

株式会社ベクトル

2021年2月期 第3四半期
決算説明資料



2021年1月14日

目次

1. 四半期決算
2. 中期利益計画
3. 経営戦略
4. 投資実績

四半期決算

売上高

275.2億円

(前年同期比100.8%)

売上
総利益

183.0億円

(前年同期比105.2%)

EBITDA※

25.1億円

(前年同期比94.4%)

営業
利益

20.1億円

(前年同期比100.0%)

経常
利益

21.9億円

(前年同期比82.1%)

親会社株主に帰属する
四半期
純利益

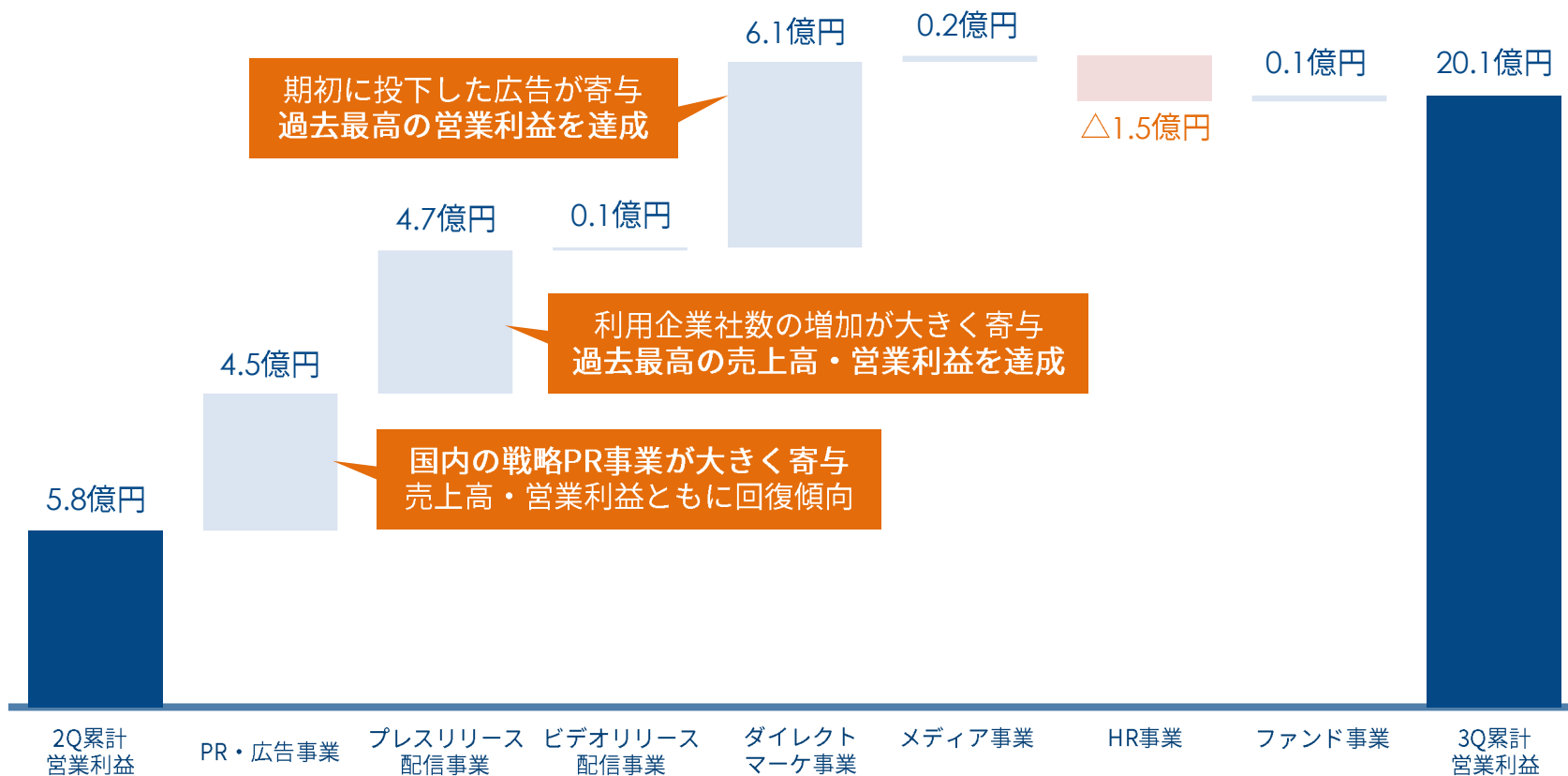
0.7億円

(前年同期比1.0億円増)

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

- ①戦略PRは、コロナの影響がより軽微になり、企業のマーケティング活動がコロナ前の水準に戻りつつあり、第3四半期は業績が大きく回復
- ②ビデオリリースは、広告需要の低迷により、一定の影響を受けたが、収益化する案件がコロナ前の水準に回復し、第3四半期は黒字化を達成
- ③HRは、コロナの影響を受けつつも、第2四半期よりも商談件数が回復し、受注状況が改善されたことにより、第3四半期は赤字幅が縮小

営業利益（セグメント別）



第3四半期累計期間/ ハイライト

連結業績

ダイレクトマーケティングおよびプレスリリースの好調により、**売上高・営業利益は前年並に回復**
コロナ禍でも安定したグループの収益基盤により、**通期営業利益2,300百万円を達成する見込み**

【売上高】 27,522百万円（前年同期比**100.8%**） 【営業利益】 2,016百万円（前年同期比**100.0%**）

PR・広告

第3四半期は、海外PR事業がコロナの影響を受けるも**国内PR事業が大きく寄与し、売上高が回復**
第4四半期は、コロナの情勢を踏まえながら、臨機応変に企業のマーケティング活動を支援

【売上高】 12,689百万円（前年同期比**87.2%**） 【営業利益】 727百万円（前年同期比**38.0%**）

プレス リリース (PR TIMES)

第1・第2四半期に続き、利用企業社数が大きく増加し、**過去最高の売上高・営業利益を達成**
第4四半期も利用企業社数の増加を図るため、地方地域展開の拡大など新たな取り組みを実施

【売上高】 2,769百万円（前年同期比**127.9%**） 【営業利益】 1,103百万円（前年同期比**210.2%**）

ビデオ リリース (NewsTV)

企業の広告出稿意欲の回復が鈍く、前年同期比で減収減益になるも**第3四半期は黒字化を達成**
第4四半期は、広告需要が回復していくことを踏まえ、コロナ禍にあった提案ができるよう営業強化

【売上高】 1,052百万円（前年同期比**73.1%**） 【営業利益】 △83百万円（前年同期比**354百万円減**）

※第1四半期連結会計期間より、セグメントの名称を「PR事業」より「PR・広告事業」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

期初に戦略的に投下した広告が大きく寄与し、**第3四半期累計期間で過去最高の営業利益を達成**
第4四半期は、**通期で前年を上回る営業利益を確保**しながら、来期に向けた広告投下を実施

【売上高】 8,760百万円（前年同期比**138.9%**） 【営業利益】 681百万円（前年同期比**223.4%**）

メディア

今期からのれん償却費の負担がなくなったことおよび事業構造の転換により、**前年同期比で増益**
第4四半期は、オウンドメディアの販売とCMSの機能強化を図ることで、さらなる収益拡大を見込む

【売上高】 613百万円（前年同期比**91.8%**） 【営業利益】 55百万円（前年同期比**283**百万円増）

HR (あしたのチーム)

受注状況の回復による売上高の増加および拠点閉鎖等による販管費の削減により、**赤字幅が縮小**
第4四半期は、SaaS型商材の機能強化を実施し、受注拡大へつなげることで業績の早期回復を図る

【売上高】 2,083百万円（前年同期比**81.1%**） 【営業利益】 △623百万円（前年同期比**213**百万円増）

ファンド

コロナの影響を受けた投資先を中心に評価損を計上したが、売却益が寄与し、**前年同期比で増益**
第4四半期は、適切なタイミングでの投資先の株式売却および株式評価を行う見込み

【売上高】 311百万円（前年同期比**91.7%**） 【営業利益】 162百万円（前年同期比**238.1%**）

通期業績予想に対する進捗状況

2021年2月期 通期業績予想 (単位：百万円)	修正計画 2020年 11月13日修正	2021年2月期 第3四半期末時点	進捗率
売上高	37,000	27,522	74.4%
営業利益	2,300	2,016	87.7%
経常利益	2,300	2,193	95.4%
親会社株主に 帰属する当期純利益	630	75	11.9%

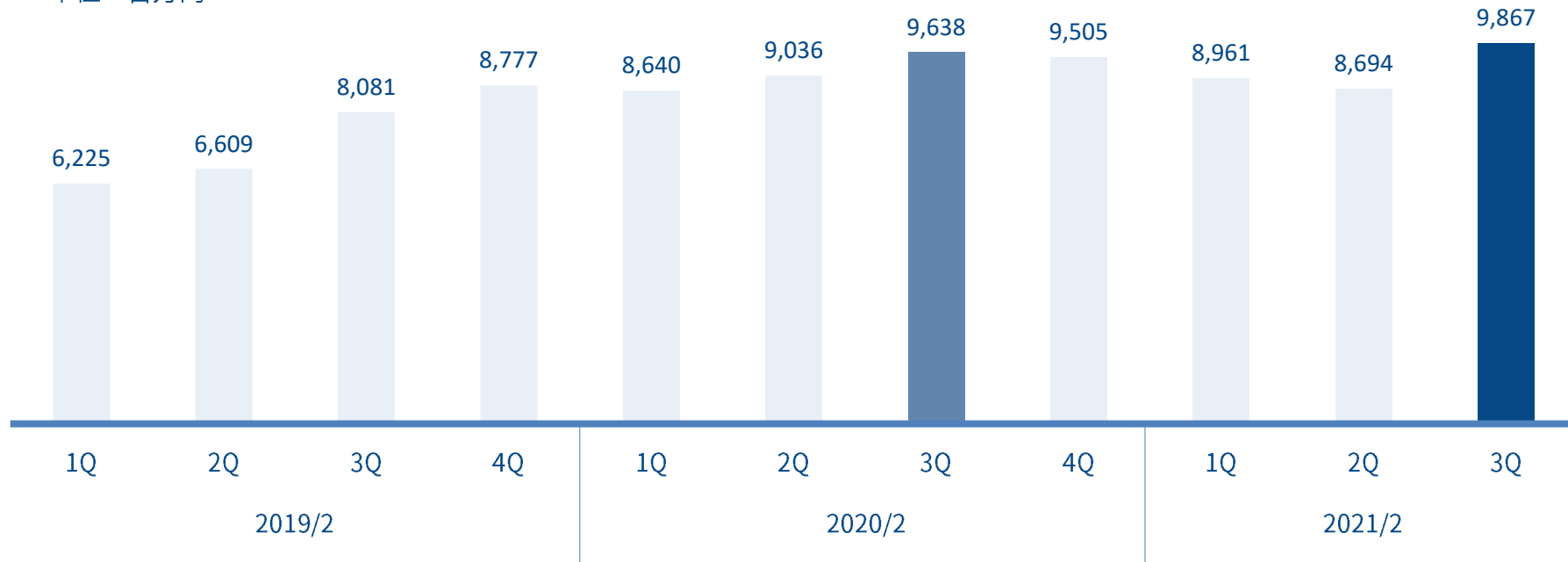
第4四半期においては、新型コロナウイルス感染症拡大防止に伴う緊急事態宣言の再発令により、経済状況は不透明ではありますが、第3四半期末時点での営業利益・経常利益は、想定を上回る水準で推移しており、新型コロナウイルスの影響を一定程度受けても、通期業績予想を達成する見込みです

営業利益以下の段階利益

(単位:百万円)	2021年2月期 第3四半期	主な要因
営業利益	2,016	
営業外収益	1,195	投資有価証券売却益1,071百万円計上
営業外費用	1,018	投資有価証券評価損764百万円、持分法投資損失127百万円計上
経常利益	2,193	
特別利益	78	
特別損失	87	
税金等調整前四半期純利益	2,184	
法人税等合計	1,468	投資有価証券評価損や持分法投資損失などの損金不算入分の影響により税前当期利益の規模に比べて法人税等が多額に発生
四半期純利益	716	
非支配株主に帰属する四半期純利益	641	主にPRTIMES、ビタブリッドジャパンの当期純利益のうち、ベクトル以外の株主に帰属する利益
親会社株主に帰属する四半期純利益	75	

2021年2月期第3四半期の連結売上高は、**コロナ禍でも過去最高を達成し、9,867百万円**（前年同期比**102.4%**）

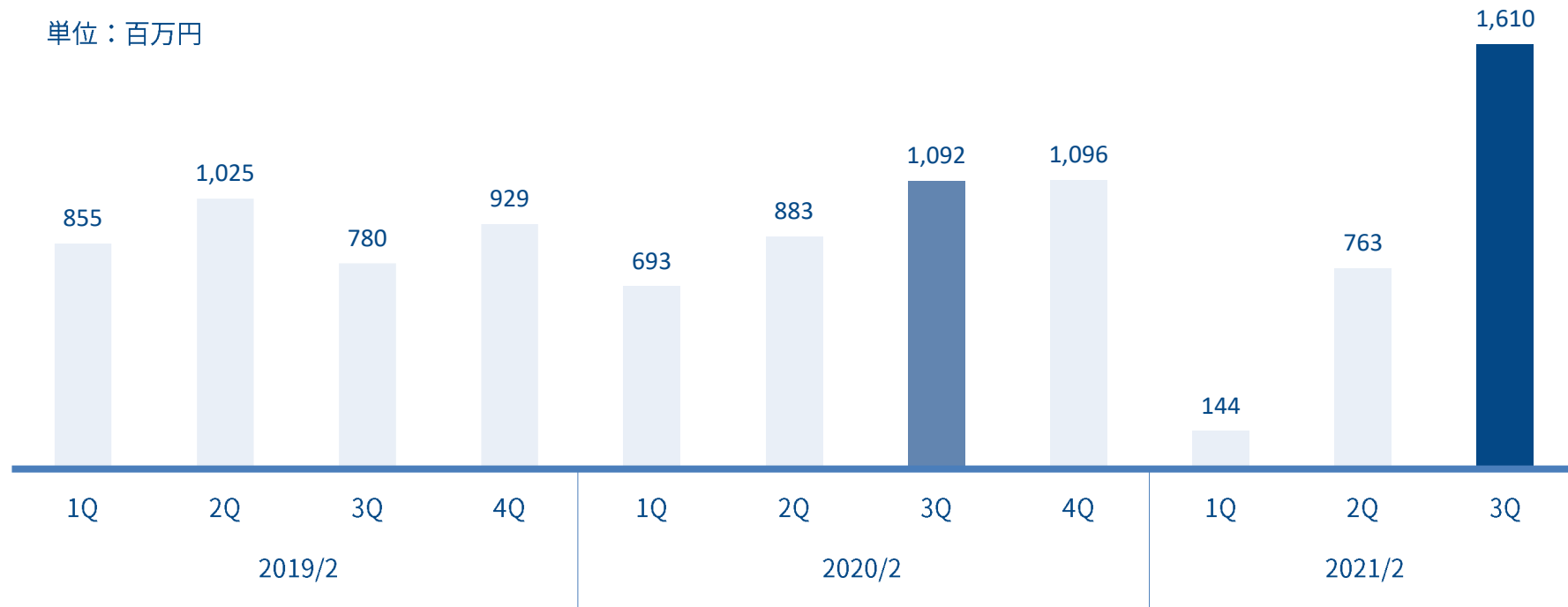
単位：百万円



EBITDA推移

2021年2月期第3四半期のEBITDAは、過去最高の連結営業利益が大きく寄与し、1,610百万円（前年同期比147.5%）

単位：百万円

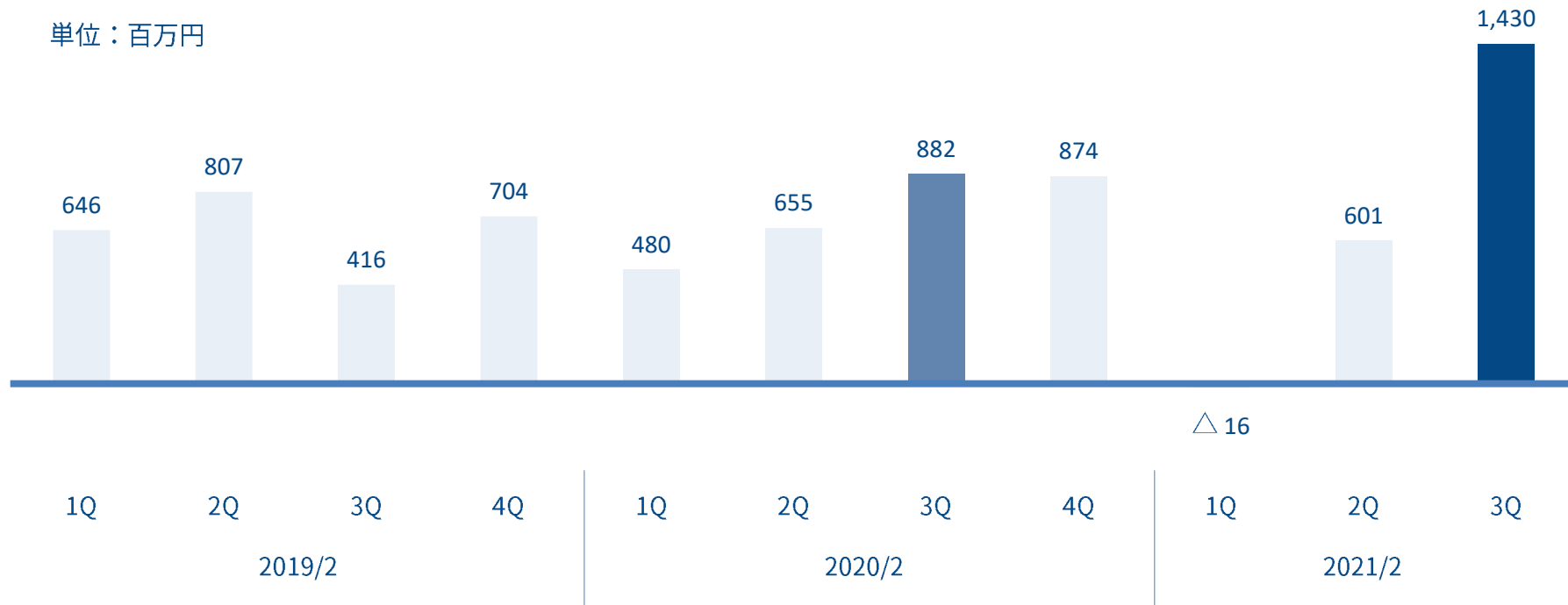


※EBITDA= 営業利益+ 減価償却費+ のれん償却費

連結営業利益推移

2021年2月期第3四半期の連結営業利益は、**コロナ禍でも過去最高を達成し、1,430百万円**（前年同期比**162.2%**）

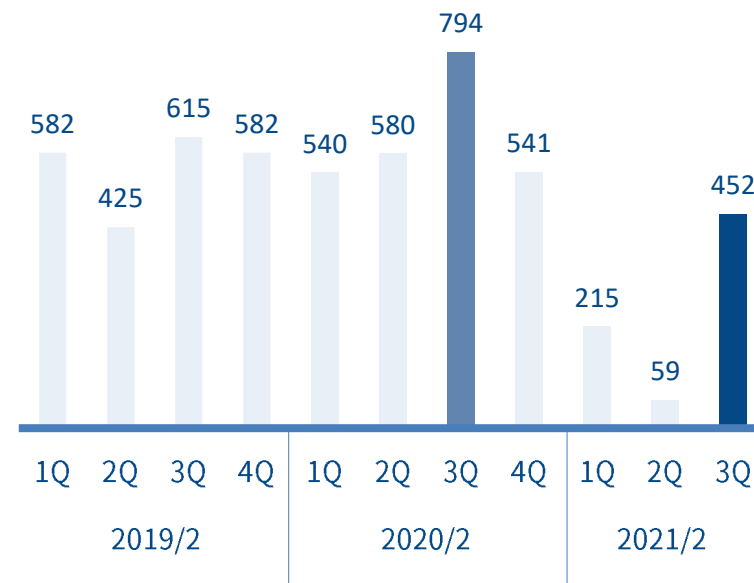
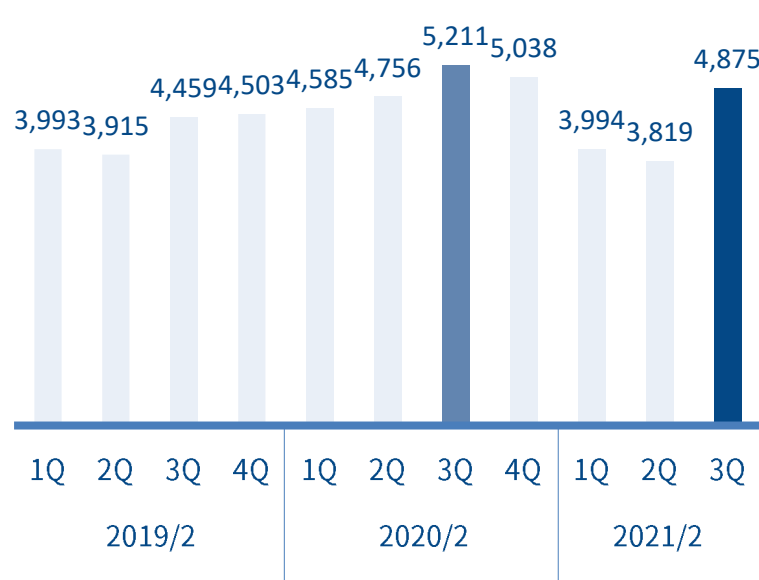
単位：百万円



2021年2月期第3四半期は、主力の国内PR事業が寄与したことで上半期に比べ、**売上高・営業利益ともに大きく回復**
 第4四半期は、コロナの情勢を踏まえながら、臨機応変に企業のマーケティング活動を支援し、さらなる回復を図る

【売上高（百万円）】 4,875百万円（前年同期比**93.6%**）

【営業利益（百万円）】 452百万円（前年同期比**57.0%**）

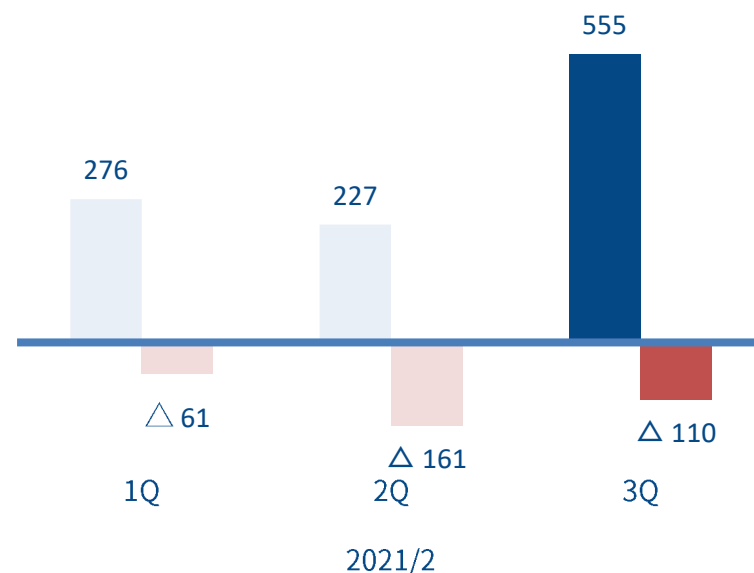
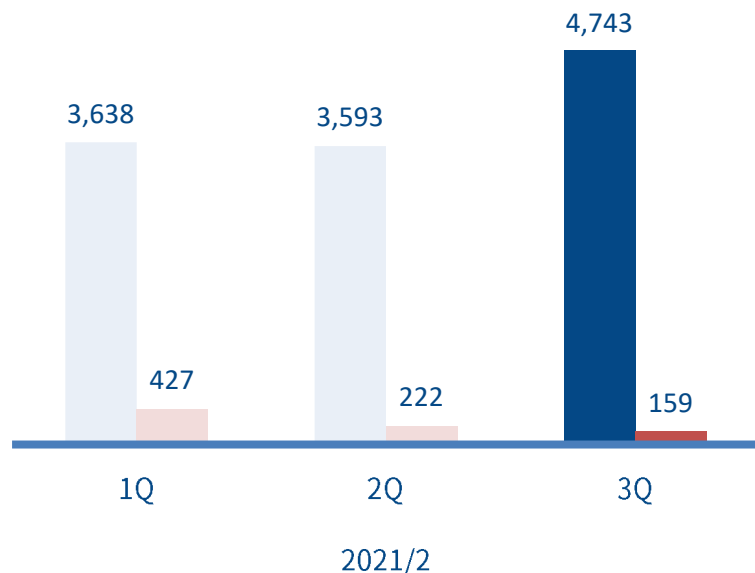


※第1四半期連結会計期間より、セグメントの名称を「PR事業」より「PR・広告事業」に変更しております

PR・広告事業（地域別）

コロナの影響により海外事業は赤字だが、国内事業が大きく寄与し、PR・広告事業として黒字を確保
今期は、海外事業はコスト削減を実施しながら最小限の赤字に抑え、国内事業をさらに伸ばしていく方針

【売上高（百万円）】 4,743百万円（国内） / 159百万円（海外） 【営業利益（百万円）】 555百万円（国内） / △110百万円（海外）

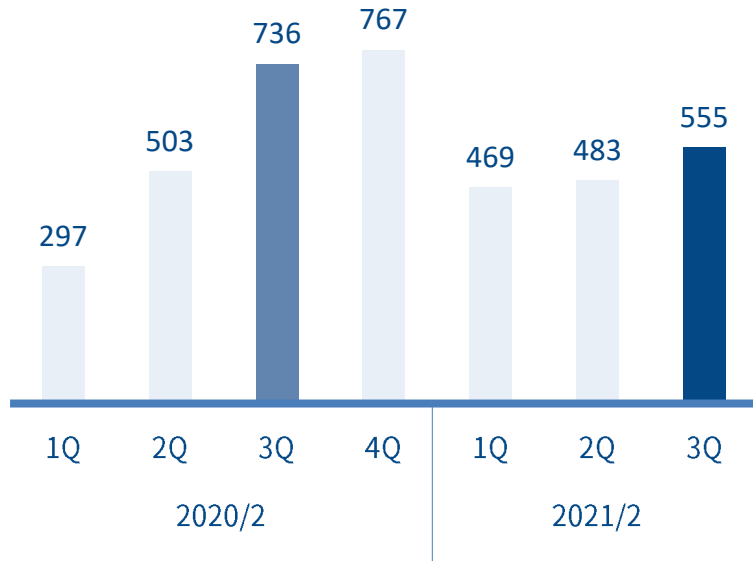


※第1四半期連結会計期間より、セグメントの名称を「PR事業」より「PR・広告事業」に変更しております

タクシーサイネージ事業 (News Technology)

第2四半期よりもタクシーの稼働台数が戻りつつあり、その結果、上半期と比較し**売上高が回復**
第4四半期は、タクシーサイネージの魅力を高めるコンテンツ提供などにより、売上高の拡大を図る

【売上高（百万円）】 555百万円（前年同期比**75.5%**）



GROWTH



利用ユーザーの約30%がタクシーヘビーユーザー
繰り返し乗車する事で実現する動画広告への高い
フリークエンシーが広告想起度と理解度を高める

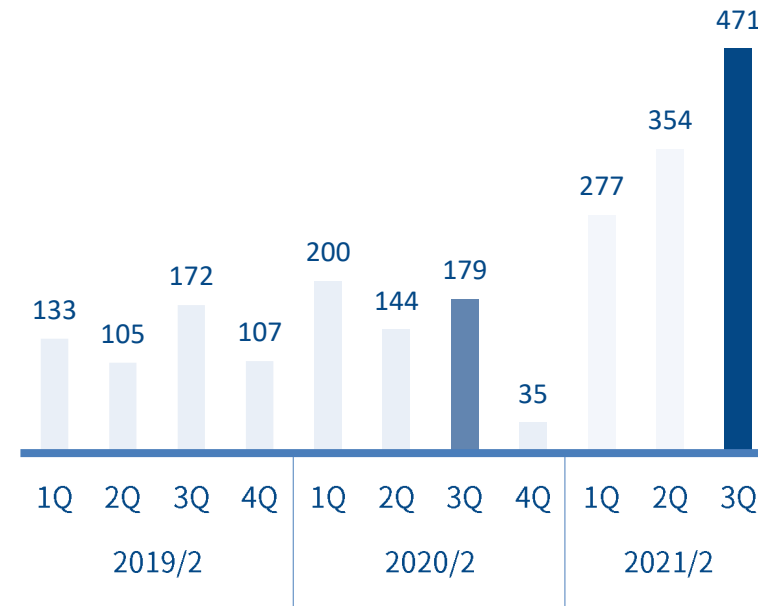
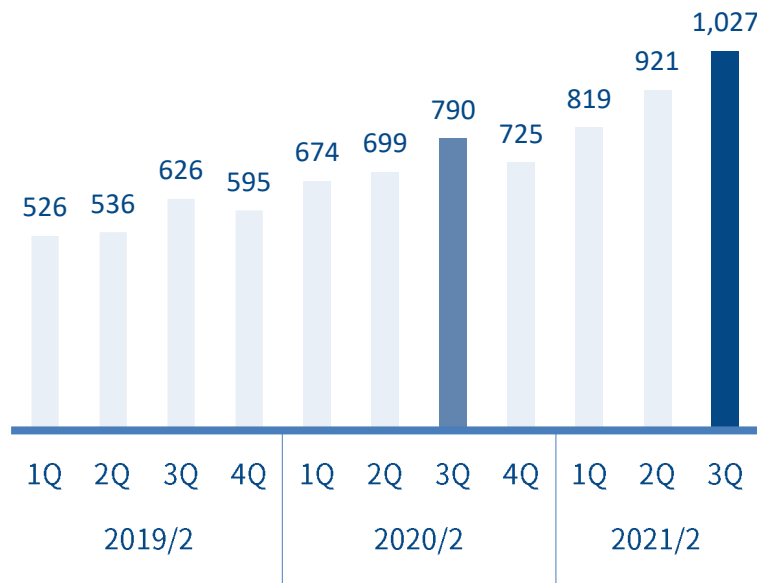
※第1四半期連結会計期間より、「タクシーサイネージ事業」は「PR・広告事業」に含まれております

プレスリリース配信事業 (PR TIMES)

2021年2月期第3四半期は、**第2四半期に続き、過去最高の売上高・営業利益を達成**し、前年同期比で増収増益に第4四半期も、社会インフラとして成長させるという使命のもと、さらなる機能改善や利用企業社数の拡大を図る

【売上高 (百万円)】 1,027百万円 (前年同期比**130.0%**)

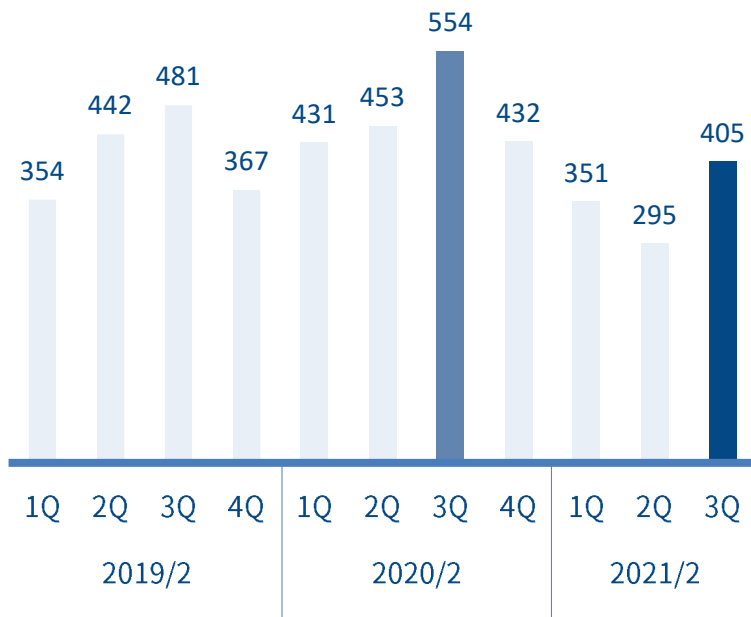
【営業利益 (百万円)】 471百万円 (前年同期比**262.3%**)



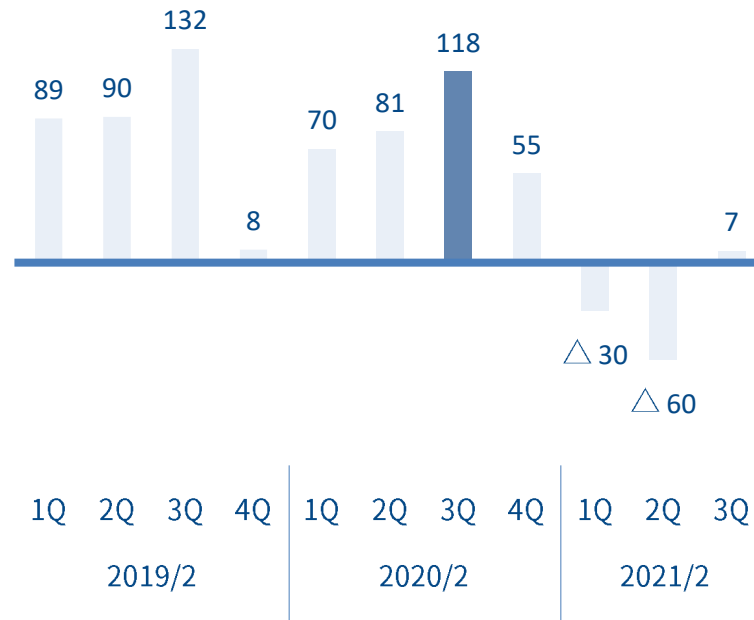
ビデオリリース配信事業 (NewsTV)

2021年2月期第3四半期は、企業の広告出稿意欲の回復が鈍い中でも案件数がコロナ前の水準に回復し、**黒字化を達成**
第4四半期は、今後広告需要が回復していくことを踏まえ、コロナ禍にあった提案ができるよう営業人員の強化を図る

【売上高 (百万円)】 405百万円 (前年同期比73.0%)



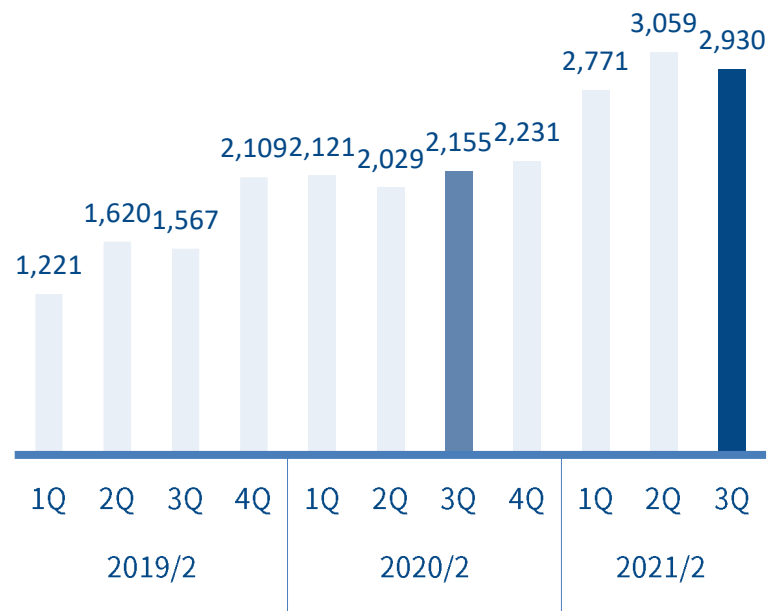
【営業利益 (百万円)】 7百万円 (前年同期比6.4%)



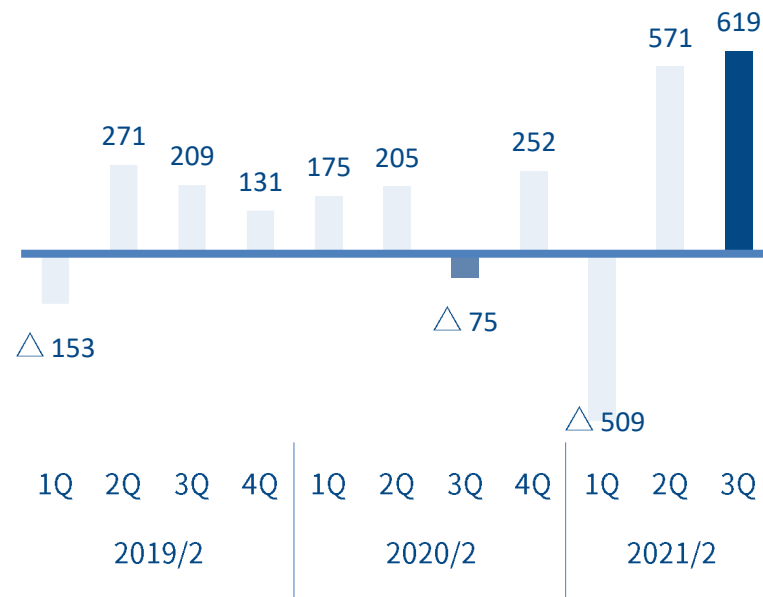
ダイレクトマーケティング事業

2021年2月期第3四半期は、第1四半期に投下した広告が寄与し、第2四半期に続き、**過去最高の営業利益を達成**
第4四半期は、**通期で前年を上回る営業利益を確保**しながら、来期に向けて広告投下を実施し、さらなる成長を図る

【売上高（百万円）】 2,930百万円（前年同期比135.9%）

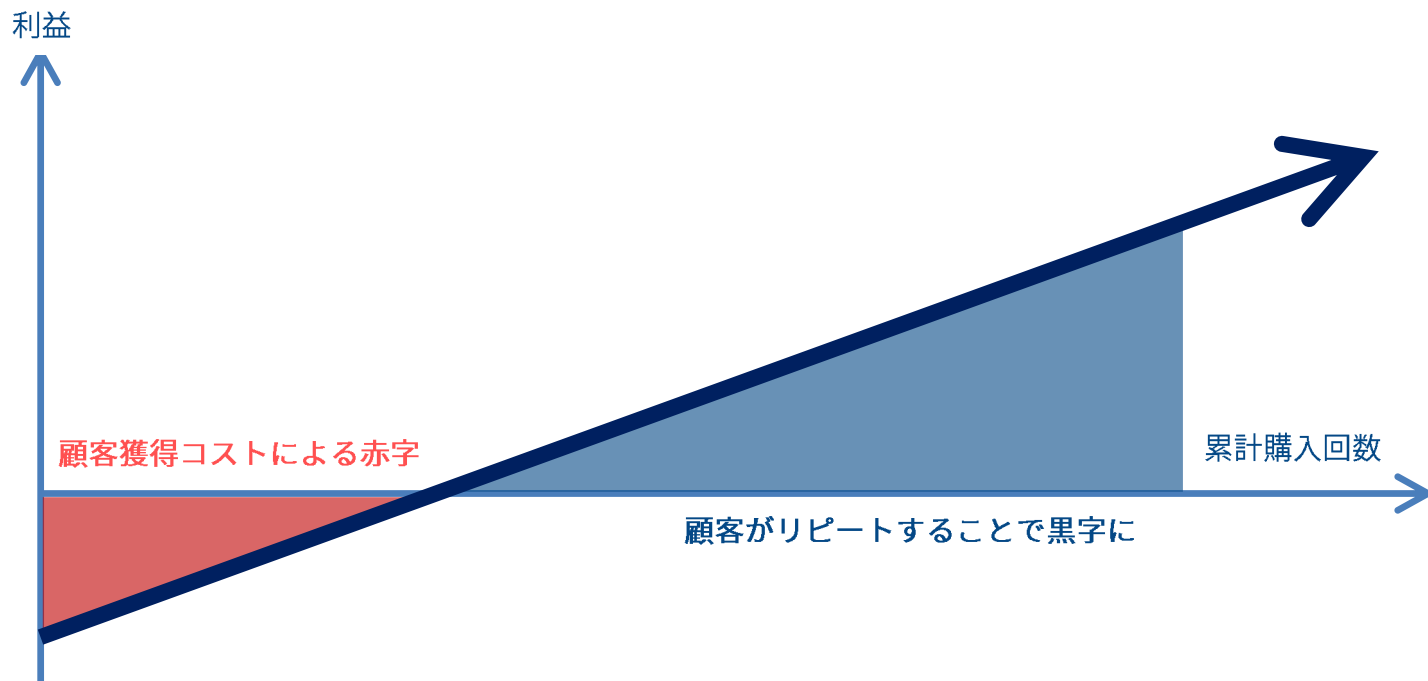


【営業利益（百万円）】 619百万円（前年同期比695百万円増）



ダイレクトマーケティング事業のビジネスモデル

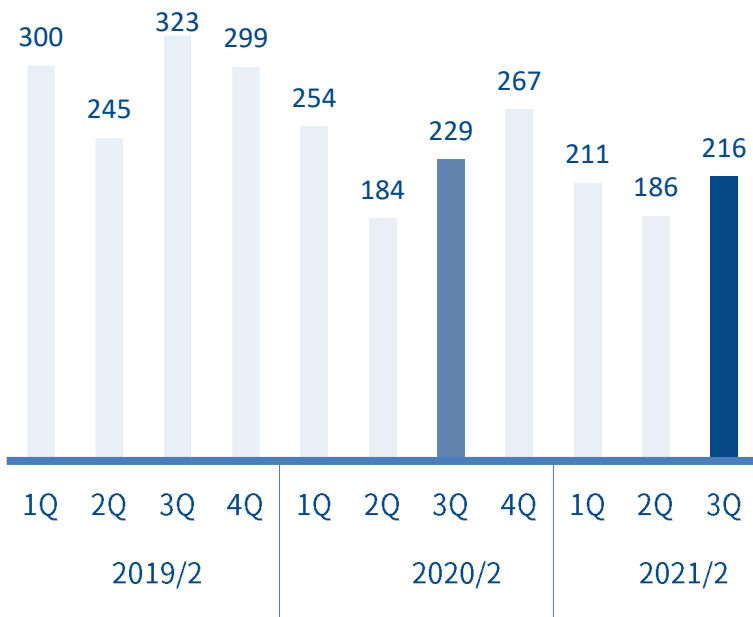
新規顧客を獲得するために広告投下し、リピート顧客の売上で利益を伸ばしていく「**先行投資型**」のビジネスモデル
顧客獲得コストにより赤字が先行するが、顧客がリピートすることで広告費を回収し、利益を積み上げ黒字化を実現



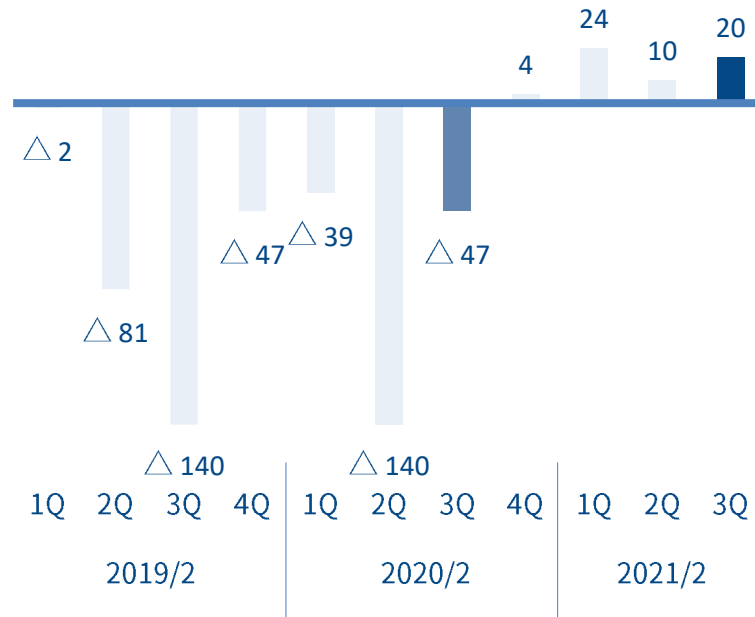
メディア事業

2021年2月期第3四半期は、今期からのれん償却費の負担がなくなったことおよび事業構造の転換により**営業黒字**に
第4四半期は、オウンドメディアの販売を強化しながら、CMSの機能強化を図る投資を実行し、収益拡大を見込む

【売上高（百万円）】 216百万円（前年同期比94.1%）



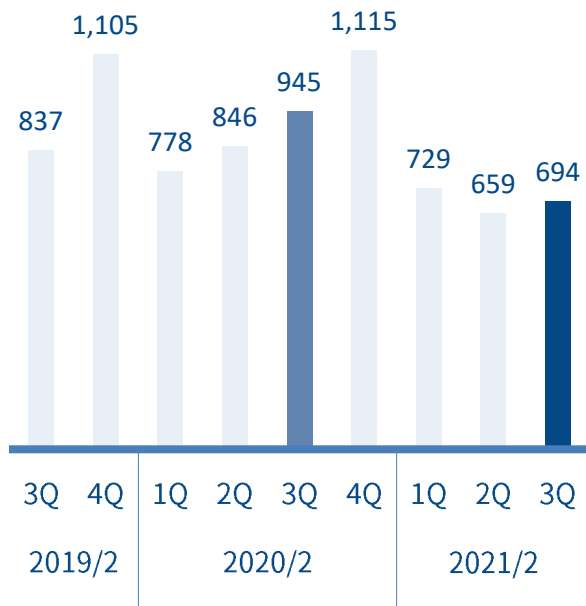
【営業利益（百万円）】 20百万円（前年同期比68百万円増）



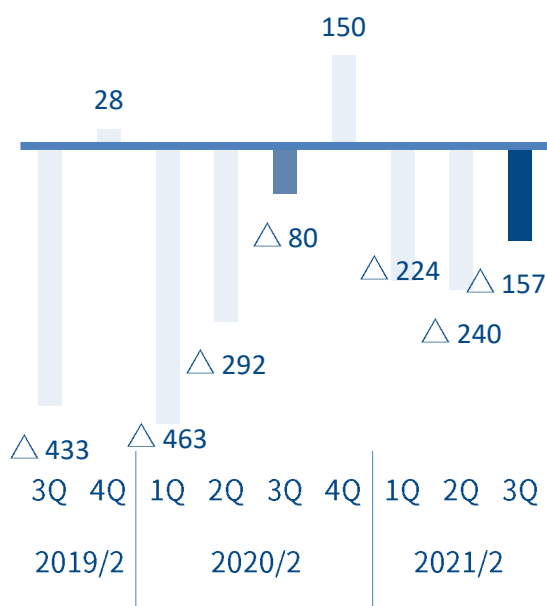
HR事業（あしたのチーム）

2021年2月期第3四半期は、受注状況の回復による売上高の増加および拠点閉鎖等による販管費の削減により、赤字幅が縮小
 第4四半期は、SaaS型商材の機能強化を実施し、顧客ニーズに応えることで受注拡大につなげ、業績の早期回復を図る

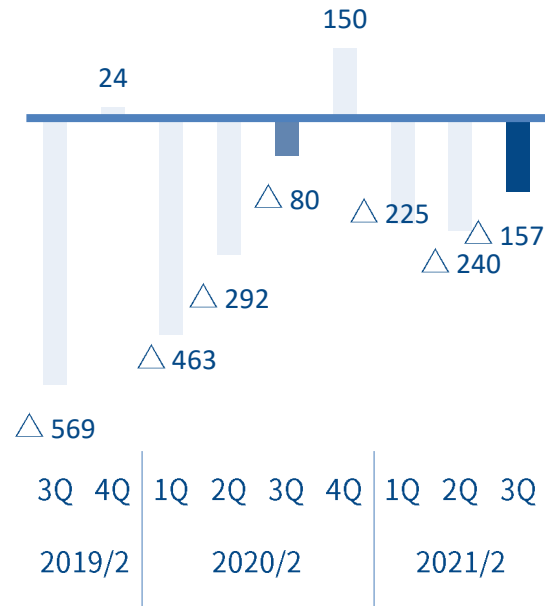
【売上高（百万円）】 694百万円
 （前年同期比73.5%）



【EBITDA（百万円）】 △157百万円
 （前年同期比76百万円減）



【営業利益（百万円）】 △157百万円
 （前年同期比76百万円減）

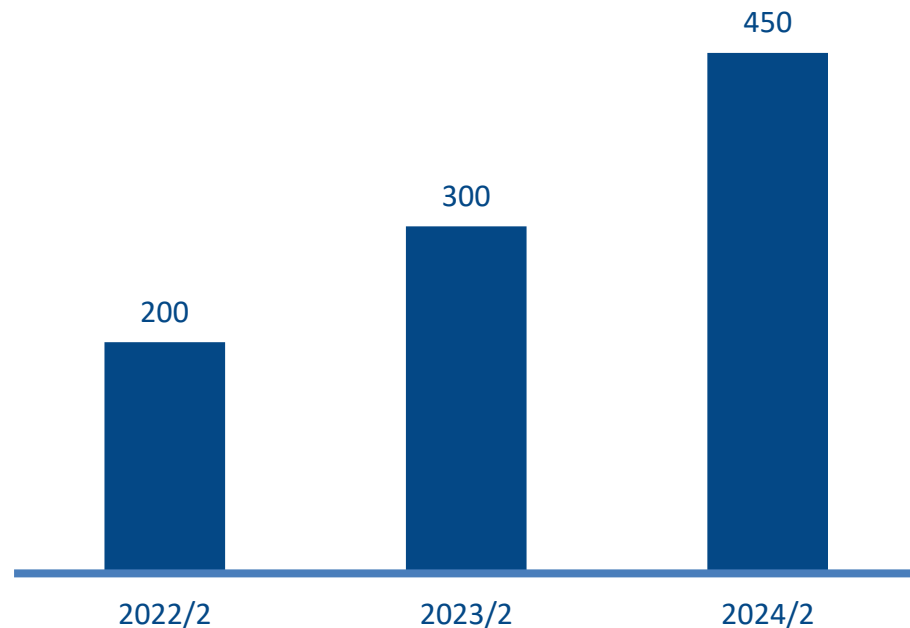


HR事業の今後の見通し

人事評価クラウドをはじめとしたSaaS型商材の販売を強化することで、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®」

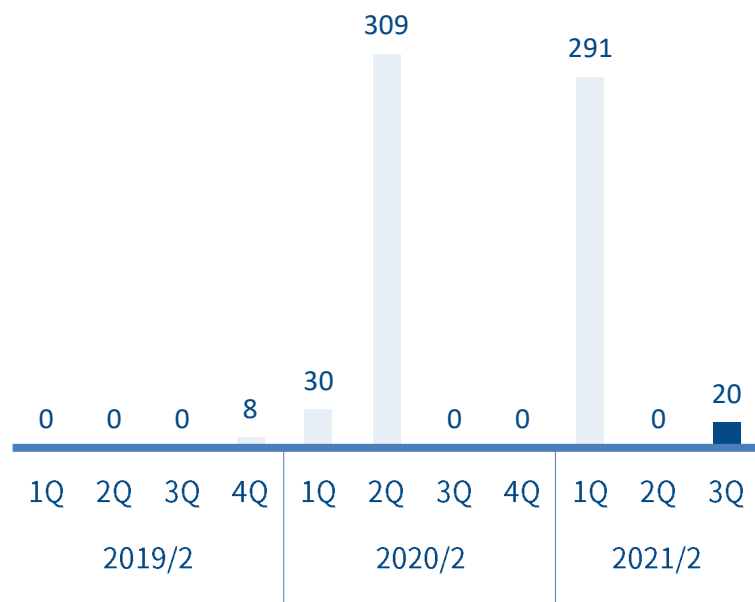
【営業利益（百万円）】



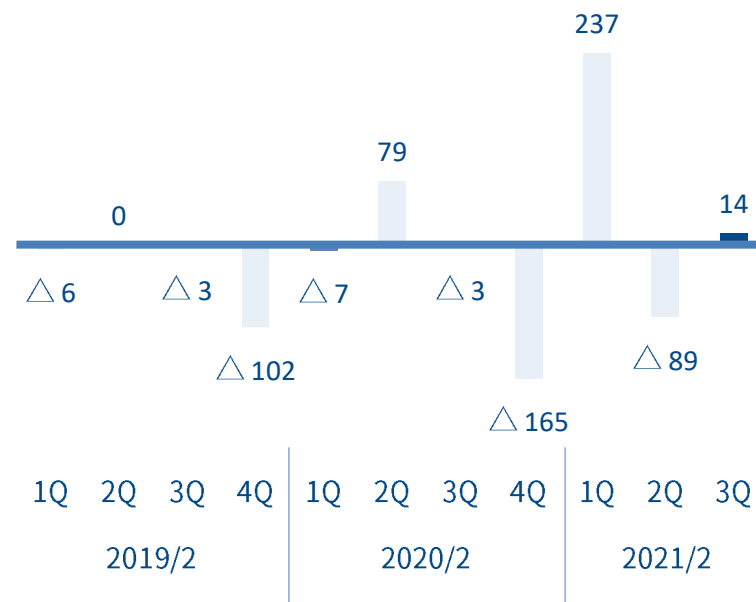
SaaS型商材の販売強化によりストック収益を積み上げ

2021年2月期第3四半期は、保有株式の一部売却により、売却益が寄与し、前年同期比で増収増益に
第4四半期も、コロナの状況に鑑み、適切なタイミングで保有株式の売却および株式評価を行う見込み

【売上高（百万円）】 20百万円（前年同期比20百万円増）



【営業利益（百万円）】 14百万円（前年同期比17百万円増）



連結損益計算書

(単位：百万円)	2020年2月期 第3四半期	2021年2月期 第3四半期	前年同期差	前年同期比
売上高	27,315	27,522	+207	100.8%
売上総利益	17,397	18,304	+907	105.2%
E B I T D A	2,669	2,519	△150	94.4%
営業利益	2,017	2,016	△0	100.0%
経常利益	2,672	2,193	△478	82.1%
税金等調整前 四半期純利益	2,124	2,184	+60	102.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△25	75	+100	—

連結包括利益計算書

(単位：百万円)	2020年2月期 第3四半期	2021年2月期 第3四半期	前年同期差	前年同期比
四半期純利益	352	716	+364	203.3%
その他の包括利益	△462	4,858	+5,320	—
その他有価証券 評価差額金	△422	4,875	+5,297	—
その他	△39	△17	+22	—
四半期包括利益	△109	5,574	+5,684	—

主な変動要因としましては、サイバーセキュリティクラウド社の上場に伴い、その他有価証券評価差額金が多額に計上されたことによるものです。仮に、当社が保有している株式を売却した場合、売却時の四半期純利益の増加に寄与することとなります。

※その他有価証券評価差額金：上場株式の時価評価にともなう含み損益を純資産の部に計上したものの

連結貸借対照表

(単位：百万円)	2020年2月期末	2021年2月期 第3四半期末	前期末差	前期末比
資産合計	23,606	31,806	+8,200	134.7%
現預金	7,889	9,984	+2,095	126.6%
のれん	631	654	+22	103.6%
営業投資有価証券 +投資有価証券	4,331	10,319	+5,988	238.2%
その他	10,753	10,847	+94	100.9%
負債合計	13,439	16,236	+2,796	120.8%
借入金+社債	5,799	7,834	+2,035	135.1%
その他	7,639	8,401	+761	110.0%
純資産	10,166	15,570	+5,403	153.1%

前期末からの主な変動要因としましては、手元資金を厚くするための新規借入に伴う現預金および借入金
金の増加、サイバーセキュリティクラウド社の上場に伴う投資有価証券および純資産の増加となります

中期利益計画



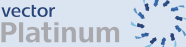












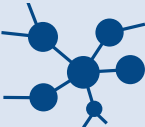
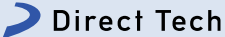




中期利益計画

中期利益計画 (単位：百万円)	2020年2月期 (実績)	2021年2月期 (計画)	2022年2月期 (計画)	2023年2月期 (計画)
EBITDA	3,766	2,940	5,460	6,590
営業利益	2,891	2,300	4,820	6,000

- 2021年2月期以降の親会社株主に帰属する当期純利益は、相応の利益計上を想定しております
- 2021年2月期以降のEBITDAは、のれんの減損によりのれん償却額が減少したため、変更しております
- 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
- 2021年2月期の配当につきましては、現時点では未定とさせていただきます

※EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費

ベクトルグループを構成する事業群

FAST COMPANY	D2C	HR	Investment	新規事業
 <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、顧客とダイレクトに接点を持つD2C事業を展開</p> 	 <p>企業に対し人事評価制度の導入や運用を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>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>     

のれん負担が減少したことにより
正常収益力が営業利益に反映

既存事業およびD2C事業の成長と新規事業の
創出により継続した利益拡大を目指す



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



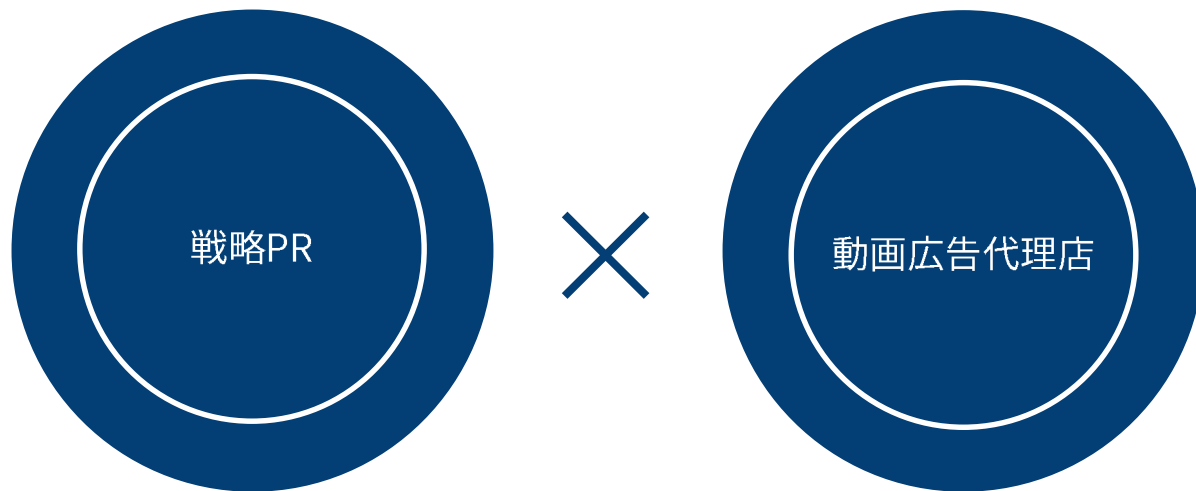
広告業界のFAST COMPANYへ ターゲットとなる広告市場は6兆円

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

「広告業界のFAST COMPANY」を目指すべく、
戦略PR視点を備えた動画広告代理店として成長を加速



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	動画ニュース	インフルエンサー	デジタルマーケティング	デジタルサイネージ
 <p>4万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40%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>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>PR視点での「動画ニュース」の制作・配信をベースに、コンテンツを一元管理する「CMSプラットフォーム」も活用しながら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>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>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>東京都内最大規模のタクシーサイネージやDOOH（デジタル屋外広告）を活用してクライアントの次世代コミュニケーションを強力にサポート。</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、コンテンツの制作・配信から分析までできるCMPを構築

3

ヒロメル

既存事業（ビデオリリース、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

4

新規事業

既存事業のノウハウやパートナーの強みを活かし時代を見据えた広告領域における新規事業を展開

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



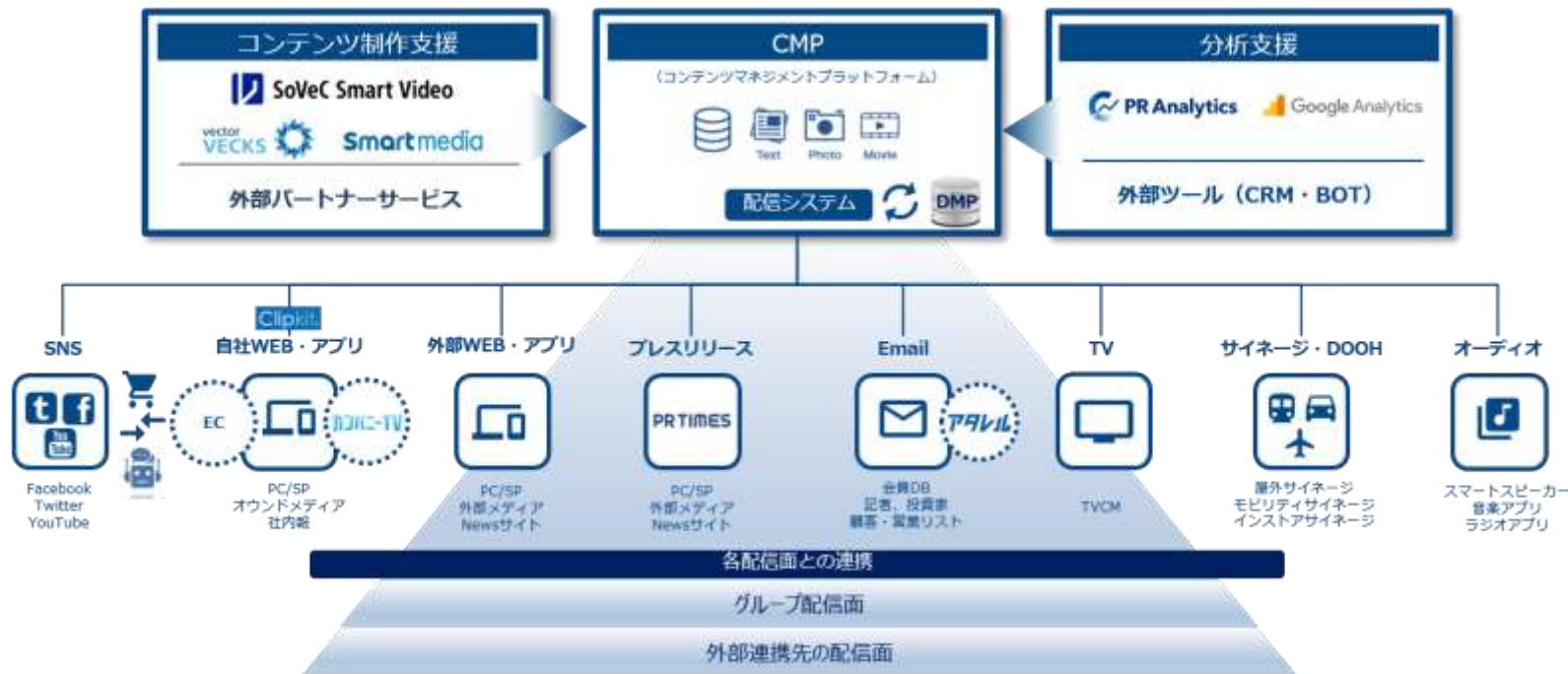
2 DX

広告業界の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、コンテンツの制作・配信から分析までできる「ベクトルPRプラットフォーム」を構築

ベクトルPRプラットフォーム

蓄積されたデジタルデータを活かし、コンテンツ制作・配信から分析までを一貫して支援できる最適なトータルプラットフォームを形成



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

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

HIRUMER そのビジネスをネット上で広めよう

ヒロメルとは [コンサルタントに相談する](#) [ログイン](#) [会員登録](#)

[ヒロメルメニューから選ぶ](#) [目的から探す](#) [プロフェッショナルから選ぶ](#) [kayu Pro](#)

そのビジネスを ネットで広めよう

「ヒロメル」はモノを広める時に必要なサービスが全て揃った
広告業界のEコマースサイトです

[会員登録をしてコンサルタントに相談する](#)

FEATURE

成功した戦略PRプランの可視化により、潜在ニーズを獲得

The screenshot displays the Hiromer website interface. At the top, the logo 'ヒロメル' is followed by the tagline 'そのビジネスをネットに広めよう'. Navigation links include 'ヒロメルとは', 'コンサルタントに相談する', 'ログアウト', and '2/ 相談カート'. Below the navigation, there are filters for 'ヒロメルメニューから選ぶ' and '目的から探す'. The main content area features a large headline: '『HR業界No.1』を達成したタレント起用のメジャーブランディング戦略とは'. Below this, there are tabs for '概要', 'プロジェクト概要', '活動成果', and 'レビュー (お客様の声)'. A video player shows a man in a suit with the text '【あしたのチーム】人事評価クラ...' and '「給与連動」してま...'. On the right side, a sidebar displays a 'PRプラン' with a budget of '¥ 10,000,000~'. The sidebar also includes a '相談カートを見る (2点)' button and a 'このプランを相談カートに入れる' button.

4 新規事業

時代を見据えた新規事業の創出

既存事業の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

急成長しているライブ配信市場の成長可能性を見据え「株式会社Liver Bank」を設立
Sun Asteriskと業務提携し、タレントやアーティストのファンコミュニケーションDXを推進

LIVER BANK

ライバーマネジメント事業

育成型ライバープロダクション「pino live」



約450名のライバーが在籍しており、
未経験からトップライバーへと育成

ファンコミュニティシステム事業

ライブ配信機能付ファンコミュニティシステム

Sun* × LIVER BANK



タレントアーティストごとのDXを推進し、
ファンとのコミュニケーションを強化

古川優香さんの「RICA FROSH」 ジューシーリップティントが販売開始から8ヶ月で販売個数50万個を突破
第2弾となる「RICA FROSH」 ラグトーマス・キットを2020年11月12日より公式サイトにて先行販売



親しみやすいキャラクターで現在Youtubeチャンネルの登録者数148万人、Twitter・Instagramのフォロワー190万人超えの、ティーンのカリスマ的存在、古川優香さん



全6色からなるジューシーリップティントは販売開始から今もなお好調に推移

D2Cブランドプロデュース事業を主軸とし、D2Cプラットフォームカンパニーを目指すクライアントのビジネス課題を解決するコマースDX支援事業も今後展開し、事業基盤を拡大

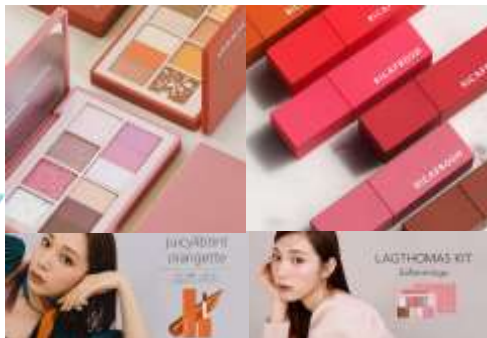
Direct Tech

D2Cブランドプロデュース事業

RICAFROSH

販売開始から8ヶ月

500,000個



人気YouTuberでファッションイスタである古川優香さんがプロデュースし販売開始から約8ヶ月で累計販売本数50万本を達成



Liypaint

販売開始から24時間

10,000個

人気YouTuberでマルチタレントであるゆんさんが監修したハンドジェルは販売開始から24時間で販売個数1万個を達成

ハイパーカジュアルゲームの広告収益観点におけるメディア面としての成長性に着目し、ハイパーカジュアルゲームのコンテンツ開発を主事業とした「株式会社Colorful Tails」を設立



Colorful Tails

リリースタイトル一例



KetchupMaster



MenthosCola



MadeYouLook



ThankYouOffice



VacuumRun



DeliveryRun!

ゲーム内広告



バナー

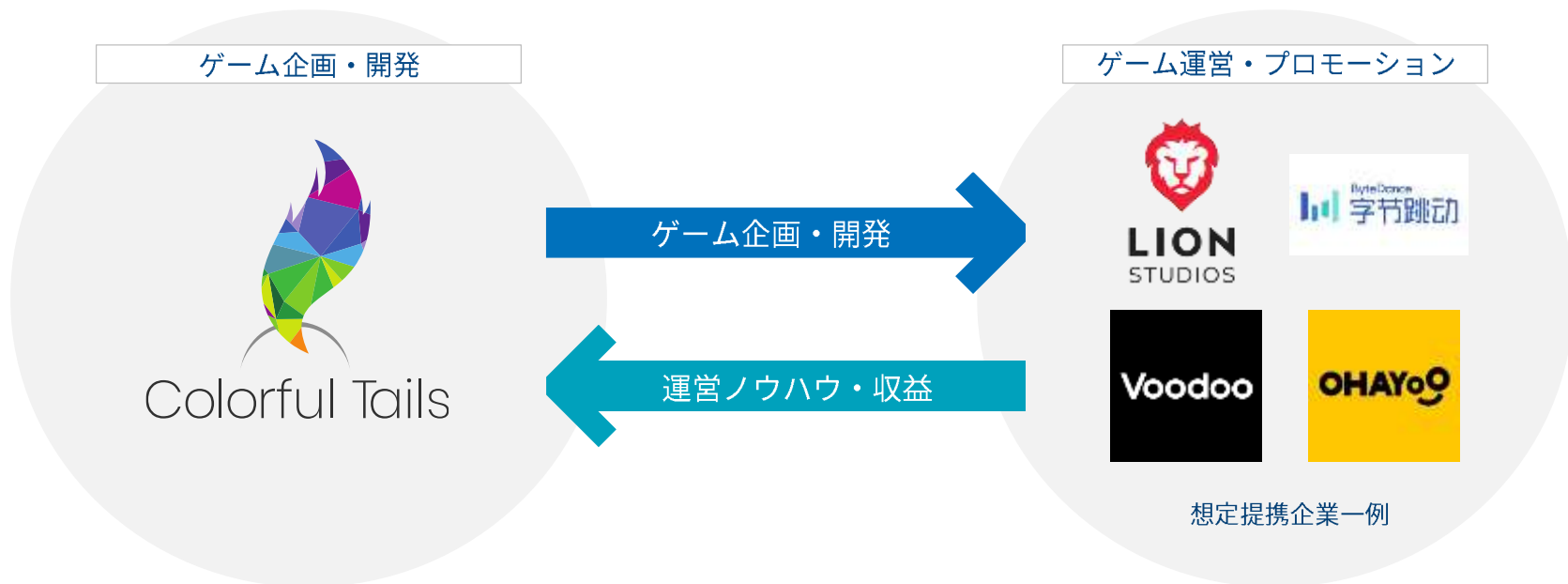


動画リワード



インタースティシャル

海外大手パブリッシャーとの開発連携を図ることで、ヒット確率を高め早期収益化を実現
カラフルテイルズはゲームの企画・開発を手がけ、パートナーから運営ノウハウと収益を獲得



ベクトルグループのコミュニケーションインフラ

ベクトルグループが築き上げてきたコミュニケーションインフラを活用することで、クライアントが届けたい情報を生活者が目にする接点を増やし、広告効果の最大化を実現

DOOH

最も人気の高い渋谷・新宿の2ビジョン



タクシーサイネージ
東京都内サイネージ設置台数

11,000 台



ハイパーカジュアルゲーム
アプリのインストール数に応じ
配信面が大幅に拡大

美容室サイネージ
東京都内高級サロンのみ
80 店舗 / **1,000** 面



クライアント



チャージスポット
全国設置台数
12,000 台以上

コロナ禍を踏まえ、顧客の営業活動を一括でサポートすべく、セールステック分野に参入
2020年9月より、サブスク型リード顧客アタック支援クラウド「アタレル」の提供を開始






「アタレル」とは、インサイドセールス、
フィールドセールスをサポートする
サブスクリプション型モデルのクラウドサービス



新サービス領域への参入背景

ベクトルグループの顧客基盤およびマーケティングコミュニケーション力と
パートナー企業が持つ強みを掛け合わせることで時代の先を見据えた新サービスを提供

			
顧客の課題	デジタル化による医療現場の 人手不足の改善や信頼性の高い 医療情報収集の効率化が課題	個人データの取り扱いが問題と なっており、データ活用とプラ イバシー保護の両立が課題	動画編集に時間がかかったり、 動画編集スキルを持つ人材が 企業にいないことが課題
パートナー	ビジネスインテリジェンス	インティメート・マージャー	ソニーネットワーク コミュニケーションズ
パートナーの 強み	メディカルマーケティングを 得意とし、医療業界における クライアントとの取引が豊富	DMP専門の最大手で 国内最大級の4.7億の オーディエンスデータを保有	ソニーグループが持つAIや IoTなどの先進的技術
提供サービス	医療業界に特化したオンライン 講演会プラットフォーム 「MEDICAL PLATFORM」	個人データ等の利用同意管理 プラットフォーム「Trust360」	AIを活用した自動動画生成 クラウドサービス 「SoVeC Smart Video」

医療業界が抱える課題をDXにより解決すべく「メディカルテクノロジーズ株式会社」を設立
医療業界に特化したオンライン講演会プラットフォーム「MEDICAL PLATFORM」を今冬展開予定



「医療情報格差」が無い世の中へ

MEDICAL PLATFORMの特徴

01

運営事務局がワンストップでサポート

当日の会場手配、機材手配運営から登録管理、アフターフォローまでを一元管理

02

業界に特化したWeb機能

製薬・医療機器メーカー様が実現したい機能を実装したきめ細やかなシステム

03

データベース構築およびマーケティング支援

行動情報に特化したデータベースを構築し、マーケティングサポートにも応用

04

オンライン・リアル対応 ※開発中

オンラインのみならず、リアル講演会での参加登録及び会員管理機能

今後データの取り扱いに「個人情報」に関する対応が求められ「プライバシーテック市場」が拡大見込み
市場拡大を見据え、インティメート・マージャーとの合併会社「Priv Tech株式会社」を2020年3月に設立



CMP JS

1

許諾管理タグ生成機能



CMP Manager

2

許諾管理機能



CMP CDP/BI

3

許諾レベル分析機能

ソリューションの第一弾として、個人データ等の利用同意管理プラットフォーム（※CMP）「Trust360」を提供開始
「Trust360」とは、インターネット上で個人データを不要に取得せず、必要な際は取得・利用に関する同意を取得できるCMP
企業と生活者との信頼関係を構築するとともに、今後厳罰化される個人情報保護法を企業が遵守するために活用するサービス

※CMP：Consent Management Platform

最新のVR技術を活用したバーチャル展示会プラットフォーム「そのまま展示会」を2020年7月より、VPS技術を活用し、日常空間にARを表示させるアプリ「XR CHANNEL」を2020年8月より提供開始

そのまま展示会



ウェブブラウザでオンラインイベントを開催することができるバーチャル展示会プラットフォーム「そのまま展示会」には、パソコンやスマートフォンからアクセスでき、手軽に参加が可能

XR CHANNEL



大迫力のARが街の景色と情報を一変させる“国内初”の3DマップARアプリ「XR CHANNEL」をパートナーであるKDDIと共同でリリース

※VPS : Visual Positioning Service (スマートフォンなどに搭載されたカメラ越しの画像から空間を認識するサービス)

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20社）
「交換できるくん」「インバウンドテック」が上場し、今期のIPO実績は5社に

上場日		社名	市場
2020年12月23日		交換できるくん	東証マザーズ
2020年12月18日		インバウンドテック	東証マザーズ
2020年9月28日		ヘッドウォーターズ	東証マザーズ
2020年7月7日		Branding Engineer	東証マザーズ
2020年3月26日		サイバーセキュリティクラウド	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。