



## 事業計画及び成長可能性に関する事項

2024年1月25日

株式会社CINC（グロース 4378）

01 | CINCの概要

02 | CINCの事業

03 | 事業環境

04 | CINCの特徴と強み

05 | 財務ハイライト

06 | 成長戦略

# 01

—

## CINCの概要

01 | CINCの概要

02 | CINCの事業

03 | 事業環境

04 | CINCの特徴と強み

05 | 財務ハイライト

06 | 成長戦略

# /// 会社概要

The logo for CINC Corp. features the letters 'C', 'I', 'N', and 'C' in a bold, sans-serif font. The 'I' and 'N' are rendered in a lighter gray color, while the 'C's are in black. The letters are closely spaced and have a slight shadow effect.

会 社 名	株式会社CINC（シंक） / CINC corp.
代表取締役社長	石松 友典
設 立	2014年4月1日
本 社 所 在 地	東京都港区虎ノ門1丁目21-19 東急虎ノ門ビル6階
事 業 内 容	「Keywordmap」シリーズの開発・販売 DXコンサルティングサービスの提供 M&A仲介事業
従 業 員 数	140名（2023年10月31日時点）

# /// VISION・MISSION

## VISION

# マーケティングソリューションで 日本を代表する会社を創る

## MISSION

①

### 業界スタンダードの プロダクトの創出

あらゆるデータを様々な分析手法で活用し、革新的ソリューションを提供することで実現いたします。

②

### 利益の最大化

取引先と全従業員の  
物心両面の幸せを追求します。

③

### プロフェッショナル 集団の形成

ビジョンを達成するため、  
No.1になるため、  
勝ちきれぬ集団の形成を目指します。

# /// 経営理念

## 確信をもつ

### Certainty

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。

## 核心をつく

### Core

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。

## 革新をおこす

### INnovation

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。

## キャッチコピー

今ある正解は、本当の正解なのか。  
期待を超える驚きや感動がそこにはあるのか。

世界を変えるのはいつだって、  
世界を疑った人だ。  
常識は一瞬で覆ることを、  
僕たちはもう知っている。

そうきたか。

# CINC

# 経営陣

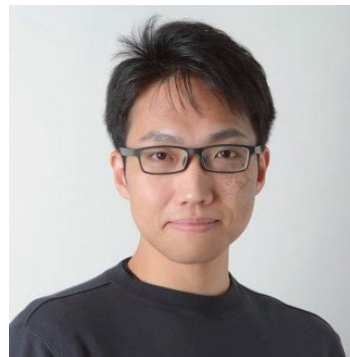


代表取締役社長

## 石松 友典

Yusuke Ishimatsu

大学卒業後、ソシエテジェネラル証券、JPモルガン証券、株式会社Speee等を経て、2014年4月に株式会社CINC（旧株式会社Core）を設立。



取締役副社長  
エキスパートソーシング事業本部  
本部長

## 平 大志朗

Daishiro Taira

アメリカにてエンジニアリングを学んだ後、インターネット関連事業会社、株式会社Speee等を経て、2014年4月に株式会社CINC（旧株式会社Core）を設立。



取締役  
経営管理本部  
本部長

## 雨越 仁

Shinobu Amagoshi

京都大学理学部卒業後、BNPパリバ証券株式会社、JPモルガン証券株式会社、三井物産株式会社等を経て、2018年10月に株式会社CINC入社。公認会計士。



取締役  
マーケティングDX事業本部  
本部長

## 山地 竜太

Ryota Yamaji

一橋大学社会学部卒業後、日本やカンボジアにおいて新規事業の立上げ・運営に従事。2015年11月に株式会社CINC入社。2018年4月アナリティクス事業本部長に就任。



社外取締役  
**小塚 裕史**

Hiroshi Kozuka

京都大学大学院工学科卒業後、株式会社野村総合研究所、マッキンゼー・アンド・カンパニー、株式会社ベikalレント・コンサルティング等を経て、2019年より株式会社デジタル・コネク代表取締役。2020年1月に社外取締役就任。



常勤監査役  
**外石 正行**

Masayuki Sotoishi

慶應義塾大学経済学部卒業後、荏原インフィロ株式会社、日本合同ファイナンス株式会社、株式会社バンクテックジャパン、株式会社アールキューブ監査役等を経て、2019年1月に常勤監査役就任。



社外監査役  
**木山 二郎**

Jiro Kiyama

京都大学法学研究科卒業後、森・濱田松本法律事務所入所し、2021年にパートナー就任。2020年1月に社外監査役就任。弁護士。



社外監査役  
**深野 竜矢**

Tatsuya Fukano

早稲田大学文学部卒業後、有限責任あずさ監査法人、株式会社KPMG FAS、株式会社Stand by C等を経て、2020年よりZeLo FAS株式会社代表取締役。2018年10月に社外監査役就任。公認会計士。

## /// 経営陣のスキルマトリクス

- 各取締役、各監査役は、マーケティング業界における経験、企業経営での経験、財務関連分野での経験、法務関連分野での経験など各分野での専門性をもとに選任

		企業経営	営業・マーケティング	エンジニアリング	財務・会計	組織開発・人事	法務	コーポレートガバナンス
取締役	石松 友典	◎	◎			○		
	平 大志朗		◎	◎				
	雨越 仁				◎	○	○	○
	山地 竜太		◎			○		
	小塚 裕史	◎	◎	○		○		
監査役	外石 正行	○			○	○	○	○
	木山 二郎						◎	○
	深野 竜矢	○			◎			○

※求める知識・知見のバックグラウンドとなる経験に○、その中で特に期待の度合いが高いものに◎をつけています。

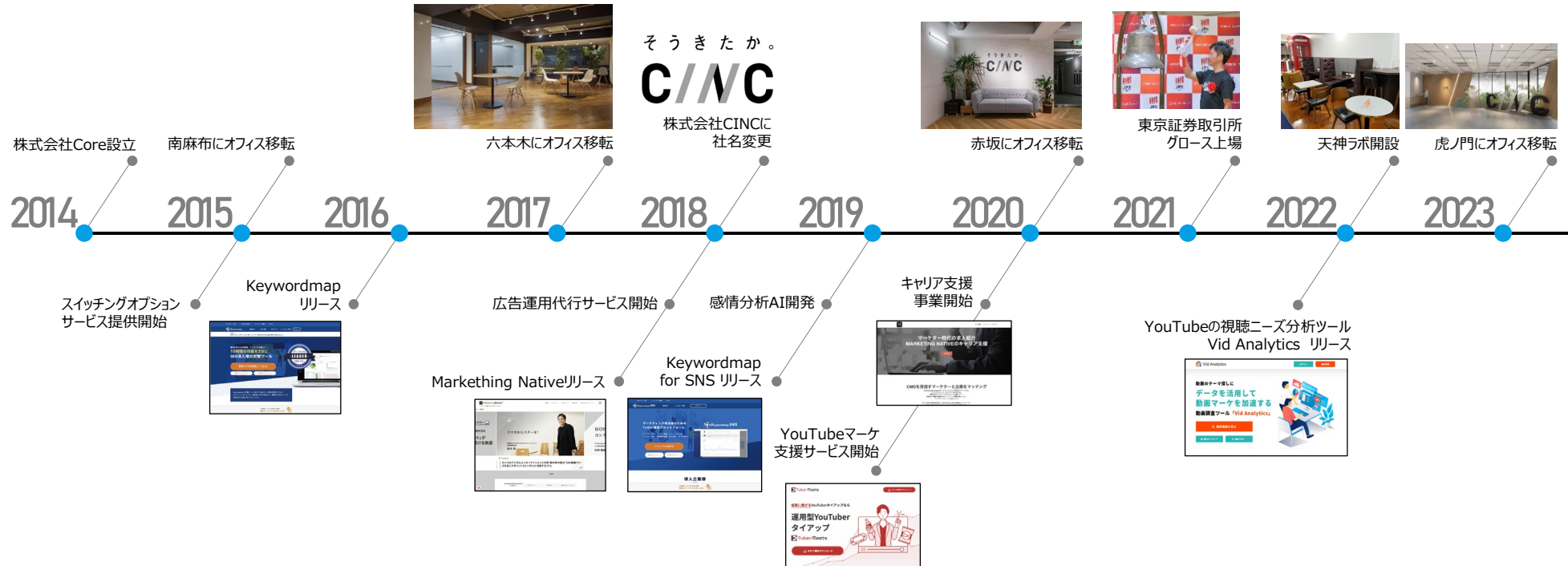


# 沿革

- 創業以来、ビックデータとテクノロジーで、クライアントのデジタルマーケティング活動を支援

2014年4月：コンテンツマーケティング事業を目的に株式会社Coreを設立

2019年1月：株式会社Coreから株式会社CINCに社名変更



# /// CINCの存在意義

## 社会的な変化

・画一的だった消費者のニーズが多様化

・コロナ禍による、非接触オンラインコミュニケーションの広がり

・スマホ等のデジタルデバイスやSNSの普及、SNSの多様化

消費者の購買行動が変化

購買前に、検索エンジンや様々なSNSで情報収集をして購買することがあたりまえに

・日本の生産年齢人口（15歳-64歳）が減少。2020年に7,509万人 2070年には4,535万人に減少との予測も(※)。

## 企業の変化と課題

・マーケティング主体（特にデジタルマーケティング）の経営戦略が必要不可欠に

・マーケティング手法が多様化

ノウハウの蓄積が困難

次々と増えるプラットフォームへの対応が追いつかない

・様々なデータ取得が可能に

データの集め方・扱い方・読み解き方が分からない

・マーケティング活動に従事する人材の不足。今後も急激な増加は見込めないため、DXを活用した生産性の向上が必須に

## CINCの強みとソリューション

・通常、デジタルマーケティングに関するデータは自社のデータのみしか取得することができないが、当社は独自の技術により、**Web上のデータを収集、分析・解析を行うことで消費者のニーズを把握することができる**ため、精度高くマーケティング戦略の策定から施策実行までを支援することが可能（DXコンサルティング）  
・Keywordmap

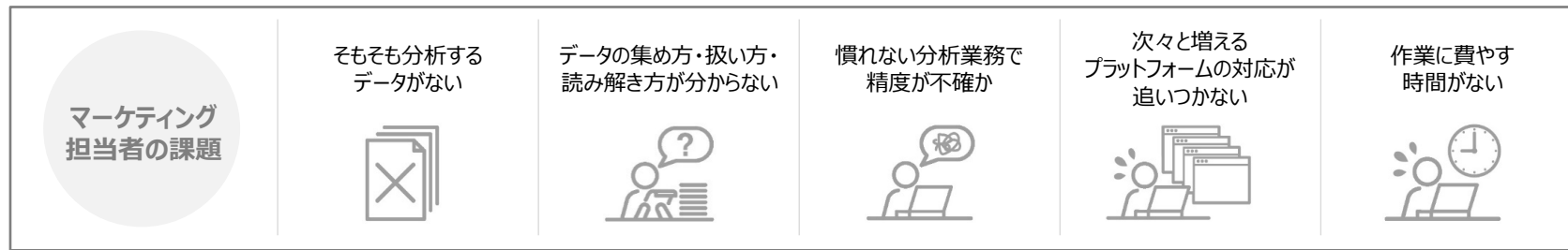
当社の人材ネットワークから、マーケティングのプロ人材を紹介し、企業のマーケティング活動を支援（エキスパートソーシング）

・Keywordmapの提供を通じて、クライアントのマーケティング活動の生産性向上・成果創出を支援（Keywordmap）

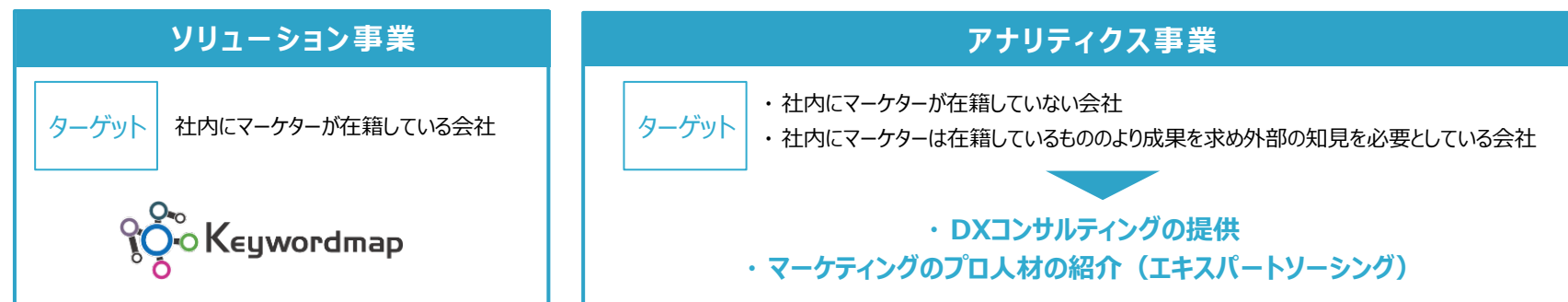
※ 出典：内閣府「令和5年版高齢社会白書」

# /// CINCの存在意義

- CINCのソリューションを導入することで、クライアントはデジタルマーケティングの生産性向上と成果創出を実現



## CINCのソリューションを導入

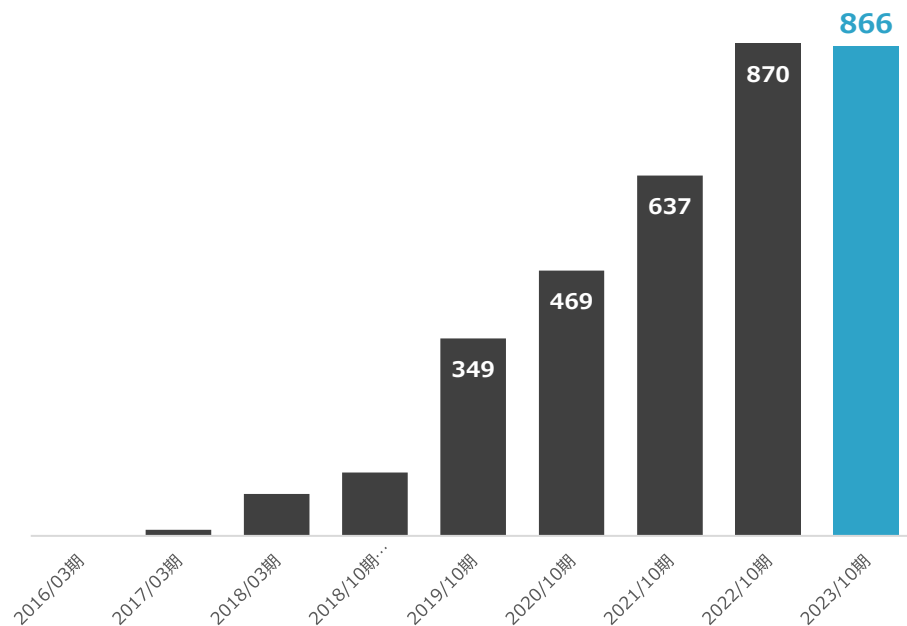


# /// 事業別売上高推移

- Keywordmapシリーズの開発・提供を行うソリューション事業は、「Keywordmap for SNS」サービスの縮小の影響で売上高が減少
- DXコンサルティングやプロ人材の紹介を提供するアナリティクス事業は高い成長率を実現

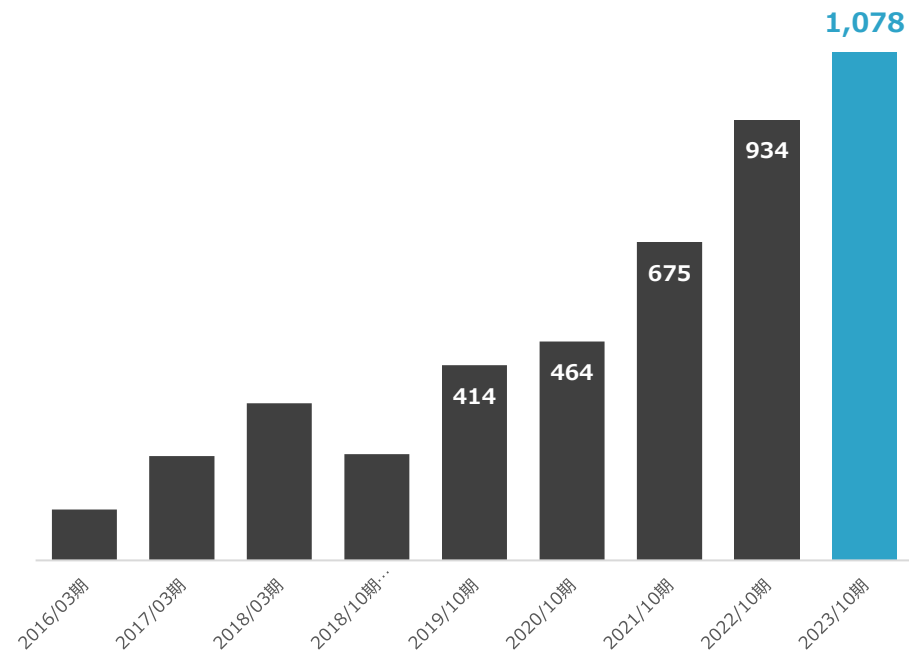
## ソリューション事業

単位：百万円



## アナリティクス事業

単位：百万円



※ 2018/10期は決算月変更により会計期間が7カ月  
 ※ 外部顧客への売上高  
 ※ 売上高は百万円未満を切捨

# 02

—

## CINCの事業

01 | CINCの概要

**02 | CINCの事業**

03 | 事業環境

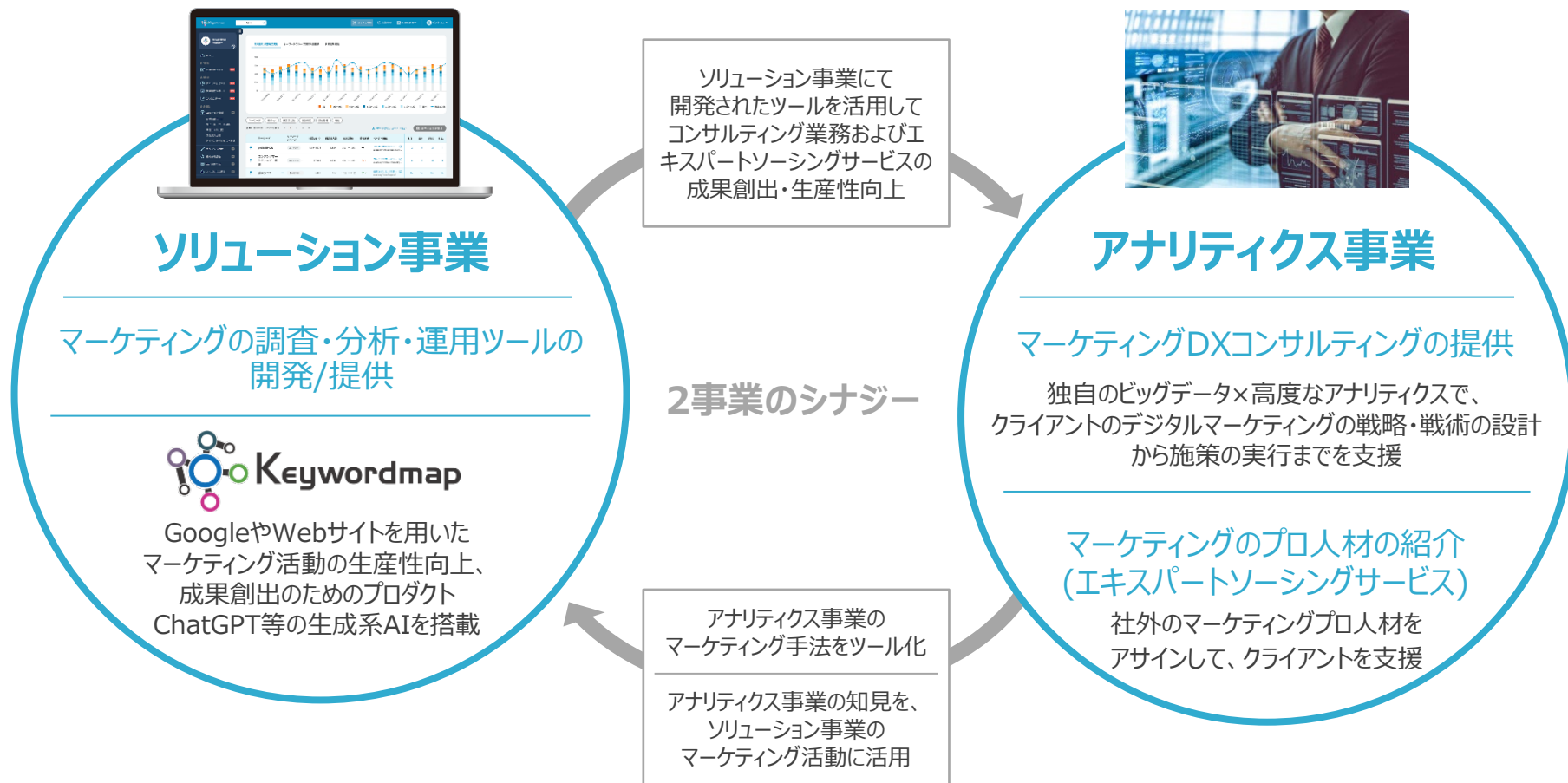
04 | CINCの特徴と強み

05 | 財務ハイライト

06 | 成長戦略

# /// 事業概要

- マーケティングの調査・分析・運用ツール「Keywordmap」の開発・提供を行うソリューション事業、DXコンサルティングやプロ人材の紹介を提供するアナリティクス事業で顧客のマーケティング課題を解決
- ソリューション事業とアナリティクス事業が相互にノウハウを共有することで、優位性のあるサービスを提供



# /// 主要サービス

サービス名

基本料金体系

料金詳細

## ソリューション事業



### 月額固定料金 初期費用あり

#### ■ 事業会社向け

初期費用：150,000円～  
月額：120,000円～

#### ■ 広告代理店向け

初期費用：300,000円～  
月額：218,000円～

利用機能数、ポイント数(※)、ユーザー数等の追加オプションメニューに応じて月額利用料金を設定

Keywordmap for SNSはオプションとして、事業会社向け48,000円～、広告代理店向け98,000円～にて販売

## アナリティクス事業



### DXコンサルティング

### 月額固定料金 初期調査費用あり

初期調査費用：調査内容により変動  
月額：400,000円～

コンサルティングサービスの提供内容に応じて、月額コンサルティング料金を設定



### エキスパートソーシング (プロモーター紹介)

### 月額固定料金

月額：原則、固定

プロモーターのスキル・業務内容に応じて料金を設定

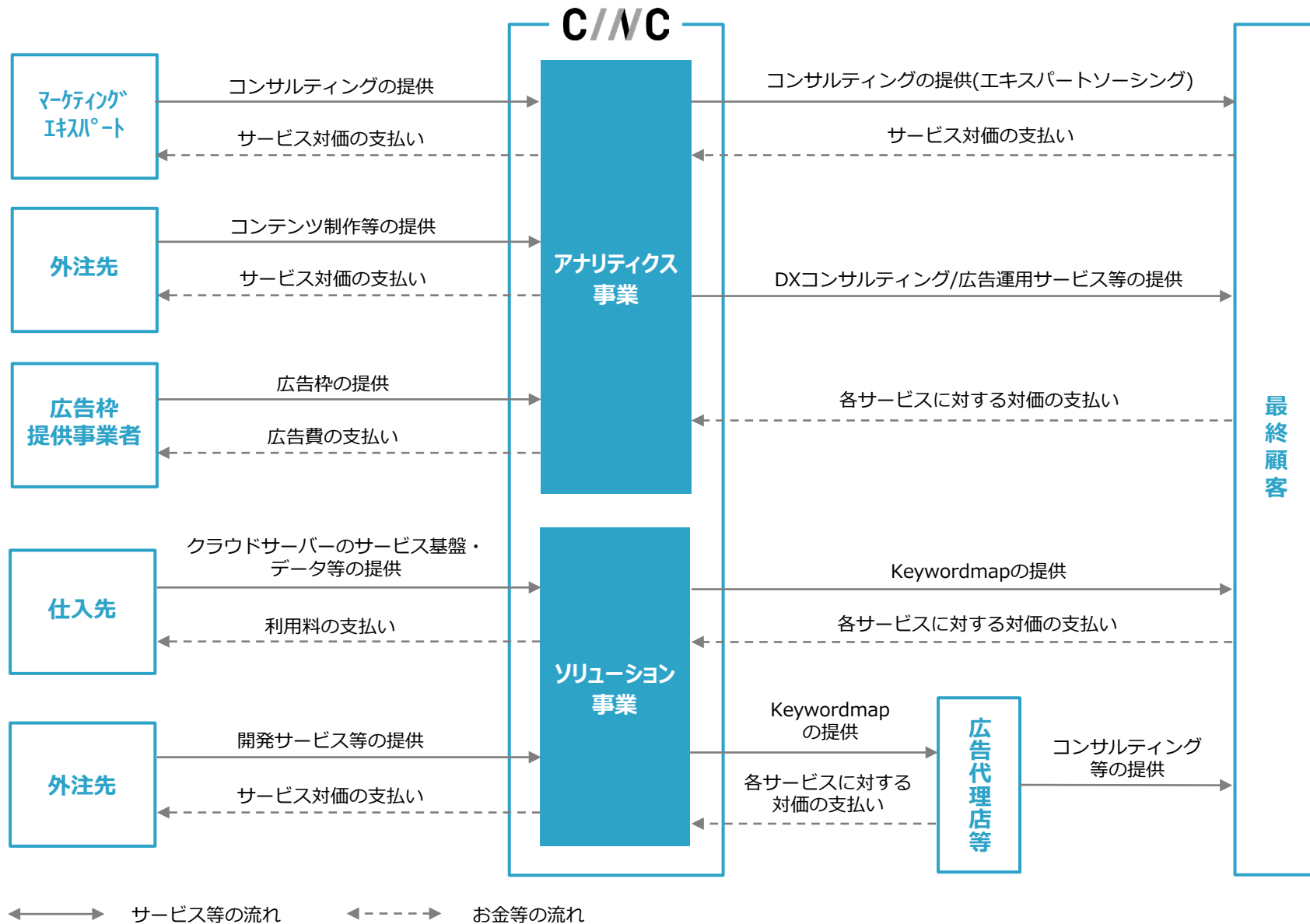
## M & A 仲介事業 (新規事業)



完全成功報酬制  
株価レマン方式

※ データのCSV書き出し等を行った際に、ポイントは消費されます。

# /// 事業系統図





# Keywordmapの特徴



## ■ マーケティングビッグデータ

CINCが独自に取得しているビッグデータをもとにデジタルマーケティング用のオリジナルデータベースを生成

## ■ 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  
誰でも高度な分析が可能に

## ■ 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思考する時間を創出



# Keywordmapのビッグデータ

ソリューション事業

- 約2,300万語の日本語ビッグデータを自社保持しており、膨大な量のデータから導かれる正確な分析が、クライアントの施策の成功確率を高める



## 検索ニーズ

消費者の検索のニーズを  
グラフ化しコンテンツ設計を支援



## Google評価フレーズ

変化するGoogle評価を  
リアルタイムに把握し施策対応



## 検索ボリューム推移

掛け合わせキーワード一覧と  
その検索volの増減を可視化



## 上位サイト特徴

上位サイトの特徴を  
理解することで対応方針を決定



## キーワード領域順位

リアルタイムに指定キーワード  
領域の順位・占有を分析



## 自社サイト流入状況

自社サイトの強み・弱みや流入  
状況の変化を把握



## 競合サイト流入状況

分析対象サイトの戦略や劣勢の  
キーワードを抽出



## 広告出稿

キーワード・サイトから出稿状況  
とクリエイティブを表示

# Keywordmapで実現できること

- CINC独自のGoogle検索結果ビッグデータを活用することで検索上の競合比較から狙うべきキーワードを選定したり、上位表示するためのコンテンツ制作をワンストップで実行することが可能

## 01 キーワード選定

競合サイトのURLを入力するだけで、競合性やSEO難易度の観点から自社が対策すべきキーワードを抽出



膨大な調査時間をかけた結果、自分たちが対策すべきキーワードがわからないという課題を1ボタンで解決

## 02 記事構成案作成

CINCが保有する膨大なサジェスト、共起語、上位サイトページ構成のデータを基に、記事構成案を自動作成



国内最大級のビッグデータに裏付けられた構成要素の分析により、構成案作成の効率化と最適化を同時に実現

ChatGPT搭載によりさらに効率化！

## 03 記事執筆

ツール上で執筆のタスク管理や品質スコア計測が可能



煩わしいツール間の行き来をなくし、関係者がワンストップかつ共通基準で制作することが可能

## 04 効果検証

キーワードベースで定点観測を行いつつ、順位が下がった時はツールからアラートを出すことが可能



定点観測で効果検証を行いつつ、順位下落時はリライトを行うなど、効率的にPDCAが回せる

# Keywordmapの評価

ソリューション事業

- BOXIL SaaS AWARD Winter 2023 SEOツール部門にて、6つの賞に選出



★★★★★ 5/5 投稿経路 キャンペーン

SEOに取り組むなら今必須と呼べるツール

★★★★★ 5/5  在籍確認 投稿経路 キャンペーン

データ量が段違い

★★★★★ 5/5 投稿経路 パートナー

SEO対策の必須ツール

★★★★★ 5/5 投稿経路 パートナー

複数のサイトでキーワード対策ができる

★★★★★ 5/5 投稿経路 キャンペーン

サイトに必要なキーワードを一目で把握

★★★★★ 5/5 投稿経路 キャンペーン

コンテンツマーケティングの必需品

★★★★☆ 4/5 投稿経路 キャンペーン

SEOコンサルタントも使うくらい便利なツール！

★★★★☆ 4/5  在籍確認 投稿経路 キャンペーン

SEOの分析や対策施策を精度高く考えられる

★★★★★ 5/5 投稿経路 パートナー

ビジュアルリゼーションが綺麗

# 導入事例：デジタルリフト

ソリューション事業

- 「必要な人に、必要な情報を、適切なタイミングでお届けする」という理念を掲げ、クライアントのみならず、その先のエンドユーザーの利益最大化を目指す株式会社デジタルリフトが、業務効率化、および成果創出のために「Keywordmap」を導入
- 調査時間・工数を10分の1まで削減。その結果、クリエイティブや提案資料の作りこみに注力することができるように
- 高品質なデータを誰でも簡単かつ迅速に取得できるという「Keywordmap」の特長を生かし、戦略策定や資料作成における再現性を獲得



## 社名

株式会社 デジタルリフト DIGITALIFT Inc.  
東証グロース (9244)

## 事業内容

トレーディングデスク事業、  
DMP導入コンサルティング事業、SNS運用事業、  
システム企画・開発・コンサルティング事業

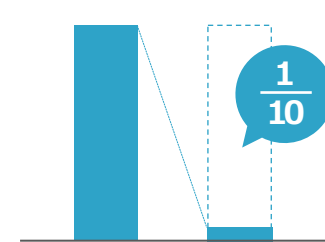
## 業種

デジタルマーケティング

## 利用部門

運用型広告・SEO支援

## 調査時間・工数



## 導入前の課題

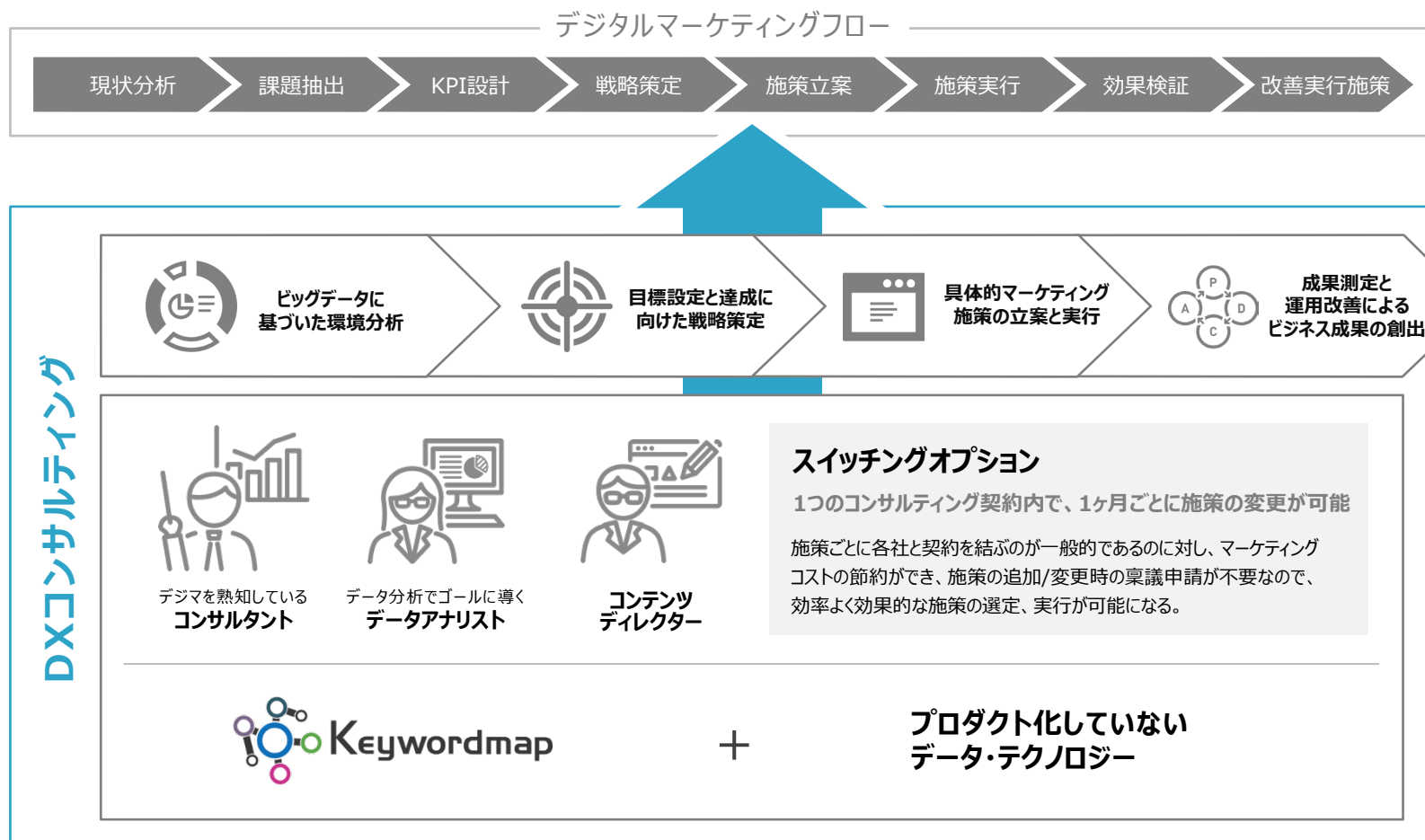
無数の競合サイト、キーワードの調査・分析を人力で行うには限界があった。対象となるキーワードの検索結果を目検でチェックし、競合サイトを人力で調べるため、膨大な工数・時間がかかっていた。

## 導入後の成果

調査時間・工数を10分の1まで削減。その結果、クリエイティブや提案資料の作りこみに注力できるようになった。また、高品質なデータを誰でも簡単かつ迅速に取得できるというKeywordmapの特長を生かし、戦略策定や資料作成における再現性が獲得できた。

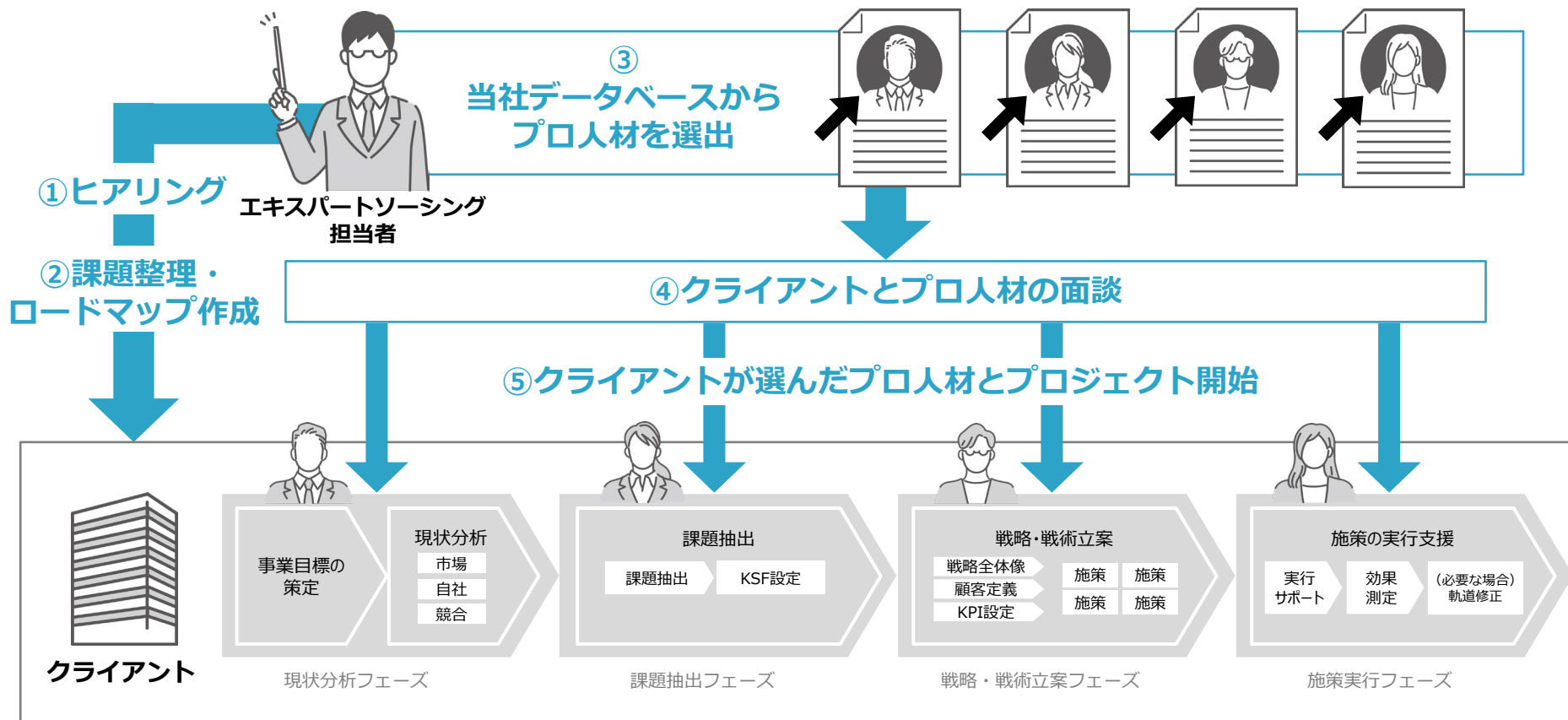
# DXコンサルティング 概要

- デジタルマーケティングを熟知したコンサルタント、アナリストがKeywordmapなどを活用し、データに裏打ちされたクライアントオリジナルの戦略策定、施策実行までをワンストップで伴走し、成果創出を支援
- 1つのコンサルティング契約内で、1ヶ月ごとに施策の変更が可能な**スイッチングオプション**により、ワンストップ型のサービスを提供



# /// エキスパートソーシング 概要

- エキスパートソーシングとはCINCと社外のマーケティングプロ人材が協力して、クライアントのマーケティング施策を支援するサービス



# /// 導入実績

- Keywordmapシリーズはデジタルマーケティングを支援する広告代理店に採用される等、専門事業者からの評価も高いツールでありながら、直近は事業会社での導入も好調であり、提供市場のすそ野が拡大
- DXコンサルティングは様々な規模、業種の企業から支持されている

## Keywordmapシリーズ

広告代理店向け	事業会社向け
	
	 The Data Empowerment Company
	 セイコーソリューションズ株式会社
	
	
	
	
	 dip ディップのバイト情報 バイトル
	
	 地球とつながるよろこび。
	 RAINMAKER
	 バイクのことなら BIKE

## DX コンサルティング






  
a Macromill Group company









# 03

—

## 事業環境

01 | CINCの概要

02 | CINCの事業

**03 | 事業環境**

04 | CINCの特徴と強み

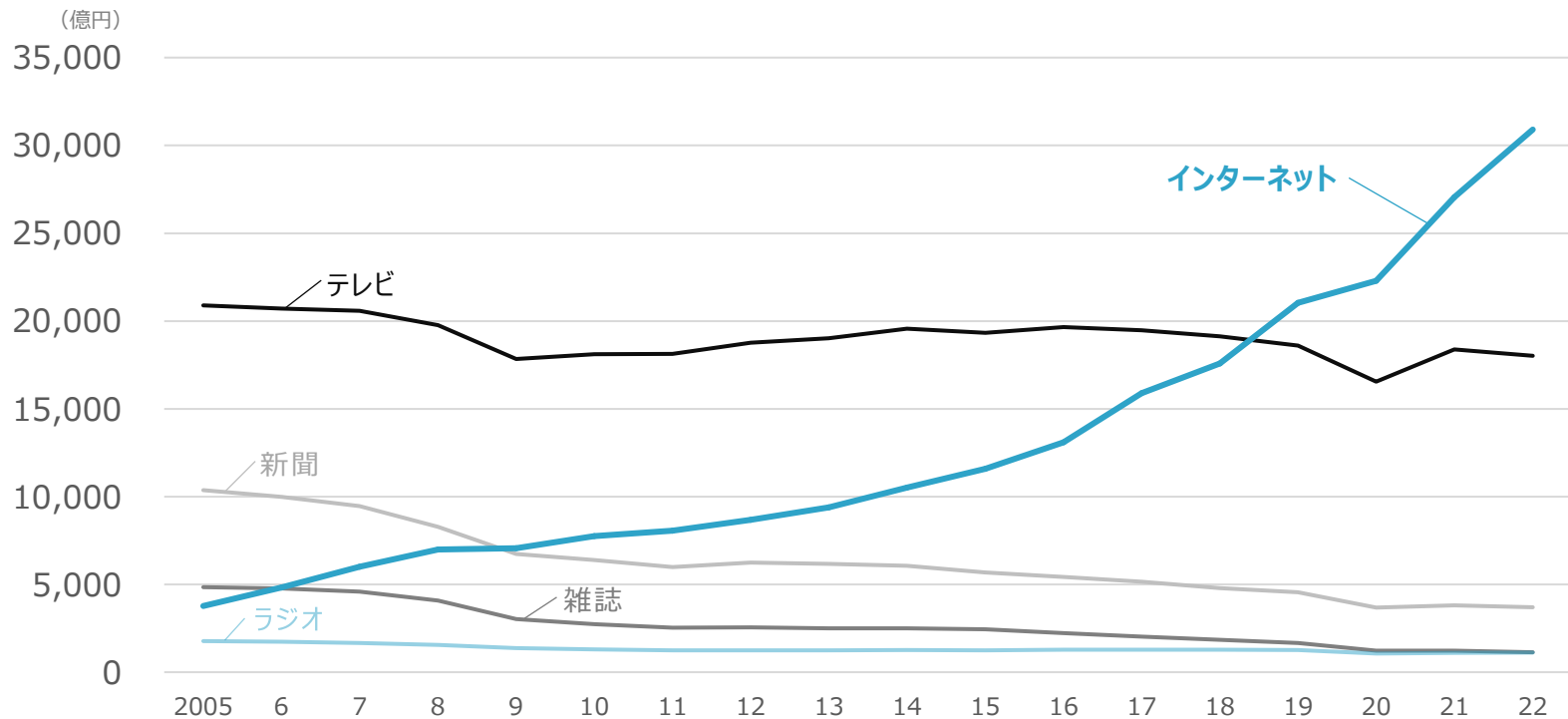
05 | 財務ハイライト

06 | 成長戦略

# /// 市場規模

- インターネット広告費は引き続き高い成長を続け、3兆円超え
- 当社が属している国内顧客エクスペリエンス関連サービス市場の予測については、2023年1月26日開示の「事業計画及び成長可能性に関する事項」のP.27をご覧ください。

## ■ 媒体別広告費の推移

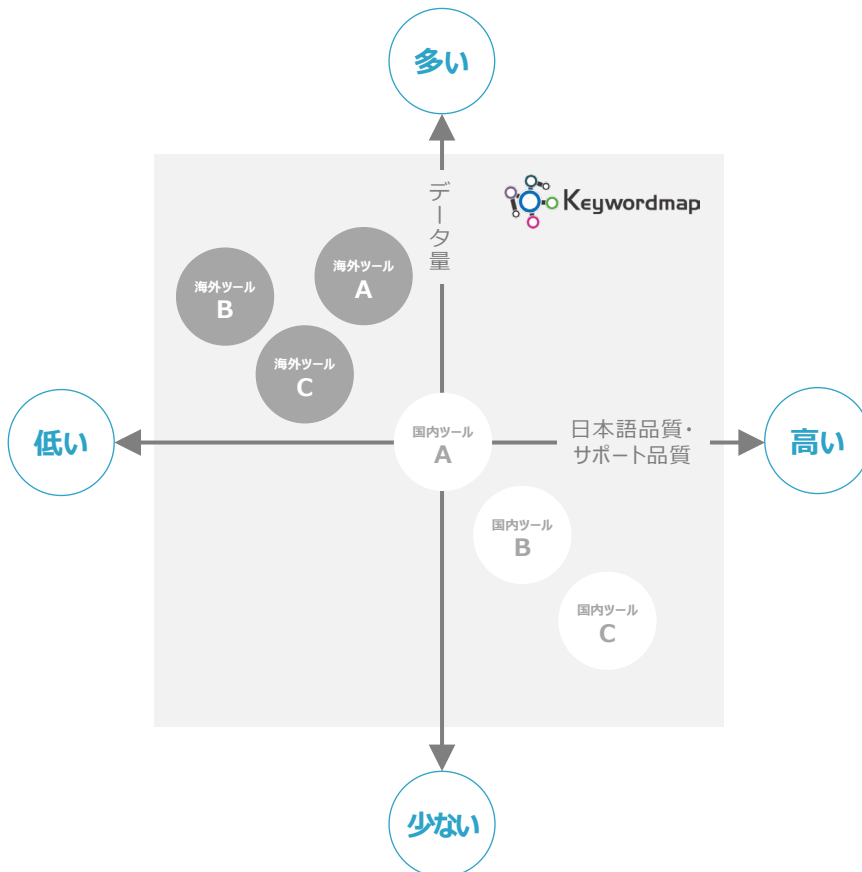


出典：(株)電通「2022年日本の広告費」(2023年2月)

# Keywordmapのポジショニング

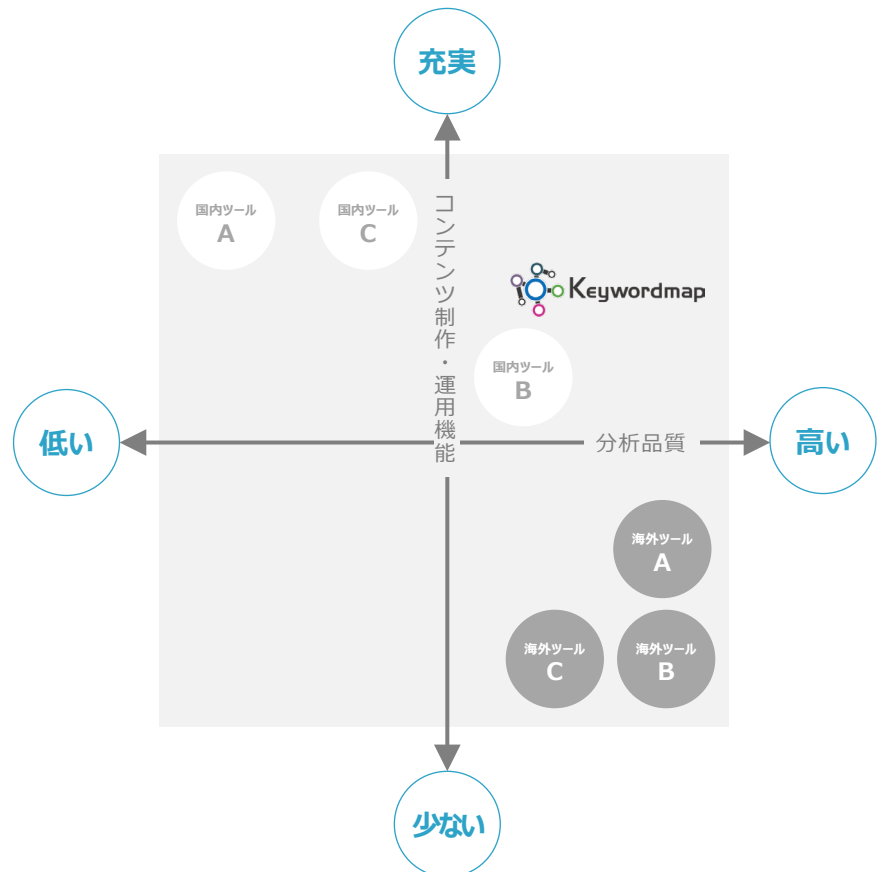
## 上級者向け

海外ツールに対しては日本語データ精度やサポート品質において、国内ツールに対してはデータ量やデータ解析において、優位性を持ったポジショニングでサービスを提供



## ライトユーザー向け

2022年11月にコンテンツの制作・運用機能を強化し、分析軸、運用機能において優位性を持ったポジショニングでサービスを提供



# DXコンサルティングの競合比較

- 独自に保有するビッグデータと解析力を用いた包括的な支援は、多くのクライアントから支持されている

	CINC	WEBコンサルティング会社	広告代理店	制作会社
サービス領域	デジタルマーケティング Google / SNS / その他のプラットフォーム	Google検索	集客全般	制作会社
データ量	◎	×	×	×
顧客ニーズの把握	◎	△	△	△
デジタル市場の調査	◎	○	△	△
解析力	◎	○	△	○
デザイン	×	△	◎	◎

# /// エキスパートソーシングの優位性

- KeywordmapやDXコンサルティングサービスの提供で培った知見やプロ人材ネットワーク、オウンドメディア「Marketing Native」を通じたプロ人材ネットワーク構築により、優位性を確保

## 企業側の課題

自社のマーケティング課題がわからないので、  
どういったスキルを持った  
プロ人材に依頼すればいいかわからない



多数のクライアントにDXコンサルティングサービスを提供してきたCINCのノウハウをもとに、当社担当者が企側の課題を抽出し、課題解決に適した人材をアサインすることが可能

自社でプロ人材を適切にマネジメントできない



デジタルマーケティングに知見のある当社担当者がクライアントとプロ人材の間に入り、プロジェクトマネジメントをサポート

## 人材プラットフォームの課題

プロ人材の適切な能力把握が難しい



多数のクライアントにDXコンサルティングサービスを提供してきた経験から、プロ人材の能力を精度高く見極めることが可能であり、企業とプロ人材のアンマッチが起こりにくい

プロ人材とのネットワーク構築が難しい



- Keywordmap及びDXコンサルティングサービスの提供を通じて、マーケティングプロ人材とネットワーク構築が可能
- オウンドメディア「Marketing Native」を通じて、プロ人材とのネットワーク構築が可能

# 04

—

## CINCの特徴と強み

01 | CINCの概要

02 | CINCの事業

03 | 事業環境

**04 | CINCの特徴と強み**

05 | 財務ハイライト

06 | 成長戦略

# /// 特徴・強み

I

データ×テクノロジーでマーケティングのDX化を支援

II

2事業の連携によって生み出されるシナジー

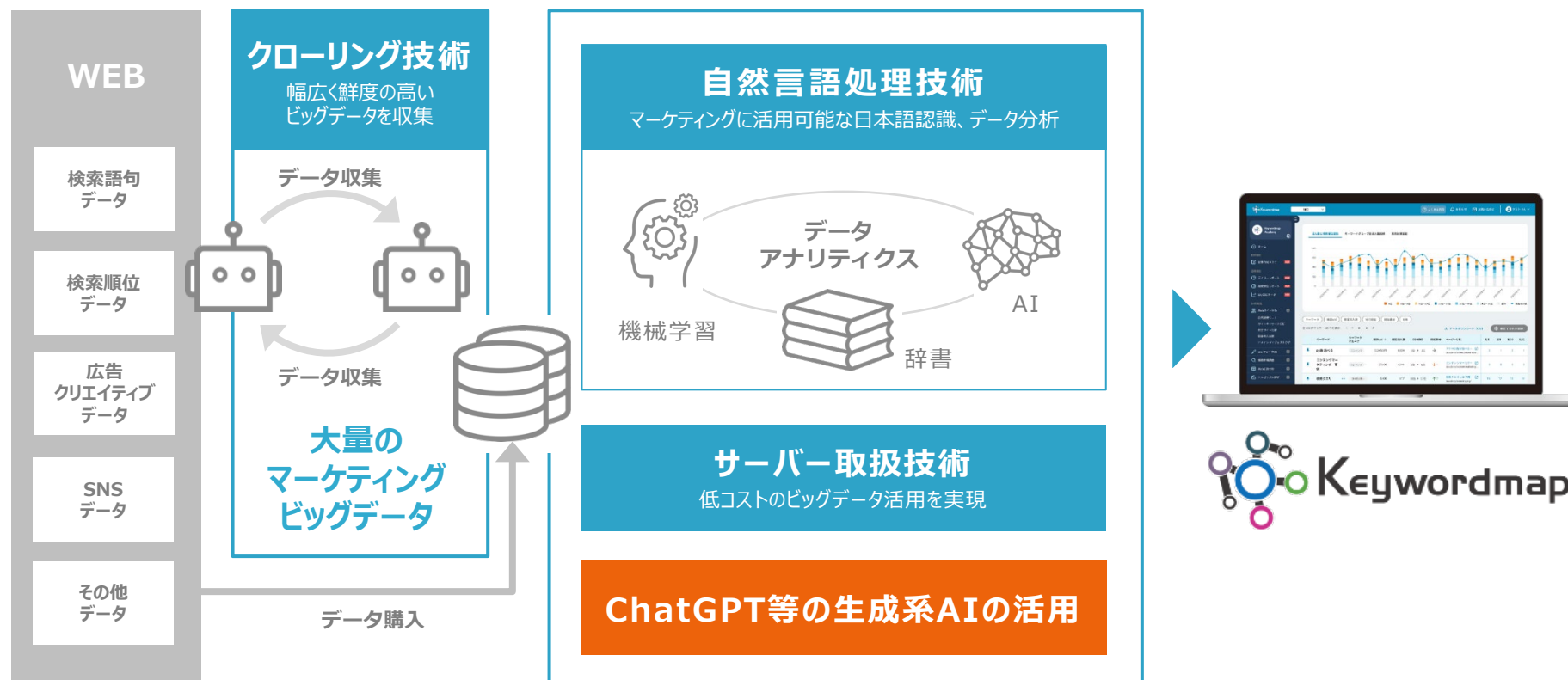
III

マーケティングのプロフェッショナル集団

# /// CINCの代表的なテクノロジー

## I.データ×テクノロジーでマーケティングのDX化を支援

- 当社独自で開発したクローリング技術、サーバー取扱技術、自然言語処理技術により、大量のマーケティングデータを保有しており、データドリブンなデジタルマーケティング戦略が可能に
- これらの技術は継続的に研究開発を行っており、Keywordmapシリーズは進化を続けている

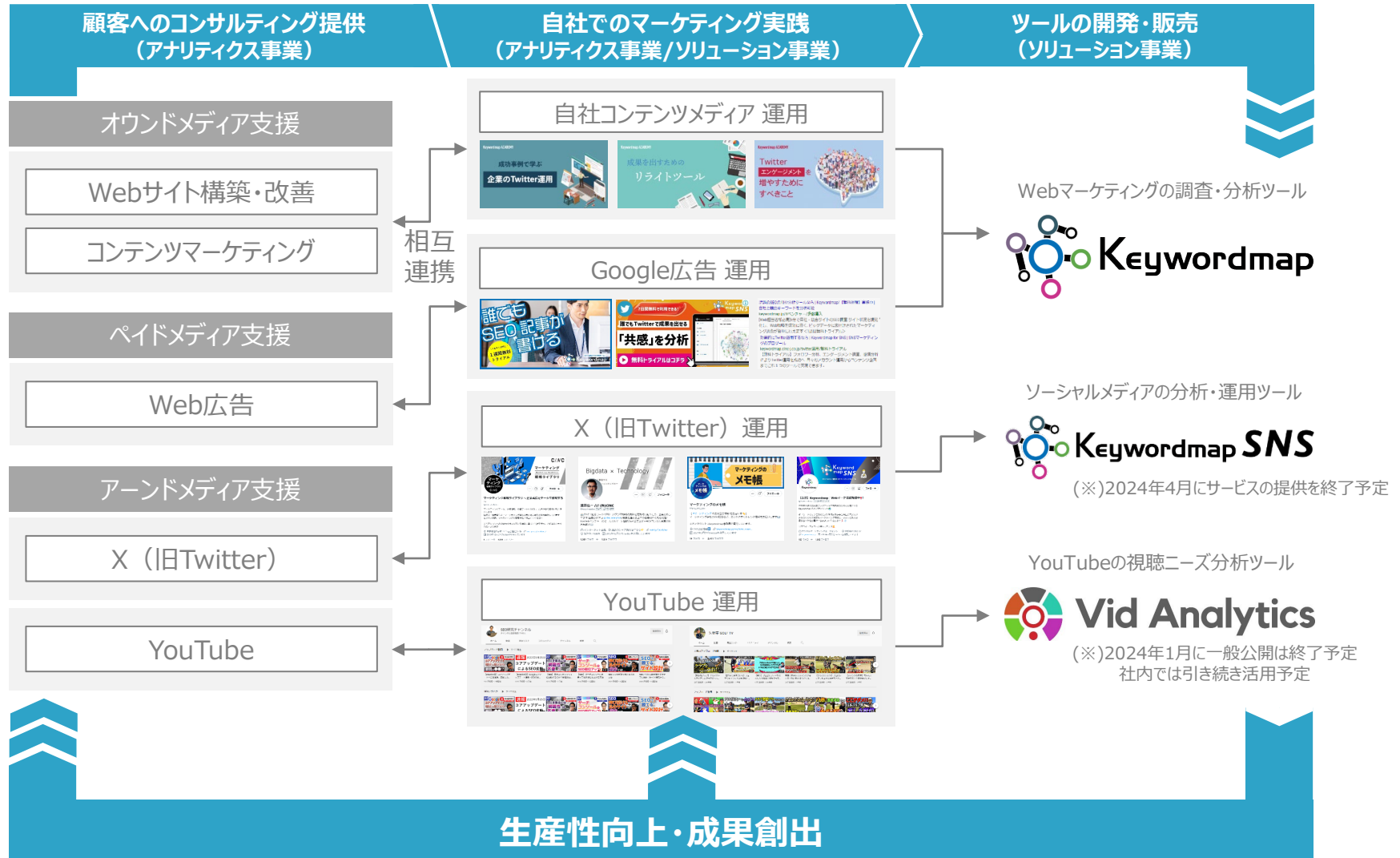




# /// マーケットインでのサービス開発

## Ⅱ. 2事業の連携によって生み出されるシナジー

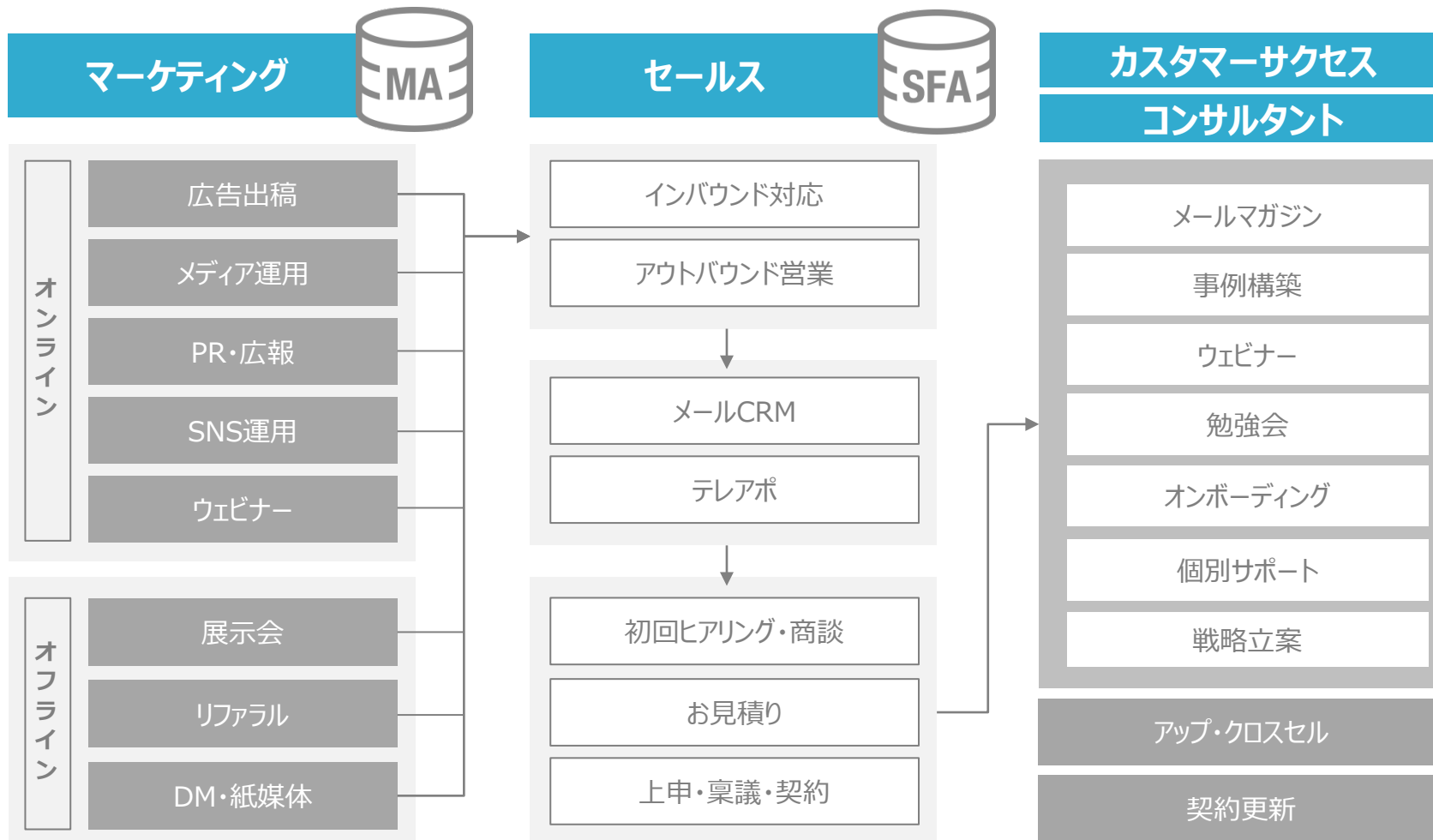
- 顧客支援に当たるマーケター（アナリティクス事業）の知見を自社のマーケティング活動に還元
- 顧客支援時と自社実践時に発生するマーケティング運用課題の解決を一元的にソリューションとして開発・販売



# /// 効率的な営業組織

## Ⅲ. マーケティングのプロフェッショナル集団

- マーケティングのプロフェッショナル集団として、費用対効果の高いマーケティング施策を実施
- マーケティング施策により獲得したリードから、商談化したものをSFAで管理するなど、効率的な営業活動を推進



# /// 人的資本投資

## Ⅲ. マーケティングのプロフェッショナル集団

- 育成人材を含めた積極的な人材採用と、早期活躍及び人材価値の向上・循環を目的とした育成プログラムや制度が充実



### ① 人的価値の向上

早期活躍に向けた育成体制の充実

- 当社独自教材によるマーケティングの基礎の習得
- Keywordmapを活用したデジタルマーケティングノウハウの習得
- ロープレを通じたクライアントコミュニケーション能力の習得
- ベテランメンバーがコーチにつきOJTを実施し、業務をサポート
- ポジション毎に定義されたスキル要件・知識要件の評価と改善を実施
- 人事評価制度・報酬制度の見直し
- 将来の幹部層育成のための研修を開始



### ② 人的価値の活用

1on1面談をベースとした育成サポートやメンバーの特性や適正配置の把握

- 1on1面談を通じた育成サポート
- 1on1面談を活用したメンバー特性や適正配置の把握



### ③ 人的価値の循環

副業や時短・在宅制度導入によるワークライフバランスの充実

- 許可制による副業の導入
- 時短社員、フルフレックス制度導入、在宅制度導入によるワークライフバランスの充実

人材活用への投資によるDX人材の確保

# 05

—

## 財務ハイライト

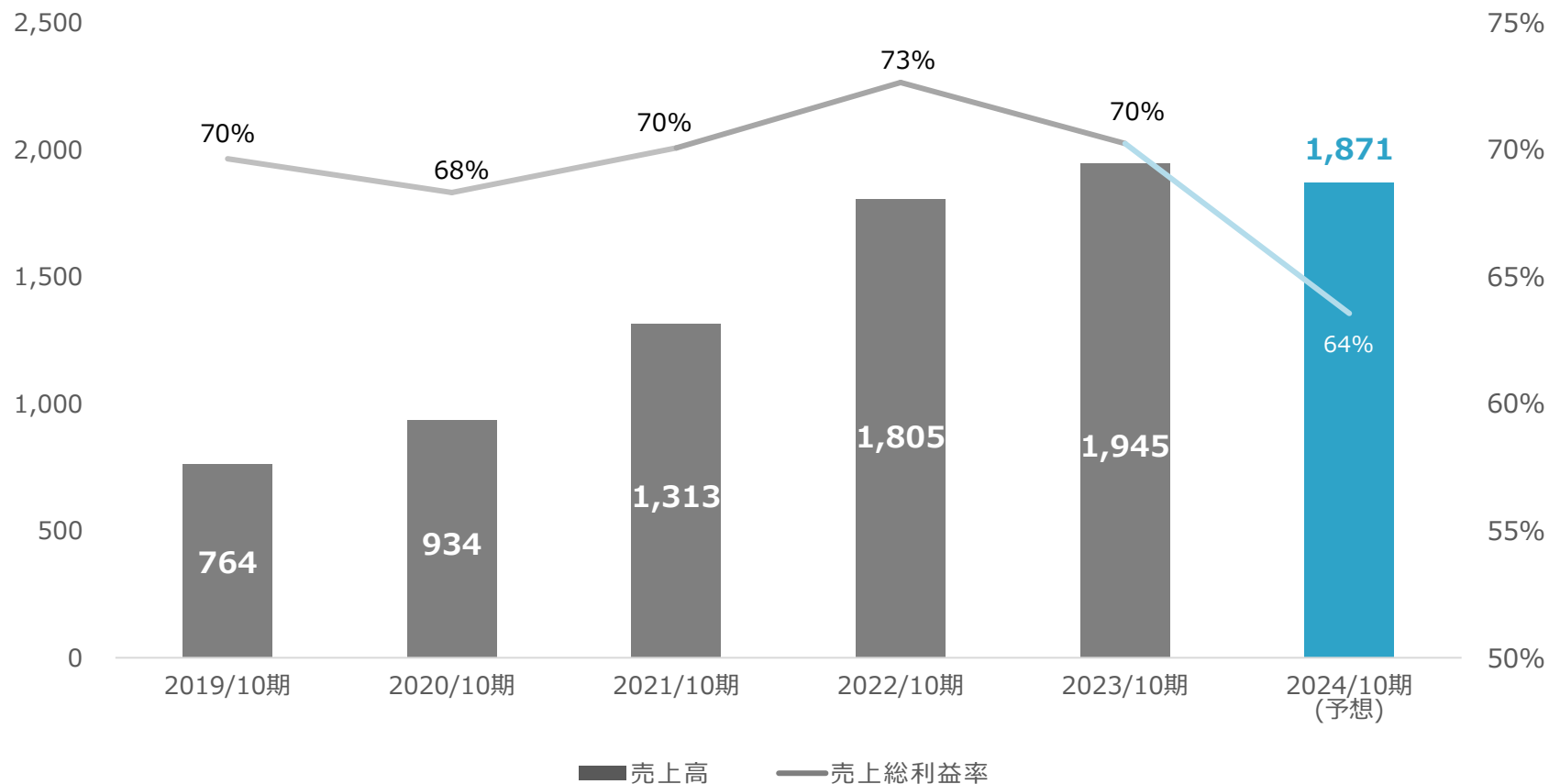
- 01 | CINCの概要
- 02 | CINCの事業
- 03 | 事業環境
- 04 | CINCの特徴と強み
- 05 | 財務ハイライト**
- 06 | 成長戦略

# 売上高・売上総利益率の推移

- 「Keywordmap for SNS」のサービス縮小により、売上高が減少、ソフトウェアの資産化金額の減少したため、売上総利益率が低下

## ■ 売上高・売上総利益率の推移

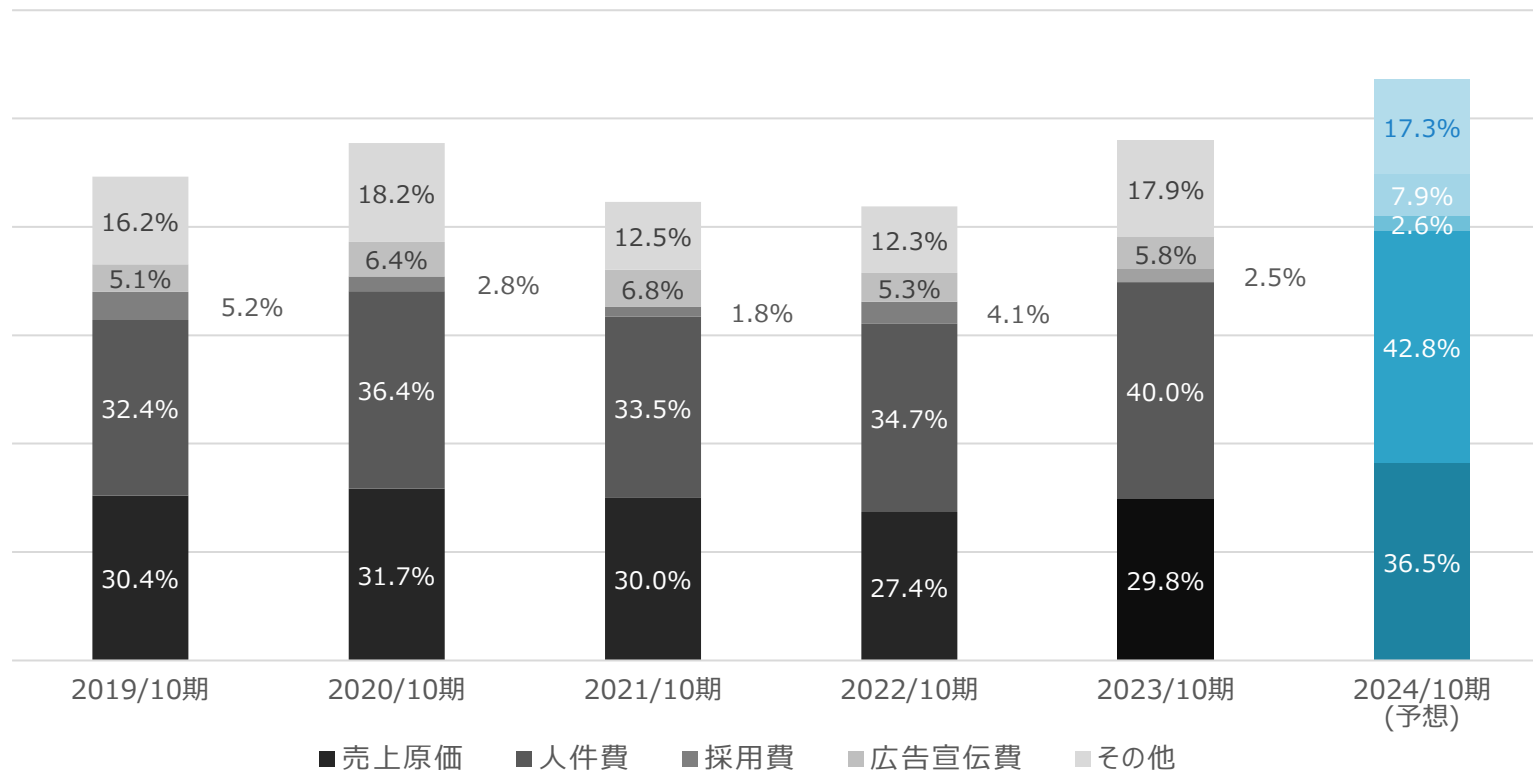
単位：百万円



# 費用の推移

- 「Keywordmap for SNS」のサービス縮小によるソフトウェアの資産化金額の減少により、売上原価率が増加
- 新規事業に従事する人員の増加により、人件費率が増加
- 新規事業において広告宣伝活動を行うため、広告宣伝費率が増加

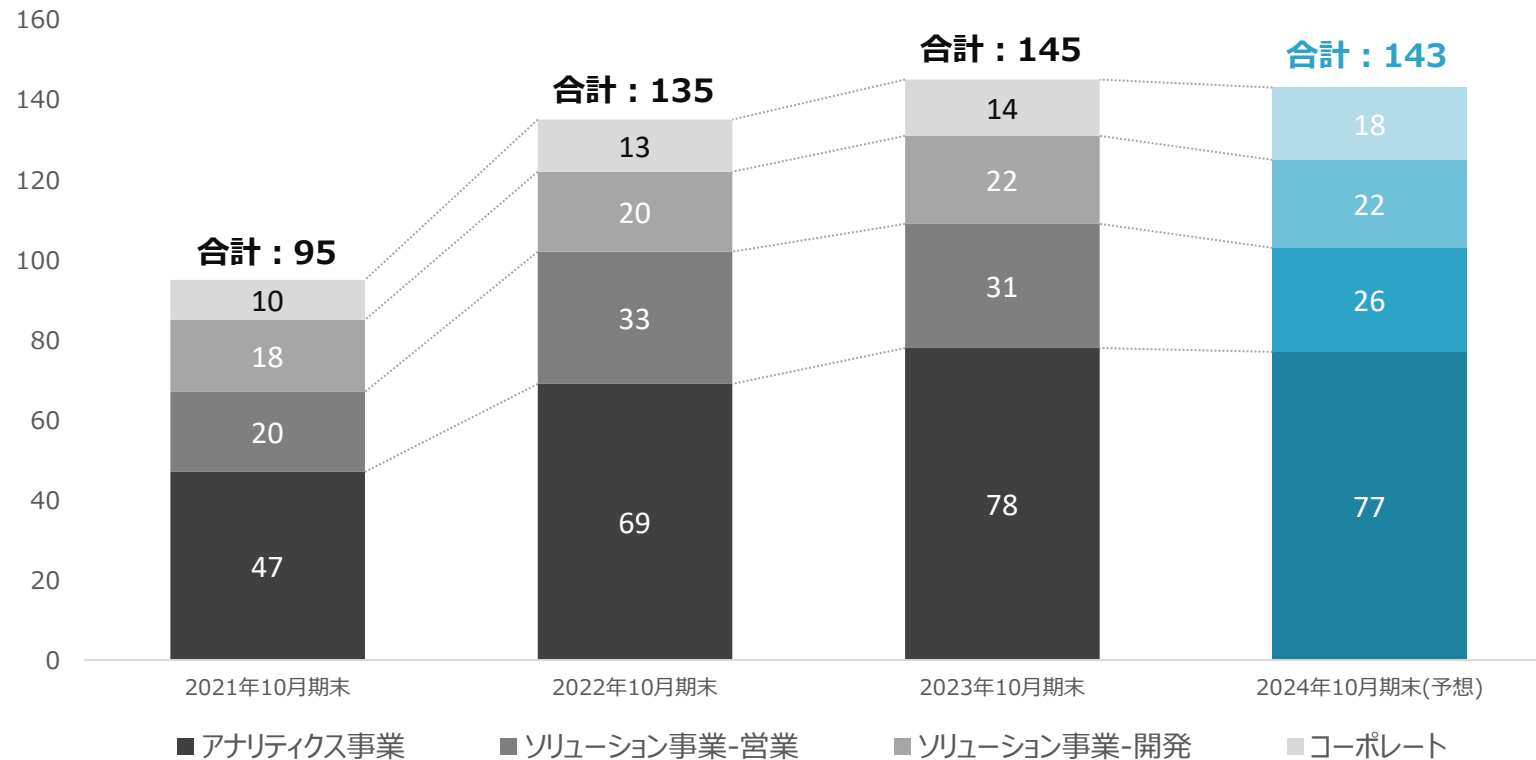
## ■ 費用項目の内訳（対売上高）の推移



## /// 人員の推移

- アナリティクス事業は、既存サービスの組織体制立て直しおよび新規事業の見極めを行うため、増員は行わない
- 「Keywordmap for SNS」のサービス縮小により、ソリューション事業の営業は減少

■ 部門別人員数(業務委託のエンジニア含む)の推移



※ 新卒の件数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。

※ ソリューション事業本部-開発には業務委託のエンジニアも含めています。

※ コーポレートには契約社員も含めています。

※ コーポレートには新規事業のM&A仲介事業に従事する従業員も含めています。

# 2023年10月期通期 業績

- 企業のマーケティング活動においてデジタル化が加速していることに伴い、「Keywordmap」やマーケティングDXコンサルティングの需要は引続き拡大傾向にあり、前期比7.8%の増収。「Keywordmap for SNS」のサービス縮小にともない、7月に値下げを行ったため、ソリューション事業の売上高の成長が鈍化。
- 円安によるサーバー費の増加、積極的な人材投資及び信託SO関連費用により人件費が増加したこと、新オフィスへの移転に伴い地代家賃が増加したこと、移転費用が一過性で発生したことにより、営業利益は前期比73.1%の減益
- 「Keywordmap for SNS」のサービス縮小に伴い、第2四半期に減損損失56百万円を計上

(単位：百万円)	2022年10月期 通期 (実績)	2023年10月期 通期 (実績)	前期比 (増減率)	2023年10月期 (修正後業績予想)	達成率
売上高	1,805	1,945	7.8%	1,897	102.5%
ソリューション事業※1	886	888	0.2%	881	100.8%
アナリティクス事業※1	934	1,079	15.5%	1,037	104.1%
売上総利益	1,311	1,366	4.2%	1,311	104.1%
営業利益	292	78	▲73.1%	▲29	—
ソリューション事業	206	57	▲72.1%	▲4	—
アナリティクス事業	86	21	▲75.5%	▲25	—
経常利益	291	77	▲73.3%	▲30	—
当期純損益	201	5	▲97.4%	▲67	—

※1 内部取引による売上高を含んでいます。



# /// KPIスナップショット

## ソリューション事業 (Keywordmapシリーズの開発・販売)

顧客数<sup>※1</sup>

# 446社

Keywordmap 370社、SNS 76社  
両方導入9社

ARR<sup>※2</sup>

# 7.5億円

Keywordmap 7.0億、SNS 0.5億

Keywordmapの平均月次解約率<sup>※3</sup>

# 2.4%

## アナリティクス事業 (DXコンサルティングの提供)

顧客数<sup>※1</sup>

# 142社

月額単価平均<sup>※4</sup>

# 61万円

契約期間が6ヶ月以上の顧客の割合

# 94%

※1：2023年10月末時点の契約社数。ソリューション事業はKeywordmap、Keywordmap for SNS両方契約している会社は2社として計算しています。

※2：ARR（Annual Recurring Revenue）は、2023年10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。

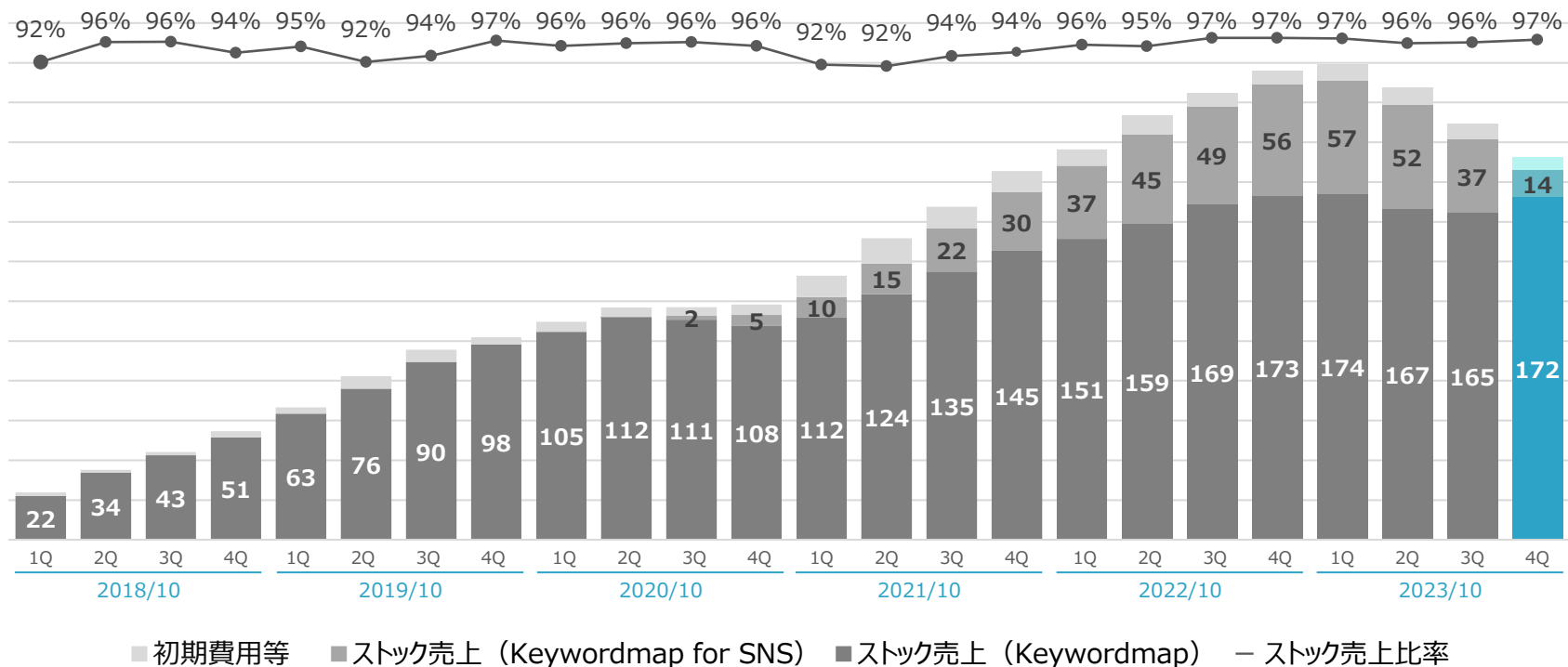
※4：2023年10月末の月間の売上げを契約社数で割って算出。

# ソリューション事業 ストック売上高推移

- 「Keywordmap」のストック売上高の減少は、3Qで底打ち。ARR改善施策が功を奏し、回復傾向
- 「Keywordmap for SNS」はサービス縮小に伴い、契約件数が減少したこと、7月1日から値下げしたことにより、ストック売上高が減少
- ストック売上比率は97%と高い水準を維持

## ■ ソリューション事業 ストック売上高\*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

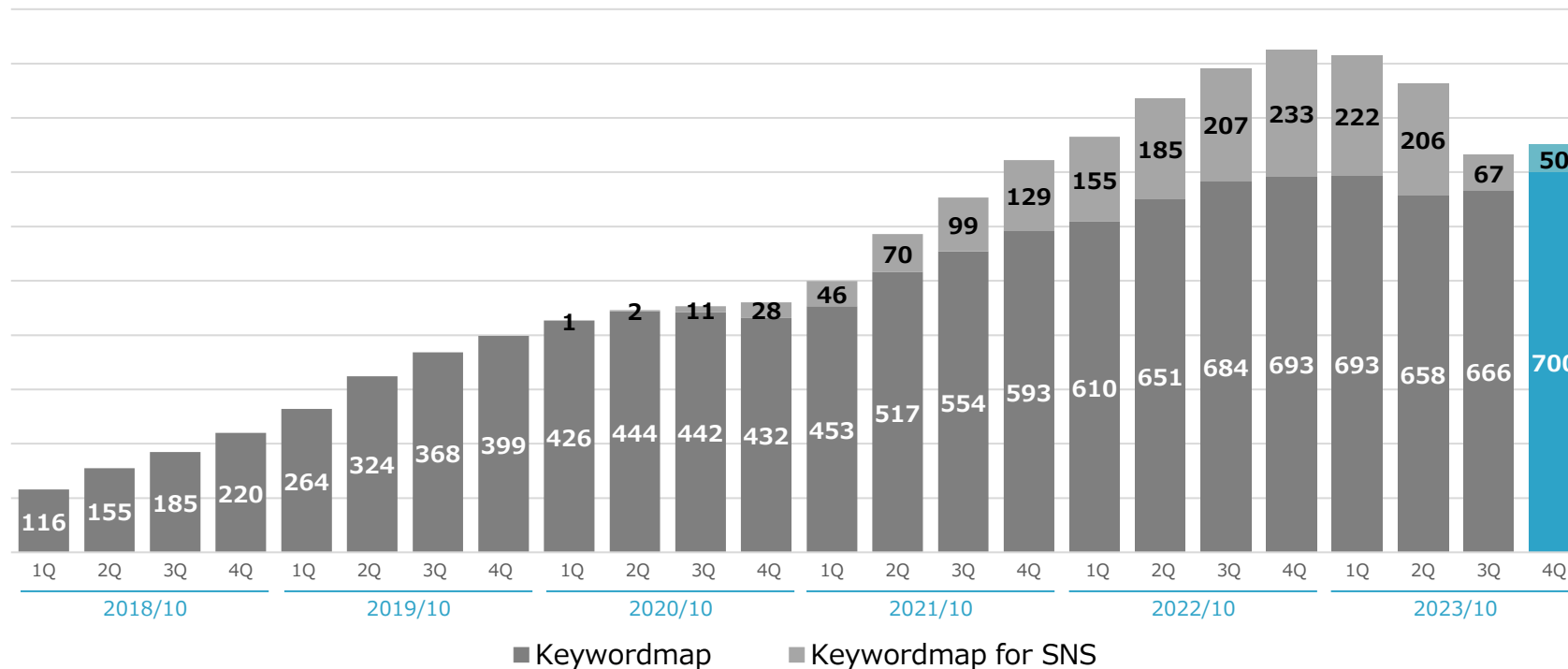
※ストック売上高は、売上高のうち経常的に得られるKeywordmap及びKeywordmap for SNSの月額利用料(MRR<Monthly Recurring Revenue>)の合計額

# ソリューション事業 ARR推移

- 「Keywordmap」のARRの減少は、3Qで底打ち。ARR改善施策が功を奏し、回復傾向
- 「Keywordmap for SNS」のARRは、サービス縮小に伴い、7月1日から値下げしたことにより減少

## ■ ソリューション事業 ARR※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」、

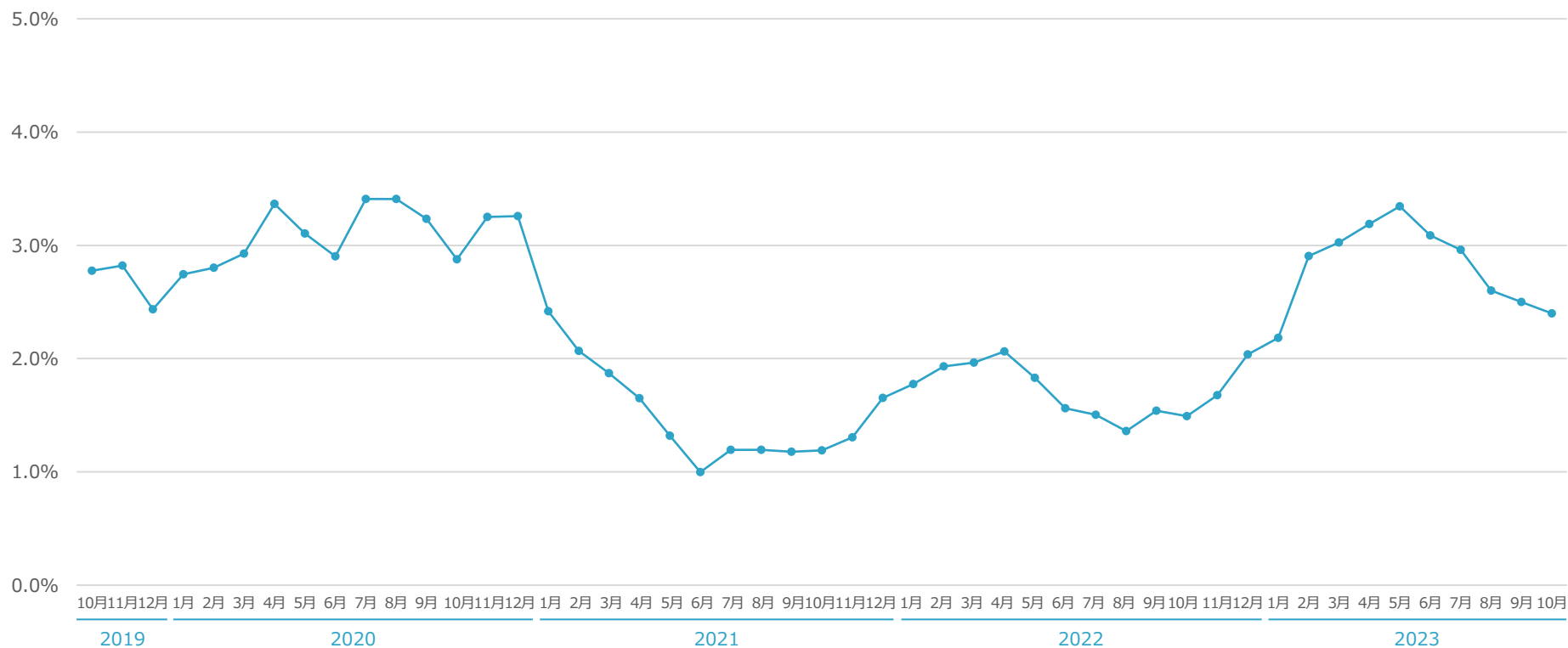
2018年5月～2018年7月を「2018/10 3Q」、2018年8月～2018年10月を「2018/10 4Q」と表示

※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

- CS人員の育成および顧客管理体制を強化したこと等により解約率は減少に転じる

## ■ ソリューション事業 Keywordmap解約率※推移



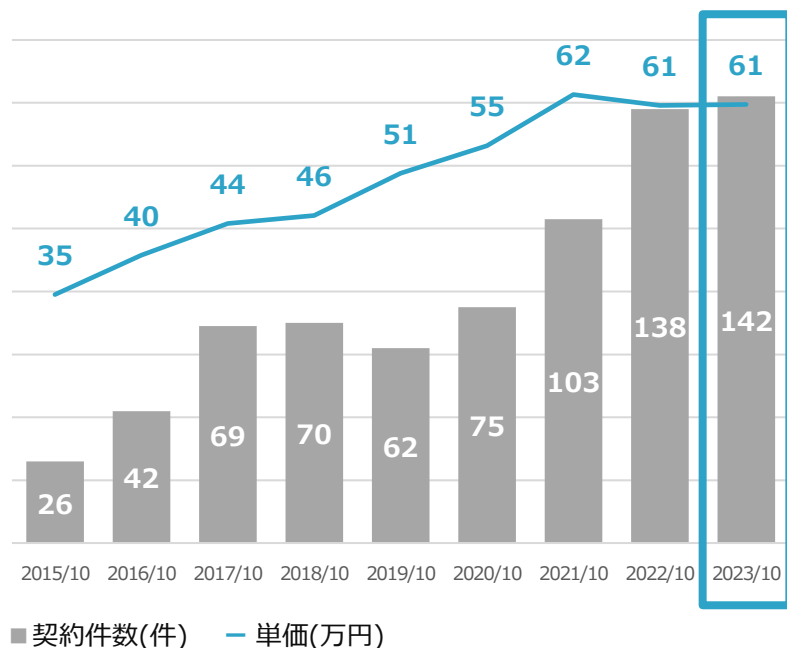
※ 前月末のMRRに占める当月の解約により減少したMRRの割合である月次解約率の直近6ヶ月平均値

※ Keywordmap for SNSはサービス縮小のため、今回から、Keywordmapのみの解約率を掲載

# /// アナリティクス事業

- 営業人員の育成遅延により新規案件獲得が減少し、契約件数の伸びが鈍化
- 一方、新収益認識基準の代理人取引に該当する取引(エキスパートソーシング)が増加したことにより、月額単価(売上計上額の平均)は横ばい

## ■ アナリティクス事業 契約件数・単価推移 ※1



## ■ 単価について

新収益認識基準で代理人取引に該当する取引が増加することで単価の成長率が低くなる傾向にあります

前提：顧客から受領するサービス料金100、外注先に支払う外注費70

### 通常の コンサルティングサービス売上

売上高	100
売上原価	70
売上総利益	30

**単価 100**

### エキスパートソーシング売上 (新収益認識基準の代理人取引に該当)

売上高	30
売上原価	0
売上総利益	30

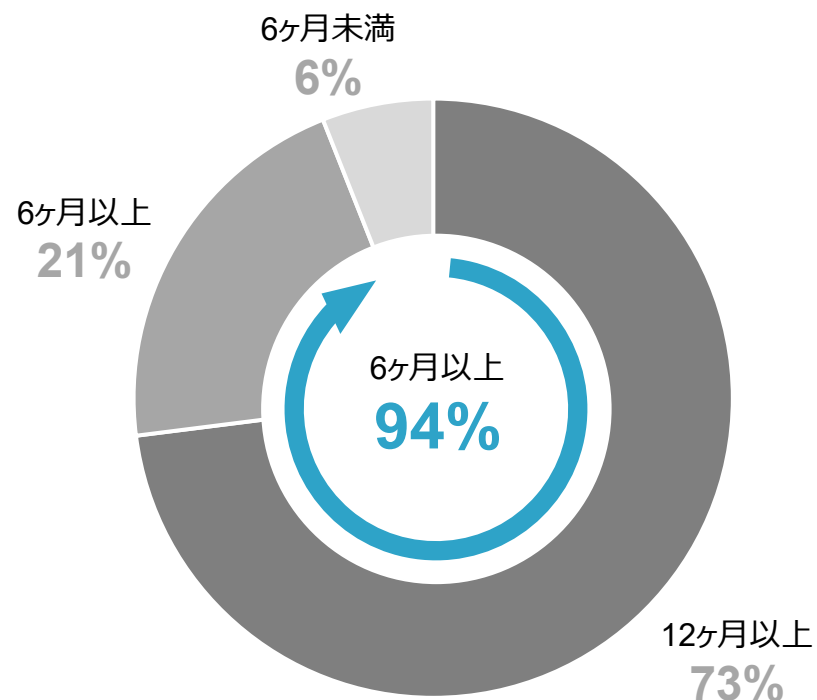
**単価 30**

※1：各月の月次売上高を当該月の契約社数で除して算出

# /// アナリティクス事業

- サービス契約期間が6ヶ月以上のお客様が94%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 ※2



### 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

※2：2023年10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

# 2024年10月期 業績予想

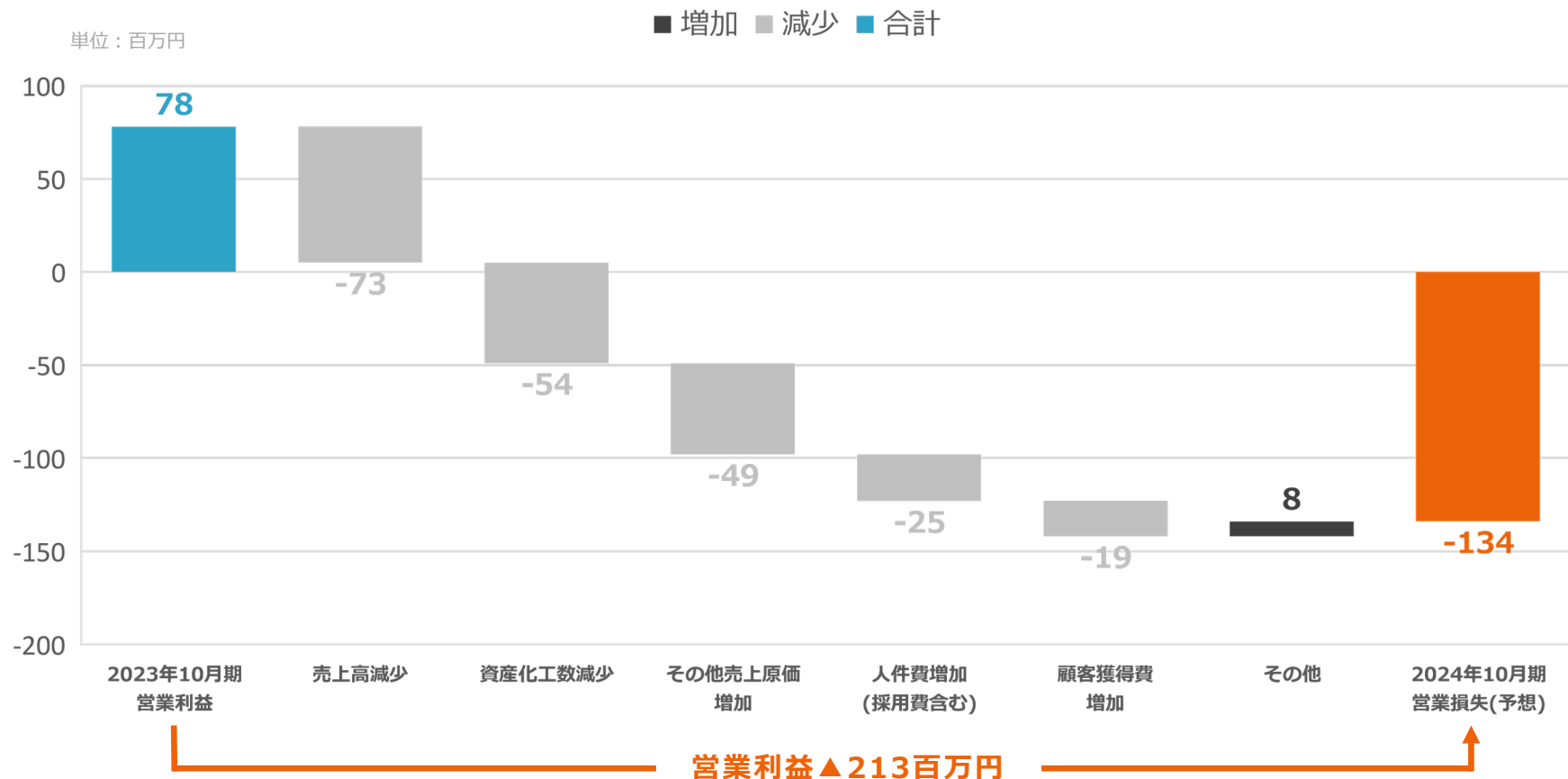
- マーケティング業務の自動化や効率化につながるクラウド型のサービス及びマーケティング活動のデジタル化を支援するサービスについて、引き続き高い需要が継続するものの、「Keywordmap for SNS」のサービス縮小により、売上高は前期比3.8%減の1,871百万円を見込む
- 売上高の減少に加え、「Keywordmap for SNS」のサービス縮小によるソフトウェアの資産化金額の減少、将来の売上成長のための施策に従事する人員増による人件費の増加などにより、営業損失134百万円を見込む

(単位：百万円)	2024年10月期 通期 (予想)	2023年10月期比 (増減率)	2023年10月期 通期 (実績)
売上高	1,871	▲73 (▲3.8%)	1,945
ソリューション事業※1	781	▲107 (▲12.1%)	888
アナリティクス事業※1	1,109	30 (2.8%)	1,079
売上総利益	1,189	▲176 (▲12.9%)	1,366
営業損益	▲134	▲213 (-)	78
ソリューション事業	▲50	▲118 (-)	57
アナリティクス事業	▲84	▲95 (-)	21
税引前損益	▲135	▲156 (-)	20
当期純損益	▲93	▲99 (-)	5

※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

- 「Keywordmap for SNS」のサービス縮小により、売上高が減少
- 「Keywordmap for SNS」のサービス縮小により、資産化工数が減少
- マネジメント層および優秀人材の採用を見込むため、人件費が増加





# 06

—

## 成長戦略

01 | CINCの概要

02 | CINCの事業

03 | 事業環境

04 | CINCの特徴と強み

05 | 財務ハイライト

**06 | 成長戦略**

# /// 成長戦略 – CINCこれまでの取り組み

- 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拡大に加えてマーケティングの調査・分析・運用ツール「Keywordmap」シリーズをリリースし、企業のマーケティング支援のためのサービス領域を拡大
- 引き続き、既存のサービスをより高品質に昇華させていくとともに、マーケティング支援サービスの新規領域も開拓していく



# 2023年10月期の取り組み ソリューション事業 ～販売～

		進捗
顧客獲得単価を抑えた有効リード獲得	オウンドメディア「Keywordmap Academy」の強化によるオーガニックリード最大化	<ul style="list-style-type: none"> <li>記事数の最大化</li> <li>わかりやすい導線の追加</li> </ul>
	インサイドセールスによるインハウスリストのナーチャリング	<ul style="list-style-type: none"> <li>受注傾向分析を行い、ターゲットリードへの営業活動を実施</li> </ul>
人材育成	セールスチームの再現性のある教育プログラムの策定	<ul style="list-style-type: none"> <li>教育プログラムは一通り終了</li> <li>採用要件の再策定</li> <li>担当、クローザーなどの役割分担を適切に行った</li> </ul>
	MAツール、SFAツール活用による営業管理の強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>SFAツールへ完全移行し、KPI進捗を見える化</li> <li>営業の行動管理の徹底</li> </ul>
解約率の低減	分業体制によるカスタマーサクセス業務の効率化	<ul style="list-style-type: none"> <li>オンボーディング期間（顧客のツール運用開始から3か月間）終了後、全顧客へアンケートを展開し継続意向と課題をヒアリングし、その後サクセスチームへの引継ぐ体制を構築</li> </ul>
	真の顧客ニーズの把握	<ul style="list-style-type: none"> <li>顧客の目的、決裁フローを明確にすることによる提案力強化</li> <li>顧客の状態が自動で可視化できる新たなヘルススコア開発中</li> </ul>
顧客単価の向上	アップセル・サクセスプラン販売の強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>オプションのアップセル、プランのアップグレード提案による単価向上を実施</li> <li>生成系AIを用いた機能開発によるアップセル施策を実施</li> </ul>
	サービス料金改定（値上げ）	<ul style="list-style-type: none"> <li>2022年12月にKeywordmapの値上げを実施引き続き更新時に値上げを実行中</li> </ul>

# 2023年10月期の取り組み ソリューション事業 ～開発～

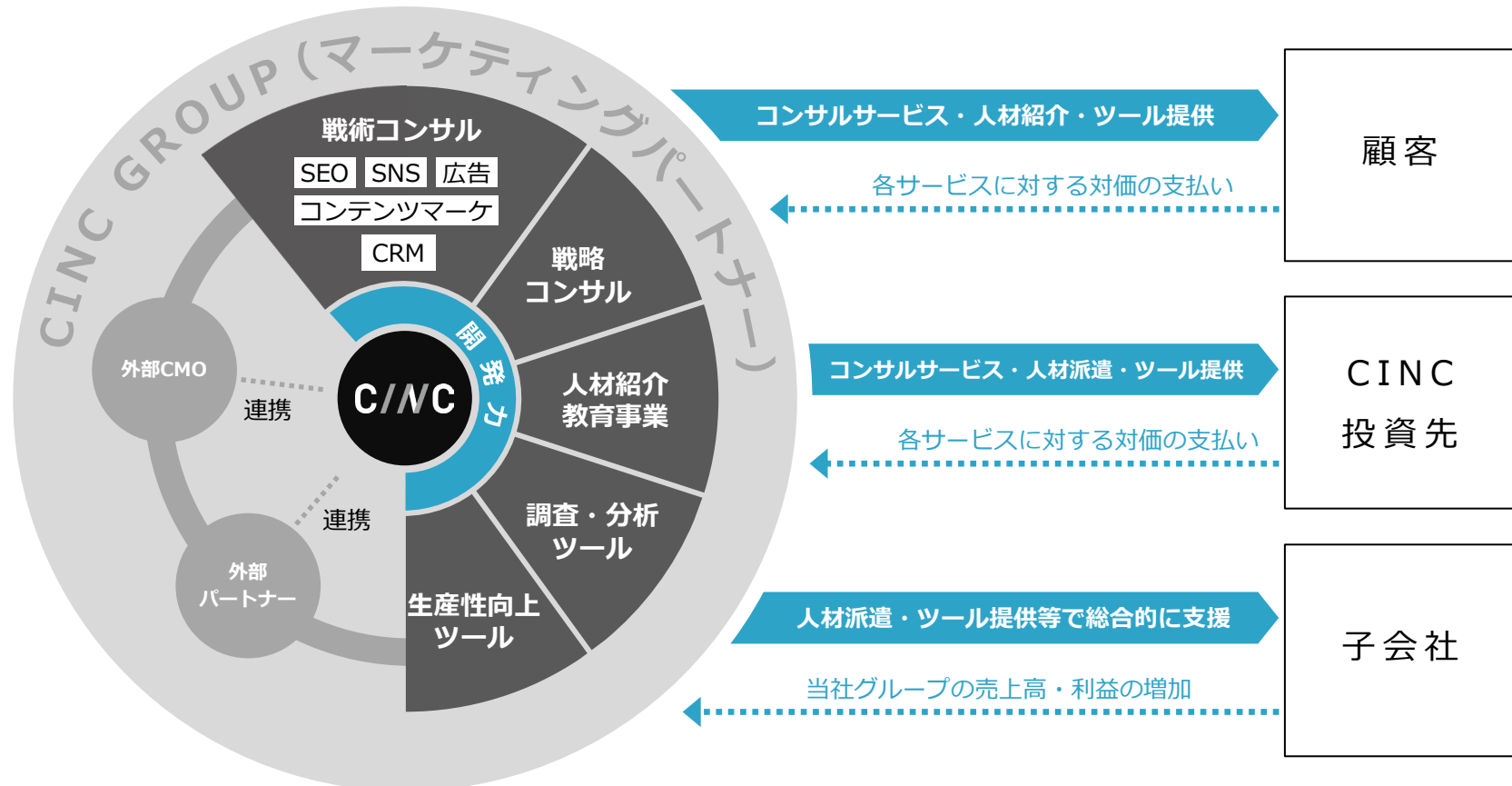
		進捗
Keywordmap	GPT-4を利用した見出し案作成機能を追加	7月に正式版をリリース。 9月には、ペルソナ自動作成機能を追加。
	マーケティング業務の運用をサポートできる機能の開発	ライトユーザー層向けの機能を2月から開発スタートし、2023年11月にリリース
Keywordmap for SNS	X社(Twitter社)のAPI使用変更対応	Keywordmap for SNSのAPI変更に対応した機能制限を実施
サーバー費用の削減	サーバー費が為替の影響を受けるため、保有データの精査を行い、サーバー費削減を目指す	<b>Keywordmap</b> : データベースのリプレースにより2023年6月よりデータベースコストを削減 <b>Keywordmap for SNS</b> : 機能制限に伴いサーバコストを削減

# 2023年10月期の取り組み アナリティクス事業

		進捗	
既存の取り組みの強化	顧客獲得単価を抑えた有効リード獲得	<ul style="list-style-type: none"> <li>オフライン/オンラインともにイベントへの出展を強化</li> <li>トレンドをおさえた「生成系AIに関連するウェビナー」によって集客数が増加</li> <li>他社イベント参加および自社イベント開催によりナショナルクライアントとの接点構築が進捗</li> </ul>	
	MAツールやSFAツールの活用による顧客管理の強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>MA/SFAを活用した顧客情報管理体制の整備が進捗</li> <li>ABMツールの導入/活用によって商談獲得の効率が改善</li> </ul>	
	コンサルティング業務の生産性向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>福岡天神ラボのコンテンツの生産量拡大</li> <li>自社ツールの開発・活用によるコンサルティング業務の生産性向上</li> </ul>	
人材育成	<p>再現性のある教育プログラムの策定</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>初期研修の再構築、育成担当メンバーのコーチング強化、コンサルナレッジ蓄積と共有体制強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>OFFJTを中心とした初期研修導入によりコンサルタントのナレッジ獲得速度が向上</li> <li>新入社員の育成を担当できるメンバーが増加</li> </ul>	
新たな取り組み	顧客単価の向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>アライアンス強化による大手企業及び地方中堅企業との取引増加</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>代理店/ウェブ制作会社など、顧客紹介をしてくれるアライアンス企業が増加</li> <li>顧問のネットワークを活用した大手企業との接点獲得施策が進捗</li> </ul>
	動画マーケコンサルティングやSNSマーケコンサルティングなどサービスラインナップの拡充		<ul style="list-style-type: none"> <li>企業のSNS関連課題のヒアリング調査およびサービスの仮説検証が進捗</li> <li>Instagramのアカウント運用/インフルエンサーマーケを支援するプロジェクトが進捗</li> </ul>
	外部パートナーの活用	<p>マーケ全体戦略をふまえた成果創出までの総合コンサルティングを提供</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>複数プラットフォーム、広告、LINE、Shopifyなど様々な手段を講じてコンサルサービスを提供</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>成果創出に向けた総合的な取り組みを当社でマネジメントするプロジェクトが増加</li> <li>取り組みを通じて、従来よりも成果に繋がる支援のあり方について知見を獲得</li> </ul>
	プロ人材とのネットワークを構築し、顧客へ紹介（エキスパートソーシング）	<ul style="list-style-type: none"> <li>月次商談数が想定よりも大幅に増え、大手企業中心に求人需要獲得が進捗</li> </ul>	

# 成長戦略 – CINCの目指す姿

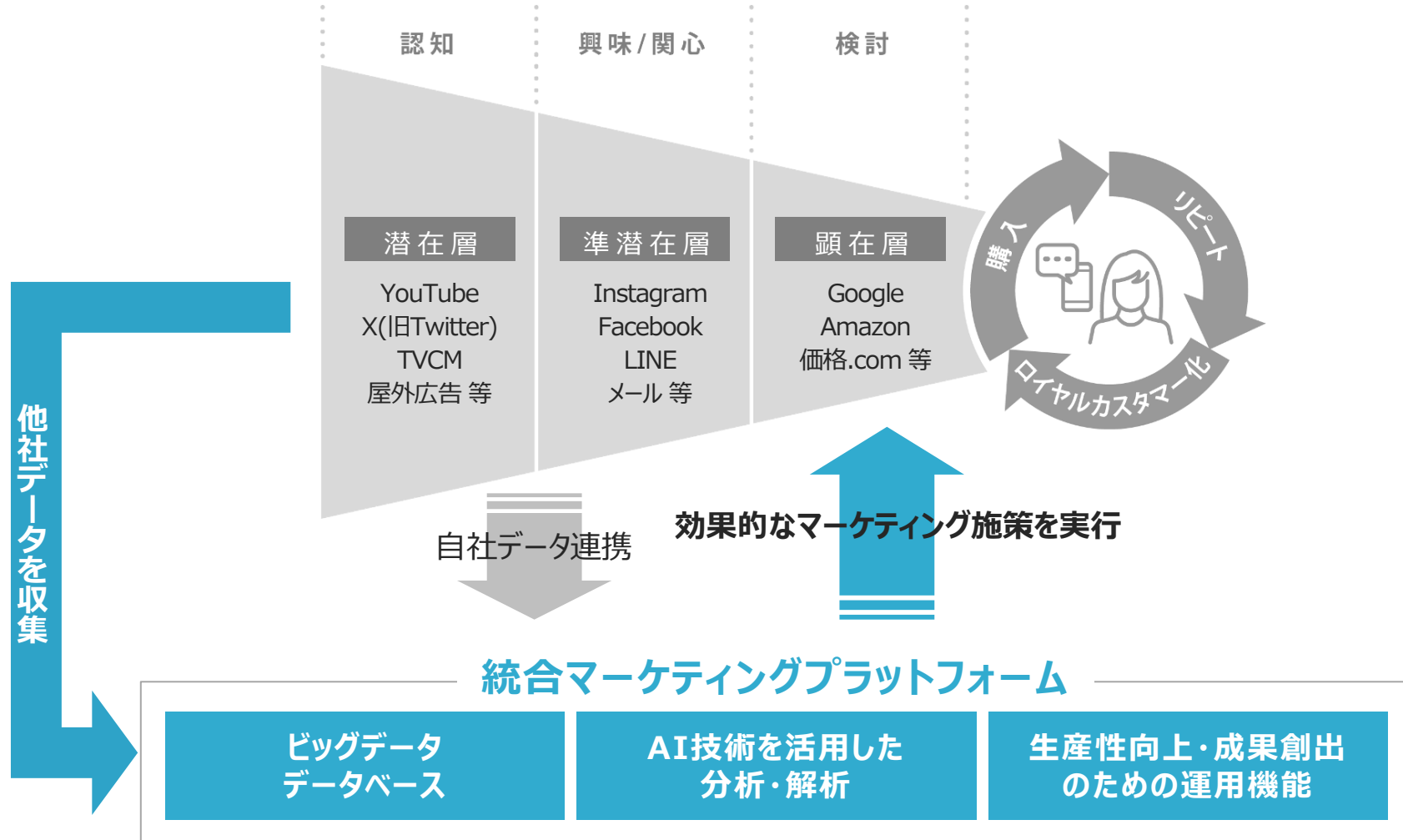
- マーケティング戦略立案からマーケティング戦術実行まで総合的に顧客のマーケティング活動を支援し、顧客のマーケティングパートナーに
- 外部パートナーや外部CMOと連携し、コンサルティングのサービスラインナップを拡充
- 業界スタンダードのプロダクトを開発し、顧客のマーケティング業務の生産性向上・品質の標準化を図る
- 社内にマーケターがいる会社にはツールの提供、社内にマーケターがいない会社にはコンサルティングサービスの提供や、プロ人材の紹介(エキスパートソーシング)と、マーケティング活動を行っているすべての企業が当社のクライアントとなる世界観を目指す
- 資本提携やM&Aにより関連会社となった企業に、当社のマーケティングノウハウを提供し、利益の最大化を目指す



# Keywordmapの目指す姿

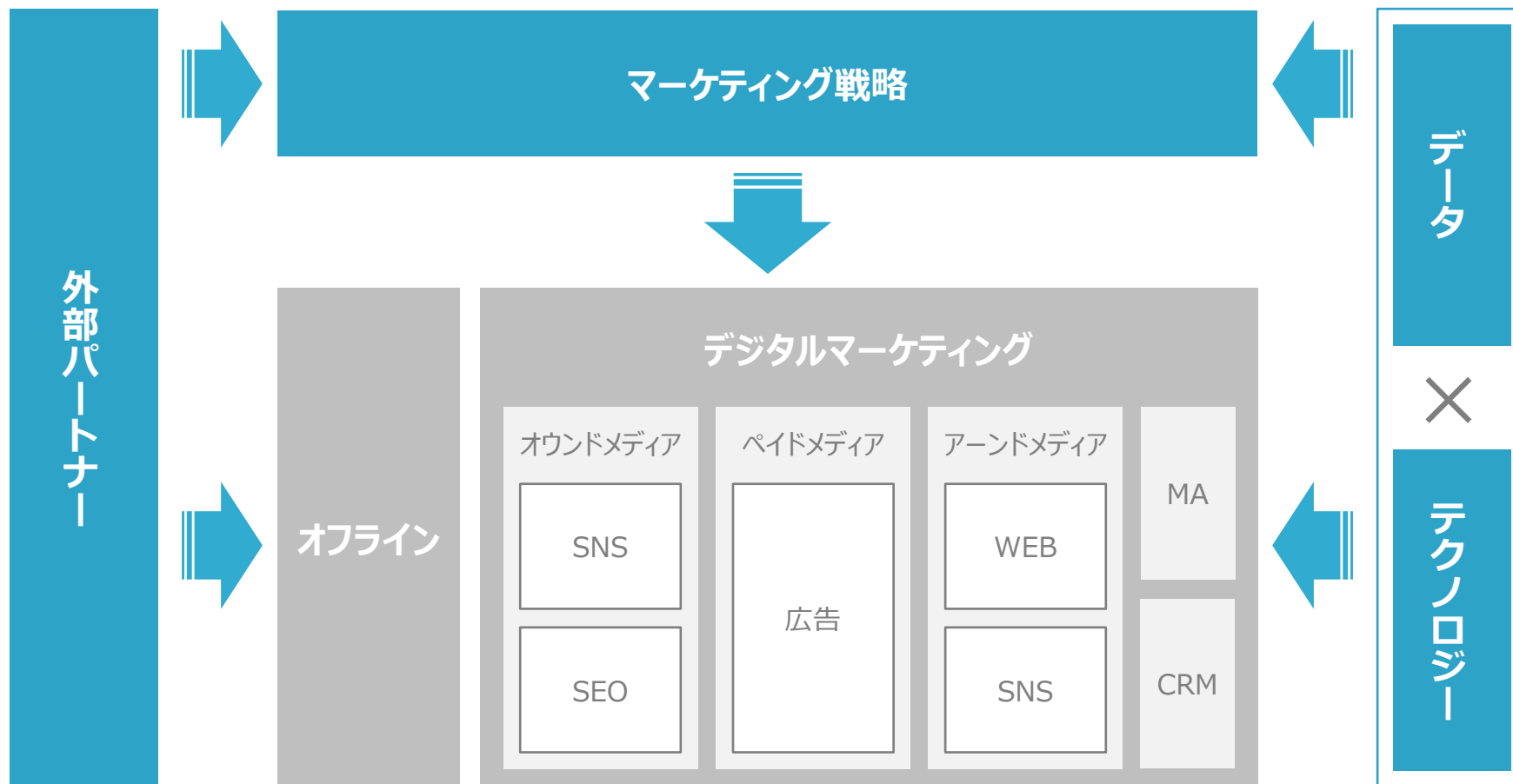
- 認知から購入までのマーケティング工程の戦略立案から施策実行までをサポートし得る統合マーケティングプラットフォームへの発展を目指す

※ 下図は、マーケティング施策を実行する際に、各ファネルに対し一般的に活用されるプラットフォームを記載しています。



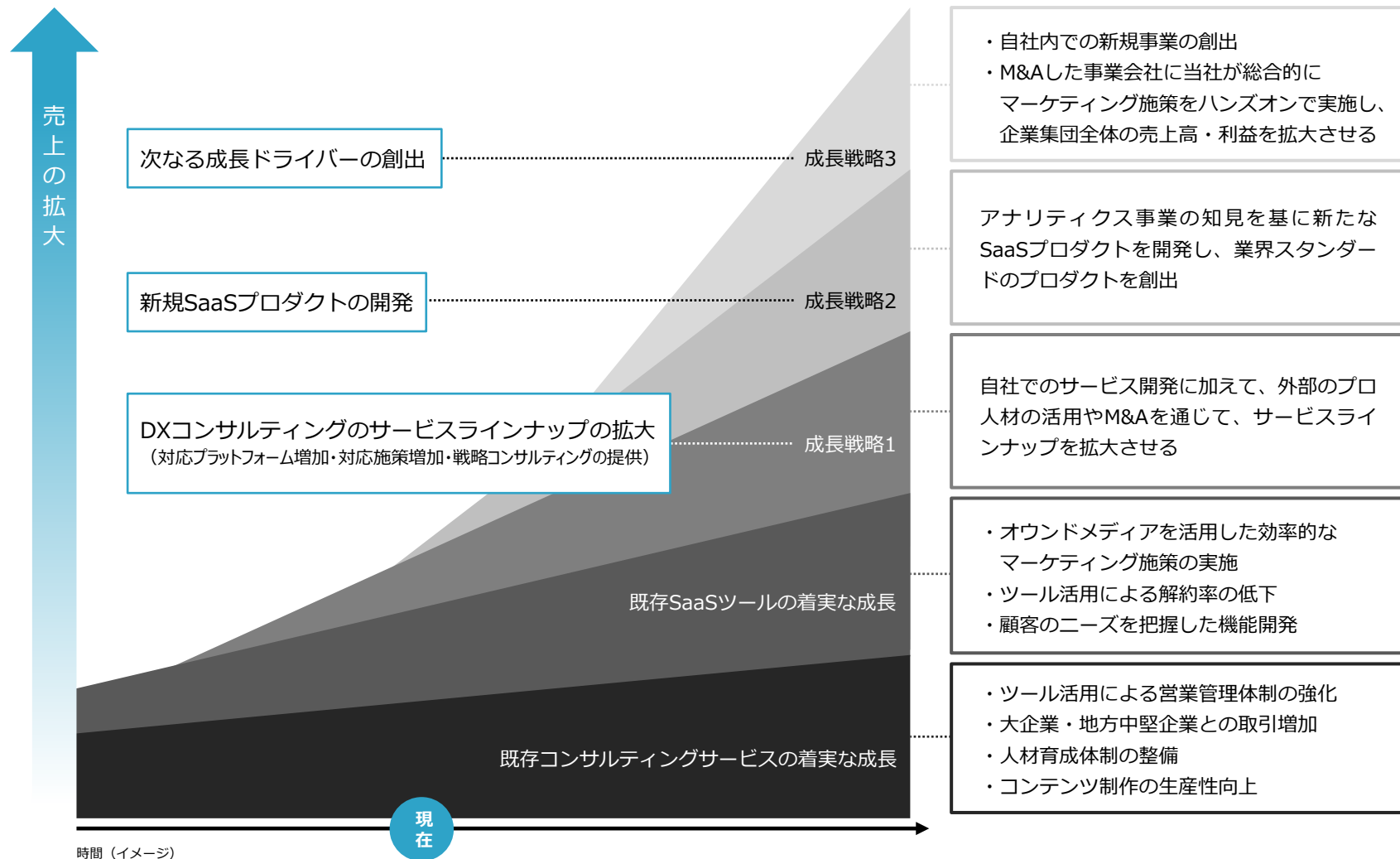
# DXコンサルティングの目指す姿

- データとテクノロジーを活用し、マーケティング戦略立案からマーケティング戦術実行まで総合的に顧客のマーケティング活動を支援し、顧客のマーケティングパートナーに
- 外部パートナーや外部CMOと連携し、コンサルティングのサービスラインナップを拡充



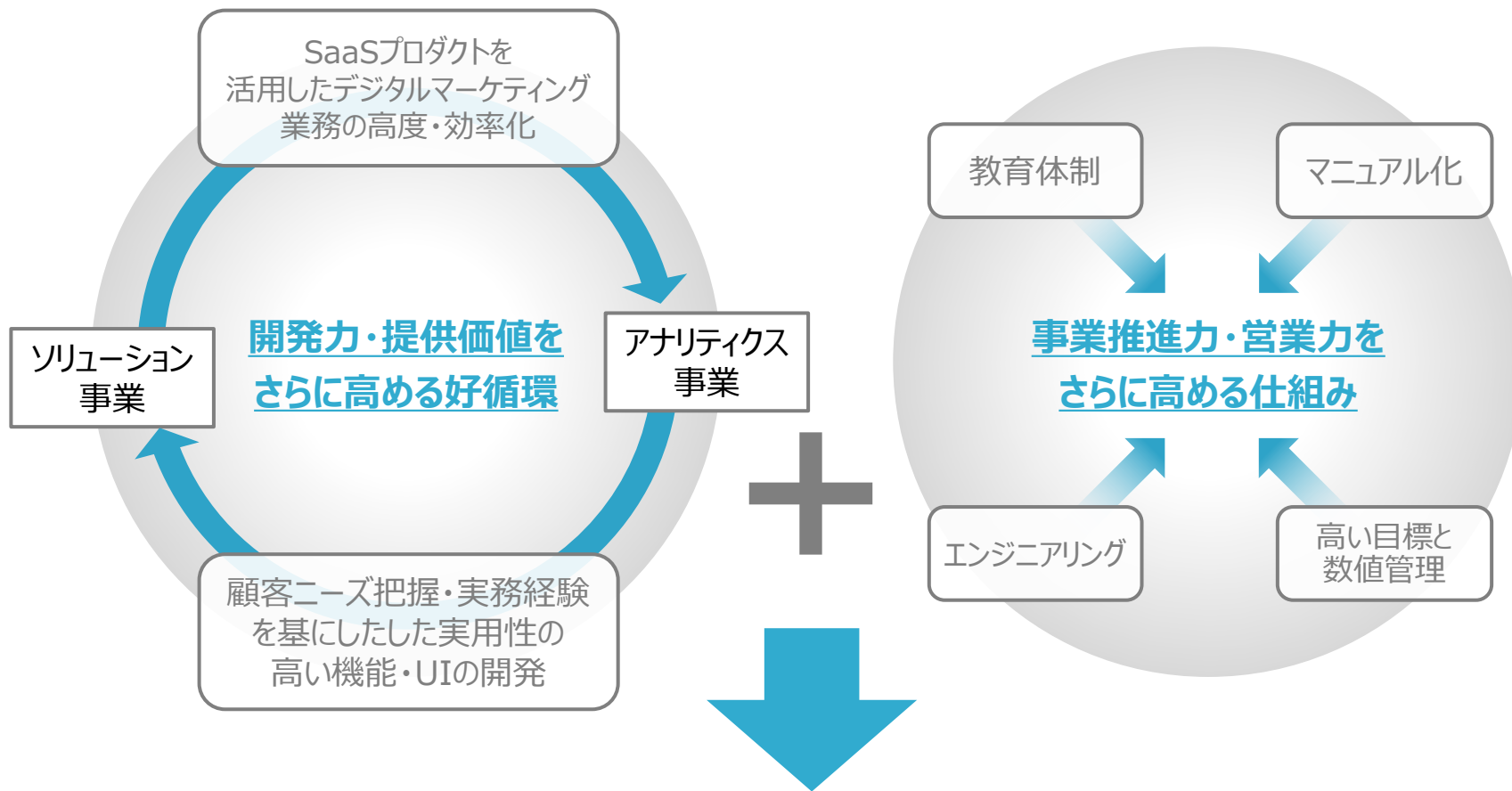


# /// 成長イメージ



# /// 成長イメージ

- デジタルマーケティングへの知見が高い副社長の平を中心としたサービスの提供価値を高める好循環と事業推進力・営業力をさらに高める仕組みにより、成長戦略を実現していく



**成長戦略を実現する持続的な高い成長力**

# /// 成長戦略 – ソリューション事業 ～開発～

## Keywordmap

- 11月にリリースしたKeywordmap運用機能の新規機能開発と既存機能改善
- 機能によってデータの更新周期が異なっており、データ取得元を統一し、顧客が安定的に新しいデータにアクセスできる状態を目指す

## 新規プロダクトの創出

- Keywordmapの次の柱になるプロダクトを生み出すため、MVP開発を短いサイクルで繰り返し新規プロダクトの創出を行う

## サーバー費用の削減

- 数十テラバイトに拡張されているデータベースのデータ精査を行い、容量を削減
- 複数あるデータベースを統一

## 社内業務改善

- 社内業務を可能な限りAIも活用しつつ自動化し、成果活動へ注力できる体制構築

# /// 成長戦略 – ソリューション事業 ～営業～

## 解約率の低減

- 11月に実施したKeywordmapリニューアルにより、既存顧客の利用促進を図る
- 分業体制によるカスタマーサクセス業務の効率化
- 新たに自動で顧客の状態を可視化できるヘルススコアの開発

## 顧客単価の向上

- 既存プロダクトの機能開発およびオプション提供によるアップセル
- 高単価の広告代理店向けプラン案件の開拓

## 顧客数の増加

- 新規プロダクト開発による新たな収益機会の創造

# /// 成長戦略 – アナリティクス事業

## 顧客数・単価の向上

- マーケティングのプロジェクト推進を総合的に支援するコンサルティングサービスの提供
- マーケティング施策支援サービスのフルファネル化に向けたプロダクト開発と拡販
- 大型案件獲得に向けた新たなマーケティング・セールスの手法およびプロセスの検証

## 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

## 採用の強化

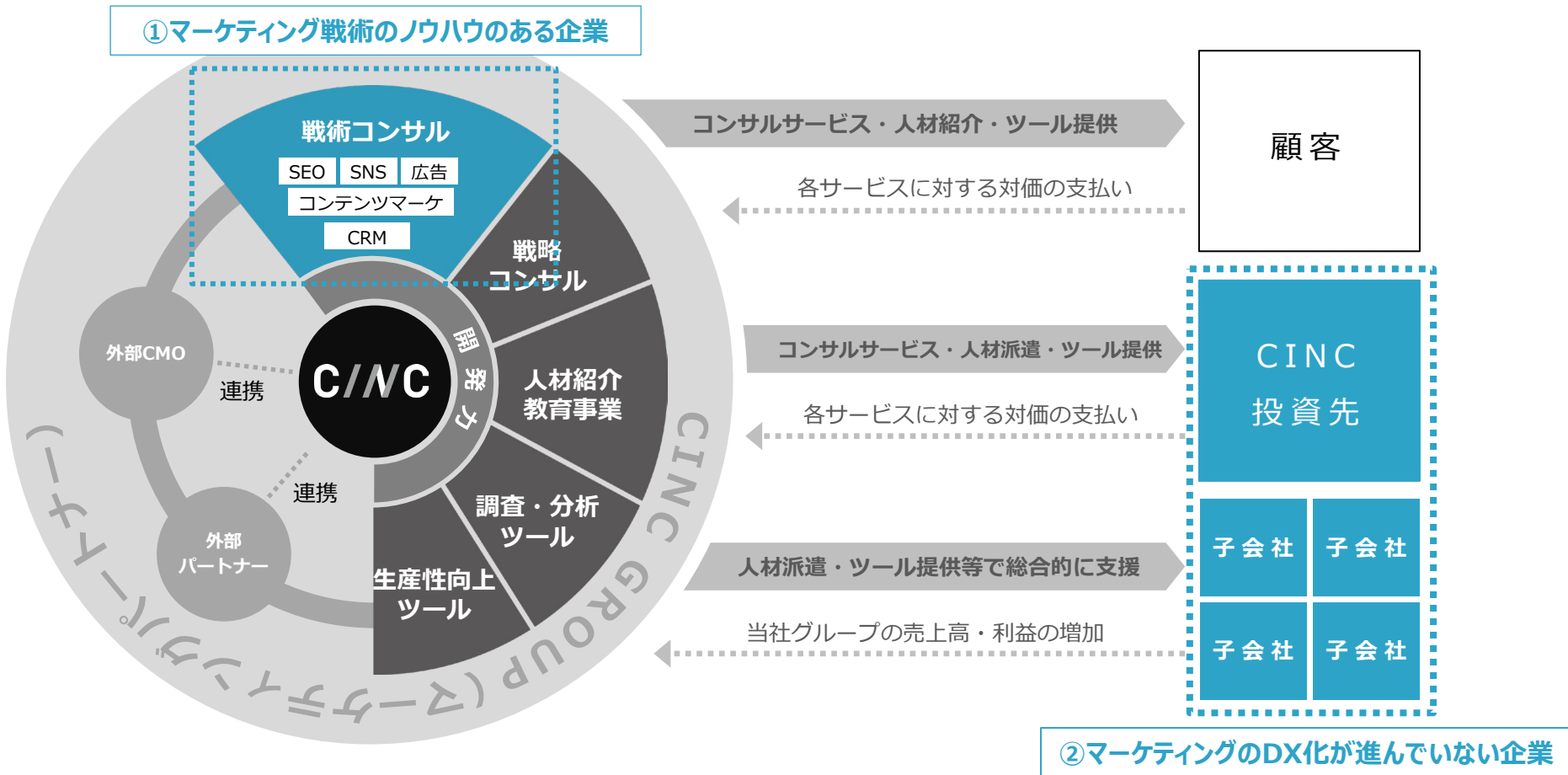
- 外部のアドバイザーを活用し、採用戦略の策定から実行までを行う

## 外部パートナーの活用 (エキスパートソーシング)

- プロ人材とのネットワークを構築

# 成長戦略 – 資本提携・M&A

- 資本提携・M&Aに関しては積極的に検討していく
- 資本提携・M&A企業の選定基準は2つ
  - ①現在、当社が行っていないマーケティング戦術のノウハウのある企業
  - ②マーケティングのDX化が進んでいないことで成長が鈍化している企業



# /// 成長戦略 – M&A仲介事業への参入



## M&A仲介事業への参入背景

### 成長している市場環境

近年、高齢化や後継者不足による事業承継の選択、企業規模拡大や事業多角化の手段としてのM&A件数が増加しており、大企業だけでなく、中小企業においてもM&A件数が増加。こうした背景から、M&A仲介の需要は今後も高まっていくことが予想される。

### CINCの強みを活用できる

CINCが培ってきたマーケティングとテクノロジーによるビジネスプロセスの効率化の知見を活用し、マーケティングによって優良な売り手企業と買い手企業を集客し、テクノロジーを用いて仲介プロセスのシステム化、適切でスピーディーなマッチングの実現が可能。

### CINCの他事業とのシナジー

経営者に対して、売上、利益を伸ばすマーケティングの提案に加え、M&Aの提案も可能となり、経営者へアプローチする商材を多角化することで経営者との強固な関係性を構築していく。

# /// 事業のリスクと対応方針

以下には、当社が事業展開その他に関してリスク要因となる可能性があると考えられる主な事項について記載しております。その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。なお、文中の将来に関する事項は、現在において当社が判断したものであり、将来において発生する可能性があるすべてのリスクを網羅するものではありません。また当社のコントロールできない外部要因や必ずしもリスク要因に該当しない事項についても記載しております。

項目	リスク概要	発生可能性	影響度	当社の対応方針
競争環境の激化	DX市場やBI市場の盛り上がりを受け新規参入が増加	中	大	当社独自のビッグデータ収集・加工技術、データベース取り扱い技術、AI・機械学習による自然言語処理技術の開発に加え、新たな当社独自の技術開発をおこなっていきます。
プラットフォームの変化	プラットフォームの方針変更によるデータ取得・利用制限	中	大	X社(旧Twitter)から提供されるAPIの仕様変更により影響を受け、「Keywordmap for SNS」のサービスを縮小しました。今後もプラットフォームの動向を注視して柔軟に対応していきます。
人材確保	当社の求める人材が採用できない、採用した人材の育成が進捗しない、優秀人材の退職	中	大	積極的な採用広報を通じて、当社の求める人材の採用を行っていきます。現場でのOJTと全社的な人材育成プログラム双方を通じて人材を育成していきます。上長との定期的な1on1面談、福利厚生施策の充実などを行い、従業員の定着を図っていきます。
技術革新	当社の技術が陳腐化	低	大	様々な情報ソースから最新の情報を取得し、当社独自の技術開発をおこなっていきます。
法的規制	GDPR等の規制の強化によるビッグデータ取得・利用制限	低	大	現時点でヨーロッパでのビジネス展開は行っておらず規制を受けることはありませんが、今後も法規制の動向を注視して柔軟に対応していきます。
新規事業	新たなキャッシュカウとなる新規事業創出の遅れ・失敗	中	中	ソリューション事業及びアナリティクス事業を横断したプロジェクトとして、両事業の知見を活用し、新規事業創出を強く推進していきます。
ストック型の収益モデル	新規獲得減、単価増、解約率の低減の遅延によるMRR上昇の停滞	中	中	リードを効率的に獲得するマーケティング手法の開発、営業人員及びコンサルタント人員の育成、CRMを活用した解約率の低減を行っていきます。



## /// 将来の見通しに関する注意事項

---

- 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。
- 当資料のアップデートは今後、2025年1月を目途として開示を行う予定です。

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](#)



**C / N C**