



**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3四半期決算説明資料

2025年8月13日

## 2025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

主要KPIの進捗状況について

04

第3四半期の取り組み

05

Appendix



Contents

## 1 決算概要について

前期から引き続き、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た結果、前年同期比で売上高は+7.0%の増収、営業利益は▲85.7%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:59人、前期末比で+7人増加。第4四半期は採用に注力。  
顧客数:659社、同期比で過去最多を記録。  
顧客単価:250万、同期比で過去最高値を更新。

## 3 通期連結業績予想の下方修正

今期はマーケティングコンサルタントの早期戦力化を目的に「教育委員会」を設置し、体系的な育成体制を構築した結果、売上高は前年同期比では堅調に推移した。  
一方で、AIなどテクノロジー進化に伴う顧客企業の内製化の加速など、国内の外部環境の構造的変化を踏まえ、社内体制やリソースを転換しているものの、営業体制や営業活動の進捗が計画よりも遅れたことで、今期業績の見直しを行った。

## 2025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

主要KPIの進捗状況について

04

第3四半期の取り組み

05

Appendix



Contents

# 連結損益計算書 サマリー

売上高は前年同期比+7.0%の増収、営業利益は▲85.7%の減益となりました。また、足元での営業活動の進捗をふまえて、通期連結業績予想を下方修正いたしました。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 3Q実績	2025/9期 3Q実績	増減額	増減率[%]	修正計画 (2025/8/13)	進捗率[%]
売上高	1,605	1,717	+111	+7.0	2,300	74.7
売上原価	875	914	+39	+4.5	1,220	74.9
売上総利益	730	803	+72	+10.0	1,080	74.4
販売費及び一般管理費	683	796	+113	+16.6	1,080	73.7
営業利益	47	6	▲40	▲85.7	0	—
経常利益	47	4	▲42	▲90.5	0	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	170	97	▲41	▲42.9	70	139.0

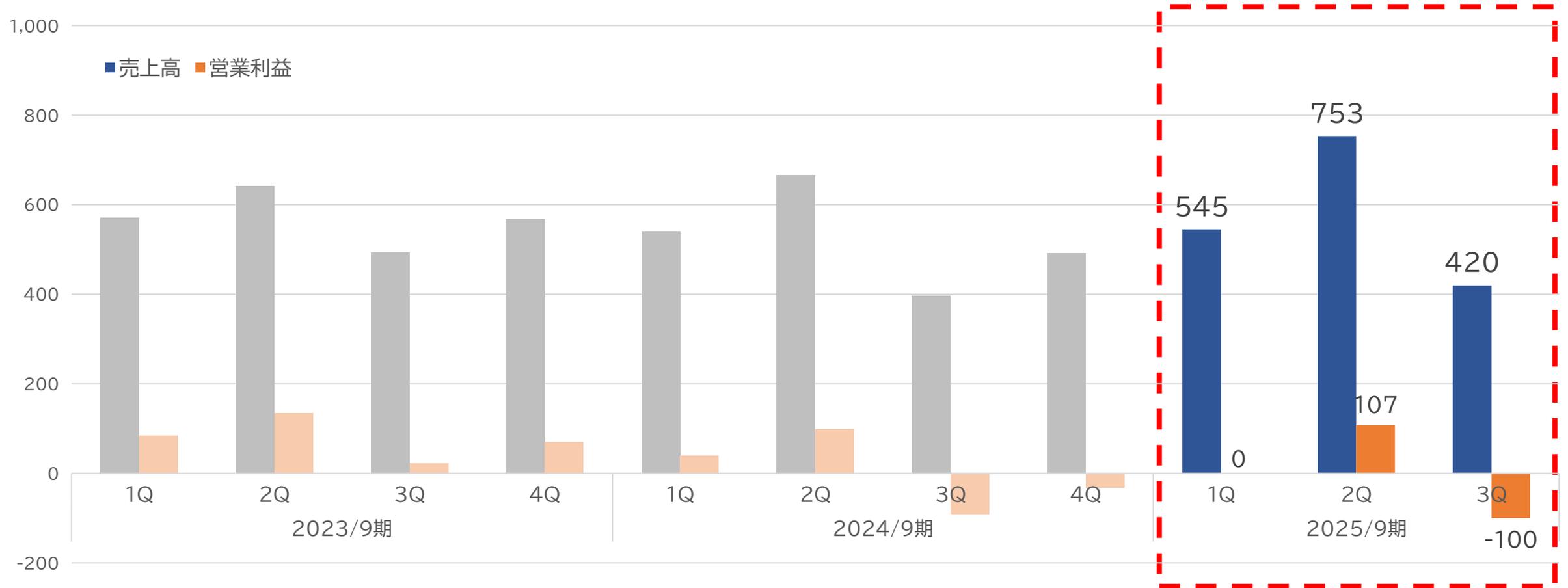
第3四半期の売上高は、前年同期比では堅調に推移したものの期首予算に対しての進捗は想定よりも下回りました。特に、定性調査によるインサイト起点のマーケティング支援サービス「インサイトドリブン」が+12.7%、定量調査データによるマーケティング支援サービス「カスタマードリブン」が+11.4%と大きく成長し、全体の業績を牽引した一方で、カスタマーサクセス・その他では前期(2024年5月)に連結対象外となった子会社分の売上減少の影響により、前年同期比で売上が減少しました。

(百万円)		2024/9期 3Q実績	2025/9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	382	431	+48 (+12.7%)	継続的な需要に支えられ堅調に推移。インサイト起点の戦略提案ニーズは依然として高く、顧客満足度の高さが継続的な受注に繋がっています。また、昨年事業譲受したセルフインタビューツール「リサーチDEMO!」も業績を牽引しています。
	カスタマードリブン	642	715	+73 (+11.4%)	営業体制の強化により売上拡大。ターゲット企業へのコミュニケーションを強化した結果、成果が現れはじめています。今後も販売活動を推進してまいります。
	デジタルマーケティングPR	294	302	+8 (+2.7%)	安定収益モデルへの移行を推進。今後はデジタルマーケティングサービスの品質をさらに高め、継続的なお取引に繋がるよう注力するとともに、将来の成長ドライバーとして体制を強化していきます。
	カスタマーサクセス その他	286	268	▲18 (▲6.3%)	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。現在はサービス提供のあり方と販売方法を根本から見直しています。体制を見直し、収益性の改善を図ります。

# 売上高営業利益 四半期推移

第3四半期の売上高は、季節的な要因により第2四半期と比較して減収減益となったものの、第4四半期以降に向けた営業活動を鋭意進めております。

(単位:百万円)



## 2025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

主要KPIの進捗状況について

04

第3四半期の取り組み

05

Appendix



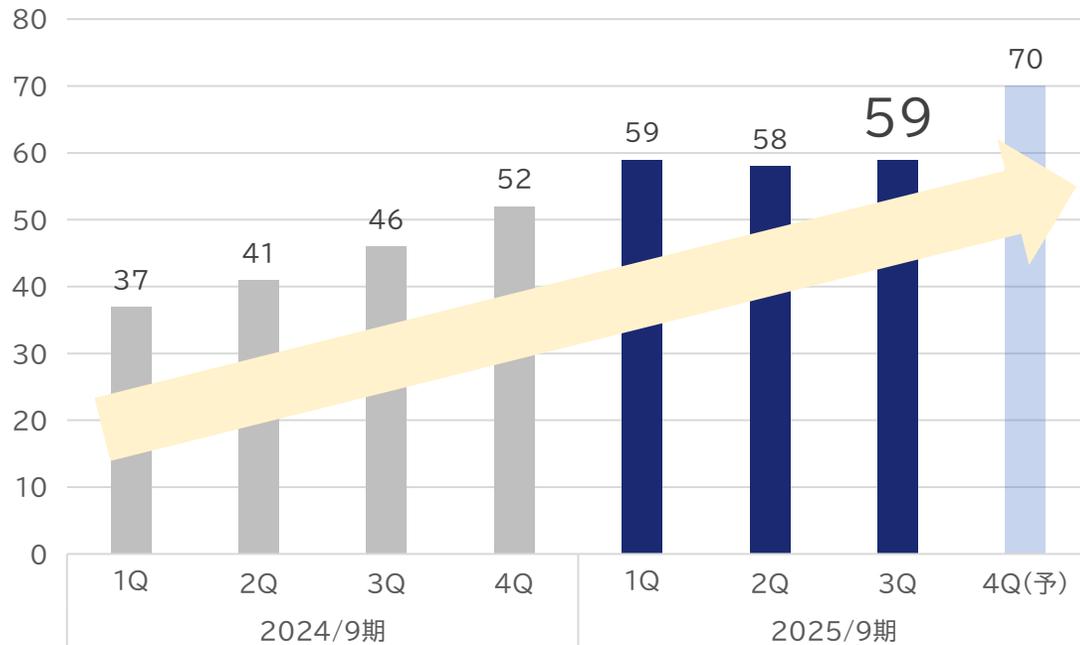
Contents

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、今期の4Qは採用活動に注力いたします。

## 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通り下半期に注力予定

(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する計画も、3Qは苦戦

### 教育体制

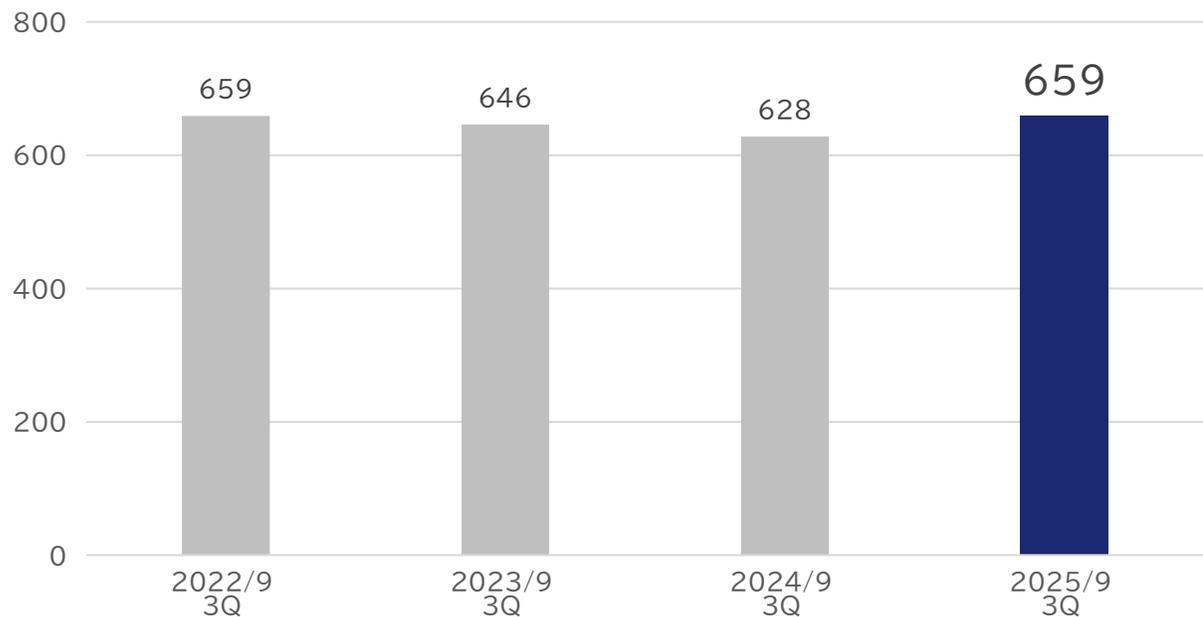
- 教育委員会を設置し、採用人員を早期戦力化できる体制の構築
- 新卒向けの戦力化プログラム、各種研修の充実
- リテンション施策として、エンゲージメント維持管理、表彰制度等を活用
- フレックス制や選択的テレワーク、副業許可制度等の魅力的な職場環境

# KPI進捗(顧客数および顧客単価)

顧客数および顧客単価は同期で比較して、いずれも過去最多・最高値となりました。

## 顧客数推移(同期比推移)

(社)

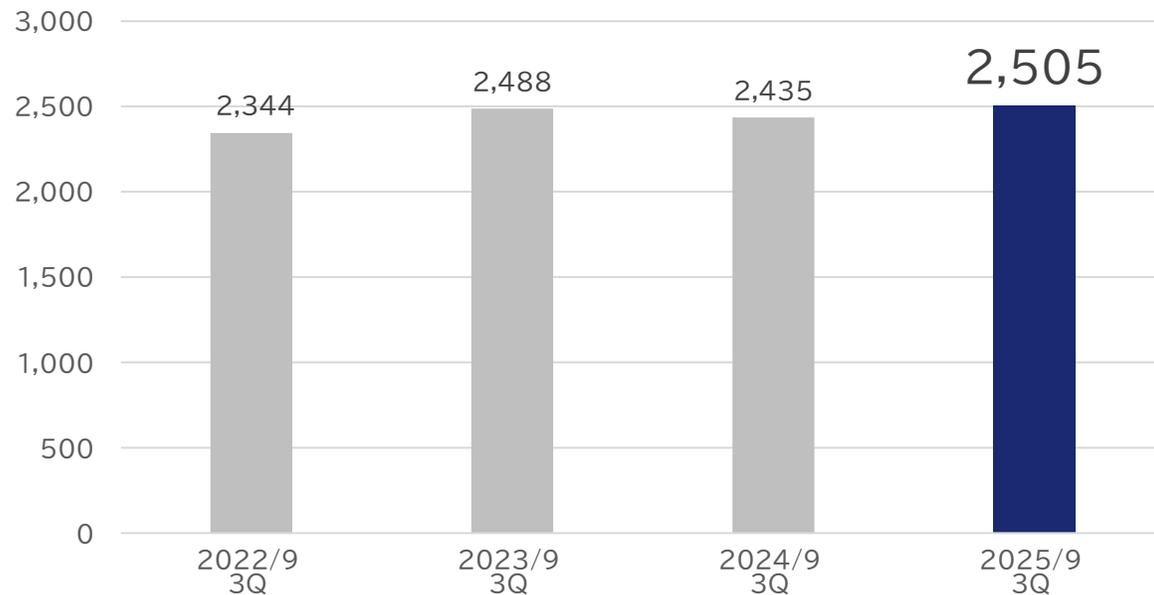


同期比で最多タイ

※社数は単体数値

## 顧客単価推移(同期比推移)

(千円)



同期比で最高値

※単価は単体数値

## 2025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

主要KPIの進捗状況について

04

第3四半期の取り組み

05

Appendix



Contents

当社の株価水準、手元資金、経営環境等を総合的に勘案し、機動的な資本政策を遂行することで資本効率の向上を図るため、自己株式の取得を決議いたしました。

### 取得に係る事項の内容

(1)取得する株式の種類	当社普通株式
(2)取得する株式の総数	50,000 株(上限) (発行済株式総数(自己株式を除く)に対する割合 2.0%)
(3)株式の取得価額の総額	60,000,000 円(上限)
(4)取得する期間	2025年5月21日～2025年8月31日
(5)取得方法	東京証券取引所における市場買付

一般生活者による SNS 投稿を活用し、信頼性の高いクチコミを継続的に創出する新しいインフルエンサーマーケティング支援サービス「Looply(ループリー)」の提供を開始しました。

### 背景:購買を左右するのは「共感できる口コミ」

# Looply

自社調査によると、SNSで商品を知ったユーザーの94%がその後検索行動を行ない、比較検討を経て購買に至っていることがわかっています。また、商品購入の後押しになる投稿者としては、有名インフルエンサーよりも「一般生活者による体験ベースの投稿」を支持する傾向が高く、口コミ件数が100件を超えることで購買意欲が顕著に高まるという結果も得られました。

このような背景を受け、Looplyは単なる「発信力」ではなく、「共感性」「親近感」「鮮度」を重視した口コミ生成支援サービスとして開発されました。

### サービスの特長:「身近な体験」がブランド信頼を育てる

「Looply」は、主にInstagramやTikTokで高品質な投稿実績を持つ一般のクリエイターを活用し、企業の商品に関するリアルな使用感・体験談を多数発信するサービスです。特長は以下の通りです。

- ・クリエイターの選定はすべて手動リストアップ:フォロワー数1,000~5,000程度の投稿の質が高いユーザーを選定
- ・エンゲージメント重視:エンゲージメント率5~10%、アクティブフォロワー率70%以上を基準に起用
- ・Instagram・TikTokでの動画投稿がメイン
- ・投稿内容の二次利用も可能:広告素材や自社SNS投稿に活用可能
- ・薬機法/景表法に対応:オプションで法務チェックにも対応し、リスク管理を強化

## 直近での取り組み 株主優待制度の変更

当社株主優待実施における株主の皆様の利便性向上を目的に、QUOカード Pay や、Amazon ギフトカードなど希望に応じて選択できるデジタルギフト®に優待品目を変更し、あわせて対象となる保有株式数を変更することといたしました。

(変更前)

保有株式数 (基準日時点)	基準日	継続保有期間	優待内容
100株以上	9月末	—	QUOカード 3,000円分



(変更後)

保有株式数 (基準日時点)	基準日	継続保有期間	優待内容
500株以上	9月末	—	デジタルギフト® (QUO カード Pay 含む) 20,000円分

# 通期連結業績予想の下方修正

マーケティングコンサルタントの早期戦力化を目的に「教育委員会」を設置し、体系的な育成体制を構築した結果、売上高は前年同期比では堅調に推移しました。一方で、国内の外部環境の構造的変化を踏まえながら社内体制やリソースを転換して参りましたが、営業体制や営業活動の進捗が計画よりも遅れたことで今期業績の見直しを行いました。

(百万円)	前回発表予想	今回修正予想	増減額	増減率[%]	(参考) 2024年9月期実績
売上高	2,500	2,300	▲200	▲8.0	2,098
売上原価	1,300	1,220	▲80	▲6.2	1,144
売上総利益	1,200	1,080	▲120	▲10.0	953
販売費及び一般管理費	1,100	1,080	▲20	▲1.8	938
営業利益	100	0	▲100	▲100.0	15
経常利益	100	0	▲100	▲100.0	14
親会社株主に帰属する 当期純利益	170	70	▲100	▲58.8	147

## 2025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

主要KPIの進捗状況について

04

第3四半期の取り組み

05

**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 名古屋証券取引所 メイン市場
設立日	2000年10月
資本金	8,574万円(2025年6月末時点)
従業員数	175名(2025年6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。

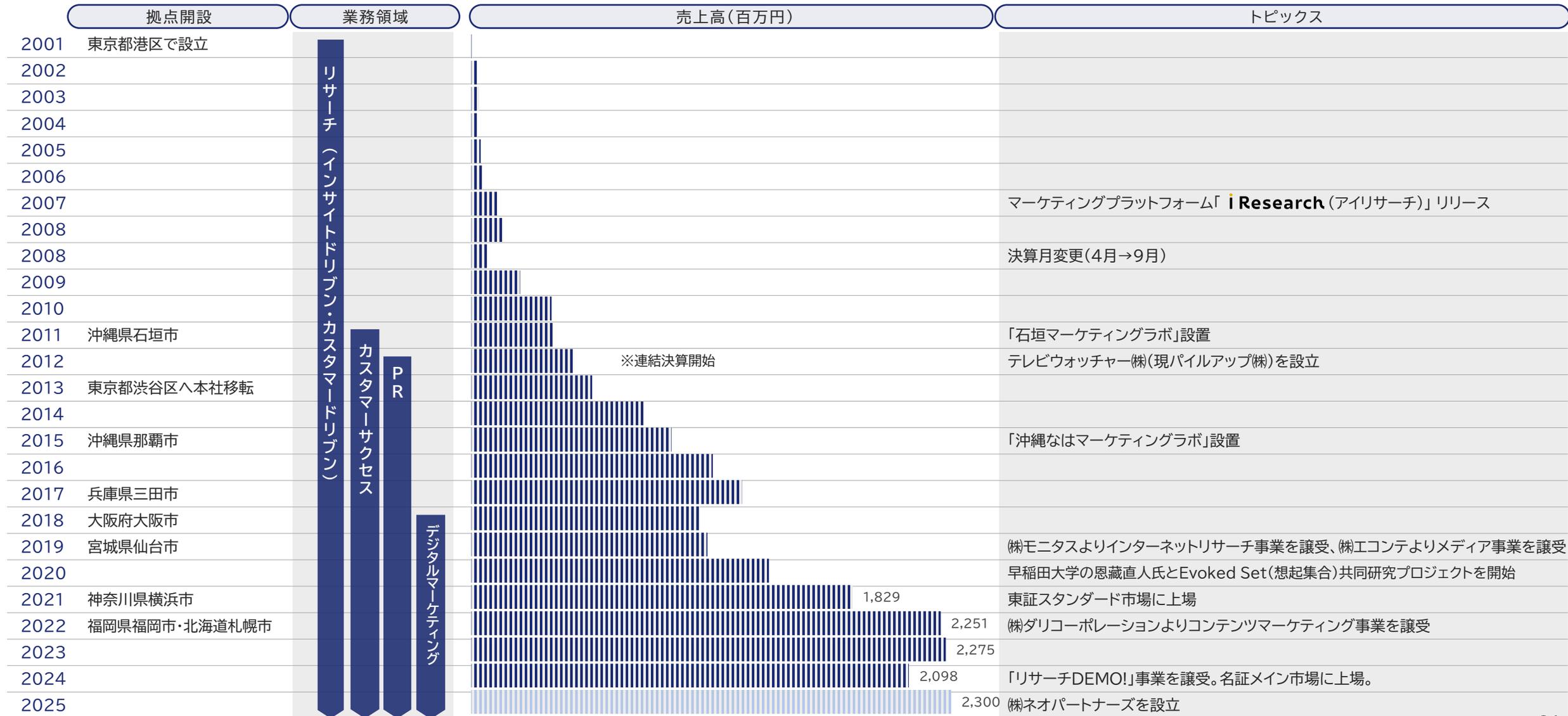


総合マーケティング支援企業として、生活者起点(=消費者目線)のマーケティング支援を展開しています。



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。



# 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3,071万人超(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"> <li>・ データ入力</li> <li>・ 月末の定型業務依頼</li> <li>・ 自社看板撮影</li> <li>・ 交通広告写真撮影</li> </ul>
フィールドリサーチ	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 覆面調査</li> <li>・ 店頭調査</li> </ul>
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、426万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。



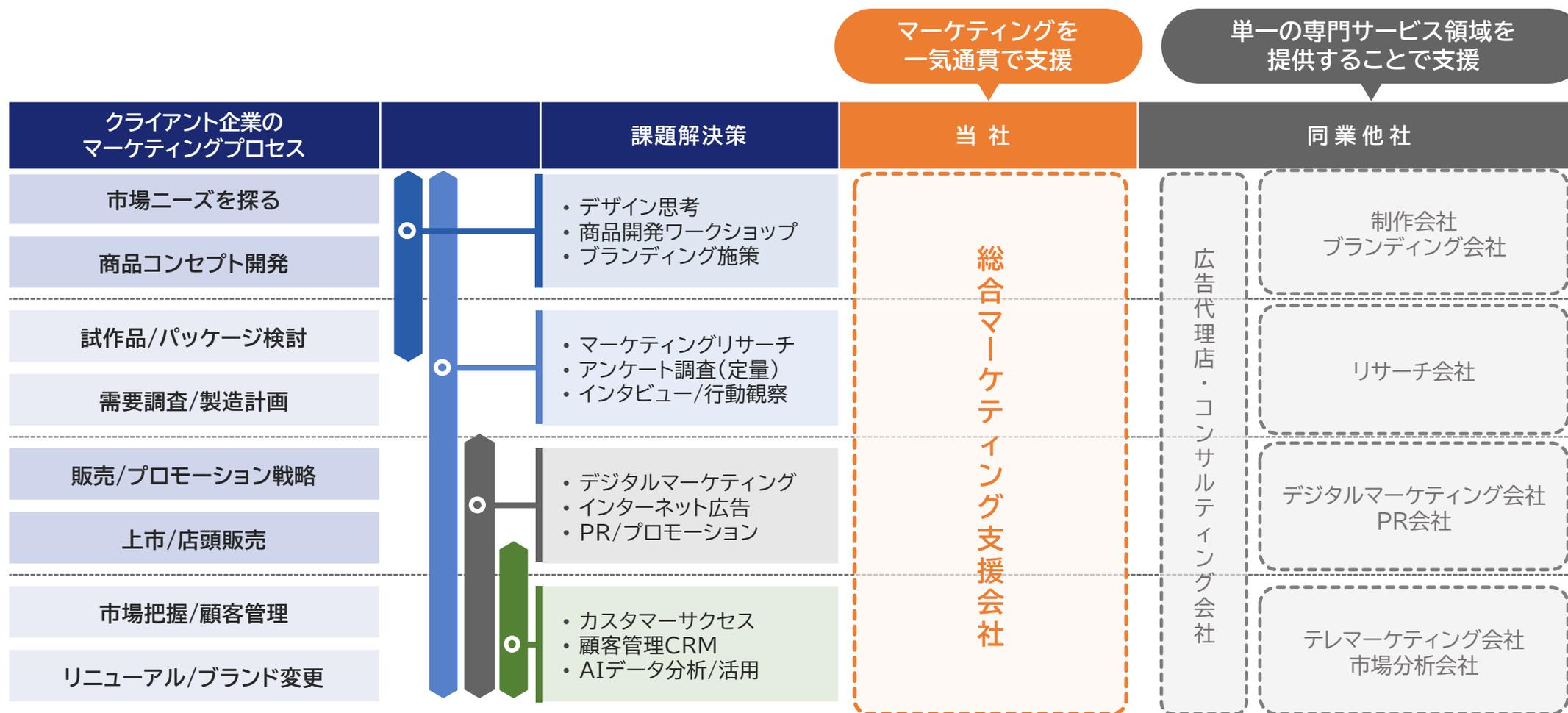
## Rate plan 料金プラン

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

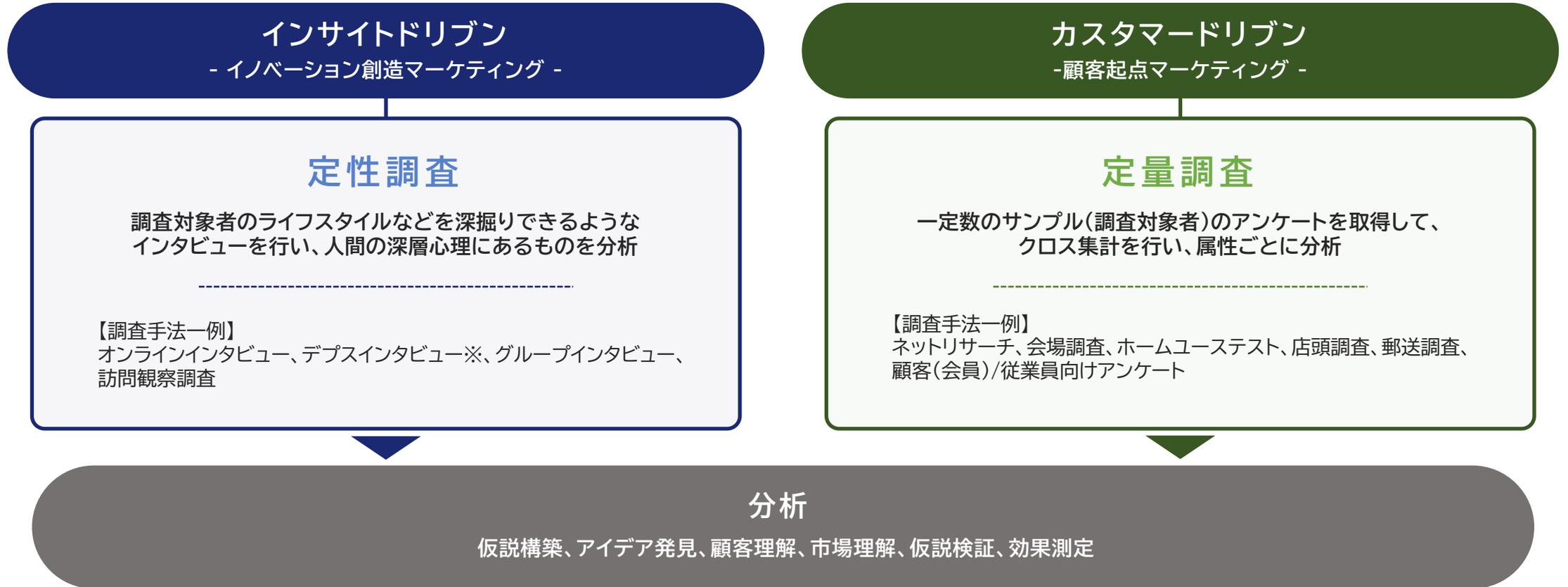
# マーケティングを一気通貫で支援

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。



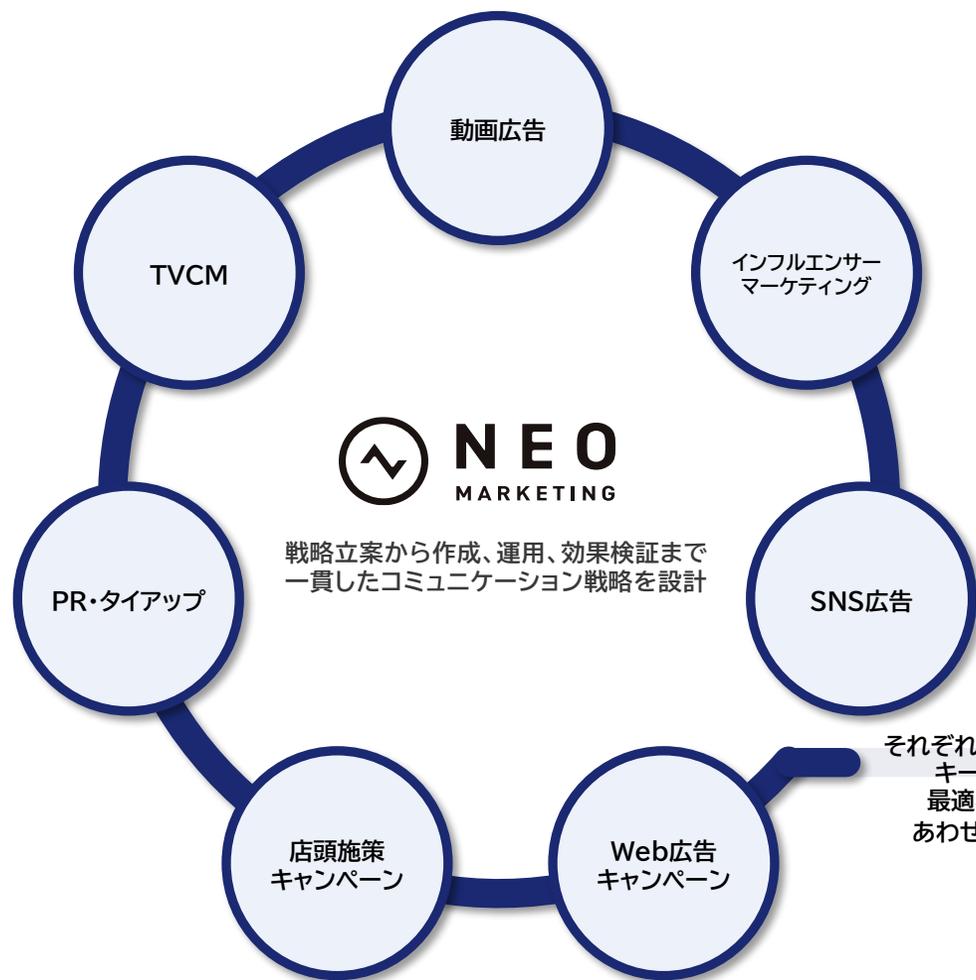
マーケティング支援サービスを内製化してワンストップで提供する数少ない企業

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。