



**株式会社ベクトル**

2025年2月期決算説明会

2025年4月14日

## イベント概要

---

[企業名]	株式会社ベクトル
[企業 ID]	6058
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2025 年 2 月期決算説明会
[決算期]	2025 年度 通期
[日程]	2025 年 4 月 14 日
[ページ数]	44
[時間]	16:30 – 17:01 (合計：31 分、登壇：25 分、質疑応答：6 分)
[開催場所]	インターネット配信
[会場面積]	
[出席人数]	
[登壇者]	2 名 代表取締役会長兼社長 西江 肇司 (以下、西江) 取締役 CFO 後藤 洋介 (以下、後藤)

---

### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 登壇

---

**司会**：本日はご多忙のところ、株式会社ベクトル決算説明会にご参加くださいます。誠にありがとうございます。開始に先立ちまして、皆様にご案内を申し上げます。説明会の録画録音はお控えくださいますようお願いいたします。もし説明会中に画面がフリーズし、映像が切断された場合は、ご案内しております同じ URL に再度アクセスしご入手ください。

まず初めに弊社側の出席者をご紹介します。株式会社ベクトル代表取締役会長兼社長、西江肇司でございます。

**西江**：西江です。よろしくお願いいたします。

**司会**：取締役 CFO、後藤洋介でございます。

**後藤**：後藤です。よろしくお願いいたします。

**司会**：本日の進行ですが、まずは取締役 CFO の後藤より、2025 年 2 月期の業績について説明をさせていただきます、続いて代表取締役会長兼社長の西江より、2026 年 2 月期の計画およびベクトルグループの戦略などについてのプレゼンテーションをさせていただきます。それでは後藤さん、どうぞよろしくお願いいたします。

**後藤**：では、最初のエグゼクティブサマ리를西江からご説明いたします。

---

### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

- 2025年2月期の営業利益、親会社株主に帰属する当期純利益の計画は未達に
  - ・ 主力の戦略PRやタクシーサイネージ、プレスリリース配信は好調に推移
  - ・ AI導入含む新規事業の立上げ、事業再編によるコスト削減や事業撤退等を実施した一年に
- 営業利益で15%、EBITDAは14%の成長で、昨年度の貸倒引当金計上影響除きでも着実に成長
- 親会社株主に帰属する当期純利益は、前期に子会社2社を売却した反動で減益に
- 中期利益計画は1年スライドして達成を目指す
  - ・ 2026年2月期に営業利益85億円、2027年2月期に営業利益100億円を計画
- 株主還元は、今後も継続して連結配当性向30%以上を基準として配当を実施

**西江：**エグゼクティブサマリについて説明します。基本的には営業利益と、当期純利益が計画未達になりました。サイネージとかプレスリリースとか PR 事業自体は好調だったんですけども、それ以外が振るわないところで、ちょっと足りない感じになりました。引き続き AI 導入、PR の場合は AI が結構必要になるのでその辺ですとか、コスト削減、事業撤退をいろいろ今、整理しているのが現状です。

通常でいいますと、営業利益自体は 15%アップ、EBITDA 自体も 14%アップなので、事業自体は成長しています。ただちょっと計画が未達ってような現状になったということです。あとは、最後の最終利益、当期利益が伸びてはいるんですけども。前年からしたら落ちているような感じがするんですが、どちらかと言ったら子会社売却、2社、前年に子会社売却をしたので減益になっているというのが現状です。

肝心の中期利益計画自体は、今後の計画なんですけど、1年スライドして。今期 85 億、来期 100 億を 1年スライドして達成を目指すというようにします。還元のほうは、配当性向 30%以上で配当していこうと思っております。

### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

## 連結業績サマリ

売上高	592.5億円 (前年同期比100.1%)	売上 総利益	393.0億円 (前年同期比104.3%)
EBITDA※	91.4億円 (前年同期比114.4%)	営業 利益	80.2億円 (前年同期比115.7%)
経常 利益	76.5億円 (前年同期比111.4%)	親会社株主に帰属する 当期 純利益	41.9億円 (前年同期比89.5%)

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

5

後藤：次に、25年2月期の決算につきまして私のほうからご説明させていただきます。まず売上高は592億円、前期比で100.1%。営業利益が80.2億円、前期比で115.7%。純利益が41.9億円、前期比で89.5%となりました。純利益は先ほどのとおり、前期に子会社を2社売却した反動で減益となっておりますが、売上高・営業利益に関しては増収増益となりました。

## 2025年2月期ハイライト

	売上高	営業利益	2025年2月期事業概要
連結業績	592.5億円 (前年同期比100.1%)	80.2億円 (前年同期115.7%)	<ul style="list-style-type: none"> <li>過去最高の売上高・営業利益を更新</li> <li>国内の戦略PR子会社やPR TIMESは引き続き堅調</li> <li>グループ間の吸収合併を複数件実施し、効率的な組織運営を推進</li> </ul>
PR・広告	324.9億円 (前年同期比93.9%)	36.3億円 (前年同期139.2%)	<ul style="list-style-type: none"> <li>前期に売却した子会社の影響に加え、他社商材の売上を取り込まない自社完結型のSNS運用案件の増加等で減収</li> <li>前期の一過性費用計上の反動や、SNS運用等高利益率案件の増加により増益</li> </ul>
プレスリリース (PR TIMES)	80.0億円 (前年同期比117.1%)	18.7億円 (前年同期107.5%)	<ul style="list-style-type: none"> <li>売上高・営業利益は過去最高値を更新</li> <li>配信数増加に向けて、リニューアルやテレビCM放映、主催イベントを実施</li> <li>利用企業数は108,000社を突破</li> </ul>

※第2四半期累計期間より、「ダイレクトマーケティング」に含まれていた「INFLUENCER BANK」を「PR・広告」に変更しております

6

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

次にセグメント別です。PR・広告事業は売上高が前期比で 93.9%、営業利益は 139.2%となりました。前期は 7.5 億円の貸し倒れがありましてその反動で大きく増益となりましたが、その影響を除きますと営業利益は前期比で約 110%になります。プレスリリース事業は売上高が前期比で 117.1%、営業利益が 107.5%となりました。利用企業者数も 10 万 8,000 社を超えましてこちらも順調です。

## 2025年2月期ハイライト

	売上高	営業利益	2025年2月期事業概要
ダイレクトマーケティング	135.2 億円 (前年同期比105.3%)	7.4 億円 (前年同期比64.6%)	<ul style="list-style-type: none"> <li>ビタブリッドジャパンは他社発の紅麹原料問題による影響を受け、上期に顧客獲得効率が悪化し、減益</li> <li>第2四半期中盤以降、同問題は解消し、既存商品に加え昨年度発売商品も好調に販売を伸ばし、過去最高の売上高を更新</li> </ul>
HR	29.7 億円 (前年同期比106.8%)	0.7 億円 (前年同期比76.7%)	<ul style="list-style-type: none"> <li>M&amp;AしたFINDAWAYの貢献と、JOB TVの成長により増収</li> <li>あしたのチームやビジコネットのトップラインの減少も影響し減益</li> </ul>
投資	25.4 億円 (前年同期比103.3%)	16.9 億円 (前年同期比127.8%)	<ul style="list-style-type: none"> <li>第4四半期に、保有株式を一部売却し増収・増益に</li> <li>有望なベンチャーに積極的に投資</li> </ul>

※第2四半期累計期間より、「ダイレクトマーケティング」に含まれていた「INFLUENCER BANK」を「PR・広告」に変更しております

7

ダイレクトマーケティング事業は一時的な要因で獲得効率が低下して減益となったものの、問題は前期の上期中に解決しておりまして下期以降は順調です。

HR 事業はジョブ TV の成長と新しく連結に加わった FINDAWAY の貢献で増収となりました。利益面は課題がありまして、あしたのチームにおいてコスト削減を実施するなど利益向上に向けた取り組みを行っております。

投資事業は期末に保有株を売却しまして営業利益は 16.9 億円となりました。上場株式を売却しましたので包括利益は減少しましたが、今後利益を生み出せるような有望な投資銘柄は多数残っております。

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

## 株主還元施策（配当）

2025年2月期においては、2024年2月期の29円から3円増額し、株主の皆様へ**32円の配当**を実施  
2026年2月期以降も最終利益を確保する見通しから、**連結配当性向30%以上**を基準として継続的に配当を予定

単位：円



8

配当に関しましては連結配当性向 30%以上としまして、25年2月期は1株32円としております。

## 売上高、EBITDA、営業利益の推移

上場来、着実に売上高を伸ばし、2025年2月期の売上高は、過去最高の592.5億円

単位：億円



※2023年2月期より、投資事業の事業化に伴う収益及び費用等の処理方法に係る会計方針の変更を行っており、2019年2月期以降については選及的用途の数値を記載

※2023年2月期より「収益認識に関する会計基準」を適用

9

売上高と営業利益は当期から順調に伸びておりまして、過去最高となりました。

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

## 販売管理費および連結従業員推移

2025年2月期の販売管理費は**31,279**百万円（前年同期比**101.8%**）、従業員数は**1,650**人（前年同期比**106.6%**）



10

次に連結の販管費は年間で312億円、人員は連結で1,650人になりました。

## PR・広告事業（年度推移）

2025年2月期の売上高は、子会社売却の反動や他社商材の売上を取り込まない自社完結型SNS運用案件が増えたこと等で減収  
売上総利益、営業利益は、NewsTVや韓国のマイナス影響を戦略PRやタクシーサイネージの成長が上回り、**過去最高を更新**



※セグメント変更に伴い、2024年2月期以前の数値をセグメント変更後の数値に組み替え実施  
※2023年2月期より「収益認識に関する会計基準」を適用

11

PR・広告事業はニュースTVや韓国で不調ということもございましたが、戦略PRやタクシーサイネージ事業の牽引により、過去最高の営業利益となりました。ニュースTVは韓国も2026年2月期にはもう回復のめどが立っております。

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

## 戦略PR事業の年度推移（アンティル・ブラチナム・イニシャル）

2025年2月期の売上高および売上総利益は、リテナー案件やSNS運用案件等の高粗利率の案件が積み上がり**過去最高を更新**  
 2025年2月期の営業利益は、2021年2月期のコロナ禍以降着実に成長し**過去最高を更新**



※ベクトルに支払うロイヤリティを営業利益に足し戻して算出  
 ※2025年2月期第2四半期より「Starbank」、「INFLUENCER BANK」の数値も含めて算出

12

戦略PR事業は、リテナー案件やSNS運用案件など高利益率の案件が積み上がりまして過去最高の業績となりました。

## PR・広告事業（海外）

2025年2月期の海外PR広告事業は、韓国の不調が響き売上高、営業利益が減収減益、売上総利益は海外全体で高粗利率案件が増えて増益  
 2026年2月期は、海外事業の固定費削減を一層推し進め、黒字化による利益貢献を図る



13

海外のPR・広告事業は、韓国の不調により1.6億円の赤字となりました。韓国は前期の上半期中盤以降、デジタル広告主体からインフルエンサー施策やコマース支援主体のモデルに切り替えて、

## サポート

日本 050-5212-7790  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

粗利が改善してきているというような状況です。それに加えてコスト削減を行っており、進行期は黒字になる計画をしております。

## リテナー契約数の獲得目標

安定的に収益が見込めるリテナー契約件数を増やし、モノを広める施策を一気通貫で受注することで案件単価アップを目指す  
着実なKPIの積み上げにより業績を拡大



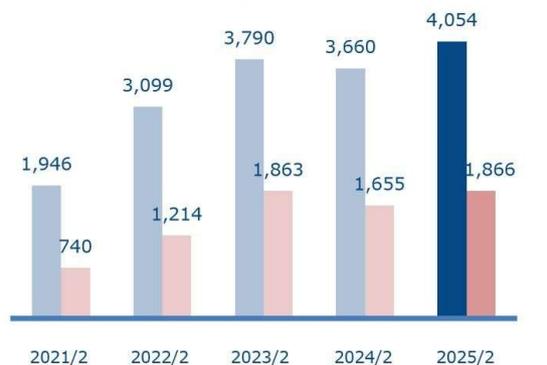
14

国内の戦略 PR のリテナー案件の推移は、こちらに記載のとおりで順調に増えております。

## タクシーサイネージ事業

2025年2月期は、広告枠の販売が順調に推移し前年同期比で増収増益。売上高、売上総利益ともに**過去最高を更新**  
2026年2月期も、顧客の広告出稿ニーズの更なる取り込みを推進し、収益基盤を強化

【売上高（百万円）】4,054百万円（前年同期比**110.8%**）  
【売上総利益（百万円）】1,866百万円（前年同期比**112.7%**）



GROWTHのオリジナル情報番組「HEADLIGHT」を週替わりで放映。日々の行動が変わる、幅広い情報をお届けします。

都内最大規模となる約11,500台の後部座席にサイネージを搭載  
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40%をカバーし、月間約770万人に動画広告やコンテンツを配信

※2023年2月期より「収益認識に関する会計基準」を適用

15

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasiam.com

タクシーサイネージ事業は前の年からタクシーの台数自体は変わってありませんが、広告枠の販売が非常に好調で業績は過去最高となりました。

## プレスリリース配信事業（年度推移）

2025年2月期の売上高、売上総利益、営業利益は、いずれも利用企業社数が増加したこと等で、**過去最高を更新**  
2025年2月期の営業利益は、前期に引き続きテレビCMなど積極的な広告投下をしながらも、着実に増益となった



16

ここから、プレスリリース配信事業です。こちらは利用企業者数が増加したこと、過去最高の業績となりました。

## 利用企業社数とプレスリリース配信数の推移

2025年2月期は、利用企業社数・プレスリリース配信数がともに前年同期比で増加  
2026年2月期も、継続して利用企業社数と利用頻度を向上させることで収益増加を図る



17

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasiam.com

現在利用企業者数は 10 万 8,000 社を超えております。

## プレスリリース配信事業の今後の見通し

2026年2月期は、これまでの機能改修や広告・販促投資を結実させ、営業利益3,149百万円を目指す



18

2026年2月期のプレスリリース配信事業は、31億4,900万円の営業利益を計画しております。

## ダイレクトマーケティング事業（年度推移）

2025年2月期のビタブリッドジャパンは、他社発の紅麴原料問題により上期に顧客獲得効率が悪化して減益  
2025年2月期の売上高は、同問題が解消した第2四半期以降主力商品が好調に販売を伸ばし増収、過去最高の売上高となった



※2025年2月期第2四半期より「INFLUENCER BANK」のセグメントを「ダイレクトマーケティング」から「PR・広告」へ変更

※2023年2月期より「収益認識に関する会計基準」を適用

20

次に、ダイレクトマーケティング事業は、ビタブリッドジャパンにおきまして、他社の紅麴問題の風評影響により、上期に顧客獲得効率が悪化して減益となりました。ただ問題は既に解決しており

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

まして、ビタブリッドジャパン単独では過去最高の売上となりました。グラフ上、2023年2月期は他の子会社の売上も含まれておりますが、ビタブリッドジャパンで単独では25年2月期で過去最高の売上です。

## ダイレクトマーケティング事業（四半期推移）

2025年2月期第4四半期は、ビタブリッドジャパンは主力商材に次ぐ商材の成長が後押しし増収、翌期に向けた広告投資を実施し減益  
2026年2月期は、上期に積極的に広告を投下し、下期で利益を確保する流れを継続し、増収増益を図る

【売上高（百万円）】

3,684百万円（前年同期比124.7%）



【売上総利益（百万円）】

2,688百万円（前年同期比109.9%）



【営業利益（百万円）】

949百万円（前年同期比77.8%）



※2025年2月期第2四半期より「INFLUENCER BANK」のセグメントを「ダイレクトマーケティング」から「PR・広告」に変更  
※2023年2月期より「収益認識に関する会計基準」を適用

21

ビタブリッドジャパンは、上期に広告を投下して下期に利益回収するという方針で運営しております。進行期も同様の方針となっております。

## ビタブリッドジャパン

先端技術を用いたビタブリッドシリーズを販売し、販売個数が着実に拡大  
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**2,000万個に迫る勢い**



糖や脂肪の吸収を抑えるサプリメント「ターミナリアファースト」は発売開始から好調を維持し、累計販売個数が**1,000万個を突破**



睡眠の質を向上させ、ストレスや疲労感など現代人の抱える不調の緩和をサポートする「Vitabrid Daily GABA」は、累計販売個数が**50万個を突破**

22

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

**SCRIPTS**  
Asia's Meetings, Globally

主力商材のターミナリアファーストに加えまして、GABA も非常に好調に推移しております。

## 広告宣伝費と販売個数の推移

第4四半期は、翌期に向けた広告投資を実施し、広告宣伝費、販売個数共に前期比で増加  
2026年2月期は、上期に積極的な広告投下をすることで、年間販売個数を拡大していく方針

【広告宣伝費（百万円）】832百万円（前年同期比**160.2%**）

【販売個数（千個）】866千個（前年同期比**115.7%**）



※広告宣伝費および販売個数はピタリッドジャパンのみ

23

25年2月期は第2四半期の途中で紅麴問題の影響がなくなり、広告を大きく踏みまして、それに連動して販売個数が増加いたしました。

## HR事業（年度推移）

2025年2月期の売上高・売上総利益は、FINDAWAY社のM&Aが寄与し、前年同期比で増収増益に  
2025年2月期の営業利益は、JOBTVにて広告費や開発費など投資をしながらも、前期から引き続き黒字を確保

【売上高（百万円）】

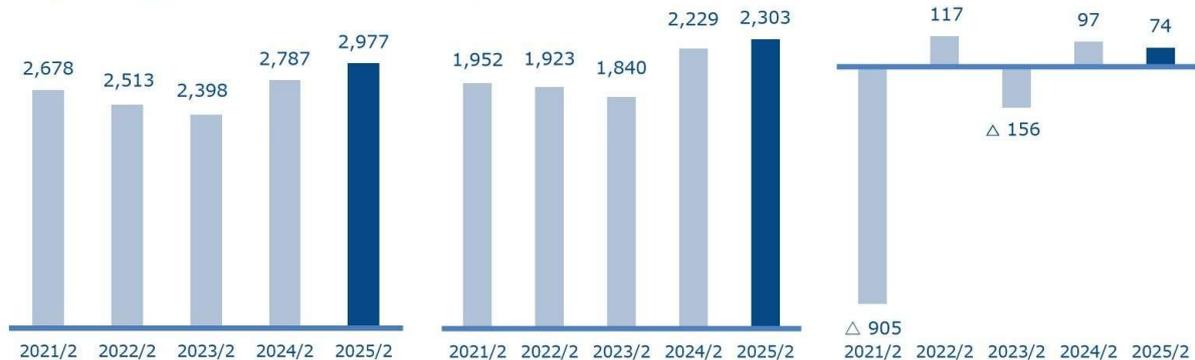
2,977百万円（前年同期比**106.8%**）

【売上総利益（百万円）】

2,303百万円（前年同期比**103.3%**）

【営業利益（百万円）】

74百万円（前年同期比**76.7%**）



※2023年2月期より「収益認識に関する会計基準」を適用

24

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

次に HR 事業です。2024 年 3 月に買収した FINDAWAY の収益が寄与しまして、売上高は増収となりました。営業利益は課題が残るものの、黒字を確保いたしました。

## HR事業（あしたのチーム）

2025年2月期は、引き続き営業体制の再構築を目指す、リカバリーに時間を要しており減収減益に  
2026年2月期は、営業体制の再構築を完遂し、新規受注を加速しつつSaaS型商材の機能改善を図り、売上高の拡大を目指す



※2023年2月期より「収益認識に関する会計基準」を適用

25

あしたのチームは営業体制のリカバリーに時間を要しておりまして、減収減益となりました。

## 利用企業社数とARRの推移

2025年2月期は、顧客解約数は一定なものの新規顧客の獲得が振るわず、利用企業社数・ARRともに減少  
2026年2月期は、強みのコンサルも活かして新規獲得増と顧客解約減を実現し、利用企業社数・ARRの増加を図る



※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：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

26

2026 年 2 月期は営業体制のリカバリーに加えまして、コストの削減を行ってまいります。

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

## あしたのチームの今後の見通し

2026年2月期は、営業体制の再構築を早期に完遂し、新規受注ペースを回復させることでV字回復を図り、営業利益211百万円を目指す

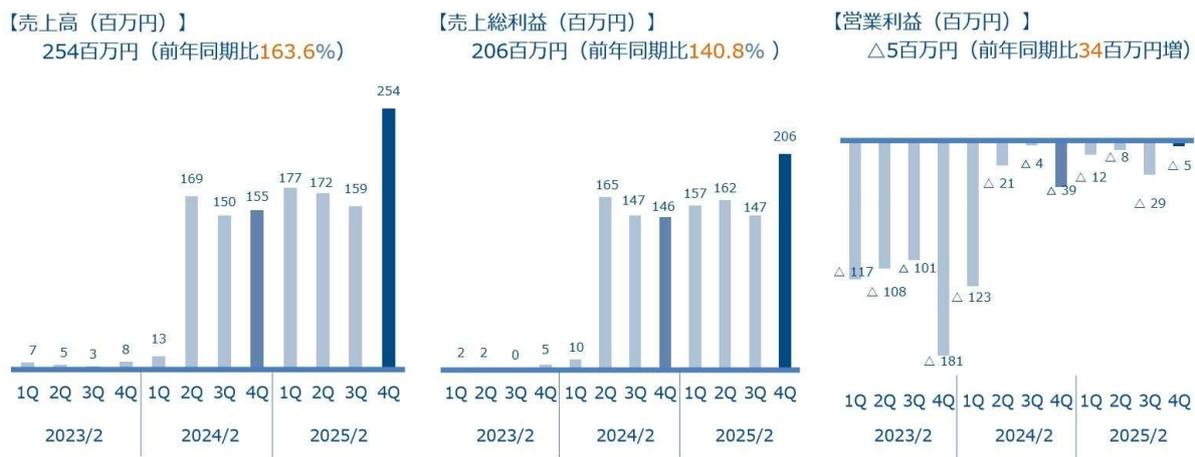


27

営業体制の再構築とともに KPI の改善に努めてまいります。2026年2月期は営業体制の再構築とコスト削減で営業利益2億1,100万円を目指してまいります。

## HR事業（JOBTV）

第4四半期は、新卒向けイベントの売上も寄与し、売上高が増加し赤字幅が縮小  
2026年2月期は、中途採用支援体制の強化を図り、売上向上を目指す



28

JOBTV の第4四半期は、新卒向けイベントの売上も寄与しまして売上高が増加し、赤字幅が縮小いたしました。26年2月期は中途採用支援体制の強化を図りまして、売上の向上を目指します。

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

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



インターネット上で求職者と企業を動画でマッチングするプラットフォーム、JOBTVの運営をしております、求職者、企業ともに順調に集まってきているという状況です。

### FINDAWAY取得によるシナジー

採用コンサルティングやエンジニアの紹介事業に強みを持つ株式会社FINDAWAYを2024年3月29日に連結子会社化  
FINDAWAYが持つ顧客と採用コンサルティングのノウハウをJOBTVに活用することで、人材支援事業の拡大を図る

株式取得概要		事業内容	
会社名	 株式会社FINDAWAY	人材コンサルティング	
事業内容	人材採用コンサルティングの提供 人材Web広告メディアの企画制作	調査・選定・PR	応募者管理・運用
取得比率	70.8%	選考・診断・内定	採用・研修・労務
株式取得日	2024年3月29日	人材採用計画立案	人事考課・制度改革
		採用コンセプト立案	現場での実務研修
		求人メディア選定	研修制度の実施
		サイト管理ツール選定	内定者フォロー
		取材・制作・撮影	リクルーターフォロー
		掲載母集団の形成	最終人材選考
		面接官トレーニング	メール・電話フォロー
		書類選考・面談	適性診断テスト
		会社説明会・企画開催	面接選考・面談
		採用代行のサポート	適性診断ツールの活用
		人事業務の効率化	リクルーター研修
		応募者情報の一元管理	人材獲得ノウハウの共有
		他社と連携する会社説明会	内定者フォローツールの活用
		研修中継対策	内定者研修・辞退防止
			新人研修研修
			オンライン研修プログラム
			社会人としての基礎教育

1,000社以上のクライアントとの取引実績と独自性を活かし、人材採用から獲得後のフォローまで、一気通貫での対応が可能

24年3月に人材採用に関する課題解決を総合的に支援するFINDAWAYを連結子会社化しております。

### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

## JOBTVの今後の成長戦略

JOBTVは、新卒支援・転職支援・採用支援・派遣の4事業を軸として、人材マーケットで拡大を目指す  
 自社メディアによる送客を活かした新卒支援を柱に、人材支援事業のブランド強化を実現していく方針



31

JOBTV は新卒支援・転職支援・採用支援・派遣の4事業を軸とし、人材マーケットで拡大を目指す方針を継続してまいります。

## 投資事業（年度推移）

2025年2月期の売上高・売上総利益・営業利益は、保有株式を一部売却し、**過去最高を更新**



32

最後に投資事業です。投資事業は期末に利益を作りまして、営業利益は16億9,400万円となりました。上場株式を売却しましたので包括利益は減少したんですけども、有望な投資銘柄は多数残っております。

## サポート

日本 050-5212-7790  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

この辺は割愛しまして、業績予想のところ以降を代表の西江よりご説明いたします。

## 2026年2月期連結業績予想

2026年2月期 通期業績予想 (単位：百万円)	2025年2月期 (実績)	2026年2月期 (計画)	前年同期比	2026年2月期 上期計画	2026年2月期 下期計画
売上高	59,254	63,000	106.3%	30,400	32,600
営業利益	8,029	8,500	105.9%	2,105	6,395
経常利益	7,655	8,300	108.4%	2,005	6,295
親会社株主に 帰属する当期純利益	4,195	5,000	119.2%	648	4,352

- ・通期業績予想は、2025年2月期の営業利益予想を1年遅れで目指す計画
- ・当社の配当方針は、連結配当性向30%以上を基準に株主の皆様へ還元をすとしており、2026年2月期の配当は、**1株あたり33円**を予定

37

**西江**：来期の業績予想です。この85億というのを今年やろうと、思った数字を目指すというのが一番のポイントです。あとは最終利益、当期利益50億をやるというのが考え方です。配当性向が30%以上で、26期の配当は1株あたり33円を予定しております。

## 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)	2025年2月期 (実績)	2026年2月期 (計画)	前年同期比	2026年2月期 上期計画	2026年2月期 下期計画
連結	8,029	8,500	105.9%	2,105	6,395
PR・広告	3,636	4,090	112.5%	1,819	2,271
プレスリリース	1,877	3,149	167.7%	1,472	1,677
ダイレクトマーケ	747	1,000	133.8%	△905	1,905
HR	74	261	350.1%	△43	304
投資	1,694	0	△100.0%	△238	238

- ・ダイレクトマーケティング事業においては、上期に広告投下し、下期に利益を確保する流れを継続
- ・HR事業においては、JOBTVが赤字から黒字に転換することで、大幅な増益見込み

38

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



セグメント別です。見てもらったらわかると思うんですが、投資のところは基本的に今ゼロ円で置いています。それ以外が結構、現実伸びそうなので、去年と違うのが、去年に比べて今年は結構今数字がちょっと見えている状況です。

だから、去年はどちらかと言うと既存の事業に投資を売却しないと、ちょっと落ちたんですけど数字が達成できなかったところがあったんですが、今期は結構、現時点で数字が見えていまして、投資はゼロで計画してプラスアルファ全然あるんですが、一応投資をゼロで見ているので85を達成しようと思っております。

## 中期利益計画

中期利益計画 (単位：百万円)	2024年2月期 (実績)	2025年2月期 (実績)	2026年2月期 (計画)	2027年2月期 (計画)
営業利益	6,939	8,029	8,500	10,000
(ご参考) EBITDA <sup>※</sup>	7,994	9,148	9,400	10,900

- ・2025年2月期と2026年2月期に計画をしていた営業利益は、1年遅れでそれぞれ2026年2月期、及び2027年2月期に計画
- ・財務の健全性に配慮しながら、継続的にROE25%を上回る経営を行っていく方針
- ・当社の配当方針は、**連結配当性向30%**以上を基準に株主の皆様への還元を実施

※EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

40

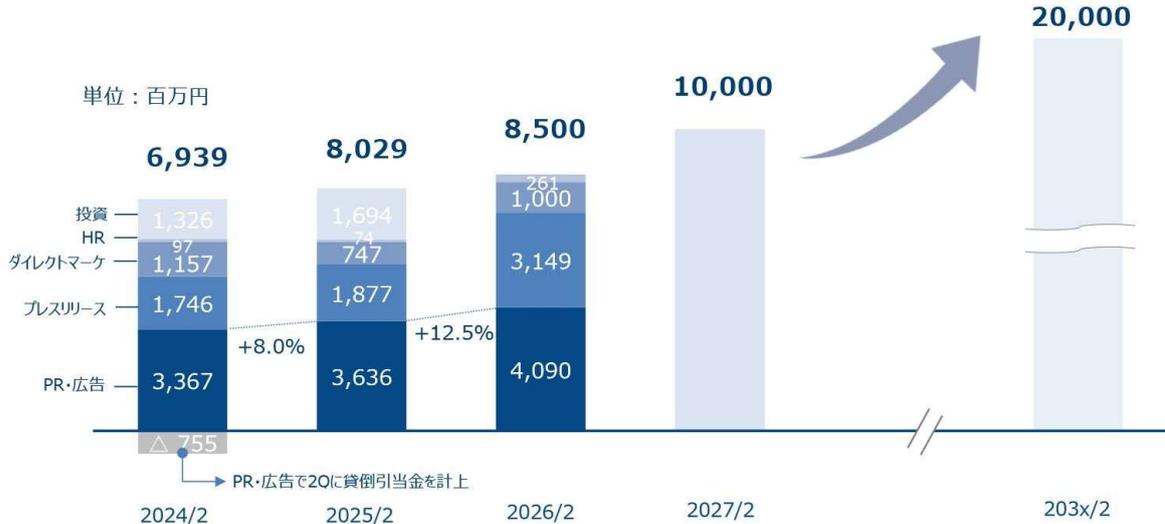
次は中期利益計画です。先ほど言ったように本業自体は順調なので、85、100というのは結構見えてきているのが現状なので、この辺を発表させていただけたらと思っています。ROEは25%です。

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

## 中期利益計画セグメント別推移

PR・広告事業を中心にオーガニック・非連続な成長を実現し、**中期的には営業利益200億円**を目指す方針



※2025年2月期第2四半期より「INFLUENCER BANK」のセグメントを「ダイレクトマーケティング」から「PR・広告」へ変更

41

次のページです。中期的には、その次に200億の利益を目指していろいろ手を打っていているというのが現状です。今年1年で200億いくための中期的な戦略を練っていかうかというのが今年の1年の課題です。

## ROEと親会社株主に帰属する当期純利益の推移

継続的に**ROE25%**を上回る経営を行っていく方針



42

これは先ほど言った ROE 25%を目指した経営をやっていきますということです。

## サポート

日本 050-5212-7790  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

## キャピタルアロケーション



43

これは毎回出しているように、キャピタルアロケーションで成長投資をやり、株主還元もやり、という考え方です。

## グローバルPR企業ランキングアジア1位・世界6位に選出 世界7位から6位にランクアップし、世界を代表する企業に

2024	2023	Agency	HQ	Fee Income 2023 (\$)	Fee Income 2022 (\$)	Staff	Growth vs 2022 (USD)	Growth vs 2022 (Constant Currency)
1	1	Edelman <sup>nb</sup>	USA	1,037,907,000	1,079,738,000	6,116	-3.9%	-3.9%
2	3	Weber Shandwick <sup>nb</sup>	USA	776,000,000	740,000,000		4.9%	4.9%
3	2	BCW	USA	730,000,000	750,000,000		-2.7%	-2.7%
4	4	FleishmanHillard <sup>nb</sup>	USA	720,000,000	735,000,000		-2.0%	-2.0%
5	5	Real Chemistry <sup>nb</sup>	USA	595,000,000	555,000,000	1,968	7.2%	7.2%
6	7	Vector Inc. <sup>nb</sup>	Japan	525,578,752	494,080,000	1,527	6.4%	6.4%
7	6	Ketchum	USA	520,000,000	525,000,000		-1.0%	-1.0%
8	8	Brunswick	UK	497,840,000	471,900,000	1,370	5.5%	0.5%
9	9	FGS Global	USA	455,000,000	421,000,000	1,099	8.1%	8.1%
10	13	Media Consulta	Germany	420,073,612	350,220,000	2,344	19.9%	19.9%

※出所：PProvoke media 2024 Global Rankings

45

次に経営戦略です。経営戦略は一応 PR 会社としては今世界 6 位です。

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasiam.com

# PR業界アジアNo.1から

46

アジア No.1 なんですけど、狙っているのは世界 No.1 を目指しています。

# PR業界世界No.1へ

47

それが一つあるんですけど、もう一つは世界 No.1。倍行かないといけないのかな。

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com





# 広告業界のFAST COMPANYへ ターゲットとなる広告市場は7兆円

49

国内のPR市場は1,500億円なんですが、僕は前から言っているように7兆円のマーケットのほうを狙っています。広告業界のFAST COMPANY。広告業界自体はご存知のとおり、ちょっと斜陽産業化。マーケットがなくなるわけじゃないんですが、ちょっといろいろ変わってくると思います。



## 広告業界のディスラプター

50

僕らはその中でのディスラプターを狙います。

### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



# 7兆円の広告市場で テレビCMを中心としたビジネスモデルが 変革していく中 (広告が無くなっていく時代)

51

7兆円の広告市場で、ここから5年、テレビCMを中心としたいわゆる広告というモデル自体が変革していきそう。なくなっていくと言ったら変ですけど、多分みんなスマホでショート動画が主流になってきて、その中に広告って実は消えているんです。多分、コマーシャル、テレビもあんまり見なくなっているのので、そもそも広告業界7兆円と言いながら広告自体、いわゆるクリエイティブを使った広告自体がもうなくなっているのが現状です。そこら辺の流れの中で、僕らはあんまり金をかけず。

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

# “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

次のページ、Low Costで Middle Qualityで Speedyで。いわゆるモノを広める業界の ZARA・ユニクロ・ニトリというような、あんまり金をかけずにモノを広める時代になってきたんです。モノを広める時代になってきているところを僕らは狙っていくという感じです。詰将棋をするように、いろいろ必要なところを狙っていく感じです。

## 日本の広告市場の推移

### 4マス広告が減少する中、インターネット広告が拡大し、広告市場は7兆円に



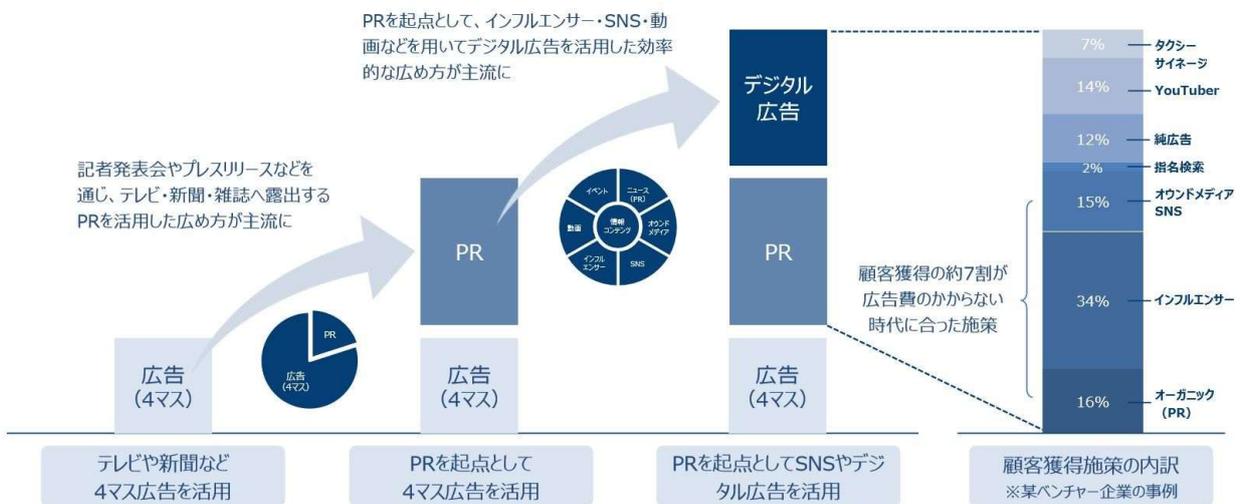
## サポート

日本 050-5212-7790  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

こちらは、広告市場が本当にテレビじゃなくて、ネット。ネット広告だけでなく、結局また時代とともに変わってきていて。ネット広告よりもどちらかと言うとショート動画に流れてきたりですとか、SNS・インフルエンサー。インフルエンサーからまた縦型動画に変わってきたりとか、いろいろ時代とともに変わってきているので、そこら辺に対して必要なものを僕らは、例えばSEOとかも手を打ったんですけど、今度はAIOですね。AIの検索するところのSEOの代わりにAIOを打っていたり、新しい時代に全部適用できるようなことをやっています。

## モノの広め方の変遷

### 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

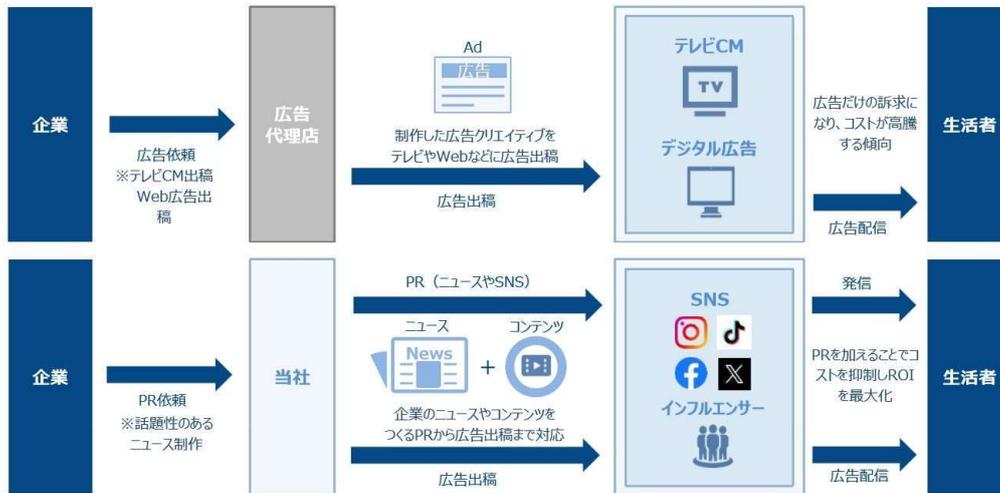


次のページも同じように、モノの広め方が変わってきていますよという感じで。通常のPRでやりながら、インフルエンサーを使いながら、SNSを使いながら、ショート動画。多分ここにはまだショート動画が入ってきてないんですが、結構今、ほとんどショート動画が主流になってきているので、僕らは縦型という言い方をしているんですが、ショート動画のところを狙っていきます。

## サポート

日本 050-5212-7790  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

広告で広めるのが広告代理店、ニュースやSNSで広めるのが当社



次は、先ほども言ったように、広告自体が多分なくなるというか、本当に見なくなっていると思います。テレビCM自体あんまり見なくなった。テレビを見なくなっているという現状ですかね。

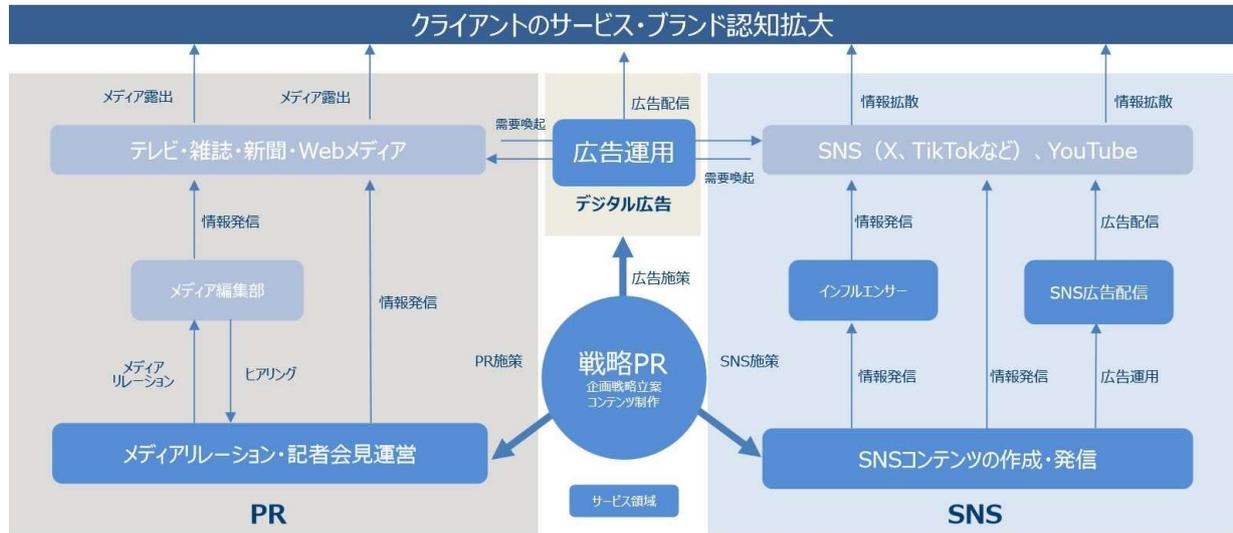
あとは先ほど言った縦型動画、ショート動画でいろいろその中に通常の広告というのが出てきてなくて、みんなコンテンツを作り出してきている。その辺はPR会社、僕らの立ち位置の領域になってきているので。僕ら広告と、僕らが狙っているPRとかニュースとかそのコンテンツとかは全然違うんですよという立ち位置を切り離しているんです。僕らはその下側の領域を狙っていきます。

サポート

日本 050-5212-7790  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

## 戦略PRを起点としたコミュニケーションフロー

戦略PRを起点にメディア露出を図るPR施策、インフルエンサー & SNS施策、デジタルマーケティングまで統合的に対応



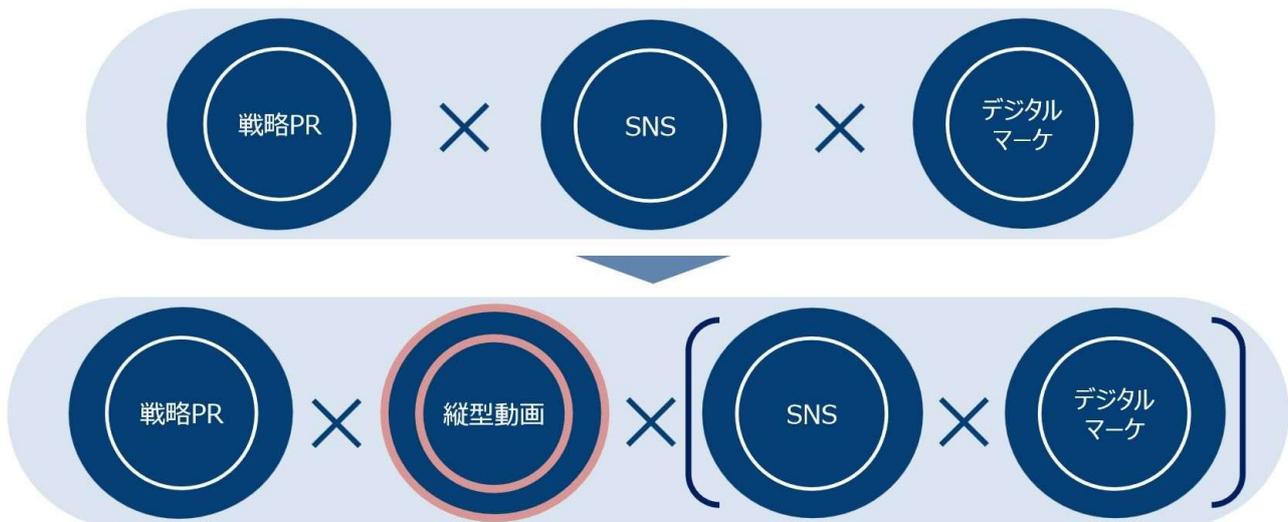
56

あとはPRを中心にデジタル広告の会社を買っていきました。プラス、SNS系の会社を変えていきました。モノを広めるときにあんまり金をかけずに、スピーディーに、あんまりクリエイティブに時間を使わずにというのを僕らは狙っています。その辺に関する会社をいろいろ作っていくか、M&Aしていくかという戦略です。

## FAST COMPANY構想における中期的な強化策

生活者への認知機能を担うPRと、生活者の購買を後押しをするデジタルマーケの融合を加速

生活者の可処分時間内シェアが急速に高まるSNSと**縦型動画サービス機能を強化**



57

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

あと昔は、PR×SNS×デジタルマーケティングだったんですが、多分縦型動画、ショート動画、こちらが非常にキーワードになってきていて、ここに対する新規事業は実はもう、もう三つぐらい手を打っているんですが、この辺を今年、発表していこうと思っています。PR×縦型動画は非常に相性があるので、PR×縦型動画。そこにSNS・デジタルマーケ・インフルエンサー、全部くっついていきます。そこは僕らの戦略です。

これは、縦型動画、ちょっと動いてないのでわかんないと思いますが、いわゆるみんなスマホでも動画を見ているっていう状況です。例えば小籠包でも、僕らは小籠包のほうの事業を受けて、広めてくださいっていうのを受けたら、これを、小籠包タワーみたいなのを作って。そしたらこの商品自体はないんですけど、いわゆるバエるといいます。ショート動画で目立つんですね。これで売上が多分1.5倍から倍ぐらい上がっていくようなことをやったりというのが、縦型動画戦略です。

## 急成長するSNS運用・縦型動画市場

企業のマーケティング予算の投下先として、ショート動画に特化したインフルエンサーの活躍が顕著  
 当社は既存の戦略PRに加え、特に急成長中の「インフルエンサーマーケティング×縦型動画市場」でのプレゼンスを高める



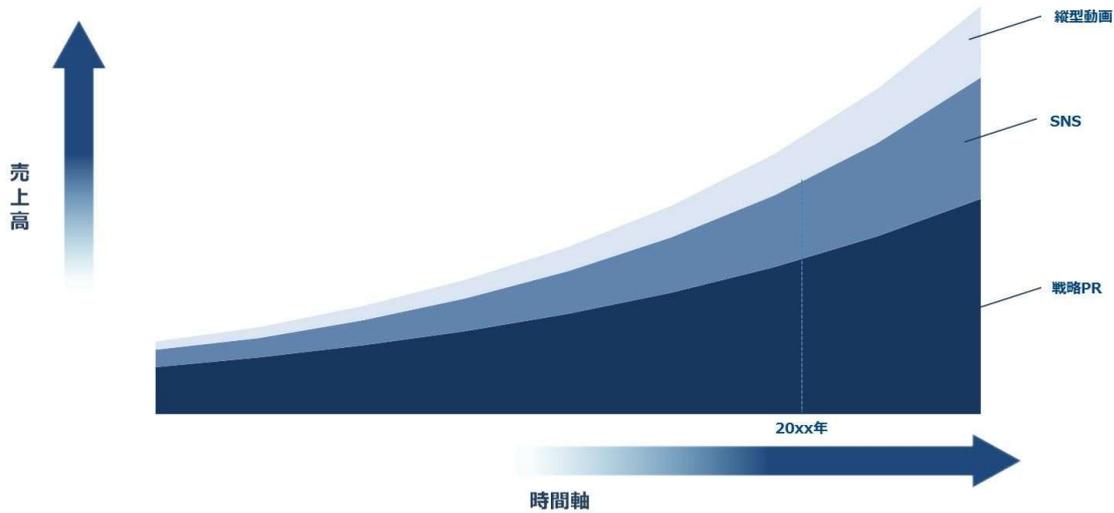
これは SNS 市場が伸びていますよ、縦型動画広告が一番伸びていますよ、インフルエンサーマーケティングも伸びていますよという市場で、ここに本格的にやっっていこうと思っています。

## サポート

日本 050-5212-7790  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

## PR・広告事業の成長イメージ①

特に急成長中の「PR x SNS x 縦型動画」市場のシェアを獲得し、売上高・営業利益を持続的に成長させる



59

PR x SNS x 縦型動画で売上を増やしていく。クライアント自体はもういっぱい持っているので、そこら辺は大丈夫ですという感じですね。

## PR・広告事業の成長イメージ②

PR x デジタルマーケティングの融合を加速し、受注プロジェクトの単価アップを早期に図りつつ  
戦略PRに加え、特に急成長中である「PR x SNS x 縦型動画」ツールをフックに、クライアント数の増加を図っていく



60

はい。あとクライアント自体が元々、僕らリテナーで持っているのです。そこに対して単価アップと  
いうのを狙いながら、クライアントも増やしていくというのが僕らの戦略です。

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

特に、縦型動画自体を大手のクライアントがまだやっていないんです。僕らが持っている、例えば大きい車のメーカーですとか、大きい化粧品メーカーとか外資系のでかいところが、まだ縦型動画がこれからなので。その辺を僕らがやっていこうかなと思っております。

## 「FAST COMPANY」構想

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。						
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	縦型動画	デジタルマーケティング	リスクマネジメント
<p>9万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57%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>PRTIMES</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コンサルティングが最適なコミュニケーションを実施。</p> <p>vector <b>ANTIL</b> vector <b>Platinum</b> 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>vector</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>vector <b>INITIAL</b> Influencer Works.</p>	<p>インフルエンサーを活用した動画をアドテックで編集、SNSやデジタル広告を通じてターゲット層へピンポイントで動画を配信、話題化を図る。</p> <p>vector</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>NT Tryhatch Keyword marketing</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管理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 CLOUD</p>
0円 <span style="float: right;">100,000,000円/年</span>						

61

これはモノを広めるときに、ゼロ円からモノを広めるときに、1億円以下のところでモノを広げなくちゃいけないインフラプラットフォームカンパニーですね。モノを広めるときにニュースリリースを必ずやる、次に必ず記者発表会をやる、動画をやる、インフルエンサーをやる、縦型動画をやる、デジタルマーケをやる。この辺にプラス、タレントとかをキャスティングしていくことをやれば、基本、モノはあんまり金をかけずに広まっちゃうんです。マス広告をやらなくても。というのが僕らの戦略です。

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

話題となるキーワードを創出し、PR×SNS×縦型動画で広めることが可能

**事例：「イェーパオズ」開業**

**コミュニケーション全体戦略**

コンセプト策定  
ガチ中華

コミュニケーション設計  
認知 → 理解 → 興味

PR × SNS × アドテク

**実行施策**

**PR**

日本初上陸「イェーパオズ」  
2022年5月14日販売開始

**SNS**

**タレント**

**縦型動画**

中国で行列ができる大人気の内まん専門店「イェーパオズ」が日本初上陸するタイミングで話題を最大化させることが課題。コンセプト策定からキーワード創出、施策の実行まで支援

「ガチ中華」「日本初上陸」「一口肉まん」など話題となるキーワードを創出しPRと縦型動画を用いてメディアに露出させるとともに広告配信を通じて爆発的に話題化させることに成功。「ガチ中華」は2022年のトレンドに

次のページが、これも前から出しているガチ中華を流行らせた店舗がオープンしたときに、テレビとか番組に使いながらインフルエンサーに来てもらいながらその動画をデジタルアドで上げるという。原宿にオープンしたので、原宿の近辺を通る人間50万人にそのデジタルアドを当てるということをやったりするのでモノを広げていく感じ。この辺を一括してできる点が、僕らの特徴です。

グループシナジーを活かした直近大型コミュニケーション事例

日本国内および海外マーケットに向けた情報発信を支援  
グループソリューション「インバウンドPRサービス」を活用し、  
PR・インフルエンサー・デジタル広告を掛け合わせたフルファネルの展開により売上向上に寄与

**事例：ジャパンブルー「MOMOTARO JEANS」リブランディング・新店舗オープン**

**コミュニケーション全体戦略**

PRメッセージ考案  
岡山・児島の精巧な職人技をつないだモノづくりによって最高のアートを創る「MOMOTARO JEANS」

コミュニケーション設計  
「これまでの価値」（伝統技術を継承した職人技）と「これからの価値」（次代を超えるグローバルブランド戦略）を可視化・言語化

**実行施策**

**PR（日・英・中・仏）**

**インフルエンサー（英・中）**

**デジタル広告（米国）**

日本発のグローバルデニムブランドとして更なる拡大を目指し、リブランディングを実施・京都に新店舗をオープン。日本および海外マーケットを対象に認知・価値向上及び来店促進を目的としたコミュニケーションの設計から実行までサポート。

ブランド刷新・新店舗オープンのタイミングに合わせて、情報発信および岡山の工場ツアーと京都の新店舗内覧を実施。国内外のメディアとインフルエンサーを通じた良質な多言語の露出の結果、店舗及びEC売上の売上貢献。

サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

次のページは、これは MOMOTARO JEANS です。これをリブランディングして新店舗オープンプレスインバウンド。僕らインバウンド系も結構やらせていただいているので、PR 自体は日本とイギリスと。日本語と英語とフランス語と中国語でやりました。インフルエンサーは、イギリスと中国かな。イギリスじゃなくてアメリカですね。デジタル広告はアメリカになっていくというようなことをやっていく感じです。

この辺も、どちらかという単純な広告でやろう、モノを広めようという時代は終わっていて。僕らみたいな PR 会社に頼んで、店舗がオープンしながら、ニュースで発信しながら、いろんなものを記事にしながら、動画で見せながら、インフルエンサー呼んで、その辺の情報をデジタル Ad であてるという、僕らが目指しているモノを広めるときにぱっとできるっていうのを狙っている感じです。

## アワード受賞歴

当社の戦略PR活動が対外的にも評価を得て、国内外の各種Awardで1位やゴールド、グランプリなどを受賞

「Global Top 250 PR Agency Rankings」にて  
アジア1位/初の世界6位にランクイン 7年連続で国内1位



「Campaign Agency of the Year 2024」にて  
Japan PR Agency 部門 ゴールドを受賞



「2024 64th ACC TOKYO CREATIVITY AWARDS」にて  
総務大臣賞/ACCグランプリを含む4賞を受賞



「PR Awards Asia-Pacific 2024」にて  
Integrated Marketing部門 ブロンズを受賞



64

次に、弊社が取ったアワードです。

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

「FAST COMPANY」構想の基盤強化を実現する3つの重点項目



次のページが、僕らがこのモノを広める FAST COMPANY というところを狙っているときの三つの戦略です。先ほどから言ったように縦型動画を非常に重要視しています。これ結構、多分、7兆円のマーケットでテレビCM自体が10年後にあるかという、はてななので。この7兆円のマーケットが全部この辺に流れてくると思います。

そこに、特にCM自体は通常のCMはないんです。だから7兆円の置き換えゲームが始まってくるので、その辺で僕らは優位に立てるのかなと思っております。ここから売上をうまくやれば、5倍ぐらいいける。もう5から10倍ぐらいいけると思っているので、ここを本格的にやっこうと思っています。

サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 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

66

次に先ほど言ったように、M&A です。

### M&A実績

既存事業の周辺領域を補完すべく、2022年以降11件のM&Aを積極的に実施  
PR×SNS領域のサービス拡充を目的に、本日株式会社gracemodeの株式取得を公表

		会社名	事業内容	取得時期
PR・ 広告事業	デジタル マーケ	株式会社ターミナル	デジタル広告事業（デジタルマーケティング事業の事業譲渡）	2022年9月
		株式会社キーワードマーケティング	運用型広告の運用代行、広告運用コンサルティング	2022年12月
		株式会社トライハッチ	SNS運用支援事業、SaaS事業、デジタルマーケティング事業	2023年3月
		Owned株式会社	デジタルマーケティング支援事業	2023年7月
		株式会社gracemode	SNSを用いたPR・マーケティング代行事業	2025年4月
	PR・ 広告関連 事業	株式会社クラウドビューティー	店舗DX支援、SaaS型サロンシステムの提供	2022年7月
		MasterVisions株式会社	360度視聴可能な自由支店映像の生成・配信	2022年11月
		株式会社アミー	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
		株式会社KRIK	危機管理広報代行及びコンサルティング	2023年9月
		HR	ビジネット株式会社	転職Webメディアの運営、Webマーケティング支援
株式会社FINDAWAY	人材採用コンサルティングの提供、人材Web広告メディアの企画制作		2024年3月	

67

M&A は先ほど言ったゼロ円からモノを広めるときに必ずやらなくちゃいけないインフラというのがあって。そこに SNS とか、デジタルは結構デジタルアドは手を打ったので、イベントですとか。あとは本当に必要な AI のところの会社ですとか。その辺を含めて、M&A しています。

### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

今日発表したやつですけど、gracemode という化粧品の SNS のメディアを買いました。こちらは SNS とかインフルエンサーのところですよ。2 番手ぐらいのメディアなので、これが入ることによって、結構利益も出ている会社なんで、[音声不明瞭] EBITDA 4 倍から 5 倍ぐらいで買いました。

## M&Aの基本方針

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 (足元は、PR×SNS、PR×SNS×縦型動画を強化する企業)
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 上場グループ会社として求められる内部統制を構築

68

次に M&A の方針です。利益が出ている会社を EV/EBITDA5 倍、高くても 7 倍で。シナジーがあるので買った瞬間の次の年が、5 倍ぐらいに収められるような M&A をやっていくというのが、方針です。

あとは AI とかいろいろ今。僕らは AI とすごい相性があるので、AI 系の会社は結構、話が来ているので、その辺も手を打っていかうかなと思っております。M&A を重要視して、先ほど 200 億のうちの 30% ぐらい、その辺で手を打てればと思っております。

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



出資とPR支援が可能なPRキャピタル  
従来のVCにおける資金面で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

成長分野への豊富な投資実績

= IPO済

<b>IoT- セキュリティ- システム</b> 	<b>AI- ビッグデータ</b> 	<b>マーケティング- セールス</b> 	<b>D2C</b> 
<b>飲食- 小売- 美容- サービス-ヘルスケア</b> 	<b>フィンテック- 不動産テック</b> 	<b>HR- 人材-教育関連</b> 	<b>シェアリングエコノミー</b> 
<b>DX</b> 	<b>その他 toB 向けサービス</b> 	<b>その他 toC 向けサービス</b> 	

次に、前から言っている出資と PR 可能なベンチャーVC です。

サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## ベンチャー投資の方針

投資とPR・IR支援の両軸で企業の成長をバックアップ  
ソーシング機能をPR事業の現場に設けることで、取引先拡大と投資先の成長支援を同時に実現



70

ベンチャー投資を[音声不明瞭]やっています。

## 投資による直近のIPO実績

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32社）  
2025年2月期は「ハッチワーク」、「ROXX」が東証グロース市場に上場し、直近のIPO実績は2社

上場日	社名	現在の市場	上場日	社名	現在の市場
2016年3月31日	エアトリ	東証プライム	2020年9月28日	ヘッドウォーターズ	東証グロース
2016年11月18日	フィル・カンパニー	東証スタンダード	2020年12月18日	インバウンドテック	東証グロース
2016年12月20日	リネットジャパングループ	東証グロース	2020年12月23日	交換できるくん	東証グロース
2017年8月3日	シェアリングテクノロジー	東証グロース	2021年6月29日	Waqoo	東証グロース
2017年12月12日	一家ホールディングス	東証スタンダード	2021年7月6日	BCC	東証グロース
2017年12月13日	グローバル・リンク・マネジメント	東証プライム	2021年9月28日	ROBOT PAYMENT	東証グロース
2018年12月11日	ピアラ	東証スタンダード	2021年9月28日	リベロ	東証グロース
2019年2月22日	識学	東証グロース	2021年11月24日	ラストワンマイル	東証グロース
2019年3月19日	ミンカブ・ツインフォノイド	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
2019年6月21日	ブランディングテクノロジー	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
2019年6月25日	インフォネット	東証グロース	2022年9月29日	プログロット	東証グロース
2019年10月8日	AI CROSS	東証グロース	2023年3月31日	シーラテクノロジーズ	NASDAQ
2019年12月17日	ウィルズ	東証グロース	2023年6月29日	W TOKYO	東証グロース
2019年12月18日	BuySell Technologies	東証グロース	2023年11月22日	パリュークレエーション	東証グロース
2020年3月26日	サイバーセキュリティクラウド	東証グロース	2024年3月26日	ハッチワーク	東証グロース
2020年7月7日	TWOSTONE&Sons	東証グロース	2024年9月25日	ROXX	東証グロース

72

次のページ。32 社合計で上場してしまっていて、最近 ROXX かな、8 枠とかが出るという状況です。まだまだ保有銘柄はいっぱいあるので、ちょっとここ 1~2 年が。5 年前ぐらいかな。5 年ぐらい前の減損と。僕らが減損やったときに結構、減損と M&A の赤字の問題が二つあったので、投資を 2~3 年止めているんです。だからここ 1~2 年は投資で出てくる案件がちょっと少ないかもしれな

## サポート

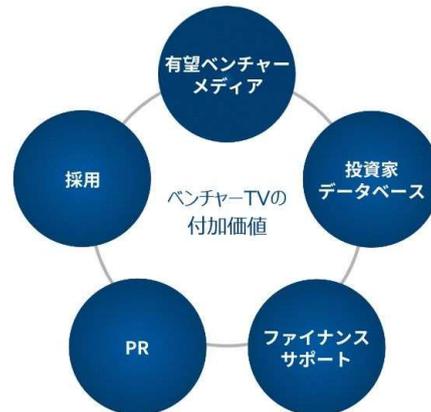
日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

いですが、ただ保有銘柄はいっぱいあって、その銘柄があるので。今期はゼロ円と見ているんですが、何とか数字は出ていきそうな形です。

## ベンチャーTV

スタートアップ企業のプレゼン動画が見放題の動画型メディア「ベンチャーTV」の提供を開始  
今後は課題を抱えるスタートアップ企業の社長や投資家に対するさまざまなサービスを拡充予定

プレゼン動画見放題の動画型メディア「ベンチャーTV」



日本最大のスタートアップエコシステムの構築を目指す

73

ベンチャーTV というのをやっています。今 800 社ぐらい入ってきているので、この辺とうまく絡めながら、来期の数字に繋げていければと思っています。

総括としては、来期は、全然後退しているわけではないんですが、計画を達成できなかったというのが一つです。ただ EBITDA にしろ、営業利益にしろ 15%伸びているので、事業自体は全然悪いわけではないです。マーケット自体は本当に伸びているので、本業も順調なので、来期の数字を見てもらえれば、計画自体は 1 年ずらすという。それで、来年再来年で 100 億を目指すというのにやっていこうと思っています。投資で最後利益をつけているところがあったんですが、今期来期はそこがなくて、バッファを見ながらやっていくというのが現状なので、ぜひ皆さんよろしくお願ひします。

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

---

## 脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載

---

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasiasia.com



## 免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用をしてはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

---

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com