



株式会社クロス・マーケティンググループ

2026年6月期 第1四半期決算補足資料

2025年11月14日

CONTENTS

- 1 2026年6月期 第1四半期決算概要**
- 2 トピックス**
- 3 2026年6月期 業績予想及び配当計画**
- 4 参考データ**

Summary

1

- ・ 26/6期第1四半期(7-9月)売上高67.1億円(前期比1%減)、営業利益2.9億円(19%減)
- ・ 高成長領域への投資やAI活用を加速

Summary

2

- ・ 今第1四半期より、事業セグメントを2区分へ変更
- ・ デジタルマーケティング事業：マーケティングHR好調が寄与し、5%増収
- ・ リサーチ・インサイト事業：国内増収確保も海外減収を主因に、6%減収

Summary

3

- ・ 26/6期業績は、下期偏重傾向
- ・ 通期業績計画に変更なし
- ・ 売上高320億円、営業利益28億円を目指す

1 2026年6月期 第1四半期決算概要

売上高67.1億円(前期比1%減)、営業利益2.9億円(19%減)

(億円)	25/6期 1Q 実績	26/6期 1Q	
		実績	YoY 成長率
売上高	67.6	67.1	-1%
デジタルマーケティング事業	30.8	32.5	+5%
リサーチ・インサイト事業	36.8	34.6	-6%
売上総利益 (売上総利益率)	25.2 (37.3%)	24.7 (36.8%)	-2% (-0.5pt)
販管費	21.7	21.8	+1%
営業利益 (営業利益率)	3.6 (5.3%)	2.9 (4.3%)	-19% (-1.0pt)
EBITDA*1 (EBITDAマージン)	5.3 (7.9%)	4.3 (6.4%)	-19% (-1.5pt)
経常利益	3.0	2.9	-2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1.4	1.2	-14%

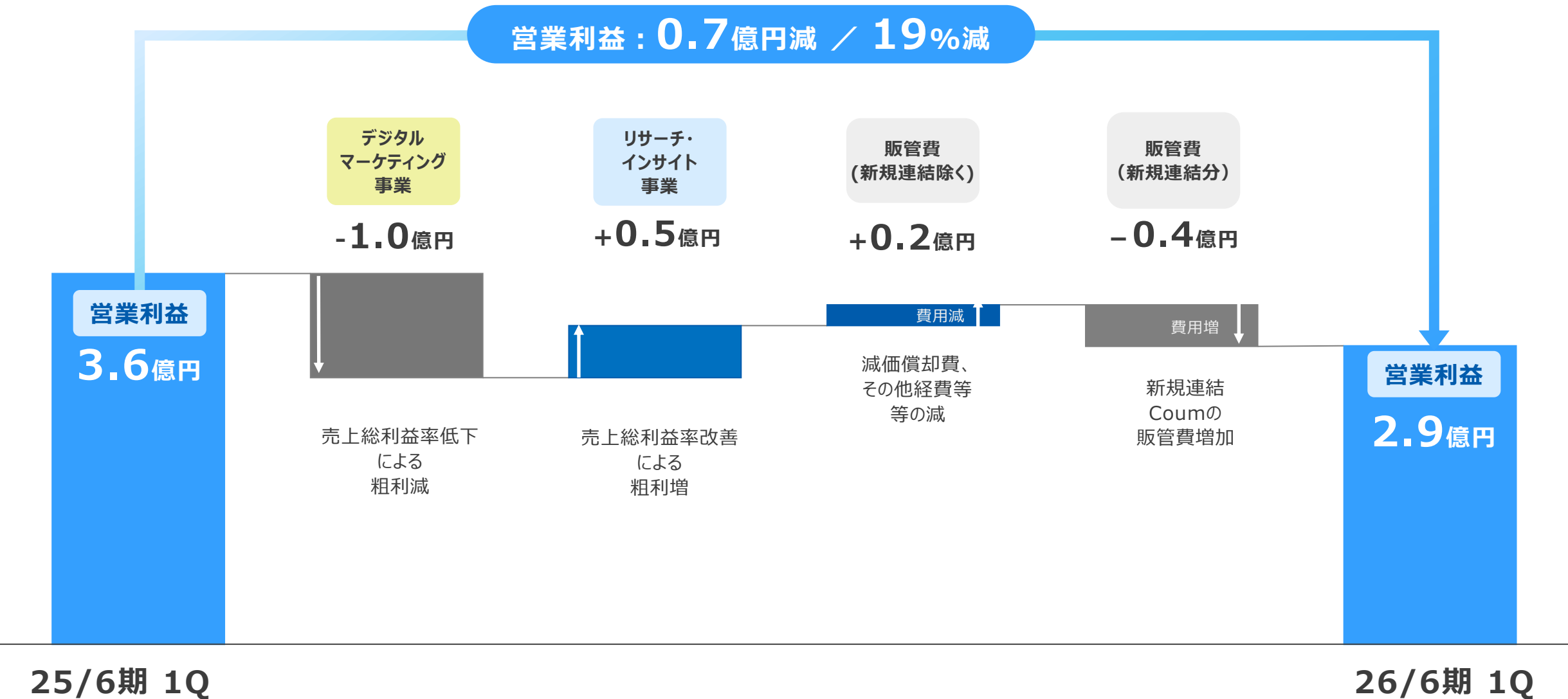
*1 : EBITDA : 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

『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
～今1Q開示より、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	25/6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 125億円			
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、 サードパーティロジスティクス	エクスクリエ、REECH、トキオゲッツ、パスクリエ
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テュート
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 164億円			
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
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					

※新セグメント基準による業績数値については、p21をご参照ください

デジタルマーケティング事業の粗利減を主因に、営業利益は0.7億円減少



売上高32.5億円(5%増)、セグメント利益2.0億円(5%減) マーケティングHR増収がけん引して増収も、粗利減によりセグメント利益減少

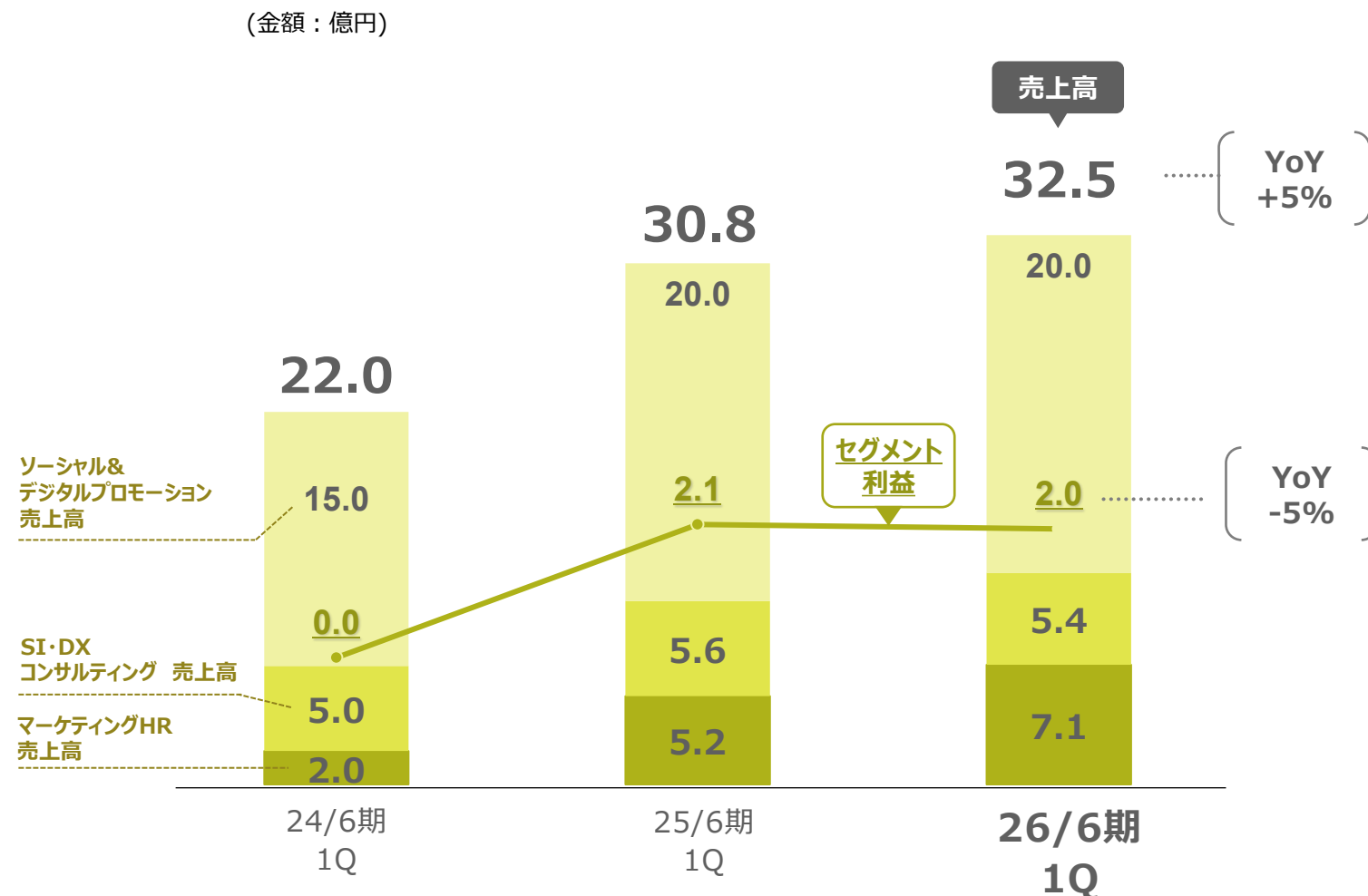
ハイライト

- ・ **ソーシャル&デジタルプロモーション**：売上高は前年同期比横ばい。インフルエンサーマーケティングやIPプロモーションの高成長領域が伸長するも、3PL^{*1}のパスクリエが減収
- ・ **マーケティングHR**：デジタル人材派遣、BPOサービスともに好調で、前年同期比35%増収。

ローライト

- ・ **SI・DXコンサルティング**：3%減収。新規連結のCoumが加わるも、既存システム開発等が減収
- ・ **セグメント利益**は5%減。粗利率低下に伴う粗利減が主因

^{*1} サードパーティーロジスティクスの略。荷主企業と配送業者間に介在し商品・貨物を仲介する物流事業



売上高34.6億円（6%減）、セグメント利益6.2億円（11%減） 国内は堅調も、海外が減収

ハイライト

- ・ **国内**は2%増収。オンラインリサーチ好調、ヘルスケア領域も復調

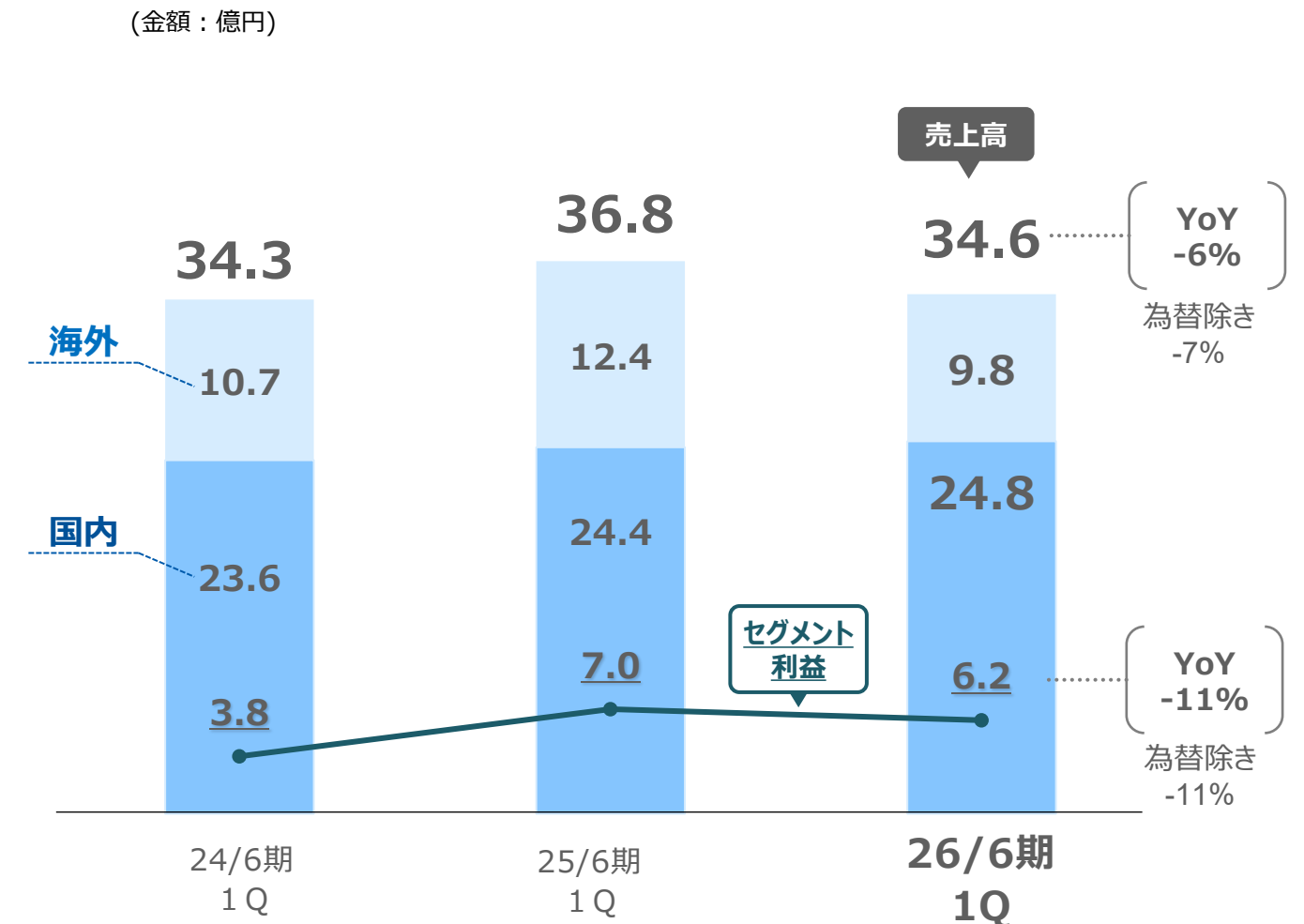
ローライト

- ・ **海外**が21%減収。北米は前期並みを確保も、英国・インド・インドネシア等が米国関税影響や政情不安等の影響による案件長期化で減収
- ・ **セグメント利益**は11%減。海外の減収が主要因

為替影響

- ・ 為替効果*1は売上+0.25億円、利益影響軽微

*1 2025年6月期1Qの実績為替レートとの比較



2 トピックス

REECH、CARTA ZEROと共同で 店頭購買データを活用した広告ソリューション「Store Sales Ads」連携を開始

インフルエンサーマーケティング×購買データで
生活者の“検討トリガー”から購買行動までを一気通貫で支援



Store Sales Ads 連携パッケージの3つの特徴

- **最適なインフルエンサーによる「検討トリガー」の創出**
商品とターゲットに最も適したインフルエンサーをAIとデータ解析技術で選定
- **実店舗の購買データに基づく、高精度な広告配信**
インフルエンサー作成コンテンツを「Store Sales Ads」を通じて第三者配信
購買データに基づき的確に広告を届ける
- **来店・購買効果の可視化、ネクストアクションの最適化**
購買リフトをレポートし施策の売り上げ貢献度を可視化

REECH、iKalaと業務提携 日本企業のグローバル進出をインフルエンサーマーケティングで支援

背景
顧客ニーズ

- ✓ 観光客の増加に伴う英語・中国語ネイティブのインフルエンサーマーケティング需要増加
 - ✓ 海外進出先での現地インフルエンサーマーケティング強化需要の増加
- ➡ 海外インフルエンサーを求める日本ブランドからの問い合わせが急増

 **REECH**
DATABASE

国内最大級となる60万人以上の
インフルエンサーデータベースを保有
インフルエンサーと企業をつなぐ
データベースツール

×

システム
連携

 **Kolr**

3億人以上のインフルエンサーと
60億件以上のデータポイントを保有する
世界最大級のインフルエンサーマーケティング
プラットフォーム「Kolr」を運営

REECH DATABASEユーザーは、Kolrプランの購入により
世界中のインフルエンサーを発見・分析可能に

クロス・マーケティング、SAPEETの支援を得て 営業AIエージェント活用による組織営業力強化プロジェクトを開始



組織営業力を最大化

プロジェクト概要

営業担当者・マネージャー・事業責任者それぞれの役割に応じて、**営業AIエージェント**がサポートを提供する体制を構築

目指す営業組織の姿

- 業務にAIを活用し、アクション量・質ともに向上する
- 使えば使うほどデータが蓄積し、企業特有の知見がAIに学習される
- 人間は顧客対応や創造的な業務に集中

企業DNAを理解しAIが進化する

STEP
01

営業効率化を通じた
現場データ蓄積

STEP
02

AI・データ活用により
組織営業力を最大化



事業責任者

戦略判断を後押しする
現場データ抽出

市場の変化に沿った
継続的な戦略アップデート



マネージャー

メンバーアクションの
可視化と管理の効率化

データドリブンな人材育成



担当者

営業アクションの
丸ごとサポート

勝ちパターンに基づいた
営業で成果向上

東京証券取引所スタンダード市場への市場区分変更を申請

当社の状

- 「流通株式時価総額」の基準に不適合
- 2026年6月末までの改善期間入り

	株主数	流通株式数	流通株式 時価総額	流通株式 比率	1日平均 売買高
2024年6月30日	4,715人	85,369単位	46.2億円	42.7%	0.56億円
2025年6月30日	4,555人	78,671単位	54.3億円	39.3%	0.63億円
プライム市場 上場維持基準	800人	20,000単位	100.0億円	35.0%	0.20億円
適合状況	適合	適合	不適合	適合	適合
改善期間	－	－	2026年6月30日まで	－	



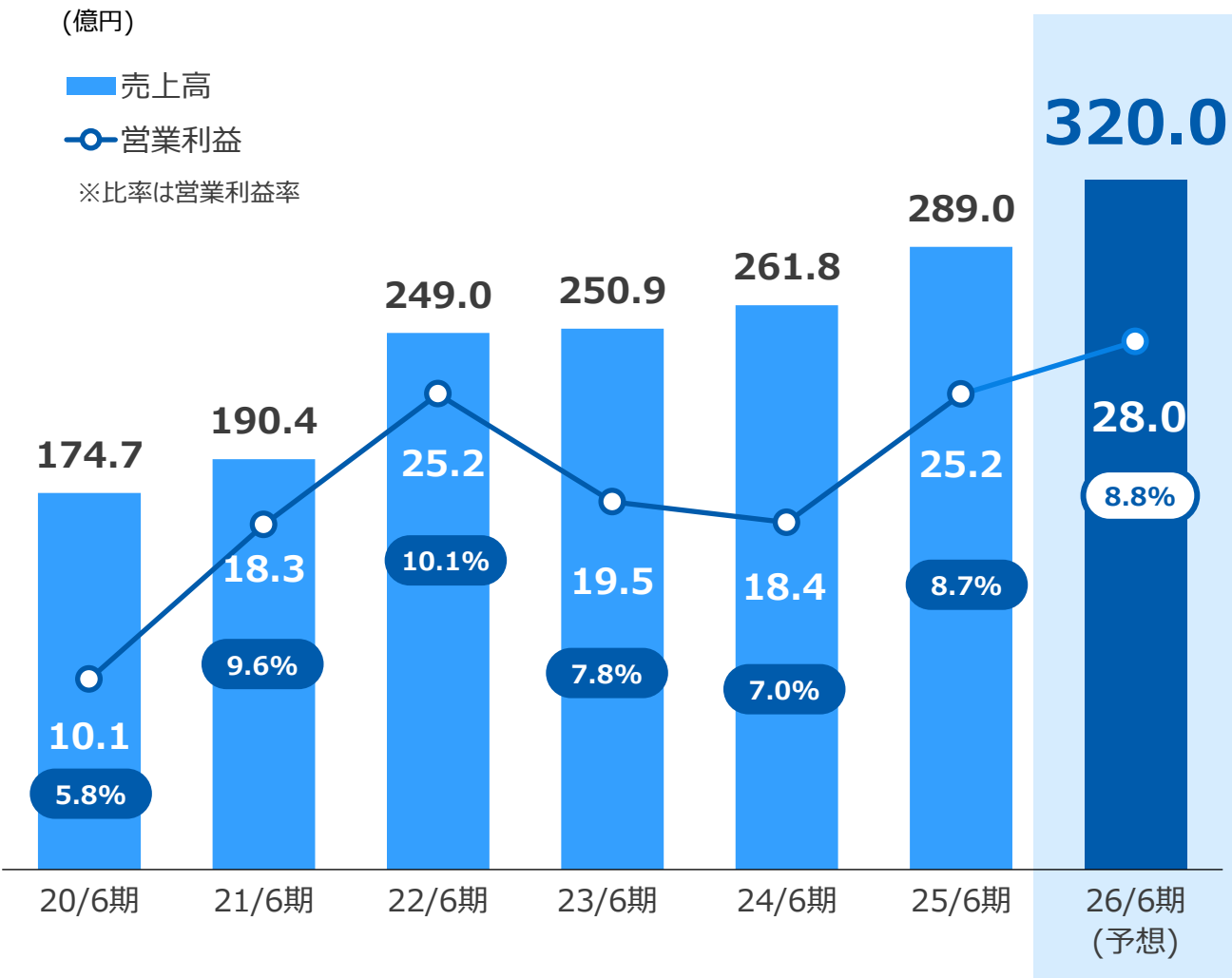
2025年10月8日、スタンダード市場への変更申請を実施

- 今後、経過について開示すべき事項が発生した場合は速やかに開示します

※市場変更については、東京証券取引所の審査・承認をもって最終的な決定となります。
何らかの理由により変更要件が満たされない場合には、承認が得られない可能性もあります。

3 2026年6月期 業績予想及び配当予想

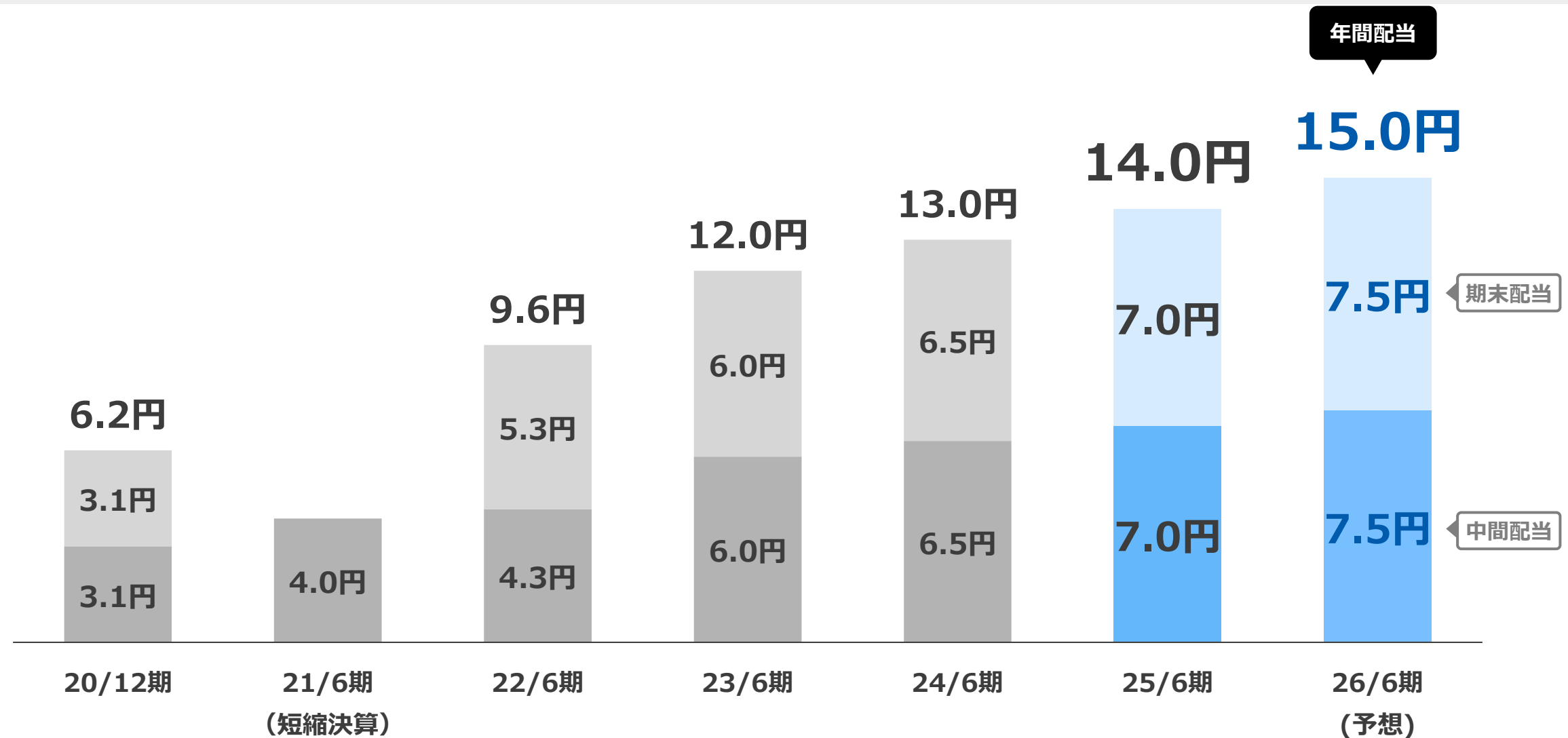
26/6期業績は下期偏重傾向。通期業績目標に変更無し
売上高320億円(11%増)、営業利益28億円(11%増)を目指す



	25/6期実績	26/6期予想	YoY
売上高	289.0	320.0	+11%
デジタルマーケティング事業	125.2	148.0	+18%
リサーチ・インサイト事業	163.8	172.0	+5%
営業利益	25.2	28.0	+11%
経常利益	24.0	27.0	+12%
親会社株主に帰属する当期純利益	13.6	15.5	+14%
EPS	70.5	81.7	+14%
一株当たり配当 (円)	14.0	15.0	+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（累進配当）

26/6期予想配当は1株当たり**15.0円**（中間7.5円、期末7.5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)	25/6期 1Q	26/6期 1Q	前年同期比 増減率
売上高	67.6	67.1	-0.8% ①
売上総利益	25.2	24.7	-2.1%
(売上総利益率)	(37.3%)	(36.8%)	(-0.5pt)
販売費 及び 一般管理費	21.7	21.9	+0.8% ②
(売上高販管費比率)	(32.1%)	(32.6%)	(+0.5pt)
営業利益	3.6	2.9	-19.5% ③
(営業利益率)	(5.3%)	(4.3%)	(-1.0pt)
経常利益	3.0	2.9	-1.9%
特別損益	0.0	0.0	-
法人税等	1.5	1.7	+9.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1.4	1.2	-14.2%

① 売上高が減少

デジタルマーケティング事業は増収ながら、リサーチ・インサイト事業の減収が影響

② 販管費は増加

新規連結により前期比小幅増

③ 営業利益が減少

売上減及び販管費増加が主因

	(億円)	2025年6月末	2025年9月末	増減額
流動資産		128.7	124.6	-4.1
現金及び預金		76.3	70.9	-5.4
受取手形及び売掛金		37.5	34.8	-2.7
その他		14.8	18.9	+4.1
固定資産		35.5	36.0	+4.6
のれん		11.8	11.0	-0.7
その他		23.8	24.9	+1.2
総資産		164.2	160.6	-3.6
流動負債		54.2	52.3	-1.9
買掛金		12.2	13.7	+1.4
短期借入金※		15.8	15.4	-0.5
その他		26.1	23.3	-2.8
固定負債		30.2	27.1	-3.1
長期借入金		26.7	24.0	-2.6
その他		3.5	3.1	-0.4
純資産		79.9	81.2	+1.3
自己資本比率		48.6%	50.5%	+1.9%

① 現預金は70.9億円

事業成長投資、借入金返済への充実に十分な水準を確保

② 借入金の減少

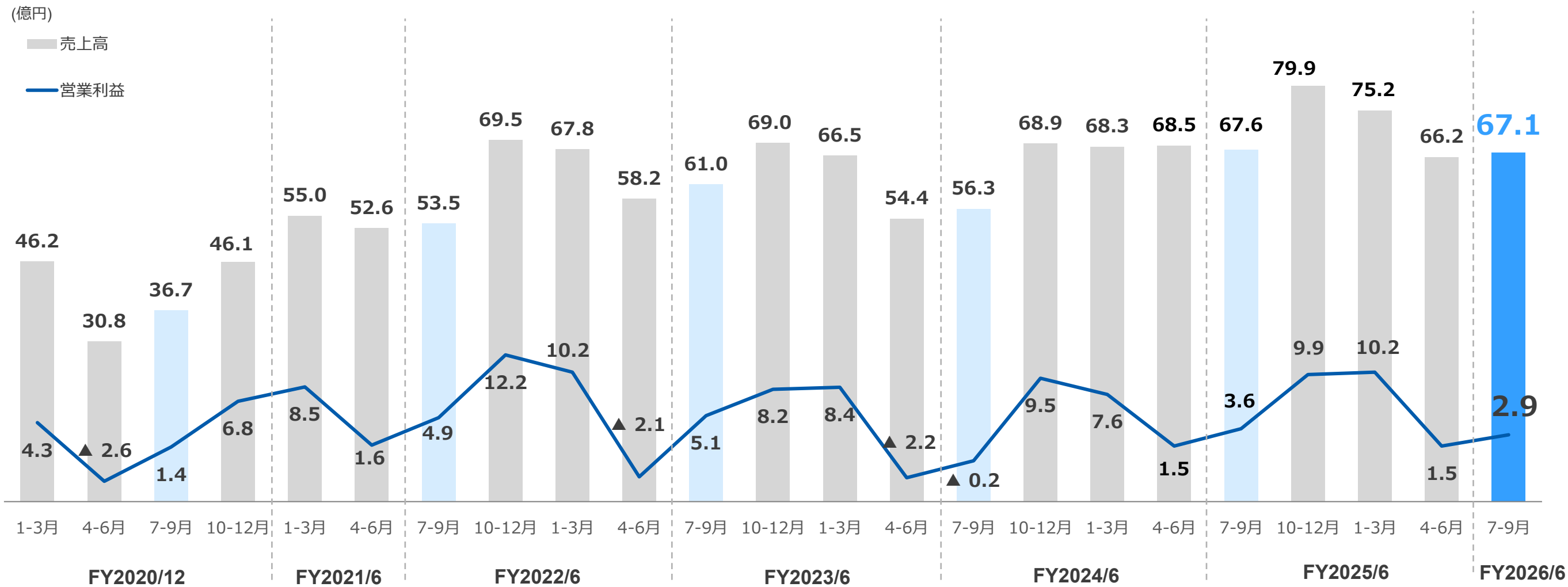
短期・長期借入金の返済

② 自己資本比率は50.5%

前期末比で上昇

※一年以内返済の長期借入金含む

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



	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	66.3	289.0	67.1				
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				
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				
SI・DXコンサルティング	5.6	4.9	5.3	5.3	21.2	5.4				
マーケティングHR	5.2	5.4	5.4	5.4	21.4	7.1				
リサーチ・インサイト事業	36.8	47.1	44.5	35.4	163.8	34.6				
国内	24.4	33.1	33.9	23.1	114.5	24.8				
海外	12.4	14.0	10.6	12.3	49.3	9.8				
営業利益	3.6	9.9	10.2	1.5	25.2	2.9				
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				
リサーチ・インサイト事業	7.0	12.5	13.6	5.2	38.2	6.2				
調整	-5.5	-5.6	-5.4	-5.5	-22.0	-5.4				

※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。

CONTENTS

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>