

2024年12月期（第61期） 決算説明資料

FY2024 FINANCIAL UPDATE

共同ピール株式会社

証券コード 2436

2025年2月14日

INDEX

0 1

決算概要

Summary of financial results

… p . 2

0 2

業績予想

Earnings forecast

… p . 9

0 3

トピックス

TOPICS

… p . 1 3

0 4

事業戦略

Business strategy

… p . 2 2

0 5

参考資料

Appendix

… p . 4 0

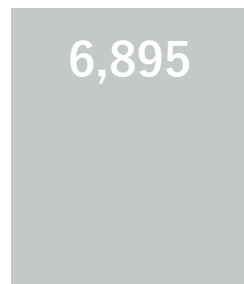


0 1 決算概要

- 連結決算ハイライト
- 連結決算概要（全体）
- 連結決算概要（セグメント別）
- 財務状況

売上高 6.2% ↑

+ 427 百万円

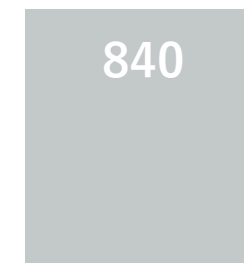


FY2023

FY2024

営業利益 27.8% ↑

+ 233 百万円

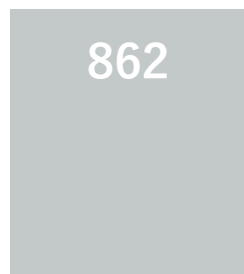


FY2023

FY2024

経常利益 25.4% ↑

+ 219 百万円

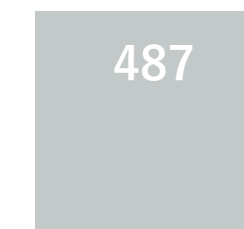


FY2023

FY2024

親会社株主に帰属する 当期純利益 7.9% ↑

+ 38 百万円



FY2023

FY2024

連結

	FY2023 実績	FY2024 実績	増減額	増減率
売上高	6,895	7,323	427 ↑	6.2 % ↑
営業利益	840	1,074	233 ↑	27.8 % ↑
経常利益	862	1,082	219 ↑	25.4 % ↑
親会社株主に帰属する 当期純利益	487	526	38 ↑	7.9 % ↑

単位：百万円（端数切捨）

単体

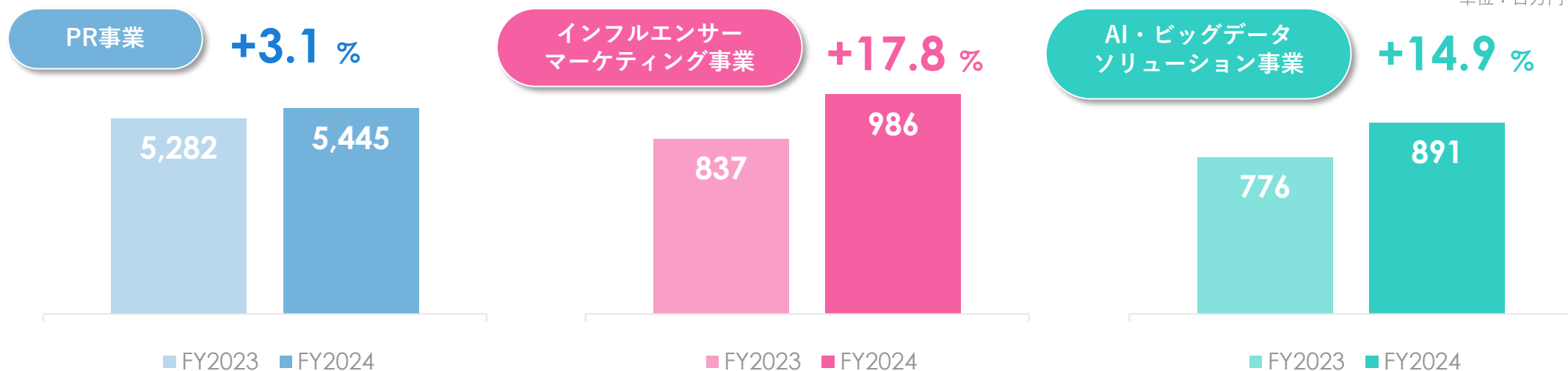
	FY2023 実績	FY2024 実績	増減額	増減率
売上高	4,608	4,797	189 ↑	4.1 % ↑
営業利益	670	828	157 ↑	23.5 % ↑
経常利益	844	994	150 ↑	17.9 % ↑
当期純利益	603	632	28 ↑	4.8 % ↑

単位：百万円（端数切捨）

セグメント別売上高

PR事業	リタイナー業務を主軸に新規顧客の開拓や、オプション＆スポット案件やペイドパブリシティ案件を獲得するなど安定的な売上基盤の構築に貢献。8月には米大手ロビー会社「バラード・パートナーズ」と戦略的パートナーシップを契約するほか、9月に大阪支店を開設するなど、サービスの強化と新しい商圏の獲得を視野に活動。
インフルエンサーマーケティング事業	自社メディア「MeITV」「めるぷち」「Cul Drama」の成長によりアドセンス収益やタイアップ案件が増加。ローティーン向けYouTubeユニット「めるぷち」の選抜生を決める「めるぷち選抜決定戦2024」を開催し、総投票数が23万票を超えるなど、自社クリエイターチャンネルの成長が貢献し、過去最高益を達成。
AI・ビッグデータソリューション事業	DX推進に課題を抱える企業を対象にAI開発の内製化を支援するAI開発プラットフォーム「Dataiku」事業を立ち上げたほか、データサイエンスビジネス「Tableau」のポートフォリオ拡大。また、Webデータを収集するAI機能搭載のスクレイピングサービス「Shtock Data」をリリースするなど新たなサービスを展開し、堅調に業績推移。

単位：百万円（端数切捨）



リテイナー売上高構成および外資比率 [単体（PR事業）]

● リテイナー売上高構成

	2023年12月末	2024年12月末	増減ポイント
IT・情報通信・テクノロジー	29.6%	30.1%	0.4 ↑
官公庁・地方自治体・各種団体	8.4%	9.9%	1.5 ↑
専門サービス	8.2%	8.2%	0.1 ↑
流通・小売・商社	5.8%	5.8%	0.1 ↑
フードビジネス・食品・飲料	9.0%	5.7%	△3.3 ↓
電気・機械・その他製造	10.2%	5.2%	△5.0 ↓
ファッション・美容・コスメ	1.4%	4.9%	3.5 ↑
住宅・不動産・建設	3.4%	3.9%	0.5 ↑
自動車関連	2.6%	3.7%	1.1 ↑
ゲーム	1.7%	3.4%	1.6 ↑
その他	19.6%	19.2%	△0.4 ↓

● リテイナー外資比率

	2023年12月末	2024年12月末	増減ポイント
国内企業	60.3 %	64.6 %	4.3 ↑
外資企業	39.7 %	35.4 %	△4.3 ↓

連結貸借対照表

単位：百万円（端数切捨）

	2023年12月末	2024年12月末	増減額	増減率
流動資産	4,139	4,745	606	14.6 %
固定資産	1,288	1,064	△224	△17.4 %
資産合計	5,428	5,810	382	7.0 %
流動負債	1,532	1,566	34	2.2 %
固定負債	564	354	△210	△37.3 %
負債合計	2,097	1,921	△176	△8.4 %
純資産合計	3,330	3,889	558	16.8 %
自己資本比率	54.8 %	58.8 %	—	4.0 Pt

| キャッシュフロー

単位：百万円（端数切捨）

	FY2023	FY2024	主な要因	
営業C F	770	901	● 税金等調整前当期純利益 ● 仕入債務の減少 ● のれん償却額 ● 法人税等の支払額	1,033百万円 △123百万円 147百万円 △250百万円
投資C F	△ 34	△ 37	● 有形及び無形固定資産の取得	△33百万円
財務C F	△ 374	△ 300	● 長期借入金の返済 ● 配当金の支払額	△227百万円 △86百万円
現金及び現金同等物	2,656	3,225		

0 2 業績予想

- 2025年12月期 通期業績予想
- FY2024～FY2026 中期経営計画 進捗状況

連結

	FY2024 実績	FY2025 予想	増減額	増減率
売上高	7,323	8,500	1,176 ↑	16.1 % ↑
営業利益	1,074	1,280	205 ↑	19.1 % ↑
経常利益	1,082	1,280	197 ↑	18.3 % ↑
親会社株主に帰属する 当期純利益	526	730	203 ↑	38.7 % ↑

単位：百万円（端数切捨）

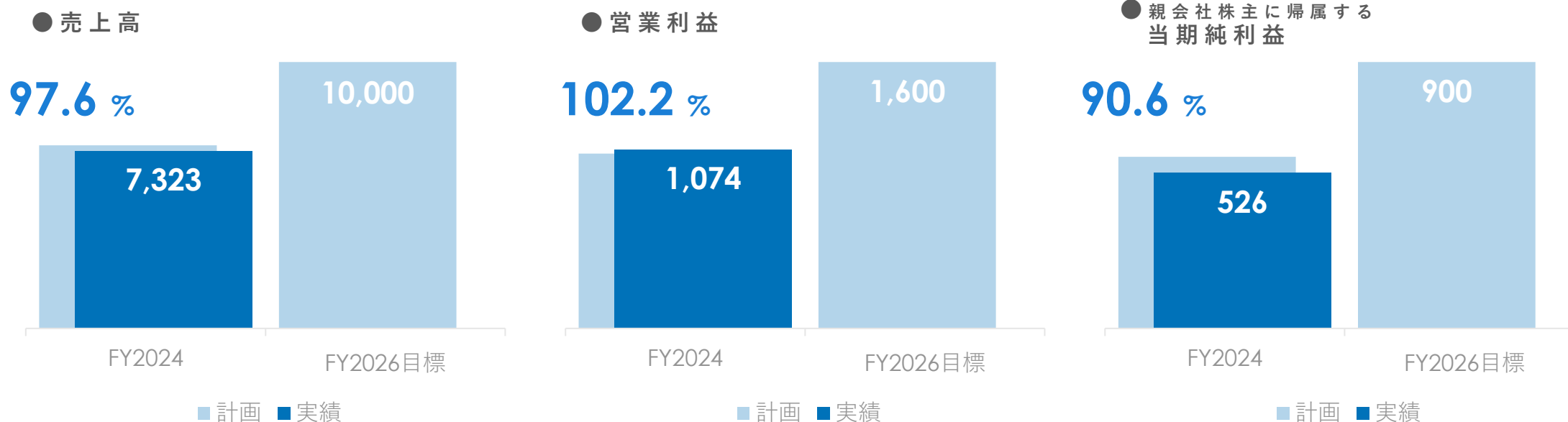
単体

	FY2024 実績	FY2025 予想	増減額	増減率
売上高	4,797	5,300	502 ↑	10.5 % ↑
営業利益	828	950	121 ↑	14.7 % ↑
経常利益	994	950	△44 ↓	△4.5 % ↓
当期純利益	632	635	2 ↑	0.5 % ↑

単位：百万円（端数切捨）

連結	FY2024 初年度計画	FY2024 初年度実績	FY2026 最終年度目標
売上高	7,500	7,323	10,000
営業利益	1,050	1,074	1,600
親会社株主に帰属する 当期純利益	580	526	900

単位：百万円（端数切捨）



			FY2024 初年度計画	FY2024 初年度実績	FY2026 最終年度目標
財務指標 (連結)	資本効率	ROE	18.0%	16.5%	25.0%
	収益性	EPS	66.95円	60.60円	100.00円
人的資本 (単体)	女性管理職割合		35.0%	33.7%	40.0%
	男性育児休暇取得率		0%	100.0%	100.0%
	男女間賃金格差	管理職	95%以上	92.0%	95%以上
	男女間賃金格差	非管理職	93%以上	83.3%	95%以上

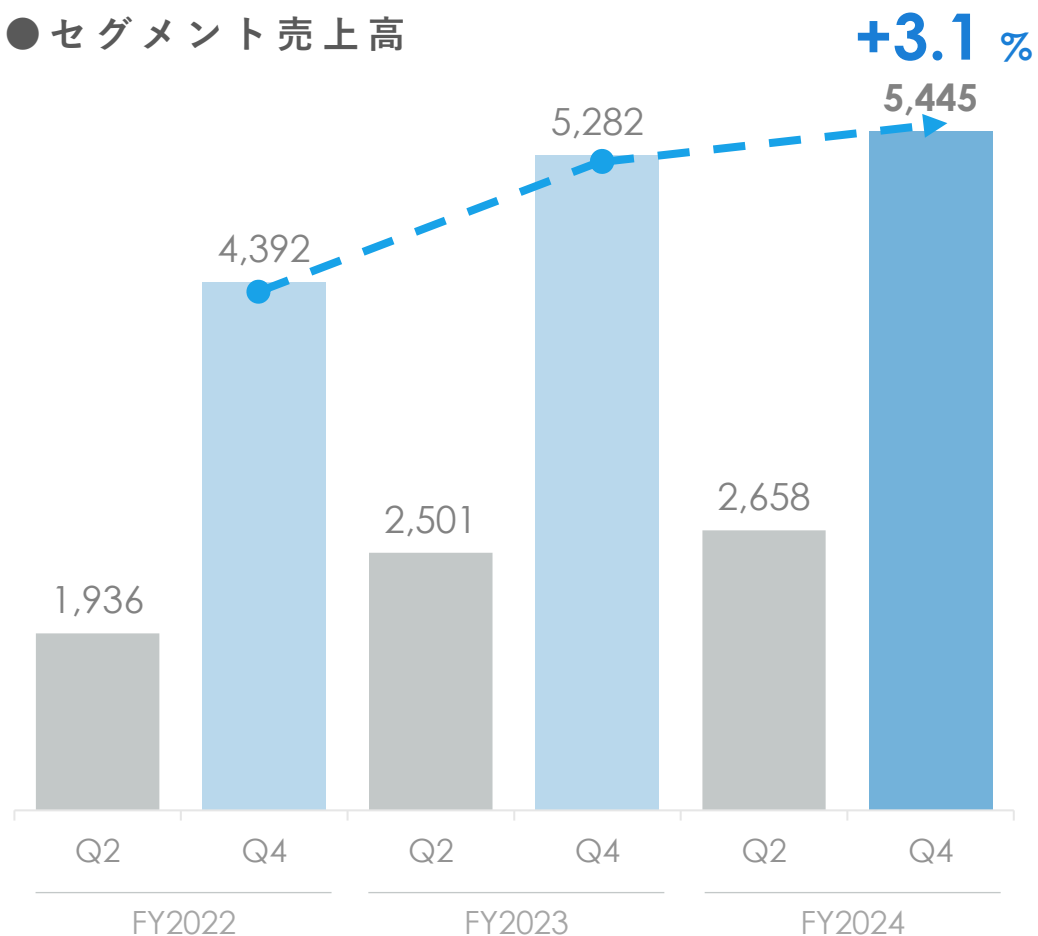
0 3 TOPICS

- 各セグメント別推移
- 各セグメント別トピックス

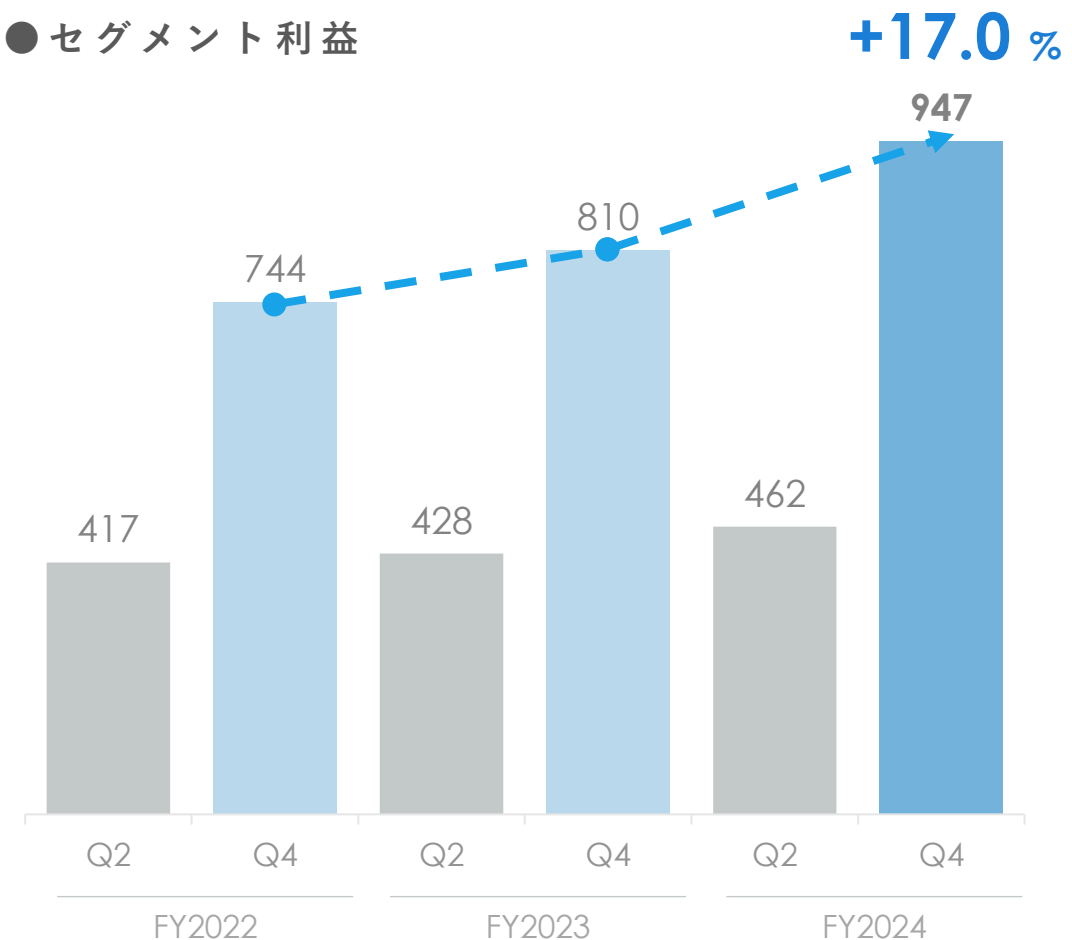
セグメント別推移

PR事業

●セグメント売上高



●セグメント利益



米大手ロビー会社「バラード・パートナーズ」と戦略的パートナーシップ契約を締結

■ バラード・パートナーズ概要：

500を超える企業や団体に対して、立法支援から関係構築まで包括的なサービスを提供する米大手ロビー会社。

同社の代表を務めるブライアン・バラード氏は、米政治専門サイトのポリティコから「トランプ政権で最も強力なロビイスト」と紹介されています。

Brian D. Ballard氏
PRESIDENT



Justin Sayfie氏
PARTNER (日本担当)



■ サービス概要：

国内企業を中心とする当社クライアントを対象に、米国でのパブリック・アフェアーズ (PA)※ / ガバメント・リレーションズ活動をバラード・パートナーズと協力して提供いたします。

同時に、米国企業を中心としたバラード・パートナーズのクライアントに対しても、日本における同活動を提供致します。

※パブリックアフェアーズ (PA)とは：世論や政府との関係を構築して社会の機運醸成やルール形成のための働きかけ活動



BALLARD | PARTNERS

広報担当者と報道関係者をつなぐ！ メディアマッチングサービス

- サービス名称：Kyodo PR connect
- 対象者：広報、マーケティング担当者 ※報道関係者は無料
- サービス概要：オンライン上のマッチング支援サービス
広報担当者と新聞、雑誌、テレビ番組、Webニュースなどの報道関係者をオンライン上でつなぎます。
毎月100件前後の報道関係者からの情報提供依頼をオンライン上のプラットフォーム上に配信し、情報提供を希望した大手メディアと取材希望がある地方企業とのマッチングを実現します。



関西経済圏を取り込む！大阪支店を開設 特別講演に橋下氏が登壇

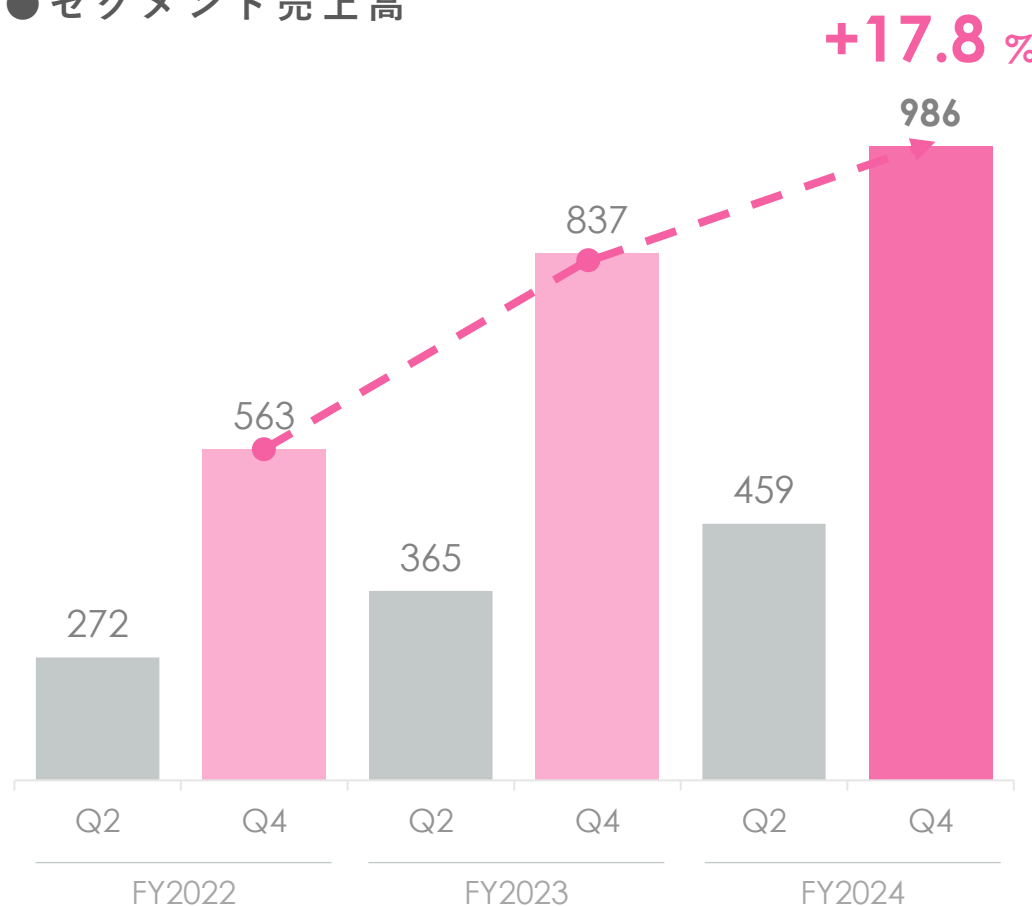
- 大阪支店概要：東京本社、名古屋支店につづく国内3番目の拠点として、2024年9月3日に開設しました。
 - 開設の目的：
万博の開催や世界的なIRの誘致を背景とする企業・団体からのPRのお問合せが増えていることを受け、メディアリレーションやパブリシティ活動など、関西エリアでのPRニーズに応えるため設立しました。
- 大阪支店設立を記念して、元大阪府知事の橋下徹氏にご登壇いただき、大阪の魅力を情報発信して地方創生を実現させる特別セミナーを開催しました。



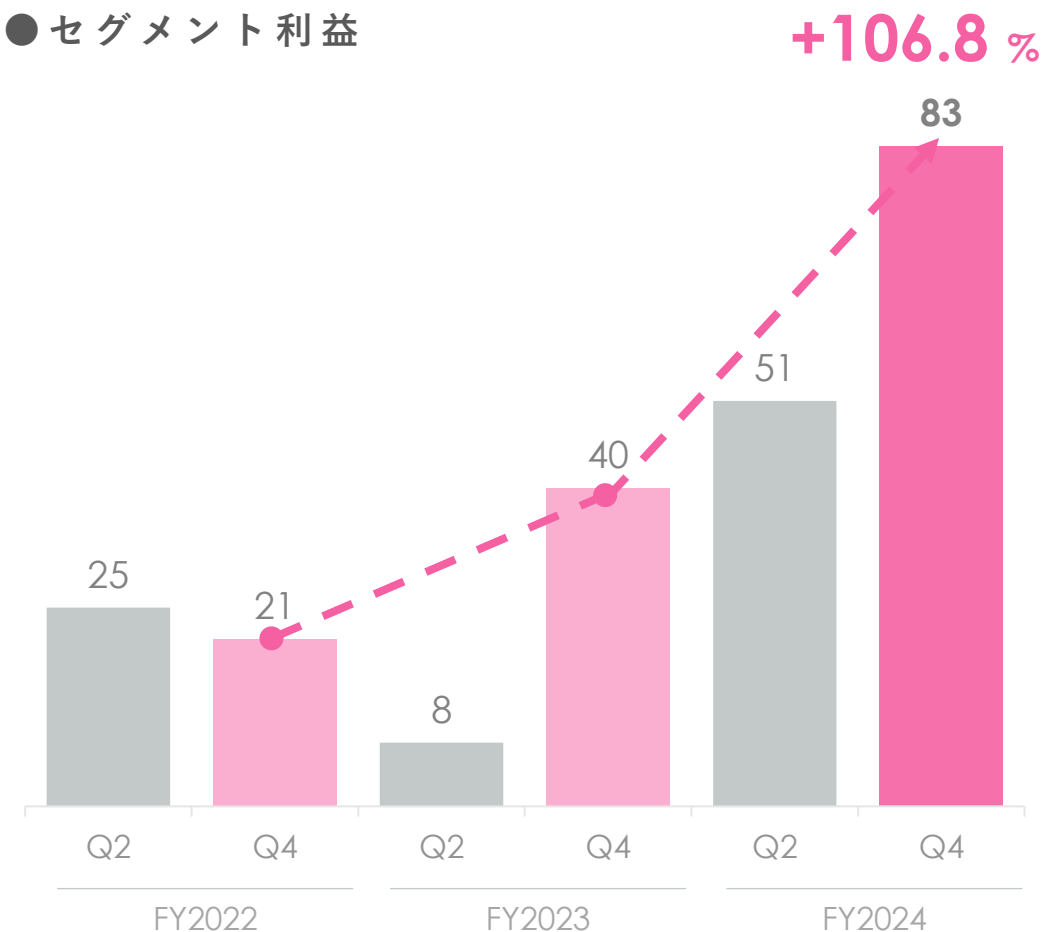
セグメント別推移

インフルエンサーマーケティング事業

●セグメント売上高



●セグメント利益



めるぷち選抜決定戦FINAL 2024 × supported by SHEIN Group

■ イベント開催概要：

ローティーン向けYouTubeユニット「めるぷち」のメンバー総勢21名の中から、メディア露出が優先される選抜生4名を選出する「選抜決定戦2024」を開催しました。イベントは、ファッション&ライフスタイルの総合ネット通販サービスで人気のSHEINグループの協力もあり、総投票数23万票を超えるなど、盛況を博しました。

■ イベント実績：

- ・生配信最大同時接続数 54,176（YouTube国内ランキング1位）
- ・アーカイブ視聴数 47万回（2024/9/17時点）
- ・視聴者投票数 23.5万票（2024/8/17～23の7日間）
- ・動画再生数 約850万回



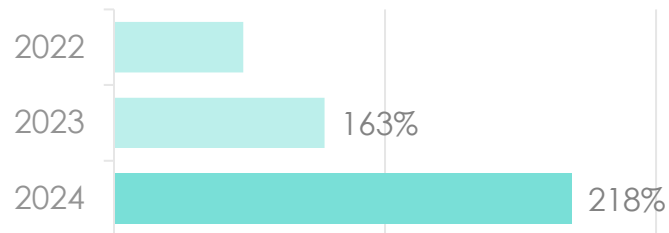
「かわいいをスタートしよう！」をコンセプトに、ティーンの憧れとなる女子小中高生21名が所属するYouTube/SNSメディア

- ★メンバー総フォロワー数 **150万人over**
- ★YouTube累計視聴回数 **4.2億回突破**（2019年4月～）
- ★チャンネル登録者数 **36万人**
- ★チャンネル総視聴回数 **4.5億再生**

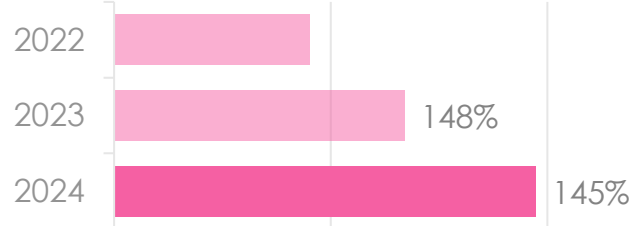


チャンネル伸び率（売上高推移）

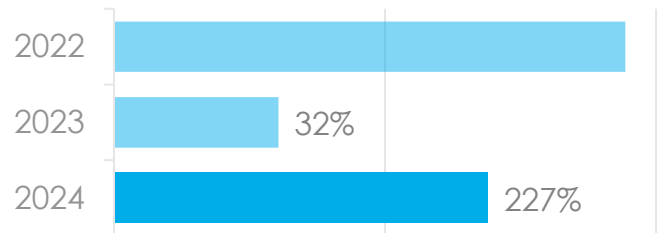
ローティーン向けYouTube/SNSメディア



10代に人気のインフルエンサーによる美容系YouTubeチャンネル



青春ショートドラマ専門チャンネル



※%は対前年比

クリエイターTOPICS

さくら

10代を中心に絶大な影響力を持つさくらが、世界的なファッションブランド「SHEIN」の2024年A/Wシーズンモデルに就任。

東京・原宿にあるショールーム『SHEIN TOKYO』ではコレクションが展示され、渋谷の大型ビジョンではさくらが出演するSHEINセールCMが2週間に渡り放映されました。



Z世代が選ぶ2024上半期トレンドランキング
における「流行ったTikToker」部門 第1位

コスメヲタちゃんねるサラ



10代女子が選ぶ登録者数が2024年2月に100万人を突破し、さらに12月に130万人を突破するなど、勢いの止まらない活躍となりました。

おさき

10代女子が選ぶインフルエンサー第3位（マイナビティーンズラボ調べ）を獲得。

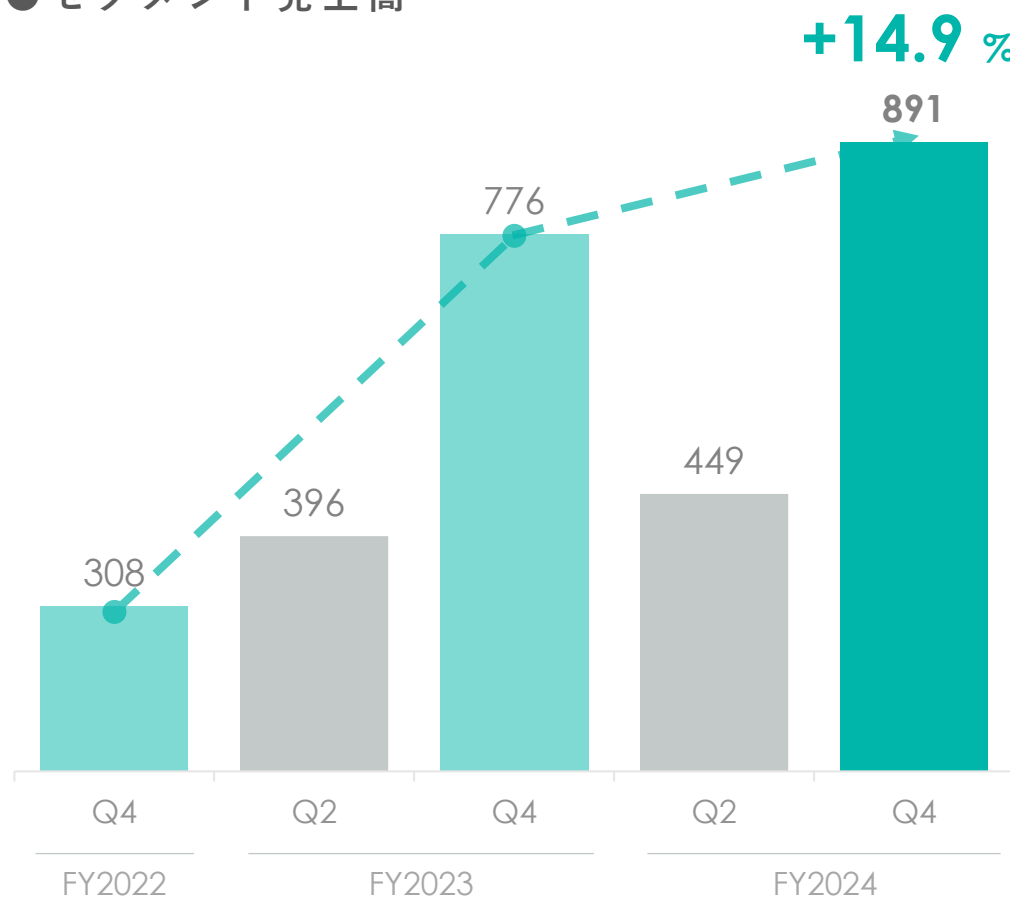
初の1st写真集を発売するなど活躍が顕著な1年となりました。



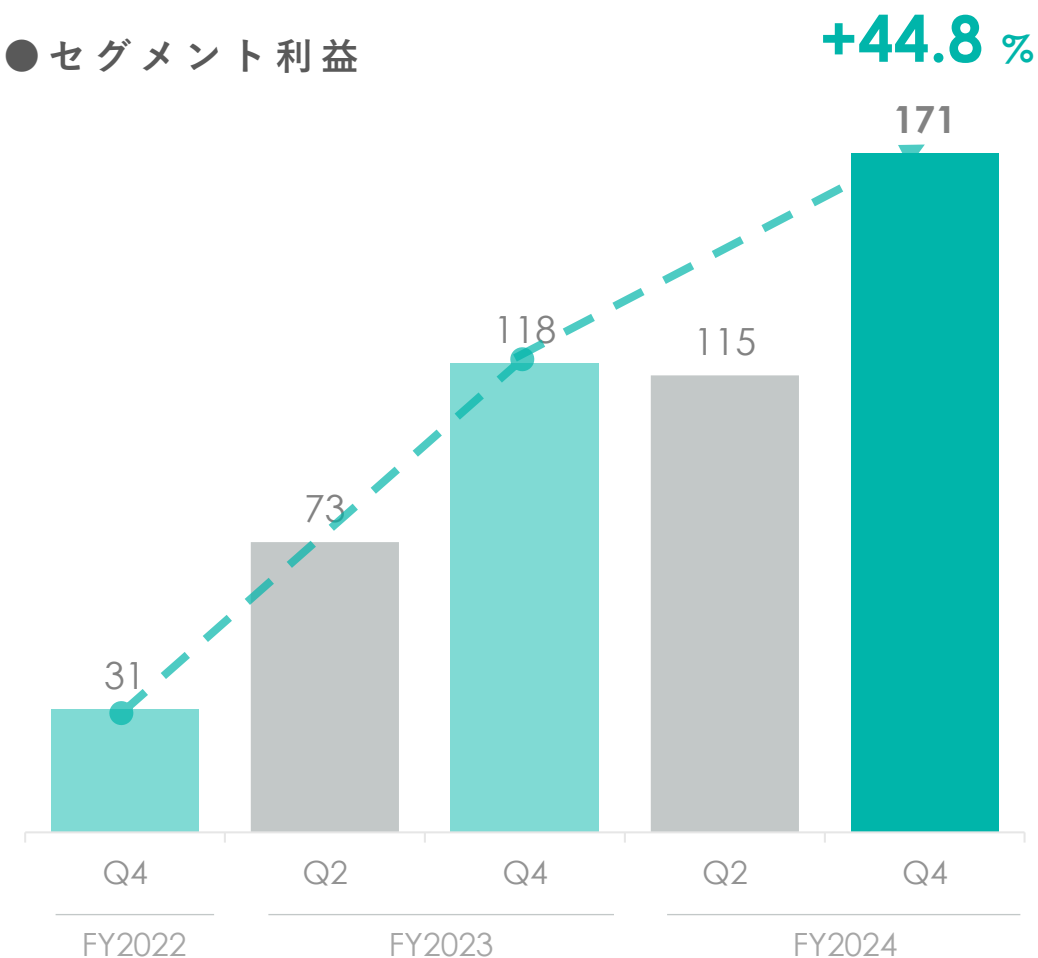
セグメント別推移

AI・ビッグデータソリューション事業

●セグメント売上高



●セグメント利益



AI開発内製化支援事業の立ち上げ



サービス名称：

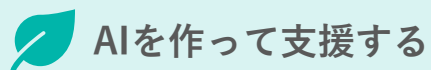
サービス概要：AI開発プラットフォーム

「データ接続・準備」から「AI・機械学習モデル構築」「アプリ実装」「監視・改善」までをワンストップでGUI上で行えるツールです。

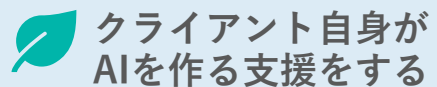
Dataikuの特徴：

- ・ノーコードでAI開発ができる
- ・データ準備が高効率
- ・コラボ開発機能で生産性UP
- ・高いセキュリティ

支援内容：



1. ユースケース選定
2. 検証、PoC支援
3. 実装



1. ワークショップ
2. トレーニング
3. QAサポート
4. CoE構築、運用支援

AI機能搭載

SaaS型Webスクレイピングサービス

サービス名称： ShtockData

Shtock Dataリリースの背景：

従来エンジニアが開発から納品まで一貫して対応することが一般的でしたが、拡大するデータ活用市場においてピンポイントでリアルタイムな分析が求められるようになったため、プログラミングの知識がない非エンジニアでも簡単にデータ収集が可能となるツール型の「ShtockData」を新たに開発しました。

選べる2つのサービスメニュー：

自身でスピーディに
データ収集を行いたい方向け



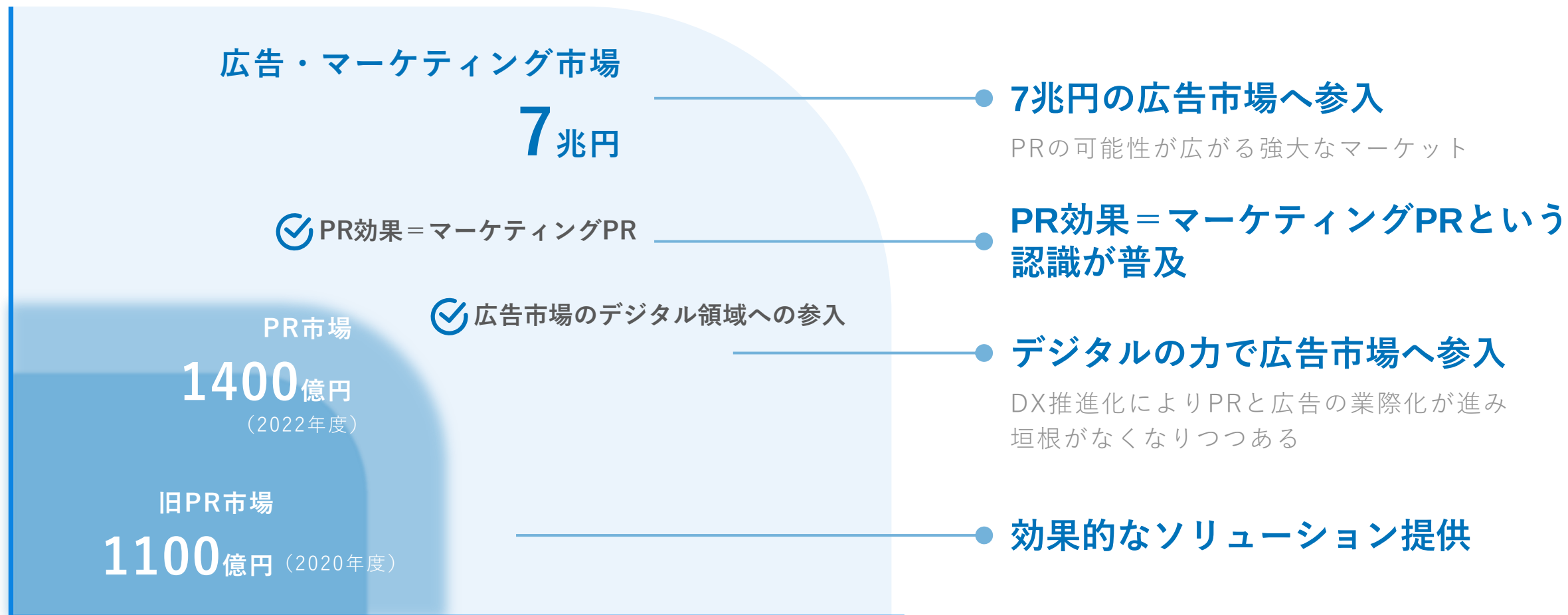
大量で複雑なデータを
扱う方向け



04 事業戦略

- 2024年（第61期） 振り返り
- 2025年（第62期） 事業戦略

PRをとりまく環境



最も価値のあるニュースを創り出す

NEW'S
DESIGN STUDIO

設立 (2024年2月)

AI

AI
タイトル作成

AI
ティーチャー

AI
論調分析

AI
リリース文作成

AI
業界動向

AI
リリース文画像作成

CREATIVE

seitaro design

AI クリエイティブ会社
事業提携

DATA

KyodoPR
Connect

ShtockData

PR-FORCE
powered by KyodoPR

Brand
walker

危機管理・PA

BALLARD | PARTNERS

CERVN

KyodoPR

特別顧問就任

古賀 尚文 名誉会長



TOKYO/KANAZAWA/BERLINE/CEBU
SeiDesign

エグゼクティブ クリエイティブ
ディレクター就任

山崎 晴太郎 氏



第62期 事業戦略

New'S design company への挑戦

New'S design studio設立

グループ資産を集結し、
強化する仕組みづくりを構築する

**NEW'S
DESIGN STUDIO**

Phase 02

Phase 01

New'S Tech を駆使する

最も価値のあるニュースをつくるために
効果的・科学的にアプローチする

PR効果の最大化・人的資本の最大化

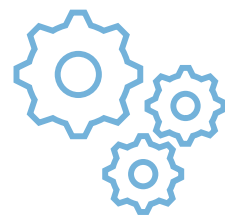
ニュースを
創る力

×

ニュースを
広める力

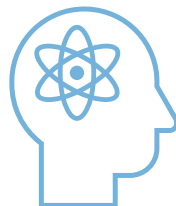
PR 効果の最大化

ニュースを
創る力
を生みだす



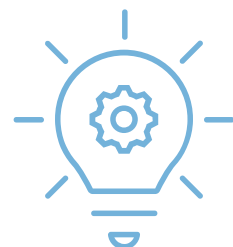
PR 活動のデジタル化

- ・自社開発ツール「SAKAE」による広報活動のPDCAの可視化とAIを活用した化学的なアプローチをする



AI 技術を駆使したニュースアルゴリズム

- ・情報流通メカニズムの解析と効果的なニュース伝達・メディア論調を研究する



新しいニュースを創りだす

- ・クライアントのニーズに応じたターゲット層に効果的なニュースコンテンツを創り出す

PR 効果の最大化

ニュースを 広める力 をつける



メディアリレーション力を強化する

- ・60年のメディアとの関係値を最大活用
- 「人と人との繋がり」に重点をおく専門チームを設立し、ネットワークを強化する



業界・団体のKOLを中心にニュースの発信拡散を強化

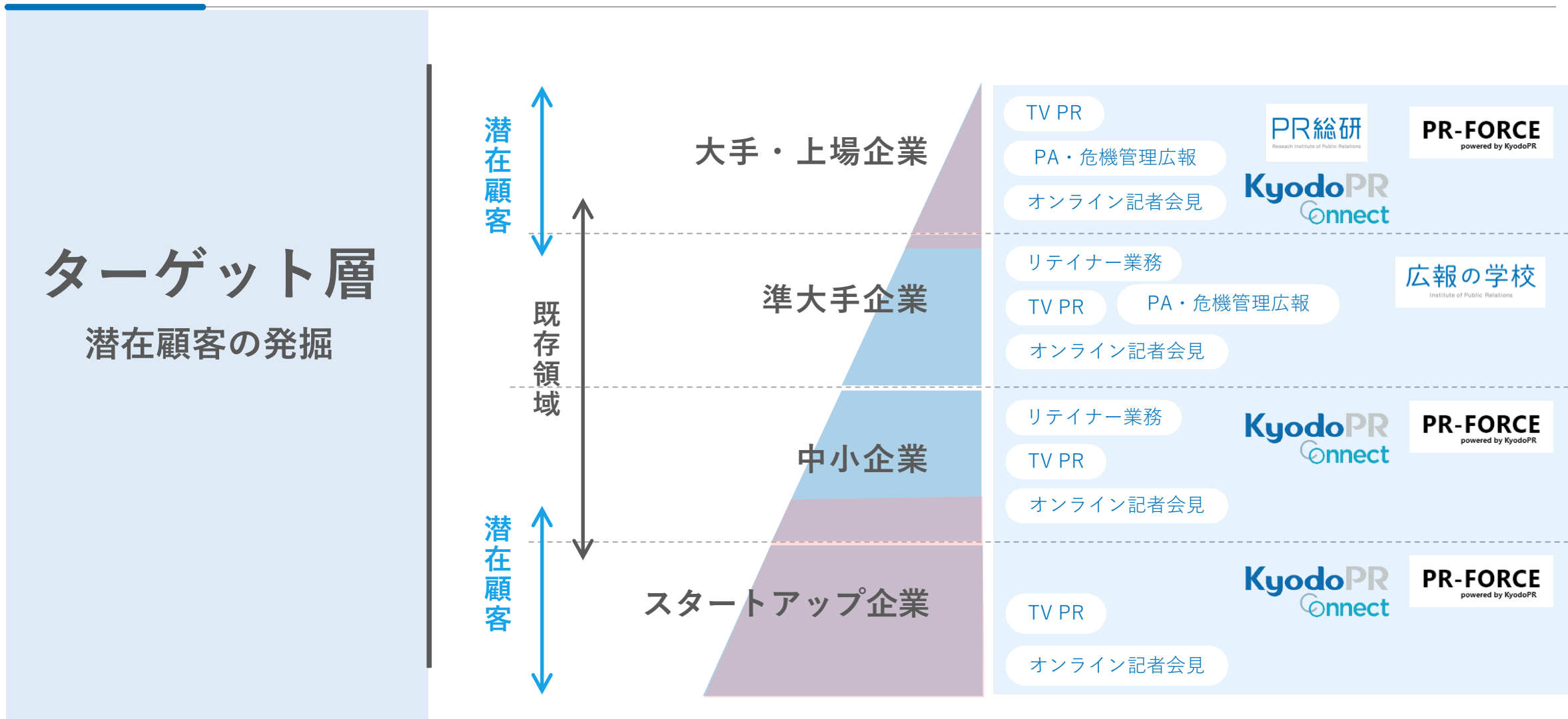
- ・SNSマーケティングだけでなく、業界における著名なKOLの発信を強化（政治・社会・ロビイスト・危機管理・業界有識者）
- ・弊社独自データベース（記者12,000人超・メディア数5,000超）ネットワークで拡散



トレンドを生み、発信し、新たな世論を形成する

- ・メディアを「知り」、商品を「知り」、社会課題を「知り」、経営課題を「知る」

PR 効果の最大化



PR 効果の最大化

事業戦略

7つのカテゴリー

01. PR事業

02. 危機管理／PA事業

03. 次世代マーケティング事業

04. マッチングプラットフォーム事業

05. ビッグデータソリューション事業

06. エンタメPR事業

07. 医療／ヘルスケアPR事業

セグメント別事業戦略

PR事業

広報担当者の悩みを解決する



（2025年1月リリース）

どんな内容を書けば
メディアに届くの？

ターゲットに向けた
リリースってどんなの？

リリースを書く
ネタが見つからない



初稿のリリース作成や論調・報道分析をAIが実施。
広報担当者の業務課題を解決します。

大手・上場企業

TV PR

PA・危機管理広報

オンライン記者会見

PR総研
Research Institute of Public Relations

KyodoPR
Connect

PR-FORCE
powered by KyodoPR

NEW

AI-Press
powered by kyodoPR

準大手企業

リテイナー業務

TV PR

PA・危機管理広報

オンライン記者会見

広報の学校
Institute of Public Relations

中小企業

リテイナー業務

TV PR

オンライン記者会見

KyodoPR
Connect

PR-FORCE
powered by KyodoPR

NEW

AI-Press
powered by kyodoPR

スタートアップ企業

TV PR

オンライン記者会見

KyodoPR
Connect

PR-FORCE
powered by KyodoPR

NEW

AI-Press
powered by kyodoPR

セグメント別事業戦略

PR事業

バラード・パートナーズ戦略的パートナーシップ契約を活かした
日米企業でのパブリック・アフェアーズ（PA）※ / 危機管理 コンサルティング業務を強化

米国企業



PA / ガバメント・リレーション活動

BALLARD | PARTNERS

KyodoPR



日本企業



Brian D. Ballard氏
PRESIDENT



Justin Sayfie氏
PARTNER（日本担当）

バラード・パートナーズ概要：

500を超える企業や団体に対して、立法支援から関係構築まで包括的なサービスを提供する米大手ロビー会社。
同社の代表を務めるブライアン・バラード氏は、米政治専門サイトのポリティコから「トランプ政権で最も強力なロビイスト」と紹介されています。

※パブリックアフェアーズ（PA）とは：世論や政府との関係を構築して社会の機運醸成やルール形成のための働きかけ活動

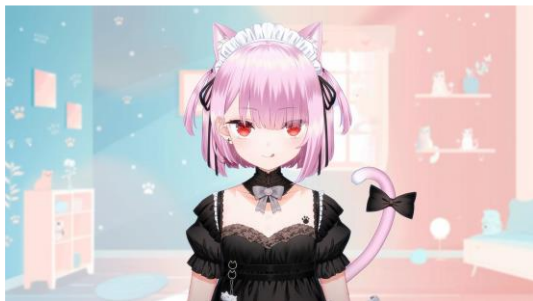
NEXT KYODOPR

セグメント別事業戦略

インフルエンサーマーケティング事業

YouTube100万人登録の『みけねこ。』 VAZ専属契約

2025年1月、VAZ専属クリエイターとして参画。
音楽分野でのメジャーデビューに向けたプロジェクトも始動しています。



■ みけねこ。：
ゲーム実況などを中心に2022年より配信活動を行い、同年に設立した自身のYouTubeチャンネル「みけねこch」に加え、ボイスレーベルでも声優として活動するV tuber。

YouTube登録者数 100万人
Instagramフォロワー数 20.1万人
TikTokフォロワー数 11.8万人
Xフォロワー数 54.1万人

2兆円のトレーディングカード市場へ参入 インフルエンサー×IPコンテンツ

トレーディングカード市場は国内だけでなく世界的にも拡大傾向にあり、2023年から10年間で約1.6倍に拡大すると見込まれています。

VARZは、インフルエンサーの力とIPコンテンツを掛け合わせることで、世界初のIPコンテンツを創出し、国内外のトレーディングカード市場を視野に展開していきます。



セグメント別事業戦略

AI・ビッグデータソリューション事業

~2024

データドリブン文化形成

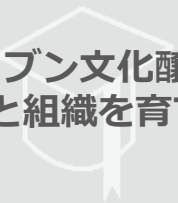
データ活用戦略・立案支援

可視化から始めてデータ戦略を俯瞰する



データ活用浸透
(人材育成・組織展開)

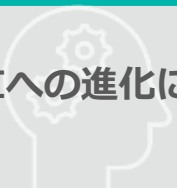
データドリブン文化醸成に向け
人材と組織を育てる



データからの価値創出

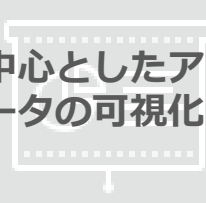
AI/ML活用・展開

BIからAIへの進化に寄り添う



ダッシュボード要件定義・開発

「人」を中心としたアジャイルな
データの可視化開発



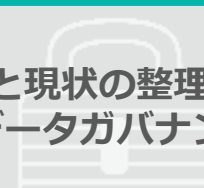
+

2025~

基盤とガバナンス

データガバナンス要件定義

ビジョンと現状の整理から始める
データガバナンス



DWHデータ基盤設計・構築

大規模データへとスケールする
基盤とパイプライン



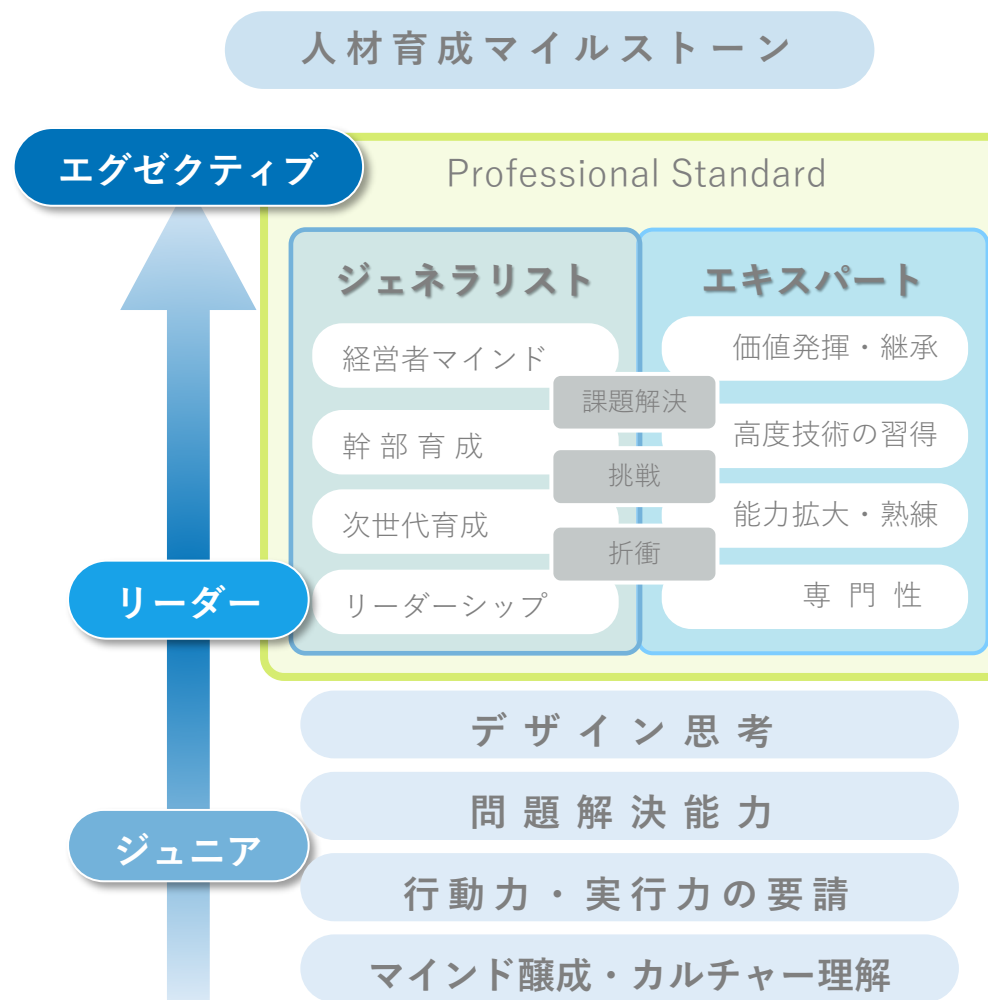
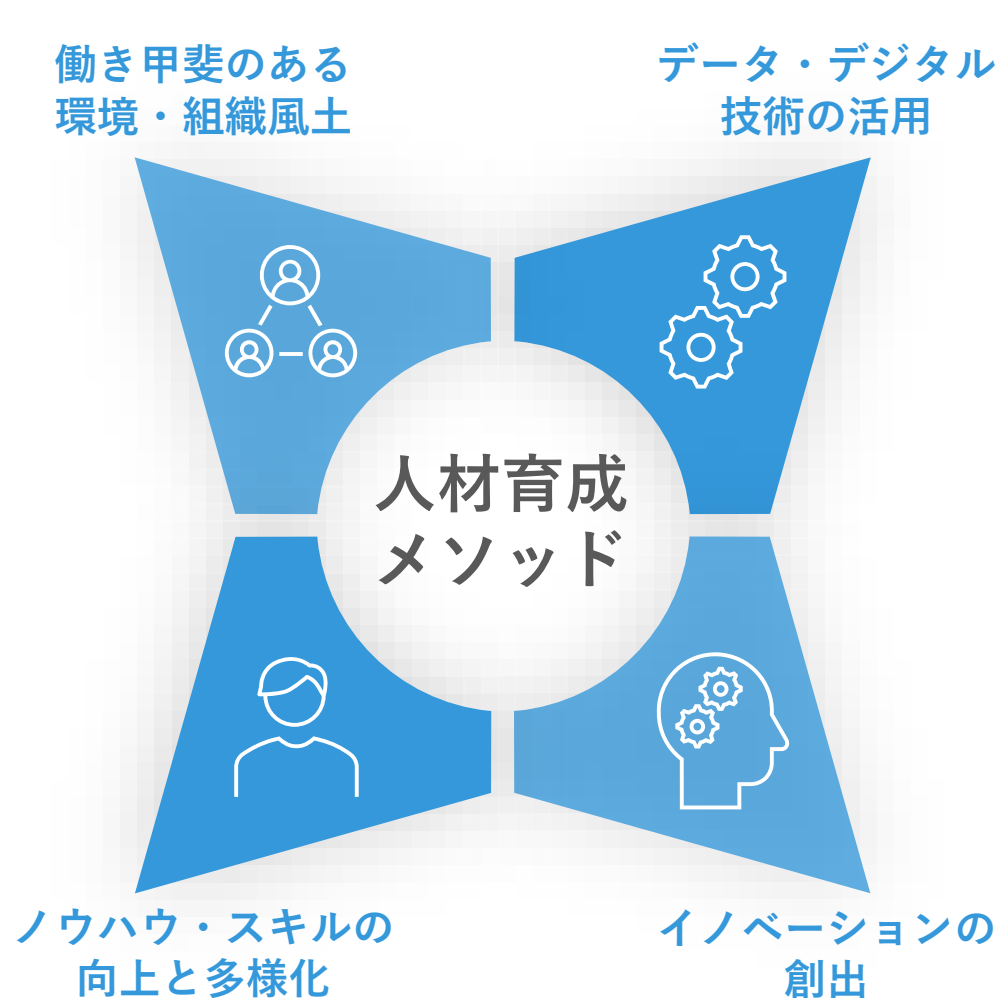
NEXT KYODOPR

セグメント別事業戦略

	中期経営計画	Phase 01	Phase 02
PR	- 人的資本、知的資本の最大化 - 戦略的パートナーとしての位置づけ - PR-DX化によるコンサルティング業務の高度化	100項目以上のスキルチェック可視化 - パブリックアフェアーズ（PA）強化  米バラード・パートナーズ提携 	- 広報業務に特化したAIツールのローンチ  AIリリース作成サービス  powered by kyodoPR - パブリックアフェアー（PA）強化 - メディアリレーション強化  メディアリレーション専門チーム設立
SNS マーケティング	- Z世代を中心としたリーディングカンパニーを目指す - パワーインフルエンサーの創出	- インフルエンサープロモーション - 美容YouTuberのグロース - α世代のクリエイター育成	- インフルエンサーマーケティングに注力 - インフルエンサー×IPコンテンツ事業の創出
DATA ソリューション	- Global Future Visualization - 世界の未来を可視化する	- AI開発プラットフォームポートフォリオ拡大 - AI搭載Webスクレイピングリリース	- データサイエンスビジネスの事業領域拡大 - SaaS新規事業の創出

NEXT KYODOPR

人的資本・知的資本の最大化



NEXT KYODOPR

New'S design studio 時系列マップ



経営基盤の強化 / 新たな社外役員体制



New'S Tech メディアリレーション強化

金泉 俊輔 氏
SYUNSUKE KANAIZUMI

大学在学中から雑誌ライターとして活動。大学卒業後、出版社（扶桑社）に入社し、書店や取次の営業職を経て、女性情報誌、女性ファッション誌編集に携わり、2001年から週刊誌編集に従事。

2011年、ウェブ版『日刊SPA!』の創刊プロデューサーとなる。2013年、『週刊SPA!』編集長に就任。2018年3月、株式会社ニューズピックスに入社し、NewsPicks編集長に就任。2019年6月、同社プレミアム事業担当執行役員に就任。2021年1月、NewsPicks Studios代表取締役CEOに就任。2025年1月より株式会社ユーザベース 上席執行役員も兼務。



グループ会社IPO強化

早川 明彦氏
AKIHIKO HAYAKAWA

会計事務所勤務後、化粧品、IT、ヘルスケア、教育サービス、D2C企業にてIPO業務に従事。管理部門の体制構築、資金調達、M&A、IR等を幅広く経験。スタッフ、マネージャー、役員それぞれのポジションでIPOを経験、内2回（2018年、2021年）はCFOとしてIPO。2022年3月に独立し、KAME合同会社を設立。現在は、VC・会計コンサルティング会社のアドバイザー、スタートアップ・ベンチャーのコーポレート領域の支援、IPO支援、上場企業のIR支援等を行っている。

NEXT KYODOPR

～中期経営計画 売上100億 / 営業利益16億に向けて～

New'S design company への挑戦 Phase 02

NEW'S DESIGN STUDIO

 特別顧問 古賀名誉会長 エグゼクティブ クリエイティブディレクター
山崎 晴太郎氏

AI

 AI
タイトル作成 AI
ティーチャー AI
論調分析 AI
リリース文作成 AI
業界動向 AI
リリース文画像作成

CREATIVE

seitaro design

AI クリエイティブ会社
事業提携

DATA

KyodoPR
Connect

ShtockData

PR-FORCE
powered by KyodoPRBrand
walker

危機管理・PA

BALLARD | PARTNERS

CERVN

✓ AIリリース作成サービス

AI-Press
powered by kyodoPR

✓ メディアリレーション専門チーム設立

0 4 Appendix

- 会社概要
- 強みと特徴
- 各セグメントの事業構造
- 四半期ごとの推移
- 株主の皆さまへ

Company | 会社概要

会社名	共同ピーアール株式会社 KYODO PUBLIC RELATIONS CO., LTD.
代表取締役社長	石栗 正崇
設 立	1964年 11月 14日
事業内容	・ 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
資本金	5億5,381万円（2024年12月現在）
株 式	東京証券取引所スタンダード市場 （証券コード2436）
本社所在地	東京都中央区築地1-13-1 銀座松竹スクエア10F
従業員数	連結345名（2024年12月現在）



ひと目でわかる共同ピーアール

1

事業規模



73 億円
売上高
(2023年12月末)



10.8 億円
経常利益
(2023年12月末)



200+ 人
PRプロフェッショナル

2

顧客満足度



約 **50** %
長期契約率
(リテナー比率)



45+ %
うち5年以上継続



10,000+ 社
アプローチ可能
メディア

3

はたらきやすさ



約 **10** 年
平均勤続年数



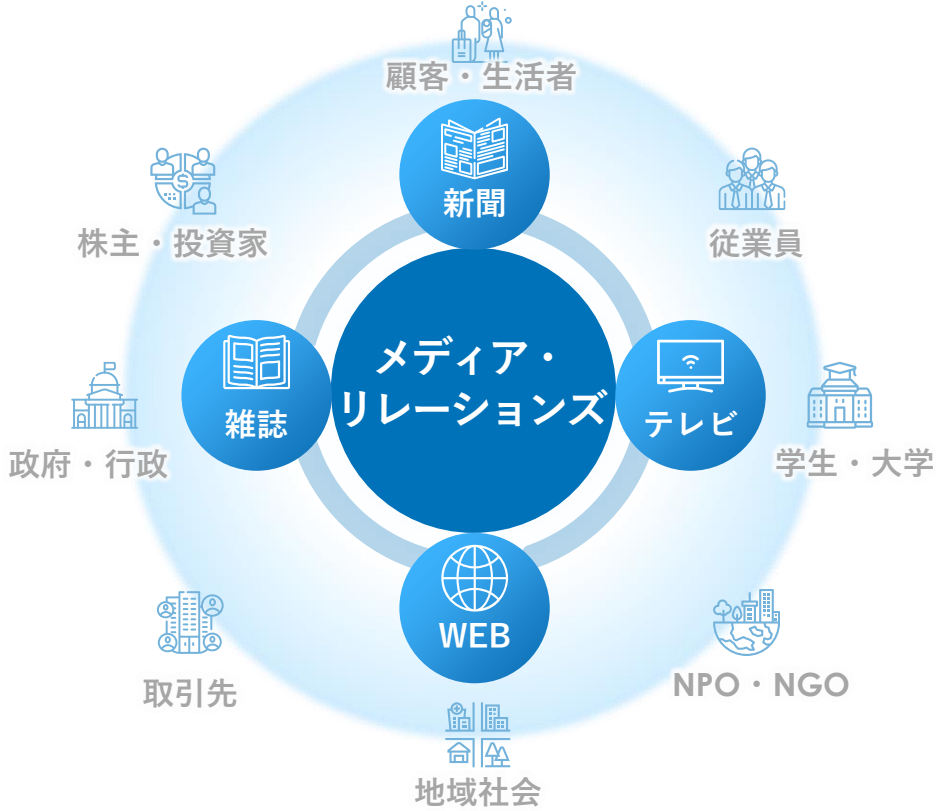
30+ %
女性管理職比率



100 %
女性従業員の
出産・育児休暇の復帰率

広報・PRとは

「パブリック・リレーションズ」の総称で、メディアを通じて企業・社会・人の良好な関係づくりを行う活動を指し、メディアとの良好な関係構築を「メディア・リレーションズ」といいます。



PRと広告の違い

PRは「ニュースを創り」、「広く一般的に」届ける活動を指します。他方で広告は決められた広告枠を購入して行う宣伝活動で、特定のターゲット層を狙った手法を指します。

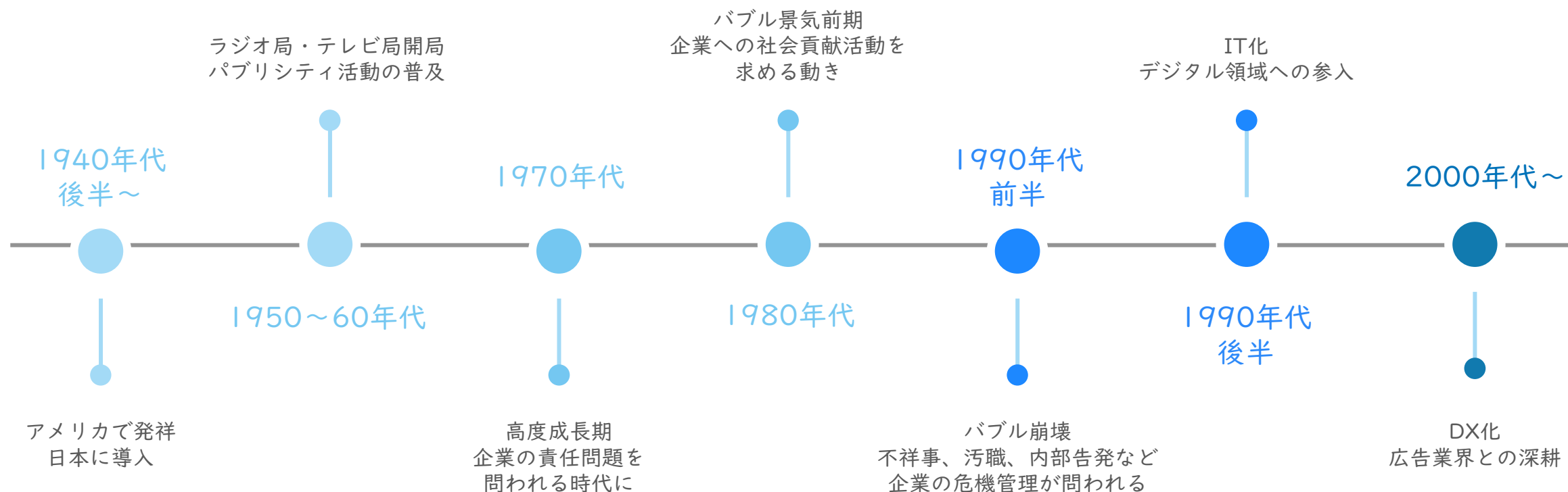
	広報・PR	広告
担当部門	広報部・PR部	宣伝部
担当領域	記事・報道	広告・CM
情報の特性	客観的	主観的
情報内容の基準	事実	主張
信頼度	○	△
コスト	低い	高い

広報・PRの歴史

PRのはじまりは、19世紀頃のアメリカが発祥といわれ、マスメディアの誕生とともに情報伝達的手段として発展しました。

海外では世論や政府への働きかけにもPRが活用されています。

近年は、IT化・DX化とともにデジタル領域への拡大や広告業界との深耕が必然となっています。



創業者の思い・当社のミッション

共同ピーアールは、創業者の大橋榮がPRの重要性・将来性を感じて1964年創業。

「カラーシャツ」や「消費者金融」といった言葉を広く根付かせるなど実績を重ね、2005年に業界初の上場を果たしました。
創業当時から根付く「3つの目」の精神を大切に、時代の変革と共に進化を続けています。

創業時の ロゴ



高所から全体像を把握する「鳥の目」
より近くで詳細な部分を見る「虫の目」
世の中の流れを感じ取る「魚の目」
という「3つの目」を表し、全体を俯瞰して
流れを感じ取る意味をもちます。
この精神は今も脈々と当社に根付いています。

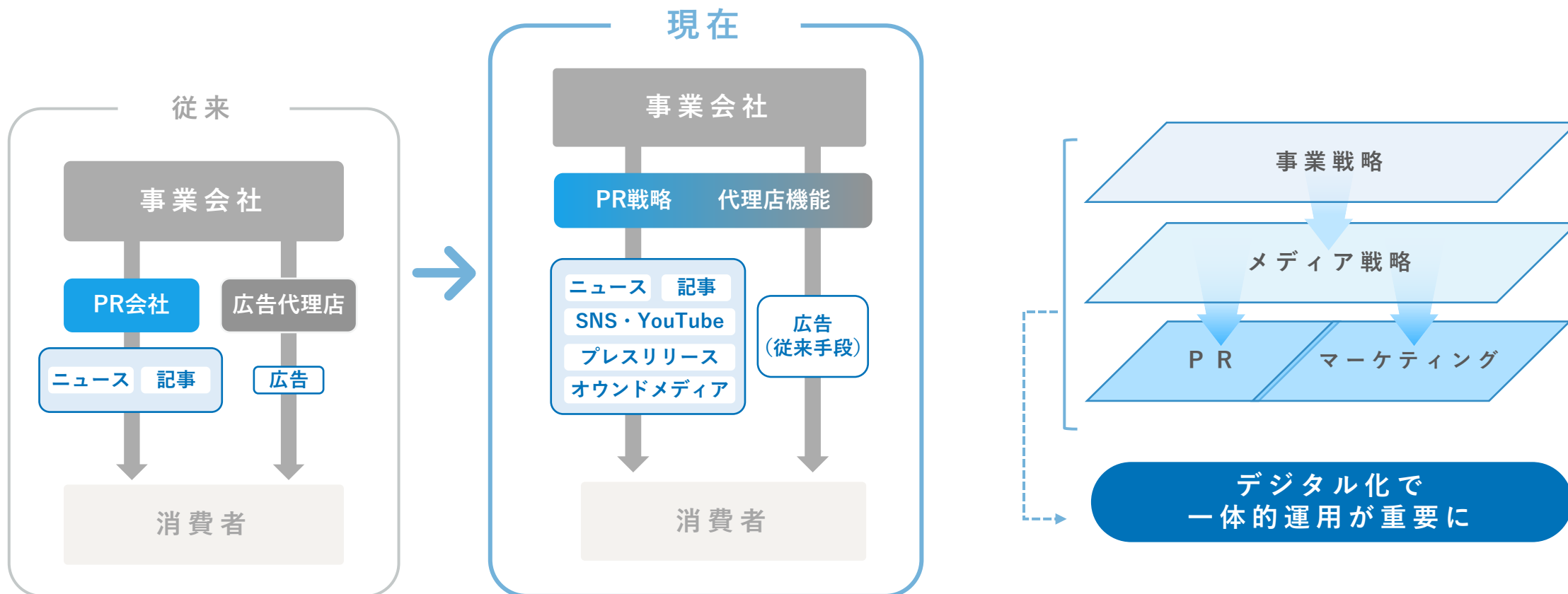
現在の ロゴ



当社の経営理念
「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」を表し、いつの時代も
顧客に寄り添う姿勢を示しています。

戦略的パートナーとしての位置づけ

SNSの普及やDX化の促進により、代理店を介さずに消費者へ直接アクセスする時代に。
PRと広告の境界が薄れる傾向からマーケティングと広報の一体的な運用が重要となり、メディア戦略策定のニーズ拡大によってPR会社の専門的価値が高まっています。



Point

01

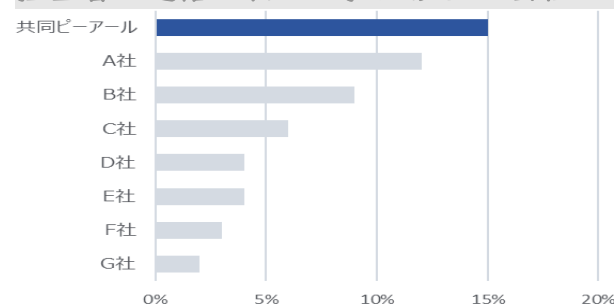
長期的な信頼関係によるメディアリレーションズ

過去**60年**のメディアコンタクト実績により、主要メディアを含む全国の媒体から高い認知度を誇っています。

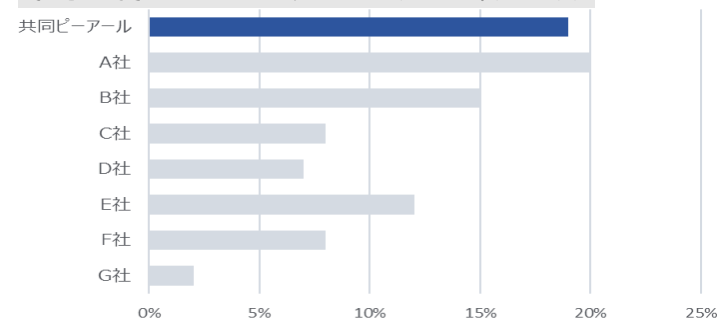
また、当社グループは**200名を超えるPRプロフェッショナル**が在籍し、**一気通貫型**でスピーディーなサービスを提供しています。



担当者と連絡を取った事があるPR会社は？ (n=100, 複数回答)

メディア
コンタクト力

好感が持てるPR会社は？ (n=100, 複数回答)

丁寧な対応
が高評価

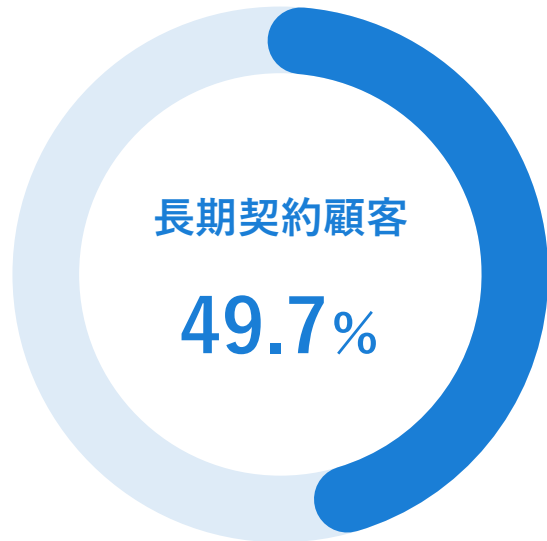
調査対象：新聞記者、雑誌編集者、ライター、TV制作担当者 (調査実施 2021年12月)

Point

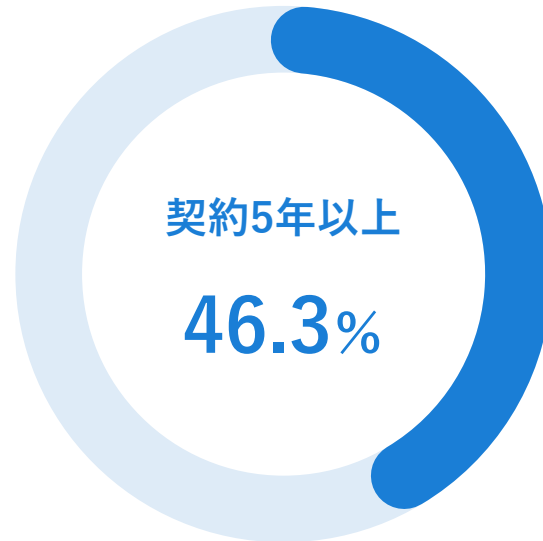
02

大手顧客との長期リテイナー契約による高い収益構造

- リテイナー契約における約**50%**が長期契約
顧客上位10社の売上は約**20%**
- 契約**5年以上**の顧客がリテイナー全体の約半数を占める



売上構成



契約継続率

Point

03

お問合せと紹介による多数の取引機会

- 新規案件のうち約**80%**が紹介または顧客からのお問合せ
- うち交渉へ進む案件は**40%**程度、最終的に契約締結に至るのは**10%以下**



サービス体制の拡充により新規獲得の可能性

Point

04

国内外の多種多様なネットワークとの連携

広報やマーケティング・コミュニケーションのためのエージェンシーによる世界的グループ **GlobalCom** に属し、国内各地の広告会社のネットワークを持つ **メイシス** に加盟しています。

約 **80** オフィス約 **100** か国

- 約80のオフィス、世界約100ヶ国の顧客にサービス提供

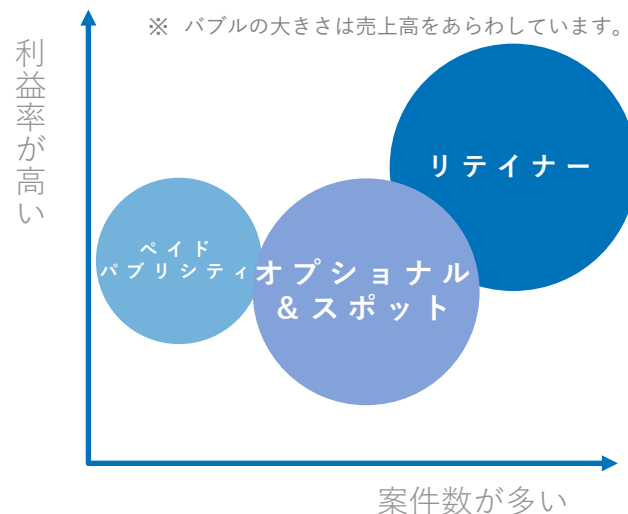
Mares**17** 都道府県**18** 社加盟

- 1999年に日本全国各地域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
- **18社・17都道府県**を網羅し、コミュニケーション上のさまざまな課題を解決する日本初・唯一の広告シンジケート組織

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
- **オプション＆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

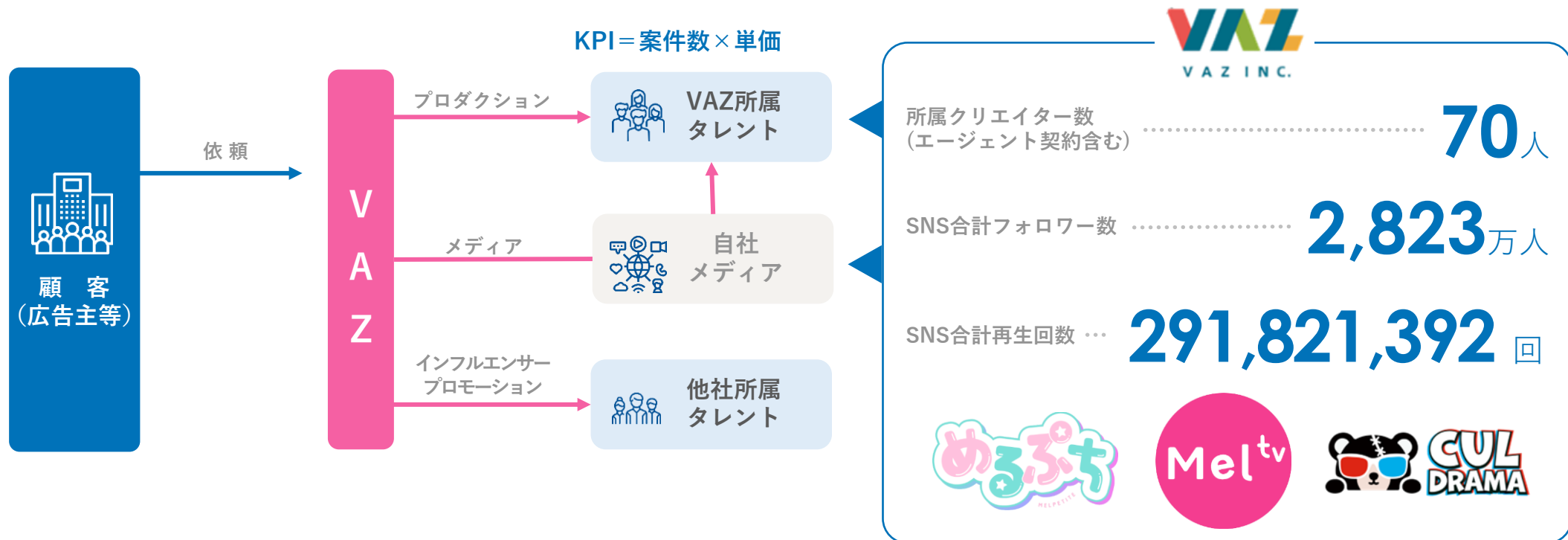
リテイナーの安定的な売上を基盤に、オプション＆スポット、ペイドパブリシティにも注力。



	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			●	●		●	●
オプション＆スポット		●		●	●		●
リテイナー	●	●	●	●			

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



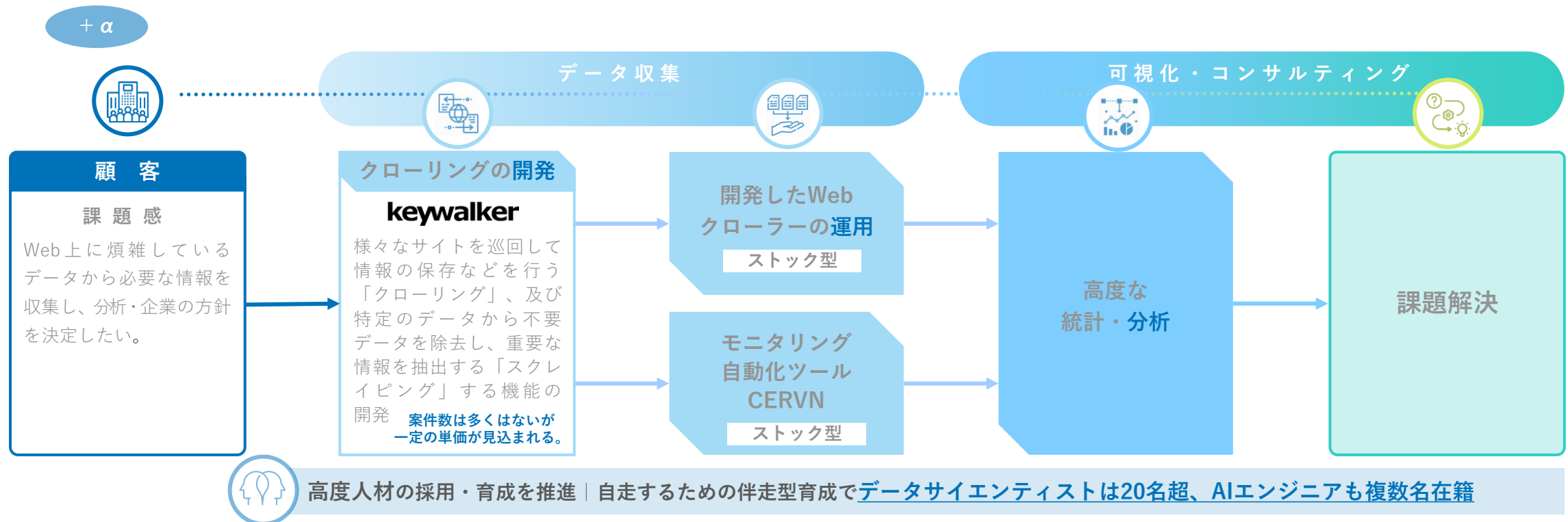
AI・ビッグデータソリューション事業

● データ収集

- 開発：Webクロール開発（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

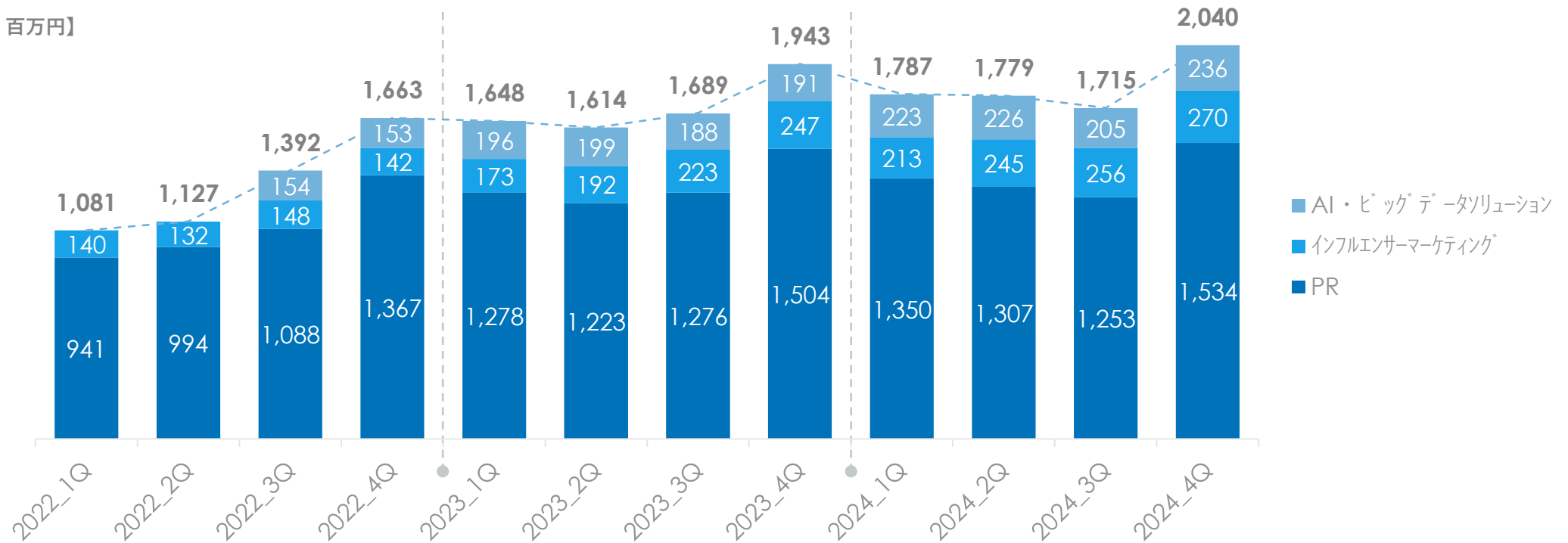
- 分析：Tableauと高度な情報デザインとデータ統計・分析の知見を活かしたデータビジュアライゼーションを提供
- 人材開発：データサイエンティストの入社と教育



季節ごとの売上高イメージ

- 年末年始にイベントが集中するため、オプション＆スポット案件の増加に伴い第1Q（1月～3月）、第4Q（9月～12月）が増加
- 事業年度4月開始の顧客が多いため、予算見直し等の影響で当社の第2Q（4月～6月）にかけて一時的にリテイナー事業が減少する一方で 第3Q（7月～9月）から復調傾向

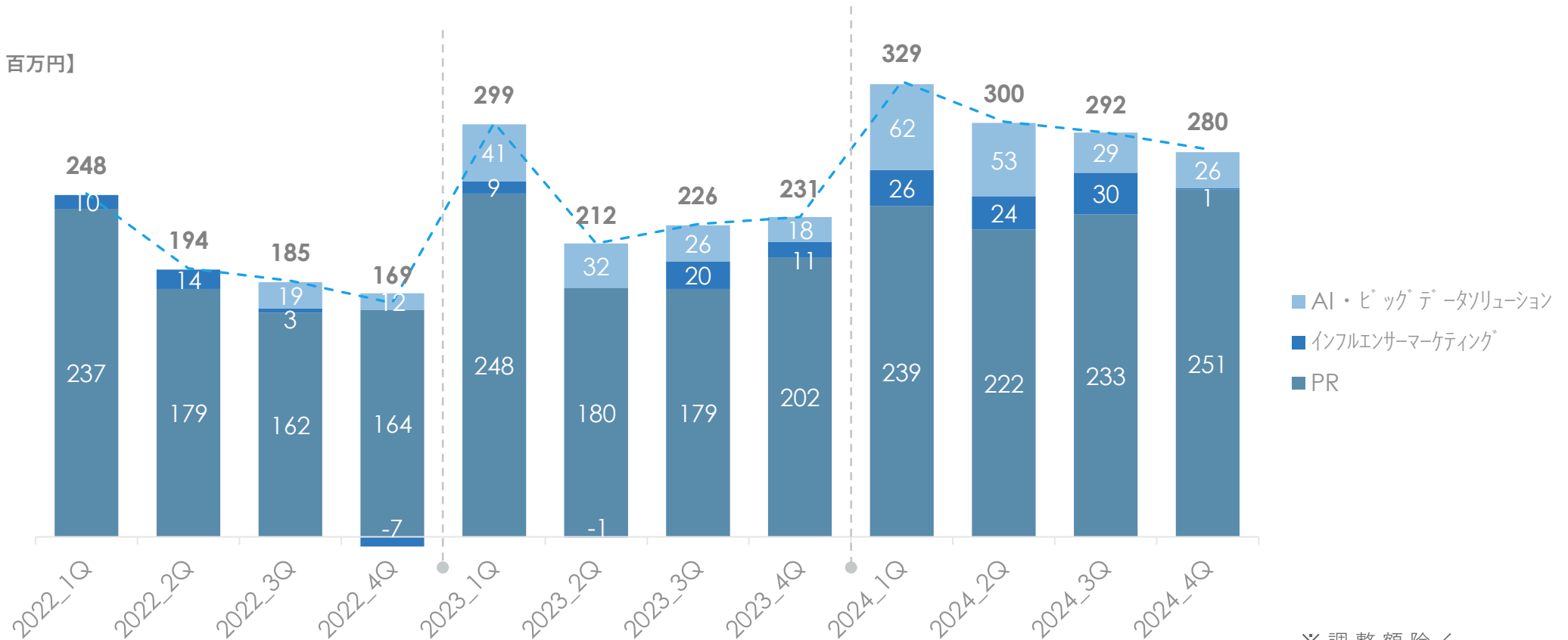
【単位：百万円】



季節ごとのセグメント利益イメージ

- 利益額も売上高同様に、第1Qと第4Qに増加する傾向。特に第1QのPRセグメントの伸長が顕著

【単位：百万円】



EBITDAについて

- PR事業、デジタルマーケティング事業ともに、EBITDAは成長が持続している。
- 子会社2社の成長戦略及びIPOを着実に推進し、当社グループの事業価値を向上、顕在化させていく。

当社グループの時価総額

	PR事業	VAZ	KW	合計	連結消去	連結
営業利益	947	83	171	1,203	-128	1,074
減価償却	35	4	17	56	-	56
のれん	19	-	128	147	-	147
①EBITDA	1,002	87	317	1,407	-128	1,278
②類似企業の						
平均EBITDA倍率	7	25	14			
①×②（理論値）	7,015	2,193	4,441	13,651		
①×②×持分比率	7,015	881	2,728	10,626		
時価総額（1月31日）				7,132		

出所：財務情報は2023年12月期実績。EBITDA倍率は当社が想定する類似企業の直近業績に基づき当社推計

基準日：2024年12月31日

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。

一株当たり期末配当予想

2024年12月期	2025年12月期（予想）
12.00 円	14.00 円

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！



お問い合わせ先

共同ピーアール株式会社 経営管理室



IRに関するお知らせ

www.kyodo-pr.co.jp/topics/management-info



IRメールマガジン

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

- TDnetを通じて公表した決算短信
- 適時開示などの情報
- その他IRに関するお知らせ

について速報配信いたします。



IRに関するお問合せ

contactir@kyodo-pr.co.jp

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。

