Cross Marketing Group

株式会社クロス・マーケティンググループ
2021年6月期 通期決算説明会
中期経営計画説明会

2021年8月23日

Copyright © Cross Marketing Inc. All Rights Reserved.

CONTENTS

1. 2021年6月期通期連結決算説明

2. 中期経営計画説明

・・・・代表取締役社長兼CEO　五十嵐幹

Copyright © Cross Marketing Group Inc. All Rights Reserved.

Cross Marketing Group

株式会社クロス・マーケティンググループ2021年6月期 通期連結決算説明資料

2021年8月23日

Copyright © Cross Marketing Inc. All Rights Reserved.

CONTENTS

1. グループ事業内容 P03
2. 2021年6月期通期連結決算概要 P13
3. 2021年6月期事業セグメント別の状況 P18
4. 2021年6月期トピックス P22
5. 2022年6月期業績予想について P29
6. 株主還元・配当金額 P31
7. 参考資料

Copyright © Cross Marketing Group Inc. All Rights Reserved.

1. グループ事業内容

Copyright © Cross Marketing Group Inc. All Rights Reserved.

事業セグメントと主なグループ企業

Cross Marketing Group

デジタルマーケティング事業

デジタルプロモーション、EC・マーケティング支援、システム開発・保守・運用、人材サービス等を提供

Cross Communication
Cross Propworks
Fittio
D&M Data and Marketing
DO HOUSE

データマーケティング事業

オンラインを中心としたデータ収集により、顧客のマーケティング活動の意思決定を支援

MARKELYTICS
Medical World Panel
withwork

インサイト事業

課題解決に向けたコンサル、生活者理解、生活者の"Why?"の発掘等により、顧客の意思決定を支援

Cross Marketing
Kadence International
medilead
Shopper's Eye
ENVIROSELL JAPAN

Copyright © Cross Marketing Group Inc. All Rights Reserved.

当社グループのビジネスモデル

Cross Marketing Group

顧客のマーケティングプロセスにおいて、生活者データの収集から分析・理解に加え、施策の実行プロセスをワンストップで提供

顧客のマーケティングプロセス

データマーケティング事業

①生活者データを効率的に収集

インサイト事業

②生活者インサイトの分析・理解

※生活者インサイト：生活者が自覚していない購買行動に至る本質的要因

インタビュー設備・ノウハウ保有

消費者データ分析・レポート作成

デジタルマーケティング事業

③「データ」と「理解」に基づいた実行支援

WEB/アプリシステム開発

Copyright © Cross Marketing Group Inc. All Rights Reserved.

デジタルマーケティング事業（事業内容）

Cross Marketing Group

デジタルマーケティング事業

「データ」と「理解」に基づいた実行支援 ▶ システム・アプリ開発・運用・保守、IT人材支援／アウトシーソングを提供

かんたん積立・アプリ
株式会社SBI証券様

JAFデジタル会員証
一般社団法人日本自動車連盟様

「キティ★サンリオ壁紙」
株式会社サンリオ様

セゾンPortal・UC Portal
株式会社クレディセゾン様

ソニー銀行アプリ
ソニー銀行株式会社様

スターフライヤー公式アプリ
株式会社スターフライヤー様

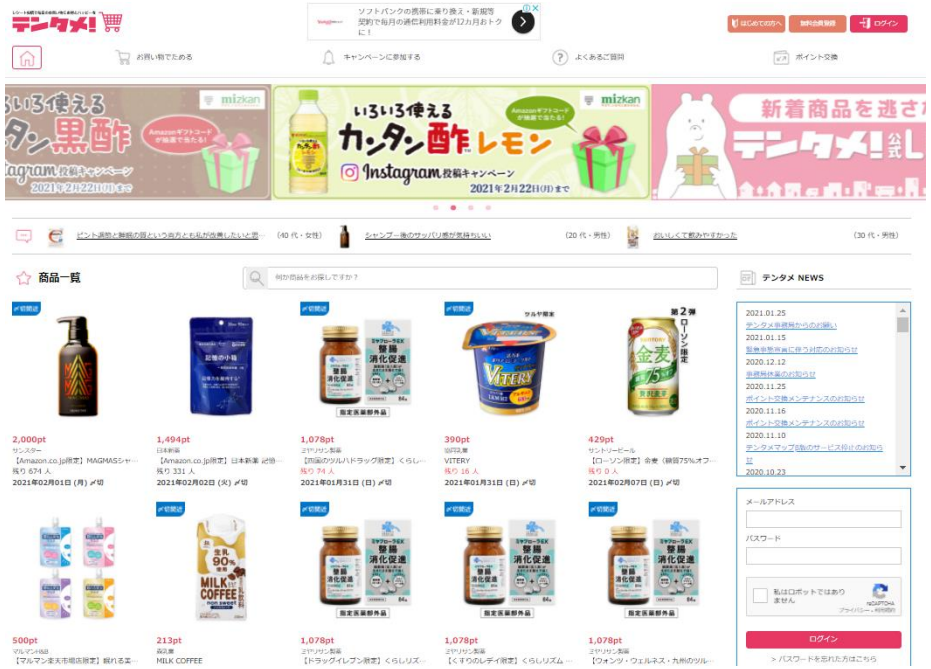
Copyright © Cross Marketing Group Inc. All Rights Reserved.

サービス・運営メディア

株式会社 ドゥ・ハウス®
HUMAN NETWORKING INDUSTRY

もらえる・ためせる®
モラタメ.net

レシート投稿で毎日のお買い物にお得とハッピーを
テンタメ!



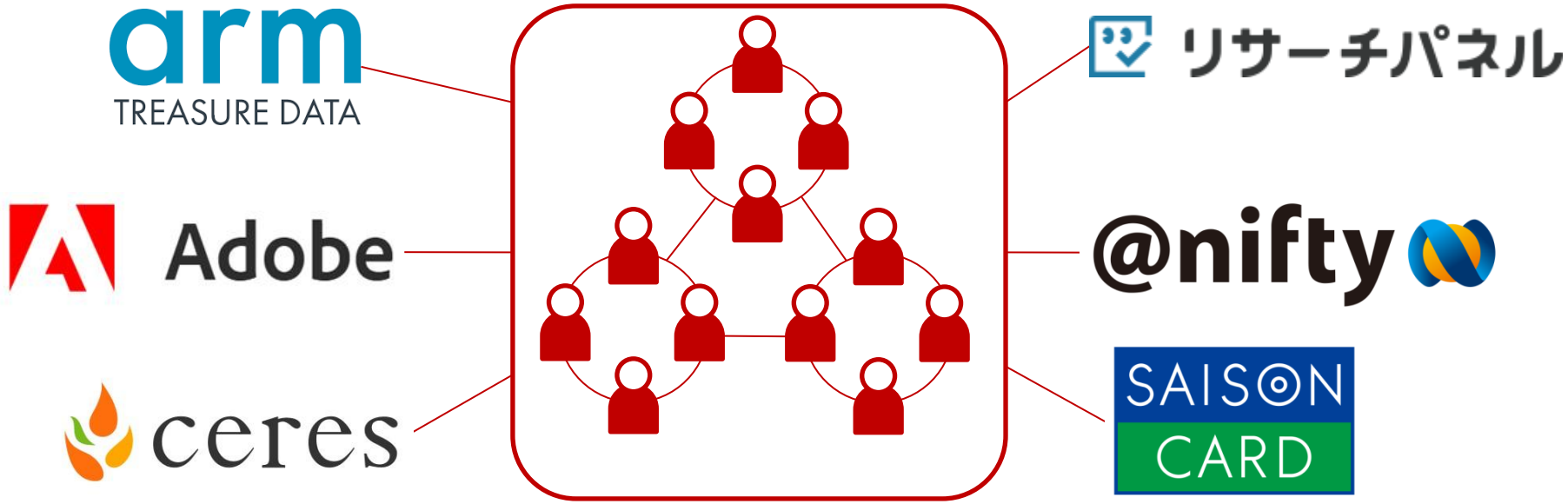
Copyright © Cross Marketing Group Inc. All Rights Reserved.

デジタルマーケティング事業（事業内容）

Cross Marketing Group

デジタルマーケティング事業	「データ」と「理解」に基づいた実行支援	▶	大規模なデジタルプロモーション

最大800万人にリーチ



提携・連携により大規模なパネルネットワークを構築

Copyright © Cross Marketing Group Inc. All Rights Reserved.

データマーケティング事業（事業内容）

Cross Marketing Group

データマーケティング事業	生活者のデータを効率的に収集	▶	日本最大級のパネルネットワークにより効率的なデータ収集

リサーチ対象アクティブパネル数

業界最大級

約470万人

※2020年10月現在

大規模パネルネットワーク	＋	提携パネル
約224万人		約246万人

Copyright © Cross Marketing Group Inc. All Rights Reserved.

インサイト事業(事業内容)

Cross Marketing Group

インサイト事業	生活者インサイトの分析・理解	▶	ノウハウを保有するグループ企業と世界11ヶ国の拠点を軸にサービスを展開

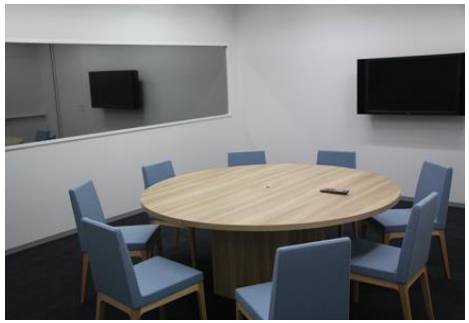
ネットリサーチをコアサービスに世界11カ国、20拠点以上で総合的なマーケティングリサーチサービスを提供

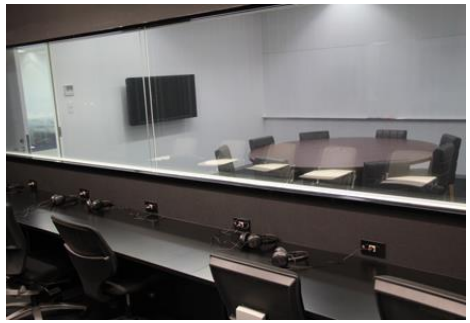
Copyright © Cross Marketing Group Inc. All Rights Reserved.

インサイト事業(事業内容)

Cross Marketing Group

インサイト事業	生活者インサイトの分析・理解	▶	日本・海外にインタビュー・調査可能な設備を保有し、多数の案件実施実績





国内設備（新宿初台、人形町）

海外フィールドワーク拠点（インド）

調理可能なCLTルーム（人形町）

グループインタビュー年間実績

約1,300グループ

CLT年間実績

約360本

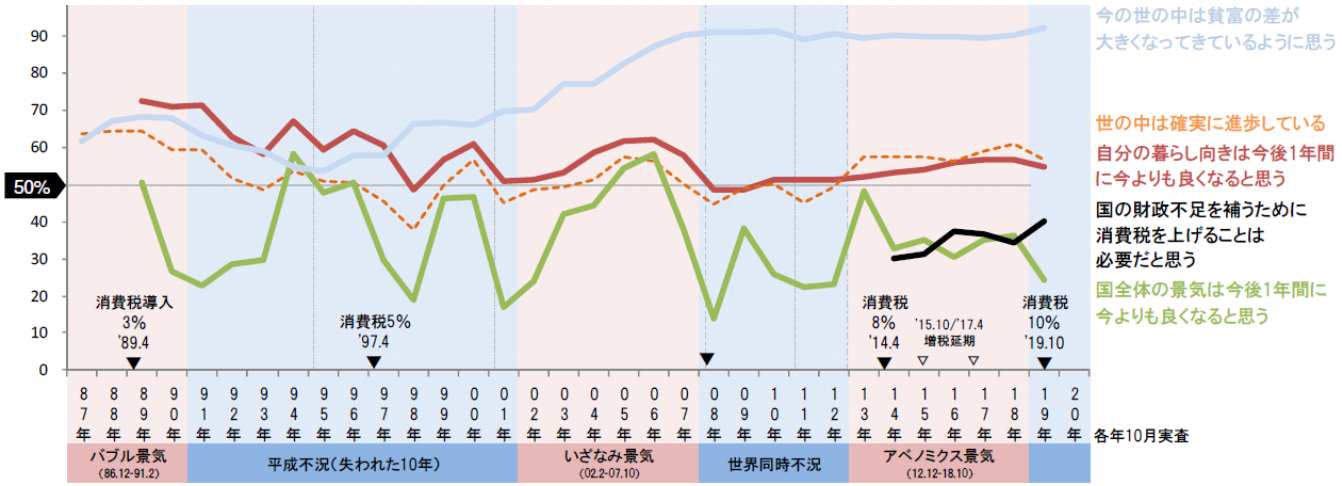
Copyright © Cross Marketing Group Inc. All Rights Reserved.

インサイト事業(事業内容)

Cross Marketing Group

インサイト事業

生活者インサイトの分析・理解 ▶ 長期の消費者の価値観の動向を蓄積することで、「今の変化」への理解を深めることが可能に



	2013年	2014年	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年
世の中と自分	アベノミクスで景気上向き	アベノミクスにも陰り	不景気感薄れ社会も自分も上向きの期待	国に不安要素漠然と将来に不安	暮し向きも景気も上向きなのに明るい未来が描けない	便利になった暮らしの先に災害・経済・社会不安の暗雲	下り坂の未来像に不安が募る
世の中と自分	普段の暮らしは堅実に	節約疲れで「今」にお金を使いたい	今先のバランスを考え地に足のついた生活を	今を楽しみつつ将来の備えは自分でしっかりと	今の延長線上ではない未来像に直面	変わらざるを得ないけど平穏でいたい	「適応力格差」が浮き彫りに
生活意識	安定・安全な生活を	平穏な生活を	備えて安心な生活を	備えないと不安	備え方がわからない	万全な備えは無い変化に対応しなければ	自己防衛としての“わたしファースト“
消費意識	節約しつつもメリハリあり	買い物欲は増加傾向	調べて比べて納得消費	フィーリング&合理的志向	自分軸での価値とタイミング	持つことよりも使えること	消費プロセス全てにコスパを意識

Copyright © Cross Marketing Group Inc. All Rights Reserved.

2. 2021年6月期 通期連結決算概要

Copyright © Cross Marketing Group Inc. All Rights Reserved.

Executive Summary

1－6月累計業績として**過去最高売上・過去最高利益**を計上
売上高前年同期比：約**140%**、経常利益前年同期比：約**600%**

海外において大型案件の計上、各拠点の固定費削減等を進め、
1－6月累計でKadenceグループ全体での**黒字化を達成**

2021年6月期(1-6月)の前回公表の業績予想を上回ったため、
2021年6月期 期末配当予想を0.3円増配し4.0円へ

Copyright © Cross Marketing Group Inc. All Rights Reserved.

連結決算概要(2021年1月~6月)

Cross Marketing Group

ドゥ・ハウス社の新規連結寄与と海外黒字化により、6ヶ月間(1~6月)の業績として過去最高売上・利益を計上

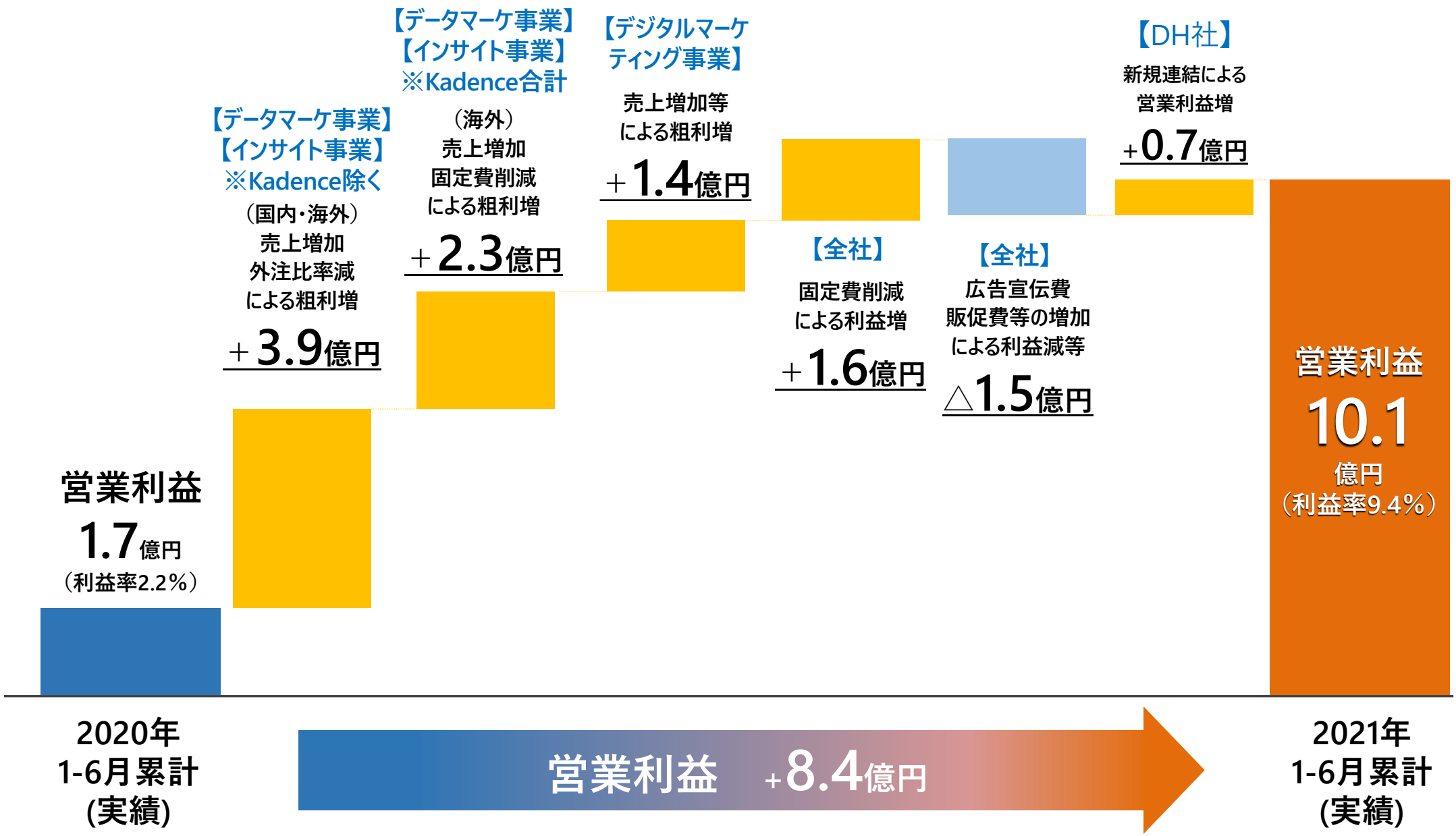
（単位：億円）	FY2020.1-6月 実績	FY2021通期（1-6月）	
		金額	前年比
売上高	77.0	107.6	139.7%
営業利益	1.7	10.1	607.5%
経常利益	1.9	10.5	564.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	0.3	5.4	－

※決算期変更により2021年は6ヶ月決算の短縮決算となっており、同期間の業績比較をするため、2020年12月期第2四半期累計の業績と比較しております。

Copyright © Cross Marketing Group Inc. All Rights Reserved.

21年6月期営業利益差異(前年同期比較)

Cross Marketing Group



※DH社：株式会社ドゥ・ハウス

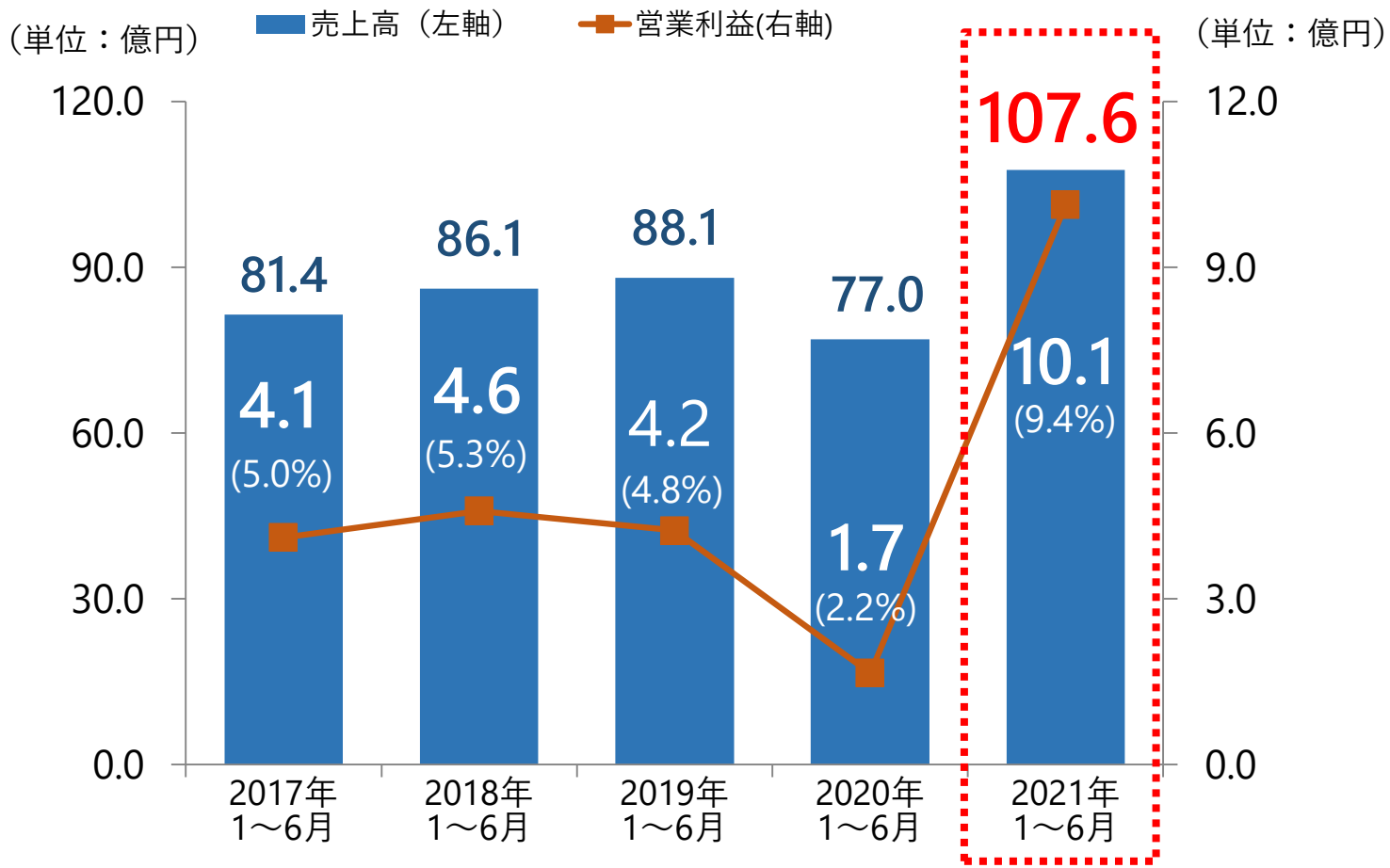
Copyright © Cross Marketing Group Inc. All Rights Reserved.

2017年以降の1-6月の業績推移

Cross Marketing Group

１～６月累計業績として**過去最高売上・利益**を達成
営業利益率も大幅に改善し、**営業利益は前年同期の約6倍**を計上

※営業利益下に記載の（）内の数値は営業利益率



2021年1-6月と
2020年1-6月の比較

売上高 前年同期比	139.7%
営業利益 前年同期比	607.5%
営業利益率 前年比	+7.2pt

Copyright © Cross Marketing Group Inc. All Rights Reserved.

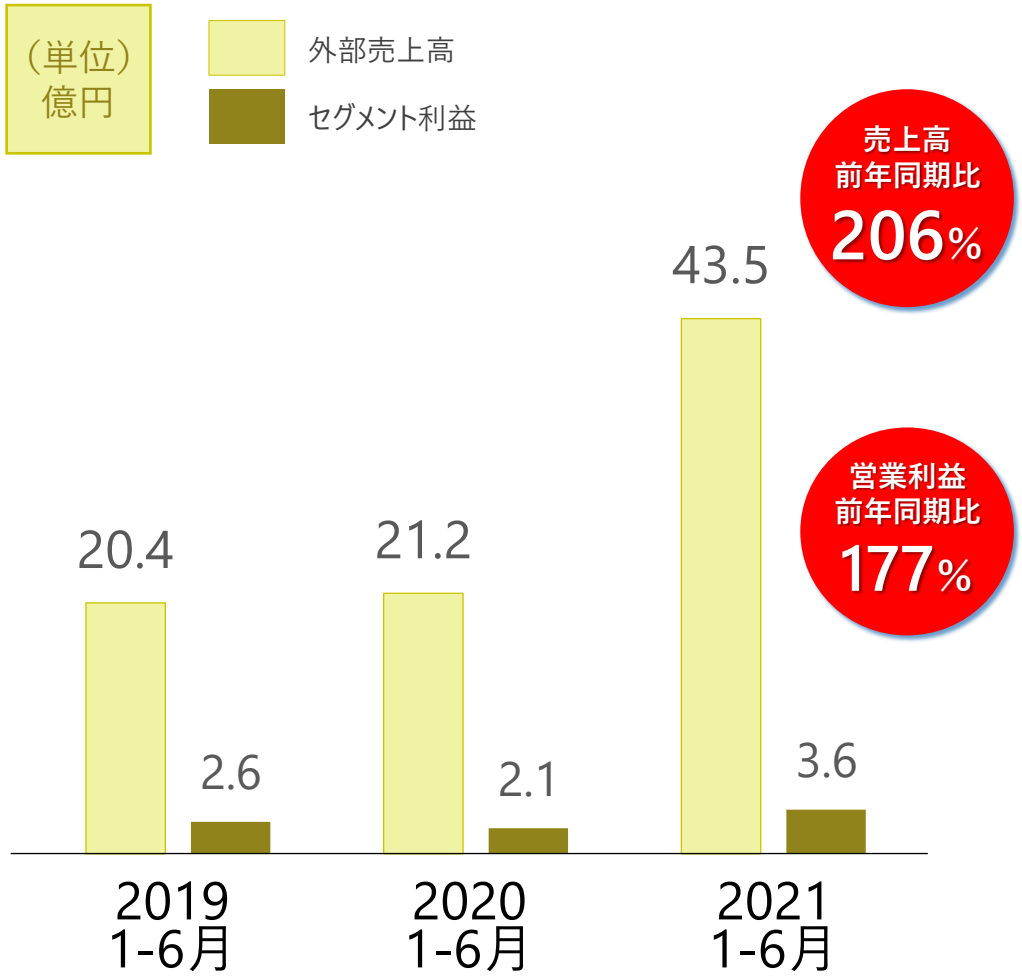
3. 2021年6月期 事業セグメント別の状況

Copyright © Cross Marketing Group Inc. All Rights Reserved.

デジタルマーケティング事業

Cross Marketing Group

ドゥ・ハウス社の新規連結寄与及び堅調な推移に加えて
既存の事業会社の2ケタ増収もあり売上・利益ともに大幅増加



FY2021 通期(1-6月)実績

セグメント売上高	43.5億円	前年比 206%
セグメント利益	3.6億円	前年比 177%

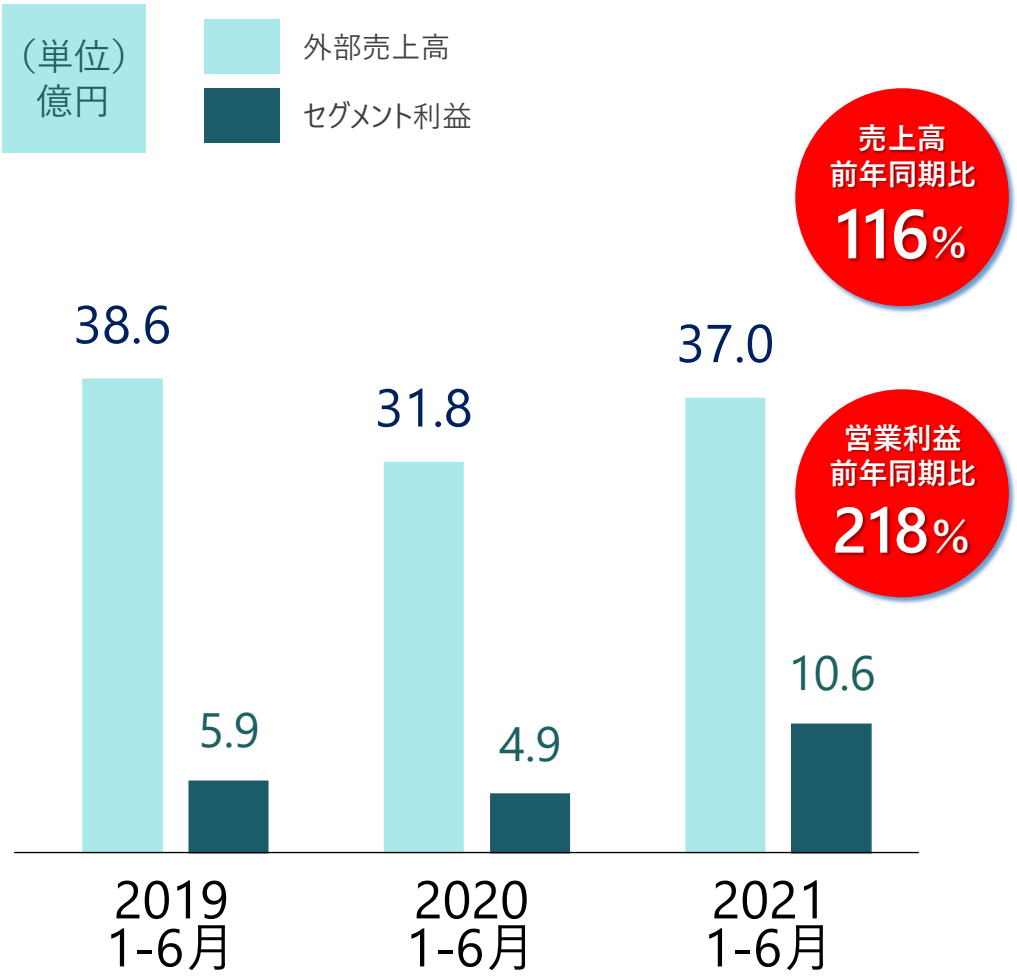
※2019年1－6月及び2020年1－6月のセグメント売上・利益については、監査済みの業績ではなく、当社が算出した参考値を掲載しております。

Copyright © Cross Marketing Group Inc. All Rights Reserved.

データマーケティング事業

Cross Marketing Group

海外大型案件の計上と固定費削減によりセグメント業績寄与
ネットリサーチ比率の上昇、生産性の改善等により利益は堅調に推移



FY2021 通期(1-6月)実績		
セグメント売上高	37.0億円	前年比 116%
セグメント利益	10.6億円	前年比 218%

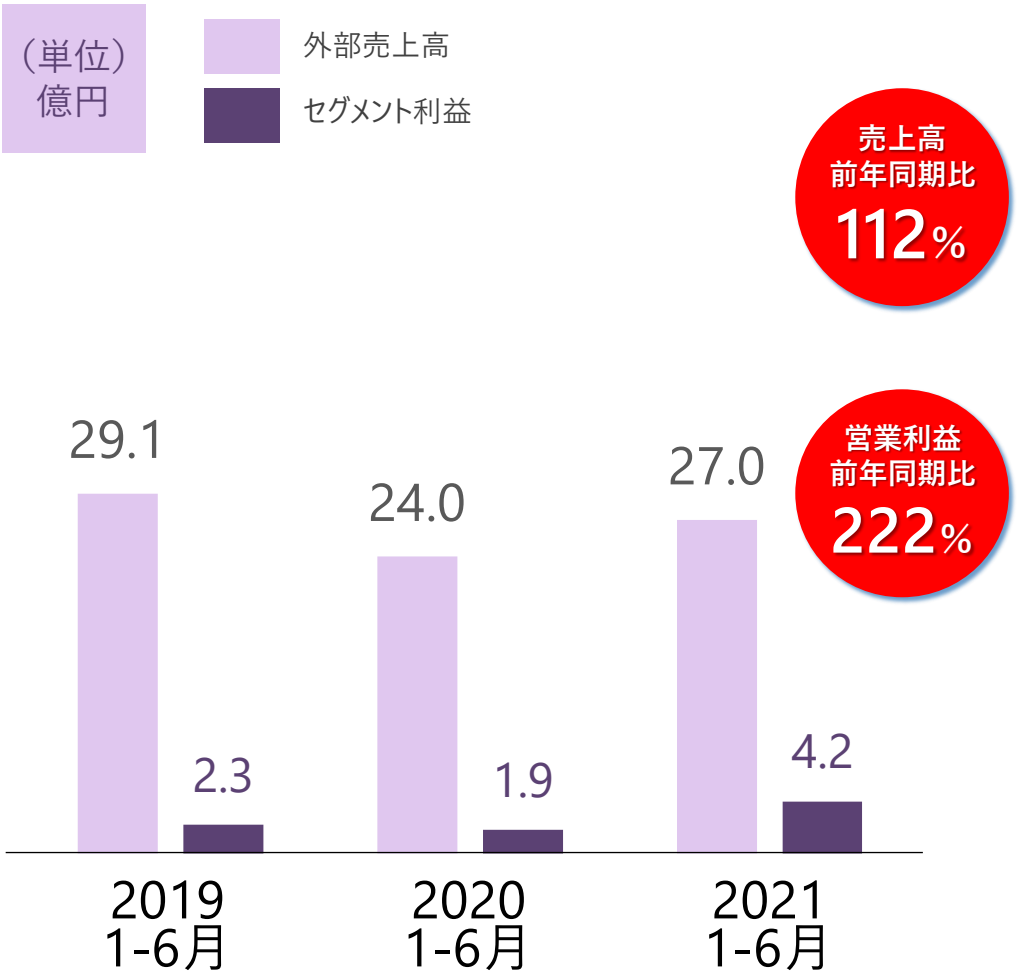
※2019年1－6月及び2020年1－6月のセグメント売上・利益については、監査済みの業績ではなく、当社が算出した参考値を掲載しております。

Copyright © Cross Marketing Group Inc. All Rights Reserved.

インサイト事業

Cross Marketing Group

国内外ともに顧客獲得の推進、ネット系サービスへの切り替え等に加え業績回復・生産性向上により、売上・利益ともに大幅増加



FY2021 通期(1-6月)実績

セグメント売上高	27.0億円	前年比 112%
セグメント利益	4.2億円	前年比 222%

※2019年1－6月及び2020年1－6月のセグメント売上・利益については、監査済みの業績ではなく、当社が算出した参考値を掲載しております。

Copyright © Cross Marketing Group Inc. All Rights Reserved.

4. 2021年6月期トピックス

Copyright © Cross Marketing Group Inc. All Rights Reserved.

D&M社※、サイカ社※の『XICA ADVA （サイカ アドヴァ） 』提供開始 テレビＣＭ枠販売スタート、データサイエンスで広告効果を最大化

ADVA PLANNER

メディアプランを、データで最適化する。

ROIを最大化させる
テレビCM出稿
プランニング

ADVA CREATOR

クリエイティブは、科学で飛躍する。

感情の起伏を科学する
テレビCM制作

ADVA BUYER

CM効果は、買い方で変わる。

『成果報酬型』の
テレビCM出稿サービス

ADVA MAGELLAN

広告効果が、わかる。

あらゆる広告の効果を
可視化 / メディア・エリア別の最適な予算配分
算出

広告のPDCAをトータルサポート

国内大手企業を中心に160社以上が導入

※D&M社：株式会社ディーアンドエム
※サイカ社：株式会社サイカ

Copyright © Cross Marketing Group Inc. All Rights Reserved.

CM社※、LINEリサーチのオフィシャルパートナーに認定 若年層を中心により幅広い調査が可能に

LINEリサーチの特長

LINEリサーチ Official Partner × Cross Marketing

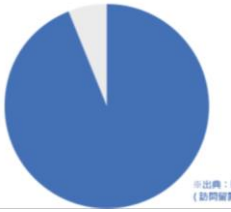
回収の難しい、若者へのアンケートが可能

549万人中10～20代

51%

※2021年6月時点

代表性の高いモニター組織



LINE 利用率

96%

※出典：LINE 調べ
（訪問留置調査・2020 年 10 月実施 スマホ週 1 回以上利用者 n=760 ）

LINEだから早い

モニターの65%がフレッシュモニター

他のアンケートモニターへの登録状況

登録していない

65%

LINE リサーチ

登録していない

26%

他社

※出典：LINE 調べ 「LINE Research Platform」および「外部提携型ネット調査モニター 2 社」を活用したインターネットリサーチ 2020 年 7 月実施 n=1000 15～59 歳

※CM社：株式会社クロス・マーケティング

Copyright © Cross Marketing Group Inc. All Rights Reserved.

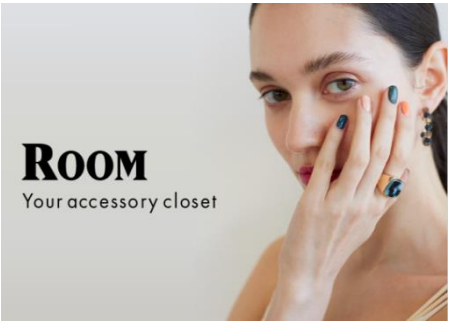
CC社※『SPACESHIPS ～D2C BREAKTHROUGH PARTNER～』提供開始
各分野のプロフェッショナルがD2Cブランドをフルサポート

※CC社：株式会社クロス・コミュニケーション

Copyright © Cross Marketing Group Inc. All Rights Reserved.

CC社、D2Cブランドを譲受し、運営開始

D2C支援サービス「SPACESHIPS ～D2C BREAKTHROUGH PARTNER～」提供開始に合わせて、
事業の譲受により３つのブランド運営も開始、売り上げ拡大とともに支援サービズの向上を目指す



ROOM

「わたしらしいアクセサリーで部屋を埋め尽くしたい」
そんな想いをコンセプトにしたアクセサリーブランド。

showgirl

「カラフルなレギンスで毎日を楽しく過ごして欲しい」
という想いで誕生したカラーレギンスブランド。

PLAY LIST

「男性のオンスタイルに、“遊び心と余裕”を」
ニューノーマルのオンスタイルを提案するメンズアパレルサービス。

※CC社：株式会社クロス・コミュニケーション

Copyright © Cross Marketing Group Inc. All Rights Reserved.

D&M社＆ドゥ・ハウス社、共同でECモール「チャレモール」リリース ～成果報酬型の全く新しいECモール～

Data and Marketing　チャレモール　株式会社 ドゥ・ハウス HUMAN NETWORKING INDUSTRY

購買者に対して広告主からアプローチ可能！

他のECモールとは違い、購買者情報を広告主様へ提供する許諾を得ているため、
広告主様に購買者情報をお渡しすることが可能です。

成果報酬型でリスクが大幅減！

『チャレモール』は2STEP型定期通販に特化した成果報酬型ECモールです。
固定費なしで出稿できます。

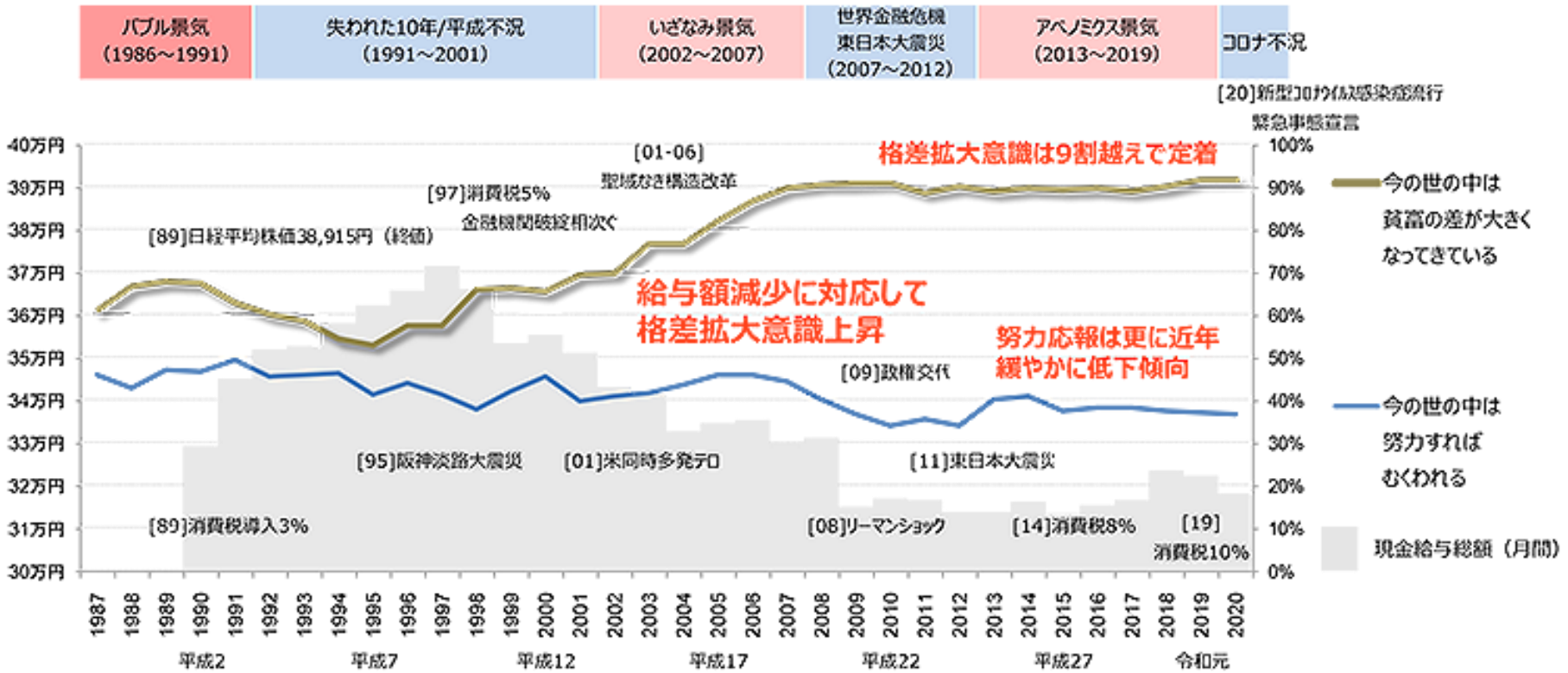
※D&M社：株式会社ディーアンドエム
※ドゥ・ハウス社：株式会社ドゥ・ハウス

Copyright © Cross Marketing Group Inc. All Rights Reserved.

30年以上の生活者の定点データをTableauに搭載「CORE BI」提供開始
～生活者意識データと公的統計データの分析をより自由にし、インサイト発見へ～

＜活用イメージ＞平均給与額 と 生活意識（格差拡大／努力応報）の分析
※CORE BIで入手したデータに年表を加えて、世の中の動きをより分かりやすく

調査実施時期 1987年～2020年各10月 各年n=3,000



※左軸（棒グラフ）：現金給与総額（月間）
厚生労働省「毎月勤労統計調査」より

※右軸（折れ線グラフ）：生活者の意識
株式会社クロス・マーケティング「CORE」各年度調査より

Copyright © Cross Marketing Group Inc. All Rights Reserved.

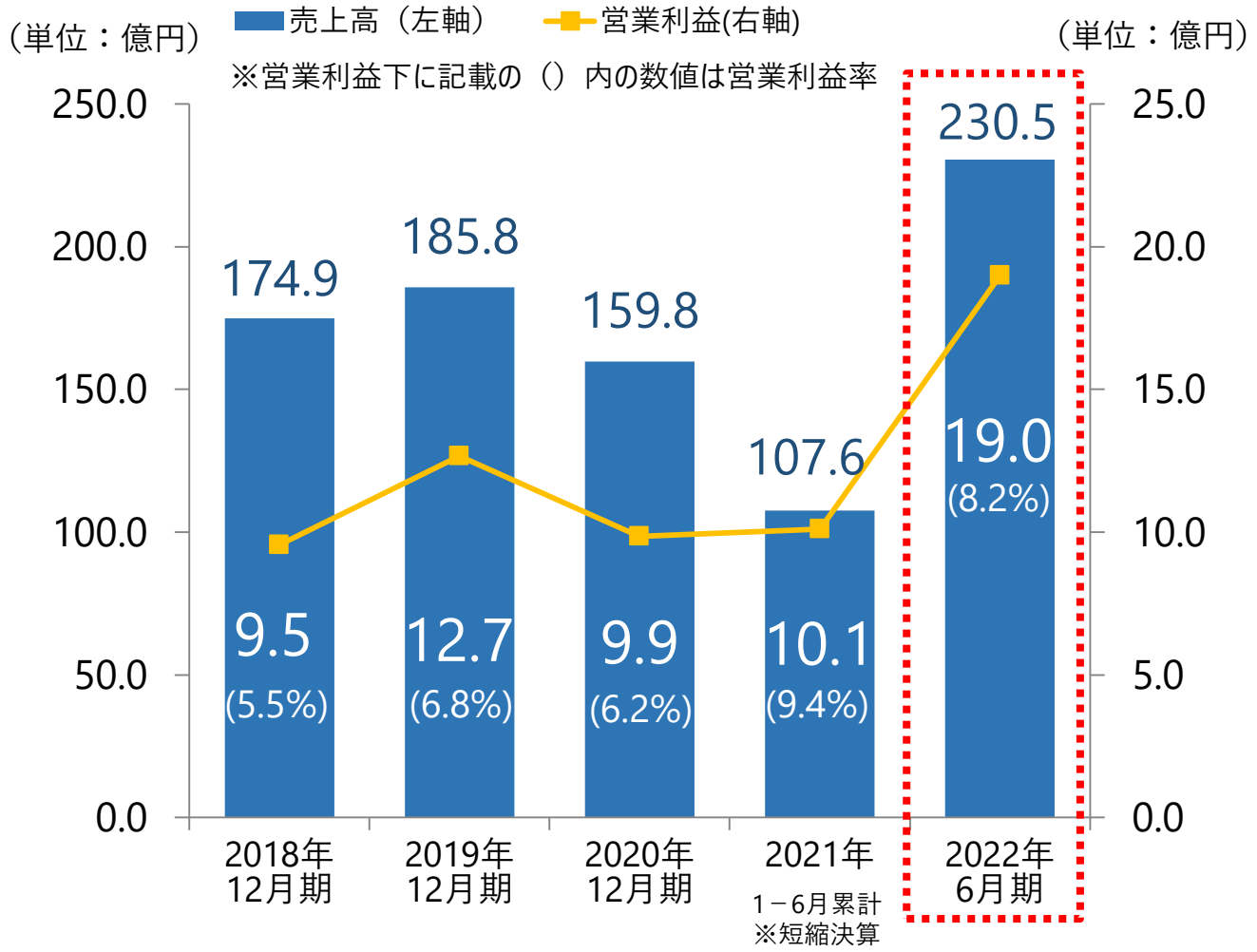
5. 2022年6月期の業績予想について

Copyright © Cross Marketing Group Inc. All Rights Reserved.

2022年6月期連結業績予想

Cross Marketing Group

グループ全体におけるDX/デジタルシフトへの取り組みを推進し、売上高300億円達成に向けて、過去最高売上・最高利益を目指す



（単位：億円）

FY2022 業績予想（21年7月~22年6月）	
売上高	230.5
デジタルマーケティング	100.1
データマーケティング	70.0
インサイト	60.4
営業利益	19.0
経常利益	18.5
当期純利益	11.0

Copyright © Cross Marketing Group Inc. All Rights Reserved.

6. 株主還元・配当金額

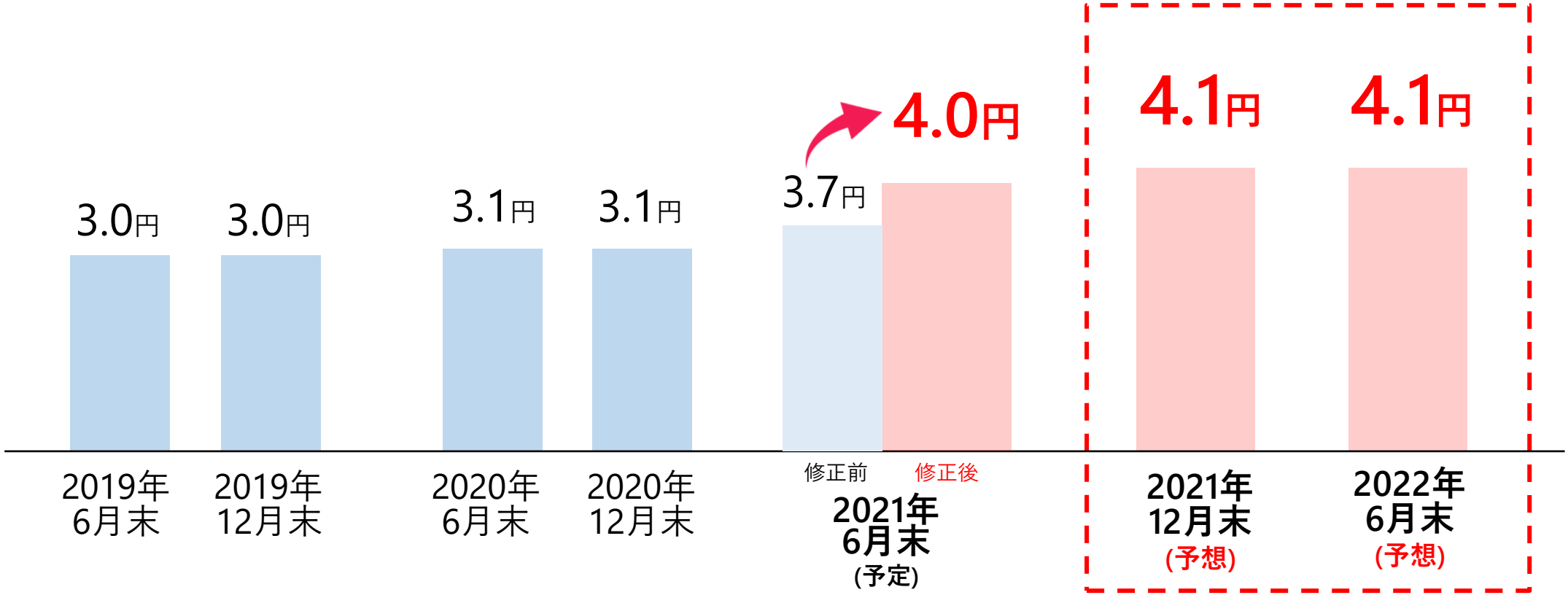
Copyright © Cross Marketing Group Inc. All Rights Reserved.

株主還元・配当金額

Cross Marketing Group

2021年6月期の期末配当を0.3円増配し4.0円配当予定
2022年6月期年間配当金1株当たり配当金8.2円（中間4.1円、期末4.1円）へ

2019年以降の半期ごとの1株当たり配当金額推移



Copyright © Cross Marketing Group Inc. All Rights Reserved.

7. 参考資料

Copyright © Cross Marketing Group Inc. All Rights Reserved.

連結損益計算書概要

Cross Marketing Group

単位：億円

	FY2020 1-6月	FY2021 1-6月	前年比 %
売上高	77.0	107.6	139.7
売上原価	47.6	64.5	135.4
売上総利益	29.4	43.1	146.8
売上総利益率	38.1%	40.1%	+1.9pt
販売費 及び 一般管理費	27.7	33.0	119.2
営業利益	1.7	10.1	607.5
営業利益率	2.2%	9.4%	+7.2pt
経常利益	1.9	10.5	564.8
特別損失	-	1.2	-
親会社株主に帰属する当期純利益	0.3	5.4	-

1 **売上高増加**

新型コロナウイルス感染症の影響の大きかった2020年第2四半期より、国内子会社を中心に売上が回復、DH社※の連結も寄与

2 **売上総利益増加・売上総利益率改善**

デジタルマーケティング事業の内、新規連結のDH社の貢献に加えて、各事業会社の売上増加による売上総利益増加の影響。CM社におけるオンライン調査案件の増加、原価部門の生産性向上により、売上総利益率が改善

3 **固定資産の減損損失計上**

固定資産の売却決定による減損損失の計上（1.1億円）

※決算期変更により2021年は6ヶ月決算の短縮決算となっており、同期間の業績比較をするため、2020年第2四半期累計の業績と比較しております。

※DH社：株式会社ドゥ・ハウス
※CM社：株式会社クロス・マーケティング

Copyright © Cross Marketing Group Inc. All Rights Reserved.

連結貸借対照表概要

Cross Marketing Group

単位：億円	FY2020.12月末	FY2021.6月末	増減
流動資産	93.3	95.6	2.3
現金及び預金	52.2	51.7	△0.4
受取手形及び売掛金	31.2	31.5	0.3
その他	9.9	12.3	2.5
固定資産	20.9	22.2	1.3
ソフトウェア	3.2	4.0	0.8
のれん	1.7	2.3	0.6
その他	16.0	15.9	△0.1
総資産	114.2	117.8	3.6

単位：億円	FY2020.12月末	FY2021.6月末	増減	
流動負債	50.0	50.5	0.6	
買掛金	13.8	14.5	0.6	
短期借入金※	16.5	12.0	△4.5	1
その他	19.7	24.1	4.4	
固定負債	28.3	23.9	△4.4	
長期借入金	26.4	21.1	△5.4	1
その他	1.9	2.8	0.9	
純資産	35.9	43.4	7.5	2
自己資本比率	30.9%	34.0%	3.1pt	

※一年以内返済の長期借入金含む

1 借入金の返済

新型コロナウイルス感染症拡大への対応として、手元流動性を確保するために2020年6月に実施した借入金の返済

2 純資産の増加

DH社の新規連結と当期の利益の稼得により利益剰余金等が増加

Copyright © Cross Marketing Group Inc. All Rights Reserved.

連結キャッシュフロー計算書概要

Cross Marketing Group

単位：億円	2020 1-6月	2021 1-6月	増減額
営業キャッシュフロー	11.4	10.5	△1.0
税引き前純利益	1.9	9.4	7.5
減価償却費・のれん償却額	1.2	1.5	0.4
減損損失	-	1.1	1.1
売上債権の増減額	16.9	3.7	△13.3
法人税等の支払額	△2.0	△2.4	△0.4
その他	△6.5	△2.6	3.7
投資キャッシュフロー	△2.6	2.9	5.5
財務キャッシュフロー	17.4	△14.7	△32.1
短期借入金純増減額	0.1	△3.2	△3.3
長期借入金の返済	△3.1	△10.0	△6.9
長期借入による収入	22.0	-	△22.0
その他	△4.7	△1.5	3.2
現金同等物期末残高	53.1	51.4	△1.7

1

安定した営業CFの獲得

・前年同期間と同様に10億円を超える営業CFの獲得を継続
・投資・借入金の返済に充当するに十分な水準を継続

2

財務CF：借入金の返済

新型コロナウイルス感染症の拡大・継続を踏まえて実施した借入金をグループ全体のCFを鑑みて返済を実施、借入金残高が減少

Copyright © Cross Marketing Group Inc. All Rights Reserved.

会社概要

Cross Marketing Group

社　　名	株式会社クロス・マーケティング グループ	
代 表 者	五十嵐　幹	
設　　立	2013年6月3日	持株会社体制への移行に伴い新規設立、 クロス・マーケティングの設立は2003年4月1日
資 本 金	6億4,671万円	
従業員数 （連結）	1,354名 （内、臨時従業員238名）	
事業内容	デジタルマーケティング事業・データマーケティング事業、インサイト事業	

Copyright © Cross Marketing Group Inc. All Rights Reserved.

連結業績及び主な指標の推移

Cross Marketing Group

	2017年 12月期	2018年 12月期	2019年 12月期	2020年 12月期	2021年 6月期※1
売上高（百万円）	16,758	17,492	18,580	15,985	10,758
営業利益（百万円）	727	955	1,267	986	1,007
経常利益（百万円）	597	840	1,150	1,078	1,048
当期純利益（百万円）	△703	507	△477	467	540
純資産（百万円）	3,598	3,900	3,420	3,594	4,339
総資産（百万円）	9,564	10,429	9,927	11,416	11,775
一株当たり配当金（円）	5.5	5.5	6.0	6.2	4.0※2
EPS（円）	△36.00	25.92	△24.12	23.67	27.50
BPS（円）	177.75	193.79	166.19	179.58	204.27
ROE（%）	－	14.0	－	13.6	14.3
ROA（%）	6.1	8.4	11.3	10.1	9.0

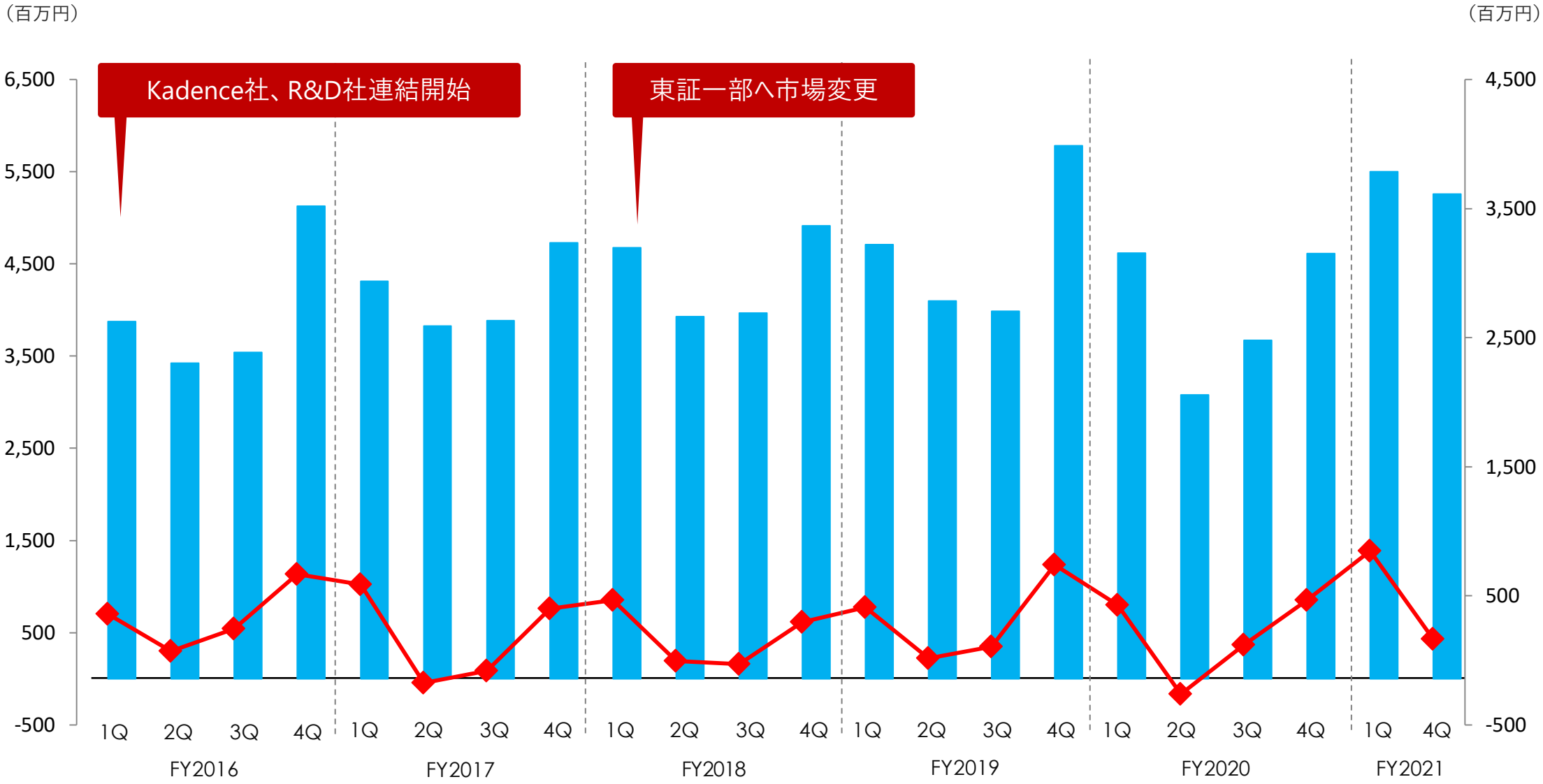
※1　2021年6月期は決算期変更により6か月間の短縮決算期となっております。
※2　2021年6月期の配当金額は短縮決算により6か月間分の業績を反映したものになります。

Copyright © Cross Marketing Group Inc. All Rights Reserved.

連結売上高・営業利益四半期推移

Cross Marketing Group

【売上高(棒グラフ)】【営業利益(折れ線グラフ)】



Copyright © Cross Marketing Group Inc. All Rights Reserved.

グループの沿革

Cross Marketing Group

2003年	4月	東京都渋谷区にて創業
2004年	1月	東京都中央区に移転
2006年	5月	株式会社VOYAGE GROUP及びその子会社 株式会社リサーチパネルと資本・業務提携
2008年	10月	東京証券取引所マザーズ市場に上場
2011年	8月	株式会社インデックスよりモバイルソリューション事業の一部を 譲受し、株式会社クロス・コミュニケーションが営業開始
2012年	5月	中国(上海)に子会社 Cross Marketing Chinaを設立・営業開始
2013年	6月	単独株式移転により株式会社クロス・マーケティンググループを 新設、持株会社制へ移行
	8月	Markelytics社及びMedePanel社の株式取得
2014年	5月	本社を東京都新宿区に移転（東京オペラシティ）
	11月	欧米アジア等8ヶ国に展開するKadenceグループを 完全子会社化
2015年	2月	関連会社リサーチ・アンド・ディベロプメントを連結子会社化
	4月	クロス・コミュニケーションが函館に 子会社クロス・プロップワークスを設立
2015年	7月	株式会社メディリード、 株式会社ディーアンドエムを設立・営業開始
	8月	Cross Marketing(Thailand)Co., Ltd （現Kadence International(Thailand) Co., Ltd.)を設立
	11月	クロス・コミュニケーションがJIN SOFTWARE株式会社 （現 株式会社クロス・ジェイ・テック）を子会社化
2016年	4月	株式会社ショッパーズアイ営業開始
2018年	3月	東京証券取引所 市場第一部へ市場変更
	4月	株式会社クロスベンチャーズを設立
	10月	クロス・コミュニケーションが サポタント株式会社を子会社化
2019年	9月	株式会社withworkを設立
	11月	サポタント株式会社と株式会社クロス・ジェイ・テックが 合併し、株式会社Fittioに商号変更
2020年	10月	クロスマーケティングがリサーチ・アンド・ディベロプメントを 吸収合併
2021年	1月	株式会社ドゥ・ハウスを子会社化

Copyright © Cross Marketing Group Inc. All Rights Reserved.

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。

本資料に掲載された意見や予測等は資料作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証し、または約束するものではなく、また今後、変更されることがあることをご了承下さい。

～本資料に関するお問合せ先～

株式会社 クロス・マーケティンググループ　グループ経営戦略部
Mail：ir-cm@cross-m.co.jp

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

Copyright © Cross Marketing Group Inc. All Rights Reserved.

中期経営計画
“DX Action 2024”

Cross Marketing Group

Copyright©2021 Cross Marketing Group Inc. All rights Reserved.

Contents

1. グループ概要
2. 外部環境
3. 中期経営計画概要
4. 人材戦略・SDGs
5. 資本政策等
6. カルチャー・風土
7. Appendix

Copyright©2021 Cross Marketing Group Inc. All rights Reserved.

グループ概要

Copyright©2021 Cross Marketing Group Inc. All rights Reserved.

会社概要（2021年6月末時点）

社　名	株式会社クロス・マーケティング グループ
代表者	五十嵐　幹
創　業	2003年4月1日　クロス・マーケティンググループを設立し、持株会社体制への移行は2013年6月3日
資本金	6億4,671万円
事業内容	デジタルマーケティング事業・ データマーケティング事業・インサイト事業
関連会社数	連結子会社 31社、持分法適用関連会社 2社
従業員数 （連結）	1,354名（内、臨時従業員238名）

Copyright©2021 Cross Marketing Group Inc. All rights Reserved.

代表取締役紹介

五十嵐　幹

プロフィール

1973年 東京都生まれ

1996年 慶應義塾大学 経済学部卒

1996年 日本アジア投資(VC)入社

2000年 ネット企業創業　取締役に就任

2003年 クロス・マーケティング　創業

2008年 東証マザーズ上場

2018年 東証一部へ市場変更

外部要職

株式会社レアジョブ

　社外取締役

一般社団法人日本マーケティングリサーチ協会

　副会長

企業理念

Mission

Discover
Something
New.

未来をつくろう。

私たちの願いはお客様の成功、課題の抽出も、解決策の企画も、実行案の提示も。すべてはお客様の夢の実現のため。思い描く未来に近づけるため。そのプロセスに、ワクワクする。そのゴールに、ココロときめく、道を拓き、明日を導き、未来をつくる。それがクロス・マーケティンググループのミッションです。

Copyright©2021 Cross Marketing Group Inc. All rights Reserved.

クロス・マーケティンググループとは

マーケットリサーチを起点に顧客のマーケティングに関わる様々な課題の解決を支援する総合的なマーケティングソリューションカンパニーです。

顧客のマーケティングプロセス

データマーケティング事業

生活者のデータを効率的に収集

インサイト事業

生活者の“Why?”の分析・理解

※生活者の”Why?”：生活者が自覚していない購買行動に至る本質的要因

デジタルマーケティング事業

PDCA

「データ」と「理解」に基づいた実行支援

ネットリサーチ
オフラインリサーチ

マーケティングリサーチ

ITソリューション
プロモーション

Copyright©2021 Cross Marketing Group Inc. All rights Reserved.

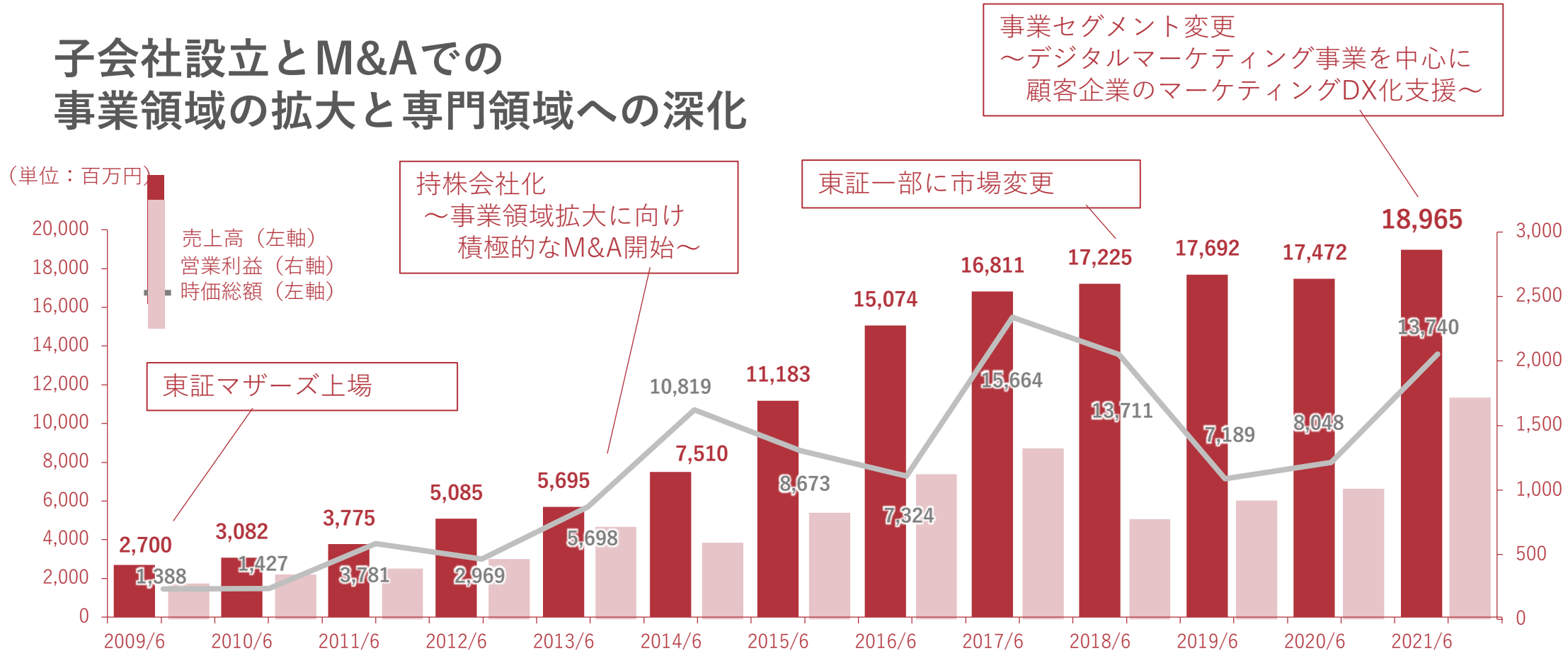
事業の変遷

「生活者のWHY(なぜ)の解明」を軸に、「データマーケティング事業」、「インサイト事業」、「デジタルマーケティング事業」の各サービスのDX化・デジタル化を進め、「マーケティングDXソリューション」が提供出来るグループ。2021年よりデジタルシフト、DX支援を強化し、更なる成長を目指しております。

Copyright©2021 Cross Marketing Group Inc. All rights Reserved.

主要な事業展開 及び 実績推移

子会社設立とM&Aでの
事業領域の拡大と専門領域への深化



マーケティングソリューション（D&M、ドゥ・ハウス取得）

海外展開（中国・シンガポールに現地法人設立、Kadence International取得）

ITソリューション（クロス・コミュニケーション事業取得、現Fittio取得）

マーケティングリサーチ（マーケティングコンサルティング開始、R&D取得、メディリード設立、ショッパーズアイ取得）

Copyright©2021 Cross Marketing Group Inc. All rights Reserved.

各セグメントの概要

Cross Marketing Group

デジタルマーケティング事業

デジタルプロモーション、
EC・マーケティング支援、
システム開発・保守・運用、
人材サービス等を提供

Cross Communication

Cross Propworks

Fittio

D&M Data and Marketing

DO HOUSE

データマーケティング事業

オンラインを中心とした
データ収集により、
顧客のマーケティング活動の
意思決定を支援

MARKELYTICS

Medical World Panel

withwork

Cross Marketing

Kadence International

インサイト事業

課題解決に向けたコンサル、
生活者の”Why?”発掘等により、顧客の意思決定を支援

medilead

Shopper's Eye

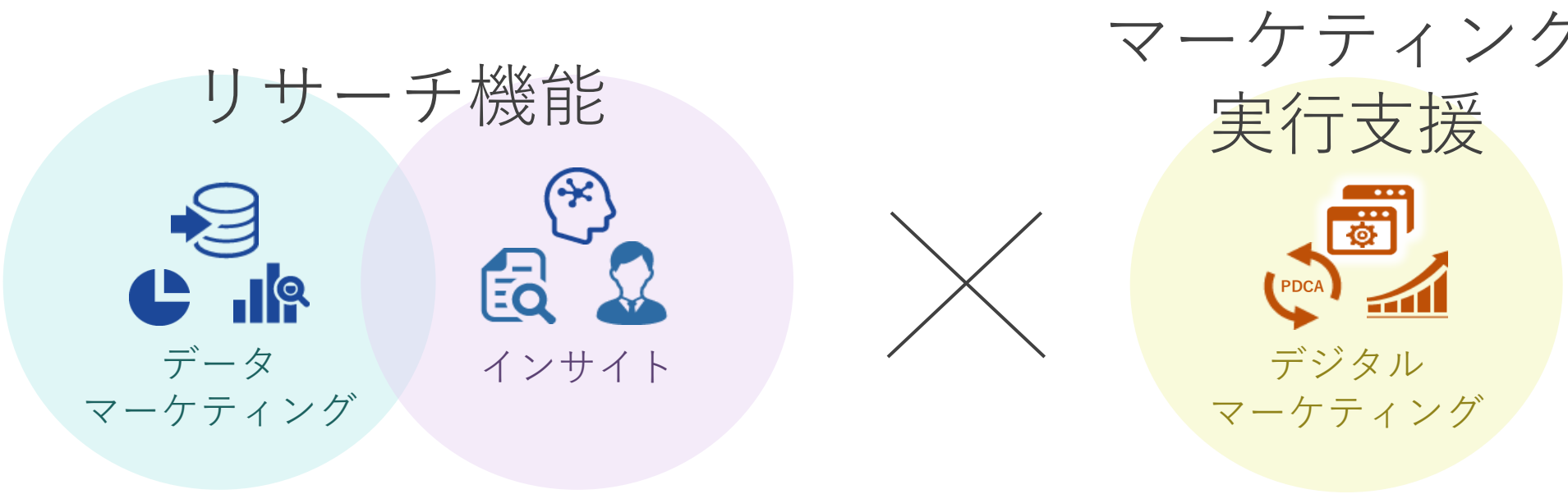
ENVIROSELL JAPAN

Copyright©2021 Cross Marketing Group Inc. All rights Reserved.

当社グループの強み

リサーチ(生活者の理解)と**マーケティング実行支援**を組み合わせることで

顧客企業の**事業推進・成長に直結する付加価値**の提供を実現



データと理解に基づいた

総合マーケティングソリューション

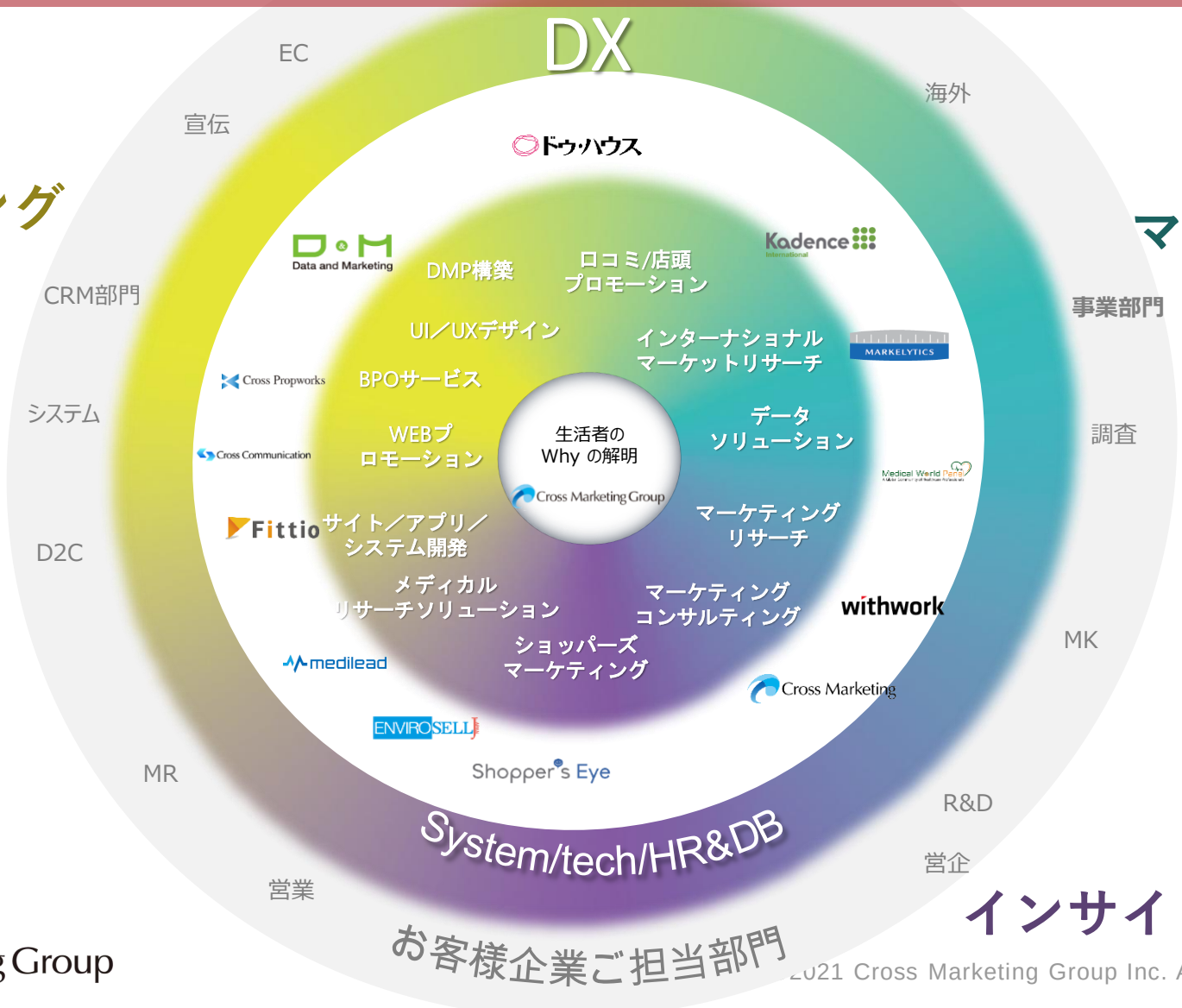
Copyright©2021 Cross Marketing Group Inc. All rights Reserved.

長期ビジョン

我々の目指す姿は、我々の強みである「生活者のWhy（なぜ）の解明」を通して、
マーケティング領域において戦略立案からマーケティング施策の実践までを支援し、
「パートナー」としてお客様のビジネスを成功に導くグループであることです。

デジタル
マーケティング
事業

データ
マーケティング
事業



インサイト事業

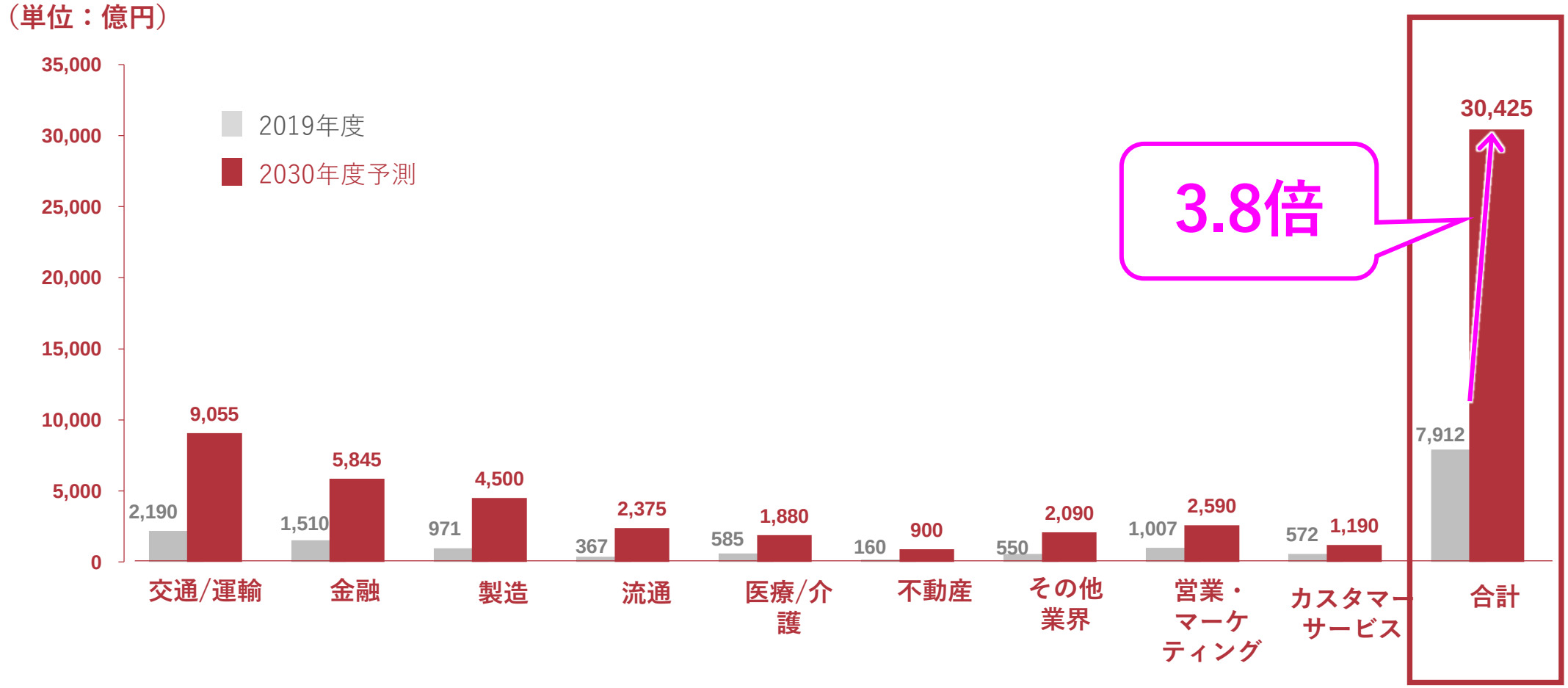
2021 Cross Marketing Group Inc. All rights Reserved.

外部環境

Copyright©2021 Cross Marketing Group Inc. All rights Reserved.

国内DX市場の将来予測

国内のDX市場の投資金額は2019年度から2030年度にかけて3.8倍となる予測であり、市場は急拡大している

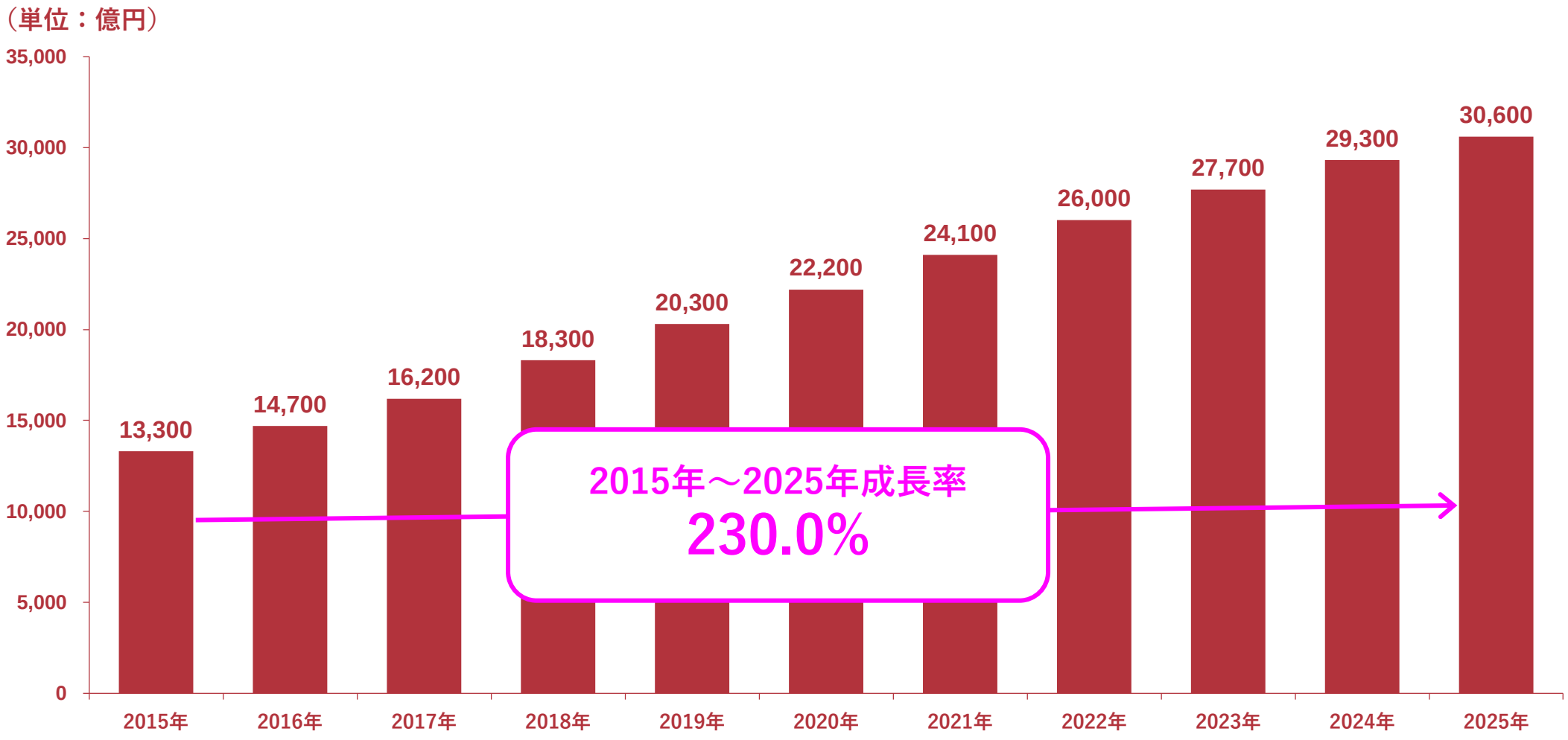


出典：株式会社富士キメラ総研「2020デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」

Copyright©2021 Cross Marketing Group Inc. All rights Reserved.

デジタルD2C市場規模推計と予測

デジタルD2C市場も拡大しており、2025年の市場規模は2015年の2.3倍となる見込み



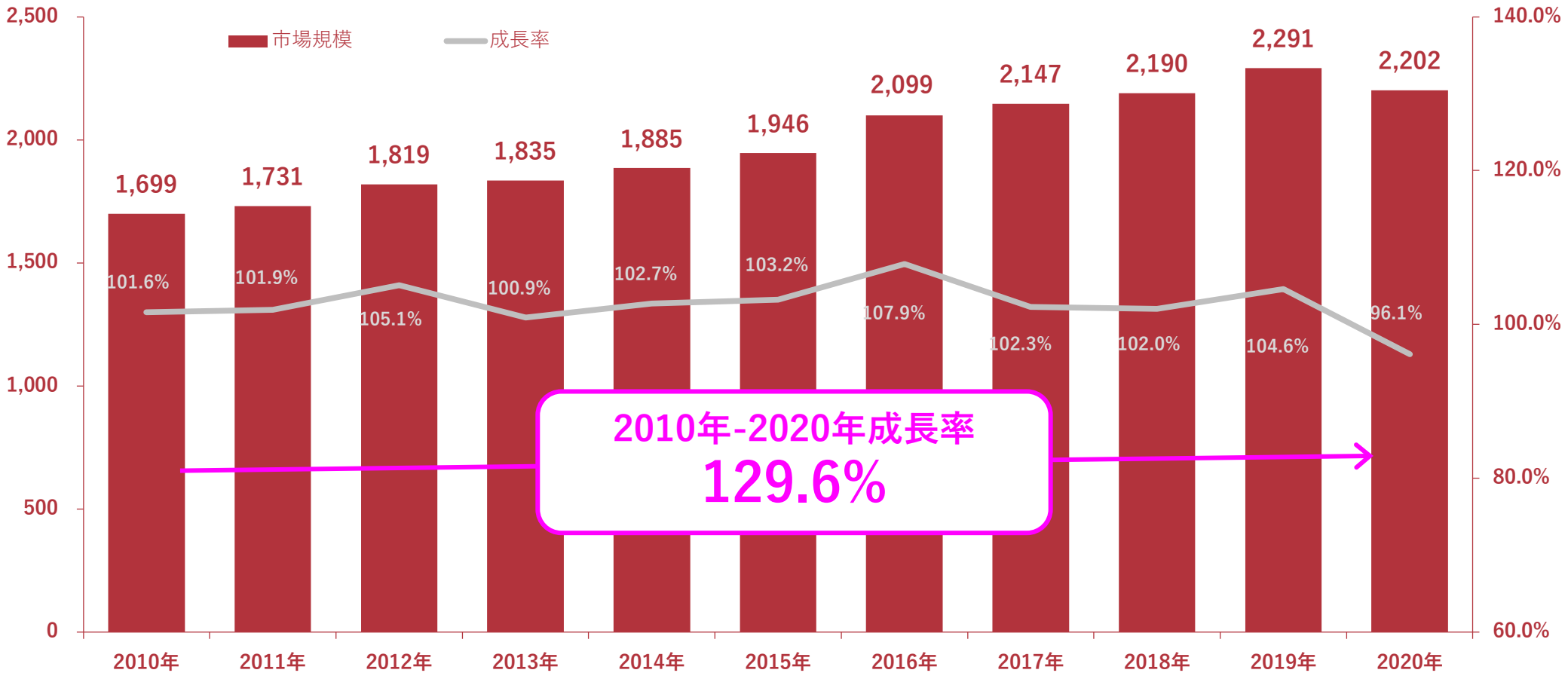
出典：売れるネット広告社

Copyright©2021 Cross Marketing Group Inc. All rights Reserved.

国内リサーチ市場の市場規模推移

国内リサーチ市場規模は、2020年はコロナのため減少しているが、それ以前は継続して安定成長のトレンド

（単位：億円）



出典：一般社団法人日本マーケティング・リサーチ協会 経営業務実態調査

Copyright©2021 Cross Marketing Group Inc. All rights Reserved.

ESOMARによるリサーチ市場の定義変更と世界のインサイト市場規模

ESOMARによるリサーチ市場の定義変更：
“「さまざまなデータを収集・分析し、クライアントにインサイトを提供する」産業”

テクノロジー領域企業、コンサル系領域企業も含み世界の市場規模は約10兆円

インサイト産業（新定義）の
グローバル市場規模

9.8兆円

従来の定義による
マーケティンク・
リサーチの
グローバル市場規模

5.2兆円

世界のインサイト産業領域企業TOP 10

ランキング		企業名	本社所在国	2019年売上高	
2019	2018			世界計	前年比
1	1	Nielsen	USA	6,498	-0.3
2	3	Gartner	USA	4,245	6.8
3	2	IQVIA	USA	4,139	7.6
4	–	Adobe Systems	USA	3,206	31.2
5	4	Kantar	UK	2,870	9.8
6	–	Salesforce.com	USA	2,506	32.0
7	5	IPSOS	France	2,243	8.6
8	–	IHS Markit	UK	2,198	5.6
9	6	GfK	Germany	1,673	5.2
10	–	CoStar Group	USA	1,400	17.4

（単位：百万USドル、%）
※ 1USドル=110円換算

出典：ESOMAR “Global Market Research 2020” 及び
一般社団法人 日本マーケティング・リサーチ協会

Cross Marketing Group
Copyright©2021 Cross Marketing Group Inc. All rights Reserved.

中期経営計画概要

Copyright©2021 Cross Marketing Group Inc. All rights Reserved.

中期経営計画の指針

本中期経営計画「DX Action 2024」指針

マーケティングDXパートナー

我々は、**デジタル**の力を使い

生活者に纏わるあらゆるデータの分析による**“生活者理解”“Whyの解明”**を通し

顧客の**マーケティングソリューションの実践**、及び

マーケティングプロセス変革までを支援し

戦略立案から実行までワンストップサービスで

顧客ビジネスを成功に導いていきます。

Copyright©2021 Cross Marketing Group Inc. All rights Reserved.

中期経営計画数値目標

Triple Three

時価総額

３００億円

▲

2021年137億円

※1

グループ連結売上高

３００億円

▲

2021年190億円

※2

グループ連結営業利益

３０億円

▲

2021年18億円

※3

※1
2021年6月30日付株価（終値）

※2,3
グループ連結売上高、連結営業利益の2021年数値は
2020年７月～2021年６月までの数値となります

Cross Marketing Group

Copyright©2021 Cross Marketing Group Inc. All rights Reserved.

中期経営計画の位置づけ

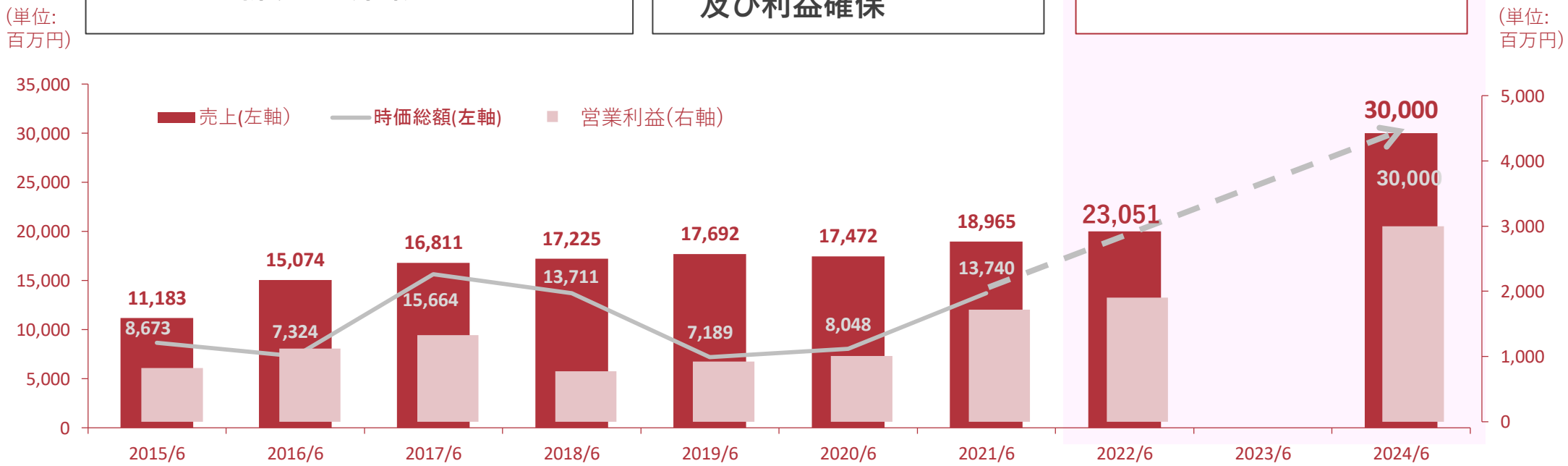
長期ビジョンを実現すべくStage3成長期として
「DX Action」を軸に将来の更なる飛躍への土台とする

2015～2018	2019～2021	2021～2024	2025～future
Stage1 第二創業期	Stage2 変革期	Stage3 成長期	StageX
グローバル展開 「アジアNo.1 リサーチカンパニー」	東証一部上場 コロナ対応 「ガバナンス強化」 「筋肉質」	DX Action 「マーケティングDXパートナー」 「Triple Three]	更なる飛躍へ

Copyright©2021 Cross Marketing Group Inc. All rights Reserved.

中期経営計画の位置づけ

Stage1 第二創業期	Stage2 変革期	Stage3 成長期
グローバル展開/事業領域拡大 アジアNo.1リサーチカンパニー	東証一部上場/コロナ対応 「ガバナンス強化」 「筋肉質」	DX Action 「マーケティングDXパートナー」 「Triple Three」
✓ Kadenceグループ株式取得 ✓ タイ：株式取得/新規子会社設立 ✓ D&M：新規子会社設立 ✓ MDL：新規子会社設立	✓ 東証一部市場変更 ✓ 国内子会社組織再編 ✓ IT人材関連：M&A ✓ コロナ禍での初の減収及び利益確保	グループの資産を土台にデジタル/DX領域の強化を軸にさらなる飛躍へ



Copyright©2021 Cross Marketing Group Inc. All rights Reserved.

グループの資産・インフラ基盤

グループの資産・インフラを有機的・効率的に活用する仕組みと体制構築を推進し、
各種事業の強化、投資、M&Aを通じてグループ全体の成長の加速を目指す

事業/サービス	デジタルマーケティング事業	データマーケティング事業	インサイト事業
	グループの資産・インフラを基盤に各事業の施策を推進しグループの成長を加速		
グループ全体で保有する資産・インフラ			
中期の取り組み	AIビジネス活用	グループ統合ソリューション組織の構築	DXによる新たなビジネスモデル構築
現在の資産	データアナリティクステクノロジー	国内最大級のアナリスト組織	インターネットリサーチシステム
中期の取り組み	CRMデータのグループ統合	パネル＆リサーチデータのグループ共有化	パネルを利用した新ビジネスモデル構築
現在の資産	5000社、72,000窓口の顧客基盤	2000属性/800万人のプロモーションパネルネットワーク	

System
Human Resources
Database
Cash Flow
Culture

Cross Marketing Group

Copyright©2021 Cross Marketing Group Inc. All rights Reserved.

各セグメント施策及び数値目標

Cross Marketing Group

デジタル マーケティング事業

2024年 売上高 **120億円**

CAGR 20.8%

サービスと業務のDX推進

データのDX化による新たな付加価値の提供

業務システムのDX推進による顧客対応スピードの向上

AIを活用した業務のオートメーション化

2021年 売上高 **68億円**

データ マーケティング事業

2024年 売上高 **80億円**

CAGR 7.2%

既存ビジネスモデルの高度化

クラウドBIツール提供のサービス標準化

ユーザープロファイリングツールのサービスDX化

OneIDCross(CRMデータ連携システム)の顧客への提供開始

ウェビナー運用の顧客への提供開始

リサーチツールの顧客への提供開始

2021年 売上高 **65億円**

インサイト事業

2024年 売上高 **70億円**

CAGR 5.9%

既存ビジネスモデルの高度化

コンサル型リサーチサービスの提供開始

LTVメソッド開発投資

顧客領域の拡大
→官公庁、学校法人等

2021年 売上高 **59億円**

新規事業 /M&A

2024年 売上高 **30億円**

新規事業：
小規模の新規事業を複数起ち上げ

M&A：
グループの今後の成長に必要なビジネス領域に積極的に投資

2021年 売上高 **-億円**

グループで保有する資産・インフラ

System　Human Resources　Database　Cash Flow　Culture

※売上高の2021年数値は2020年７月～2021年６月までの数値となります

Copyright©2021 Cross Marketing Group Inc. All rights Reserved.

新規事業開発方針

断続的な成長を実現するため、小規模の新規事業を複数起ち上げ、既存事業の成長とともにグループ全体の事業成長をけん引

規模	１つの新規事業で投資総額3,000万円前後を目安に フィジビリティスタディを実施
継続方針	一定規模への拡大が見込めそうなタイミングで追加投資 拡大が見込めない場合は撤退し、次の新規事業を検討
過去の新規事業 取り組み実績	Data and Marketing WEBプロモーション事業 NETSHOP FACTORY ECサイト立上げ支援 karada Laboratory 化粧品EC事業 QiQUMO セルフ型アンケートツール「QiQUMO」

Copyright©2021 Cross Marketing Group Inc. All rights Reserved.

M&A戦略

グループの今後の成長に必要なビジネス領域に積極的に投資

	事業M&A			インキュベーション CVC
	デジタル マーケティング事業	データ マーケティング事業	インサイト事業	
目的	サービスメニューの拡充	ネットワークの拡大・強化	サービスの質の向上	最新テクノロジー情報 収集とキャピタルゲイン
想定企業	デジタルマーケティング領域企業 ソフトウェア開発・Saas関連企業 ヘルスケア・消費財等のDXを手掛ける企業	データマーケティング領域企業	インサイト領域企業	当社グループへ応用・ 転用のできる技術や サービスを保有する企業
投資対象企業 評価基準	新規テクノロジー、 質の高い人材の有無	当社グループとの シナジー	質の高い人材の有無	新規ノウハウ、 質の高い人材の有無
投資規模・ Valuation	1～5億円	１～10億円	１～10億円	１～３億円

Copyright©2021 Cross Marketing Group Inc. All rights Reserved.

グローバル戦略

海外展開

グローバルにおけるグループネットワーク拡大強化

■既存拠点の統廃合等効率化

主にアメリカでの成長投資

■未展開エリアでの展開可能性模索

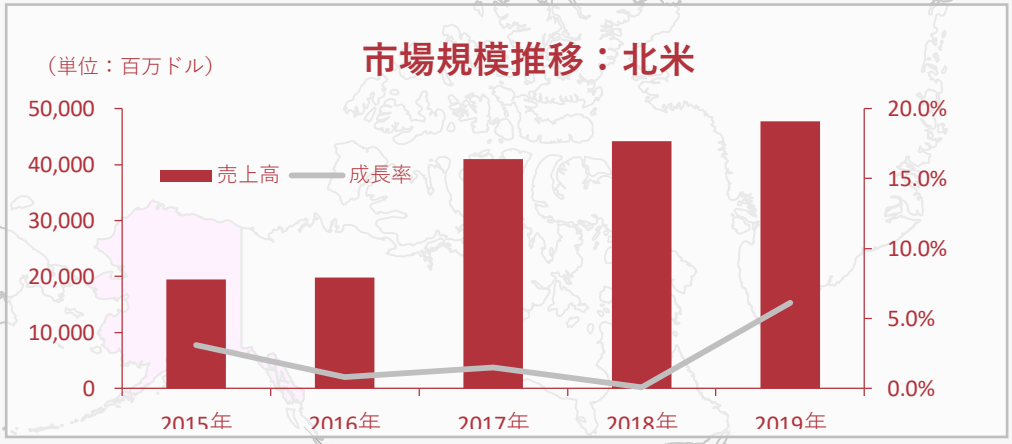
アジア：マレーシア

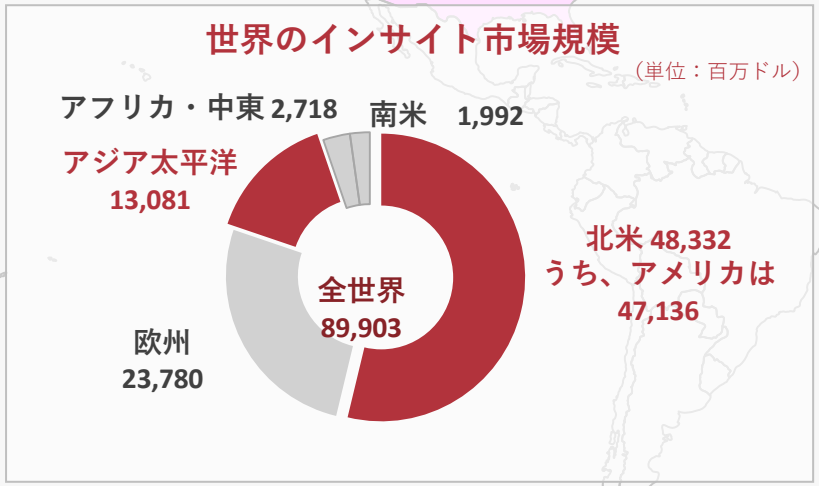
メコン領域－ラオス

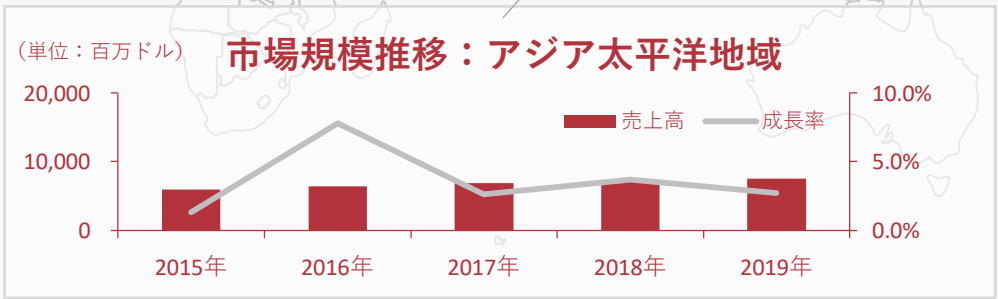
－ミャンマー

－カンボジア

欧州：ドイツ・フランス







既展開地域

展開検討地域

出典：ESOMAR “Global Market Research 2020”

人材戦略・SDGs

Copyright©2021 Cross Marketing Group Inc. All rights Reserved.

人材戦略

人材戦略の目的：
- 成果を出せる体制づくりと当社ならではの人材育成モデルを構築
- 労働衛生環境の整備と積極的な投資
- カルチャーの醸成、浸透による組織スピードの向上
- 事業拡大に並走できる人材採用力の強化

人材の育成強化

- タレントマネジメントによる人材の可視化と分析
- 人材開発体系の構築・運用・グループ内展開
- 次世代経営陣育成
- キャリア開発支援（社内研修、社外教育機関への派遣）
  - 職種別DX人材研修
  - 階層別研修
  - 幹部候補向け研修

エンゲージメント向上と「成果を出せる」体制・組織構築

- マネジメント層の強化
- 新卒・第二新卒向けメンター制度
- 社内ネットワーク構築支援
- キャリアパス　（キャリアアップ）構築支援
- 「カルチャーブック」によるCMGの文化形成
- 健康経営法人（ホワイト500）取得

健康経営優良法人
Health and productivity
ホワイト500

採用力の強化

- アルムナイネットワーク構築による退職者の再雇用推進
- 採用経路の拡大と自社で活躍できるポテンシャルある人材の採用

Copyright©2021 Cross Marketing Group Inc. All rights Reserved.

SDGsへの取組み

株式会社クロス・マーケティング グループは、
「Discover Something New 未来をつくろう」のMISSIONのもと、
国際連合が提唱するSDGｓ（持続可能な開発目標）に賛同いたします。
今後、SDGs宣言を制定し、持続可能な社会の実現につとめてまいります。

Copyright©2021 Cross Marketing Group Inc. All rights Reserved.

資本政策等

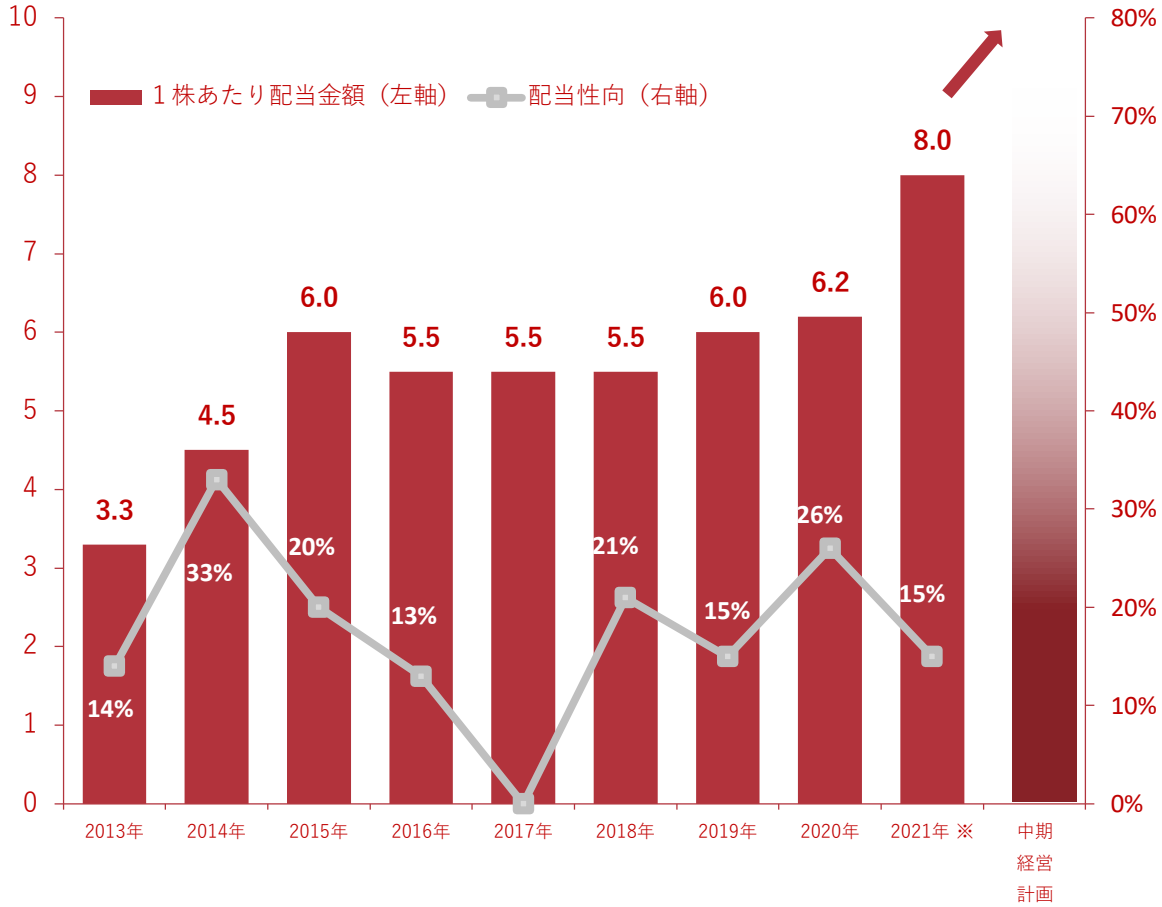
Copyright©2021 Cross Marketing Group Inc. All rights Reserved.

株主還元施策

株主還元方針

配当による株主還元を安定的に継続しながら、資金需要、今後の事業投資計画等に鑑み、「事業拡大と共に、原則、連結配当性向１５％前後を目安に継続増配」

	過去実績	当面の方針
配当	連結配当性向１５％に基づく安定配当	原則、連結配当性向１５％に基づく ▼ 業績拡大とともに**継続増配**
自己株式取得等	株主還元施策として適宜実施（2008年の上場以降4回実施）	株価水準、財政状況を踏まえて**機動的に実施**



※2021年配当額は、2021年６月期の６ヶ月での変則決算での配当数値を２倍（12ヶ月分相当）にしたものです

Copyright©2021 Cross Marketing Group Inc. All rights Reserved.

プライム市場上場維持基準適合へ向けて

2021年８月12日開催の取締役会において、
2022年４月から実施される東証の新市場区分において
プライム市場を選択する方針であることを決議

市場上場維持基準への適合状況一次判定結果

流通株式数：適合　流通株式時価総額：不適合　流通株式比率：適合　売買代金：適合

本中期経営計画に基づき
事業活動の推進による企業価値の向上、積極的なIR、
コーポレートガバナンスの一層の充足等の施策を実施、
プライム市場上場維持基準を充たす

具体的な取り組みについては、本年９月から12月に
「上場維持基準の適合に向けた計画書」を提出・開示予定

Copyright©2021 Cross Marketing Group Inc. All rights Reserved.

カルチャー・風土

Copyright©2021 Cross Marketing Group Inc. All rights Reserved.

カルチャー・風土

Vision

Just go for it！

やれば
いいじゃん！

みんなのために、クライアントのために良いと思ったことはどんどんやってみよう。できない、ではなく、どうやるか。失敗なんか恐れないのがチャレンジャーの特権。やれば見える、次のこと、やればわかる、自分の成長。私たちは、とにかくやります。

ビジョン「Just go for it やればいいじゃん！」に込めた想い

我々は成長を止めないため、常にチャレンジャーであり続けたいと思います。
失敗を恐れず、様々な事に挑戦していく。その中で生まれる成長や成功を大切にしていきます。

そのために、挑戦する気概を常にもち、新しい取り組みに対する姿勢をカルチャーから形成し、
常にチャレンジし続ける企業をつくっていきます。

Copyright©2021 Cross Marketing Group Inc. All rights Reserved.

カルチャー・風土

CMG Culture Book

会社として大切にしたい価値観やカルチャーを言語化し、「Culture Book」として一冊の本にまとめて、社員に配布しています。

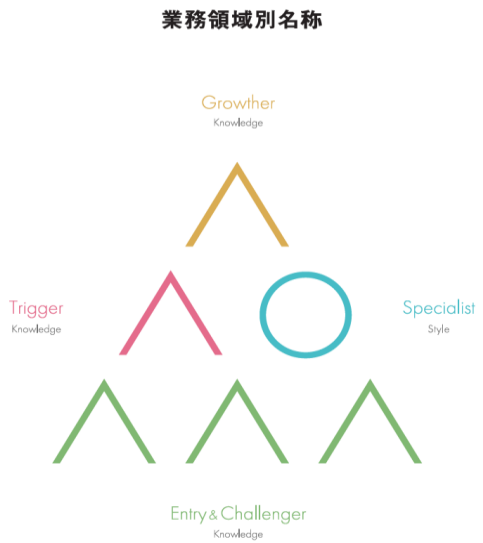
CMGはビジネスも様々で海外も含め、多方面に展開しています。そこには様々な価値観を持った仲間がいます。

私達は多様な価値観を受け入れつつ、大切にしたいことを明確にし、共有していくことで、個人の成長や個人と組織の結びつき、組織間の連携を強めていきます。

信念
Policy

考え方
Mind

行動
Action



Copyright©2021 Cross Marketing Group Inc. All rights Reserved.

Road of growth（一部抜粋）

Road of Growth

Road of growthはCMGの仲間がより成長していくために大切にしてほしい考え方
信念（Policy）・考え方（Mind）・行動（Action）で構成されています。

仲間は全力で支えろ、そして裏切るな

Supporting one another

縁あって出会った仲間とどこまで本気で支えあう関係を作れるか。どれだけスキルが高くても、また優秀でも仲間への信頼がなければ成果も成功もない。仲間からの信頼が得られなければ機会は訪れない。本気だから、時に厳しい指摘もする。本気だから、成長の喜びもシェアできる。そうした関係を築ければ、いつか組織を離れることになっても心のつながりは続くはずだ。

結果から逃げない

Face reality

仕事である以上、結果は常に求められる。しかし常に良い結果ばかり出せるわけでもなく。時には不本意な結果になることもあるだろう。大切なのはそのときの受け止め方。たとえどのような結果になったとしても自ら考え、自ら動いた以上はしっかりと受け止めることが大切。そうすることで「次」につなげることができる。だから結果から逃げてはいけないのだ。

未来を恐れず、挑戦しろ

Challenge the future

誰かがやってくれる、ではなく、自分でやる。誰かが考えること、ではなく、自分で考える。組織や仕事で起きていることを、"ジブンゴト"として捉えよう。それが成長のための最短メソッド。視点を変えればすべてのことはジブンゴトにできる。ジブンゴトにした瞬間に世界は一変する。全て自分で考えて、決めて、行動すれば後悔とは無縁だ。悔いのない人生を歩もう。

調整よりも推進しろ

Push forward

まず考えるべきは、お客様視点。自分や組織の都合でやるべきことから逃げない。本来やるべきことを他に振らない。調整するよりも、進めることを優先しよう。やりたい、やりたくない、やったことがないという判断軸は捨てよう。お客様視点でやるべきことをやる。意思をもって推進しよう。

Copyright©2021 Cross Marketing Group Inc. All rights Reserved.

Knowledge & Style（一部抜粋）

入社する時に大切にしてもらいたい考え方や、マネージャーや部長に昇進した人向けに意識してほしいことなどを階層別に「Knowledge & Style」としてまとめています。

チャレンジャーであることを忘れない

CMGは規模こそそれなりの大きさを誇りますが、まだまだチャレンジャーです。国内業界１位でもなければ、グローバルでもTOP20に入るかどうかというレベル。
決して安定していないし、将来安泰というわけでもありません。既存メンバーが必死に頑張って、なんとか業績を伸ばしているのが現状です。もちろんこのポジションに甘んじるつもりは毛頭ありません。これからもまだまだ挑戦を続けていきます。いつだってチャレンジャーという立場を忘れてはなりません。

偉くなるんじゃない。仕事が変わるんだ

マネージャーになったからといって人間として偉くなるわけではない。自分ひとりで完結する仕事から、チームでの成果を求められる仕事へ。仕事の種類が変わるのである。戦闘能力が高いだけでは通用しない。チーム構築力や組織課題の解決力も必要だ。メンバーワークの数倍難易度が高い。だが、この変化は必ずその先のキャリアにつながる。

勝つのは大事 負けないのはもっと大事

小さく勝ち続けることは大事。
しかし時として大いなる挑戦も必要。
その結果負けたとしても、
上手い負け方ができれば、
そして業績レベルにおいて
少なくともプラマイゼロであれば、
小さな勝ちより大きな価値になる。

Copyright©2021 Cross Marketing Group Inc. All rights Reserved.

Specialist Style（一部抜粋）

当社にはリサーチャーやエンジニアなど、「専門職」と言われる職種の仲間が数多くいます。当社としてなってほしい専門職のあり方や考え方などを「Specialist Style」としてまとめています。

#001

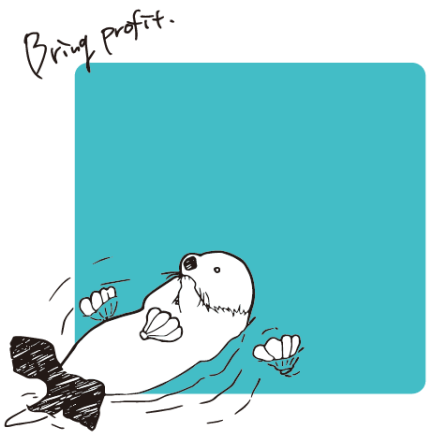
知っているだけではプロじゃない。
知識を知恵に変えられるのが
真のプロ

#011

自分の殻から脱出せよ。
CMGでは狭い領域の「オタク」は
専門家と呼ばない

#007

何のための専門性か自問自答せよ。
利益を生まぬスペシャリティは
ただの飾り物



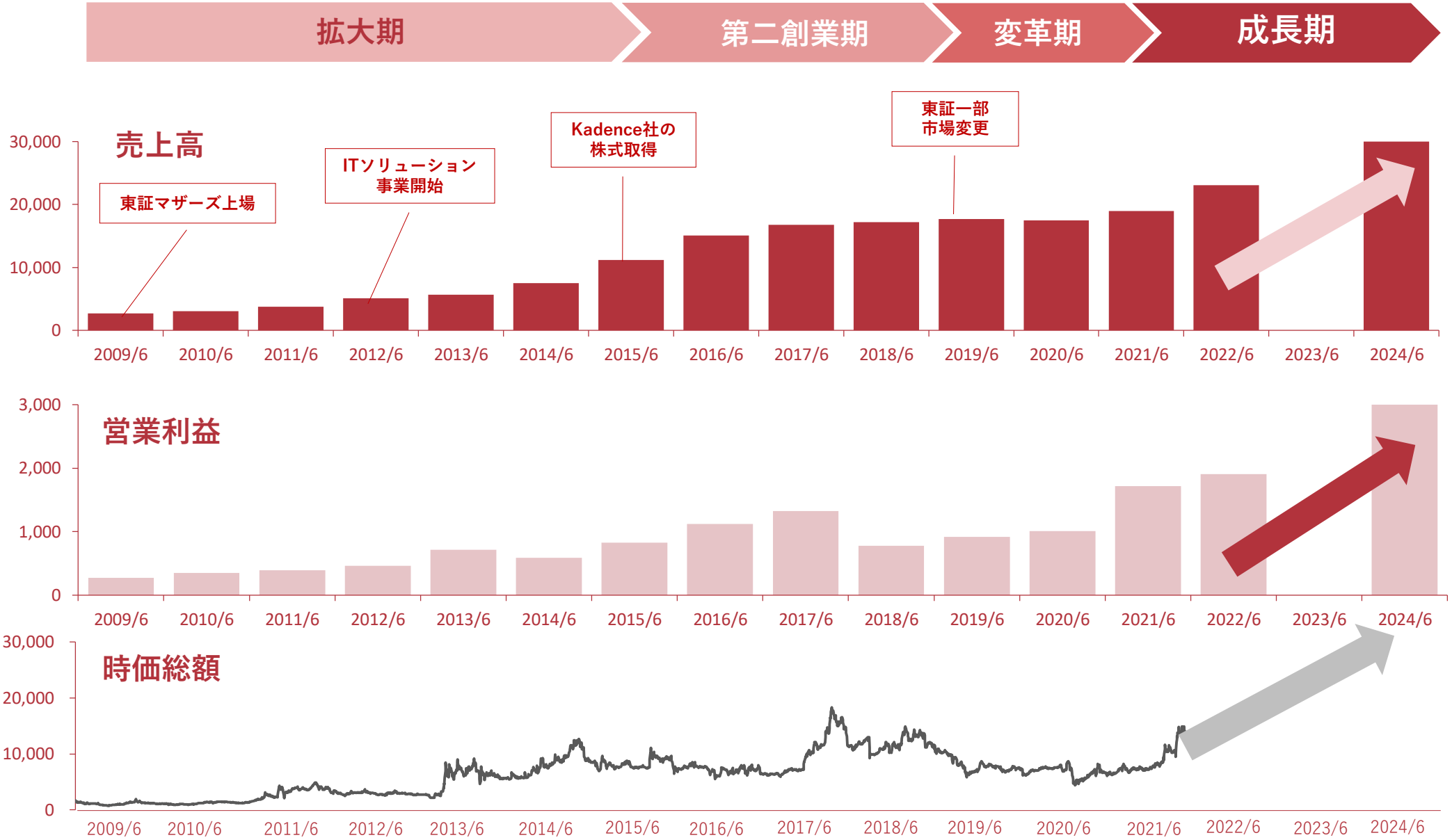
Copyright©2021 Cross Marketing Group Inc. All rights Reserved.

Appendix

Copyright©2021 Cross Marketing Group Inc. All rights Reserved.

当社グループの業績と時価総額推移

（単位：百万円）



Copyright©2021 Cross Marketing Group Inc. All rights Reserved.

連結業績推移

	2018年 12月期	2019年 12月期	2020年 12月期	※1 2021年 6月期
売上高（百万円）	**17,492**	**18,580**	**15,985**	**10,758**
デジタルマーケティング事業 ※2	3,198	4,026	4,801	4,353
データマーケティング事業 ※2	7,396	7,583	5,570	3,704
インサイト事業 ※2	6,898	6,971	5,614	2,701
営業利益（百万円）	**955**	**1,267**	**986**	**1,007**
経常利益（百万円）	**840**	**1,150**	**1,078**	**1,048**
当期純利益（百万円）	**507**	**△477**	**467**	**540**
純資産（百万円）	3,900	3,420	3,594	4,339
総資産（百万円）	10,429	9,927	11,416	11,775
1株当たりの配当金（円）	**5.5**	**6.0**	**6.2**	※3 **4.0**
EPS（円）	25.92	△24.12	23.67	27.50
BPS（円）	193.79	166.19	179.58	204.27
ROE（%）	14.0	-	13.6	14.3
ROA（%）	8.4	11.3	10.1	9.0

※1　2021年6月期は決算期変更により6か月間の変則決算となっております。
※2　2018年、2019年の事業セグメント売上高は新セグメントに合わせ新たに算出した参考値を記載しております。
※3　2021年6月期の配当金額は変則決算により6か月間分の業績を反映したものになります。

Copyright©2021 Cross Marketing Group Inc. All rights Reserved.

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。
本資料に掲載された意見や予測等は資料作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証し、または約束するものではなく、また今後、変更されることがあることをご了承下さい。

本資料に関するお問合せ先

株式会社 クロス・マーケティンググループ グループ経営戦略部
Mail : ir-cm@cross-m.co.jp

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

Cross Marketing Group