



NEO
MARKETING

株式会社ネオマーケティング 東証スタンダード・名証メイン(4196)

2025年9月期 第1四半期決算説明資料

2025年2月13日

2025年9月期第1四半期

01

第1四半期サマリー

02

第1四半期決算概要

03

第1四半期の取り組み

04

主要KPIの進捗状況について

05

Appendix



Contents

1 決算概要について

前期より、先行投資として今後の売上増大を見込んでマーケティングコンサルタントの採用の強化、育成を積極的に行うものの、一部育成が遅れた影響により、前年同期比で売上高は+0.7%の増収にとどまり、営業利益は▲100.7%の減益となった。

2 事業の取り組み等

株式会社マーケティングセンターおよび株式会社レアジョブ、株式会社ボーダーリンク、MAKE OPINION社との協業を進め、海外調査体制を強化。また、2024年12月18日に名証メイン市場に上場。

3 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:60人、前期末比で+8人増加しており、順調に進捗。
顧客数:321社、新規契約企業の納品が遅れ、前年同期比で微減。
顧客単価:162万、リピート顧客比率が高まった事により、前年同期比で増加。

2025年9月期第1四半期

01

第1四半期サマリー

02

第1四半期決算概要

03

第1四半期の取り組み

04

主要KPIの進捗状況について

05

Appendix



Contents

連結損益計算書 サマリー

売上高は前年同期比+0.7%の増収、営業利益は▲100.7%の減益となりました。
 前期より、先行投資として今後の売上増大を見込んで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いるため、利益は一時的に減少しますが、中長期的な事業成長に寄与できるように進めております。

(百万円)	2024/9期 1Q実績	2025/9期 1Q実績	増減額	増減率[%]	計画	進捗率[%]
売上高	540	544	+3	+0.7	2,500	21.8
売上原価	280	285	+5	+1.9	1,300	22.0
売上総利益	260	259	▲1	▲0.6	1,200	21.6
販売費及び一般管理費	220	259	+38	+17.6	1,100	23.6
営業利益	40	▲0	▲40	▲100.7	100	▲0.3
経常利益	40	▲0	▲41	▲102.4	100	▲1.0
親会社株主に帰属する 当期純利益	24	▲17	▲41	▲170.0	70	▲24.4

サービス別 売上高

第一四半期の売上高は前年同期比を上回り、順調に推移しております。主な要因として、インサイトを起点としたマーケティング戦略支援の需要が高まり、インサイトドリブンの売上高が前年同期比+22.9%増加いたしました。一方で、カスタマードリブンでは新規受注案件の減少、デジタルマーケティングにおいては一部大型案件の契約終了に伴い減収となりましたが、マーケティング施策の実行支援営業に注力し、収益回復を目指します。引き続き、クライアントのニーズに応える価値提供を推進してまいります。

	(百万円)	2024/9期 1Q実績	2025/9期 1Q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	119	146	+27 (+22.9%)	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。引き続き注力して販売していく。
	カスタマードリブン	221	205	▲16 (▲7.3%)	新規受注件数減少と納品が遅れ2Qに月ずれ計上する案件が複数発生したため減収。営業体制を見直し、ターゲット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	91	87	▲4 (▲4.5%)	PRは好調なもの、デジタルマーケティングでは大型案件の契約終了に伴い減収。PRからデジタル施策までつなげるような提案を強化する。
	カスタマーサクセス その他	108	105	▲3 (▲3.2%)	カスタマーサクセスは堅調に伸びているものの、2024年5月に連結対象外となった子会社の売上高の減少により減収。既存顧客の拡販に注力する。

2025年9月期第1四半期

01

第1四半期サマリー

02

第1四半期決算概要

03

第1四半期の取り組み

04

主要KPIの進捗状況について

05

Appendix



Contents

第1四半期取り組み 海外調査体制の強化

国内外の企業様が抱えるグローバル調査ニーズに応えるため、海外調査体制を強化いたしました。

業務提携先企業

株式会社マーケティングセンター
株式会社レアジョブ
株式会社ボーダーリンク
MAKE OPINION社



【海外調査体制強化の概要】

- ・インバウンドから現地のオフライン、オンライン調査までワンストップで対応
- ・探索型/検証型いずれのアプローチも可能: エスノグラフィー、デスクリサーチ、オンラインアンケート、会場調査、訪問調査など多様なリサーチ手法
- ・定量/定性の両輪で活用: 幅広い調査手法により、スピーディーかつ深いインサイト獲得
- ・世界150カ国以上をカバー: 富裕層から一般消費者まで、目的に合わせたターゲットセグメントへのアプローチが可能

第1四半期取り組み 東証スタンダード市場上場維持基準の適合状況



基準日(2024年9月末)時点において、「流通株式時価総額」が基準を下回っております。業績向上による企業価値を上げるだけでなく、**個人投資家様に向けたIR施策や株主還元策の充実**、流通株式を増加するための施策などを積極的に実施し、**株式価値向上**にも努めてまいります。

	上場維持基準	当社	適合状況
株主数	400人以上	3,841人	○
流通株式数	2,000単位以上	8,464単位	○
流通株式時価総額	10億円以上	9.6億円	×
流通株式比率	25%以上	33.4%	○

第1四半期取り組み 名証メイン市場への上場



2025年12月18日付にて、名古屋証券取引所メイン市場に上場いたしました。今般の重複上場への取り組みを含め、引き続きIR活動の充実化に努め、当社事業へのご理解を深めて頂くことを通して企業価値の向上に邁進してまいります。

主な目的

- 1 東海地域の個人投資家の皆様に対して、更なる当社事業へのご理解と認知度の向上を目指し継続的な対話の場について拡充を図るため。
- 2 東海地区での事業拡大を促進するため。



直近での取り組み リサーチDEMO！サービス強化

セルフインタビューツール「リサーチDEMO！」において、国内最大規模の426万人の一般生活者に対し、最短当日にインタビュー実施が可能になりました。

■「リサーチDEMO！」サービス特長

1. 最短当日！スピード調査が可能

従来の定性調査では数週間かかっていたインタビューを**最短1日**で実施。

2. 国内最大級のパネル！426万人にリーチ可能

提携パネルを拡大し、従来の54万人から約8倍の**426万人**に拡充。

3. コストを抑えたスマートリサーチ

1回3.3万円(税込)から利用可能。オンライン完結で手間を削減。



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

リサーチDEMO!

2025年9月期第1四半期

- 01 第1四半期サマリー
- 02 第1四半期決算概要
- 03 第1四半期の取り組み
- 04 主要KPIの進捗状況について**
- 05 Appendix



Contents

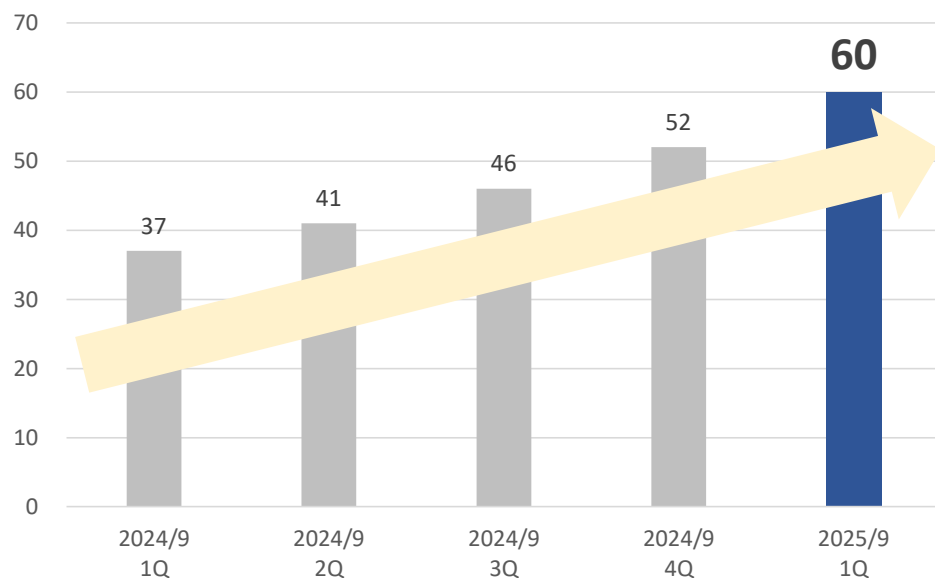
KPI進捗(コンサルタントの採用)

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

(人)



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
- 上半期は営業リソースを営業活動に専念させ、採用活動は下半期に集中

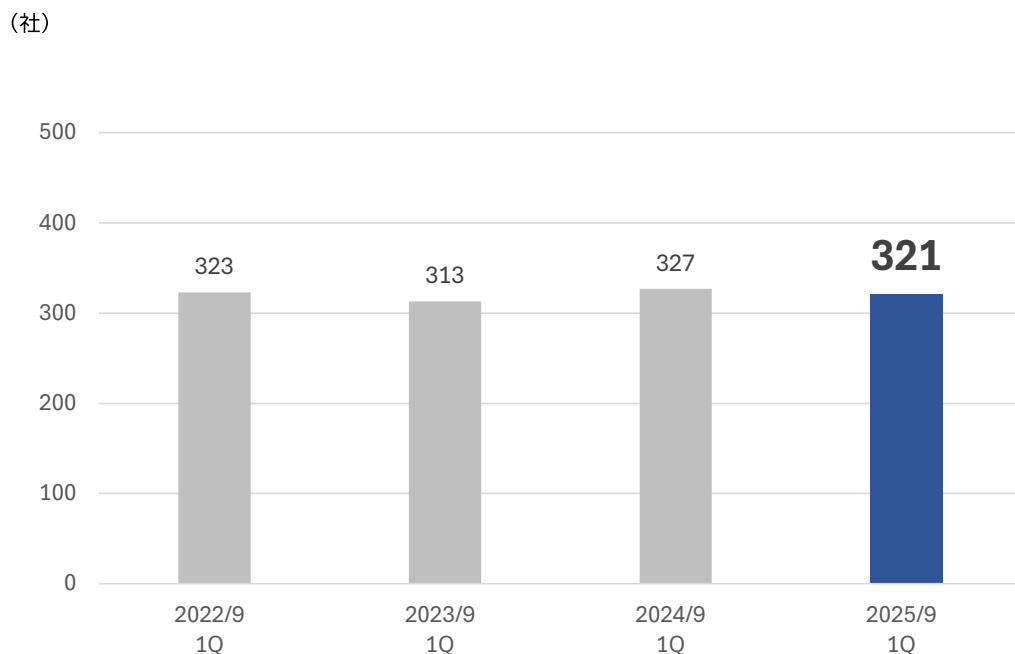
教育体制

- 教育委員会を設置し、採用人員を早期戦力化できる体制の構築
- 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)

新規契約企業の納品が遅れたことにより、顧客獲得に遅れが生じており顧客数は前年同期比で下回ることとなりました。顧客単価については、リピート顧客比率が高まったことにより前年同期比で上回っております。

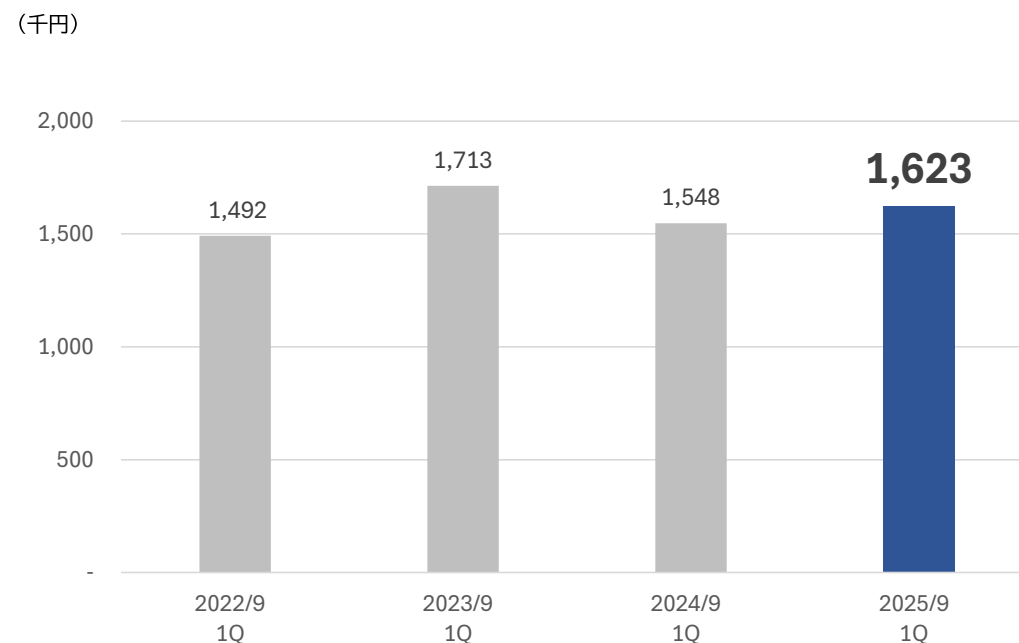
顧客数推移(前年同期比)



前年同期比で微減

※社数は単体数値

顧客単価推移(前年同期比)



前年同期比で増加

※単価は単体数値

2025年9月期第1四半期

- 01 第1四半期サマリー
- 02 第1四半期決算概要
- 03 第1四半期の取り組み
- 04 主要KPIの進捗状況について
- 05 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 名古屋証券取引所 メイン市場
設立日	2000年10月
資本金	8,562万円(2024年12月末時点)
従業員数	166名(2024年12月末時点・連結)
所在地	東京都渋谷区南平台町16-25

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

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。



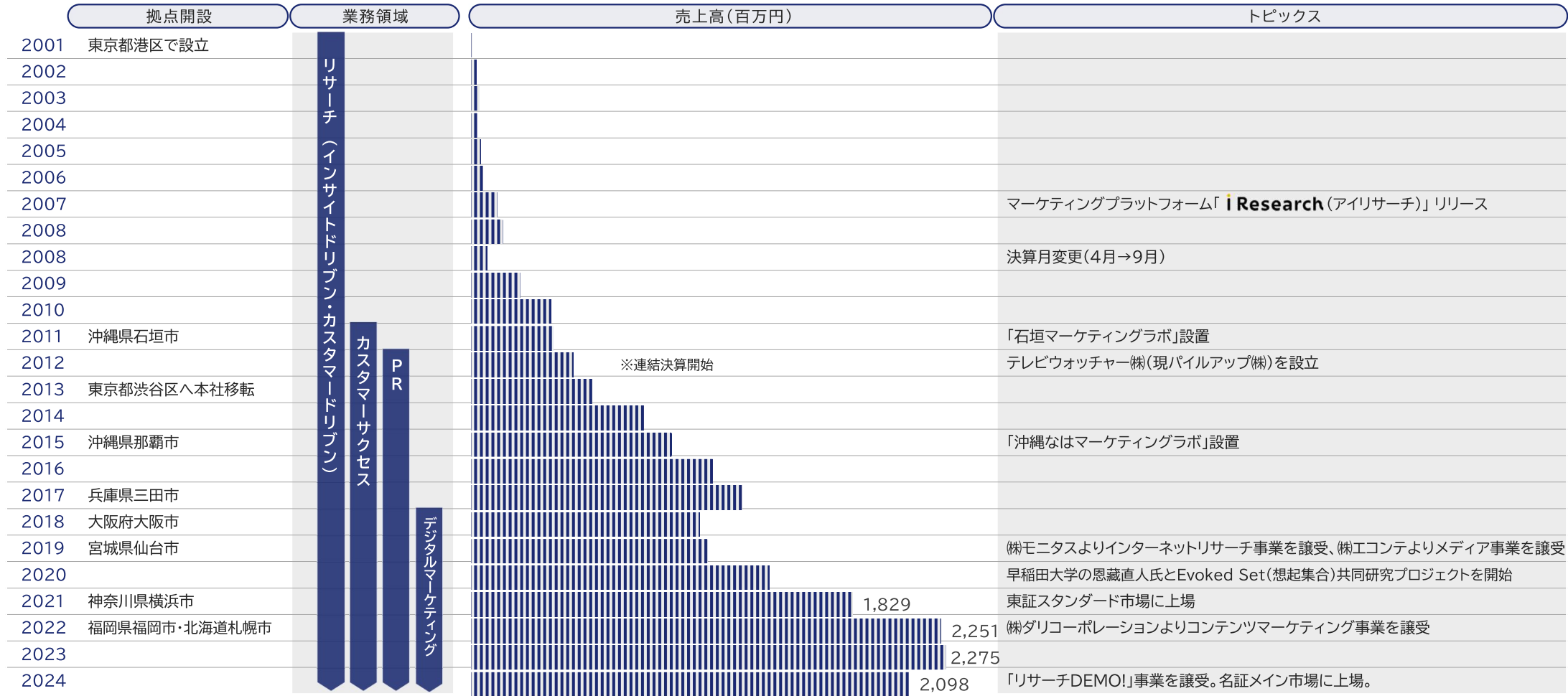
事業系統図

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。



沿革

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。



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3,069万人(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	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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

運営サービス紹介(リサーチDEMO!)



セルフ型のオンラインリサーチプラットフォーム「リサーチDEMO!」を活用して、クライアント企業によるインタビューの内製化支援を強化していきます。



426万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。
*提携パネル含む



オンライン対面形式

テキスト等では見えてこない消費者の本当の声・インサイトが聞き出せます。

システム上ですべて完結

対象者の絞り込みや日程調整、実際のインタビューまですべて一気通貫。煩わしい作業は一切発生しません。



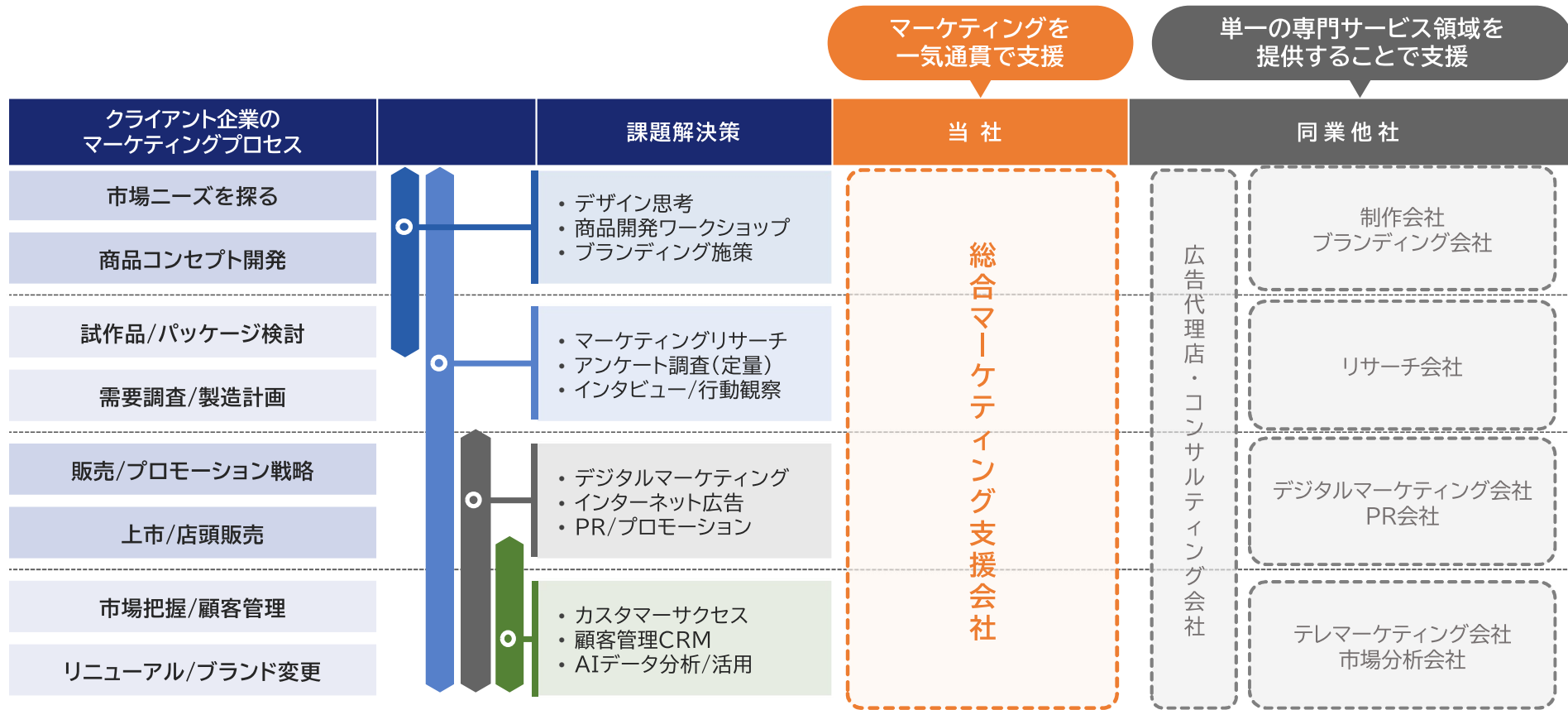
Rate plan 料金プラン

単発プラン	まとめ買いプラン	定額使い放題プラン
¥40,000/月~ ※モニター報酬を含みます	¥30,000/月~ ※モニター報酬を含みます ※5回インタビューを購入すると15万円	¥400,000/月~ +モニター報酬
スポットの定性インタビューに! 1回のインタビューで消費者お一人と30分間お話しいただけます。	30分5回セット15万円のお得なプラン! デプス・インタビューをリーズナブルにご利用いただけます。	毎月沢山インタビューされる企業様におすすめ! 月額制で調査し放題のプランです。

※30分インタビューの場合

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。

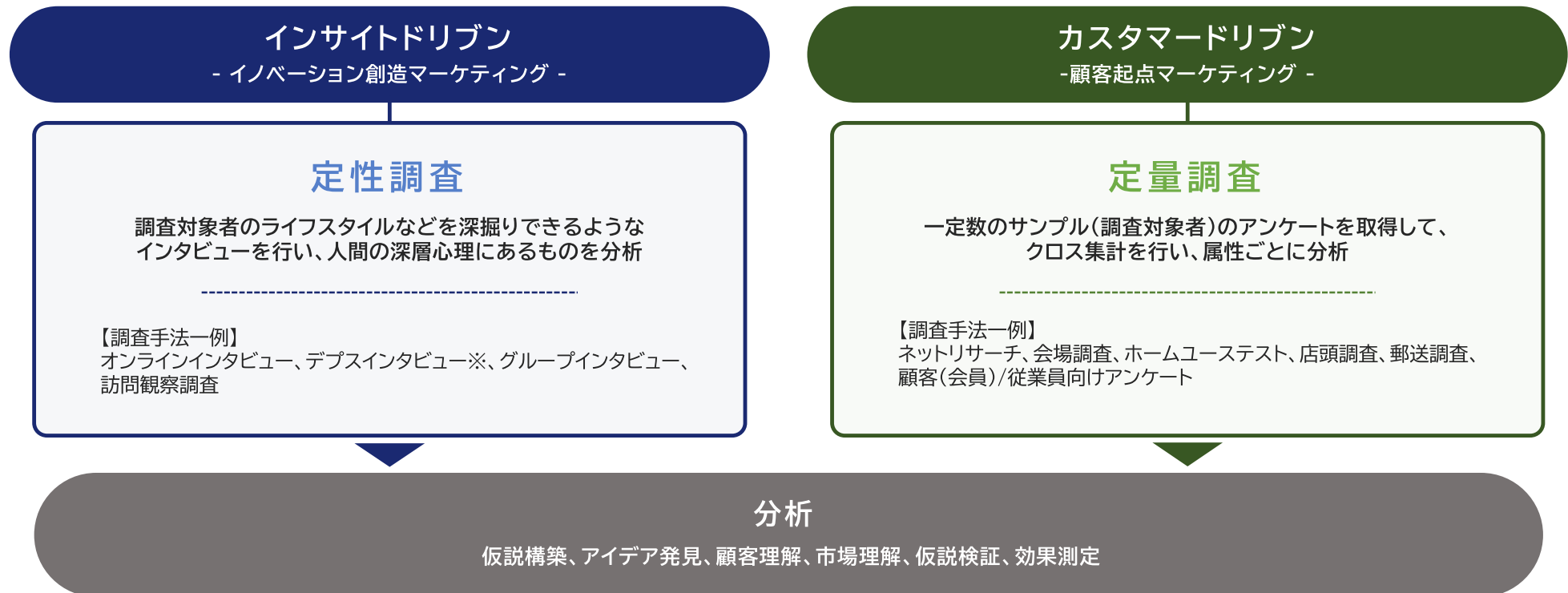


マーケティング支援サービスを内製化してワンストップで提供する数少ない企業

事業内容：インサイト・カスタマードリブン **iResearch** を活用したサービス



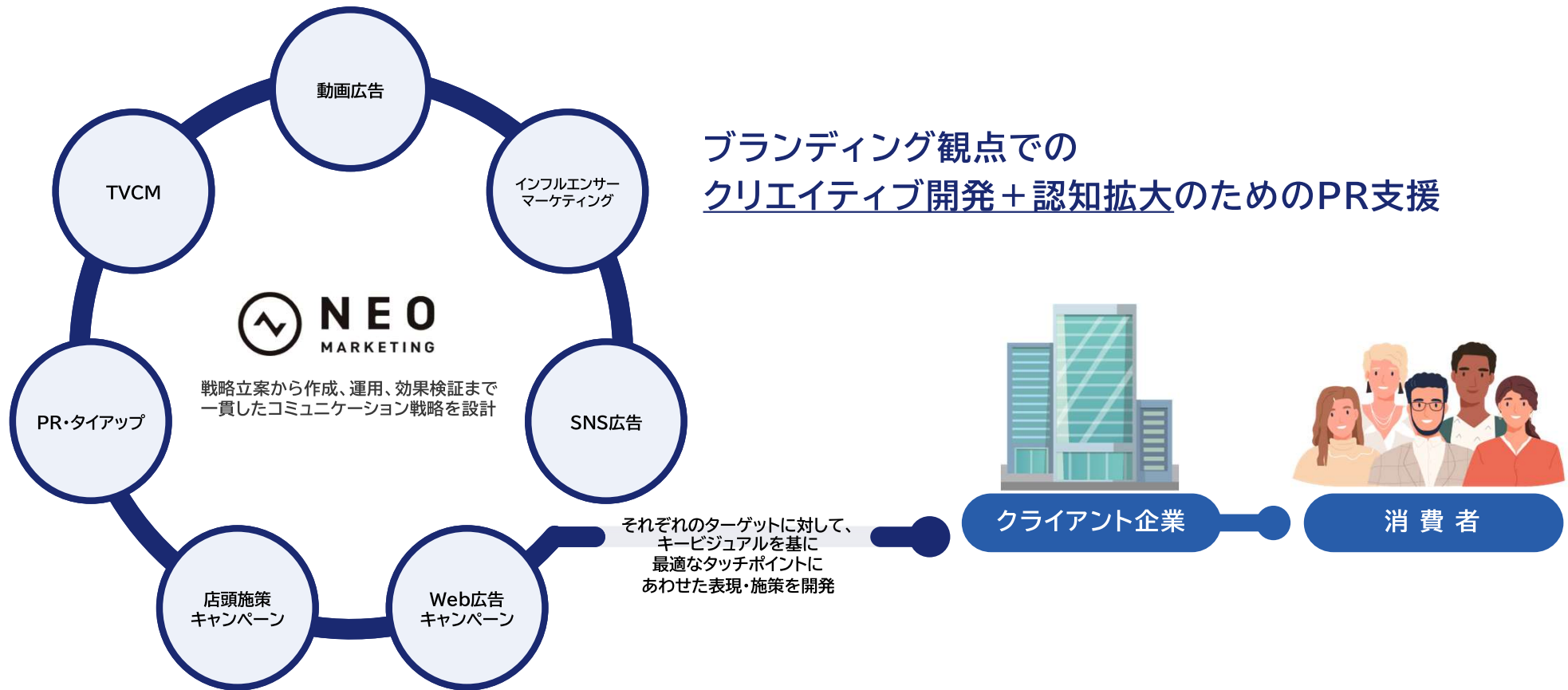
インサイトドリブン®で行う定性調査とは、インタビュー形式で1人の意見を深掘りし、「ことば」から情報を得る調査です。
カスタマードリブンで行う定量調査とは、結果を明確な数値(人数や割合%)で分析するための調査です。



※ 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。

事業内容：デジタルマーケティング・PR

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。



事業内容: カスタマーサクセス

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。