

平成28年7月13日

各 位

会 社 名 株式会社PR TIMES
代表者名 代表取締役社長 山口 拓己
(コード：3922 東証マザーズ)
問合せ先 執行役員 経営企画本部長 寺澤 美砂
(TEL. 03-6455-5464)

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、2020年度中期経営計画を策定しましたので、当該中期経営計画を記載した資料を提出いたします。

また、当該資料について、当社のウェブサイトに掲載いたします。

URL： <http://prtimes.co.jp/ir/>

掲載日：平成28年7月14日

【添付資料】 2020年度中期経営計画 説明資料

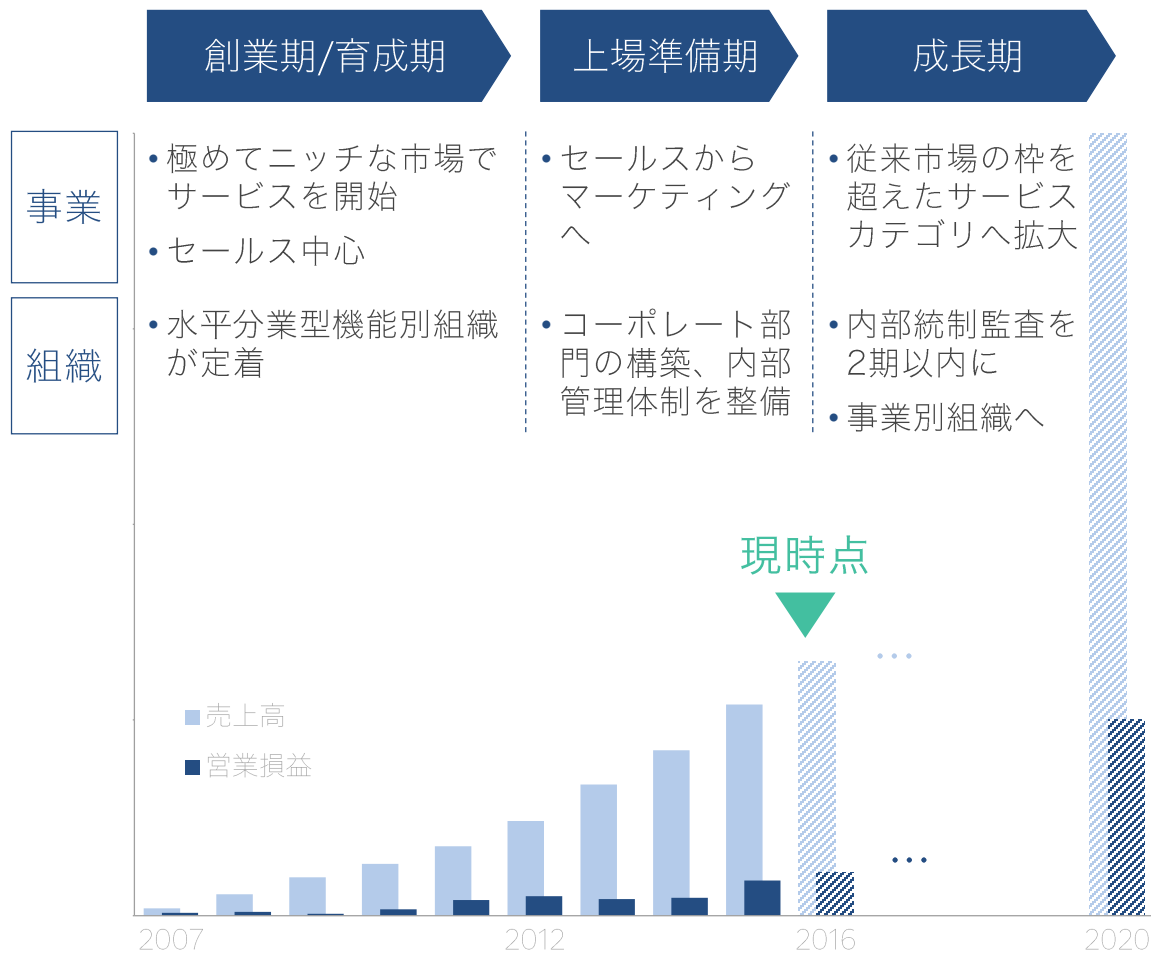
以 上

PR TIMES

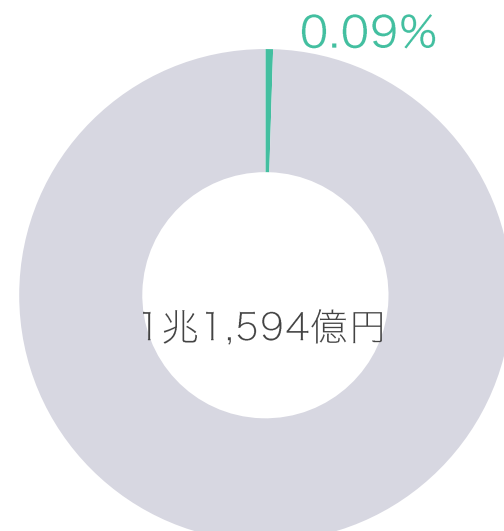
2020年度中期経営計画 説明資料

2016年7月13日

現状認識



インターネット広告市場



出典：株式会社電通調べ

- 当社事業はネット広告市場と比べ未だ小さく成長余地は大きい。
- ニュースの価値を決める主導権が生活者へ。事業環境の変化は好機である。

中期経営計画の基本方針

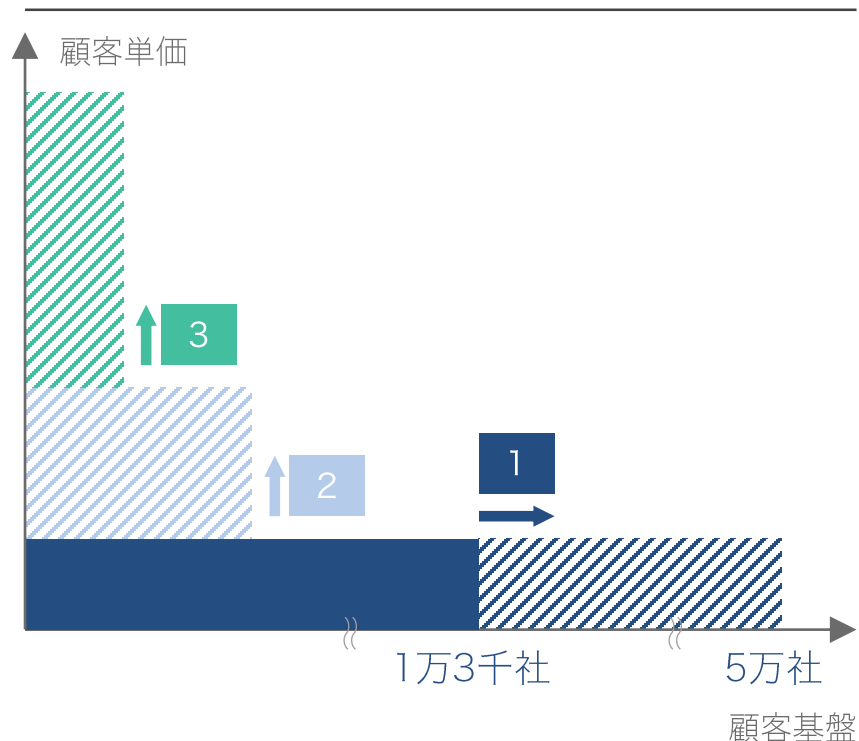
- 企業ニュースの流通を垂直統合したプラットフォームへ



中期成長戦略

■ PR TIMESの顧客基盤の拡大と、サービスラインの拡充によるクロスセル

サービス展開のイメージ



1 PR TIMESで顧客基盤を拡大

- 従量課金3万円～の低い導入障壁と圧倒的なコストパフォーマンスで、ローカルビジネスなど新たな顧客層を創出

2 広報効果リサーチ事業子会社を設立

- 顧客基盤を活かし、顕在化した顧客企業の課題を確実に解決するサービス
- 2016年10月1日に設立予定、2016年度売上高2千万円、2017年度売上高1.5億円、黒字転換を見込む

3 サービスラインをさらに拡充

- 2020年度までに、クロスセルによる収益化を目指すサービスを5件以上
- 顧客単価も顧客ロイヤリティも向上

中期成長戦略

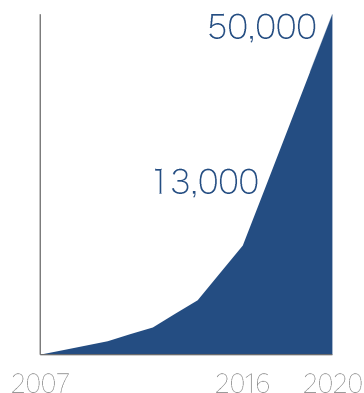
PR TIMES利用価値

プロダクトアウト

- 従来の広告、PR、プレスリリースを超えて、企業の潜在的なニーズを喚起する機能やデザインを実装し、これまでにない利用価値の実現に挑戦する。
- 今年8月下旬にバージョンアップを計画。
- IPOで得たリソースを活かし、サービス開発のサイクルを加速させ、2016年度中さらに…。



顧客基盤拡大



上場企業からベンチャースタートアップ、商圏拡大を狙う地方企業からローカルビジネスまで。



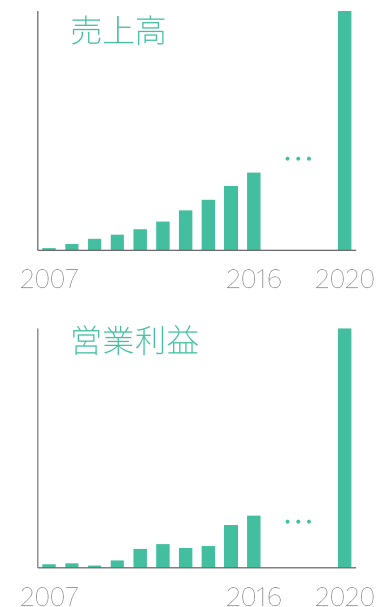
サービスライン拡充

マーケットイン

- PR TIMESで築いた顧客の声に耳を傾け、顕在化したニーズに応えるサービスを事業化する。
- 要望の強い顧客の主体的な参画を促し、顧客とともにサービスを企画することで、マーケットフィットの確度を高める。
- 第一弾は、今年10月に立ち上げる広報効果リサーチサービス。

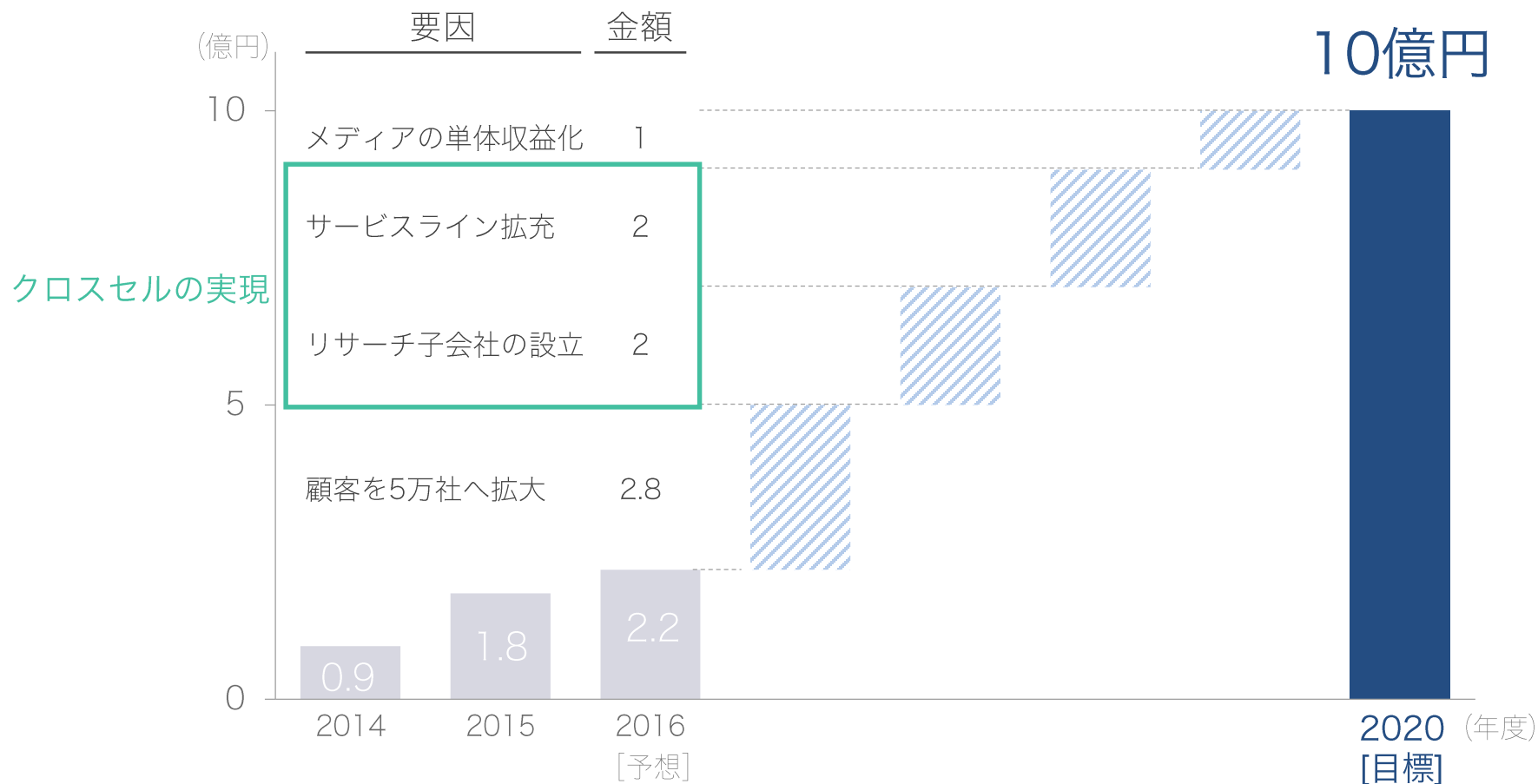


成長加速



中期業績目標

- 2020年度に営業利益10億円を目指す



本資料に記載した意見や予測は、資料作成現時点における当社の見解であり、その情報の正確性を保障するものではありません。

実際の業績等は様々な要因により異なる可能性があることをご了承おきください。

PR TIMES