

2026.1.29

事業計画及び 成長可能性に関する事項

株式会社CINC (グロース4378)

01 | CINCの概要

02 | CINCの事業

03 | ソリューション事業

04 | アナリティクス事業

05 | M&A仲介事業

06 | 財務ハイライト

07 | 成長戦略

01

About Us

CINCの概要





会 社 名	株式会社CINC (シンク) / CINC corp.
代表取締役社長	石松 友典
設 立	2014年4月1日
本 社 所 在 地	東京都港区虎ノ門1丁目21-19 東急虎ノ門ビル6階
事 業 内 容	「Keywordmap」の開発・販売 DXコンサルティングサービスの提供 M&A仲介事業 (CINC Capital)
従 業 員 数	114名 (連結、2025年10月31日時点)

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。



代表取締役社長

石松 友典

Yusuke Ishimatsu

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



社外取締役

武井 章敏

Akitoshi Takei

早稲田大学卒業後、マツダ株式会社、Apple Japan、株式会社ファーストリテイリング、アクセントウェア株式会社等を経て、2020年より株式会社Interaction Pro代表取締役。2025年1月に社外取締役就任。



常勤監査役

外石 正行

Masayuki Sotoishi

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



常務取締役

マーケティングDX事業本部
本部長

山地 竜太

Ryota Yamaji

一橋大学社会学部卒業後、日本やカンボジアにおいて新規事業の立上げ・運営に従事。2015年11月に株式会社CINC入社。



社外監査役

木山 二郎

Jiro Kiyama

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



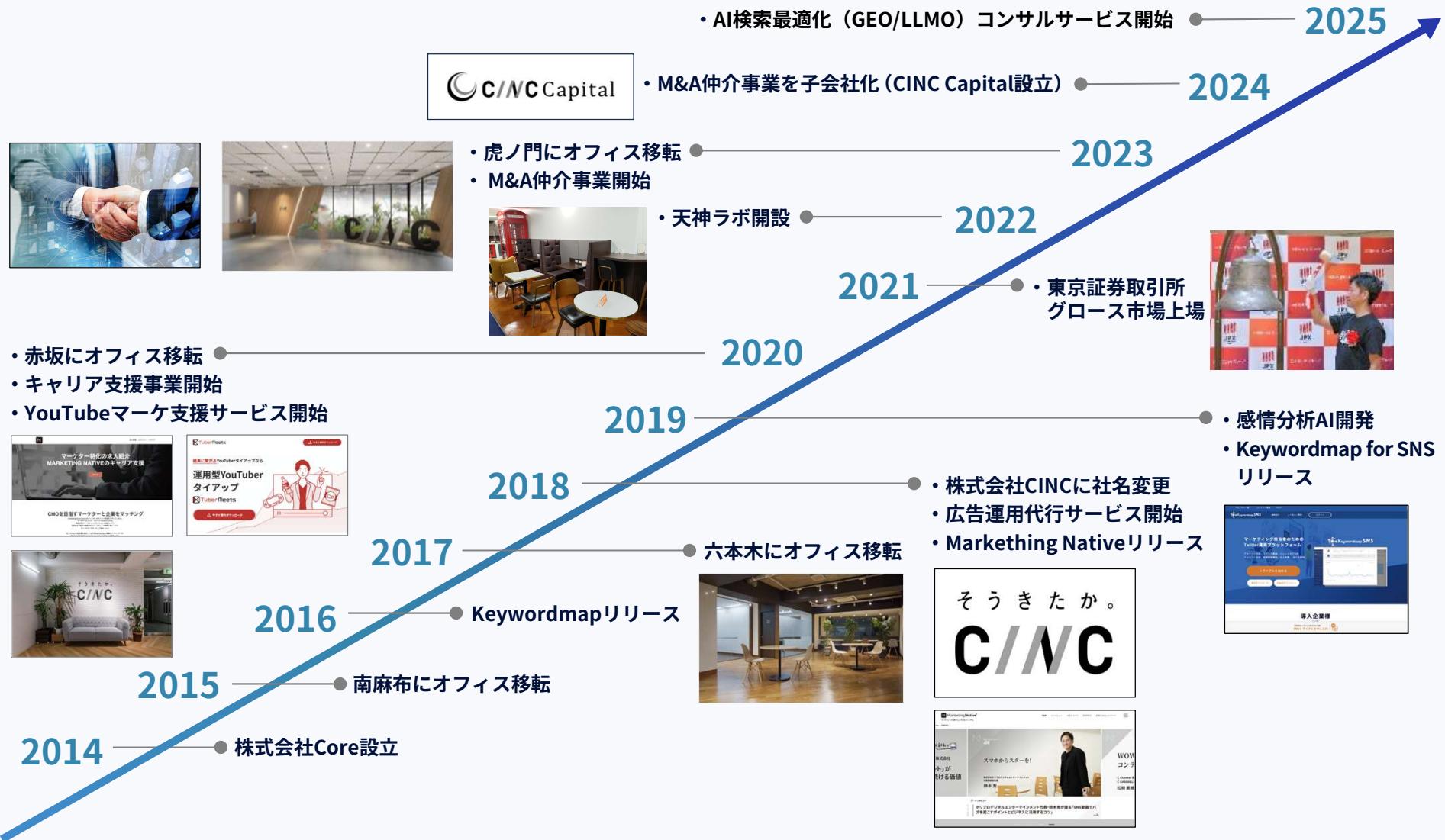
社外監査役

深野 竜矢

Tatsuya Fukano

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

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



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



AIマーケティングコンサルタント



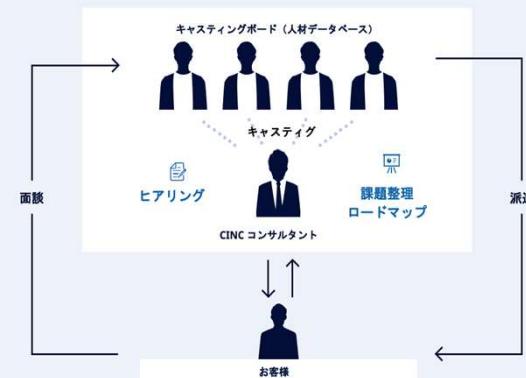
マーケティングエキスパートによる支援

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

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。

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。

CINCでは、独自開発のクロー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

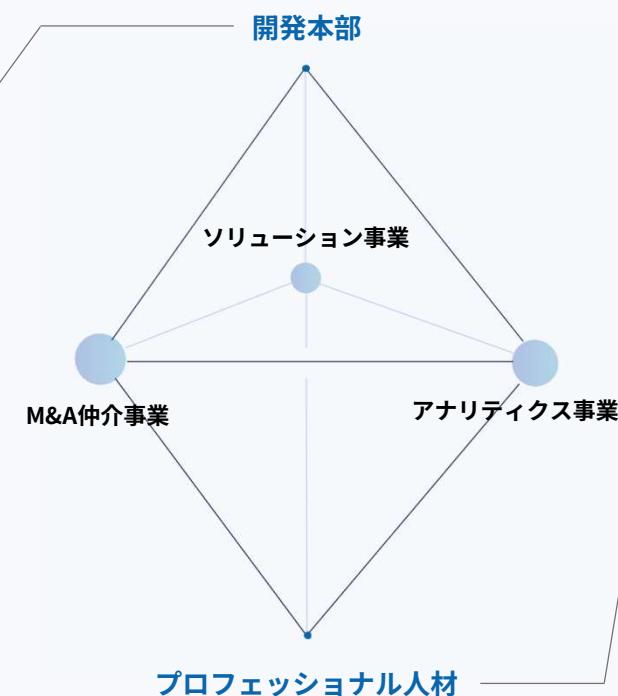
M&A仲介サービス

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&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

SEOコンサルティング

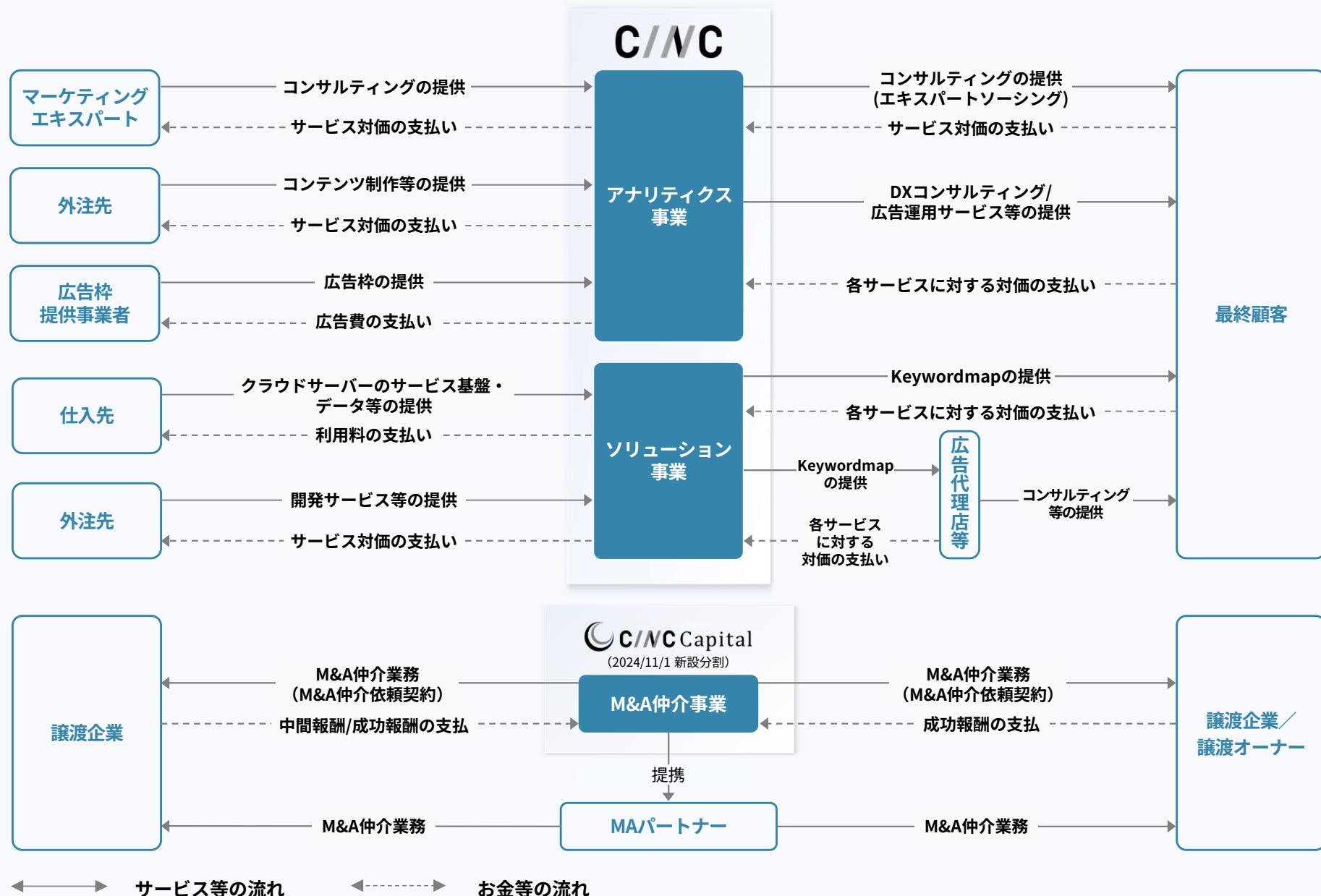
コンテンツ
マーケティング

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。効率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。



The screenshot shows the Keywordmap interface with a banner at the top announcing the 'AI Overviews 出現レポート機能 β版を提供開始' (AI Overviews Appearance Report Function Beta Version Released). Below the banner, a tablet displays the AI Overviews report interface, showing a list of keywords and their metrics. The interface is powered by C/NC.



The screenshot shows the 'AI Overviews 出現レポート (β版)' page. It features a search bar for '検索したいキーワードを一括入力' (Enter keywords to be searched in bulk) and a list of keywords under the heading 'タスク名' (Task Name). The task name is '「京都旅行」関連キーワード'. The interface includes a sidebar with various analysis tools like '制作指標', 'ディリーレポート', and 'GA/GSCデータ'.



The screenshot shows the Keywordmap interface with a banner announcing the 'AI Overviews 出現レポート機能 β版をアップデート' (AI Overviews Appearance Report Function Beta Version Updated). Below the banner, a tablet displays the updated AI Overviews report interface, showing a more refined list of keywords and metrics. The interface is powered by C/NC.



The screenshot shows the 'AI Overviews 出現レポート (β版)' page after the update. It includes a 'CSVダウンロード' (CSV Download) button with a dropdown menu for 'AIOコンテンツ', 'AIOリンク', and '自然検索順位'. The table below shows the search history with columns for '登録日時' (Registration Date), 'タスク名' (Task Name), '取得エリア' (Area), 'デバイス' (Device), 'キーワード数' (Number of Keywords), and 'ダウンロード' (Download). Each row has a 'CSV' download button.

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	CSV
2025-07-08 19:41:54	iPhone	日本	スマホ	2	CSV
2025-07-08 16:39:17	香水系KW	日本	スマホ	1	CSV
2025-07-08 16:37:44	ミネラルウォーター	日本	スマホ	1	CSV

ITreview Grid AwardにてLEADERに選出



GRID AWARD

2026 Winter



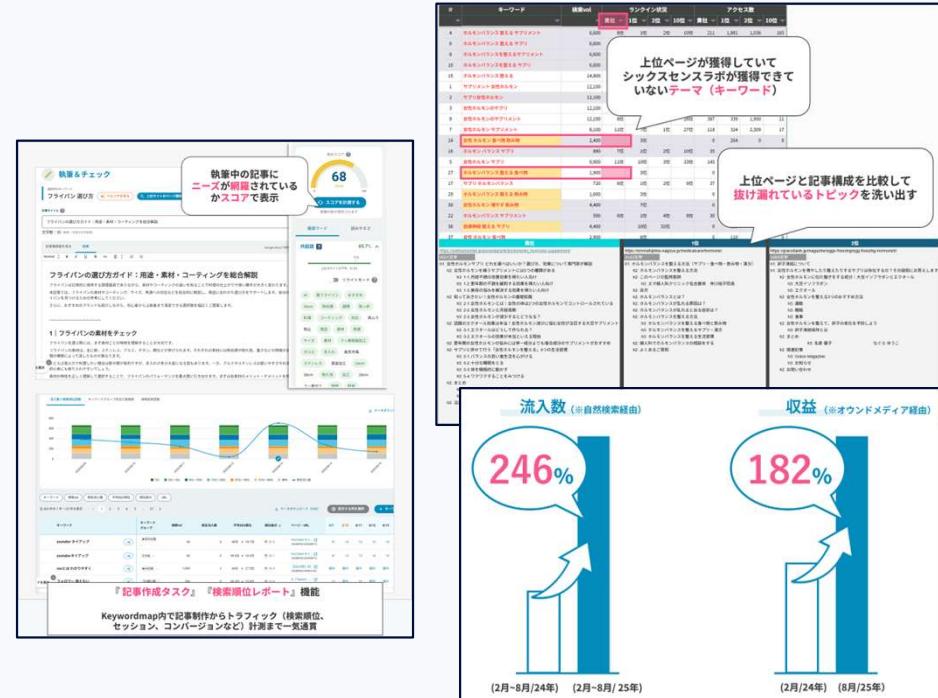


会社名 シックスセンスラボ株式会社
 業種 健康食品、通信販売（EC）
 導入ソリューション Keywordmap、コンサルティング支援
 目的 コンテンツ制作、サイト流入増加、ユーザーニーズ調査

導入背景・課題

Googleアルゴリズムアップデートによる アクセス数の減少、コンテンツの品質への懸念

きっかけはアルゴリズムアップデートによるアクセス数の減少です。そこから、オウンドメディア運用で成果を出していくためにはコンテンツの品質を徹底的に見直す必要があると悟ったのですが、そもそもコンテンツに対してユーザーのニーズや検索意図に基づく正しいテーマを設定できている状態ではなかったというのが明確な課題でした。当時はGoogleトレンドやキーワードプランナーなどのツールを用いてキーワード選定やコンテンツ制作をしていたのですが、適切なキーワードを選べていなかったですし、ユーザーニーズに答えるようなコンテンツ制作ができている実感もありませんでした。そんなときに、たまたま参加したウェビナーで出合ったのがKeywordmapです。



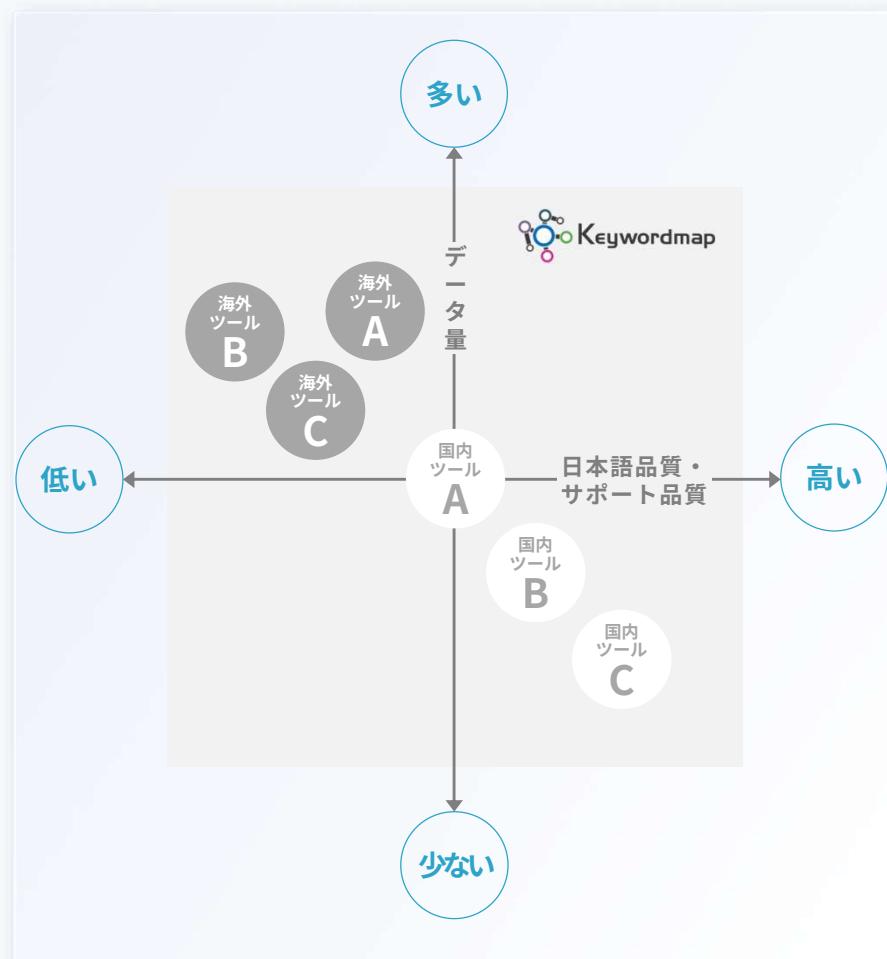
成果と効果

自然検索流入数が246%、 オウンドメディア経由の収益が182%

Keywordmap導入後は、ユーザーニーズに基づき、本質的なキーワードやテーマを選定することができるようになったおかげで、コンテンツの品質が向上しました。その結果、アクセス数もしっかりと増加しております。その後、(中略)2024年11月に始まったコンサルティングにより、現在流入数はV字回復中です。2月～8月の前年同期比でクリック数が246%増加しています。シックスセンスラボの場合、自然検索の流入は、リストティングやディスプレイといった検索広告やSNS広告、ひいては収益にも影響を及ぼします。そのため、自然検索流入が増加したこと、オウンドメディア経由の収益が増加しました。2025年2月と8月を比較すると182%増加しています。

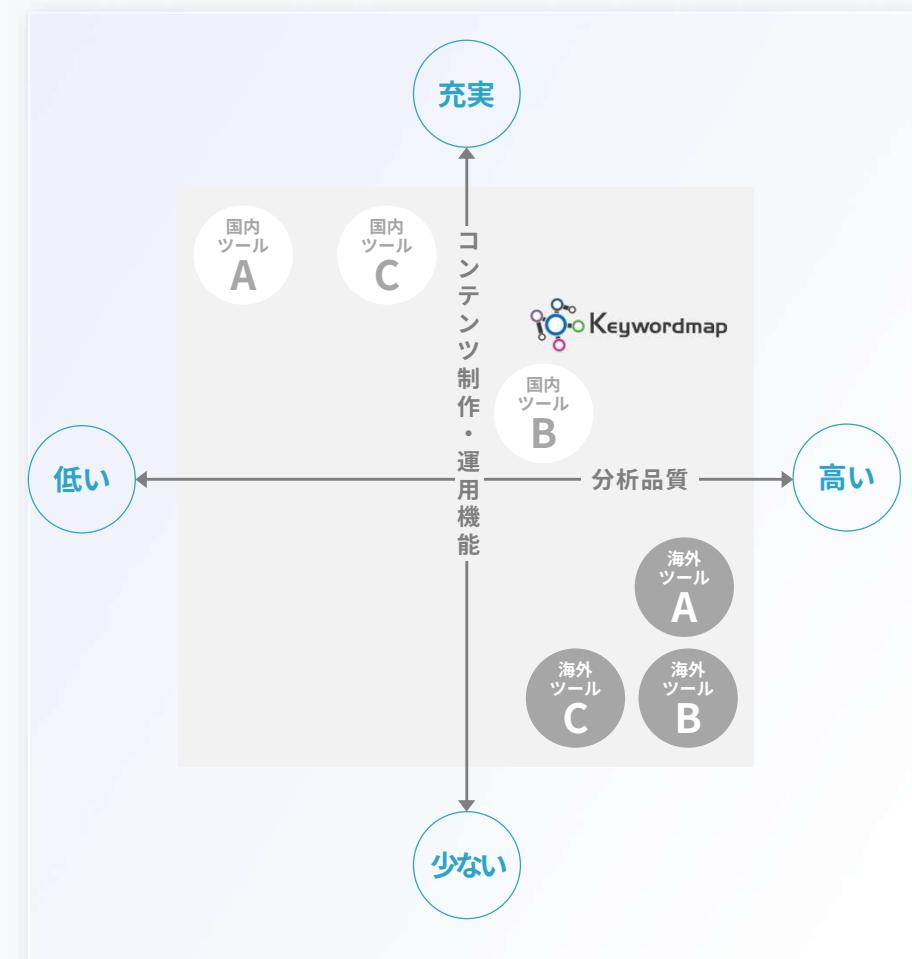
上級者向け

データ量やサポート品質において、優位性を持ったポジショニングでサービスを提供。AI検索に対応し、GoogleのAI Overviewsの競合分析機能を強化。



ライトユーザー向け

コンテンツ制作における運用・分析に優位性を持ったポジショニングでサービスを提供。AI見出し案生成、AIリライトなどの生成AIを用いた機能を強化。



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。



専門型支援

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

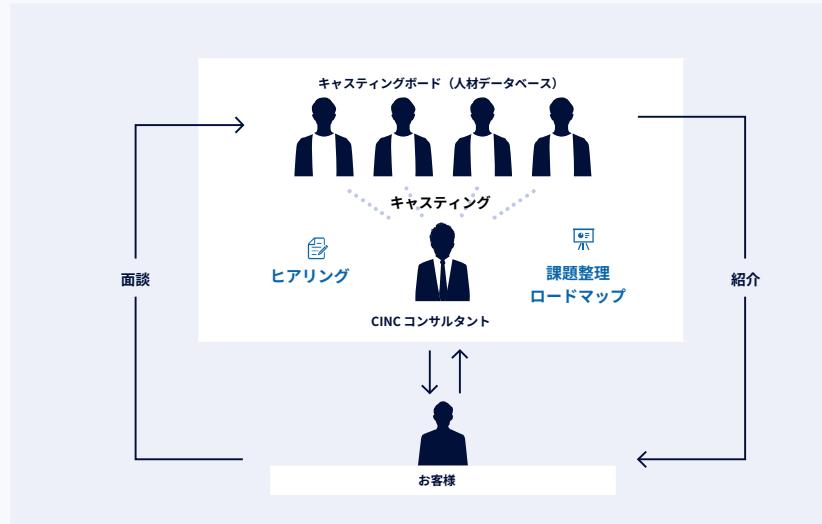
GEOやLLMOはまだ多くの企業が未着手のため、早期に取り組むことでAI媒体での露出や認知において、競合に先んじることができ有利なポジションを確立できます。

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



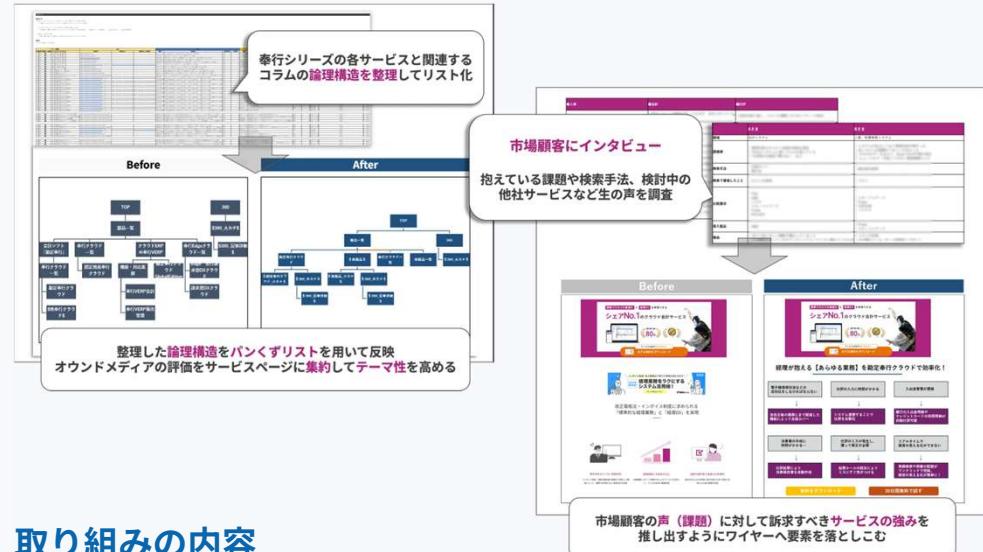
会社名 株式会社オービックビジネスコンサルタント

業種 情報・通信業

支援内容 Web経由の売上を増やすための総合的なWebマーケティング支援

導入背景・課題

コンサルタントの方と商談をして驚いたのは、単なるSEO施策に留まらない、Webマーケティングの総合的な支援をご提案いただけたことです。弊社としてはSEOの相談のつもりでお声がけしたのですが、CINCさんが提示したのは我々が期待する要件を大きく超えた、包括的な支援策でした。ファーストインプレッションの時点で、CINCさんのコンサルタントがOBCという企業のことをじっくり考えた上で中長期的なマーケティング戦略まで見据えて提案していることが伝わってきて、他の候補先との違いを感じました。要件の範囲内で提案する候補企業さんが多かったので特に印象に残りましたね。



取り組みの内容

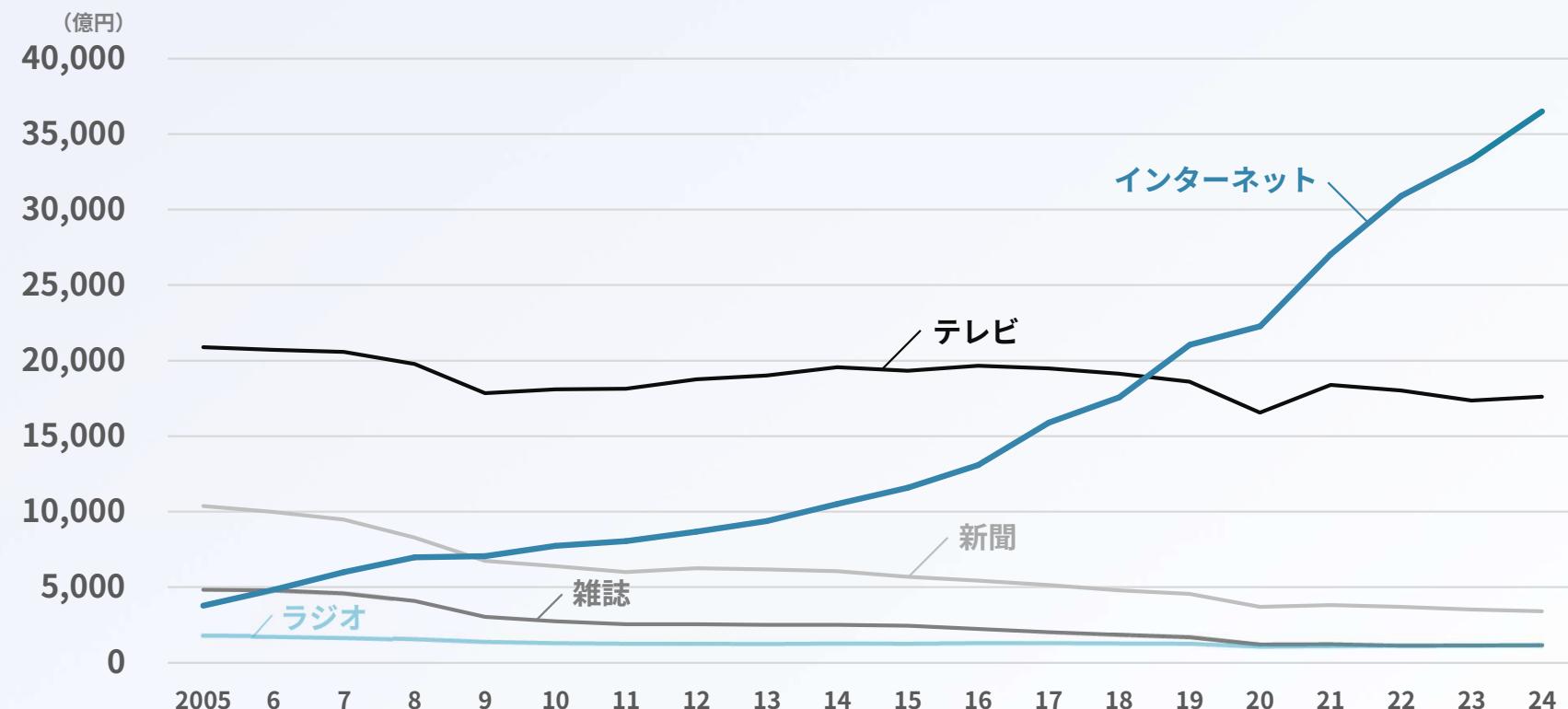
- SEO：サービスサイトと記事コンテンツがメインであるオウンドメディア「OBC360°」で、SEOやCVR改善の施策を実施。
- 顧客コミュニケーションの整備：各種サービスサイトの顧客ニーズを分解してコミュニケーションプランを策定。インタビューやアンケートによる市場調査を実施し、伝えたいメッセージと市場ニーズとのギャップを解消。

成果と効果

- 施策の経過として、第一段階で改善に取り組んだサービスサイトに関しては、認知性を高めるような改善を行ったことが奏功して、すでに「資料ダウンロード」のCVRに上昇傾向が見られます。今後は「導入相談」や「デモ申込」といったCVポイントのコンバージョン増加を目指して引き続き取り組んでまいります。また、オウンドメディア「OBC360°」のコンテンツ制作では、注力する会計や人事給与カテゴリの新規記事で着実に検索上位表示を獲得できている状況です。
- ここまで施策で自社の資産となるコンテンツを蓄積できた点でも、コンサルティングの成果を実感しています。広告のような一時的にコストをかけてリードを獲得するような施策も重要ですが、SEOでは成果物を資産として残せることに大きな魅力を感じました。

- インターネット広告費は引き続き高い成長を続け、3兆円超え。

■媒体別広告費の推移



出典：(株)電通「2024年日本の広告費」(2025年3月)

※当社が属している国内顧客エクスペリエンス関連サービス市場の予測については、2023年1月26日開示の「事業計画及び成長可能性に関する事項」のP.27をご覧ください。

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

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

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

クライアント

Case 1

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



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

Case 2

自社でプロ人材を適切にマネジメントできない



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

人材プラットフォーマー

Case 1

プロ人材の適切な能力把握が難しい



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

Case 2

プロ人材とのネットワーク構築が難しい

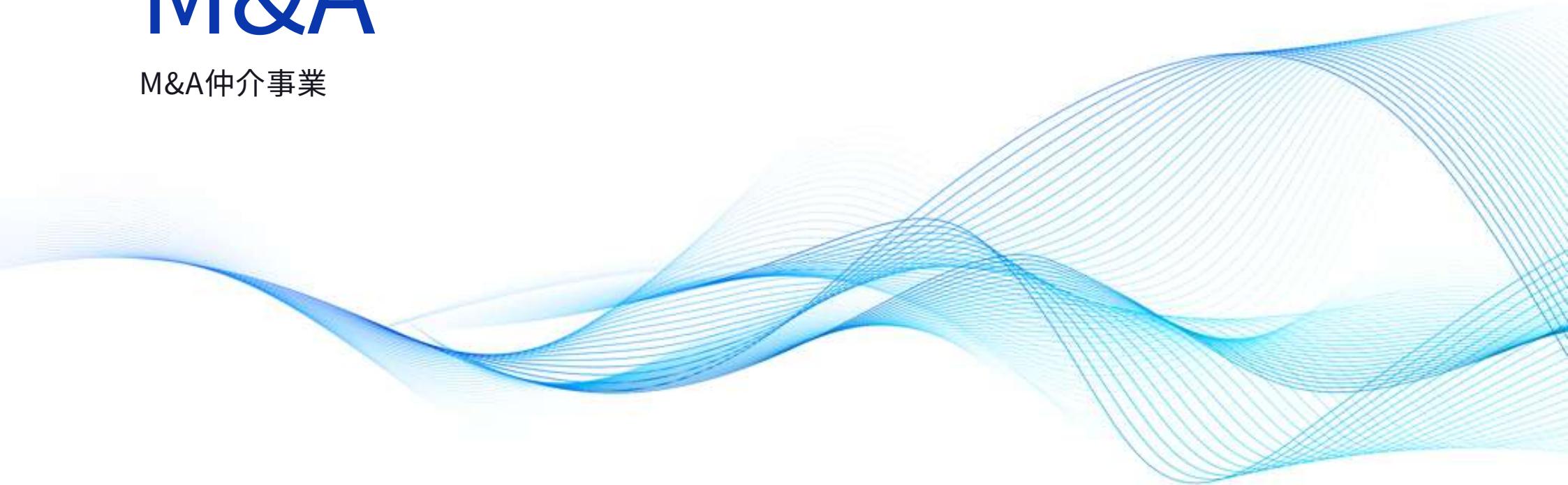


- Keywordmap及びDXコンサルティングサービスの提供を通じて、マーケティングプロ人材とネットワーク構築が可能
- オウンドメディア「Marketing Native」を通じて、プロ人材とのネットワーク構築が可能

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1000万円です。

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



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。

- ・後継者問題の深刻化や買い手ニーズの多様化などを背景に近年国内M&Aの件数は増加傾向。
- ・中小企業庁が発表した「中小M&Aガイドライン」によると、2029年頃に官民合わせて年間6万件のM&Aを目標としており今後も市場の拡大が見込まれている。

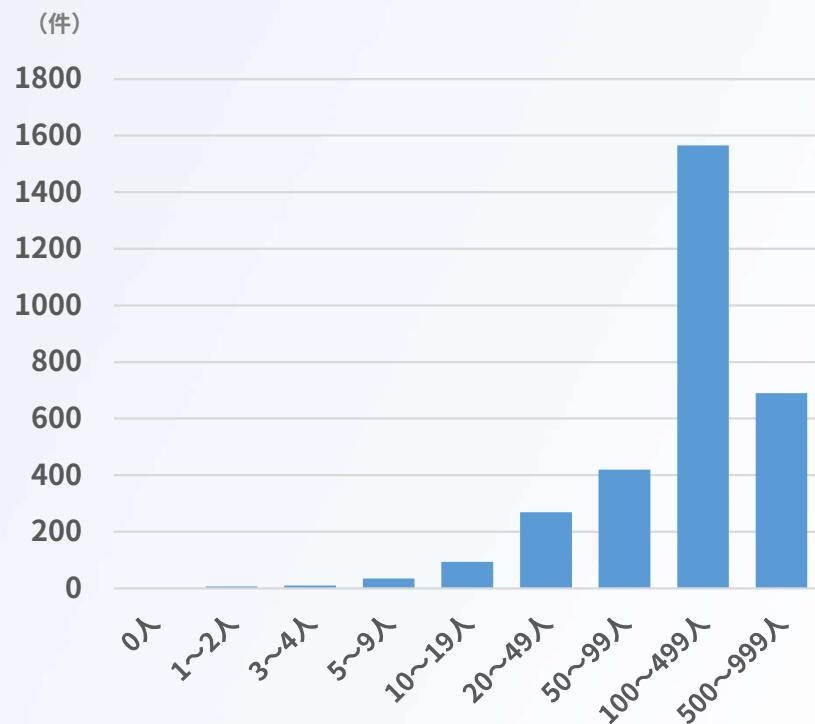
■国内M&A件数の推移



出典：経済産業省「中小M&Aガイドライン」（2020年3月31日公表・中小企業庁・財務課）
中小企業庁「2024年版 中小企業白書」

- ・中小企業庁が「中小M&Aガイドライン」を策定するなど、規制強化の動きの流れの中で、組織的に事業を展開しているM&A仲介事業者が優位になっていくことが考えられる。当社は仕組化された強みを基盤として成長していくことが可能である。

■M&A支援業務専従者数別の登録件数



出典：M&A支援機関登録制度に係る登録 finanziアル・アドバイザー及び仲介業者の公表（令和7年度公募(10月分)）について_別紙2 現在の登録状況について（2025年11月20日現在）

06

Financials

財務ハイライト



- 2025年10月期はソリューション事業、アナリティクス事業とともに、営業人員及びコンサルタントの人員不足により、新規案件の獲得が鈍化したため減収。M&A仲介事業はリード獲得が進捗したものの成約に至らず。
- 2026年10月期は、アナリティクス事業、ソリューション事業では、AI検索最適化領域への注力を一段と強めるものの、新規案件獲得を保守的に見積もり減収見込み。M&A仲介事業においては確実な成約を目指す。

■ 売上高(※)の推移

単位：百万円

2,500

2,000

1,500

1,000

500

0

2019/10期

2020/10期

2021/10期

2022/10期

2023/10期

2024/10期

2025/10期

2026/10期
(予想)

■ アナリティクス事業

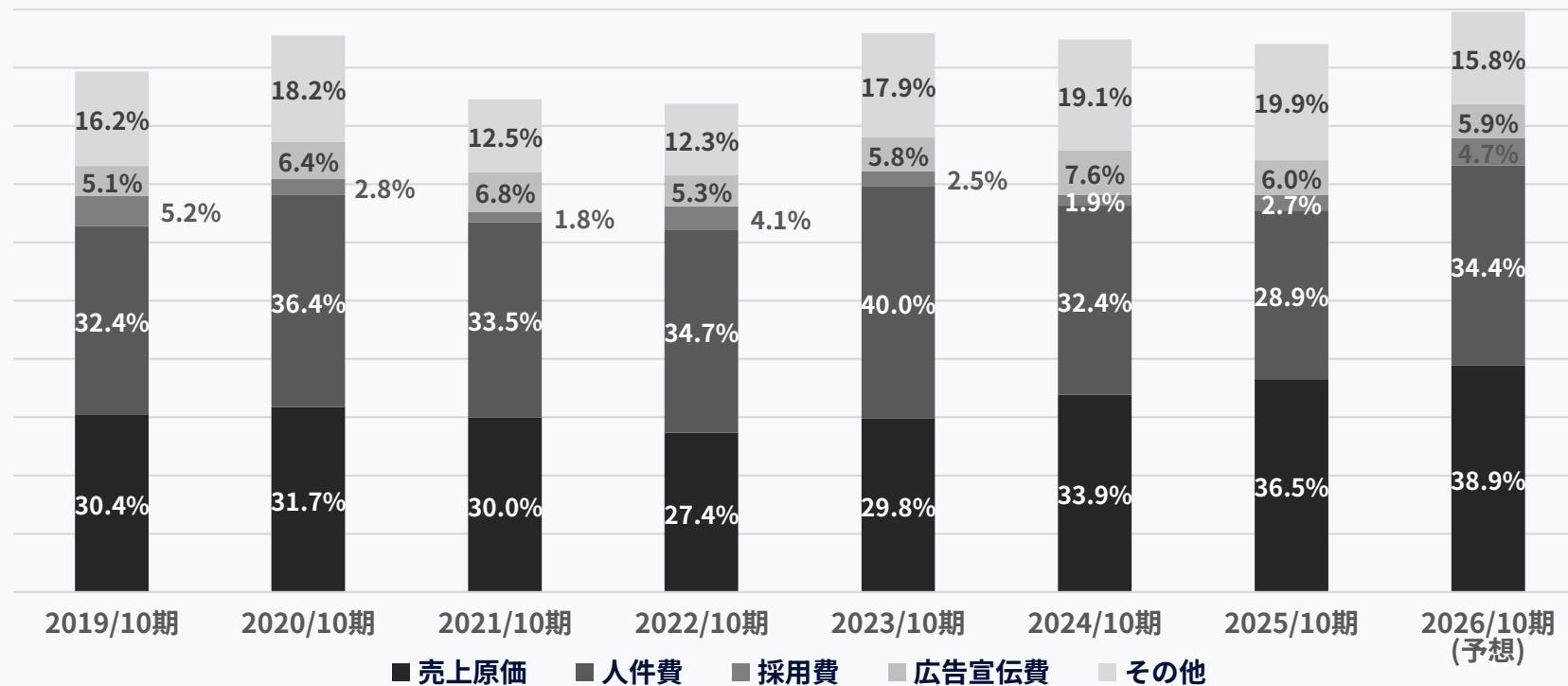
■ ソリューション事業

■ M&A仲介事業

※外部への売上高のみ、内部取引は含んでいません。

- 業務プロセスの見直しによる外注費の減少、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による開発費の減少により、その他の割合が減少。
- 引き続き、人員確保のための採用に取り組んでいくため、費用全体に占める採用費、人件費の割合は増加。

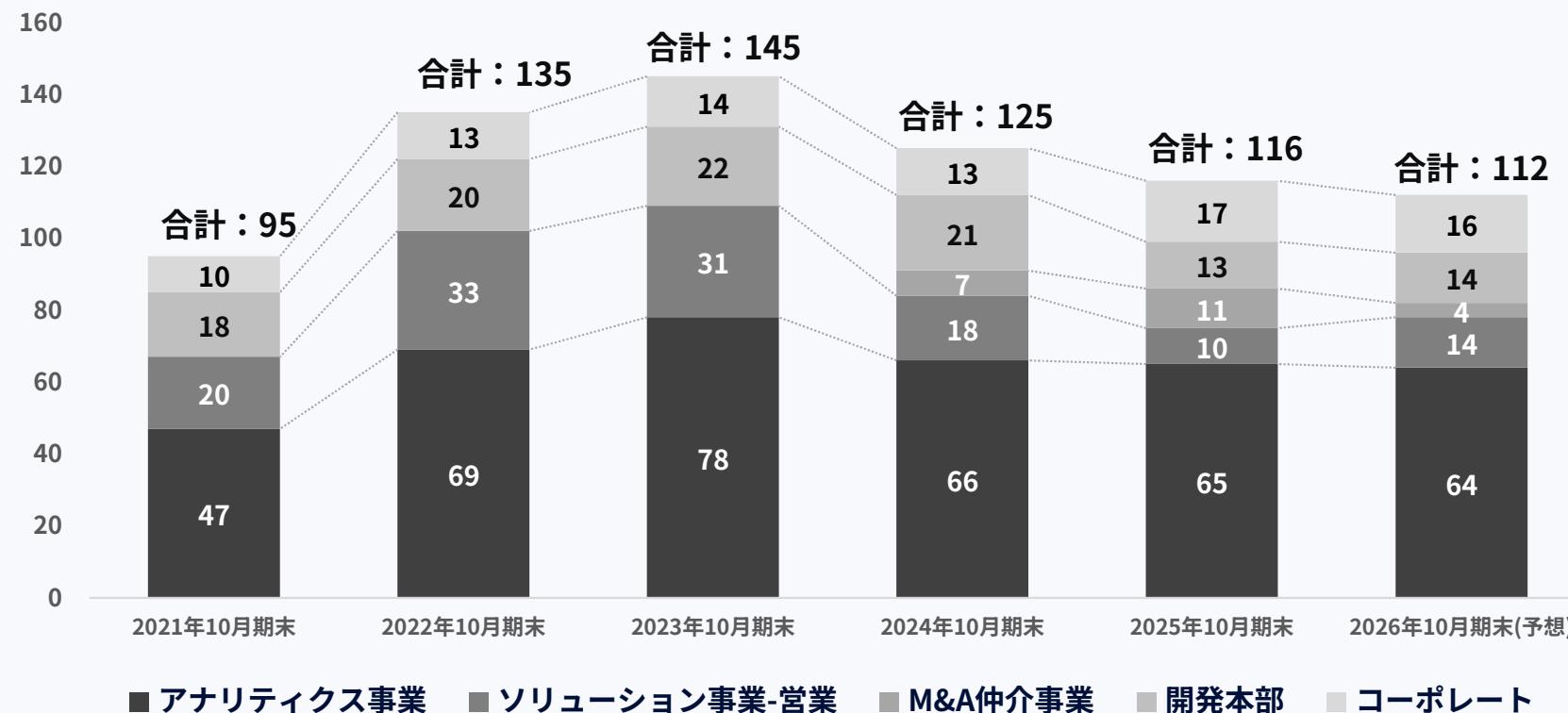
■ 費用項目の内訳（対売上高）の推移（ソリューション事業及びアナリティクス事業合算、M&A仲介事業を除く）



2026年10月期のM&A仲介事業は、
売上高103百万円、売上原価および販管費96百万円を計画しております。

- ・ 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、横ばい。
- ・ ソリューション事業は、営業、カスタマーサクセス人員を増員。
- ・ M&A仲介事業は、少数精鋭の営業組織体制に変更したため、大幅減少。

■ 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



※ 新卒の人事費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めています。

- 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
売上高	1,985	1,824	▲8.1%	1,819	100.3%
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	—	—	—	—
売上総利益	1,316	1,158	▲12.0%	1,145	101.1%
営業利益	62	▲112	—	▲151	—
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	—
経常利益	65	▲106	—	▲148	—
当期純利益	51	▲152	—	▲181	—

※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。

ソリューション事業
(Keywordmapの開発・販売)

顧客数^{※1}**348社**ARR^{※2}**6.6億円**Keywordmapの平均月次解約率^{※3}**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^{※1}**115社**月額単価平均^{※4}**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。

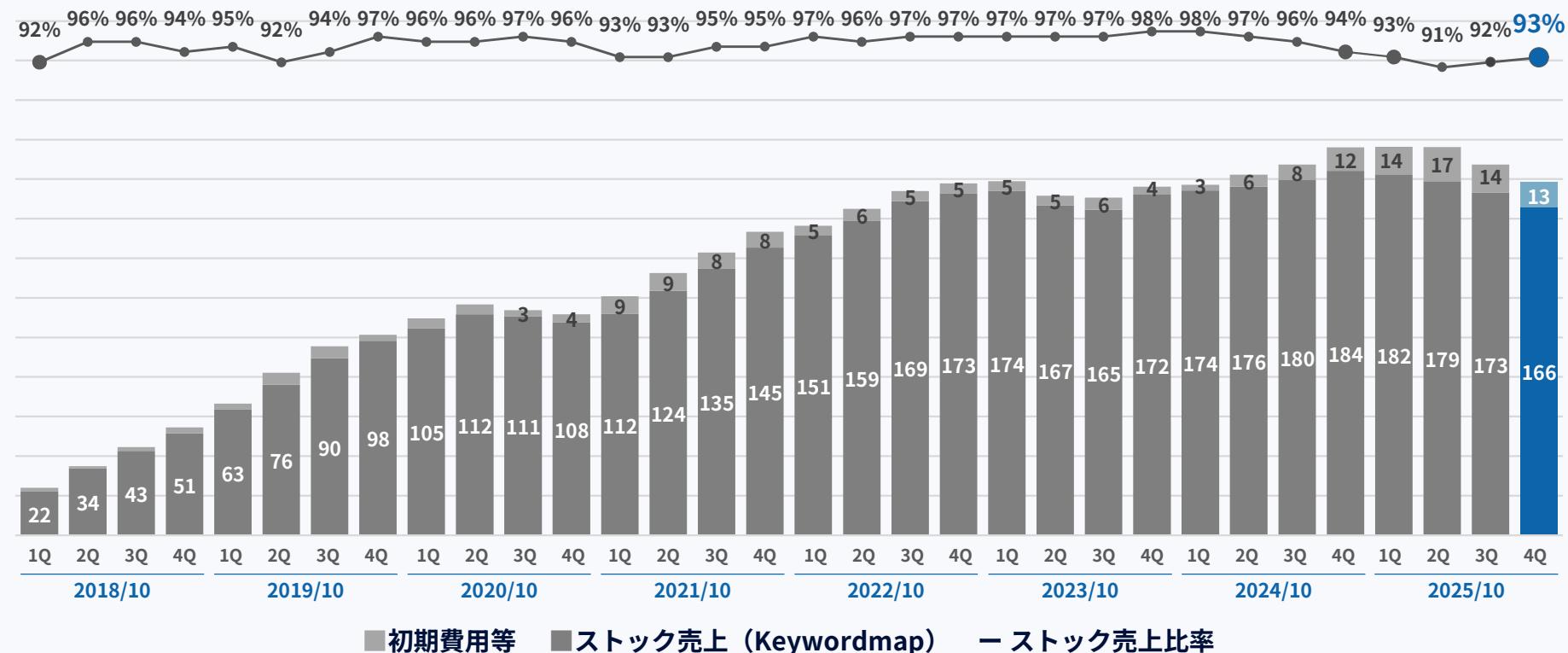
※3：前月末のMRRに占める当月の解約により減少したMRRの割合である月次解約率の直近6ヶ月平均値。

※4：2025年10月末の月間の売上げを契約社数で割って算出。

- 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)



■初期費用等 ■ストック売上 (Keywordmap) ー ストック売上比率

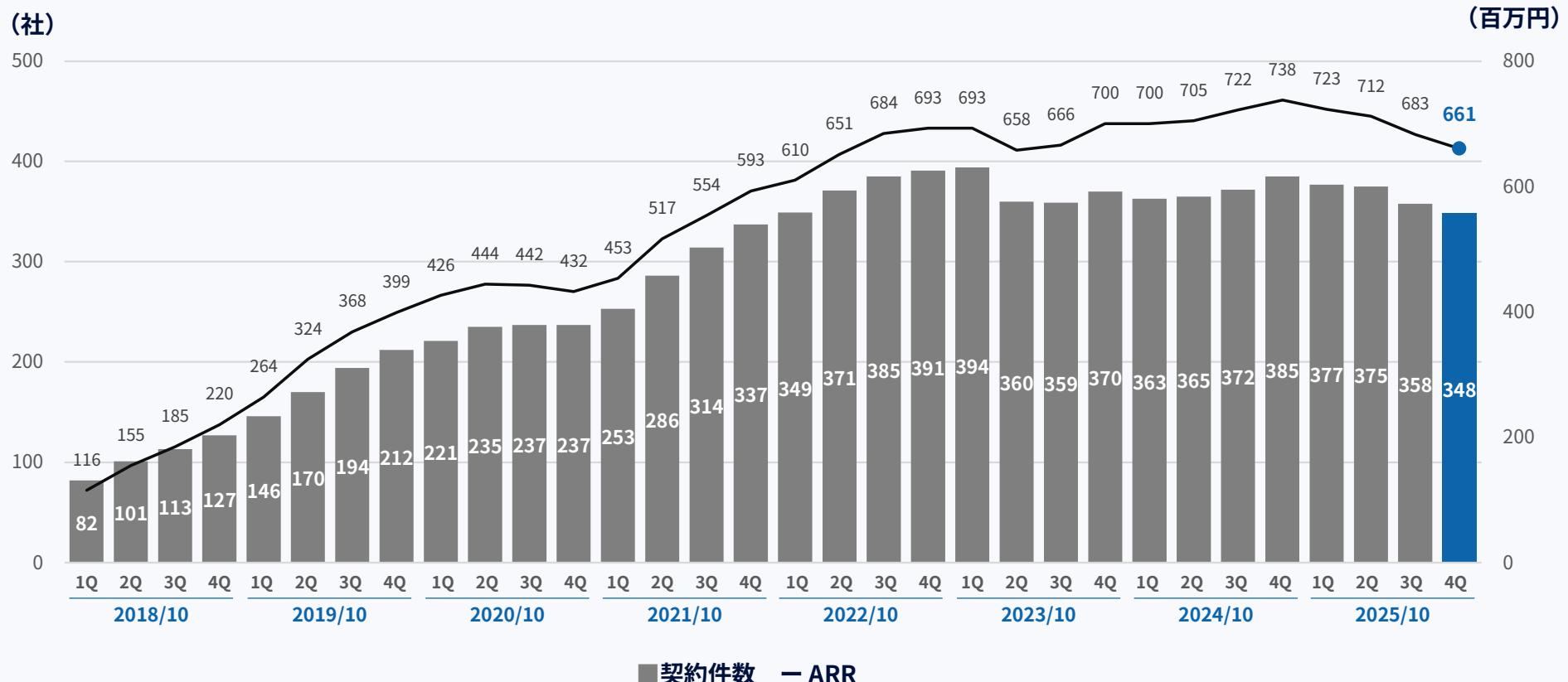
※2018/10期に決算月変更を行ったため、2017年10月～2018年1月を「2018/10 1Q」、2018年2月～2018年4月を「2018/10 2Q」、

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。

- 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、前期から減少。

■ ソリューション事業 契約件数およびARR※推移



※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。

- 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。

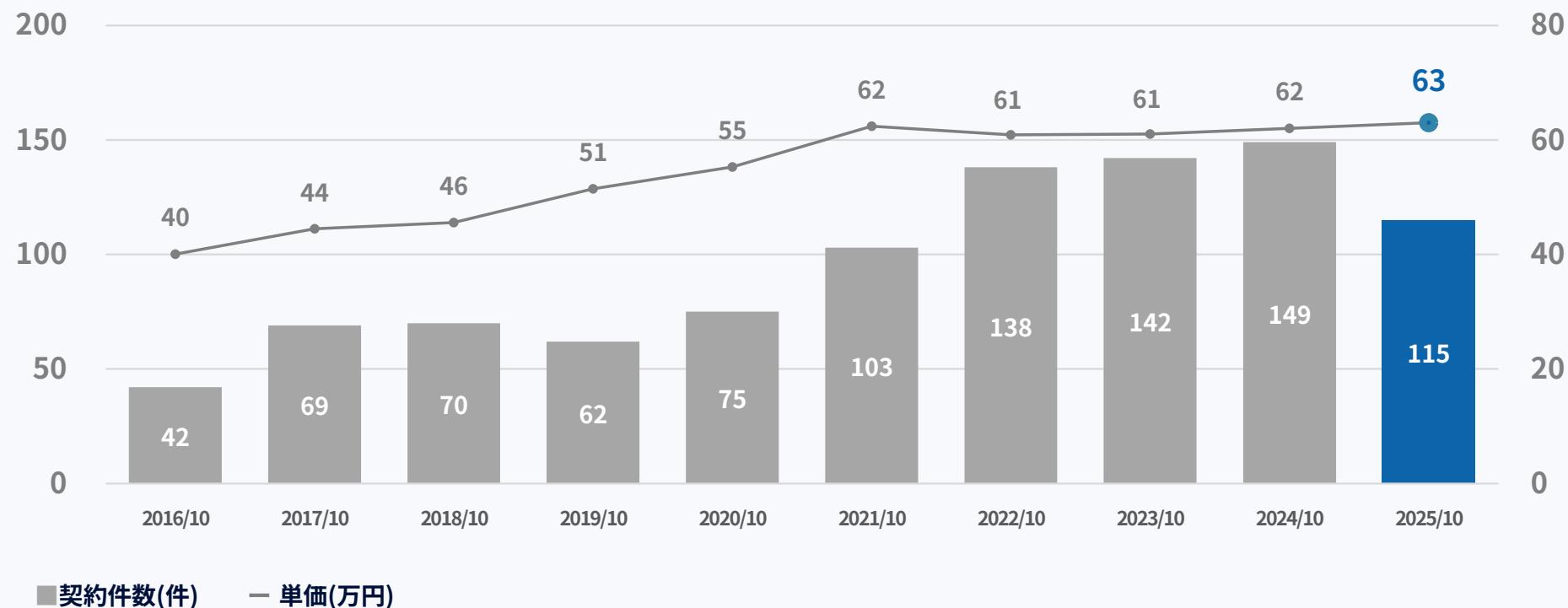
■ ソリューション事業 Keywordmap解約率※推移



※ 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。

- 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。

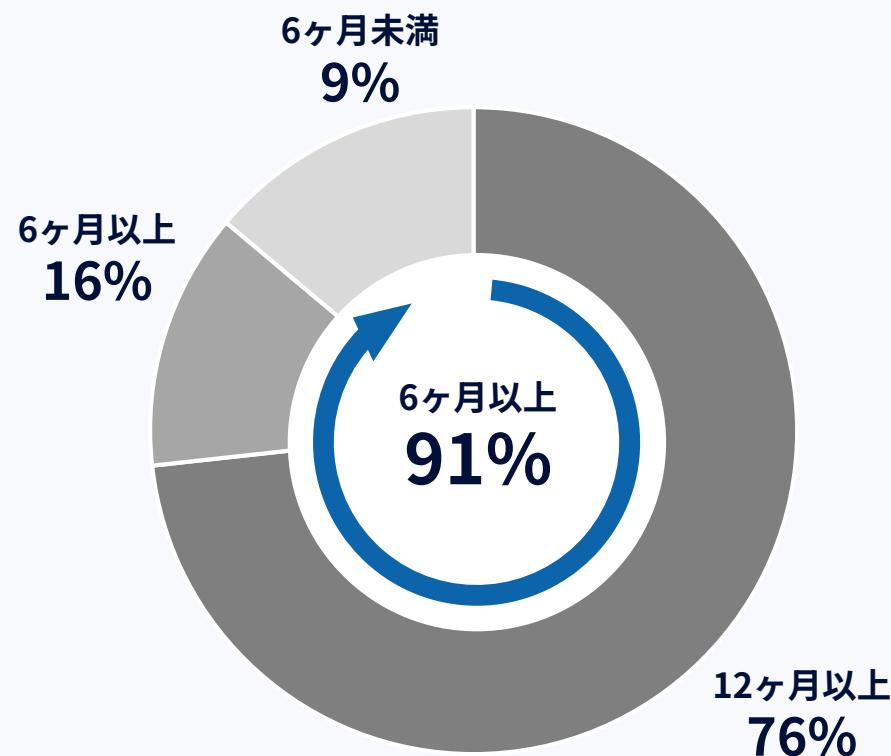
■ アナリティクス事業 契約件数・単価推移 ^{※1}



※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 ^{※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。

※1：2025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。

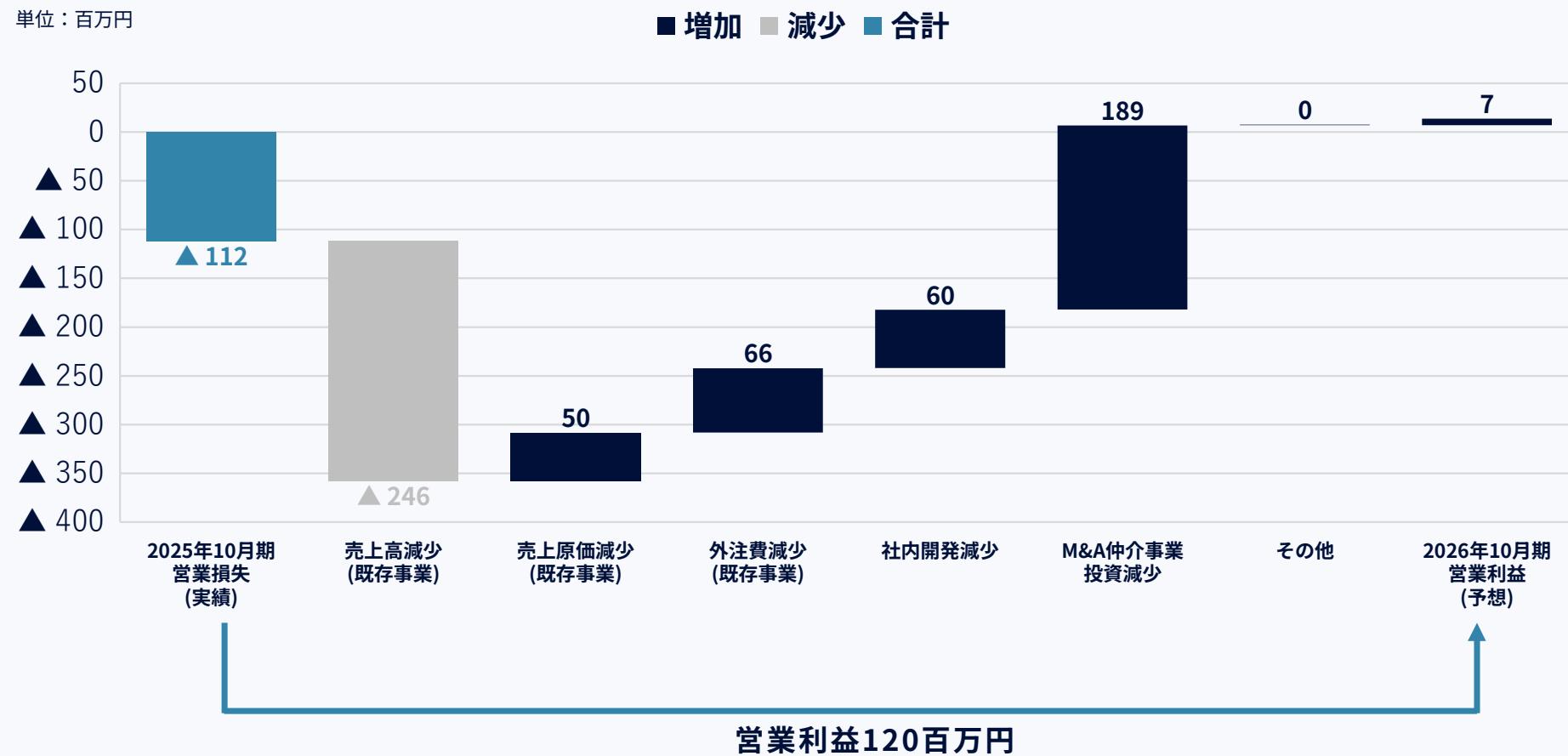
- ソリューション事業は、AI対応機能の強化とサポート体制の充実を進め、新規顧客獲得と解約率低減を図るとともに、生成AIや当社のマーケティングノウハウを活用した新規プロダクト開発により、新たな収益機会の創出を目指す。
- アナリティクス事業は、AI検索最適化（GEO/LLMO）領域への注力を一段と強め、サービス連携による価値提供力の向上を図りつつ、エンタープライズ企業への展開も同時に推進。
- M&A仲介事業は、ニーズが明確な買い手を起点とする売り手探索モデルへ転換し、案件成立の確度と効率性の向上を目指す。

(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)
売上高	1,681	▲142 (▲7.8%)	1,824
ソリューション事業 ^{※1}	637	▲147 (▲18.7%)	784
アナリティクス事業 ^{※1}	960	▲105 (▲9.9%)	1,066
M&A仲介事業	103	103 (-)	—
売上総利益	1,028	▲129 (▲11.2%)	1,158
営業損益	7	120 (-)	▲112
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
経常損益	7	114 (-)	▲107
当期純損益	4	157 (-)	▲152

※1 内部取引による売上高を含む。

- 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



07

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、

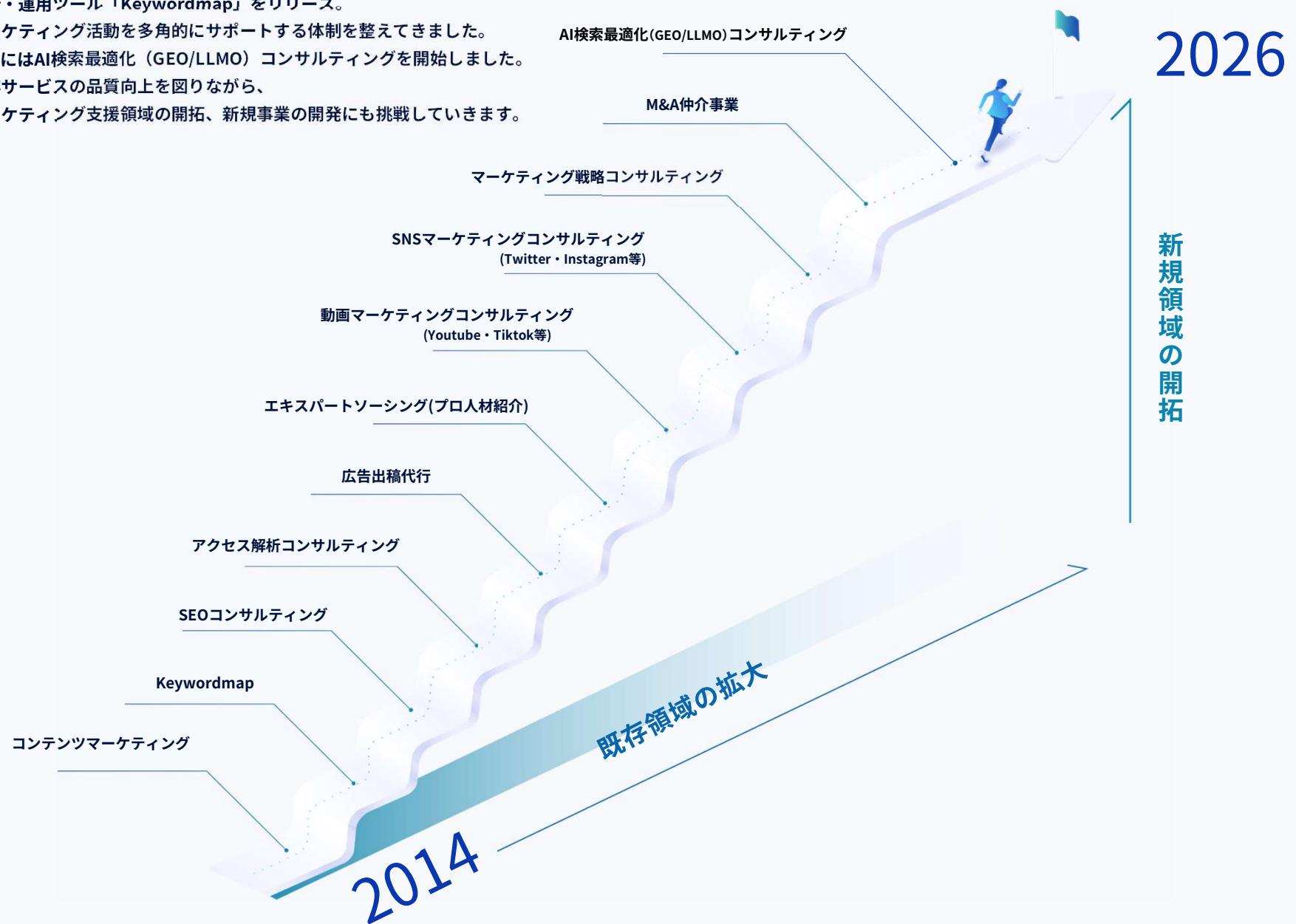
調査・分析・運用ツール「Keywordmap」をリリース。

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。



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 挑

- 「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 挑

- 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回答。

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

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。
- ※2025年7月23日現在、AI Modeが展開されているアメリカサイトを運営をしている場合のみ適用され、最近展開を開始したインドでは不明。
- ✓ 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。
- ※当該機能は、アメリカでGoogleアプリ（Android/iOS）を使用している検索ユーザーのうち、Search Labsに参加しているユーザーに展開されている。
- ✓ 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

リリース背景

- ✓ AIチャットを提供す

AI/NC Confidential Copyright

日本におけるAI Mode表示

- ✓ 日本では、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。

AI Mode

スパゲッティとパスタの違い

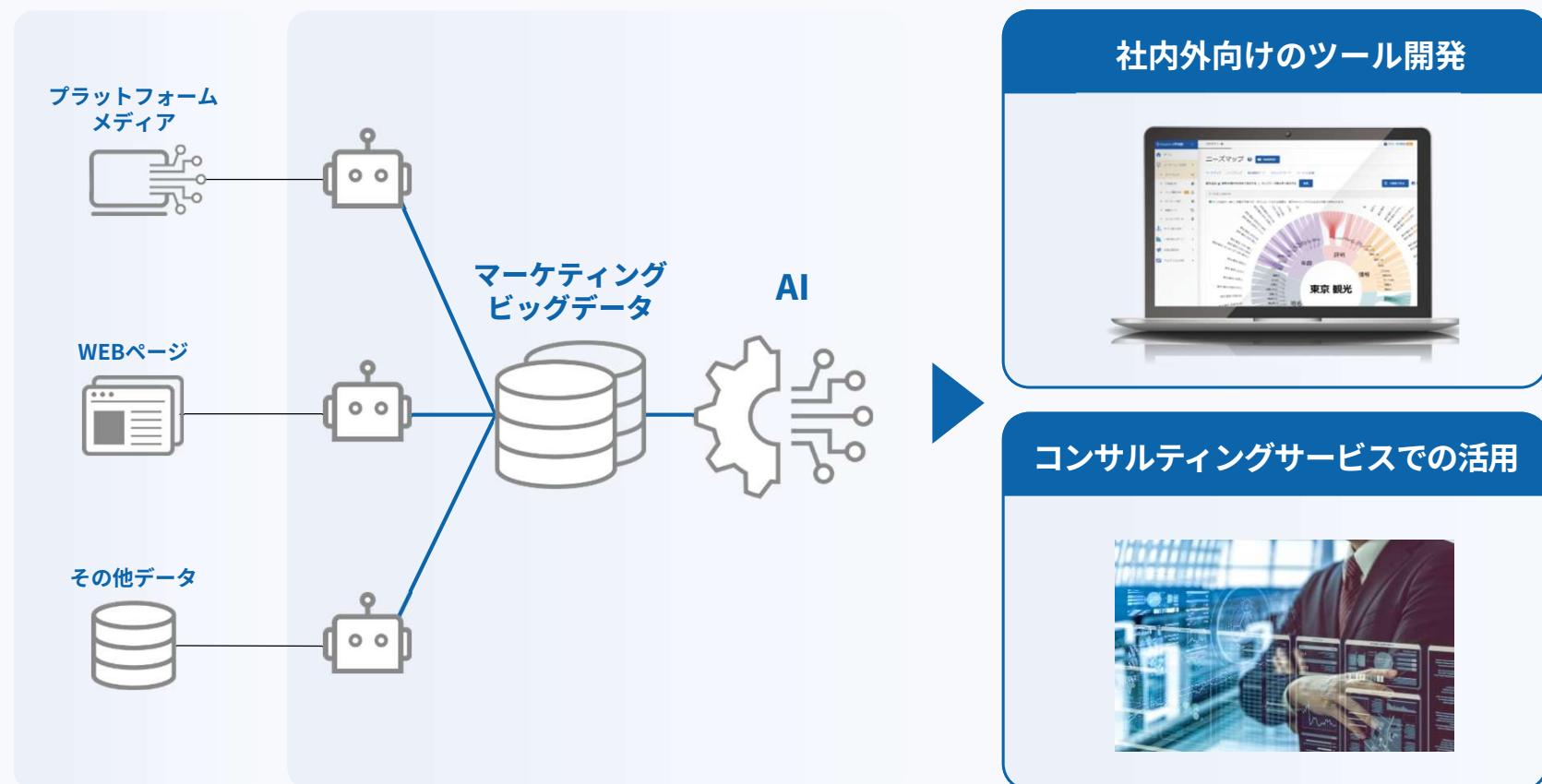
AI Overviews

AI Modeでさらに詳しく

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

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。



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

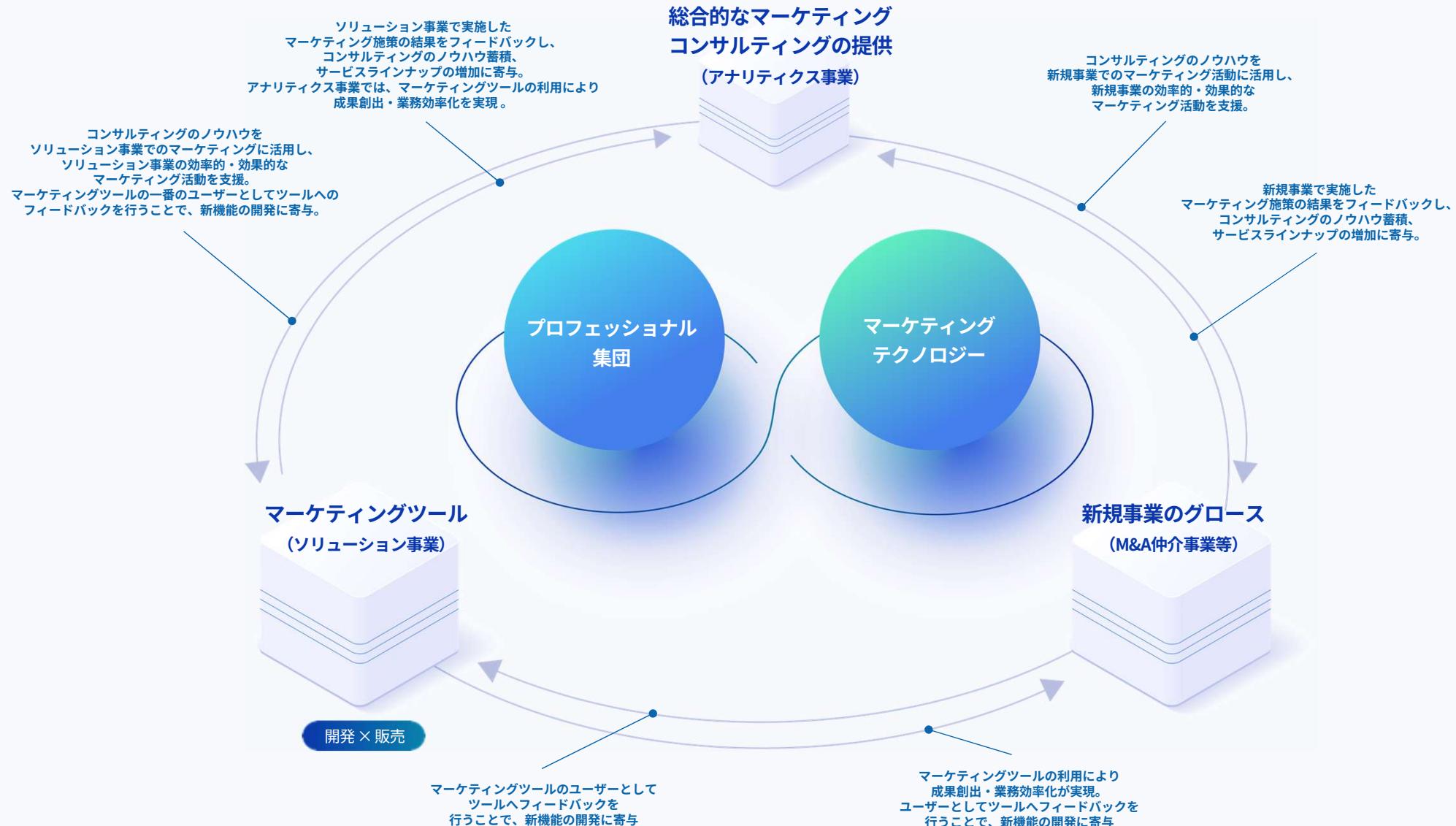


AI検索最適化（GEO/LLMO）と相性の良い、検索エンジン最適化（SEO）を得意とする集団であるため、一定の基礎がある状態から知識とスキルのレベルアップを図ることができる。

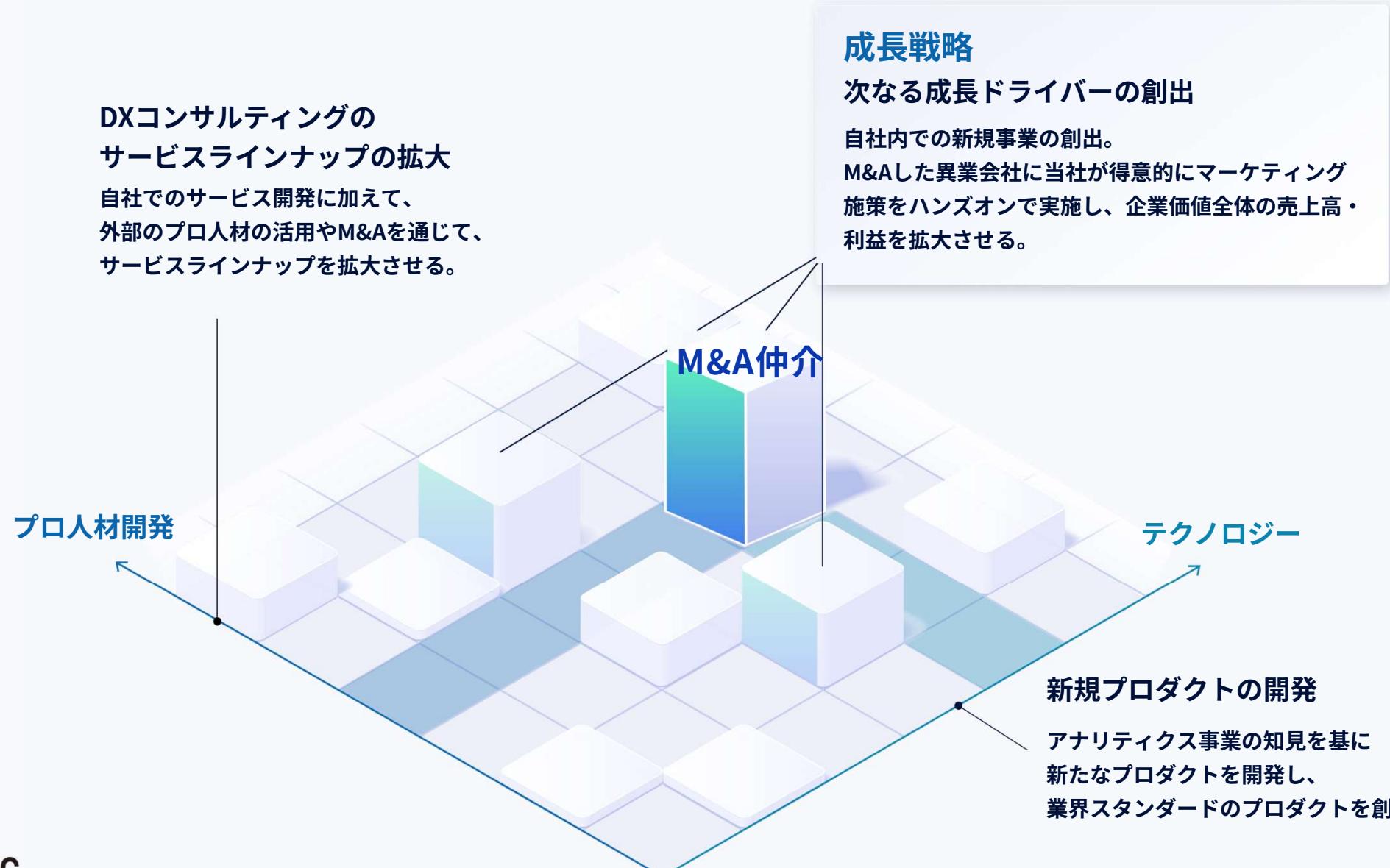
<施策例>

- 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

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。



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。



事業のリスクと対応方針

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

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

- 本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。
- これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。
- また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。
- 当資料のアップデートは今後、2027年1月を目指として開示を行う予定です。

決算発表や開示情報をはじめ
当社の情報をメールでお知らせします。

配信を希望される場合はこちらのQRコードよりご登録をお願いします。

