

株式会社ベクトル

2024年2月期  
決算説明資料



2024年4月12日

# 目次

1. 通期決算
2. 2025年2月期業績予想
3. 中期利益計画
4. Appendix（経営戦略）

# 通期決算

---

売上高

592.1 億円

(前年同期比 107.2%)

売上  
総利益

376.7 億円

(前年同期比 107.2%)

EBITDA※

79.9 億円

(前年同期比 114.0%)

営業  
利益

69.3 億円

(前年同期比 110.6%)

経常  
利益

68.7 億円

(前年同期比 103.7%)

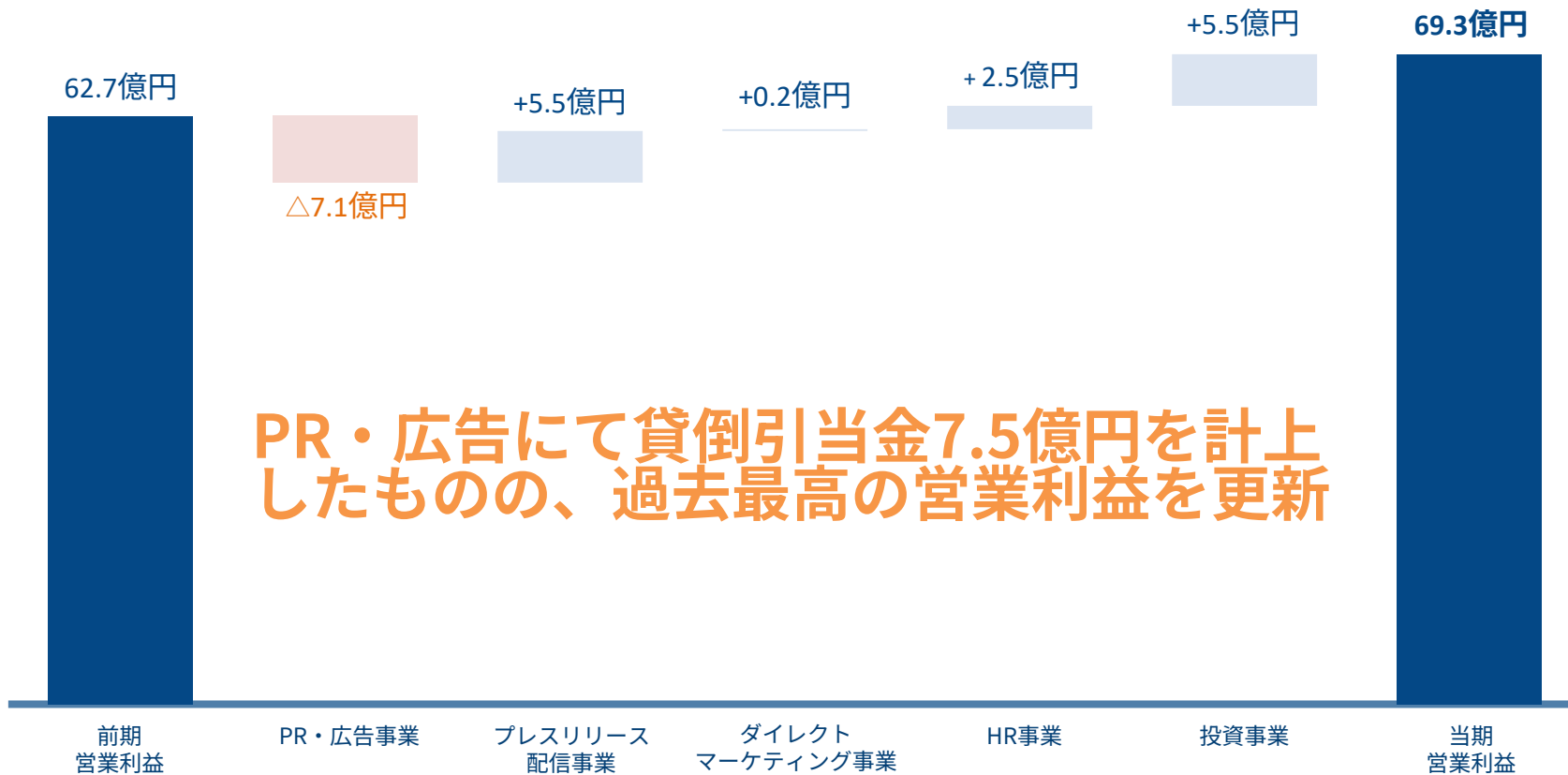
親会社株主に帰属する  
当期  
純利益

46.8 億円

(前年同期比 147.7%)

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

# 営業利益（前年同期比較）



PR・広告にて貸倒引当金7.5億円を計上したものの、過去最高の営業利益を更新

## 売上高

## 営業利益

## 2024年2月期事業概要

### 連結業績

592.1 億円  
(前年同期比107.2%)

69.3 億円  
(前年同期比110.6%)

- ・過去最高の売上高・営業利益を更新
- ・国内PR事業は好調だが、貸倒引当金7.5億円を計上し、PR・広告は減益
- ・プレスリリースは売上高が過去最高
- ・投資は評価損を上回る売却益が寄与

### PR・広告

345.9 億円  
(前年同期比109.6%)

27.6 億円  
(前年同期比79.4%)

- ・大企業向け案件における顧客単価の向上が寄与し**過去最高の売上高を更新**
- ・貸倒引当金の計上により大幅な減益に
- ・デジタル領域のサービス拡充のため、Owned、トライハッチのM&Aを実施

### プレス リリース (PR TIMES)

68.3 億円  
(前年同期比119.8%)

17.4 億円  
(前年同期比146.7%)

- ・**過去最高の売上高を更新**
- ・利用企業社数が94,000社を突破
- ・計画通り「PR TIMES」の利用促進や新規事業に向けた広告宣伝費を投下
- ・積極的なM&Aにより周辺事業を強化

※第1四半期累計期間より、「PR・広告」に「ビデオリリース」「メディアCMS」を統合しております

## 売上高

## 営業利益

## 2024年2月期事業概要

ダイレクト  
マーケティング

129.1 億円  
(前年同期比 87.9%)

10.0 億円  
(前年同期比 102.2%)

- **期初計画通り、下期に利益を確保**
- 営業利益は10億円を突破し、過去最高
- ターミナリアファーストが好調を維持
- 子会社Direct Techの一部株式を譲渡

HR

27.8 億円  
(前年同期比 116.2%)

0.9 億円  
(前年同期比 2.5億円増)

- あしたのチームは、営業戦略の見直しを図り営業体制を強化しつつ、広告宣伝費を投じながらも**2.8億円の黒字に**
- JOBTVは、先行投資をしつつもM&Aにより事業基盤が確立し、赤字幅が縮小

投資

24.5 億円  
(前年同期比 153.6%)

13.2 億円  
(前年同期比 171.0%)

- **期初計画通り、下期に利益を確保**
- 一部の投資先で評価損を計上したが、保有株式の売却による売却益が寄与し過去最高の営業利益を更新
- 「ベンチャーTV」をリリース

※第1四半期累計期間より、「PR・広告」に含まれていた「JOBTV」を「HR」に変更しております

## 通期業績予想に対する振り返り

2024年2月期 通期業績予想 (単位：百万円)	2024年2月期 (計画)	2024年2月期 (実績)	達成率
売上高	57,000	59,212	103.9%
営業利益	6,505	6,939	106.7%
経常利益	6,505	6,871	105.6%
親会社株主に 帰属する当期純利益	4,570	4,684	102.5%

2024年2月期においては、第2四半期に一過性費用である貸倒引当金755百万円の計上および第3四半期にシグナル・Direct Techの子会社2社の売却をしましたが、全セグメントがほぼ想定通り推移し黒字を確保したことで、すべての項目において、過去最高を更新して通期業績予想を達成しました。



## セグメント別利益計画に対する振り返り

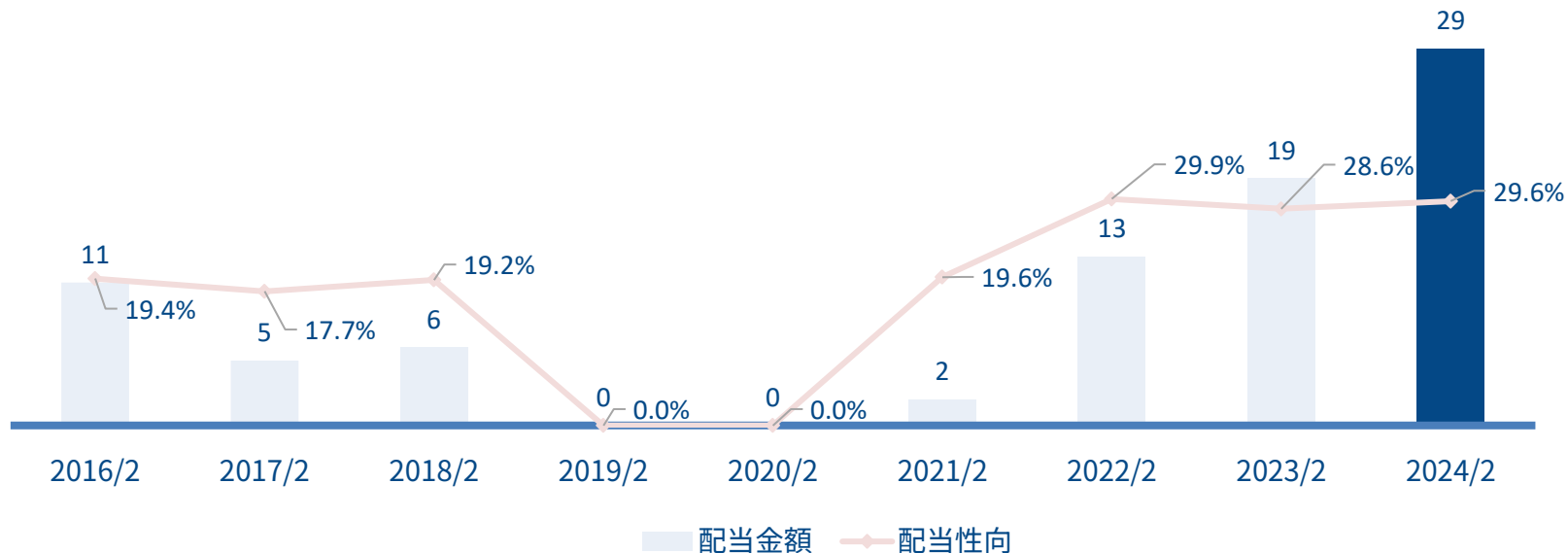
	セグメント別利益計画 (単位：百万円)	2024年2月期 (計画)	2024年2月期 (実績)	達成率
営業利益	連結	6,505	6,939	106.7%
	PR・広告	3,089	2,763	89.5%
	プレスリリース	1,500	1,746	116.4%
	ダイレクトマーケ	974	1,006	103.3%
	HR	100	97	96.8%
	投資	842	1,326	157.5%

主力のPR・広告事業は国内事業が好調なもの、海外事業の赤字や新規事業投資により、計画は未達成となりましたが、プレスリリース事業、投資事業が計画を大きく上回ったこと、HR事業が計画は未達成ながらも前期から黒字に転換し、全セグメント黒字を確保したことで、通期業績予想を達成しました。

# 株主還元施策（配当）

2024年2月期においては、2023年2月期の19円から10円増額し、株主の皆様へ**29円の配当**を実施  
2025年2月期以降も最終利益を確保する見通しから、**連結配当性向30%**を目安に継続的に配当を予定

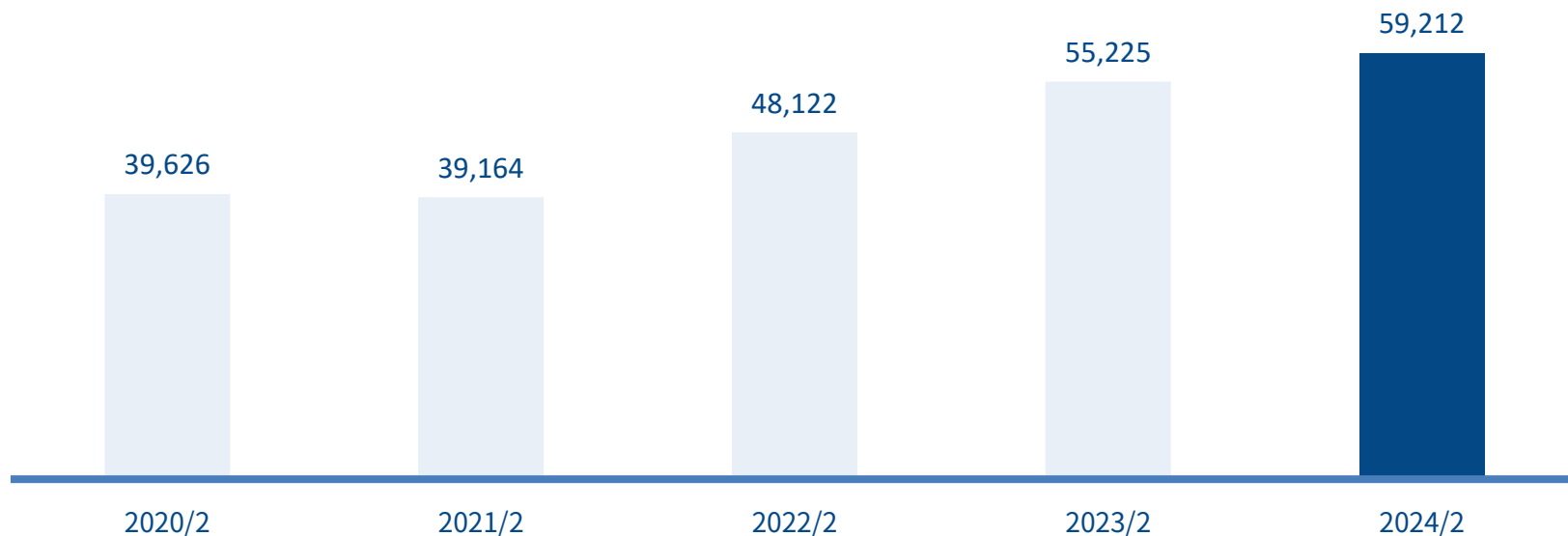
単位：円



## 連結売上高推移（年度推移）

2024年2月期の連結売上高は、**過去最高**の**59,212**百万円（前年同期比**107.2%**）

単位：百万円

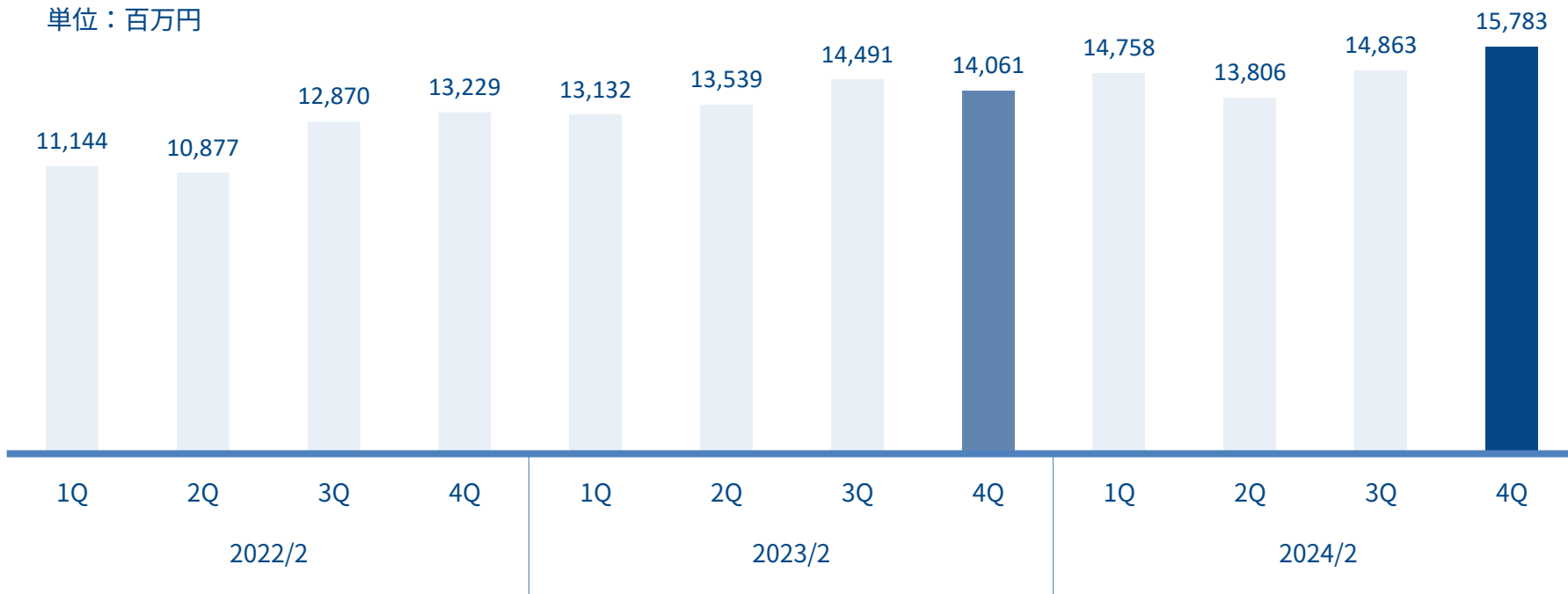


※2023年2月期より「収益認識に関する会計基準」を適用しております

# 連結売上高推移（四半期推移）

2024年2月期第4四半期の連結売上高は、**過去最高の15,783百万円**（前年同期比**112.2%**）

単位：百万円

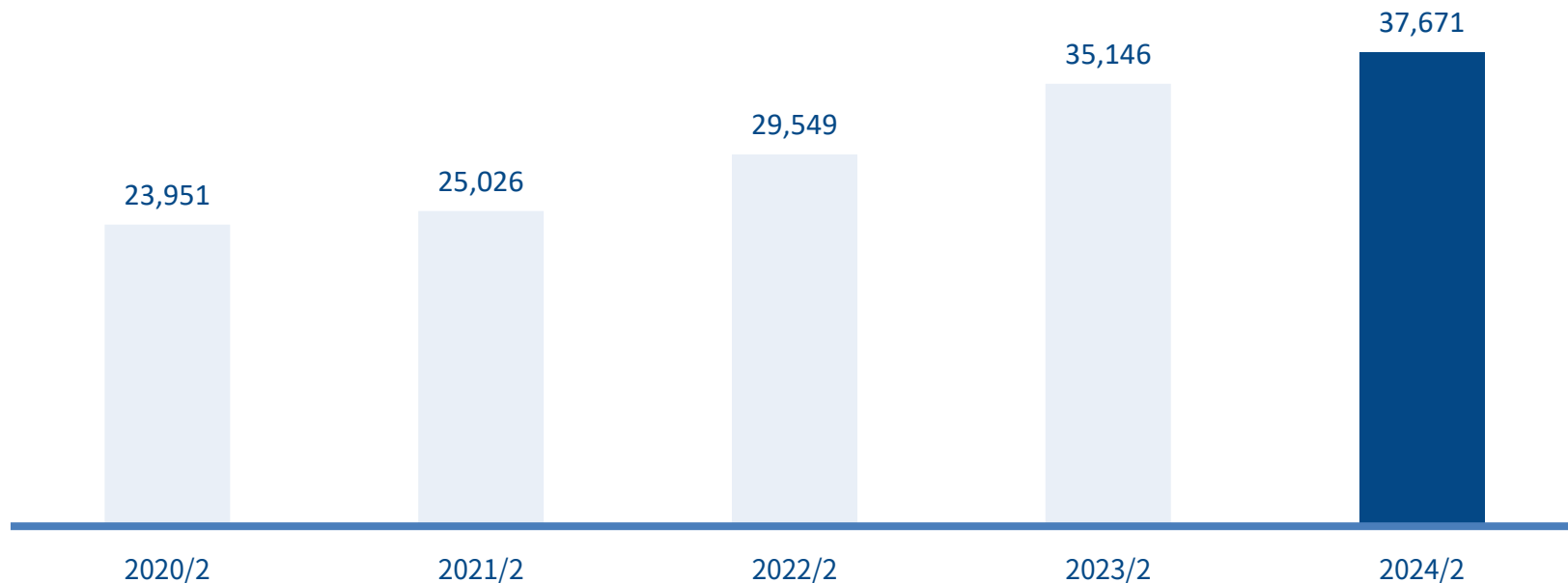


※2023年2月期より「収益認識に関する会計基準」を適用しております

## 連結売上総利益推移（年度推移）

2024年2月期の連結売上総利益は、**過去最高**の**37,671**百万円（前年同期比**107.2%**）

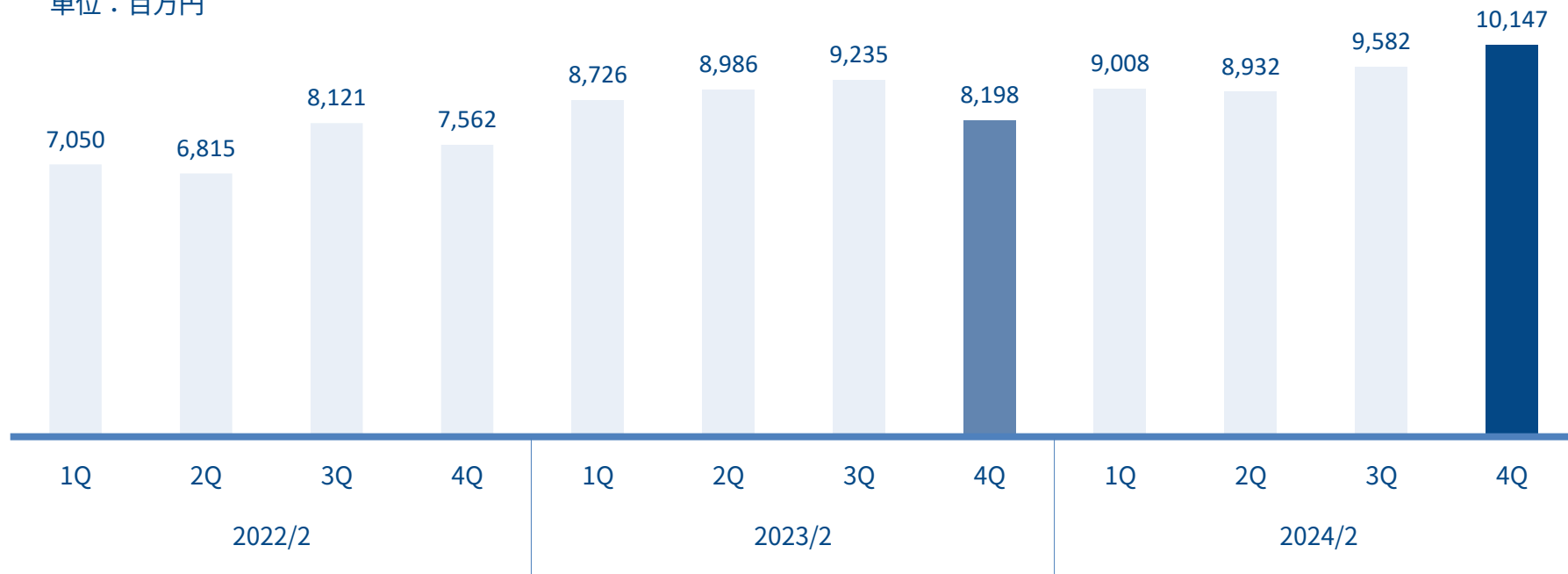
単位：百万円



## 連結売上総利益推移（四半期推移）

2024年2月期第4四半期の連結売上総利益は、**100億円台を突破し過去最高の10,147百万円**（前年同期比**123.8%**）

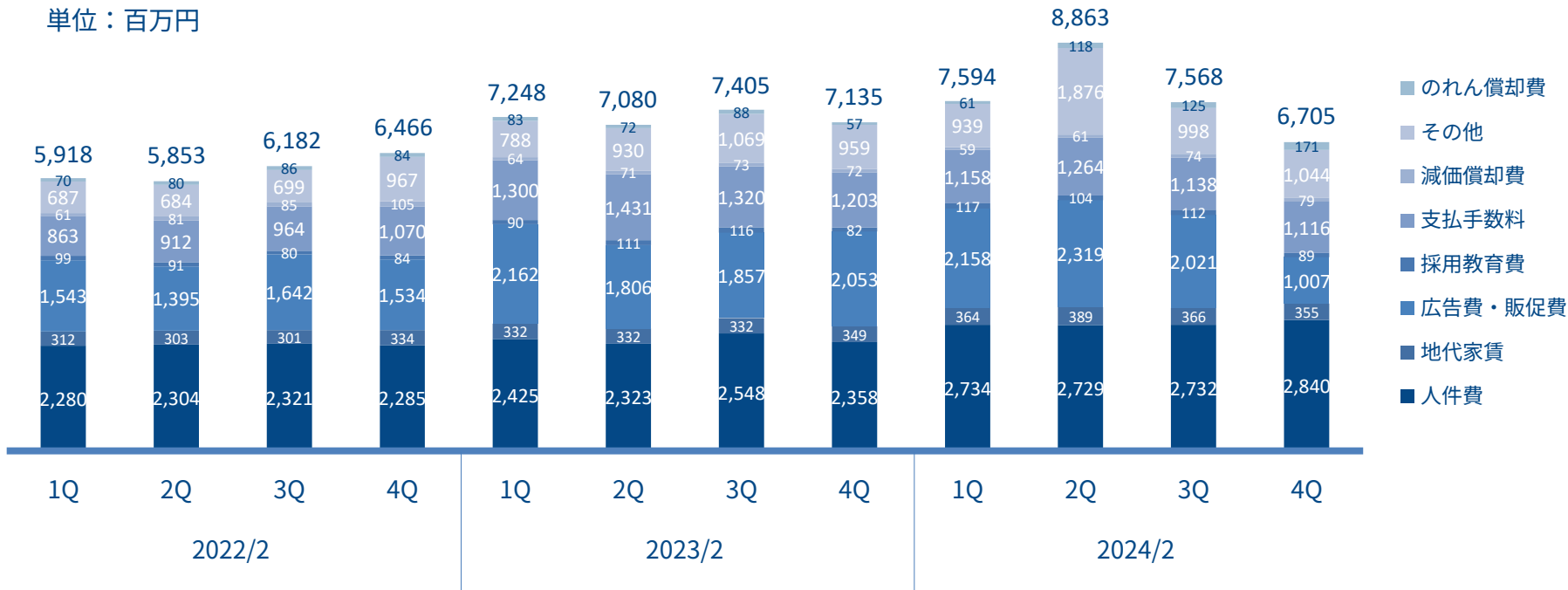
単位：百万円



# 販売管理費推移（四半期推移）

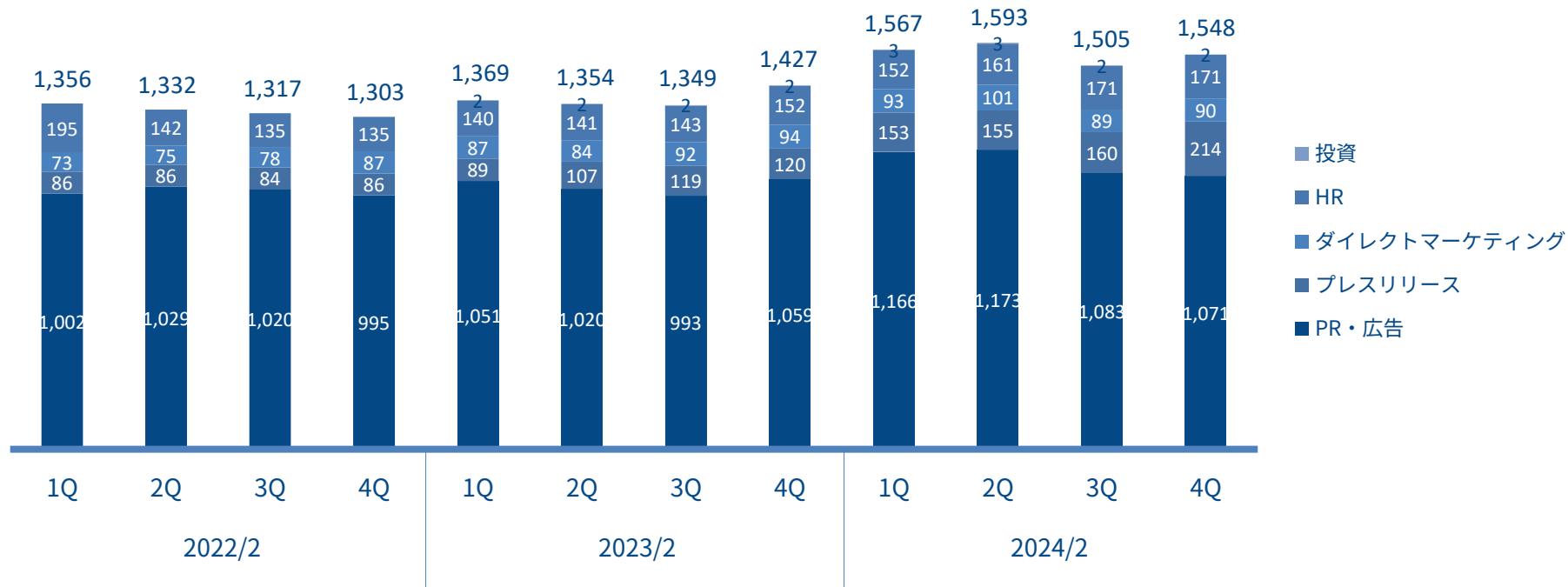
2024年2月期第4四半期の販売管理費は、広告費・販促費を抑制したことで**6,705**百万円（前年同期比**94.0%**）

単位：百万円



# 連結従業員数推移（四半期推移）

2024年2月期第4四半期の連結従業員数は、M&Aによりプレスリリース事業が増加し、1,548人



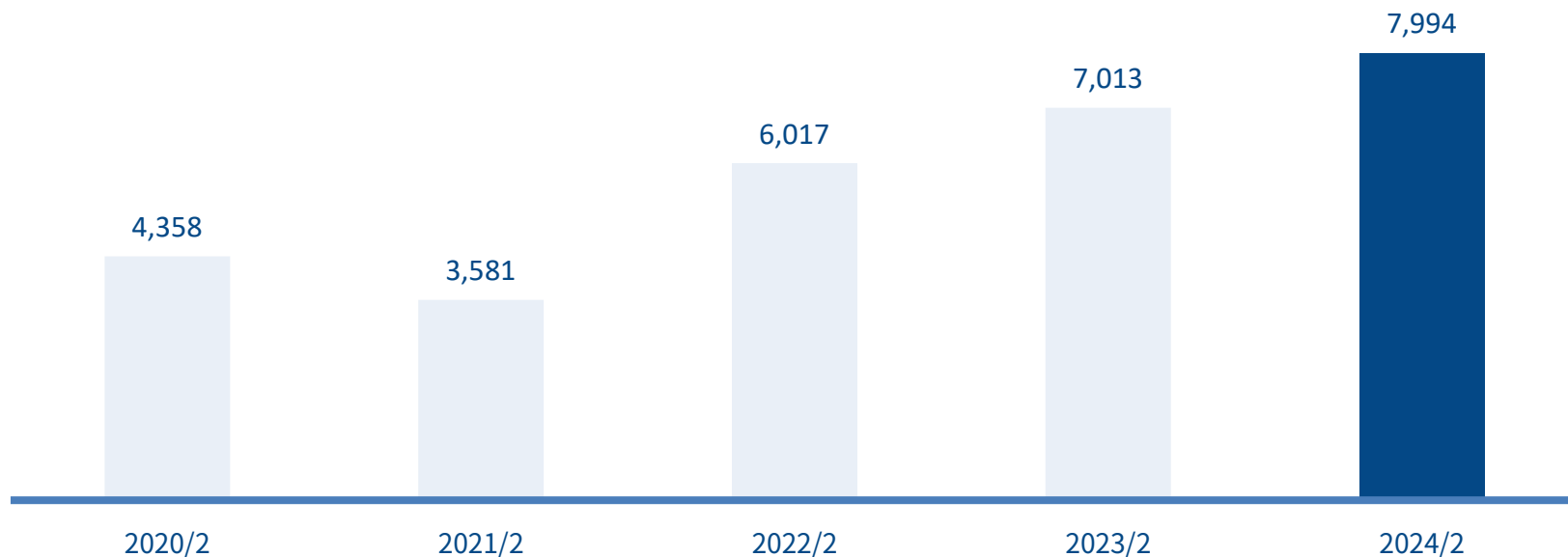
※セグメント変更に伴い、2023年2月期以前の数値をセグメント変更後の数値に組み替えております



# EBITDA推移（年度推移）

2024年2月期のEBITDAは、**過去最高の7,994**百万円（前年同期比**114.0%**）

単位：百万円

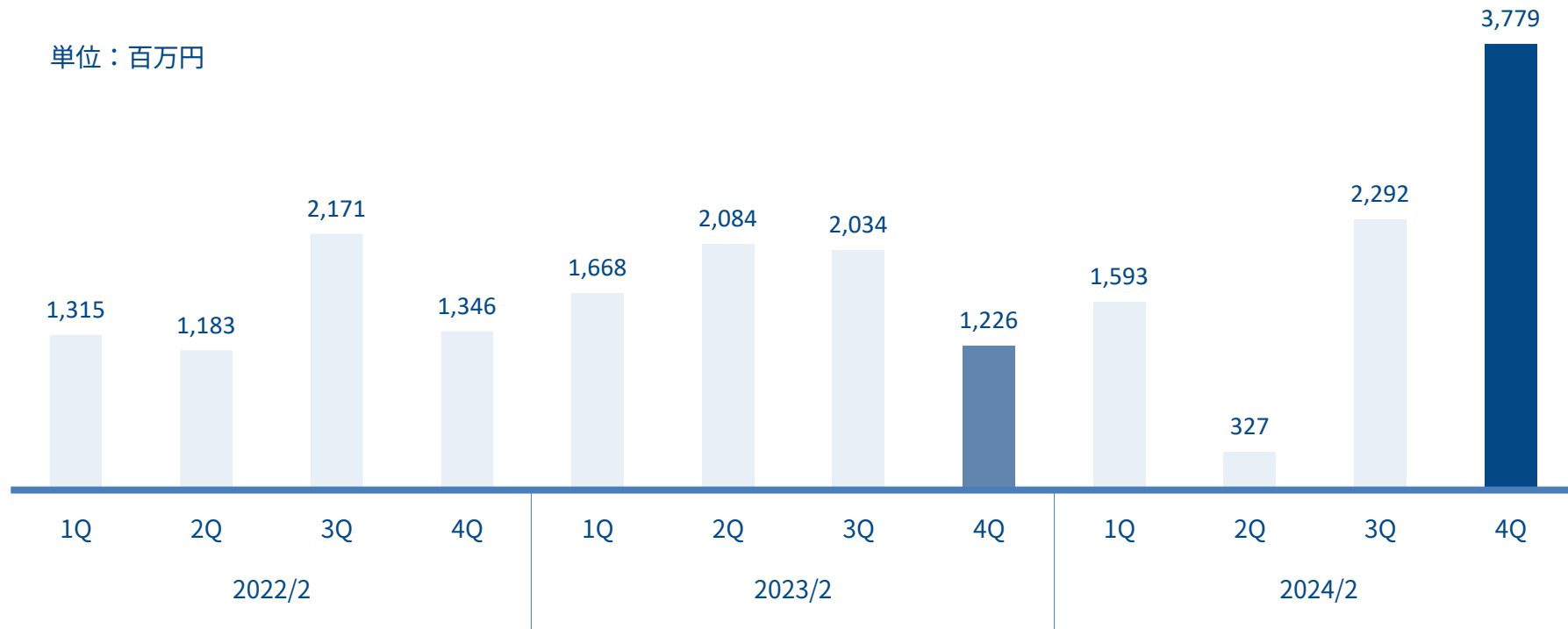


※EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

# EBITDA推移（四半期推移）

2024年2月期第4四半期のEBITDAは、営業利益の増加により**過去最高**の**3,779**百万円（前年同期比**308.2%**）

単位：百万円

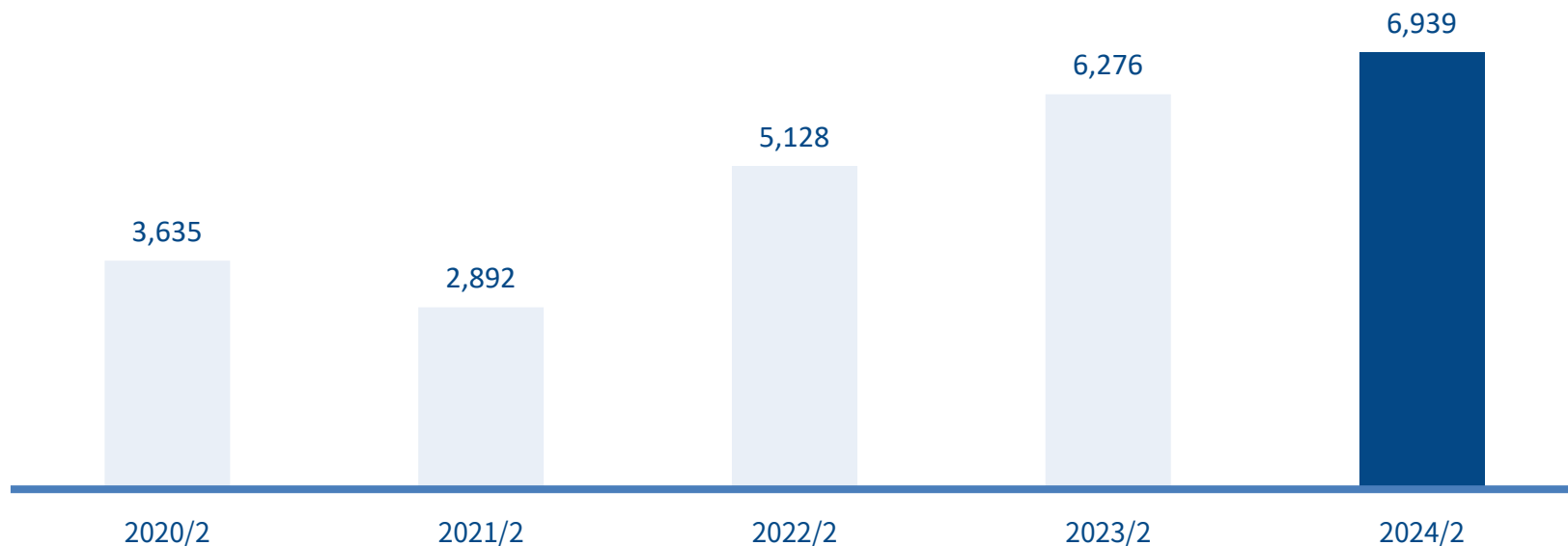


※EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

## 連結営業利益推移（年度推移）

2024年2月期の連結営業利益は、**過去最高**の6,939百万円（前年同期比**110.6%**）

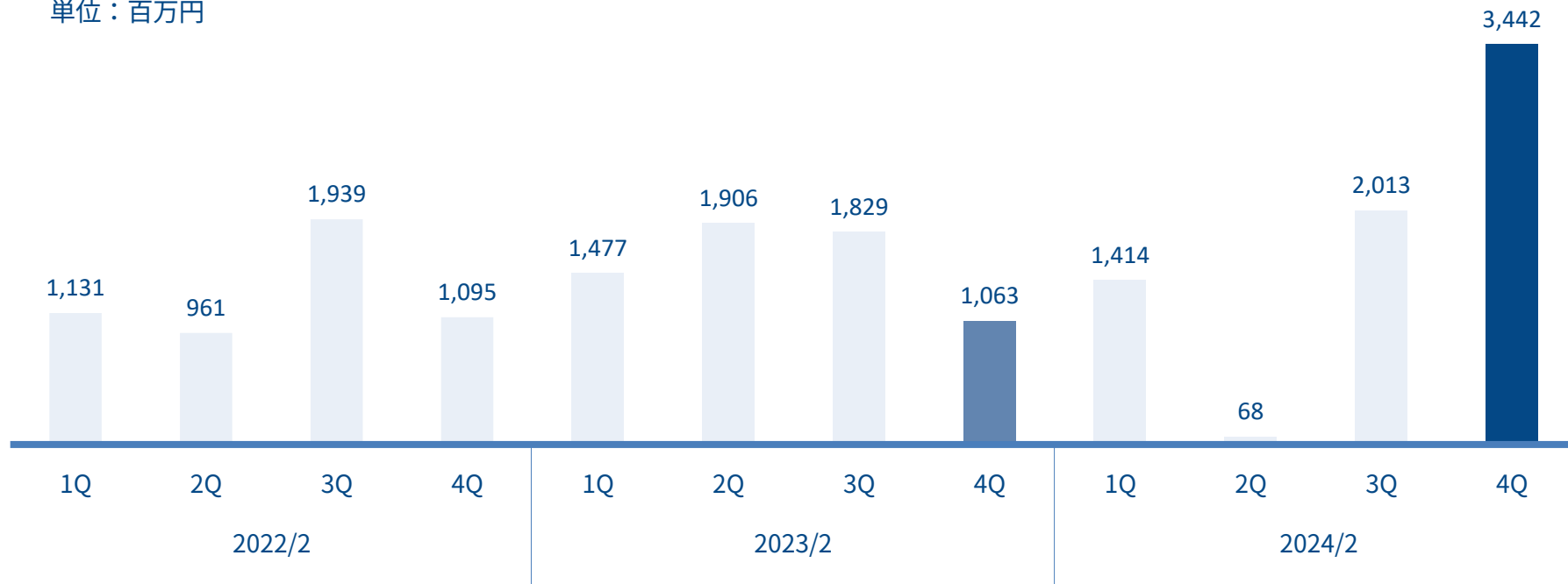
単位：百万円



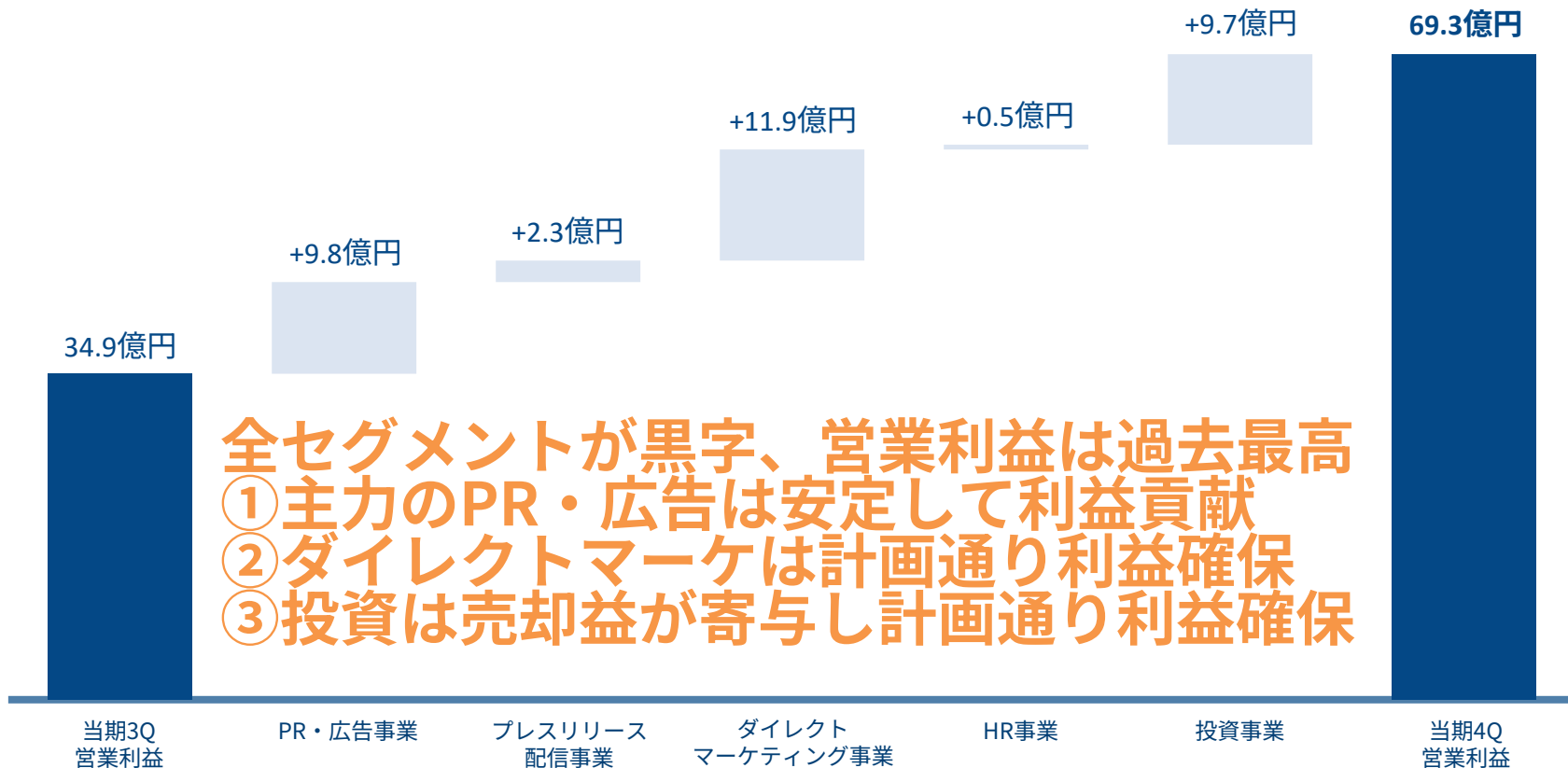
# 連結営業利益推移（四半期推移）

2024年2月期第4四半期の連結営業利益は、**30億円台を突破し過去最高の3,442百万円**（前年同期比**323.8%**）

単位：百万円



# 営業利益（セグメント別内訳）



全セグメントが黒字、営業利益は過去最高

- ①主力のPR・広告は安定して利益貢献
- ②ダイレクトマーケは計画通り利益確保
- ③投資は売却益が寄与し計画通り利益確保

# PR・広告事業（年度推移）

2024年2月期の売上高および売上総利益は、国内PR事業が業績を大きく牽引したことで、**過去最高を更新**  
2024年2月期の営業利益は、第2四半期に計上した貸倒引当金の影響で減益だが、影響を除けば過去最高に

## 【売上高（百万円）】

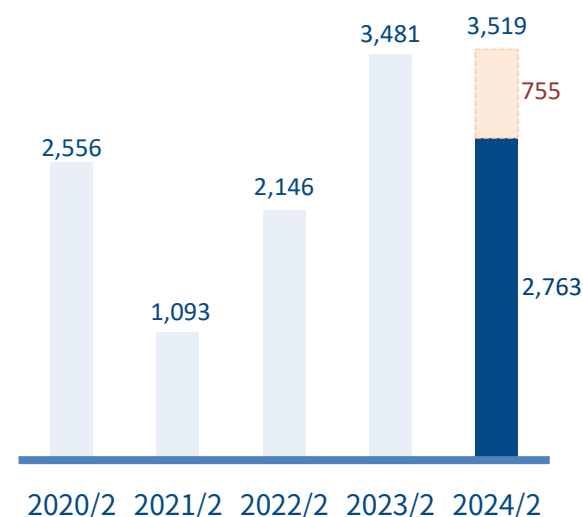
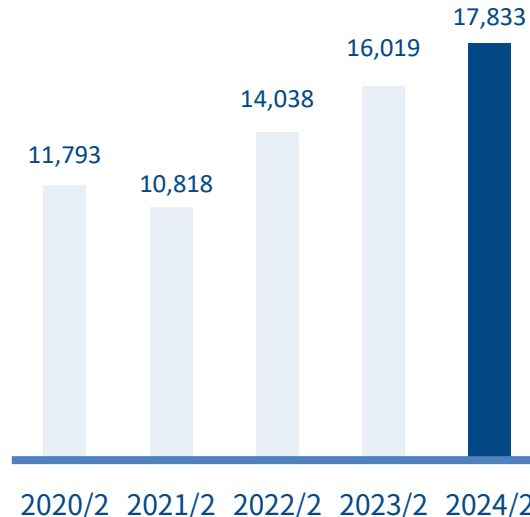
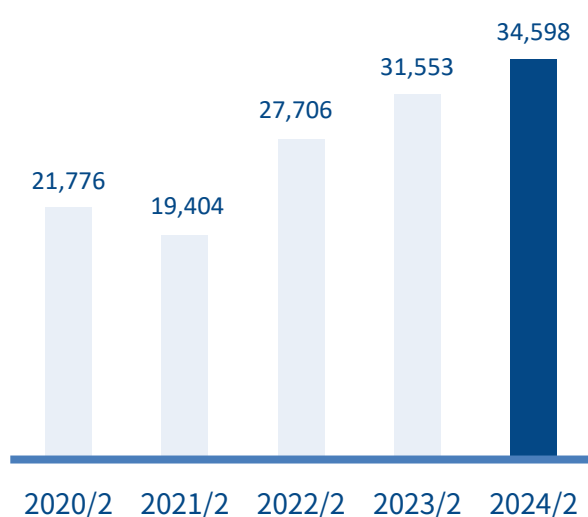
34,598百万円（前年同期比**109.6%**）

## 【売上総利益（百万円）】

17,833百万円（前年同期比**111.3%**）

## 【営業利益（百万円）】

2,763百万円（前年同期比**79.4%**）



※2023年2月期より「収益認識に関する会計基準」を適用しております  
※セグメント変更に伴い、2023年2月期以前の数値をセグメント変更後の数値に組み替えております

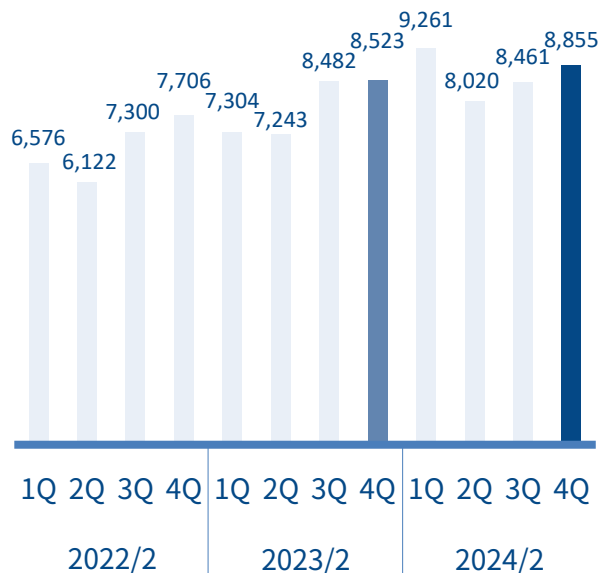
貸倒引当金計上額

# PR・広告事業（四半期推移）

2024年2月期第4四半期は、シグナルの売却がある中でも、第4四半期として過去最高の売上高を更新し増収着地  
2025年2月期も、主要顧客である大企業のコミュニケーション戦略をワンストップで支援し、顧客単価向上を図る

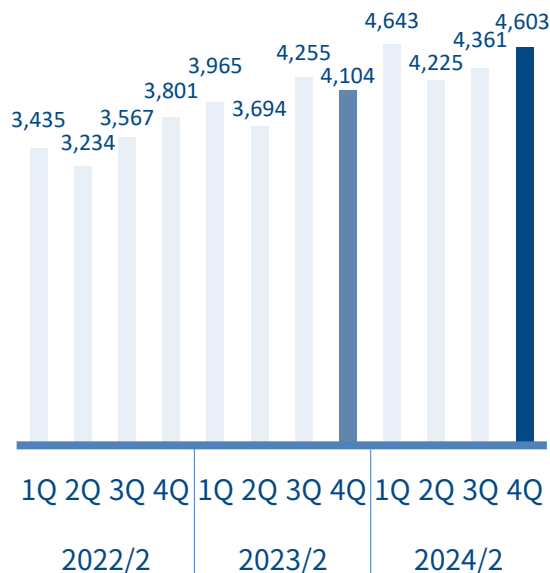
## 【売上高（百万円）】

8,855百万円（前年同期比**103.9%**）



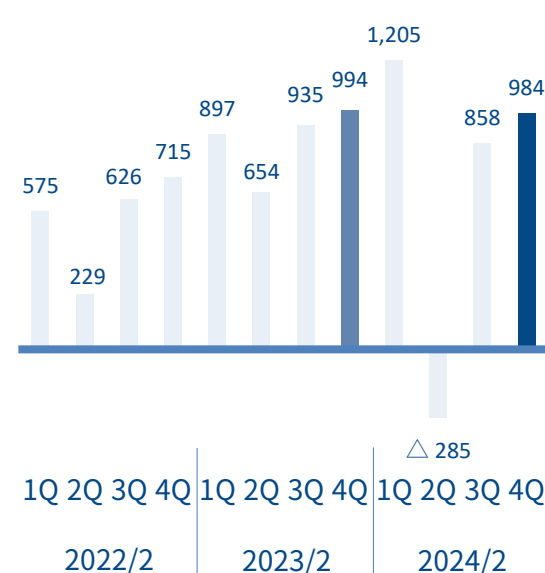
## 【売上総利益（百万円）】

4,603百万円（前年同期比**112.2%**）



## 【営業利益（百万円）】

984百万円（前年同期比**99.0%**）

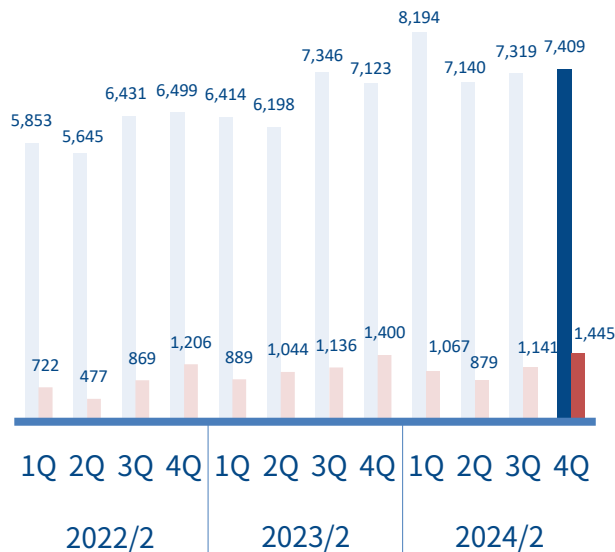


※2023年2月期より「収益認識に関する会計基準」を適用しております  
※セグメント変更に伴い、2023年2月期以前の数値をセグメント変更後の数値に組み替えております

第4四半期は、想定通り海外事業が赤字から黒字に転換し、国内PR事業とあわせて利益を確保  
 2025年2月期は、海外事業が黒字転換する方向であり、国内・海外ともに利益貢献する見込み

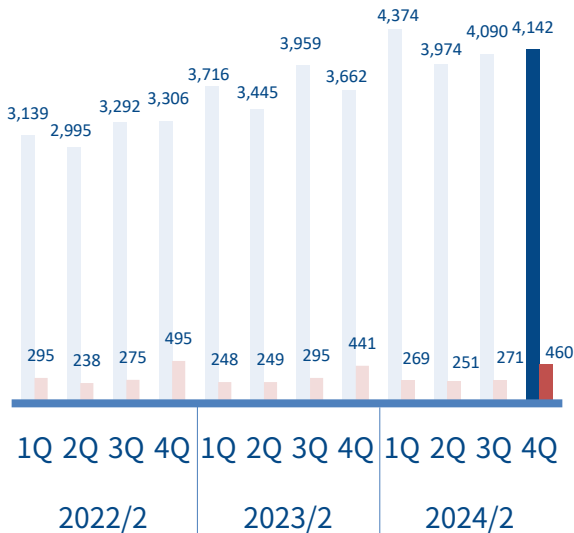
## 【売上高（百万円）】

7,409百万円（国内） / 1,445百万円（海外）



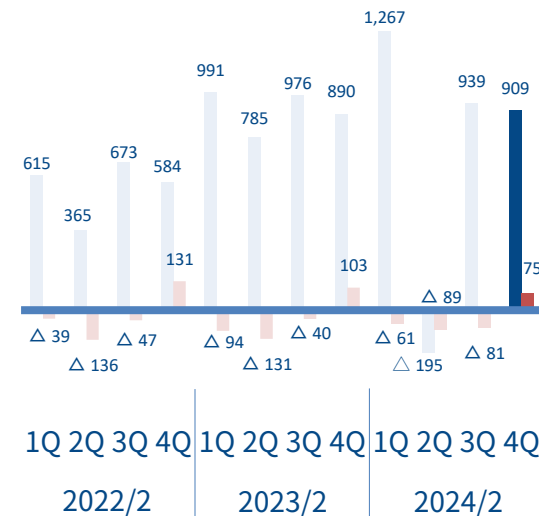
## 【売上総利益（百万円）】

4,142百万円（国内） / 460百万円（海外）



## 【営業利益（百万円）】

909百万円（国内） / 75百万円（海外）





# 戦略PR事業の年度推移（アンティル・プラチナム・イニシャル）

2024年2月期の売上高および売上総利益は、顧客単価が向上したことで、**過去最高を更新**  
2024年2月期の営業利益は、2021年2月期のコロナ渦を境に着実に成長し**過去最高を更新**

## 【売上高（百万円）】

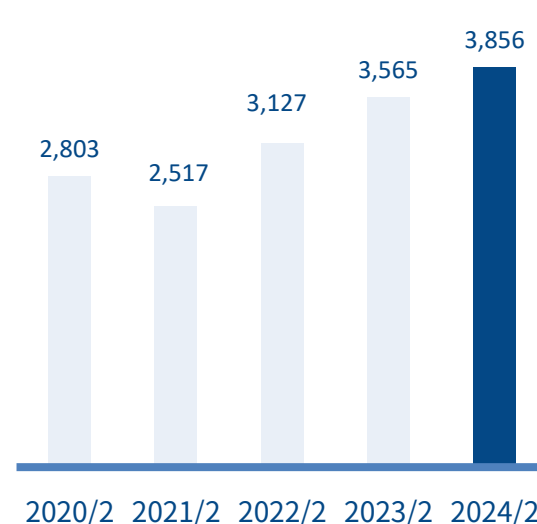
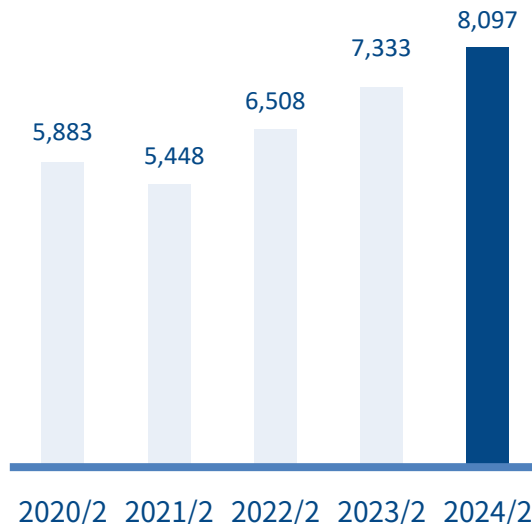
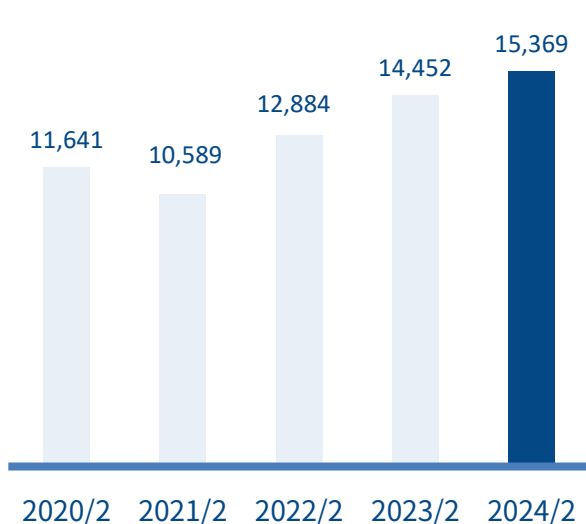
15,369百万円（前年同期比**106.3%**）

## 【売上総利益（百万円）】

8,097百万円（前年同期比**110.4%**）

## 【営業利益（百万円）】

3,856百万円（前年同期比**108.2%**）



※2023年2月期より「収益認識に関する会計基準」を適用しております  
※ベクトルに支払うロイヤリティを営業利益に足し戻して算出しております

# 戦略PR事業（アンティル・プラチナム・イニシャル）

2024年2月期第4四半期は、安定したリテナー収益基盤に加え、クロスセル案件が増加し、大幅な増収増益に  
2025年2月期もリテナー数の拡大と戦略PRを起点としたコミュニケーション戦略を提案し顧客単価向上を図る

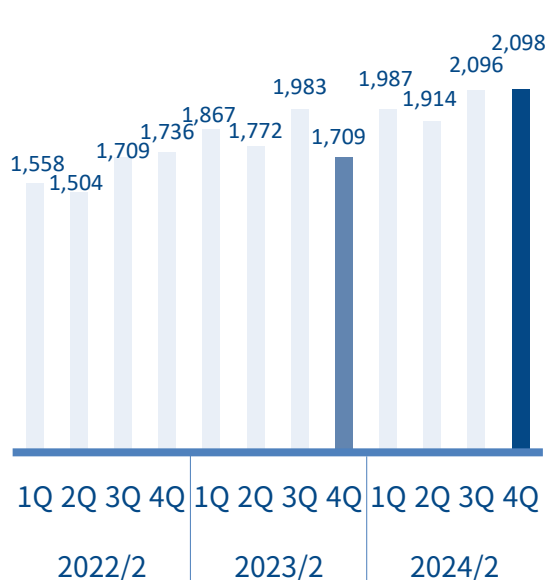
## 【売上高（百万円）】

4,000百万円（前年同期比142.0%）



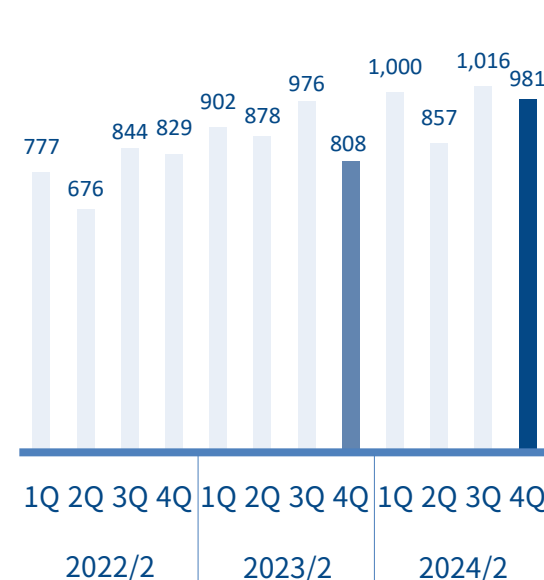
## 【売上総利益（百万円）】

2,098百万円（前年同期比122.7%）



## 【営業利益（百万円）】

981百万円（前年同期比121.5%）



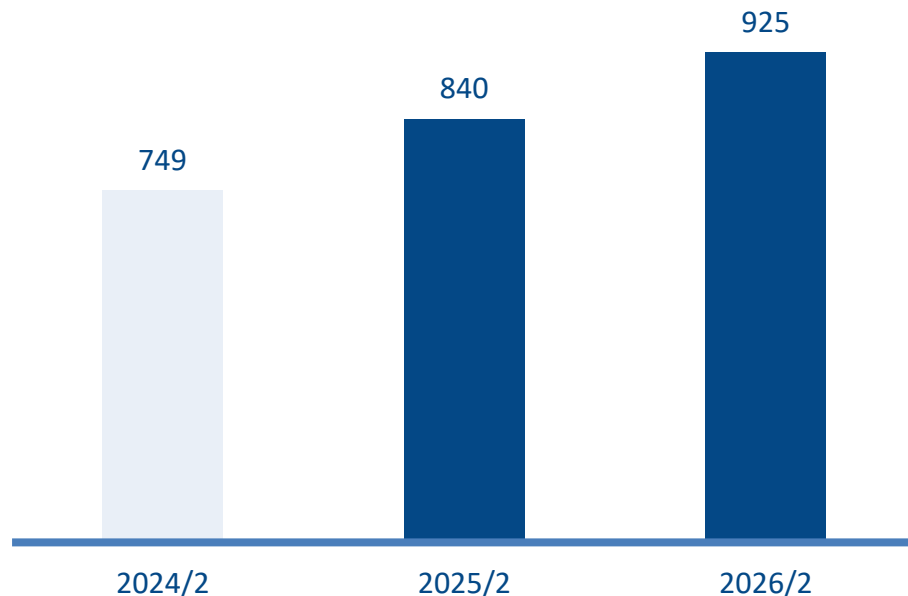
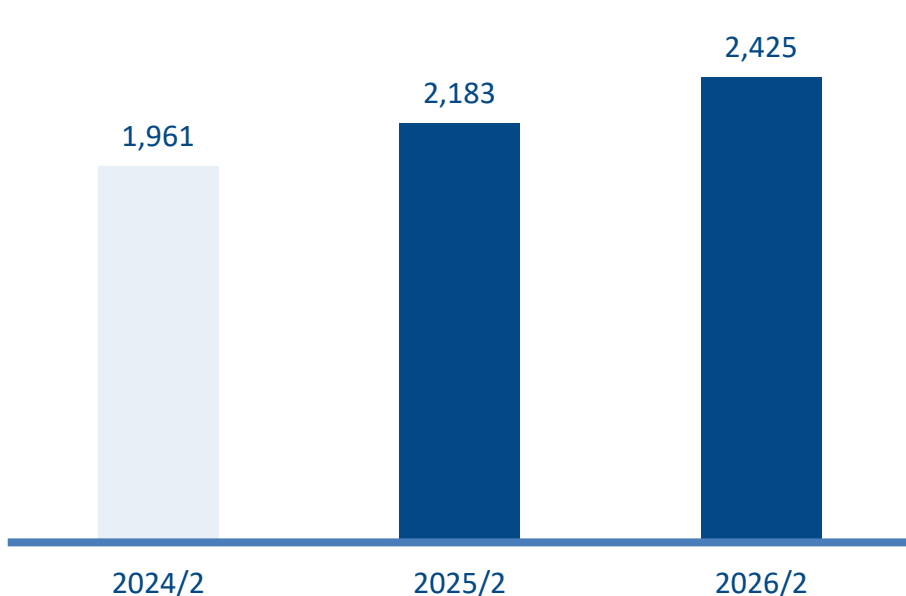
※2023年2月期より「収益認識に関する会計基準」を適用しております  
※ベクトルに支払うロイヤリティを営業利益に足し戻して算出しております

# プロジェクト件数およびPRリテナー契約数の獲得目標

戦略PR事業のKPIを2025年2月期からPRリテナー契約数に加え、プロジェクト件数を追加  
2024年2月期においては、プロジェクト件数が1,961件、PRリテナー契約数が749件で着地

【プロジェクト件数（戦略PR子会社のみ）】

【PRリテナー契約数（戦略PR子会社のみ）】



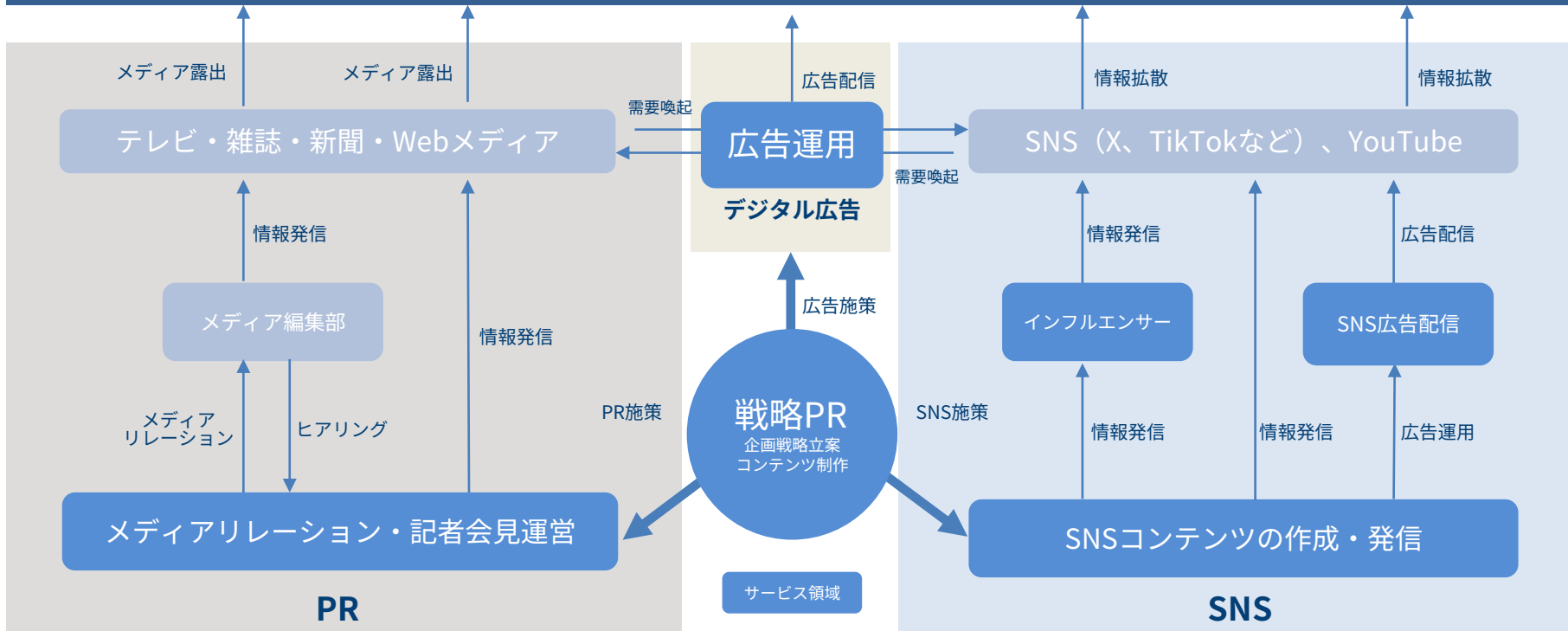
※プロジェクト件数：PRリテナー契約に加え、スポット案件など含む全プロジェクト

※PRリテナー契約数：契約期間が6ヶ月以上で月額フィーが発生する案件

# 戦略PRを起点としたコミュニケーションフロー

戦略PRを起点にメディア露出を図るPR施策、インフルエンサー&SNS施策、デジタルマーケティングまで統合的に対応

## クライアントのサービス・ブランド認知拡大



# グループシナジーを活かした大型コミュニケーション事例①

戦略PRを起点に、グループシナジーを駆使し、顧客の統合マーケティングコミュニケーションを支援  
戦略構築から認知・リード獲得までをワンストップで提供できることから、高単価な大型案件が増加

## 事例：サンフロンティア不動産「FRONTIER PITCH TOKYO for Startups」

### コミュニケーション全体戦略



#### コンセプト策定／企画設計



#### コミュニケーション設計

認知 ▶ 理解 ▶ 獲得  
PR ▶ チラシ・動画 ▶ LPサイト



サンフロンティア不動産のスタートアップ支援事業に対して、ベクトルグループのスタートアップ支援の知見を活かした戦略PR視点での統合的なコミュニケーション設計を実施。

### 実行施策

#### 認知向上

##### 広告（デジタル）



#### コンテンツ開発



#### 理解促進

#### LP

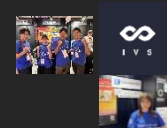


#### 認知向上

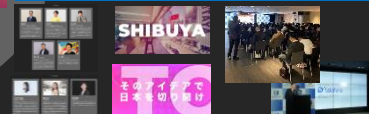
##### PR



##### イベント出展



#### ピッチイベント



#### 申し込み獲得

プロジェクト全体のコンセプト開発およびプロジェクト内におけるピッチイベントの座組みの設計・運営・集客・キャンペーン事務局を担当。多くのスタートアップ企業のイベントへの参加を実現。

# グループシナジーを活かした大型コミュニケーション事例②

映像コンテンツ制作・配信・PRなどグループ商材を活用して、コミュニケーションを設計  
当社ならではのスピード感でPDCAを回し、顧客の広報手法の拡張と広報知見の蓄積に貢献

事例：国立研究開発法人 宇宙航空研究開発機構（JAXA） 「2023年度～2024年度 ISS長期滞在ミッション広報実施業務」

## コミュニケーション戦略

### ミッション広報テーマ策定



「#スペースJAPANを応援しよう」

### コミュニケーション施策企画

YouTube中継・企画配信



縦型動画



PR



きぼう利用拡大、民間参画の促進、職業宇宙飛行士の意義、アルテミス計画への取組など、JAXAの推進ミッションに焦点を当てて情報発信を行い、JAXAへの信頼・技術力のポジティブなイメージ醸成を目指し、コミュニケーションを設計。

## 実行施策

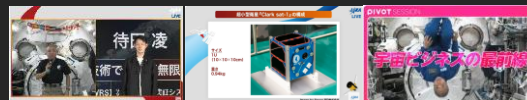
### ISS打上げ・到着・帰還 中継配信



### 縦型ショート動画



### ISS交信イベント (YouTube配信)



### PR



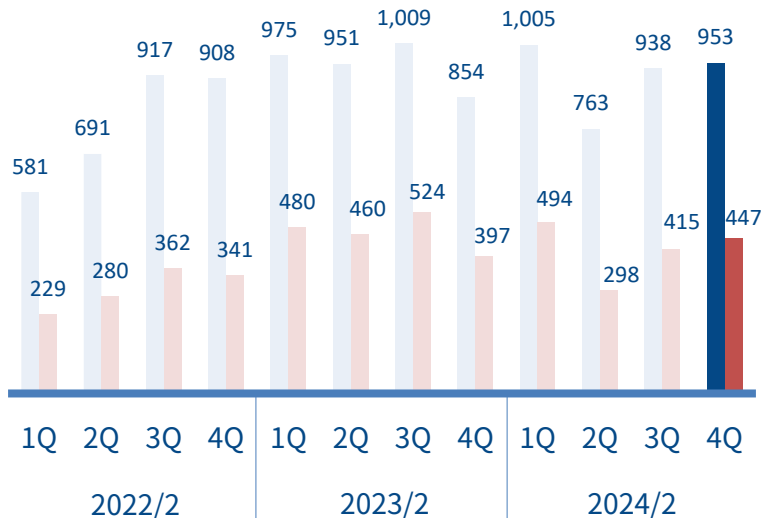
古川宇宙飛行士のISS長期滞在ミッションの意義やポイントを、様々な切り口のYouTube配信イベントや、縦型のショート動画などを通じてわかりやすく伝達。宇宙関心層に加え一般生活者やビジネスパーソンなど幅広いターゲット層の認知獲得・興味関心を喚起。

# タクシーサイネージ事業

第4四半期は、顧客層の拡大により、広告枠の販売が順調に推移し、前年同期比で増収増益に  
2025年2月期も、サービスおよび提案力の強化を図りながら広告価値を高め、収益基盤を拡大

【売上高（百万円）】 953百万円（前年同期比111.6%）

【売上総利益（百万円）】 447百万円（前年同期比112.5%）



※2023年2月期より「収益認識に関する会計基準」を適用しております



都内最大規模となる約11,500台の後部座席にサイネージを搭載  
**2022年10月から156%UPした大画面の新型サイネージを導入**  
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40%  
をカバーし、月間約770万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）

2024年2月期の売上高および売上総利益は、利用企業社数が増加したことで、**過去最高を更新**  
2024年2月期の営業利益は、テレビCMなど積極的な広告投下をしながらも、前期から大きく増加

## 【売上高（百万円）】

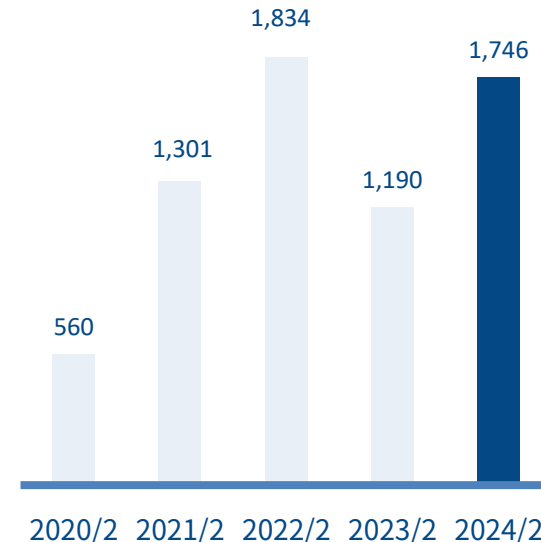
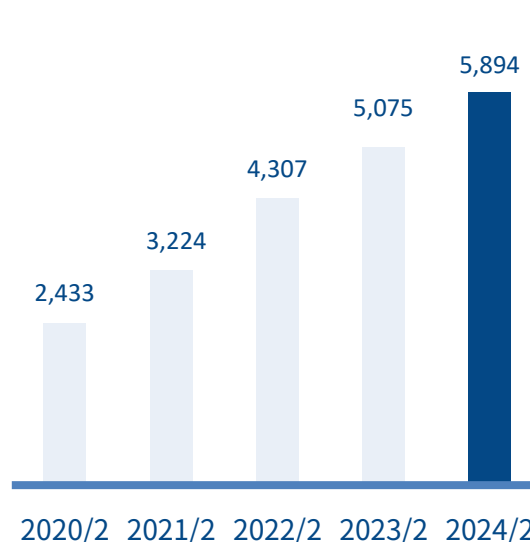
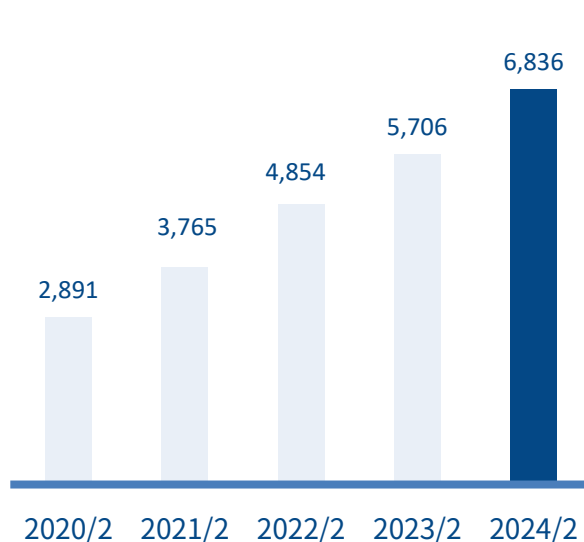
6,836百万円（前年同期比**119.8%**）

## 【売上総利益（百万円）】

5,894百万円（前年同期比**116.1%**）

## 【営業利益（百万円）】

1,746百万円（前年同期比**146.7%**）





# プレスリリース配信事業（四半期推移）

2024年2月期第4四半期は、積極的な広告投下を実施したことで利用企業社数が増加し、**売上高は過去最高を更新**  
2025年2月期も「PR TIMES」の改修やM&Aによる周辺事業の強化など積極的な投資をしながら、増収増益を図る

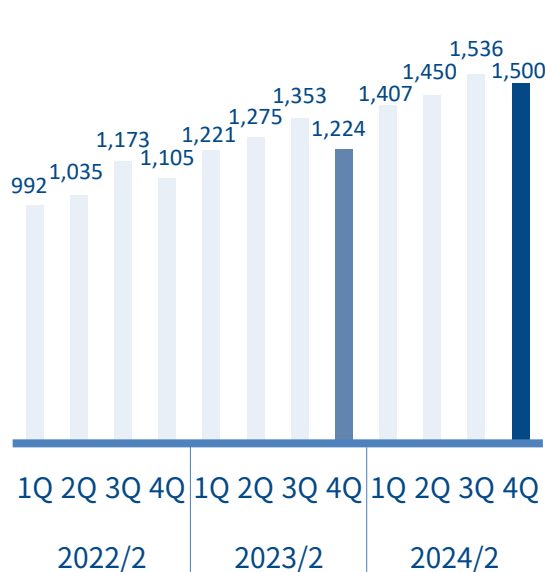
## 【売上高（百万円）】

1,793百万円（前年同期比**128.8%**）



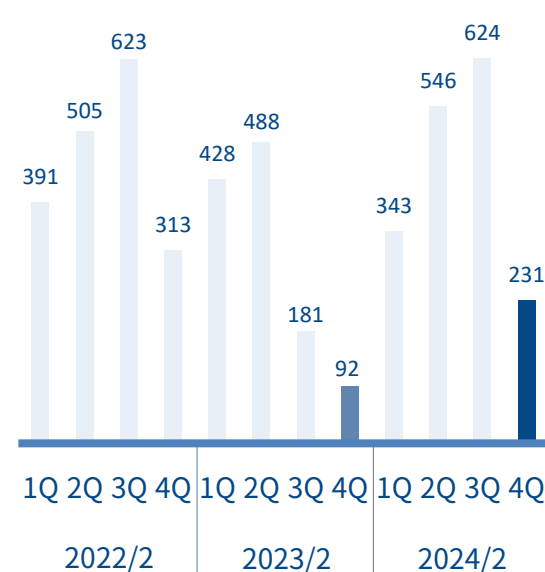
## 【売上総利益（百万円）】

1,500百万円（前年同期比**122.6%**）



## 【営業利益（百万円）】

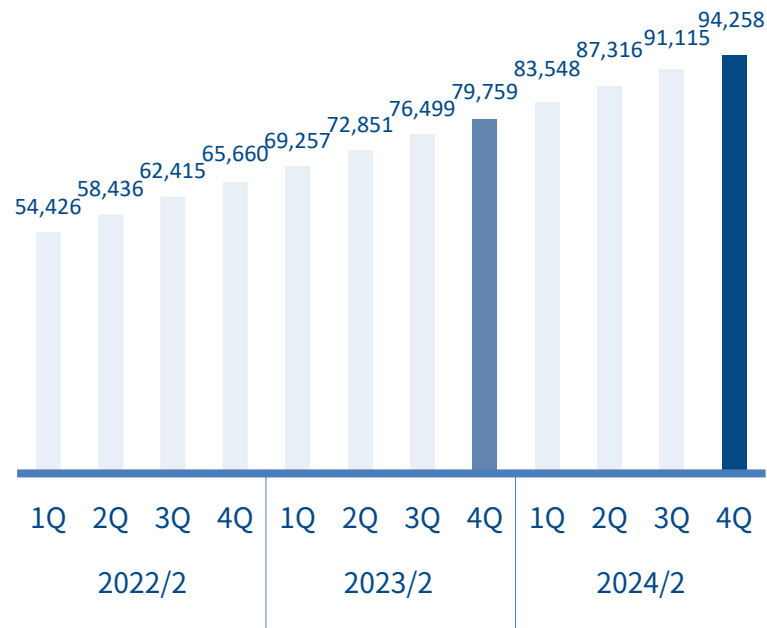
231百万円（前年同期比**250.2%**）



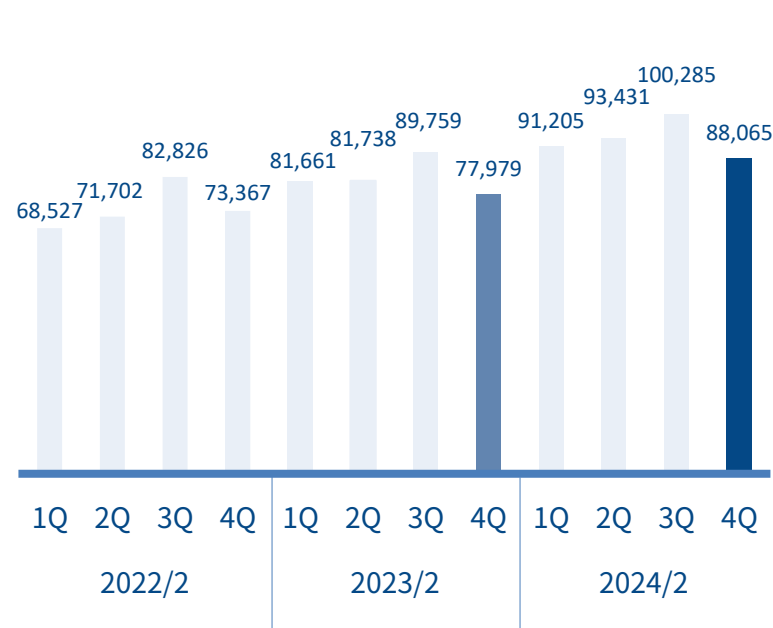
# 利用企業社数とプレスリリース配信数の推移

第4四半期は、利用企業社数・プレスリリース配信数がともに前年同期比で大きく増加  
2025年2月期も、継続して利用企業社数と利用頻度を向上することで配信数の増加を図る

【利用企業社数（社）】 94,258社（前年同期比118.2%）



【プレスリリース配信数（件）】 88,065件（前年同期比112.9%）



# 利用企業社数の推移と上場企業の利用割合

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94,000社以上、上場企業の58%が利用

## PR TIMES 東証プライム

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 **58%** 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続けたい。「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ーコーナー</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ブランド「アストンマーティン」</p>
---	--	---	---

200媒体以上掲載！



利用企業社数  
**94,000社**  
2024年2月

79,000社  
2023年2月

65,000社  
2022年2月

50,000社  
2021年2月

28,000社  
2019年2月

2018年8月29日  
東証1部市場変更

# ダイレクトマーケティング事業（年度推移）

2024年2月期の売上高・売上総利益は、第3四半期に実施したDirect Tech社売却の影響もあり、減収減益に  
2024年2月期の営業利益は、通期目標の達成を優先し、広告投下を戦略的に抑制したことで、**過去最高を更新**

## 【売上高（百万円）】

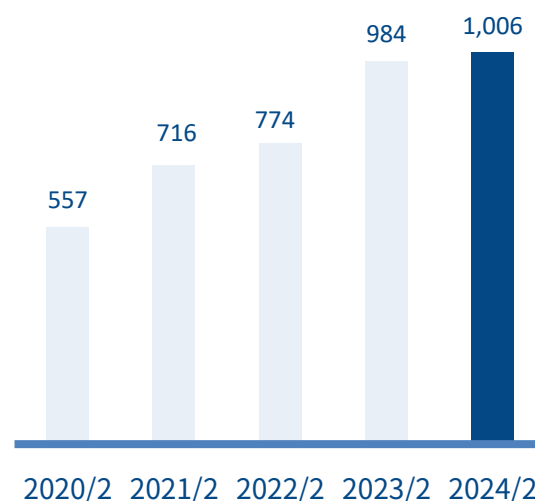
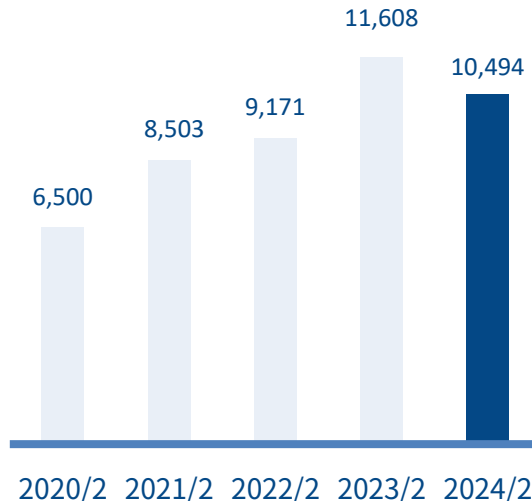
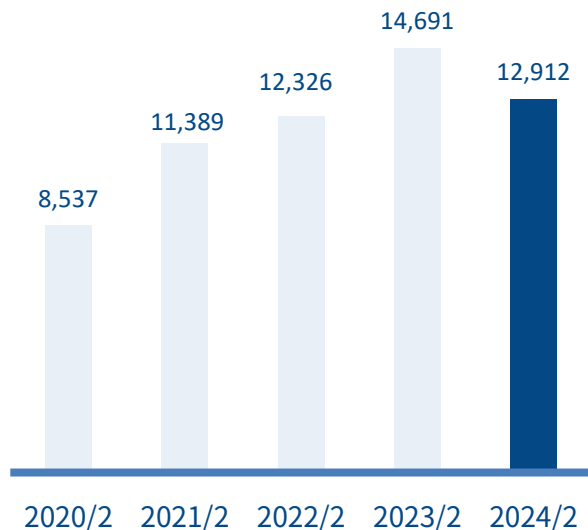
12,912百万円（前年同期比87.9%）

## 【売上総利益（百万円）】

10,494百万円（前年同期比90.4%）

## 【営業利益（百万円）】

1,006百万円（前年同期比102.2%）



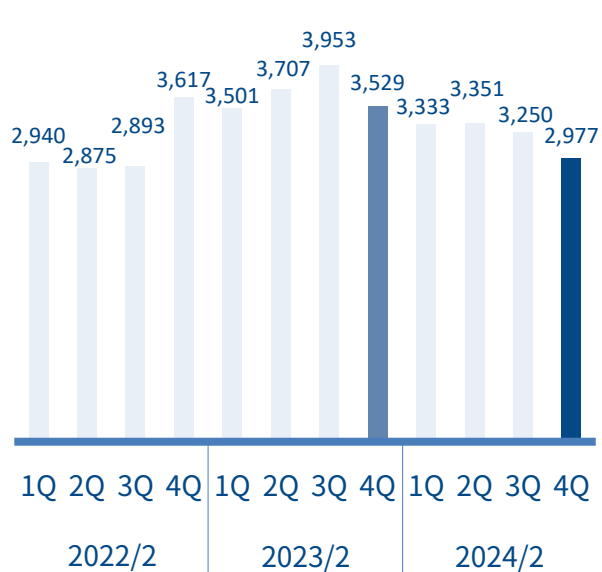
※2023年2月期より「収益認識に関する会計基準」を適用しております

# ダイレクトマーケティング事業（四半期推移）

2024年2月期第4四半期は、計画通り新規顧客の獲得に向けた広告投下を抑制したことで利益を確保  
2025年2月期は、上期に積極的に広告投下し、下期で利益を確保する流れを継続し、増収増益を図る

## 【売上高（百万円）】

2,977百万円（前年同期比84.4%）



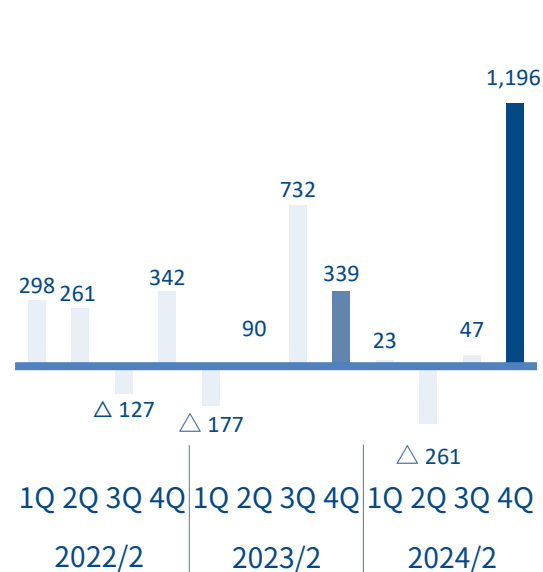
## 【売上総利益（百万円）】

2,466百万円（前年同期比89.7%）



## 【営業利益（百万円）】

1,196百万円（前年同期比352.4%）



※2023年2月期より「収益認識に関する会計基準」を適用しております

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**1,632万個を突破**



糖や脂肪の吸収を抑えるサプリメント「ターミナリアファースト」  
は発売開始から好調を維持し、累計販売個数が**777万個を突破**

## 新商品（機能性サプリ）

日本初！※ 8つの健康悩みに働く機能性サプリ「ジャパンプレミアムDHA&EPA+GABA」と毎日豊かに、暮らしに寄り添うポジティブサプリ「Vitabrid Daily GABA」が9月21日から新登場

「ジャパンプレミアムDHA&EPA+GABA」



「ジャパンプレミアムDHA&EPA+GABA」は、6年にわたる長い研究開発を経て、日本初となる「8つの機能性」を実現し「DHA」「EPA」「GABA」をトリプル配合したサプリメント

「Vitabrid Daily GABA」



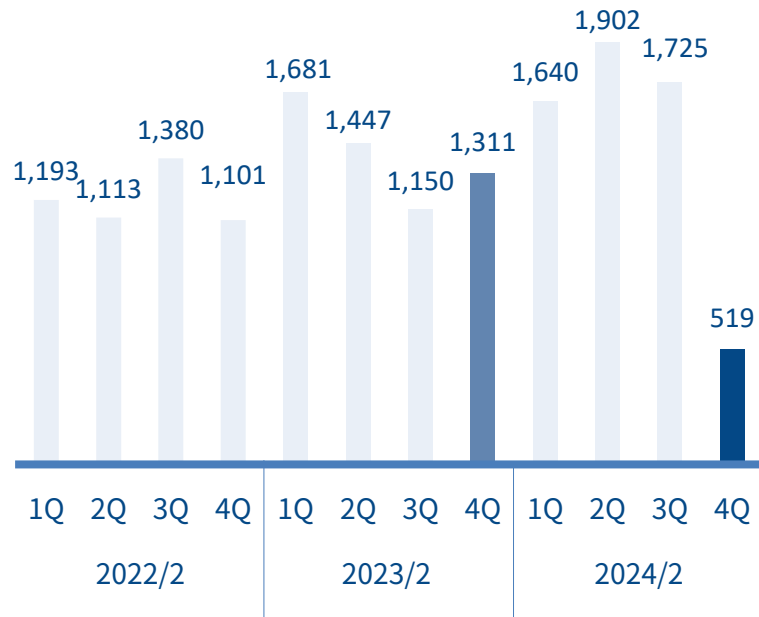
「Vitabrid Daily GABA」は、熟睡できない、ストレスがたまる、疲れが取れないなど、現代人が悩まされる不調をサポートし毎日豊かに、暮らしに寄り添う「ポジティブサプリ」

※血中中性脂肪、睡眠等を含む8つの機能性の組み合わせが日本初、唯一（2023年5月TPCマーケティングリサーチ調べ）

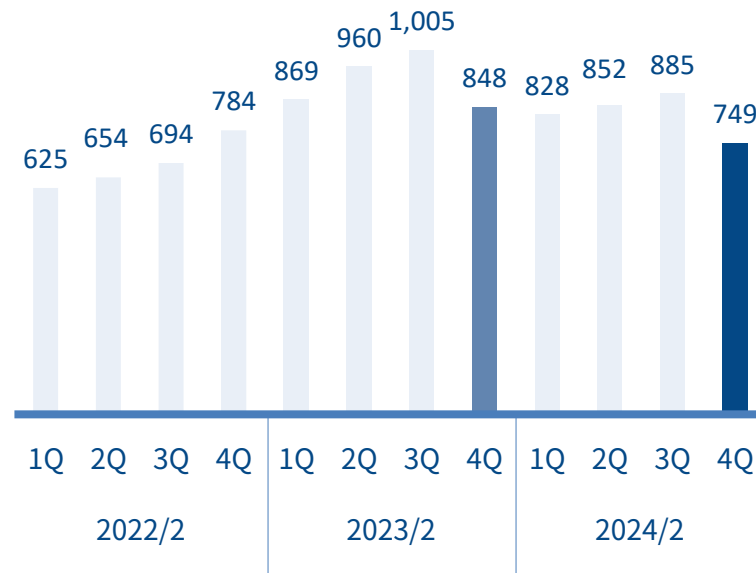
# 広告宣伝費と販売個数の推移

第4四半期は、計画通り広告宣伝費を大幅に抑制したことで、販売個数が一時的に減少  
2025年2月期は、上期に積極的な広告投下をすることで、販売個数を拡大していく方針

【広告宣伝費（百万円）】 519百万円（前年同期比39.6%）



【販売個数（千個）】 749千個（前年同期比88.3%）



※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

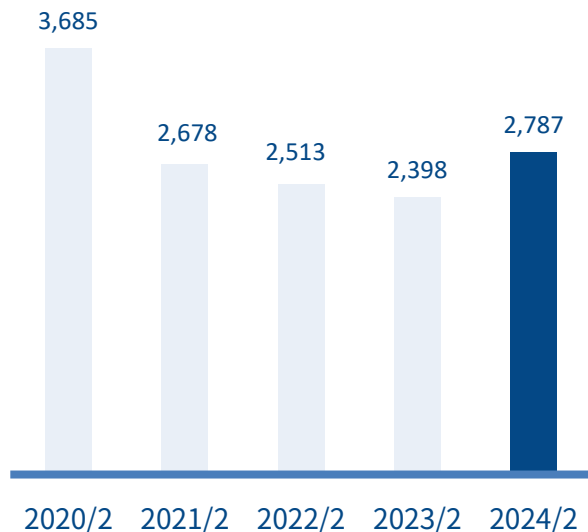


# HR事業（年度推移）

2024年2月期の売上高・売上総利益は、ビジコネット社のM&Aが寄与し、前年同期比で増収増益に  
2024年2月期の営業利益は、JOBTVにて広告費や開発費など投資をしながらも、前期から黒字転換

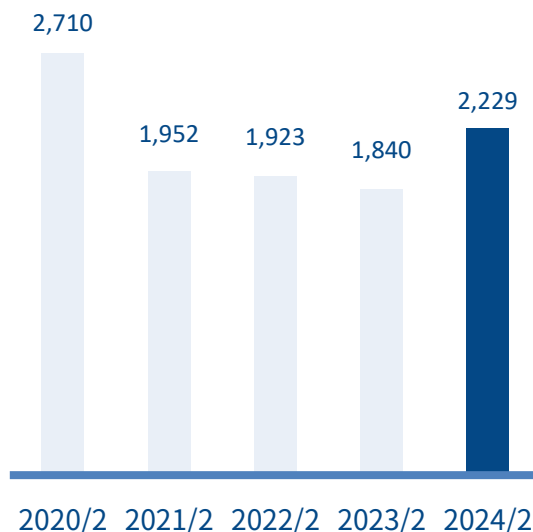
## 【売上高（百万円）】

2,787百万円（前年同期比**116.2%**）



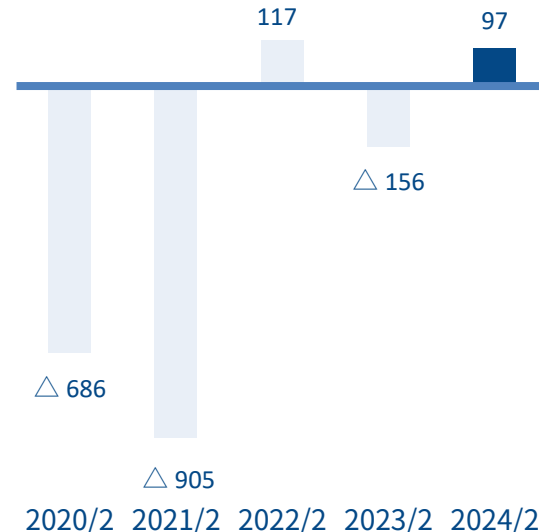
## 【売上総利益（百万円）】

2,229百万円（前年同期比**121.1%**）



## 【営業利益（百万円）】

97百万円（前年同期比**253**百万円増）



※2023年2月期より「収益認識に関する会計基準」を適用しております

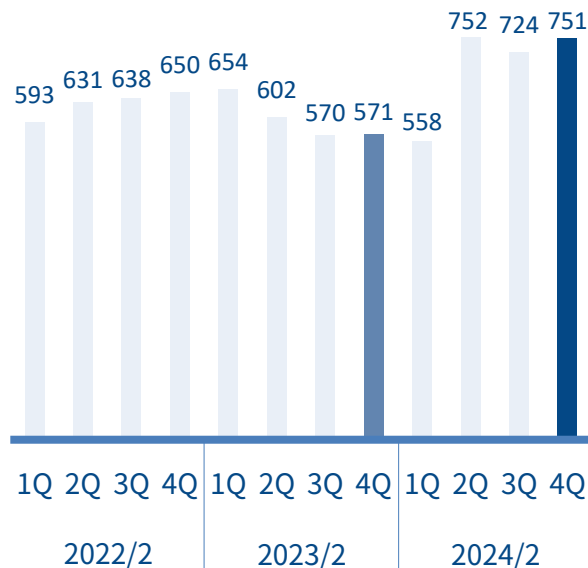
※セグメント変更に伴い、2023年2月期以前の数値をセグメント変更後の数値に組み替えております

# HR事業（四半期推移）

2024年2月期第4四半期は、JOBTVの売上拡大により赤字幅が縮小したことから黒字を継続  
 2025年2月期は、あしたのチームの売上拡大とJOBTVの黒字化に主眼を置き増収増益を図る

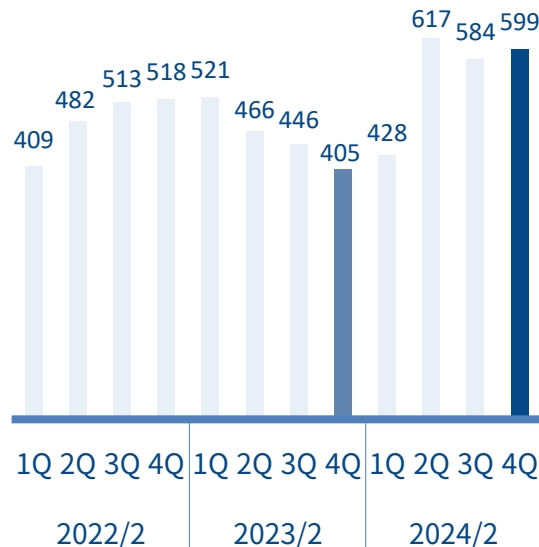
## 【売上高（百万円）】

751百万円（前年同期比131.6%）



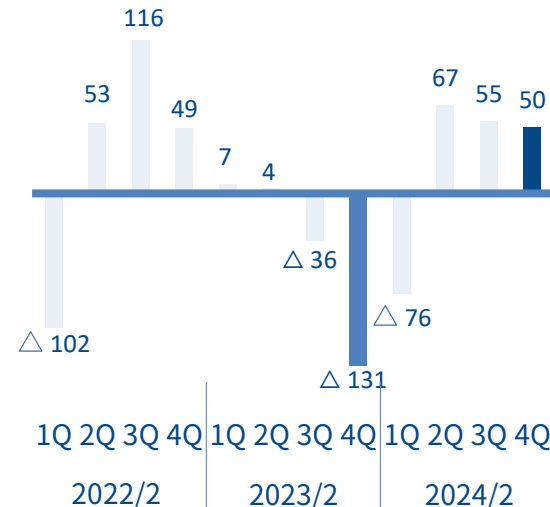
## 【売上総利益（百万円）】

599百万円（前年同期比147.9%）



## 【営業利益（百万円）】

50百万円（前年同期比182百万円増）



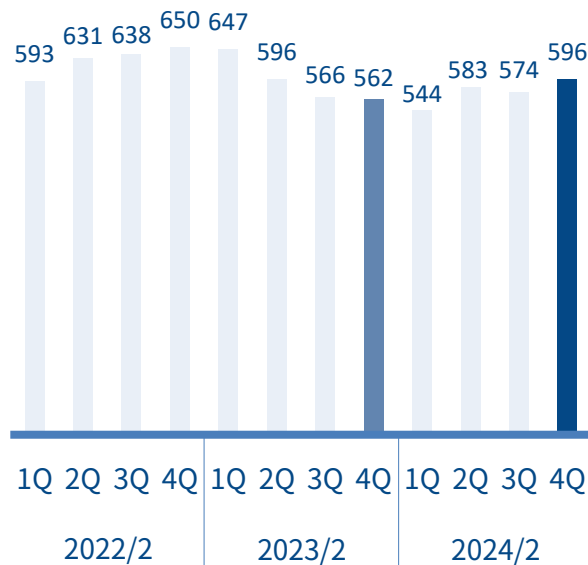
※2023年2月期より「収益認識に関する会計基準」を適用しております  
 ※セグメント変更に伴い、2023年2月期以前の数値をセグメント変更後の数値に組み替えております

# HR事業（あしたのチーム）

第4四半期は、高単価のコンサルティング案件の受注が増加したことから前年同期比で増収増益に  
2025年2月期は、SaaS型商材の機能改善と顧客層拡大に向けた販売体制を強化し売上高の拡大を図る

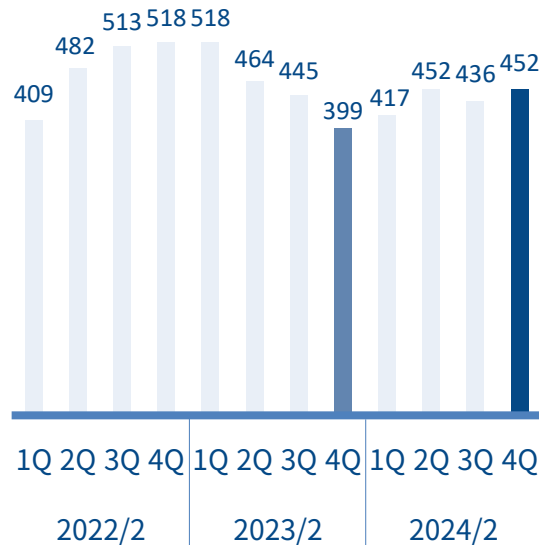
## 【売上高（百万円）】

596百万円（前年同期比106.0%）



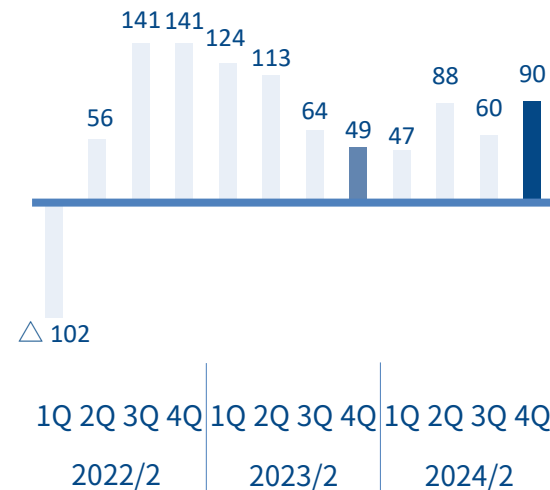
## 【売上総利益（百万円）】

452百万円（前年同期比113.3%）



## 【営業利益（百万円）】

90百万円（前年同期比180.2%）

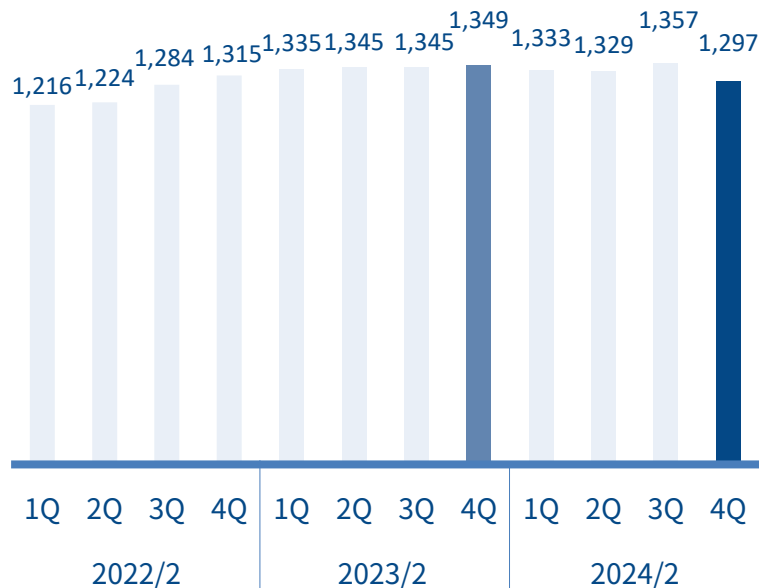


※2023年2月期より「収益認識に関する会計基準」を適用しております

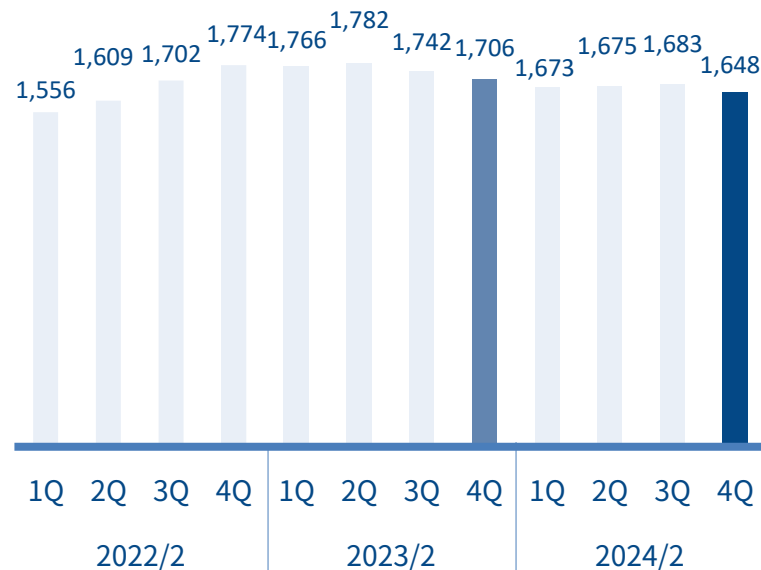
# 利用企業社数とARRの推移

第4四半期は、顧客解約数は一定なもの新規顧客の獲得が振るわず、利用企業社数・ARRともに減少  
2025年2月期は、強みのコンサル力を活かして企業規模拡大を狙い、利用企業社数・ARRの増加を図る

【利用企業社数（社）】 1,297社（前年同期比96.1%）



【ARR（百万円）】 1,648百万円（前年同期比96.6%）



※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：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

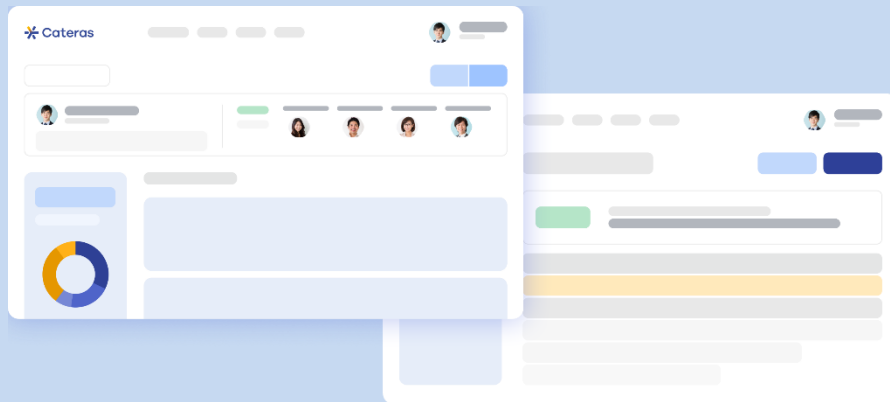
# パフォーマンスマネジメントプラットフォーム「Cateras」

組織の成果を最大化するパフォーマンスマネジメントプラットフォーム「Cateras」をリリース  
人事評価を起点としたクラウドシステムと強みのコンサルティングを活かしターゲット規模を拡大



## クラウドシステム

目標設定や評価がしやすいプロダクトとレベルやフェーズ、  
課題にあわせた育成プログラムで主体的に働ける現場を実現



## コンサルティング

人事評価を含めた人材の一元管理で  
効率化を図りながら、豊富な知見を持つ  
コンサルタントによる伴走で人事力をUP



# あしたのチームの今後の見通し

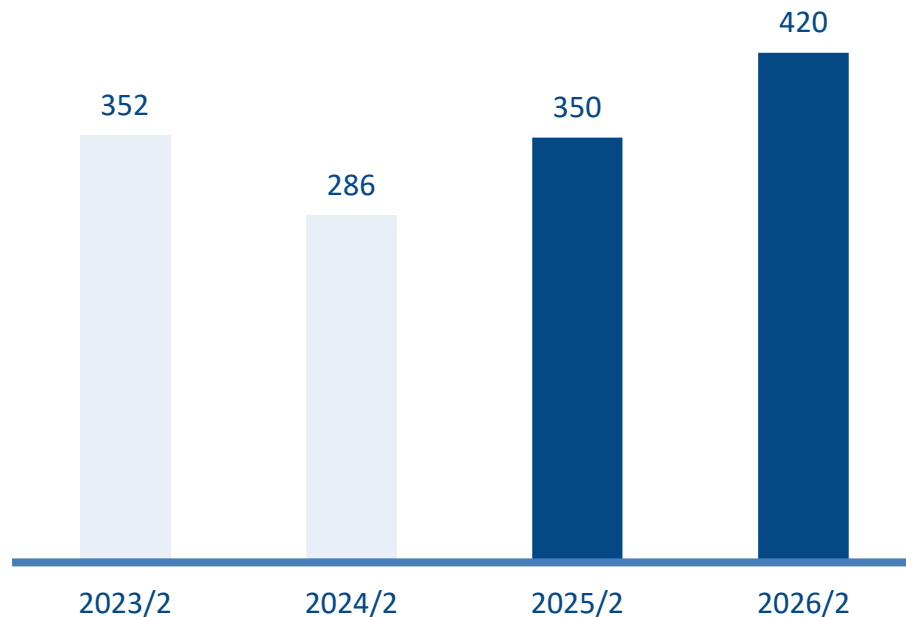
SaaS型商材の販売強化と顧客層拡大による継続率UPにより、ストック比率を拡大し安定した収益基盤を構築  
2026年2月期の営業利益においては、ストック収益を積み上げることで着実な成長を図り、420百万円を目指す

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）】

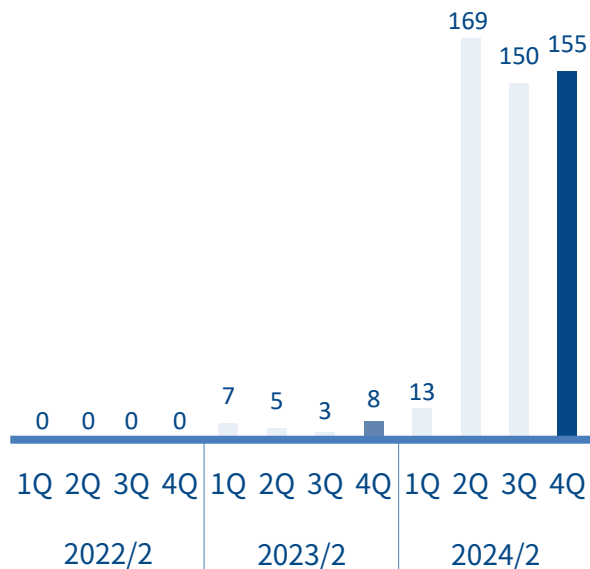


# HR事業 (JOBTV)

第4四半期は、新卒向けイベントの実施によりJOBTV単体の売上が寄与したことで、売上高が増加し赤字幅が縮小  
 2025年2月期は、新卒支援・転職支援事業の強化に向けた投資を一定程度しながら、JOBTV単体での黒字化を図る

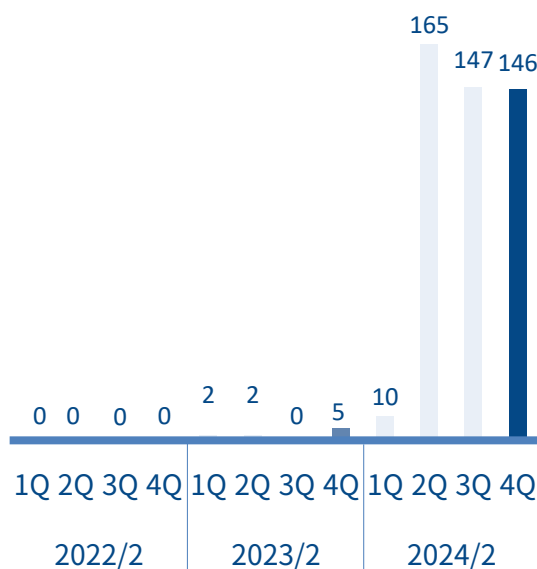
## 【売上高 (百万円)】

155百万円 (前年同期比146百万円増)



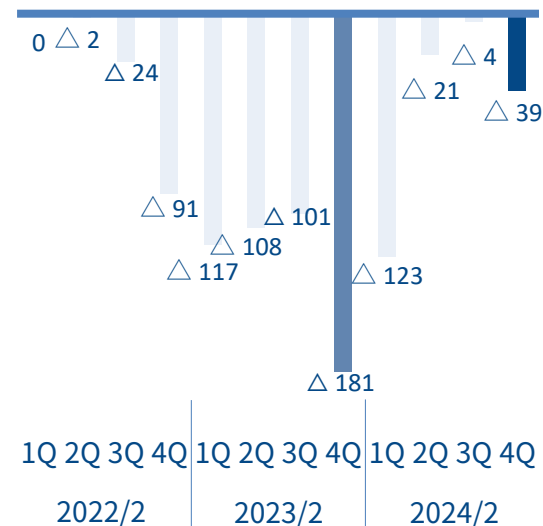
## 【売上総利益 (百万円)】

146百万円 (前年同期比141百万円増)



## 【営業利益 (百万円)】

△39百万円 (前年同期比142百万円増)



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

## 採用マッチングプラットフォーム「JOBTV」



会社説明動画見放題の採用マッチングプラットフォーム

## JOBTVのメリット

企業登録数は1,000社以上



### 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！

学生登録者数は15万人以上



### 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！





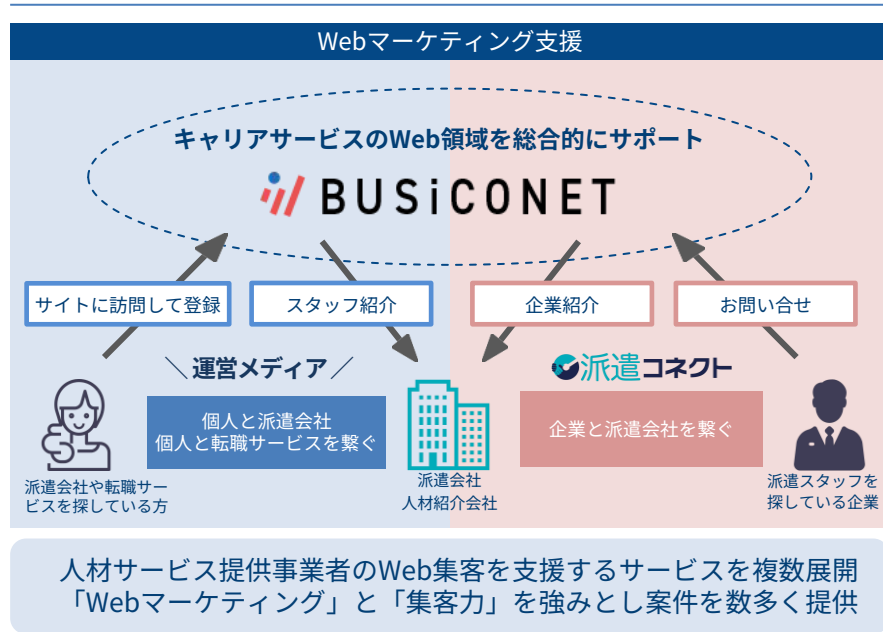
# ビジコネット取得によるシナジー

キャリアサービスのWeb領域を総合的にサポートするビジコネット株式会社を2023年6月28日に連結子会社化  
メディア運営のノウハウ活用と転職Webメディアの求職者をJOBTVへ送客することにより、収益の拡大を図る

## 株式取得概要

会社名	 <b>BUSiCONET</b> ビジコネット株式会社
事業内容	転職Webメディアの運営 Webマーケティング支援
取得金額	17.9億円
株式取得日	2023年6月28日


## 事業内容



# FINDAWAY取得によるシナジー

採用コンサルティングやエンジニアの紹介事業に強みを持つ株式会社FINDAWAYを2024年3月29日に連結子会社化  
FINDAWAYが持つ顧客と採用コンサルティングのノウハウをJOBTVに活用することで、人材支援事業の拡大を図る

## 株式取得概要

会社名	 株式会社FINDAWAY
事業内容	人材採用コンサルティングの提供 人材Web広告メディアの企画制作
取得比率	70.8%
株式取得日	2024年3月29日

## 事業内容

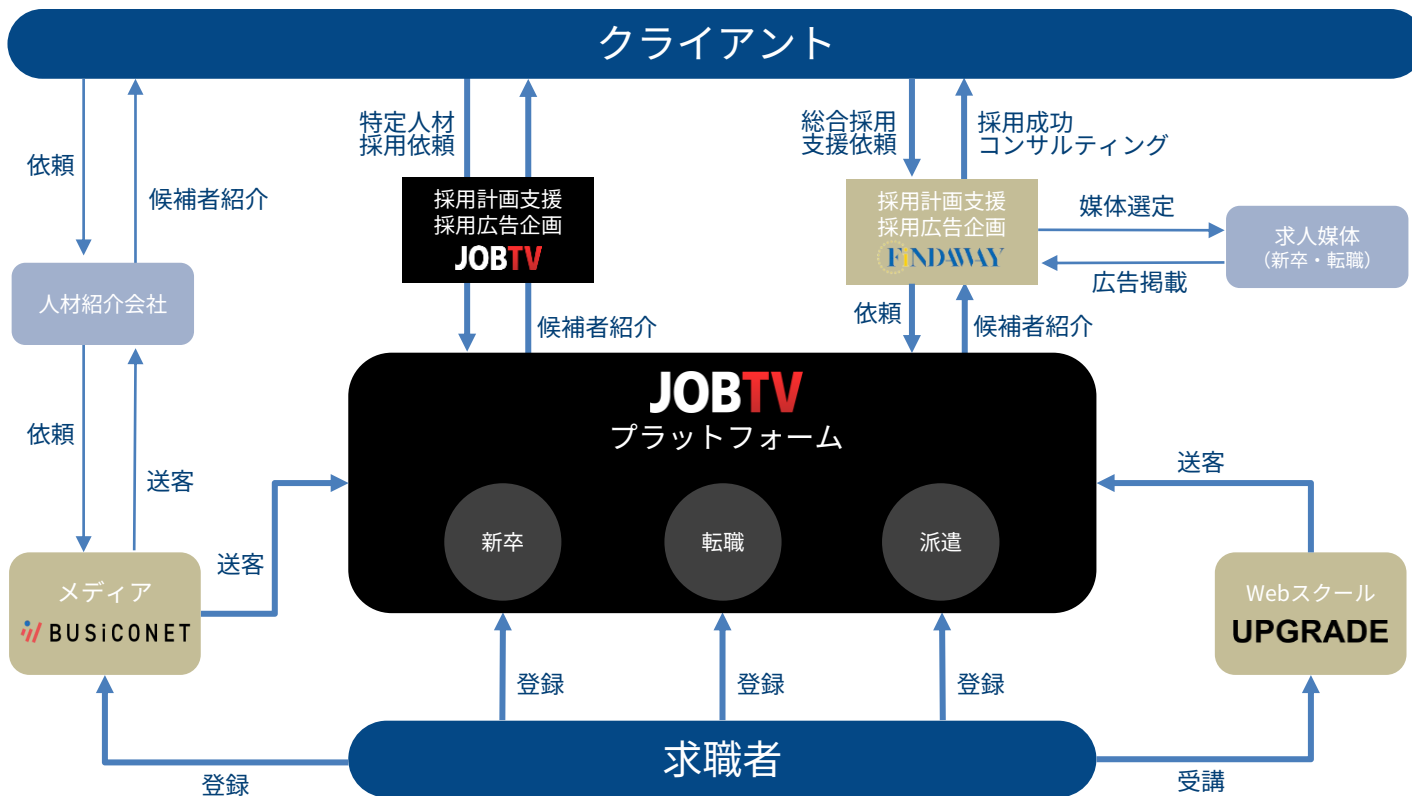
人材コンサルティング																			
調査・選定・PR			応募者管理・運用				選考・診断・内定			採用・研修・労務									
人材採用計画立案	採用コンセプト立案	求人メディア選定	サイト管理ツール選定	取材・制作・撮影	内定フォロー診断ツール選定	掲載母集団の形成	応募者への対応	面接官トレーニング	会社説明会・企画開催	書類選考・面談	適性診断テスト	メール・電話フォロー	人材選考	最終人材選考	リクルーターフォロー	内定者フォロー	研修制度の実施	現場での実務研修	人事考課・制度改革
<ul style="list-style-type: none"> <li>的確な求人メディア選定</li> <li>会社案内パンフレットの企画</li> <li>HPアクセス、滞在時間増加</li> <li>合同説明会ブース内装</li> <li>説明会呼び込み対応</li> <li>大学連携、学内セミナー</li> </ul>				<ul style="list-style-type: none"> <li>採用代行のサポート</li> <li>人事業務の効率化</li> <li>応募者情報の一元管理</li> <li>他社と差をつける会社説明会</li> <li>辞誘中傷対策</li> </ul>				<ul style="list-style-type: none"> <li>適性診断ツールの活用</li> <li>リクルーター研修</li> <li>人材獲得ノウハウの共有</li> <li>内定者フォローツールの活用</li> </ul>			<ul style="list-style-type: none"> <li>内定者研修、辞退防止</li> <li>新入社員研修</li> <li>マインド醸成プログラム</li> <li>社会人としての基礎講習</li> </ul>								

1,000社以上のクライアントとの取引実績と独自性を活かし、  
人材採用から獲得後のフォローまで、一気通貫での対応が可能

JOBTVは、新卒支援・転職支援・採用支援・派遣の4事業を軸として、人材マーケットで拡大を目指す自社メディアによる送客を活かした新卒支援を柱に、人材支援事業のブランド強化を実現していく方針



クライアントのあらゆる人材ニーズに応えられるJOBTV経済圏を形成



# 投資事業（年度推移）

2024年2月期の売上高・売上総利益は、保有株式を一部売却したことで、前年同期比で増収増益に  
2024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過去最高の1,326百万円

## 【売上高（百万円）】

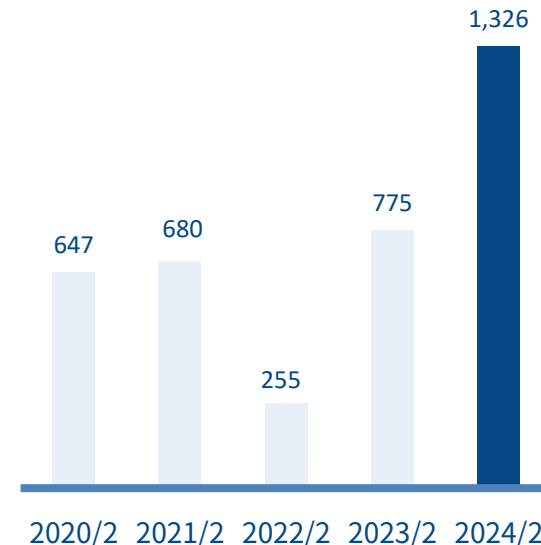
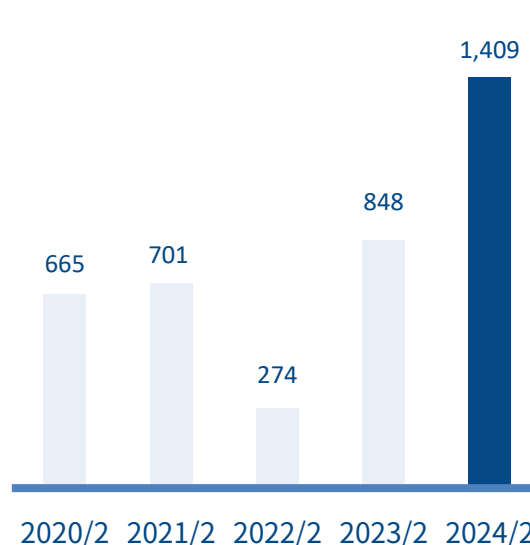
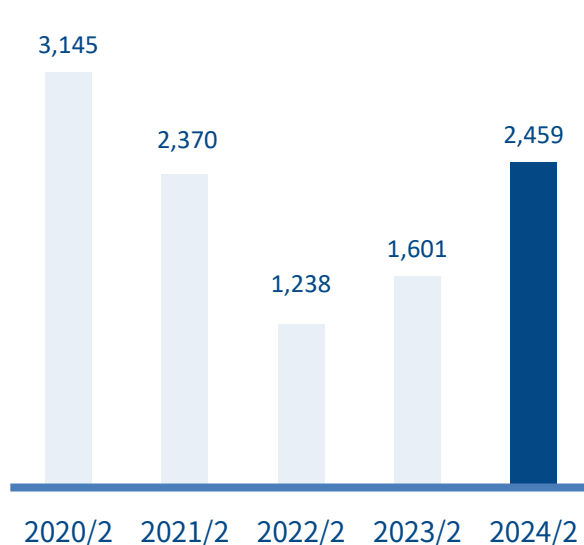
2,459百万円（前年同期比**153.6%**）

## 【売上総利益（百万円）】

1,409百万円（前年同期比**166.0%**）

## 【営業利益（百万円）】

1,326百万円（前年同期比**171.0%**）



※2020/2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

# 投資事業（四半期推移）

2024年2月期第4四半期は、一定の評価損を計上しながらも、計画通り保有株式を売却したことで大幅増益に  
2025年2月期は、上期での積極的な保有株式の売却は行わず、下期に通期で掲げた営業利益を確保する見込み

## 【売上高（百万円）】

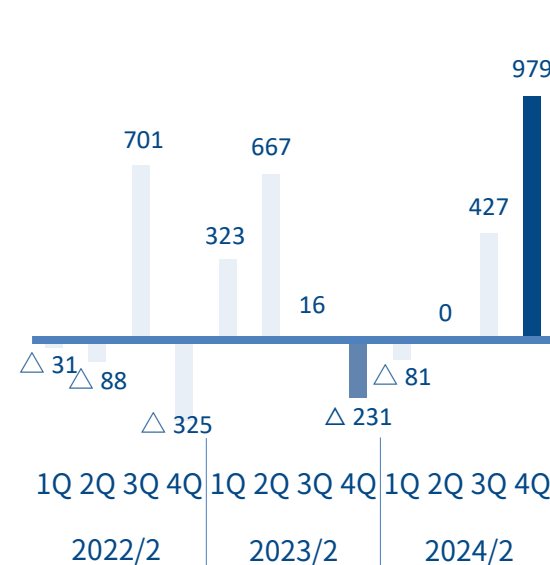
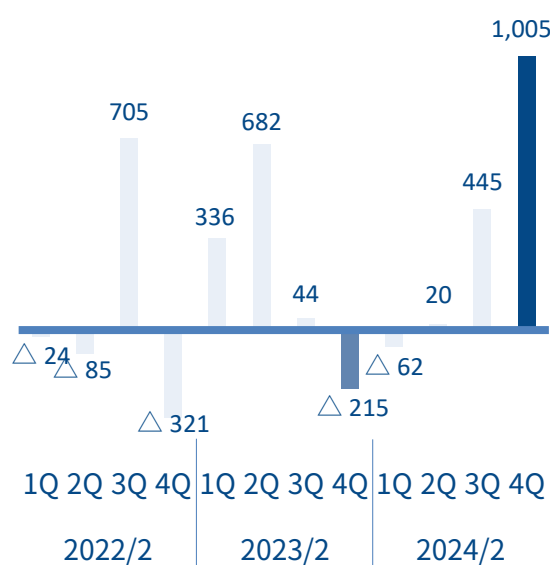
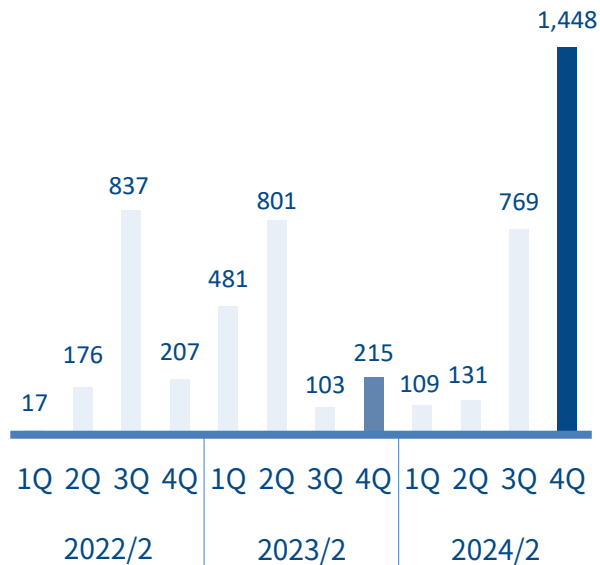
1,448百万円（前年同期比**673.3%**）

## 【売上総利益（百万円）】

1,005百万円（前年同期比**1,221**百万円増）

## 【営業利益（百万円）】

979百万円（前年同期比**1,210**百万円増）



出資とPR・IR支援で企業の成長をバックアップ（IPO実績は合計32社）  
「ハッチワーク」が東証グロース市場に上場し、直近のIPO実績は4社に

上場日	社名	市場
2024年3月26日	 ハッチワーク	東証グロース
2023年11月22日	 バリュークリエーション	東証グロース
2023年6月29日	 W TOKYO	東証グロース
2023年3月31日	 シーラテクノロジーズ	NASDAQ

# 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-ヘルスケア

### フィンテック-不動産テック

### HR-人材-教育関連

### シェアリングエコノミー

### DX

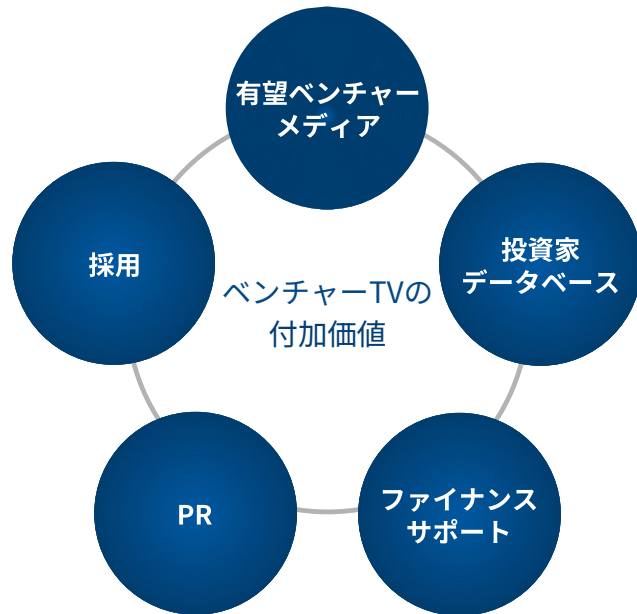
### その他 toB 向けサービス

### その他 toC 向けサービス



スタートアップ企業のプレゼン動画が見放題の動画型メディア「ベンチャーTV」の提供を開始  
今後は課題を抱えるスタートアップ企業の社長や投資家に対するさまざまなサービスを拡充予定

プレゼン動画見放題の動画型メディア「ベンチャーTV」



日本最大のスタートアップエコシステムの構築を目指す

(単位：百万円)	2023年2月期	2024年2月期	前年同期差	前年同期比
売上高	55,225	59,212	+3,987	107.2%
売上総利益	35,146	37,671	+2,524	107.2%
E B I T D A	7,013	7,994	+980	114.0%
営業利益	6,276	6,939	+662	110.6%
経常利益	6,623	6,871	+248	103.7%
税金等調整前 当期純利益	5,712	8,347	+2,634	146.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,172	4,684	+1,512	147.7%

# 連結貸借対照表

(単位：百万円)	2023年2月期末	2024年2月期	前期末差	前期末比
資 産 合 計	36,343	43,621	+7,277	120.0%
現預金	13,372	15,820	+2,447	118.3%
のれん	1,780	3,633	+1,853	204.1%
営業投資有価証券 + 投資有価証券	5,495	5,991	+495	109.0%
その他	15,694	18,175	+2,480	115.8%
負 債 合 計	20,584	23,645	+3,061	114.9%
借入金+社債	9,756	11,700	+1,943	119.9%
その他	10,827	11,945	+1,118	110.3%
純 資 産	15,759	19,975	+4,215	126.7%

# 連結キャッシュ・フロー計算書

2023年2月期

2024年2月期

増減額

増減要因

(単位：百万円)

	2023年2月期	2024年2月期	増減額	増減要因
現金及び現金同等物の 期首残高	13,522	13,372	△149	
営業活動による キャッシュ・フロー	1,457	4,451	+2,994	既存事業が順調に推移 税前当期利益が増加
投資活動による キャッシュ・フロー	△1,288	△1,146	+141	M&Aによる子会社株式取得 子会社株式2社の売却
財務活動による キャッシュ・フロー	△358	△882	△523	M&A実行のための資金調達 自己株式の取得
現金及び現金同等物の 期末残高	13,372	15,820	+2,447	

# 2025年2月期業績予想

---

## 2025年2月期連結業績予想

2025年2月期 通期業績予想 (単位：百万円)	2024年2月期 (実績)	2025年2月期 (計画)	前年同期比	2025年2月期 上期計画	2025年2月期 下期計画
売上高	59,212	63,000	106.4%	29,200	33,800
営業利益	6,939	8,500	122.5%	1,982	6,518
経常利益	6,871	8,350	121.5%	1,910	6,440
親会社株主に 帰属する当期純利益	4,684	5,000	106.7%	829	4,171

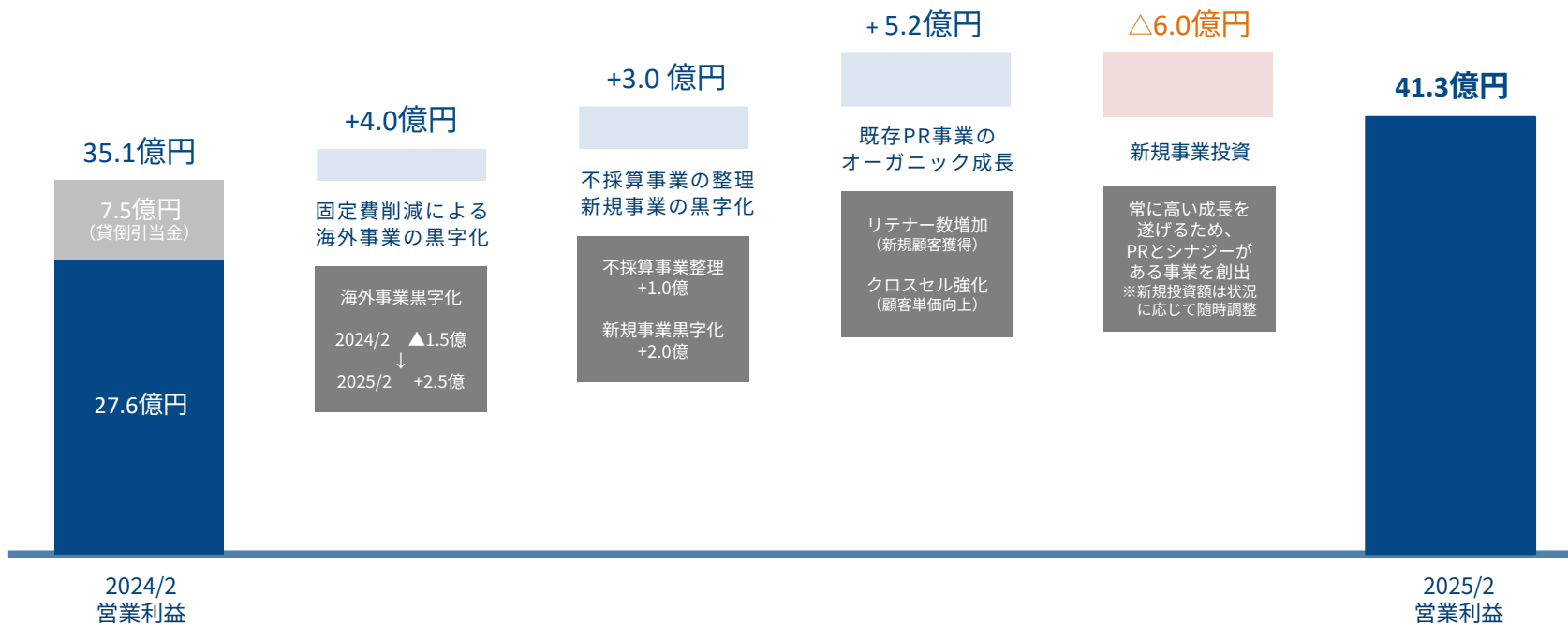
通期業績予想につきましては、2022年4月14日に発表しました中期利益計画に記載の通りの営業利益を前提として計画しております。なお、当社の配当方針につきましては、連結配当性向30%を目安に株主の皆様へ還元しており、2025年2月期の配当につきましては**1株あたり31円**を予定しております。

# 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)	2024年2月期 (実績)	2025年2月期 (計画)	前年同期比	2025年2月期 上期計画	2025年2月期 下期計画
連結	6,939	8,500	122.5%	1,982	6,518
PR・広告	2,763	4,132	149.5%	1,720	2,412
プレスリリース	1,746	1,900	108.8%	842	1,058
ダイレクトマーケ	1,006	1,233	122.6%	△580	1,813
HR	97	635	653.2%	165	470
投資	1,326	600	45.2%	△165	765

ダイレクトマーケティング事業においては、上期に広告投下し、下期に利益を確保する流れを継続し、投資事業においては、下期に株式の売却益を見込んでいることから、下期偏重の計画となっております。HR事業においては、JOBTVが赤字から黒字に転換することを踏まえ、大幅な増益を見込んでおります。

2025年2月期のPR・広告事業の営業利益は前年比149.5%の41.3億円





# 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 (実績)	2024年2月期 (実績)	2025年2月期 (計画)	2026年2月期 (計画)
EBITDA	7,013	7,994	9,400	10,900
営業利益	6,276	6,939	8,500	10,000

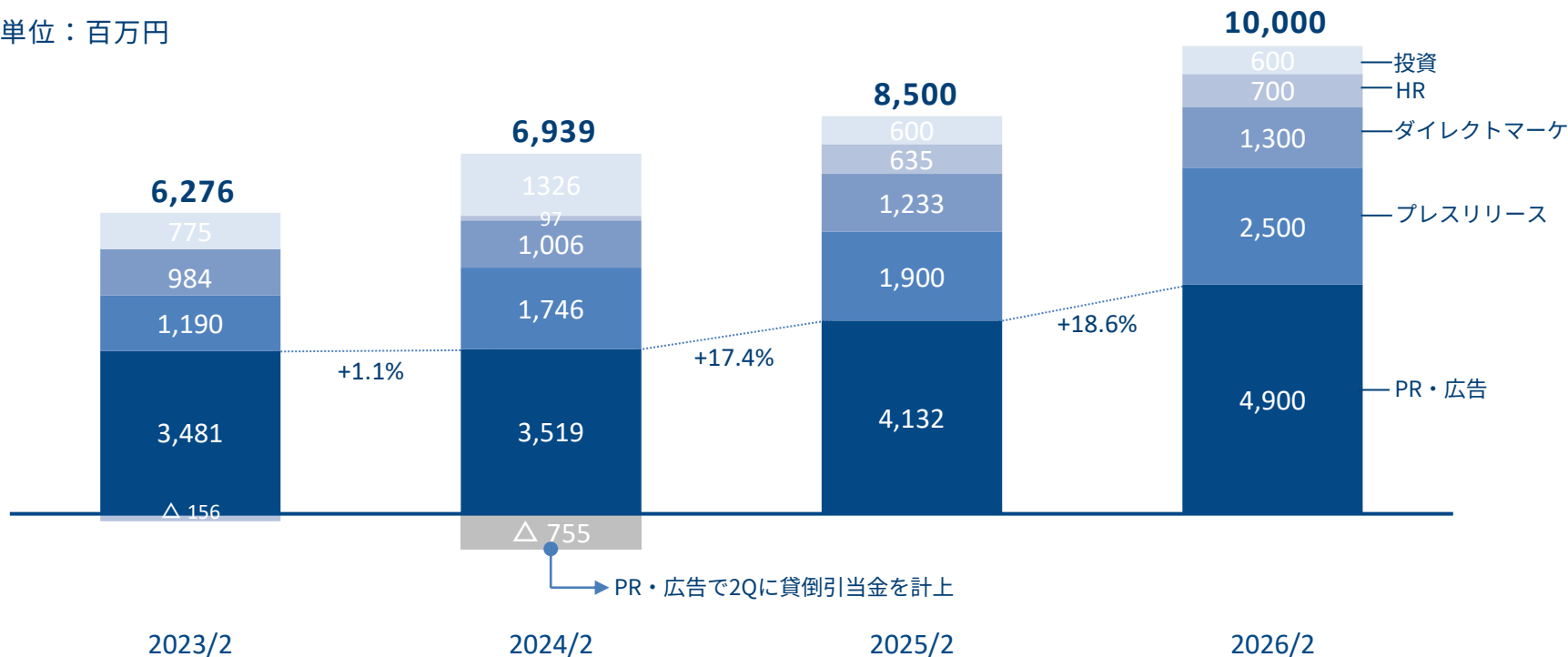
- **2026年2月期は、EBITDA10,900百万円、営業利益10,000百万円を計画**しております
- 財務の健全性に配慮しながら、継続的に**ROE25%**を上回る経営を行ってまいります
- 当社の配当方針につきましては、**連結配当性向30%**を目安に株主の皆様へ還元しております
- 今後の市場状況および実績等を踏まえ、中期利益計画を適宜アップデートしてまいります

※EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

# 中期利益計画セグメント別推移

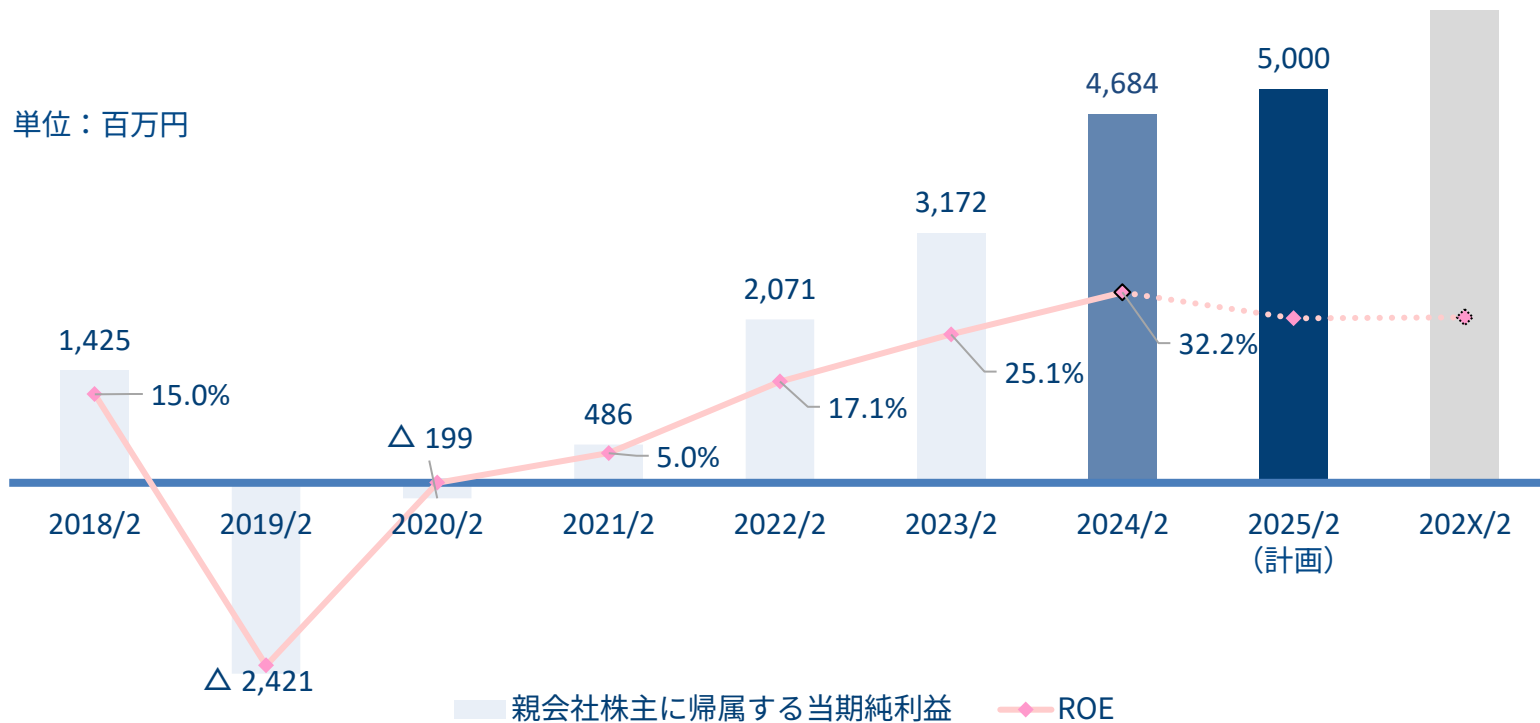
主力のPR・広告事業が業績を牽引することで2026年2月期の営業利益100億円を目指す

単位：百万円

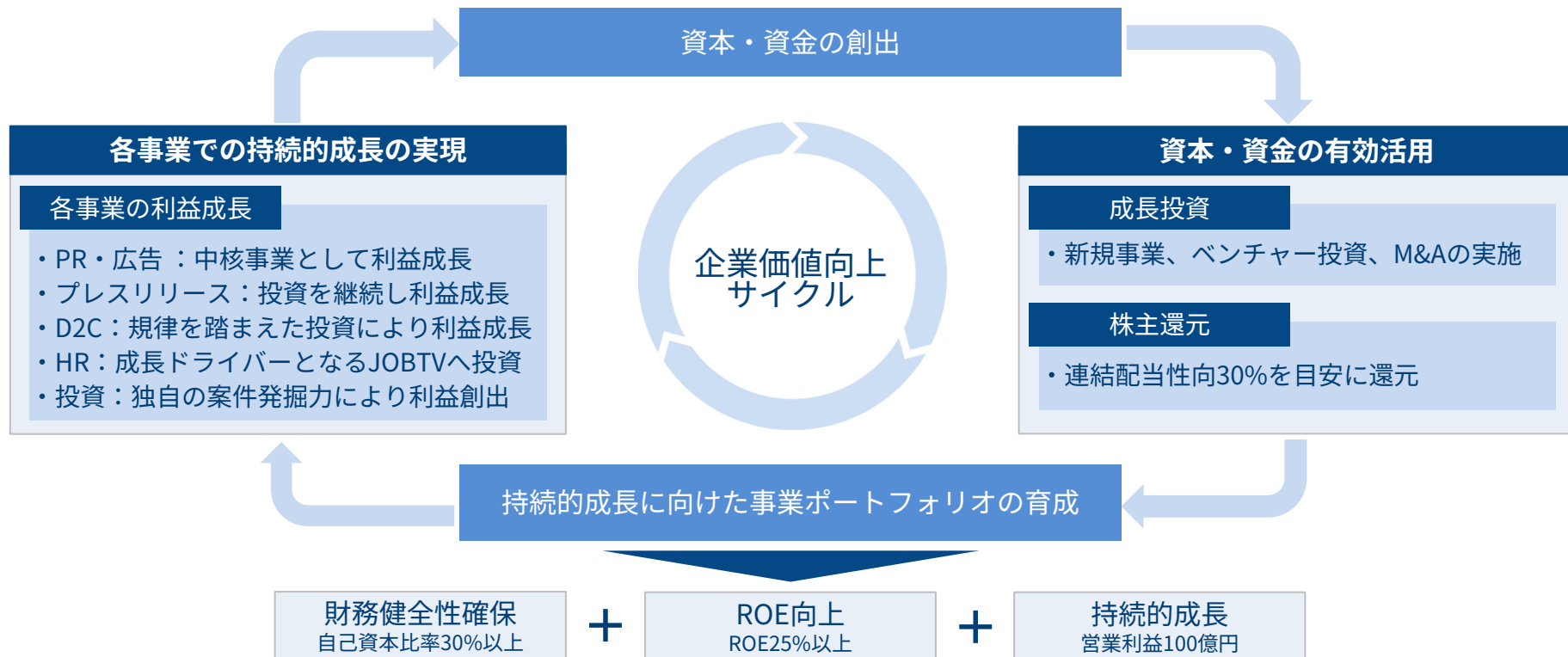


# ROEと親会社株主に帰属する当期純利益の推移

継続的にROE25%を上回る経営を行っていく方針

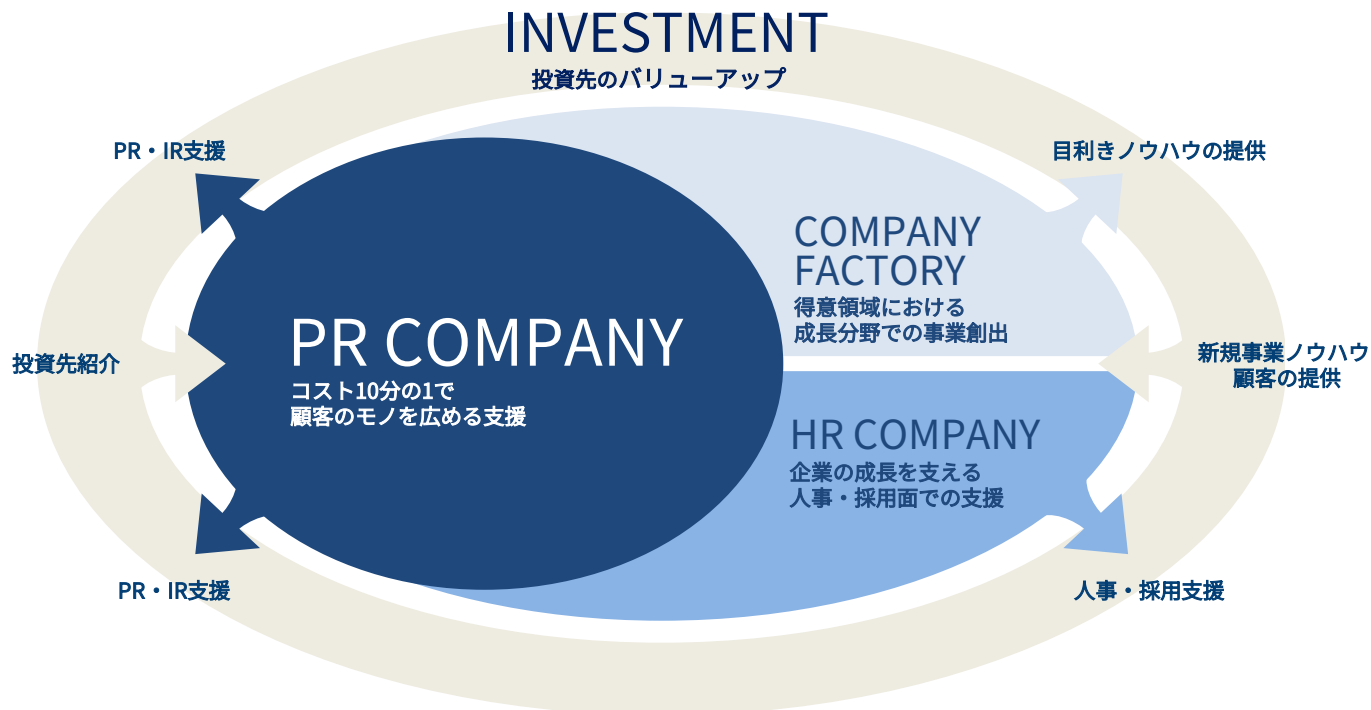


営業キャッシュ・フローから得たキャッシュを成長投資および株主還元のアロケーション





















# 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・プレスリリース・デジタルマーケ	D2C	人事評価	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>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>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>新規事業</p>  <p>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</p> 	<p>採用支援</p>  <p>採用活動の入り口に求職者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</p> 	 

# Appendix (経営戦略)

---



# グローバルPR企業ランキングアジア1位・世界7位に選出 世界14位から7位にランクアップし、世界を代表する企業に

2023	2022	Agency	HQ	Fee Income 2022 (\$)	Fee Income 2021 (\$)	Staff	Growth vs 2021 (USD)	vs 2021 (Constant Currency)
1	1	Edelman <sup>nb</sup>	USA	1,079,738,000	984,921,000	6,433	9.6%	9.6%
2	2	Weber Shandwick <sup>nb</sup>	USA	920,000,000	860,000,000		7.0%	7.0%
3	3	BCW	USA	840,000,000	772,000,000		8.8%	8.8%
4	4	FleishmanHillard <sup>nb</sup>	USA	750,000,000	680,000,000		10.3%	10.3%
5	5	Ketchum <sup>nb</sup>	USA	600,000,000	550,000,000		9.1%	9.1%
6	7	Real Chemistry <sup>nb</sup>	USA	555,000,000	475,000,000	1,977	16.8%	16.8%
7	14	Vector Inc. <sup>nb</sup>	Japan	494,080,000	292,400,000	1,421	69.0%	69.0%
8	6	Brunswick	UK	471,900,000	469,125,000	1,250	0.6%	12.2%
9	9	MSL	France	425,000,000	387,000,000	2,110	9.8%	9.8%
10	8	FGS Global <sup>nb</sup>	USA	421,000,000	390,000,000	1,099	7.9%	7.9%

※出所：PRovoke media 2023 Global Rankings

# 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7兆円

# 広告業界のディスラプター

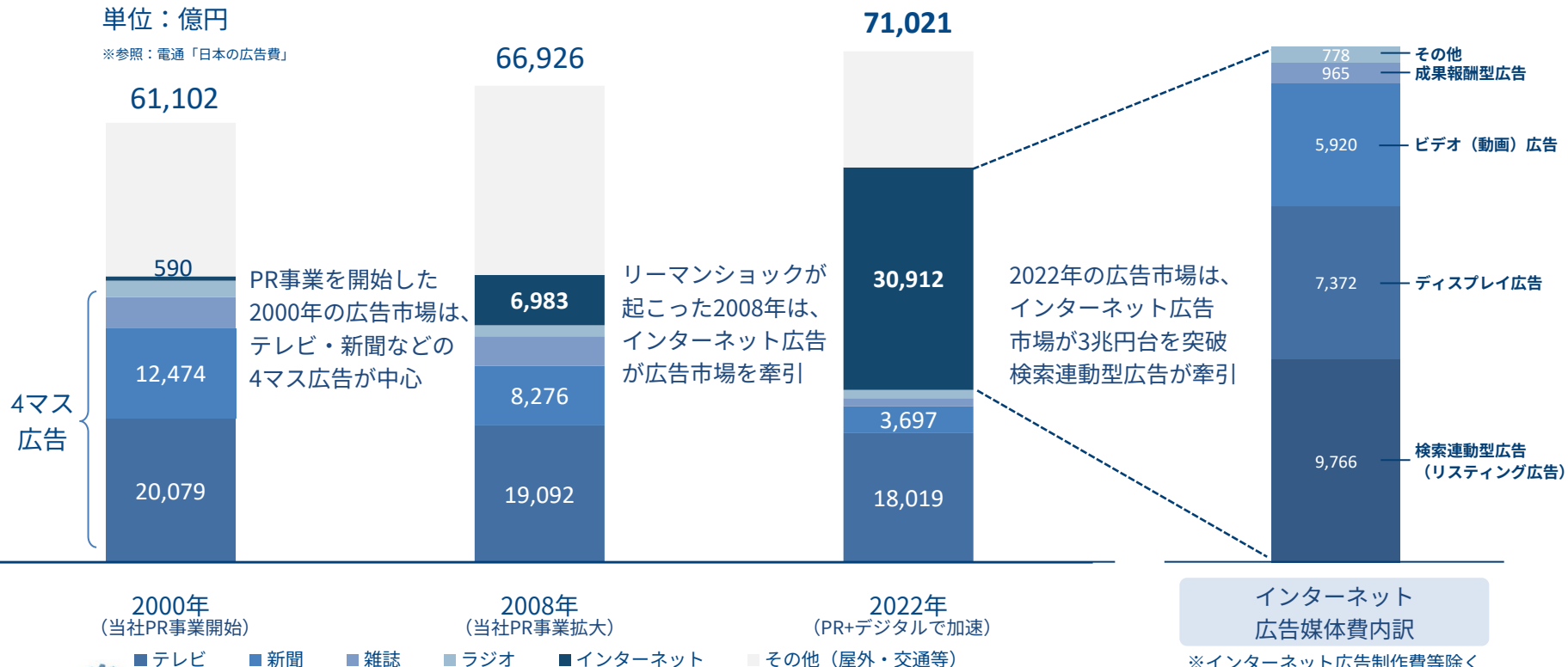
“Low Cost” “Middle Quality” “Speedy”

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

## 4マス広告が減少する中、インターネット広告が拡大し、広告市場は7兆円に

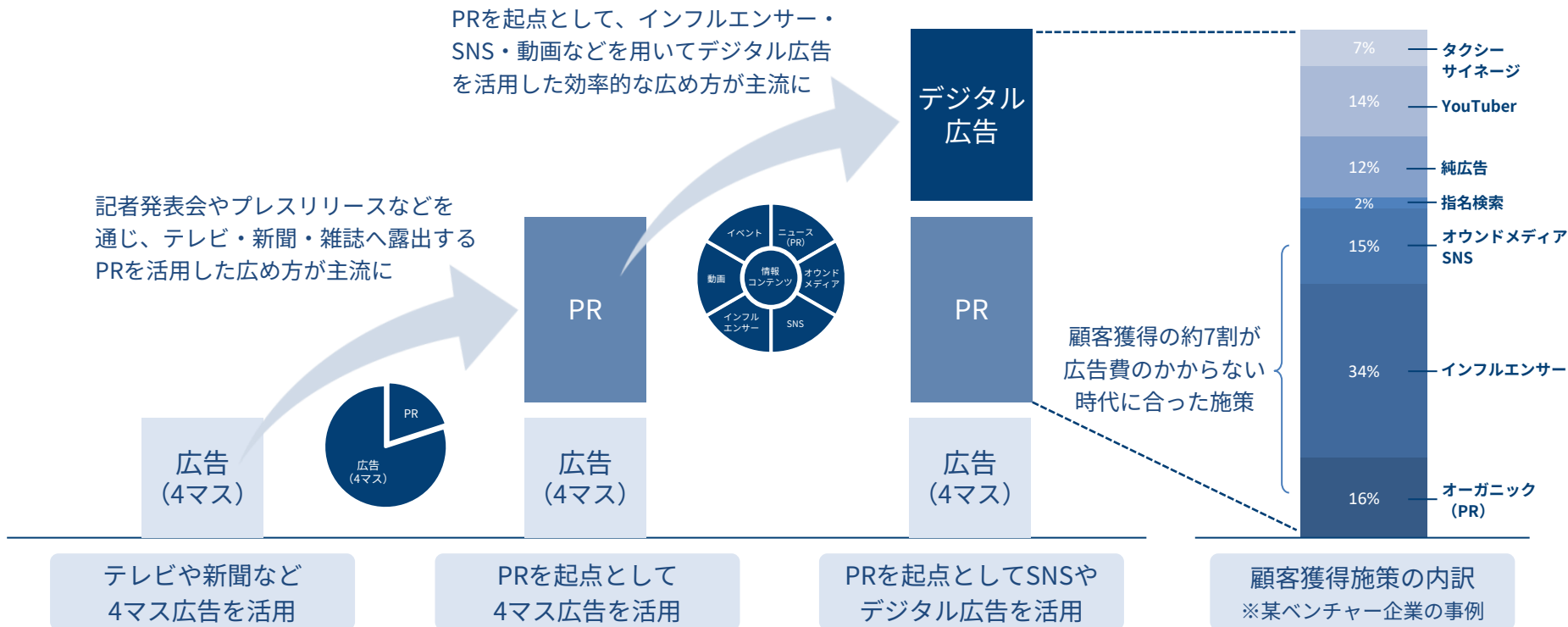
単位：億円

※参照：電通「日本の広告費」

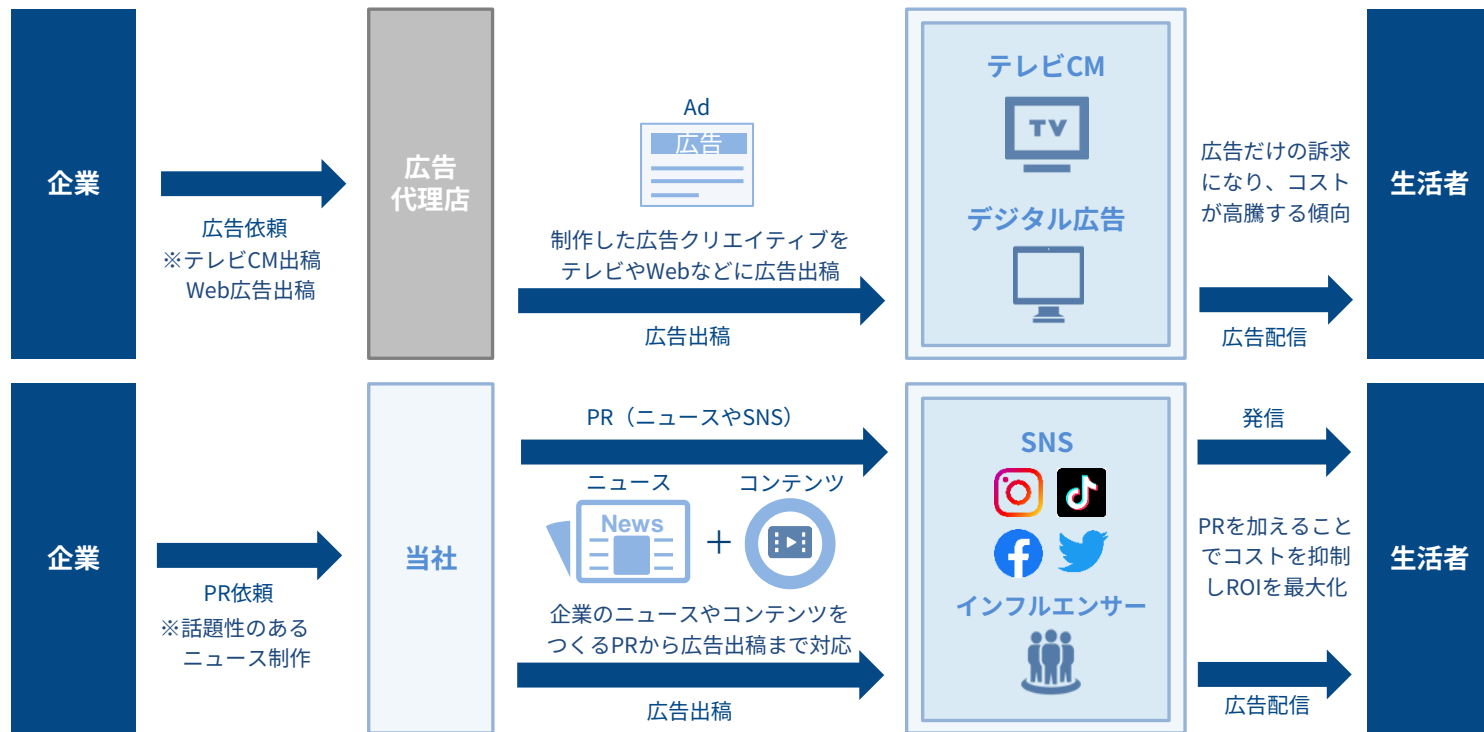




## 現在は、PRを起点としてデジタル広告を活用し、効率的にモノを広める時代



## 広告で広めるのが広告代理店、ニュースやSNSで広めるのが当社



## 話題となるキーワードを創出し、PR×SNS×アドテクで広めることが可能

### 事例：「イェーパオズ」開業



#### コミュニケーション全体戦略

##### コンセプト策定



##### ガチ中華

##### コミュニケーション設計

認知 ▶ 理解 ▶ 興味



#### 実行施策

##### PR



日本初上陸「イェーパオズ」  
2022年5月14日販売開始



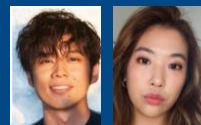
##### 縦型動画



##### SNS



##### タレント



中国で行列ができる大人気の肉まん専門店「イェーパオズ」が日本初上陸するタイミングで話題を最大化させることが課題。コンセプト策定からキーワード創出、施策の実行まで支援

「ガチ中華」「日本初上陸」「一口肉まん」など話題となるキーワードを創出しPRと縦型動画を用いてメディアに露出させるとともに広告配信を通じて爆発的に話題化させることに成功。「ガチ中華」は2022年のトレンドに

## 企業の顧客獲得に必要な施策をワンストップで提供



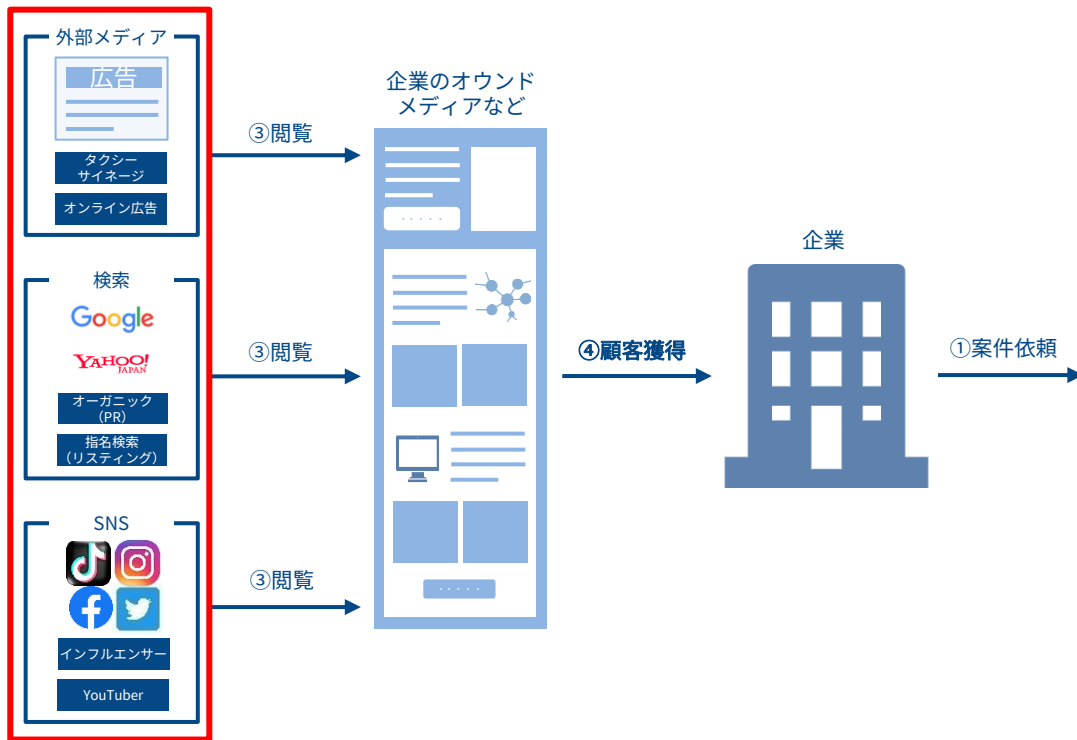
見込み顧客



見込み顧客



見込み顧客



②顧客獲得のために必要な施策をワンストップで提供

### 企業からの依頼内容と対応会社

タクシーサイネージ



YouTuber



オンライン広告  
(純広告など)



指名検索  
(リスティング)

オウンドメディア  
SNS



インフルエンサー



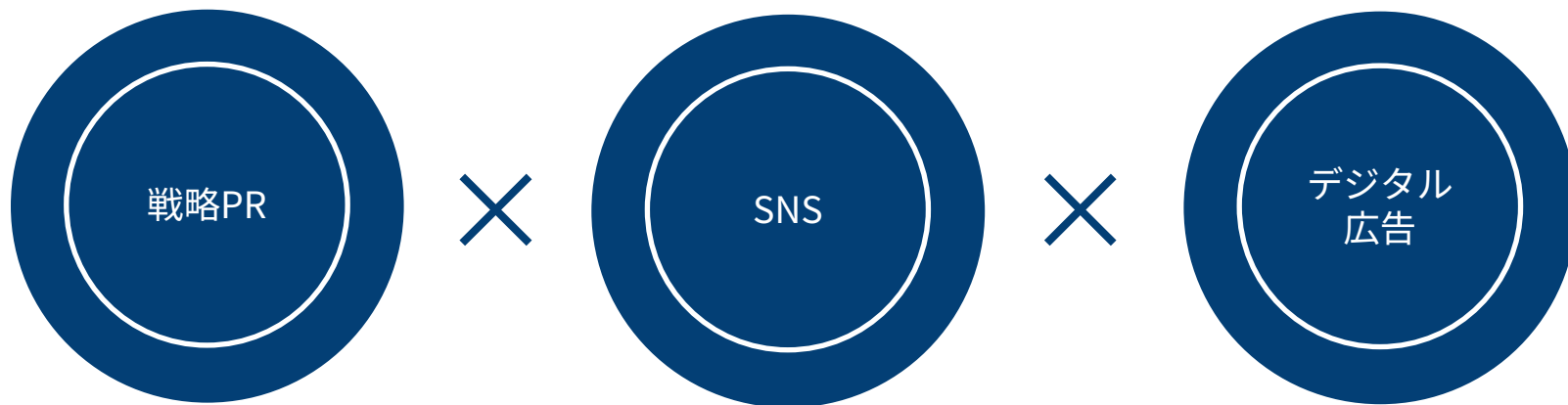
INFLUENCER BANK

オーガニック  
(PR)



PRTIMES

「戦略PR」と「SNS」を駆使しながら「コンテンツ」をターゲットに対して直接届ける認知領域から「デジタル広告」を用いて購買につながる獲得領域までをワンストップで行うマーケティング戦略



## 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
 <p>9万社以上のクライアントが利用する国内シェアNo.1のプレスリリース配信サービス。上場企業の57%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 <b>ANTIL</b></p> <p>vector <b>Platinum</b></p> <p>vector <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>★ Starbank <b>INFLUENCER BANK</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><b>NT</b> </p> <p></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 CLOUD</b></p>

0円

100,000,000円/年

## 「FAST COMPANY」構想の基盤強化を実現する2つの重点項目

1  
M&A

時代に適したマーケティング  
施策を強化すべく、M&Aにより  
提供するサービス領域を拡充



2  
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 M&A

## M&A

顧客のマーケティング戦略を総合的にサポートするため  
より重要性が高まるデジタルマーケティング領域を拡充








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

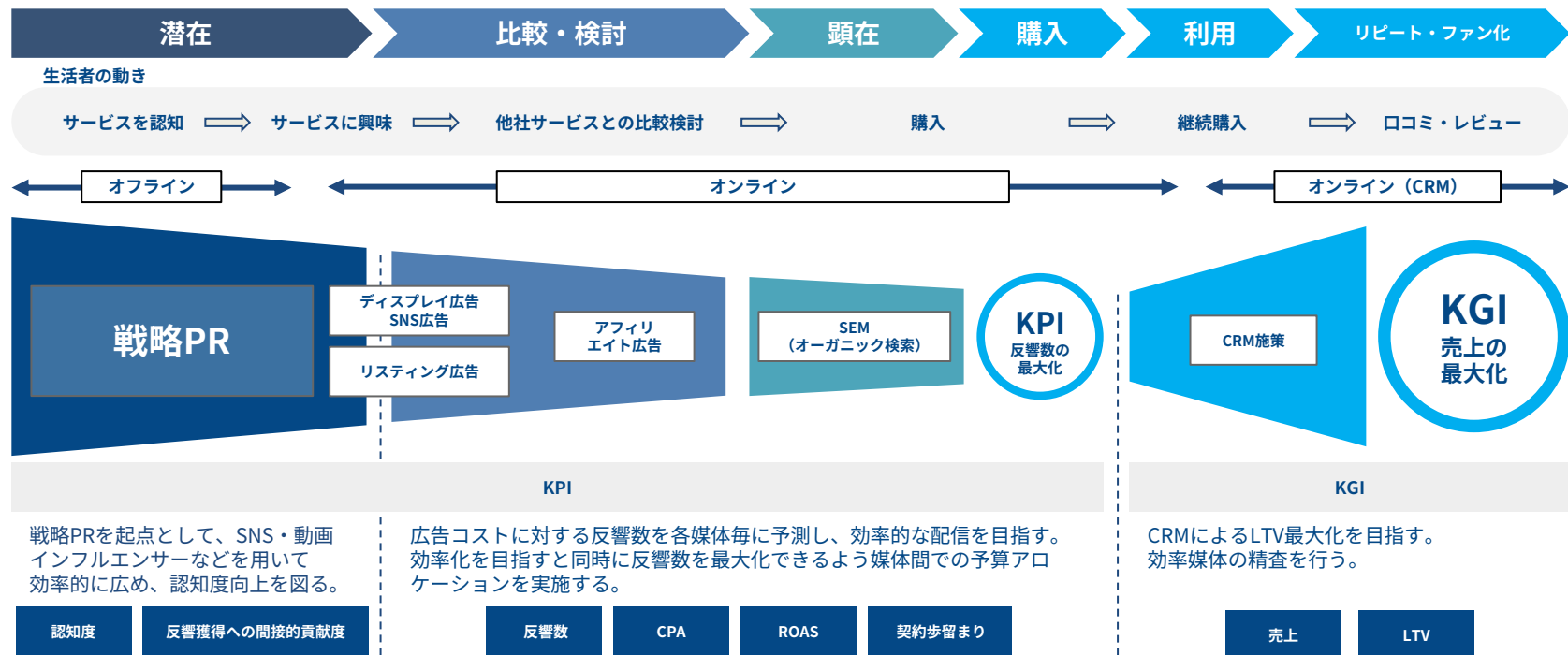
プレスリリース	PRコンサルティング	ビデオリリース	インフルエンサー	デジタルマーケティング	リスクマネジメント
 <p>9万社以上のクライアントが利用する国内シェアNo.1のプレスリリース配信サービス。上場企業の57%が導入している信頼性とメディアへの露出の高さが特徴。</p> <p><b>PR TIMES</b></p>	 <p>PRのプランニングから実行まで数々の実績を持つPRコンサルタントが最適なコミュニケーションを実施。</p> <p>vector <b>ANTIL</b></p> <p>vector <b>Platinum</b></p> <p>vector <b>INITIAL</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>★ Starbank <b>INFLUENCER BANK</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><b>NT</b>   <b>Tryhatch</b></p> <p><b>Keyword marketing</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 CLOUD</b></p>

0円

100,000,000円/年

# デジタルマーケティング事業取得によるシナジー

戦略設計やリスティング広告等の運用を得意とする会社（事業）を取得したことで従来に増して戦略PRを起点に売上の最大化を目的としたデジタル施策の提供が可能



# M&Aにより可能となったデジタルマーケティング施策

M&Aした会社の強みを生かし、検索結果画面の上部において、流入元を創出し流入量を最大化

## 指名検索

クリニック

検索 すべて 地図 画像 動画 書籍 もっと見る ツール

約 40,300 件 (0.47 秒)

使用地: 東京都港区 地域を選択 |

スポンサー

メンズ脱毛 脱毛コースで、全身・顔コースなど様々なプランをご用意。韓国エステ採用。韓国全身+顔コースが149,800円〜。その他にも脱毛予約など。

**リスティング広告**

クリニック

4.5 ★★★★★ Google のクチコミ (129)

東京 渋谷区 脱毛サロン

脱毛コース

料金一覧

脱毛の脱毛料一覧。全身、顔だけでなく気になる箇所

総院長からのメッセージ

一般的な脱毛療法も、でもどこでも安全で効果的かという点

メンズ脱毛コースはこちら

メンズ脱毛コースの料金1 ヴォケーションによっておきたいコースも豊富

クリニック エリアの医療脱毛クリニックです。お客様の毛質や肌の状態を診断した上で、最適な脱毛プランをご提案いたします。

**SEO**

クリニック 全国展開 | 住所: 〒150-0051 東京都港区 渋谷区 3-1-1 アカサカ 東京メトロ「有明線」渋谷駅5分

他の人はごちそう質問 |

の料金はいくらですか?

の料金はいくらですか?

の記事は誰ですか?

の記事は誰ですか?

**記事広告**

他の人はごちそう質問 |

## 一般キーワード検索 「メンズ脱毛」「地名」

メンズ脱毛 安全

アフィリエイト広告

メンズ脱毛 脱毛コースで、全身・顔コースなど様々なプランをご用意。韓国エステ採用。韓国全身+顔コースが149,800円〜。その他にも脱毛予約など。

スポンサー

**リスティング広告**

ヒゲも全身も脱毛なら 男性専門の総合美容クリニック

男性専門 総合美容クリニック | ヒゲ全身脱毛、デザイン脱毛など希望に合わせて施術可能。ヒゲ脱毛3回6回コース46,800円〜12回コース79,800円 厚生労働部可稼額を使用して。

メンズ脱毛

5.0 ★★★★★ (8) 脱毛サービス

東京都渋谷区

営業中 - 営業終了: 22:00

予約 ウェブサイト ルート

メンズ脱毛

メンズ (男性) の医療レーザー脱毛

医療レーザー脱毛の料金・手術方法、施術のメリット・デメリットなどに関する紹介するページです。メンズの医療脱毛なら スキンクリニックへご相談下さい。

**MEO**

**SEO**

公式HP

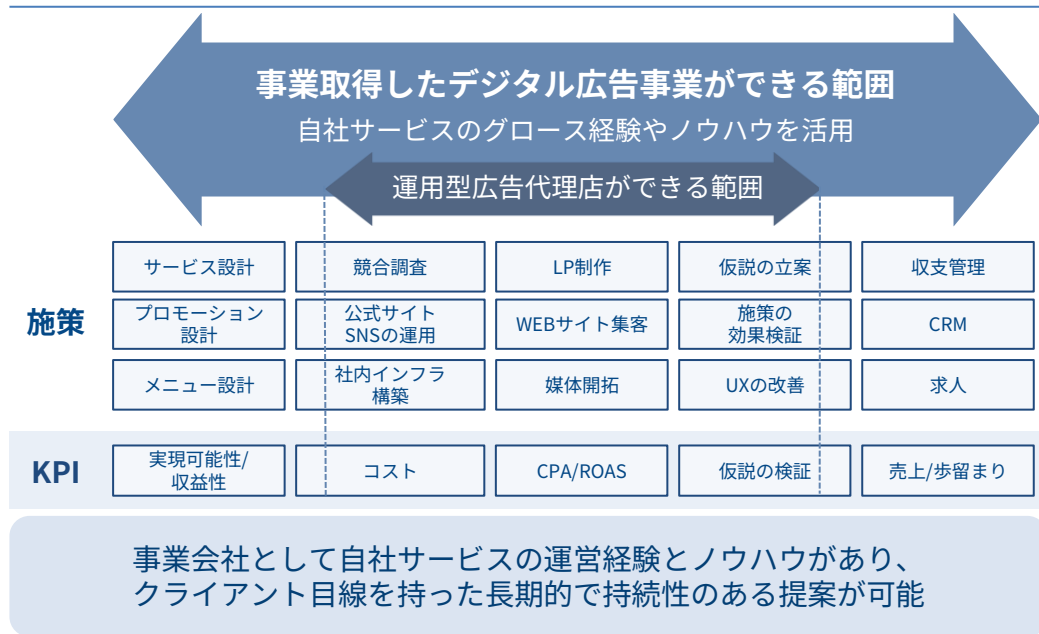
無料カウンセリング予約

株式会社ターミナルから戦略設計を得意とするデジタル広告事業を2022年9月30日に11億円で取得  
デジタル広告の強化だけでなく、デジタルマーケティングを起点としたPRサービスの提供も可能に

## 事業取得概要

会社名	 <b>TERMINAL inc.</b> 株式会社ターミナル
譲受事業	デジタル広告事業
取得金額	11億円
事業取得日	2022年9月30日

## 「デジタル広告事業」



運用型広告の運用を得意とする株式会社キーワードマーケティングを2022年12月26日に連結子会社化戦略PRを起点とした顧客のマーケティング戦略をデジタル面にて強化することで顧客単価の向上を図る

## 株式取得概要

会社名	 株式会社キーワードマーケティング
事業内容	運用型広告の運用代行 広告運用コンサルティング
取得金額	11.8億円
株式取得日	2022年12月26日

## 事業内容

### 運用型広告運用代行

運用型広告の運用代行  
(リスティング広告・SNS広告)

リスティング広告やSNS広告などの運用型広告をお客様の代わりに運用。運用開始前のヒアリングでは広告だけでなくビジネス全体の課題を明確にし、目標設定を実施

顧客  
支援実績  
300社以上

年間  
継続率  
90%以上

### インハウス運用支援

広告運用  
コンサルティング

自社で広告運用しているお客様に対してコンサルティングを提供。常時、300アカウント以上を運用しているノウハウから業種・業態に適した最新の広告提案を実施

顧客  
支援実績  
900社以上

講座等  
参加者数  
25,000人  
以上

SNSを用いた集客支援を得意とする株式会社トライハッチを2023年3月1日に連結子会社化  
店舗を持った顧客のマーケティング課題を戦略PRとテクノロジーを活用し、ワンストップで支援

## 株式取得概要

会社名	 <b>Tryhatch</b> 株式会社トライハッチ
事業内容	SNS運用支援事業 SaaS事業 デジタルマーケティング事業
取得金額	3.5億円
株式取得日	2023年3月1日

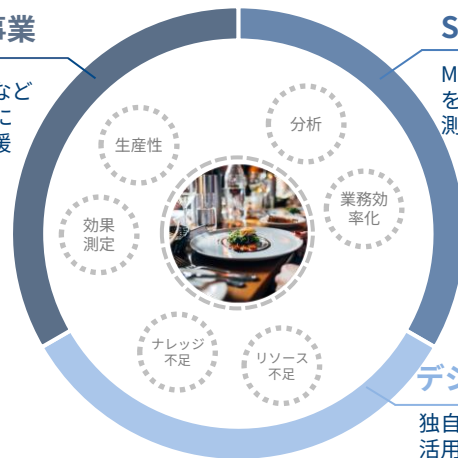
## 「事業内容」

### SNS運用支援事業

InstagramやTikTokなどの運用代行をメインに店舗のSNS運用を支援

### SaaS事業

MEO管理・分析ツールなどのSaaSを開発し、マーケティングから効果測定までをワンストップで提供



### デジタルマーケティング事業

独自SaaSで蓄積した大量のデータを活用したコンサルティングを実施

蓄積した大量のデータを活用しながら、店舗を持った顧客のマーケティング課題に合わせたコンサルティングからSNS運用支援など幅広くサービスを提供

SEOを武器とした運用型広告の運用を得意とするOwned株式会社を2023年7月14日に連結子会社化  
専門領域に強く、SEOを掛け合わせた運用型広告のノウハウを活用することで顧客単価の向上を図る

## 株式取得概要

会社名	 Owned株式会社
事業内容	デジタルマーケティング支援
取得金額	4.8億円
株式取得日	2023年7月14日

## 事業内容

### SEOコンサルティング

検索エンジン最適化  
(コンテンツ・被リンク・UI/UX)

顧客Webサイトの検索結果を上位表示させるため検索エンジン最適化を支援。ユーザーのニーズを汲んだコンテンツ作成から被リンク施策、UI/UX改善まで幅広く対応

実績①  
1年間で  
0から月間  
PV数600万

実績②  
3ヶ月間で  
検索順位  
1位獲得

### 運用型広告運用代行

運用型広告の運用代行  
(リスティング広告・SNS広告)

リスティング広告やSNS広告などの運用型広告をお客様の代わりに運用。専門領域のビジネス理解が深いことから、顧客の事業課題に対して効果の高い広告運用を実現

実績①  
半年間で  
月間売上  
30%増

実績②  
半年間で  
CPO  
50%減

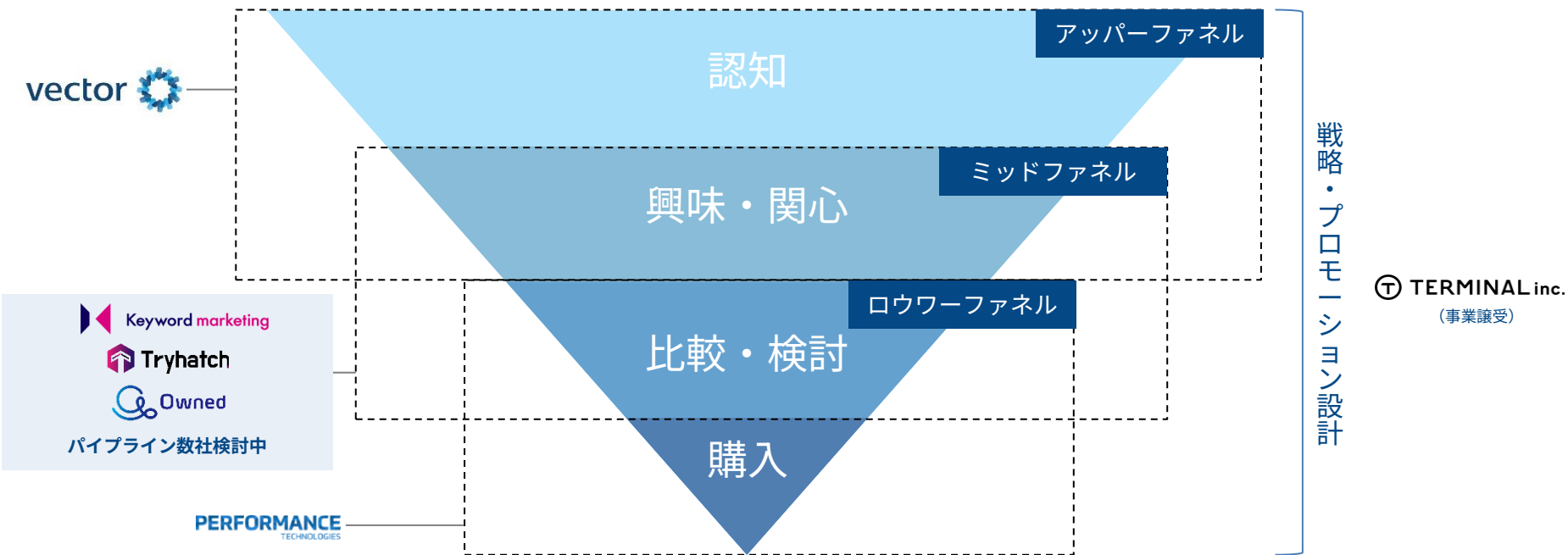
FAST COMPANY構想を強化し、コア事業とのシナジーが見込まれるM&Aを積極的に推進  
効果的なM&Aにより、オーガニック成長を加速させるとともに、非連続的な成長を目指す

買収ターゲット	FAST COMPANY構想を拡大・拡充できる企業（小規模案件） 特に、デジタルマーケティング（デジタル広告）領域を強化
バリュエーション	EV/EBITDA倍率5～7倍程度を目安にM&Aを実行
資金調達	買収資金は、手元現預金、銀行借入が基本
ガバナンス	M&Aやファイナンスに関する豊富な知見を有する 過半数の社外取締役を交えた取締役会にて慎重に判断
PMI	投資時の買収の狙いとその実現状況を定期的にモニタリング 上場企業のグループ会社として求められる内部統制を構築



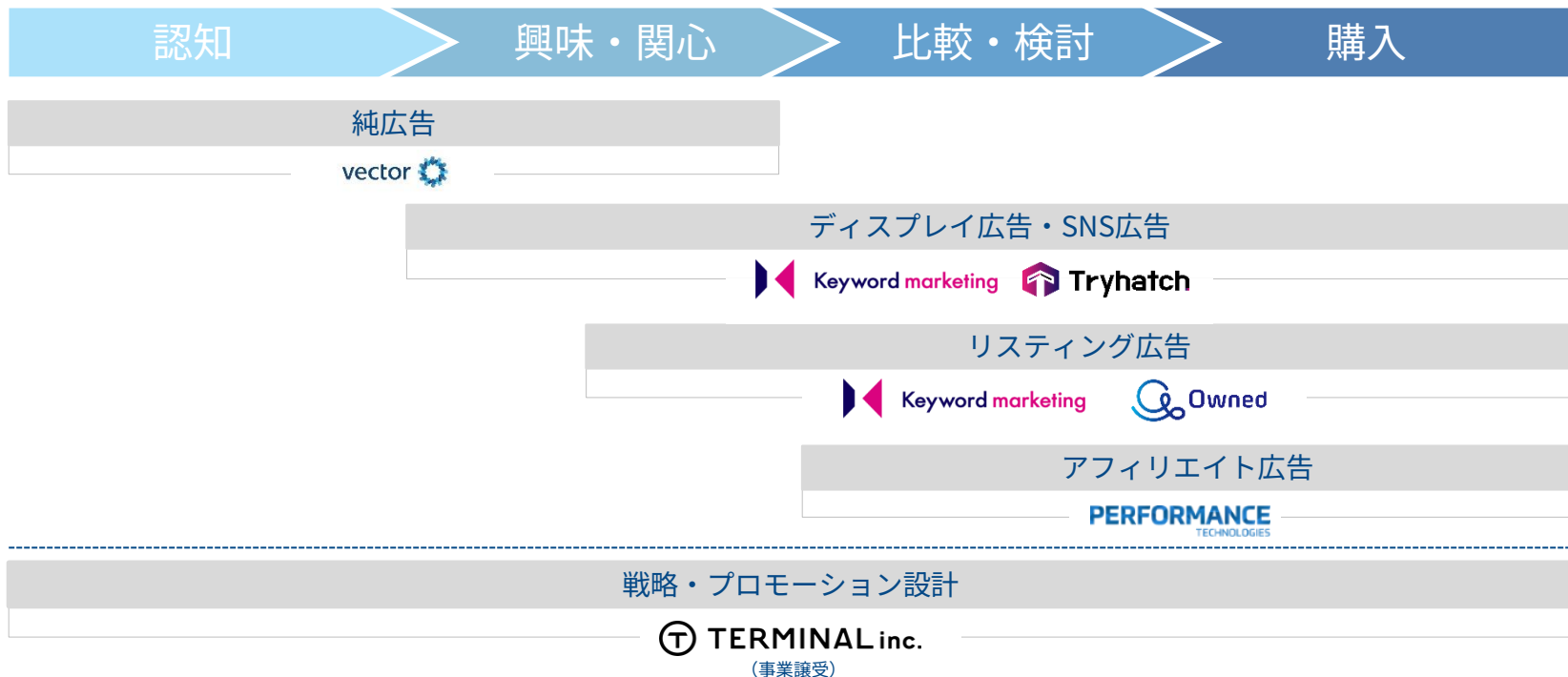
# デジタルマーケティング領域の拡充

生活者の購買プロセスを踏まえ、それぞれのファネルにて対応できる事業群を整備  
各ファネルでの対応領域を拡充すべく、M&Aによりカバレッジを強化していく方針



# デジタルマーケティング領域の拡充（広告別）

デジタル広告施策における、戦略・プロモーション設計をはじめ、認知拡大から購入までをワンストップで提供できる体制をより強化するため、デジタルマーケティング領域を拡充



## VC × PR 2

出資とPR支援が可能なPRキャピタル  
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

# ベンチャー投資による顧客拡大

ベンチャー企業の増加を踏まえ、出資とPR・IR支援でバックアップするベンチャー投資を加速  
主要クライアントである大企業だけでなく、ベンチャー企業もカバーすることで顧客層を拡大



認知向上



露出実績



大企業をはじめとする社外からの  
案件依頼が増加

時代に適した  
モノの広め方を  
いち早くサポート



大企業

大企業からベンチャーまで  
幅広い顧客を囲い込み



ベンチャー

ベンチャー企業から  
の出資およびPR・  
IR支援の依頼が増加

出資とPR・IR支援を  
セットで提供



IPOの実現



IPO実績



大企業はもちろん、ベンチャーがモノを  
広めるために必要なサービスを完備



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。