



株主の皆さまへ

2021年9月期第2四半期
決算説明資料

2021年5月14日

- 1. 会社概要**
- 2. 事業概要**
- 3. 2021年9月期第2四半期決算概況**
- 4. 成長戦略**

会社概要



NEO
MARKETING

会社名	株式会社ネオマーケティング
代表者	代表取締役 橋本 光伸
設立年月日	2000年10月6日
事業内容	マーケティング支援事業
従業員数	134名（2021年3月31日現在）
所在地	東京、大阪、宮城、兵庫、沖縄

経営理念

人と企業の架け橋となる
価値ある情報サービスを提供し、
人々の生活向上と社会発展に貢献する

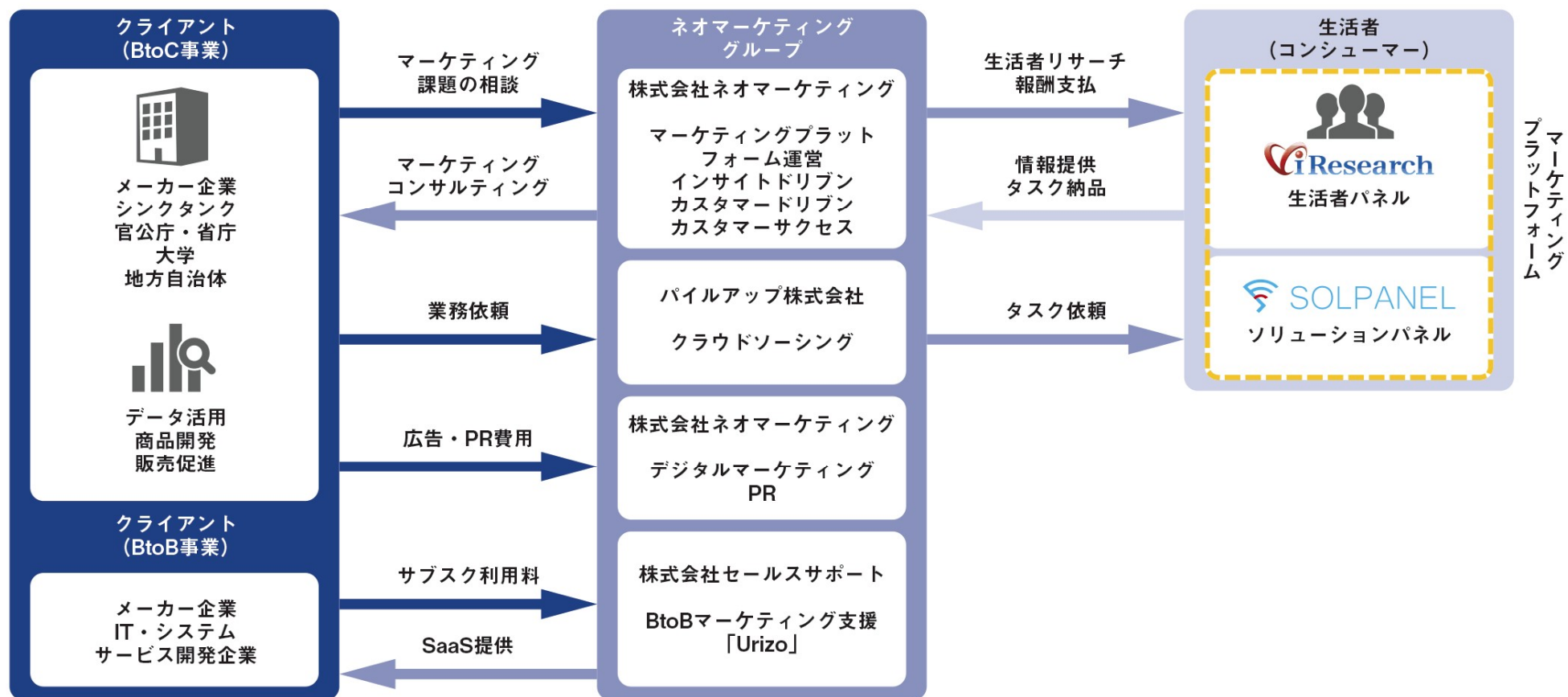
Make everyone Wonderful

私たちは人の心を満たす商品・サービスが
あふれる社会を目指している

事業概要

■ メーカー企業、広告代理店、シンクタンクなどへのBtoBの事業モデル、独自のマーケティングプラットフォームを保有

Business system diagram



■ 事業コンセプトは「生活者起点」のマーケティング支援会社

インサイトドリブン

定性調査を核としたイノベーションを創造するのに適したマーケティングサービスです。生活者自身も気づいていない無意識下に存在する人を動かす隠れた心理を発見し、製品やサービス開発に活用するサービスです。

カスタマードリブン

定量調査を核とした顧客起点マーケティングです。特徴は顧客セグメントを明確化し、マーケティング施策に活かせるアウトプットを出すサービスです。

デジタルマーケティング

デジタルマーケティング戦略設計にあたり、顧客起点で、Web広告に関する戦略立案から作成、運用、効果検証まで一貫したコミュニケーション戦略を設計・実行するサービスです。

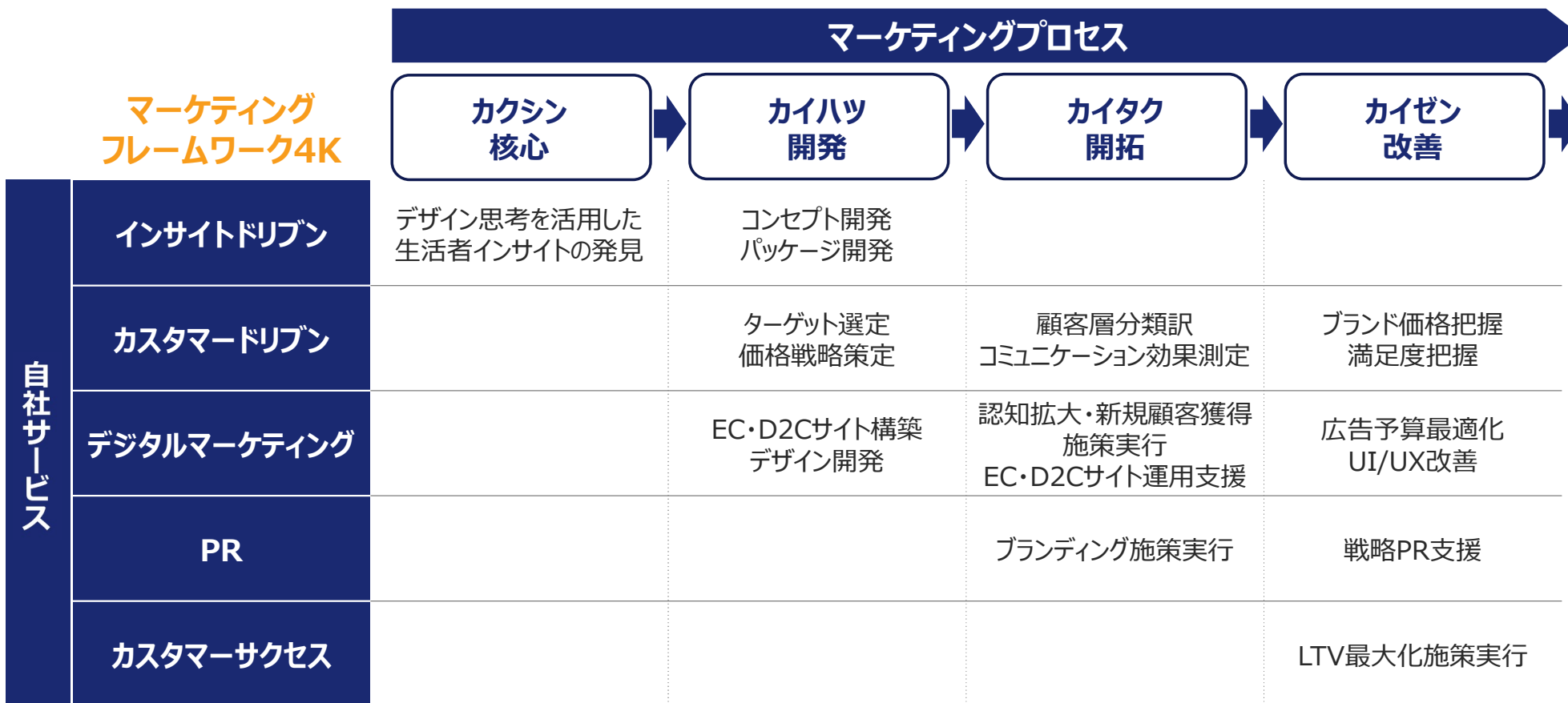
PR

認知拡大・ブランディングを目的としたPR支援サービスです。クライアントの目指すあるべきブランド像や世界観をカスタマードリブンサービスによって明確化したターゲットに対して届けるといったものがあります。

カスタマーサクセス

お客様の顧客に、長くお客様のサービスを利用いただけるようサポートするサービスです。例えばサブスクリプションモデルの課金ユーザー離脱防止プログラム等を実施します。

独自のマーケティングフレームワーク4Kを定義し、個々の課題に対して**自社リソースで一貫したサポート**を実現



※LTV（ライフタイムバリュー）とは顧客が生涯を通じて企業にもたらす利益（顧客生涯価値）を指します

2021年9月期 第2四半期決算概況

2021年9月期第2四半期 業績ハイライト

売上高

992百万円

(前年同期比 124.5%)

営業利益

246百万円

(前年同期比 184.0%)

トピック1

商談数が計画通り進捗したことにより、
新規獲得顧客数は上期で158社（前年度通期実績 225社）

トピック2

当社独自の『マーケティングフレームワーク4K』により、
複数サービスを利用して頂いた顧客数は110社（前年同期比128.8%）

トピック3

新型コロナウイルス感染拡大の影響等により、
販売費及び一般管理費の**予算未消化が約40百万円**

2021年9月期第2四半期 連結業績サマリー

項目	2020年9月期 第2四半期	2021年9月期 第2四半期	前年 同四半期比	通期計画	進捗率
売上高	797百万円	992百万円	+24.5%	1,822百万円	54.5%
販売費及び一般管理費	264百万円	270百万円	+2.4%	630百万円	43.0%
営業利益	133百万円	246百万円	+84.0%	223百万円	110.0%
経常利益	134百万円	241百万円	+79.8%	217百万円	110.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	83百万円	160百万円	+93.4%	151百万円	106.2%

第2四半期末時点で通期計画利益を達成しているが、販売費及び一般管理費の予算未消化および新型コロナウイルス感染拡大による景気先行きの不透明感から現時点での業績予想の修正は行っておりません。業績予想の修正につきましては、通期の着地見込みがわかり次第必要に応じて速やかに開示してまいります。

カスタマー ドリブン

コンサルタント増員、web商談による効率化で売上は堅調に推移

売上高：**451**百万円（前年同期比 **117.1**%）

インサイト ドリブン

サービスのオンライン化への即応が成功し、売上は堅調に推移

売上高：**264**百万円（前年同期比 **114.7**%）

デジタル マーケティング

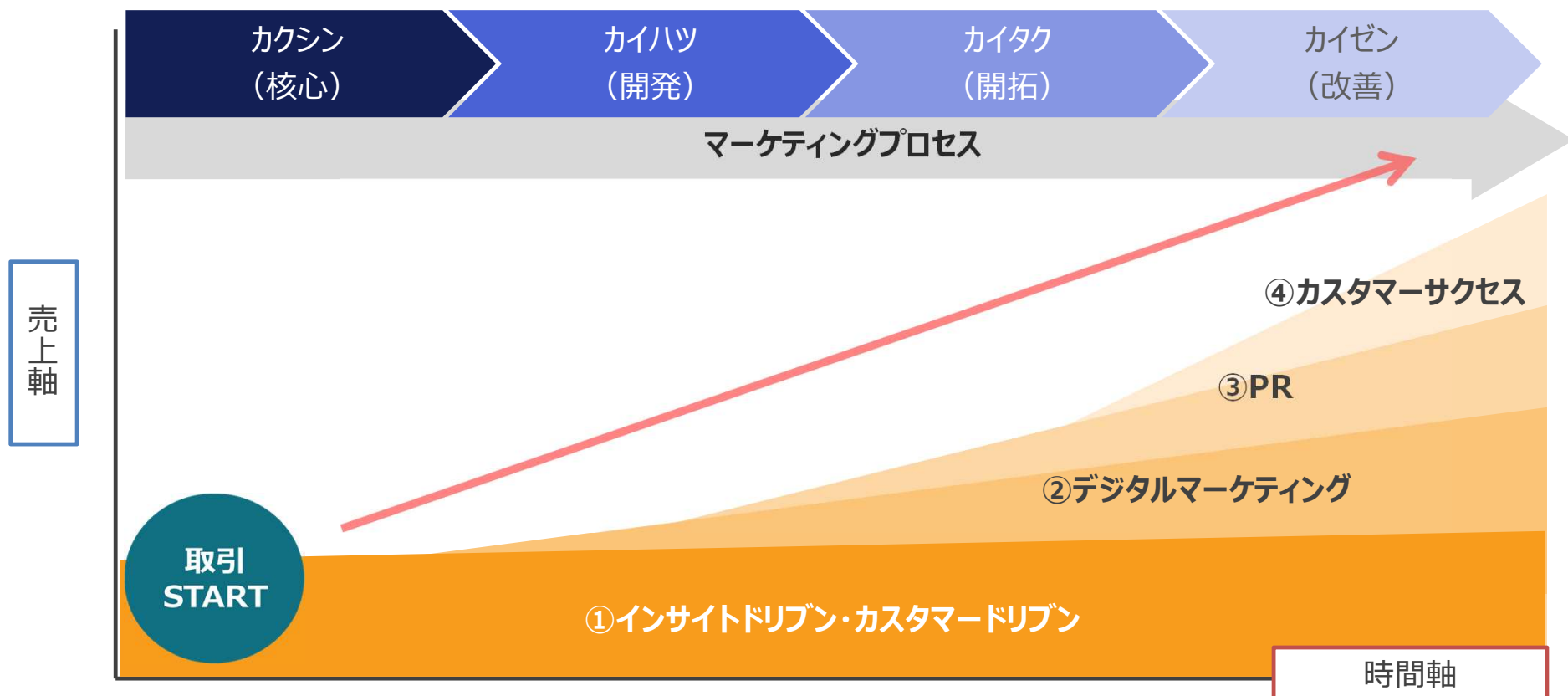
計画に対しては、新型コロナの影響により受注が後ろ倒し傾向

売上高：**70**百万円（前年同期比 **268.4**%）

成長戦略

ビジネスモデル概要_マーケティングフレームワーク4K

■ マーケティングフレームワーク4Kを活用した提案で、1顧客に対して複数サービスを提供することを加速



本資料に記載された内容は、一般的に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。

本資料において記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手可能な情報および合理的であると判断する一定の前提に基づくものであり、判断や仮定に内在する不確実性およびその他の様々な要因によって、実際に生じる結果と異なる可能性があります。

上記の不確実性および変動の要因には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった国内および国際的な経済状況が含まれます。今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本資料に含まれる将来に関するいかなる情報について、更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。

本資料は当社についての情報提供を目的とするものであり、当社株式の購入や売却等の勧誘を目的としたものではありません。投資に関する決定はご自身の判断において行っていただくようお願いいたします。