湘南投資勉強会　会社説明会資料

個人投資家向け説明会

［証券コード 2436 ］

共同ピーアール株式会社　2436

2024年３月１７日

目次

1 What's KYODO PR？ P.03

2 2023年12月期　決算実績 P.15

3 2024年12月期　業績予想 P.18

4 中期経営計画 P.43

©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

KyodoPR

What's KYODO PR ?

©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

我々は情熱と創造性で顧客の課題解決を図り
100年のコミュニケーションをつなぐ
PRエージェンシーである

会社概要

KyodoPR

会社名
共同ピーアール株式会社　KYODO PUBLIC RELATIONS CO., LTD.

設立
1964年11月14日

代表者
谷 鉄也

所在地
〒104-0045　東京都中央区築地1-13-1　銀座松竹スクエア 10F

資本金
5億4,789万円（2023年12月31日現在）

社員数
連結337名（2023年12月31日現在）

株式
東京証券取引所 スタンダード市場 (証券コード:2436)

事業領域
・PR事業
・インフルエンサーマーケティング事業
・AI・ビッグデータソリューション事業

KYOWA PUBLIC RELATIONS CO., LTD.　MANHATTAN PEOPLE, INC.　VAZ INC.　keywalker

新社長のＰｒｏｆｉｌｅ

Ｐｒｏｆｉｌｅ

石栗　正崇（いしぐり　まさたか）

- 略歴 **B to B / B to C マーケティング、メディア、デジタル領域で実績**

2001年４月	株式会社アックスコンサルティング 入社
2004年１月	**株式会社サイバーエージェント 入社**
2006年４月	同社インターネット広告事業本部 局長
2008年10月	同社グループ会社 代表取締役社長
2012年６月	**株式会社アイスタイル 入社**
2015年７月	同社執行役員オンプラットフォーム事業統括
	兼同社人事本部 人材開発タスクフォース長
	兼同社グループ会社 代表取締役社長
2022年９月	当社　事業戦略室　室長
2023年１月	当社ＰＲアカウント第２本部本部長兼 事業戦略室 室長（現任）
2023年３月	当社取締役（現任）
2024年３月	**当社代表取締役就任予定**

©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

PRとは

PR
～パブリックリレーションズ～

＝

PRはニュースそのものを創り、届くようにする。

PR会社と広告会社の違い

PR会社

顧客企業の商品やサービスなどの情報をメディアに提供し、メディアが報道としてその情報を発信する。掲載するかどうかの判断はメディア側にあり、掲載費用は発生しない。

↕

広告会社

メディアの広告枠を購入し、そのメディアに掲載する。広告会社は顧客企業から広告仲介手数料を受け取る。

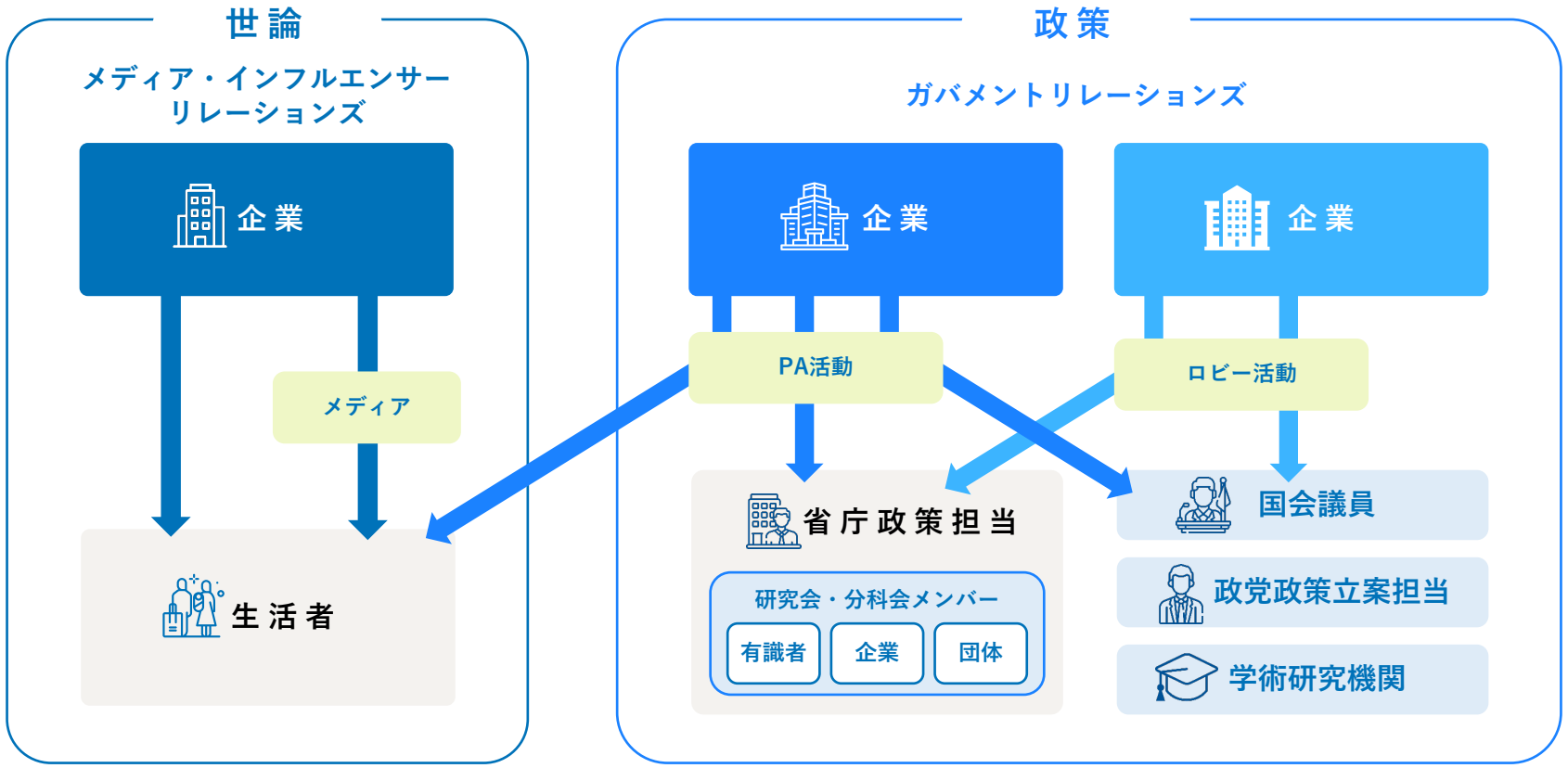
『PR・広報』と『広告』の違い

	PR・広報	広告
担当部門	広報部・PR部	宣伝部
担当領域	記事・報道	広告・CM
情報の特性	客観的	主観的
情報内容の基準	事実	主張
信頼度	○	△
コスト	低い	高い

©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

アメリカではパブリックアフェアーズ（PA）など多種多様な局面でPRが活躍

- 世論・政府への働きかけのためのPA（※）などにも活用されており、多種多様な局面でPRが活用されている。
  ※PA：企業やNPO・NGOなどの民間団体が政府や世論に対して行う、社会の機運醸成やルール形成のための働きかけ活動のこと
- これまではメディア連携と、政府へのロビー活動が主軸だったが、現在ではPR・広報として社会で関係を作り、生活者、政治家、学術研究機関などへの働きかけに活用されている。



©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

創業者の思い

共同ピーアール 創業者 大橋 榮

— **『これからはピーアールの時代だ』**

1964年、「日本にも米国並みのPR時代がやってくる」と睨んで、共同ピーアールを創業。

— **業界初の上場**

2005年にPR会社としては初めてジャスダック上場。

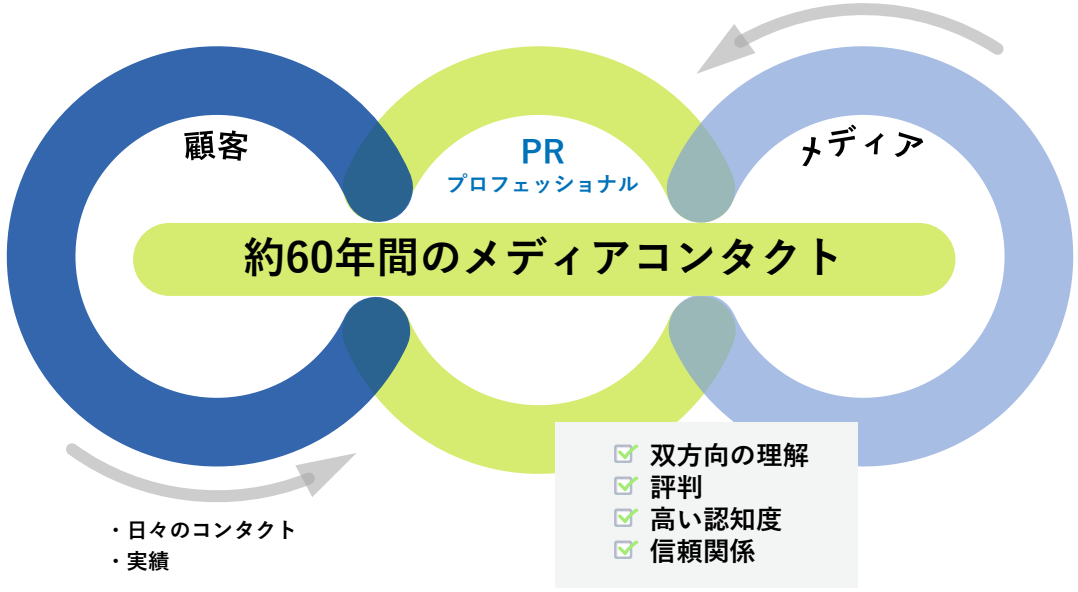
— **『PR業界の天皇』と呼ばれ、数々の言葉を世に根付かせてきた**

PRを推進し、「カラーシャツ」「消費者金融」といった言葉を根付かせてきた。

日本のPR業界のパイオニアに。
培った経験、ノウハウが今の当社に
受け継がれている。

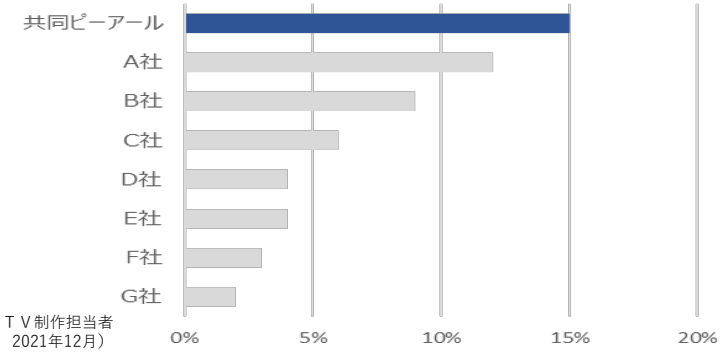
©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

長期的な信頼関係によって確立された強固なメディアリレーションズ



メディア
コンタクト力

担当者と連絡を取った事があるPR会社は？（n=100 ,複数回答）

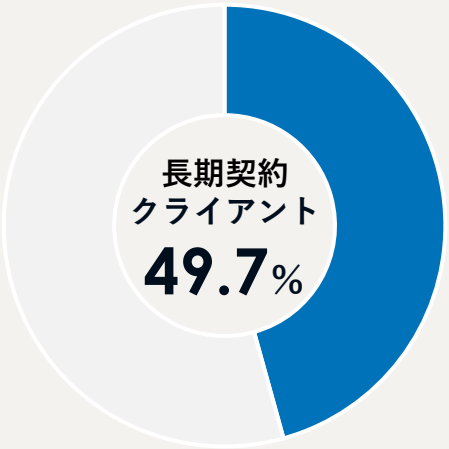


調査対象：新聞記者、雑誌編集者、ライター、ＴＶ制作担当者
（調査実施　2021年12月）

大手顧客との長期リテイナー契約により、ストック性の高い収益構造

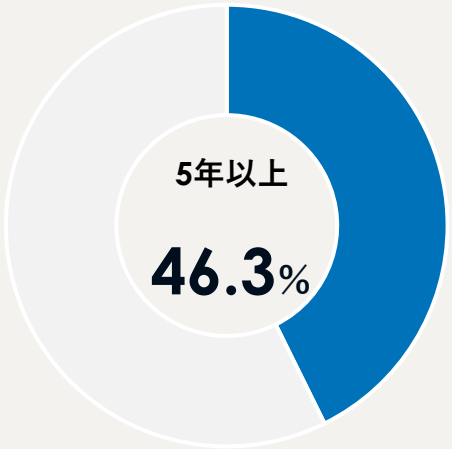
- 共同PRのリテイナー契約における約50%が長期契約、解約率も低水準を維持。また、顧客上位10社の売上は20%程度と偏りが少ない。
- 契約総数は順調に増加しており、契約5年以上のクライアントがリテイナー全体のほぼ半数。

売上構成



売上の半数近くが6ヶ月以上の長期契約クライアント

契約継続率



うち4割以上が5年以上契約

©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

国内外の多種多様なネットワークとの連携

- 当社は「メイシス」や「Global Com PR Network」などのグループに属している。
- 国内の首都圏でのPR案件の獲得のみならず、地方や海外のPR案件を獲得するためのチャネルを所持。

メイシス

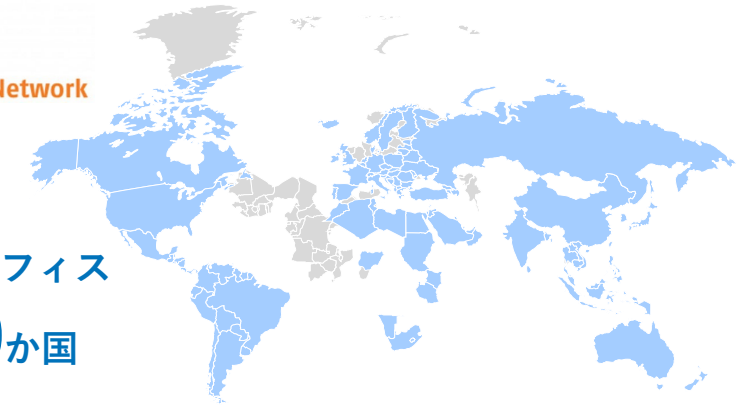
Maces

17都道府県
18社加盟

- 1999年に日本全国地域一番店の広告会社が集まり発足した広告会社のコンソーシアム。
- 同グループには**18社**が加盟しており、**17都道府県**を網羅。
- コミュニケーション上のさまざまな課題を解決する広告シンジケート組織であり、日本で初めてかつ唯一の存在。

Global Com PR Network

GlobalCom PR Network



約**80**オフィス
約**100**か国

- 広報およびマーケティングコミュニケーションのためのフルサービスエージェンシーの世界的なグループ。
- **約80のオフィスが、世界約100か国**の顧客にサービスを提供。
- 2023年10月に当社が主催となって国際会議を日本初開催。

アジア・アフリカ・アラブ５５

ASIA AFRICA ARAB 55

46か国
Asia :12
Africa:28
Arab : 6

- 成長著しいアジア、アフリカ、アラブ各国と日系企業の架け橋となり、海外展開をサポートすることを目的としたプラットフォーム。
- 2022年12月、参加地域、参加国の拡充により、「アジア・アフリカ20」から「アジア・アフリカ・アラブ55」に名称変更。

©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

KyodoPR

2023年12月期　決算実績

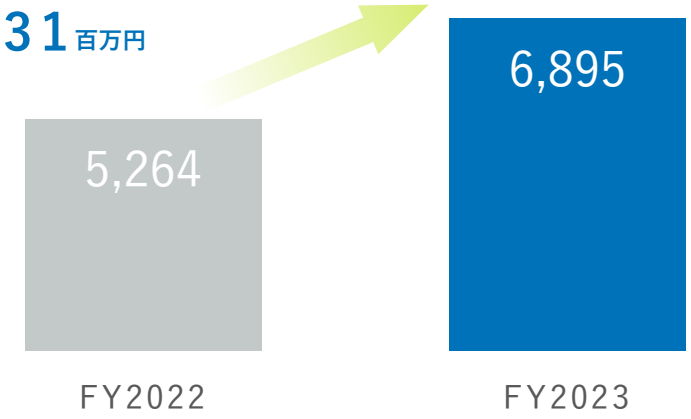
Copyright ©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

2023年12月期　連結決算ハイライト

売上高

31.0%

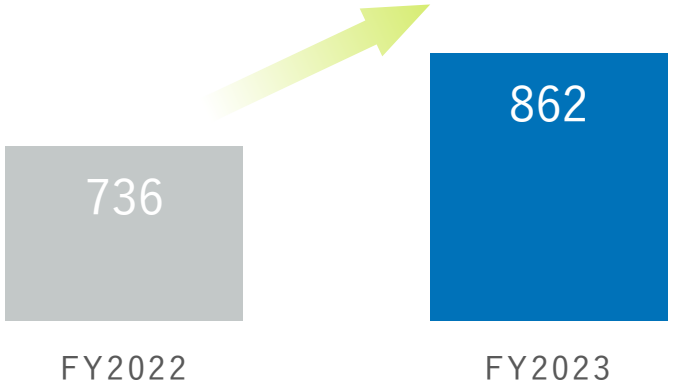
+1,631百万円



経常利益

17.2%

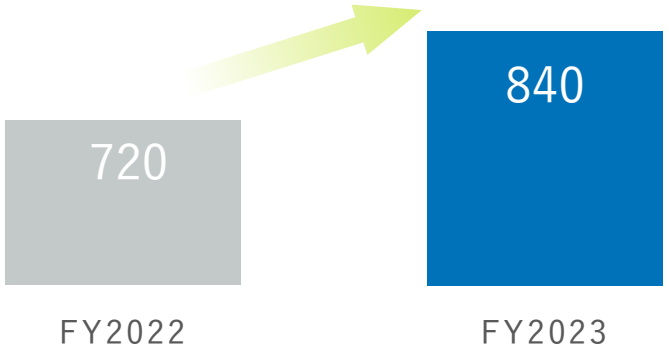
+126百万円



営業利益

16.8%

+120百万円



親会社株主に帰属する当期純利益

6.3%

△32 百万円

©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

売上高・営業利益・当期純利益

売上高	新規リテイナーの獲得やマーケティングＰＲの提案を積極的に行いつつ、成長分野のインフルエンサーマーケティング事業や、ビッグデータソリューション事業といったＤＸ推進への対応を展開するなど、多様化するクライアントニーズに戦略的に対応し前期比30%超の売上増。
営業利益	各種事業において売上高が増加した一方、強固な経営基盤を構築するため、積極的に人材採用や研修などを推進。2024年12月期以降、人的資本を高める経営戦略と人材戦略をかけ合わせることで営業利益率の改善を図る。
親会社株主に帰属する当期純利益	前第３四半期連結累計期間におけるキーウォーカー社の段階取得による差益の影響が、連結子会社したことにより、当期連結累計期間には特別利益として寄与しなくなったことが減少要因。2024年12月期から通常運行に戻る。

単位：百万円（端数切捨）

	2022年12月期	2023年12月期	増減額	前期比
売上高	5,264	6,895	↑ 1,631	↑ 31.0%
営業利益	720	840	↑ 120	↑ 16.8%
経常利益	736	862	↑ 126	↑ 17.2%
当期純利益	538	545	↑ 7	↑ 1.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	520	487	↓ 32	↓ 6.3%

©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

セグメント別

PR事業	当社でプロデュースした企業広告が、優秀な広告を表彰するACC賞を受賞するなど、PRと広告の業際化が深耕。当社の基幹ビジネスであるリテーナー事業については、国内及び海外のIT・情報通信・テクノロジー関連クライアントを中心に他の事業分野の顧客においても堅調に推移し安定的な基盤構築に貢献。
インフルエンサーマーケティング事業	人気クリエイターユニットのさくらやおさきなどZ世代を対象とした自社クリエイターの案件の増加が顕著。ファミマプリントなど高利益率のIPビジネスの拡大が大きく売上・利益に寄与。
AI・ビッグデータソリューション事業	データ収集事業である「Shtock Data」や「CERVN」のストック型ビジネスにおいて、インバウンド以外からのチャネル案件の獲得が順調に進み単価の底上げに成功。データ分析事業である「Tableau」もSalesforce社との協業を中心にビジネスが拡大。

単位：百万円（端数切捨）

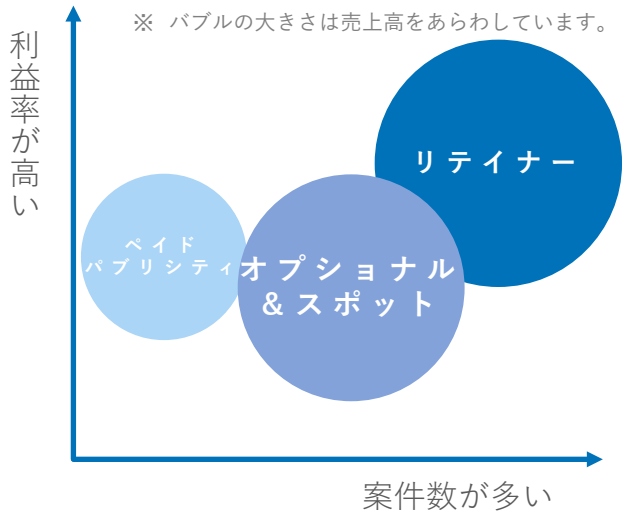
		2022年12月期 /(利益率)	2023年12月期 /(利益率)	増減額/(増減率)
PR事業	売上高	4,392	5,282	↑ 890 (20.3%)
	セグメント利益	744 (16.9%)	810 (15.3%)	↑ 66 (8.9%)
インフルエンサーマーケティング事業	売上高	563	837	↑ 273 (48.5%)
	セグメント利益	21 (3.8%)	40 (4.8%)	↑ 18 (87.7%)
AI・ビッグデータソリューション事業	売上高	308	776	↑ 467 (151.4%)
	セグメント利益	31 (10.2%)	118 (15.3%)	↑ 87 (277.1%)
調整金	売上高	-	-	-
	セグメント利益	△76	△128	↓ 51

©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

PR事業

- **リテイナー**：6ヵ月以上の長期契約による企業などの広報活動支援およびコンサルティング
  >Point：安定的な利益率を見込めるストック型ビジネス
- **オプショナル＆スポット**：記者会見やイベントなど単発の広報活動支援および6ヵ月未満の短期的な広報コンサルティング
  >Point：リテイナー顧客の追加案件だけでなく、翌期以降のリテイナーに繋がる安定顧客の確保
- **ペイドパブリシティ**：新聞や雑誌等の特定のページを購入し、顧客の意図する内容を記事形式で掲載
  >Point：案件数×単価

リテイナーの安定的な売上を基盤に、オプショナル＆スポット、ペイドパブリシティにも注力。

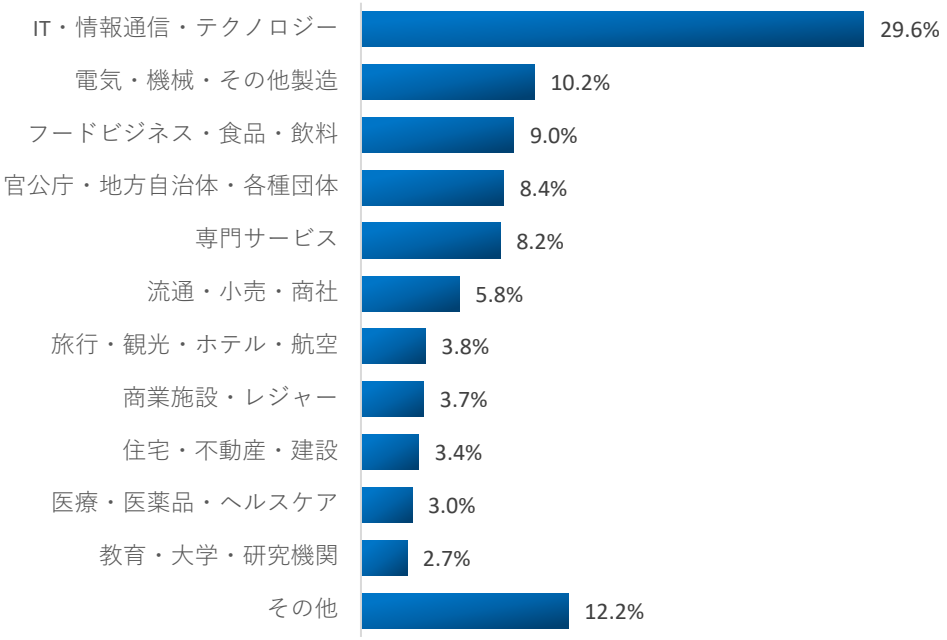


	長期顧客				短期顧客		
	タイプ1	タイプ2	タイプ3	タイプ4	タイプ1	タイプ2	タイプ3
ペイドパブリシティ			●	●		●	●
オプショナル＆スポット		●		●	●		●
リテイナー	●	●	●	●			

©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

リテイナー売上高構成および外資比率［単体］

リテイナー売上高構成	2022年12月期	2023年12月期	増減ポイント
IT・情報通信・テクノロジー	27.5%	29.6%	↑ 2.1
電気・機械・その他製造	11.8%	10.2%	↓ 1.6
フードビジネス・食品・飲料	8.8%	9.0%	↑ 0.2
官公庁・地方自治体・各種団体	11.7%	8.4%	↓ 3.3
専門サービス	7.1%	8.2%	↑ 1.1
流通・小売・商社	5.6%	5.8%	↑ 0.2
旅行・観光・ホテル・航空	2.5%	3.8%	↑ 1.3
商業施設・レジャー	5.0%	3.7%	↓ 1.3
住宅・不動産・建設	3.5%	3.4%	↓ 0.1
医療・医薬品・ヘルスケア	4.9%	3.0%	↓ 1.9
教育・大学・研究機関	2.0%	2.7%	↑ 0.7
その他	9.6%	12.2%	↑ 2.6

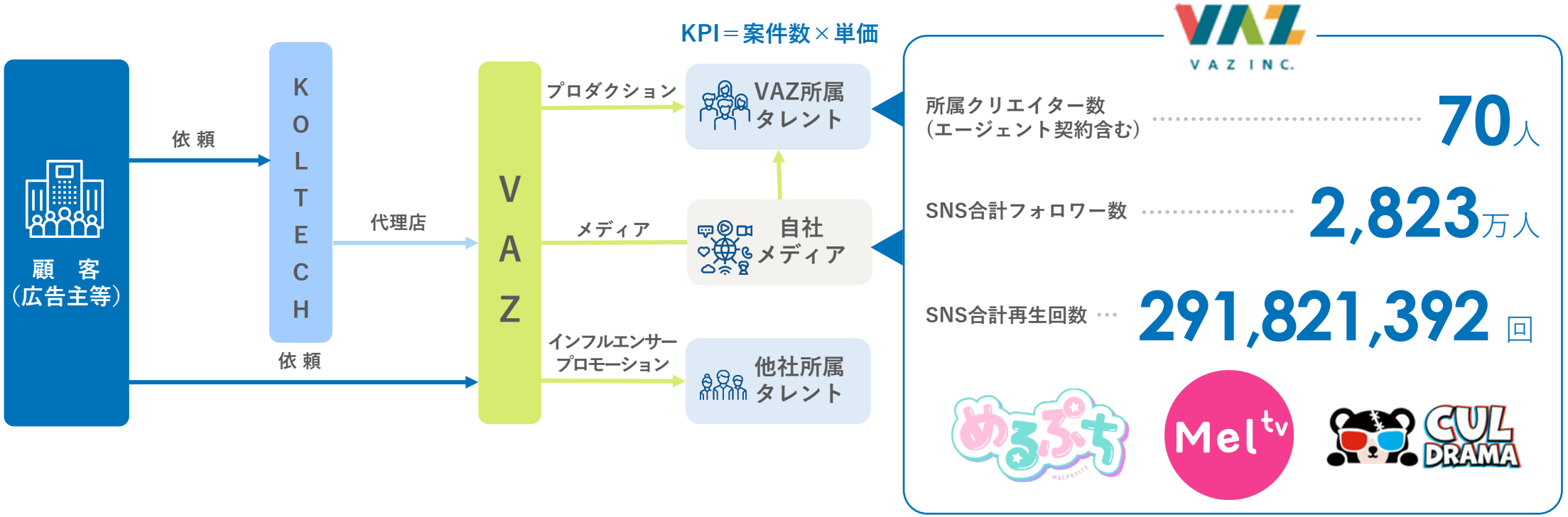


リテイナー売上構成	2022年12月期	2023年12月期	増減ポイント
国内企業	62.6%	60.3%	↓ 2.3
外資企業	37.4%	39.7%	↑ 2.3

©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

インフルエンサーマーケティング事業

- **プロダクション**：広告元からVAZ所属クリエイターへのタイアップ依頼
- **メディア**：広告元からVAZ社独自メディアへのタイアップ依頼
- **インフルエンサープロモーション**：他社クリエイターとのタイアップ

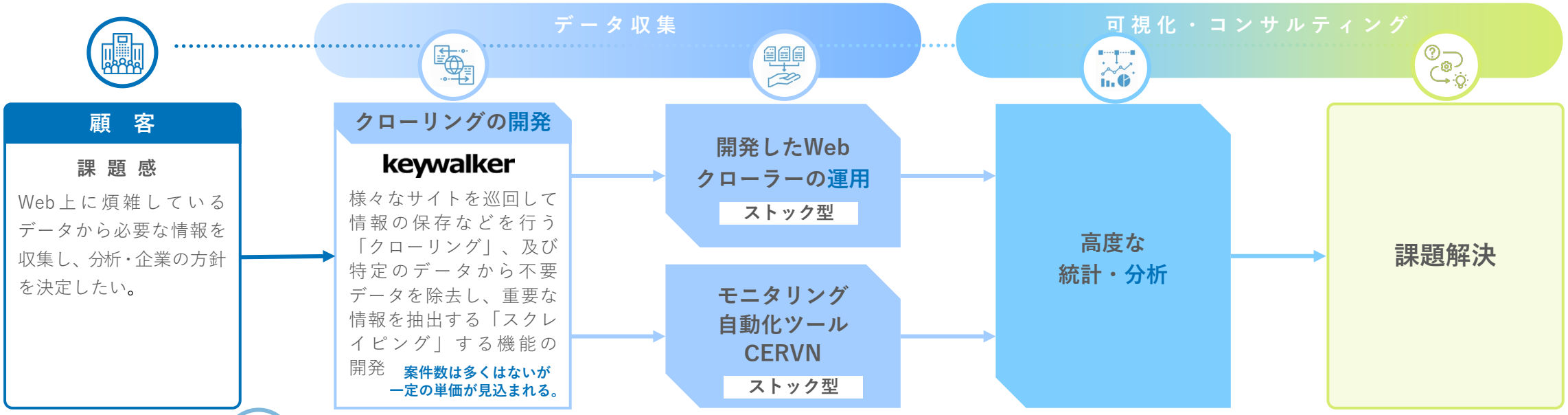


©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

AI・ビッグデータソリューション事業

- **データ収集**
  - -**開発**：Webクローリング開発（Shtock Data）
    - >Point：案件数は多くないものの、単価が高く運用事業に繋がるサービス
  - -**運用**：開発したWebクローラーの運用
    - >Point：ストック型ビジネスとして安定的な売上・利益を計上
- **可視化・コンサルティング**
  - -**分析**：Tableauと高度な情報デザインとデータ統計・分析の知見を活かしたデータビジュアライゼーションを提供

＋α **人材開発**：データサイエンティストの入社と教育



高度人材の採用・育成を推進｜自走するための伴走型育成でデータサイエンティストは20名超、AIエンジニアも複数名在籍

©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

KyodoPR

2024年12月期　業績予想

©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

2024年12月期は過去最高益を連続更新する計画

単位：百万円（端数切捨）

連結

	2023年12月期 実績	2024年12月期 予想	増減額	増減率
売上高	6,895	7,500	↑ 604	↑ 8.8%
営業利益	840	1,050	↑ 209	↑ 24.9%
経常利益	862	1,050	↑ 187	↑ 21.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	487	580	↑ 92	↑ 18.9%

単体

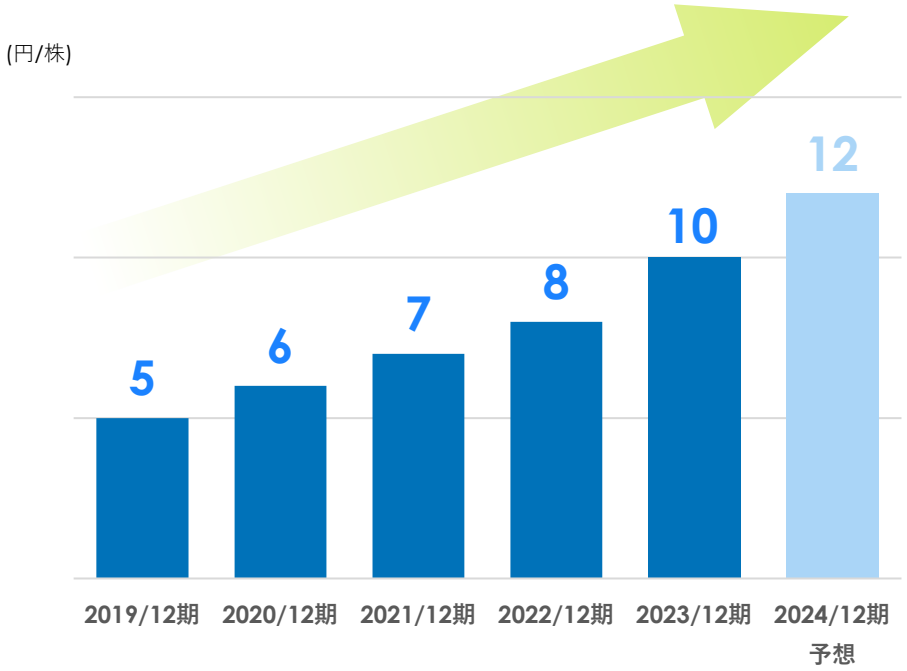
	2023年12月期 実績	2024年12月期 予想	増減額	増減率
売上高	4,608	4,680	↑ 71	↑ 1.6%
営業利益	670	800	↑ 129	↑ 19.3%
経常利益	844	950	↑ 105	↑ 12.6%
当期純利益	603	680	↑ 76	↑ 12.7%

©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

株主還元について

- 安定的かつ継続的な配当を方針とし、自社株買いを機動的に行うことで、株主還元を図る。
- 中長期的な株式保有と安定的な個人株主形成のため、株主優待制度を運営する。
- 当社では**配当金、自社株買い、株主優待関連**等を総合的に勘案した**安定的な総還元性向**を目指す。

一株当たり配当額の推移



※本グラフの一株当たりの配当金は2022年10月31日を基準日とした株式分割（1株→2株）を考慮した金額。

共同ピーアール・プレミアム優待倶楽部

優待ポイントを貯めて 2,000 種類以上の優待商品と交換！

©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

KyodoPR

中期経営計画

©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

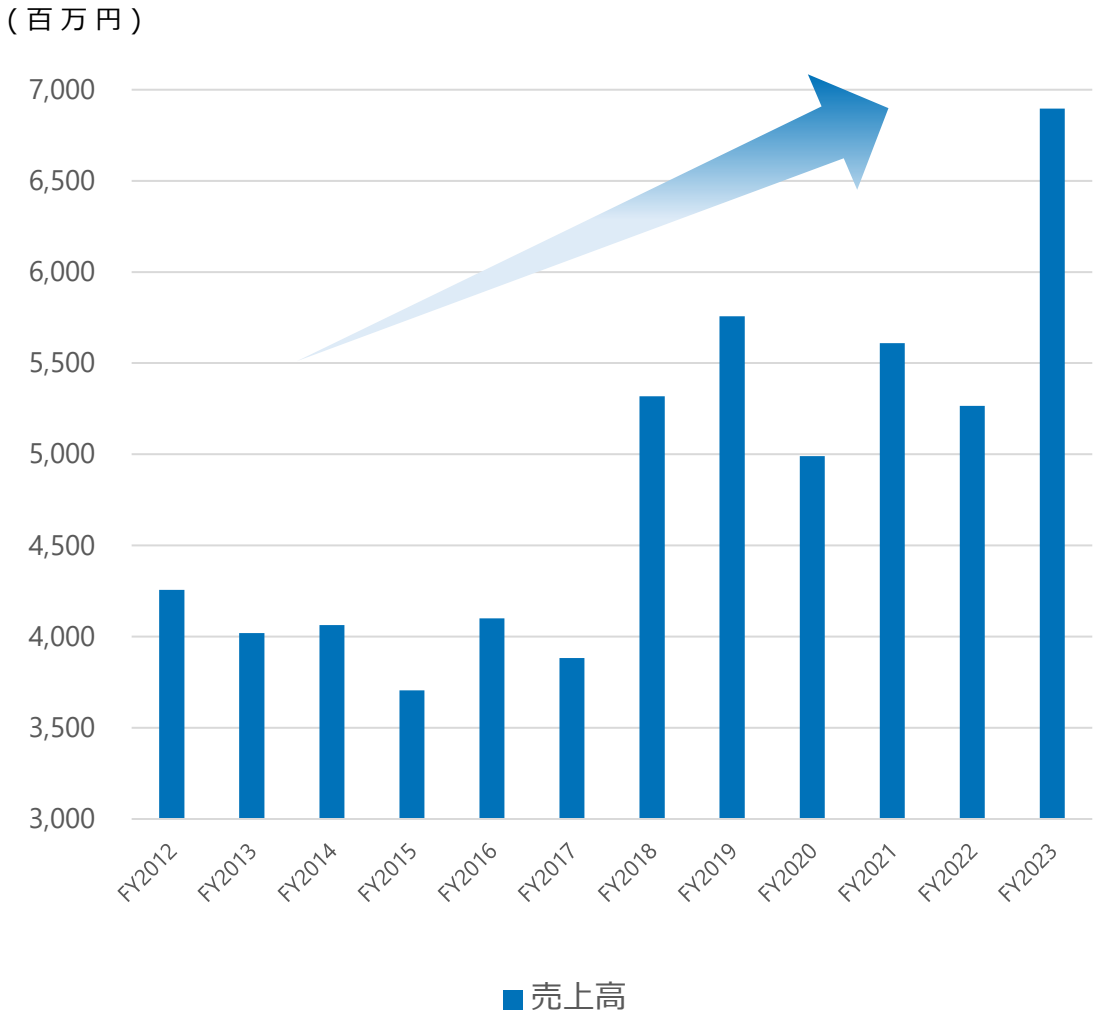
2024年　創立60周年

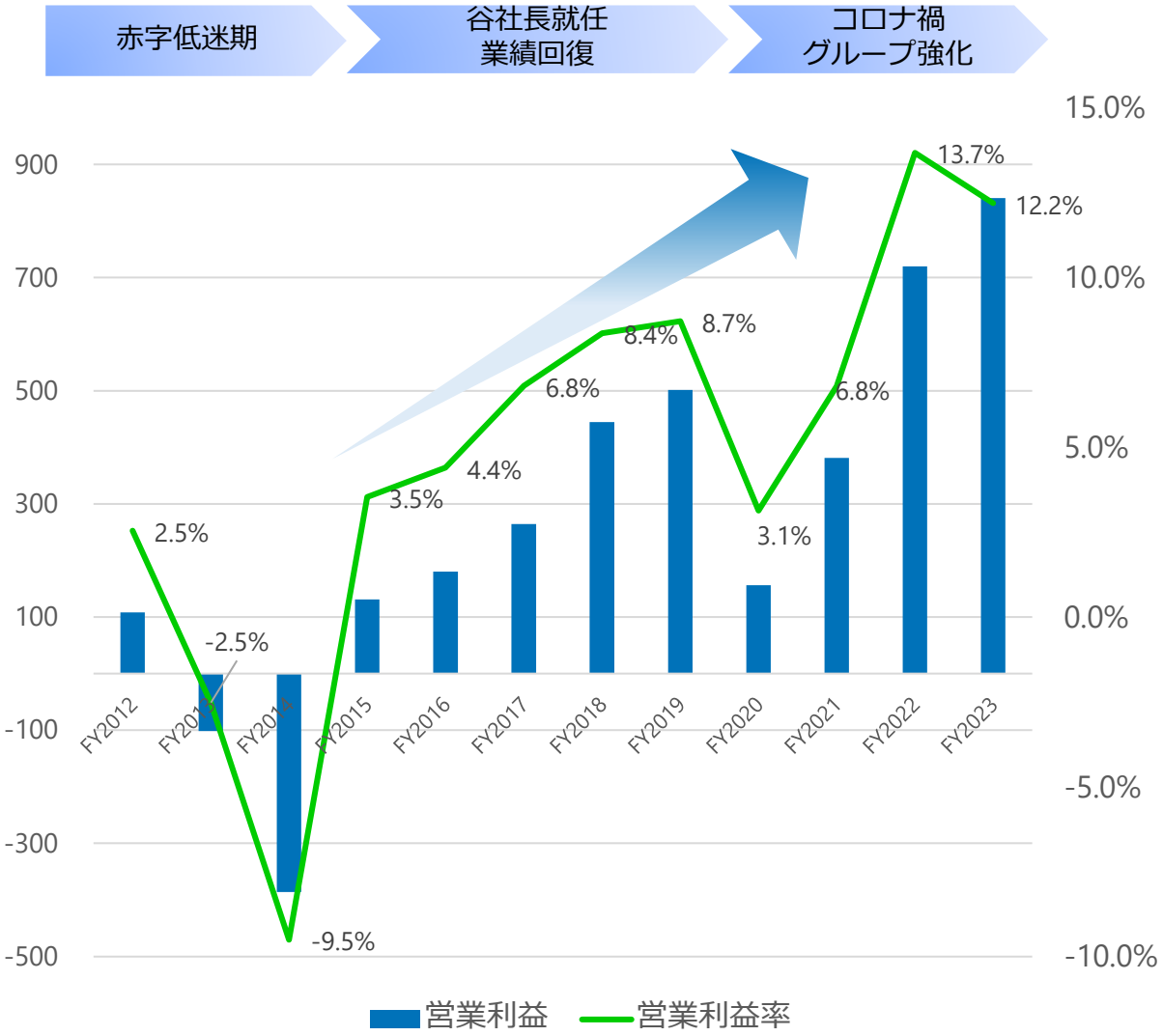
ニュースを創り続けて
60年

©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

共同PRとは

2024年　創立60周年





©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

2024年　創立60周年

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

©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

次の3年は

価値あるコンテンツを最も多く創る

New ‘S design company

©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

価値あるコンテンツを最も多く創る
New‘S design company

効果最大化に応える為の、価値あるニュースを創る

×design

【従来の共同PRのアセット】

- 優良な顧客基盤（数千社）
- 60年培ったメディアリレーション(10,000社)
- SAKAEなどのデジタル支援サービス

成長ドライバー

Digital

Data

AI

Contents

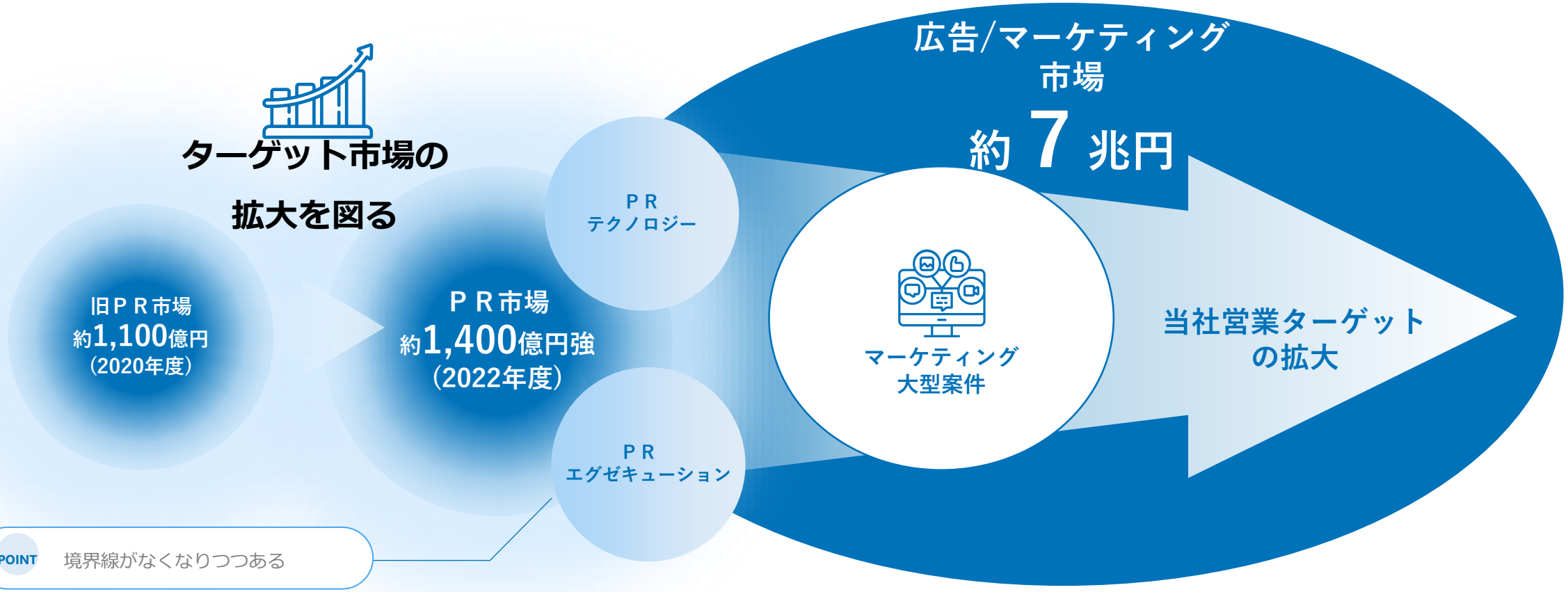
プロ人材

©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

1,400億円のPR市場から7兆円の広告市場にデジタルの力で本格参入

デジタル化でPRと広告の市場が融合し、ターゲット市場が急拡大

- **再定義：**PR効果＝**マーケティングPR（≒経営課題解決）**
- 様々な効果と向き合うためには、広告市場の**特にデジタル領域への参入が不可欠**
- デジタルの力で、**効果的/効率的に効果を出せるソリューションを提供**



POINT 境界線がなくなりつつある

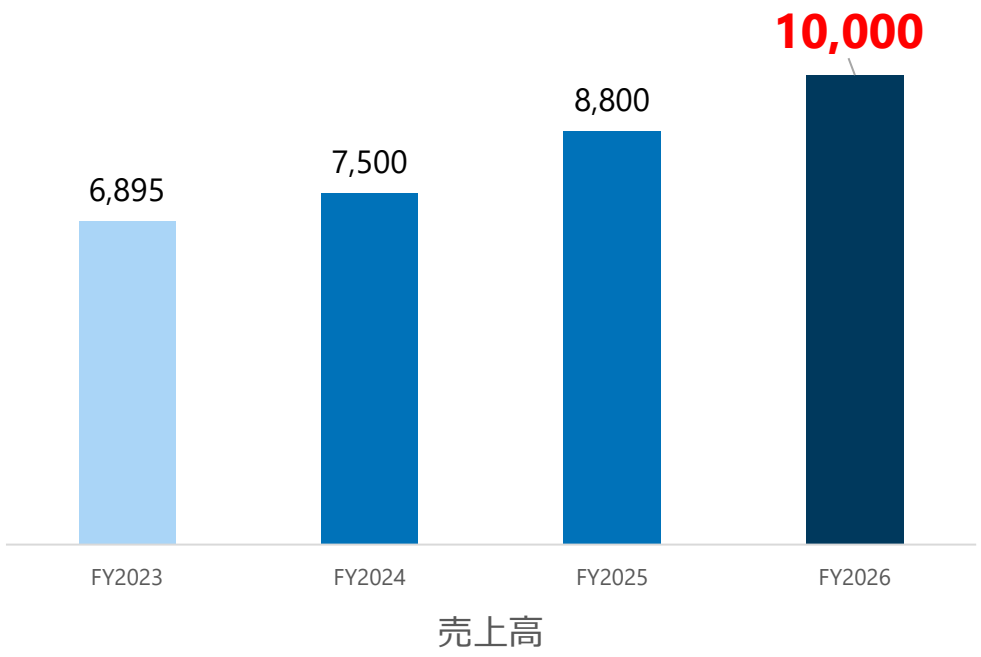
©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

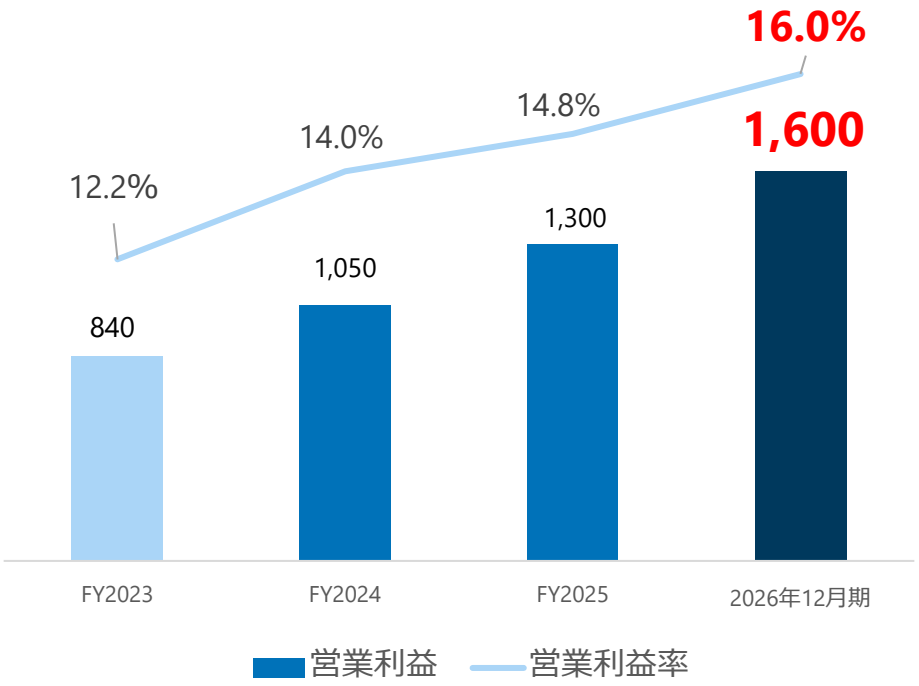
2026年　中期目標

価値あるコンテンツを最も多く創る
New‘S design company

2026年

売上100億 / 営業利益16億

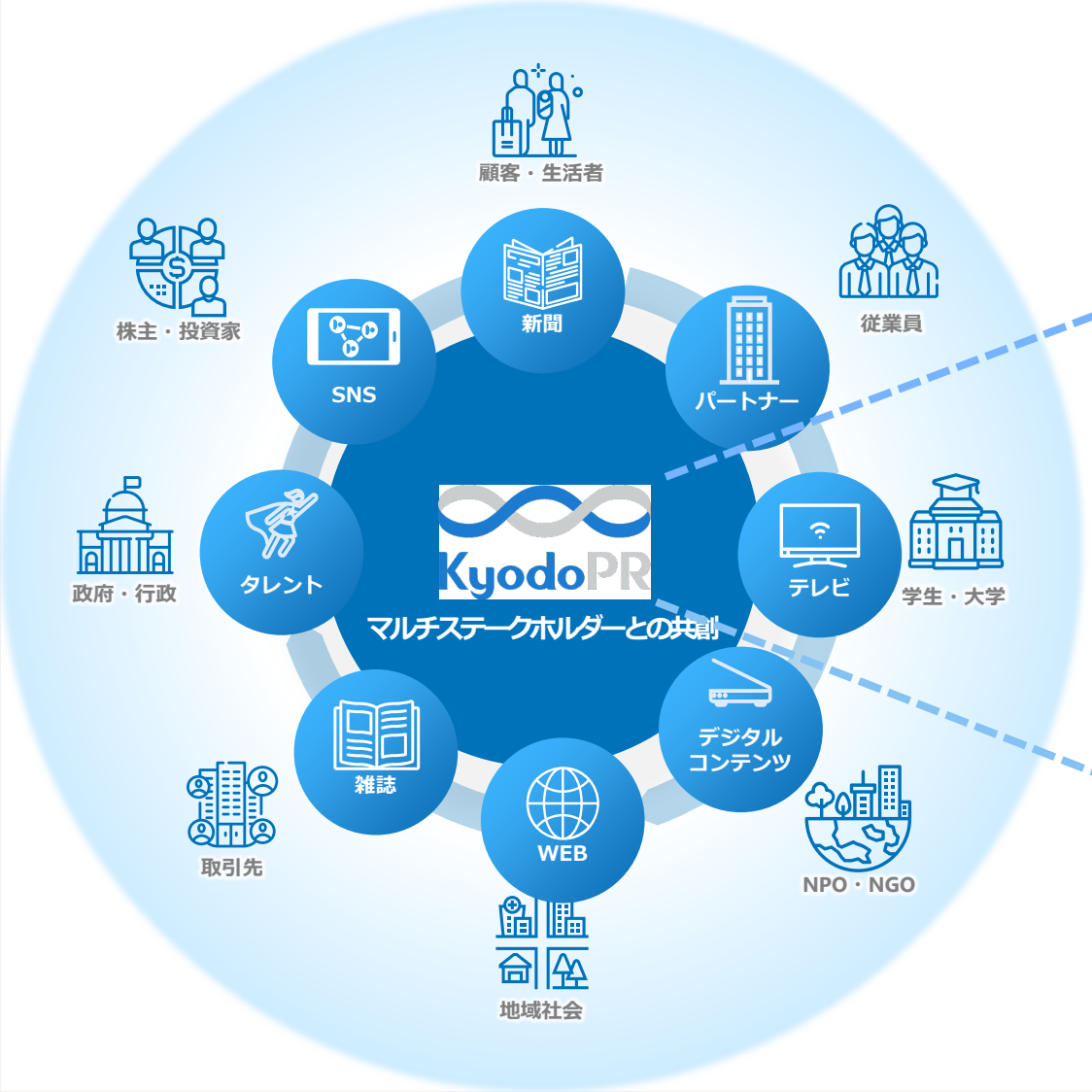




©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

マルチステークホルダーとの共創

ステークホルダーと共に“デジタルで未来をdesignする”



KyodoPR

広報・PR／マーケティング

KYOWA PUBLIC RELATIONS CO., LTD.

医療／メディカルPR

MANHATTAN PEOPLE, INC.

エンタメコンテンツPR

ULM

エンタメ特化デジタルエージェンシー

Maces

地方広告会社18社によるコンソーシアム

VAZ INC.

インフルエンサーマーケティング

keywalker

AI・ビッグデータソリューション

LeadPlus

デジタルマーケティング

Arts-eihan

顔認証マーケティング

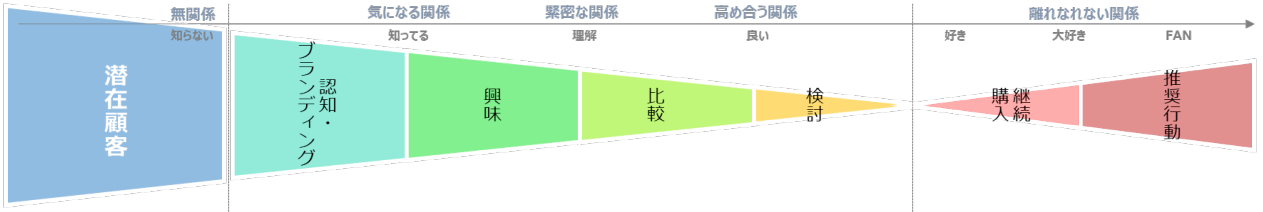
© KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

プロセスの見える化と効果実感に挑戦

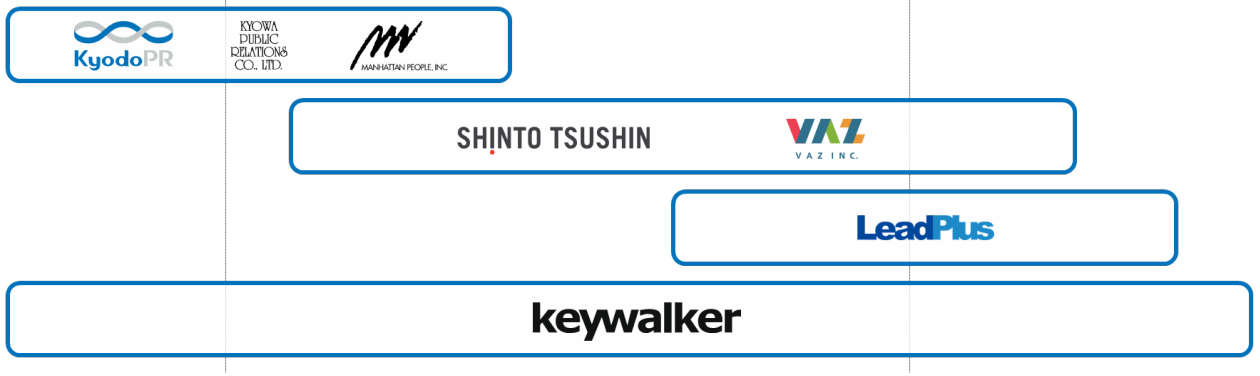
効果最大化におけるpoint

- ニュースを創る力
- モノ/コトを広く届ける力
- プロセスの可視化（PDCA）
- 本質的な課題解決力

【マーケティングファネル】



【KyodoPR ソリューション】



＊マーケティングファネルとは：顧客が製品やサービスを認知してから購入に至るまでの流れを図式化したフレームワーク

グループのプロダクト

© KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

グループ資産を集結し強化

KyodoPR

keywalker

（仮）New ‘S design studio
設立予定

創業来、大切にしているメソッド

“鳥の目”で全体を、

“虫の目”で現状を、

“魚の目”で世の中の変化をつかむ。

©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

グループ最重要事項：人的資本/知的資本－Professionalismの追求

- **Professional Standard**
  - PR-Professional・SNS MKT－Professional・DATA-Professional
- **幹部人材の育成**
- **若手リーダーの育成**

働き甲斐のある環境・組織風土

- 従業員エンゲージメント向上
- 多様な人材の受入れ
- リアルとオンラインのハイブリッドな環境

ノウハウ・スキルの向上と多様化

- 経営戦略にそった人材ポートフォリオ
- リスキリング
- コンサルティングのDX化による質の向上

データ・デジタル技術活用

- DX体制の構築
- オンライン、電子化
- AI導入による個人の能力向上

イノベーションの創出

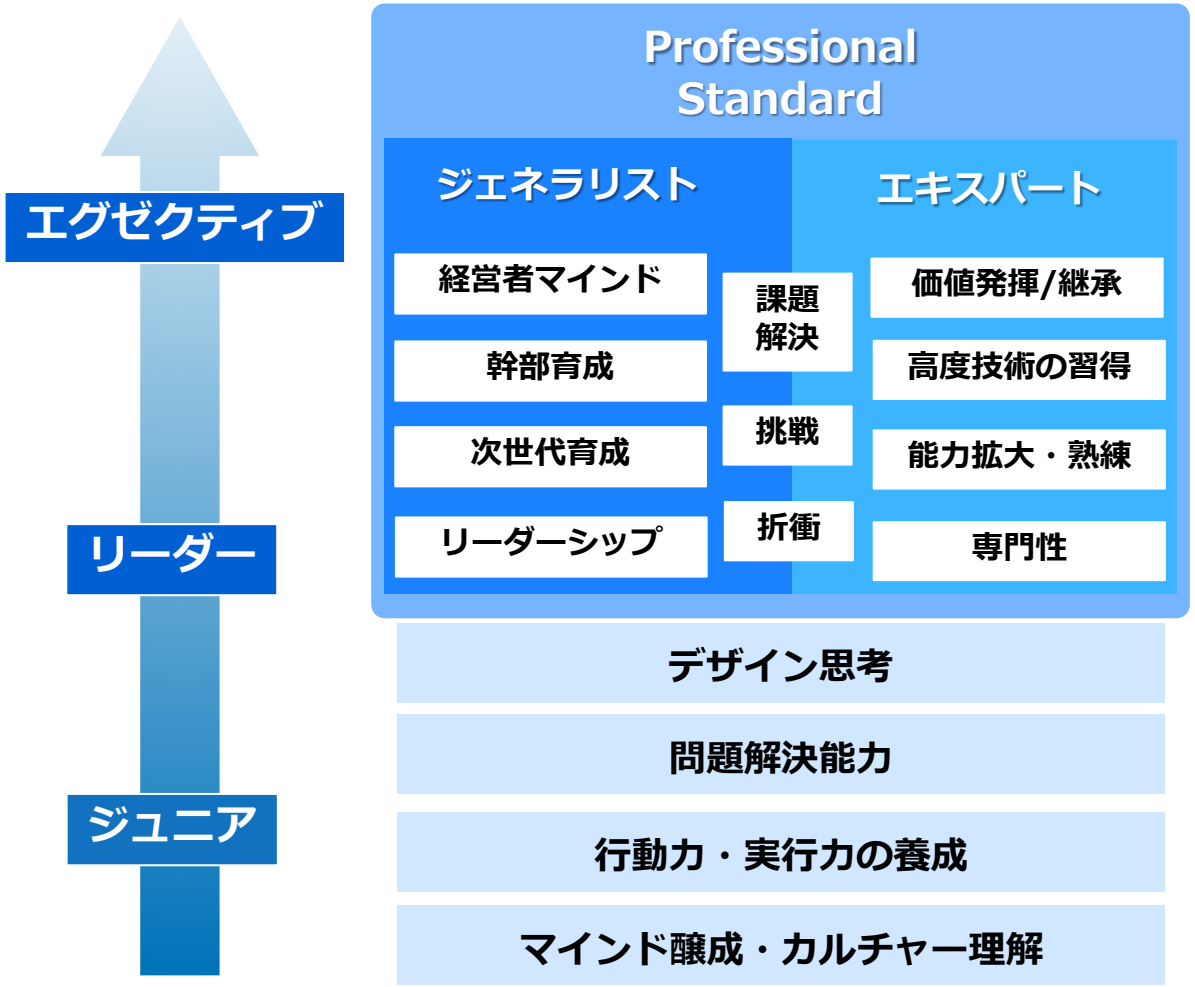
- 新規事業、M&A
- アルムナイネットワークの形成
- グループ企業内の連携（共創型）

©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

人的資本の最大化

【人材育成のメソッド】

【人材育成のマイルストーン】



©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

PR事業

PR Design

戦略的パートナーとして、より川上のマーケティングへ

FY2023売上高	FY2026売上高
５２．８億円	**７０．５億円**

10,000+社
アプローチ可能メディア

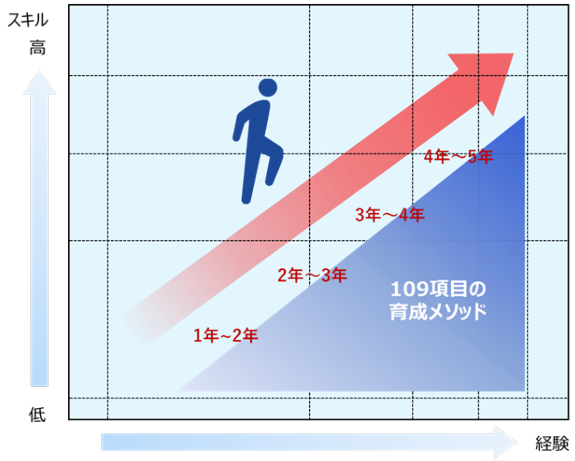
広報の学校
Institute of Public Relations

オンラインで、学ぶ・育てる
デジマナ®

危機管理広報

- PR-professionalの育成と成長機会の提供
- マーケティングPR領域の拡充
- 経営課題にマッチした新規事業の創出
- 事業提携の強化

PRコンサルタント スキルアップイメージ



©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

PR事業

PR Design

PR-DX化によるコンサルティング業務の高度化

FY2023売上高	FY2026売上高
５２．８億円	７０．５億円

10,000+社
アプローチ可能メディア

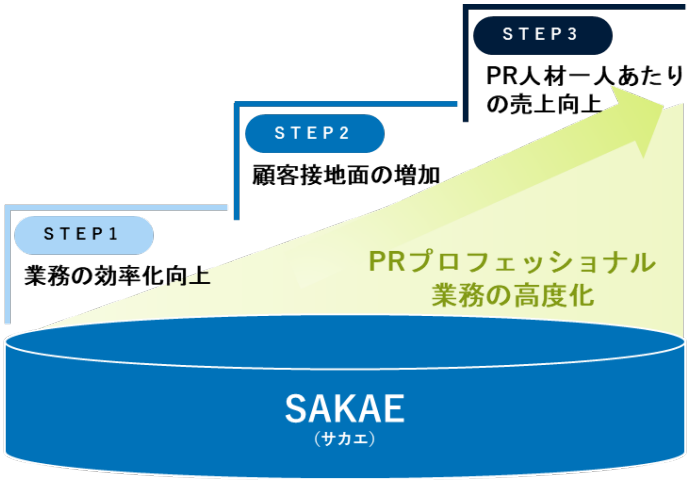
広報の学校 Institute of Public Relations
オンラインで、学ぶ・育てる デジマナ®

危機管理広報

新規のお取引様強化におけるインバウンド受注率向上

リテイナーサービスの拡充

AI活用による質の向上/効率性の向上



©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

TOPICS①

日本最大級の広告賞
「ACC TOKYO CREATIVITY AWARDS」
新設されたPR部門を含む２部門で「ACCブロンズ」を受賞

【PR部門】
タイトル：『全く新しい業態「人材育成型」鮨店舗のオープン。
文化を継承する人材育成の「新たなしくみと価値」をPR。』
推進主体：ONODERA フードサービス
広告会社：新東通信
制作会社：共同ピーアール

【ブランデッド・コミュニケーション部門　B カテゴリー】
作 品 名：ドラマティックフレーズ
広 告 主：ECC
商 品 名：ECC ブランドコミュニケーション
広告会社：共同ピーアール・新東通信・LQVE
制作会社：LQVE

TOPICS②

「信長の野望」シリーズ40周年記念、
『信長の野望 出陣』完成記者発表会

歴史シミュレーションゲーム「信長の野望」が40周年を迎え、記念作となる『信長の野望 出陣』の完成発表会では49台のTVカメラと100名以上のメディアを招致

会場は神田明神内で、これまで幾度となく信長の役を演じてきた十三代目 市川團十郎白猿さんをゲストにお招きしました。

B：事業別戦略～インフルエンサーマーケティング事業～

インフルエンサーマーケティング事業

SNS
Design

Z世代を中心とした女性マーケティングにおける
リーディングカンパニーになる

VAZ INC.

FY2023売上高	FY2026売上高
８．３億円	**１５．９億円**

■プロダクション事業 ➡ **コンテンツ ✕ マーケティング事業へ**

■**インフルエンサー ✕ ソーシャルメディア マーケティング**

■**美容市場の領域へ事業拡大　【新たな価値創造】**

©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

SNS MKT　Design

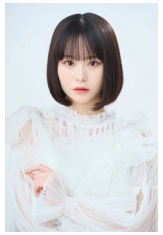
・ティーン女子～F1層のインサイトを幅広くカバーする
　ミドル～パワーインフルエンサー/メディアを保有

AGE　10　13　16　19　22　25　28　31　34

初めてコスメを買う
異性の目を気にする/彼氏ができる
自分に合うコスメやおしゃれを追求する
エイジングケアを気にする
憧れの人の真似をしたくなる
友達にデパコスをあげる
就職
結婚
出産

めるぷち　Mel tv

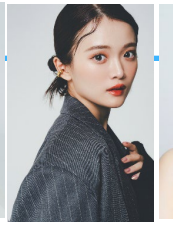
おさき

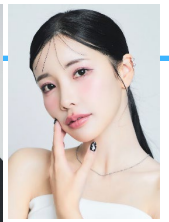

さくら

星乃夢奈

新田さちか

きりまる


田久保夏鈴


えみ姉

サラ

・インフルエンサー育成ノウハウ

サラ、星乃夢奈、さくら、おさき、めるぷち、MelTV、CulTVを育成・グロースさせてきた実績とノウハウは優位性が高い。
育成に真剣に向き合ってきたからこそ蓄積されたデータ・ノウハウ・制作力は、広告の出稿だけでなく、企画の立案・クリエイティブ制作まで統合的なソリューション提供ができるポテンシャルがある。

©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

AI・ビッグデータソリューション事業

DATA Design

"Global Future Visualization"

世界の未来を可視化する

お客様自身がデータドリブンな組織になるための支援をする

keywalker

FY2023売上高	FY2026売上高
７．７億円	１３．６億円

Tactics

■営業力の強化　■データ収集事業・ストックビジネスの着実な成長
■データ分析事業の安定化と横展開　■AI事業にフォーカス

	Platform	Use Case	
Web Scraping	ShtockData	● プライシング ● ブランド保護 ● 企業リサーチ	● 販売チャネルの拡大 ● Webマーケティングの強化 ● クロスセル・アップセル施策
BI	tableau from Salesforce	● 予実分析 ● マーケティング分析 ● プロジェクト分析	● 大企業向けのビジネスを拡大 ● 上流サービスへのシフト
AI	dataiku	● 需要予測 ● 売上予測 ● 故障検知	● コミュニティ活動などDataikuの認知度向上施策 ● Dataikuエンジニアの育成

● ビジネススキルを兼ね備えた人材の育成
● 上流工程（コンサル）の人材育成

©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

C:人的資本/知的資本－人材基盤・ノウハウ～AI・ビッグデータソリューション事業～

DATA Design

データ収集～解析～可視化技術

Webデータの活用をワンストップで支援

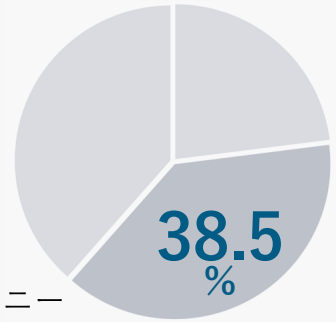
keywalker

活用 → データ収集 → データ整形 → 解析 → 可視化 → 活用

データ収集

データ収集領域
国内シェアNo.1

※株式会社富士キメラ総研
『ソフトウェアビジネス新市場 2021年版』
Webクローリング市場占有率2020年度



各業界のリーディングカンパニー
総務省、農水省、財務省、金融庁、
消費者庁など官公庁での導入実績

データ整形

データサイエンティストによる
データ分析支援

データサイエンティスト比率

50%

解析

※テキストデータ解析

・売上予測等の時系列データ分析
・セグメンテーション分析/解約予測等の顧客データ分析
・レビューコメント分析/固有表現抽出等の自然言語処理
・その他、お客様の課題に応じた各種データ分析支援

可視化

セールスフォース認定
Tableauサービスパートナー
国内 No.1

※2023年12月1日現在

495 プロジェクト

164 社

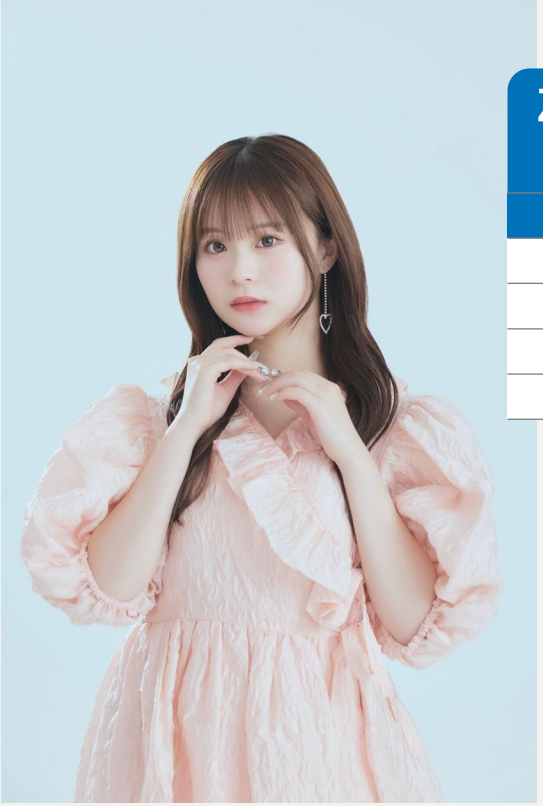
tableau from Salesforce

© KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

TOPICS③

所属インフルエンサー「さくら」がZ総研の「流行ったTikToker」部門で1位に選出

Z世代を対象としたシンクタンク組織「Z総研」による「Z世代が選ぶ2023年下半期トレンドランキング」の「流行ったTikToker」部門で1位に選ばれた「さくら」が、人気アーティスト「Little Glee Monster」の新曲「UP TO ME!」MVに出演しました。



2023年下半期

最大３つまでの複数選択

Z世代が選ぶトレンドランキング 流行ったTikToker

1位	さくら	36.5%	6位	古澤里紗	3.9%
2位	あいさ	35.3%	7位	おさき	3.6%
3位	MINAMI	31.1%	8位	折田涼夏	3.2%
4位	みとゆな	28.9%	9位	櫻井優衣	3.1%
5位	岡田蓮	8.7%	10位	中町綾	1.6%

※出典：「Z総研トレンドランキング」をもとに当社作成

VAZ INC.

TOPICS④

Dataiku 社とコンサルティングパートナー契約を締結

AIと機械学習のプラットフォーム「Dataiku」を提供するDataiku社（本社：米国NY）

クライアントのデータ活用を支援してきた知見を活かしてDataiku活用の支援をおこない、サイロ化されたシステムからの脱却やデジタル人材の確保といった課題に対応してまいります。

keywalker

©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

グループシナジーの追求

60年の実績を持つPR会社

KyodoPR

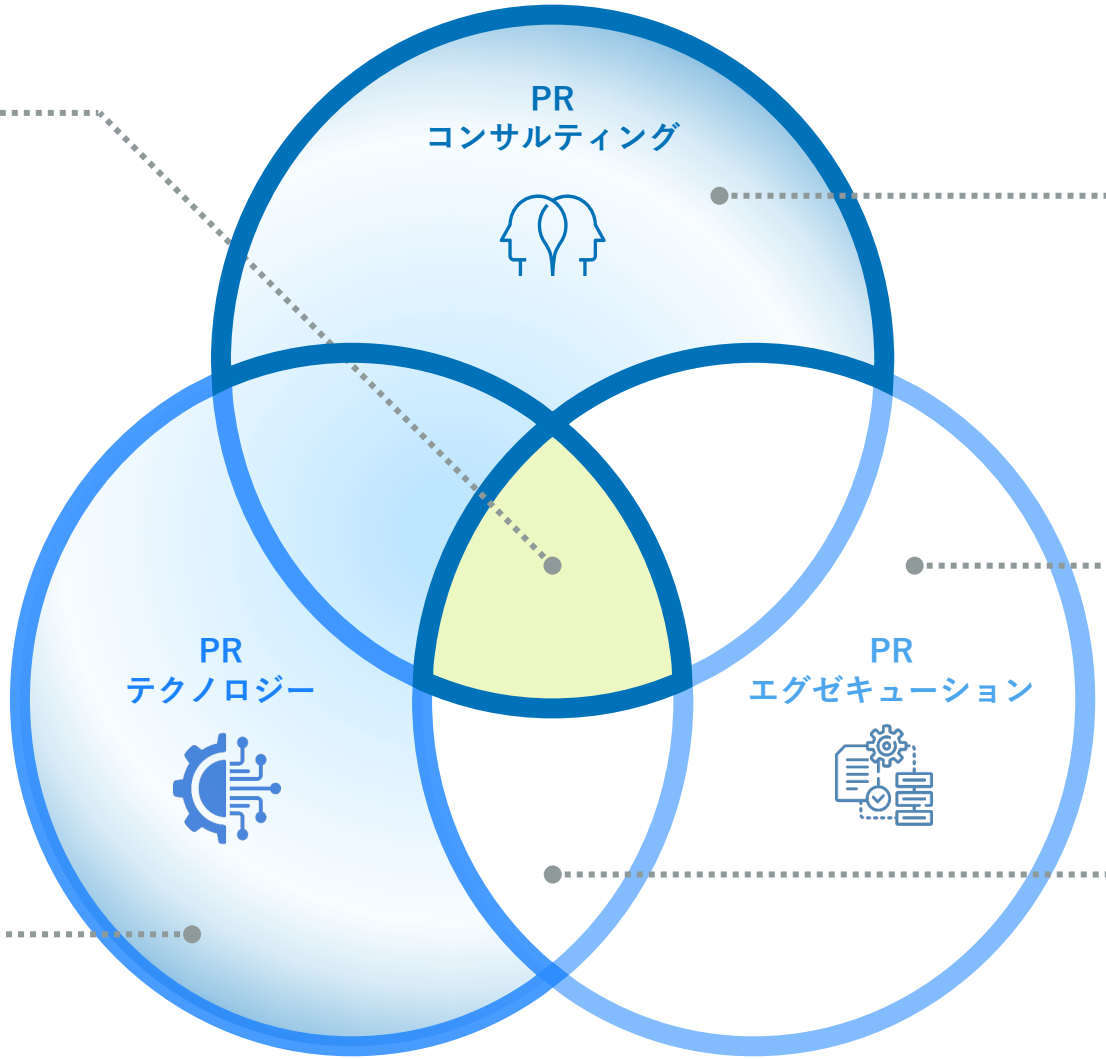
PR TODAY

言語解析・
WOM インフルエンス ワードクローリング・ AI

keywalker

WEBコンテンツ制作・開発、
WEBサービス開発、広告運用、WEBマーケティング

ULM
ULM Co.,Ltd.



医療業界に専門性を持つPR会社

KYOWA PUBLIC RELATIONS CO., LTD.

国内最大の映画専門宣伝会社

MANHATTAN PEOPLE, INC.

インフルエンサーマーケティング

VAZ
VAZ INC.

リードマーケティング

LeadPlus

©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

ESG、SDGsへの取り組み

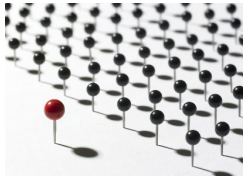
3月17日は「みんなで考えるSDGsの日」
「み（3）んなでSDGsの17の目標について考えよう」という提言が由来
2020年、共同ピーアール株式会社総合研究所（PR総研）によって制定
記念日は、一般社団法人・日本記念日協会により認定、登録

2013年設立。
広報・PRの価値向上を目的に、SDGs（持続可能な開発目標）を踏まえたCSV（経済的・社会的な共通価値創造）推進を通じ、日本経済の持続的・安定的成長に貢献する調査研究機関。

【調査研究】

企業経営におけるダイバーシティ＆インクルージョン、気候変動対応、パートナーシップ促進などSDGs各論へのコミット

【セミナー/コンサルティング】



- 各種講座の企画・運営
- 外部組織との連携

- 危機管理広報
- 上場準備会社の広報/IR支援
- メディアトレーニング
- 組織内コミュニケーション向上
- パブリックアフェアーズ

©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

中期経営計画の目標

中期経営計画（2024.1～2026.12）

財務数値	FY2023			FY2024			FY2025			FY2026		
	実績（百万円）	売上比（%）	前期比（%）	計画（百万円）	売上比（%）	前期比（%）	計画（百万円）	売上比（%）	前期比（%）	計画（百万円）	売上比（%）	前期比（%）
売上高	6,895	100	31.0	**7,500**	100	8.8	**8,800**	100	17.3	**10,000**	100	13.6
営業利益	840	12.2	16.8	**1,050**	14.0	24.9	**1,300**	14.8	23.8	**1,600**	16.0	23.1
親会社株主に帰属する当期純利益	487	7.1	▲6.3	**580**	7.7	18.9	**730**	8.3	25.9	**900**	9.0	23.3

©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

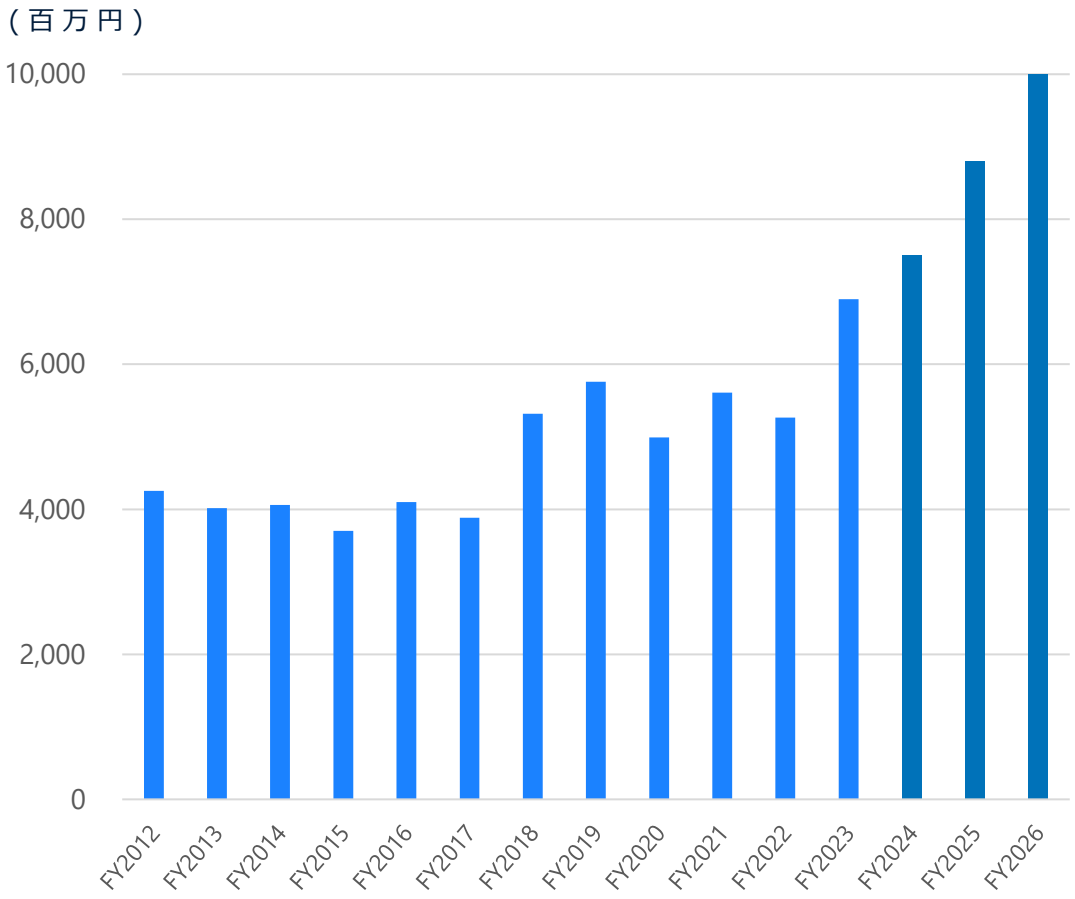
中期経営計画の目標

			FY2023（実績）	FY2024（計画）	FY2025（計画）	FY2026（計画）
財務指標（連結）	資本効率	ＲＯＥ	１６.５％	１８.０％	２２.０％	**２５.０％**
	収益性	ＥＰＳ	５６.５６円	６６.９５円	８０.００円	**１００.００円**
人的資本（単体）	女性管理職割合		３１.３％	３５.０％	３７.５％	**４０.０％**
	男性育児休暇取得率		０％	１００％	１００％	**１００％**
	男女間賃金格差	管理職	９９．９％	９５％以上	９５％以上	**９５％以上**
	男女間賃金格差	非管理職	９０．７％	９３％以上	９５％以上	**９５％以上**

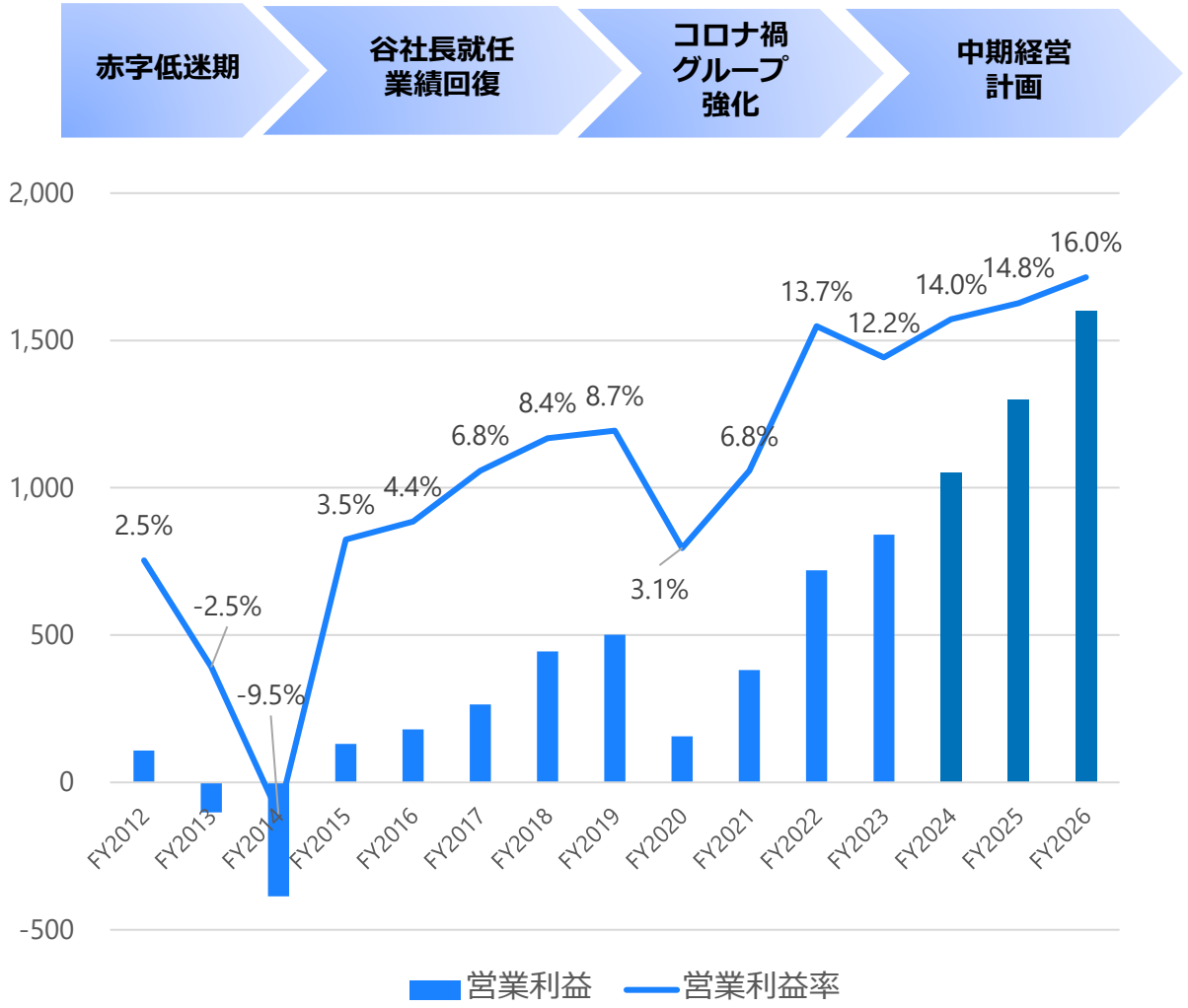
©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

業績推移と中期経営計画の目標

売上高・営業利益・営業利益率



売上高



©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

IRメールマガジンへの登録のお願い

- TDnetを通じて公表した決算短信、適時開示等の情報
- その他、皆様へお知らせすべき情報

https://www.kyodo-pr.co.jp/investor/irmail

©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

お問い合わせ先

共同ピーアール株式会社 経営管理室

contactir@kyodo-pr.co.jp

IRに関する情報

IRに関するお問合せ

将来見通し等に関する注意事項

本資料につきましては投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。
本資料における、将来予想に関する記述につきましては、目標や予測に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。
また、将来における当社の業績が、現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を認識された上で、ご利用ください。
また、業界等に関する記述につきましても、信頼できると思われる各種データに基づいて作成していますが、当社はその正確性、完全性を保証するものではありません。
本資料は、投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、ご自身の判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任は負いません。

©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

KyodoPR

©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.