



2024年2月13日

各 位

会社名 共同ピーアール株式会社
代表者名 代表取締役 谷 鉄也

(コード番号:2436)

問合せ先 取締役コーポレート本部本部長 信澤 勝之
(TEL 03-6260-4850)

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、2024年度から2026年度の3カ年を対象期間とする中期経営計画「New' S Design Company」（以下、中期経営計画）を策定し、本日開催の取締役会において決議いたしましたので、その概要について下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 中期ビジョンと目指す姿

(1) 中期ビジョン

価値あるコンテンツを最も多く創る

『New' S design company』

(2) 中期経営計画で目指す姿

- ・効果最大化に応えるための価値あるニュースを創る。
- ・デジタル化でPRと広告の市場を融合する。
- ・ステークホルダーと共に“デジタルで未来をdesignする”。

(3) 中期ビジョン実現に向けた2つの重点戦略

① ヒットするPRメソッドを科学的に創る

- ・プロセスの見える化と効果実感に挑戦
 - i. ニュースを創る力
 - ii. モノ/コトを広く届ける力
 - iii. プロセスの可視化（PDCA）
 - iv. 本質的な課題解決能力
- ・従来の共同ピーアールのアセット
 - i. 優良な顧客基盤（数千社）
 - ii. 60年培ったメディアリレーション（10,000社）
 - iii. SAKAEなどのデジタル支援サービス
- ・成長ドライバー

『Digital×Data×Contents×AI×プロ人材』

② 人的資本/知的資本

- ・ Professional Standard
(PR-Professional、SNS MKT-Professional、DATA-Professional)
- ・ 幹部人材の育成
- ・ 若手リーダーの育成

(人的資本/知的資本 実現するための施策)

- i. 働き甲斐のある環境・組織風土
- ii. ノウハウ・スキルの向上と多様化
- iii. データ・デジタル技術活用
- iv. イノベーションの創出

(4) 数値目標

売上高は2023年対比で約1.5倍、営業利益は約2倍を目指してまいります。

	2023年度実績	2024年度目標	2025年度目標	2026年度目標
売上高	68.9億円	75億円	88億円	100億円
営業利益	8.4億円	10.5億円	13億円	16億円

2. 中期経営計画の概要

(1) 数値目標

	2023年度実績	2024年度目標	2025年度目標	2026年度目標
売上高	68.9億円	75億円	88億円	100億円
営業利益	8.4億円	10.5億円	13億円	16億円
経常利益	8.6億円	10.5億円	13億円	16億円
親会社株主に帰属する 当期純利益	4.8億円	5.8億円	7.3億円	9.0億円
ROE	16.5%	18.0%	22.0%	25.0%
EPS	56.56円	66.95円	80.00円	100.00円
女性管理職割合	31.3%	35.0%	37.5%	40.0%
男性育児休暇取得率	0%	100%	100%	100%
男女間賃金格差 (管理職)	99.9%	95%以上	95%以上	95%以上
男女間賃金格差 (非管理職)	90.7%	93%以上	95%以上	95%以上

(2) 中期経営計画の事業戦略

① : PR事業

戦略的パートナーとして、より川上のマーケティングへ

PR-DX化によるコンサルティング業務の高度化

- ・PR-Professionalの育成と成長機会の提供
- ・マーケティングPR領域の拡充
- ・経営課題にマッチした新規事業の創出
- ・事業提携の強化
- ・新規のお取引様強化におけるインバウンド受注率向上
- ・リタイナーサービスの増加
- ・AI活用による質の向上/効率性の向上

② : インフルエンサーマーケティング事業

Z世代を中心とした女性マーケティングにおけるリーディングカンパニー

- ・コンテンツ×マーケティング事業へ
- ・インフルエンサー×ソーシャルメディアマーケティング
- ・美容市場の領域へ事業拡大 【新たな価値創造】

世界の未来を可視化する～データドリブンな組織への支援～

- ・営業力の強化
- ・データ収集事業、ストックビジネスの着実な成長
- ・データ分析事業の安定化と横展開
- ・A I 事業にフォーカス

(3) ESGへの取り組み

「みんなで考えるSDGsの日」を制定したPR総研など、本業を積極的に進めることでSDGs（持続可能な開発目標）を踏まえたESG・CSVの推進を通じ、日本経済の持続的・安定的成長に貢献してまいります。

本中期経営計画の詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

以 上



2024年2月13日

FY2024～FY2026 中期経営計画

共同ピーアール株式会社 [証券コード 2436]



2024年 創立60周年

**ニュースを創り続けて
60年**



Profile

石栗 正崇 (いしぐり まさたか)

- 略歴 **B to B / B to C 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 当社 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 (現任)

2023年 3月 当社取締役 (現任)

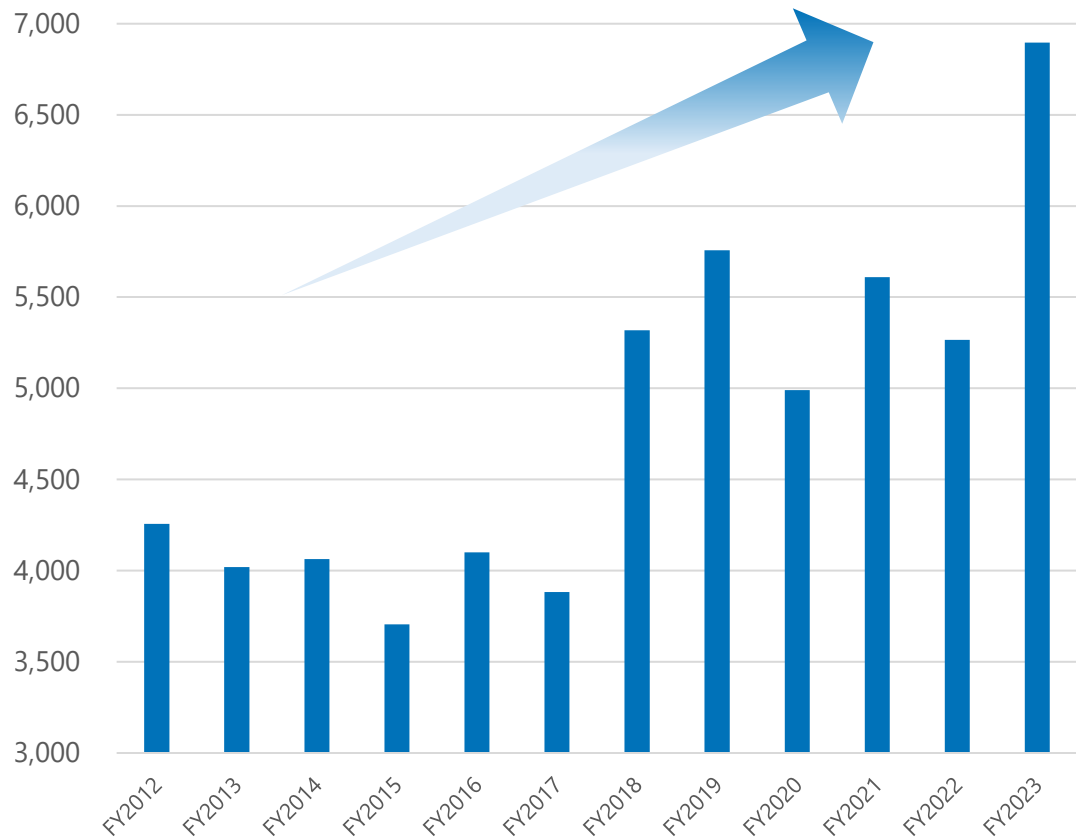
2024年 3月 **当社代表取締役就任予定**



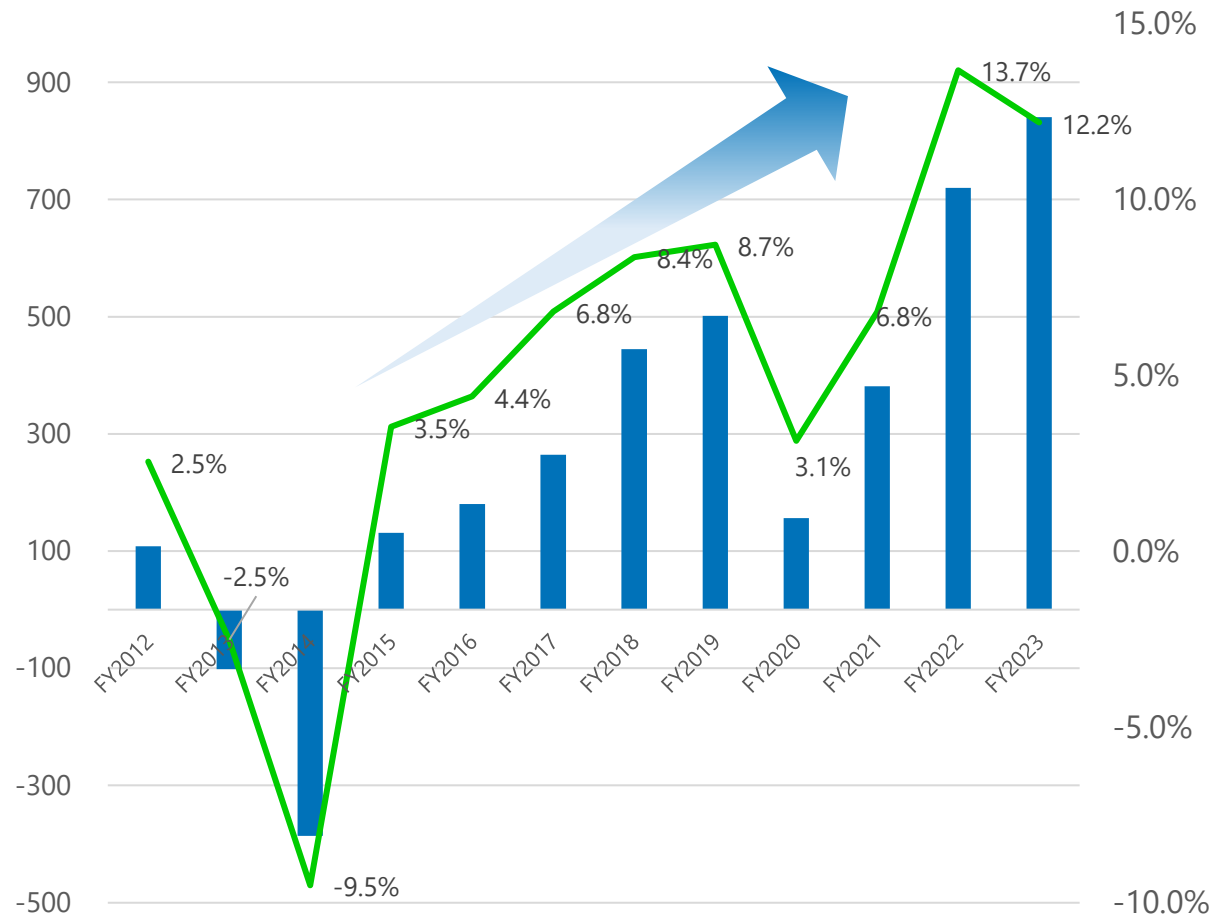
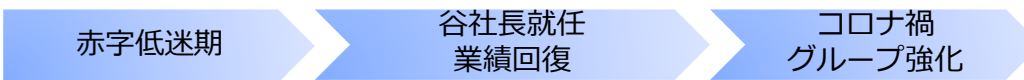


2024年 創立60周年

(百万円)



■ 売上高



■ 営業利益 — 営業利益率



2024年 創立60周年

メディアリレーションを活かした
最も歴史あるPR企業から



次の3年は

価値あるコンテンツを最も多く創る

New 'S design company



価値あるコンテンツを最も多く創る New'S design company

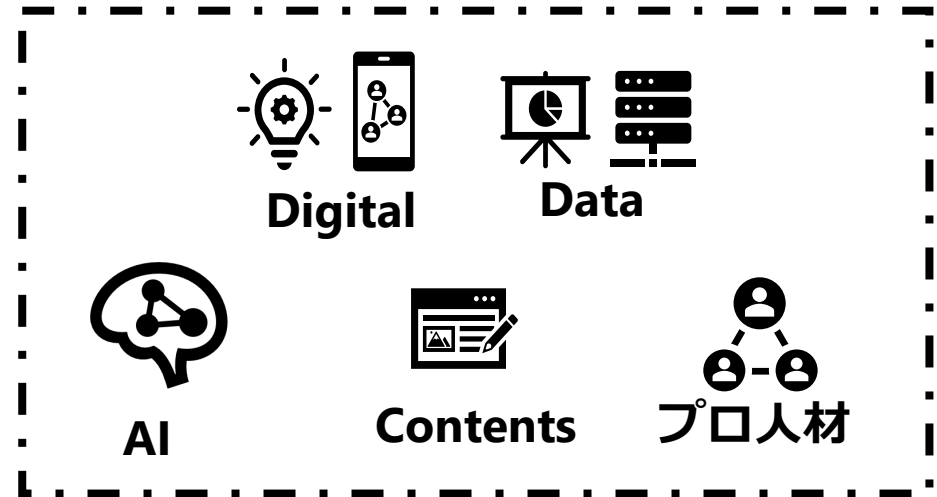
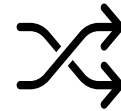
効果最大化に応える為の、価値あるニュースを創る

 × design

成長ドライバー

【従来の共同PRのアセット】

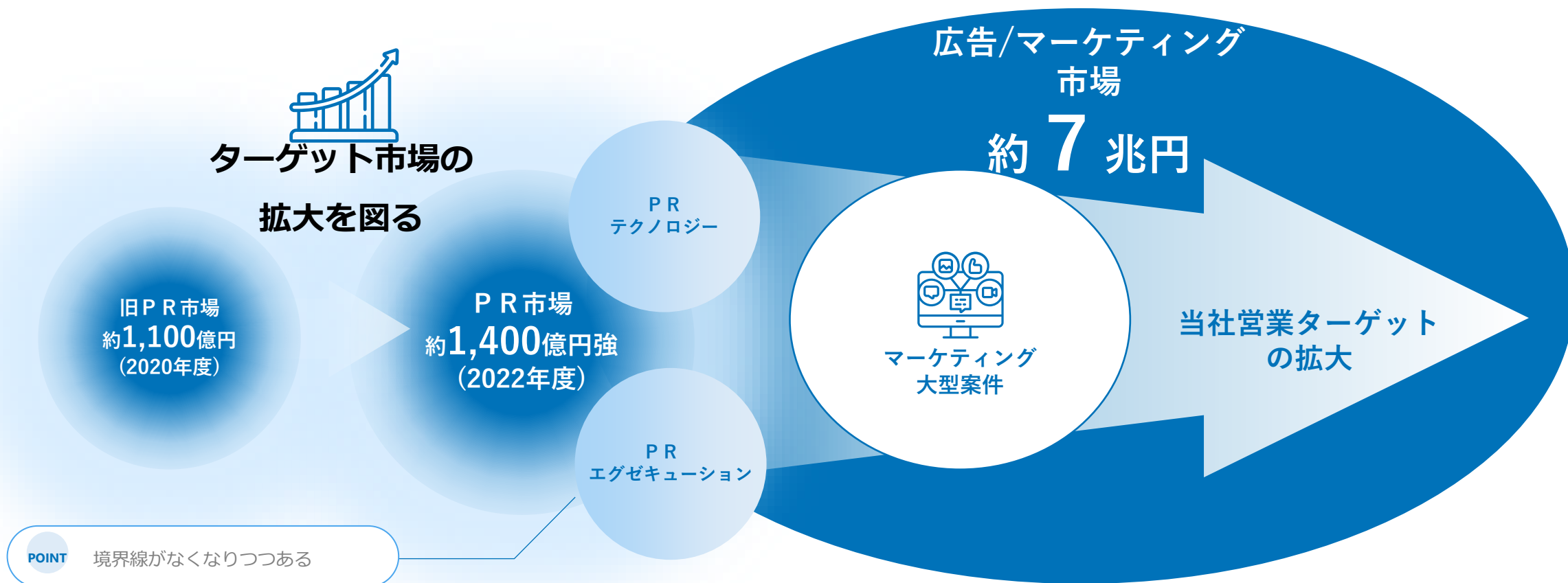
- ・ 優良な顧客基盤（数千社）
- ・ 60年培ったメディアリレーション(10,000社)
- ・ SAKAEなどのデジタル支援サービス





デジタル化でPRと広告の市場が融合し、ターゲット市場が急拡大

- 再定義：PR効果 = **マーケティングPR**（≒経営課題解決）
- 様々な効果と向き合うためには、広告市場の特にデジタル領域への参入が不可欠
- デジタルの力で、効果的/効率的に効果を出せるソリューションを提供

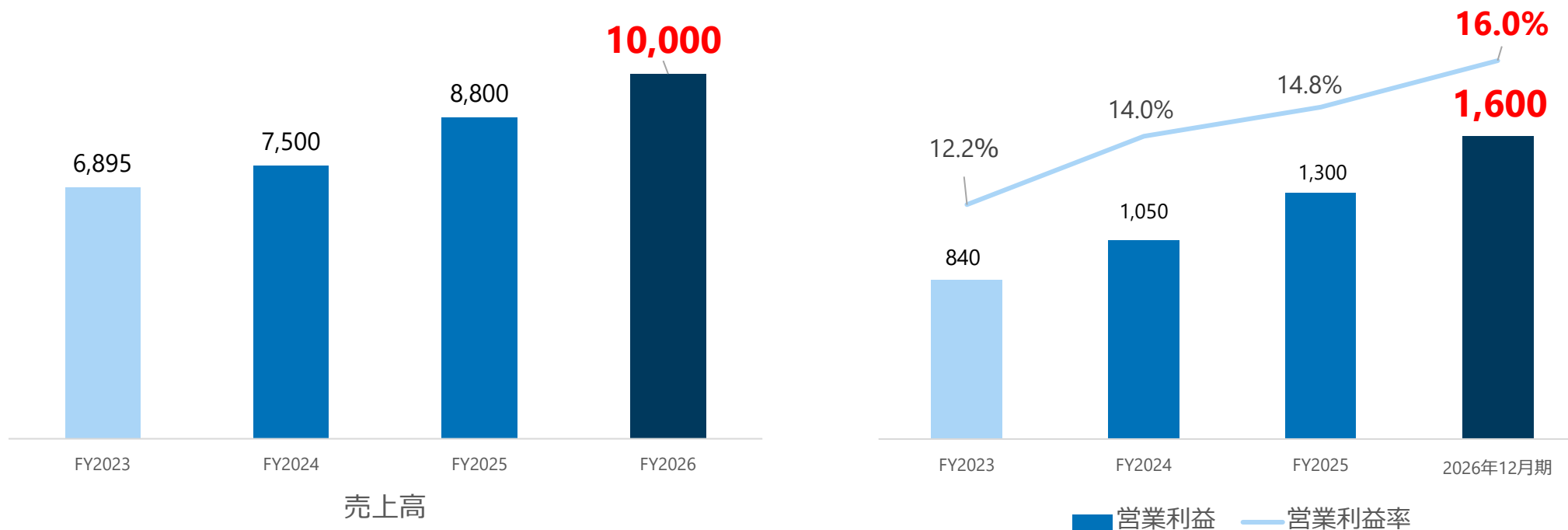




価値あるコンテンツを最も多く創る
New'S design company

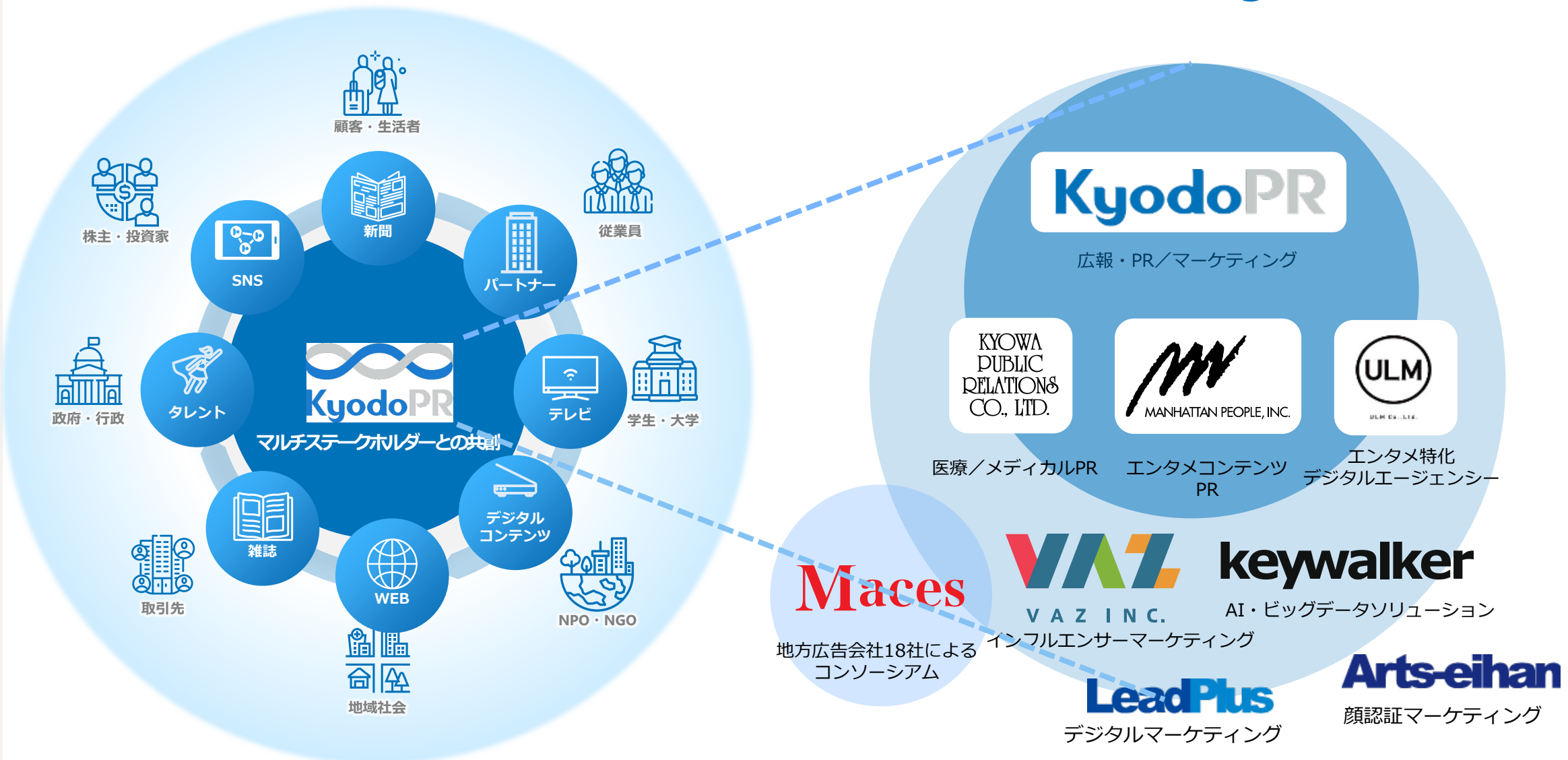
2026年

売上100億 / 営業利益16億





ステークホルダーと共に“デジタルで未来をdesignする”

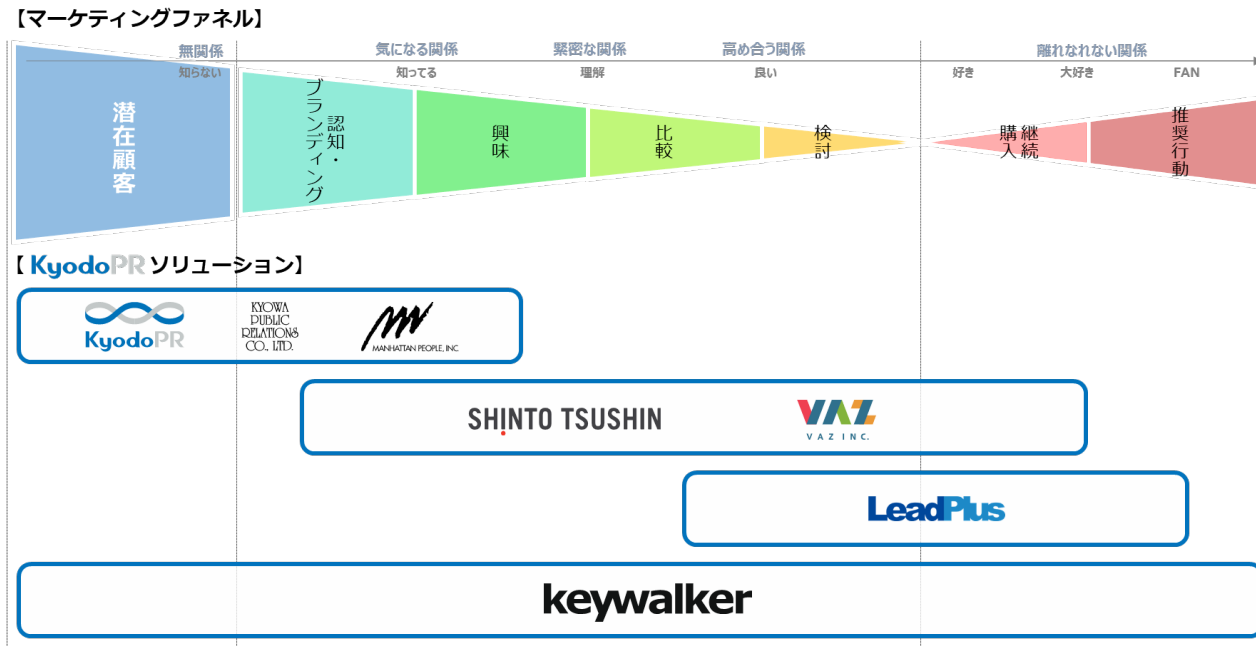




プロセスの見える化と効果実感に挑戦

効果最大化におけるpoint

- ニュースを創る力
- モノ/コトを広く届ける力
- プロセスの可視化 (PDCA)
- 本質的な課題解決力



* マーケティングファネルとは：顧客が製品やサービスを認知してから購入に至るまでの流れを図式化したフレームワーク

グループのプロダクト

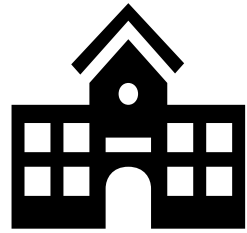


ShtockData





グループ資産を集結し強化



keywalker

(仮) New 'S design studio 設立予定

創業来、大切にしているメソッド

“鳥の目”で全体を、

“虫の目”で現状を、

“魚の目”で世の中の変化をつかむ。



• Professional Standard

• PR-Professional • SNS MKT – Professional • DATA-Professional

• 幹部人材の育成

• 若手リーダーの育成



働き甲斐のある 環境・組織風土

- 従業員エンゲージメント向上
- 多様な人材の受入れ
- リアルとオンラインのハイブリッドな環境



ノウハウ・スキル の向上と多様化

- 経営戦略にそった人材ポートフォリオ
- リスキリング
- コンサルティングのDX化による質の向上



データ・デジタル 技術活用

- DX体制の構築
- オンライン、電子化
- AI導入による個人の能力向上



イノベーションの 創出

- 新規事業、M&A
- アルムナイネットワークの形成
- グループ企業内の連携（共創型）



【人材育成のメソッド】



【人材育成のマイルストーン】





PR 事業



戦略的パートナーとして、より川上のマーケティングへ

FY2023売上高	FY2026売上高
52.8億円	70.5億円

10,000+社
アプローチ可能メディア

広報の学校
Institute of Public Relations
オンラインで、学ぶ・育てる
デジマナ®

危機管理広報

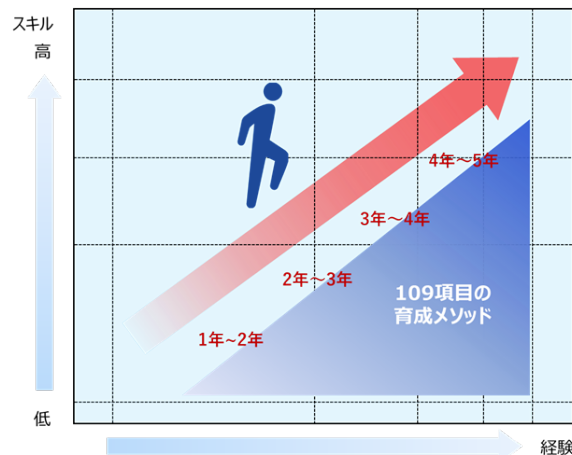
PR-professionalの育成と成長機会の提供

マーケティングPR領域の拡充

経営課題にマッチした新規事業の創出

事業提携の強化

PRコンサルタント スキルアップイメージ





PR 事業



PR-DX化によるコンサルティング業務の高度化

FY2023売上高	FY2026売上高
52.8億円	70.5億円

10,000+社
アプローチ可能メディア

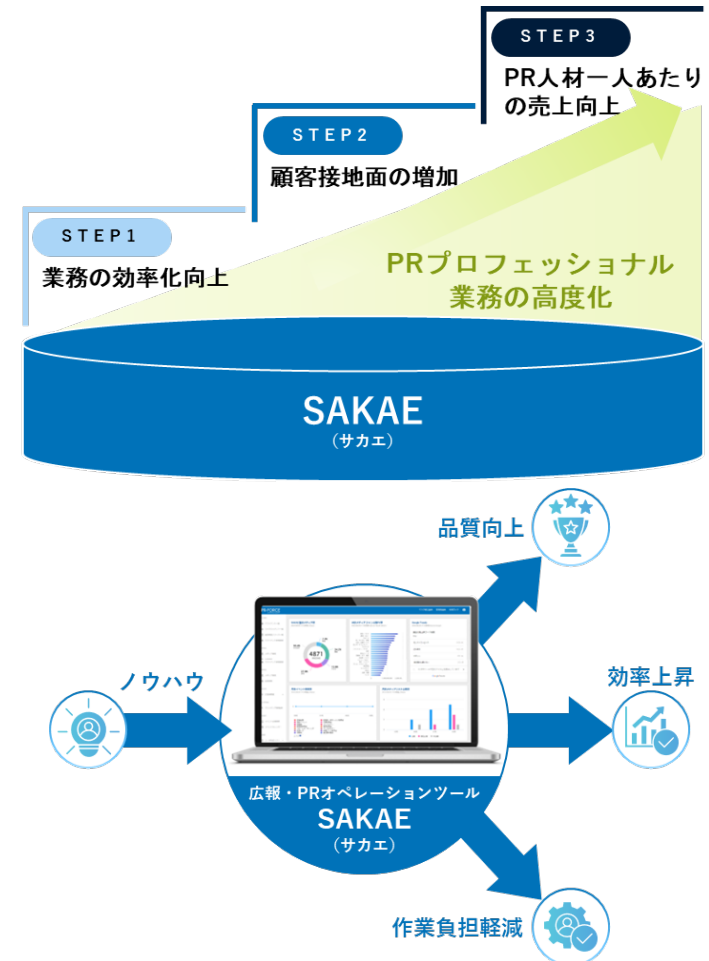
広報の学校
Institute of Public Relations
オンラインで、学ぶ・育てる
デジマナ®

危機管理広報

新規のお取引様強化におけるインバウンド受注率向上

リタイナーサービスの拡充

AI活用による質の向上/効率性の向上





インフルエンサーマーケティング事業

SNS
Design

Z世代を中心とした女性マーケティングにおける
リーディングカンパニーになる

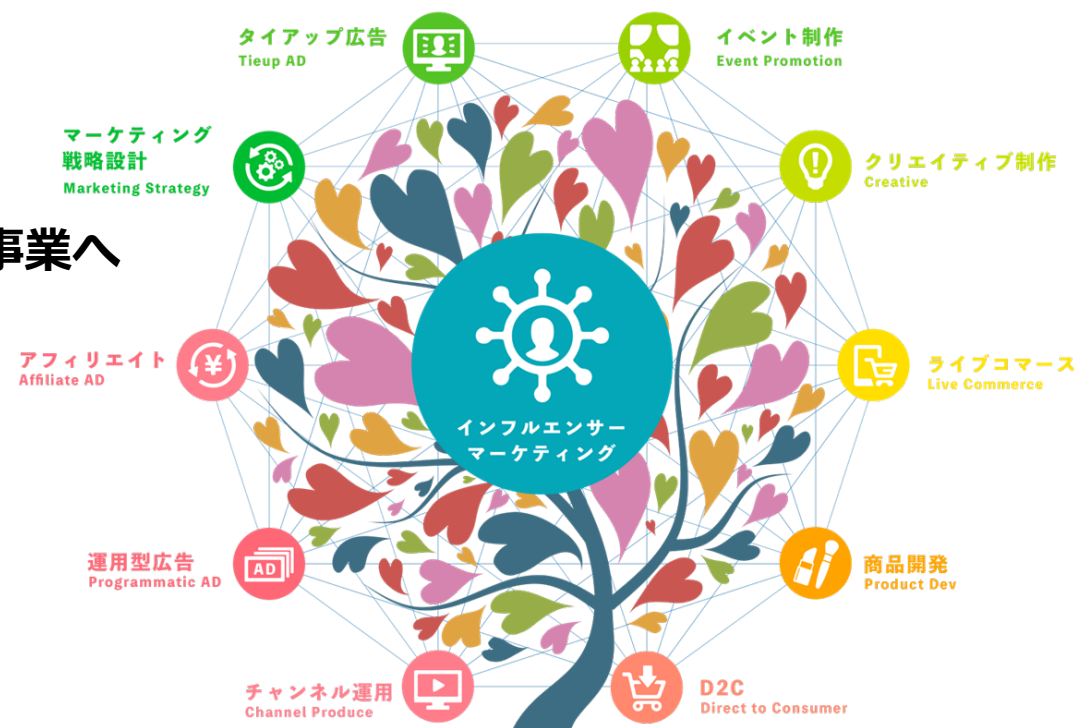


FY2023売上高	FY2026売上高
8.3億円	15.9億円

■プロダクション事業 ➡ コンテンツ ⊗ マーケティング事業へ

■インフルエンサー ⊗ ソーシャルメディア
マーケティング

■美容市場の領域へ事業拡大 【新たな価値創造】





SNS MKT



Design

- ・ ティーン女子～F1層のインサイトを幅広くカバーする
ミドル～パワーインフルエンサー/メディアを保有



・ インフルエンサー育成ノウハウ

サラ、星乃夢奈、さくら、おさき、めるぷち、MelTV、CulTVを育成・グロースさせてきた実績とノウハウは優位性が高い。育成に真剣に向き合ってきたからこそ蓄積されたデータ・ノウハウ・制作力は、広告の出稿だけでなく、企画の立案・クリエイティブ制作まで統合的なソリューション提供ができるポテンシャルがある。




AI・ビッグデータソリューション事業

DATA
Design

“Global Future Visualization”

世界の未来を可視化する





FY2023売上高	FY2026売上高
7.7億円	13.6億円

 お客様自身がデータドリブンな組織になるための支援をする

keywalker

Tactics

- 営業力の強化
- データ収集事業・ストックビジネスの着実な成長
- データ分析事業の安定化と横展開
- AI事業にフォーカス

	Platform	Use Case	
			
Web Scraping	 ShtockData	<ul style="list-style-type: none"> ● プライシング ● ブランド保護 ● 企業リサーチ 	<ul style="list-style-type: none"> ● 販売チャネルの拡大 ● Webマーケティングの強化 ● クロスセル・アップセル施策
BI	 ableau from Salesforce	<ul style="list-style-type: none"> ● 予実分析 ● マーケティング分析 ● プロジェクト分析 	<ul style="list-style-type: none"> ● 大企業向けのビジネスを拡大 ● 上流サービスへのシフト
AI	 dataiku	<ul style="list-style-type: none"> ● 需要予測 ● 売上予測 ● 故障検知 	<ul style="list-style-type: none"> ● コミュニティ活動などDataikuの認知度向上施策 ● Dataikuエンジニアの育成

- ビジネススキルを兼ね備えた人材の育成
- 上流工程（コンサル）の人材育成

DATA



Design

データ収集～解析～可視化技術

Webデータの活用をワンストップで支援



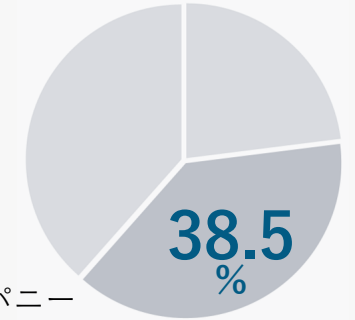
活用



データ収集

データ収集領域
国内シェアNo.1

※株式会社富士キメラ総研
『ソフトウェアビジネス新市場 2021年版』
Webクロール市場占有率2020年度



各業界のリーディングカンパニー
総務省、農水省、財務省、金融庁、
消費者庁など官公庁での導入実績

セールスフォース認定
Tableauサービスパートナー
国内 No.1

※2023年12月1日現在

495

プロジェクト

164

社



可視化

keywalker



解析

※テキストデータ解析



データ整形

データサイエンティストによる
データ分析支援

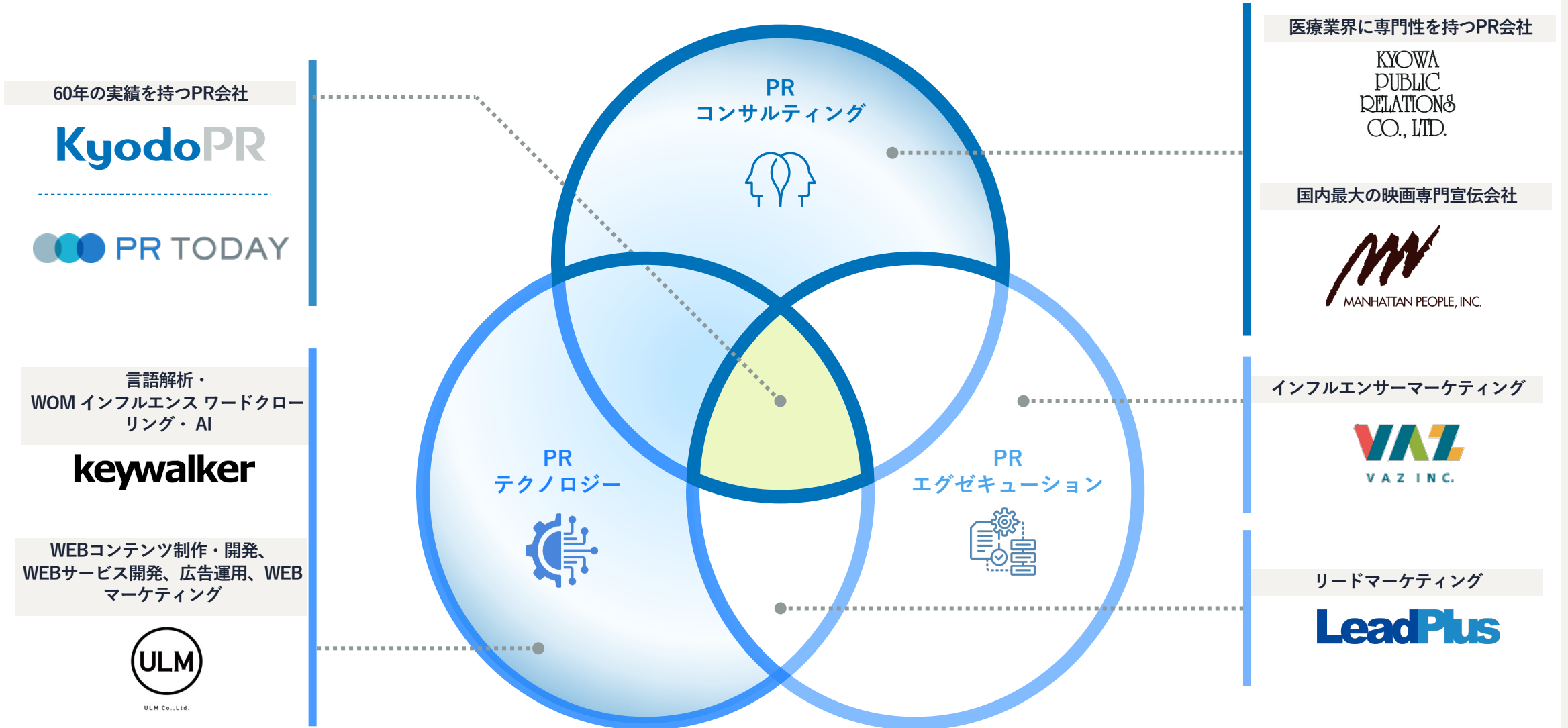
データサイエンティスト比率



50%

- ・売上予測等の時系列データ分析
- ・セグメンテーション分析/解約予測等の顧客データ分析
- ・レビューコメント分析/固有表現抽出等の自然言語処理
- ・その他、お客様の課題に応じた各種データ分析支援

グループシナジーの追求





PR総研

Research Institute of Public Relations

3月17日は「みんなで考えるSDGsの日」
 「み(3)んなでSDGsの17の目標について考えよう」という提言が由来
 2020年、共同ピーアール株式会社総合研究所（PR総研）によって制定
 記念日は、一般社団法人・日本記念日協会により認定、登録

2013年設立。
 広報・PRの価値向上を目的に、SDGs（持続可能な開発目標）を踏まえたCSV
 （経済的・社会的な共通価値創造）推進を通じ、日本経済の持続的・安定的成長
 に貢献する調査研究機関。

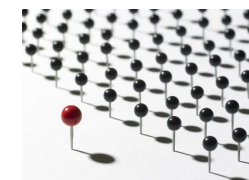


【調査研究】



企業経営におけるダイバーシ
 ティ&インクルージョン、気候
 変動対応、パートナーシップ促
 進などSDGs各論へのコミット

【セミナー/コンサルティング】



広報の学校

Institute of Public Relations

- ・各種講座の企画・運営
- ・外部組織との連携

- ・危機管理広報
- ・上場準備会社の広報/IR支援
- ・メディアトレーニング
- ・組織内コミュニケーション向上
- ・パブリックアフェアーズ



中期経営計画（2024.1～2026.12）

財務数値	FY2023			FY2024			FY2025			FY2026		
	実績 (百万円)	売上比 (%)	前期比 (%)	計画 (百万円)	売上比 (%)	前期比 (%)	計画 (百万円)	売上比 (%)	前期比 (%)	計画 (百万円)	売上比 (%)	前期比 (%)
売上高	6,895	100	31.0	7,500	100	8.8	8,800	100	17.3	10,000	100	13.6
営業利益	840	12.2	16.8	1,050	14.0	24.9	1,300	14.8	23.8	1,600	16.0	23.1
親会社株主に帰属する 当期純利益	487	7.1	▲6.3	580	7.7	18.9	730	8.3	25.9	900	9.0	23.3

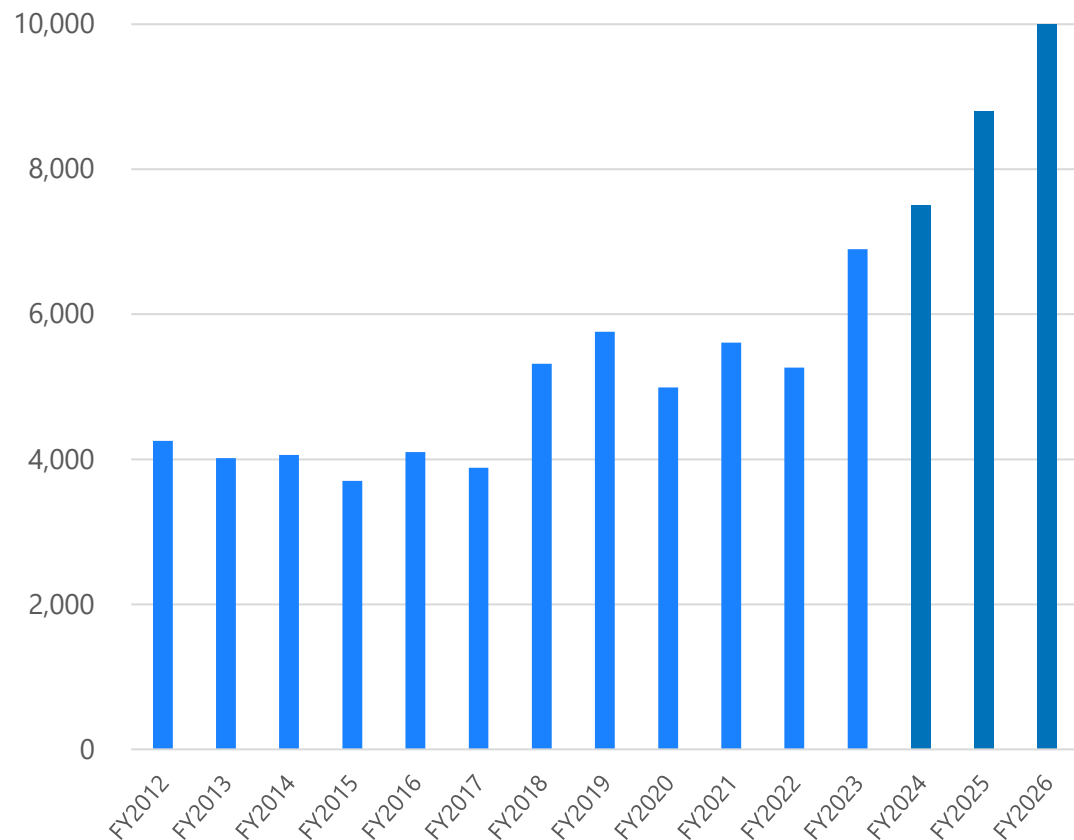


			FY2023 (実績)	FY2024 (計画)	FY2025 (計画)	FY2026 (計画)
財務指標 (連結)	資本効率	ROE	16.5%	18.0%	22.0%	25.0%
	収益性	EPS	56.56円	66.95円	80.00円	100.00円
人的資本 (単体)	女性管理職割合		31.3%	35.0%	37.5%	40.0%
	男性育児休暇取得率		0%	100%	100%	100%
	男女間賃金格差	管理職	99.9%	95%以上	95%以上	95%以上
	男女間賃金格差	非管理職	90.7%	93%以上	95%以上	95%以上

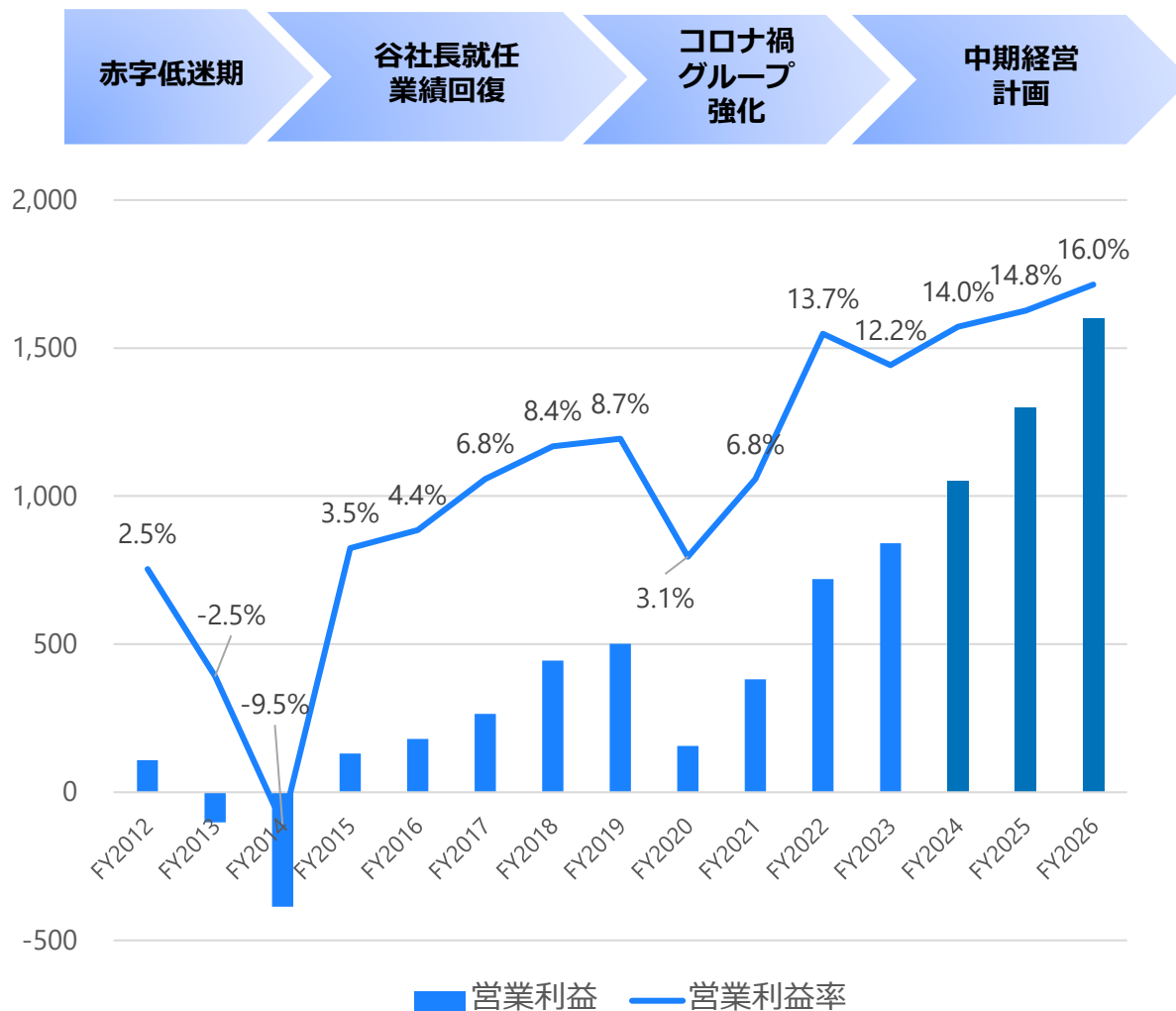


売上高・営業利益・営業利益率

(百万円)



売上高



■ 営業利益 — 営業利益率

お問い合わせ先

共同ピーアール株式会社 経営管理室

 contactir@kyodo-pr.co.jp



IRに関する情報



IRに関するお問合せ



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、信頼できるとさ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。

KyodoPR