

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 中期経営計画説明

2021年10月4日

| CONTENTS

【第1部】2021年6月期通期連結決算説明

【第2部】中期経営計画説明

……代表取締役社長兼CEO 五十嵐幹

【第1部】 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

| CONTENTS

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

1. グループ概要・事業内容

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）



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



未来を
つくる。

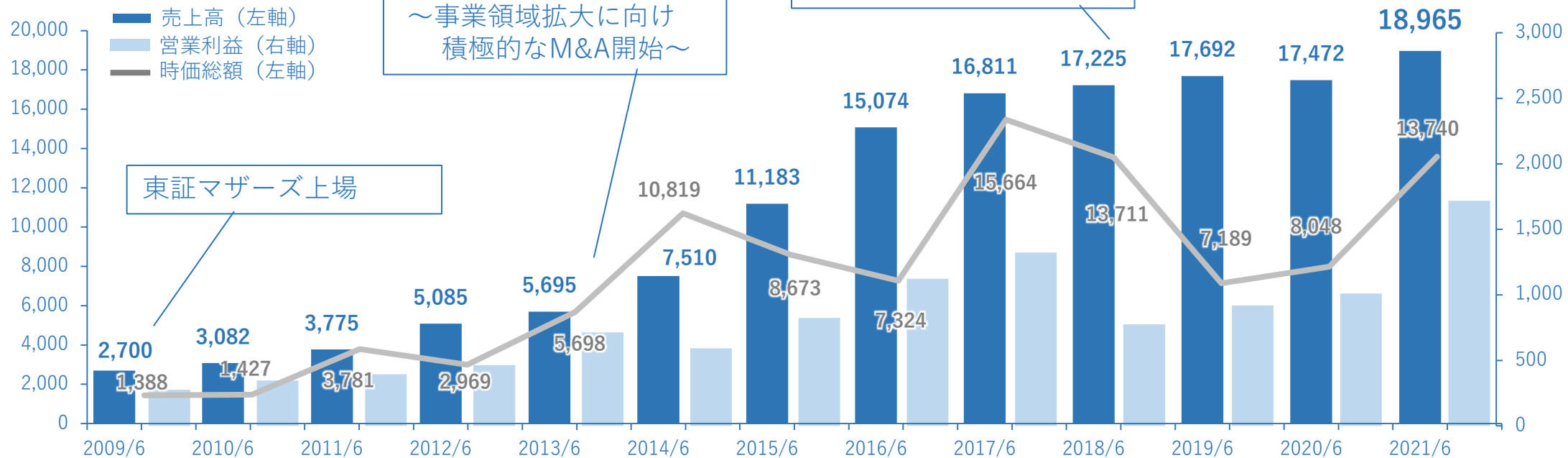
私たちの願いはお客様の成功、課題の抽出も、解決策の企画も、実行案の提示も。すべてはお客様の夢の実現のため。思い描く未来に近づけるため。そのプロセスに、ワクワクする。そのゴールに、ココロときめく、道を拓き、明日を導き、未来をつくる。それがクロス・マーケティンググループのミッションです。

「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。



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

(単位：百万円)



マーケティングソリューション (D&M設立、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)



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


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

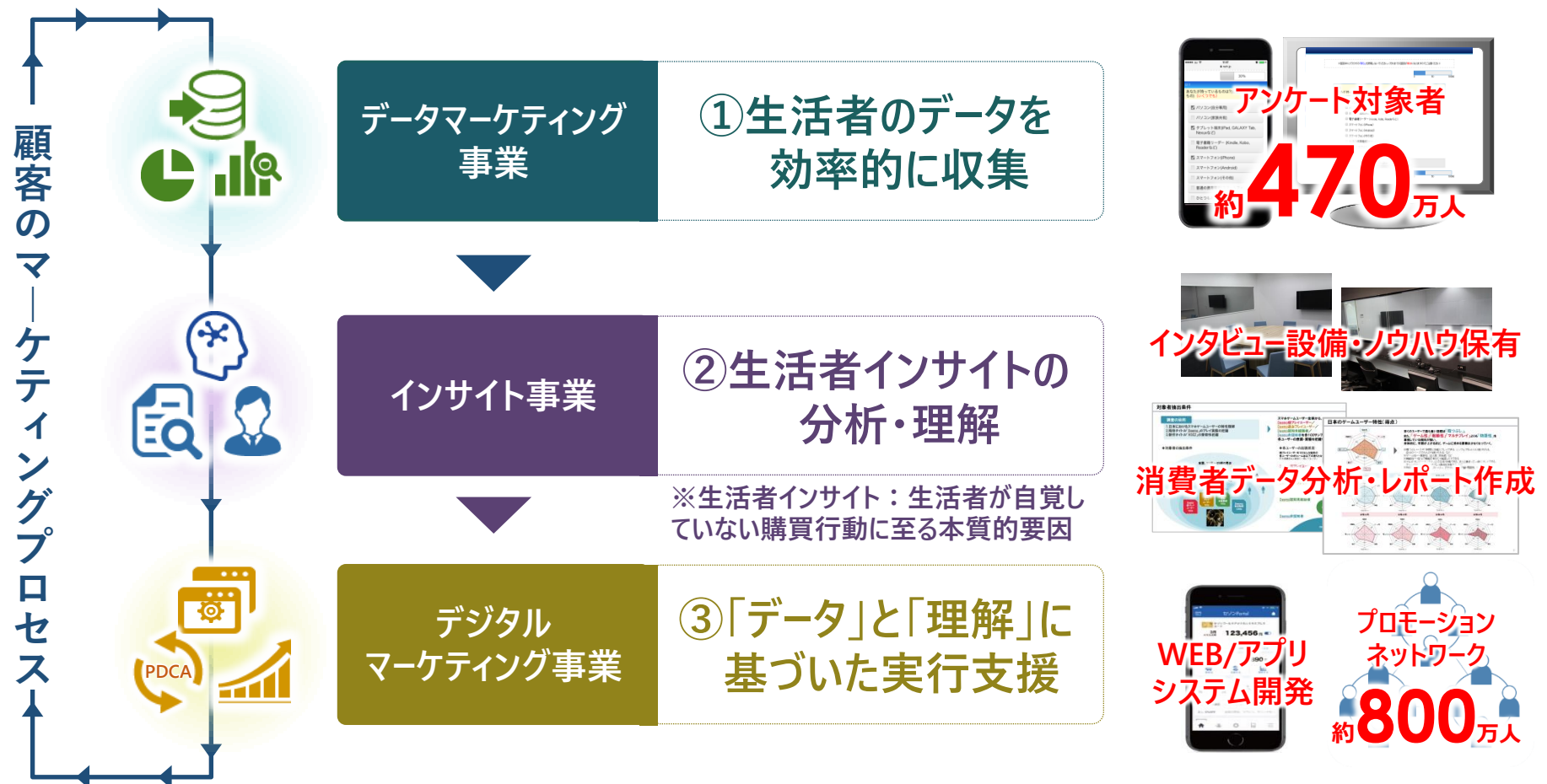
課題解決に向けたコンサル、生活者理解、生活者の“Why?”の発掘等により、顧客の意思決定を支援

 medilead

 Shopper's Eye

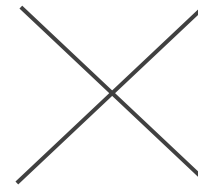
 ENVIROSELL JAPAN

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



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

リサーチ機能



マーケティング 実行支援



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

グループ全体の強み（資産・インフラ）

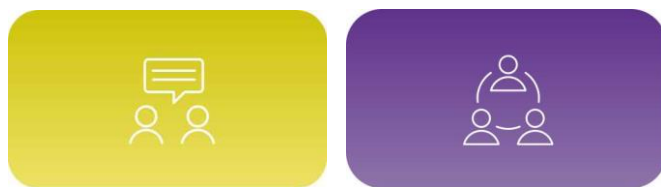


**1,000万人超※の
パネルネットワーク**

※リサーチ・プロモーションを合わせた概算数値



**データアナリティクス技術・
300名超のアナリスト組織**



**5,000社、72,000窓口
の顧客基盤**



**ネットリサーチシステム・
100名超のエンジニア組織**

2. セグメント別事業内容

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／アウトソーシングを提供

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



サービス・運営メディア



株式会社 ドウ・ハウス®
HUMAN NETWORKING INDUSTRY

もらえる・ためせる®
モラメ.net

レシート投稿で毎日のお買い物にお得とハッピーを
デンタメ!



会員数
100万人

小額でタメせる。送料関係費のみで色々な商品が
冷たいのもっと欲しい
花王 クリーン
鍋キッ
エアークロップス
ThinkPad プレゼント!

商品一覧

2,000pt
サンダー
【Amazon.co.jp限定】 MAGMASH...
2021年02月01日 (月) まで

1,494pt
日本製
【Amazon.co.jp限定】 日本製...
2021年02月02日 (火) まで

1,078pt
ミドリハチ
【Amazon.co.jp限定】 ミドリハチ...
2021年01月31日 (日) まで

390pt
VITERY
【Amazon.co.jp限定】 VITERY...
2021年01月31日 (日) まで

429pt
サンダー
【Amazon.co.jp限定】 サンダー...
2021年02月02日 (火) まで

500pt
サンダー
【Amazon.co.jp限定】 サンダー...
2021年02月02日 (火) まで

213pt
MILK COFFEE
【Amazon.co.jp限定】 MILK COFFEE...
2021年02月02日 (火) まで

1,078pt
ミドリハチ
【Amazon.co.jp限定】 ミドリハチ...
2021年01月31日 (日) まで

1,078pt
ミドリハチ
【Amazon.co.jp限定】 ミドリハチ...
2021年01月31日 (日) まで

1,078pt
ミドリハチ
【Amazon.co.jp限定】 ミドリハチ...
2021年01月31日 (日) まで

デンタメ NEWS

2021.01.25
デンタメ限定商品の紹介
2021.01.15
デンタメ限定商品の紹介
2020.12.12
デンタメ限定商品の紹介
2020.11.25
デンタメ限定商品の紹介
2020.11.16
デンタメ限定商品の紹介
2020.11.10
デンタメ限定商品の紹介
2020.10.23
デンタメ限定商品の紹介

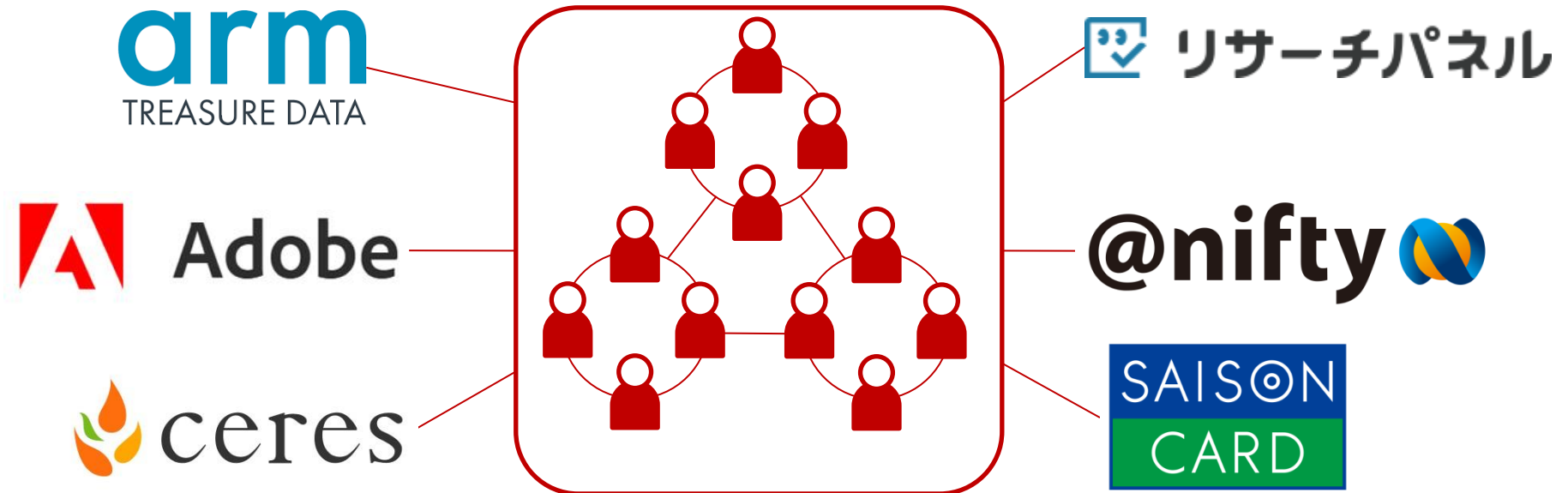
メルアドレス
パスワード
私はロボットではありません
ログイン

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

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

約**224**万人

+

提携パネル

約**246**万人

The screenshot shows the homepage of the 'Research Panel' website. At the top, there's a navigation bar with links for Home, Research Panel, Surveys, Points, EC sites, and a login button. The main banner features a smiling woman pointing upwards, with the text 'アンケートに答えるだけで 暇な時間がお金に換わる' (Just answer the survey and your spare time is converted into money). A gold seal indicates '利用者 170万人以上' (Over 1.7 million users) as of March 2021. A prominent red button says '無料 モニター登録する' (Free Register as a monitor). Below the banner, a section titled '簡単に稼げる！リサーチパネルのアンケート' (Easy to earn! Research Panel's survey) explains the process: 1. Answer a simple survey, 2. Get points, 3. Exchange points for cash, gift certificates, or electronic money. Illustrations show a person answering a survey, a laptop displaying points, and various rewards like cash, gift certificates, and Amazon/electronic money.

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

San Francisco

Boston

London

Dubai

New Delhi

Mumbai
BangaloreHanoi
BangkokShanghai
FukuokaHakodate
Osaka
Tokyo
NagoyaManila
Ho Chi Minh City

Singapore

Jakarta



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

3. 2021年6月期 通期連結決算概要

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%**

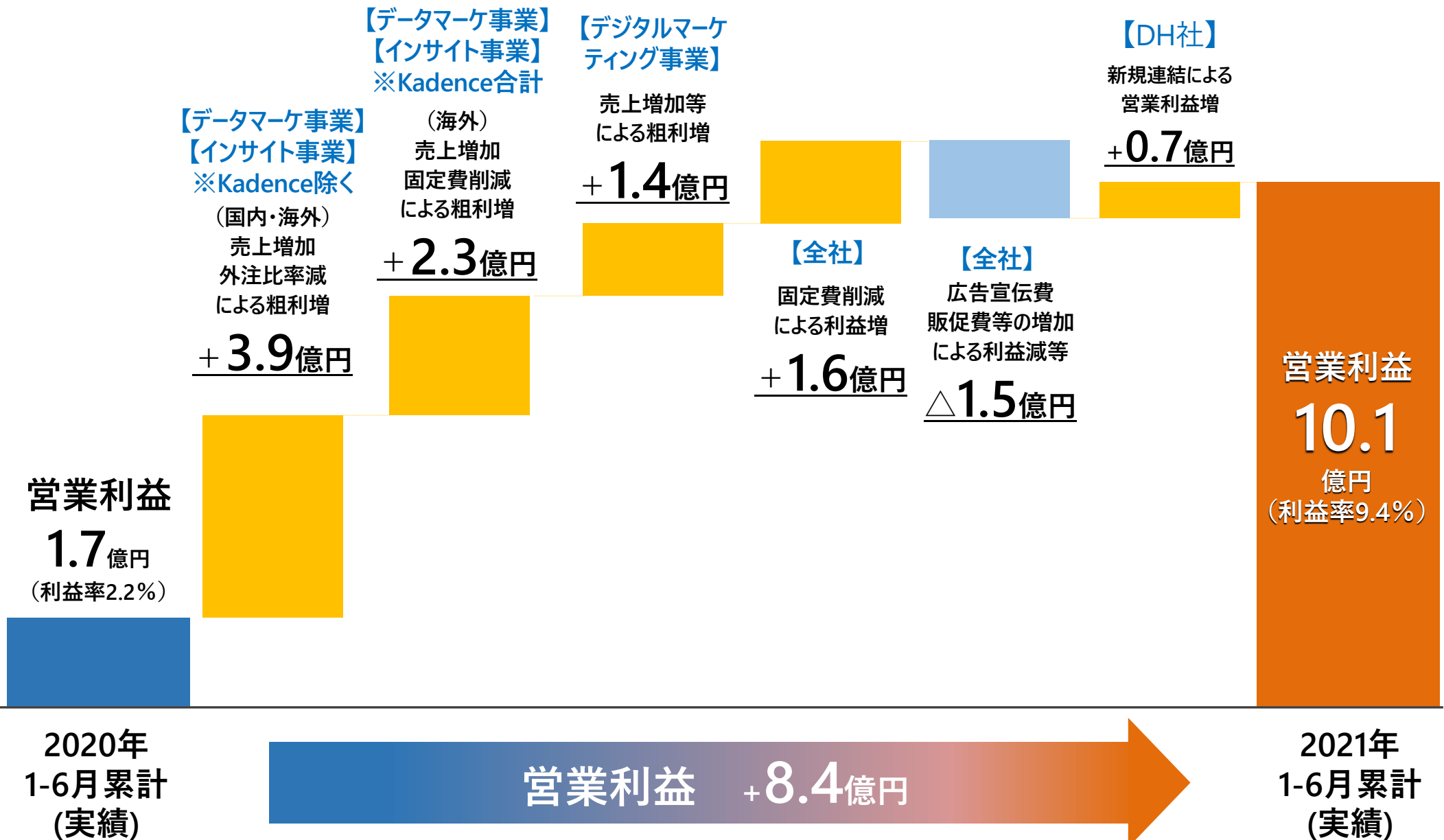
海外において大型案件の計上、各拠点の固定費削減等を進め、
1－6月累計でKadenceグループ全体での**黒字化を達成**

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

ドウ・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

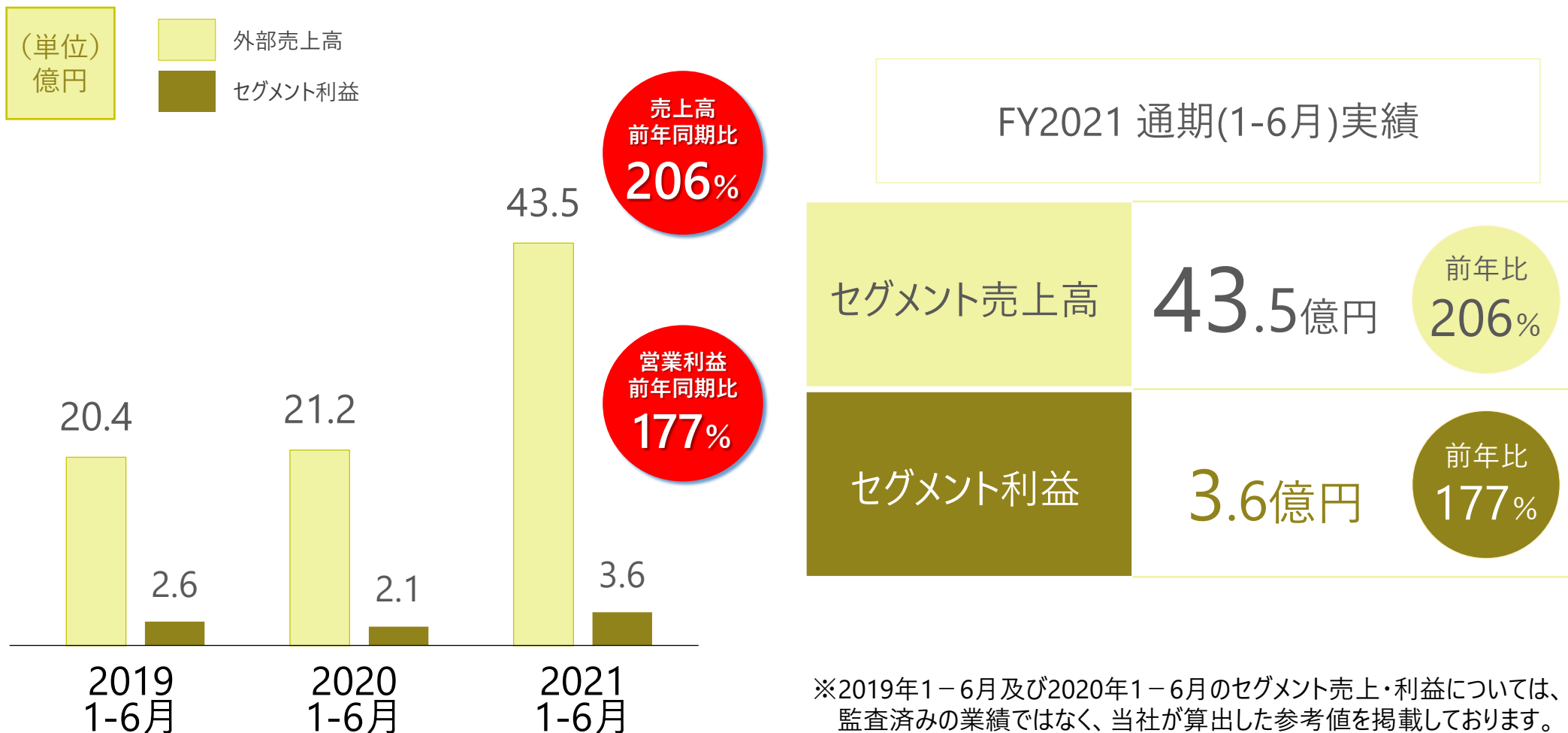
(単位：億円)	FY2020.1-6月 実績	FY2021通期（1-6月）	
		金額	前年比
売上高	77.0	107.6	139.7%
営業利益	1.7	10.1	607.5%
経常利益	1.9	10.5	564.8%
親会社株主に帰属 する当期純利益	0.3	5.4	—

※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。

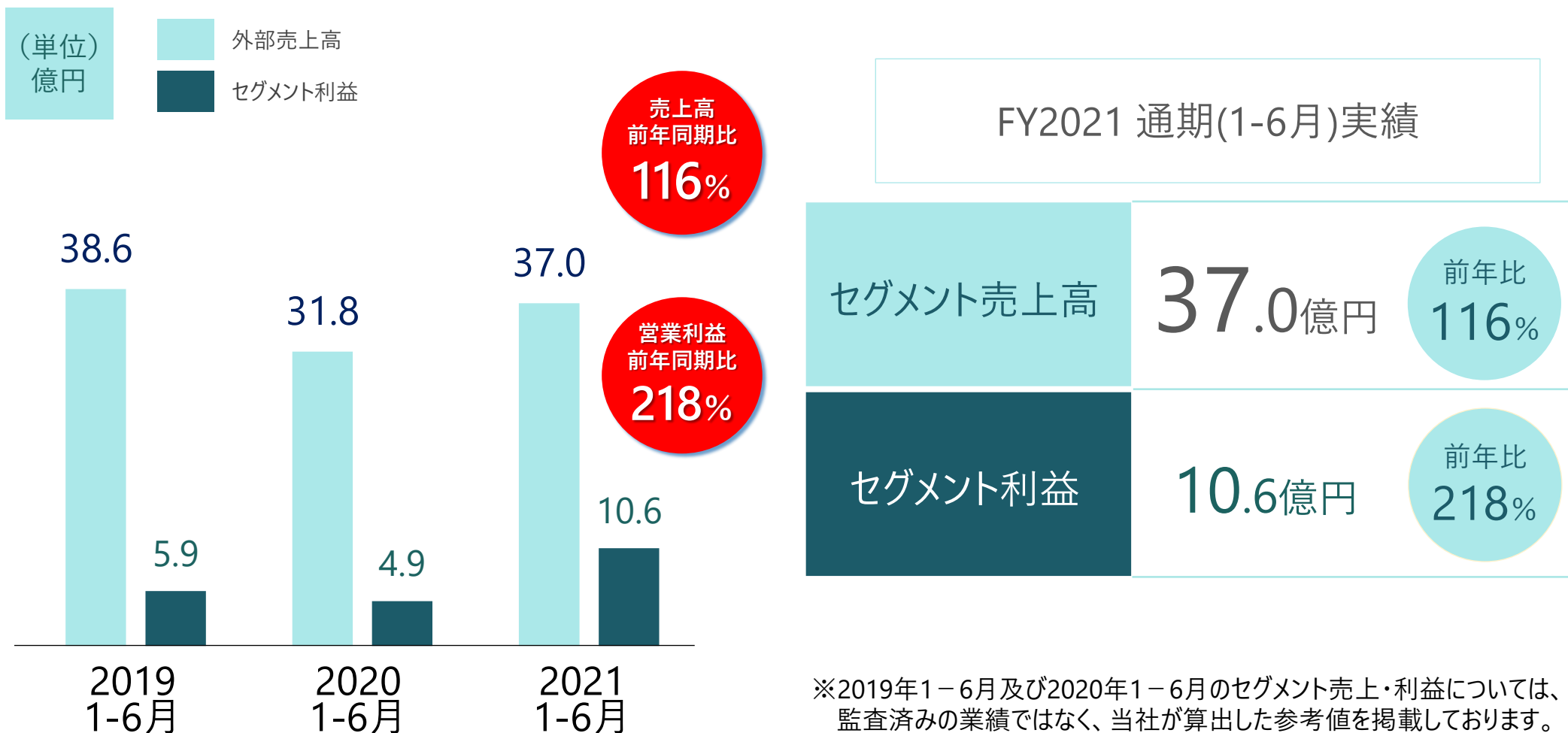


4. 2021年6月期 事業セグメント別の状況

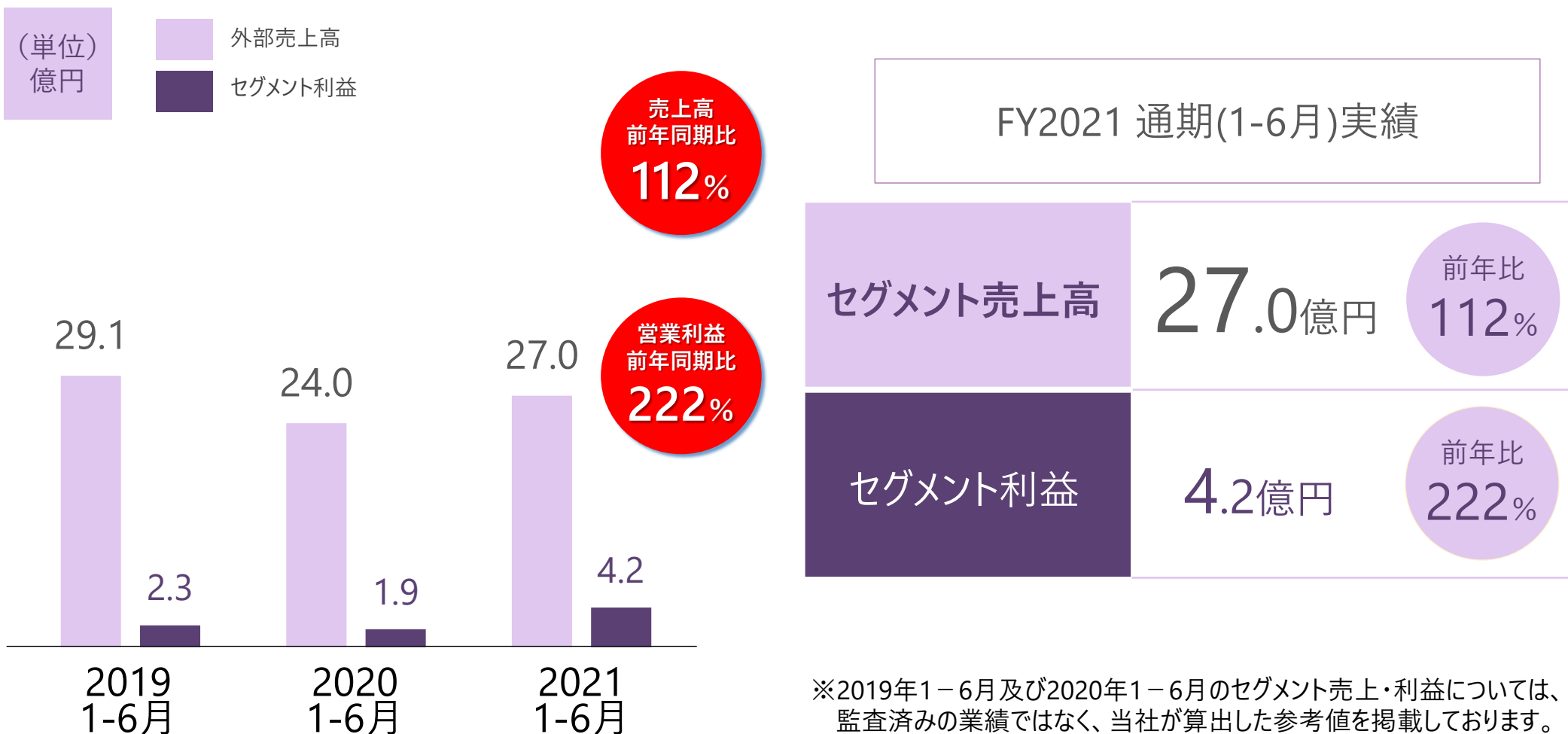
ドウ・ハウス社の新規連結寄与及び堅調な推移に加えて 既存の事業会社の2ケタ増収もあり売上・利益ともに大幅増加



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



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



5. 2021年6月期トピックス

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

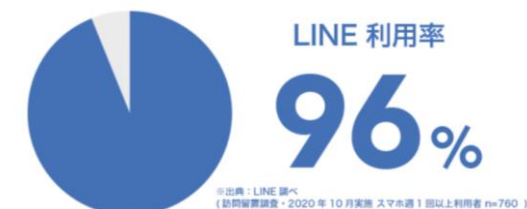
LINEリサーチ
Official Partner

× Cross Marketing

回収の難しい、若者へのアンケートが可能



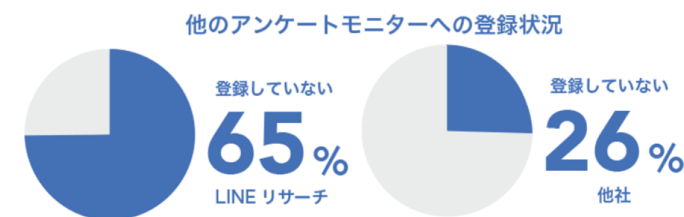
代表性の高いモニター組織



LINEだから早い



モニターの65%がフレッシュモニター



※出典：LINE調べ 「LINE Research Platform」および「外部調査委託ネットワーク調査モニター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

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

届けるべき人に、届ける。EC事業支援サービス

SPACESHIPS

D2C BREAKTHROUGH PARTNER

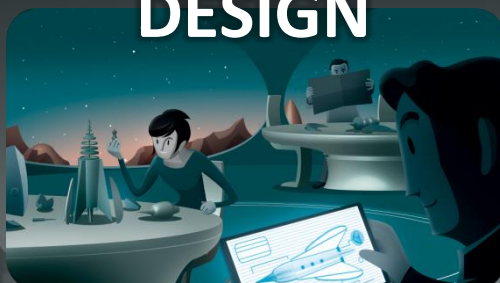
RESEARCH



#01

求めている人を探しだす、
圧倒的なリサーチ力

DESIGN



#02

愛される商品になる
ストーリーをデザインする

DEVELOP



#03

フェーズに合わせて
EC環境を最適化
信頼できる構築力

BOOSTER



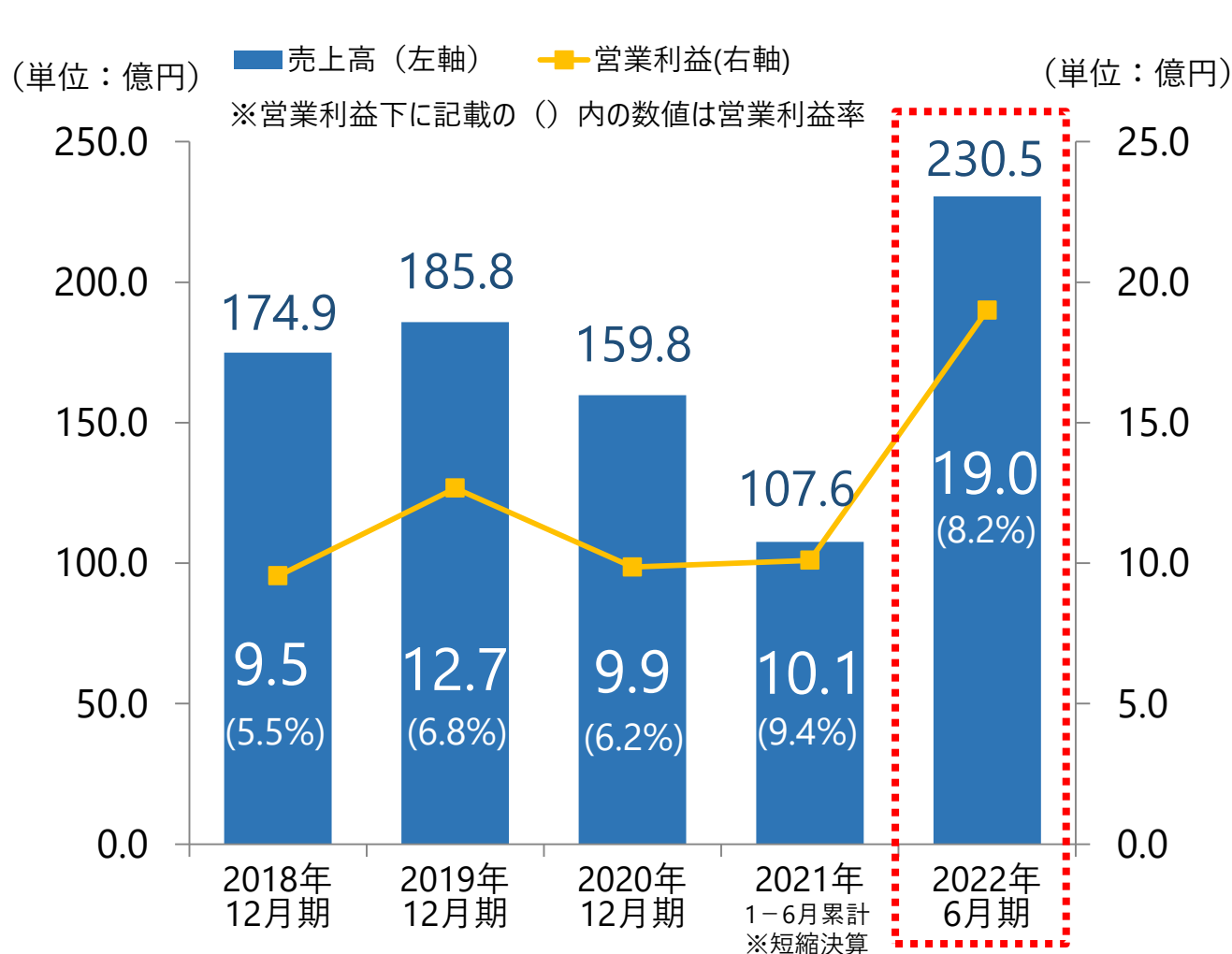
#04

ファンの増加を
ブーストさせる
適格なCRM活動

※CC社：株式会社クロス・コミュニケーション

6. 2022年6月期の業績予想について

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

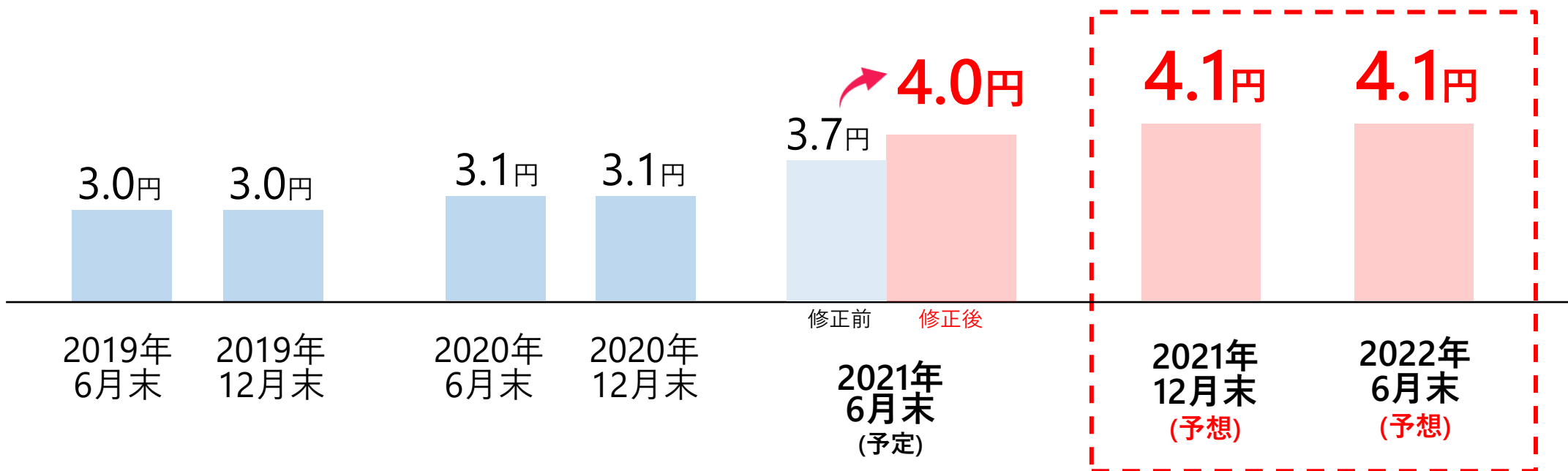
7. 株主還元・配当金額

株主還元方針

「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」

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



【第2部】 中期経営計画 “DX Action 2024”



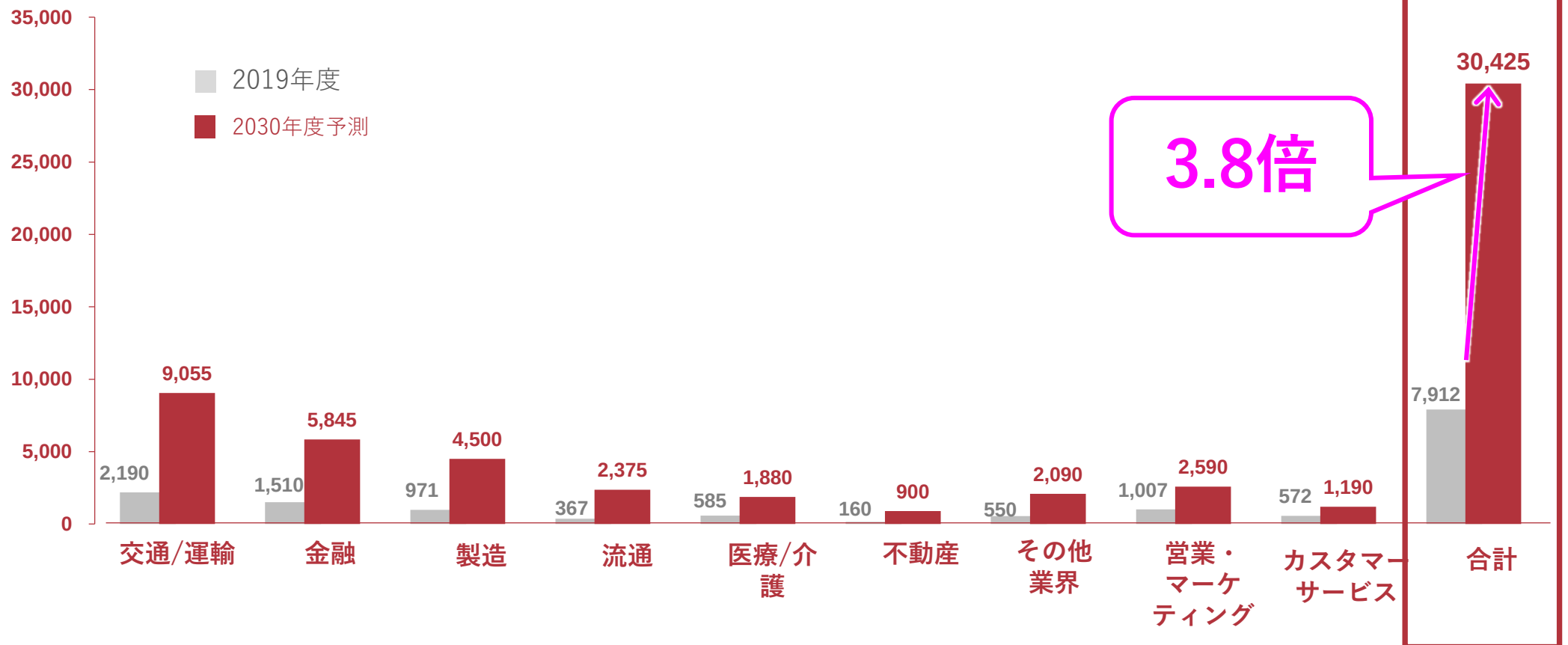
Contents

1. 外部環境
2. 中期経営計画概要
3. 資本政策等
4. Appendix

外部環境

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

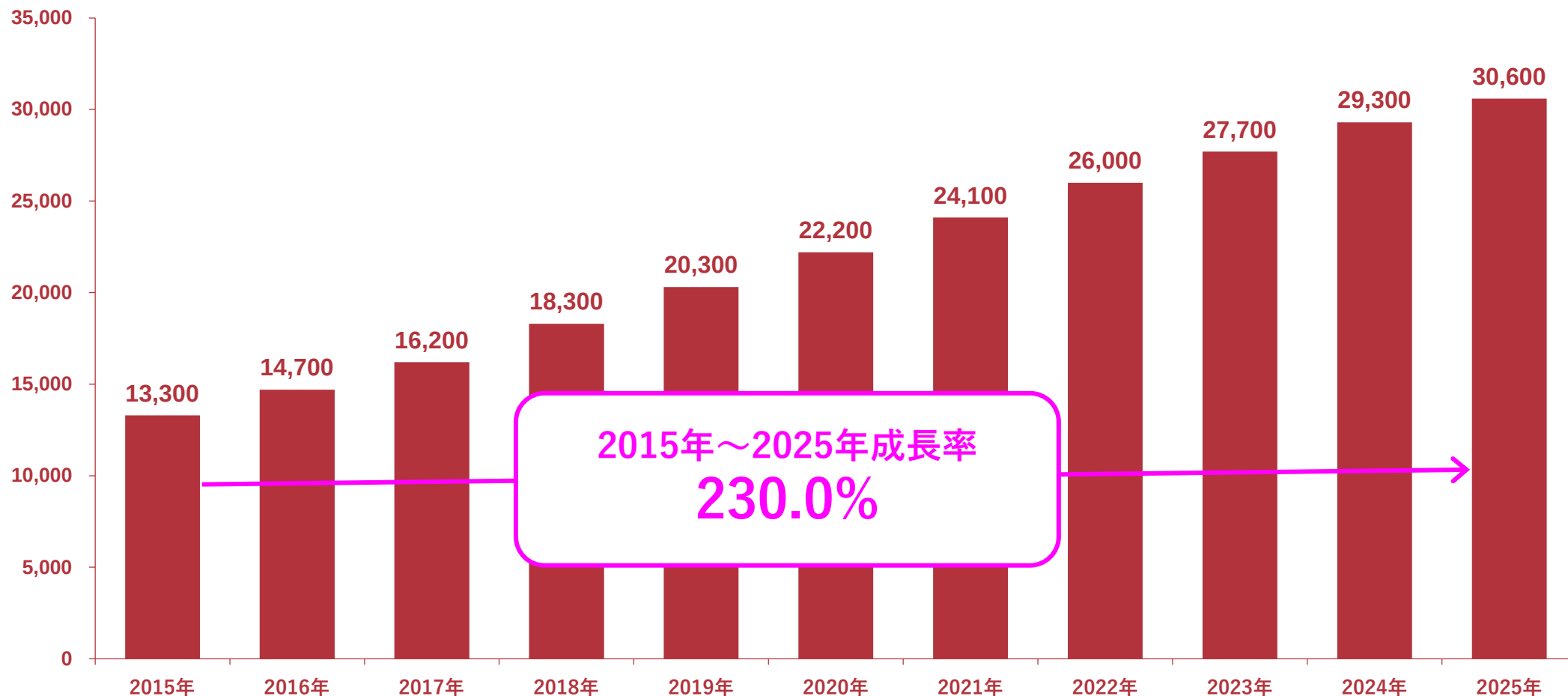
(単位：億円)



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」

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

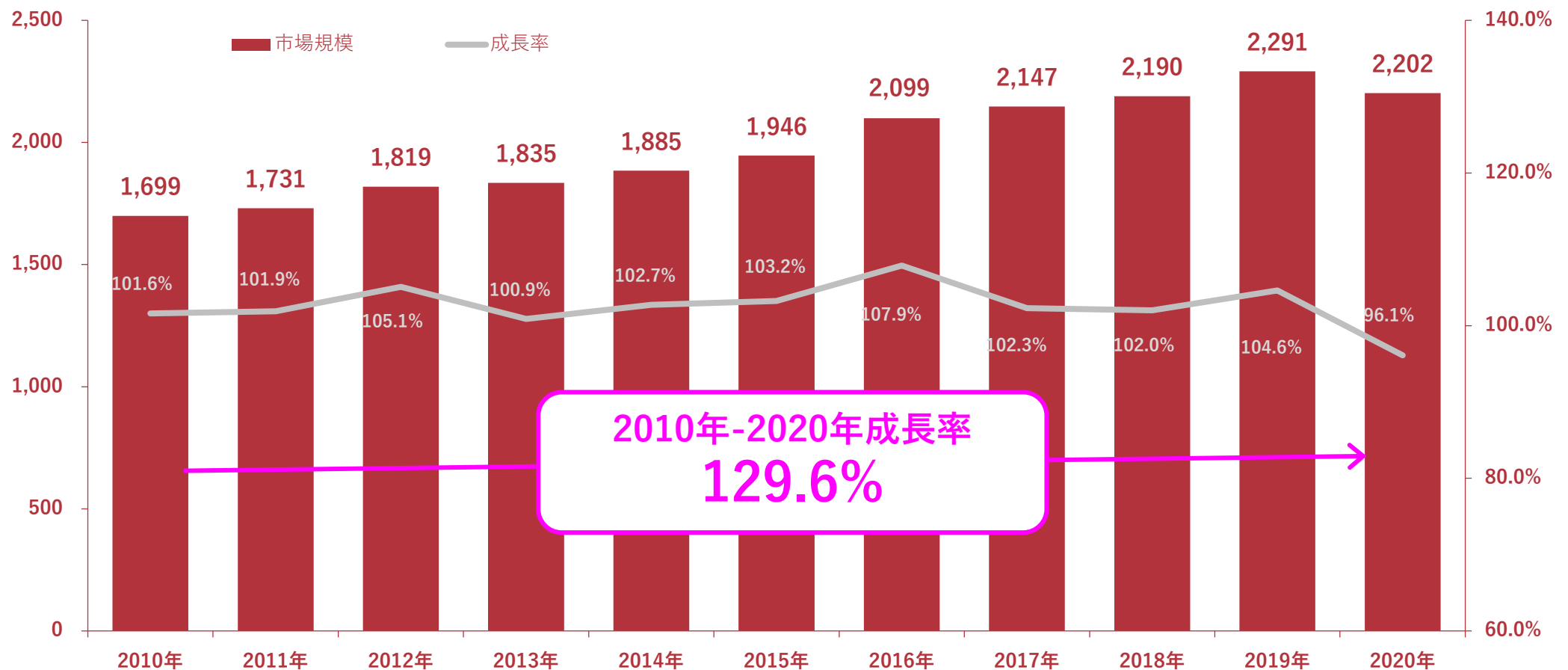
(単位：億円)



出典：売れるネット広告社

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

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
マーケティング・
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

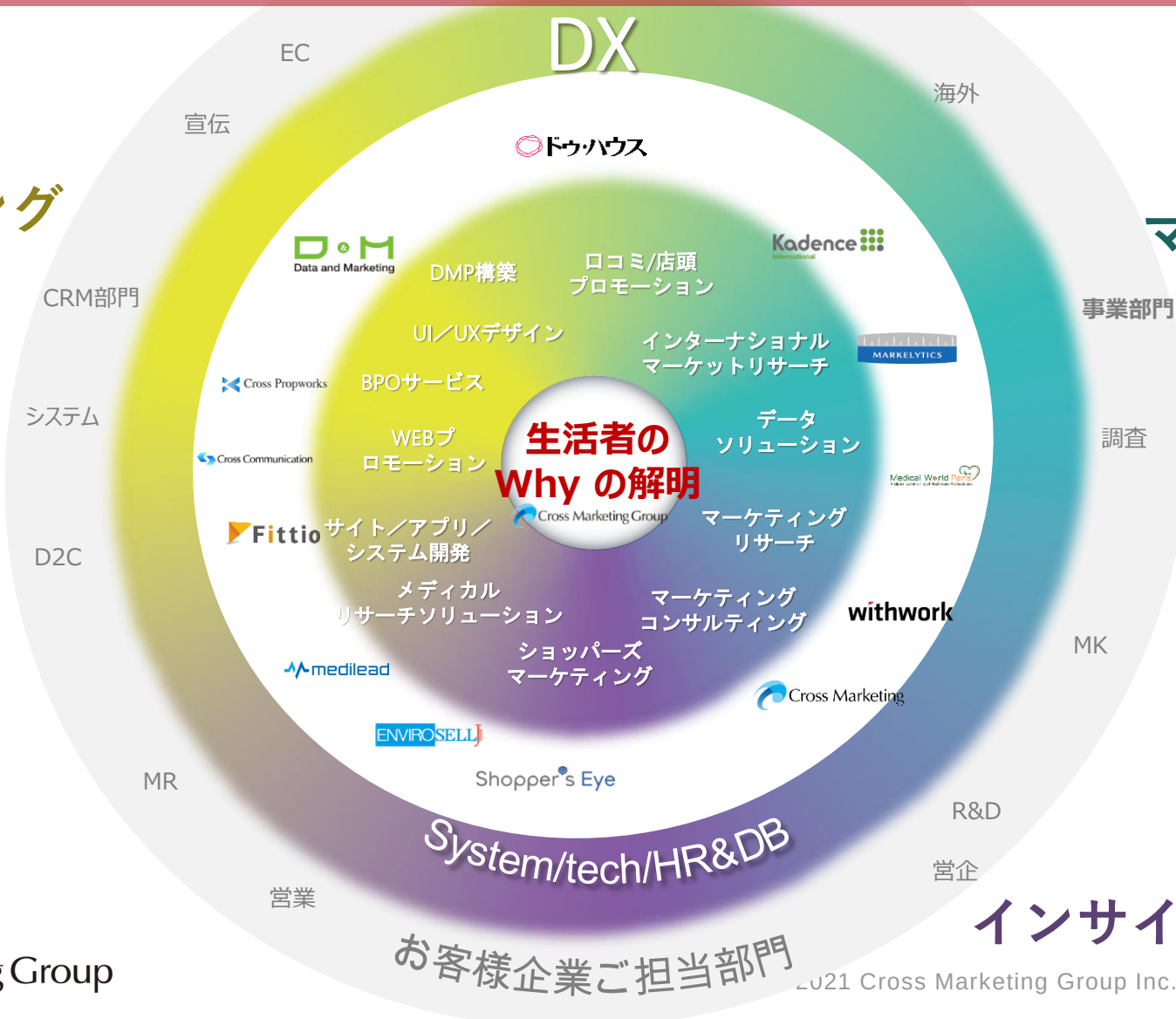
出典：ESOMAR “Global Market Research 2020” 及び
一般社団法人 日本マーケティング・リサーチ協会

中期経営計画概要

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



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。

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



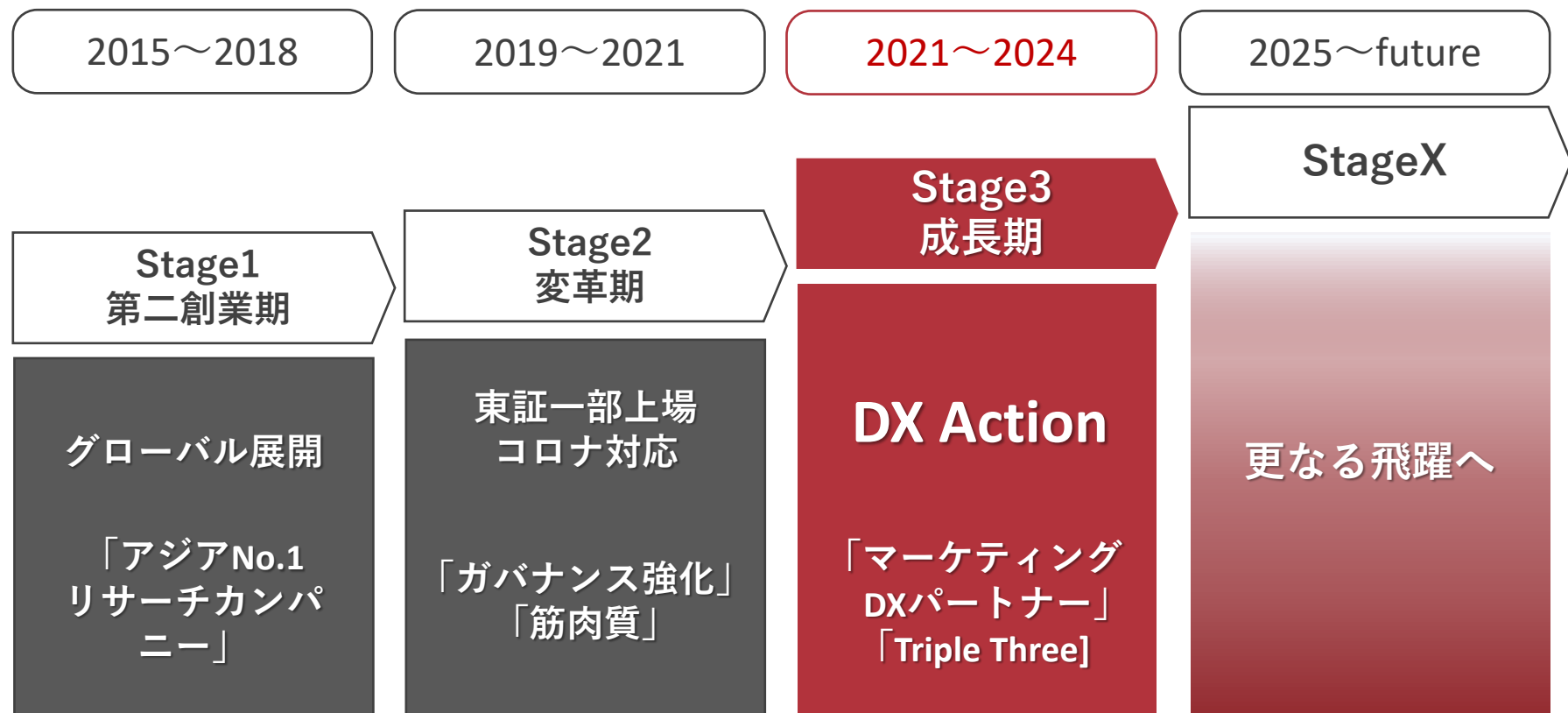
※1

2021年6月30日付株価（終値）

※2,3

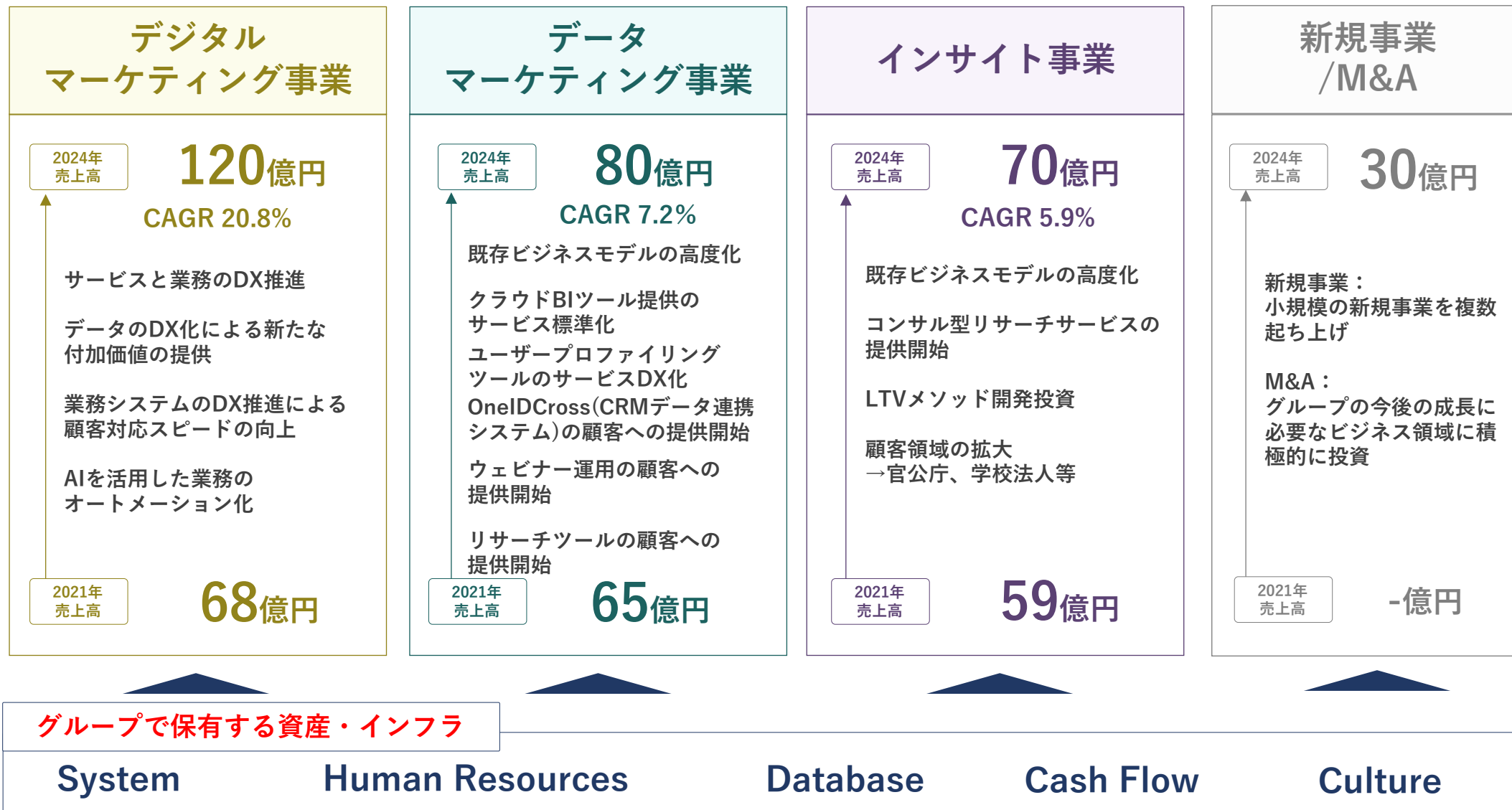
グループ連結売上高、連結営業利益の2021年数値は
2020年7月～2021年6月までの数値となります

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



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





※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

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	サービスの拡充	ネットワークの 拡大・強化	サービスの質の向上	情報収集と キャピタルゲイン
想定企業	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	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
投資規模・ Valuation	1～5億円	1～10億円	1～10億円	1～3億円

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

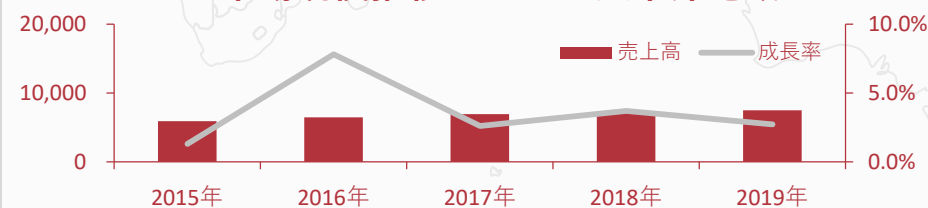
－ミャンマー

－カンボジア

欧州：ドイツ・フランス

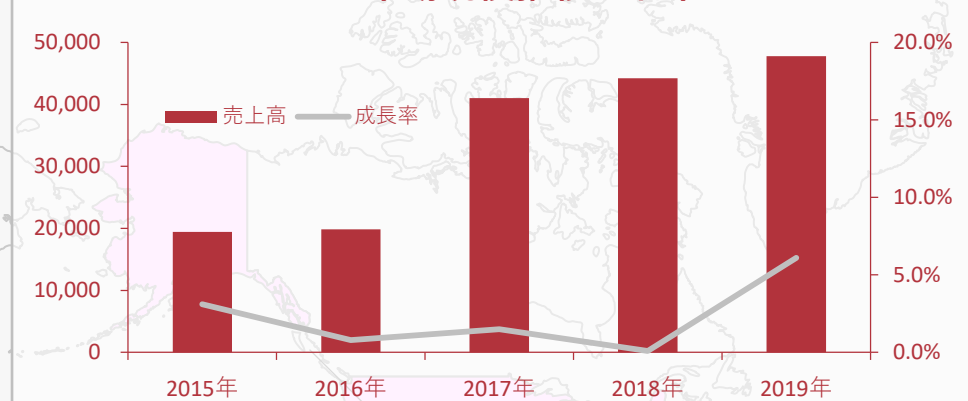
(単位：百万ドル)

市場規模推移：アジア太平洋地域



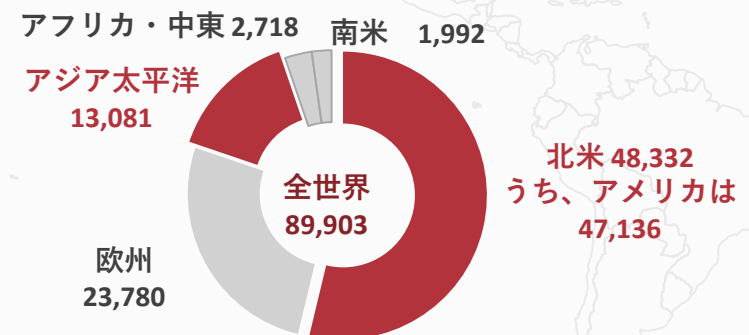
(単位：百万ドル)

市場規模推移：北米



世界のインサイト市場規模

(単位：百万ドル)



■ 既展開地域
■ 展開検討地域

資本政策等

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

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】

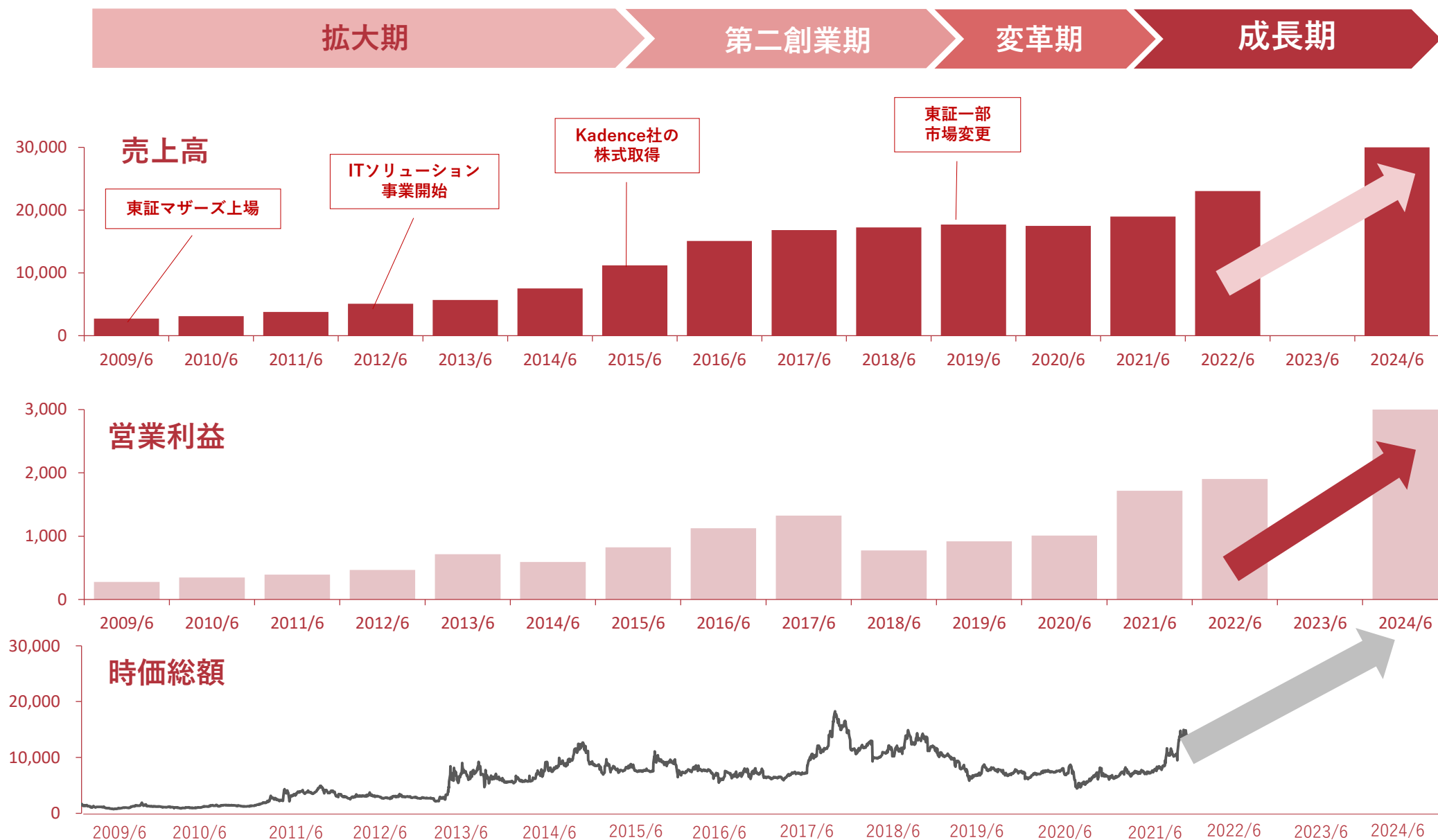
流通株式比率
【○：適合】

売買代金
【△：不適合】

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

Appendix

(単位：百万円)



	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のになります。

連結損益計算書概要

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	-

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

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

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：株式会社ドウ・ハウス
※CM社：株式会社クロス・マーケティング

連結貸借対照表概要

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
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
その他	1.9	2.8	0.9
純資産	35.9	43.4	7.5
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

連結キャッシュフロー計算書概要

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	1
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	2
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	

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

財務CF：借入金の返済

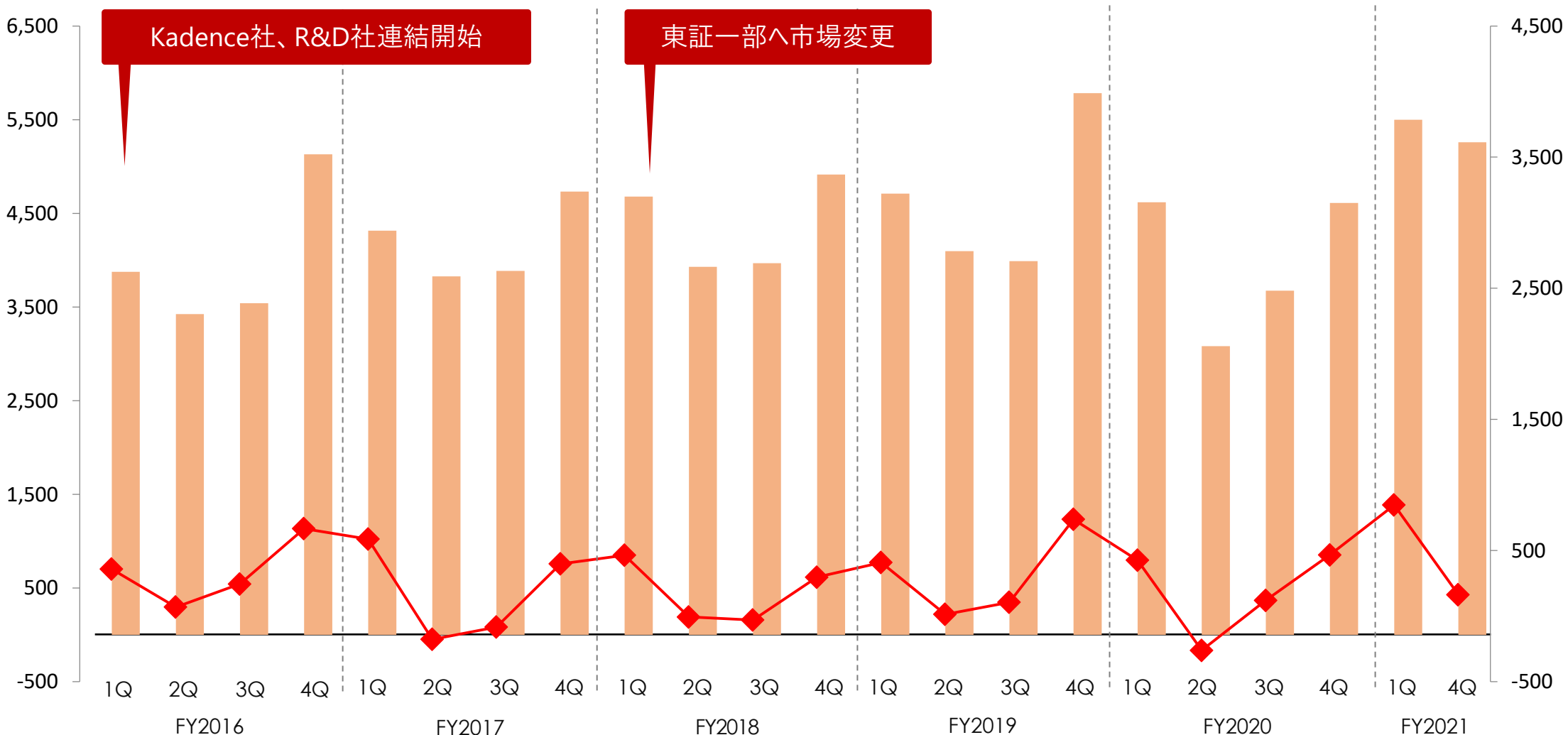
新型コロナウイルス感染症の拡大・継続を踏まえて実施した借入金をグループ全体のCFを鑑みて返済を実施、借入金残高が減少

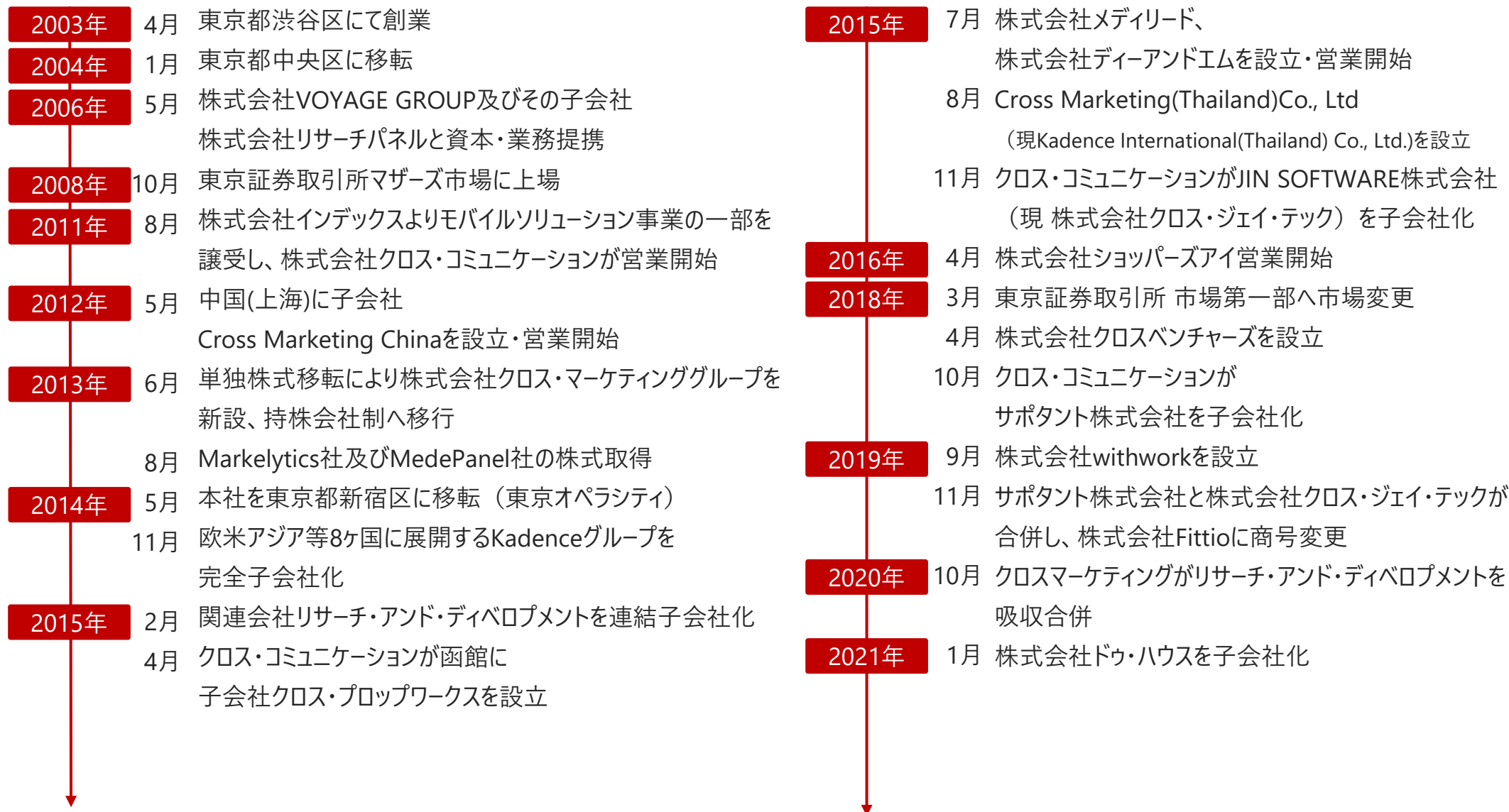
連結売上高・営業利益四半期推移

【売上高(棒グラフ)】【営業利益(折れ線グラフ)】

(百万円)

(百万円)





SDGsへの取り組み

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。

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



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
- ・ 健康経営優良法人（ホワイト500）取得



採用力の強化

- ・ アルumni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

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。



やれば
いいじゃん!

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