

数あるPRサービスの中から
自社に適したサービスを
選ぶときのポイントを解説！

自社の目的にあった *PR*サービスの選び方



TRY READ



「6兆円の広告市場に染み出す新勢力の正体」

これは2022年11月に発行された「週刊 東洋経済」PR特集の見出しだけです。
今や「PR」は広告市場を脅かす存在になりました。

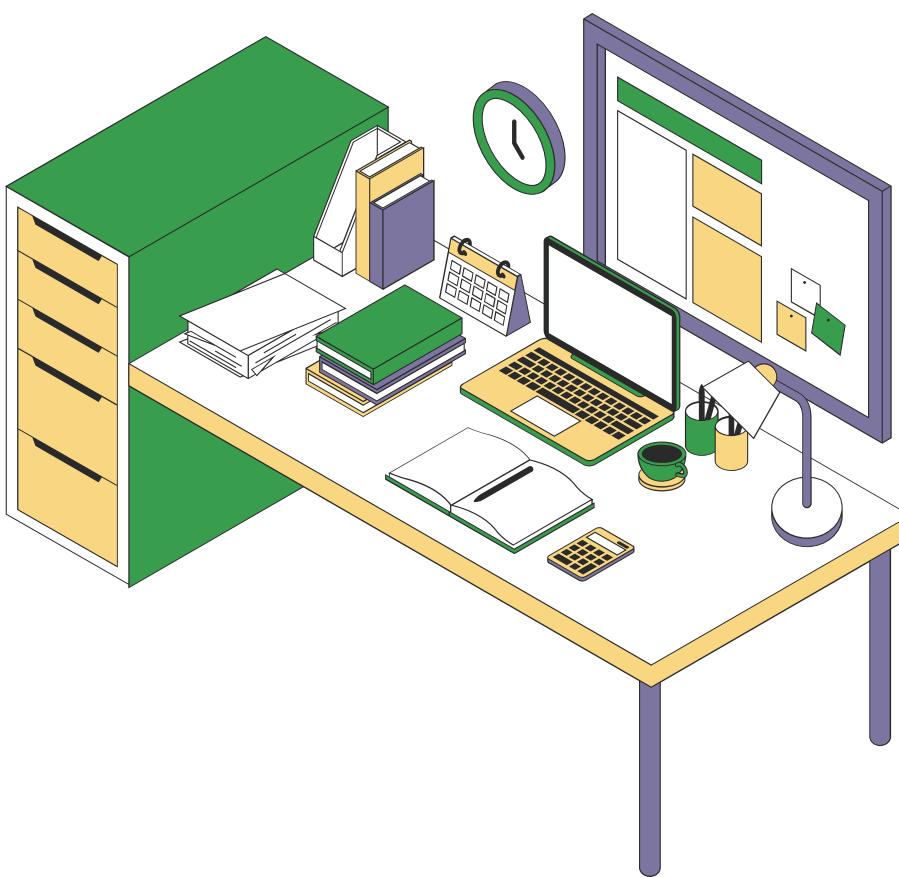
日本パブリックリレーションズ協会の調査報告書によると、
日本におけるPRの市場規模は、2022年に約1479億円。
デジタルやイベントでのPRまでを含めると約4倍に達しており
今後もさらに伸びていくと予想されます。

一方、PRの重要性が高まるに伴い多種多様なPR手法が登場。
企業広報として選択肢が増えることは喜ばしい反面、
「自社に適したPR会社や手法を選ぶことが難しくなった」
という声も聞かれます。

どのようなPR手法があるのか。どのようにして選ぶべきなのか。
本資料で詳しくご紹介します。



目次



日本におけるPRの市場規模

報道コンテンツに与えるPRの影響

記者・PR人材の数の推移

多様化するPRの手法

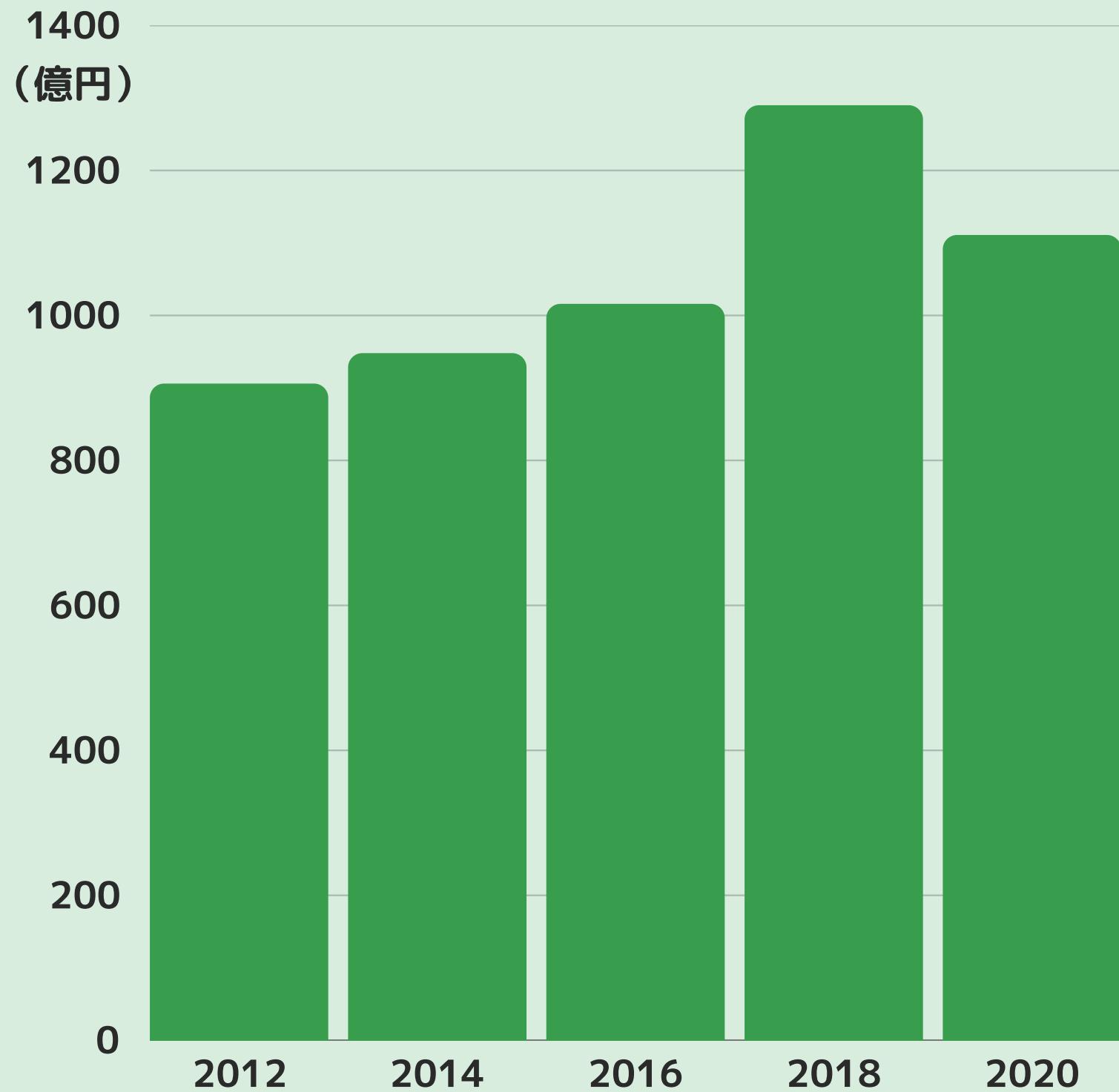
PR活動の主な支援形態

PR支援サービスを選ぶポイント

PR支援サービスのご紹介

日本における PRの市場規模

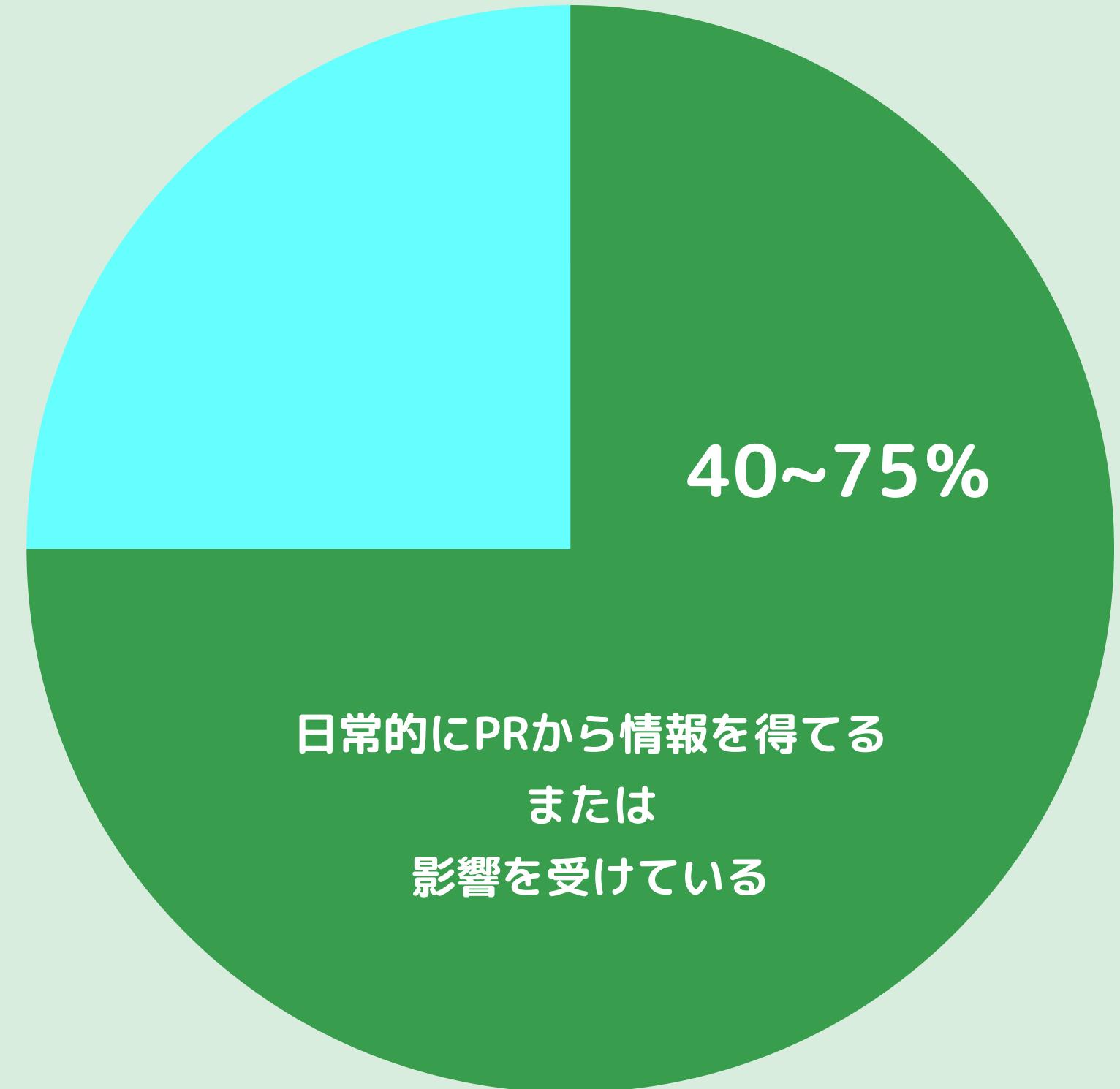
2020年は
約1,111億円



※日本パブリックリレーションズ協会「PR業実態調査報告書」をもとに作成

報道コンテンツに 与えるPRの影響

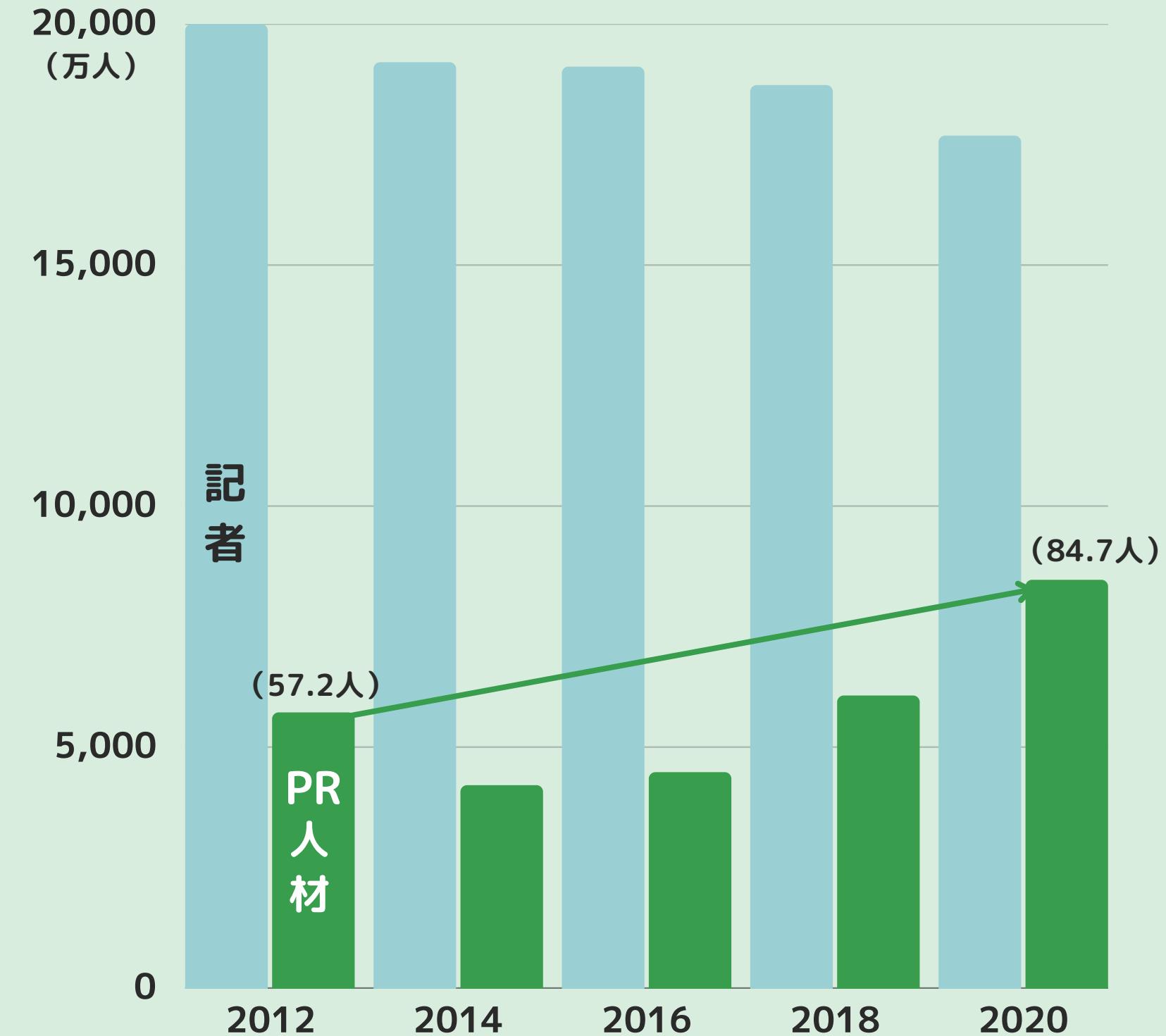
PRから情報を得ている報道機関は
**最大
75%に上る**



※2022年11月19日発行 週刊「東洋経済」をもとに作成

新聞・通信社の記者 PR会社の従業員数

記者は減少
PR人材は増加



※日本パブリックリレーションズ協会「PR業実態調査報告書」
日本新聞協会のデータをもとに作成

多様化する PRの手法

PRの目的や手法は多様化
多種多様なサービス形態が存在

従来のPR

テレビや新聞、雑誌等のマス
メディアやチラシ、DMなど

デジタルPR

SNS、ブログ、Webサイトや
オンラインの記者会見など

イベントPR

展示会、体験会、セミナー、
オープニングイベントなど

PR活動の 主な支援形態

PR活動を支援する形態は、
大別すると4つに分けられます

01 「代行」型

PR会社が
企業に代わり
業務を代行する

02 「ツール+ ノウハウ」型

デジタルツール
と人的サポート
を提供する

03 「ツール」型

デジタルツール
を提供。人的サ
ポートはなし

04 「配信サイト」型

プレスリリース
配信ツールのみ
提供する

高額



安価

メリット・デメリットの比較 「代行」型

メリット

- 広報戦略から実践まで総体的な支援が得られる
- プロのノウハウや人脈を活用できる
- 人材・人手不足でも広報PR活動ができる
- 客観的視点で自社・サービスを捉えられる
- 自社で広報担当を育成する手間がかからない

デメリット

- 高額な費用がかかる
- PR会社や担当者の力量に差がある
- 自社内にPRノウハウが蓄積されない
- 自社内にメディアリストが蓄積されない
- 自社内で広報PR担当者が育たない

メリット・デメリットの比較 「ツール+ノウハウ」型

メリット

- 低価格で利用でき、自走化も実現可能
- 戦略的かつ効率的に広報活動ができる
- 自社内にPRノウハウが蓄積される
- 自社内にメディアリストが蓄積される
- 自社内で広報PR担当者を育成できる

デメリット

- 社員による資料作成や情報発信が必要になる
- 自社内で広報人材の確保が必要になる
- 社内の協力体制を構築する必要がある
- 担当者がノウハウを習得する必要がある
- 自走化までに中長期的な視点が必要になる

メリット・デメリットの比較 「ツール」型

メリット

- 低価格で利用できる
- プラットホームを介し情報発信・受信が可能
- 広報活動を一元管理でき社内共有がしやすい
- 自社に適したメディアへアプローチできる
- 非公開情報のためメディアにとって価値が高い

デメリット

- ツールを活用することが必須になる
- 情報発信やメディア対応の担当が必要になる
- 情報発信する社員のスキルに左右される
- 社員に広報PRノウハウは身につかない
- ツール提供会社のサポートが限定的

メリット・デメリットの比較

「配信サイト」型

メリット

- 安価なので小規模の企業でも利用できる
- 短期利用が可能なため経費の調整がしやすい
- プレスリリース配信を効率的におこなえる
- 配信サイトの掲載と提携媒体に転載される
- ネット検索で表示されやすい（SEO対策）

デメリット

- プレスリリースの転載のみに限られる
- 自社情報が他社情報に埋もれてしまう
- 既存のニュース性のない情報は載せられない
- 各メディアへ戦略的アプローチができない
- 誰もが閲覧でき広告営業の売込みが増える

自社に適した形態を選ぶポイント

PR支援サービスを選ぶときは、目的と自社フェーズを基準に

「代行」型

潤沢な広報予算があり、戦略的な広報活動を全てプロに委託したい企業

「ツール+ノウハウ」型

自社に広報体制を構築し、ノウハウを蓄積し、自走化を目指したい企業

「ツール」型

効率的にメディアアプローチに特化した広報活動がしたい企業

「配信サイト」型

広報予算がなく、まずはプレスリリースの配信だけでも始めたい企業

成果が高い

成果が得にくい

自走化したいが、まだノウハウがない場合

中小・ベンチャー企業が新たに広報部門を立ち上げ、ノウハウを蓄積しながら内製化していくことは、企業にとって『未来への投資』になります。

また、企業が直接メディアとの接点をもち信頼関係を築いていくことには多くのメリットがあります。

しかし、人手不足や経験・ノウハウ不足により、内製化したくてもできない場合もあるでしょう。その場合は、活動初期の1～3年のみPRノウハウやメディアとの接点を提供してくれるPR支援サービスを利用し伴走してもらい、ノウハウを習得できたら自走化に切り替えるという方法もあります。

最初はノウハウを提供・伴走してくれるPR支援サービスを活用し、広報体制を作り社員を育成。導入時こそ費用がかかりますが、自社で0から広報部を立ち上げ、社員を育成しようとするよりもはるかに効率がよく、将来的に外注不要な「広報活動の自走化」を着実に確立することができます。

自走化を目指せる サービスが狙い目

「代行」型

潤沢な広報予算があり、戦略的な広報活動を全てプロに委託したい企業

「ツール+ノウハウ」型

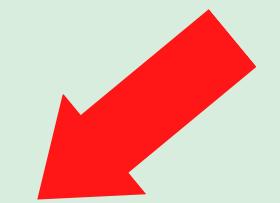
自社に広報体制を構築し、ノウハウを蓄積し、自走化を目指したい企業

「ツール」型

効率的にメディアアプローチに特化した広報活動がしたい企業

「配信サイト」型

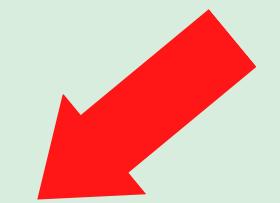
広報予算がなく、まずはプレスリリースの配信だけでも始めたい企業



成果が高い



成果が得にくい



広報活動の「自走化」を実現するサービスのご案内

ネタもとでは、「ツール + ノウハウ」を「低価格」でご提供しています

メディアと直接つながる
非公開のプラットフォーム

+

メディア交流会
経営者交流会
担当者交流会

経営者向け勉強会
担当者向け勉強会

サポート担当付き
定期的に成果診断

1～3年で「自走化できる社内体制」の構築が可能なため
数年後には、外注費用が不要になる

各プログラムの詳細

メディアと直接つながる
非公開のプラットフォーム

- 約5300人の報道関係者と直接つながるプラットフォームの利用が可能
- 各登録メディアから日々欲しい情報テーマが届く（エントリーは無制限）
- プレスリリースの配信を一元管理でき社内共有が可能
- 新商品やサービス以外のコーポレート情報の発信が可能
- 報道関係者個人からプレスリリースのフィードバックがもらえる

メディアセミナー・交流会
経営者・担当者交流会

- 年間200名以上のメディアリストが手に入る
- メディアの方が講師を務めるセミナーに年12回参加可能
- メディアの方と直接話ができる交流会に年4回参加可能
- 経営者同士、広報担当者同士の情報交換ができる交流会に年12回参加可能

経営者・担当者向け勉強会
経営者・担当者向けセミナー

- 経営者向けの講座に年間12回参加可能
- PR勉強会を年間50回開催。何度でも、何人でも参加可能

サポート担当付き
定期的に成果診断

- 貴社専任のサポート担当者が、ツールの活用方法などをサポート
- 定期的に貴社の「広報活動状況」を振り返り効果検証する会議を実施

※プログラム内容は2025年3月現在のもので、随時変更あり

自走化に向けて

初月から6ヶ月間は、広報トレーナーが強力にサポート



「広報トレーナー伴走期間」



半年間

「ネタもと活用アドバイザー伴走期間」



■ PRベーシック

情報発信
(フィードバック6本)

経営者向けメディアセミナー
経営PR戦略講座

リサーチ&エントリー

PR勉強会

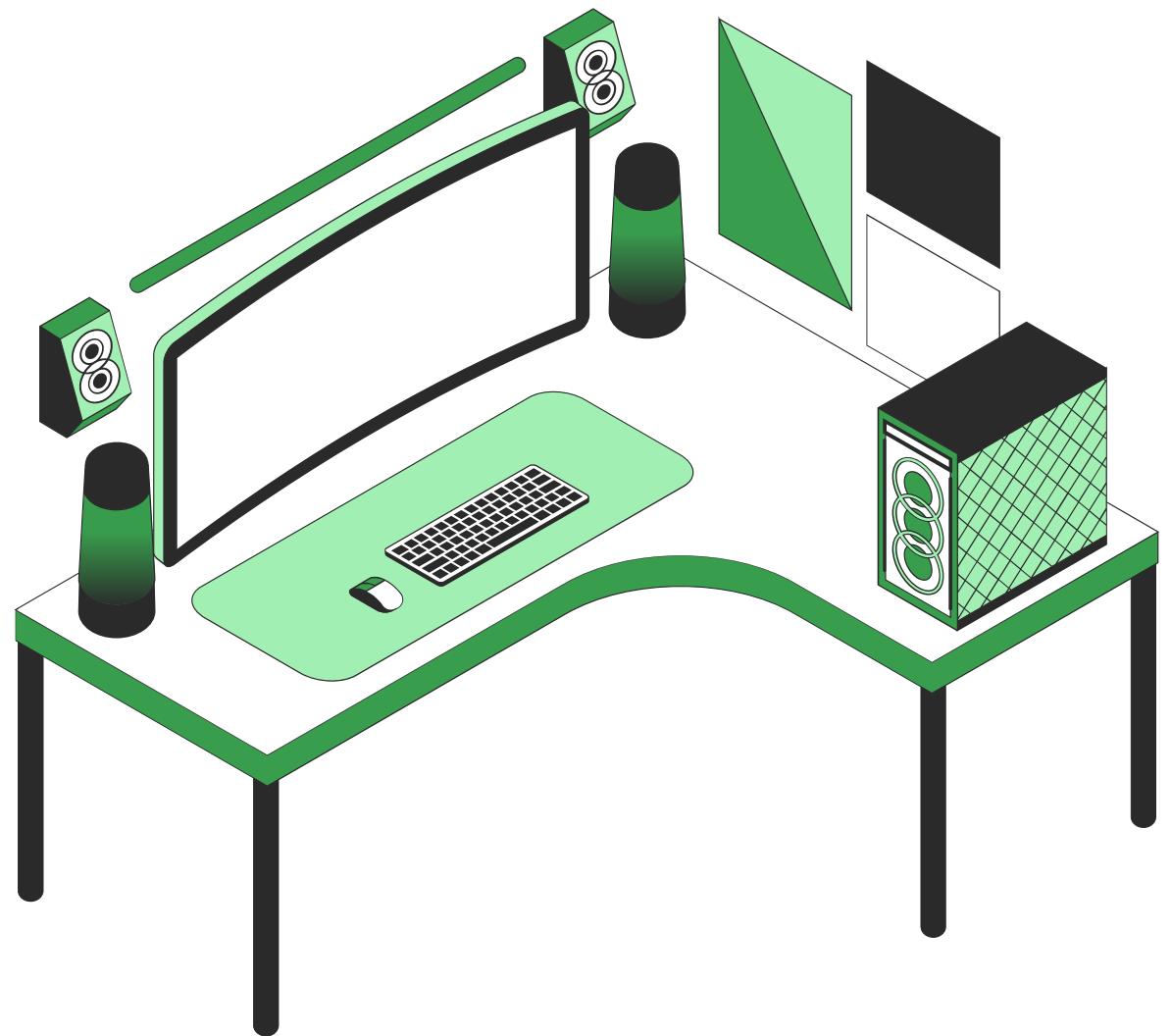
メディアセミナー

経営者交流会

メディア交流会

広報担当者交流会

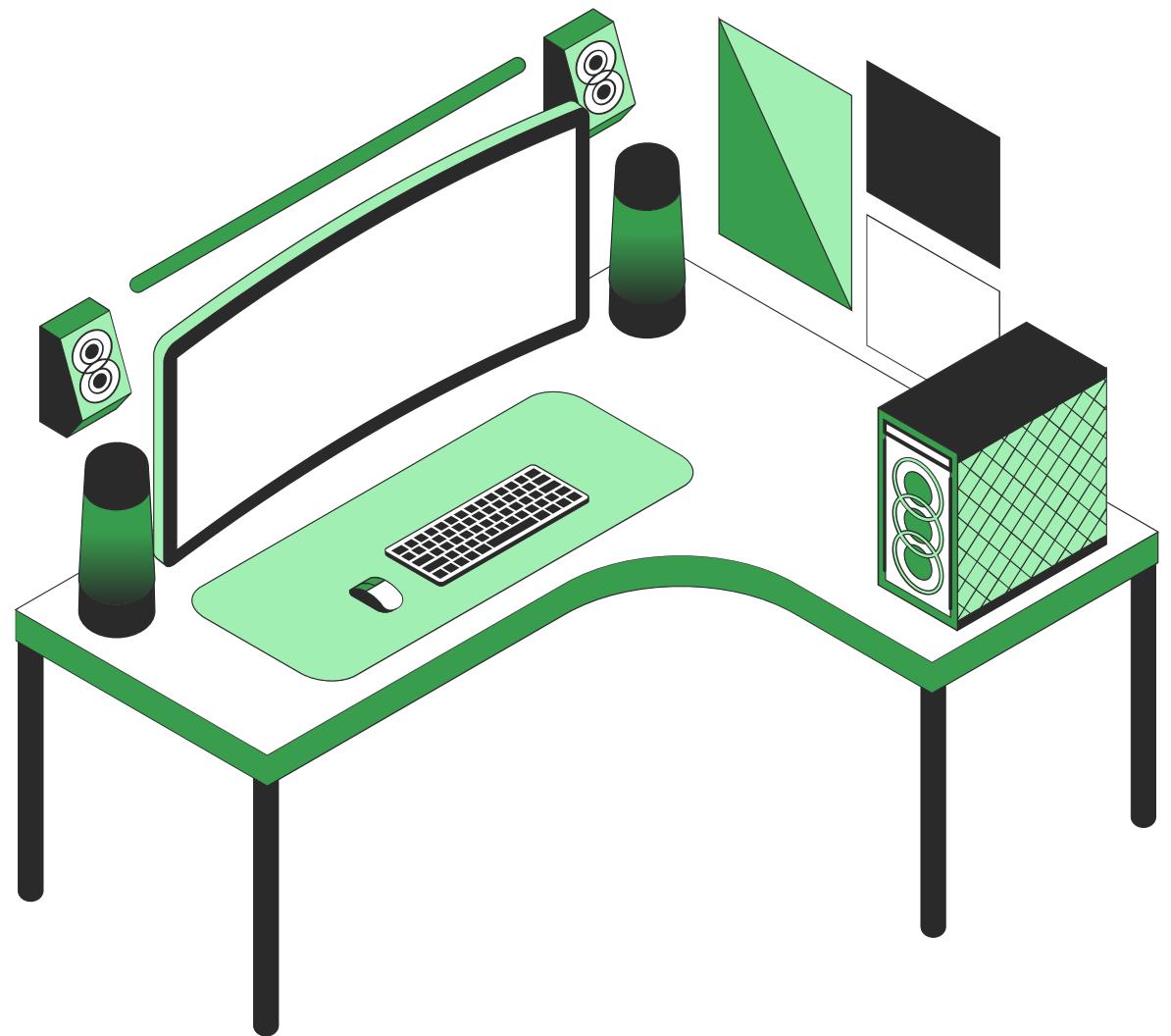
※「経営診断サービス」含む



より詳しい
サービス内容を
知りたいですか？

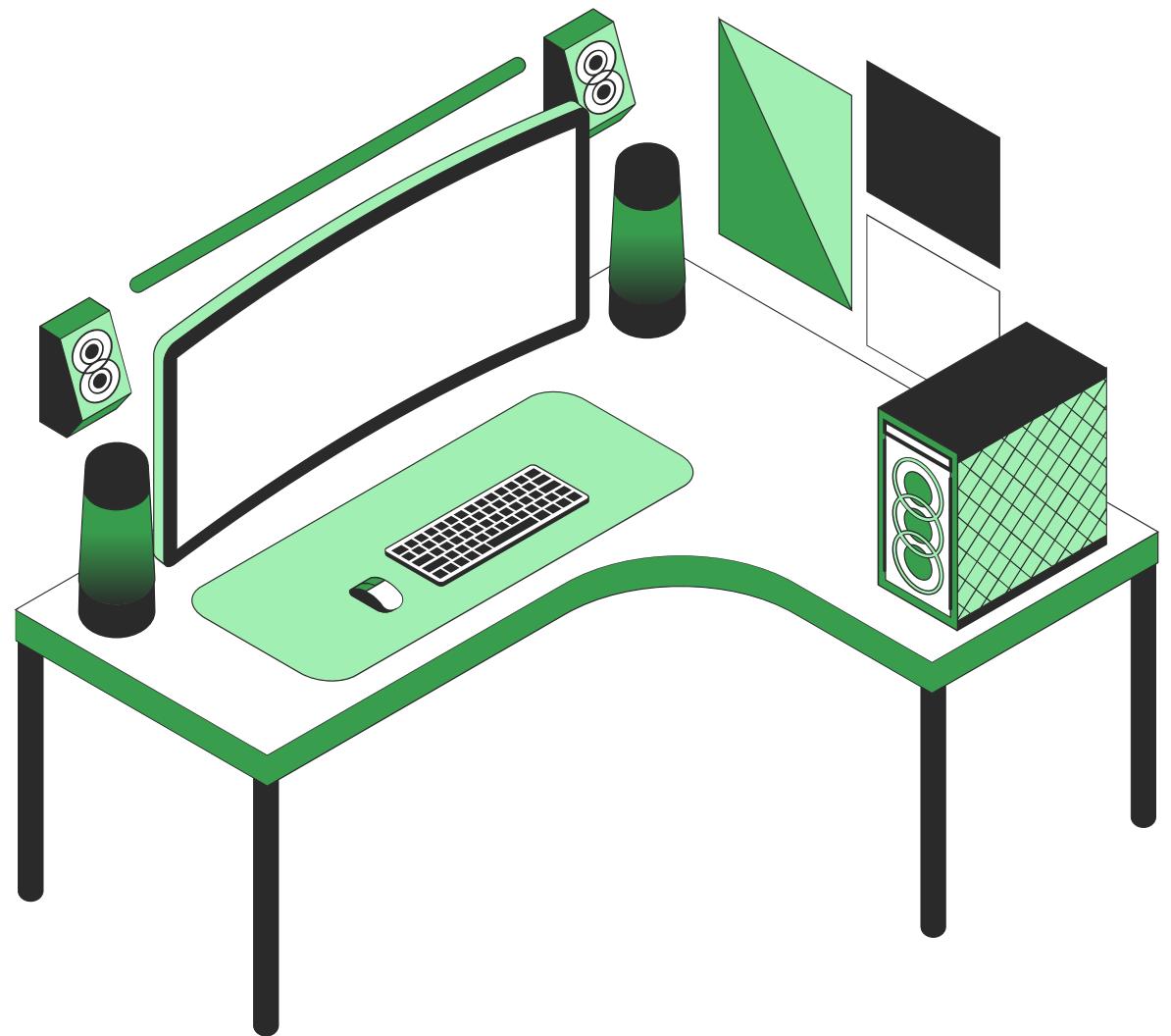
少しでも興味をもたれた方は気軽にお問い合わせください。

お問い合わせはこち
ら



サービス詳細資料の
無料ダウンロードは
以下より可能です

サービス紹介資料はこちら



自走化に成功した企業の
取材記事を知りたい方は
以下でご覧いただけます

自走化成功事例はこちら

ネットモ



03-5411-6700



inside@netamoto.co.jp