



2026.9.11

2026年10月期第3四半期

決算説明資料

株式会社CINC（グロース4378）

Financial Results

2026年10月期第3四半期

決算説明

01 | 会社概要

02 | 業績ハイライト

03 | 今後の戦略

04 | Q&A

01

—

会社概要



Vision

マーケティングソリューションで、日本を代表する企業へ。

Mission

業界スタンダードになる サービスの提供

マーケティングとテクノロジーの融合により、
次世代の業界スタンダードになる、
革新的なサービスをこれからも提供します。

関わる企業・人々すべての 利益の最大化

取引先のクライアントとともに、
CINCと全従業員においても、
物心両面の幸福を追求し、利益を最大化します。

貢献できる プロフェッショナル集団の形成

No.1になるビジョンを達成するため、
日本社会の発展にも貢献でき、
勝ち続けられるプロ集団を形成します。

STATEMENT

CINCは、マーケティングとテクノロジーを両立できる独自性を発揮し、次世代の業界スタンダードになる、革新的なサービスを提供していく。同時に、クライアントとCINC、関わるすべての企業・従業員の利益を、最大化させていくことで、物心両面の幸福を追求。そのうえで、リーダーシップを確立できる、NO.1を達成するために、日本社会の発展にも貢献していける、プロフェッショナル集団へ。そして、これからも成長し続けられる、新たなビジネスモデルを構築し、マーケティングソリューションで、日本を代表する企業へ。

事業についての概要

ソリューション事業

**Keywordmapの販売
ツールの開発・販売**

アナリティクス事業

**マーケティング
コンサルティング**

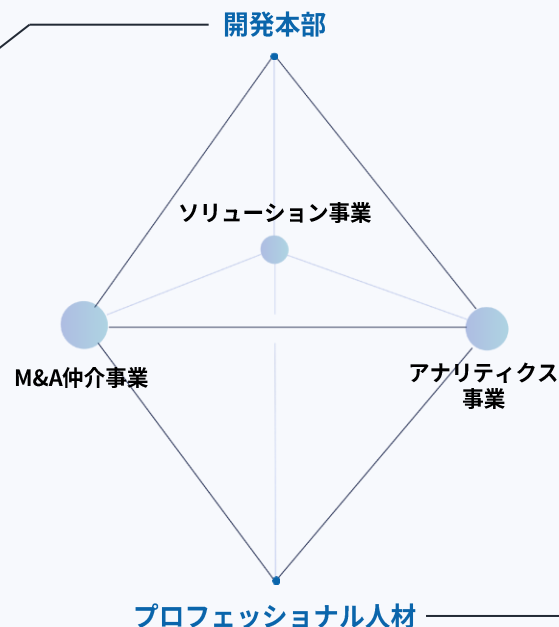
M&A仲介事業

M&A仲介サービス

CINCは、開発本部の高度な開発力とプロフェッショナルな人材をバックボーンに、データ解析を強みとしたマーケティングコンサルティング（アナリティクス事業）、デジタルマーケティングツールの開発・販売（ソリューション事業）、およびM&Aアドバイザリー（M&A仲介事業）の3つの事業を展開。

開発本部

開発本部は、先進的なデータ解析技術とマーケティングプラットフォームの開発で、クライアントのビジネス成長を支援。高度なデータサイエンスを活用し、効率的で革新的なソリューションを提供し、競争力強化に貢献します。継続的な技術革新により、柔軟なプロダクトとサービスを開発・提供しています。



プロフェッショナル人材

データサイエンスとマーケティングに精通した優秀な人材が集結。深い知識と実践スキルで、クライアントの課題解決に最適なソリューションを提案・実行します。CINCは学び続ける姿勢を重視し、社員の成長を支援。多様なバックグラウンドを持つ人材が革新と成果を追求する企業文化が強みです。

02

—

業績ハイライト



第3四半期連結売上高は前期比減少、営業利益は前期比増加

連結売上高は、前期比8.5%の減少で着地。
営業利益は前年同期、営業損失85百万円に対し、
33百万円の着地となった。

連結グループ第3四半期
売上高：1,264百万円（前期比▲8.5%）
営業利益：33百万円（前期比－%）

ソリューション事業

顧客数の減少による売上高の減少。
営業利益は確保したが、前年同期比
では減少する結果となった。

売上高：510百万円
（前期比▲14.8%）

営業利益：72百万円
（前期比▲41.7%）

アナリティクス事業

月額単価平均は前年同期比で上昇した
が前期末までの顧客数減少の影響を受
け、売上高減少、営業損失となった。

売上高：739百万円
（前期比▲7.7%）

営業損失：▲15百万円
（前期比－%）

M&A仲介事業

案件成約に伴い、28百万円の売上高
計上となった。

売上高：28百万円
（前期比－%）

営業損失：▲23百万円
（前期比－%）

前年同期比では、売上高8.5%減少、売上総利益13.3%の減少となった。
一方、年間業績予想に対する進捗率は、売上高75.2%となった。

(単位：百万円)	2025年10月期 3 Q (連結) (実績)	2026年10月期 3 Q (連結) (実績)	前期比 (増減率)	2026年10月期 (連結) (業績予想)	進捗率
売上高	1,381	1,264	▲8.5%	1,681	75.2%
売上総利益	882	765	▲13.3%	1,028	74.5%
売上総利益率	63.9%	60.6%	▲3.4%	61.1%	—
販売費及び一般管理費	968	732	▲24.4%	1,020	71.7%
営業利益	▲85	33	—%	7	450.9%
経常利益	▲82	36	—%	7	483.6%
当期純利益	▲117	25	—%	4	549.9%

四半期ごとの段階利益の推移

売上総利益は240百万円となり、前年同期の水準には至らなかった。

一方、営業利益については販管費適正化の効果もあり、前年同期から41百万円の改善となった。

■ 四半期の推移

単位：百万円

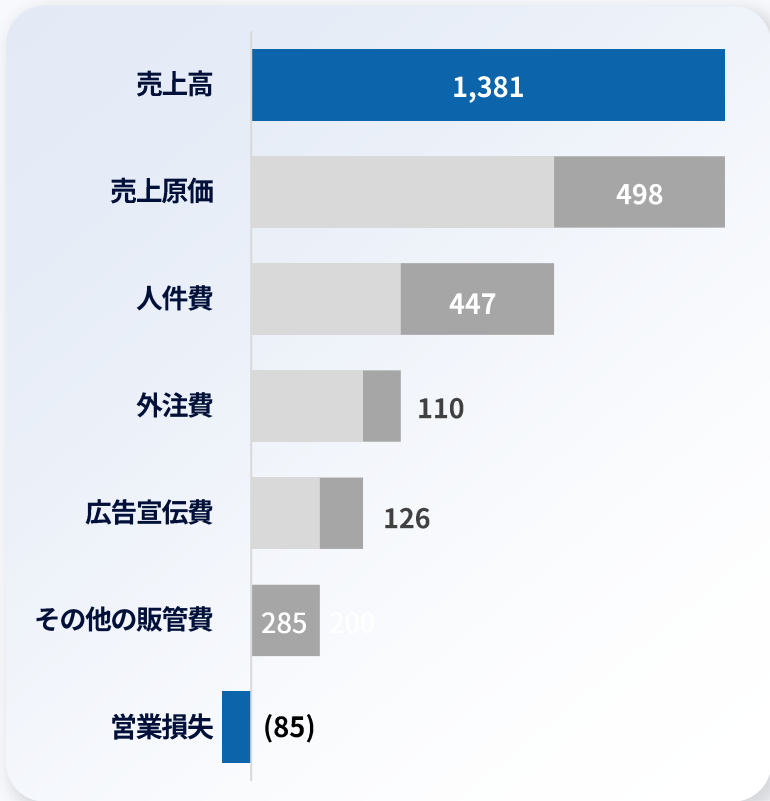


営業利益の増減要因

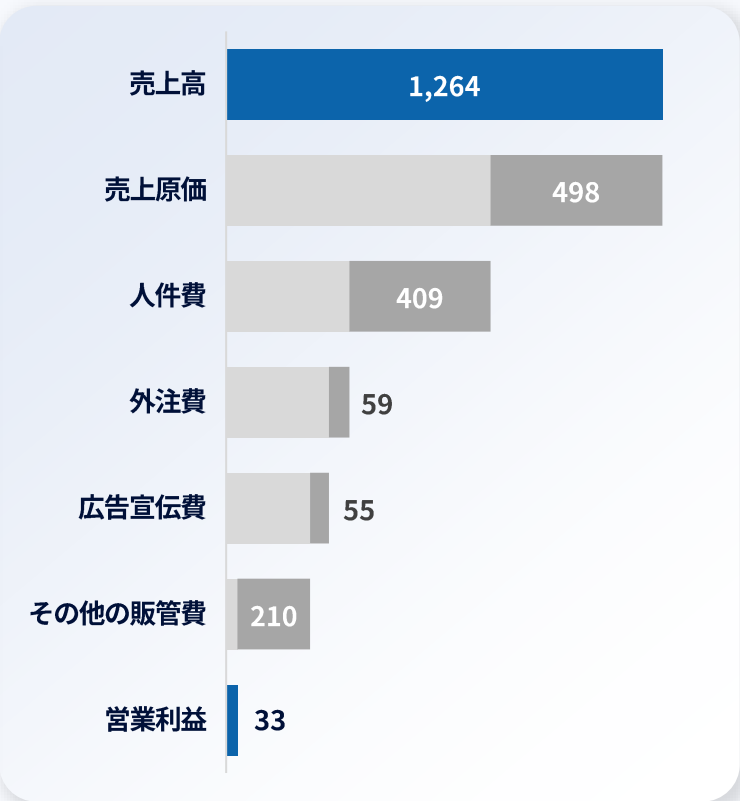
売上高は前年同期比で減収となったものの、第2四半期に引き続き外注費や広告宣伝費など、販管費の見直しを継続して実施した。
この取り組みの結果、利益面では前年同期の85百万円の営業損失から118百万円の改善となった。

(単位：百万円)
■ 前期比

■ 2025年10月期 3Q実績



■ 2026年10月期 3Q実績



▲117
0
▲38
▲51
▲71
▲75
—

純資産合計1,086百万円（前期末1,055百万円）、自己資本比率77.5%（前期末76.5%）となった。

（単位：百万円）	2025年10月末 （連結）	2026年7月末 （連結）	増減額（増減率）	
流動資産	1,071	1,091	19	1.9%
（現金及び預金）	847	871	23	2.8%
固定資産	308	310	1	0.6%
資産合計	1,380	1,401	21	1.6%
流動負債	290	281	▲9	▲3.2%
固定負債	33	34	0	1.1%
負債合計	324	315	▲9	▲2.8%
純資産合計	1,055	1,086	30	2.9%

顧客数は前年同月比較10%超の減少となった。

顧客数減少の影響を受け、ARR1.3億円の減少となった。

Keywordmapの平均月次解約率は前年比較0.9%の改悪となった。

ソリューション事業 (Keywordmapの開発・販売)

※1 顧客数		※2 ARR		※3 Keywordmapの平均月次解約率	
2024/3Q	372社	2024/3Q	7.2億円	2024/3Q	2.5%
	▼		▼		▼
2025/3Q	358社	2025/3Q	6.8億円	2025/3Q	2.7%
	▼		▼		▼
2026/3Q	292社	2026/3Q	5.5億円	2026/3Q	3.6%

※1：該当年度の7月末時点の契約社数。

※2：ARR（Annual Recurring Revenue）は、該当年度の7月MRRを12倍して算出。

※3：前月末のMRRに占める当月の解約により減少したMRRの割合である月次解約率の直近6ヶ月平均値。

KeywordmapのAI検索対応機能を拡充するとともに、Asearchmapの法人向け有償プランを提供開始。あわせて、サービス提供機会の拡大に向け、複数の外部パートナーとのアライアンスを推進。

Keywordmap AI検索対応機能を拡充



Webページの改善項目を提示する「AIフレンドリー診断（β版）」と、主要生成AI上の誤情報リスクを可視化する「AI回答誤情報診断（β版）」を追加。

AI検索上の現状把握から、改善・リスク管理まで支援領域を拡張。

Asearchmap 法人向け有償プランを提供開始



プロンプト数、対象AIモデル、分析ブランド数などを、企業ごとの利用目的に応じて個別設計できる「エンタープライズプラン」の提供を開始。

本格的なAI検索最適（GEO/LLMO）の調査・分析ニーズに対応し、法人向けの有償提供を推進。

外部パートナーとの アライアンス推進



AI検索最適化領域における提供機会の拡大に向け、複数の外部パートナーと共同サービスの企画・開発に向けた協議を推進。

各社の顧客基盤や提供サービスとの連携を通じ、新たな顧客接点・提供モデルの構築を目指す。

顧客数は前年同月比で1社減少となったものの、
当第2四半期からは7社増加となった。
月額単価平均は前年同月比11万円の増加となった。
契約期間6ヶ月以上の顧客の割合は前年比較8%の増加となった。

アナリティクス事業（DXコンサルティングの提供）



※1：該当年度の7月末時点の契約社数。

※2：該当年度の7月末の月間の売上げを契約社数で割って算出。

AI検索最適化にいち早く注力したことで業界内でも高品質なコンサルティングサービスの提供が可能に。平均単価の上昇や大手顧客数の増加、採用・協業の進捗など、業績拡大を見据えた着実な進展となった。

付加価値向上（平均単価の上昇）



SEO検索で当社の蓄積されたナレッジ、強みがAI検索最適化に応用され、高負荷価値サービス提供による平均単価の上昇。

SEOからAI検索最適化へのアップデートの動きが拡大しており、市場の追い風も続くことが想定される。

大手顧客拡大



売上高1,000億円超の企業を含む大手企業との取引が拡大。

世界中で拡大するAI検索最適化市場において、欧米に本社を構える超大手グローバル企業各社からも高評価を得るコンサルティング品質に成長。

セールス・デリバリー体制強化



マーケティング業界のAI検索最適化への注目度も高く、セールス、デリバリー部門ともに幹部、メンバー採用が進捗。

また、コンサルティング、広告代理、SIer、ASP、PR、人材等、AI検索最適化と親和性の高い領域の大手企業と協業も進捗し、サービス、販路体制が拡充。

CINCはAI検索最適化(AIO)の共通インフラとしてアライアンス・エコシステムを構築

多様なパートナーとの連携によりAIOのサービス力を強化するとともに、パートナー企業の顧客基盤を通じて販路を拡大



CINCを中心としたアライアンス・エコシステムが、AIOの成長とパートナー企業の事業成長を加速させる

幅広い業界・規模の企業に対して、AI検索最適化支援を展開

金融業界

- ネット証券会社
- 金融サービス企業
- 大手証券会社
- 大手クレジットカード会社
- 大手金融企業
- 大手銀行
- 大手消費者金融企業

レジャー業界

- 中堅観光・レジャー企業
- 中堅リゾート・観光企業
- 中堅旅行・観光企業
- 大手旅行会社
- ホテル・寮運営企業
- ホテル運営企業
- 大手商業施設

その他主要業界

- 公共放送局
- 大手通信企業
- 大手電機メーカー
- 大手化学メーカー
- 大手日用品メーカー
- 大手化粧品メーカー
- 外資系医療機器メーカー
- 大手エンタメ・玩具メーカー
- 食品の製造・販売
- 大手家電量販店
- エネルギー・IT企業
- 大手住宅設備メーカー
- 教育サービス企業
- 大手ITインフラ企業
- 国際NGO団体 など

人材業界

- 大手人材・メディア企業
- 大手人材企業
- 大手人材系シンクタンク
- 医療人材サービス企業
- 人材サービス企業
- 大手人材企業
- 大手BPO・情報管理企業
- 中堅医療人材サービス企業

不動産業界

- 大手不動産プラットフォーム企業
- 大手建材メーカー
- 中堅不動産企業
- 大手不動産企業
- 大手住宅設備メーカー
- 住宅メーカー
- 大手不動産系広告企業
- 大手住宅設備メーカー
- スペースシェアリング企業

累計約65社を支援
2026/2Q 50社

支援案件で得た表示傾向・改善施策・成果知見を体系化し、他案件へ横展開する体制を構築

03

—

Growth Strategy

今後の戦略

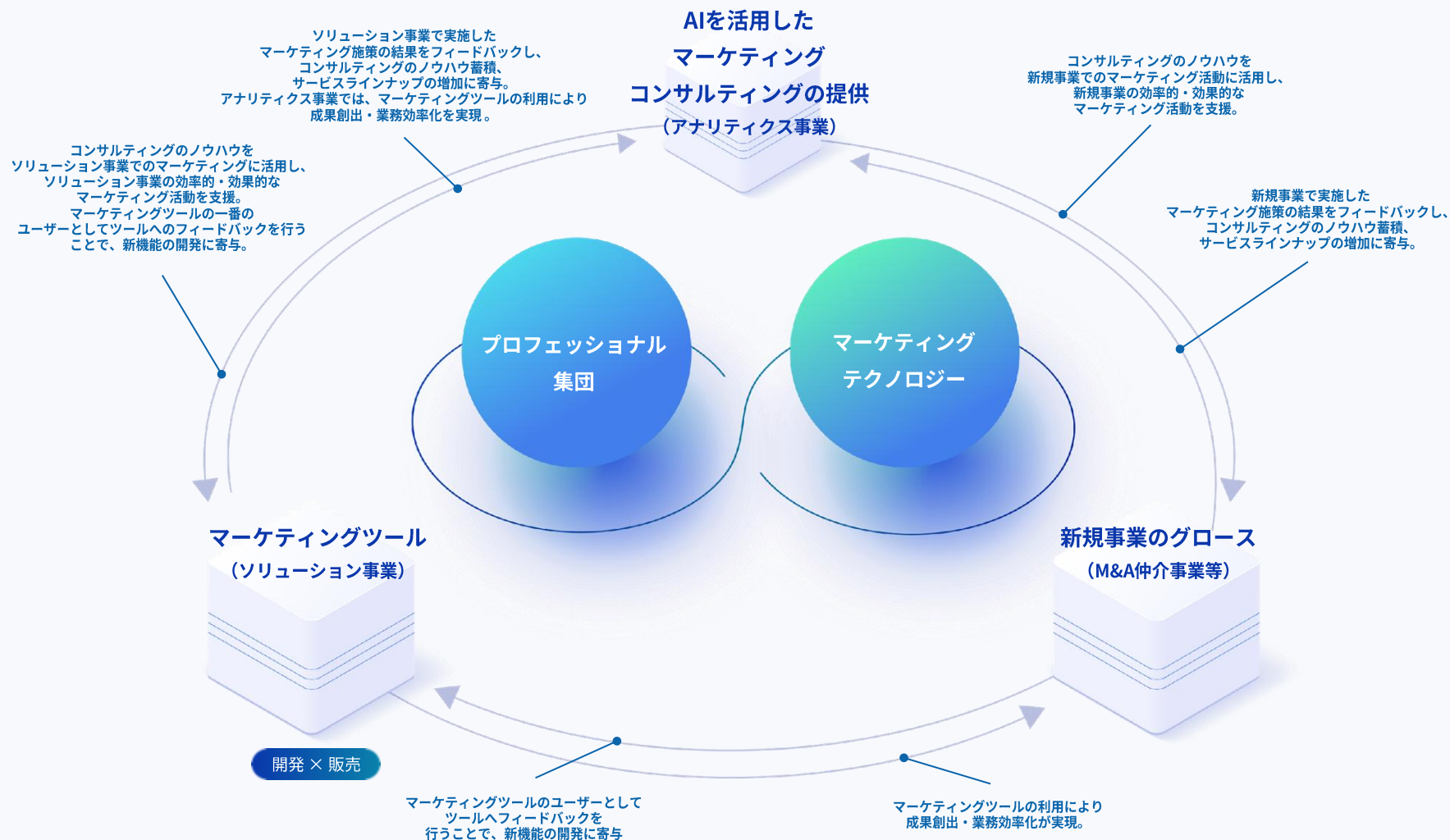


CINCのこれまでの取り組み

創業以来、企業のマーケティング活動を多角的にサポートする体制を整備。2025年6月にはAI検索最適化（GEO/LLMO）コンサルティングを開始し、社内向けAI検索最適化（GEO/LLMO）ツールを開発。

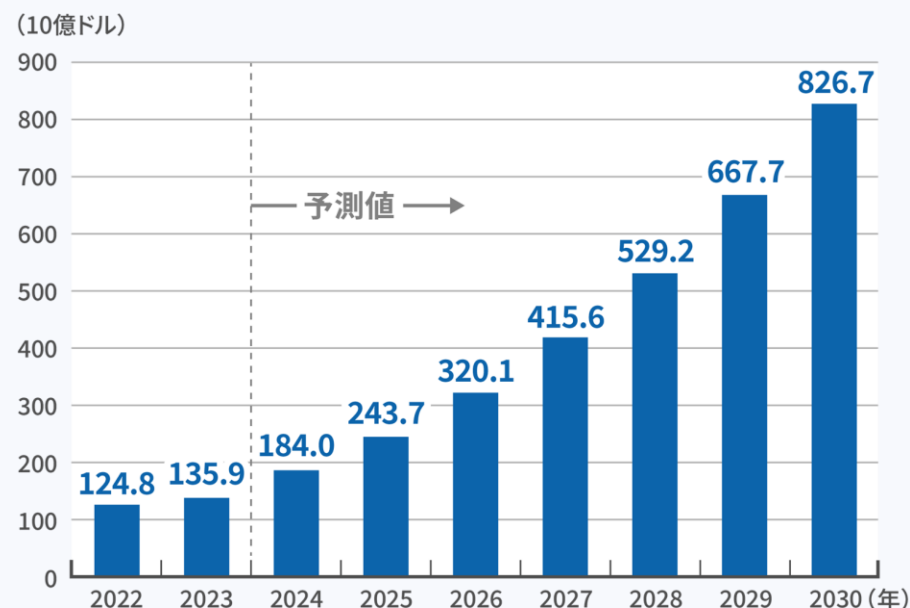


プロフェッショナル集団とマーケティングテクノロジーが織り成すシナジーを活かし、成長してきた。



今後、企業にとっては、「いかに生成AIに言及されるか」=「AI検索最適化（GEO/LLMO）」が、マーケティング活動の成否を左右する重要なファクターになっていくと考えられる。

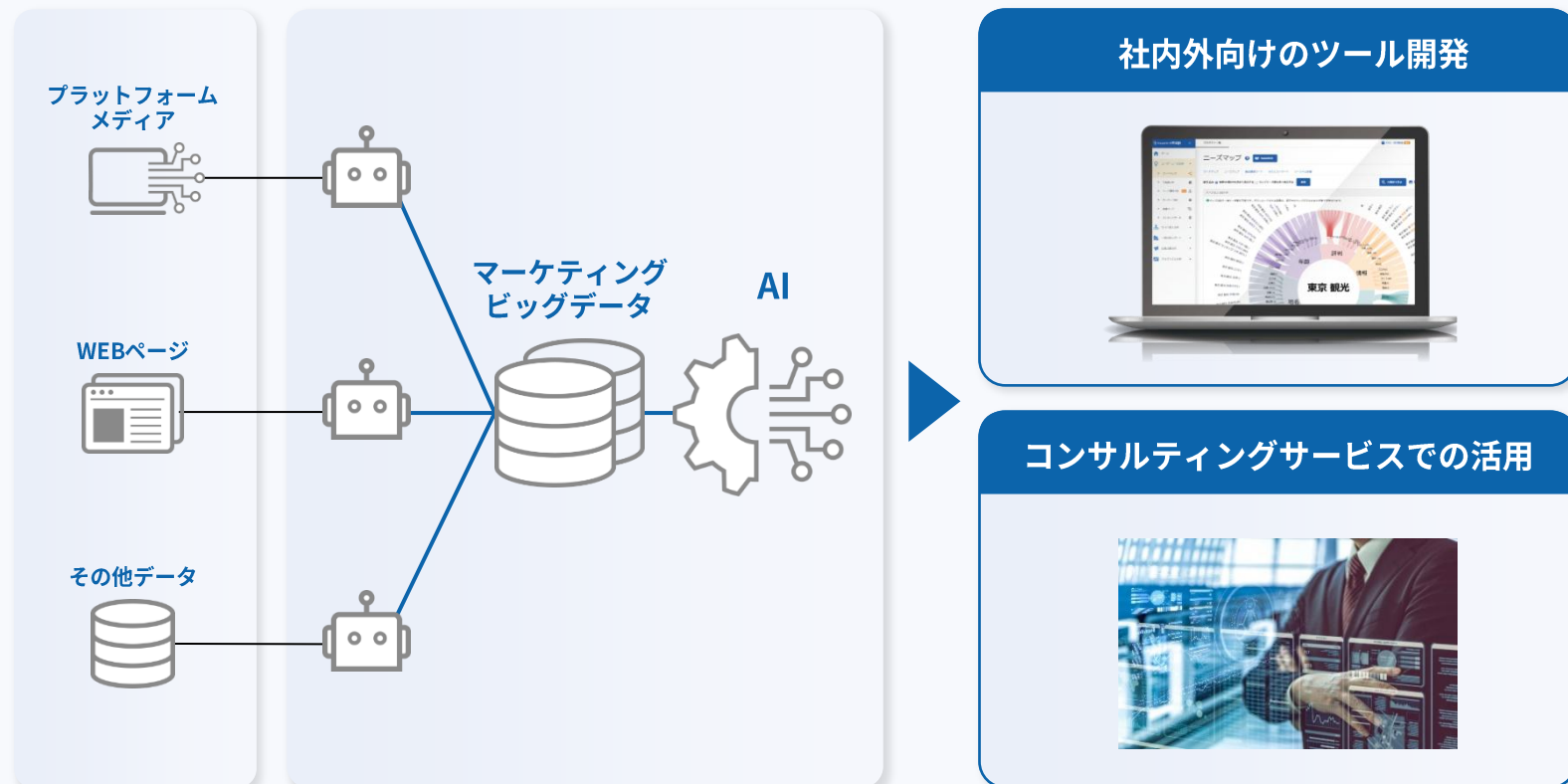
● 世界のAI市場規模（売上高）の推移及び予測



出典：総務省「令和7年版情報通信白書」第9節（AIの動向）



AI検索最適化（GEO/LLMO）においては、AIが読解しやすい形式での情報提供が重要となるため、検索エンジン最適化（SEO）と基本的な構造が類似しており、当社が創業から取り組んできた、データの収集・解析に基づいた施策の策定という強みを活かし、最注力事業としてサービスを展開していく。



現在は以下の内容の取り組みを推進中。今後は、これらを進展させ、AI検索最適化（GEO/LLMO）の方法論の確立、プロダクト化、事例の創出を目指す。

サービスの強化

AI検索最適化(GEO/LLMO) コンサルサービス

生成AI時代のマーケティング
支援サービス「GEO (LLMO・AEO)
コンサルティングサービス」
開始
C/NC

企業パートナーシップ強化に よる実行力強化



AI検索回答結果の 傾向調査分析



社内ツールの開発・活用

GEO（生成エンジン最適化）
支援のための
社内ツールを開発

C/NC

Keywordmapでの 新機能開発



Alsearchmapの有償化



組織体制の整備



AI検索最適化案件へのアサイン増加

AI戦略部によるスキル・ナレッジの作成・展開

現場メンバーによるツール開発を
エンジニアが支援する体制を整備

生成AI利用のガイドライン・ハートネス整備

新たな幹部層の採用

取り組み

進捗



ChatGPT、Gemini等の
AI検索最適化（GEO/LLMO）
アルゴリズムの広範な解析



継続強化/高度化推進



大手企業との取引拡大



進展/顧客基盤拡大



中小企業向けサービスの開発
および低価格帯での提供



開発推進/サービス化推進



SaaS+BPaaS戦略による
ハンズオン型マーケティング支援の強化



提供体制強化

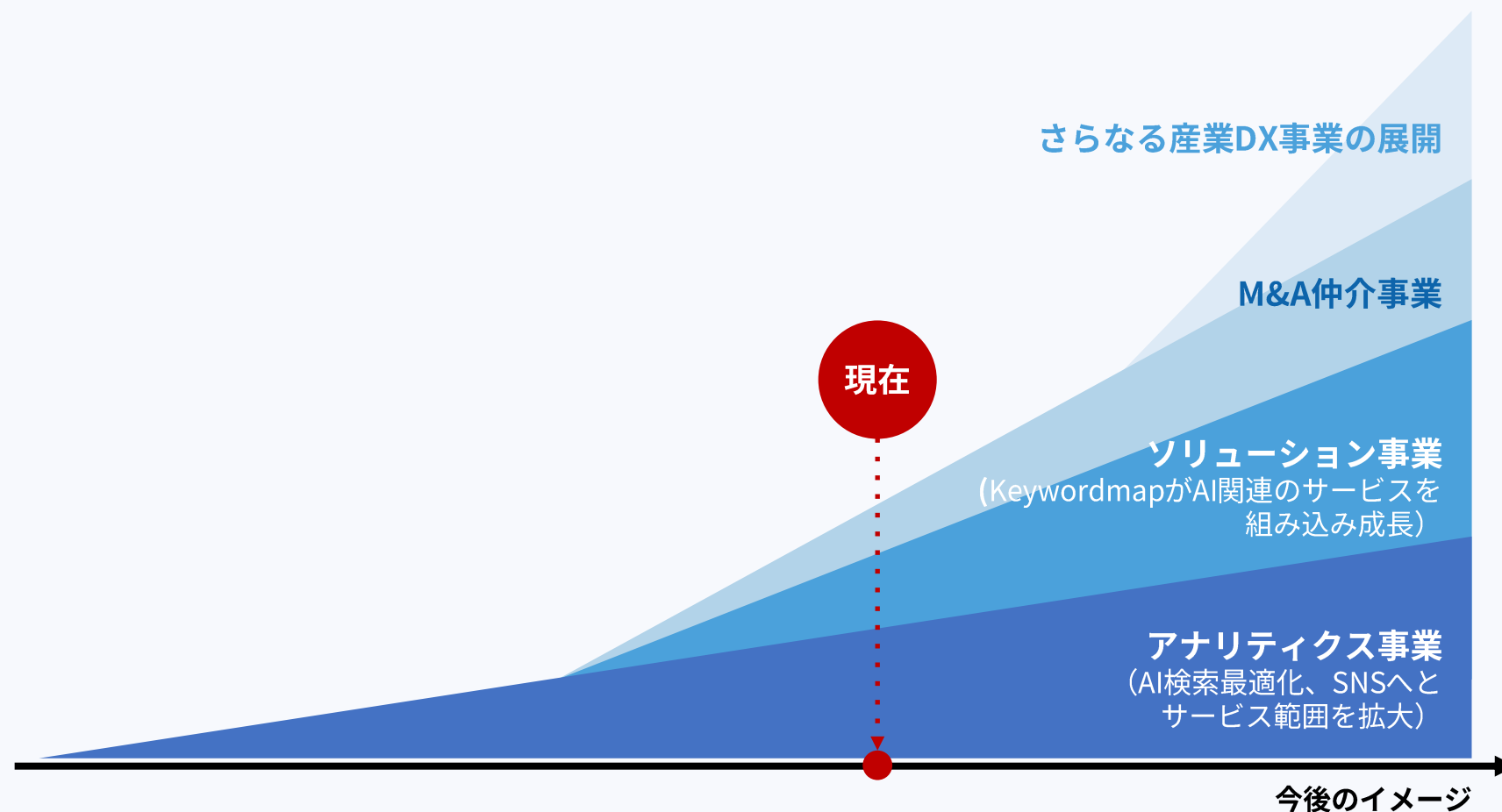


戦略的アライアンスを活用した
安定的なデリバリー体制の構築



デリバリー基盤構築/体制拡充

既存サービスにAI検索最適化（GEO/LLMO）を組み込み、サービスを進化させるとともに、SNS領域へもサービス提供を拡大していく。当社の強みをさらに磨き上げ、成長を再加速させていく。



04

—

Q&A



よくいただくご質問	ご回答
生成AIの登場はどのような影響があるのでしょうか？今後、活用の予定はありますか？	Keywordmapへの「AI見出し案自動生成機能」の実装をはじめとして生成AIの活用を進めております。当社の属する事業領域では、生成AIを活用した業務効率化やサービスの開発とは相性がよく、今後も効果的な活用に積極的に取り組んでまいります。
顧客の業種や規模の偏りはありますか？	業種の偏り、規模の偏りはありません。 Web上で集客したい会社すべてが当社のターゲットです。東証プライム市場上場の老舗の会社から、IT系のスタートアップ企業まで様々な業種・規模の企業様に当社サービスを提供しております。
四半期ごとの売上高に季節性はありますか？	売上高の季節性は軽微です。 顧客企業の決算期前後である3月、4月、9月に受注は増加する傾向にはありますが、当社のサービスは、ソリューション事業、アナリティクス事業ともに原則12カ月、月額固定料金での契約となっておりますので、月次売上高に与える影響はそれほど大きくありません。

よくいただくご質問	ご回答
ソリューション事業とアナリティクス事業の顧客はどの程度重複していますか？	自社内でマーケティング戦略立案ができる人材がいる場合は、ソリューション事業のサービスを導入いただくケースが多く、自社内でマーケティング戦略立案ができる人材がいない場合は、アナリティクス事業のサービスを導入いただくケースが多くなっております。 一方で、社内にマーケターがいるものの、戦略立案については当社にお願いしたいと言われるケースなどで、ソリューション事業、アナリティクス事業の両方のサービスをご導入いただくケースがございます。2026年1月末時点で、アナリティクス事業の2割のクライアントに両方のサービスを導入していただいております。
営業利益率のターゲットはありますか？	将来的には20%を目指していきたいと考えております。 但し、足元数年は、将来の成長に向けた、新サービスの研究開発などへの投資を行っていくため、営業利益率は20%未満となる見込みです。
Googleのアルゴリズムが変更になるたびに、Keywordmapは影響を受けるのですか？	Googleのアルゴリズム変更の内容によりますが、経常的に行われているアルゴリズム変更により受ける影響は軽微です。 Keywordmapは、自社のクローラーを使いWebサイトの情報を取得しており、Googleのアルゴリズム変更により当社のデータベースが影響を受けることはございません。 逆に、Keywordmapを活用して、Googleのアルゴリズムがどのように変更されたかを分析することができるため、変更後の影響を捉え、いち早くマーケティングの戦略策定を行うことができます。

よくいただくご質問	ご回答
Keywordmapの解約理由を教えてください。	主な解約の理由としては以下2点となります。 ①担当者が退職し当社のプロダクトを使える人がなくなった ②注力するマーケティング施策が変更になり、当社のプロダクトを必要としなくなった クライアント社内での活用度が解約率へ影響すると考えているため、導入後のサポートを充実させるために引き続きカスタマーサクセスの体制強化に取り組んでまいります。
AI Overviewがサービスに与える影響を教えてください。	AI Overviewsの普及は、検索行動やSEOに変化をもたらすと認識しております。企業はこれへの対応が求められ、AI Overviewsや生成AIからのサイト集客方法の策定の需要が高まることで当社の機会になると考えます。AI Overviewsでの表示やGEO・LLMOには、ユーザーに価値ある情報を提供するコンテンツ支援実績、ビッグデータ収集・分析能力、マーケティング施策策定能力が一層活きると認識しております。 当社はすでにGEOツール「AIsarchmap」をはじめとしてAI Overviewsや生成AIの変化に対応したサービスの提供を開始しています。

よくいただくご質問	ご回答
離職の要因とその対策をどのように考えているか？	事業拡大・事業拡張が進行する中での採用ミスマッチの発生、育成体制の整備やマネジメント層の育成の遅れが要因と考えています。採用要件の明確化によるミスマッチの抑制、部門横断でのマネジメント支援の実施や経験豊富なマネジメント層の採用による育成体制の整備に取り組んでおります。
従業員の採用・定着に向けて行っている施策があれば教えてください。	多様な働き方を希望する社員に対応するため、在宅勤務や一部部署でフレックス制度を導入しております。また、男性の育児休業についても取得が進んでおりライフワークバランスのとれた働きやすい職場環境を目指しています。
女性活躍に対する取り組みを教えてください。	2026年1月末時点で男女比率は8:2となっています。 そのため、まずは採用における女性比率をあげるため、女性活躍促進のための行動計画を策定しました。 今後も継続して女性活躍ができる職場環境整備に努めてまいります。
IR活動の方針を教えてください。	年2回の機関投資家向け説明会に加え個人投資家向け説明会、メールマガジンなどで引き続き当社の事業内容、各種経営指標、各業務の施策等をわかりやすく開示することに努めてまいります。一層の企業価値の向上ならびにIR活動の充実に努力してまいります。
中期経営計画は出さないのですか？	社内では3カ年計画を策定しておりますが、しばらくはいくつかの施策を実行し、将来の成長ドライバーを見極める予定であるため、現時点では中期経営計画の開示は行わないと判断しております。

よくいただくご質問	ご回答
現状の株価についてのお考えをお聞かせください。	株価については、株式市場の売買で決めていただいております。当社としてはコメントする立場にはないと考えております。 当社としては、役職員一丸となって本業に邁進し業績を向上させること、自社の実態価値を反映してもらうために情報開示を真摯に行うことが株主の皆様から信頼をいただけるものと考えております。 当社は年2回の機関投資家向け決算説明会をはじめ、個人投資家向け説明会やWEBサイトでの情報開示などを継続的に行ってまいります。
配当方針について教えてください。	しばらくは、配当は行わず、利益は投資に回す予定です。企業価値を上げていくことで、株主還元を行っていきたいと考えております。今後も、資本効率の向上、経営環境の変化に対応した機動的な資本政策を行ってまいります。
グロース市場における上場維持基準では、上場後5年を目処に時価総額100億円以上などの数値基準が求められるようになるが、どのように対応するかを教えてください。	当社は、グロース市場における上場維持基準の変更について、重要な経営課題の一つとして認識しております。現時点では、中長期的な企業価値の向上を通じて、上場維持基準を充足する体制の構築に取り組んでおります。具体的には、既存クライアントへの提供価値の最大化、顧客単価向上を目的とした新規ソリューションの開発、M&Aやアライアンスによるサービス領域の拡大、人材投資と組織力の強化による営業力・生産性の向上などを推進しており、売上および利益の拡大を通じた企業価値の向上を図ってまいります。

05

Appendix

- 01 | About Us — CINCの概要 —
- 02 | Business — CINCの事業 —
- 03 | Solution — ソリューション事業 —
- 04 | Analytics — アナリティクス事業 —
- 05 | M&A — M&A仲介事業 —

確信をもつ。

他の追随をゆるさない
圧倒的な技術力・分析力で
多様なデータを読み解き、
確信ある情報に変えていきます。

Certainty

核心をつく。

目の前の課題も、まだ課題として
認識されていない事柄も。
本質を見抜き、利益を最大化する
ソリューションを提供します。

Core

革新をおこす。

日常から世界まで、
あらゆる単位でより良い未来を追求。
これまでの常識に捉われず挑戦を続け、
革新を起こします。

Innovation

C//NC

⋮

Vision

マーケティングソリューションで、
日本を代表する企業へ。

Vision

マーケティングソリューションで、日本を代表する企業へ。

Mission

業界スタンダードになる サービスの提供

マーケティングとテクノロジーの融合により、
次世代の業界スタンダードになる、
革新的なサービスをこれからも提供します。

関わる企業・人々すべての 利益の最大化

取引先のクライアントとともに、
CINCと全従業員においても、
物心両面の幸福を追求し、利益を最大化します。

貢献できる プロフェッショナル集団の形成

No.1になるビジョンを達成するため、
日本社会の発展にも貢献でき、
勝ち続けられるプロ集団を形成します。

STATEMENT

CINCは、マーケティングとテクノロジーを両立できる独自性を発揮し、次世代の業界スタンダードになる、革新的なサービスを提供していく。同時に、クライアントとCINC、関わるすべての企業・従業員の利益を、最大化させていくことで、物心両面の幸福を追求。そのうえで、リーダーシップを確立できる、NO.1を達成するために、日本社会の発展にも貢献していける、プロフェッショナル集団へ。そして、これからも成長し続けられる、新たなビジネスモデルを構築し、マーケティングソリューションで、日本を代表する企業へ。

01

—

About Us

CINCの概要



社会的な変化

消費者のニーズが日々変化し、購買行動もより複雑化しています。デジタルプラットフォームの拡大に伴い、消費者との接点も多様化している現在、企業にはこれらのチャンネルを統合し、総合的な対応力が求められています。



企業が直面する課題

従来の日本式の販促活動の枠を超えた対応が求められる時代。顧客の購買行動を深く理解し、効果的なマーケティング組織の再構築、戦略立案、実行、管理を行う必要があります。

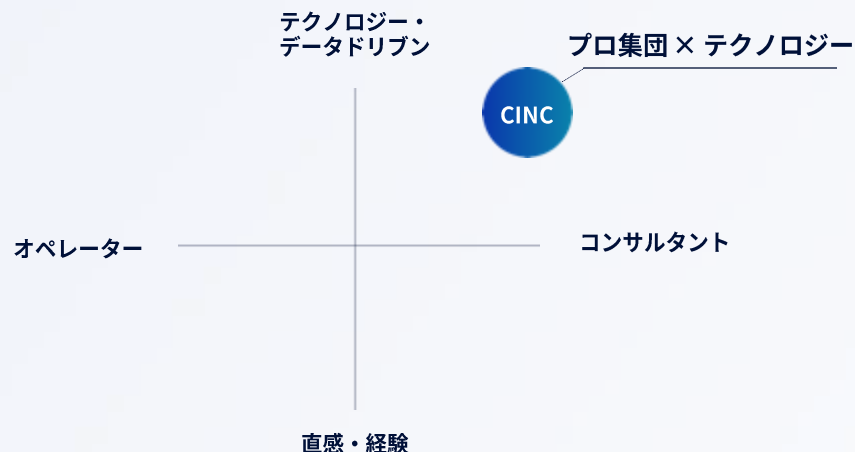


専門性が高く、
散発的な対応になってしまう



経営戦略を視野に入れた
マーケティングができる人材の不足

ポジショニング



CINCは独自の技術力を活かし、Webデータを収集・分析して消費者ニーズを把握することができます。これにより、精度の高いマーケティング戦略の策定から実行まで支援が可能です。また、専門人材の紹介やKeywordmapの提供を通じて、クライアントのマーケティング活動をサポートし、生産性向上と成果創出を実現します。

アドバイザーリーボード



マーケティングエキスパート による支援

外部の経験豊富なマーケティングエキスパートがプロジェクトの成果創出をサポートします。

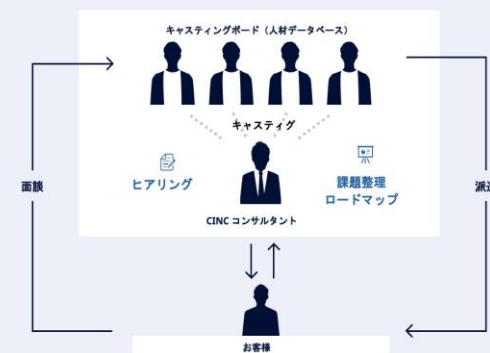
AIマーケティングコンサルタント



経験豊富なコンサルタントの 戦略立案

各プロジェクトに責任者として深く関与し、特定の業界での豊富な経験を活かして、クライアントの課題に対する最適な戦略を立案・提供します。

エキスパートソーシング



選抜された約1000名の人材バンク (マーケター・セールス)

専門人材が不足する企業に向けて、外部エキスパートを柔軟にアサインし、迅速なリソース拡充を図ります。

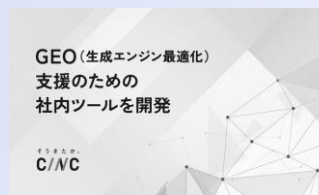
コンサルティングでは、経験豊富なコンサルタントと外部のアドバイザーやエキスパートが連携し、クライアントの成長を支援します。

独自のツール

CINC独自のツールは、社内およびクライアントの課題やニーズに応じて進化を続けてきたもので、プロジェクトの推進力を高める役割を果たします。



Keywordmapやその他のWeb解析ツールに蓄積されるデータから、数十の指標を自動取得・集計するなど、マニアクなデータ収集・分析をサポートするツールです。



AI検索最適化 (GEO/LLMO) 調査ツール

コンサルタントがAI検索最適化 (GEO/LLMO) における調査・分析をするための社内向けツールです。CEP (カテゴリー・エントリーポイント) 分析機能、参照・推奨状況レポート機能等があります。



コンサルタントが自身の業務を効率化するAIアプリケーションを制作するためのプラットフォームです。Keywordmapやその他のCINSOCツールとの連携も可能で、多種多様なデータを活用したAIアプリケーションを構築できます。



Keywordmapやその他のWeb解析ツールに蓄積されるデータから、数十の指標を自動取得・集計するなど、マニアクなデータ収集・分析をサポートするツールです。



オンラインデータの収集・解析技術と生成AIをかけ合わせ、X、Instagram、TikTok、YouTubeのトレンドリサーチ、投稿案生成、ペルソナ・カスタマージャーニー生成ができるツールです。



過去に対応した案件のデータベースをもとにAIがナレッジを生成し、チャットで質問に回答するツールです。

CINCでは、独自開発のクロウリング技術やサーバー取扱技術、自然言語処理技術を活用し

大量のマーケティングデータを保有しています。これにより、データドリブンなマーケティング戦略の立案・実行を可能にし、データを基にした精度の高い意思決定をサポートする環境を構築しており、クライアント独自のシステムの開発なども可能です。

02

—

Business

CINCの事業



ソリューション事業



Keywordmapは、SEOやコンテンツマーケティングのためのツールで、キーワード分析、競合調査、コンテンツ制作を支援し、効果的なウェブサイト運営を実現します。

M&A仲介事業



M&A仲介は、マーケティングの知見とテクノロジーを活用し、迅速な提案と最適なマッチングで中小企業のM&Aを支援するサービスです。完全成功報酬制を採用し、手数料を抑えて企業譲渡をサポートします。

アナリティクス事業

総合型支援コンサルティング

データ分析、SEOコンサルティング、SNSマーケティング等様々なマーケティング手法を活用し、最適な戦略立案から実行までを支援、企業が市場で優位に立つための成長を強力にサポートします。

専門型支援コンサルティング

AI検索最適化 (GEO/LLMO)
コンサルティング

SEOコンサルティング

コンテンツ
マーケティング

SNS
コンサルティング

広告運用

エキスパートソーシング

マーケティング・エンジニアリングのプロ人材のデータベースから、必要なケイパビリティを持つ人材をご紹介します。

03

—

Solution

ソリューション事業



データの力でマーケティングを進化させる、 Keywordmapが提供する革新的なソリューション



① 属人化を排除した高度なデータ分析

専門性を要するビッグデータ分析をツールで簡略化し、誰でも高度な分析が可能に。

② 自動化による圧倒的な業務効率化

機械学習・AIを活用してデータ分析を自動化。本来、人が時間を割くべき戦略を練るための時間を創出。

③ リアルタイムデータで市場動向を把握

常に最新のデータを収集し、リアルタイムで市場の変化を把握することが可能です。競合動向や消費者のトレンドをいち早くキャッチし、迅速かつ的確なマーケティング戦略を立案します。

マーケティングの成功を左右する、データに基づく戦略設計を支援する最強ツール

Keywordmapは、企業がSEOやコンテンツマーケティングを効率的に実行するために開発されたマーケティングツールです。

市場の変化や消費者のニーズに迅速に対応し、データに基づく意思決定をサポートします。

① キーワード選定

競合サイトのURLを入力することで、競合比較と検索上位に上がるべきキーワードを自動的に抽出。SEO最適化を効果的に実現。



POINT 圧倒的な情報量と、簡単な操作で迅速に競合を把握。

② 記事構成案作成

CINC独自のデータベースを活用し、ターゲットとする市場に特化した記事構成案を生成。効果的なコンテンツ作成をワンストップで支援。



POINT 効率的にユーザー向けのコンテンツを設計可能。

③ 記事執筆支援

ツールで記事作成の流れをサポートし、文章作成プロセスの効率化が可能。自動生成機能によって質の高い記事を素早く作成。



POINT 記事の執筆だけでなく、プロセス全体の効率化も実現。

④ 効果検証

生成されたコンテンツの結果分析を自動で行い、定量的な効果検証に基づいてPDCAサイクルを回すことが可能。



POINT 常に改善を繰り返し、最適化を続けることができる。

選ばれる理由



独自の検索結果ビッグデータで、競合他社に対して明確な優位性を築くことができる。



ツールを用いてマーケティング活動全体のPDCAを回すサポートが可能。



専門知識を持たないユーザーでも簡単に使えるインターフェース設計。

AIが生成した回答を検索結果の最上部に表示するGoogle検索のAI Overviewsに関する表示状況や参照元URLを可視化する新機能です。



検索履歴					
登録日時	タスク名	取得エリア	デバイス	キーワード数	ダウンロード
2025-07-09 10:09:41	京都_旅行	日本	スマホ		CSVダウンロード
2025-07-08 19:41:54	iPhone	日本	スマホ	2	AIOコンテンツ AIOリンク 自然検索順位
2025-07-08 16:39:17	香水系KW	日本	スマホ	1	CSV
2025-07-08 16:37:44	ミネラルウォーター	日本	スマホ	1	CSV

04

—

Analytics

アナリティクス事業



企業の成長を加速する、 統合型マーケティング支援

戦略設計から実行、組織改革まで、一貫した支援で
マーケティング活動を強化します。

DX Consulting 総合型支援



専門知識で支える、 専門型マーケティング支援

SEO、SNS、広告運用などに特化した専門チームが、
課題解決を徹底サポートします。

Specialist 専門型支援



総合型支援

① DXコンサルティング



「戦略・設計」「実行・管理」「改革・強化」の軸で企業課題をを包括的に支援します。戦略の構築から、伴走による実行と管理で成果を創出します。

提供サービス

戦略設計

KPI設計

リソース最適化

プロジェクト
マネジメント

特徴



データ分析



戦略提案



専門知識



プロジェクト
運営



コスト削減



柔軟な
人材配置



組織内能力
の向上



コミュニ
ケーションの
改善



マーケティング
リテラシーの
向上

② SEOコンサルティング



独自メソッドでビッグデータを解析し、最短で成果が出るSEO戦略を提供。最新のSEO施策とCROで、アクセス増からコンバージョン、売上拡大までサポートします。

提供サービス

競合分析

キーワード調査

技術的SEO

リンク
ビルディング

SEO効果測定

成功事例

特定の業界で月間トラフィック3倍、検索順位1位を達成。



③ コンテンツマーケティング



独自データを活用し、Web売上に繋がるコンテンツを戦略的に制作・発信。認知拡大からリード獲得、商談、受注まで一貫してサポートします。

提供サービス

コンテンツ
戦略立案

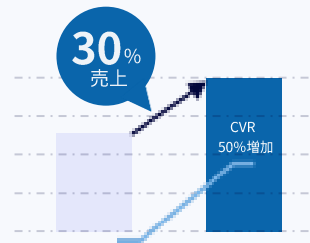
コンテンツ制作

SEO

データ分析

成功事例

SNS運用でエンゲージメント率が30%向上、リーチ数が50%増加。



④ SNSコンサルティング



各SNSに特化した戦略をデータドリブンで設計・運用。独自ツールを駆使し、効果的なSNS運用をトータルでサポートします。

提供サービス

SNS戦略立案

コンテンツ制作

SNS運用代行

データ分析

成功事例

コンバージョン率50%増加、売上が30%向上。



⑤ 広告運用コンサルティング



自社ツールでビッグデータを解析し、精度の高い広告運用を高速で実行。継続的な改善で広告効果の最大化を目指します。

提供サービス

広告運用戦略

A/Bテスト

リターゲティング

データ分析

成功事例

広告のROASが2倍、クリック率が30%増加。



AI検索最適化 (GEO/LLMO) コンサルティング



- ✓ AI検索最適化 (GEO/LLMO) を実施する必要性を感じているが、何をすればいいかわからない
- ✓ Google AI Overviews表示の影響でクリック数が減少している
- ✓ 生成AI上で自社ドメインやブランドを適切に表示させたいが、方法がわからない
- ✓ 生成AIの回答によるブランド毀損のリスクを懸念している



企業、ブランド、ドメイン
・サイトの露出最大化

生成AIやAI検索の回答に引用・参照されることで、ユーザーがサイトを訪れずともブランドや自社の情報に触れる機会が増え、認知度が向上します。



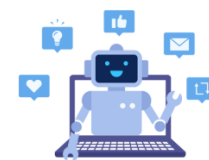
新しい流入チャネルの
獲得

新たなチャネルである生成AIの回答からの直接・間接流入により、サイトへの訪問数やコンバージョン数の増加に期待できます。また他チャネルが機能しなくなった場合のリスクヘッジとしても働きます。



競争優位性の獲得

GEOやLLMOはまだ多くの企業が未着手のため、早期に取り組むことでAI媒体での露出や認知において、競合に先んじることができ有利なポジションを確立できます。

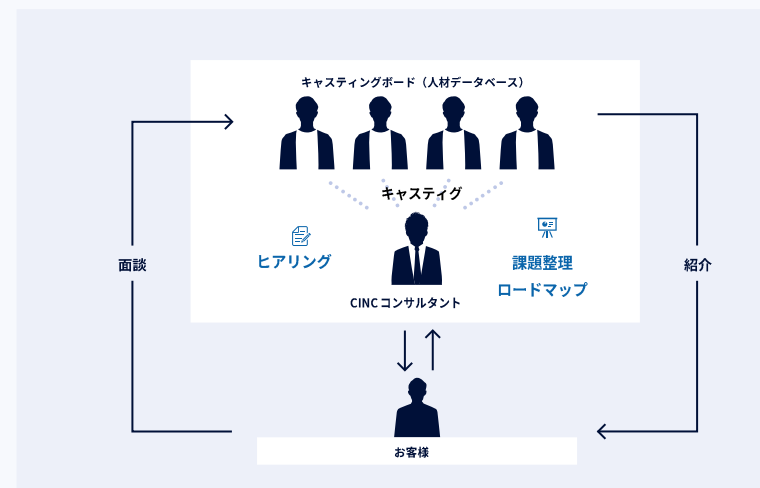


企業、ブランド、ドメイン
・サイトの信頼性、
権威性の確立

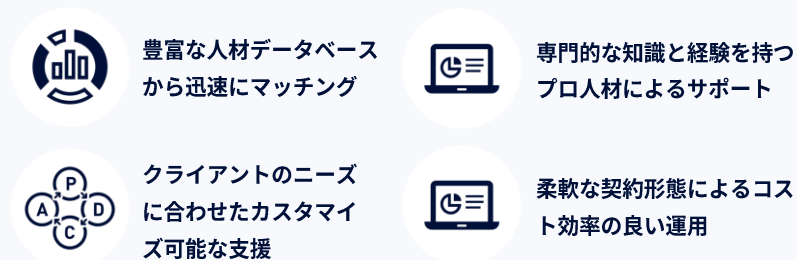
生成AIやAI検索の回答に頻繁に参照されることで、特定分野において信頼できる情報源として認知されたり、専門性や権威性の獲得につながります。

最適な人材と迅速にマッチング。 マーケティング施策を成功に導くための エキスパート人材を提供

CINCが提供するエキスパートソーシングは、優秀なフリーランスマーケター・セールスを迅速に紹介。プロジェクトに最適なスキルを持つ人材で、業務のスピードと質を高めます。



サービスの特長



実績①

多分野のプロジェクトで成功事例多数

サービスの強み

スピード重視の対応

突発的なニーズや緊急のプロジェクトにも迅速に対応し、企業の課題解決をサポート。

専門コンサルタントのサポート

各分野に精通したコンサルタントが、人材選定からプロジェクト進行まで支援。

豊富な人材ネットワーク

CINCの独自ネットワークで、即戦力のプロ人材を迅速にマッチング。

実績②

急な欠員対応や新技術導入もスムーズにサポート

05

—

M&A

M&A仲介事業



サービス概要

CINCは、マーケティングテクノロジーとビジネスプロセスの効率化ノウハウを活用し、デジタル時代に適したM&A仲介サービスを提供しています。

迅速なマッチング、データ駆動のアプローチにより、売り手と買い手企業を効果的に結びつけます。

サービスの強み

比類なきM&Aビッグデータ
マーケティングテクノロジー



圧倒的な実績でM&Aを熟知
ブロードバイザー

CINC M&Aでは、創業より培ってきたマーケティングに関する知見とテクノロジーの活用により、「迅速な提案」「最適なマッチング」を実現し、M&Aという重大な意思決定を支援いたします。



Point 1

数万件のM&A実績ビッグデータ

独自開発システム「CAMM DB」は、生成AIや自然言語処理技術を用いて、従来は取得が難しいとされる未上場企業のM&A実績に関するデータを収集・蓄積。検査適合度技術（RAG）を用いることで、精度の高いデータベースを構築しています。このシステムを有することで、買い手候補企業選定における属人的、アドバイザーの経験・勘が介在しない客観の課題を解決し、売り手企業の確実性が高く多くの選択肢をご提供いたします。

Point 2

IT業界の経験豊富なブロードバイザー

M&A業界歴10年以上、IT会社のM&A実績のあるブロードバイザーが、企業規模を問わずご成約までサポート。ブロードバイザーから「CAMM DB」のデータベースを活用し、経験をもとに貴社にとってよりビジネスシナジーのある企業を提案いたします。また「売却・買収」という選択肢だけでなく、マーケティング視点で「成長戦略」の提案も可能です。

Point 3

譲受企業様完全成果報酬制

費用面でもクライアントに寄り添い、完全成果報酬制の料金体系を採用しております。売り手企業様は、M&Aが成約するまで一切の費用は発生しません。オーナー様の手残りを最大化するため、着手金・中間金0円と、成功報酬一律4%のシンプルな料金体系を採用しています。

Marketing Technology

マーケティングテクノロジー

M&A実績の公表データ
(大手・上場企業)

M&Aニーズ／実績検索データ
(未上場・中小企業)

アドバイザー独自の
買い手企業M&Aニーズ

数万件のM&Aニーズを収集・分析



**買い手企業のM&A実績データを自動で収集・分析
業界最多の選択肢から最適解を**

生成AIや自然言語処理技術を用いて、従来は取得が難しいとされる未上場企業のM&A、実績に関するデータを収集・成型を実現。検索拡張成技術（RAG）を用いることで、データベースの精度を高めています。

Professional Advisor

プロアドバイザー

**レガシーな業界を覆すテクノロジーに
価値を感じたプロフェッショナルが集結**



**業界歴10年以上・業界特化のプロアドバイザーが
ビッグデータを最大限活用し提案**

各業界を深く知る10年以上の経験を持つプロアドバイザーが、業界の特性や動向、経験をもとに貴社をサポート。ビッグデータの活用で属人性を排除し、企業規模問わず高精度かつ網羅的な選択肢のご提案が可能です。

Tsunagu.AIとCFPコンサルティングの事業譲渡を支援したCINCの役割

● Buyer Information

買い手情報

会社名: 株式会社CFPコンサルティング
所在地: 東京都新宿区
事業内容: インターネット広告
設立: 2010年
従業員数: 32名



● Seller Information

売り手情報

会社名: 株式会社Tsunagu.AI
所在地: 東京都千代田区
事業内容: AIによるウェブ開発自動化
(プロダクト: FRONT-END.AI)
設立: 2017年
従業員数: 21名



Background

M&A背景

Tsunagu.AIはキャッシュフロー改善と事業拡大のために戦略的な機会を模索していました。

CFPコンサルティングは、AIによる自動化技術を取り入れることで、技術力を強化したいと考えていました。

Role

CINCの役割

CINCはマーケティングと技術の専門知識を活かし、スムーズな事業譲渡を実現。両社の成長目標に沿った戦略的なアドバイスを提供しました。

Affect

効果

買収により、CFPコンサルティングはAI自動化技術を取り入れ、サービスの強化を実現。一方、Tsunagu.AIは技術のスケールアップを可能にするパートナーを得て、デジタルマーケティング分野での相互成長とイノベーションを推進しました。

決算発表や開示情報をはじめ
当社の情報をメールでお知らせします。

配信を希望される場合はこちらのQRコードよりご登録をお願いします。



- 本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。
- これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。
- また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。