



2025.12.12

# 2025年10月期通期 決算説明資料

株式会社CINC (グロース4378)

# Financial Results

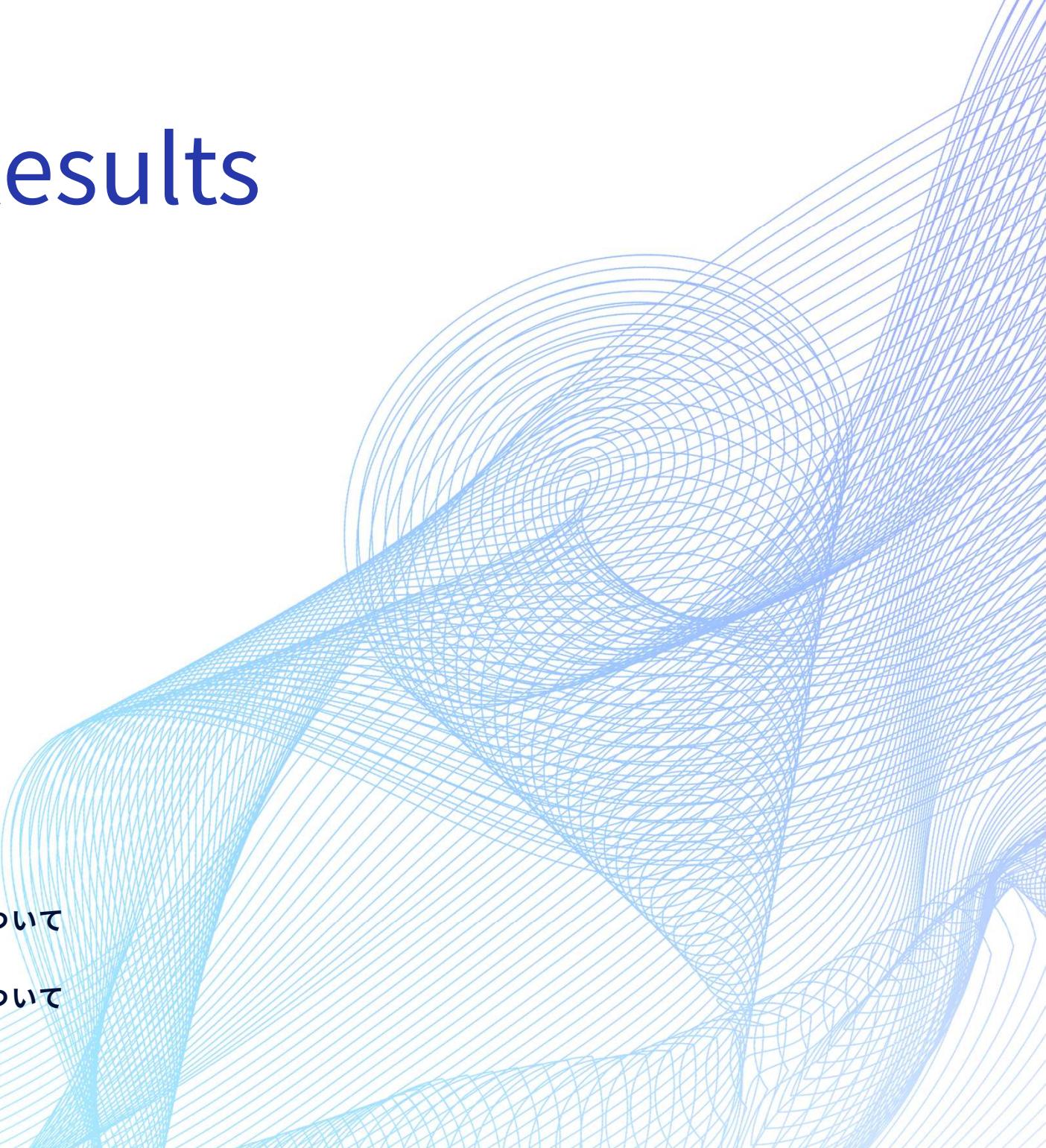
2025年10月期通期  
決算説明

01 | 業績ハイライト

02 | 各種KPIと事業の状況

03 | 2025年10月期通期の取組みについて

04 | 2026年10月期通期業績予想について



01

## 業績ハイライト



## 2025年10月期通期実績（連結）

売上高

**1,824**百万円  
(前期比 ▲8.1%)

営業損失

**▲112**百万円  
(前期比 -%)

当期純損失

**▲152**百万円  
(前期比 -%)

## 2026年10月期見通し（連結）

売上高

**1,681**百万円  
(前期比 ▲7.8%)

営業利益

**7**百万円  
(前期比 -)

当期純利益

**4**百万円  
(前期比 -)

「事業計画及び成長可能性に関する事項」は、2026年1月を目処に開示予定。

## 2025年10月期通期業績（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、DX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売上が減収となったため、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月期通期 (単体) (実績)	2025年10月期通期 (連結) (実績)	前期比※2 (増減率)	2025年10月期 (連結) (修正後業績予想)	達成率
<b>売上高</b>	<b>1,985</b>	<b>1,824</b>	<b>▲8.1%</b>	<b>1,819</b>	<b>100.3%</b>
ソリューション事業※1	783	784	0.2%	779	100.7%
アナリティクス事業※1	1,205	1,066	▲11.5%	1,066	100.0%
M&A仲介事業	16	—	—	—	—
<b>売上総利益</b>	<b>1,316</b>	<b>1,158</b>	<b>▲12.0%</b>	<b>1,145</b>	<b>101.1%</b>
<b>営業利益</b>	<b>62</b>	<b>▲112</b>	<b>—</b>	<b>▲151</b>	<b>—</b>
ソリューション事業	132	154	16.1%	139	110.1%
アナリティクス事業	▲31	▲46	—	▲62	—
M&A仲介事業	▲37	▲220	—	▲228	—
<b>経常利益</b>	<b>65</b>	<b>▲106</b>	<b>—</b>	<b>▲148</b>	<b>—</b>
<b>当期純利益</b>	<b>51</b>	<b>▲152</b>	<b>—</b>	<b>▲181</b>	<b>—</b>

※1 内部取引による売上高を含んでいます。

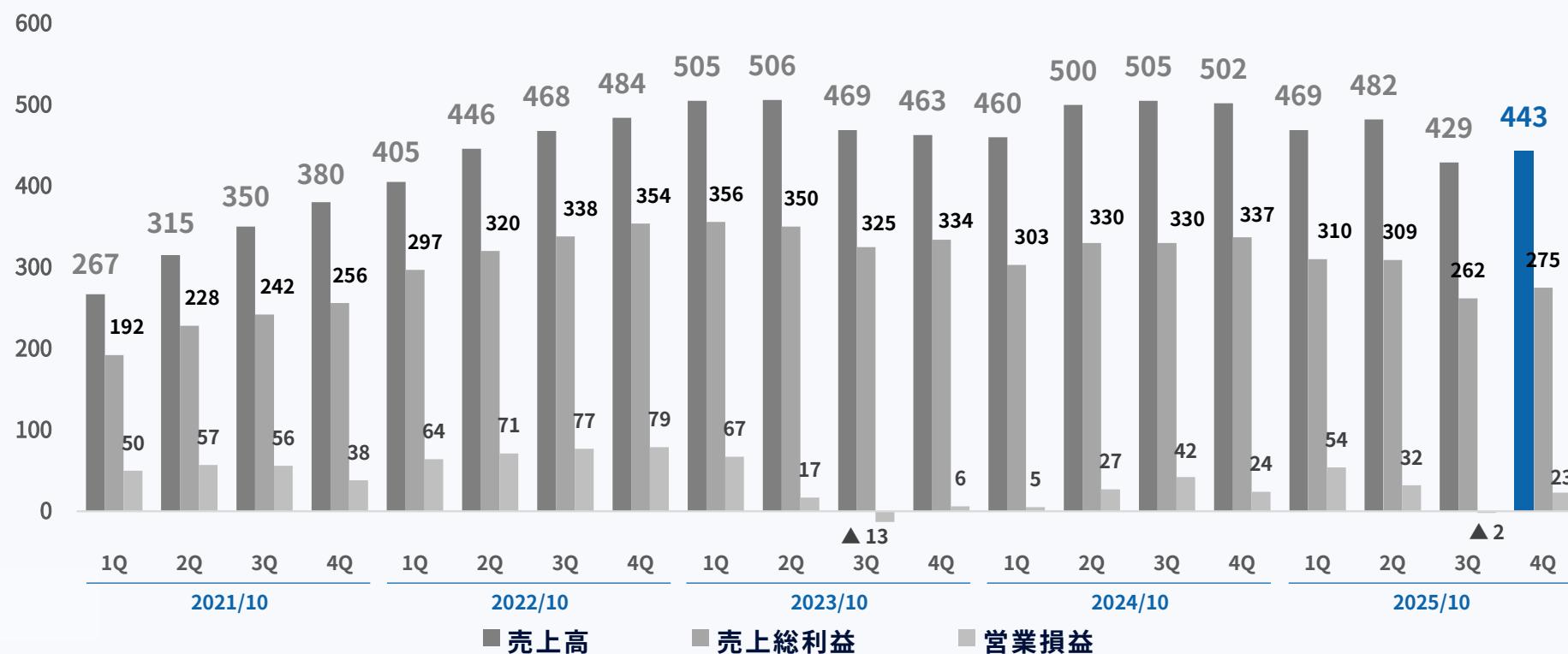
※2 当社は今期より連結決算に移行しました。そのため、前期の数値（単体ベース）と今期の数値（連結ベース）は完全に一致するものではありませんが、参考値として、前期比増減率を記載しています。

## 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、DXコンサルティングは、新規案件獲得の鈍化により減収となったものの、イベント収入があったため、3Qから増収。
- 営業利益は、増収に加え、全社的な業務プロセスの見直しを進めたことで外注費が減少し、3Qから増益。

### ■ 四半期の推移

単位：百万円

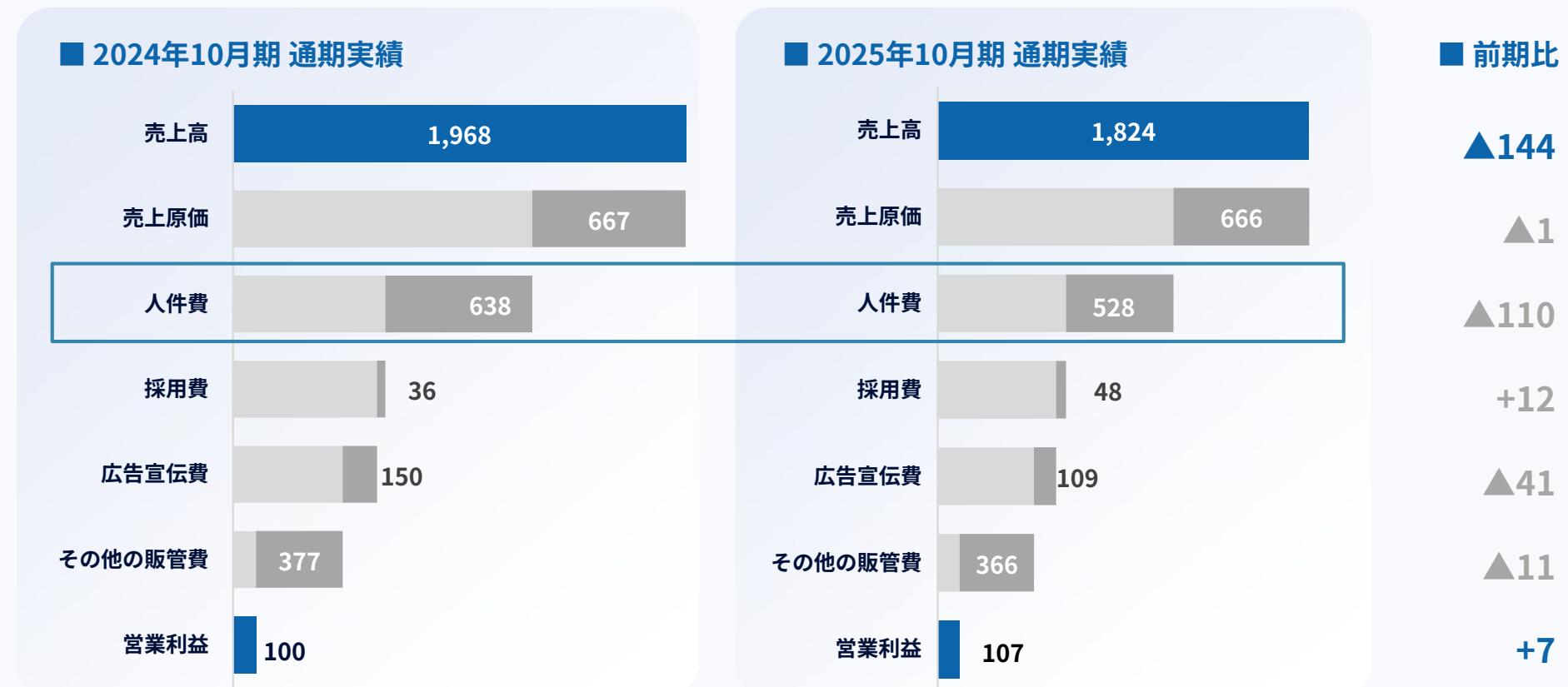


【ご参考】2025年10月期4QのM&A仲介事業のセグメント損失：50百万円

## 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、DX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。
- ・エキスパートソーシングにて広告宣伝費が減少。

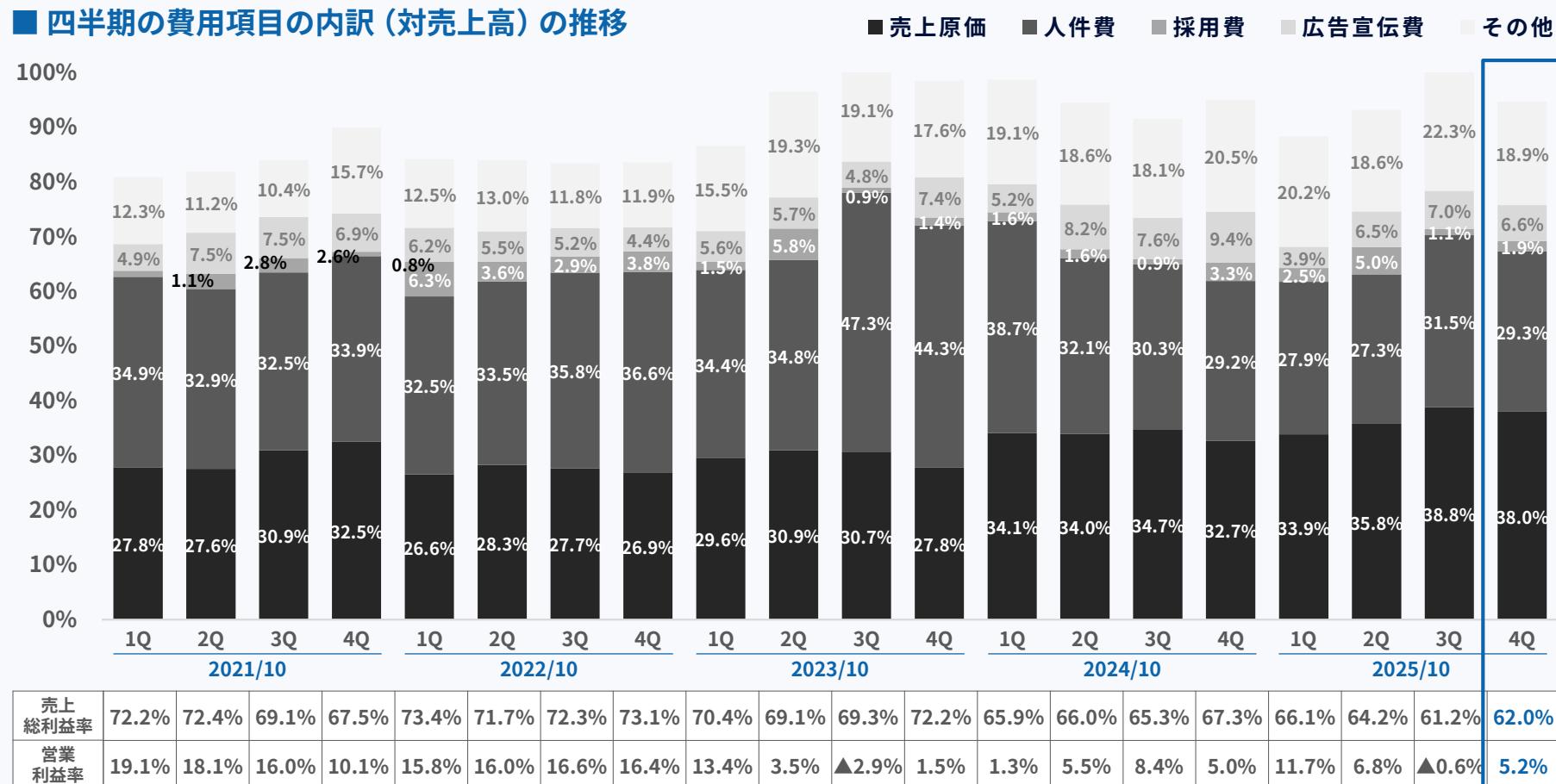
(単位：百万円)



## 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）

- 全社的な業務プロセスの見直しを進めたことで外注費が減少したことに加え、社内システム開発が一段落したこと、その他の割合が減少。

### ■ 四半期の費用項目の内訳（対売上高）の推移



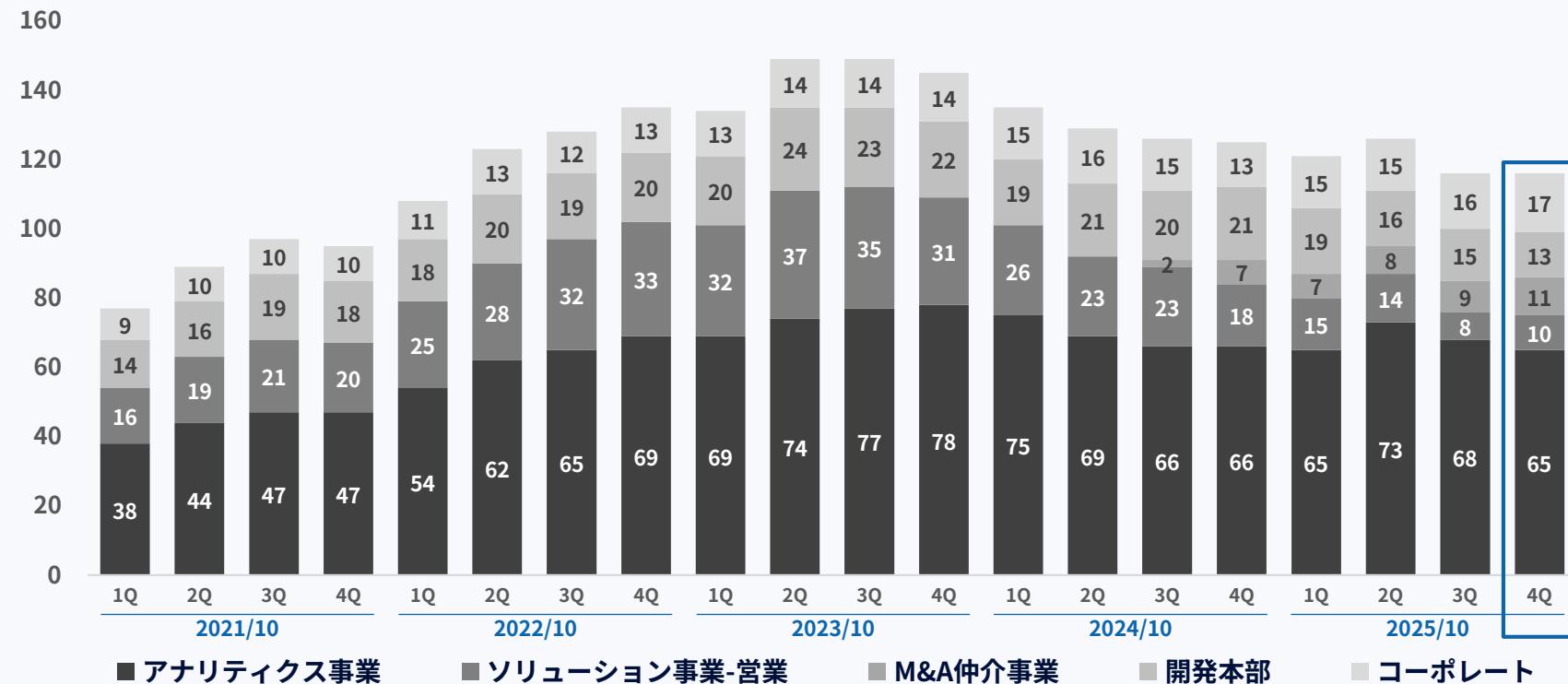
【ご参考】2025年10月期4QのM&A仲介事業のセグメント損失：50百万円

## 人員の推移（連結グループ全体）

- 採用市場の競争激化は継続。社内での採用体制の強化、ダイレクトリクーティングの強化、採用エージェントの関係強化等を今後も継続。

### ■ 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



※ 新卒の人員費は管理本部にて計上していますが、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月に自己株式取得を行ったため、現金及び純資産が減少。
- 自己資本比率は76.4%（前期単体 79.3%）。

(単位：百万円)	2024年10月末 (単体)	2025年10月末 (連結)	増減額（増減率）※	
<b>流動資産</b>	<b>1,579</b>	<b>1,071</b>	▲508	▲32.2%
(現金及び預金)	1,352	847	▲504	▲37.3%
<b>固定資産</b>	<b>330</b>	<b>308</b>	▲21	▲6.6%
<b>資産合計</b>	<b>1,910</b>	<b>1,380</b>	▲530	▲27.8%
<b>流動負債</b>	<b>368</b>	<b>290</b>	▲77	▲21.1%
<b>固定負債</b>	<b>27</b>	<b>33</b>	6	24.6%
<b>負債合計</b>	<b>395</b>	<b>324</b>	▲71	▲18.0%
<b>純資産合計</b>	<b>1,514</b>	<b>1,055</b>	▲459	▲30.3%

※当社は今期より連結決算に移行しました。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、増減率を記載しています。

## キャッシュ・フロー（連結）

- 2025年10月期末の現預金残高は、前期末から504百万円減少し、847百万円。
- 営業損失により、営業活動によるキャッシュフローがマイナス。
- 自己株式の取得により、財務活動によるキャッシュフローがマイナス。

(単位：百万円)	2024年10月期 通期（単体）	2025年10月期 通期（連結）	増減額
営業活動によるCF	205	▲141	▲346
投資活動によるCF	▲56	▲40	16
財務活動によるCF	▲74	▲323	▲249
現金及び現金同等物 期末残高	1,352	847	▲504

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<sup>※1</sup>

348社

ARR<sup>※2</sup>

6.6億円

Keywordmapの平均月次解約率<sup>※3</sup>

2.5%

### 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>

115社

月額単価平均<sup>※4</sup>

63万円

契約期間が6ヶ月以上の顧客の割合

91%

※1：2025年10月末時点の契約社数。※2：ARR (Annual Recurring Revenue) は、2025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。

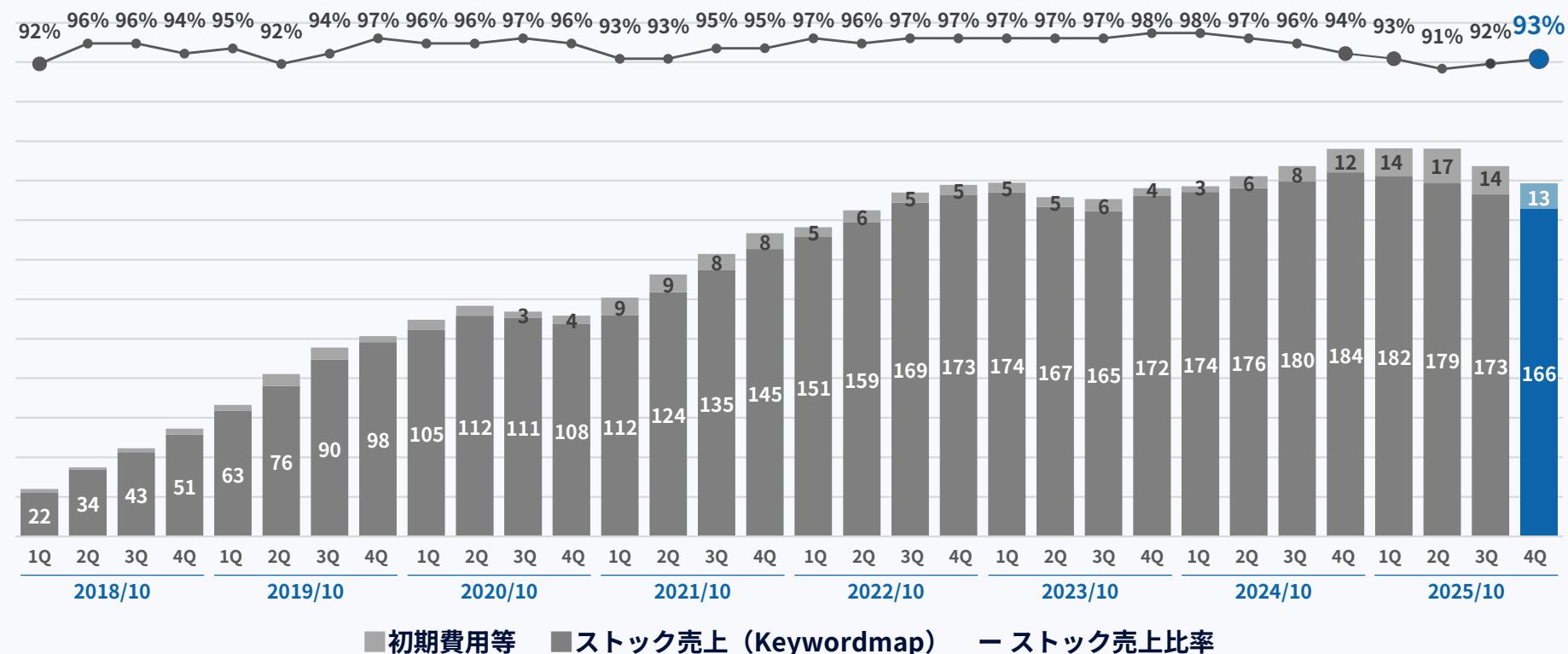
※4：2025年10月末の月間の売上げを契約社数で割って算出。

## 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、営業人員の減少による新規獲得の鈍化、カスタマーサクセス人員の減少による解約案件の増加が影響し、3Qから減少。
- ストック売上比率は、93%と引き続き高い水準を維持。

### ■ 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」、

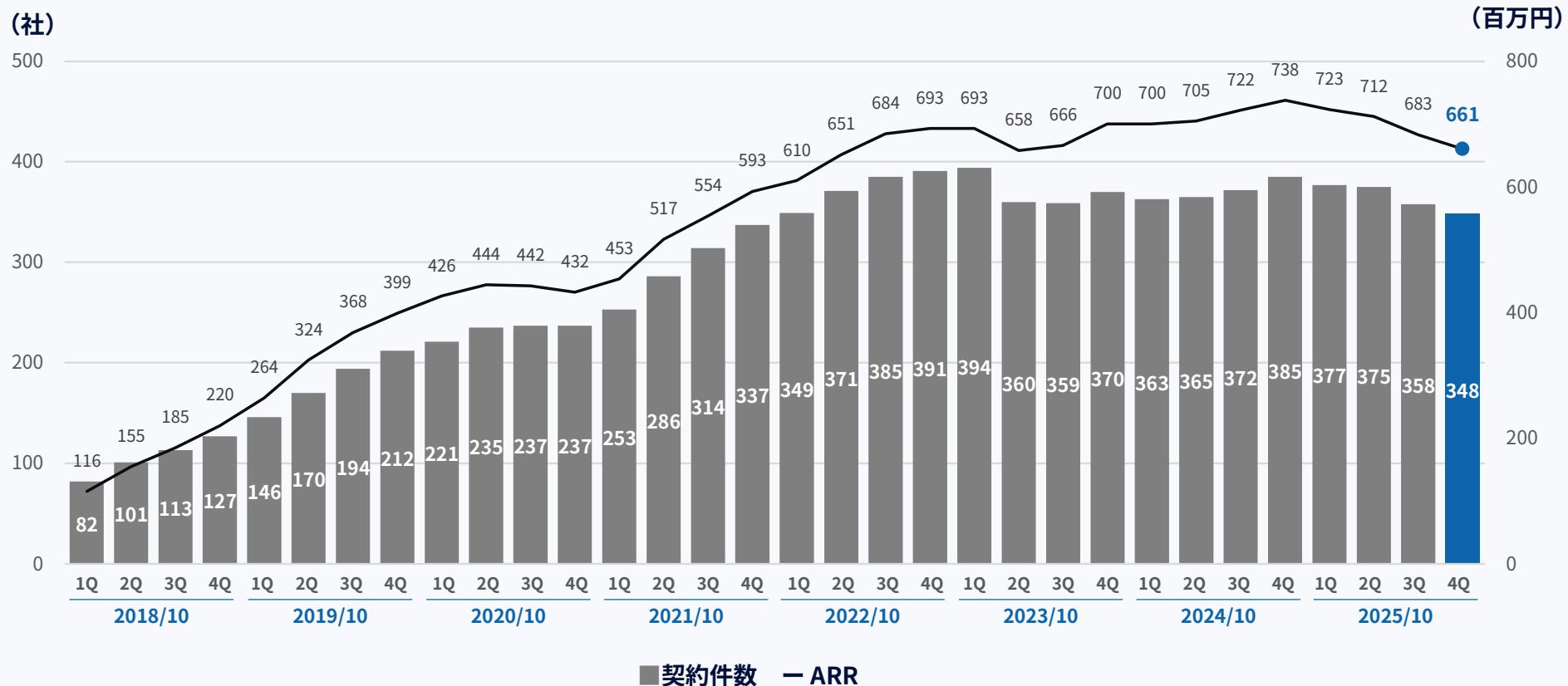
2018年5月～2018年7月を「2018/10 3Q」、2018年8月～2018年10月を「2018/10 4Q」と表示。

※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、3Qから減少。

### ■ ソリューション事業 契約件数およびARR※推移



### ■ 契約件数 － ARR

※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

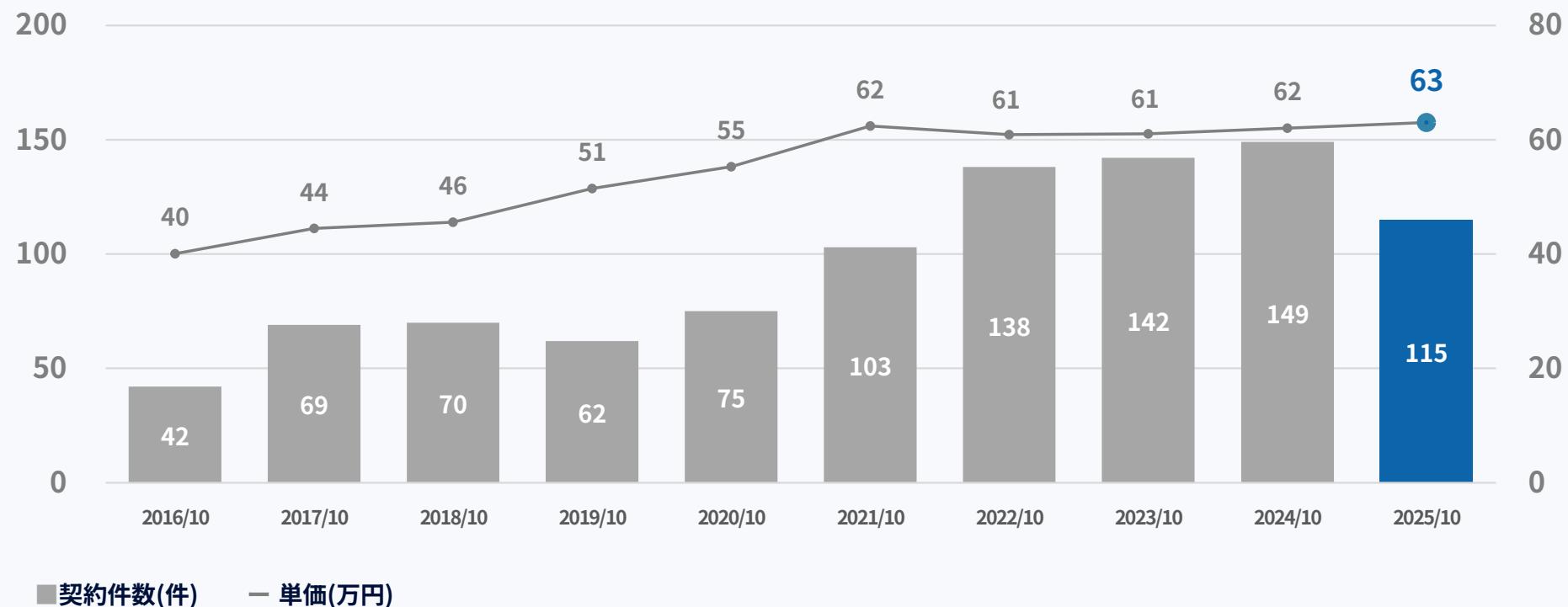


※ 前月末のMRRに占める当月の解約により減少したMRRの割合である月次解約率の直近6ヶ月平均値。

## アナリティクス事業

- DX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、ベテランコンサルタントのリソースをAI検索最適化（GEO/LLMO）サービスの体制整備に投入しているため、契約件数は減少。

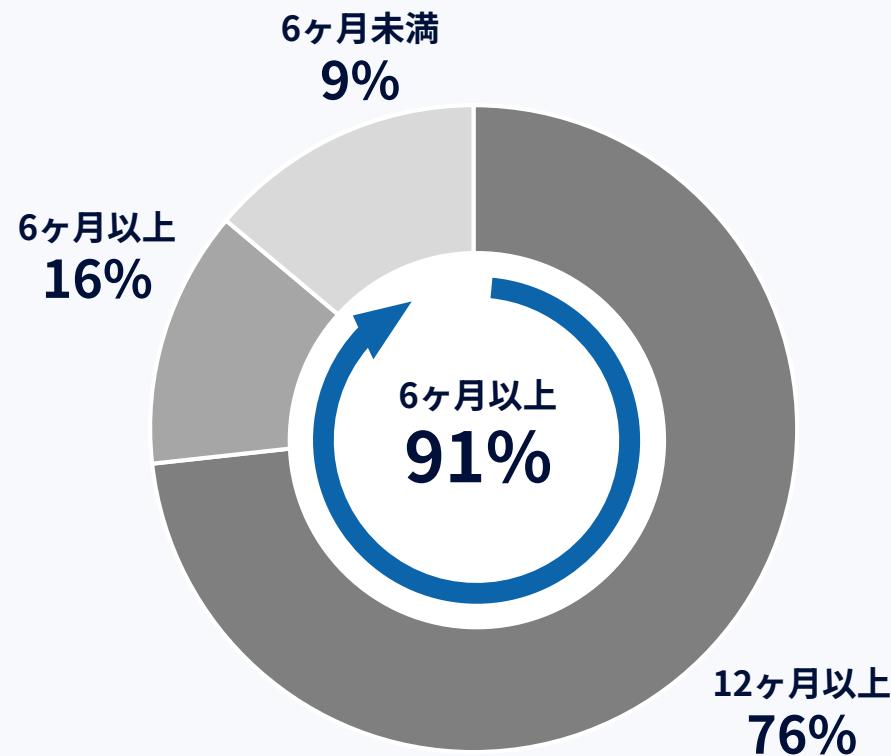
■ アナリティクス事業 契約件数・単価推移 <sup>※1</sup>



※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91%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 <sup>※1</sup>



#### 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

—

## 2025年10月期通期の 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

- 「AI Overviews出現レポート（β版）」のUIを改善
- リライトAI判定機能の開発
- Googleの仕様変更 (num=100パラメータ削除) に伴うデータ取得不備解消のためバックエンドシステムを改修、データ取得精度およびサービス品質を維持

- 顧客のマーケティング業務の実行支援、コンテンツ制作の販売額が増加
- 新規採用したメンバーが自立

- 経験豊富なパートナーを活用し、提案・クロージングを強化
- IS・FSの機能統合と組織体制を変更することで新規受注を強化
- AI検索最適に対応するプロダクトを企画・開発

### 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

- ・エンタメ業界企業との取引額が増加
- ・Marketing Native Fes.(※1)経由で見込み顧客を獲得し営業活動を実施
- ・AI検索最適化(GEO/LLMO)やソーシャルリスニング等をフックにしたサービス販売を強化

- ・AI検索最適化(GEO、LLMO)の社内ツールを活用し、コンサルティングサービスの販売・提供が進捗
- ・AI検索最適化(GEO、LLMO)を基軸としたコンサルティングサービス群を構築するためのPJTを始動
- ・AIエージェント構築プラットフォーム「CINSOC Agent」の利用を開始
- ・「CINSOC knowledge (※2)」による事例共有体制の強化
- ・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の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。

### CAMM DBの機能拡張(テクノロジー)

- 2024年8月にリリースしたCAMM DB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
- CAMM DB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%を基準におくことで見込み客増加を目指す

### 進捗

- AI-OCRでの財務書類の自動読み取りを用いた最適なフォーマット出力により、財務入力と簡易評価に要する時間を1/5以上に削減
- その他、AIによるM&Aニーズ分析、マッチング度合い判定機能など業務効率化目的の新機能を全4件リリースしアドバイザーの作業工数を削減
- 独自のクローリング技術により未上場かつM&A実績のある企業一覧のデータベースを構築

#### 【売り手】

- サーチ提案を社内営業メンバー全員で実施する方針に変更
- 買い手のニーズにあわせたアプローチリストを作成し、買い手からの正式な依頼に基づくサーチ提案のみを実施
- リストによってはアポ率が0.3%から15%に増加、売上規模5億円を超える企業の割合が増加

#### 【買い手】

- 買い手へのアプローチメンバーを売り手へのサーチ提案に変更したため、新規買い手の商談は減少

- AD率は上昇傾向となったが、通期では5%と基準に届かず、平均月2件のAD獲得ベース
- 新規商談数減少に伴いパートナー人数を縮小
- パートナーとの連携強化とサーチ提案への完全移行により、AD見込みの単価アップに成功

04

---

## 2026年10月期通期 業績予想について



## 2026年10月期 業績予想（連結）

- ソリューション事業は、AI対応機能の強化とサポート体制の充実を進め、新規顧客獲得と解約率低減を図るとともに、生成AIや当社のマーケティングノウハウを活用した新規プロダクト開発により、新たな収益機会の創出を目指す。
- アナリティクス事業は、AI検索最適化（GEO/LLMO）領域への注力を一段と強め、サービス連携による価値提供力の向上を図りつつ、エンタープライズ企業への展開も同時に推進。
- M&A仲介事業は、ニーズが明確な買い手を起点とする売り手探索モデルへ転換し、案件成立の確度と効率性の向上を目指す。

(単位：百万円)	2026年10月期 通期（連結） (予想)	2025年10月期比 (増減率)	2025年10月期 通期（連結） (実績)
<b>売上高</b>	<b>1,681</b>	<b>▲142 (▲7.8%)</b>	<b>1,824</b>
ソリューション事業 <sup>※1</sup>	637	▲147 (▲18.7%)	784
アナリティクス事業 <sup>※1</sup>	960	▲105 (▲9.9%)	1,066
M&A仲介事業	103	103 (-)	—
<b>売上総利益</b>	<b>1,028</b>	<b>▲129 (▲11.2%)</b>	<b>1,158</b>
<b>営業損益</b>	<b>7</b>	<b>120 (-)</b>	<b>▲112</b>
ソリューション事業	49	▲104 (▲68.0%)	154
アナリティクス事業	▲44	1 (-)	▲46
M&A仲介事業	2	223 (-)	▲220
<b>経常損益</b>	<b>7</b>	<b>114 (-)</b>	<b>▲107</b>
<b>当期純損益</b>	<b>4</b>	<b>157 (-)</b>	<b>▲152</b>

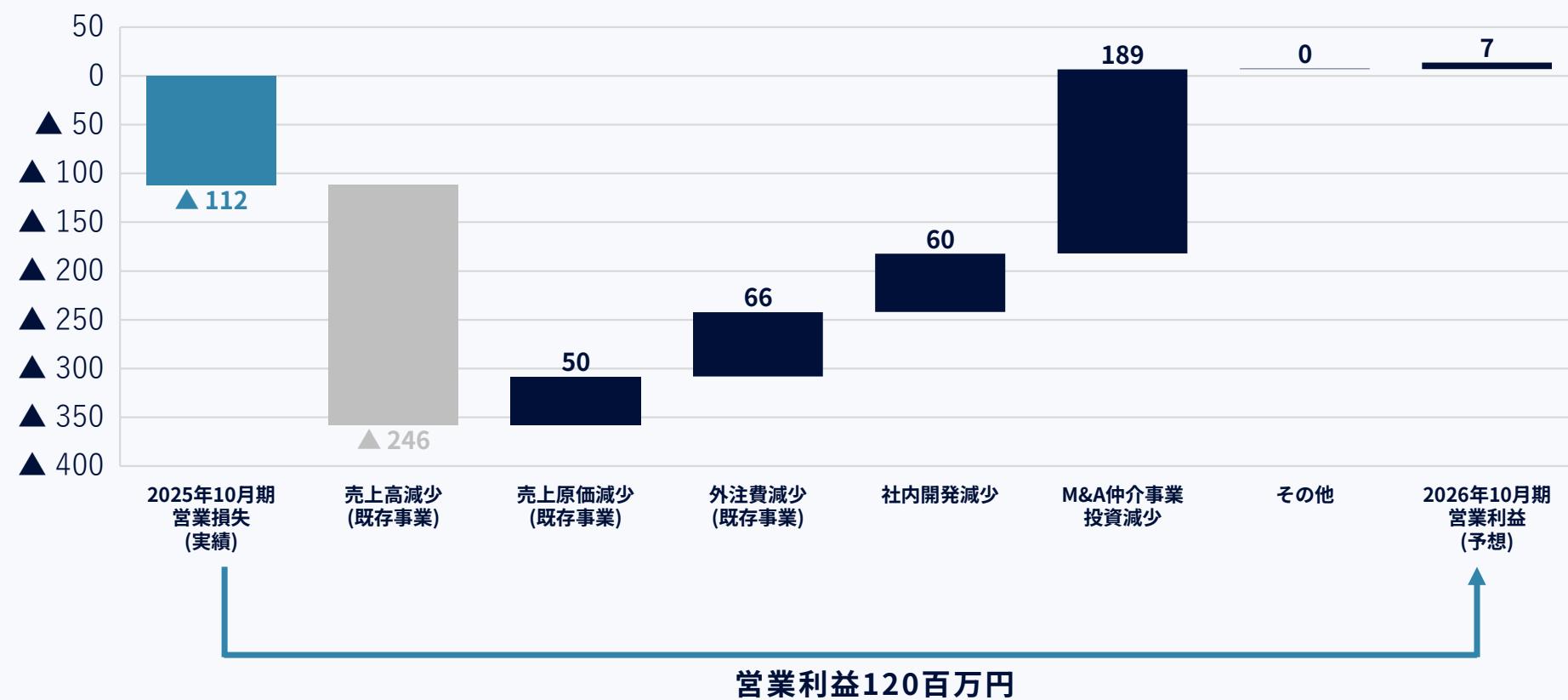
※1 内部取引による売上高を含んでいます。

## 営業利益の増減要因分析

- ソリューション事業、アナリティクス事業ともに、新規案件獲得の鈍化により減収を見込む。
- 全社的な業務プロセスの見直しを進めたことで外注費の減少を見込む。
- 生産性向上のための社内システム開発が一段落したことで、社内システム開発費の減少を見込む。
- M&A仲介事業において、人員投資、広告宣伝費投資を抑制。

単位：百万円

■ 増加 ■ 減少 ■ 合計



## 世界的なAI市場の拡大による当社のサービス提供領域での変化

世界的なAIの市場拡大の流れは、デジタルマーケティングにも大きな変化をもたらしている。ユーザーの情報収集の方法は、Chat GPT等の生成AIプラットフォームの急速な普及やGoogleが提供を開始したAI Overviewsによって、新たなスタンダードへと移り変わっている。今後、企業にとっては、「いかに生成AIに言及されるか」 = 「AI検索最適化（GEO／LLMO）」が、マーケティング活動の成否を左右する重要なファクターになっていくと考えられる。

### ● 世界のAI市場規模（売上高）の推移及び予測



出典：総務省「令和7年版 情報通信白書」第9節（AIの動向）

02 | 今月のトピック - トピック4「AI Modeのアップデート」

リリース概要

- ✓ アメリカで先行して展開されているAI Modeにおいて、下記のようなアップデートが行われた。
- ✓ 英語版Search Labsに参加しているという条件付きで、インドでもAI Modeが展開された。
- ✓ Google検索のAI Mode経由のクリック数や表示回数が、Search Consoleの合計値に含まれるようになった。
- ✓ 検索結果上の「他の人はこちらも質問」や、Google Chromeのサジェストに、AI Modeで質問する機能が試験的に実装された。
- ✓ AIモードに、リアルタイムで音声による対話が可能な「Search Live」機能が追加された。
- ✓ 検索結果上部のフィルタにある「AIモード」をクリックする、もしくはAI Overviews下部の「AIモードでさらに詳しく」をクリックすることで、AI Modeを使用できる。

リリース背景

✓ AIチャットを提供する

AI/NC Confidential Copyright

日本におけるAI Mode表示

AI Mode

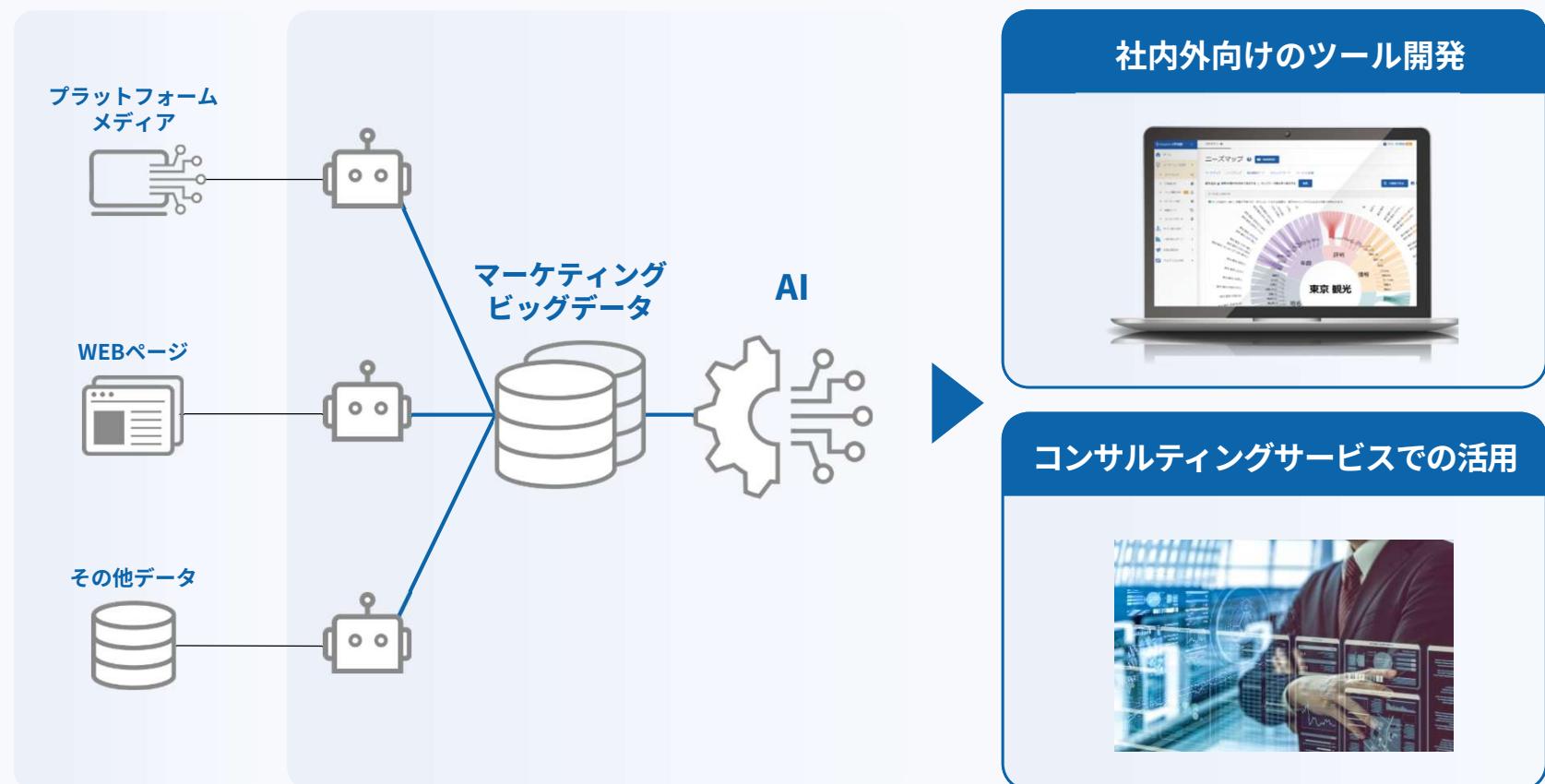
AI Overviews

C/NC Confidential Copyright ©CINC Corp. All Rights Reserved. CINCのSEOコンサルティング、GEOコンサルティングについてはこちら。 10

## AI検索最適化（GEO/LLMO）

SEOが検索エンジンでの上位表示とクリック獲得を目的としていたのに対し、AI検索最適化（GEO/LLMO）は、AIが検索媒体・情報提供の起点となることを前提に、高品質なコンテンツの制作、サイトの構造化、信頼性の高い情報発信、被リンク・サイテーションの獲得などを通じ、AI検索において自社のWebページの参照・引用、あるいはブランドが言及される状態を目指すもの。

AI検索最適化（GEO/LLMO）においては、AIが読み解しやすい形式での情報提供が重要となるため、検索エンジン最適化（SEO）と基本的な構造が類似しており、当社が創業から取り組んできた、データの収集・解析に基づいた施策の策定という強みを活かして支援可能。



## AI検索最適化（GEO／LLMO）に関する取り組み

現在は以下の内容の取り組みを推進中。今後は、これらを進展させ、AI検索最適化（GEO／LLMO）の方法論の確立、プロダクト化、事例の創出を目指す。

### サービスの強化

#### 月次の調査レポートの発行



#### ウェビナーの開催



#### AI検索最適化(GEO/LLMO)コンサルサービス



#### 社内ツールの開発・活用



#### Keywordmapでの新機能リリース



### 人材育成



AI検索最適化（GEO/LLMO）と相性の良い、検索エンジン最適化（SEO）を得意とする集団であるため、一定の基礎がある状態から知識とスキルのレベルアップを図ることができる。

#### <施策例>

- AI検索最適化(GEO/LLMO)関連のサービス開発プロジェクトへの全メンバー参加
- AIプロジェクト統合MTG  
—— 最新情報、プロダクト、事例等のノウハウ共有
- OJT/スキルチェック  
—— 提案作成指導、ロールプレイング
- e-ラーニング
- 知識と実践のテスト実施・評価に連動

# 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く、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ふ



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



## マーケティングコンサルタント



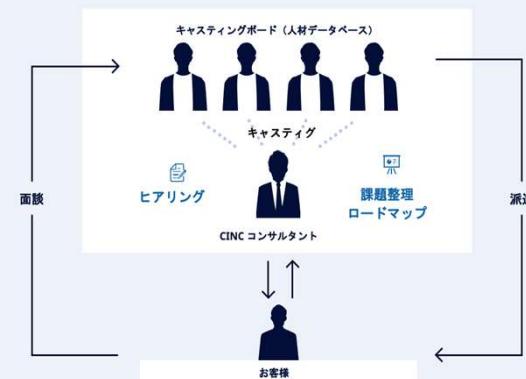
## マーケティングエキスパートによる支援

外部の経験豊富なマーケティング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。

## 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・セールス)

専門人材が不足する企業に向けて、外部エキスパートを柔軟にアサインし、迅速なリソース拡充を図ります。

コンサルティングでは、経験豊富なコンサルタントと外部のアドバイザーやエキスパートが連携し、クライアントの成長を支援します。

## 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。



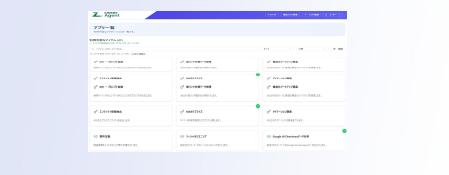
Keywordmapやその他のWeb解析ツールに蓄積されるデータから、数十の指標を自動取得・集計するなど、マニアックなデータ収集・分析をサポートするツールです。



### AI検索最適化 (GEO/LLMO) 調査ツール

NEW

コンサルタントがAI検索最適化 (GEO/LLMO) における調査・分析をするための社内向けツールです。CEP (カテゴリー・エントリーポイント) 分析機能、参照・推奨状況レポート機能等があります。



### CINSOC Agent シンソク エージェント

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。



### CINSOC Search シンソク サーチ

Keywordmapや他の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。



### CINSOC Social シンソク ソーシャル

オンラインデータの収集・解析技術と生成AIをかけ合わせ、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。



### CINSOC Knowledge シンソク ナレッジ

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。

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

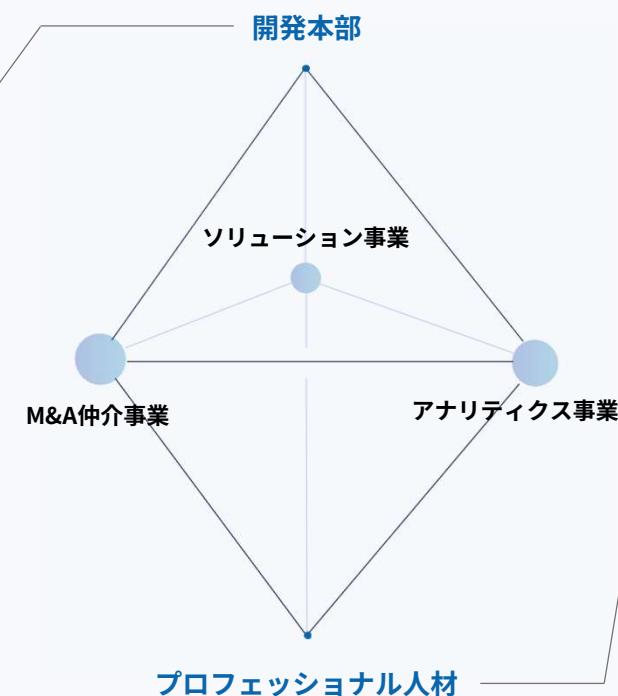
M&A仲介サービス

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アドバイザリー（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。

### 開発本部



### 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します。

## M&amp;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します。

## アナリティクス事業

## 総合型支援コンサルティング

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、最適な戦略立案から実行までを支援、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。

## 専門型支援コンサルティング

AI検索最適化 (GEO/LLMO)  
コンサルティング

NEW

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



## データの力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できます。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



独自の検索結果ピッゲータで、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。

## AI検索最適化 (GEO/LLMO) に対応した機能をリース・アップデート

AIが生成した回答を検索結果の最上部に表示するGoogle検索のAI Overviewsに関する表示状況や参照元URLを可視化する新機能です。

NEW



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



Keywordmap

AI Overviews 出現レポート (β版)

タスク名: 「京都旅行」関連キーワード

検索したいキーワードを一括入力

キーワードを改行で区切り入力してください (一度に300キーワードまで)

キーワードを抽出

京都 教学旅行  
京都 教学 旅行  
京都 お土産 教学旅行  
京都 お土産 教学旅行  
教学旅行 お土産 京都  
京都新聞旅行センター  
京都 旅行 オススメ  
旅行 京都 おすすめ  
京都 旅行 おすすめ  
おすすめ京都旅行  
おすすめ京都旅行  
京都旅行 おすすめ  
旅行 おすすめ 京都

入力中のキーワード数: 48 / 300  
今月の残りキーワード数: 5000 / 5000



Google AIO出現状況を把握

AI Overviews  
出現レポート機能 β版  
をアップデート

Powered by C/NC



検索履歴

登録日時	タスク名	取得エリア	デバイス	キーワード数	ダウンロード
2025-07-09 10:09:41	京都_旅行	日本	スマホ	1	<b>CSVダウンロード</b>
2025-07-08 19:41:54	iPhone	日本	スマホ	2	
2025-07-08 16:39:17	香水系KW	日本	スマホ	1	
2025-07-08 16:37:44	ミネラルウォーター	日本	スマホ	1	

CSVダウンロード

▲ AIOコンテンツ  
▲ AIOリンク  
▲ 自然検索順位

▲ CSV  
▼ CSV

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



Project Management  
戦略の実行・管理  
戦略の実行をサポートし、  
進捗状況を管理する。

Marketing Strategy  
戦略・設計  
企業の課題を分析し、  
具体的な戦略と計画を設計する。

Teams Empowerment  
組織改革・強化  
組織の効率化と強化を支援し、  
パフォーマンスを向上させます。

## 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



## 総合型支援

## ① DXコンサルティング



「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。

## 提供サービス



## 特徴



## ② 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率上拡大までサポートします。

## 提供サービス



## 成功事例

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。



## ③ 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



## 成功事例

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。



## 専門型支援

## ④ 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



## 成功事例

コンバージョン率50%増加、売上が30%向上。



## ⑤ 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



## 成功事例

広告のROASが2倍、クリック率が30%増加。



## AI検索最適化 (GEO/LLMO) コンサルティング



- ✓ AI検索最適化 (GEO/LLMO) を実施する必要性を感じているが、何をすればいいかわからない
- ✓ Google AI Overviews表示の影響でクリック数が減少している
- ✓ 生成AI上で自社ドメインやブランドを適切に表示させたいが、方法がわからない
- ✓ 生成AIの回答によるブランド毀損のリスクを懸念している

AIのエキスパート × SEOのプロフェッショナル  
戦略設計から施策提案、コンテンツ制作、効果測定までまるっとおまかせ

### CINCのAI検索最適化 (GEO/LLMO) コンサルティングサービス

資料ダウンロード 無料診断



#### 企業、ブランド、ドメイン・サイトの露出最大化

生成AIやAI検索の回答に引用・参照されることで、ユーザーがサイトを訪れずともブランドや自社の情報に触れる機会が増え、認知度が向上します。



#### 新しい流入チャネルの獲得

新たなチャネルである生成AIの回答からの直接・間接流入により、サイトへの訪問数やコンバージョン数の増加に期待できます。また他チャネルが機能しなくなった場合のリスクヘッジとしても働きます。



#### 競争優位性の獲得

GEOやLLMOはまだ多くの企業が未着手のため、早期に取り組むことでAI媒体での露出や認知において、競合に先んじることができ有利なポジションを確立できます。

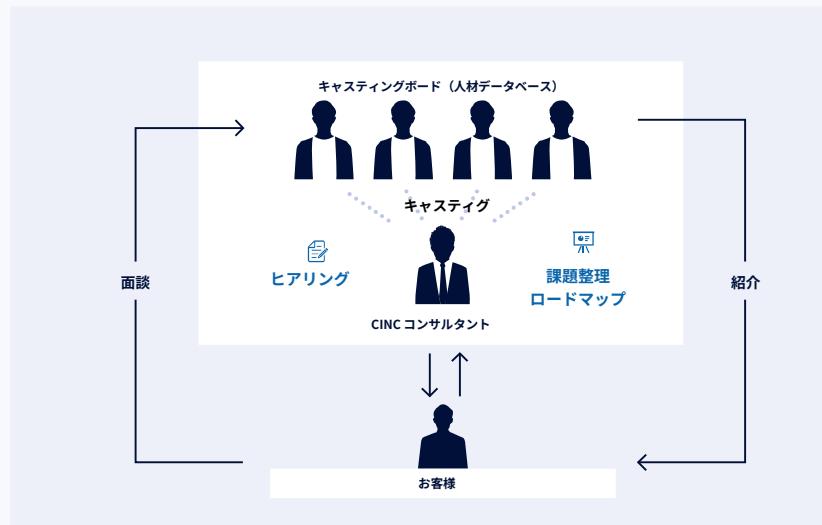


#### 企業、ブランド、ドメイン・サイトの信頼性、権威性の確立

生成AIやAI検索の回答に頻繁に参照されることで、特定分野において信頼できる情報源として認知されたり、専門性や権威性の獲得につながります。

## 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・セールスを迅速に紹介。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

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的課題を解決し、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。オーナー様の手残りを最大化するため、着手金・中間金0円と、成功報酬一律4%のシンプルな料金体系を採用しています。

## 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



CINC AI M&A Matching Database  
**CAMM DB**

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

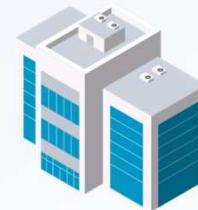
会社名: 株式会社CFPコンサルティング  
所在地: 東京都新宿区  
事業内容: インターネット広告  
設立: 2010年  
従業員数: 32名



### ● 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、

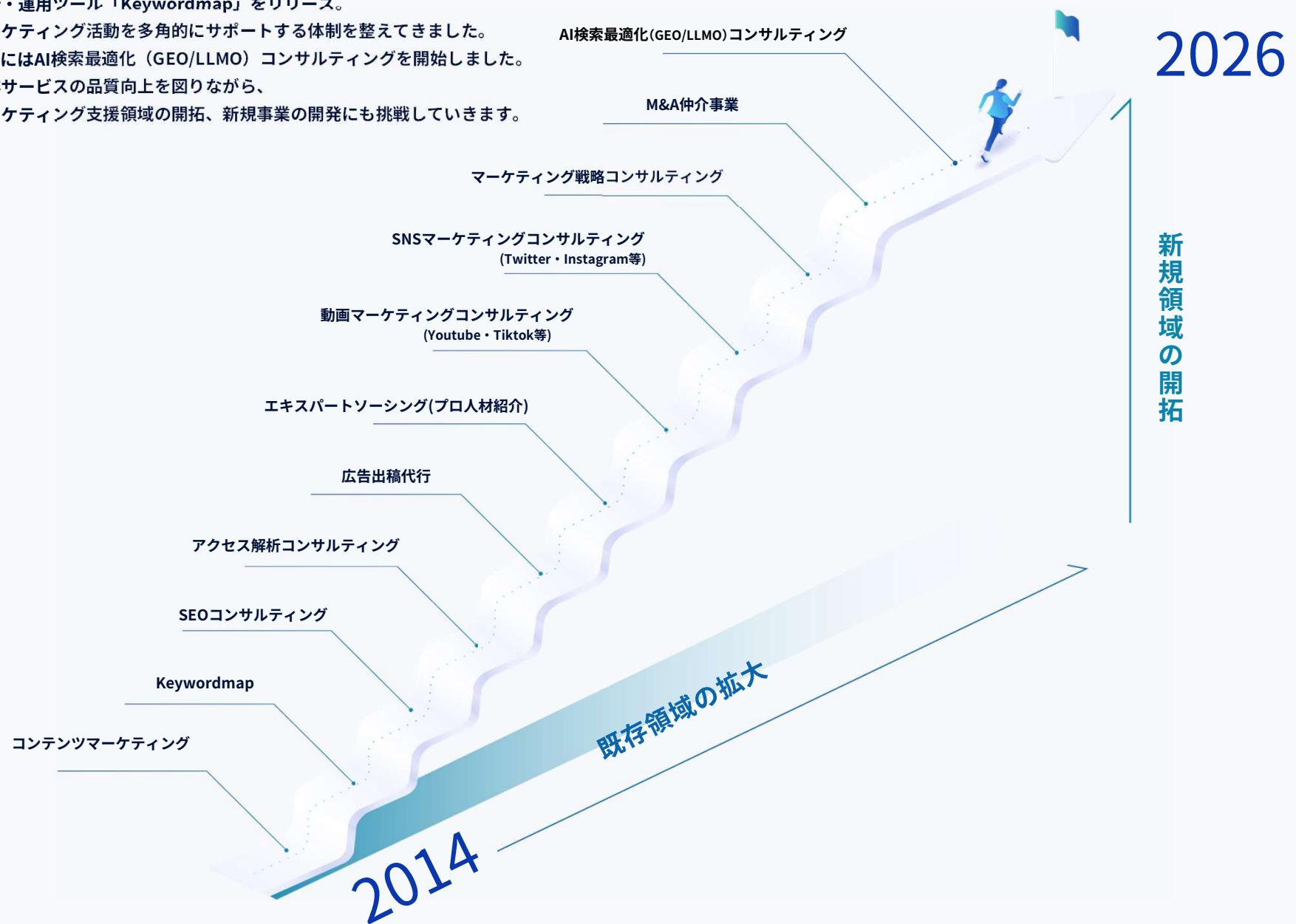
調査・分析・運用ツール「Keywordmap」をリリース。

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。

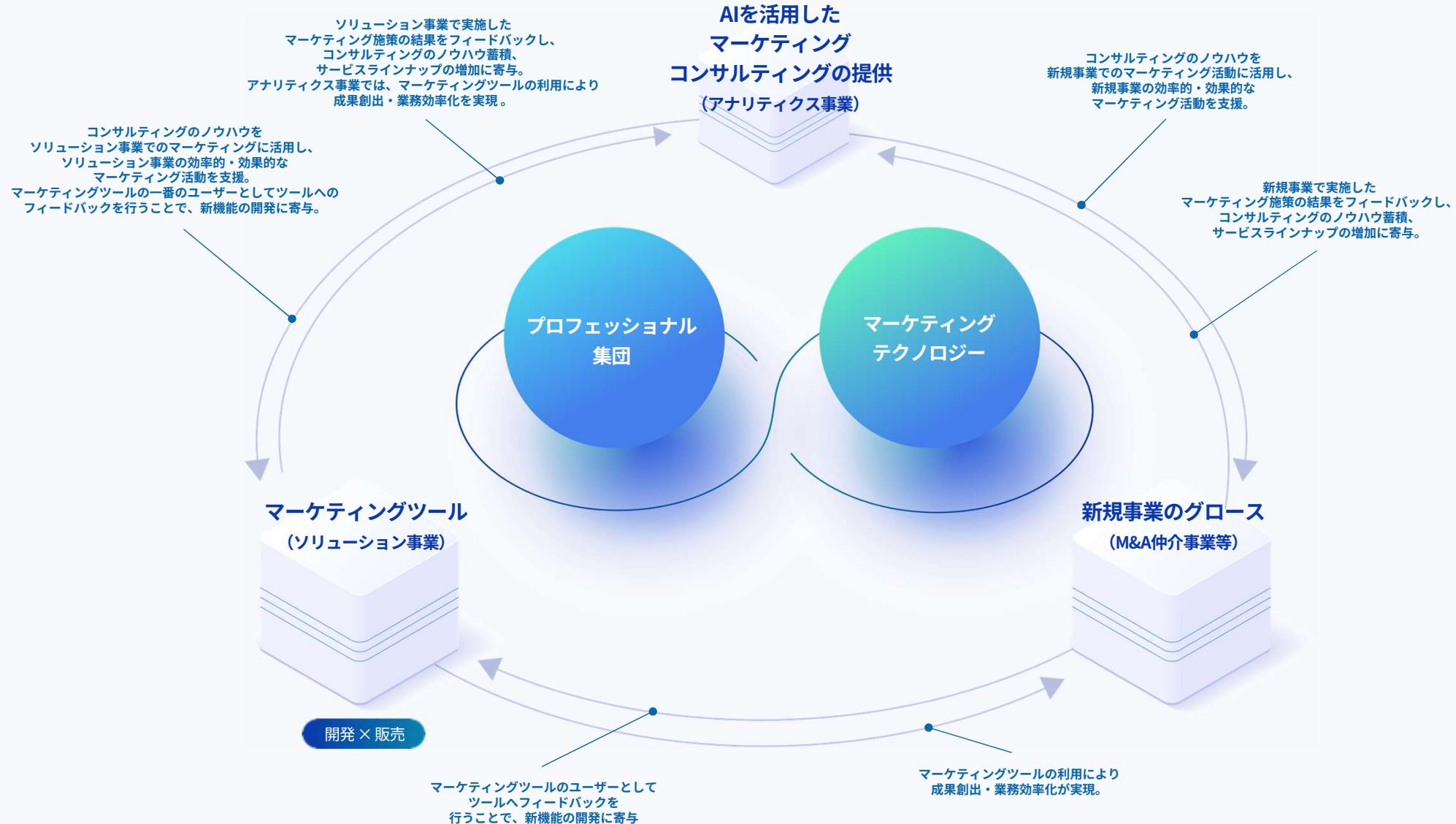
2025年6月にはAI検索最適化（GEO/LLMO）コンサルティングを開始しました。

今後も既存サービスの品質向上を図りながら、

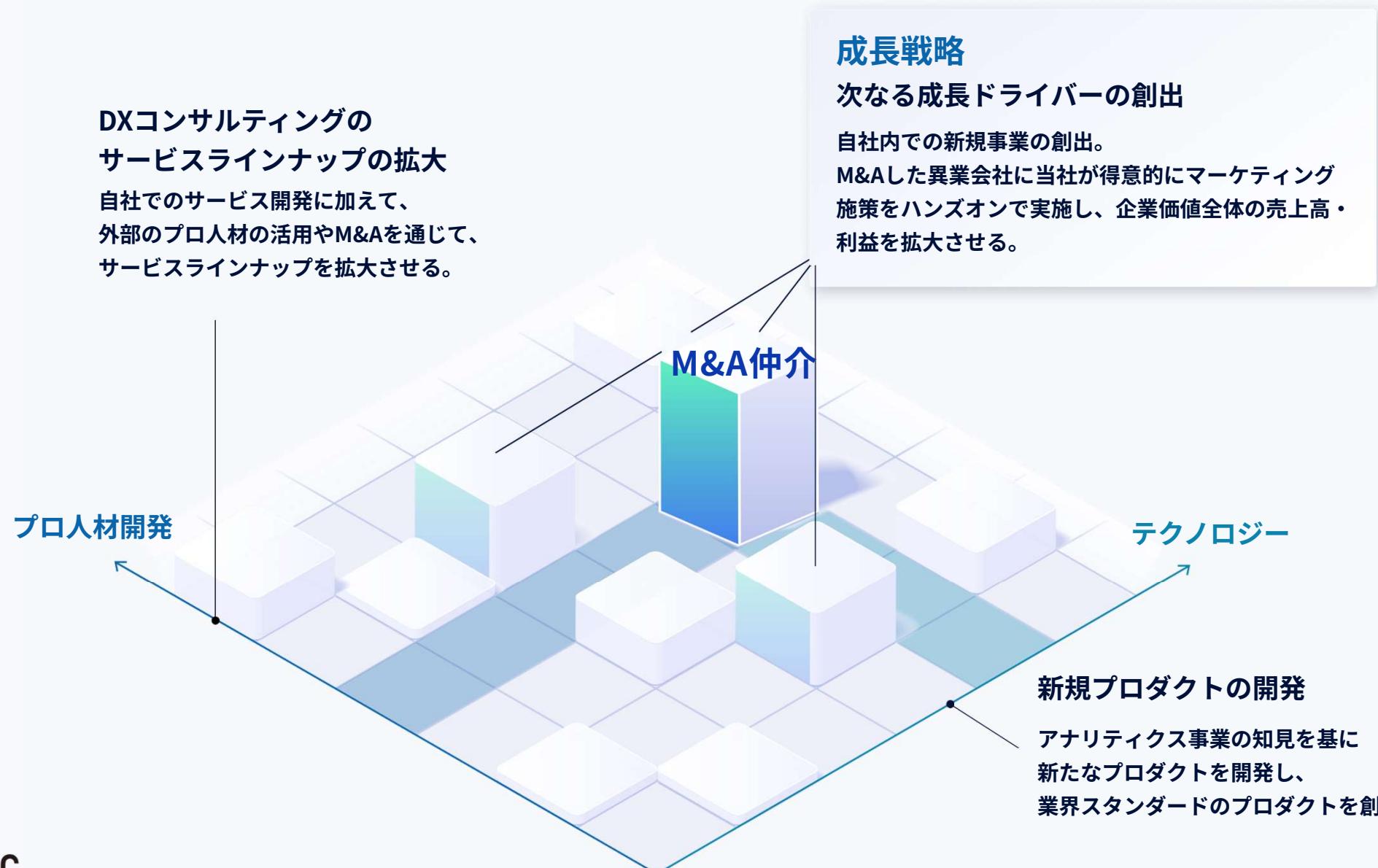
新たなマーケティング支援領域の開拓、新規事業の開発にも挑戦していきます。



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。



以下のイメージを基本の考え方とし、今後は各分野でAI検索最適化（GEO/LLMO）を加速させるための、サービスの拡充、ツールの企画・開発、人材育成に注力いたします。



## 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①

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が、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はありますか？	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②

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。
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③

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。	<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いなくなった 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</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>
AI Overviewがサービスに与える影響を教えて下さい。	<p>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ところで当社の機会になると考えます。</p> <p>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。</p>
M&A仲介事業の強みを教えてください。	<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年を越えるプロアドバイザーに次々ジョインいただいており、強みを更に活かしていくことも特徴となっています。</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>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&amp;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④

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。
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います。 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ですか？	社内では3ヵ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⑤

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。	<p>株価については、株式市場の売買で決めていただいていること、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。</p> <p>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な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。</p> <p>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>
配当方針について教えてください。	<p>しばらくは、配当は行わず、利益は投資に回す予定です。</p> <p>企業価値を上げていくことで、株主還元を行なうことを考えています。</p> <p>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なってまいります。</p>
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下さい。	<p>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&amp;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。</p>

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QRコードよりご登録をお願いします。



- 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。