



第57期（2020年12月期）決算説明会

2021年2月18日

共同ピーアール株式会社

©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

2020年12月期 業績の概要

連結業績

単位：百万円
端数切捨

	2019年12月期	2020年12月期	増減額	増減率
売上高	5,757	4,990	▲767	▲13.3%
売上原価	2,878	2,366	▲511	▲17.8%
売上総利益	2,879	2,623	▲255	▲8.9%
販管費	2,377	2,466	+89	+3.8%
営業利益	501	156	▲345	▲68.8%
経常利益	501	151	▲350	▲69.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	371	12	▲359	▲96.6%

各社別業績

総括

- ◆ 共同ピーアール：リテイナーは、契約平均単価上昇により利益は昨年並みとなったものの、契約社数は前年比微減
スポット・ペイドは、コロナの影響により受注件数が大幅減少
- ◆ 共和ピー・アール：昨年受注した大口スポット案件がなく売上・売上総利益は減少、販管費抑制により営業利益は増加
- ◆ マンハッタンピープル：緊急事態宣言時の映画館の閉鎖や上映延期によりスポット案件が減少
アティカスのM&Aにより販管費が増加し、営業赤字

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 12月期	2020年 12月期	増減率	2019年 12月期	2020年 12月期	増減率	2019年 12月期	2020年 12月期	増減率
売上高	4,915	4,247	▲13.6%	256	211	▲17.4%	665	585	▲12.1%
売上原価	2,461	2,044	▲16.9%	140	103	▲26.7%	356	274	▲23.1%
売上総利益	2,454	2,203	▲10.2%	115	108	▲6.0%	309	311	+0.7%
販管費	2,044	2,073	+1.4%	83	73	▲11.3%	250	320	+27.9%
営業利益	410	130	▲68.3%	32	35	+7.3%	58	▲8	▲114.8%
経常利益	410	124	▲69.6%	32	35	+7.4%	59	▲2	▲103.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	313	▲3	▲101.1%	21	23	+7.8%	37	▲1	▲102.9%

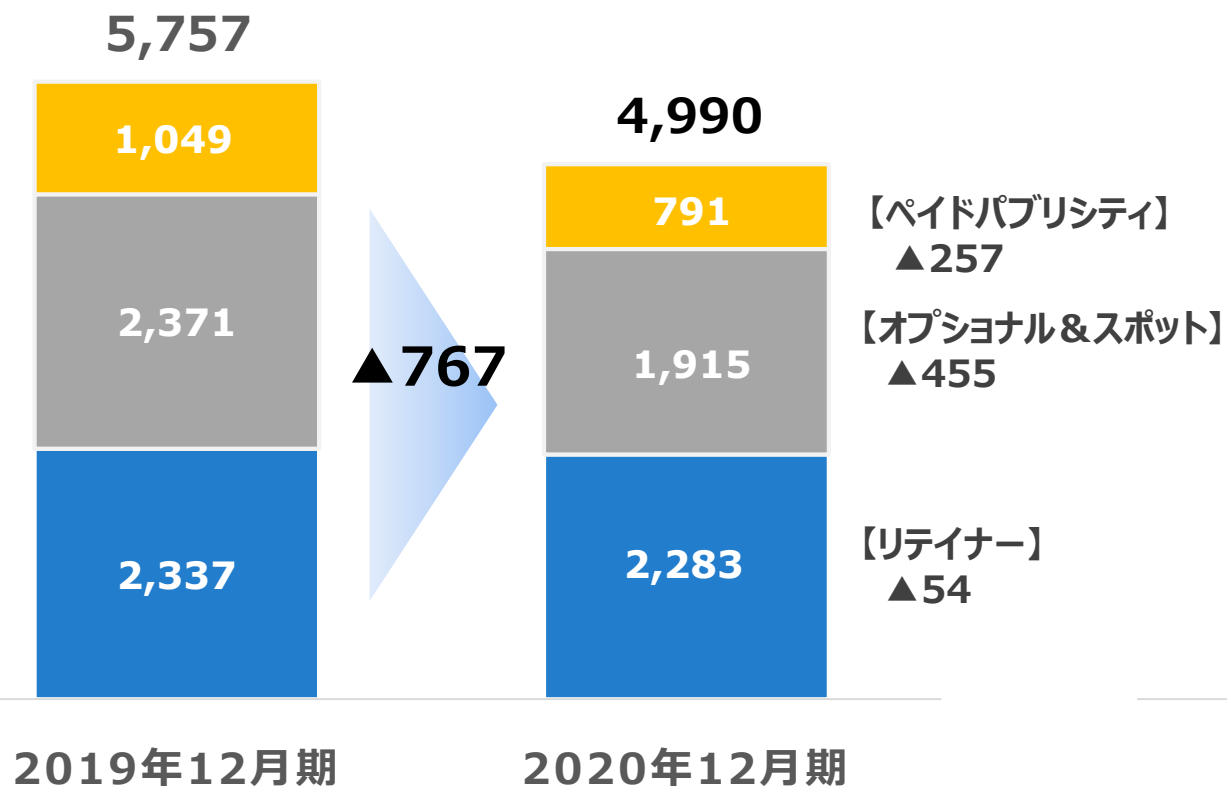
売上高／売上総利益【連結】

総括

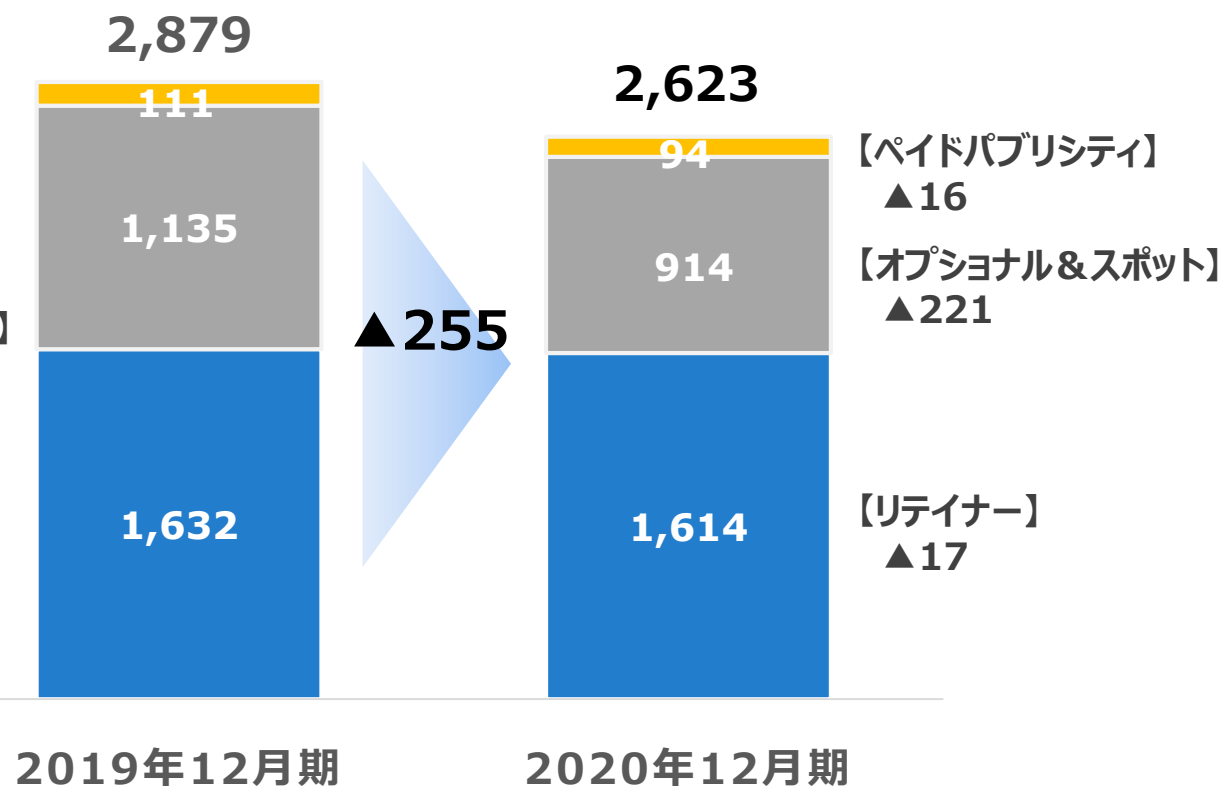
- ◆ リテイナー…………… 契約者数は減少も契約単価は微増、IT関連、フードビジネス関連等契約比率が上昇
- ◆ オプショナル&スポット… 新型コロナウイルスの影響により記者会見やイベント等の取引が減少
- ◆ ペイドパブリシティ…………… 新型コロナウイルスの影響により広告への出稿件数が減少し、受注額が減少

単位：百万円
端数切捨

売上高



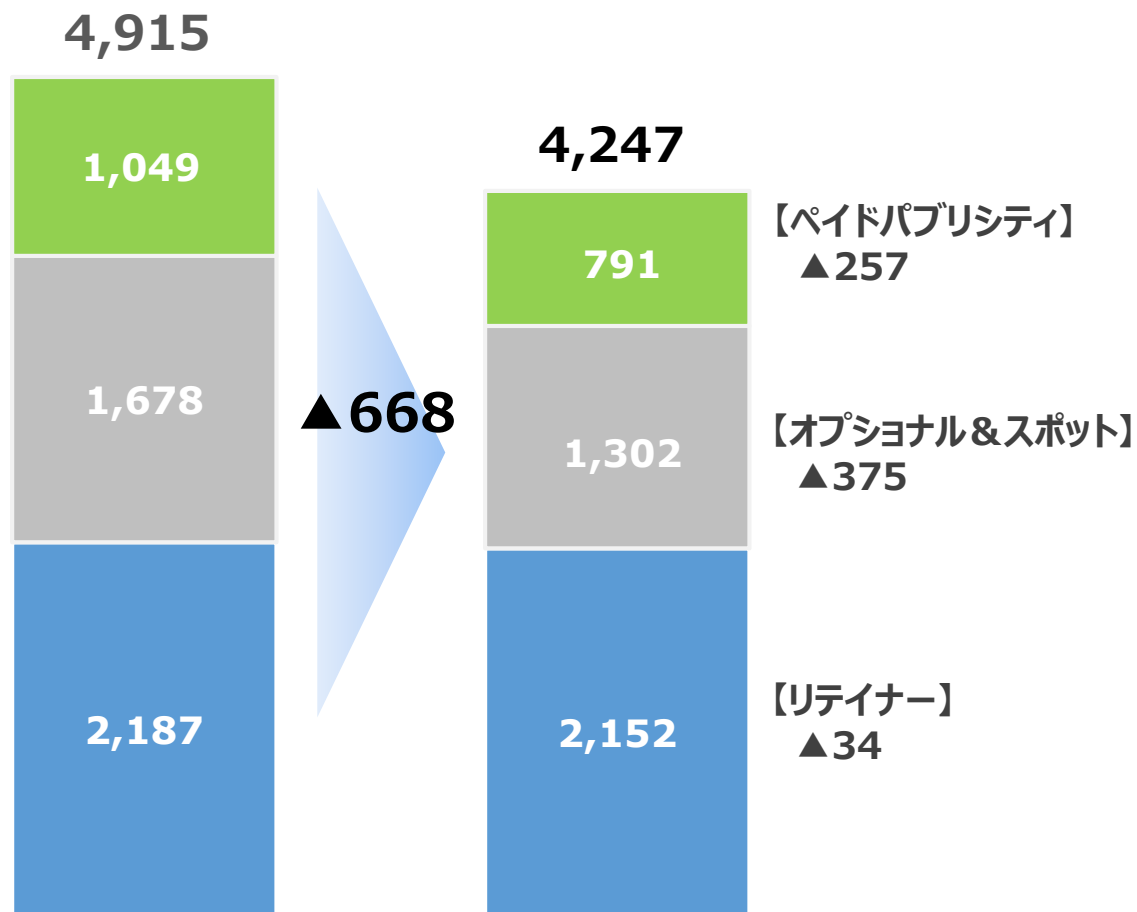
売上総利益



売上高／売上総利益【単体】

単位：百万円
端数切捨

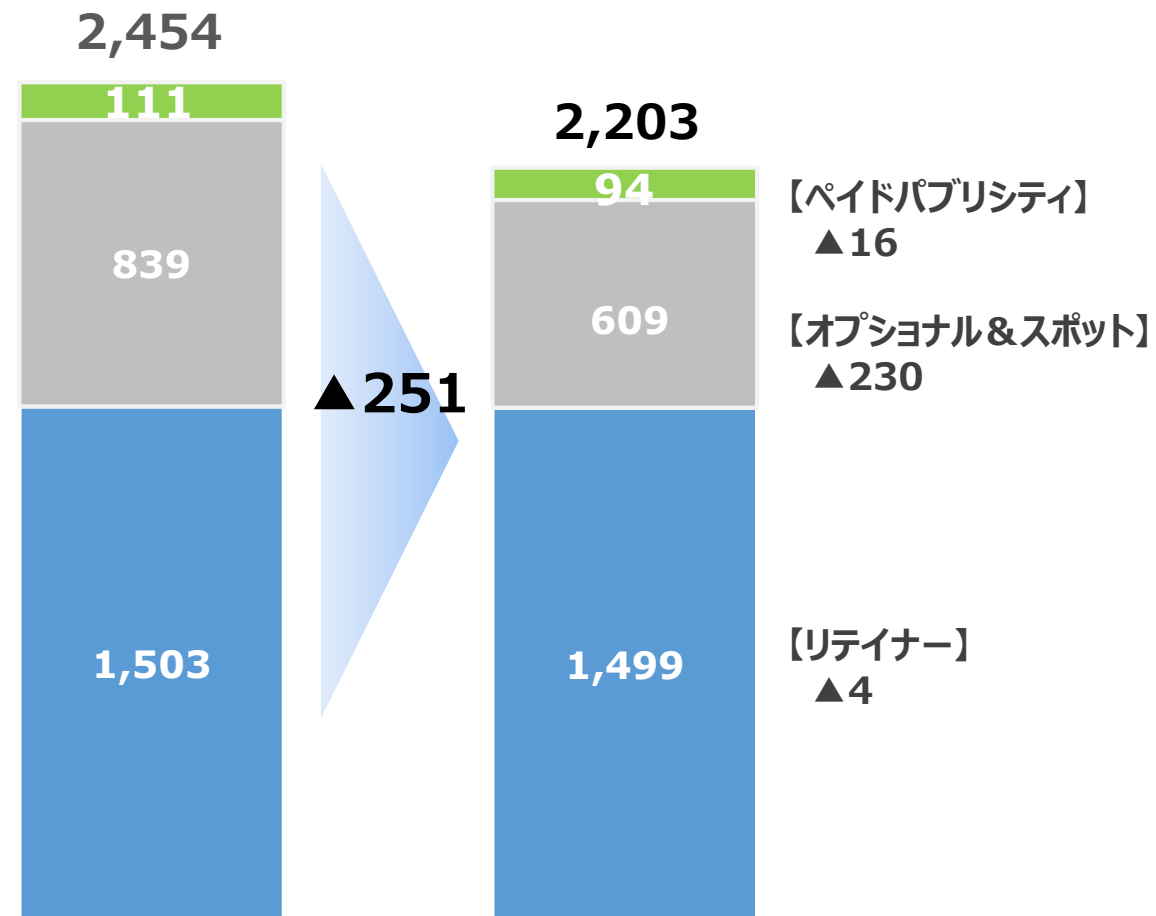
売上高



2019年12月期

2020年12月期

売上総利益



2019年12月期

2020年12月期

リテイナー売上区分および外資比率【単体】

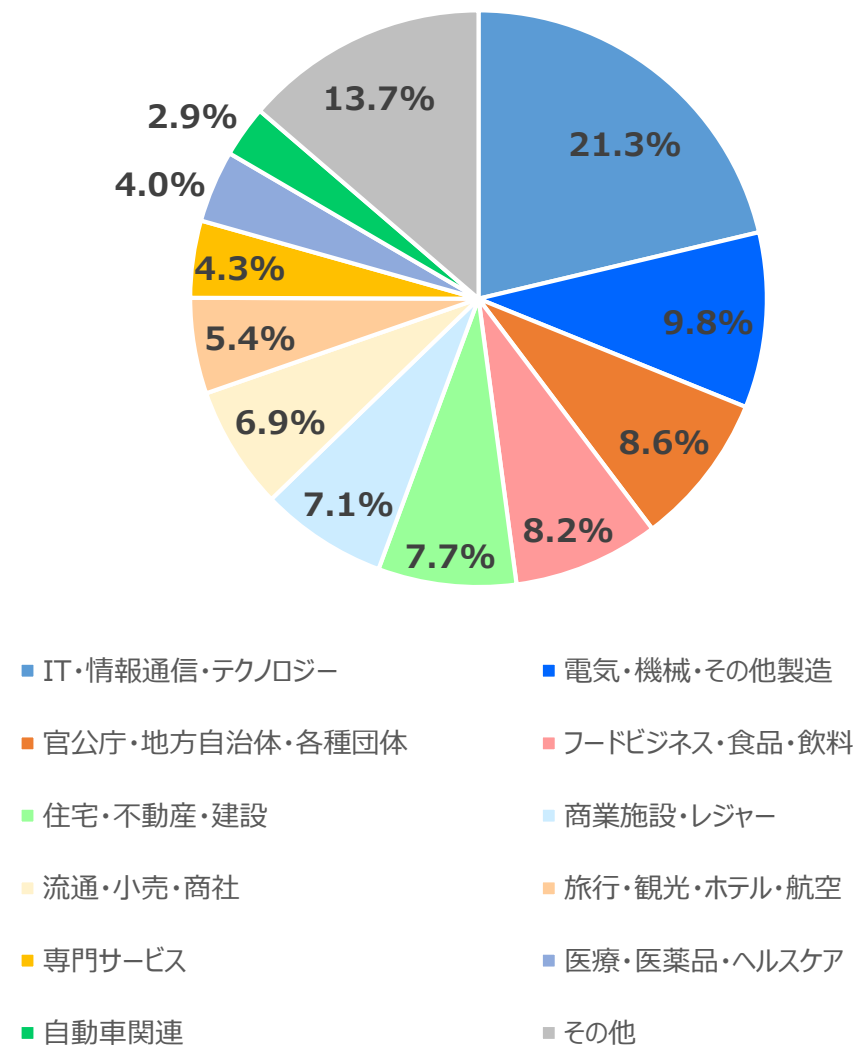
売上構成

	2019年12月	2020年12月	増減ポイント
IT・情報通信・テクノロジー	19.1%	21.3%	+2.2
電気・機械・その他製造	9.8%	9.8%	+0.0
官公庁・地方自治体・各種団体	7.0%	8.6%	+1.6
フードビジネス・食品・飲料	7.4%	8.2%	+0.8
住宅・不動産・建設	9.6%	7.7%	▲1.9
商業施設・レジャー	6.0%	7.1%	+1.1
流通・小売・商社	6.0%	6.9%	+1.0
旅行・観光・ホテル・航空	6.0%	5.4%	▲0.6
専門サービス	5.9%	4.3%	▲1.6
医療・医薬品・ヘルスケア	4.0%	4.0%	+0.0
自動車関連	3.4%	2.9%	▲0.5
その他	15.9%	13.7%	▲2.2

外資比率

	2019年12月	2020年12月	増減ポイント
国内企業	64.5%	63.2%	▲1.3
外資企業	35.5%	36.8%	+1.3

2020年12月



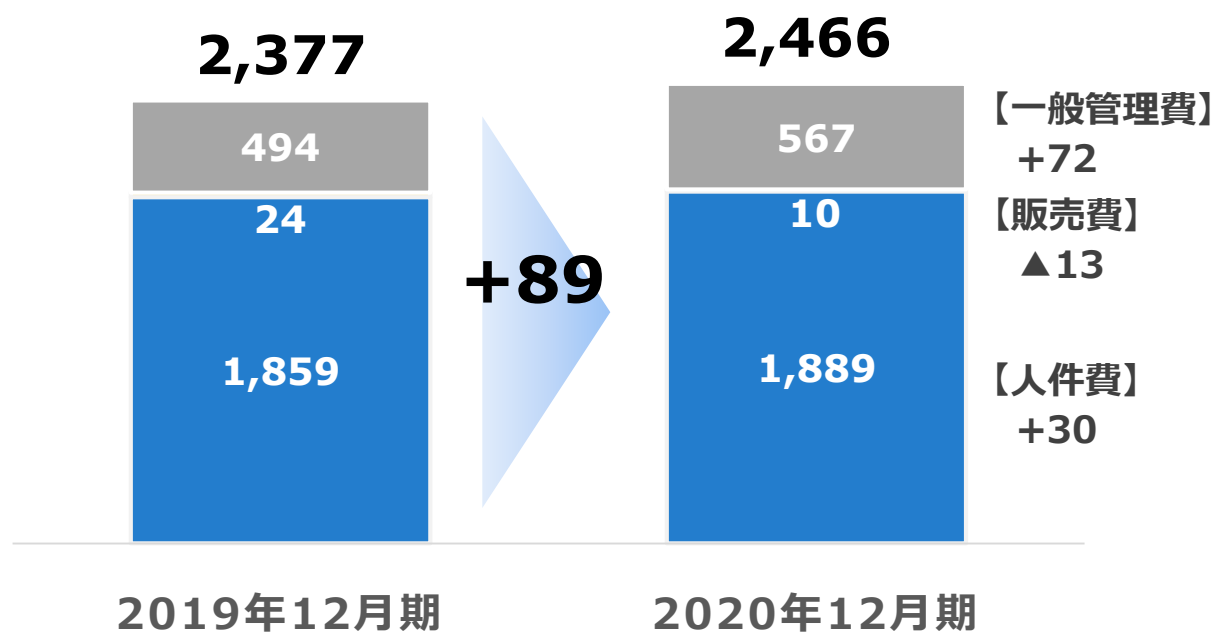
販売費および一般管理費／営業利益【連結】

総括

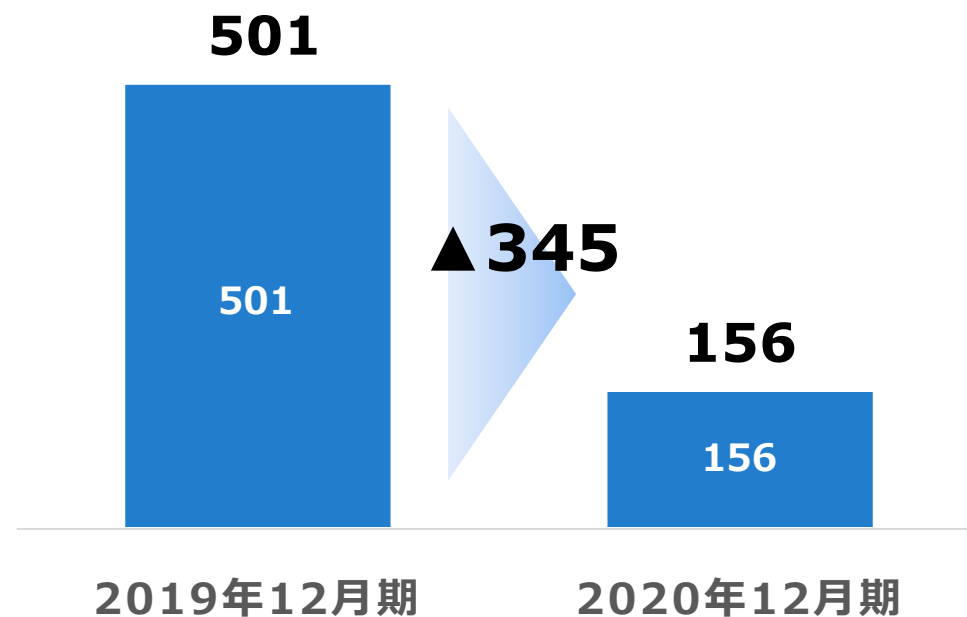
- ◆ 人件費…… アティカスの孫会社化による人件費の増加
- ◆ 販売管理費… 本社移転により敷金償却費の増加及び、アティカスの孫会社化による管理の増加
- ◆ 営業利益…… 売上高、売上総利益の減少及び販売管理費の増加による営業利益の減少

単位：百万円
端数切捨

販売費及び一般管理費



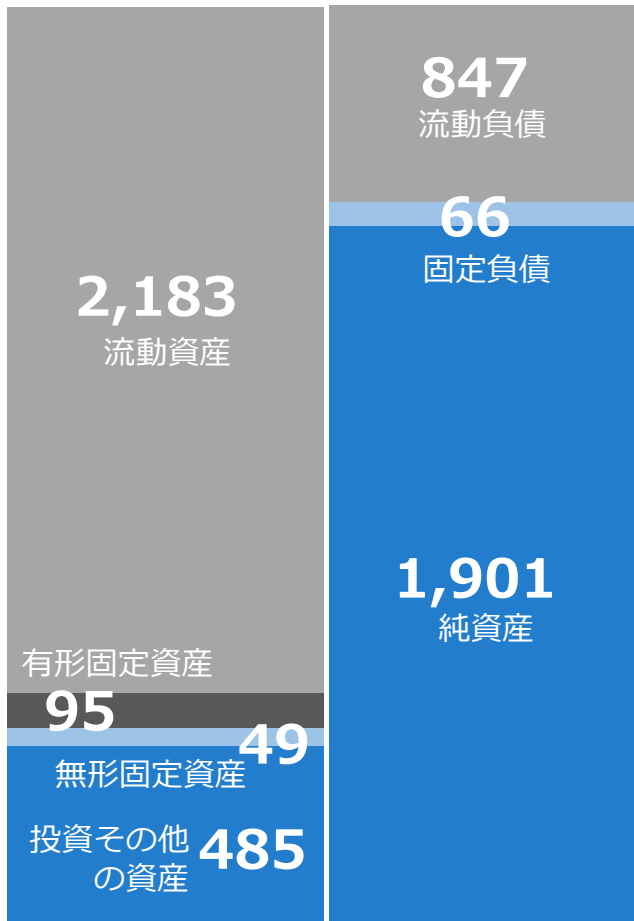
営業利益



財務状況【連結】

2019年12月期

※会計基準の一部改正に伴い遡って適用

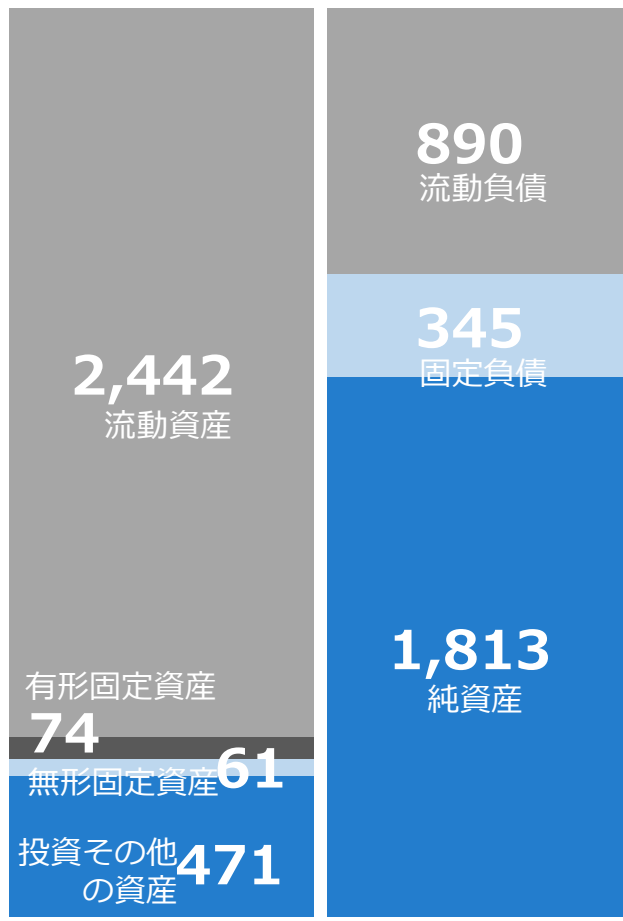


資産合計
2,814

負債純資産合計
2,814

自己資本比率 **67.3%**

2020年12月期



資産合計
3,049

負債純資産合計
3,049

自己資本比率 **59.2%**

単位：百万円
端数切捨

	増減額	増減率
流動資産	+258	+11.8%
有形固定資産	▲21	▲22.3%
無形固定資産	+11	+23.3%
投資その他の資産	▲13	▲2.9%
流動負債	+42	+5.1%
固定負債	+279	+421.6%
純資産	▲87	▲4.6%

総括

- ◆ 現金及び預金の増加 498百万円
- ◆ 受取手形及び売掛金の減少 214百万円
- ◆ 投資有価証券の減少 124百万円
- ◆ 長期借入金の増加 280百万円
- ◆ 利益剰余金の減少 27百万円

キャッシュフロー【連結】

単位：百万円
端数切捨

2019年12月期

2020年12月期

2020年12月期

営業キャッシュフロー

274

384

投資キャッシュフロー

▲123

▲101

財務キャッシュフロー

▲131

241

現金及び現金同等物

962

1,488

◆ 税金等調整前当期純利益：70百万円

◆ 売上債権の減少：219百万円

◆ 前受金の増加：19百万円

◆ 敷金及び保証金の差入による支出：▲136百万円

◆ 長期借入による収入：455百万円

◆ 長期借入返済による支出：▲184百万円

◆ 配当金の支払による支出：▲39百万円

2020年12月期 TOPICS

2020.09 地方創生 PR動画サービス

山梨県



山梨県在住
ご当地ユーチューバー
MINAMIさん

チャンネル再生回数
チャンネル登録者数
アップアップ！

2020.06-12 オンライン記者会見

■業務内容

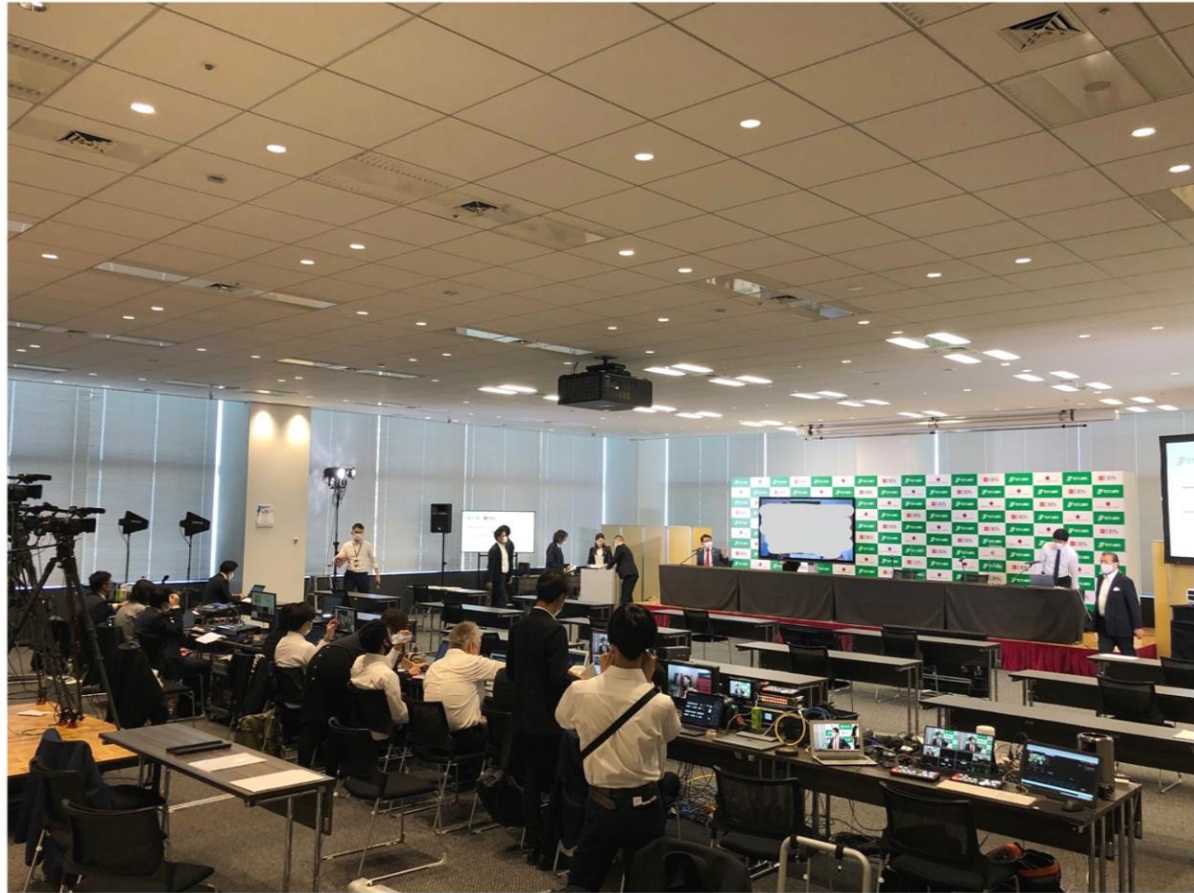
メディア誘致
(PRアカウント部)

オンライン配信
(デジタルコミュニケーション部)

 PR TODAY

- ・視聴方法
- ・広報素材受け渡し
- ・イベント関連情報
- ・アンケート
- ・PR TODAY Channel

2020年6月初回受注から
半年間で約30件



10月 大手銀行 オンライン調停式の様子

2020.06-12 鬼滅の刃 映画PR

マンハッタンピープル



1位「鬼滅の刃」

2020年

2位「千と千尋の神隠し」

2001年



3位「タイタニック」

1997年



4位「アナと雪の女王」

2014年

5位「ハリー・ポッターと賢者の石」 2001年

(2021年1月現在)

歴代の興行収入TOP 5

うち 3 作品を
マンハッタンピープルがPR！

第58期（2021年12月期） 経営計画

第58期（2021年12月期）経営計画【連結】

単位：百万円
端数切捨

	2020年 12月期 実績	2021年 12月期 予想	前年増減額	前年増減率
売上高	4,990	5,150	+159	+3.2%
営業利益	156	200	+43	+27.8%
経常利益	151	200	+48	+32.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	12	107	+94	+745.8%

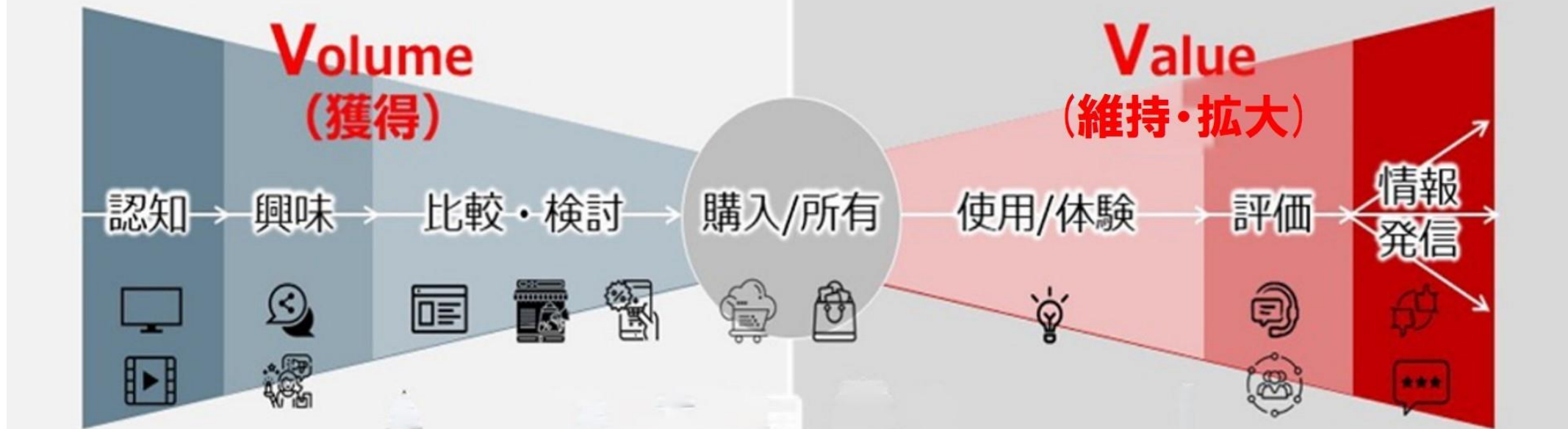
第58期（2021年12月期）経営計画【単体】

単位：百万円
端数切捨

	2020年 12月期 実績	2021年 12月期 予想	前年増減額	前年増減率
売上高	4,247	4,350	+102	+2.4%
営業利益	130	135	+4	+3.8%
経常利益	124	134	+9	+7.2%
当期純利益	▲3	66	+69	—

①顧客の獲得を出発点として

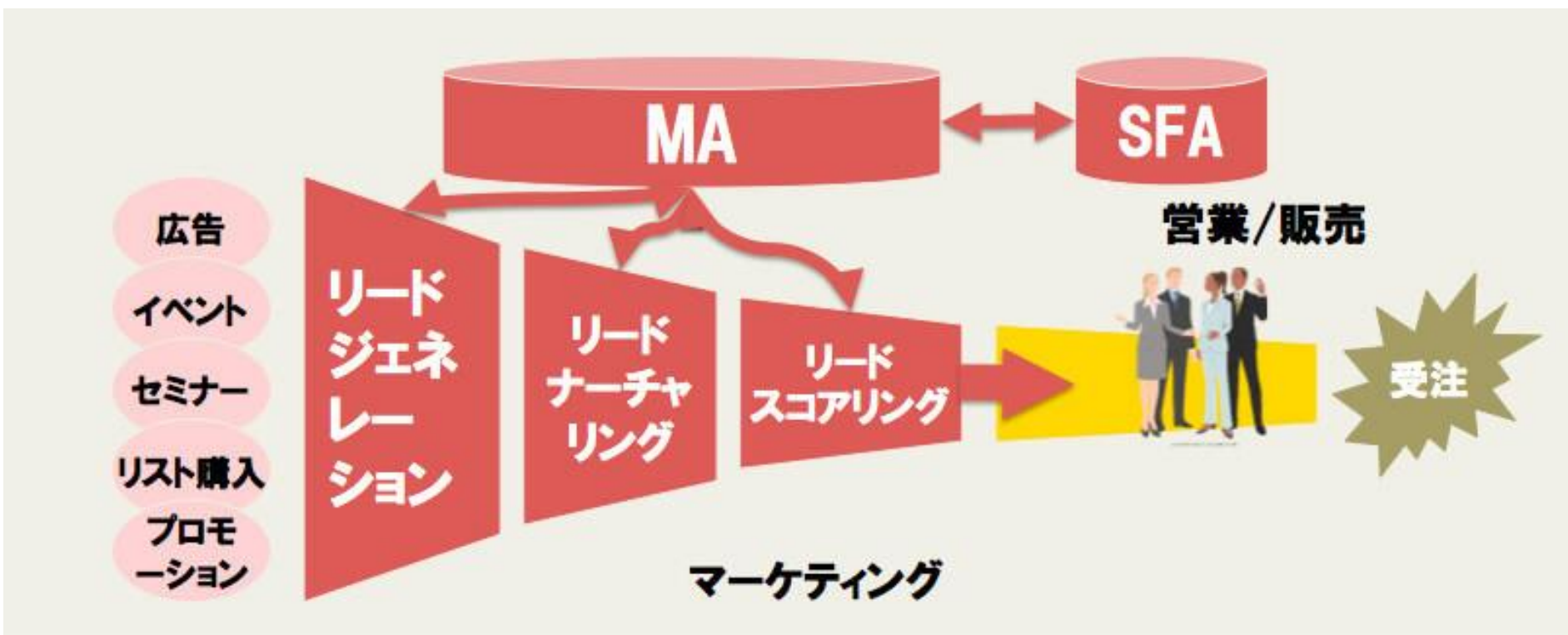
②継続的な顧客との関係を構築



件数、継続率の
KPI設定

マネジメント意識の
徹底

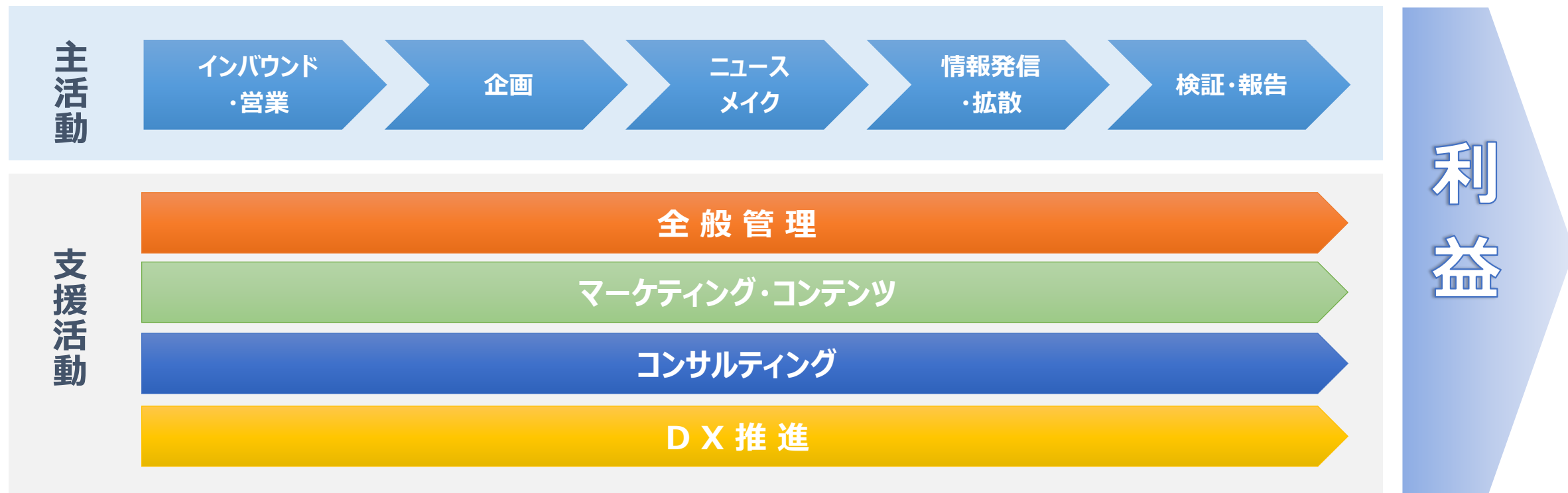
ユーザー満足度の
向上



業務の効率化
オートメーション化

見込み顧客の
拡大と深耕

タイムマネジメントの
定着化



PRアカウント
チーム



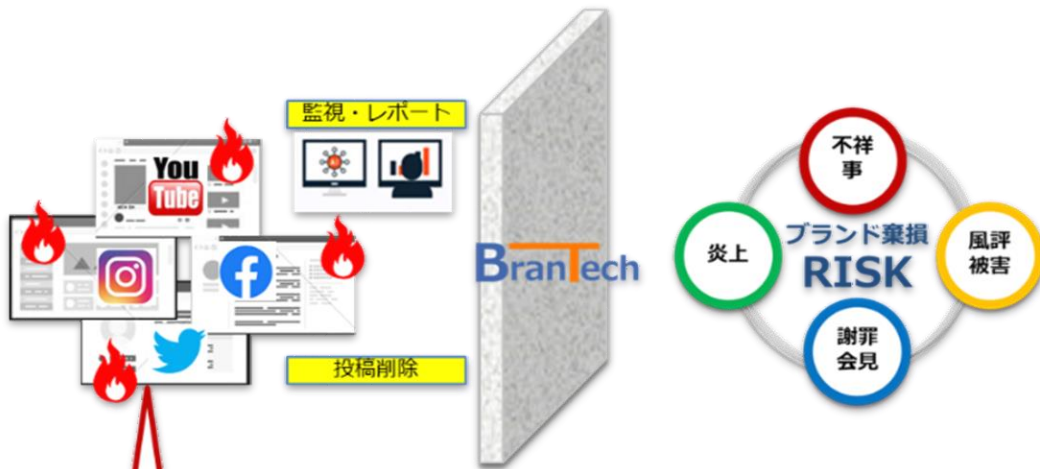
専門チーム

- * マーケティングPR・コンテンツ室（ターゲットPR、IP事業、インフルエンサー事業、DtoC事業）
- * DX推進室（メディアDB、インバウンドマーケティング、PR TODAY）
- * セミナー・コンサルティング部（コンサルティング領域の明確化、コンテンツ開発）
- * メディア部（テレビ、日経、主要なデジタルメディアとのリレーション強化）
- * 国際業務部（インバウンド強化、IT関連会社への営業強化）





投稿監視ツール 提供開始



- サービスへの苦情・クレーム投稿を事前に把握したい！
- 関係者の不適切発言や行動を検知したい！
- ブランド棄損に繋がる風評被害や誹謗中傷の早期対策がしたい！

DX推進室新設

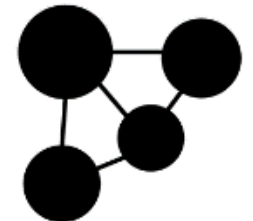
PR業務のDX推進を強化



ITツール導入



組織変革



ビジネスモデル
の転換

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。