

株式会社ベクトル

2020年2月期 第3四半期
決算説明資料



2020年1月10日

目次

1. 四半期決算
2. 経営戦略
3. 投資実績
4. 参考資料

四半期決算

第3四半期累計期間 / ハイライト

連結業績

全社的に販管費が増加しつつも前年同期比で増収増益、あしたのチームは**四半期黒字化を達成**
通期営業利益目標3,230百万円に対し、進捗率**70.2%**と順調に推移しており、今期達成の見込み

【売上高】27,778百万円(前年同期比**130.9%**)

【営業利益】2,266百万円(前年同期比**104.2%**)

PR

人員増強による販管費の増加および制作子会社の収益性低下により、前年同期比で増収減益
第4四半期は、第3四半期同様、新卒の戦力化などにより売上高・営業利益ともに拡大傾向の見込み

【売上高】13,438百万円(前年同期比**109.5%**)

【営業利益】1,505百万円(前年同期比**96.7%**)

プレス リリース (PR TIMES)

積極的な広告投下が寄与し、利用企業社数が順調に推移した結果、前年同期比で増収増益
第4四半期も、来期以降を踏まえたさらなる収益拡大のため、積極的に広告費を投下予定

【売上高】2,165百万円(前年同期比**128.1%**)

【営業利益】525百万円(前年同期比**128.0%**)

ビデオ リリース (NewsTV)

配信本数は増加しているが、第3四半期までの広告費や人件費の増加により前年同期比で増収減益
通期では、広告や人員増強の効果により、売上高・営業利益ともに前年を上回って成長する見込み

【売上高】1,440百万円(前年同期比**112.7%**)

【営業利益】270百万円(前年同期比**86.8%**)

※第3四半期累計期間より、セグメントの名称を「ニュースリリース配信事業」より「プレスリリース配信事業」に変更しております

第3四半期累計期間 / ハイライト

ダイレクト マーケティング

主力のビタブリッドCや新商品に対する広告を積極的に投下したことで、前年同期比で増収減益
第4四半期も広告費を積極的に投下していくが、通期では前年を上回り増収増益で着地する見込み

【売上高】6,306百万円(前年同期比143.0%)

【営業利益】304百万円(前年同期比93.2%)

メディア

一部のSEOメディアの収益性低下および新規事業への投資により、前年同期比で減収減益
第4四半期は、オウンドメディアの販売を一層強化することで、EBITDAでは通期黒字を見込む

【売上高】668百万円(前年同期比76.9%)

【営業利益】△227百万円(前年同期比3百万円減)

HR (あしたのチーム)

拠点閉鎖などによる販管費の削減により、第3四半期において四半期黒字化を達成
第4四半期は受注数の増加と適正なコスト体質を継続することで、EBITDAでは通期黒字を見込む

【売上高】3,032百万円(前年同期比265.2%)

【営業利益】△586百万円(前年同期比323百万円減)

その他 (サイネージおよび投資)

引き続き順調に推移しているサイネージ事業および一部株式の売却により前年同期比で増収増益
サイネージ設置台数は1万台を突破し、第4四半期もサイネージ事業は順調に拡大する見込み

【売上高】1,876百万円(前年同期比517.8%)

【営業利益】478百万円(前年同期比838.1%)

通期業績予想に対する進捗状況

2020年2月期 通期業績予想 (単位:百万円)	修正計画 2019年 10月15日修正	2020年2月期 第3四半期末時点	進捗率
売上高	37,410	27,778	74.3%
営業利益	3,230	2,266	70.2%
経常利益	3,360	2,921	87.0%
親会社株主に 帰属する当期純利益	0	154	—

■ 親会社株主に帰属する当期純利益の今期見通しについて

親会社株主に帰属する当期純利益は、第3四半期末時点において、154百万円と業績予想を上回って推移しておりますが、第4四半期において、投資有価証券評価損や一過性の特別損失が発生することを保守的に見積っているため、業績予想通りの着地を想定しております

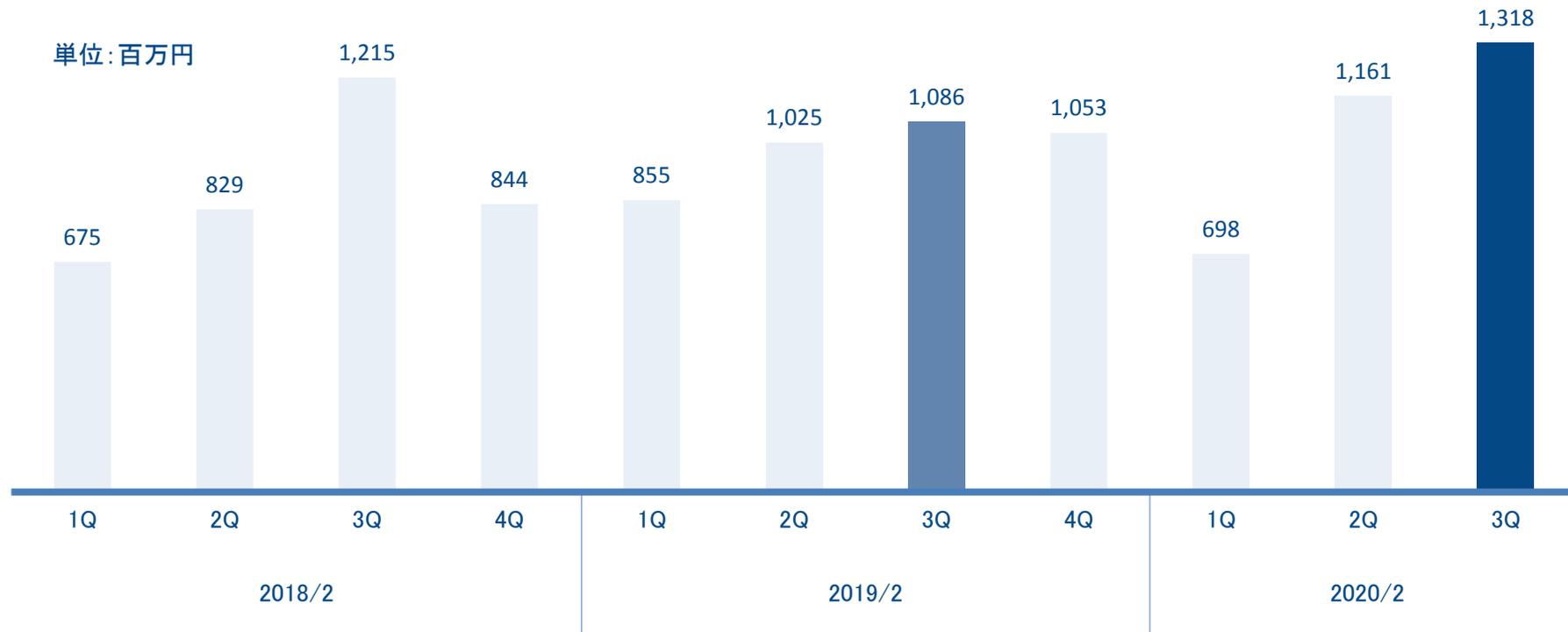
連結売上高推移

2020年2月期第3四半期の連結売上高は、過去最高の**9,846**百万円(前年同期比**117.4%**)

単位:百万円



2020年2月期第3四半期のEBITDAは、過去最高の**1,318**百万円(前年同期比**121.3%**)



※EBITDA = 営業利益 + 減価償却費(販管費) + のれん償却費

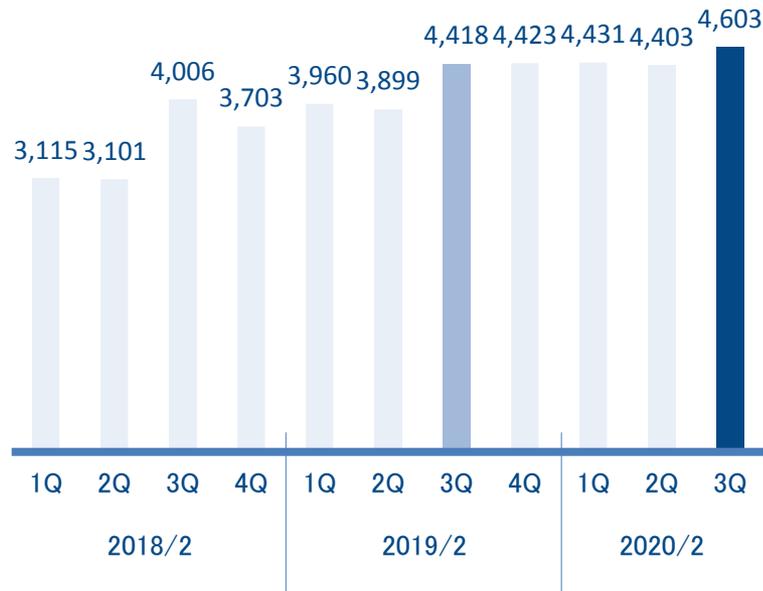
連結営業利益推移

2020年2月期第3四半期の連結営業利益は、2期ぶりに10億円台を突破し、1,022百万円(前年同期比141.7%)



2020年2月期第3四半期は、売上高は過去最高を達成したが、販管費の増加により前年同期比で増収減益に
 第4四半期は、第3四半期同様、新卒の戦力化などにより売上高および営業利益ともに拡大傾向の見込み

【売上高(百万円)】4,603百万円(前年同期比104.2%)



【営業利益(百万円)】559百万円(前年同期比94.0%)



プレスリリース配信事業 (PR TIMES)

2020年2月期第3四半期は、積極的な広告投下により売上高は過去最高を更新、前年同期比で増収増益に
第4四半期も来期を踏まえたさらなる収益拡大のため、積極的に広告を投下予定も今期は増収増益で着地する見込み

【売上高(百万円)】790百万円(前年同期比126.1%)



【営業利益(百万円)】179百万円(前年同期比104.5%)



※第3四半期累計期間より、セグメントの名称を「ニュースリリース配信事業」より「プレスリリース配信事業」に変更しております

ビデオリリース配信事業 (NewsTV)

2020年2月期第3四半期の売上高は、上期からの広告や人員増強の効果により、四半期ベースで過去最高を達成
通期では、広告や人員増強の効果により、売上高・営業利益ともに前年を上回って成長する見込み

【売上高(百万円)】554百万円(前年同期比115.2%)



【営業利益(百万円)】118百万円(前年同期比90.1%)



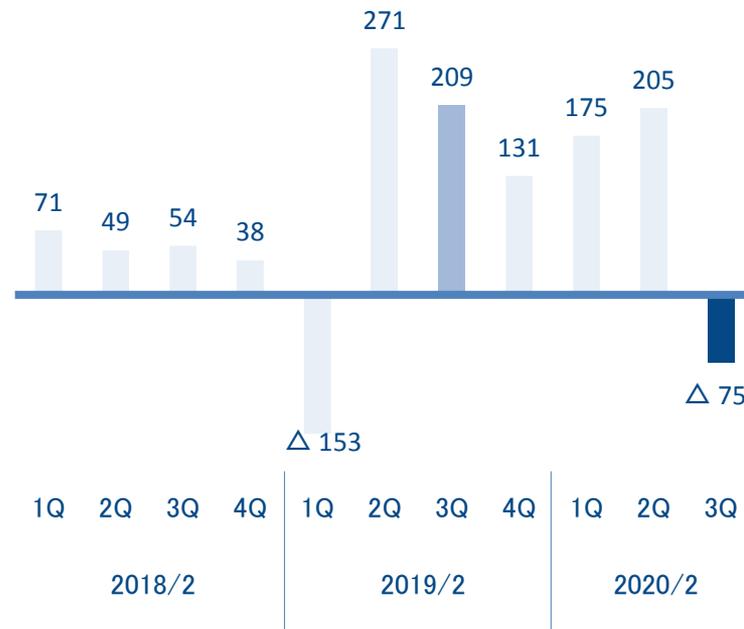
ダイレクトマーケティング事業

2020年2月期第3四半期は、積極的な広告投下により売上高は過去最高を達成したが、前年同期比で増収減益に第4四半期も来期に向けて広告費を積極的に投下していくが、通期では前年を上回り増収増益で着地する見込み

【売上高(百万円)】2,155百万円(前年同期比137.5%)



【営業利益(百万円)】△75百万円(前年同期比285百万円減)

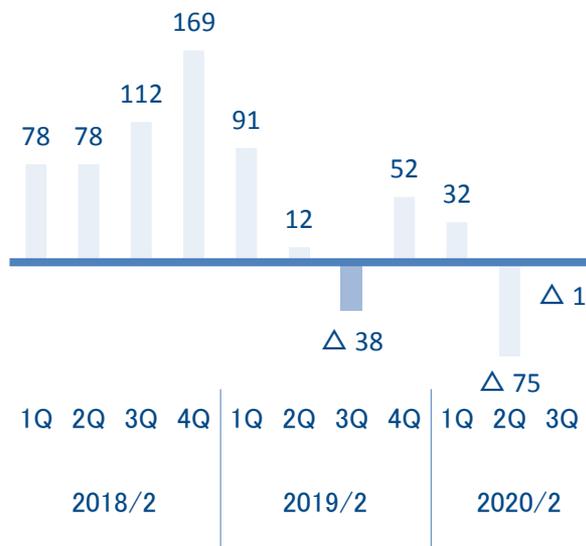


2020年2月期第3四半期は、売上高・営業利益ともに第2四半期よりも回復傾向にあるが、前年同期比で減収減益に
 第4四半期は、オウンドメディアの販売をより一層強化することで、EBITDAが通期黒字まで回復する見込み

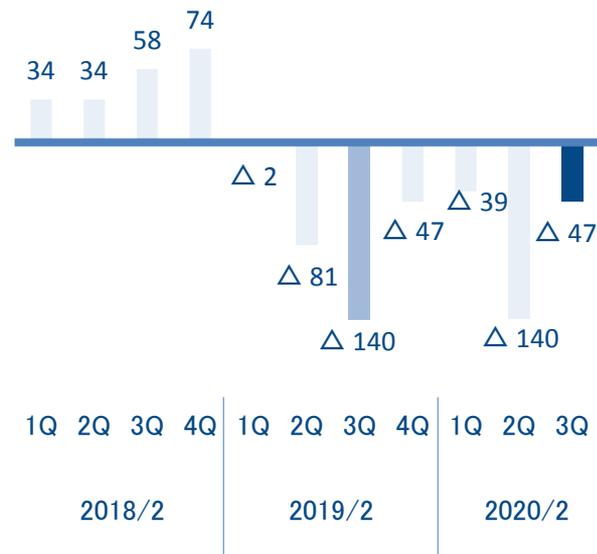
【売上高(百万円)】229百万円
 (前年同期比70.9%)



【EBITDA(百万円)】△1百万円
 (前年同期比37百万円増)



【営業利益(百万円)】△47百万円
 (前年同期比92百万円増)



メディア事業の今後の見通し

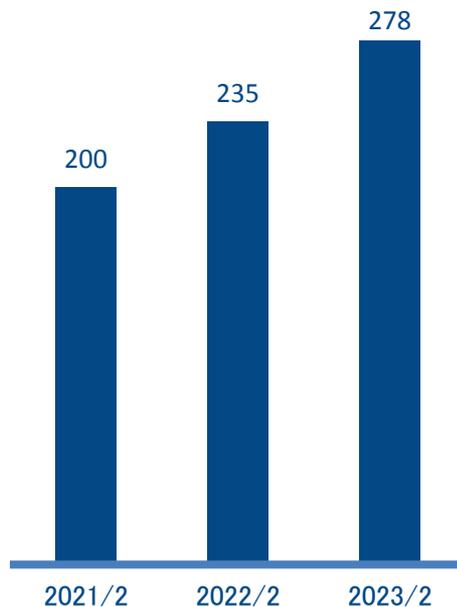
グループシナジーの高いオウンドメディアやWeb社内報構築サービス「ザ社内報」などの販売を強化
2023年2月期の営業利益においては、既存事業に加え、新規事業の貢献を想定し、222百万円と大幅に拡大

今後の注力サービス

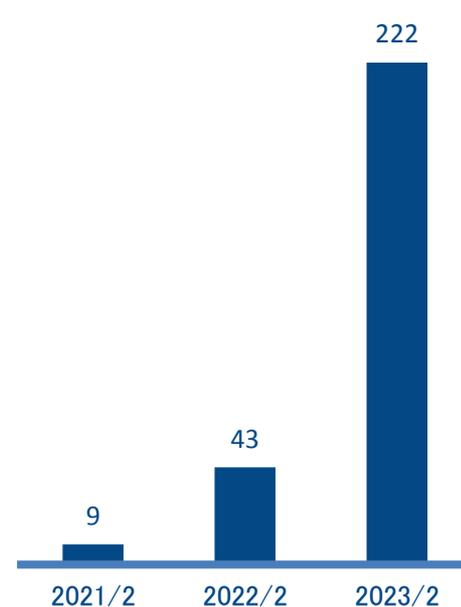


グループシナジーの高い上記サービスの販売を強化

【EBITDA(百万円)】



【営業利益(百万円)】



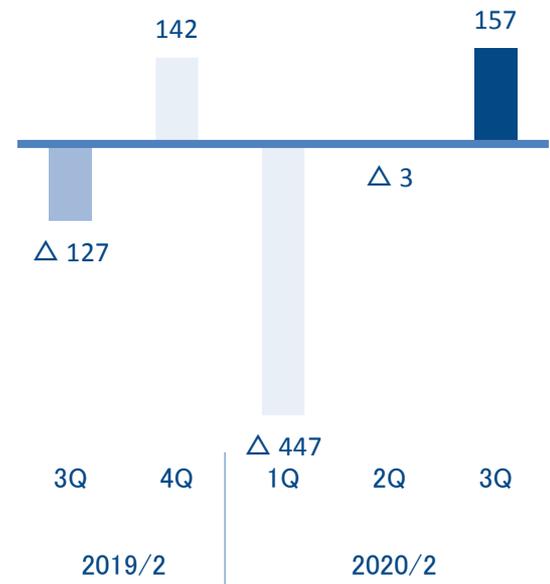
HR事業(あしたのチーム)

2020年2月期第3四半期は、拠点閉鎖などによる販管費の削減により四半期ベースで黒字化を達成
 第4四半期は、受注数の増加と適正なコスト体質を継続することで、EBITDAが通期黒字まで回復する見込み

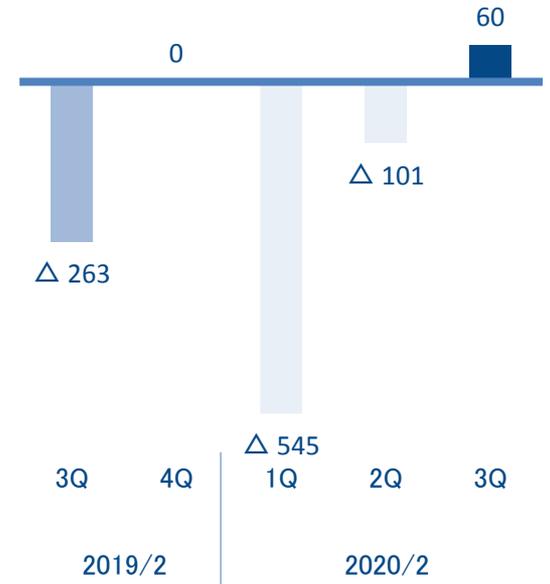
【売上高(百万円)】1,153百万円
 (前年同期比100.9%)



【EBITDA(百万円)】157百万円
 (前年同期比284百万円増)



【営業利益(百万円)】60百万円
 (前年同期比323百万円増)



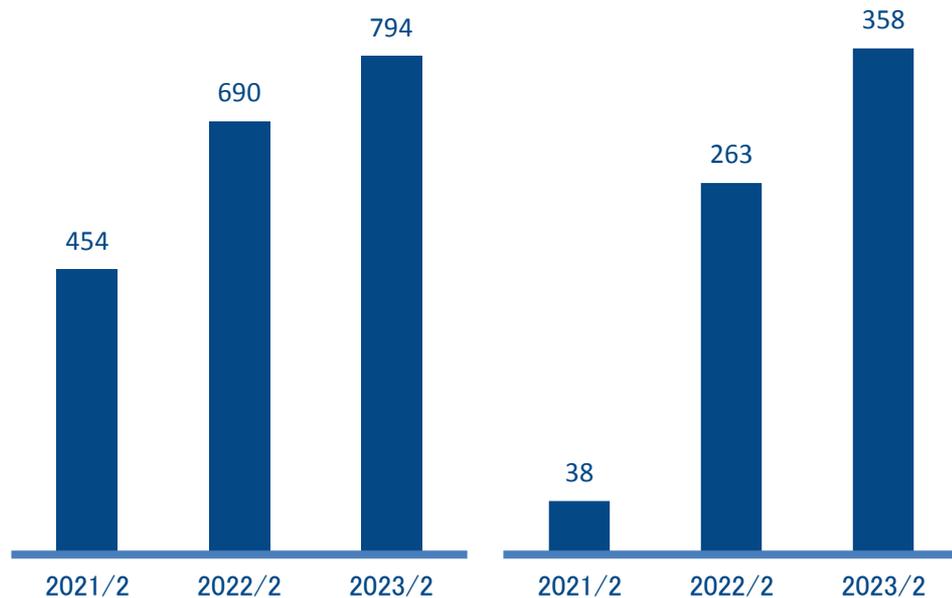
HR事業の今後の見通し

今期中に拠点の閉鎖や広告宣伝費の削減等のリストラクチャリングを完了し、適正なコスト体質に
2023年2月期の営業利益においては、人事評価クラウドの販売強化による売上高の増加を想定し、358百万円に拡大

人事評価クラウド「コンピテンシークラウド®」

【EBITDA(百万円)】

【営業利益(百万円)】

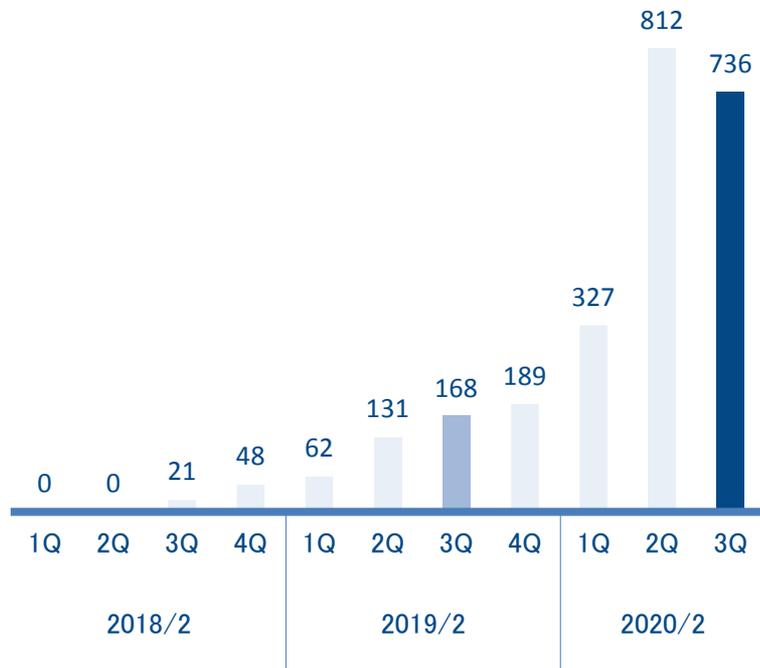


人事評価クラウドの販売強化によりストック収益を積上げ

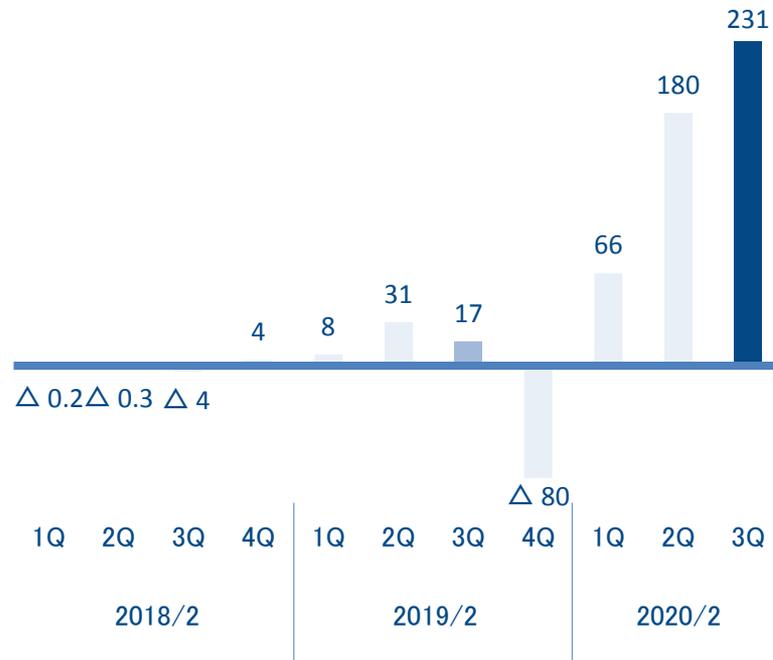
その他事業(サイネージ事業および投資)

2020年2月期第3四半期は、タクシーサイネージ事業が好調に推移したことにより、前年同期比で大幅な増収増益に
サイネージ設置台数は1万台を突破し、第4四半期もタクシーサイネージ事業は順調に拡大する見込み

【売上高(百万円)】736百万円(前年同期比567百万円増)



【営業利益(百万円)】231百万円(前年同期比214百万円増)



連結損益計算書

(単位:百万円)	2019年2月期 第3四半期	2020年2月期 第3四半期	前年同期差	前年同期比
売上高	21,222	27,778	+6,556	130.9%
売上総利益	13,242	17,816	+4,573	134.5%
E B I T D A	2,967	3,178	+210	107.1%
営業利益	2,176	2,266	+90	104.2%
経常利益	2,761	2,921	+160	105.8%
税引前当期利益	2,847	2,373	△474	83.3%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,182	154	△1,027	13.1%

連結貸借対照表

(単位:百万円)	2019年2月期末	2020年2月期 第3四半期末	前期末差	前期末比
資 産 合 計	26,908	25,388	△1,519	94.4%
現預金	6,063	6,019	△44	99.3%
のれん	3,735	2,663	△1,072	71.3%
営業投資有価証券 + 投資有価証券	7,048	5,481	△1,567	77.8%
その他	10,061	11,225	+1,163	111.6%
負 債 合 計	14,169	12,332	△1,837	87.0%
借入金+社債	9,079	6,293	△2,785	69.3%
その他	5,090	6,038	+948	118.6%
純 資 産	12,738	13,056	+317	102.5%

経営戦略

PR業界No.1から 国内におけるPR市場は1,000億円



広告業界のFAST COMPANYへ

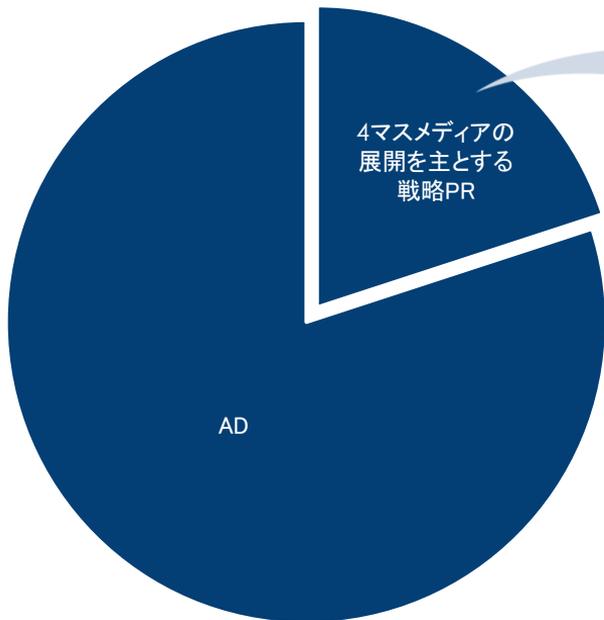
ターゲットとなる広告市場は6兆円

広告業界のディスラプター

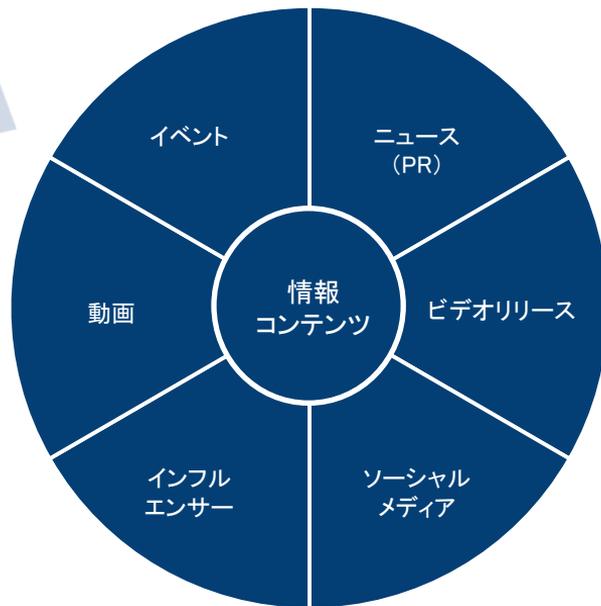
“Low Cost” “Middle Quality” “Speedy”

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

「モノの広め方」の変化



記者発表会やニュースリリース等を通じてTVや新聞・雑誌へ掲載



PR発想のコンテンツ開発を中心にコミュニケーションを展開

「情報伝達インフラ」と「アドテクノロジー」をベースに
「コンテンツ」をターゲットに対して直接届けていく、
次世代のコミュニケーション



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	レピュテーションマネジメント
 <p>国内シェアNo.1、クライアント数2万社実績のリリース配信サービスを年間120万円で使い放題。上場企業の25%が導入している信頼性とメディアへの露出の高さが評価されています。</p> <p>PR TIMES</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 ANTIL</p> <p>vector Platinum</p> <p>vector INITIAL</p>	 <p>ニュース動画を国内最大級のアドネットワークにより、ターゲットへ直接配信。見せたい人に見せたいコンテンツを届ける。</p> <p>NEWS TV</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</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。広告配信、オウンドメディアの構築・運営やPR・IR動画の制作にも対応。</p> <p>vector SIGNAL</p> <p>NT</p> <p>Smart media</p> <p>IR robotics</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>BRAND CONTROL</p> <p>election</p>



コンテンツデリバリー



0円

50,000,000円/年

「FAST COMPANY」によるサービス領域を拡大

1 デジタル戦略

既存の事業（PR TIMESやビデオリリース、テレビPR、SNS戦略、タレントキャスティング等）の様々なサービスをデジタル化

2 タレント戦略

HPや動画、イベント等のコンテンツとしてタレントをキャスティングすることで、顧客単価を向上

3 新規事業

みんなのタクシーに加盟する都内最大規模のタクシーへ新型IoTサイネージを提供するなど新規事業を拡大

1 デジタル戦略

モノを広めるデジタルプラットフォーム
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中

オフラインでサービス提供を行っている様々なPRメニューをデジタルで共有

プロフェッショナルな人材から選ぶことも可能



COXIL

そのビジネスをネットで広めよう

- > プライバシーポリシー
- > 利用規約
- > お問い合わせ

PRマーケティング

プランナーから選ぶ **070**

PRプランナー

メニューから選ぶ

- プレスリリース
- ビデオリリース
- リテナーPR
- スポットPR
- 記者発表会
- TV-PR
- 海外PR
- イベントプロモーション
- ロビー活動(パブリックアフェアーズ)

デジタルマーケティング

プランナーから選ぶ **070**

AD運用プランナー
SNSプランナー

メニューから選ぶ

- AD運用
- SNSマーケティング
- インフルエンサー
- SEO/逆SEO
- オウンドメディア

デザイン&コンテンツ制作

プランナーから選ぶ **070**

WEBディレクター
デザイナー
映像プランナー

メニューから選ぶ

- CI/ロゴ
- WEB/LP制作
- 動画

AD

メニューから選ぶ
タクシー広告
ローカルCM

タレントマーケティング

メニューから選ぶ
タレント起用プロモーション
タレントキャスティング
インフルエンサー

2 タレント戦略

タレントキャスティング

タレントをキャスティング
することで顧客単価を向上

タレントをキャスティングすることで、メジャー感・信頼感を醸成

事例) 株式会社Payment Technology



企業サイトTOP



企業プロモーション動画

事例) 株式会社識学



企業サイトTOP



企業プロモーション動画

事例) RPAホールディングス株式会社



企業サイトTOP



企業プロモーション動画

事例) 株式会社NewsTV



企業サイトTOP



企業プロモーション動画

3 新規事業

サービス領域の拡大に向けた新規事業の創出

都内最大規模のタクシーへ新型IoT
サイネージを提供するなど新規事業を展開

みんなのタクシーに加盟する都内最大規模10,000台超のタクシーへサイネージを提供
月間700万人の都内ビジネスパーソンへ広く深く動画広告を届ける



タクシーデジタルサイネージ広告サービス「GROWTH」を
2019年4月より開始

東京都内
サイネージ設置台数※1

10,000台

タクシー利用者
乗車平均時間

約18分

ビジネス層利用率
(会社員・公務員・自営業・経営者)

80%以上

月間
リーチ人数

700万人

都内タクシー利用者
カバー率※2

約40%

タクシー利用頻度
月間平均11回以上

約30%

※1 東京特別区・武三交通圏を対象した際の、タクシーサイネージネットワーク導入数となります
※2 特別区・武三交通圏の法人タクシー27,576台に対する利用者カバー率となります
※タクシー利用者データは、平成29年度(第26回)タクシーに関するアンケート結果調査より参考

タクシーサインージ事業のノウハウを活かし、DOOH(デジタル屋外広告)事業に参入
屋外大型ビジョンで最も人気の高い渋谷の2ビジョンにて2019年12月よりサービス提供開始



「VECTOR VISION SHIBUYA(渋谷MKビジョン)」はベクトルがメディアオーナーとしてサービスを提供
「アンダーアーマービジョン」はベクトルが総販売代理店としてサービスを提供
「HAMATOMOビジョン」は上記2ビジョンと連携した3面シンクロ放映の商品化「渋谷トライアングルVISION放映」として販売

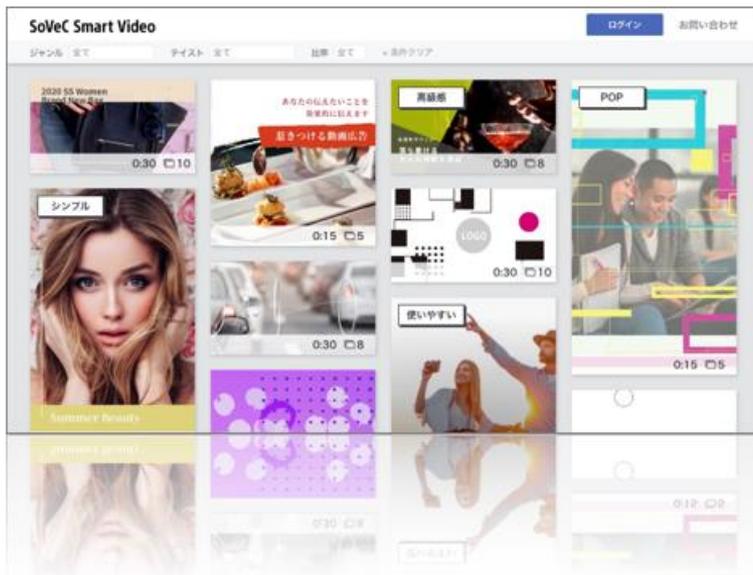
インナーブランディング・社内コミュニケーションの課題を発見・解決する
Web社内報構築サービス「ザ社内報」を2019年10月1日に正式リリース

ザ社内報



ソニーネットワークコミュニケーションズとの合弁会社「SoVeC株式会社」を2019年3月に設立
AIを活用した自動動画生成クラウドサービス「SoVeC Smart Video」を2019年11月から提供開始

SoVeC Smart Video



“響く”プロデザイナー
品質の動画を簡単に

専門知識は一切不要。動画ノウハウが凝縮したフォーマットを選ぶだけで、貴社の情報を魅力的に伝えます。



定額作り放題を
リーズナブルに

業界トップクラスにリーズナブルなプライスで、動画はつくり放題。SNS用のシリーズ動画や大量に配信する動画広告などにも何本でも作成可能です。



スピーディな動画制作で
気軽に何度でも

急ぎの動画も安心。「動画作成は数週間」という常識を取り払い、リッチな動画もすぐにリリースできます。

<最新デザインの動画フォーマット>



価格帯によるすみわけをすることでお客様のご要望に合わせた動画制作が可能
今後拡大が見込める動画市場での機会損失を防ぐ

			
価格	10万円～ (月額定額制)	100万円～500万円	500万円以上
特徴	AIを活用した動画自動作成エンジンを使い動画を提供	プランニングから制作まで一気通貫で動画を提供	CM制作で培った技術を用いて多彩な動画を提供

投資実績

投資とPR・IR支援で企業の成長をバックアップ(今期は6社実現)

2019年12月18日	BuySell Technologies	東証マザーズ上場
2019年12月17日	ウィルズ	東証マザーズ上場
2019年10月8日	AI CROSS	東証マザーズ上場
2019年6月25日	インフォネット	東証マザーズ上場
2019年6月21日	ブランディングテクノロジー	東証マザーズ上場
2019年3月19日	ミンカブ・ジ・インフォノイド	東証マザーズ上場
2019年2月22日	識学	東証マザーズ上場
2018年12月11日	ピアラ	東証マザーズ上場
2017年12月13日	グローバル・リンク・マネジメント	東証マザーズ上場(2018年12月13日:東証1部へ市場変更)
2017年12月12日	一家ダイニングプロジェクト	東証マザーズ上場
2017年8月3日	シェアリングテクノロジー	東証マザーズ上場
2016年12月20日	リネットジャパングループ	東証マザーズ上場
2016年11月18日	フィル・カンパニー	東証マザーズ上場
2016年3月31日	エアトリ	東証マザーズ上場(2017年3月31日:東証1部へ市場変更)
2016年3月31日	PR TIMES	東証マザーズ上場(2018年8月29日:東証1部へ市場変更)

参考資料

来期の見通し

(単位:百万円)	修正後 2020年2月期通期	2021年2月期通期	増減	比較
営業利益	3,230	3,850	+620	119.2%
経常利益	3,360	3,850	+490	114.6%
税金等調整前当期純利益	2,570	3,850	+1,280	149.8%
法人税等合計	2,170	1,820	△350	83.9%
当期純利益	400	2,030	+1,630	507.5%
非支配株主に帰属する当期純利益	400	550	+150	137.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	0	1,480	+1,480	-

■ 今期・来期のポイント

今期においては、業績の回復を優先し、**新規のM&Aおよび投資に関しては現状凍結**

来期においては、損金不算入となる評価損や減損損失は減少し、法人税等合計額が相応の数値となる見込みであるため、親会社株主に帰属する当期純利益は1,480百万円での着地を想定

中期利益計画

業績予想修正後 中期利益計画 (単位:百万円)	修正後 2020年2月期	2021年2月期	2022年2月期	2023年2月期
EBITDA	4,400	5,000	6,000	7,000
営業利益	3,230	3,850	4,820	6,000

- ・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
- ・今期の配当につきましては、現段階では未定とさせていただきます
- ・経常利益以下の段階利益につきましても、2021年2月期以降は相応の利益計上を想定しております

vector

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。