

登壇

司会：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決算説明会を開催いたします。

今回の説明会は会場での開催に加え、ライブ配信形式のオンラインと合わせた、ハイブリッドで開催させていただきます。最初に会社からお迎えしております、2名の方をご紹介します。

代表取締役、石栗正崇様です。

常務取締役、コーポレート本部長、信澤勝之様です。

本日は石栗様、信澤様からご説明いただくことになっております。ご説明後、会場から質疑応答の時間といたします。

続きまして、今回オンラインでご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、お名前をご入力の上、チャットにてご質問いただければと思います。質問は説明中も受け付けております。なお、皆様のお手元にアンケート用紙が配られていると思いますが、お手すきのときにご記入の上、お帰りの際には机の上に置いてご退出いただきますようお願い申し上げます。それではよろしくお願いいたします。

石栗：それでは2024年度12月期の共同ピーアールの決算説明をさせていただきたいと思えます。本日はお忙しい中、足をお運びいただきましてありがとうございます。代表の石栗と申します。よろしくお願いいたします。

まずは決算概要の詳細に関しましては、当社CFOの信澤よりご説明させていただきます。

信澤：管理部門の責任者の信澤と申します。どうぞよろしくお願いいたします。

2024年12月期の決算について私からご説明させていただきます。

まずハイライトからですが、売上高につきましては昨年2023年度より、さらに2024年も引き続き過去最高の売上高となりました。営業利益につきましても2022年から、3年連続で過去最高の営業利益を達成することになりました。数値につきましては後ほどご説明させていただきます。

まず連結の数字でございますけれども、73億2,300万円ということで、2023年度より、4億2,700万円ほど増加となりました。各社それぞれ増収増益の部分も大きくありましたので、過去最

高の売上高となりました。営業利益につきましても初めて当社連結 10 億円を超えまして、10 億 7,400 万円になっておりまして、2023 年度比で約 2 億 3,000 万円増加になっております。

経常利益につきましても営業利益と同様、10 億円飛んで 8,200 万円と約 2 億 1,000 万円増加になっております。

最終的な親会社株主に帰属する当期純利益は、3,800 万円増加の 5 億 2,600 万円になっております。

共同ピーアール単体につきましては、47 億 9,700 万円ということで、2023 年度比 1 億 8,900 万円の増加になっております。

営業利益につきましては 8 億 2,800 万円、経常利益につきましては 9 億 9,400 万円になっております。2023 年度に引き続き、2024 年度も子会社から配当金を受領していますので、営業利益より大幅に経常利益が上回った結果となっております。

最終的な当期純利益は 6 億 3,200 万円となっております。

続きましてセグメント別の売上についてご説明させていただきたいと思っております。まず PR 事業からです。

PR 事業につきましては、昨年より約 3%増加、金額ベースでいうと 1 億 6,000 万円ほど増加しておりますけれども 54 億 4,500 万円になっております。特に従来より、リテイナーのお客さん数を増やす取り組みを引き続き行っておりまして、お客さん数も順調に増加したこと、またリテイナーからのアップセル等の、オプション&スポットの取引も増加している影響で、売上高は共同ピーアール単体が非常に好調でして、子会社が一部ちょっと減益した部分もありますけれども、親会社の方の共同ピーアール単体をカバーする形になっておりまして、売上高・営業利益ともに増収増益となっております。

続きまして、インフルエンサーマーケティング事業につきましては、こちらも過去最高の利益になっておりまして、今まで自社のタレント、および特に自社のメディアをめるぶち、MelTV、Cul Drama という 3 チャンネル持っておりますけれども、こちらは非常に視聴者数も増えて MCN 収入および企業からのタイアップ収入が増えて、売上高および収益も非常に良い結果になっております。

三つ目の AI・ビッグデータソリューション事業につきましても売上高・利益ともに過去最高の結果を出しております。従来から続けておりますデータ収集事業、昨年 9 月に新たな製品の AI を搭載したスクレイピングサービスを提供して、すぐに複数社のお客さん数を獲得したり、一方でデー

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



タ・分析事業である昨年より立ち上げました Dataiku 事業も、お客様のサポートという形で非常に順調な立ち上がりをした結果、売上高、営業利益ともに過去最高の結果で終わりました。

続きまして、私達が指標でよく出しているんですけれども、当社 PR 事業におけるリテイナーの業種別の比率でございます。特に全体的にどの業種も対応しているんですけれども、当社が一番力入れております IT・情報関係のお客さん数は非常に当社の 3 割程度のお客さんで推移しておりまして、引き続き売上高が上がっている中で比率も増加する傾向となっております。当社の強みの一つとなっております。

一方で外資系の比率につきましては少し下がっておりますけれども、コロナが明けまして日本企業も非常に順調にお客さん数も増えておりますので、少しポイントが下がっておりますけれども国内および外資ともに、非常にお客さん数は増加している形になっております。

続きまして、連結のバランスシートについてご説明を簡単にさせていただきたいと思っております。

資産合計は 58 億 1,000 万円で昨年よりも 3 億 8,200 万円増加しております。主な要因は流動資産が約 6 億円増加しておりますけれども、こちらは現預金が、当期純利益による影響で約 5 億 6,000 万円増え、流動資産が増えております。一方、固定資産は減っておりますけれども、こちらにつきましては当社のれんの償却を順調に行っておりますのでその影響で減少している形になっております。

一方で、負債合計につきましては、昨年よりも 1 億 7,000 万円ほど減っておりますして 19 億 2,100 万円になっております。こちらは特に新たな借り入れ等も行っておりませんので、長期借入金が減っている影響が主な要因になっております。

最終的な純資産は約 5 億 5,000 万円増加の 38 億 8,900 万円になっております。こちら先ほど冒頭で言っている通り、当期純利益が増えておりまして、利益剰余金が増えている影響になっております。

続きまして、キャッシュフローについてご説明させていただきたいと思っております。

まず営業キャッシュフローにつきましては、当社営業利益とともに順調に結果を残しておりますので、約 9 億円のプラスになっております。ほぼ税引き前の当期純利益が増えている影響となっております。

投資キャッシュフローにつきましては新たな投資は行っておりませんので、多少は設備関係、ソフトウェアの研究・開発等が軽微でありますけれども、少しマイナスという形になっております。

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



財務状況につきましても特に新たな調達をしておりませんので借入金の返済という形でマイナスになっております。

最終的な現金および現金同等物は、昨年よりも約 6 億円増えた約 32 億円という形でなっております。

昨年の 2024 年 12 月の決算についてのご説明は以上となります。

続きまして、業績予想以降につきましては社長の石栗からご説明させていただきます。

石栗：改めまして共同ピーアール代表の石栗です。よろしくお願いします。

ここからは業績予想と来期の戦略、今期のトピックスも含めてご説明させていただきたいなと思っています。

来期の通期の業績予想ですけども、売上高は 85 億円。営業利益、経常利益ともに 12 億 8,000 万円という形で増収増益を予想しております。

中期経営計画です。来年度 2026 年に当社としては 100 億円の売上と、16 億円の営業利益を目指しているんですけども、そこに対しても堅調・順調に推移しておりまして、今期に関しましてもそこに関しては営業利益でいくと約 28%の増益になっていますので、引き続き 16 億円を目指してやっていきたいなと思っています。

次のページですけども、こちらは詳細になりますのでお時間のあるときにご一読いただければと思います。

それでは前期 2024 年度のトピックスを簡単にご説明させていただきます。

まず PR 事業です。PR 事業におきましても増収増益という形で着地することができました。売上に関しては 3.1%の増、営業利益に関しては 17%の増という形で無事着地することができております。

その中のトピックスの一つといたしまして、米国のバラード・パートナーズというロビー会社があるんですけども、そこの戦略的パートナーシップ契約を結べたのが一つのトピックスかなと思っています。

こちらの会社ですけども、米国で 500 を超える企業・団体と提携しておりまして、そこからの立法支援や関係構築などの様々なサービスを行っている米国大手のロビー会社です。こちらに関しては代表のブライアン・バラード氏はトランプ大統領とも 30 年来の交友関係があるという方で、か

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



つ、今回、女性初の首席補佐官になったスージー・ワイルズ氏もバラード・パートナーズ出身ということもあって、当社としてはこの関係性、業務提携を元に来期はサービス化し、コンサル業を強化していこうと思っております。

次は大きく2つありますが、一つは SaaS 事業になります。こちらは新プロダクトで新サービスになります。どういうものかという従来であれば PR の仕事は、PR パーソンである私どもが企業と記者の間に入って企業を出したい情報を記者の方に提供してメディアに出していく活動を行っているんですけども、こちらの Kyodo PR connect というサービスに関しましては、間に人を介さずオンライン上で企業の広報担当者と記者が自由に情報交換することができ、その中でメディアに掲載をしていくという事業になっております。こちらは SaaS 事業で月額 15 万円のサービスとして前期にリリースさせていただいております。

もう一つが営業圏の拡大という形で、今までは東京と名古屋で営業活動していましたが、今年の9月より今年の万博も見据えて、関西、大阪に営業支店を新設しました。こちらで営業活動を行っていくんですけど、設立日には大阪のクライアント様 150 社ぐらいに集まっていただいて、元大阪府知事の橋下徹氏のセミナーを行って、そこからまた今はお仕事に繋がっていくという活動で、大阪も順調に立ち上がりましということをご報告させていただきます。

次がインフルエンサー事業になります。こちらも増収増益で着地することができました。売上におきましては約 18% の増、営業利益に関しては約 2 倍の形で一昨年に比べて 2 倍の成長ができたかなと思っております。

主なトピックスは3つございます。

一つ目が女子中学生の中で2人に1人は今はもはや知っているというような、めるぶちというグループがあるんですけども、その選抜オーディションのライブ配信になります。こちらは、生配信の最大の同時接続者数が5万4,000人超で当時のYouTubeの国内ランキング1位になるほど注目を浴びるイベントとなりました。ちなみにこちらのスポンサーには、大手中国のアパレルECサイトのSHEINにスポンサーになっていただき進めた案件になります。

次がチャンネル伸び率とありますけども、こちらは当社が抱えるYouTubeのメディアの成長率になります。α世代を中心にしたYouTubeチャンネルのめるぶち、美容系YouTuberのチャンネルのMelTV、縦型のショートドラマのCul Drama、いずれ3メディアとも、昨年に比べて大幅な伸長ができております。

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



次が右側のクリエイタートピックスになります。さくらと、美容系 YouTuber のサラとおさきとありますけども、さくらに関しても Z 世代が選ぶ 2024 年の最も流行った TikToker 第 1 位ということで、注目を浴びる存在に成長できたかなと思っています。

コスメヲタサラに関しては、基本的には美容系の YouTuber なんですけど、昨年 100 万人を突破して年末に 130 万人のフォロワーがいる状態になっていて、ここも基本視聴者は全てコスメに興味があるユーザーさんで 100 万人が形成されているということで、ここは一つ当社の特徴になってきているかなと思っています。

売上の中でも美容系・コスメ系のプラスの売上というのは非常に伸びてきているのもトピックスとしてお伝えしておきます。

最後におさきです。こちらは 10 代の女子が選ぶインフルエンサーで第 3 位という形で昨年実績を残していった、年末には写真集も出すような形で順調にこちらのクリエイターも育ってきているなというのをトピックスとして報告させていただきます。

次は 3 つのセグメントの AI・ビッグデータソリューション事業におきましてです。

こちら増収増益で着地することができました。売上に関しては約 15% の増、営業利益に関しては約 45% の増という形で昨年を終えることができています。

トピックスとしては主に 2 つで、一つは AI の開発、内製化支援事業の立ち上げという形で、フランス発の Dataiku というサービスと提携しまして、そちらのサービスが堅調に伸びています。こちらは一社契約すると大体年間で 1,000 万円から 1,500 万円といった大きな形の契約形態になってきますので、こちらが順調に伸びているのは今期にも影響が出てくるんじゃないかなと思っています。

一方で右側の Shtock Data に関しては従来の Web スクレイピングの事業の SaaS 型の事業にはなるんですけども、プログラミングの知識がない非エンジニアの方でも簡単にデータ収集が可能となるツールを提供しております。こちらは月額 100 万円から、30 万円から 150 万円ぐらいの間なんですけれども、そういった SaaS 型のサービスを提供することを開始いたしましたというのをトピックスとして挙げさせていただきます。

以上が前期の振り返りとトピックスになります。

ここからは今期の事業戦略ということでご説明させていただきたいと思います。

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



まず今期の事業戦略の中でわれわれが狙うべきターゲット、市場というのはどこかをもう一度ご説明させていただきます。

元々PR市場は1,100億円の市場が左下にございますが、そことやはり広告マーケティング市場は横にございまして、非常にこの1年もPRを起点としたマーケティングというニーズが増えてきております。なので、われわれとしてはPR市場1,100億円の市場だけではなくて、この7兆円の市場にも今期も含めて他にチャレンジしていきたいなと思っております。

次は、昨年にはなかったんですけども昨年作ったものになります。われわれの仕事はニュースを創るのが仕事でございます。ニュースを創る上でそれをAIとCREATIVE、DATA、あとは危機管理・パブリックアフェアーズ（PA）という形の四つの象限に分けて、様々なプロダクトを昨年開発してきました。

その中で事業提携も行って、その中を今回は弊社の名誉会長でもある、元共同通信株式会社の社長である古賀氏に特別顧問になっていただいたり、エグゼクティブクリエイティブディレクターという形で、最近テレビだったりでも話題の山崎晴太郎氏にクリエイティブディレクターに就任していただいたりという形で、新しいニュースの創り方を模索する形ができるようになってきました。

これを踏まえて今期の事業戦略になっていきます。

当社はこの3ヶ年の中計の中でNew'S design companyへの挑戦となっておりますが、ニュースが創れる会社によりなっていこうと思っております。その中で重要なのが、PRの効果を最大化していこうと思っております。PRの効果を最大化するために必要なものっていうのはやっぱりニュースを創る力とニュースを広める力、当たり前なんですけどもこの二つが非常に重要だと思っております。

その中でやっぱりそれを実現する人材ももちろん重要でその育成を掛け合わせながら、実現させていくのが大きな戦略、大方針と考えています。

その中でまずニュースを創る力というところなんですけども、New'S design studioと先ほどのものを活用しながら、PRのデジタル化やメディアの論調を今はAIを使って分析し、PDCAを回すことができるようになってきていますので、そういったものを活用し、新しいニュースを生み出すということを行っていこうと思っております。

そのアセットは十分にだんだん揃いつつありますので、活用して新しいニュースを創り出すということをやりたいと思っております。

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



もう一つがニュースを広める力です。こちらに関しては従来、共同ピーアールの一番の強みでもある60年の歴史の中で培われたメディアリレーションの更なる強化をしていきたいと思っています。今期から当社でもう大体30年以上PRの仕事をしているメンバーだけを厳選したメディアリレーションのチームを作りまして、そこで更なる強化をしていこうと思っています。

もう一つが、やっぱりメディアだけではなくて今は個人の発信も非常に影響力があると考えたときに、業界や団体のKOL（キーオピニオンリーダー）のニュース発信を拡散できるようなこともしていこうと思っています。主に政治だったり社会、ロビイスト、危機管理だったり業界の有識者という方たちとのパイプを使って、より個人の発信も含めて新しいトレンドを作ったり、新たな世論形成という形でニュースを広める力というものも今期は強化していこうと思っています。

以上のような大方針の中で、われわれがどういう人たちに対してクライアントワークをしていくのかなんですけれども、こちらに大手からスタートアップまで記載がありますけれども、従来の共同ピーアールはこの真ん中の二つのゾーンのクライアントが非常に多く、準大手企業であったり中小企業とリテイナーの契約だったりとかPRの支援を行ってきましたけれども、前期で新しく出来たプロダクトのKyodo PR connectであったり危機管理・パブリックアフェアーズみたいなところを使うことによって、大手の上場企業様から1人広報のスタートアップまで幅広くサービス提供ができるんじゃないかと考えています。

こういった大きな方針の中で今日はこちらの3つ、PR事業と次世代マーケティング事業とビッグデータソリューション事業に関して来期の戦略というか、施策をお伝えできればなと思っています。

一つ目がPR事業におきましてですが、AI-Pressというサービスを先月に開発して、今週にリリースができました。こちらですけれどもどういうものかということ、広報担当者の仕事の中の一つにリリースを書く仕事がございます。

それを広報活動の支援ツールとして、こちらのAI-Pressを活用することで、メディアの論調分析だったり報道分析をAIが行い、そこにプロンプトを入れると自動でリリースが記載・作成することができる。それを叩きに広報担当の方は正式なリリースを書いていくSaaS型のツールを開発しました。こちらも今期中の一つとして、テーマとして、数十人の大企業の広報のチームからスタートアップで片手間でどうしてもやらなきゃいけない1人広報の方まで、幅広く提供できるサービスかなと思っています。こちらも月額サービスとして提供を開始していこうと思っています。

もう一つの戦略としては、先ほど申し上げた米国のロビー会社バラード・パートナーズの戦略的パートナーシップ契約ができていますので、これをより事業化していくことを今期は考えています。

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@scriptsasias.com



日米の、日本の企業が米国に進出する際のロビー活動を通じたパブリックリレーション支援や、その逆もしかりでバラード・パートナーさんが抱えているクライアント様が日本に進出する際にわれわれが間に入ってそれを支援していくような形のを今期は事業化していくことを方針として打ち出しています。

次が、インフルエンサーマーケティング事業です。こちらも2つあります。

一つは、めるぶちです。先ほど申し上げた通り女子中学生の2人に1人が、認知率も上がっている、めるぶちですけれども、彼女たちを育成してクリエイターを育てていくことももちろんやっていますが、それとはまた真逆ではあるんですけれども大型の100万人以上のフォロワーを抱えているようなクリエイターさんを専属契約に結びつけていく活動もしていこうと思っています。

その第1弾として今年の1月から、みけねこというYouTuberで、登録者数が100万人で実際V Tuberのような活動をしているんですけれども、彼女の専属の契約もできていて、YouTuberでYouTubeの登録で100万人であったり、Xのフォロワーだったら54万人というような方の、こういった大型の専属契約も今期は加速させていこうと思っています。

もう一つの事業として、インフルエンサーマーケティング事業の中で2兆円の市場とも言われているトレーディングカードの市場へ参入することを決めました。これはどういうことかという、当社が抱えるインフルエンサーをいわゆる一つのIPコンテンツと定義して、それをトレーディングカードとして弊社が物販をしていく活動になります。

これによって、今までのマーケティング支援だけではなくて彼女・彼らクリエイターを活用してIPとしたときに彼らが物販で、弊社も収益が上がっていくようなそういったビジネスモデル、新規事業を立ち上げようと思っています。これも早ければ5月ぐらいには皆様にお伝えできるかなと思っています。

最後にAI・ビッグデータソリューション事業に関しましては、従来のデータを可視化したり、それを分析したり、スクレイピングしていくという事業はもちろんなんですけれども、それに加えてそもそもデータを構築したり、再構築したり、データにルールづけをしたりというようなプロジェクトも今期から参入しようと思っています。

こちらは1プロジェクトでやはり数千万円規模の仕事になっていくんですけれども、データの分析や解析やスクレイピングができる会社だからこそ、正しいデータ設計ができるのではないかとということも踏まえて、こういった事業に参入していこうというのが来期の大きな方針として考えています。

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@scriptsasias.com



以上のような活動を通しながら、来期も積極的に各セグメントに挑戦していこうと思っています。

次に人的資本、知的資本の最大化とありますけれども、今まで説明したような事業であったりサービスであったりを推進するには、どうしても人材の育成が必要です。早期に育成するために昨年作った育成のメソッドがございますので、それを PDCA へ回しながらよりポテンシャル人材を早期に育成し、戦力化していくことにも引き続き行っていきたいと思っています。

そういった活動を通して来期も様々な事業提携をしていこうと思っています。一番右下ですけども、AI のクリエイティブ会社との連携だったり、まだお伝えできないですけども様々な有識者だったり企業とパートナーシップ契約というものをしながら、よりニュースを創り、広める力というのを加速させていこうと思っています。

こちらは経営基盤の強化となっておりますけれども、今までお伝えした中のものをさらにドライブかけてスピード感を持ってやっていく上で、新たな社外役員の体制を構築しました。こちらに関してはニュース×テクノロジーみたいなところであったり、メディアリレーションの強化という文脈で、NewsPicks の編集長でもある金泉氏に社外役員になっていただきます。

もう一つがグループ会社の IPO の強化という文脈の中で 4 社の IPO の経験で、うち 2 社は CFO としても IPO を経験している早川氏にも経営に参画していただきながら、今われわれが考えているビジョンをより具現化するためのお力添えをしていただくということで、来期はこの 2 名にも経営に参画していただくことになっております。

こういった新たな役員体制も含めて、中期経営計画で来年度では売上 100 億円、営業利益 16 億円ということで当初の目標の営業利益で約 2 倍の目標設定、計画になっていきますけれども、より実現できるような実現できるための準備の 1 年間として今年も邁進していきたいと思っていますので、よろしく願いいたします。

以上、私からのご報告とさせていただきます。ご清聴ありがとうございました。

司会：ご説明ありがとうございました。

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

質疑応答

司会 [M]：それではご案内の通り、最初は会場にお集まりの皆様からの質疑応答に入りたいと思います。ご質問のある方は挙手していただければ係の者がマイクを持ってまいります。なお、このIRミーティングですけれども質疑応答部分を含めまして、全文を書き起こして公開する予定です。匿名を希望される場合は氏名を名乗らないようにしていただければと思います。ご質問はいかがでしょうか。せっかくの機会ですのご質問いただければと思います。ありがとうございます。お願いいたします。お待ちください。

質問者 [Q]：本日はありがとうございました。素晴らしい業績で結構なことだと思うんですけども、以前から配当性向が低いことに関しては私に限らず気にされている方が多いと思うんですね。単体と連結で結構違いますけども、例えば連結ベースだと現預金が32億円あります。それに対してDebtは5億円ちょっとしかないということでキャッシュリッチなわけですよね。当社の事業特性上、設備投資等が必要な業態でもないですし、いわゆるデジタル関係の支出は資産計上するものもあるでしょうけども経費処理、経費として処理されるものがありますから、基本的にはキャッシュフローが潤沢な状況で利益イコールキャッシュフローで、ニアリーイコールのような状況だと思うんですけども、そういった中でどんどんどんどんキャッシュが溜まっていきます。これにも関わらず配当性向が10%台はちょっと見栄えが良くないのかなと。当社としても当然株価を上げたい意識はマネジメントの皆さんもお持ちだと思うんですけども、そういった中で例えば3割とか、常識的なレベルの配当性向にすべきなんじゃないのかなと普通に考えて思うわけですけども、その辺りのご見解をお聞かせいただければと思います。よろしくお願いいたします。

石栗 [M]：こちらに関してはCFOの信澤よりご説明させていただきます。

信澤 [A]：信澤よりご回答いたします。配当性向を当社は定めていなくて、当社の配当方針としては継続的に持続的に成長するために着実に配当をしていく方針を掲げております。

現状は前期12円という形で決議させておきまして、配当性向は大体2割程度という形になっております。ご指摘のものも踏まえて引き続き役員間で協議しながら、どれぐらいの形で配当を上げるかを引き続き検討しておりますけれども、現状は20%ぐらいという形となっております。

ただキャッシュも非常に溜まっておりますけども、資金需要という意味では引き続き設備投資以外に新たな投資も計画しておりますので、その状況も踏まえて株主への還元も踏まえて検討していきたいと思っております。

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



私から回答は以上となります。

質問者 [Q]：よろしいですか。今おっしゃったのは基本的には M&A とかそういう趣旨だと思うんですけども、例えば終わった期を見ますと投資有価証券評価損で 4,800 万円ぐらい計上していますよね。

だから闇雲に投資するのにもリスクがあるのかなと。かつ昨今は IT 系のスタートアップとかのバリエーションも高くなってきてしまっているんで、買うにしても必ずのれんが付随するということで、そうすると常に減損リスクと隣り合わせということになりますよね。

そういったことも含めると、いたずらにキャッシュを積むんだったら別に大幅に還元した方がいいとまでは言いませんけども、さすがに 10% 台の配当性向は低すぎるんじゃないかなということ、これは石栗社長はロジカルにいつも説明されているのでおわかりいただけると思うんですけども。ただボードのメンバーの中に納得されない方がいらっしゃるんじゃないかなというのをちょっと危惧しています。

もう少し特に機関投資家に持って欲しいのであれば、経営はロジカルに行うことを見せる必要がありますし、やっぱり 10% 台の配当性向というのはちょっと説明しにくいんじゃないかなと思いますので、よくご検討いただければと思います。よろしくお願いいたします。

石栗 [A]：ありがとうございます。貴重なご意見ありがとうございます。今おっしゃっていただいたように M&A も当社は戦略的に行っていこうとは思っています。同時にそういった減損リスクは隣り合わせではあるものの、やはりそのチャレンジというもので成功しているものが、今でいううちで言えば VAZ 社であったりキーウォーカーという会社もその一つの事例ではありますので、そういった投資は積極的に行いつつ今のご意見も貴重に受けとめながら前向きに考えたいなと思います。ありがとうございました。

司会 [M]：ご質問ありがとうございました。他にご質問はいかがでしょうか。ありがとうございます。お願いいたします。お待ちください。

質問者 [Q]：ありがとうございました。PR 会社という業界というか産業の現状について改めてご見解を伺いたいところがありまして、例えば、最大手と言っていいベクトルグループさんなんかは本当にあれもこれも結構、本当に大暴れされている感じがよく見られます。あとは新規上場だとマテリアルさんとかも勢いがしっかりあるなというイメージもある。一方で、アクセンチュアさんなんかはシグナルさんを買収されたりというふうに、いろいろなレイヤーでいろいろなことが起きて、少し環境変化があるのかなと思うんですけども。

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



その中でこの業界自体を今はどういうふうに改めて見ていらっしゃって、その中で共同ピーアールさんは色を出されていくかを、もう一度伺ってもよろしいでしょうか。

石栗 [A]：ありがとうございます。おっしゃる通りで各社 PR 業とは少し離れた領域というのも、今は新規事業で行っているのは私達も思っています。当社もそういう意味だと、従来の PR、広報事業だけではなくて、先ほどお伝えしたように例えばトレーディングカード市場の物販をコンテンツの一つとして行っていこうとか、データの事業というものを行っていきますと。ただ、他社との色みたいなのところの違いをどこに出されるかというご質問に関してお答えすると、非常にそこって各社戦略もすごく似ていたり、狙うべきターゲットも PR 市場から広告市場に行きますというのは、おそらく上場している会社で 5 社中 4 社ぐらい言っていると思うんですよね。

なので、そういう意味だと当社の色はどこかということ、やはり先ほどお伝えした、ニュースを創る力と広める力というこの二つが私は磨いていくべきところでもあり、そこが歴史ある当社だからこそできるところかなと思っています。

良いニュースを創ればもちろん広がるんですけども、それと同時にやっぱり広め方みたいなのところも当社としては、先ほど申し上げた 30 年以上 PR の仕事をしている人材が潤沢にいたり、いることのメリットって何かということ、やはりメディアとの関係構築の深さだったり質だというのが変わってくると思うので、そういったところは他社が一朝一夕で追いつけるところではないと思っています。ですので、そこは磨きつつ、新しいものというのを私の体制になってから今はいろいろ仕掛けていくという形です。

なので、当然いろんな同業他社様がやっているような事業をやっていくんですけども、それ以前にそもそも 60 年培ったものを決して捨てることなく、むしろそこを磨いてるからこそ新しいものができるのご理解いただけると嬉しいなと思います。

質問者 [Q]：ありがとうございます。更問いになってしまうんですけども、例えばベクトルグループさんなんかで言うと、より広告っぽいビジネスをしっかりと真正面からやっていく感じも一つあったり、逆にサニーサイドアップさんとかだと、それこそ電博さんなんかに別に引けを取らないような企画からどんどん入ってこうみたいな、そういうところがある一方で、今のご説明ですとイメージでよく想起しやすい PR 会社のパブリシティですよね。どちらかということやっぱりそちら方面をより磨き上げたり、幅を広げていくという理解でいいんですかね。

石栗 [A]：そこを磨き上げるところはすごく正しいと思っていて、そこを磨くことが、より広告領域のクリエイティブであったり企画であったりブランディングというところとすごく密に連携しているなと思っています。ですので、そういう意味でも先ほどのこの話じゃないですけど、クリエイ

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



ティブディレクターに山崎晴太郎氏みたいな方に入ってもらって、より言葉だけのクリエイティブだけじゃなくて、造作物だったり施策物だったり捨て去り感のあるものを作っていくことが、そこから広告領域にも入っていくというように理解をいただければと思います。

質問者 [M]：大変よくわかりました。ありがとうございます。

司会 [M]：ご質問ありがとうございました。他にご質問いかがでしょうか。ありがとうございます。お願いいたします。

質問者 [Q]：本日はご説明どうもありがとうございました。事業戦略の説明をお聞きしまして、AIですとかビッグデータソリューションのところを今後も引き続き強化していくんだなという印象を受けたんですけども、その領域ですと競争も当然激しくて、特にエンジニアの人の採用というところがボトルネックになってくるかなと思うんですけども、その人の採用のところは今後どのようにしていくかというのがもしありましたら教えてください。

石栗 [A]：ありがとうございます。おっしゃる通りで、うちではデータサイエンティストという言い方をしているんですけども、その採用は非常に熾烈です。なので、当社が行っているのは実は新卒採用に力を入れています。まだまだ60名70名の会社ですので、新卒採用を大量に採用するわけではないんですけども、そこに対してもやはり10%から15%ぐらいの新卒採用を行って、彼らをやはり優秀な大学からインターンシップから取っていくというのと、中でしっかり育成していくというところに結構時間を割いて投資も行ってやっています。

中途採用は従来通りやるんですけども、採用で何か他社と比べてスタートアップなんですけども注力しているものは何かというと、新卒育成と採用に工夫をしているのは特徴的かと思います。

質問者 [Q]：M&Aで人材を獲得したりという事も考たりしているのでしょうか。

石栗 [A]：あります。M&Aで人もそうですし、あとはブランドですね。共同ピーアールというブランドもそうですけども、VAZ社であっても、そういったブランドというのはなかなか一朝一夕でできるものではないので、ブランドと人みたいところは結構M&Aの中ではテーマでは思っています。

質問者 [M]：ありがとうございました。

司会 [M]：ご質問ありがとうございました。他にご質問いかがでしょうか。どうぞお願いいたします。お待ちください。

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



質問者 [Q]：すいません、せっかくの機会なのでもう一つお願いいたします。29 ページのスライドなんですけども、既存領域が準大手企業から中小企業だという図があります。これらは勝手に私が勘違いしてたんですけども、当社は老舗なので大手企業とかのクライアントも当然あるのかと思ってたんですけども、もちろんないわけじゃないんでしょうけど、メインは準大手から中小で大手上場企業は潜在顧客になっているという絵ですよね。これは大手上場企業というのは電博とかが抑えているという理解でいいんでしょうか。あるいはもうインハウスでできちゃうので PR 会社を必要としていないということなのか、もし後者だとすると、当社が取りに行ってもなかなか難しいんじゃないかなという感じもしますし、前者だとそれはそれで参入障壁がありそうな感じもしなくもないんですけどもこの大手上場企業を取りに行くことが現実的に可能なのかと、顧客単価は例えば準大手なんかと比べると高くできるのかどうなのか。

もちろん当社サイドからここがクライアントですよということはなかなか言えない部分があると思うんですけども、そうした中で大手を取ることのメリットはどんなことがあるのかなと。当社から見た広報的な意味での効果以外に例えばどんなことがあるのか、その辺をもしよろしければ教えてください。

石栗 [A]：ありがとうございます。こちらの図を見ると確かに、おっしゃる通りで、大手企業のところがなかなか取れていませんという図に見えるんですけども、もちろん大手企業がないわけではないです。

ただ大手企業の中で、傾向でいくと一つ目のご質問の大手の広告代理店さんが入っているから取れないのか、もしくはインハウスなのかという後者のケースが非常に多いです。わかりやすいのはトヨタタイムズさんとかもそうですけども、大手の場合はインハウスでやっているケースが多いです。

ただその中でもやはりすごくニーズがここ近年、特に去年、一昨年でニーズが高いのが危機管理の広報回りというのは、リスクマネジメントに関しては非常に需要が高くなってきています。当社はそこもすごくケーススタディを持っていますので、そのニーズが非常に高くなってきているというのは、私も実際に営業現場に行っても、手触り感を持って自信を持っているところです。

なので、そこは当社が全然入れる余地があるので、そういう意味だと今までもやってはいるんですけどもよりそこを強化することによって、単価のアップもそうですし、そういうことができると思っています。

また、最後のご質問ですけども大手に関してお付き合いすることのメリットに関して言うと、もちろんそういった企業様との取り組みができるのは、PR ってすごく効果だったり可視化できて数

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



字で見せられるような仕事じゃなかったりもするので、そういう意味だとそういう企業様と長くお付き合いすると一つの実績になっていくというのが一つあります。

もう一つはやはり大手の企業様というのは、先ほどのご質問された方の方に近いんですけども広告だったりマーケティングの予算は非常に大きかったりします。そうなったときに弊社がPRだったりそういったものを軸に、広告だったりマーケティング領域に入っていくというためのトリガーにはなっていくんじゃないかなと思っていますので、やはりそういった大手企業とのお取引というのは今後も強化していきたいなと思っています。

質問者 [Q]：わかりました。ありがとうございます。例えば、もちろん名前は出せないんでしょうけどもイメージとしては例えば危機管理広報というのは今回のフジテレビの件なんかで、裏方的なことをするみたいなイメージですよ。そっちですよ。

石栗 [A]：そうです。

質問者 [M]：わかりました。ありがとうございました。

司会 [M]：ご質問ありがとうございました。ここでオンラインからご参加されている方のご質問が2点ございますので、司会から代読させていただきます。

質問者 [Q]：1点目です。ちょっと先ほどのご質問と重複するかもしれませんが、今期のコスト面について前期比でどのようなコストが膨らみますか。人件費が上がるなどあればご教授ください。

石栗 [A]：コスト面に関しては私が知る限りだと人件費は増えていくと思います。ただオフィスといったものを増床する予定は今のところないので、去年の人件費と言っても採用と育成・研修回りというのは投資をしていこうかなと。

結局、私どもはやっぱり在庫を抱えたりするビジネスじゃないので、人への投資っていうのを止めちゃうとやはり会社の競争力も減るので、そこの投資に主にかけていく予定です。

司会 [Q]：ありがとうございます。2点目の質問ですけれども、バラード・パートナーズについてです。売上のインパクトは今期どのぐらいありそうですか。そこにいくらくらい売上計上できそうですでしょうか。同社との提携で株価が上がっていますが、売上など業績へのインパクトがなければ今後、株価の下押し要因になるかと思えますというご質問でございます。

石栗 [A]：ありがとうございます。こちらに関しての売上増に関しては、今ちょうど1月の20日にトランプさんが就任されて、私どもこれからという形です。なので、売上に関してはここを目指

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



していますというのは少し控えさせてください。ただ、そういった意味でお問い合わせだったりとかご質問だったりとか、先ほどの方のお話の特に大手企業から今まではお問い合わせがなかったような部署、渉外担当とかという方たちからお問い合わせが入っているというのも事実なので、ここは何か今年中に形にしていきたい一つということで力を入れていきたいと思っています。

司会 [M]：ありがとうございます。他にご質問いかがでしょうか。よろしいですか。お願いいたします。

質問者 [Q]：重ねてすみません。今のこの質問を見て思ったんですけれども、いわゆるパブリシティ案件だったり電博さんとか大きな例えばコンペで勝ったところから御社が受託するパターンというのも当然あるのかなと思っているんですけれども、今後その広告領域にだんだん出ていこうとなると、潜在需要をそういった取引先との取り合いにだんだんなってくるのかなという気もするんですが、そこは何かフレネミー的なのところが考え方としてあるのか、今後どういう関係性になっていくのを展望しているか伺ってもいいでしょうか。

石栗 [A]：なるほど。ありがとうございます。おっしゃる通りで大手の広告代理店さんだったり、大手に関わらず弊社がPR領域を受託するケースはあります。同時にもう実際、いくつかは、広告領域なんかは逆も然りで、当社から逆に広告代理店さんの力を借りて一緒にそこを開拓していきましょう、広げていきましょうみたいな形もありますので、そこは何かバランスが崩れているようなことを現状はないです。

質問者 [M]：わかりました。ありがとうございます。

司会 [M]：ご質問ありがとうございました。もう少しお時間ありますけれども、ご質問あればお受けします。それではご質問の方も出尽くしたようでございますので、これをもちまして、決算説明会を終了させていただければと思います。

石栗様、信澤様、ご説明ありがとうございました。

石栗 [M]：ありがとうございました。

司会 [M]：ご参加の皆様、ありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[音声不明瞭]と記載

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



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

