

# PR TIMES

## 2017年度第3四半期決算 説明資料

2018年1月11日

## 行動者発の情報が、人の心を揺さぶる時代へ

インターネットが人の生活に入りこみ始めて四半世紀。  
一人ひとりが情報を編集・発信できるようになった。  
そして、テクノロジーによってかき集められた情報が  
無造作に拡散されることも増え続けている。  
本当に必要な情報や本当に触れたい感情や想いに出会う確率は、  
残念ながら、総じて減ってきている。

揺るぎない真実は、何を言ったかではなく、何をしたか。  
その行動は嘘をつかない。

ゆえに、行動者の情報価値が高まっていくことに、  
インターネットやテクノロジーの力が発揮されることに意味がある。  
頑張りに直結した情報が、最も確かで人の心を揺さぶる潮流を生み出す。  
スポーツでも芸術でも、政治でも経済でも、そして、仕事でも家庭でも。  
それが、大きいことでも、小さいことでも。

行動者発の情報の質と流通速度が上がっていくことで、  
それが世の中の情報のメインストリームになれる。  
そこから生まれる物語が、想いが、  
一人ひとりの、そして、世の中の心を揺さぶっていく。  
ポジティブなエネルギーが循環していく。  
そのプラットフォームになることが私たちの使命です。

01

2017年度第3四半期 四半期決算

02

2017年度第3四半期 サービス動向

03

トピックス&参考情報

- 売上高4億5千5百万円、営業利益1億6百万円、ともに3Qとして過去最高を更新

(単位：百万円)

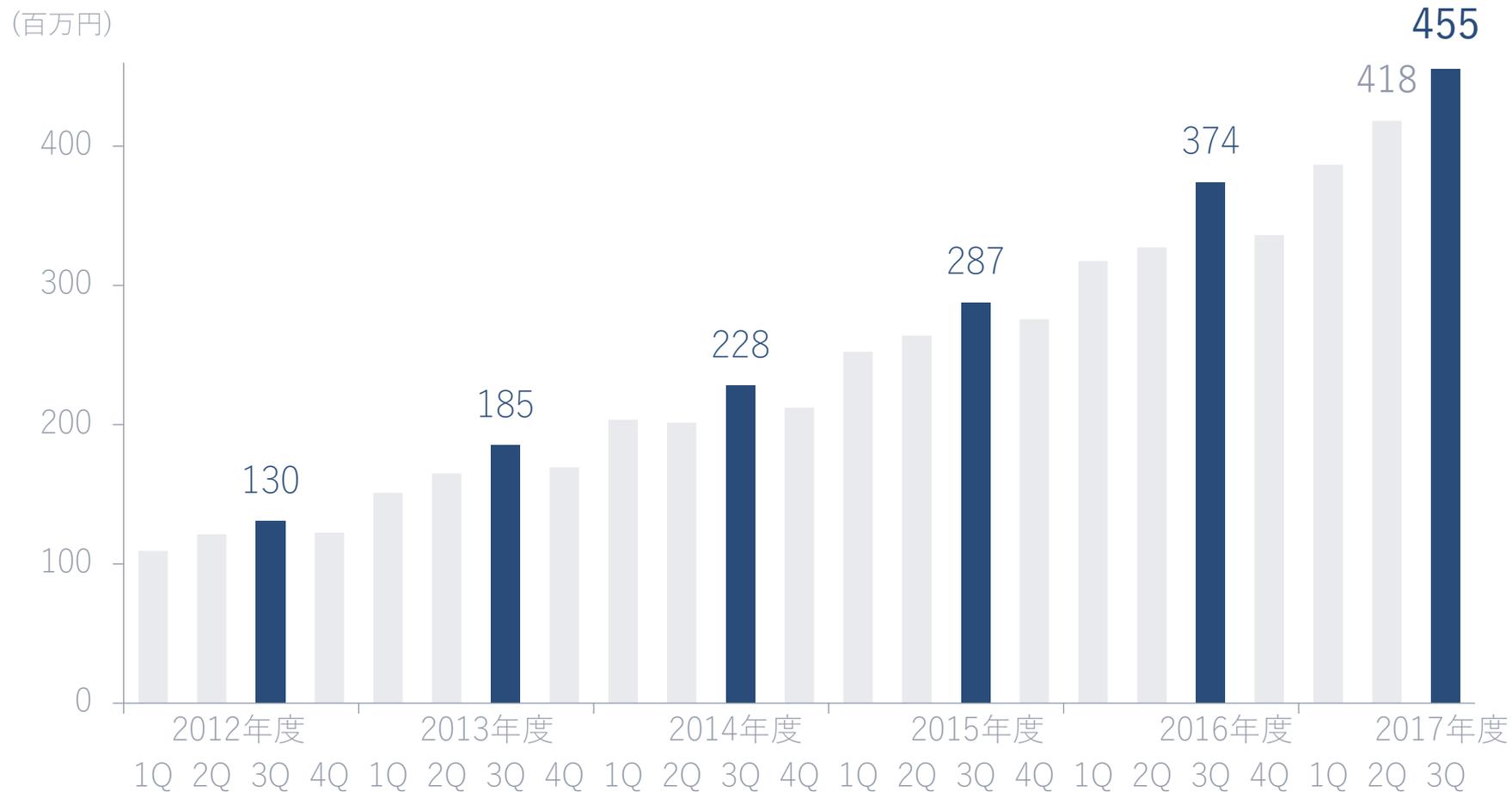
	2016年度		2017年度				
	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	前年同期比	前四半期比
売上高	374	336	386	418	455	121.8%	109.0%
売上総利益	296	254	296	320	359	121.0%	112.0%
(粗利率)	(79.3%)	(75.6%)	(76.8%)	(76.7%)	(78.8%)	—	—
販売管理費	198	229	225	212	252	126.9%	118.6%
営業利益	98	24	71	108	106	109.1%	99.0%
経常利益	98	24	71	108	106	108.2%	98.2%
当期純利益	64	12	49	75	38	59.4%	51.5%

- 売上高12億6千万円、営業利益2億8千6百万円、ともに過去最高を更新
- 2017年4月13日に発表した通期業績予想に対して順調に進捗

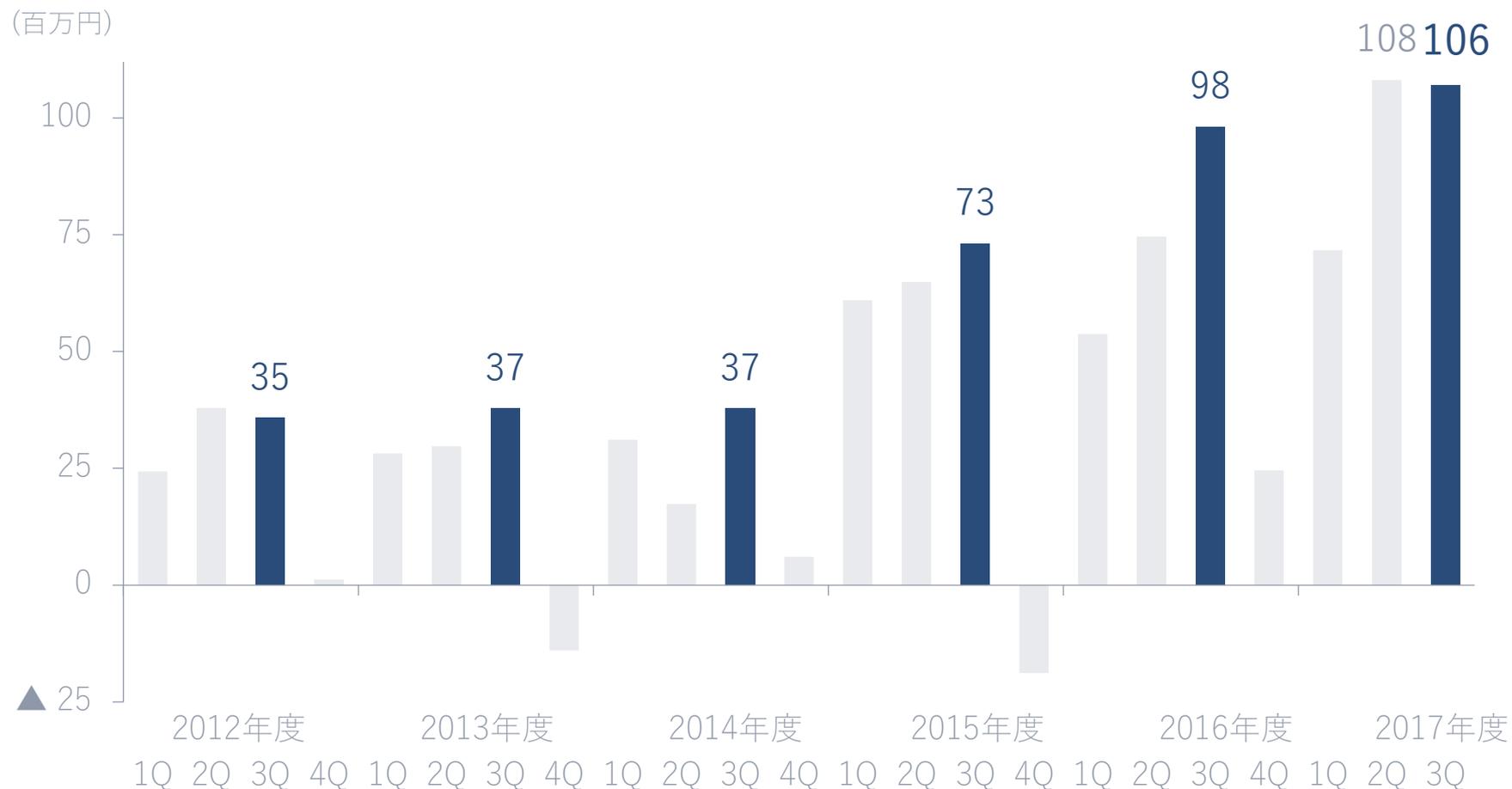
(単位：百万円)

	2016年度 3Q	2017年度 3Q	前年同期比 (YonY)	2017年度 通期予想	対通期予想 進捗率
売上高	1,018	1,260	123.7%	1,690	74.6%
売上総利益 (粗利率)	788 (77.3%)	976 (77.5%)	124.0% —	— —	— —
販売管理費	561	690	122.9%	—	—
営業利益	226	286	126.7%	350	81.9%
経常利益	213	285	134.1%	347	82.3%
当期純利益	141	163	115.5%	239	68.2%

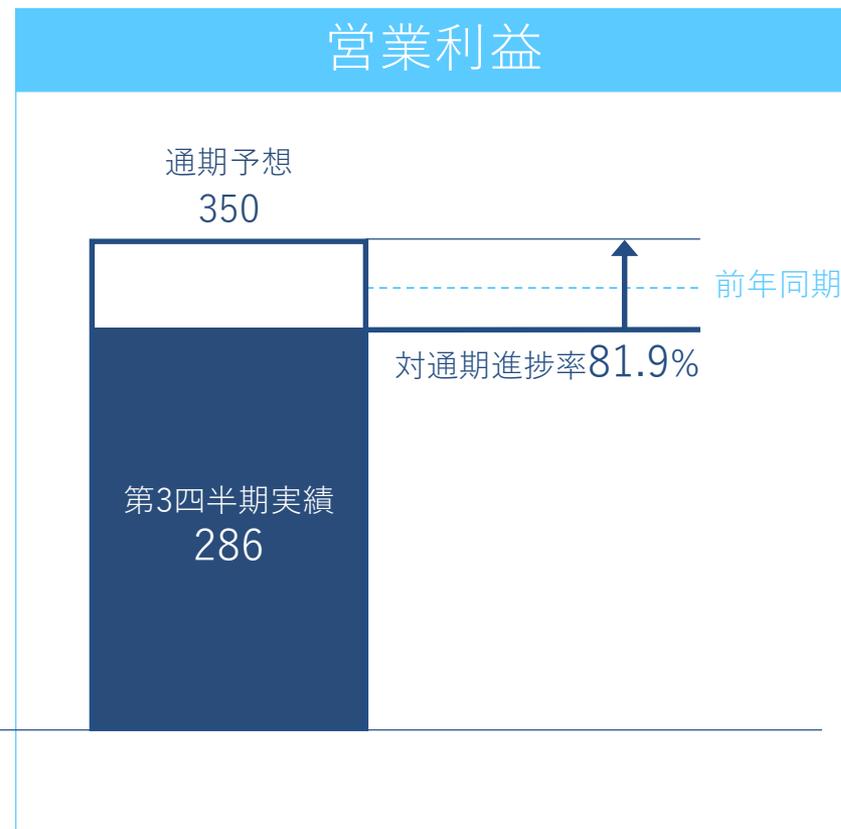
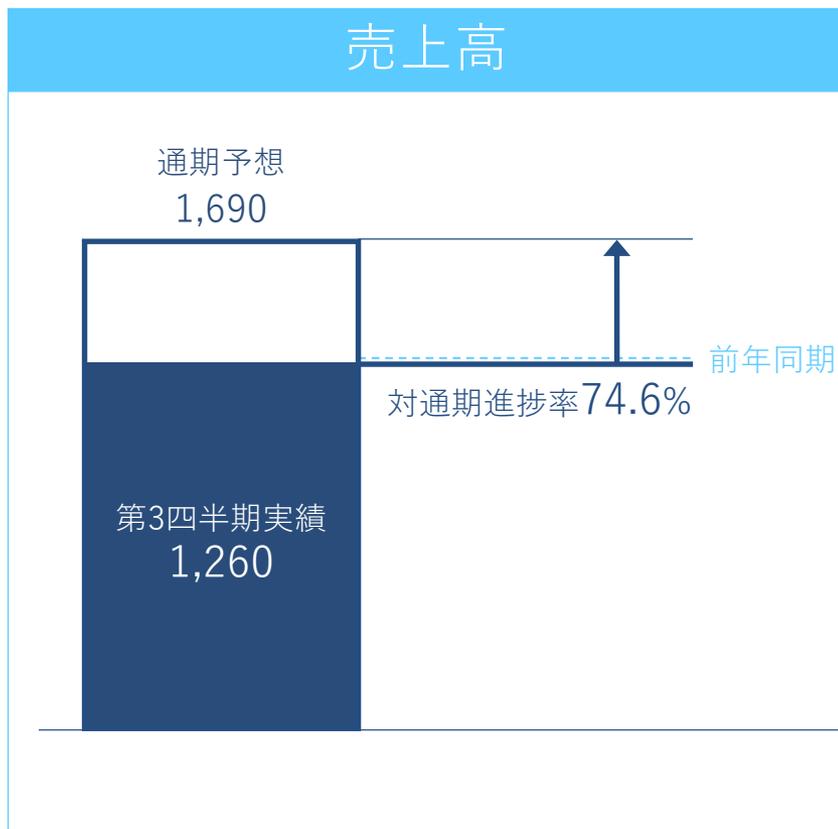
- 売上高4億5千5百万（前年同期比121.8% 前四半期比109.0%）
- 堅調な成長基調を継続し、3四半期連続で過去最高を更新



- 営業利益1億6百万（前年同期比109.1% 前四半期比99.0%）
- Jootoの事業譲受に伴う費用を吸収し、第3四半期としては過去最高を更新



- 通期業績予想に対する進捗率は売上高で74.6%(前年同期75.2%)、営業利益で81.9%(前年同期90.2%)と順調に進捗



- グループ間取引を遡及して契約金額を市場価格に基づいて改定
- 当社の税金費用が31百万円増加、一方で子会社では還付見込で税金費用が31百万円減少して連結では±0となる見通し
- 子会社の税金還付手続きに時間を要する影響で当四半期の連結四半期純利益が一時的に31百万円減少、ただし通期業績では影響軽微

## 税金費用による純利益影響の推移

(単位：百万円)

	2017年度			2018年度	合計
	3Q	4Q	通期	通期	
当社	▲31	—	▲31	—	▲31
子会社	—	24	24	6	31
連結合計	▲31	24	▲6	6	0

■ Jootoの事業譲受で無形固定資産（のれん代）111百万円を計上

(単位：百万円)

	2016年11月末	2017年8月末	2017年11月末	前年同期比	前四半期比
流動資産	1,243	1,443	1,414	113.8%	98.0%
(内、現預金)	1,045	1,208	1,132	108.4%	93.7%
固定資産	275	254	367	133.2%	144.0%
総資産	1,518	1,698	1,781	117.3%	104.9%
流動負債	227	254	299	131.7%	117.8%
(内、前受収益)	41	72	84	203.5%	115.4%
固定負債	5	3	3	62.6%	89.4%
純資産	1,286	1,440	1,479	114.9%	102.7%

01

2017年度第3四半期 四半期決算

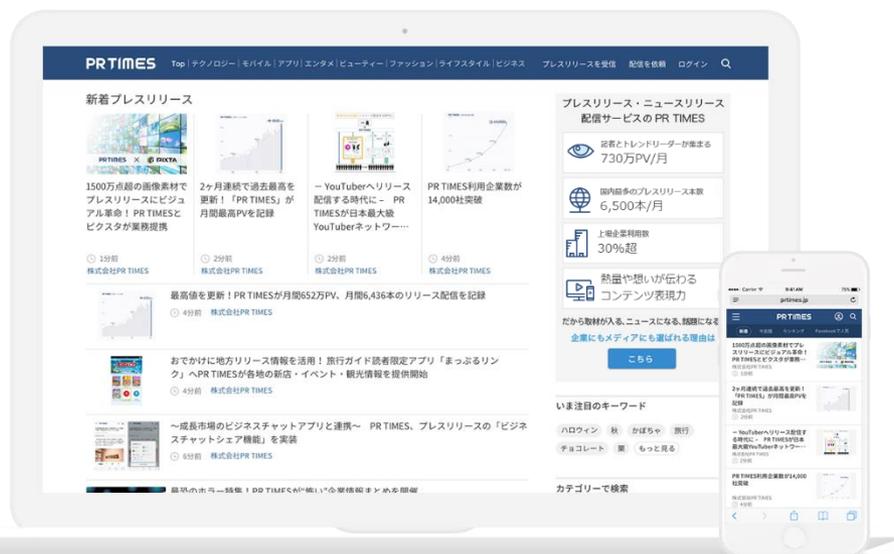
02

2017年度第3四半期 サービス動向

03

トピックス&参考情報

## 従来のプレスリリースの枠を超え、企業とメディアそして生活者を ニュースでつなぐインターネットサービスへ



利用企業社数	20,152社
国内上場企業利用率	30.0% (1,109社/3,691社)
プレスリリース数	9,271本/月 (2017.10)
配信メディアリスト	12,199媒体
メディア会員数	10,064名
パートナーメディア	110媒体
SNSアカウント	Facebook 126,300 Twitter 59,200

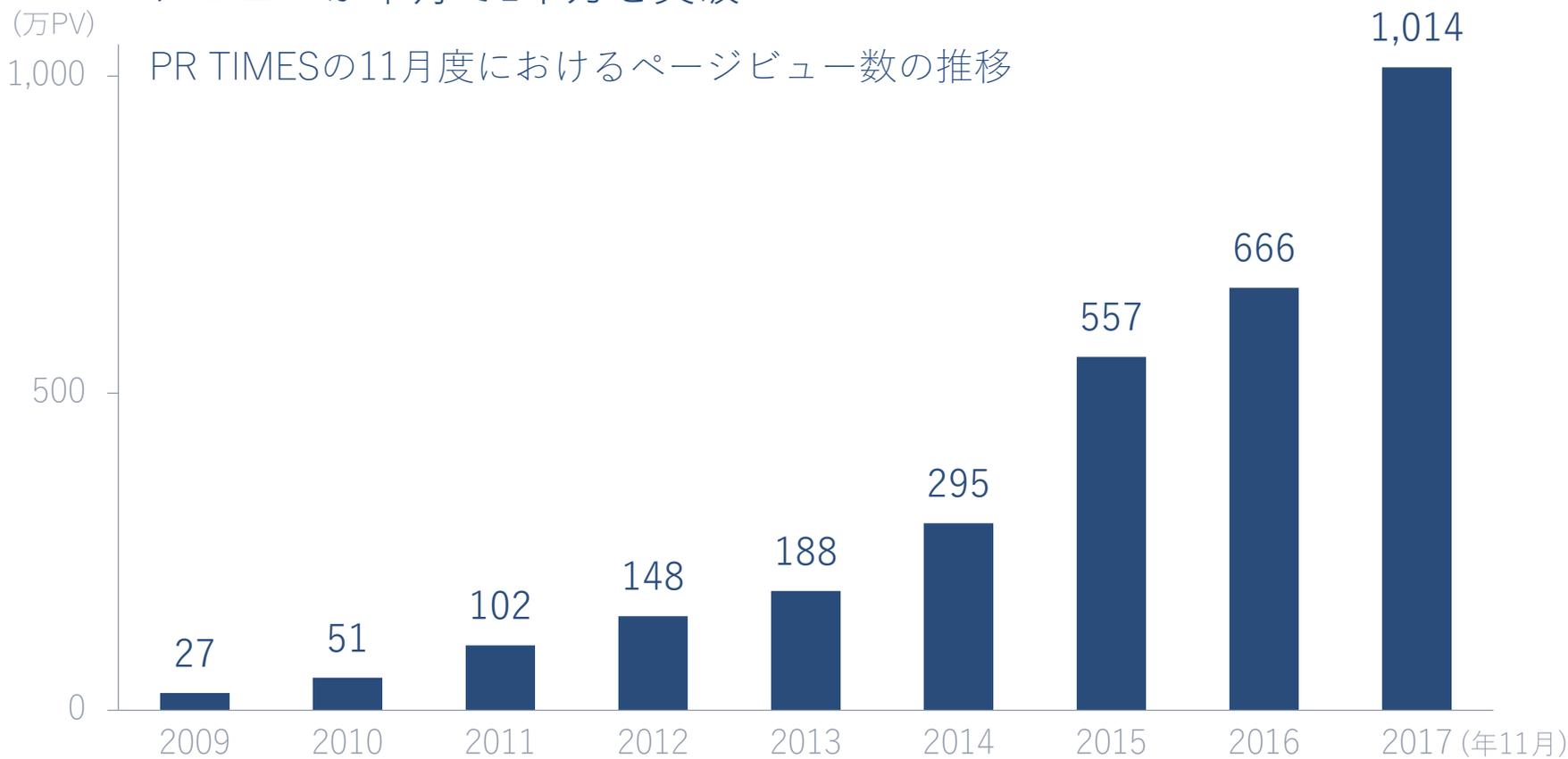
※2017年11月末時点

## ■ PR TIMESの利用価値のひとつはパブリシティ獲得、当社の実績でも実証

No.	掲載日	媒体名	種類	内容	No.	掲載日	媒体名	種類	内容
1	9月1日	月刊広報会議	雑誌	つくば市役所	18	10月26日	戦略経営者	雑誌	PR TIMES
2	9月20日	M&A TIMES	Web	Jooto	19	11月2日	富山新聞	新聞	北陸銀行
3	9月20日	日本経済新聞電子版	Web	Jooto	20	11月2日	北陸中日新聞	新聞	北陸銀行
4	9月20日	CNET Japan	Web	Jooto	21	11月2日	福井新聞	新聞	北陸銀行
5	9月21日	日本経済新聞電子版	Web	Jooto	22	11月2日	北國新聞	新聞	北陸銀行
6	9月21日	日本経済新聞	新聞	Jooto	23	11月2日	北日本新聞	Web	北陸銀行
7	9月21日	NNA ASIA	Web	Jooto	24	11月2日	北日本新聞	新聞	北陸銀行
8	9月21日	ボクシルマガジン	Web	Jooto	25	11月2日	AdverTimes	Web	北陸銀行
9	9月21日	MarkeZine	Web	Jooto	26	11月6日	日本経済新聞電子版	Web	業績
10	9月21日	IT Leaders	Web	Jooto	27	11月8日	CNET Japan	Web	PR TIMES TV/LIVE
11	9月21日	THE BRIDGE	Web	Jooto	28	11月8日	ASCII.jp	Web	PR TIMES TV/LIVE
12	9月21日	日経マネー	雑誌	PR TIMES	29	11月8日	MarkeZine	Web	PR TIMES TV/LIVE
13	9月26日	あおぞらVR	Web	PR TIMES	30	11月8日	日本経済新聞電子版	Web	北陸銀行
14	9月28日	LIMIA	Web	代表取材	31	11月8日	日本経済新聞	新聞	北陸銀行
15	9月29日	マイナビニュース	Web	Jooto	32	11月9日	Web担当者Forum	Web	PR TIMES TV/LIVE
16	9月30日	月刊広報会議	雑誌	Jooto	33	11月12日	山陰中央新報	新聞	取締役取材
17	10月23日	月刊BOSS	雑誌	Jooto	34	11月30日	日本テレビ等	TV等	JC・JK流行語大賞

- Yahoo!ニュース、livedoorニュース、SmartNews、LINE NEWS、NewsPicks、Antennaなどに転載されたパブリシティは省略。
  - No.34：当社企画運営のイベント（主催はクライアント）にて、当社名が露出した複数のパブリシティをまとめて1件として報告。
  - 当社の株価に関連したパブリシティは対象外。
- （2017年9月～2017年11月、掲載日順）

- PR TIMESの月間ページビューが今年11月に1千万を突破
- プレスリリースを転載するパートナーメディアを拡充しつつ、PR TIMESのページビューが単月で1千万を突破

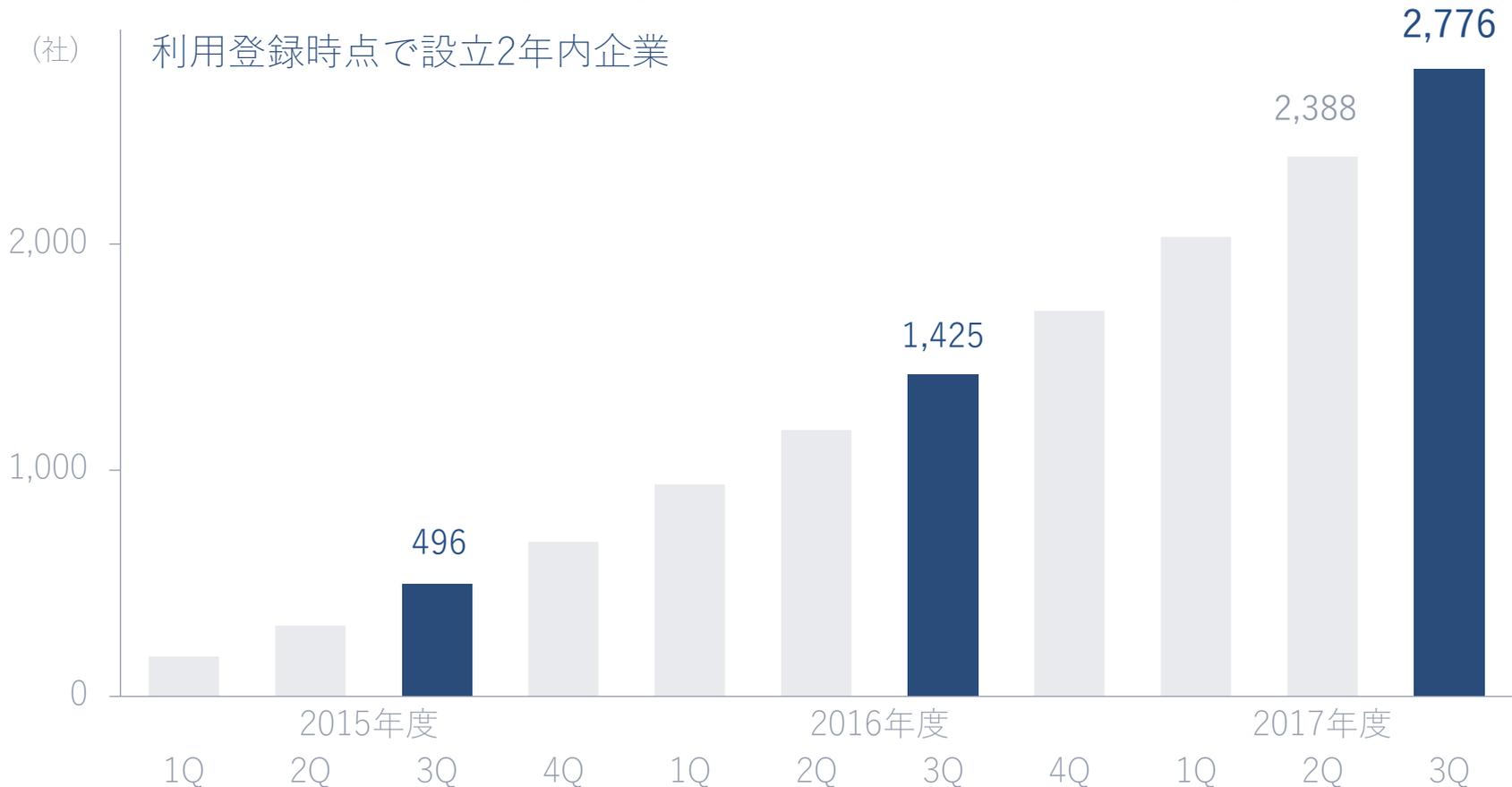


- 潜在的な顧客企業層のニーズを喚起するために、アライアンスを推進
- 地域金融機関としては京都銀行に続き、北陸銀行と提携、各地域でマーケティングを展開

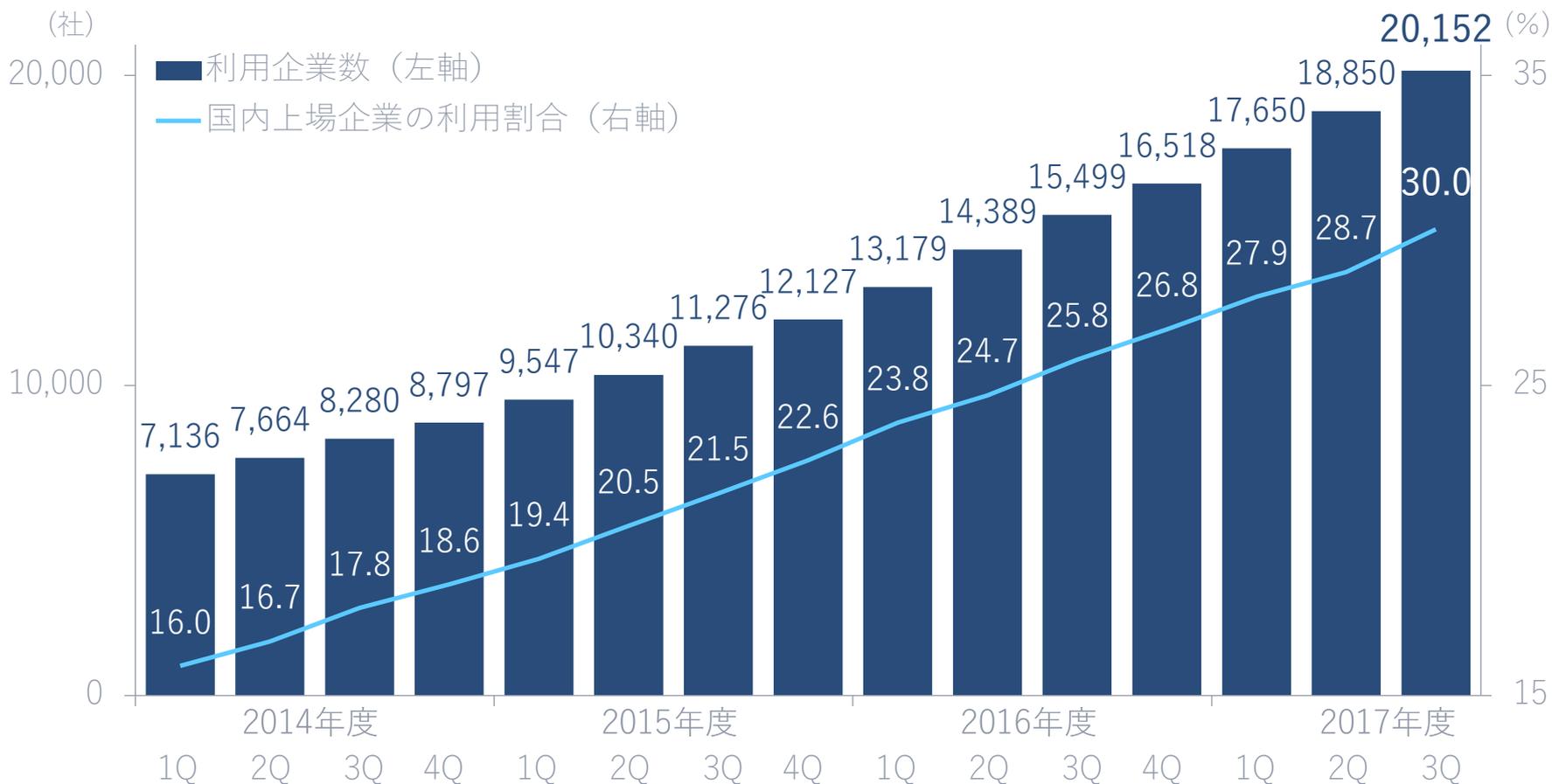
	2016年度 第3四半期	2017年度 第1四半期	2017年度 第2四半期		2017年度 第3四半期
業務提携先	bHOPE.INC	京都銀行	Media Lab <small>西日本新聞</small>	TSUKUBA	北陸銀行
想定 ターゲット	全国1,963自治体	京都地域の伝統 産業からベン チャーまで	九州所在企業	つくば市が認定 するベンチャー 企業	北陸地域の主要 産業から伝統産 業まで
開始時期	2016年11月	2017年5月	2017年7月	2017年8月	2017年11月
オプションナル	—	—	プレスリリース 原稿を記者経験 者が担当	—	—
パートナー メディア	行政情報アプリ のマチイロ	—	西日本新聞WEB	—	—

※2017年11月末時点

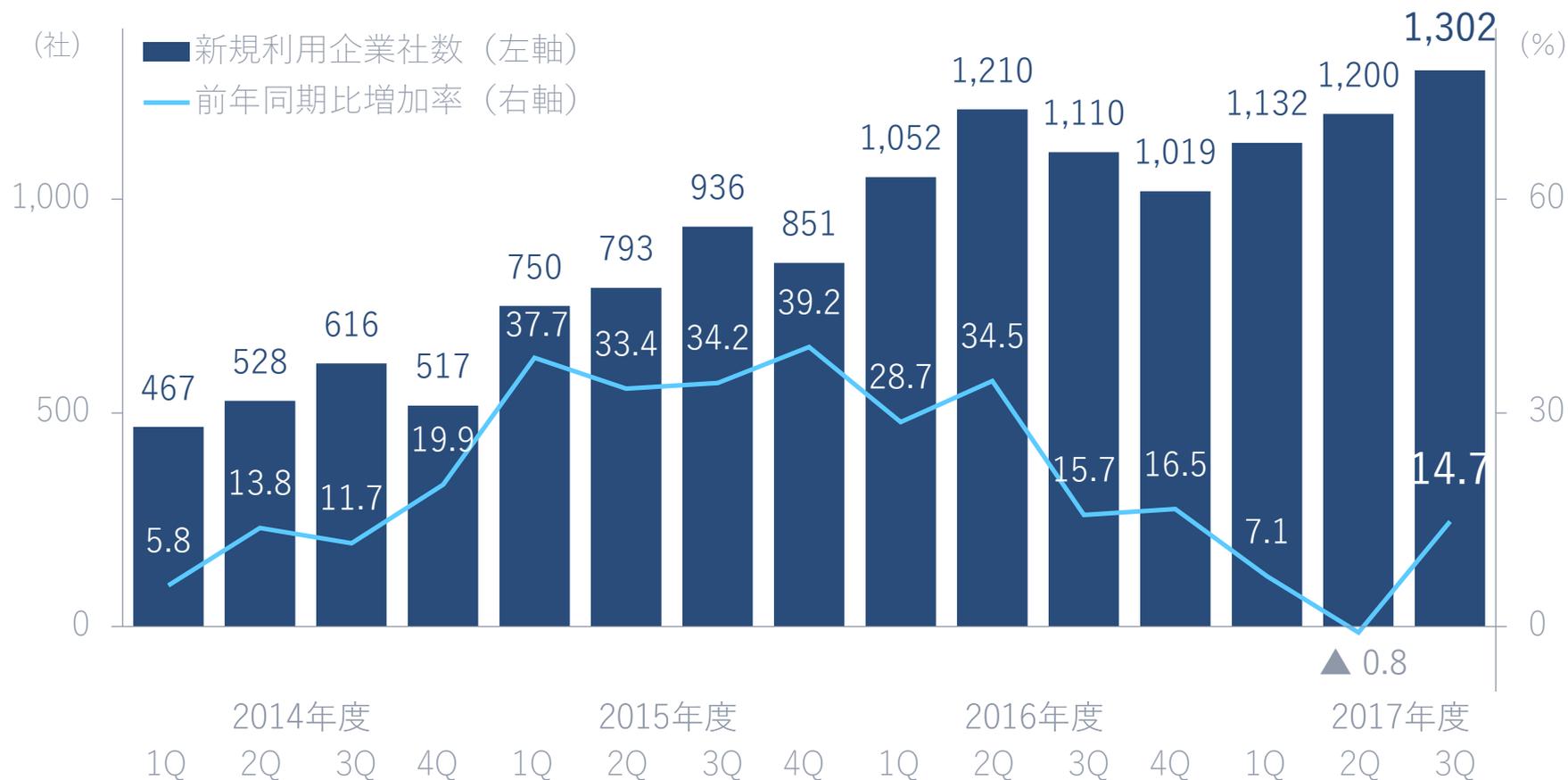
- 利用登録時点で設立2年内企業が2,776社（前年同期比1,351社増、前四半期比388社増）
- ベンチャーキャピタル等との提携が前期末比6社増の33社に拡大



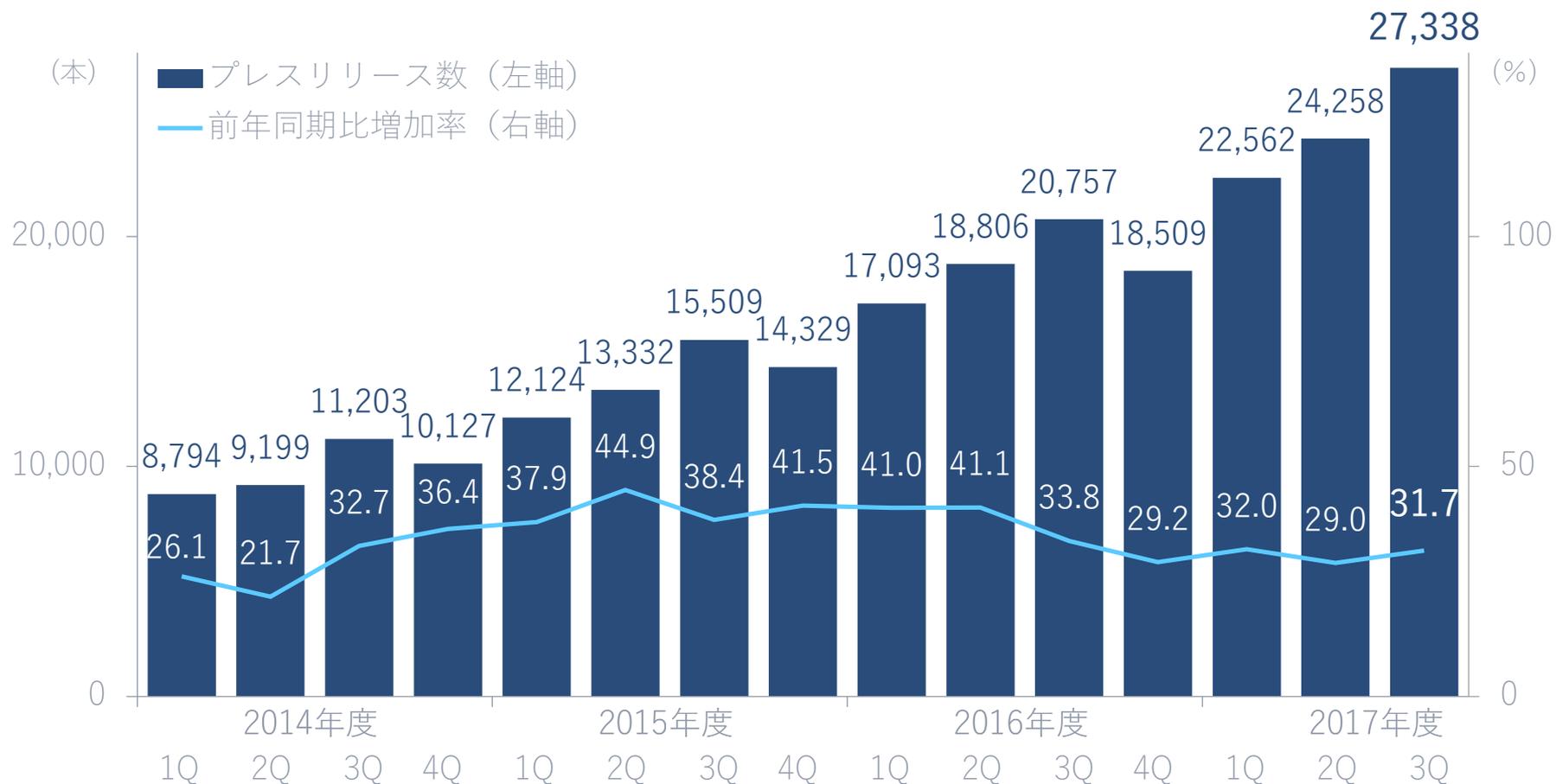
- 利用企業社数が2万社を突破（前年同期比4,653社増、前四半期比1,302社増）
- 上場企業のうち30.04%（1,109社／3,691社）が利用



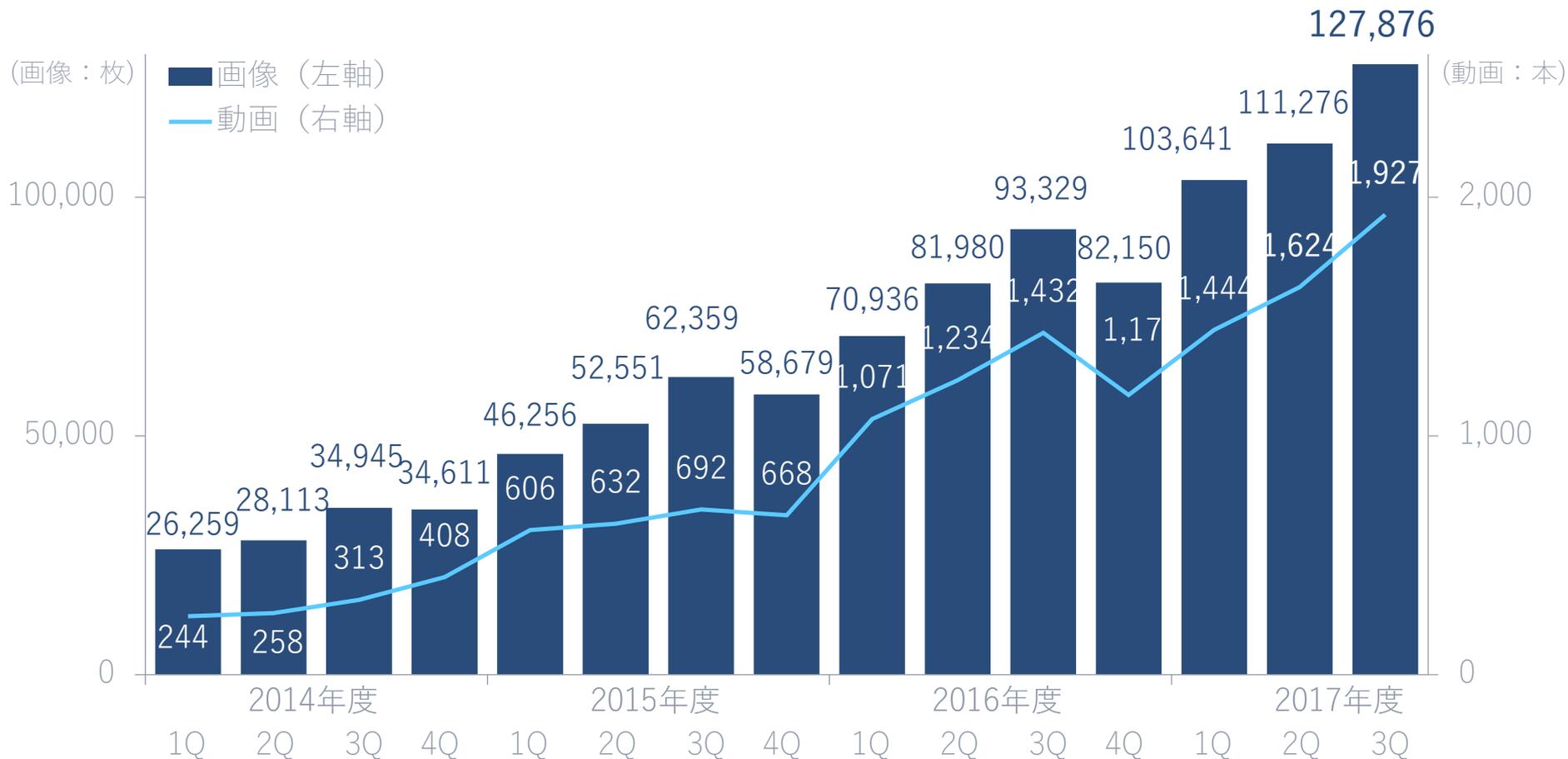
- 新規利用企業社数は、5四半期ぶりに過去最高を更新
- 2020年度利用企業社数5万社に向けて、利用企業社数の増加ペースが強まる



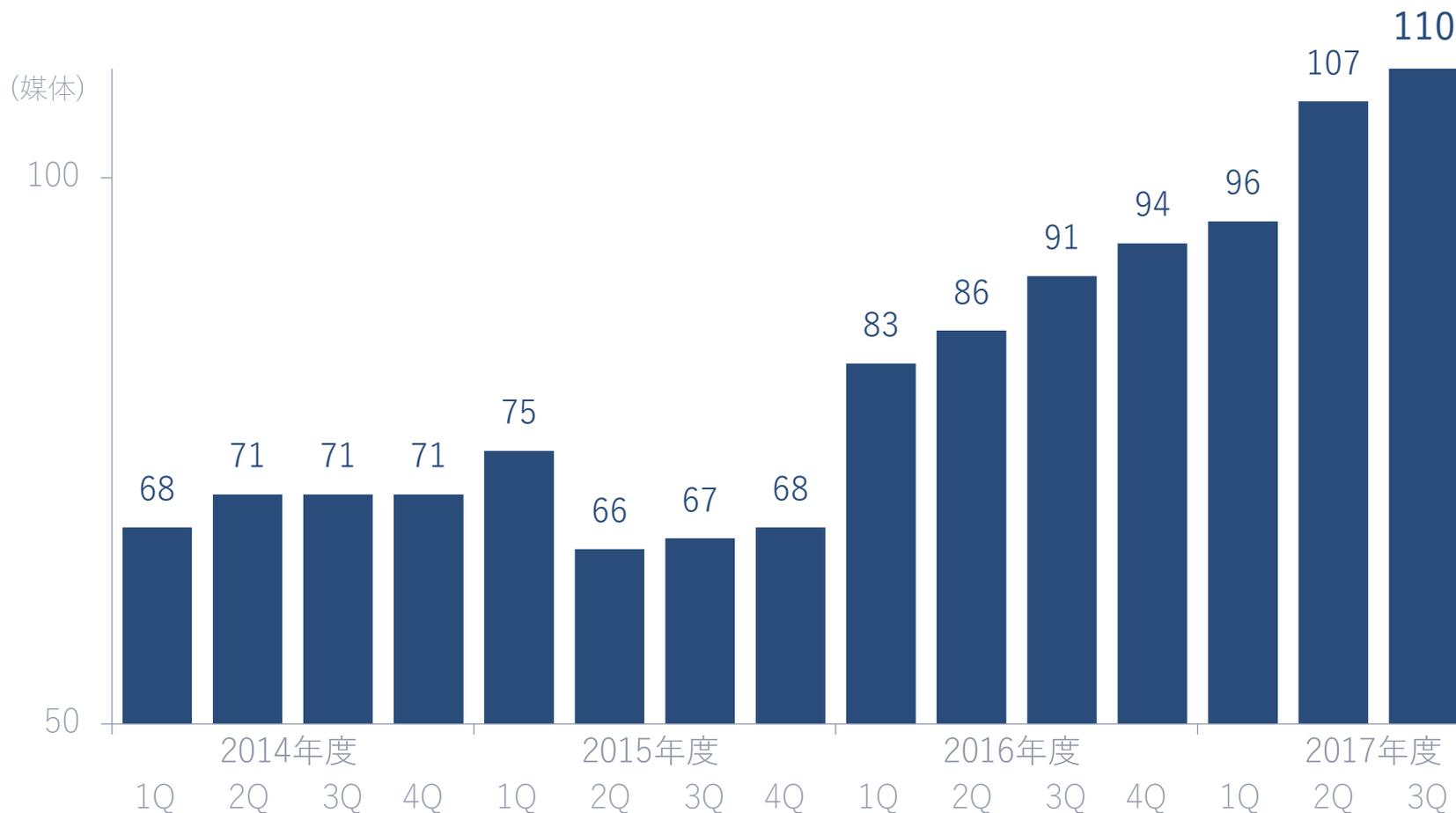
■ プレスリリース数が3四半期連続で過去最高を更新



■ 画像数と動画数ともに3四半期連続で過去最高を更新



- パートナーメディア数は7四半期連続で過去最高を更新
- 日刊工業新聞 電子版、Engadget日本版、Voicy等が加わる



01

2017年度第3四半期 四半期決算

02

2017年度第3四半期 サービス動向

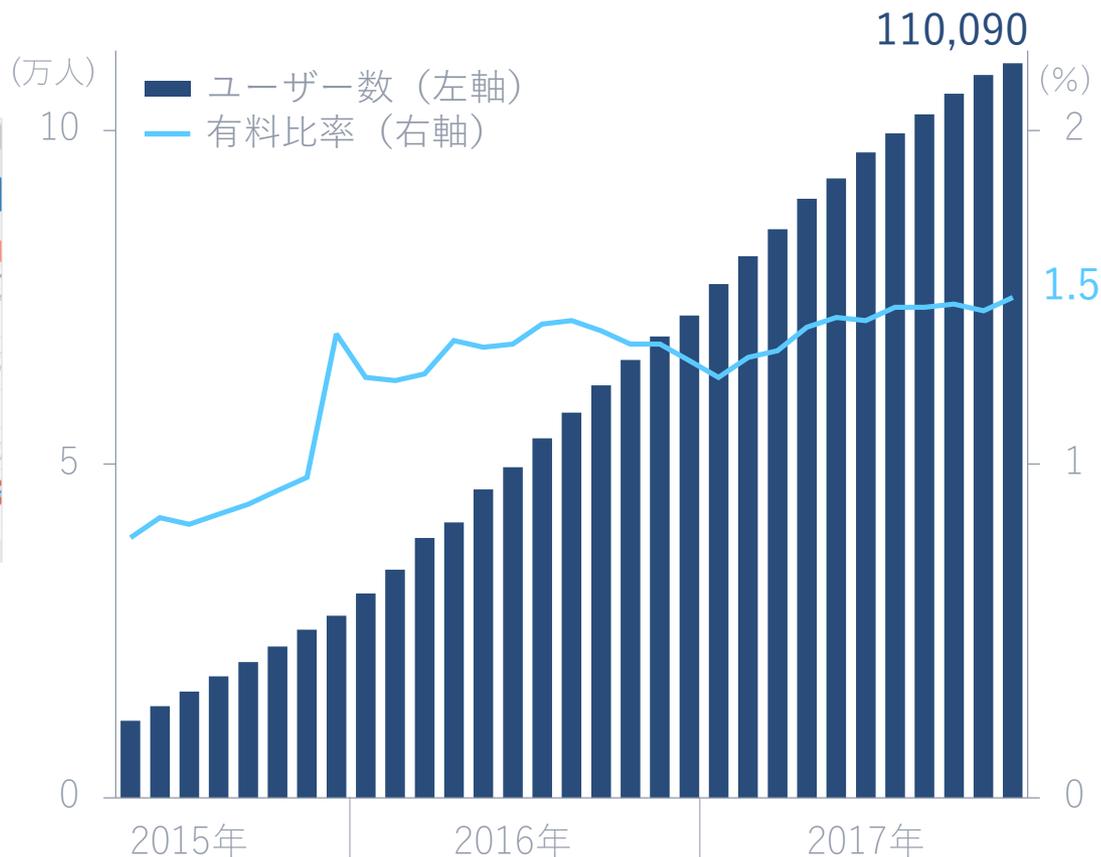
03

トピックス & 参考情報

- Skipforward PTE. LTD.からJootoを2017年9月末に事業譲受
- 来期第1四半期に計画するリニューアルを契機に、本格的にプロモーションを展開



<https://jooto.com>



プレスリリース素材から動画制作して生活者とメディアへ配信

- ① プレスリリースの「テキスト」と「画像」を素材にしてモバイル視聴用映像を制作
- ② PR TIMES (prtimes.jp) で動画を掲載
- ③ PR TIMES 公式SNSアカウントに投稿



動画制作からネット配信までセットで5万円以上/回、安価を実現

企業や自治体のプレスイベントや記者発表会の模様を撮影してPR TIMESの公式SNSアカウントでLIVE配信（生中継）

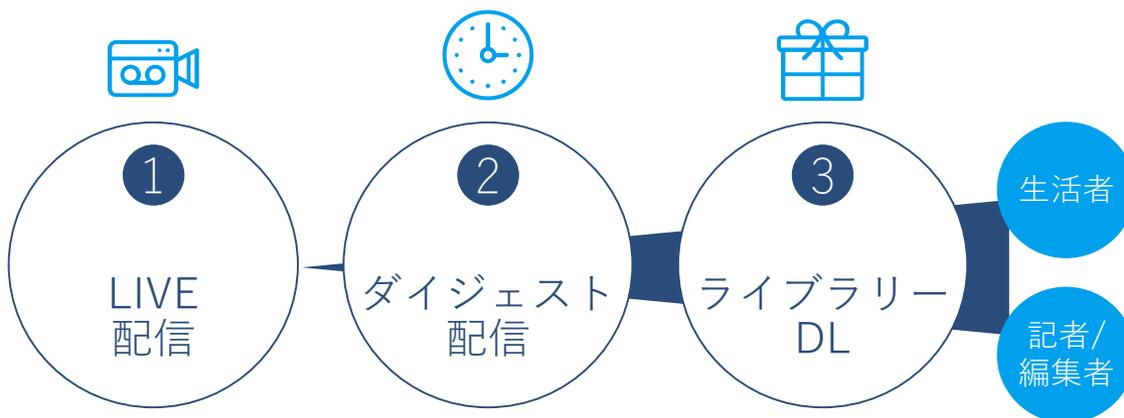
メディアにもオンラインで記事素材を提供、生活者にも直接リーチ

プレスイベント  
・ 記者発表会



## PR TIMES LIVE

イベント中 → イベント翌日 → 以降継続



LIVE配信からライブラリーDLまで80万円以上/回、リーズナブルな価格を実現

- Webクリッピングの利用企業数が1,622社、前四半期比432社増



<https://webclipping.jp>



## 1. 行動者宣言

「やりたいと思っていました」「やるつもりで計画していました」という慎重さには価値がないことが多い。思い立ったらすぐに試行錯誤する。自ら考え、周囲にも相談し、また前に進む。自らが機会を追求する行動者であることで、関わる人との波長を生み出していこう。行動が積み重ねられ、振り返れば形のないものが形になり、答えのないものに道筋が生まれる。

## 4. 当事者宣言

「誰かがやる」ではなく、「自分がやる」という意識で仕事に向き合う。そのほうがカッコいい。自らが動くことで期待値を超える機会が増えていく。仕事が楽しくなる機会も増えていく。やらない理由やできない理由を、誰かや何かに求めたりはしない。そんな当事者意識の高い人からプラスの空気が生まれ、周囲からの尊敬の念も救いの手も自然と集まるものだ。

## 7. 「見えることの先」にあることを慮る

「見えることの先」にあることに、目を向け、耳をすまし、想いを注ぐ。大切なものは目には見えない。見えることの先にあること、その裏にある意味や想いを感じることで、本質が見える。生まれるやり取りの質が上がる。スピードも精度も迫力も増していく。自分が受け取る情報に意味が生まれ、発する情報に命が宿る秘密である。

## 2. 挑戦者宣言

常識にとらわれない。既成概念に縛られない。失敗を恐れぬ。未経験に臆さない。創業から常にその精神で果敢に挑戦してきたからこそ、顧客・メディア・ユーザーから支持されるサービスを作ることができてきた。挑戦の主体者になる。もしくは、挑戦の積極的協力者になる。個人としても組織としても挑戦を継続していかない限り、サービスに未来はない。未来に想いを馳せたければ、挑戦あるのみ。

## 5. 夢中者宣言

プロフェッショナルな人は、自分自身が頑張る意味を誰かに言ってほしいとは思わない。自らが意味を見つけ自らがそこに向かう。だから夢中になれる。そういう思考から生まれた行動の積み重ねは、必ず成果をもたらす。夢中になれば、大概のことは成し遂げられる。夢中になれる人が夢を形にすることができる。

## 8. 「間」にあることを慮る

「間」にあることに、目を向け、耳をすまし、想いを注ぐ。お客様とメディアの間、お客様と消費者の間、メディアと消費者の間。そして、それらすべてを取り巻くステークホルダーとの間。そこにある関係性を良いものにしていくことが私たちの仕事。その間に生まれることに想像力を働かせることで、状況の問題点と解決策の芽を感じることがきる。しなやかな人、しなやかな組織であり続けるための秘密である。

## 3. 成長者宣言

顧客から学び、ユーザーから学ぶ。先輩から学び、同僚から学ぶ。教えることから学び、そして、失敗することから学ぶ。一人ひとりの学びが積み重ねられ、個人は成長していく。そして、時には悩み、時にはもがき、必死に前に進む。その過程でさらに成長する。一人ひとりの成長が継続され、組織は強くなっていく。そして、やがてどこまでも航海できる船になる。

## 6. マーケッター宣言

世の中の空気を感じ漂う感情を読み取れるように。流れる情報、人の動き、そして、そこから生まれる感情に常にアンテナを立てよう。その営みによってセンスが磨かれていく。行動者発の情報をどのように表現すれば、世の中に伝播されやすくなるかをイメージすることができ。行動者発の情報に翼をさすけることができる。マーケッターになろう。

## 9. 「自分と相手の間」に生まれる感情を慮る

自分と相手の間に生まれる感情をポジティブにしていく。自分と相手の間に生まれる感情と関係性をポジティブにしていく工夫とセルフコントロールを。人間が人間たる所以である。目線が高い人は、周囲が励まされる行動を起こすための労をいとわぬ。すると世界は面白いほど上手く回り始める。ポジティブオーラを身にまとう人と組織の秘密である。

本資料の端数処理につきましては、百万円単位未満の表示は切り捨て、%（パーセント）の表示は小数点第1位未満四捨五入を原則としております。

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証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願います。

# PR TIMES