

CINC

2024.12.13

2024年10月期通期

決算説明資料

株式会社CINC（グロース4378）

2024 CINC Corp.

Financial Results

2024年10月期通期決算説明

01 | 業績ハイライト

02 | 各種KPIと事業の状況

03 | 2024年10月期通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

1,985 百万円
(前期比 +2.1%)

営業利益

62 百万円
(前期比 ▲20.1%)

当期純利益

51 百万円
(前期比 +886.5%)

売上高

2,383 百万円
(前期比 +20.0%)

営業損失

▲35 百万円
(前期比 -)

当期純損失

▲91 百万円
(前期比 -)

「事業計画及び成長可能性に関する事項」は、2025年1月を目処に開示を行う予定です

2024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は続いており、「Keywordmap for SNS」のサービス終了に伴う売上減少があったものの、アナリティクス事業の受注が順調に進んだことにより、前年同期並みの売上を確保
- ソリューション事業においては、「Keywordmap for SNS」のサービス終了に伴い、売上は減収となった一方、サーバー費、データ購入費、広告宣伝費、営業人員の人件費などの費用も減少したため、営業利益は前期比130%の増益
- アナリティクス事業においては、売上は増収となった一方、人件費、業務効率化のための開発費用、エキスパートソーシングサービスの広告宣伝費が増加したため、営業損失となった
- 当期から開始したM&A仲介事業においては、第3四半期に第1号案件が成約

(単位：百万円)	2023年10月期通期 (実績)	2024年10月期通期 (実績)	前期比 (増減率)	2024年10月期 (修正後業績予想)	達成率
売上高	1,945	1,985	2.1%	1,935	102.6%
ソリューション事業※1	888	783	▲11.8%	776	100.9%
アナリティクス事業※1	1,079	1,205	11.7%	1,180	102.1%
その他	—	16	—	—	—
売上総利益	1,366	1,316	▲3.6%	1,232	106.8%
営業利益	78	62	▲20.1%	▲55	—
ソリューション事業	57	132	130.5%	13	—
アナリティクス事業	21	▲31	—	▲68	—
その他	—	▲37	—	—	—
経常利益	77	65	▲16.5%	▲55	—
当期純利益	5	51	886.5%	▲37	—

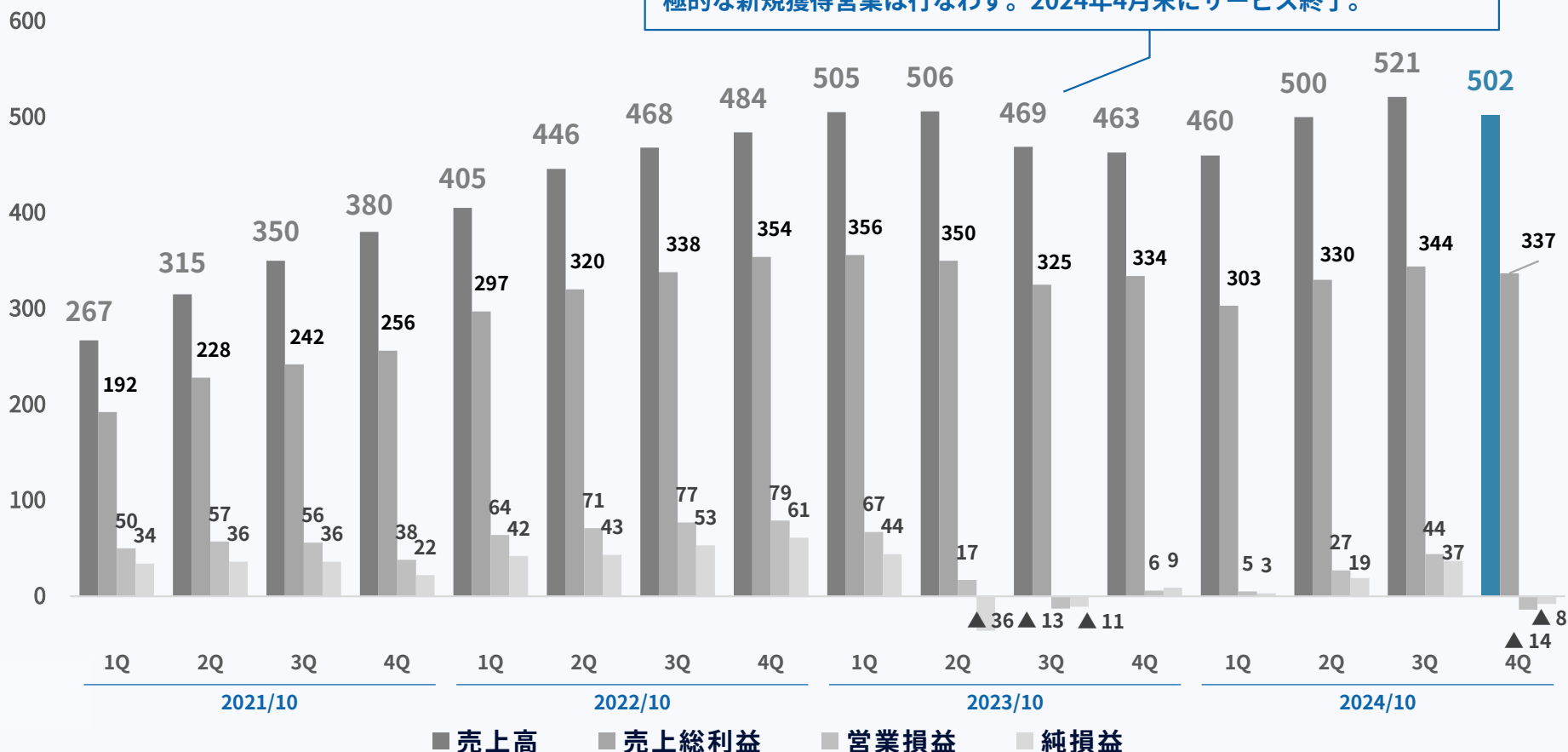
※1 内部取引による売上高を含んでいます。

四半期ごとの推移

- 売上高は「Keywordmap for SNS」のサービス終了に伴い減少傾向であったが、DXコンサルティングサービスの順調な受注により回復傾向。3Qでイベント収入およびM&A仲介事業の売上計上があったため、4Qは3Qから減収。
- 将来成長に向けた施策を行ったことにより、広告宣伝費、採用費が増加したため、4Qは営業赤字。

■ 四半期の推移

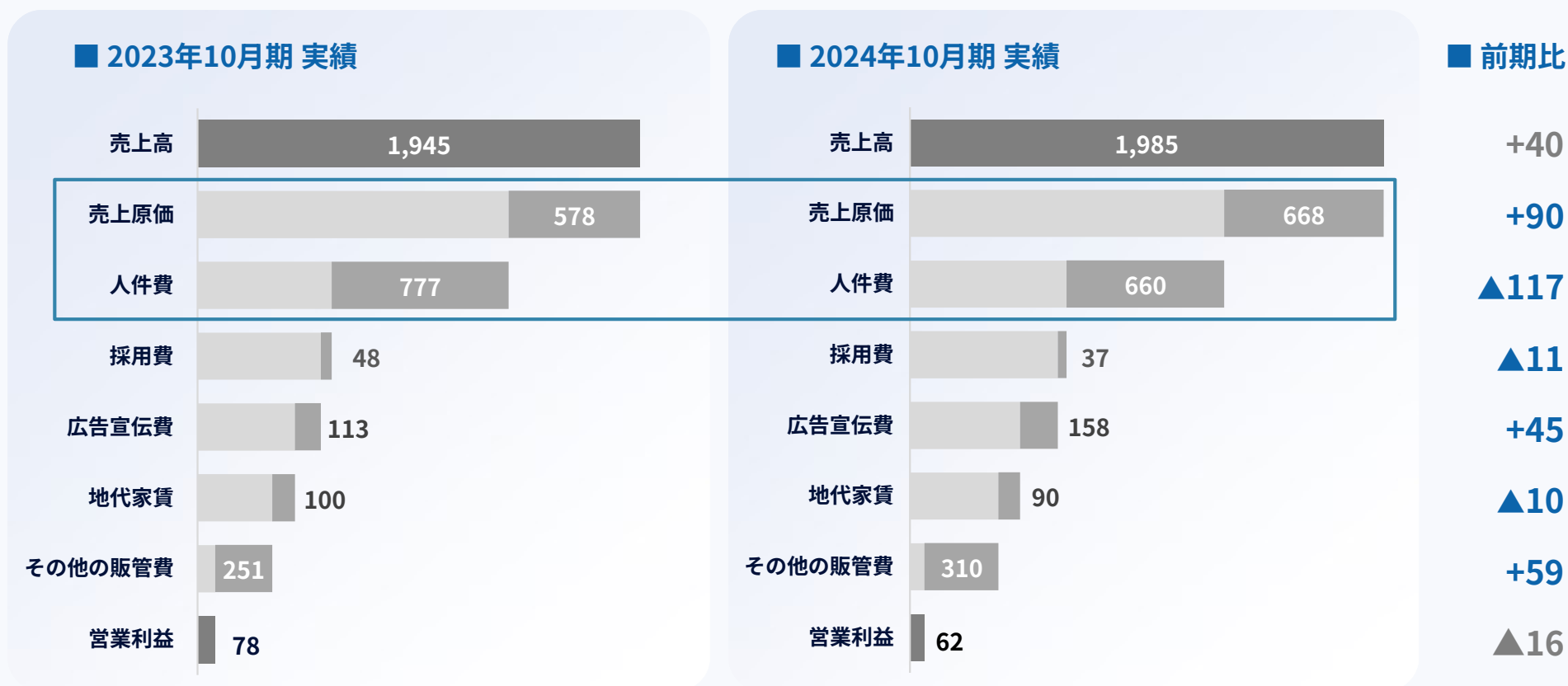
単位：百万円



営業利益の増減要因

- 原価計上されるコンサルタントの人員が増加したことにより、労務費が増加した一方で、販管費に計上される人件費が減少
- 新卒採用人数の減少、中途採用人数の減少により採用費が減少
- エキスパートソーシング事業、M&A仲介事業にて、広告宣伝費投資をおこなったため、広告宣伝費が増加
- 業務効率化のための社内システム開発費用が増加したため、その他の販管費が増加

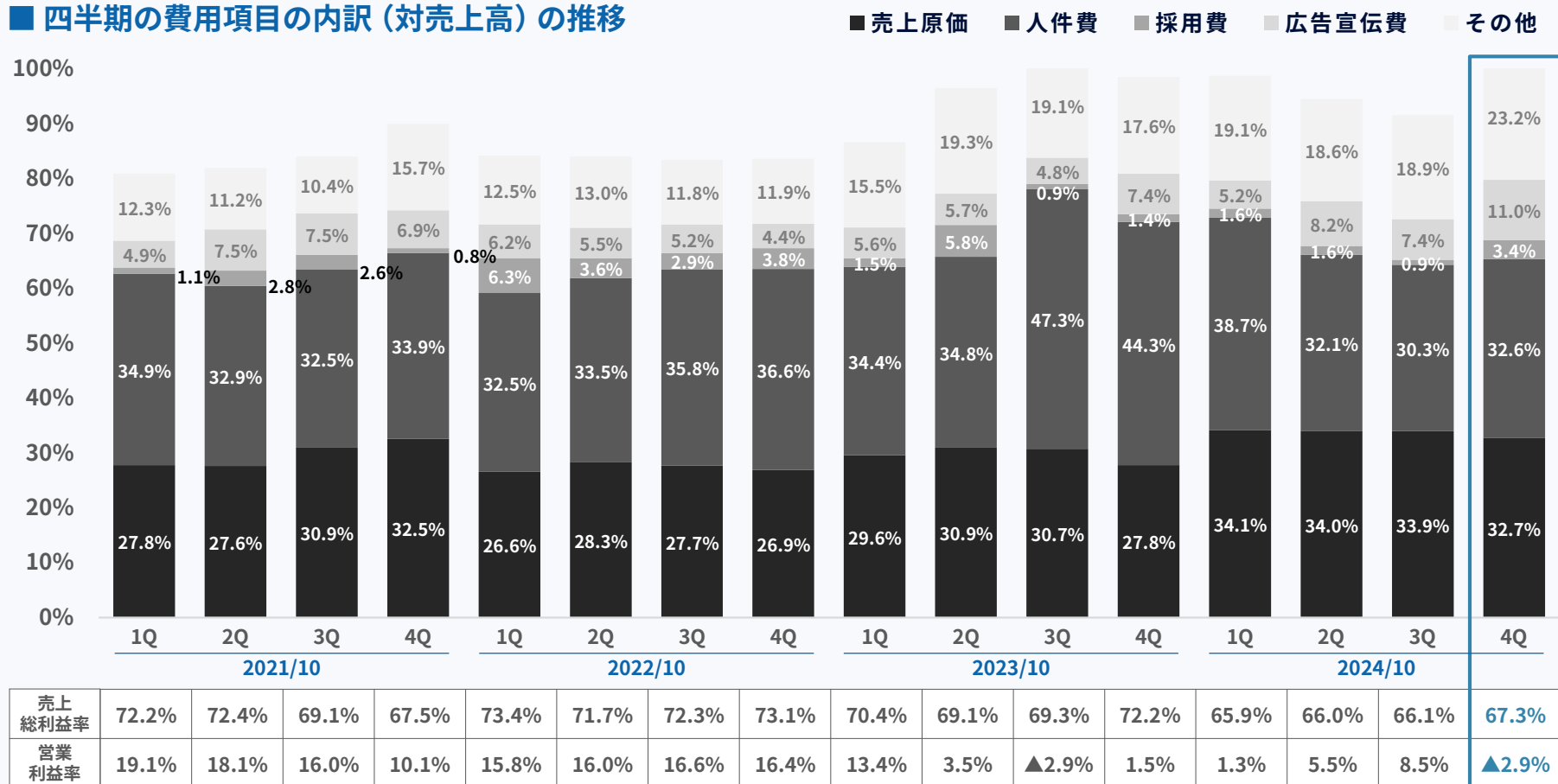
(単位：百万円)



四半期ごとの費用推移

- アナリティクス事業、M&A仲介事業において、人員採用が進捗したため、採用費比率が増加
- エキスパートソーシング事業、M&A仲介事業にて、広告宣伝費投資をおこなったため、広告宣伝費比率が増加
- 将来成長のため、業務効率化のための社内システム開発費用が増加したことにより、その他の比率が増加

■ 四半期の費用項目の内訳（対売上高）の推移

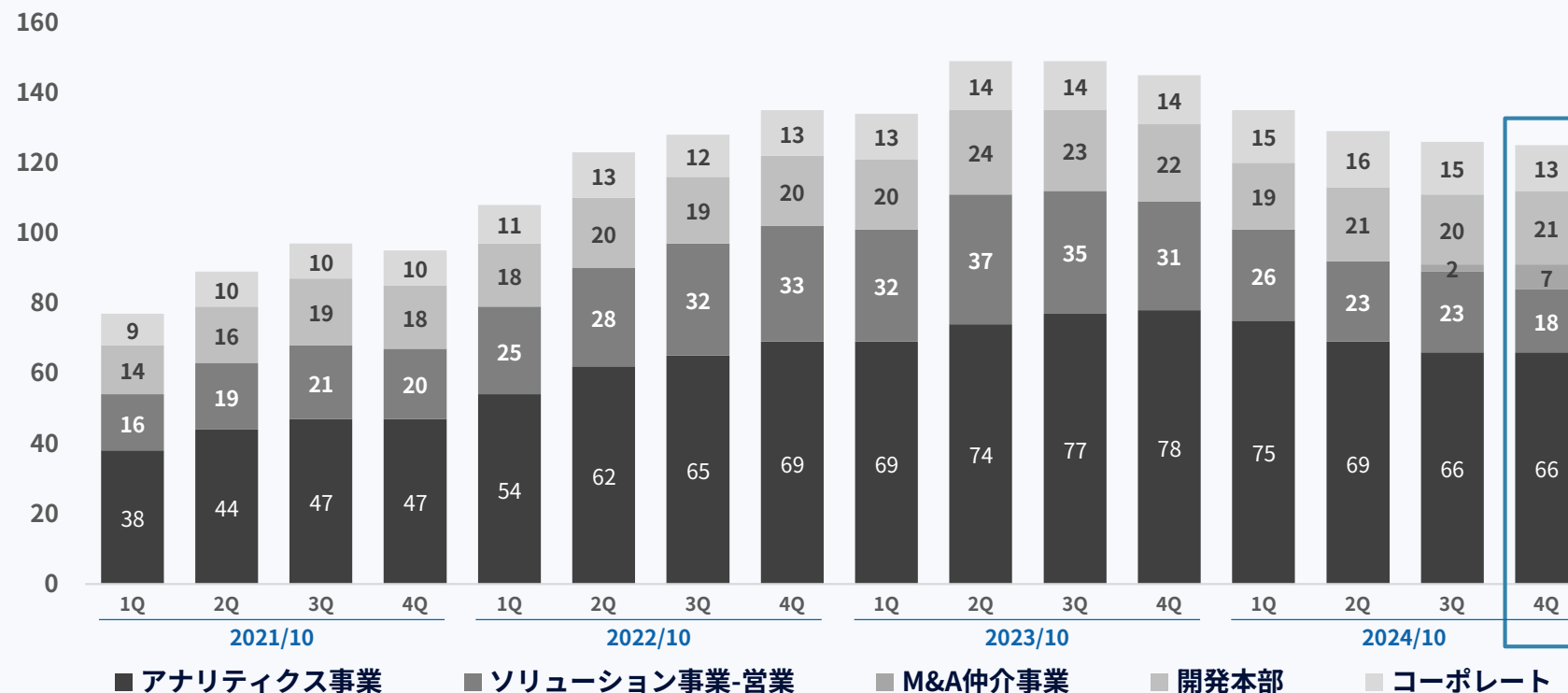


人員の推移

- ソリューション事業において、カスタマーサクセス人員の一部離職が発生したため、人員数が減少
- アナリティクス事業において、コンサルタントの一部離職が発生。引き続き採用市場の競争は激化は続いているものの、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が功を奏し、内定承諾者数が増加し、入社者数も増加
- M&A仲介事業において、営業体制強化のための人員採用を積極的に実施

■ 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。

- 自己資本比率は79.3%と、財務安全性は高い

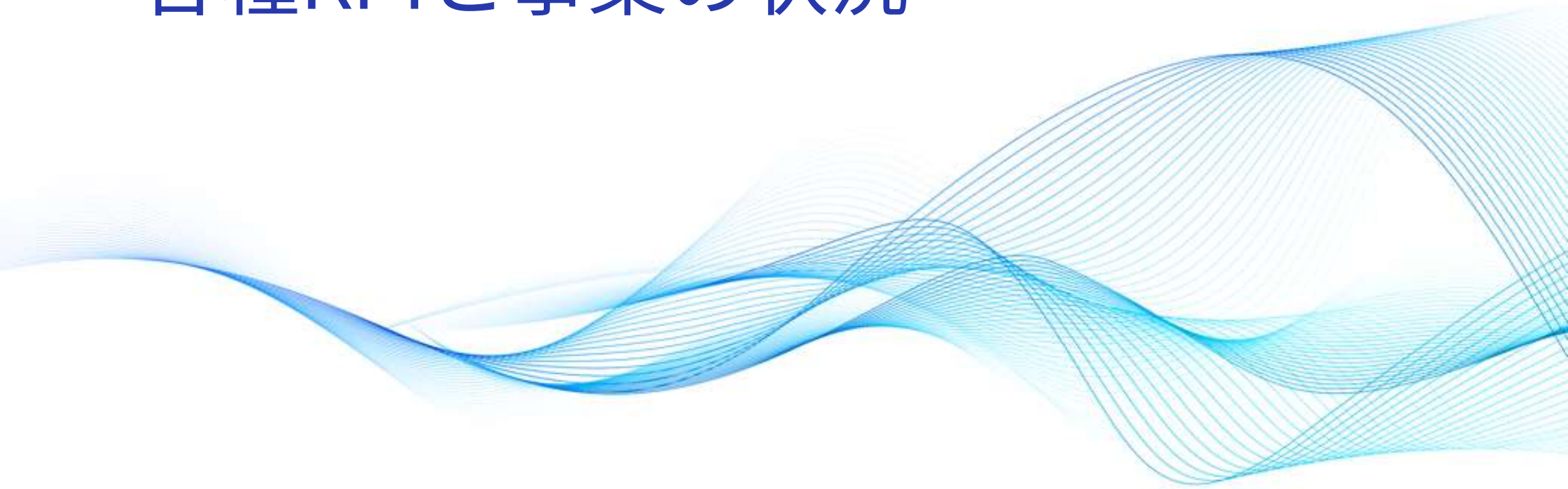
(単位：百万円)	2023年10月末	2024年10月末	増減額 (増減率)	
流動資産	1,532	1,579	47	3.1%
(現金及び預金)	1,277	1,352	74	5.8%
固定資産	308	330	22	7.1%
資産合計	1,840	1,910	69	3.8%
流動負債	319	368	48	15.3%
固定負債	38	27	▲11	▲30.6%
負債合計	358	395	37	10.3%
純資産合計	1,482	1,514	32	2.2%

- 2024年10月期末の現預金残高は、前期末から74百万円増加し、1,352百万円

(単位：百万円)	2023年10月期 通期	2024年10月期 通期	増減額
営業活動によるCF	▲17	205	222
投資活動によるCF	▲127	▲56	71
財務活動によるCF	▲100	▲74	26
現金及び現金同等物 期末残高	1,277	1,352	74

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}

385社

ARR^{※2}

7.4億円

Keywordmapの平均月次解約率^{※3}

2.0%

「Keywordmap for SNS」は2024年4月末でサービス終了したため、記載していません

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}

149社

月額単価平均^{※4}

62万円

契約期間が6ヶ月以上の顧客の割合

87%

※1：2024年10月末時点の契約社数。※2：ARR（Annual Recurring Revenue）は、2024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。

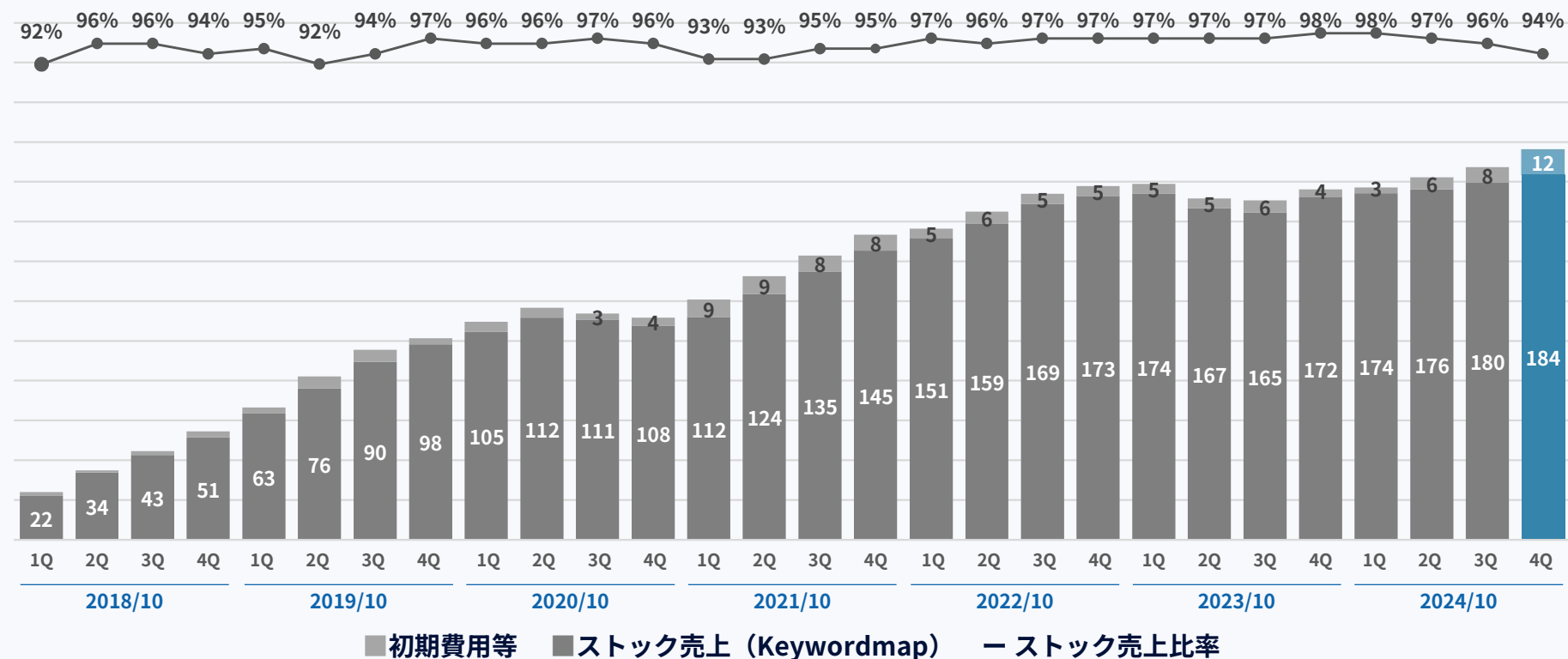
※4：2024年10月末の月間の売上げを契約社数で割って算出。

ソリューション事業 ストック売上高推移

- 「Keywordmap」のストック売上高は、AIライティング機能のリリースおよび営業体制の見直しが功を奏し、新規案件獲得が順調に推移し、回復傾向
- ストック売上比率は94%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)



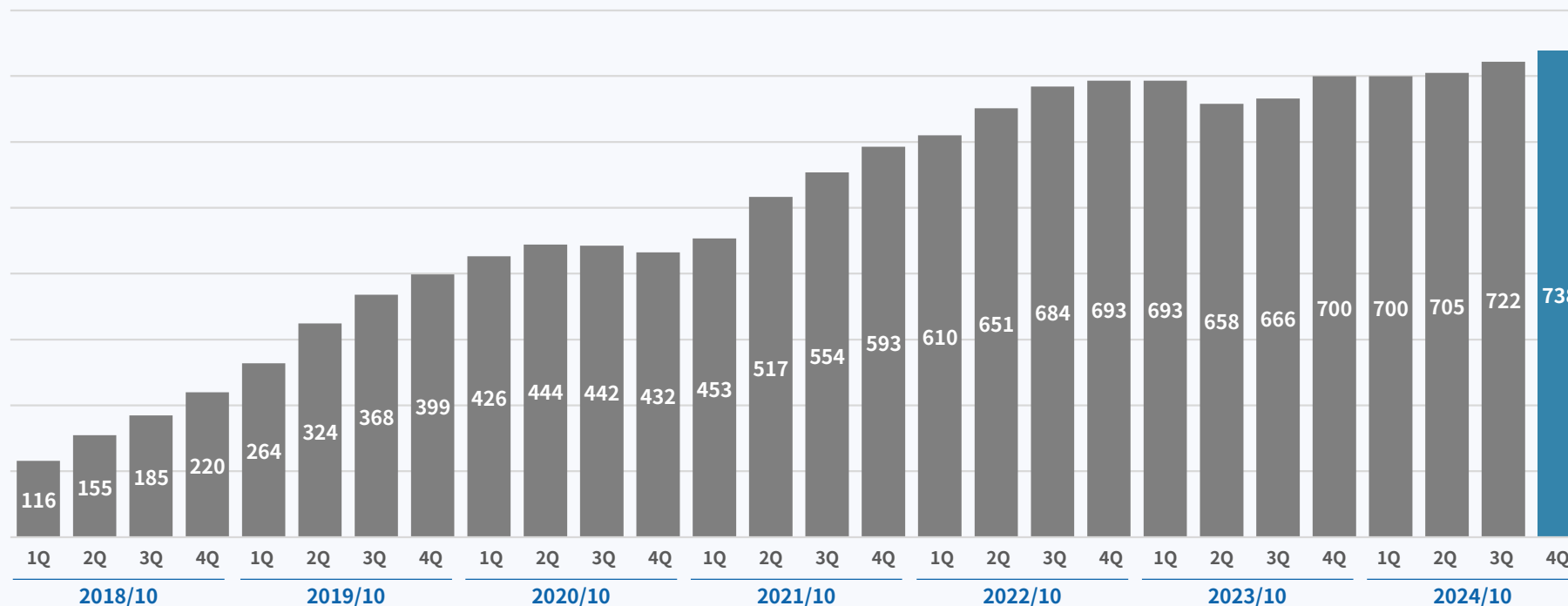
※2018/10期に決算月変更を行ったため、2017年10月～2018年1月を「2018/10 1Q」、2018年2月～2018年4月を「2018/10 2Q」、2018年5月～2018年7月を「2018/10 3Q」、2018年8月～2018年10月を「2018/10 4Q」と表示
 ※ストック売上高は、売上高のうち定期的に得られるKeywordmapの月額利用料(MRR<Monthly Recurring Revenue>)の合計額

ソリューション事業 ARR推移

- 「Keywordmap」のARRは、AIライティング機能のリリースおよび営業体制の見直しが功を奏し、新規案件獲得が順調に推移し、増加傾向

■ 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

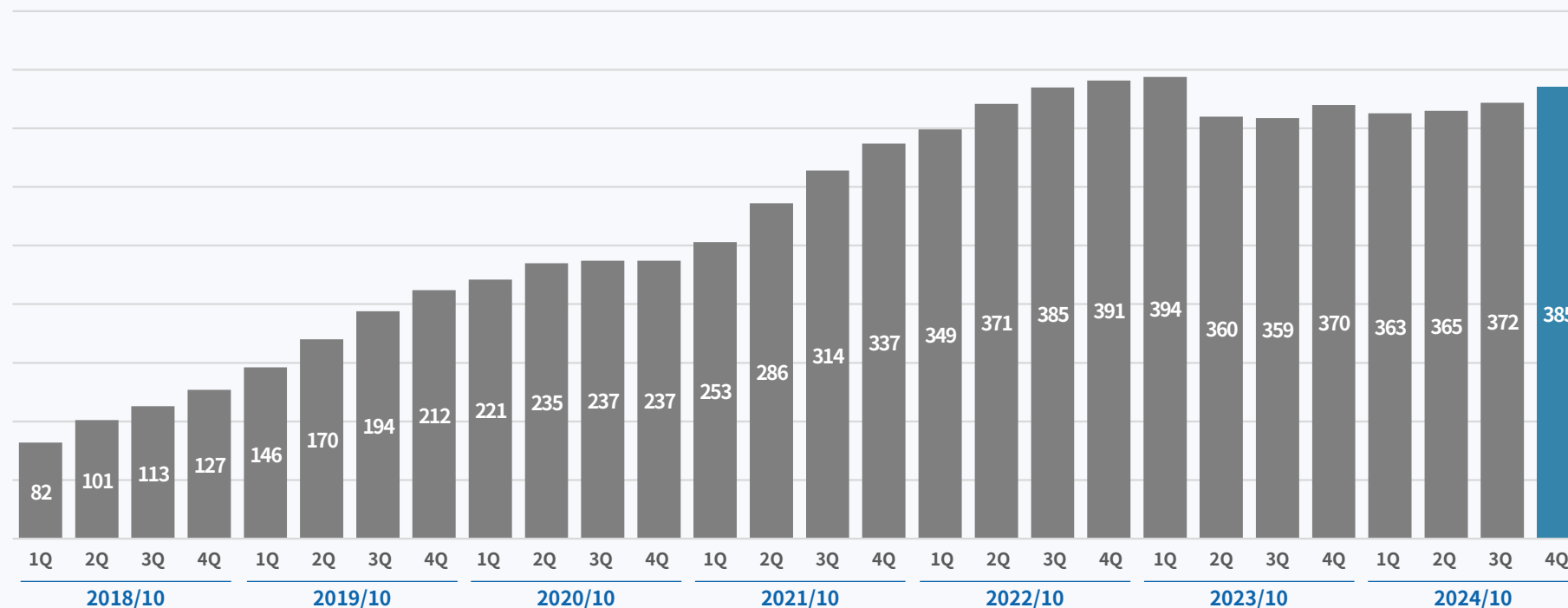
※ARR (Annual Recurring Revenue) は、期末MRRを12倍して算出

ソリューション事業 契約件数推移

- 「Keywordmap」の契約件数は、AIライティング機能のリリースや営業体制再構築が功を奏し、新規案件獲得が進み、契約件数は増加傾向

■ ソリューション事業 契約数推移※

(件)

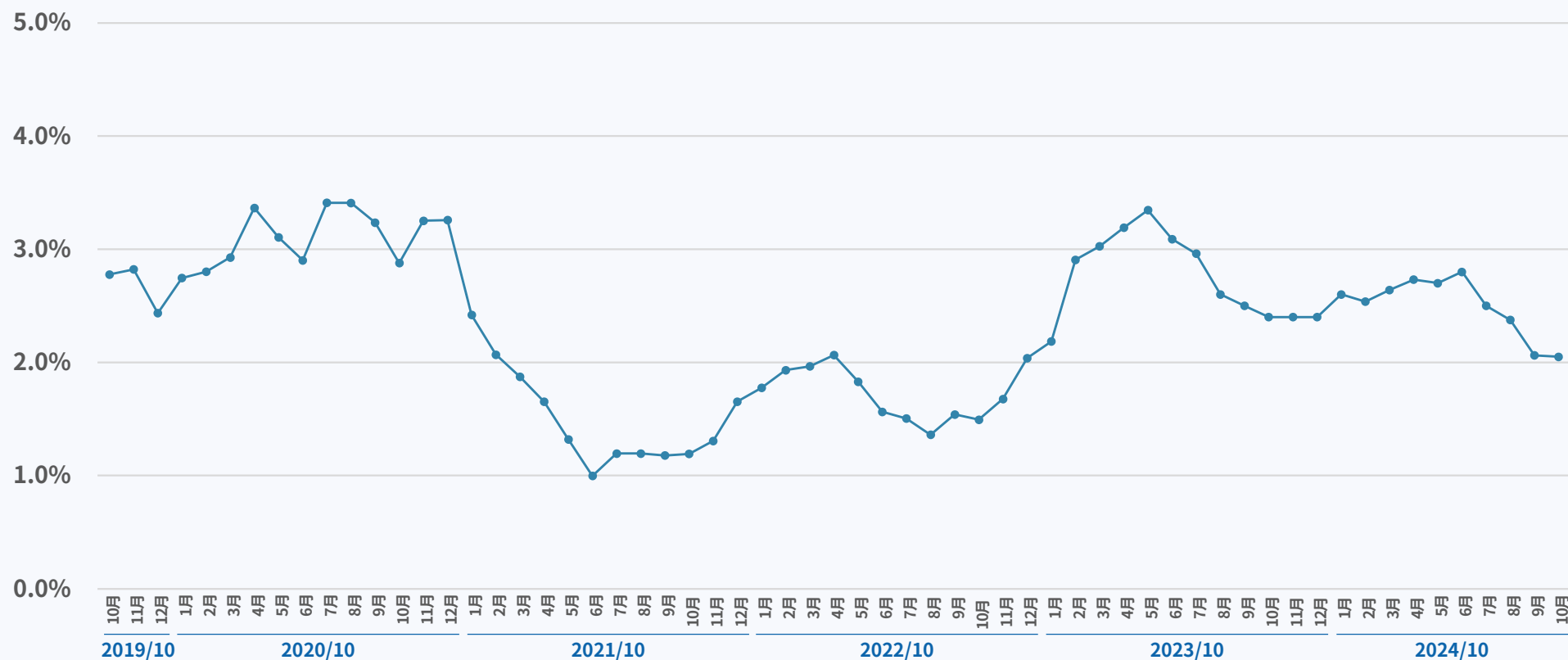


※2018/10期は決算月変更があったため、2017年10月～2018年1月を「2018/10 1Q」、2018年2月～2018年4月を「2018/10 2Q」、2018年5月～2018年7月を「2018/10 3Q」、2018年8月～2018年10月を「2018/10 4Q」と表示。

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2%後半で推移していたが、ツールの提供に加えて顧客のマーケティング業務の実行支援を行うサービスの提供を強化したことで、解約率が低下

■ ソリューション事業 Keywordmap解約率※推移

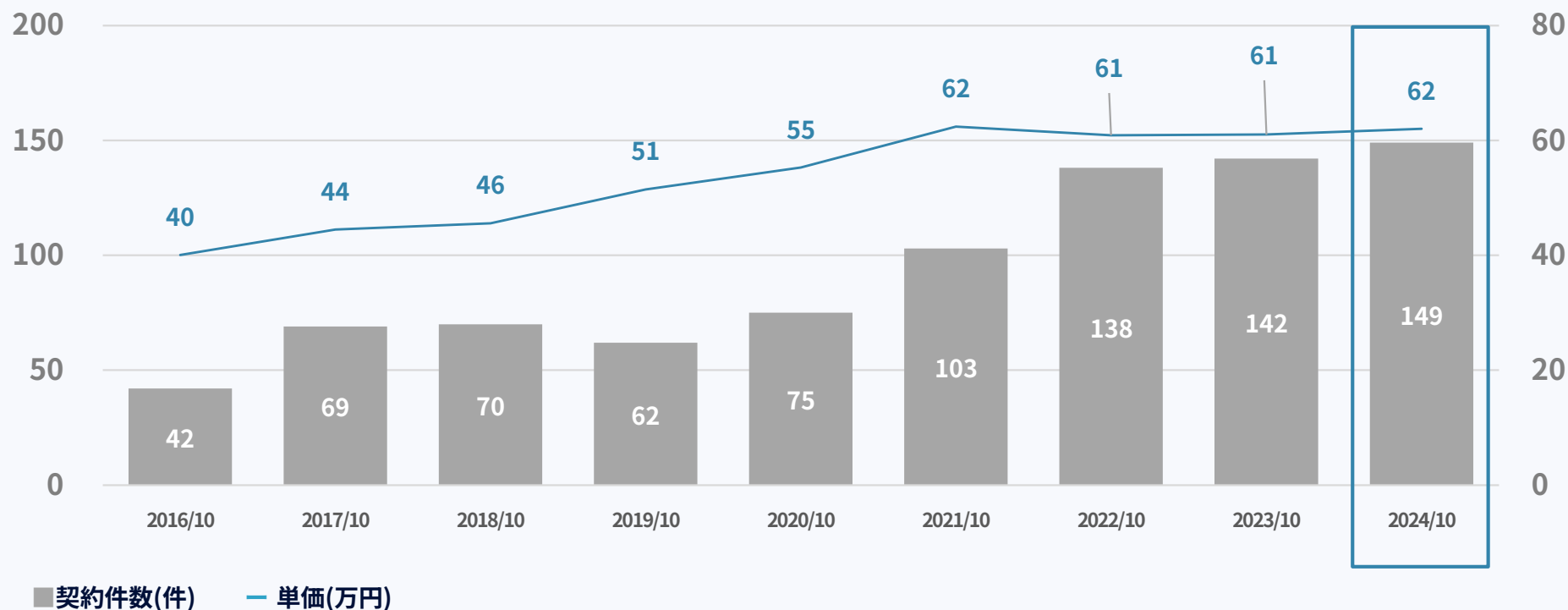


※ 前月末のMRRに占める当月の解約により減少したMRRの割合である月次解約率の直近6ヶ月平均値

アナリティクス事業

- コンサルティングサービスにおいては、サービスクオリティの向上やサービスラインナップの増加に伴い単価が上昇傾向であるものの、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)は横ばいで推移

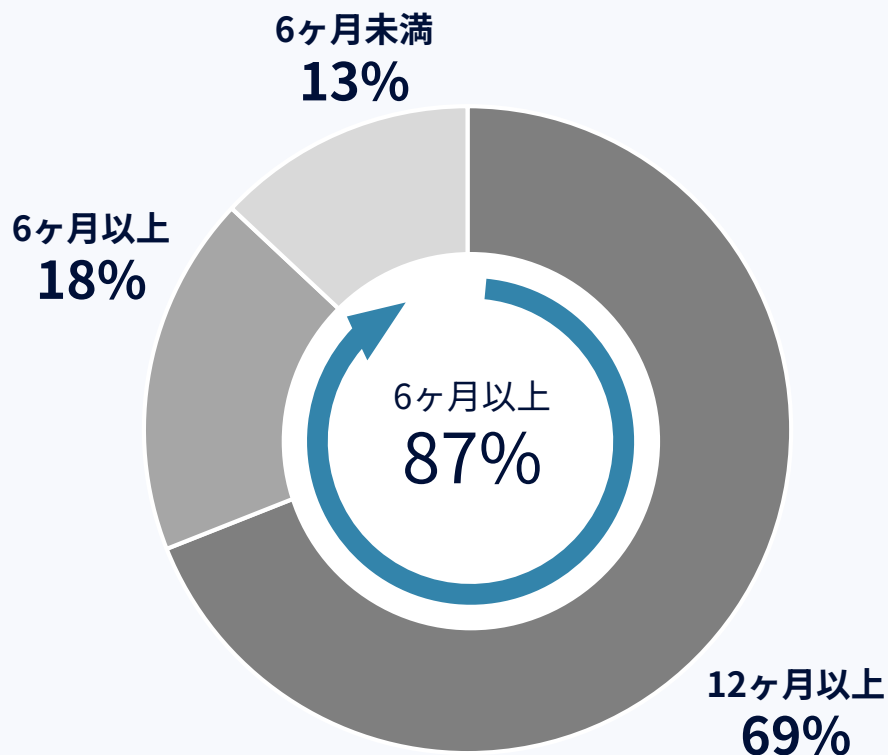
■ アナリティクス事業 契約件数・単価推移 ※1



※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87%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

※1：2024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

03

2024年10月期通期の 取り組みについて



		進捗
<p>Keywordmap</p>	<p>2023年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</p> <p>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</p>	<ul style="list-style-type: none"> 新機能の使い方を含むサポートサイトのリニューアルを実施 UI/UX改善により、ユーザビリティの強化を実施 基幹データベースを統一するため、既存機能の改修を実施し、全機能のデータ取得元をリプレース完了 クローラの機能リプレースを行い、データ品質改善を実施
<p>新規プロダクトの創出</p>	<p>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</p>	<ul style="list-style-type: none"> BtoBマーケティングDXツールのPoC開発を実施し、テストマーケティング準備
<p>サーバー費用の削減</p>	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 3Qに実施した基幹データベースのリプレース後、不要になったストレージ、サーバリソースを削減
<p>社内業務改善</p>	<p>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</p>	<ul style="list-style-type: none"> コンサルティング業務支援のための社内ツールの開発と運用を開始。経験の浅いメンバーでもベテランメンバーと同様の分析が可能に。業務毎に段階的にリリース中 M&A仲介事業で、業務支援ツールを継続的に開発中

		進捗
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	<ul style="list-style-type: none"> ・リニューアルに関するヒアリングを既存取引先と実施し、顧客要望に沿った細かなUI修正を実施 ・記事執筆をサポートする生成AIライティング機能に、記事構成案のインポート機能を追加
	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"> ・オンボーディングチーム：オンボーディングカリキュラムのうち共通部分を1対1ではなくウェビナー形式に変更 ・サクセスチーム：取引先の成果創出を目的とした工数を確保し、施策改善／ツール活用提案を実施 ・テックタッチチーム：営業非介在型の活用支援として、FAQサイトの整備および既存顧客向けウェビナーを実施。ユーザーの利便性向上を目的にサポートサイトのコンテンツを拡充
	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	<ul style="list-style-type: none"> ・顧客の成果創出状況をモニタリングする仕組みを導入
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	<ul style="list-style-type: none"> ・AIを活用した記事見出し生成機能／サイト管理機能／順位計測機能のアップセルを獲得。 ・Keywordmapユーザーの成果創出をサポートするコンサルティングサービス、記事制作代行サービスの販売が進捗。 ・Keywordmapとコンサルティングサービスの同時受注案件も発生しており顧客単価向上に貢献。
	高単価の広告代理店向けプラン案件の開拓	<ul style="list-style-type: none"> ・顧問サービスを活用し販路拡大を検討中
顧客数の増加	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	<ul style="list-style-type: none"> ・コンバージョンレート改善ツールをリリース ・BtoBマーケティングDXツールのPoC開発が進捗

		進捗
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	<ul style="list-style-type: none"> 複数社の取引先と総合的な支援を行うプロジェクトを開始。新規受注に注力した結果、顧客数が拡大。 ブランディングや製品開発、社内向けマーケティングなど支援の幅を広げ、顧客満足度が向上 アップセル提案により取引先あたりの取引額が向上
	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	<ul style="list-style-type: none"> コンバージョンレート改善支援サービスについてコンサルティングのサービスクオリティ向上が進捗し、取引数が増加 MA/CRM、マーケティング調査、広告運用等幅広いスコープでの支援案件数増加
	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	<ul style="list-style-type: none"> 代理店および顧問からの紹介経由での大手企業との取引件数が増加 専門家によるアドバイスをもとに案件管理体制の強化に向けた取り組みを開始
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	<ul style="list-style-type: none"> 生成AIを活用し、社内ナレッジの収集・構築・引き出しが可能なシステムを開発 コンサルタントのデータ収集・分析・資料作成を自動化するツールを開発
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	<ul style="list-style-type: none"> 外部アドバイザーを活用し、採用要件を再策定 事業魅力の再整理・言語化・訴求資料へ落とし込みを実施 外部RPOの活用および社内の面接担当社員増員による採用体制の強化を実施し、内定承諾者、入社者が増加
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	<ul style="list-style-type: none"> プロ人材獲得のためのLPを刷新 スカウト型の転職・副業マッチングサービスを活用しプロ人材との接点を拡大
	プロ人材紹介の効率化	<ul style="list-style-type: none"> 顧客とプロ人材の自動マッチング機能を開発し、営業効率が大幅に改善

パートナーシップ

- ・業界歴10年以上、業種特化のM&Aコンサルタントと全国でパートナーシップ形成
→ チームの拡大（2名から22名へ増加）
- ・M&A仲介会社、金融機関、VC、PEファンドなどの協業パートナーとの関係構築を継続
→ M&A仲介経験者が立ち上げた売り手ソーシング支援会社3社と提携し、
売り手アポイント取得の効率化・精度向上を実現

商談創出

- ・競合他社との差別化
→ マーケティングテクノロジー×プロフェッショナルM&A人材で、M&Aの提案に加えて、
マーケティングの観点を加味した成長戦略の提案を実施
- ・実績
→ 3Qと比較し、商談取得数が2倍に増加、M&A仲介契約の見込みも着実に増加
- ・今後は、顧客接点増加を目的として、様々なテーマでのウェビナーの開催、
インサイドセールスの立ち上げなどを行っていく

テクノロジーによる 業務効率化

- 【CAMM DB※1の開発】
上場企業・未上場企業問わず3万件以上のM&A実績データの自動収集機能と、買い手企業データを自動収集して分析する独自システムを開発し、マッチング業務の効率化を実現
- CAMM DBを活用した自動ロングリスト作成およびAIマッチングのシステム開発、案件管理およびKPI管理を効率化するシステムを開発し、事業全体の見える化を推進中

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

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）

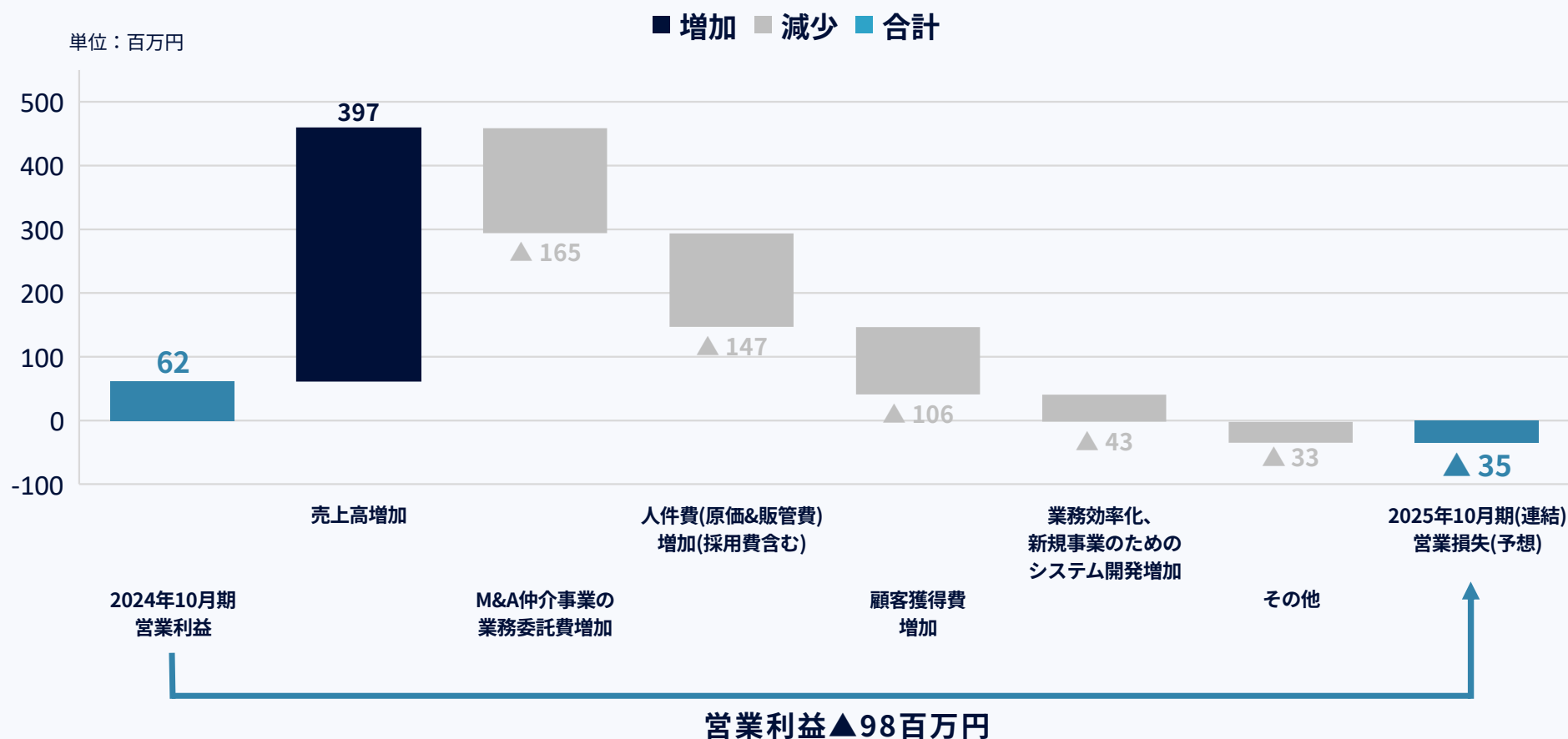
- アナリティクス事業のコンサルティングサービス、M&A仲介事業が売上成長を牽引
- ソリューション事業においては、管理体制強化のための費用が増加するため、減益を見込む
- アナリティクス事業、ソリューション事業においては営業黒字を確保するものの、M&A仲介事業における人材投資や広告宣伝費投資がそれを上回り、グループ全体としては営業損失35百万円を見込む
- 税務上、グループ通算制度を採用しておらず、子会社化したM&A仲介事業の欠損金をグループ会社の課税所得と通算できないため、当期純損失91百万円を見込む

(単位：百万円)	2025年10月期 通期（連結） （予想）	2024年10月期比 （増減率）	2024年10月期 通期 （実績）
売上高	2,383	397 (20.0%)	1,985
ソリューション事業※1	783	0 (0.0%)	783
アナリティクス事業※1	1,328	123 (10.2%)	1,205
その他	300	283 (1729.3%)	16
売上総利益	1,483	167 (12.7%)	1,316
営業損益	▲35	▲98 (-)	62
ソリューション事業	68	▲64 (-)	132
アナリティクス事業	91	123 (-)	▲31
その他	▲196	▲158 (-)	▲37
経常損益	▲35	▲100 (-)	65
当期純損益	▲91	▲143 (-)	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

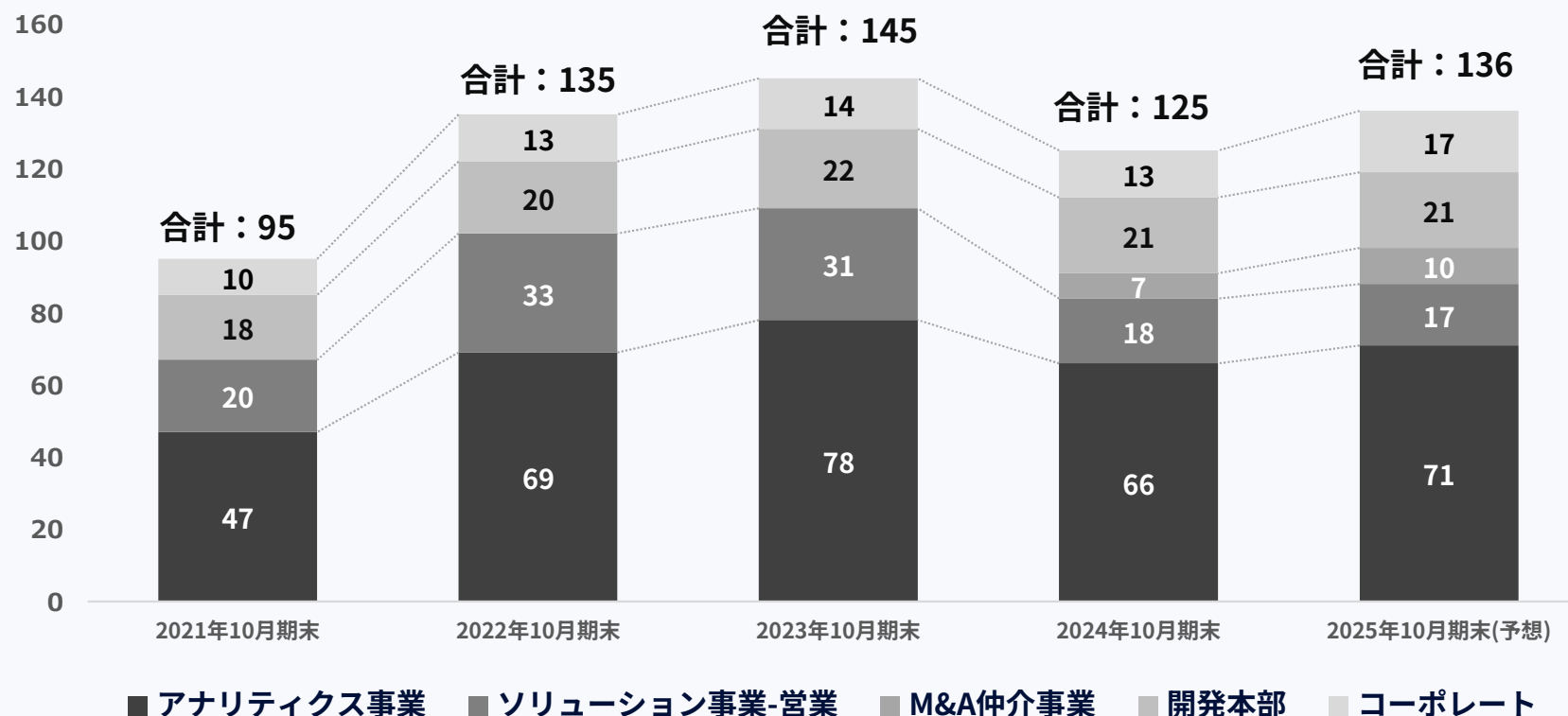
- アナリティクス事業のコンサルティングサービス、M&A仲介事業の売上高が増加
- M&A仲介事業において、業務委託増加による外注費増加、人員増による人件費増加、広告宣伝費などの顧客獲得費用が増加
- 生成AIを活用した業務効率化および生産性向上のためのシステム開発費用、新規事業のためのシステム開発費用が増加



人員の推移

- アナリティクス事業は、生成AIを活用した生産性向上のシステムを導入するため、大幅な増員は行わない
- ソリューション事業は、正社員の増員ではなく、エキスパートソーシングサービスを社内利用し、業務委託等を活用しながら業務遂行を行っていく
- M&A仲介事業は、前期に必要な営業人員の採用はおおむね完了。今期は管理体制強化のための人員を増員予定

■ 部門別人員数(契約社員、業務委託のエンジニア含む)の推移



※ 新卒の件数はコーポレート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まれています。

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、新人コンサル担当者の独り立ちまで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

- 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

- MA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/N/C

⋮

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



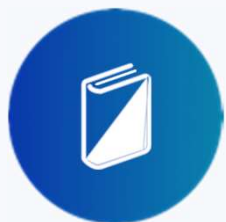
社会的な変化

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。

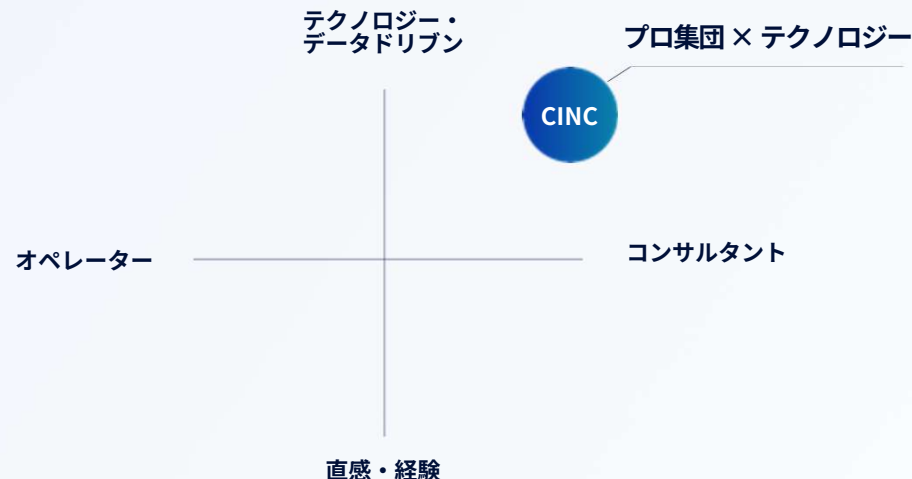


専門性が高く、
散発的な対応になってしまう



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。

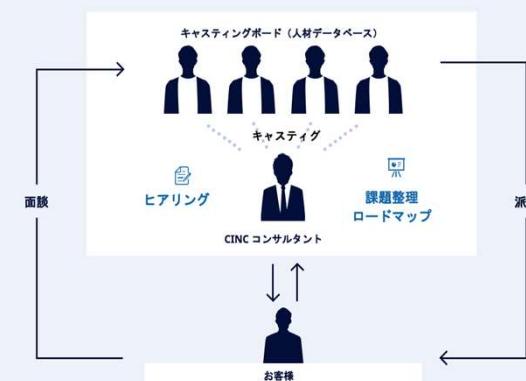
マーケティングコンサルタント



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



検索エンジンのビッグデータをもとに、AIや自然言語処理技術を用いて、検索エンジンにおける市場調査や競合調査ができるツールです。

コンサルティング サービス効率化ツール



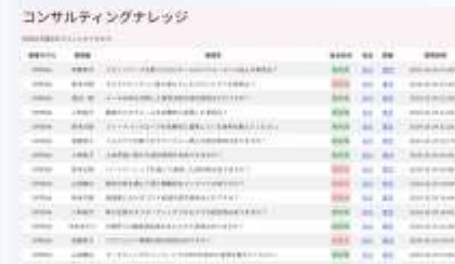
検索エンジンのビッグデータをもとに、AIや自然言語処理技術を用いて、検索エンジンにおける市場調査や競合調査ができるツールです。

ビッグデータ アナリティクスツール



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。

ナレッジマネジメント システム



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、独自開発のクロウリング技術やサーバー取扱技術、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**

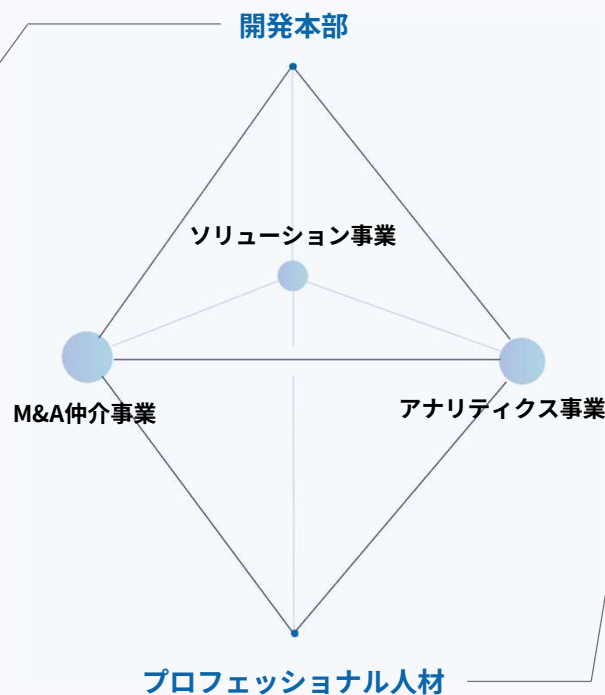
M&A仲介事業

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（アナリティクス事業）、デジタルマーケティング支援（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テクノロジー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の専門型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。



2つの賞に選出

BOXIL SaaS AWARD Autumn 2024 「SEOツール部門」



★★★★★ 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

ビジュアライゼーションが綺麗



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。



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



D.A. Consortium

docomo business | NTTコム オンライン

SEPTENI

事業会社向け

KYOCERA

DMM.com

PERSOL

nissen,

マイナビバイト

生涯学習の
ユーキャン

バイクのことなら
BIKE 3

NEWS PICKS

ベネッセコーポレーション

type

AUTOBACS SEVEN

free

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。



 <p>迅速なデータ分析</p> <p>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。</p>	 <p>客観的な戦略提案</p> <p>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。</p>	 <p>高度な専門知識</p> <p>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。</p>
 <p>効率的なプロジェクト運営</p> <p>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。</p>	 <p>コスト削減</p> <p>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。</p>	 <p>柔軟な人材配置</p> <p>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。</p>
 <p>組織内能力の向上</p> <p>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。</p>	 <p>コミュニケーションの改善</p> <p>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。</p>	 <p>マーケティングリテラシーの向上</p> <p>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。</p>

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

- 競合分析
- キーワード選定
- サイト構造の最適化
- コンテンツのSEO最適化
- 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

- 市場調査
- 顧客インサイト分析
- コンテンツ戦略策定
- コンテンツ制作
- 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

- ターゲット分析
- コンテンツ制作
- 投稿戦略
- エンゲージメント分析
- 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。

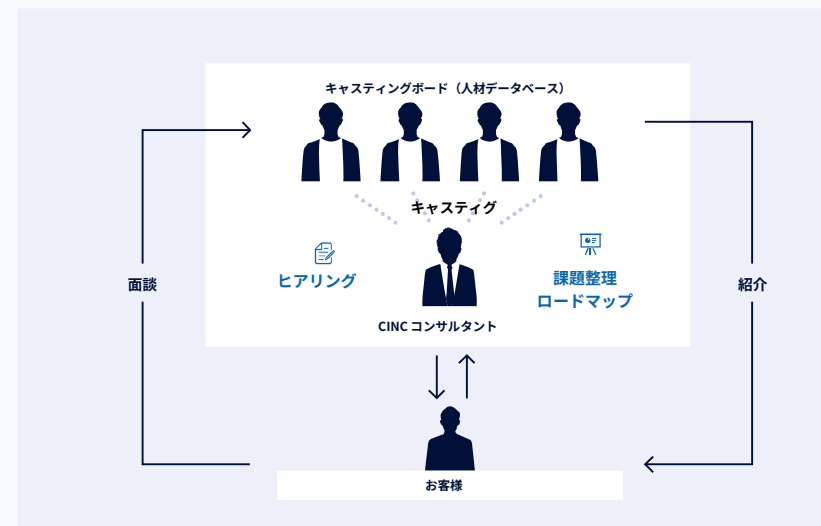


プロセス Process

- 広告戦略立案
- クリエイティブ制作
- ターゲティング設定
- 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 years Environment Group
セイコーエコロジア

TENDA
EXTEnded Advisor

PLAN
INTERNATIONAL

伊場仙
© HASEN CO., LTD. SINCE 1990

UP-T

cotta

Nentrys

MATSUI
松井証券

指輪選びの決め手が見つかるクチコミサイト

Ringraph

ASIRO

CIMTOPS

SARAYA

LifeWorks

XPRICE
エクスプライス

SETAN
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



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」のご提案も可能です。

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

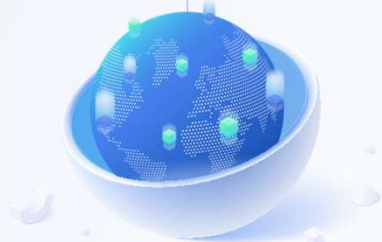
マーケティングテクノロジー

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

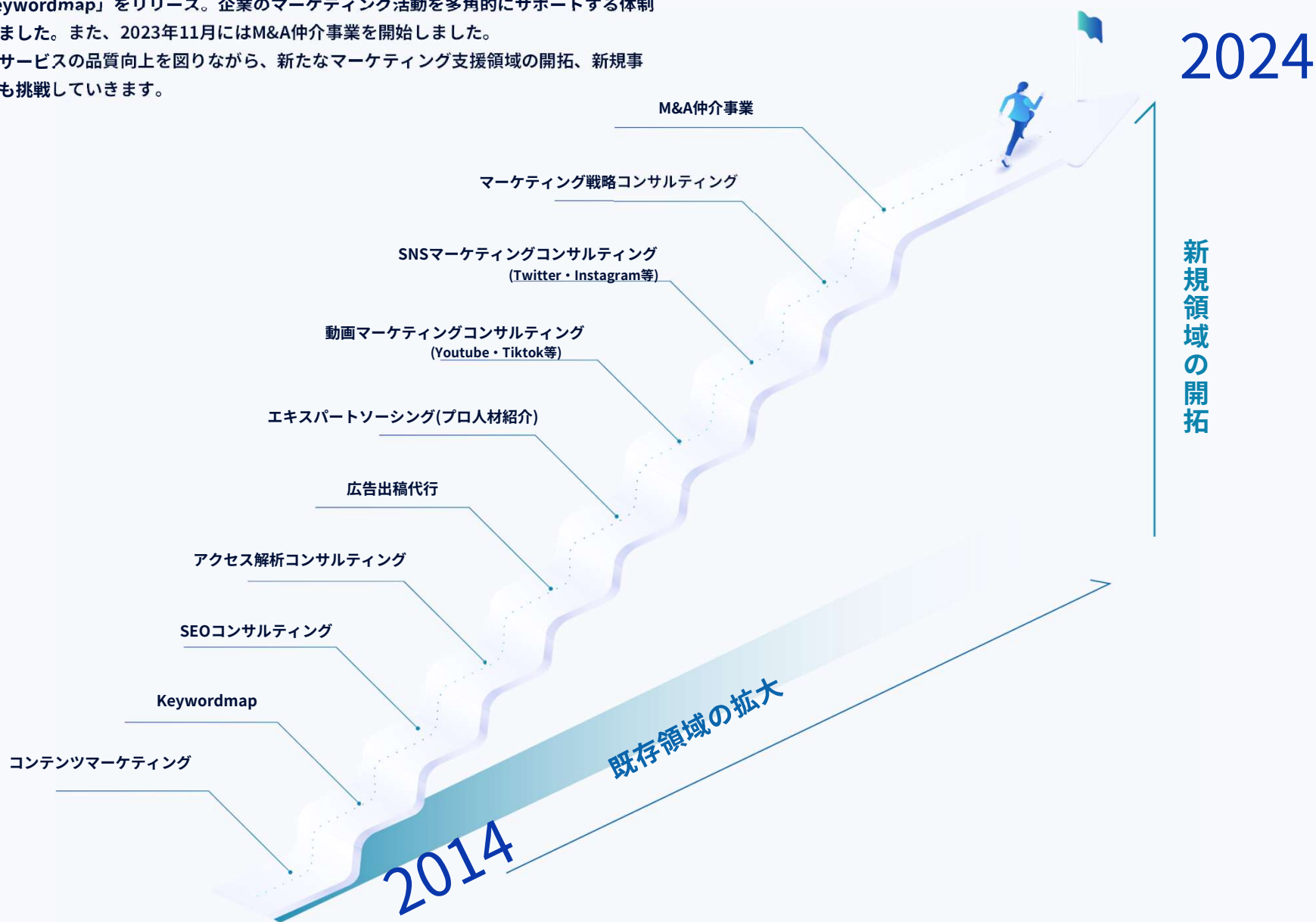


Growth Strategy

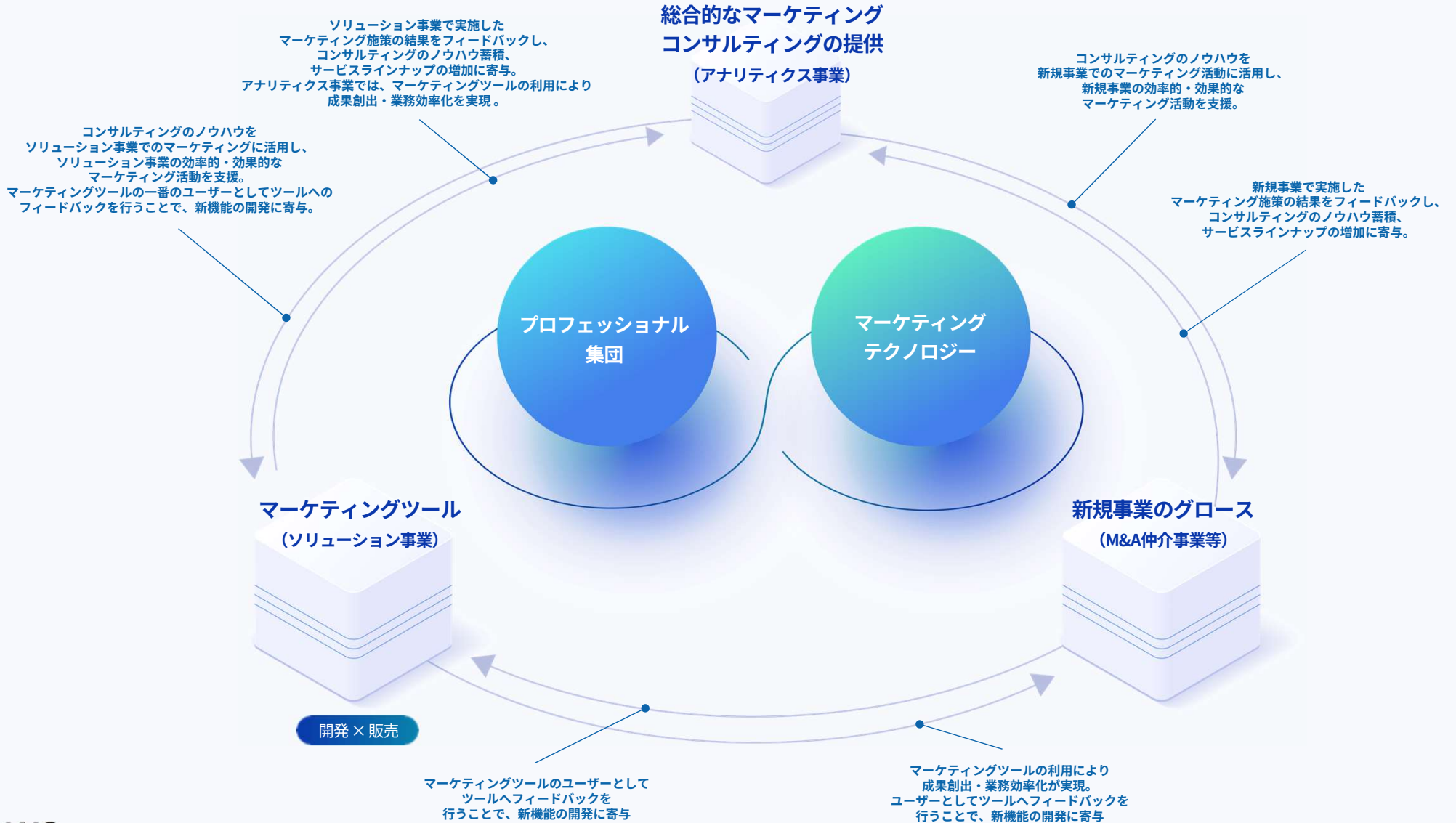
成長戰略



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。



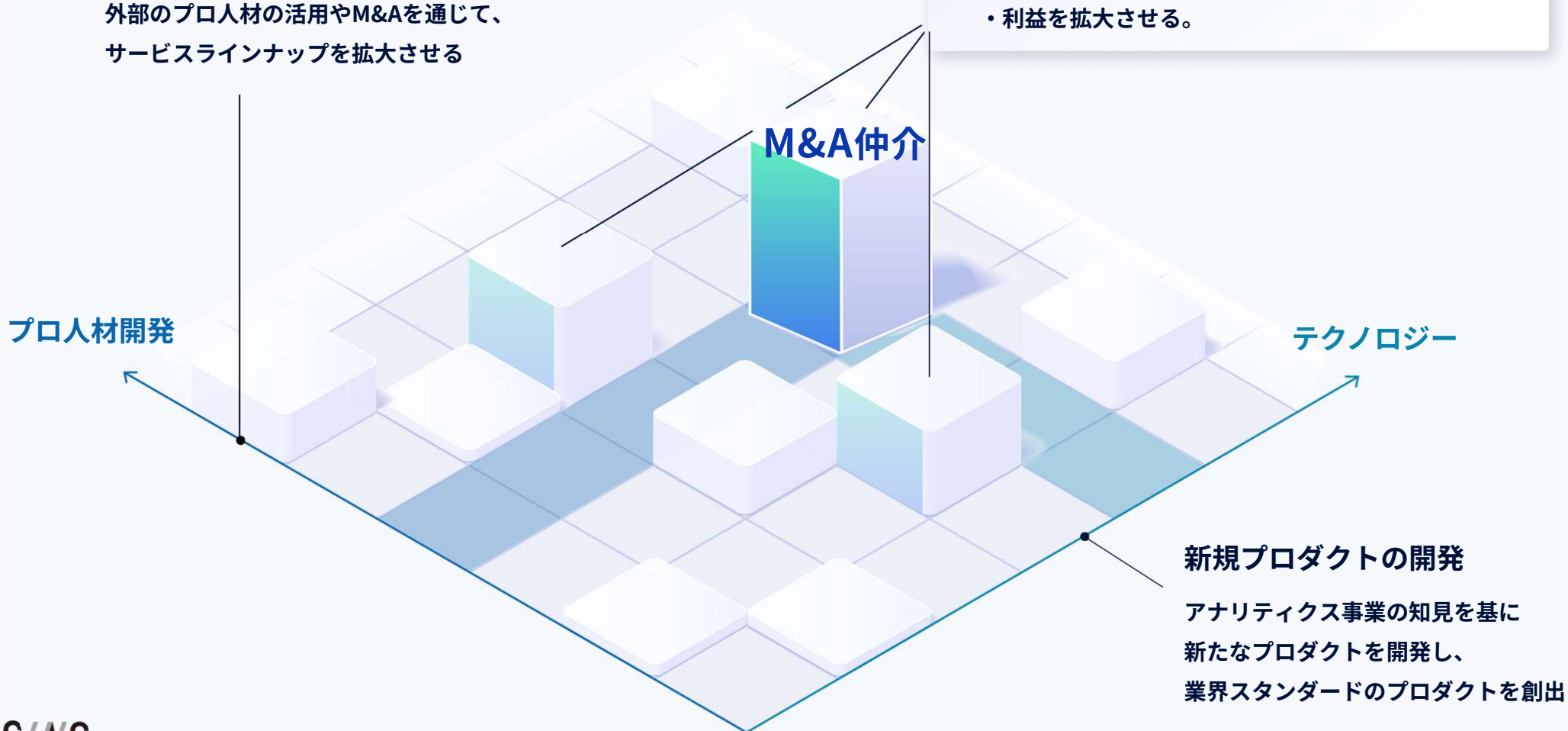
DXコンサルティングの サービスラインナップの拡大

(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
<p>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？</p>	<p>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。</p>
<p>四半期ごとの売上高に季節性はありますか？</p>	<p>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。</p>
<p>顧客の業種や規模の偏りはありますか？</p>	<p>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。</p>
<p>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？</p>	<p>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。2024年10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。</p>

よくいただくご質問	ご回答
<p>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？</p>	<p>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。</p>
<p>デジタルマーケティングの会社は、競合も多いかつSaaSを提供している企業も多いですが、差別化要素を教えてください。</p>	<p>当社のプロダクトはマーケティングファネルにおいて「認知」「興味/関心」「検討」の部分に強みがあります。 認知・検討を増やす方法として、従来から広告配信を行うという考え方がありました。広告配信を自動化するツールを提供している企業様もございます。しかし、近年Cookie規制などを背景に、広告配信に加えて、消費者のニーズをとらえ、消費者が能動的に求めている情報を発信するコンテンツマーケティングが重要となってきています。 当社のKeywordmapは、独自の技術により、データ量、提供サービス範囲および日本語品質において優位性があるため、消費者が自ら検索する興味関心と自社コンテンツが交わる「キーワード」を確実にとらえることができ、効率的かつ効果的なコンテンツマーケティングが実施できるため、クライアントからご支持いただいています。 また、DXコンサルティングサービスを提供するアナリティクス事業と、アナリティクス事業で提供される新たなマーケティング手法をツール化して販売するソリューション事業の2つの事業があることが当社の最大の強みだと考えています。これらの2事業が相互に連携することで、他社にはまねできないツールの開発であったり、自社ツール活用によるDXコンサルティングサービスにおける生産性向上による高利益率を確保できていると考えております。</p>

よくいただくご質問	ご回答
<p>Keywordmapの解約理由を教えてください。</p>	<p>主な解約の理由としては以下2点となります。</p> <p>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</p> <p>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</p> <p>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。</p>
<p>コンサルタントの採用は順調に進捗していますか？</p>	<p>採用市場の競争激化に伴い苦戦をしておりましたが、注力していたダイレ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が成果を上げており、直近ではコンスタントに採用が進捗しております。今後の事業成長のためにも採用は更に強化していきたいと考えております。</p>
<p>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。</p>	<p>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。</p>
<p>M&A仲介事業の強みを教えてください。</p>	<p>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CAMM 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。</p>
<p>M&A仲介事業を子会社化した理由を教えてください。</p>	<p>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。</p>

よくいただくご質問	ご回答
<p>女性活躍に対する取り組みを教えてください。</p>	<p>2024年10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。</p>
<p>中期経営計画は出さないのですか？</p>	<p>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。</p>
<p>営業利益率のターゲットはありますか？</p>	<p>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。</p>
<p>現状の株価についてのお考えをお聞かせください。</p>	<p>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。</p>

よくいただくご質問	ご回答
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。
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、適宜個人投資家向け説明会、X（旧:Twitter）、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。

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。