

株式会社ベクトル

2022年2月期 第2四半期
決算説明資料



2021年10月15日

目次

1. 四半期決算
2. 業績予想の修正
3. 経営戦略
4. 投資実績

四半期決算

売上高

219.3億円

(前年同期比124.2%)

売上
総利益

140.7億円

(前年同期比119.7%)

EBITDA※

27.0億円

(前年同期比297.9%)

営業
利益

22.9億円

(前年同期比392.8%)

経常
利益

21.3億円

(前年同期比24.4億円増)

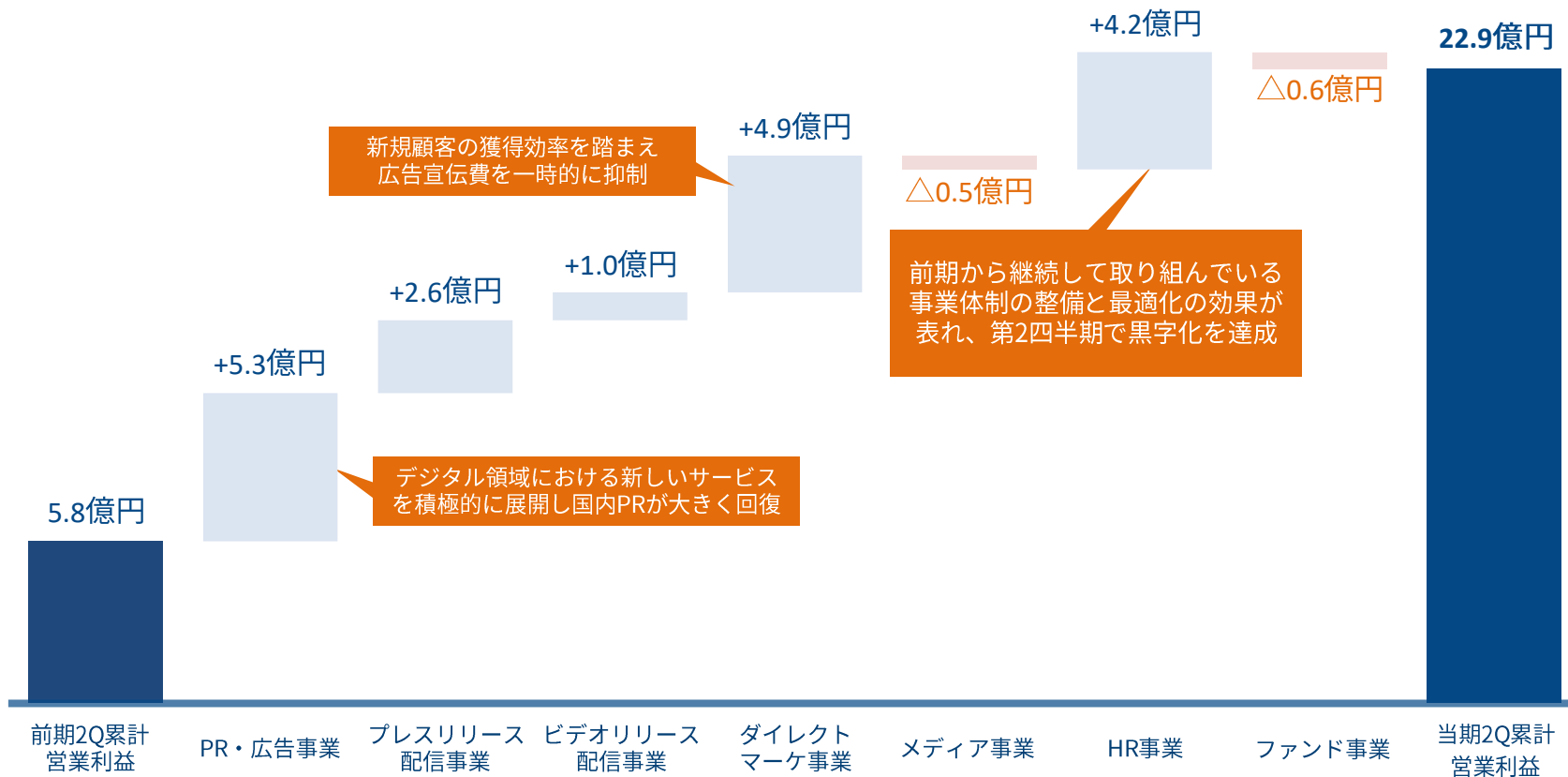
親会社株主に帰属する
四半期
純利益

6.2億円

(前年同期比18.0億円増)

※ 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）



第2四半期累計期間 ハイライト

売上高

営業利益

第2四半期累計期間 事業概要

連結業績

219.3億円

(前年同期比124.2%)

22.9億円

(前年同期比392.8%)

- ・国内PRはコロナ禍でも引き続き好調
- ・プレスリリースは利用企業社数が拡大
- ・ダイレクトマーケティングは獲得効率を踏まえ、広告宣伝費を一時的に抑制
- ・HRは第2四半期で四半期黒字化を達成

PR・広告

118.1億円

(前年同期比151.2%)

8.0億円

(前年同期比294.3%)

- ・国内PRは企業の需要が強く好調維持
- ・海外PRはコロナの影響により赤字拡大
- ・タクシーサイネージはDiDiとの連携で設置台数が12,500台となり業績向上

プレス
リリース
(PR TIMES)

22.9億円

(前年同期比131.9%)

8.9億円

(前年同期比142.0%)

- ・売上高、営業利益ともに過去最高更新
- ・利用企業社数が58,000社を突破
- ・地方銀行との提携により地域展開拡大
- ・新規事業への投資も継続的に実施

ビデオ
リリース
(NewsTV)

7.4億円

(前年同期比114.6%)

0.1億円

(前年同期比1.0億円増)

- ・前期から取り組んでいたコンサル型営業への転換の効果が表れ黒字を確保
- ・発表会に付随した営業提案から脱却
- ・営業人員の育成を図り、提案力を強化

第2四半期累計期間 ハイライト

売上高

ダイレクト
マーケティング

58.1 億円

(前年同期比99.7%)

メディア
(スマートメディア)

4.5 億円

(前年同期比114.5%)

HR
(あしたのチーム)

12.2 億円

(前年同期比88.2%)

ファンド

1.0 億円

(前年同期比36.2%)

営業利益

5.5 億円

(前年同期比910.3%)

△0.2 億円

(前年同期比0.5億円減)

△0.4 億円

(前年同期比4.2億円増)

0.8 億円

(前年同期比58.5%)

第2四半期累計期間 事業概要

- ・新規顧客の獲得効率を踏まえて、広告宣伝費を一時的に抑制し、黒字で着地
- ・ピタブリッドCブランドは好調に推移
- ・第3四半期以降に広告宣伝費の投下を加速することで前期着地を上回る想定

- ・検索エンジンの表示順位変更等の影響により広告収入が想定を下回り赤字に
- ・オウンドメディアの販売は順調に推移
- ・CMSの機能拡充を図る先行投資を実施

- ・クラウドシステムの無期限使用権の販売終了に伴い、売上高は減少
- ・SaaS型商材の販売は順調に推移
- ・さらなる事業体制の整備と最適化に取り組み、第2四半期で黒字化を達成

- ・保有株式の一部売却により評価損を上回る売却益を計上し、営業利益を確保

通期業績予想に対する進捗状況

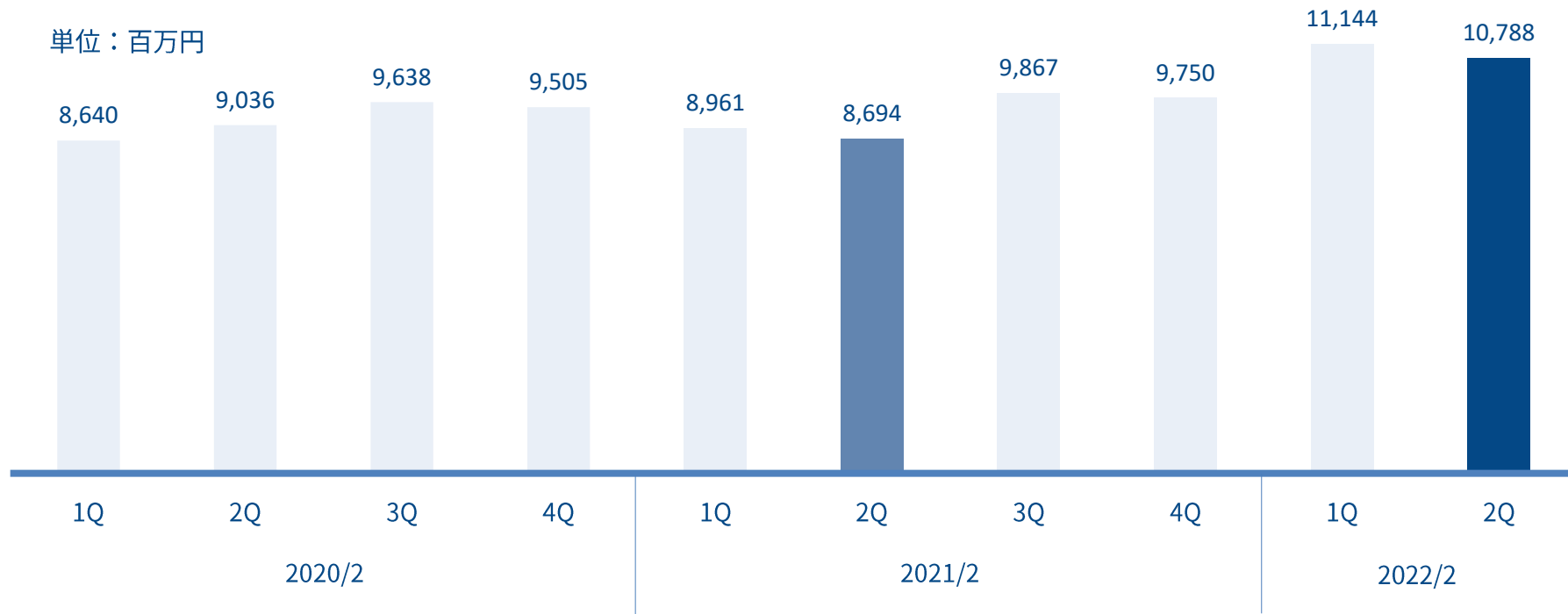
2022年2月期 通期業績予想 (単位：百万円)	2022年2月期 (計画) 2021年4月14日公表	2022年2月期 2Q末時点	進捗率	2022年2月期 上期計画	上期計画 達成率
売上高	47,700	21,933	46.0%	21,910	100.1%
営業利益	4,000	2,299	57.5%	1,070	214.9%
経常利益	4,000	2,132	53.3%	1,070	199.3%
親会社株主に 帰属する当期純利益	1,000	622	62.2%	110	565.7%

通期業績予想に対する進捗率は、営業利益以下において50%超えと順調に推移。上期計画に対しては、売上高は計画通りに着地したものの、営業利益以下においては、ダイレクトマーケティング事業の利益が上振れたこと、選択と集中により新規事業の投資額を抑えたことにより、計画を大きく上回って着地。

連結売上高推移

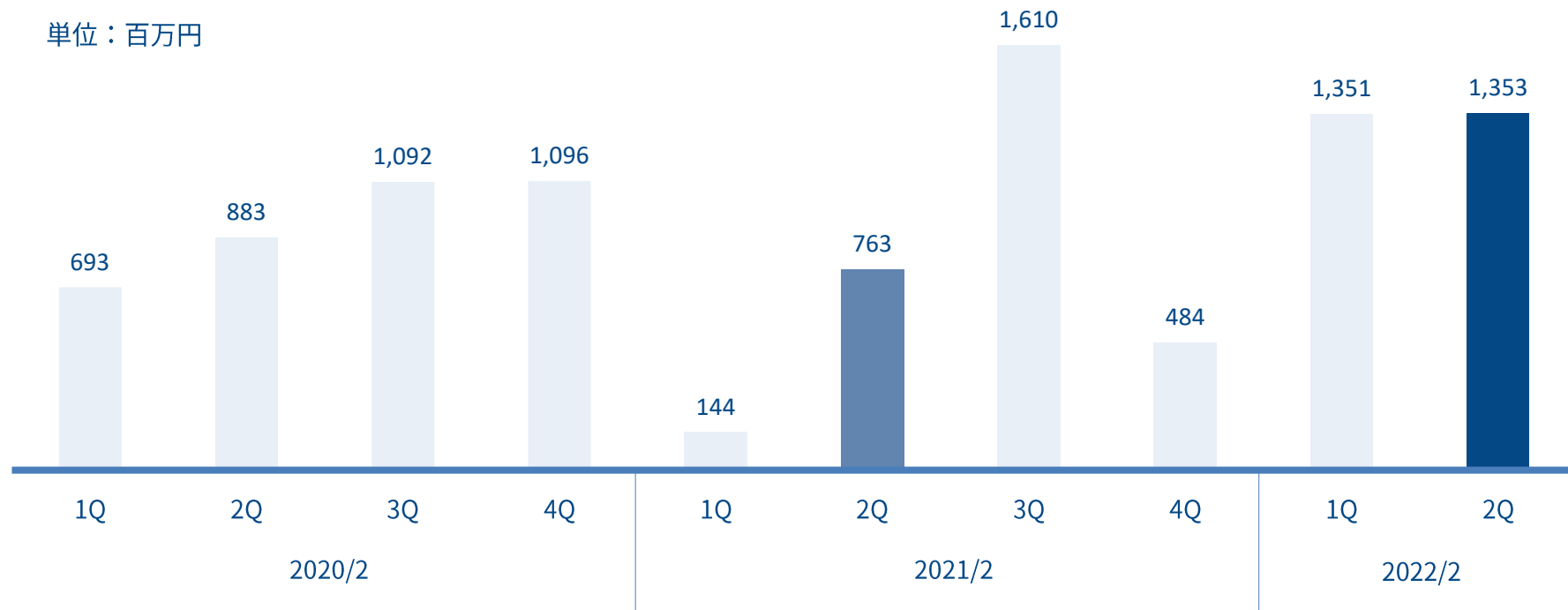
2022年2月期第2四半期の連結売上高は、**第1四半期に続き100億円台を突破し、10,788百万円**（前年同期比**124.1%**）

単位：百万円



2022年2月期第2四半期のEBITDAは、連結営業利益の増加に伴い、1,353百万円（前年同期比177.3%）

単位：百万円

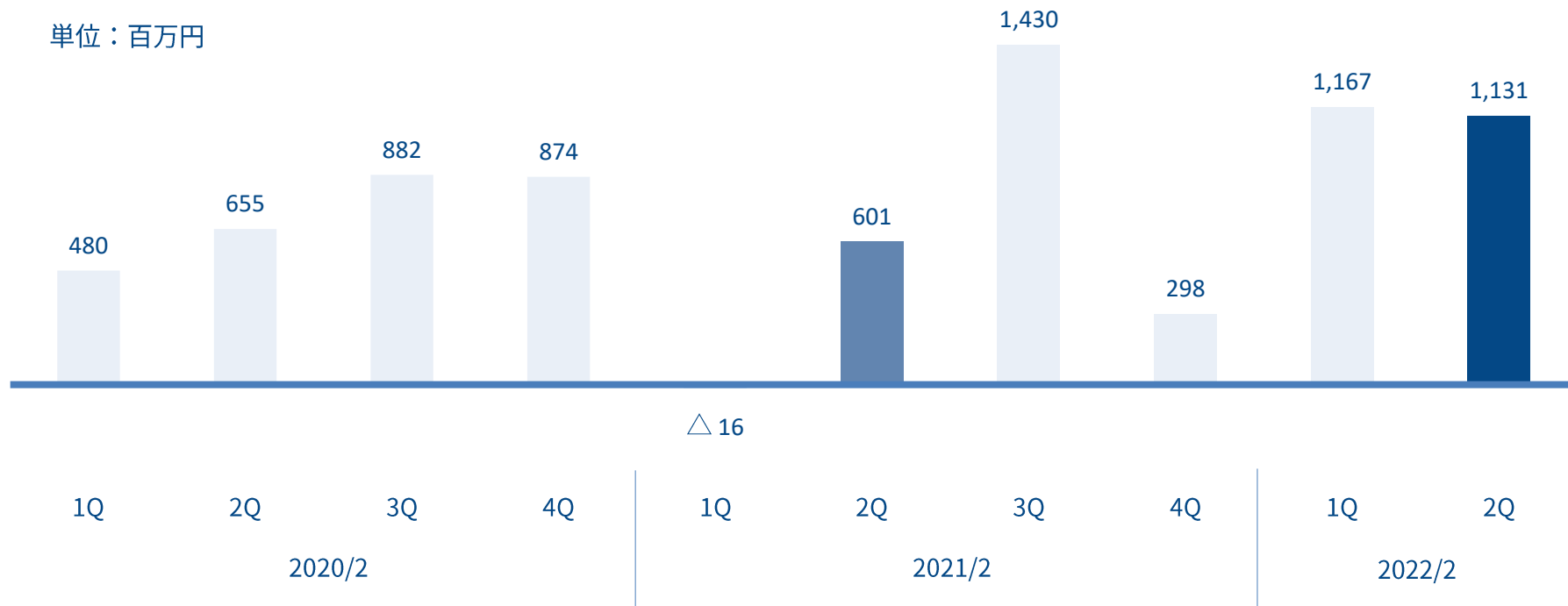


※EBITDA= 営業利益+ 減価償却費+ のれん償却費

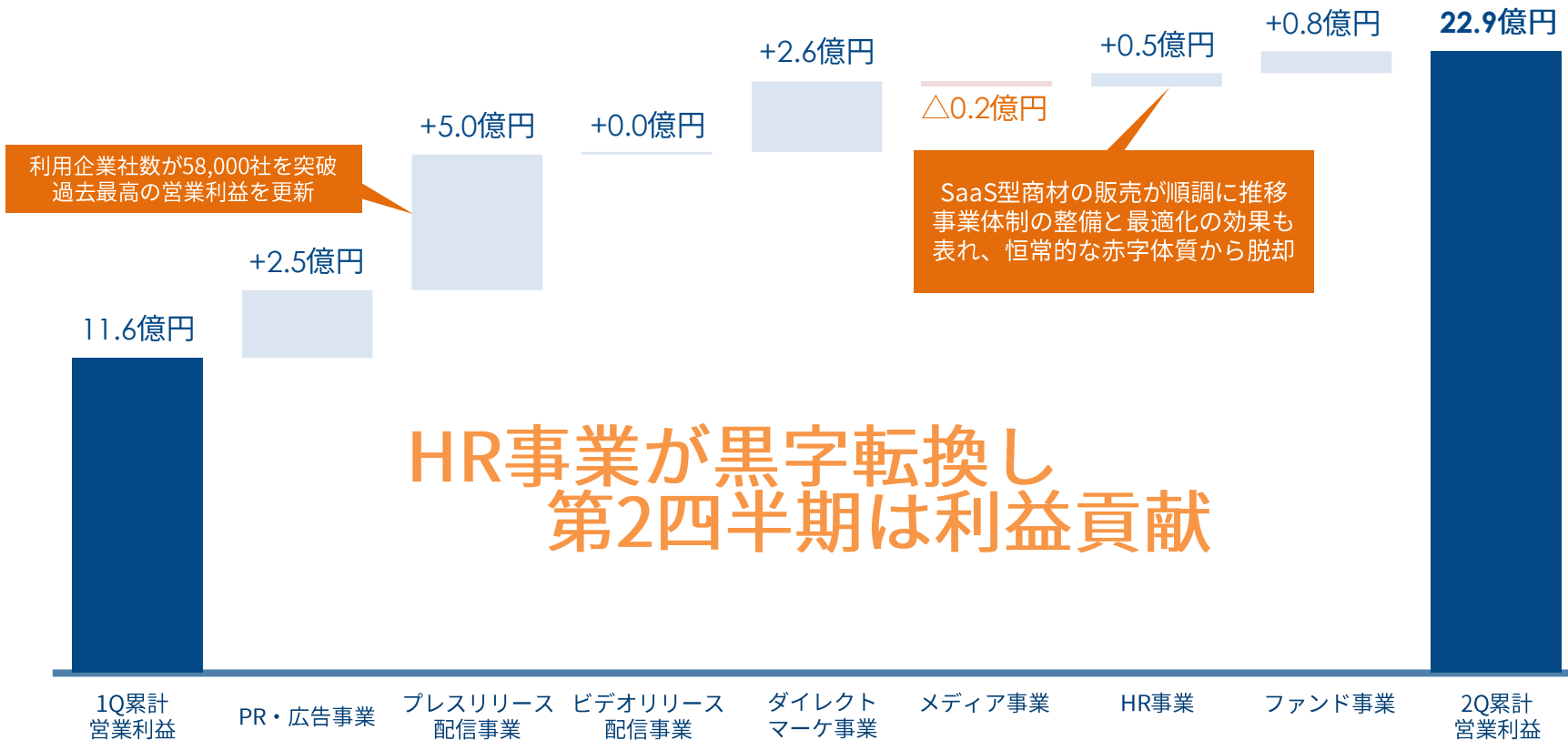
連結営業利益推移

2022年2月期第2四半期の連結営業利益は、**第2四半期として過去最高の1,131百万円**（前年同期比**188.0%**）

単位：百万円



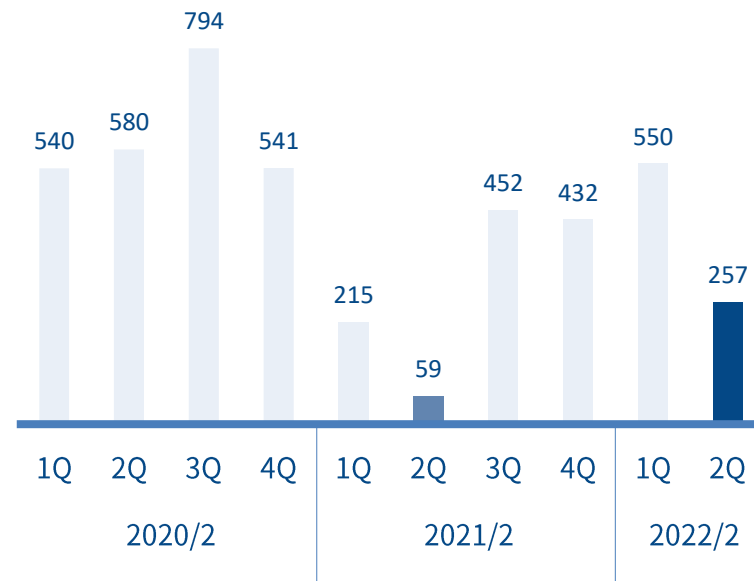
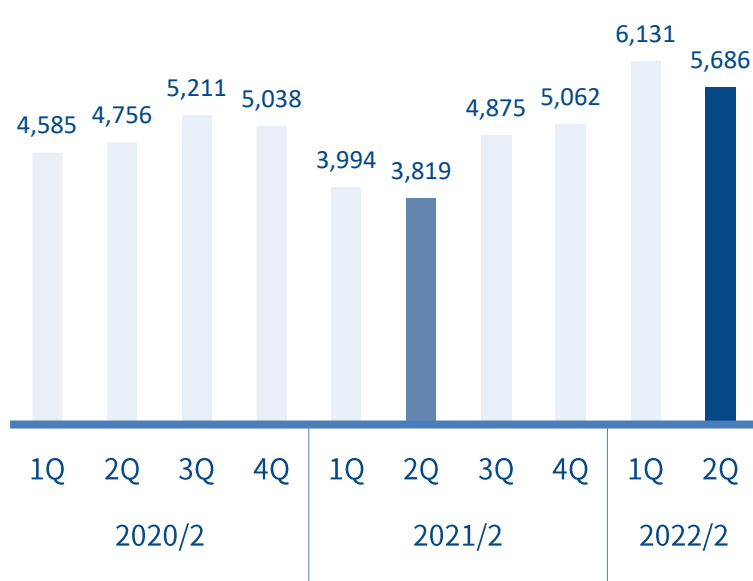
営業利益（セグメント別内訳）



2022年2月期第2四半期は、緊急事態宣言の再発令中でも、**第2四半期として過去最高の売上高を更新**
 2022年2月期第3四半期以降も、デジタル領域を中心としたマーケティング活動を支援し、さらなる成長を図る

【売上高（百万円）】 5,686百万円（前年同期比**148.9%**）

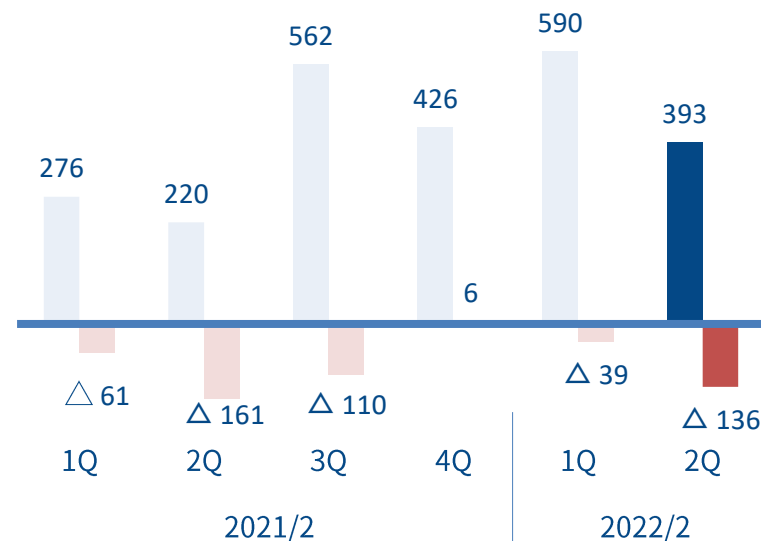
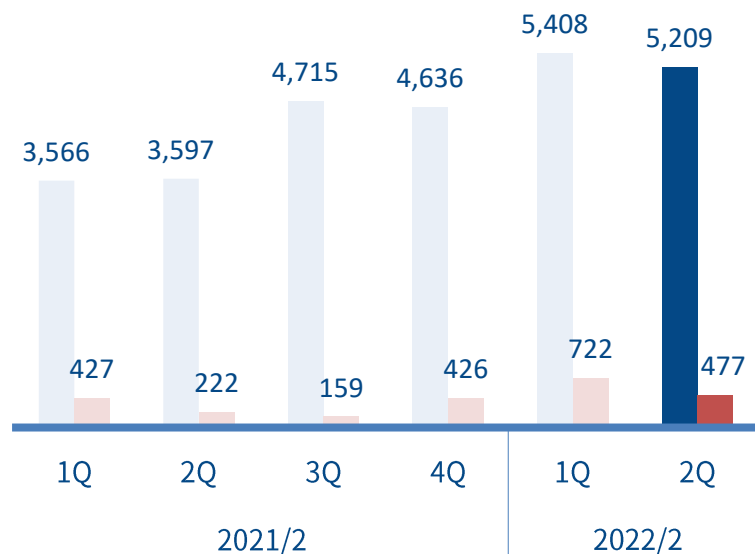
【営業利益（百万円）】 257百万円（前年同期比**435.6%**）



PR・広告事業（地域別）

海外事業の第2四半期は、ロックダウンの影響により事業活動が停滞し、第1四半期と比べ赤字幅が拡大
 第3四半期以降の海外事業は、コロナの影響を一定程度受けるが、好調な国内事業でリカバーする見込み

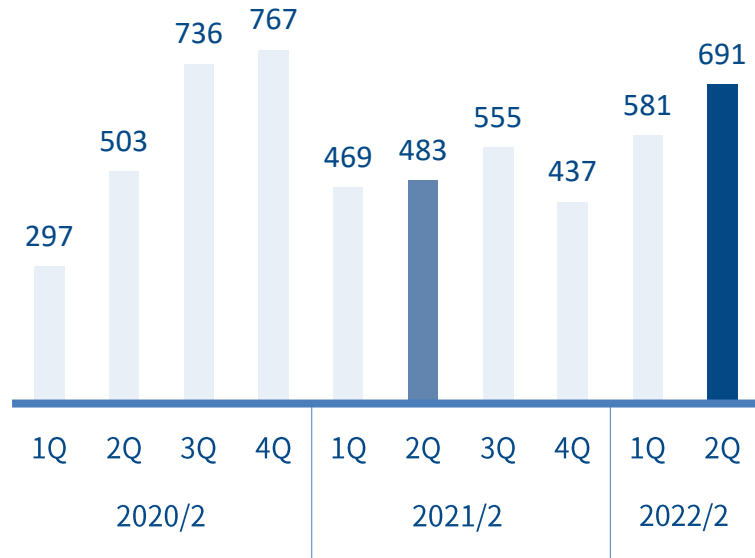
【売上高（百万円）】 5,209百万円（国内） / 477百万円（海外） 【営業利益（百万円）】 393百万円（国内） / △136百万円（海外）



タクシーサイネージ事業（ニューステクノロジー）

2022年2月期第2四半期は、緊急事態宣言の再発令中でも、企業の広告出稿意欲が強く、売上高は回復傾向
2022年2月期第3四半期以降も、車窓モビリティサイネージサービスの販売も併せて、さらなる売上高の拡大を図る

【売上高（百万円）】 691百万円（前年同期比142.9%）



GROWTHTM



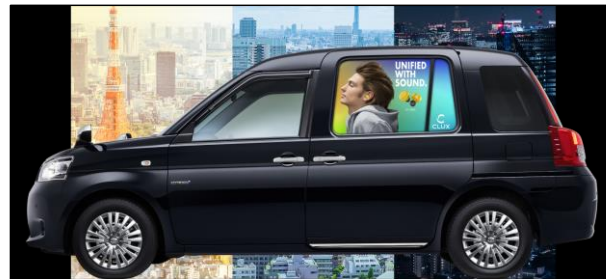
約12,500台の後部座席にサイネージを搭載
都内タクシーの利用者の約45%をカバーし、
月間約750万人に動画広告やコンテンツを配信

車窓モビリティサイネージ「Canvas」

国内初となる車窓モビリティサイネージサービス「Canvas」を2021年6月より開始
広告インパクトの高い車窓型サイネージを活用し、幅広いマーケティング活動を支援



「Canvas」は、東京都内を走行するタクシー車両の空車時間を活用して、
後方窓ガラスに広告を映し出す国内初の車窓モビリティサイネージサービス



※放映イメージ

設置台数

100台

※順次増加予定

放映時間

24H

想定リーチ人数

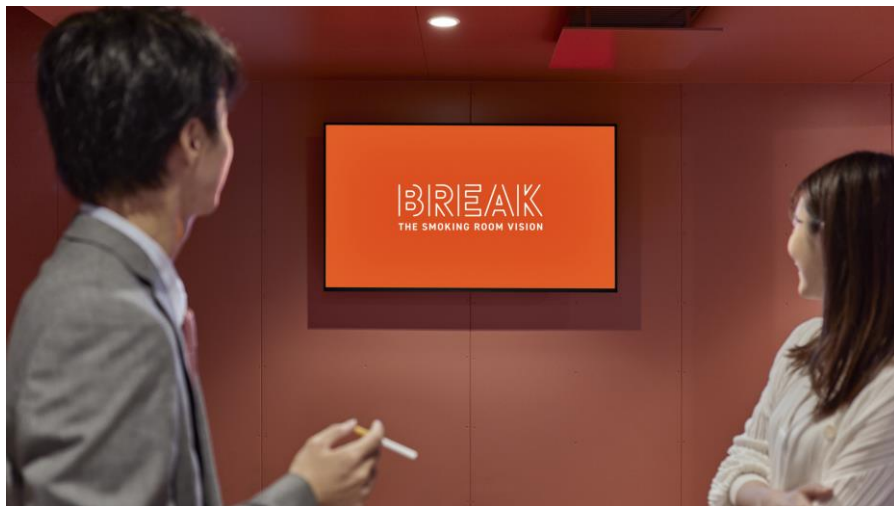
1,200万人

走行エリア

東京23区

喫煙所サイネージ「BREAK」

東京都内のオフィスビルと連携した喫煙所サイネージメディア「BREAK」を2021年9月より開始
ビジネスパーソンをターゲットに、喫煙所におけるブレイクタイムに適した動画広告やコンテンツを配信



「BREAK」は、ビジネスパーソンをターゲットに、喫煙所サイネージメディアを通し、喫煙所におけるブレイクタイムに適した動画広告やコンテンツを配信

設置エリア

23区

※上記以外エリアも一部配信あり

設置オフィス

50施設

※9月末時点での設置予定台数

リーチ数

54万人

※月間の延べリーチ数となります

設置モニター

55 inch

※最小サイズ32inch

音声配信

ON 音声有

計測方法

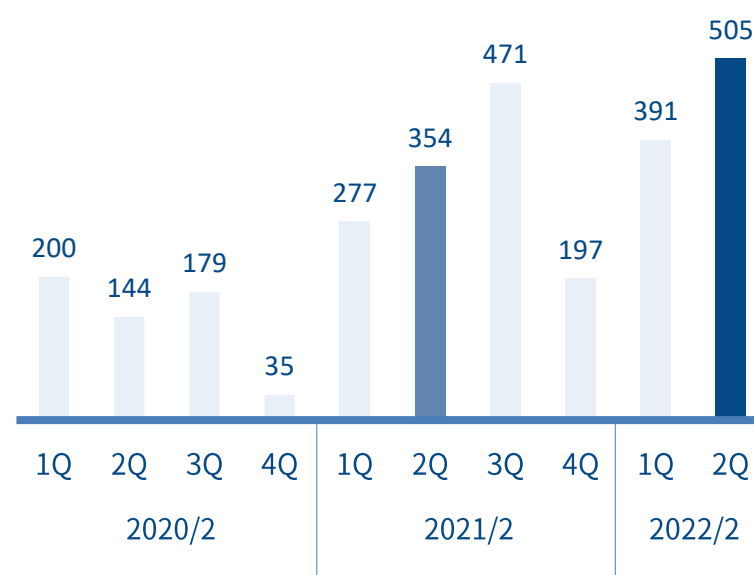
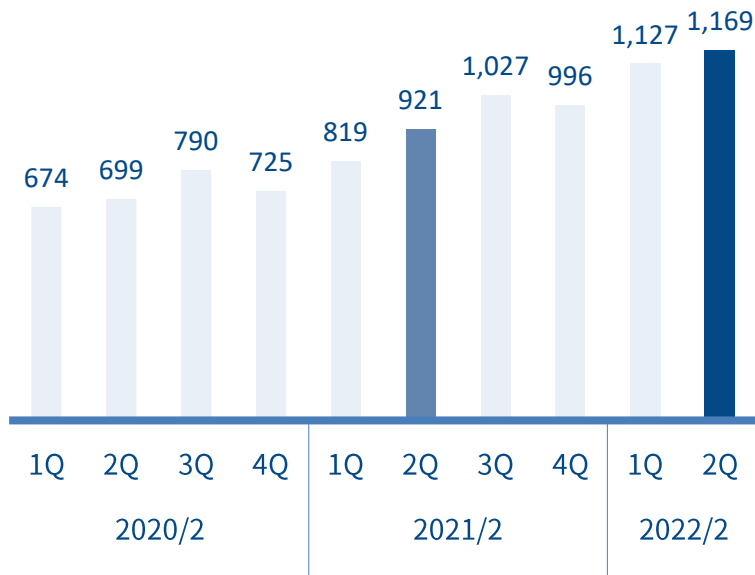
AI カメラ

プレスリリース配信事業 (PR TIMES)

2022年2月期第2四半期は、利用企業社数が58,000社を突破し、**過去最高の売上高・営業利益を更新**
2022年2月期第3四半期以降も、「PR TIMES」の新機能開発を継続しながら、利用企業社数の拡大を図る

【売上高 (百万円)】 1,169百万円 (前年同期比**126.8%**)

【営業利益 (百万円)】 505百万円 (前年同期比**142.6%**)



利用企業社数の推移

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58,000社以上、上場企業の47%が利用

PR TIMES 東証1部市場

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 **47%** 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の活用拡大と、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



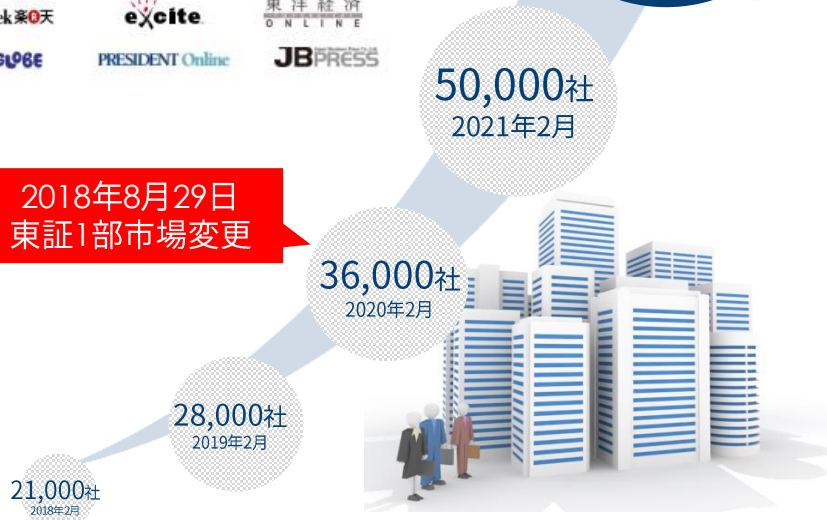
事例

<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>
---	--	---	---

300媒体以上掲載！



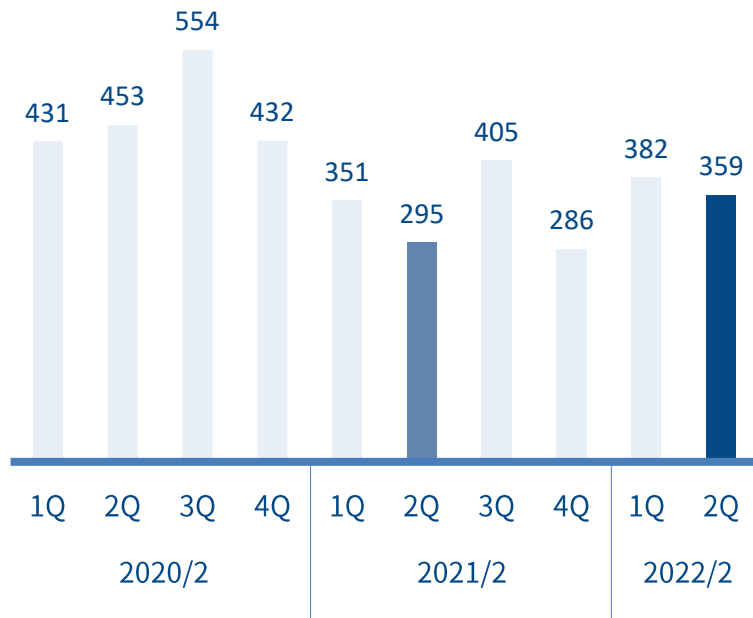
2018年8月29日
東証1部市場変更



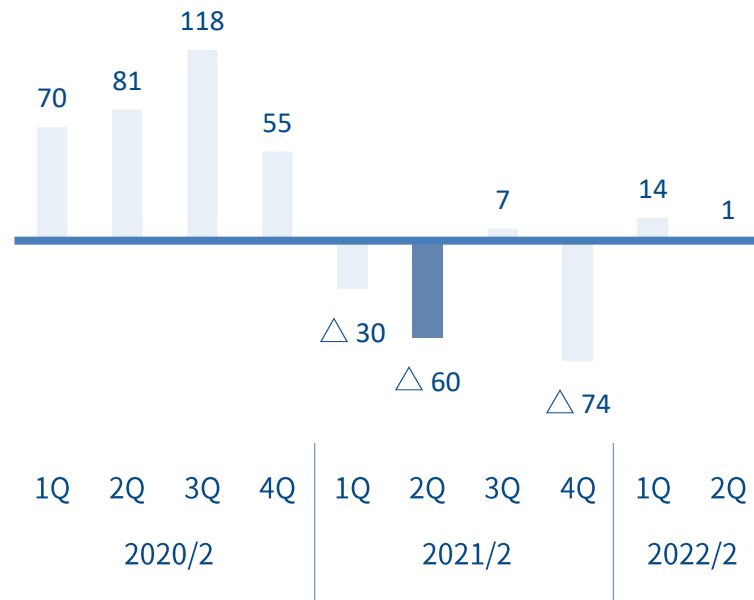
ビデオリリース配信事業 (NewsTV)

2022年2月期第2四半期は、新型コロナウイルスの影響を大きく受ける中でも、第1四半期に続き黒字を確保
2022年2月期第3四半期以降も、営業人員の育成とサービス強化を図ることで受注数を拡大し、通期黒字化を見込む

【売上高 (百万円)】 359百万円 (前年同期比121.6%)



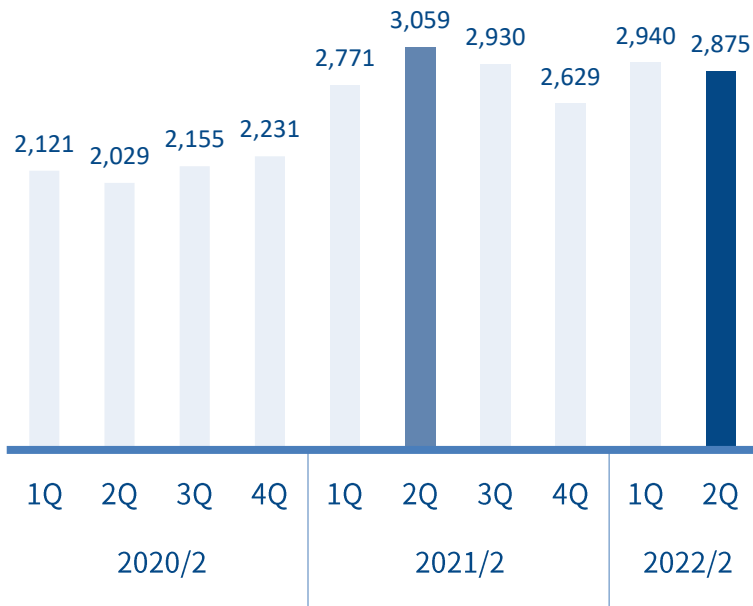
【営業利益 (百万円)】 1百万円 (前年同期比62百万円増)



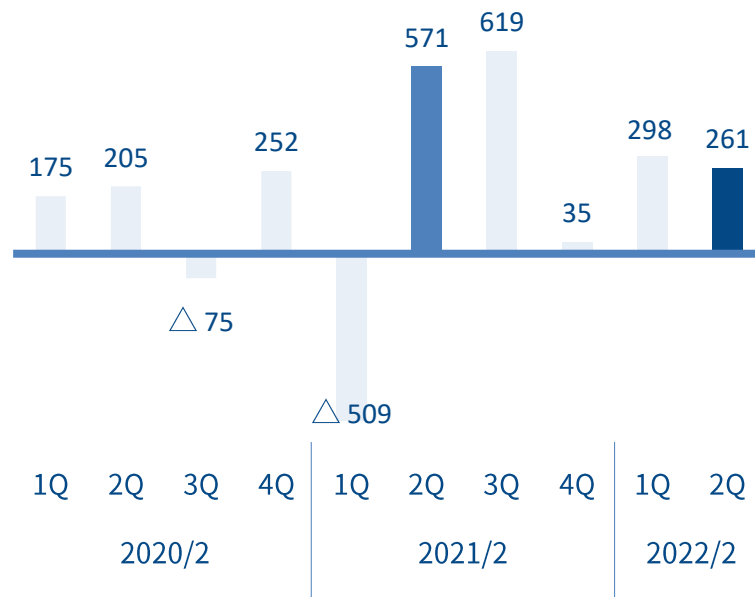
ダイレクトマーケティング事業

2022年2月期第2四半期は、新規顧客の獲得を一時的に抑えたが、既存顧客の販売が順調に推移し、売上高は微減に
2022年2月期第3四半期以降は、広告宣伝費の投下を加速し、さらなる新規顧客の獲得を図り、前期以上の成長を目指す

【売上高（百万円）】 2,875百万円（前年同期比94.0%）



【営業利益（百万円）】 261百万円（前年同期比45.8%）



ビタブリッドジャパン

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**750万個を突破**

Vitabrid C¹²
Vitabrid Japan

0120-987-361
9時～18時(年中無休)

● 定価一覧 ● 会社情報 ● ショッピングガイド
● 最新情報 ● ログイン ● カートを見る

ビタブリッドCとは 頭皮用 美顔用 注目製品 よくあるご質問 マイページ

ビタブリッドC イスカー・キフトン・イン・スウィート @ サンゼルス

0:39 / 2:13

最新情報 一覧を見る

2021.02.03 ターミナリアがさらに進化！さらなる経度美容サポートを目指し、ターミナリアフェースがパワーアップ、新たな機能性が追加されました。

2020.12.14 フェイスがボストイン発送によりご希望いただけるサービスと連携配慮のため、ビタブリッドCフェイスボストイン配達に必要させていただきます。

2020.12.1 シリーズ累計600万個突破！おかげさまで、シリーズ累計販売600万個を突破！皆様より弊社製品をご愛顧いただき、誠にありがとうございます。

2020.10.30 日本市場の最優秀商品が新発売！海外で人気の「高保湿クレンジングバーム」日本人のエイジングケア美容液が日本初上陸、数量限定で発売開始しました。

2020.10.15 フェイス/ヘア-3個定期誕生特約の完全食品ビタブリッドCフェイス/ヘア-などにおいて、3個まとめ定期コースを新設いたしました。



世界で唯一、ビタミンC12時間浸透を実現したパウダー。美肌化粧品、発毛促進剤、さらには機能性表示食品も展開

売上高
98.9億円
2021年2月

83.6億円
2020年2月

65.1億円
2019年2月

28.5億円
2018年2月

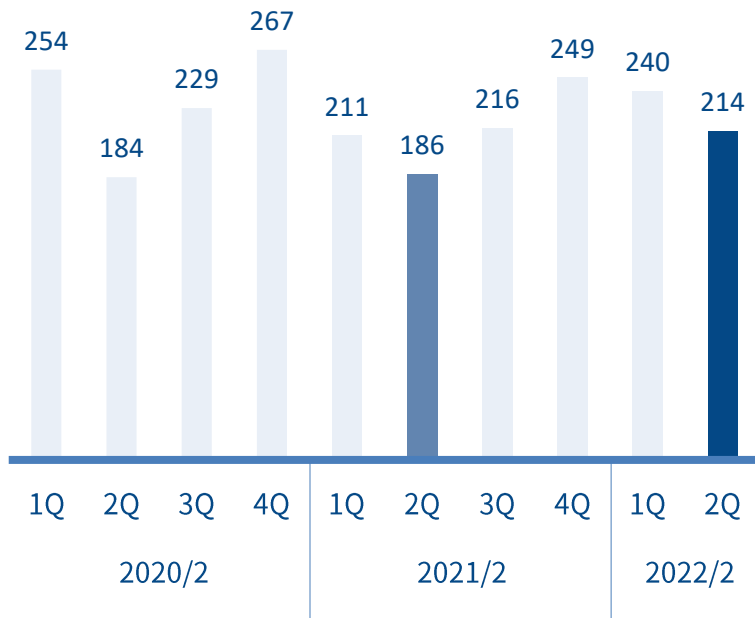
18.6億円
2017年2月



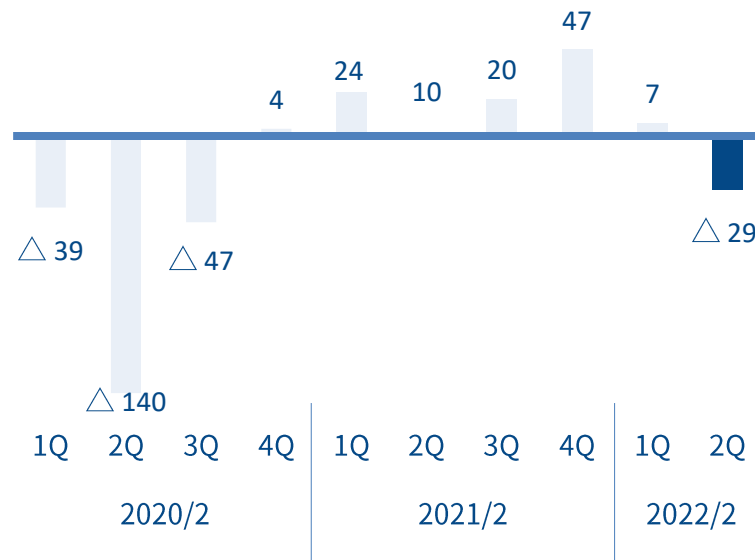
メディア事業（スマートメディア）

2022年2月期第2四半期は、検索エンジンの表示順位変更等の影響による広告収入の減少と先行投資で赤字着地
2022年2月期第3四半期以降は、オウンドメディア事業のストック収益が積み上がることで、通期で黒字を見込む

【売上高（百万円）】 214百万円（前年同期比115.1%）



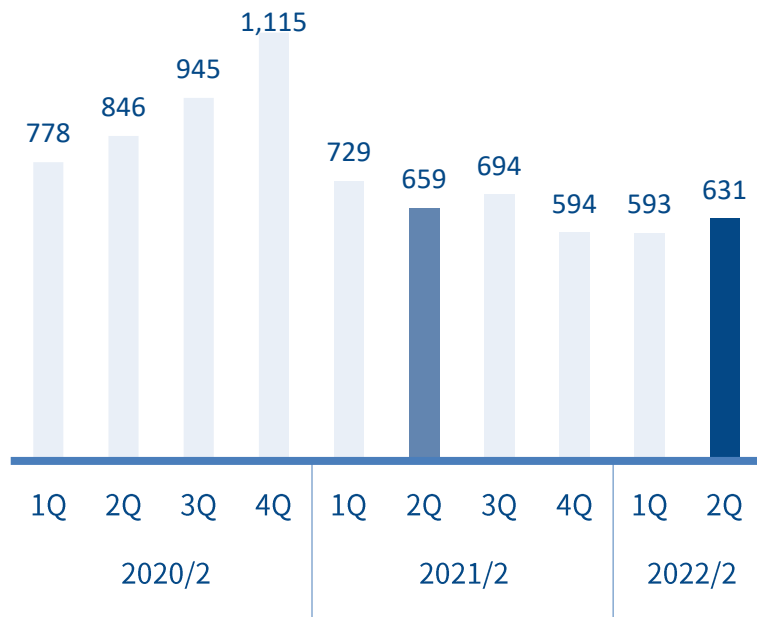
【営業利益（百万円）】 △29百万円（前年同期比39百万円減）



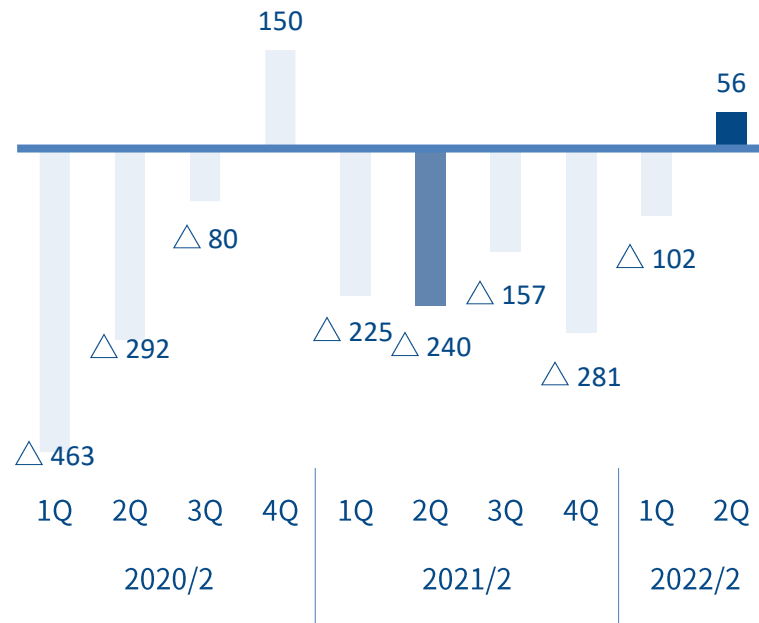
HR事業（あしたのチーム）

2022年2月期第2四半期は、継続して取り組んでいる事業体制の整備と最適化の効果が表われ、黒字化を達成
2022年2月期第3四半期以降も、SaaS型商材の販売強化とコスト削減を図ることで、四半期黒字化が継続する見込み

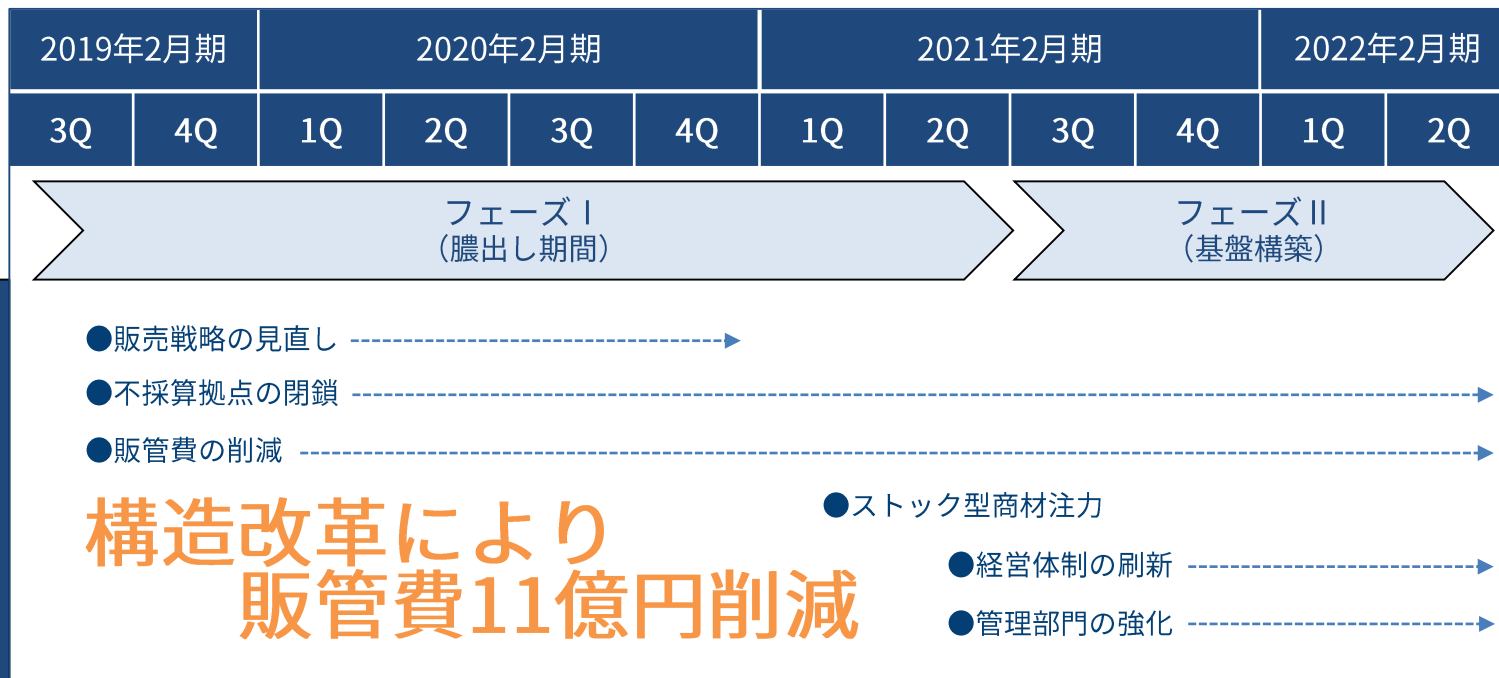
【売上高（百万円）】 631百万円（前年同期比95.7%）



【営業利益（百万円）】 56百万円（前年同期比297百万円増）



これまでの構造改革の取り組み



構造改革施策

2019年2月期から取り組んできた構造改革により、2021年2月期の販管費の実績と比較すると、2022年2月期は、11億円もの販管費削減を実現する見通しであり、**通期黒字化が射程圏内に**

HR事業の今後の見通し

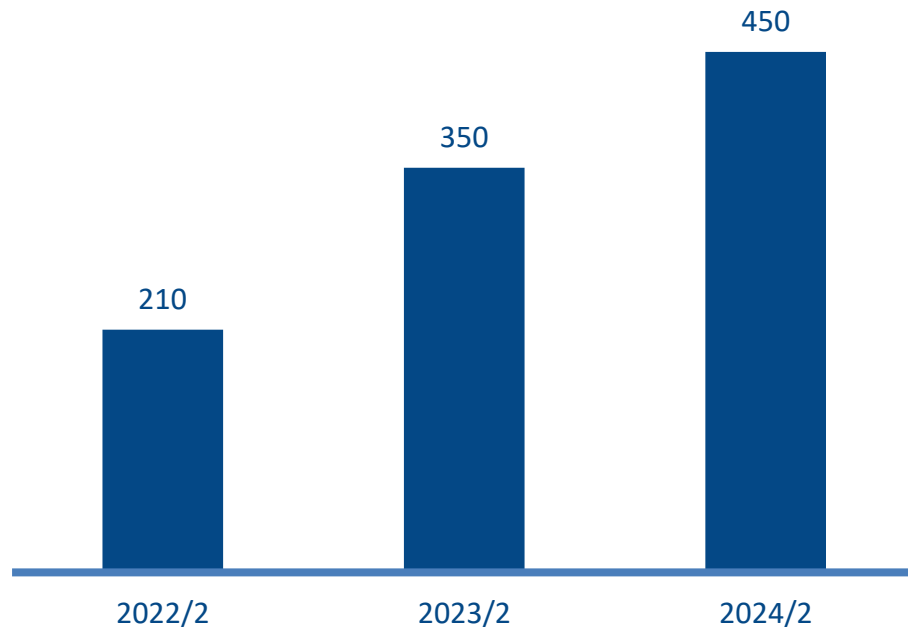
SaaS型商材の販売強化と顧客満足度向上による継続率UPにより、ストック比率を拡大し安定した収益基盤を構築
2024年2月期の営業利益においては、ストック収益を積み上げることで安定収益を確保し、450百万円まで拡大予定

人事評価クラウド「あしたのクラウド®」



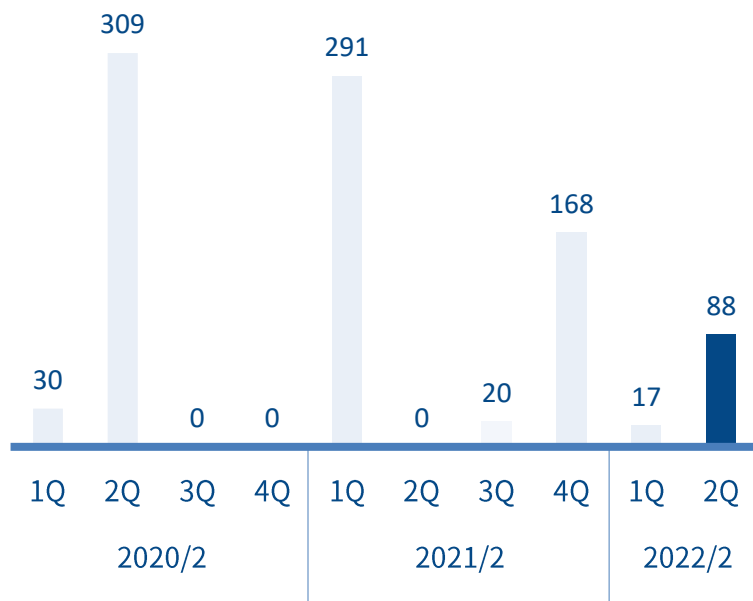
SaaS型商材の販売強化によりストック収益を積み上げ

【営業利益（百万円）】

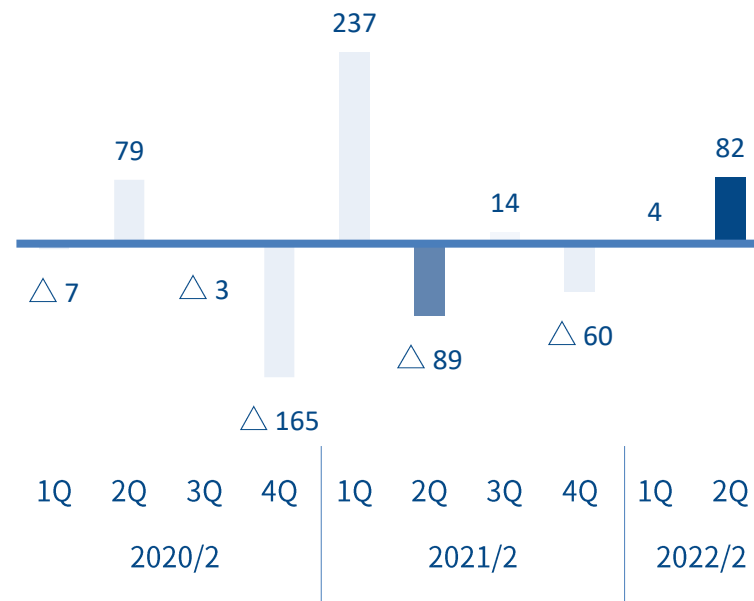


2022年2月期第2四半期は、保有株式の一部売却により、評価損を上回る売却益を計上し、営業利益を確保
 2022年2月期第3四半期以降も、市場動向を踏まえ保有株式を売却、投資先の状況を踏まえ評価減を行う見込み

【売上高（百万円）】 88百万円（前年同期比88百万円増）



【営業利益（百万円）】 82百万円（前年同期比171百万円増）



連結損益計算書

(単位：百万円)	2021年2月期 第2四半期	2022年2月期 第2四半期	前年同期差	前年同期比
売上高	17,655	21,933	+4,277	124.2%
売上総利益	11,753	14,071	+2,318	119.7%
E B I T D A	908	2,705	+1,797	297.9%
営業利益	585	2,299	+1,714	392.8%
経常利益	△310	2,132	+2,443	—
税金等調整前 四半期純利益	△306	2,103	+2,410	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△1,182	622	+1,804	—

連結貸借対照表

(単位：百万円)	2021年2月期末	2022年2月期 第2四半期末	前期末差	前期末比
資 産 合 計	30,057	31,297	+1,240	104.1%
現預金	10,860	11,594	+733	106.8%
のれん	595	534	△60	89.8%
営業投資有価証券 + 投資有価証券	8,057	7,951	△106	98.7%
その他	10,544	11,217	+673	106.4%
負 債 合 計	15,202	16,171	+968	106.4%
借入金+社債	6,457	7,137	+679	110.5%
その他	8,744	9,033	+288	103.3%
純 資 産	14,854	15,126	+271	101.8%

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)	2021年2月期 第2四半期	2022年2月期 第2四半期	増減額	増減要因
現金及び現金同等物の 期首残高	7,884	10,852	+2,967	
営業活動による キャッシュ・フロー	△51	1,871	+1,923	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	△427	△1,164	△737	投資有価証券取得の支出が増加 関係会社株式取得の支出が増加
財務活動による キャッシュ・フロー	2,454	0	△2,454	前期は手元資金を借入金で確保 今期は前期に比べ借入額を抑制
現金及び現金同等物の 期末残高	9,846	11,588	+1,741	

業績予想の修正

新型コロナウイルス感染症の収束時期や経済活動の回復速度を見通すことが困難な状況ではありますが、上期実績を考慮し、既存事業が順調に推移している点、選択と集中により新規事業への投資額を当初の想定よりも絞り込んだ点等を踏まえ、2021年4月14日に発表した2022年2月期の通期業績予想を2021年10月15日に修正しました。

業績予想の修正内容

2022年2月期 通期業績予想 (単位：百万円)	当初計画 2021年 4月14日公表	修正計画 2021年 10月15日修正	比較	(参考) 2022年2月期 上期実績	(参考) 2022年2月期 下期計画
売上高	47,700	45,500	95.4%	21,933	23,566
営業利益	4,000	4,800	120.0%	2,299	2,500
経常利益	4,000	5,000	125.0%	2,132	2,867
親会社株主に 帰属する当期純利益	1,000	2,000	200.0%	622	1,377

上期までの実績を考慮し、**既存事業が順調に推移している点、選択と集中により新規事業への投資額を当初の想定よりも絞り込んだ点等を踏まえ、通期業績予想を変更しております。**なお、売上高におきましては、新規事業分を見込んでおりましたが、投資を抑制したことにより減額しております。

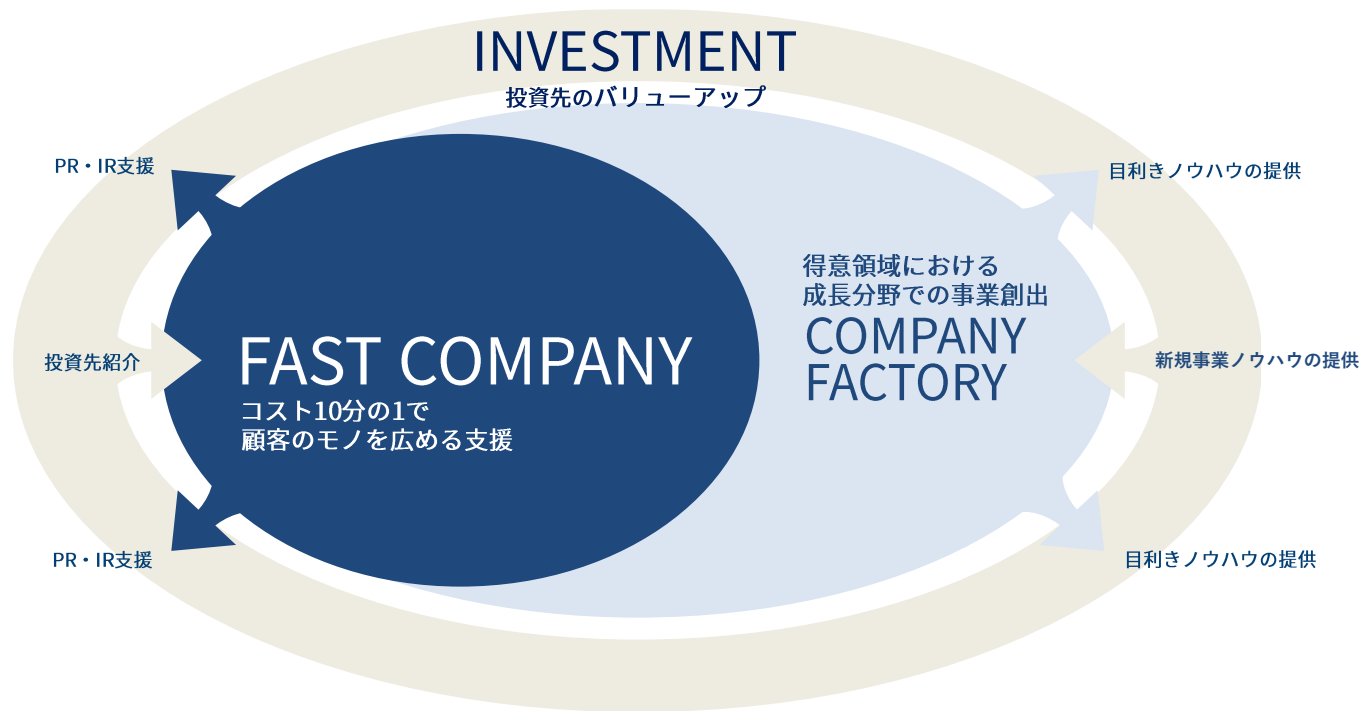
中期利益計画

中期利益計画 (単位：百万円)	2020年2月期 (実績)	2021年2月期 (実績)	2022年2月期 (修正計画)	2023年2月期 (計画)
EBITDA	3,766	3,003	5,520	6,660
営業利益	2,891	2,314	4,800	6,000






- 2022年2月期は、EBITDA5,520百万円、営業利益4,800百万円に計画を修正しております
- 2023年2月期は、EBITDA6,660百万円、営業利益6,000百万円の計画から変更しておりません
- 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
- 2022年2月期の配当につきましては、業績予想の修正に伴い、**1株あたり8円**を予定しております

※EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費

既存事業のサービス拡大を図る「FAST 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3つの事業領域により、継続したグループの利益成長を目指す

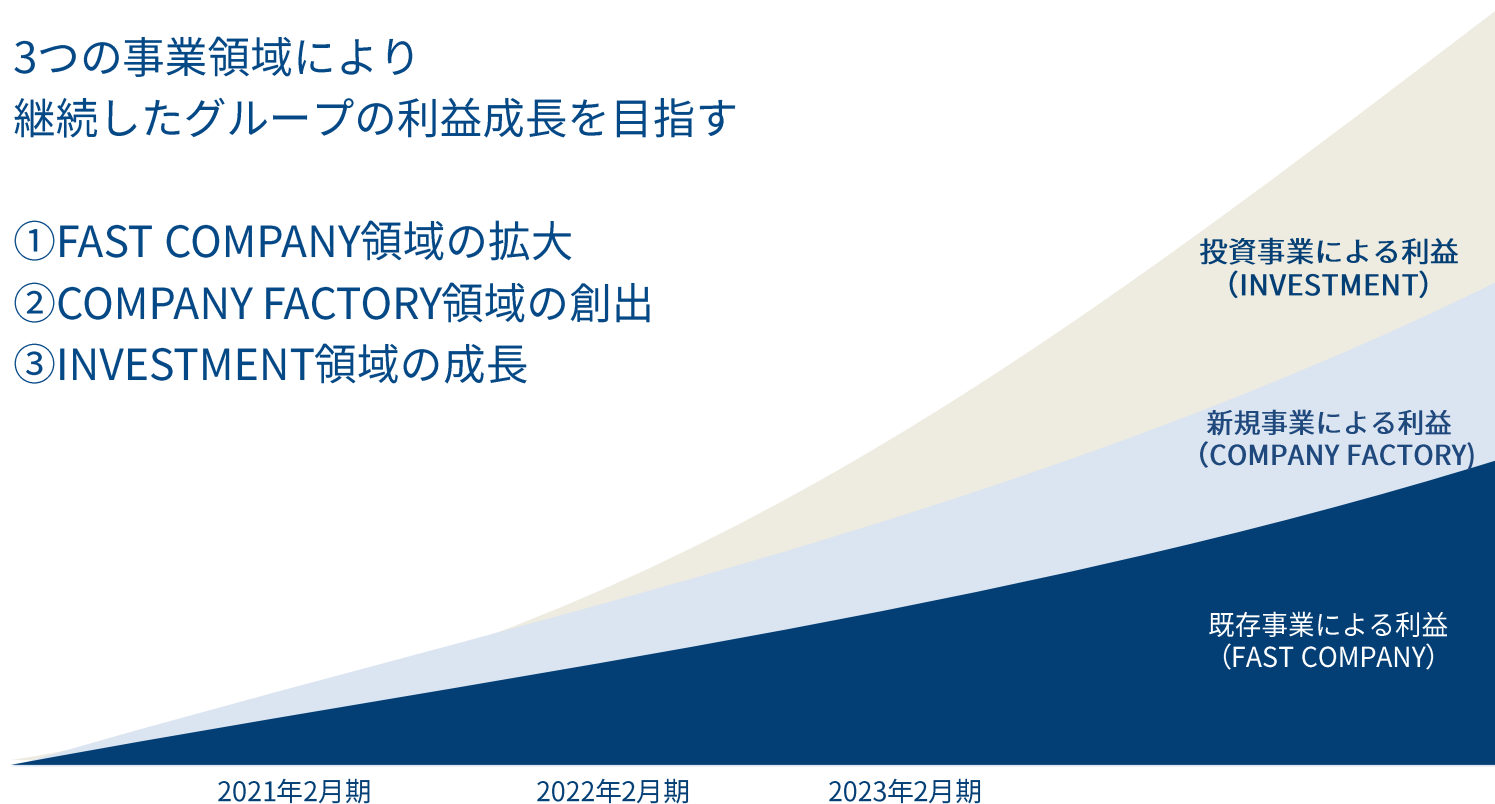


ベクトルグループを構成する事業群

FAST COMPANY	COMPANY FACTORY	INVESTMENT
PR・プレス・ビデオ・メディア	D2C	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>Vitabrid C¹² Vitabrid Japan</p> <p>Direct Tech</p>	
<p>vector ANTIL</p> <p>vector Platinum</p>	<h3>HR</h3>  <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>あしたのチーム</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>vector INITIAL</p> <p>vector SIGNAL</p>	<h3>新規事業</h3>	<p>vector</p>
<p>PR TIMES</p> <p>Smartmedia</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>	<p>100 capital</p>
<p>NT</p> <p>NEWS TV</p>	<p>MEDICAL TECHNOLOGIES</p> <p>LIVER BANK</p> <p>PrivTech</p> <p>PERFORMANCE TECHNOLOGIES</p> <p>CYBER SECURITY BANK</p>	

3つの事業領域により
継続したグループの利益成長を目指す

- ①FAST COMPANY領域の拡大
- ②COMPANY FACTORY領域の創出
- ③INVESTMENT領域の成長



経営戦略

PRWeek Top Consultancies 2020: Asia-Pacific

Rank	Company	2019 revenue (US\$)	2018 revenue (US\$)	% change
1	Vector	212,000,000	180,500,000	17%
2	Ogilvy*	163,500,000	150,000,000	9%
3	Weber Shandwick*	132,011,250	125,725,000	5%
4	MSL*	128,100,000	122,000,000	5%
5	BCW*	108,416,000	96,800,000	12%
6	MC Group	107,490,000	70,870,479	52%
7	Edelman	105,626,000	104,230,000	1%
8	Fleishman Hillard*	62,400,000	60,000,000	4%
9	Brunswick	40,100,000	32,100,000	25%
10	Ruder Finn	38,991,500	37,626,000	4%
11	Havas PR	28,900,000	25,000,000	16%
12	WE Communications	27,600,000	24,900,000	11%

※出所：PRWeek Top Consultancies 2020: Asia-Pacific

PRWeekにて
アジアNo.1に選出

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



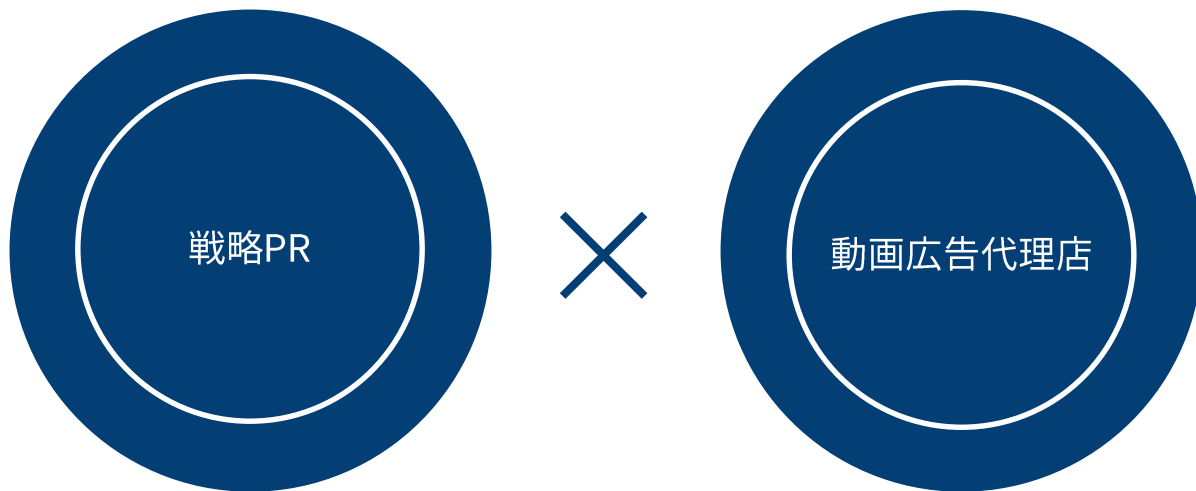
広告業界のFAST COMPANYへ ターゲットとなる広告市場は6兆円

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
サブスクリプションモデルを軸とした
戦略PRに動画広告代理店機能を掛け合わせ成長を加速



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。

★ 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>5万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47%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 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>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>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。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>vector SIGNAL</p> <p>NT</p> <p>Smart media</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>

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、
クラウド型PR効果測定・分析
サービス「PR BANK」を構築

3
ヒロメル

既存事業（タクシー広告や
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

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

動画ニュース展開フロー

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



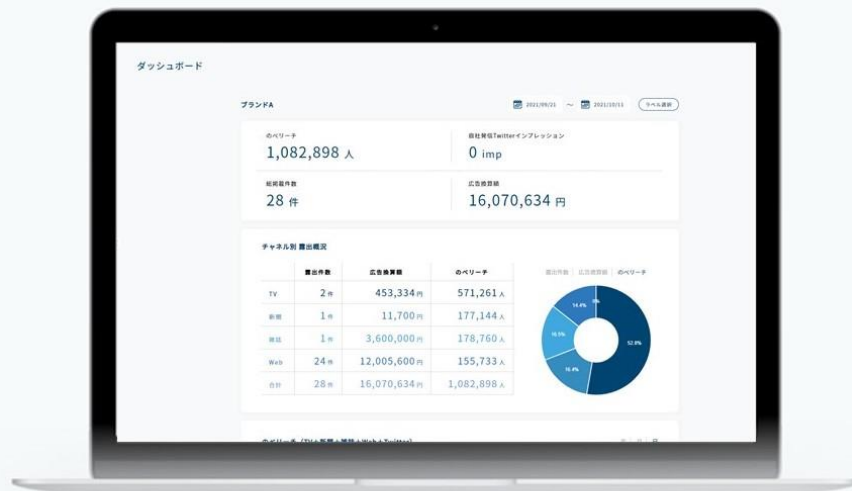
2 DX

PR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、
クラウド型PR効果測定・分析サービス「PR BANK」を構築

クライアントに対し、データドリブンなPR活動をサポートすべく、
クラウド型PR効果測定・分析サービス「PR BANK」を提供開始予定

PR効果を自動で可視化



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

広告業界のEコマースサイト「ヒロメル」を2021年5月10日より提供開始

The image shows a screenshot of the Hilomel website. At the top, there is a navigation bar with the Hilomel logo and the tagline "そのビジネスを簡単に広めよう". To the right of the logo are buttons for "コンサルタントに相談する", "ログアウト", a search icon, and a shopping cart icon labeled "相談カート". Below the navigation bar is a secondary bar with "目的/業種から探す" and "メニューから選ぶ". The main content area features a large blue banner with the text "ヒロメル 3つの特徴". To the right of the banner is a woman with long dark hair, wearing a white shirt, holding a white smartphone that displays the Hilomel logo. The banner contains three features, each with an icon in a blue circle: 1. A line graph icon with the text "成功事例で見つかる あなたにピッタリのヒロメ方". 2. A cube icon with the text "目的に合わせて ヒロメ方を検討出来る". 3. A monitor icon with the text "ネットで簡単に プロに相談して注文できる.".

<https://hilomel.com/>

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

The screenshot shows the Hiromeru website interface. At the top, there is a navigation bar with the logo "ヒロメル" and the tagline "そのビジネスを簡単に広めよう". The main navigation menu includes "コンサルタントに相談する", "ログアウト", a search icon, and a shopping cart icon labeled "相談カート". Below the navigation bar, there are two dropdown menus: "目的/業種から探す" and "メニューから選ぶ".

The flow diagram on the left side of the page is as follows:

- STEP 1: 事例から自分のビジネスにあったプランを見つける
- STEP 2: ヒロメル相談をする
- STEP 3: 担当者よりご連絡
- STEP 4: ご発注
数日以内
- STEP 5: 活動スタート
毎月

At the bottom of the flow diagram, there is a document icon labeled "活動レポート".

The main content area features the title "ヒロメルの流れ" and a large image of a computer monitor, a tablet, and a smartphone displaying the website interface. The website content on the devices includes the tagline "そのビジネスを簡単に広めよう" and a video player.

ベクトルグループのサービスを活かした豊富なヒロメルメニューをワンストップで提供

そのビジネスを簡単に広めよう

コンサルタントに相談する ログアウト 相談カート

目的/業種から探す ▼ メニューから選ぶ ▼

ヒロメルが選ばれる理由

PR業界No.1「ベクトルグループ」のサービスを中心にモノを”ヒロメル”ソリューションを数多く掲載しています

プレスリリース (PR TIMES)	ビデオリリース (NewsTV)	レビューセッション マネジメント	TikTok	社内報
TVCM	調査PR	リテナーPR	タレントマーケティング	パブリック・アフェアーズ
タレント (Talent Bank)	ドキュメンタリー	タクシー広告 (GROWTH)	IR活動支援	スポーツPR
ライブ配信/コマー	インフルエンサー (Influencer Bank)	動画生成ツール (SoVec)	美容室サイネージ (Cover)	CPM/個人情報管理 (Trust360)
SNS運用	記事型オウンドメディア	有識者/KOL	WEB/LP制作	イベントロボーション (SP)
オンラインセミナー	動画型オウンドメディア (カンパニー-TV)	CM	CI/ロゴデザイン制作	マーケティング効果/分析

豊富なケーススタディから自社に合った広める手法を選べることで潜在ニーズを獲得

タレントを起用したブランディングの事例

ヒロメルTOP > タレントを起用したブランディング



TV、SNSに波及! インスタライブで共感を生んだキャンペーン

スゴーフカビ

ASK



片岡愛之助さんを起用したCMで、WEB流入数1.3倍に

IT-テクノロジ

【一社】 ¥60,000,000～



大手企業からのリード獲得が8倍に! 安達祐実さんを起用した産業医クラウドのタレントコミュニケーション

人材・コンサルティング

【一社】 ¥50,000,000～



CI刷新×タレント起用で問合わせ3倍に! タクシー広告で数多ある競合と差別化に成功

IT-テクノロジ

【一社】 ¥60,000,000～



格安携帯業界でNo.1の加盟店舗数を実現! フランチャイズ獲得にも寄与するタレント活用事例

ベンチャー・スタートアップ

【一社】 ¥60,000,000～



中村蒼さんを起用して資料請求が増加したデザイン住宅事務所のプロモーション

不動産・建築

【一社】 ¥75,000,000～

コーポレートブランディングの事例

ヒロメルTOP > コーポレートブランディング



RPAをブームに! 新市場の営業とカテゴリーリーダーのポジションを確立した上場PR

IT-テクノロジ

ASK



地域行政との連携強化の礎となったユニリーバのサステナビリティ活動のPR

家庭用品・日用品・インテリア

ASK



ブランドリフトに寄与したアパレル企業のコーポレートサイト刷新事例

ファッション・アクセサリ

【一社】 ¥1,500,000～



計650万リーチを獲得! リブランディングに寄与した期間限定の体験型施設PR

自動車用品

ASK



「住みたい」ではなく「住みやすい」へ。街選びの価値を変えたアワード起点PR。

金融・保険・MGA

【一社】 ¥13,000,000～



大学ブランディングの成功PR事例

大学・教育機関

【一社】 ¥20,000,000～

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24社）
新たに「リベロ」「ROBOT PAYMENT」が上場し、今期のIPO実績は4社に

上場日		社名	市場
2021年9月28日		リベロ	東証マザーズ
2021年9月28日		ROBOT PAYMENT	東証マザーズ
2021年7月6日	 BCC株式会社	BCC	東証マザーズ
2021年6月29日	 Waqoo	Waqoo	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



Vector SDGs PROJECT

「Vector SDGs PROJECT」の取り組みを10月14日に当社HP上にて公開
ベクトルらしさを活かした取り組みを実施し、SDGs目標の達成を目指す

vector SDGs PROJECT

<https://vectorinc.co.jp/sdgs>



Vector SDGs PROJECTの取り組み内容

SDGs目標	取り組み事項	テーマ
	<ul style="list-style-type: none"> PR事業及びSDGs/ESGコンサルティングで顧客の価値向上に尽力することで社会に貢献。また、SDGs/ESGの必要性や取り組みの啓蒙および我々と多くの企業の取り組みを世の中に広め、全てのステークホルダーを幸せにするため、SDGs/ESGコンサルティングは2025年までに500社、ESGスコアリングサービスは300社導入を目指す。 	SDGs/ESG PRコンサルティング
 	<ul style="list-style-type: none"> SDGs/ESGへの取り組みに積極的なベンチャー企業を支援し、イノベーションを創出。課題解決や社会貢献を促す。 	ベンチャー支援による イノベーションの創出
 	<ul style="list-style-type: none"> PRのプロフェッショナル人材育成や柔軟なキャリアステップの実現を目的とした、ベクトルグループ独自の「プロフェッショナル研修」を実施。切れ目の無い研修フォローにより、キャリア形成を支援し、先進性や創造性を発揮する人材を育成。また、ベンチャー教育や起業家支援により今後の未来を担う人材の成長を支援するアントレプレナー制度を整備。 	先進性や創造性を 発揮する人材育成
 	<ul style="list-style-type: none"> あらゆる声が受け止められ、皆がりのままにいられる居場所がある「Belonging」。信頼の文化を醸成し、ダイバーシティ推進と関連させ「Diversity & Inclusion & Belonging」の実現を目指す。女性活躍推進、海外展開、多国籍なバックグラウンドの社員登用を推進。 	D&Iの推進
  	<ul style="list-style-type: none"> 出資先企業である障害者雇用バンクとともに、障害者雇用の推進を啓蒙。グループとして持続可能な成長と、平等に機会が与えられる社会の実現を目指す 	平等な社会の構築
  	<ul style="list-style-type: none"> 気候変動リスクに対する開示・努力宣言や、環境負担を軽減する事業展開、社員の意識改革により、持続可能な社会を目指す。 	環境への貢献



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。