



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・会社説明資料

2025年11月

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

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 スインスティチュート
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					

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

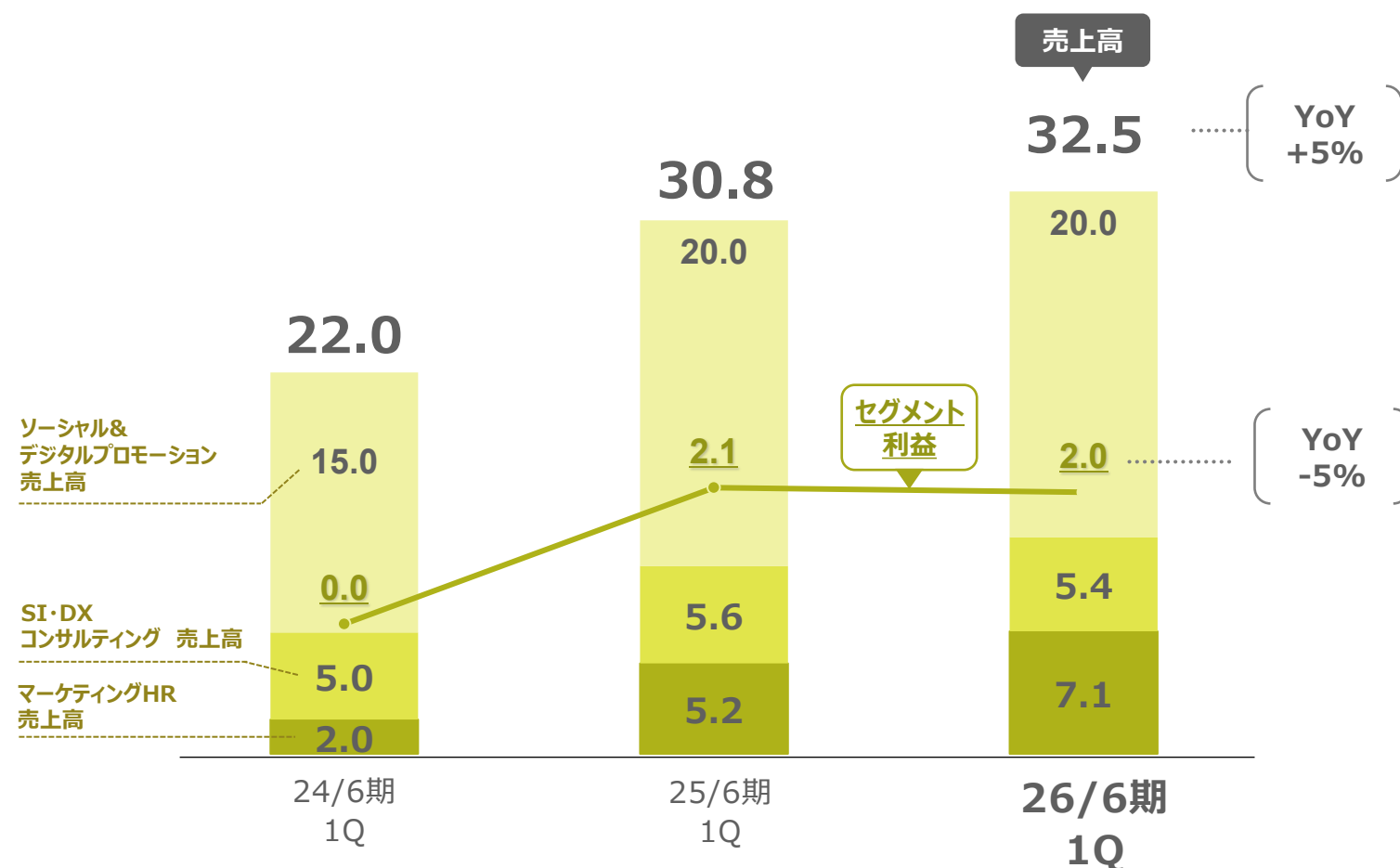
- ・ **ソーシャル&デジタルプロモーション**：売上高は前年同期比横ばい。インフルエンサーマーケティングやIPプロモーションの高成長領域が伸長するも、3PL^{*1}のパスクリエが減収
- ・ **マーケティングHR**：デジタル人材派遣、BPOサービスともに好調で、前年同期比35%増収。

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

(金額：億円)



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

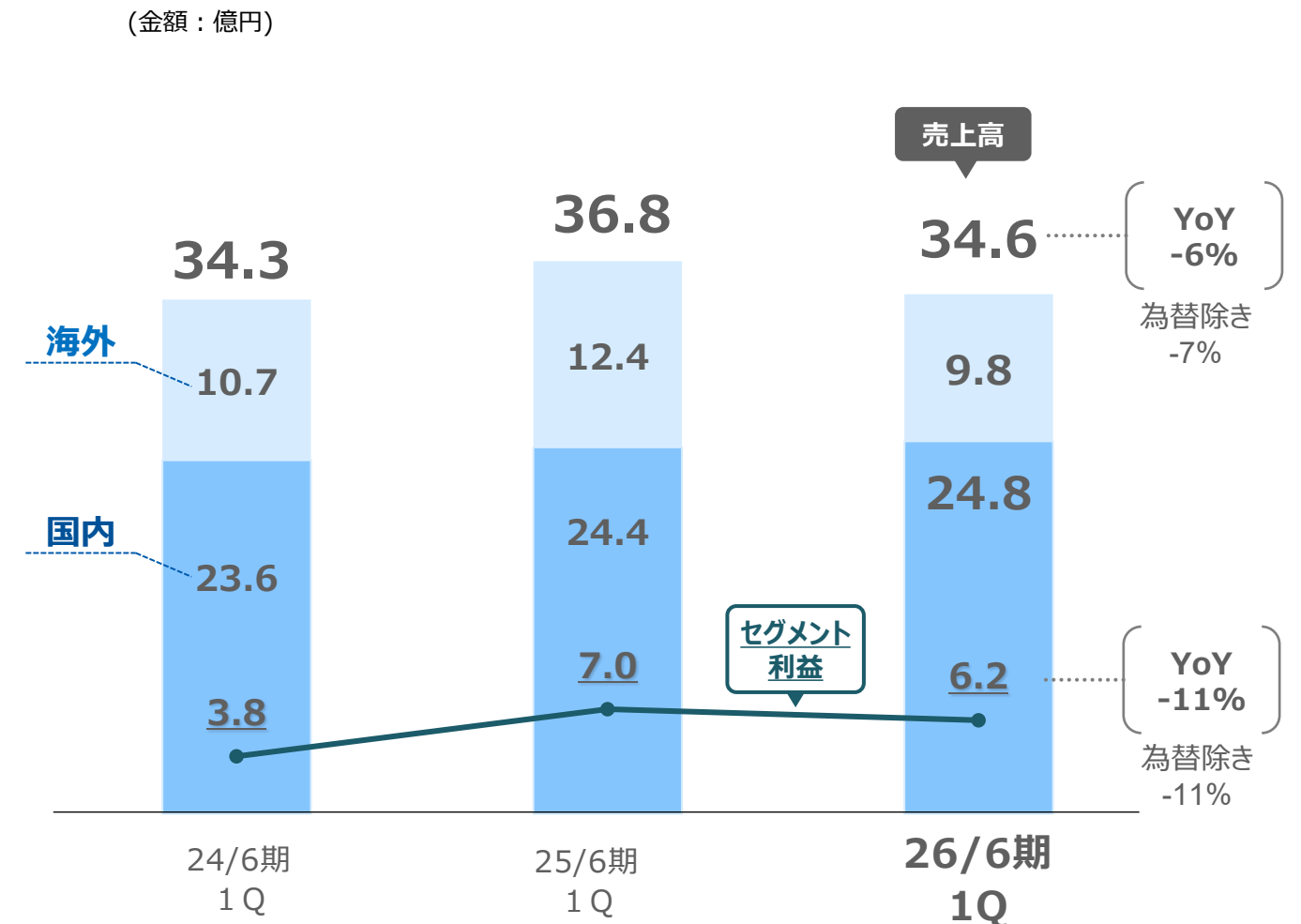
ローライト

- ・ **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



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

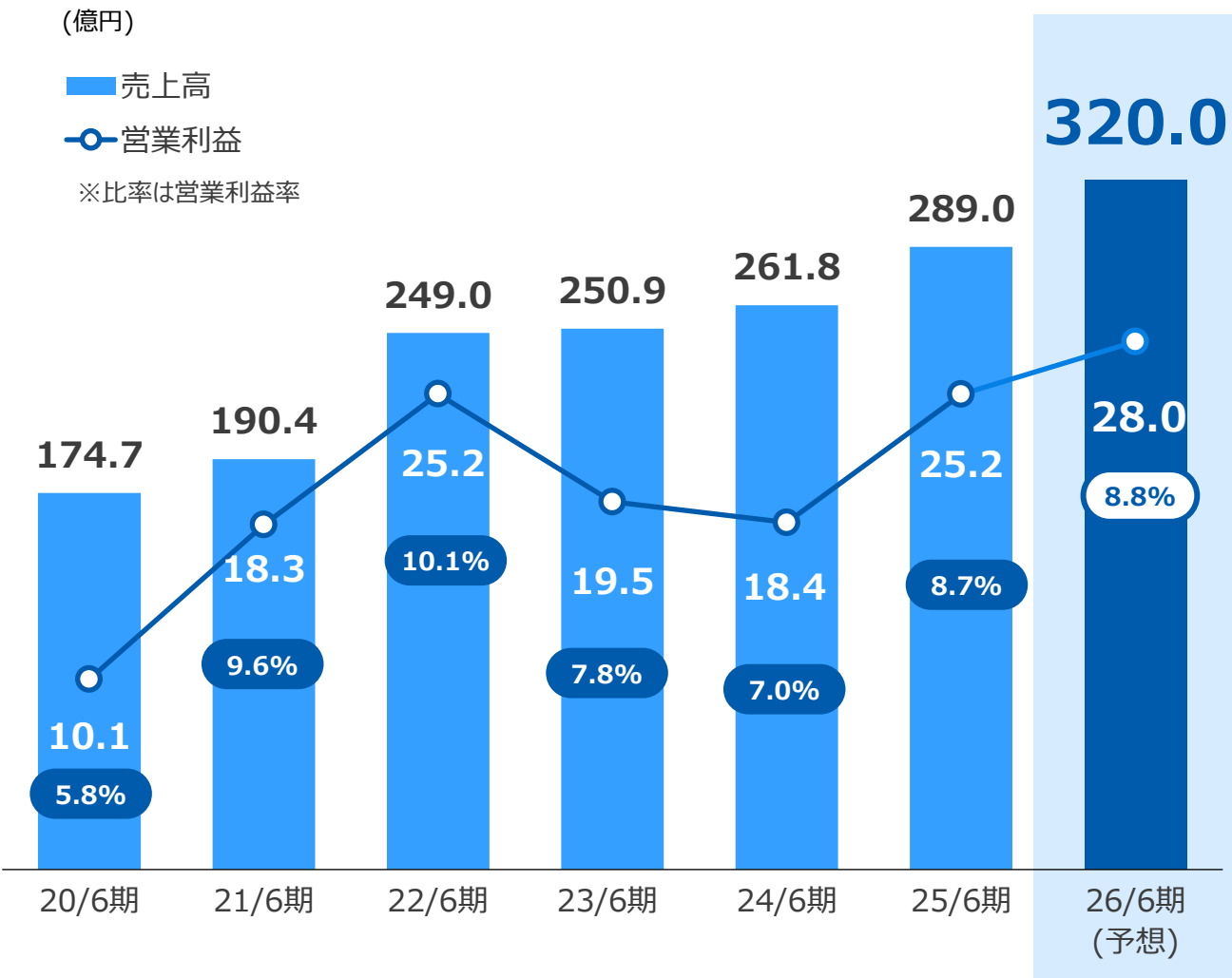


担当者

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

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）

