

株式会社ベクトル

2022年2月期 決算説明資料



2022年4月14日

目次

1. 通期決算
2. 2023年2月期業績予想
3. 中期経営計画
4. 経営戦略

通期決算

売上高

473.5億円
(前年同期比127.0%)

売上
総利益

296.6億円
(前年同期比121.4%)

EBITDA※

61.3億円
(前年同期比204.3%)

営業
利益

52.4億円
(前年同期比226.8%)

経常
利益

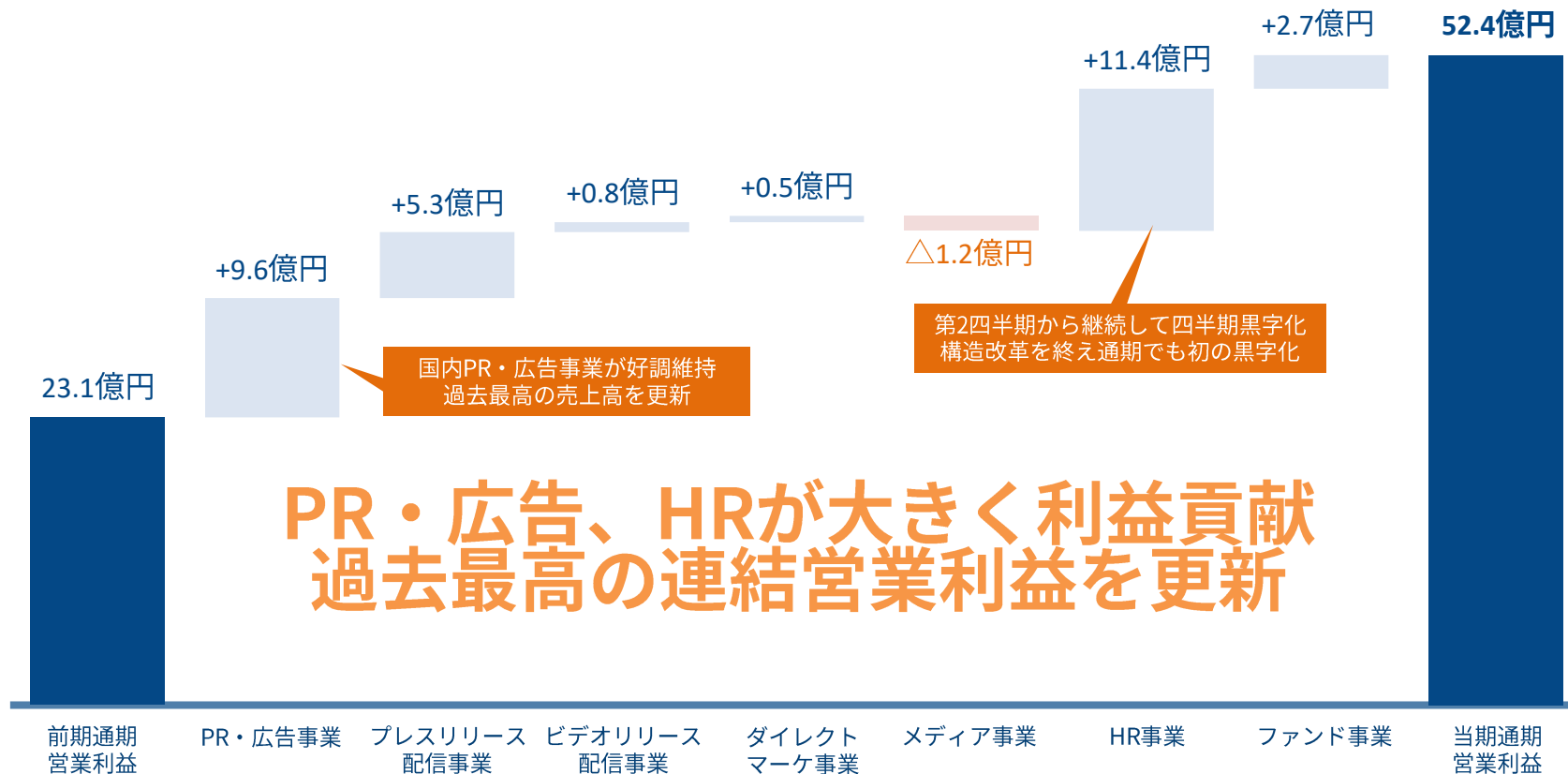
52.0億円
(前年同期比185.9%)

親会社株主に帰属する
当期
純利益

20.7億円
(前年同期比425.4%)

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

営業利益（セグメント別内訳）



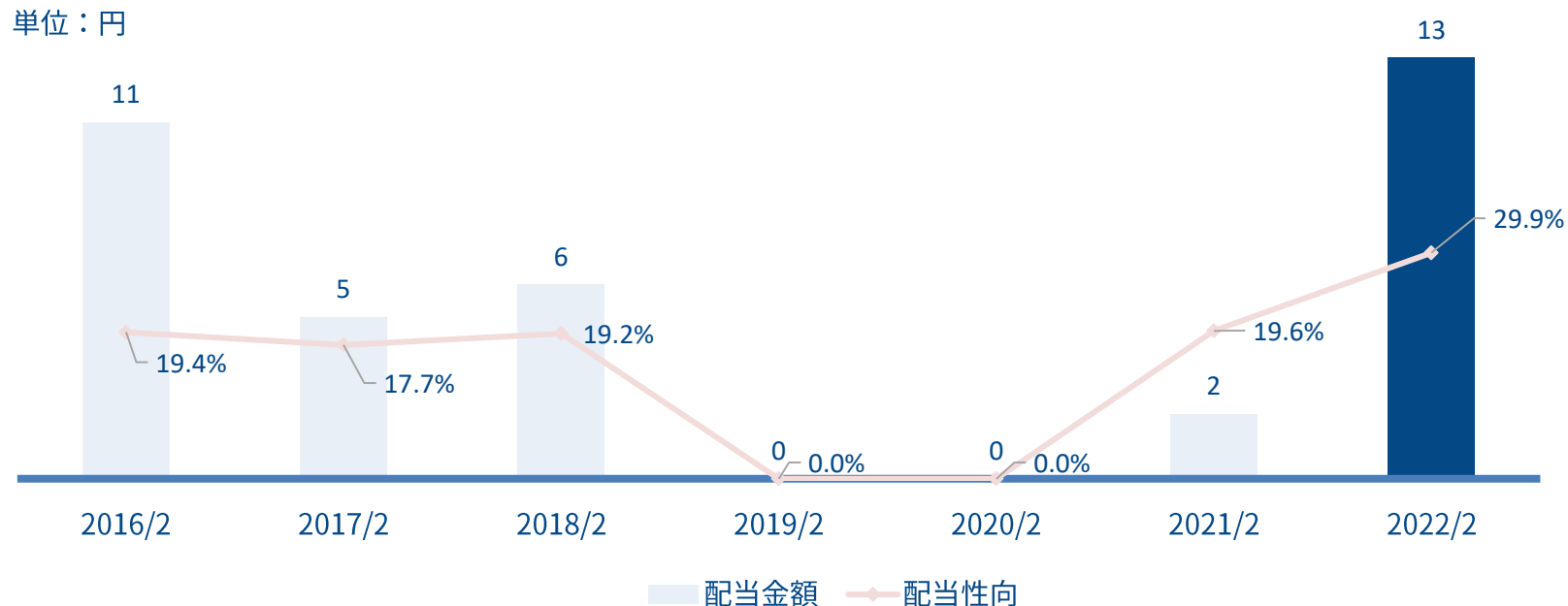
通期業績予想に対する振り返り

2022年2月期 通期業績予想 (単位：百万円)	2022年2月期 (修正計画) 2021年10月15日公表	2022年2月期 (実績)	達成率
売上高	45,500	47,351	104.1%
営業利益	4,800	5,248	109.4%
経常利益	5,000	5,201	104.0%
親会社株主に 帰属する当期純利益	2,000	2,071	103.6%

2022年2月期においては、新型コロナウイルスの影響を一定程度受けつつも、企業のマーケティング需要を取り込み、PR・広告事業が大きく回復したこと、プレスリリース事業が順調に推移したこと、HR事業が構造改革を終え通期黒字化を実現したことで、全ての項目において通期業績予想を達成しました

株主還元施策（配当）

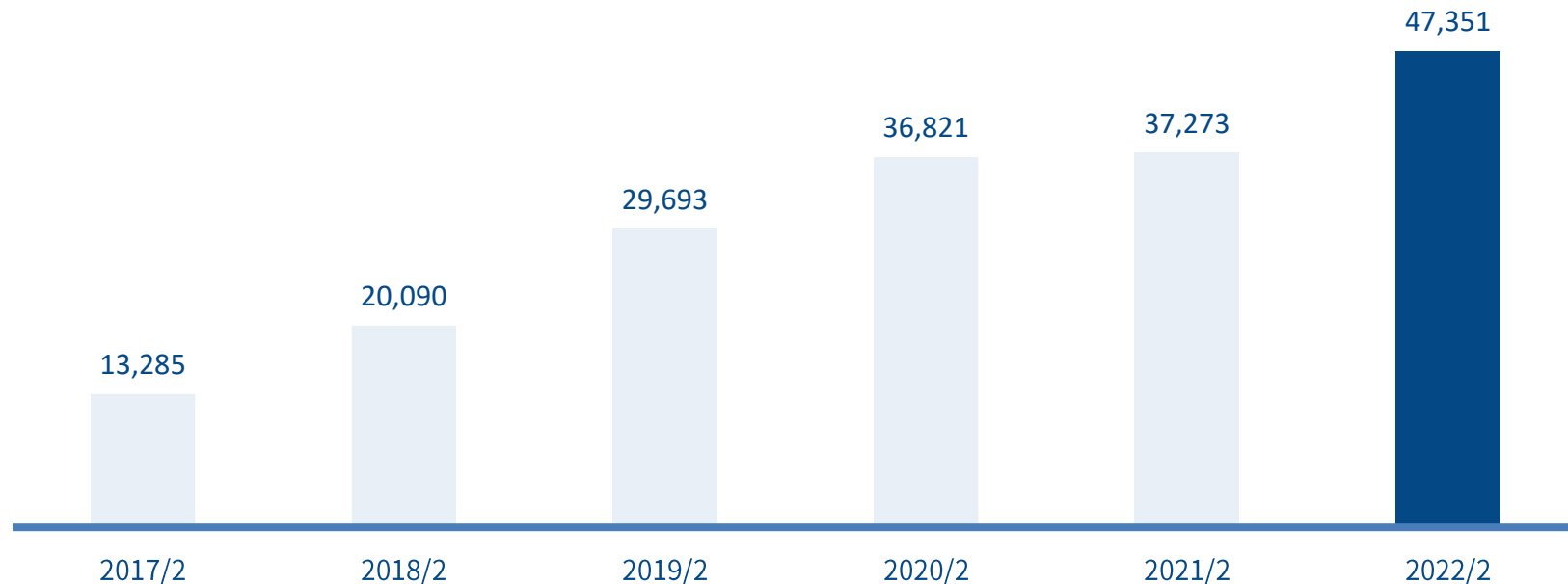
配当による直接的な利益還元を重視する方針に変更し、2022年2月期をもって株主優待制度を廃止
さらに、長期的かつ継続的に成長する見通しから連結配当性向の目安を従来の20%から30%に引き上げ
2022年2月期においては、前回1株あたり8円の配当予想から増額し、株主の皆様へ13円の配当を実施



連結売上高推移（年度推移）

2022年2月期の連結売上高は、**過去最高**の**47,351**百万円（前年同期比**127.0%**）

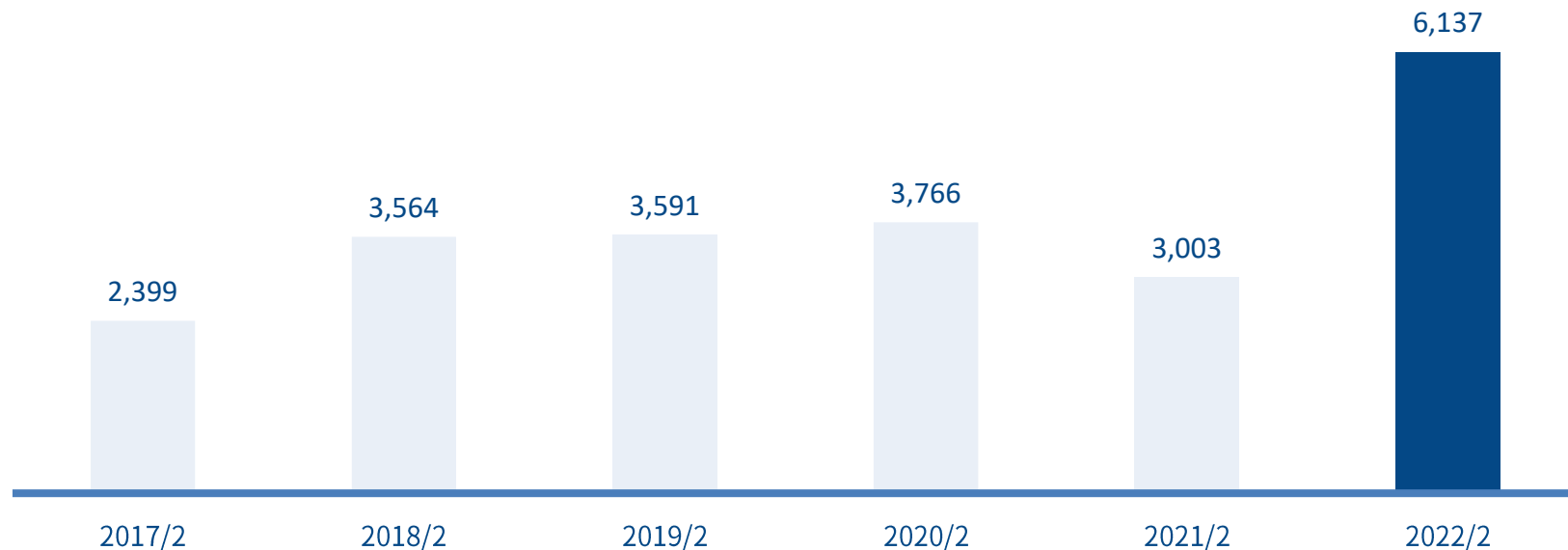
単位：百万円



EBITDA推移（年度推移）

2022年2月期のEBITDAは、2021年2月期から2倍以上に増加し、**過去最高の6,137百万円**（前年同期比**204.3%**）

単位：百万円

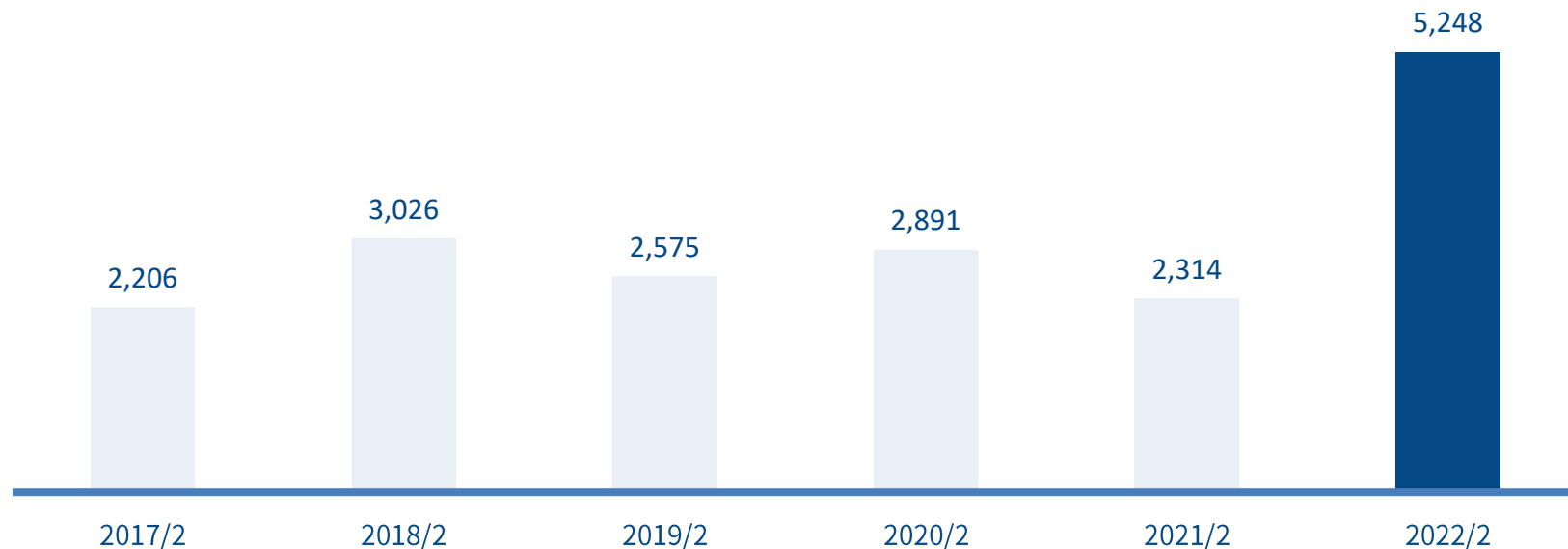


※EBITDA= 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

連結営業利益推移（年度推移）

2022年2月期の連結営業利益は、2021年2月期から2倍以上に増加し、**過去最高**の5,248百万円（前年同期比**226.8%**）

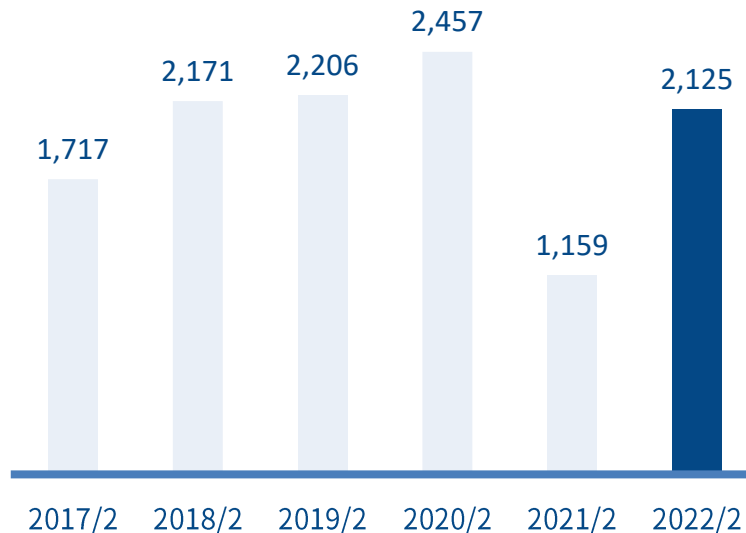
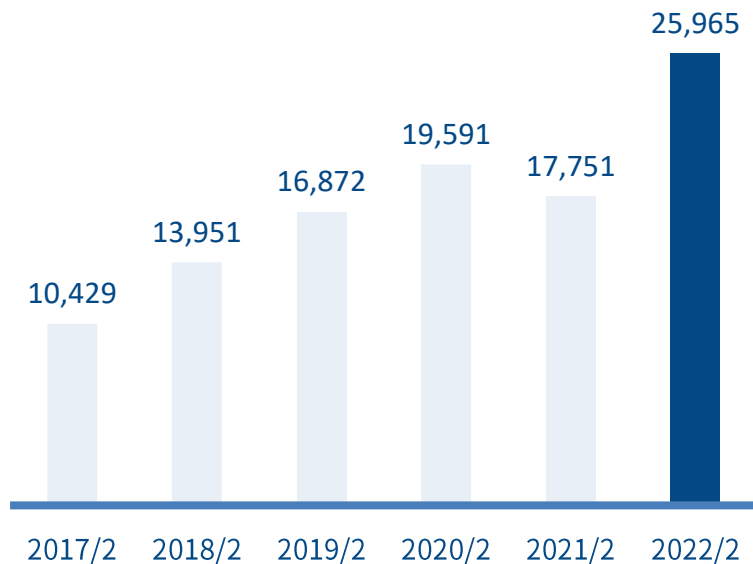
単位：百万円



2022年2月期の売上高は、コロナの影響を一定程度受けつつも国内事業が業績を牽引し、**過去最高を更新**
2022年2月期の営業利益は、売上高の増加および選択と集中による投資の絞りこみで**2,000百万円台を回復**

【売上高（百万円）】 25,965百万円（前年同期比**146.3%**）

【営業利益（百万円）】 2,125百万円（前年同期比**183.3%**）



※2017/2および2018/2は、報告セグメントに合わせて組み替えた概算値となります

リテナー契約件数の獲得目標

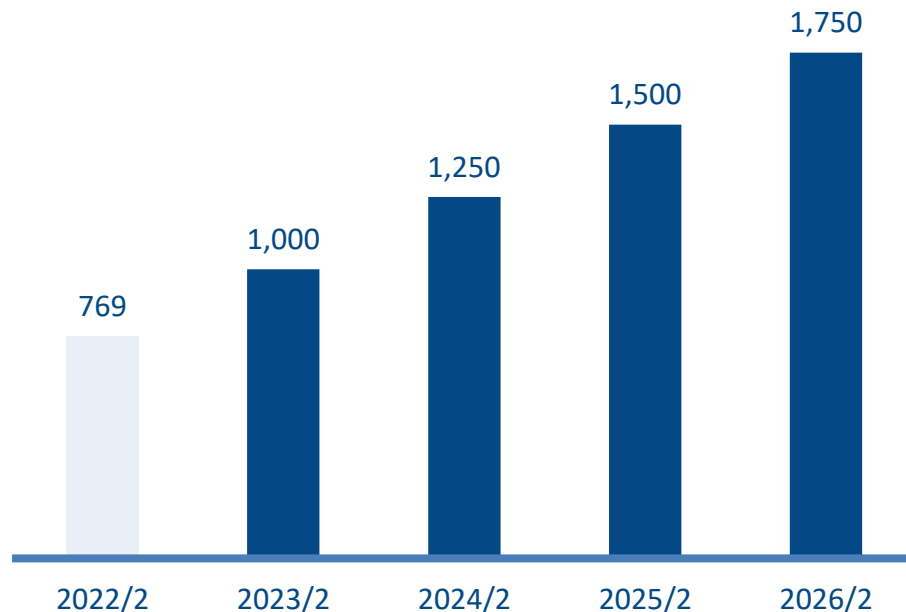
PR事業の安定した収益基盤となるリテナー契約件数を2026年2月期までに1,750社の獲得を目指す
2023年2月期においては、リテナー契約件数1,000件を目標とし、顧客エンゲージメントの強化を図る



情報コンテンツ開発



【リテナー獲得件数（戦略PR子会社のみ）】

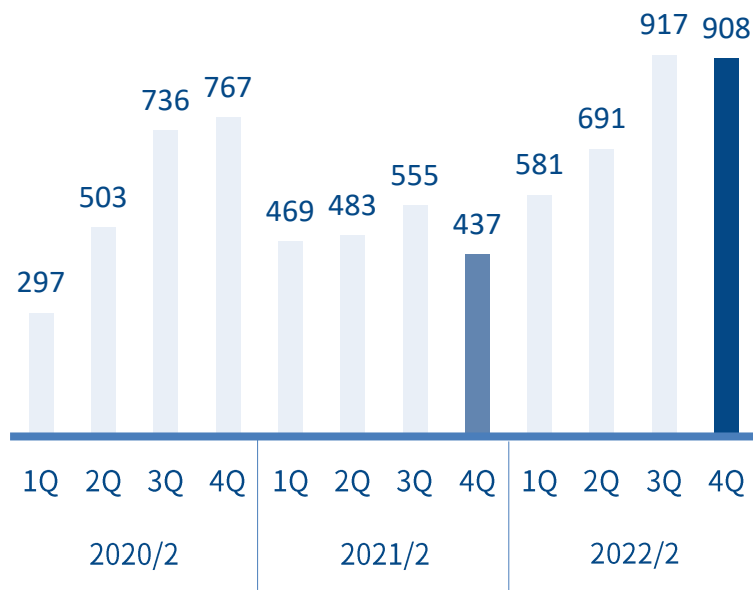


※リテナー契約：契約期間が3ヶ月以上で月額フィーが発生する案件

広告事業（タクシーサイネージ等）

2022年2月期第4四半期は、第3四半期に続き広告出稿需要が強く、**第3四半期と同水準の売上高900百万円台を確保**
2023年2月期は、タクシーサイネージおよびモビリティ車窓メディアの設置台数増加を図り、売上高拡大を目指す

【売上高（百万円）】 908百万円（前年同期比**207.9%**）



GROWTH



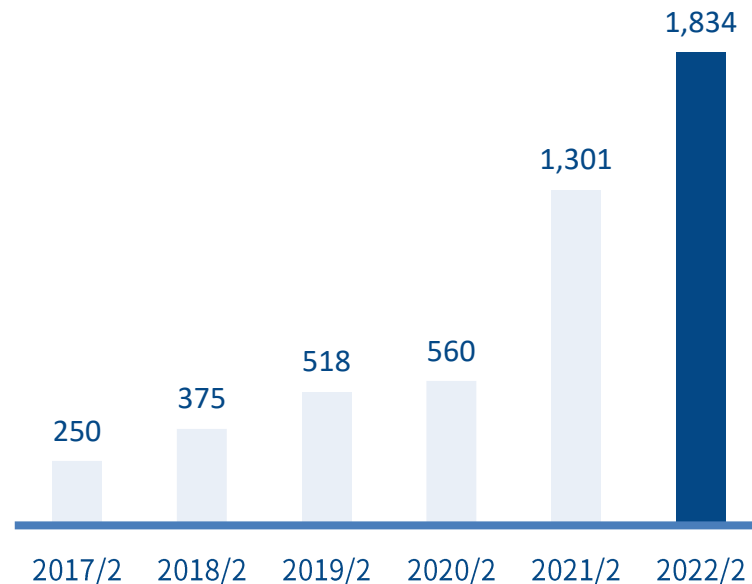
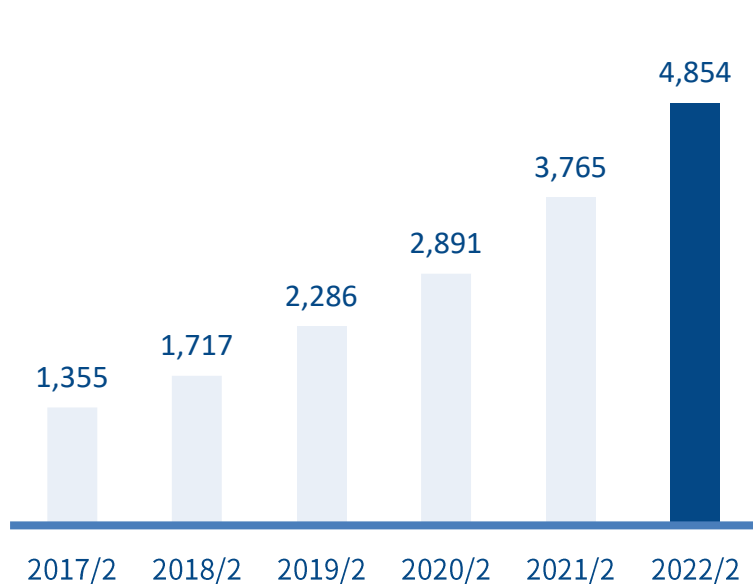
都内最大規模となる約12,500台の後部座席にサイネージを搭載
ビジネスパーソンを中心とした都内タクシーの利用者の約45%
をカバーし、月間約820万人に動画広告やコンテンツを配信

プレスリリース配信事業（年度推移）

2022年2月期の売上高は、地域展開の拡大により利用企業社数が65,000社を突破し、過去最高を更新
2022年2月期の営業利益は、「PR TIMES」の新機能開発などの先行投資をしながらも、過去最高を更新

【売上高（百万円）】 4,854百万円（前年同期比128.9%）

【営業利益（百万円）】 1,834百万円（前年同期比140.9%）

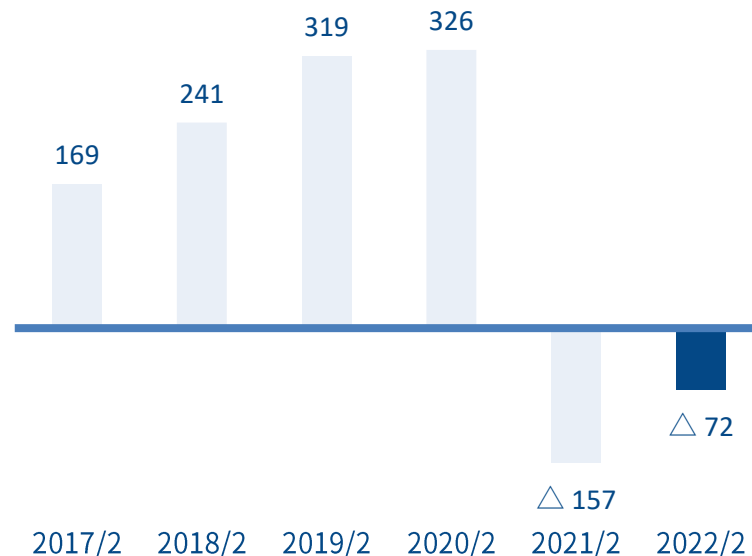
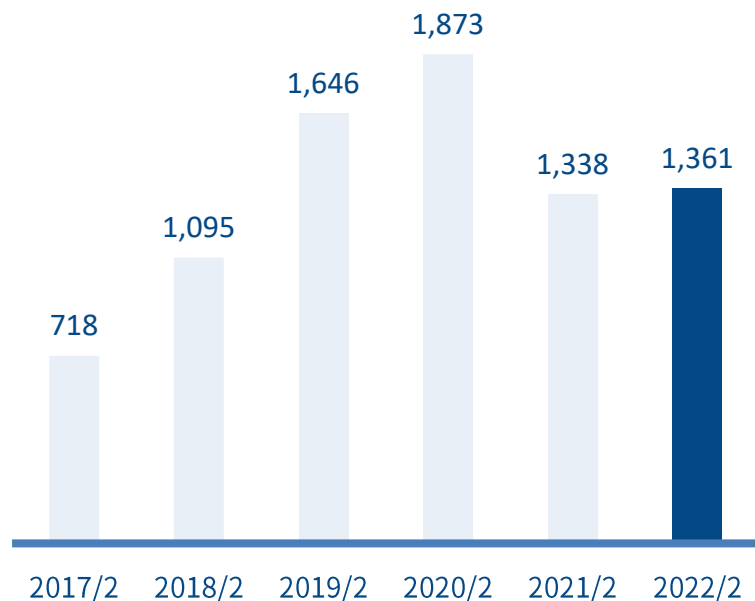


ビデオリリース配信事業（年度推移）

2022年2月期の売上高は、コロナの影響を受けつつもコンサル型営業への転換の効果が表れ、回復傾向に
2022年2月期の営業利益は、通期で赤字になるも第2四半期まで営業黒字を確保したことで、**赤字幅が縮小**

【売上高（百万円）】 1,361百万円（前年同期比**101.7%**）

【営業利益（百万円）】 △72百万円（前年同期比**84**百万円増）

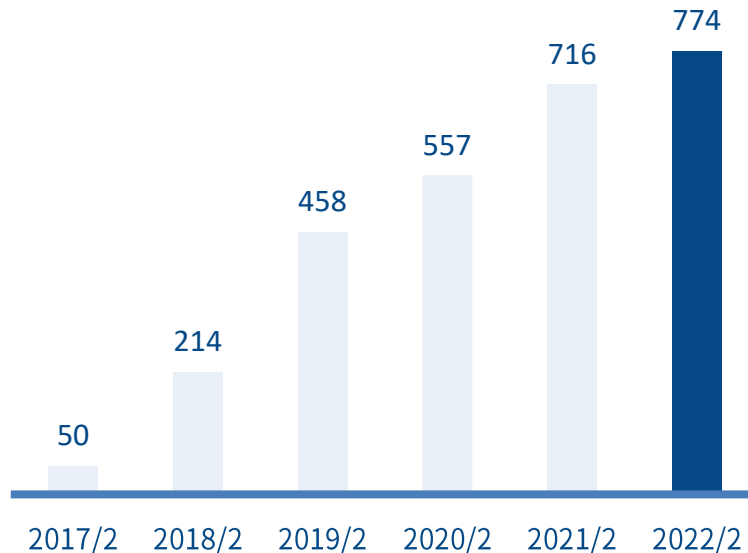
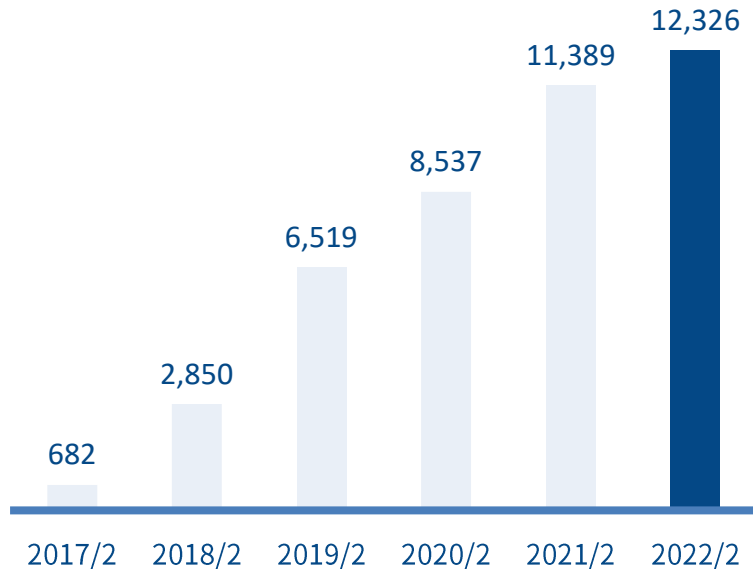


ダイレクトマーケティング事業（年度推移）

2022年2月期の売上高は、通年を通して「ビタブリッドC」シリーズが順調に推移し、過去最高を更新
2022年2月期の営業利益は、獲得効率を踏まえた広告投下により売上高が増加したことで過去最高を更新

【売上高（百万円）】 12,326百万円（前年同期比108.2%）

【営業利益（百万円）】 774百万円（前年同期比108.1%）

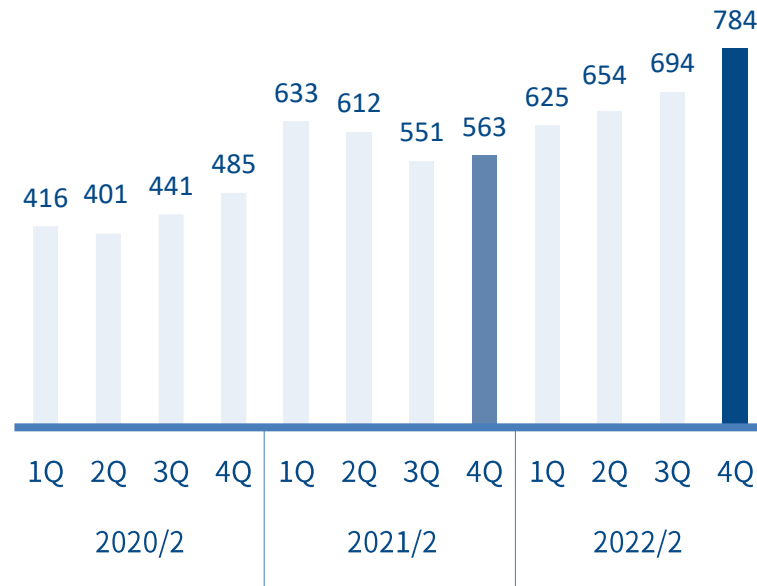
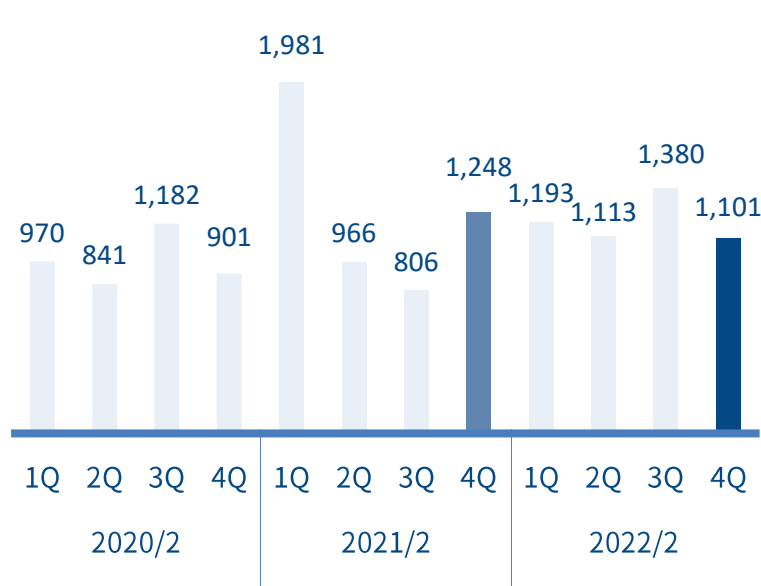


広告宣伝費と販売個数の推移

第4四半期の広告宣伝費は、第3四半期と比べ、獲得効率を踏まえて投下したため減少傾向
第4四半期の販売個数は、第3四半期に投下した広告宣伝費の効果が表れたため、大きく増加

【広告宣伝費（百万円）】 1,101百万円（前年同期比88.2%）

【販売個数（千個）】 784千個（前年同期比139.4%）



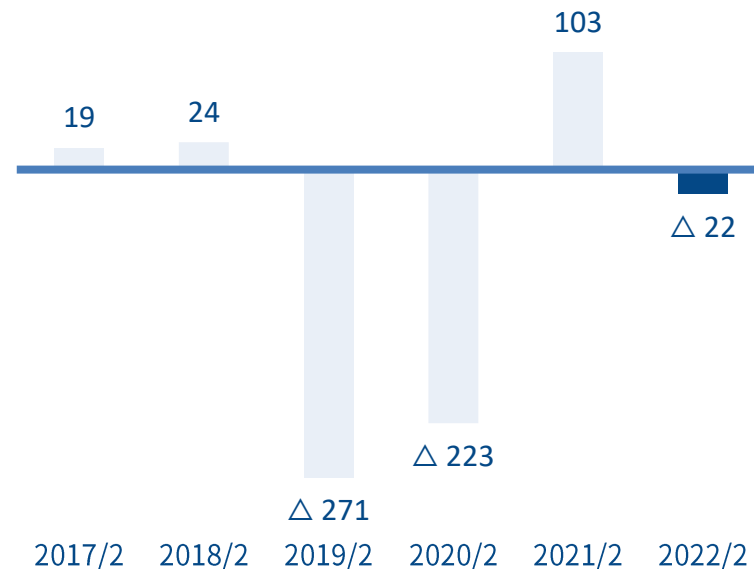
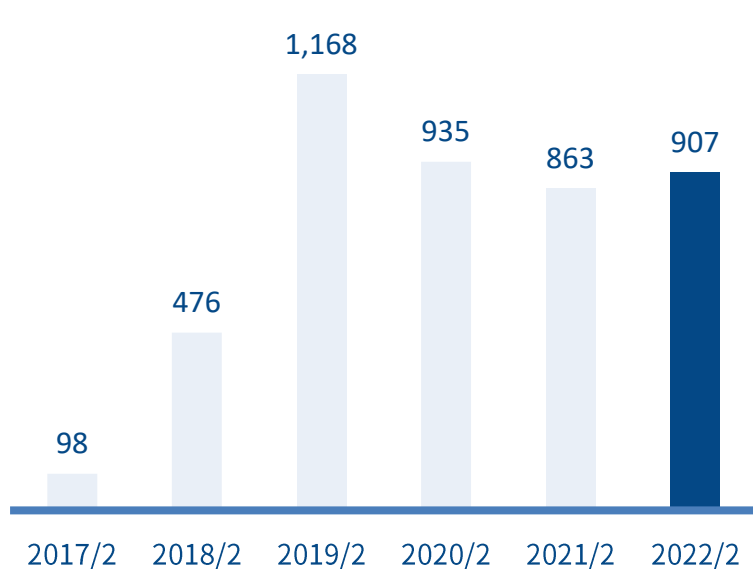
※広告宣伝費および販売個数はビタブリッドジャパンのみ

メディア事業（年度推移）

2022年2月期の売上高は、広告収入の減少もあったが、オウンドメディアの販売が順調に推移し、回復傾向
2022年2月期の営業利益は、今後安定した収益基盤を構築するためにCMSの先行投資をしたことで営業赤字に

【売上高（百万円）】 907百万円（前年同期比105.1%）

【営業利益（百万円）】 △22百万円（前年同期比126百万円減）



※2017/2および2018/2は、報告セグメントに合わせて組み替えた概算値となります

CMS獲得件数目標

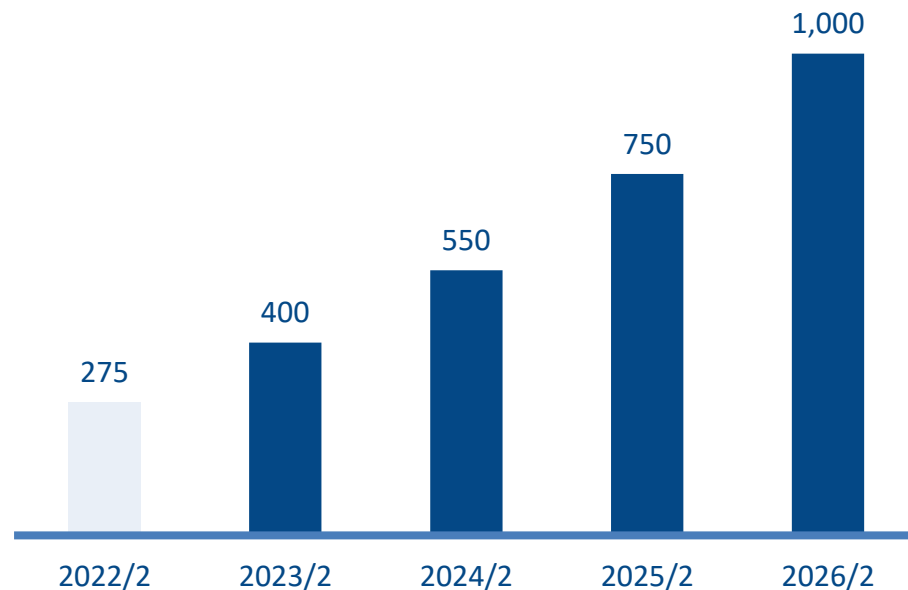
メディア事業の安定した収益基盤となるCMS累計契約件数を2026年2月期までに1,000件の獲得を目指す
2023年2月期においては、CMS累計契約件数400件を目標とし、ストック収益を積み上げ安定収益を確保

企業のメディアシステムを一元管理「COMPANY CLOUD」



企業のオウンドメディアのみならず、コーポレートサイトやECサイトなど企業が必要とするすべてのメディアを一つのCMSによりノーコードで簡単に作成・管理できる世界に

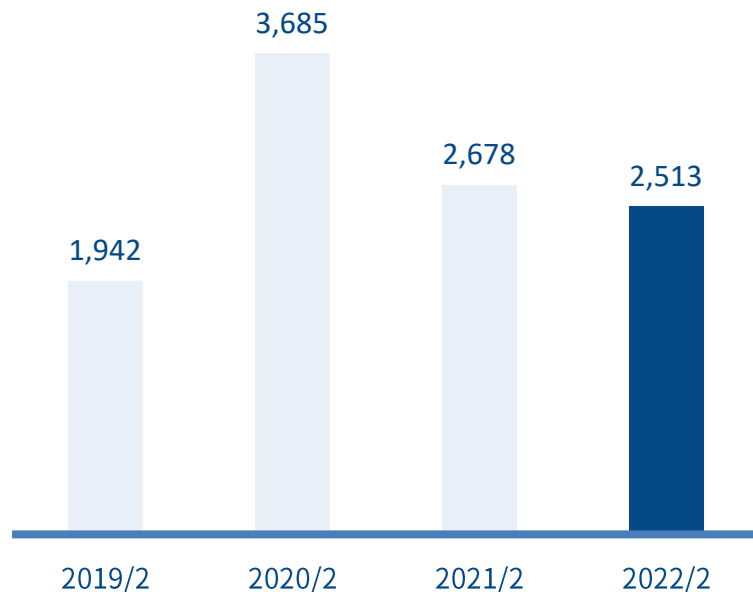
【CMS累計契約件数】



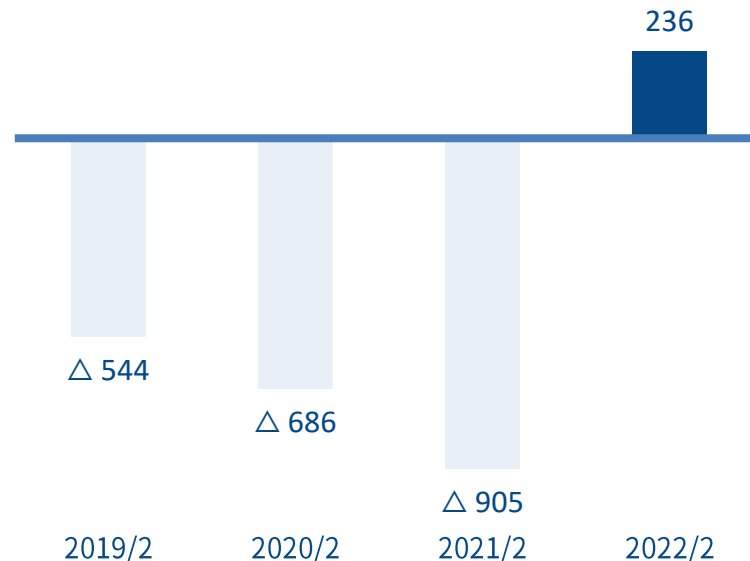
HR事業（年度推移）

2022年2月期の売上高は、SaaS型商材の販売が伸びたものの無期限使用権の販売終了に伴い、売上高は減少
2022年2月期の営業利益は、構造改革を終え、第2四半期から継続して黒字化を達成し、**通期でも初の黒字化**

【売上高（百万円）】 2,513百万円（前年同期比93.8%）



【営業利益（百万円）】 236百万円（前年同期比1,141百万円増）

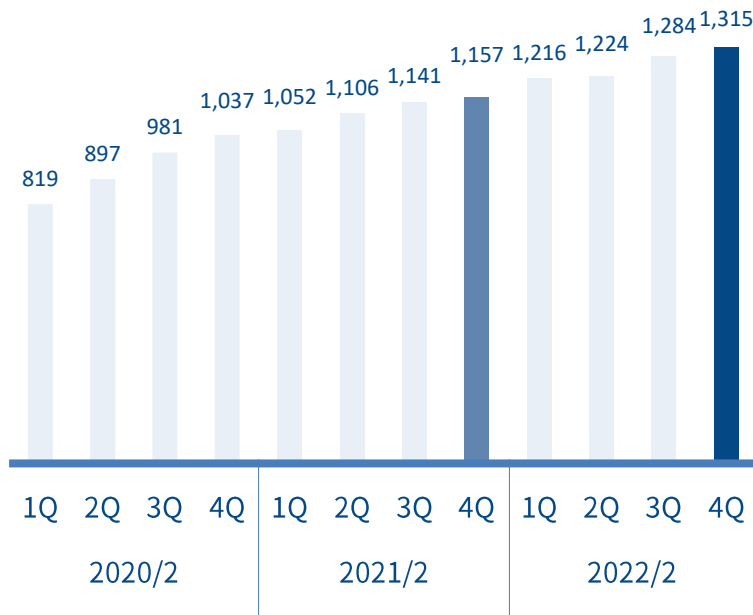


※2019/2は、第3四半期および第4四半期の合計となります

利用企業社数とARRの推移

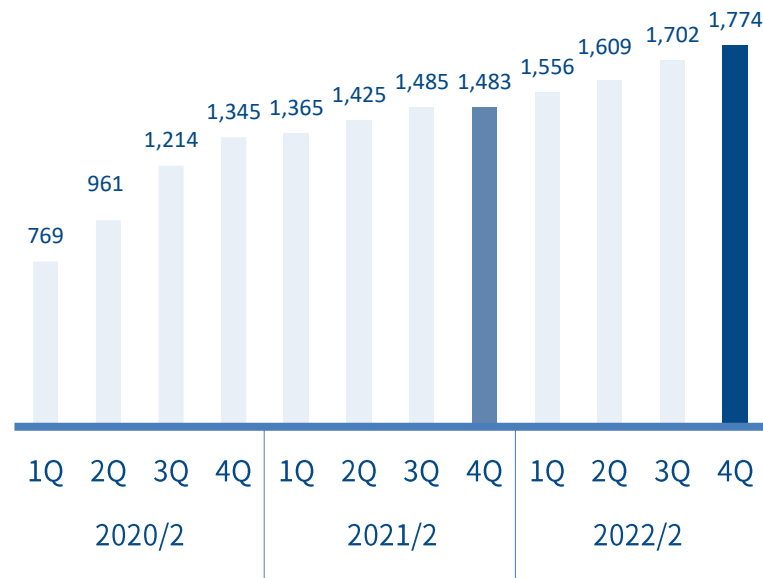
第4四半期の利用企業社数は、第3四半期から31社、年間では158社増加し、1,315社に
第4四半期のARRは、第3四半期から72百万円、年間では291百万円増加し、1,774百万円

【利用企業社数（社）】 1,315社（前年同期比113.7%）



※利用企業社数：月額課金でクラウドもしくは運用コンサルを利用する企業

【ARR（百万円）】 1,774百万円（前年同期比119.7%）



※ARR：四半期末時点のMRR（クラウド+運用コンサル）に12を乗じた金額

HR事業の今後の見通し

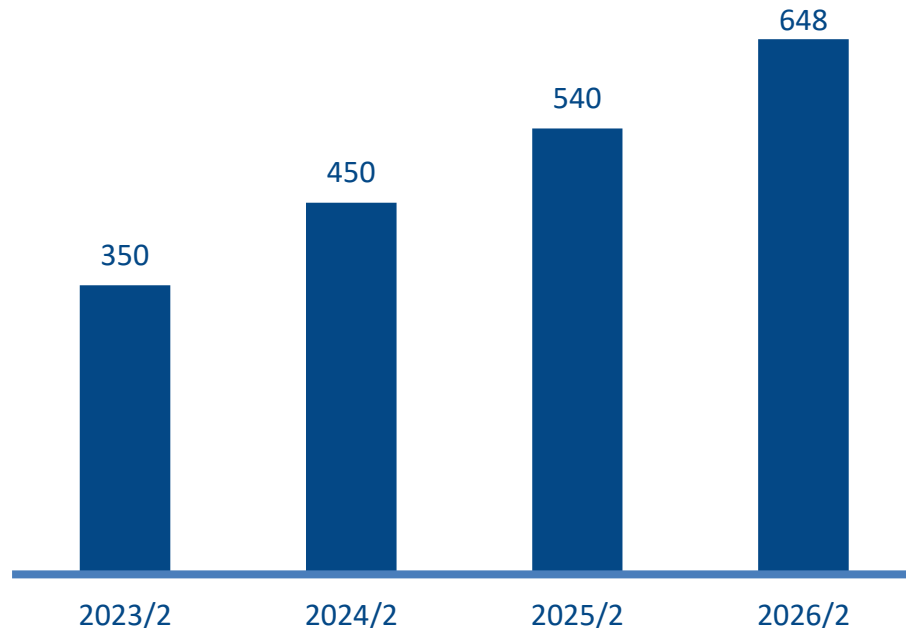
SaaS型商材の販売強化と顧客満足度向上による継続率UPにより、ストック比率を拡大し安定した収益基盤を構築
2026年2月期の営業利益においては、ストック収益を積み上げることで安定収益を確保し、648百万円まで拡大予定

人事評価クラウド「あしたのクラウド®」



SaaS型商材の販売強化によりストック収益を積み上げ

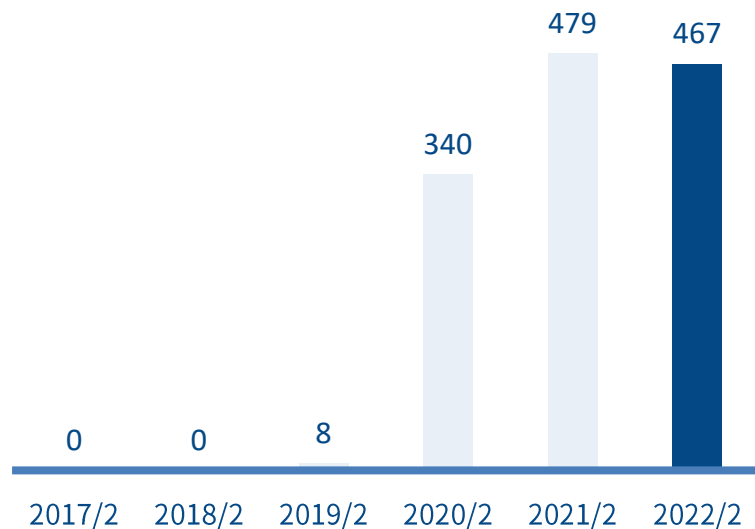
【営業利益（百万円）】



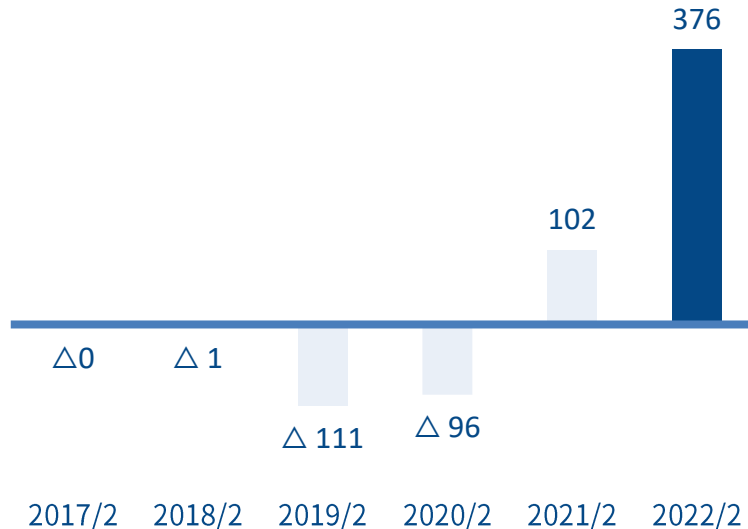
ファンド事業（年度推移）

2022年2月期の売上高は、IPOを実現した投資先を中心に株式の売却を実施し、前期と同水準を確保
2022年2月期の営業利益は、投資レバレッジの高い株式の売却を実施したことで376百万円と大幅増益

【売上高（百万円）】 467百万円（前年同期比97.4%）



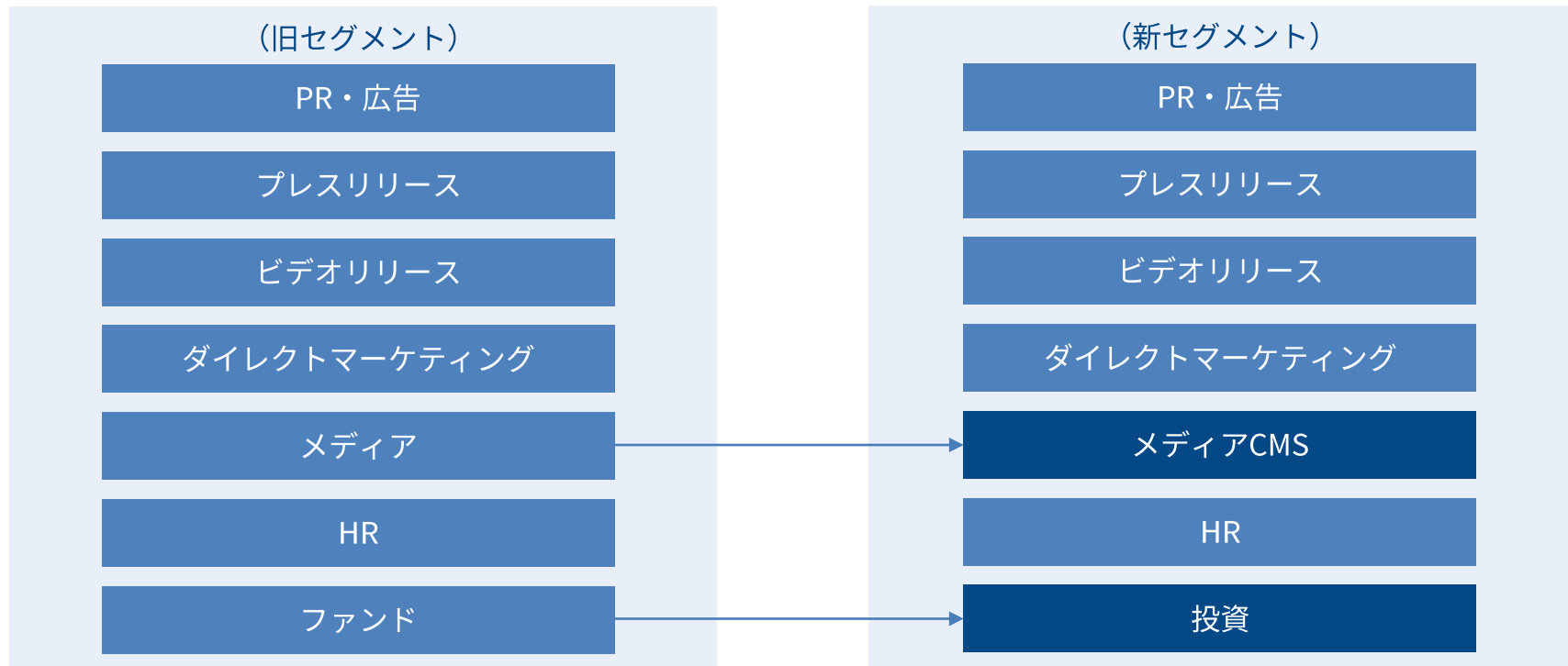
【営業利益（百万円）】 376百万円（前年同期比367.3%）



セグメント変更および投資の事業化

セグメント変更

2023年2月期より、インベストメントベンチャー事業として行っていた投資を事業化することに伴い、「ファンド」を「投資」に、また、事業の実態に合わせ「メディア」を「メディアCMS」セグメントに名称変更



投資の事業化に伴う会計処理（会社区分）

投資の事業化に伴い、投資を主要事業として位置づけ、投資を事業化する会社は4社に
（ベクトル・ベクトル香港・100キャピタルファンド・ベクトルインベストメントアドバイザー）

計上区分	変更前	変更後
- 投資損益および受取配当金は営業損益に計上 - 株式は営業投資有価証券に計上	100キャピタルファンド ベクトルインベストメントアドバイザー	100キャピタルファンド ベクトルインベストメントアドバイザー ベクトル ベクトル香港
- 投資損益および受取配当金は営業外損益に計上 - 株式は投資有価証券に計上	ベクトル ベクトル香港 投資を事業化しない会社	該当なし
- 投資損益は特別損益に計上 - 受取配当金は営業外収益に計上 - 株式は投資有価証券に計上	該当なし	投資を事業化しない会社

会計処理の変更に伴う連結財務諸表への影響

2023年2月期より、投資を主要事業として事業化することに伴い、投資にかかる会計処理を変更
2022年2月期に投資事業化による変更後の会計処理を適用した場合、連結財務諸表は以下の通り

2022年2月期 (単位：百万円)	変更前	会計方針変更 による影響額	変更後
売上高	47,351	+771	48,122
売上原価	17,681	+891	18,573
売上総利益	29,669	△120	29,549
販売管理費	24,420	—	24,420
営業利益	5,248	△120	5,128
営業外収益	868	△642	225
営業外費用	915	△770	144
経常利益	5,201	+7	5,208
特別利益	125	—	125
特別損失	209	+7	216
税引前利益	5,116	—	5,116
親会社株主に帰属する当期純利益	2,071	—	2,071

2023年2月期業績予想

2023年2月期連結業績予想

2023年2月期 通期業績予想 (単位：百万円)	2022年2月期 (実績)	2023年2月期 (計画)	前年 同期比	2023年2月期 上期計画	2023年2月期 下期計画
売上高	47,351	53,100	112.1%	24,890	28,210
営業利益	5,248	6,200	118.1%	2,070	4,130
経常利益	5,201	6,100	117.3%	2,020	4,080
親会社株主に 帰属する当期純利益	2,071	3,000	144.8%	900	2,100
参考：旧収益基準売上高	47,351	56,500	119.3%	26,550	29,950

通期業績予想につきましては、新型コロナウイルスの影響が2022年2月期と同等程度であることを前提として計画しております。なお、当社の配当方針につきましては、連結配当性向30%を目安に株主の皆様へ還元しており、2023年2月期の配当につきましては**1株あたり18円**を予定しております

セグメント別利益計画

	セグメント別利益計画 (単位：百万円)	2022年2月期 (実績)	2023年2月期 (計画)	前年同期比
営業利益	連結	5,248	6,200	118.1%
	PR・広告	2,125	2,634	123.9%
	プレスリリース	1,834	1,600	87.2%
	ビデオリリース	▲72	50	+122
	ダイレクトマーケティング	774	835	107.7%
	メディアCMS	▲22	51	+73
	HR	236	350	148.1%
	投資	376	680	180.7%

PR・広告事業につきましては、新型コロナウイルスの影響を一定程度受けつつも、前年比123.9%と引き続き高い成長を見込んでおります。なお、プレスリリース事業につきましては、2026年2月期の営業利益3,500百万円を見据え、2023年2月期に先行投資を実施するため、前年比87.2%となっております

プレスリリース事業の先行投資について

プレスリリース事業 (単位：百万円)	2022年2月期 (実績)	2023年2月期 (計画)	前年同期比
売上高	4,854	5,950	122.6%
営業利益	1,834	1,600	87.2%
広告宣伝費	343	1,190	346.2%
海外進出関連費	0	200	—

■ プレスリリース事業の先行投資のポイント

プレスリリース事業は、2023年2月期を先行投資フェーズと位置づけ、増収減益の計画
2026年2月期営業利益3,500百万円を見据え、事業拡大の先行投資として1,390百万円を計画

- ① 「PR TIMES」などの利用者拡大に向けて、大規模な広告宣伝費1,190百万円を投下
- ② 「PR TIMES」の米国進出に向けた準備に関連する費用として200百万円を想定

中期利益計画

中期利益計画

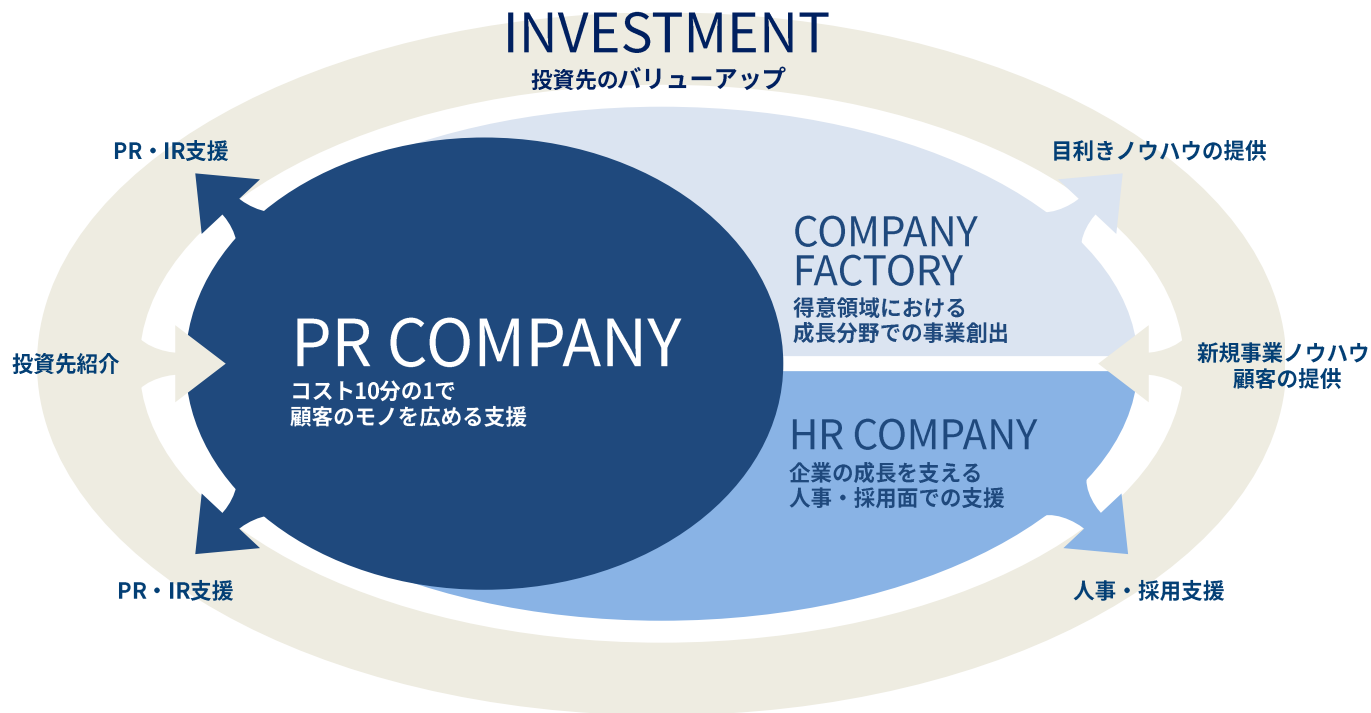
中期利益計画 (単位：百万円)	2023年2月期 (計画)	2024年2月期 (計画)	2025年2月期 (計画)	2026年2月期 (計画)
EBITDA	7,020	7,920	9,160	10,660
営業利益	6,200	7,260	8,500	10,000

- **2026年2月期は、EBITDA10,660百万円、営業利益10,000百万円を計画**しております
- EBITDAおよび営業利益は、いずれも株式報酬費用を含めない計画数値となります
- 当社の配当方針につきましては、**連結配当性向30%**を目安に株主の皆様へ還元しております
- 今後の市場状況および実績等を踏まえ、中期利益計画を適宜アップデートしてまいります

※EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

ベクトルグループ事業構想図

モノを広める支援を図る「PR COMPANY」、人事・採用面での支援を図る「HR COMPANY」、
新規事業の創出を図る「COMPANY FACTORY」、投資事業の成長を図る「INVESTMENT」
の4つの事業領域により顧客企業の成長を支援し、継続したグループの拡大を目指す



ベクトルグループを構成する事業群

PR COMPANY	COMPANY FACTORY	HR COMPANY	INVESTMENT
PR・プレス・ビデオ・デジタルマーケ	D2C	人事評価	投資
 顧客の「いいモノを世の中に広める」ためのマーケティング戦略をワンストップで総合的にサポートする「FAST COMPANY」を展開	 商品の企画・生産から広告、マーケティング、購買までを一貫して自社で行い、顧客と直接接点を持つD2C事業を展開	 人事評価制度の導入や運用支援するコンサルティングおよび人事評価クラウドサービスを中心に提供する人事関連事業を展開	 ベンチャー企業への出資活動において、出資先に対してPRおよびIRもあわせたバリューアップサポートを展開
       	新規事業  これまで培ってきた事業ノウハウを活かしたサービス領域の拡大やグループシナジーとパートナーの強みを活用した新規事業を展開    	採用支援  採用活動の入り口に就活生と企業の双方が動画を活用することで、双方が抱える採用における課題を解決し、スピーディなマッチングを実現 	 

経営戦略

PR COMPANY

領域の拡大

PRWeek Top Consultancies 2020: Asia-Pacific

Rank	Company	2019 revenue (US\$)	2018 revenue (US\$)	% change
1	Vector	212,000,000	180,500,000	17%
2	Ogilvy*	163,500,000	150,000,000	9%
3	Weber Shandwick*	132,011,250	125,725,000	5%
4	MSL*	128,100,000	122,000,000	5%
5	BCW*	108,416,000	96,800,000	12%
6	MC Group	107,490,000	70,870,479	52%
7	Edelman	105,626,000	104,230,000	1%
8	Fleishman Hillard*	62,400,000	60,000,000	4%
9	Brunswick	40,100,000	32,100,000	25%
10	Ruder Finn	38,991,500	37,626,000	4%
11	Havas PR	28,900,000	25,000,000	16%
12	WE Communications	27,600,000	24,900,000	11%

※出所：PRWeek Top Consultancies 2020: Asia-Pacific

PRWeekにて
アジアNo.1に選出

PR業界アジアNo.1から

PR業界世界No.1へ

さらなる領域を拡大すべく
国内におけるPR市場は1,000億円

A modern office interior with large windows overlooking a city skyline at dusk. The office is furnished with desks, chairs, and a large wooden sculpture in the foreground. The text is overlaid on the image.

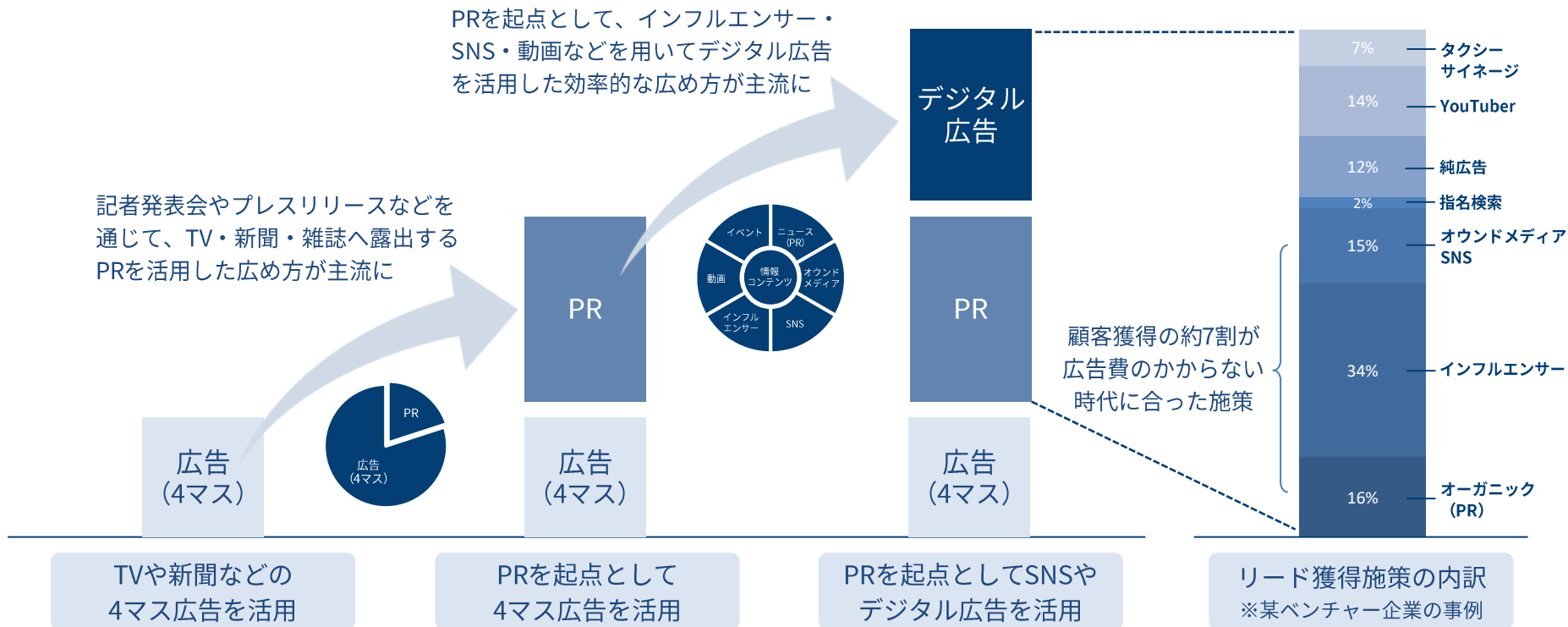
広告業界のFAST COMPANYへ ターゲットとなる広告市場は6兆円

広告業界のディスラプター

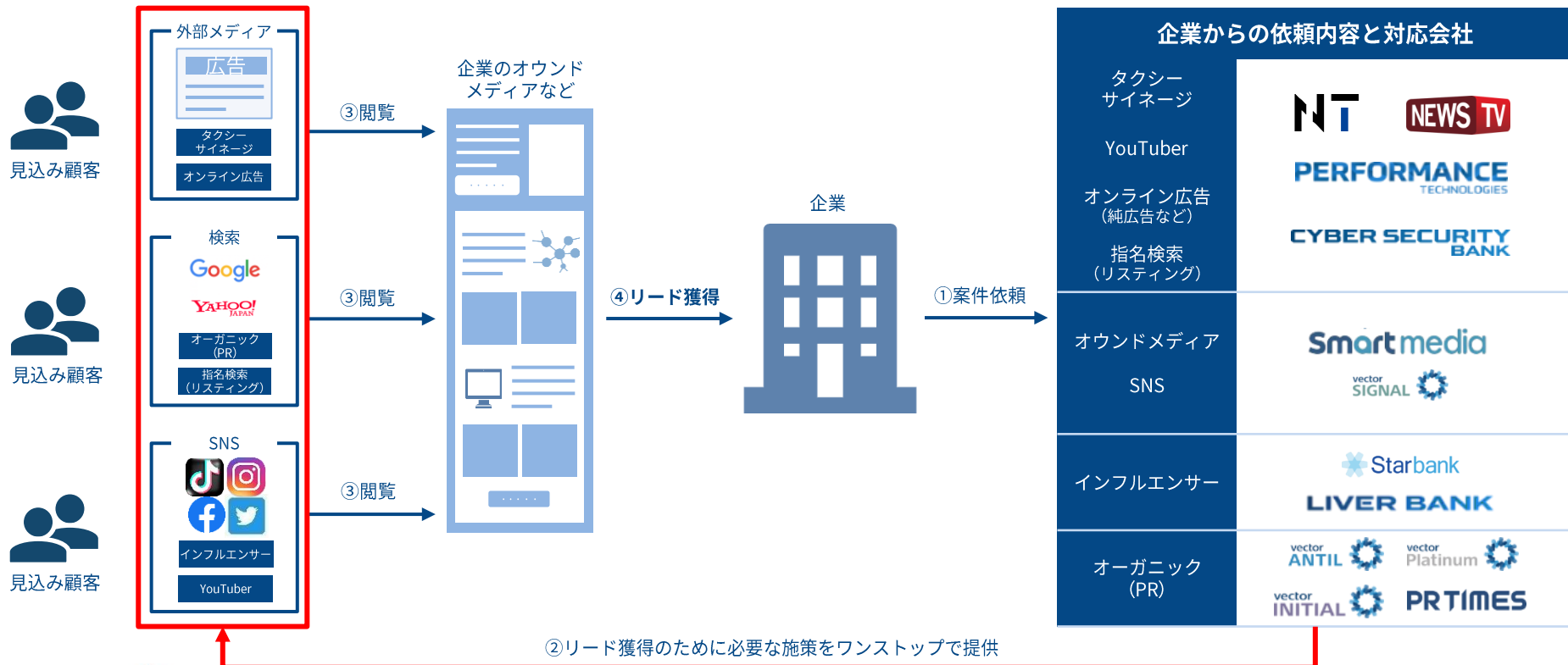
“Low Cost” “Middle Quality” “Speedy”

アパレル業界におけるファストファッションのように
広告業界で業界革命を巻き起こす

現在は、PRを起点としてデジタル広告を活用し、効率的にモノを広める時代



企業のリード獲得に必要な施策をワンストップで提供



モノを広めるために必要なサービスをワンストップで提供 時代に適したマーケティング施策を従来の10分の1以下のコストで実現

タレントキャスティング

HP、動画、イベントなどのコンテンツとして活用する著名人のキャスティングを実施。

★ Starbank

プレスリリース	PRコンサルティング	ビデオリリース	インフルエンサー	デジタルマーケティング	リスクマネジメント
					
6万社以上のクライアントが利用する国内シェアNo.1のリリース配信サービス。上場企業の50%が導入している信頼性とメディアへの露出の高さが特徴。	PRのプランニングから実行まで数々の実績を持つPRコンサルタントが最適なコミュニケーションを実施。 vector ANTIL vector Platinum vector INITIAL	PR視点での「ビデオリリース」の制作・配信をベースに、ターゲットに直接届けていく、次世代のコミュニケーション。 NEWS TV	SNS上のインフルエンサーを活用した、企業のサービス・商品に関するブランディングをサポート。 Starbank	Webサイト制作からシステム構築、デジタルプロモーションまでを一貫してサポート。オウンドメディアの構築・運営やPR動画の制作も対応。 vector SIGNAL Smartmedia	アメリカで培われた理論やノウハウをベースとする独自技術を用いて企業のレピュテーションマネジメントやブランドセキュリティに関するコンサルティングサービスを提供。 BRAND CONTROL

0円

50,000,000円/年

「FAST COMPANY」構想の基盤強化を実現する3つの重点項目

1
DX

広告業界のDX化を図るべく
「ヒロメル」や「PR BANK」
を展開し業務の効率化を推進

2
タレント

サービス認知の定着を図るべく
「タレントヒトコト」をキーワード
にした手法で顧客単価を向上

3
VC × PR

ベンチャー投資とPR・IR支援の
多数の実績を基に、VC機能を
一層強化し顧客の裾野を拡大

1 DX

広告業界のDX化

業務の効率化を図り、顧客に新たな価値を提供する「ヒロメル」と「PR BANK」により、生産性を高めながら顧客単価の向上を図る

オンライン受注により販売プロセスを効率化する広告業界のEコマースサイト「ヒロメル」

The screenshot displays the Hilomel website interface, which is a platform for advertising agencies to showcase and sell their services. The site is organized into three main sections:

- 顧客・リード獲得成功事例 (Customer/Lead Acquisition Success Stories):** This section features a grid of 10 campaign cards. Each card includes a thumbnail image, a brief description of the campaign, and the achieved results. For example, one card mentions a 4x increase in inquiries for a real estate agency using a specific CM.
- 統合マーケティング (Integrated Marketing):** This section also displays a grid of 10 campaign cards, highlighting more complex marketing strategies. One card shows a campaign for a jewelry store that resulted in a significant increase in sales.
- オープンPR成功事例 (Open PR Success Stories):** The final section shows 8 campaign cards, focusing on public relations and brand awareness. One card mentions a successful PR campaign for a local business that led to a new store opening.

Each campaign card typically includes the following information:

- クライアント (Client):** The name of the business or organization.
- 戦略 (Strategy):** A brief description of the marketing approach.
- 成果 (Results):** Specific metrics achieved, such as the number of inquiries, sales, or media coverage.
- 費用 (Cost):** The price of the campaign, often starting from a certain amount (e.g., ¥50,000, ¥200,000).

<https://hilomel.com/>

成功事例から自分のビジネスにあった最適なプランを見つけることが可能

採用一括かんりくん

特長・機能 セキュリティ 導入事例 プラン セミナー情報 お知らせ お役立ち情報

無料お試し お問い合わせ ログイン

採用担当者が選ぶ
使いやすいATS No.1

採用一括かんりくん

藤森慎吾さんCMでサイト流入4倍・問い合わせ2倍に

新卒・中途採用を一元管理できる採用管理システム「採用一括かんりくん」の認知度向上とブランディングを通じた問い合わせの獲得。

再生

この事例の費用と内容

費用イメージ ¥50,000,000～1億円

目的 タクシー広告成功事例、顧客・リード獲得成功事例

費用内訳

- タレント契約：約3000万円～
- CM企画・制作：約1000万円～
- タクシー広告：約200万円/1週間～

このパッケージで利用したメニュー

タレントブランディング タクシー広告 (taxiTV)

問い合わせ

シェアする



案件を成功に導いた担当者が成功ポイントを動画で共有

◆例：タレントを活用したメジャーブランディング戦略

- ①特徴を覚えさせるキーワード策定
- ②誰もが知っていてメジャー感を出せるタレントキャスティング
- ③訴求点がわかりやすいCM制作

ベクトルグループのサービスを活かした豊富なヒロメルメニューをワンストップで提供
ヒロメルの認知度や機能性を高めながら、まずは問い合わせ350件・受注35件の獲得を図る

ヒロメル 目的/業種から探す メニューから選ぶ 予算から選ぶ

🔍 [今すぐ問い合わせ](#)

御社が興味をもたれている施策は？ 手法別にPRやマーケティングの成功事例を探せます

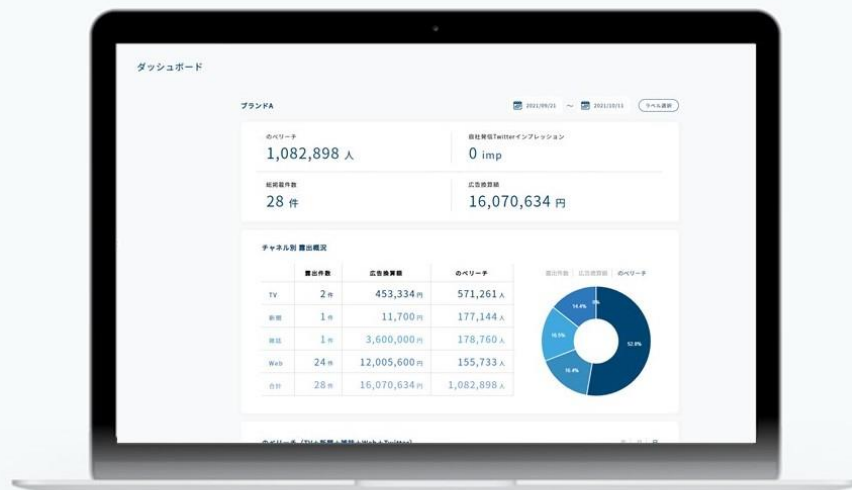
[目的/業種から探す](#)

PRマーケティング ▶ 統合型PRマーケティング ▶ タレントマーケティング ▶ リテナーPR ▶ スポットPR ▶ 記者発表/PRイベント ▶ TV-PR ▶ ビデオリリース (NewsTV) ▶ 動画ニュース ▶ 海外PR ▶ 危機管理広報/メディアトレーニング ▶ レビュー/ショウマ本ジメント(カードゲーム)のPC版がローンチされたことの認知向上 ▶ パブリック・アフェアーズ ▶ プレスリリース (PR TIMES) ▶ PR TIMES	デジタルマーケティング ▶ WEB/SNS広告運用 ▶ SNS運用 ▶ TikTok インフルエンサーマーケティング ▶ インフルエンサー ▶ Youtuberキャスティング ▶ ライブ配信/コマース	オウンドメディア ▶ 記事型オウンドメディア ▶ 動画型オウンドメディア ▶ 社内報 キャスティング ▶ タレント (Casting Bank)	動画制作 ▶ CM ▶ ドキュメンタリー ▶ 動画生成ツール (SoVeC) クリエイティブ制作 ▶ WEB/LP制作 ▶ CI/ロゴデザイン制作	広告 ▶ タクシー広告 (GROWTH) ▶ 美容室サイネージ (Cover) coming soon イベント制作 ▶ PRイベント ▶ エクスペリエンスイベント ▶ 展示会ブース出展 ▶ セミナーイベント coming soon ▶ パーティー ▶ オンラインイベント その他 ▶ 喫煙所サイネージ (BREAK) coming soon ▶ マーケティング効果/分析 ▶ 調査PR ▶ CPM/個人情報管理 (Trust360) coming soon
--	--	--	--	---

[もっと詳しく](#)

クライアントに対し、データドリブンなPR活動をサポートすべく、
PR視点を踏まえたクラウド型PR効果測定・分析サービス「PR BANK」を提供

PR効果を自動で可視化



PR BANKを活用することで、PR活動（TV・新聞・雑誌・WEB・SNS）の
モニタリング・一元管理および広告換算・リーチ数の算出が自動的に可能

PR BANKのメリット

01

PRをリーチ数で可視化し、分析が可能

広告換算というPR独自の指標に代わる、新しいPRの評価が可能

02

競合比較により、戦略立案の視点が拡大

指定した競合サービスのメディア露出の定点計測が可能

03

PRプロジェクトレビューを精緻化

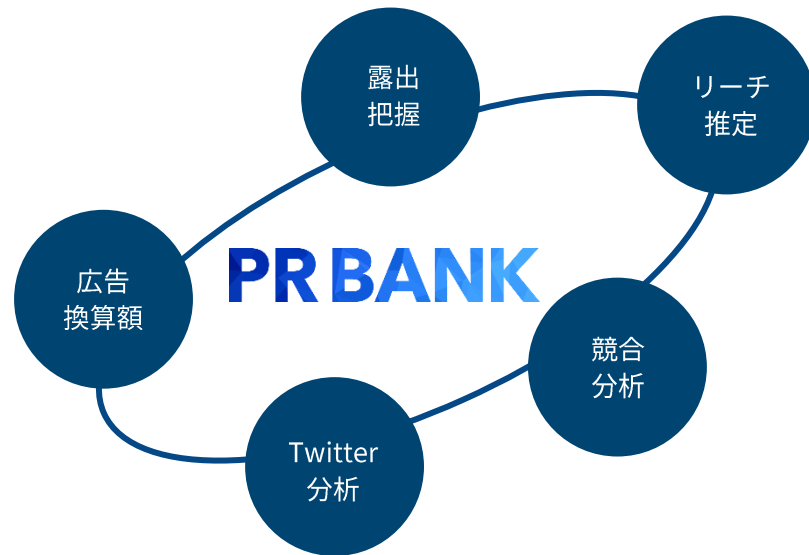
キャンペーン、プロジェクトごとのリーチ数を計測・比較

04

モニタリング・レポートニング業務効率化

ダッシュボードで露出した量とメディアを期間指定して可視化

【PR BANKの提供機能】



2 タレント

タレントコミュニケーション

誰もが知っているタレントを活用しメジャー感を醸成しながら
伝えたい内容を絞り込み、認知度を高め訴求効果の最大化を図る

「タレント」+「ヒトコト」で伝えたい内容を絞り込み、サービスを訴求
年間300社のタレントコミュニケーションを目標に顧客単価の向上を図る



企業のタレント起用の障壁を下げるとともにタレントの広告出演契約の機会を創出すべく
タレントの肖像をTV以外の媒体で利用できる「TALENT BANK」を2022年4月より提供開始



<https://talentbank.jp/>

出資とPR支援が可能なVC

従来のVCにおける資金面のみのサポートではなく、
PR・IR支援により投資レバレッジ効果の最大化を図る

投資とPR・IR支援で企業の成長をバックアップ（IPO実績は合計27社）
「セカンドサイトアナリティカ」「メンタルヘルステクノロジーズ」がグロース市場に上場

上場日		社名	市場
2022年4月4日		セカンドサイトアナリティカ	東証グロース
2022年3月28日		メンタルヘルステクノロジーズ	東証グロース
2021年11月24日		ラストワンマイル	東証グロース
2021年9月28日		リベロ	東証グロース
2021年9月28日		ROBOT PAYMENT	東証グロース
2021年7月6日		BCC	東証グロース
2021年6月29日		Waqoo	東証グロース

成長分野への豊富な投資実績

 = IPO済

IoT-セキュリティ-システム



AI-ビッグデータ



マーケティング-セールス



D2C



飲食-小売-美容-サービス



フィンテック-不動産テック



HR-人材関連



シェアリングエコノミー



DX



その他toB向けサービス



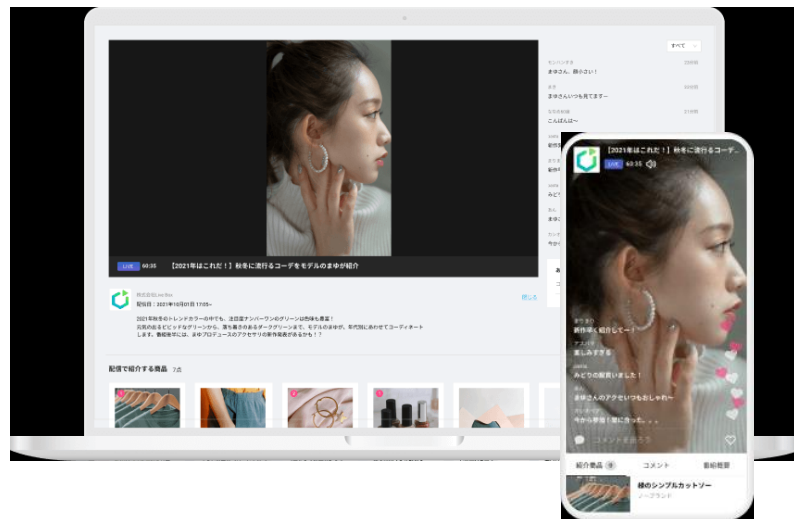
その他toC向けサービス



COMPANY FACTORY

領域の創出

ライブコマースツール「自社でライブコマースできるくん」を2022年3月より提供開始
PRノウハウを活用しクライアント企業のライブコミュニケーションをトータルサポート



企画からライブ配信、分析・改善案の提示まで
ワンストップで支援するライブコマースサービス

【3つの特徴】



SNS同時配信機能

自社SNSアカウント
で同時配信を行うこと
によりリアルタイムでの集客が可能



データ分析 レポート機能

分析結果から消費者
の本音を見つけだし
今後のマーケティング
施策に活用が可能



多彩なデザイン テンプレート

ライブ配信画面では
企業や商品イメージ
に合う最適なデザイン
の選択が可能

企業のさまざまなニーズとインフルエンサーを繋いで新しい関係を構築する
マッチングプラットフォーム「Influencer Works」を2021年10月より提供開始



1

美容/コスメ/生活用品
のクライアント様

体験/レビュー



サンプリングにより
商品の魅力を訴求

2

エンタメ/サービスの
クライアント様

キャンペーン/懸賞



キャンペーンの認知獲得
および参加の促進

3

飲食店/観光
のクライアント様

来店



来店者を募集し
実際の店舗の様子をPR

4

通販/EC
のクライアント様

モデル/二次利用



モデル探しから二次利用
素材の募集まで可能

HR COMPANY

領域の開拓

会社説明動画が見放題の採用マッチングプラットフォーム「JOBTV」



JOBTVは求職者と企業、双方が抱える課題を解決するサービス
採用活動の入り口に動画を活用し、スピーディなマッチングを実現

求職者

1. 求人動画を**Netflixのように検索**できるから探しやすい！
2. **自己PR動画でアピール**できるからより伝わる！
3. **説明会に行かなくても**企業を動画で研究できる！

会社説明動画

JOBTV

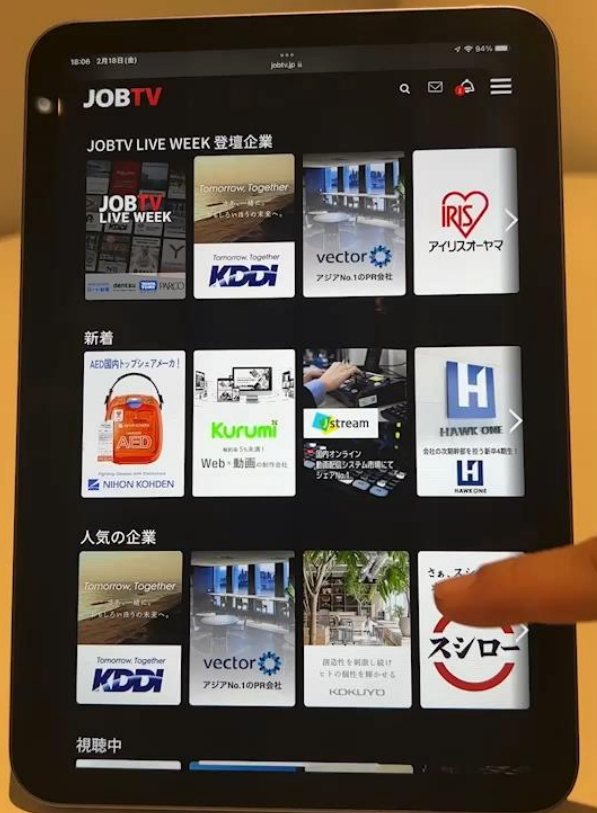


自己PR動画

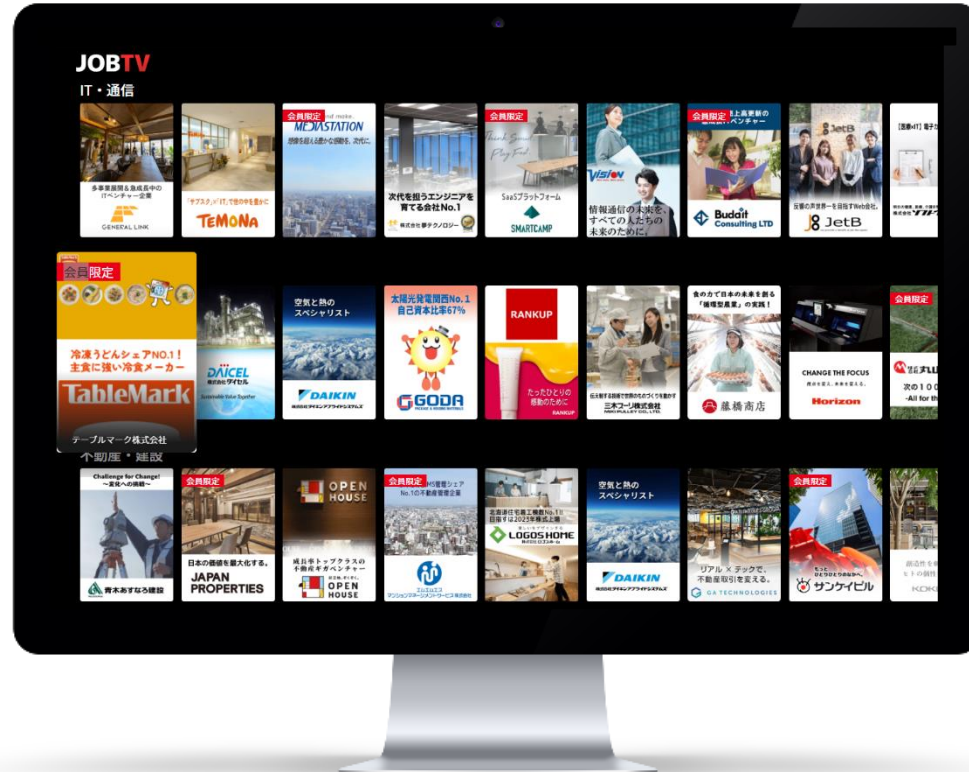
企業

1. 会社や採用ポジションを**動画で発信**するから**魅力が伝わる**！
2. 応募者を**動画で選考**できるから**わかりやすい&スピーディ**！
3. スカウト送信で**求職者にダイレクトアプローチ**も可能！

UIイメージ



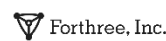
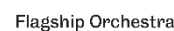
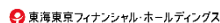
Netflixのようなデザインにより会社説明動画を簡単に検索



伝わりにくい応募者の印象を動画で確認することでミスマッチを減少



ご利用企業様（一例・順不同）



参画企業1,000社以上



本資料は、業績に関する情報提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的に作成したものではありません。また、本資料に掲載された情報や見通しは、資料作成時点において入手可能な情報を基にしており、当社の判断が含まれております。情報の正確性を保証するものではなく、今後様々な要因により実際の業績や結果とは異なることがあります。