証券コード：3675

Cross Marketing Group

株式会社クロス・マーケティンググループ

2027年6月期
第1四半期決算・会社説明資料

2026年11月

Copyright©Cross Marketing Group Inc. All rights Reserved.

CONTENTS

1 2027年6月期 第1四半期決算概要

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 ご参考

中期経営方針、セグメント別事業概要、財務データ

Executive Summary

Summary 1

- **27/6期第1四半期(7-9月)売上高96.2億円(前年同期比43%増)、営業利益1.7億円(42%減)**
- **新規M&A：モダンフロントエンド開発力、AI実装力に強みを持つ「ちょっと株式会社」の子会社化を公表**

Summary 2

- **ﾃﾞｼﾞﾀﾙﾏｰｹﾃｨﾝｸﾞ事業：67%増収。ｲﾝﾌﾙｴﾝｻｰﾏｰｹﾃｨﾝｸﾞ、IPﾌﾟﾛﾓｰｼｮﾝが好調継続、前期M&A効果も寄与**
- **ﾘｻｰﾁ・ｲﾝｻｲﾄ事業：22%増収。国内苦戦も海外リサーチが伸長**

Summary 3

- **27/6期予想：売上高400億円、営業利益25億円に変更無し**
- **年間配当予想は16.0円(前期比1.0円増)**
- **自己株式の買付を実施中**

1 2027年6月期 第1四半期決算概要

売上高96.2億円(43%増)、営業利益1.7億円(42%減)：デジタルマーケティング事業規模拡大や海外リサーチ好調により、1Q売上高は過去最高を更新。販管費増で営業利益は減少

（億円）	26/6期 1Q 実績	27/6期 1Q 実績	27/6期 1Q YoY 成長率
売上高	67.1	96.2	+43%
デジタルマーケティング事業	32.4	54.1	+67%
リサーチ・インサイト事業	34.6	42.1	+22%
売上総利益 (売上総利益率)	24.7 (36.8%)	27.5 (28.6%)	+11% (-8.2pt)
販管費	21.8	25.9	+18%
営業利益 (営業利益率)	2.9 (4.3%)	1.7 (1.7%)	-42% (-2.5pt)
EBITDA*1 (EBITDAマージン)	4.3 (6.4%)	3.3 (3.4%)	-24% (-3.0pt)
経常利益	2.9	1.2	-60%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1.2	△0.3	-

*1：EBITDA：営業利益＋減価償却費＋のれん償却費

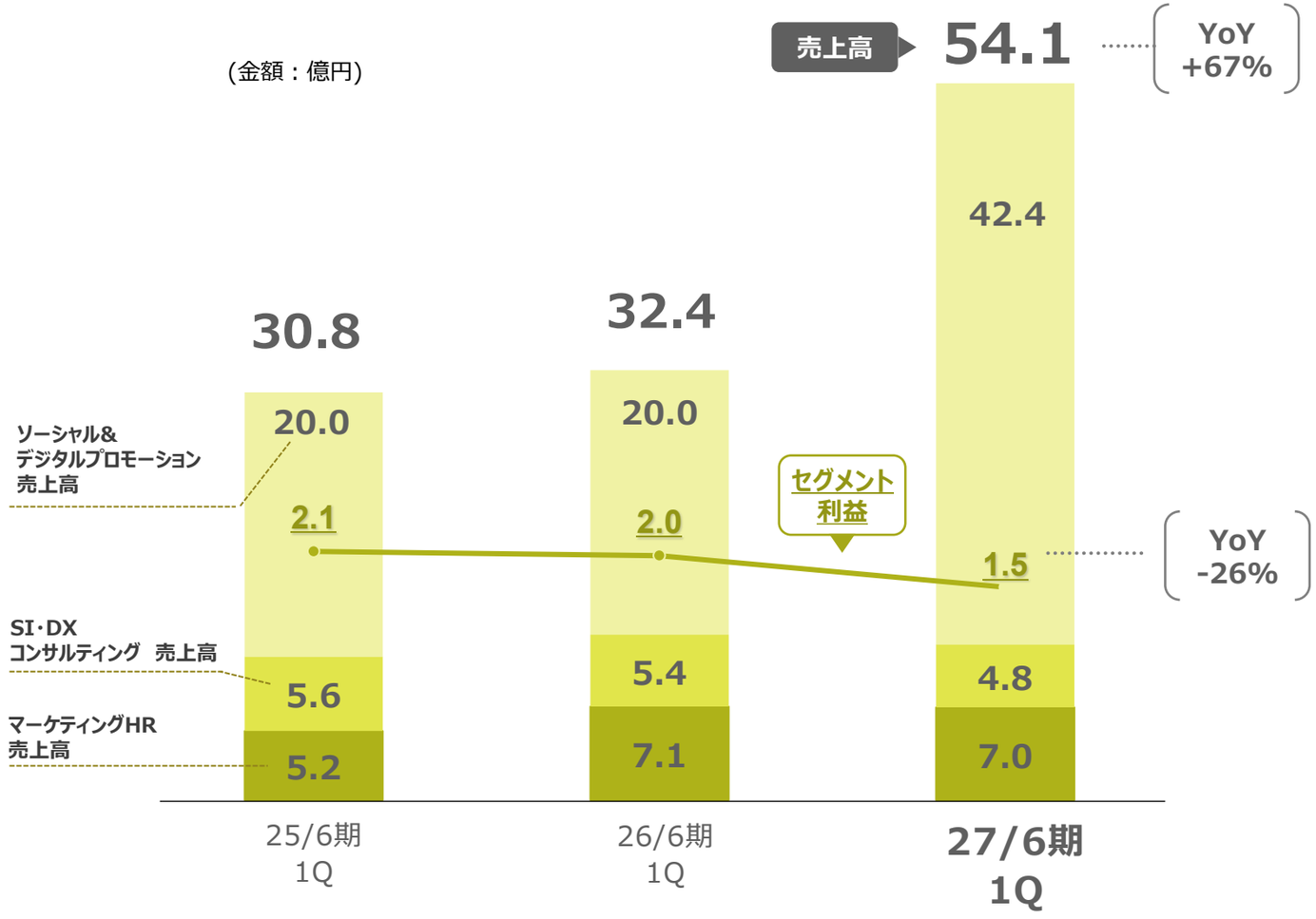
売上高54.1億円(67%増)、セグメント利益1.5億円(26%減)
ソーシャル＆デジタルプロモーション拡大がけん引し、大幅増収。販管費増によりセグメント利益は減少

ハイライト

- **ソーシャル&デジタルプロモーション**：売上高42.4億円(前期比2.1倍)。新規連結(+21.3億円)が大きく貢献、ｲﾝﾌﾙｴﾝｻｰﾏｰｹﾃｨﾝｸﾞやIPﾌﾟﾛﾓｰｼｮﾝが成長を継続し、既存領域も5%増収

ローライト

- **SI･DXコンサルティング**：売上高4.8億円(12%減)。コンサルティングは成長もシステム開発が減収
- **マーケティングHR**：売上高7.0億円(1%減)と概ね前期並み。2Qは復調見通し
- **セグメント利益**は26%減。販管費の増加が主因



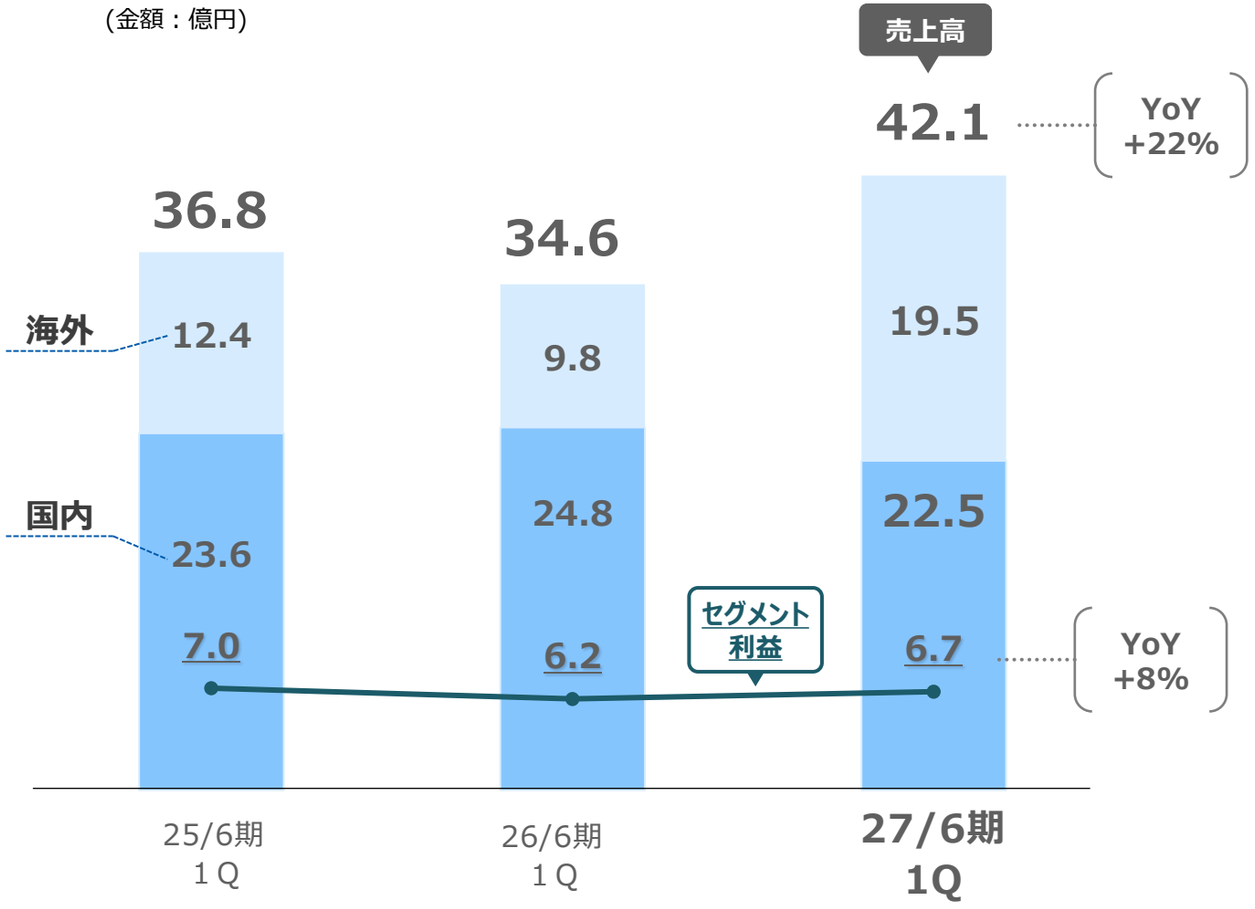
売上高42.1億円（22%増）、セグメント利益6.7億円（8%増）
海外リサーチが大幅回復。主力の北米がけん引

ハイライト

- **海外：**売上高19.5億円(前期比2.0倍)。柱の北米がTech系企業向け案件を獲得し成長をけん引
- **セグメント利益:**6.7億円(8%増)。海外増収が主要因

ローライト

- **国内：**売上高22.5億円(9%減) 。主力のオンライン調査が苦戦。AI機能搭載のインターネット調査ツールは高成長持続



2 トピックス

ちょっと株式会社を連結子会社化（2026年12月予定）
デジタルマーケティング領域およびAI活用を強化し、新たな付加価値の創出を目指す

Cross Marketing Group
「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

×

chot Inc.
Next.js／Reactに特化した
フロントエンド開発支援と
AIアプリケーション開発

chot Inc. 譲受部門の規模（2026年3月期）	売上高	営業利益	エンジニア数
	391 百万円	155 百万円	28 名

生活者理解 × フロントエンド開発力・AI実装力

※売上高・営業利益：譲受部門（フロントエンド開発支援事業）の2026年3月期実績。ちょっと社が会社分割のために作成した事業別損益計算書に基づく（監査法人の監査は未了）
※エンジニア数：2026年10月時点。業務委託6名を含む

事業の特徴

フロントエンド開発支援	✓ Next.js／Reactの技術者が顧客の開発チームに参画
Webアプリケーション開発	✓ 要件定義から実装・運用まで一貫して支援
日本初のVercel公式パートナー	✓ Next.jsの開発元と直接連携し最新技術に対応

AI活用の強化

AIアプリケーション開発	➢ 生成AIを組み込んだWebアプリ・AIワークスペースの開発実績
使いやすいAI体験の実装	➢ AIの機能を利用者が使いやすい形で届ける設計・実装力
グループのAI活用を推進	➢ 当社グループ各社のサービス・業務へAI活用ノウハウを展開

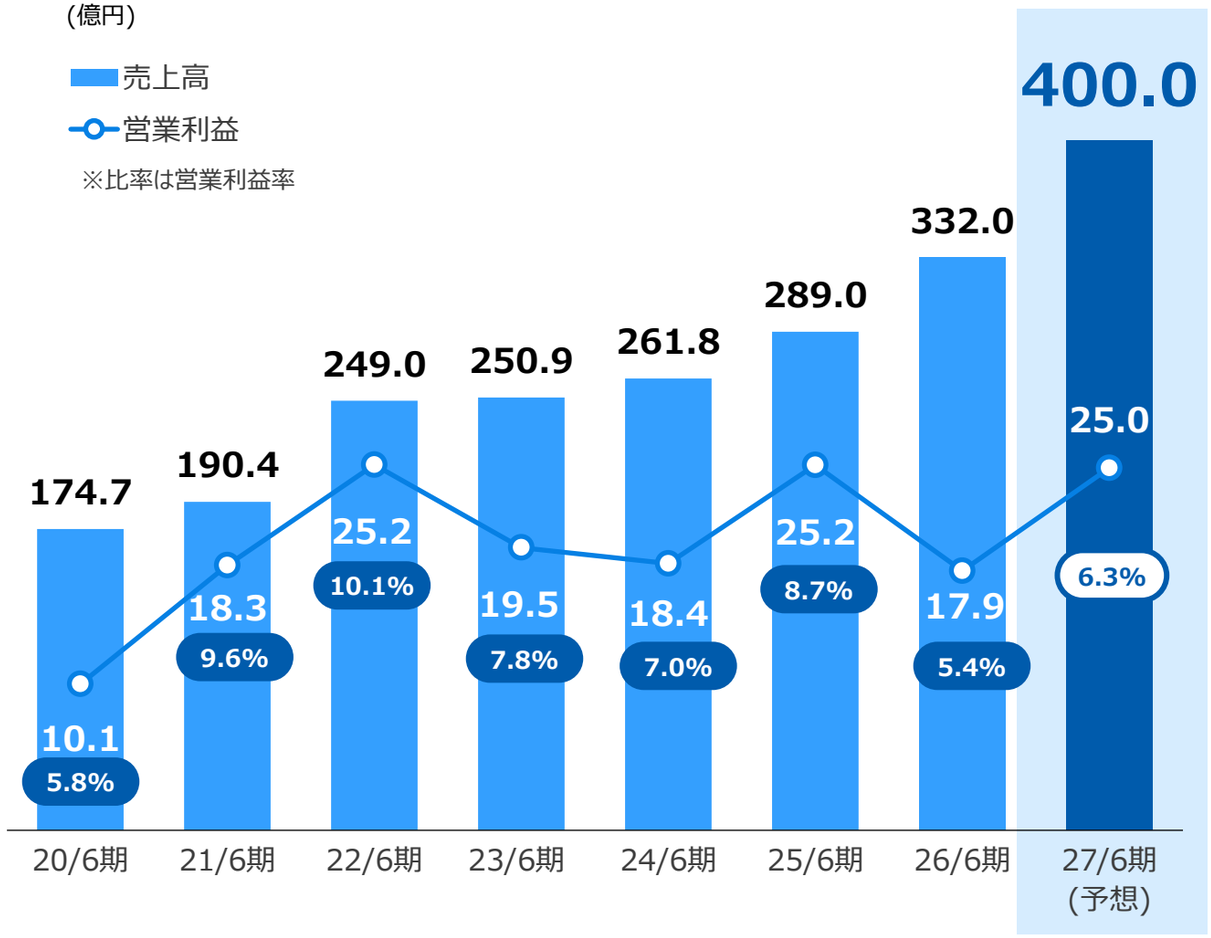
自己株式取得を実施中

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
2026年10月末時点進捗状況	累計取得株数：270,000株（進捗率54.0%） 累計取得金額：160百万円（進捗率53.4%）

3 2027年6月期 業績予想及び配当予想

2027年6月期 通期業績予想

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



(億円)	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。

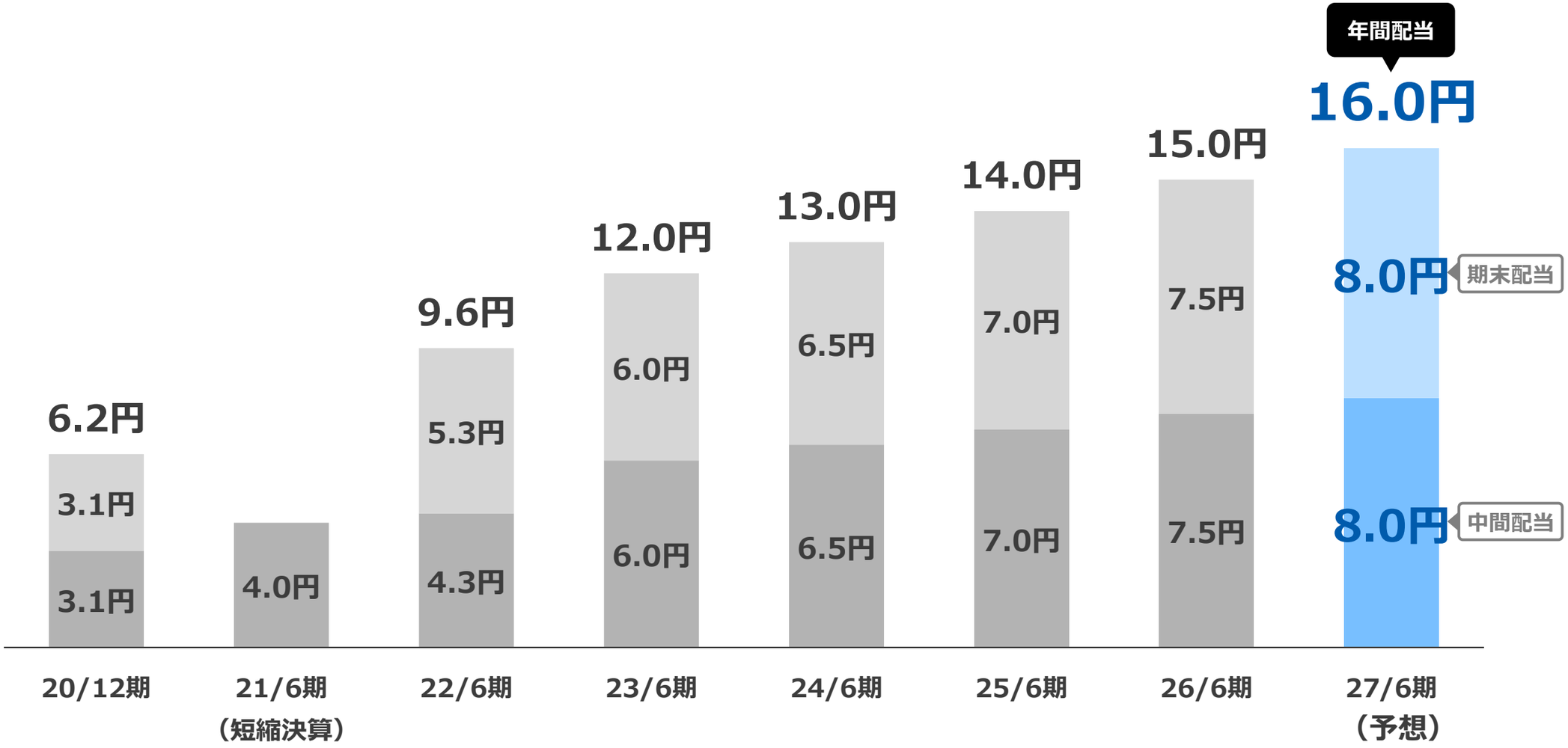
今後の配当方針

- 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。

配当予想

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

会社概要

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 ㈱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
㈱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

mission

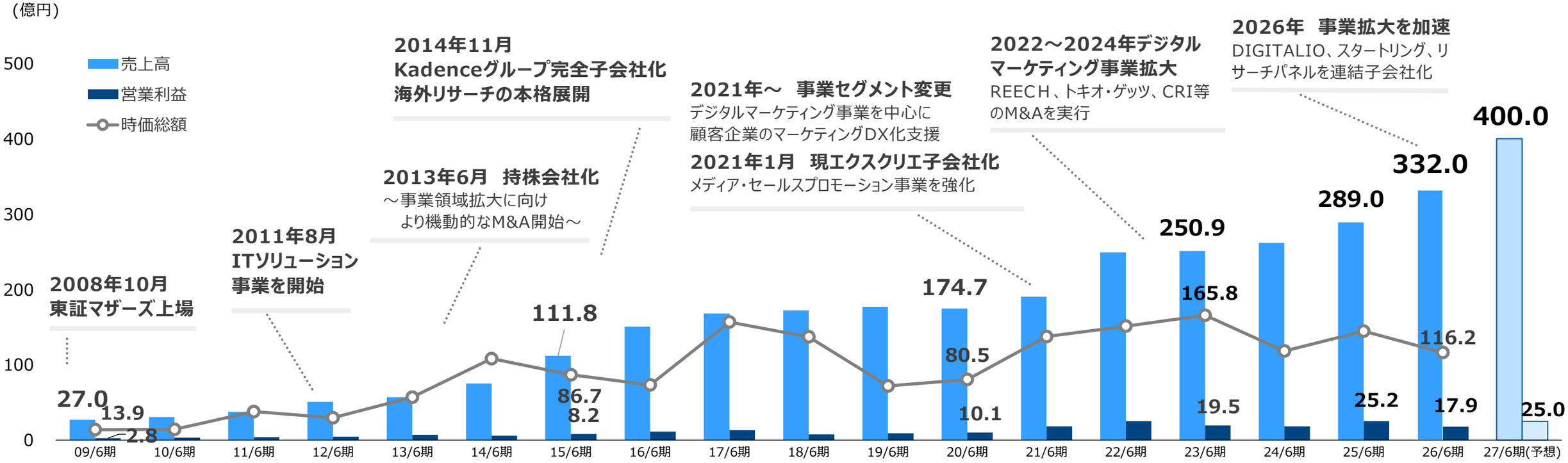
Discover
Something
New.

未来をつくろう。

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。

主要な事業展開 及び 実績推移

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



デジタルマーケティング事業領域拡大を加速

デジタルマーケティング事業基盤の強化(現エクスクリエ取得)

マーケティングリサーチの海外展開を本格化(中国・シンガポールに現地法人設立、Kadence International取得)

デジタルマーケティング事業基盤構築(ｸﾛｽ・ｺﾐｭﾆｹｰｼｮﾝ、現ｵﾙﾀﾅｴｸｽを取得し、ITソリューション事業（現デジタルマーケティング事業）開始)

マーケティングリサーチ(マーケティングコンサルティング開始、R&D取得、メディリード設立、ショッパーズアイ取得)

*2026年6月末時点

グループ全体の強み 資産・インフラ

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

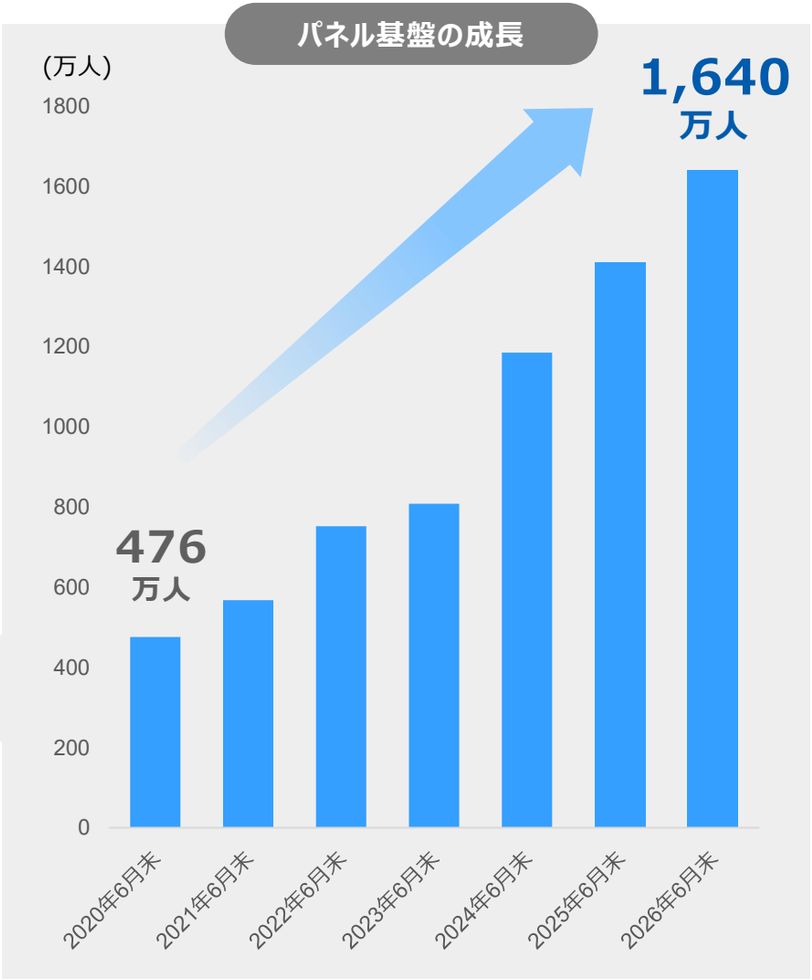
リサーチ・インサイト事業

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

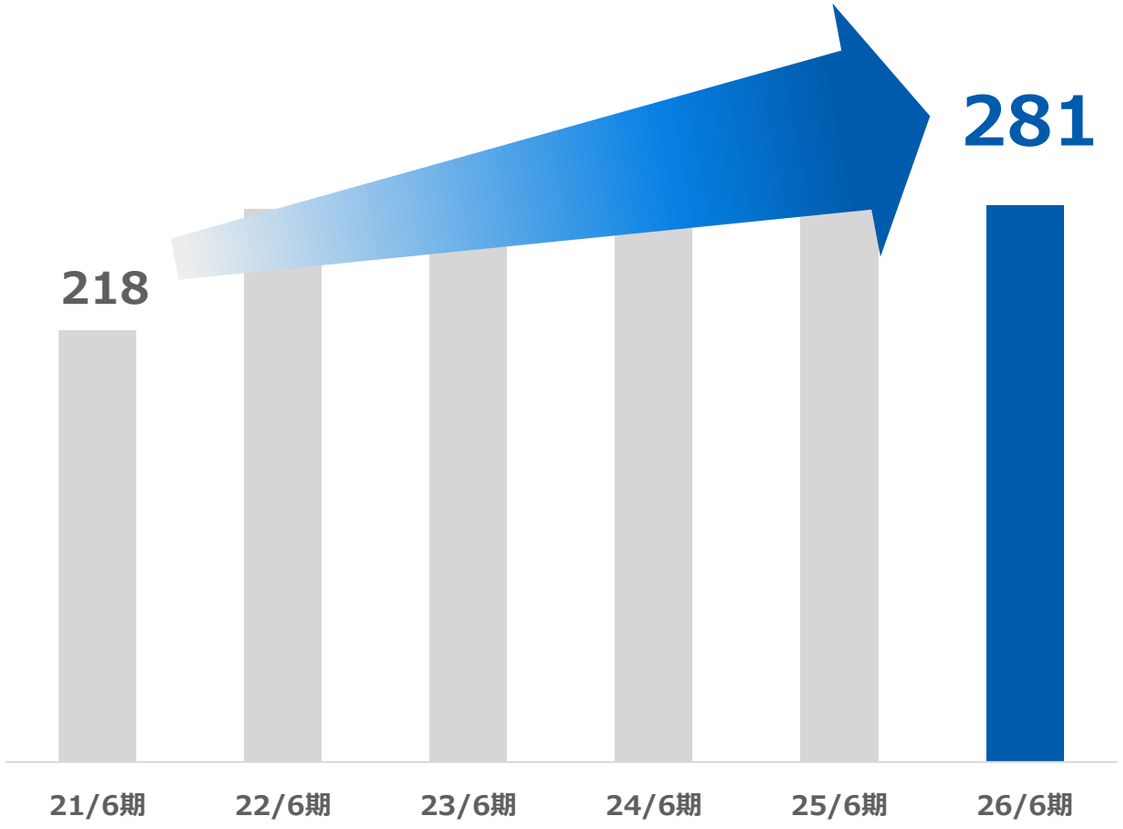
ECナビ　リサーチパネル　Loyalty Marketing, Inc.　dジョブ



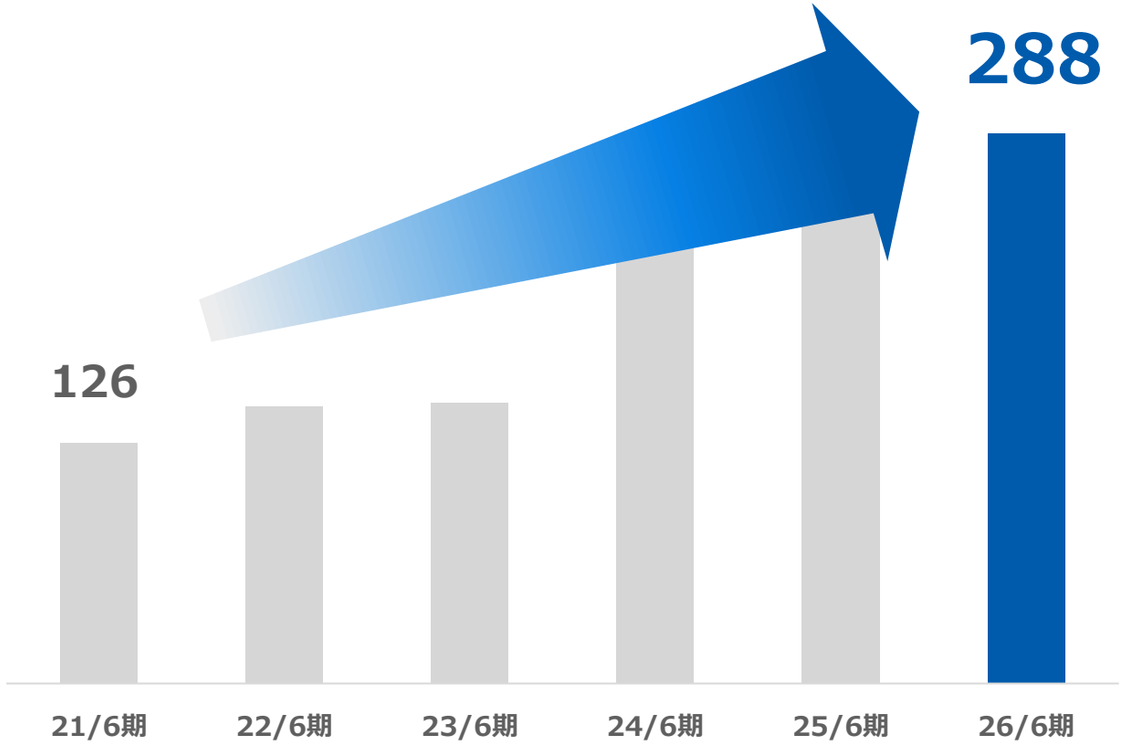
*2026年6月末時点

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

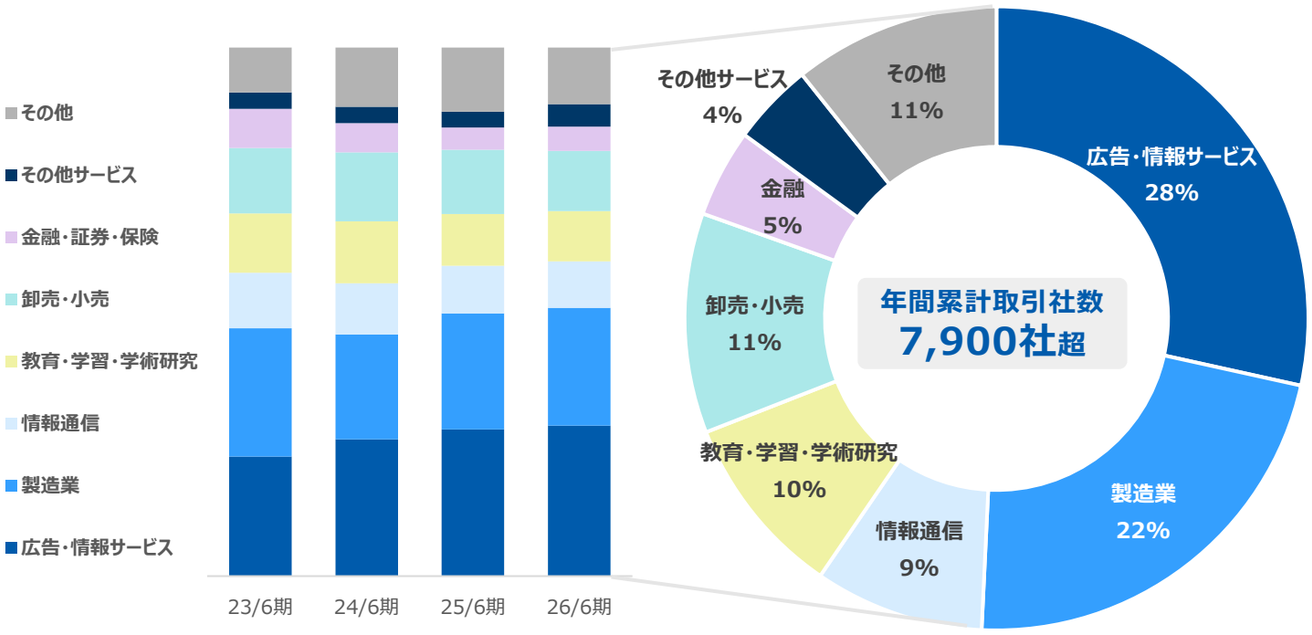


エンジニア数推移



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

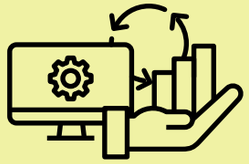
リサーチ機能





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

当社グループのサービス事例／グループ会社間シナジー事例

REECH
Cross Marketing

顧客：大手日用品メーカー様

**REECH DATABASEから
顧客のニーズに合った
調査対象者をリクルート**

一般の調査モニターでは
**リクルートが困難な
「普段からメイクをしているメンズ」**

↓

REECH社と協業し、
ニッチな候補者を抽出することに成功



TOKYO GETS
excrie

顧客：福井県様

**TOKYO GETS社のIPを
活用したプロモーション企画**

**北陸新幹線　福井・敦賀開業の
目玉となるプロモーション企画**

規模に耐えうる体制・IP実績が
求められる中、
**モンスターハンターIPを使った提案が
評価され指名受注。**



Cross Propworks
Cross Marketing

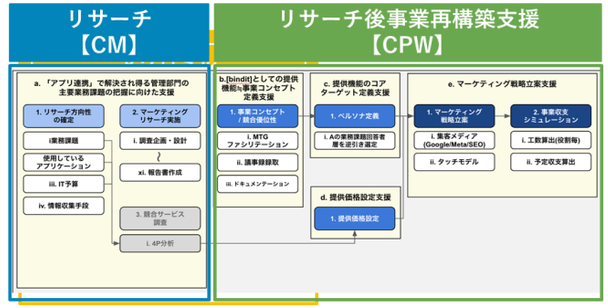
顧客：上場ITサービス様

**グループサービスを連携させることで
他社提案と差別化**

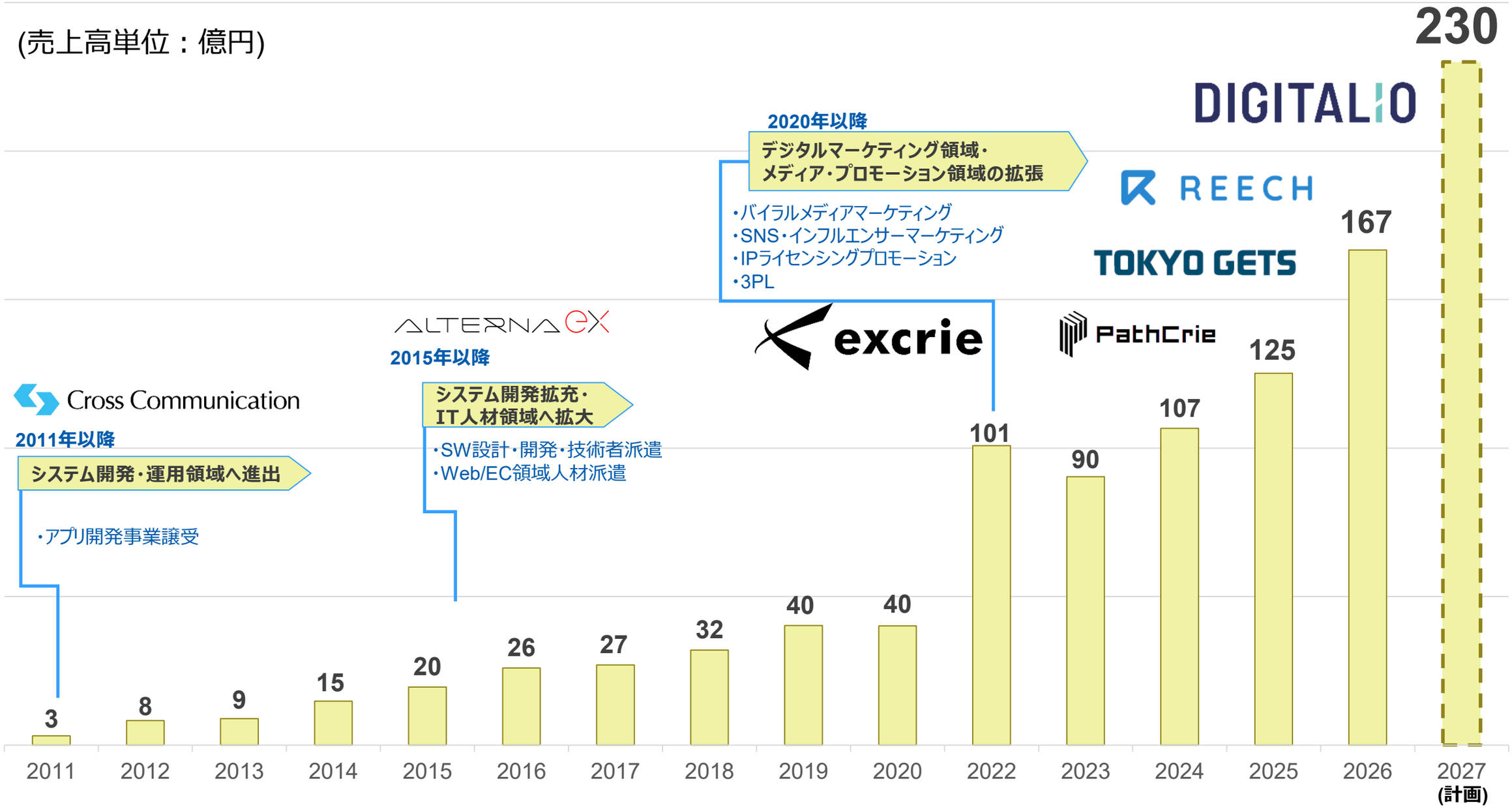
BPOサービスに強みを持つ
クロス・プロップワークスの既存お客様から、
グループへのジョインを契機に消費者リサーチ相談獲得

**消費者リサーチと、結果に基づく
業務改善サポートを提案**

他社との差別化に成功し、指名で受注



高成長事業のご紹介　：デジタルマーケティング事業の売上高、長期推移



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

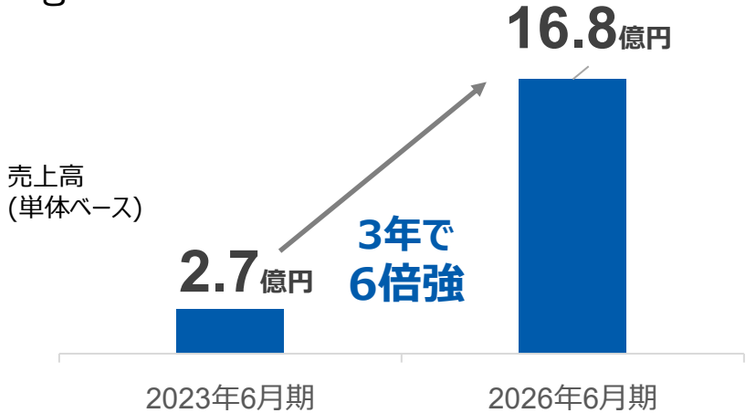
REECH

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



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



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



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

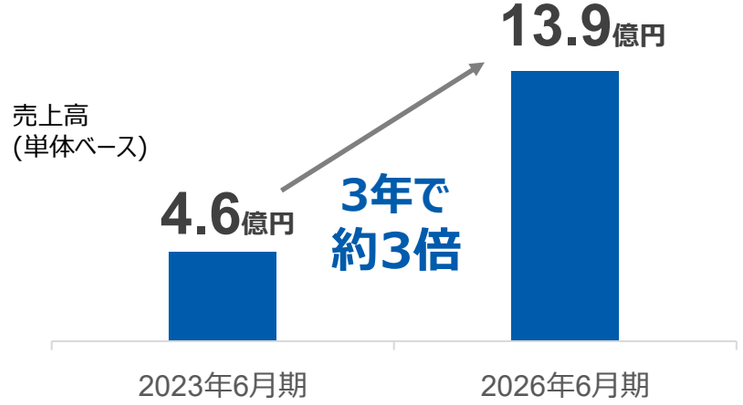
エンタテイメントコンテンツを活用した企業プロモーション、イベント・商品化を支援

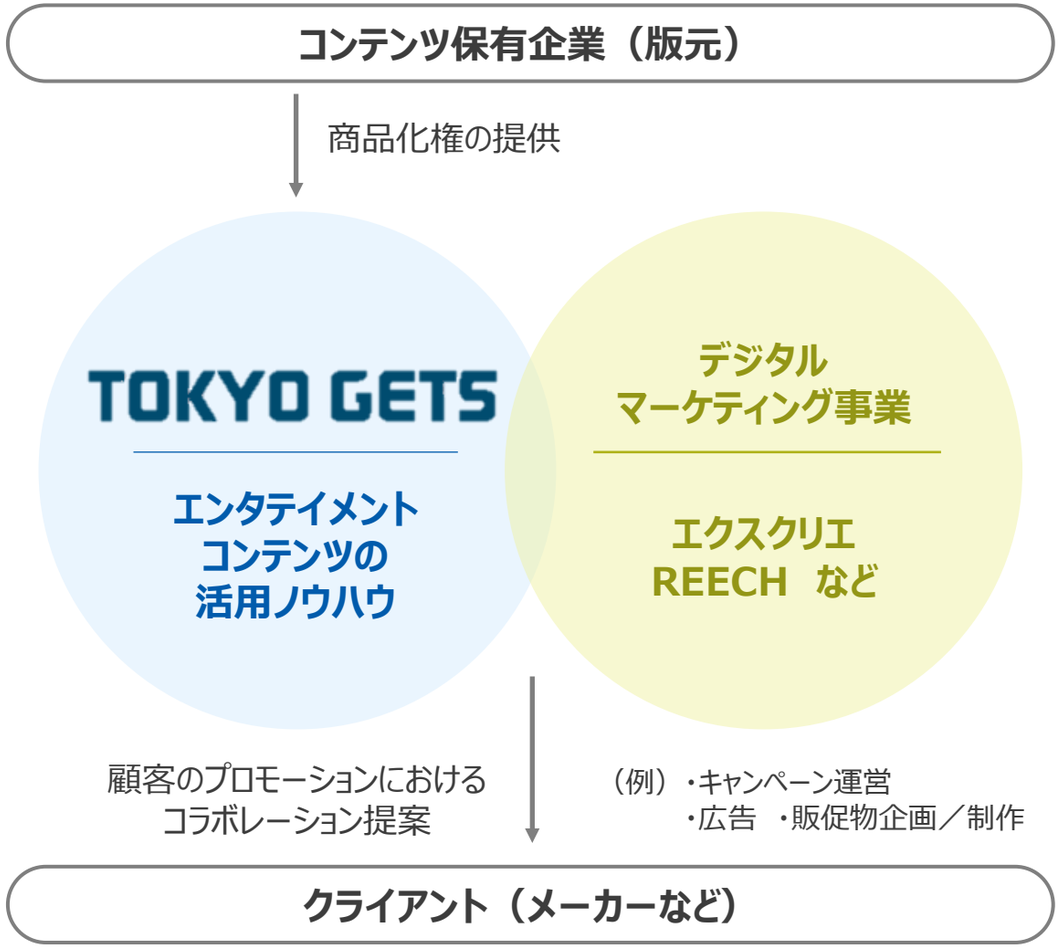
TOKYO GETS

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
- エンターテインメントコンテンツを施策へ活用。企画提案から版権元との交渉まで、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。企画提案から版権元との交渉まで、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に
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 ご参考

中期経営方針、セグメント別事業概要、財務データ

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。

中期テーマと目指す姿

（2025年8月12日公表、中期経営方針より）

中期テーマ

Unite & Generate

クロス・マーケティンググループは「ジェネレイトカンパニー」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「ジェネレイトカンパニー」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-Devlopment＝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**

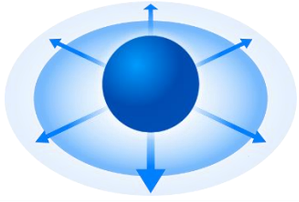
中期で目指す姿実現のためのアクション

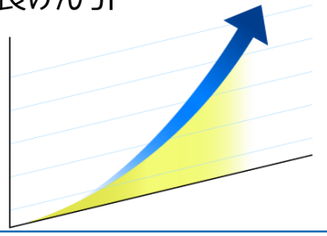
事業セグメント → 3区分から2区分に集約

（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	デジタルマーケティング事業
• 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	• 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.領域のターゲット市場

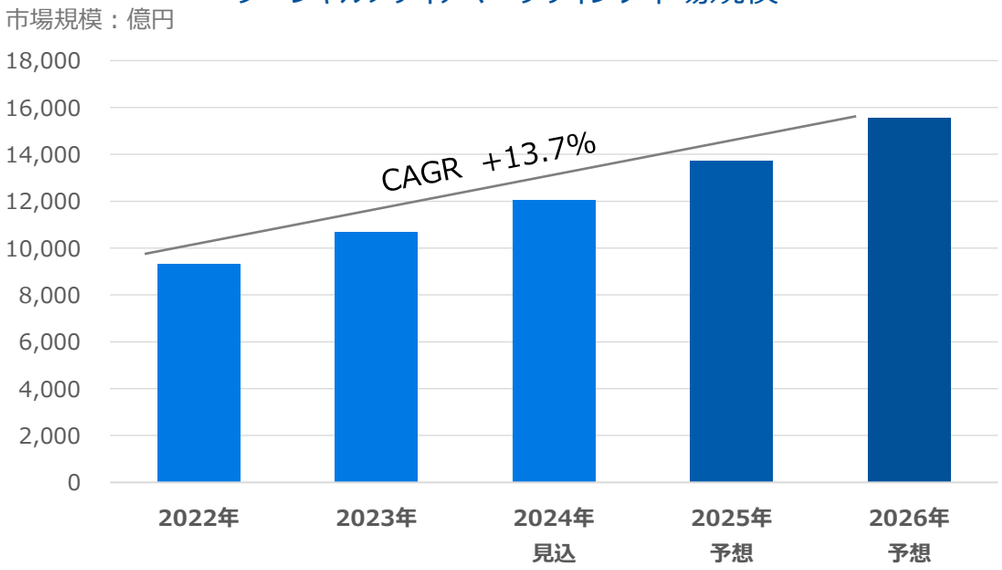
（2025年8月12日公表、中期経営方針より）

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

ソーシャルメディアマーケティング市場規模



出典：サイバーバズ／デジタルインファクト調べ

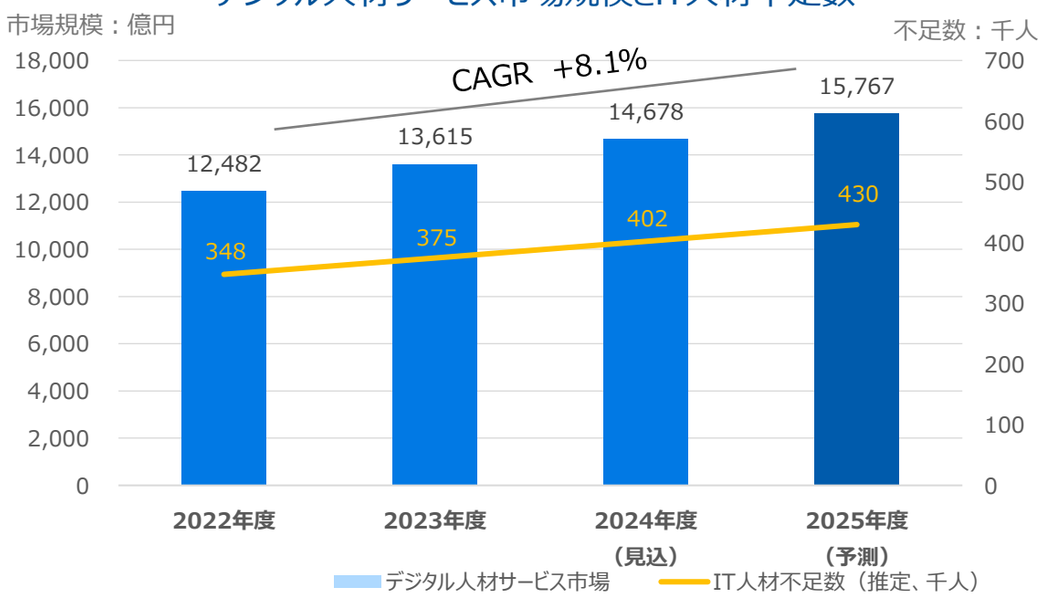
Core-Dev.②
マーケティングHR事業領域

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

デジタル人材サービス市場規模とIT人材不足数



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

社会への提供価値

「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

Cross Marketing Group

社名の由来		
	クロス	様々な要素を掛け合わせる
	マーケティング	世の中に新しいものを広げるプロセス

ミッション

mission Discover Something New. 未来をつくろう。

ビジョン

Vision Just go for it! やればいいじゃん!

スタンス 姿勢

その挑戦で、次世代の価値提供をいち早く。

事業領域

- リサーチ・インサイト事業
  - 国 内
  - 海 外
- 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（Core-Dev.①）
    - IP/インフルエンサーマーケティング
  - SI・DXコンサルティング
  - マーケティングHR（Core-Dev.②）

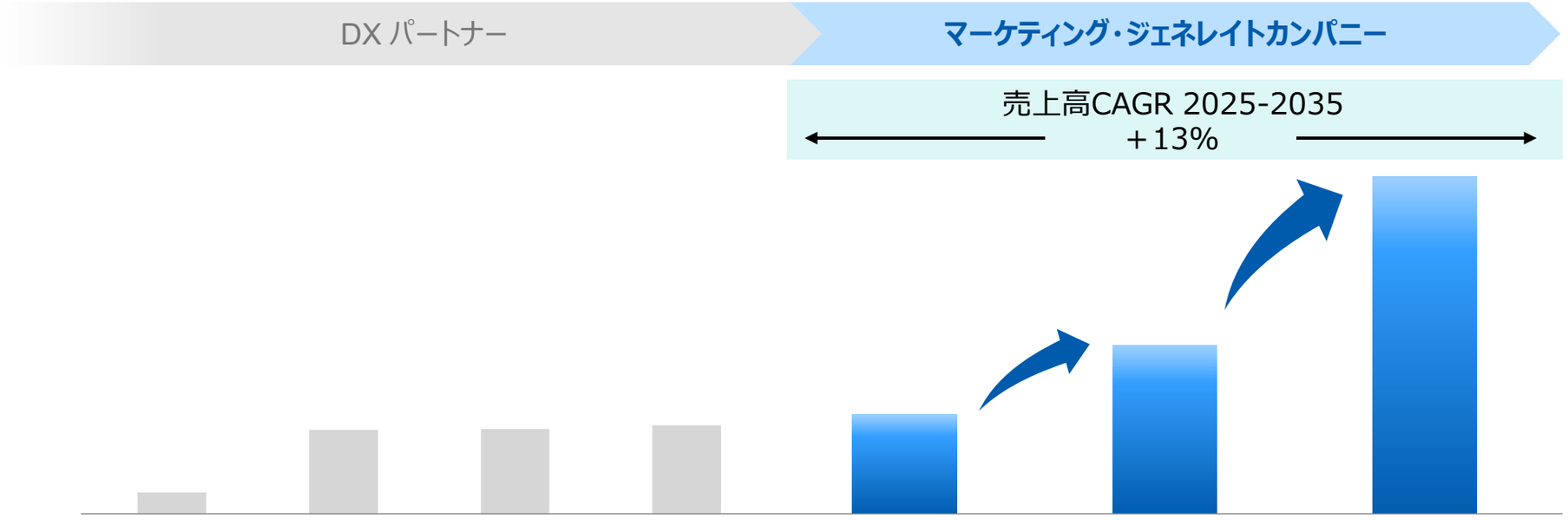
事業の提供価値

■個社の強みをそれぞれが思う存分発揮すると同時に、グループ内で相互に染み出しながら既存のソリューションでは得られない付加価値を創出

■本質的な改善提案やサービス提供を通して、顧客の事業成長になくてはならない存在になる

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・ジェネレイ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



（金額：億円）	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トアップを実行

■ 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**

事業セグメントと主なグループ企業

Cross Marketing Group

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
- ＳＩ・ＤＸコンサルティング
- マーケティングＨＲ

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

excrie
REECH
TOKYO GETS
TRAFFICS
PathCrie
Norfre

Cross Communication
COUM
MDIU
Cross Propworks
STARTLING INC. Leaps and Bounds

ALTERNA eX
Creative Resource Institute
DIGITALIO

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

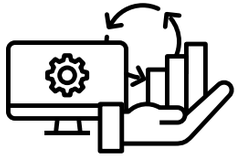
Cross Marketing
medilead

Kadence International
リサーチパネル

MetaSite
withwork
ENVIROSELL JAPAN

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

excrie

販促支援メディア
もらえる・ためせる モラタメ.net
レシート投稿で毎日のお買い物にお得とハッピーを テンタメ!

インターネット広告
アンケートアド
アンケート型記事広告
データドリブン運用広告

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
PeX POINT EXCHANGE
デジコ
ECナビ

TOKYO GETS | STARTLING Inc. Leaps and Bounds

IPを活用したプロモーション、イベント、商品企画

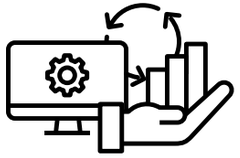
REECH

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

デジタルマーケテイング事業
ＳＩ・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

Cross Communication

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

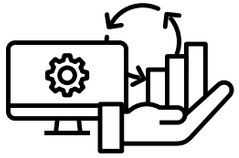
coum

総合コンサルティング、顧客接点ＤＸ、業務プロセスＤＸの支援



デジタルマーケテイング事業
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

ALTERNA eX

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

日本最大級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



*2026年6月末時点

オフライン／深堀り調査 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 深堀り調査、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）

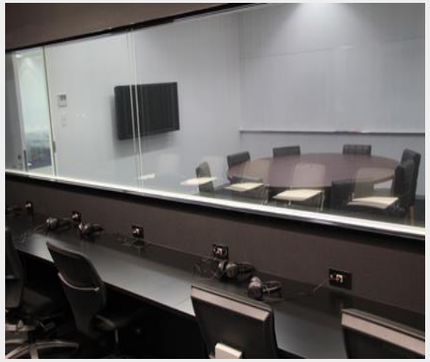
約1,500件



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

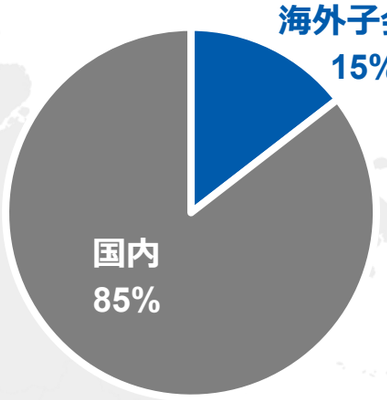


生活者インサイトの
分析・理解



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

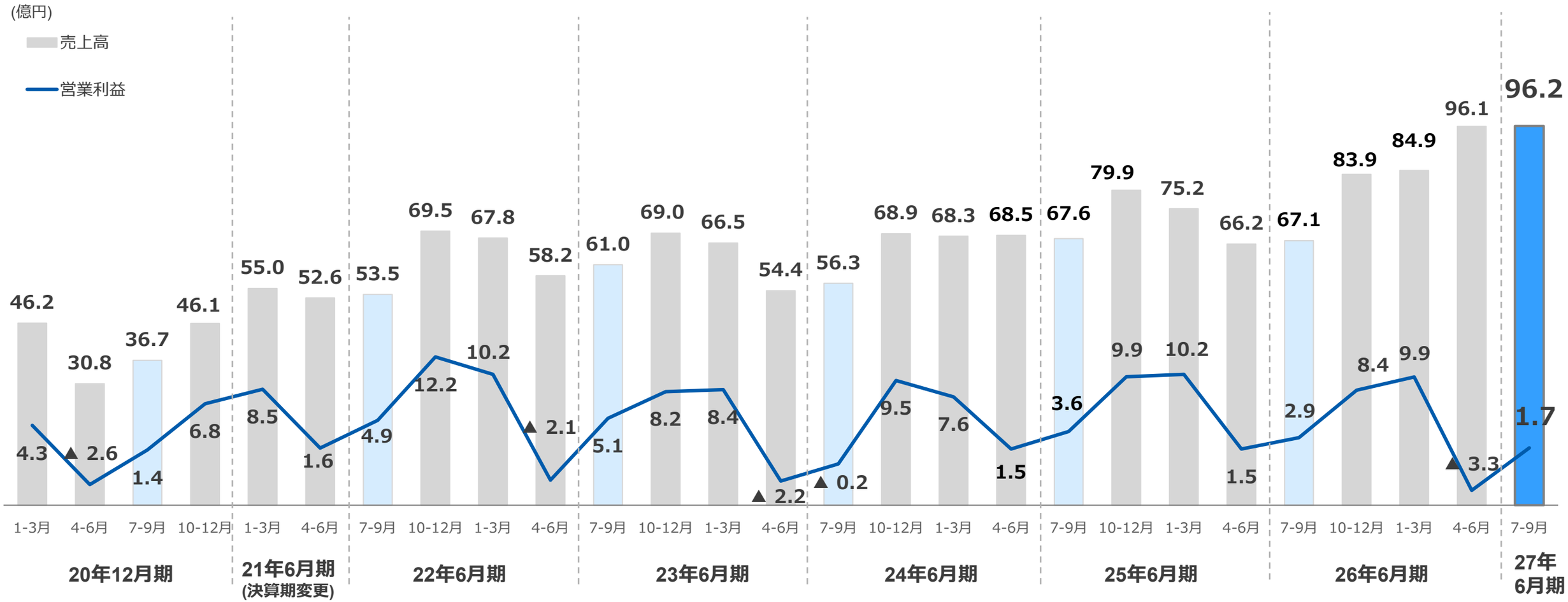


UK
US
China
Japan
India
Vietnam
Thailand
Philippines
Singapore
Indonesia

Kadence International

売上高・営業利益 四半期推移

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



連結損益計算書概要

(億円)	25/6期	26/6期	前年同期比 増減率
売上高	**289.0**	**332.0**	**+15%**
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**
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%**

1 **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

2 **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

連結貸借対照表概要

(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**

1

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

2

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

3

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

連結キャッシュフロー計算書概要

(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

(参考)セグメント別売上高・営業利益の四半期推移

(億円)	26/6期 1Q	2Q	3Q	4Q	通期累計	27/6期 1Q	2Q	3Q	4Q	通期累計
売上高	**67.1**	**83.9**	**84.9**	**95.8**	**332.0**	**96.2**				
デジタルマーケティング事業	**32.5**	**37.5**	**37.8**	**58.6**	**166.7**	**54.1**				
ソーシャル&デジタルプロモーション	20.0	25.5	25.4	46.1	117.3	42.4				
SI・DXコンサルティング	5.4	6.3	6.2	6.3	24.2	4.8				
マーケティングHR	7.1	5.9	6.2	6.1	25.2	7.0				
リサーチ・インサイト事業	**34.6**	**46.4**	**47.1**	**37.2**	**165.3**	**42.1**				
国内	24.8	32.4	35.6	24.3	117.1	22.5				
海外	9.8	14.0	11.5	12.9	48.2	19.5				
営業利益	**2.9**	**8.4**	**9.9**	**-3.3**	**17.9**	**1.7**				
デジタルマーケティング事業	**2.0**	**3.1**	**3.4**	**1.7**	**10.3**	**1.5**				
リサーチ・インサイト事業	**6.2**	**10.7**	**12.4**	**1.4**	**30.7**	**6.7**				
調整	-5.4	-5.4	-5.8	-6.4	-23.1	-6.6				

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