



株式会社クロス・マーケティンググループ

2024年6月期 上期決算・会社説明資料

2024年2月

CONTENTS

- 1** 2024年6月期 上期決算概要
- 2** トピックス
- 3** 2024年6月期業績予想及び配当計画
- 4** グループ概要・事業内容
- 5** 参考データ

1 2024年6月期 上期決算概要

Summary

1

- **上期累計 売上高125.1億円(YoY▲4%)、営業利益9.3億円(YoY▲30%)**
- **2Q(10-12月)業績が回復、同期間の営業利益は16%増益**

Summary

2

- **デジタルマーケティング：メディア・プロモーションの単価回復で11%増収**
- **リサーチ(データマーケティング・インサイト)：国内堅調も、海外における需要一巡を主因として減収**

Summary

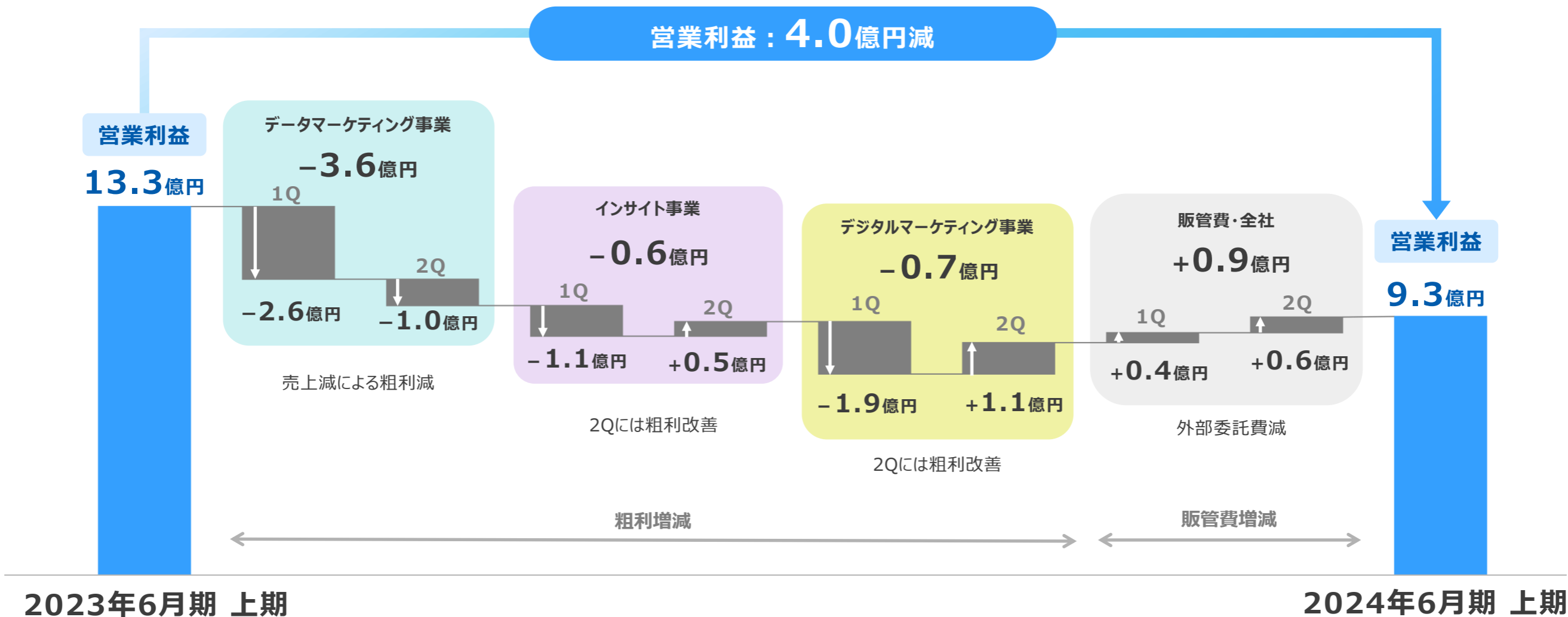
3

- **24/6期通期業績予想を修正、前期比増の配当計画は据え置き**
- **中期経営計画を1年間延長し、25/6期売上高300億円 営業利益30億円を目指す**

データマーケティングが厳しく、**上期累計業績は減収減益**で着地
2Q(10-12月)は デジタルマーケティング伸長 と 利益率改善 で、16%営業増益

	24/6期						
	(億円)	1Q (7-9月)	YoY 成長率	2Q (10-12月)	YoY 成長率	上期累計	YoY 成長率
売上高		56.3	-8%	68.9	-0.2%	125.1	-4%
デジタルマーケティング事業		22.0	-2%	29.1	<u>+23%</u>	51.1	+11%
データマーケティング事業		19.6	-15%	20.7	-25%	40.3	<u>-20%</u>
インサイト事業		14.7	-6%	19.1	+7%	33.8	+1%
売上総利益 (売上総利益率)		20.2 (35.9%)	-22% (-6.5pt)	29.2 (42.4%)	<u>+3%</u> (+1.1pt)	49.4 (39.5%)	-9% (-2.3pt)
販管費		20.4	-2%	19.7	-3%	40.1	-2%
営業利益 (営業利益率)		-0.2 (-)	- (-)	9.5 (13.8%)	<u>+16%</u> (+1.9pt)	9.3 (7.4%)	-30% (-2.8pt)

データマーケティング：減収に伴う粗利減
 インサイト・デジタルマーケティング：2Q(10-12月)は粗利改善



上期売上高11%増、セグメント利益2%増

メディア・プロモーションの本格回復により、上期として過去最高の売上高

ハイライト

- メディア・プロモーションは上期20%増収。単価回復と、新規連結のトキオ・ゲッツが寄与

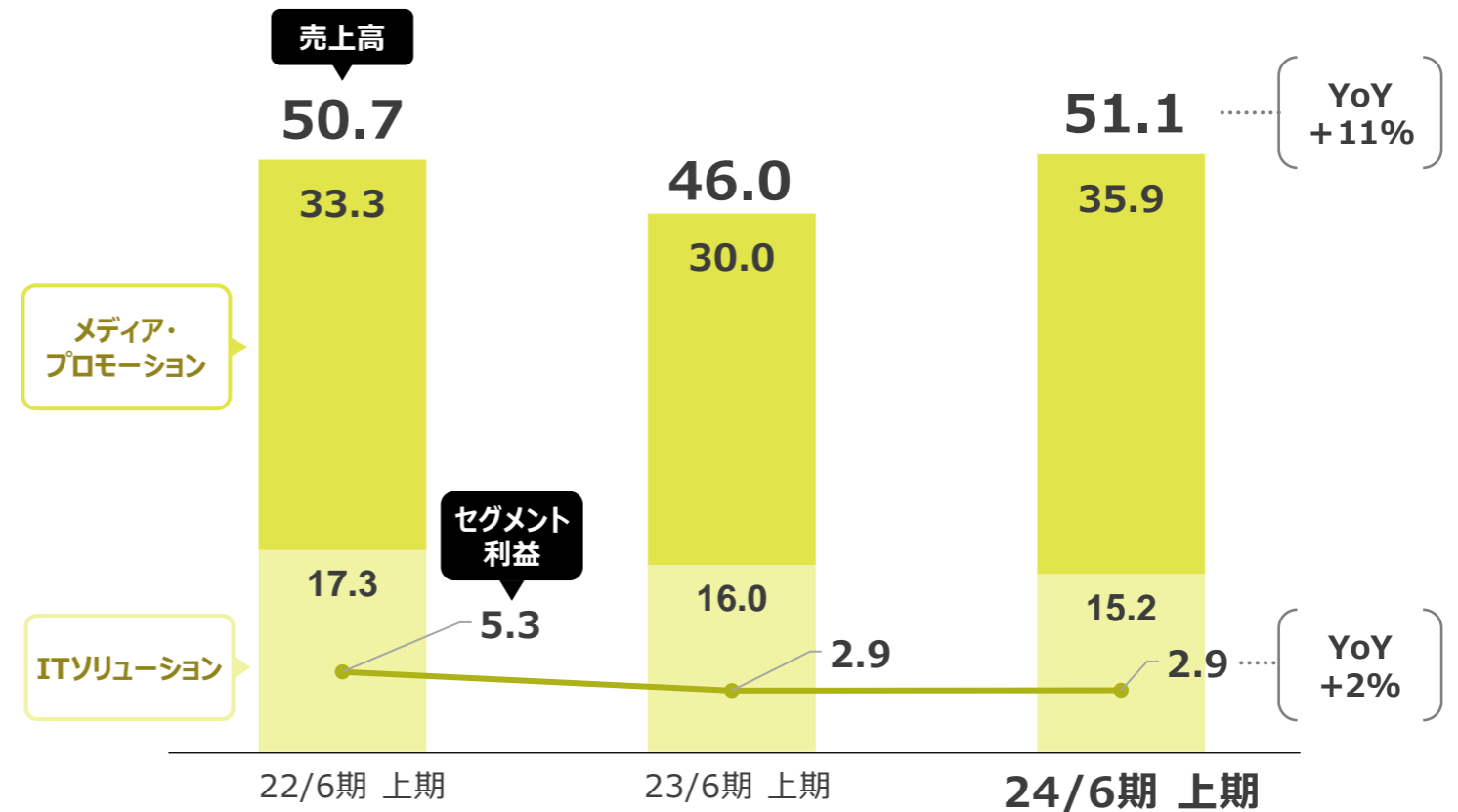
メディア・プロモーション 売上単価の前年同期比増減推移
 23/6期 1Q -9% 2Q -24% 3Q -25% 4Q -2%
 24/6期 1Q +7% 2Q +53%

- セグメント利益は上期2%増益を確保。特に2Q(10-12月)には利益率10%へ回復

ローライト

- ITソリューション：上期5%減収。人材分野が伸び悩み

(金額：億円)



上期売上高20%減、セグメント利益28%減
国内は堅調ながら、海外における需要が一巡

ハイライト

- ・国内が4%増収。リサーチ需要が引き続き堅調に推移

ローライト

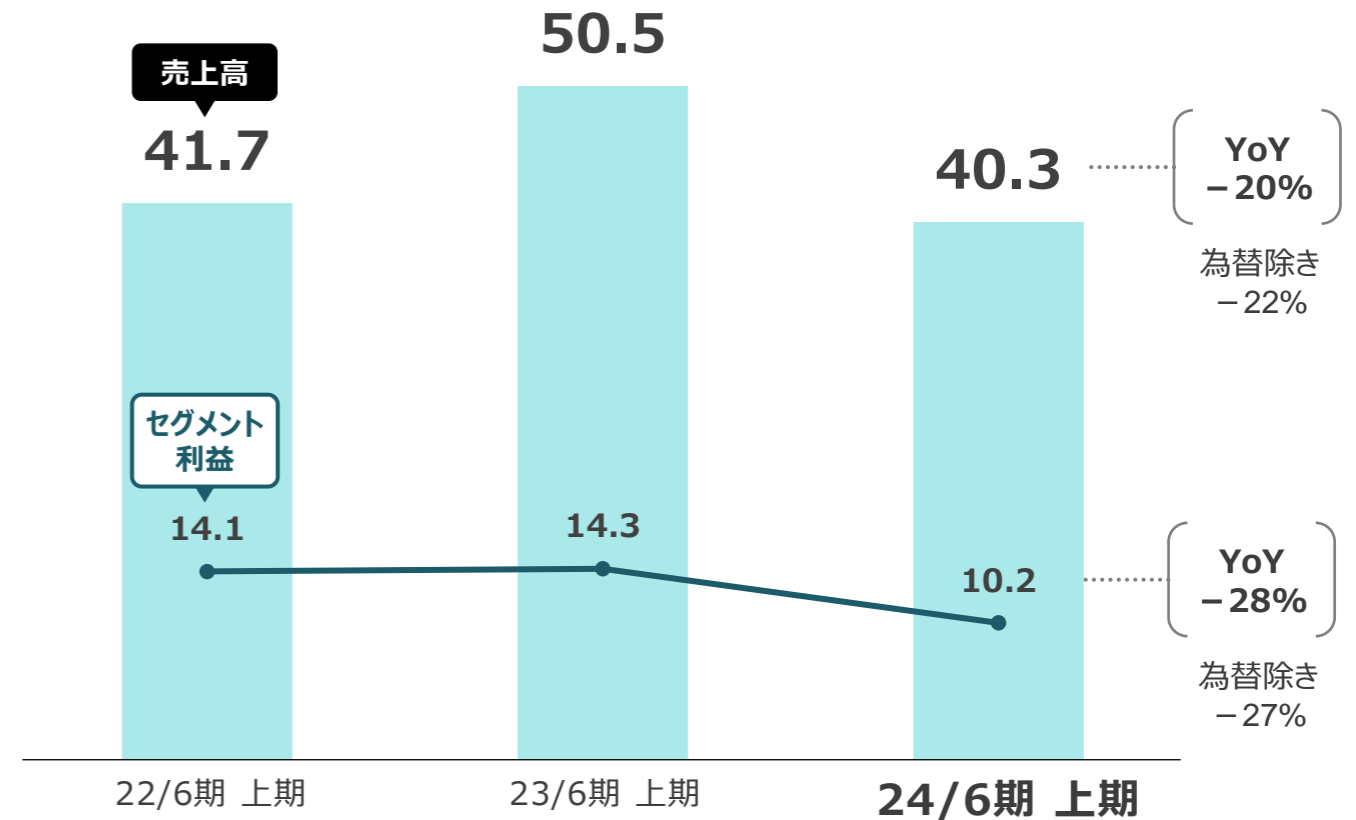
- ・海外が51%減収。主力の北米において、コロナ禍からの急回復を背景とした需要が一巡

為替影響

- ・円安効果*1は売上+0.8億円、利益影響は軽微

*1 2023年6月期2Qの実績為替レートとの比較

(金額：億円)



上期売上高0.8%増、セグメント利益22%減 海外は厳しさ続くものの、国内は底堅く推移

ハイライト

- ・国内が4%増収。CLT*¹などのオフライン調査が増加

ローライト

- ・海外が8%減収、主に英国において苦戦。国内では粗利率低下

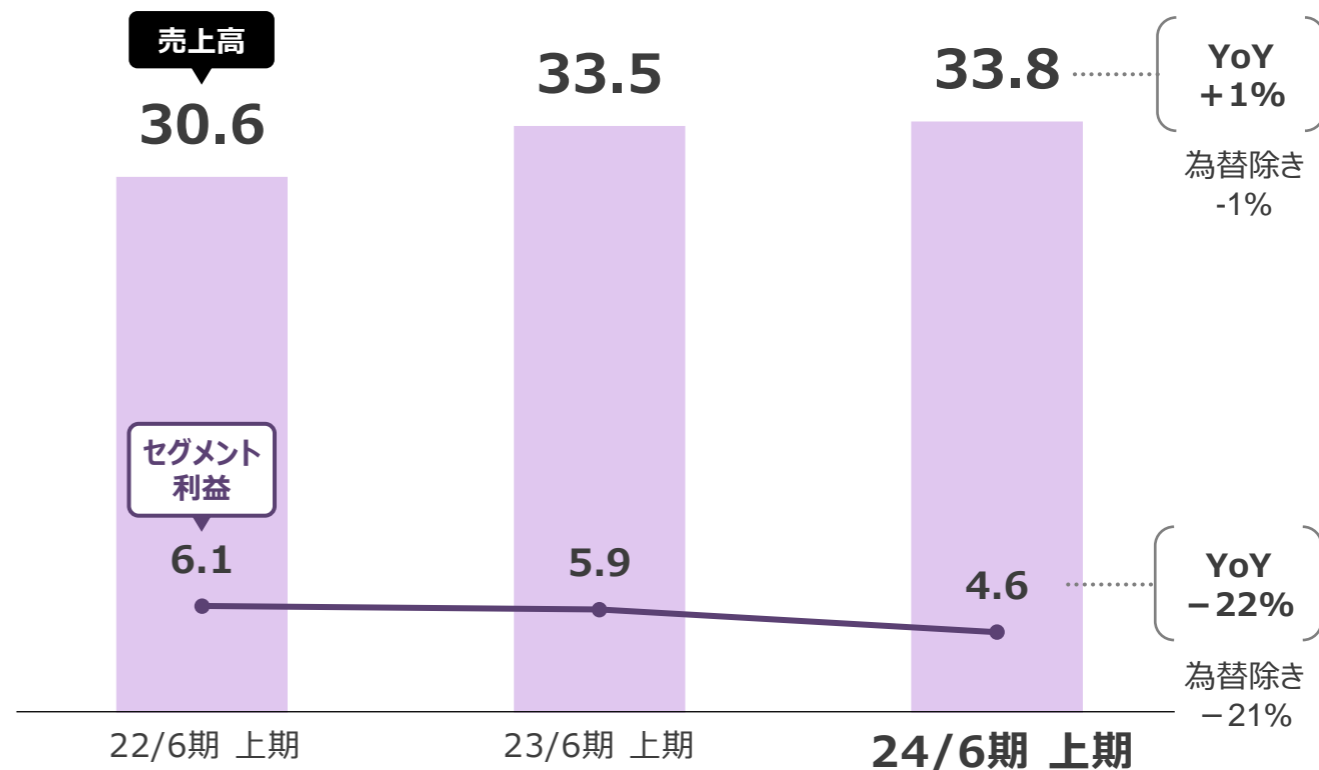
為替影響

- ・円安効果*²は売上+0.6億円、利益影響は軽微

*1 Central Location Test（会場調査）の略。対象者を会場に集めて、アンケートに回答してもらう調査手法。

*2 2023年6月期2Qの実績為替レートとの比較

(金額：億円)



海外事業合計では、需要一巡を主因に**39%減収** 新興国は成長継続

ハイライト

- ・インドは、コンサル・調査会社からの旺盛な調査需要を吸収し、底堅く推移
- ・インドネシアは、政府系エネルギー、自動車、消費財など、業界の偏りなく受注し、好調

ローライト

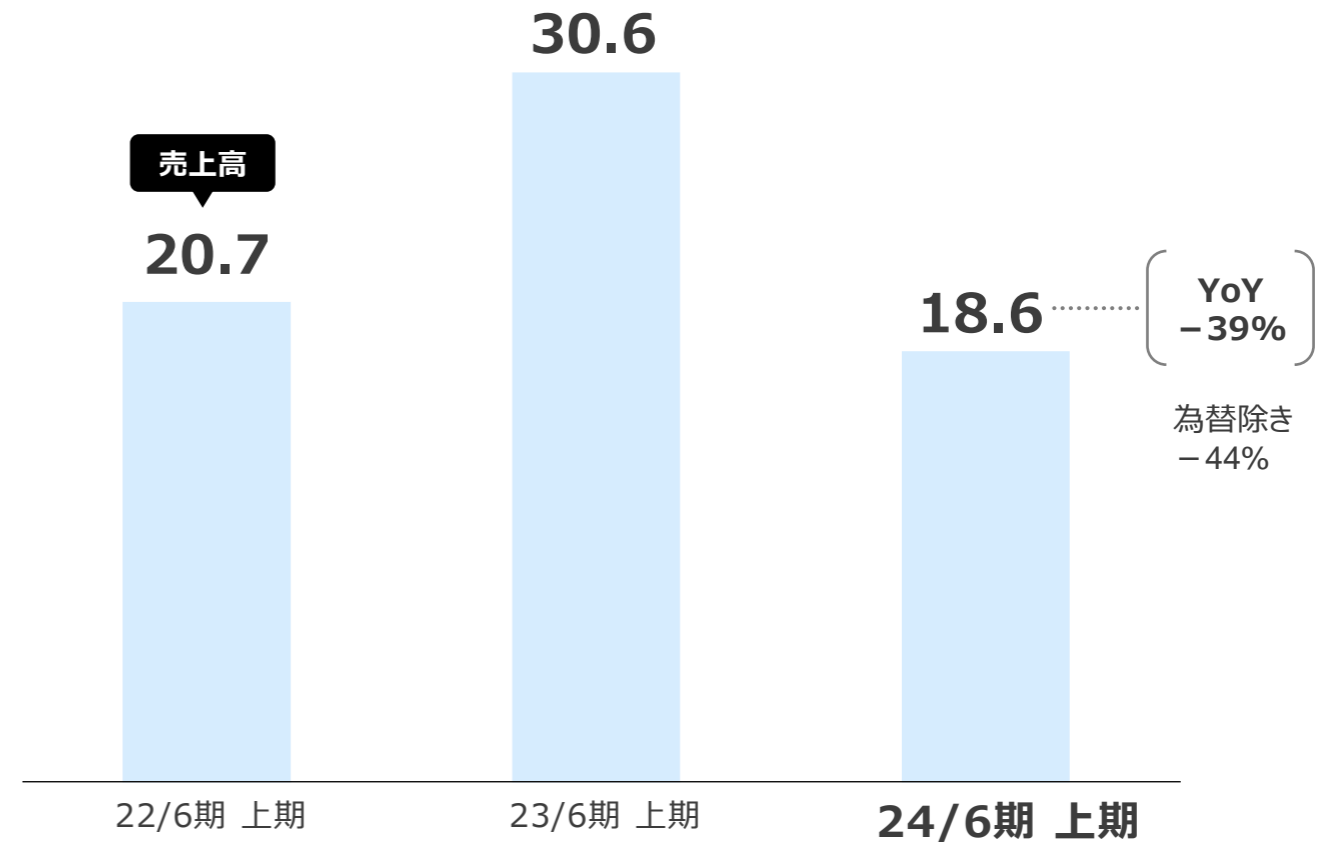
- ・北米の需要集中が一巡、英国も厳しさ続く

為替影響

- ・円安効果*1は海外合計で売上高+1.4億円

*1 2023年6月期2Qの実績為替レートとの比較

(金額：億円)



2 トピックス

メディア・プロモーション系の子会社を統合し **エクスクリエ** 発足
人材系の旧Fittioは **事業領域を拡大し、社名を オルタナエクス** へ変更



2024年1月1日
旧ドゥ・ハウスと旧ディーアンドエムが合併

充実したサービスラインナップ

リサーチ

マーケティング戦略立案

SNSマーケティング

広告

エンタメ・コンテンツ活用

クリエイティブ

セールスプロモーション

顧客の商品・サービスのマーケティング課題を解決
顧客の事業成長に貢献



2024年1月1日
Fittioから社名変更

“ちょっと先の未来”の選択肢をつくる会社

株式会社オルタナ**エクス**

求職者

多様な働き方を支援
正社員
派遣社員 + フリーランス

未来の事業創造を支援
エンジニア
クリエイター + マーケター

顧客

“ちょっと先の未来”の事業創造を支援する会社へ領域拡大

エクスクリエ & REECH 自治体からのプロモーション案件受託が加速

企画の運営～プロモーションまでフルサポート



リサーチ×プロモーション
マーケティングサービス提供

×



インフルエンサーマーケティング
関連サービスを提供

地方自治体が抱える様々な課題の解決に貢献

案件例

- 1 新潟県三条市
移住支援に関するコミュニケーション
プランのプロモーション
[\(詳細はこちら\)](#)
- 2 (公財) 宮崎県観光協会
SNSでのインフルエンサーPR事業
[\(詳細はこちら\)](#)

ITソリューション領域において BPOサービスを提供する **クロス・プロップワークス** 事業拡大 および 雇用創出 を目的に **長岡拠点**を新設

長岡市

- ・中越地方の経済の中心地
- ・大学や専門学校が多数あり、BPO事業を支えるオペレータの採用に最適

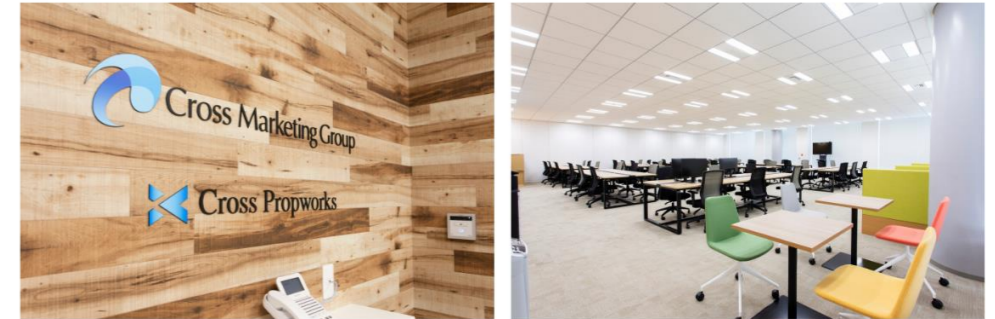
クロス・プロップワークス

- ・2015年設立以来、順調に拡大中
- ・今後のさらなる成長には新拠点の設立が必須

業務領域の拡大によるサービス価値の向上
長岡市における雇用創出

CMGグループ全体の事業成長

Cross Propworks



事業概要

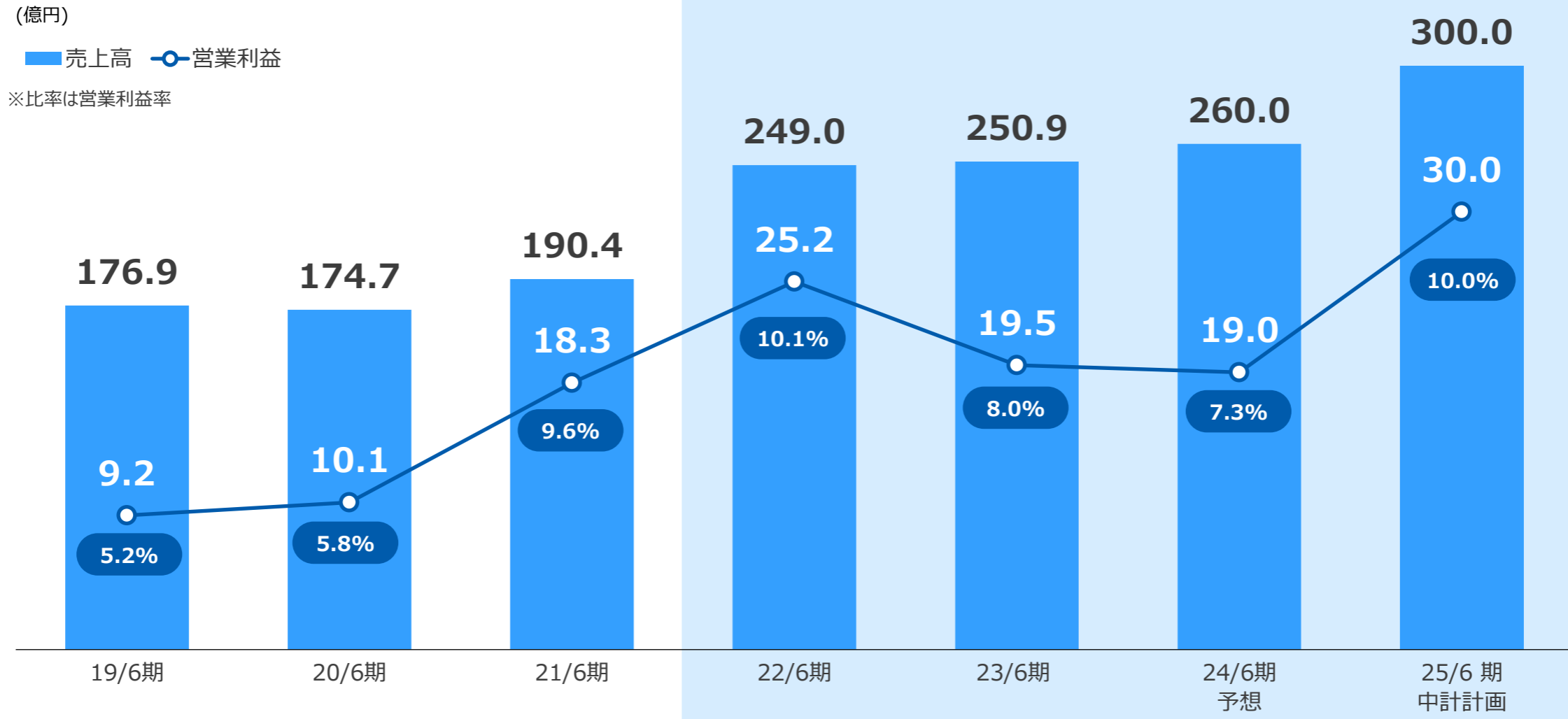
リサーチビジネス支援、品質検証・テストサービス、Webサイト運用サービスや社内情報システム運用支援などといった各種BPO業務を行う

3 2024年6月期 業績予想及び配当計画

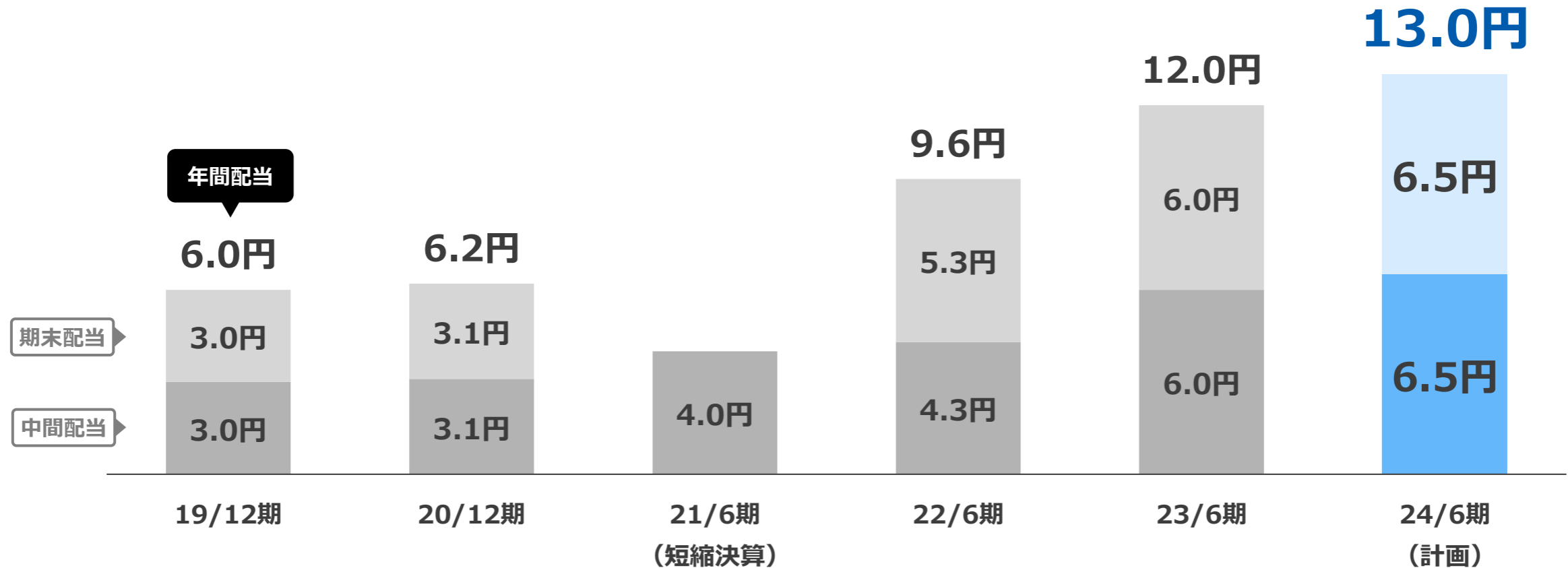
通期業績予想を修正。前期比で売上高4%増、営業利益3%減
主にデータマーケティング事業の収益を調整。配当予想は不変

(億円)	23/6期 実績	24/6期 期初予想	今回予想	期初予想比	前期比
売上高	250.9	300.0	260.0	-13%	+4%
デジタル マーケティング	90.4	120.0	110.0	-8%	+22%
データ マーケティング	97.5	110.0	85.0	-23%	-13%
インサイト	63.0	70.0	65.0	-7%	+3%
営業利益	19.5	30.0	19.0	-37%	-3%
経常利益	18.8	29.0	18.0	-38%	-4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	10.0	18.0	10.0	-44%	-1%
EPS	51.0	90.1	52.0	-42%	+2%
一株当たり配当 (円)	12.0	13.0	13.0	-	+1.0

中期経営計画期間を1年間延長 最終年度目標：売上高300億円・営業利益30億円



配当方針：配当性向15%前後を目安とした継続的な増配
 24/6期通期では13.0円(上期6.5円、下期6.5円)を計画



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 東証プライム市場
代表者	五十嵐 幹	
創業	2003年4月1日	
主要財務指標 (2023年6月期)	売上高 250.9億円 営業利益 19.5億円 ROE 17.1% 総資産 143.1億円 自己資本 60.0億円 資本金 6.5億円	
事業内容	デジタルマーケティング事業・データマーケティング事業・インサイト事業	
関連会社数 (2023年12月末現在)	連結子会社 30社、持分法適用関連会社 4社	
従業員数 (連結、2023年12月末現在)	1,522名(内、臨時従業員245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 東証マザーズ上場
- 2018年 東証一部へ市場変更
- 2022年 東証プライム市場へ移行

外部要職

株式会社レアジョブ

社外取締役

一般社団法人日本マーケティング・リサーチ協会
会長



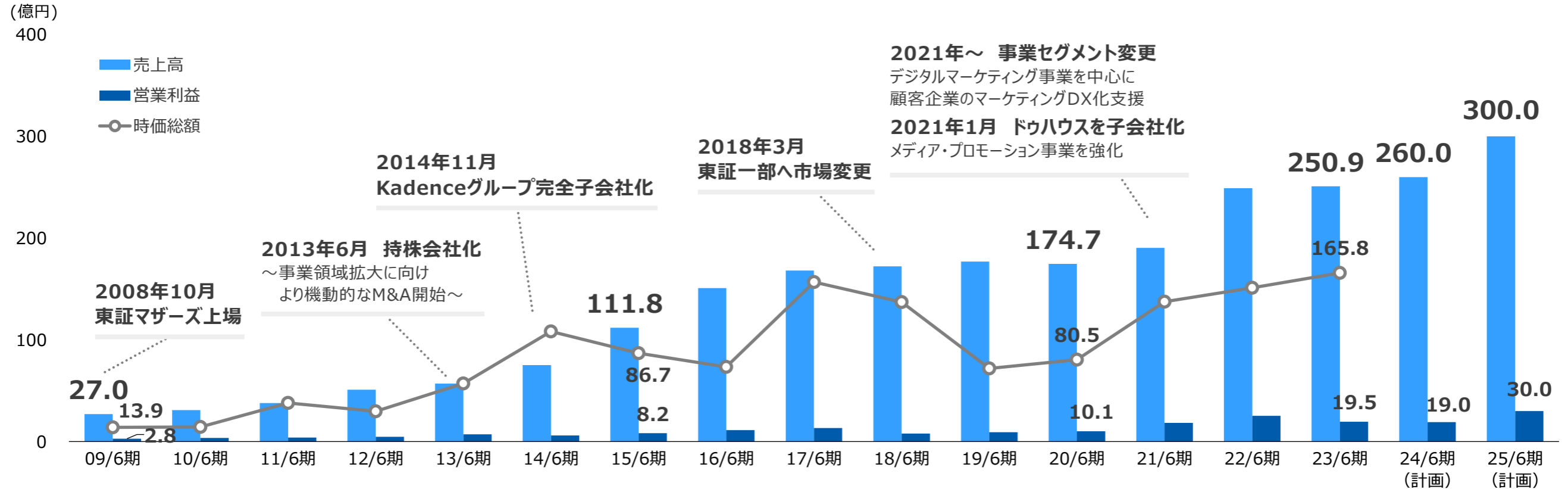
未来を
つくる。

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。

祖業であるネットリサーチ会社から、積極的な事業領域の拡大を推進。
今後は、デジタルの力でお客様のビジネスを成功に導いていく
「マーケティングDXパートナー」へと飛躍することを目指しております。



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20件34社*のM&Aを実行



マーケティングソリューション(現エクスクリエ取得)

海外展開(中国・シンガポールに現地法人設立、Kadence International取得)

ITソリューション(クロス・コミュニケーション事業取得、現オルタナエクス取得)

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)

*2023年12月末時点



Cross Marketing Group

デジタルマーケティング事業

23/6期売上高 90.4億円
売上構成比 36.0%

マーケティングメディア運営、
デジタルプロモーション、
アプリ開発・保守・運用、人材サービス等



データマーケティング事業

97.5億円
38.9%

オンラインを中心としたデータ収集により、
顧客のマーケティング活動の
意思決定を支援



インサイト事業

63.0億円
25.1%

課題解決に向けたコンサル、
生活者理解、生活者の“Why?”の
発掘等により、顧客の意思決定を支援

1,128万人*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



*2023年12月末時点

データアナリティクス
技術・
300名超の
アナリスト組織



100名超の
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

データマーケティング
事業

主にインターネット
リサーチ案件で活用

インサイト事業

インタビュー等の
リサーチ案件で活用

1,128万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



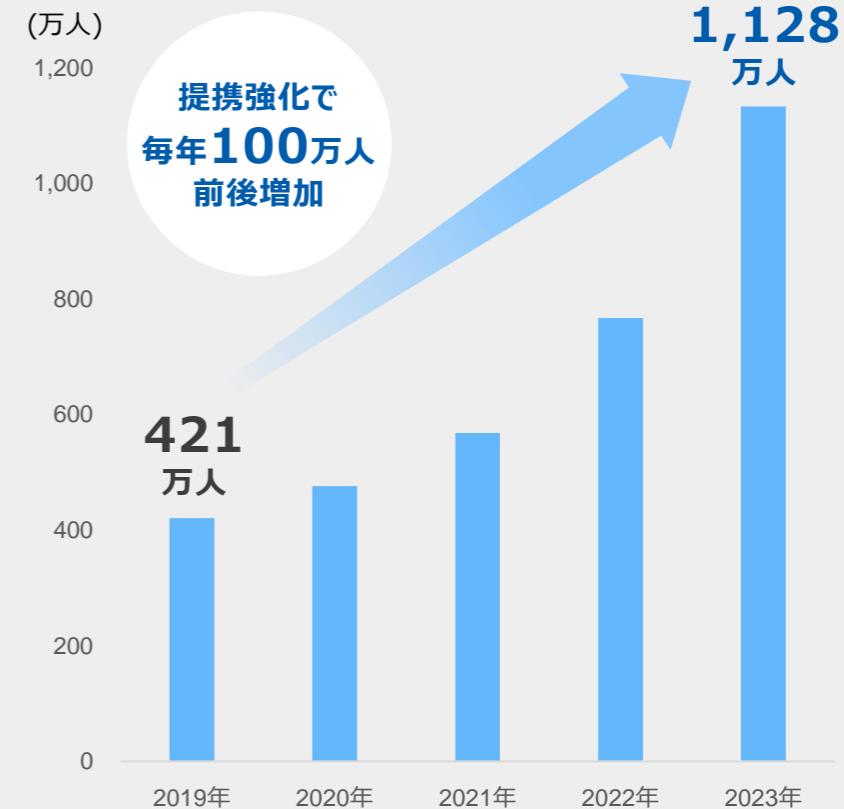
約**30社**と提携

リサーチパネル

Loyalty Marketing, Inc.

dジョブ

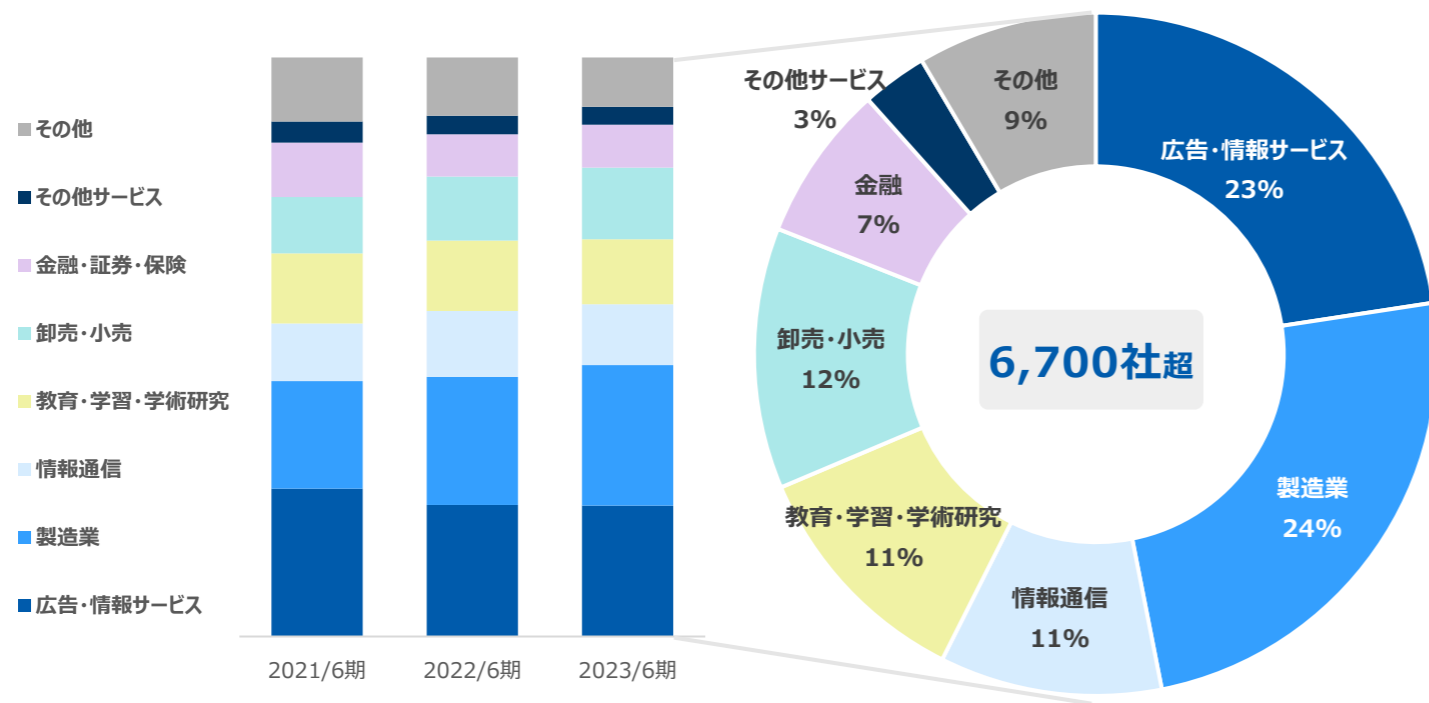
パネル基盤の成長



※ 2023年6月期から当社グループのパネルシステムと提携しているパネル数において、基本属性を取得しており、パネル間の重複ユーザーを調整したユニーク数を算出し掲載しております。

年間6,700社超、幅広い業種に広がる顧客基盤 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



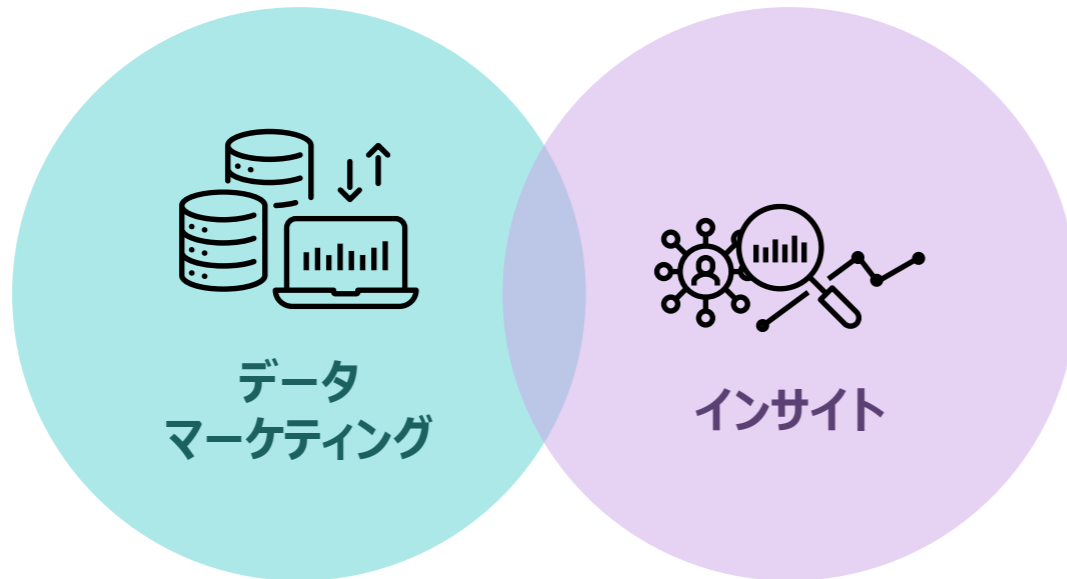
主要顧客の概要、売上構成比（2023/6期）

	主要顧客の所属業種	売上高 (百万円)	総売上高 構成比
1位	通信業	386	1.5%
2位	その他サービス業	301	1.2%
3位	製造（FMCG*）業	282	1.1%
4位	情報サービス業	257	1.0%
5位	その他製造業	212	0.9%
	・		
	・		
	上位10社合計	2,372	9.5%
	・		
	上位100社合計	8,678	34.6%
	・		
	上位300社合計	12,223	48.7%

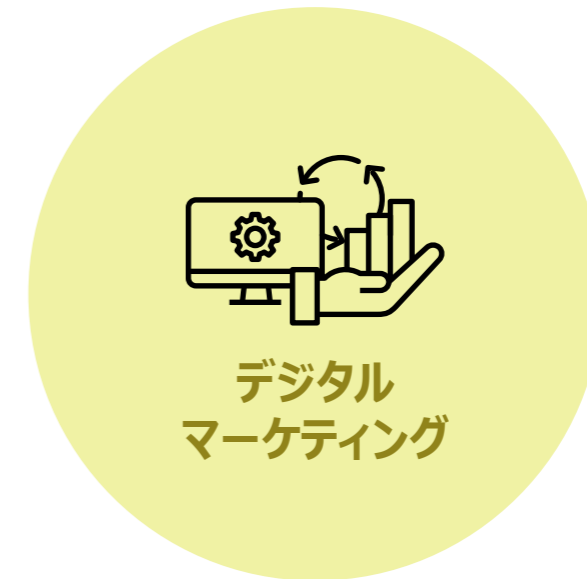
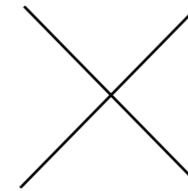
*FMCG：Fast Moving Consumer Goodsの略で飲料、食品、化粧品など比較的短期間で消費される製品（日用消費財）のこと

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

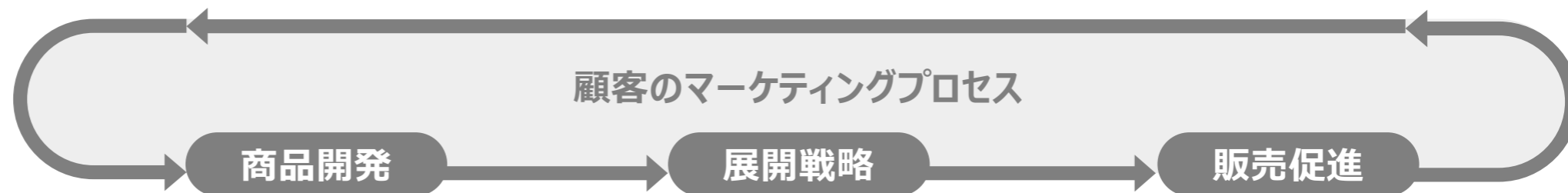


マーケティング実行支援



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**

お客様のマーケティングプロセスにおいて、
生活者データの収集から分析・理解に加え、施策の実行プロセスをワンストップで提供



データマーケティング事業
生活者のデータを効率的に収集



インサイト事業
生活者インサイト*の分析・理解



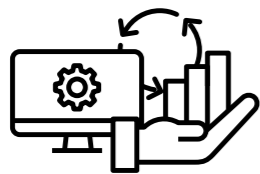
デジタルマーケティング事業
お客様のマーケティング戦略の実行を支援



※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

デジタルマーケティング事業
—メディア・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 × テクノロジー × インターネット
セールス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



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



ソーシャルメディア・マーケティング



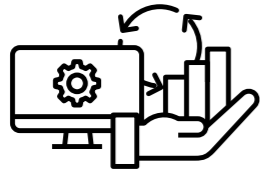
IPコラボレーション

1,128万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
—ITソリューション—

お客様のマーケティング
戦略の実行を支援



システム・アプリ開発・運用・保
守、IT人材支援／アウトソー
シングを提供

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

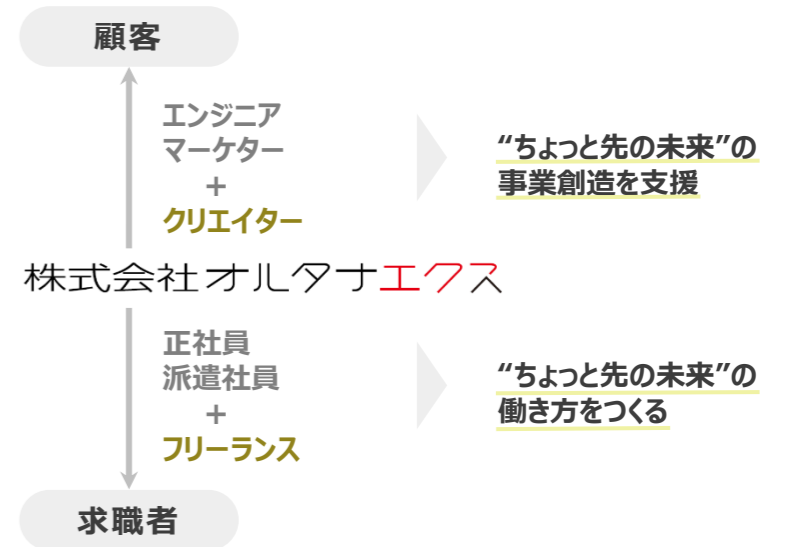


スマホ証券アプリ開発
大和コネク ト証券株式会社様

バンキングアプリ開発
ソニー銀行株式会社様



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



データマーケティング事業

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 **1,128**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



Fact Finding

インサイト事業

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**1,000**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

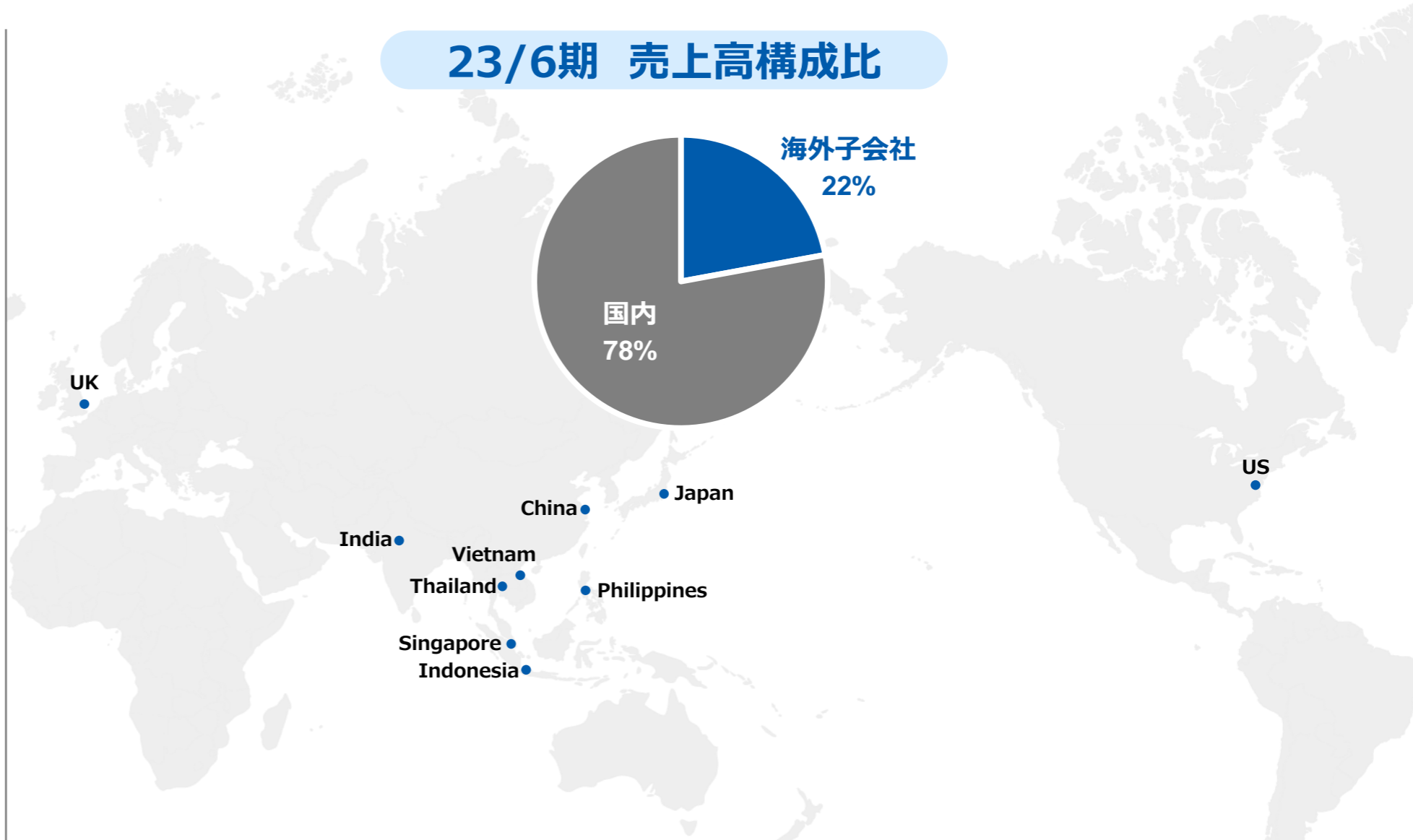
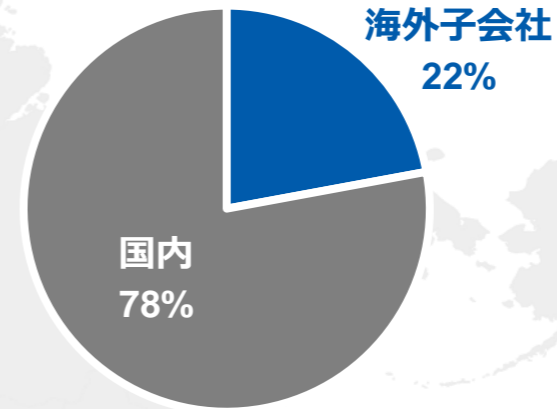


生活者インサイトの
分析・理解



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

23/6期 売上高構成比



5 参考データ

エクセル形式の [Fact Sheet](http://www.cm-group.co.jp/ir) 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。

(億円)	23/6期 上期	24/6期 上期	前年同期比 増減率
売上高	130.0	125.1	-4%
売上総利益	54.3	49.4	-9%
(売上総利益率)	(41.8%)	(39.5%)	(-2.3pt)
販売費 及び 一般管理費	41.0	40.1	-2%
(売上高販管費比率)	(31.5%)	(32.0%)	(+0.5pt)
営業利益	13.3	9.3	-30%
(営業利益率)	(10.2%)	(7.4%)	(-2.8pt)
経常利益	12.7	8.8	-31%
特別損益	-0.1	0.0	-
法人税等	4.8	3.0	-37%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	7.6	5.8	-25%

- ① **売上高が減少**
主に、データマーケティング事業が伸び悩み
- ② **売上総利益が減少**
データマーケティング事業の減収が主因
- ③ **販管費は前期並みに抑制**

(億円)	2023年6月末	2023年12月末	増減
流動資産	112.9	114.7	+1.8
現金及び預金	64.8	53.2	-11.6
受取手形及び売掛金	31.4	45.8	+14.4
その他	16.8	15.7	-1.1
固定資産	30.2	30.9	+0.8
のれん	6.2	5.3	-0.9
その他	23.9	25.6	+1.7
総資産	143.1	145.6	+2.5
流動負債	51.5	54.4	+2.9
買掛金	9.8	16.1	+6.2
短期借入金※	13.4	12.9	-0.5
その他	28.2	25.4	-2.8
固定負債	30.7	26.3	-4.5
長期借入金	27.6	22.9	-4.7
その他	3.1	3.4	+0.3
純資産	60.9	65.0	+4.1
自己資本比率	42.0%	44.6%	+2.6pt

現預金は50億円強

前期末比で減少も、事業成長投資、借入金返済への充実に十分な水準を確保

売掛金・買掛金の増加

商戦期末による増加に加え、大型長期案件が増えたことによる増加

自己資本比率は44.6%

前期末比で小幅上昇、健全な水準を確保

※一年以内返済の長期借入金含む

(億円)	23/6期 上期	24/6期 上期	増減額
営業キャッシュフロー	3.7	-2.8	-6.5
税引き前純利益	12.6	8.8	-3.8
減価償却費・のれん償却額	1.9	2.6	+0.7
売上債権の増減額	-6.9	-15.2	-8.4
法人税等の支払額	-5.3	-5.9	-0.6
その他	1.4	7.0	+5.6
投資キャッシュフロー	-3.6	-2.1	+1.5
財務キャッシュフロー	0.3	-6.5	-6.8
短期借入金純増減額	0.3	0.2	-0.1
長期借入の純増減額	6.0	-5.0	-11.0
その他	-6.0	-1.7	+4.3
現金同等物期末残高	55.3	53.2	-2.0

① 税引前純利益が減少

②

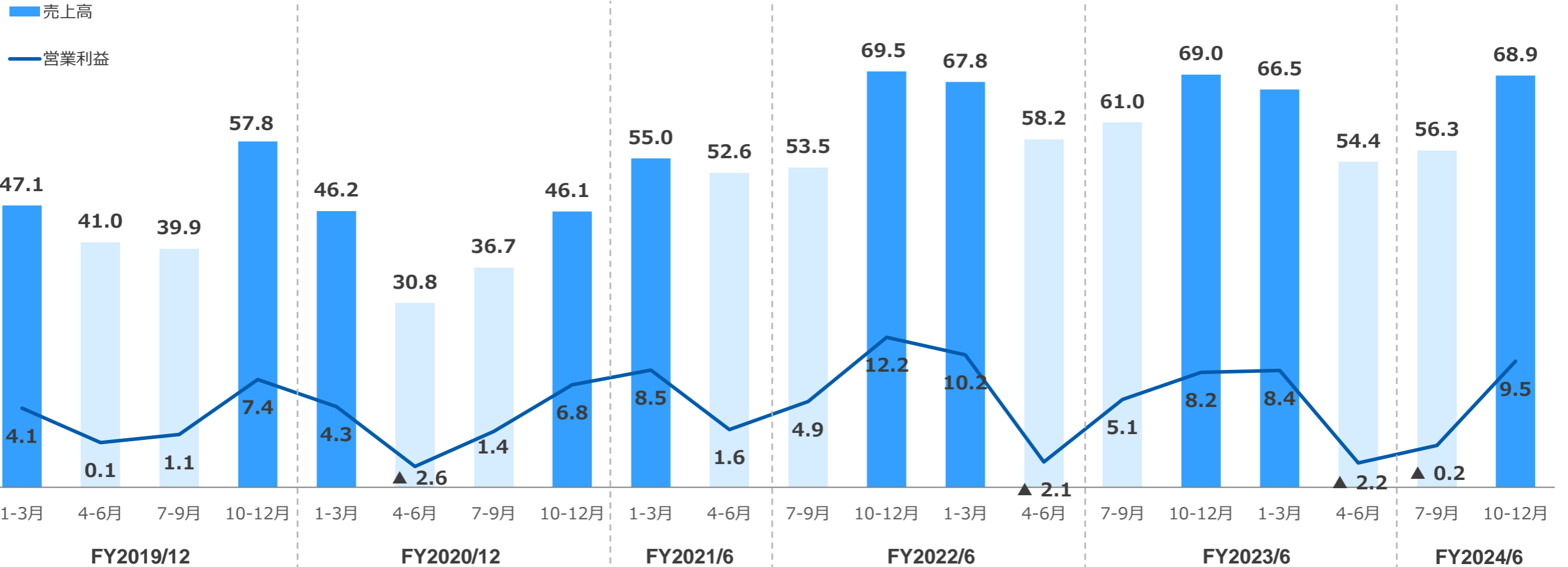
現預金水準の堅持

事業成長投資、借入金返済への充実に十分な水準を継続

四半期の収益に季節性あり

10～12月、1～3月が商戦期、4～6月、7～9月は閑散期

(億円)



カテゴリ	マテリアリティ	具体的取り組み <small>※数値はすべて2023年6月期実績</small>
<p>環境 Environment</p>  	<p>気候変動への対応をはじめとした広範な地球環境の保全</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・TCFD提言への賛同を表明し、TCFDコンソーシアムへ参画 ・CO2排出量 (t-Co2) <ul style="list-style-type: none"> Scope1 0 Scope2 305 (オフィス電気使用量に伴う排出量) Scope3 47 (クラウドサービス使用に伴う排出量)
<p>社会 Social</p>   	<p>人的資本の充実</p> <p>多様性、公平性、包摂性(DE&I)の向上</p> <p>産学官/幅広いパートナーとの連携による社会貢献活動の推進</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・人事評価制度の刷新 ・管理職を対象とした全20回の研修を実施 ・入社者における女性比率 54.7% ・男性の育休取得率 61.5% ・「モラタメSDGsプロジェクト」で、SDGs達成を支援する団体を支援
<p>ガバナンス Governance</p> 	<p>コーポレートガバナンス機能、内部管理体制の充実化</p> <p>リスクマネジメント、情報セキュリティ、プライバシー保護の更なる強化</p> <p>ステークホルダーへの適切な情報開示と対話の促進</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・社外取締役比率 60% ・内部通報制度の整備 ・コンプライアンス教育の実施 ・投資家向け説明会開催数 8回
<p>ビジネス Business</p>   	<p>経済的成長とサステナビリティ活動の両立</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・サステナビリティ関連調査売上 <ul style="list-style-type: none"> – 国内：6,979万円 – 海外：6,645万円 ・ドゥハウスおよびREECH、地域活性化イベント受託

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>