

株式会社ネオマーケティング
2022年9月期 決算説明資料

2022年11月14日

INDEX

■ 会社概要

■ 2022年9月期 決算概要

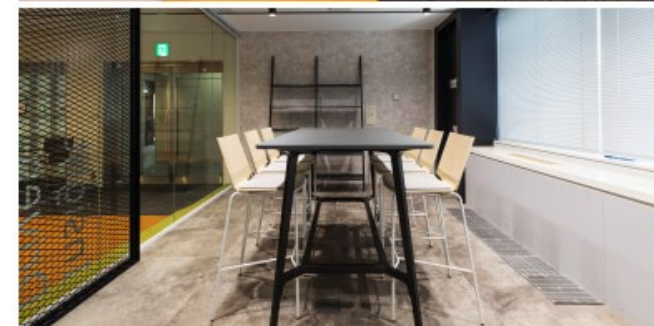
■ 成長戦略

■ Appendix

※本資料の内容は特段の記載がない限りは2022年9月30日現在で記載しております

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	8,368万円
従業員数	167名（2022年9月30日現在・連結）
所在地	〒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



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、生活者の深い理解の為にリサーチからスタートし「生活者との対話」を通じて、「買ってもらい続ける仕組み」をつくる一連の活動です。



インサイトの発見
(核心/カクシン)



商品開発
(開発/カイハツ)

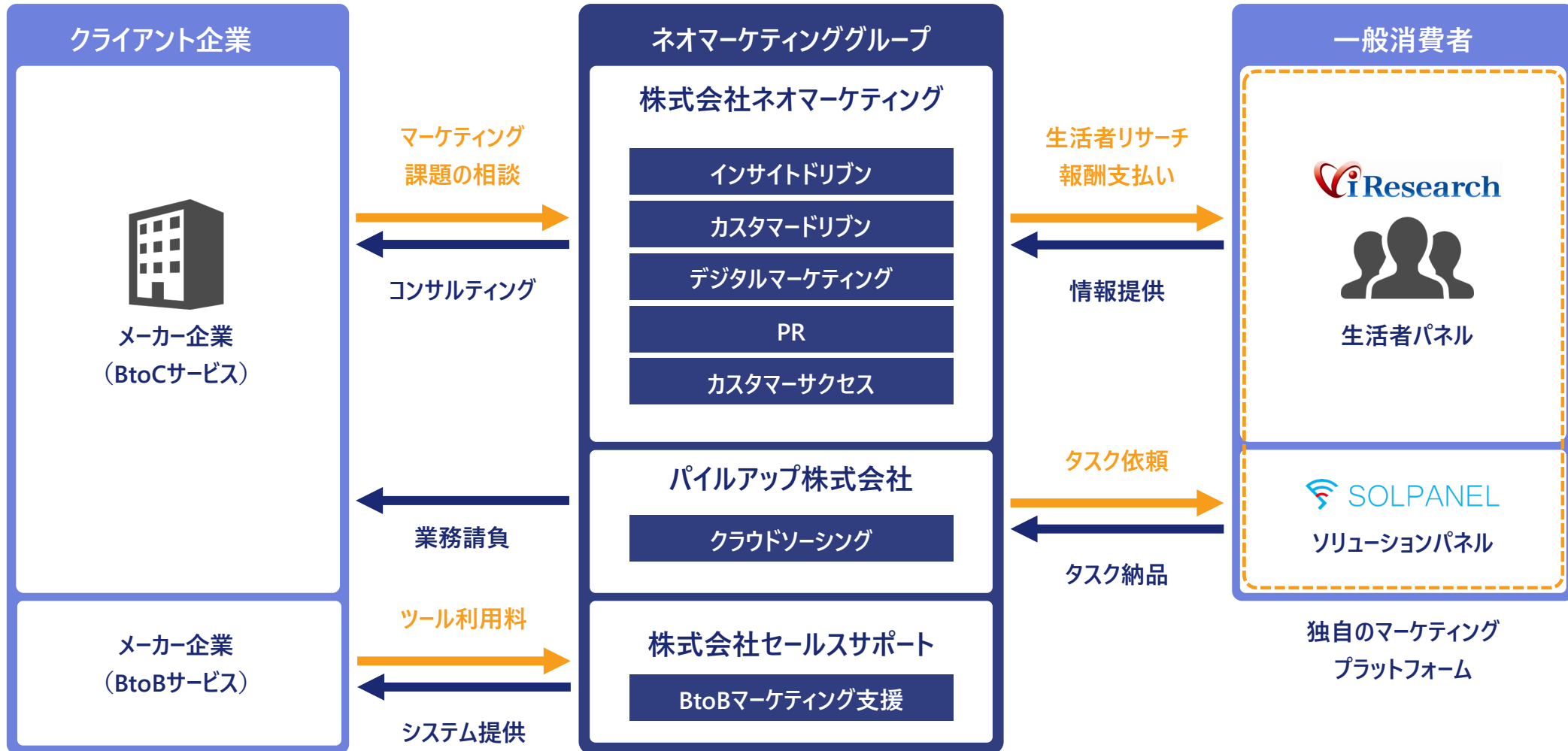


プロモーション
(開拓/カイク)

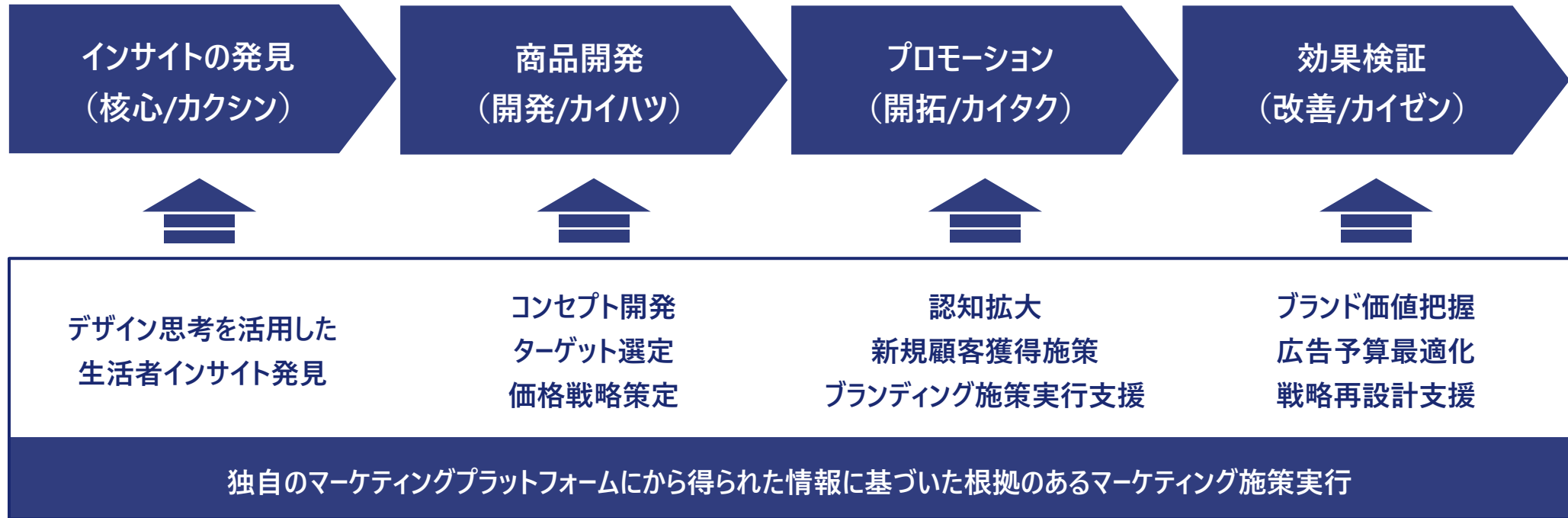


効果検証
(改善/カイゼン)

■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、迅速に一気に通貫でマーケティング活動をサポートしています。



ネオマーケティング独自のマーケティングプラットフォームを運営
全国に約2,700万人を超える生活者パネル（提携パネル含む）を常時活用



■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

<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</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</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</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>

■ マーケティング活動を**一気通貫**で支援

- ・ 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
- ・ 顧客に対して「迅速」「柔軟」「伴走」できるパートナー

■ 自社に蓄積された**ナレッジ**マネジメント

- ・ 年間3,000を超えるプロジェクトを運用
- ・ 蓄積されたマーケティングのナレッジを元にコンサルタントがノウハウを提供

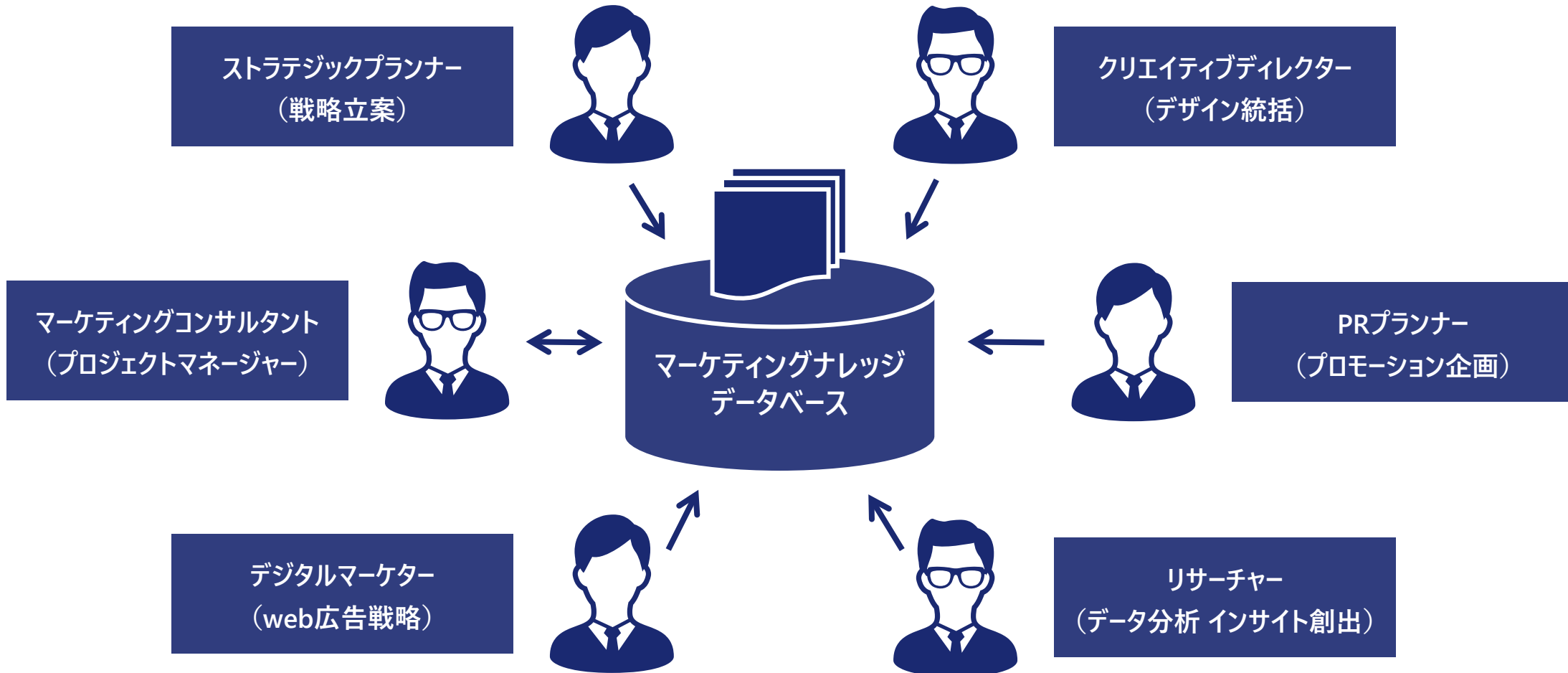
■ メーカーを中心とした**強固な顧客基盤**

- ・ 累計で2,700社を超える取引実績
- ・ 新規顧客は毎年200社以上増加

■内製化したサービスがあるため、他社に外注することなくマーケティングプロセスの上流から下流まで一社でワンストップで提供顧客を担当するマーケティングコンサルタントがプロジェクトマネージャーとして一貫して担当します。



- 顧客のマーケティング課題に対し、社内の専門家たちがプロジェクトチームを組んで解決
各プロジェクトの実績はマーケティングナレッジデータベースとして蓄積され、品質の高いナレッジを提供できます。



■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

中小・中堅メーカー企業の商品開発から販売戦略まで幅広いマーケティング施策を実行支援

<取引先クライアント業界例>

食品	飲料	日用品	化粧品
家電	パソコン	スマホ・携帯	ITソフトウェア
金融・保険	不動産	住宅設備	電力・ガス
広告代理店	旅行代理店	アミューズメント	ゲーム
官公庁	地方自治体	大学	シンクタンク

■ 幅広いクライアントのマーケティング支援実績



アサヒグループ食品株式会社



アシックスジャパン株式会社



キリンビバレッジ株式会社



ホーユー株式会社



興和株式会社



ダイキン工業株式会社



グンゼ株式会社



株式会社SHIBUYA109エンタテインメント



象印マホービン株式会社



株式会社ヌーラボ

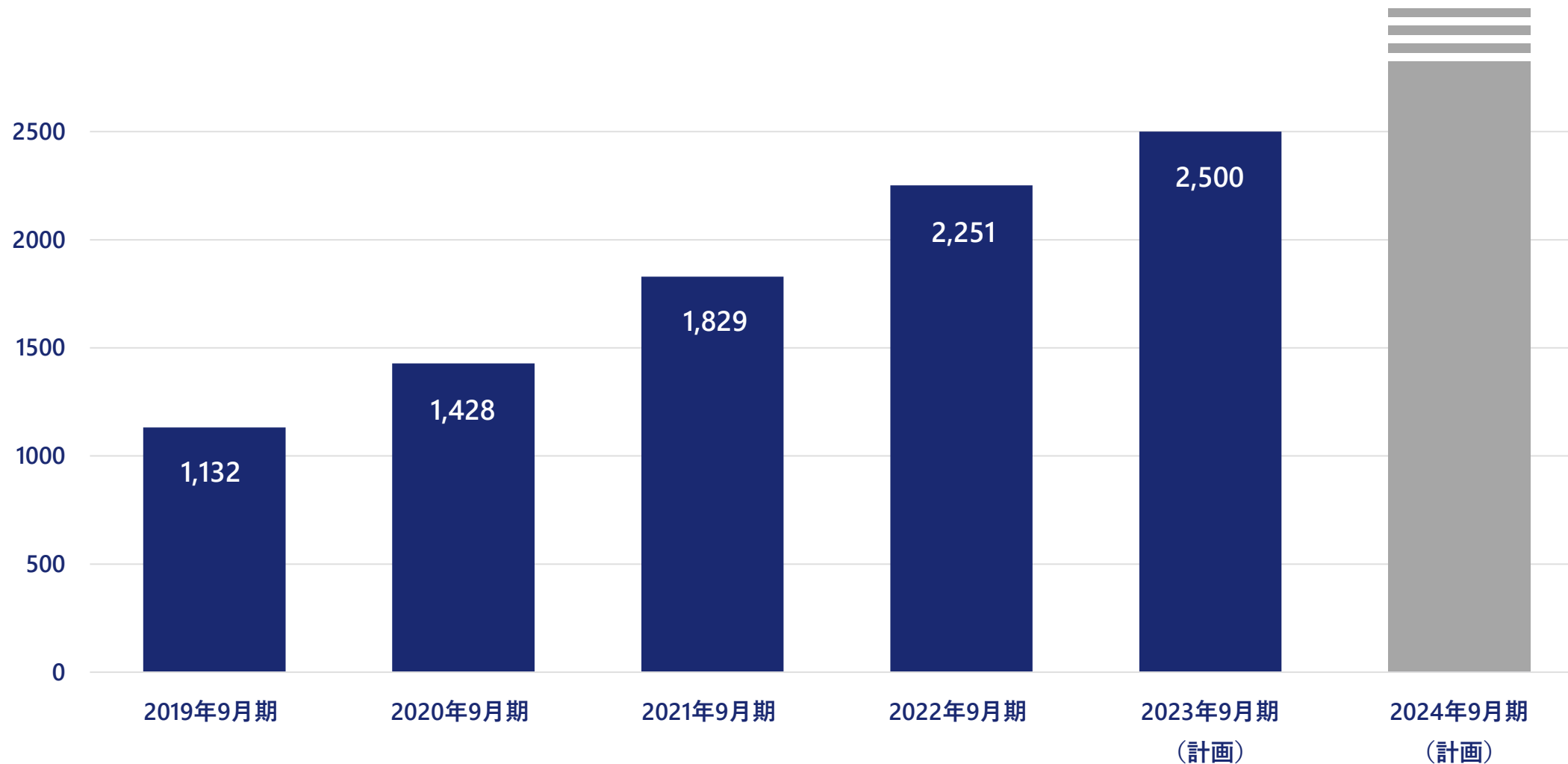


ホワイトエッセンス株式会社



マルサンアイ株式会社

連結売上高（百万円）



決算概要

■ 2022年9月期 決算概要

売上高

2,251百万円

(前年同期比123.1%)

営業利益

280百万円

(前年同期比92.4%)

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通期で772社（前年同期667社）と好調を維持※

トピック2

4K施策が順調に推移し、リサーチ結果から適切は課題を抽出し具体的なプロモーション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し、スペシャリスト人材の獲得等による費用や人件費、M&A関連のアドバイザーフィーが増加

■連結子会社である株式会社Zeroの取得時において発生したのれんについて減損損失451百万円を特別損失に計上しております。同社の業績が当初策定の計画を大きく下回ったことから、今後の事業計画を見直さざるを得ない状況となったことによります。

本件につきましては、今後当社グループの業績等に重要な影響を及ぼすことが明らかとなった場合には、速やかに公表いたします。

■売上高は増加し、注力しているデジタルマーケティングやPRにかかる売上原価も増加、中長期的な事業成長のための先行投資による販売費及び一般管理費も増加

(百万円)

	2021年9月期実績	2022年9月期実績	前年同期比
売上高	1,829	2,251	123.1%
売上原価	909	1,190	130.9%
売上総利益	919	1,060	115.3%
販売費及び一般管理費	616	780	126.6%
営業利益	303	280	92.4%
経常利益	286	280	97.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益または純損失	206	△280	—

■修正計画は達成したものの、期初計画に対しては、営業利益・親会社株主に帰属する当期純利益は下回って着地

(百万円)

	2022年9月期 期初計画	2022年9月期 修正計画※	2022年9月期 実績	修正計画 達成率
売上高	2,200	2,230	2,251	101.0%
営業利益	350	270	280	103.9%
経常利益	350	270	280	103.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	237	△297	△280	—

※2022年9月29日に発表した修正計画です

<p>インサイトドリブン</p>	<p>商品開発案件は、新規・既存顧客ともに継続的に受託</p> <p>売上高：478百万円 (前年同期比103.4%)</p>
<p>カスタマードリブン</p>	<p>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</p> <p>売上高：894百万円 (前年同期比113.7%)</p>
<p>デジタルマーケティング PR</p>	<p>リサーチ結果から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</p> <p>売上高：323百万円 (前年同期比171.3%)</p>
<p>カスタマーサクセス その他</p>	<p>カスタマーサクセス需要の増加により売上伸長</p> <p>売上高：555百万円 (前年同期比141.9%)</p>

	2021年9月期		2022年9月期
マーケティング コンサルタント	31人	➔	36人
	採用計画が順調に進んだことにより概ね計画通りの体制構築		
取引社数	667社	➔	772社
	既存顧客からのリピート率が高水準で維持できていることに加え、新規取引顧客数も順調に増加		
顧客単価	256万円	➔	267万円
	4K提案の推進によりプロモーション案件やデジタルマーケティング案件が増加したため、受注単価が向上いたしました。		

※上記はすべてネオマーケティング単体の数値です

■ M&Aにより現預金が減少し、減損損失により純資産が減少

(百万円)

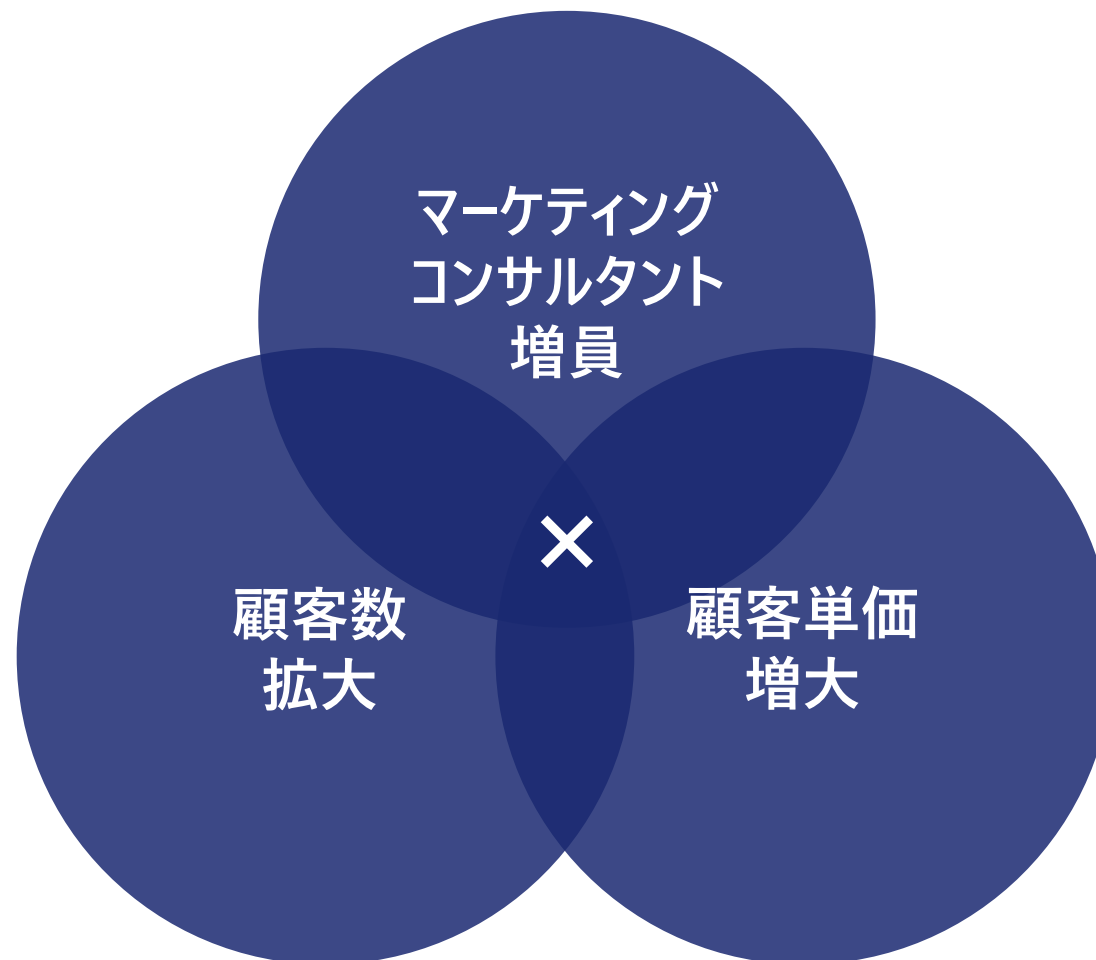
科目	2021年9月末	2022年9月末	増減
流動資産	1,253	1,084	△169
現預金	925	709	△216
売掛金	228	283	55
固定資産	246	275	28
資産合計	1,500	1,359	△140
流動負債	534	715	181
固定負債	169	121	△47
負債合計	703	837	133
純資産	797	522	△274
負債・純資産合計	1,500	1,359	△140

(百万円)

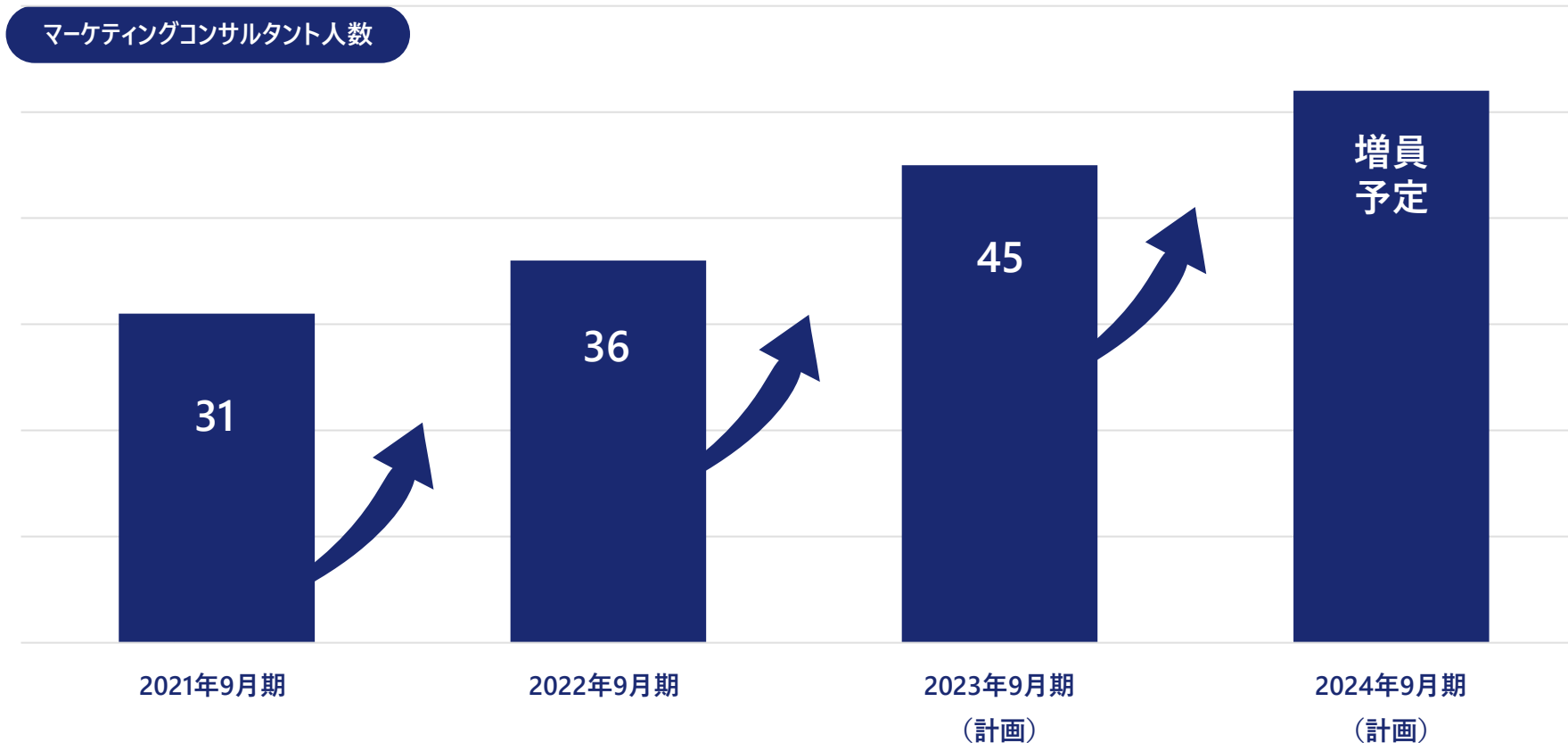
項目	2023年9月期	前期比	(参考) 2022年9月期実績
売上高	2,500	111.1%	2,251
営業利益	300	107.0%	280
経常利益	300	107.1%	280
親会社株主に帰属する 当期純利益	200	—	△280

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。



■ **新規顧客獲得や既存顧客のクロスセル、アップセルを実現する**マーケティングコンサルタントの増員は、成長戦略の中で重要な指標です。採用体制を強化し、人材の成長を加速させる研修制度の確立により**早期戦力化**を図ります。



自主調査発信の拡充



2022年10月25日
 「バリューベースプライシングリサーチ 第二弾」～PSM分析が微妙・・・それは「誰に聞くか」の問題なのでは～

ダウンロードする →



2022年10月21日
 北海道の魅力に関する調査～旅行先を決める際に重視するのは「食事」と「レジャー」。北海道は食のイメージが強いが「レジャー施設」があるイメージが弱い～

ダウンロードする →



2022年09月28日
 「バリューベースプライシングリサーチ 研究 第一弾」バリューベースプライシングのために～「価値」を価格換算できるのは市場価格の理解者～

ダウンロードする →



2022年09月05日
 「日本と米国のZ世代意識調査：SNSのイメージや消費態度編」～日本のZ世代は、アメリカZ世代に比べて新商品に興味の薄い人が圧倒的に多い～

ダウンロードする →



2022年08月23日
 「日本のZ世代意識調査：SNSのイメージや消費態度編」～Z世代は新商品に興味の薄い人が圧倒的に多い～

ダウンロードする →



2022年08月05日
 「SNSでの商品購入に関する調査」～Instagramで購入したユーザーの7割以上が「購入予定がなかった商品」を購入！Pinterestユーザーの約5割がSNS上で商品購入！～

ダウンロードする →



2022年07月25日
 「顧客への提案時の課題・行動に関する調査」～自信をもって提案をする割合は75%以上！～

ダウンロードする →



2022年07月19日
 「日本と米国のZ世代意識調査：日米のヒトモノについてのイメージ編」～日本のZ世代はアメリカのZ世代に比べて人・モノ（メーカー）に興味の薄い？！～

ダウンロードする →

参照URL：<https://neo-m.jp/report/>

セミナー・ウェビナーによる発信

9.15 12:00～13:00
 海外越境ECを成功させる要点と、Made in Japanの最新イメージ調査

株式会社ネオマーケティング
 ストラテジックリサーチ部 部長 藤

株式会社コンパスポイント
 代表取締役 岡田 幹

国内最大級の暮らし動画メディアが教える
 Instagram 動画の活用事例とブランディングの検証方法

7.27 14:00～15:00

株式会社ネオマーケティング
 カスタマーソリューション部 部長 松田 和也

参照URL：<https://neo-m.jp/seminar/>

自社商品の開発から販売によるマーケティング研究

参照URL：<https://onakahakase.jp/>

顧客の成功事例掲載数増加



六甲バター株式会社

市場調査は商品開発の「第一歩」。「消費者の声」が社内やバイヤーにも影響を与えた

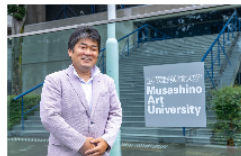
and more →



株式会社ヌーラボ

コンテンツ作成支援で実現した戦略立案の機会創出
リサーチ結果納品のみでは終わらない一気通貫体制とは？

and more →



武蔵野美術大学

研究者人生を変えた1本の調査リリース。メディアからも企業からも大きな反響を得た調査PRとは？

and more →



株式会社セブン&アイ・フードシステムズ

販促施策をリサーチデータを裏付けに、事実ベースで企画。リサーチデータを広告クリエイティブ制作にも活用

and more →



ビッグロブ株式会社

ファクトに基づいた継続的な広報活動を調査PRで実現。フィロソフィーを伝える広報活動とは？

and more →



株式会社Antway

エポークトセット調査とCEP調査を基に、第1想起を得るためのロードマップとブランド施策を検討

and more →



アシックスジャパン株式会社

「できる」と言ったのはネオマーケティングだけ。現役中高生へのインタビュー調査を商品開発とブランド戦略に活用

and more →



アサヒグループ食品株式会社

「ディアナチュラアクティブ」のあらゆる開発過程で調査を実施。社内外でデータを活用

and more →

参照URL：<https://neo-m.jp/work/>

エポークトセット調査研究プロジェクト推進

株式会社おやつカンパニー社とのエポークトセット（想起集合）共同研究プロジェクト開始 2022年08月02日

おやつカンパニー

【お知らせ】 Evoked Set（想起集合）共同研究プロジェクトの延べ調査人数が100,000人を突破 2022年09月28日

NEO MARKETING



株式会社Antway

エポークトセット調査とCEP調査を基に、第1想起を得るためのロードマップとブランド施策を検討



マルサンアイ株式会社

「エポークトセット調査」でブランド想起のポイントを確認、CM訴求に活用

参照URL：<https://neo-m.jp/news/3769/>

■全国拠点展開について

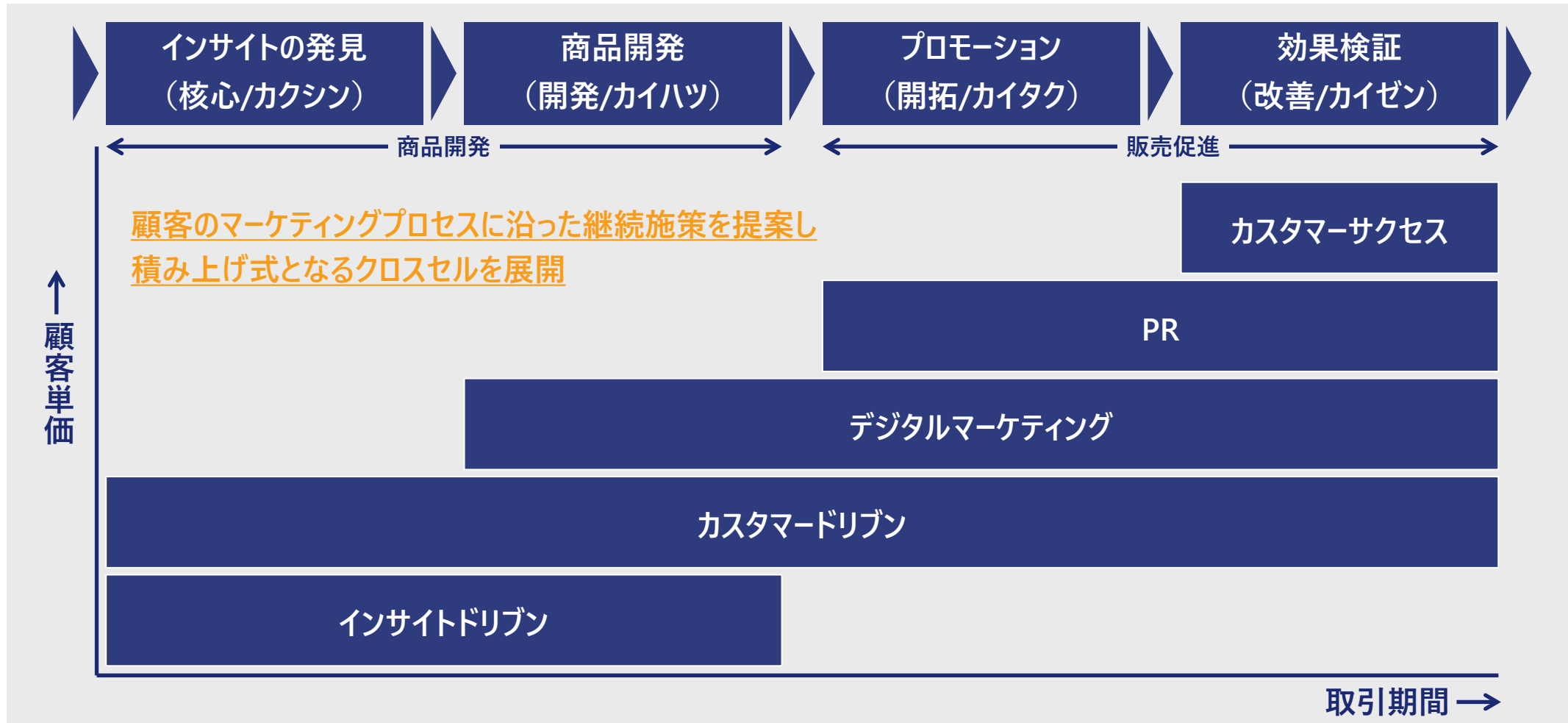
これまで培ってきたマーケティング支援のノウハウを全国の企業様に対して提供するため、全国への拠点展開を進めてまいります。

「札幌営業所」「福岡営業所」は2022年4月より業務を開始しました。

今後の拠点開設については、2022年9月期に新設した営業所の業績進捗を検証し検討してまいります。



■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。



Appendix

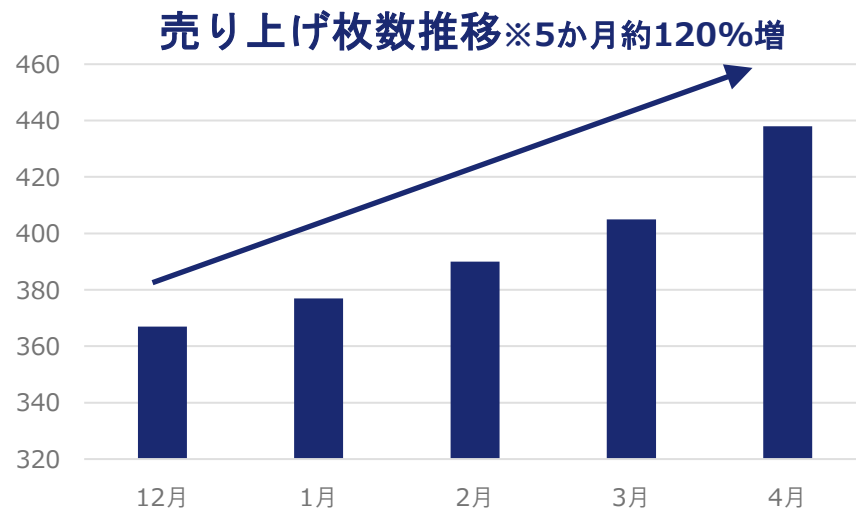
リサーチからSNS施策を 一気通貫支援

5 か月で約**120%**の 販売数増を実現

SNSの知見が全く無かった企業が
弊社の提案/実行（広告運用/導線改善）
により売上拡大。



ターゲットのニーズ把握調査を実施。調査結果をInstagramの広告運用に活用し、認知拡大につながった



独自サービス エボークトセット・CEP調査※による ブランド価値最大化 を支援



興和様とマーケティング（翔泳社）のイベントで
共同登壇を行いました。
有用な施策と評価いただいております。
<https://markezine.jp/article/detail/38685>

※エボークトセット調査

特定の商品カテゴリにおける、知名集合・想起集合・推奨集合を調査し、個別の商品・ブランドがどのようなイメージを持たれているかを明らかにする調査手法
早稲田大学との共同研究プロジェクトにより100カテゴリー100,000人以上のエボークトセットを聴取しデータベース化しています。

※CEP調査（カテゴリーエントリーポイント調査）

エボークトセット調査で明らかになった、ブランド想起のタッチポイントとなるワードごとに、どの商品・ブランドを消費者が思い浮かべるかを定量的に把握する調査手法

市場調査からサイト制作まで
一気通貫でサポートし
ゼロからD2C新規事業
の立ち上げを支援



コンセプト開発、クリエイティブ制作
サイト構築、広告運用まで一気通貫で
継続的にトータルサポート。

<https://itonowa-lifestyle.jp/>

■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いたします。

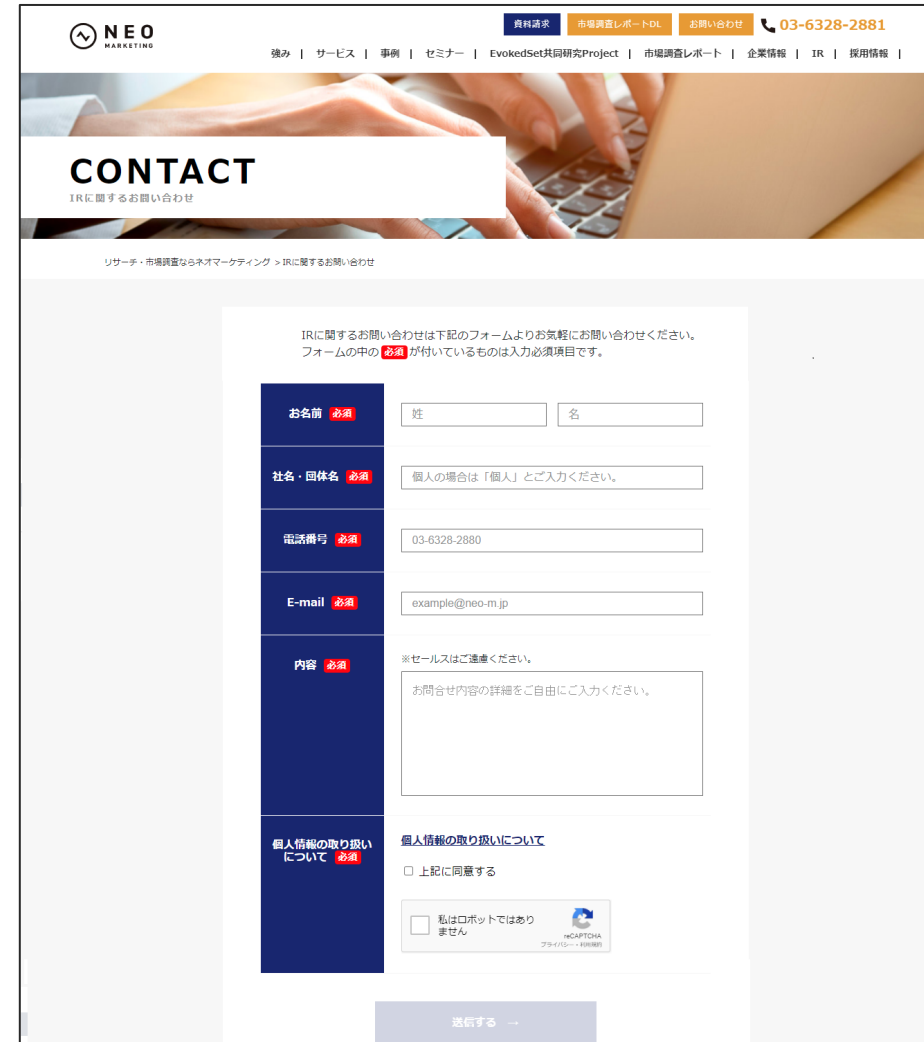
受付フォーム <https://neo-m.jp/contact/ir/>

■ 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。ご登録よろしくお願いたします。

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 section 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:

- お名前 必須:** 姓 (Last Name) and 名 (First Name) input fields.
- 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 (Phone Number).
- E-mail 必須:** example@neo-m.jp (Email Address).
- 内容 必須:** ※セールスをご連絡ください。 (Please contact sales.)
お問い合わせ内容の詳細をご自由にご入力ください。 (Please provide details of your inquiry.)
- 個人情報の取り扱いについて 必須:** 上記に同意する (I agree to the above).
 私はロボットではありません (I am not a robot.)

At the bottom of the form is a '送信する' (Send) button.