

報道関係各位

2021年1月29日  
株式会社サイカ

## サイカとクロス・マーケティンググループが資本提携 マーケティング・プロモーション領域における両社の連携を強化

株式会社サイカ(本社：東京都千代田区、代表取締役CEO：平尾 喜昭、以下 サイカ)と、株式会社クロス・マーケティンググループ(本社：東京都新宿区、代表取締役社長兼CEO：五十嵐 幹、東証一部3675、以下 クロス・マーケティンググループ)は、2021年1月29日に資本提携いたしました。

※ プレスリリースは当社Webサイトでも公開しています。

<https://xica.net/news/partnership-cmg/>



### 【資本提携の背景と目的】

サイカとクロス・マーケティンググループは、2020年2月に業務提携を行って以来、共同サービスの開発・提供を行ってまいりました。

今回の資本提携を契機として、当社はマーケティング及びプロモーション領域においてクロス・マーケティンググループとの連携をさらに強化し、企業のマーケティングROI（投資利益率）の最大化を支援してまいります。

※ 業務提携時のプレスリリース（2020年2月18日）

<https://xica.net/magellan/column/mqjadghm/>

### 【各社について】

株式会社サイカ

サイカは、国内No.1<sup>1</sup>のオンライン広告・オフライン広告統合分析ツール「ADVA M AGELLAN（アドバ マゼラン、以下「マゼラン」）」を主力サービスとして、データサイエンスの技術を用いて企業の広告効果測定、ならびに広告予算配分の最適化を支援してきました。マゼランは国内大手企業を中心に120社以上に導入されています。

また、マゼランの提供を通じて得たノウハウを活用し、2020年9月には、データサイエンスに基づきテレビCMの出稿プランニングを最適化する「ADVA PLANNER」、国内初の成果報酬型テレビCM出稿代理を実現した「ADVA BUYER」の提供を開始し、2020年12月には、脳波解析とデータサイエンスの技術を用いてテレビCMのクリエイティブ制作を行う「ADVA CREATOR」を提供開始するなどサービスラインナップを拡充し、企業のマーケティング活動のPDCA全体の最適化を支援しています。

#### 株式会社クロス・マーケティンググループ

クロス・マーケティンググループは、総合マーケティングソリューションサービスを提供する会社として、日本最大級の消費者パネルを活用したリサーチ事業を軸に、ITソリューションやプロモーションなど、事業領域を拡大しながらグループとしての成長を続けてきました。

プロモーション領域では、消費者データの活用を軸に、デジタル化が進むマーケティング分野において市場に即したサービスの提案、提供を行っています。

※サイカおよびXICA、XICA ADVAの名称・ロゴは、日本国およびその他の国における株式会社サイカの登録商標または商標です。

※その他、記載されている会社名・商品名についても、各社の商標または登録商標です。

#### ●株式会社サイカ 会社概要

会社名：株式会社サイカ

代表者：代表取締役CEO 平尾 喜昭

所在地：東京都千代田区西神田2丁目5番2号 TASビル2F・3F・6F

設立：2012年2月

主な事業：プロダクト開発事業、コンサルティング事業

URL：<https://xica.net/>

#### ●株式会社クロス・マーケティンググループ 会社概要

会社名：株式会社クロス・マーケティンググループ

代表者：代表取締役社長兼CEO 五十嵐 幹

所在地：東京都新宿区西新宿3丁目20番2号

設立：2013年6月

---

<sup>1</sup> 調査期間：2019年10月16～18日／調査概要：マーケティングミックスモデリングツールおよびオンオフ統合分析ツール10社を対象としたイメージ調査／調査手法：インターネット調査／調査対象者：22-69歳、男女、全国、マーケティング職種、上場企業勤務、TVCM出稿企業勤務／調査委託先：株式会社ショッパーズアイ

主な事業：リサーチ事業及びITソリューション事業を行う子会社等の経営管理及びそれに付帯または関連する事業

URL：<https://www.cm-group.co.jp/>

●XICA ADVAについて <https://xica.net/adva/>

サイカが提供する、データサイエンスに基づくマーケティング最適化ソリューション。XICA ADVAのサービスラインナップには、国内No.1のオンライン・オフライン広告統合分析ツールである「ADVA MAGELLAN」や、国内初の「成果報酬型」テレビCM出稿代理を実現した「ADVA BUYER」などが含まれ、広告の分析から企画、実践まで、広告のPDCA全てをデータサイエンスの技術で最適化し、企業の広告ROIを最大化します。ADVAという名称には、高い分析技術により広告を適正評価する「AD Valuate」と、出稿プロセスで売上などの事業成果向上の付加価値を提供する「Add Value」という2つの意味が込められています。

