の一つとして、タレントさんや作品などにアプローチするサービスとしてローンチさせていただいております。

次に、インフルエンサー事業のトピックスになります。

インフルエンサー事業も堅調に推移しており、昨年の 2 クォーターとの YonY で約 28%の成長ができており、2 億 4,500 万という形になっています。

セグメントの利益に関しましても、去年 2 クォーターが約マイナス 60 万だったものが、今期は 2,400 万、上期で見ると約 5,000 万の営業利益を生み出す力がついてきたということで、こちらも堅調に推移しているというふうに見ています。

その中のトピックスとしましては、二つございます。

一つが、各企業が採用活動に SNS を使ったり、自社サイトを活性化させたりというのが当たり前の時代になっていると思うのですが、当社はさらにそこにショート動画を運用したり、ドラマ仕立ての採用活動を提案することによって、企業様の採用率、および社員の定着率のアップというところのニーズに貢献していこうということで、こういったサービスを打ち出しております。

こちらは、採用動画を TikTok 上で展開するサービスになっていて、下期に関してまた伸びていくのではないかと見えています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



二つ目が、先ほど軽くご説明がありましたけども、弊社の美容系のトップクリエイターの「サラ」さんが、おかげさまでこの上期に、YouTube のチャンネル登録者数 100 万人を突破することができました。

それに伴って、アイスタイルが運営するアットコスメの@cosme TOKYO と@cosme OSAKA というのが旗艦店としてあるのですけれども、そこで約 1 週間ずつ、ファン感謝祭のようなものを開かせていただいております。

通常ですとデジタル上でのコミュニケーションがほとんどなのですが、こういった形でリアルで開催することによって、ユーザーさんとクリエイターさんのエンゲージメントがより高まっているかなと思っていますので、こういった活動も下期もやっていけたらと考えています。

最後に、AI・ビッグデータソリューション事業です。

こちらもおかげさまで、売上に関しては 13%の伸びという形で、2 億 2,600 万で終えております。利益に関しましても、YonY、昨年対比で 65%の伸長ができておりますので、こちらも堅調に成長できているかなと考えています。

こちらのトピックスとしましても二つございます。

一つは、昨年に引き続き、Salesforce の Japan Partner Award の Growth 部門にて受賞することができております。こちらは、Salesforce の Tableau の導入支援や活用支援が評価されての受賞となっております。

二つ目は、新サービスのローンチになります。そもそもキーウォーカーという会社は、ウェブ上のスクレイピング事業に長けている会社でございまして、その中で「ShtockData」というサービスがあるのですけども、そこを横展開することで、世の中にあるブランドに対してのブランド毀損や、場合によってはガイドライン違反といったもののモニタリングにかなりの人材の工数がかかっているというニーズに応えるために、それを自動化してウェブスクレイピングしていく

「Brandwalker」という商品も出しています。こちら、下期に対しての種まきとしては順調にできたのではないかと考えています。

次は、事例の紹介です。

共同ピーアールというと、通常の PR 活動として、コーポレート PR や自治体の PR といったものも従来どおり行っているのですけども、今回はあえてエンタメチックなものを少しご紹介します。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



こちらに「ハイキュー!!」、「鬼滅の刃」、「アンパンマン」とありますが、特に「ハイキュー!!」の映画に関しましては、この上半期で113億円の興行収入を得られたのですが、その後の後押しをするようなPR活動は弊社が手がけておりまして、そういったこともやっております、という話です。

二つ目が、NETFLIXです。NETFLIXのPR活動を弊社で包括的に支援しておりまして、特にわかりやすいところでいくと、この上半期は「シティーハンター」の映画があったと思うのですが、そちらに関して、国内でナンバーワンを取るためのPR活動を弊社のほうで支援しています。

また「忍びの家」に関しまして、日本を含む世界16カ国でトップテン入りするというようなPR活動の結果を出すこともできています。

最後に、グループ会社VAZ社で行ったものになるのですが、日本最大級のZ世代の女子限定のイベントがございます。「シンデレラフェス」というものです。こちらが12歳から22歳限定の、8,000人ぐらいが来場するイベントなのですが、その中で、弊社VAZのタレント24名が出演することができております。

こういった形で、弊社の場合ですと、何か一つのトップクリエイターはもちろんいるのですが、10代から育てていくということも含めて、今24名がこういった大きい舞台に立てるようになってきたというのも一つの成長なのではないかなということで、ここでご紹介させていただきたいと思っております。

ここからは今後の活動予定ということで、大きく二つお話しさせていただければと思っています。

まず、各セグメントにおける事業の戦略です。

重要課題に関しては、ここに記載のとおりです。

今後の活動予定としては、PR事業においては二つです。

まず一つ目は、9月3日、来月になりますけれども、大阪支店の設立を考えています。

これによって、名古屋支店に引き続き、大阪支店の設立ができるということで、西日本への本格参入を、これを皮切りにやっていこうと思っています。また、当日は橋下徹氏による特別セミナーなども行って、大阪の地方創生といったところも私どものほうでお手伝いできればと考えています。

二つ目が、米国内でのロビー活動支援の本格参入ということも考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



こちらは、日本から海外に進出する企業もそうですし、海外から日本に参入する企業もそうですし、そういったところのロビー活動も弊社が支援できるようなことを考えております。

SNS マーケティングにおいては、こちら重要課題に関しては記載のとおりでございます。

一つ補足すると、先ほどの美容トップクリエイターのサラさんを主軸に置いて美容マーケティングチームを発足し、今後、美容領域において新しいマーケットがありますので、そこでの売上拡大を視野に入れて、ここを伸ばしていきたいと考えています。

最後に、データ事業です。重要課題はこちらに記載のとおりになっておりますが、先ほどのスクレイピングの技術を活かしながら、セルフサービスツールという形で、こちら新商品を続々出していかうかなと考えておりますので、この辺も下期の一つのトピックスとして注目していただければと思っています。

次が、二つ目の今後の活動予定になります。

二つ目としては、昨日リリースも出ささせていただきましたが、ニュースの価値を最大化するための手段ということで、「New'S design Studio」というものを設立させていただきました。

そもそも私たちの仕事というのは、ニュースを作るというのが一番の仕事になります。そんなニュースをもう60年作り続けてきてはいるのですけれども、改めてニュースに関して、より磨きをかけて、属人化させずに、次の成長があるのではないかと考えています。

やはりニュースを作る力というのが強くなればなるほど、世の中への影響力が出てきます。そこに関して、共同ピーアールのグループ横断組織を作って、再現性のあるPRメソッドを開発することを目的に、ニュースの価値を最大化することを主眼に置いて行っていきたいと考えています。

具体的には、この「New'S design Studio」で何をするのか、どのような活動をしているのかということなのですが、ここではカテゴリーとして、今四つを主に考えています。

一つがAI、二つ目がクリエイティブ、三つ目がデータ、四つ目が危機管理やパブリックアフェアーズ関連のものとして始めていこうと思っています。

まずAIに関してですが、リリースの作成や論調の分析といったものをより具現化させていこうと思っています。

クリエイティブに関しては、ブランディングや動画、ESG/SDGsということを考えていますけれども、今後はブランドデザイン会社やAIのクリエイティブ会社との連携といったことも視野に入れて、下期は動いていこうと思っています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

三つ目のデータに関しては、データの領域の前に、メディアマッチングプラットフォームというのがありますけども、こちら下期の一つのサービスとして考えています。何かと言いますと、スタートアップの企業様や中小企業の企業様に関して、メディア記者様と企業がシームレスにマッチングできるようなプラットフォームを弊社のほうで開発し、ご提供できればと考えていて、これも追ってリリースでまたお伝えできればと考えています。

データに関しましては、そもそも今「ShtockData」や、先ほどご紹介した「Brandwalker」、「CERVN」というウェブスクレイピング事業のものがありますけれども、これをさらに横展開して、人的工数が悪化しているサービスに対して、僕らがシステムやテクノロジーを使って自動化させることによって解決していければと思っています。

最後です。危機管理やパブリックアフェアーズ連携に関しては、まず海外のロビー会社との戦略的
事業提携を考えています。こちらまた追ってリリースでお伝えできると思いますが、これによって、先ほど申し上げたとおり、日本の企業が海外に進出する際のロビー活動の支援であったり、参入の支援だったり、またその逆であったりというところも弊社が対応することにより、より広範囲で企業の経営課題を解決できればと思っています。

このように、「New'S design Studio」という中でいろいろ考え、開発して、60年の英知を全部集結させたものを、プロダクトや連携パートナーという形で組んで、クライアント様の経営課題に対してより広範囲で対応できるようにしていきたいと思っています。

ここも、下期・来期に向けての種まきとしてこれを実現させていくことが、そもそもの中期経営計画達成への礎だと思っていますので、そこに向けて、この下期もやっていきたいと思っています。

私からの説明は以上となります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



質疑応答

司会 [M]：それではこれから質疑応答といたします。まず、会場の皆様からのご質問をお受けいたします。質問のある方は挙手を願います。またこのミーティングは、質疑応答部分も含め、全文を書き起こして公開する予定です。所属、氏名を名乗られますとそのまま公開されますので、この点にご留意ください。

それではご質問のある方、いかがでしょうか。

質問者 [Q]：ご丁寧なご説明、ありがとうございます。業績だけ見ると、利益が増えていて好調というふうにも見えるのですが、一方で、この10年ぐらいのスパンでのPR業界の盛り上がりぶりを見ると、共同ピーアールさんのリソースをもってしてこの水準というのは非常に寂しいなというのも思わなくもないのですが、質問といたしましては、社長の代になってどういうところを強化していくのかということと、共同ピーアールさんの強みはどういうものであると認識しているのかということをもう少し詳しく教えていただければと思います。

後半のところ、こういう展開をするというお話はいただいたのですが、ちょっと厳しめな見方をすると、遅ればせながら盛り上がっている分野に行きますよ、みたいなふうにも見えなくもないように思います。サイバーエージェントのほうでやっているご経験などを活かすとこういうことなのかな、というふうにも見えるのですが、老舗で非常に優秀な人が多い共同ピーアールさんのリソースをうまく使うと、もっと御社らしい深みのある展開があるのかなと勝手に期待してしまうのですが、社長のご見解といいますか、実際に社長になってやられてきた中でどんな手応えをお持ちになられているのか、というのを教えていただければと思います。

石栗 [A]：ありがとうございます。ご質問の一つ目、この10年スパンで見るとPR市場がいまひとつと盛り上がっていない中で、私の代になってどのような打ち手でやっていくのかということで、ご存知のようにPR市場は1,100億円の市場と言われていて、その隣には広告市場という7兆円の市場がございます。実際、PRと広告の垣根というものがもう業際化してきて、PRありきの広告なのか、広告ありきのPRなのかというのが、デジタル化の推進でわからなくなってきている、共存し始めているというのも手触り感として持っていますので、われわれとしては、PRというものを軸に、より広告の領域にもアグレッシブにいきたいと考えているのが一つ目の答えになります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



二つ目の、共同ピーアールの強みというのはそもそも何なのかということと、それをどう活かしていくのかということですが、やはり 60 年にわたって PR 業を営んできましたので、その中における一番の強みは、やはりメディアとの関係性と、もう一つはこの 60 年の共同ピーアールのブランドというものもあるのですが、メディアとの関係性というのは今後も強化していくべきですし、大事にしていかなければいけないものだと考えています。

では、そういったメディアさんとのリレーションが弊社の強みであった場合に、メディアにとって共同ピーアールの価値とは何だろうかということ、やはりそこは、先ほど申し上げたとおり、私どものニュースを作る力というところに戻ってくるのかなと考えているので、代は変わりましたが、でも、大事にしているものは実は変わってなくて、改めてメディアリレーション強化の一環としてでも、ニュースを作る力とニュースの価値を最大化させていくというところに社内の投資を全部していこうかな、というのが今回のお話になっております。

質問者 [Q]：少し厳しめになるのですが、もっと突っ込んだ展開といいますか、他がやらないような展開というのも視野に入れていらっしゃるのかな、というふうにも思うのですが、そこら辺はあるのかなのか、言うのか言わないのか。どんな方向感なのでしょうか。

石栗 [A]：ありがとうございます。他の企業と違ってどこに強みを持って尖らせていくかということでは、いろいろな分野があるのですが、今ちょうど投影しているスライドの中の、危機管理の部分は、実は共同ピーアールとしては、外に対して「ここが強いです」という表現はなかなか難しいのですが、非常にニーズがある分野でもあり、期待されている分野だと考えています。ここに関しても、今日言える範囲でいくと、今後は自社だけではなくてグローバルと連携して、ここの強みも、やはり 60 年という中で信頼関係の中に成り立っているところもあり、危機管理の部分やパブリックアフェアーズの部分は、新興企業だとなかなか成しえない実績があるかなと思っていますので、こういったところは深掘りする価値があるのではないかなと思って、僕らも注目しているところになります。

司会 [M]：それでは他にご質問のある方、いかがでしょうか。それではチャットで質問が来ております。ご紹介いたします。

質問者 [Q]：2,937 万円の投資有価証券評価損は、どこの会社の株についてのものですか。また、これは期初の予想には入っていたものでしょうか。当期純利益の進捗率が低いのはこれが理由だという理解でよろしいですか。

信澤 [A]：信澤のほうから回答させていただきます。具体的な投資先は申し上げられないのですが、当社が投資している先の会社で、第 1 クォーターに約 2,900 万円の特別損失を出しております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



す。これは投資有価証券の特損という形で出しておりまして、こちらの影響により、最終的な当期純利益のほうにも少なからず影響しているという形になっております。

司会 [M]：それでは他にご質問のある方、いかがでしょうか。よろしいでしょうか。チャットからの質問も今の1問だけでございました。よろしいでしょうか。

それではご質問もないようですので、以上をもちまして、共同ピーアール株式会社様の IR ミーティングを終了いたします。本日は皆様ご参加いただき、誠にありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声が不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

