



株式会社クロス・マーケティンググループ

2025年6月期 1Q決算補足資料

2024年11月14日

CONTENTS

- 1** 2025年6月期 第1四半期決算概要
- 2** トピックス
- 3** 2025年6月期 業績予想及び配当計画
- 4** 参考データ

Summary

1

- **1Q(7-9月)売上高67.6億円(20%増)、営業利益3.6億円(黒字転換)**
- **業績回復と新規連結効果により、1Qとして売上高が過去最高を更新**

Summary

2

- **デジタルマーケティング事業：既存事業堅調と新規連結効果により増収増益**
- **リサーチ2事業(データマーケティング、インサイト)：国内はオンラインリサーチ好調、海外は米英の回復により、両事業で増益**

Summary

3

- **25/6期 通期業績計画に変更なし**
- **売上高300億円、営業利益30億円を目指す**

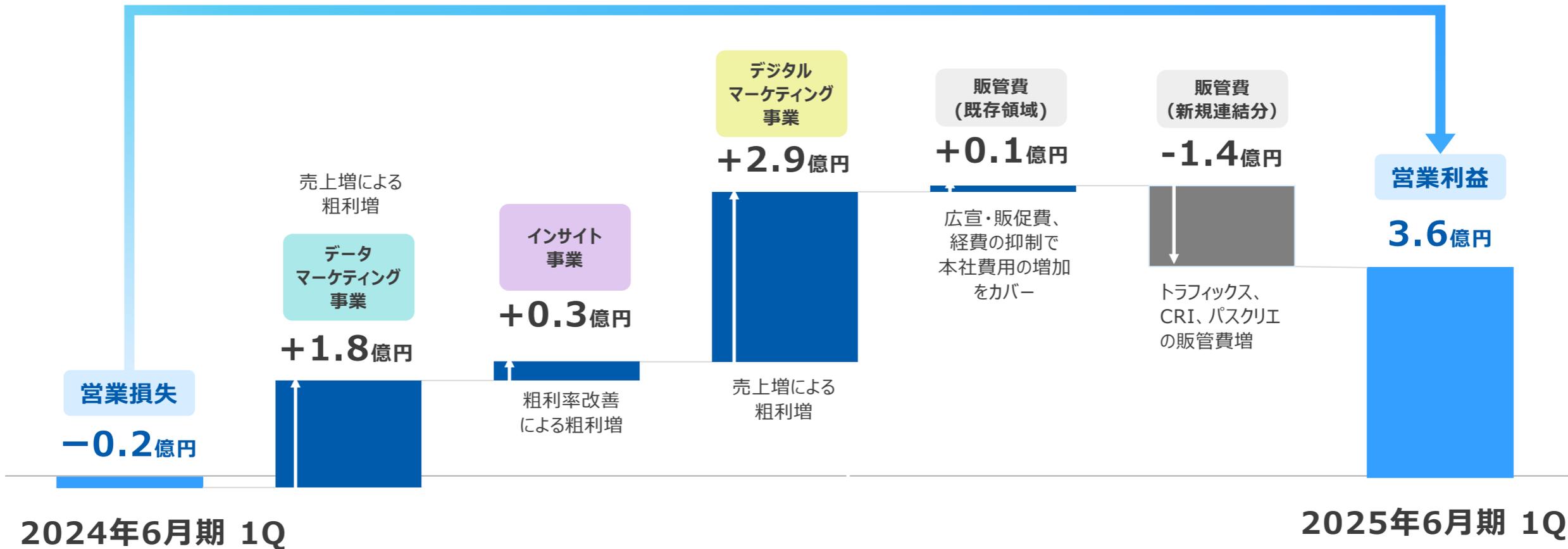
1 2025年6月期 第1四半期決算概要

デジタルマーケティング、データマーケティングが増収をけん引
増収と売上総利益率上昇で販管費増を吸収し、営業損益は3.6億円へ回復

(億円)	24/6期 1Q 実績	25/6期 1Q		(参考) 通期計画の 伸び率見通し
		実績	前年同期比 伸び率	
売上高	56.3	67.6	+20%	+15%
デジタルマーケティング事業	22.0	30.8	+40%	+22%
データマーケティング事業	19.6	23.0	+17%	+14%
インサイト事業	14.7	13.8	-6%	+4%
売上総利益 (売上総利益率)	20.2 (35.9%)	25.2 (37.3%)	+25% (+1.4pt)	—
販管費	20.4	21.7	+6%	—
営業利益 (営業利益率)	-0.2 (-)	3.6 (5.3%)	黒転 (-)	+63%

全てのセグメントで粗利が増加 新規連結に伴う販管費増を吸収し、営業利益は3.6億円へ回復

営業利益：3.7億円増 / 黒転

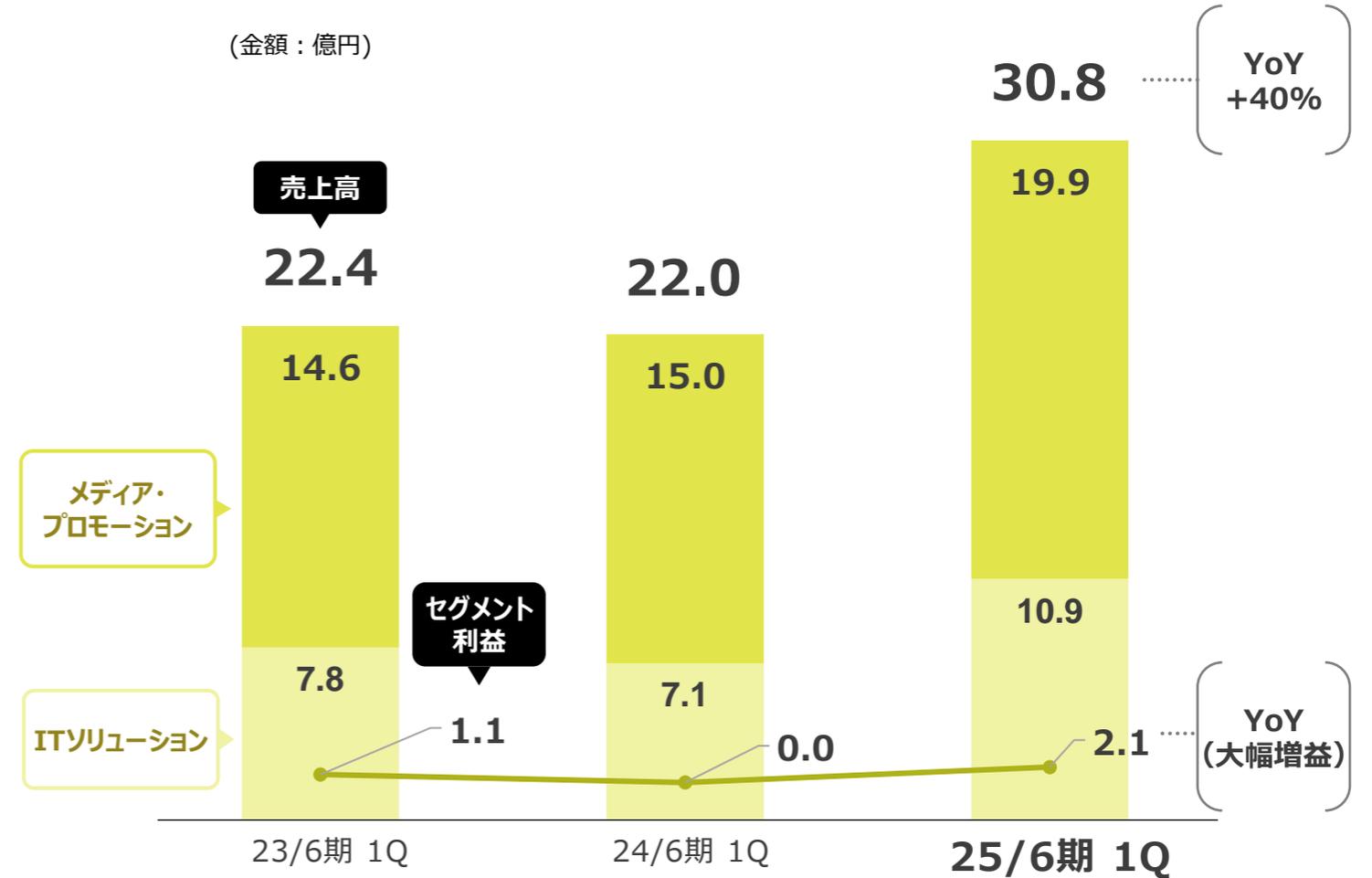


売上高40%増、セグメント利益が改善 高成長事業がけん引、新規連結効果も加わる

ハイライト

- ・メディア・プロモーション領域：33%増収。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。新規連結のトラフィックス*、パスクリエ*も寄与
- ・ITソリューション領域：50%増収。新規連結のCRI*が大きく貢献
- ・セグメント利益が改善：増収に伴う粗利増加で、新規連結による販管費増をカバー

* (株)トラフィックス：イベント運営、アウトソーシング、クリエイティブ制作等を行う。2024年1月連結開始
 (株)パスクリエ：主にEC領域のサードパーティロジスティクス等を行う。2024年5月連結開始
 (株)CRI（クリエイティブインスティテュート）：ディレクター・エンジニアの派遣、広告制作等を行う。2024年4月連結開始



売上高17%増、セグメント利益2.1倍 国内オンラインリサーチ好調継続、海外が大幅回復

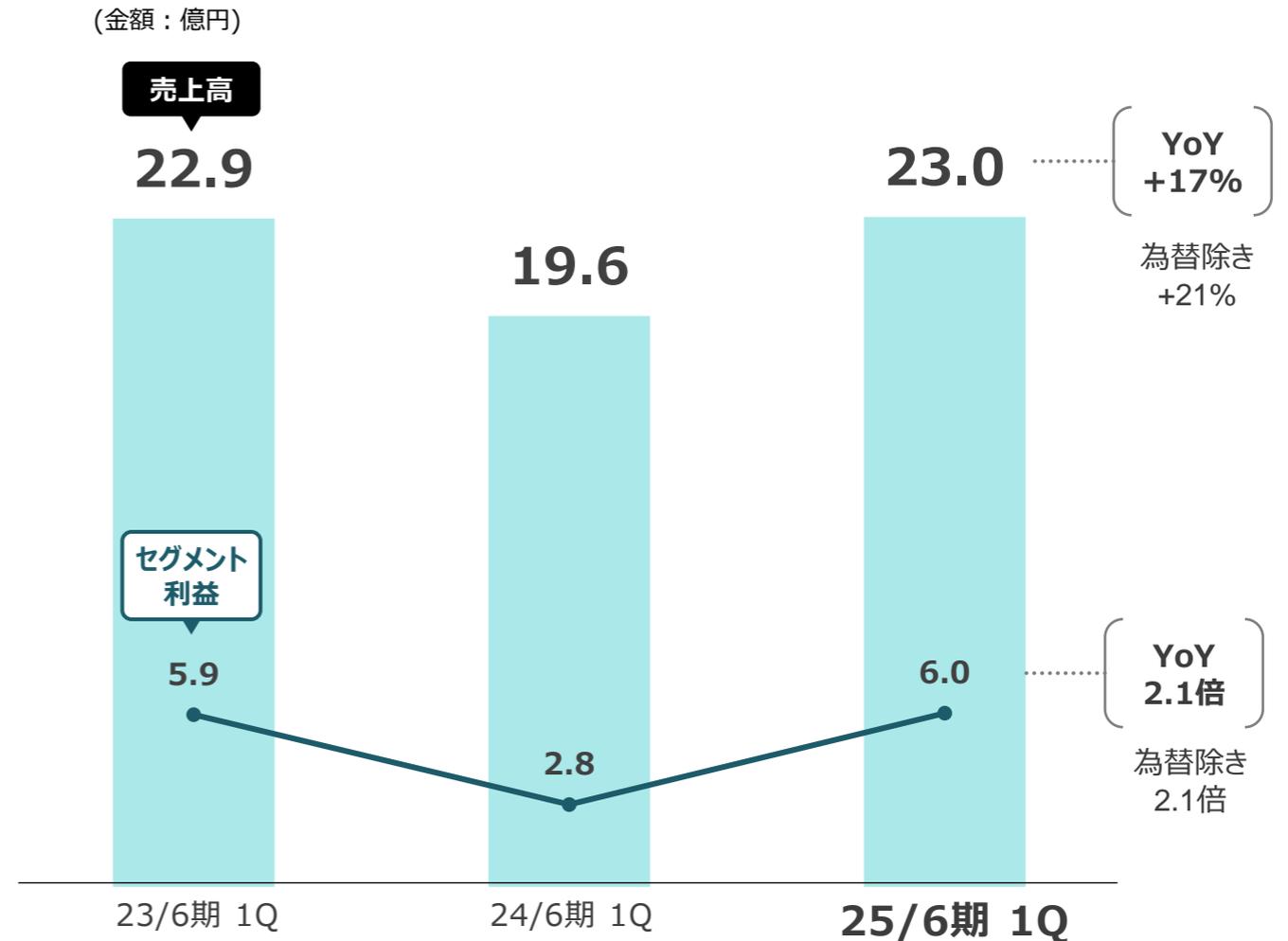
ハイライト

- ・国内はyoy+17%。オンラインリサーチが好調。業種別では通信・コンサル・食品・自動車・エンタメ等がけん引
- ・海外はyoy+19%。主力の北米が大きく回復
- ・増収に伴う粗利益増加によりセグメント利益が拡大

為替影響

- ・為替変動^{*1}で売上-0.4億円、利益影響は軽微

*1 2024年6月期1Qの実績為替レートとの比較



売上高6%減、セグメント利益は前期並み

国内医療領域低調で減収も、粗利率改善、販管費抑制で増益確保

ハイライト

- ・ 海外が10%増収。英国回復。食品関連が伸長
- ・ 全体では売上減も、粗利率改善でセグメント利益は前年並みを確保

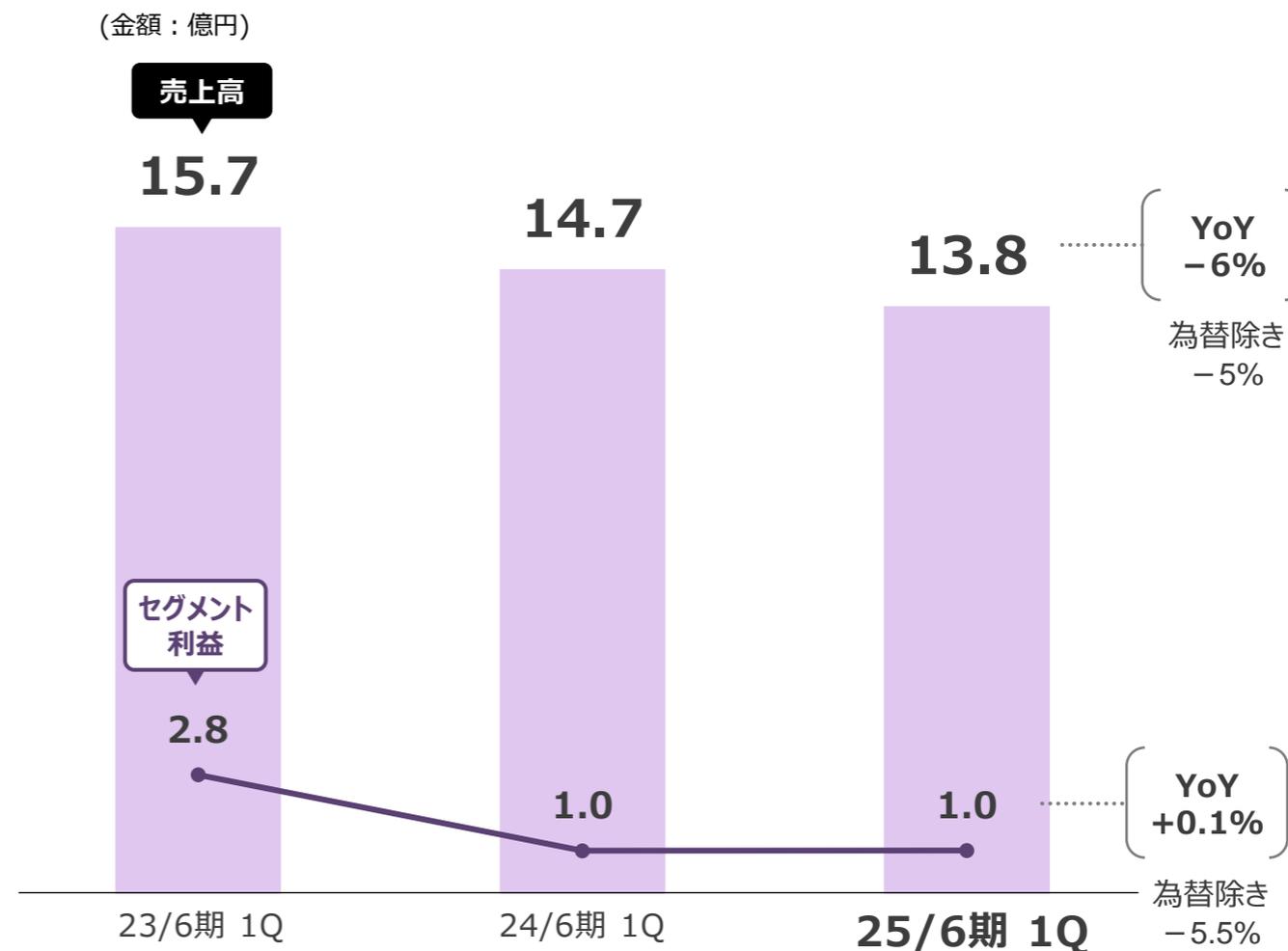
ローライト

- ・ 国内は12%減収。医療・ヘルスケア領域の研究が苦戦

為替影響

- ・ 為替変動^{*1}で売上+0.1億円、利益影響は軽微

*1 2024年6月期1Qの実績為替レートとの比較



海外事業合計では**16%増収** 北米・英国が大きく回復

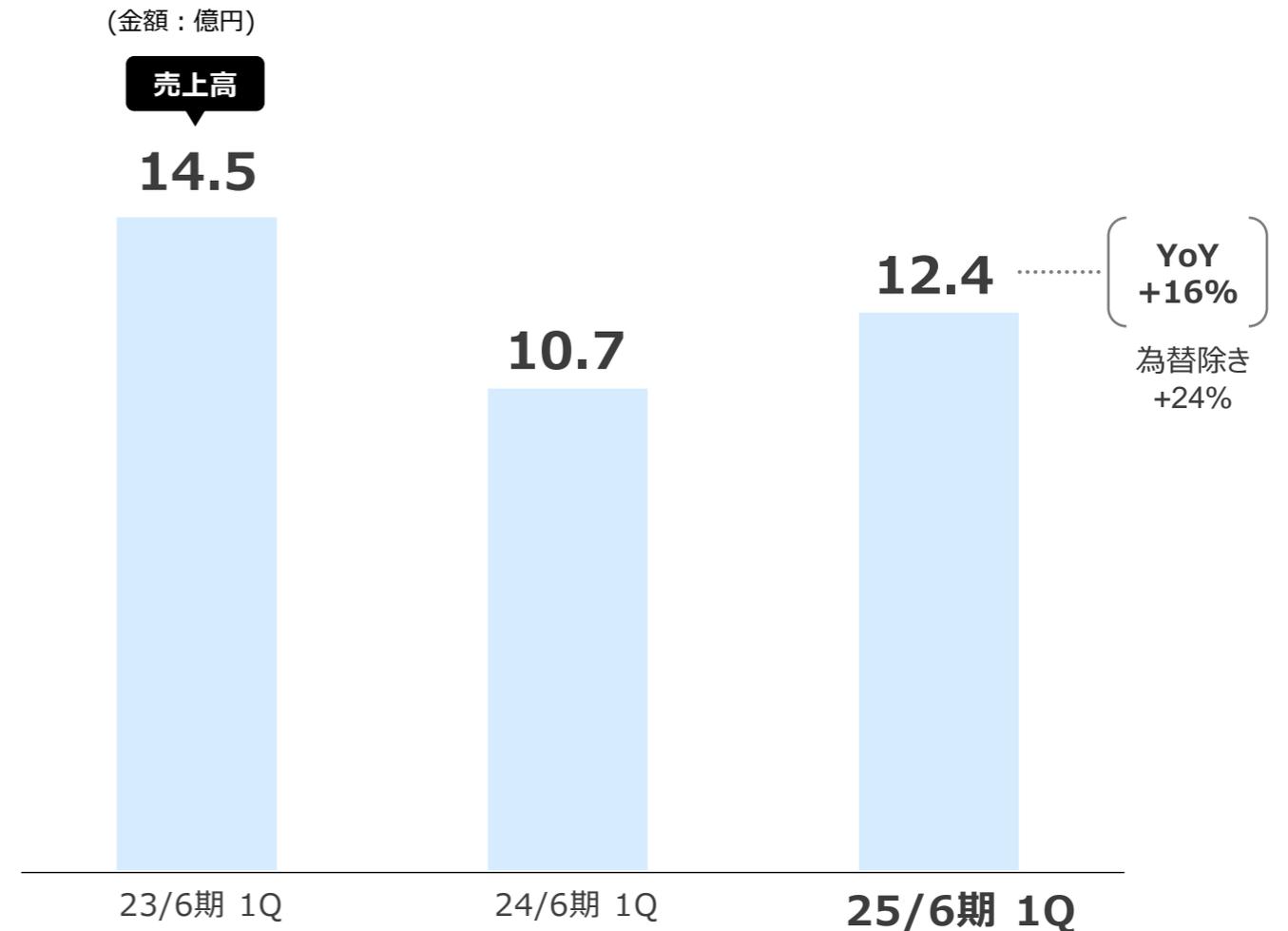
ハイライト

- ・北米、英国の回復持続。調査会社、情報通信、食品などが伸長
- ・インドが高成長。飲料、調査会社などが伸長

為替影響

- ・為替影響*1は海外合計で売上高-0.3億円

*1 2024年6月期1Qの実績為替レートとの比較



2 トピックス

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

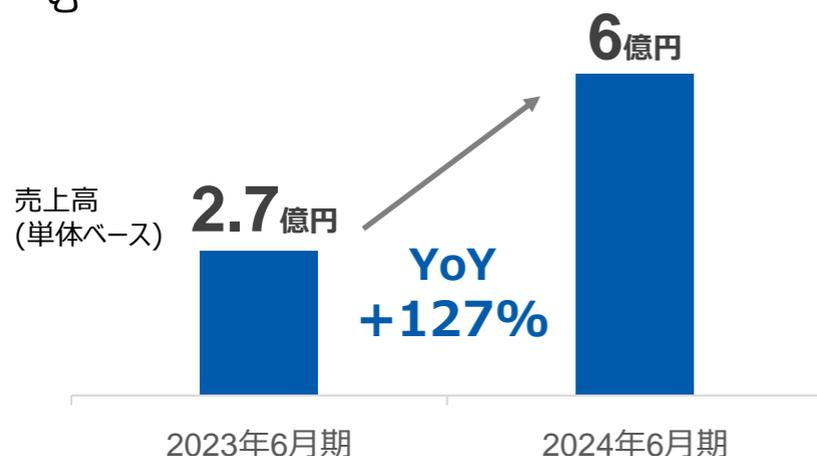


事業内容

- 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

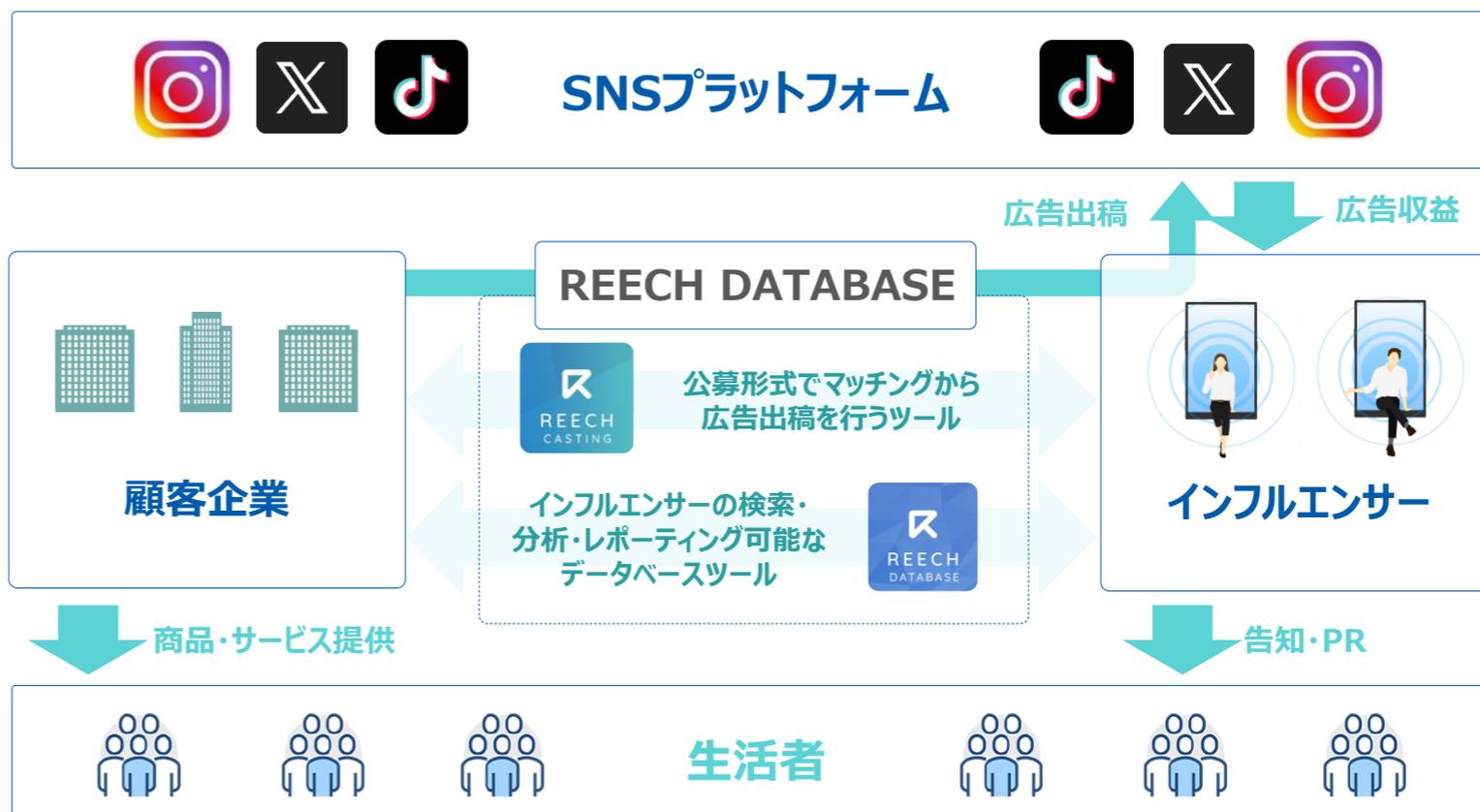
■ 2022年3月株式取得、22年4月より損益連結開始

■ 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



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

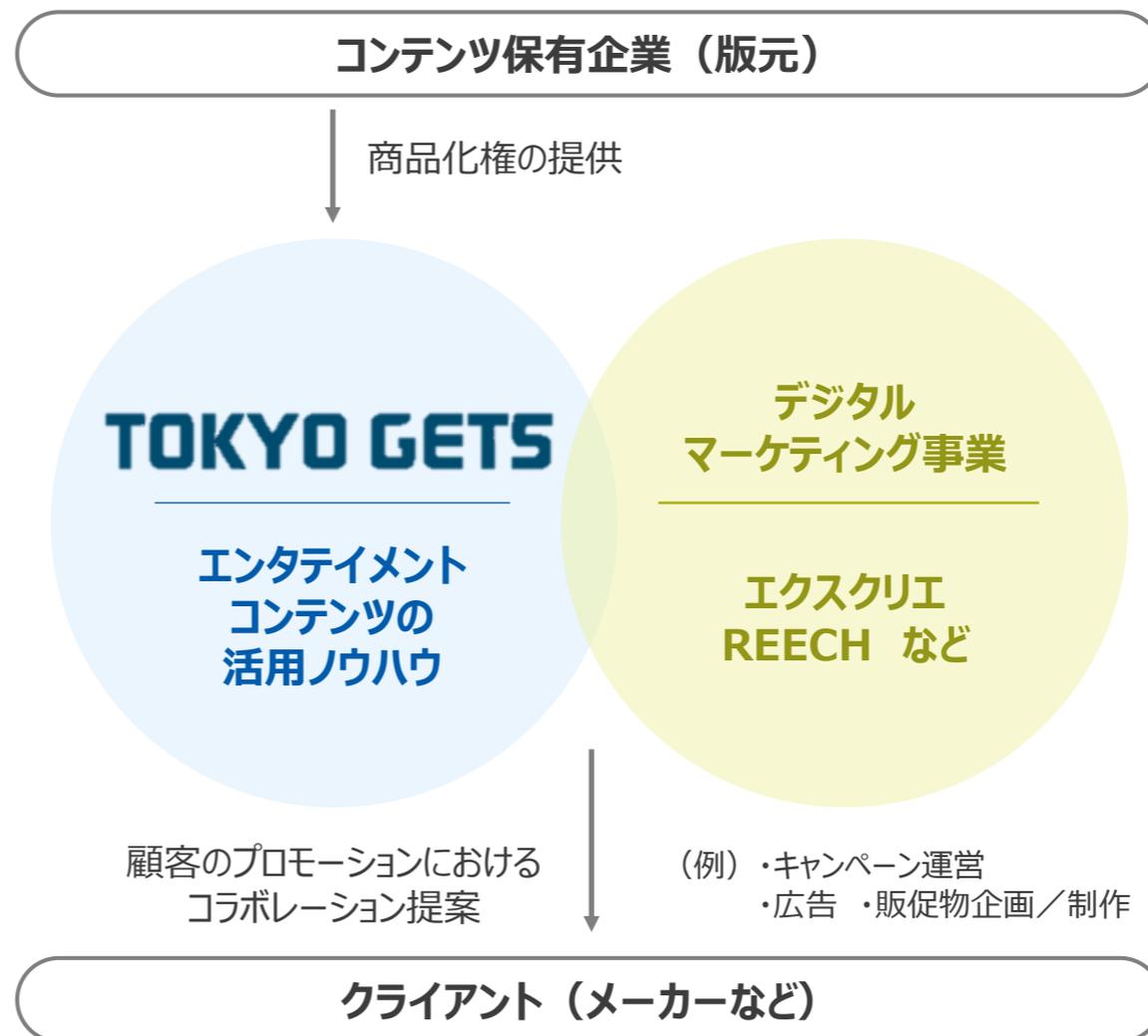
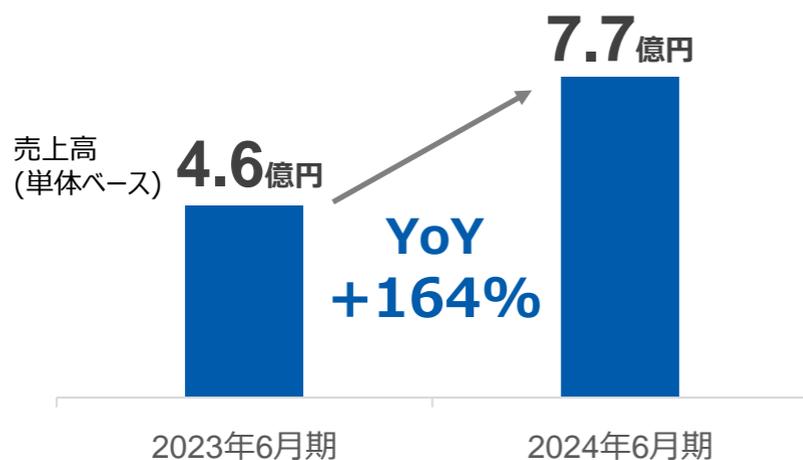
エンタテインメントコンテンツを活用した企業プロモーション、イベント・商品化を支援

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

1,100件を超えるタイアップ実績

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



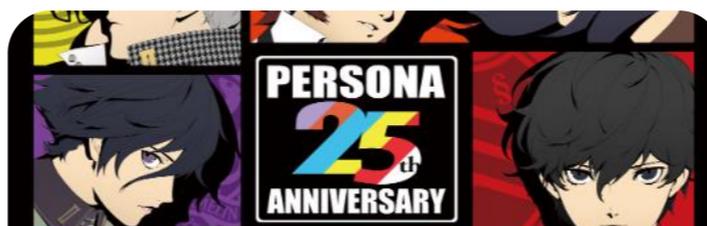
活用シーン・事例



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上げを作りたい

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



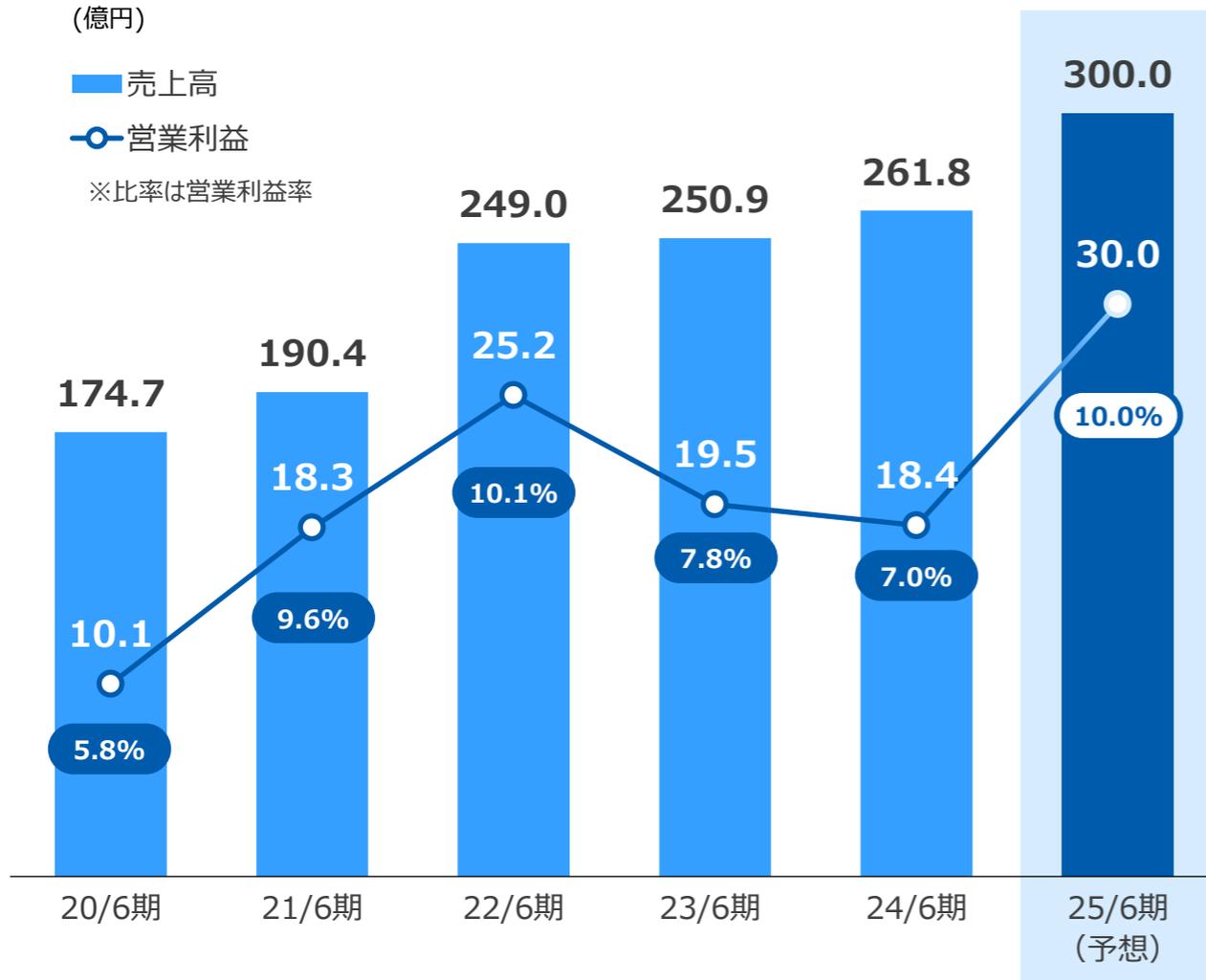
流通商談支援

- 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

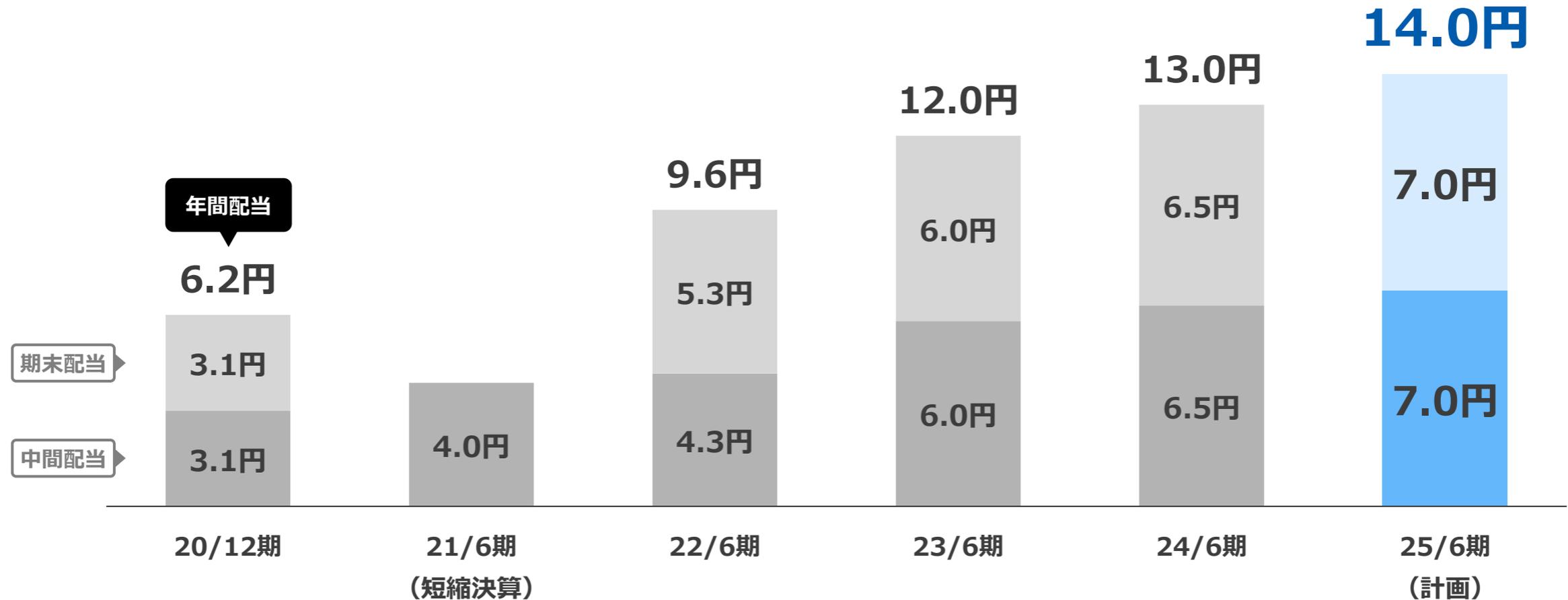
3 2025年6月期 業績予想及び配当計画

中期経営計画・最終年度の業績目標に変更無し
 売上高300億円(15%増)・営業利益30億円(63%増)を目指す



(億円)	24/6期 実績	25/6期 予想	YoY
売上高	261.8	300.0	+15%
デジタル マーケティング	106.6	130.0	+22%
データ マーケティング	88.1	100.0	+14%
インサイト	67.1	70.0	+4%
営業利益	18.4	30.0	+63%
経常利益	19.1	29.0	+52%
親会社株主に帰属する 当期純利益	11.9	18.0	+51%
EPS	62.1	93.6	+51%
一株当たり配当 (円)	13.0	14.0	+1.0

配当方針：配当性向15%前後を目安とした継続的な増配
 25/6期通期では**14.0円**（中間7.0円、期末7.0円）



4

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。

(億円)	24/6期 1Q	25/6期 1Q	前年同期比 増減率
売上高	56.3	67.6	+20%
売上総利益	20.2	25.2	+25%
(売上総利益率)	(35.9%)	(37.3%)	(+1.4pt)
販売費 及び 一般管理費	20.4	21.7	+6%
(売上高販管費比率)	(36.2%)	(32.1%)	(-4.2pt)
営業利益	-0.2	3.6	黒転
(営業利益率)	(-)	(5.3%)	(-)
経常利益	-0.6	3.0	黒転
特別損益	0.0	0.0	-
法人税等	0.8	1.5	+94%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	-1.4	1.4	黒転

1 売上高が大幅増
全セグメントで増収。国内外の消費者調査、プロモーションが好調。新規連結効果も加わった

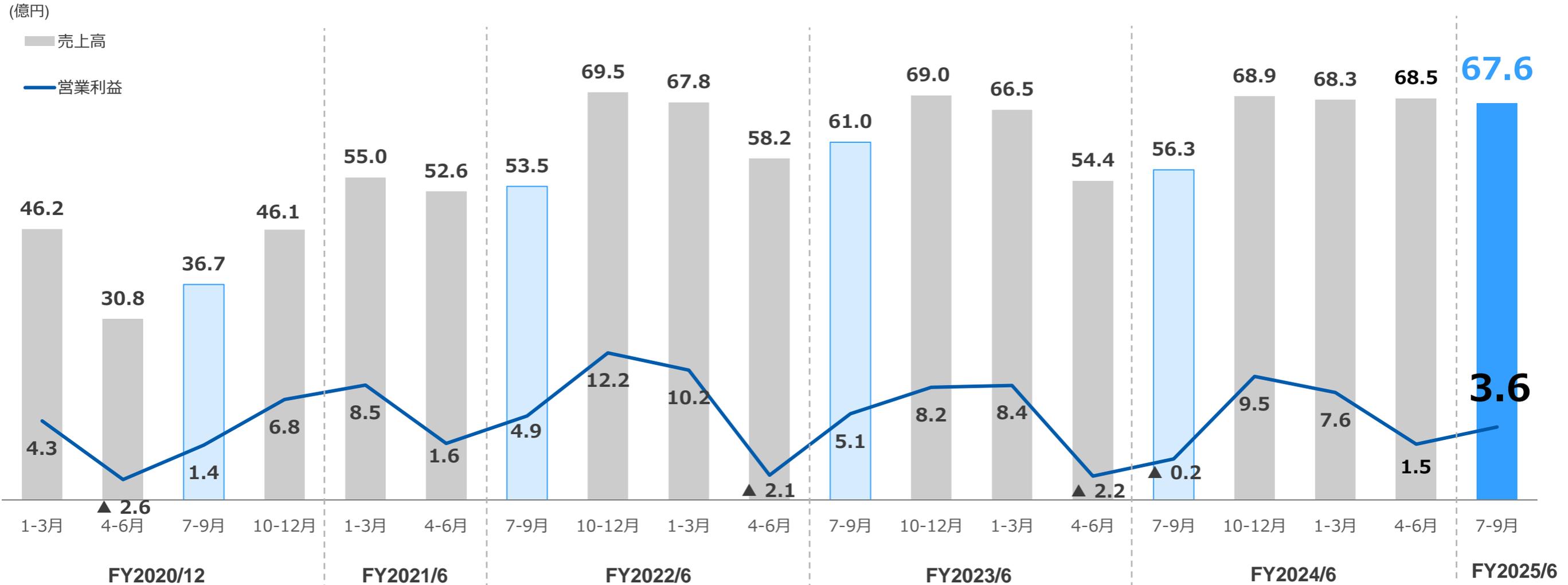
2 売上総利益率が改善
全セグメントで粗利率が改善

3 販管費は小幅増
新規連結による。ただし売上高販管費比率は低減

(億円)	2024年6月末	2024年9月末	増減	
流動資産	127.6	115.8	-11.7	
現金及び預金	73.8	61.4	-12.4	① 現預金は61.4億円 借入金返済等により減少も、事業成長投資等への充実に十分な水準を確保
受取手形及び売掛金	38.5	37.3	-1.2	
その他	15.3	17.1	+1.8	
固定資産	38.7	38.3	-0.4	
のれん	12.3	11.7	-0.6	② のれん残高は減少 連結子会社ののれんの償却が進展
その他	26.4	26.7	+0.3	
総資産	166.3	154.2	-12.1	
流動負債	58.7	51.0	-7.7	
買掛金	12.3	12.3	-	
短期借入金※	16.3	15.4	-0.9	③ 未払い金や借入金が減少 未払法人税・消費税等が減少したほか、短期及び長期借入金を返済
その他	30.1	23.3	-6.8	
固定負債	36.8	34.7	-2.1	
長期借入金	33.5	31.0	-2.5	③
その他	3.3	3.7	+0.4	
純資産	70.8	68.5	-2.3	
自己資本比率	42.6%	44.4%	+1.8pt	④ 自己資本比率は44.4% 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

25/6期1Q : 7-9月期として過去最高の売上高を更新



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>