



2025.9.12

2025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

2025年10月期第3四半期
決算説明

01 | 業績ハイライト

02 | 各種KPIと事業の状況

03 | 2025年10月期第3四半期の取組みについて

04 | 2025年10月期通期業績予想について

01
—

業績ハイライト



売上高

1,381 百万円
(前期比 ▲6.9%)

営業利益

▲85 百万円
(前期比 ー%)

当期純損益

▲117 百万円
(前期比 ー%)

ソリューション 事業

- 顧客のマーケティング業務の実行支援（BPOサービス）の拡大、利用の少ない機能の廃止やデータベース処理の改善でサーバー費が減少したことにより、増収・増益。
- 新機能「AIO（Ai Overviews）出現レポート（β版）」をリリース。

アナリティクス 事業

- エキスパートソーシングが投資回収フェーズに移行したものの、専門型支援コンサルティングの営業人員およびコンサルタントの不足により赤字幅が拡大。
- 総合型支援コンサルティングにおいては、エンタープライズ顧客との取引が増加。
- GEO/LLMOのコンサルティングサービスを開始。データを取得する社内ツールを開発。
- AIエージェント構築プラットフォーム「CINSOC Agent」の開発を開始。

M&A仲介事業

- 顧客獲得のための営業体制の強化や広告宣伝費の投資を実施。
- マーケティング施策の進捗、独自システム「CAMMDB」の活用により仲介契約締結率(AD率)が向上。

- 期初公表した業績見通しを下方修正

2025年10月期第3四半期業績（連結）

- ソリューション事業においては、顧客のマーケティング業務の実行支援（BPOサービス）の売上増加、利用の少ない機能の廃止やデータベース処理を改善したことによるサーバー費減少により増収・増益。
- アナリティクス事業においては、エキスパートソーシングが投資フェーズから回収フェーズに移行したものの、専門型支援コンサルティングの営業人員およびコンサルタントの不足により赤字幅が拡大。
- M&A仲介事業においては、顧客獲得のための営業体制の強化や広告宣伝費投資を実施。来期以降に売上を見込む。

（単位：百万円）	2024年10月期3Q （単体） （実績）	2025年10月期3Q （連結） （実績）	前期比※2 （増減率）	2025年10月期 （連結） （業績予想）	進捗率
売上高	1,483	1,381	▲6.9%	2,383	57.9%
ソリューション事業※1	581	599	3.1%	783	76.6%
アナリティクス事業※1	899	801	▲10.9%	1,328	60.4%
M&A仲介事業	16	—	—	300	—
売上総利益	978	882	▲9.8%	1,483	59.5%
営業利益	77	▲85	—	▲35	—
ソリューション事業	79	123	55.1%	68	180.5%
アナリティクス事業	▲3	▲39	—	91	—
M&A仲介事業	1	▲170	—	▲196	—
経常利益	77	▲82	—	▲35	—
当期純利益	60	▲117	—	▲91	—

※1 内部取引による売上高を含んでいます。

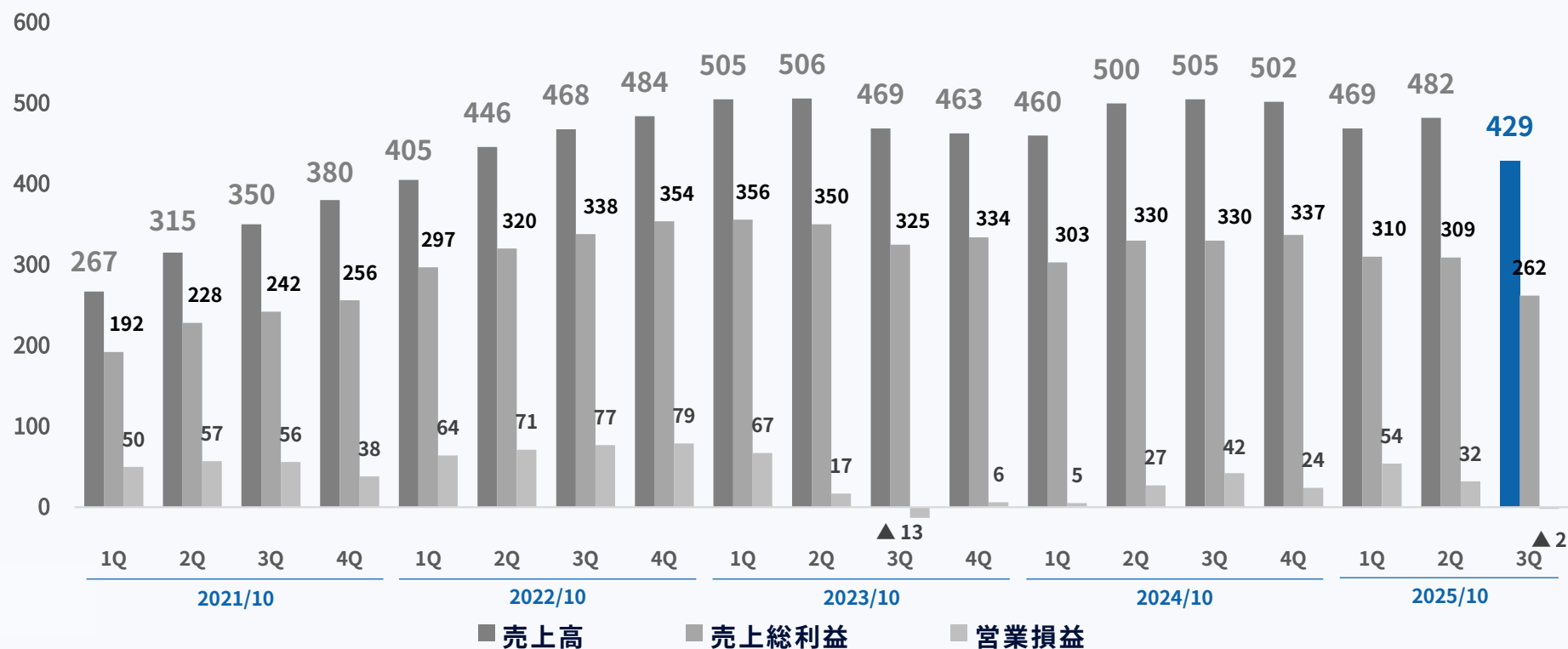
※2 当社は今期より連結決算に移行いたしました。そのため、前期の数値（単体ベース）と今期の数値（連結ベース）は完全に一致するものではありませんが、参考値として、前期比増減率を記載しております。

四半期ごとの段階利益の推移（ソリューション事業及びアナリティクス事業合算、M&A仲介事業を除く）

- アナリティクス事業において、専門型支援コンサルティングは、営業人員およびコンサルタントの減少により減収。総合型支援コンサルティングは、エンタープライズ顧客との取引が増加し、今後の売上成長を見込む。
- 営業利益は、サーバー費の削減、生成AIやデータ取得技術を活用した業務効率化のシステム開発による生産性向上などの施策が功を奏したものの、売上高の減少により赤字。

■ 四半期の推移

単位：百万円

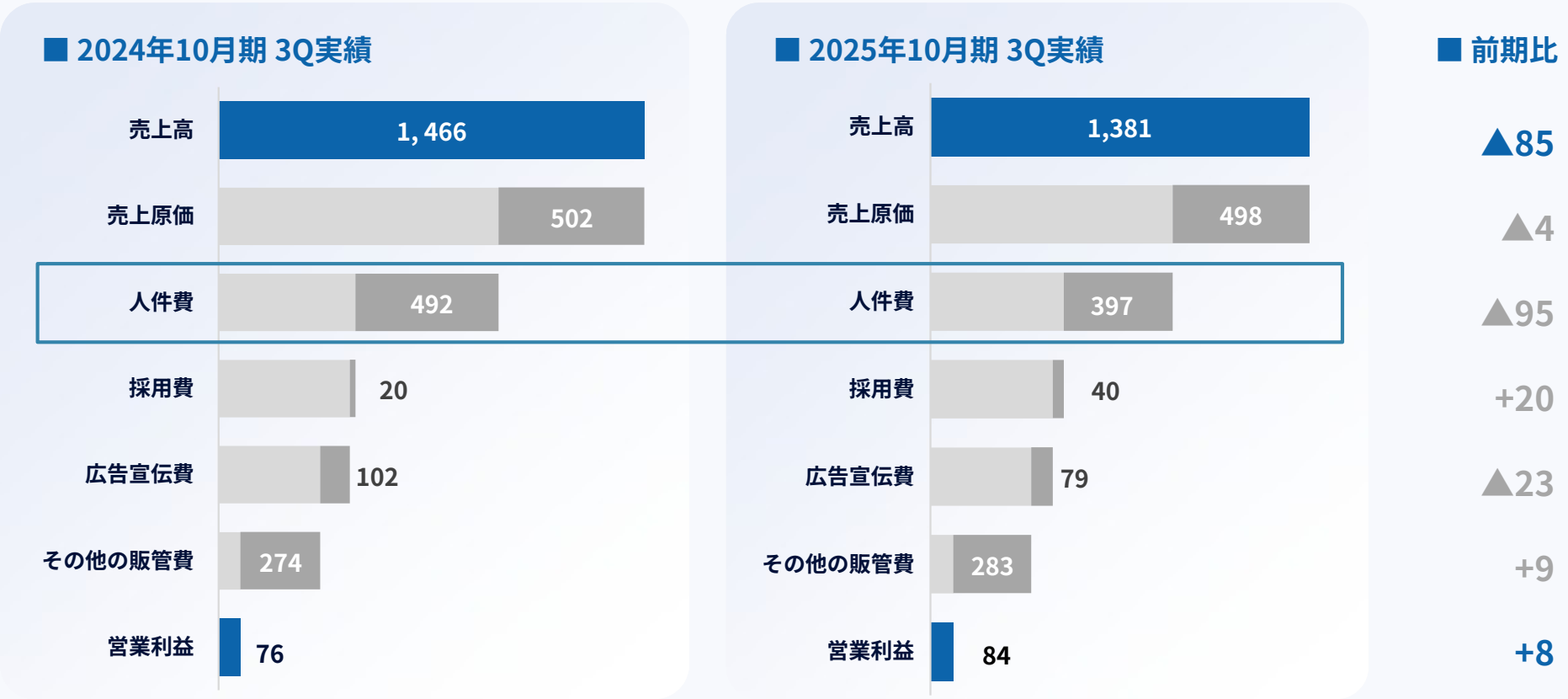


【ご参考】 2025年10月期3QのM&A仲介事業のセグメント損失：60百万円

営業利益の増減要因（ソリューション事業及びアナリティクス事業合算、M&A仲介事業を除く）

- アナリティクス事業における、専門型支援コンサルティングの営業人員およびコンサルタントの減少、ソリューション事業における「Keywordmap for SNS」の提供サービス終了に伴う営業人員の減少により、人件費の負担が減少。
- コンサルタントおよびマネジメント層の採用が進捗したことに伴い、採用費が増加。

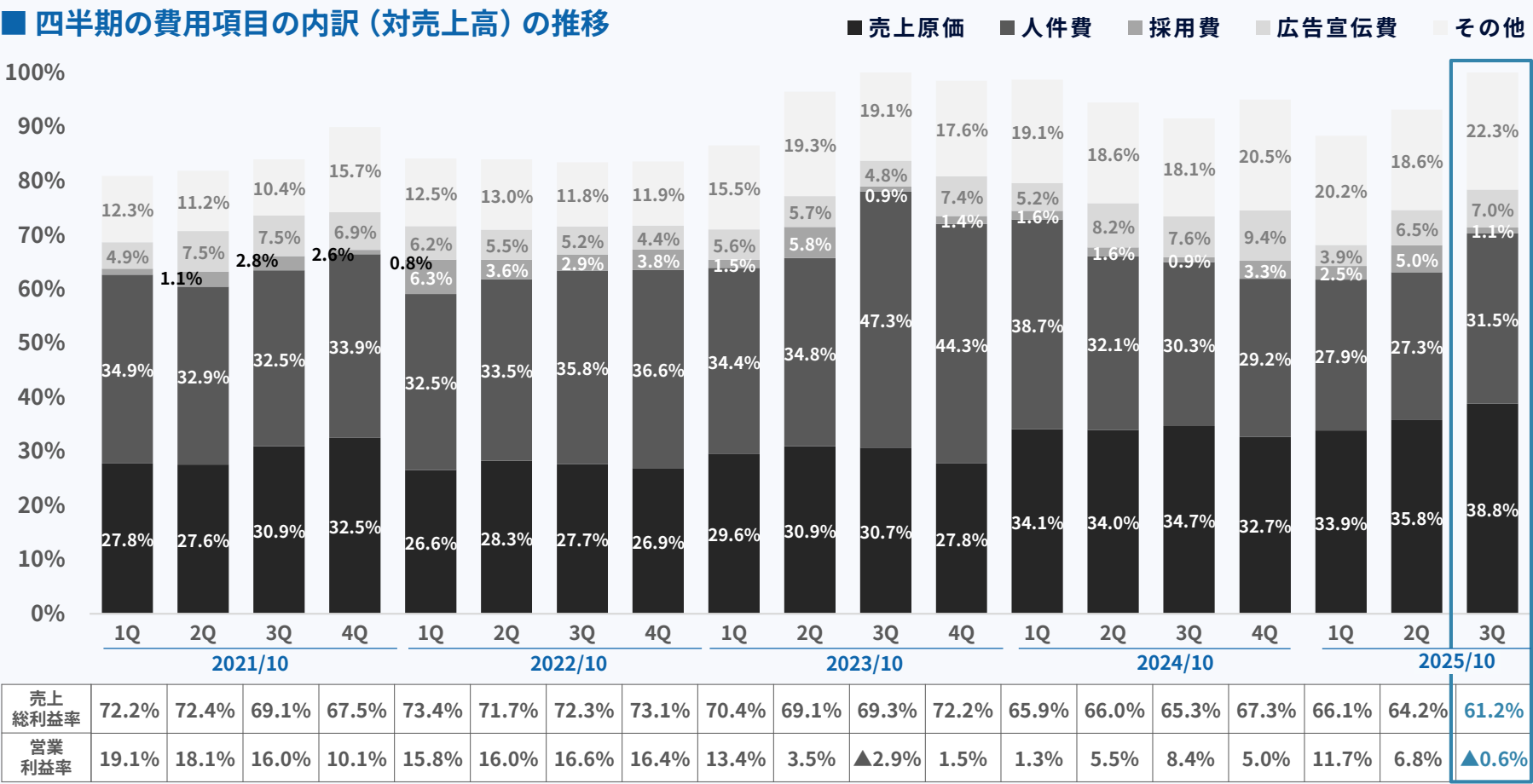
（単位：百万円）



四半期ごとの費用推移（ソリューション事業及びアナリティクス事業合算、M&A仲介事業を除く）

- 売上原価は総額では前四半期より減少するも、売上高の減少により売上原価率が増加。
- コンサルタントおよびマネジメント層の入社に伴い人件費率が増加。

■ 四半期の費用項目の内訳（対売上高）の推移



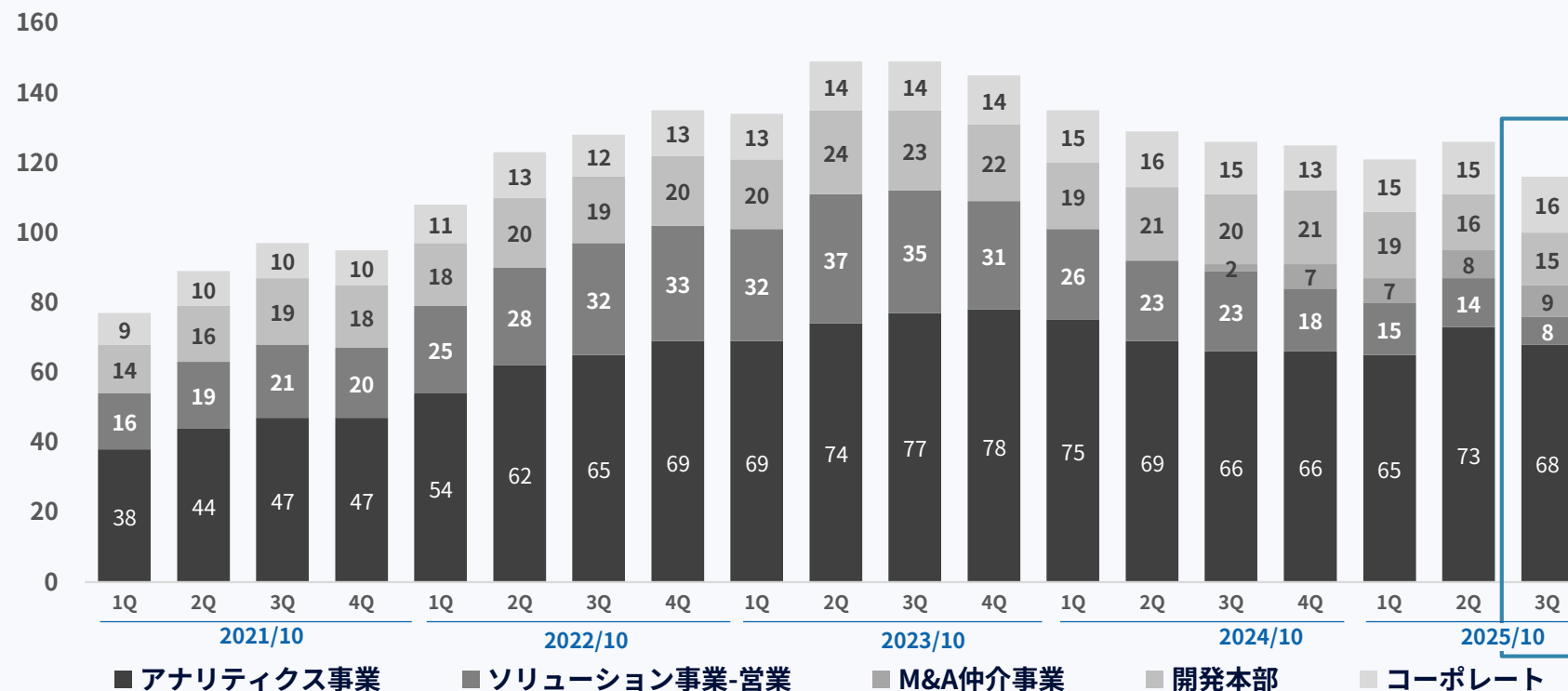
【ご参考】 2025年10月期3QのM&A仲介事業のセグメント損失：60百万円

人員の推移（連結グループ全体）

- ソリューション事業においては、営業人員が減少。
- アナリティクス事業においても、コンサルタントの離職が発生しており2Qからは5名減少。
採用市場の競争の激化は続いており、社内採用体制の強化、ダイレクトリクルーティングの強化、採用エージェントとの関係強化等の施策に取り組んでいく。

■ 部門別人員数(業務委託のエンジニア、契約社員含む)の推移

単位：人



※ 新卒の人件費は管理本部にて計上しておりますが、本データにおいては配属されている部門でカウントしています。

※ 開発本部には業務委託のエンジニアも含めています。

貸借対照表（連結）

- 2025年3月に自己株式の取得を行ったため、現金及び預金と純資産合計が減少。その結果、自己資本比率が78.2%に低下。

（単位：百万円）	2024年10月末 （単体）	2025年7月末 （連結）	増減額（増減率）※	
流動資産	1,579	1,100	▲479	▲30.4%
（現金及び預金）	1,352	873	▲478	▲35.4%
固定資産	330	293	▲36	▲11.1%
資産合計	1,910	1,394	▲516	▲27.0%
流動負債	368	276	▲92	▲25.1%
固定負債	27	27	0	0.9%
負債合計	395	303	▲92	▲23.3%
純資産合計	1,514	1,090	▲424	▲28.0%

※当社は今期より連結決算に移行いたしました。そのため、前期の数値（単体ベース）と今期の数値（連結ベース）は完全に一致するものではありませんが、参考値として、増減率を記載しております。

02
—

各種KPIと事業の状況



ソリューション事業 (Keywordmapの開発・販売)

顧客数※1

358社

ARR※2

6.8億円

Keywordmapの平均月次解約率※3

2.7%

アナリティクス事業 (DXコンサルティングの提供)

顧客数※1

125社

月額単価平均※4

65万円

契約期間が6ヶ月以上の顧客の割合

86%

※1：2025年7月末時点の契約社数。※2：ARR（Annual Recurring Revenue）は、2025年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。

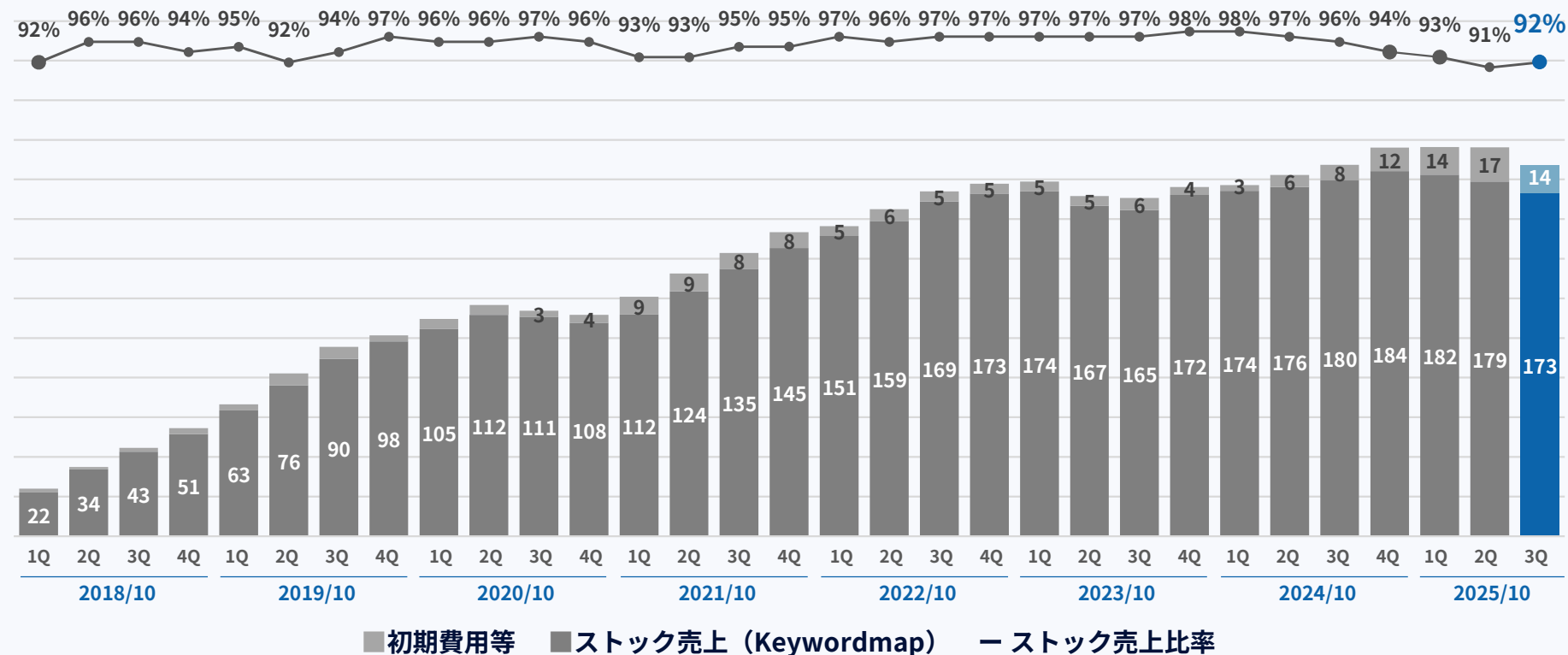
※4：2025年7月末の月間の売上げを契約社数で割って算出。

ソリューション事業 スtock売上高推移

- Keywordmapのストック売上高は、営業人員の減少により新規獲得が鈍化したこと、カスタマーサクセス人員の減少により解約案件が増加したことにより、2Qから減少。
- スtock売上比率は、92%と引き続き高い水準を維持。

■ ソリューション事業 スtock売上高※推移

(百万円)



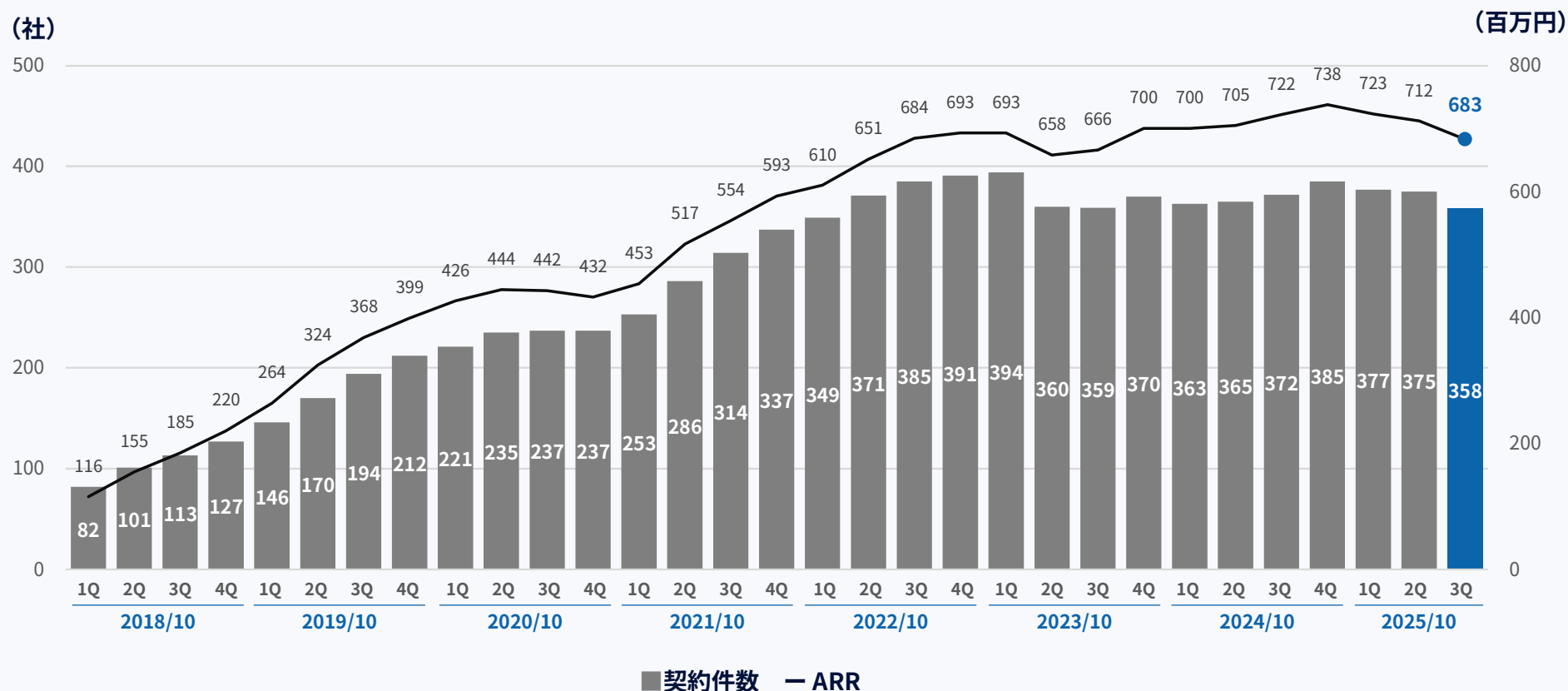
※2018/10期に決算月変更を行ったため、2017年10月～2018年1月を「2018/10 1Q」、2018年2月～2018年4月を「2018/10 2Q」、2018年5月～2018年7月を「2018/10 3Q」、2018年8月～2018年10月を「2018/10 4Q」と表示

※ストック売上高は、売上高のうち経常的に得られるKeywordmapの月額利用料(MRR<Monthly Recurring Revenue>)の合計額

ソリューション事業 契約件数推移およびARR推移

- Keywordmapの契約件数およびARRは、営業人員の減少により新規獲得が鈍化したこと、カスタマーサクセス人員の減少により解約案件が増加したため、2Qから減少。

■ ソリューション事業 契約件数およびARR※推移



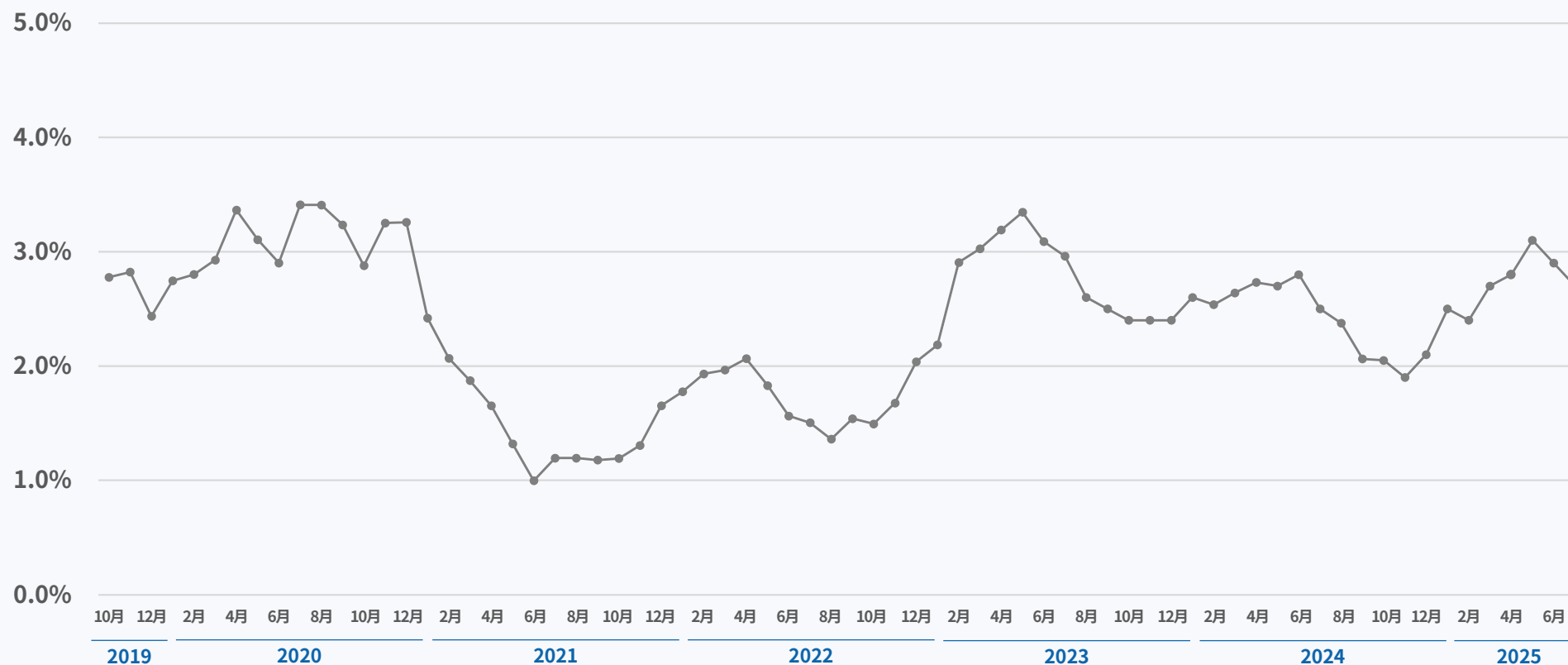
※2018/10期に決算月変更を行ったため、2017年10月～2018年1月を「2018/10 1Q」、2018年2月～2018年4月を「2018/10 2Q」、
2018年5月～2018年7月を「2018/10 3Q」、2018年8月～2018年10月を「2018/10 4Q」と表示

※ARR (Annual Recurring Revenue) は、期末MRRを12倍して算出

ソリューション事業 解約率推移

- 安価な競合ツールの台頭や、カスタマーサクセス人員の減少により案件管理が手薄になったことにより、解約率は上昇していたが、外部パートナーの積極的な活用が功を奏し、低下傾向。

■ ソリューション事業 Keywordmap解約率※推移

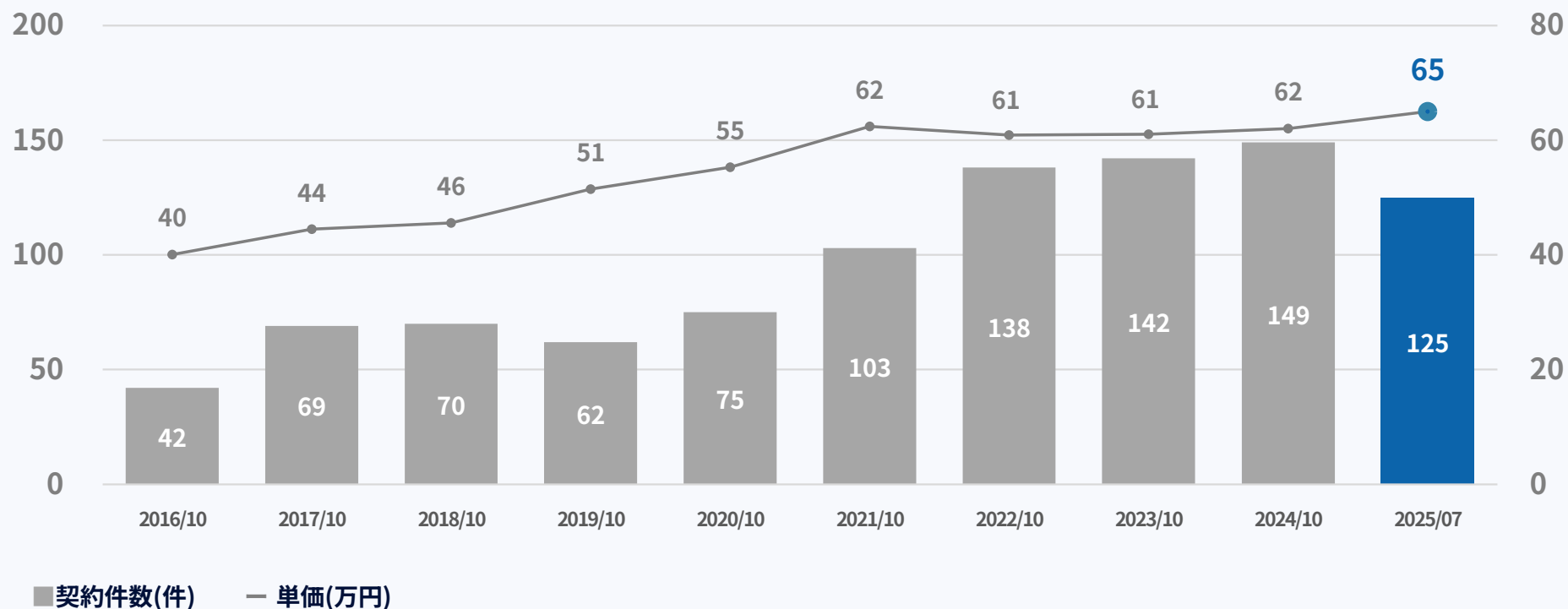


※ 前月末のMRRに占める当月の解約により減少したMRRの割合である月次解約率の直近6ヶ月平均値

アナリティクス事業

- 専門型支援コンサルティングの営業人員およびコンサルタントの減少により、新規案件獲得が鈍化したこと、顧客単価向上を目的として、ベテランコンサルタントのリソースをBtoBマーケティングの総合型支援コンサルティングの体制整備に投入しているため、契約件数は減少。

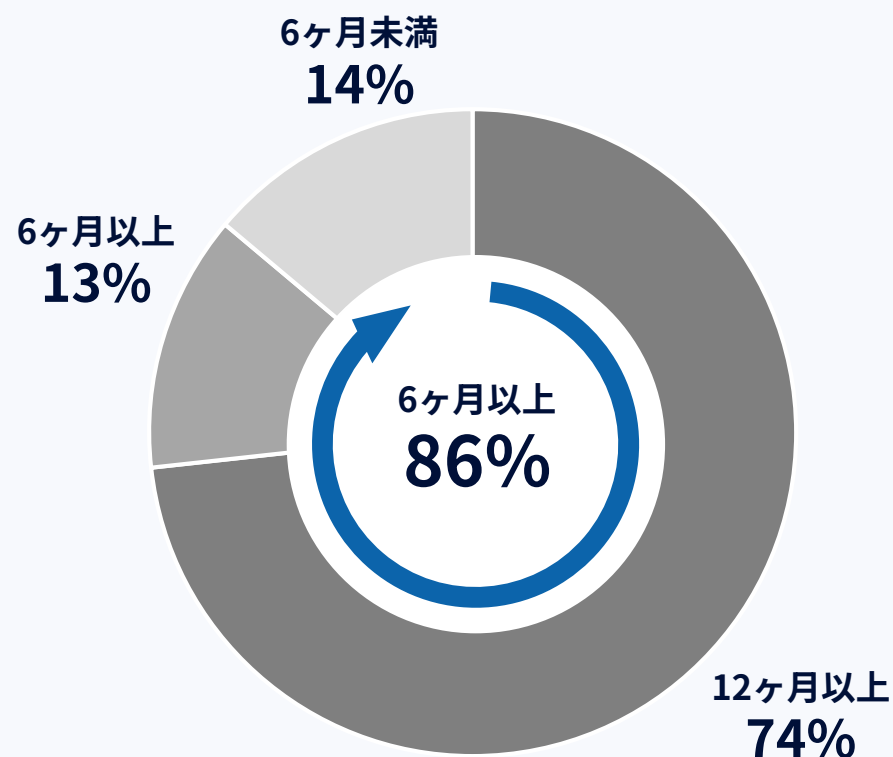
■ アナリティクス事業 契約件数・単価推移 ※1



※1：各月の月次売上高を当該月の契約社数で除して算出

- サービス契約期間が6ヶ月以上のクライアントが86%を占める安定した収益モデルを実現。

■ アナリティクス事業 契約期間別顧客数割合 ※1



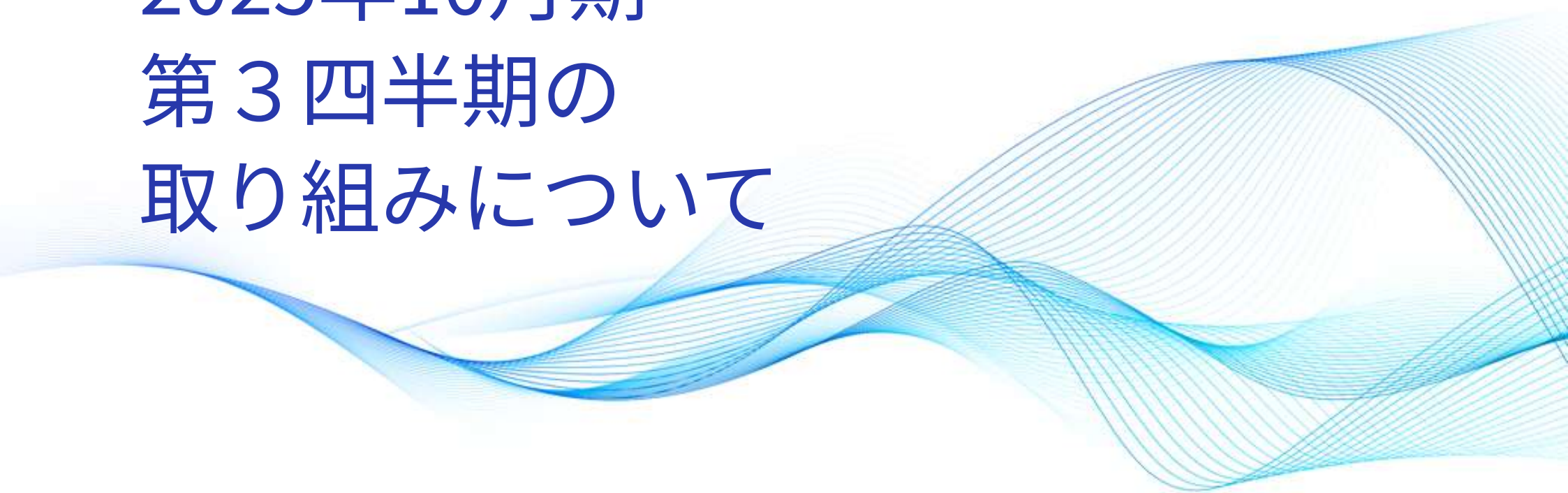
当社のサービスが長期間にわたって支持される理由

- DXマーケティングは短期的な実践では成果が出ないため、中長期的に取り組む必要があること。
- 当社のサービスが特定施策に限定されないスイッチングオプション型でありトレンドの変化に対して柔軟に対応できること。

※1：2025年7月末時点の取引先における契約開始から契約更新月までの契約期間を基に算出

03
—

2025年10月期 第3四半期の 取り組みについて



プロダクト品質
の向上
(テクノロジー)

- AIライティングやキーワード選定などの既存機能のアップデート
- 生成AIを活用した新機能PoC開発を継続的に実施

解約率の低減

- 成果創出を支援するサービス／コンテンツの提供
 - ・コンサルティング／制作サービスのラインナップ拡充
- カスタマーサクセス組織・支援体制の改善
 - ・モニタリング体制の運用と改善
 - ・外部人材活用によるカスタマーサクセス業務効率化

顧客数の増加

- マーケティングおよび営業手法の改善と拡張
 - ・社内向け営業効率化ツールの開発による受注率改善
 - ・オウンドメディア、広告運用の改善による顧客獲得効率の向上
- 新規プロダクトの企画・開発による新たな収益機会の創造

進 捗

- 「AIO出現レポート（β版）」をリリース
- KeywordmapでAI連携の新標準「MCP(Model Context Protocol)」に対応したサーバーの社内試験運用を開始
- AIリライト機能のテストマーケ実施中
- BPOサービス、コンテンツ制作サービスの販売が進捗
- Keywordmap MCPサーバーを用いた分析レポートを配布
- 案件状況把握方法をアップデートし案件管理を強化
- 業務委託を活用によりカスタマーサクセスの対応量増加
- 業務委託を含めたインサイドセールス専任チームを組成し、営業体制を強化
- AI検索に対応するプロダクトを企画

顧客数・単価 の向上

- マーケティングの成果創出を総合的に支援するコンサルティングサービスの拡販
- マーケティング & 営業手法の改善と拡張
 - ・ MA/SFAの整備
 - ・ 既存集客手法の改善
 - ・ 新規集客手法のチャレンジ

業務効率・ サービス品質向上 (テクノロジー含む)

- 自社ツールの開発・活用による業務効率および提供サービス品質の向上
- マーケティングの成果創出手法の開発および共有によるサービス品質の向上
- コンサルティング組織・支援体制の改善
 - ・ コンサルタントの育成および離職率低減の施策を実施し、コンサルタントの生産性向上を図る

外部パートナー の活用 (エキスパートソーシング)

- コンサルティングサービス、Keywordmap等の他サービスとエキスパートソーシングサービスを融合させたハイブリッド型サービスの提供
- 人材データベースの拡充

進 捗

- エンタメ業界企業にて取引額が増加
- Marketing Native Fes. (※1) 経由のリードから受注
- 外部イベントに参加し、大手企業のCXOレイヤーとの接点開拓を強化
- GEO/LLMOやAIを活用したソーシャルリスニングなどをフックにしたサービス販売を強化
- GEO/LLMOコンサルティングサービスを開始
- AIエージェント構築プラットフォーム「CINSOC Agent」の開発を開始
- AI Overviewsのリサーチとノウハウ開拓を実施
- ソーシャルリスニング×AIを用いた消費者インサイト分析の品質向上
- 「CINC SOC knowledge (※2)」の運用チームを組成し活用を促進
- シニアクラス人材を採用し、ケイパビリティ拡張
- 支援品質向上にむけて社内プロジェクトフォロー体制を強化
- 社内で保持しない支援サービスの提供をエキスパートソーシングサービスへトスアップする販売体制を強化

※1 当社が運営するWebメディア「Marketing Native（マーケティング・ネイティブ）」が主催する大型オフラインイベント。

※2 生成AIを活用した社内向けナレッジマネジメントツール。独自の技術でナレッジ化された過去の案件情報をもとに、AIチャットボットがユーザーの質問に答えます。

CAMMDBの 機能拡張 (テクノロジー)

- 2024年8月にリリースしたCAMMDBの新規機能開発と既存機能改善
- 未上場会社のM&A実績の収集を加速、AI自動マッチングを実装し、MAパートナーに即マッチングアイデアを提供できる状態を目指す
- CAMMDBの顧客管理システムを改善することで、M&A業務の事務作業自動化を行い、顧客接点の時間を最大化
- 生成AIを活用したマーケティングオペレーションの自動化

新規商談 の増加

- インサイドセールスの増員、商談獲得代行会社との連携、セミナーの開催、タクシー広告、メディア構築等で年間600件以上の商談を創出

仲介契約 の増加

- M&Aパートナーを10名以上の体制にし、仲介契約締結率(AD率)15%を基準にしておくことで見込み客増加を目指す

進 捗

- 譲渡検討企業への提案資料の自動化に着手。シナジーのある譲受候補先を瞬時に選定し、生成AIを用いて資料を自動作成。
- 企業の沿革データをクローリングし、M&A買収実績のある企業のデータベースを拡充。
- 独自のクローリング技術と生成AIを用いてM&A実績のある企業のM&A戦略を推察する機能を開発中。

【譲渡候補先135件、譲受候補先441件を獲得】

- 譲渡：第1四半期対比130%、第2四半期対比80%
- 譲受：第1四半期対比250%、第2四半期対比137%
- セミナー、メディア、タクシー広告等のマーケティング施策を引き続き実施
- 譲受候補先はCAMMDBの活用により順調に増加。

【パートナー14名に増加】

【AD率が第2四半期より倍増】

- 明確な買収ニーズが増え、ニーズを基にしたサーチリストにより、ADまでのリードタイムが短い譲渡候補先が増加
- 売上拡大に向けたパイプラインは積みあがってきたが、目標は未達。AD率の向上によるAD数増加、単価アップが引き続き課題。人材教育、パートナーとの連携強化に注力していく。

04
—

2025年10月期通期 業績予想について

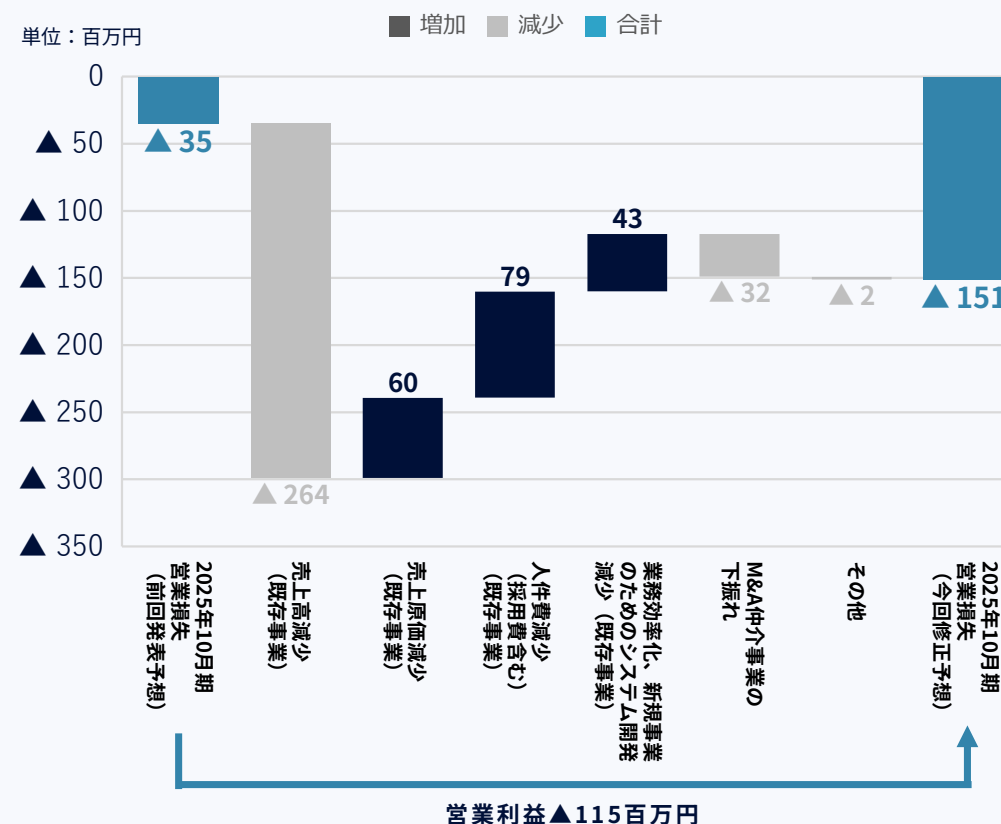


2025年10月期 業績予想（連結）

- アナリティクス事業においては、営業人員の減少により新規案件の獲得が進まず、売上が計画を下回り、営業損失62百万円を見込む。
- ソリューション事業においては、サーバー費および営業人件費負担の減少により、営業利益は計画を上回り139百万円を見込む。
- M&A仲介事業においては、パイプラインは増加しているものの、修正予想においては保守的に売上を見込まず。これに伴い、人材投資、広告宣伝費投資を縮小し、営業損失228百万円を見込む。

(単位：百万円)	2025年 10月期通期 (今回修正予想)	2025年 10月期通期 (前回発表予想)	増減額 (増減率)	2024年 10月期通期 (実績)
売上高	1,819	2,383	▲564 (▲23.7%)	1,985
ソリューション事業※1	779	783	▲4 (▲0.6%)	783
アナリティクス事業※1	1,066	1,328	▲261 (▲19.7%)	1,205
M&A仲介事業	0	300	-	16
売上総利益	1,145	1,483	▲338 (▲22.8%)	1,316
営業損益	▲151	▲35	▲115 (-)	62
ソリューション事業	139	68	71 (104.1%)	132
アナリティクス事業	▲62	91	▲154 (-)	▲31
M&A仲介事業	▲228	▲196	▲32 (-)	▲37
当期純損益	▲181	▲91	▲90 (-)	51

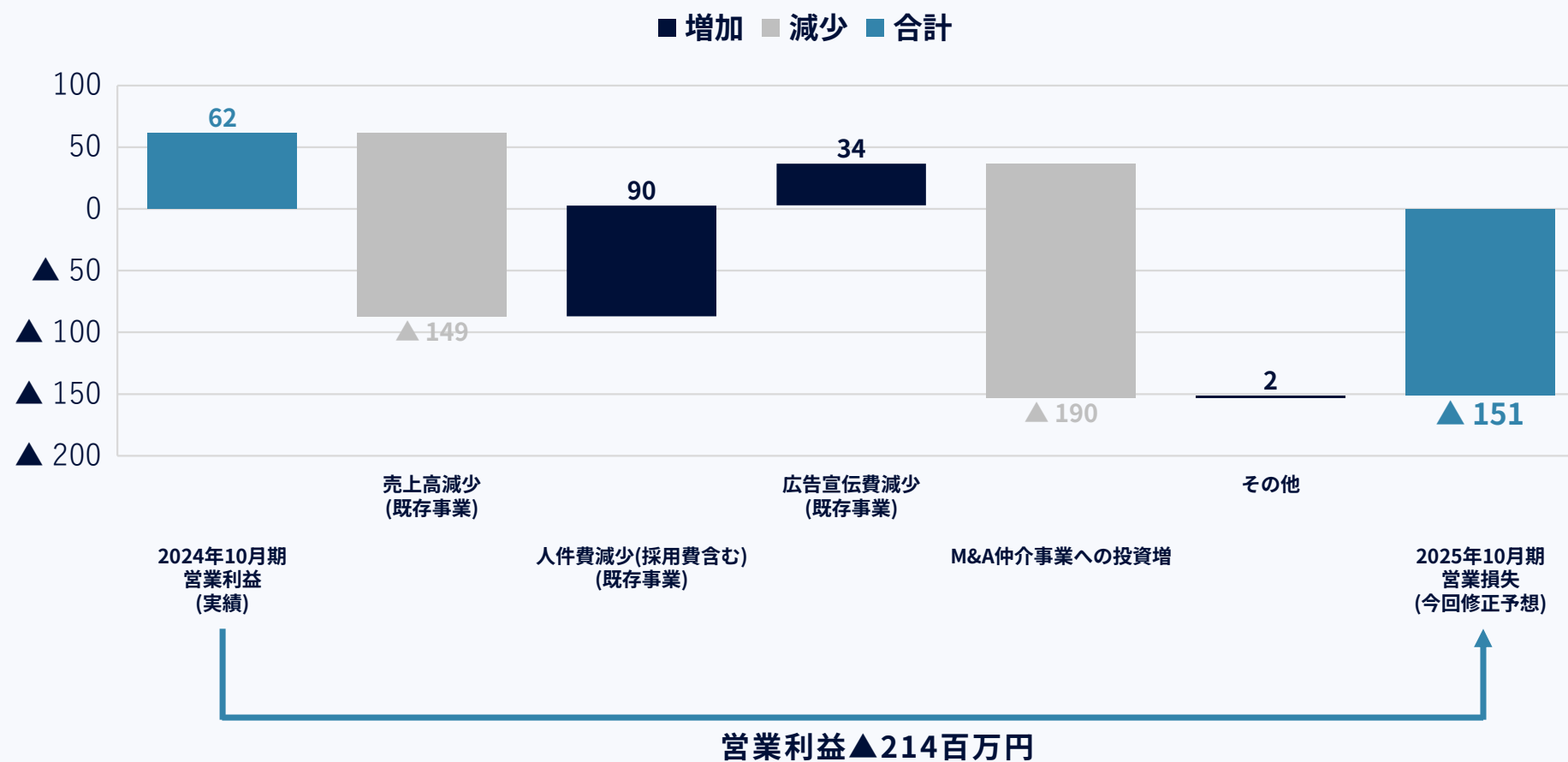
※1 内部取引による売上高を含んでいます。



営業利益の増減要因分析

- アナリティクス事業において、営業人員の離職により新規案件の獲得が進まず売上高が減少
- 既存事業において、営業人員の離職などにより、人件費の負担は減少
- M&A仲介事業において、人員投資、広告宣伝費投資を拡大

単位：百万円



今後、市場の拡大が見込まれる生成AI検索に対応するサービスを各事業でリリース。リリースから現在までに100件近くの問い合わせを獲得。

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

そうきたか。
C/NC

GEO (生成エンジン最適化)
支援のための
社内ツールを開発

そうきたか。
C/NC



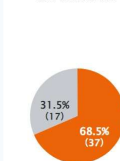
Google AIO出現状況を把握

AI Overviews
出現レポート機能 **β版**
を提供開始

Powered by **C/NC**



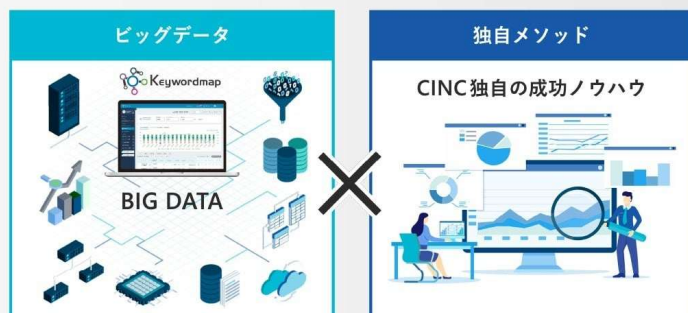
検索キーワード (54件) における AIO出現率



AIO引用数上位10ドメイン



CINCのGEO [サービスの特長]



Keywordmap

- Keywordmap運用機能の新機能開発と既存機能改善
- 生成AIを活用した新機能PoC開発を継続的に実施
- AIライティングの機能拡張・精度向上を継続的に実施

コンサルティング業務の
生産性向上システムの開発

- コンサルティングに伴う各種データ分析、抽出を自動化することで、クオリティの安定化と、生産性向上を目指す
- システム活用により、新人コンサルタントの独り立ちまでの期間を短縮することを目指す

M&A仲介事業

- CAMM DBの分析基盤の拡張を行い、運用オペレーションを自動化を実施
- 生成AIを活用したマーケティングオペレーションの自動化を実施

R&D

- Keywordmap、M&A仲介事業向けプロダクトを中心に企画段階のプロトタイプ開発、技術検証を行い、トレンド技術を活用した新機能を迅速に市場投入する体制を構築

プロダクト品質の向上

- AIライティングやキーワード選定などの既存機能のアップデート

解約率の低減

- 成果創出を支援するサービス／コンテンツの提供
 - ・ コンサルティング／制作サービスのラインナップ拡充
- カスタマーサクセス組織・支援体制の改善
 - ・ モニタリング体制の運用と改善
 - ・ 外部人材活用によるカスタマーサクセス業務効率化

顧客数の増加

- マーケティングおよび営業手法の改善と拡張
 - ・ 社内向け営業効率化ツールの開発による受注率改善
 - ・ オウンドメディア、広告運用の改善による顧客獲得効率の向上
- 新規プロダクトの企画・開発による新たな収益機会の創造

顧客数・単価の向上

- マーケティングの成果創出を総合的に支援するコンサルティングサービスの拡販
- マーケティング＆営業手法の改善と拡張
 - ・ MA／SFAの整備
 - ・ 既存集客手法の改善
 - ・ 新規集客手法のチャレンジ

業務効率・
サービス品質向上

- 自社ツールの開発・活用による業務効率および提供サービス品質の向上
- マーケティングの成果創出手法の開発および共有によるサービス品質の向上
- コンサルティング組織・支援体制の改善
 - ・ コンサルタントの育成および離職率低減の施策を実施し、コンサルタントの生産性向上を図る

外部パートナーの活用
(エキスパートソーシング)

- コンサルティングサービス、Keywordmap等の他サービスとエキスパートソーシングサービスを融合させたハイブリッド型サービスの提供
- 人材データベースの拡充

CAMMDBの機能拡張

- 2024年8月にリリースしたCAMMDBの新規機能開発と既存機能改善
- 未上場会社のM&A実績の収集を加速、AI自動マッチングを実装し、MAパートナーに即マッチングアイデアを提供できる状態を目指す

新規商談の増加

- インサイドセールスの増員、商談獲得代行会社との連携、セミナーの開催、タクシー広告、メディア構築等で年間600件以上の商談を創出

仲介契約の増加

- M&Aパートナーを10名以上の体制にし、仲介契約締結率15%を基準におくことで見込み客増加を目指す

社内業務改善

- CAMMDBの顧客管理システムを改善することで、M&A業務の事務作業自動化を行い、顧客接点の時間を最大化

※1「CAMM DB（キャムディービー）」とは「CINC AI M&A Matching DataBase」の略称

About CINC

CINCについて

- 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 —
- 06 | Growth Strategy — 成長戦略 —

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



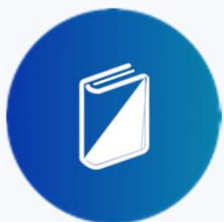
社会的な変化

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。

アドバイザリーボード



元McKinsey & Company
スペシャリスト
元P&G
マーケティング責任者
元ユニテッドアローズ
CDO

マーケティングエキスパートによる支援

元マッキンゼー・グロースチームリーダー、元P&Gグローバルマーケティング責任者、元ユニテッドアローズ最高デジタル責任者など、世界的企業で実績を持つ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。

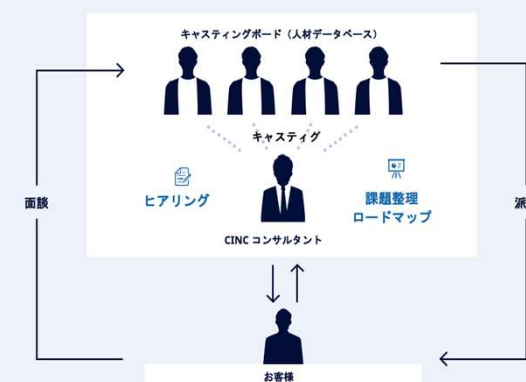
マーケティングコンサルタント



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・エンジニア)

専門人材が不足する企業に向けて、コスト効率を考慮し、必要なタイミングで外部エキスパートを柔軟にアサイン。最新技術やトレンドに対応し、迅速なリソース拡充で競争力を高めます。

コンサルティングでは、経験豊富なコンサルタントと業界トップのアドバイザーが連携し、クライアントの成長を支援。

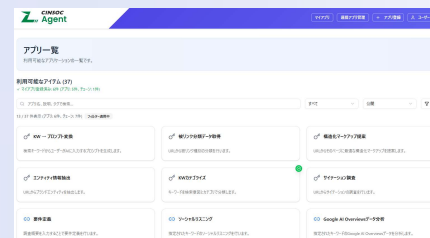
具体的な助言やフィードバックで提案の質を高め、商談や定例会議にも同席します。

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、マニアックなデータ収集・分析をサポートするツールです。



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、マニアックなデータ収集・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を掛け合わせ、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、独自開発のクロール技術やサーバー取扱い技術、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



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**

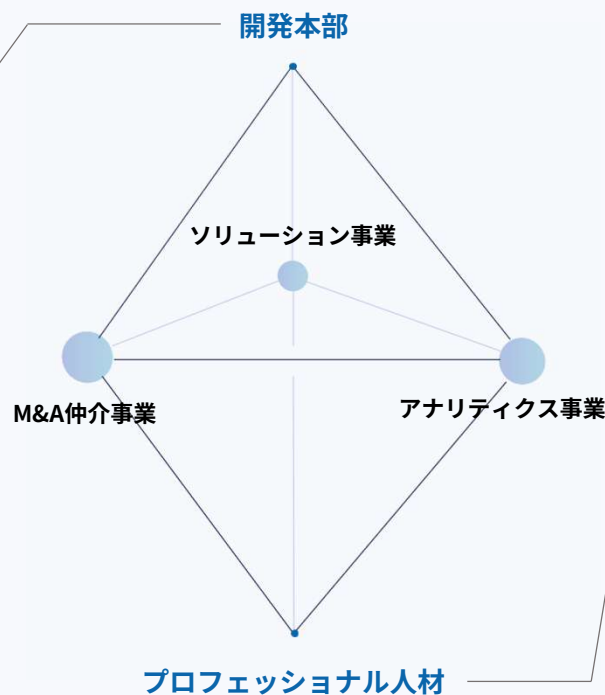
M&A仲介事業

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アドバイザー（M&A仲介事業）の3つの事業を展開しています。

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。

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。

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。

アナリティクス事業

総合型支援コンサルティング

マーケティングDXコンサルティング

CINCの総合型支援コンサルティングサービスは、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、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。それぞれのサービスが提供する具体的なメリットを通じて、最適な戦略立案から実行までを支援し、成果を最大化。

専門型支援コンサルティング

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。



会社名 株式会社マイナビ

業種 求人情報サービス（マイナビバイト）

導入ソリューション Keywordmap、デジタルマーケティング戦略ツール

目的 求職者流入数の増加、サイトSEO改善、マーケティング活動の効率化

導入背景・課題

求人情報サービス市場において、求職者の需要に応じた求人情報の提供とSEO施策の強化が求められていました。デジタルデータの活用により競合分析を強化し、求職者流入の最大化と広告効果の改善が必要とされていました。

課題

サイト流入を増加させ、応募率向上のためのSEO施策を強化する必要がある。

広告施策の費用対効果を改善するためのデータ活用が不十分。

求職者にマッチするキーワード選定が手動で行われており、効率化が求められていた。

解決策

キーワード自動選定：Keywordmapで競合分析を行い、求職者ニーズに応じたキーワードを自動選定。

PDCAサイクルの迅速化：リアルタイムデータ共有により、PDCAサイクルを効率化。

データドリブンの意思決定：コンサルタント支援でデータに基づく意思決定体制を構築。

マーケティング施策の最適化：デジタルツールで広告出稿を最適化し、コスト削減とROI向上を実現。



キーワード
自動選定



PDCAサイクル
の迅速化



データドリブンの
意思決定



マーケティング施策
の最適化

成果と効果

Keywordmap導入後、マイナビバイトのサイト流入や広告効果が向上し、ROIの改善が見られました。データドリブン施策で業務効率が向上し、求職者対応のスピードも向上しました。

定量的効果

1. キーワード改善によるサイト流入増加
2. 広告施策のコスト効率化によるROI向上

定性的効果

1. マーケティングチームのスキルアップと業務効率化が実現。
2. データに基づいた意思決定が可能になり、部門間での連携がスムーズに。

広告代理店向け

ADK<

DENTSU
DIGITAL

Hakuhodo DY ONE

docomo business | NTTコム オンライン

SEPTENI

事業会社向け

KYOCERA

DMM.com

PERSOL

NEWS PICKS

nissen,

マイナビバイト

U-CAN 生涯学習の
ユーキャン

バイクのことなら
BIKE 王

'TORAY'
Innovation by Chemistry

ベネッセコーポレーション

type

AUTOBACS SEVEN

freee

dinos

SEIKO
セイコーソリューションズ株式会社

Money Forward
Kessai

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



CINCのコンサルティングとは？

CINCのコンサルティングサービスでは、「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。また、施策だけにとどまらず、組織改革や強化で、持続的なマーケティングを支援します。



迅速なデータ分析

独自開発したデータ解析ツールを駆使し、多量・多様なデータを迅速かつ正確に分析。通常であれば数十時間かかる調査分析でも、数十分～数時間で遂行可能。



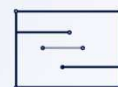
客観的な戦略提案

ビッグデータ解析によって市場構造を定量的かつ客観的に把握することで、個人の勘や経験に頼らない精度の高いマーケティング戦略・施策立案を実現。



高度な専門知識

マーケティング全般にわたる幅広いスキルを有し、事業グロースを牽引してきた人材が在籍。業界を代表するプロフェッショナルがアドバイザーボードとして専門性を補完。



効率的なプロジェクト運営

目標達成から逆算し、投下リソースおよびプロジェクト期間の最適化を図ることで、プロジェクトの投資対効果を向上。



コスト削減

プロジェクトに深く関わることで、主体的に無駄なコストを見極め、削減をリード。広告予算投下の最適化、導入ツールの見直しなどにより、投資対効果・費用対効果を改善。



柔軟な人材配置

プロジェクトの成功をサポートするために、必要に応じて社内外の人材を効果的にアサイン。



組織内能力の向上

オンサイト型の支援を通じて、効果的に調査・企画・検証を繰り返して事業成長を牽引できる能力をインストール。



コミュニケーションの改善

経営と現場の目的・目標・行動計画のコンセンサスを直接的かつ間接的に構築・維持することによって組織全体の意思疎通を円滑化。



マーケティングリテラシーの向上

勉強会やOJTを通じて最先端のノウハウ・スキルを共有。社員のマーケティングスキル向上を促進。

マーケティングDXコンサルティングの3つの価値

マーケティングストラテジー 戦略・設計

マーケティング戦略の立案を通じて、
企業の成長をサポートします。

市場調査	競合調査
自社分析	コミュニケーションプランニング
マーケティングカレンダー	KPI設計

CASE1

戦略・設計の成功事例

世界のZ世代向けに消費行動調査を行い、Instagramを活用したターゲティング戦略を設計。ハッシュタグや投稿タイミングを最適化し、関心を引きつける内容を発信しました。さらにアメリカZ世代のグループインタビューを実施し、戦略を精緻化。その結果、初回投稿で数千インプレッションを獲得し、ターゲットの80%がアメリカのZ世代に到達しました。

プロジェクトマネジメント 戦略の実行・管理

マーケティングプロジェクトの効率的な
運営と最適化をサポートします。

プロジェクトビルディング	リソースの最適化
ロードマップ策定	KPIマネジメント
レポートニング	目的・目標の整理会議体の設計・ ファシリテーション策定

CASE2

実行・管理の成功事例

BtoB向け企業の受注効率改善を目的に、コミュニケーション戦略を再設計し、SEOの強化とコンテンツマーケティング、営業プロセスの再構築を実施。具体的なニーズに対応し、提案内容の明確化を図ることで、商談件数が15%、受注率が20%向上し、持続的に成果を上げています。

チームエンパワーメント 組織改革・強化

企業内のマーケティング能力向上と
組織の強化を支援します。

社内勉強会	他業界の事例・知見の共有
各種ツールの導入	マニュアル整備
メンバー育成・マネジメント	採用サポート

CASE3

改革・強化の成功事例

赤字のスキンケアブランド再生に向け、業務とスキルを棚卸しし、内製・外注の役割を再分配して最適化しました。また、重点商品の特定と広告・インフルエンサー活用で販促を強化。さらに、ECサイトの改善やCRM施策などを実施し、売上拡大と新規顧客の獲得、業務効率の向上を達成しました。

1 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 Service

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 Benefit

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。



プロセス Process

- 1 競合分析
- 2 キーワード選定
- 3 サイト構造の最適化
- 4 コンテンツのSEO最適化
- 5 効果測定と改善

2 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 Service

コンテンツ戦略立案	コンテンツ制作
SEO最適化	データ分析

成功事例 Benefit

コンバージョン率50%増加、売上が30%向上。



プロセス Process

- 1 市場調査
- 2 顧客インサイト分析
- 3 コンテンツ戦略策定
- 4 コンテンツ制作
- 5 効果測定と改善

3 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 Service

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 Benefit

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。



プロセス Process

- 1 ターゲット分析
- 2 コンテンツ制作
- 3 投稿戦略
- 4 エンゲージメント分析
- 5 改善提案

4 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 Service

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 Benefit

広告のROASが2倍、クリック率が30%増加。

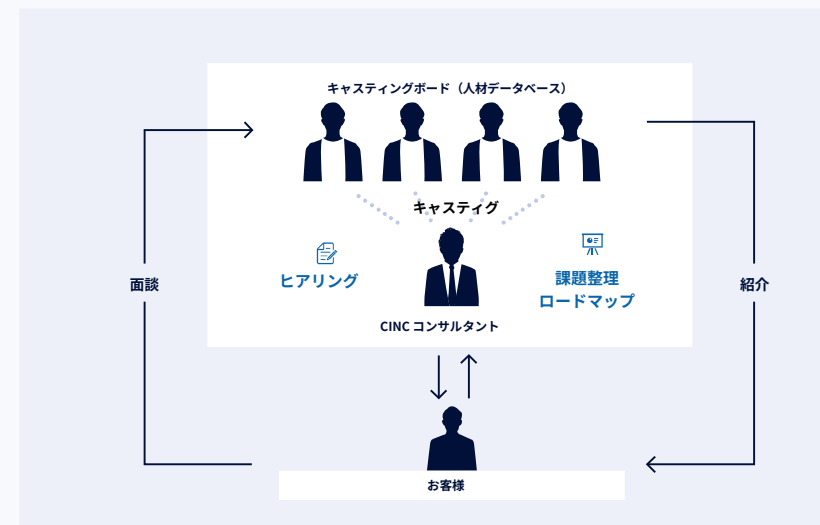


プロセス Process

- 1 広告戦略立案
- 2 クリエイティブ制作
- 3 ターゲティング設定
- 4 効果測定と改善提案

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・エンジニアを迅速に紹介。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



豊富な人材データベースから迅速にマッチング



専門的な知識と経験を持つプロ人材によるサポート



クライアントのニーズに合わせたカスタマイズ可能な支援



柔軟な契約形態によるコスト効率の良い運用

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①

多分野のプロジェクトで成功事例多数

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

+100 セイコーエコロジア
years Environment Group

TENDA
EX TENDED Advisor

PLAN
INTERNATIONAL

伊場仙
© HIRASHI CO., LTD. SINCE 1990

UP-T

cotta

Nentrys

MATSUI
松井証券

KOJIMA

ASIRO

CIMTOPS

SARAYA

OBIC
BUSINESS
CONSULTANTS CO., LTD.®

XPRICE
エクスプライス

ISETAN
MITSUKOSHI

発注ナビ

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
プロアドバイザー

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業界の経験豊富なプロアドバイザー

M&A業界歴10年以上、IT会社のM&A実績のあるプロアドバイザーが、企業規模を問わずご成約までサポート。プロアドバイザーから「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。さらに成功報酬についても、株価レーマン方式を採用し、一般的な手数料率よりも低い手数料率を設定しています。最低報酬額は500万円です。

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。

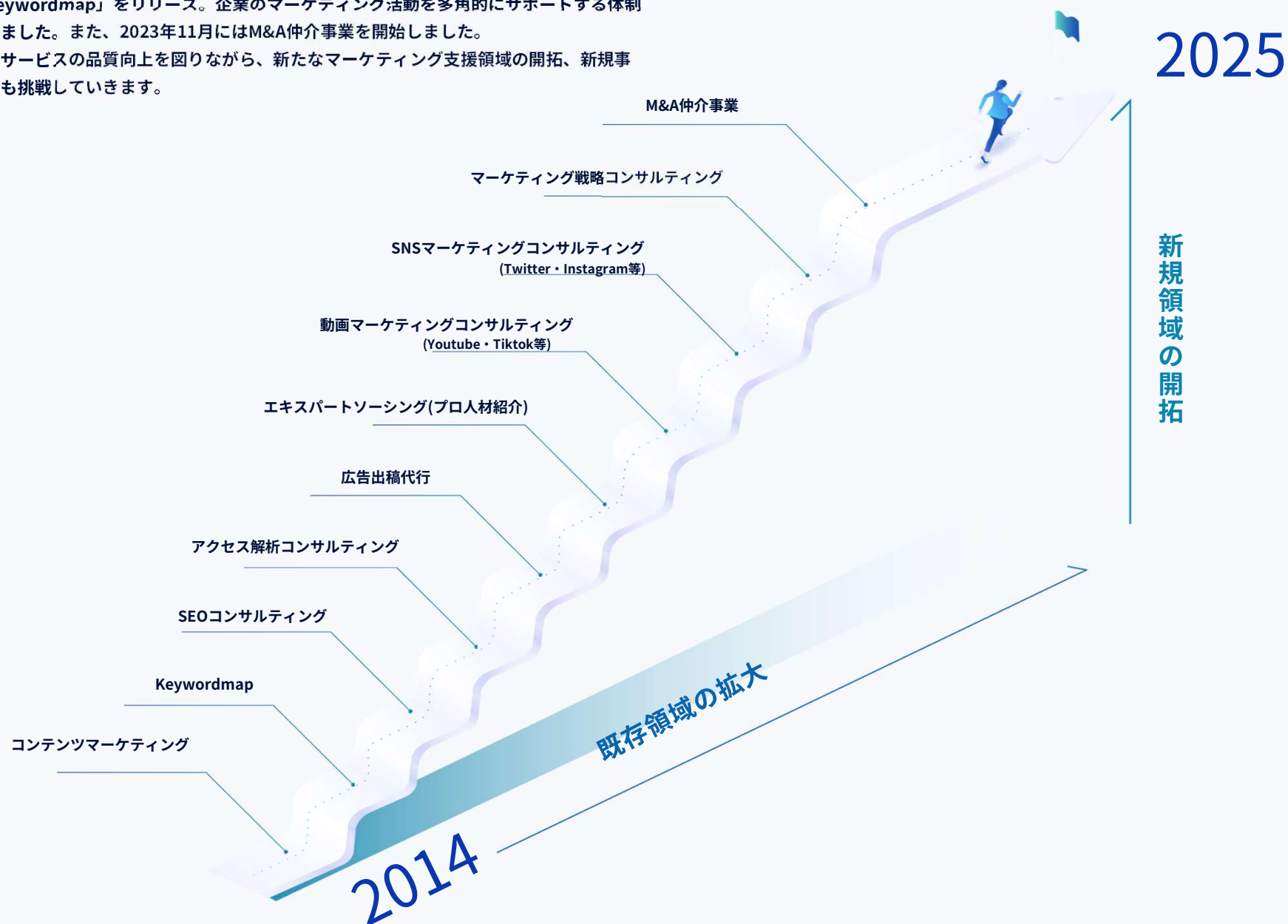
06
—

Growth Strategy

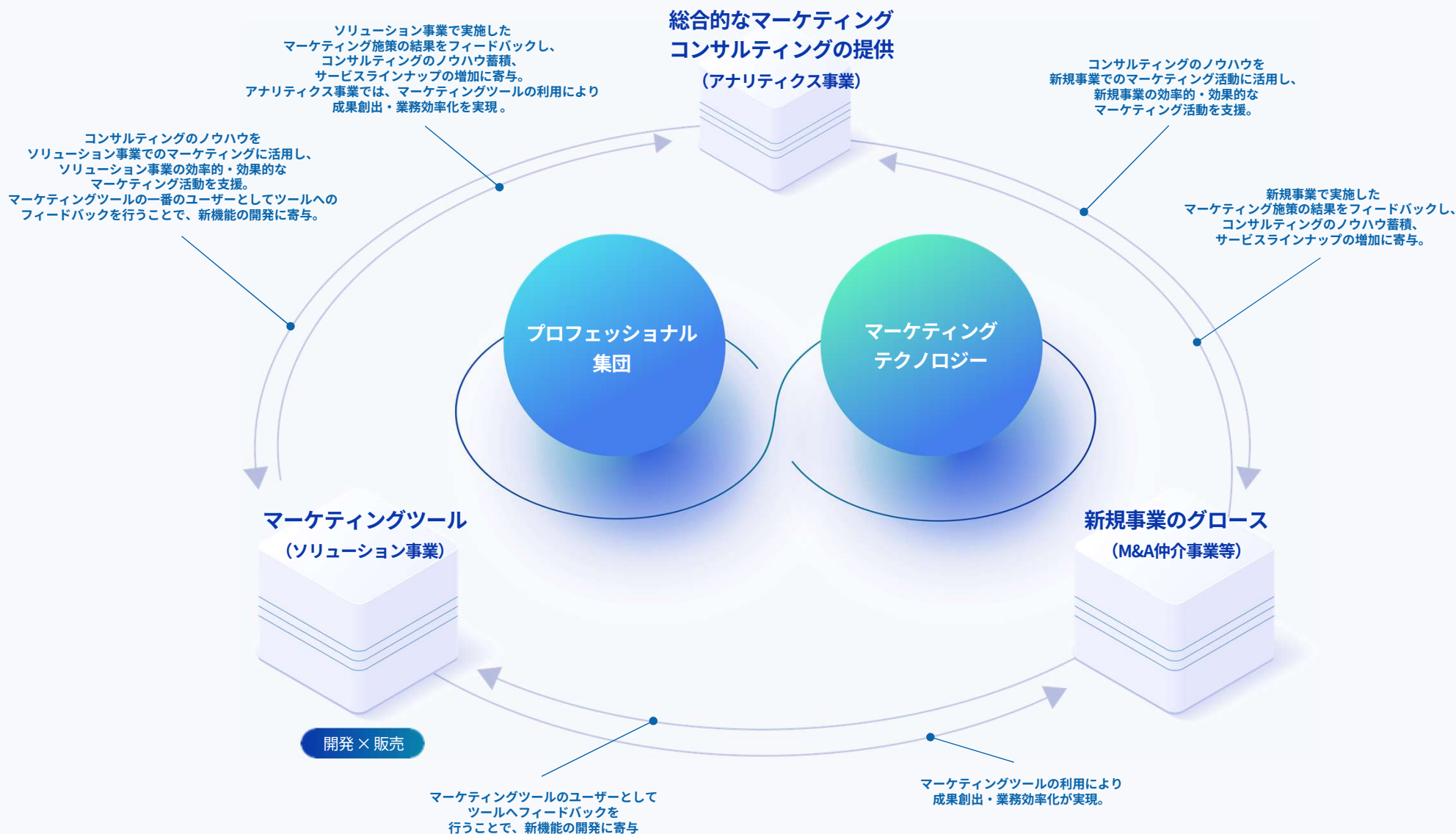
成長戦略



2014年の創業以来、マーケティング支援コンサルティングの領域を拡大し、調査・分析・運用ツール「Keywordmap」をリリース。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えてきました。また、2023年11月にはM&A仲介事業を開始しました。今後も既存サービスの品質向上を図りながら、新たなマーケティング支援領域の開拓、新規事業の開発にも挑戦していきます。



当社グループの強みである、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、アナリティクス事業、ソリューション事業、M&A仲介事業などの新規事業の成長を推進しています。各事業は成長するだけでなく、連携することで相乗効果を生み出し、グループ全体のさらなる飛躍を目指しています。



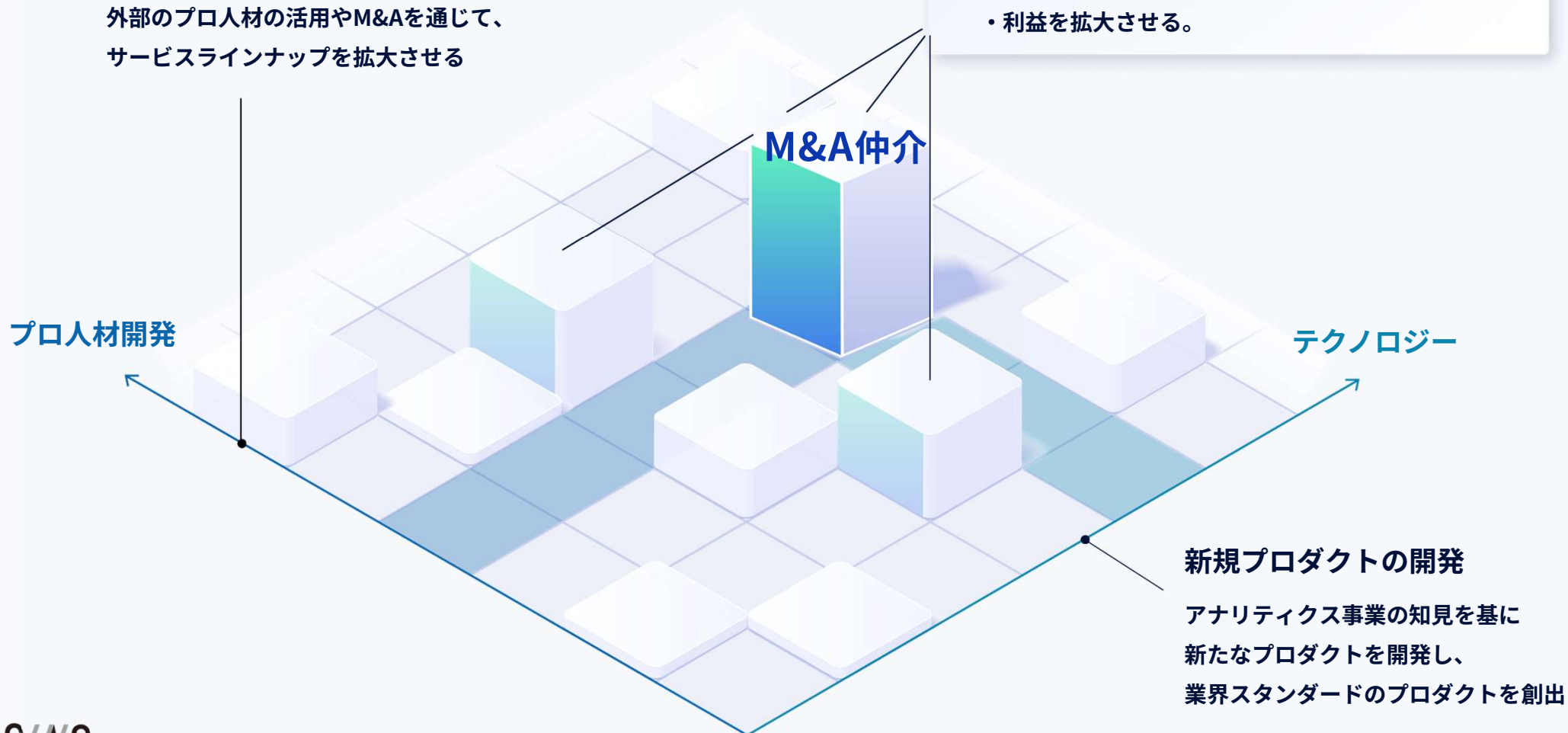
DXコンサルティングの サービスラインナップの拡大

(外部プラットフォーム連携・対応領域拡張・
戦略コンサルティングの強化)
自社でのサービス開発に加えて、
外部のプロ人材の活用やM&Aを通じて、
サービスラインナップを拡大させる

成長戦略

次なる成長ドライバーの創出

自社内での新規事業の創出。
M&Aした異業会社に当社が得意的にマーケティング
施策をハンズオンで実施し、企業価値全体の売上高
・利益を拡大させる。



資本提携・M&Aに関する戦略

CINCは、新たなマーケティングソリューションを持つ企業やマーケティングテクノロジーにより成長が見込まれる企業との資本提携やM&Aを積極的に行い、グループ全体の事業ラインナップを強化し、クライアントへの価値提供を一層向上させることで、グループ全体での売上高と利益の拡大を目指します。

また、当社が培っていくM&A仲介事業の知見を、自社のM&A戦略にも活用することで、新たなビジネスの創出につなげてまいります。



よくいただくご質問



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。
トランプ関税の業績への影響を教えてください。	当社の主要サービスであるKeywordmapおよびDXコンサルティングは、国内市場を中心に展開しており、製品の輸出入を伴うビジネスモデルではないことから、トランプ政権下で導入された関税政策による直接的な影響は限定的であると認識しております。一方で、関税政策を契機とした世界経済の変動や、それに伴うクライアント企業の事業戦略の見直し、広告予算やマーケティング投資に影響を及ぼす可能性も考えられます。
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がありますか？	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。2025年7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(TVCM等)、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、すでに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。
M&A仲介事業の強みを教えてください。	ビッグデータの収集と活用という弊社の強みを活かして自社開発をしたCMM DBを用いた迅速な提案と最適なマッチングを強みとしております。また、こうした仕組みを魅力的に感じていただいた業界歴10年を超えるプロアドバイザーに次々ジョインいただいております、強みを更に活かしていけることも特徴となっています。
M&A仲介事業を子会社化した理由を教えてください。	新規参入する事業領域であることから積極的な経営戦略やマーケティング戦略が求められると考えております。そのため、M&A仲介事業を子会社化することで迅速な意思決定ができる体制を構築しました。

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。	2025年7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。

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[リンク先](#)よりご登録をお願いします。

[IRメルマガ登録](#)



- 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。