KyodoPR

2025年12月期（第62期）
決算説明資料

FY2025 FINANCIAL UPDATE

共同ピーアール株式会社
証券コード２４３６

2026年2月12日

INDEX

決算概要 P03

トピックス P13

事業計画 P19

業績見通し P34

Appendix P38

INDEX

決算概要 P03

トピックス P13

事業計画 P19

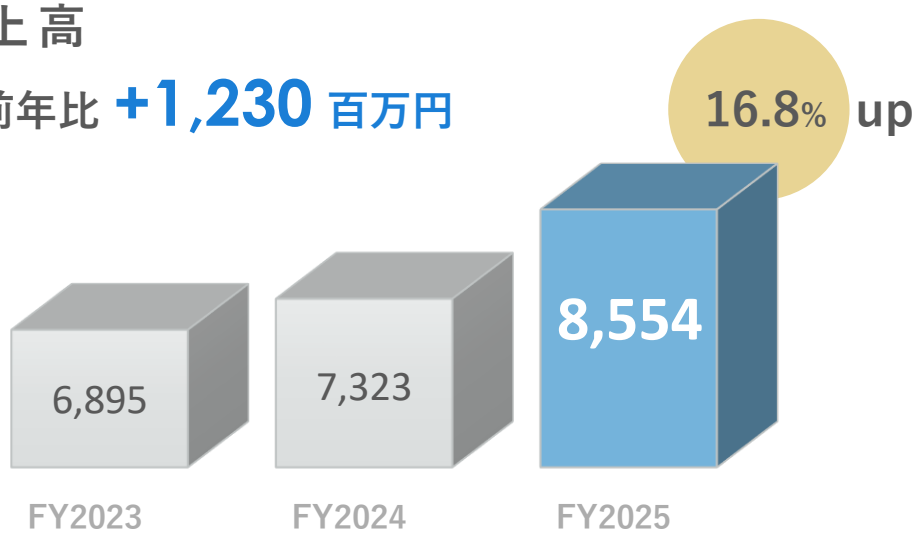
業績見通し P34

Appendix P38

KyodoPR

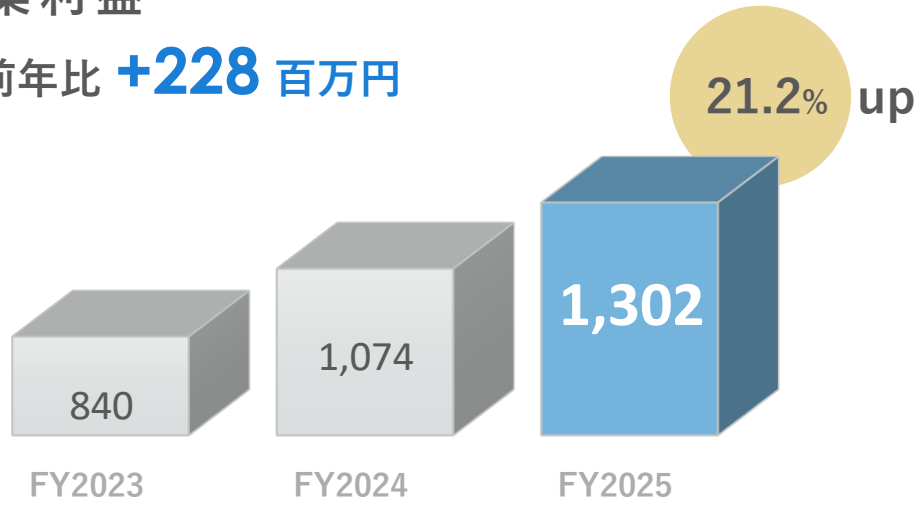
■売上高

対前年比 **+1,230** 百万円



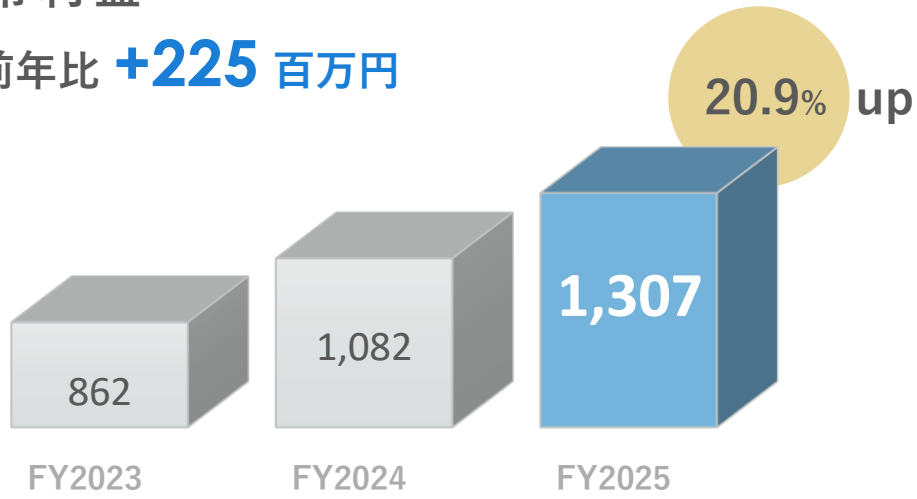
■営業利益

対前年比 **+228** 百万円



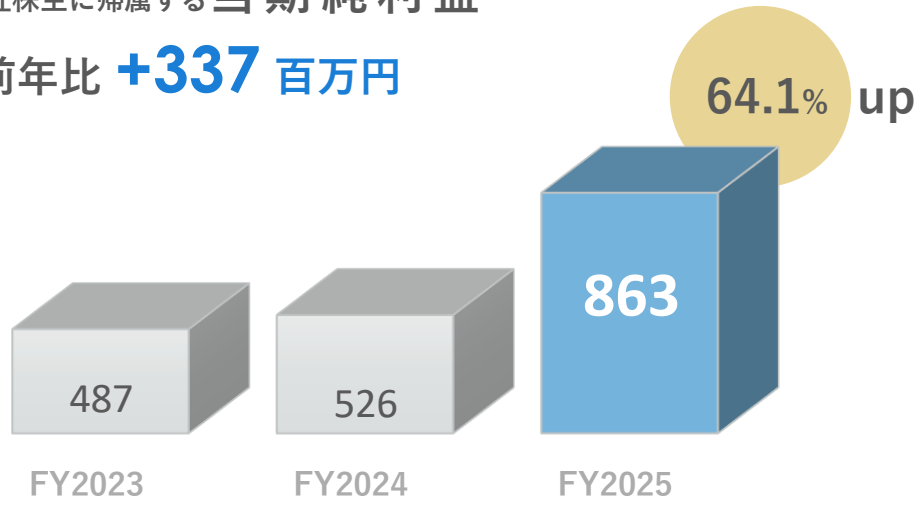
■経常利益

対前年比 **+225** 百万円



■親会社株主に帰属する当期純利益

対前年比 **+337** 百万円



2025年12月期　連結決算概要

KyodoPR

- 全てのセグメントにおいて過去最高を達成し、前年比増収増益をしております。
- 対業績予想比につきましては2024年内で発生した連結子会社から1.5億の配当があったため単体業績において経常利益が減少しておりますが（連結業績においては消去）、当該事象を除外すれば実質的に増収増益となっております。

単位：百万円

連結	FY2024 実績	FY2025			
		実績	前期比	目標	達成率
売上高	7,323	**8,554**	116.8%	8,500	100.6%
営業利益	1,074	**1,302**	121.2%	1,280	101.8%
経常利益	1,082	**1,307**	120.9%	1,280	102.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	526	**863**	164.1%	730	118.2%

単体	FY2024 実績	FY2025			
		実績	前期比	目標	達成率
売上高	4,797	**5,473**	114.1%	5,300	103.3%
営業利益	828	**958**	115.7%	950	100.9%
経常利益	994	**970**	97.6%	950	102.2%
当期純利益	632	**764**	121.0%	635	120.5%

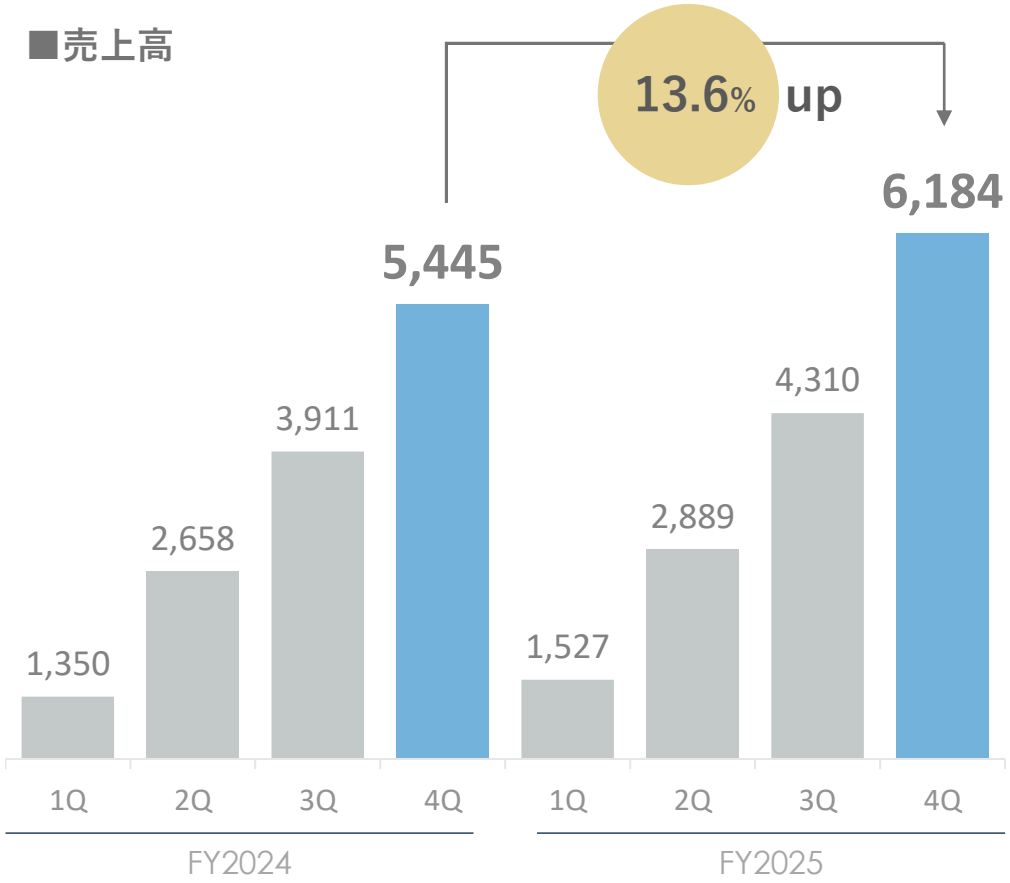
2025年12月期　セグメント状況

PR事業

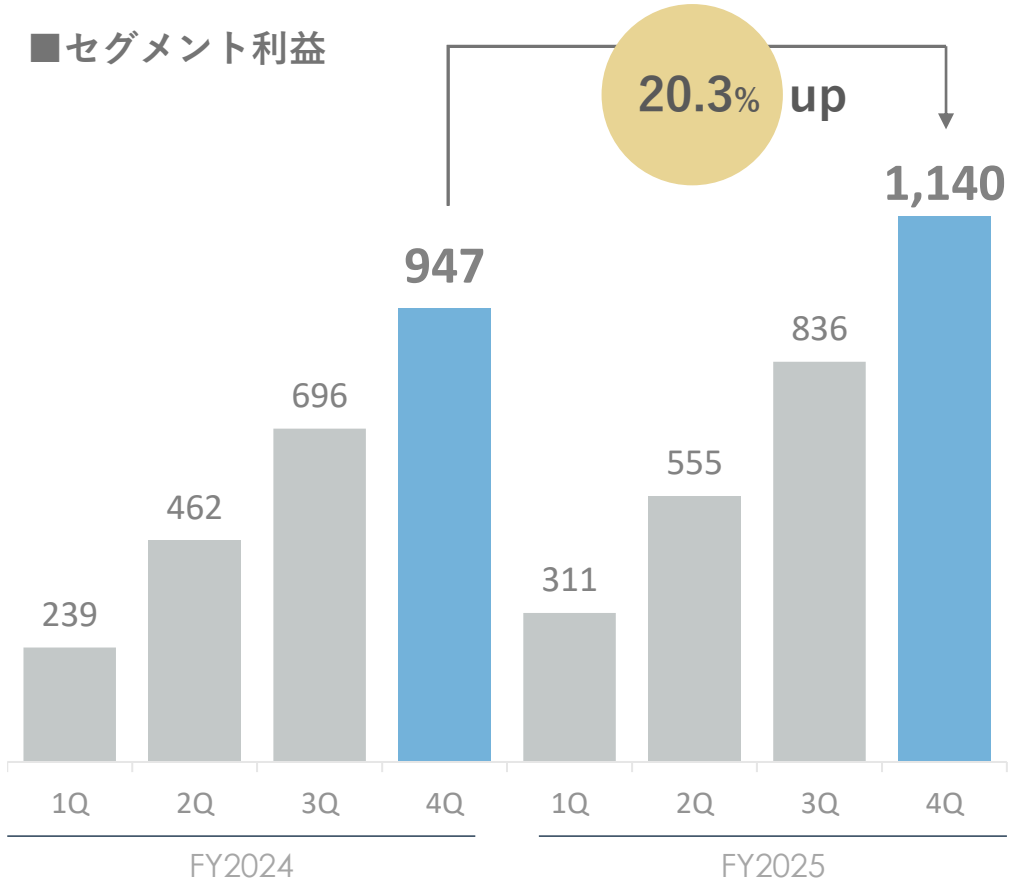
KyodoPR

- 売上高においてはPR案件の引き合い数の伸長により、リテイナー契約社数が約７％増加するとともにスポット案件が約20％程度増加したことやフルAIシフトによる業務の高度化を推進したことにより利益率が改善。また、2025年8月よりトータル・コミュニケーションズ連結化に伴い、**前年比738百万円増（+13.6％）**となりました。
- 営業利益においては、上記増収に伴うもの、また、フルAIシフトによる業務の効率化を推進した結果、**前年比192百万円増（+20.3％）**となりました。

■売上高



■セグメント利益



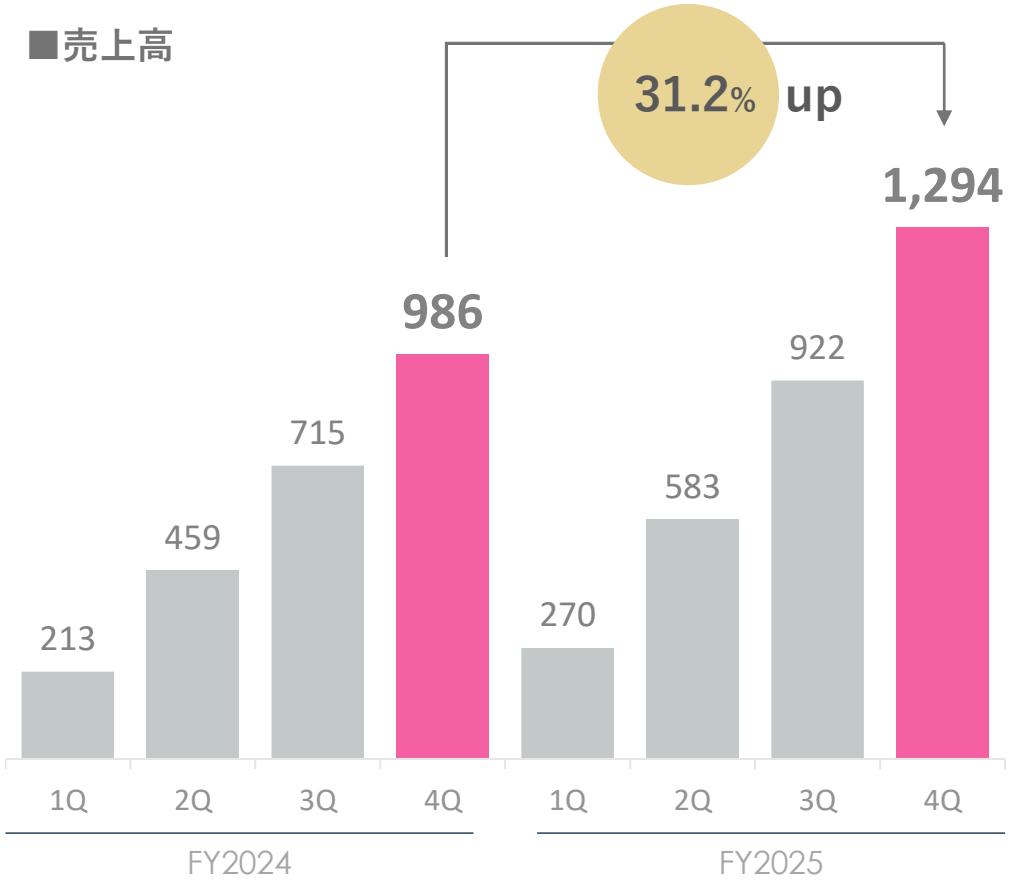
2025年12月期　セグメント状況

インフルエンサーマーケティング事業

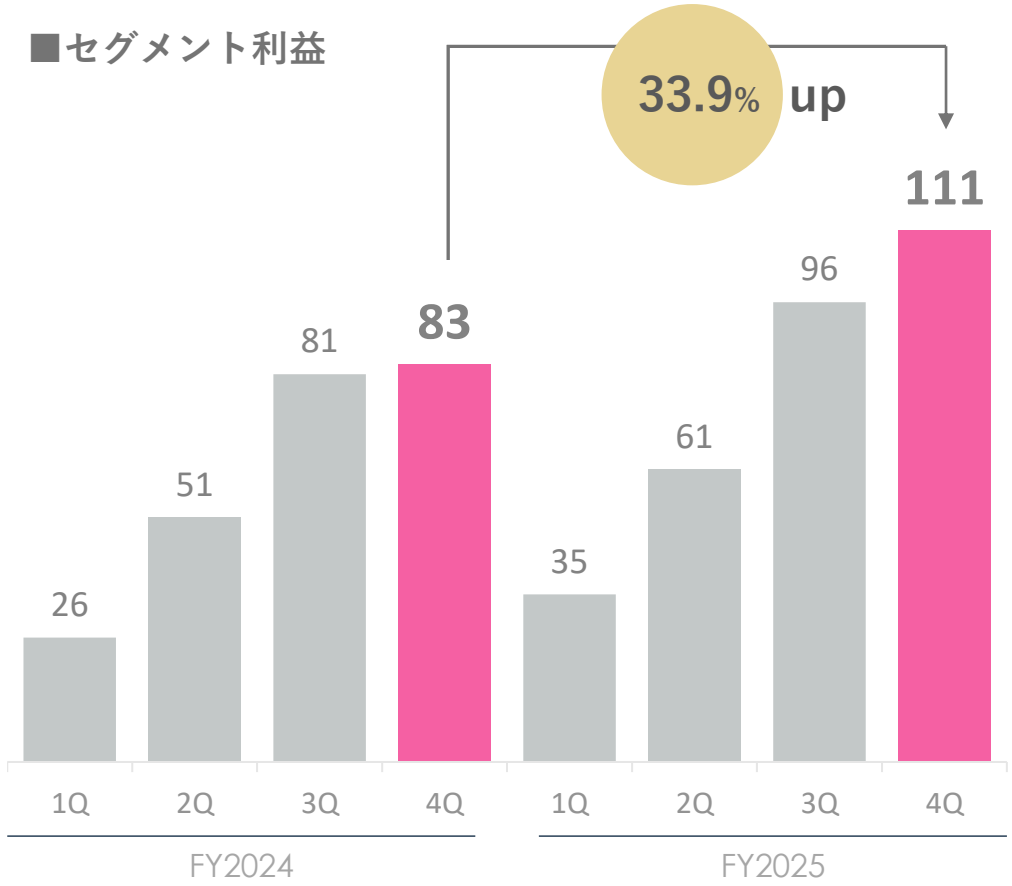
KyodoPR

- 売上高においては、自社所属クリエイターによるコスメブランドやアパレルブランドからのタイアップ案件が前年比約27%増加したことや、自社メディアのめるぷちやCulDRAMA等に関連する案件が前年比約15%増加したこと等により、**前年比307百万円増（+31.2%）**となりました。
- 営業利益においては、上記増収による増益で、**前年比28百万円増（+33.9%）**となりました。

■売上高



■セグメント利益



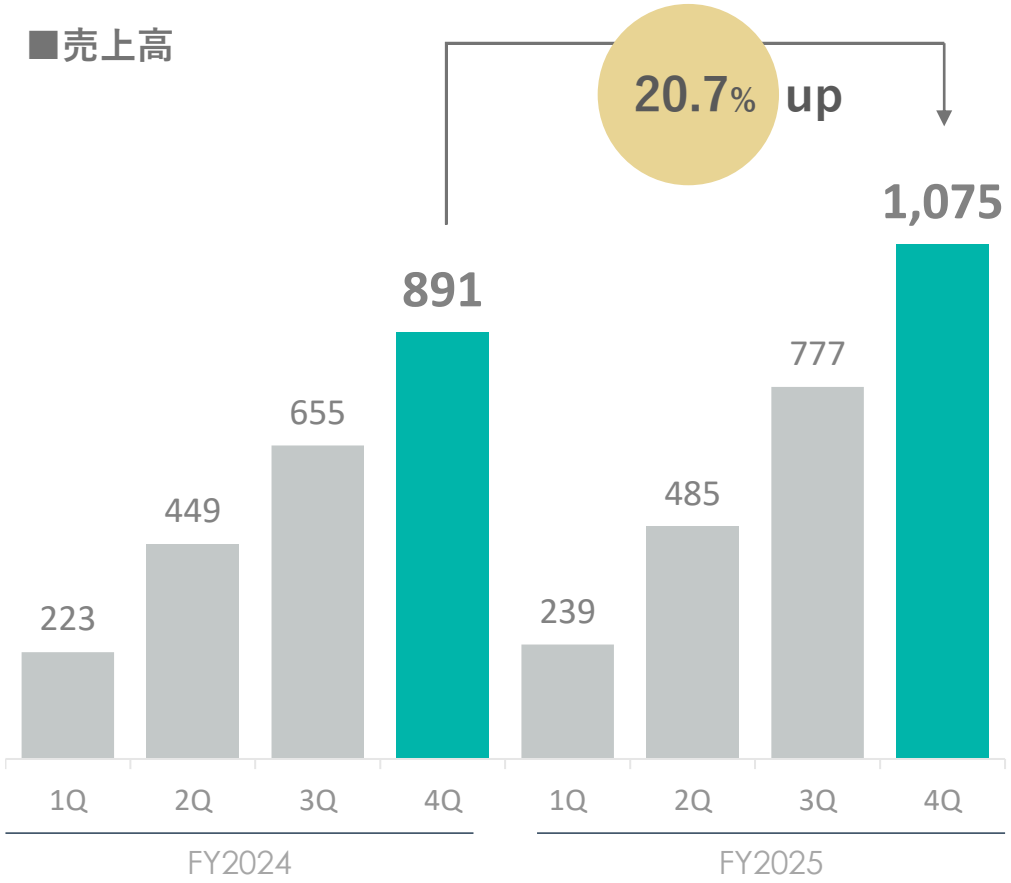
2025年12月期　セグメント状況

AI・ビッグデータソリューション事業

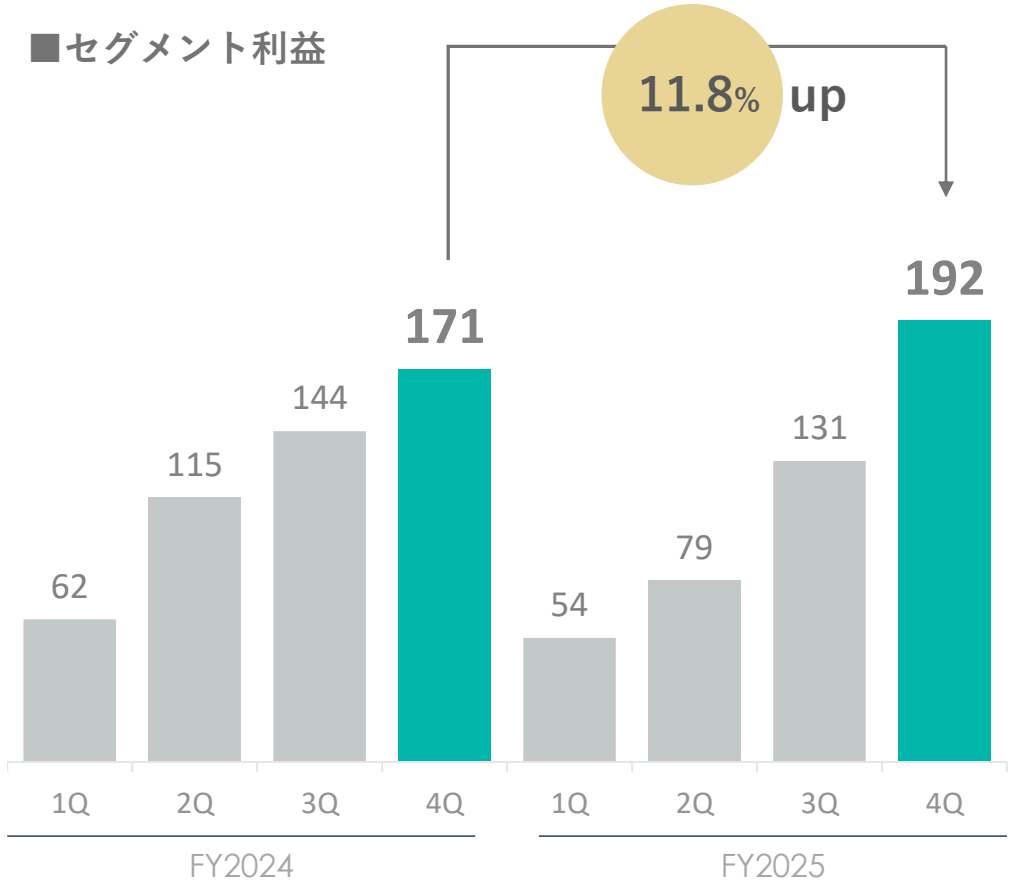
KyodoPR

- 売上高においては、ストックビジネスである自社サービスのShtockData関連運用費が前年比約29％増加したことや、データ基盤構築サービスやBIツール導入支援サービスが前年比約18％増加したこと等により、**前年比184百万円増（+20.7％）**となりました。
- 営業利益においては、一部IPO準備に伴う費用増があるものの、上記増収による増益でカバーし、**前年比20百万円（+11.8％）**となりました。

■売上高



■セグメント利益



■リテイナー売上高構成および外資比率（単体）

■売上構成	2025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	27.8%	30.1%	△2.3%
専門サービス	9.7%	8.3%	1.3%
官公庁・地方自治体・各種団体	9.1%	9.4%	△0.4%
ファッション・美容・コスメ	6.2%	4.2%	2.0%
電気・機械・その他製造	5.8%	5.9%	△0.1%
流通・小売・商社	5.6%	5.9%	△0.3%
フードビジネス・食品・飲料	4.8%	6.6%	△1.8%
医療・医薬品・ヘルスケア	4.4%	3.1%	1.3%
住宅・不動産・建設	4.3%	4.6%	△0.3%
旅行・観光・ホテル・航空	4.2%	3.7%	0.6%
その他	18.2%	18.2%	△0.1%

■外資比率	2025年12月末	2024年12月末	増減ポイント
国内企業	63.1%	62.9%	0.2
外資企業	36.9%	37.1%	△0.2

KyodoPR

■連結貸借対照表

単位：百万円

	2024年12月末	2025年12月末	増減額	
流動資産	4,745	5,515	769	現金及び預金　+318百万円 売掛金　+399百万円 繰延税金資産　+91百万円
固定資産	1,064	1,141	76	
資産合計	**5,810**	**6,656**	**846**	資産合計　+846百万円
流動負債	1,566	1,779	212	買掛金　+127百万円 未払金　+50百万円 長期借入金　△159百万円
固定負債	354	178	△176	
負債合計	**1,921**	**1,957**	**36**	負債合計　+36百万円
純資産合計	**3,889**	**4,699**	**809**	利益剰余金　＋758百万円
自己資本比率	58.8 %	62.9 %		

KyodoPR

■キャッシュフロー

単位：百万円

	FY2024	FY2025	主な要因	
営業ＣＦ	911	**855**	● 税金等調整前当期純利益 ● 売上債権 ● 法人税の支払い	1,305百万円 △386百万円 △448百万円
投資ＣＦ	△ 36	**△ 108**	● 連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得 ● 有形及び無形固定資産の取得	△61百万円 △51百万円
財務ＣＦ	△ 310	**△ 427**	● 長期借入金の返済 ● 自己株式の取得 ● 配当金の支払額	△182百万円 △134百万円 △104百万円
現金及び現金同等物	3,225	**3,543**		

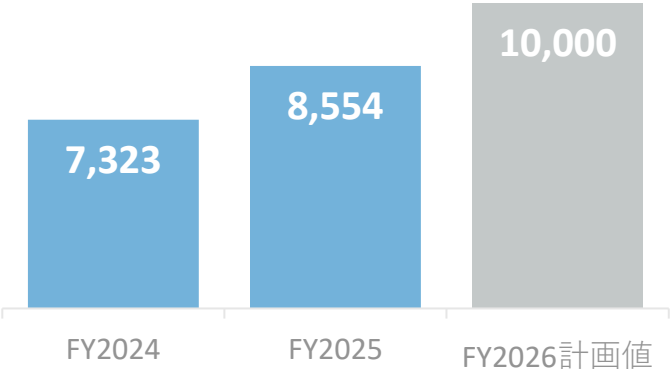
中期経営計画 進捗状況

KyodoPR

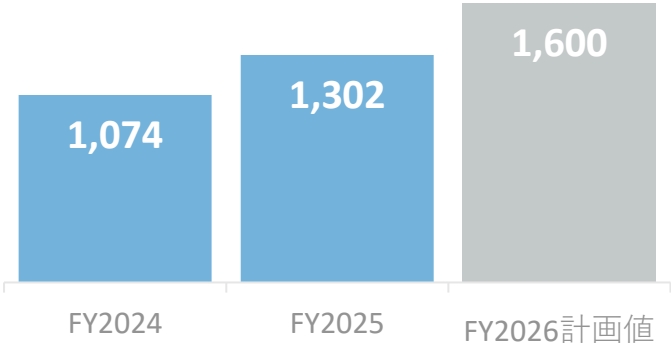
単位：百万円

■ 連結	FY2024 実績	FY2025 実績	FY2026 計画値
売上高	7,323	**8,554**	10,000
営業利益	1,074	**1,302**	1,600
営業利益率	14.7%	**15.2%**	16.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	526	**863**	900
一株当たり配当額	12	**14**	16

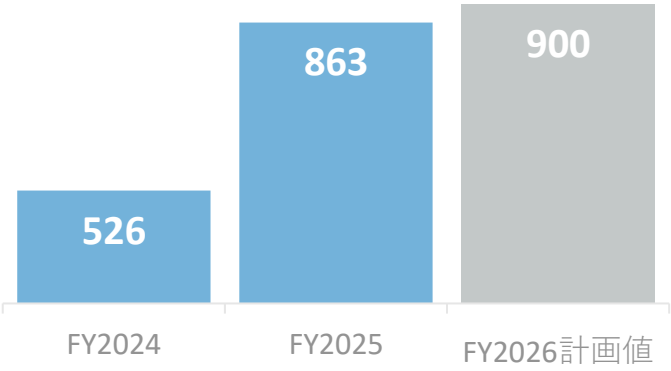
売上高



営業利益



親会社株主に帰属する 当期純利益



INDEX

決算概要 P03

トピックス P13

事業計画 P19

業績見通し P34

Appendix P38

KyodoPR

大阪支店、日本国際博覧会を広報支援

2024年に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、「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」を実施し、関西圏での事業領域や商流の拡大につなげました。

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＋

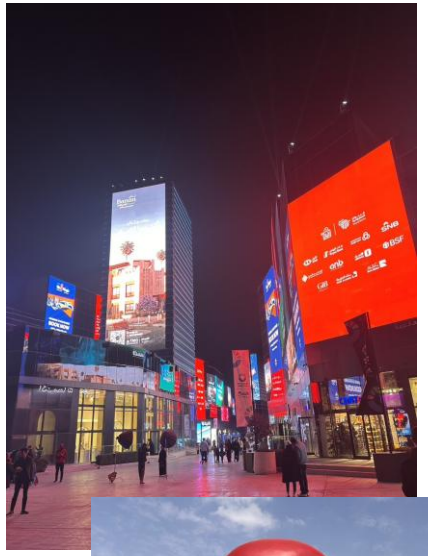
大阪・関西万博　広報支援業務実施

- ✓ 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

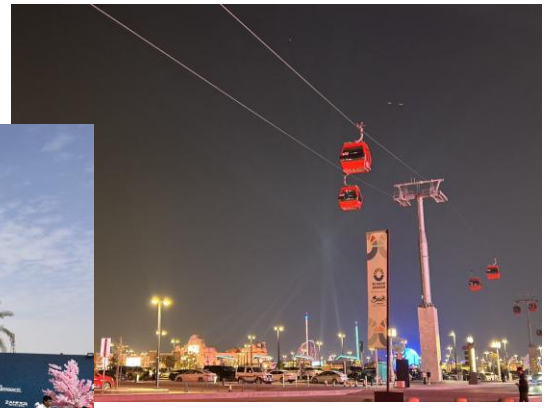
万博業務での専門性や対応力が高く評価され、地域のつながりを強めたネットワーク形成が進み新たな相談や引き合いが増加

引き合い 100件＋　受注 40件＋

『The Ring V: Night of the Samurai』記者発表会



2025年12月、中東で開催された国際エンタメイベントの一環として、日本のトップボクサー6名が出場する特別興行が実施されました。
外交関係樹立70周年を契機に、現地政府主導で企画され、国際マッチとして注目を集めた本イベントは、日本および海外の専門媒体でも大きく報道されました。



『ミッション：インポッシブル』映画PR

2025年公開の超大作アクション映画『ミッション：インポッシブル』シリーズ最新作のPRキャンペーンを当社グループのマンハッタンピープルが担当。シリーズファンだけでなく、若年層を含む幅広い層へのリーチを目指し、来日キャンペーンを中心に様々な大規模プロモーションを展開しました。TV、オンライン、SNS、プリント媒体等、全方位での話題化に成功し、興行収入50億円を超える大ヒットに繋がりました。

『ミッション：インポッシブル／ファイナル・レコニング』
配給会社: 東和ピクチャーズ
©2025 PARAMOUNT PICTURES.

『ジュラシック・ワールド』映画PR

2025年夏の注目作『ジュラシック・ワールド』シリーズ最新作のPRキャンペーンを当社グループのマンハッタンピープルが担当。
日本語吹替版キャストの稼働等含め多くのTV露出を獲得し、また雑誌の表紙展開などインパクトあるPR露出を獲得。コアファンを中心に、ファミリー層および若年層に向けても興味喚起の最大化を図り、夏の映画興行を代表する大ヒットに大きく貢献しました。

『ジュラシック・ワールド/復活の大地』
配給会社: 東宝東和
©2025 Universal Studios. All Rights Reserved.

『めるぷち』スポーツ応援サポーター就任

YouTube登録者数約41.8万人、累計視聴回数6.3億回を突破するなど、女子中高生から高い人気を得ているインフルエンサーグループの『めるぷち』が、2026年愛知・名古屋で開催される「第20回アジア競技大会」および「第5回アジアパラ競技大会」の「愛知・名古屋2026応援サポーター」に就任しました。
今回の就任を通じて、若い世代の感性と発信力を活かし、スポーツイベントへの関心拡大と大会の魅力発信を推進しています。

めるぷち出身クリエイター登録者数100万人へ。VAZが実現した7年間の長期育成事例

VAZが育成するインフルエンサー「おさき」は、女子小中学生向けYouTubeチャンネル「めるぷち」出身のクリエイターです。
約7年間で700本以上の動画を発信し、YouTube登録者数100万人を突破しました。
短期的なバズに依存せず、成長段階に応じた発信と支援を行ってきた点が、本事例の大きな特徴です。

AI活用支援サービスを本格的に提供開始

生成AIを短期間で実装・運用するための「設計～構築～導入～運用支援」を一気通貫で提供する「AI活用支援サービス」を 2025年5月に、本格的に開始しました。
基盤としてDifyなどの生成AIプラットフォームを活用し、社内チャットボットやRAG型AIアプリの導入をスピーディに支援します。

お客様導入事例

イオンディライト様

〈導入背景・課題〉
・社内マニュアル・ルールの分散による情報探索が非効率
・問い合わせ先不明の常態化
・上司・管理部門への問い合わせ集中による対応工数の増大

〈導入効果〉
・利用定着と業務改善を同時に実現
　利用実績：
　月間1万件以上の社内問い合わせに対応
・業務改善効果：管理・間接業務の負担を軽減

企業表彰・社員活躍ニュース

AWARD **Keywalkerが『ベストベンチャー100 2026』に選出**

成長が期待されるベンチャー企業100社を厳正に選出する『ベストベンチャー100 2026』にグループ会社のKeywalkerが選ばれました。本プログラムはイシン株式会社が主催し、ビジョン・成長性・事業内容など多角的な審査を経た企業を紹介する取り組みです。
今回の選出は、同社のデータ・AIプロダクトおよびサービスが高く評価された結果であり、今後もデータ収集・分析・AI活用を通じて企業の事業成長支援を強化してまいります。

PEOPLE **当社社員が「DataFam Rising Stars 2025」に選出**

世界的なTableauコミュニティの次世代リーダーとして、17ヶ国から選出された90名のうち、 Keywalker社員３名が 公開活動を通じた継続的な貢献と専門性が高く評価され、「DataFam Rising Stars 2025」に選出されました。

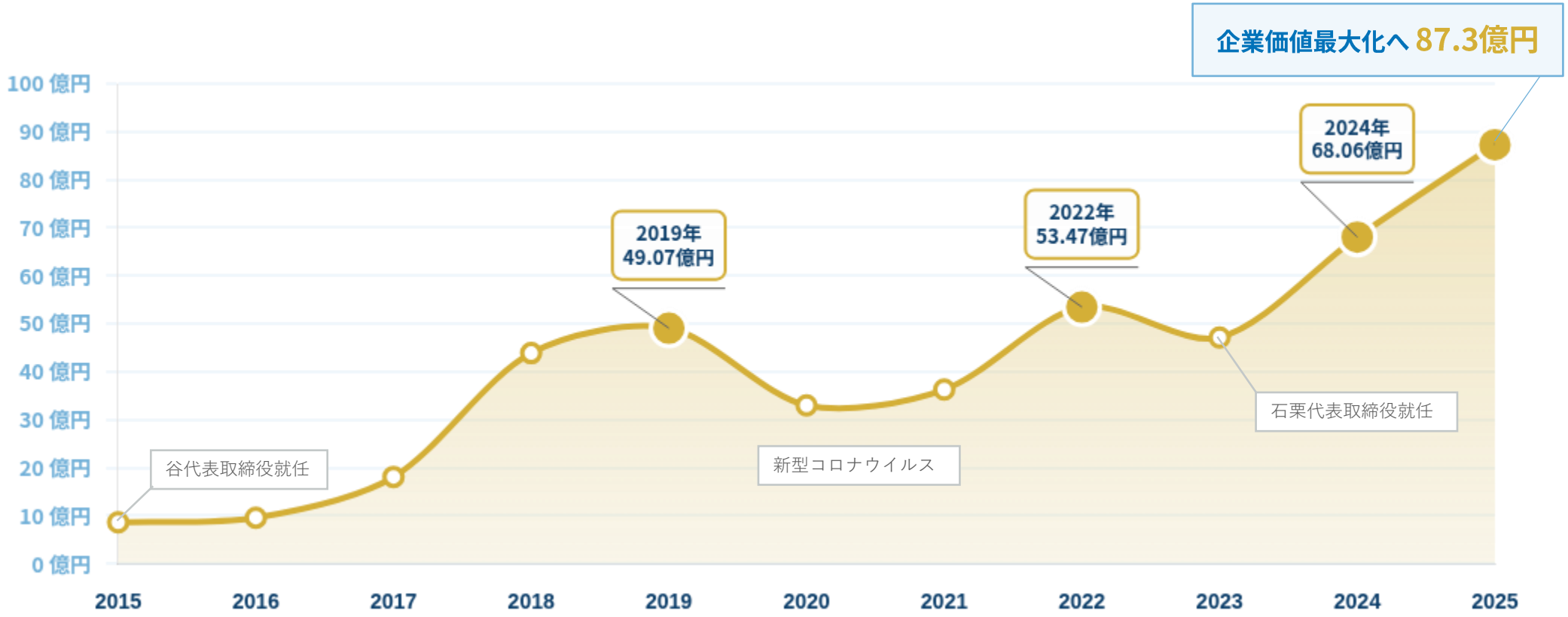
世界17カ国90名
（日本人36名）
から３名が選出！

成長フェーズにおける評価向上

共同PRのブランド価値と市場評価

時価総額推移（2015-2025）

※12月末時点



INDEX

決算概要 P03

トピックス P13

事業計画 P19

業績見通し P34

Appendix P38

KyodoPR

2026年事業計画

マーケティング市場を捉え
AIと個の力で成長する

中計数値目標

売上100億円・営業利益16億円への展望

売上高	営業利益	営業利益率
100億円	16億円	16%

成長ドライバー　オーガニック成長 ＋ AIによる生産性向上

New’S Design Companyの加速

News Creation

ニュースを「創る力」

企画・構造化・文脈設計

×

News Diffusion

ニュースを「広める力」

メディアリレーション・拡散

New’S Design Company

中計の考え方

New’S Design Companyの加速

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　NEW
- レビューAI分析機能
- AI エージェント機能

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
NEW　連結子会社化

KyodoPR Ring　設立
NEW

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

× フルAIシフト宣言

2024

PR市場拡張を先取りした成長の軌跡

- バラード・パートナーズ提携
- セイタロウデザイン提携
- メディアマッチングサービス「PR Connect」開始
- 大阪支店設立
- インフルエンサー×IPコンテンツ
- AI開発内製化支援事業
- SaaS型Webスクレイピングサービス開発

Outcome

広告・マーケティング市場への本格拡張

DX進展によるPRの価値上昇

KEY MESSAGE

市場変化を先読みし、

DXとAXに先行投資

過去最高の成長を実現

2025

専門事業ポートフォリオとしての成長

- AI Model社への出資
- トータル・コミュニケーションズ連結化
- メディアリレーション専門チーム発足
- 新チャンネル「バグる、愛」配信開始
- データサイエンス事業拡大
- 7つの事業戦略達成
- AI活用レベル検定 (全従業員KPI：7段階中レベル4以上)

Outcome

AIによる効率化高度化で成長と新規創出

◎ 「フルAIシフト宣言」

KEY MESSAGE

AIドリブン・カンパニー
ポートフォリオ経営と
組織力の強化準備
過去最高の成長を実現

2026 成長戦略

マーケティング市場への深耕とAXによる進化

専門会社群 × 連携が生む収益レバレッジ

1 PR事業の強化

× AI活用

潜在顧客の発掘とインハウス支援強化
企業広報とメディアをつなぐ支援サービス

既存ポートフォリオの深化による成長加速
リテイナー×スポットCLの連携でマーケティング

2 インフルエンサー事業の価値創造

IPコンテンツの強化
アジア・パラリンピック競技大会、TechGALA、大阪マラソンなどの大型案件活用

3 グループのIPO・M&A戦略

グループ会社のIPO
企業価値向上を目指した資本政策と、戦略的なM&Aによる事業領域の拡張

大型M＆Aの推進
戦略的投資で事業ポートフォリオを拡大、グループシナジーを生む有力企業のグループイン

KEY MESSAGE

PR × マーケ × IP × データの立体展開で、 売上100億円・営業利益16億円の達成確度を高める

2026 成長戦略

AIで勝つ会社へ

「AIを使う会社」から → 「AIで勝つ会社」へ ＜PR・マーケティング市場拡張を取り込む事業環境＞

＜ 市場環境 ＞ AIによる付加価値の最大化

- **PR／コンサル** 構想・戦略フェーズを担う
- **広告・マーケ** 実装・運用領域をカバー
- **インフルエンサー／IPコンテンツ** 拡散・共感の創出
- **映像・エンタメ** 表現力の差別化

＜ 社内育成 ＞ AI活用の基本方針

全社的なレベル向上

AI活用レベル検定**レベル5以上**（7段階中）を必達目標に設定

フルAIシフトへの加速

AI Innovation Core Center（AIC）設立

高度AI人材による全社的な牽引と育成を推進

KEY MESSAGE

2026年以降でAI活用によりパーヘッド130%成長率を目指す ＜人的資本の最大化＞

2026 成長戦略

AIで勝つ会社へ

＜全社的なレベル向上＞

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

社内活用レベル検定
5以上（80%）
高度AI人材
6以上（30%）を
必達目標に設定
※現在レベル4以上80%

＜フルAIシフトへの加速＞

AI Innovation Core Center（AIC）センターの設立

「フルAIシフト宣言」を加速させる、ハイブリッド型推進体制

- **Mission 1** 業務効率・提供価値向上を目的としたAI開発・実装
- **Mission 2** AI活用の促進と全社レベル底上げ、高度AI人材の育成
- **Mission 3** AIを活用した新サービス・新プロダクト開発

組織体制

- ✓ 取締役会長の谷をセンター長とした経営直結の意思決定
- ✓ 専門部門のバックアップ
- ✓ 有識者との戦略的連携

潜在顧客の発掘強化と既存ポートフォリオの深化による成長加速

	主要な課題
大手・上場企業	• TVPR • PA/危機管理広報 • オンライン記者会見
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
中小企業	• リテイナー業務 • TVPR • オンライン記者会見
スタートアップ企業	• TVPR • オンライン記者会見

既存領域
KyodoPR GROUP

潜在顧客の発掘ソリューション

広報インハウス支援事業 PLATFORM

AI-Press powered by kyodoPR
PR-FORCE powered by KyodoPR

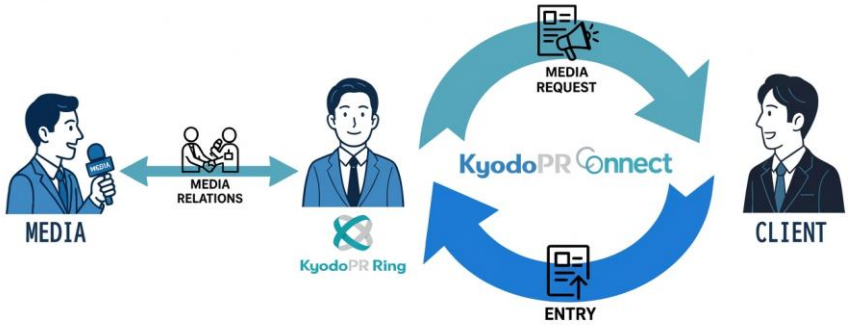
企業広報とメディアをオンラインでつなぐ
広報支援サービス（SaaS型メディアマッチング）

株式会社 共同PR Ring　設立

記者との直接接点・企画情報へのアクセス可能
地方企業やスタートアップのメディア露出機会拡大
広報戦略の企画設計に活用

KyodoPR Ring

KyodoPR Connect



2026 成長戦略

潜在顧客の発掘強化と既存ポートフォリオの深化による成長加速

	主要な課題
大手・上場企業	• TVPR • PA/危機管理広報 • オンライン記者会見
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
中小企業	• リテイナー業務 • TVPR • オンライン記者会見
スタートアップ企業	• TVPR • オンライン記者会見

既存領域

KyodoPR GROUP

既存ポートフォリオの深化ソリューション

SAKAE for Client

VISUALIZATION

広報・PRの「見える化」と「最適化」を実現
クライアントとつながるデータプラットフォーム

リアルタイムでの進捗管理

データ分析・効果測定によるROIの可視化

自動レポート生成による工数削減

SAKAE
KyodoPR Since1964 Ver 1.2.6

2026 成長戦略

透明性とリアルタイム性でつなぐ新しい価値創造

PR会社の課題：

- ✓ レポート作成に多大な工数がかかる
- ✓ サービス価値の可視化が困難
- ✓ 継続率向上の具体的施策が限定的

当社

- メディアクリッピング
- リリース配信結果分析
- 配信効果分析
- AI論調・報道分析

PR活動の状況・成果を定量的かつ即時に把握するための社内・データ活用オペレーションツール

SAKAE
DATA HUB

1. メディアと紐づく記者データ約2万
2. 30億以上の全メディア掲載記事データ
3. クライアント配信結果データ

クライアントの悩み：

- ✓ 費用対効果が見えにくい
- ✓ 作業工数が不透明
- ✓ 分析レポートのタイムラグが発生

クライアント

- リアルタイム配信状況確認
- レポーティング自動化
- 広報特化AI機能提供
- 広報イノベーション共有

直接享受できる機能で効果の見える化と戦略的意思決定を強力に支援。

“PRアナリティクス・ダッシュボード”のクライアント無償提供

アジア展開とIP化で収益多角化

1 新アイドルグループ　α+（アルファプラス）

株式会社TWIN PLANETとの共同プロデュースでSNSから一歩踏み出した新時代を創るアイドル「α+（アルファプラス）」が2月にデビュー。

2 インフルエンサーのアジア展開と更なる価値向上

めるぷちの国内実績を契機に、成長著しいアジア市場へ進出。

現地のインフルエンサーネットワークを構築し、クロスボーダー案件を創出。

3 VAZコスメ事業　本格始動

所属インフルエンサーの感性を活かしたオリジナルコスメブランドを開発。

D2Cモデルによる高収益事業への転換。

4 インフルエンサーIP トレーディングカード事業

人気インフルエンサーをキャラクター化したボードゲームの開発。

デジタルからアナログへ、ファンの体験価値を拡張。

Strategic Vision

100年のコミュニケーションとブランドを未来へつなぐ

中長期グループビジョン

GROUP VISION

PR × AIで業界スタンダードを創る

01 複数の上場企業群

IPOを目指す上場企業群により
強力なグループ連携体制の構築

02 AI活用の業界標準化

PR業務におけるAI活用のデファクト
スタンダード確立し、業界全体をリード

03 投資育成エンジン

共同ピーアール CVCによる
スタートアップ投資とインキュベーションで、
次世代事業を連続的に創出

04 アジア・グローバル展開

アジア市場を中心に拠点を拡大。
クロスオーバーPRのハブとして国際的な
プレゼンスを確立

INDEX

決算概要 P03

トピックス P13

事業計画 P19

業績見通し P34

Appendix P38

業績見通し

当期の通期業績予想と
FY2024～FY2026の中期経営計画の進捗状況

2026年12月期　通期業績予想

KyodoPR

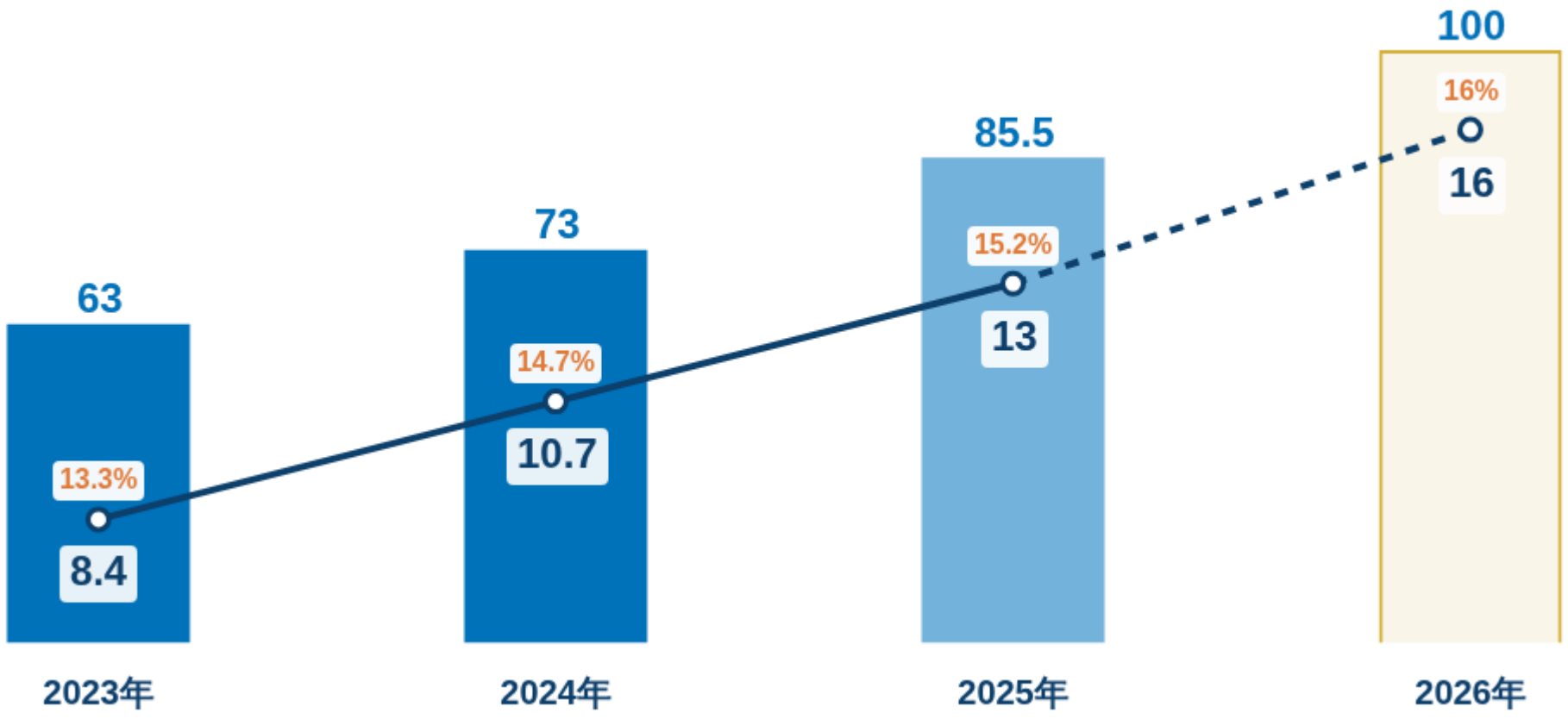
売上高	100 億円
営業利益	16 億円
経常利益	16 億円
親会社株主に帰属する当期純利益	9 億円

中期経営計画の進捗

KyodoPR

売上高（棒グラフ） 実績 今期実績 目標 | 営業利益（線グラフ） 実績 目標 % 営業利益率

対象期間：2023年～2026年
単位：億円



INDEX

決算概要 P04

トピックス P13

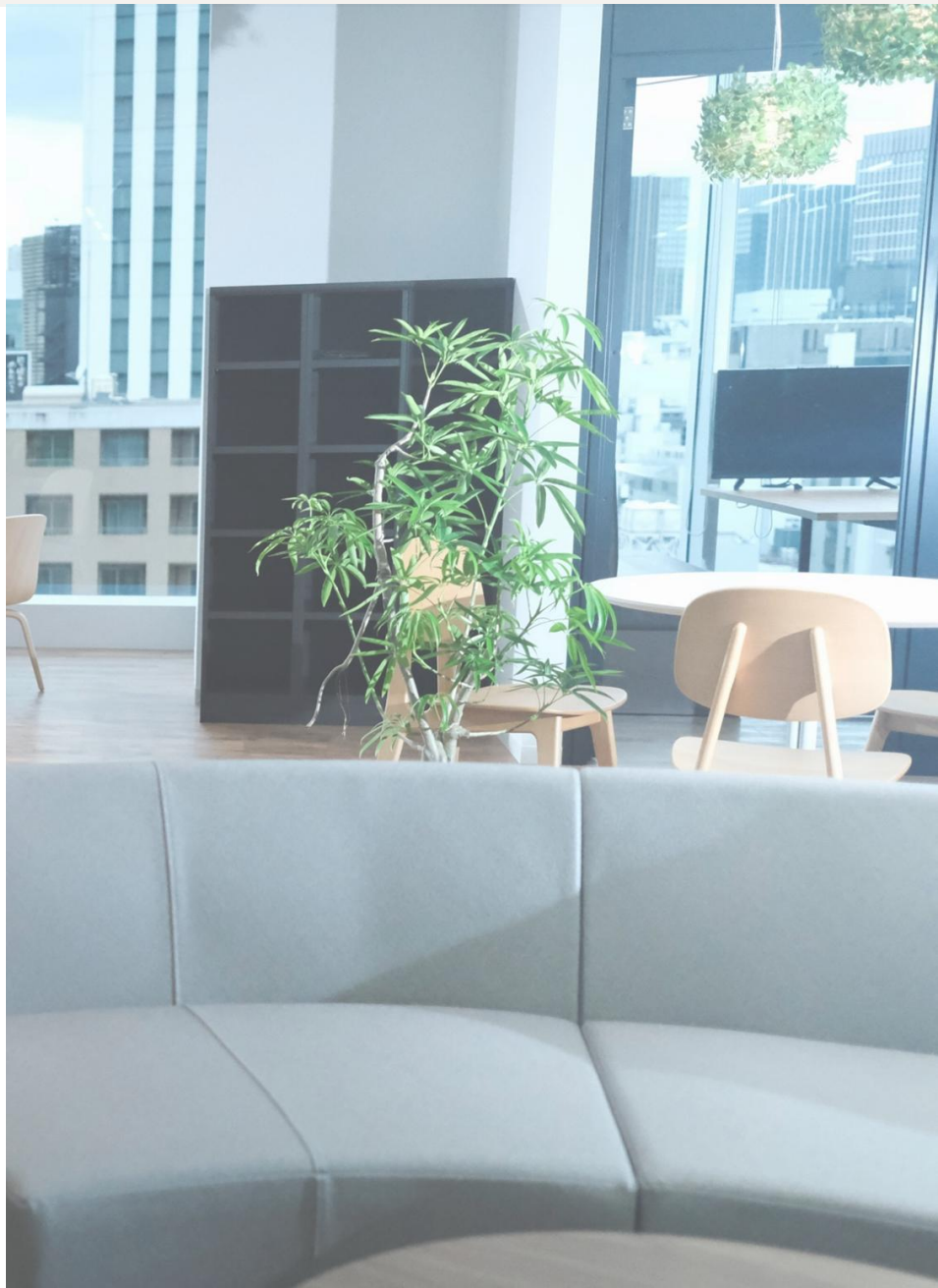
事業計画 P19

業績見通し P34

Appendix P38

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
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
資本金	5億5,578万円（連結）（2025年12月現在）
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
従業員数	377名（連結）（2025年12月現在）



共同ピーアールグループ & パートナーシップ企業

共同ピーアールグループ

創業60年　総合PR
共同ピーアール株式会社

医療、教育分野　専門PR
共和ピー・アール株式会社

インフルエンサーマーケティング
株式会社ＶＡＺ

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

映画・エンタメ　専門PR
マンハッタンピープル株式会社

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

マッチングプラットフォーム
株式会社共同ピーアールRing

WEBデザイン
株式会社ULM（マンハッタンピープル子会社）

デジタルマーケティング

顔認証マーケティング

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

生成AIモデル・タレント
ＡＩ　Ｍｏｄｅｌ株式会社

米大手ロビー活動支援
バラード・パートナーズ

サステナビリティ活動支援
MS&ADインターリスク総研

数字でみる共同ピーアールグループ

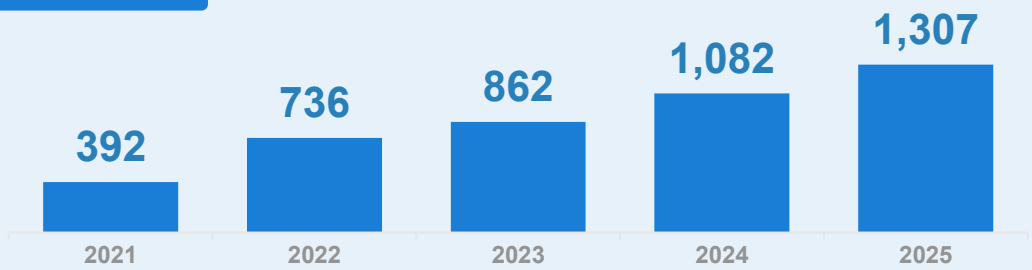
創業年数

61年

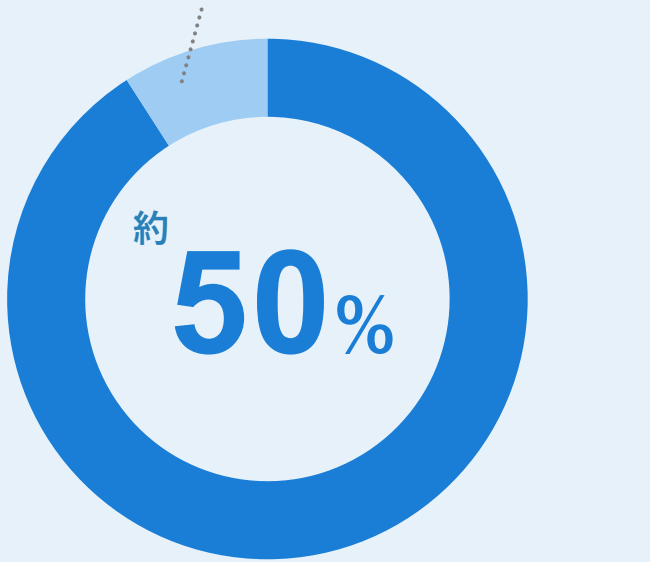
売上高

85億

経常利益推移



長期契約率



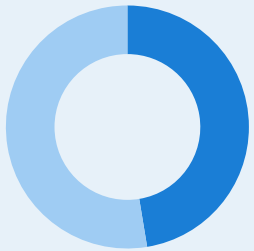
取引メディア数

10,000社＋

PRパーソン

200名＋

男女比（単体）



女性 56.6%

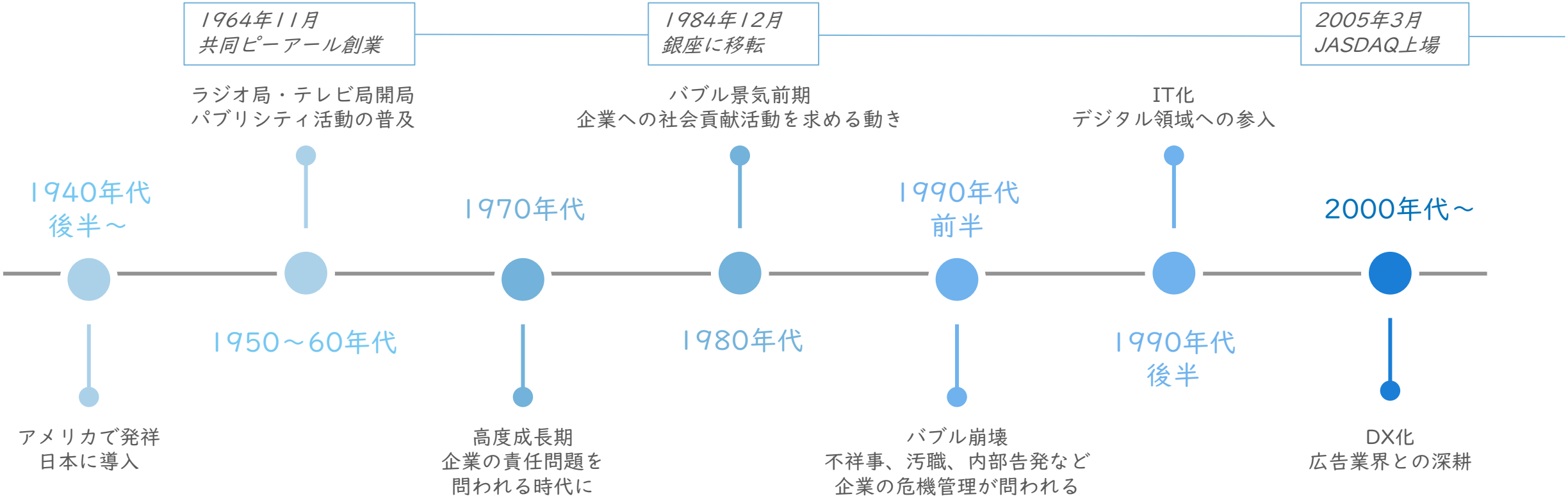
男性 43.4%

平均勤続年数（単体）

約10年

広報・ＰＲの歴史 と 共同ピーアール

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。



創業者の想い・当社のミッション

- ✓ PRの重要性・将来性を感じ、創業者の大橋榮により1964年創業
- ✓ 「カラーシャツ」「消費者金融」等のPR実績を重ね、2005年に業界初の上場

創業当時のロゴ

共同PR株式会社

創業者　大橋 榮

社会全体を俯瞰する**3つの目**を表す

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」

現在のロゴ

KyodoPR

経営理念の**顧客に寄り添う姿勢**を示す

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

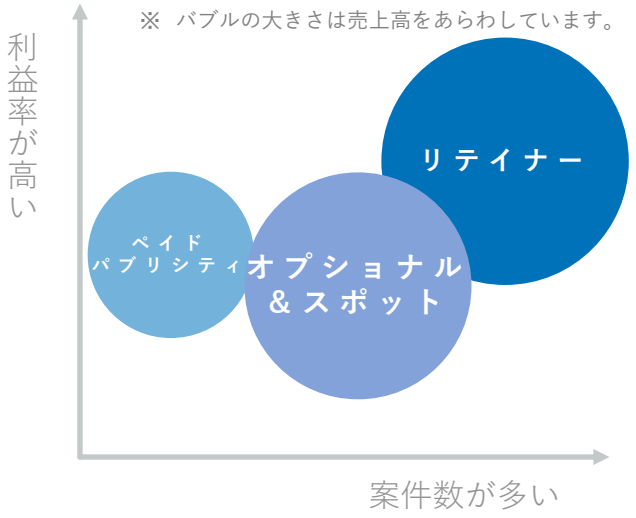
各セグメントの事業内容

PR事業

KyodoPR

- **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	●	●	●	●			

強みと特徴

01. 長期的な信頼関係によるメディアリレーションズ

60年の実績
創業以来培ってきた豊富な経験とノウハウと、質の高いPRサービスの基盤

全国に広がるメディアネットワーク
主要メディアを含む全国の媒体から高い認知度を獲得し、強固な関係性を構築

200名を超えるPRの専門家集団
各分野に精通したPRプロフェッショナルが在籍し、顧客のニーズに迅速に対応

一気通貫サービス
戦略立案から実行まで一貫したサポートで、スピーディーな課題解決を実現

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）

強みと特徴

02. 大手顧客との長期リテイナー契約

長期契約率

約50%

リテイナー契約における
長期契約の比率

契約継続期間

5年＋

リテイナー全体の半数が
5年以上の長期契約

✓ 安定的な収益基盤
✓ 継続的なパートナーシップ ＝ 信頼性と専門性の証明

強みと特徴

03. 多数のお問合せによる取引機会の創出

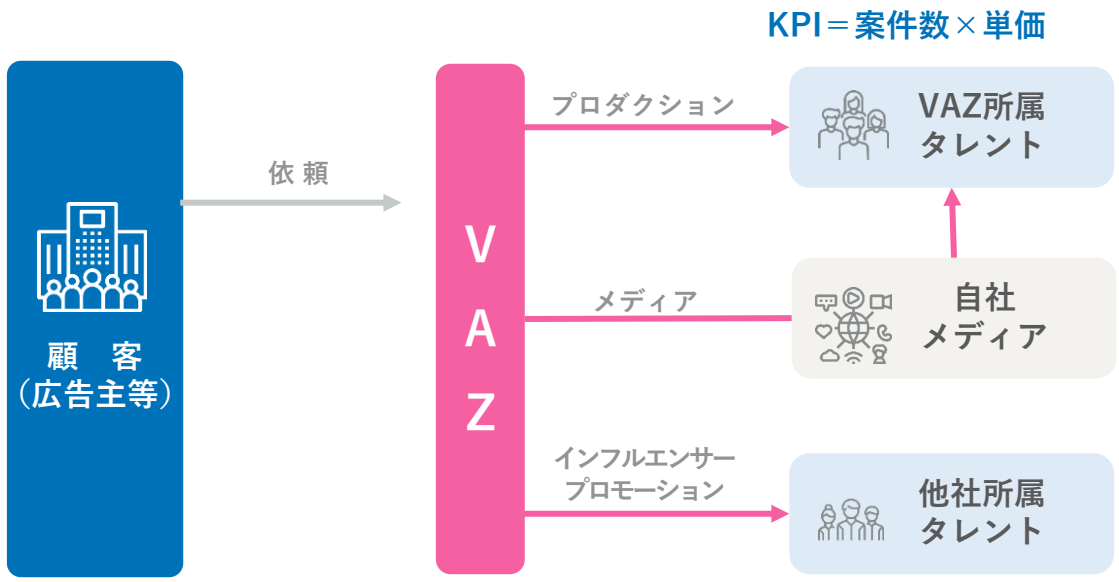
新規案件の大部分が既存顧客からの紹介や直接のお問合せ

高い顧客満足度が新たなビジネス機会を創出

持続的な成長サイクルを形成

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）

- **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



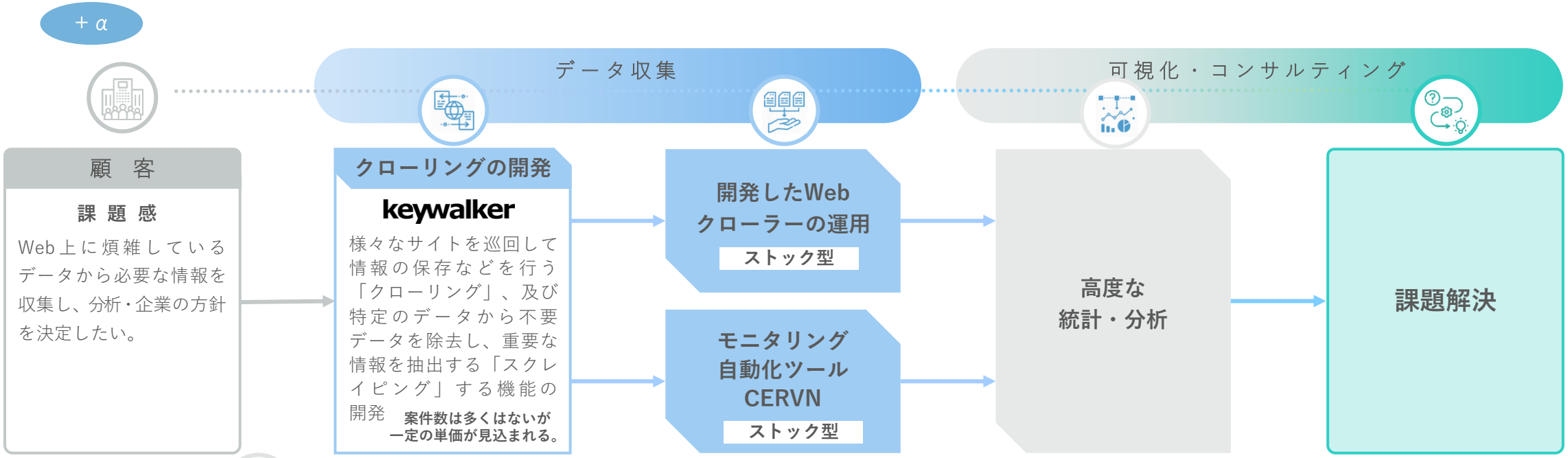
VAZ INC.

所属クリエイター数（エージェント契約含む）（2025年6月時点）	93人
SNS合計フォロワー数（2025年6月時点）	5,360万人
SNS合計再生回数（2025年1～5月平均）	152,480,894回

AI・ビッグデータソリューション事業

KyodoPR

- **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



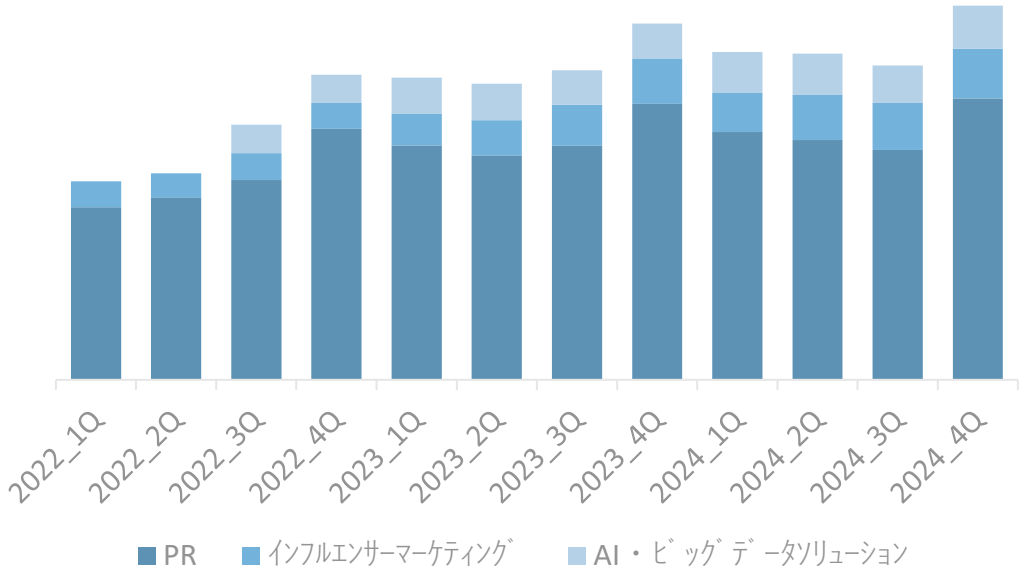
高度人材の採用・育成を推進｜自走するための伴走型育成でデータサイエンティストは20名超、AIエンジニアも複数名在籍

四半期ごとの推移

KyodoPR

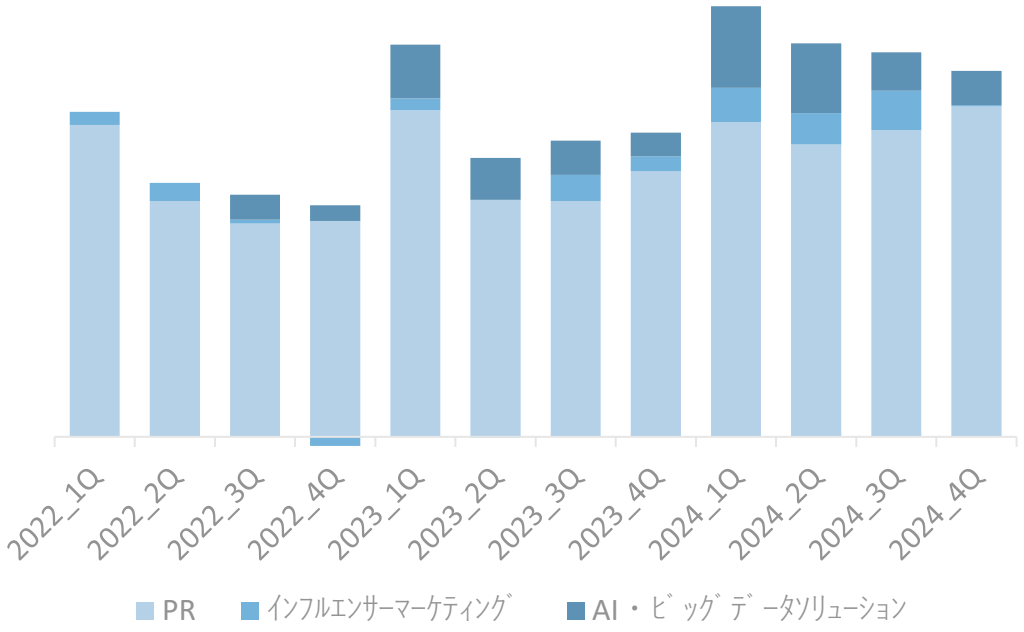
■売上高

- 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



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.