

株式会社ベクトル

2023年2月期 第3四半期  
決算説明資料



2023年1月13日

# 目次

1. 四半期決算
2. 中期経営計画
3. 経営戦略
4. JOBTV進捗状況

# 四半期決算

---

## (参考) 収益認識基準変更による影響

2023年2月期から「収益認識に関する会計基準」の適用により、売上高の計上方法を変更（営業利益への影響は軽微）  
「代理人取引」に該当する取引を総額（グロス）計上から純額（ネット）計上に修正（売上総利益への影響はなし）

セグメント	基準変更による影響を受ける主な取引	従来基準との比較（減少率）	影響度
PR・広告事業	デジタル広告の運用に関する取引	10%～15%未満	高
ダイレクト マーケティング事業	他社商材の販売に関する取引	5%～10%未満	中
HR事業	他社商材の販売に関する取引 代理店による人事関連商材の販売取引	3%～5%未満	低
ビデオリリース事業	デジタル広告の運用に関する取引	1%～3%未満	軽微
プレスリリース事業 メディアCMS事業 投資事業	該当なし	—	なし



## 第3四半期累計期間連結業績サマリ

売上高

411.6億円

(前年同期比 118.0%)

売上  
総利益

269.4億円

(前年同期比 122.6%)

EBITDA※

57.8億円

(前年同期比 123.9%)

営業  
利益

52.1億円

(前年同期比 129.3%)

経常  
利益

53.4億円

(前年同期比 130.8%)

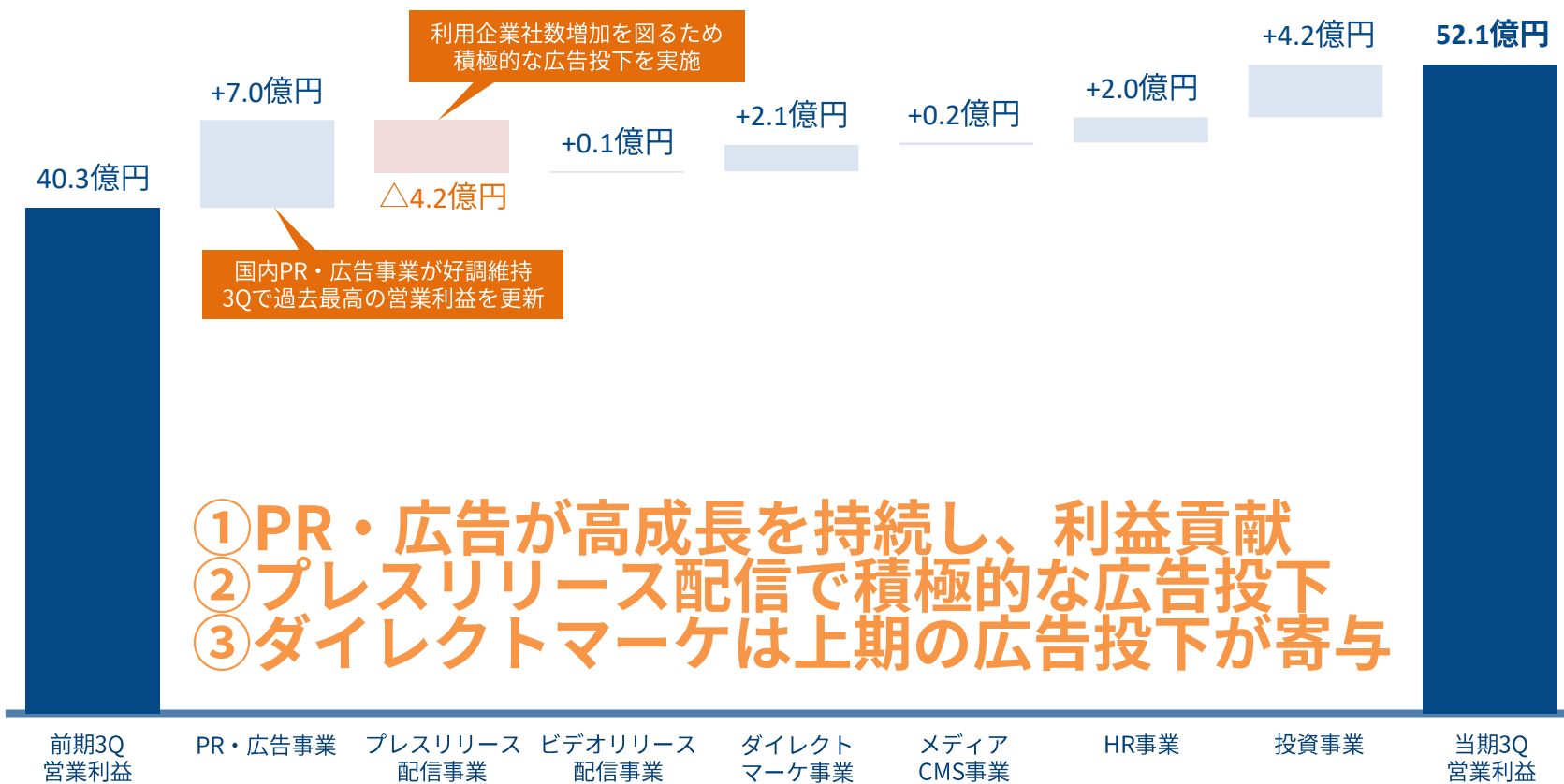
親会社株主に帰属する  
四半期  
純利益

28.6億円

(前年同期比 177.7%)

※ 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）



- ① PR・広告が高成長を持続し、利益貢献
- ② プレスリリース配信で積極的な広告投下
- ③ ダイレクトマーケティングは上期の広告投下が寄与

# 第3四半期累計期間ハイライト

## 売上高

## 営業利益

## 第3四半期累計期間事業概要

### 連結業績

411.6億円

(前年同期比118.0%)

52.1億円

(前年同期比129.3%)

- ・売上高、営業利益ともに順調に推移
- ・PR・広告は国内事業が業績を牽引
- ・ビデオリリースが第3四半期で黒字に
- ・ダイレクトマーケティングは過去最高の四半期売上高および営業利益を更新

### PR・広告

215.0億円

(前年同期比114.8%)

21.8億円

(前年同期比147.5%)

- ・国内PRとタクシーサイネージが好調を維持し、累計営業利益は過去最高に
- ・海外PRはコロナの影響により赤字着地
- ・デジタル広告事業を中心にM&Aを実施

### プレス リリース (PR TIMES)

43.1億円

(前年同期比119.5%)

10.9億円

(前年同期比72.2%)

- ・過去最高の四半期売上高を更新
- ・利用企業社数が76,000社を突破
- ・利用企業社数増加を図るため広告投下
- ・米国進出に向け、現地子会社設立

### ビデオ リリース (NewsTV)

10.4億円

(前年同期比100.4%)

△0.2億円

(前年同期比0.1億円増)

- ・上期施策が寄与し、第3四半期は黒字に
- ・営業人員を育成し、リード獲得に注力
- ・Sales Video Analyticsは堅調に推移
- ・今後の成長を見据え、組織体制を整備

# 第3四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

111.6億円

(前年同期比128.2%)

## 営業利益

メディアCMS  
(スマートメディア)

7.0億円

(前年同期比106.0%)

△0.1億円

(前年同期比0.2億円増)

HR  
(あしたのチーム)

18.0億円

(前年同期比97.2%)

3.0億円

(前年同期比318.8%)

投資

13.8億円

(前年同期比134.4%)

10.0億円

(前年同期比173.2%)

## 第3四半期累計期間事業概要

- 上期の広告投下が大きく寄与し、過去最高の四半期売上高・営業利益を更新
- ターミナリアファーストが好調を維持
- 商品ラインナップの拡大に向けて準備

- オウンドメディアの販売強化を目的にメディア事業の営業人員を配置転換
- オウンドメディアの販売は順調に推移
- CMSの機能強化に向けた開発費を投下

- 前第2四半期から継続して黒字化達成
- SaaS型商材の販売は順調に推移
- リード獲得のための広告費や機能強化に向けた開発費を投じ成長投資を加速

- 投資の事業化に伴い、会計処理を変更
- 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、黒字を確保
- 毎四半期に一定程度の評価損が発生

## 通期業績予想に対する進捗状況

2023年2月期 通期業績予想 (単位：百万円)	2023年2月期 (計画)	2023年2月期 3Q末時点	進捗率
売上高	53,100	41,163	77.5%
営業利益	6,200	5,213	84.1%
経常利益	6,100	5,345	87.6%
親会社株主に 帰属する当期純利益	3,000	2,868	95.6%
参考：旧収益基準売上高	56,500	44,212	78.3%

主力のPR・広告事業やダイレクトマーケティング事業が好調に推移していることで、計画の達成は目前ですが、投資事業において、一定程度の評価損を見込んでいること、「JOBTV」事業をはじめとした新規事業への投資をより一層加速していく方針であることから、通期業績予想の変更はしておりません。

# セグメント別利益計画

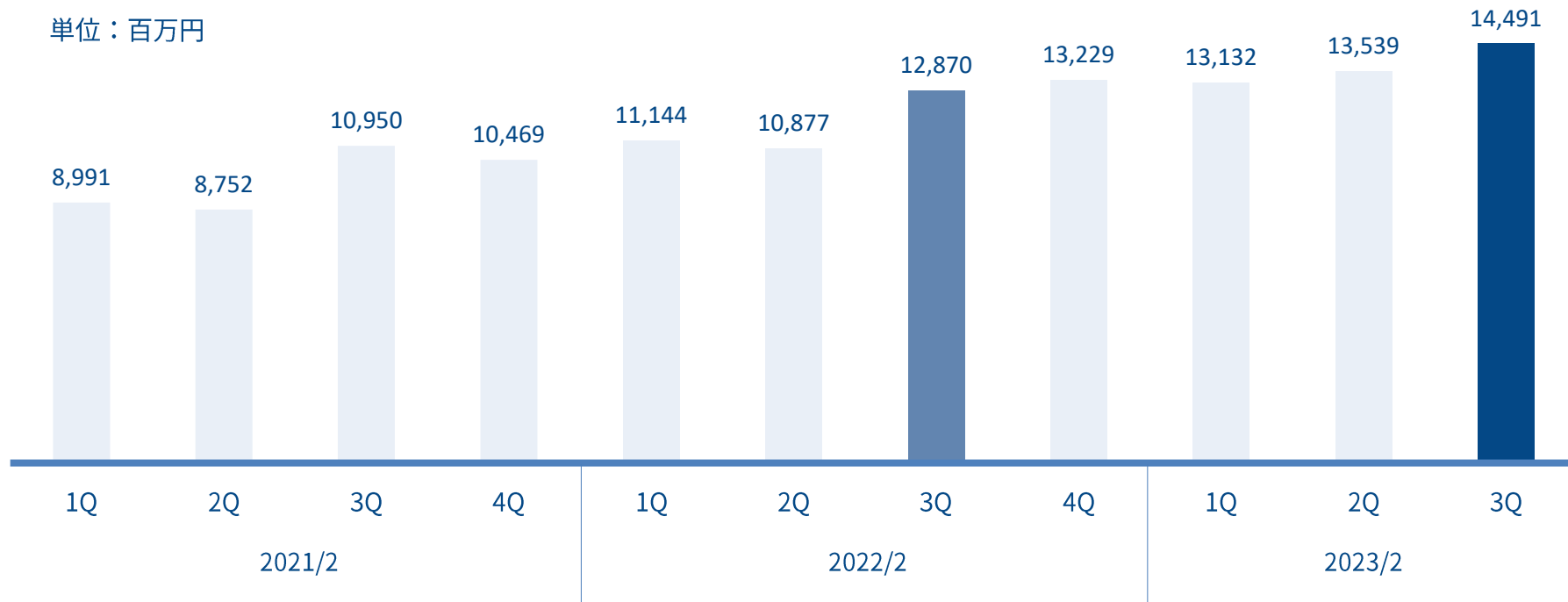
	セグメント別利益計画 (単位：百万円)	2023年2月期 (計画)	2023年2月期 3Q末時点	進捗率
営業利益	連結	6,200	5,213	84.1%
	PR・広告	2,634	2,182	82.8%
	プレスリリース	1,600	1,098	68.6%
	ビデオリリース	50	△28	—
	ダイレクトマーケ	835	645	77.3%
	メディアCMS	51	△10	—
	HR	350	302	86.5%
	投資	680	1,007	148.1%

第3四半期末時点では、ビデオリリースとメディアCMS事業にて、マイナス着地となっておりますが、**主力のPR・広告事業においては、国内PR事業が業績を大きく牽引し、期初計画を上回るペースで推移**しており、新規事業への投資を一層加速することを踏まえても、通期業績予想を達成する見込みです。

# 連結売上高推移（四半期推移）

2023年2月期第3四半期の連結売上高は、**過去最高の14,491百万円**（前年同期比**112.6%**）

単位：百万円

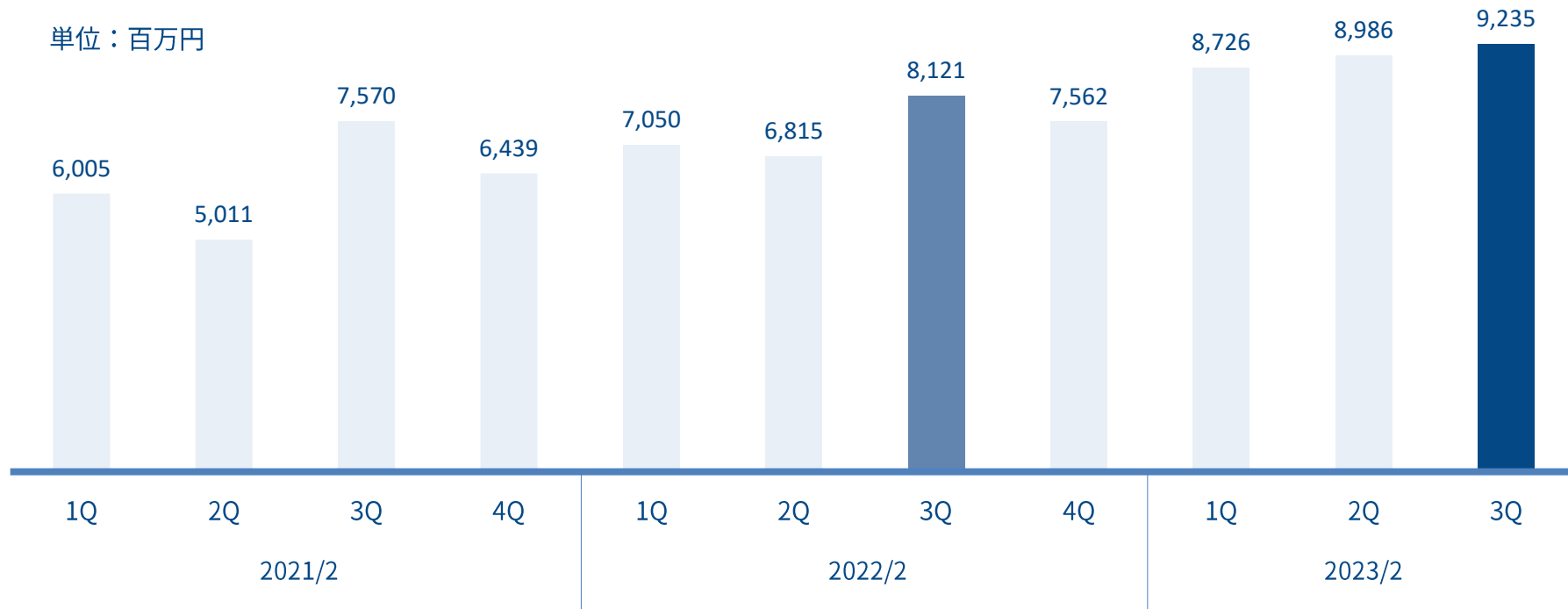


※2023年2月期より「収益認識に関する会計基準」を適応しております  
1Q影響額1,288百万円、2Q影響額935百万円、3Q影響額823百万円

# 連結売上総利益推移（四半期推移）

2023年2月期第3四半期の連結売上総利益は、**過去最高の9,235**百万円（前年同期比**113.7%**）

単位：百万円

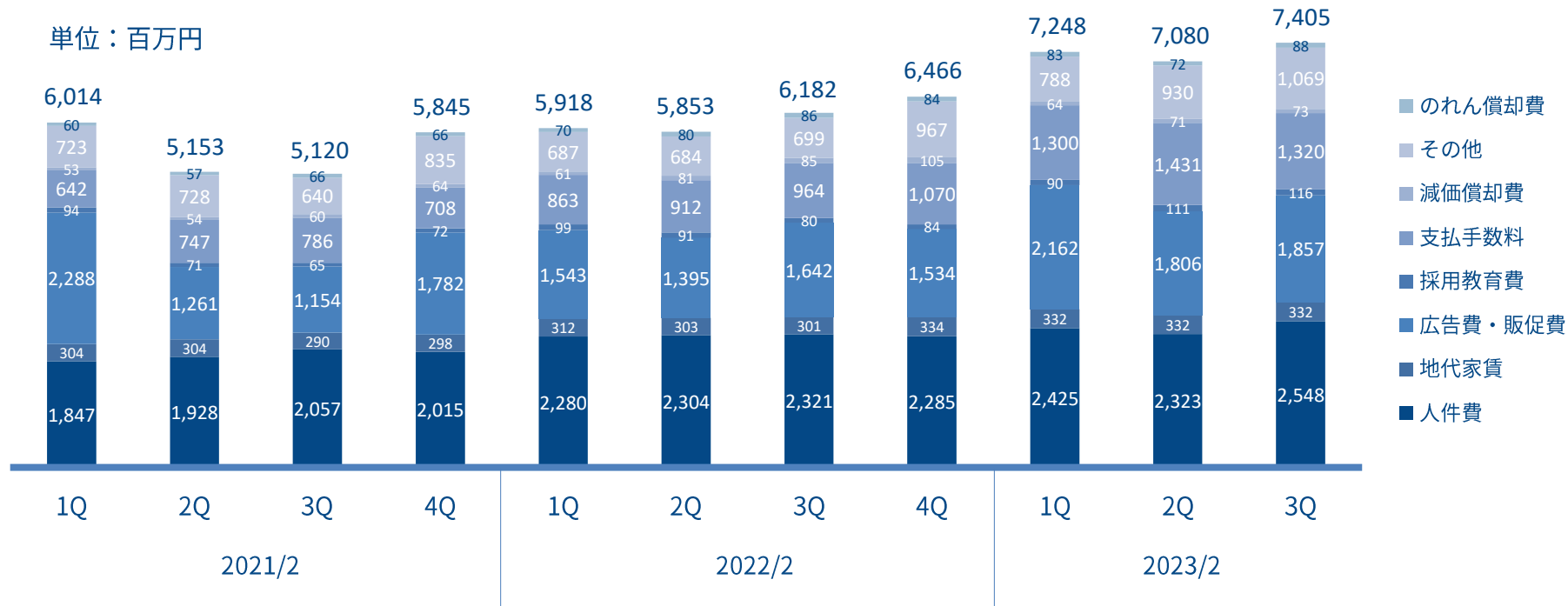




# 販売管理費推移（四半期推移）

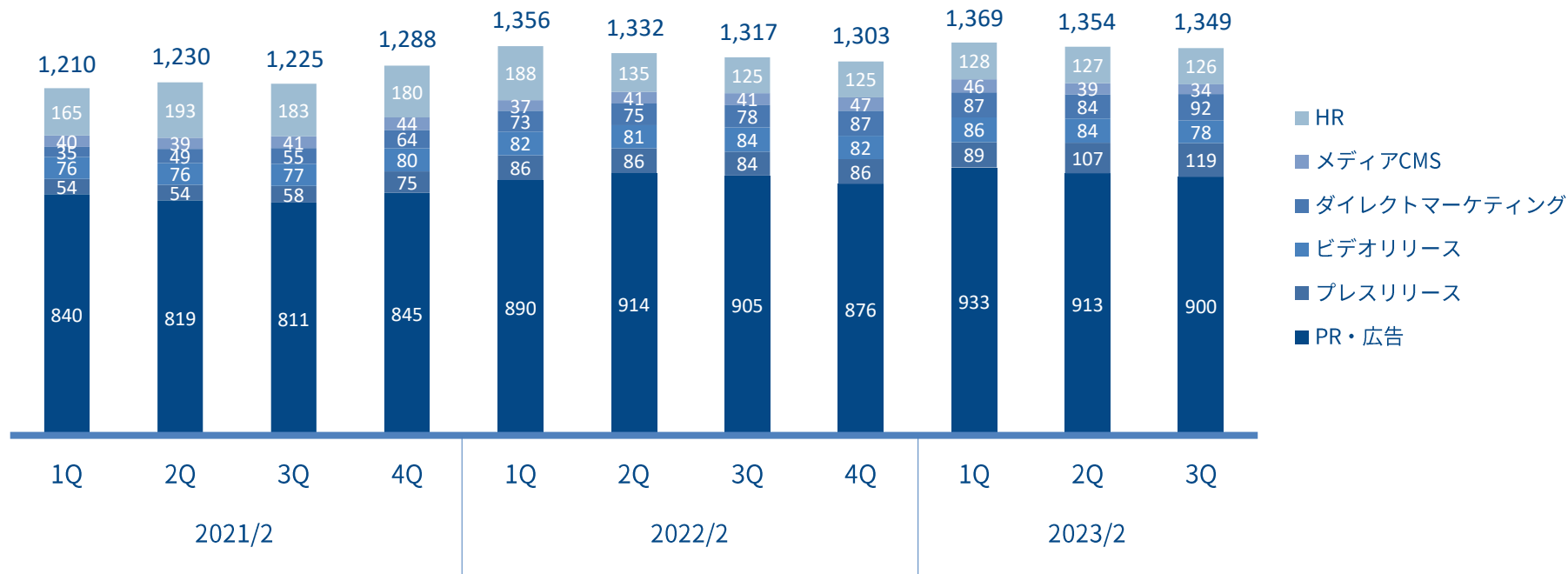
2023年2月期第3四半期の販売管理費は、M&A費用などの支払手数料が増加し、7,405百万円（前年同期比119.8%）

単位：百万円



# 連結従業員数推移（四半期推移）

2023年2月期第3四半期の連結従業員数は、第2四半期からPR・広告やビデオリリースが減少したことで**1,349人**



# EBITDA推移（四半期推移）

2023年2月期第3四半期のEBITDAは、**第2四半期に続き、20億円台を突破し、2,034百万円**（前年同期比93.7%）

単位：百万円

2,629

2,171

2,084

2,034

153

18

780

1,315

1,183

1,346

1,668

1Q

2Q

3Q

4Q

1Q

2Q

3Q

4Q

1Q

2Q

3Q

2021/2

2022/2

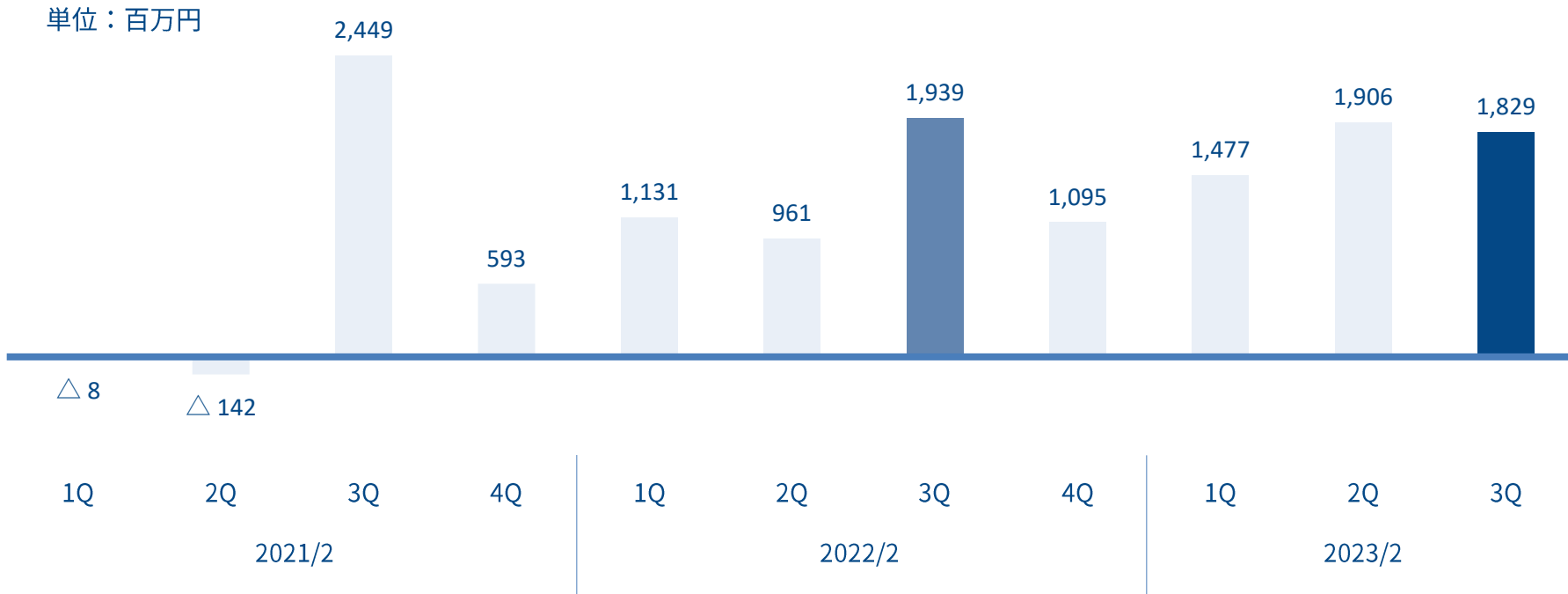
2023/2

※EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

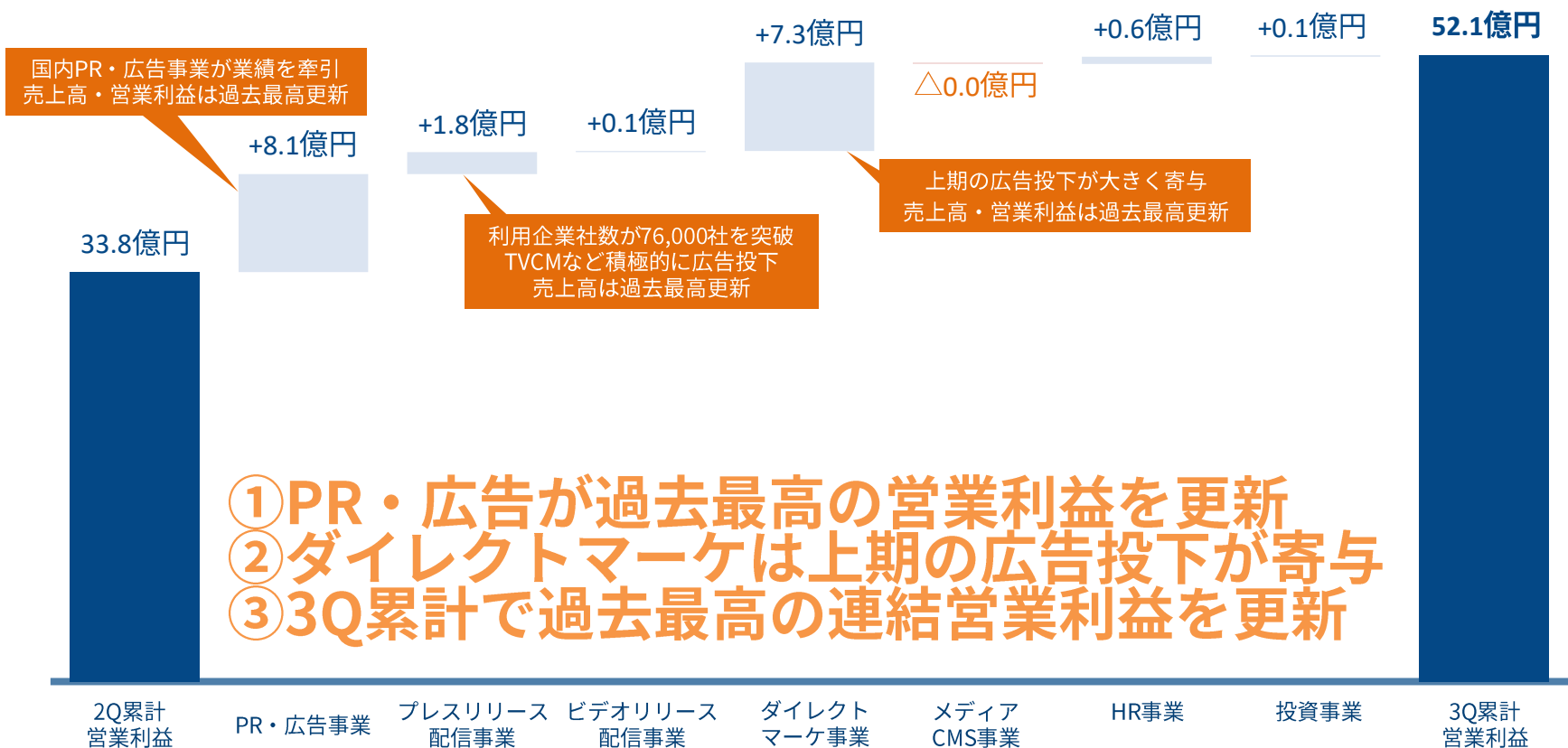
# 連結営業利益推移（四半期推移）

2023年2月期第3四半期の連結営業利益は、販売管理費が大きく増加する中でも、**1,829**百万円（前年同期比**94.3%**）

単位：百万円



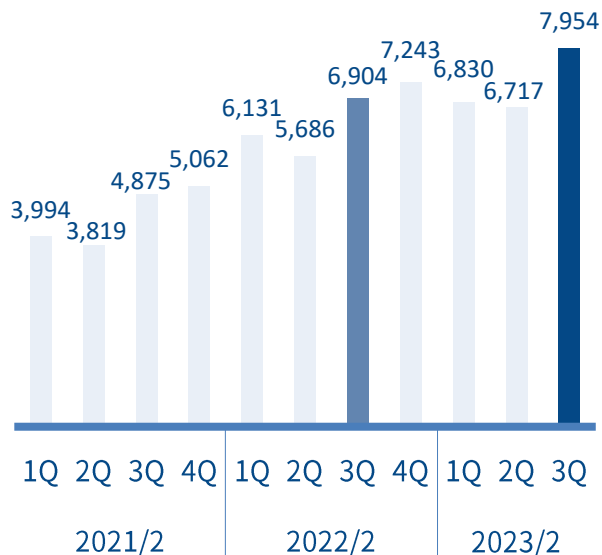
# 営業利益（セグメント別内訳）



2023年2月期第3四半期は、顧客のマーケティングニーズをつかみ、**過去最高の売上高・営業利益を更新**  
2023年2月期第4四半期以降も、リテナー契約数の拡大を図りながら、クロスセルによる単価アップを目指す

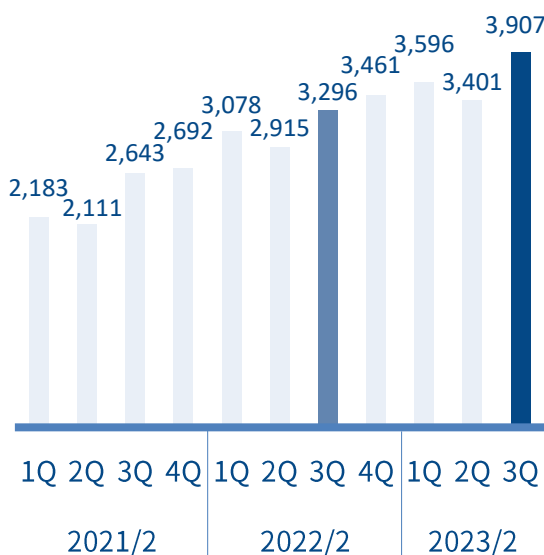
【売上高（百万円）】

7,954百万円（前年同期比**115.2%**）



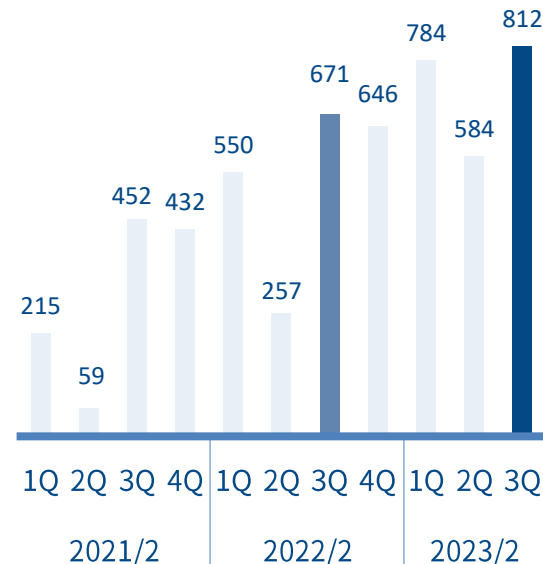
【売上総利益（百万円）】

3,907百万円（前年同期比**118.5%**）



【営業利益（百万円）】

812百万円（前年同期比**121.0%**）



※2023年2月期より「収益認識に関する会計基準」を適応しております  
1Q影響額1,140百万円、2Q影響額814百万円、3Q影響額700百万円

# リテナー契約件数の獲得目標

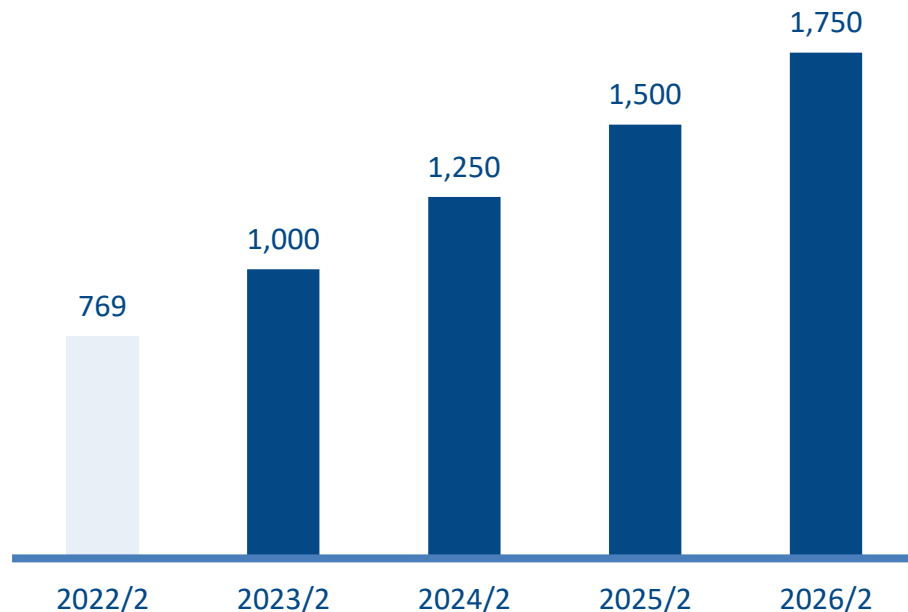
PR事業の安定した収益基盤となるリテナー契約件数を2026年2月期までに1,750社の獲得を目指す  
2023年2月期においては、リテナー契約件数1,000件を目標とし、顧客エンゲージメントの強化を図る



情報コンテンツ開発

TV	NEWSPAPER	MAGAZINE
WEB	SOCIAL MEDIA	

【リテナー獲得件数（戦略PR子会社のみ）】



※リテナー契約：契約期間が3ヶ月以上で月額フィーが発生する案件

# PR・広告事業（地域別\_国内 / 海外）

第3四半期は、コロナの影響を受けつつも海外事業で営業赤字が減少したうえ、国内事業が業績を大きく牽引  
 第4四半期は、海外事業においてコロナの影響が緩和され回復していく見込みだが、引き続き国内事業でカバー

【売上高（百万円）】

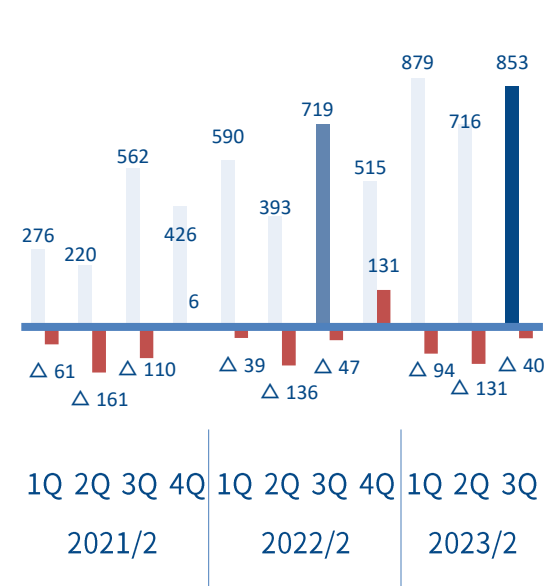
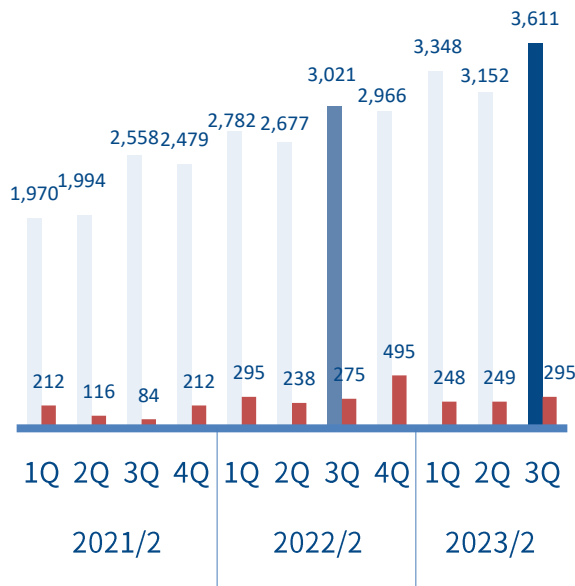
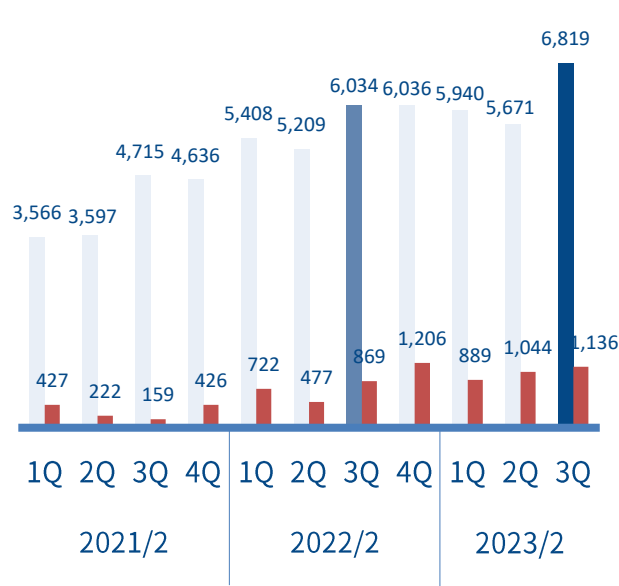
6,819百万円（国内） / 1,136百万円（海外）

【売上総利益（百万円）】

3,611百万円（国内） / 295百万円（海外）

【営業利益（百万円）】

853百万円（国内） / △40百万円（海外）



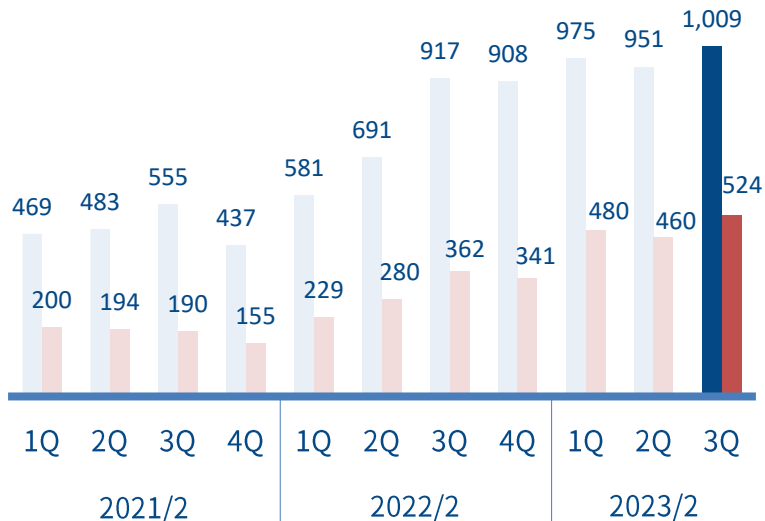


# 広告事業（タクシーサイネージ等）

2023年2月期第3四半期は、企業の広告出稿意欲が継続して強く、**売上高が10億円台を突破し過去最高を更新**  
2023年2月期第4四半期以降も、新型サイネージ導入によるサービス拡充を図り、さらなる売上高拡大を目指す

【売上高（百万円）】1,009百万円（前年同期比109.9%）

【売上総利益（百万円）】524百万円（前年同期比144.9%）



※2023年2月期より「収益認識に関する会計基準」を適応しております  
1Q影響額142百万円、2Q影響額113百万円、3Q影響額87百万円



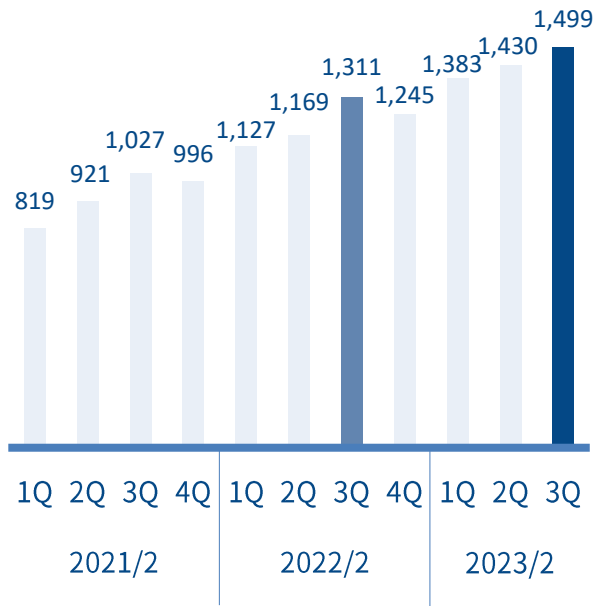
都内最大規模となる約12,500台の後部座席にサイネージを搭載  
**2022年10月から156%UPした大画面の新型サイネージを導入**  
ビジネスパーソンを中心とした都内タクシーの利用者の約45%  
をカバーし、月間約820万人に動画広告やコンテンツを配信

# プレスリリース配信事業（四半期推移）

2023年2月期第3四半期は、利用企業社数やプレスリリース配信数が増加したことで、**過去最高の売上高を更新**  
2023年2月期第4四半期は、TVCMなど積極的な広告投下を継続しながら、利用企業社数のさらなる増加を図る

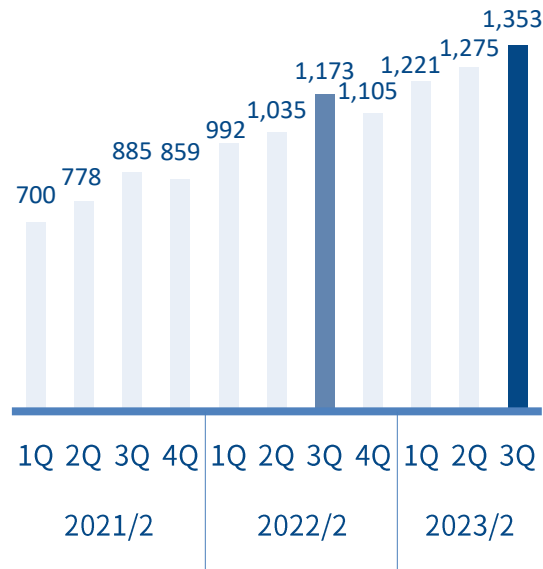
## 【売上高（百万円）】

1,499百万円（前年同期比**114.3%**）



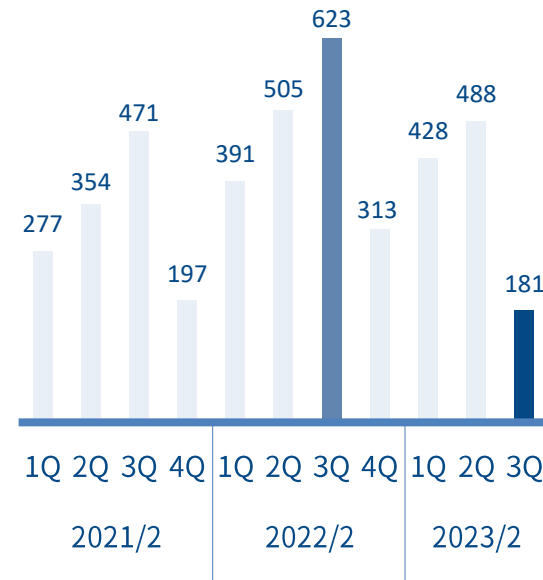
## 【売上総利益（百万円）】

1,353百万円（前年同期比**115.4%**）



## 【営業利益（百万円）】

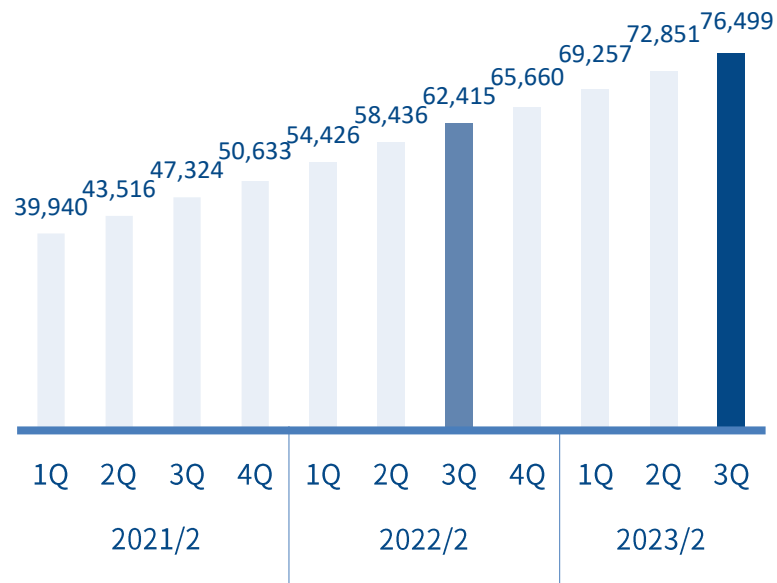
181百万円（前年同期比**29.2%**）



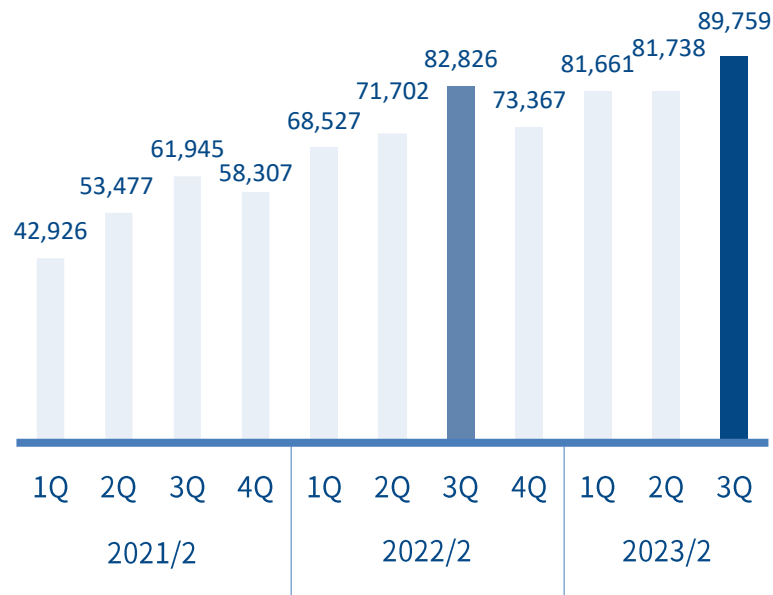
# 利用企業社数とプレスリリース配信数の推移

第3四半期は、利用企業社数の増加を図るべく、西日本エリアを中心としたTVCMを実施  
第4四半期は、東日本エリアを中心にTVCMを実施しながら、地方顧客の開拓をさらに加速

【利用企業社数（社）】 76,499社（前年同期比122.6%）



【プレスリリース配信数（件）】 89,759件（前年同期比108.4%）



# 利用企業社数の推移と上場企業の利用割合

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76,000社以上、上場企業の52%が利用

## PR TIMES 東証プライム

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 **52%** 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、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ゼンコーナー</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>
---	--	---	---

2018年8月29日  
東証1部市場変更

300媒体以上掲載！

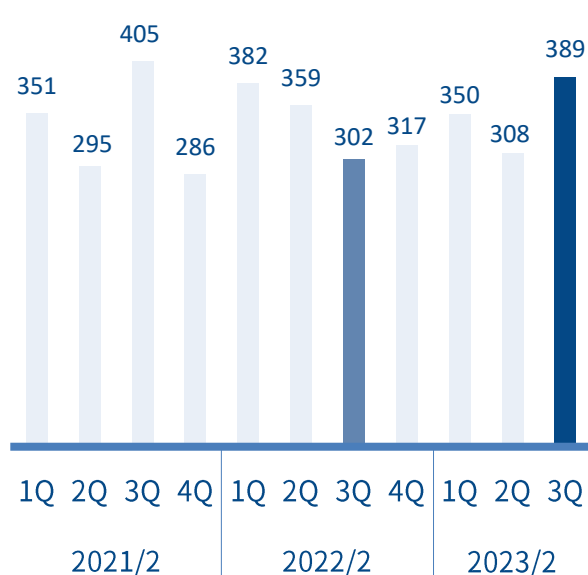


# ビデオリリース配信事業（四半期推移）

2023年2月期第3四半期は、第2四半期までに取り組んできたリード獲得の効果が表れ、営業黒字に  
2023年2月期第4四半期は、営業人員の育成を継続しながら受注数増加を図り、通期黒字化を目指す

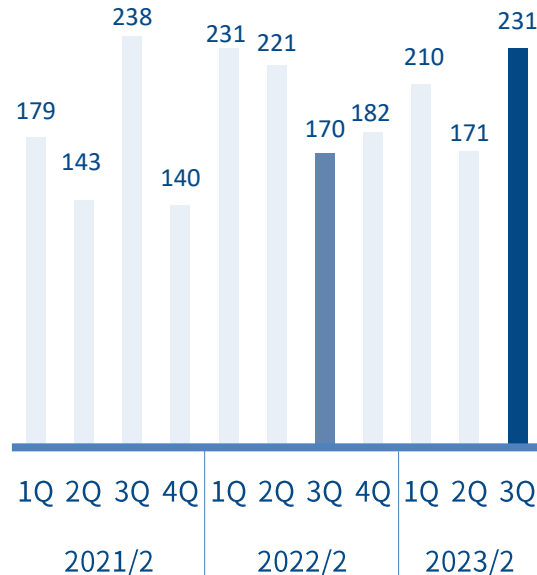
## 【売上高（百万円）】

389百万円（前年同期比128.6%）



## 【売上総利益（百万円）】

231百万円（前年同期比135.9%）



## 【営業利益（百万円）】

18百万円（前年同期比77百万円増）

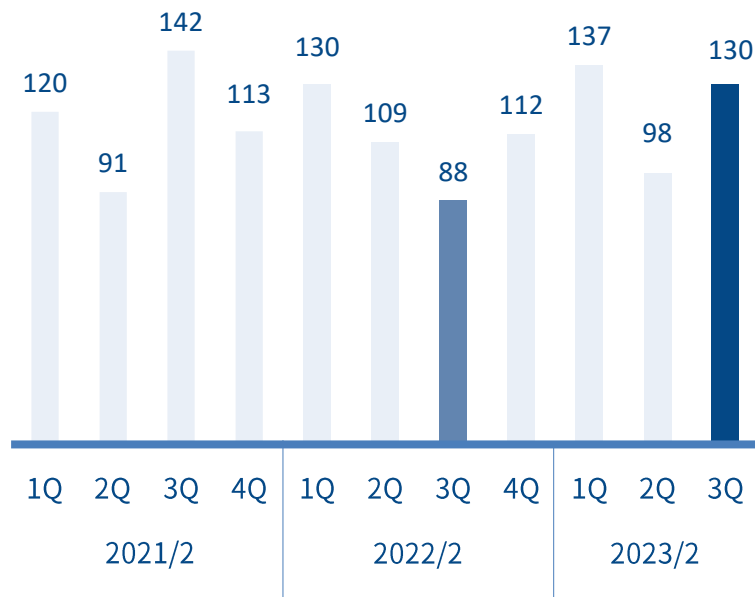


※2023年2月期より「収益認識に関する会計基準」を適応しております  
1Q影響額5百万円、2Q影響額1百万円、3Q影響額0百万円

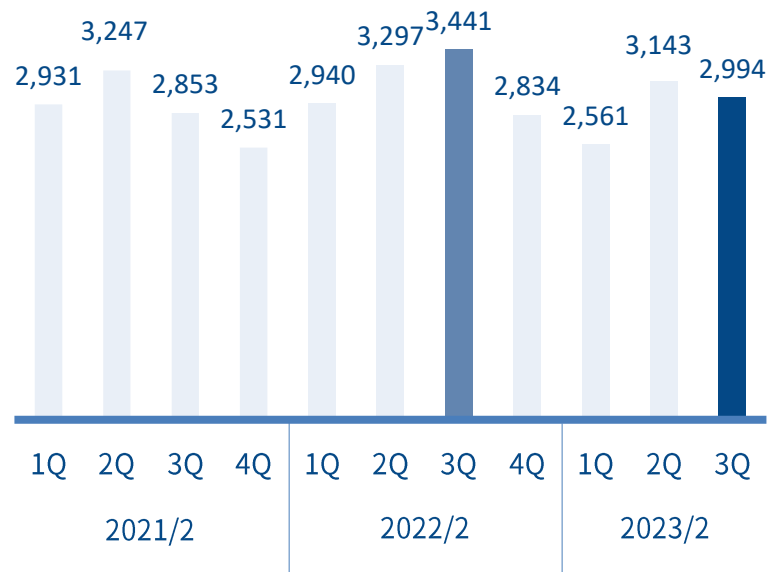
# ビデオリリース配信数と平均配信単価の推移

第3四半期は、第2四半期までの顧客開拓や提案力強化により、ビデオリリース配信数が増加  
第4四半期は、これまでに獲得したリードを受注につなげ、ビデオリリース配信数の増加を図る

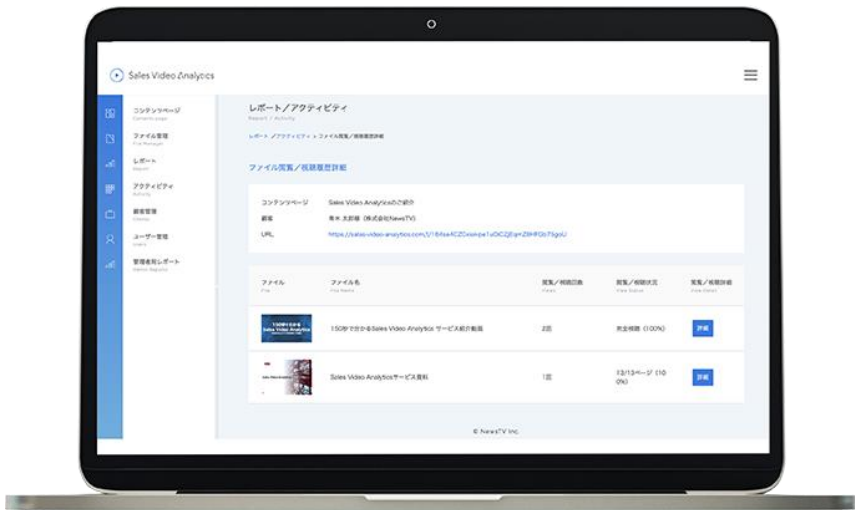
【ビデオリリース配信数（本）】 130本（前年同期比147.7%）



【平均配信単価（千円）】 2,994千円（前年同期比87.0%）



新型コロナウイルスの影響によるコミュニケーション手法の変化を捉え、動画を活用した新サービスを開発  
動画とデータの力で営業活動をDX化する初のSaaSプロダクト「Sales Video Analytics」を2022年1月より提供開始



「Sales Video Analytics」は、営業活動を動画化し、顧客行動の可視化をすることで、営業の効率化と売上向上に繋げる営業DX化支援サービス

## 01 動画無料制作

自社サービスの営業資料・特徴説明や導入企業の成功事例などを無料（年間2本）で動画化



## 02 顧客向けランディングページ作成機能

顧客向けのランディングページが作成可能  
ランディングページ内に動画や資料を組み込み可



## 03 閲覧ログの取得

ランディングページの閲覧回数/閲覧日時のほか、動画視聴秒数などのデータが取得可能



## 04 お礼動画機能

顧客コミュニケーションの際に使う「お礼動画」機能を実装、メール内に動画表示して送付可能

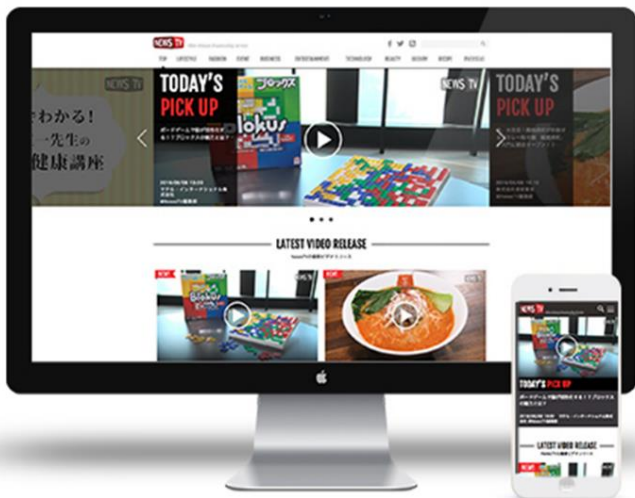


# ビデオリリース事業の今後の見通し

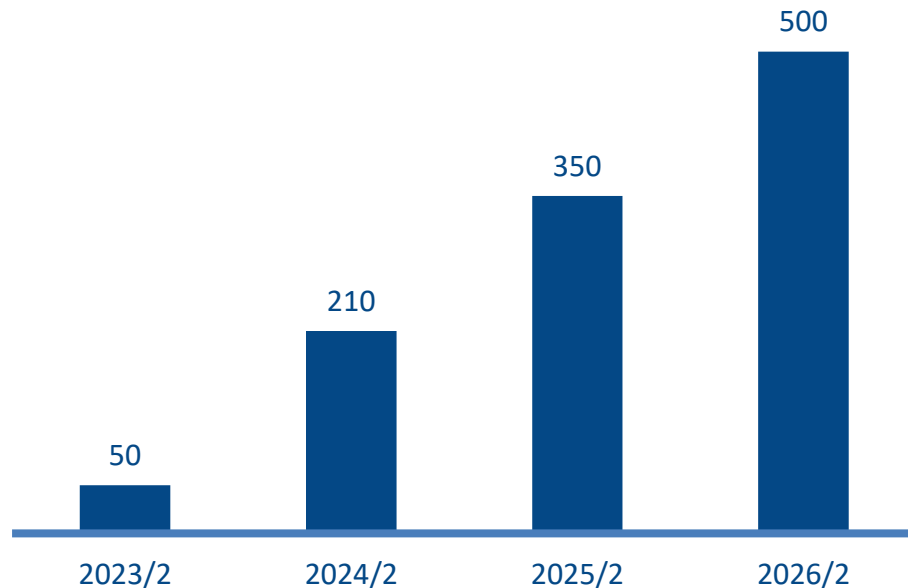
営業人員の育成により顧客ニーズを引き出す提案力を強化し、顧客基盤の拡大および平均配信単価の向上を図る  
2026年2月期の営業利益においては、ビデオリリースに加え、Sales Video Analyticsを拡大し、500百万円を目指す

制作費無料の動画広告配信「ビデオリリース」

【営業利益（百万円）】



2015年サービス開始から累計3,500本以上の制作・配信実績



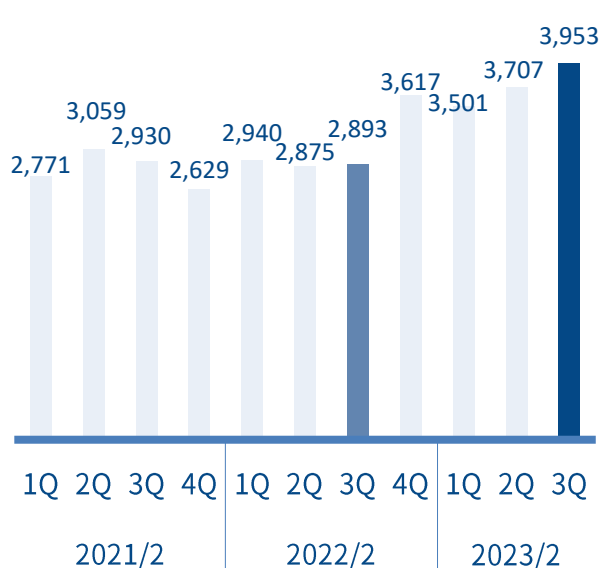


# ダイレクトマーケティング事業（四半期推移）

2023年2月期第3四半期は、第2四半期までの広告投下が寄与し、**過去最高の売上高・営業利益を更新**  
 2023年2月期第4四半期は、一定の広告投下を継続しながら、**営業利益835百万円を確保していく見込み**

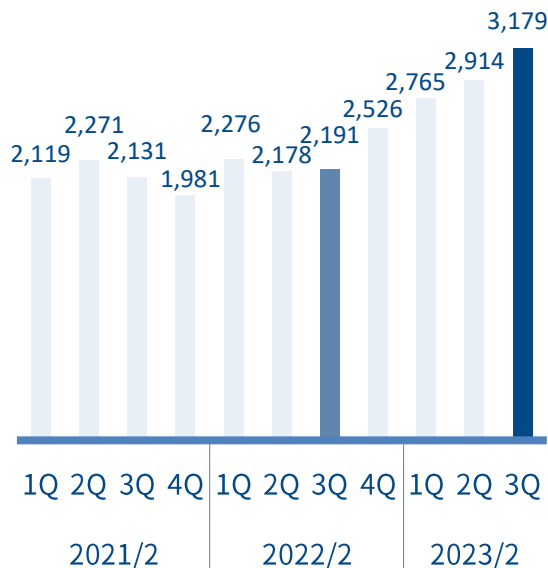
## 【売上高（百万円）】

3,953百万円（前年同期比**136.6%**）



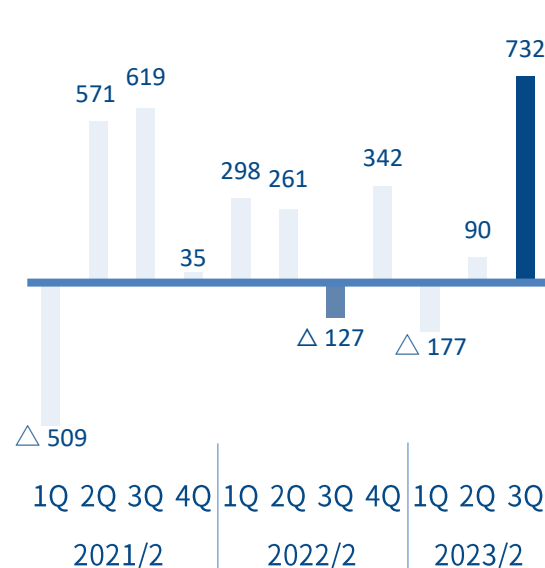
## 【売上総利益（百万円）】

3,179百万円（前年同期比**145.1%**）



## 【営業利益（百万円）】

732百万円（前年同期比**859百万円増**）



※2023年2月期より「収益認識に関する会計基準」を適応しております  
 1Q影響額109百万円、2Q影響額90百万円、3Q影響額96百万円

# 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**1,216万個を突破**

Vitabrid C<sup>12</sup>  
Vitabrid Japan

● 定価が一瞬 ● 会社情報 ● ショッピングガイド [お問い合わせ] 0120-987-361  
● 最新情報 ● ログイン ● カートを開く [9月～12月最新情報]

ビタブリッドCとは 頭皮用 HAIR 美顔用 FACE 注目製品 PICK UP よくあるご質問 マイページ

ビタブリッドC イスチマーキフテン シンクスイート @ サンゼルス

YouTube video player showing a man and a woman at an event.

最新情報 一覧を見る

- 2021.02.03 ターミナリアファーストがさらに進化! さらに高保湿美容サポートを目出し、ターミナリアファーストがパーフェクト、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進により高保湿にだけ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製に変更させていただきます。
- 2020.12.1 シリーズ累計600万個突破! 海外で人気の高保湿クレンジングバーム、川人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。
- 2020.10.30 日本初上陸の商品が新発売! 海外で人気の高保湿クレンジングバーム、川人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-2個定期購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。美肌用化粧品、発毛促進剤、さらには機能性表示食品も展開

売上高  
**102.1億円**  
2022年2月

98.9億円  
2021年2月

83.6億円  
2020年2月

63.1億円  
2019年2月

28.5億円  
2018年2月



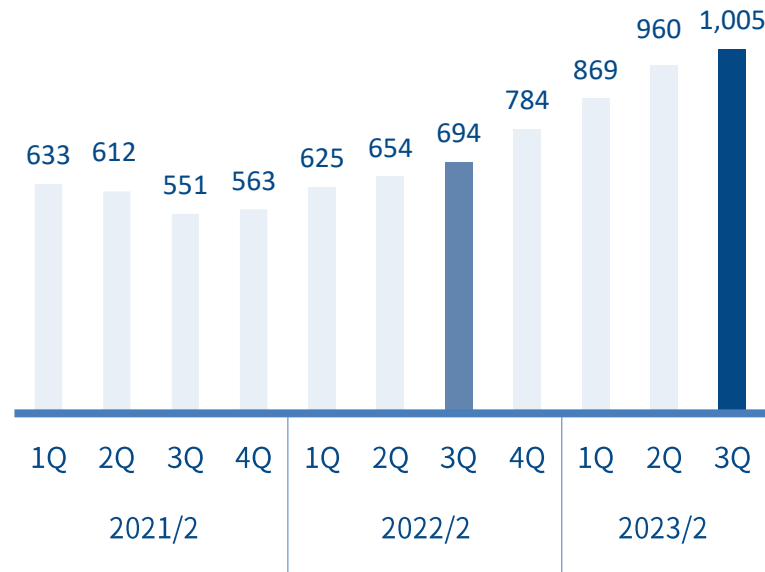
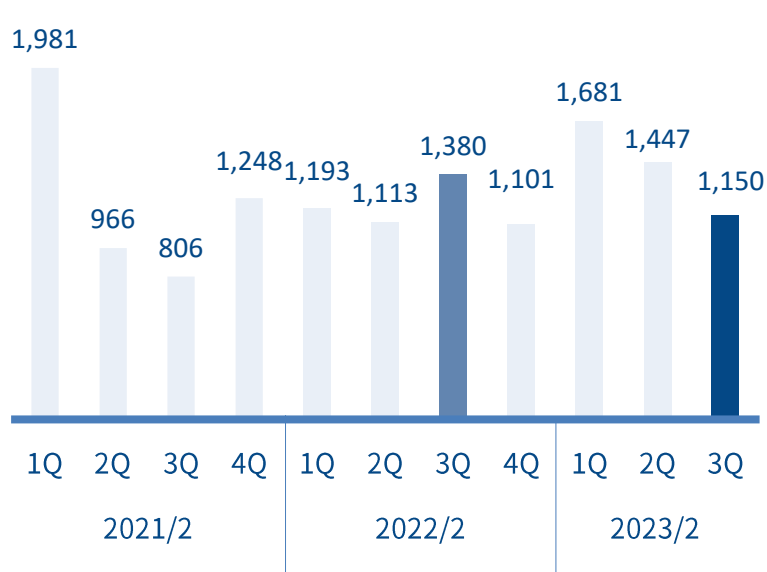
「ターミナリアファースト」は発売開始から好調を維持し、累計販売個数454万個を突破

# 広告宣伝費と販売個数の推移

第3四半期は、広告宣伝費を抑制したものの、第2四半期までの広告投下が寄与し、販売個数は増加  
第4四半期は、営業利益835百万円を確保しつつ、来期以降に向けた広告投下を継続していく見込み

【広告宣伝費（百万円）】 1,150百万円（前年同期比83.3%）

【販売個数（千個）】 1,005千個（前年同期比144.8%）



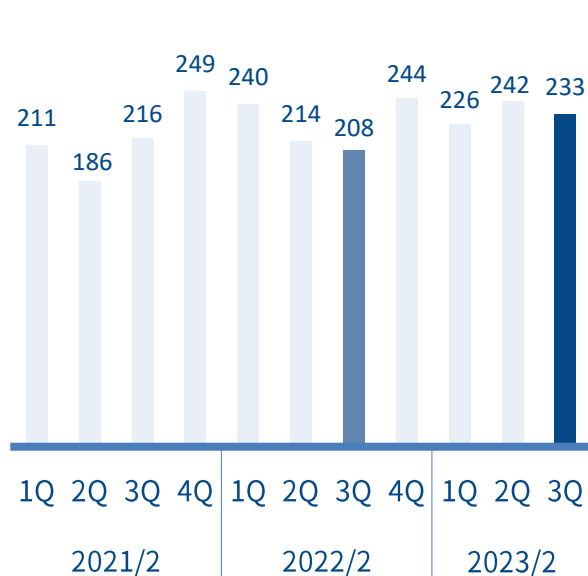
※広告宣伝費および販売個数はピタブリッドジャパンのみ

# メディアCMS事業（四半期推移）

2023年2月期第3四半期は、CMSの機能強化に向けた開発費を投下したことで、第2四半期に続き営業赤字に  
 2023年2月期第4四半期は、安定収益の基盤となるオウンドメディアの受注数増加を図り、通期黒字化を目指す

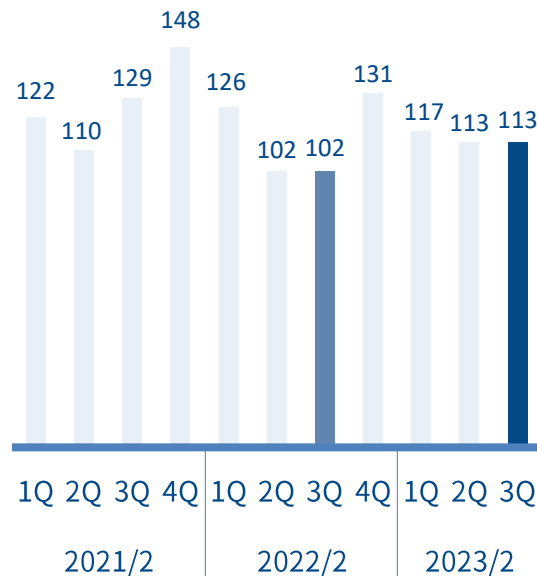
## 【売上高（百万円）】

233百万円（前年同期比112.2%）



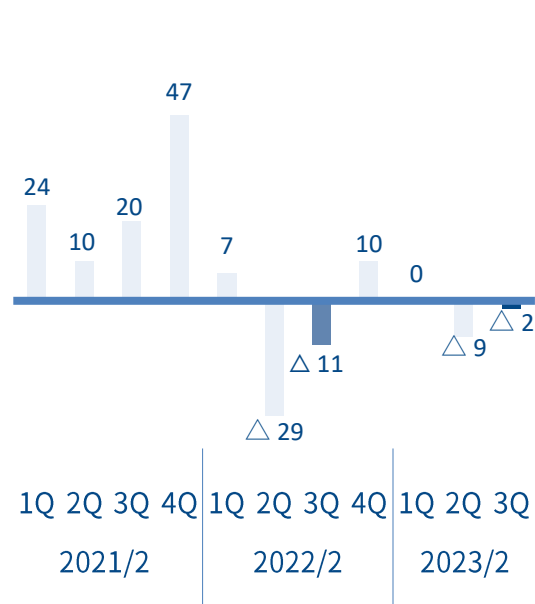
## 【売上総利益（百万円）】

113百万円（前年同期比110.7%）



## 【営業利益（百万円）】

△2百万円（前年同期比8百万円増）

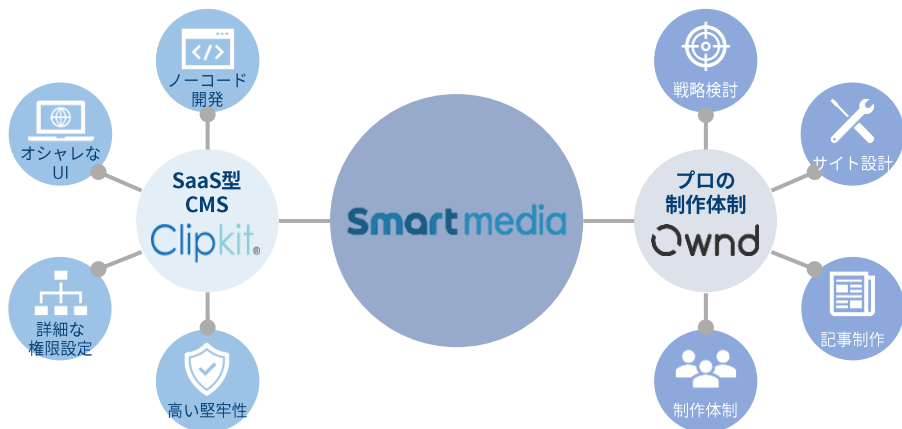


※第1四半期連結会計期間より、セグメントの名称を「メディア事業」より「メディアCMS事業」に変更しております

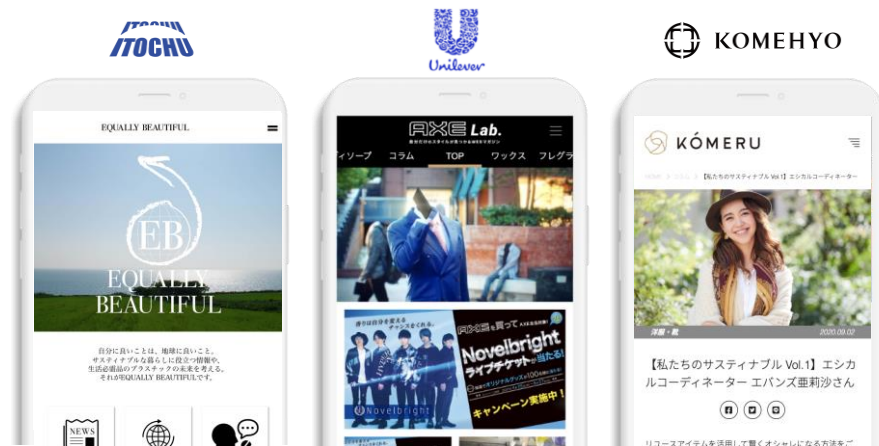
# 今後の事業方針

ノウハウを活かしたオウンドメディアの獲得に注力する方針に切り替え、企業のコンテンツマーケティングを支援  
オウンドメディアの獲得に加え、CMSも併せて販売することでストック収益を積み上げ、より強固な収益基盤を構築

## オウンドメディア支援サービス



## オウンドメディア制作事例



企業のニーズが強いオウンドメディアの獲得に注力することで  
オウンドメディアの作成に必要なCMSも併せて販売する方針

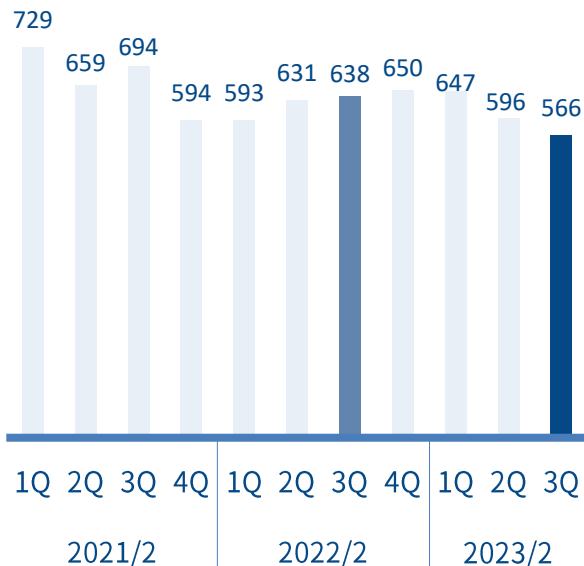
メディア運営で培ったノウハウを活かし、オウンドメディアの  
制作から運用まで、企業のコンテンツマーケティングを支援

# HR事業（あしたのチーム）

2023年2月期第3四半期は、広告費および開発費などの投資を実施しながらも、営業利益を確保  
 2023年2月期第4四半期は、広告費などの投資を実施しながら、通期で営業利益350百万円を目指す

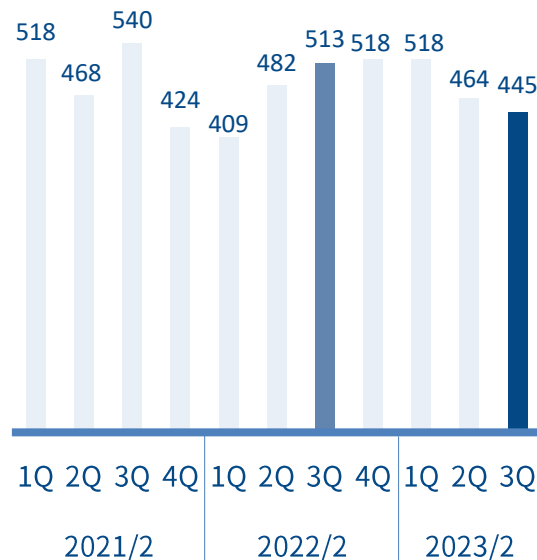
## 【売上高（百万円）】

566百万円（前年同期比88.8%）



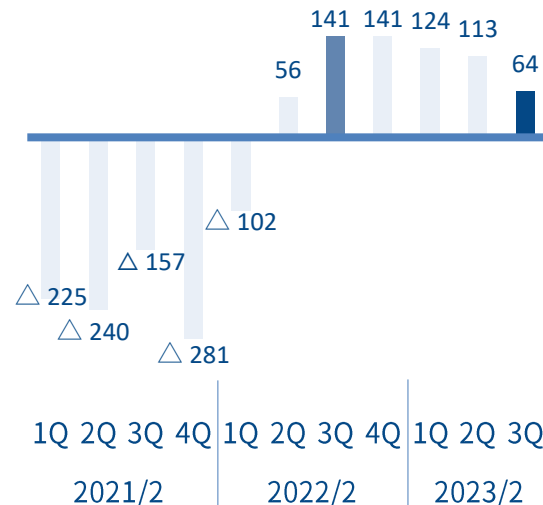
## 【売上総利益（百万円）】

445百万円（前年同期比86.7%）



## 【営業利益（百万円）】

64百万円（前年同期比45.8%）

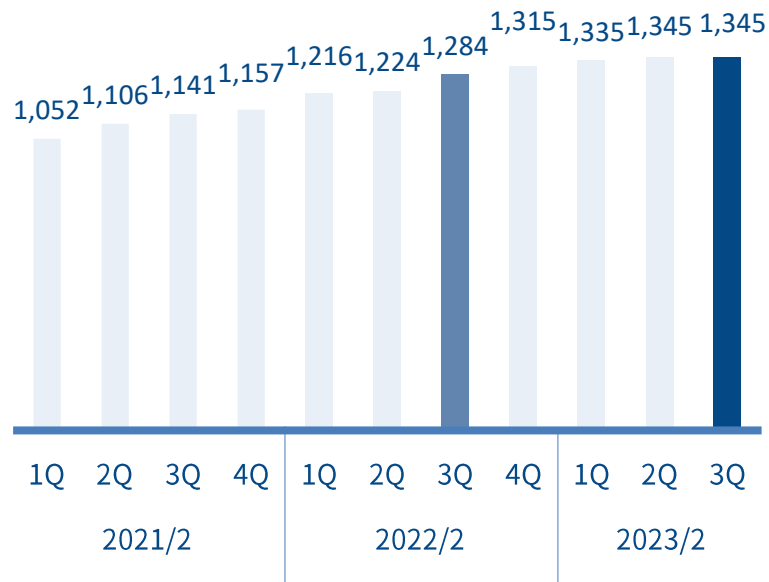


※2023年2月期より「収益認識に関する会計基準」を適応しております  
 1Q影響額33百万円、2Q影響額28百万円、3Q影響額25百万円

# 利用企業社数とARRの推移

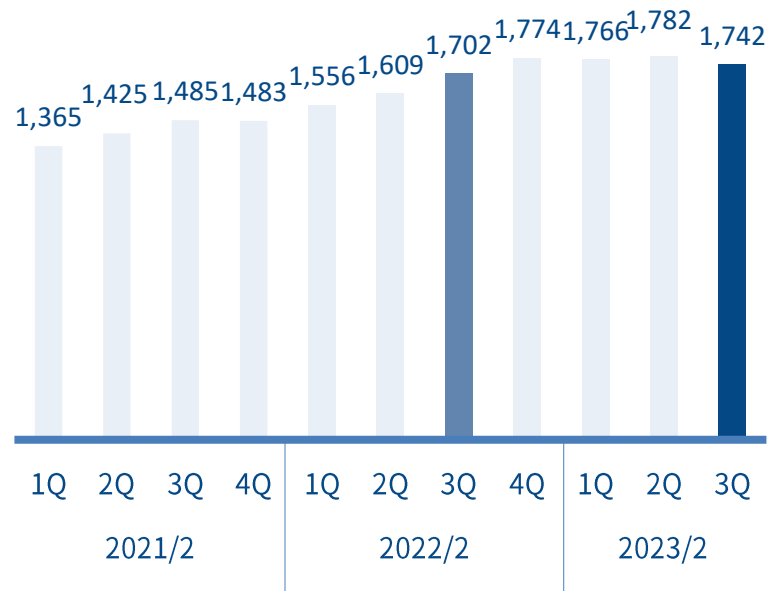
第3四半期は、第2四半期からARRが減少するも今後の持続的な成長を実現するため、販売戦略の見直しを実施  
第4四半期は、広告投下によるリード獲得と販売戦略の見直しによりSaaS商材の販売を強化し、ARRの増加を図る

【利用企業社数（社）】 1,345社（前年同期比104.8%）



※利用企業社数：月額課金でクラウドもしくは運用コンサルを利用する企業

【ARR（百万円）】 1,742百万円（前年同期比102.3%）



※ARR：四半期末時点のMRR（クラウド+運用コンサル）に12を乗じた金額

# HR事業の今後の見通し

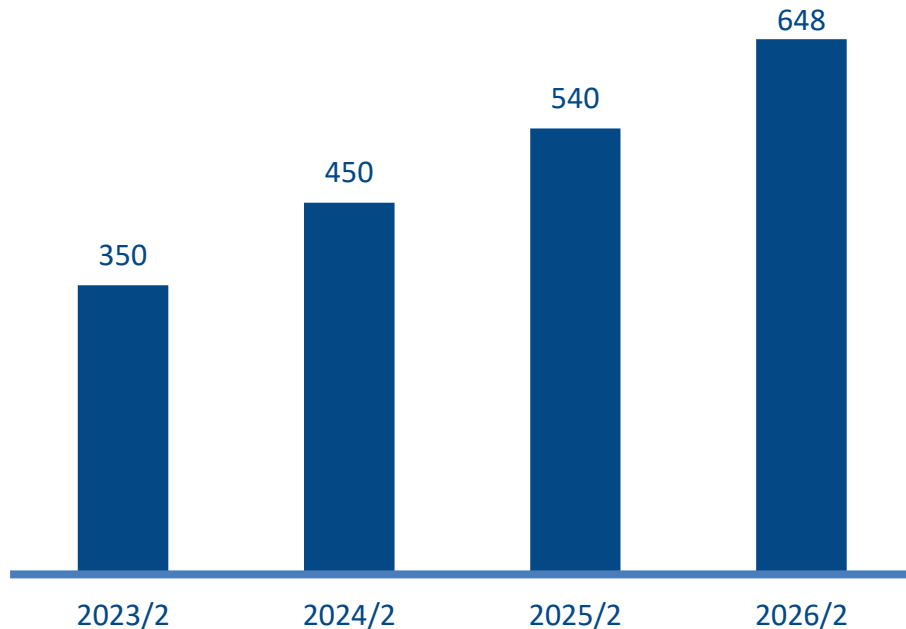
SaaS型商材の販売強化と顧客満足度向上による継続率UPにより、ストック比率を拡大し安定した収益基盤を構築  
2026年2月期の営業利益においては、ストック収益を積み上げることで安定収益を確保し、648百万円まで拡大予定

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）】



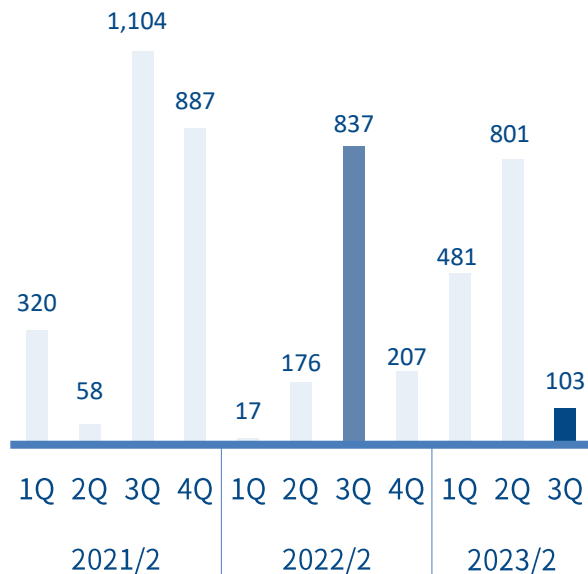


# 投資事業（四半期推移）

2023年2月期第3四半期は、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  
 2023年2月期第4四半期は、一定の評価損が発生する見込みであることから、通期計画通りの着地になる想定

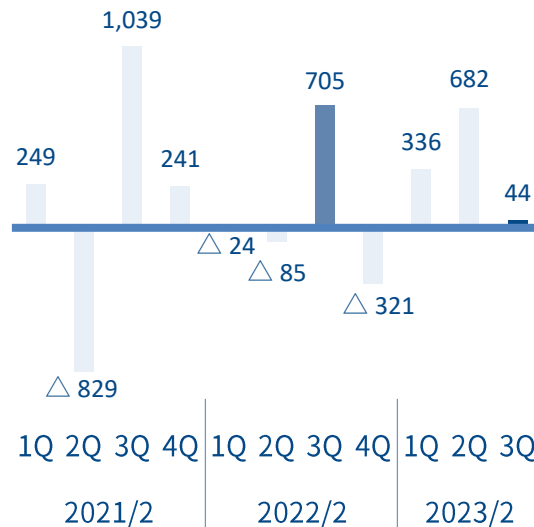
## 【売上高（百万円）】

103百万円（前年同期比12.3%）



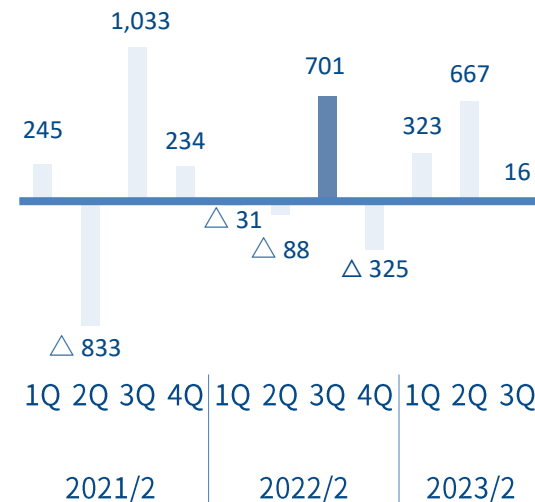
## 【売上総利益（百万円）】

44百万円（前年同期比6.3%）



## 【営業利益（百万円）】

16百万円（前年同期比2.3%）



※第1四半期連結会計期間より、投資の事業化に伴う会計処理の変更およびセグメントの名称を「ファンド事業」より「投資事業」に変更しております

出資とPR・IR支援で企業の成長をバックアップ（IPO実績は合計28社）  
新たに「プログリット」がグロース市場に上場し、今期のIPO実績は3社に

上場日		社名	市場
2022年9月29日		プログリット	東証グロース
2022年4月4日		セカンドサイトアナリティカ	東証グロース
2022年3月28日		メンタルヘルステクノロジーズ	東証グロース

# 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-ヘルスケア

### フィンテック-不動産テック

### HR-人材-教育関連

### 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

## 投資先の子会社化（直近の実績）

投資先を子会社化することでPR・IR支援だけでなく、資本面においてもバックアップ  
投資先の成長を加速させることで早期のIPOを実現し、投資目的としての売却益も狙う

株式取得日	社名	事業内容
2022年11月21日	 amic Inc.	アミー フランチャイズマッチング プラットフォームの運営
2022年11月18日	 MasterVisions	MasterVisions 360度視聴可能な自由視点 映像の生成・配信
2022年7月29日	<b>CLOUD BEAUTY</b> クラウドビューティ	店舗DX支援 SaaS型サロンシステムの提供

# 投資先の子会社化（クラウドビューティ）

店舗DX支援事業を行う株式会社クラウドビューティを2022年7月29日に連結子会社化  
店舗DX支援事業で得たノウハウを活かしながらベクトルグループのサービス向上を図る

## 株式取得概要

会社名	<b>CLOUD BEAUTY</b> 株式会社クラウドビューティ
事業内容	店舗DX支援 SaaS型サロンシステムの提供
株式取得日	2022年7月29日
提供サービス	「SOSIA POS SALON」 <a href="https://sosia-pos.jp/">https://sosia-pos.jp/</a>

## 「SOSIA POS SALON」



S O S I A  
P O S  
S A L O N

導入実績  
2,000店舗  
以上

美容サロン向けに予約管理から顧客管理、売上管理・分析、  
役務管理までワンストップで提供するSaaS型サロンシステム

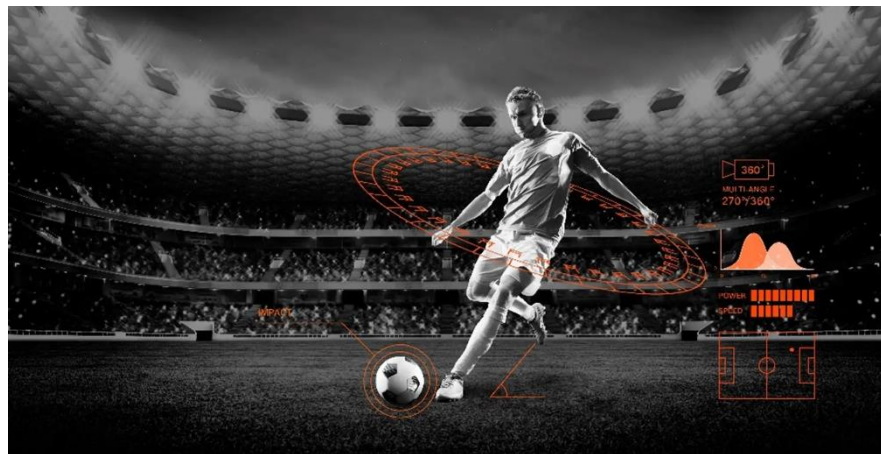
# 投資先の子会社化（MasterVisions）

自由視点映像の生成・配信サービス事業を行うMasterVisions株式会社を2022年11月18日に連結子会社化  
360度視聴可能な自由視点映像の生成など高い技術力を活かすことでライブコマース支援サービスを強化

## 株式取得概要

会社名	 MasterVisions株式会社
事業内容	360度視聴可能な 自由視点映像の生成・配信
株式取得日	2022年11月18日
提供サービス	自由視点映像の生成・配信サービス <a href="https://mastervisions.co.jp/ja">https://mastervisions.co.jp/ja</a>

## 「自由視点映像の生成・配信サービス」



視聴者がスマートフォンなど活用してエンタメやスポーツで  
360度視聴可能な自由視点映像の生成・配信サービスを展開

# 投資先の子会社化（アミー）

フランチャイズマッチングプラットフォームの運営事業を行う株式会社アミーを2022年11月21日に連結子会社化プラットフォーム運営で得たマッチングノウハウや顧客基盤を活かしながらベクトルグループのサービス向上を図る

## 株式取得概要

会社名	 株式会社アミー
事業内容	フランチャイズマッチングプラットフォームの運営
株式取得日	2022年11月21日
提供サービス	「フランチャイズハジメルくん」 <a href="https://fc-hajimeru.com/">https://fc-hajimeru.com/</a>

## 「フランチャイズハジメルくん」



フランチャイズ  
**ハジメルくん**

掲載実績  
70案件  
以上

フランチャイザーが動画でフランチャイジーに情報を発信し、契約交渉まで進めることができるマッチングプラットフォーム

# 連結損益計算書

(単位：百万円)	2022年2月期 第3四半期	2023年2月期 第3四半期	前年同期差	前年同期比
売上高	34,892	41,163	+6,271	118.0%
売上総利益	21,986	26,948	+4,961	122.6%
E B I T D A	4,670	5,787	+1,116	123.9%
営業利益	4,032	5,213	+1,180	129.3%
経常利益	4,085	5,345	+1,259	130.8%
税金等調整前 四半期純利益	4,067	5,092	+1,024	125.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,614	2,868	+1,254	177.7%



# 連結貸借対照表

(単位：百万円)	2022年2月期末	2023年2月期 第3四半期末	前期末差	前期末比
資 産 合 計	31,575	34,532	+2,956	109.4%
現預金	13,522	11,571	△1,951	85.6%
のれん	354	1,817	+1,463	513.3%
営業投資有価証券 + 投資有価証券	5,363	6,476	+1,113	120.8%
その他	12,335	14,667	+2,332	118.9%
負 債 合 計	15,397	18,537	+3,139	120.4%
借入金+社債	5,717	8,392	+2,674	146.8%
その他	9,679	10,144	+465	104.8%
純 資 産	16,178	15,995	△182	98.9%

# 中期利益計画

---

## 中期利益計画

中期利益計画 (単位：百万円)	2023年2月期 (計画)	2024年2月期 (計画)	2025年2月期 (計画)	2026年2月期 (計画)
EBITDA	7,020	7,920	9,160	10,660
営業利益	6,200	7,260	8,500	10,000

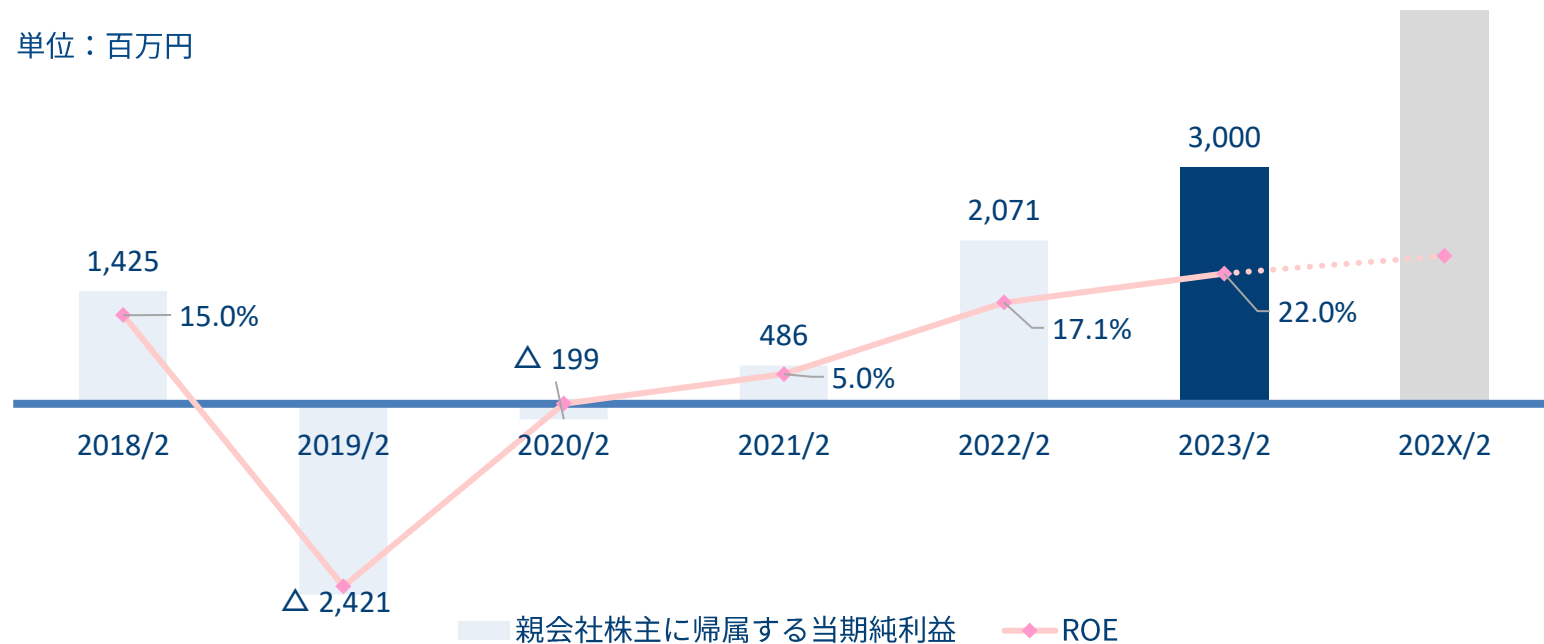
- **2026年2月期は、EBITDA10,660百万円、営業利益10,000百万円を計画**しております
- EBITDAおよび営業利益は、いずれも株式報酬費用を含めない計画数値となります
- ROEにつきましては、**22%**を目標として継続的な改善を目指してまいります
- 当社の配当方針につきましては、**連結配当性向30%**を目安に株主の皆様へ還元しております

※EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費

# ROEと親会社株主に帰属する当期純利益の推移

新たな経営指標とするROEは、**22%**を目標として継続的な改善をしていく方針

単位：百万円



# 株価と親会社株主に帰属する当期純利益の推移



営業キャッシュフローおよび有利子負債から得たキャッシュを成長投資に投下し成長を加速

## ①成長投資

- ・JOBTVなど新規事業への投資
- ・ベンチャー投資やM&Aの実施

## ③負債返済

- ・利益成長による有利子負債の返済
- ・自己資本比率30%以上を当面維持

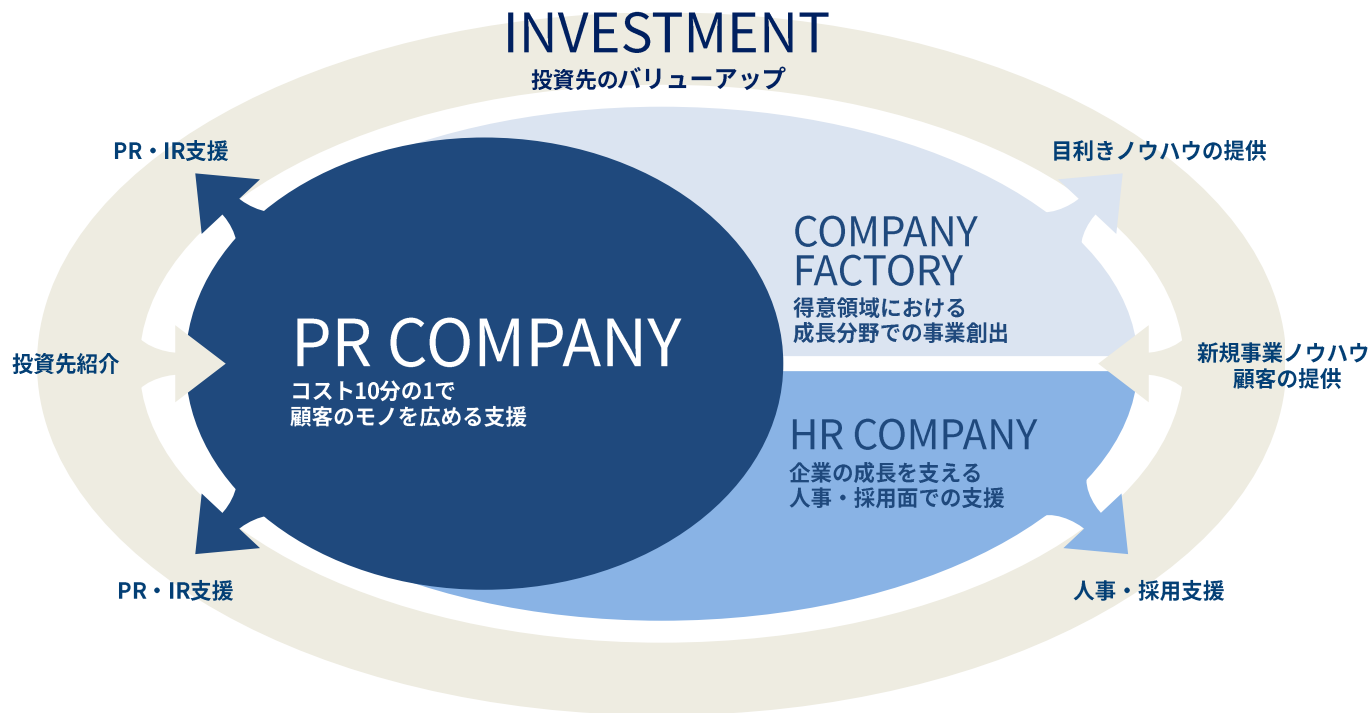
企業価値向上  
サイクル

## ②株主還元





















- ・安定的かつ継続的な増配の実現
- ・連結配当性向30%を目安に還元

# ベクトルグループ事業構想図

モノを広める支援を図る「PR COMPANY」、人事・採用面での支援を図る「HR 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4つの事業領域により顧客企業の成長を支援し、継続したグループの拡大を目指す



# ベクトルグループを構成する事業群

PR COMPANY	COMPANY FACTORY	HR COMPANY	INVESTMENT
PR・プレス・ビデオ・デジタルマーケ	D2C	人事評価	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>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>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>新規事業</p>  <p>これ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>採用支援</p>  <p>採用活動の入り口に求職者と企業の双方が動画を活用することで、双方が抱える採用における課題を解決し、スピーディなマッチングを実現</p> 	 



# 經營戰略

---

# 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

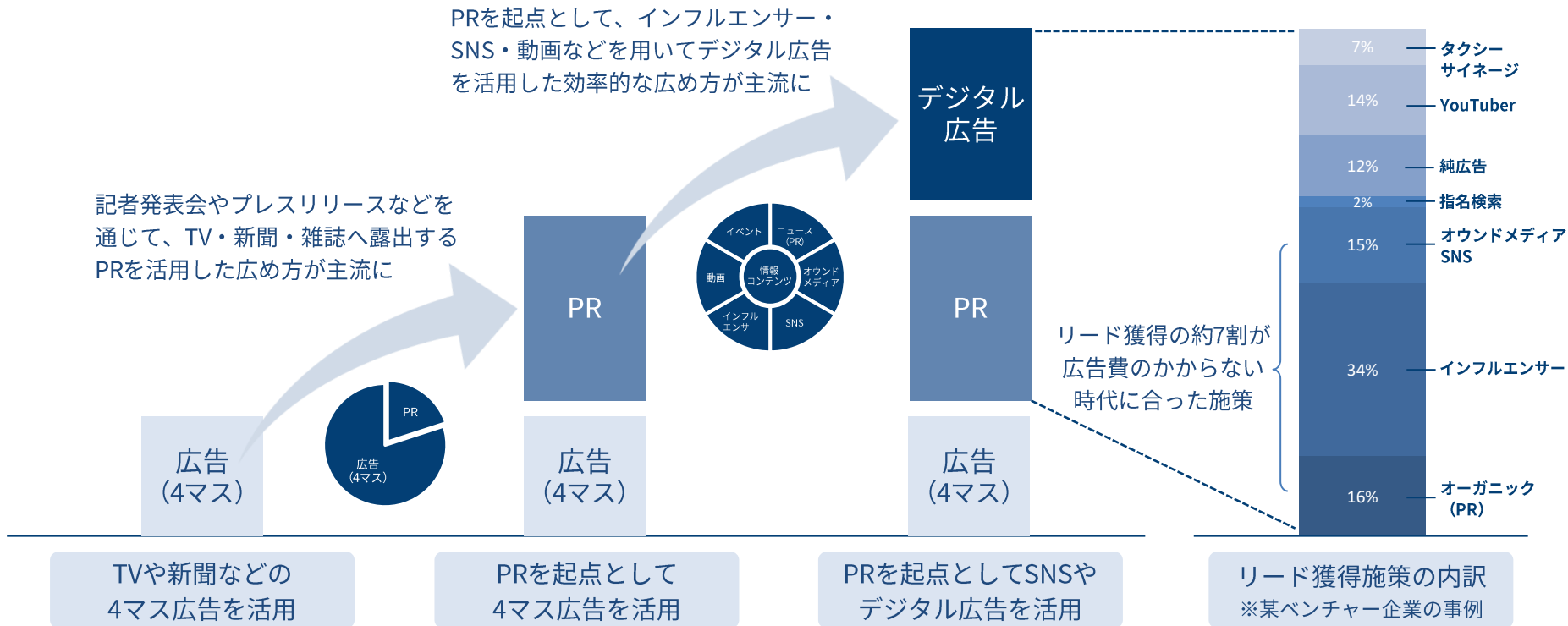


“Low Cost” “Middle Quality” “Speedy”

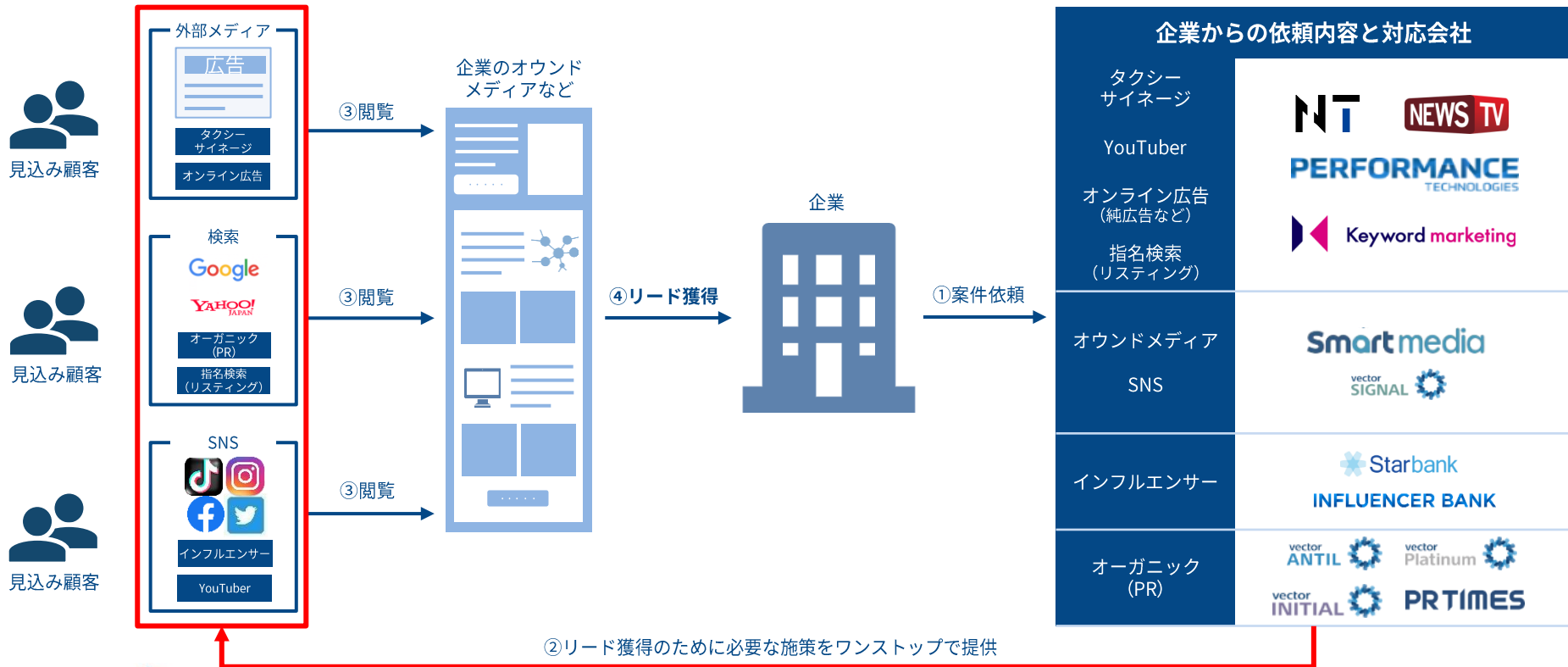
アパレル業界におけるファストファッションのように  
広告業界で業界革命を巻き起こす



## 現在は、PRを起点としてデジタル広告を活用し、効率的にモノを広める時代



## 企業のリード獲得に必要な施策をワンストップで提供



## モノを広めるために必要なサービスをワンストップで提供 時代に適したマーケティング施策を従来の10分の1以下のコストで実現

### 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>7万社以上のクライアントが利用する国内シェアNo.1のプレスリリース配信サービス。上場企業の52%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><b>PR TIMES</b></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 <b>ANTIL</b></p> <p>vector <b>Platinum</b></p> <p>vector <b>INITIAL</b></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><b>NEWS TV</b></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 <b>INFLUENCER BANK</b></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 <b>SIGNAL</b></p> <p><b>NT</b></p> <p><b>Smart media</b></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><b>BRAND CLOUD</b></p>

0円

50,000,000円/年

## 「FAST COMPANY」構想の基盤強化を実現する2つの重点項目

1  
M&A

時代に適したマーケティング  
施策を強化すべく、M&Aにより  
提供するサービス領域を拡充



2  
VC × PR

ベンチャー投資とPR・IR支援の  
多数の実績を基に、VC機能を  
一層強化し顧客の裾野を拡大

# 1 M&A

## M&A

顧客のマーケティング戦略を総合的にサポートするため  
より重要性が高まるデジタルマーケティング領域を拡充







# M&AによるFAST COMPANY構想の強化

広告市場において、毎年増加傾向にあるインターネット広告予算の受け皿を拡大すべく、デジタルマーケティング領域を中心としたM&Aを加速し、FAST COMPANY構想を強化

## 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>7万社以上のクライアントが利用する国内シェアNo.1のプレスリリース配信サービス。上場企業の52%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><b>PR TIMES</b></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 <b>ANTIL</b></p> <p>vector <b>Platinum</b></p> <p>vector <b>INITIAL</b></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><b>NEWS TV</b></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 <b>INFLUENCER BANK</b></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 <b>SIGNAL</b></p> <p><b>NT</b></p> <p><b>Smart media</b></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><b>BRAND CLOUD</b></p>

0円

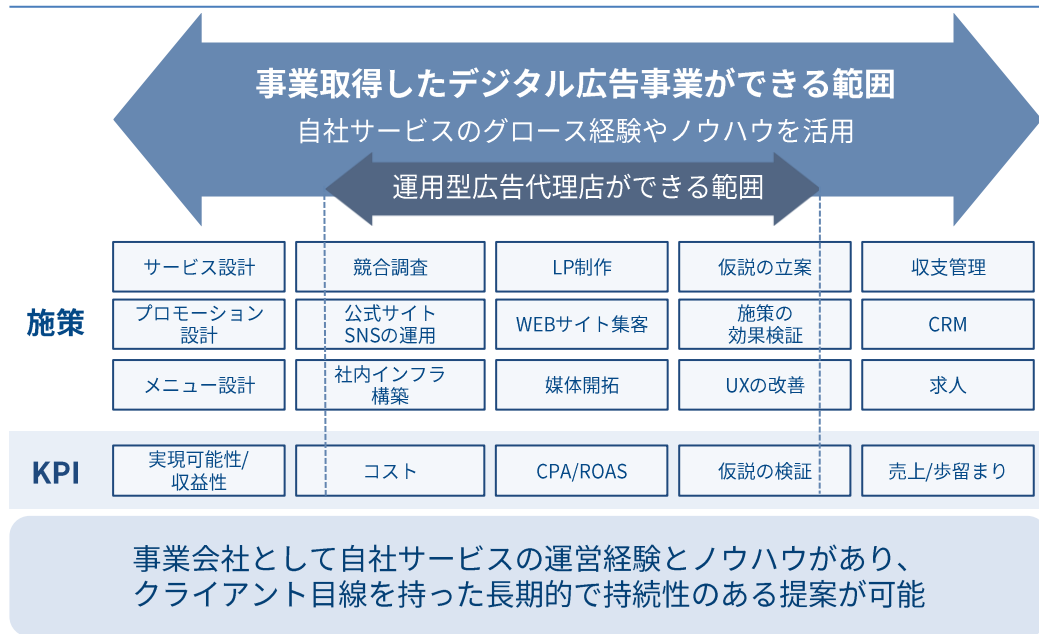
50,000,000円/年

株式会社ターミナルから戦略設計を得意とするデジタル広告事業を2022年9月30日に11億円で取得  
デジタル広告の強化だけでなく、デジタルマーケティングを起点としたPRサービスの提供も可能に

## 事業取得概要

会社名	 <b>TERMINAL inc.</b> 株式会社ターミナル
譲受事業	デジタル広告事業
取得金額	11億円
事業取得日	2022年9月30日

## 「デジタル広告事業」



運用型広告の運用を得意とする株式会社キーワードマーケティングを2022年12月26日に連結子会社化戦略PRを起点とした顧客のマーケティング戦略をデジタル面にて強化することで顧客単価の向上を図る

## 株式取得概要

会社名	 株式会社キーワードマーケティング
事業内容	運用型広告の運用代行 広告運用コンサルティング
取得金額	11.8億円
株式取得日	2022年12月26日

## 事業内容

### 運用型広告運用代行

運用型広告の運用代行  
(リスティング広告・SNS広告)

リスティング広告やSNS広告などの運用型広告をお客様の代わりに運用。運用開始前のヒアリングでは広告だけでなくビジネス全体の課題を明確にし、目標設定を実施

顧客  
支援実績  
300社以上

年間  
継続率  
90%以上

### インハウス運用支援

広告運用  
コンサルティング

自社で広告運用しているお客様に対してコンサルティングを提供。常時、300アカウント以上を運用しているノウハウから業種・業態に適した最新の広告提案を実施

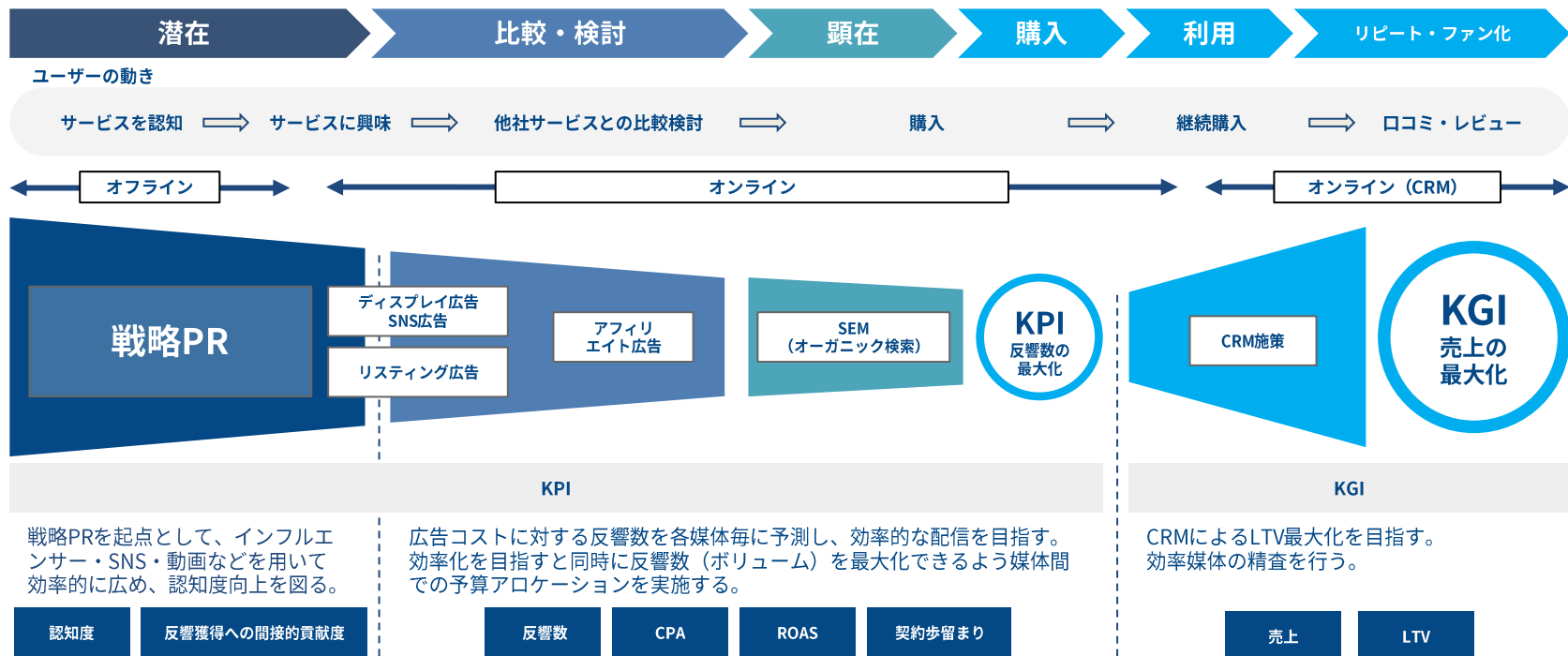
顧客  
支援実績  
900社以上

講座等  
参加者数  
25,000人  
以上



# デジタルマーケティング事業取得によるシナジー

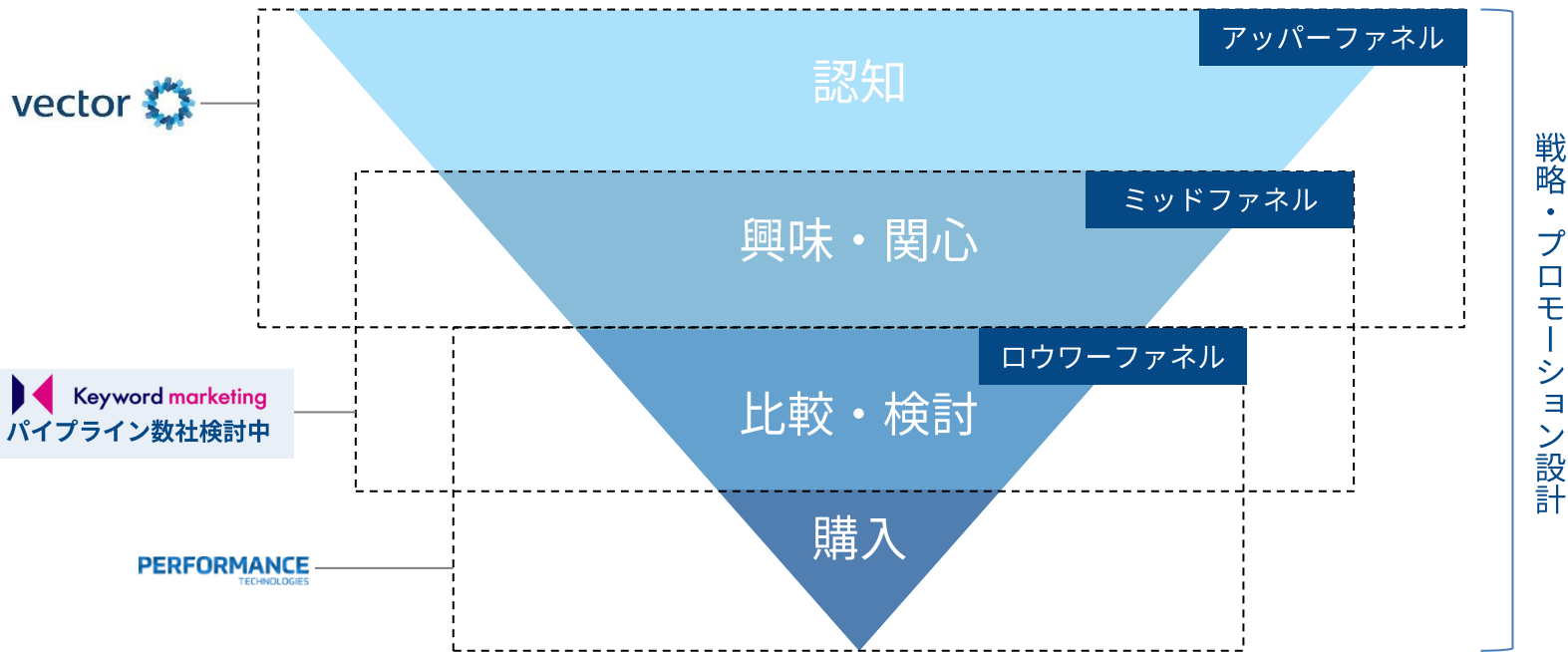
戦略設計やリスティング広告の運用を得意とする会社（事業）を取得したことで従来よりも戦略PRを起点に売上の最大化を目的としたデジタル施策の提供が可能



FAST COMPANY構想を強化し、コア事業とのシナジーが見込まれるM&Aを積極的に推進  
効果的なM&Aにより、オーガニック成長を加速させるとともに、非連続的な成長を目指す

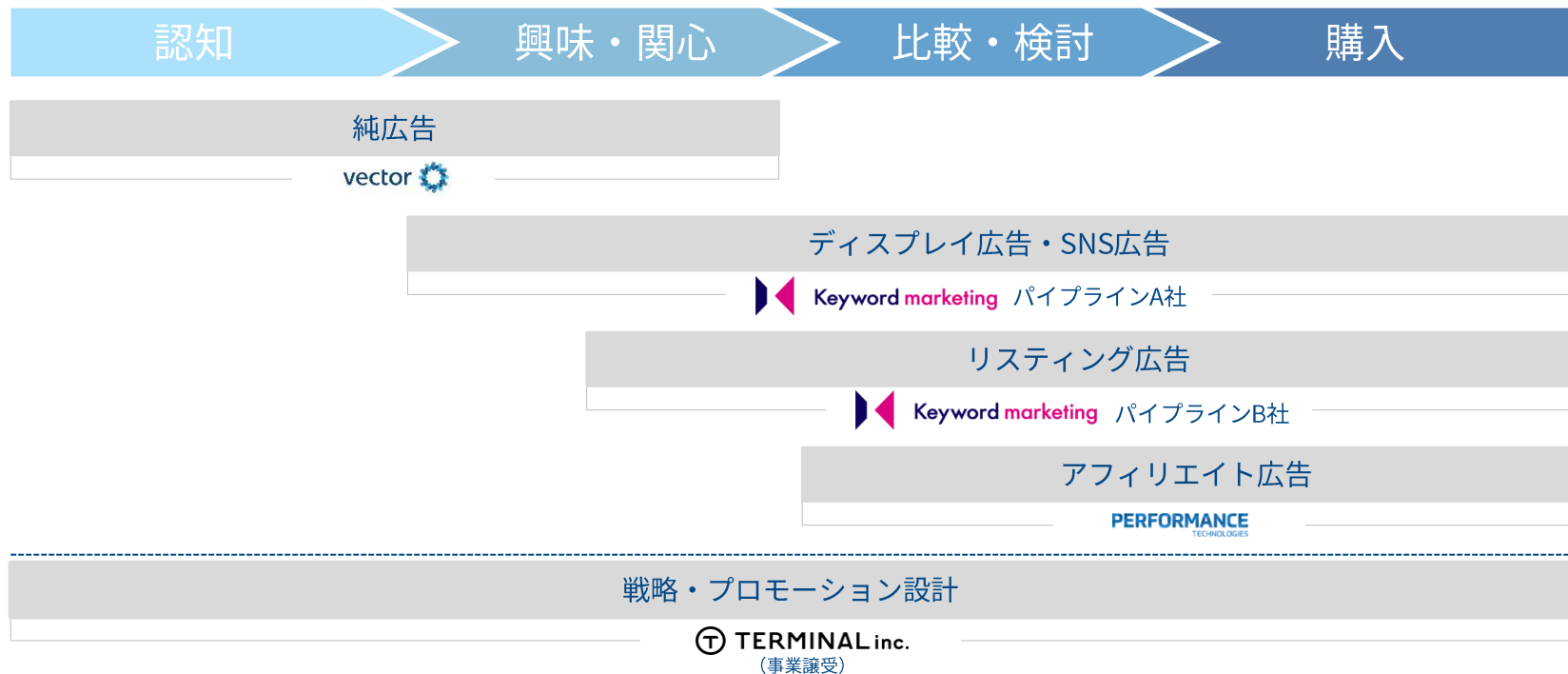
買収ターゲット	FAST COMPANY構想を拡大・拡充できる企業（小規模案件） 特に、デジタルマーケティング（デジタル広告）領域を強化
バリュエーション	EV/EBITDA倍率5～7倍程度を目安にM&Aを実行
資金調達	買収資金は、手元現預金、銀行借入が基本
ガバナンス	M&Aやファイナンスに関する豊富な知見を有する 過半数の社外取締役を交えた取締役会にて慎重に判断
PMI	投資時の買収の狙いとその実現状況を定期的にモニタリング 上場企業のグループ会社として求められる内部統制を構築

生活者の購買プロセスを踏まえ、それぞれのファネルにて対応できる事業群を整備  
各ファネルでの対応領域を拡充すべく、M&Aによりカバレッジを強化していく方針



# デジタルマーケティング領域の拡充（広告別）

デジタル広告施策における、戦略・プロモーション設計をはじめ、認知拡大から購入までをワンストップで提供できる体制をより強化するため、デジタルマーケティング領域を拡充



## VC × PR 2

### 出資とPR支援が可能なVC

従来のVCにおける資金面のみのサポートではなく、  
PR・IR支援により投資レバレッジ効果の最大化を図る

# ベンチャー投資による顧客拡大

ベンチャー企業の増加を踏まえ、出資とPR・IR支援でバックアップするベンチャー投資を加速  
主要クライアントである大企業だけでなく、ベンチャー企業もカバーすることで顧客層を拡大



認知向上



露出実績



大企業をはじめとする社外からの  
案件依頼が増加

時代に適した  
モノの広め方を  
いち早くサポート



大企業

大企業からベンチャーまで  
幅広い顧客を囲い込み



ベンチャー

出資とPR・IR支援を  
セットで提供



IPOの実現



IPO実績



ベンチャー企業から  
の出資およびPR・  
IR支援の依頼が増加

大企業はもちろん、ベンチャーがモノを  
広めるために必要なサービスを完備

# JOBTV進捗状況

---

会社説明動画が見放題の採用マッチングプラットフォーム「JOBTV」





JOBTVは求職者と企業、双方が抱える課題を解決するサービス  
採用活動の入り口に動画を活用し、スピーディなマッチングを実現

## 求職者

1. 求人動画をNetflixのように検索できるから探しやすい！
2. 自己PR動画でアピールできるからより伝わる！
3. 説明会に行かなくても企業を動画で研究できる！



## 企業

1. 会社や採用ポジションを動画で発信するから魅力が伝わる！
2. 応募者を動画で選考できるからわかりやすい&スピーディ！
3. スカウト送信で求職者にダイレクトアプローチも可能！

内定者が面接を再現する「合格者面接チャンネル」を2022年12月に開設  
JOBTVにおける動画就活サポート領域を企業研究から面接対策まで拡大

## JOBTV動画就活サポート領域

就活生

自己PR  
動画



合格者  
面接動画



JOBTV

自己分析

企業研究

エントリー

面接

内定

企業

企業説明  
動画



[https://www.youtube.com/@shundiary\\_passedinterview/videos](https://www.youtube.com/@shundiary_passedinterview/videos)

学生への普及活動やテレビなどへのメディア露出の効果により、学生登録者数は10万人を突破



PRのノウハウを活かし、テレビなどへのメディア露出を拡大



就活生に対して、“履歴動画”の撮影方法やコツをレクチャー

転職・キャリア支援サービス「JOBTV転職」β版を2022年12月1日より提供開始

**JOBTV** 転職

JOBTVとは ログイン

興味のある動画

転職も動画の時代

**JOBTV**

GROWTH THE TOKYO TAXI VISION

News

NT News Technology

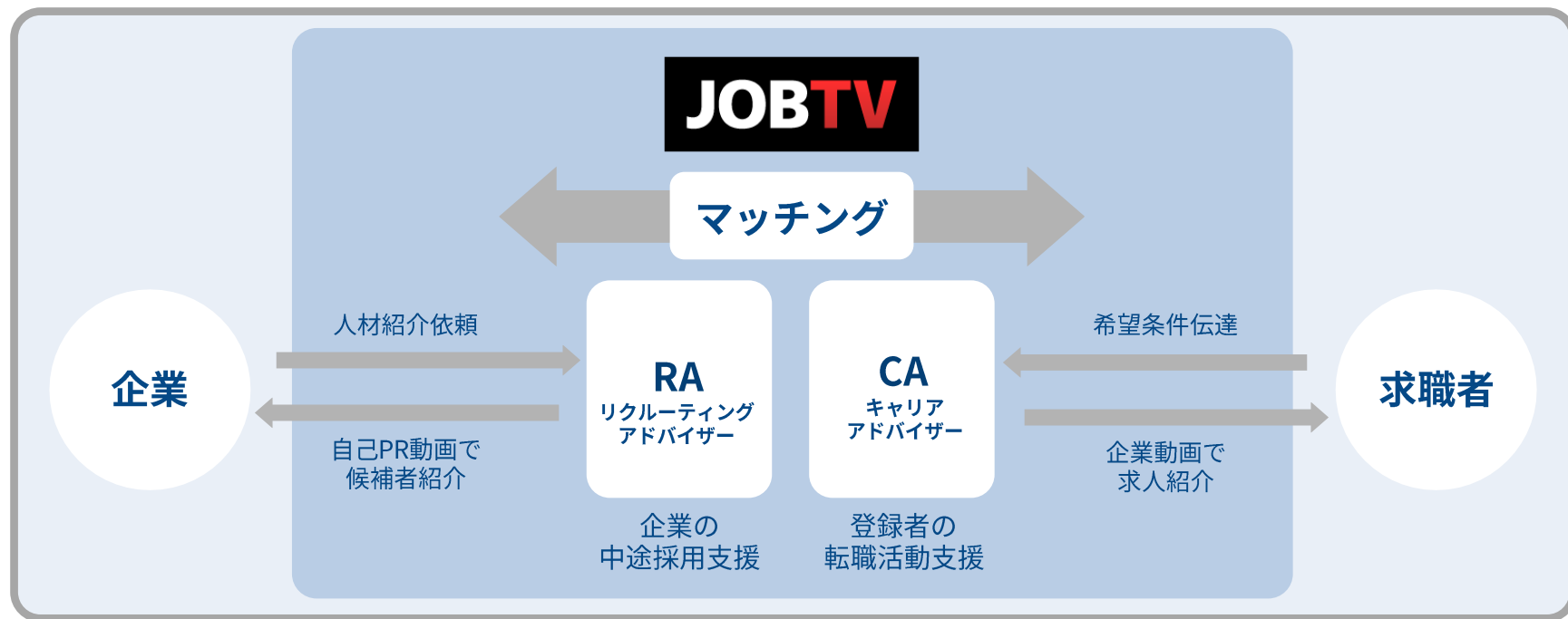
WS ology

JOBTV for転職は、動画で採用面接時のミスマッチを限りなくゼロにする転職・キャリア支援サービスです。

今すぐ申し込み

<https://mid.jobtv.jp/>

動画転職に精通したアドバイザーが転職やキャリアに悩む  
求職者と採用活動に積極的な企業の双方を動画を活用してサポート



# JOBTVご利用企業様（一例・順不同）





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。