



株式会社クロス・マーケティンググループ

2026年6月期 通期決算・会社説明資料

2026年8月

CONTENTS

- 1** 2026年6月期 通期決算概要
- 2** トピックス
- 3** 2027年6月期 業績予想及び配当予想
- 4** グループ概要・事業内容
- 5** 中期経営方針
- 6** 参考データ

Summary

1

- **26/6期 売上高332.0億円(15%増)、営業利益17.9億円(29%減)**
- **デジタルマーケティング事業の大幅拡大により、売上高が過去最高を更新**
- **米関税政策や一部新興国政情不安に伴う受注減からの回復遅れに、中東情勢緊迫化が重なり4Q損益が悪化し、営業利益は29%減少**

Summary

2

- **デジタルマーケティング事業：前期比33%増収で全社を牽引。既存事業が11%伸び、新規M&A効果も大きく寄与**
- **リサーチ・インサイト事業：海外苦戦も、国内堅調で1%増収を確保**

Summary

3

- **27/6期は、売上高400億円、営業利益25億円を予想**
- **配当方針における配当性向目安を15%から20%へと引き上げ、年間配当予想は16.0円(前期比1.0円増)**

1 2026年6月期 通期決算概要

売上高332.0億円(前期比15%増)、営業利益17.9億円(29%減)
売上高は、期初計画を上振れるとともに過去最高を更新

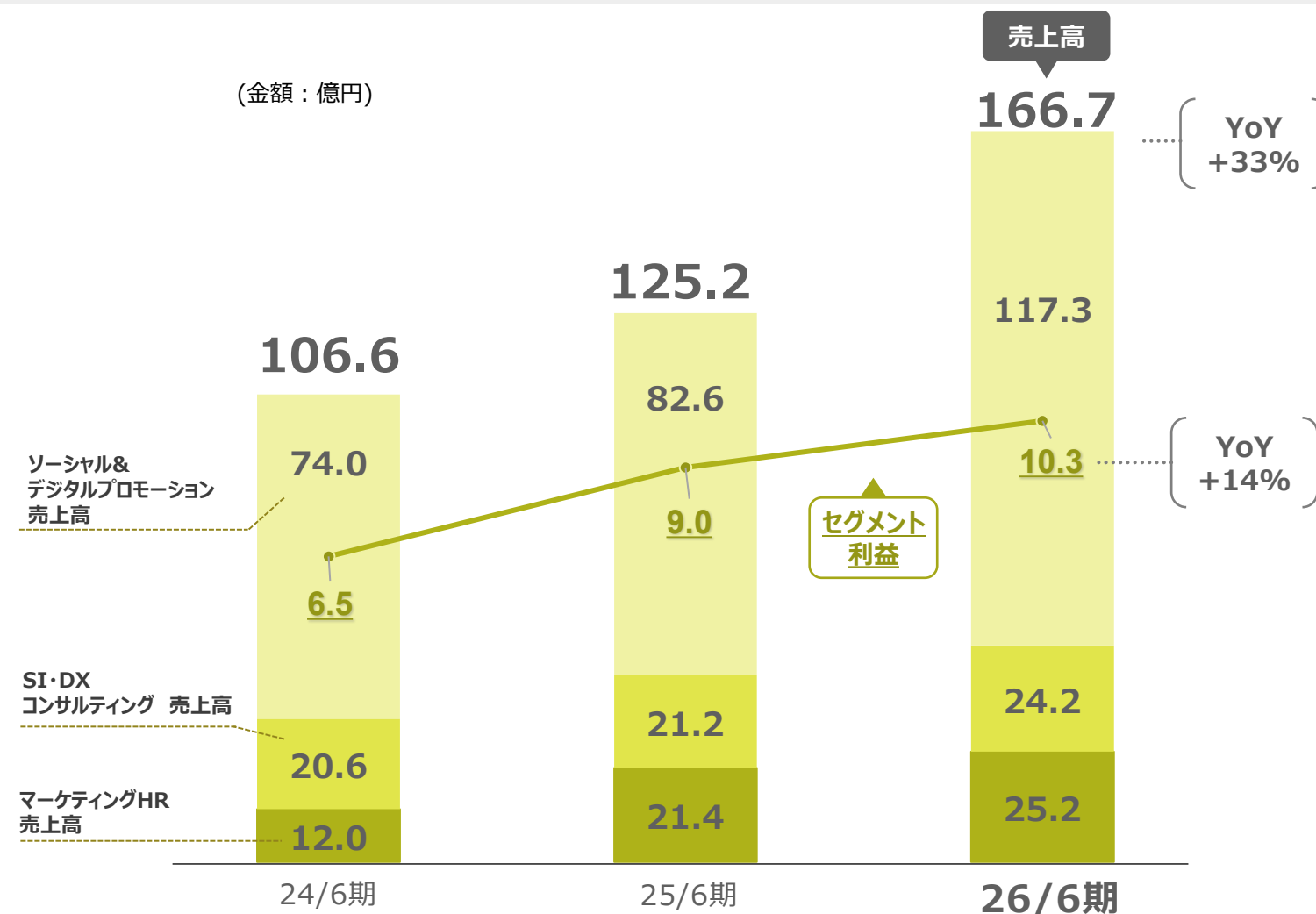
(億円)	25/6期 通期 実績	26/6期 通期		
		期初計画	実績	前期比 成長率
売上高	289.0	320.0	332.0	+15%
デジタルマーケティング事業	125.2	148.0	166.7	+33%
リサーチ・インサイト事業	163.8	172.0	165.3	+1%
売上総利益 (売上総利益率)	110.7 (38.3%)	—	112.6 (33.9%)	+2% (-4.4pt)
販管費 (販管費比率)	85.5 (29.6%)	—	94.7 (28.5%)	+11% (-1.1pt)
営業利益 (営業利益率)	25.2 (8.7%)	28.0 (8.8%)	17.9 (5.4%)	-29% (-3.3pt)
EBITDA *1 (EBITDAマージン)	31.3 (10.8%)	—	23.7 (7.1%)	-24% (-3.7pt)
経常利益	24.0	27.0	18.1	-25%
親会社株主に帰属する 当期純利益	13.6	15.5	8.0	-41%

*1 : EBITDA : 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

売上高166.7億円(33%増)、セグメント利益10.3億円(14%増) 3区分が全て好調で、二桁増収増益。M&A効果も加わり、全社での事業規模拡大を牽引

ハイライト

- ・ **ソーシャル&デジタルプロモーション**：売上高117.3億円(42%増)。新規連結効果(+24.4億円)が大きく貢献、インフルエンサーマーケティングやIPプロモーションが高成長を継続して既存領域も13%増
- ・ **SI・DXコンサルティング**：売上高24.2億円(14%増)。コンサル領域のCoum新規連結が寄与
- ・ **マーケティングHR**：売上高25.2億円(17%増)。デジタル人材派遣、BPOサービスともに好調
- ・ **セグメント利益**は10.3億円(14%増)。売上高拡大が主因



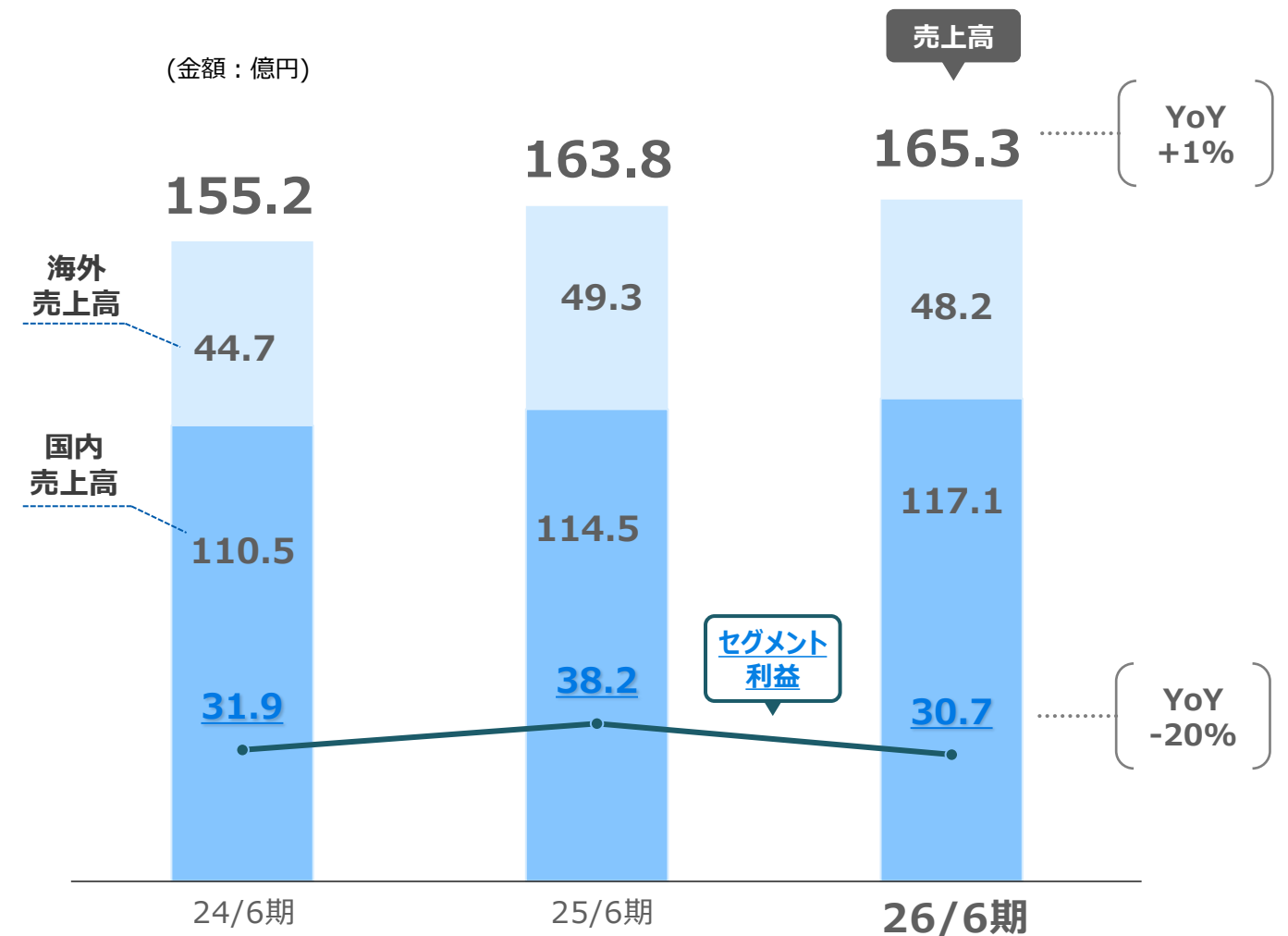
売上高165.3億円（1%増）、セグメント利益30.7億円（20%減） 海外が苦戦も、国内は増収を確保

ハイライト

- ・ **国内**：売上高117.1億円(2%増)と前期比増収を確保。業種別では自動車、食品、飲料、レジャー、官公庁等が健闘

ローライト

- ・ **海外**：売上高48.2億円(2%減)。米関税や政情不安に伴う受注減からの回復遅れ等により、インド、インドネシア、英国等が苦戦
- ・ **セグメント利益**:30.7億円(20%減)。海外減収が主要因



2 トピックス

自己株式取得の実施を決定

目 的

株主還元策の一環として、また機動的な資本政策の遂行やインセンティブプランの多様化を可能にすることを目的として、自己株式の取得を行う。

株 式 数

50万株（上限）

＊発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合 2.7%

取 得 価 額

3億円（上限）

取 得 期 間

2026年8月12日 ～ 2027年2月10日

生成AIを活用・実装した、新たなリサーチ・サービスを投入 ～お客様に好評なサービスの一部をご紹介します～

リサーチAIスターター

- お客様自身が現在行っている調査データの分析プロセス全体を、AIを駆使したワークフローとして再構築するとともに、分析マニュアルも作成

➤ 誰でも、短時間で、品質を担保してデータ主導のインサイトを得ることが可能に

ポイント

- ✓ AIツールの提供ではなく、お客様側に今あるAIツールを使いこなすための伴走支援サービス
- ✓ 一連の分析プロセス全体を言語化・型化して分析ワークフロー図を作成し、納品
- ✓ 単発の作業外注ではなく、お客様が自走するための分析マニュアルを納品

QiQUMOAi

- アンケートを簡単に作成・配信できるセルフ型アンケートツール「QiQUMO（キクモ）」に、AIアシスタント機能を実装

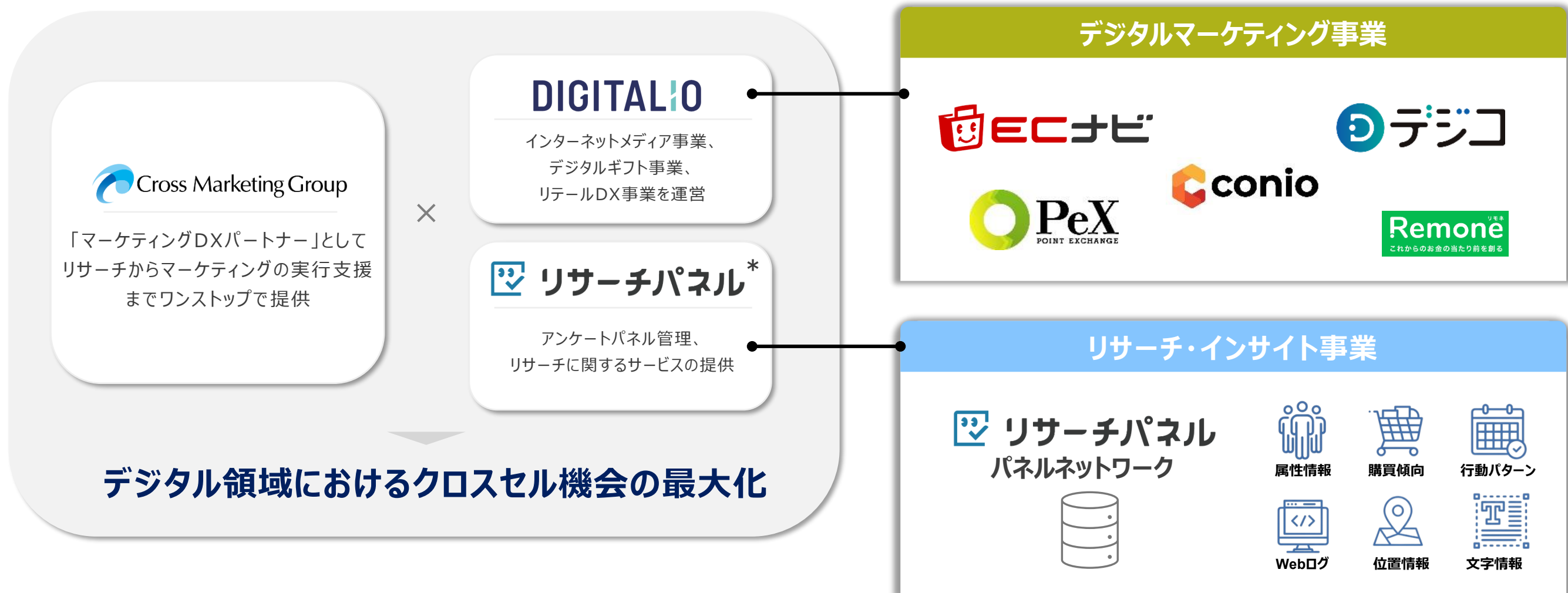
➤ アンケートの効果を最大限に発揮するアシスタントAIが、追加料金なしで利用可能に

ポイント

- ✓ 目的を入力するだけで、AIアシスタントが前提条件等を整理し、設問を自動生成
- ✓ 「どこから手を付けてよいかわからない」「質問が抜けている気がする」等のマーケターが抱える不安を解消し、調査をより気軽に直感的なものに変えることが可能
- ✓ 1400万人のモニターにアンケート配信可能



株式会社DIGITALIO、株式会社リサーチパネルの2社を連結子会社化（2026年4月） デジタルマーケティング事業、リサーチ・インサイト事業の両セグメントを強化



* (株)リサーチパネルは、これまでも当社の持分法適用会社であり、主要提携先の1つでした。

DIGITALIO社の主要なサービス紹介

利用者数日本最大級の
「毎日貯まるポイントサイト」

- ・登録会員**900万人**以上
- ・月間**2.9億PV**
- ・強力な送客・データプラットフォーム

日本最大級の
「ポイント交換サイト」

- ・ポイント流通量月間約**15億円**以上
- ・約**90**サービスと提携
- ・ポイント交換による独自経済圏を構築

様々なギフトに交換できる
「デジタルギフト」

- ・交換先は**6000種類**以上
- ・累計提携社数**1,600社**超



スタートリング株式会社を子会社化（2026年4月） デジタルマーケティング事業／IPプロモーション領域における新たな付加価値を創出



「マーケティングDXパートナー」として
リサーチからマーケティングの実行支援
までワンストップで提供

×

STARTLING
INC.
Leaps and Bounds

IPを活用したアパレルその他商品の
企画、デザイン、OEM生産および
自社ブランド商品の販売

IPプロモーション領域において新たな付加価値を創出

デジタルマーケティング事業 シナジー例

× **TOKYO GETS**

IPプロモーション
イベント・商品化

（シナジー例）
IP特化型ブランドの立ち上げ



×  **excrie**

ソーシャル&セールスプロモーション

（シナジー例）
製作商品のメディア掲載・ECサイト制作

×  **REECH**

インフルエンサーマーケティング

（シナジー例）
インフルエンサーとのコラボ商品製作

スタートリング社の主要な実績・商品紹介

ONE PIECE FILM RED
× 伊勢丹

三越伊勢丹新宿本店にて開催された
「ONE PIECE FILM RED×伊勢丹」
POP UP STOREにて
「ARTIMATION」の先行販売商品を発売しました。

エミリー、パリへ行く
× Heather

Netflixの大人気ドラマ「エミリー、パリへ行く」と
ヘザーのコラボレーション。
クロップドTEEやフォトL/S TEE、ワンピース、小物、
雑貨など、全15のアイテムをローンチ。

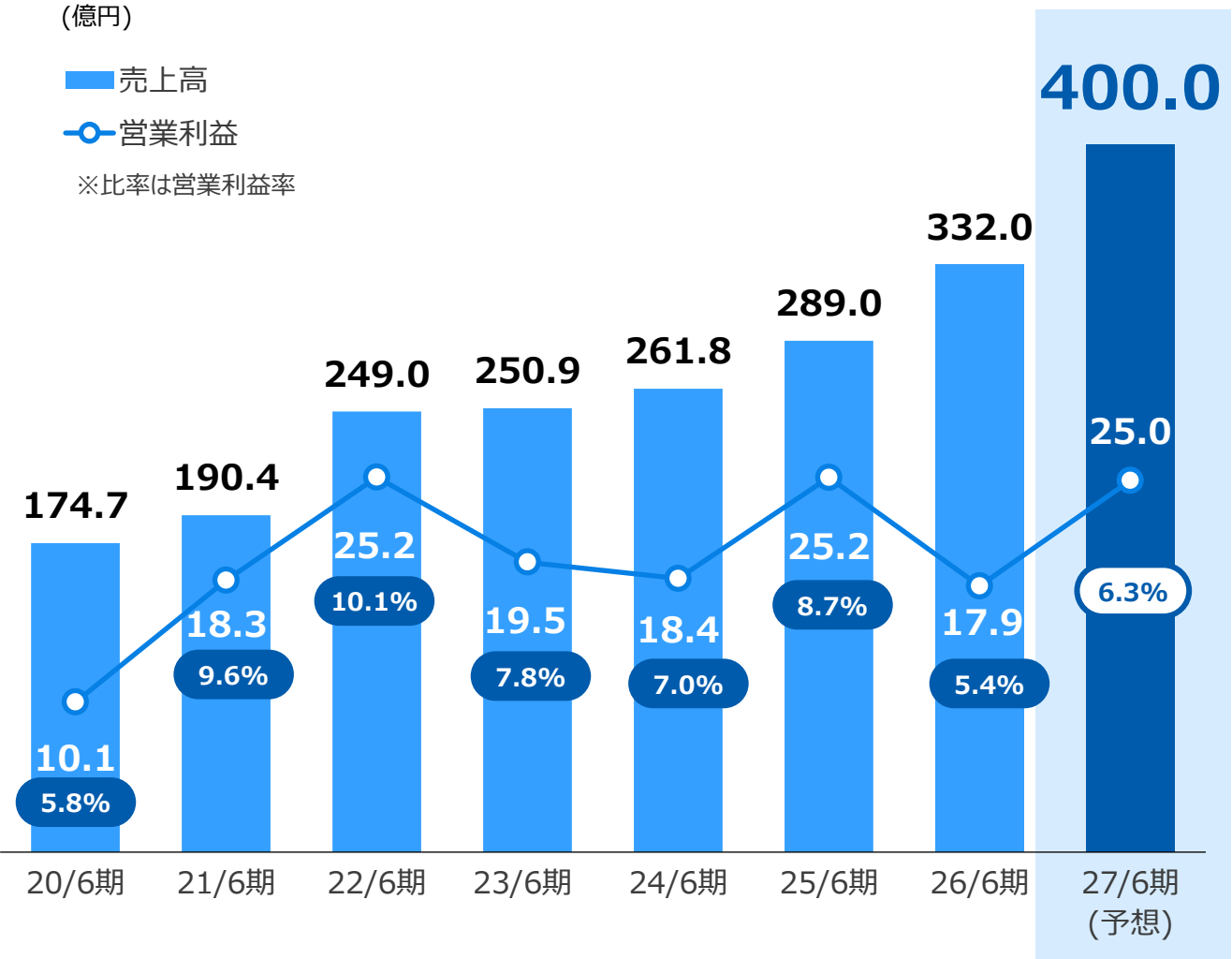
学研の図鑑LIVE恐竜
× HAWKINSマッハGT
× ABCマート

HAWKINSマッハGTより
【学研の図鑑LIVE恐竜】コラボスニーカーがリリース。
歩くと光る細部までこだわった1足。
全国のABCマートにて発売。



3 2027年6月期 業績予想及び配当予想

27/6期業績予想：売上高400億円(21%増)、営業利益25億円(40%増)



	26/6期実績	27/6期予想	YoY
売上高	332.0	400.0	+21%
デジタルマーケティング事業	166.7	230.0	+38%
リサーチ・インサイト事業	165.3	170.0	+3%
営業利益	17.9	25.0	+40%
経常利益	18.1	25.0	+38%
親会社株主に帰属する当期純利益	8.0	13.0	+63%
EPS (円)	41.2	67.3	+63%
一株当たり配当 (円)	15.0	16.0	+1.0

連結配当性向の目安を20%前後へ引き上げ

- 株主の皆様へ、安定的かつ積極的に利益を還元していく姿勢を明確化
- 近年の連結配当性向の実績は過去3期平均で25%と、従来の目安15%を上回る推移

従来の配当方針

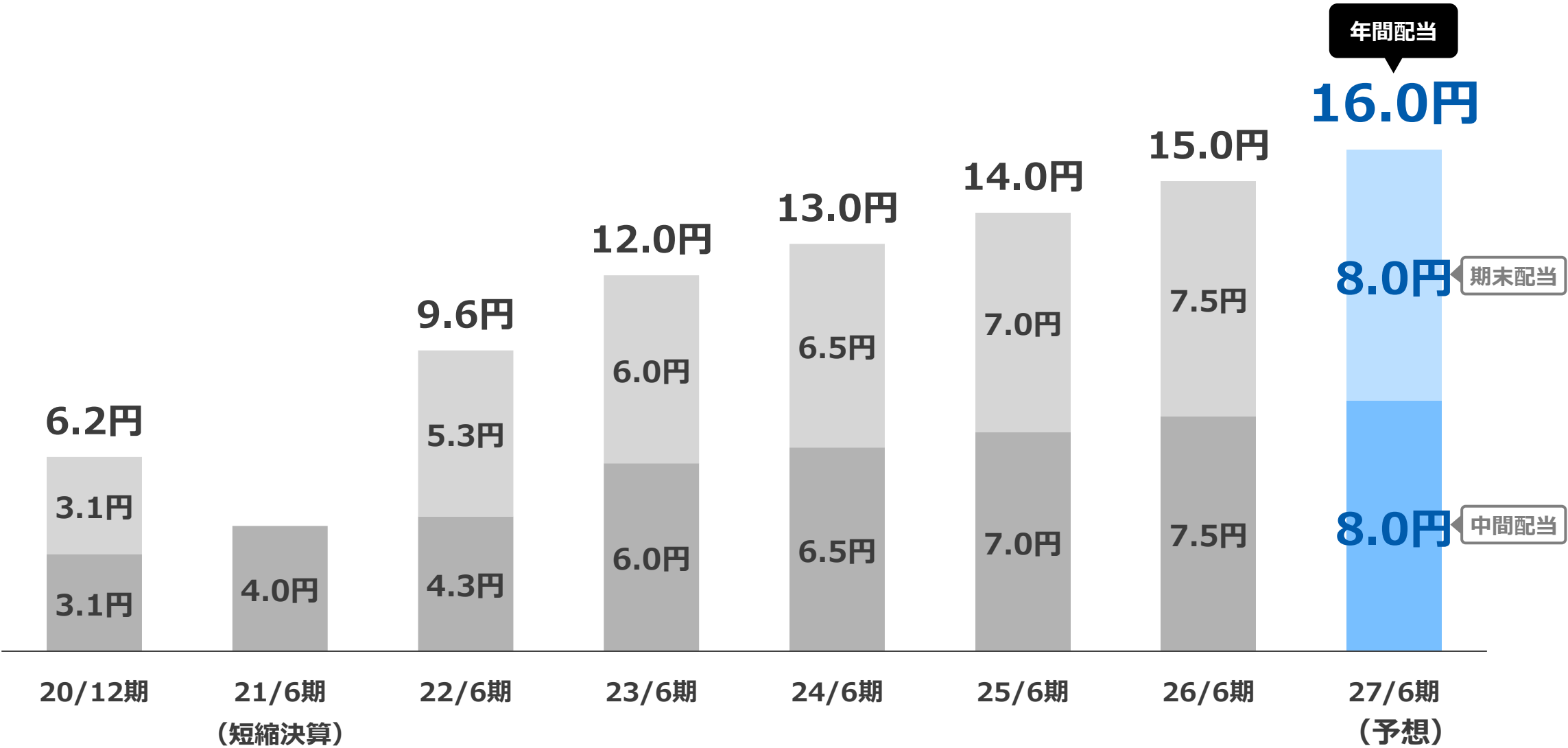
- 配当による株主への利益還元を安定的に継続しながら、現在の旺盛な資金需要、今後の事業投資計画等に鑑み、「連結配当性向15%前後を目安に継続的な増配を実施」することとしております。



今後の配当方針

- 配当による株主への利益還元を安定的に継続しながら、現在の旺盛な資金需要、今後の事業投資計画等に鑑み、「連結配当性向20%前後を目安に継続的な増配を実施」することとしております。

配当方針：配当性向20%前後を目安とした継続的な増配（累進配当）
27/6期予想配当は1株当たり**16.0円**（中間8.0円、期末8.0円）



4 グループ概要・事業内容

社 名	株式会社クロス・マーケティンググループ	証券コード：3675
代表者	五十嵐 幹	
創 業	2003年4月1日	
主要財務指標 (2026年6月期)	売上高 332.0億円 営業利益 17.9億円 ROE 9.7% 総資産 267.1億円 自己資本 83.6億円 資本金 6.5億円	
事業内容	デジタルマーケティング事業、リサーチ・インサイト事業	
関連会社数	2026年6月末現在：連結子会社 34社	
従業員数 (連結、2026年6月末現在)	1,919名(内、臨時従業員248名)	



五十嵐 幹

プロフィール

1973年 東京都生まれ

1996年 慶應義塾大学 経済学部卒

1996年 日本アジア投資(VC)入社

2000年 ネット企業創業 取締役に就任

2003年 (株)クロス・マーケティング 創業

2008年 東京証券取引所に新規上場

2013年 持株会社体制に移行

(株)クロス・マーケティンググループ 代表取締役社長兼CEO

外部要職

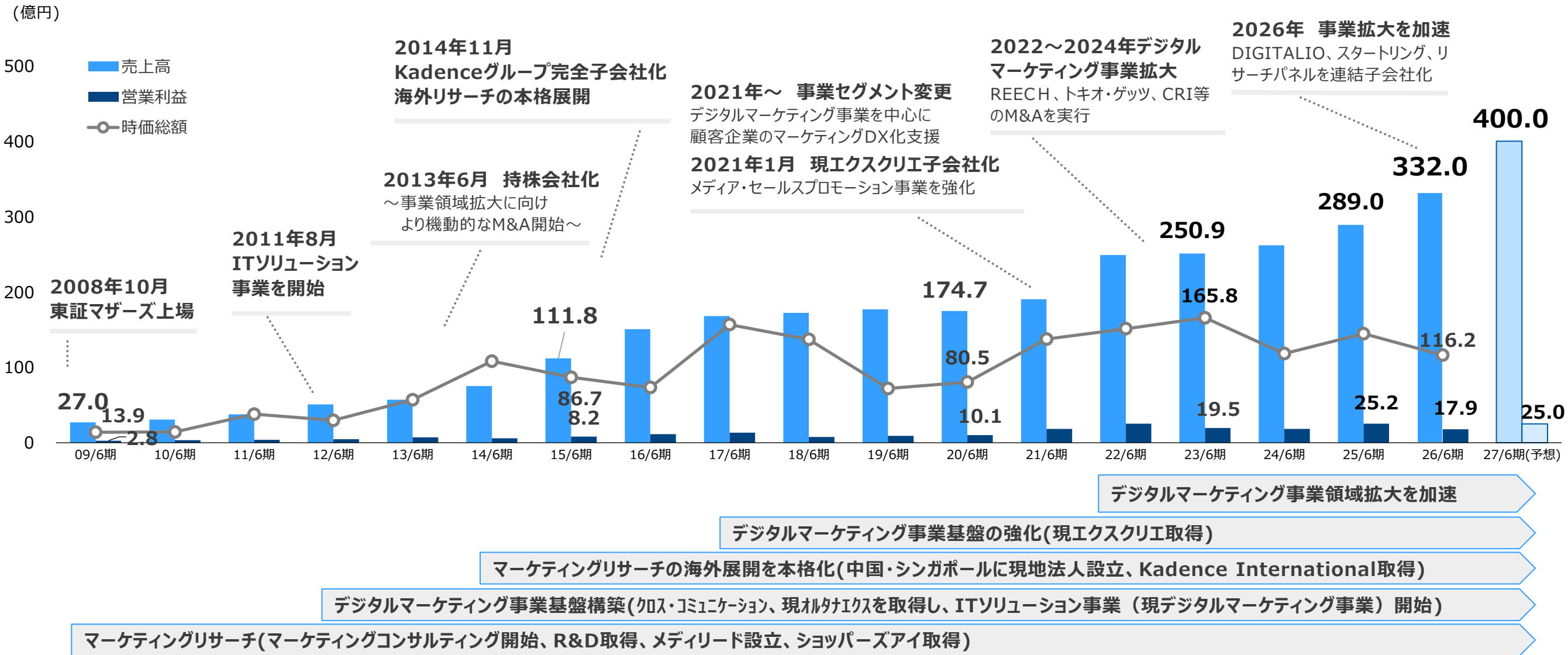
一般社団法人日本マーケティング・リサーチ協会 会長



未来を
つくる。

私たちの願いはお客様の成功、課題の抽出も、解決策の企画も、実行案の提示も。すべてはお客様の夢の実現のため。思い描く未来に近づけるため。そのプロセスに、ワクワクする。そのゴールに、ココロときめく、道を拓き、明日を導き、未来をつくる。それがクロス・マーケティンググループのミッションです。

M&A・子会社設立により事業領域拡大と専門領域の深化
国内外で30件45社*のM&Aを実行



*2026年6月末時点

1,640万人*の
パネルネットワーク
最大**2,500**項目の
詳細プロフィール



*2026年6月末時点

データアナリティクス
技術・
約**300**名の
アナリスト組織



約**300**名の
エンジニア組織



幅広い業種
に広がる顧客基盤



大規模ネットワークを、お客様ニーズに合わせた多様なサービスで活用

デジタルマーケティング事業

プロモーション案件で
パネルを活用

リサーチ・インサイト事業

インターネットリサーチ、
インタビュー案件でパネルを活用

1,640万人*の提携パネルネットワーク
最大2,500項目の詳細プロフィールを保有



約30社と提携

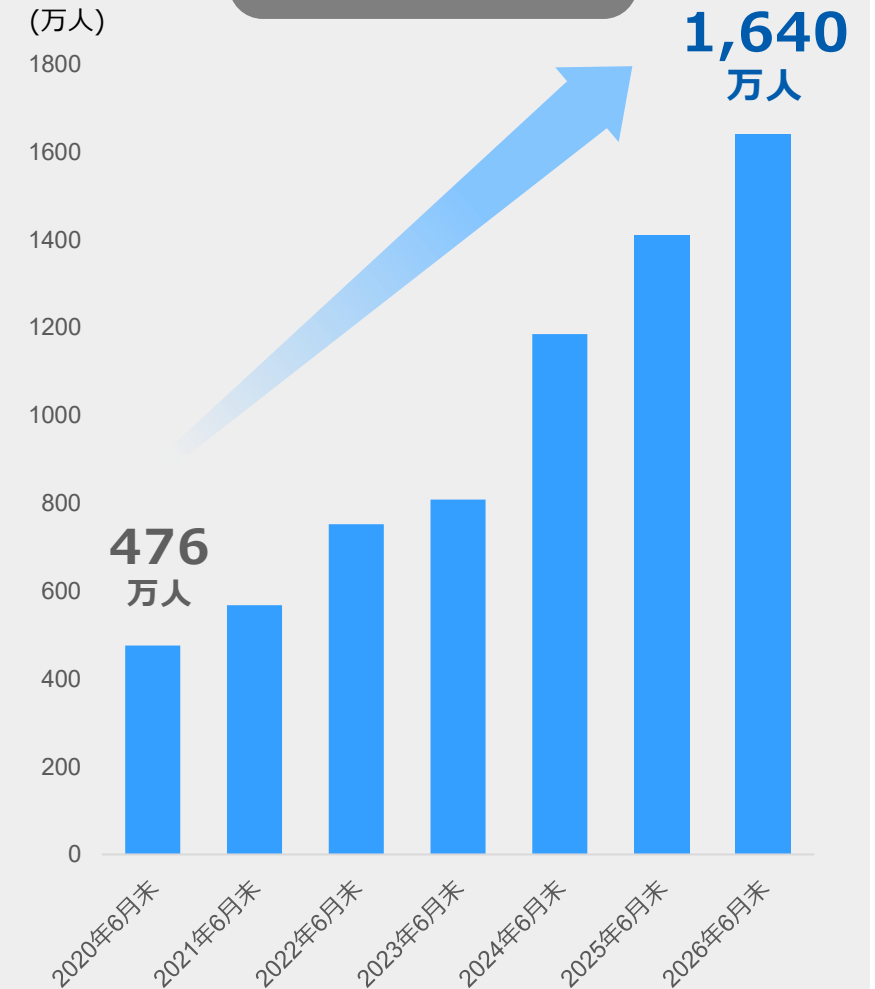
ECナビ

リサーチパネル

Loyalty Marketing, Inc.

dジョブ

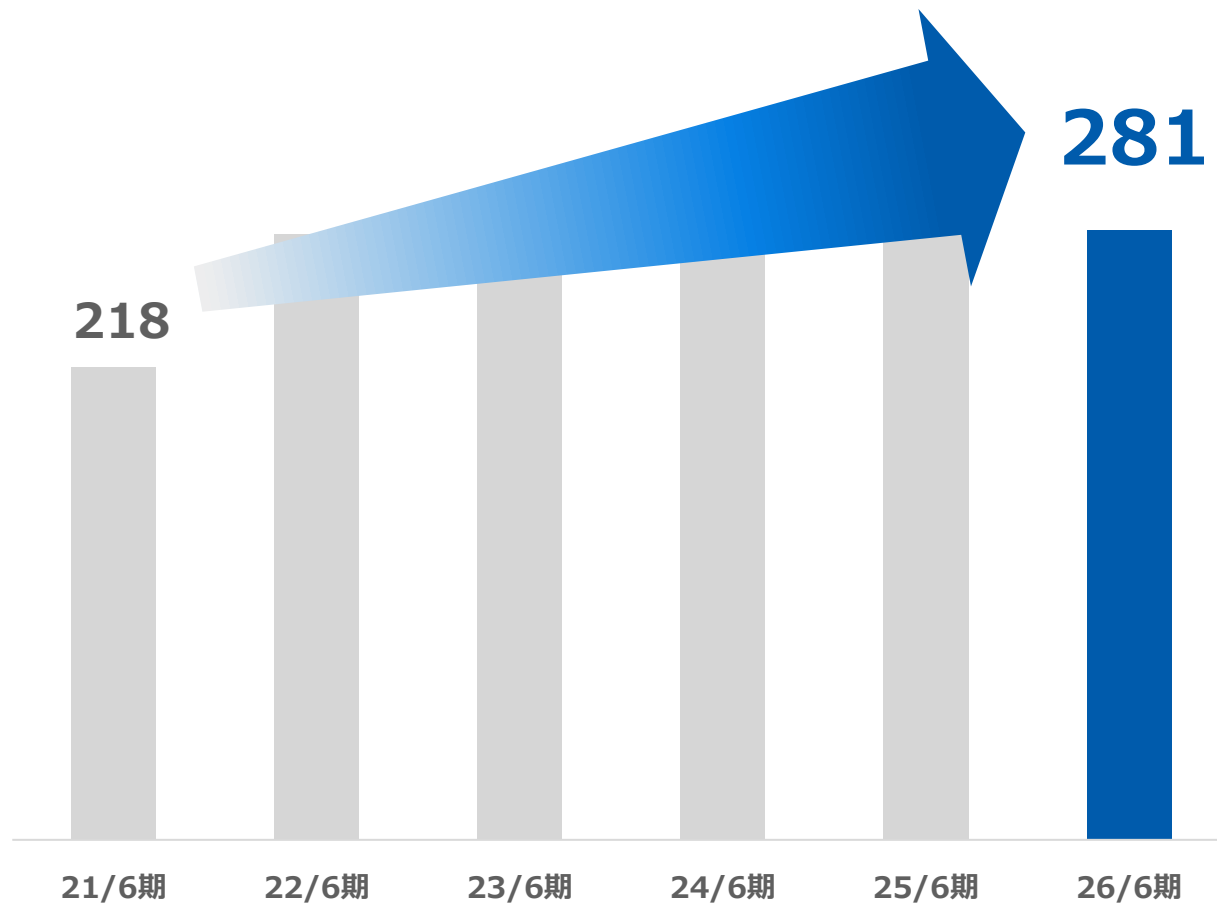
パネル基盤の成長



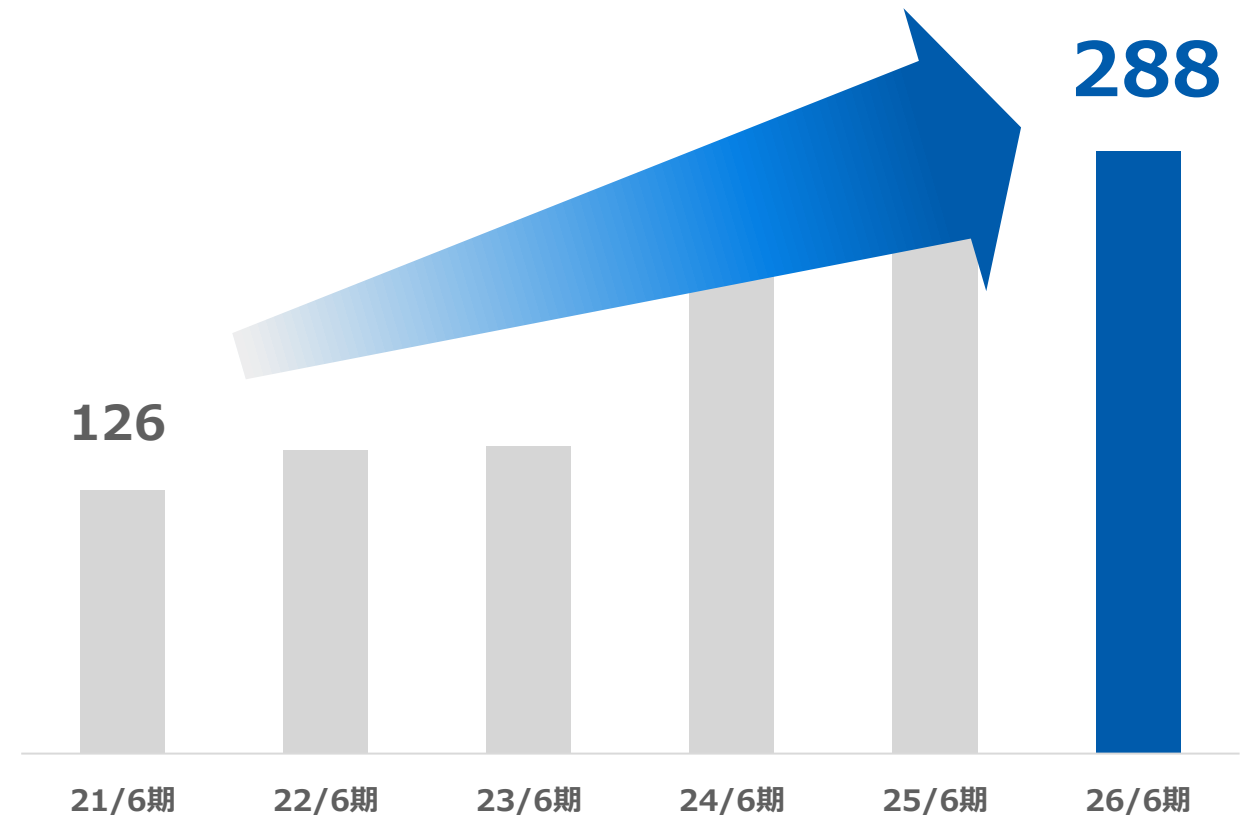
*2026年6月末時点

人的基盤：アナリスト・エンジニア数が拡大
M&A・社内育成により、多様化するお客様ニーズへの対応力を強化

アナリスト数推移



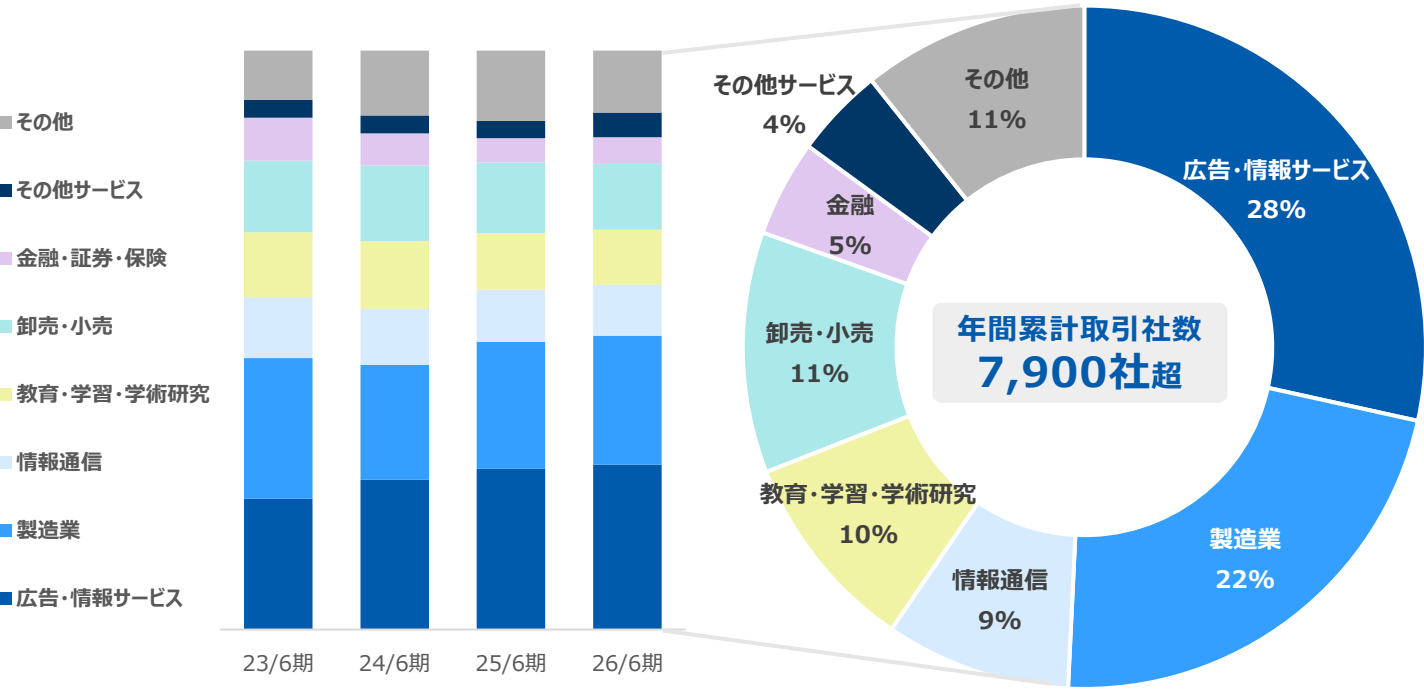
エンジニア数推移



幅広い業種に顧客基盤を保有：四半期平均取引社数1,977社、年間累計7,908社

特定顧客に大きく依存しないビジネスを展開

顧客業種別売上高構成



主要顧客の概要、売上構成比（2026/6期）

	主要顧客の所属業種	売上高 (百万円)	総売上高 構成比
1 位	その他サービス業	359	1.1%
2 位	広告・情報サービス業	349	1.1%
3 位	通信業	344	1.0%
4 位	その他サービス業	261	0.8%
5 位	製造業（食品）	244	0.7%
	・		
	・		
	上位10社合計	2,463	7.4%
	・		
	上位100社合計	9,855	29.7%
	・		
	上位300社合計	14,316	43.1%

リサーチ(生活者の理解)とマーケティング実行支援を組み合わせることで
お客様の**事業推進・成長に直結する付加価値**の提供を実現

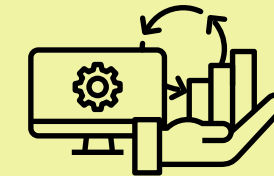
リサーチ機能



膨大なデータ収集・分析、ターゲットへの深堀調査、
コンサルティングによりインサイトを提供



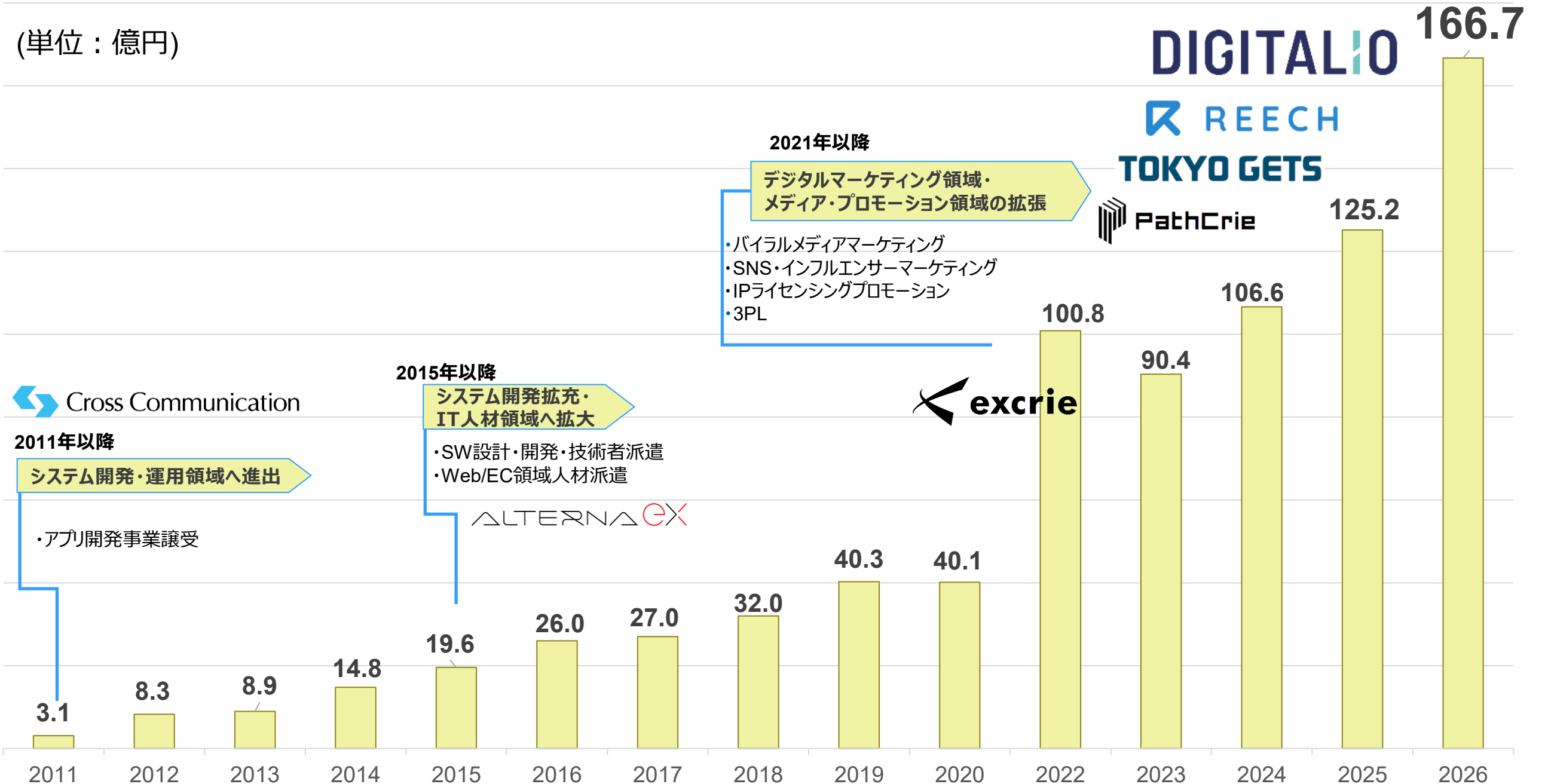
マーケティング実行支援



リサーチ結果に基づくDXソリューション、
最適なプロモーション、販促支援

データと理解に基づいた**総合マーケティングソリューション**

(単位：億円)



株式会社REECH インフルエンサーと企業をつなぐデータベースツールを提供

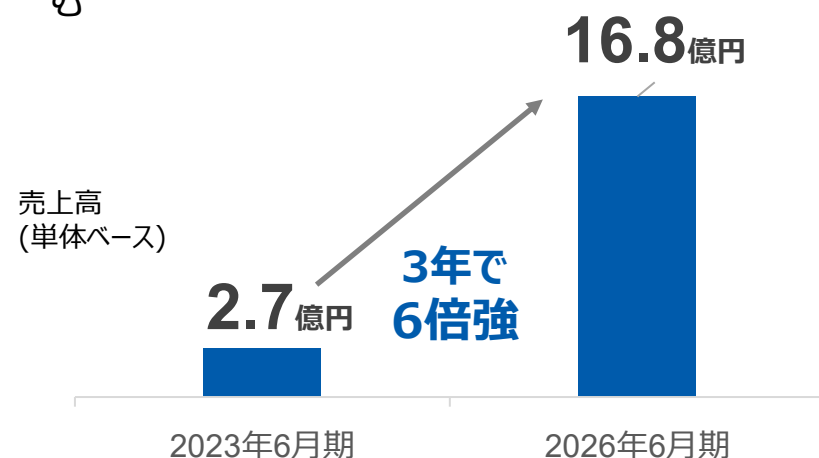


事業内容

- ① SNS上のデータを取得し構築した**独自データベース「REECH Data Base」**を活用したマーケティング支援
- ② **インフルエンサー**を活用したプロモーション支援

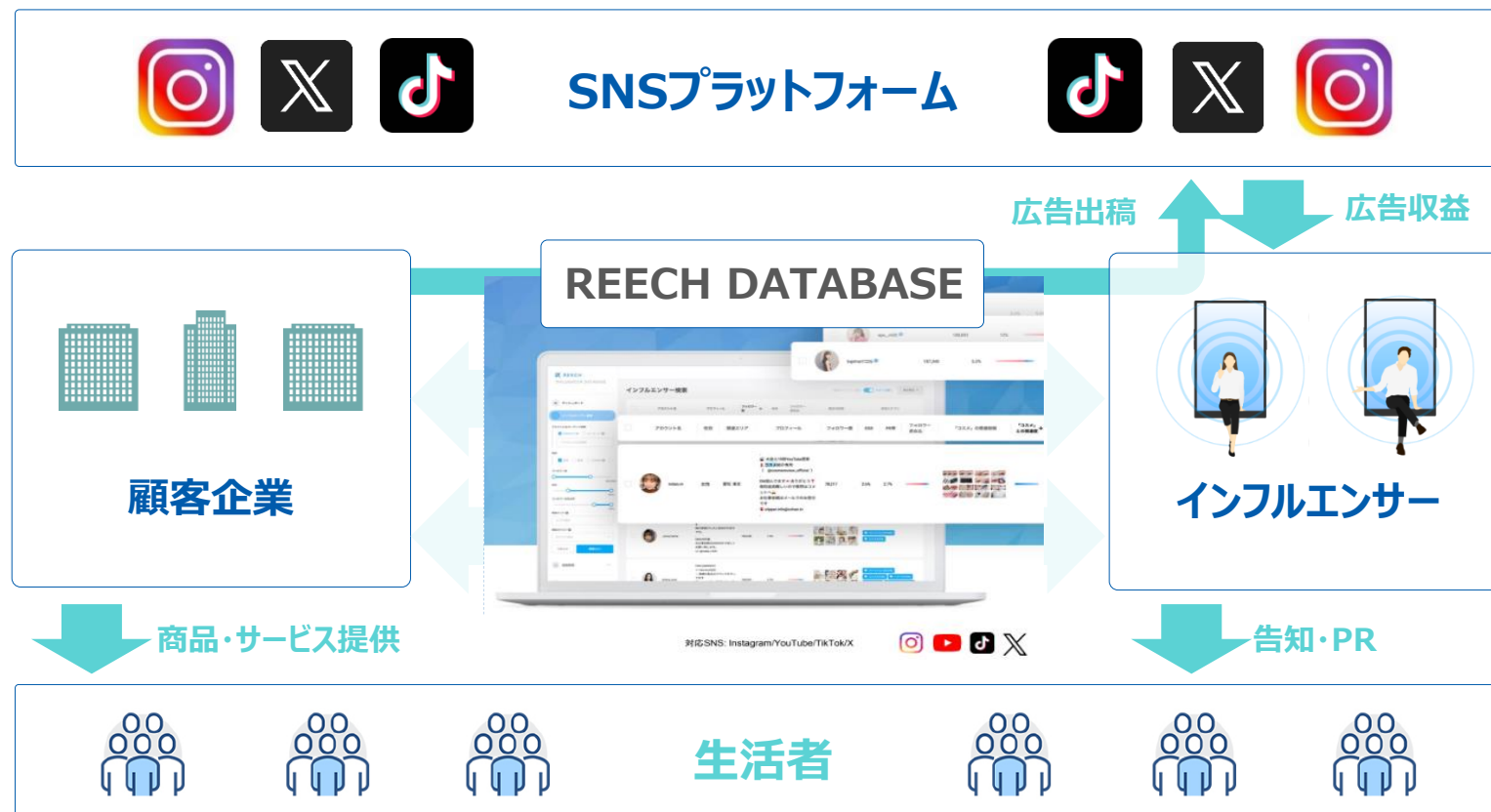
■ 2022年3月株式取得、22年4月より損益連結開始

■ SNSプラットフォーム広告出稿やSNSユーザー数の拡大、インフルエンサーの増加により継続的な拡大を見込む



事業①：データベースマーケティング

- ✓ Instagram/YouTube/TikTok/XからSNS上のデータを取得し構築した独自データベース「**REECH Data Base**」に、**膨大な**投稿データを蓄積
- ✓ このデータから、実績と傾向を導き、SNS施策の話題性と拡散力を強化するご提案が可能



事業②：インフルエンサープロモーション支援

40万アカウント/投稿2.5億件
以上のインフルエンサーデータを活用

内製化支援
インフルエンサーマーケティングの内製化、効率化、自動化を推進し、コスト削減に

フォロワー数≠影響度
属性や過去投稿、エンゲージメント詳細を踏まえ
結果の出るインフルエンサーを提案

年間200本以上のPR実績
多数のPR実績に基づくキャスティング、ディレクション
技術を提供可能

活用シーン・事例



時短でラクチン

パスタソースのアレンジレシピ3選

アレンジレシピ訴求

- パスタソースの新たな食べ方を提案したい

食・料理に関連するTik Tokerを起用
SNSで**大きく話題**になり
480万回再生を突破した投稿も



いまだけ

お子様がいらっしゃる方必見！

キャンペーン告知

- 商品認知を拡大したい
- 同時に行うキャンペーンの告知を行いたい

子供向け・親子向けのYouTuberを起用
商品認知拡大と併せて
キャンペーン誘導を実施



イエベ秋におすすめ♡新作マットリップ

新商品認知拡大

- 新作商品の認知拡大をしたい
- キービジュアルにインフルエンサーを起用したい

キービジュアル**撮影・制作**から
インフルエンサー**投稿**まで実施
キービジュアルは店頭販促物などに活用

株式会社トキオ・ゲッツ

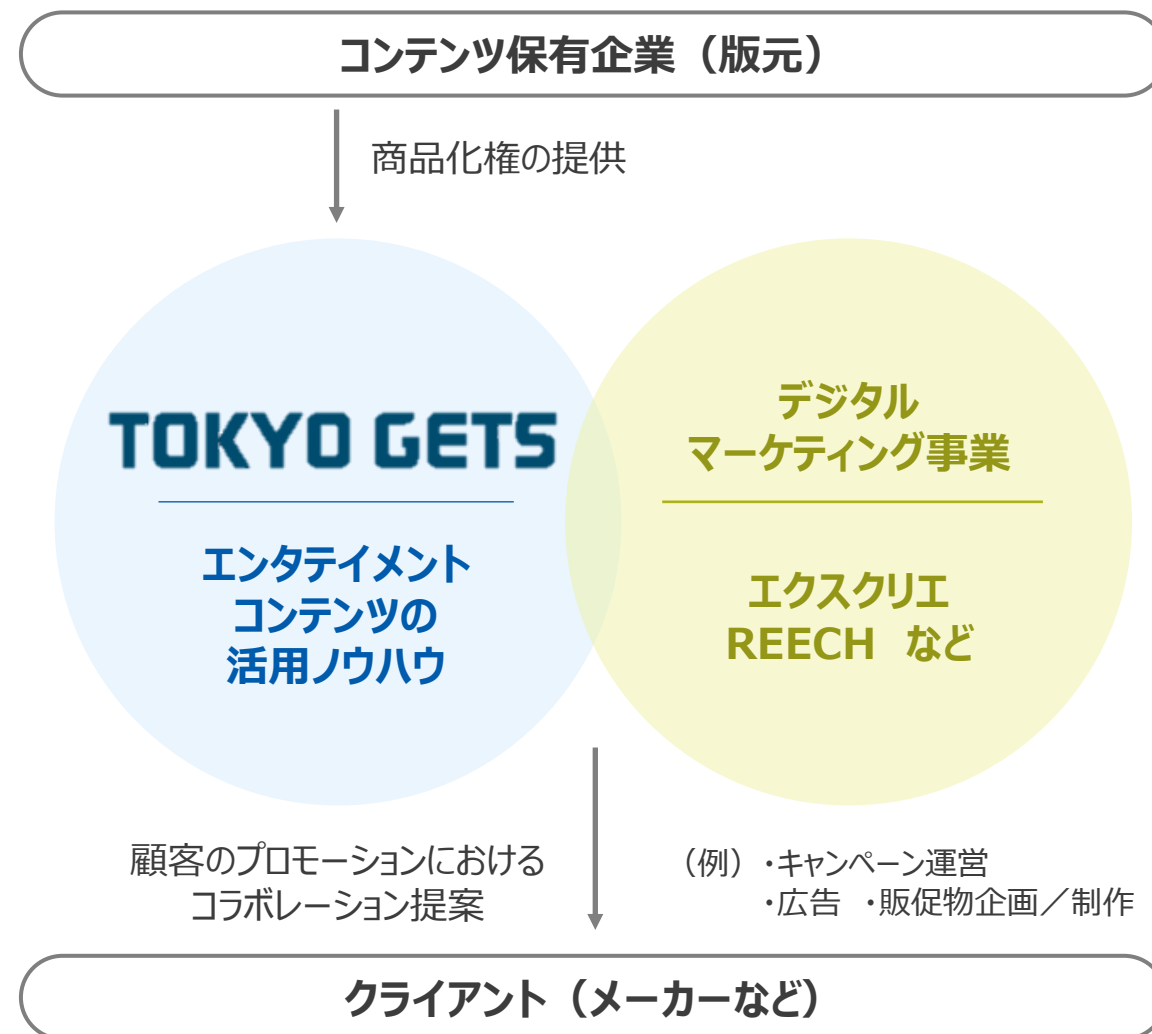
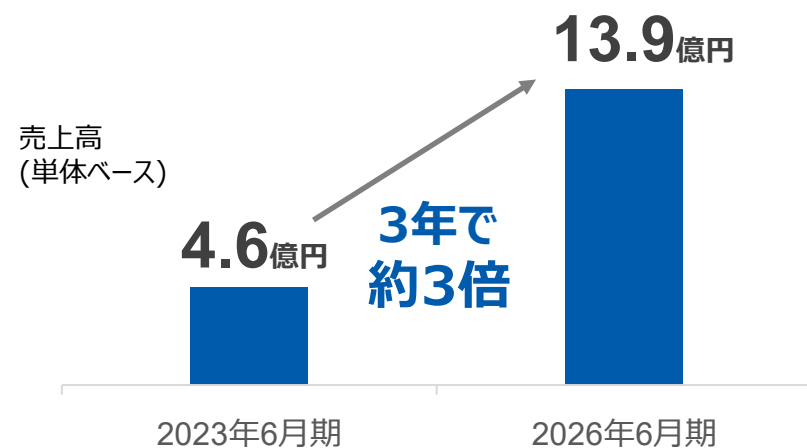
エンタテインメントコンテンツを活用した企業プロモーション、イベント・商品化を支援

TOKYO GETS

事業内容

IPプロモーション支援事業

- 2023年5月株式取得、23年7月より連結取り込み開始
- エンタテインメントコンテンツを施策へ活用。企画提案から著作権元との交渉まで、ワンストップでご支援



TOKYO GETS

特徴・強み

- ✓ 生活者の注目度が高く商材との親和性が高いIPコンテンツとプロモーション企画のタイアップを実現
- ✓ コンテンツが持つ話題性、注目度、購買力を活用し、各種施策成果をより一層向上。企画提案から著作権元との交渉まで、ワンストップでご支援が可能

話題性

コンテンツの高い認知度とファンによる話題化
導入流通にとっても魅力的

拡散性と購買力

ファンネットワークによる拡散性が高い
景品やグッズ展開は強力に購買意欲を刺激

1,100件を超えるタイアップ実績

キャンペーン
運営

店内/店頭
販促物

景品

インフル
エンサー

各種広告

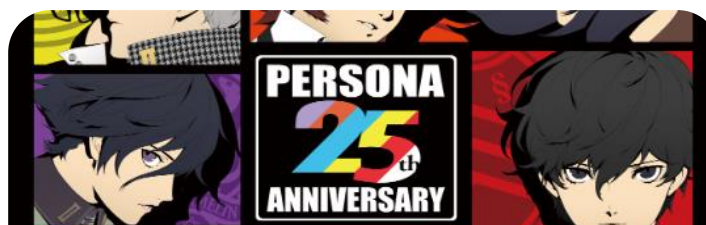
活用シーン・事例



新商品話題作り

- 新商品発売時にターゲットである30～40代男性と相性の良いコンテンツとコラボして話題を作りたい

SNSは2ヶ月で**2万リツイート**され
ファンの間で話題となった



瞬間風速的な売り上げ作り

- 商品認知率が下がってしまったため上げたい
- 店頭露出が増えるタイミングがあるので**瞬間風速的な売り**を作りたい

キャンペーン開始後すぐ**話題**となり
コラボパッケージはあまりの人気の
追加生産を実施



流通商談支援

- 知名度の低い商品のため売場確保が難しい
- 話題のコンテンツとコラボすることで流通商談を有利に進め配荷率を上げたい

大手競合を差し置き**6フェイス**獲得
配荷率UPに大きく貢献

5 中期経営方針

(2025年8月12日公表)

中期テーマ

Unite & Generate

クロス・マーケティンググループは「ジェネレートカンパニー」を目指す

中期成長指針
売上高 500億円
営業利益 50億円

中期で目指す姿

- 中期で目指す姿の実現に向け、
テーマを「**Unite & Generate**」とする
グループシナジーを積極的に推進 (**Unite**) し、新たな付加価値の創出。それらを通じて高い成長率を実現する
- クロス・マーケティングのグループとして各グループ会社の経営の品質を圧倒的に向上させる (**Generate**)
 - ・ **人材育成投資**（経営人材の積極的な採用及び既存従業員の育成）
 - ・ **投資**（AI投資による生産性の向上、システム投資・インフラ整備）
 - ・ **周辺領域のM&A**
- 5年以内（2030年6月期）に
連結売上高500億円 営業利益50億円を実現する



中期テーマ

Unite & Generate

クロス・マーケティンググループは「ジェネレートカンパニー」を目指す

アクションプラン ～事業セグメントの変更～

- 事業セグメントをこれまでの3区分から2区分に集約し、より事業シナジー創出のための基礎とする

インサイト事業とデータマーケティング事業を統合し **リサーチ・インサイト事業**とする。当該事業は顧客の求める付加価値の大きな変化に対応すべく単なるリサーチ業務にとどまらず、よりコンサル・インサイト領域の深化及び拡大を進め、デジタルマーケティング事業とのより積極的なシナジーを創出することで、新たな付加価値の提供を実現する

デジタルマーケティング事業は、特に、IP／インフルエンサーマーケティング、EC事業を中心にM&Aを積極推進し、サービス展開のラインナップを増やすことで、より顧客ニーズとマーケットの拡大に合わせた事業拡大を推進する

- デジタルマーケティング事業のうち、「マーケティングHR」、及び「IP／インフルエンサーマーケティング」を戦略的注力（Core-Development＝コアデブ）領域に設定し、概ねCAGR+20%の売上高成長でグループ全体をけん引する

中期で目指す姿実現のためのアクション

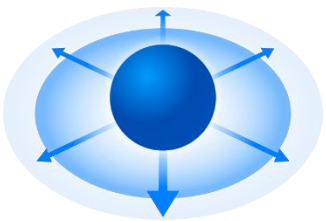
事業セグメント → 3区分から2区分に集約

(インサイト事業とデータマーケティング事業を統合)

事業シナジー
創出のための基礎

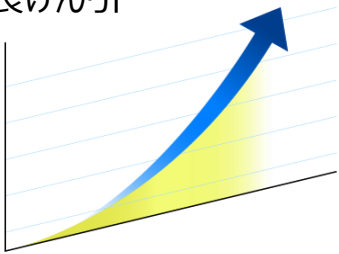
リサーチ・インサイト事業

- ・ リサーチ業務の深化、領域拡大
- ・ 他事業シナジー、付加価値提供



デジタルマーケティング事業

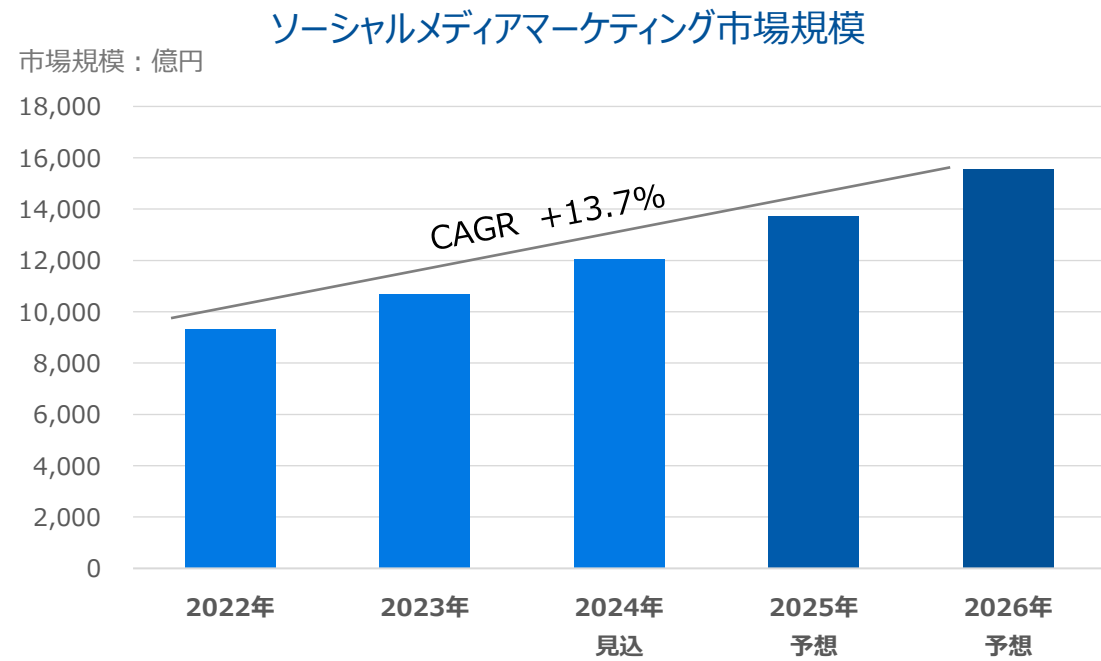
- ・ M&A積極推進、ラインナップ拡充
- ・ Core-Dev.(戦略的注力)領域による成長けん引



Core-Dev.①
IP/インフルエンサーマーケティング事業領域

ソーシャルメディアマーケティング市場

ソーシャルメディアマーケティング市場は2023年に1兆円を超え、年率約14%で伸びている

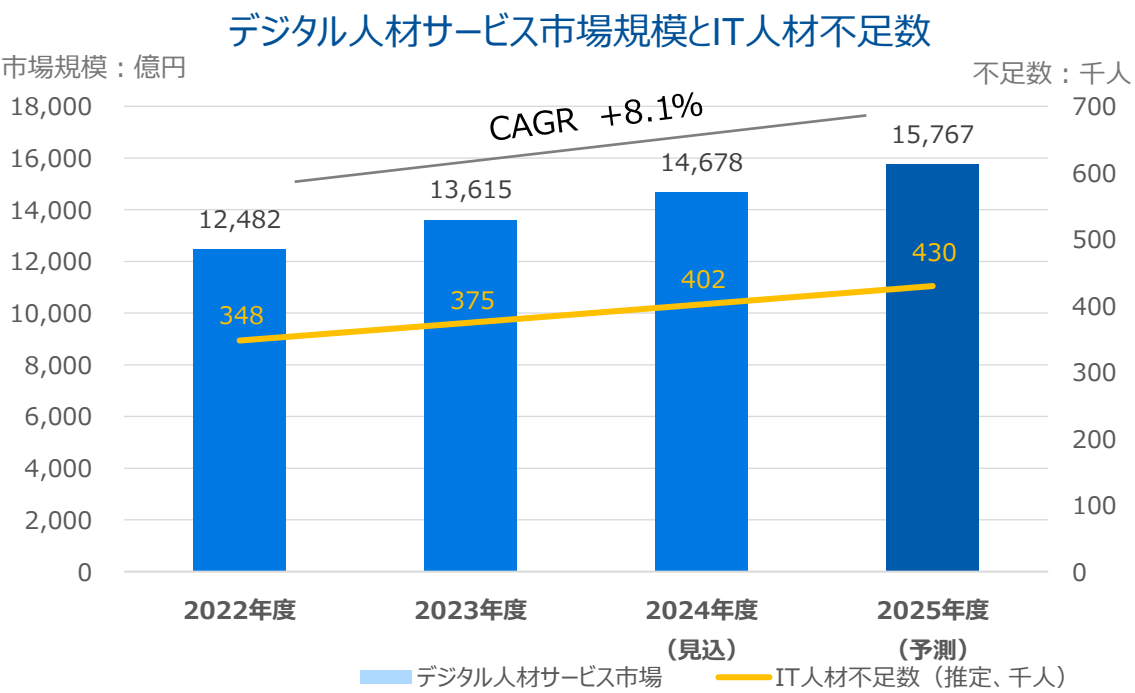


出典：サイバーバズ／デジタルインファクト調べ

Core-Dev.②
マーケティングHR事業領域

デジタル／IT人材市場

デジタル人材サービス市場は1.5兆円規模、年率8%と堅調に伸びる
IT人材不足数は、今後も40万人規模で続くと推定されている



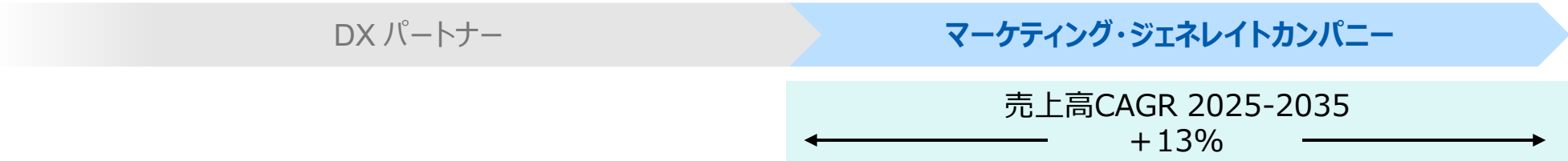
出典：経済産業省 IT人材供給に関する調査、IT人材不足数推定（中位シナリオ）及び矢野経済研究所 デジタル人材を対象とした人材サービス市場規模推移・予測より当社作成

「未来をつくろう。」というミッションの下、「新たな価値を生み出し、社会に届ける」ことが、CMGの社会への提供価値である



5 年以内に、 連結売上高500億円 営業利益50億円 を達成する

マーケティング・ジェネレートカンパニーとしてグループ企業の事業価値を高め、CMGの企業価値向上を牽引する



	2013年	2022/6期	2023/6期	2024/6期	2025/6期	3~5年後	10年後
売上高	62.9	249.0	250.9	261.9	289.0	500	1,000
営業利益	7.3	25.2	19.6	18.4	25.2	営業利益率:10%+	
連結人員数	597人	1,441人	1,530人	1,707人	1,719人	M&Aも活用して成長	
事業会社数	18社	33社	35社	34社	35社		

AI時代に対応した新組織セッアップを実行

- グループ内横断型のAI活用促進組織「CMG AIワーキンググループ」の活動開始
- 事業プロダクト化と社内技術支援をミッションとした「AI技術専門組織」を立ち上げ

実行施策

最新状況

1 活用基盤の整備

組織全体の活用カルチャーなど活用や活用促進のための基盤整備



- ・ 生成AI活用のための社内共有ライブラリの構築
- ・ 組織毎のAI定量指標（利用率など）を定点観測
- ・ 統制とリスク回避のためのルールやガイドライン策定

- ・ 社内CMG AI Portalの公開
- ・ AI情報局、相談窓口の開設
- ・ 生成AI特化研修の計画策定

2 業務効率化

生成AIを活用した既存業務の工数削減と生産性およびサービス品質の向上



- ・ 各組織の業務プロセス改革（BPR）の実行
- ・ 生成AI活用場所の特定（複数人対応メイン業務）
- ・ 当社各組織・業務に対応したAIツールの開発

- ・ 各組織活用プロジェクト推進
- ・ 情報収集⇔事例化サイクルの実行
- ・ 業務専用AIツールの提供開始

3 サービスへの応用

生成AIを活用した既存プロダクトのアップデート、新規プロダクト開発



- ・ 生成AI新技術の情報収集と検証テスト
- ・ 生成AIを活用した既存サービスの機能追加
- ・ 生成AIを活用した新プロダクトの開発

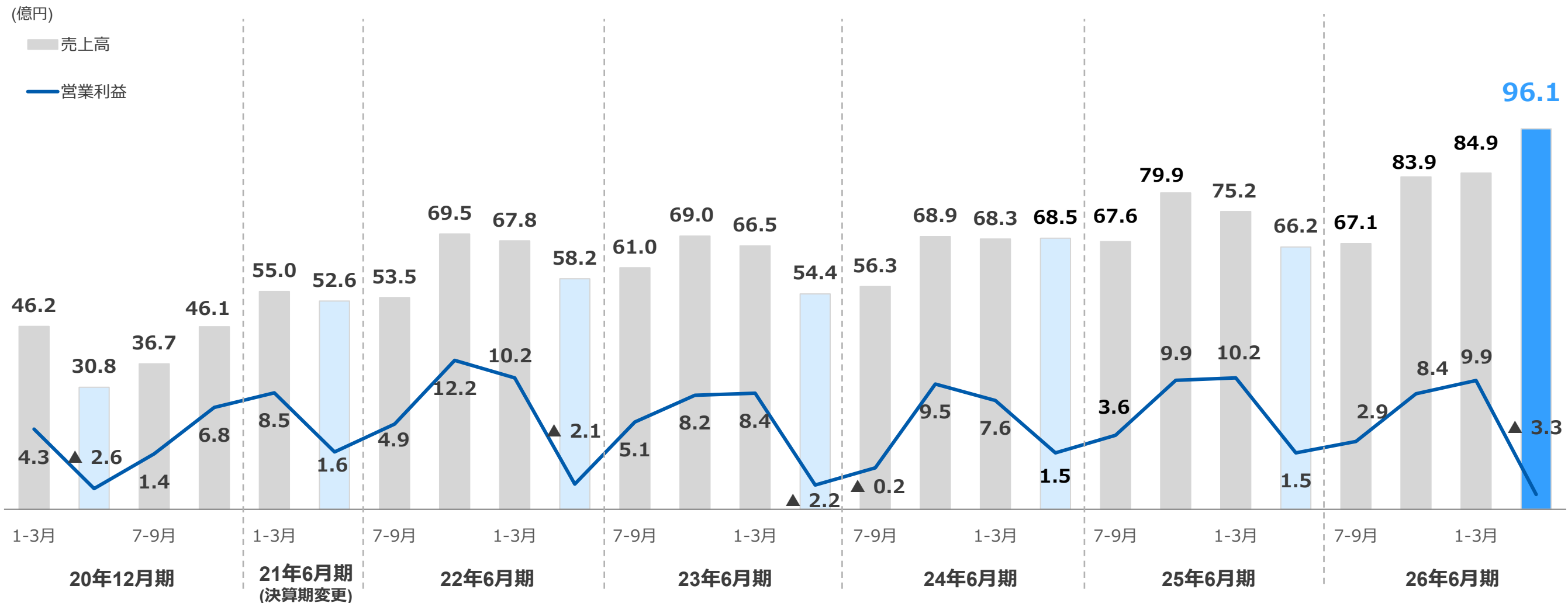
- ・ AIプロダクトのPoCの実行
- ・ AIインタビューサービスリリース
- ・ 次世代AIリサーチシステム開発

6

参考データ

エクセル形式の **Fact Sheet** は当社IRサイト(www.cm-group.co.jp/ir)内の[こちら](#)に掲載しております。
どうぞご利用ください。

季節性はあるものの、収益基盤が着実に拡大
例年、2Q(10-12月)及び3Q(1-3月)が商戦期



(億円)	25/6期	26/6期	前年同期比 増減率
売上高	289.0	332.0	+15% 1
売上総利益	110.7	112.6	+2%
(売上総利益率)	(38.3%)	(33.9%)	-4.4pt
販売費 及び 一般管理費	85.5	94.7	+11%
(売上高販管費比率)	(29.6%)	(28.5%)	-1.1pt 2
営業利益	25.2	17.9	-29%
(営業利益率)	(8.7%)	(5.4%)	-3.3pt
経常利益	24.0	18.1	-25%
特別損益	-0.6	-1.0	-
法人税等	9.8	9.2	-7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	13.6	8.0	-41%

売上高は過去最高を更新
デジタルマーケティング事業の増収が
全体を牽引

販管費が増加
人件費増や新規連結により
販管費は増加、ただし
売上高販管費比率は抑制

(億円)	2025年6月末	2026年6月末	増減額
流動資産	128.7	225.5	+96.8
現金及び預金	76.3	114.8	+38.4
有価証券	-	11.9	+11.9
受取手形及び売掛金	37.5	56.0	+18.4
その他	14.8	42.8	+28.0
固定資産	35.5	41.6	+6.1
のれん	11.8	15.1	+3.3
その他	23.8	26.5	+2.8
総資産	164.2	267.1	+102.9
流動負債	54.2	140.0	+85.9
買掛金	12.3	19.0	+6.7
契約負債	5.1	22.4	+17.3
短期借入金（一年以内返済長期借入金含む）	15.8	21.3	+5.5
ポイント引当金	0.8	4.5	+3.7
預り金	0.7	44.9	+44.2
その他	19.5	27.9	+8.4
固定負債	30.2	43.4	+13.2
長期借入金	26.7	38.9	+12.2
その他	3.5	4.5	+1.0
純資産	79.9	83.7	+3.8
自己資本比率	48.6%	31.3%	-17.3pt

M&Aにより流動資産が増加

株式会社DIGITALIOのポイント関連事業が加わったことを主因に、現預金、有価証券など流動資産が増加

M&Aにより流動負債が増加

株式会社DIGITALIOのポイント関連事業が加わったことを主因に、契約負債・預り金など流動負債が増加

自己資本比率は31.3%

株式会社DIGITALIO連結による総資産の増加により、前期末比で低下

(億円)	25/6期	26/6期	増減額
営業キャッシュフロー	19.6	18.5	-1.0
税引き前純利益	23.4	17.1	-6.3
減価償却費・のれん償却額	6.1	5.8	-0.3
売上債権の増減額	1.9	6.2	+4.3
法人税等の支払額	-8.7	-8.7	-0.0
その他	-3.1	-1.8	+1.3
投資キャッシュフロー	-4.8	7.8	+12.6
財務キャッシュフロー	-11.4	10.6	+22.1
短期借入金純増減額	0.6	-0.0	-0.7
長期借入の純増減額	-7.5	17.3	+24.8
その他	-4.5	-6.6	-2.1
現金同等物期末残高	76.3	114.8	+38.4

① **フリーキャッシュフローが増加**
営業キャッシュフローの収支は前期並みも、投資キャッシュフローが収入増加

② **財務キャッシュフローが増加**
長期借入金が増加

③ **現金同等物が増加**
投資、財務キャッシュフローの収入増加が主因

『デジタルマーケティング』、『リサーチ・インサイト』の2事業セグメントへ
～26/6期(1Q決算)より、従来のデータマーケティング事業とインサイト事業を整理統合～

現状	25/6期売上高	新セグメント／内訳	26/6期売上高	ビジネス概要	主要子会社
デジタルマーケティング事業 125 億円		デジタルマーケティング事業 166.7 億円			
メディアプロモーション		ソーシャル&デジタルプロモーション		IP/インフルエンサーマーケティング サンプリングメディア、ポイントメディア サードパーティロジスティクス	エクスクリエ、DIGITALIO、 REECH、トキオゲッツ、 パスクリエ、スタートリング
ITソリューション		SI・DXコンサルティング		システム／アプリ開発・保守運用、 DXコンサルティング	クロス・コミュニケーション、Coum
		マーケティングHR		マーケティング/IT/DX領域人材サービ ス、BPOサービス	オルタナエクス、クリエイティブリソー スインスティチュート
データマーケティング事業 99 億円		リサーチ・インサイト事業 165.3 億円			
国内		国内		消費者リサーチ 市場データ収集分析	クロスマーケティング、メディリード、 リサーチパネル
海外		海外		マーケティング・コンサルティング	Kadenceグループ各社
インサイト事業 65 億円					
国内					
海外					

	25/6期					26/6期				
(億円)	1Q	2Q	3Q	4Q	通期累計	1Q	2Q	3Q	4Q	通期累計
売上高	67.6	79.9	75.2	66.2	289.0	67.1	83.9	84.9	95.8	332.0
デジタルマーケティング事業	30.8	32.8	30.7	30.9	125.2	32.5	37.5	37.8	58.6	166.7
ソーシャル&デジタルプロモーション	20.0	22.5	20.0	20.1	82.6	20.0	25.5	25.4	46.1	117.3
SI・DXコンサルティング	5.6	4.9	5.3	5.3	21.2	5.4	6.3	6.2	6.3	24.2
マーケティングHR	5.2	5.4	5.4	5.4	21.4	7.1	5.9	6.2	6.1	25.2
リサーチ・インサイト事業	36.8	47.1	44.5	35.4	163.8	34.6	46.4	47.1	37.2	165.3
国内	24.4	33.1	33.9	23.1	114.5	24.8	32.4	35.6	24.3	117.1
海外	12.4	14.0	10.6	12.3	49.3	9.8	14.0	11.5	12.9	48.2
営業利益	3.6	9.9	10.2	1.5	25.2	2.9	8.4	9.9	-3.3	17.9
デジタルマーケティング事業	2.1	3.1	2.0	1.8	9.0	2.0	3.1	3.4	1.7	10.3
リサーチ・インサイト事業	7.0	12.5	13.6	5.2	38.2	6.2	10.7	12.4	1.4	30.7
調整	-5.5	-5.6	-5.4	-5.5	-22.0	-5.4	-5.4	-5.8	-6.4	-23.1

※2025年6月期の新セグメントごとの業績数値はあくまで参考数値であり、監査を実施していません。



デジタルマーケティング事業

26/6期売上高 166.7億円
売上高構成比 50.2%

ソーシャル&
デジタルプロモーション

S I ・
D Xコンサルティング

マーケティングH R

デジタルプロモーション、マーケティングメディアの運営、
アプリ開発・保守運用、デジタル／マーケティング人材サービス等を提供

リサーチ・インサイト事業

26/6期売上高 165.3億円
売上高構成比 49.8%

国内

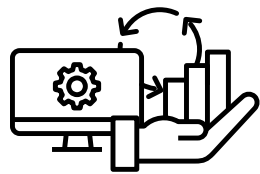
海外

オンラインデータ収集、分析レポート、コンサルティングにより
顧客のマーケティング活動や意思決定を支援



デジタルマーケティング事業 ソーシャル&デジタル プロモーション

販促支援メディアの運営
インターネット広告サービス展開



お客様のマーケティング施策の
プランニングから実行・測定まで
トータルサポート

データ × インターネット／ソーシャルメディア × IPコンテンツ
プロモーションサービスを提供



販促支援メディア



インターネット広告



DIGITALIO

ポイント、デジタルギフト等
インターネットメディア運営



TOKYO GETS

IPを活用したプロモーション、イベント、商品企画

STARTLING INC.
Leaps and Bounds

REECH

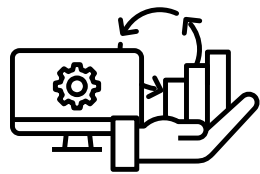
インフルエンサー・マーケティング

1,640万人の提携パネルネットワーク



デジタルマーケティング事業 S I・DXコンサルティング

お客様のマーケティング
戦略の実行を支援



DXコンサルティング、システム・
アプリ開発・運用・保守等
を提供

主力事業



モバイル/スマートフォン向け
Webサイト、システムの企画・
開発・運用



スマホ証券アプリ開発
大和コネク ト証券株式会社様

バンキングアプリ開発
ソニー銀行株式会社様

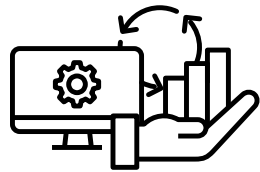


総合コンサルティング、顧客接
点D X、業務プロセスD Xの
支援



デジタルマーケティング事業 マーケティングHR

お客様のマーケティング
戦略の実行を支援



デジタル／マーケティング領域
のアウトソーシング、人材サービ
スを提供

主力事業

ALTERNATEX

エンジニア・マーケター・クリエイターの
採用支援エージェンシー



Creative Resource Institute

ディレクター・エンジニアの派遣事業
ブランディングプランニング
セールスプロモーション
広告制作事業



オンラインアンケート／ データ調査

インターネットを活用した
アンケート調査で
Fact Finding

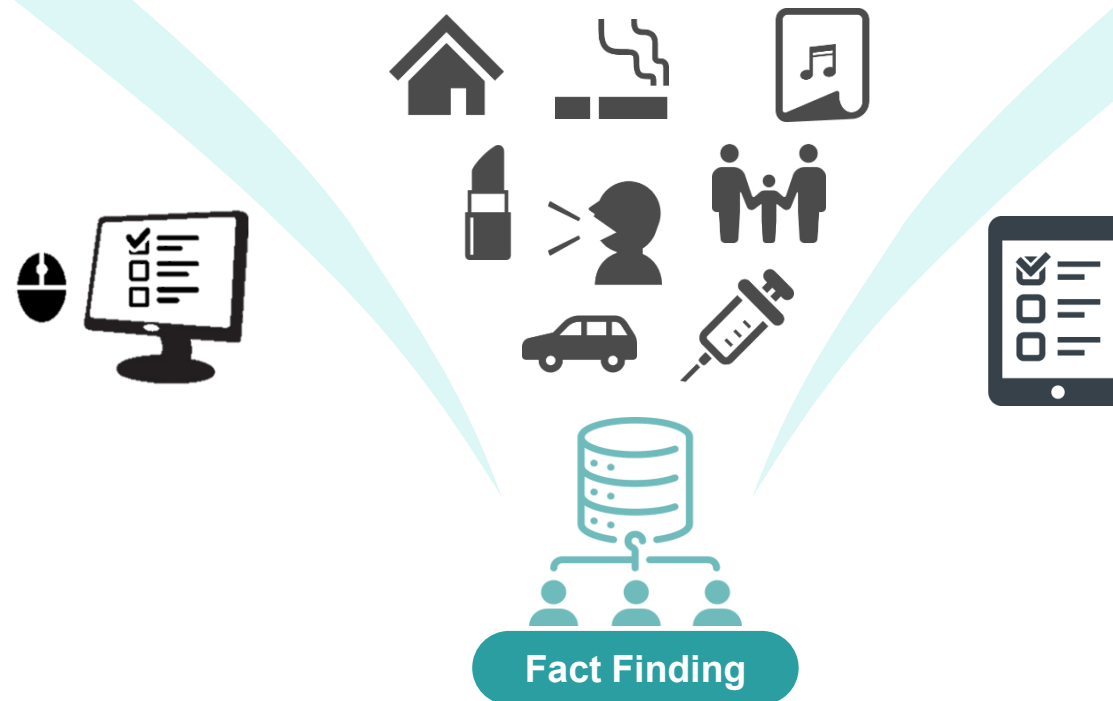


日本最大級の
パネルネットワークにより
効率的なデータ収集

業界最大級 **1,640**万人*の提携パネルネットワーク
最大2,500項目の詳細プロフィール保有



オンラインアンケート ・ データコレクション



オフライン／深掘り調査 分析レポートの提供

Fact Findingに基づく
生活者インサイトの
分析・理解

※ 生活者インサイト：生活者が自覚していない購買行動に至る本質的要因



お客様のマーケティング
課題解決に向けた
コンサルティング

生活者データ/ファクトを基にした 深掘り調査、分析レポート作成



オフライン調査案件数（インタビュー・会場調査）
約**1,500**件



調理可能なCLTルーム(人形町)



海外フィールドワーク拠点(インド)



国内設備
(新宿初台、人形町)

Kadenceグループ

北米・欧州・アジアの調査拠点

生活者データを
効率的に収集

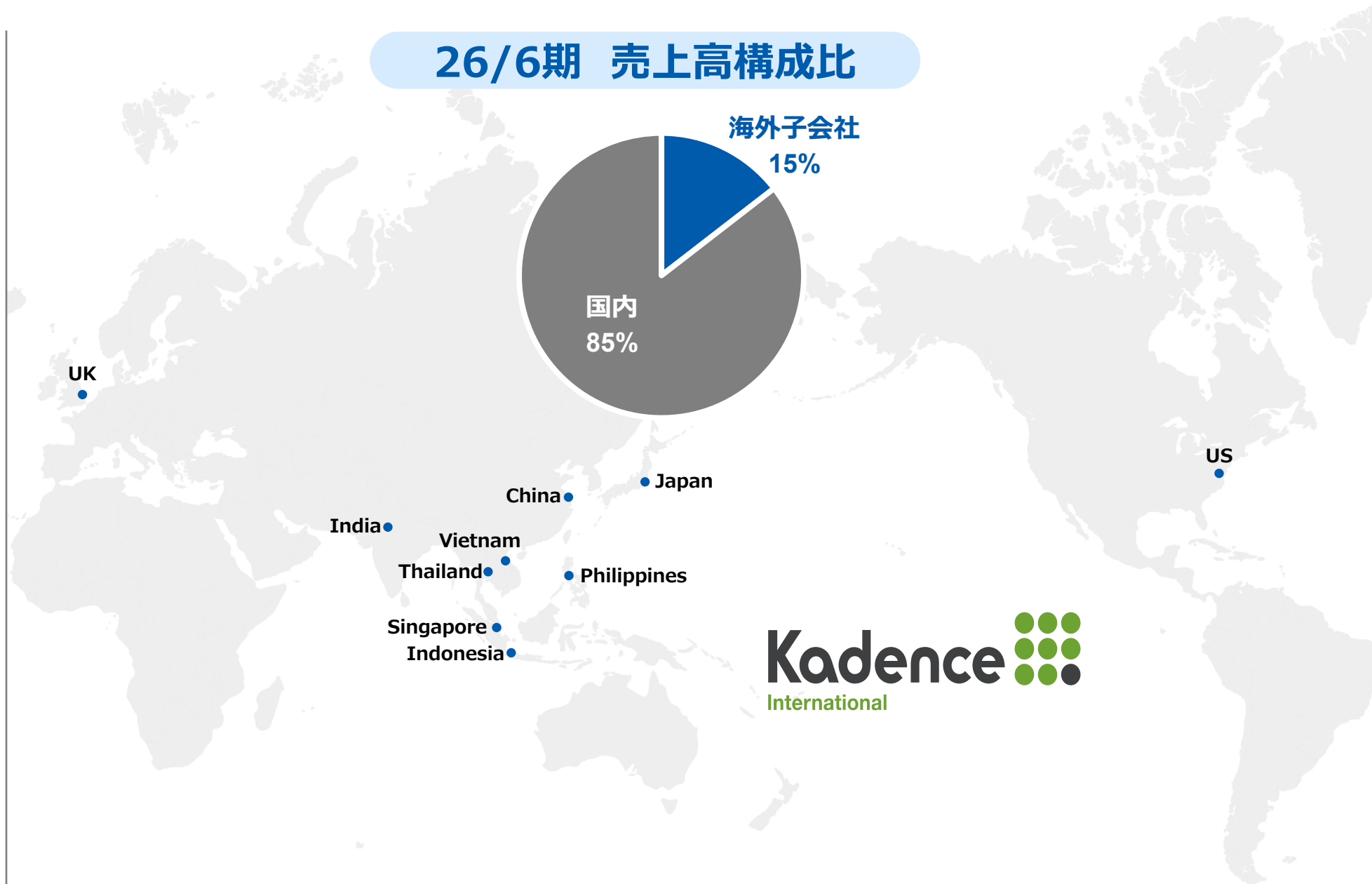
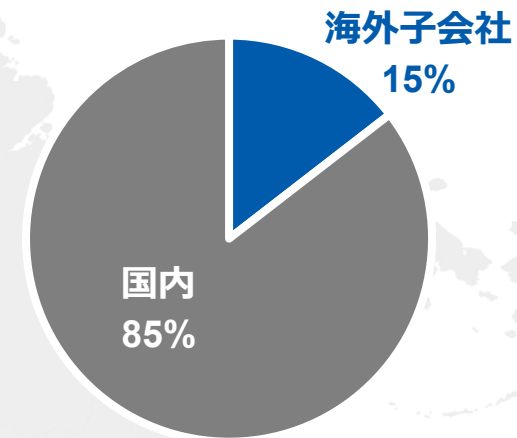


生活者インサイトの
分析・理解



ノウハウを保有する
グループ企業と
世界10ヶ国の拠点を
軸にサービスを展開

26/6期 売上高構成比



本資料に関するご注意

本資料は、業績に関する情報の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ものではありません。

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性がありますのでご了承ください。

本資料に関するお問い合わせ先

株式会社 クロス・マーケティンググループ IR室
Mail : ir@cm-group.co.jp

Cross Marketing Group Inc.
<https://www.cm-group.co.jp>