



## 2025年度第3四半期決算説明資料

株式会社PR TIMES  
(東証プライム・名証プレミア | 3922)

2026年1月13日

## 第3四半期業績

- ・ 売上高は前年同期比21.1%増、営業利益は同72.0%増で、いずれも過去最高を更新。
  - ・ 四半期営業利益は2四半期連続で10億円超を達成。
  - ・ 売上高成長率は2四半期連続で20%超、営業利益率も40%超となった。
- 

## 業績見通し

- ・ 通期業績予想に対する進捗率は売上高で75.7%、営業利益で83.1%、順調に推移。
  - ・ 来期の本社移転に伴う現本社の減価償却費増加等を吸収したうえで、売上高・営業利益ともに、通期業績予想通りの着地を見込んでいる。
- 

## サービス動向

- ・ PR TIMESのプレスリリース件数は前年同期比15.2%増、四半期として過去最高の128,523件。
  - ・ Jootoの有料利用企業社数は2,524社（前四半期比1.6%減）、平均利用単価は12,864円（同1.3%減）。Tayoriの有料アカウント数は1,548アカウント（同2.2%増）、平均利用単価は10,412円（同5.2%増）。
- 

Road to Milestone2025,  
towards 2030

- ・ 現中期経営目標「Milestone 2025」で掲げた営業利益35億円を上回り、営業利益が上場して10年で20倍に到達する見通し。
- ・ 2030年度に向けて、さらに野心的な目標を掲げる予定。2026年度からの2～3期を投資期と位置づけ、将来成長を見据えた積極的かつ先行的な投資を行いながら、中長期での大胆な成長を実現していく。



1

## 2025年度第3四半期 四半期決算

2

## 2025年度第3四半期 サービス動向

3

## トピックス & 参考情報

4

## Road to Milestone2025,towards 2030

- 売上高25億33百万円（前年同期比121.1%、前四半期比106.9%）、営業利益10億98百万円（前年同期比172.0%、前四半期比108.9%）。
- 四半期営業利益は第2四半期に引き続き10億円を超過。

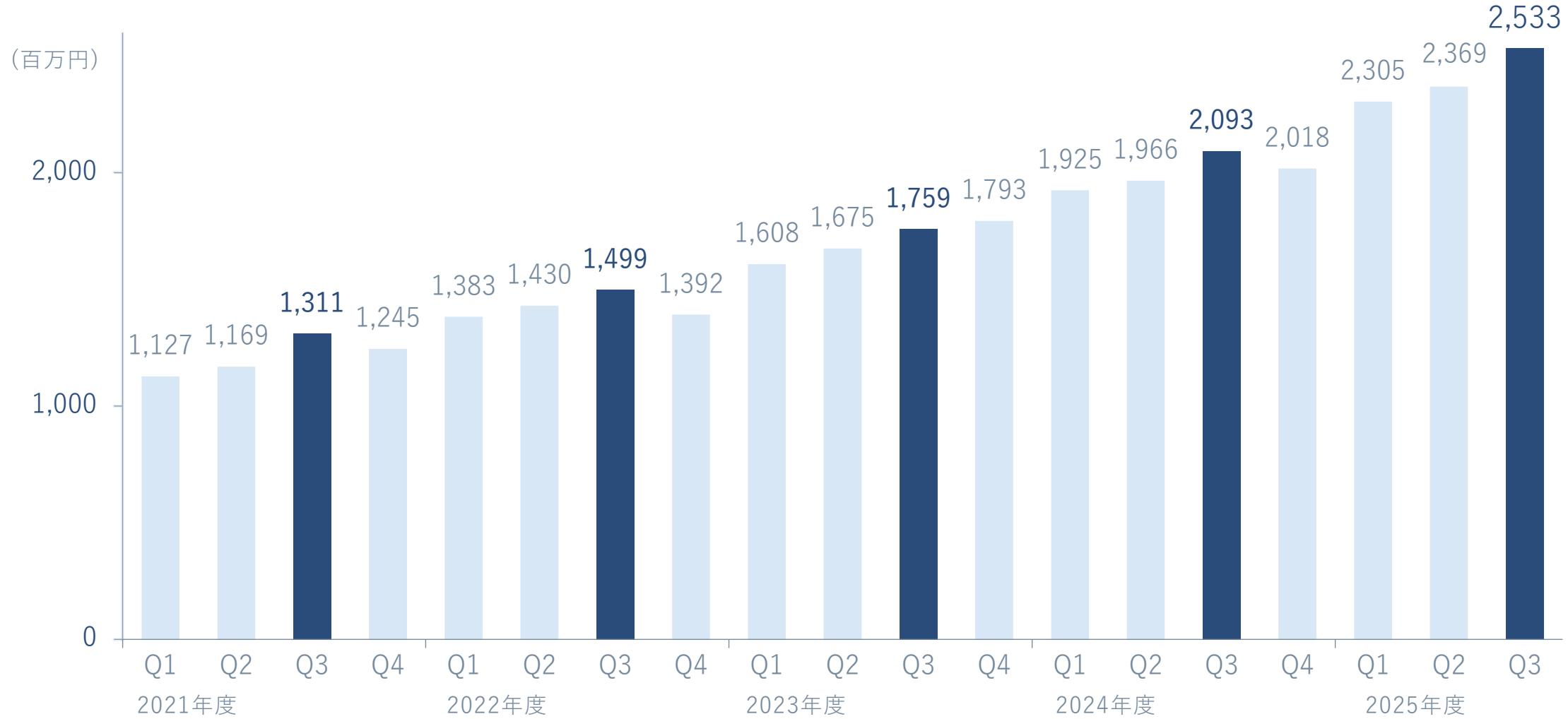
| (単位：百万円) | 2024年度  |         | 2025年度  |         |         | 前年同期比<br>(YonY) | 前四半期比<br>(QonQ) |
|----------|---------|---------|---------|---------|---------|-----------------|-----------------|
|          | Q3      | Q4      | Q1      | Q2      | Q3      |                 |                 |
| 売上高      | 2,093   | 2,018   | 2,305   | 2,369   | 2,533   | 121.1%          | 106.9%          |
| 売上総利益    | 1,765   | 1,667   | 1,940   | 1,995   | 2,147   | 121.6%          | 107.6%          |
| (粗利率)    | (84.4%) | (82.6%) | (84.2%) | (84.2%) | (84.7%) | —               | —               |
| 販売管理費    | 1,127   | 1,386   | 1,056   | 986     | 1,048   | 93.0%           | 106.3%          |
| EBITDA   | 693     | 416     | 949     | 1,093   | 1,185   | 170.9%          | 108.3%          |
| 営業利益     | 638     | 280     | 883     | 1,008   | 1,098   | 172.0%          | 108.9%          |
| (営業利益率)  | (30.5%) | (13.9%) | (38.3%) | (42.6%) | (43.3%) | —               | —               |
| 当期純利益    | 373     | 110     | 572     | 699     | 750     | 201.0%          | 107.3%          |

注：EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費 + 株式報酬費用

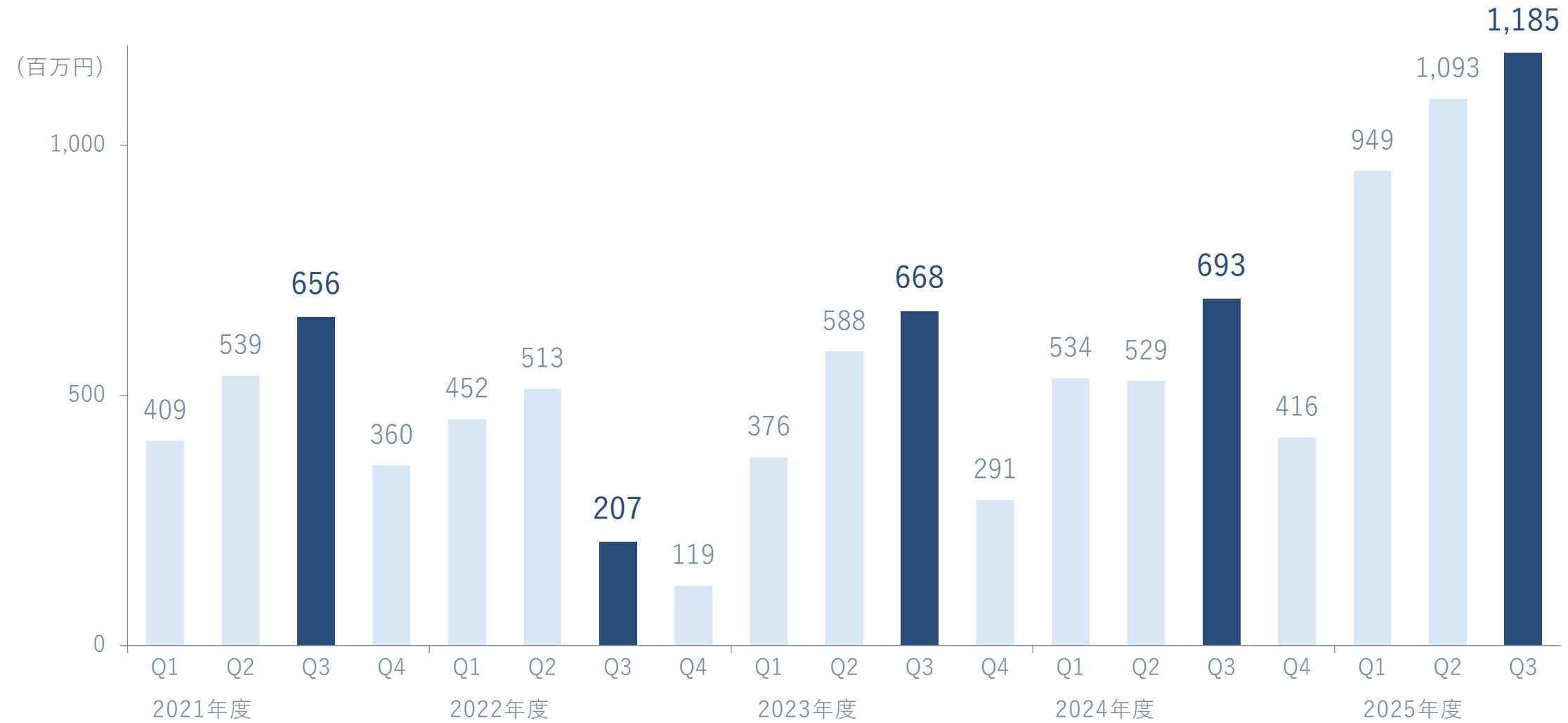
- 通期業績予想に対して売上高、各利益とともに堅調に進捗。

| (単位：百万円) | 2024年度  | 2025年度  | 前年同期比  | 2025年度  | 対通期予想 |
|----------|---------|---------|--------|---------|-------|
|          | 3Q      | 3Q      | (YonY) | 通期予想    | 進捗率   |
| 売上高      | 5,985   | 7,208   | 120.4% | 9,522   | 75.7% |
| 売上総利益    | 5,054   | 6,082   | 120.3% | —       | —     |
| (粗利率)    | (84.5%) | (84.4%) | —      | —       | —     |
| 販売管理費    | 3,457   | 3,092   | 89.4%  | —       | —     |
| EBITDA   | 1,757   | 3,228   | 183.7% | 3,973   | 81.3% |
| 営業利益     | 1,596   | 2,990   | 187.3% | 3,600   | 83.1% |
| (営業利益率)  | (26.7%) | (41.5%) | —      | (37.8%) | —     |
| 当期純利益    | 1,008   | 2,022   | 200.6% | 2,410   | 83.9% |

- ・売上高は3四半期連続で過去最高を更新し、堅調に成長基調を継続

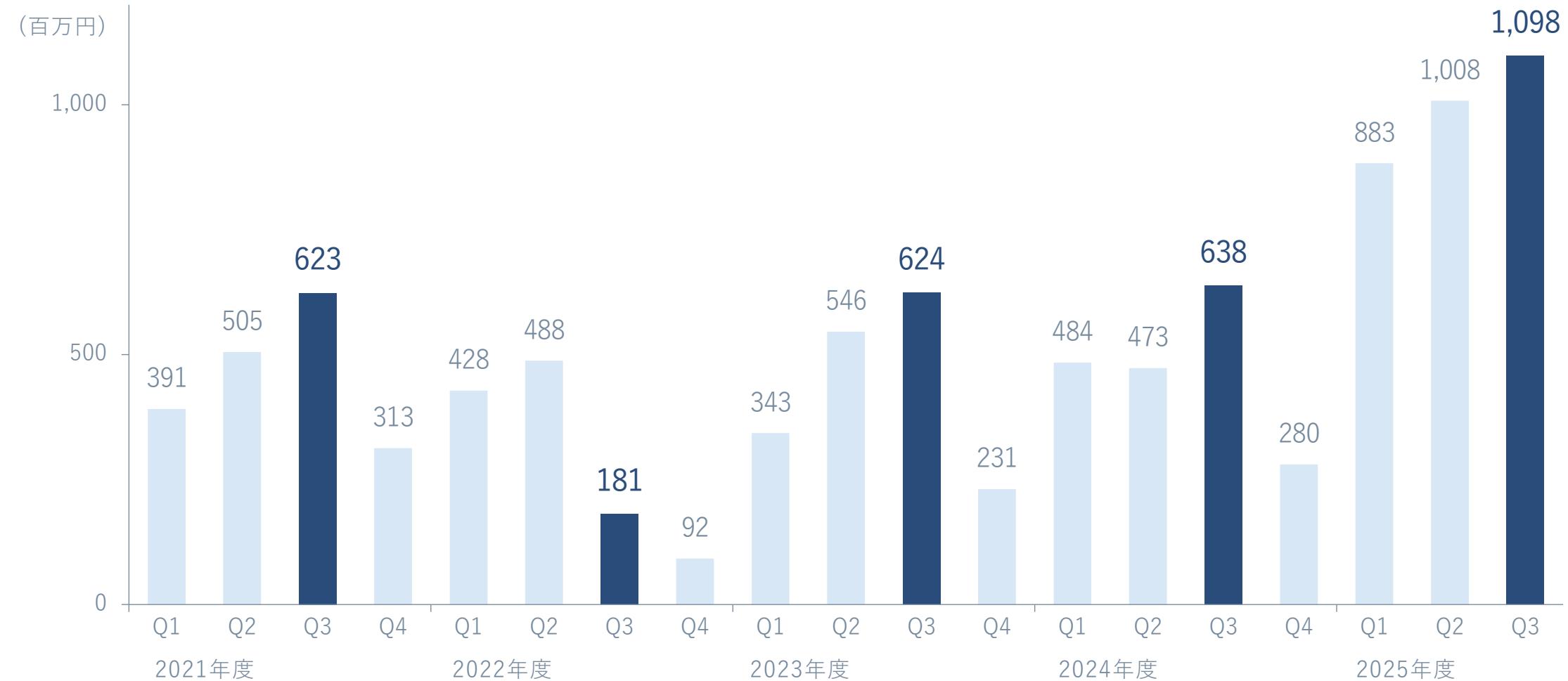


- EBITDAは、3四半期連続で過去最高を更新。



注：EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費 + 株式報酬費用

- ・ 営業利益も、3四半期連続で過去最高を更新。

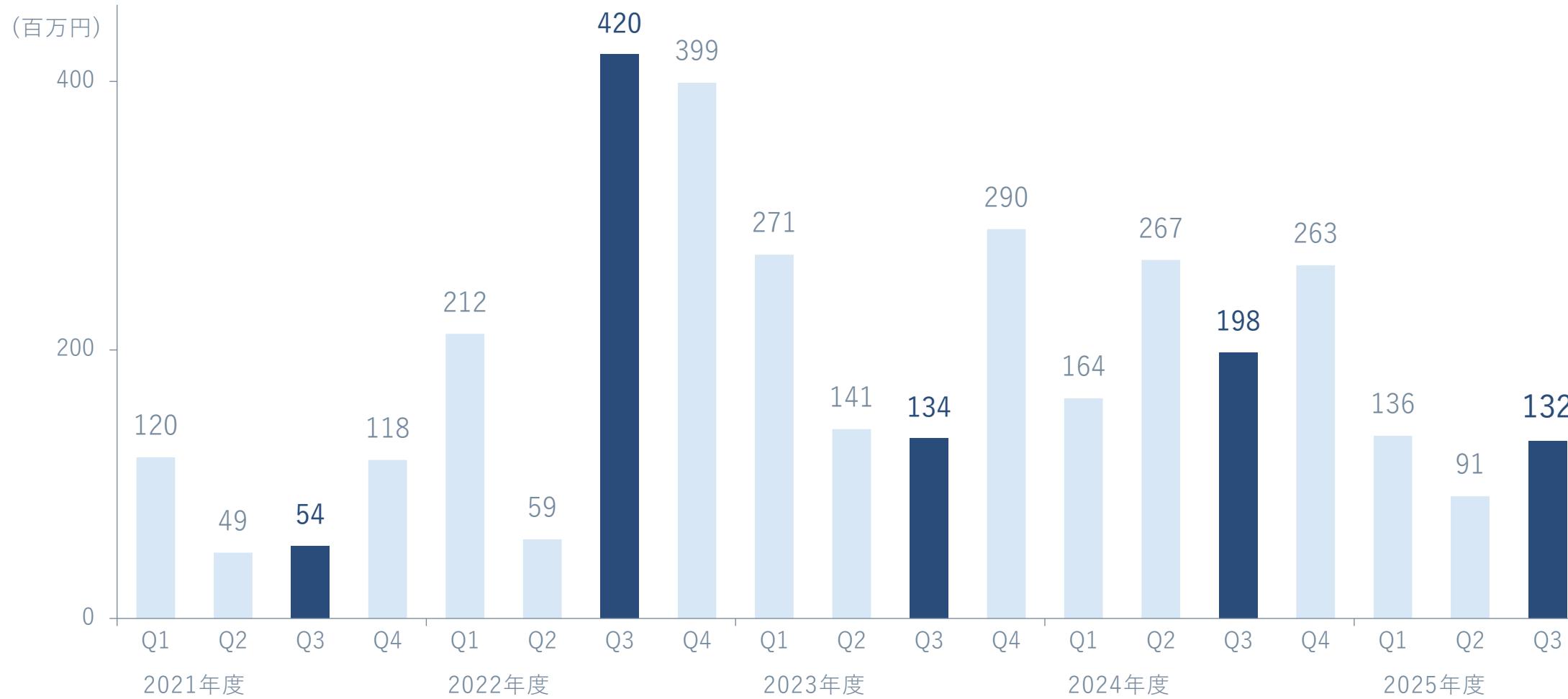


- ・ S&Mは、プレスリリースアワードやPR TIMESカレッジ等の主催イベントを実施。
- ・ R&Dは、開発内製化の影響で一時的に減少したものの、足元では回復傾向。
- ・ G&Aは、対売上高比10%未満を継続して維持。

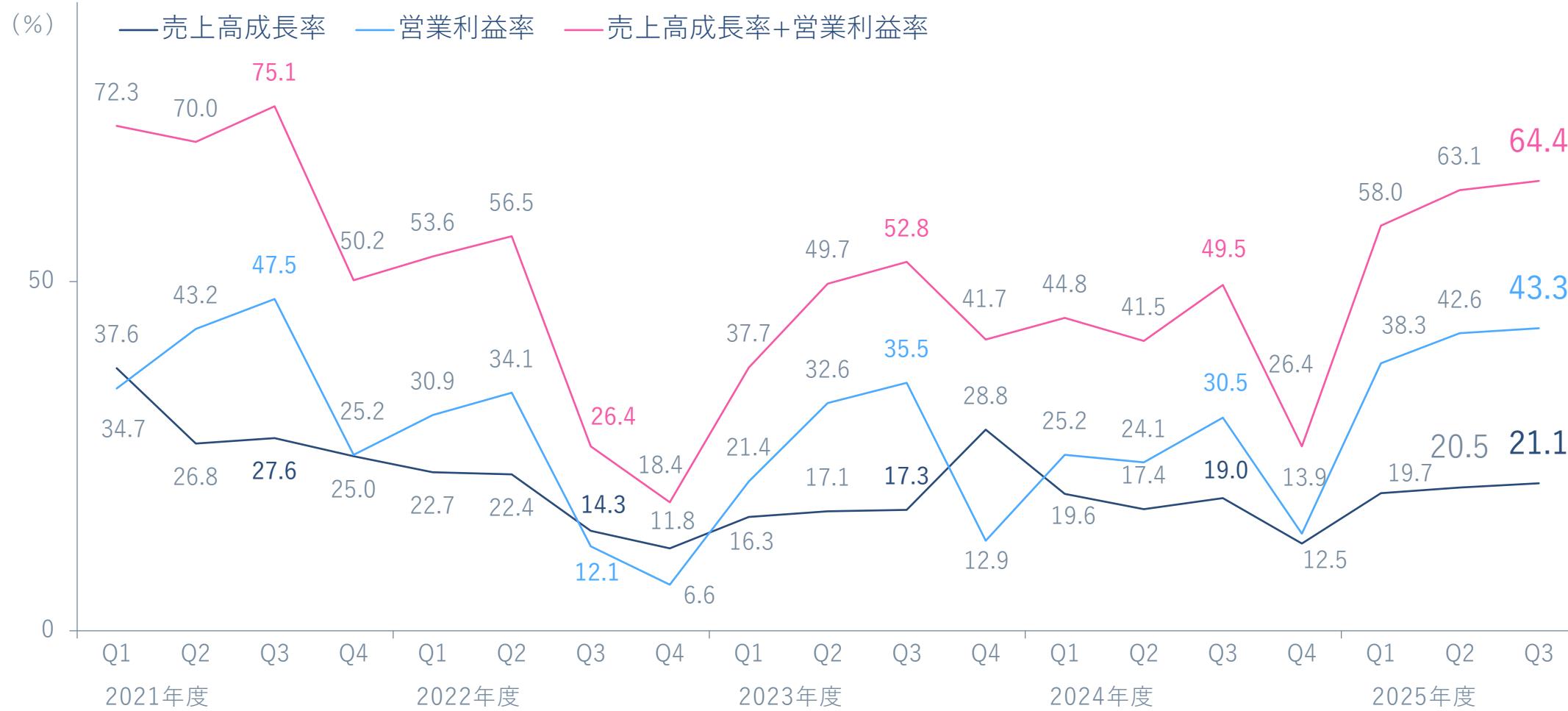
| (単位：百万円) | 2024年度 |        |       |        | 2025年度 |        |       |        |       |        |
|----------|--------|--------|-------|--------|--------|--------|-------|--------|-------|--------|
|          | Q3     |        | Q4    |        | Q1     |        | Q2    |        | Q3    |        |
|          | 金額     | 対売上高比  | 金額    | 対売上高比  | 金額     | 対売上高比  | 金額    | 対売上高比  | 金額    | 対売上高比  |
| 売上高      | 2,093  | 100.0% | 2,018 | 100.0% | 2,305  | 100.0% | 2,369 | 100.0% | 2,533 | 100.0% |
| 売上原価     | 327    | 15.6%  | 351   | 17.4%  | 364    | 15.8%  | 373   | 15.8%  | 386   | 15.3%  |
| S&M      | 712    | 34.0%  | 991   | 49.1%  | 726    | 31.5%  | 660   | 27.9%  | 714   | 28.2%  |
| R&D      | 272    | 13.0%  | 216   | 10.7%  | 158    | 6.9%   | 171   | 7.3%   | 175   | 6.9%   |
| G&A      | 143    | 6.8%   | 178   | 8.8%   | 171    | 7.5%   | 154   | 6.5%   | 159   | 6.3%   |
| 営業利益     | 638    | 30.5%  | 280   | 13.9%  | 883    | 38.3%  | 1,008 | 42.6%  | 1,098 | 43.3%  |

注：S&MはSales & Marketingの略、R&DはResearch & Developmentの略、G&AはGeneral & Administrativeの略。各数値について会計監査人の監査及びレビューを受けていません

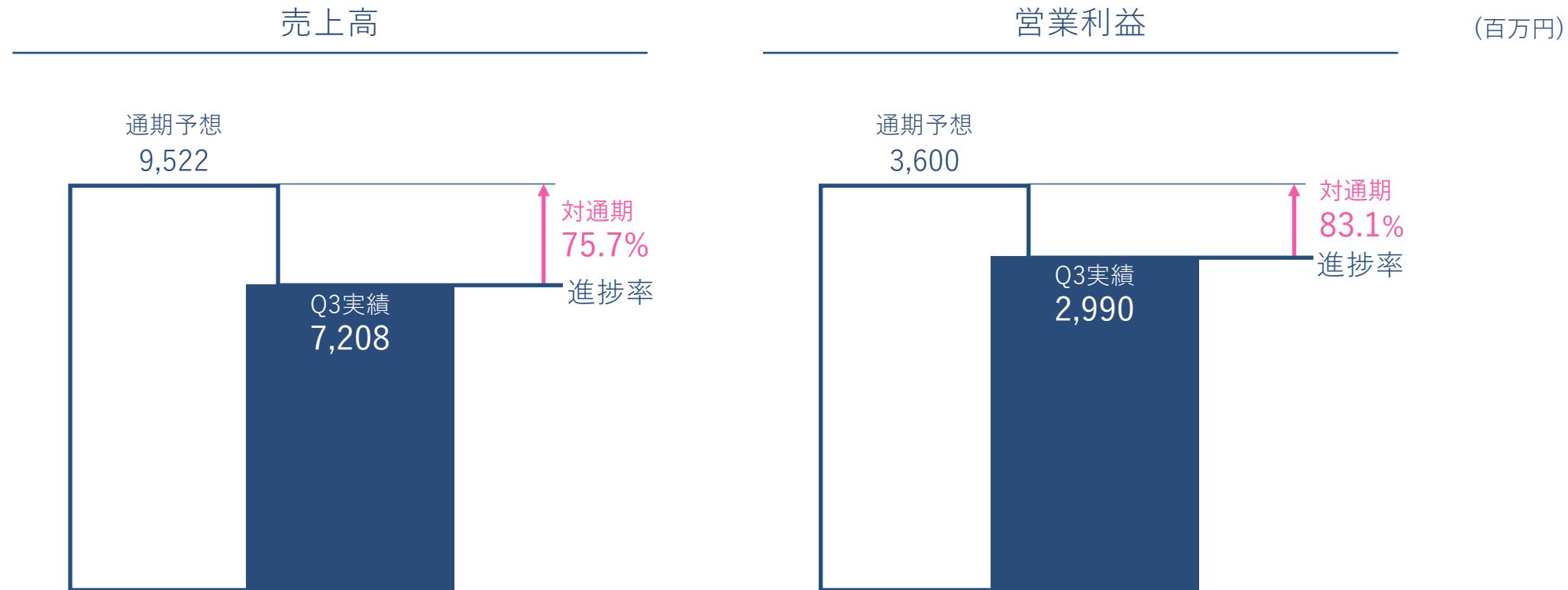
- 広告宣伝費は132百万円（前年同期比33.5%減）と抑制的に推移。



- 売上高成長率と営業利益率を合計した数値は64.4%と高水準。売上高成長率は第2四半期に続いて20%を超え、営業利益率も第2四半期に続いて40%を越えた。
- 今後も、積極的かつ規律ある投資を推進することで、持続的な成長と利益拡大の両立を目指す。



- 2025年10月に上方修正した通期業績予想に対する進捗率は、売上高 75.7%（前年同期74.8%）、営業利益 83.1%（同85.1%）。
- 売上高、営業利益ともに堅調に推移。上方修正後の通期業績予想の達成に向け、着実に歩みを進めている。



- ・営業活動により現預金残高が前年同期比47.6%増の73億円まで積み上がる。
- ・ROEは27.6%、ROAは23.2%といずれも高水準へ。

| (単位：百万円) | 2024年11月末 | 2025年8月末 | 2025年11月末 | 前年同期比  | 前四半期比  |
|----------|-----------|----------|-----------|--------|--------|
| 流動資産     | 6,025     | 8,185    | 8,557     | 142.0% | 104.5% |
| 内、現預金    | 5,009     | 7,016    | 7,395     | 147.6% | 105.4% |
| 固定資産     | 1,806     | 1,598    | 1,993     | 110.4% | 124.7% |
| 内、のれん    | 208       | 80       | 72        | 34.6%  | 90.3%  |
| 総資産      | 7,831     | 9,784    | 10,551    | 134.7% | 107.8% |
| 流動負債     | 1,117     | 1,668    | 1,670     | 149.4% | 100.1% |
| 内、契約負債   | 284       | 397      | 362       | 127.1% | 91.2%  |
| 固定負債     | 2         | 1        | 0         | 44.6%  | 85.5%  |
| 純資産      | 6,711     | 8,115    | 8,879     | 132.3% | 109.4% |
| ROA      | 16.2%     | 20.2%    | 23.2%     | —      | —      |
| ROE      | 19.2%     | 24.5%    | 27.6%     | —      | —      |

注：ROA及びROEは、直近12ヶ月の数値を用いて算出

第一部講演



vol.10



1

2025年度第3四半期 四半期決算

パリサン代表取締役  
経営ディレクター  
ソマシヨン・スケル

2

2025年度第3四半期 サービス動向

3

トピックス & 参考情報

4

Road to Milestone2025,towards 2030



<https://prtmes.jp>

## 企業

|           |                      |
|-----------|----------------------|
| 利用企業社数    | 121,105社             |
| 国内上場企業利用率 | 64.6%(2,610社/4,040社) |
| プレスリリース数  | 46,645 件/月(2025.10)  |

## メディア

|           |          |
|-----------|----------|
| 配信メディアリスト | 10,932媒体 |
| メディアユーザー数 | 28,952名  |
| パートナーメディア | 268媒体    |

## 生活者

|          |                      |
|----------|----------------------|
| サイト閲覧数   | 8,984万PV/月(2023.08)  |
| SNSアカウント | Facebook 128,163     |
|          | X (旧Twitter) 501,231 |
| 個人ユーザー数  | 261,108名             |

- 2025年度第3四半期のパブリシティ数は72媒体90件（前年同期比72.6%）を獲得。
- PR TIMESの利用価値のひとつはパブリシティの獲得、当社のパブリシティ実績でそれを実証。

 TV 3媒体 3件

石川テレビ「石川テレビニュース」「能登人を訪ねて」  
大垣ケーブルテレビ「ディイリーUP Plus」

 ラジオ 1媒体 1件

FMとうみ「はれラジ」

 雑誌 11媒体 13件

近代食堂 | 月刊ぎふとPREMIUM | 月刊食堂 | 月刊総務 | CALL CENTER JAPAN | CS MEDIA2025秋 | 大豆油糧日報 | ダイヤモンドZAI | 日刊速報水産タイムス | 日経マネー | 米麦日報

 新聞 30媒体 42件

岩手日報 | 岐阜新聞 | 神戸新聞 | 埼玉新聞 | The Bunka News | 産経新聞 | 信濃毎日新聞 | 上毛新聞 | 食品産業新聞 | 食品新聞 | 新聞之新聞 | 新聞報 | 水産タイムス | 総合報道 | 中日新聞(岐阜版) | 中日BIZナビ | 中部経済新聞 | 通販新聞 | 富山新聞 | にいがた経済新聞 | 日刊水産経済新聞 | 日本経済新聞 | 日本証券新聞フードウェークリー | 福島民報 | 文化通信デジタル | 北陸中日新聞 | 北國新聞 | みなと新聞 | 旅行新聞

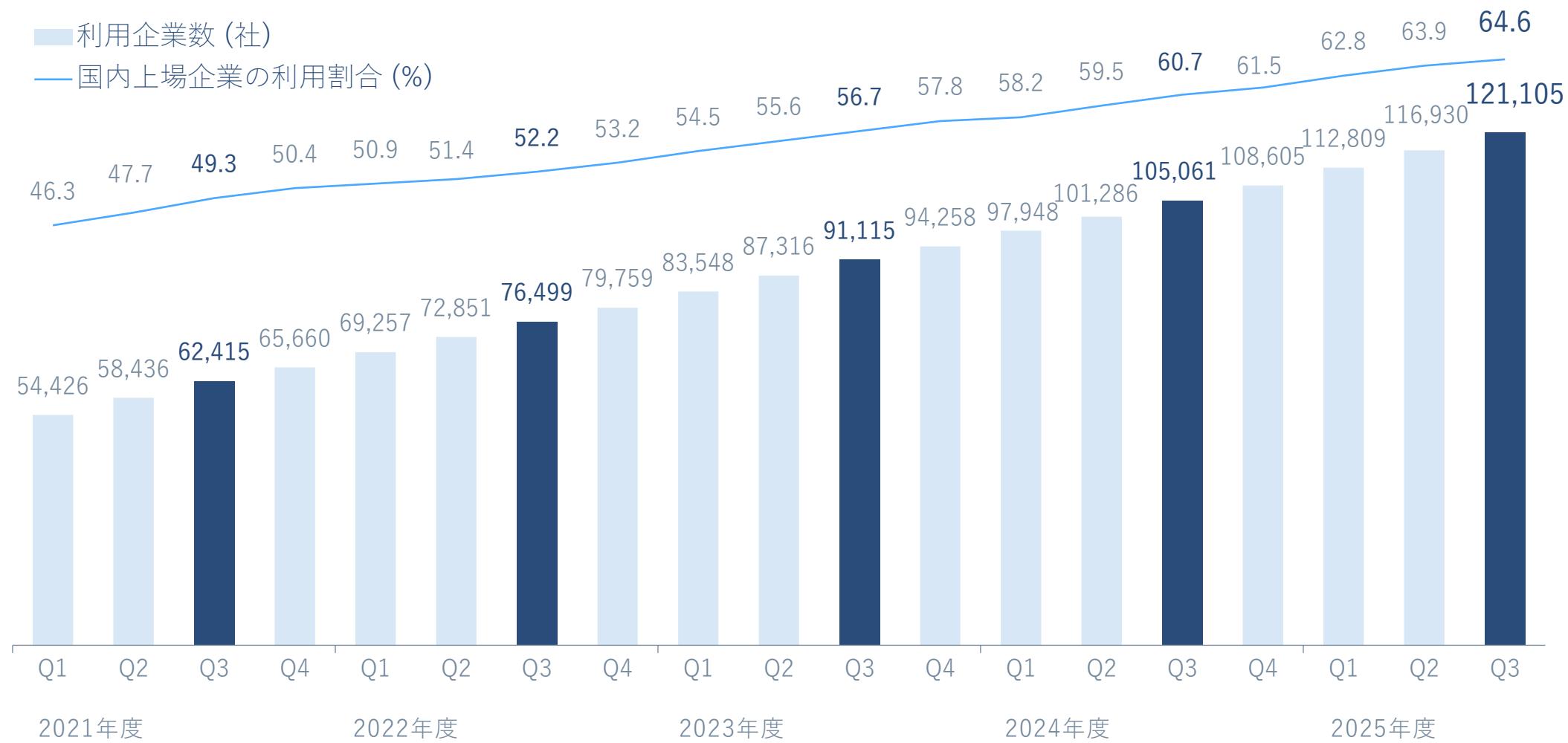
 Web 28媒体 31件

AdverTimes. (アドタイ) | &Fans | かがわ経済ニュース | 川口マガジン | クラフトバンク総研 | 月刊総務オンライン | コールセンタージャパンドットコム | コマースピック | サツイベ | シンニチ保険Web | STRAIGHT PRESS | Speeda | 創業手帳 | 中京テレビNEWS NNN | DXマガジン | 展示会ドットコム | ネットショップ担当者フォーラム | ビジネス+IT | ProductZine | VOIX biz | VOIX life | HOLG | MarkeZine | マイナビウーマン | まいぶれ草加 | マガジンサミット | MINKABU PRESS

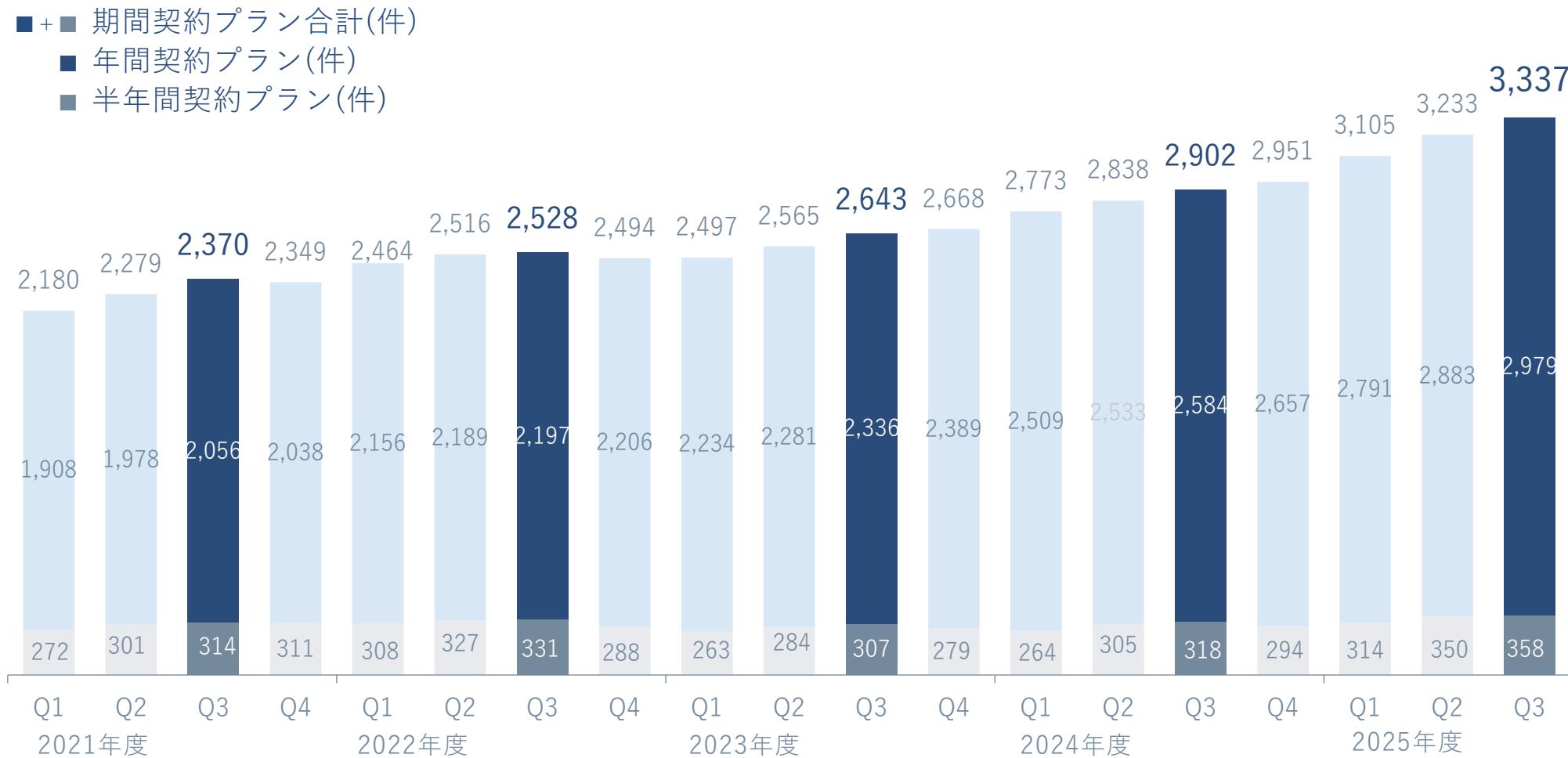
- Yahoo!ニュース、livedoorニュース、SmartNews、LINE NEWS、NewsPicks、antennaなどに転載されたパブリシティは省略。
- 新聞、雑誌から各オンライン版に転載されたパブリシティは省略。
- 当社の株価に関連したパブリシティは対象外。
- 複数回掲載された媒体を含む。

(2025年9月～2025年11月 | 媒体名五十音順)

- 利用企業社数が121,105社に到達（前年同期比16,044社増・前四半期比4,175社増）。
- 上場企業のうち64.6%（2,610社／4,040社）が利用。

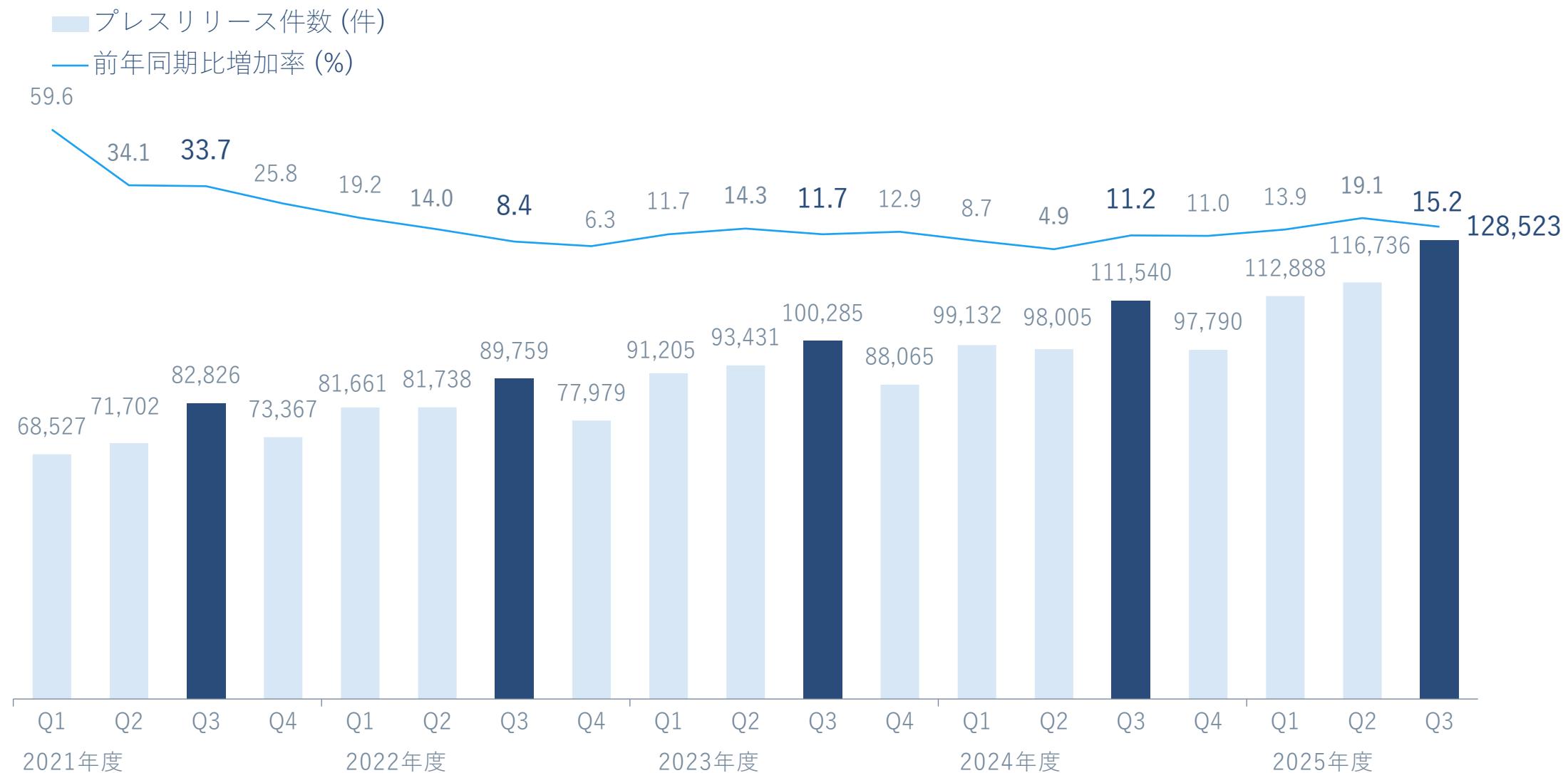


- 期間契約プラン合計は3,337社（前年同期比435社増・15.0%増）、年間契約プランは2,979社（同395社増・15.3%増）、半年契約プラン358社（同40社増・12.6%増）。



注：PR TIMESは1回3万円の従量課金と、定額制（月額8万円／半年契約7.5万円／年間契約7万円）を提供。年間・半年契約およびその合計を開示。

- ・ プレスリリース件数は128,523件（前年同期比15.2%増・前四半期比10.1%増）で過去最高を更新。前年同期比増加率が2四半期連続で15%超。



- パートナーメディア数は268媒体（6媒体追加、2媒体減少）。

livedoor *News*

0テレNEWS NNN

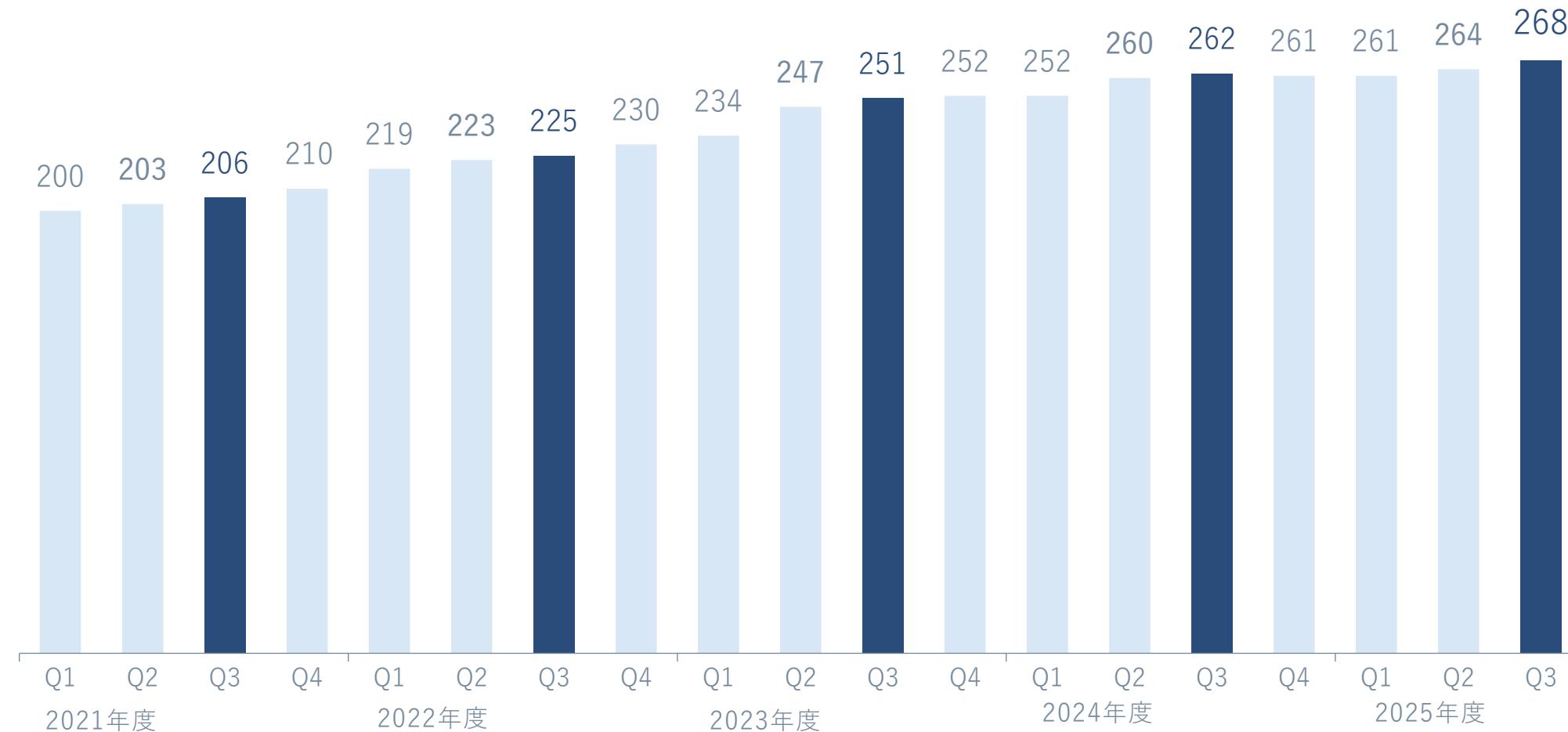
GISELe

WEB ゆうゆう time

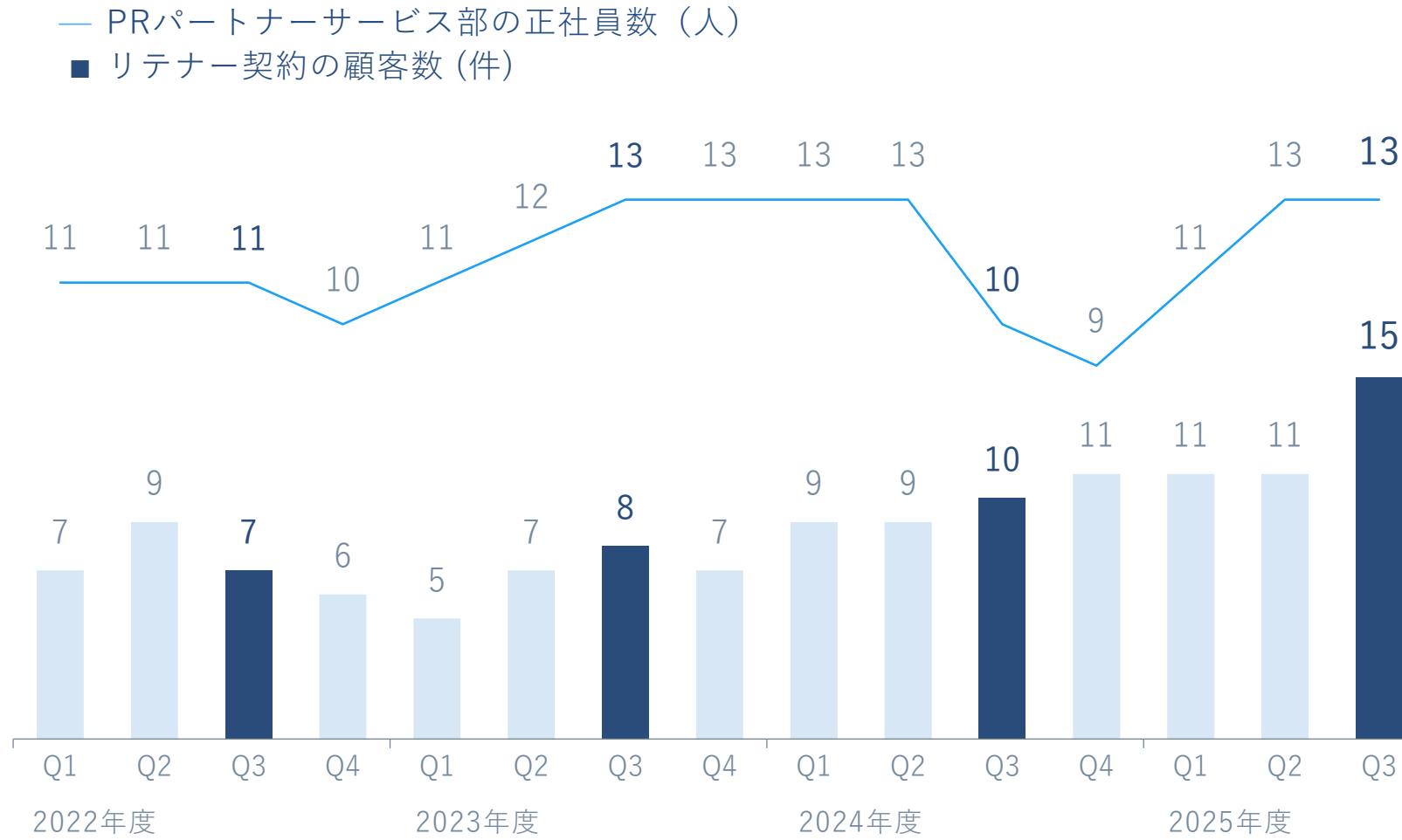
OTONA SALONE

河北新報社

(媒体)

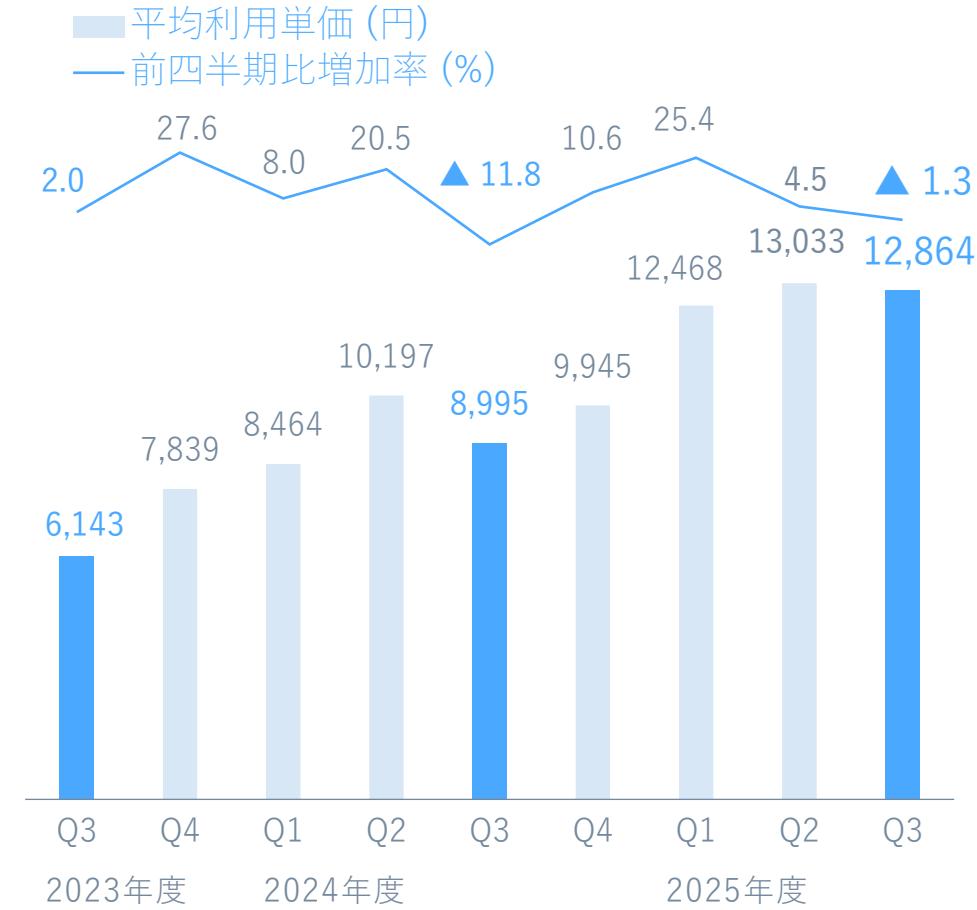
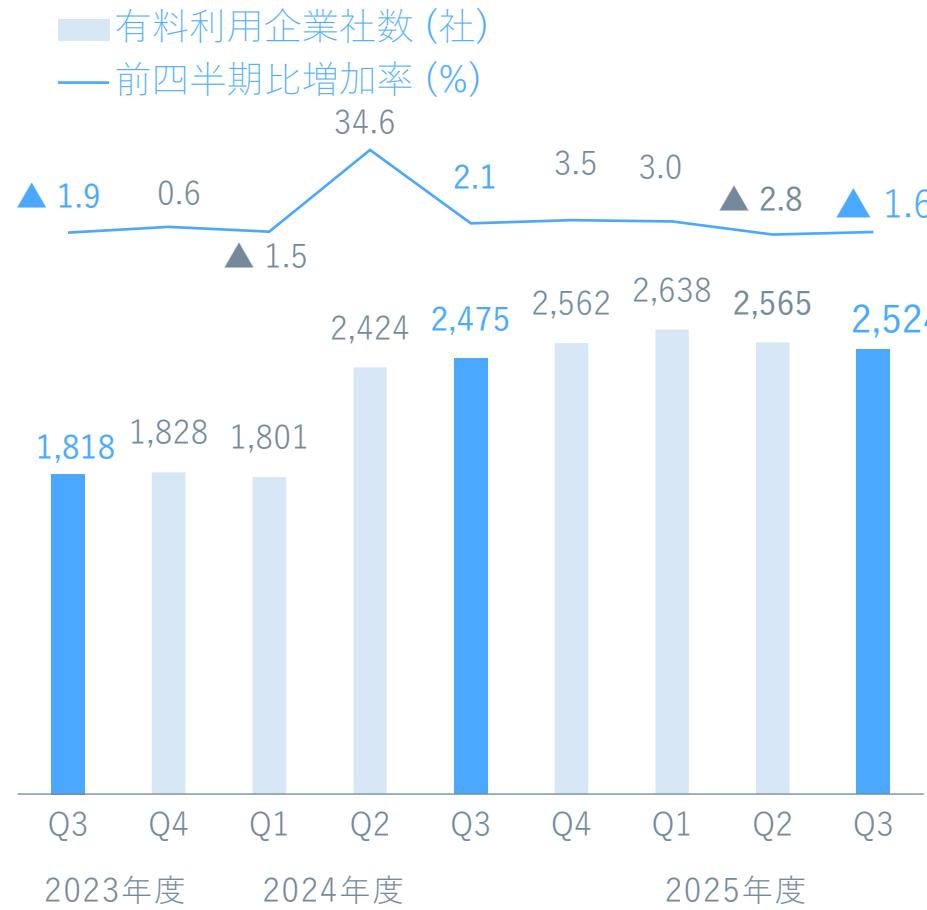


- 第3四半期はリテナー契約の顧客数が4件増加し、売上高は前年同期比84.8%増。

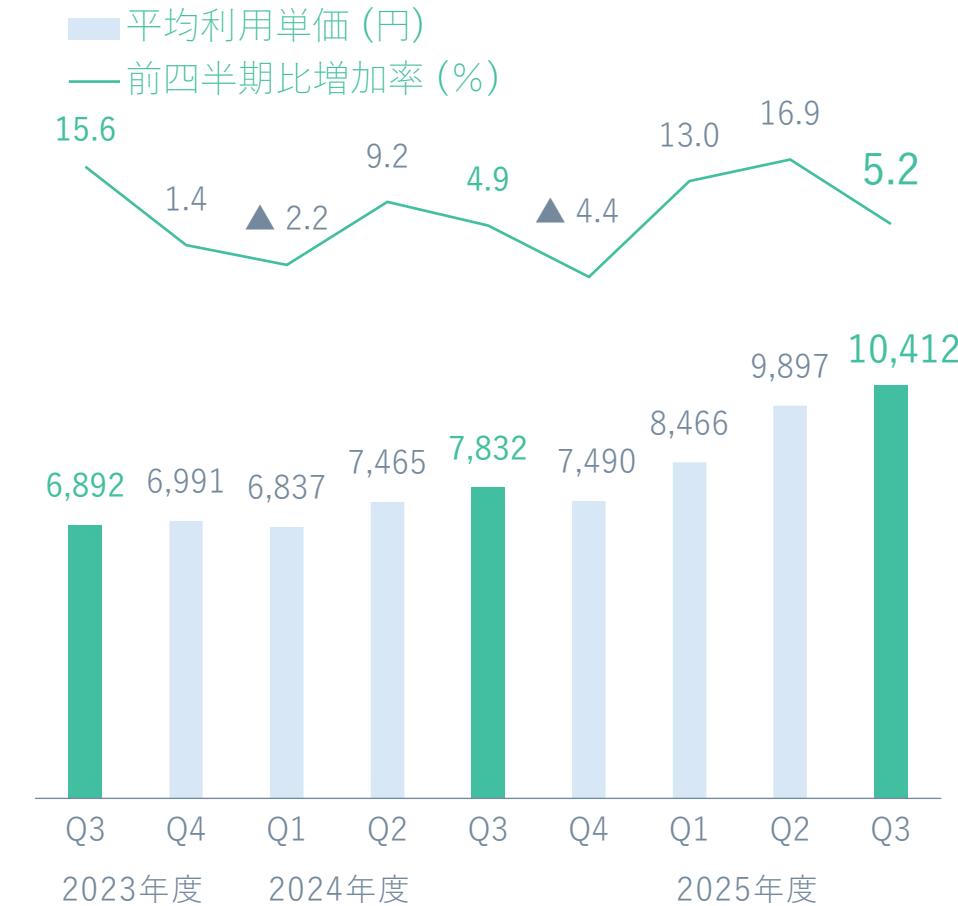
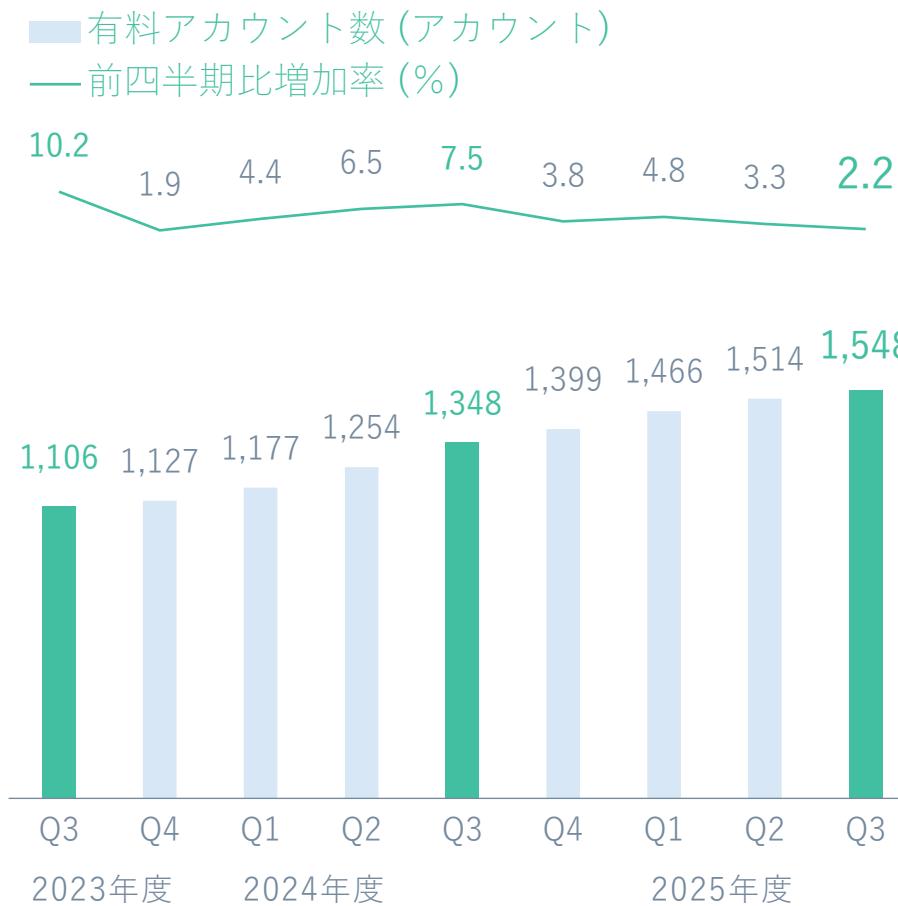


注：リテナー契約の顧客数は、月額50万円以上の契約を締結し、直近6カ月連続で稼働実績がある顧客数を指す

- 有料利用企業社数は2,524社（前四半期比41社減 1.6%減）と減少。現行スタンダードプランの廃止と、2026年7月以降に新プランの移行を進めており、その移行検討において一部解約が発生。
- 1社あたりの平均利用単価が12,864円（前四半期比1.3%減、前年同期比43.0%増）。前四半期比では減少も、前年同期比では堅調に伸長。



- 有料アカウント数は1,548アカウント(前四半期比34アカウント増 2.2%増)で19四半期連続の増加。
- 平均利用単価は10,412円(前四半期比5.2%増)と、計測以来の過去最高を更新。エンタープライズプランの新規増加や、BPaaS(導入支援)による高付加価値化が寄与。



1

2025年度第3四半期 四半期決算

2

2025年度第3四半期 サービス動向

3

トピックス & 参考情報

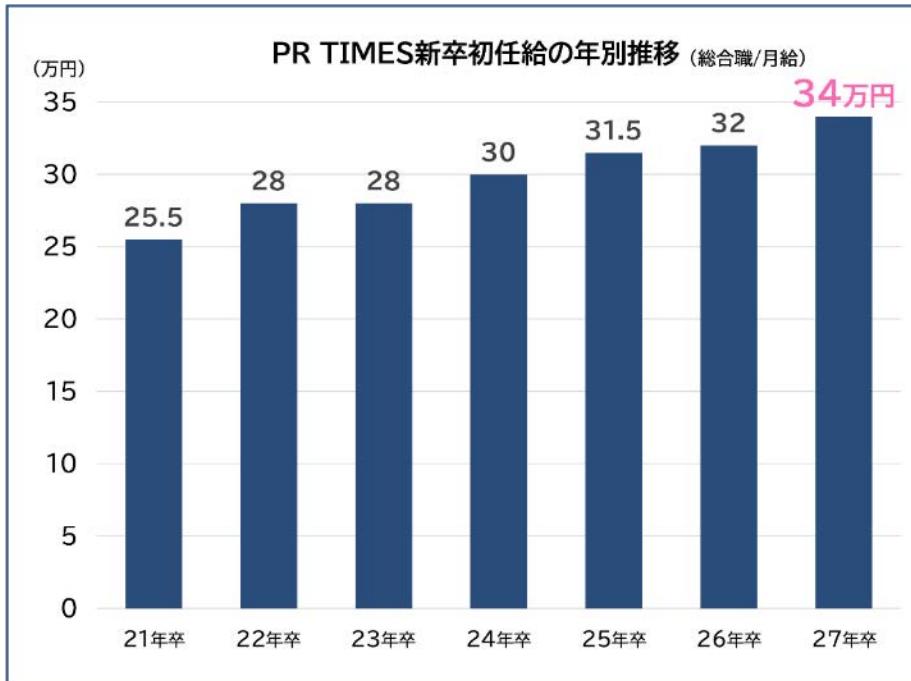
4

Road to Milestone2025,towards 2030

- PR TIMES本社を「虎ノ門ヒルズ ビジネスタワー」へ移転することを決定。移転時期は、2026年夏を予定。
- 成長を描いて実現を続け、より社会に必要とされる存在になるため、その基盤となるオフィスを拡張。



- 27年新卒の総合職・開発職を対象とした初任給を、34万円へ引き上げることを決定。初任給の増額は、直近6年間で5回目。6年間の積昇給額は8万5000円となり、昇給率は33.3%。
- 職種の差をなくし、同一初任給を採用。AI時代に“人だからこそ感じ取れる情緒的な価値”を再定義し、その上で多様な個性や可能性がある仲間を迎える。



- 10月28日「プレスリリースの日」に「プレスリリースアワード2025」授賞式を開催。過去最多応募4573件のエントリーから11社11件のプレスリリースが受賞、100社101件のプレスリリースが「Best101」に選出。
- プレスリリースの活用促進のため活動する「プレスリリースエバンジェリスト」が100名を超え、拠点地域は47都道府県へと拡大。多様な地域・業界のPRパーソンが集うネットワークに。



応募総数4573件から11社がプレスリリースアワードを受賞



プレスリリースエバンジェリストは47都道府県102名のネットワークに

- ・ミャクミャク、HANAら2025年の象徴10組を「行動によって社会を動かした人物」としてたたえる授賞式を、2025年12月2日に開催。「芸能・スポーツ」「学術・文化」「企業・事業」の幅広い文脈で、テレビ・新聞・Webで報道される。
- ・ニュースのヘッドラインを事件や事故でなく、誰かの行動、誰かの活躍でいっぱいにする社会を目指し、継続していく。



- 上場から10年、これから10年のはじまりに、2026年の年頭所感として「創造的な原点回帰」を宣言し、決意を新たに。
- 一人ひとりが謙虚に能力と人格を磨き合い、その積み重ねによって生まれる結束を、日々の判断に反映していく組織へと、あらためて歩み出す。



関西支社



福岡オフィス

- 2025年10月に旭川産業創造プラザ、北海道中小企業総合支援センター、11月に河北新報社、尼崎地域産業活性化機構、12月に鹿児島市と提携。
- 地方情報流通のための提携は地方金融機関43例（35行・8信金）、地方メディア38社、官公庁・自治体等1道1府3県11市4機関、合計101例（47都道府県）。



- トヨタ自動車の委託で「TPS(トヨタ生産方式)」の思想を基にした業務管理ツール「標準の箱」を開発。
- 2025年11月発表時点で、社内展開から7か月で900名以上のトヨタ自動車社員が利用。2026年1月より、トヨタ自動車の事務・技術系社員向け研修プログラム「TPS道場」において、本ツール導入を順次開始。
- 将来的には、業種を問わず業務標準化支援ツールとして展開（外部提供）も視野に入れて検討中。



作る

①物情の効率的な描画  
TPSの思想の下  
シンプルな操作で  
仕事が整理できる

使う

②物情ベースの進捗管理  
描いたプロセスを  
そのまま動かせ  
異常は一目で分かる

- 2026年6月30日をもって「スタンダードプラン」を廃止し、新たに「スタータープラン」の提供を開始。
- スタータープランは10ライセンスを上限とするなど、手軽にタスク管理を始めたい方向けに提供しつつ、今後は法人向けの高度な管理機能やセキュリティ機能を追加し、ビジネスプランを主軸とした事業方針へ。



| Before<br>(2026年6月末まで)  |                  | After<br>(2026年7月以降)                |
|-------------------------|------------------|-------------------------------------|
| スタンダードプラン               | 》 プラン名称 》        | スタータープラン                            |
| 無制限                     | 》 ライセンス数<br>上限 》 | 10ライセンスまで<br>(ビジネスプランでは無制限)         |
| 利用可能                    | 》 ゲスト機能 》        | 利用不可<br>(ビジネスプランでは利用可)              |
| クレジットカード払い<br>(一部請求書払い) | 》 支払方法 》         | クレジットカード払いのみ<br>(ビジネスプランでは請求書払い利用可) |

- ・「顧客のために、その一歩先へ」をコンセプトに、カスタマーサポートカンファレンスを2025年12月3日に初開催し、500名がオンライン参加。
- ・「AIが拓くサポートの未来」や「最前線で奮闘する『人』のリアル」などの視点から、世の中のカスタマーサポートを一歩前に進めるための全8つのセッションを実施。



# 「プレスリリースアワード2025」授賞式 「プレスリリースエバンジェリスト」第四期発表会

1

2025年度第3四半期 四半期決算

2

2025年度第3四半期 サービス動向

3

トピックス & 参考情報

4

Road to Milestone2025,towards 2030

- 現中期経営目標「Milestone 2025」で掲げた営業利益35億円を上回り、営業利益が上場して10年で20倍に到達する見通し。
- 2030年度に向けて、さらに野心的な目標を掲げる予定。その実現に向け、2026年度からの2~3期を投資期と位置づけ、将来成長を見据えた積極的かつ先行的な投資を行いながら、中長期での大胆な成長を実現していく方針。



## 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、最も確かに人の心を揺さぶる潮流を生みだす。

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。

本資料を公開するとともに説明会を開催しております。アナリストや機関投資家とは、必要に応じて個別面談に応じております。説明会や個別面談の質疑応答では、公表されていない重要な情報を伝達しないように遵守しています。重要な新情報は原則、PR TIMESで最初に公表しております。

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(但し小数点まで表示する場合は小数点第1位未満四捨五入)、%(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。