



**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3四半期決算説明資料

2024年8月13日

## 2024年9月期第3四半期

01

第3四半期サマリー

02

第3四半期決算概要

03

第3四半期の取り組み

04

主要KPIの進捗状況について

05

通期連結業績予想の下方修正

06

Appendix



Contents

## 1 決算概要について

当期は積極的な投資時期と位置付けており、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を強化しており、当期の業績見込みは前期を大きく下回っている。採用は順調に進んでいるものの、当初想定よりも採用人員の育成に時間を要したことで顧客獲得に遅れが生じ、前年同期比で売上高は▲5.9%の減収、営業利益は▲80.7%の減益となった。

## 2 主要KPIの進捗状況について

マーケティングコンサルタント採用:前期末比で+9人増加しており、順調に進捗。  
顧客数:前年同期比で微減も、CAGR(年平均成長率/過去4期)では2.7%。  
顧客単価:前年同期比でほぼ横ばいであるが、CAGRでは2.6%。

## 3 通期連結業績予想の下方修正

主要KPIであるマーケティングコンサルタントの採用は順調に進んでいるものの、当初想定よりも採用人員の育成に時間を要したことで顧客獲得に遅れが生じたため連結売上高は計画を下回る見込みとなり、通期連結業績予想の下方修正となった。

## 2024年9月期第3四半期

01

第3四半期サマリー

02

第3四半期決算概要

03

第3四半期の取り組み

04

主要KPIの進捗状況について

05

通期連結業績予想の下方修正

06

Appendix



Contents

# 連結損益計算書 サマリー

売上高は前年同期比▲5.9%の減収、営業利益は▲80.5%の減益となりました。  
 なお、当初想定よりも採用人員の育成に時間を要し、顧客獲得に遅れが生じていることから、通期連結業績予想を下方修正いたしました。

(百万円)	2023/9期 3Q実績	2024/9期 3Q実績	増減額	増減率[%]	修正計画 (2024/8/13)	進捗率[%]
売上高	1,706	1,605	▲101	▲5.9	2,100	76.5
売上原価	904	875	▲29	▲3.3	1,148	76.2
売上総利益	802	730	▲71	▲9.0	952	76.7
販売費及び一般管理費	560	683	+122	+21.9	932	73.3
営業利益	241	47	▲194	▲80.5	20	236.2
経常利益	243	47	▲195	▲80.6	20	235.4
親会社株主に帰属する 当期純利益	153	170	+17	+11.2	140	121.7

## サービス別 売上高

売上高全体に関しては、前年同期比を下回っております。主にカスタマーサクセスの大型案件の契約満了等の影響が大きいものの、足元におきましては全体の商談数やデジタルマーケティング・PRなどのコミュニケーション施策案件の相談数が増加しており、4Qおよび来期以降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 3Q実績	2024/9期 3Q実績	増減額 (増減率)	概要
サービス別 売上高	インサイトドリブン		357	382	+25 (+7.0%)	インサイト起点でのマーケティング戦略立案の需要に対して提案・受注・リピート率が高く、堅調に推移。
	カスタマードリブン		672	642	▲29 (▲4.4%)	採用人員の育成に注力したことで、顧客企業への営業活動が遅延。営業体制と教育体制を見直し、顧客企業への営業活動に注力する。
	デジタルマーケティング PR		296	294	▲2 (▲0.9%)	デジタルマーケティングは好調なものの、PRは減収。営業体制を見直し、営業活動を強化する。
	カスタマーサクセス その他		380	286	▲93 (▲24.6%)	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3四半期

01

第3四半期サマリー

02

第3四半期決算概要

03

第3四半期の取り組み

04

主要KPIの進捗状況について

05

通期連結業績予想の下方修正

06

Appendix



Contents

## セルフインタビューツール「リサーチDEMO!」事業譲受

### ■背景/目的

商品やサービスがコモディティ化している時代において、顧客理解のために定性調査の重要性が再認識されています。一方で、定性調査は時間やコストの制約が大きく、実施ができないという顧客企業も多く存在します。このような状況を踏まえ、当社は株式会社MDが運営するセルフインタビューツール「リサーチDEMO!」の事業譲受により、**より短時間で高品質かつ安価に定性調査を実施できる**体制を構築いたしました。

これまで定性調査を実施できなかった顧客企業はもちろん、広告・PR・コンサルティング業界をはじめとした、よりアジャイルに定性調査とプロダクト開発を推進していきたい顧客企業の期待にも応えていきます。



人口動態と近い独自のモニター



本当に聞きたい消費者とマッチ

**50万人規模**のモニターパネルから  
質の高い対象者をスクリーニング

オンライン定性調査サービス最大規模、50万人のモニターパネルへのスクリーニングが可能。年代、性別、子供の有無、職種といった基本属性に加え自由質問による質の高いスクリーニングが可能です。

通常、実施までに2週間以上、1回あたり  
20万円以上コストがかかるところ

リサーチDEMO!なら  
**最短翌日に、1回3万円**  
から実施可能



顧客数拡大および顧客単価増大施策として品質向上およびサービスメニューの拡充の取り組みを実施しました。

### 慶應義塾大学SFC研究所戦略的データ分析ラボとの連携強化

#### ● マーケティングリサーチの品質向上

##### 取り組みの成果目標と検証計画

###### ● 成果目標

- ・全てのリサーチに回答精度チェック設問(トラップ設問)を導入し、品質の標準化を図る

###### ● 検証計画

- ・回答精度チェック設問により品質向上が図れることを確認

###### 【検証】

- ・回答精度チェック設問を入れることの有効性を検証

###### 【結論】

- ・回答精度チェック設問追加で**5%の誤答を有効回答から除外可能**

<https://neo-m.jp/news/4285/>

###### 【検証】

- ・視線データを用いて回答精度チェック設問の有効性を検証

###### 【結論】

回答精度チェック設問で抽出された回答者は

- ・視線滞在時間が短いことを確認
- ・選択肢が多いほど、下の**選択肢をみていない**ことを確認
- ・設問文を**正確に読んでいない**ことを確認

<https://neo-m.jp/news/4308/>

### 生成AIと生体データを活用した次世代型リサーチの提供

#### ● ヴィアゲート社と業務提携

##### 業務提携領域

- 1.AIチャットインタビューで簡易的に検証・探索
- 2.視線を活用したUIUX調査のオンラインサービス化
- 3.視線データを取得しアンケートの品質向上の仕組みを構築

###### ①2024年9月期

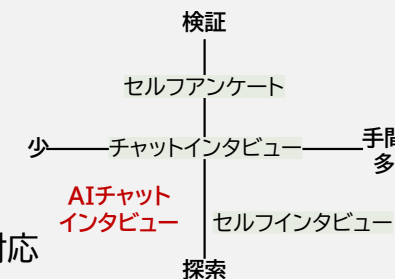
**AIチャットインタビュー**のサービス展開を予定  
他セルフでカバーしきれていない市場を狙う

###### ②2025年9月期第一四半期中

**UIUX調査のオンラインサービス化**  
視線計測をしたいけどできない未充足ニーズに対応

###### ③2025年9月期第二四半期中

**視線データをアンケートの仕組みに組み込むことで品質を上げていく**  
視線滞在時間が短い回答者を排除する仕組み



当社株式の投資魅力を高め、より多くの皆様に当社株式を保有していただくことを目的として、株主優待制度の導入を決定加えて、当社は本年で25期を迎え、株主の皆様へ感謝の意を表すため記念株主優待を実施

### 株主優待制度の内容

#### ●対象となる株主様

基準日(毎年9月30日)時点の株主名簿に記載または記録された100株(1单元)以上の当社株式を保有されている株主様を対象といたします。なお、初回の基準日は、2024年9月30日といたします。

#### ●株主優待の内容

項目:年間株主優待  
保有株数:100株以上  
優待内容:QUOカード3,000円

#### ●進呈時期

本優待制度の開始時期以降、毎年12月上旬に発送する「定時株主総会招集ご通知」に同封することを予定しております。

### 創立25周年記念株主優待の内容

#### ●対象となる株主様

2024年9月30日時点の株主名簿に記載または記録された100株(1单元)以上の当社株式を保有されている株主様を対象といたします。

#### ●株主優待の内容

項目:創立25周年記念株主優待  
保有株数:100株以上  
優待内容:QUOカード2,500円

#### ●進呈時期

2024年12月上旬に発送する「定時株主総会招集ご通知」に同封することを予定しております。

※本記念株主優待は、当社の創立25周年を記念して今回限り実施するものです。

## 2024年9月期第3四半期

01

第3四半期サマリー

02

第3四半期決算概要

03

第3四半期の取り組み

**04**

**主要KPIの進捗状況について**

05

通期連結業績予想の下方修正

06

Appendix

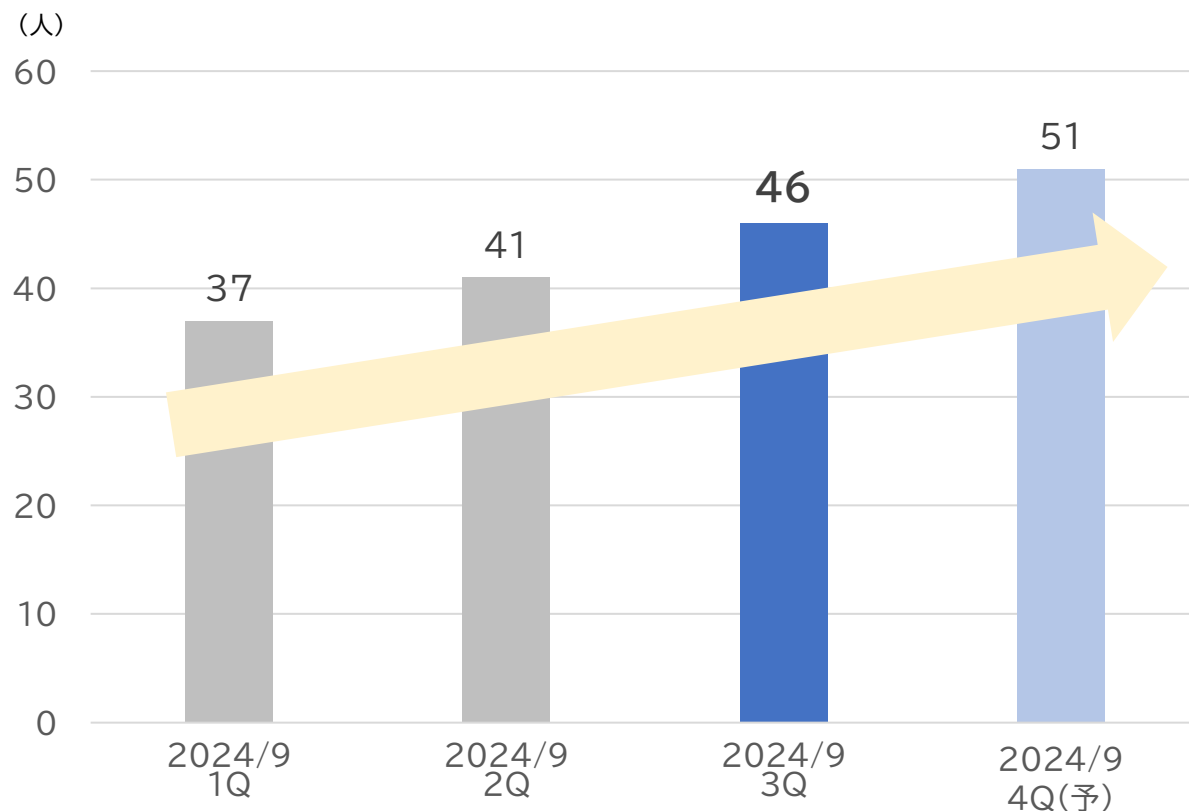


Contents

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

●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



## 採用計画と早期の戦力化

### 採用計画

- 中途と新卒をバランスよく採用
- エグゼクティブ人材に対するリファラル採用を継続

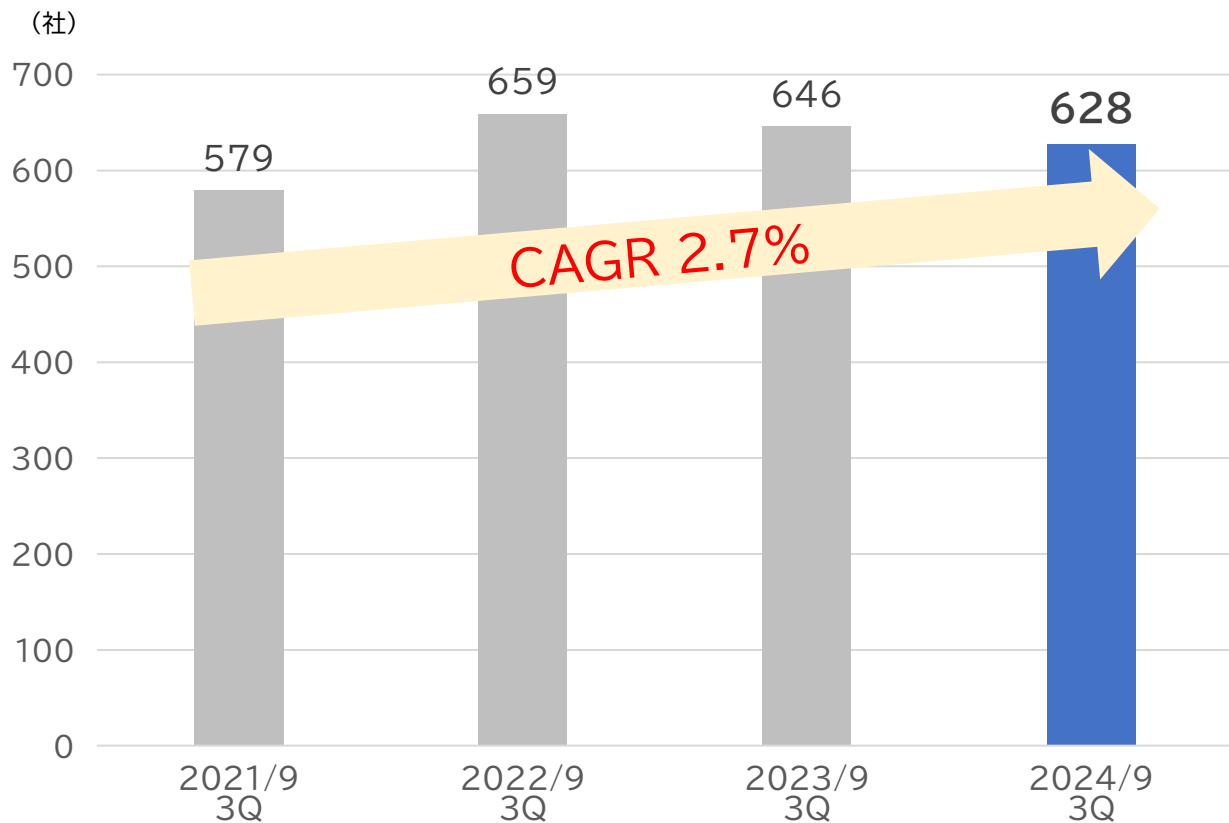
### 教育体制

- 新卒向けの戦力化プログラム、各種研修の充実
- リテンション施策として、エンゲージメント維持管理、表彰制度等を活用
- フレックス制や選択的テレワーク、副業許可制度等の魅力的な職場環境

# KPI進捗(顧客数および顧客単価)

マーケティングコンサルタントの採用は順調なもの、育成に想定よりも時間を要しており、顧客獲得に遅れが生じております。その結果、顧客数、顧客単価ともに前年同期比を下回ることとなりましたが、CAGRではそれぞれ2.7%、2.6%となっております。

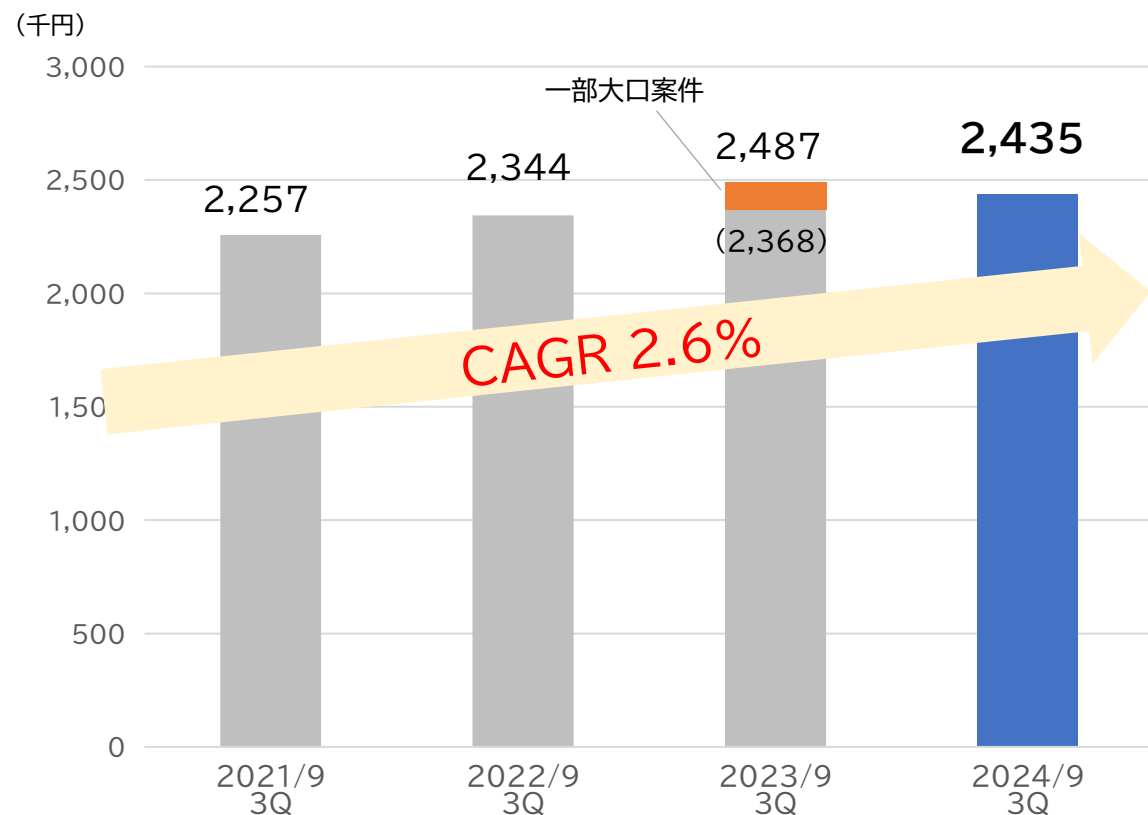
## 顧客数推移(同期比)



前年同期比で微減も、CAGRで+2.7%

※社数は単体数値

## 顧客単価推移(同期比)



前年同期比で微減も、CAGRで+2.6%

※単価は単体数値

# 中計目標値 サービス別・KPI

中期的な企業成長のために人材に関する積極的な投資を行い、取引社数を増加させ、サービスメニューの拡充により顧客単価を引き上げます。引き続き、インサイトドリブン®、カスタマードリブンといったリサーチから、デジタルマーケティング・PRといったマーケティング施策への一貫通貫のサービスを推進します。

		(百万円)	2023/9期 実績	2024/9期 計画	2025/9期 計画	2026/9期 計画
連結	サービス別 売上高	インサイトドリブン	492	480	604	881
		カスタマードリブン	859	929	1,167	1,132
		デジタルマーケティング PR	420	612	691	1,039
		カスタマーサクセス その他	503	479	638	948
単体	主要 KPI	マーケティングコンサルタント (人)	37	51	70	86
		取引社数(社)	742	830	980	1,270
		顧客単価(万円)	289	290	295	300

※サービス別売上高は連結、主要KPIは単体の数値  
2024/9期計画値は期首計画

## 2024年9月期第3四半期

01

第3四半期サマリー

02

第3四半期決算概要

03

第3四半期の取り組み

04

主要KPIの進捗状況について

05

**通期連結業績予想の下方修正**

06

Appendix

Contents

# 通期連結業績予想の下方修正

売上高につきましては、主要KPIであるマーケティングコンサルタントの採用は順調に進んでいるものの、当初想定よりも採用人員の育成に時間を要し、顧客獲得に遅れが生じた等により、計画を下回る見込みとなりました。利益面においても、上記売上高の減少理由によって計画を下回る見込みとなり、通期連結業績予想を下方修正いたしました。

(百万円)	前回発表予想	今回修正予想	増減額	増減率[%]	(参考) 2023年9月期実績
売上高	2,500	2,100	▲400	▲16.0	2,275
売上原価	1,400	1,148	▲252	▲18.0	1,203
売上総利益	1,100	952	▲148	▲13.5	1,072
販売費及び一般管理費	900	932	+32	+3.6	760
営業利益	200	20	▲180	▲90.0	311
経常利益	200	20	▲180	▲90.0	313
親会社株主に帰属する 当期純利益	280	140	▲140	▲50.0	198



## 2024年9月期第3四半期

01

第3四半期サマリー

02

第3四半期決算概要

03

第3四半期の取り組み

04

主要KPIの進捗状況について

05

通期連結業績予想の下方修正

06

**Appendix**



Contents



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 8,518万円(2024年6月末時点)

従業員数 170名(2024年6月末時点・連結)

所在地 東京都渋谷区南平台町16-25

Customer Driven Marketing

# 生活者起点のマーケティング支援会社

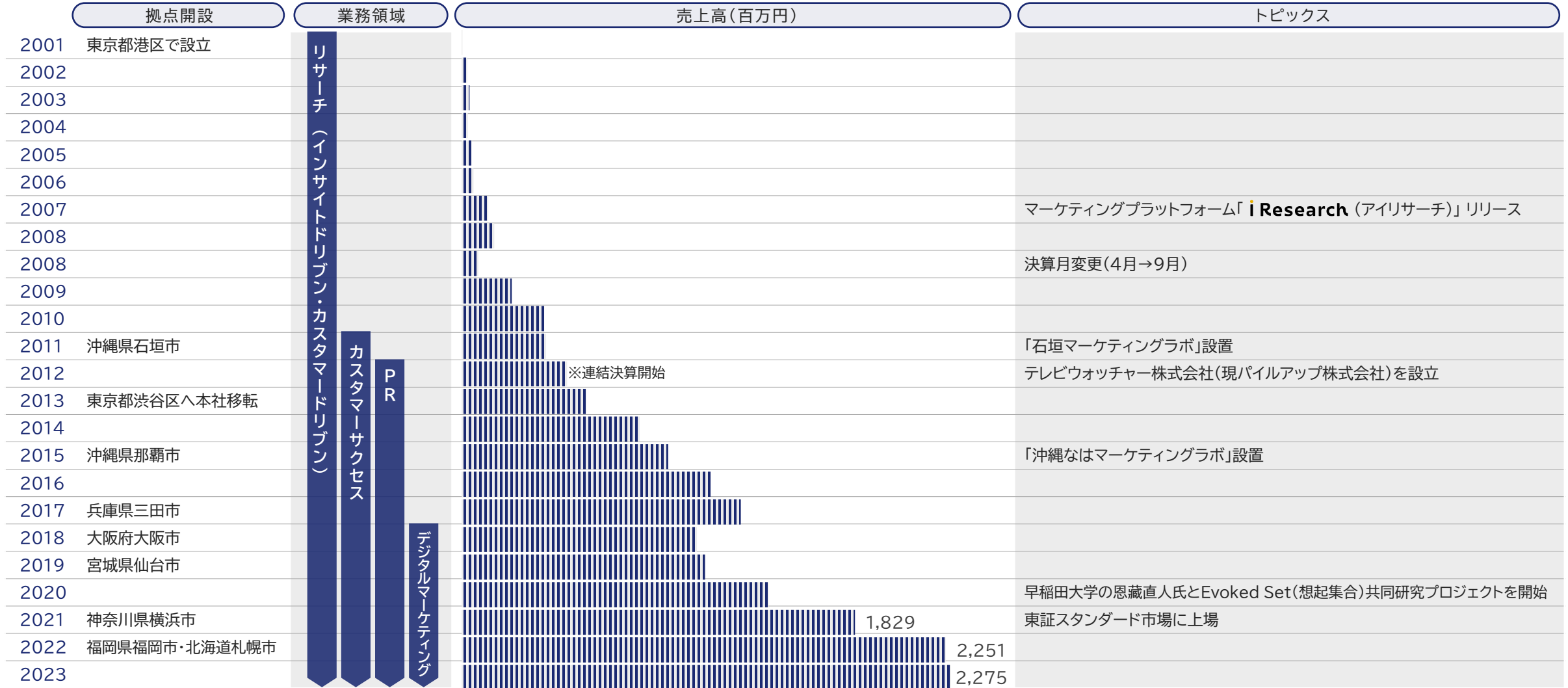
「生活者起点のマーケティング」とは、生活者の深い理解のためにリサーチからスタートし「生活者との対話」を通じて、「買ってもらい続ける仕組み」をつくる一連の活動です。



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。

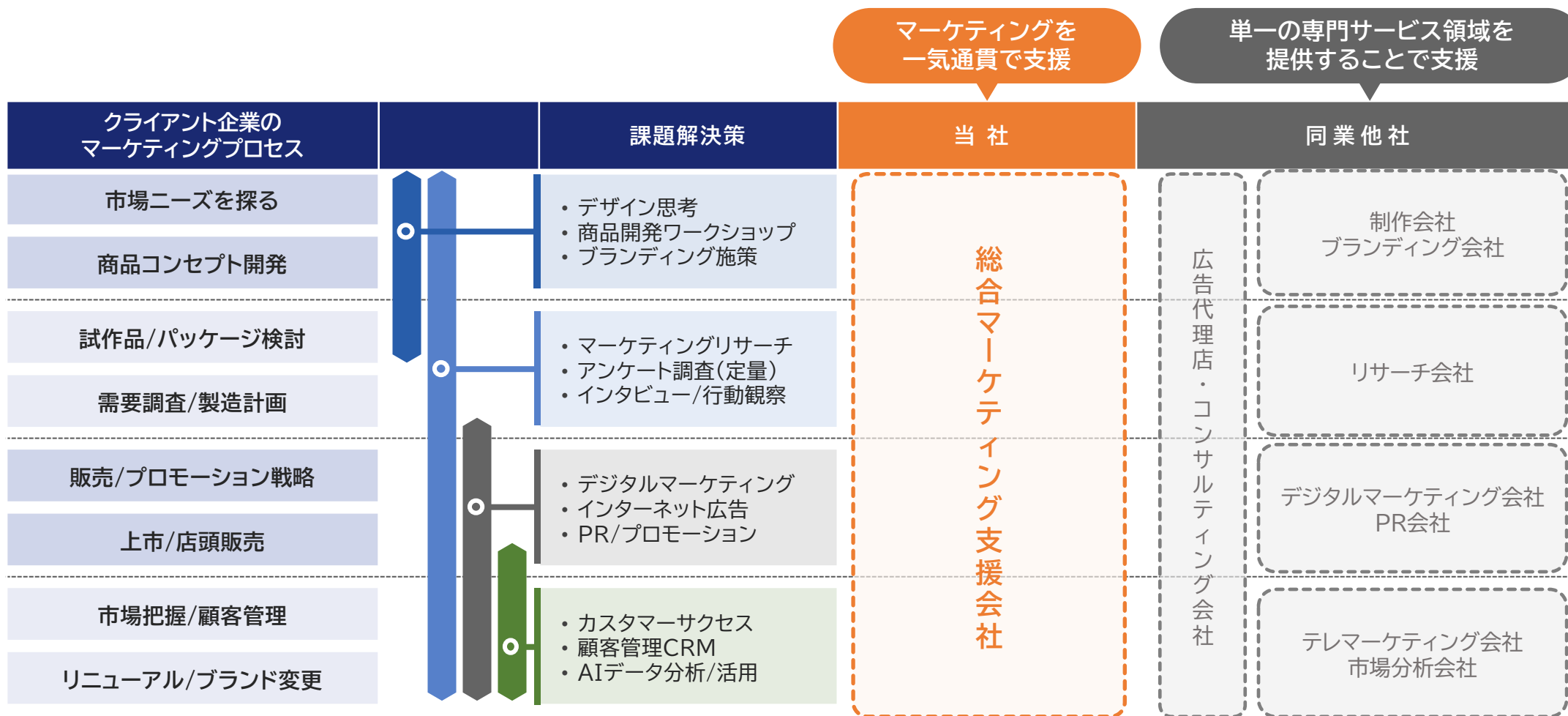


設立から一貫してリサーチ業務を行ってきました。  
現在は、顧客のマーケティングに関する本質的なニーズに対応できるサービスラインナップを揃えています。



# 競争力の源泉 マーケティングを一気通貫で支援

顧客のマーケティングプロセスにおける課題に応じた、コンサルティング(課題解決)を一気通貫で実施しています。



マーケティング支援サービスを内製化してワンストップで提供する数少ない企業

# 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2,889万人(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。



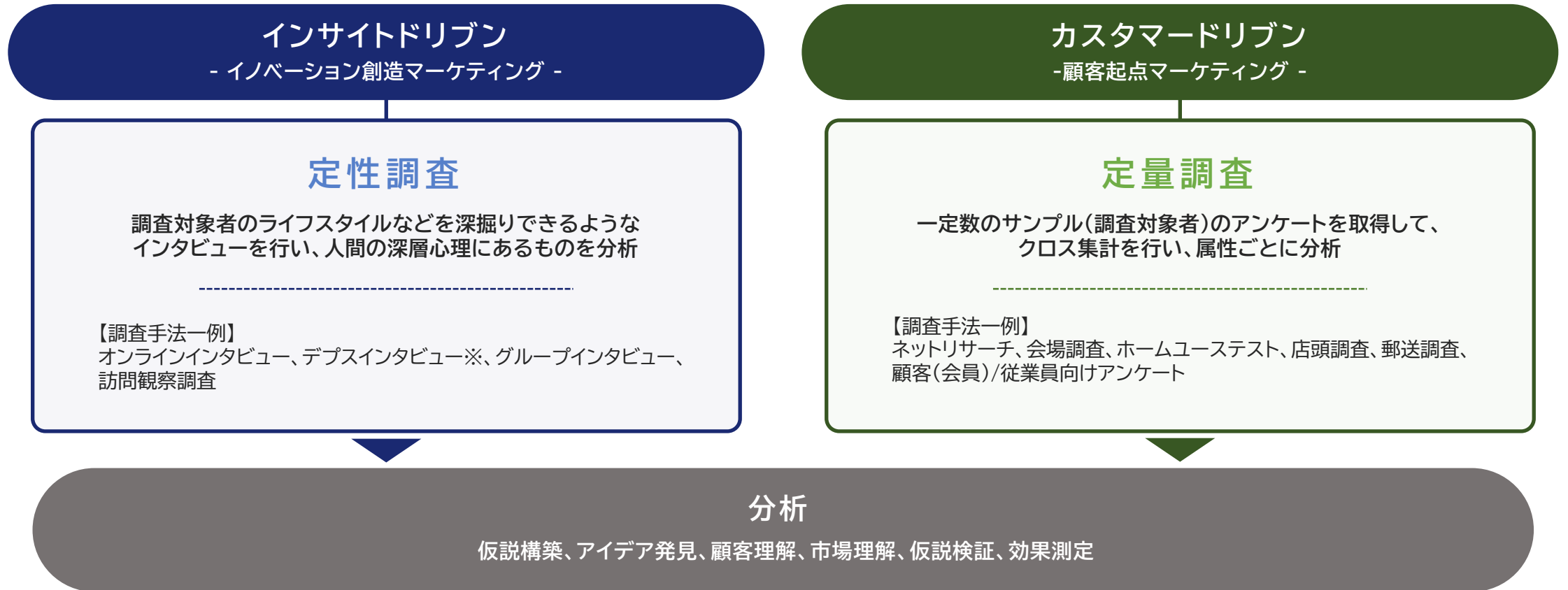
## アイリサーチの研究メニュー 一例

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 ・ 月末の定型業務依頼 ・ 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

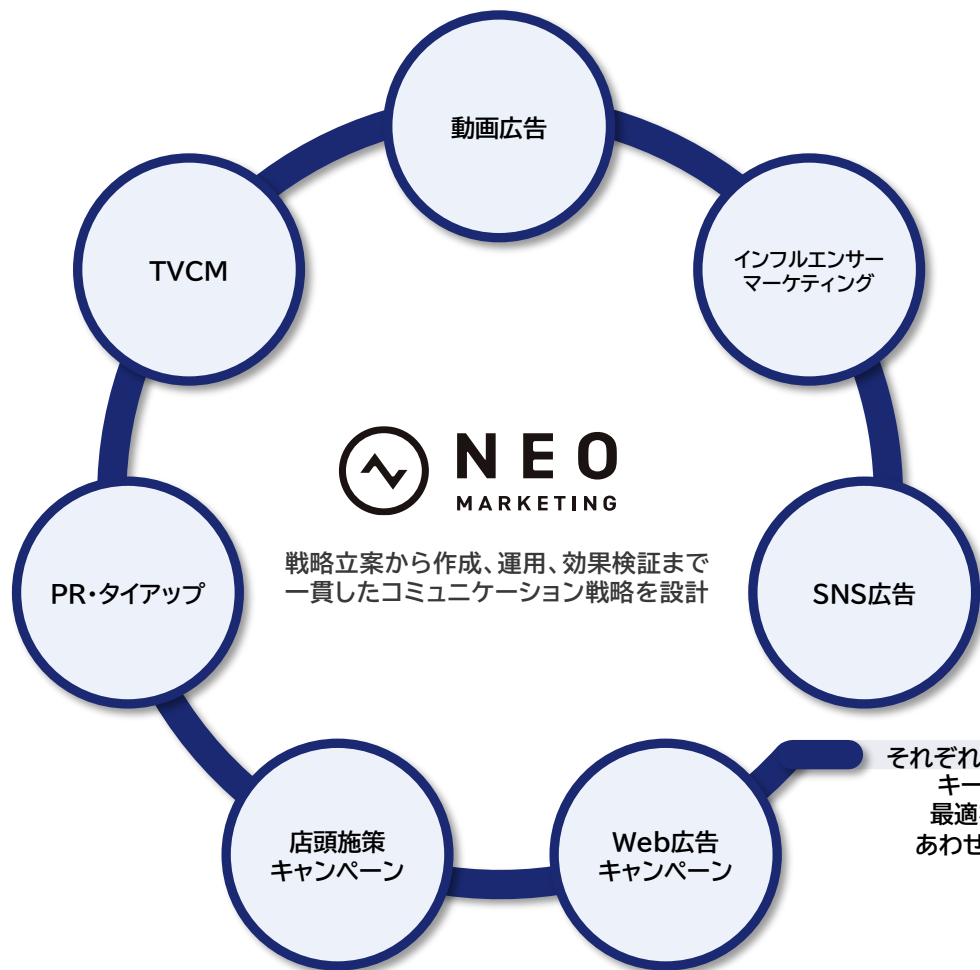
インサイトドリブン®で行う定性調査とは、インタビュー形式で1人の意見を深掘りし、「ことば」から情報を得る調査です。  
カスタマードリブンで行う定量調査とは、結果を明確な数値(人数や割合%)で分析するための調査です。



※ 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。