

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2023年12月期決算説明会を開催いたします。

はじめに、会社からお迎えしています3名様、ご紹介申し上げます。

まず、代表取締役の谷鉄也様。取締役コーポレート本部本部長の信澤勝之様。取締役PRアカウント第二本部本部長の石栗正崇様。どうもありがとうございます。

本日はハイブリッド型という形で、会場の他、オンラインで参加される方もいらっしゃいます。それぞれに後ほど質問をお受けしたいと思います。オンラインの方で質問のある方は、会社名、お名前をご入力の上、チャットにて入力してください。説明中も質問を受け付けておりますので。

それから、皆様のお手元にアンケート用紙が配られてますので、お手すきのときにご記入いただきまして、お帰りの際は机の上に置いてご退出いただきたいと思います。

本日のご説明のほうは、谷様とそれから石栗様、分担してというふうに伺っております。

それでは、ご説明のほうよろしく願いいたします。

谷：本日はお忙しい中、当社の決算説明会にお越しいただきまして、ありがとうございます。

社長をやっております、谷鉄也と申します。よろしくお願いします。

それではまず私のほうから、2023年12月期の決算の報告をさせていただければというふうに思います。

売上高なんですが、52億6,400万円から68億9,500万円という形。営業利益が、7億2,000万から8億4,000万。

経常利益が7億3,600万から8億6,200万という形で、売上、営業利益、経常利益ともに成長させていただきました。どの指標も、今までの史上最高売上、史上最高利益という形になっております。

当期純利益だけ、2022年12月期にキーウォーカーという会社の株を段階的に取得したことによる会計の都合で、純利益が若干下がってますが、こちらは事業の中身とは直接関係のない形で、事業そのものは全て伸ばしたという形になります。

その中身なんですが、売上高に関しては、共同 PR の主軸の事業である PR 事業のリテイナーであるとか、それから単発のイベント、大型のイベントであるとか、マーケティング PR の仕事が堅調に伸びたということと、それから子会社の VAZ のインフルエンサーマーケティング事業、それから同じく子会社のキーウォーカー社のビッグデータソリューション事業といったものが、堅調に伸びたということが、こちらの結果につながっております。

どの数字を見てみても、伸び率が、良い伸び率を示しているというふうに考えております。

それから売上のセグメント別で分けてみたものなんですが、三つ、われわれ、事業を定義しております。

われわれの本業である PR 事業、それからインフルエンサーマーケティング事業、それから AI・ビッグデータソリューション事業という形で三つ、事業の柱というもので据えております。これは繰り返しになるのですが、どの事業も、しっかりと 2022 年度から 2023 年度に向けて成長していると。

特に新しく、参入したインフルエンサーマーケティング事業と AI・ビッグデータソリューション事業に関しては、高い伸び率を示しているという形が、こちらで伺えます。

それから事業構造、それぞれちょっと私のほうでサマリーをさせていただきますと、PR 事業というものの中には、リテイナー事業と、オプション&スポット事業、それからペイドパブリシティ、この三つのカテゴリーが存在しております。

リテイナーというのは何かというと、6 カ月以上の長期の契約をしていただいている、レギュラーの PR コンサルティングを従事させていただいているお客様。われわれの最も大事なお客様であり、最も大事な経営上のリソースであるというふうに考えております。

こちらが、非常に安定的に売上・利益を見込めるものですから、こちらを着実に積み重ねていこうというのがわれわれの基本のビジネス、それから目標でもございます。

それからオプション&スポットに関しては、記者会見とか、単発のお仕事を指しています。こちらは大型の案件を、去年に関しては取ることができました。1 億円近い案件であるとか、5,000 万とか、そういった大型の案件をなるべく取るようにしようというふうに働きかけてまいりましたが、そちらは去年から功を奏してきたというふうに思っております。

あとはペイドパブリシティですね。これは PR というよりは、ペイドと書いてあるように、お金を払って枠を買うやつですので、純粋な PR というよりは広告の事業という形になります。

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@scriptsasias.com



各セグメントの事業構造というふうに書いてあるのですが、どんな業種が多いのかということで、われわれは今、IT・情報通信・テクノロジーの関係のお客様、リテイナーのクライアントが最も多い。全体の売り上げの約 30%を占めています。

これは約 5 年ぐらい前から、かなりプロジェクトを組んで、IT プロジェクトという形で、プロジェクトの推進をやっておりまして、戦略的に意図的に伸ばしております。

やはり、今を代表するベンチャー企業、テクノロジー企業、IT 企業の仕事を取り込んでいかなきゃいけないということと、成長性が高いので、そのリテイナーのお客様だけではなくて、その背後にあるマーケティング PR も同時に取り込んでいけるという、そういった視野に立って、この IT・情報通信・テクノロジー関係の分野に注力をしてまいりました。これが一定の成果を上げたかなというふうに思っております。

その他では、電気・機械・製造関係の 10%であるとか、フードビジネス云々である 9%とかあります。

突出しているのは、やはり IT 関係の 30%という数字だというふうに見てとれます。

それからインフルエンサーマーケティング事業ですが、これはユーチューバープロダクションというふうに言われている、VAZ という会社が子会社にございまして、こちらの事業がメインになってきます。

インフルエンサーと言われるクリエイターを起用しながら、口コミをベースにして、社会的にお客様の商品とかサービスっていうのを広げていくと、こういった事業になっております。

この中でお仕事でいうと、プロダクション的なお仕事、タイアップ、それからメディア。実際 VAZ は、自社の YouTube チャンネルを持っています。こちらのほうのタイアップの仕事というのが結構多くなってきてます。これは非常に収益性が高い仕事です。

それから三つ目が、それを組み合わせた、他社のクリエイターも自社だけではなく使うよということで、PR 会社のところで言うと、マーケティング PR 的な、よりバジェットを多く取っていただけるような仕事ということで、インフルエンサープロモーションというのを位置付けております。

実際、現状、VAZ の所属のクリエイター数は今 70 名、それから SNS の合計のフォロワー数 2,823 万人という形になってます。かなり年間を通じて、社会的に影響のあるような、そういった仕掛けもできるようになってきましたので、またの機会にご紹介させていただければというふうに思います。

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@scriptsasias.com



それからこちらの子会社のキーウォーカーという会社がやっている事業なのですが、AI・ビッグデータソリューション事業、これは、ネットに偏在するいろんな情報をクロージングという技術を使って拾ってくると。クロージング事業と。このデータ収集の事業というのを一つの柱。

それから、そういった拾ってきた情報を整理して可視化する、そして分析・分類する、そういった事業、可視化・コンサルティング事業というのを、この二つを、AI・ビッグデータソリューション事業の二つの項目としてわれわれは置いています。

具体的に言うと、去年の事例でいいますと、総務省さんの消費者物価指数、あれを調べているのは、このわれわれの子会社のキーウォーカーということになります。

当然、お客様のお仕事に関して守秘義務もありますので、こちらで全部言えるわけではないんですが、かなり皆さんが普段意識されているような有名なある会社の、来年の春に流行るセーターの色を調べろということで調べたり、そういったブームになりそうなトレンドを察知する動きもやっていたり、商品同士の価格を調べて、他社よりも1円でも安い金額で載せたいっていうお客様の要望をかなえたりっていうお仕事も、かなり得意としている領域でございます。

四半期ごとの推移になってますが、大体われわれは1クォーターと4クォーターが数字が大きくて、2クォーターと3クォーターが若干数字が下がるという

傾向が業務的にございます。そういった傾向を踏まえながらも、全体的に売上を伸ばしているという傾向が見てとれるというふうに思います。

次、収益をお願いします。こちらは収益のセグメントの推移なんですが、こちらはより顕著に収益性が、この数年間で2020年からどんどんどんどん、共同PRグループの収益性が高まっているというのが見てとれるというふうに思います。

やはり先ほど言ったような、ベースとなるリテイナーのクライアントを着実に伸ばしていきながら、それから、より提案力を増したマーケティングPRであるとか、デジタルプロモーションであるとか、新しいインフルエンサーマーケティング事業とかをその上に差し込んでいって、売上を伸ばしていくという形のビジネスが、だんだんと波に乗ってきたかなというふうに見てとれると思っています。

連結の財務状況なんですが、こちらのほうはまず、利益が出た結果、純資産が増えて、自己資本比率が約55%まで高まっています。健全に成長していますので、流動資産も増えております。そういった図なので、またお時間ある時にご覧いただければというふうに思います。

次、お願いします。

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



キャッシュフローも見ての通りです。売上・利益ともに上がっていますので営業キャッシュフローが増えて、投資は去年そこまで行っていませんので、こちらのほうはマイナスで。

財務キャッシュフローに関しては、借入金を返済していますので、こういった数字になっているという形になります。

続いて 2024 年度、今年の業績予想なんですが、連結で 75 億の売上高。それから営業利益が 10.5 億。これは経常利益も同じく。それから単体は売上高が 46 億 8,000 万、営業利益が 8 億、それから経常利益は 9.5 億円を目指します。

これは昨年に続いて、過去最高売上、最高利益を目指していくという形になっております。

株主様の還元についてなんですが、これは引き続き、ずっと言っていることではあるんですが、安定的、継続的な配当を、われわれは方針として持っております。少しずつでも増配を続けていきたいと、われわれが成長し続ける限りは増配を続けていきたいというふうに思っていて、その成長の度合いによって、例えば昨年度みたいに途中で配当を上げますということで、途中でアップさせていって、それもその状況に応じて柔軟に対応していければなというふうに思っております。

配当金だけではなくて、自社株買いであるとか、株主優待制度も、われわれは積極的に勘案しながら、安定的な総還元性向を目指していきたいなというふうに思っております。

以上、私からの、前期を中心とした業績の報告になりますので、この後は中期経営計画に基づいた今期以降の流れについて、今年度の代表取締役社長候補である石栗のほうから、皆様に説明をさせていただければというふうに思います。よろしくお願いします。

石栗：今ご紹介を受けました、今年 3 月に代表取締役社長に就任予定の石栗と申します。よろしくお願いします。

ここからは、私のほうから中期経営計画という形で、3 年後のミッションであったりとか、目指すべき成果というところをご説明させていただければと思っておりますので、よろしくお願いします。

弊社、共同ピーアールですけども、ニュースを創り続けて、おかげさまで今年で 60 年経ちます。ちょうど会社も、2 個前の最初の東京オリンピックの年が創業の年になりますので、ちょうど 60 周年を迎える節目の年となります。

中期経営計画のご説明をさせていただく前に、簡単に私の自己紹介をさせていただきます。

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



私は新卒でコンサル会社に入社いたしまして、第2新卒のような形で、AbemaTVとか、当時アメブロとか、できる前ですけども、その前のサイバーエージェントという会社に入社をさせていただきまして、そこで約9年間、主にインターネット広告事業に取り組んでまいりました。

その中で営業の局長であったりとか、グループ会社の社長も約5年ほどやらせていただきまして、その後、@cosmeを運営するアイスタイルという会社に移職いたしまして、そこでは執行役員という立場で、基本的にはメディア、データ、店舗、ECとある中で、メディアを使って対toC向け、toB向けを含めて、マネタイズの責任者という形で事業をやらせていただきました。

その中でも一部グループ会社の社長、3年ほどですかね、やらせていただいたりとか、という経験もございます。

直近では、共同ピーアールに一昨年の9月からお世話になりまして、その中では先ほどのPR事業のメインのところのコンサルタントが約200名ほどいるんですけども、その責任者という形で、今もその責任者を引き続き行っているという形になります。

以上のように、私のやってきたものとしては、主にBtoB、BtoCの広告マーケティング事業、およびメディアの運営、プラスそれを全て基本的にデジタル領域で行ってきたというのが私の経歴になりますので、そういった形でこれから3年間の新体制という形でやっていきたいと思っていますので、よろしくお願いいたします。

それでは、先ほど代表の谷からもあったように、前期は、売上で過去最高の68億円、営業利益で過去最高の8億4,000万という形で、非常に、谷代表になってからV字回復をして、今成長期にいるかなと思っています。

ここからのさらに3年間というところで、どういう成長していくかというのを、ここからご説明させていただきたいと思っています。

そもそも共同ピーアールという会社は、60年で最も歴史のあるPR会社かなというふうに思っているんですけども、その中で「メディアリレーションを活かした最も歴史あるPR企業」から、ここから3年は、「価値あるコンテンツを最も多く創るNew'S design company」になるということを意思表示として出していこうと思っています。これを一つのミッションとして行っていきたいと思っています。

ちなみにこのNew'Sというところをあえて複数形にしているのは、本来のPR事業であれば、ニュースを創るっていうのは、一番の私どもの仕事なんですけども、先ほどご説明あったように、弊社もいろいろグループ会社が増えまして、新しいプロダクトだったり新しいサービスだったりとい

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@scriptsasias.com



うのが生まれてきてますので、あえてここは新しいものの複数形という形も意味して、こういう表現をさせていただいております。

価値あるコンテンツを最も多く創る New'S design company になるためにはというところで、私ども、共同ピーアールの従来のアセットというのは三つございます。

一つは、優良な顧客基盤というのが、過去のお客様を含めれば数千、もしかするともう数万単位ございます。

もう一つがやっぱり 60 年培ったメディアリレーション力になります。これも、メディア企業様で言うと 1 万社以上の企業様とご懇意にさせていただいているというのは一つの強みだと思っています。

三つ目がデジタル支援サービスですね。ここは近年すごく力を入れてきた弊社の取り組みでございしますが、この三つの、従来のアセットを、今回は Digital、Data、AI、そして Contents、プロ人材という形の五つの成長ドライバーと掛け合わせて、効果実感最大化に応えるための価値あるニュースを創るということにチャレンジしていきたいなというふうに思っています。

実際、この勝負をどのマーケットでやっていくのかというのが、こちらのスライドになるんですが、本来 PR 市場というのは、1,400 億円ございます。今現在。そこからデジタルの力を活用して 7 兆円の広告マーケティング市場に本格参入していこうというのが、大きな取り組みになっていきます。

この背景としては、基本的に PR 業務を、動画であったり SNS の台頭だったりということから、どんどんどんどん広告マーケティング PR というものが業際化してきているというのは、現場の肌感もありますし、同業各社様からも感じられるところではございます。

そういった背景を、われわれはデジタルの力で参入していこうというふうに思っています。改めて再定義なんですけども、PR 効果＝マーケティング PR の効果というものを経営課題解決というふうに再定義させていただきまして、マーケティング PR を使ってこの広告市場というところに、次の 3 年はまたより大きくチャレンジしていこうと思っています。

この市場も踏まえて、2026 年度の 12 月期には、今 68 億円の売り上げを 100 億円にしていくこと。もう一つは 8 億 4,000 万の営業利益を 16 億に伸ばしていくこと。ということの一つの目標と掲げて邁進していきたいなと思っております。

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@scriptsasias.com



実際、営業利益においては、約2倍近い成長を目指してやっていく上で、この様々なステークホルダーの方々とともにわれわれのグループの力を集結して、実現させていきたいなというふうに考えています。

ここからは、この中期目標達成のための大きな二つの施策というか、事業戦略をご説明していきたいなと思っています。

一つ目がこちらにある、ヒットするPRメソッドを科学的に創るということなんですけども、それによって私どもはプロセスの見える化と効果実感を多くの会員様に届けることに挑戦していきたいなと思っています。

具体的にどういうことかという、PRの効果を実感していただくためのポイントとして、四つ考えています。

一つはやはり、ニュースそのものを創る力。もう一つはそのモノ/コトを広く届ける力。三つ目が、そのプロセスを可視化する力。四つ目が、本質的な課題解決力を向上させていくということだと思っています。

おかげさまで今、ユーザーさんのマーケティングファネルという形で、潜在ニーズから一番右が継続行動となっているんですが、比較、検討を経て継続行動をしていくという中で、われわれのグループ会社を合わせると、元々は共同ピーアール単体だとなかなか潜在ニーズとかブランディングというところまでが共同ピーアールの範囲だったんですけども、この近年のグループ会社であったり関連会社との協力を得て、今はこのファネルの態度変容をワンストップで可視化したり、ソリューションを提供することが、各グループ会社のプロダクトを使うことによってできるようになってきたというところも一つ大きなところになります。

実際これを、グループの資産を集結させて、特に共同ピーアールとキーウォーカーのこの二つの会社を中心に、創業以来大切にしているメソッドを軸に、新しく New'S design studio を設立しようというふうに考えています。

こちらは共同ピーアールのグループの力を集結させて、ノウハウが個人に属しているものを全部ナレッジ化し、仕組み化し、ヒットする質の高いニュースやコンテンツというものを、水平展開できるような状態を作りたいなと思っていますのでこの New'S design studio というものも、グループ内に作って、来季やっていこうと思っています。

二つ目の重要な戦略の一つとしてやはり、共同ピーアールグループの一番の資産は人でございます。社員もそうですし、関わるパートナー企業の人たちも含めてですけども、やっぱり人で成り立

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



ってるところが非常に強くて、ここを改めて強化していこうという、人的資本を育成し最大化させていくというところを掲げています。

その中でも特に、プロプロフェッショナルリズムの追求というのをテーマにやっていこうと思っています。PR のプロであったり SNS マーケティングのプロであったり、データのプロというものを育成していくと同時に、経営幹部の育成というのを行いつつ、将来を担う若手リーダーの育成というのも行っていきたいと思っています。

もちろん、働き甲斐のある環境・組織というのは作っていくんですけど、そこにデータデジタルを活用して、最終的には人と人でイノベーションを起こせるような状態まで持っていけたらベストだなと思って、ここも真剣にこの3年は取り組んでいこうと思っています。

具体的にどういうふうにやっていくのかということなんですけども、大きく二つあります。

一つが人材育成のメソッドということですが、このスキルの定義というのを、実は PR のスキルといたら 109 項目のスキルに細分化されていて、それに際しての評価軸を全部決めて、その上で育成機会を提供したり研修をしたりという形で、最終的には適材適所でその人のスキルが発揮できる場所を提供していくという PDCA のサイクルをぐるぐる回していくことによって育成をしていきたいと思っています。

その中で、個人のキャリアとしては右側の人材育成のマイルストーンという形で、プロフェッショナルスタンダードというものを軸に置いて、ジェネラリストとしてキャリアを積んでいくのもよしですし、エキスパートとしてキャリアを積んでいくのもよしという形で、各成長フェーズに合わせていろいろなものをインストールしていったって、早期戦力化できるような人材育成というのをやっていこうというのが、大きな二つのこの事業計画に対する戦略になります。

ここからは、各事業別の戦略を三つほどありますので、ご説明させていただきたいと思います。

まず PR 事業になります。こちらは二つございます。一つは戦略的パートナーとして、より川上のマーケティングへというふうに書いてありますが、より上流工程のコンサルティング業をやっているということになります。

どういうことかということ、広報や PR の部署の方たちとお仕事をしていく中で、その裏に隠された経営課題というものが必ずあって、そこを読み取って、より上流工程での仕事をしていける事業にしていこうということをしています。

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



これは実際の僕らのコンサルティングの現場でも、どんどんどんどん、やっぱり経営陣との対話って増えてきていて、そこに対してソリューションを提供していくところを新しい領域としてやっていこうと思っています。

そのために、左下ですけども、マーケティング PR 領域の拡充というところは、こちらも領域の拡充と書いてありますが、人の調達なんかも含めて、積極的にコンサルティングの上位概念のところをやっていけるような体制にしていきたいと思っています。

また、育成だけでは伴わないところに関しては、経営課題にマッチした新規事業の創出というのも行っていきます。そして自分たちだけでは解決できない問題もあると思いますので、そこに関しては積極的に事業提携だったり、業務提携だったりっていうのも強化していこうというふうに思っています。

二つ目の PR 事業の戦略です。こちらは、逆に足元の PR 事業がやっぱり揺らいでしまうと、そもそもの川上とか上位概念、上流工程でのコンサルティング業務というのもおざなりになってしまいますので、今ある PR 業務を DX 化によってより高度化させていこうということに取り組もうと思っています。

共同ピーアールには、SAKAE というオペレーションツールがございます。ここのツールの中には、約 1000 人以上の記者さんのデータベースがあったりとか、リリース出てますけども、リリースのタイトル文を AI によって候補がいくつか出てくるような仕組みがあったりとかっていう形で、高い水準での質の均一化というのを目指しております。

それを水平展開することによって、本来の共同ピーアールの人材の発揮能力が高まるんじゃないかというふうに思っています。

ここを使うことによって新規のお客様の獲得の受注率を上げていたり、リテイナーサービスの拡充を行っていたり、AI 活用の質の向上、効率性の向上というのを目指していきたいと思っています。

次の事業です。次の事業がインフルエンサーマーケティング事業になります。こちらの事業は、うちのグループ会社にございます VAZ という会社を中心に行っている事業になります。

基本的にはここは、Z 世代を中心とした女性マーケティングにチャレンジしていこうというのが、この 3 年間の取り組みになります。プロダクション事業であったものを、さらにここに、コンテンツ×マーケティング事業へ進化させていきたいと思っています。

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



もう一つが、美容市場への領域の事業拡大のチャレンジということになります。ここは新たな価値が、この VAZ 社にはできるんじゃないかなと思っていますので、そういう意味ではこの美容市場へのチャレンジというのは大きなチャレンジかなと思っています。

次のページですね。そういったチャレンジがなぜできるかという背景がここにあります。

VAZ 社では、ティーンの子、Z 世代、10 代というか 10 歳から、F1 層の 34~35 歳のインフルエンサーであったりユーチューバーのクリエイターであったり、タレントさんというのを多く抱えております。

そういったタレントさんたちを活用する中で、利用シーンであったり、トレンドだったり、コスメの趣向性だったりという形が見えてきますので、そこをうまく活用することによって事業機会というのが創出できるんじゃないかなというふうに考えています。

こちらの SNS マーケティング事業、最後になりますけども、実際インフルエンサーだったりユーチューバーの方たちを、ただリクルーティングしてキャスティングしてという事業だと、なかなか事業としては成長性がないと思いますが、この VAZ 社においては、インフルエンサーを育成するノウハウもたまってきております。

基本的には、小さく産んで大きく育てるではないですけども、10 代の頃はグループに所属していて、やがて 20 代になっていくうちに、ここでファンをつけてその中でマネタイズして活躍していくというような育成のノウハウもございますので、そういったものを使いながら、継続的な事業構造というのを作っていきたいというふうに考えています。

こちらは事業別戦略、最後になります。AI・ビッグデータソリューション事業についてですと、こちらはグループ会社の、先ほども名前が出てますキーウォーカーという会社を中心に行っている事業になっています。

こちらでは大きく三つの事業の柱を伸ばしていこうと思っています。

一つは、競合企業のプライシングの調査だったりとか、ブランド調査みたいなものを行える WebScraping 事業。

もう一つが、マーケティング分析だったりプロジェクトの分析だったりできるような、ビジネスインテリジェンスの BI 事業。

もう一つが、最後、需要予測だったり、売上予測だったりというのを Dataiku を活用して伸ばしていく AI 事業という形で、この三つの事業を柱に、お客様、クライアント様自らがデータドリブン

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



な組織になるための支援というのをやっていくことで、より上流の仕事もこちらではできるんじゃないかなと思っています。

次のページ、ここ最後になりますけども、そんな中、実績も出てきておりまして、この事業においてはデータの収集から解析、可視化という一連のサイクルがございます。その一連のサイクルの中において、データ収集においては、おかげさまで今国内シェア No.1 にまでキーウォーカー社はなってきました。

また、その収集したデータを、右下ですけども、解析していかなくゃいけないんで、整理していかなくゃいけないんですけども、データを整理していく。そこにおいても社員の約半分以上がデータサイエンティストという形で自然言語処理を行ったりとかできるメンバーを揃えていますので、そういったこともできるようになってきています。

最後ですね、それを可視化するところにおいては、Salesforce 社が認定する国内で唯一の Salesforce 社の認定エキスパートパートナーに、Tableau の認定のエキスパートになっておりますので、そういった意味でも、こちらの会社の価値というのは出始めてきているんじゃないかなと思っていますので、ここを伸ばしていきたいと思っています。

最終的には今の三つの事業、PR コンサルティング事業、PR エグゼキューション、あとは PR テクノロジーという形で、この三つを三位一体となって掛け合わせることで、グループの価値を最大化させて、中期経営計画というのを達成させていきたいなと思っています。

ここを伸ばすことによって、価値あるコンテンツを最も多く創る New'S design company になるということも同時に実現できるんじゃないかなというふうに思っています。

繰り返しになりますけども、中期経営計画の目標としては、売上で 68 億から 100 億円に、営業利益に関しては 8 億 4,000 万から 16 億という形で、約 2 倍、少しアグレッシブな目標かもしれませんが、十分にできるだけの今アセットが揃い始めてるなという実感のもと、設定させていただいております。

こちらはご覧の通りです。

谷代表が就任して、業績回復期、コロナ期とありましたけれども、この 3 年間で中期事業計画実行実現期という形で、いい形で 3 年間はできますように私も頑張っていきますので、よろしくお願いいたします。

以上、私からのご説明となります。ご清聴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@scriptsasias.com



質疑応答

司会 [M]：どうもありがとうございました。それでは質疑応答の時間にまいりたいと思います。

まず会場においでの方からご質問を承りたいと思います。ご質問のある方は挙手していただければ、マイクを持ってまいります。

それからこのミーティングは、質疑応答部分も含めまして全部書き起こしの対象になってますので、匿名を希望される方は、質問する際、氏名を名乗らないようにしてください。

どうでしょう。ご質問のある方は挙手してください。

こちらの後ろから2番目の方、お願いします。

質問者 [Q]：すいません、いつもご丁寧なご説明ありがとうございます。

谷次期会長と次期社長にそれぞれ質問したいんですけども、なぜこのタイミングでバトンタッチなのかというのが、谷会長への質問で。

まだ年齢的にもお若くて、ご自身で変えるっていう余地はあったんじゃないかなっていうふうにも見えるんですが、このタイミングで、自分じゃない人に任せようって思われたのは、なんでなのかというのは単刀直入に質問一つ。

で、次期社長にお伺いしたいのは、いろいろ変える余地があって、利益を伸ばしてっていう、いかにもマーケティング系の方のやりそうな感じだになっていうふうには聞いてて感じたんですけども、どこがセンターピンで、どこを一番変えるっていうふうにお考えになられてるのかということと、計画はさておき、ポテンシャルとしてはもっともっとあるんじゃないかなとはお見受けするんですけども、どれぐらいの売上利益のポテンシャルが、まあどうやって実現させていくかは別として、外から見てたときに、おありになると考えていたのかですね、肌感で結構なので、教えていただければと思います。よろしく願いいたします。

谷 [A]：ご質問ありがとうございます。なぜこのタイミングで、社長交代するのかっていうご質問だと思うんですが、私が経営から退くという形ではなくて、やはり今まで、ちょうど私が2015年8月に社長に就任させていただいて、8年半経ったんですね。

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



その間、ずっと社長をやってきて、別に経営的な行き詰まりを感じたわけでもないですし、逆に面白いなと思いながらずっとやってきて、コロナの1年以外は、全部数字を伸ばしてきましたんで、手応えも感じているんですね。

ただ、やっぱりこの業界が非常に大きく変わっていく過渡期だになってというのは、ずっと考えてまして。どういうふうに変わっていくのかっていうと、やはりそれは誰にもわからないんですが、生成AIのようなものが出てきて、今後このチャンスをどういうふうに変えようか成長ドライブに変えていくのかっていうことを、やはり真剣に考えていかなきゃいけないなというふうに思ってます。

今私は社長で、営業、商品開発、人事、財務、まあ財務はほぼ信澤に任せてますけど、それから事業提携、外部ネットワーク構築、M&A って、全部私やっているんですね。VAZの社長も私やります。さすがにやはり薄くなるなというふうに。キーウォーカーの会長もやっていますんで。

そうした中で、元々私が最も得意な領域に、もっともっと時間を割くべきじゃないかなというふうに思うようになったんですね。

なので、そのエンジンが一つから二つになったっていうふうに考えていただければと思います。今の共同ピーアールの本体をよりドライブさせていくには、やはりデジタル、テクノロジーの力が不可欠なんですね。

それには、デジタルエージェンシーとか、それからメディアを熟知している人間じゃないと難しいかなというふうに思ってます。その上で、2年ぐらい前から実は、人材をいろいろ面接したり当たったりしてたんですね。石栗に、去年入ってきてもらって、1年たった段階で今だなというふうに決断を下したという形になります。

なので、おそらく株主総会のときにはそれぞれの役員の領域の担務の説明をさせていただければというふうに思うんですが。2人が重なる部分も当然あるんですけど、自分の得意な領域に、私であるならば、例えば事業提携であるとか、新しい商品開発であるとか、外部のネットワークで、今の共同ピーアールの中ではコネクションがないようなものを引っ張ってくるとかって、そういうことは私は非常に得意ですので、そういったことに時間をもっとさけるようになるんじゃないかなというふうに思ってます。

お答えになってますでしょうか。ありがとうございます。

石栗[A]：二つ目の質問ですね。一つ目がセンターピンのお話ですよ。もう一つがこの中計の計画とは別に、マーケットや事業のポテンシャルとしてどのぐらいの可能性があるのかということだと思っています。

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



この事業センターピンにおいては、私も今回、中期経営計画を作る中でいろいろ考えていて。

いろんな数字を見たり、いろんなお客様の声を聞いたりとかしていく中で、もちろんリテイナーの件数を伸ばしましょうとか、マーケティングの売上伸ばしましょうとかってあるんですけども、私が思ったのは、やっぱり僕らの仕事はニュースそのものを創っていく。まだ世の中の人知らないようなニュースになりそうなネタを創っていく、もしくは発掘していくということが非常に重要だというふうに思っておりますので、センターピンとしましては、この誰かが、1人がやってもなかなか売上にはつながらないんですけども、共同ピーアールには200人のコンサルタントがいます。

そういったメンバーが、価値あるニュース、面白いニュース、ためになるニュースを創るということを、たくさんニュースの数を、良質なニュースを創れるということが、事業のセンターピンになっていて、そのニュースさえ創れば広がっていくし、それを可視化することもできるようになってますし。

ただそのニュース自体が面白くないと、何もそこは生まれないということになりますので、このニュースの数というのを社内では追っていくべきなんじゃないかなというふうに思っています。

そこに、リテイナーの件数であったり、新規のお客様の数であったり、既存のお客様の継続率だったりっていうのは全てくっついてくるというふうに考えてますので、私はこの価値あるニュースを創っていくというのが重要なと思っています。

続けて、そのまま中計とは別に事業上のポテンシャルのお話をさせていただきますと、今回、広告マーケティング領域にもPR×デジタルという形でより本格的に参入していくという話をさせていただいてますので。

おっしゃる通り、もちろん100億とかってというような広告領域であれば、全然もっともっと上のポテンシャルあるかなと思っています。

ただ一方で、私どものアセットとしての人材のところは、やっぱりまだまだPR、広報の人材が非常に多くなっていますので、この3年間っていうのは、そういったマーケティングだったり広告領域が得意なメンバーというのも外部から招聘しつつ、伸ばしていければいいなと思っていますので、ポテンシャルとしては本当に500億、1,000億というような売上がつくれるし、マーケットに自分たちが入っていくんだなっていう実感はございます。以上です。

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]：ちょっと突っ込んで、間違った見解だったら申し訳ないんですけど、どうしても老舗の PR 会社さんで、優秀なベテランな方もたくさんいる印象で、共同ピーアールさんならではのことがもっとできるのかなと思わなくもないんですけど。

お話だけ聞いていると、他社でもできるんじゃないかなっていう、それを今からやるのかっていうふうにも、どうしても思えてしまうんですけども、共同ピーアールさんならではの展開みたいなのっていうのはこれから出てくると期待しておいてよろしいんでしょうか。

石栗[A]：はい、そこは十分にご期待いただければと思います。

共同ピーアールの強みとしてはこの前の前かな、のスライドにあった通り。三つですね。

元々いろいろな顧客があるというのと、やっぱメディアリレーション力というのは弊社の強みですので、そこをデータベース化していったら、他社さんでは 1 人の PR マンが優秀なことはあると思うんですけども、われわれ 200 人全員が各クライアント様に高い水準で均一的にサービスを提供するというのができれば、十分マーケット取れるかなと思ってますので、そこを目指してやっていきたいと思っています。以上です。

司会 [M]：ありがとうございます。他に、ご質問どうでしょうか。じゃあ、真ん中の方ですね。

質問者 [Q]：ありがとうございます。聞き漏らしてたら申し訳ないんですけど、この New'S design studio っていうのは、これは何か会社をつくれるっていうことなんですか。

石栗[A]：会社ではないですね。グループ会社ではなくて、一つのプロジェクトみたいな形にして、まずはスタートさせようかなと思っています。

そこに、各グループ会社の中から、まあキーウォーカーからだったらデータに強い、トレンド情報とかを可視化することができたりとか、X 旧ツイッターの情報のトレンドだったりを得ることもできますので、そういった人材を集めていったらいい。

共同ピーアールからは、先ほどのご質問にあったような、もう共同ピーアールでレジェンドのような人間もいますので、そういった人材も集めて、社内のプロジェクト化として進めていきたいなと、スタートはと思っています。

それで、ゆくゆくはこれを子会社化するみたいなこともありますけども、どちらかというところは収益を得る部門というよりは、社内の個人にたまってるノウハウを全てここに吐き出して、仕組み化していく部署にしたいなというふうに考えています。

質問者 [Q]：何かその発信する場ではなくて、シンクタンクみたいなイメージなんですか。

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



石栗[A]：そうですね。ここから何か収益を得るというよりは、ここから各グループ会社にノウハウを提供していきたいなというふうに思っています。

質問者 [Q]：いわゆるお客様と何か接点があるような組織ではないっていう、内部組織っていう感じなんですか。

石栗[A]：そうですね。

質問者 [Q]：わかりました。

司会 [M]：ありがとうございます。他にご質問はいかがでしょうか。

それではオンラインの方で一つ来てますので読み上げます。

質問者 [Q]：今期の予想について質問です。各セグメントとも増収増益で見込まれていますか。

また、費用面で見込まれるコスト増加要因、人件費増などがありますか。

以上ですけど、いかがでしょうか？

石栗[A]：コストの増加に関して大きく今考えているところは、人材の採用の部分ぐらいですね。

それ以外に今後起きるものっていうのは、今ここでは特に決まっていませんので、先ほどのマーケティング領域を拡充するにあたって、マーケティング人材の獲得であったりとか、各グループ会社でも専門領域の人材の獲得は引き続きやっていきますので、そういった人件費が主なコスト増のポイントになるかなと思っています。

質問者 [Q]：あの前半のところに、各セグメントとも増収増益を見込まれてますかっていう。ここはどうでしょうか。

石栗[A]：そうですね、各セグメントも今はそのつもりで経営してますので、どこか減益するというよりも、全て基本的には伸ばしていこうというふうに思っています。

司会 [M]：はい、かしこまりました。どうもありがとうございました。

他に会場の方はどうでしょうか、ご質問は。よろしいですか。

それではないようですので、以上をもちまして、説明会終了といたします。

アンケートのほうは机の上に置いておいていただければと思います。

どうも皆様、お疲れ様でした。

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@scriptsasias.com



お会社の皆様、どうも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@scriptsasia.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かかる投資商品（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