

株式会社ベクトル

2026年2月期第1四半期
決算説明資料



2025年7月15日

目次

1. 四半期決算
2. 中期利益計画
3. 経営戦略

四半期決算

売上高

148.0億円

(前年同期比106.7%)

売上
総利益

100.5億円

(前年同期比113.9%)

EBITDA※

20.0億円

(前年同期比121.1%)

営業
利益

16.8億円

(前年同期比122.9%)

経常
利益

16.9億円

(前年同期比121.8%)

親会社株主に帰属する
四半期
純利益

7.6億円

(前年同期比139.6%)

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

第1四半期累計期間業績サマリ

売上高

営業利益

第1四半期累計期間事業概要

連結業績

148.0億円

(前年同期比106.7%)

16.8億円

(前年同期122.9%)

- ビタブリッドジャパンやプレスリリース配信がけん引し増収
- 昨年度に挺入れをしたNewsTVや韓国の回復やプレスリリース配信がけん引し、**大幅増益**

PR・広告

82.0億円

(前年同期比95.0%)

10.5億円

(前年同期117.6%)

- 前期に引き続き、他社商材の売上を取り込まない自社完結型のSNS運用案件の増加や香港撤退等で減収
- NewsTVや韓国など昨年度に挺入れした事業の好転や好調なタクシーサイネージ等が寄与し増益

プレス
リリース
(PR TIMES)

23.0億円

(前年同期比119.7%)

8.8億円

(前年同期182.3%)

- **過去最高の四半期売上高、営業利益を更新**
- 利用企業数は112,000社を突破

第1四半期累計期間業績サマリ

売上高

35.4億円
(前年同期136.7%)

営業利益

△2.2億円
(前年同期比2.3億円減)

第1四半期累計期間事業概要

- ビタブリッドジャパンは広宣・販促投資が奏功し、**大幅増収**
- 広告効率を見ながら広宣・販促費投資を踏み込み、営業利益は減益に

ダイレクト
マーケティング

7.3億円
(前年同期比102.9%)

△0.1億円
(前年同期比0.1億円減)

- JOBTVの成長等により増収
- 隙間バイトに需要が流れている派遣メディアを運営するビジコネットの減益が影響し、微減益に

HR

0.6億円
(前年同期比112.4%)

△0.1億円
(前年同期比0.0億円増)

- 保有株式を一部売却し増収に
- 有望なベンチャーに引き続き積極的に投資

投資

通期業績予想に対する進捗状況

2026年2月期 通期業績予想 (単位：百万円)	2026年2月期 (計画)	2026年2月期 1Q末時点	進捗率	2026年2月期 上期計画	2026年2月期 下期計画
売上高	63,000	14,802	23.5%	30,400	32,600
営業利益	8,500	1,689	19.9%	2,105	6,395
経常利益	8,300	1,698	20.5%	2,005	6,295
親会社株主に 帰属する当期純利益	5,000	767	15.3%	648	4,352

- 第1四半期は、全セグメントで利益計画を上回っており、上期計画・通期計画に対して利益は好調に進捗している

セグメント別利益計画に対する進捗状況

	セグメント別利益計画 (単位：百万円)	2026年2月期 (計画)	2026年2月期 1Q末時点	進捗率
営業利益	連結	8,500	1,689	19.9%
	PR・広告	4,090	1,059	25.9%
	プレスリリース	3,149	883	28.1%
	ダイレクトマーケ	1,000	△224	—
	HR	261	△13	—
	投資	0	△15	—

- 主力のPR・広告事業全体やプレスリリース事業は、順調な滑り出しで今後も継続して業績をけん引する見込み
- ダイレクトマーケティング事業も計画通りに広宣・販促投資を実施し、順調な滑り出しとなった
- HRおよび投資においても概ね計画通りに進捗

2026年2月期第1四半期の連結売上高は14,802百万円（前年同期比106.7%）

単位：百万円



※2023年2月期より「収益認識に関する会計基準」を適用

連結売上総利益推移

2026年2月期第1四半期の連結売上総利益は10,051百万円（前年同期比113.9%）

単位：百万円



販売管理費推移

2026年2月期第1四半期の販管費は、広告・販促費が増加し**8,362**百万円（前年同期比**112.3%**）

単位：百万円



連結従業員数推移（四半期推移）

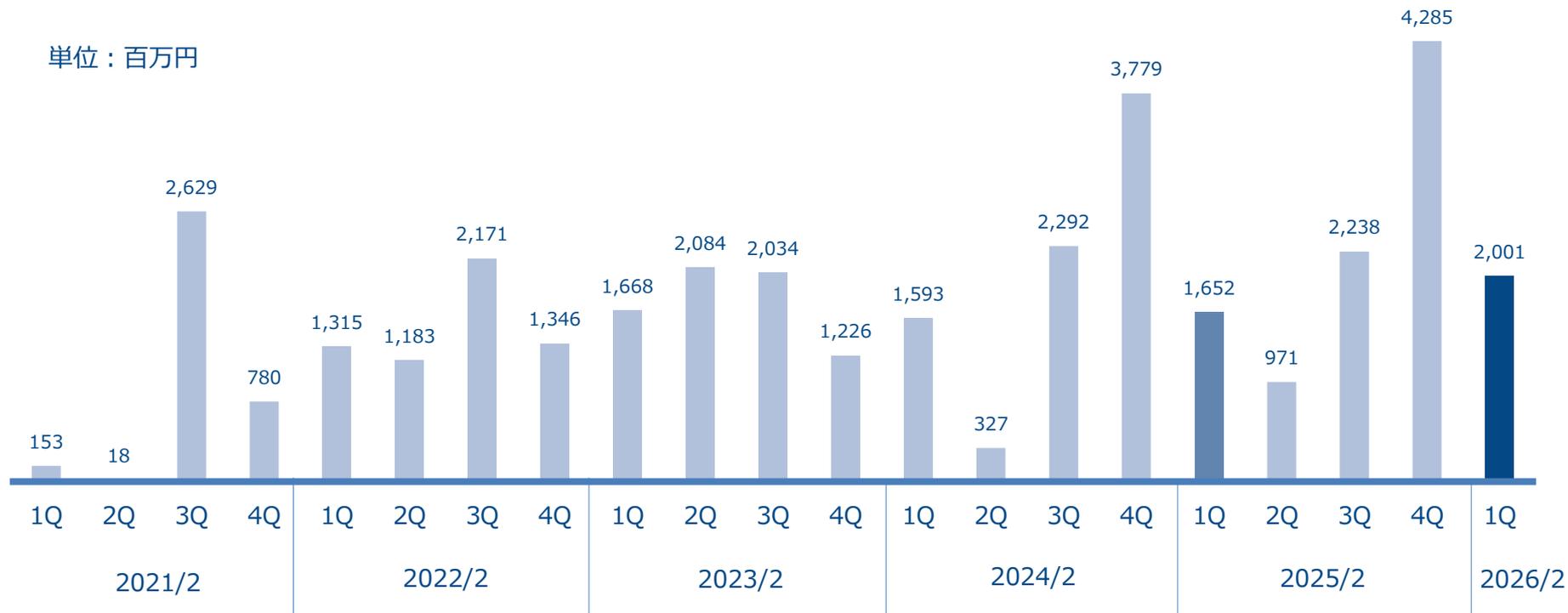
2026年2月期第1四半期の連結従業員数は、新卒社員の入社等により全体的に増加し**1,739**人



EBITDA推移

2026年2月期第1四半期のEBITDAは、2,001百万円（前年同期比121.1%）

単位：百万円

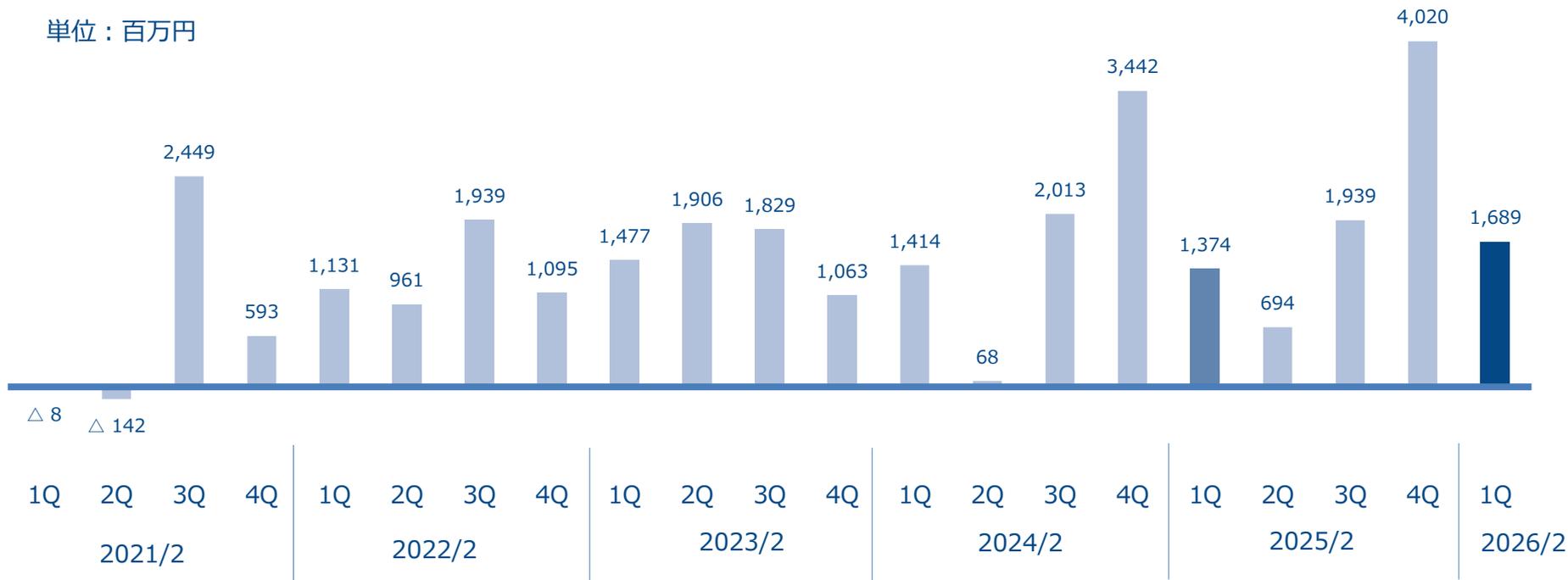


※EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

連結営業利益推移

2026年2月期第1四半期の連結営業利益は1,689百万円（前年同期比122.9%）

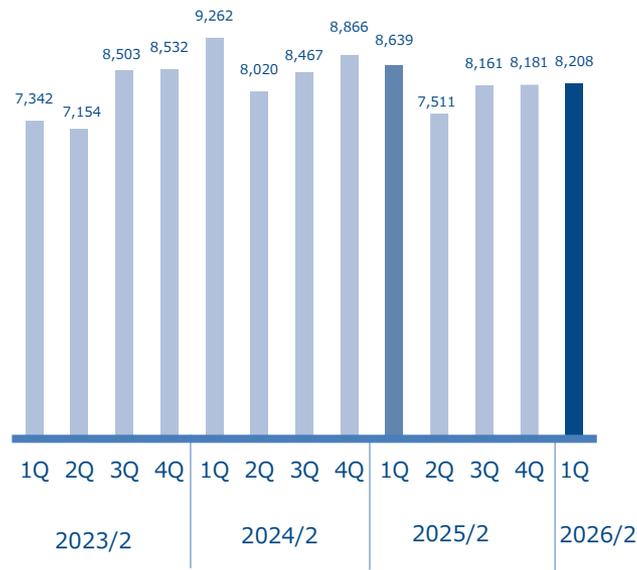
単位：百万円



第1四半期は、前期より続く自社完結型のSNS案件増や香港撤退等で減収、梃入れをしたNewsTVや韓国が回復したこと等で増益
 第2四半期以降は、戦略PRや好調なタクシーサインージ等を伸ばしつつ、NewsTV、韓国も引き続き利益を改善させていく計画

【売上高（百万円）】

8,208百万円（前年同期比95.0%）



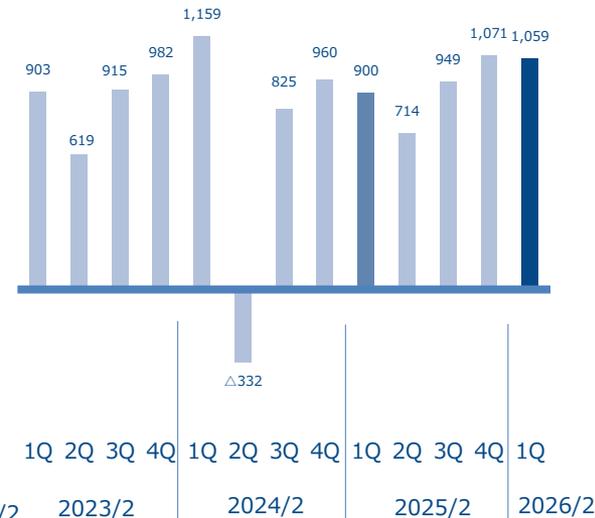
【売上総利益（百万円）】

4,785百万円（前年同期比104.4%）



【営業利益（百万円）】

1,059百万円（前年同期比117.6%）



戦略PR事業（アンティル・プラチナム・イニシャル）

第1四半期は、前期より続く相対的に粗利率が高いSNS案件増や一部案件後ろ倒し等で減収、広告宣伝費を投下したことで減益
 第2四半期以降は、営業体制を強化し、第1四半期の遅れを早期に取り戻し、PR・広告事業をけん引して行く予定

【売上高（百万円）】

4,127百万円（前年同期比86.5%）



【売上総利益（百万円）】

2,264百万円（前年同期比97.7%）



【営業利益（百万円）】

1,002百万円（前年同期比88.7%）



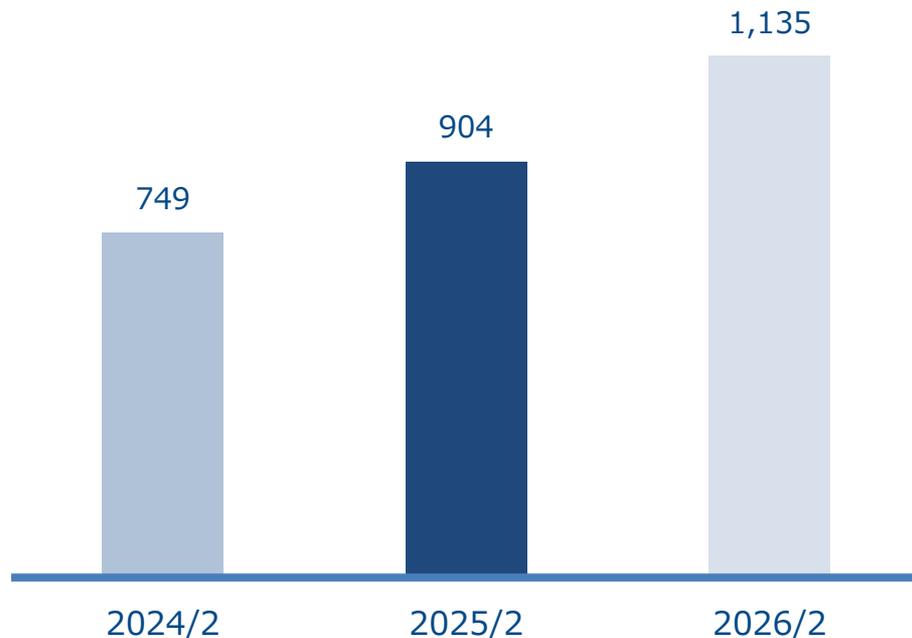
※ベクトルに支払うロイヤリティを営業利益に足し戻して算出しております

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



【リテナー契約獲得件数（戦略PR子会社のみ）】



※リテナー契約：契約期間が6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1四半期は、昨年度挺入れしたNewsTVや韓国が順調に回復し、国内・海外共に増益に
 第2四半期以降もタクシーサイネージ等好調な事業を伸ばしつつ、NewsTVや韓国をしっかりと回復させていく

【売上高（百万円）】

7,459百万円（国内） / 748百万円（海外）

【売上総利益（百万円）】

4,432百万円（国内） / 352百万円（海外）

【営業利益（百万円）】

1,085百万円（国内） / △26百万円（海外）



第1四半期は、引き続き営業活動も奏功し、増収増益を達成

第2四半期以降は、更なる顧客の広告出稿ニーズの取り込みや単価アップ活動等を推進し、収益基盤を強化

【売上高（百万円）】1,103百万円（前年同期比**117.6%**）

【売上総利益（百万円）】524百万円（前年同期比**118.0%**）



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。

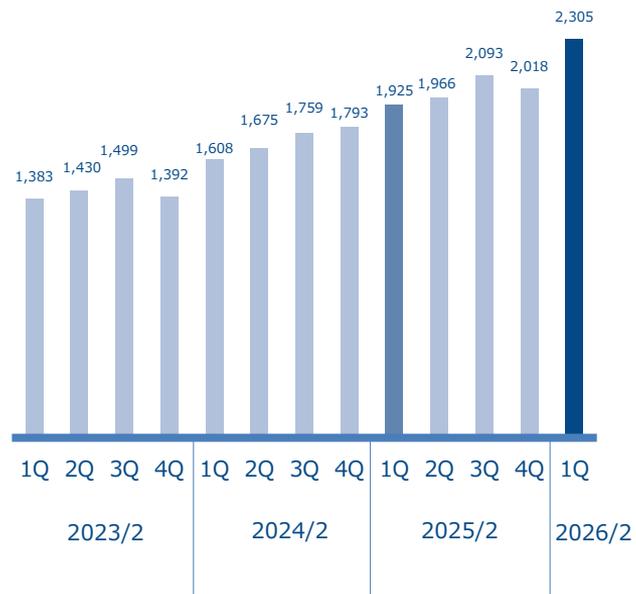
都内最大規模となる約11,500台の後部座席にサイネージを搭載
ビジネスパーソンを中心とした都内タクシーの利用者の約40%をカバーし、
月間約770万人に動画広告やコンテンツを配信

プレスリリース配信事業

第1四半期は、利用企業社数やプレスリリース配信数、四半期売上高、営業利益共に**過去最高**を更新
第2四半期以降も、利用企業者数獲得と共に、利用頻度促進につながる活動をしながら、増収増益を図る

【売上高（百万円）】

2,305百万円（前年同期比**119.7%**）



【売上総利益（百万円）】

1,940百万円（前年同期比**119.0%**）



【営業利益（百万円）】

883百万円（前年同期比**182.3%**）



利用企業社数とプレスリリース配信数の推移

第1四半期は、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大きく増加
第2四半期以降も、継続して利用企業社数と利用頻度を向上することで配信数の増加を図る

【利用企業社数（社）】112,809社（前年同期比**115.2%**）



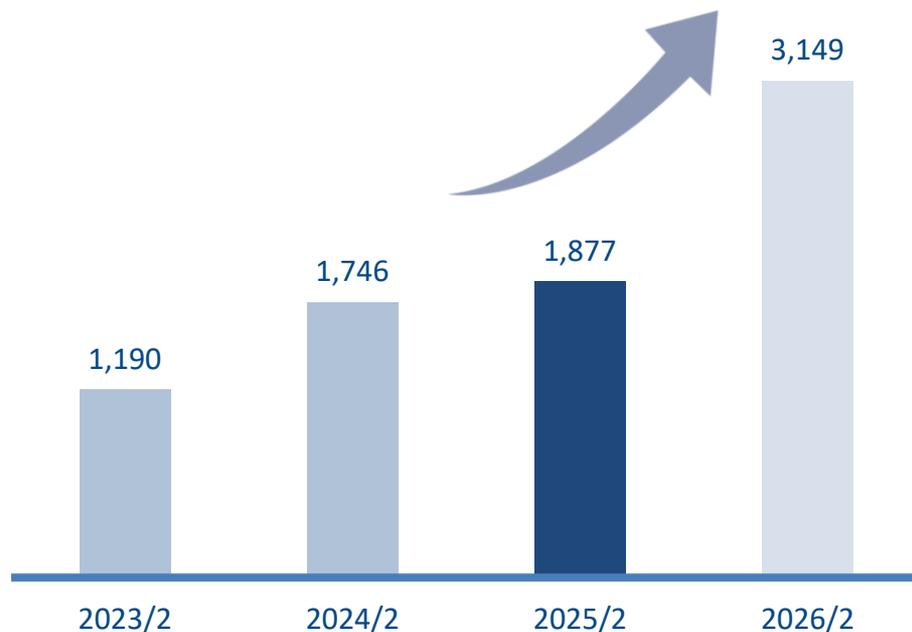
【プレスリリース配信数（件）】112,888件（前年同期比**113.9%**）



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

【営業利益（百万円）】



ダイレクトマーケティング事業

第1四半期は、広告効率を見ながら広宣・販促投資を踏み込み、増収減益に
 第2四半期以降は市況感を見つつ広告投資をコントロールし、広告効率が良い商材に広告投資を加速し、売上拡大を目指す

【売上高（百万円）】

3,549百万円（前年同期比**136.7%**）



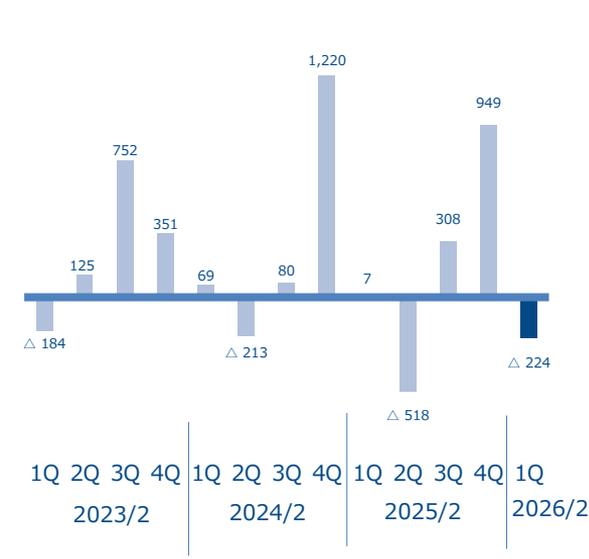
【売上総利益（百万円）】

2,804百万円（前年同期比**134.9%**）



【営業利益（百万円）】

△224百万円（前年同期比**232**百万円減）



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**2,000万個を突破**



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**1,050万個を突破**



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**100万個を見据えるまでに成長**

広告宣伝費と販売個数の推移

第1四半期は、広告投資を踏み込んだことにより四半期の販売個数が大幅増加
第2四半期以降は、市況感を見つつ広告効率の良い商材に積極的に広告宣伝費を投下する見込み

【広告宣伝費（百万円）】2,193百万円（前年同期比164.9%）



【販売個数（千個）】1,011千個（前年同期比147.8%）



※広告宣伝費および販売個数はビタブリッドジャパンのみ

第1四半期は、JOBTVが寄与し増収となるも、派遣メディアでの競争環境激化の影響を受けて減益に
第2四半期以降は、あしたのチームの売上・利益の拡大とJOBTVの黒字化に注力し、増収増益を図る

【売上高（百万円）】

737百万円（前年同期比102.9%）



【売上総利益（百万円）】

552百万円（前年同期比98.5%）



【営業利益（百万円）】

△13百万円（前年同期比14百万円減）



第1四半期は、営業体制の強化等を継続中なるも減収、販管費をコントロールし増益
 第2四半期以降は、新規獲得営業を軌道に乗せて増収増益を図る

【売上高（百万円）】

514百万円（前年同期比95.5%）



【売上総利益（百万円）】

379百万円（前年同期比94.2%）



【営業利益（百万円）】

16百万円（前年同期比119.6%）



利用企業社数とARRの推移

第1四半期は、解約率はほぼ一定に推移するも、新規顧客獲得が回復途上であるためARRが昨年同期比減少
第2四半期以降は、新規獲得営業を軌道に乗せて、利用企業社数とARRの回復を図る

【利用企業社数（社）】1,223社（前年同期比94.1%）



※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）】1,562百万円（前年同期比94.0%）



※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

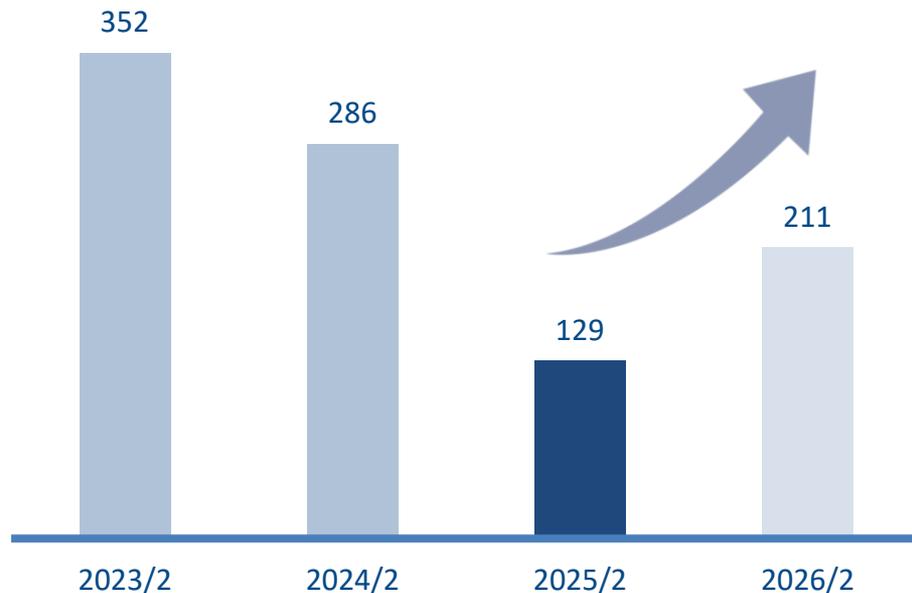
あしたのチームの今後の見通し

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

人事評価クラウド「あしたのクラウド®」



【営業利益（百万円）】



SaaS型商材の販売強化によりストック収益を積み上げ

HR事業 (JOBTV)

第1四半期は、登録者数の増加を図りつつ、動画等の制作やSNSの運用まで幅広く受託し増収となった
 第2四半期以降は、新卒に加えて中途事業を本格的に立ち上げつつ、新卒の大型イベント等実施し売上高の拡大を図る

【売上高 (百万円)】

222百万円 (前年同期比125.5%)



【売上総利益 (百万円)】

172百万円 (前年同期比109.7%)



【営業利益 (百万円)】

△29百万円 (前年同期比17百万円減)



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

採用マッチングプラットフォーム「JOBTV」



会社説明動画見放題の採用マッチングプラットフォーム

JOBTVのメリット

企業登録数は1,000社以上



学生登録者数は15万人以上



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!

会社説明動画



自己PR動画

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!

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

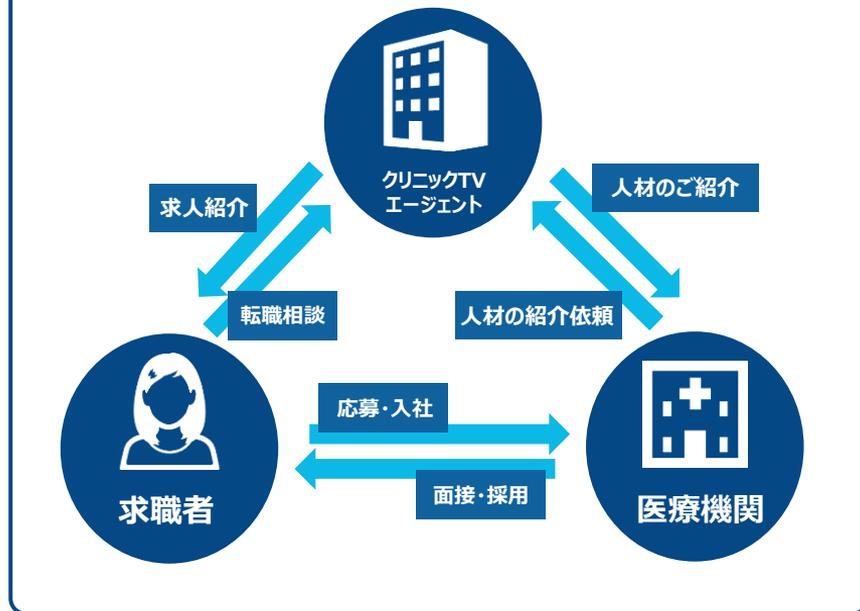


クリニックTVは、医療現場への求職者や医療機関を探している患者様とクリニックとのマッチングを、動画で支援するプラットフォームビジネス
また、業界に精通したHRコンサルタントによる医療機関向けの転職エージェントサービスも実施

クリニックTV クリニック専門動画メディア



クリニックTV エージェント



2026年2月期第1四半期は、一定の評価損を計上しつつ、保有株式の一部を売却

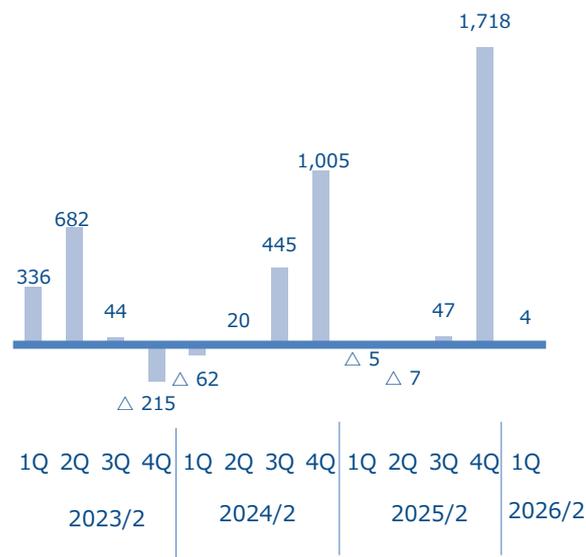
【売上高（百万円）】

66百万円（前年同期比**112.4%**）



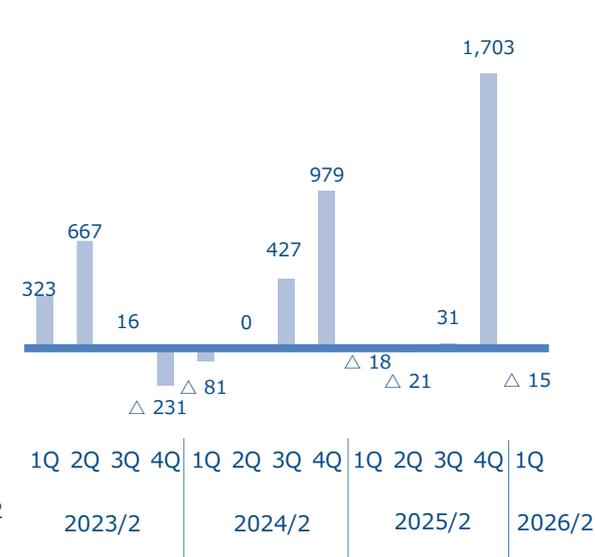
【売上総利益（百万円）】

4百万円（前年同期比**9**百万円増）



【営業利益（百万円）】

△15百万円（前年同期比**2**百万円増）



連結損益計算書

(単位：百万円)	2025年2月期 第1四半期	2026年2月期 第1四半期	前年同期差	前年同期比
売上高	13,877	14,802	+924	106.7%
売上総利益	8,821	10,051	+1,230	113.9%
E B I T D A	1,652	2,001	+348	121.1%
営業利益	1,374	1,689	+314	122.9%
経常利益	1,394	1,698	+304	121.8%
税金等調整前 四半期純利益	1,394	1,670	+276	119.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	549	767	+217	139.6%

連結貸借対照表

(単位：百万円)	2025年2月期末	2026年2月期 第1四半期末	前期末差	前期末比
資 産 合 計	42,881	45,750	+2,868	106.7%
現預金	17,125	20,555	+3,430	120.0%
のれん	2,976	3,902	+925	131.1%
営業投資有価証券 + 投資有価証券	3,125	3,315	+190	106.1%
その他	19,653	17,976	△1,676	91.5%
負 債 合 計	21,544	24,890	+3,346	115.5%
借入金+社債	10,514	14,036	+3,522	133.5%
その他	11,029	10,853	△175	98.4%
純 資 産	21,337	20,859	△477	97.8%

中期利益計画

中期利益計画

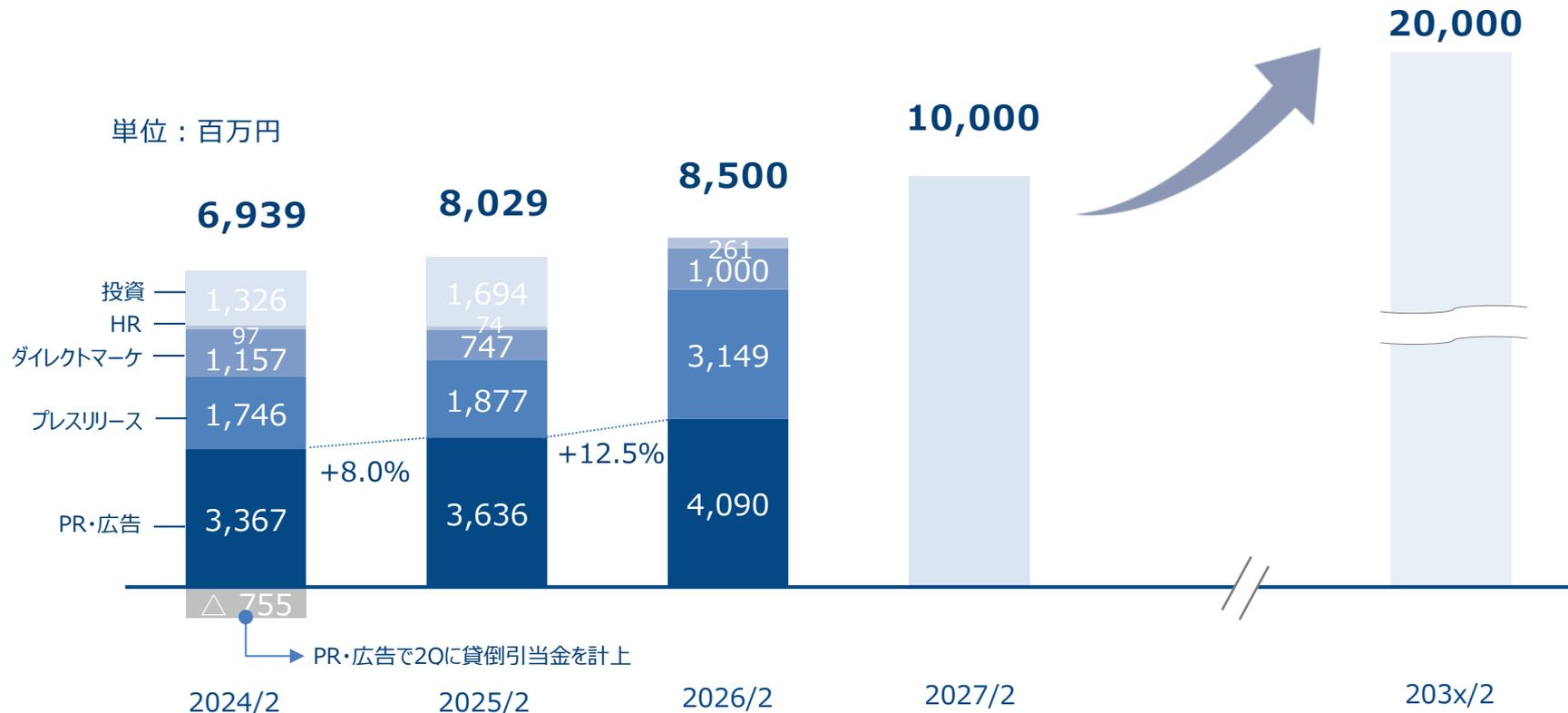
中期利益計画 (単位：百万円)	2024年2月期 (実績)	2025年2月期 (実績)	2026年2月期 (計画)	2027年2月期 (計画)
営業利益	6,939	8,029	8,500	10,000
(ご参考) EBITDA※	7,994	9,148	9,400	10,900

- ・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

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



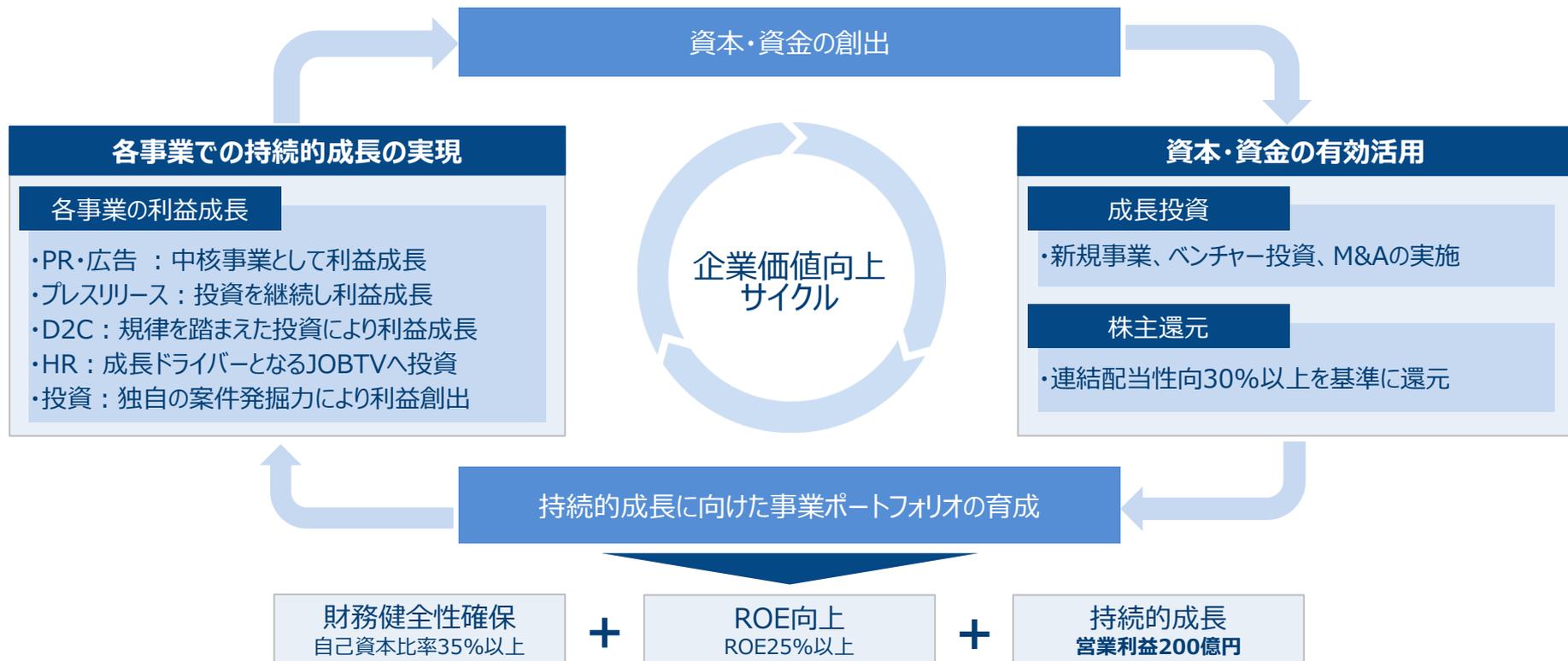
※2025年2月期第2四半期より「INFLUENCER BANK」のセグメントを「ダイレクトマーケティング」から「PR・広告」へ変更

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



営業キャッシュ・フローから得たキャッシュを成長投資および株主還元のアロケーション



經營戰略

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 ^{nb}	USA	1,037,907,000	1,079,738,000	6,116	-3.9%	-3.9%
2	3	Weber Shandwick ^{nb}	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 ^{nb}	USA	720,000,000	735,000,000		-2.0%	-2.0%
5	5	Real Chemistry ^{nb}	USA	595,000,000	555,000,000	1,968	7.2%	7.2%
6	7	Vector Inc. ^{nb}	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

PR業界アジアNo.1から

PR業界世界No.1^

さらなる領域を拡大すべく
国内におけるPR市場は1,500億円



広告業界のFAST COMPANYへ

ターゲットとなる広告市場は7兆円

広告業界のディスラプター

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)

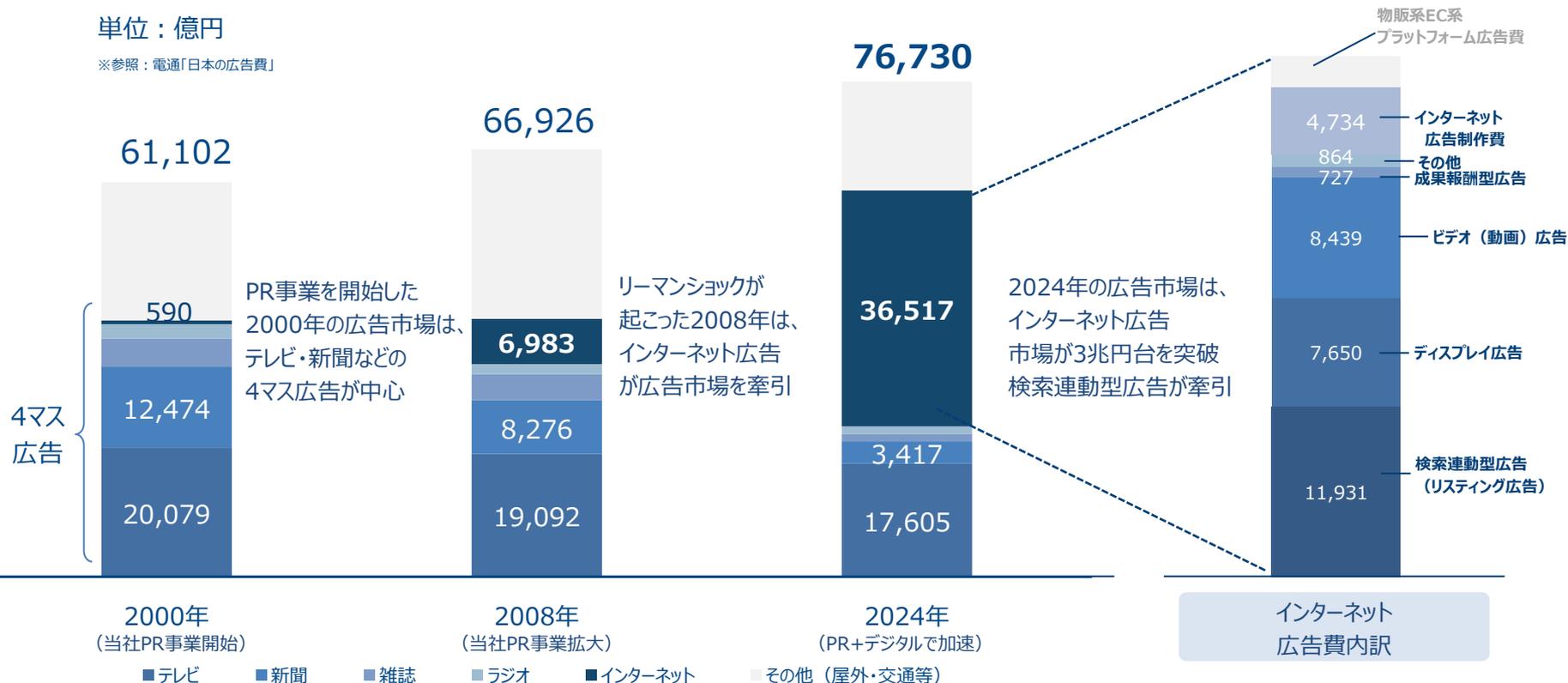
“Low Cost” “Middle Quality” “Speedy”

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

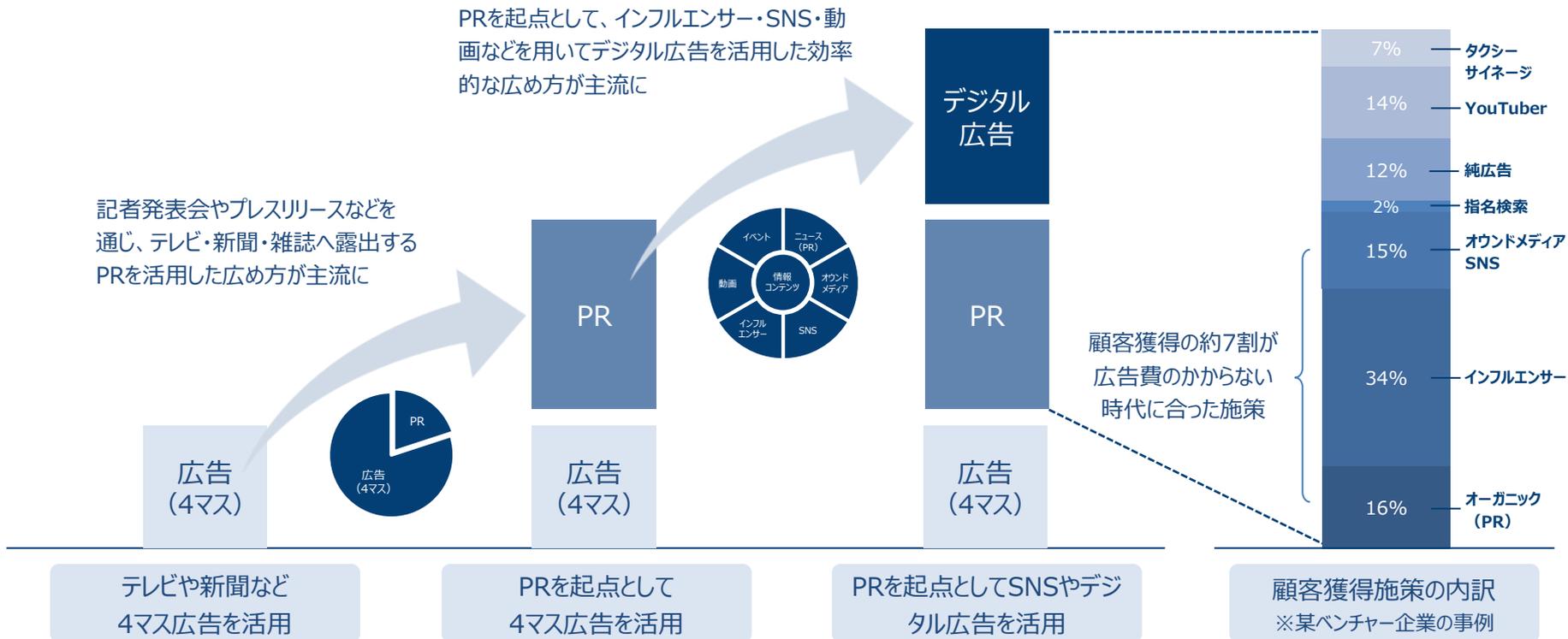
4マス広告が減少する中、インターネット広告が拡大し、広告市場は7兆円に

単位：億円

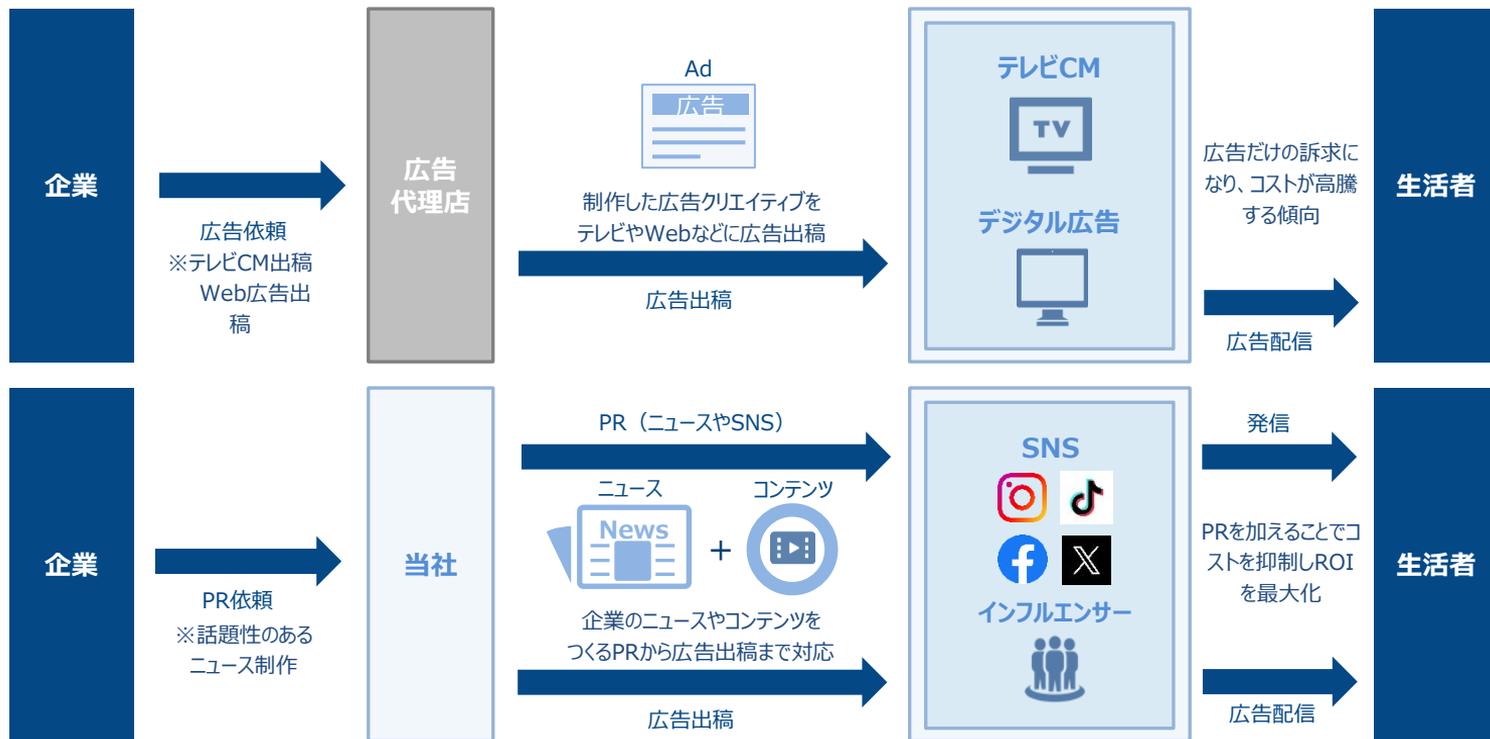
※参照：電通「日本の広告費」



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

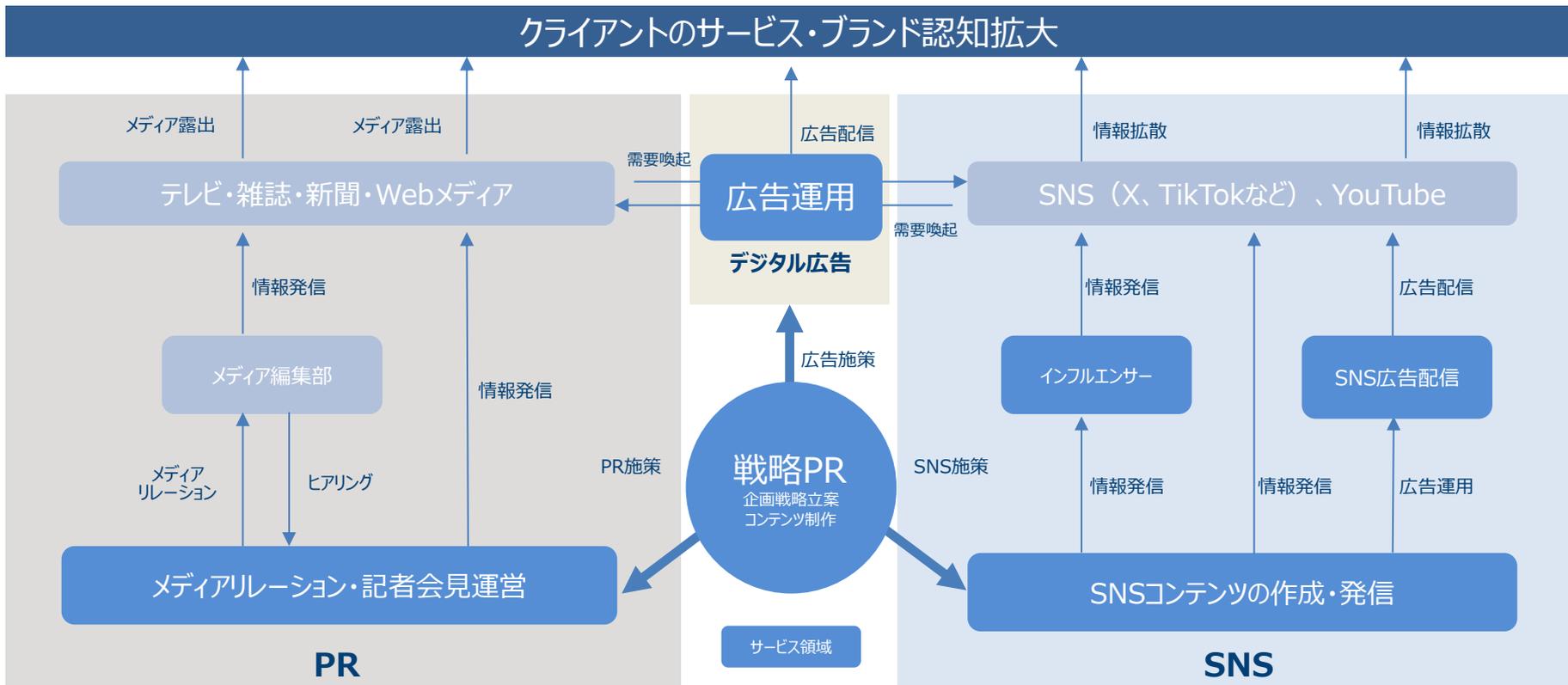


広告で広めるのが広告代理店、ニュースやSNSで広めるのが当社



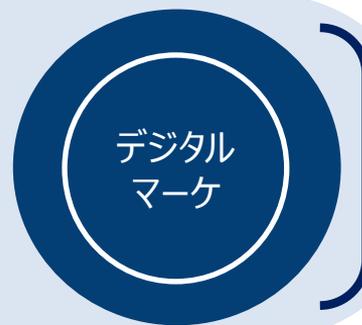
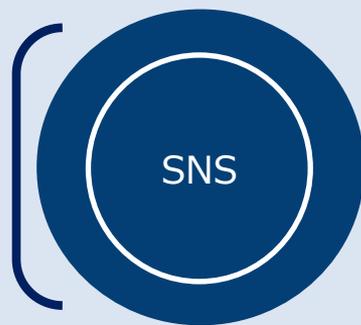
戦略PRを起点としたコミュニケーションフロー

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



FAST COMPANY構想における中期的な強化策

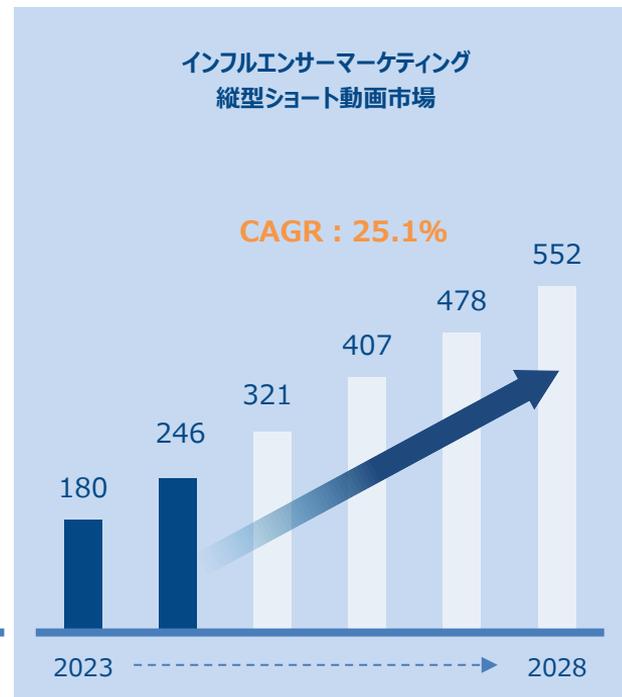
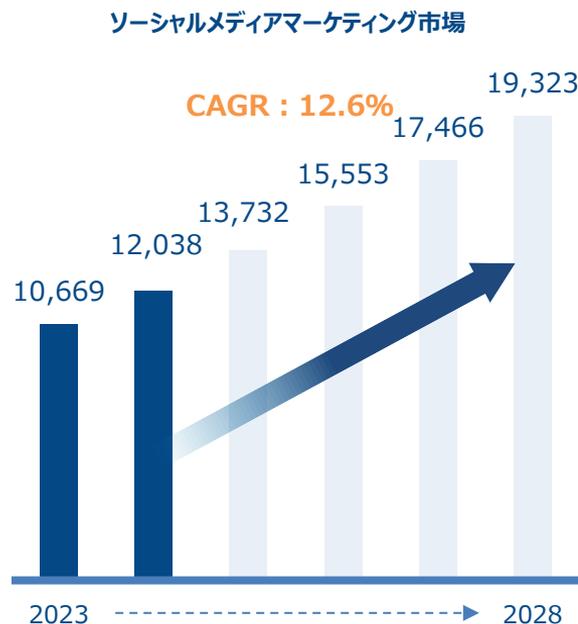
生活者への認知機能を担うPRと、生活者の購買を後押しをするデジタルマーケの融合を加速
生活者の可処分時間内シェアが急速に高まるSNSと**縦型動画サービス機能を強化**



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

(単位：億円)



出典：サイバー・バズ/デジタルインファクト調べ

縦型（タテガタ）動画

縦型動画を使った様々なサービスをローンチ。そこへSNSのトップクリエイターとの連携やSNSライクなコンテンツ開発を実施し、より効果的にモノを広める

縦型動画マーケティング施策一覧

拡散

縦型動画の 中立メディアの 運営

クライアント商品を広める縦型動画の中立メディアを運営。日本最大の縦型動画メディアネットワークを確保。

縦型動画取材班



サブスク型 インフルエンサー キャスティング

サブスク型のクリエイターキャスティングプラットフォームを運営。SNSスクールのHERO'ZZとも連携。

プラットフォーム

インフルエンサー マーケット



SNSスクール

HERO'ZZ

ブランド インフルエンサー からの第三者配信

クライアント商品を広める縦型動画の中立メディアを運営。日本最大の縦型動画メディアネットワークを確保。



自社SNS アカウントの運用

TikTokやInstagramのリールの台頭により、自社運用を開始する企業が増加。独自のノウハウと制作支援で再現性高い運用を実現。

縦型動画 works

ツール

2ndBuzz

再生数課金型 プラットフォーム

従来のフォロワー重視型のキャスティング時代が変化。コンテンツドリブンの時代に対応し、再生数で課金される広告発注システムを開始。

タテガタ

縦型動画 広告制作

縦型動画のトレンドや最新の獲得データから逆算したクリエイティブ制作を実施。

刈取型広告



コンテンツ広告



TIKTOK コマース対応

中国最大級のアフィリエイトプラットフォーム「熱度」と独占契約。熱度の豊富な知見を活かし、日本企業およびクリエイターによるTikTok Shop活用を包括的に支援することが可能に。

ライブコマース



リーチ保証 Or 切り抜き拡散PKG

作ったコンテンツの拡散を補完するサービスの提供。リーチ数保証型の第一想起取れるくん。切り抜き拡散部隊の「切り抜き隊」。

第一想起取れるくん

切り抜き隊

+ α

TikTok

Shorts



最強のアルゴリズムが最適化広告配信



は、中国版 **TikTok Shop*** 公認のNo1アフィリエイトプロバイダー
アフィリエイトプラットフォーム提供社では
最大規模のGMV（総流通取引額）を誇る。



登録メーカー数
**40万社
以上**

取り扱い商品数
**150万点
以上**

KOL人数
**80万人
以上**

注文個数/日
**280万個
/日**

購買人数/日
**3万人
/日**



*「中国版TikTok Shop」は
通称表現となり、正確には中
国「抖音电商（Douyin E-
Commerce）」を指します。

ショートムービープラットフォーム“TikTok”が6/30 日本市場ローンチを発表
アプリ内ショッピング機能「TikTok Shop」総合支援サービスを提供する専門子会社として活動を開始



3大戦略

- 中国メーカー（40万社）の日本進出
- TikTokコマース 最先端ノウハウ（SaaS）輸入
- 日本のブランドに、中国最先端テクノロジーを提供

店舗運営支援 事業

■ メーカー店舗運営代行

- ・商品～カスタマー管理
- ・販売戦略 立案
- ・販促計画
- ・KPI管理
- ・競合分析

クリエイター支援 事業

■ クリエイター支援

- クリエーター KOL
マネジメント支援
- キャスティング
- マッチングアサイン

マーケティング支援 事業

■ セレクトショップ店舗

- テストマーケティング提供

■ マーケティング代行

- ライブコマース代行
- アフィリエイトマッチング
- ショート動画 制作

越境ビジネス 事業

■ 越境セレクトショップ運営

- 中国メーカー出品プラン
- テストマーケティング提供

■ 日本進出支援

- 登記 法人設立サポート
- 販売チャネル開拓支援

ソリューション 事業

■ 販売支援ソリューション

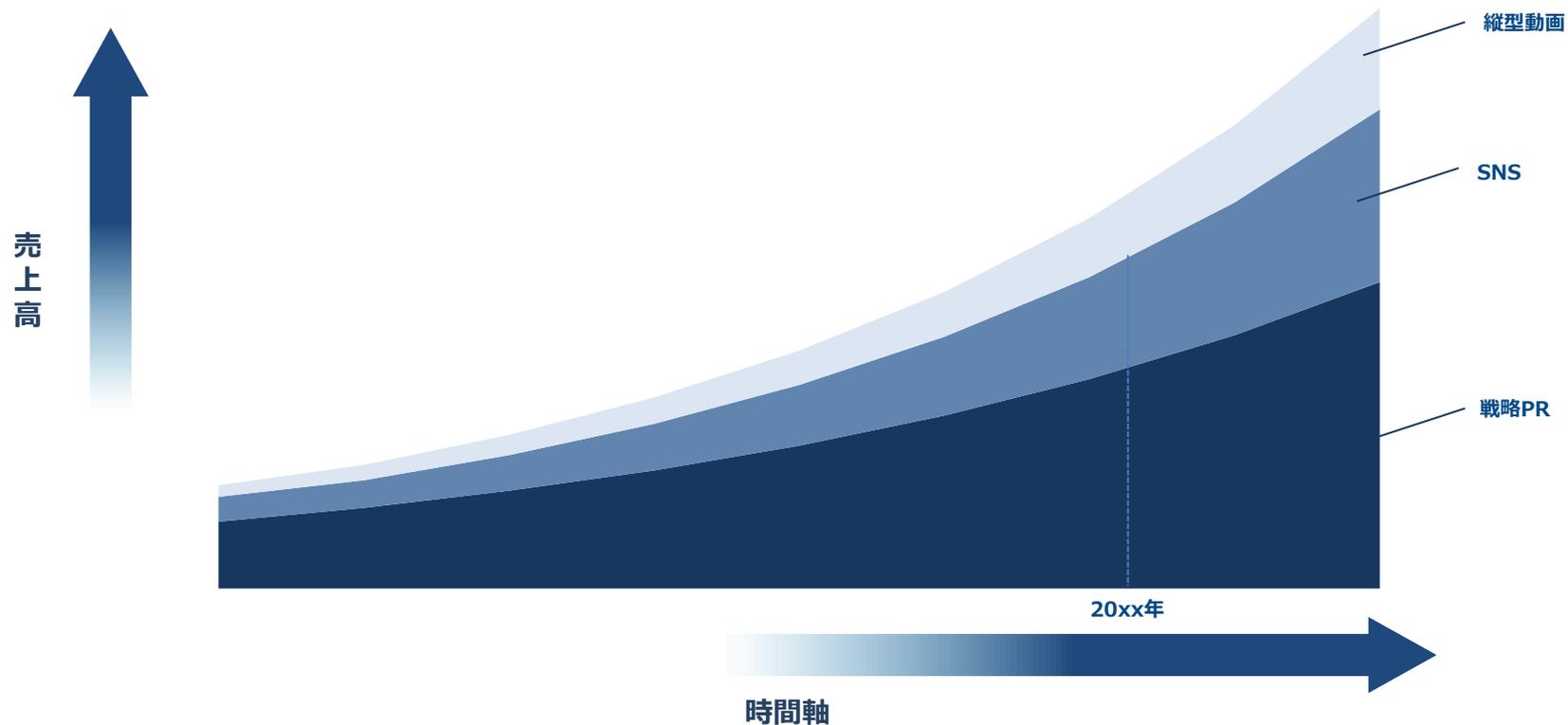
アフィリエイトマッチングや
データ分析ソリューションの
開発を計画予定中。
※ 提携Partner協業

～ 設立時よりサービス提供する領域 ～

～ 今後の展開領域 ～

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



AIタレント動画生成サービス「AvaMo」による広告運用スタート

子会社であるオフショアカンパニーから、国際的なネット企業であるテンセントの技術を使ったAI動画生成サービス「AvaMo」の提供を開始
更に、「AIタレント運用広告」のサービス展開もスタートし、全く新しい広告運用モデルを実現

ベクトルグループ発、
AvaMo が提唱する、
新たな市場
「AIタレント運用型広告」が正式始動



オフショアカンパニー

※広告イメージ

AvaMo でできること

複数パターンを同時生成

一括生成してSNSに即適用

効果の良いパターンのみ再配信



従来広告との比較

課題	AvaMo	従来広告
やり直しコスト	数分で差し替え生成	数十万円～+日程調整必要
編集負荷	UI操作で完結	編集スタジオが必要
社内運用のしやすさ	広報・営業部も運用可能	制作会社に外注前提

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

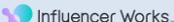
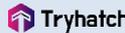


モノを広めるために必要なサービスをワンストップで提供 時代に適したマーケティング施策を従来の10分の1以下のコストで実現

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>PRのプランニングから実行まで数々の実績を持つPRコンサルタントが最適なコミュニケーションを実施。</p>	 <p>PR視点での「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>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>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>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>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>
	  		 		  	

0円

100,000,000円/年

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：「イエーパオズ」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



実行施策

PR



日本初上陸「イエーパオズ」
2022年5月14日販売開始



縦型動画



SNS



タレント



中国で行列ができる大人気の肉まん専門店「イエーパオズ」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

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：ジャパングルー「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
最高峰のデニムを創る
「MOMOTARO JEANS」

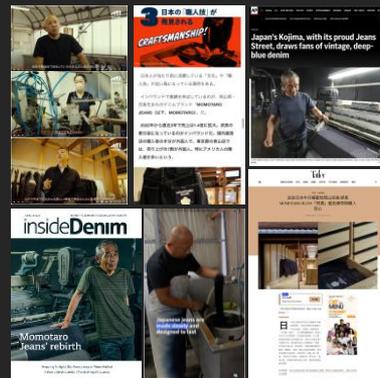
コミュニケーション設計

「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売上の売上に貢献。

「FAST COMPANY」構想の基盤強化を実現する3つの重点項目

1
縦型動画

戦略PRと相性の良い
縦型動画を掛け合わせ
事業を推進



2
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



3
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

2 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

既存事業の周辺領域を補完すべく、2022年以降M&Aを積極的に実施
PR×SNS領域のサービス拡充を目的に、直近は株式会社gracemodeの株式を取得

		会社名	事業内容	取得時期
PR・広告事業	デジタルマーケティング	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
	PR・広告関連事業	株式会社gracemode	SNSを用いたPR・マーケティング代行業業	2025年4月
		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
		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	ビジコネット株式会社	転職Webメディアの運営、Webマーケティング支援	2023年6月	
	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	

美容・コスメ領域のメディア・SNS運用を得意とする株式会社gracemodeを2025年4月30日に連結子会社化
第1四半期は利益計画を着実にクリア、今後更に本格的にベクトルグループ各社とのシナジーを創出

株式取得概要

会社名	gracemode 株式会社gracemode
事業内容	SNSを活用した美容・コスメ領域を得意とするメディア・アカウント運用
取得金額	14.9億円
株式取得日	2025年4月30日

事業内容

メディア運用

自社開発した SNSメディアの運用

Instagram/TikTokを中心に総フォロワー180万人の女性向けの美容・コスメに特化したSNSメディア[EMME]を運用。メディア平均2.5%以上のエンゲージメント率

総フォロワー
数
180万人

毎月
1.5億imp
以上

SNSマーケティング支援

SNSアカウント運用代行

美容メディア運用で得た知見を活かし、ブランドSNSマーケティング事業の支援を実施。Instagram/TikTokのアカウント戦略からコンテンツ企画まで対応

顧客
支援実績
急拡大

広告運用
まで業容
拡大中

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

3 VC × PR

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

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

① 出資額に応じて、出資先の株式を取得



② 出資先企業との議論・検討の上、必要に応じてベクトルはPR・IR支援、出資先は対価を支払い

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

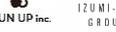



















フィンテック- 不動産テック



















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



















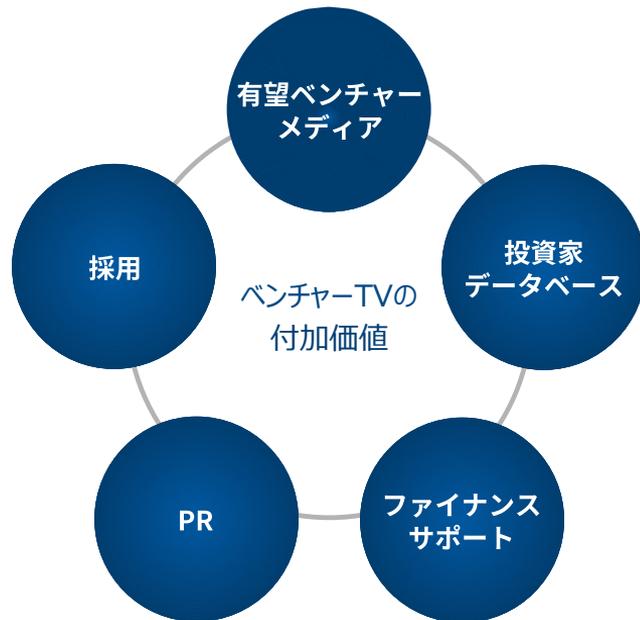

出資とPR・IR支援で企業の成長をバックアップ（IPO実績は合計32社）

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
2016年11月18日	フィル・カンパニー	東証スタンダード
2016年12月20日	リネットジャングループ	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
2017年12月12日	一家ホールディングス	東証スタンダード
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
2018年12月11日	ピアラ	東証スタンダード
2019年2月22日	識学	東証グロース
2019年3月19日	ミンカブ・ジ・インフォノイド	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
2019年6月25日	インフォネット	東証グロース
2019年10月8日	AI CROSS	東証グロース
2019年12月17日	ウィルズ	東証グロース
2019年12月18日	BuySell Technologies	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
2020年7月7日	TWOSTONE&Sons	東証グロース

上場日	社名	現在の市場
2020年9月28日	ヘッドウォーターズ	東証グロース
2020年12月18日	インバウンドテック	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
2021年6月29日	Waqoo	東証グロース
2021年7月6日	BCC	東証グロース
2021年9月28日	ROBOT PAYMENT	東証グロース
2021年9月28日	リペロ	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
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
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9月29日	プログリット	東証グロース
2023年3月31日	シーラテクノロジーズ	NASDAQ
2023年6月29日	W TOKYO	東証グロース
2023年11月22日	バリュークリエイション	東証グロース
2024年3月26日	ハッチワーク	東証グロース
2024年9月25日	ROXX	東証グロース

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



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。