共同ピーアール株式会社

2026年12月期 第3四半期決算説明資料

FY2026 Q3 Financial Results Presentation

全セグメントで増収増益、持続的な成長を加速

2026年12月期 第3四半期決算説明資料

目次

Contents

決算概要・業績

1 表紙

2 目次

3 エグゼクティブサマリー

4 13年間の業績推移

セグメント別状況・戦略

5 セグメント別状況（PR事業）

6 セグメント別状況
（インフルエンサーマーケティング事業）

7 セグメント別状況
（AI・ビッグデータソリューション事業）

8 コーポレートアクションサマリー

エグゼクティブサマリー

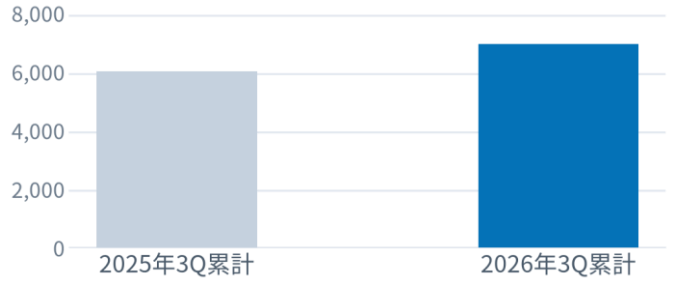
2026年12月期 第3四半期決算概要

売上高（1Q-3Q累計）

6,929 百万円

↑ +15.3% YoY

+919 百万円



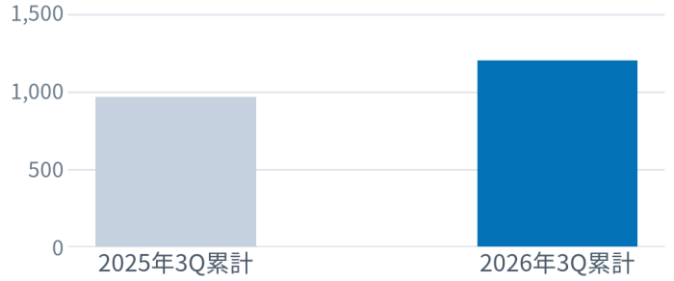
前年同期比較

営業利益（1Q-3Q累計）

1,190百万円

↑ +24.3% YoY

+233 百万円



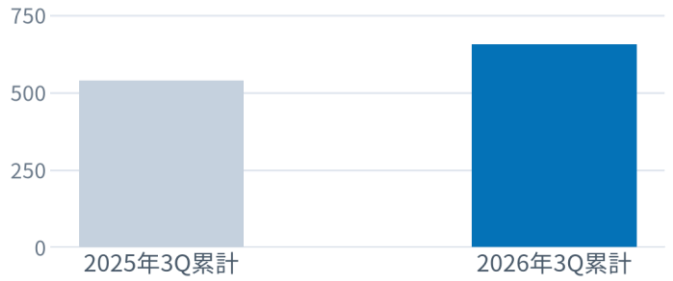
前年同期比較

親会社株主に帰属する四半期純利益

654百万円

↑ +21.4% YoY

+115 百万円



前年同期比較

FY2026 通期計画

売上高: 10,000百万円　　**営業利益: 1,600**百万円

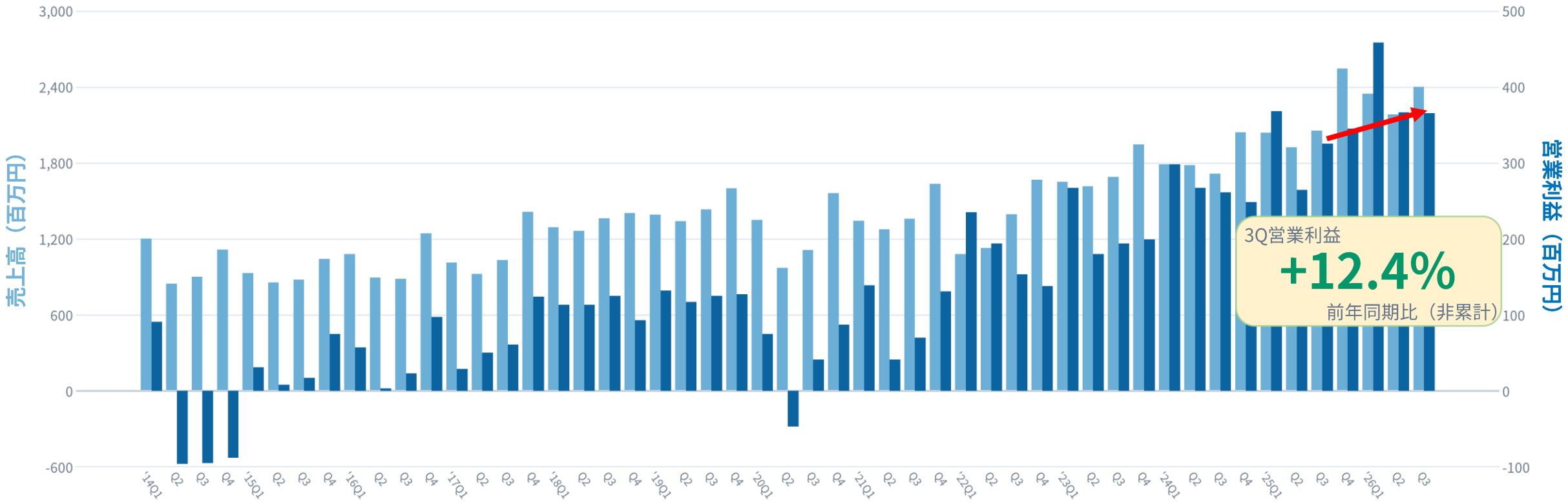
13年間の業績推移（四半期別）

2014年1Q〜2026年3Q 連結売上高・営業利益の成長軌跡

連結売上高・営業利益の四半期推移（非累計）

2026年3Q実績
売上高 2,400百万円

2026年3Q実績
営業利益 365百万円



セグメント別状況（PR事業）

2026年12月期 第3四半期決算（2026年1月-9月）

売上高

4,948 百万円

↑ +14.8%

前年同期比: +638百万円

営業利益

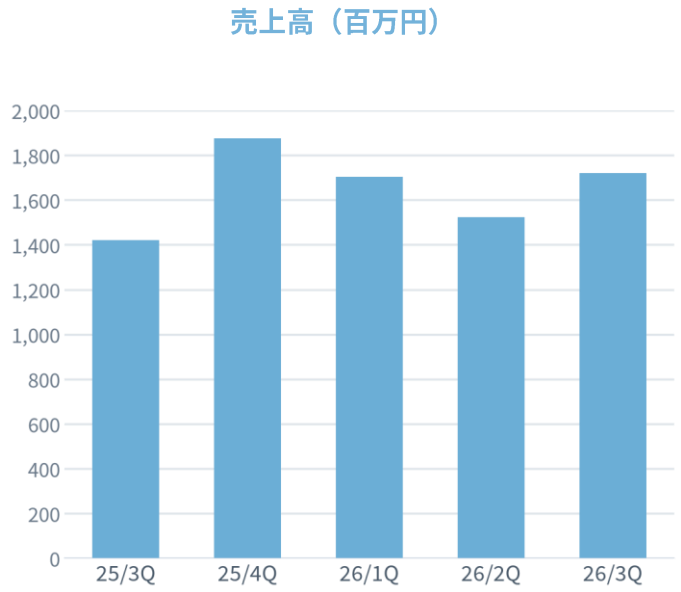
929 百万円

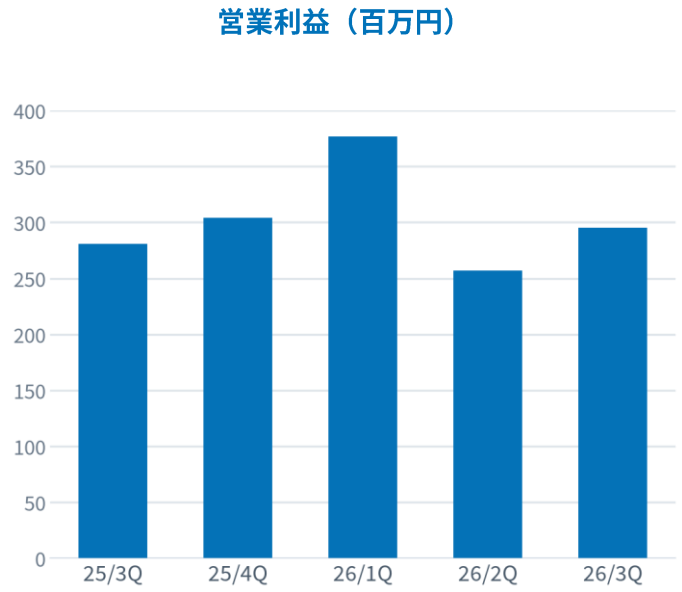
↑ +11.1%

前年同期比: +92百万円

四半期売上高・営業利益の推移（Q別非累計）

前年同期比 売上高+638百万円 営業利益+92百万円





成長要因

リテイナー・スポット案件拡大
既存顧客との取引深耕と新規顧客の開拓による受注機会の創出

二層エージェントOS構想
「SAKAE」と「Prism」の連携によるAI活用基盤の構築に向けた開発推進

AI人材の育成・強化
社内検定・AIチューター制度を通じたAI活用力と業務生産性の向上

PR-Linkによる顧客関係強化
PR効果の可視化を通じた顧客との情報共有・関係強化

広報専門AIOサービスの展開
生成AI時代に対応した新たな広報支援サービスの開発投資

セグメント別状況（インフルエンサーマーケティング事業）

2026年12月期 第3四半期決算（2026年1月-9月）

売上高 ↑+3.6%

954 百万円

前年同期比: +32百万円

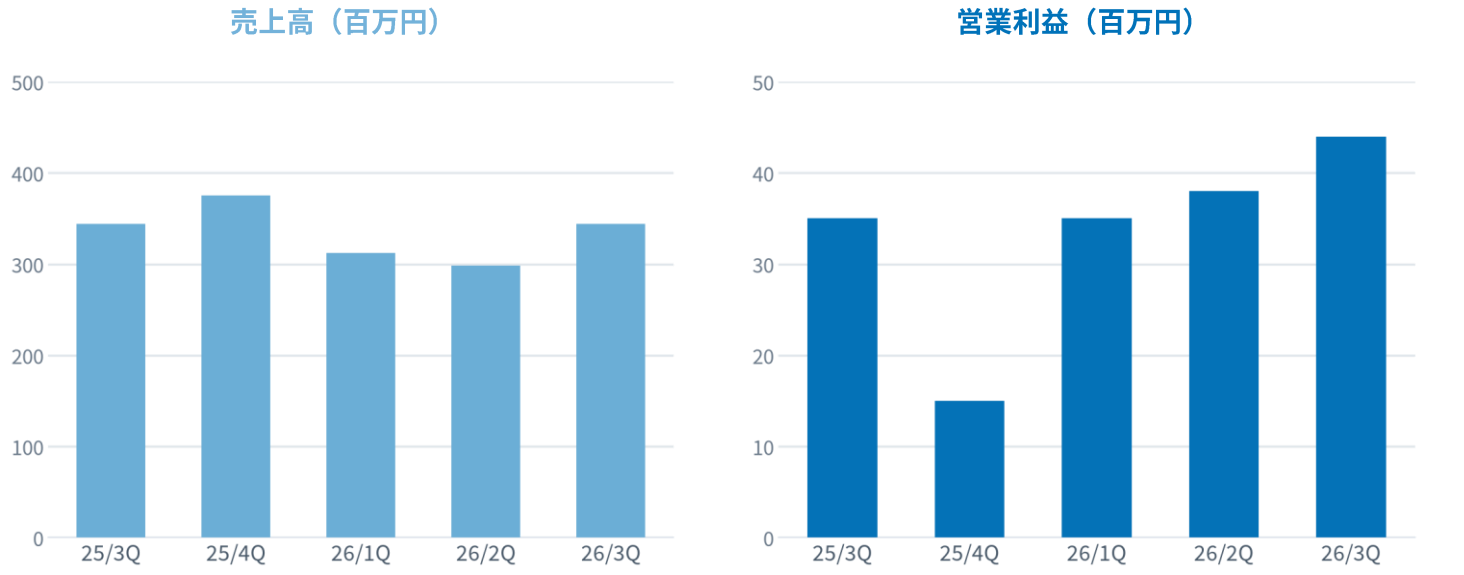
営業利益 ↑+21.7%

117百万円

前年同期比: +20百万円

四半期売上高・営業利益の推移（Q別非累計）

前年同期比 売上高+32百万円 営業利益+20百万円



成長要因

ABEMAで「めるぷち選抜決定戦2026」を配信
最終選考イベントを通じてメディア展開を拡充

自社IP・ファンコミュニティ強化
α＋の新曲配信・イベントを通じたファン層拡大と収益多角化

韓国コスメ共同開発商品
「コスメヲタちゃんねるサラ」との共同開発商品を全国店頭販売

コスメヲタちゃんねるサラ登録者数150万人突破
150万人以上のYouTube登録者数を擁するサラのリアルコスメイベントを展開

セグメント別状況（AI・ビッグデータソリューション事業）

2026年12月期 第3四半期決算（2026年1月-9月）

売上高 ↑+31.9%

1,025 百万円

前年同期比: +247百万円

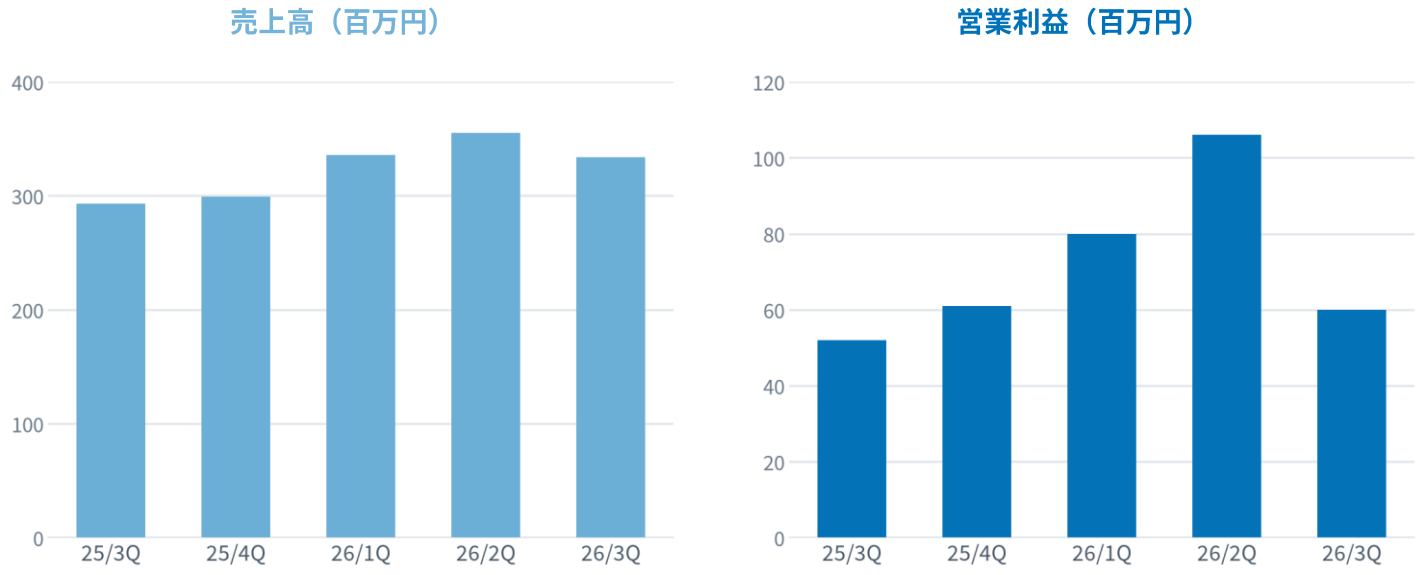
営業利益 ↑+88.0%

246 百万円

前年同期比: +115百万円

四半期売上高・営業利益の推移（Q別非累計）

前年同期比 売上高+247百万円 営業利益+115百万円



成長要因

ShtockData・CERVN
自社開発プロダクトの継続利用による安定収益を確保

大手企業向けAI活用支援
AI導入・運用支援サービスの提供拡大が業績をけん引

Dataikuを活用したAI導入支援
専門人材の育成とAI開発環境の整備による顧客の自走化を支援

Notion公式パートナーとしての事業展開
企業向けNotionの導入・定着支援による業務効率化の促進

コーポレートアクションサマリー　AIで勝つ会社へ

「AIを使う会社」から → 「AIで勝つ会社」へ　＜PR・マーケティング市場拡張を取り込む事業環境＞

＜社内育成＞ AI活用の基本方針

全社的なレベル向上

AI活用レベル検定**レベル5以上**（7段階中）を

160人（全社80%）必達目標に設定

フルAIシフトへの加速

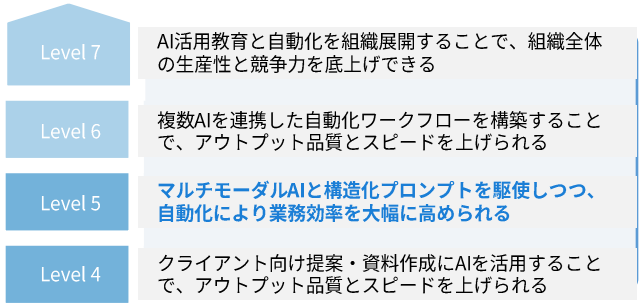
AI Innovation Core Center（AIC）設立

高度AI人材による全社的な牽引と育成を推進

全社的なレベル向上

第3四半期終了時点

レベル5以上　48.8%



フルAIシフトへの加速

AICセンターに加えAIチューターを設置
社員の約10%が全社を牽引

KEY MESSAGE

2026年以降でAI活用によりパーヘッド130%成長率を目指す