

株式会社ネオマーケティング  
2023年9月期 第1四半期  
決算説明資料

2023年2月14日

# INDEX

- サマリー
- 第1四半期決算概要
- 第1四半期の取り組み
- Appendix

※本資料の内容は特段の記載がない限りは2022年12月31日現在で記載しております

## ■ 売上高は第1四半期において過去最高を更新し、前年同期比109%の増収

- カスタマードリブン、デジタルマーケティング・PRによる売上が好調
- インサイドドリブンは前期大型案件の影響により前年同期比減となる

## ■ 営業利益は前年同期比116%の増益

- 業務効率化等により売上総利益が業績予想を上回ったことや、広告宣伝費や人件費など前期よりも増加した費用はあるものの販管費は業績予想内であることによる

## ■ 新サービス、業務提携等

- 消費者が感じる価値に基づく価格設定のための「バリューベースプラインシングリサーチ」サービス提供開始
- Data Lab社とリサーチオペレーション強化の為の事業提携

# 決算概要

## ■ 2023年9月期 第1四半期決算概要

■第一四半期業績は前年同期比増収増益。カスタマードリブン、デジタルマーケティング・PRによる売上が増収に寄与、自社の認知向上施策やブランディング活動、人件費等により、販売費及び一般管理費が増加。

(百万円)

	2022年9月期 1Q	2023年9月期 1Q	前年同期比	2023年9月期 通期計画	進捗率
売上高	522	571	109.3	2,500	22.9
販売費及び一般管理費	171	184	107.4	813	22.7
営業利益	73	83	114.6	300	28.0
経常利益	73	84	115.6	300	28.2
親会社株主に帰属する 当期純利益	46	53	113.0	200	26.5

<p>インサイトドリブン</p>	<p>大型案件の縮小等により前年同期比減</p> <p>売上高： <b>130</b>百万円</p> <p>(前年同期比<b>91.1</b>%)</p>
<p>カスタマードリブン</p>	<p>大型案件の継続受注と売上平均単価の増額により売上増加</p> <p>売上高： <b>201</b>百万円</p> <p>(前年同期比<b>105.5</b>%)</p>
<p>デジタルマーケティング PR</p>	<p>継続案件を安定受注、自主調査発信による案件受注により売上増加</p> <p>売上高： <b>106</b>百万円</p> <p>(前年同期比<b>188.3</b>%)</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の新規案件獲得、大型案件受注により売上増加</p> <p>売上高： <b>133</b>百万円</p> <p>(前年同期比<b>100.7</b>%)</p>

A large, dark blue, geometric shape on the left side of the slide, resembling a stylized arrow or a corner cut-off rectangle.

## ■ 第1四半期の取り組み

## 北海道のイベントに参加

北海道内最大級のビジネスイベント  
No Mapsに冠スポンサーとして参画



## 事例の拡充

株式会社セブン&アイ・ホールディングス様をはじめ今期も数多くの事例を掲載



株式会社セブン&アイ・ホールディングス



ベースフード株式会社

## 新サービス開始

バリューベースプライシングリサーチ  
外的要因ではなく、消費者が感じる価値に基づいて価格設定をするための調査手法を開発

「バリューベースプライシングリサーチ」サービス提供開始のお知らせ

株式会社ネオマーケティング  
2023年1月26日 15時42分



生活者起点のリサーチ&マーケティング支援を行なう株式会社ネオマーケティング（所在地：東京都渋谷区）では、「差別化された機能の提供」を基に提供を行うためのリサーチサービスの提供を開始しました。



## 共同研究プロジェクト

マルサンアイ株式会社とのエポクトセット  
共同研究プロジェクト開始

【お知らせ】マルサンアイ株式会社とのエポクトセット共同研究プロジェクト開始

株式会社ネオマーケティング  
2023年1月30日 08時30分



生活者起点のマーケティング支援事業を行う株式会社ネオマーケティング（本社：東京都渋谷区、代表取締役：徳本光博、「以下ネオマーケティング」）は、マルサンアイ株式会社（本社：愛知県岡崎市、代表取締役社長：岸 直好）とのCEP※1・パーセプションチェンジ※2・エポクトセット※3 共同研究プロジェクトを開始いたしました。

- ※1 CEP（カテゴリーエントリーポイント）：カテゴリーを超越する入口。商品カテゴリーの中に複数存在している目的、利用シーンなどのこと
- ※2 パーセプションチェンジ：カテゴリーの認識を変化させること
- ※3 エポクトセットとは、商品やサービスを購入する際に思い浮かべられるブランドの集合体



## 協業

Data Lab、リサーチオペレーション強化  
の為に協業

【業務提携のお知らせ】ネオマーケティングとData Lab、リサーチオペレーション強化の為に協業

2023年01月18日



株式会社ネオマーケティング（東京都渋谷区、代表取締役 徳本 光博、以下：ネオマーケティング）とData Lab株式会社（東京都目黒区、代表取締役 岸 直好 / 野口 幸祐、以下：Data Lab）は、ネオマーケティングのクライアント企業に対するリサーチオペレーション業務における協業を開始します。この連携により、ネオマーケティングが提供しているインターネットリサーチにおいて、より多くの企業・設計・分析が実現できる体制となります。多様化する調査ニーズに対して最適化されたリサーチソリューションをベースに迅速に提案・実行いたします。

マーケティングリサーチ業務の中で、より高いリサーチを行うためのリサーチオペレーション機能が注目されています。今回の協業によって多くのリサーチ業務を任せられるようになるとともにより高いリサーチデータを提供いたします。



北海道内最大級のビジネスイベントNo Mapsに冠スポンサーとして参画



NoMapsとは北海道を舞台に、新しい価値を生み出す大きな枠組みで、クリエイティブな発想や技術によって次の社会・未来を創ろうとする人たちのための交流の場（コンベンション）です。

ネオマーケティングは2022年4月より札幌営業所を開設したため北海道企業のマーケティング支援を推進する上でNoMapsのコンセプトに共感し、参加に至りました。カンファレンスでは「日本のマーケティングはこれから！マーケティングで日本を再活性化！！」といったテーマで登壇し地場の優良企業と接点を作りました。

北海道の優良企業のマーケティング支援を実行していきます。

株式会社セブン&アイ・ホールディングス様をはじめ今期も数多くの事例を掲載します



ベースフード株式会社



株式会社セブン&アイ・ホールディングス



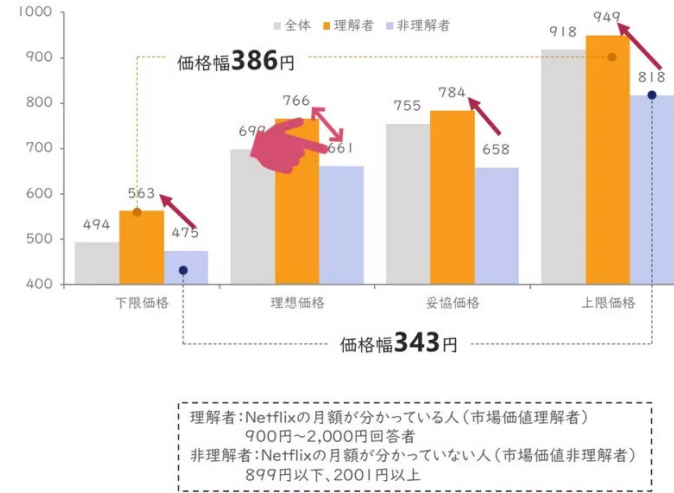
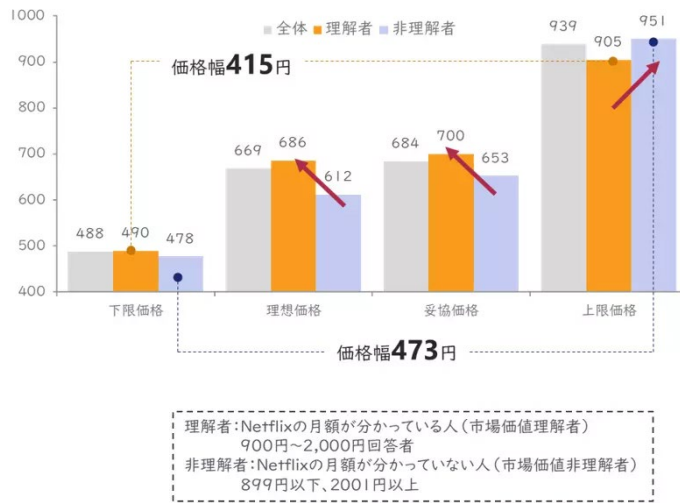
ヤマハ株式会社

強味の1つでもあるナレッジデータベース構築の一環で、ネオマーケティングが実践する事例を多数紹介しております。

セブン&アイ・ホールディングス様の事例では、商品開発にデザイン思考を取入れた「インサイト・ドリブン」を実施しており訪問観察からワークショップまで行った事例となります。

今後も引き続き事例を拡充してまいります。

## 「バリューベースプライシングリサーチ」サービス提供開始



原材料価格や人件費、光熱費などの高騰によって多くの企業が製品やサービスの値上げが続いています。一方で消費者の財布の紐は固くなっており、価格への反応がシビアになってきています。こうした中、顧客が離れてしまうという不安からなかなか値上げができないという企業も少なくありません。また、これまでの価格調査では、「現実的ではない価格」が出てしまい、活用できないケースが多くみられます。

ネオマーケティングでは、このような現状に着目し、価格を維持することで価値を出そうとすることを避けるため消費者が感じる価値を価格換算する「バリューベースプライシングリサーチ」をリリースいたしました。

## マルサンアイ株式会社とのエボークトセット共同研究プロジェクト開始



情報が伝わりづらくなり、商品の便益もコモディティ化し始めている中で特定のカテゴリーを想起しブランドを思い出してもらう取り組みが注目されています。生活者は何かを買いたいと思った時、頭に思い浮かぶブランドの中から購入する商品・サービスを決めています。この頭に思い浮かぶブランドリストはエボークトセットと呼ばれ、エボークトセットに入ることは購入確率を高めるために決定的に重要とされています。

ネオマーケティングでは、エボークトセットを実務でも活用すべく、2020年10月に早稲田大学商学大学院教授で日本のマーケティング研究の第一人者である恩藏直人氏とエボークトセット（想起集合）共同研究プロジェクトを立ち上げ研究を進め、100カテゴリー10万人以上に調査を行っております。

これまでの研究結果を踏まえ、さらに実践的な評価指標とすべくマルサンアイ株式会社と共同研究を開始いたします。

### Data Lab、リサーチオペレーション強化の為に協業



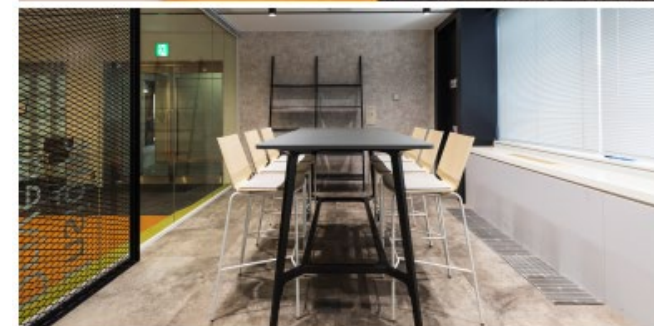
ネオマーケティングのクライアント企業に対するリサーチオペレーション業務における協業を開始します。  
この連携により、ネオマーケティングが提供しているインターネットリサーチにおいてより多くの企画・設計・分析が実施できる体制となります。  
多様化する調査ニーズに対して蓄積されたリサーチナレッジをベースに迅速に提案・実行いたします。

マーケティングリサーチ業務の中で、より質の高いリサーチを行うためのリサーチオペレーション機能が注目されています。今回の協業によって多くのリサーチ業務を請け負えるようになるとともにより質の高いリサーチデータを提供いたします。

# Appendix

---

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	162名（2022年12月31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

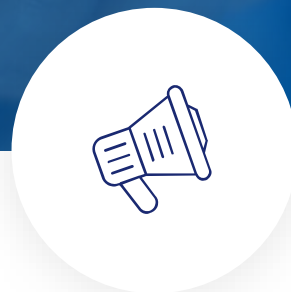
「生活者起点のマーケティング」とは、生活者の深い理解の為にリサーチからスタートし「生活者との対話」を通じて、「買ってもらい続ける仕組み」をつくる一連の活動です。



インサイトの発見  
(核心/カクシン)



商品開発  
(開発/カイハツ)



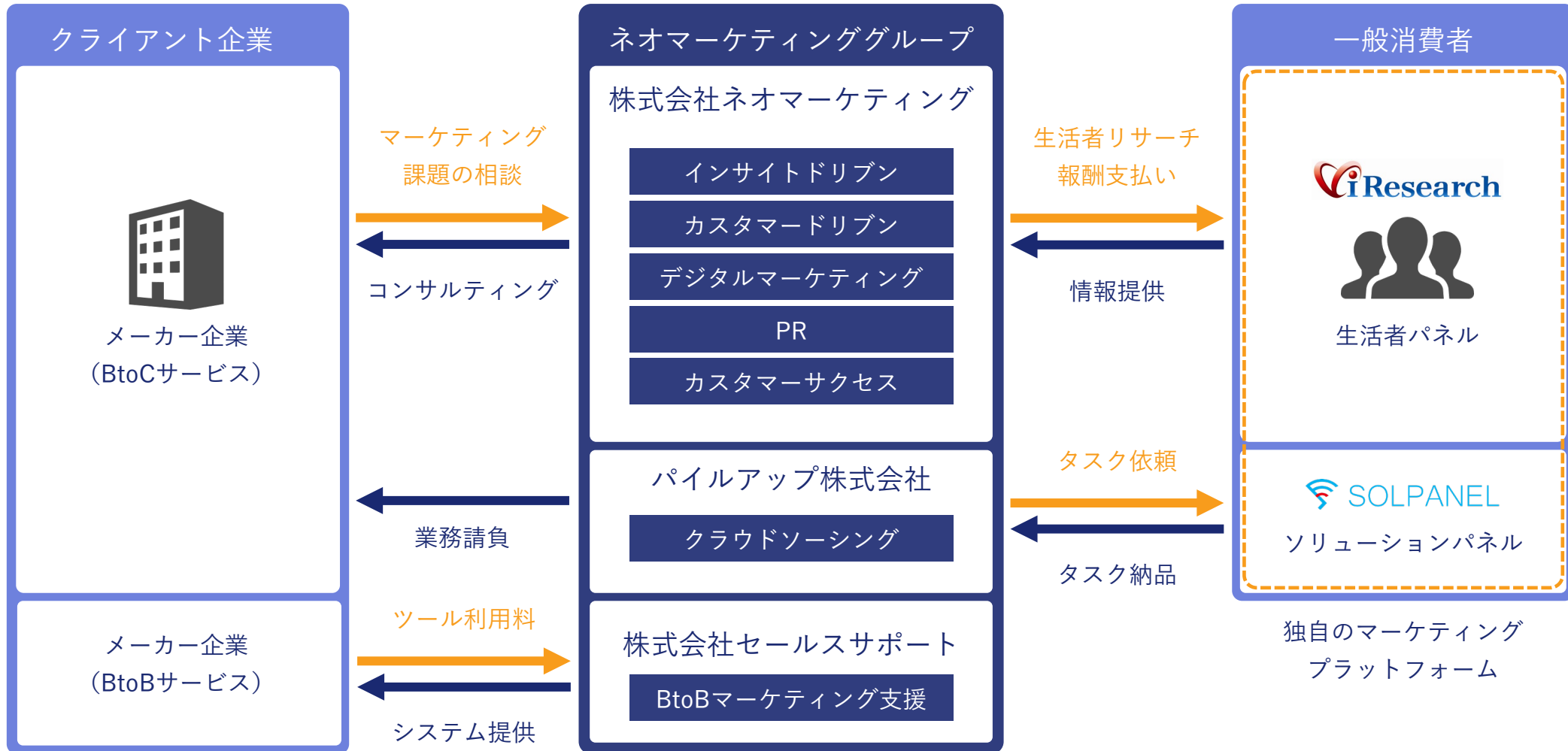
プロモーション  
(開拓/カイク)



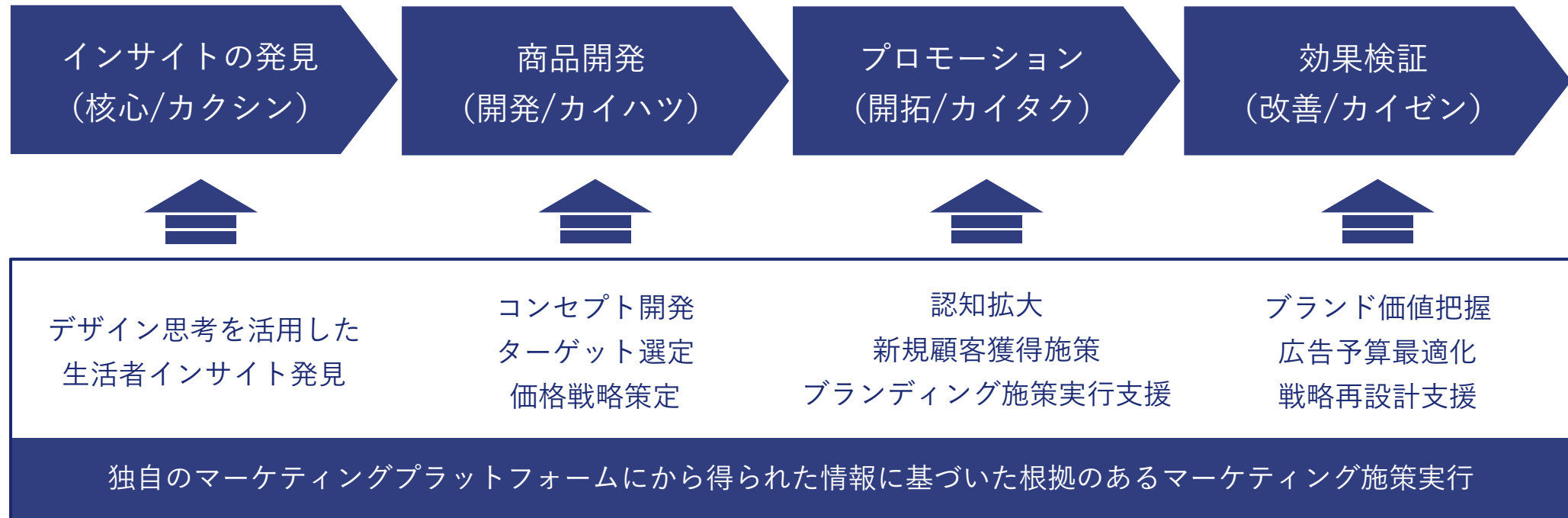
効果検証  
(改善/カイゼン)



■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



## ■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。

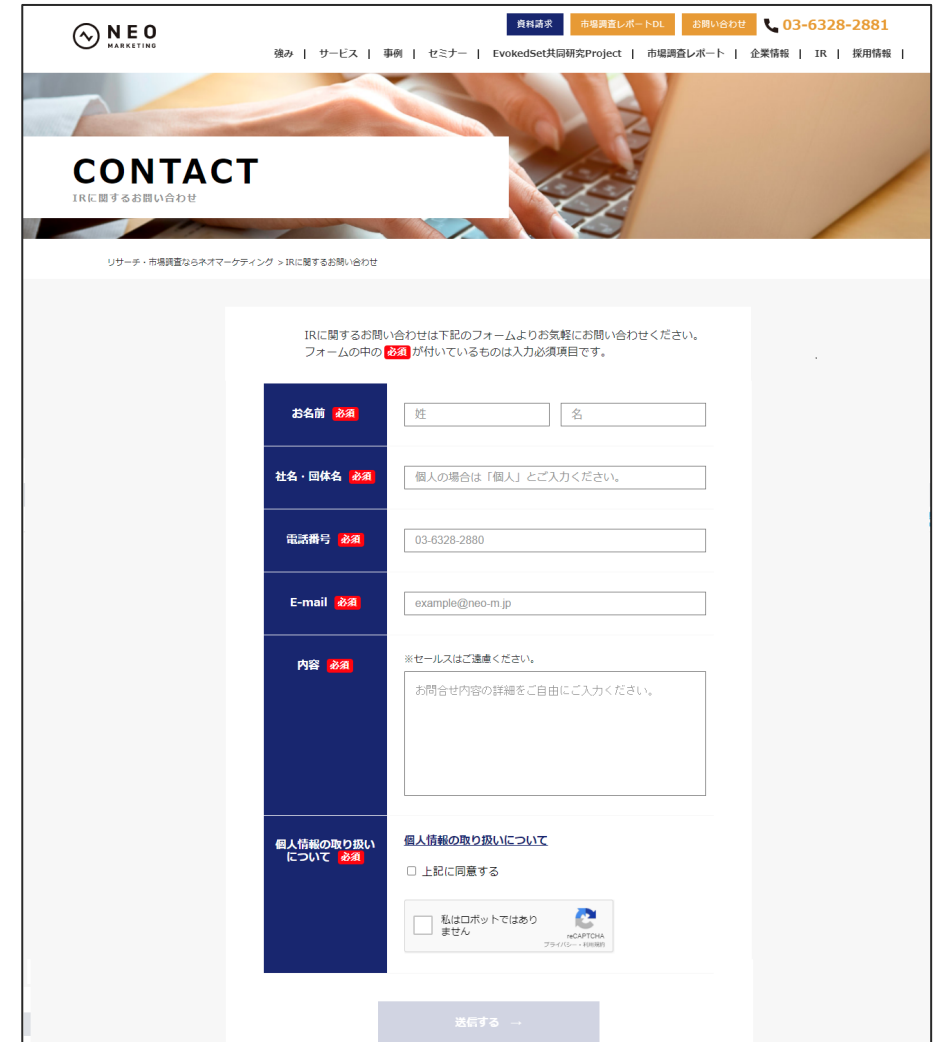
受付フォーム <https://neo-m.jp/contact/ir/>

## ■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 various service links. Below the navigation bar is a header section with the title 'CONTACT' and the 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**: ※セールスにご連絡ください。 (Please contact sales.)  
お問合せ内容の詳細をご自由にご入力ください。 (Please enter 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 with 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.