

株式会社ベクトル

2022年2月期 第3四半期  
決算説明資料



2022年1月14日

# 目次

1. 四半期決算
2. 経営戦略
3. JOBTVのご紹介
4. 投資実績

# 四半期決算

---

売上高

342.9億円

(前年同期比 124.6%)

売上  
総利益

218.0億円

(前年同期比 119.1%)

EBITDA※

44.8億円

(前年同期比 178.2%)

営業  
利益

38.5億円

(前年同期比 191.0%)

経常  
利益

40.8億円

(前年同期比 186.3%)

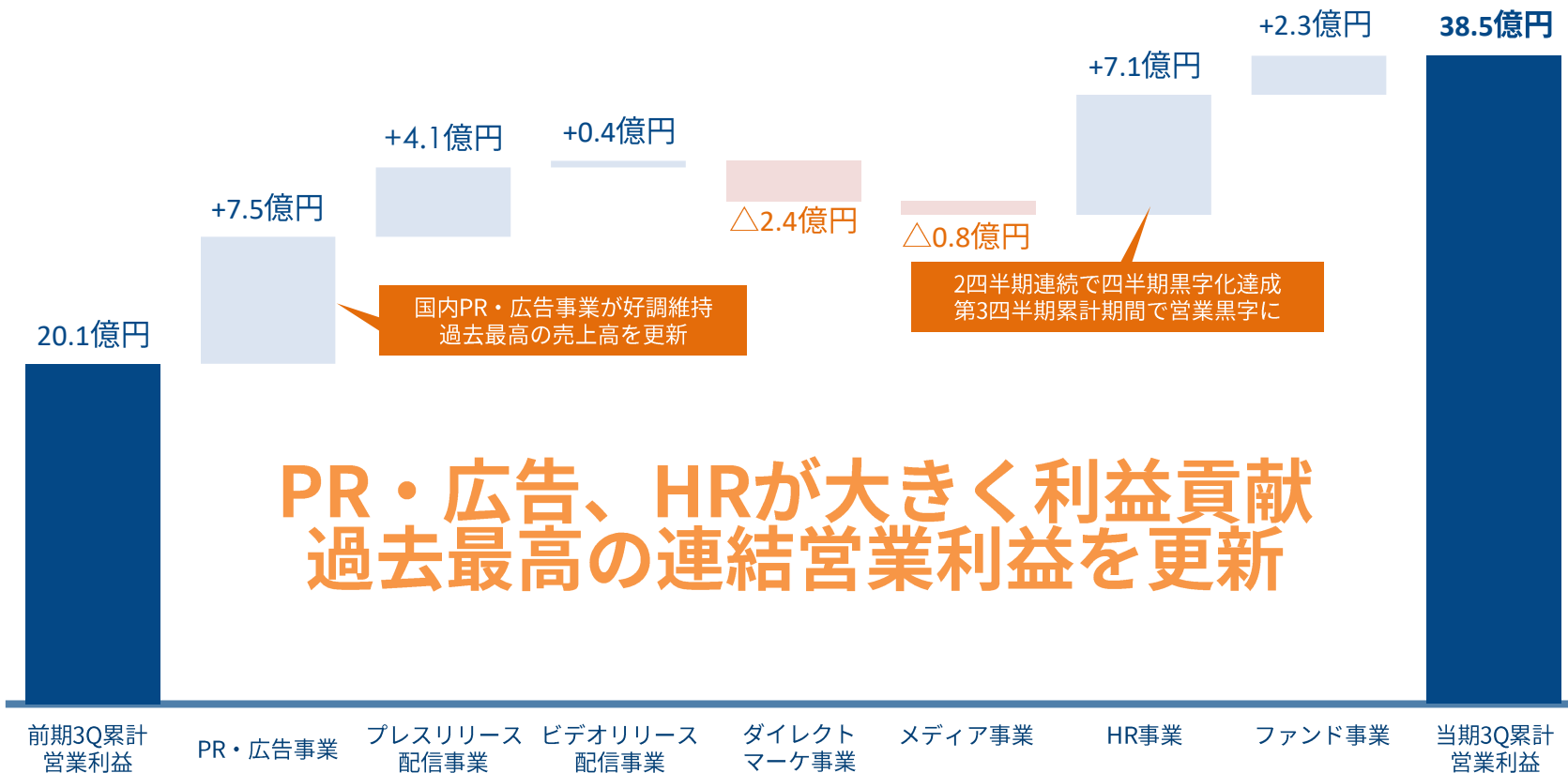
親会社株主に帰属する  
四半期  
純利益

16.1億円

(前年同期比 15.3億円増)

※ 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）



# 第3四半期累計期間 ハイライト

## 連結業績

342.9億円

(前年同期比124.6%)

## PR・広告

187.2億円

(前年同期比147.5%)

## プレス リリース (PR TIMES)

36.0億円

(前年同期比130.3%)

## ビデオ リリース (NewsTV)

10.4億円

(前年同期比99.2%)

## 営業利益

38.5億円

(前年同期比191.0%)

14.7億円

(前年同期比203.5%)

15.2億円

(前年同期比137.7%)

△0.4億円

(前年同期比0.4億円増)

## 第3四半期累計期間 事業概要

- ・売上高、営業利益ともに過去最高更新
- ・PR・広告は国内事業が業績を牽引
- ・プレスリリースは利用企業社数が拡大
- ・HRは第2四半期に続き、第3四半期も四半期黒字化を達成し営業黒字に転換
  
- ・国内PRとタクシーサイネージが好調を維持し四半期売上高が過去最高を更新
- ・海外PRはコロナの影響により赤字拡大
- ・新規事業「JOBTV for新卒」をリリース
  
- ・売上高、営業利益ともに過去最高更新
- ・利用企業社数が62,000社を突破
- ・地方銀行との提携により地域展開拡大
- ・新規事業への投資も継続的に実施
  
- ・緊急事態宣言の影響により、営業活動が大きく制限され、営業赤字に転落
- ・コンサル型営業をより強化することで受注数拡大を図り通期黒字化を目指す

# 第3四半期累計期間 ハイライト

## 売上高

ダイレクト  
マーケティング

87.0億円

(前年同期比99.4%)

メディア  
(スマートメディア)

6.6億円

(前年同期比108.1%)

HR  
(あしたのチーム)

18.6億円

(前年同期比89.4%)

ファンド

4.3億円

(前年同期比138.9%)

## 営業利益

4.3億円

(前年同期比63.4%)

△0.3億円

(前年同期比0.8億円減)

0.9億円

(前年同期比7.1億円増)

3.9億円

(前年同期比245.6%)

## 第3四半期累計期間 事業概要

- ・第3四半期に広告宣伝費の投下を再び加速したことで新規顧客獲得数が増加
- ・ビタブリッドCブランドは好調に推移
- ・ボディメイクサプリメントの販売開始
- ・オウンドメディアの販売は順調に推移
- ・CMSの機能拡充を図る先行投資を実施
- ・WEB社内報構築ツール「ザ社内報」のスマートフォンアプリ版をリリース
- ・クラウドシステムの無期限使用権の販売終了に伴い、売上高は減少
- ・SaaS型商材の販売は順調に推移
- ・第2四半期に続き第3四半期も四半期黒字化を達成し、営業黒字に転換
- ・保有株式の一部売却により評価損を上回る売却益を計上し、営業利益を確保

## 通期業績予想に対する進捗状況

| 2022年2月期<br>通期業績予想<br>(単位：百万円) | 2022年2月期<br>(修正計画)<br>2021年10月15日公表 | 2022年2月期<br>第3四半期末時点 | 進捗率   |
|--------------------------------|-------------------------------------|----------------------|-------|
| 売上高                            | 45,500                              | 34,294               | 75.4% |
| 営業利益                           | 4,800                               | 3,850                | 80.2% |
| 経常利益                           | 5,000                               | 4,085                | 81.7% |
| 親会社株主に<br>帰属する当期純利益            | 2,000                               | 1,614                | 80.7% |

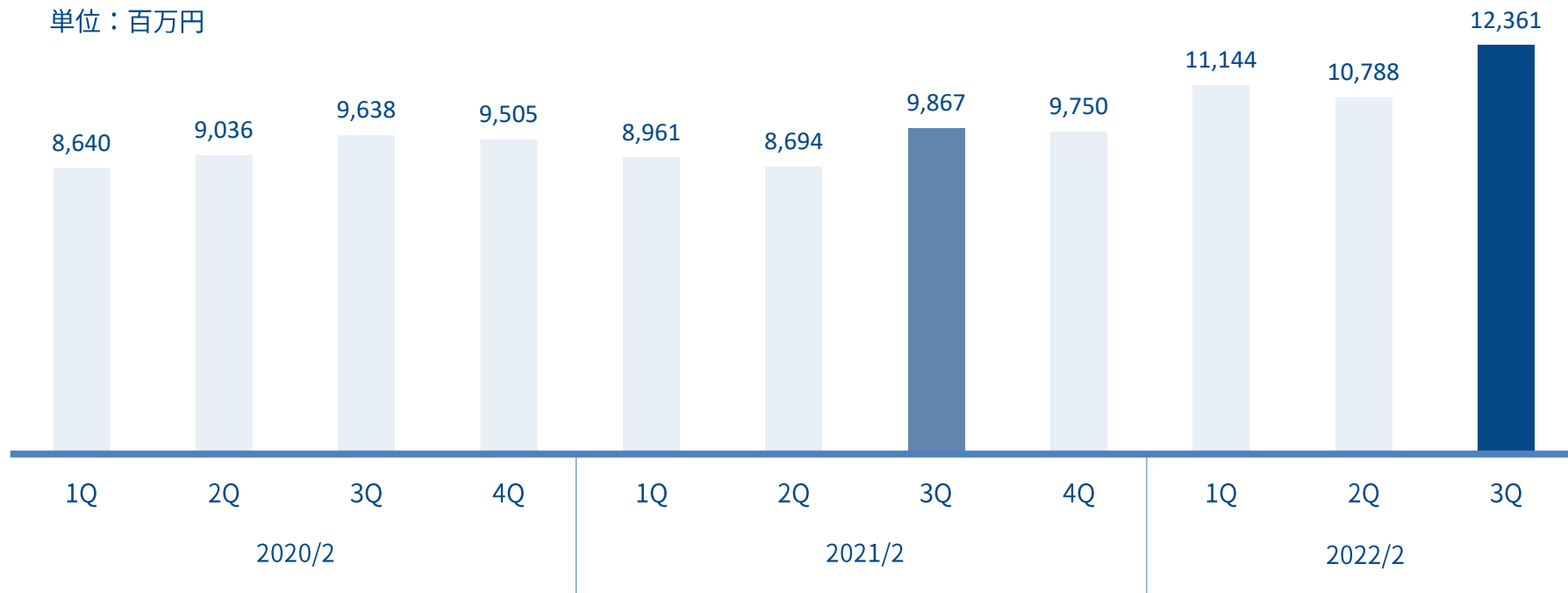
第4四半期においては、新型コロナウイルスに関する新たな変異株の感染拡大が懸念され、依然として経済状況は先行きが不透明ではありますが、第3四半期末時点の進捗率は、全ての項目において順調に推移しているため、2021年10月15日に発表した修正計画通り、通期業績予想を達成する見込みです



# 連結売上高推移

2022年2月期第3四半期の連結売上高は、**第1四半期を更新し、過去最高の12,361百万円**（前年同期比**125.3%**）

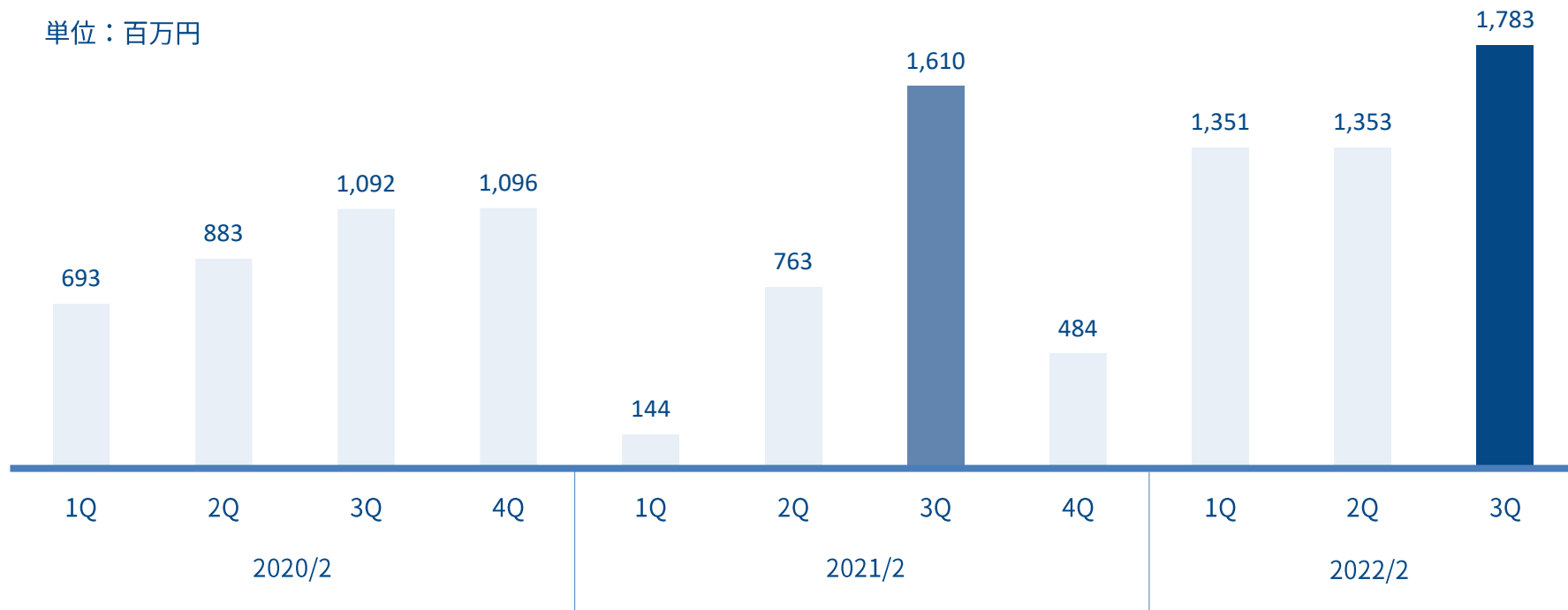
単位：百万円



# EBITDA推移

2022年2月期第3四半期のEBITDAは、**連結営業利益の増加**に伴い、**過去最高の1,783百万円**（前年同期比**110.7%**）

単位：百万円

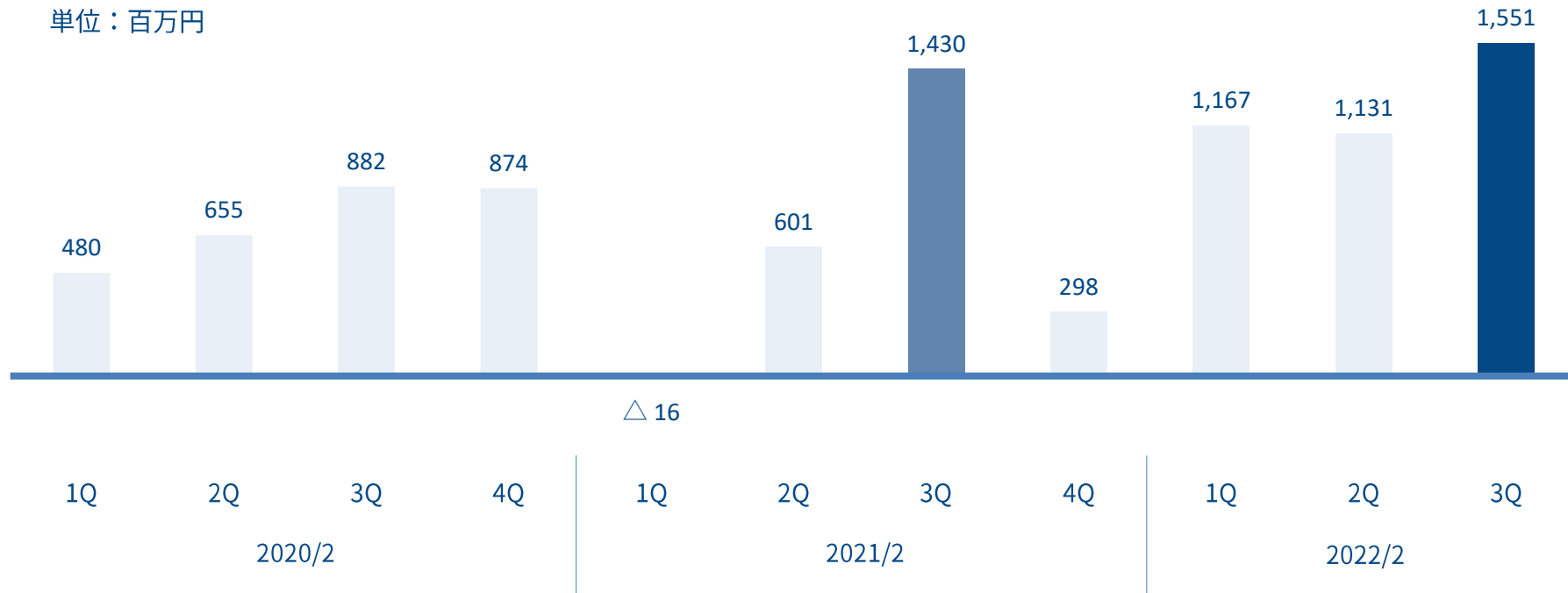


※EBITDA= 営業利益+ 減価償却費+ のれん償却費

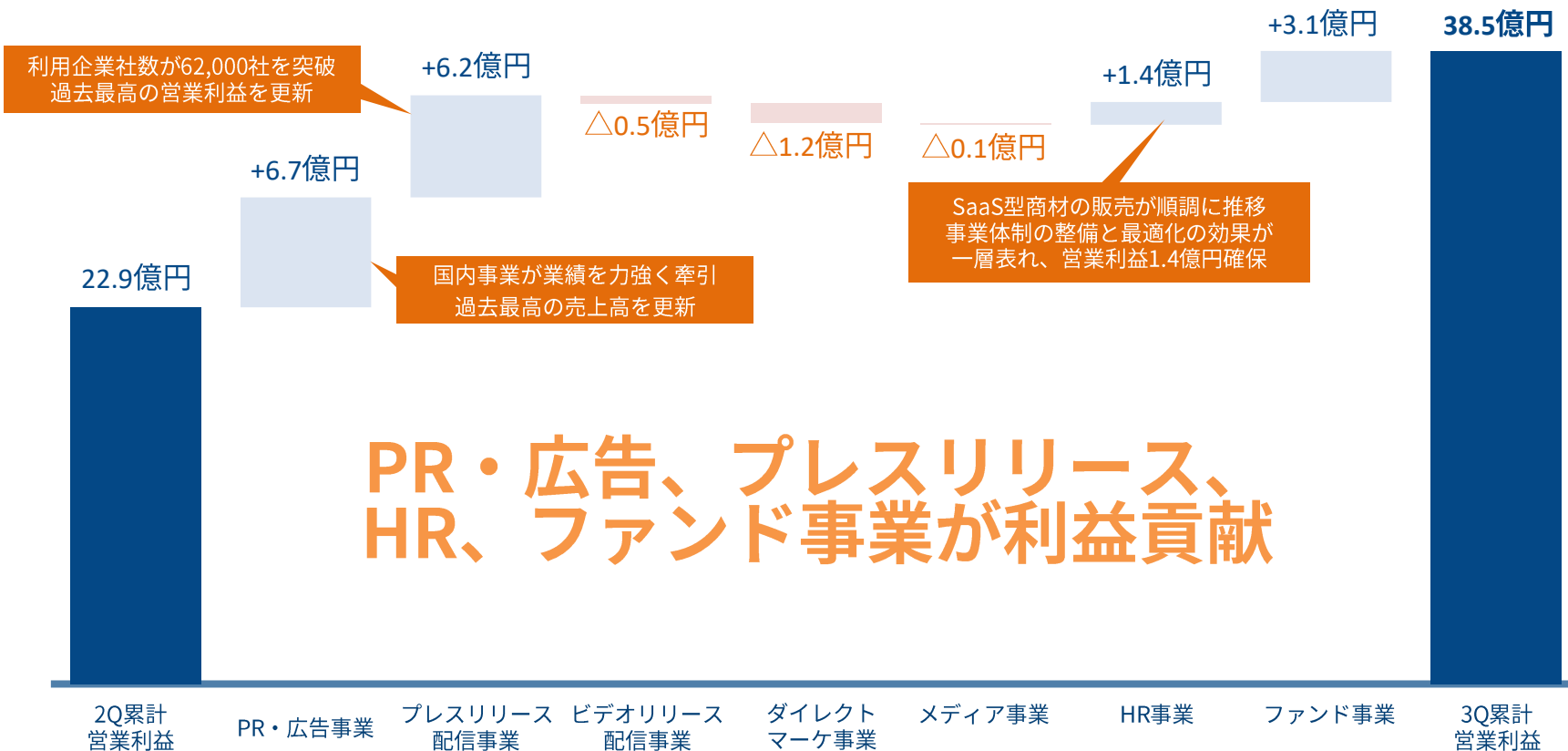
# 連結営業利益推移

2022年2月期第3四半期の連結営業利益は、**前第3四半期を更新し、過去最高の1,551百万円**（前年同期比**108.4%**）

単位：百万円

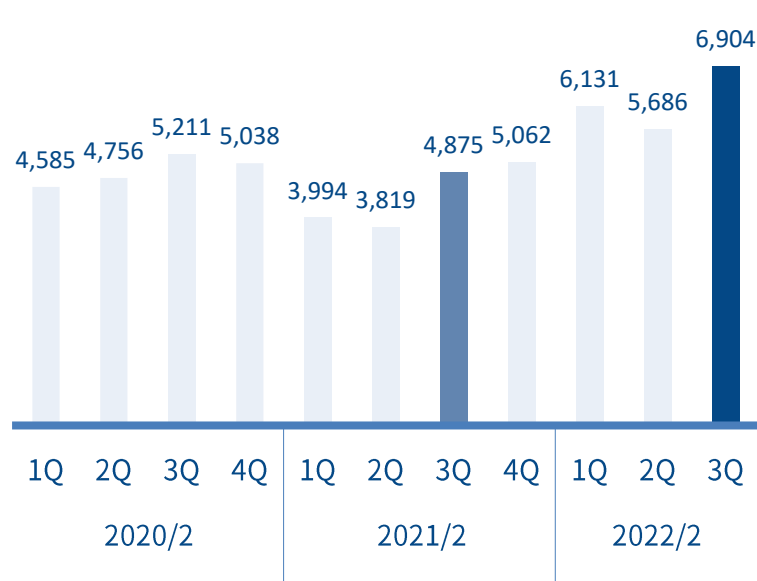


# 営業利益（セグメント別内訳）

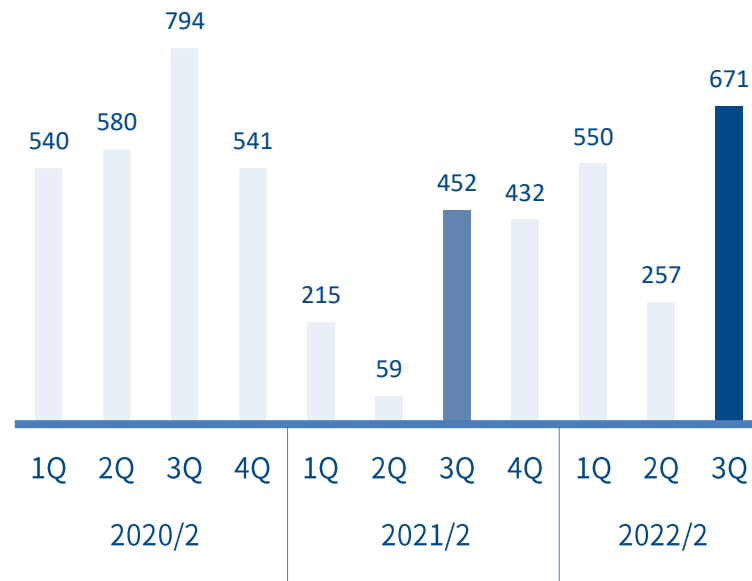


2022年2月期第3四半期は、**四半期として過去最高の売上高を更新し、営業利益は600百万円台を回復**  
 2022年2月期第4四半期も、企業のモノを広めるコミュニケーション戦略を支援し、さらなる成長を図る

【売上高（百万円）】 6,904百万円（前年同期比141.6%）



【営業利益（百万円）】 671百万円（前年同期比148.4%）

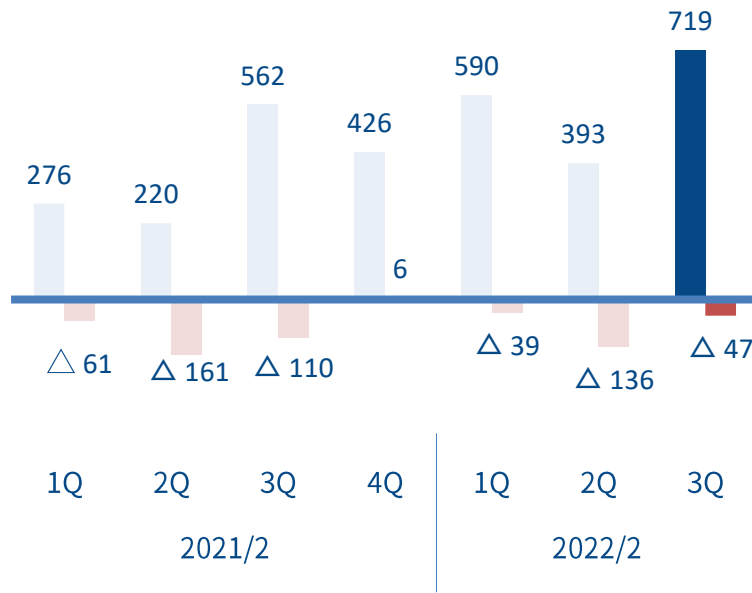
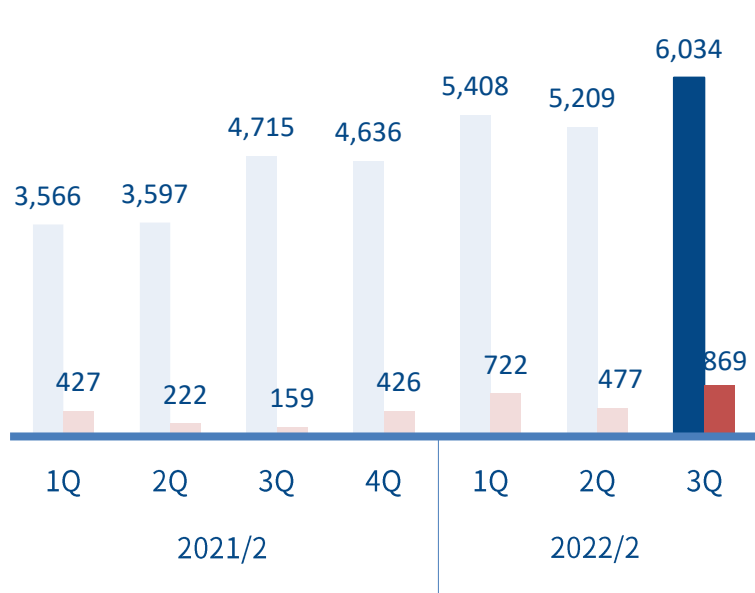


# PR・広告事業（地域別）

第3四半期は、PRをはじめ国内事業が業績を力強く牽引し、海外事業の落ち込みを補う形に  
 第4四半期も、コロナの影響を一定程度受ける海外事業を好調な国内事業でリカバーする見込み

【売上高（百万円）】 6,034百万円（国内） / 869百万円（海外）

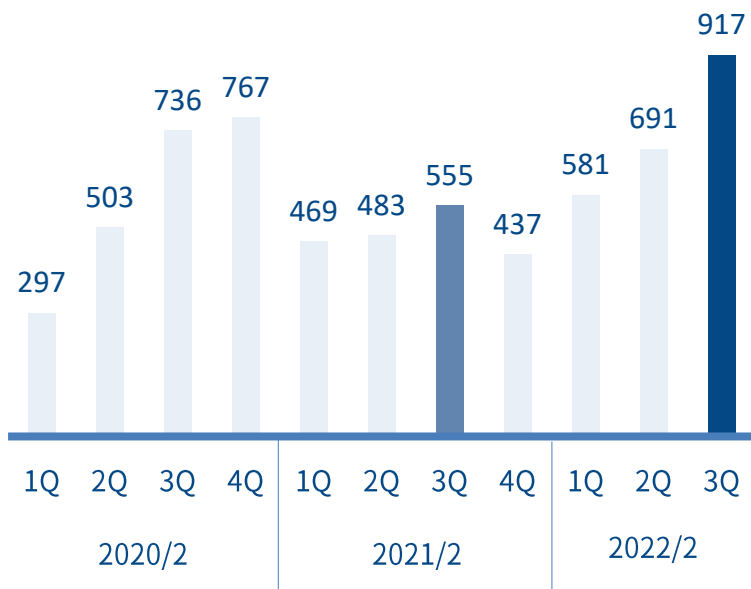
【営業利益（百万円）】 719百万円（国内） / △47百万円（海外）



## 広告事業（タクシーサイネージ等）

2022年2月期第3四半期は、広告出稿需要が強く、サイネージの設置台数も増えたことで**過去最高の売上高を更新**  
2022年2月期第4四半期も、車窓モビリティサイネージサービスなどの販売も併せて、さらなる売上高の拡大を図る

【売上高（百万円）】 917百万円（前年同期比**165.1%**）



## GROWTH<sup>TM</sup>



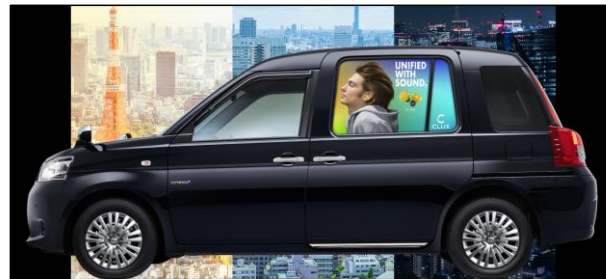
約12,500台の後部座席にサイネージを搭載  
都内タクシーの利用者の約45%をカバーし、  
月間約750万人に動画広告やコンテンツを配信

# 車窓モビリティサイネージ「Canvas」

国内初となる車窓モビリティサイネージサービス「Canvas」を2021年6月より開始  
広告インパクトの高い車窓型サイネージを活用し、幅広いマーケティング活動を支援



「Canvas」は、東京都内を走行するタクシー車両の空車時間を活用して、  
後方窓ガラスに広告を映し出す国内初の車窓モビリティサイネージサービス



※放映イメージ

設置台数

**100台**

※順次増加予定

放映時間

**24H**

想定リーチ人数

**1,200万人**

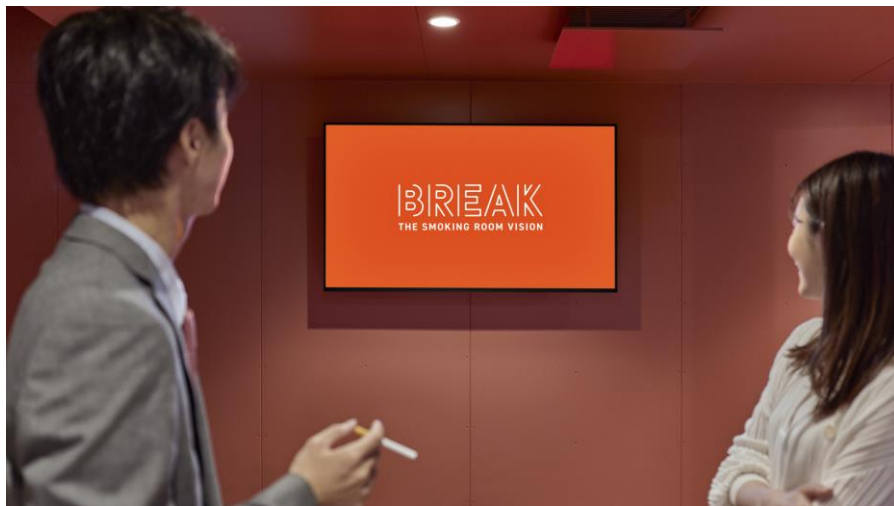
走行エリア

**東京23区**



# 喫煙所サイネージ「BREAK」

東京都内のオフィスビルと連携した喫煙所サイネージメディア「BREAK」を2021年9月より開始  
ビジネスパーソンをターゲットに、喫煙所におけるブレイクタイムに適した動画広告やコンテンツを配信



「BREAK」は、ビジネスパーソンをターゲットに、喫煙所サイネージメディアを通し、喫煙所におけるブレイクタイムに適した動画広告やコンテンツを配信

設置エリア

**23**区

※上記以外エリアも一部配信あり

設置オフィス

**50**施設

※9月末時点での設置予定台数

リーチ数

**54**万人

※月間の延べリーチ数となります

設置モニター

**55** inch

※最小サイズ32inch

音声配信

**ON** 音声有

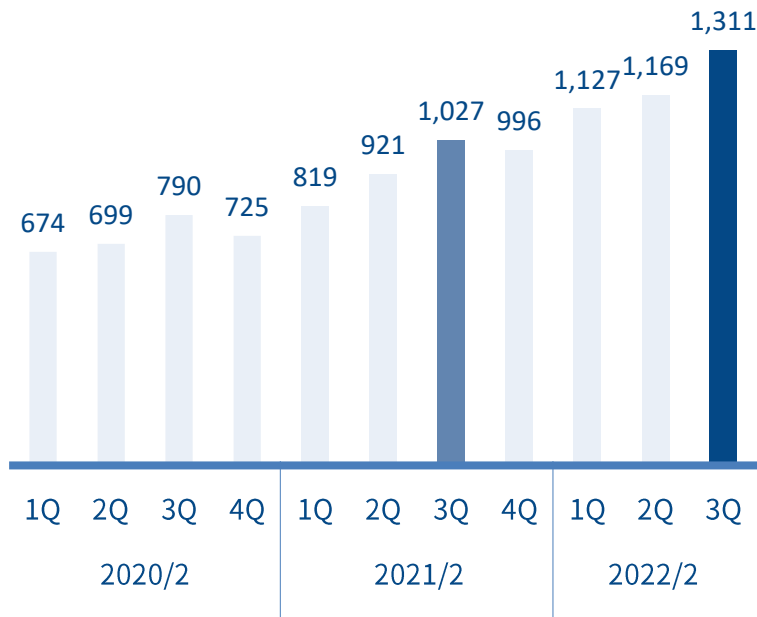
計測方法

**AI** カメラ

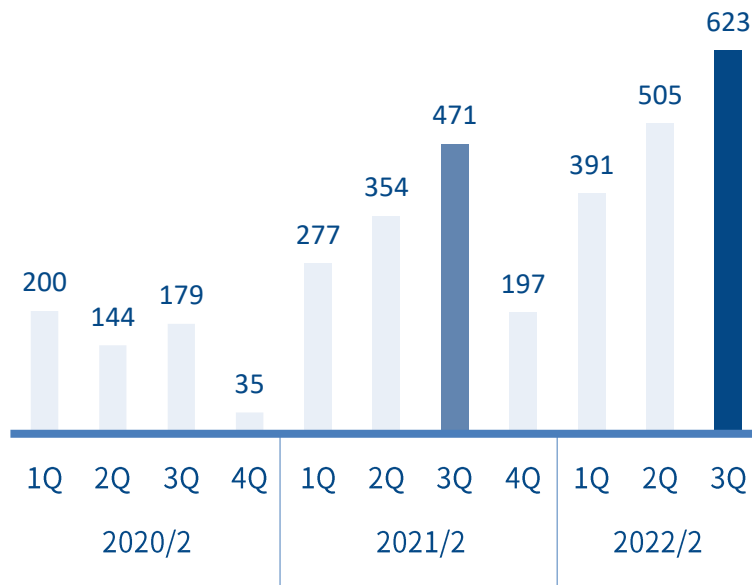
# プレスリリース配信事業 (PR TIMES)

2022年2月期第3四半期は、利用企業社数が62,000社を突破し、**過去最高の売上高・営業利益を更新**  
2022年2月期第4四半期も、「PR TIMES」の新機能開発を継続しながら、利用企業社数の拡大を図る

【売上高 (百万円)】 1,311百万円 (前年同期比127.6%)



【営業利益 (百万円)】 623百万円 (前年同期比132.1%)



# 利用企業社数の推移

国内No.1のプレスリリース配信プラットフォーム「PR TIMES」  
 利用企業社数62,000社以上、上場企業の49%が利用

## PR TIMES 東証1部市場

PR TIMES プレスリリース・ニュースリリース配信サービス PR TIMES PR TIMESの読み 料金プラン ご登録 お問い合わせ

国内シェア **No.1** 上場企業の **49%** が利用

### なぜPR TIMESが選ばれるのか？

PR TIMESは2007年にサービス開始し、わずか数年で最もプレスリリースが掲載されるサービスに成長しています。

いま、企業の広報やマーケティングを取り巻く環境は大きく変化し、ますます複雑化しています。マスメディアの影響力低下、デジタルメディアの進化、スマートフォンの普及、生活者による様々なSNSの活用拡大、情報発信力の飛躍的な向上など、このような劇的な環境変化の中、PR TIMESは、新たなマーケティングツールとして進化しています。

#### 主なパブリシティ実績



### 事例

|   |  |   |  |
|---|--|---|--|
| <p>チーム後も新しい仕掛けで働きさせない。「面白い企画」を精々と実現し、商品のロングセラー化を狙う湖池屋</p> | <p>素敵な情報なのに世に出せない。埋もれていた情報を表に出し、従来比2~3倍のニュースを届けるパナソニック</p> | <p>ケースに応じさまざまな手法を工夫。興の高い情報発信で、スイーツの魅力を伝える銀座コーゼン</p> | <p>ブランドを「守る」より「広める」ことを重視。次代のファン創出を図る高級車ブランド「アストンマーティン」</p> |
|---|--|---|--|

300媒体以上掲載！



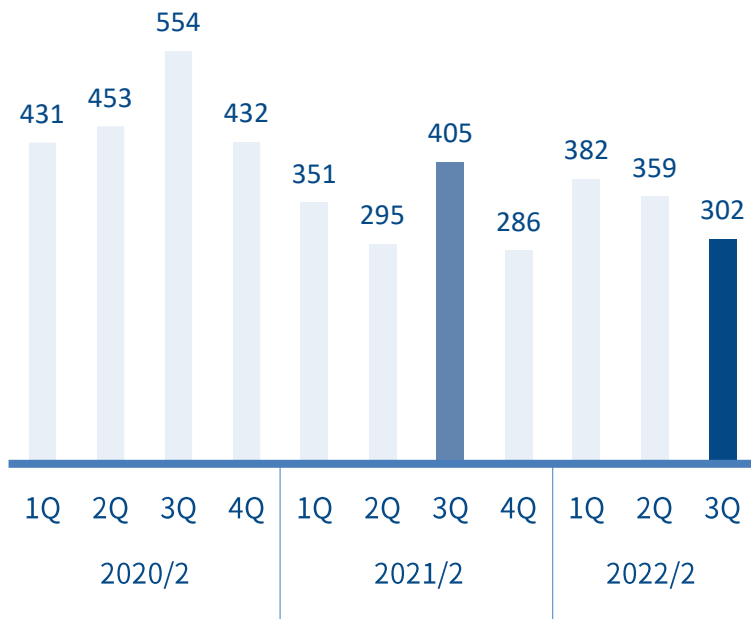
2018年8月29日  
 東証1部市場変更



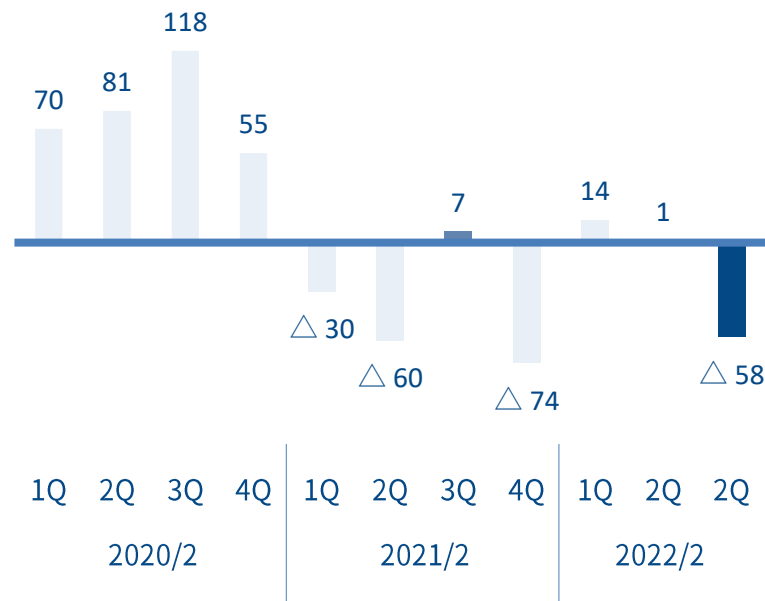
# ビデオリリース配信事業 (NewsTV)

2022年2月期第3四半期は、緊急事態宣言の影響により、営業活動が大きく制限され、営業赤字に転落  
2022年2月期第4四半期は、営業人員の育成とサービス強化を図り受注数を拡大し、通期黒字化を目指す

【売上高 (百万円)】 302百万円 (前年同期比74.7%)



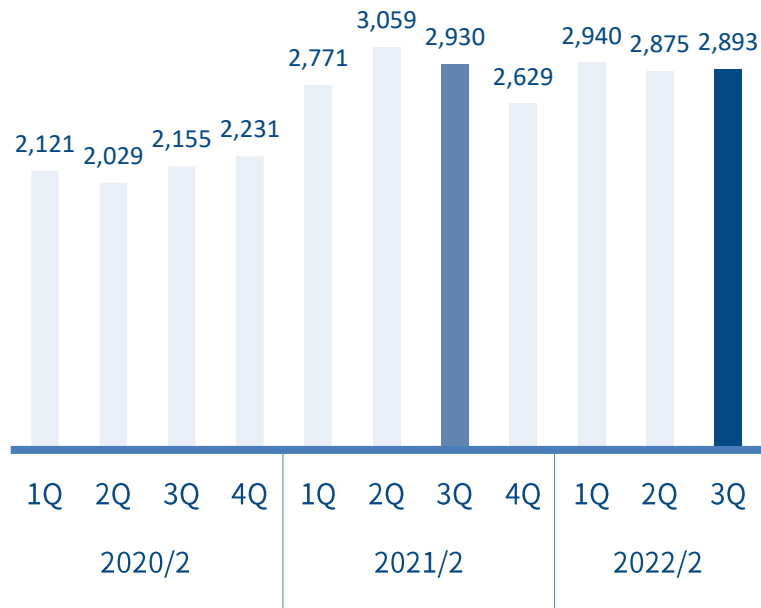
【営業利益 (百万円)】 △58百万円 (前年同期比66百万円減)



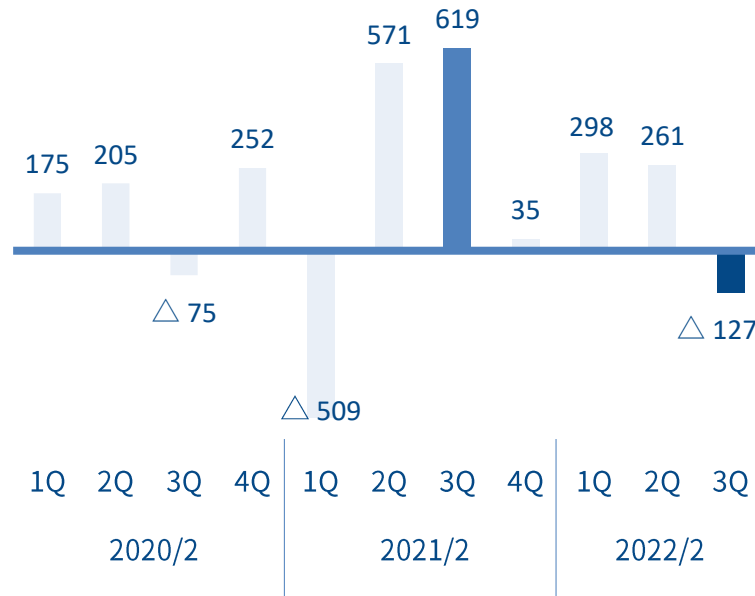
# ダイレクトマーケティング事業

2022年2月期第3四半期は、新規顧客の獲得に向け、広告宣伝費の投下を再び加速したことで営業赤字に  
2022年2月期第4四半期は、広告宣伝費の投下を実施しながらも営業利益を確保し、前期以上の成長を見込む

【売上高（百万円）】 2,893百万円（前年同期比98.8%）



【営業利益（百万円）】 △127百万円（前年同期比747百万円減）



世界特許技術を用いた「ビタブリッドC」シリーズを販売し、現在も順調に業績が拡大  
サブスクリプションモデルにて提供する収益積上型で、提供製品は累計**850万個を突破**

Vitabrid C<sup>12</sup>  
Vitabrid Japan

● 定価が一瞬 ● 会社情報 ● ショッピングガイド [お問い合わせ] 0120-987-361  
● 最新情報 ● ログイン ● カートを見る [9時～18時(年中無休)]

ビタブリッドCとは 頭皮用 - HAIR - 美顔用 - FACE - 注目製品 - PICK UP - よくあるご質問 マイページ

ビタブリッドC イスカー・キフトテン シンク・スウィート @ サンゼルス

YouTube video player showing a man and a woman at an event.

最新情報 一覧を見る

- 2021.02.03 ターミナリアがさらに進化！さらなる超保湿美容サポートを目指し、ターミナリアフェーストがパーフェクト。新たな機能性が追加されました。
- 2020.12.14 フェイスがボストイン発送によりご得意いただけるサービスと連携配慮のため、ビタブリッドCフェイスボストイン配達に変更させていただきます。
- 2020.12.1 シリーズ累計600万個突破！おかげさまで、シリーズ累計販売600万個を突破！皆様より弊社製品をご愛顧いただき、誠にありがとうございます。
- 2020.10.30 日本市場の最優秀商品が新発売！海外で人気の高保湿クレンジングバーム、J1人気のエイジングケア美容液が日本初上市。数量限定で発売開始しました。
- 2020.10.15 フェイス/ヘア-2個定期誕生特約の完全食品ビタブリッドCフェイス/ヘア-などにおいて、3個まとめ定期コースを新設いたしました。



世界で唯一、ビタミンC12時間浸透を実現したパウダー。美肌用化粧品、発毛促進剤、さらには機能性表示食品も展開

売上高  
**98.9億円**  
2021年2月

83.6億円  
2020年2月

65.1億円  
2019年2月

28.5億円  
2018年2月

18.6億円  
2017年2月



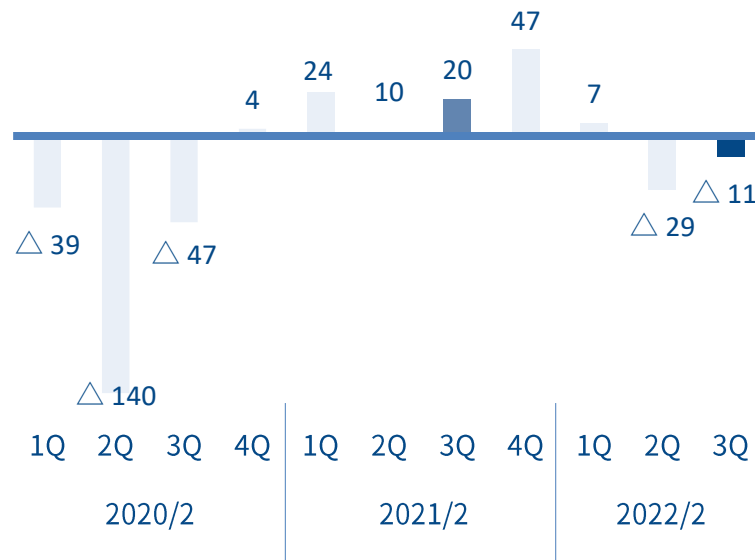
# メディア事業（スマートメディア）

2022年2月期第3四半期は、オウンドメディアの販売が順調に推移したが、CMSの先行投資により営業赤字に  
2022年2月期第4四半期は、オウンドメディア事業のストック収益が積み上がることで、通期で黒字を見込む

【売上高（百万円）】 208百万円（前年同期比96.3%）



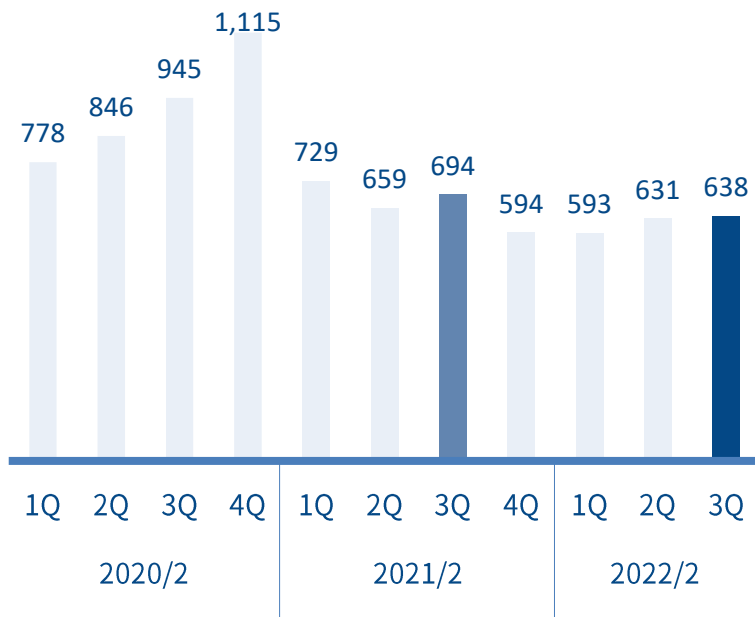
【営業利益（百万円）】 △11百万円（前年同期比31百万円減）



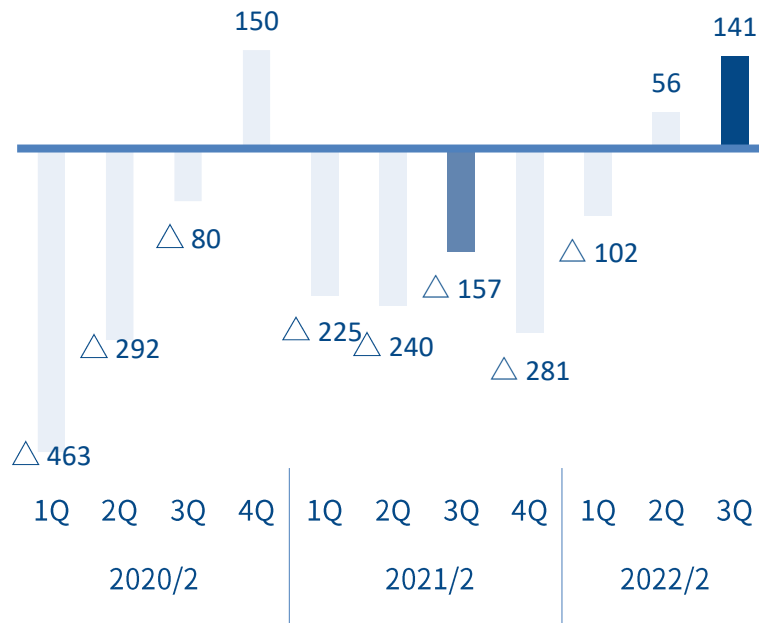
# HR事業（あしたのチーム）

2022年2月期第3四半期は、事業体制の整備と最適化の効果がより一層表れ、**141百万円の営業利益を確保**  
2022年2月期第4四半期は、SaaS型商材の販売強化に向けた販促をしながらも、通期目標を達成する見込み

【売上高（百万円）】 638百万円（前年同期比91.9%）

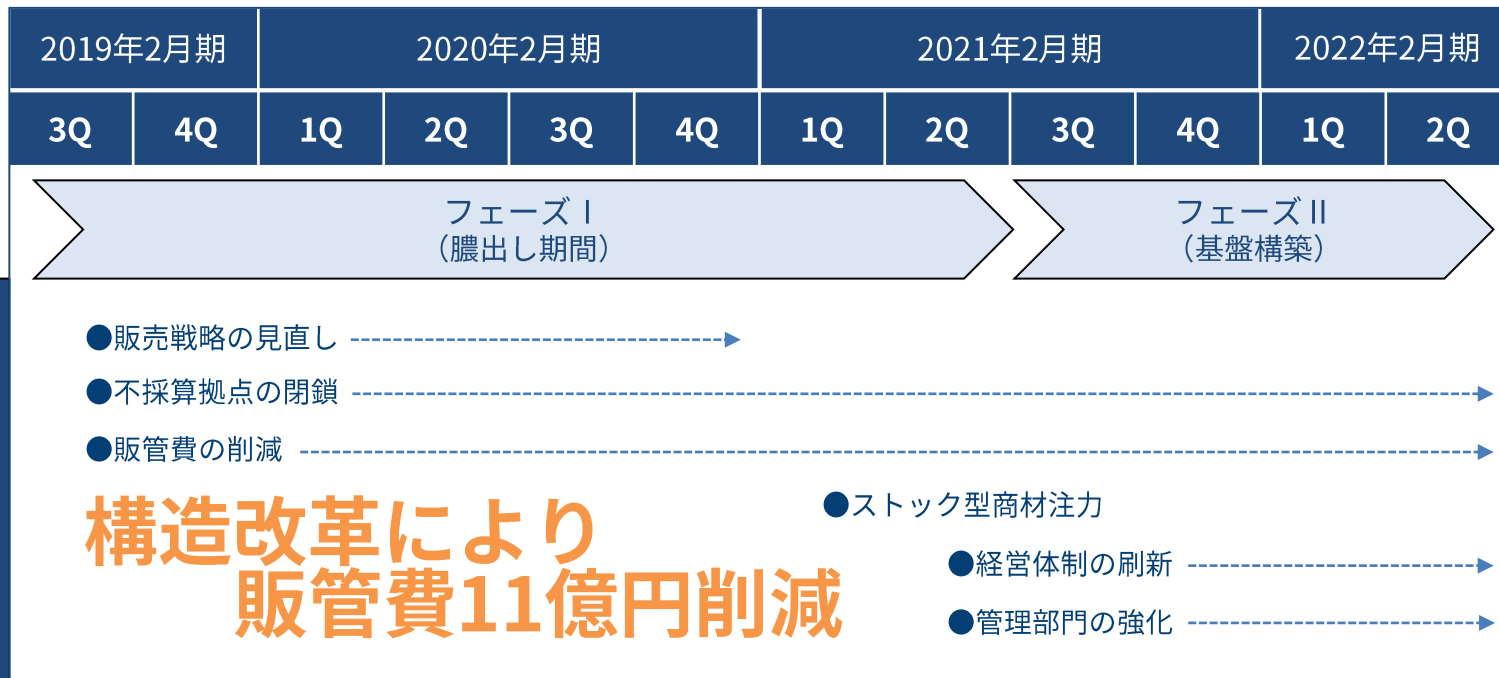


【営業利益（百万円）】 141百万円（前年同期比298百万円増）





# これまでの構造改革の取り組み



2019年2月期から取り組んできた構造改革により、2021年2月期の販管費の実績と比較すると2022年2月期は11億円もの販管費削減を実現する見通しであり、**通期目標の達成が射程圏内に**

# HR事業の今後の見通し

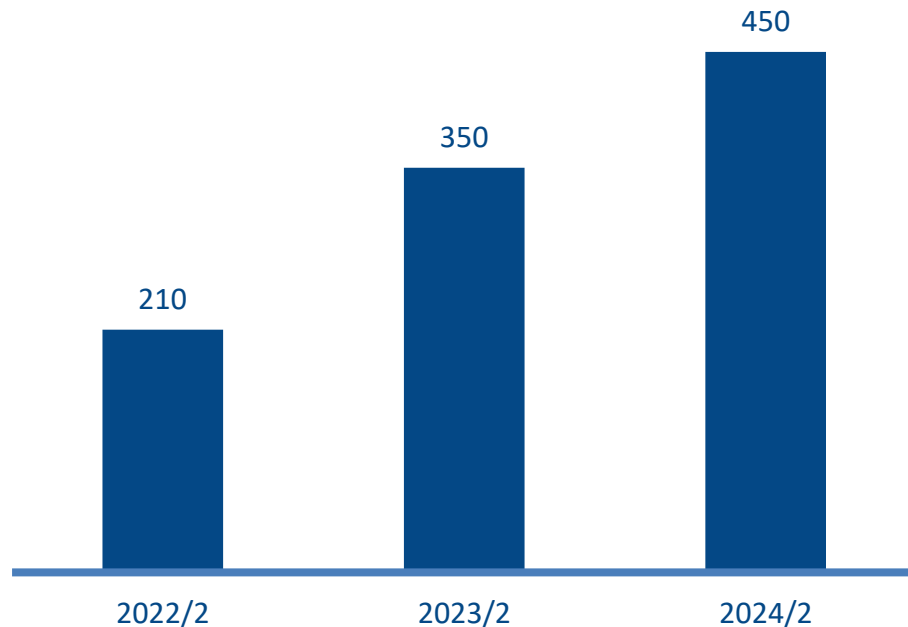
SaaS型商材の販売強化と顧客満足度向上による継続率UPにより、ストック比率を拡大し安定した収益基盤を構築  
2024年2月期の営業利益においては、ストック収益を積み上げることで安定収益を確保し、450百万円まで拡大予定

人事評価クラウド「あしたのクラウド®」



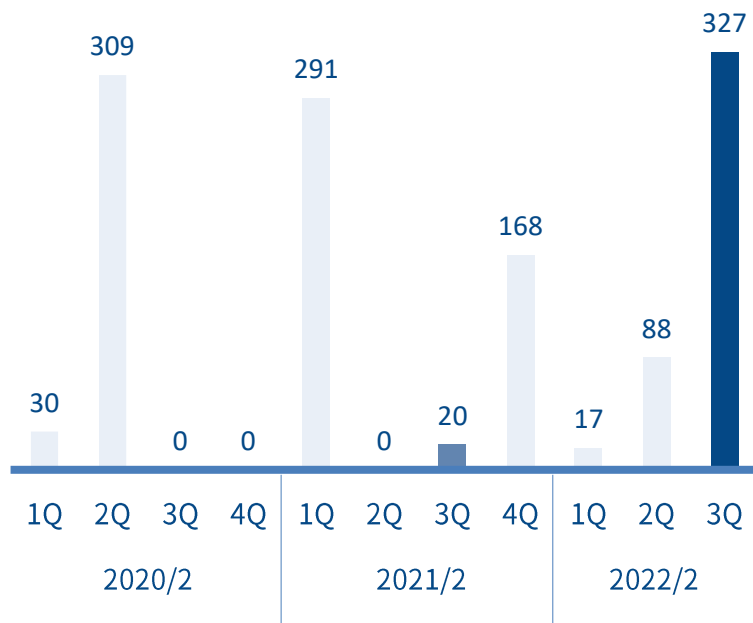
SaaS型商材の販売強化によりストック収益を積み上げ

【営業利益（百万円）】

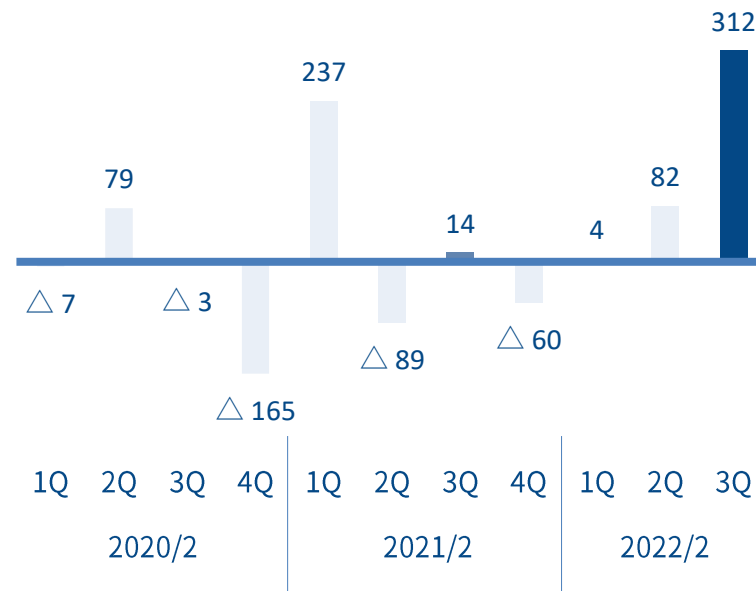


2022年2月期第3四半期は、保有株式の一部売却により、評価損を上回る売却益を計上し、営業利益を確保  
 2022年2月期第4四半期も、市場動向を踏まえ保有株式を売却、投資先の状況を踏まえ評価減を行う見込み

【売上高（百万円）】 327百万円（前年同期比306百万円増）



【営業利益（百万円）】 312百万円（前年同期比298百万円増）



# 連結損益計算書

| (単位：百万円)             | 2021年2月期<br>第3四半期 | 2022年2月期<br>第3四半期 | 前年同期差  | 前年同期比  |
|----------------------|-------------------|-------------------|--------|--------|
| 売上高                  | 27,522            | 34,294            | +6,771 | 124.6% |
| 売上総利益                | 18,304            | 21,805            | +3,500 | 119.1% |
| E B I T D A          | 2,519             | 4,488             | +1,969 | 178.2% |
| 営業利益                 | 2,016             | 3,850             | +1,834 | 191.0% |
| 経常利益                 | 2,193             | 4,085             | +1,892 | 186.3% |
| 税金等調整前<br>四半期純利益     | 2,184             | 4,067             | +1,882 | 186.2% |
| 親会社株主に帰属する<br>四半期純利益 | 75                | 1,614             | +1,539 | —      |

# 連結貸借対照表

| (単位：百万円)             | 2021年2月期末 | 2022年2月期<br>第3四半期末 | 前期末差   | 前期末比   |
|----------------------|-----------|--------------------|--------|--------|
| 資 産 合 計              | 30,057    | 31,809             | +1,752 | 105.8% |
| 現預金                  | 10,860    | 11,927             | +1,067 | 109.8% |
| のれん                  | 595       | 447                | △147   | 75.2%  |
| 営業投資有価証券<br>+ 投資有価証券 | 8,057     | 6,962              | △1,095 | 86.4%  |
| その他                  | 10,544    | 12,472             | +1,928 | 118.3% |
| 負 債 合 計              | 15,202    | 15,558             | +355   | 102.3% |
| 借入金+社債               | 6,457     | 6,497              | +39    | 100.6% |
| その他                  | 8,744     | 9,060              | +315   | 103.6% |
| 純 資 産                | 14,854    | 16,251             | +1,397 | 109.4% |

# 中期利益計画

---

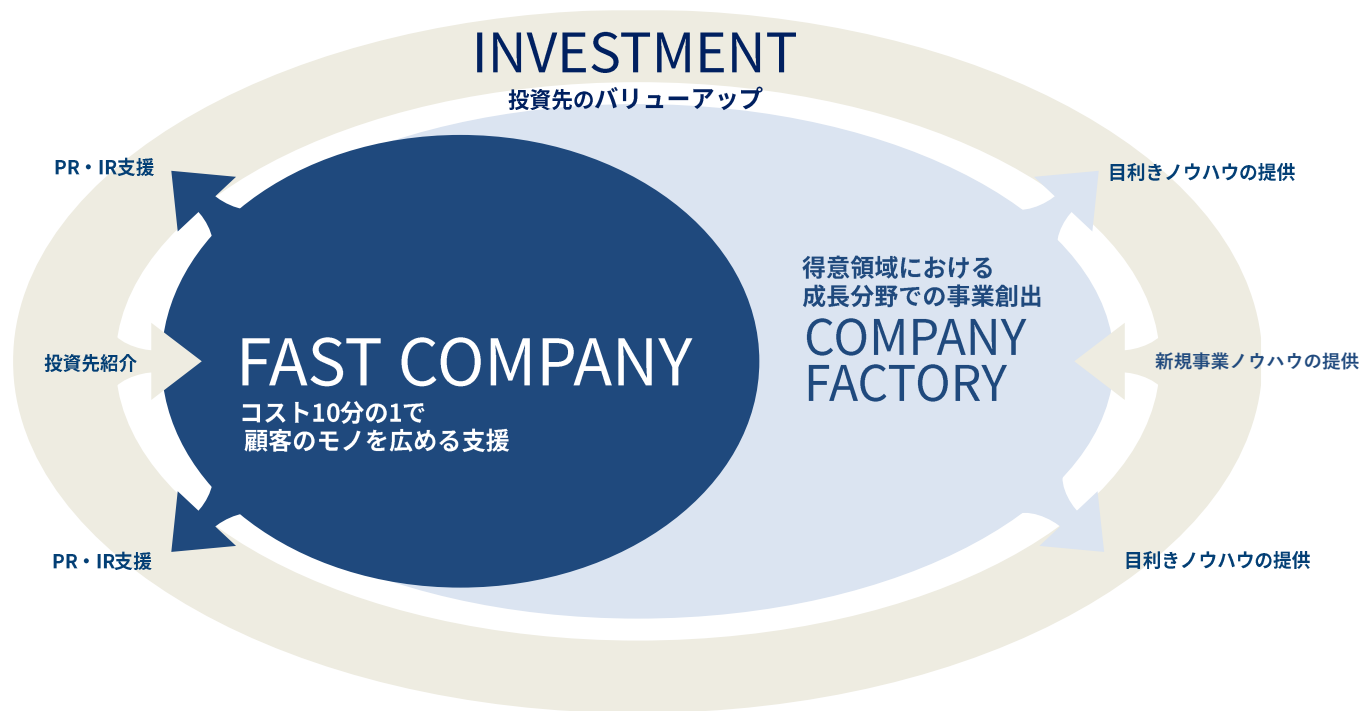
## 中期利益計画

| 中期利益計画<br>(単位：百万円) | 2020年2月期<br>(実績) | 2021年2月期<br>(実績) | 2022年2月期<br>(修正計画) | 2023年2月期<br>(計画) |
|--------------------|------------------|------------------|--------------------|------------------|
| EBITDA             | 3,766            | 3,003            | 5,520              | 6,660            |
| 営業利益               | 2,891            | 2,314            | 4,800              | 6,000            |

- 2022年2月期は、EBITDA5,520百万円、営業利益4,800百万円を計画しております
- 2023年2月期は、EBITDA6,660百万円、営業利益6,000百万円を計画しております
- 当社の配当方針につきましては、連結配当性向20%を目安に株主の皆様へ還元しております
- 2022年2月期の配当につきましては、**1株あたり8円**を予定しております






※EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費

既存事業のサービス拡大を図る「FAST 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3つの事業領域により、継続したグループの利益成長を目指す





# ベクトルグループを構成する事業群

| FAST COMPANY  | COMPANY FACTORY   | INVESTMENT   |
|---|---|--|
| PR・プレス・ビデオ・メディア   | D2C   | 投資   |
|  <p>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</p> |  <p>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</p> <p><b>Vitabrid C<sup>12</sup></b><br/>Vitabrid Japan</p> <p><b>Direct Tech</b></p> |  <p>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</p> |
| <p>vector<br/><b>ANTIL</b></p> <p>vector<br/><b>Platinum</b></p>  | <h3>HR</h3>  <p>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</p> <p><b>あしたのチーム</b></p>   | <p>vector</p>  |
| <p>vector<br/><b>INITIAL</b></p> <p>vector<br/><b>SIGNAL</b></p>  | <h3>新規事業</h3>  <p>今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</p>   | <p>vector</p>  |
| <p><b>PR TIMES</b></p> <p><b>Smartmedia</b></p>   | <p><b>MEDICAL TECHNOLOGIES</b></p> <p><b>LIVER BANK</b></p> <p><b>PrivTech</b></p>  | <p><b>100 capital</b></p>  |
| <p><b>NT</b></p> <p><b>NEWS TV</b></p>  | <p><b>PERFORMANCE TECHNOLOGIES</b></p> <p><b>CYBER SECURITY BANK</b></p>  |  |

3つの事業領域により  
継続したグループの利益成長を目指す

- ①FAST COMPANY領域の拡大
- ②COMPANY FACTORY領域の創出
- ③INVESTMENT領域の成長



# 経営戦略

---

# 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



# 広告業界のFAST COMPANYへ ターゲットとなる広告市場は6兆円

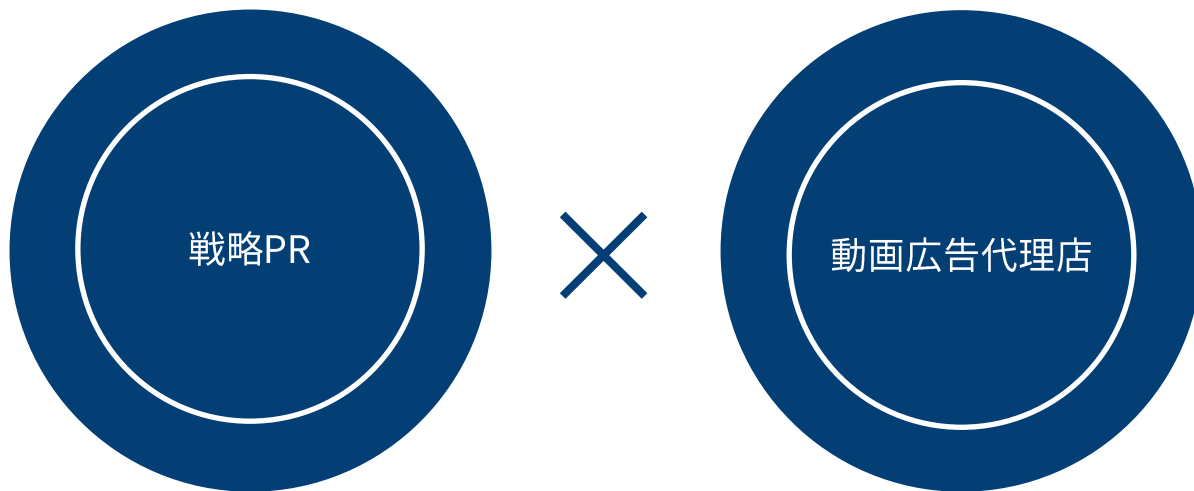


# 広告業界のディスラプター

“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

「広告業界のFAST COMPANY」を目指すべく  
サブスクリプションモデルを軸とした  
戦略PRに動画広告代理店機能を掛け合わせ成長を加速



## コスト10分の1以上安く、モノを広められる時代に

### 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。



| 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  |
|--|--|--|--|--|--|
|  <p>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47%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。</p> <p><b>PR TIMES</b></p> |  <p>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。</p> <p>vector<br/><b>ANTIL</b></p> <p>vector<br/><b>Platinum</b></p> <p>vector<br/><b>INITIAL</b></p> |  <p>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。</p> <p><b>NEWS TV</b></p> |  <p>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。</p> <p><b>Starbank</b></p> |  <p>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。</p> <p>vector<br/><b>SIGNAL</b></p> <p><b>NT</b></p> <p><b>Smart media</b></p> |  <p>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。</p> <p><b>BRAND CONTROL</b></p> |

0円

50,000,000円/年

## 「FAST COMPANY」によるサービス領域を拡大

1  
動画ニュース

PR視点を踏まえた動画広告  
代理店として効果の高い  
「動画ニュース」を制作し、  
ターゲットに直接配信

2  
DX

ベクトルグループに蓄積された  
デジタルデータを活用し、  
クラウド型PR効果測定・分析  
サービス「PR BANK」を構築

3  
ヒロメル

既存事業（タクシー広告や  
SNS戦略など）のさまざまな  
サービスをサイト上で販売する  
広告業界のEコマースサイト

# 動画ニュース

## PR × 動画広告代理店

従来の戦略PRに、動画広告代理店としての機能を掛け合わせ、  
効果の高い「動画ニュース」をクロスセルすることで顧客単価を向上

# これまでとこれからの情報拡散構造の比較

## プレスリリース起点の情報拡散構造

B to B to C

従来  
手法



プレスリリースを  
メディアに配信



さらにTV番組が  
後追いで紹介し話題化



メディアを介して生活者に

## 動画ニュース起点の情報拡散構造

B to C to B to C

現在  
手法



動画でニュースを配信



TwitterなどSNSで拡散



TV番組などメディアで掲載



再度生活者へリーチ

## 動画コンテンツ化

### 長尺コンテンツ

ライブ配信

記者発表会

インタビュー

セミナー

ドキュメンタリー

番組

## トレーラー化

### 1～3分程度の動画ニュース



### 見たくなる切り口 (PR会社としてのノウハウ)

対立

著名人

美人

新情報

周年

ハウツー

社長

世界初

驚き

自撮り

チャレンジ

コラボ

時事

一言化

催事

人気

生感

共感

etc

## 配信

### オーガニック動画配信

メディアリスト

SNS アカウント

営業リード

社内へ (社内報ツール)

採用 (Wantedly等)

メディア (カンパニーTV)

### 動画広告配信

YouTube広告

SNS広告

タクシー

DOOH広告

メディア枠

## コミュニティ化

継続的に  
配信

必要な時  
配信

コミュニティ化



BLUE STAR BURGERは「動画ニュース」の配信により、オープン前から話題沸騰  
TV15番組など各種メディアに掲載され、PR視点の動画コンテンツが流通する時代に



キーメッセージ：「西山知義氏 外食人生最大最強の挑戦」



約2分の動画ニュースでターゲットに効果的に訴求

動画オウンドメディアをハブにステークホルダーに動画ニュースを一括配信



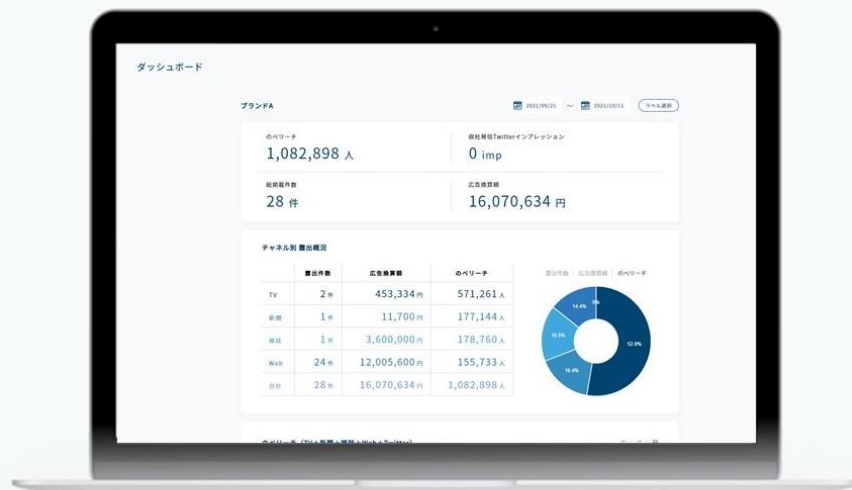
# 2 DX

## PR業界のDX化

ベクトルグループに蓄積されたデジタルデータを活用し、  
クラウド型PR効果測定・分析サービス「PR BANK」を構築

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、  
クラウド型PR効果測定・分析サービス「PR BANK」を提供開始予定

## PR効果を自動で可視化



# 3 ヒロメル

## 広告業界のEコマースサイト

ベクトルグループのPRメニューをオンラインで発注できる  
プラットフォームを構築し、販売プロセスを効率化

広告業界のEコマースサイト「ヒロメル」を2021年5月10日より提供開始

The image shows a screenshot of the Hilomel website. At the top, there is a navigation bar with the Hilomel logo and the tagline "そのビジネスを簡単に広めよう". To the right of the logo are buttons for "コンサルタントに相談する", "ログアウト", a search icon, and a shopping cart icon labeled "相談カート". Below the navigation bar is a secondary bar with "目的/業種から探す" and "メニューから選ぶ". The main content area features a large blue banner with the text "ヒロメル 3つの特徴". To the right of the banner is a woman in a white shirt holding a smartphone that displays the Hilomel logo. Below the banner, there are three circular icons with corresponding text:

- 成功事例で見つかる  
あなたにピッタリのヒロメ方
- 目的に合わせて  
ヒロメ方を検討出来る
- ネットで簡単に  
プロに相談して注文できる。

<https://hilomel.com/>



PRメニューをオンラインで受注することにより、販売プロセスを効率化

そのビジネスを簡単に広めよう

コンサルタントに相談する ログアウト 相談カード

目的/業種から探す ▼ メニューから選ぶ ▼

STEP 1 事例から自分のビジネスにあったプランを見つける

STEP 2 ヒロメル相談をする

STEP 3 担当者よりご連絡

STEP 4 ご発注  
数日以内

STEP 5 活動スタート  
毎月

活動レポート

## ヒロメルの流れ

ヒロメルは、あなたのビジネスを簡単に広めるためのプラットフォームです。事例から自分のビジネスにあったプランを見つけ、ヒロメルと相談し、担当者よりご連絡を待ち、ご発注（数日以内）し、毎月活動スタート。毎月活動レポートを提出します。

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

そのビジネスを簡単に広めよう

コンサルタントに相談する

ログアウト

検索

相談カート

目的/業種から探す ▼

メニューから選ぶ ▼

## ヒロメルが選ばれる理由

PR業界No.1「ベクトルグループ」のサービスを中心にモノを”ヒロメル”ソリューションを数多く掲載しています

|                    |                            |                 |                  |                       |
|--------------------|----------------------------|-----------------|------------------|-----------------------|
| プレスリリース (PR TIMES) | ビデオリリース (NewsTV)           | レピュテーション マネジメント | TikTok           | 社内報                   |
| TVCM               | 調査PR                       | リテナーPR          | タレントマーケティング      | パブリック・アフェアーズ          |
| タレント (Talent Bank) | ドキュメンタリー                   | タクシー広告 (GROWTH) | IR活動支援           | スポットPR                |
| ライブ配信/コマース         | インフルエンサー (Influencer Bank) | 動画生成ツール (SoVec) | 美容室サイネージ (Cover) | CPM/個人情報管理 (Trust360) |
| SNS運用              | 記事型オウンドメディア                | 有識者/KOL         | WEB/LP制作         | イベントロボーション (SP)       |
| オンラインセミナー          | 動画型オウンドメディア (カンパニーTV)      | CM              | CI/ロゴデザイン制作      | マーケティング効果/分析          |



## 豊富なケーススタディから自社に合った広める手法を選べることで潜在ニーズを獲得

### タレントを起用したブランディングの事例

ヒロメルTOP > タレントを起用したブランディング



TV、SNSに波及! インスタライブで共感を生んだキャンペーン

スゴークロビー

ASK



片岡愛之助さんを起用したCMで、WEB流入数1.3倍に

IT-テクノロジ

【一社】 ¥60,000,000～



大手企業からのリード獲得が8倍に! 安達祐実さんを起用した産薬医クラウドのタレントコミュニケーション

人材・コンサルティング

【一社】 ¥50,000,000～



CI刷新×タレント起用で問合わせ3倍に! タクシー広告で数多ある競合と差別化に成功

IT-テクノロジ

【一社】 ¥60,000,000～



格安携帯業界でNo.1の加盟店舗数を実現! フランチャイズ獲得にも寄与するタレント活用事例

ベンチャー・スタートアップ

【一社】 ¥60,000,000～



中村蒼さんを起用して資料請求が増加したデザイン住宅事務所のプロモーション

不動産・建築

【一社】 ¥75,000,000～

### コーポレートブランディングの事例

ヒロメルTOP > コーポレートブランディング



RPAをブームに! 新市場の営業とカテゴリーリーダーのポジションを確立した上場PR

IT-テクノロジ

ASK



地域行政との連携強化の礎となったユニバーバのサステナビリティ活動のPR

家庭用品・日用品・インテリア

ASK



ブランドリフトに寄与したアパレル企業のコーポレートサイト刷新事例

ファッション・アクセサリ

【一社】 ¥1,500,000～



計650万リーチを獲得! リブランディングに寄与した期間限定の体験型施設PR

自動車用品

ASK



「住みたい」ではなく「住みやすい」へ。街選びの価値を変えたアワード起点PR。

金融・保険・MGA

【一社】 ¥13,000,000～



大学ブランディングの成功PR事例

大学・教育機関

【一社】 ¥20,000,000～

# JOBTVのご紹介

---

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」  
Z世代の就活を“履歴動画”の時代にすべく、2021年11月18日より提供開始

会社説明動画が見放題！

# JOBTV

すぐに見る！

VECTOR ANTIL  
Vitabrid C12  
R×Technos  
IR  
KANSAI vector  
GROWTH THE TOKYO  
vector

JOBTVは就活生と企業、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することで、スピーディなマッチングを実現

就活生

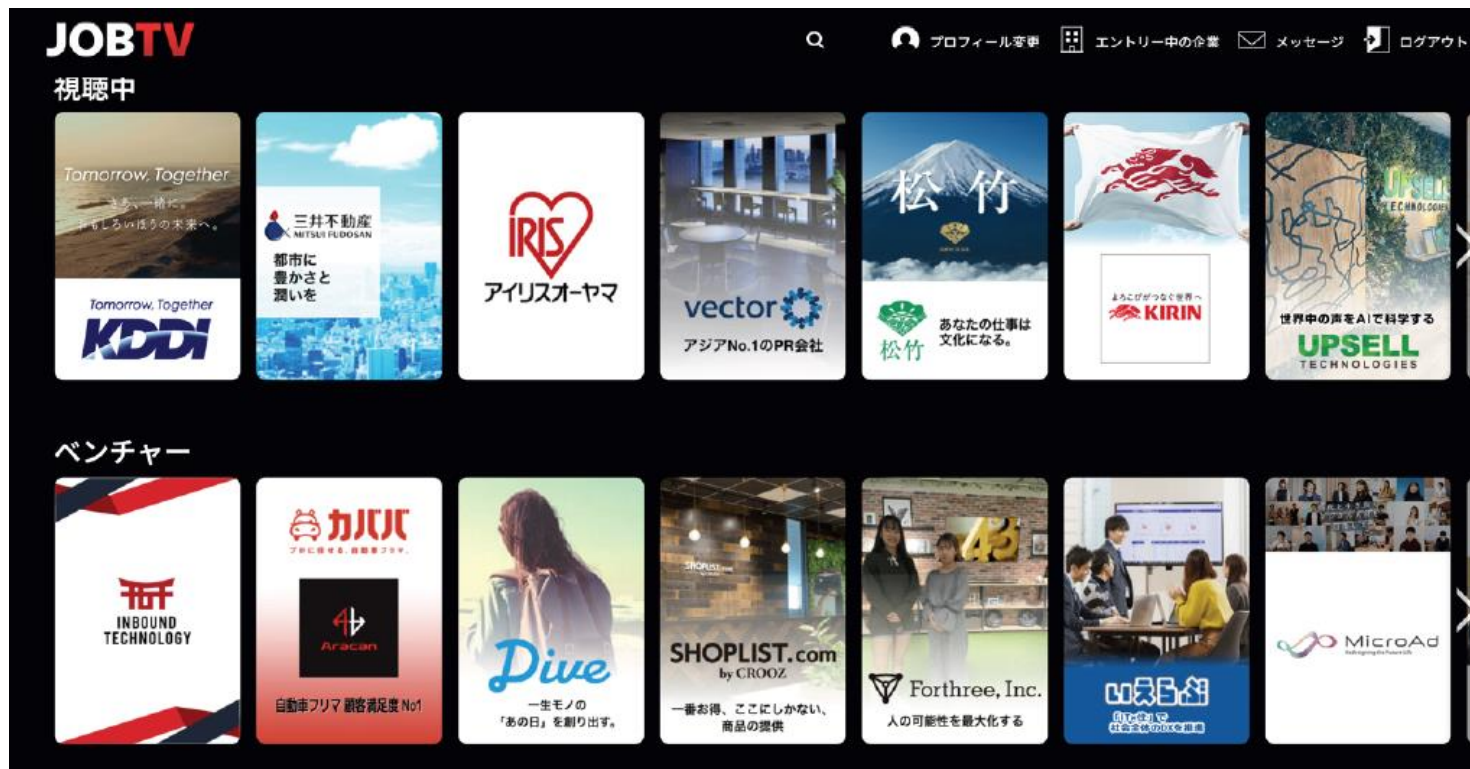
1. 求人動画をNETFLIXのように検索できるから探しやすい！
2. 自己PR動画でアピールできるからより伝わる！
3. 説明会に行かなくても、企業の特徴を動画で研究できるからわかりやすい！



企業

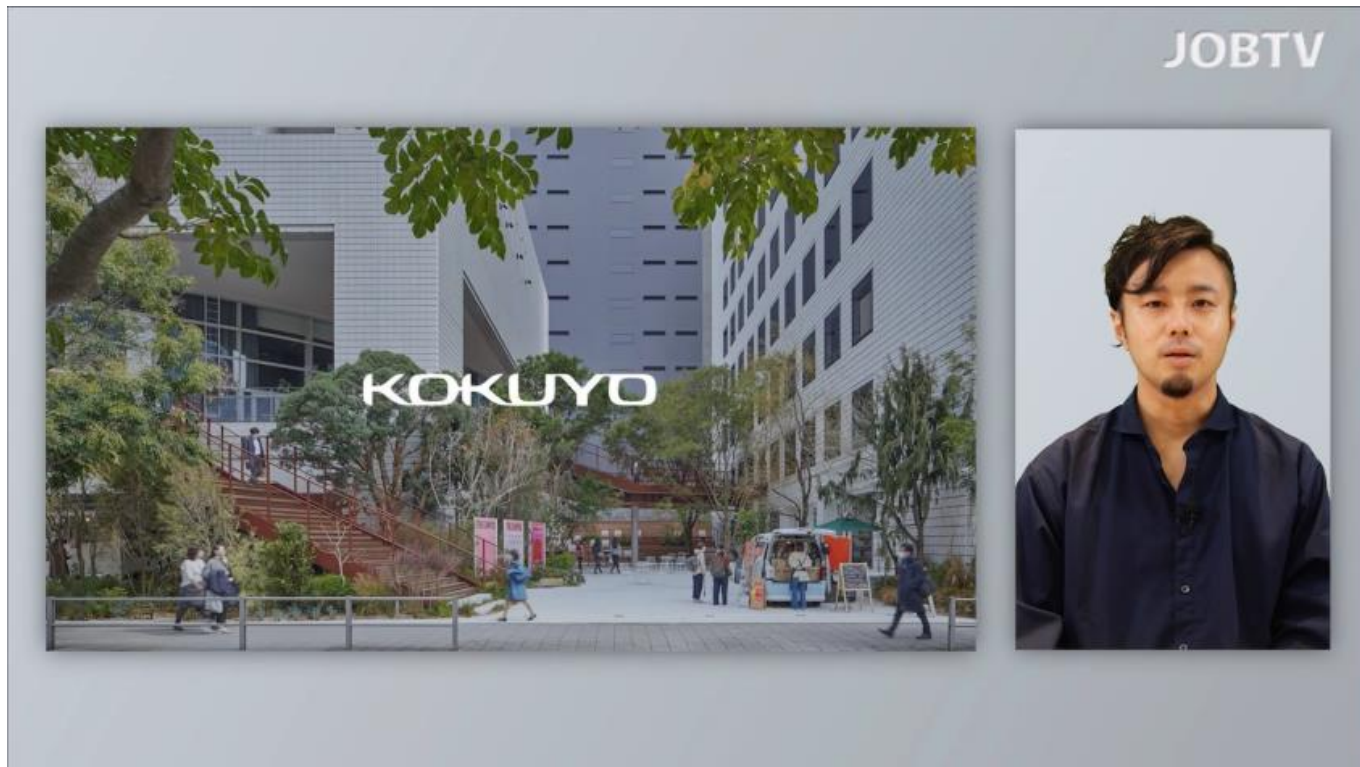
1. 会社や採用ポジションを動画で発信するから魅力が伝わる！
2. 応募者を動画で選考できるからわかりやすい&スピーディ！
3. スカウト送信で求職者にダイレクトアプローチも可能！

参画企業350社以上の会社説明動画がNETFLIXのように検索しやすいUIデザイン





文字だけでは伝わらない企業の魅力を動画で就活生にわかりやすく説明



伝わりづらかった応募者の印象を動画で確認でき、面接時のミスマッチを減少



JOBTVにより就活生と企業、双方が抱える課題を解決

feature of

## JOBTV

大手からスタートアップまで  
優良企業の動画が見れる

feature of

## JOBTV

全国各地の就職活動  
学生が多数登録中

feature of

## JOBTV

採用活動に要する  
フローを大幅に削減

feature of

## JOBTV

アジアNo1PR会社による  
プロモーションで人が集まる

feature of

## JOBTV

プライバシーに配慮した  
公開・視聴ルール

feature of

## JOBTV

動画撮影も配信も  
求人票の掲載も無料



# ご利用企業様 (一例・順不同)



参画企業350社以上

# 投資実績

---

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25社）  
「ラストワンマイル」が東証マザーズ市場に上場し、今期のIPO実績は5社に

| 上場日         |   | 社名            | 市場     |
|-------------|---|---------------|--------|
| 2021年11月24日 |  | ラストワンマイル      | 東証マザーズ |
| 2021年9月28日  |  | リベロ           | 東証マザーズ |
| 2021年9月28日  |  | ROBOT PAYMENT | 東証マザーズ |
| 2021年7月6日   |  | BCC株式会社       | 東証マザーズ |
| 2021年6月29日  |  | Waqoo         | 東証マザーズ |

# 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



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。