

株式会社ネオマーケティング  
2022年9月期 第2四半期  
決算説明資料

2022年05月13日

# INDEX

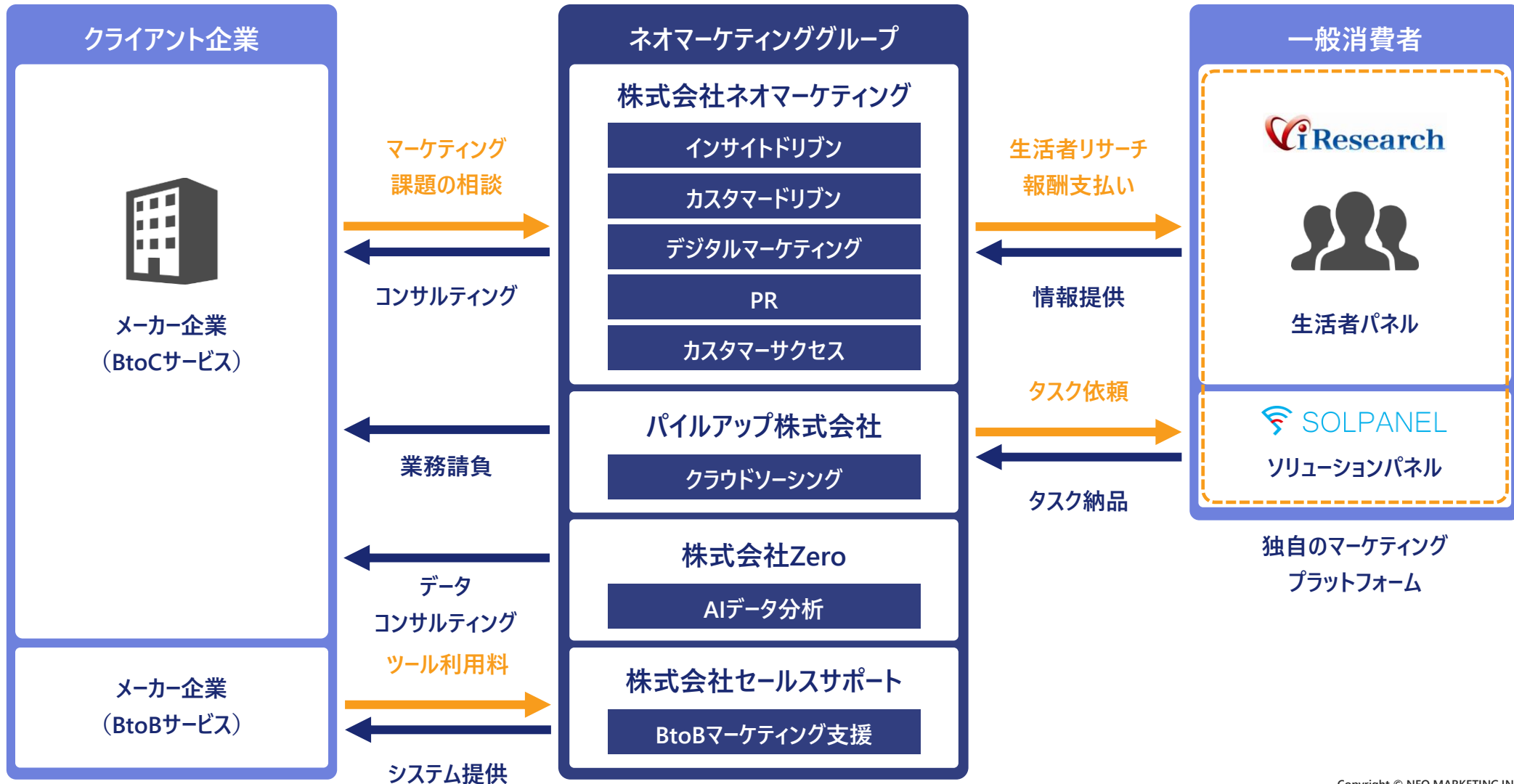
- 会社概要
- 2022年9月期 第2四半期概況
- 成長戦略
- Appendix

# 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	8,366万円
従業員数	152名（2022年03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



■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、**迅速（アジャイル）**に**一気通貫**で**マーケティング活動をサポート**しています。



自  
社  
サ  
ー  
ビ  
ス

# 決算概要

## ■ 2022年9月期 第2四半期概況

売上高

1,173百万円

(前年同期比118.2%)

営業利益

180百万円

(前年同期比73.2%)

トピック1

新規・既存顧客ともに、商談数が計画通り進捗したことにより取引社数は上期で543社（前年上半期実績490社）と好調を維持

トピック2

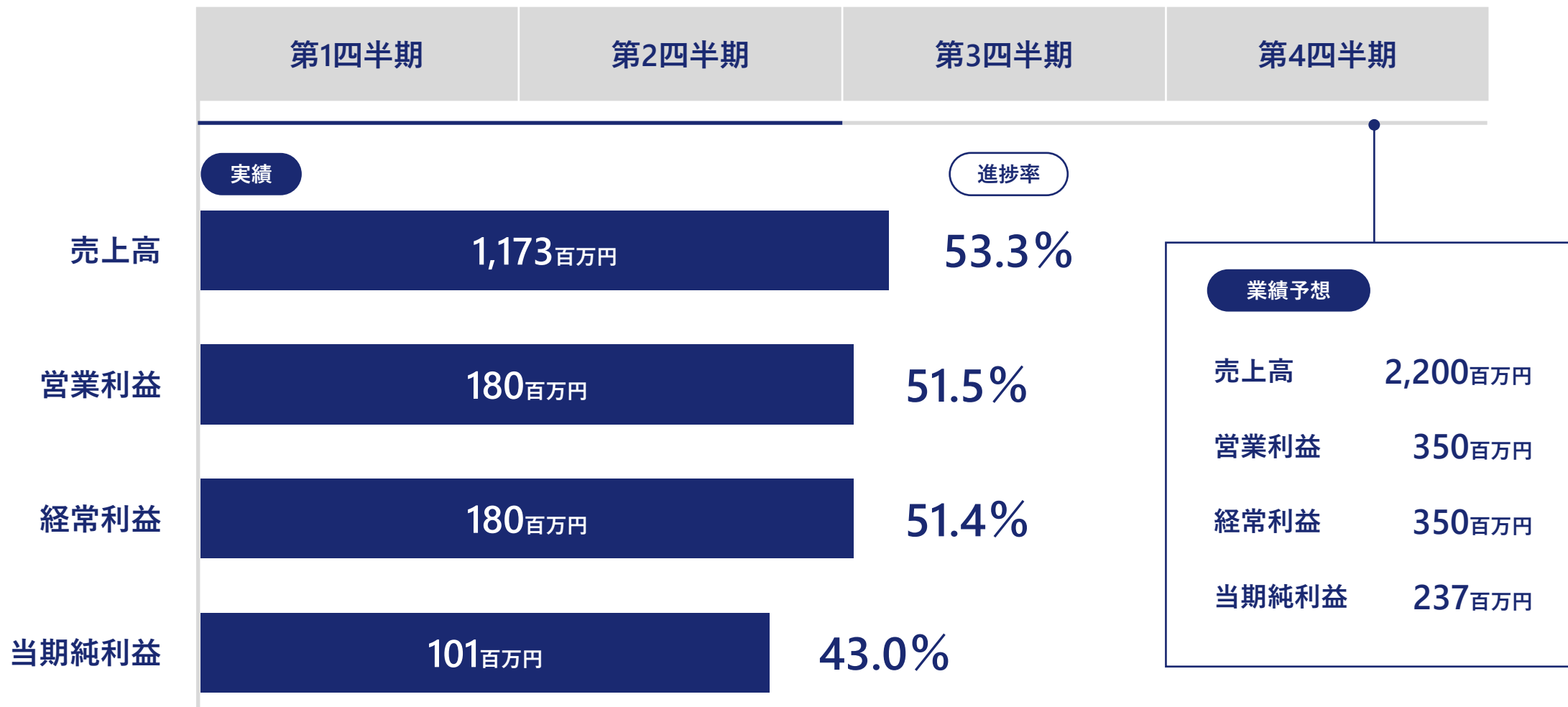
4K施策が順調に推移し、リサーチ結果からデジタルマーケティング課題を抽出することができ、継続提案に繋がられたことでクロスセルが伸長

トピック3

販売費及び一般管理費が増加、要因は地方拠点展開のための人材の獲得と広告宣伝費用への投資、M&A関連のアドバイザーフィーを計上



2022年9月期



■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。

地方拠点を中心とした人材の獲得と、展示会出展等の広告宣伝による費用が増加。M&A関連のアドバイザーフィーを計上。

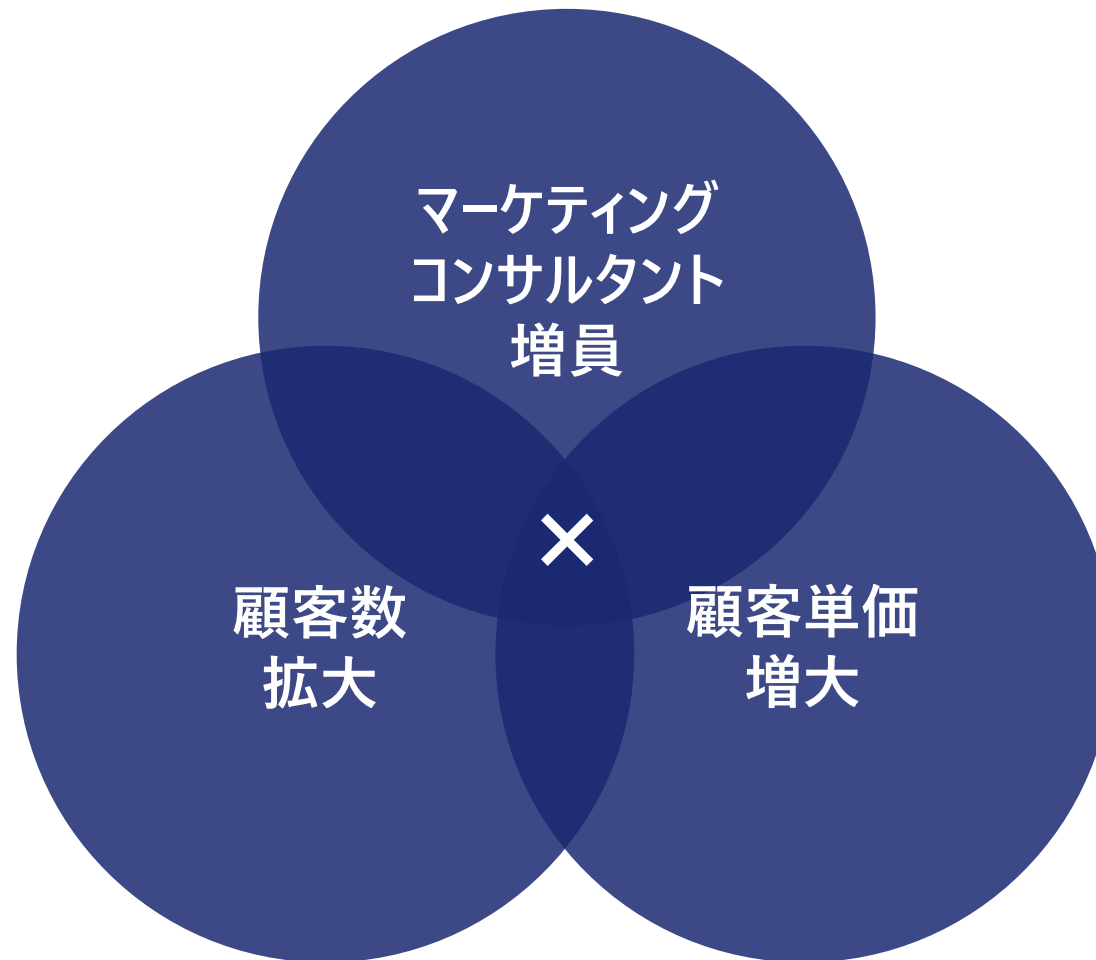
(百万円)

	2021年9月期 2Q	2022年9月期 2Q	前年同期比	2022年9月期 通期計画	進捗率
売上高	992	1,173	118.2%	2,200	53.3%
販売費及び一般管理費	270	384	142.1%	726	53.0%
営業利益	246	180	73.2%	350	51.5%
経常利益	241	180	74.6%	350	51.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	160	101	63.4%	237	43.0%

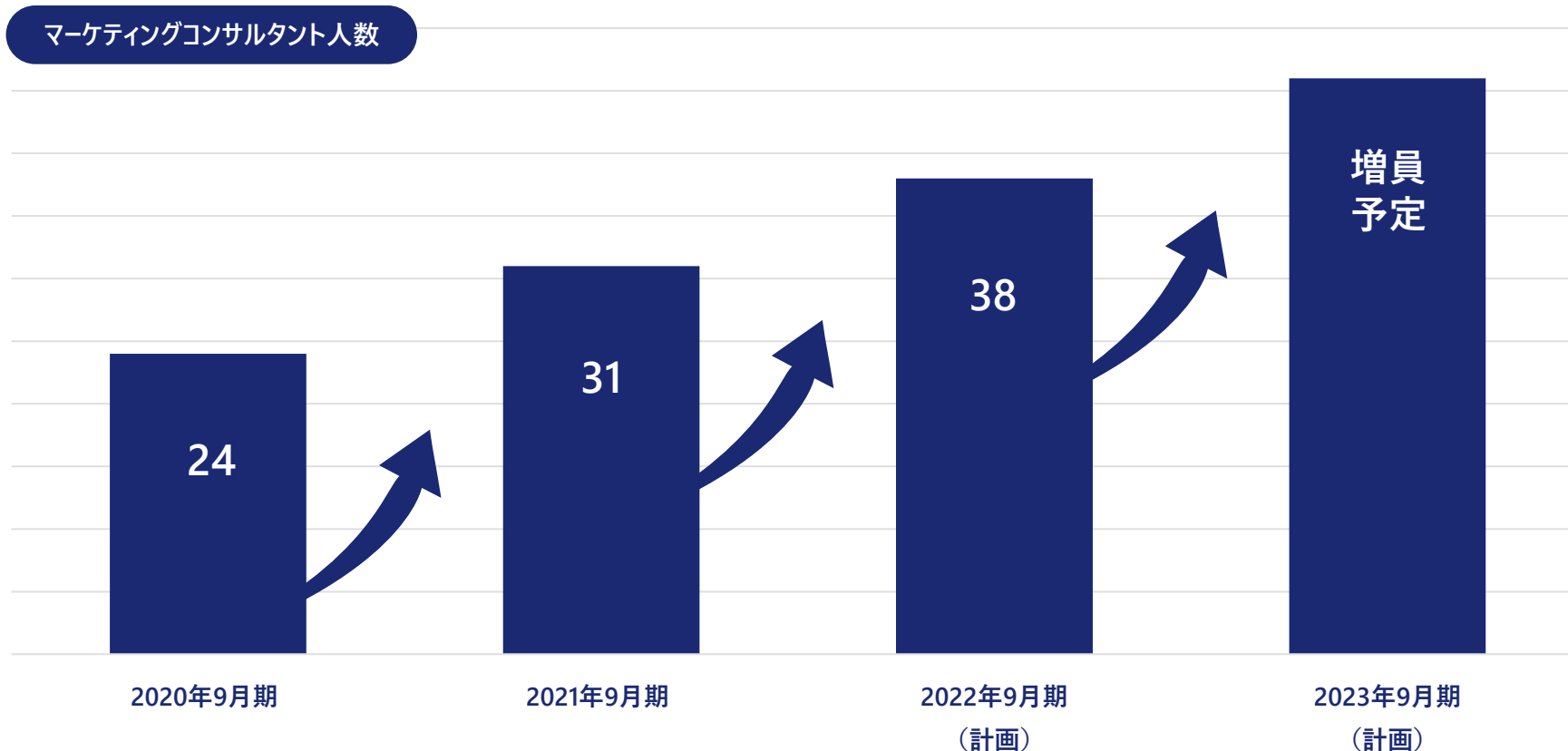
インサイト ドリブン	商品開発案件は、新規・既存顧客ともに継続的に受託 売上高： <b>264</b> 百万円 (前年同期比 <b>100.1%</b> )
カスタマー ドリブン	マーケティングコンサルタントの増員により、顧客へのアプローチが進み売上は堅調に推移 売上高： <b>506</b> 百万円 (前年同期比 <b>112.2%</b> )
デジタル マーケティング	リサーチ結果からデジタルマーケティング課題を抽出することで、クロスセルが伸長 売上高： <b>99</b> 百万円 (前年同期比 <b>140.0%</b> )
PR、カスタマー サクセス、その他	カスタマーサクセス需要の増加と、プロモーション支援サービスが堅調に推移 売上高： <b>303</b> 百万円 (前年同期比 <b>131.3%</b> )

# 成長戦略

■ネオマーケティング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を推進するための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。



- **新規顧客獲得、既存顧客拡販を目指す**マーケティングコンサルタントの増員は、成長戦略の中で重要な指標となります。採用体制を強化し、新卒採用・中途採用共にコンサルタント人数増加に取り組めます。また成長加速に向けた新人研修の改善、社内外研修導入により**早期戦力化**を図っていきます。





### ■ 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します。

#### 自主調査レポートの発信

時代や流行に沿ったテーマを選定し、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、ダウンロードした見込み顧客への商談機会獲得を強化します。

#### インサイドセールス強化

直近3期では毎年200社以上増加し続けている新規顧客と累計で約2,700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します。

#### コンテンツマーケティング強化

クライアント課題を先読みしたコンテンツを自社サイト内に拡充し、サイトを訪れた見込み顧客に課題解決の事例を提示することで、お問合せに繋げる施策を強化します。

#### ブランディング活動

オンラインカンファレンスへの出展やマーケティングイベントへの登壇等により、見込み顧客となるメーカー企業のマーケティング担当者の方への認知を高めていきます。自社ブランディングの一環でTikTok運用を強化します。

## ■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。

今期開設予定だった「福岡営業所」「札幌営業所」は2022年4月より業務を開始。また「那覇営業所」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（1～2名程度）を配置し、大規模な設備投資は行いません。



東京本社



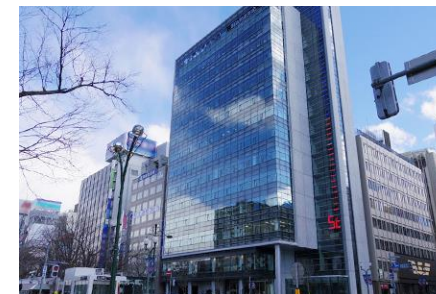
大阪営業所



仙台営業所



福岡営業所



札幌営業所



横浜オフィス



関西オフィス

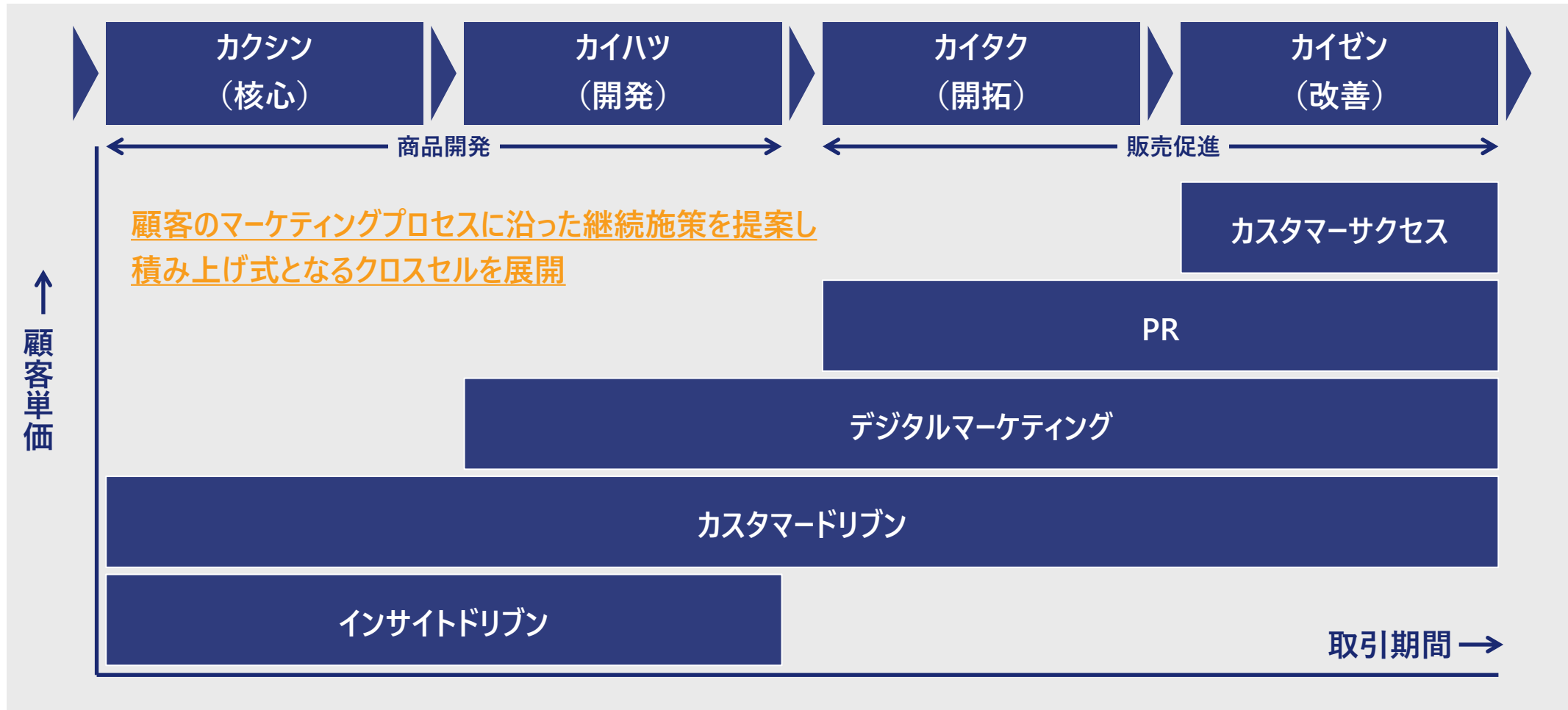


沖縄なはマーケティングラボ



石垣マーケティングラボ

■マーケティングフレームワーク4Kを活用し、どのフェーズから取引を開始した顧客に対しても次に繋げるサービスを提案  
 継続的に取引を行うことで、取引期間が長くなるほどクロスセルによって顧客単価が上がっていきます。



## ■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

- ・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
- ・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



## ■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

データの収集から整理、利活用を支援してまいります。企業が既に保有しているデータのデータ分析を通じて、より実効性の高いマーケティング施策の提案につなげてまいります。

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

# Appendix



## Customer driven marketing

### 生活者起点のマーケティング支援会社

「生活者起点のマーケティング」とは生活者の理解をスタートとし、理解をベースに置いて市場と対話を行っていく一連の活動である。インサイト発掘～商品開発～プロモーション～改善施策といった一連のプロセスを、生活者理解を起点として実行していくマーケティング活動である。生活者起点のマーケティングを追求することが、「人の心を満たす商品・サービスがあふれる社会」の実現に繋がる。

■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

<p>インサイトドリブン</p>	<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>
<p>カスタマードリブン</p>	<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>
<p>デジタルマーケティング</p>	<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>
<p>PR</p>	<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>
<p>カスタマーサクセス</p>	<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>

■取引先はメーカー企業にとどまらず、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

大手メーカーから中小・中堅メーカー企業まで幅広い顧客層へ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

クライアント業界例

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

## ■その他のクライアント

### 【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】

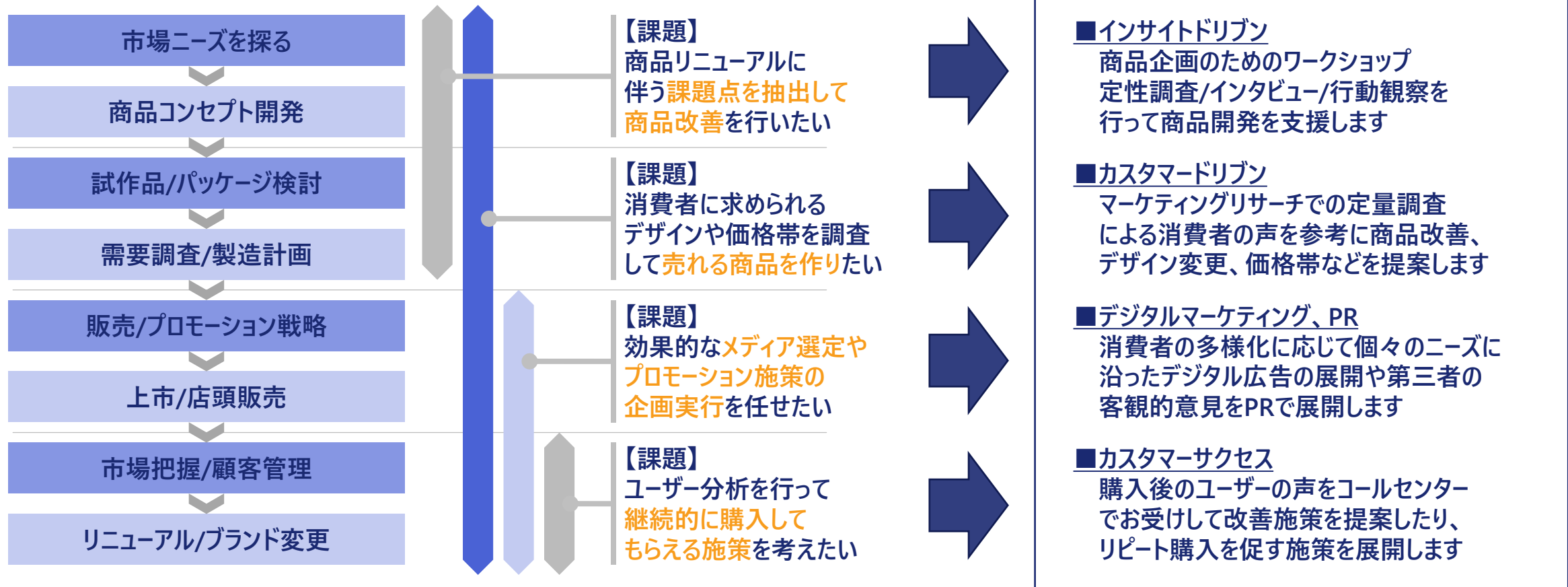
地方政策の浸透把握や、観光誘致策実行の支援

### 【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

■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



インサイトドリブン × カスタマードリブン

ビジネスアイデアの受容性を調査し、ユーザーが求める商品を追求するために「味」「パッケージ」「容量」「価格」といったあらゆるニーズを確認して商品を開発

## キリンビバレッジ株式会社

- ・新規ビジネスを形にするための市場ニーズを調査で把握
- ・「味」「パッケージ」「容量」「価格」などさまざまな調査を経て商品を開発
- ・経営会議で新規事業の可能性を示すための裏付け資料にも活用
- ・ローンチした後も継続的にユーザーの声を聞き、改善に活かす
- ・商品開発だけでなくマーケティング戦略を一貫してサポート

POINT

新規ビジネスの立ち上げから、あらゆるマーケティング戦略を伴走しながら実行  
クライアントにとって唯一無二のパートナーとしての立場を確立



カスタマードリブン × PR

コロナ禍での新商品発売を成功させるため「ホームユーステスト」と「オンラインインタビュー」を組み合わせて、生活の中でのユーザーの声を聞いて販売戦略に活かす

## 象印マホービン株式会社

- ・コロナ禍での市場動向を探るべく、オンラインインタビューを計画
- ・新商品を自宅に送り、実際に手に取って利用して頂くホームユーステストを実施
- ・利用後にオンラインインタビューを行い、生活の中での利用実態を把握
- ・ユーザーの生の声から商品の強みを再認識
- ・小売店への商談資料にも落とし込み、販売戦略へ活用

POINT

マーケティングプロセスの「開発」と「開拓」を事前に見据えた提案を行い、市場動向で把握したユーザーの声を、販売戦略に繋がる商談資料にも活用





カスタマードリブン×デジタルマーケティング

開発初期から関わった商品を市場に広めるため、「Instagramの立ち上げ」から「web広告運用」を支援、ブランドサイトへの流入と商品のファン化を実現

## グンゼ株式会社

- ・新商品開発のための市場ニーズを調査で把握
- ・看護師や介護士と言った専門的な職種ユーザーへのインタビュー
- ・ユーザー課題に向き合った商品開発を支援
- ・デジタルマーケティング戦略を企画提案
- ・Instagramアカウントの立ち上げから運用までを一貫してサポート

### POINT

商品開発から支援していることで、特徴や魅力を理解しているコンサルタントがデジタルマーケティングまでを一貫して提案し、効果的な販売戦略を実施



## ■4Kプロセスを迅速（アジャイル）に実行していくマーケティング活動を一通貫で支援

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、顧客に対して「迅速」「柔軟」「伴走」できるパートナーとして、アジャイル（高速PDCA）に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の実行までをワンストップで提供しています。

## ■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

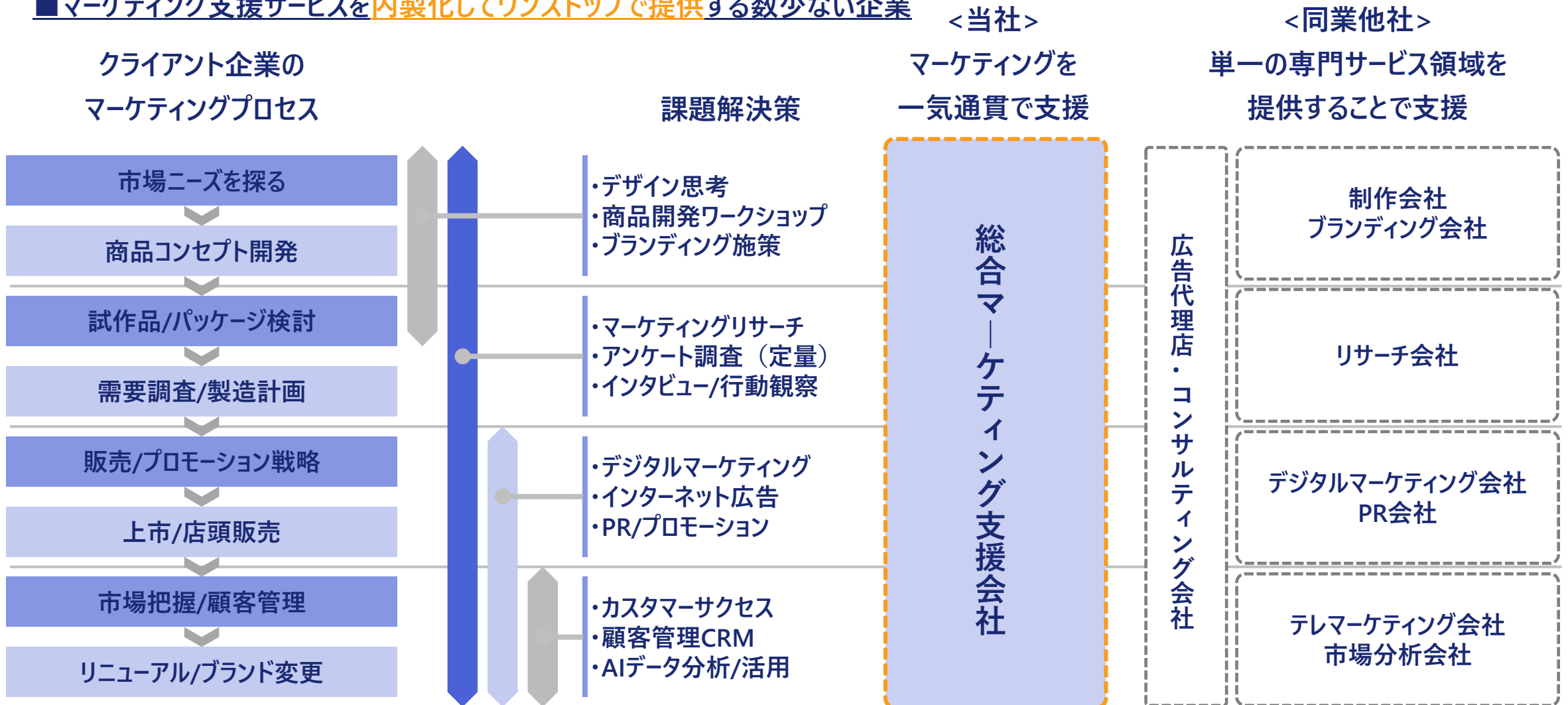
これまで関係性を築いてきたさまざまな業界の顧客と累計で2,700社を超える取引実績があります。また新規顧客は直近3期にて毎年200社以上増加。この潤沢な顧客リソースに対して経験豊富なコンサルタントが自社ソリューションを組み合わせたクロスセル・アップセル提案を行っています。

## ■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2022年03月時点の数値

自社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59万人に加え、パートナー会社との提携により約2,700万人を超える生活者パネルを常時活用できます。この独自パネルによって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ています。

■ マーケティング支援サービスを内製化してワンストップで提供する数少ない企業



## ■ネオマーケティンググループが目指す持続可能な開発目標（SDGs）



アイリサーチ	アンケートモニターサイトの運営を通じて、意見や情報発信の機会を提供し、収集された情報を基に自主調査リリースを発信し様々な社会課題の解決に取り組んでいます。（1,2,3,4,5,7,8,9,10,11,16,17）
アカデミックリサーチ	大学や研究機関における調査研究活動に関しては、通常料金から大幅に値引きを実施することによって、調査実施のハードルを下げ、社会にとって有用な研究データを収集するサポートを行っています。（1,3,4,9,10,17）
ソリューションパネル	クラウドソーシングパネルの運営を通じてあらゆる人が社会に参画でき、働きたい人が働きたい時に働きたい時間だけ、ミニタスクや作業に従事し、報酬を得られるプラットフォームを構築しています。（1,2,3,8,10,17）
寄付支援	アンケート回答いただいたモニター様が保有するポイントを当社を通じて、ご自身の支援したいテーマにあわせて寄付出来るプログラムを運営しております。（1,2,10,16,17）
ボランティア参加	就業規則において社員がボランティア活動に積極的に取り組める制度（ボランティア休暇制度）を導入し、地域貢献へ参画をサポートする体制を整えています。（1,2）
ペーパーレス化	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。（13,15）
社員の自己研鑽支援	社員の資格取得や自己研鑽のための費用を全額負担し、人材教育と育成をサポートする取り組みを実施しています。（4,9）

### ■本資料の取り扱いについて

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。

## ■ IRに関するお問合せ

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。

受付フォーム <https://neo-m.jp/contact/ir/>

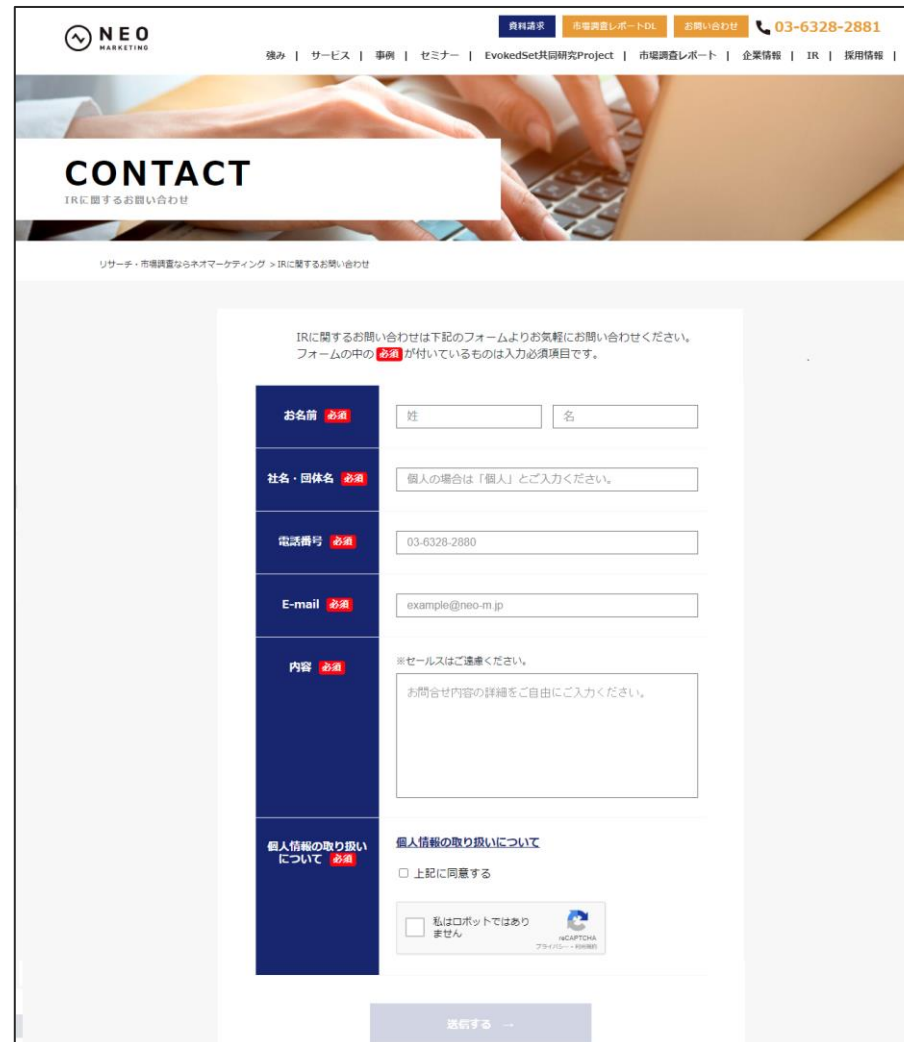
## ■ メール配信サービスについて

投資家の皆様とのコミュニケーションのためにIRメールを配信しております。

当社の最新IRニュースやイベント・取材記事情報などをメールにてタイムリーにお届けしております。

ぜひご登録頂きますよう、よろしくお願い致します。

1. 最新のIRニュース
2. 決算発表のお知らせと決算資料の送付
3. イベント・取材記事情報
4. マーケティング業界動向



The screenshot shows the 'CONTACT' page for IR inquiries on the NEO MARKETING website. The page features a navigation bar with the company logo and contact information (03-6328-2881). Below the navigation bar is a header with the title 'CONTACT' and subtitle 'IRに関するお問い合わせ'. The main content area contains a form with the following fields and labels:

- お名前 必須**: 姓 (Last Name) and 名 (First Name)
- 社名・団体名 必須**: 個人の場合は「個人」とご入力ください。(For individuals, please enter 'Individual').
- 電話番号 必須**: 03-6328-2880
- E-mail 必須**: example@neo-m.jp
- 内容 必須**: ※セールスをご遠慮ください。お問合せ内容の詳細をご自由にご入力ください。(Please refrain from sales. Please enter details of your inquiry content freely.)
- 個人情報の取り扱いについて 必須**:  上記に同意する (I agree with the above) and  私はロボットではありません (I am not a robot) with a CAPTCHA verification.

A '送信する' (Send) button is located at the bottom of the form.