



NEO
MARKETING

株式会社ネオマーケティング 東証スタンダード(4196)

2024年9月期 第1四半期決算説明資料

2024年2月14日

2024年9月期第1四半期

01

サマリー

02

第1四半期決算概要

03

第1四半期の取り組み

04

Appendix



Contents

1 売上高は前年同期比▲5.4%の減収

カスタマードリブンは好調だが、デジタルマーケティング、PRおよびカスタマーサクセスは前年同期を下回った
デジタルマーケティング、PRは体制構築を進めたが案件獲得が後ろ倒しになり、カスタマーサクセスは大型案件の契約満了等の影響による

2 採用強化による人材関連費が増加

リサーチャー、コミュニケーションプランニング等の専門人材やマーケティングコンサルタントの採用を強化しており、人件費や採用費および人材育成にかかる費用が増加
2Q以降はマーケティングコンサルタントの入社が増加するため、育成を促し、下期に向けて営業活動を加速

3 事業の取り組み等

「インクルーシブマーケティングラボ」の設立
各種指名検索数を増加させる認知想起プラン「拡張型エンゲージメント」サービス提供開始

2024年9月期第1四半期

01

サマリー

02

第1四半期決算概要

03

第1四半期の取り組み

04

Appendix



Contents

連結損益計算書 サマリー

前期比▲5.4%の減収、営業利益は▲52.3%の減益となりました。今後の売上増大を見込んでリサーチャーを含む専門人材およびマーケティングコンサルタントの採用の強化、育成を積極的に行っており、先行投資として利益は一時的に減少しますが、下期には事業活動に寄与できるように進めております。

(百万円)	2023/9期 1Q	2024/9期 1Q	増減額	増減率[%]	計画	進捗率[%]
売上高	571	540	▲30	▲5.4	2,500	21.6
売上原価	303	280	▲23	▲7.6	1,400	20.0
売上総利益	268	260	▲7	▲2.8	1,100	23.7
販売費及び一般管理費	184	220	36	▲19.8	900	24.5
営業利益	83	40	▲43	▲52.3	200	20.0
経常利益	84	40	▲44	▲52.7	200	20.0
親会社株主に帰属する 当期純利益	53	24	▲28	▲54.1	140	17.4

事業別 売上高

売上高に関しては、引き続き体制構築や大型案件の契約満了等の影響により前期を下回りましたが、商談数やコミュニケーション施策案件の相談数が増加しております。下期に向けてさらに営業活動に注力していきます。

		(百万円)	2023/9期 1Q実績	2024/9期 1Q実績	増減額 (増減率)	概要
事業別 売上高	インサイトドリブン		130	119	▲10 (▲8.3%)	1Qに納品予定であった大型案件が2Qにずれ込んだため減収
	カスタマードリブン		201	221	19 (9.7%)	リサーチャー増員により提案力が強化され受注単価向上 新サービスのリリースにより案件引き合いが増加
	デジタルマーケティング PR		106	91	▲15 (▲14.2%)	体制構築のための採用活動やデジタルマーケティング・ PRサービスの教育に重点をおいたため減収 積極的な販売強化は下期以降を想定
	カスタマーサクセス その他		133	108	▲24 (▲18.3%)	2023年9月期で契約が満了した大型案件の影響により 減収

2024年9月期第1四半期

01

サマリー

02

第1四半期決算概要

03

第1四半期の取り組み

04

Appendix



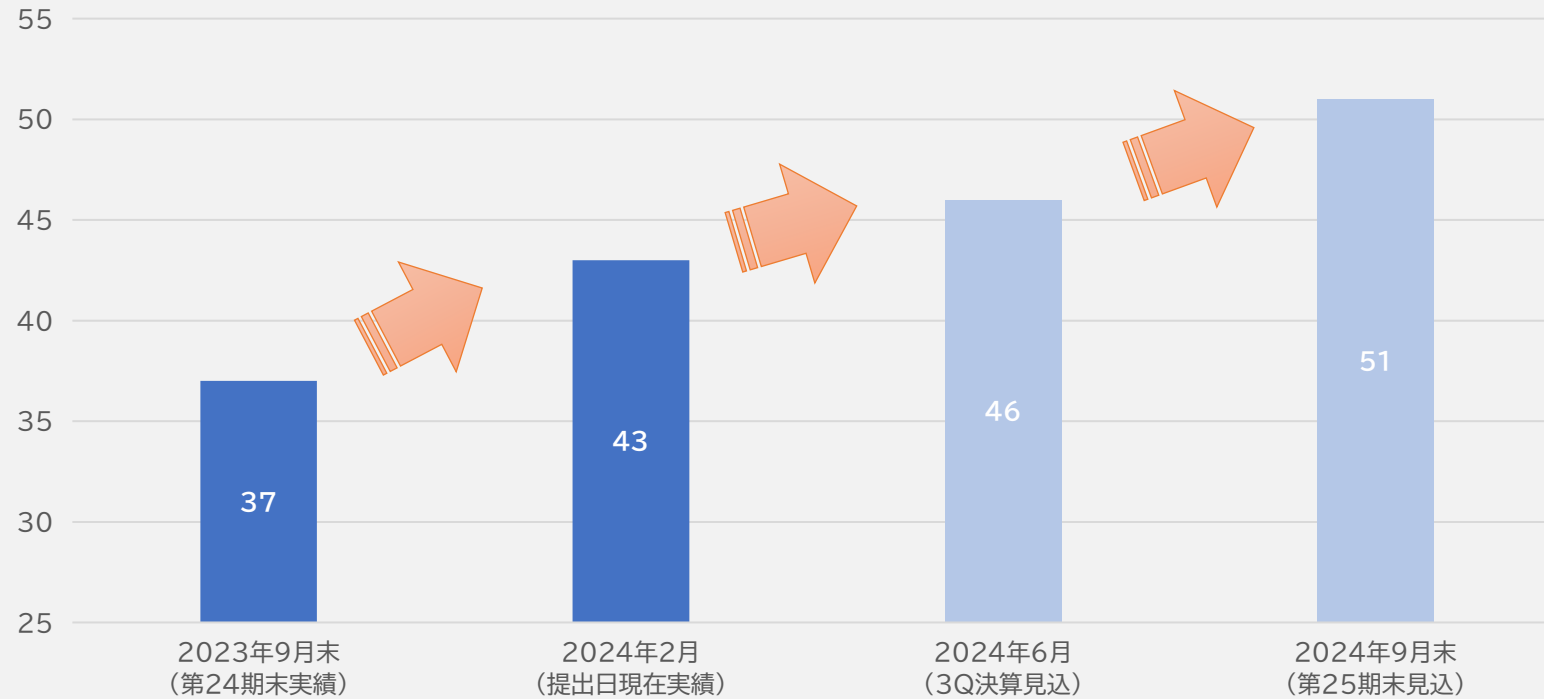
Contents

中期経営計画達成のため、マーケティングコンサルタントの採用を強化しております。

マーケティングコンサルタント人員推移

提出日現在

●マーケティングコンサルタントの採用は計画に対して順調に進捗



※実績は内定承諾者含む

マーケティングコンサルタントの早期戦力化のために教育体制を強化しております。

教育体制強化

- マーケティングコンサルタントの人材採用強化に伴い、早期戦力化のため教育専任チームを発足

採用



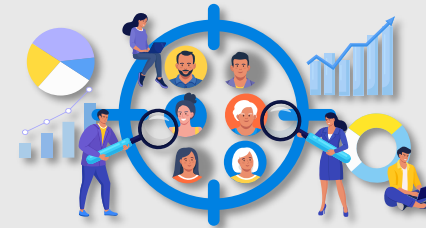
マーケティングコンサルタントの
ペルソナ像に合致した人員を
積極的に採用

教育



早期育成のため独自の研修
プログラムの開発とフォローアップ
教育の体制を強化

OJT



ナレッジマネジメントシステムによる
OJTを実施。経験のない業務でも提案可
能な仕組みを構築

売上拡大

当第1四半期でのトピックスは以下の通りです。

「インクルーシブマーケティングラボ」設立

2023年12月25日

- インクルーシブマーケティングの研究と実践を目的に「インクルーシブマーケティングラボ」を設立

「インクルーシブマーケティングラボ」(以下「IMラボ」)は、多様性と包括性に焦点を当てたマーケティング手法である「インクルーシブマーケティング」に関する調査・研究を行います。その情報を共有し、インクルーシブなアプローチを用いて広告、PR、ブランディング、コミュニケーション戦略などのマーケティング活動に関するソリューションを開発し顧客企業や団体に提供します。

最初の取り組みとして、「インクルーシブな取り組みに関する意識調査」を実施しました。

<https://kachisuji.neo-m.jp/inclusive/01>

調査内容

1. 大学構内にジェンダーレストイレを設置について
 2. LGBTQの子どもに理解と配慮を促進する必要性について
 3. 「ミス〇〇」を選出することについて
- など

指名検索数を増加させる認知想起プラン「拡張型エンゲージメント」サービス提供開始

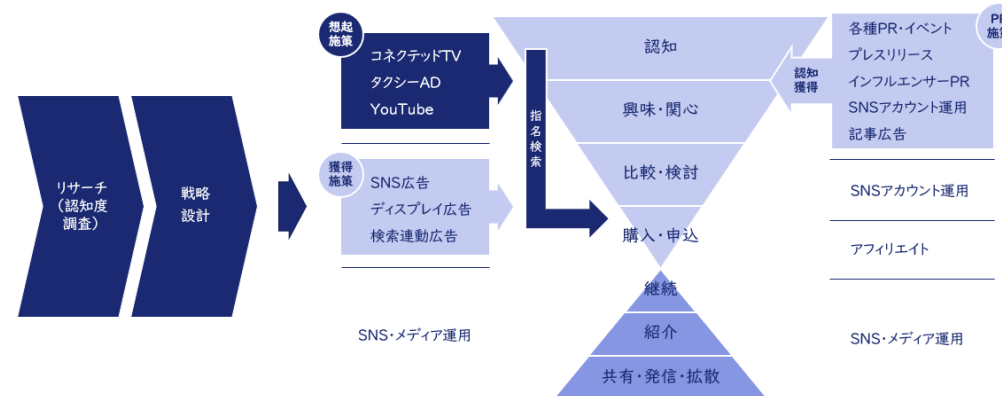
2024年01月29日

- 認知から想起を高め、指名検索の増加を狙うプランを考案

各種PR・イベント・インフルエンサー・SNSアカウント運用などの認知獲得施策や、コネクテッドTV・タクシーAD・YouTubeといった動画による想起施策を掛け合わせ、顧客とのエンゲージメントを「拡張」させます

NEO MARKETING 全体構造

リサーチを起点に認知・想起に向けた戦略立案と広告配信。その後の効果検証までをワンストップで実現。



リサーチ業界:20年以上の実績
リサーチパネル:2,450万人以上

リサーチ結果を基に、戦略立案~
クリエイティブ制作~広告配信まで対応可能

施策実施後、再度リサーチを活用し
効果測定を実施

当第1四半期でのトピックスは以下の通りです。

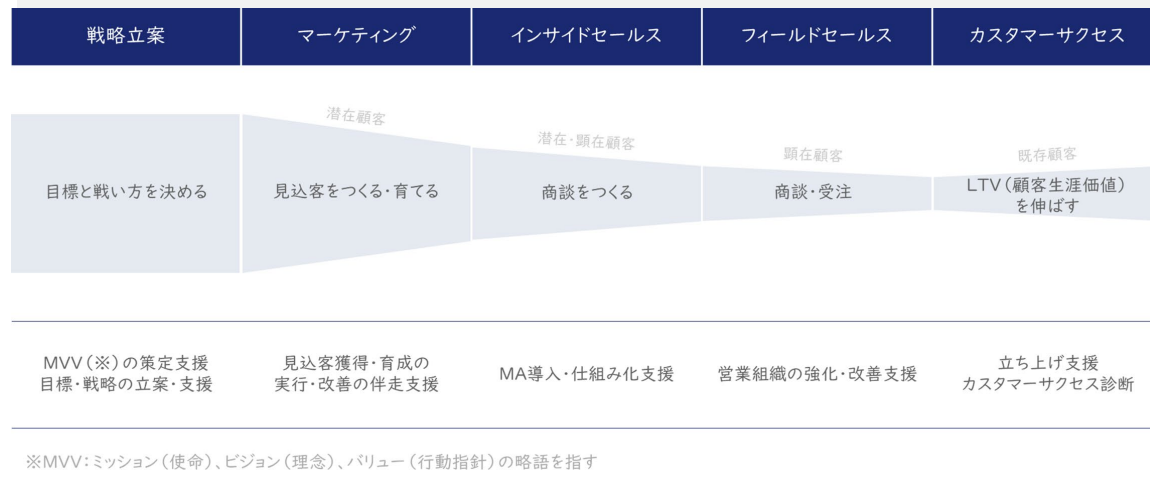
BtoBマーケティングのコンサルティング サービス提供開始

2023年11月14日

● BtoB企業様向けに「コンサルティングサービス」の提供を開始

顧客獲得の安定的な仕組みやハイパフォーマーに依存しない売れる仕組みを構築し、BtoB企業様の事業成長を支援していきます。

1. コロナ禍においても売上を倍増させた自社マーケティングノウハウを提供
2. 3,000社以上の取引実績から得た顧客起点の戦略立案・実行ノウハウを提供
3. コンサルティングから各種マーケティングソリューションをワンストップで提供



カンファレンスへの登壇によって見込み顧客リード数増加

2024年2月14日

● 価値のある情報提供によって見込み顧客リード獲得を効率化

各サービス責任者がマーケティングのノウハウを提供するため、カンファレンスへの登壇を強化しております。この登壇によって、見込み顧客リード獲得を効率化し、営業の生産性を向上させています。

PLAID
INSIGHT DAY
本当の「顧客理解」を習得する1日
2024.2.14 WED. 10:00-15:00
オンライン開催

Logos: Cross Marketing, NEO, GrowthX, WOWOW, PLAID

2024年9月期第1四半期

01

サマリー

02

第1四半期決算概要

03

第1四半期の取り組み

04

Appendix



Contents

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 橋本光伸

上場取引所 東京証券取引所 スタンダード市場

設立日 2000年10月

資本金 8,499万円(2023年12月末時点)

従業員数 166名(2023年12月末時点・連結)

所在地 東京都渋谷区南平台町16-25 養命酒ビル

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ため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。



変化していくことと変えてはいけないもの。
私たちはこれからも“本質”を追求し続けます。

VISION

私たちは人の心を満たす商品・サービスが
あふれる社会を目指している

Make everyone Wonderful

私たちは、あらゆる人々が喜びに満ちて笑顔で快適に生活している世界を夢見ています。
生活者起点のマーケティングには、夢を実現するチカラがあると信じています。
私たちの仕事により、たくさんの方が豊かで幸せになれる持続可能な世界が、
日々近づいていることに、最高の充実感と喜びを感じています。

代表取締役 橋本 光伸
Mitsunobu Hashimoto

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。



運営サービス紹介(アイリサーチ・ソルパネ)

当社独自で運営する生活者パネル「アイリサーチ」は約2,450万人(提携含む)の独自のマーケティングプラットフォームです。ソルパネは、人を活用したプロモーションやマーケティングソリューションを提供するために構築した、会員組織です。



アイリサーチのリサーチメニュー 一例

項目	詳細
スマホ・WEBアンケート	・ 選択肢に対してアンケート回答
グループ・オンラインインタビュー	・ 商品やサービスについて自由なディスカッション
会場・訪問・電話郵送・調査	・ 試作品や試飲等の調査
ホームユーステスト	・ 自宅で商品を使用した調査

ソルパネのサービス 一例

項目	詳細
アウトソーシング	・ データ入力 ・ 月末の提携業務依頼 ・ 自社看板撮影 ・ 交通広告写真撮影
フィールドリサーチ	・ 覆面調査 ・ 店頭調査
リサーチ	・ TV番組等のアンケート企画～集計
プロモーション	・ 商品サービスの満足度、改善要望

セールスに活用できる560万件以上の企業情報を地域・業種別に自動でリスト化が可能。
郵送DMやFAXサービスも展開しています。

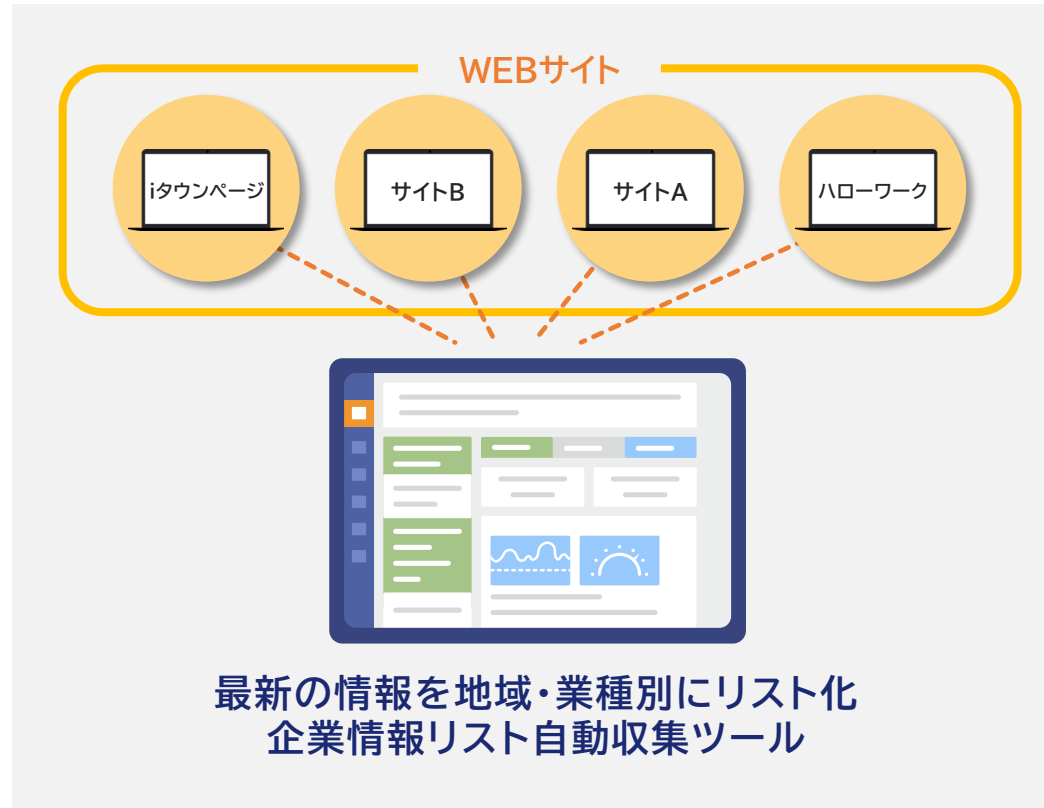
Urizo^{ウリゾウ} 企業リスト作成ツールの決定版

導入実績
業界 No.1

導入企業
70,000
ダウンロード実績

業界最安級
0.88円~/件

※2024年1月時点 パイルアップ株式会社調べ



料金体系

Urizoのご利用には初期費用と月額費用がかかります。
オプション費用はご希望のお客様のみ必要です。
スーパープレミアムコースの方は食べログ全項目取得
オプションを無料でご利用いただけます。

初期費用 **5,500円**
(初月のみ)

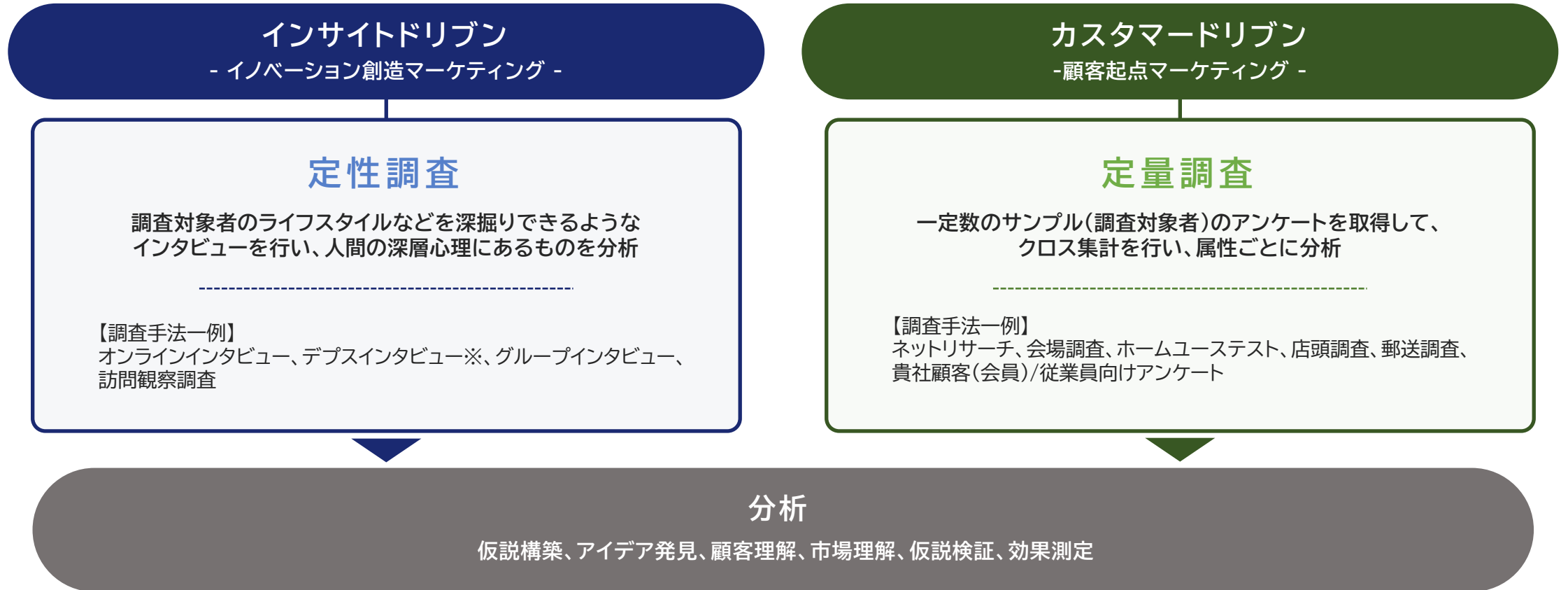
+

月額費用 **9,900円~**
(コース毎に異なります)

+

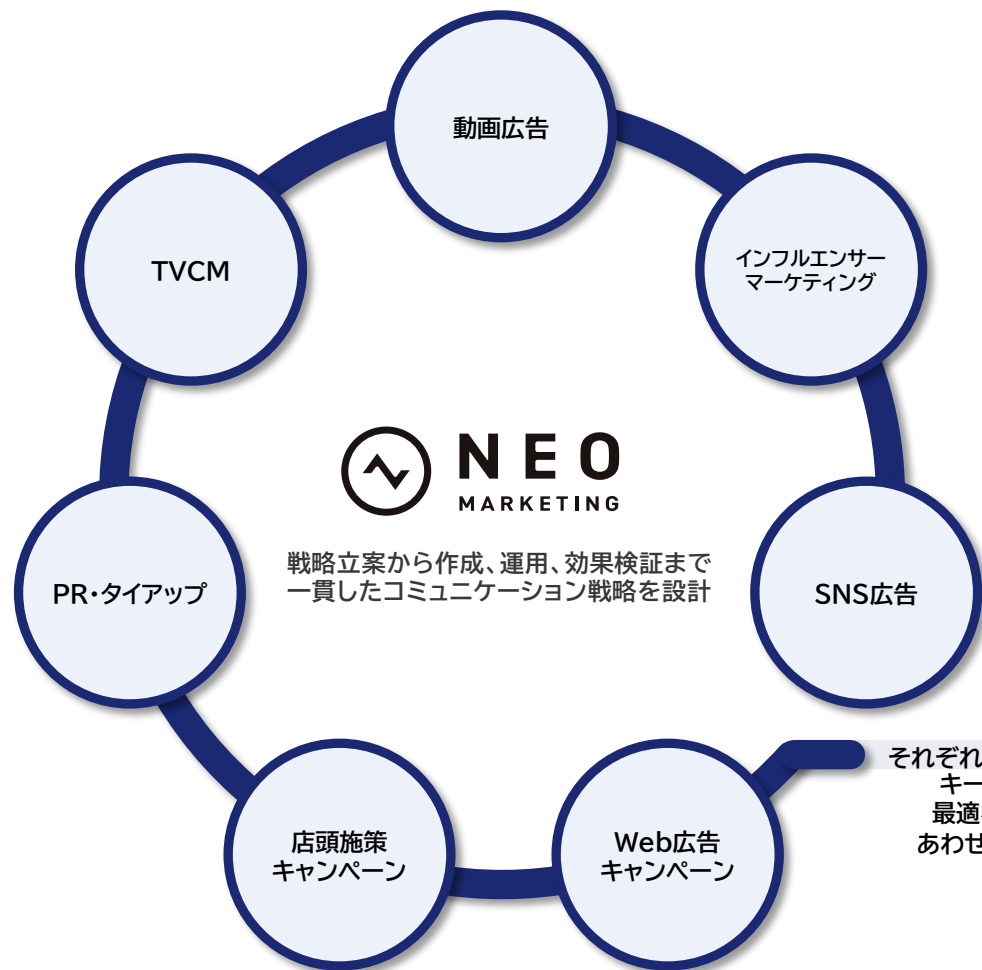
オプション費用
(必要に応じて)

インサイトドリブンで行う定性調査とは、インタビュー形式で1人の意見を深掘りし、「ことば」から情報を得る調査です。
カスタマードリブンで行う定量調査とは、結果を明確な数値(人数や割合%)で分析するための調査です。



※ デプスインタビュー：対象者とモデレーターが1対1で実施する調査方法で、「パーソナルインタビュー」ともいわれる。ターゲットの商品やサービスの選択方法やその購買理由など、生活に深く関わる部分を知ることができるため、商品開発やそのPR方法の方向性などを定める際に適している。

ターゲットのタッチポイントに沿ったデジタルコミュニケーションの戦略策定から施策実行・効果検証までをトータルにカバーすることで、あらゆるコミュニケーションの課題を解決します。



ブランディング観点での クリエイティブ開発 + 認知拡大のためのPR支援

それぞれのターゲットに対して、
キービジュアルを基に
最適なタッチポイントに
あわせた表現・施策を開発



クライアント企業



消費者

カスタマーサクセスとは、当社のコンサルタントがLTVの最大化を目的として戦略を練り、能動的に問題や課題の解決を働きかけ顧客がサービスを通して目的を達成するために支援する新しい顧客管理スタイルです。

優良顧客、一般顧客、離反顧客などに分類し施策立案
顧客の目的、ニーズ、利用状況、感情などを可視化



LTV向上のための施策一例

クライアント企業向け

高品質な対応を維持し、ブランドイメージを浸透

ミステリーコール

調査員が利用者を装い企業のコールセンターに電話をかけ、オペレーターの対応品質をチェックする調査。

サービス利用者向け

積極的にお客様へコンタクトをとることで、潜在的な不満の早期解消を目指す

サンクスコール

利用開始時に顧客のサービス利用を軌道にのせ、本来のサービスや商品価値を実感していただくための支援。

BtoB顧客満足度調査

クライアント企業への定量的なアンケートの実施・分析、コールによる定性的なヒアリング実施。

その他サービス

ロイヤルコール: サービスを継続利用されている優良顧客に対して、定期的にフォローコールを実施。

免責事項

■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。