



第57期（2020年12月期） 第2四半期決算説明会

2020年8月17日

共同ピーアール株式会社

©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

2020年12月期第2四半期 業績の概要

連結業績

単位：百万円
端数切捨

	2019年第2Q	2020年第2Q	増減額	増減率
売上高	2,728	2,321	▲407	▲14.9%
売上原価	1,314	1,060	▲254	▲19.3%
売上総利益	1,413	1,260	▲152	▲10.8%
販管費	1,163	1,231	+68	+5.9%
営業利益	249	28	▲221	▲88.6%
経常利益	249	19	▲229	▲92.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	207	▲72	▲280	▲134.9%

各社別業績

単位：百万円
端数切捨

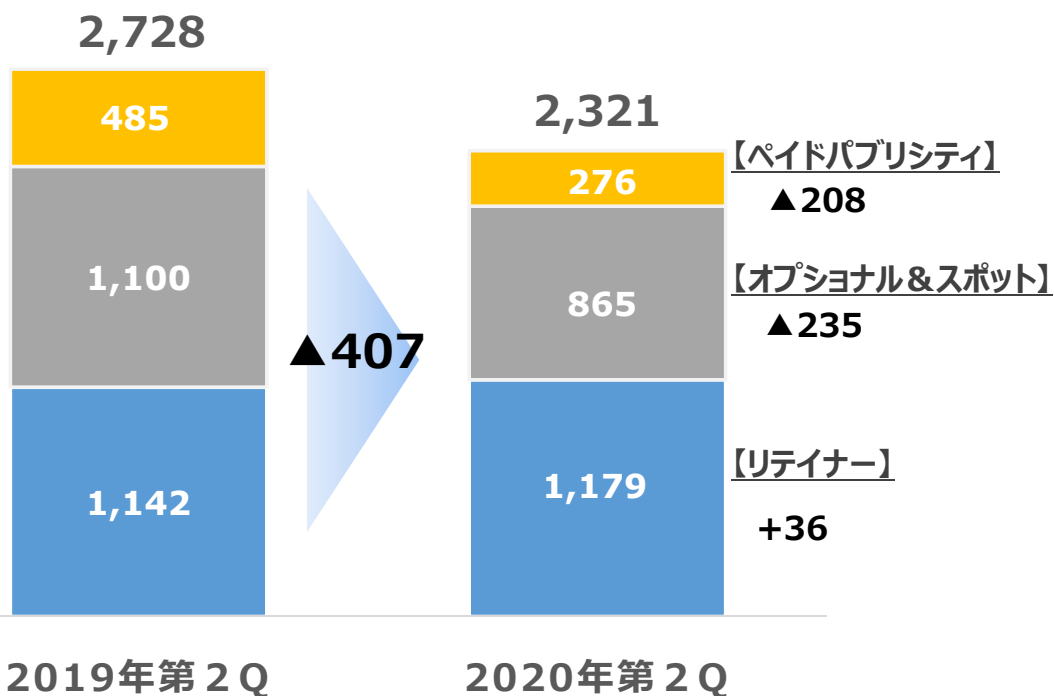
	共同ピーアール			共和ピー・アール			マンハッタンピープル		
	2019年 第2Q	2020年 第2Q	増減率	2019年 第2Q	2020年 第2Q	増減率	2019年 第2Q	2020年 第2Q	増減率
売上高	2,378	1,998	▲16.0%	91	111	+22.1%	286	240	▲15.9%
売上原価	1,155	897	▲22.3%	39	57	+43.9%	147	134	▲9.0%
売上総利益	1,223	1,100	▲10.0%	51	54	+5.3%	138	105	▲24.0%
販管費	1,000	1,030	+3.0%	42	36	▲15.0%	120	165	+37.2%
営業利益	222	69	▲68.5%	9	18	+100.0%	18	▲59	▲427.3%
経常利益	221	66	▲70.1%	9	18	+100.1%	18	▲59	▲420.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	189	▲39	▲120.9%	6	12	+100.2%	11	▲39	▲433.4%

総括

- ◆共同ピーアール
 - ・リテイナー契約件数減少するも外資系クライアント獲得により、リテイナー売上高増加（+18百万円）
 - ・イベント、記者会見等スポット案件減少により、スポット売上高減少（▲190百万円）
- ◆共和ピー・アール
 - ・冊子タイアップPR案件受注等により、売上高増加（+20百万円）
- ◆マンハッタンピープル
 - ・映画上映が延期等により、スポット売上高減少（▲63百万円）

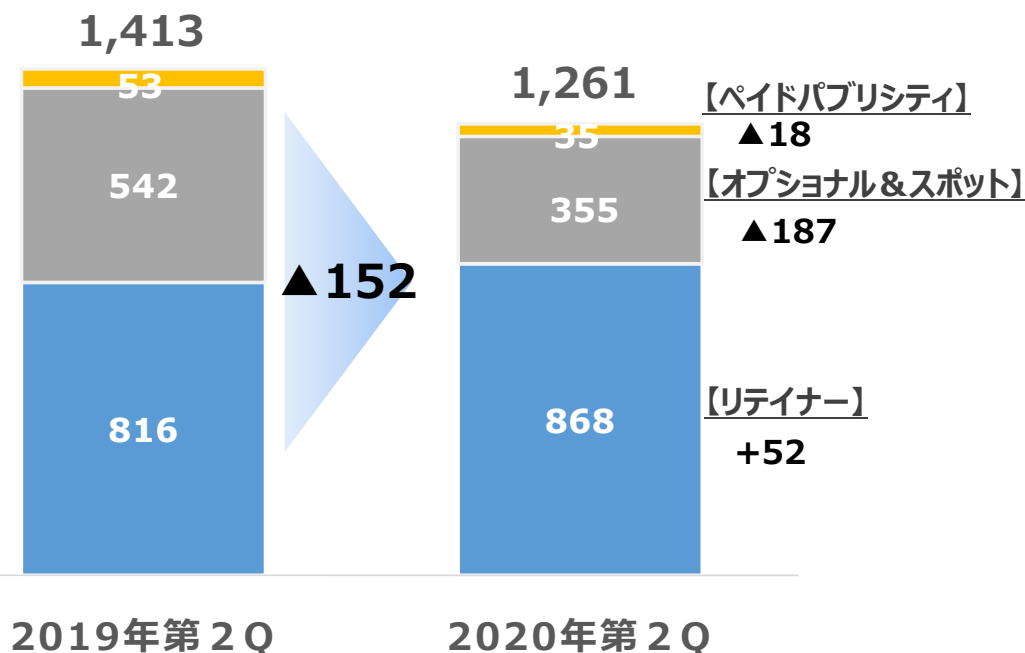
売上高/売上総利益【連結】

売上高



売上総利益

単位：百万円
端数切捨



総括

- ◆ リテイナー
 - ・海外政府観光省や外資系IT・情報通信、医療系クライアントからのPRコンサル案件等の受託（売上高+36百万円）
- ◆ オプション&スポット
 - ・新型コロナウイルス感染症の影響を受け、イベント・映画公開等の延期、中止により案件の減少（売上高▲235百万円）
- ◆ ペイドパブリシティ
 - ・新型コロナウイルス感染症の影響を受け、広告案件の減少（売上高▲208百万円）

新型コロナウイルスによる影響

共同ピーアール単体

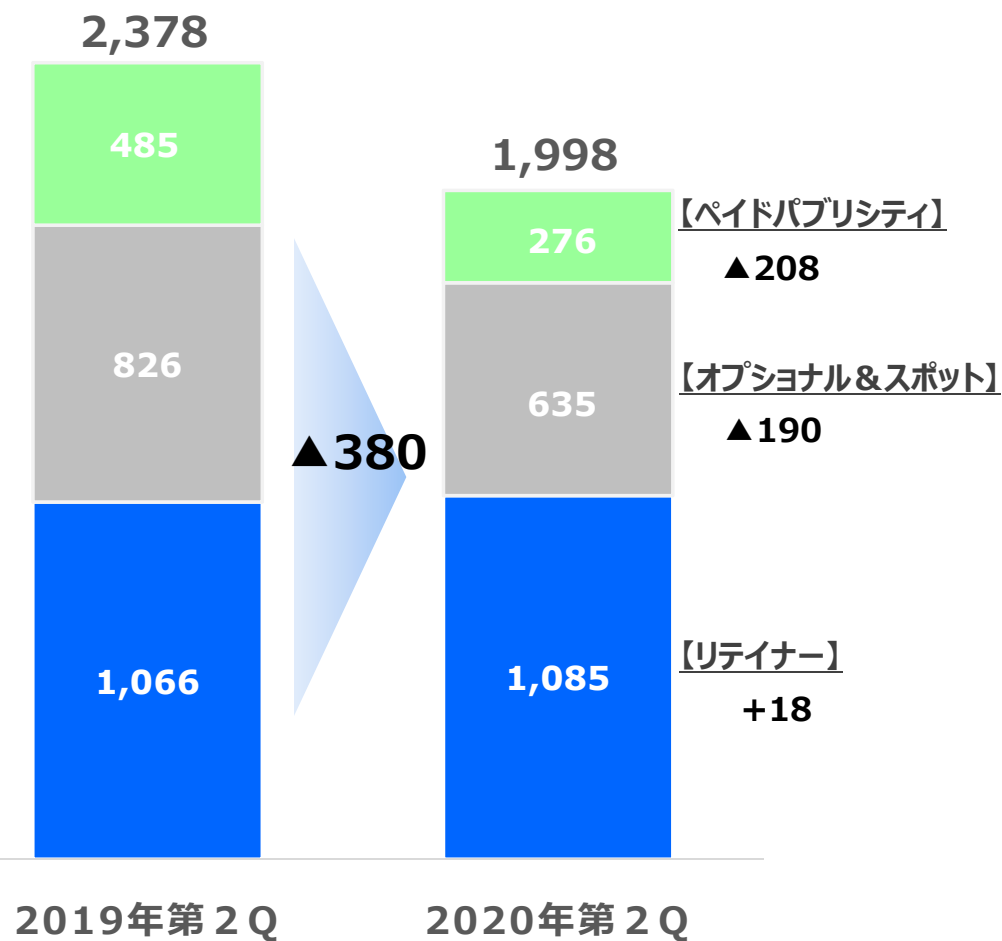
- ◆ オプショナル&スポットにおいて、イベントの中止や延期等により、売上高の減少
- ◆ ペイドパブリシティにおいて、広告案件数の減少により、売上高の減少

マンハッタン・ピープル

- ◆ オプショナル&スポットにおいて、映画公開の中止、延期により売上高及び利益の大幅減少

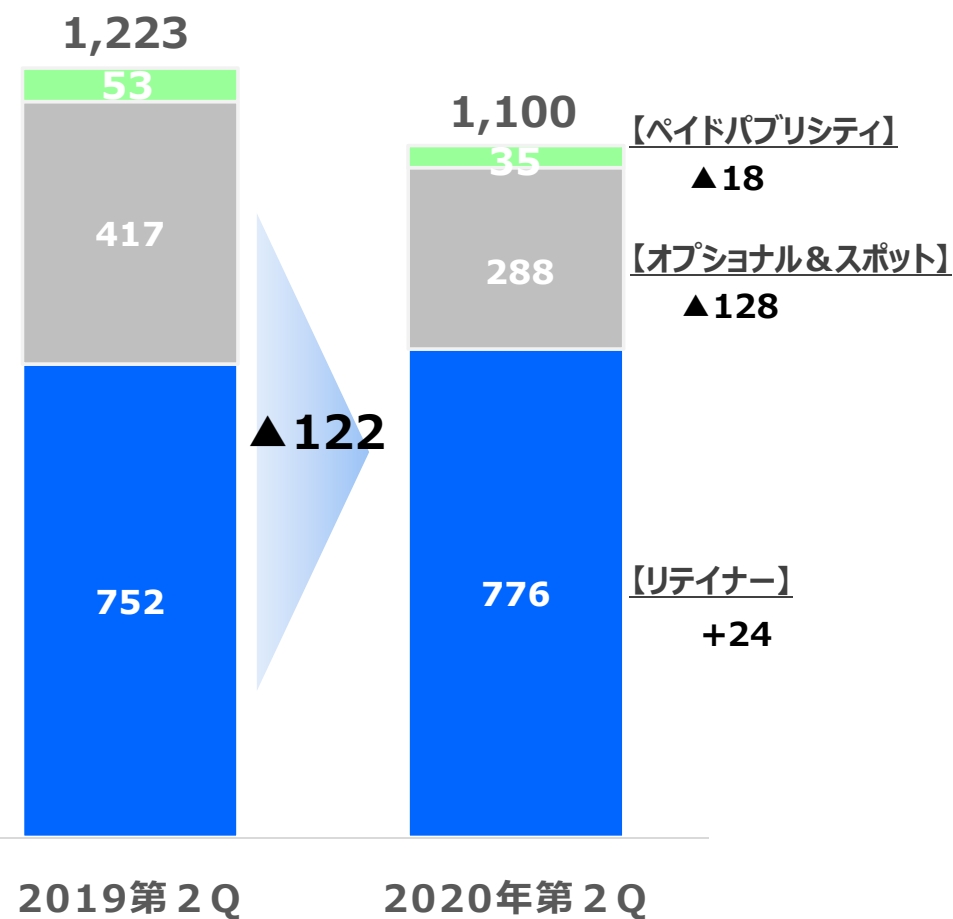
売上高/売上総利益【単体】

売上高



売上総利益

単位：百万円
端数切捨



リテイナー売上区分及び外資比率【単体】

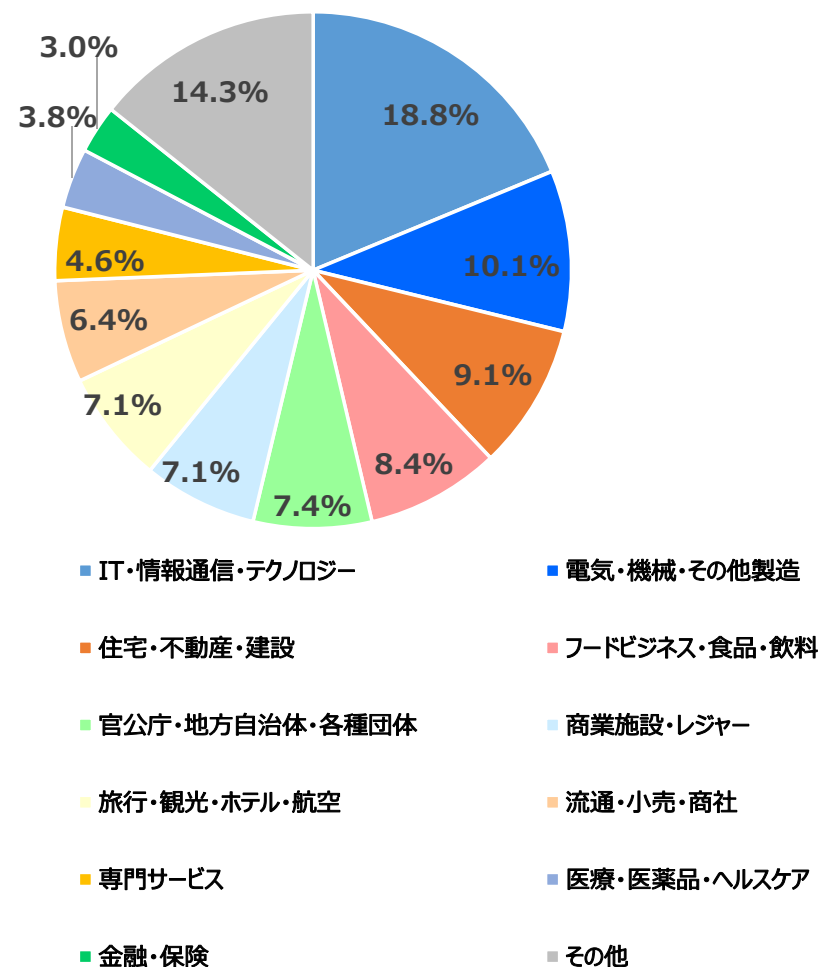
売上構成

	2019年12月	2020年6月	増減ポイント
IT・情報通信・テクノロジー	19.1%	18.8%	▲0.3
電気・機械・その他製造	9.8%	10.1%	0.3
住宅・不動産・建設	9.6%	9.1%	▲0.5
フードビジネス・食品・飲料	7.4%	8.4%	1.0
官公庁・地方自治体・各種団体	7.0%	7.4%	0.4
商業施設・レジャー	6.0%	7.1%	1.1
旅行・観光・ホテル・航空	6.0%	7.1%	1.1
流通・小売・商社	6.0%	6.4%	0.4
専門サービス	5.9%	4.6%	▲1.4
医療・医薬品・ヘルスケア	4.0%	3.8%	▲0.3
金融・保険	1.8%	3.0%	1.3
その他	15.6%	14.3%	▲1.3

外資比率

	2019年12月	2020年6月	増減ポイント
国内企業	64.5%	63.3%	▲1.2
外資企業	35.5%	36.7%	+1.2

2020年6月

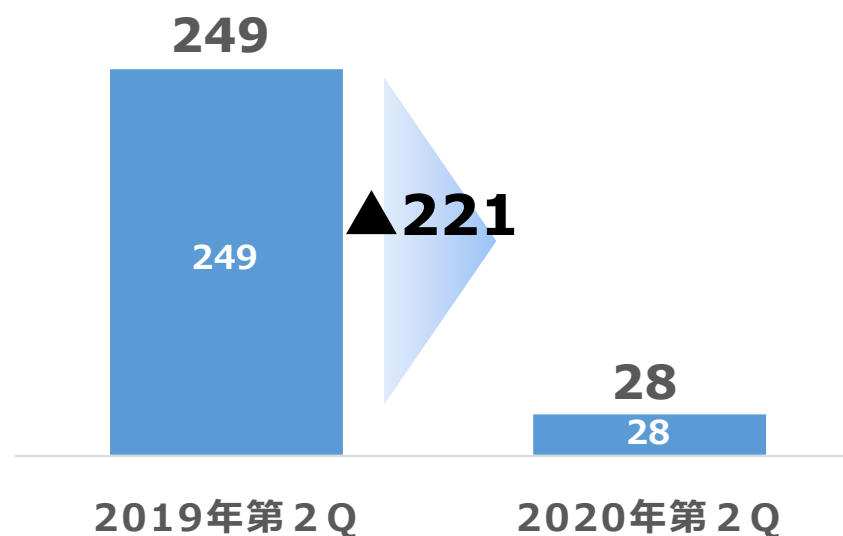
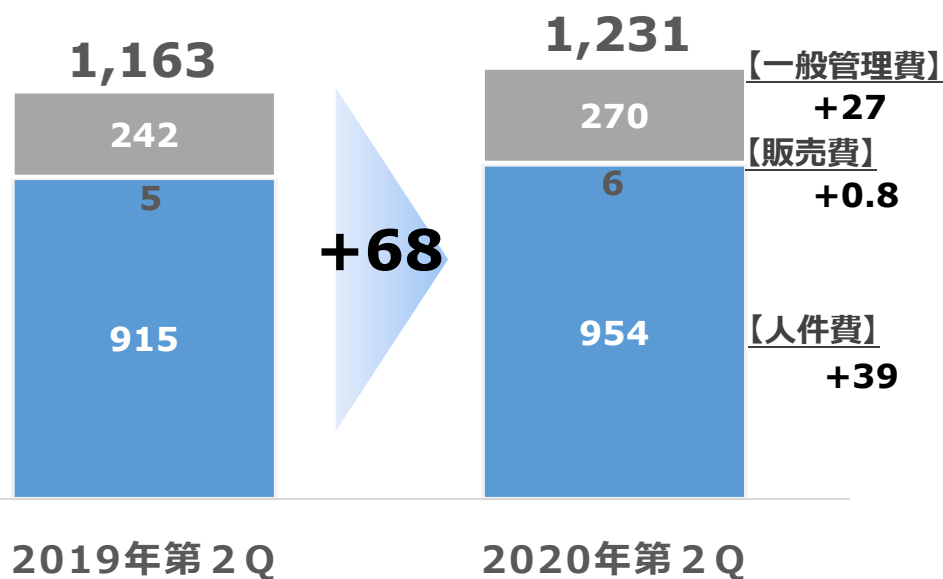


販売費及び一般管理費/営業利益【連結】

販売費及び一般管理費

営業利益

単位：百万円
端数切捨

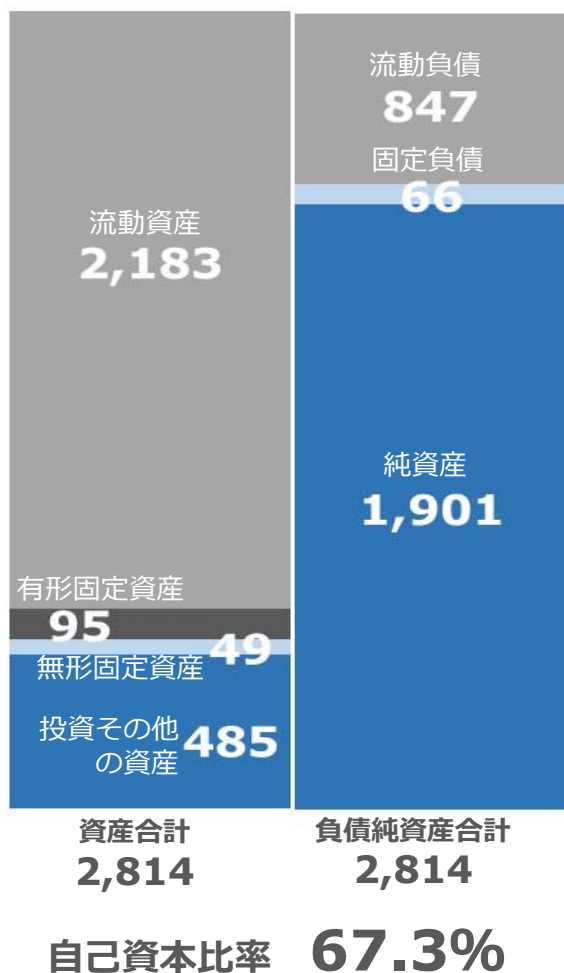


総括

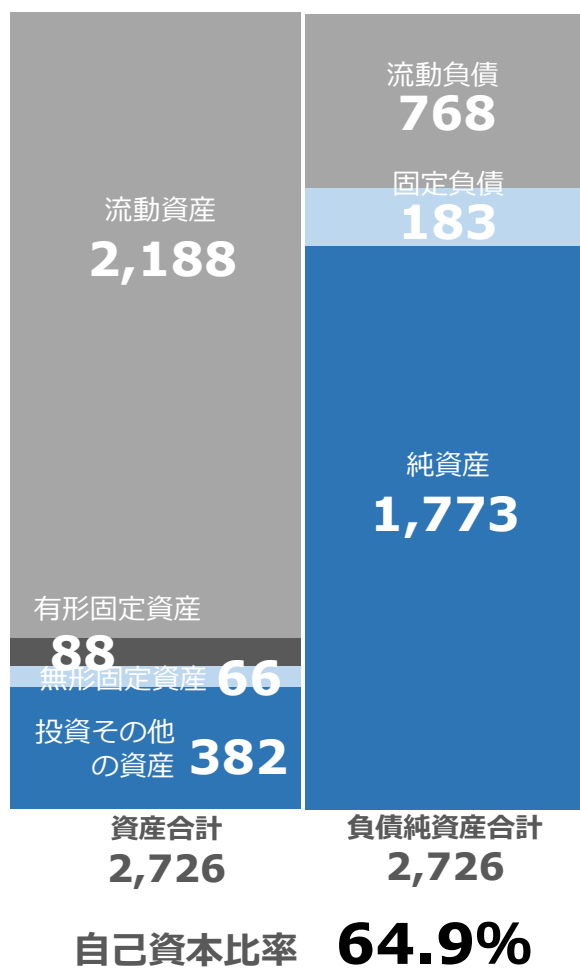
- ◆ 販売管理費
 - ・地代家賃、支払手数料及び、アティカス社の連結化等に伴う人件費等の増加により、販管費の増加（+68百万円）
- ◆ 営業利益
 - ・売上高減少による売上総利益の減少及び、販管費の増加により、営業利益の減少（▲221百万円）

財務状況【連結】

2019年12月期



2020年第2Q



単位：百万円
端数切捨

	増減額	増減率
流動資産	+4	+0.2%
有形固定資産	▲7	▲8.2%
無形固定資産	+17	+34.4%
投資その他の資産	▲103	▲21.3%
流動負債	▲79	▲9.3%
固定負債	+116	+176.6%
純資産	▲127	▲6.7%

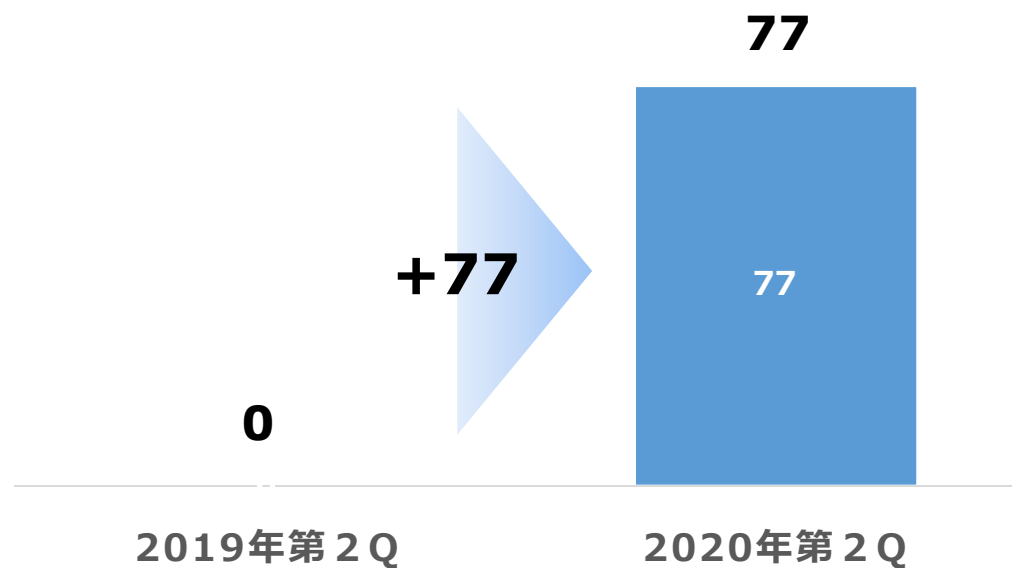
総括

- ◆ 投資有価証券の減少101百万円
- ◆ 支払手形及び買掛金の減少94百万円
- ◆ 長期借入金の増加117百万円
- ◆ 利益剰余金の減少112百万円

特別損失の計上

特別損失

単位：百万円
端数切捨



2020年12月期第2四半期会計期間（2020年4月1日～2020年6月30日）において、実質価格が取得原価から著しく下落した当社保有の投資有価証券について回復可能性があるとは認められないことから、減損処理を実施し、投資有価証券評価損73百万円（単体）を特別損失に計上

キャッシュフロー【連結】

単位：百万円
端数切捨

2019年第2Q

2020年第2Q

2020年第2Q

営業キャッシュフロー

121

218

- ◆ 税金等調整前当期純損益：▲57百万円
- ◆ 投資有価証券評価損：77百万円
- ◆ 売上債権の減少：369百万円
- ◆ 仕入債務の減少：▲99百万円

投資キャッシュフロー

▲101

40

- ◆ 投資有価証券売却による収入：25百万円
- ◆ 保険解約による収入：24百万円

財務キャッシュフロー

▲23

144

- ◆ 長期借入の返済による支出：124百万円
- ◆ 長期借入による収入：295百万円
- ◆ 短期借入：50百万円

現金及び現金同等物

940

1,366

2020年12月期第2四半期 TOPICS



MANHATTAN PEOPLE, INC.

2020年1月

(株)アティカスの株式取得 孫会社化



ATTICUS



Arts-eihan

2020年2月

(株)アーツエイハンとの 資本業務提携及び持分法適用会社化



2020年 2 月

五島の椿プロジェクト



五島の椿

2020年 3 月

オンライン記者発表会サービスの提供開始



ライブ視聴・質疑応答

広報素材入手



2020年 3 月

PR総研

「みんなで考えるSDGsの日（3月17日）」 を記念日として制定





2020年7月

パートナーシップ契約を締結

- ① ドバイ本社の総合PR会社「オリエント・プラネット・グループ」
- ② ルイスPRのAPAC本部（シンガポール）



デジタル分野を学ぶ・育てる

デジマオ

2020年 8 月

デジタルマーケティングに
特化した「人材事業」へ進出

デジタル
人材育成

×

人材紹介

2020年12月期 経営計画

第57期（2020年12月期）経営計画【連結】

単位：百万円 端数切捨	2019年 12月期 実績	2020年 12月期 予想	前年増減額	前年増減率
売上高	5,757	4,500 ~5,000	▲1,257 ~▲757	▲21.8% ~▲13.2%
営業利益	501	100 ~180	▲400 ~▲320	▲79.9% ~▲64.0%
経常利益	501	92 ~172	▲408 ~▲328	▲81.5% ~▲65.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	371	▲29 ~24	▲400 ~▲347	— ~▲93.5%

第57期（2020年12月期）経営計画【単体】

単位：百万円 端数切捨	2019年 12月期 実績	2020年 12月期 予想	前年増減額	前年増減率
売上高	4,915	3,840 ~4,250	▲1,075 ~▲665	▲21.9% ~▲13.5%
営業利益	410	113 ~167	▲296 ~▲242	▲72.4% ~▲59.2%
経常利益	410	110 ~164	▲300 ~▲246	▲73.2% ~▲60.1%
当期純利益	313	▲15 ~21	▲328 ~▲291	— ~▲93.2%

リテイナー

- リテイナー既存顧客との契約継続
- リテイナー契約件数の増加
(IT系企業・外資系企業の契約獲得に注力)

オプションル& スポット

- 官公庁案件への積極的な対応
- 代理店への営業強化
- SNSを活用したPR動画の拡販
- オンライン記者会見への営業注力

新しい商品・ 新サービスの 拡販と拡張

- デジタルプロモーションの強化 (PR TODAY)
- デジマナのコンテンツ拡充
- 人材事業の開始

2020年12月期 事業領域

新規・既存顧客に新しい価値を提供

マーケティングPR

新商品・新店舗PR

記者発表会・PRイベント

テレビPR

海外PR

危機管理広報セミナー

危機管理広報マニュアル作成

メディアトレーニング

トップ、対策本部トレーニング

<オプション&スポット>

広報（パブリシティ）講座

ニュースリリース講座

実践危機管理広報講座

ブランド・マーケティング講座

ソーシャルメディア講座

コンテンツ

ローカルインフルエンサー

動画PR

アスリート、セレブリティ

ターゲティングPR

ウェブPR

ソーシャルメディアPR

PR TODAY

広報の学校（スクール事業）＋ デジタル×オンライン学習

<リタイナー契約>

広報・PRコンサルティング

危機管理広報コンサルティング

ビッグデータ解析・分析

オウンドメディア コンサルティング

コーポレートコミュニケーション

クライシスコミュニケーション

デジタルコミュニケーション

商品（デジタル）

PR TODAY



PR TODAYは、下記三点を通じて、オンライン上に企業のさまざまなPR活動をデジタル化し、情報発信・ストックできる、広報ウェブ担当者向けのデジタルPRサービスです。

記者向け

OnlinePressRoom

記者・インフルエンサーとつながる
PR TODAYオンラインプレスルーム

SNSユーザ向け

PR TODAY Channel

SNSユーザに映像をターゲット広告配信
するサービスPR TODAY Channel
(2019年10月サービス追加)

社員向け

InnerBrandingSite

デジタル社内報サービス
PR TODAYインナーブランディングサイト
(2019年10月サービス追加)

商品（eラーニング）

オンライン学習プラットフォーム「デジマナ」による今後の展開

デジタル分野を学ぶ・育てる

デジマナ

1. デジタルマーケティング基礎講座開設（2019年4月）
 2. デジタルマーケティング実践講座開設（2020年1月）
 3. 戦略プランニング講座開設（2020年2月）
 4. 広報入門講座開設（2020年3月）
- ……随時コンテンツ拡充

自社人材育成



人材派遣・紹介

ニーズのある企業にデジタル・広報人材を紹介

将来予測に関する注意事項

本資料に記載されている当社の現在の計画、見通し、戦略は、将来の業績に関する見通しです。これらの記述は、現時点で入手可能な情報に基づき判断したものであり、リスクや不確実性を含んでおります。実際の業績は、様々な重要な要素により、大きく異なる結果となりうることをご承知おき下さい。

本資料に含まれる業績については、監査法人による会計監査を受けておりません。

参照：サービス区分概要について

リテイナー

6ヶ月以上の契約で企業等の広報活動支援やコンサルティングサービス

(ex.PR戦略の策定、ニュースリリース作成支援、マスコミ各社の担当記者リストの整備、危機管理広報対応支援等)

オプションル& スポット

上記リテイナー契約顧客に対する一時的な付加サービス、 6ヶ月に満たないリテイナー同様のサービス

(ex.記者発表会、PRイベント、プレスセミナー、危機管理広報マニュアルの作成等)

ペイド パブリシティ

顧客のニーズやPR素材の性質によって、新聞や雑誌等の特定ページを購入し、顧客の意図する内容を記事形式で掲載するサービス



第57期（2020年12月期） 第2四半期決算説明会

2020年8月17日

共同ピーアール株式会社

©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.