

登壇

司会：お待たせいたしました。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形式で開催させていただきます。

はじめに、会社からお迎えしているお二人の方をご紹介します。

まず代表取締役の谷鉄也様です。

谷：谷です。よろしくお願いします。

司会：次に、取締役コーポレート本部本部長の信澤勝之様です。

信澤：信澤です。どうぞよろしくお願いいたします。

司会：本日は、谷様および信澤様、お二方からご説明をいただくことになっておりますが、お二方のご説明終了後、まず会場からの質疑応答の時間といたします。その後、今回オンラインでご参加されている方からのご質問をお受けする予定でございます。

なおご質問のある方は、会社名・お名前をご入力の上、チャットにてご入力、ご質問ください。質問は、説明中も受け付けております。

会場の皆様のお手元にはアンケート用紙が配られていると思いますが、これにつきましては、お手すきのときに記入の上、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。

谷：皆さん、こんにちは。共同ピーアールの代表取締役をしております谷と申します。本日は貴重な機会をいただきましてありがとうございます。

会社の事業のお話、それから PR 業界のポテンシャルのお話、その二つを中心に本日はお話させていただきますと思います。

まず、当社共同ピーアールは、約 60 年の歴史を持つ、自信のある実績を持つ総合の PR 会社でございます。後で具体的な仕事のお話もさせていただきますが、かなり優良なお客様、それから質の

高い仕事に対して、今まで約 60 年間、お客様にお世話になって、PR 業界とともに歩んでまいりました。

簡単にわかるように、ひと目でわかる共同ピーアールというかたちで、事業規模と顧客満足度、それから働きやすさの 3 点で説明をさせていただきます。

まずは事業規模ですが、売上高、これは新会計制度に変わって売上高も変わったのですが、去年で 52 億円、経常利益が 7.3 億円となっております。

それから約 200 名の PR のプロフェッショナルが、われわれの会社で常時働いております。

次に、顧客の満足度ですが、われわれのお客様の特徴として、長期の契約率が高いということが挙げられます。45%強のお客様が長期の契約をしていただいているということと、その中で 5 年以上の期間にわたって継続していただいているお客様が 40%強、いらっしゃるということになっております。

それから、われわれがコンタクトをとっているメディアの数ですが、1 万社超あるということで、こちら、後ほどご説明させていただくメディアとの関係性を図る上で一つのポイントになっております。

それから、はたらきやすさですが、社員の平均の勤続年数が 10 年以上、かつ、最近女性の登用・ダイバーシティに関して先日頃ニュースでも耳にする機会が多いと思うのですが、約 40%の女性の管理職比率を誇っています。これは何年か前に、東洋経済さんの上場企業の女性管理者のランキングでベストテン入りをしております。それから、ほぼ 100%の確率で出産・育児休暇の復帰率ということで、かなり高い数字を誇っております。

次、お願いします。

そもそも PR というとうわかりにくいのですが、谷さん、何なんですか、ということをつまに聞かれることがありますので、PR についてご存知の皆様もおありだと思いますが、説明をさせていただきます。

PR は、非常に簡単に言うと、ニュースを作って届けていく作業なのですが、少しかたく言うと、そういったパブリシティ活動、ニュースを作っていく活動を通じて、企業と社会、あるいは人と人を繋げていく、そういった活動を PR 活動というふうにわれわれは呼んでおります。

その PR 活動を支える肝の部分というのは何なのか、といったときに、われわれはメディアリレーションという言葉を使わせていただいております。

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



メディアリレーションというのは、メディアとの関係構築のことです。メディアと密にまめな、それから濃厚なコミュニケーションをとることによって、初めて良質な PR ができます。メディアリレーションは、PR 活動の肝であるというふうにわれわれは考えております。

次、お願いします。

こちらをよく聞かれることがあるのですが、「PR 会社と広告会社は何が違うのですか」というご質問をよく受けます。

広告会社に関していうと、私も広告会社出身なのですが、新聞やテレビの広告の枠を買って、それに金額をつけてお客様に売るとというのが広告会社です。そこに企画やデザイン、アウトプットをつけて売ります。

それに比べて PR 会社は、PR 枠という枠があるわけではありません。われわれが普段見ているニュースそのものが PR 活動そのもの、反映されているものでございます。当然、PR 会社が絡んでないニュースというのが多いのですが、その中にニュースそのものをわれわれが作っていくという活動が PR 活動になります。ですから、やはり PR というものは、広告に比べて非常に信頼性が高い。それから影響力も大きいです。

例えば、WBS であるとか報道ステーションといったような番組に取り上げられた次の日に、店で長蛇の列になったり、社会現象になったり。芸能人のお名前で言うと、マツコデラックスさんが一言「ヤクルトはいいよ」と、「ヤクルト、これ眠れるのよ」と言っただけで、棚からヤクルトが全部消えるといった現象が起こったりします。

テレビの CM で、そこまでの影響力をもたらした CM というのはなかなかないというふうにわれわれは思っていて、この PR の力をいかに発揮させるのかということが PR 会社の力かなと、課せられた使命なのかなというふうに思っております。

そもそも PR というのはどういうふうに生まれてきたのかと。これはアメリカで生まれてきたものです。パブリック・リレーションの略が PR なのですが、やはり PR の先進国であるアメリカは、マーケットも歴史も日本よりもはるかに大きいです。

パブリックアフェアーズという言葉が聞かれた方もいらっしゃると思いますが、これはロビー活動などを通じて、世論を形成していく流れのことを指します。こうした動きも、PR 会社が担っています。

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



例えば、アメリカの大統領選で、PR 会社の存在は今やもう欠かせない存在になっております。トランプとバイデンが戦ったときも PR 会社の戦いでした。いい部分とそうではない部分もあるかもしれませんが、アメリカでは、PR 会社の影響というのは非常に大きい存在になっています。

そうしたことを見越して、当社の創業者である大橋榮は、1964 年の東京オリンピックのときに、PR の時代が来るというのを予言してまいりました。

今から約 60 年前に、大橋はそんなことを思ったのかというのを、私も最近思って、すごいなというふうに思います。まだ誰も PR という言葉を知らない時代に、でもこれからは PR の時代が来るのだというふうに思ったと。それで大橋は共同ピーアールを創業して、2005 年に PR 業界で初めて上場させていただきました。

その間にカラーシャツというものを、今日私は残念ながら白いシャツを着てこちらに伺っているのですが、カラーシャツを日本に広めたり、それから消費者金融という言葉を作って広めたり、高速道路の首都高の PR であったり、さまざまな PR を手がけてまいりました。

大橋が亡くなった頃は、PR 業界の天皇が亡くなるというふうにあるメディアが報道した、それぐらい PR 業界のパイオニアとして活躍した人間でした。その大橋の理念、それから思いを受け継いで、われわれは今日、共同ピーアールで働いております。

実際に大橋が宣言した通り、PR 業界というのは、まさに時代の潮流の真ん中にあるなというふうに今思っています。従来の「広報」といわれた PR の市場自体も、2020 年から 2022 年度の間までに 1,100 億から 1,400 億まで伸びています。これは二桁成長をしているという意味では十分注目に値すると思うのですが、それ以上にデジタル化が進んだことによって、PR 業界とより大きい広告業界が合体しつつあるのです。業際化という言葉がわれわれはよく使っているのですが、広告が PR 化して、PR が広告していくと。両者の垣根が少しずつグラデーションになって溶けていく、そういった現象が起こっているというふうに、まさに最近は実感しております。すなわち、PR 業界にとっては非常にチャンスだ、というふうにこちらを捉えております。

次、お願いします。

先ほどもお話に出たメディアリレーションズというのが、われわれの PR の原点だというふうに思っているのですが、われわれの事業そのものは、このメディアリレーション活動を、200 人の PR のプロフェッショナルが絶えずこまめにやり取りをしているということの蓄積になっていきます。これがわれわれの活動の原点になっています。

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



上流の提案で言うと、われわれは PR のコンサルティングをやっているというふうに言えるのですが、実際われわれがお客さんに対して提案した内容を実行していくことが大事ですので、提案するだけではなくて、提案した人間が実行部隊を兼ねているというのがわれわれの強みでもあります。

次、お願いします。

それを表したのが、こちらのトライアングルになります。

PR のコンサルティングを上流で行って、それで実際のエグゼキューションを現場の部隊がやっていく。さらに PR というのは非常に属人的なものです。ですから、この人は仕込むのが上手いけれど、この人は仕込むのがあまり上手くない、ということも当然あります。そういった部分を、なるべくテクノロジーの力を使うことで、例えばメディアリストを共有するとか、今までの PR の費用対効果を測定して、悪かったら悪かったときの課題点をつぶした上で次の手を提案するとか、そういったことをデジタルの力によって、新しいテクノロジーの力によってできるような時代になってまいりました。

こちらの三つの円のセンターに共同ピーアールがいるのですが、この数年間でわれわれはいろんな会社と事業提携したり、M&A を行ってきました。

そうした中で、彼らの特殊なテクノロジーであるとか技術を、われわれの PR の実施に向けて使わせていただくことで、われわれの総力をあげることができるというふうに考えております。

次、お願いします。

実際に、PR 会社に求められる役割というのも、単純にテレビに載せてくれとか、単純に雑誌に載せてくれという要望だけではなくてきています。

より川上の経営課題に対して、どういうふうに自分の会社を一般ユーザーに、あるいは特定ユーザーに伝えていったらいいのかと。そういうオファーが増えてきている中で、われわれの戦略的なパートナーとしての位置づけが強まっているというふうに考えております。

そこで、われわれの強みと特徴について、5 点挙げさせていただきます。

一つは、繰り返しになりますが、長年の信頼関係によって確立された強いメディアリレーション、これがわれわれの一番の強みだというふうに思っております。メディアコンタクト力や、われわれの対応のクオリティは、調査（アンケート）から高い支持を受けております。

強みと特徴の二つ目なのですが、われわれは多種多様なネットワークを持っております。国内では、北海道から沖縄までの 17 都道府県にまたがる地域の広告会社の一番店のネットワークがあり

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



ます。これはメイシスといいます。こちらの方に加盟することによって、地域創生の仕事であるとかナショナルクライアントの地域展開の仕事の PR とか、そういった案件が増えてまいりました。

それから右側の Global Com という、これは世界約 100 カ国にまたがるネットワークがございます。こちらのグループにもわれわれは入っております。これによって、国内だけではなくて、海外の PR の仕事、ヨーロッパの PR の仕事、アメリカの PR の仕事というものができるようになってまいります。インバウンドの仕事で、アジアの PR がしたいというお客さんもございます。そういった仕事も断らずに受けられるような体制をわれわれはとっております。

それから、この Global Com では、年に 1 回、ホスト国を決めて世界大会を行っているのですが、今年 2023 年は、初めて東京で、共同ピーアールが主催・ホスト国として、こちらの世界大会を開催いたします。

それから、強みと特徴の三つ目ですが、豊富な問合せと紹介による取引機会と書かせていただいております。これは、われわれは新規の案件も当然取り組んでいるのですが、その 8 割が既存のお客様からの紹介、あるいはホームページを中心としたインバウンドの問い合わせによるものです。このインバウンドの問い合わせは年々増えていまして、かなりの件数、毎日 1 件必ず来るといったようなレベルのお客様から問い合わせや要望を受けております。こうした機会を、われわれは今の段階で必ずしも 100%生かしきっているわけではないので、まだまだのびしろがあるなというふうに考えております。

次、お願いします。

それから強みと特徴の 4 点目になります。冒頭にお話させていただいたように、われわれはクライアントに非常に恵まれて、成長させていただいてきました。大手のお客様との長期のリテイナー契約により、安定した収益を得ることができております。これは経営の安定性という意味では、非常に強いものがあります。私も 8 年前に共同ピーアールに来たのですが、このリテイナーの契約のお客様の銘柄、数々の優良顧客の銘柄、それから中身を見て、ここはなかなかすごい会社だなというのを感じたのを覚えております。売上構成ですが、長期のクライアントが 45.5%、5 年以上のクライアントが 41.9%というかたちになっております。

それから、強みと特徴の 5 点目ですが、そうしたわれわれの PR のバックグラウンドをもとに、新しいシステムを作ってまいります。SAKAE という、創業者の大橋榮の名前を取ったシステムでございます。これは PR というものが、やはり目に見えない、非常に属人的だという部分がございます。そして、われわれの一番の強みがメディアリレーションであるなら、そのメディアリレーションをデータベース化したらどうだろうか、という発想のもとに取り組んでいるプロジェクトであります。

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



PR を可視化させて、その PDCA のサイクルを回していく、費用対効果を追求していく、そういったシステムになっております。ちょうど今月から、この SAKAE に全営業が全面移行をしていますので、これからこの SAKAE の中にどんどんどんどん PR のデータが溜まって行って、それがぐるぐるぐるぐる回転して、新たな PR が生み出されてくると。そういう循環を作れることができればなというふうに思っております。

それから、トピックの話をさせていただきたいと思います。

2025 年に大阪・関西万博がありますが、こちらの起工式が先日行われました。こちらの PR をわれわれがさせていただきました。岸田首相を含めて、数々の VIP の対応を含めて、われわれの方で PR を取り扱わせていただいております。

それから、先ほど広告と PR の業際化の話をさせていただきましたが、ECC 様の事例がありますので、こちらの方に載せさせていただきました。PR と交通広告と SNS の掛け算で、街中でタクシーを待っているときに、「前の車を追ってくれ」みたいな、そんな映画のフレーズを皆様も聞かれたことがあると思うのですが、それを英語でいったらどうなる？といったポスターを貼って、それを SNS 上で拡散させるという手法をとりました。こちらのプロモーションに関しては、非常に好評のうちに終わりました、東京コピーライターズクラブの TCC という非常に権威のある賞を受賞させていただきました。

それから、われわれの子会社のマンハッタンピープルという映画の PR 会社があるのですが、ハリウッドの超大作「007」、それから「ジュラシック・ワールド」、「スター・ウォーズ」といったような超大作から、社会現象になった「鬼滅の刃」のような作品まで、幅広く扱わせていただいております。

あと、VAZ というインフルエンサーの会社があるのですが、こちらに所属している、少し前まで仮面ライダーに出ていた星乃夢奈というクリエイターがいます。その彼女が、インターネット上で楽曲を作曲している HoneyWorks というクリエイター集団とコラボをしました。結果として大変ヒットしまして、TikTok 上の総再生回数で 1 億 5,000 万再生をしました。これは全世界のアーティストの中でウィークリーで 3 番目、国内では 2 番目という記録を出しております。すごいなというふうに手応えを感じておりますので、もしお時間がある方はご覧いただければというふうに思います。

最後に、消費者物価指数という指数があるのですが、この算定に子会社のキーウォーカー社が採用されております。キーウォーカー社は、Web クローリングの技術が非常に優れていますので、総

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



務省さんの方からお声がけをいただいて、プレゼンテーションの後に採用されておりますので、最後のトピックとして説明をさせていただきます。

続いて、決算概要および業績の予想を、信澤役員の方から発表させていただきます。

信澤：改めまして、管理部門責任者の信澤と申します。本日はお集まりいただきまして、どうもありがとうございます。

これより私の方から、2023 年 12 月期第 2 四半期の決算状況について、ご説明申し上げます。よろしく願いいたします。

まず決算ハイライトですけれども、後ほど細かい数字はご説明いたしますが、昨年に引き続き、過去最高の売上、および営業利益を出すことができました。こちらについて後ほどご説明いたします。

まず、売上高ですけれども、32 億 6,300 万というかたちになっておりまして、昨年より約 10 億円の増加となっております。

この主な要因ですけれども、一つ目は、昨年は 1 月に VAZ という会社をグループ会社化しました。一方、キーウォーカーという会社は、昨年 6 月に株式を取得し、7 月以降連結対象としております。昨年は、キーウォーカーが同じ期間で連結になっておりませんので、まずキーウォーカーの部分の売上高が約 4 億円ほど増加しております。

もう一つは、PR 事業の方が去年よりも引き続き堅調に推移しておりまして、約 5 億円強ぐらいがプラス要因になっておりますので、この二つの主な要因で、売上高は 32 億というかたちになっております。

一方で、営業利益につきましては、4 億 4,700 万円ということで、昨年よりもプラス 1,700 万円というかたちになっております。

営業利益の増加に対しまして、利益があまり増加していない要因ですけれども、当社は、今後の事業戦略の一環として人的資本への投資ということで、去年末から今年上半期については積極的な採用を行っております。

今、人員数は、昨年末よりも 1 割程度増えておりまして、人材の投資を積極的に行っておりますので、その販管費の増加要因もありまして、一部利益の押し上げが少し少ないというかたちになっております。

続きまして、経常利益につきましては 4 億 5,400 万円ということで、昨年よりもプラス 400 万円というかたちになっております。

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



当社は、営業外収益、営業外費用というものはあまり多くはないのですが、昨年は為替差益、およびコロナ関係のグループ子会社が助成金をもらった影響もありまして、けっこう伸びました。今年は、為替差益が若干あるものの大きな変動はありませんので、伸び率が営業利益よりも少ないというかたちになっております。

当期純利益につきましては、2億6,800万円ということで、昨年よりも8,400万の減少というかたちになっております。

こちらの主な要因ですけれども、昨年は特別利益、特にキーウォーカーの株式取得において、当社が前回株式取得した昨年のタイミングは2回目ということで、一番最初に取得したときと昨年取得した価格との差益が出ましたので、その特別利益が昨年約4,500万円ほど計上している部分もありまして、特別利益で5,300万円あったことと、あと今年は昨年下半年以降のれんの償却を行っているので、課税所得が増えておりますので、税金部分が増えておりますので、その部分の増加要因があったことによって、当期純利益が減少したというかたちになっております。親会社株式に帰属する四半期純利益につきましては、記載の通りになっております。

続きまして、セグメント別の損益でございます。

PR事業につきましては、主に当社の共同ピーアール単体と、マンハッタンピープルというPR会社の子会社と、共和ピー・アールというかたちになっておりますけれども、こちらの売上につきましては、昨年よりも約5億6,000万円増加の25億というかたちになっております。

こちらの方は、先ほどもご説明している通り、PR事業につきましては、当社はリテイナー顧客の増加要因もあることと、昨年より取り組んでおりますマーケティングPRにおける大型案件の取り組みが少しずつ見えていることもあって、大型案件、特に企業のカンファレンスの受託、およびコロナ明け後のリアルイベントの増加もありまして、増加要因となっております。

利益につきましては、記載の通り、4億2,800万、昨年比1,100万円の増加というかたちになっております。

続きまして、インフルエンサーマーケティング事業、当社の子会社のVAZに当たるのですが、こちらの方につきましては、売上は約9,000万円増加の3億6,000万円というかたちになっております。一方、営業利益は、1,600万円減の800万円というかたちになっております。

売上の増加要因につきましては、引き続きインフルエンサー事業の強化に努めております。先ほど谷がご説明しました、星乃夢奈のミュージックイベントのほか、当社の他のインフルエンサーのタイアップ案件が増加している影響がありまして、売上が増加しているのですが、こちらにつ

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



きましても、将来の事業拡大の一環として人的投資を積極的に行っている影響で、販管費が一部増加しています。

もう一つ、VAZ は今月本社を移転いたします。その費用が一部上半期の方に載っているため、販管費が増加したことによって、営業利益が昨年よりも若干減少したかたちになっております。

三つ目の事業ですけれども、AI・ビッグデータソリューション事業につきましては、こちらはキーウオーカーの会社の部分でありますけれども、昨年は同期間では実績ございませんので、そのままプラス要因になっております。売上が約 4 億円、営業利益は 7,300 万というかたちになっております。

こちら引き続き、昨年よりも Web クローラー事業および分析事業の方の計上が続いておりますので、昨年よりもかなり増加しています。昨年は、下半期だけで売上が約 3 億円、営業利益 3,000 万円という事業規模でございましたけれども、昨年よりもかなり事業を伸ばしている状況となっております。

最後に、調整金は当社ののれんの償却となっておりますので、この金額は、ほぼのれんの償却と申っていただければけっこうでございます。

続きまして、事業の説明をあまり行っていないこともございますので、今回改めまして、各事業セグメントでご説明をさせていただければと思っております。

まず、PR 事業ですが、三つの大きな事業がございます。

われわれがよく使っておりますけれども、リテイナー事業というものがわれわれの大きな柱の一つとなっております。

リテイナー事業は、当社が定めております PR コンサルティング業務において、6 ヶ月以上の契約をしているクライアントからもらう案件のことを指しております。

冒頭でもお話があった通り、5 年以上契約しているお客さんは約 4 割ほどいますし、継続率も 80% でございますので、これは当社の安定的な収益となっております。こちらのクライアントからの収益が主な利益の要因となっております。

二つ目が、オプション&スポット案件という言葉になっております。こちらは、リテイナー顧客から追加でもらう、例えば記者発表会だったりとか、タイアップ広告案件だったりとかいう部分をこちらの方に計上しております。その部分と、先ほどリテイナー顧客は 6 ヶ月以上と申し上げましたが、6 ヶ月未満のお客様につきましては、こちらの方に区分させていただいております。将

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



来、6ヶ月以上の契約になった場合には、リテイナーの方に変更されるというかたちになっております。

三つ目は、ペイドパブリシティ案件ということで、こちらはいわゆる雑誌、新聞、またはネット広告等の、広告に関係する案件のことを指しております。こちらは、昨年新収益適用基準になったことによりましてあまり売上への影響はなく、現状は純額売上で計上されております。

下の表は区分ですので、見ていただければけっこうでございます。

続きまして、PR 事業における顧客層です。

当社は、ほとんどの業種、お客さんとお付き合いさせていただいておりますけども、特に当社の強みの一つである IT テクノロジー事業のお客様が非常に多くなっております。数年前は 15%ぐらいだったのですが、当社は他社に比べてお客さんの評価も高く、非常にのびしろがある部分もありますし、世の中的にも事業が伸びているクライアントも多いですので、やはりここは当社として積極的に営業している部分もあり、実績もありますので年々増えておりまして、現在はリテイナー売上の約 3 割がこの顧客層となっております。

その他は、まんべんなく仕事をしておりますが、最近の特徴では、コロナ明けで旅行関係、航空関係のお客さんも少しずつ戻りつつあります。あまり景気に左右されず、幅広くお客さまがいますので、大きな影響を受けない顧客層が多いと思っていただければけっこうでございます。

外資系比率につきましては、これも本当に 10 年前ほどは 2 割もない顧客層だったのですが、最近は年々外資系比率が増えておりまして、今、約 3 分の 1 強は外資系となっております。

こちらは、一番上の IT テクノロジーが増えている要因もありまして、海外系の IT テクノロジーのお客さんも、けっこうな比率で当社が受託させていただいているお客さんの一つとなっております。こちらが伸びている要因もその要因の一つとなっております。

続きまして、事業セグメントの二つ目になりますが、インフルエンサーマーケティング事業です。こちらは VAZ の事業が主なのですが、こちら大きく三つの事業がございます。

まず、プロダクション事業でございますけれども、こちらは記載の通り、当社がエージェントの契約をしているクリエイター数も含めて、約 70 人ほどおります。こちらのタレントの広告収入、および企業からのタイアップ案件が主な要因となっております。VAZ の主な収益の一つとなっております。

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、メディア事業ですけれども、VAZ の特徴として、自社のメディアを三つほど持っております。

一つは小中高向けのめるぶちというバラエティ番組を持っているメディアと、二つ目が Meltv という高校生・大学生向けの美容系のサイトですけれども、こちらのメディアと、三つ目が CulTV という人気クリエイターを集めた動画サイトを持っております、こちらをメディア事業として、メディアの動画を発信しつつ、企業のタイアップをとるというかたちになっております、こちらも大きな事業の柱の一つとなっております。

最後に、インフルエンサープロモーション事業ということで、こちらは、自社でまかないきれないクリエイターさんと契約させていただき、うまくプロモーションを考えて企業に提案するというところを行っております。こちらも三つ目の事業として、営業の一環として拡大しています。

続きまして、三つ目のセグメントですけれども、AI・ビッグデータソリューション事業です。こちらの方はキーウォーカー社の事業となっております。大きく二つの事業に分かれております。

まず、データ収集事業でございますけれども、こちらはいわゆる Web 上のデータを、独自のクロール技術によって収集し、加工して、お客さんの方にマーケティングデータとして提供する事業でございます。当社は製品名を Shtock Data という名前で出しておりますけれども、一部最初に開発といいますか、ある程度パッケージされておりますので設定とだけいただければけっこうですけれども、最初に設定作業をさせていただきまして運用する事業になっております。運用というのは、クロール事業ですので日々データを収集して、お客様の方にデータを提供するものですから、こちらがサブスクモデル的に、ストックビジネスとして継続的な安定的な収益源の一つとなっております。

二つ目の事業として、可視化・コンサルティング事業と書いてありますけれども、当社は Salesforce 社の Tableau という BI ツールを扱っております。こちらのライセンス販売ではなくて、こちらを導入する企業様に BI ツールの最適な使い方、またはビジュアル化を提供しております、どのようにデータを活用して、どのように見せればいいのかというところの設定、およびコンサルティングをやっている部分でございます。

Salesforce さんからは、昨年 1 年間の成果をもとに、Tableau の販売に関して貢献した会社ということで Japan Partner Award 2023 に表彰されました。今年は、高い専門性を持っているということで、これもまた Salesforce さんからナビゲータープログラムのエキスパート認定を受けました。日本で Tableau を使っている企業はかなり多いのですけれども、それを普及する会社ということで、キーウォーカーの評価は高く持たれております。

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



あと、事業ではないのですが、デジタル関係の人員が雇いにくい世の中でございますけれども、キーウォーカーはデータサイエンスの人間の採用を多く行っておりまして、データサイエンティストをかなりうまく採用できているのが特徴でございます。昨年も今年も、毎年 10 名程度の研究者が採用できておりまして、離職率もほぼ 0%に近いですので、かなり良い環境でデータサイエンティストを採用でき、育成する環境も持っておりますので、こちらは将来に向けて、開発に向けて、良い人材がいる開発の体制となっております。

あと、こちらには書いてないのですが、AI 技術に関して、生成 AI の技術者も数名おりまして、将来に向けた研究開発を一部進めております。

続きまして、四半期ごとの推移について、少しご説明させていただきたいと思っております。

こちらは、売上高の四半期ごとの推移ですが、当社は四半期ごとにまんべんなく売上が計上されるという事業ではなくて、季節的要因もございます。

特に 2022 年は、VAZ とキーウォーカーを連結子会社化した時期にありまして、少し変動がありますけれども、2020 年、2021 年を見ていただければけっこうなわけですけれども、おおむね第 1 四半期と第 4 四半期で売上が大きく計上でき、第 2 四半期で一時落ちるのですが、第 3 四半期、第 4 四半期で伸びていくというかたちの、U の字の売上構成になっております。

こちらの主な要因は、第 1 四半期はやはり企業の事業年度の 3 月末ということ、また官公庁案件の年度末にあたりますので、売上が大きく上がる要因になっております。あと、年度末に売上が高い要因につきましては、12 月の年末に向けたイベント関係等があることから、こちらにも季節的な要因がありまして、他の期に比べて第 1 クォーター、第 4 クォーターで売上が比較的上がる構成となっております。

続きまして、こちらは利益の状況でございますけれども、こちら、昨年は少し変わったかたちになっているのですが、2020 年と 2021 年を見ていただければけっこうなのですが、こちら、売上と比例して同じように、1 月と 4 月の利益が大きく上がるようになっております。売上に対して、第 4 クォーターのほうが第 1 クォーターよりも低いではないか、とご質問される方がおられるのですが、こちらは、一部業績連動賞与を設けたことがありまして、賞与を一括して第 4 クォーターに計上する部分がありますので、利益が若干減少しているように見えますけれどもそういうかたちになっております。

昨年は、先ほど言った通り、VAZ とキーウォーカーの影響もありましたので、第 1 クォーターから第 4 クォーターへ右肩下がりようになっておりますけれども、今年以降安定的に、おそらく

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



2020 年、2021 年と同じように、第 1 クォーターが高く、第 2 クォーター、第 3 クォーター、第 4 クォーターと、少しずつ上がっていくかたちになるかなと思って、予測しております。

続きまして、財務状況についてご説明させていただきます。

大きな変動要素はないのですが、資産合計は、昨年よりも 6,800 万円減の 49 億というかたちになっております。流動資産、および固定資産等も、大きな変動要素はなく、流動資産は若干減っておりますけれども、こちらは売掛の減少の要因になっておりますので、大きな変動要素となっております。

負債合計につきましては 19 億 4,500 万ということで、昨年よりも 2 億 8,500 万円減少しております。こちらは、特に新しい資金調達をしていないものもありまして、借入金の返済等で減っている要因となっております。

最後に、純資産につきましては、昨年よりも 2 億 1,000 万円増加の 29 億 9,000 万というかたちになっております。

続きまして、キャッシュフローにつきましては記載の通りになっておりますけれども、営業キャッシュフローにつきましては、純利益が伸びていることもあることと、法人税をお支払いしたこともありますので、プラスマイナス要因がありまして、プラスの 2 億 7,000 万円というかたちになっております。

投資キャッシュフローにつきましては、特に今年はまだ投資をしているものはございませんので、一部のれんの償却が計上されておりますけれども、2,800 万円の減少というかたちになっております。

財務キャッシュフローにつきましても、特に新しい資金調達等を行っておりませんので、借入金の返済および自己株式の取得、配当金の支払い等ございましたので、2 億 6,000 万円の減少というかたちになっておりまして、最終的な現金及び現金同等物は 22 億 7,500 万というかたちになっております。

続きまして、通期の業績予想でございますけれども、上半期が終わりまして、現状、上半期の業績予想につきましては、全て上振れるかたちになっております。連結上も、売上は 102%、営業利益は 111%というかたちになっておりまして、順調な上半期を終えたというかたちになっております。

一方で、通期予想についても今据え置きをしておりますので、売上が 63 億に対しまして進捗率約 51.8%、営業利益 7 億 7,000 万に対して進捗率 58%、当期純利益につきましては 4 億 5,500 万の

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



53.6%というカタチで、現状は達成に向けて、良いカタチで上半期を終えることができているという状況でございます。単体につきましては、記載の通りとなっております。

最後に配当の状況ですけれども、こちらは年始に発表の通り、一株当たり 9 円を予想しております。当社は、特に配当性向を出しておりませんけれども、持続的に配当を出すということを指標として出しております。毎年 5 円、実際は分割前の計算ですと 10 円、12 円、14 円、16 円と積みあがっておりますので、こちらは分割後で記載しておりますので 1 円刻みになっておりますけれども、継続的に配当することを目的にしております。

また、毎年一定程度、必要に応じて自己株式の取得も実施しておりますので、こちらも機動的に今後も実施していきたいと思っております。

私からのご説明は以上となります。

今後の事業の戦略につきましては、谷よりもう一度ご説明いただきます。よろしくお願いします。

谷：それでは私の方から、事業戦略についてお話をさせていただきたいと思います。

一つ目の事業戦略ですが、これは繰り返しお話をさせていただいていますリテイナー、定期契約のお客様の数の倍増と、顧客単価の上昇を狙っていくというカタチになります。

まだまだのびしろがあるというふうにわれわれは思っていますし、先ほど信澤役員の方から話がありましたが、やはり PR の活動というのは、PR のプロである営業が不可欠です。この採用に、今非常に力を入れていまして、昨年 200 名ぐらいの社員だったものが今 220 名、1 割強で増強しておりますので、若干時間差は生じますが、営業力のアップに繋がっていくというふうに確信をしております。

二つ目の事業戦略ですが、今、PR の DX 化、デジタル化を進めております。先ほどのキーウォーカーという会社もデータマーケティングの会社もグループ化しておりますし、PR そのものを可視化させていくという流れは、やはり時代の流れで避けられないものになっていきます。こちらの方で実績を増やして、市場のシェアを獲得していきたいというふうに思っております。

三つ目の事業戦略ですが、やはり肝は人材の育成であるというふうに考えております。デジマナというオンラインの学習サイトを、4 年前ぐらいに導入させていただいております。これにキーウォーカーのような専門性の高いグループ会社が加わってきております。今後の PR 業界を担う人物をいかに輩出するのかということに注力して取り組んでいきたいなというふうに思っております。

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@scriptsasias.com



また、共同ピーアールは、人材の紹介派遣の資格も持っておりますので、こちらの方も事業として新たに取り組んでいく可能性も視野に入れたいなと思っております。

最後に、事業戦略の四つ目でございますが、今話に出たキーウォーカー社であるとか、VAZ 社であるとか、それから出資しているリードプラスのようなデジタルマーケティングの会社と、いくつか会社が増えました。こういった子会社や出資している会社の IPO 戦略というものを念頭に置いて、本体である PR 業務の拡大とともに、そういった価値も共同ピーアール全体のパワーに繋げていきたいなというふうに思っております。

以上が、私からの事業戦略の説明となります。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@scriptsasia.com



質疑応答

司会 [M]：ご説明、どうもありがとうございました。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ます。ご質問のある方は挙手いただければ、係の者がマイクを持ってまいります。

なお、この説明会は質疑応答部分も含め、全文を書き起こして公開の予定です。匿名を希望される場合は、質問される際、氏名を名乗らないようお願い申し上げます。時間の制約、およびなるべく多くの方にご質問いただくため、大変恐縮ですが、とりあえずお一方2問までと質問させていただきまして、時間があればまた元に戻るといようなかたちにさせていただきたいと思います。

会場の皆様で、まずご質問ある方。はい、一番後ろの方。今、マイクを持ってまいります。

質問者 [Q]：ご丁寧なご説明どうもありがとうございました。2問までということなので、4問ぐらいしたいと思いますが、では2問させていただければと思います。御社は老舗で、御社ご出身の方でご活躍されている方も多いなという印象なんですけども、1問目の質問としては、業界に関して足元、特にアイ・アールジャパンが事件を起こしてどんな影響が出ているのか。やはりPR会社のイメージを本当に地に落としたなという印象を持つんですけども、これからどういうものがあるかという点について教えていただきたいです。IR会社、PR会社の、こんなことをするのかというレベルのことをやったかと思いますので、お聞きしたいというのが1点目です。

2点目が、営業の強化のお話をされていましたが、具体的にどういうかたちで営業の強化をされていくのかと。PR会社はなかなか売りにくい部分があって、リテイナーを増やすというような方針なのでしょうけれども、サービスとして売りにくいところがあるのではないかなという印象がありますので、評価はどう行っているのですかという質問です。それに関連づけて、御社のご展開として、危機管理に関してはあまりお話をされなかったのですが、御社の老舗としての信用とかからすると、危機管理というのもとりやすいのではないかなと。特に昨今のビッグモーターとかの、あれは危機管理専門としてはかなり大手のところがやって、ああなってしまったという状況からすると、御社が今危機管理を取ろうとしたらチャンスなんじゃないかなというふうにも見えるんですが、特に収益性の高い案件が多いと思いますので、利益的に6億、7億の御社からすると、すごく収益インパクトが大きい事業にもなるんじゃないかなと見えるのですが、営業強化と、新し

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



いところの分野として危機管理とかはどうされているのかということも教えてください。この2点です。

谷 [A]：ご質問ありがとうございます。二つご質問がありました。一つはアイ・アールジャパンさんの問題ですね。業界全体でどうなるのかというのは、ちょっと私にも読めないというか、やはり急速に営業拡大をして、アイ・アールジャパンさんに関しては個別の問題なので、具体的にこれが悪かったという発言は私の方ではできないのですが、やはり中の組織でひずみが出る場合というのが多いと思います。これは業界に限らず、売上至上主義ではないですけど、やはりそれ自体が目的になってしまうと、企業の中でいろんな問題が起きてくる。これはだからどこか1社だけの問題というよりは、そういった方にならないように、企業としては売上を伸ばすアクセルと、それからコンプライアンスを守るブレーキの部分というのを、やはり両方とも兼ね備える必要があるのかなというのと思っています。

質問者 [Q]：業界に対してのネガティブな影響というのはなかったのですか。

谷 [A]：当然なくはないとは思いますが、ただあそこまでのことをやっている会社が他にあるかという、ちょっとまだ顕在化していないので、そこに関しては業界全体がそうだという見方ではないと思っています。

質問者 [Q]：今後も出てこないというか、ビッグモーターよりよっぽどインパクトがあるんじゃないかなと思うんですけど。

谷 [A]：そうですね。出てこないというふうには、私は他の会社のことはわからないものですが、言い切れないのですが、ただ、出てこないことを祈っておりますし、PR業界はそういうことを通じて、IR業界も含めてそういった傷を負いながら、より良い業界になっていく上で、われわれは努力しなければいけないというふうに思っております。

質問者 [Q]：御社に対して、プラスの部分はないのですか。アイ・アールジャパンがやめて「共同さん、お願いしますよ」みたいなことは。

谷 [A]：プラスというのは、特にはないと思っています。ただ市場ですので、IRのお仕事に関しては、機会としてはわれわれにも当然ありますので、そういった機会をいただくことはございます。

それから、営業強化についてのご質問に対してお答えさせていただきます。やはり一つは、これは質と量と両方ともありまして、一つは量の話在先ほどさせていただきました。やはりPRパーソンというのは、市場のニーズに比べて圧倒的に数がいません。なので採るということ、採用力を強化するということも大事なのですが、育成力を強化するということもそれ以上に大事だというふうに

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



思っております。なので、まずは採用しながら。プラス、PRについて短期間である程度習得できるカリキュラムというのを今作っております。それを期間に分けて、習熟度をチェックして、われわれの中でクライテリアを決めて、PR パーソンとしてのスキルを定量化できるようなかたちをとればなというふうに思っています。

質問者 [Q]：これは人材育成の話であって、営業的なマーケティングのやり方で何か変わると売上が伸びるとか、そういうことではないということなんですか。

谷 [A]：営業的なマーケティングのやり方も当然ございます。ただ、先ほどお話をさせていただいたインバウンドの需要の案件を取り込むだけで、売上というのはある程度までは伸ばせるというふうに思っております。当然、アウトバウンド的な営業もしていくのですが、ご質問に対してかなった答え方をするとすれば、今後 PR 業界と広告業界が業際化していく中で、より広告に近い大型の提案ができる人材の採用は、これから進めていかなければいけないなというふうに思っております。なので、広告会社出身の営業の数は増やしていく方針でございます。

司会 [M]：ありがとうございます。ちょっと他の方もいらっしゃいますので、1人2問までという事で、申し訳ございません。

質問者 [M]：すみません。危機管理のところについては。

谷 [M]：では、他に質問の方がいらっしゃったら、その後で。

司会 [M]：全部終わりました、どなたもいらっしゃらなかったら、また元に戻させていただきます。他に会場のご質問の方、いらっしゃいますでしょうか。いらっしゃいませんか。それではオンラインからのご質問がお二人から来ていらっしゃいますので、読み上げさせていただきます。まずお1人目です。

質問者 [Q]：現状、中期経営計画が作成されていませんが、作成の予定はどうなっておりますでしょうか、という質問です。よろしくお願いします。

谷 [A]：ありがとうございます。中期経営計画に関して、そういったご指摘・アドバイスをよくいただきます。われわれが中期経営計画を出したのはコロナの前ということで、コロナになってから、その中期経営計画は少し座礁してしまった部分がございますので、コロナが明けた現状、やはりわれわれとしても早期に中期経営計画を立てなければならないなというふうに思っています。しばしお待ちいただければというふうに思います。

司会 [M]：ありがとうございます。もうお一方のオンラインのご質問です。

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



質問者 [Q]：通期の予想を据え置けていますが、進捗率から見て上方修正の可能性が高いと思われますが、どのように考えればよいですか。また、前期は第2クォーターの決算発表とともに通期の上方修正をしましたが、なぜ今期は上方修正発表がないのでしょうか。下期に営業益が伸び悩む理由があるのでしょうか、という質問でございます。

谷 [A]：ありがとうございます。上方修正をしなかった理由としましては、先ほどお話に出た、営業人員の増加というものが一つございます。そちらに関して、必ず近い将来収益化していくということは間違いのないというふうにわれわれは思って採用しているのですが、その期間が、3ヶ月で一人前になるのか、それとも2年かかるのかというのは今の段階ではわからないため、少し保守的に、われわれの方は上方修正はしないという判断をさせていただきました。ただ中長期で考えたときに、こちらの方で強化した人材が、営業の収益の方に必ず寄与するものだというふうにわれわれは信じております。

司会 [M]：ありがとうございます。あと30秒ほどですが、それでは先ほど第3番目の質問ということで、途中で終わらせていただいた危機管理の方をお願いいたします。

谷 [A]：はい。お答えさせていただきます。これは非常に鋭いご質問だというふうに思って、私自身も（説明のスライドに）入れるべきだったかもしれないというふうに思っている項目であります。危機管理に関して、非常にたくさんの問い合わせを受けております。私自身も危機管理で、実際にお客さんのところに行く機会もあります。これはちょうど昨日でしたか、IRしましたよね、危機管理の診断チェックシートというのを、われわれちょうど昨日プレスリリースしたところでございまして、こちらの方に力を入れていくわれわれの決意を表したリリースですので、ぜひこちらの方もご覧いただければというふうに思います。次回の資料には、危機管理の内容も盛り込んでいければなと思っております。ありがとうございます。

質問者 [Q]：利益的にはどのくらいのものになるのですか。

谷 [A]：それは案件によるものですから。例えばプロキシファイトみたいなものが発生すると、1件でかなり大きな扱いになりますので、案件のボラティリティが非常に高いので、件数によってばらつきがあります。あと、中身について全然違います。

質問者 [Q]：今の7億7,000万というような中でも、インパクトというのは5%もないぐらいということですか。

谷 [A]：ちょっと今、正確なパーセンテージというのは頭の中にはないのですが、そんなに数十%もあるかたちではないとは思っています。

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



司会 [M]：ありがとうございました。大変恐縮でございますが、予定の時間がまいりましたので、これもちまして、共同ピーアール株式会社様の決算説明会を終了とさせていただきます。谷代表取締役様、そして信澤取締役様、本日は大変ありがとうございました。

谷 [M]：ありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声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@scriptsasias.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、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

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をしてはなりません。

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、すべて会員自身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、利用者自身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本規約に基づく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会員が被った損害、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

