2025年12月期（第62期）
第2四半期 決算説明資料

FY2025 2Q FINANCIAL UPDATE

共同ピーアール株式会社
証券コード 2436

2025年8月15日

INDEX

01 決算概要
Summary of financial results P03

02 トピックス
Topics P11

03 事業戦略
Business strategy P20

04 参考資料
Appendix P40

©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

01 決算概要
Summary of financial results P03

02 トピックス
Topics P11

03 事業戦略
Business strategy P20

04 参考資料
Appendix P40

©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

過去最高 売上高・利益

売上高

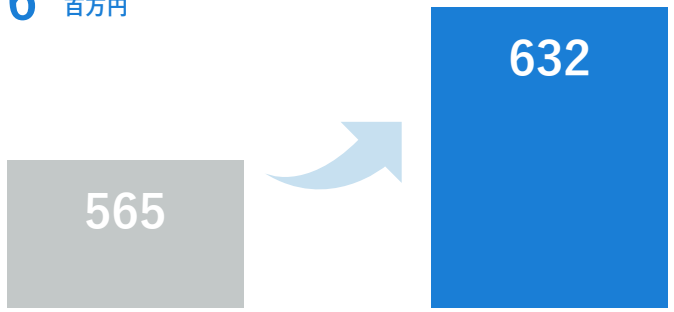
11.0%

＋391 百万円

営業利益

11.8%

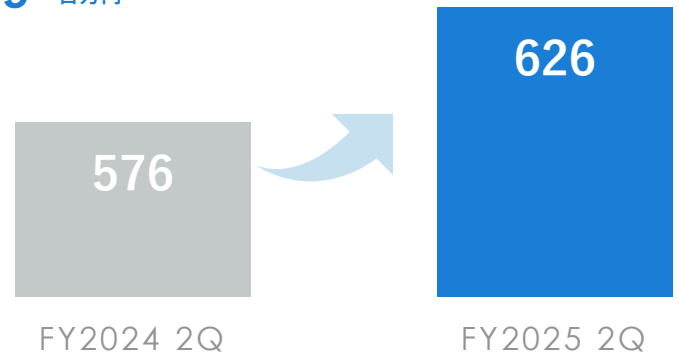
＋66 百万円



経常利益

8.6%

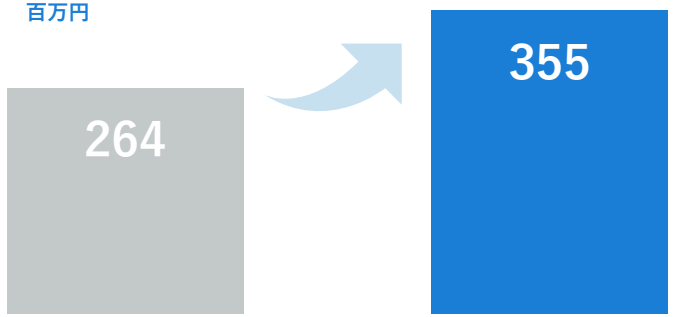
＋49 百万円



親会社株主に帰属する 当期純利益

34.3%

＋90 百万円



©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

連結

	FY2024 2Q 実績	FY2025 2Q 実績	前期比	目標	達成率
売上高	3,567	**3,958**	111.0%	4,150	95.4%
営業利益	565	**632**	111.8%	620	101.9%
経常利益	576	**626**	108.6%	620	101.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	264	**355**	134.3%	345	102.9%

単位：百万円（端数切捨）

単体

	FY2024 2Q 実績	FY2025 2Q 実績	前期比	目標	達成率
売上高	2,362	**2,584**	109.4%	2,600	99.4%
営業利益	420	**469**	111.5%	470	99.8%
経常利益	584	**466**	79.8%	470	99.1%
当期純利益	388	**307**	79.2%	315	97.5%

単位：百万円（端数切捨）

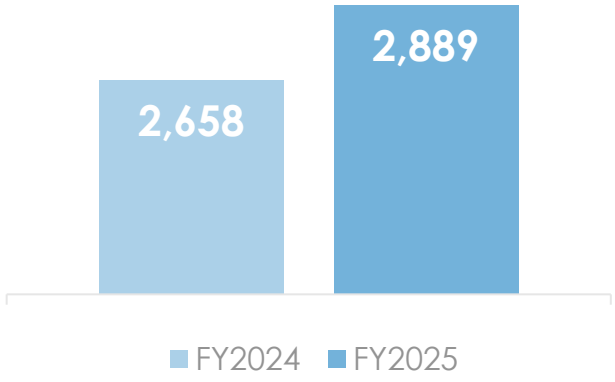
©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

セグメント別売上高

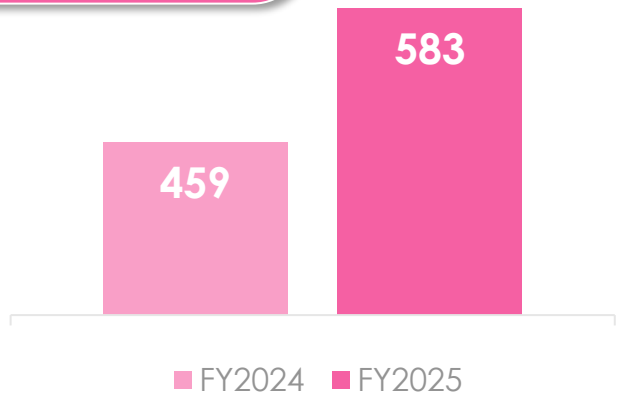
PR事業	生成ＡＩを活用したパブリック・リレーションズ支援ツールの実証運用を開始し、広報業務の生産性と精度の向上を実現。クライアント企業への提供価値をさらに高め、コンサルティング型サービスへの移行を強化する基盤を形成。多様な業種からの引き合いに対応できる体制を強化したことにより、顧客基盤のさらなる安定と成長を確保。
インフルエンサーマーケティング事業	プロダクションタイアップおよびソーシャルメディアマーケティング領域で利益に貢献、売上高・利益ともに前年同期を大幅に上回り、過去最高の業績を達成。4月にTikTok向け新チャンネルの配信を開始し、Ｚ世代の動画消費傾向にフィットした短尺コンテンツ戦略により、プラットフォーム横断型のメディア展開を加速。
AI・ビッグデータソリューション事業	自社プロダクトの機能強化とデータサイエンス領域での大型案件獲得。データ活用人材の社内育成を支援するＡＩ内製化支援事業では、食品やアパレル業界大手からの受注を獲得し、導入企業のＤＸ推進を強力にサポート。一方で、データサイエンティストの採用を強化し、コスト増加となった。

単位：百万円（端数切捨）

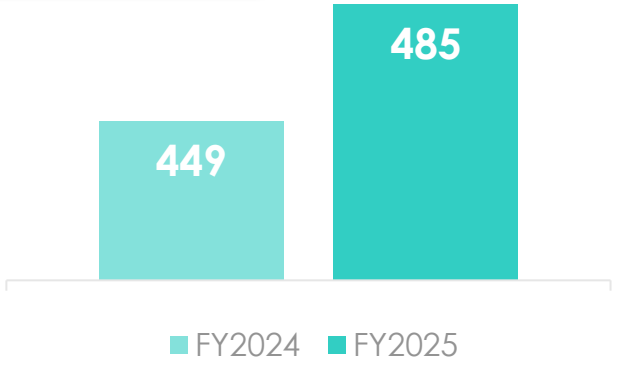
PR事業 +8.7 %



インフルエンサーマーケティング事業 +27.0 %



AI・ビッグデータソリューション事業 +7.9 %



©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

リテイナー売上高構成および外資比率［単体（PR事業）］

●リテイナー売上構成	2024年12月末	2025年6月末	増減ポイント
IT・情報通信・テクノロジー	30.1 %	**28.6 %**	△1.5
専門サービス	8.2 %	**10.5 %**	2.2
官公庁・地方自治体・各種団体	9.9 %	**8.6 %**	△1.3
電気・機械・その他製造	5.2 %	**5.8 %**	0.5
ファッション・美容・コスメ	4.9 %	**5.8 %**	0.9
流通・小売・商社	5.8 %	**5.4 %**	△0.4
フードビジネス・食品・飲料	5.7 %	**4.8 %**	△0.9
旅行・観光・ホテル・航空	3.2 %	**4.4 %**	1.2
住宅・不動産・建設	3.9 %	**4.3 %**	0.4
医療・医薬品・ヘルスケア	3.3 %	**4.2 %**	0.9
その他	19.7 %	**17.6 %**	△2.1

●リテイナー外資比率	2024年12月末	2025年6月末	増減ポイント
国内企業	64.6 %	**63.3 %**	△1.3
外資企業	35.4 %	**36.7 %**	1.3

©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

連結貸借対照表

単位：百万円（端数切捨）

	2024年12月末	2025年6月末	増減額	増減率
流動資産	4,745	4,827	81	1.7 %
固定資産	1,064	1,044	△20	△1.9 %
資産合計	**5,810**	**5,871**	**61**	**1.1 %**
流動負債	1,566	1,515	△51	△3.3 %
固定負債	354	266	△88	△24.8 %
負債合計	**1,921**	**1,781**	**△139**	**△7.2 %**
純資産合計	**3,889**	**4,089**	**200**	**5.2 %**
自己資本比率	58.8 %	62.0 %	－	3.2 Pt

©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

キャッシュフロー

単位：百万円（端数切捨）

	FY2024 2Q	FY2025 2Q	主な要因	
営業ＣＦ	504	**566**	● 棚卸資産の増加 ● 仕入債務の減少 ● 未払消費税等の減少 ● 法人税等の支払額	△ 45百万円 △23百万円 △21百万円 △255百万円
投資ＣＦ	△ 15	**△ 62**	● 有形及び無形固定資産の取得	△39百万円
財務ＣＦ	△ 205	**△ 337**	● 自己株式の取得 ● 配当金の支払額 ● 長期借入金の返済	△134百万円 △104百万円 △94百万円
現金及び現金同等物	2,945	**3,387**		

©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

連結

	FY2025 通期業績予想	FY2025 2Q 実績	達成まで
売上高	8,500	**3,958**	△ 4,542
営業利益	1,280	**632**	△ 648
経常利益	1,280	**626**	△ 654
親会社株主に帰属する当期純利益	730	**355**	△ 375

単位：百万円（端数切捨）

©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

01 決算概要
Summary of financial results P03

02 トピックス
Topics P11

03 事業戦略
Business strategy P20

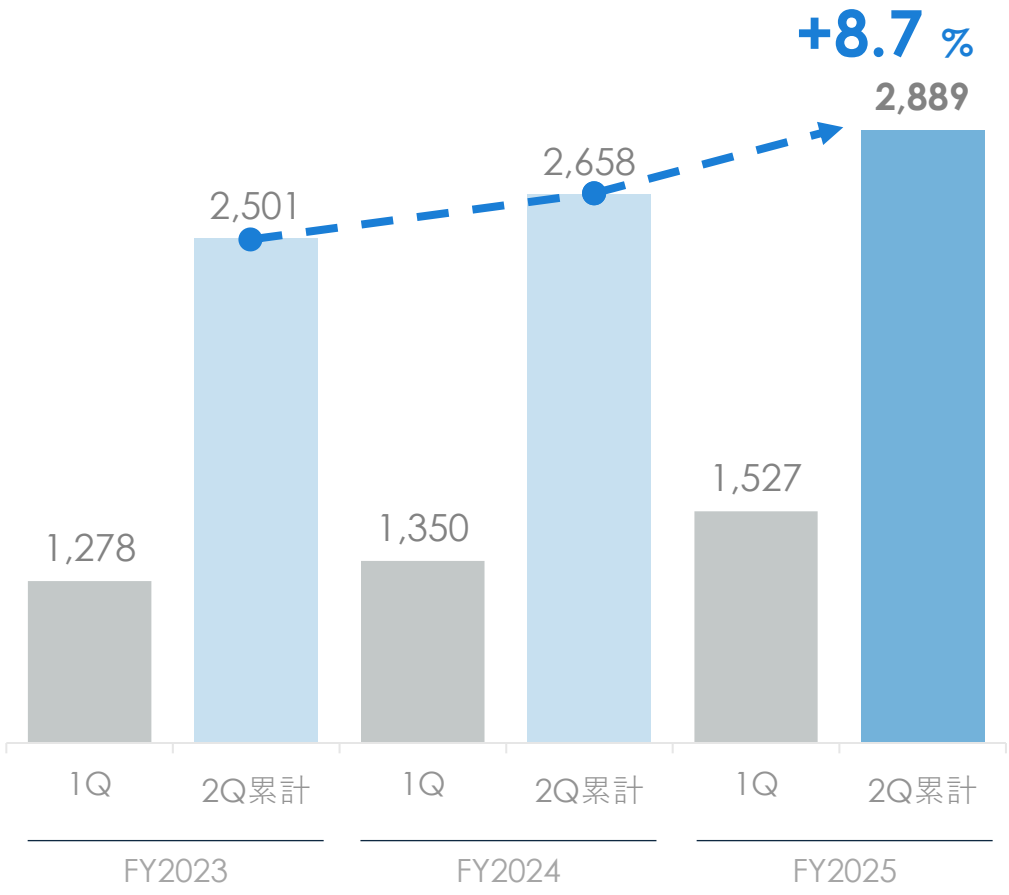
04 参考資料
Appendix P40

©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

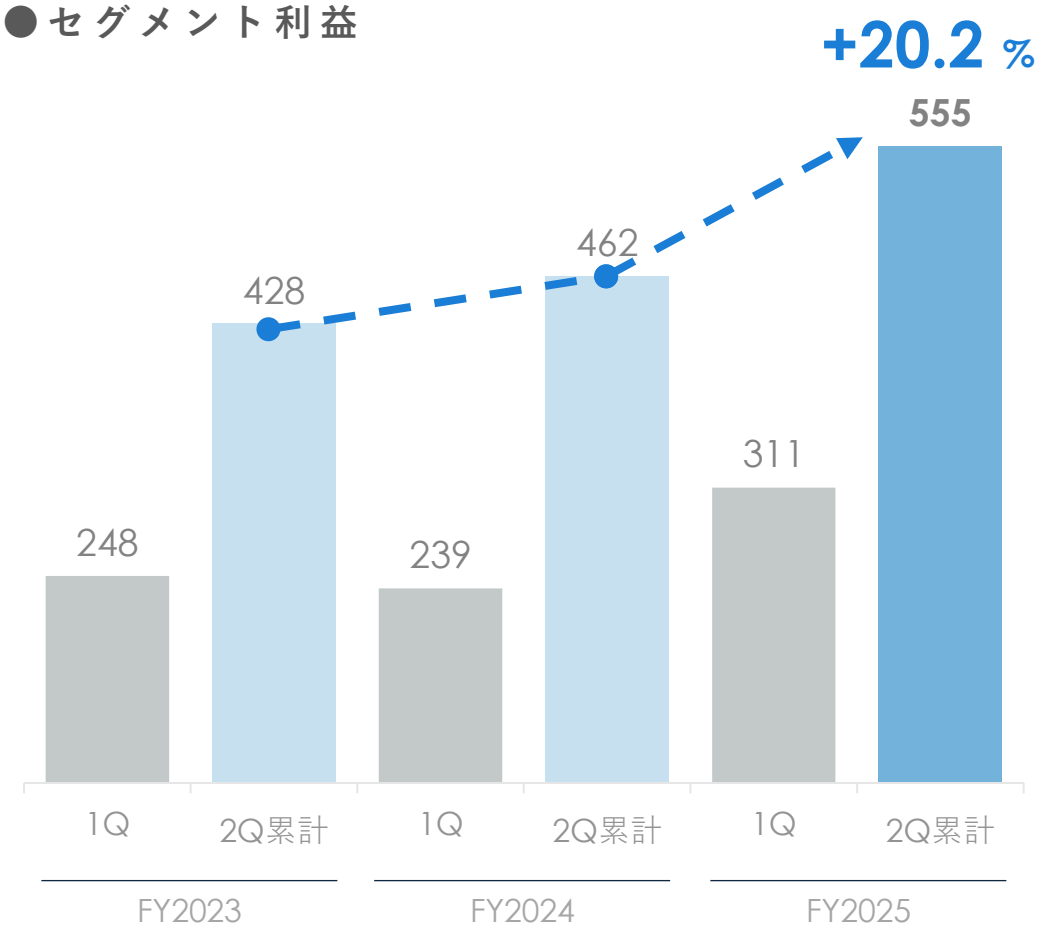
セグメント別推移

PR事業

●セグメント売上高



●セグメント利益



©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

AI model株式会社へ出資

- 独自のＡＩ技術により低リスク・低コストで自由度の高いファッションモデルやタレントを生成するAI model株式会社へ出資しました。

AI model株式会社は、米ビジネス誌Forbesの「AI50」を基に、日本国内の有力なAIスタートアップ50社を選出する「JAPAN'S AI 50」に選出された注目される企業です。

- サービスの特徴：

✓ 撮影コスト・人件費の削減
✓ スキャンダル・リスクの回避
✓ 手配から掲載までの時間短縮

トータル・コミュニケーションズ連結化

- 健康・栄養分野に特化したPR会社「トータル・コミュニケーションズ（TCI社）が7月よりグループとなりました。

これにより、健康・栄養分野における専門性の高いコンテンツ企画が可能となります。また、管理栄養士の独自のネットワーク約１万人をはじめとした業界・団体のKOL（キーオピニオンリーダー）との連携を通じて、効果的な情報発信力の強化が期待されます。

- サービスの特徴：

✓ 国家資格である管理栄養士の資格を持つスタッフが在籍
✓ 食品・ヘルスケア分野に特化したコンテンツ企画
✓ PRのプロ×管理栄養士の視点で食品や健康・栄養をPR

©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

大阪支店、日本国際博覧会を広報支援

昨年、関西エリアでの大規模事業を見据えて開設した大阪支店が、今年5月に「2025年日本国際博覧会（大阪・関西万博）の開幕に向けた広報支援業務」を完了しました。

2024.09 大阪支店開設

大阪・関西万博や統合型リゾート（IR）建設などの大規模事業に備え、昨年秋に開設

関西エリアの企業からのお問い合わせ多数

引き合い 80件＋

受注 20件＋

大阪・関西万博　広報支援業務実施

✓ 危機管理広報体制の計画立案および研修
✓ メディアトレーニングの計画立案および実施
✓ メディアキットの企画提案および実施

万博業務での専門性や対応力が高く評価され、地域のつながりを強めたネットワーク形成が進み新たな相談や引き合いが増加

GlobalCom主催アワード Gold受賞

2025年6月にイタリアで開催されたGlobalCom PR Network国際会議が開催され、ARグラス「XREAL」の記者体験会を東海道新幹線内で実施したPR案件において「テクノロジーを活用して、魅力的な物語、デザイン、インタラクションを提供する新鮮で創造的なアプローチである」と革新的な取り組みが評価されるなど、３つの賞を受賞しました。

- Innovation Gold Award(X-REAL)受賞
- Long-standing Member Award受賞
- Dedication & Drive Award受賞

東海道新幹線内で実施したARグラス「X-REAL」の記者体験会

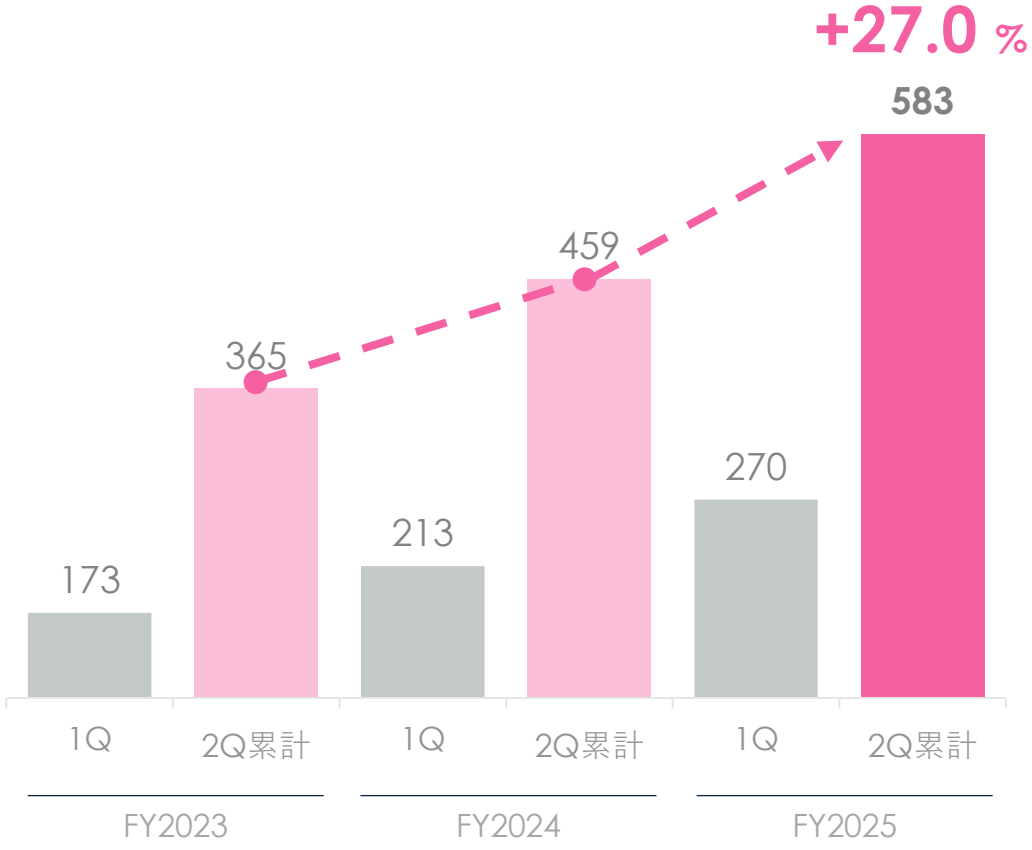
GlobalCom PR Networkとは？
100カ国以上、80のPRエージェンシーから成る国際的な広報ネットワーク。PR関連情報の交換やトレンド・方向性を協議しています。

©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

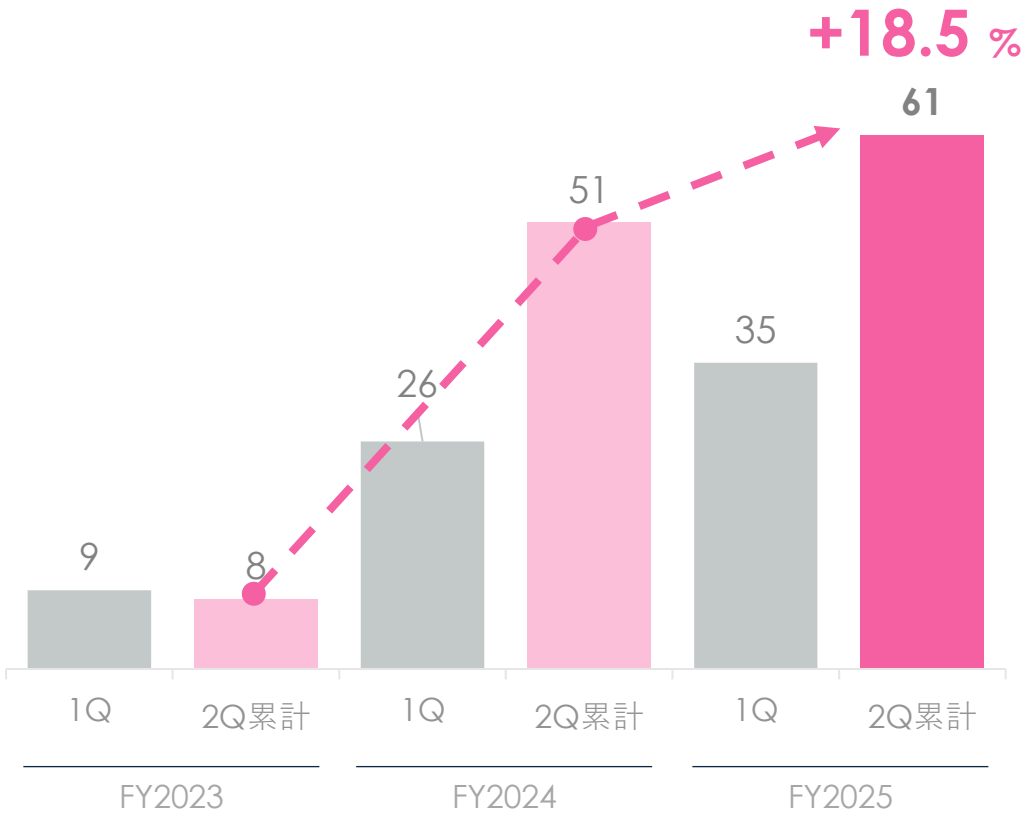
セグメント別推移

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



©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

チャンネルTOPICS

ターゲット層：10代～20代向け

めるぷちオーディション2025

YouTube登録者数40万人超（2025年7月時点）を誇る中高生向けチャンネル「めるぷち」のオーディションを4月に開催。全国から、史上最多となる1,387名の応募がありました。
今回８名が新たに加入したメンバーは「選抜生」「レギュラー生」「研究生」に分かれて活動していきます。

シンデレラフェス2025

日本最大級のJC・JK・JD向け文化祭「シンデレラフェス2025」に出演。ミニスカとルーズソックスの制服で登場しためるぷちメンバーと現役女子高生集団『チームシンデレラ』がコラボし、ライブを行いました。

ターゲット層：女子高生向け・美容系

Mel TV 登録者数60万人突破

YouTubeチャンネル『MelTV』が、6月11日でチャンネルリニューアル後4周年を迎え、チャンネル登録者数60万人を突破しました。

ターゲット層：20～40代の女性向け

最新チャンネル “バグる、愛”

2025年4月より最新チャンネル『バグる、愛。』の配信を開始しました。

『バグる、愛。』は、「忘れられない、あの日」をテーマに、恋愛・仕事・人生・友情などの“１シーン”を切り取った１分間のショートドラマをお届けする20～40代女性に向けたTikTokアカウントです。

©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

クリエイターTOPICS

“ コスメヲタちゃんねるサラ ”
YouTubeチャンネル登録者140万人超え！

昨年30万人以上の登録者数をのばした“コスヲタちゃんねるサラ”の勢いは止まらず、YouTubeチャンネル登録者140万人を突破！
4月には韓国コスメブランド SKINFOOD と視聴者の声をもとに開発した日本限定のコラボ商品を発売しました。

おさきプロデュース　新アパレルブランド
”Poly Jam(ポリージャム)”

SNSフォロワー約250万人を誇る、今もっとも同世代からの注目を集めるおさきがプロデュースするファッションブランド”Poly Jam(ポリージャム)” が2025年3月にローンチしました。

北海道最大級のファッションイベント
& 沖縄最大級のガールズイベントに出場

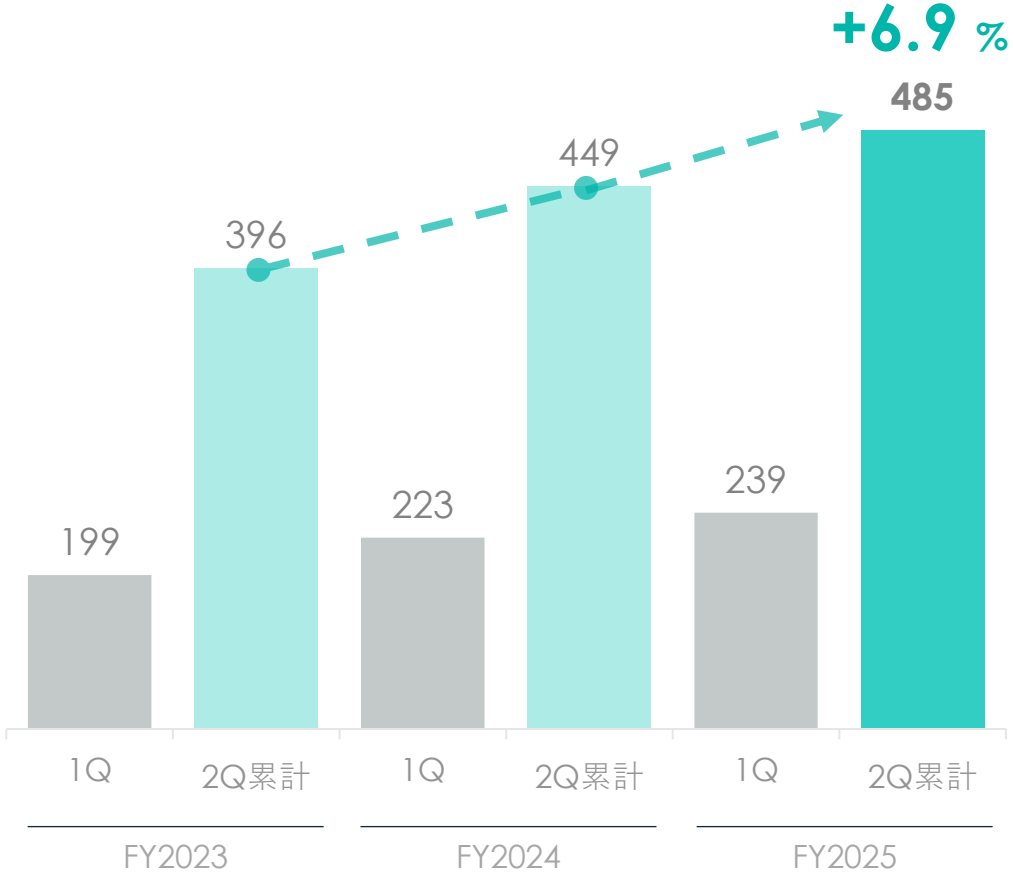
「Venus」を共通テーマに、北と南の感性を融合し、地域文化と若者の表現を発信するファッションイベントにおさきとさくらが出演しました。

©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

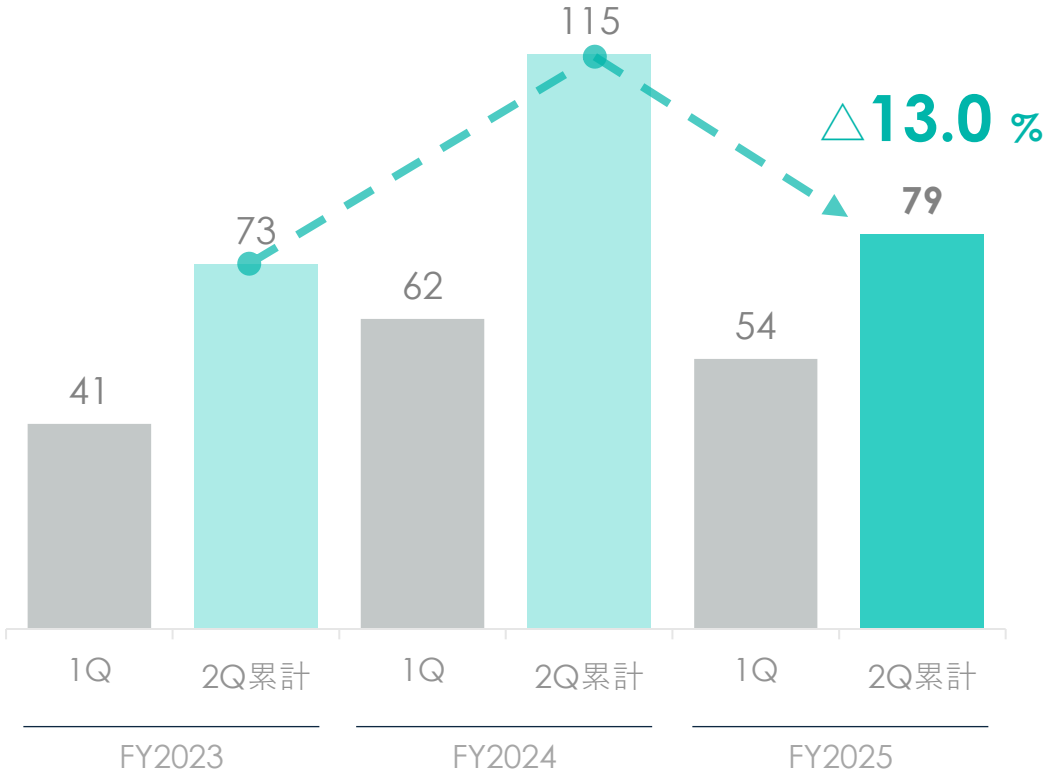
セグメント別推移

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



©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

自社開発プロダクトの進化

- SaaS型Webスクレイピングサービスの自社開発プロダクト「Shtock Data」に、新たにワンクリックで欲しい情報を自動収集できる「AIクリックパース」を搭載し、専門知識なしで効率的なデータ取得が可能となりました。

自身でスピーディにデータ収集を行いたい！

データが大量・複雑なのでお任せしたい！

- ✓ AIクリックパースの搭載で従来より簡単にデータ取得が可能
- ✓ 専門知識不要で効率的にデータ収集
- ✓ 生成AIを活用した商品・競合マッチング等の案件創出が好調

データサイエンス事業の拡大

- データサイエンスビジネスにおいてはAI内製化や、データガバナンス・データ基盤などの支援業務が好調にすすみ、フードビジネス業界やアパレル業界など業界大手の案件を複数したほか、食品会社をはじめ複数のプロジェクトが進行しています。

お客様の声

キッコーマン株式会社　様

〈導入の背景〉
・海外部門におけるDX推進と、BI/AI活用を組織全体で加速させる必要性があった。
・AI活用組織の先駆けとなる実績と人材育成の両立が求められた。

〈導入効果〉
・機械学習／PoCの進め方に関するナレッジが社内で蓄積され、次プロジェクトへの応用が可能になりました。
・非専門者でもデータ分析スキルが定着し「使えるAI」への理解が深化しました。

©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

01 決算概要
Summary of financial results P03

02 トピックス
Topics P11

03 事業戦略
Business strategy P20

04 参考資料
Appendix P40

©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

New'S Design Company への挑戦 ～中期経営計画 売上100億/営業利益16億に向けて～

2024

2025

Phase 01

グループ資産を集結し、強化する仕組み作りを構築する

- プロセスの見える化を目指し、ニュースデザインスタジオ設立
- 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
- ブランドデザイン会社「セイタロウデザイン」と業務提携

Phase 02

ＰＲ効果の最大化・人的資本の最大化を図る

- ニュースを創る力を生みだす
- ニュースを広める力をつける
- 潜在顧客の発掘
- ７つの事業戦略カテゴリー

©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

AI × New'S Design Studio

AIドリブン・カンパニー
フルAIシフト宣言

01
AI活用力

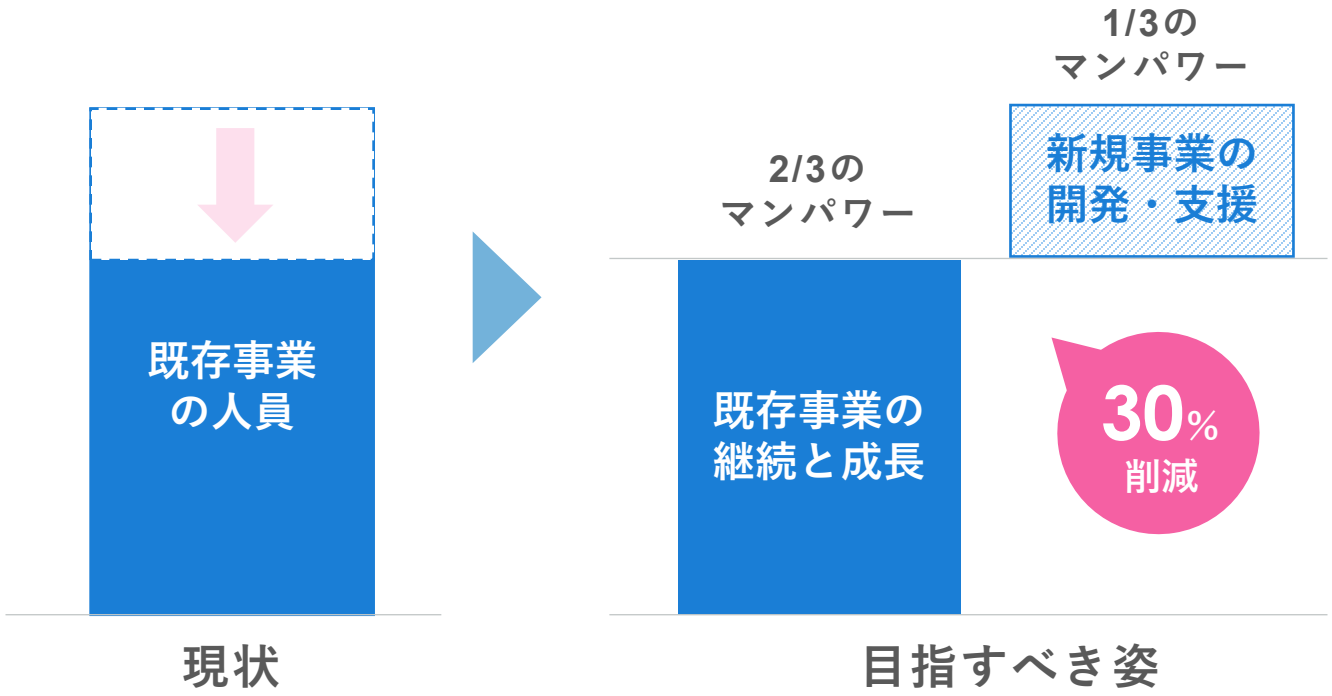
02
生産性向上

03
新規開発

©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

AI × New'S Design Studio

フルAIシフトによる成長戦略



成長と新規創出の両立

©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

AI × New'S Design Studio

「価値あるコンテンツを最も多く創る」PRイノベーション企業

人材育成・スキル向上

- AIスキルマッチテスト
- データサイエンティスト育成プログラム

業務効率化・時間の創出

- オリジナルAIツール「SAKAE」や各種AIツールを活用し業務を効率化

企画提案の高度化

- AIも活用した提案/動画作成
- AIを活用したクリエイティブの創出

新規事業・プロダクトの開発

- 新サービス、プロダクトの開発
- AI企業M&Aおよび事業提携

©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

進化する New'S design studio

●効果のあるPRメソッド＆再現性のある仕組みづくり

AI | CREATIVE | DATA | 危機管理・PA

NEW'S DESIGN STUDIO

- 特別顧問　古賀名誉会長

AI

SAKAE（独自の社内PRツール）

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

AIリリース作成サービス
AI-Press powered by kyodoPR

CREATIVE

インフルエンサー・クリエイター
VAZ INC.

AIクリエイティブ会社 提携
A/ MODEL

ブランドデザイン会社 提携
seitaro design

- 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

DATA

広報支援ツール
KyodoPR Connect

Webクローリング
ShtockData

PRプラットフォーム
PR-FORCE powered by KyodoPR

ブランド毀損自動検出
Brand walker

TCI トータル・コミュニケーションズ株式会社
連結子会社化

DBPR 連結子会社化

危機管理・PA

Webモニタリング自動化
CERVN

米大手ロビー会社 提携
BALLARD | PARTNERS

サステナビリティ活動支援会社 提携
MS&AD INSURANCE GROUP

©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

PR効果の最大化

業界・団体のKOLで発信拡散する

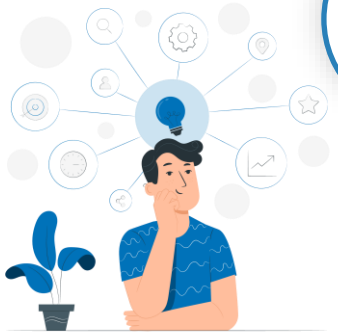
- サステナビリティ活動支援会社と業務提携

MS&AD INSURANCE GROUP × KyodoPR

- 管理栄養士のみが在籍！
  １万人の管理栄養士のネットワークを持ち、
  フードビジネスが強みのPR会社を連結子会社化

TCI トータル・コミュニケーションズ株式会社

- 元国会議員、警察官僚、BCPのスペシャリストで構成される「一般社団法人日本企業危機管理協会」と業務提携



メディアリレーション力を強化する

- メディアリレーション専門チームを設立
- 中部・東海エリアのネットワーク体制強化！
  名古屋を拠点とする総合PR会社「ＤＢＰＲ」を
  連結子会社化

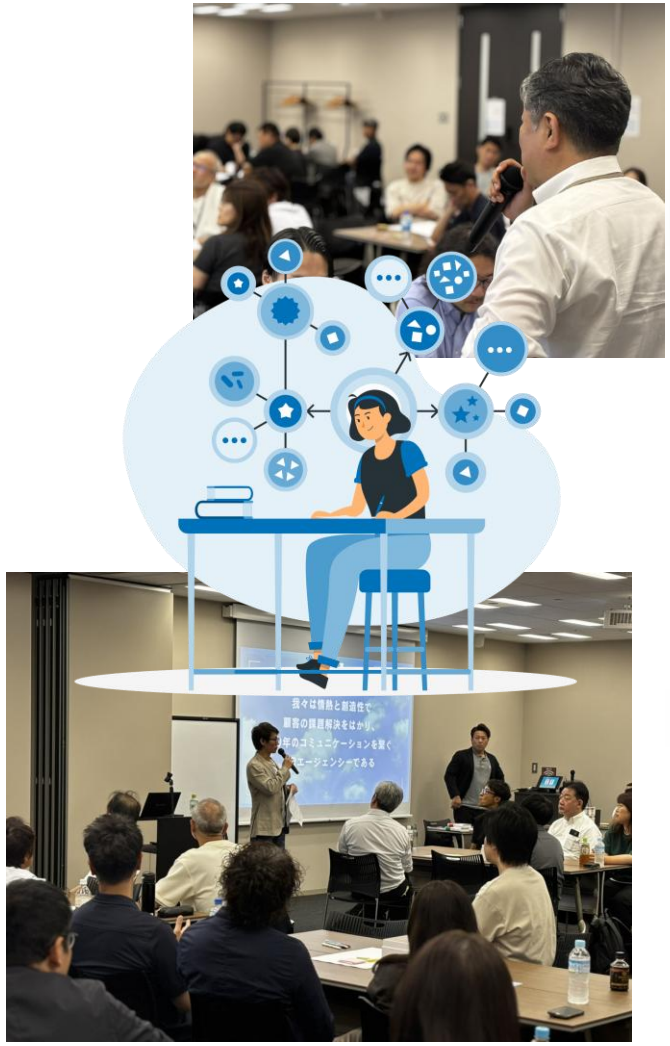
新しいニュースを創り出す

- オリジナルAIモデルで話題づくりを実現！
  「AI MODEL株式会社」と業務提携

A/ MODEL × KyodoPR

©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

人的資本の最大化



AI技術の活用で生産性を高める

- オリジナルデータベース・社内AIツール「SAKAE」の活用
- 全てのAIツールの全社活用への投資
- AI MODEL社への出資による連携、生成AIモデル・タレントでオリジナル性を創出

人材育成でスキルアップを目指す

- ＡＩ活用 幹部合宿、全社セミナーの実施
- ジャーナリズム勉強の実施

成長度合いを可視化する

- ＡＩスキルレベル社内検定の実施
- 110項目のスキルチェック

©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

人的資本の最大化

- 従業員や組織のAI活用状況を定期的・定量的に把握
- 半期ごとに評価と目標設定を行い、AI活用の状況を可視化
- AI活用レベルを７段階に設定し、全社員でレベル４以上を徹底

Level 7	AIを活用したサービス開発で全社に貢献
Level 6	業務にAIをフル活用、社員へのコーチング
Level 5	成果物における完成度を重視したAI活用
Level 4	目に見える形で業務改善される
Level 3	定型業務の効率化にAIを活用
Level 2	業務の一部でAIを活用
Level 1	AIに触れ始める

アカウント部門
- AIナレッジカフェ
- AI活用セミナー
- AI活用検定
- DX推進

コーポレート部門
- ガバナンス体制の構築
- 法務・コンプライアンス
- セキュリティ・IT基盤整備
- 人材・教育

©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

KyodoPR 60TH ANNIVERSARY

人的資本の最大化

- 従業員や組織のAI活用状況を定期的・定量的に把握
- 半期ごとに評価と目標設定を行い、AI活用の状況を可視化
- AI活用レベルを７段階に設定し、全社員でレベル４以上を徹底

Level 7	AIを活用したサービス開発で全社に貢献
Level 6	業務にAIをフル活用、社員へのコーチング
Level 5	成果物における完成度を重視したAI活用
Level 4	目に見える形で業務改善される
Level 3	定型業務の効率化にAIを活用
Level 1	AIに触れ始める

- PR企画書の構成・文案をAIで起案し、仕上げる
- AIによるリリースドラフトで工数を大幅に減らす
- PR報告書をAIベースで整理、構築する

アカウント部門
- AIナレッジカフェ
- AI活用セミナー
- AI活用検定
- DX推進

コーポレート部門
- ガバナンス体制の構築
- 法務・コンプライアンス
- セキュリティ・IT基盤整備
- 人材・教育

©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

KyodoPR 60TH ANNIVERSARY

PR事業　AI×New'S Design StudioによりPRの強度を上げる

- 人材育成、スキル向上
- 効率化、生産性UP
- 企画提案の高度化
- プロダクトの開発

＋

インフルエンサー・クリエイター	VAZ INC.
ブランドデザイン	seitaro design
米国ロビー活動	BALLARD | PARTNERS
東海エリアに強み	DBPR
生成AIモデル・タレント	A/ MODEL
サステナビリティ活動支援	MS&AD INSURANCE GROUP
健康・栄養分野に強み	TCI

STEP 01　課題の把握
- 生成AI×分析ツールを使って傾向や競合動向を分析

STEP 02　PRプラン作成
- 生成AIでPRプランの構成案やリリース原稿の初稿を作成

STEP 03　報道誘致
- メール文面やヘッドレターをAIで自動生成
- 配信メディアリストをAIで分類・整理

STEP 04　露出の管理
- 記事をAIで分類・要約し、クリッピング
- 掲載記事を自動でまとめ、レポートドラフトを生成

STEP 05　次回施策案
- 露出データやSNS反響を元に次の提案内容をAIで分析

©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

KyodoPR 60TH ANNIVERSARY

PR事業　潜在顧客の発掘から市場シェアの拡大へ

	主要な課題	特にマッチするサービス			
大手・上場企業	• TVPR • PA/危機管理広報 • オンライン記者会見	広報・PRシンクタンク PR総研	メディアマッチングサービス KyodoPR Connect	PRプラットフォーム PR-FORCE powered by KyodoPR	AIリリース作成 AI-Press powered by kyodoPR
準大手企業	• リテイナー業務 • TVPR • PA/危機管理広報 • オンライン記者会見	広報担当者向けセミナー 広報の学校			
中小企業	• リテイナー業務 • TVPR • オンライン記者会見	広報担当者向けセミナー 広報の学校	メディアマッチングサービス KyodoPR Connect	PRプラットフォーム PR-FORCE powered by KyodoPR	AIリリース作成 AI-Press powered by kyodoPR
スタートアップ企業	• TVPR • オンライン記者会見		メディアマッチングサービス KyodoPR Connect	PRプラットフォーム PR-FORCE powered by KyodoPR	AIリリース作成 AI-Press powered by kyodoPR

既存領域　KyodoPR GROUP

©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

KyodoPR 60TH ANNIVERSARY

PR事業　潜在顧客の発掘から市場シェアの拡大へ

	主要な課題	特にマッチするサービス
大手・上場企業	• TVPR • PA/危機管理広報 • オンライン記者会見	広報・PRシンクタンク：PR総研 メディアマッチング：KyodoPR Connect PRプラットフォーム：PR-FORCE powered by KyodoPR AIリリース作成：AI-Press powered by kyodoPR
準大手企業	• リテイナー業務 • TVPR • PA/危機管理広報 • オンライン記者会見	広報担当者向けセミナー：広報の学校 Institute of Public Relations 既存領域：KyodoPR GROUP
中小企業	• リテイナー業務 • TVPR • オンライン記者会見	広報担当者向けセミナー：広報の学校 Institute of Public Relations メディアマッチングサービス：KyodoPR Connect PRプラットフォーム：PR-FORCE powered by KyodoPR AIリリース作成：AI-Press powered by kyodoPR
スタートアップ企業	• TVPR • オンライン記者会見	メディアマッチングサービス：KyodoPR Connect PRプラットフォーム：PR-FORCE powered by KyodoPR AIリリース作成：AI-Press powered by kyodoPR

1. 大手広告代理店との協業による大型スポット提案
2. 危機管理案件の受注増加を目指す
3. メディアコンタクト専門サービスの導入支援

©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

PR事業

カテゴリー別にみた事業戦略（一例）

パブリック・アフェアーズ(PA)強化

● 2024年 11月～12月

バラードパートナーズとパートナーシップ締結

・ウェビナー開催
・セミナー開催（@東京）

● 2025年 1月～6月

・セミナー開催（@ワシントン）
・ダイヤモンドオンラインにて連載開始

● 2025年 7月～

・政府間交渉（GtoG）が進む中、BtoG交渉のサポートを実施予定
・政治レポートの月次発行を予定
➡クライアントとの継続的な繋がりを確保

&

危機管理コンサルティングの強化

● MS＆ADインターリスク総研株式会社と業務提携

・サステナビリティ活動を支援
・企業ブランド、企業価値の向上
・ステークホルダーの意識・行動変容の促進

● 一般社団法人日本企業危機管理協会（JCRMA）と業務提携

・元国会議員、警察官僚、BCPのスペシャリストで構成
・高度シンクタンクの知見と危機管理専門ノウハウで組織のレジリアンスを強化

©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

インフルエンサーマーケティング事業

3ヶ月にわたる激闘！第3回めるぷち選抜決定戦2025開催

今年で３回目となる「めるぷち選抜決定戦2025」は次世代の“Z世代アイコン”としての資質が問われる注目のプロジェクト。3ヶ月にわたりSNSを舞台に発信力やセルフプロデュース力を競い、ファンの応援や審査員の投票によりグループの顔として活動する選抜生が決定します。

イベント概要：

- 企画名：めるぷち選抜決定戦2025
- 配信媒体：「めるぷち」公式YouTubeチャンネル
- 配信期間：7月4日(金)20時～ ※約3ヶ月にわたり全19話予定

昨年（第2回）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

©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

インフルエンサーマーケティング事業

α世代・Z世代に向けた開発プロジェクトで新IP事業の創出

若年層に向けたマーケティングカンパニーを目指すVAZは、 D2Cビジネスを軸に商品開発事業を行っています。
今回、メイシス株式会社が主催した新規ビジネスのプレゼン大会「第1回 メイシス・プレゼンバトル」において、共同ピーアールとVAZが共同企画した「ザルファ世代向けのコスメ開発プロジェクト」が１位を獲得しました。（企業・団体32チーム）

Z世代
1990年代～
2010前半生まれ

×

α世代
2010年代～
2020年代生まれ

「ザルファ世代」

Maces（メイシス）

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です。

©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

AI・ビッグデータソリューション事業

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

AI／ML活用・展開
BIからAIへの進化に寄り添う

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

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

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

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

日本初Webモニタリングサービス「CERVN」大幅アップデート
- ✓ 新たにWebディレクター向けのサービスを提供開始
- ✓ Webディレクション作業の効率を大幅改善

生成AIアプリ開発プラットフォーム「Dify(ディフィ)」導入支援開始
- ✓ 10分で作成できる生成AIアプリケーション
- ✓ ノーコードで非エンジニアでも直感的に操作が可能
- ✓ 多様なAIアプリケーション作成に対応

- **自社SaaSの機能強化×AI内製化の伴走支援で、コンサルティングのハイブリッドモデルを展開**
- **AI内製化の裾野を広げるためDifyの導入支援を開始、AI内製化サービスのリーダー的ポジションを狙う**

©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

New'S design studio 時系列マップ

～2023 / 2024 / 2025

PR

SAKAE（12,000人の記者データを網羅する社内PRツール）

- メディアデータ
- 配信機能
- タイトル作成機能
- AIアシスタント機能
- 論調分析機能
- 業界動向分析機能
- 生成AIリリース文章画像作成機能
- 生成AIリリース文章作成機能

SNS MK

PRプラットフォーム
PR-FORCE powered by KyodoPR
＋AIアシスタント機能

- 特別顧問　古賀名誉会長

広報支援ツール
KyodoPR Connect

AIリリース作成サービス
AI-Press powered by kyodoPR

インフルエンサー・クリエイター
VAZ INC.

DATA solution

Webモニタリング自動化
CERVN

ブランド毀損自動検出
Brand walker

Webクローリング
ShtockData

TCI トータル・コミュニケーションズ株式会社
連結子会社化

DBPR 連結子会社化

partner

ブランドデザイン会社 提携
seitaro design

米大手ロビー会社 提携
BALLARD | PARTNERS

AIクリエイティブ会社 提携
A/ MODEL

サステナビリティ活動支援会社 提携
MS&AD INSURANCE GROUP

- 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

©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

当社代表取締役 石栗正崇 による当社株式の取得

当社をとりまく事業環境の変化を乗り越えていくという決意と、当社事業の成長を望む強い気持ちをステークホルダーの皆さまと共有したいとの考えから株式を取得しました。
60年の信頼と実績をもとに今後当社グループは、メディアリレーションとテクノロジーの活用によりさらなる事業の飛躍を目指し、常に時代の先を見据えて顧客の課題解決に努めてまいります。

株式取得の概要

- **取得後の保有株式数　174,733株**（保有割合2.00％）
- **個人株主　第３位**

MASATAKA ISHIGURI

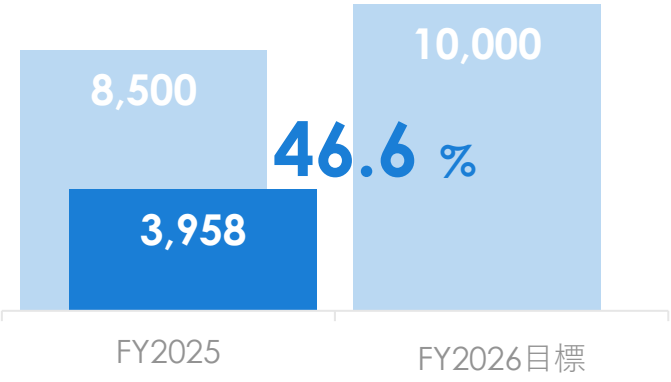
©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

連結

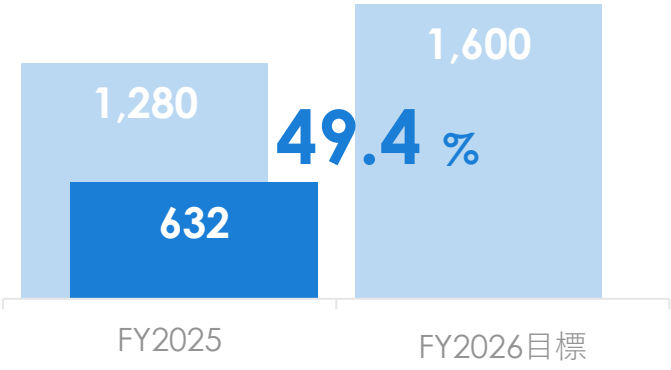
	FY2025 通期業績予想	FY2025 2Q 実績	達成率
売上高	8,500	**3,958**	46.6 %
営業利益	1,280	**632**	49.4 %
経常利益	1,280	**626**	48.9 %
親会社株主に帰属する 当期純利益	730	**355**	48.6 %

単位：百万円（端数切捨）

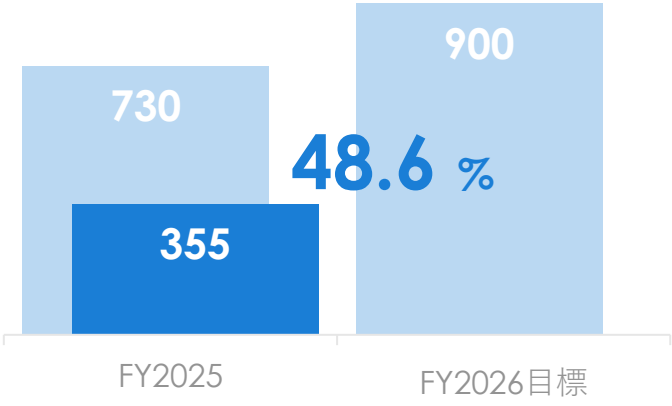
●売上高



●営業利益



●親会社株主に帰属する当期純利益



©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

01 決算概要
Summary of financial results P03

02 トピックス
Topics P11

03 事業戦略
Business strategy P20

04 参考資料
Appendix P40

©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

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（2025年6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361名（2025年6月現在）

©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD

共同グループ　&　パートナーシップ

共同ピーアールグループ

KyodoPR GROUP

創業60年　総合PR
共同ピーアール株式会社

KyodoPR

医療、教育分野　専門PR
共和ピー・アール株式会社

KYOWA PUBLIC RELATIONS CO., LTD.

インフルエンサーマーケティング
株式会社ＶＡＺ

VAZ INC.

NEW
東海エリア特化　総合PR
株式会社ディービー・ピーアール

DBPR

映画・エンタメ　専門PR
マンハッタンピープル株式会社

MANHATTAN PEOPLE, INC.

AI・ビッグデータソリューション
株式会社キーウォーカー

keywalker

NEW
健康・栄養分野　専門PR
トータル・コミュニケーションズ株式会社

TCI トータル・コミュニケーションズ株式会社

WEBデザイン
株式会社ULM（マンハッタンピープル子会社）

ULM
ULM Co.,Ltd.

デジタルマーケティング

LeadPlus

顔認証マーケティング

Arts-eihan

出資・提携

ブランドデザイン
株式会社セイタロウデザイン

seitaro design

NEW
生成AIモデル・タレント
ＡＩ　Ｍｏｄｅｌ株式会社

A/ MODEL

米大手ロビー活動支援
バラード・パートナーズ

BALLARD | PARTNERS

NEW
サステナビリティ活動支援
MS&ADインターリスク総研

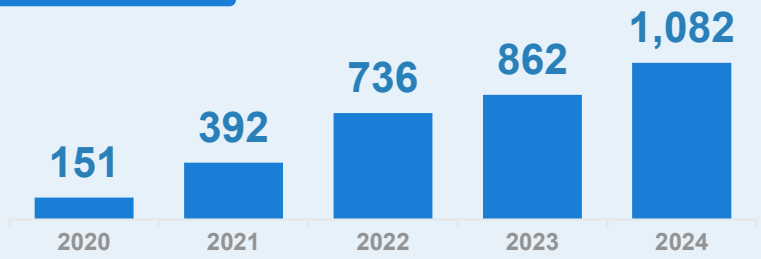
MS&AD INSURANCE GROUP

©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

数字でみる KyodoPR グループ

創業年数
60年

売上高
73億

経常利益推移


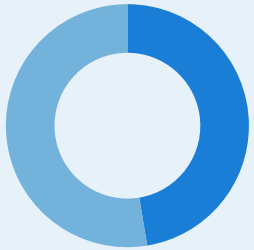
成長率
72.5%

長期契約率
うち、5年以上継続 46%＋

取引メディア数
10,000社＋

PRパーソン
200名＋

男女比
女性
52.6%



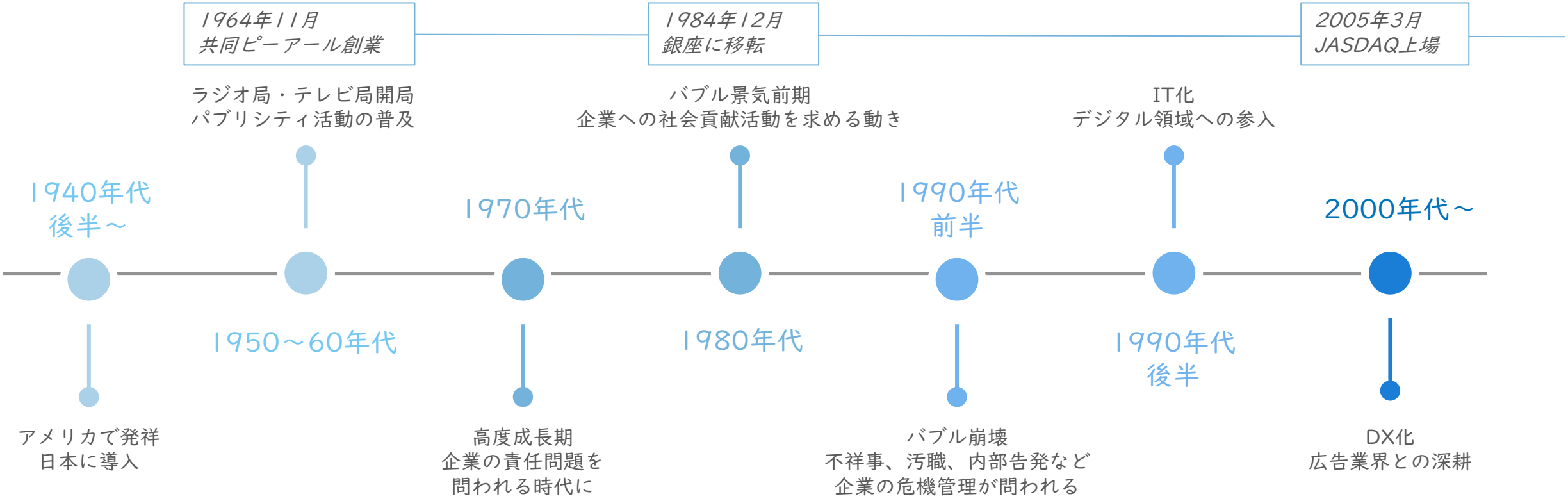
男性
47.4%

平均勤続年数
約10年

©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

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の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。



©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

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年創業し、「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て、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

共同PR株式会社

創業者　大橋 榮

・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

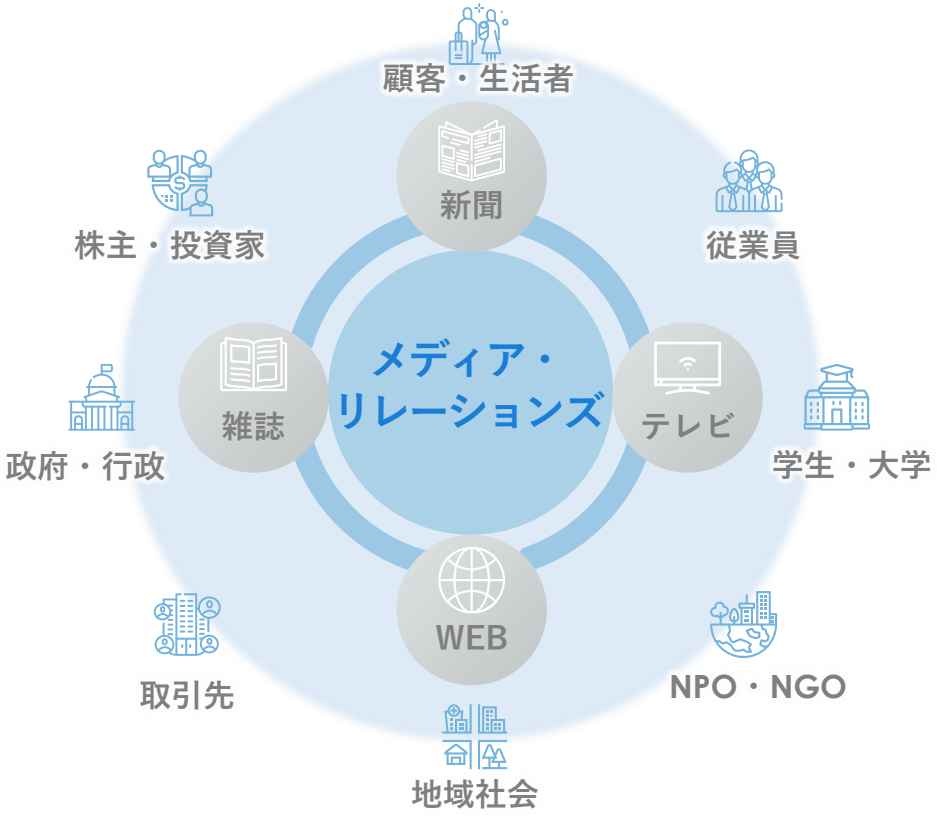
KyodoPR

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。

©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

PRと広告の違い

「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。



広報・PRとは

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

©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

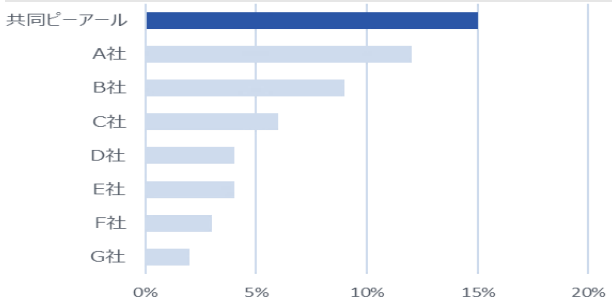
Point 01

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。

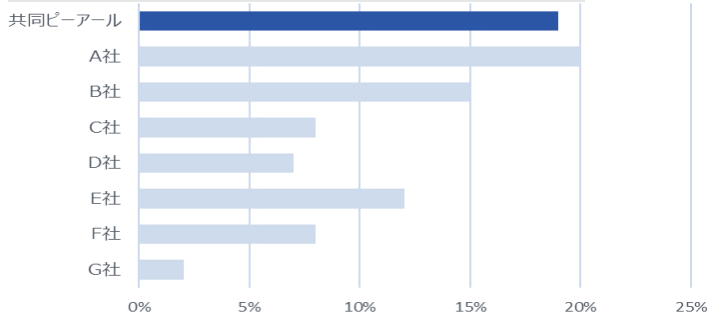
また、当社グループは200名を超えるPRプロフェッショナルが在籍し、一気通貫型でスピーディーなサービスを提供しています。

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

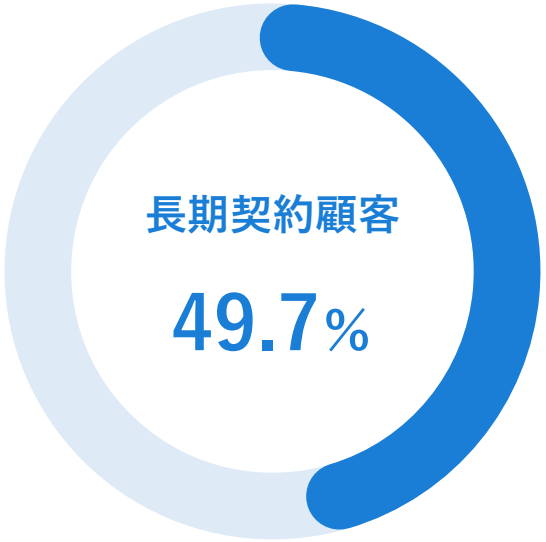
調査対象：新聞記者、雑誌編集者、ライター、ＴＶ制作担当者　（調査実施　2021年12月）

©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

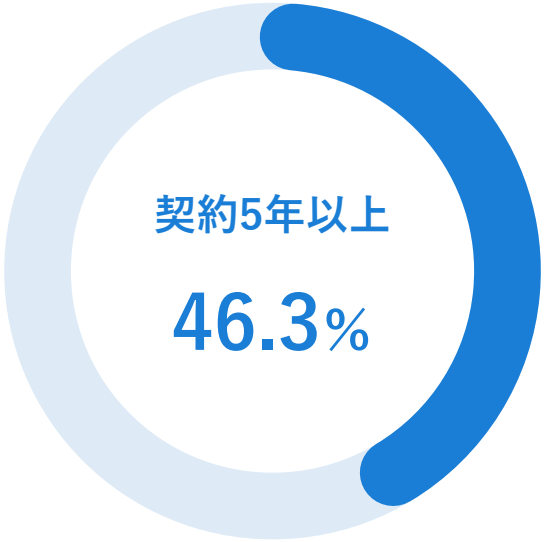
Point 02

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

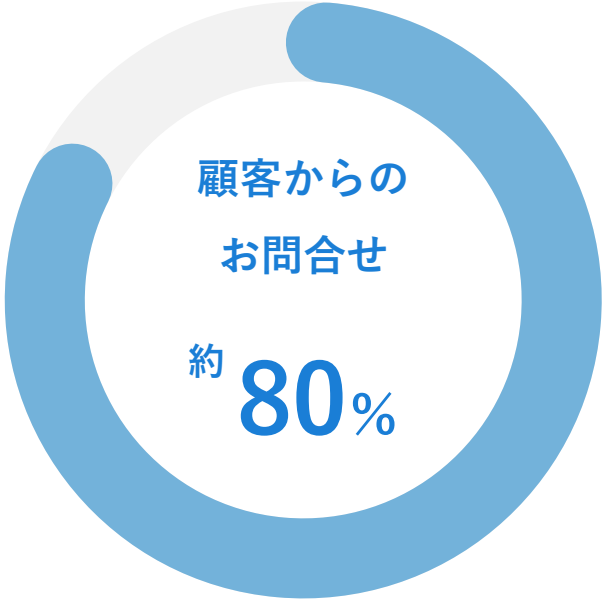


契約継続率

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

©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

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。

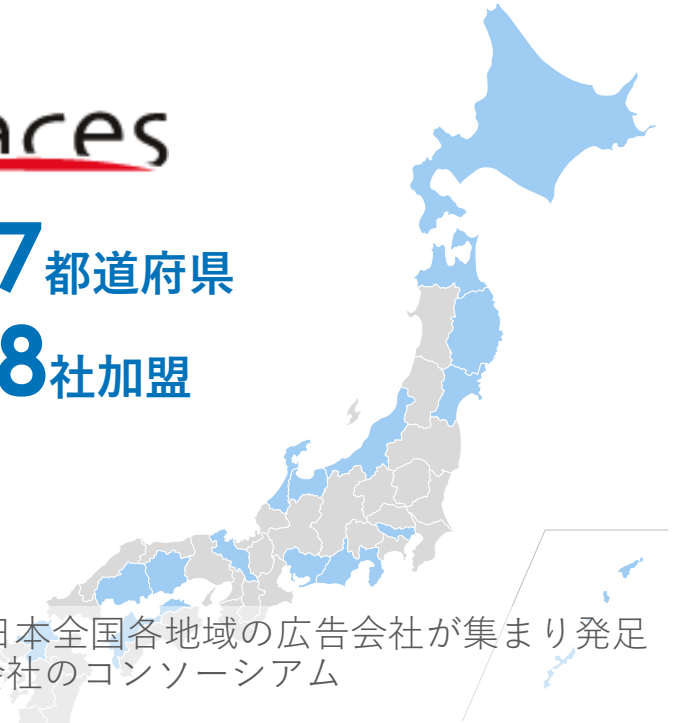
GlobalCom PR Network

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

Maces

17都道府県
18社加盟



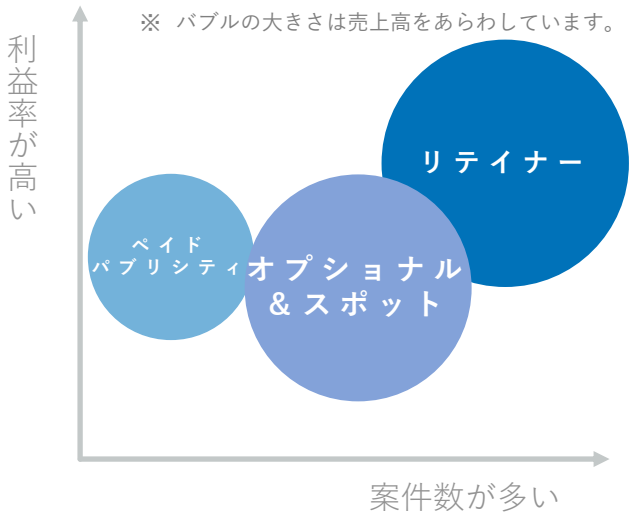
- 1999年に日本全国各地域の広告会社が集まり発足した広告会社のコンソーシアム
- 18社・17都道府県を網羅し、コミュニケーション上のさまざまな課題を解決する日本初・唯一の広告シンジケート組織

©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。

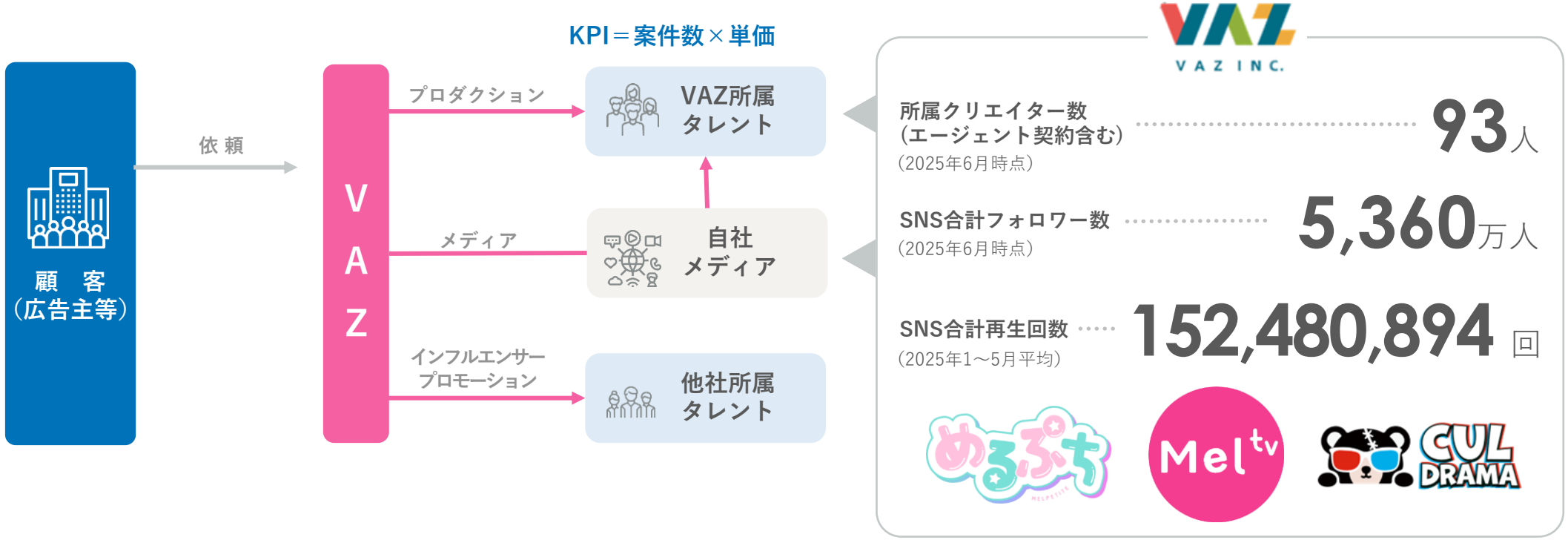


	長期顧客				短期顧客		
	タイプ1	タイプ2	タイプ3	タイプ4	タイプ1	タイプ2	タイプ3
ペイドパブリシティ			●	●		●	●
オプショナル＆スポット		●		●	●		●
リテイナー	●	●	●	●			

©KYODO PUBLIC RELATIONS CO.,LTD.

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
  - **-人材開発**：データサイエンティストの入社と教育

＋α

データ収集

可視化・コンサルティング

顧　客

課 題 感

Web上に煩雑しているデータから必要な情報を収集し、分析・企業の方針を決定したい。

クローリングの開発

keywalker

様々なサイトを巡回して情報の保存などを行う「クローリング」、及び特定のデータから不要データを除去し、重要な情報を抽出する「スクレイピング」する機能の開発

案件数は多くはないが一定の単価が見込まれる。

開発したWebクローラーの運用

ストック型

モニタリング自動化ツールCERVN

ストック型

高度な統計・分析

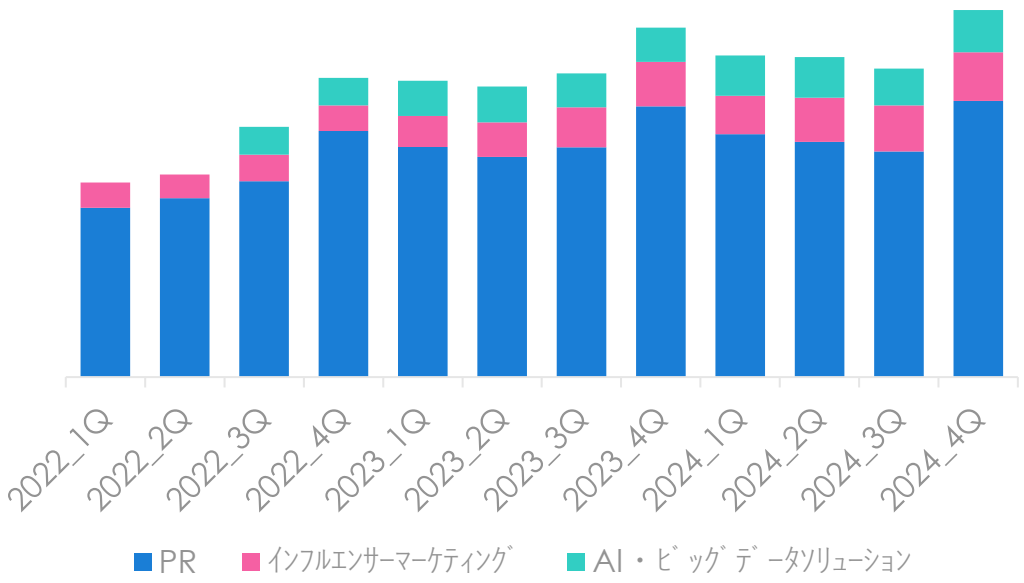
課題解決

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.

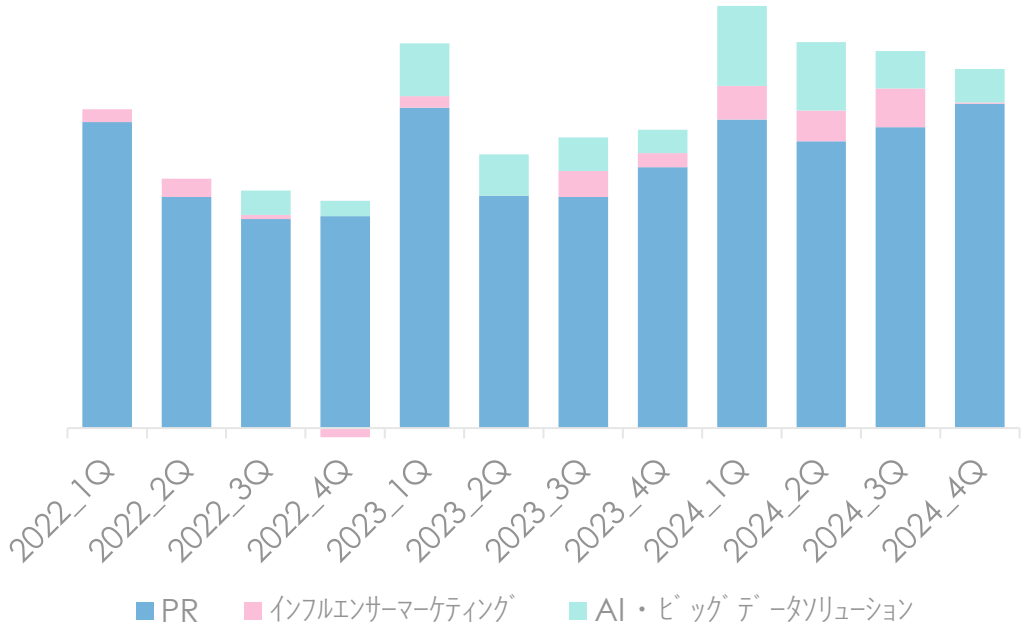
売上高

- 年末年始にイベントが集中するため、オプショナル＆スポット案件の増加に伴い１Q、４Q に増加
- 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２Qにかけて一時的にリテイナー事業が減少する一方、３Q から復調傾向



利益

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



©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

IRに関するお知らせ

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

IRに関するお問合せ

contactir@kyodo-pr.co.jp

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。

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.