



株式会社ネオマーケティング  
2022年9月期 第1四半期  
決算説明資料

2022年02月14日

# INDEX

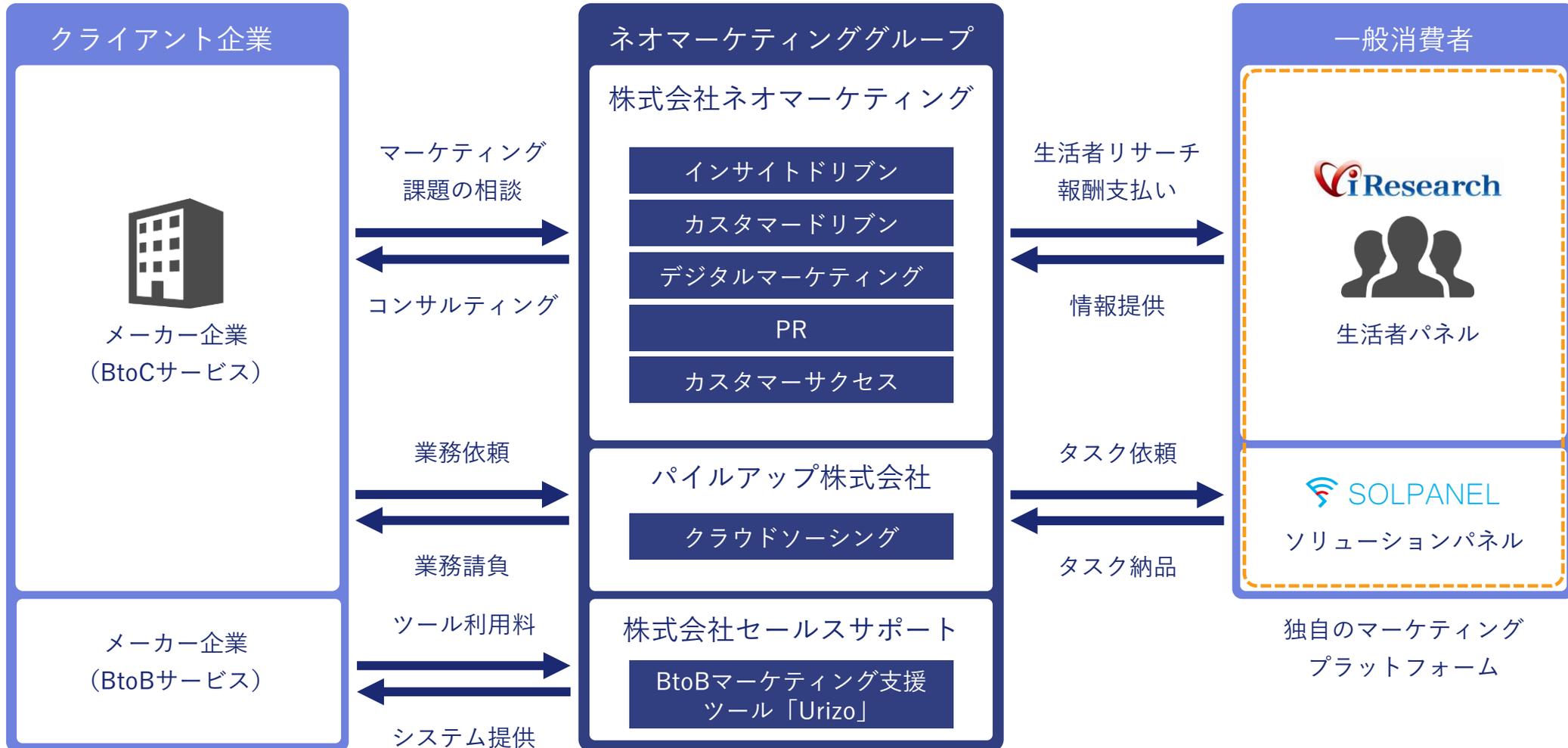
- 会社概要
- 2022年9月期 第一四半期概況
- その他

# 会社概要

会社名	株式会社ネオマーケティング NEO MARKETING INC.
代表者	代表取締役 橋本 光伸
設立日	2000年10月
資本金	8,068万円
従業員数	153名（2021年12月31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

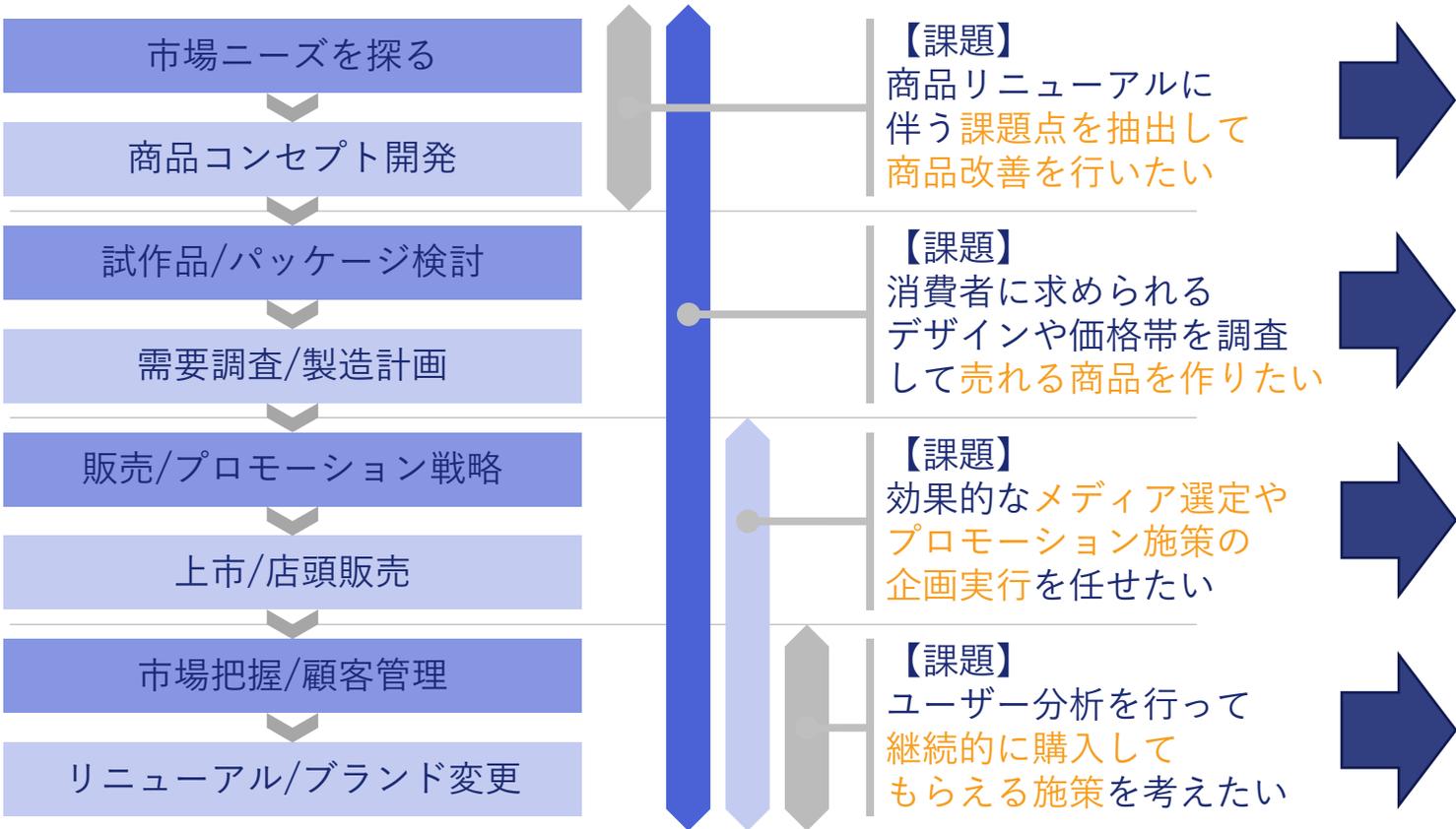


■総合マーケティング支援企業として、生活者起点（＝消費者目線）のマーケティング支援を展開しています。



■マーケティングプロセスにおける段階ごとの課題に応じた、コンサルティング（課題解決）を実施しております。

例：食品メーカーA社の新商品開発から販売戦略までを支援



### 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/行動観察を行って商品開発を支援します
- カスタマードリブン  
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商品改善、デザイン変更、価格帯などを提案します
- 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の展開や第三者の客観的意見をPRで展開します
- 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お受けして改善施策を提案したり、リピート購入を促す施策を展開します

## ■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、顧客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ワンストップで提供できます。

## ■中堅～大手メーカーの顧客基盤とコンサルタントの顧客開拓力

これまで関係性を築いてきたさまざまな業界の顧客と累計で2,700社を超える取引実績があります。また新規顧客は直近3期にて毎年200社以上増加。この潤沢な顧客リソースに対して経験豊富なコンサルタントが自社ソリューションを組み合わせたクロスセル・アップセル提案が実施可能です。

## ■独自のマーケティングプラットフォームを運営

※パネル数は2021年12月時点の数値

独自のマーケティング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58万人に加え、パートナー会社との提携により約2,400万人を超える生活者パネルを常時活用できます。この独自パネルはコスト競争力が高く、短納期の案件においても優位性を発揮します。

# 決算概要

## ■ 2022年9月期 第一四半期概況

■売上高は増収を継続、中長期的な事業成長のための積極的な先行投資により販売費及び一般管理費が増加。

(百万円)

項目	2021年9月期 1Q	2022年9月期 1Q	前年同期比	通期計画	進捗率
売上高	415	522	125.8%	2,200	23.8%
販売費及び一般管理費	131	171	130.3%	726	23.6%
営業利益	89	73	82.2%	350	20.9%
経常利益	86	73	84.4%	350	20.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	55	46	84.2%	237	19.8%

## ■売上高の増加要因について

マーケティングコンサルタント人員の成長による基盤の強化

→新卒社員を中心に経験を積んだコンサルタントが成長し、提案力が高まることで顧客からの信頼に繋がりました。

マーケティングコンサルタントの提案力向上により、顧客との取引件数・取引額が向上

→顧客のパートナー企業として継続的な接点、リレーションの強化により顧客予算を自社で獲得することができました。

## ■販売管理費の増加要因について

事業の核となるエキスパート人材採用により人件費が増加

→販売戦略の企画提案などを行うエキスパート人材の採用で、販売戦略立案の幅が広がっています。

宣伝広告費・ITサービス費などの増加と那覇拠点の増床移転準備

→前期は新型コロナウイルス感染拡大の影響により、販売促進費等が計画通り消化できなかったが、当期は計画通り先行投資のための宣伝広告費・ITサービス費を実施しました。併せて那覇拠点の増床移転の準備に着手しさらなる受注体制の基盤整備に取り組みました。

<p>カスタマー ドリブン</p>	<p>マーケティングリサーチ全体の需要は順調に推移、一部の案件が期ずれしたことで昨年と比べて2Qへ後ろ倒しになっている</p> <p>売上高：<b>190</b>百万円（昨年対比 <b>98.3%</b>）</p>
<p>インサイト ドリブン</p>	<p>定性データの需要が増加傾向にあり売上は順調に推移したことと、昨年に比べて1Qに案件が前倒しになっている</p> <p>売上高：<b>142</b>百万円（昨年対比 <b>142.0%</b>）</p>
<p>デジタル マーケティング</p>	<p>マーケティングフレームワーク4Kを活用した提案で、販売戦略提案の幅が拡がりリスティング広告（運用型広告）の取引が増加</p> <p>売上高：<b>45</b>百万円（昨年対比 <b>144.9%</b>）</p>
<p>カスタマー サクセス、PR その他</p>	<p>顧客の顧客サクセス需要が高まり依頼が増加、売上が順調に推移案件増加を受けてカスタマーサクセス部門拡大による組織体制を強化</p> <p>売上高：<b>143</b>百万円（昨年対比 <b>160.5%</b>）</p>

その他

## ■ 2022年9月期 取組みのご紹介

## ■概要

2022年1月1日付で、株式会社ダリコーポレーション（本社：東京都豊島区、代表取締役社長 高木博、以下ダリコーポレーション）より、コンテンツマーケティングの事業譲受契約を締結いたしました。

## ■事業譲受の背景

生活者の購買行動が多様化していく中で、商品・サービスとのタッチポイントは益々複雑になっており、企業・ブランド側にも、様々な経路での情報発信が求められています。

あわせて、Cookie規制によって、サードパーティーCookieを利用したWeb広告手法に頼ってきた企業・ブランドはマーケティング活動の見直しを迫られています。

これらを背景に、今後益々重要性を増すのが、企業・ブランドが提供する「コンテンツ」自体の中身です。

今回の事業譲受によって、企業・ブランドの世界観が表現された魅力的で共感を呼ぶコンテンツを制作し提供することが可能になります。

## ■事業詳細

- ・オウンドメディア記事やブログ記事の企画・構成・執筆
- ・インタビュー取材や音声データからのスピーディな記事制作
- ・グラフィックデザイン制作・ホームページ/LP制作
- ・厳正な社内審査を通過した、様々な得意分野・実績を持つ100名ほどの少数精鋭のプロライターが在籍
- ・薬機法（薬事法）や景品表示法を遵守したコンテンツ制作、広告表現のチェック

## ■株式会社 Zero の子会社化の背景

この度、子会社化したZeroは、「人文科学と自然科学の交差点に立ち、人間社会を技術によってより便利で豊かにしていく」というビジョンを掲げ、数多くのクライアント企業にAIアルゴリズムの設計・実装及びソリューションの提供を行う企業です。

同社のグループ化により、クライアント企業のマーケティング活動やDX化におけるAI活用を推進し、データ分析における効率化や予測精度を高めることが可能になります。



## ■今後の展望

企業の保有するデータに合わせたAIアルゴリズムの設計と実装をし、当社の強みであるリサーチやデジタルマーケティング施策、ブランディング施策と融合することで、より期待に応えられるマーケティング実行支援を行ってまいります。

なお今回のZero の子会社化における業績への影響は精査中ですので、ご報告ができる状況になりましたら速やかに開示致します。

会社名	株式会社 Zero
代表者	代表取締役社長 加藤 工汰
設立日	2019年11月
資本金	100万円
事業内容	AIアルゴリズム設計・実装及びソリューション提供 データへのアプローチ / データ解析 Web・モバイルアプリのフルスタック開発 既存システムの改修、運用及びセキュリティ保全

## ■全国拠点展開について

これまで培ってきたマーケティング支援のノウハウを全国の企業様に対して提供するため、地方エリアへの営業所の開設を進めてまいります。

今期予定の「福岡営業所」「札幌営業所」は4月より業務を開始予定。また「那覇営業所」については既存の拠点所在地を移転、増床したことで拠点拡大の基盤が整い、福岡の開設と共に営業活動を開始して売上の増加に合わせて人員を配置致します。

また2023年9月期には「広島営業所」、「京都営業所」、「名古屋営業所」を計画しています。各地域に拠点を設置し、地方企業と直接接点を持つことで信頼関係を構築致します。

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数名を配置し、大規模な設備投資は行いません。



東京本社



大阪営業所



仙台営業所



福岡営業所（予定）



北海道営業所（予定）



横浜オフィス



関西オフィス



沖縄なはマーケティングラボ



石垣マーケティングラボ

### ■見通しに関する注意事項

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

