

株式会社ネオマーケティング
2023年9月期 第2四半期
決算説明資料

2023年5月12日

INDEX

- サマリー
- 会社概要・事業概要
- 第2四半期決算概要
- 成長戦略
- 第2四半期の取り組み

※本資料の内容は特段の記載がない限りは2023年3月31日現在で記載しております

サマリー

■ 売上高は前年同期比103%の増収

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

■ 営業利益は前年同期比121%の増益

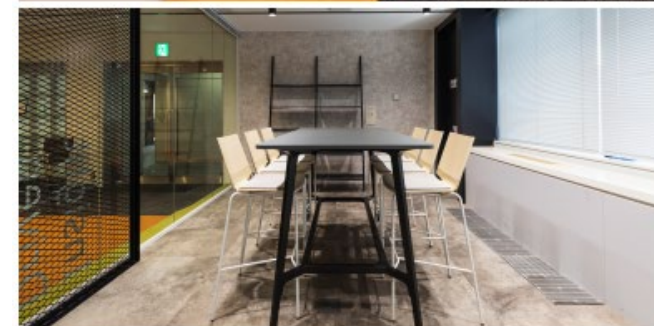
- 広告宣伝費や採用に伴う人件費は前期よりも増加
- 前期は那覇および横浜のセンター新設にかかる費用やM&Aに関連する費用が発生していた影響

■ 新サービス、リリース等

- 当社の保有するマーケティングプラットフォーム「アイリサーチ」のリニューアル
- 「セルフ薬機法チェックβ版」リリースほか

会社概要・事業概要

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 6 日
資本金	8,370万円
所在地	〒150-0036 東京都渋谷区南平台町16-25 養命酒ビル
公開市場	東証スタンダード（証券コード4196）
従業員数	158名
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、「買ってもらう続ける仕組み」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)

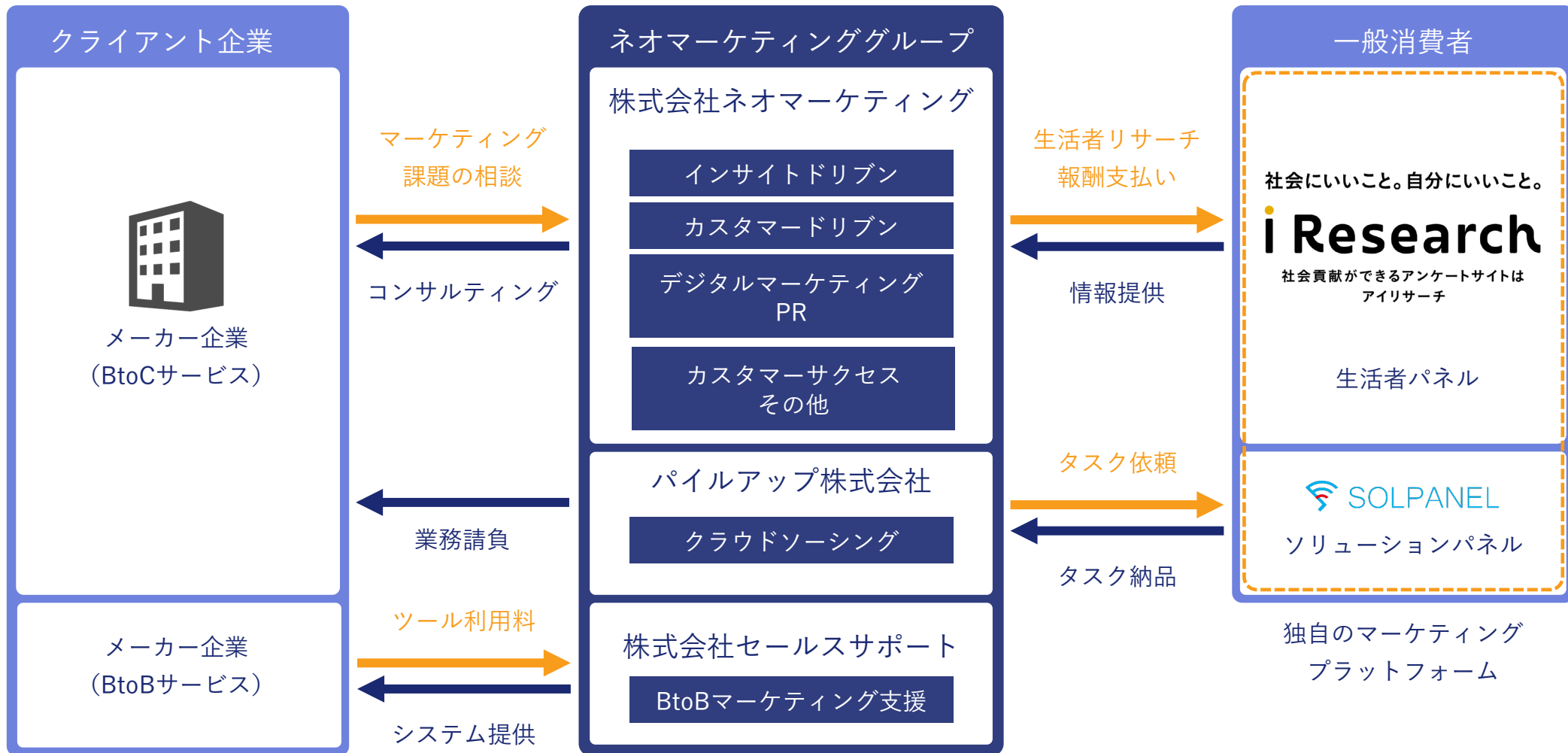


プロモーション
(開拓/カイク)

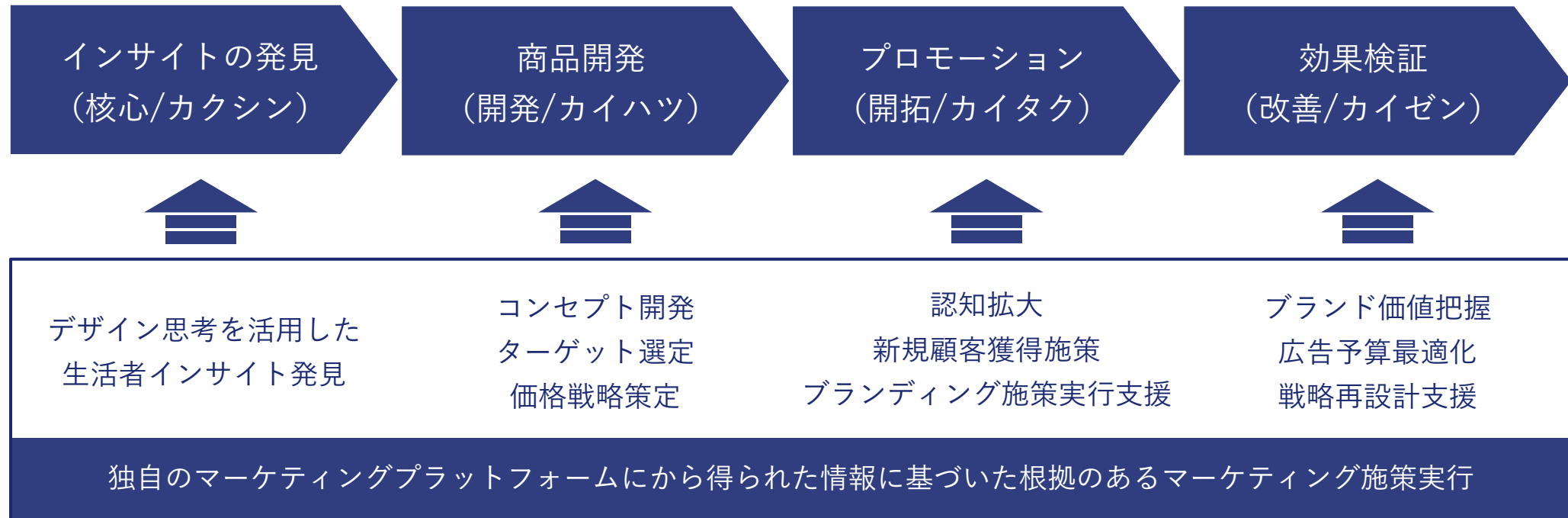


効果検証
(改善/カイゼン)

■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



■ 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

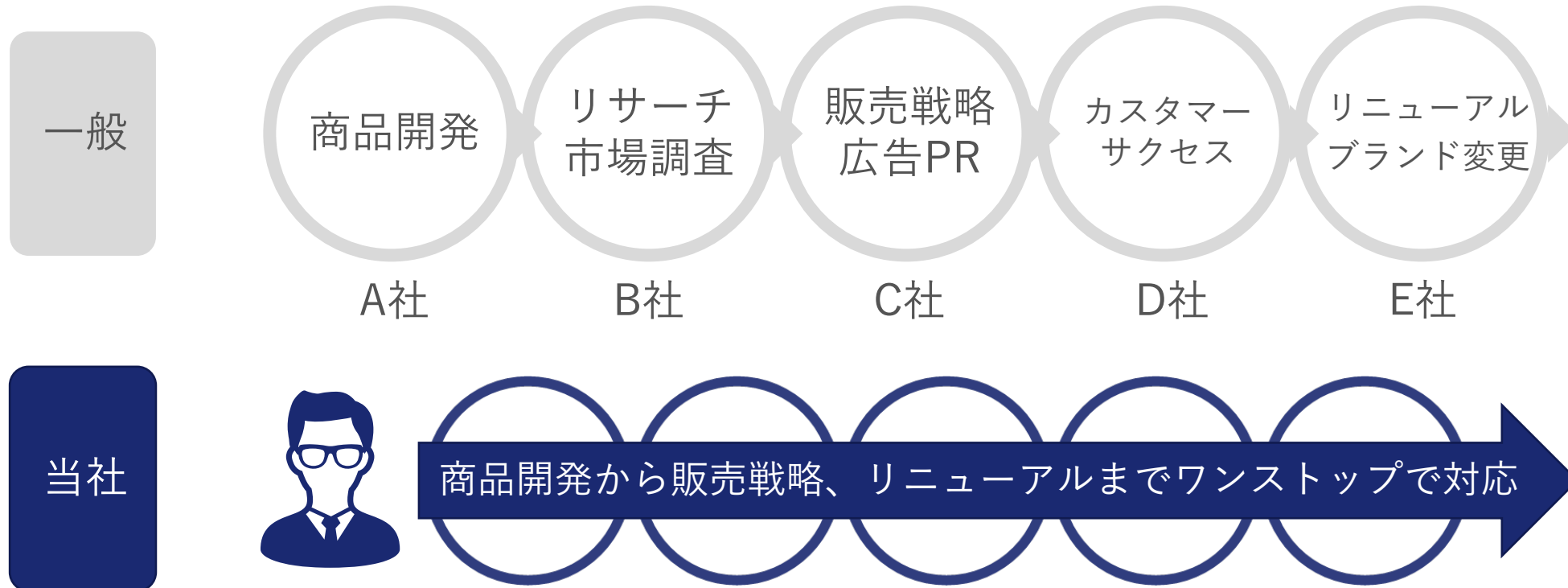
■ 自社に蓄積された**ナレッジ**マネジメント

- ・ 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**

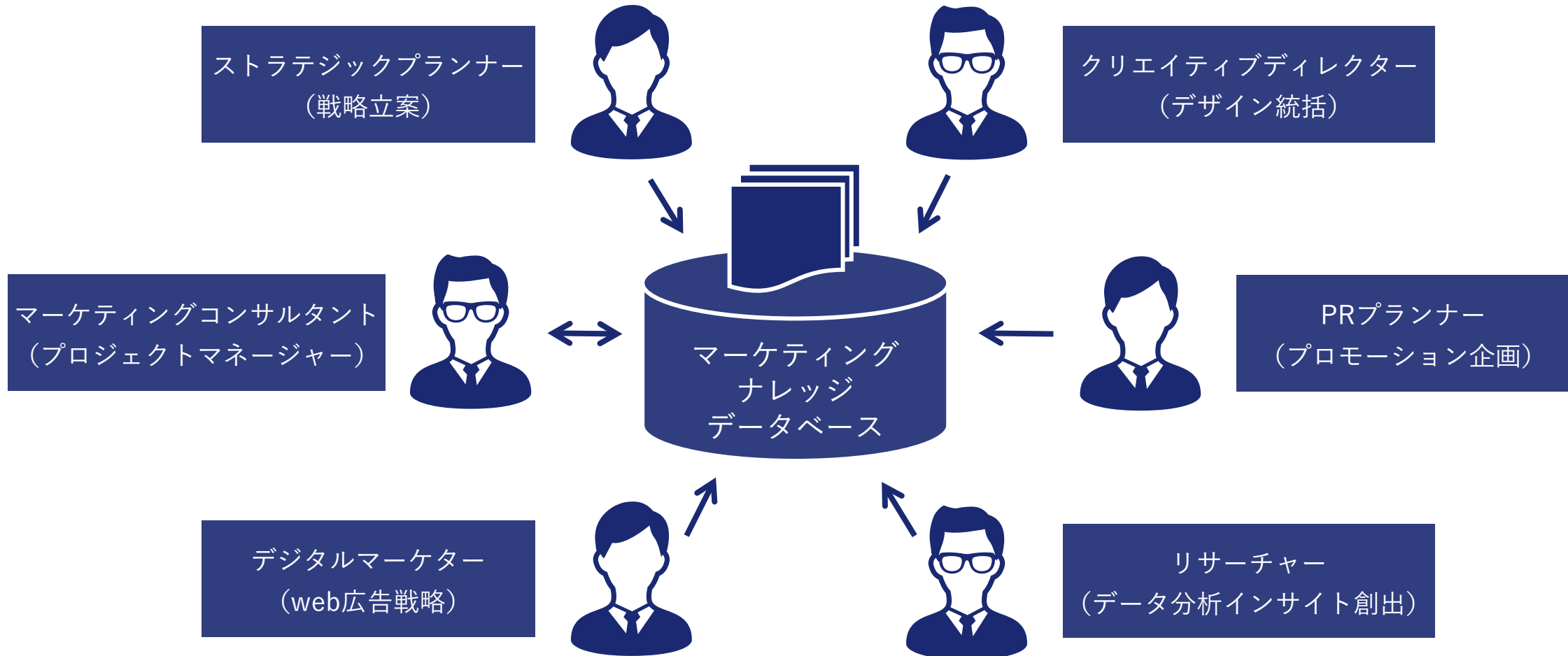
- ・ 累計で3,000社を超える取引実績
- ・ 新規顧客は毎年200社以上増加

- 内製化されたサービスによりマーケティングプロセスの上流から下流まで当社が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。



■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

顧客のマーケティング課題を社内の専門家たちがプロジェクトチームを組んで解決し、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、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



株式会社セブン&アイ・ホールディングス



興和株式会社



ダイキン工業株式会社



グンゼ株式会社



エバラ食品工業株式会社



象印マホービン株式会社



ベースフード株式会社



ヤマハ株式会社



マルサンアイ株式会社

決算概要

■ 2023年9月期 第2四半期決算概要

■第二四半期業績は前年同期比増収増益。デジタルマーケティング・PRによる売上が増収に寄与、自社のブランディング活動のための広告宣伝費や人件費は増加したものの、前期は一時的なM&A等の費用が発生しており、販売費及び一般管理費は減少。

(百万円)

	2022年9月期 2Q	2023年9月期 2Q	前年同期比	2023年9月期 通期計画	進捗率
売上高	1,173	1,213	103.4	2,500	48.6
販売費及び一般管理費	384	359	93.5	813	44.2
営業利益	180	219	121.7	300	73.1
経常利益	180	220	122.4	300	73.4
親会社株主に帰属する 当期純利益	101	140	137.7	200	70.1

カスタマードリブン

平均売上単価は増加したものの大型案件の縮小により減収

売上高： **492**百万円 (前年同期比 **97.2** %)

インサイトドリブン

平均売上単価は増加したものの大型案件の縮小により減収

売上高： **255**百万円 (前年同期比 **96.5** %)

デジタルマーケティング
PR

案件の増加、コンテンツマーケティングの売上寄与

売上高： **206**百万円 (前年同期比 **159.6** %)

カスタマーサクセス
その他

カスタマーサクセスは順調に推移、その他サービスは減収

売上高： **259**百万円 (前年同期比 **94.9** %)

現預金が減少し、受取手形及び売掛金と固定資産のうち差入保証金が増加。

(百万円)

科目	2022年9月期末	2023年9月期 2Q	増減
流動資産	1,084	995	△88
現預金	709	479	△229
受取手形及び売掛金	283	425	142
固定資産	275	506	230
資産合計	1,359	1,502	142
流動負債	715	795	79
固定負債	121	114	△7
負債合計	837	909	72
純資産	522	592	70
負債・純資産合計	1,359	1,502	142

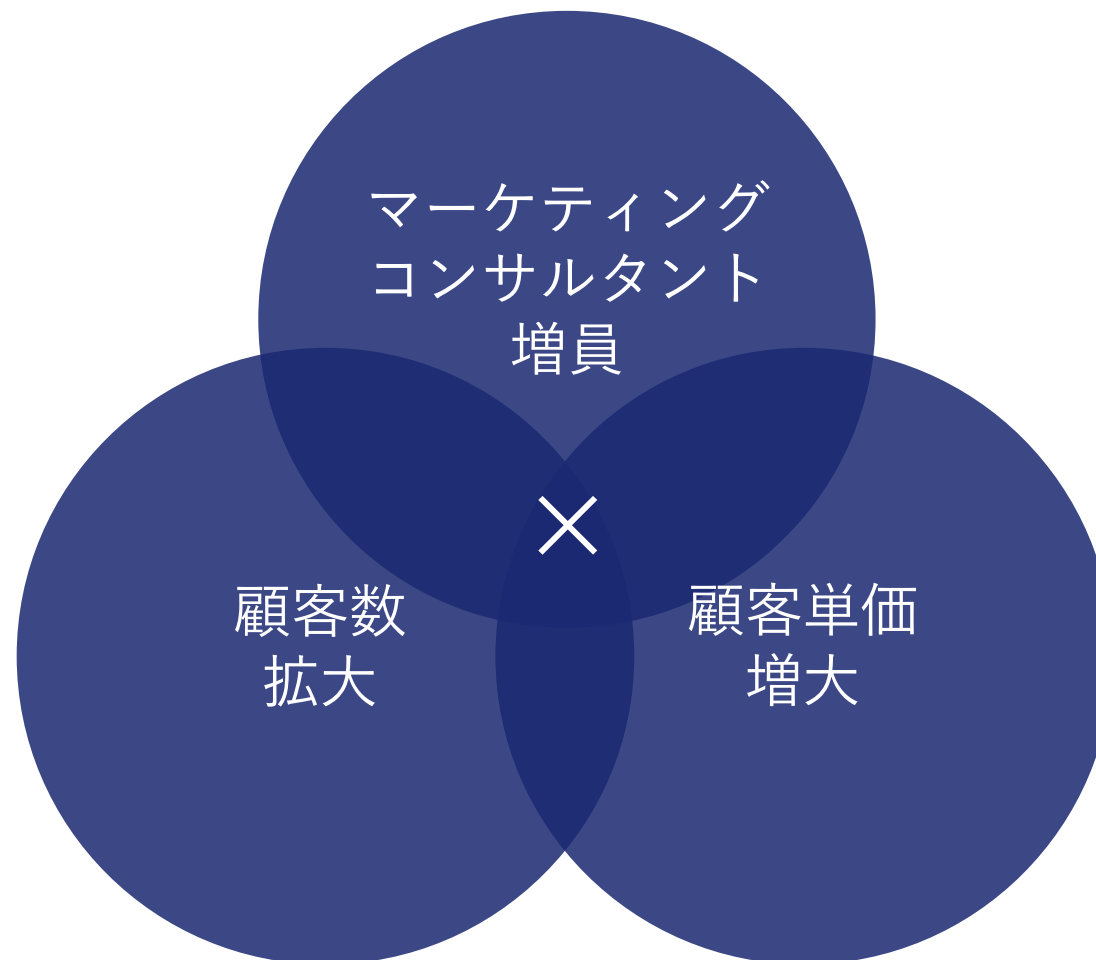
投資活動によるキャッシュ・フローは、差入保証金の増加により減少し、財務活動によるキャッシュ・フローは自己株式取得により減少。

(百万円)

科目	2022年9月期 2Q	2023年9月期 2Q	増減
税金等調整前当期純利益	178	220	41
売上債権の増減	△154	△142	11
仕入債務の増減	35	34	△0
営業活動によるキャッシュ・フロー	1	77	76
投資活動によるキャッシュ・フロー	△581	△248	333
財務活動によるキャッシュ・フロー	244	△59	△303
現金等の増加額	△336	△229	106
現金等期首残高	925	679	△246
現金等期末残高	589	449	△139

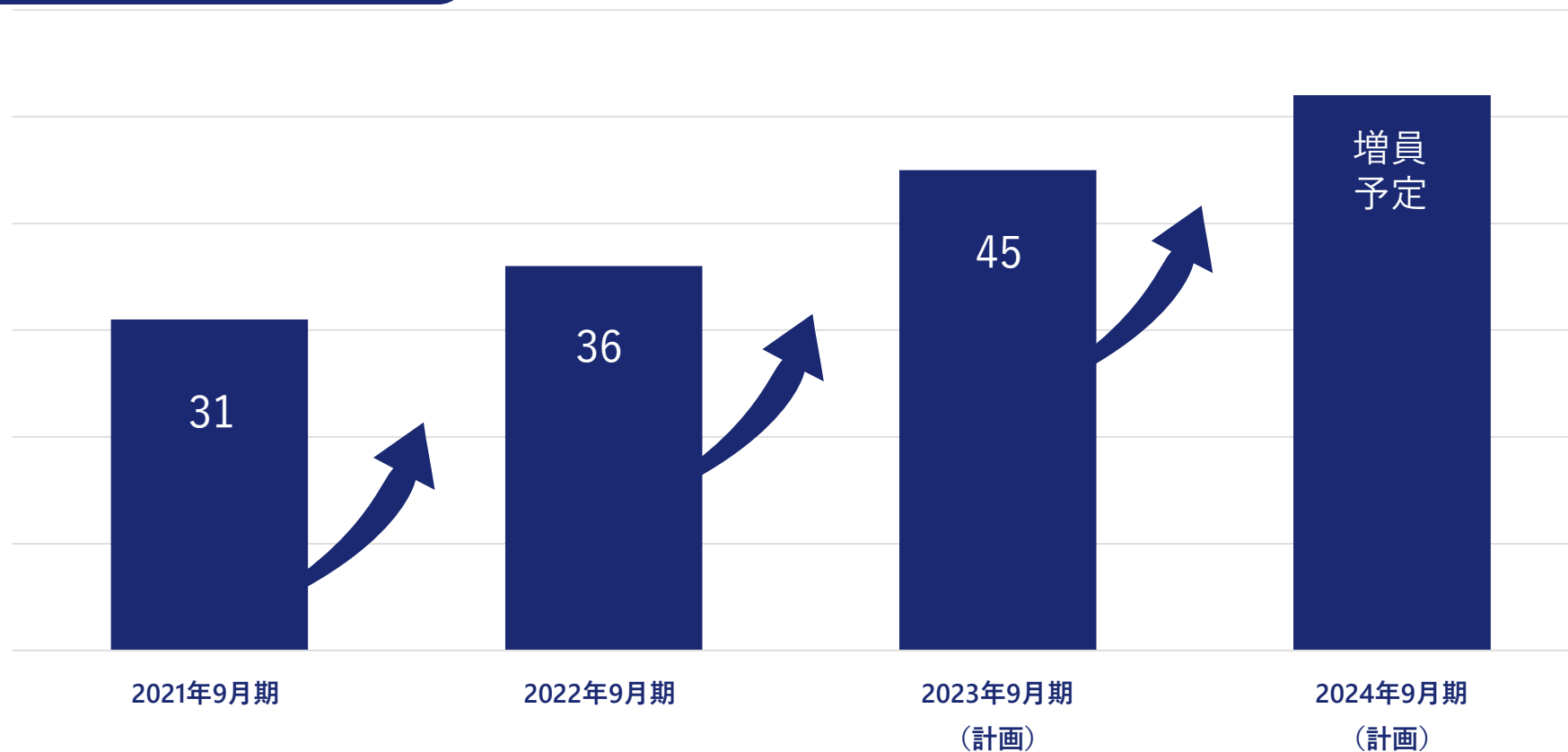
成長戦略

■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。

マーケティングコンサルタント人数



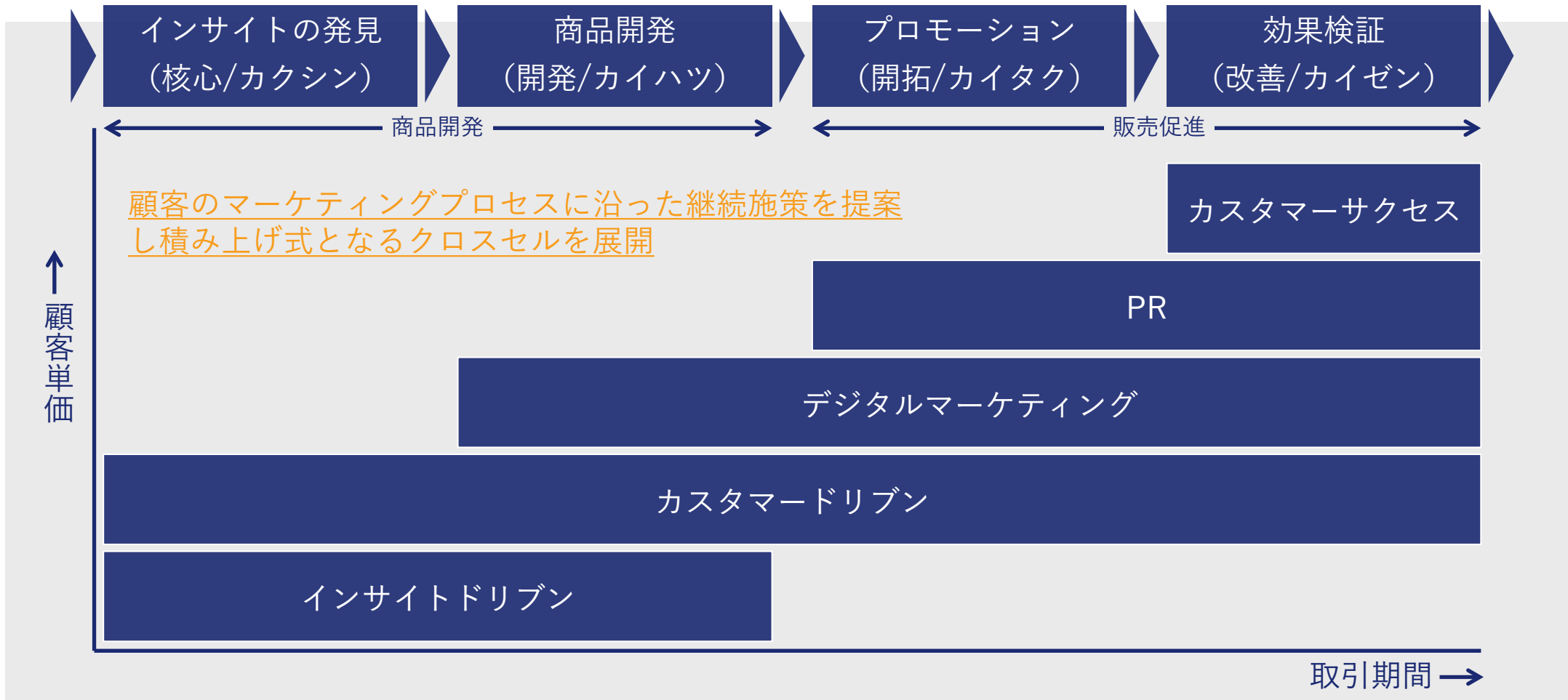
■全国拠点展開について

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。



■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。



取り組み

■ 第2四半期の取り組み

フェムテックサミットへの参加

第1回 JAPAN FEMTECH SUMMIT 2023に登壇



新サービス (セルフ薬機法チェック)

AIが行うセルフ型薬機法チェックサービス

気になるテキスト、入れるだけ。

セルフ薬機法チェック B版

✓ 無料

✓ かんたん

✓ すぐわかる

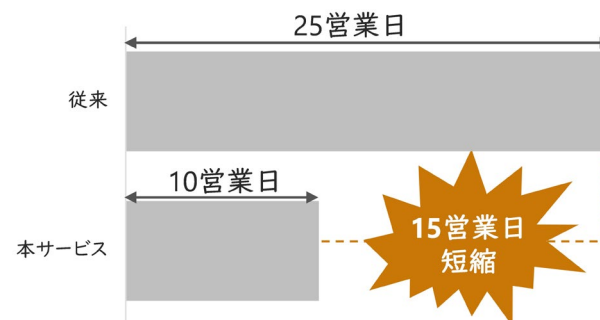
マーケティングプラットフォームRN

マーケティングプラットフォームサイト
リニューアル



新サービス (ACT)

スピード特化型コンセプト検証サービス



JAPAN FEMTECH SUMMIT 2023 初開催

フェムテックを学ぶ日

フェムテックの力でウェルビーイングな社会を創る

株式会社ネオマーケティング×一般社団法人日本フェムテック協会

「フェムテックアンケート調査の考察」

2023.2.19.sun Online 10:10-10:15(予定) Free event!



今泉 陽介

株式会社ネオマーケティング
執行役員



関口 由紀

一般社団法人日本フェムテック協会
代表理事



山田 奈央子

一般社団法人日本フェムテック協会
代表理事

一般社団法人 日本フェムテック協会

「フェムテックの力でウェルビーイングな社会を創る」
～次世代の働き方、生き方を描く!～

をテーマに、ネオマーケティングとフェムテック協会が共同で行ったフェムテックアンケートについて登壇を行い、女性特有症状における理解促進のため啓蒙活動を行いました。



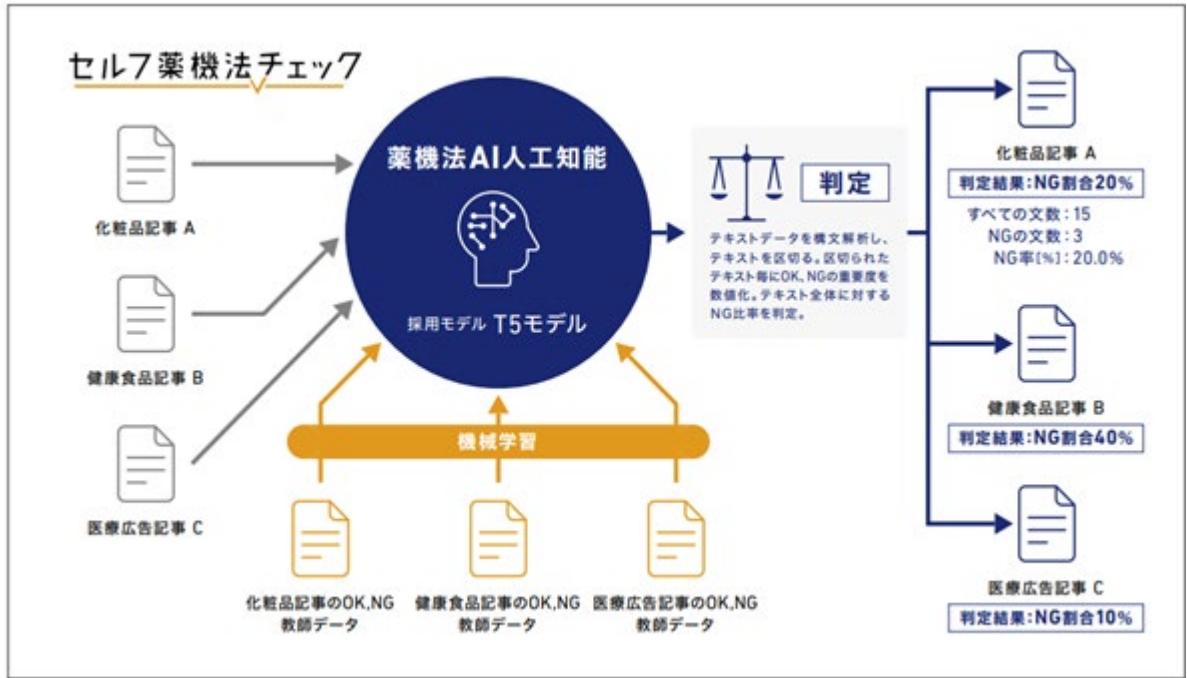
ネオマーケティングの保有するマーケティングプラットフォーム「アイリサーチ」のリニューアル

一般的に、アンケートサイトは「ポイ活」という言葉に象徴されるように、お小遣い稼ぎの場という形で紹介されています。一方で、モニターの方からは、アンケートに回答することで「社会的な活動に貢献できている」「自分の意見が社会に反映されている」という声をいただくケースが増えておりました。当社の経営理念およびモニターからの声を反映し、アイリサーチを「ポイ活」の場から「社会貢献」の場へと発展させるために、リブランディングを実施いたしました。

気になるテキスト、入れるだけ。

セルフ薬機法チェック β版

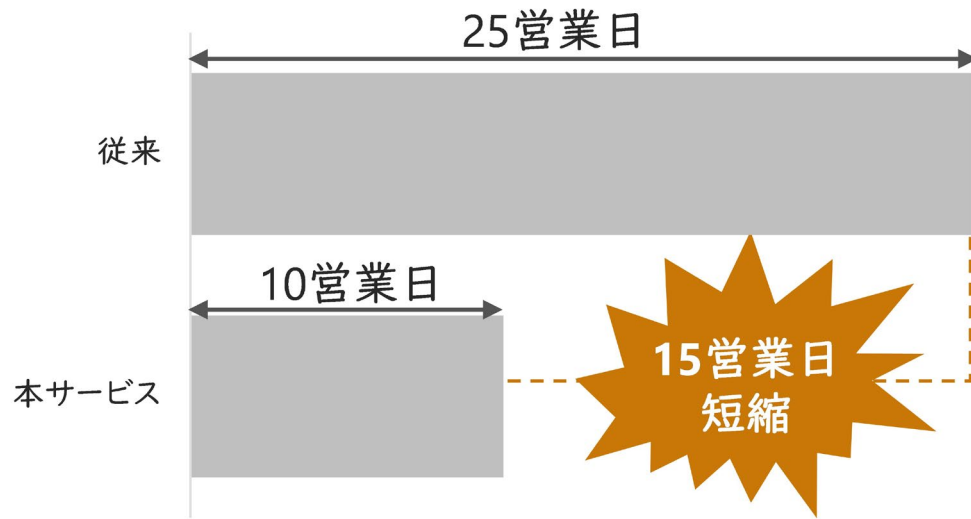
- ✓ 無料
- ✓ かんたん
- ✓ すぐわかる



「セルフ薬機法チェックβ版」リリース

ネオマーケティングでは約7年間のチェックデータを教師データとしてAIに機械学習させた「セルフ薬機法チェックβ版」をリリースしました。

薬機法や景品表示法のチェックを「セルフ薬機法チェックβ版」で自動チェックしNG割合を判定します。お客様は無料で当社HP内の「セルフ薬機法チェックβ版」に化粧品記事、健康食品記事、医療広告記事のいずれかを選択し、該当テキストをコピー&ペーストするだけで、平均1分程度で判定結果をメールで取得できます。



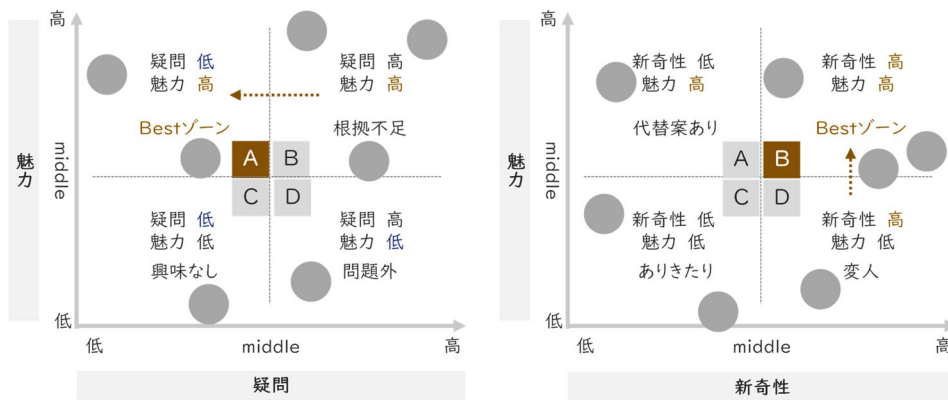
新サービス「ACT」のリリース

「マーケティング5.0」の時代に突入した現在、マーケティングオペレーションをいかに迅速に実行できるかが重要になってきています。

市場変化の激しい現在、マーケティング環境の不確実性も高まっており、顧客ニーズも変わりやすくなってきています。

そんな中、コストや時間をかけてじっくり市場調査や要件定義を行い、業務をひとつずつ順番に行うウォーターフォール型のビジネスでは、途中で環境変化が発生しても軌道修正が難しいという状況に陥ってしまいます。

ネオマーケティングではこのような課題に着目し、時間をかけていたリサーチの期間を圧縮することで、開発までの期間を短縮する10日間でアウトプットまでの概念調査サービス「ACT」をリリースいたしました。



■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。