



株式会社クロス・マーケティンググループ

# 2024年6月期 通期決算補足資料

---

2024年8月9日

# CONTENTS

- 1** 2024年6月期 通期決算概要
- 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

- **24/6期売上高262億円(前期比4%増)、営業利益18.4億円(5%減)、経常利益19.1億円(2%増)、当期純利益11.9億円(18%増)**
- **売上高・経常利益・当期純利益で業績予想を達成**

## Summary

### 2

- **デジタルマーケティング**：メディア・プロモーション領域における単価回復と新規連結効果により、**18%増収**と全社業績をけん引
- **リサーチ(データマーケティング・インサイト)**：国内堅調も、海外需要一巡により、リサーチ合計で**3%減収**

## Summary

### 3

- **4Q(4-6月)売上高68億円(26%増)、営業利益1.5億円(前期は損失2.2億円)**
- **業績改善傾向が継続。海外収益好転に、新規連結効果も加わる**

# **1** 2024年6月期 通期決算概要

## デジタルマーケティング事業の成長を主因に、売上高は過去最高を更新

(億円)	23/6期 通期 実績	24/6期 通期		
		予想*	実績	YoY 成長率
売上高	250.9	260.0	261.8	+4%
デジタルマーケティング事業	90.4	110.0	106.6	+18%
データマーケティング事業	97.5	85.0	88.1	-10%
インサイト事業	63.0	65.0	67.1	+6%
売上総利益 (売上総利益率)	103.9 (41.4%)	—	102.3 (39.8%)	-2% (-1.6pt)
販管費	84.4	—	83.8	-1%
営業利益 (営業利益率)	19.5 (7.8%)	19.0 (7.3%)	18.4 (7.0%)	-5% (-0.7pt)
経常利益	18.8	18.0	19.1	+2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	10.1	10.0	11.9	+18%

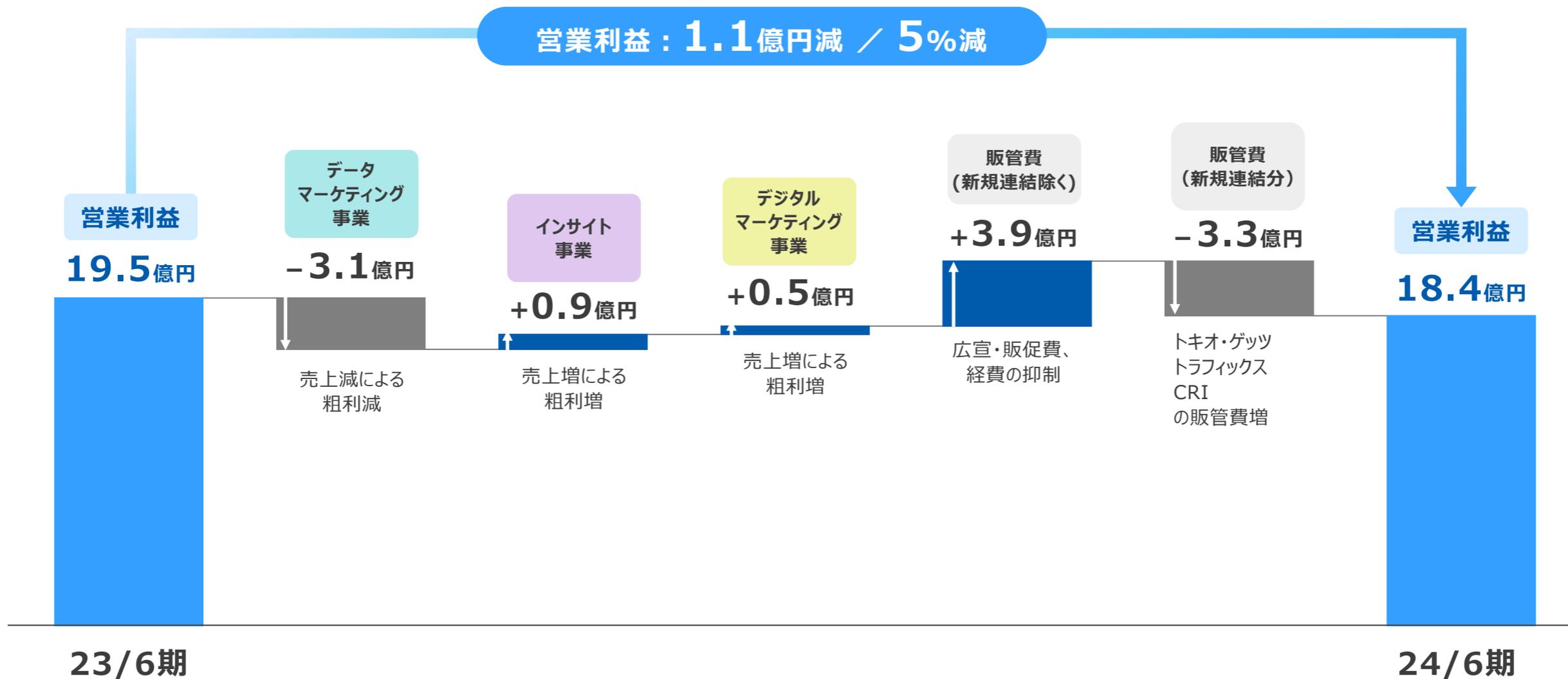
\* 2024年2月13日公表値

業績の回復トレンド継続

データマーケティング事業も、4Qには海外収益好転でプラス転換

	24/6期										
	(億円)	1Q (7-9月)	YoY 成長率	2Q (10-12月)	YoY 成長率	3Q (1-3月)	YoY 成長率	4Q (4-6月)	YoY 成長率	通期	YoY 成長率
売上高		56.3	-8%	68.9	-0.2%	68.3	+3%	68.5	+26%	261.8	+4%
デジタルマーケティング事業		22.0	-2%	29.0	+23%	26.1	+16%	29.4	+34%	106.6	+18%
データマーケティング事業		19.6	-15%	20.7	-25%	24.9	-12%	22.9	+23%	88.1	-10%
インサイト事業		14.7	-6%	19.1	+7%	17.2	+10%	16.1	+16%	67.1	+6%

データマーケティング減収に伴う粗利減少が、営業利益減の主因  
 新規連結等あるも、販管費は前期並みに抑制



## 売上高18%増、セグメント利益38%増 メディア・プロモーションが牽引し、売上高は過去最高を更新

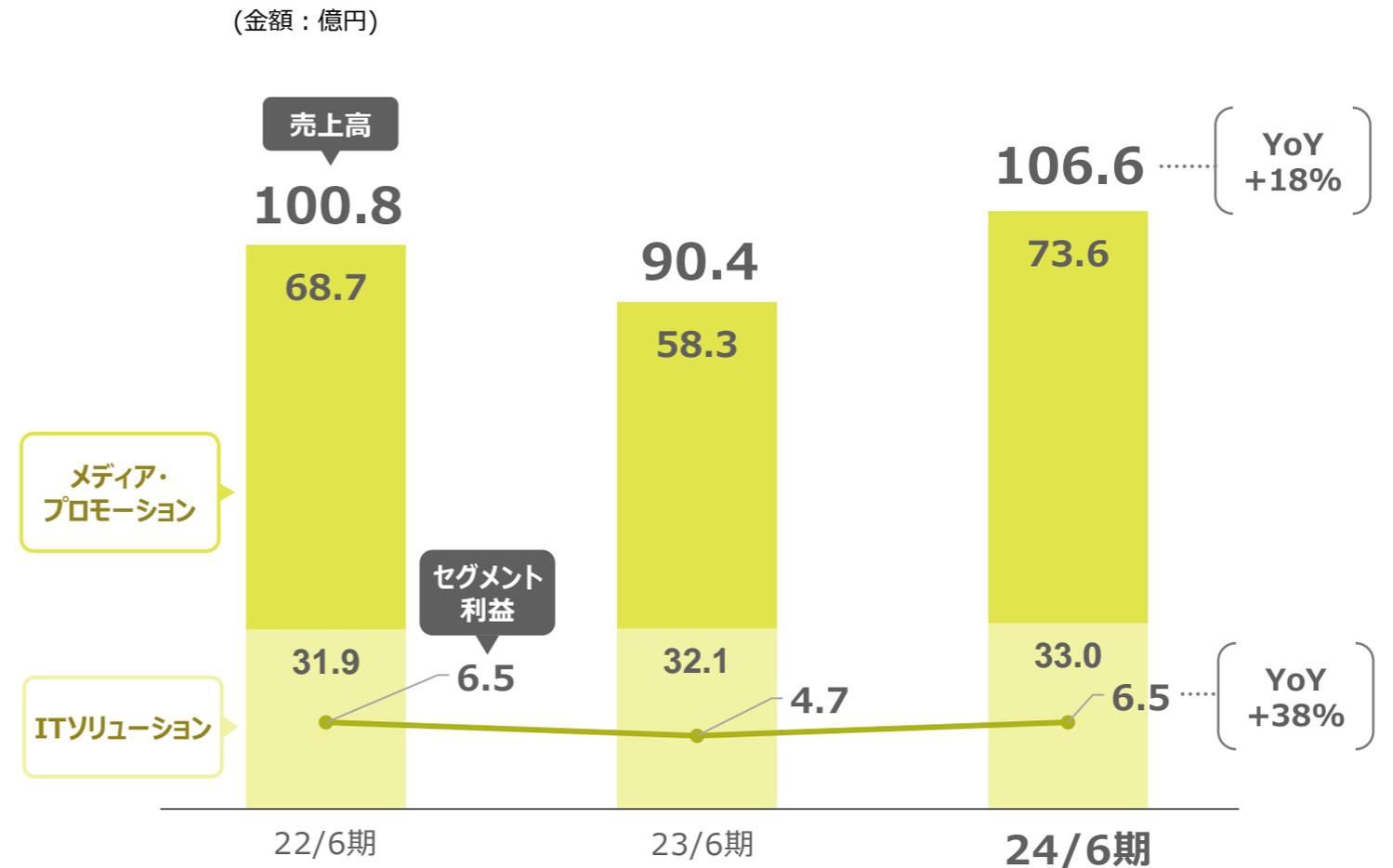
### ハイライト

- メディア・プロモーション：26%増収。単価回復や新規連結のトキオ・ゲッツ、3PL事業\*1を開始したパスクリエなどが寄与

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 -10% 2Q -24% 3Q -22% 4Q -2%  
 24/6期 1Q +7% 2Q +54% 3Q +33% 4Q -5%

- ITソリューション：3%増収。新規連結のクリエイティブリソースインスティテュートが増収に貢献
- セグメント利益は38%増益。売上の増加に伴い粗利が増加

\*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10%減、セグメント利益13%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

- ・国内は6%増収。オンラインリサーチ需要が底堅く推移
- ・4Q(4-6月)は、北米復調で海外も23%増収へ転換

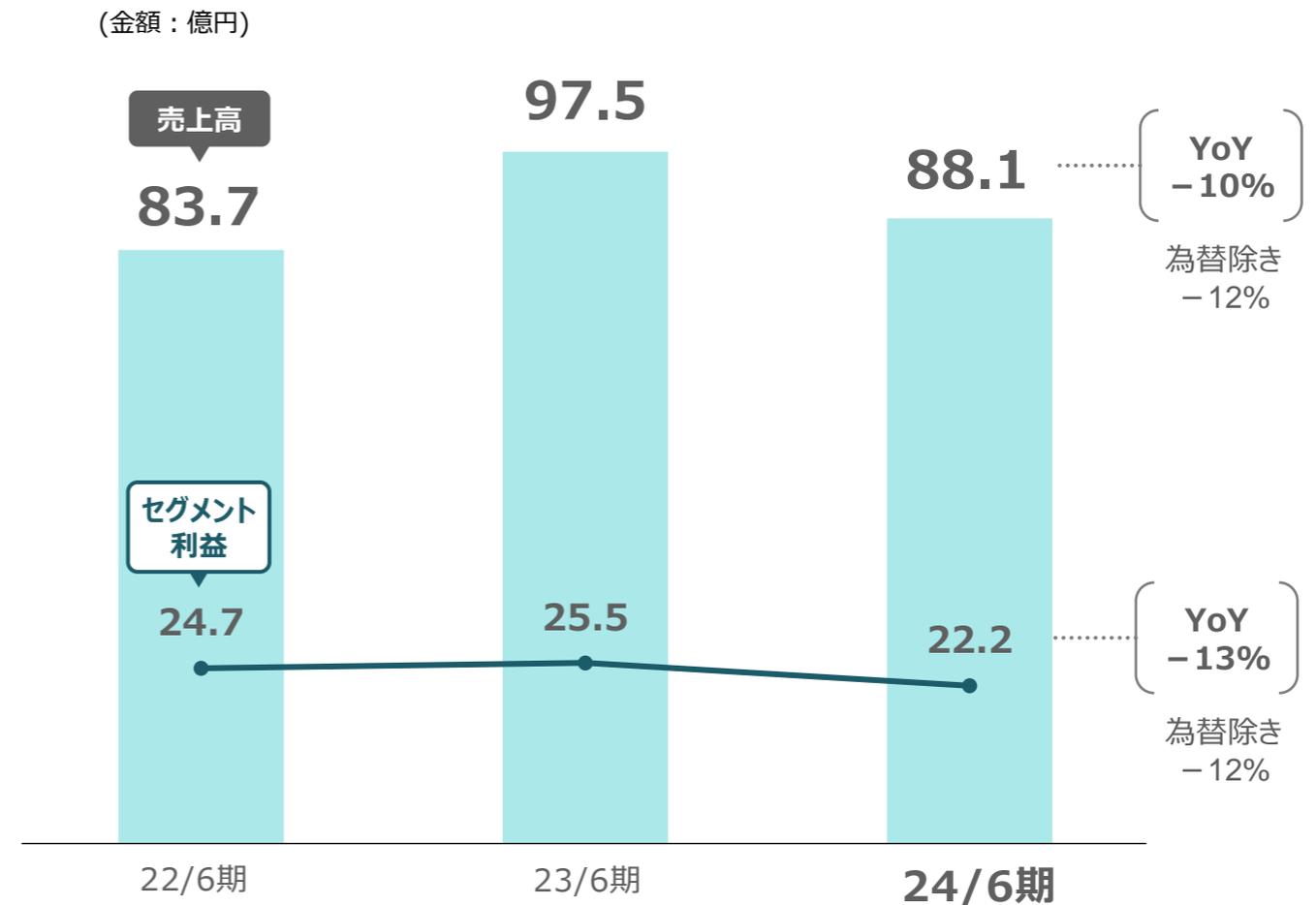
ローライト

- ・海外は通期で33%減収。主力の北米において、コロナ禍からの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2.5億円、利益影響は軽微

\*1 2023年6月期通期の実績為替レートとの比較



## 売上高6%増、セグメント利益6%増 国内外ともに堅調に推移し、増収増益。売上高は過去最高を更新

### ハイライト

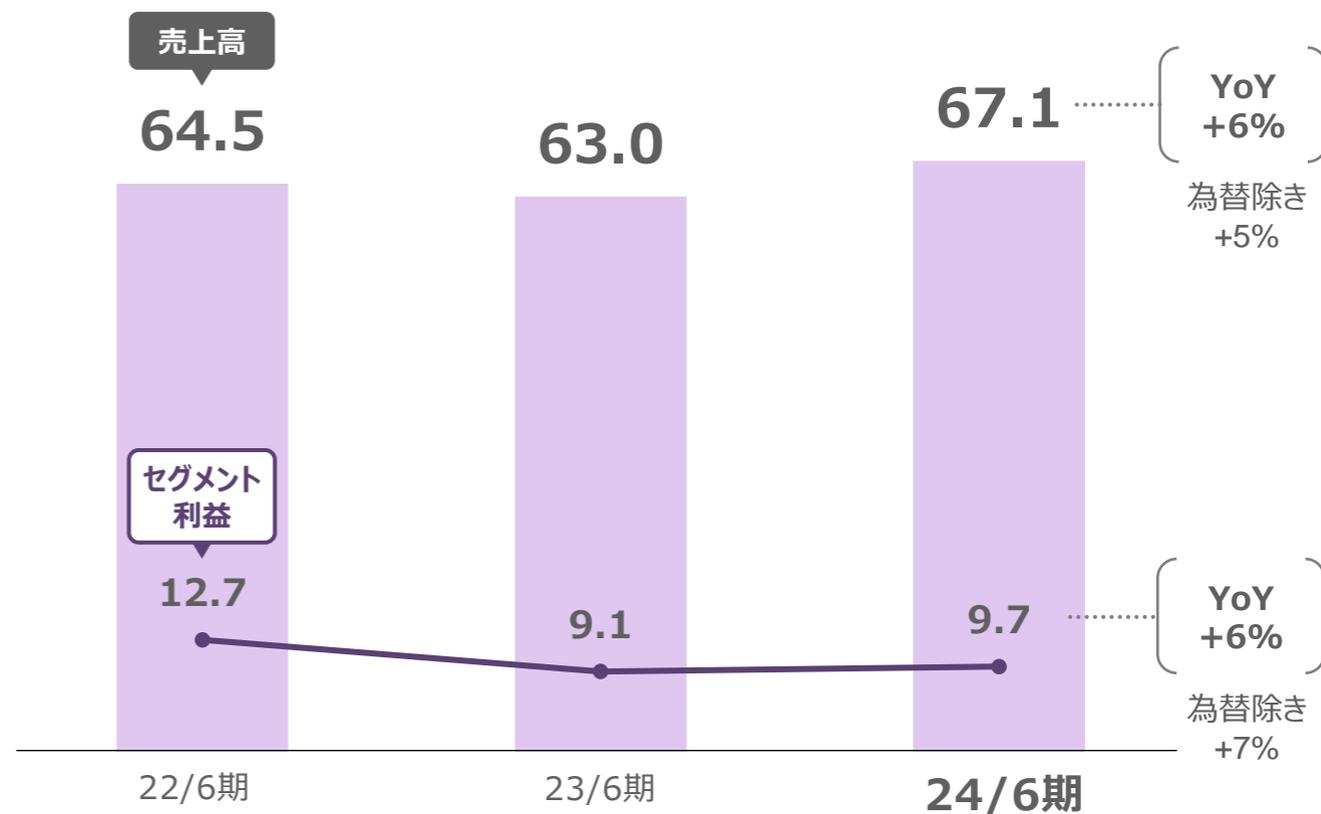
- ・国内は合計で4%増収。CLTやグループインタビューなどオフライン調査が増加
- ・海外は13%増収。インドネシア好調持続。
- ・英国が4Q (4-6月)に増収へ転換

### 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月期通期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19%減収 新興国は成長継続

### ハイライト

- ・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
- ・4Q(4-6月)には北米・英国が回復、全体で増収転換

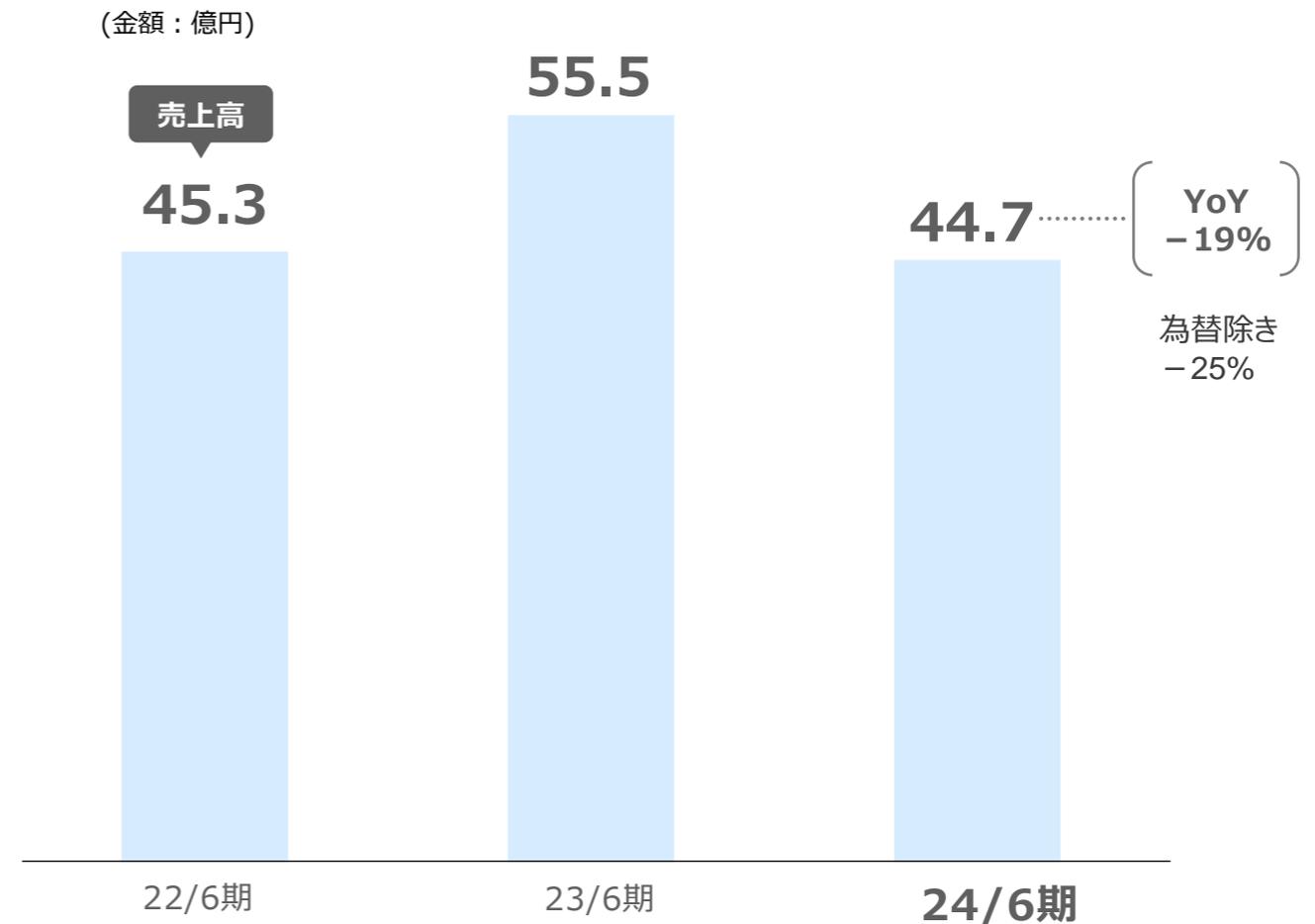
### ローライト

- ・3Qまでの先進国の需要一巡を主因に、通期では19%減収

### 為替影響

- ・円安効果\*1は海外合計で売上高3.2億円

\*1 2023年6月期通期の実績為替レートとの比較



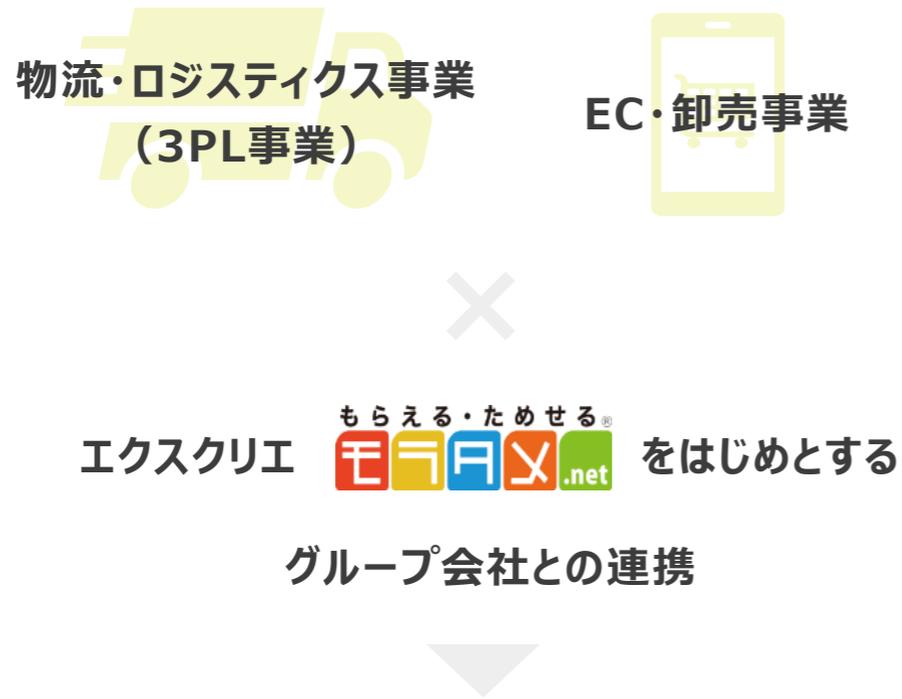
## 2 トピックス

## グループの更なる成長へ向け、M&Aを実行 デジタルマーケティング事業におけるシナジー・事業拡大効果が発現

連結開始	会社名	概要
2023年7月	トキオ・ゲッツ <b>TOKYO GETS</b>	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
2024年1月	トラフィックス  TRAFFICS	イベント運営・事務局代行等のアウトソーシング Web／紙媒体のクリエイティブ制作 システムソリューション
2024年4月	クリエイティブリソースインスティテュート <i>Creative Resource Institute</i>	ディレクター・エンジニアの派遣事業 ブランディングプランニング セールスプロモーション、広告制作
2024年5月	パスクリエ  PathCrie	サードパーティーロジスティクス事業 (次ページ詳細)

## 2024年5月より、連結子会社パスクリエにおいて3PL事業を開始 新領域への事業展開によりグループ全体の成長力を強化

### 株式会社パスクリエ



当社グループのさらなる事業成長の加速

### 3PL（サードパーティーロジスティクス）

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



## 自己株式取得の実施を決定

## 目的

株主還元策の一環として、また機動的な資本政策の遂行やインセンティブプランの多様化を可能にすることを目的として、自己株式の取得を行う。

## 株式数

700,000株（上限）

\* 発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合 3.6%

## 取得価額

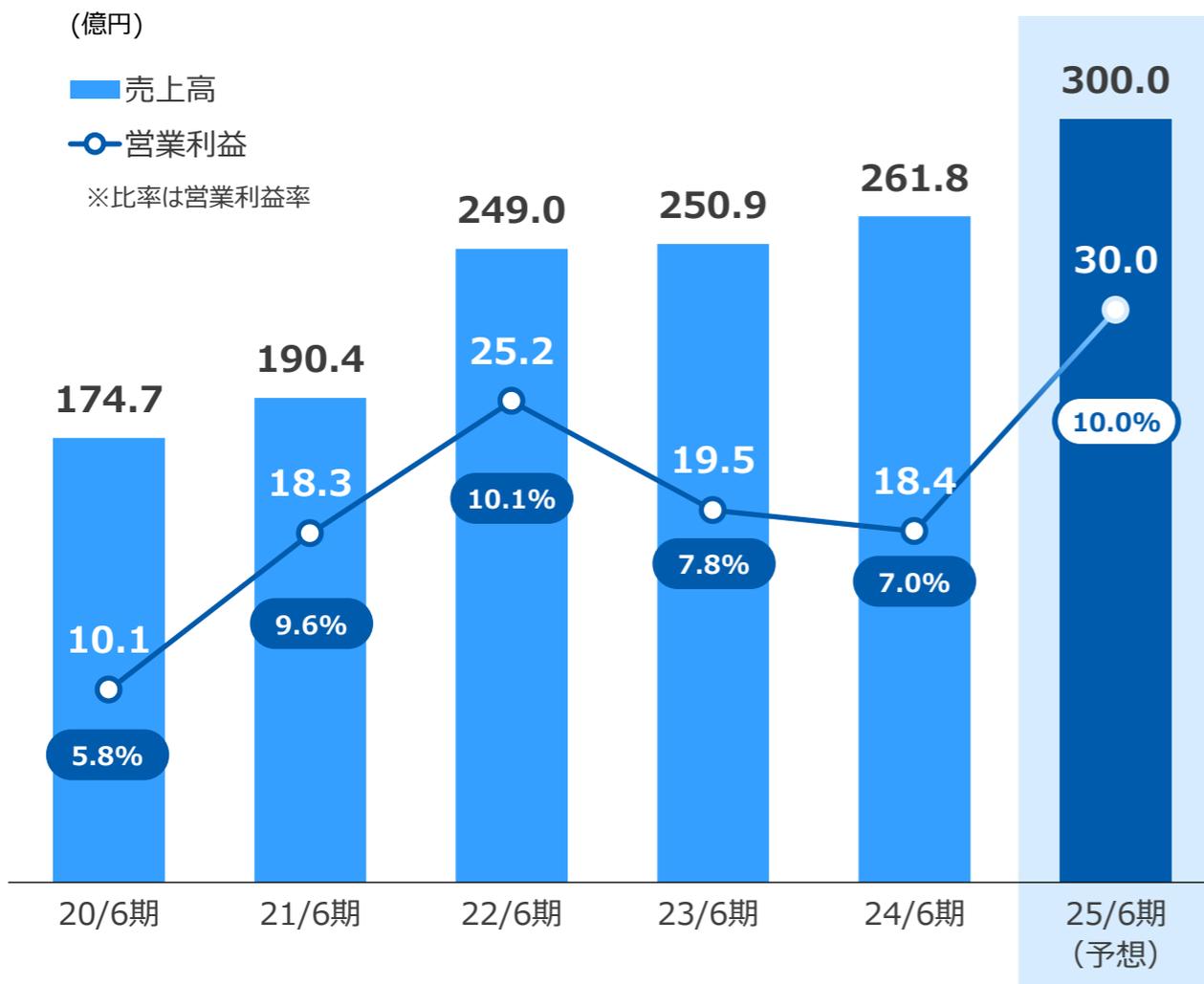
400,000,000円（上限）

## 取得期間

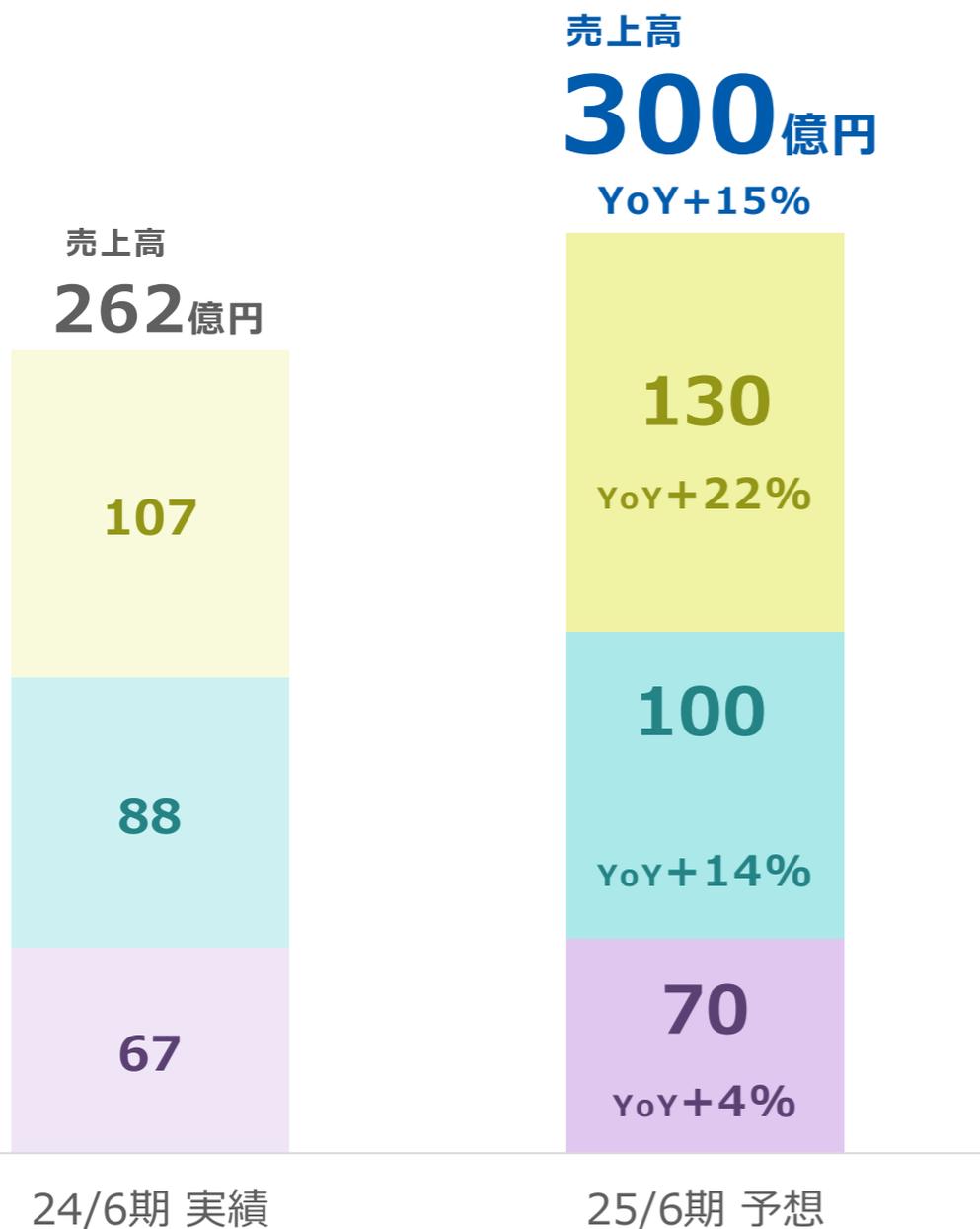
2024年8月13日～2025年2月12日

## **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	93.3	+50%
一株当たり配当 (円)	13.0	14.0	+1.0



### グループ全体

- ・ グループ間シナジーの最大化、低利益ビジネス見直し、業務効率化等の利益率改善を徹底

### デジタルマーケティング事業

- ・ 既存ビジネスは二けた成長の前提
- ・ 前期実施の新規連結効果は約10億円を想定

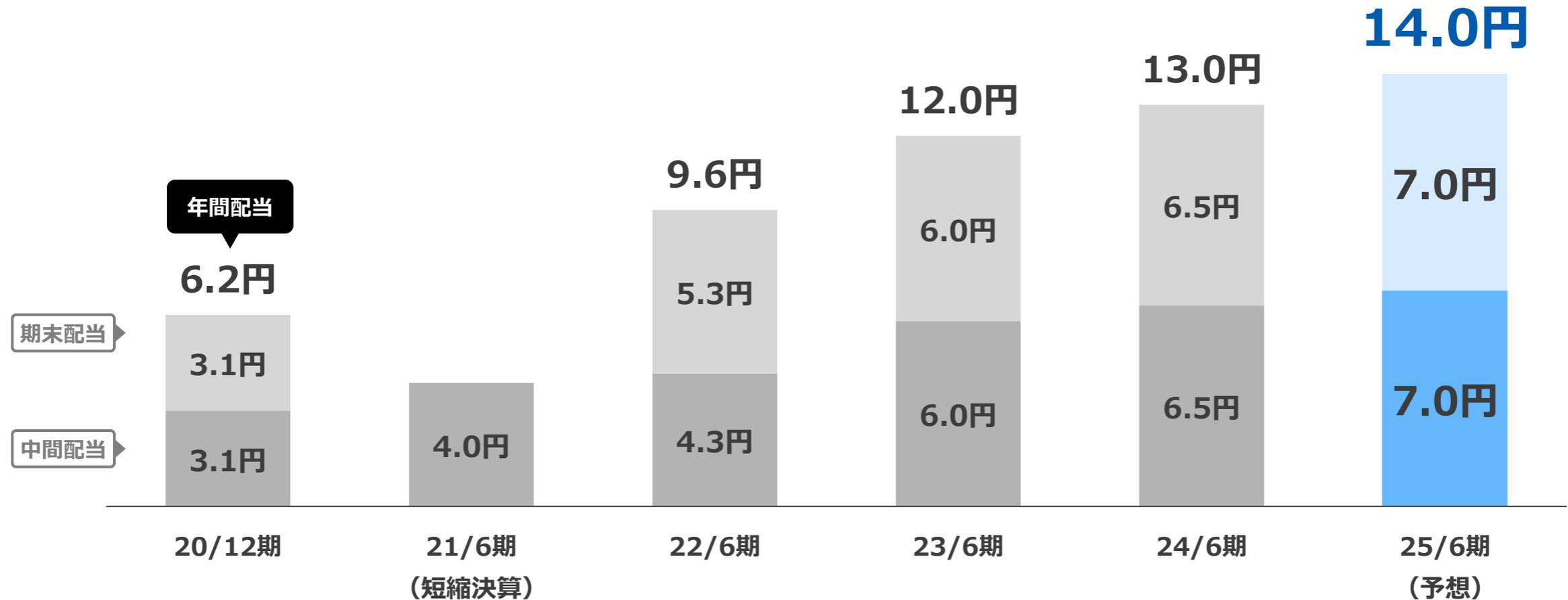
### データマーケティング事業

- ・ 国内オンライン調査堅調
- ・ 海外事業の前期比回復

### インサイト事業

- ・ 国内オフライン調査堅調
- ・ インドネシア成長持続を見込む

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](http://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	24/6期	前期比 増減率	
売上高	250.9	261.8	+4%	<b>1</b> 通期売上高は過去最高 デジタルマーケティング事業が牽引
売上総利益	103.9	102.3	-2%	
(売上総利益率)	(41.4%)	(39.8%)	(-1.6pt)	
販売費 及び 一般管理費	84.4	83.8	-1%	
(売上高販管費比率)	(33.6%)	(32.0%)	(-1.6pt)	
営業利益	19.5	18.4	-5%	
(営業利益率)	(7.8%)	(7.0%)	(-0.8pt)	
経常利益	18.8	19.1	+2%	<b>2</b> 経常利益は小幅増 営業外収支では、地方拠点開設に伴う補助金がプラス要因
特別損益	-0.3	0.2	-	
法人税等	8.2	7.4	-10%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	10.1	11.9	+18%	<b>3</b> 当期純利益は18%増 グループ会社の統合等による税効果等により法人税等の低減がプラス要因

(億円)	2023年6月末	2024年6月末	増減額
<b>流動資産</b>	<b>112.9</b>	<b>127.6</b>	<b>+14.7</b>
現金及び預金	64.8	73.8	+9.0
受取手形及び売掛金	31.4	38.5	+7.1
その他	16.8	15.3	-1.4
<b>固定資産</b>	<b>30.2</b>	<b>38.7</b>	<b>+8.6</b>
のれん	6.2	12.3	+6.1
その他	23.9	26.4	+2.5
<b>総資産</b>	<b>143.1</b>	<b>166.3</b>	<b>+23.2</b>
<b>流動負債</b>	<b>51.5</b>	<b>58.7</b>	<b>+7.2</b>
買掛金	9.8	12.3	+2.5
短期借入金※	13.4	16.3	+2.9
その他	28.2	30.1	+1.8
<b>固定負債</b>	<b>30.7</b>	<b>36.8</b>	<b>+6.1</b>
長期借入金	27.6	33.5	+5.9
その他	3.1	3.3	+0.1
<b>純資産</b>	<b>60.9</b>	<b>70.8</b>	<b>+9.9</b>
<b>自己資本比率</b>	<b>42.0%</b>	<b>42.6%</b>	<b>+0.6pt</b>

**1 現預金水準を堅持**  
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 のれん残高が増加**  
新規連結子会社ののれんが増加要因

**自己資本比率は42.6%**  
前期末水準を堅持

**3**

※一年以内返済の長期借入金含む

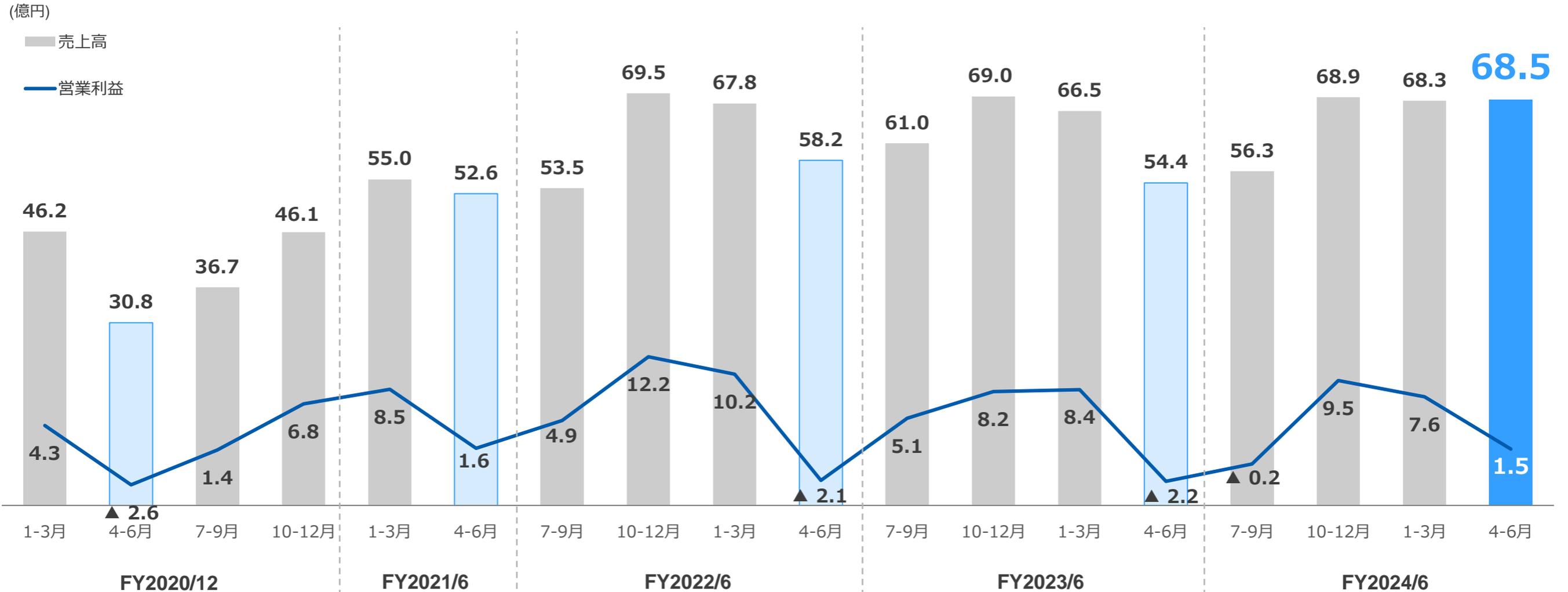
(億円)	23/6期	24/6期	増減額
<b>営業キャッシュフロー</b>	<b>18.0</b>	<b>15.7</b>	<b>-2.3</b>
税引き前純利益	18.5	19.3	+0.9
減価償却費・のれん償却額	4.0	5.9	+1.9
売上債権の増減額	5.6	-7.1	-12.7
法人税等の支払額	-6.5	-9.0	-2.6
その他	-3.6	6.6	+10.2
<b>投資キャッシュフロー</b>	<b>-9.0</b>	<b>-12.4</b>	<b>-3.4</b>
<b>財務キャッシュフロー</b>	<b>0.3</b>	<b>4.5</b>	<b>+4.2</b>
短期借入金純増減額	-0.6	0.5	+1.1
長期借入の純増減額	12.6	6.9	-5.7
その他	-11.7	-2.9	+8.8
<b>現金同等物期末残高</b>	<b>64.8</b>	<b>73.8</b>	<b>+9.0</b>

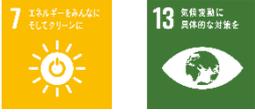
① 税引前純利益が増加

② 財務CFは前年比でプラス幅が増  
前年にあった自己株式取得による支出が主因

③ 現預金が増加  
事業成長投資、借入金返済への充実に十分な水準を継続

## 第4四半期として過去最高の売上高を更新 閑散期、繁忙期の季節性はあるも、四半期収益水準は徐々に拡大



カテゴリ	マテリアリティ	具体的取り組み・実績 <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"> <li>・TCFD提言への賛同を表明し、TCFDコンソーシアムへ参画</li> <li>・CO2排出量 (t-Co2)                             <ul style="list-style-type: none"> <li>Scope1 0</li> <li>Scope2 305 (オフィス電気使用量に伴う排出量)</li> <li>Scope3 47 (クラウドサービス使用に伴う排出量)</li> </ul> </li> </ul>
<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&amp;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"> <li>・人事評価制度の刷新</li> <li>・管理職を対象とした全20回の研修を実施</li> <li>・女性管理職比率 22.3%</li> <li>・男性の育休取得率 61.5%</li> <li>・全労働者における男女の賃金差異 63.7%</li> <li>・<a href="#">「モラタメSDGsプロジェクト」</a>で、SDGs達成を支援する団体を支援</li> </ul>
<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"> <li>・社外取締役比率 60%</li> <li>・内部通報制度の整備</li> <li>・コンプライアンス教育の実施</li> <li>・投資家向け説明会開催数 8回</li> </ul>
<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"> <li>・サステナビリティ関連調査売上                             <ul style="list-style-type: none"> <li>– 国内：6,979万円</li> <li>– 海外：6,645万円</li> </ul> </li> <li>・<a href="#">ドゥハウスおよびREECH、地域活性化イベント受託</a></li> </ul>

## 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](mailto:ir@cm-group.co.jp)

Cross Marketing Group Inc.  
<https://www.cm-group.co.jp>