KyodoPR

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8月２９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）

本日の結論

KyodoPR

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)

KyodoPR

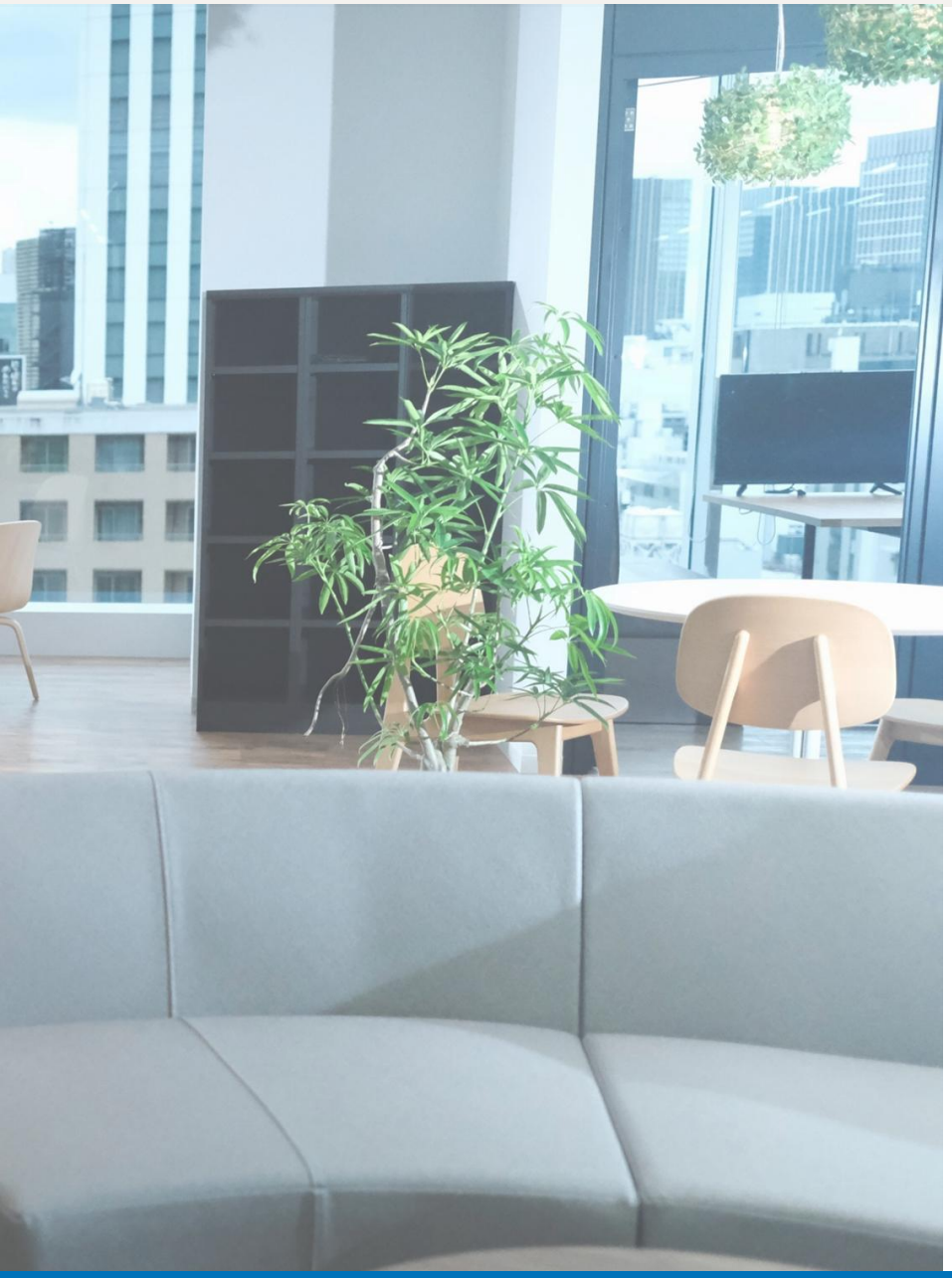
Vision

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）（2026年６月現在）
事業内容	ロ　PR事業 ロ　インフルエンサーマーケティング事業 ロ　AI・ビッグデータソリューション事業
従業員数	395名（連結）（2026年６月末現在）

創業者の想い

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 」

数字で見る共同ピーアールグループ

KyodoPR

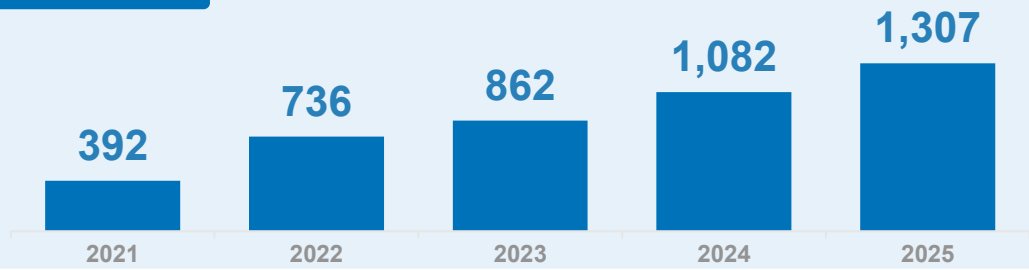
創業年数

62年

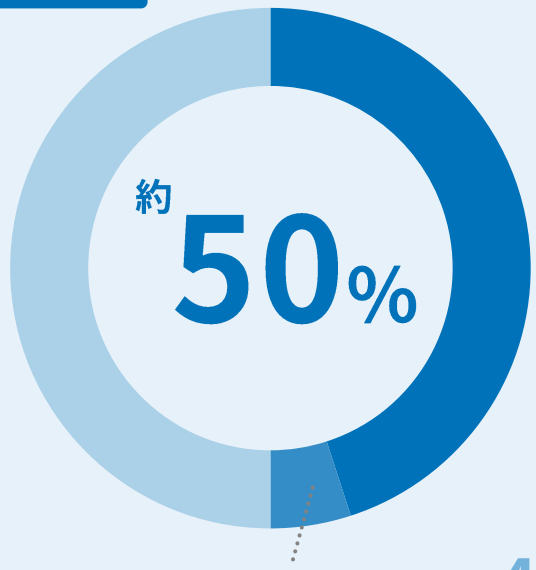
売上高

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

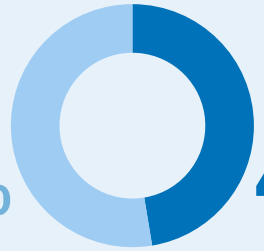
10,000社+

従業員数

400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

３つの事業領域　総合PRから周辺領域へ

KyodoPR

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
マーケティング事業

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

PRとは



動画のページです



東京クリエイティブサロン2026

2026年3月、東京発／日本最大級の「ファッション」と「クリエイティブ」の祭典東京クリエイティブサロンが東京を代表する9エリア（赤坂、銀座、渋谷、新宿、日本橋、羽田、原宿、丸の内、六本木）を中心に開催されました。
これまでのイメージを刷新し、「ファッション都市東京」イメージを国内外に訴求し、多数の媒体で掲載されました。



在日米国大使館 米国建国250周年関連 日米友好発信プロジェクト支援

米国のパブリックアフェアーズ（PA）ファームであるAgendaと連携し、在日米国大使館が実施する米国建国250周年関連の広報活動を支援。
日米両国の関係者が参加する国際プロジェクトやイベント、SNSで活用されるデジタルコンテンツ制作のプロジェクトマネジメントを担当し、日米友好の発信に貢献しました。



「頑張る人を応援する」199の音楽がスカイマークの翼に

“頑張る人”を応援するスカイマーク公式ファイトソングを募集。
先行事例のない中、199曲の応募、5千人以上のリスナー審査参加数があり、投票総数は延べ9千票超でした。
一過性の企画でなく、アセット化することで次なるフェーズへとつなぐことができました。





「プラダを着た悪魔２」「地獄に堕ちるわよ」「機動戦士ガンダム 閃光のハサウェイ キルケーの魔女」話題作の宣伝業務を続々担当

映画『機動戦士ガンダム 閃光のハサウェイ キルケーの魔女』のパブリシティ業務では、コアファン層に向けての表紙展開や、多角的なオンラインパブリシティ露出を数多く展開。大ヒットに貢献しました。
映画『それいけ！アンパンマン パンタンと約束の星』では圧倒的アイコンパワーを生かした宣伝展開を実施し、大ヒットを記録。大人のアンパンマンファンに向けて実施した＜アンパンマンナイト＞も大好評！
「プラダを着た悪魔２」では主要キャストの華々しい来日キャンペーンを含め、大きな露出を次々と獲得しメガヒットに大きく貢献。
「地獄に堕ちるわよ」では爆発的な露出密度を叩き出し、社会現象化へと昇華させることに成功しました。





KyodoPR

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

オプショナル＆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

KyodoPR

広告・マーケティング市場

7兆円

PR効果＝マーケティングPR

広告市場のデジタル領域への参入

PR市場

1400億円

（2022年度）

旧PR市場

1100億円（2020年度）

7兆円の広告市場へ参入

PRの可能性が広がる強大なマーケット

PR効果＝マーケティングPRという認識が普及

デジタルの力で広告市場へ参入

DX推進化によりPRと広告の業際化が進み
垣根がなくなりつつある

効果的なソリューション提供

VAZの事業のご紹介



動画のページです



VAZ×ツインプラネットによる11人組アイドル「α+（アルファプラス）」がついにデビュー 早くも次のステージへの挑戦へ！

デビュー曲「青春のエフェクト」楽曲公開時公式動画が180万回再生53,000いいねを獲得した「α+（アルファプラス）」（略称：あるぷす）が6月20日にデビューからわずか4か月でZepp Shinjukuにて初のファンミーティング『Who is the Leader？』を開催。
さらに、初ワンマンツアー『α+ First Tour 2026「まだ見ぬ私たちへ」』を東名阪で開催決定！





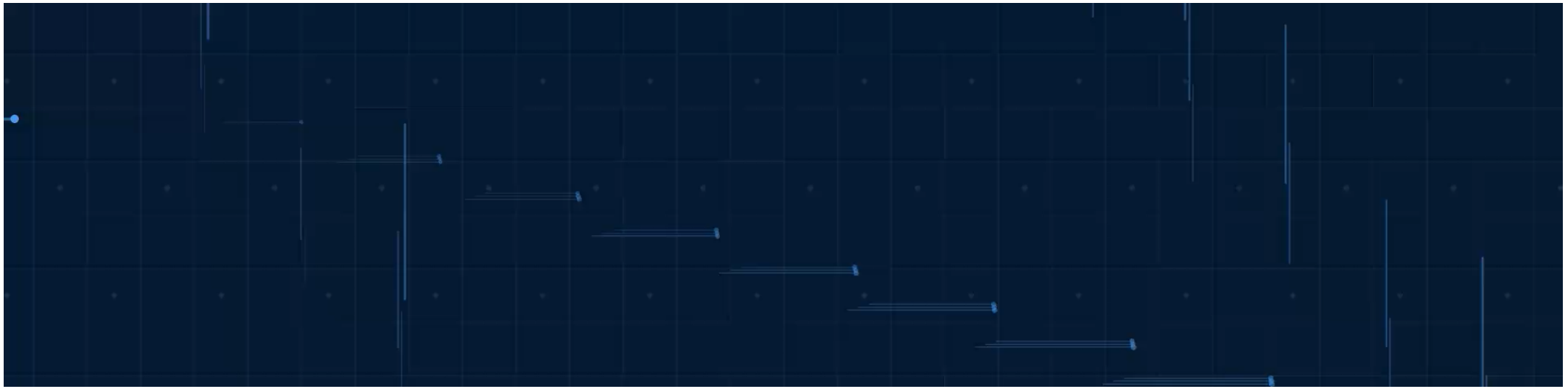
めるぷち所属メンバー ABEMAの人気恋愛リアリティーショー「今日、好きになりました。」へ続々出演！

女子小中高生に大人気のYouTubeメディア「めるぷち」メンバーが、ABEMAの運命の恋を見つける、恋と青春の修学旅行をテーマとした恋愛リアリティーショー「今日、好きになりました。」へ続々出演

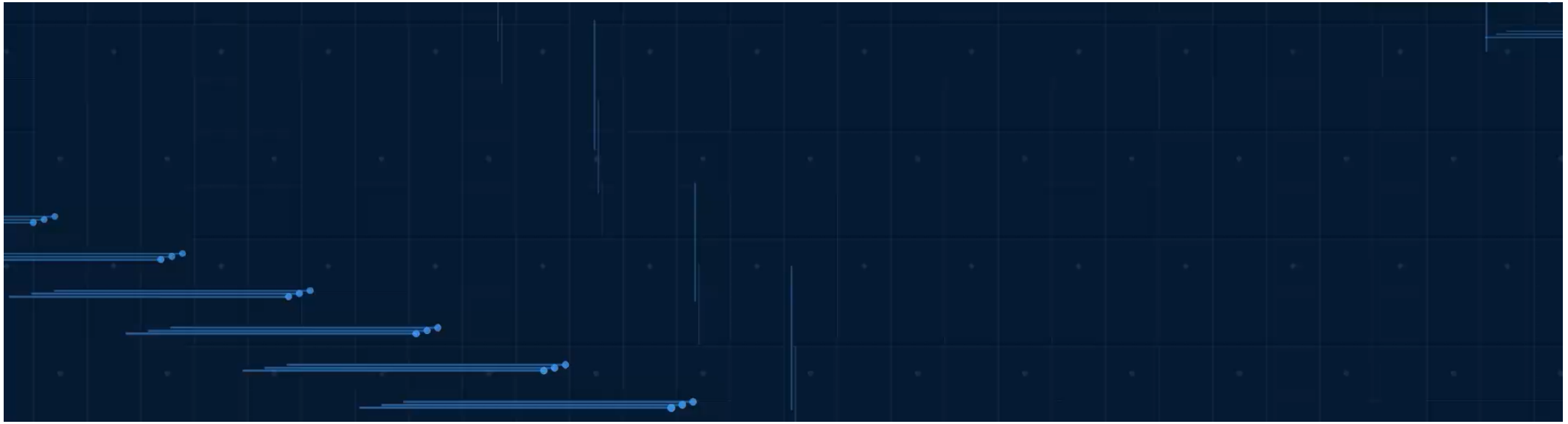


キーウォーカーって？

KyodoPR



動画のページです



AISaaS型Webスクレイピングサービスの自社開発プロダクト「ShtockData」の伸長

株式会社未来トレンド研究機構が実施した市場調査《No.1検証調査》において、「ShtockData」が直近1年の新規導入社数・年間売上金額の両部門で業界No.1に認定されました。
さらに、SaaS比較サイト『BOXIL』の「2025年下半期資料請求数ランキング」でも、市場・競合調査サービスカテゴリで総合1位を受賞。非エンジニアでも扱える「ShtockData」と、大量・複雑データに対応する「ShtockData Pro」の2ラインで、顧客の目的に応じた最適な提案を行い、収益拡大を図っています。



データ基盤構築支援・AI開発内製化支援の拡大

株式会社キーウォーカーは、Tableau導入支援での実績や受賞歴を有し、近年はデータ戦略立案、AI開発内製化支援、データ基盤構築までサービスを拡大しています。加えて、Tableauの国際コミュニティで5名が「DataFam Rising Stars 2026」に選出されるなど、高い専門性も国際的に評価されています。
さらに、Dataikuパートナーとして、導入から活用・内製化支援まで一貫して提供し、その貢献が認められて「Excellence in Service Award」を受賞しました。

Dataiku × keywalker



KyodoPR

売上100億円・営業利益16億円への展望

「マーケティング市場を捉えAIと個の力で成長する」

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

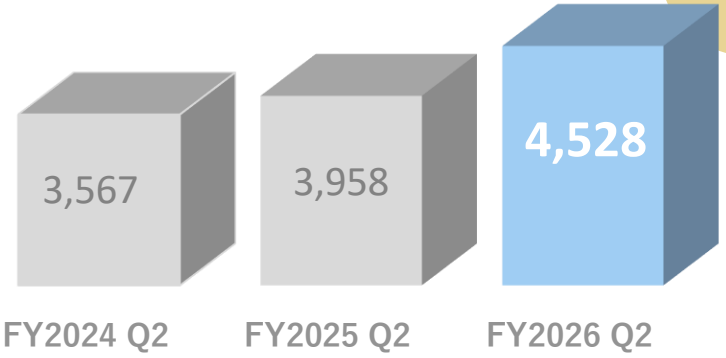
2026年12月期 第２四半期　連結決算ハイライト

KyodoPR

■売上高

対前年比 **+570** 百万円

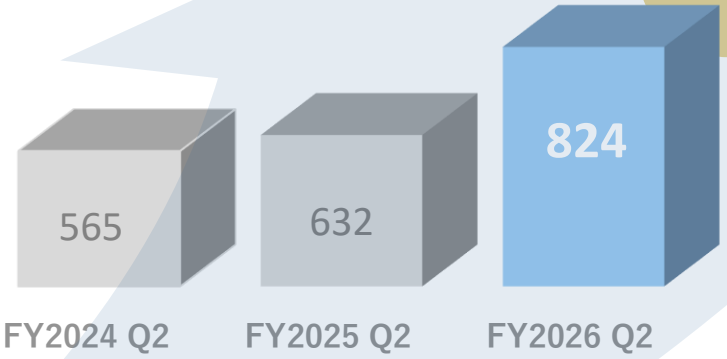
14.4% up



■営業利益

対前年比 **+192** 百万円

30.4% up



上半期過去最高売上・利益

■経常利益

対前年比 **+201** 百万円

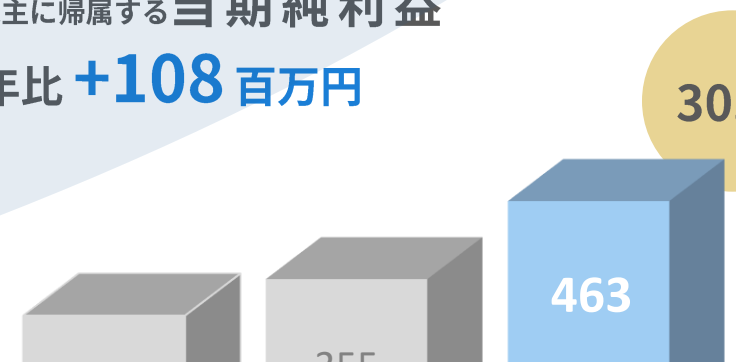
32.2% up



■親会社株主に帰属する当期純利益

対前年比 **+108** 百万円

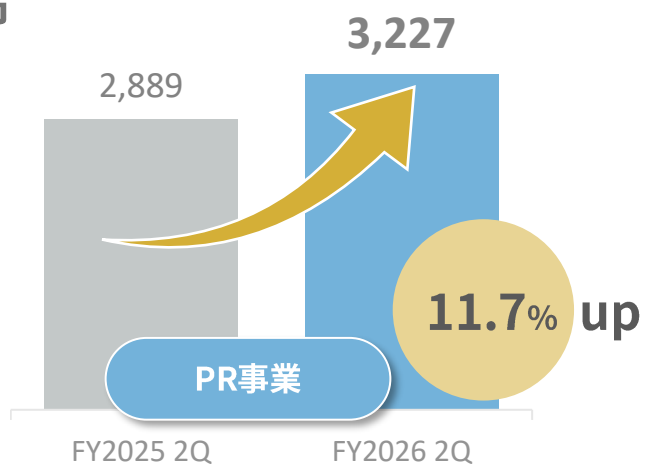
30.5% up

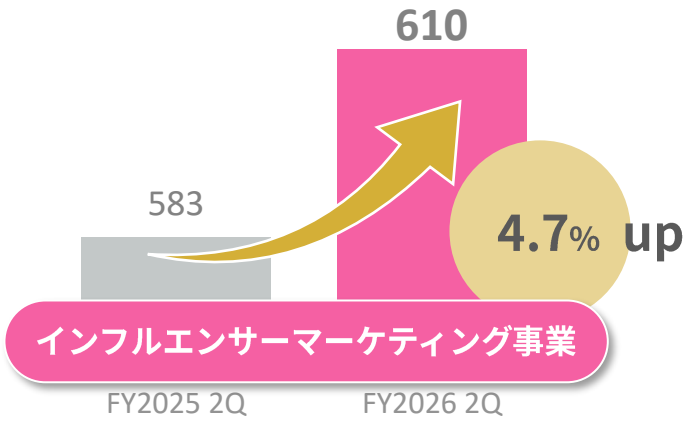


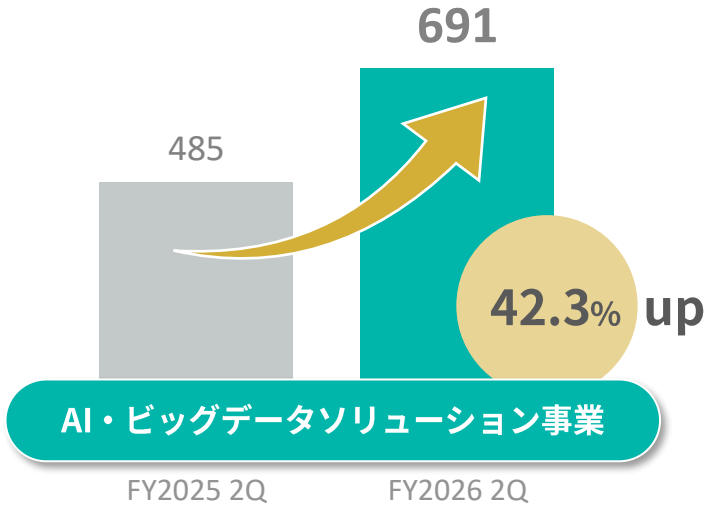
2026年12月期 第２四半期　セグメント状況

KyodoPR

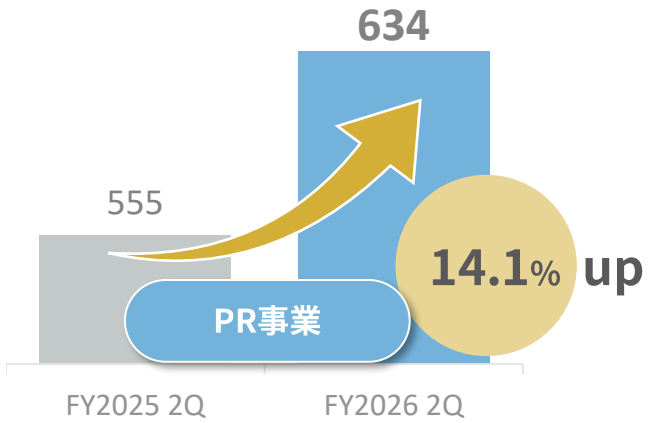
■売上高

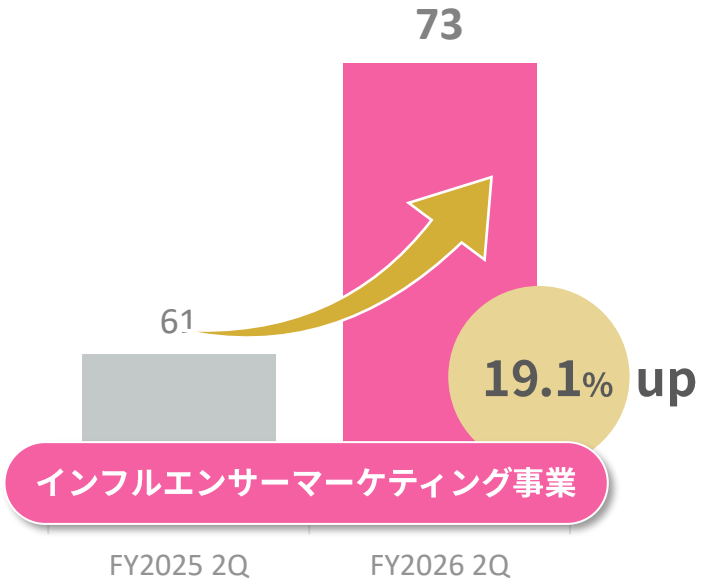


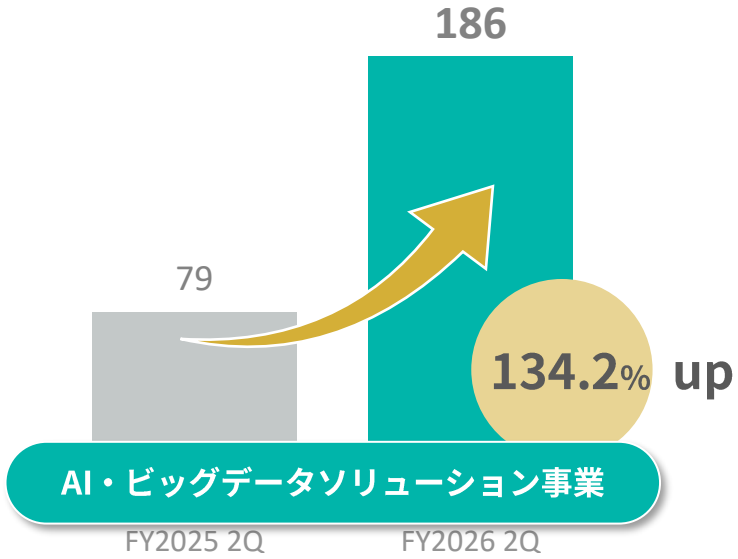




■セグメント利益







中期経営計画 最終年度 進捗状況

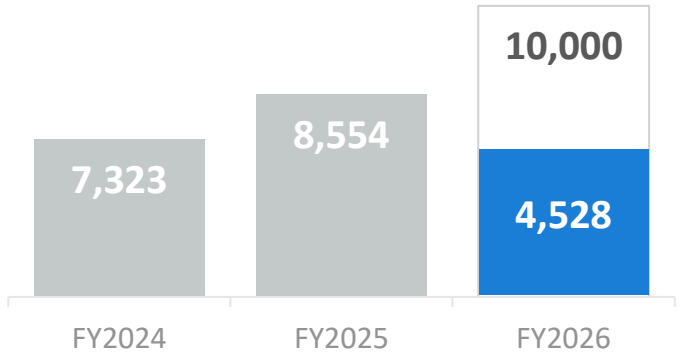
KyodoPR

単位：百万円

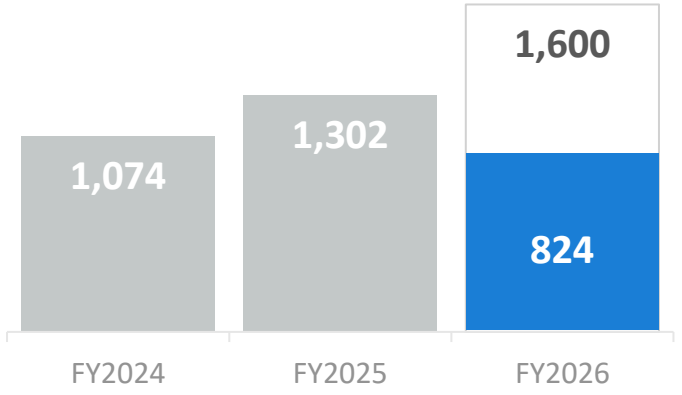
■連結	FY2024 実績	FY2025 実績	FY2026 計画値	FY2026 2Q 実績	計画に対する進捗率
売上高	7,323	8,554	10,000	**4,528**	45.3%
営業利益	1,074	1,302	1,600	**824**	51.5%
営業利益率	14.7%	15.2%	16.0%	**18.2%**	-
親会社株主に帰属する当期純利益	526	863	900	**463**	51.4%
一株当たり配当額※	6	7	8	（予定額）**8**	-

※　2026年7月1日付で普通株式１株につき２株の割合で株式分割を行っております。
　　このため、記載の一株当たり配当額については、当該株式分割の影響を考慮した金額を記載しております。

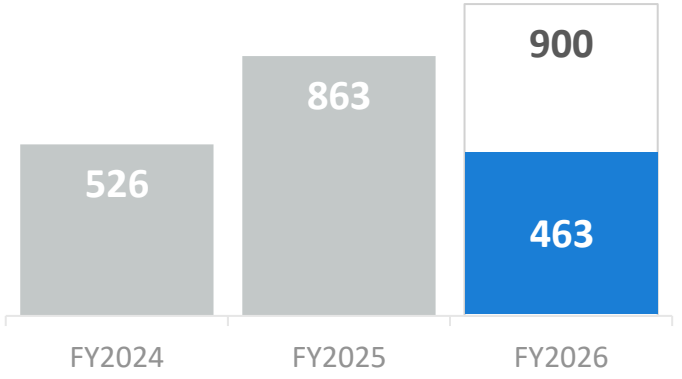
売上高



営業利益



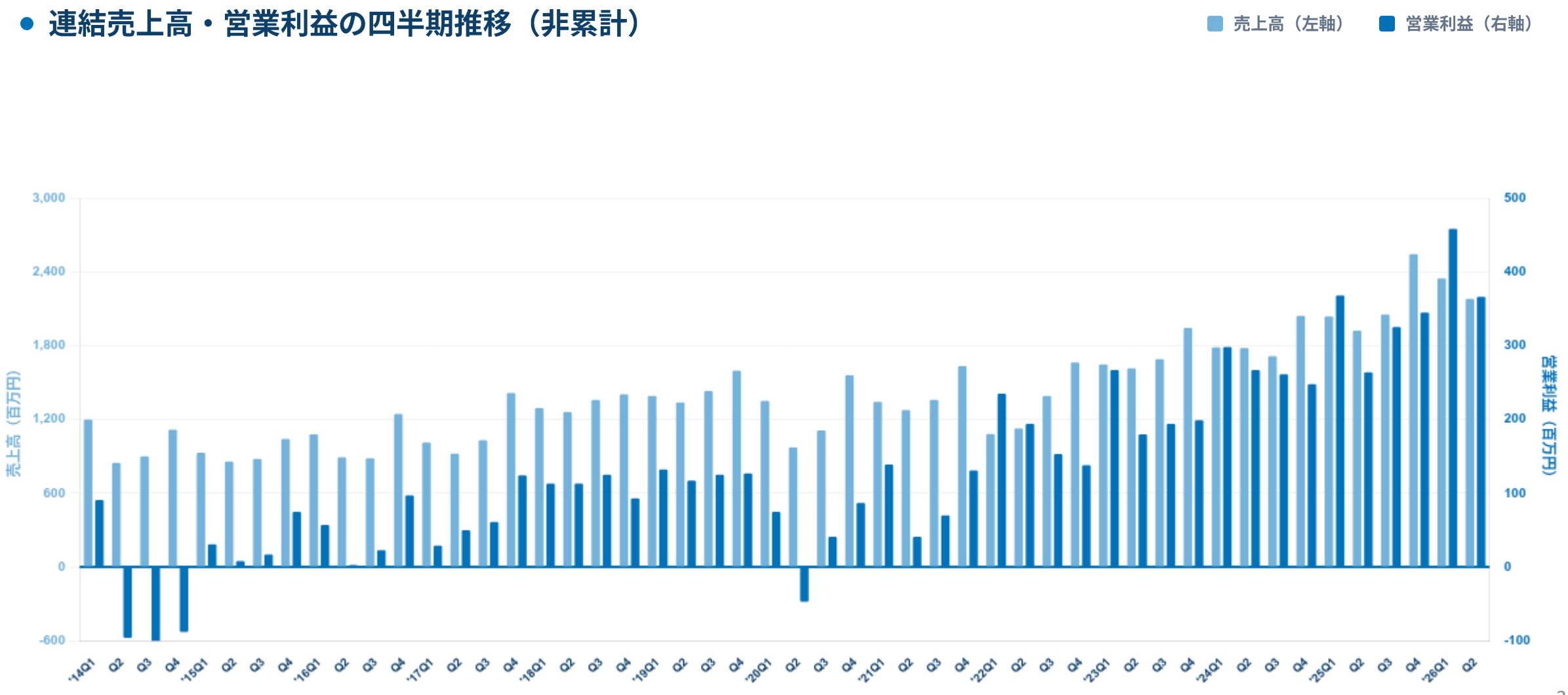
親会社株主に帰属する当期純利益



13年間の業績推移（四半期別）2014年1Q～2026年2Q 連結売上高・営業利益の成長軌跡

KyodoPR

● 連結売上高・営業利益の四半期推移（非累計）



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

7月において上限分取得終了

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**

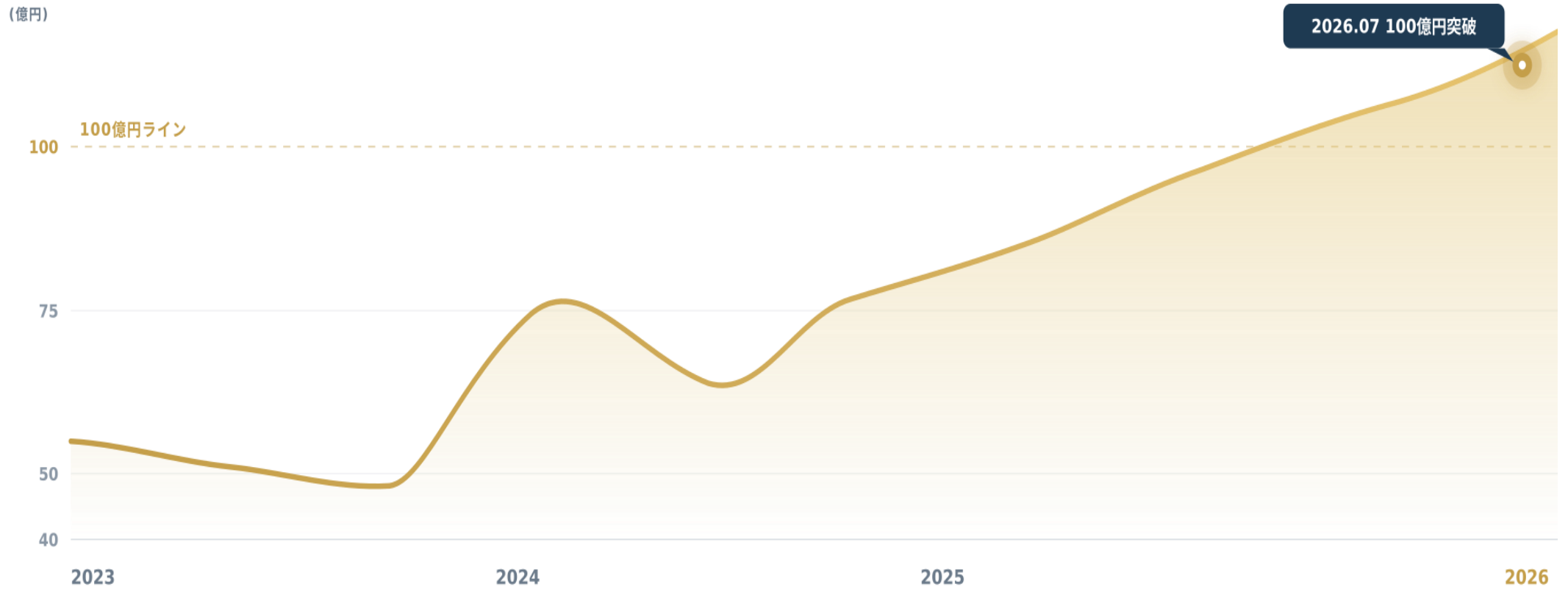
期待効果
株主満足度向上・長期保有の促進

共同PRのブランド価値と市場評価

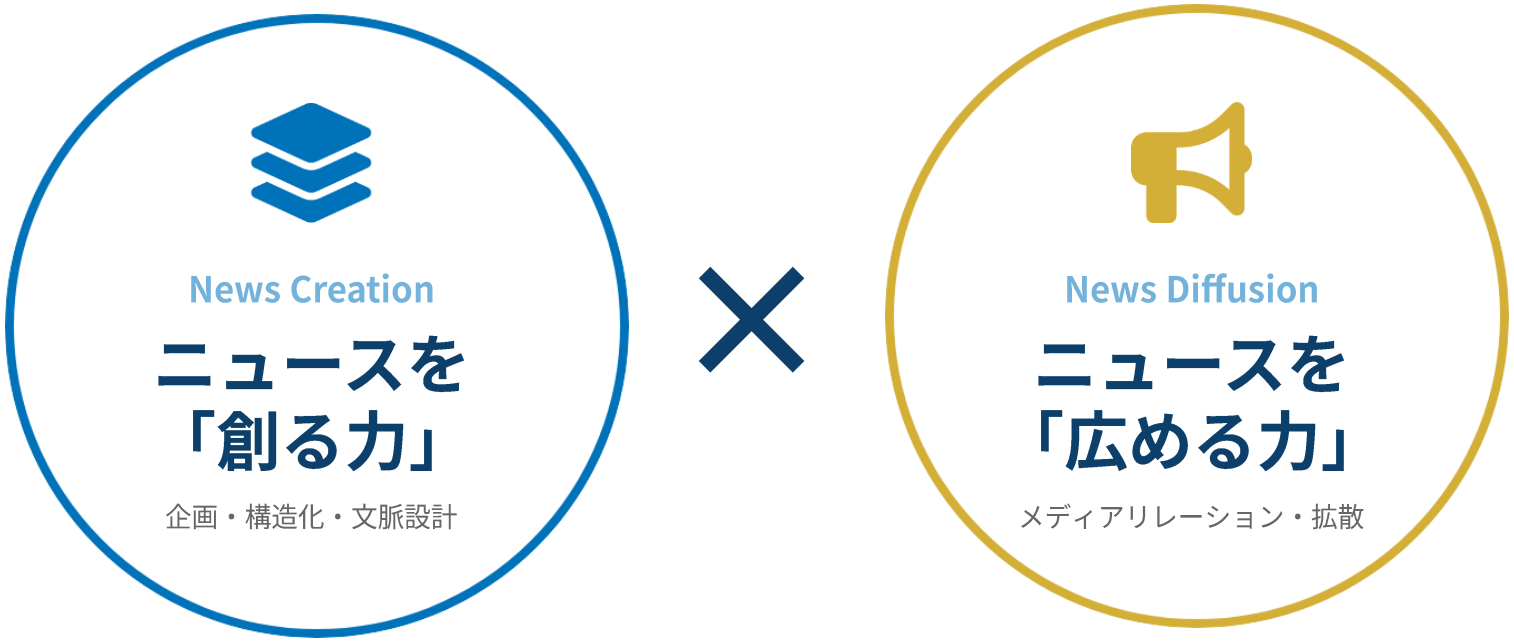
時価総額推移（2023-2026）

※2026年7月末時点

112億円
2026年7月末時点



New’S Design Companyの加速



New’S Design Company

New’S Design Companyの成長

NEW’S DESIGN STUDIO

- 特別顧問　古賀名誉会長

AI

広報・PRプラットフォーム
SAKAE KyodoPR Since1964
- 2万人超の記者・メディアDB
- 掲載率などの独自データ
- AI論調分析
- AIリリース作成・選定・配信

マルチエージェント基盤群
NEW Prism
- 戦略エージェント
- 分析エージェント
- 制作エージェント
- リレーションエージェント

PRアナリティクス・ダッシュボード
NEW PR-Link KyodoPR since 1964

NEW AIO/LLMO

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

NEW KyodoPR Ring
広報支援ツール
KyodoPR Connect

管理栄養士によるPR会社
TCI TOTAL COMMUNICATIONS INC.

Webクローリング
ShtockData

動画

NEW VAZ INC.

CyberBuzz

ULM ULM Co.,Ltd.

危機管理・PA

欧州ロビー会社 提携
NEW my friday STRATEGIC ADVISORY

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

Webモニタリング自動化
CERVN

× フルAIシフト宣言

KyodoPR

AI × New'S Design Company

AIドリブン・カンパニー
フルAIシフト宣言

01	02	03
AI活用力	生産性向上	新規開発

AIと共に成長する会社

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＞

人材育成・スキル向上

- NEW **AICセンター　×　AIチューター制度**
- 全社員AIレベルの高度化

業務効率化・時間の創出

- NEW **オリジナルAIツール「SAKAE」や**
- **各種AIツールを活用した業務効率化による提案力の高度化**

企画提案の高度化

- AIも活用した提案
- NEW **二層AgentOSの運用**

新規事業・プロダクトの開発

- NEW ショート動画
- AI企業M&Aおよび事業提携
- NEW **AI人材育成プログラムの外販商材化**
- NEW **LLMO/AISEOのサービスローンチ**

KyodoPR

AIで勝つ会社へ

＜全社的なレベル向上＞

Level 7	AI活用教育と自動化を組織展開することで、組織全体の生産性と競争力を底上げできる
Level 6	複数AIを連携した自動化ワークフローを構築することで、チームの繰り返し業務を排除できる
Level 5	マルチモーダルAIと構造化プロンプトを駆使しつつ、自動化により業務効率化を大幅に高められる
Level 4	クライアント向け提案・資料作成にAIを活用することで、アウトプット品質とスピードを上げられる
Level 3	AIで業務プロセスを効率化し成果を数値で示すことで、生産性向上を証明できる
Level 2	AIを日常的な情報収集・調べものに活用することで、リサーチ時間を短縮できる
Level 1	汎用AIでメール・要約・リサーチを試し始めることで、AI活用の第一歩を踏み出せる

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

＜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



KyodoPR

AIで勝つ会社へ

＜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

160人（全社80%）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

全社的なレベル向上

第2四半期終了時点

レベル5以上　42.5%

Level 7	AI活用教育と自動化を組織展開することで、組織全体の生産性と競争力を底上げできる
Level 6	複数AIを連携した自動化ワークフローを構築することで、アウトプット品質とスピードを上げられる
Level 5	**マルチモーダルAIと構造化プロンプトを駆使しつつ、自動化により業務効率を大幅に高められる**
Level 4	クライアント向け提案・資料作成にAIを活用することで、アウトプット品質とスピードを上げられる

フルAIシフトへの加速

AICセンターに加えAIチューターを設置
社員の約10%が全社を牽引

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

パーヘッド対前年110%成長

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

クライアントリレーションの強化
新たなサービスで付加価値

ショート動画サービスの強化
ニュースデリバリーの多様化

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
インフルエンサーの価値向上

体制の強化
有識者などの招聘や新拠点の設置により、営業体制を強化

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

フルAIシフトの更なる全体戦略

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

企画・上流業務の企画提案　×　AI
“二層構造のAgentOS”による“AIオーケストレーション”

1 DATA LAYER ｜ 第一層 データ層

SAKAE

自社開発 広報・PRプラットフォーム

蓄積する「メディアの実際の行動データ」

記者DB　掲載記事データ　開封率/掲載率

AIリリース作成・AI論調分析・配信先最適選定などのAI機能を搭載

CIRCULATE

2 EXECUTION LAYER ｜ 第二層 実行層

Prism（KPR-Prism）

PR支援マルチエージェント基盤

上流業務を担う専門エージェント群

戦略設計　データ分析　コンテンツ制作　メディアリレーション

SAKAEのデータを動的に参照し
PR戦略立案・提案書作成を実行

POINT

循環構造 ＝ AgentOSの中核

Prismが生む企画・提案・分析のナレッジはSAKAEに還流蓄積され
SAKAEのデータが厚くなるほど**Prismの判断制度が向上**する

成否を決めるのはエージェントの数ではなく、参照するデータの深さと運用し続ける構造

フルAIシフトの更なる全体戦略

SAKAE × Prismが拓く、AIオーケストレーションの実装



フルAIシフトの更なる全体戦略

「二層AgentOS」の運用実績を公開

データ基盤 **SAKAE** × エージェント基盤 **Prism**

01 宣言ではなく「運用実績」の報告

2025年に業界初の**フルAIシフト宣言**。

本発表はその後**1年間の実運用**を経た結果報告である。

MILESTONE

1年の連続稼働を経て、PR業務の上流工程を

エージェント主導で運営する体制が定常化した。

02 二層構造－AgentOSの中核

LAYER 1 ／ データ基盤

SAKAE — 自社開発PRプラットフォーム

約2万人の記者DB／30億件超の掲載記事データ

LAYER 2 ／ エージェント基盤

Prism — マルチエージェント基盤

戦略設計／データ分析／コンテンツ制作

／メディアリレーションの専門エージェント群

03 約100体のエージェント × 競争選抜

約100体のエージェントを対象に**四半期選抜決定戦**を実施。

評価軸は **提案採用率** ／ **工数削減効果** ／ **還流ナレッジ件数**。

SELECTION CYCLE

下位は**統廃合・再設計**、優秀設計は**継承**

— 配属で終わらせない**新陳代謝する組織**。

04 独立監査エージェント「Guardian」

Prismの全出力を通過チェック

— 基準未達は**差し戻し**。**5項目監査**を実施。

①	②	③	④	⑤
ブランド基準準拠	事実確認	炎上リスク	法務リスク	個人情報保護

KyodoPR

AI時代のクライアントリレーション

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

リテイナー契約　最大化の為のPR-Linkがローンチ

SAKAE
KyodoPR Since1964

PR活動を一気通貫でつなぐ

PR-Link
KyodoPR since 1964

データでPR活動を継続的に最適化

REAL-TIME PR CYCLE

1 CREATE
つくる
AIによるリリース
作成・改善

2 DELIVER
届ける
最適な記者を
AIで選定・配信

3 MEASURE
反応を捉える
記者・生活者の
反応を可視化

4 OPTIMIZE
次に活かす
データをもとに
PR戦略を改善

CLIENT 広報担当者 × PR CONSULTANT 共同ピーアール

同じ画面・同じ数字

リアルタイムに分析・判断・改善

SAKAE DATA HUB × AI

30億件超
全メディア掲載記事データ

約2万件
メディア・記者データ

AI時代のクライアントリレーション

MEDIA RELATION

SAKAE
KyodoPR Since1964
広報・PR
オペレーションツール

DATA ASSETS
2万人超の記者・メディア関係者DB
掲載率などの独自データ

AI FUNCTIONS
AI論調分析／
AIリリース作成・選定・配信／他

一部を開放

CLIENT RELATION

PR-Link
KyodoPR since 1964
クライアント専用
アナリティクス画面

主な機能
クリッピング / Web配信サマリー / プロモーション
HPアナリティクス / AIトレンドニュース

目的 リテイナー契約の最大化

経営課題 ①
新規リテイナー獲得の加速

経営課題 ②
LTV最大化 （解約率の最小化）

解決策 PR-Link × PR効果と向き合う組織

成果

リテイナー新規獲得

リテンション効果

PR成果向上 → 顧客満足向上 → 解約率↓ → 新規獲得↑
→ リテイナー件数最大化 → ストック売上拡大 → 企業価値向上



コーポレート広報支援のための「広報専門AIOサービス」提供開始

AI新サービス：記者にもAIにも「見つかる・引用される」企業へ



コーポレート広報支援のための「広報専門AIOサービス」提供開始

AI新サービス：記者にもAIにも「見つかる・引用される」企業へ



130%成長への組織的アプローチ

事業推進体制の強化

4月1日就任

コーポレート経営企画強化（攻めを守る）

130%成長の設計図を描き、実行までやり切るために、上席執行役員CSOとして社長室長とコーポレート本部副本部長を兼務。戦略立案から営業企画、人事施策、財務経理までを一気通貫で管掌する。会計・M&Aの知見と取締役経験を活かし、資本・人・数字の三位一体で経営を駆動し、攻めを支える基盤をつくる。



上席執行役員 CSO

早川 晋

コンサルティング・会計監査の経験を有し、財務・会計およびM&Aに精通。シーエー・モバイル（サイバーエージェントグループ）、ゼネラルリンク、東京通信（現東京通信グループ）では、営業、コンテンツ、コーポレート、投資などを管掌する取締役を歴任し、経営実績を重ねた。東京通信では、メタバース、デジタルサイネージ、エンタメテックなどの新規事業も牽引。2026年6月24日、株式会社VAZ取締役CFOに就任。

7月1日就任

戦略プランニング強化（大きく勝ち切る）

プランニング機能の強化による提案力向上と収益基盤の拡大のために、丸山は執行役員として当社のPRアカウント本部長とプランニング室を管掌。プランニング体制を刷新し、提案力の向上と、さらなる収益基盤の拡大を図る。



執行役員

丸山 祐司

外資系広告代理店でのマーケティングやエンターテインメント企業での事業経営を経て、2012年にフライシュマン・ヒラード・ジャパン（ブルーカレント・ジャパン）へ入社し、PRキャリアを開始。ヴァイス・プレジデントとしてグローバル消費財メーカーや製薬会社、エンターテインメント企業など国内外の大手クライアントを担当。その後、国内PR会社でも経験を重ね、PR歴13年以上にわたり、社会潮流とクライアントの強みを結ぶ戦略的コミュニケーションで事業成長を支援。

インフルエンサー事業の価値創造　IPの強化

1 新アイドルグループ　α＋（アルファプラス）



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。

Zepp Shinjukuでファンミーティング開催。
さらに10月・11月に初ワンマンライブツアー「まだ見ぬ私たちへ」開催予定。

2 インフルエンサーの更なる価値向上



女子小中高生に大人気のYouTubeメディア「めるぷち」が送るオーディション番組『めるぷち選抜決定戦2026』を、「ABEMA（アベマ）」にて、2026年8月6日（木）夜8時より配信（全8回）

3 VAZ　×　コスメ　　コスメヲタちゃんねる　サラ



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。

ファンコミュニティの拡大化を。

4 めるぷち「山本 雪菜」　GTOへの出演



めるぷち所属の「山本 雪菜」がカンテレ・フジテレビ系全国ネット放送の月曜10時ドラマ『GTO』へ出演。

応募総数400名超えオーディションを勝ち抜いた生徒の一人として作品を盛り上げます。

100年のコミュニケーションで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

GROUP VISION

**PR × AIで
業界スタンダード
を創る**

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

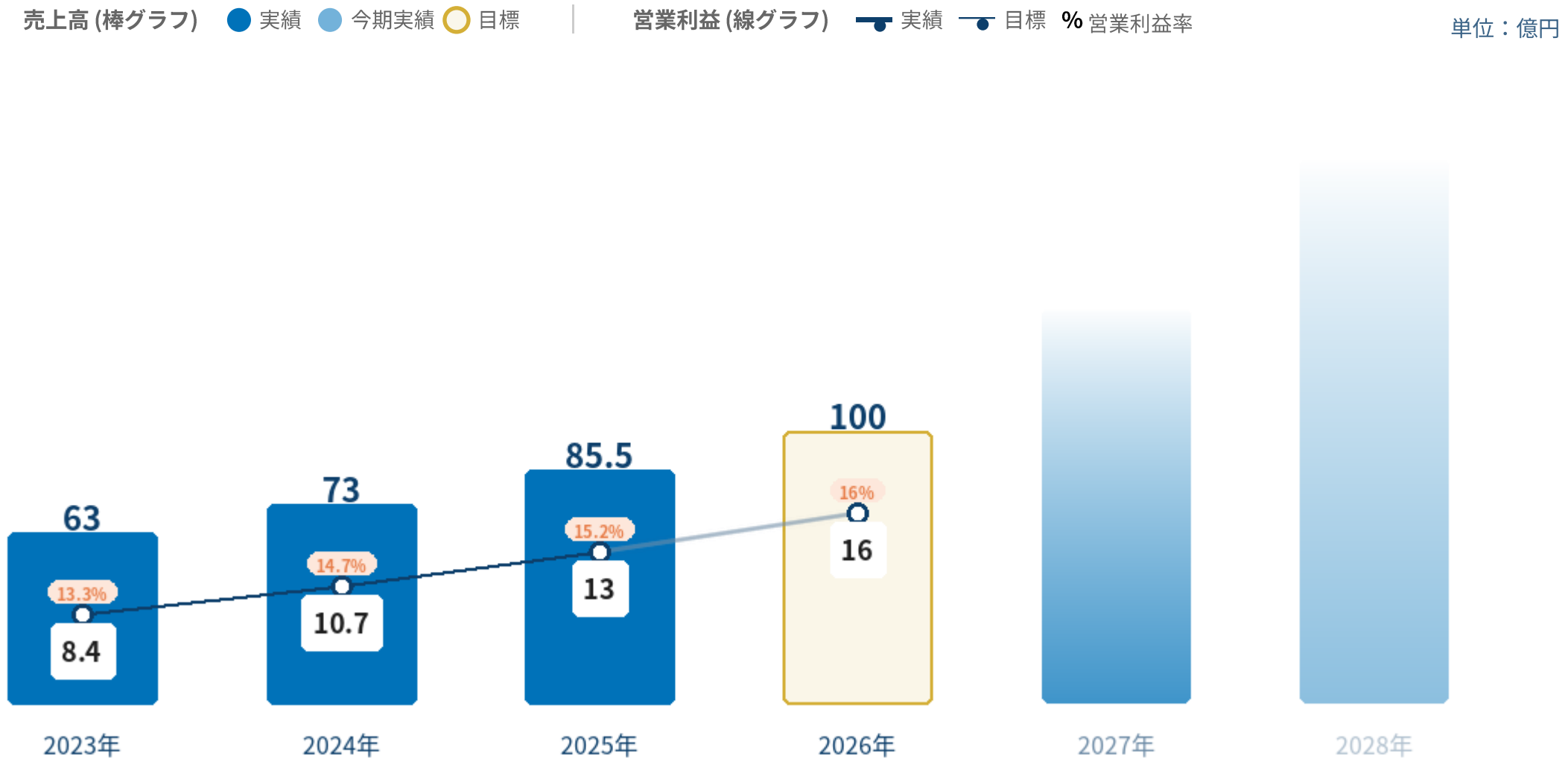
04 アジア・グローバル展開

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

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
単位：億円
63
73
85.5
100
13.3%
14.7%
15.2%
16%
8.4
10.7
13
16
2023年
2024年
2025年
2026年
2027年
2028年

Appendix

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

生成AIモデル・タレント

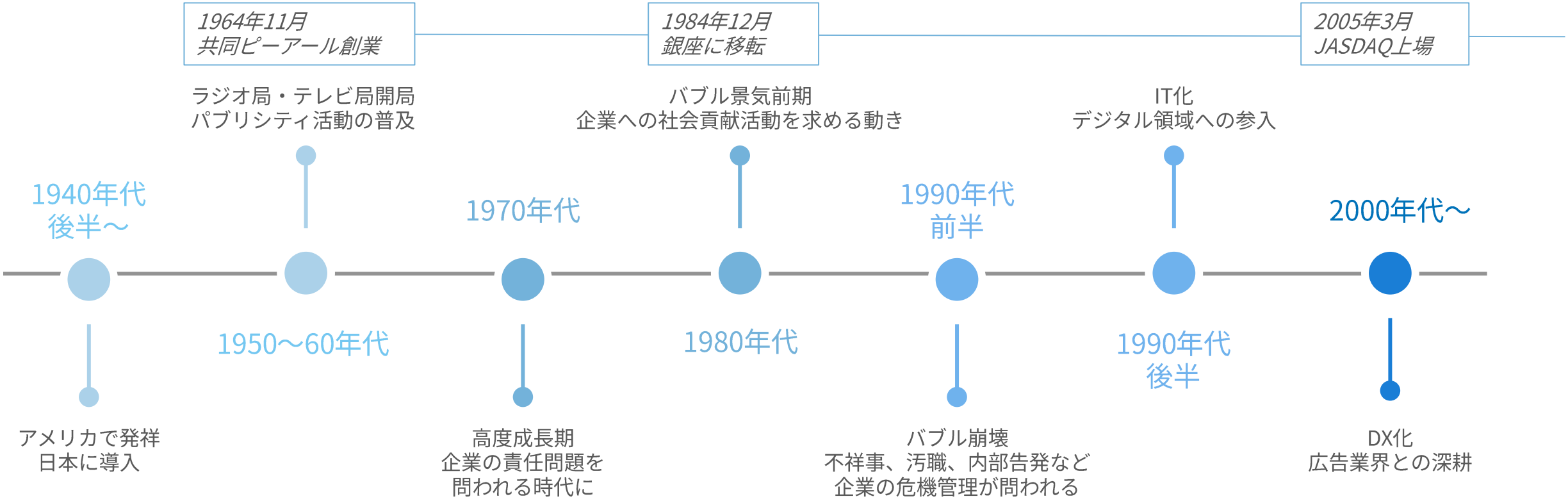
米大手ロビー活動支援

サステナビリティ活動支援
MS&ADインターリスク総研

縦型ショート動画事業を強化

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。

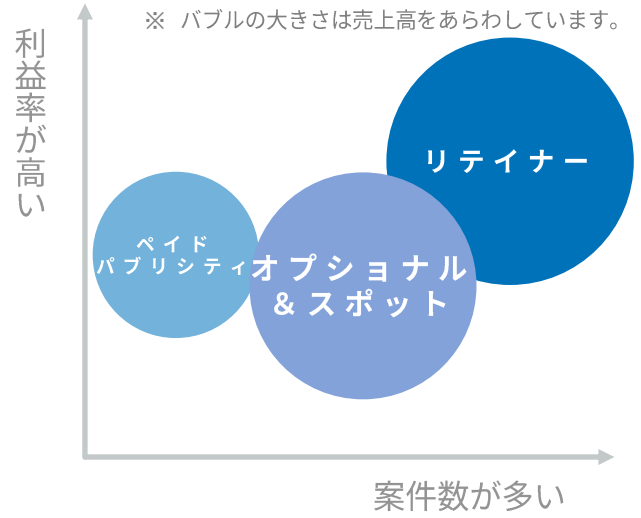


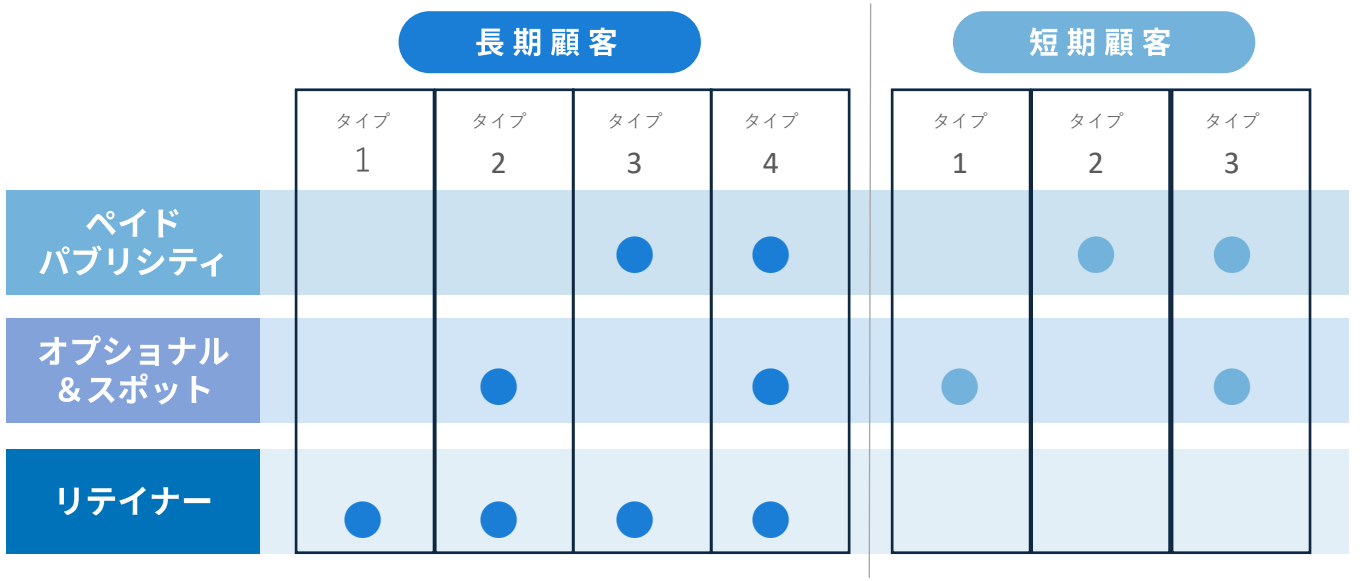
各セグメントの事業内容

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。





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

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

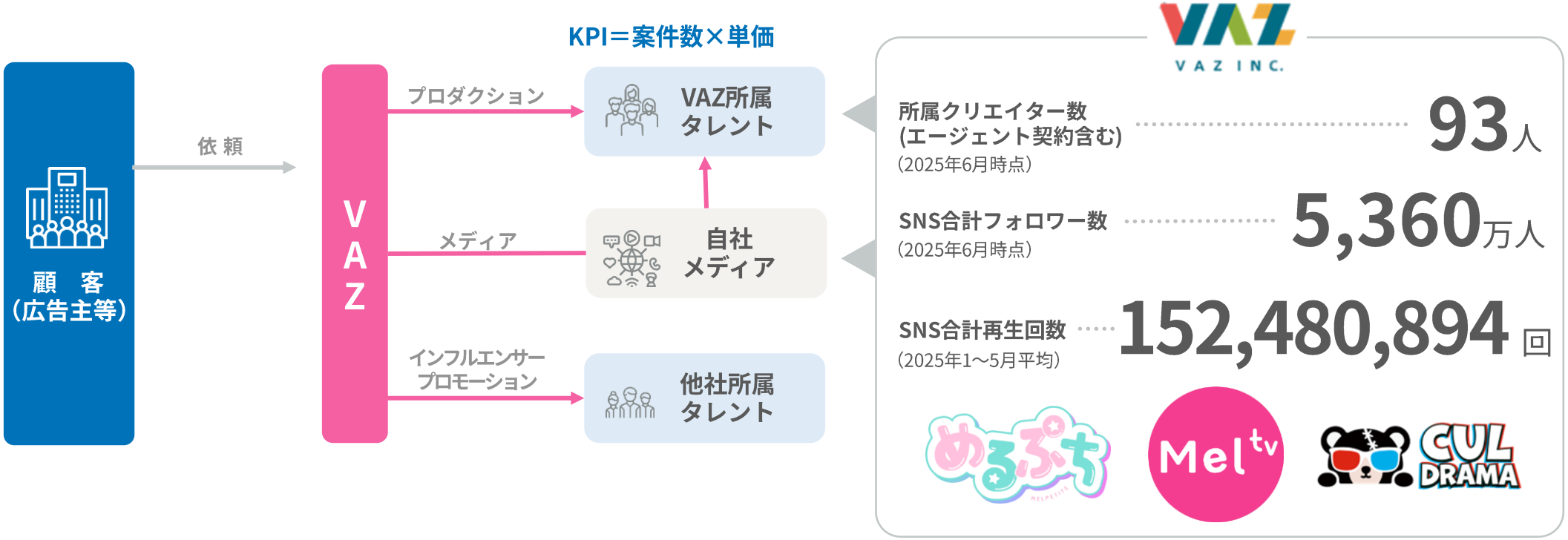
高い顧客満足度が新たなビジネス機会を創出

持続的な成長サイクルを形成

各セグメントの事業内容

インフルエンサーマーケティング事業

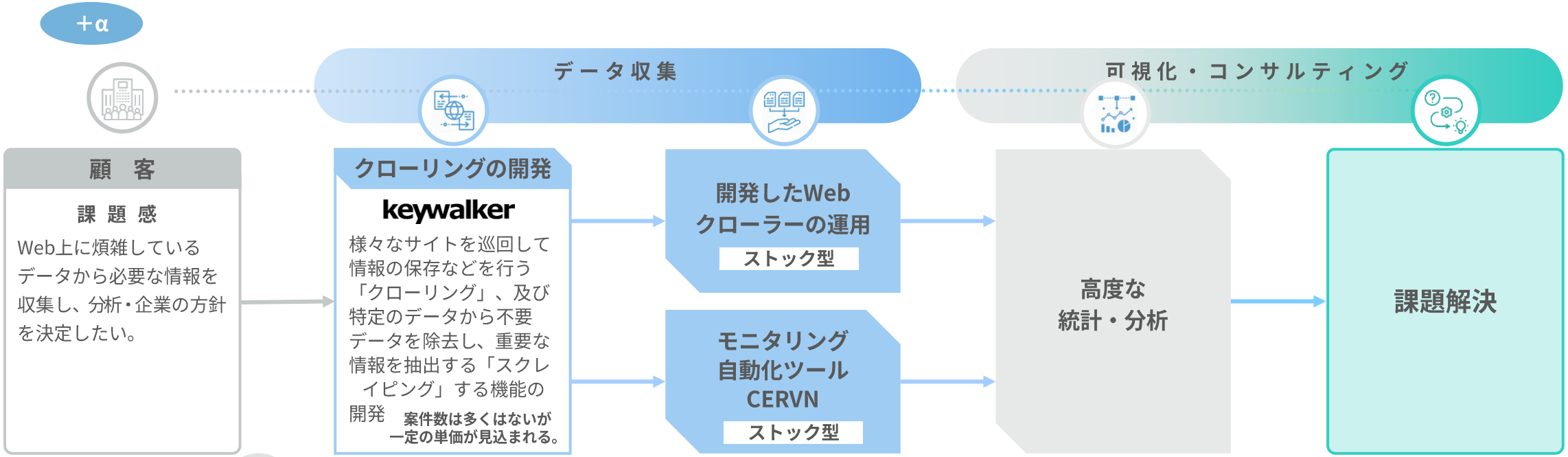
- **プロダクション**：広告元からVAZ所属クリエイターへのタイアップ依頼
- **メディア**：広告元からVAZ社独自メディアへのタイアップ依頼
- **インフルエンサープロモーション**：他社クリエイターとのタイアップ



各セグメントの事業内容

AI・ビッグデータソリューション事業

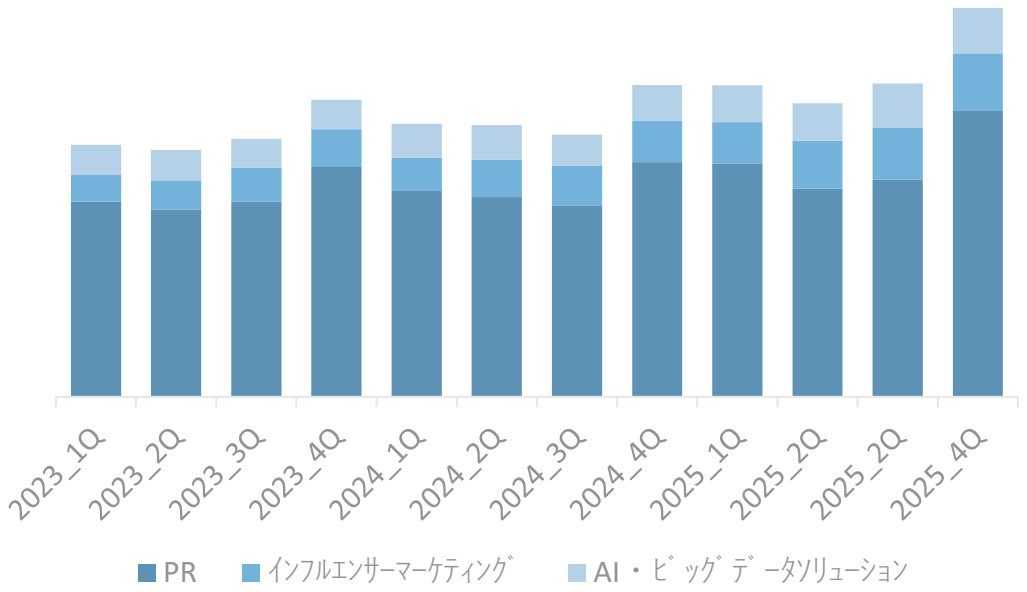
- **データ収集**
  △**開発**：Webクローリング開発（Shtock Data）　Point：案件数は多くないものの、単価が高く運用事業に繋がるサービス
  △**運用**：開発したWebクローラーの運用　Point：ストック型ビジネスとして安定的な売上・利益を計上
- **可視化・コンサルティング**
  △**分析**：Tableauと高度な情報デザインとデータ統計・分析の知見を活かしたデータビジュアライゼーションを提供
  △**人材開発**：データサイエンティストの入社と教育



四半期ごとの推移

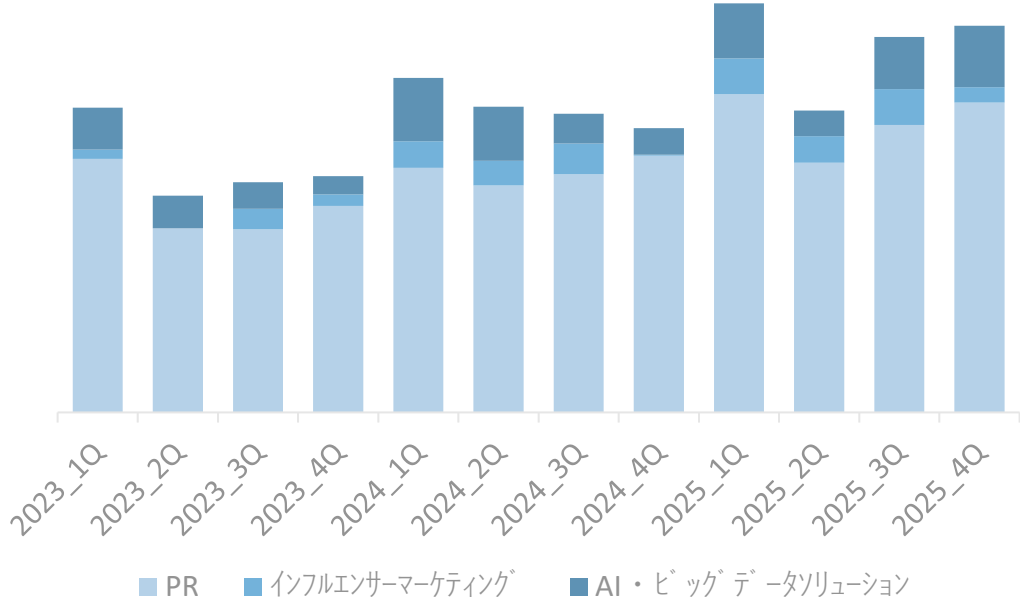
■売上高

- 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.