

The image shows a modern office interior with a prominent wooden bar and stools in the foreground. The ceiling is exposed with various pipes and lighting fixtures. In the background, there is a white tiled wall with a sign that reads "TIMES GARDEN". To the left, there are wooden shelves with potted plants. The overall atmosphere is warm and professional.

株式会社PR TIMES

成長可能性に関する説明資料

2016年3月31日

01

会社概要

About PR TIMES

..... P2

02

事業環境

Business Environment

..... P9

03

当社の強み

Our Strength

..... P14

04

成長戦略

Growth Strategy

..... P23

01

会社概要

About PR TIMES

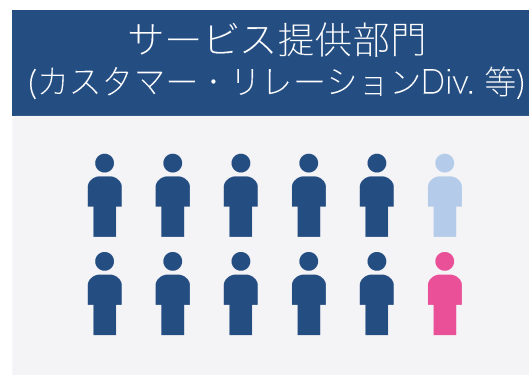


PR TIMES

会社概要

■ 会社情報

- 会社名 株式会社PR TIMES
- 設立年月日 2005年12月26日（決算期：2月）
- 資本金 5,090万円（資本準備金2,590万円）
- 事業内容 企業と生活者をニュースでつなぐプラットフォーム事業
 - ニュースリリースワイヤーサービス「PR TIMES」
 - ニュースリリース関連サービス
 - 広告その他サービス
- 代表取締役 山口 拓己
- 株主構成 ベクトル77.9%、役員社員10.8%、VC11.3%（潜在株含）
- 正社員数 30名（内、時短社員1名・育児休暇中社員1名）



パブリック・リレーションズプラットフォーム

企業向けニュースリリース
配信サービス

PR TIMES



生活者が楽しむニュースを
提供するメディアサービス

 **IRORIO**

 **AdGang**

TECHABLE

techjo

 **BuzzGang**

ISUTA

STRAIGHT PRESS

企業と生活者向けの両者に対し、ニュースを流通させる
インターネットサービスを運営することで**相乗効果**を目指す。

PR TIMESの役割

企業、メディアそして生活者をニュースでつなく
インターネットサービス



企業



メディア



生活者

・多くの生活者とつながりたい。

・多くの生活者を読者にしたい。
・読者へ有益な情報を伝えたい。

・必要な情報を知りたい。
・ニュースを楽しみたい。

ビジネスモデル

利用企業

- メディアリストの選定
- ニュースリリースの投稿
- 閲覧効果の測定

従量課金1回利用3万円
or 定額プラン月8万円

PR TIMES



生活者

- ニュースリリースの閲覧
- 利用企業のフォロー
- ニュースリリースの共有

利用は完全無料

メディア(記者/編集者)

- ニュースリリースの受信、閲覧
- 情報源として活用し、取材や記事へ

利用は完全無料

PR TIMESの機能



メディア編集部 記者へ配信

- 報道向け素材資料として、記者や編集者へメール等で配信する。
- メディア数**12,000媒体**の圧倒的なデータベースを保有する。
- フリーランスライターなど**5,000人超**が登録している。



提携するウェブ メディアへ転載

- ウェブメディアやニュースアプリ合計**80サイト**と提携し、ニュースリリースを転載する。
- 産経ニュースやGoogleニュースなどのニュースサイトから、LINE NEWSやAntennaなど話題の**ニュースアプリ**まで幅広い。

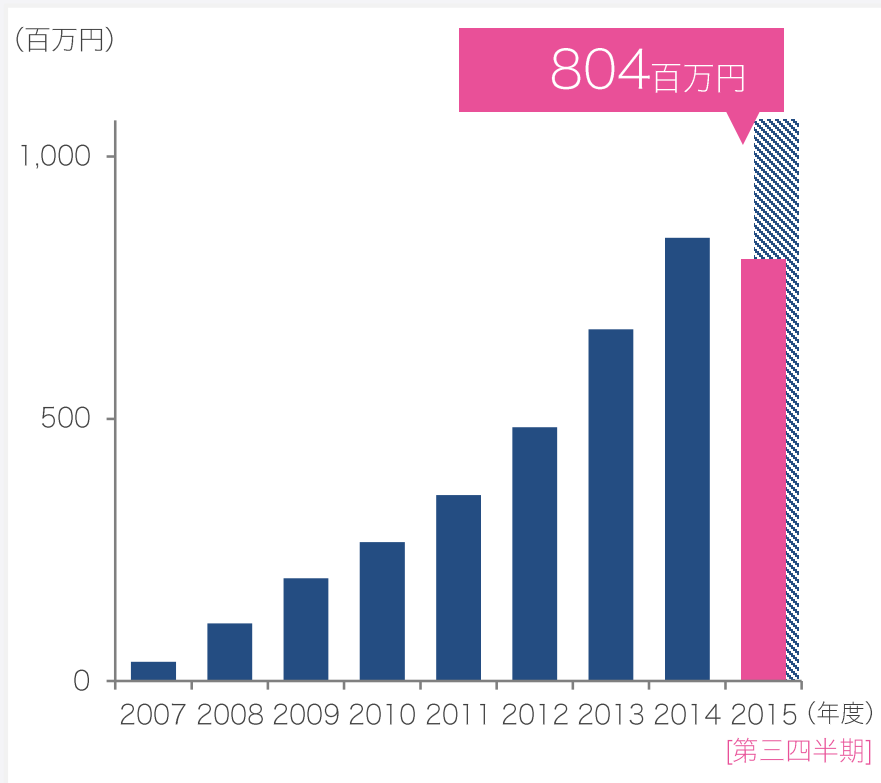


PR TIMES サイトへ掲載

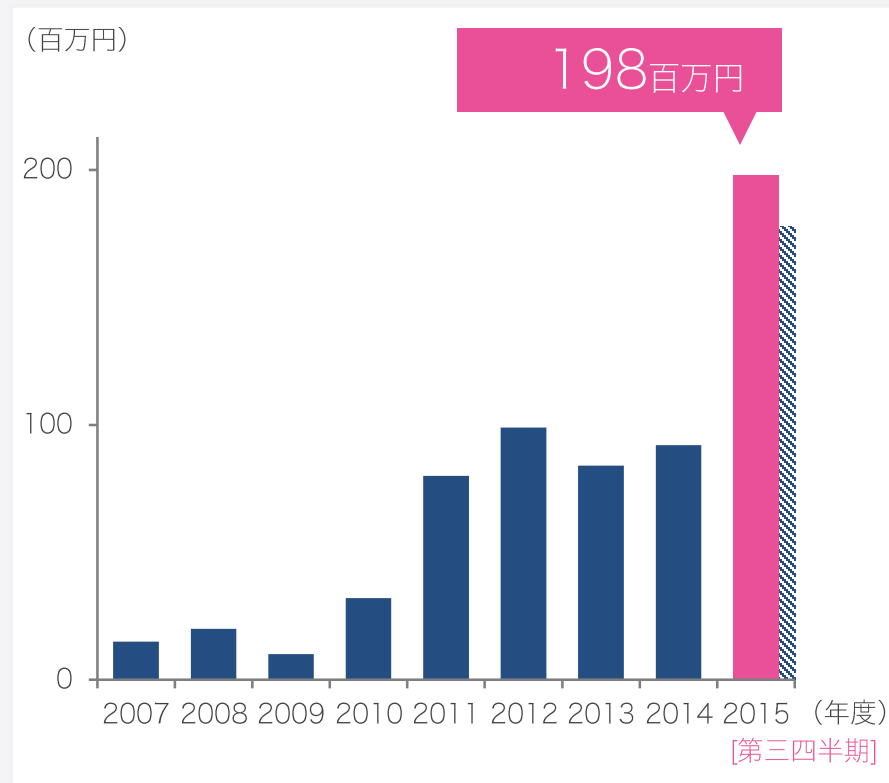
- 月間約**600万PV**のPR TIMESサイトに掲載する。
- 利用企業の担当者は直感的なUIで、表現力豊かなニュースリリースを簡単に投稿できる。優れたUXを実現し、生活者へ伝わる。
- Facebookページのいいね！数は約**10.2万人**、Twitterフォロワーは**3.4万人**。

業績のハイライト

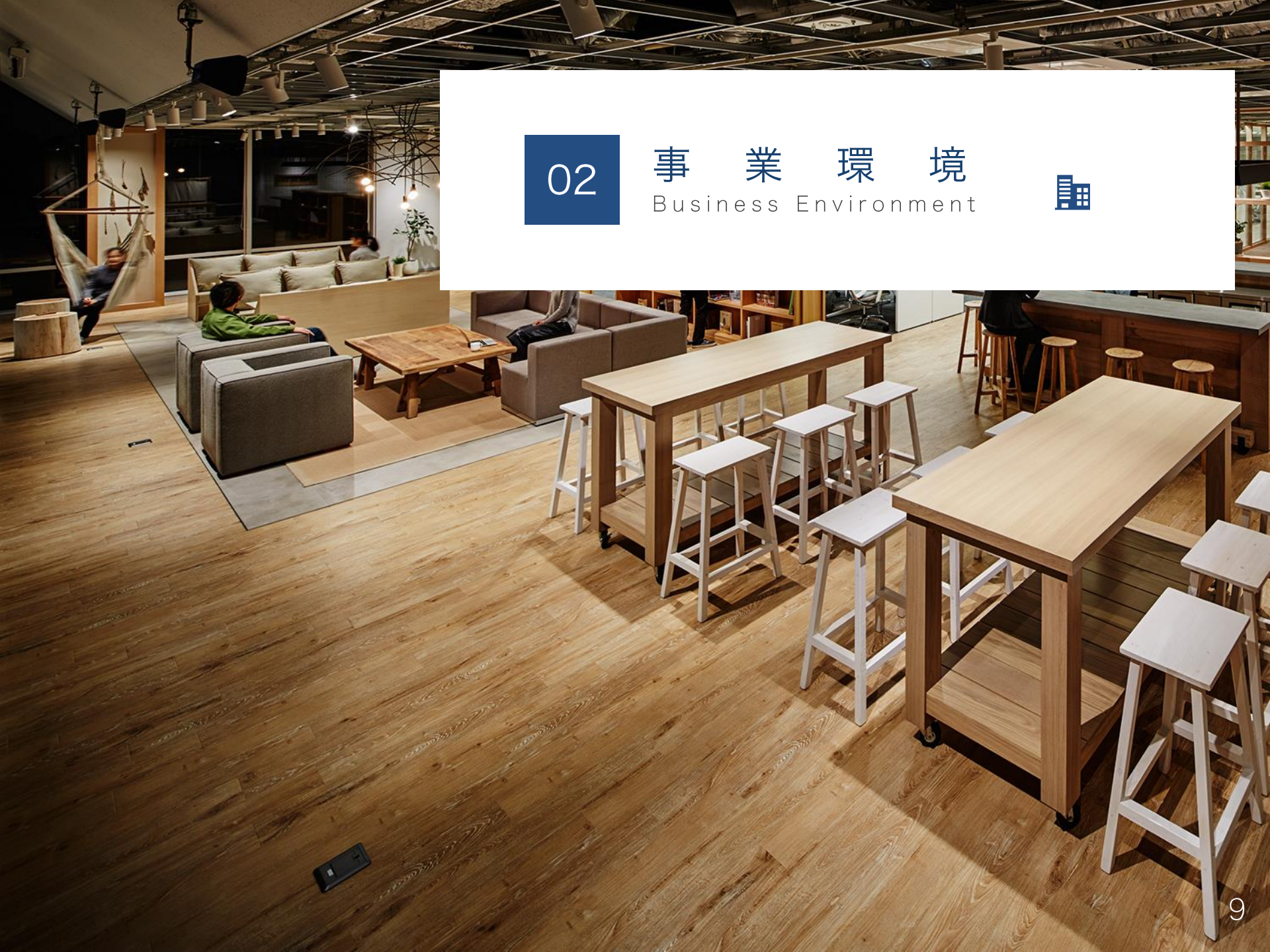
■ 売上高推移



■ 営業利益推移



サービス開始以来8期連続で増収を実現、今後も継続計画。



02

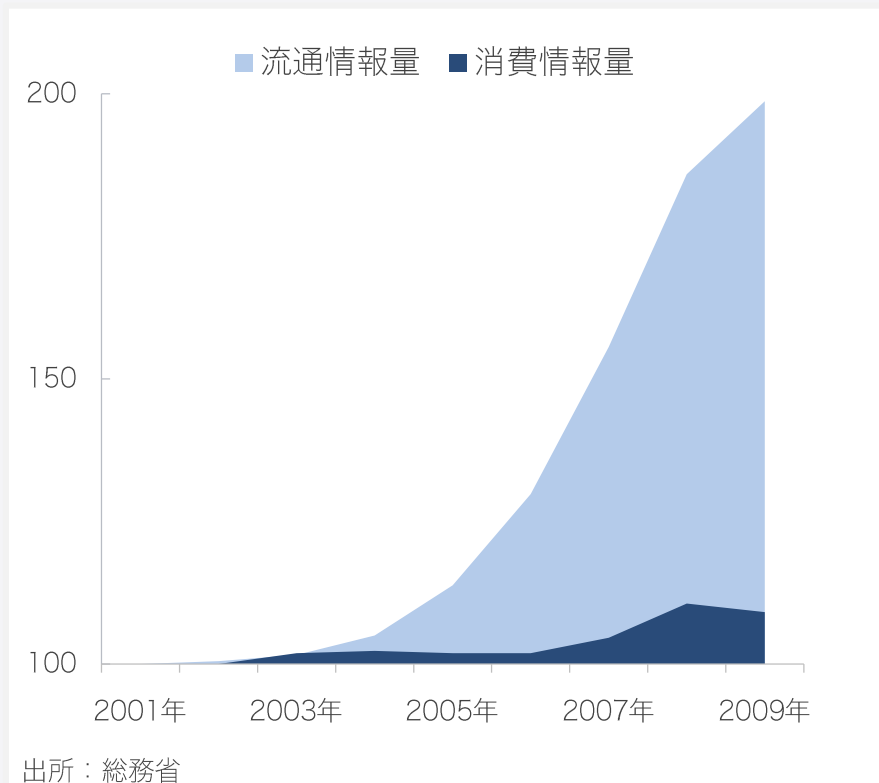
事業環境

Business Environment

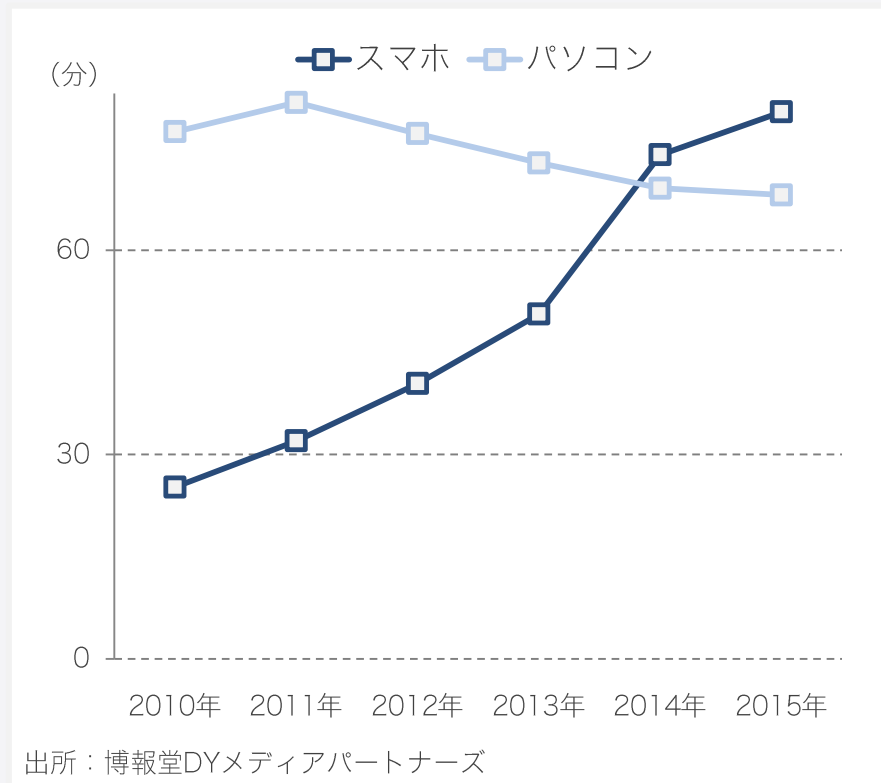


事業環境 (1) 生活者の情報接触行動

情報流通量と消費情報量



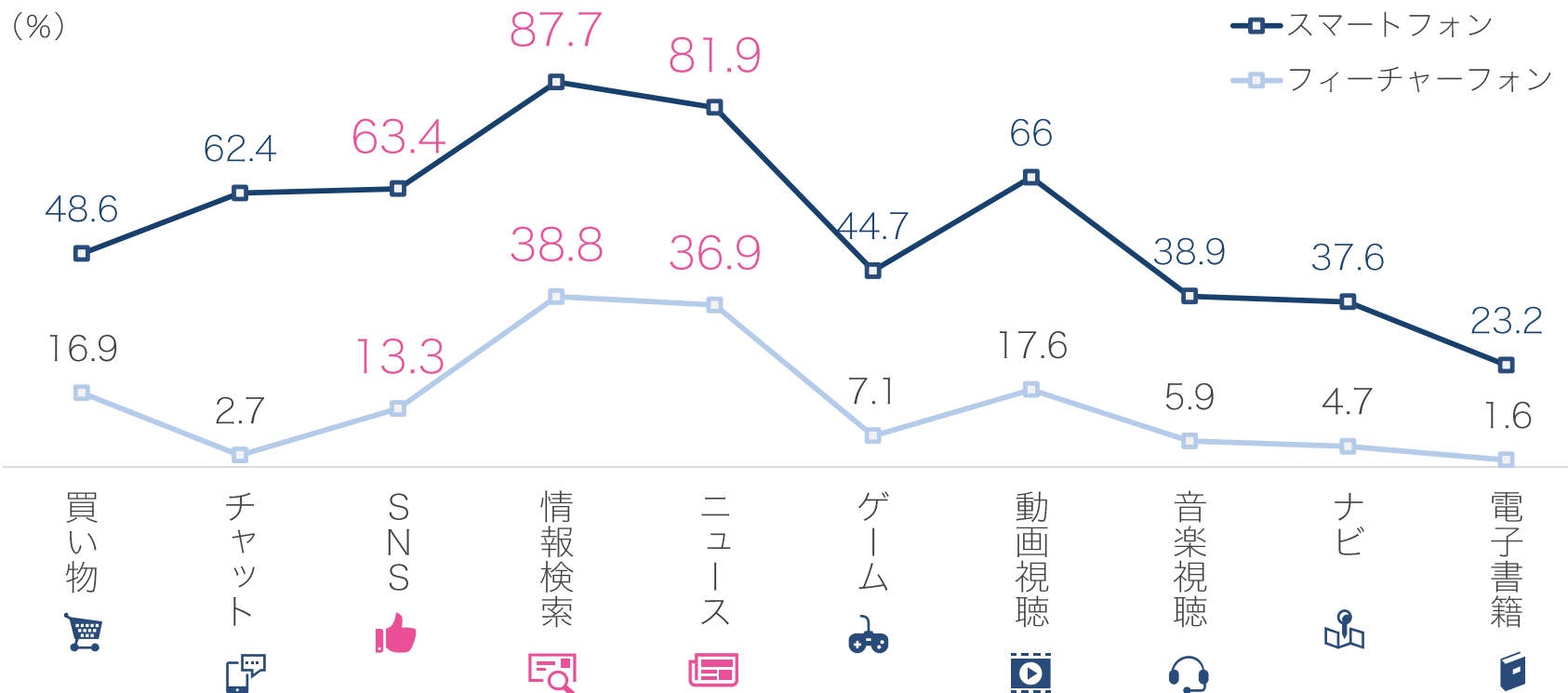
インターネット接続時間 (1日当たり)



インターネットの普及で情報流通量が飛躍的に増加。
インターネットデバイスの主役はPCからスマホへ。

事業環境 (2) スマートフォンインパクト

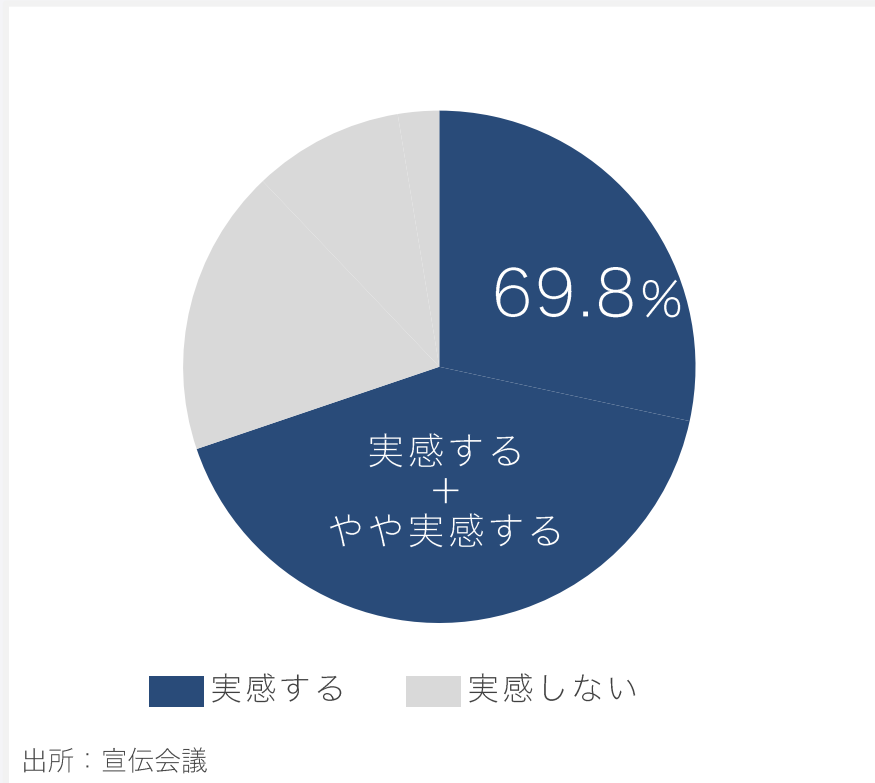
■ スマートフォンとフィーチャーフォンのサービス利用状況



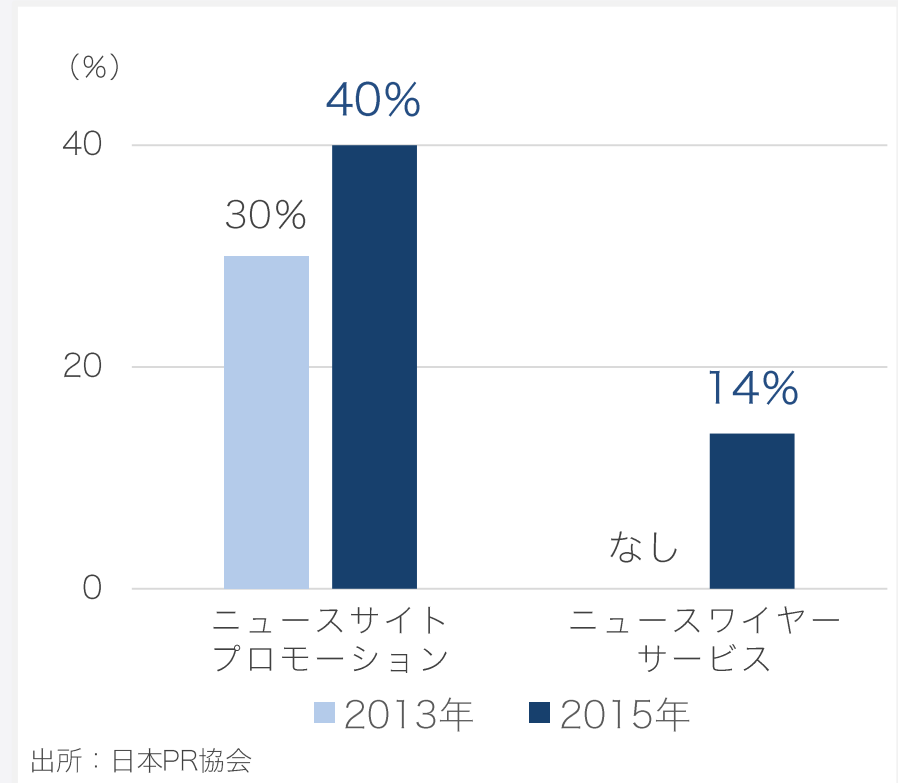
スマートフォンの普及により、生活者の隙間時間に、
SNS、検索、ニュースが一段と浸透。

事業環境 (3) 広告主が直面する課題と傾向

■ マス広告が届きにくい？



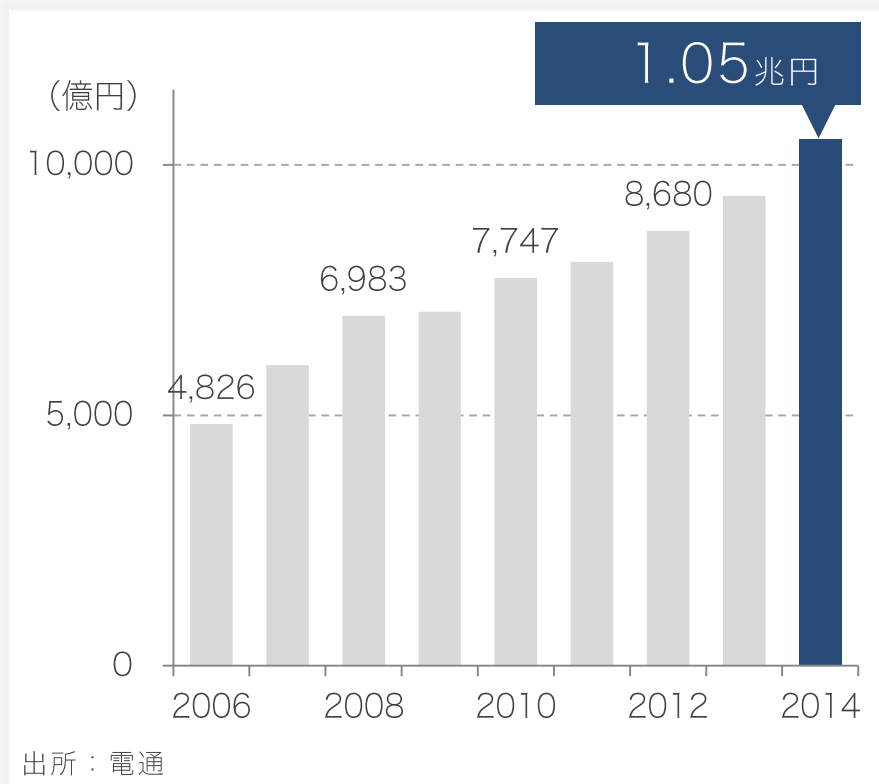
■ ニーズが増える業務は？



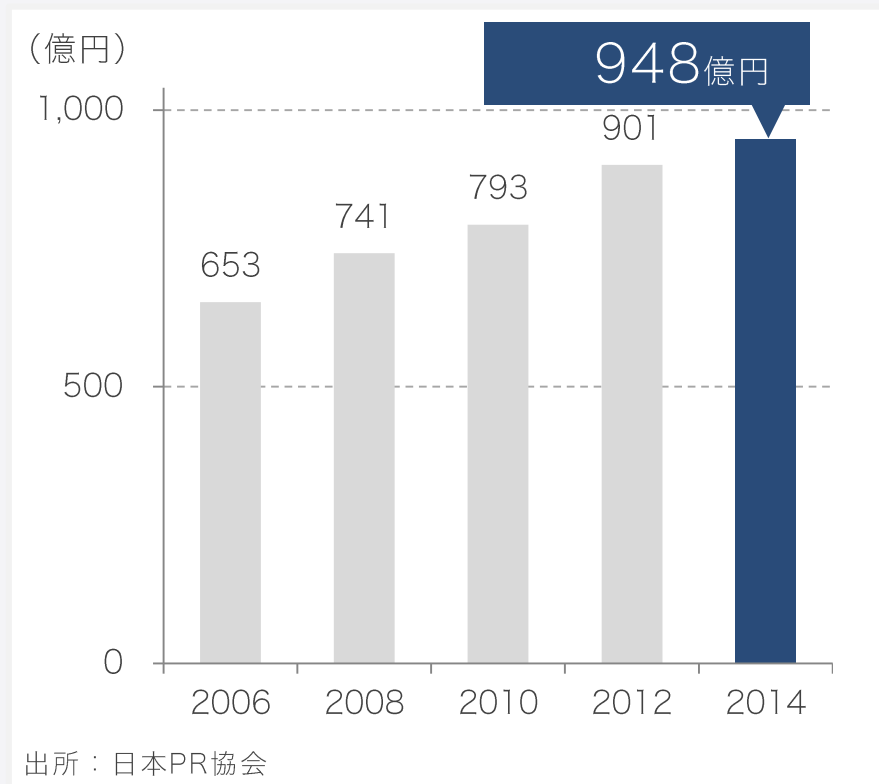
広告主はマス広告の効果低下を実感する一方で、ネットニュースの活用に期待しつつある。

事業環境 (4) 市場規模

■ ネット広告市場規模



■ PR市場規模



平均成長率 (CAGR) はネット広告市場で10.2%、PR市場で4.8%。

03

当社の強み

Our Strength



```

    @param {Form} form
    @return {Form}
    where! {form_id: form.id}
    include {form_parts: public_type == 1 AND (public_type == 2 AND form_parts.start_at == ? OR form_parts.end_at
    reference {form_parts}
  end
end

diff --git a/app/controllers/customer/form_controller.rb b/app/controllers/customer/form_controller.rb
index 8083064..c2c173064
+++ b/app/controllers/customer/form_controller.rb
@@ -2,9 +2,10 @@
class Customer::FormController < ApplicationController
  before_action :set_header, except: [:tag]

  def index
    @form = Form
    where! {form_id: params[:form_id]},
    public_state {Time.now.etc.strftime("%Y-%m-%d %H:%M:%S")},
    first
    if @form.present?
      @form_data = form
      form = Form.find_by(hash_key: params[:hash])
      if form.present?
        @form_data = FormDataService.get(form)
        @form_data = FormData.find_by(form_id: form.id)
        @header = params[:header].present? ? form : true
        form_data = FormData.find_by(form_id: form.id)
        if request.device_type == :ios || form_data.form_type == 2
          @form_data = form
          reader = form_data
        else if request.device_type == :pc && form_data.form_type == 2
          @form_data = form
          reader = form_data
        end
      else
        reader = request
        # @header: 経路管理できる状態かどうか
        restrict_to_not_public
      end
    end

    def draft
      @form = Form.find_by(hash_key: params[:hash])
      form_draft = FormDraft.find_by(form_id: @form.id)
      form = Form.find_by(hash_key: params[:hash])
      form_draft = FormDraft.find_by(form_id: form.id)
      if form_draft.present?
        @form = form
        if form_data = FormDataService.getDraft(form_draft, @form.name, @form.hash_key)
          @form_data = FormDataService.getDraft(form_draft, form.name, form.hash_key)
          @header = params[:header].present? ? form : true
          form_data = FormData.find_by(form_id: form.id)
          if request.device_type == :ios || form_data.form_type == 2
            @form_data = form
            reader = form_data
          else if form_data.form_type == 2
            @form_data = form
            reader = form_data
          end
        else
          reader = form_data
        end
      else
        reader = form_data
      end
    end

    # @header: 経路管理できる状態かどうか
  end
end

```

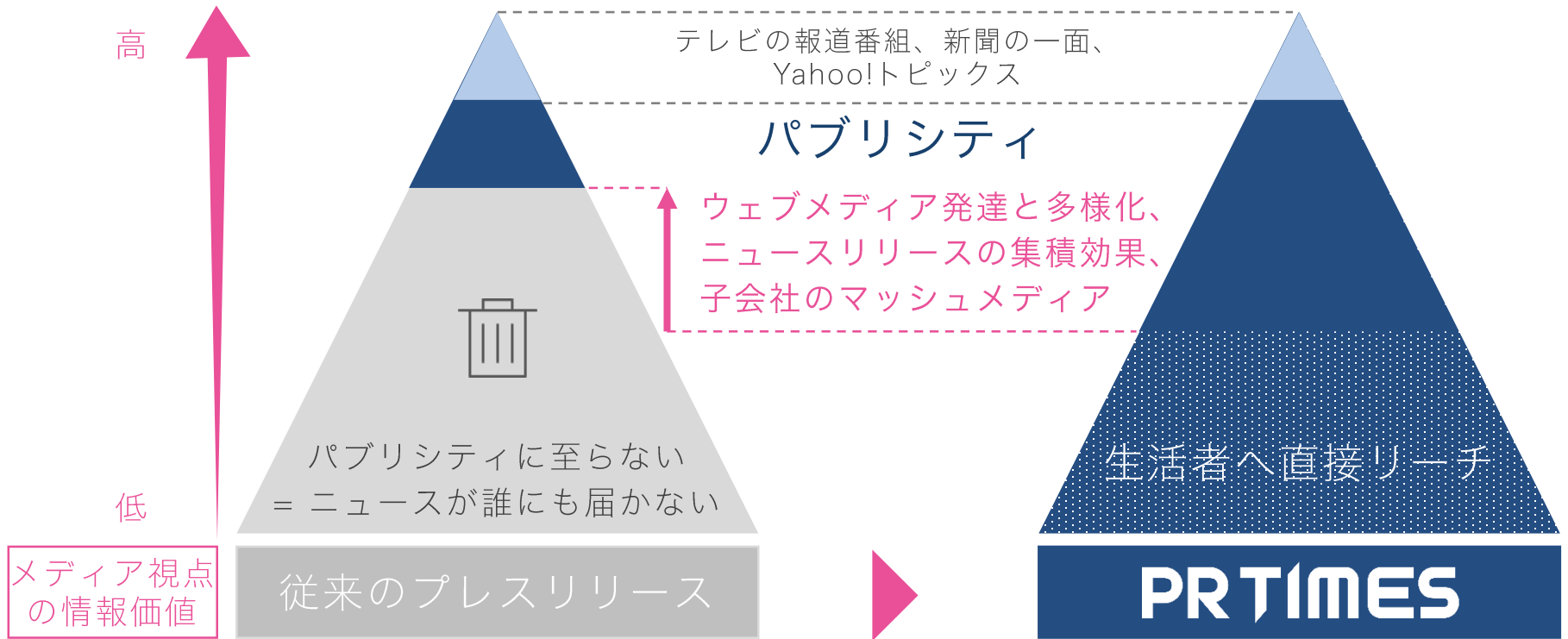
PR TIMESの新規性

	広告枠	パブリシティ (※)
 文脈	コントロール可	コントロール不可能
 主体	企業	メディア (第三者)
 掲載面	広告枠	記事枠
 伝わり方	広告として、 スルーされやすい	ニュースやコラムと して読まれる
 投資対効果	投下コストに対し、 効果は一律	効果は千差万別だが、 ゼロケースも
 掲載難易度	容易	難
 効果測定	リーチ数測定可能	リーチ数測定不可能

PR TIMES	
	コントロール可
	企業
	記事枠
	ニュースとして、 (ほぼ) 読まれる
	効果は千差万別だが、 一定以上の効果が確実
	容易
	一部測定可能

(※) パブリシティ：ニュースサイト、新聞や雑誌の紙面、テレビ番組などで報道されること。

パラダイムシフト



従来、生活者に届くのはメディアに選ばれたごく一部だけ。
PR TIMESの登場により、一定以上の生活者へ確実に届く時代へ。

主要業績指標

ストック積み上げ



利用価値



安定成長

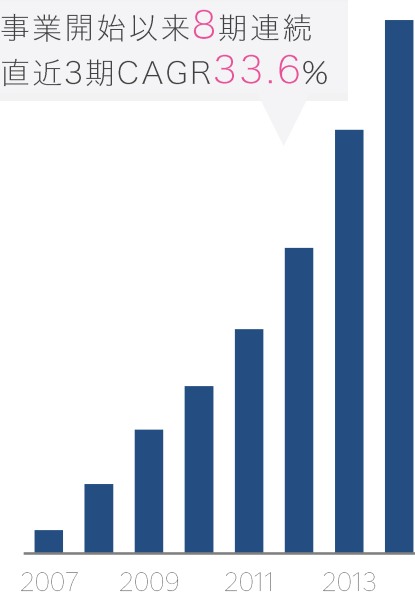


サイトページビュー数
約600万PV/月



優れたUIの実現
画像数21,957点/月

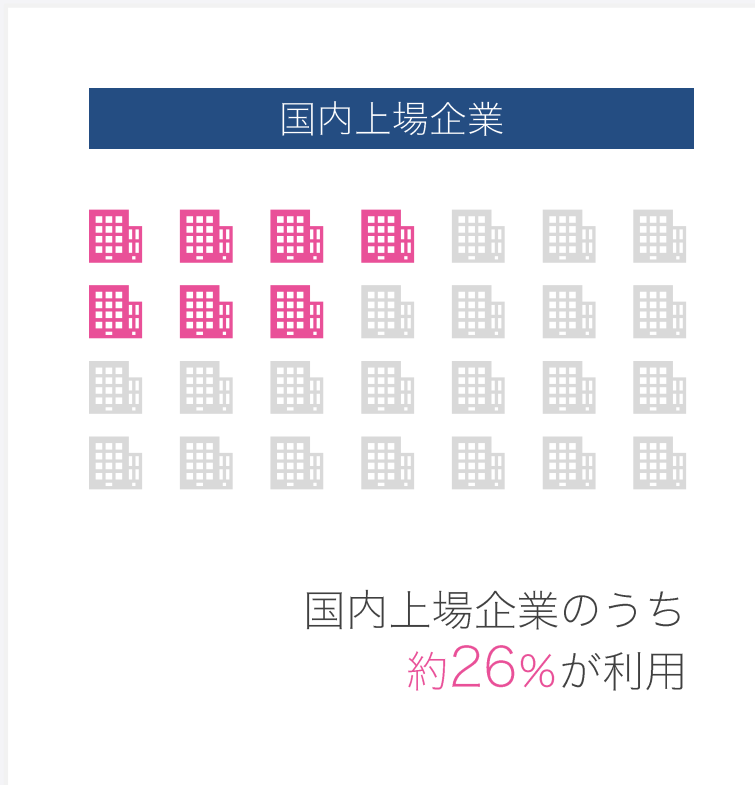
事業開始以来8期連続
直近3期CAGR33.6%



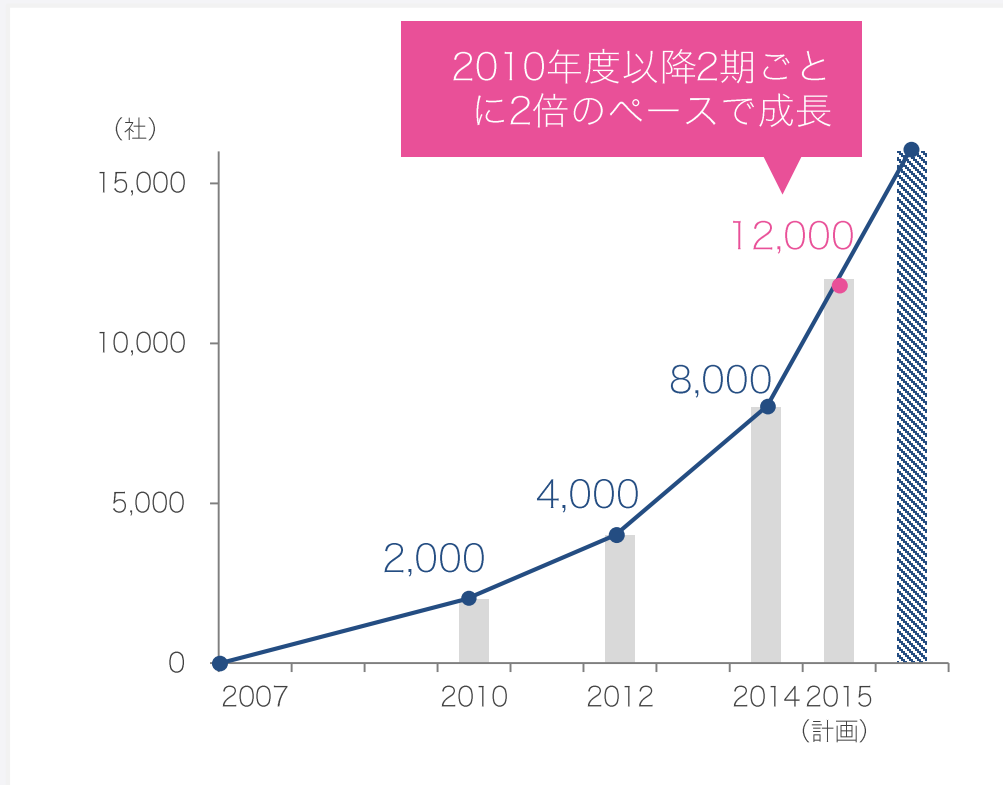
利用企業を拡大させ、利用を促進し、
生活者に効果的に届けることで、飛躍的な成長を遂げる

顧客基盤

国内の上場企業利用割合

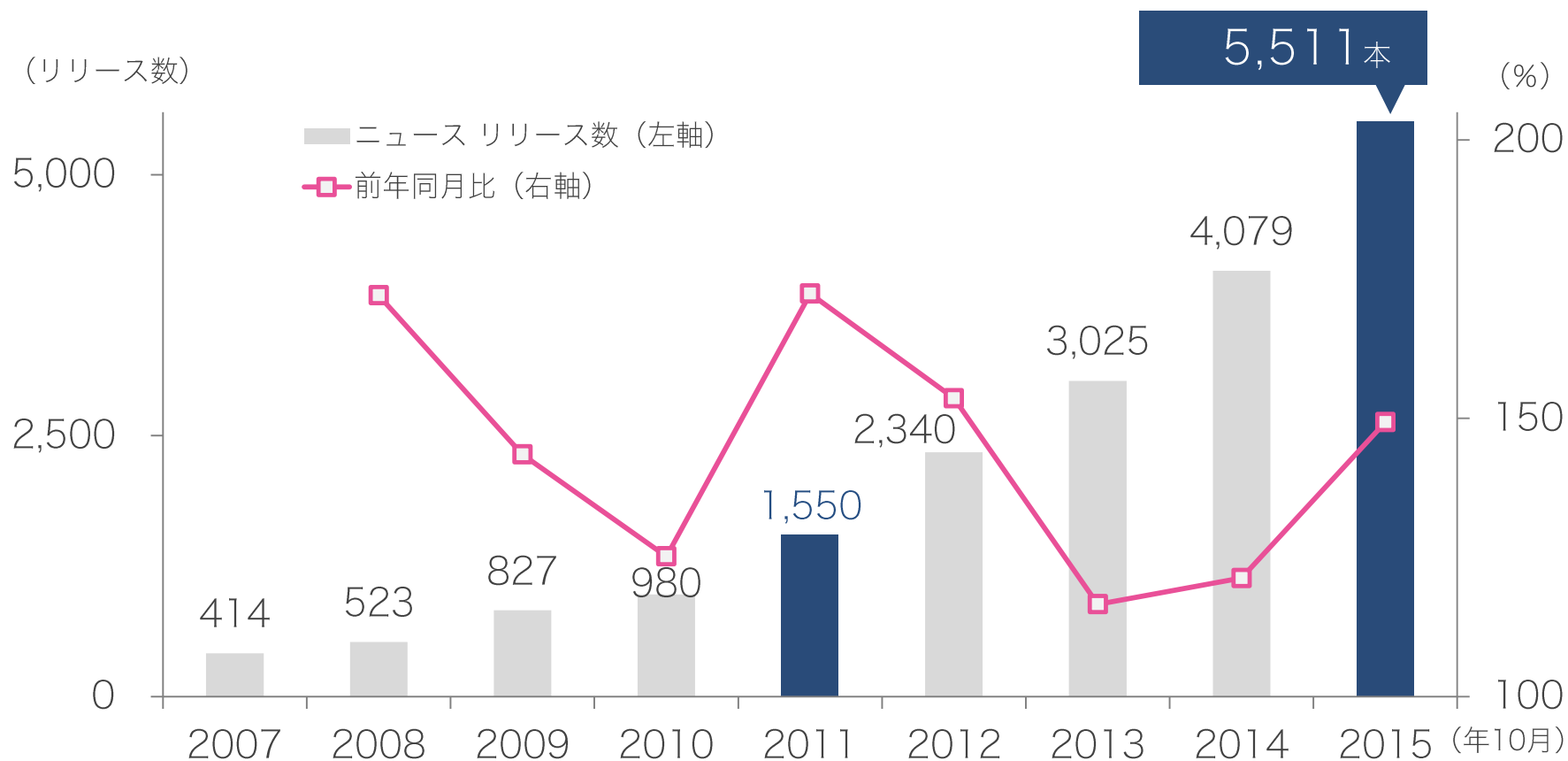


利用企業数推移



これまでメディアと無縁だった企業にも、ニュースを生活者へ伝えるという新たな機会を提供し、**利用企業の裾野を広げている。**

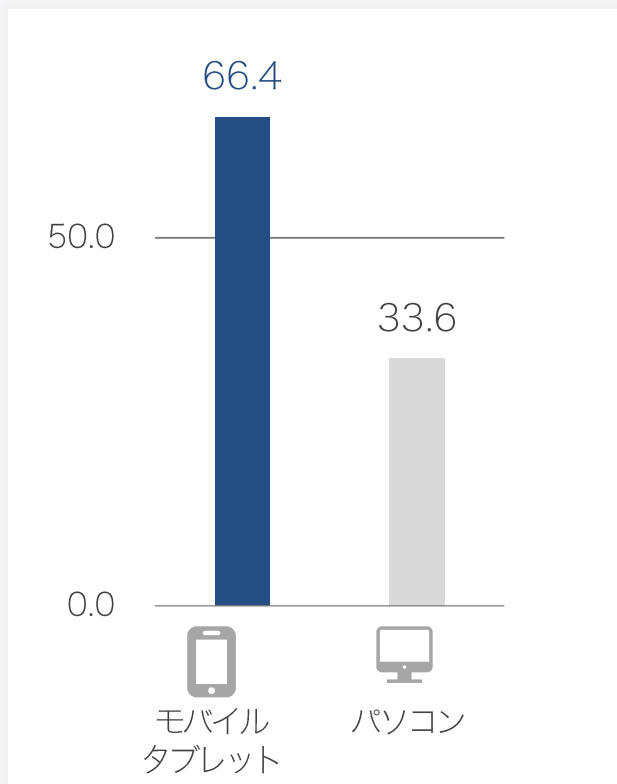
ニュースリリース数の推移



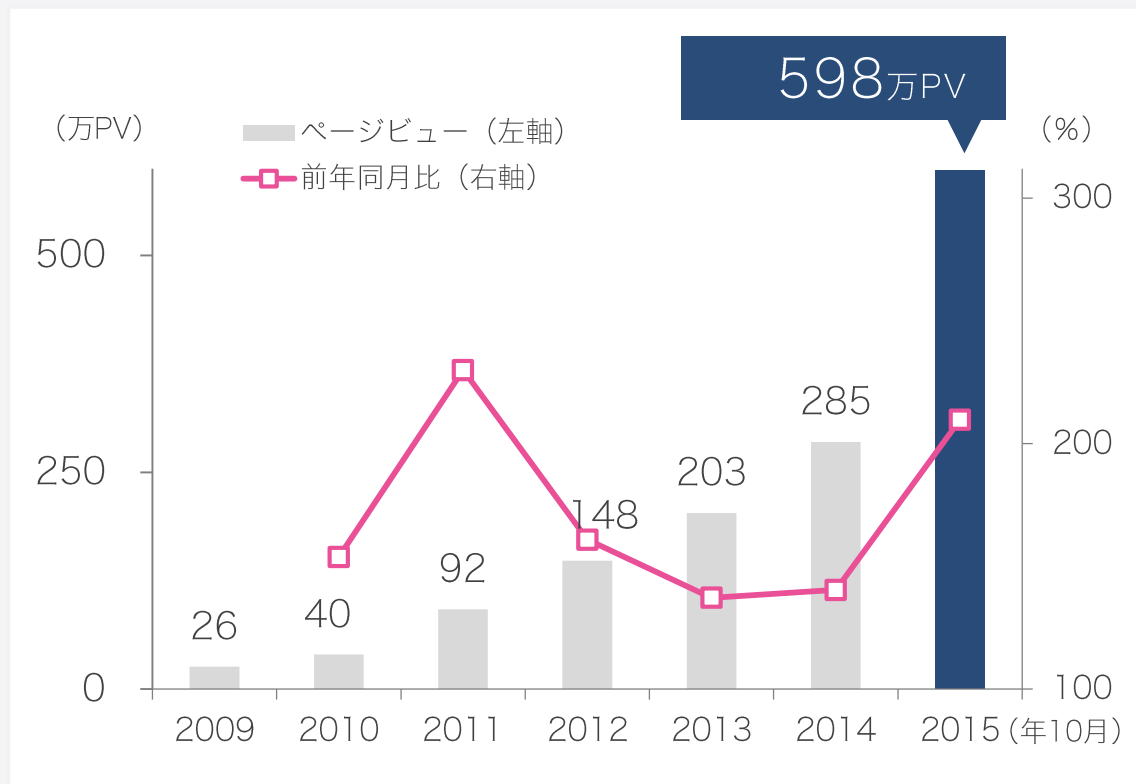
2011年から2015年の4年間で3.5倍超、成長率も衰えず

サイト閲覧数の推移

■ デバイス別比率



■ サイト閲覧数推移



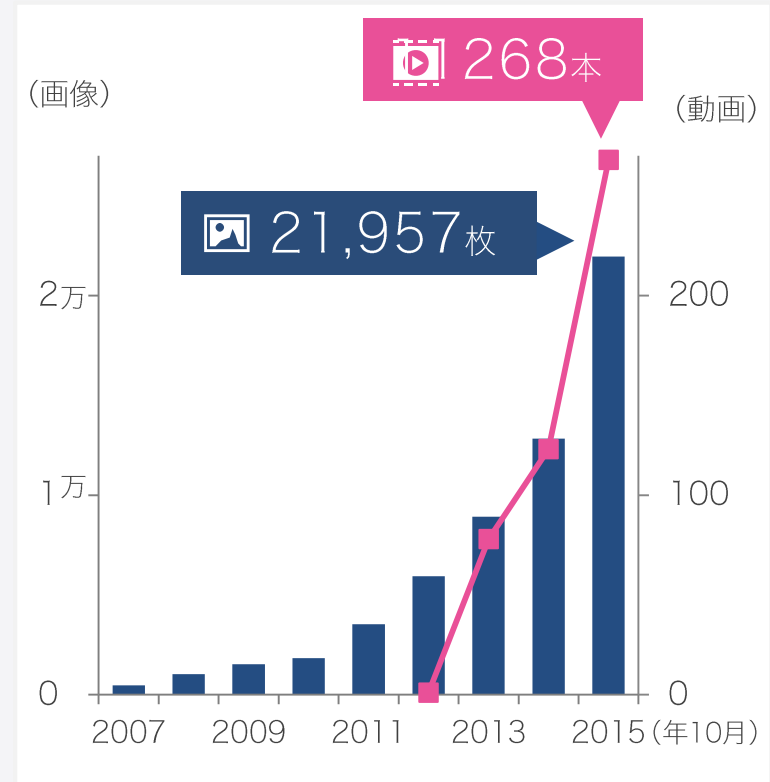
モバイルからのアクセス数が66.4%と非常に高い。
サイト閲覧数も前期比で2倍超と高成長。

優れたユーザー体験を実現

■ 実際のユーザーインターフェイス



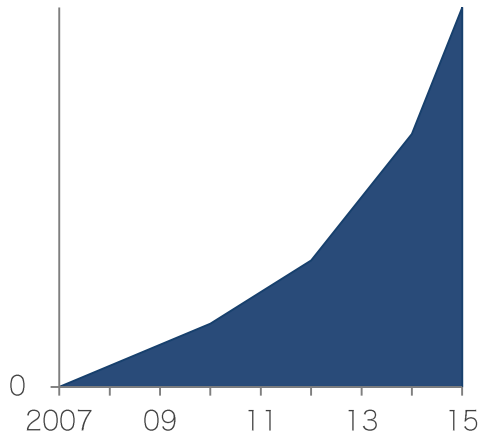
■ 画像・動画の利用推移



生活者に訴求力ある豊かな表現と高いデザイン性をあわせ持つ、次世代のニュースリリースを実現。

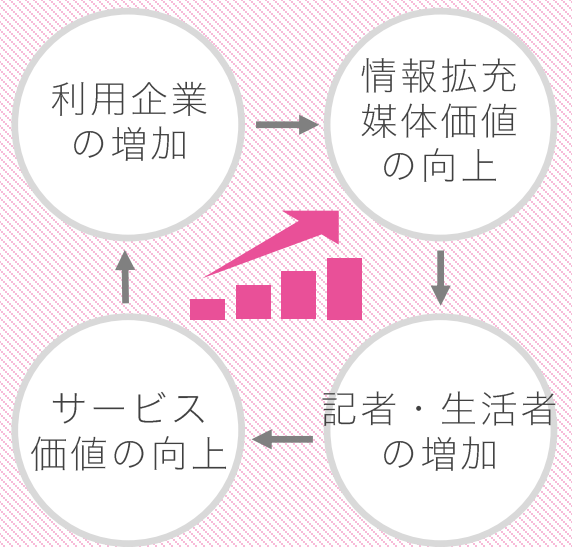
プラットフォーム化

顧客企業

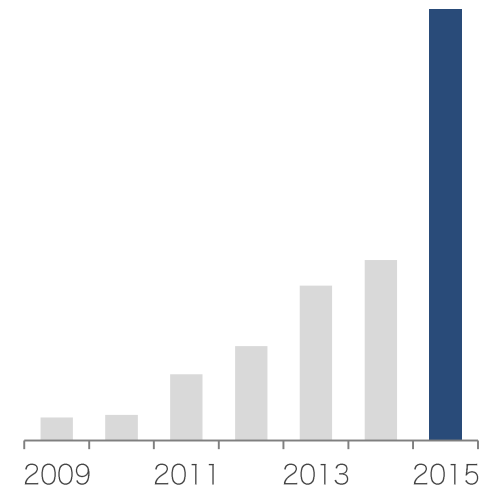


利用企業数
12,000社

成長戦略のサイクル



メディア・生活者



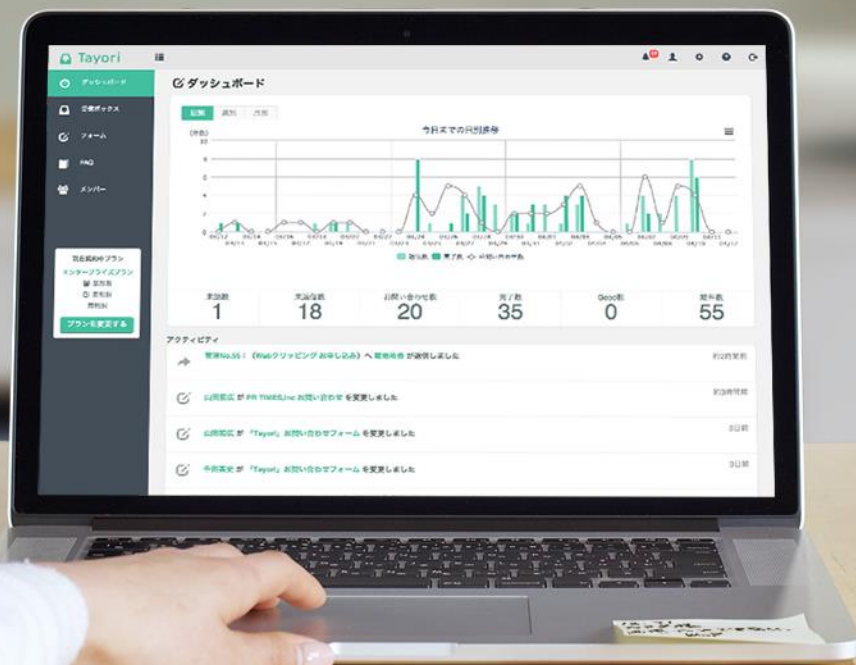
PV数
600万/月

プラットフォームに進化し、ネットワークの外部性で成長加速。

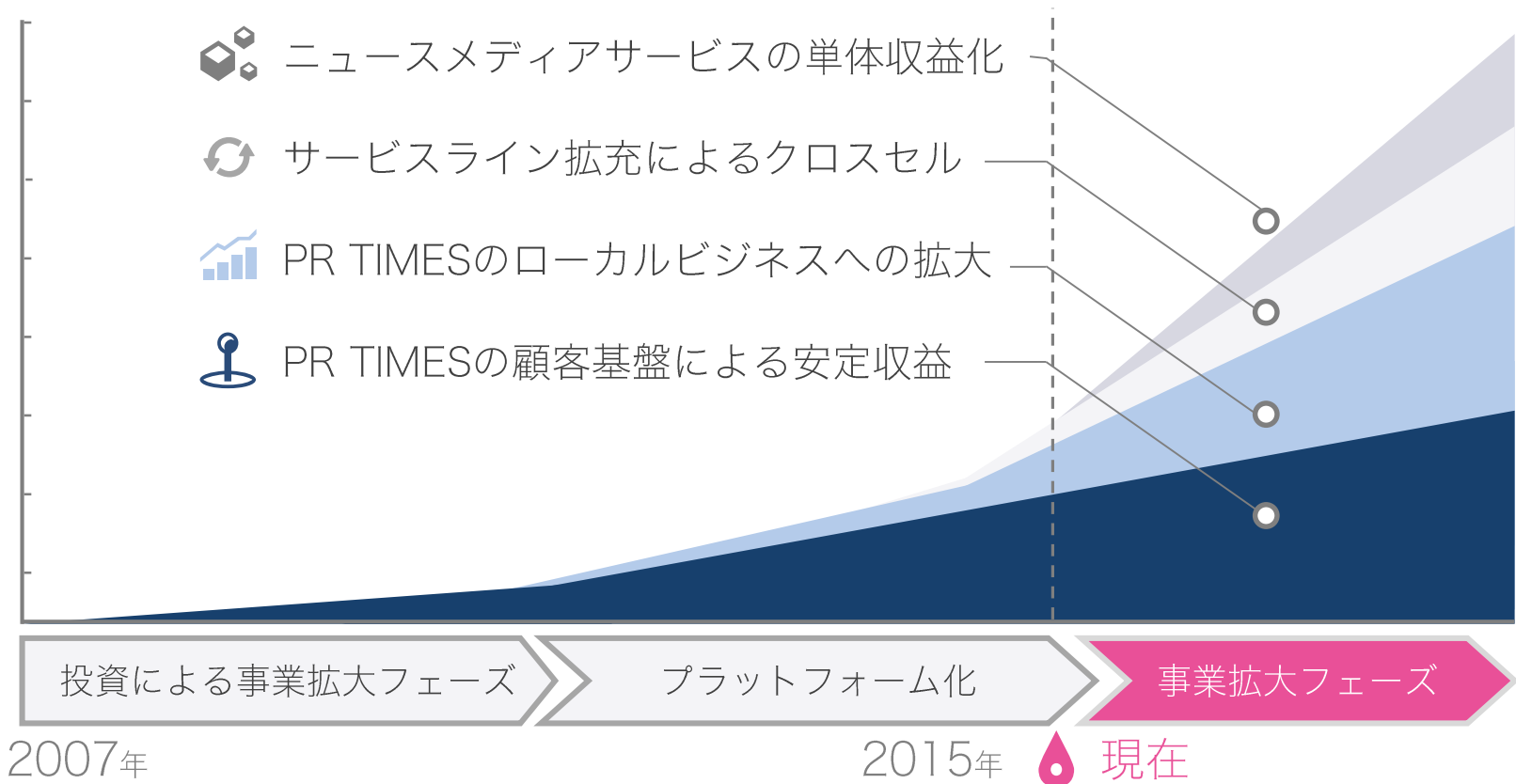
04

成長戦略

Growth Strategy



成長戦略イメージ



顧客層拡大に加え、顧客基盤を活かしクロスセルを実現。
さらに、メディアサービスを単体で収益化。