

## 登壇

---

**司会**：定刻となりましたので、ただいまから共同ピーアール株式会社様の決算説明会を開催いたします。

今回の説明会は会場での開催に加え、ライブ配信形式のオンラインと合わせたハイブリッド形式で開催させていただきます。

まず、最初に会社からお迎えしております2名の方をご紹介します。代表取締役、石栗正崇様です。常務取締役コーポレート本部本部長、信澤勝之様です。

本日はまずは信澤様から決算概要についてご説明がございます。その後が続いて、社長の石栗様からご説明がございます。ご説明後、会場から質疑応答の時間といたします。今回オンラインでご参加されている方からもご質問お受けする予定ですが、ご質問のある方は会社名、お名前をご入力の上、チャットにてご質問いただければと思います。質問は、説明中も受け付けております。

なお、皆様のお手元にアンケート用紙が配られているかと思いますが、お手すきのときにご記入の上、お帰りの際には机の上に置いてご提出いただきますようよろしくお願いいたします。

それではよろしくお願いいたします。

**信澤**：本日は共同ピーアール株式会社 2025 年 12 月期第 2 四半期決算説明会にお集まりいただきまして、誠にありがとうございます。まず最初に、私、管理部の責任者信澤が、第 2 四半期の決算についてご説明申し上げます。

まず、連結の売上でございますけれども、39 億 5,800 万円となっております、去年同期比約 11%増加となっております。営業利益につきましては 6 億 3,200 万円ということで、昨年よりも 11%増加となっております。

経常利益につきましても、6 億 2,600 万円になっておりまして、昨年よりも 8.6%増加になっております。最終的な親会社株主に帰属する当期純利益は 3 億 5,500 万円で、昨年よりも 34.3%増となっております。売上・利益ともに当社上半期としては過去最高の水準で結果を残すことが出来ました。

続きまして、単体につきましては記載の通り、売上が 25 億 8,400 万円ということで単体としては、過去最高の売上となっております。営業利益も 4 億 6,900 万円になっておりまして、昨年より

も11%増加でこちらも過去最高となっております。経常利益につきましては、前期比マイナスとなっておりますが、昨年は子会社からの配当金1億5,000万円がございましたので、それを差し引くと、昨年よりも3,200万円増加しており、こちらにつきましてもそれを除けば過去最高の利益となっております。

最終的な当期純利益については、こちらも3億700万円になっておりまして、昨年の子会社の配当金1億5,000万円除きますと、昨年よりも6,900万円増となっております。

それぞれ目標対比につきましては、連結売上は目標を少し下回りましたが、利益ベース、単体ベースで言いますと、計画通りまたは計画を少し上振れた形で最終的な結果を出しております。

続きまして、セグメント別についてご説明させていただきます。

まずPR事業ですけれども、昨年よりも、売上が8.7%増加の28億8,900万円となっております。こちら昨年に引き続き、当社主力でありますリテイナーの顧客数を増やすことに注力し、アップセルをやってきたことが結果になりまして、昨年よりも増加しております。

子会社の共和ピー・アールとマンハッタンピープルのPR事業につきましては、特にマンハッタンピープルが対応する映画業界のPRが活況であり、昨年よりも数字を伸ばしました。

インフルエンサーマーケティング事業につきましても順調に昨年よりも伸ばしまして、27%増の5億8,300万円となっております。特にコスメヲタサラといった自社のクリエイターが、非常に活躍したこともあり、自社のメディア事業も、昨年よりも30%増加と、こと売상을伸ばした結果、大幅な売上増加となっております。

AI・ビッグデータソリューション事業につきましても売上が昨年比約8%増加の約4億8,000万円となっております。こちらにつきましても特にサブスクモデルであるデータ収集事業につきまして、顧客数が増加したことによって積み上げられたこと、およびデータ分析事業につきましてもAIが普及する中で、当社が収集したデータを分析して可視化するというところで、非常に好調な受注状況であった結果、売上を伸ばすことができました。

続きまして、当社のリテイナー売上の構成比でございますが大きく変動したところはございません。当社主軸でありますIT・情報通信・テクノロジー業界につきましては約3割程度で推移しておりますけれども、全体的にバランスよく売上を伸ばしていることもありまして、大きな変動はございません。外資比率につきましても、特に大きな変動はなく、引き続き国内事業につきましては約6割程度、外資系企業は4割弱程度で推移しております。

---

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

続きまして、連結の貸借対照表について簡単にご説明させていただきます。まず資産合計につきましては58億7,100万円になっておりまして、そのうち流動資産が48億2,700万となっております。こちらにつきましては、特に現預金等が増え、結果昨年よりも8,100万円ほど増加する形になっております。

固定資産につきましてはマイナス2,000万円となっておりますけれども、主な減少要因は当社無形固定資産であるのれんの償却によるものでございます。その結果、最終的な資産合計は昨年よりも6,100万円増加の58億7,100万円となっております。

一方で、負債合計につきましては昨年よりも約1億4,000万円減少の17億8,100万円となっております。こちらにつきましては借入金の返済等によって、負債合計が減少しております。その結果、最終的な純資産につきましては、昨年よりも2億円増加の40億8,900万円になっておりまして、自己資本比率は62%となっております。

続きまして、キャッシュ・フロー状況についてご説明させていただきます。キャッシュ・フローにつきましては営業キャッシュ・フローは5億6,600万円となっております、主に税金等調整前の純利益がおおよそ6億円となり、主な営業キャッシュ・フローの増加要因となっております。

投資キャッシュ・フローにつきましては特に大きな投資はありませんが、多少の備品等またはソフトウェア資産の計上等ありましたので、6,000万円ほどの減少となっております。財務キャッシュ・フローにつきましても特段、資金調達等をやっておりますので、子会社による自己株式の取得および配当金の支出、長期借入の返済等により3億3,000万円ほどの減少要因となっております。その結果、最終的な6月末時点の現金および現金同等物は33億8,700万円となっております。

続きまして、業績見通しについて、通期の連結業績予想は修正しておりませんので、現状売上の進捗率が約47%、営業利益以下それぞれ49%程度の進捗率となっております。

私からの説明は以上となります。今後トピックスをおよび今後の戦略については石栗のほうからご説明させていただきます。

**信澤**：社長の石栗です。本日はお集まりいただきましてありがとうございます。それでは上半期のトピックスに行きたいと思っております。

今、信澤から説明があったように、上半期に関しましては、過去最高の売上・営業利益で折り返すことができている。

---

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



まず PR 事業からです。PR 事業におきましては、売上がプラス 8.7 億円の 28 億 8,900 万円で着地いたしました。セグメント利益に関しましても前年同期比プラス 20%強の 5 億 5,500 万円の着地となっております。

PR 事業の主なトピックスは四つございます。一つ目が AI model 株式会社への出資および業務提携の件になります。こちらですが、独自の AI 技術によって、低リスク低コストで、AI を活用したモデルとクリエイターというものを生成する会社になります。

同社との業務提携によって、今後 PR 事業においても、クリエイティブの中であったりキャストイングというところにおいても、低リスク低コストでさらにスピードも含めて、改善されるであろうことが期待できると思っています。

二つ目が、トータル・コミュニケーションズという健康・栄養分野専門の PR 会社の連結子会社化のご報告になります。こちらですが、社員全員が、管理栄養士の資格を持った PR パーソンのみが所属する会社です。全国には 10 万人ほど管理栄養士の方がいるのですが、そのうちの 1 万人弱とネットワークをもっており新しいキーオピニオンリーダーとしての 1 万人のネットワークを活用して、新しいシナジーが生まれるのではないかなと思っています。

三つ目が、昨年 9 月に開設した大阪支店との、今も行われています大阪万博の広報支援のトピックスになります。昨年 9 月に開設した大阪支店ですが、おかげさまで 3 カ月で黒字化を達成することができていて、今では 80 件程の引き合いがあり、その中の 20 件以上ですかね、受注ができていというような状況になっており、順調に進んでおります。

そういった背景もあって、大阪万博全体の広報支援をこの 5 月に受託しております。当該案件は、万博スタッフ全員に対してのメディアトレーニングや、広報のメディアキットの作成といった業務を受託しております。また、パビリオン関連でいうと、約 10 カ国の広報支援をさせていただいております。

四つ目が、GlobalCom 主催の授賞式でゴールド賞を受賞したというご報告になります。

GlobalCom は 100 カ国以上で 80 の PR エージェンシーや代理店からなる国際的な広報ネットワークなのですが、1 年に 1 回年次総会が開催されます。その国際会議において当社が広報支援する XREAL という企業が、AR グラスの PR 事例でゴールド賞を含む 3 つの賞を受賞いたしました。

通常は会議室やスタジオ、ホール等を会場に記者発表会を開催するものですが、こちらの受賞した PR 案件については、東京駅から品川駅までの間、東海道新幹線を貸し切り、車両内で AR グラス

---

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



による疑似体験をしてもらい、非日常の空間で記者会見をすることで多くのメディア露出を獲得し、話題性を作れた事例となりました。

次がインフルエンサーマーケティング事業になります。当事業好調でございまして、売り上げは前年同期比プラス 27%の 5 億 8,300 万円、セグメント利益に関しましてもプラス 18.5%の 6,100 万円で着地しております。

インフルエンサーマーケティング事業のトピックスはメディア事業で三つ、クリエイター関連で二つご報告させていただきます。

一つ目です。めるぷちという、中高生を中心にしたグループがあるのですが、そのメンバーになれるオーディションが今年も行われました。おかげさまで応募者数も過去最高の 1,400 人という中から 8 名を選抜するもので大変盛り上がりまして、これは下半期に繋がる大きな成果の一つと思っています。こちらは 10 代から  $\alpha$  世代と言われているターゲット層向けのメディア事業になります。

もう一つのトピックは、女子高校生向けのメディアとして Mel TV を立ち上げており、こちらもおかげさまで 60 万人の登録者数を突破して順調に成長しております。

最後、スライドの右下のトピックについて、こちらはターゲット層としては 20 代から 40 代になりますが、今までインフルエンサーマーケティング事業ではその層に向けたチャンネルが実はありませんでした。それをこの 4 月にローンチいたしまして、「バグる愛」、通常バグ愛と言われているのですが、は YouTube のチャンネルとは違い、TikTok の中で 1 分間のショートドラマを連載するものになります。日常のありふれたできごとを、1 分間のショートドラマにして、20 代から 40 代の女性に刺さるコンテンツとして配信しております。こちらも再生回数が非常に伸びてきており、次の決算説明会では具体的な数字をご報告できるかと思っています。

次はクリエイターに関するトピックスになります。昨年もご報告させていただいておりますが、当社のコスメ専門の YouTube クリエイターのサラさんに関しまして、昨年 YouTube チャンネル登録者数が 100 万人を突破し、おかげさまで今年の上半期では 140 万人を超えることができっております。さらに彼女の場合は、韓国コスメブランドの SKINFOOD と一緒に、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するなど、活動の場を YouTube の外にも広げているというのが、上半期としては特徴的だったかなと思っています。

もう一つのトピックとしては、おさきさんですが、SNS のフォロワー数が 250 万人以上いるクリエイターになります。彼女も自身の SNS だけの活動だけではなく、そこから幅を広げて、自身のアパレルブランド「Poly Jam (ポリージャム)」を 3 月に立ち上げており、こういったコンタク

---

## サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com



トポイントというかユーザーとの接点を増やす活動も今後、インフルエンサーマーケティング事業では増えていくのではないかと考えています。

トピックス最後になります。AI・ビッグデータソリューション事業になります。売上は、前年同期比プラス約7%の4億8,500万円、セグメント利益に関しましてはマイナス13%の7,900万円を着地しております。売上は堅調に伸びておりまして、戦略的な人材の投資と中長期的目標のIPO準備に係る費用も見込んでの数字になっていますので、通期で考えると順調に数字は伸びていると捉えています。

当事業に関するトピックスは大きく二つあります。一つが自社開発プロダクトの強化ということで、元々Shtock DateというWebスクレイピング事業のサービスがありますが、それをバージョンアップさせ、AIを搭載することで、より簡単にデータ取得が自走できるようなサービスとなっております。それが、このShtock Date Proというサービスで、さらに事業的にアップセル、アップサイドしていこうということで、ツールだけでは対応できない複雑なデータを、エンジニアが伴走しデータを収集するというようなカスタマイズ可能なサービスもリリースしております。

二つ目のトピックはデータサイエンス事業の拡大ということで、期初にご説明を少しさせていただいたと思うのですが、当社の連結子会社であるキーウォーカー社は、基本的にはデータをスクレイピングして、収集して、可視化して、分析するのですがやはりデータそのものを熟知している企業であり、であればデータそのものを設計する事業もやっていこうということの一つの事例になっております。

キッコーマン株式会社がクライアントである事例になりますが、データをカスタマイズするため、通常のサービスより単価が1桁2桁違う案件になっております。本案件は、例えば在庫と連動してAIによる将来予測ができるといったものをキッコーマン社と一緒に開発して進めました。このような大型案件を今後、さらに増やしていきたいと考えています。

以上が上半期のトピックスとなります。

次に事業戦略をご説明いたします。

2025年の下半期以降に向けての事業戦略として、中計の3カ年において今期が2年目にあたります。1年半過ぎまして手応えも感じつつやはり世の中の変化が大変激しい中で、その変化への対応力というのも求められていることを実感しています。

---

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



その中でわれわれが今期注力しているのは、大テーマとしては PR の効果を最大化していくこと、もう一つが人的資本の最大化であり、その中で大事なことは二点。ニュースを創る力をさらに磨くということと、ニュースを広める力を磨くことが大事だと思っています。

今後の方針として、先ほど申し上げた通り変化が大変激しい今期において、時流の変化に敏感に対応し、むしろその時流を私どもが正しい意味でハックするという思いも込めて、AI ドリブン・カンパニーになるべくフル AI シフト宣言いたします。具体的には AI の活用、それによって生まれる生産性の向上、そこから捻出される時間や人員を活用しての新規開発という 3 つの取り組みを進めていきたいと思っています。

フル AI シフトによる成長戦略ということで、イメージとしましては、既存事業を 3 分の 2 程度の人材で継続・成長させていき 3 分の 1 の創出されたマンパワーで、新規事業の開発・支援ができるような組織にし、既存事業の成長と新規創出の両立にチャレンジしていくための礎を当下半期で作っていきたくと思っています。

もう少し解像度を上げると、価値あるコンテンツを最も多く創る PR 会社になっていこうという、そもそものスローガンがありますので、AI に関しましてはスライドに記載のこれら四つのサイクルをポイントに回していこうと思っています。

一つは人材の育成とスキル向上です。その次に業務効率化と時間の創出が実現され、業務効率をさらに進めていくことによって、従来の PR の提案や広告の提案における企画の高度化を狙っていきます。また創出された空いた時間や、空いた人材、ノウハウを活用して、AI 企業の M&A や、業務提携なども含めて新規事業および新規開発を行っていきたくと思っています。

続きまして、進化する New'S design studio とありますが、中計策定時に New'S design studio を作り、その中でニュースを創る力であったり、広める力を拡大していく活動をしてきました。この上半期において、おかげさまで一つのプロダクトと二つの業務提携と二社の連結子会社化を行うことができました。

プロダクトは AI を活用してリリースを作成するサービス「AI-Press」です。業務提携については、先ほど出資の話をさせていただきましたが AI model 社への出資および業務提携と、MS&AD との業務提携、また、二社の連結子会社化は、トータル・コミュニケーションズおよび DBPR となっております。

次に、PR 効果の最大化ということで、冒頭申し上げた PR 効果の最大化と人的資本の最大化、この二点が今期は重要ですという話をしましたが、そのうちの一つ、業界・団体の KOL で発信拡散

---

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

をしていくというものがございます。これは、通常はメディアを介して人々に情報を届けることが PR 会社の主戦場になりますが、それだけではなく今はやはり SNS だったりインフルエンサーだったり、個の力を活用して発信していくことが一般的になっている中で、

この KOL、キーオピニオンリーダー、といった方たちも活用していくことを進めています。サステナビリティの文脈においては後ほどご説明いたしますが、連結子会社化したトータル・コミュニケーションズが持つ 1 万人の管理栄養士のネットワークがありますのでこれを活用してニュースを発信し情報を広めていこうと思っています。

右側、メディアリレーション力を強化するというところにおきましても東京、関東においてはメディアリレーションというのは、非常に長くお付き合いしているところありますが。今回は名古屋を拠点とする DBPR という会社も、連結子会社化することができたことによって、中部東海エリアのメディアリレーション力ということの強化もできましたので、ここも下半期以降、関西、大阪支社とも連携していくと思っておりますけども、この評価もしていきたいと思っています。

最後スライド右下、新しいニュースを創り出すということに関しましては、先ほどご説明した AI model 社との業務提携がございますので、ここでは、AI を活用したモデルなどを活用して、今までにはない新しいニュースを創っていくことにもチャレンジしていこうと思っています。

事業戦略の人的資本の最大化についてですが、この下半期以降は AI にフルシフトして取り組んでいこうと思っています。

一つ目が、AI 技術の活用により生産性を高めるということですが、当社の場合、全ての有料の AI ツールが、社員の要望によりすぐ使える環境とオペレーションがこの上半期で整備できたと思っています。ここはある一定の投資をし、全社員がいつでも使いたいツールが使える環境を整備いたしました。

もう一点は、その上で、やはり人材の育成をしていく必要があり、そこでスキルアップを目指していこうと、会長の谷を中心に AI 活用の幹部合宿があったり、AI 活用の全社セミナーや勉強会というものを行っております。

環境が整備され、研修によりスキルアップする機会を提供した後、その次はどのぐらい進捗しているかを可視化する必要があります。成長の度合いを可視化するため、AI スキルレベルの社内検定というものも今期作っており、ここも進めていきたいと思っています。

具体的にどういうスキルだと、会社全体が変わっていくのか、当社の場合ですと、レベル 1 からレベル 7 まで設定しており、最低でも全社員がレベル 4 まで到達すれば目に見える形で業務の改善が

---

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



されると考えており、このレベルまで持っていければ、全社的には AI の活用力が上がってくるのではないかと考えています。

PR 業務の場合、例えば企画書の構成や文案を AI で起案できるとか、AI でリリースのドラフトができるとか、報告書を AI ベースで作れるとか、そういったことが、各人各々ができるような状態を、何とか年内に、全社レベルで持っていきたいと思っています。ここは、あえて記載していますが、PR のアカウント部門と言われている事業部だけではなく、コーポレート部門も含めて全社的に上げていくことで効果にインパクトがあると思っていますので、年内までにそこを目指して取り組みを進めていきたいと思っています。

AI を活用していくことによって、PR の質が上がり、さらに業務スピードが加速すればクライアントへの報告もすぐにできこれにより PR 効果の改善もできて、クライアント満足度が上がるであろうと想定しておりますので、AI の活用を推進していきたいと思っています。

PR 業務の日々のワークフローとして、このステップ 1 からステップ 5 までございますが、全ての工程で今 AI が必要ということが実感できています。従って、当社の場合、独自の生成 AI のツールがございますが現時点で 8 割ほど完成していますので、年内には全社員が実際に AI を活用して、PR の課題から最終的には次の提案まで、よりスピーディーにできる状態に持っていきけるのではないかと考えています。

次の事業戦略です。こちらのスライドはターゲット顧客に対してそれぞれどのサービスの市場シェアを上げていくのかのご説明になります。従来のわれわれのターゲットとなる顧客層は、このスライド中央のグレーゾーンの大手・準大手から中小企業が多い状況です。イメージとしては広報の担当の方が 1 から 2 名程度いるようなところがわれわれの顧客としては多いのですが、今後は大手上場企業及びスタートアップ企業にも、顧客の幅を広げていこうと思っています。

先ほどの 1 から 2 名の広報担当者数ではなく、自社で広報業務を自走できる規模として数十人いるような大手上場企業に対してもアプローチしていこうと思っています。そこに関しては大手の広告代理店と協業によって大型スポットの提案をしていたり、当社の得意分野でもあります危機管理広報、リスクマネジメントの分野においてはおかげさまで多くの引き合いをいただいていますので、ここを皮切りに大手上場企業も狙っていきたいと思っています。

一方スタートアップ企業は広報担当者が 1 名、あるいは広報と総務を兼務していてなかなか動けませんというところに関しては、メディアコンタクト専門のサービスを開発いたしましたので、その導入支援をしていこうと思っています。当該サービスもおかげさまで導入社数が順調に伸びてきており、どこかのタイミングで導入実績社数をご報告したいと思っています。

---

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



PR 事業の戦略の最後二つになります。一つ目です。年始にもご説明させていただきましたが、パブリック・アフェアーズの強化ということで、トランプ大統領と緊密な関係性を持つロビー会社のバラードパートナーズとパートナーシップ契約を昨年締結しております。そこから半年経ち、おかげさまでワシントンでセミナーを開催したり、ダイヤモンドオンラインで連載を開始する中で、この7月以降、下半期やっと流れ的にも日米政府間における調整事項が最終局面にあるのかなという感覚もございますので、

やっと BtoG のスタートを切ることができるかと思っておりますので、下半期ではそこを事業化し下半期でいきたいと思っています。今は政治レポートを日英両方の言語で発行しており、顧客とも連携が取れてきています。パブリック・アフェアーズも下半期における一つのチャレンジ事項として覚えておいてください。

スライド右側、危機管理コンサルティングの強化について、PR 事業におきまして、MS&AD インターリスク総研と業務提携を行いました。何をするかというと、時価総額数千億から1兆円規模の企業が取り組むサステナビリティ活動をわれわれが MS&AD インターリスク総研と協業しながら、事業化していくものです。単なる活動だけに終わらず、しっかりとした事業として展開できるよう支援することを、この9月からチャレンジする計画です。

もう一つが一般社団法人日本企業危機管理協会との業務提携が決定したことです。こちらは元国会議員や警察官僚、BCP のスペシャリストの集団でございます。ここの業務提携の内容としては、通常われわれが行っている危機管理コンサルティングは危機が起きる前に、普段からメディア対応のトレーニングをしたり、危機が起きたときを想定したメディア対応を主としてやっているのですが、それだけではなくてリアルな警備であったり、警護が必要なときにも、当社経由でできることになりますので、PR 他社がやっている危機管理コンサルティングよりも一、二段階深行きのある危機管理のコンサルティングができるようになりました。この点も下半期の一つのチャレンジとして進めていきたいと思っています。

ここまでが PR 事業における戦略になります。

次がインフルエンサーマーケティング事業の下半期以降の戦略になります。大きく二つあります。

一つは先ほどご説明しためるぶちのオーディションに関して、今度は10月5日に、めるぶちのメンバー25名のなかから選抜メンバーを選んでいき、1年間めるぶちの顔として活動するメンバーを選ぶオーディションがございます。昨年開催したオーディションにおきましては、動画の再生数で850万回、視聴投票で23~4万票入り、当時の生配信の最大同時接続数が、国内のYouTubeラ

---

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



ンキングで1位を獲得したコンテンツとなっております。おかげさまで多くのスポンサーに協賛していただいておりますので、これも一つ下半期の大きな取り組みとして覚えておいてください。

もう一つの取り組みは、α世代・Z世代に向けた新IP事業の創出です。インフルエンサーマーケティング事業というのは基本的にはタイアップ広告、インフルエンサーを活用したタイアップ広告というものが収益の源泉でございます。それだけではなくて新しい収益の源泉を作っていこうということで、インフルエンサーを一つのIPと捉えて、それを活用して事業を行っていくことを考えています。

今Z世代とα世代を掛け合わせて、ザルファ世代と言われる層があるのですが、このザルファ世代向けのコスメを開発することを検討しています。こちらに関しましては、企業・団体で32チーム集まったプレゼンバトルというものがあったのですが、そこで当社のコスメ開発の企画が1位で通過したということもありまして、年内もしくは年明けにはこの企画の実現化に向けて、女子中高生向けのコスメ開発を進めていきます。このようにインフルエンサーを軸に事業を展開していきたいと考えております。このような企画を次々と創出できると、新しい収益の柱となり得るのではないかと考えています。

最後、AI・ビッグデータソリューション事業になります。こちら大きく二つございます。

一つ目が、日本初のWebモニタリングサービス「CERVN」の大幅アップデートになります。AIの内製化を伴走支援することで、コンサルティングとのハイブリッドモデルを展開していこうというものです。

もう一つが、生成AIアプリ開発プラットフォーム「Dify（ディフィ）」の導入支援開始についてです。Difyはノーコードで作れる生成AIアプリケーションなのですが、これを導入することによって、イメージとしては、大手ITのメガベンチャーで1万人規模の会社の場合、約20%の社員分、月で3,000時間程度の業務削減ができるAIアプリになります。また社員数10万人規模のメーカーにおいても、非エンジニアでも活用できるこのアプリを導入されAIアプリの市民権ができましたという声もお聞きしており、こういった世界を作る支援というものを、キーウォーカーで行っていきたいと考えております。

最後になりますが、私石栗が、スライドにも記載したとおり当社の株式を約17万4,000株ほど取得しました。それによって個人の株主としては第3位、保有割合は2%になります。

背景としましては、私は当社代表ではありますが、創業60年において私が5代目の社長になります。その中でやはりステークホルダーの気持ちも理解しつつ、自分事化して退路を断って経営をし

---

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



ていこうという中で、なかなか口で言うのは簡単なのですが、それを体現する方法として何かないかなという中で今回取得をし、それを表明していこうという結論に至り、株式取得を進めました。

上半期の報告と下半期以降の戦略の報告は以上となりますが、おかげさまで上半期は 60 年で過去最高の売上と営業利益で通過することができており、通期の達成はもちろんのこと、中計最終年度の目標である売上 100 億円、営業利益 16 億円に向けて準備もしっかりしつつ、この下半期も頑張っていきたいと思っていますので、応援していただければ幸いです。

私からの報告は以上とさせていただきます。ご清聴ありがとうございました。

**司会：**ご説明ありがとうございました。

---

#### サポート

日本 050-5212-7790

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]**：それではご案内の通り、最初は会場にお集まりの皆様からの質疑応答に入りたいと思います。

なおこの IR ミーティングですけれども質疑応答部分を含めまして全文を書き起こして公開する予定です。匿名を希望される場合は、質問する際に氏名を名乗らないでいただければと思います。

早速ありがとうございます。ご質問お願いいたします。

**質問者 [Q]**：ご説明ありがとうございました。一点ご質問があります。自己資本比率が 62%まで上昇していて、財務余力があるようにお見受けしますが、今後の資本活用方針をお聞かせいただけないでしょうか。M&A などを含めて。

**石栗 [A]**：はい。ありがとうございます。今後の資本の活用方法ですが、大きく三つあります。一つは先ほど何度もキーワードとして出ていますけども AI 関連。その社員育成とツール開発等への投資になります。もう一つが、昨今は AI とか DX 化とか言いますがやはり私どもの会社は人が資本ですので、人材の採用です。三つ目が具体的には言えませんが、今後行っていく M&A の資金として活用したいと思っています。以上です。

**質問者 [M]**：ありがとうございます。

**司会 [M]**：ご質問ありがとうございました。他にご質問いかがでしょうか。せっかくの機会ですのでご質問いただければと思いますが、いかがでしょうか。はい、ありがとうございます。

**質問者 [Q]**：ありがとうございます。非常に全部において素晴らしいと思うんですけども。もっと早く成長するのに、何が一番必要とお考えでしょうか。

**石栗 [M]**：ご質問の意図としては、今以上の成長スピードで上がっていくために、何かボトルネックになっているのか、ということでしょうか。

**質問者 [Q]**：何かそう、資本市場側で何かできることがあるのかもしれないですし、もっとほかに、例えばストックオプションをもっとがっとう配ってやられるとか。やっぱり日本の企業で、全体的にリーズナブルでしかもクリエイティブ、なかなか難しいところだと思うんですけども、非常によくやられていると思うので、成長していただきたいなと思うんですが。

---

### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

**石栗 [A]**：はい。ありがとうございます。今の質問にお答えすると何がボトルネックになっているかということだと、人の採用というところであったりとか、やはりその働き方みたいなところは時代も変わってきていますので、もっと手を入れていかなきゃいけないなという課題は感じています。会社の制度だったりとか。

ただ何を使って伸ばしていくのかっていうと、お話ちょっと繰り返しますが、やはりこのAIの活用というのは、私個人的に20年ほど前からデジタル領域に在中でいくと、当時のGoogle、ヤフーが出てきたときぐらい、センセーショナルなものだと思っています。

当時Excel、PowerPointが使えなかった方とか、パソコンが使えなかった方たちがいたように、そうならないように社員全員がAIを活用することをスピード感を持ってできることが、意外と僕は成長戦略の一つなのではないかなと今思っており、それを実現するためにもフルシフトして、この下半期取り組んでいこうと考えています。

**司会 [M]**：ご質問ありがとうございました。他にご質問いかがでしょうか。よろしいですか。今オンラインでご参加の方からのご質問入っておりますので、こちら私のほうから代読させていただきます。

**質問者 [Q]**：配当性向についてのご質問です。配当性向が低すぎるが、3割程度の配当性向で配当しても成長の障害にならないと思われれます。なぜ配当性向、極端に低い状況で放置されていますかというご質問がございました。

**石栗 [A]**：はい。ありがとうございます。こちらのご質問、これはもう真摯に受け止めて毎回検討はしています。基本的には配当に関しましては実質増配をしていこうというような方針ではありません。先ほど申し上げた通り今後の中で特に下期以降は、投資というところでAI関連、人材関連、あとM&A関連というところの投資配分と吟味しながら、いただいたご意見は受け止めながら、下半期またご報告できればなと思っています。

**司会 [M]**：ご質問ありがとうございました。他にご質問いかがでしょうか。よろしいですか。

それではご質問も出尽くしたようでございますので、これもちまして決算説明会を終了させていただければと思います。石栗様、ご説明ありがとうございました。

**石栗 [M]**：皆様、今日はありがとうございました。

**司会 [M]**：ご参加の皆様ありがとうございました。アンケート用紙は机の上に置いてお帰りいただければと思います。

---

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



[了]

---

### 脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[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  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.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は、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

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  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

