

共同ピーアール株式会社 株主が持ち続ける理由がある会社

安定収益 × 成長投資 × 2026年の新展開

証券コード 2436

2026年5月20日

代表取締役 石栗 正崇



BtoB / BtoC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 株式会社新東通信入社 当社出向 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
- 2023年3月 当社取締役
- 2024年3月 当社代表取締役就任（現任）

取締役会長 谷 鉄也



愛知県稲沢市出身

青山学院大学、ロンドン大学を経て2001年に新東通信入社。

通販広告事業を立ち上げ、**ゼロから50億円規模**に成長させる。

2015年に経営不振が続いた当社再建のため、代表取締役社長に就任。

当社や当社子会社の株式会社VAZの事業再生を果たすなど、

15社を超えるM&Aを手掛け、経営に従事。

2024年に株式会社新東通信の代表取締役社長に復帰。

生成AIの可能性に目覚め、生成AIの導入支援やコンサルティング、

事業会社に精力的に取り組んでいる。

著書に、AIを活用して大きな組織に勝つための実践書

『リーダーのための逆転AI戦略 **(最新刊)**』 (2026年)

名古屋のベンチャー社長の人となり
に焦点を当てた書籍

『最強の名古屋デラベンチャーズ!』 (2005年) がある。





安定収益の土台

売上の過半を占める
リテイナー契約（ストック型収益）
により、盤石な収益基盤を確立



周辺領域への拡張

PRを核に、
AI×インフルエンサー×データ
を掛け合わせることで
7兆円の広告市場へリーチ



投資検討機会

個人投資家の皆様が
評価しやすい3つの施策の決定
(5/14付開示コーポレートアクション)

会社概要

Vision

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

Mission

New'S Design Company



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

373名 (連結) (2026年3月末現在)

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



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



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」

共同ピアーグループ & パートナーシップ企業

共同ピアーグループ

創業61年 総合PR
共同ピアー株式会社



医療、教育分野 専門PR
共和ピアー株式会社



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
株式会社共同ピアー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



数字で見る共同ピーアールグループ

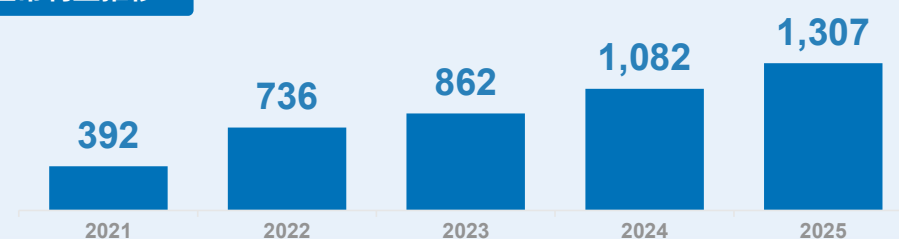
創業年数

61年

売上高

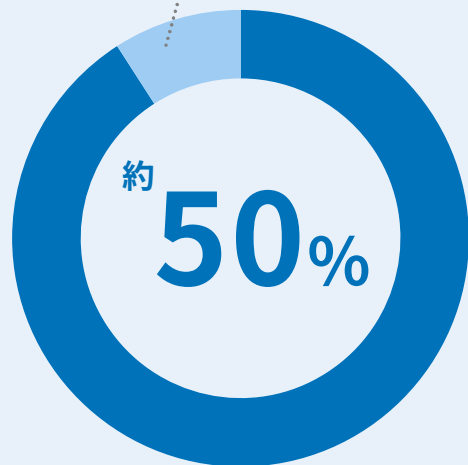
85億

経常利益推移



長期契約率

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 (単体)



平均勤続年数 (単体)

約 10年

PRと広告の違い

	【広報/PR】	【広告】
定義の違い	<ul style="list-style-type: none">● ニュースやSNSなど第三者（メディア・消費者）を通じて情報を広める活動	<ul style="list-style-type: none">● メディアの「枠」を購入し、企業のメッセージを直接発信する活動
効果の特性	<ul style="list-style-type: none">● 信頼性やブランド価値の向上に強い● 中長期的に企業イメージを高める効果がある	<ul style="list-style-type: none">● 短期的に認知を拡大するのに効果的● ターゲットに直接リーチできる
費用と露出	<ul style="list-style-type: none">● 掲載そのものに費用は発生しない● 掲載されるかはメディアの判断次第	<ul style="list-style-type: none">● 出稿費用が発生する● 掲載時期やタイミングを企業が決定できる

ビジネスモデル構造と収益性

ストック型ビジネスを核とした高収益モデルの構築

📌 リテイナー

高収益・安定

長期契約（6か月以上）による広報支援・コンサルティング

✔ Point: 安定的な利益率のストック型

📌 オプション&スポット

顧客開拓

単発の広報支援や短期的（6か月未満）コンサルティング

✔ Point: 将来のリテイナーへ繋がる

📌 ペイドパブリシティ

規模拡大

記事形式の広告掲載（新聞・雑誌等）

✔ Point: 案件数 × 単価の収益モデル

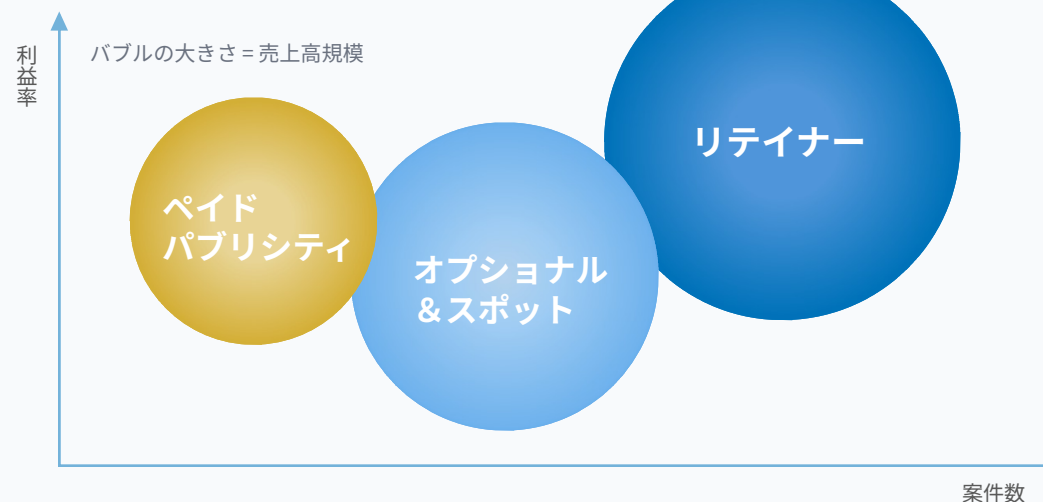
売上高の最大化

契約件数 × 単価 × 継続率

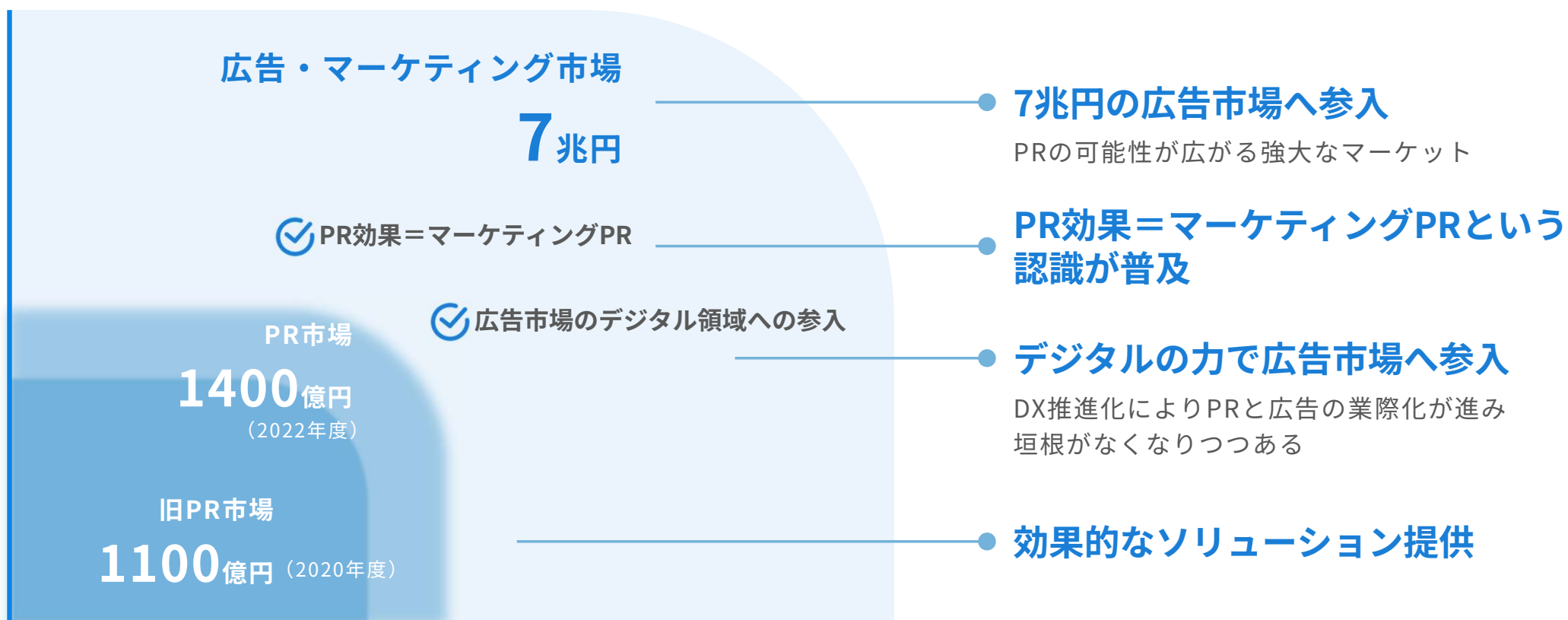
営業利益の最大化

件数 × 単価 × 担当社数の最適化

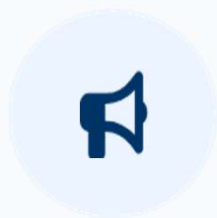
ビジネスポートフォリオ分析



PRをとりまく環境



3つの事業領域 総合PRから周辺領域へ



PR事業

メディアとの強固なリレーションを
基盤とした**信頼構築のプロ集団**

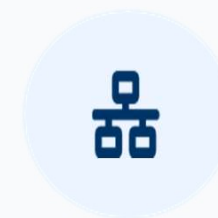
メディア露出・危機管理・コンサル



インフルエンサー事業

VAZを中心としたSNS戦略で
若年層への**圧倒的な共感を創出**

SNSマーケ・タレント・バズ創出



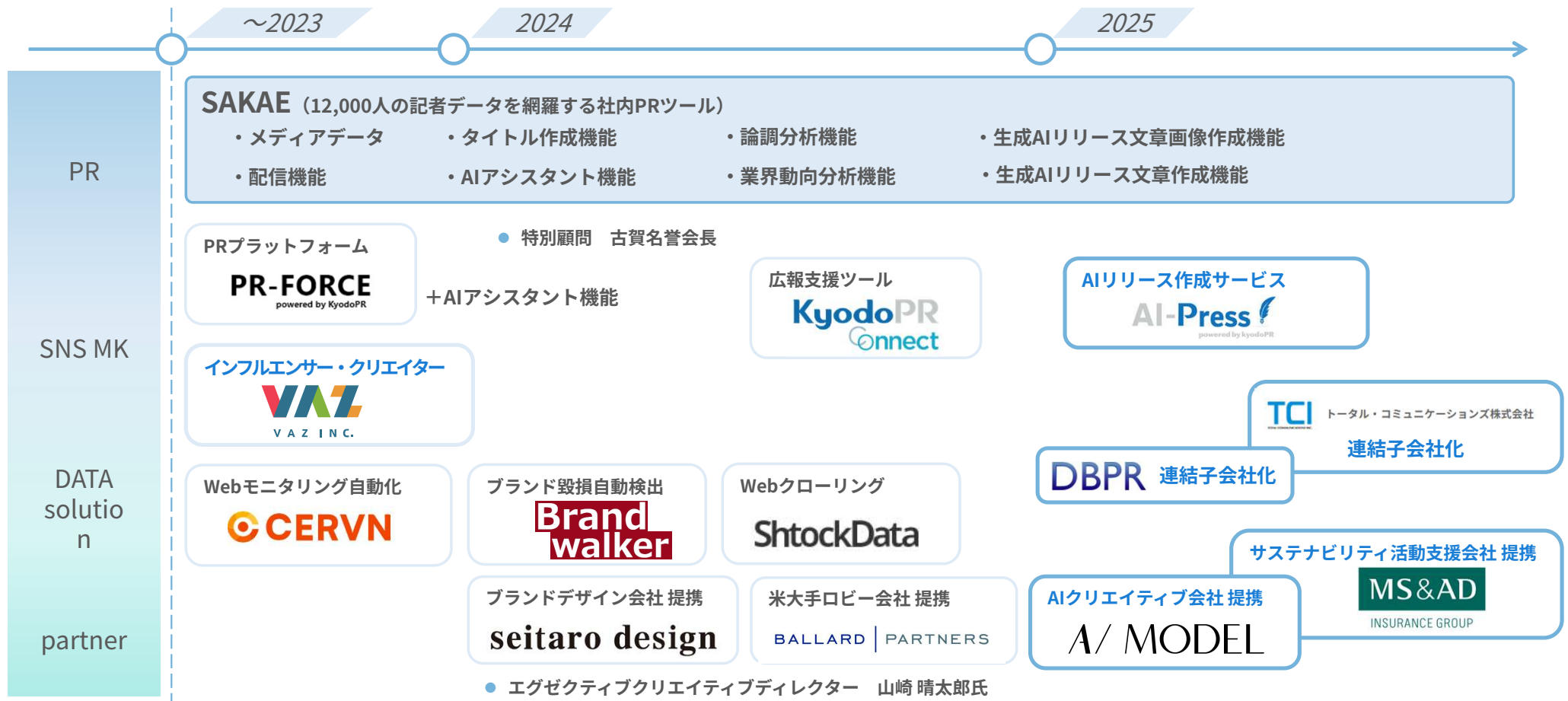
AI・ビッグデータ ソリューション事業

キーウォーカー社の技術による
データ収集と**AIによる業務変革**

ビッグデータ・自動化・DX/AX推進

PR × インフルエンサー × AI のシナジーで広告市場（7兆円）へリーチ

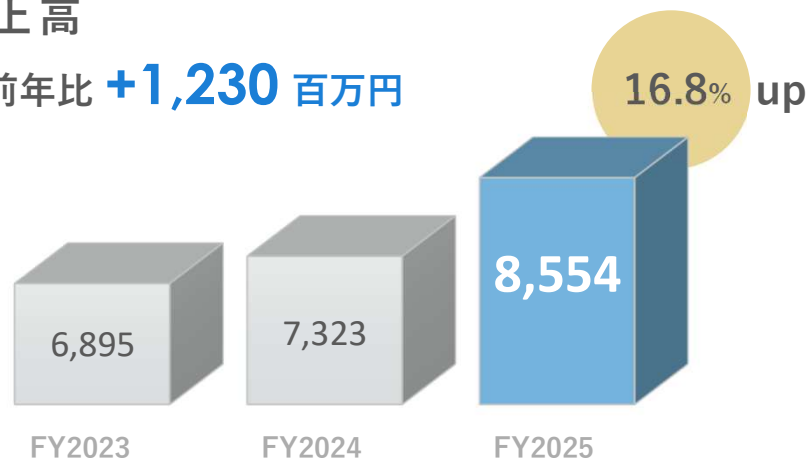
New'S design company 時系列マップ



2025年12月期 決算概要

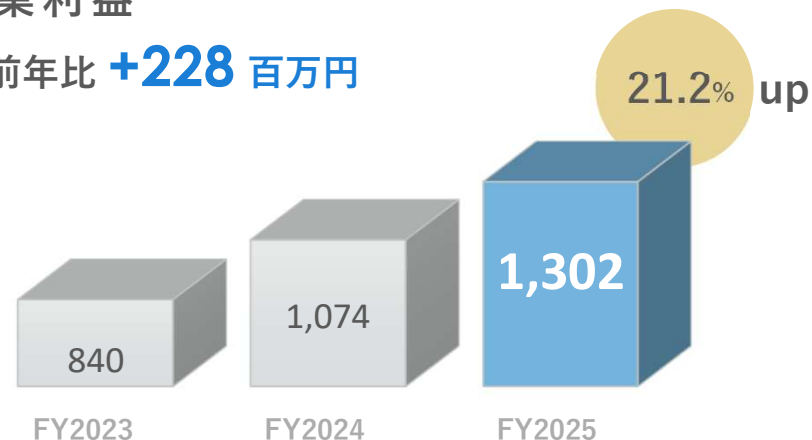
■ 売上高

対前年比 **+1,230** 百万円



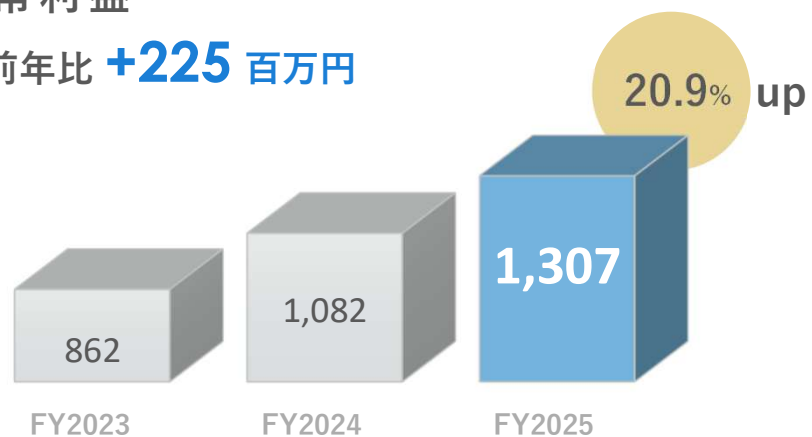
■ 営業利益

対前年比 **+228** 百万円



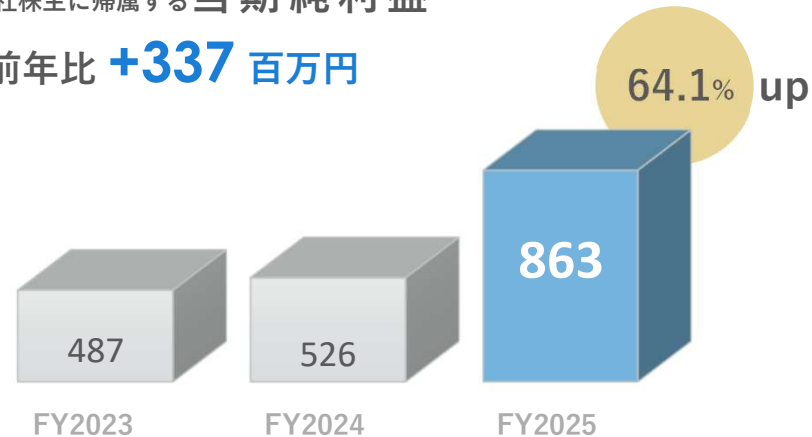
■ 経常利益

対前年比 **+225** 百万円



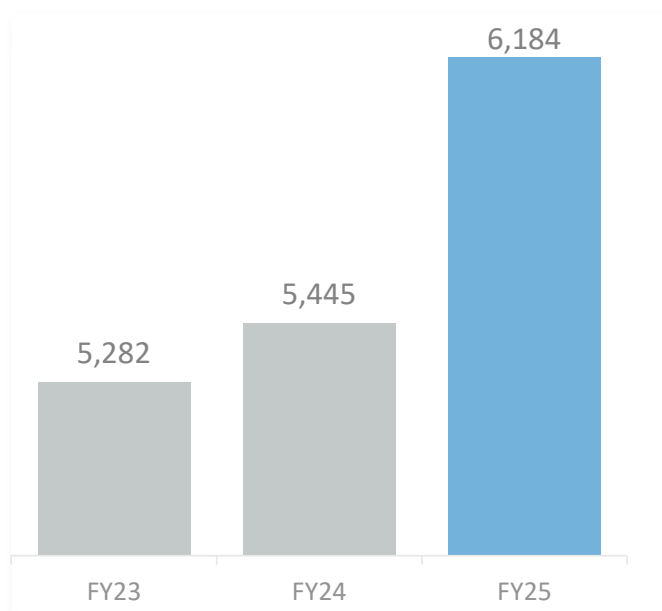
■ 親会社株主に帰属する当期純利益

対前年比 **+337** 百万円

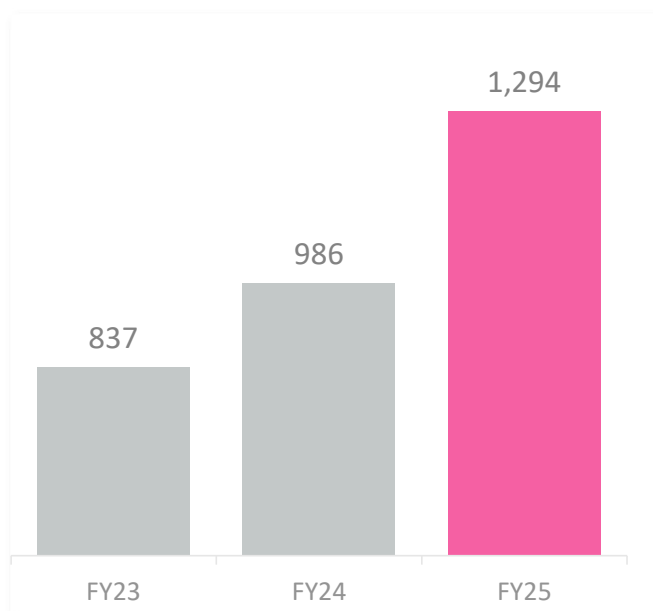


■ セグメント別売上高

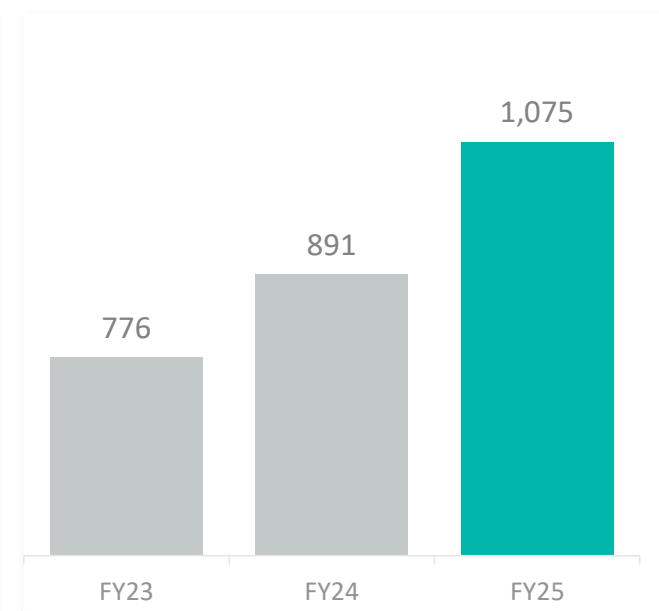
PR事業



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



2026年12月期第1四半期 決算概要

売上高

2,346百万円

↑ +15.2% YoY



前年同期比較

+309

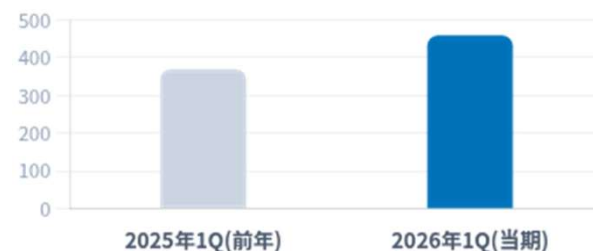
百万円

実績

営業利益

458百万円

↑ +24.4% YoY



前年同期比較

+90

百万円

実績

親会社株主に帰属する当期純利益

268百万円

↑ +24.6% YoY



前年同期比較

+53

百万円

実績

🎯 FY2026 通期計画

売上高: **10,000**百万円

営業利益: **1,600**百万円

● 連結売上高・営業利益の四半期推移（非累計）

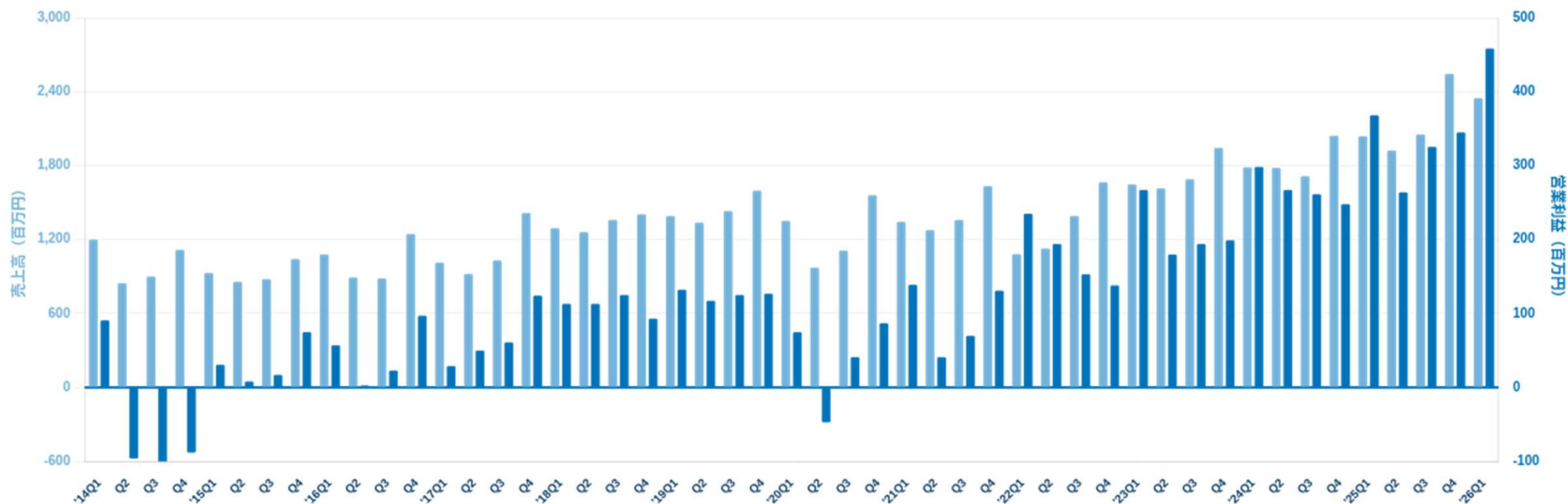
● 売上高（左軸） ● 営業利益（右軸）

2026年1Q実績

売上高 2,346百万円

2026年1Q実績

営業利益 458百万円



セグメント別状況（PR事業）

KyodoPR

売上高

↑ +11.6%

1,704 百万円

前年同期比: +176百万円

営業利益

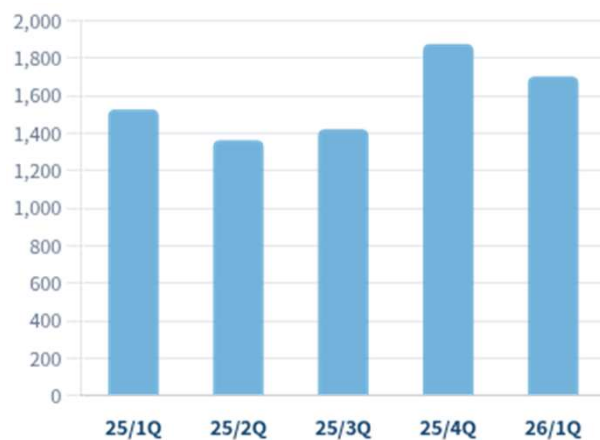
↑ +19.7%

373 百万円

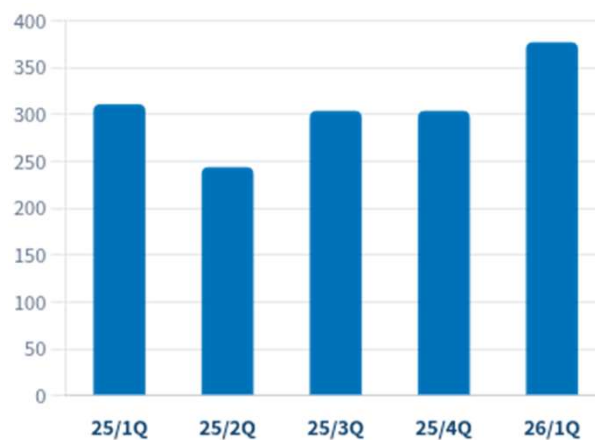
前年同期比: +61百万円

● 四半期売上高・営業利益の推移（Q別非累計）

売上高（百万円）



営業利益（百万円）



💡 成長要因

-  **AICセンター設立**
全社横断AI活用推進
-  **SAKAE X連携・効果分析**
パブリシティとSNSを統合
-  **SAKAE for Client開発**
広報業務の進捗・成果を可視化
-  **ウェブネット社提携**
アジア市場における統合支援
-  **AI人材育成**
PR業務の高度化と価値向上

セグメント別状況（インフルエンサーマーケティング事業）

KyodoPR

売上高

312百万円

前年同期比: +41百万円

↑+15.4%

営業利益

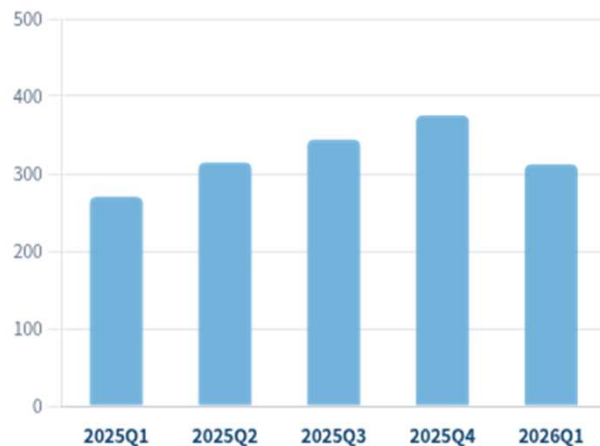
38百万円

前年同期比: +3百万円

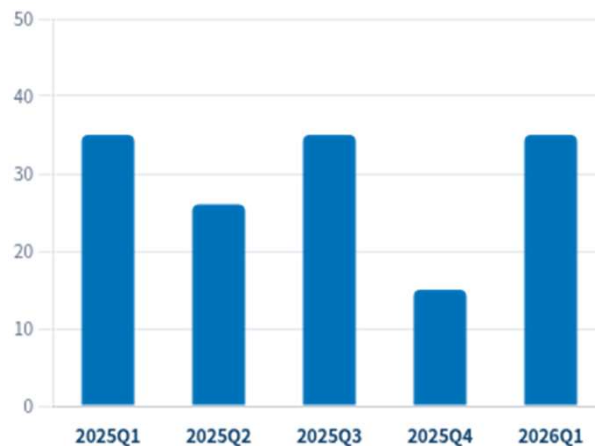
↑+10.4%

● 四半期売上高・営業利益の推移（Q別非累計）

売上高（百万円）



営業利益（百万円）



💡 成長要因

- ★ **めるぶち自社IP活用**
ファンコミュニティ・イベント・商品開発を一体推進
- 🎤 **めるぶちオーディション2026**
次世代クリエイターの発掘・育成に向けた展開
- 🎵 **α+デビュー**
11人組アイドル始動。ライブやファンクラブ展開
- 🌟 **コスメヲタちゃんねるサラ**
登録者数150万人突破
サラの登録者増を機に美容コミュニティ基盤強化
- 🔪 **Mel:Seeブランド立上**
メンバーとファンの声をもとに収益機会を多面化

セグメント別状況（AI・ビッグデータソリューション事業）

売上高

336百万円

前年同期比: +95百万円

↑+40.0%

営業利益

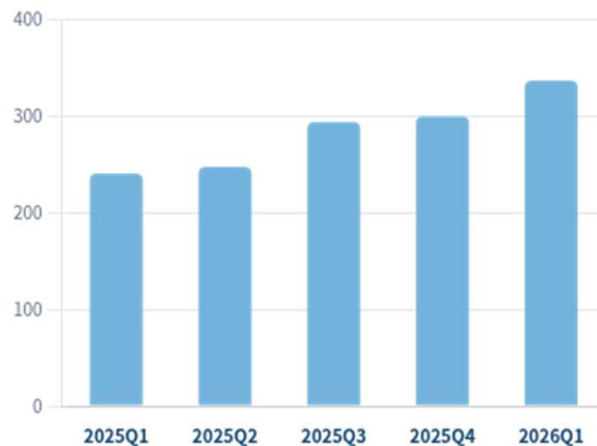
81百万円

前年同期比: +27百万円

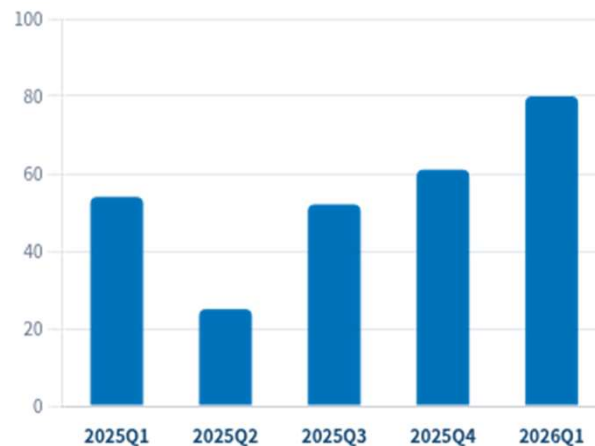
↑+49.9%

● 四半期売上高・営業利益の推移（Q別非累計）

売上高（百万円）



営業利益（百万円）



💡 成長要因

- Dataiku伴走支援**
導入・運用支援等の伴走型サービスを継続
- ShtockData BOXIL1位**
市場・競合調査カテゴリ総合1位を獲得
- ShtockData No.1認定**
新規導入社数および年間売上金額でNo.1認定
- CERVN No.1認定**
Webモニタリング自動化ツールがNo.1認定獲得
- Dataiku Award受賞**
「Excellence in Service Award」を受賞
- Tableau DataFam 5名選出**
社員5名が「DataFam Rising Stars 2026」に選出

投資検討機会

3つの施策で“株主価値”と“投資しやすさ”を同時に向上

コーポレートアクションサマリー

KyodoPR

自己株式取得 ✔ 2026年6月より開始

株式分割 ✔ 2026年7月1日効力発生

株主優待拡充 ✔ 新規特典追加

「持つ・買う・楽しむ」を統合したストーリーとして、全方位の改善を実施



還元（持つ） 自己株式取得

自己株式取得により
1株あたりの価値を向上

上限金額	2億円
上限株数	20万株
取得期間	2026年6月1日～2026年11月30日
取得方法	市場買付

期待効果
ROE向上・1株当たり価値の向上



流動性（買う） 株式分割

株式分割により
少額からの投資を可能に

分割内容	2分割 (1株につき2株)
基準日	2026年6月30日
効力発生日	2026年7月1日

期待効果
個人投資家層の拡大・流動性向上



優待（楽しむ） 株主優待拡充

ギフトラインナップ拡充で
保有メリットを強化

追加特典①	デジタルギフト (Amazonギフトカード)
追加特典②	銀座の銘品設定

期待効果
株主満足度向上・長期保有の促進

株主還元強化（自己株式取得）



自己株式取得の実施概要

株主価値向上のための資本政策の一環

上限金額

2億円

上限株数

20万株

取得期間

2026年6月1日～11月30日

取得方法

市場買付

取得目的

- 1株当たり価値向上
- 資本効率改善
- 機動的な資本政策の実施



期待される効果

企業価値の向上と株主還元強化



ROE向上

自己資本利益率の改善による資本効率の向上と企業価値の増大



EPS増加

発行済株式数の減少に伴う1株当たり利益の直接的な増加



株主還元強化

継続的かつ機動的な株主還元策の実行による株主満足度の向上

より投資しやすい環境へ

KyodoPR

分割の方法

1株につき2株



対象

普通株式



📅 分割のスケジュール

基準日

2026年6月30日

効力発生日

2026年7月1日



投資単位の引き下げ

1株当たりの投資金額を引き下げることで、より投資しやすい環境を整備



株式の流動性向上

発行済株式総数が増加し投資単位が下がることで、市場での取引量の増加（流動性向上）を期待



投資家層の拡大

個人投資家の皆様の参加が促進され、市場での認知度向上と幅広い投資家層の形成へ

株主優待の拡充

目的 🎯 利便性と還元性の向上

期待効果 😊 株主満足度の向上



① デジタルギフトの追加

利便性向上のための新規特典追加



Amazonギフトカード

オンラインで受け取り可能

✔️ ペーパーレスで即時利用可能

✔️ 幅広い商品・サービスの購入に利用可能



② 銀座の銘品 新設

還元性向上のための限定商品提供



特選グルメ



カフェギフト



特選スイーツ



食事券

銀座エリアのプレミアムな体験を提供

当社の拠点にゆかりのある銀座の厳選された銘品から、お好みの商品をお選びいただけます。

トピックス

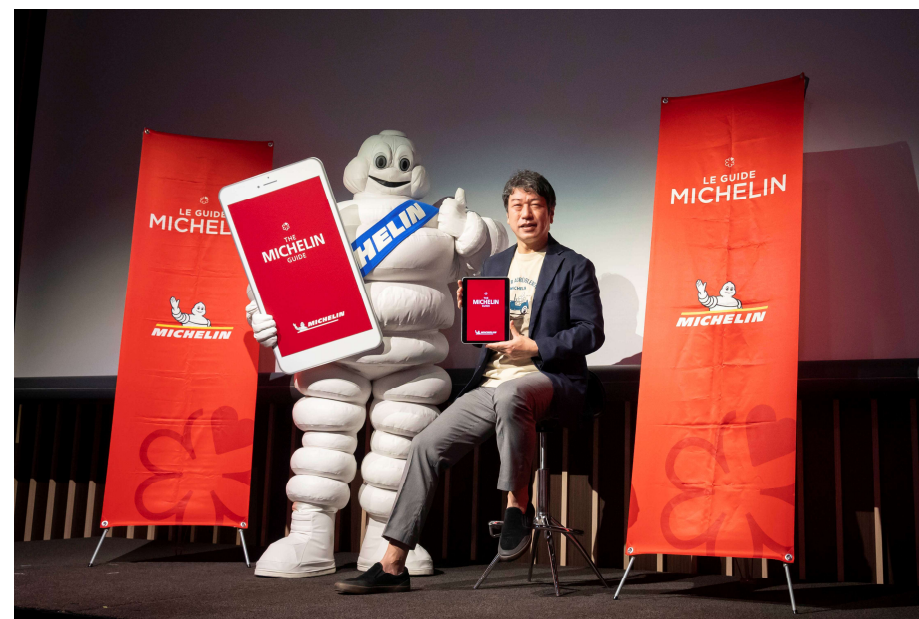
ゴディバジャパン 新ブランド『Gバターズ』ローンチPR

ニュース性が低い新ブランドに対し「情緒的体験」を核としたメディア戦略を展開。ハイブランドのような発表会空間の創出や特別試食の提供を実施しました。さらに「酷暑が続く中の企業戦略」という切り口でアプローチを行い、ビジネス層から一般層向けのメディアに幅広くリーチしました。



日本ミシュランタイヤ 『ミシュランガイド』公式アプリPR

飲食・旅行需要の回復期に合わせ、世界のセレクションを網羅した公式アプリ日本語版および新サービスを発表。専門家をゲストに招いたハイブリッド記者発表会を通じて、時流に沿った情報発信を実施。利便性の高いデジタルツールの活用方法が、メディアで広く報じられました。



『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。



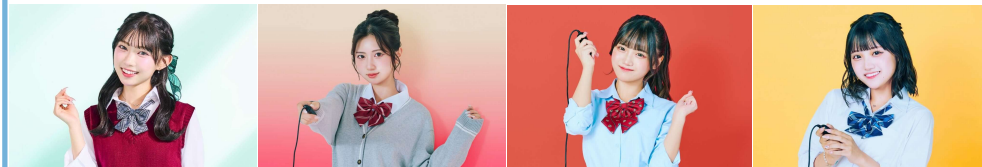
『ジュラシック・ワールド/復活の大地』
配給会社: 東宝東和
©2025 Universal Studios. All Rights Reserved.

『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。

ABEMA恋愛リアリティショー
『今日、好きになりました。』出演

単なる恋愛番組にとどまらず、モデル・タレント・アイドル・インフルエンサーへの「若手の登竜門」として知られている『今日好き』。めるぷちメンバーが出演し話題となりました。

VAZが育成した3名のインフルエンサー
フォロワー100万人突破！！

「おさき」は女子小中学生向けYouTubeチャンネル「めるぷち」の出身のクリエイター

短期的なバズに依存せず、成長段階に応じた発信と支援により、これまでフォロワー100万人タレントを3名排出しています。

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



事業計画

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

100 億円



営業利益

16 億円



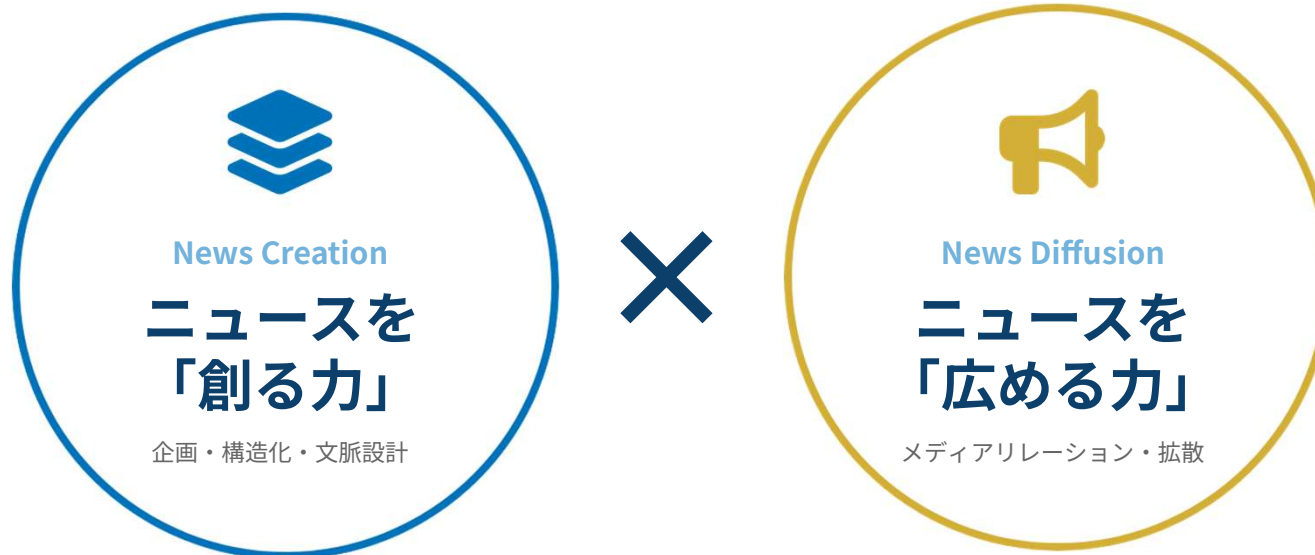
営業利益率

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

中計の考え方

New'S Design Companyの加速



売上高の最大化

契約件数 × 単価 × 継続率

営業利益の最大化

件数 × 単価 × 担当社数の最適化

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



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



Webクロールリング

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



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



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

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

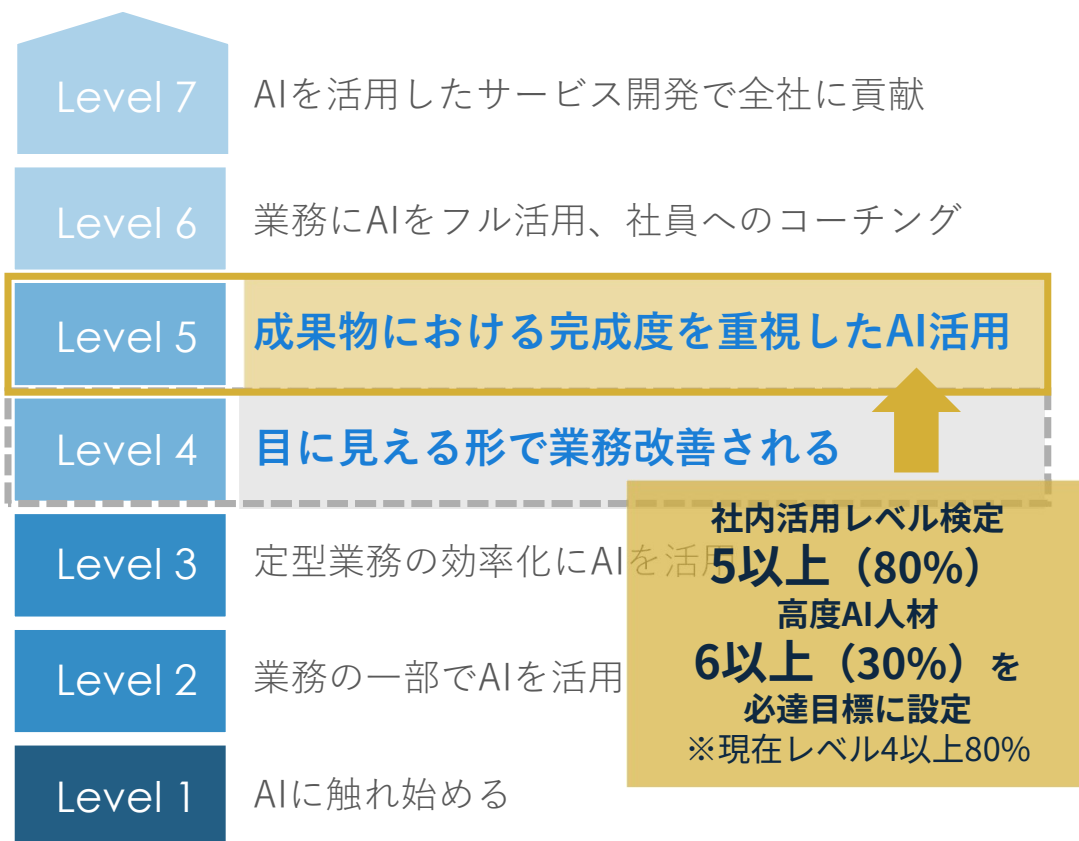
KEY MESSAGE

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 >



🔧 < 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

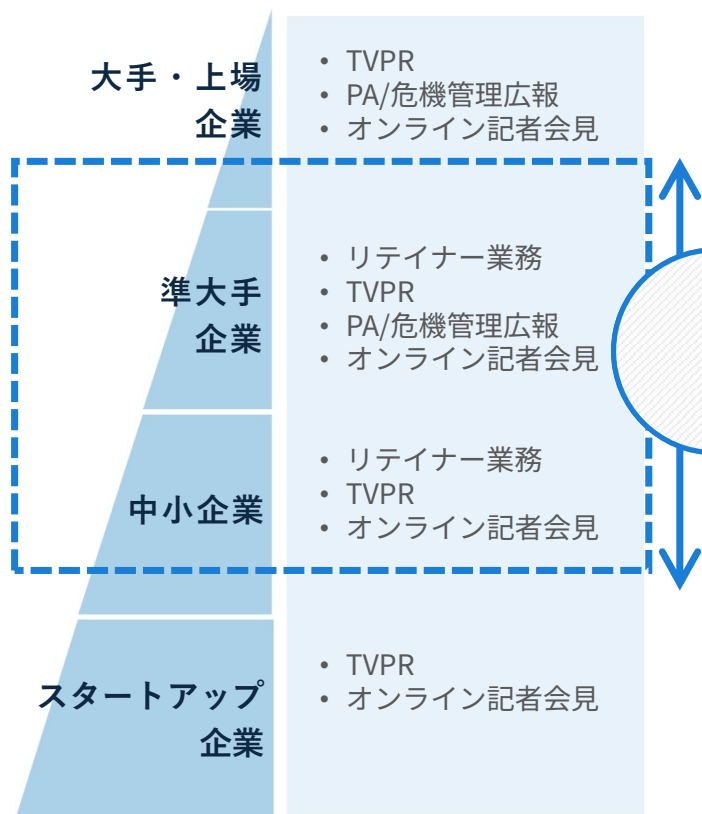
- ✓ 取締役会長の谷をセンター長とした経営直結の意思決定
- ✓ 専門部門のバックアップ
- ✓ 有識者との戦略的連携



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



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



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 🖥️
- レポート自動化 📄
- 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

2026 成長戦略

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

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

GROUP VISION
—
PR × AIで
業界スタンダード
を創る

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

 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

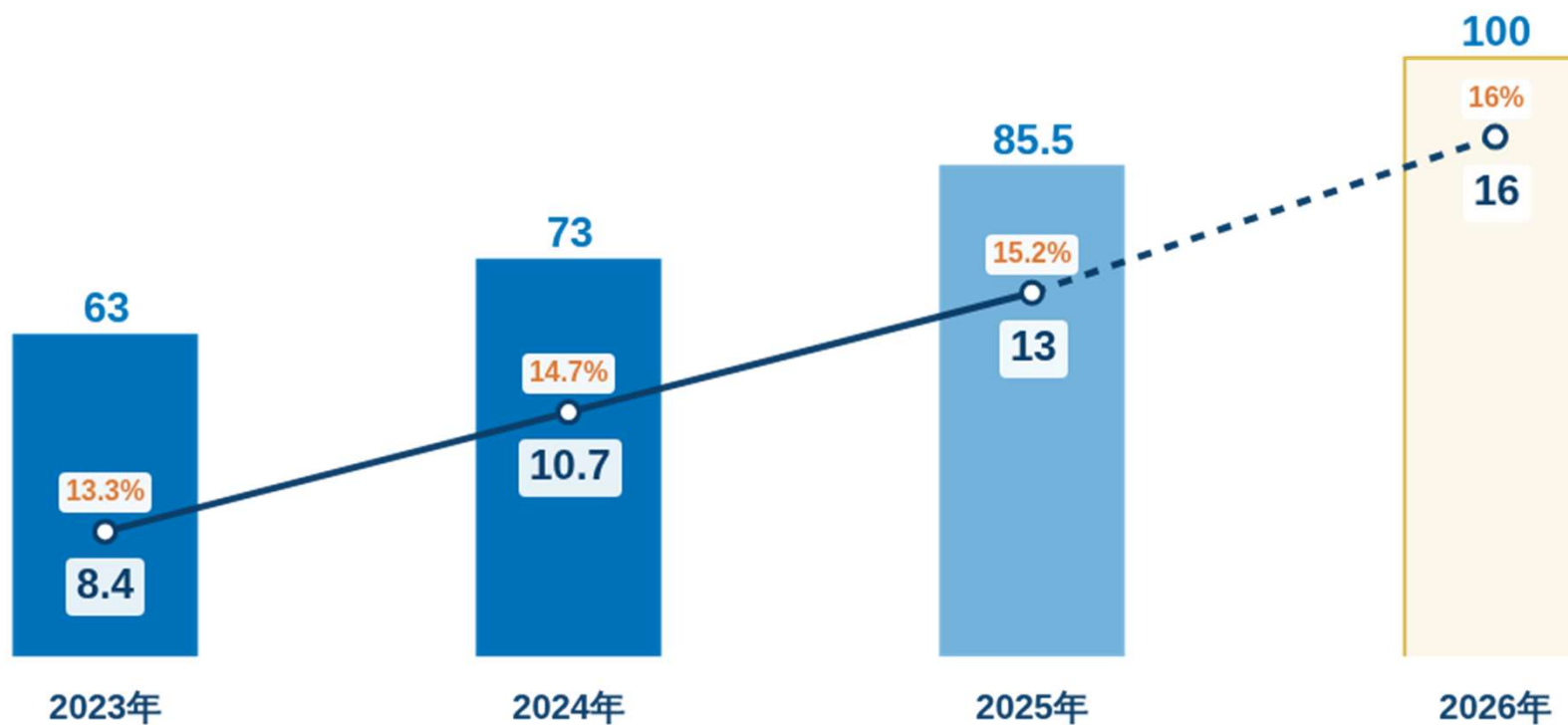
9 億円

中期経営計画の進捗

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



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。

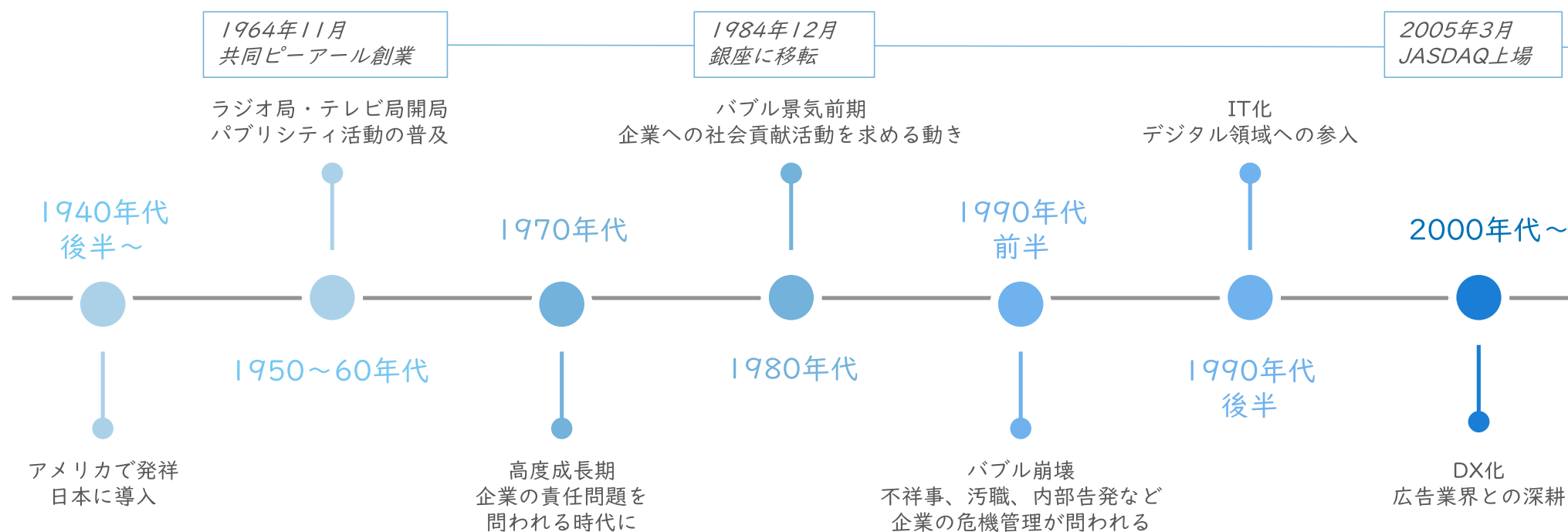
本資料は、投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、ご自身の判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、

当社はいかなる場合においてもその責任を負いません。

Appendix

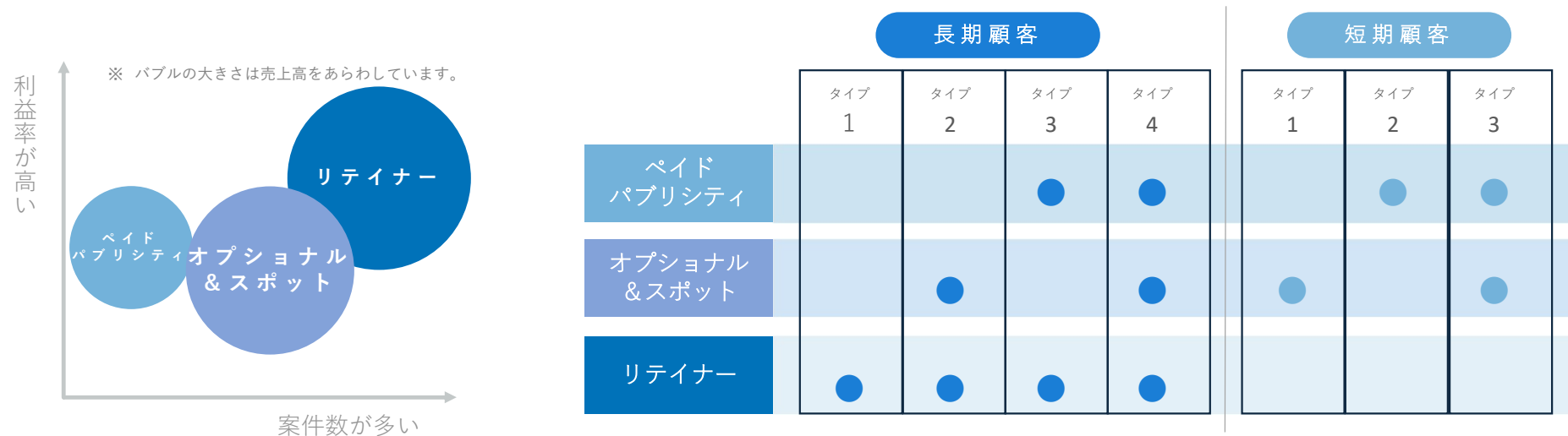
広報・PRの歴史と共同ピーアール

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。



- **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。



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

一貫通貫サービス

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

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

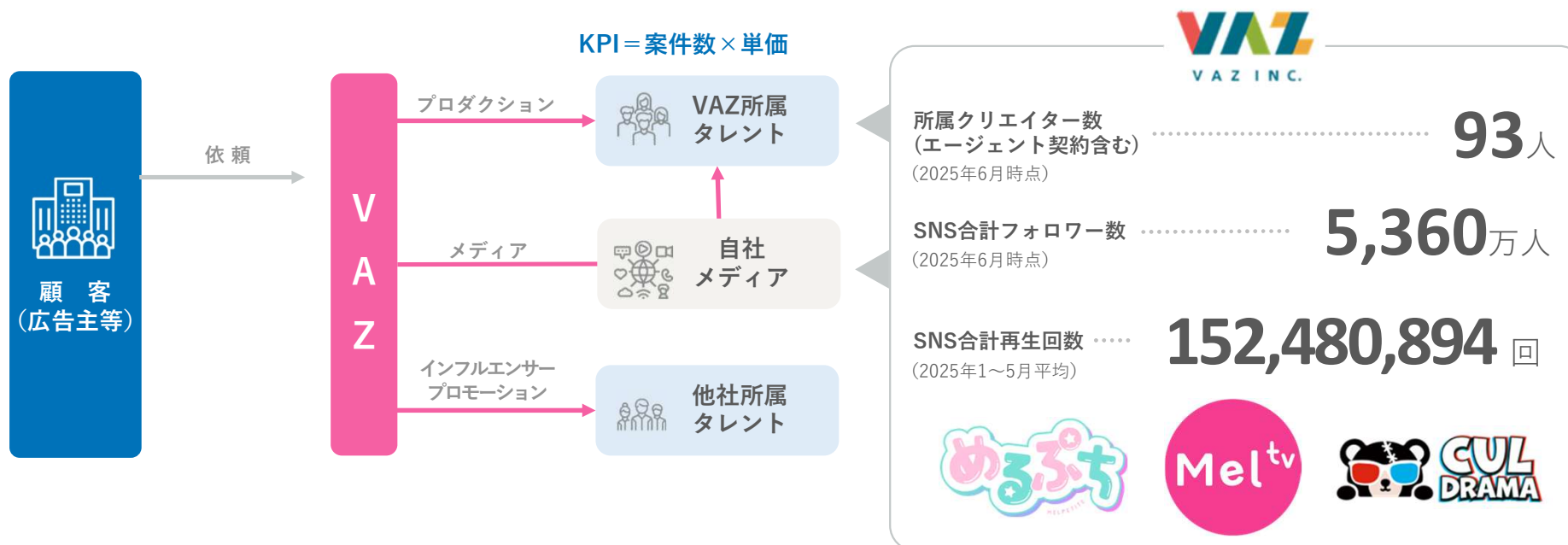


新規案件の大部分が既存顧客からの紹介や直接のお問合せ

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

- **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



● データ収集

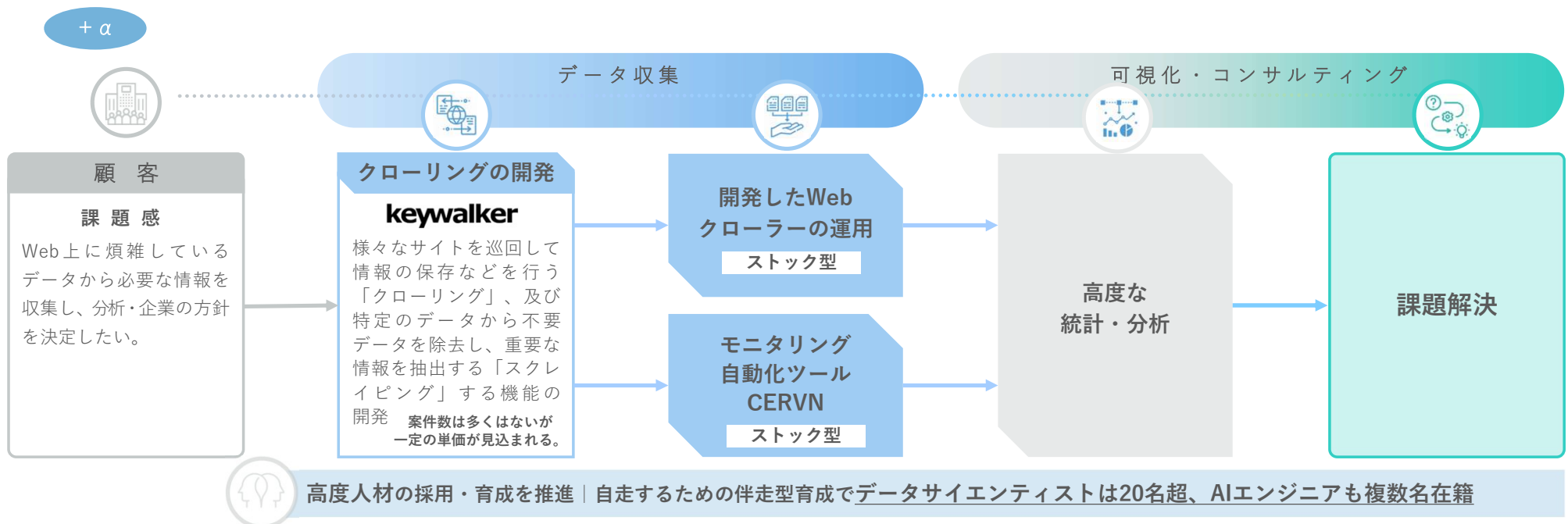
△開発：Webクロール開発（Shtock Data） Point：案件数は多くないものの、単価が高く運用事業に繋がるサービス

△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

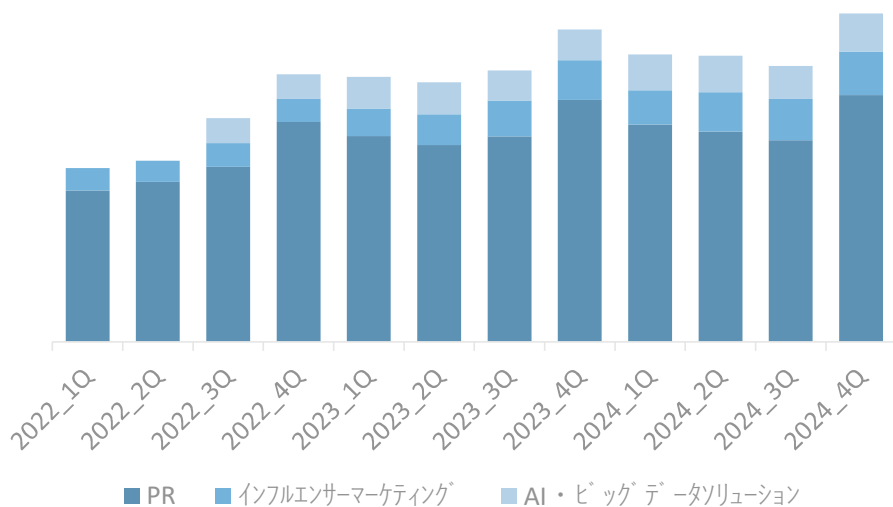
△分析：Tableauと高度な情報デザインとデータ統計・分析の知見を活かしたデータビジュアライゼーションを提供

△人材開発：データサイエンティストの入社と教育



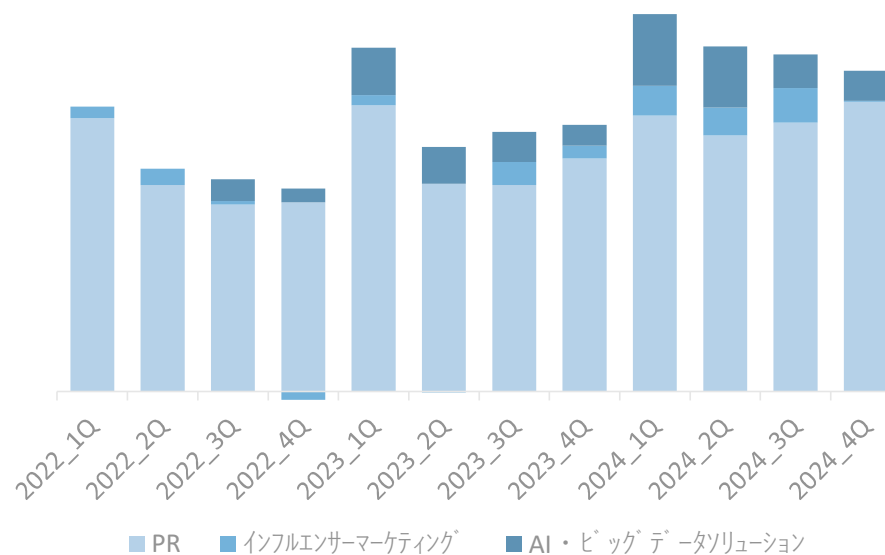
■ 売上高

- 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タイナー事業が減少する一方、3Qから復調傾向



■ 利益

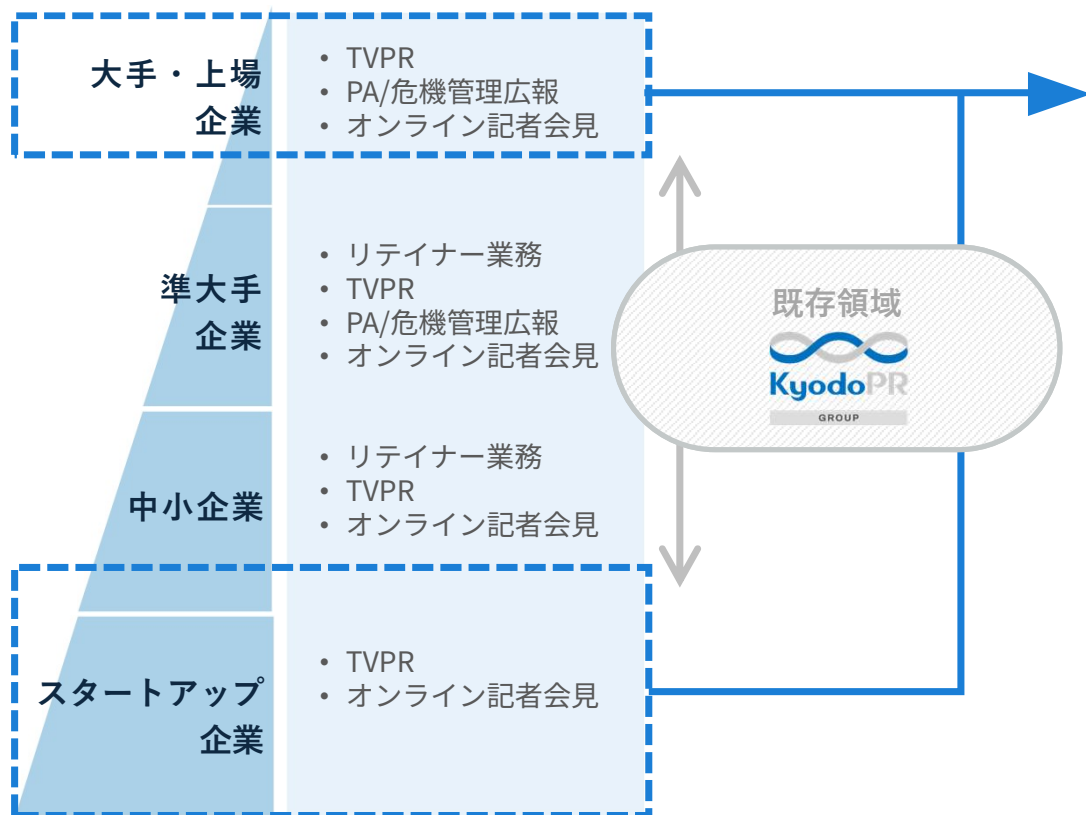
- 利益額も売上高同様に、1Qと4Qに増加する傾向
特に1QのPRセグメントの伸長が顕著



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



潜在顧客の発掘ソリューション

品 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)

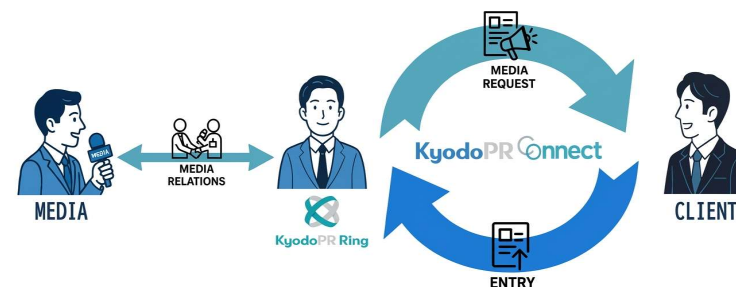
株式会社 共同PR Ring 設立

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



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