



株式会社ネオマーケティング
2023年9月期 第3四半期
決算説明資料

2023年8月10日

INDEX

- サマリー
- 第3四半期決算概要
- 第3四半期の取り組み
- Appendix

■ 売上高は堅調に推移

- 引き続きデジタルマーケティング・PRによる売上は好調
- インサイトドリブン、カスタマードリブンは前期大型案件の影響や顧客予算の引き締めにより前年同期比減

■ 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前年同期を上回った
- 広告宣伝費や人件費など増加した費用はあるものの、前期は一時的なM&A等の費用が発生したことにより今期の販管費は減少

■ 事業の取り組み等

- 公益社団法人日本パブリックリレーションズ協会に加盟
- 「ChatGPT」マーケティングリサーチ業務への活用を開始

決算概要

■ 2023年9月期 第3四半期決算概要

■第3四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 3Q	2023年9月期 3Q	前年同期比	2023年9月期 通期計画	進捗率
売上高	1,686	1,706	101.2	2,500	68.2
販売費及び一般管理費	582	560	96.3	813	68.9
営業利益	208	241	116.2	300	80.3
経常利益	207	243	117.0	300	81.0
親会社株主に帰属する 当期純利益	113	153	135.4	200	76.5

インサイトドリブン

大型案件の縮小等により前年同期比減

売上高： **357** 百万円 (前年同期比 **94.4%**)

カスタマードリブン

顧客の予算引き締め、コンサルタント人材育成に注力

売上高： **672** 百万円 (前年同期比 **99.1%**)

デジタルマーケティング
PR

継続案件を安定受注、案件増加により売上増加

売上高： **296** 百万円 (前年同期比 **134.0%**)

カスタマーサクセス
その他

カスタマーサクセスの案件が増加したもののその他サービスが減少

売上高： **380** 百万円 (前年同期比 **93.4%**)

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

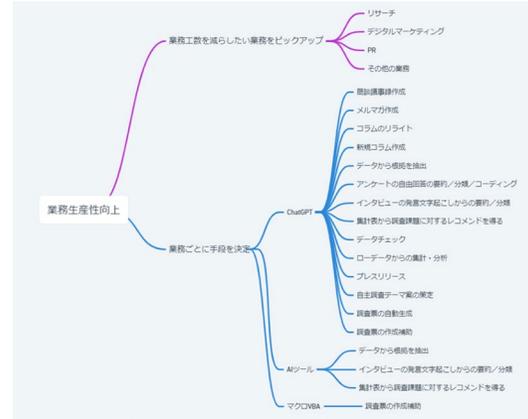
■ 第3四半期の取り組み

公益社団法人日本パブリックリレーションズ協会に加盟



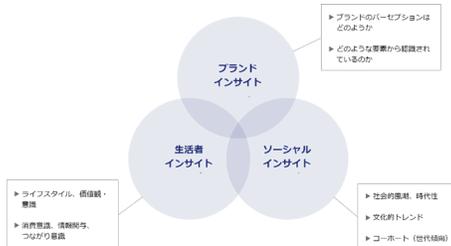
PRSJの正会員としての活動を通じて業界のトップ企業との交流の場を得るだけでなく、最新の情報やトレンドにアクセスし、より高度な広報戦略を立案し、クライアント様へPR提案の付加価値向上を実現してまいります。

「ChatGPT」マーケティングリサーチ業務への活用を開始



Chat GPTを活用し、リサーチャーが時間と労力を費やしていた「情報整理、データ分析業務等」の作業工数が大幅に削減され、リサーチャーはより創造的な業務に集中し業務生産性の向上とともに、より高品質なマーケティング戦略の提供が可能となります。

「インサイト・ドリブンPR」のサービス提供を開始



独自のモーメント調査から適切かつ効果的なPR実施時期を提案しPR戦略立案からメディアプロモート活動までワンストップで提供いたします。

<https://neo-m.jp/news/3993/>

「2023年度第1回 気候変動適応セミナー」に登壇



国立環境研究所 気候変動適応センター主催の、「2023年度第1回 気候変動適応セミナー」に登壇しました。「気候変動適応にかかる国民の理解度調査」の報告とともに、気候変動適応に関するパネルディスカッションを行いました。

<https://adaptation-platform.nies.go.jp/archive/conference/2023/0613/index.html>

Sansan株式会社様（設立：2007年）



ネットリサーチによりビジネスの現場で起こっている課題を抽出し、PRに活用。細かい対象者条件にも対応。

<https://neo-m.jp/work/53/>

菅公学生服株式会社様（設立：1854年）



学生と学生生活を支えるすべての人々に寄り添う「スクールソリューション企業」であるために。中高生を対象としたアンケート調査、記事作成を実施。

<https://neo-m.jp/work/51/>

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	8,461万円
従業員数	159名（2023年6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)

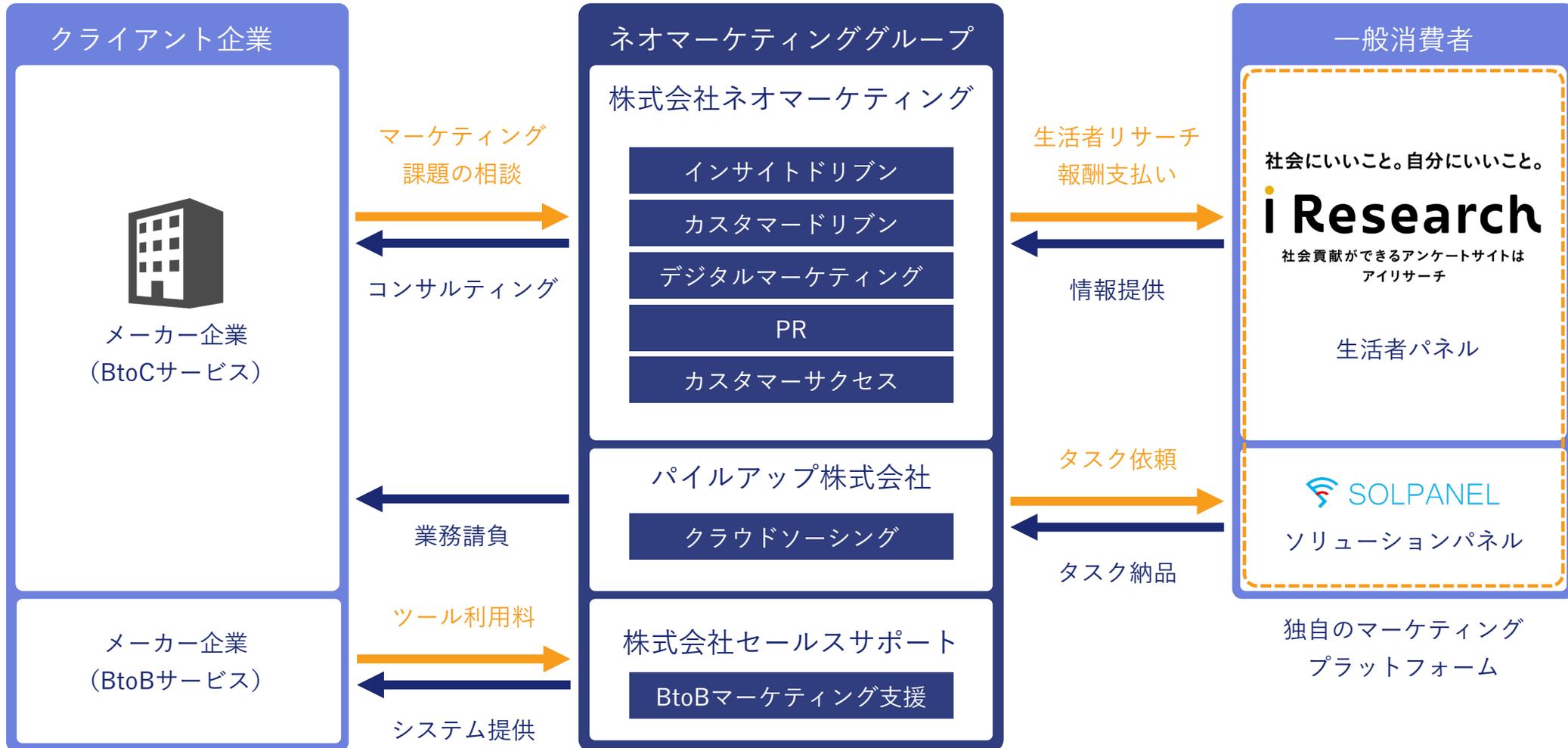


プロモーション
(開拓/カイトク)

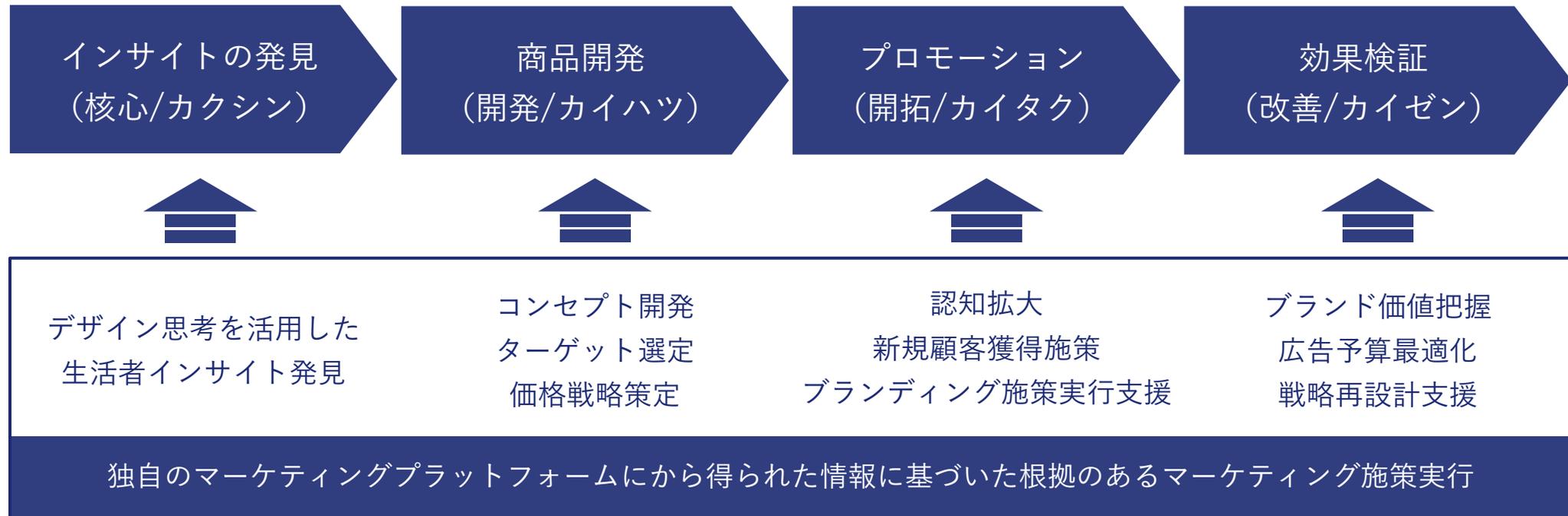


効果検証
(改善/カイゼン)

■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。