



2021年9月期 決算説明資料

2021年11月12日

CONTENTS

目次

■ 会社概要

経営理念・ビジョン・業績推移
事業系統図・事業概要

■ 決算概要

2021年9月期業績
2022年9月期通期業績予想

■ 成長戦略

中期経営計画概要
中期経営計画の基本戦略

■ ご参考資料

その他

会社概要

会社名	株式会社ネオマーケティング NEO MARKETING INC.
設立	2000年10月
資本金	8,068万円
代表者	代表取締役 橋本 光伸
従業員数	154名（2021年10月01日現在／アルバイト含む）
所在地	東京本社 〒150-0036 東京都渋谷区南平台町16-25 養命酒ビル
事業内容	マーケティング支援事業



※2021年9月末時点

< Philosophy >

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。

< Vision >

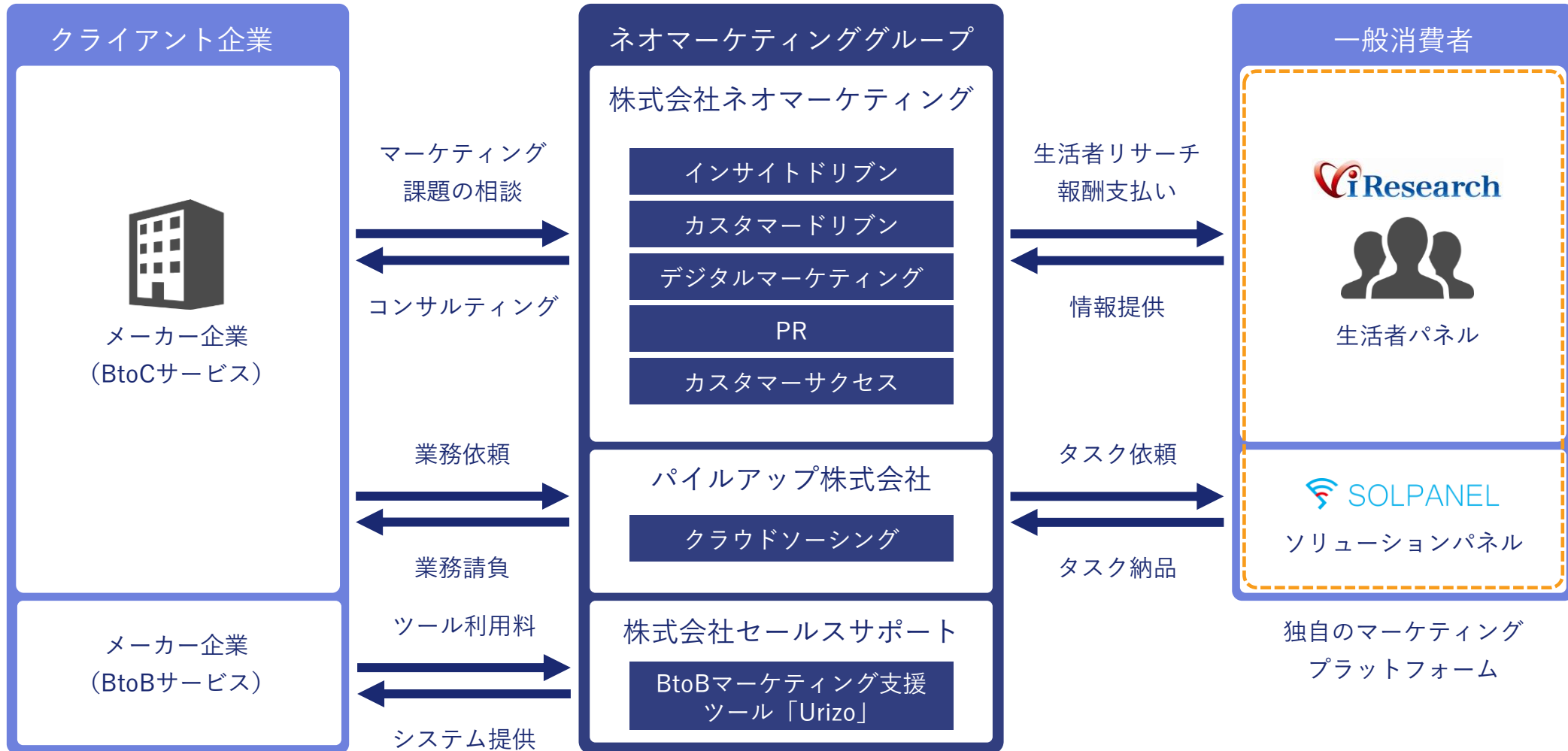
Make everyone Wonderful

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

私たちは、あらゆる人々が喜びに満ちて笑顔で快適に生活している世界を夢見ている。
生活者起点のマーケティングには夢を実現するチカラがあると信じている。

私たちの仕事により、たくさんの人が豊かで幸せになれる持続可能な世界が、
日々近づいていることに最高の充実感と喜びを感じている。

■生活者起点（＝消費者目線）のマーケティング支援を提供を行っています。



一般メーカーにとどまらず、広告代理店やシンクタンクなど、幅広いクライアントとの関係を構築しています。

■さまざまな業界のメーカー企業 (70%)

商品開発から販売戦略まで幅広いマーケティング支援で、継続的に商品やサービスが売れる仕組みを構築します。

家電	食品	飲料	スポーツ
ゲーム製品	アミューズメント	化粧品	自動車
日用品	保険	嗜好品	その他

■その他のクライアント (30%)

【広告代理店・PR会社】

エンドクライアントのメーカー企業の共同商品開発支援、広告効果測定などの効果検証の実施

【シンクタンク】

研究開発に伴う一般消費者向け調査の実施とデータ収集の支援

【官公庁】

政策に対する民意調査、統計調査の実施

【地方自治体】

地方政策の浸透把握や、観光誘致策実行の支援

【大学など】

研究に伴う一般消費者向け調査の実施とデータ収集支援



ネオマーケティングが展開する5つのマーケティングサービス領域

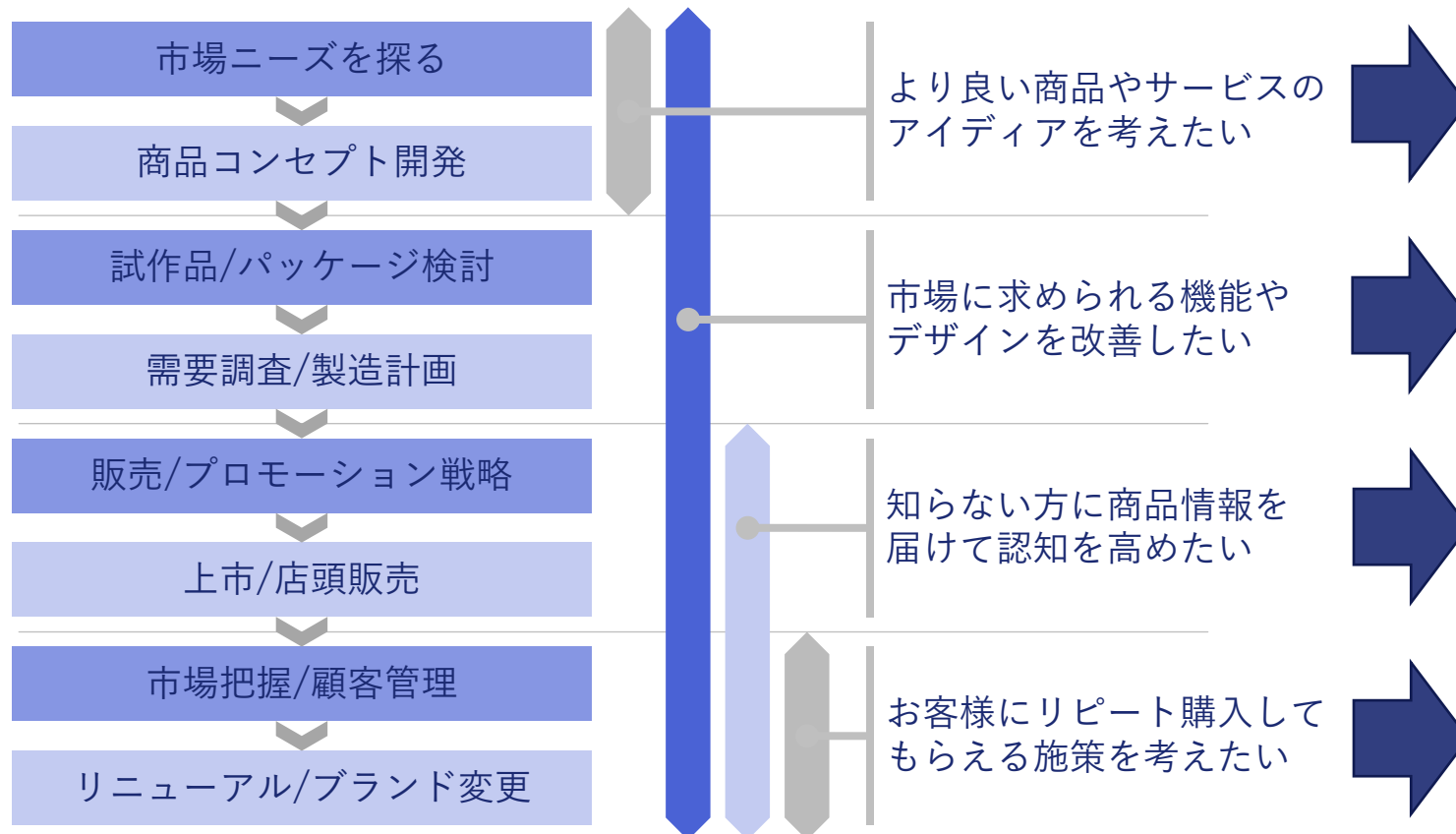
<h3>インサイトドリブン</h3>	<p>「インタビュー」や「行動観察」により、無意識下に存在するインサイト（人を動かす隠れた心理）を発見し、製品やサービス開発に活用するサービスです。</p>	<p>単価帯 300～800万円</p>
<h3>カスタマードリブン</h3>	<p>収集されたデータを数値化し、顧客セグメントを明確化にすることによりマーケティング施策に活かせるアウトプットを出すサービスです。</p>	<p>単価帯 40～70万円</p>
<h3>デジタルマーケティング</h3>	<p>生活者起点のデータを元に、Web広告に関する戦略立案から作成、運用、効果検証まで一貫したコミュニケーション戦略を設計・実行するサービスです。</p>	<p>単価帯（月額） 50～200万円</p>
<h3>PR</h3>	<p>認知拡大・ブランディングが目的のPR支援サービスです。クライアントが目指す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り明確化したターゲットへ届けます。</p>	<p>単価帯 200～500万円</p>
<h3>カスタマーサクセス</h3>	<p>クライアントのお客様に、長く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。</p>	<p>単価帯（月額） 50～100万円</p>

マーケティングプロセスを4つに分けた独自の「マーケティングフレームワーク4K」を構築
 プロセス毎にソリューションを提供し、一気通貫でマーケティング活動をサポートしています。

マーケティング フレームワーク4K	カクシン (核心)	カイハツ (開発)	カイトク (開拓)	カイゼン (改善)
インサイトドリブン	デザイン思考を活用した 生活者インサイト発見	コンセプト開発 パッケージ開発		
カスタマードリブン		ターゲット選定 価格戦略策定	ターゲット分類種別 コミュニケーション効果測定	ブランド価値把握 満足度把握
デジタルマーケティング		EC・D2Cサイト構築 デザイン開発	認知拡大 新規顧客獲得施策	広告予算最適化 UI/UX改善
PR			ブランディング施策 実行支援	戦略PR プロモーション支援
カスタマーサクセス				LTV最大化施策 実行支援

各フェーズの課題に応じた、コンサルティング（課題解決）を提案しております。

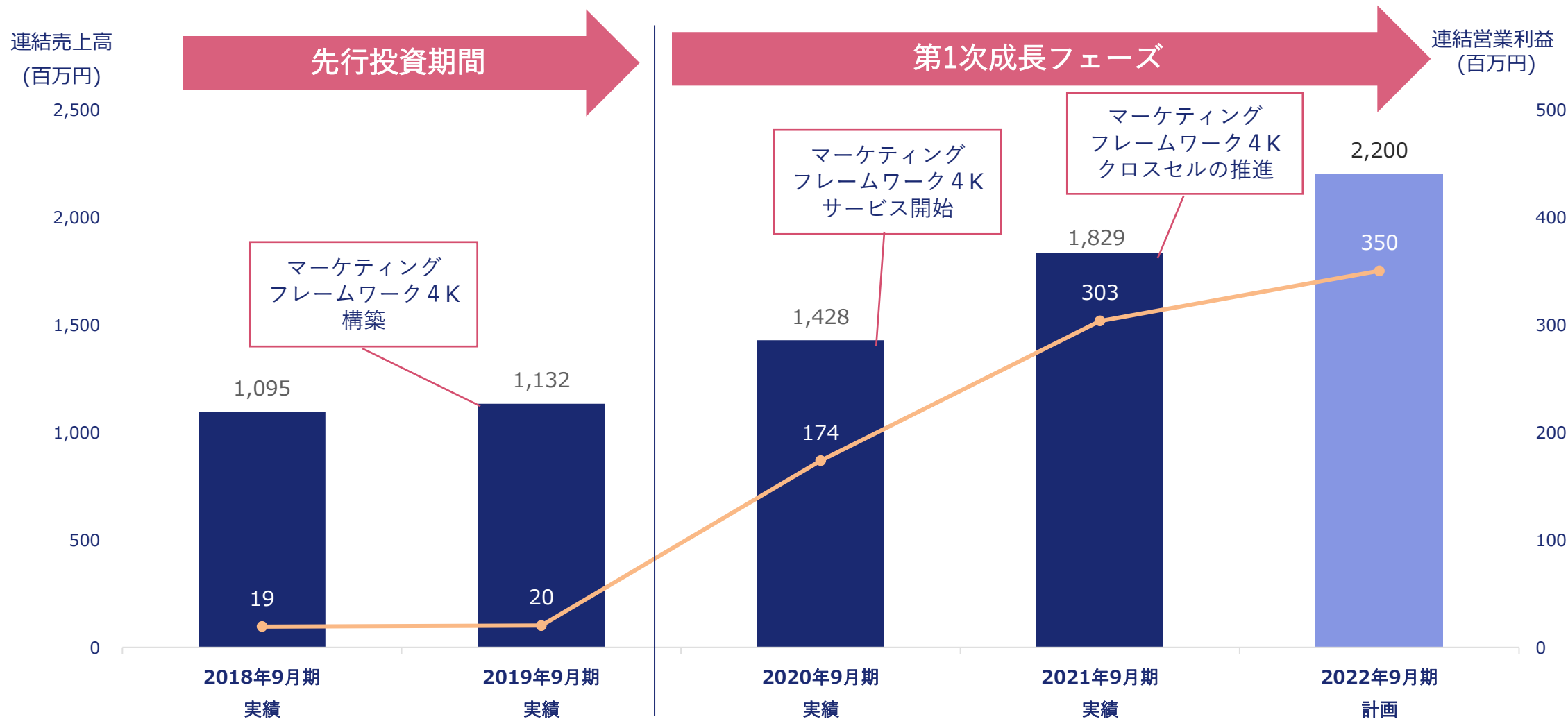
例：食品メーカーA社の新商品開発から販売戦略支援



ネオマーケティングのサービス領域

- インサイトドリブン
 商品企画のためのワークショップ
 定性調査/インタビュー/行動観察で
 商品開発を支援する
- カスタマドリブン
 マーケティングリサーチでの定量調査
 による消費者の声を参考に機能改善、
 デザイン変更、価格帯などを改善する
- デジタルマーケティング、PR
 消費者の多様化に応じて個々のニーズに
 沿ったデジタル広告展開や第三者の客観
 的意見をPRで展開する
- カスタマーサクセス
 購入後のユーザーの声をコールセンター
 で受け改善施策を提案したり、リピート
 購入を促す施策を展開する

創業以来の成長トレンド（売上・営業利益）及び、主要コーポレートイベント



強み①

不確実性の高い時代に必須となる、生活者起点のソリューションを提供

独自のマーケティングプラットフォームとマーケティングフレームワーク4Kを活用し、生活者インサイトの発見から商品・サービス開発、プロモーション支援、PDCAの実行までサポートできることから、クライアントに対してマーケティング全体を俯瞰した最適なソリューションを提供できます。

強み②

顧客開拓力。中堅～大手メーカーの顧客基盤

複数の独自サービスを開発しつつ、新規顧客は毎年200社程度ずつ増加し続けています。さらに累計では約2,000社強の取引実績があり、潤沢な顧客リソースに対してクロスセル・アップセルが可能な顧客基盤を有しています。

強み③

独自マーケティングプラットフォーム運営

独自サービスの提供を実現するためのプラットフォームを運営しています。自社で構築した属性に偏りのない生活者パネル約55万人※に加え、他社との提携により約1,983万人超※の生活者パネルを常時活用することが可能です。また独自パネルは自社でプラットフォームを運営しているためコスト競争力が高いことに加え、短納期のスピード案件においても優位性を保持しています。

※2020年10月時点

決算概要

■ 2021年9月期業績

売上高

1,829百万円

(前年同期比 128.1%)

営業利益

303百万円

(前年同期比 174.8%)

トピック1

ウェビナー開催・自主調査レポート公開による問い合わせ件数増大
新規獲得顧客数は前年比124%増の279社 (前年度通期実績 225社)

トピック2

『マーケティングフレームワーク4K』の提案が進行したことにより、
複数サービスを利用して頂いた顧客数は154社 (前年同期比120.3%)

トピック3

マーケティングコンサルタントの採用・教育を推進したことにより
商談数は計画比113%増の7,670件 (計画商談数 6,794件)

項目	2020年9月期	2021年9月期	前期比	通期計画	計画比
売上高	1,427百万円	1,829百万円	128.1%	1,822百万円	100.4%
販売費及び一般管理費	534百万円	616百万円	115.3%	622百万円	98.98%
営業利益	173百万円	303百万円	174.8%	300百万円	101.2%
経常利益	173百万円	286百万円	165.0%	283百万円	101.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	116百万円	206百万円	176.6%	188百万円	109.6%

通期計画に記載しております数値は、2021年8月13日の第3四半期決算発表時に行った業績予想の修正(上方修正)後の数値です。

カスタマー ドリブン	マーケティングコンサルタントの採用が計画通りに進んだことに加えてweb商談による効率化で売上は堅調に推移 売上高： 786 百万円（前年同期比 119.4% ）
インサイト ドリブン	書籍の出版やウェビナー開催によるリード獲得、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： 462 百万円（前年同期比 120.1% ）
デジタル マーケティング	前期からは大幅に伸長したものの、新型コロナの影響により受注が後ろ倒し傾向となり計画は未達 売上高： 140 百万円（前年同期比 249.5% ）
カスタマー サクセス、PR、 その他	カスタマーサクセス、子会社のBtoBマーケティング支援サービスが堅調に推移 売上高： 439 百万円（前年同期比 134.4% ）

	2020年9月期		2021年9月期
マーケティング コンサルタント	24人	➔	31人
	採用計画が順調に進んだことにより計画通りの人員体制となりました。		
取引社数	781社	➔	906社
	既存顧客からのリピート率が高い水準で維持できていることに加え、新規取引顧客数が計画を上回ったことによります。		
顧客単価	170万円	➔	189万円
	マーケティングフレームワーク4Kの推進により、複数サービスを利用して頂ける顧客が増えたことによります。		

	2020年9月期		2021年9月期
現金及び預金	476百万円	➡	925百万円
	上場時の資金調達により現金及び預金が増加いたしました。調達資金は、人材獲得費・M&A・自己資本比率の改善等、中長期的な成長に向け有効活用してまいります。		
借入金	470百万円	➡	279百万円
	金融機関からの借入について、計画返済に加え自己資本比率改善のため一部繰り上げ返済いたしました。		
剰余金	229百万円	➡	716百万円
	上場時の資金調達（新株発行・自己株式売却）による増加と当期純利益の計上により増加いたしました。		

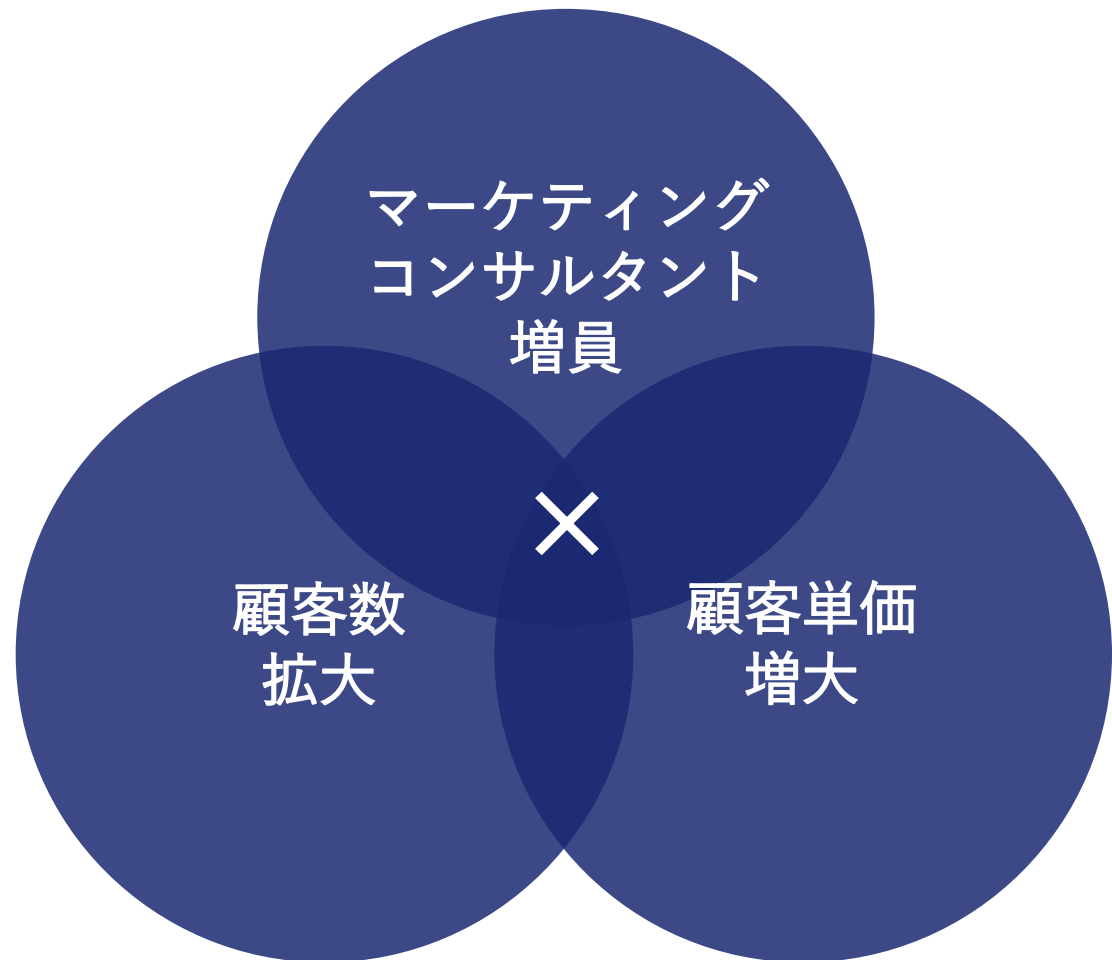
	2020年9月期		2021年9月期
営業活動によるCF	233百万円	➡	278百万円
	主な要因は、前期と比較して税金等調整前当期純利益が115百万円増加したこと、その増加に伴い法人税等の支払額が62百万円増加したことによります。		
投資活動によるCF	△156百万円	➡	△1百万円
	主な要因は、前期において事業譲受に伴う支出158百万円があったことによります。		
財務活動によるCF	80百万円	➡	171百万円
	主な要因は、前期は借入金による収支+142百万円と自己株式の取得による支出61百万円であったが、当期は上場時の資金調達による収入が380百万円と借入金の返済による支出191百万円があったことによります。		

項目	2022年9月期	前期比	(参考) 2021年9月期
売上高	2,200百万円	120.3%	1,829百万円
販売費及び一般管理費	726百万円	117.8%	616百万円
営業利益	350百万円	115.3%	303百万円
経常利益	350百万円	122.2%	286百万円
親会社株主に帰属する 四半期純利益	237百万円	115.0%	206百万円

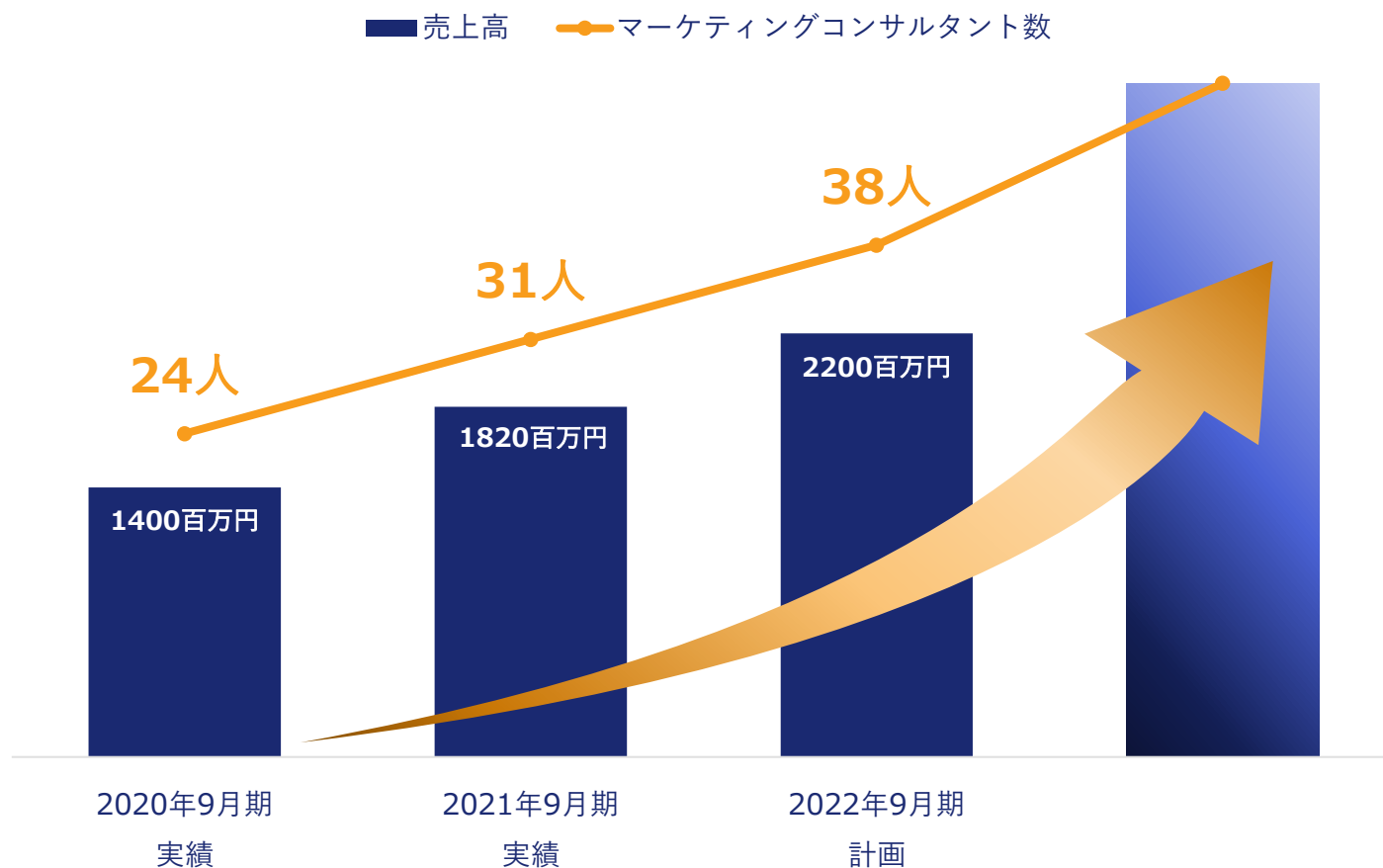
売上区分	2022年9月期	前期比	(参考) 2021年9月期
カスタマードリブン	895百万円	113.8%	786百万円
インサイトドリブン	483百万円	104.4%	462百万円
デジタルマーケティング	238百万円	169.4%	140百万円
カスタマーサクセス	350百万円	142.0%	246百万円
PR	70百万円	145.3%	48百万円
その他（子会社）	161百万円	113.2%	144百万円
合計	2,200百万円	120.3%	1,829百万円

成長戦略

グループの成長戦略は引き続き下記の3つに注力、独自のマーケティングフレームワーク4Kを推進するマーケティングコンサルタントを増員し、顧客数拡大と顧客単価増大を加速させてまいります。



顧客獲得窓口となるマーケティングコンサルタントの増員は、成長戦略の中でも重要であると考えております。そのため、定期的な新卒採用のほか、積極的な中途採用を進めることにより人員を増加させます。また、社内外の研修を充実させることにより、短期間で戦力化を図ってまいります。



マーケティング
コンサルタントの増員



既存のマーケティング
コンサルタントの成長



既存のマーケティング
コンサルタントによる
売上基盤

自社マーケティングを強化し、リード（問い合わせ）獲得数増加による顧客拡大を図ります。

自社webセミナーの開催

さまざまなマーケティング分野で高い専門性を持つ当社のコンサルタントが、毎週実施するwebセミナーで時代の潮流に沿った課題解決ノウハウや事例を紹介し、見込み顧客獲得を強化する。

自主調査レポートの発信

時代や流行に沿った興味関心の高いテーマを選定し、自社で企画する自主調査レポートを定期的に発信。調査結果データや、最新のマーケティング手法、事例紹介などを資料化しダウンロード提供しています。ダウンロードして頂いた見込み顧客へ電話やメールで商談機会獲得を強化する。

クライアントからの紹介

自社における納品後・役務提供後の満足度調査では91.7%のクライアント様に満足いただいております。そのため、満足度の高いクライアント様から別のクライアント様をご紹介いただいております。

インサイドセールス強化

毎年200社程度増加し続けている新規顧客と累計で約2,000社強の既存顧客といった潤沢な顧客リソースに対してコミュニケーションをとることにより案件創出を強化する。

デジタルマーケティング

インターネット広告、SNS広告を中心としたプロモーション活動で、企業のマーケティング担当者の方への認知を高め、自社コーポレートサイトでコンテンツを見ていただくことで問い合わせの増加に繋がっていきます。

今後も地方エリアに営業所を積極的に設置してまいります。

設置済み

「大阪営業所」、「仙台営業所」

2022年9月期（予定）

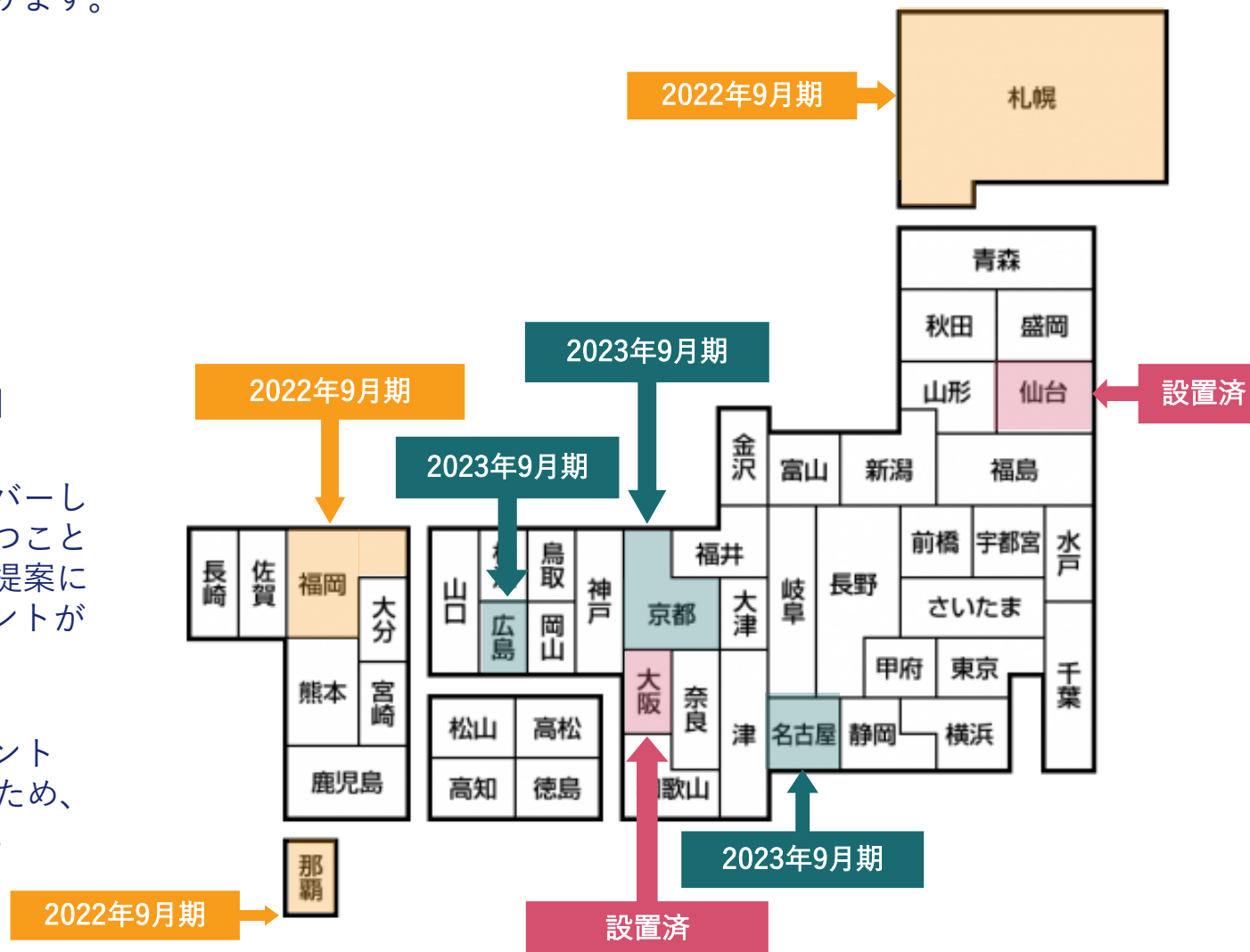
「那覇営業所」、「福岡営業所」、「札幌営業所」

2023年9月期（計画）

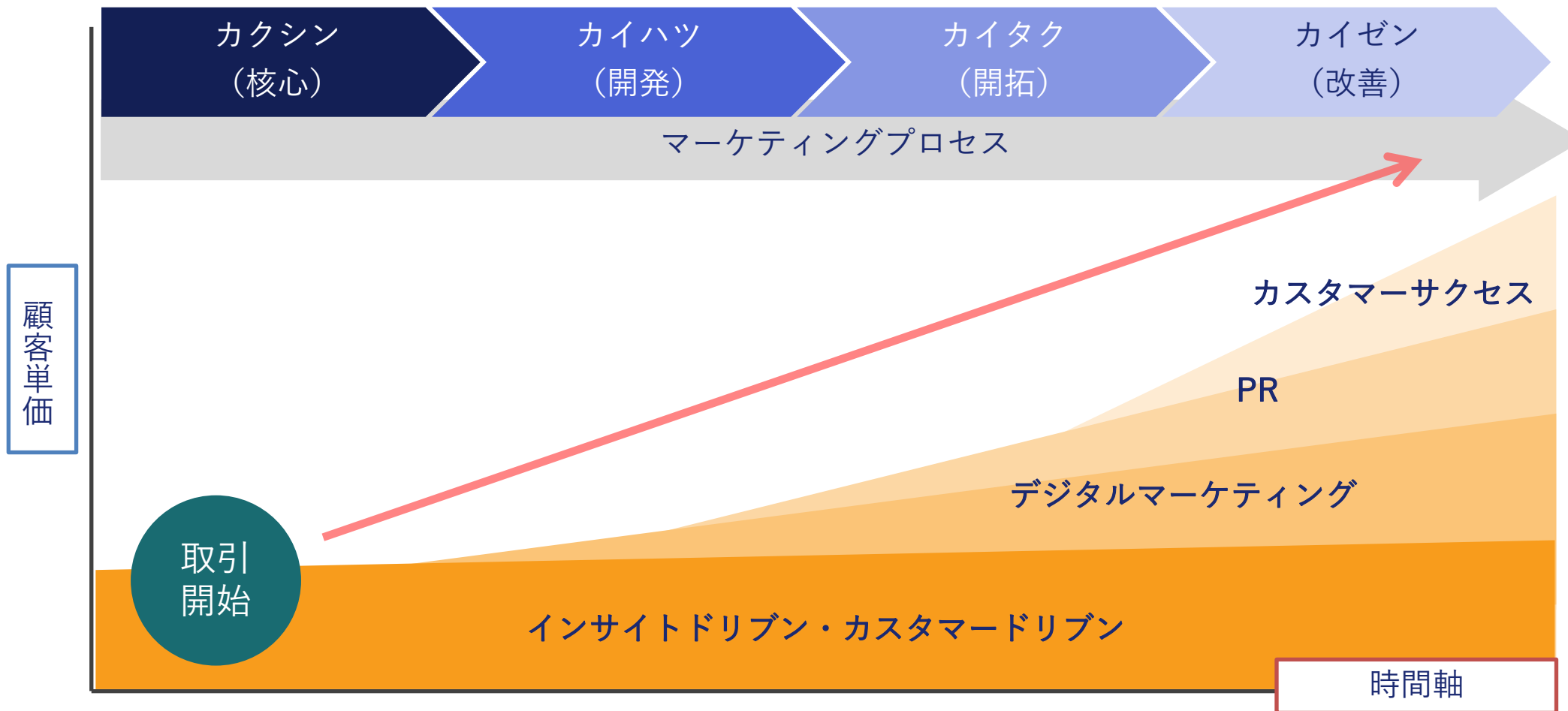
「広島営業所」、「京都営業所」、「名古屋営業所」

全国の主要都市をカバーした上で、狭域エリアをカバーしてまいります。地場に拠点を保有し、直接接点を持つことで地方企業との信頼関係を構築致します。専門的な提案についてはweb商談を用いて東京本社からコンサルタントが同席することで提案品質を高めます。

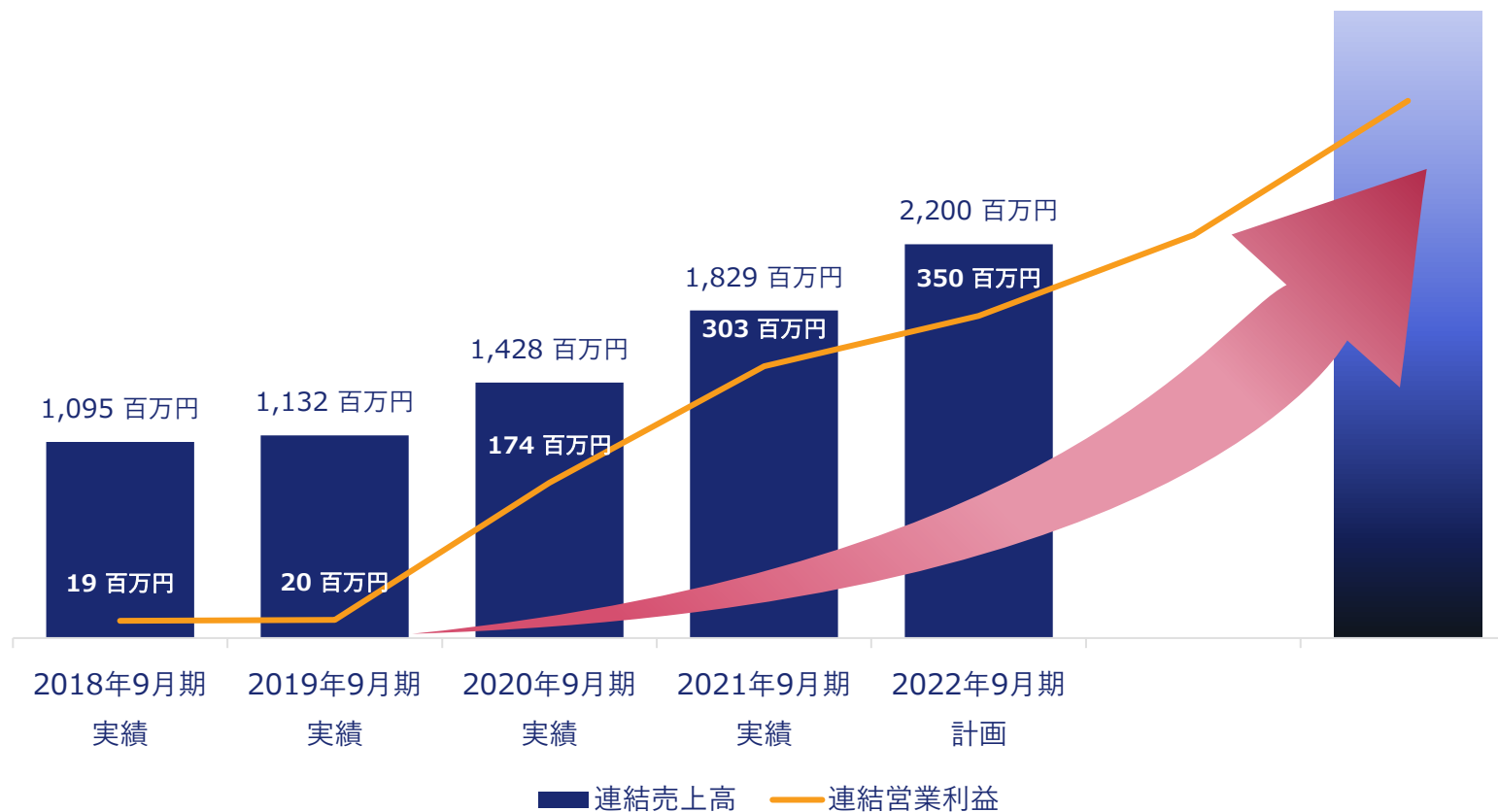
地方営業所には基本的にマーケティングコンサルタント1~2名程度を配置し、大規模な設備投資は行わないため、地方への進出コストが業績に与える影響は軽微です。



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。継続的に取引を行うことで次の施策提案を行うことができ、クロスセルによって顧客単価を上げてまいります。



グループの強みを活かし「顧客基盤の拡大・収益性向上」を実現してまいります。
 さらに、戦略的なM&Aを含めたインオーガニック成長により事業拡大を加速させてまいります。



戦略的M&Aも含めた
インオーガニック成長



強みを活かした
顧客基盤の拡大収益性向上

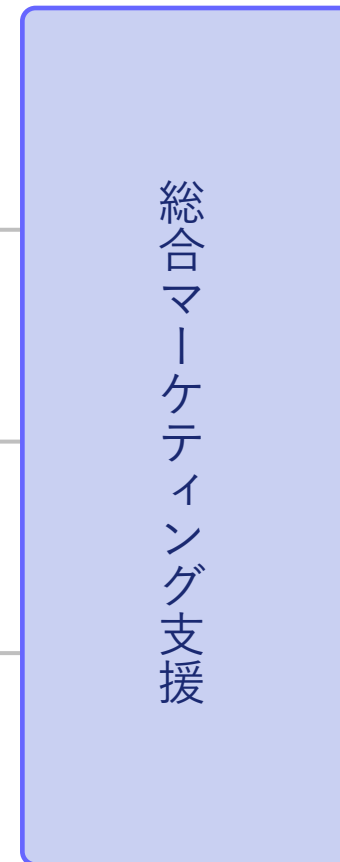
クライアント企業の マーケティングプロセス



課題解決策

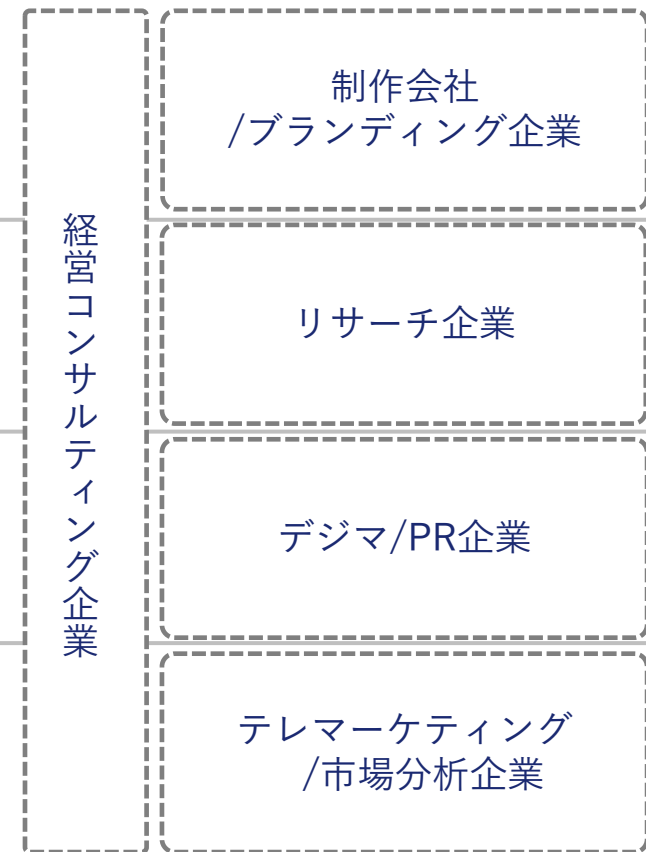
- ・デザイン思考
 - ・商品開発ワークショップ
 - ・ブランディング施策
-
- ・マーケティングリサーチ
 - ・アンケート調査（定量）
 - ・インタビュー/行動観察
-
- ・デジタルマーケティング
 - ・インターネット広告
 - ・PR/プロモーション
-
- ・カスタマーサクセス
 - ・顧客管理CRM
 - ・市場分析

<当社> マーケティングを 一気通貫で支援



<同業他社>

専門サービスや経営コンサル
の一環として支援



ネオマーケティンググループは、株主の皆さまに対する利益還元を重要な経営課題として認識しております。

しかしながら当社は現在、成長過程にあると考えており、内部留保の充実を図り将来の事業展開及び経営体質の強化のための投資等に充当し、一層の事業拡大を目指すことが、安定的かつ継続的な株主還元となり、株主の皆さまに対する最大の利益還元につながると考えております。

将来的には、各期の財政状態及び経営成績を勘案しながら株主の皆さまへの利益還元を検討してまいります。現時点において配当の実施及びその実施時期等については未定でございます。

ご参考資料



福德 俊弘氏

東京大学卒業後、電通入社。営業部門にて大手広告主の広告コミュニケーションやスポーツイベント、博覧会などのプロジェクトを担当。メディアプランニング部長として、マルチメディア・オプティマイザー「DiaLog」の開発やMMMの研究などを指揮。マイクロソフトでは、MSN事業部にて営業部門を統括し、「リッチ&リーチ」を合言葉にマイクロソフトの誇るデジタル技術とクリエイティブを駆使したブランディング・ソリューションの提供に注力。2011年1月にニールセン株式会社代表取締役会長兼CEOに就任し、2012年3月より、ニールセン・カンパニーの社長も兼務。ウォートン・スクール（AMP）修了。アジア・マーケティング連盟より、CPM（公認プロフェッショナル・マーケター）。日本マーケティング協会監事/マイスター。ネオマーケティングのサービスの全体のコンサルティング



恩藏 直人氏

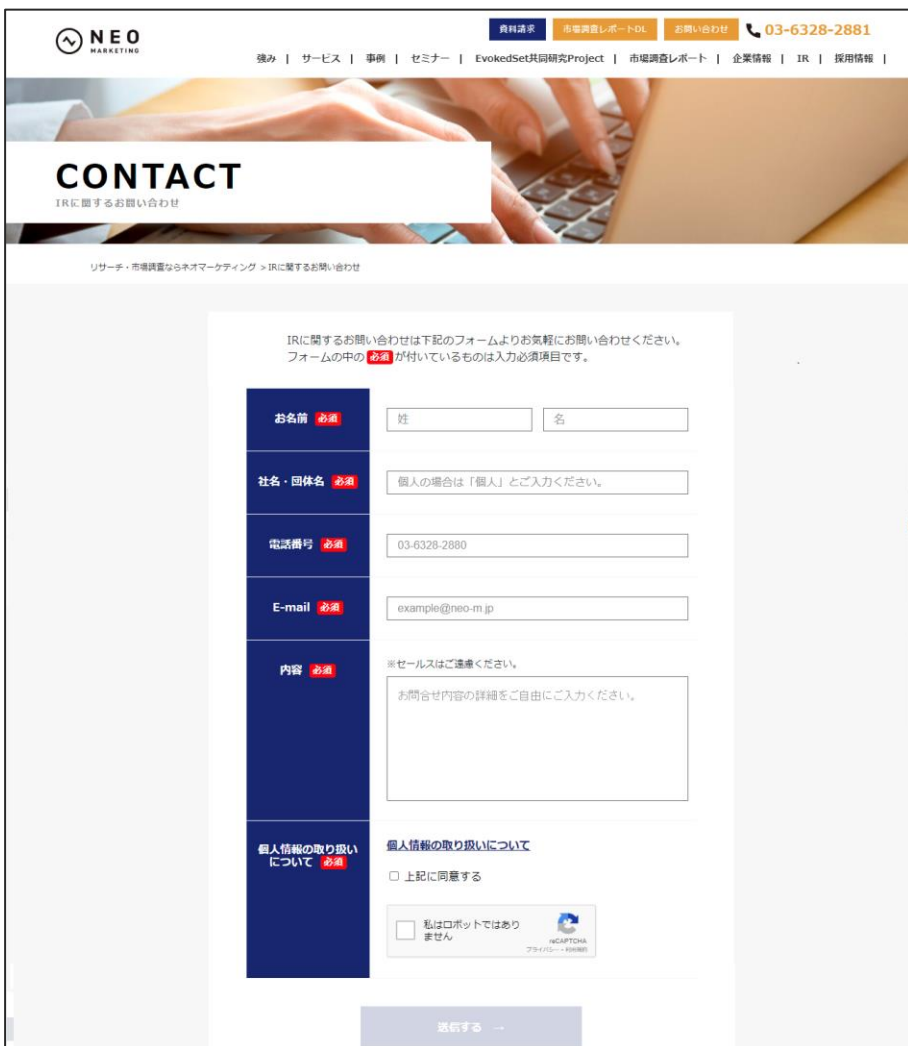
日本のマーケティング研究者。早稲田大学商学学術院長、商学部長、公認会計士試験委員などを歴任。現職は、早稲田大学商学学術院教授、早稲田大学常任理事。日本のマーケティング研究の代表的な研究者の第一人者。

ネオマーケティングの共同研究プロジェクト“EvokedSet（想起集合）Program”に参画



岡本 雅文氏

大阪府立大学大学院修了後、1989年P&G入社。プロダクトマーケティングに従事。2001年株式会社シャルレ入社。新規事業部長、執行役を歴任。2008年同社代表取締役社長就任。その後、複数の日系企業の代表取締役社長、取締役副社長などを歴任。2021年当社顧問に就任。



The screenshot shows the contact form on the NEO MARKETING website. The header includes the company logo, navigation links, and contact information (03-6328-2881). The main heading is 'CONTACT' with a sub-heading 'IRに関するお問い合わせ'. The form fields include: 'お名前' (Name) with '姓' (Surname) and '名' (Given name) sub-fields; '社名・団体名' (Company/Organization Name) with a note for individuals; '電話番号' (Phone Number) with the example '03-6328-2880'; 'E-mail' with the example 'example@neo-m.jp'; '内容' (Content) with a note to be specific and a text area; and '個人情報の取り扱いについて' (Regarding Personal Information Handling) with a checkbox for consent and a CAPTCHA verification box. A '送信する' (Send) button is at the bottom.

決算説明会資料、IR活動に関するお問い合わせは、コーポレートサイトのお問い合わせフォームよりお願い致します。

ネオマーケティングコーポレートサイト

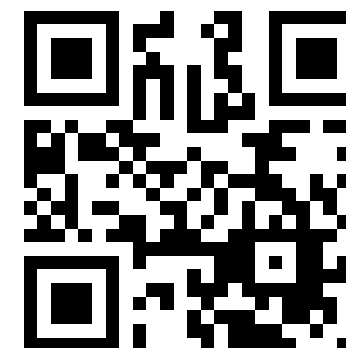


IRページ



お問い合わせフォーム

<https://neo-m.jp/contact/ir/>



こちらのQRコードからもアクセスしていただけます

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。



THANK
YOU

