

2026年12月期（第63期） 第2四半期決算説明会資料

FY2026 FINANCIAL UPDATE

共同ピアーール株式会社

証券コード 2436

2026年8月13日

INDEX

決算概要 P03

トピックス P12

下期成長戦略 P27

業績見通し P40

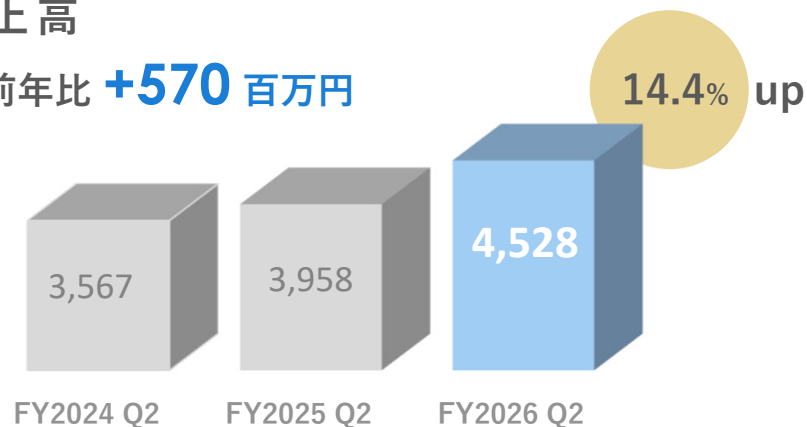
Appendix P43



決算概要

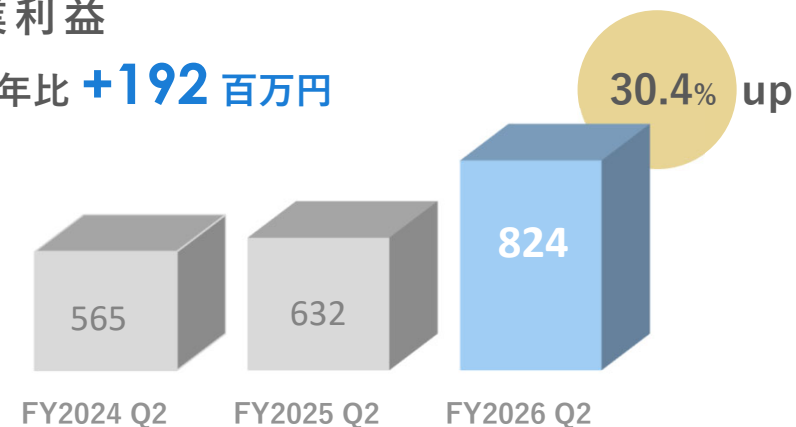
■ 売上高

対前年比 **+570** 百万円



■ 営業利益

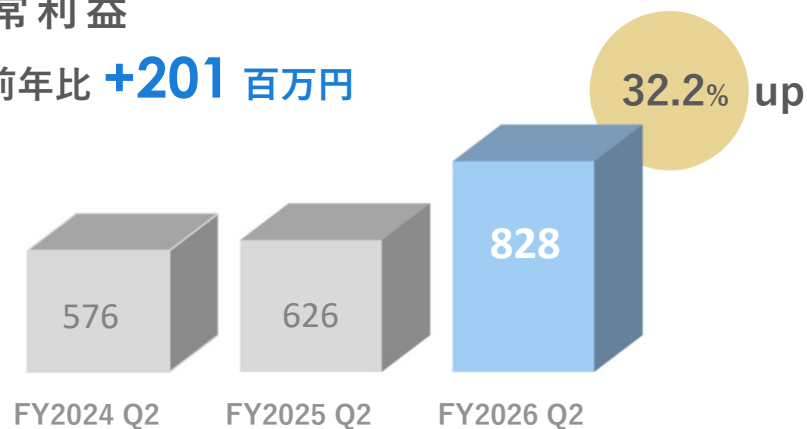
対前年比 **+192** 百万円



上半期過去最高売上・利益

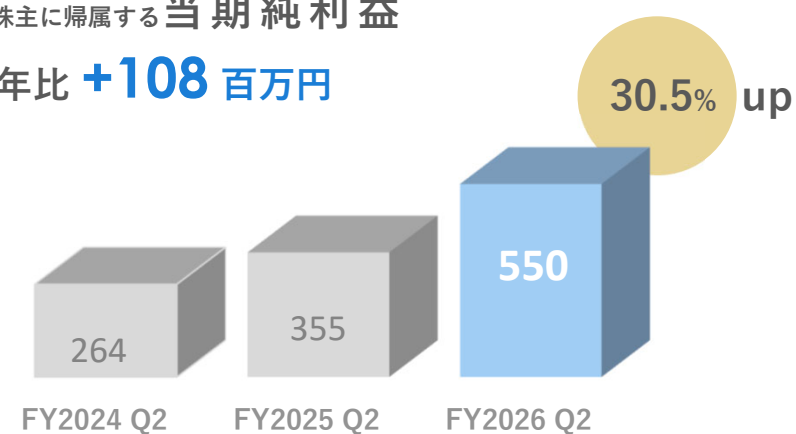
■ 経常利益

対前年比 **+201** 百万円



■ 親会社株主に帰属する当期純利益

対前年比 **+108** 百万円



2026年12月期 第2四半期 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も、各社概ね予定通りに受注し、また、フルAIシフトによる合理化を推進したことで利益面では予定より上振れ。

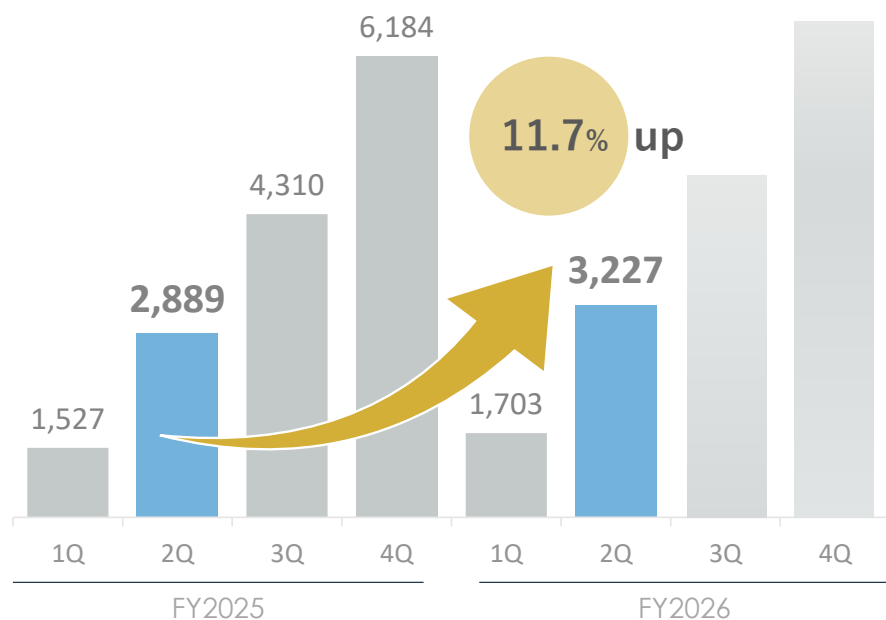
単位：百万円

■ 連結	FY2025 Q2 実績	FY2026 Q2			
		実績	前期比	目標	達成率
売上高	3,958	4,528	114.4%	4,500	100.6%
営業利益	632	824	130.4%	700	117.7%
経常利益	626	828	132.2%	700	118.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	355	463	130.5%	392	118.1%

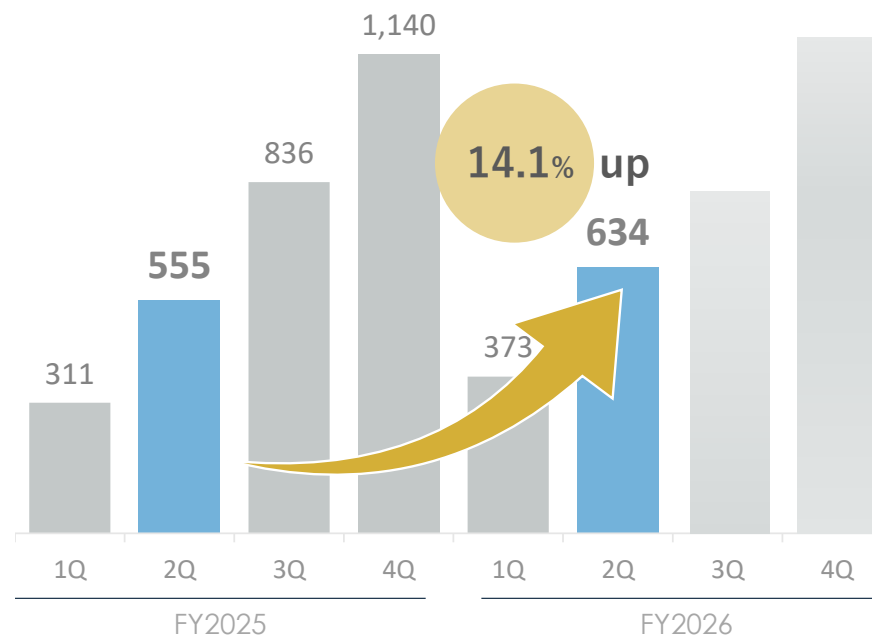
■ 単体	FY2025 Q2 実績	FY2026 Q2			
		実績	前期比	目標	達成率
売上高	2,584	2,820	109.1%	2,800	100.7%
営業利益	469	538	114.9%	500	107.6%
経常利益	466	547	117.3%	500	109.4%
当期純利益	307	372	121.2%	335	111.1%

- 売上高においては、リテイナー契約社数が対前年同期比で約10%増加し、収益力の向上と安定化をさらに盤石なものとしたしました。また、2026年1月に設立した共同ピーアールRingによる潜在顧客の発掘に取り組んだ結果、**前年比337百万円増 (+11.7%)** となりました。
- 営業利益においては、上記増収およびフルAIシフトによる業務効率化・高度化を推進した結果、**前年比78百万円増 (+14.1%)** となりました。

■売上高

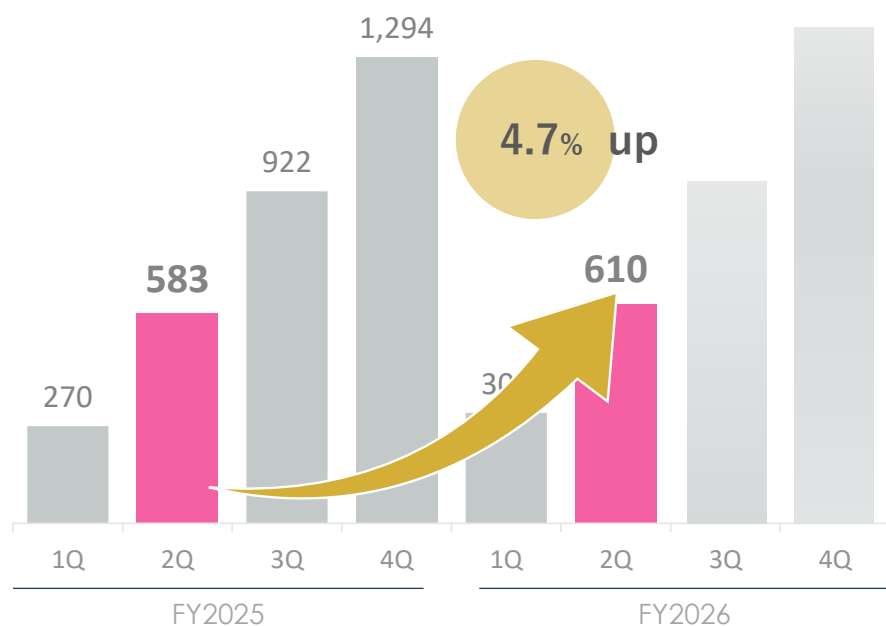


■セグメント利益

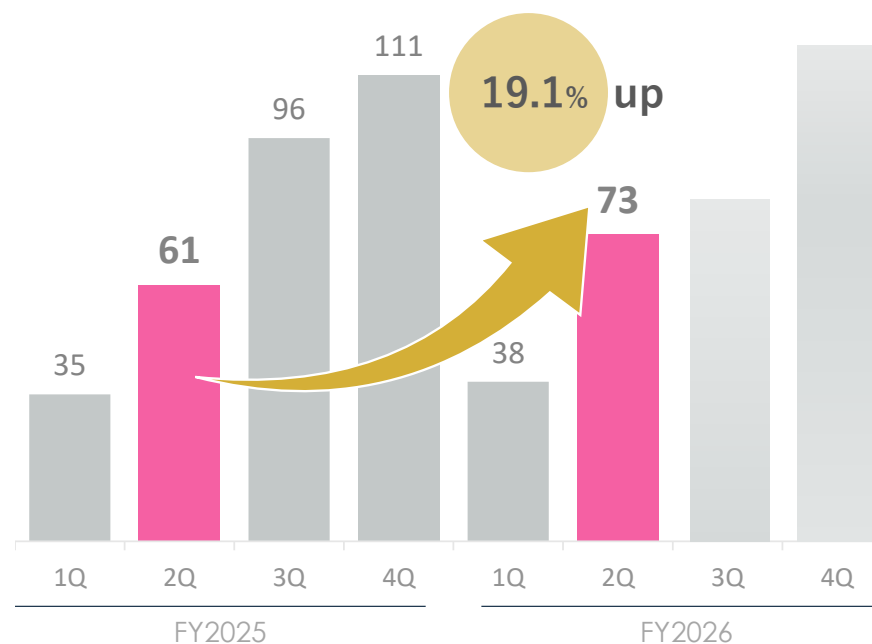


- 売上高においては、自社所属クリエイターによるタイアップ案件増加や、イベント・グッズ収入によりトップラインを押し上げたこと等により、**前年比27百万円増（+4.7%）**となりました。
- 営業利益においては、上記増収による増益で、**前年比11百万円増（+19.1%）**となりました。

■売上高

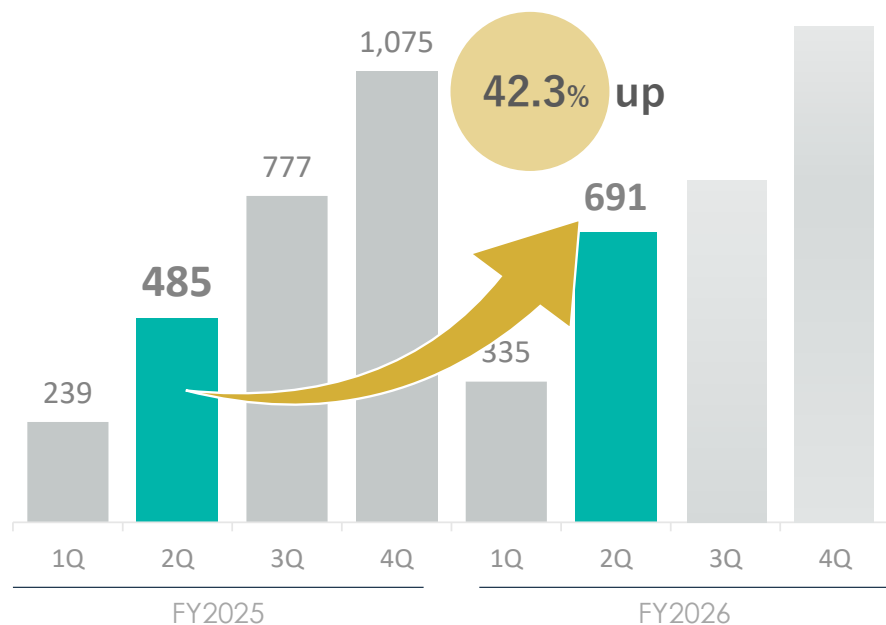


■セグメント利益

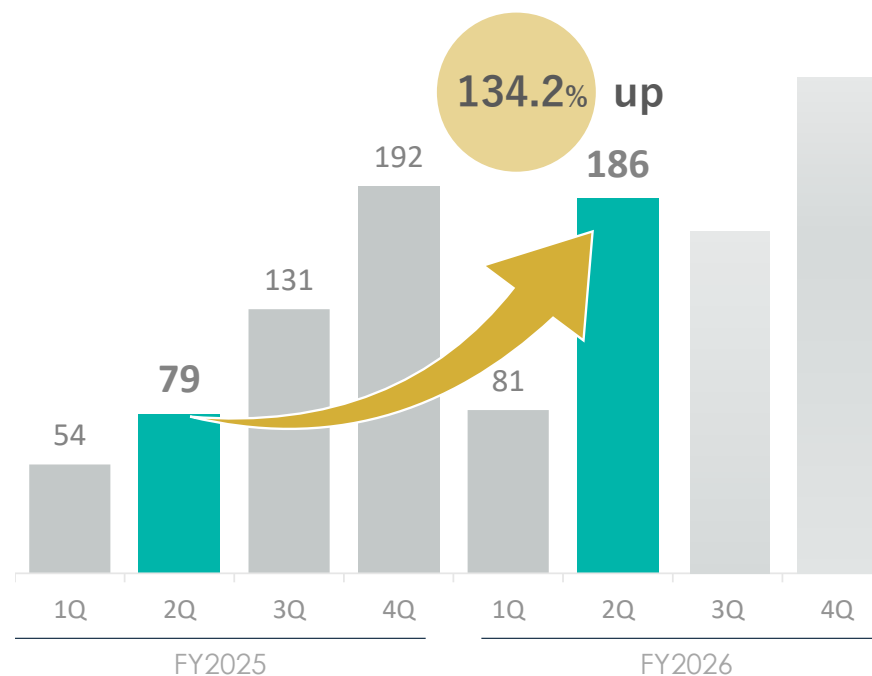


- 売上高においては、ストックビジネスである自社サービスのShtockData関連運用収入やBIツール導入支援サービスが増加したこと等により、**前年比205百万円増（+42.3%）**となりました。
- 営業利益においては、上記増収による増益が主要因で、**前年比106百万円増（+134.2%）**となりました。

■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	2026年6月末	2025年6月末	増減ポイント
IT・情報通信・テクノロジー	29.4%	28.9%	+0.5
官公庁・地方自治体・各種団体	9.3%	9.1%	+0.2
流通・小売・商社	6.9%	5.5%	+1.4
電気・機械・その他製造	6.0%	5.5%	+0.5
専門サービス	5.3%	9.7%	△4.4
金融・保険	5.3%	1.6%	+3.7
住宅・不動産・建設	5.1%	4.4%	+0.7
医療・医薬品・ヘルスケア	4.8%	3.9%	+0.9
旅行・観光・ホテル・航空	4.7%	4.5%	+0.2
フードビジネス・食品・飲料	4.0%	5.1%	△1.1
その他	19.3%	21.8%	△2.5

■外資比率	2026年6月末	2025年6月末	増減ポイント
国内企業	62.0%	63.4%	△1.3
外資企業	38.0%	36.6%	+1.3

■ 連結貸借対照表

単位：百万円

	2025年12月末	2026年6月末	増減額		
流動資産	5,515	5,728	+ 213	現金及び預金	+ 458百万円
				売掛金	△418百万円
固定資産	1,141	1,106	△34	未成業務支出金	+ 84百万円
				その他	+ 92百万円
資産合計	6,656	6,835	+ 178	資産合計	+ 178百万円
流動負債	1,779	1,639	△139	買掛金	△163百万円
				未払金	△99百万円
固定負債	178	117	△60	長期借入金	△56百万円
負債合計	1,957	1,756	△200	負債合計	△200百万円
純資産合計	4,699	5,078	+ 379	利益剰余金	+ 341百万円
自己資本比率	62.8 %	65.2 %			

■ キャッシュフロー

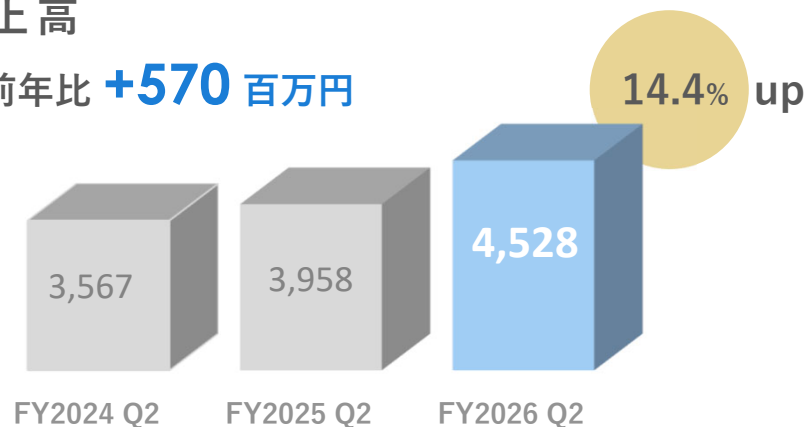
単位：百万円

	FY2025 Q2	FY2026 Q2	主な要因
営業CF	566	808	● 税金等調整前当期純利益 +828百万円 ● のれん償却 +68百万円 ● 法人税の支払い △273百万円
投資CF	△ 62	△ 69	● 有形及び無形固定資産の取得 △69百万円
財務CF	△ 337	△ 280	● 長期借入金の返済 △85百万円 ● 自己株式の取得 △64百万円 ● 配当金の支払額 △122百万円
現金及び現金同等物	3,387	4,000	

トピックス

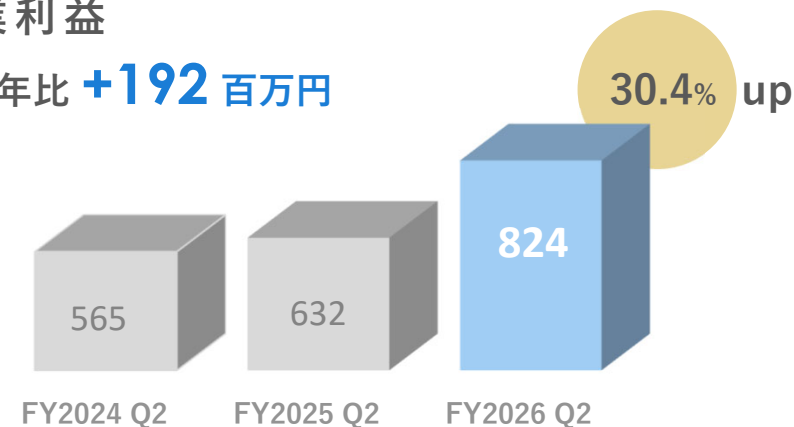
■ 売上高

対前年比 **+570** 百万円



■ 営業利益

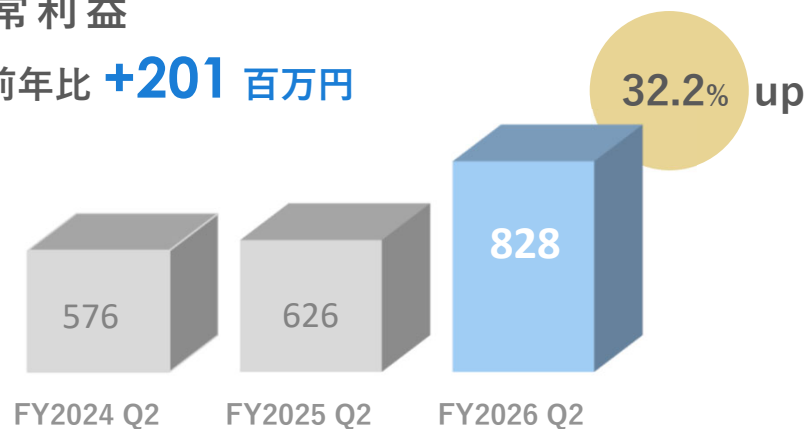
対前年比 **+192** 百万円



上半期過去最高売上・利益

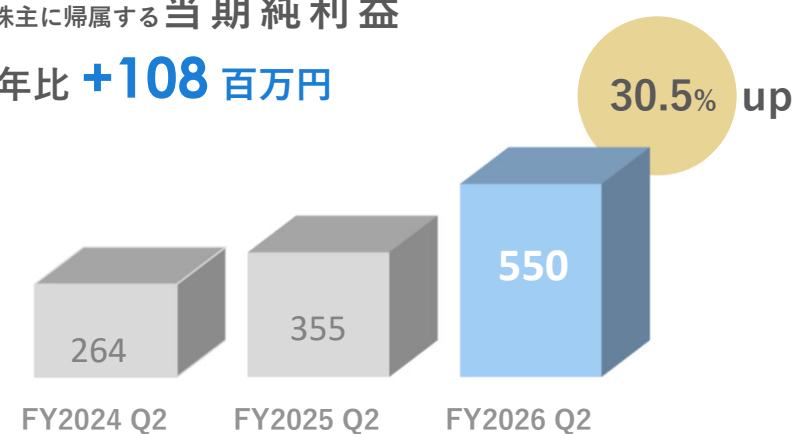
■ 経常利益

対前年比 **+201** 百万円



■ 親会社株主に帰属する当期純利益

対前年比 **+108** 百万円



中期経営計画 最終年度 進捗状況

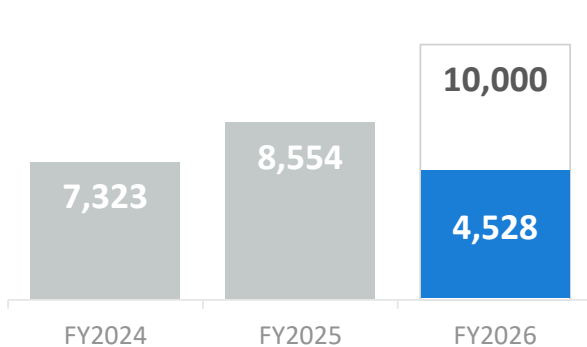
KyodoPR

単位：百万円

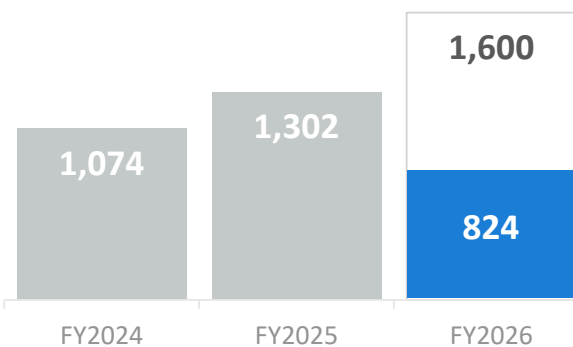
■ 連結	FY2024 実績	FY2025 実績	FY2026 計画値	FY2026 2Q 実績	計画に対する 進捗率
売上高	7,323	8,554	10,000	4,528	45.3%
営業利益	1,074	1,302	1,600	824	51.5%
営業利益率	14.7%	15.2%	16.0%	18.2%	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	526	863	900	463	51.4%
一株当たり配当額※	6	7	8	(予定額) 8	-

※ 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。

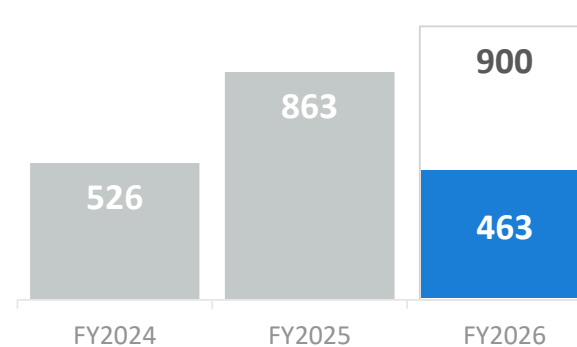
売上高



営業利益



親会社株主に帰属する
当期純利益



期初振り返り：中計数値目標

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

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

期初振り返り：中計の考え方

New'S Design Companyの加速



New'S Design Company

期初振り返り：中計の考え方

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



- 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

PRアナリティクス・ダッシュボード



NEW AIO/LLMO

AIリリース作成サービス



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

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

NEW KyodoPR Ring

広報支援ツール
KyodoPR
Connect

管理栄養士によるPR会社



Webクロールング

ShtockData

動画



NEW

CyberBuzz



ULM Co., Ltd.

危機管理・PA

欧州ロビー会社 提携



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



Webモニタリング自動化



フルAIシフト宣言

期初振り返り：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>

<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 🎉

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

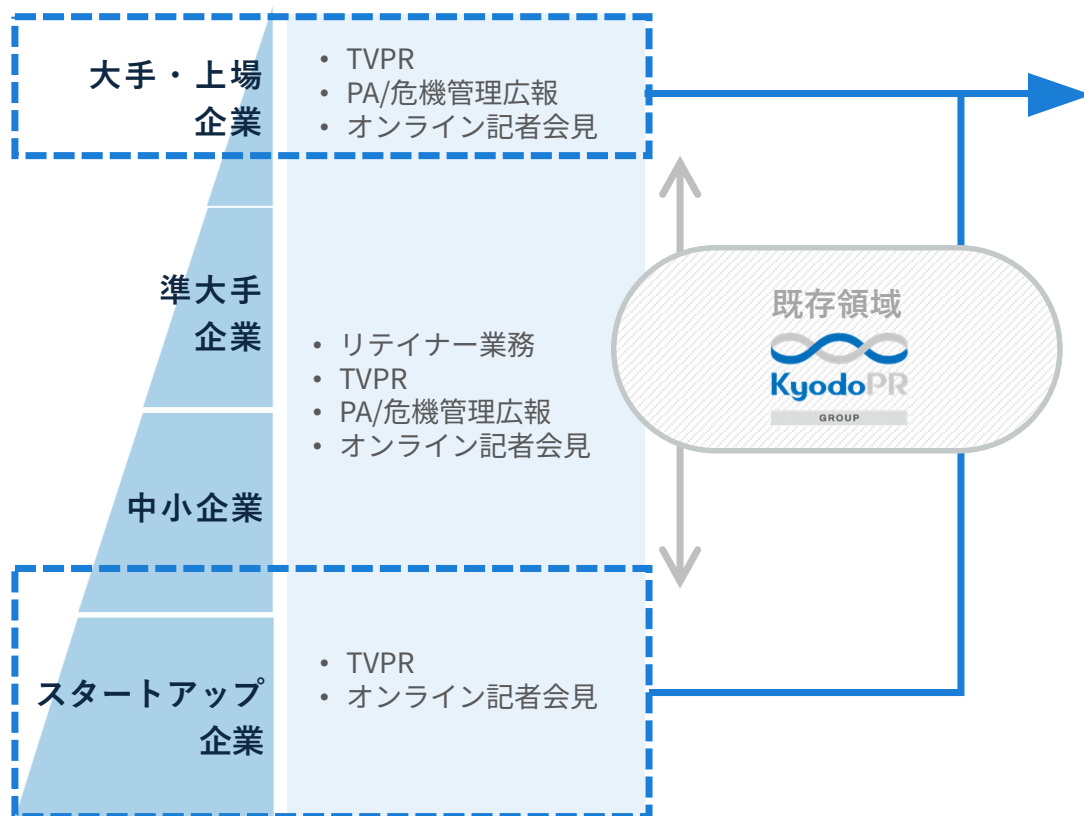
✓ 新規事業・プロダクトの開発

- 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

期初振り返り：2026 成長戦略

1 PR事業の強化-1-

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

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 1月設立

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



2026年1月の設立後
早くも単月黒字化を達成し、成長軌道へ

期初振り返り：2026 成長戦略

1 PR事業の強化-2-

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

スタートアップ
企業

- TVPR
- オンライン記者会見

既存領域



クライアントリレーション強化ソリューション

SAKAE for Client

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
クライアントのファン化を狙った既存サービスのアドオン機能

リアルタイムでの進捗管理

データ分析・効果測定が可視化され、次なる一手への判断材料に
自動レポート生成による工数削減

2026年8月より、順次展開

PR-Link

The screenshot displays the PR-Link dashboard with a sidebar menu on the left containing items like トップページ, Webサマリー, プロモーション, クリップングデータ, HPアナリティクス, AIトレンドニュース, and クリップング. The main content area is divided into several sections: Webサマリー (with a sub-section for Webサマリー), プロモーション (with sub-sections for プロモーション一覧, プロモーション分析, and レポート), クリップングデータ (with sub-sections for クリップング検索 and フォロー情報), and AIトレンドニュース (with sub-sections for AIトレンドニュース and AIトレンドニュース).

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。



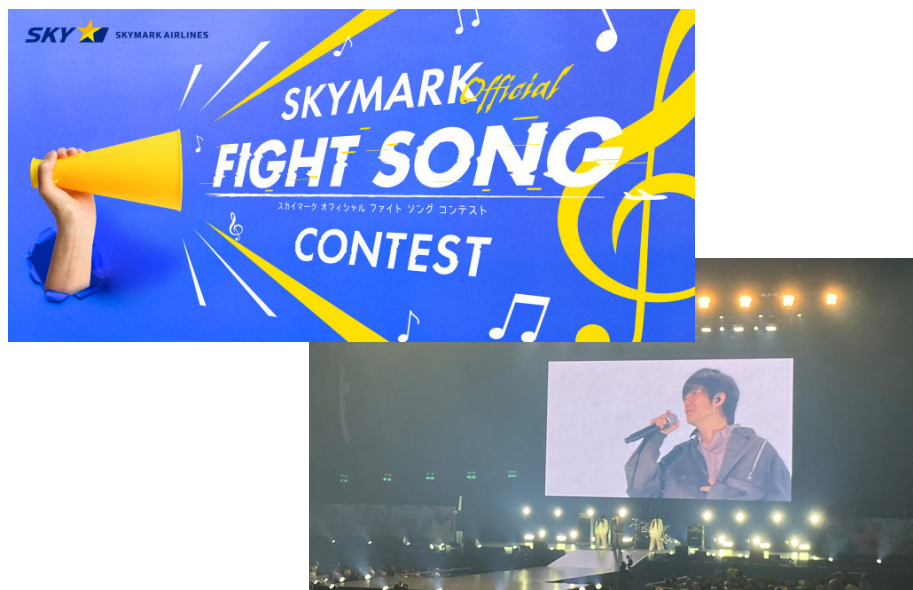
在日米国大使館 米国建国250周年関連 日米友好発信プロジェクト支援

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」 「それいけ！アンパンマン パンタンと約束の星」

話題作の宣伝業務を続々担当

映画『それいけ！アンパンマン パンタンと約束の星』は圧倒的アイコンパワーを生かした多角展開を実施し、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。

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』はガンダムのコアファン層に向けての表紙展開や、ライト層に向けてのNTV番組とのタイアップ企画等を展開し大ヒットに貢献しました。

『プラダを着た悪魔2』は主要キャストの華々しい来日キャンペーンを含め、大きな露出を獲得しました。メガヒットに大きく貢献しました。Netflix配信で大きな話題となった『地獄に堕ちるわよ』は圧倒的アイコンパワーを生かした宣伝展開で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。



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



AIaaS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。



2025 年 12 月 22 日現在 (㈱未来トレンド研究機構 調べ)
調査対象: 「Web スクレイピング & Web クローリングサービス」に関する市場調査《No.1 検証調査》

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。



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



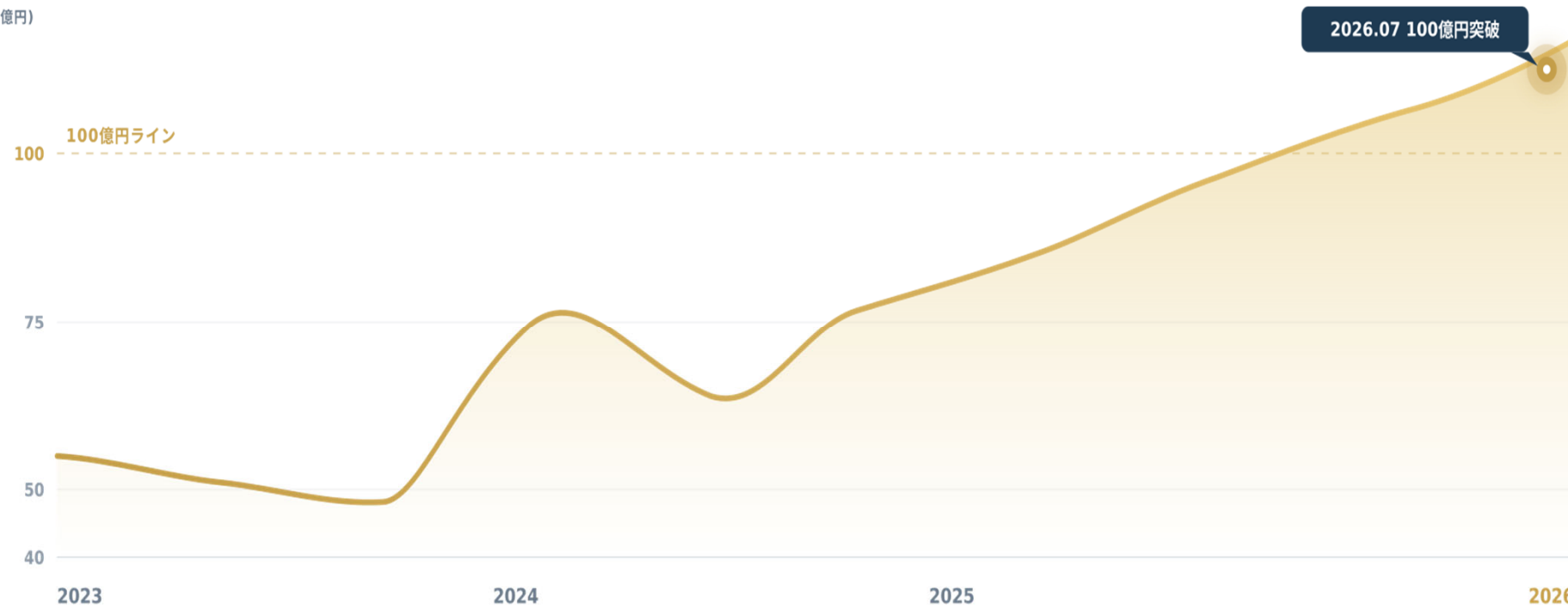
時価総額推移（2023-2026）

※7月末時点

112億円

2026年7月末時点

(億円)



2026.07 100億円突破

2026下期成長戦略

2026 下期成長戦略

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

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

2026下期成長戦略

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

2026下期成長戦略

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



2026下期成長戦略

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。

01

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

02

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。

03

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

ブランド
基準準拠

②

事実確認

③

炎上リスク

④

法務リスク

⑤

個人情報保護

04

2026下期成長戦略

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 DATA HUB × AI

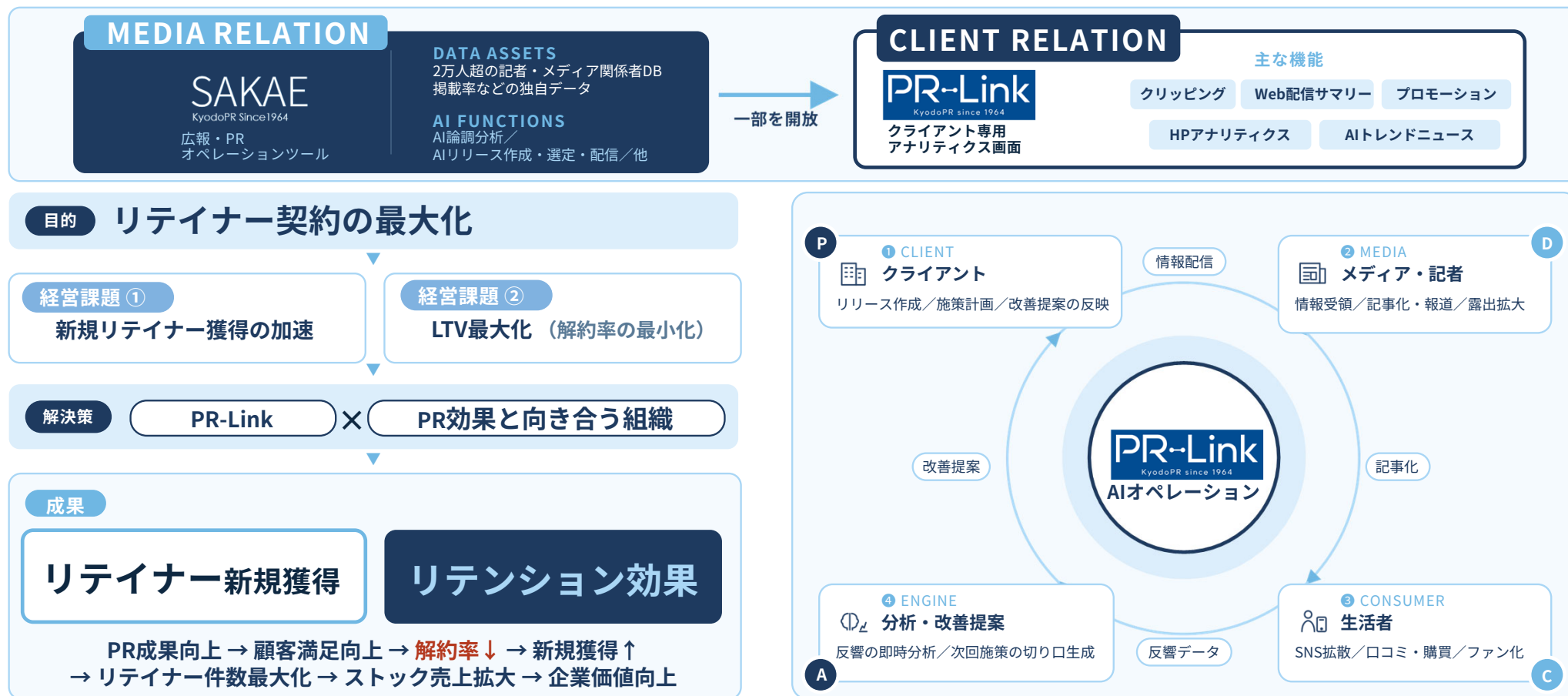
30億件超

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



2026下期成長戦略

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

AIOとは？

AIに企業情報を正しく見つけてもらい、AIの回答に反映されやすくする取り組み



※AIの回答は毎回変動します。掲載・引用を保証するものではありません。

2026下期成長戦略

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

広報部向け AIOとは？

AIに企業情報を正しく見つけてもらい、AI回答に反映されやすくする対策



2026下期成長戦略

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。シーイー・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。

2026下期成長戦略

2 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。

2026 成長戦略

2 インフルエンサー事業の更なる価値創造 VAZの経営体制強化

5 営業体制の強化



取締役 石野 泰祐

WEB広告代理店を経て、C Channel株式会社に8年間在籍。執行役員として営業統括を担い、営業組織の構築や事業成長を推進。美容サロン向けSaaSやTikTokコマースなど複数の新規事業立ち上げも担当。また、韓国・中国企業とのアライアンス構築や新規開拓を推進し、多数の海外メーカーとの取引創出に貢献。法人営業、事業開発、インフルエンサーマーケティング、デジタルマーケティングを強みとし、2026年翌6月より取締役に就任。

6 大阪支社設立
関西営業基盤強化

大阪支社長 原田 和信

24歳で起業し、広告・マーケティング、新規事業支援、コンサルティングを手がける会社を6年間経営。当時からのクライアントとは10年以上にわたり信頼関係を継続。2020年6月に新東通信へ入社後は、不動産業界・鉄道グループ各社の広告営業に従事し、関西大手鉄道グループの不動産デベロッパーやレジャー施設等とコンサルティング契約を締結。生成AI推進組織のリーダーも兼務し、2026年7月に株式会社VAZ大阪支社長に就任（現任）。

7 事業基盤の強化

取締役CFO 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4月1日、共同ピーアール株式会社上席執行役員CSOに就任。

Strategic Vision

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

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

GROUP VISION
—
PR × AIで
業界スタンダード
を創る

業績見通し

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

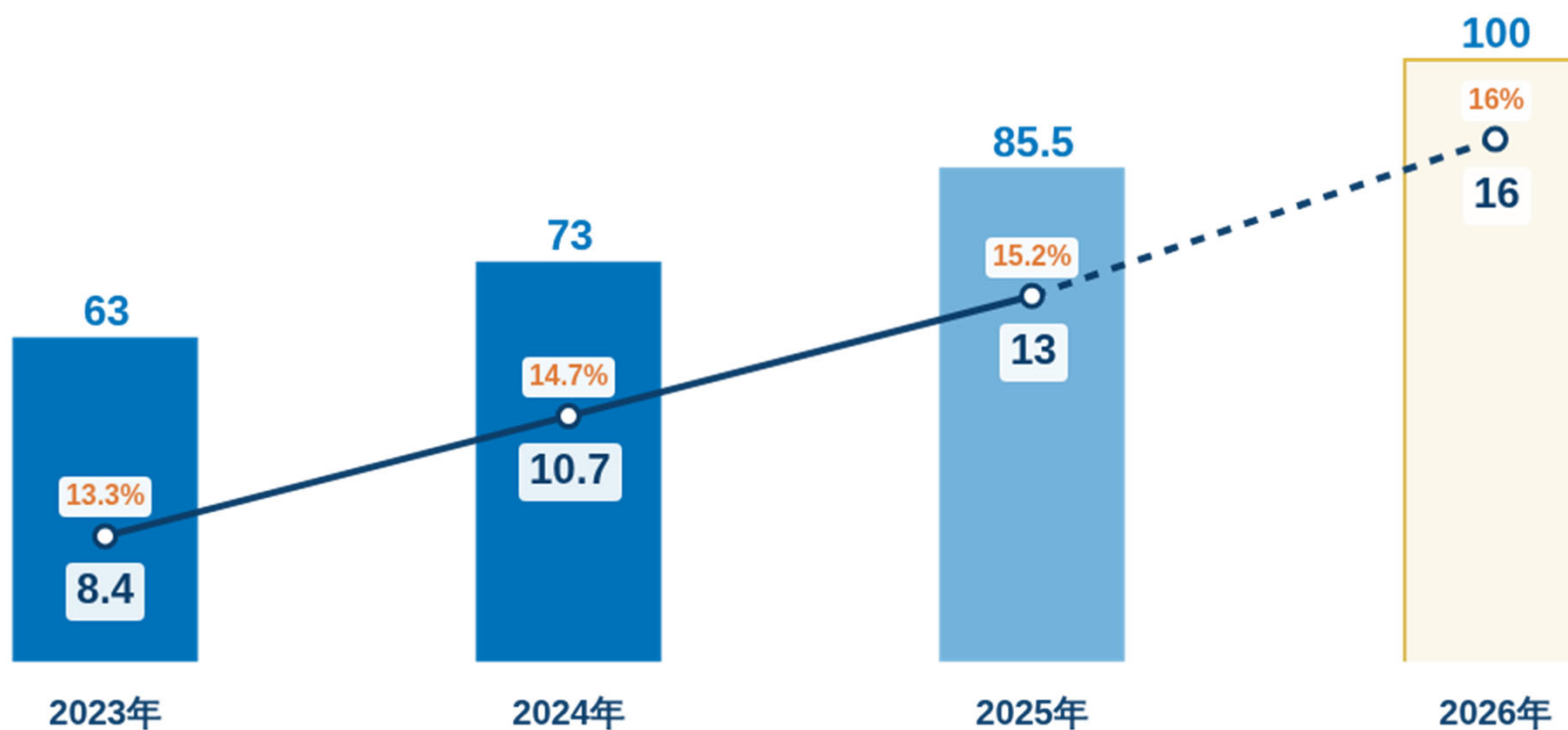
9 億円

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

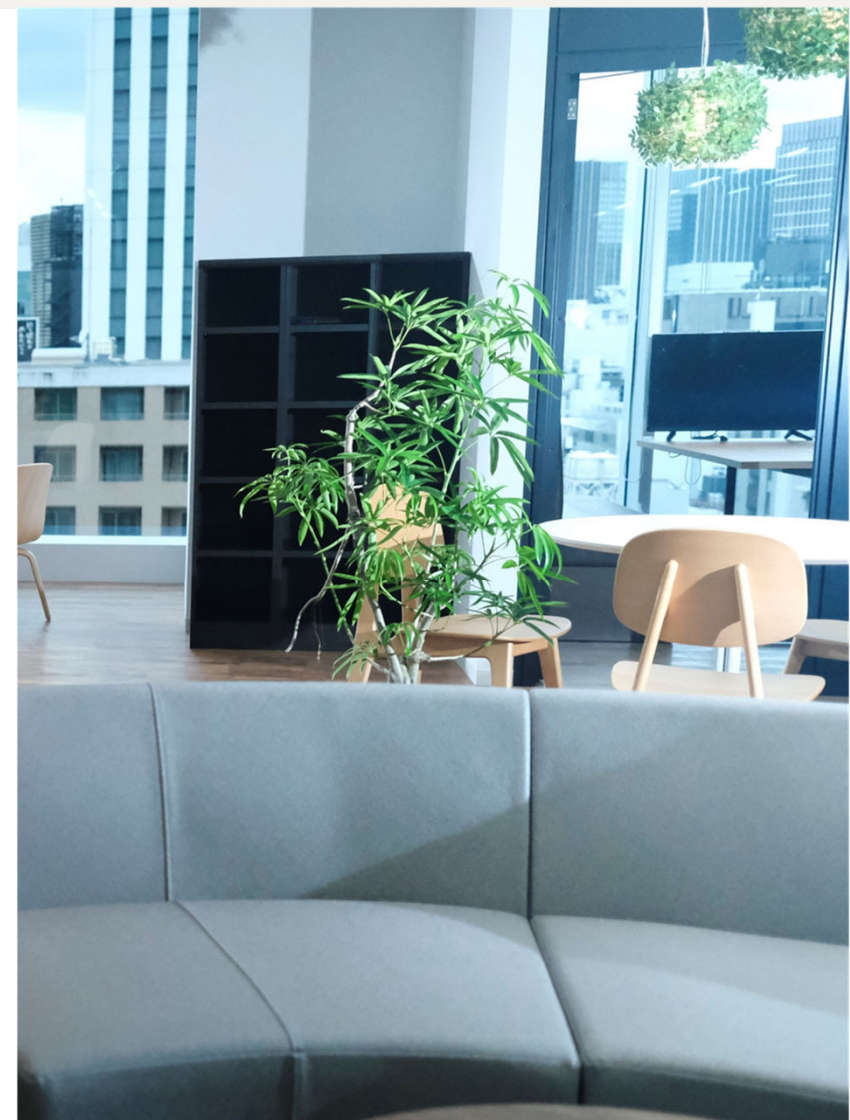


Appendix

Company | 会社概要

KyodoPR

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 月末現在)
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	395名 (連結) (2026年 6 月末現在)



共同ピーアールグループ & パートナシップ企業



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

KyodoPR

医療・教育分野 専門PR
共和ピー・アール株式会社

KYOWA
PUBLIC
RELATIONS
CO., LTD.

インフルエンサーマーケティング
株式会社VAZ

V A Z
V A Z I N C.

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

TCI
TOTAL COMMUNICATIONS INC.

映画・エンタメ 専門PR
マンハッタンピープル株式会社

MP
MANHATTAN PEOPLE, INC.

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

keywalker

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


KyodoPR Ring

WEBデザイン
株式会社ULM (マンハッタンピープル子会社)

ULM
ULM Co., Ltd.

デジタルマーケティング

LeadPlus

顔認証マーケティング

Arts-eihan

出資・提携

ブランドデザイン

seitaro design

生成AIモデル・タレント

A/ MODEL

米大手ロビー活動支援

BALLARD | PARTNERS

サステナビリティ活動支援
MS&ADインターリスク総研

MS&AD
INSURANCE GROUP

縦型ショート動画事業を強化

 **CyberBuzz**

数字でみる共同ピーアールグループ

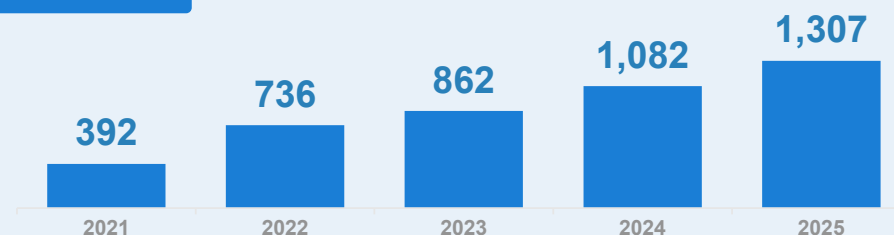
創業年数

61年

売上高

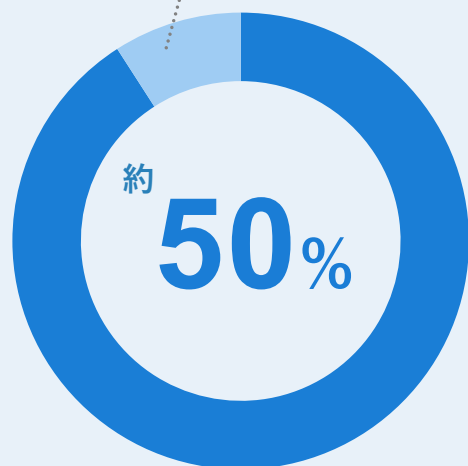
85億

経常利益推移



長期契約率

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）

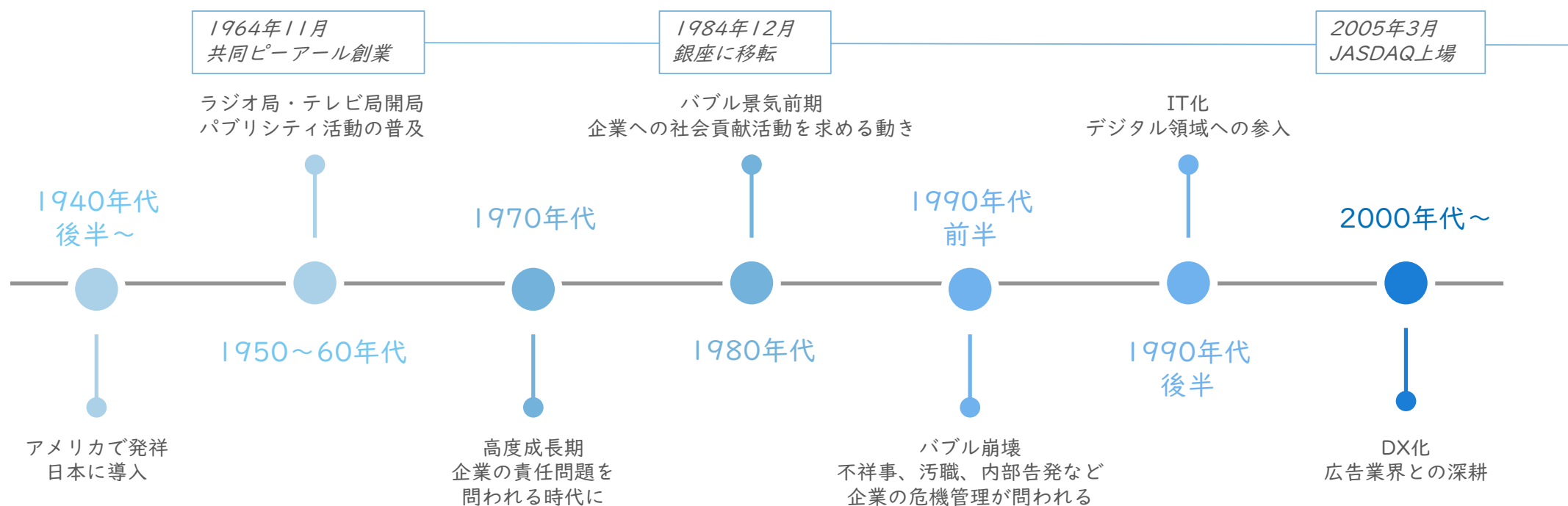


平均勤続年数（単体）

約 10年

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。



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

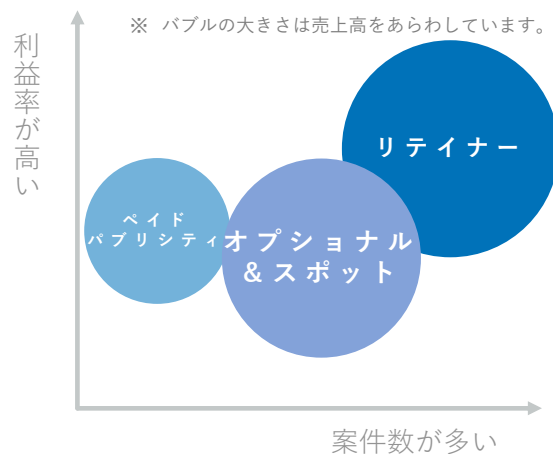


経営理念の**顧客に寄り添う姿勢**を示す

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

- **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。



	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			●	●		●	●
オプション & 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

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

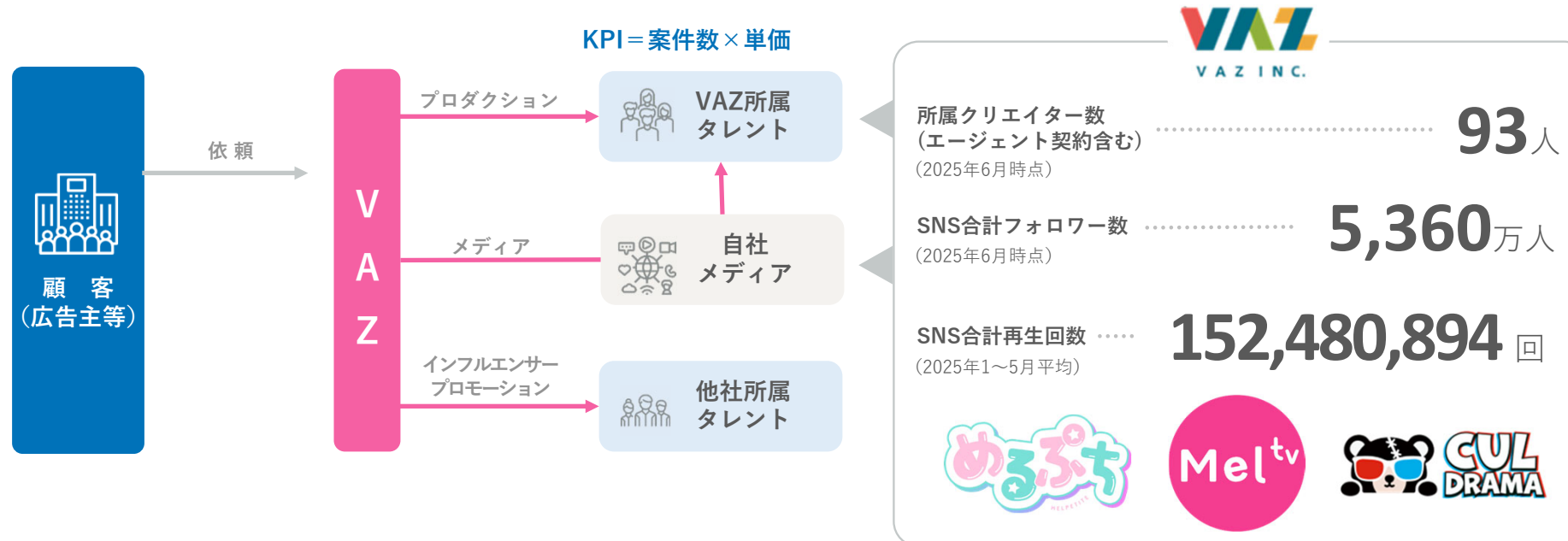


新規案件の大部分が既存顧客からの紹介や
直接のお問合せ

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

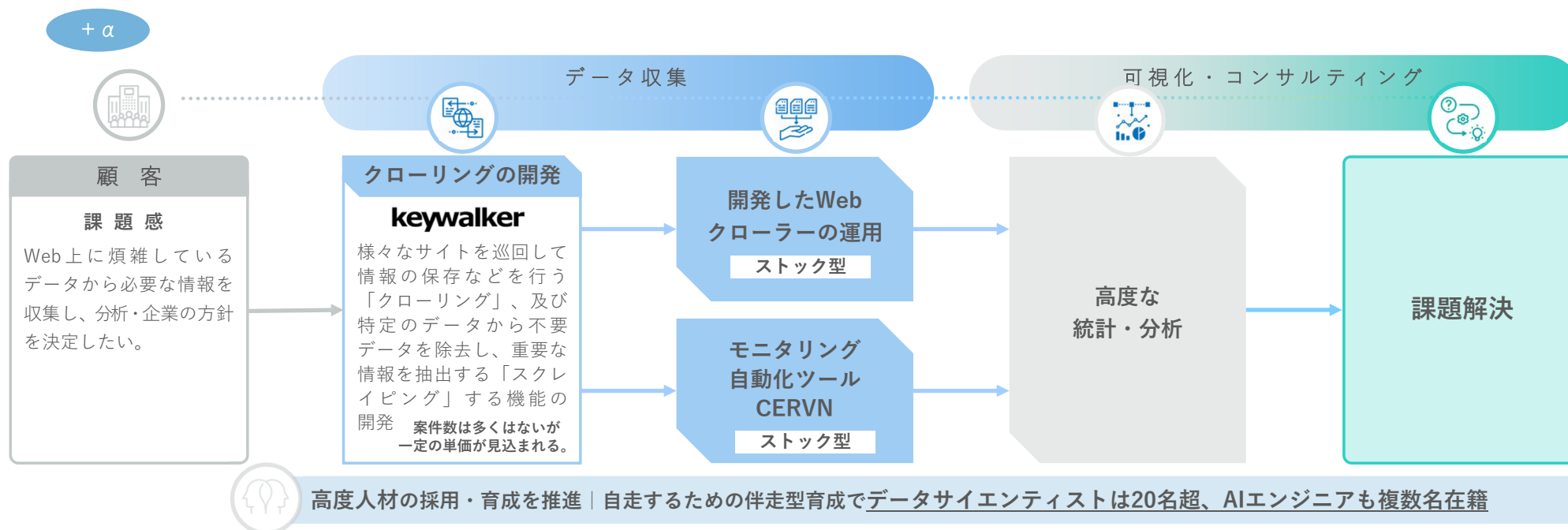
△開発：Webクロール開発（Shtock Data） Point：案件数は多くないものの、単価が高く運用事業に繋がるサービス

△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

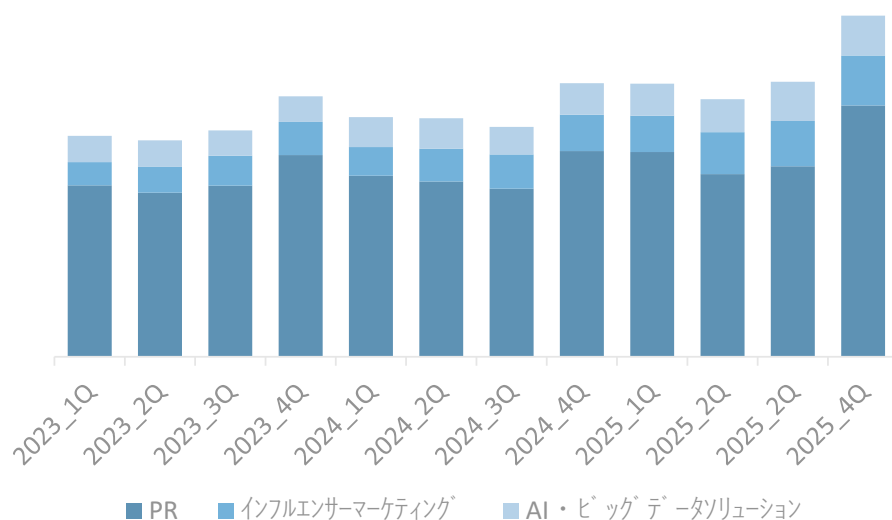
△人材開発：データサイエンティストの入社と教育



四半期ごとの推移

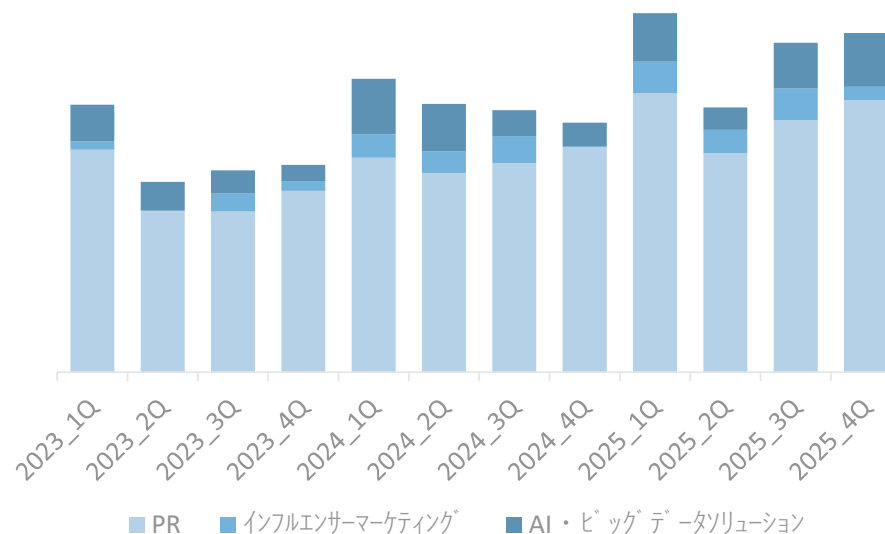
■ 売上高

- 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



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は負いません。