



株式会社ネオマーケティング
会社説明資料
証券コード：4196

STEP.1

会社概要・経営理念

STEP. 2

事業サービスのご紹介

STEP. 3

業績動向と当社の強み

STEP. 4

成長戦略について

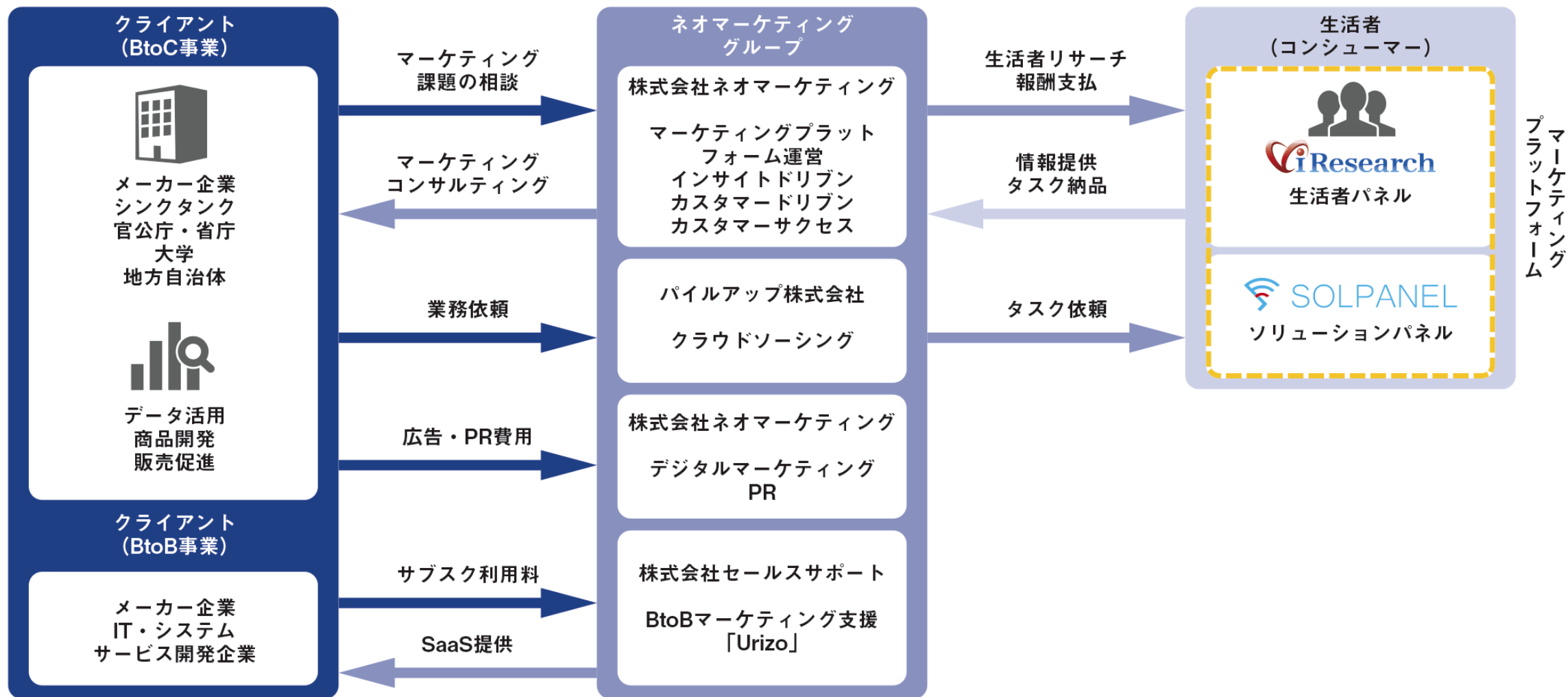
会社名	株式会社ネオマーケティング NEO MARKETING INC.
設立	2000年10月
資本金	4,756万円
代表者	代表取締役 橋本 光伸
従業員数	131名（2021年2月28日現在／アルバイト含む）
所在地	東京本社 〒150-0036 東京都渋谷区南平台町16-25 養命酒ビル
事業内容	マーケティング支援事業



経営理念 PHILOSOPHY

人と企業の架け橋となる
価値ある情報サービスを提供し、
人々の生活向上と社会発展に貢献する

Business system diagram



■ 事業コンセプトは「生活者起点」のマーケティング支援会社

インサイトドリブン

定性調査を核としたイノベーションを創造するのに適したマーケティングサービスです。生活者自身も気づいていない無意識下に存在する人を動かす隠れた心理を発見し、製品やサービス開発に活用するサービスです。

カスタマードリブン

定量調査を核とした顧客起点マーケティングです。
特徴は顧客セグメントを明確化し、マーケティング施策に活かせるアウトプットを出すサービスです。

デジタルマーケティング

デジタルマーケティング戦略設計にあたり、顧客起点で、Web広告に関する戦略立案から作成、運用、効果検証まで一貫したコミュニケーション戦略を設計・実行するサービスです。

PR

認知拡大・ブランディングを目的としたPR支援サービスです。クライアントの目指すあるべきブランド像や世界観をカスタマードリブンサービスによって明確化したターゲットに対して届けるといったものがあります。

カスタマーサクセス

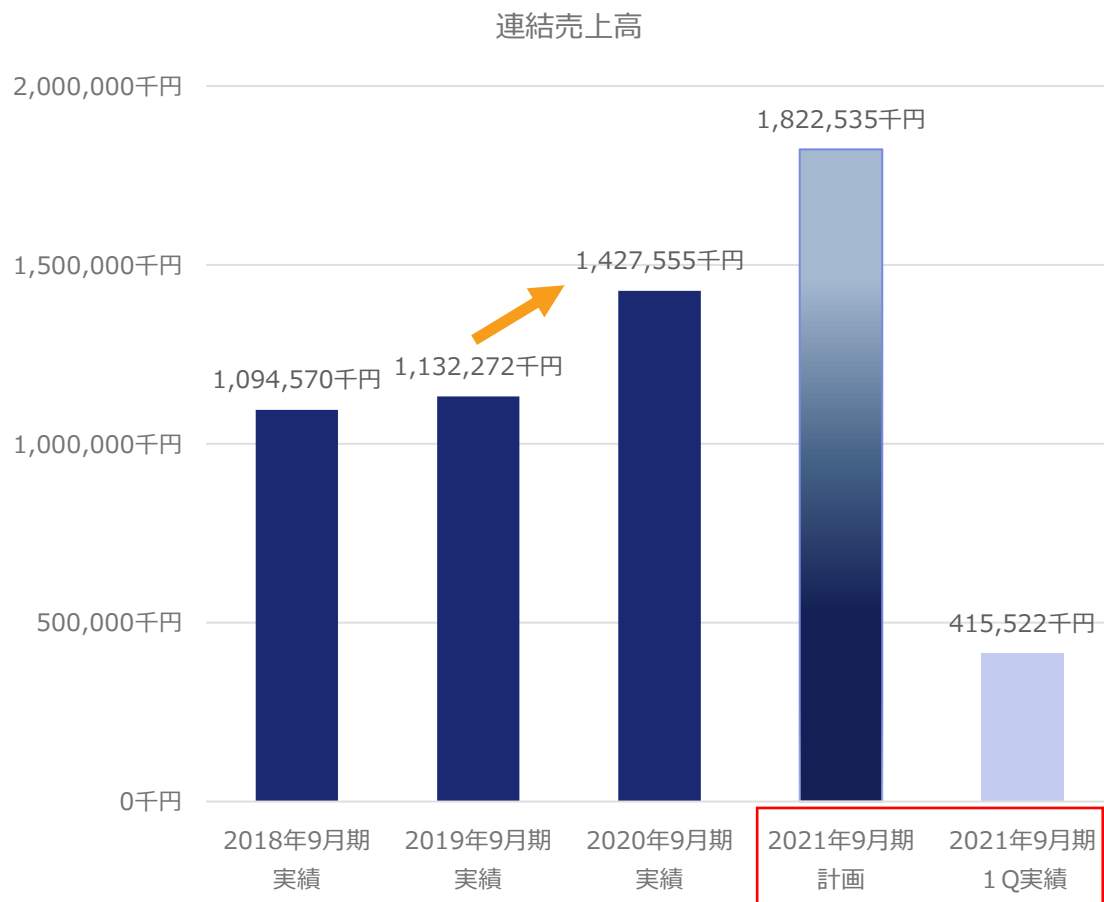
お客様の顧客に、長くお客様のサービスを利用いただけるようサポートするサービスです。
例えばサブスクリプションモデルの課金ユーザー離脱防止プログラム等を実施します。

■ クライアントのマーケティングプロセスを一気通貫でサポート出来るサービス体制

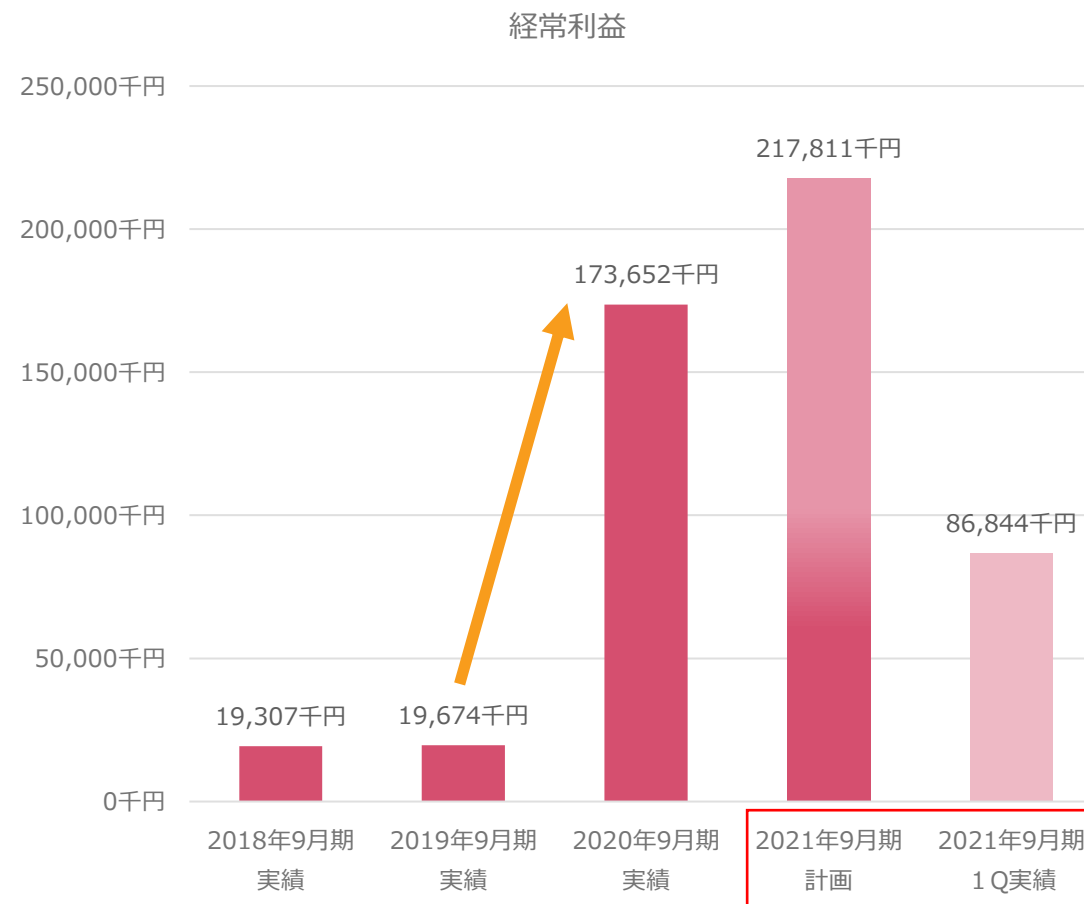
マーケティング フレームワーク4K	マーケティングプロセス			
	カクシン 核心	カイハツ 開発	カイク 開拓	カイゼン 改善
インサイトドリブン	デザイン思考を活用した 生活者インサイトの発見	コンセプト開発 パッケージ開発		
カスタマードリブン		ターゲット選定 価格戦略策定	顧客層分類訳 コミュニケーション効果測定	ブランド価格把握 満足度把握
デジタルマーケティング		EC・D2Cサイト構築 デザイン開発	認知拡大・新規顧客獲得 施策実行 EC・D2Cサイト運用支援	広告予算最適化 UI/UX改善
PR			ブランディング施策実行	戦略PR支援
カスタマーサクセス				LTV最大化施策実行

※LTV（ライフタイムバリュー）とは顧客が生涯を通じて企業にもたらす利益（顧客生涯価値）を指します

売上高は前期比 26.1%増加



経常利益は前期比 882.6%伸長



強み.1

不確実性の高い時代に必須となる、生活者起点のソリューションを提供

独自のマーケティングプラットフォームとマーケティングフレームワーク4Kを活用し、生活者インサイトの発見から商品・サービス開発、プロモーション支援、PDCAの実行までサポートできることから、クライアントに対してマーケティング全体を俯瞰した最適なソリューションを提供できます。

強み.2

顧客開拓力、中堅～大手メーカーの顧客基盤

複数の独自サービスを開発しつつ、新規顧客は毎年200社程度増加し続けています。さらに累計約2,000社強の取引実績があり、潤沢な顧客リソースに対して、クロスセル・アップセルが可能な顧客基盤を有しています。

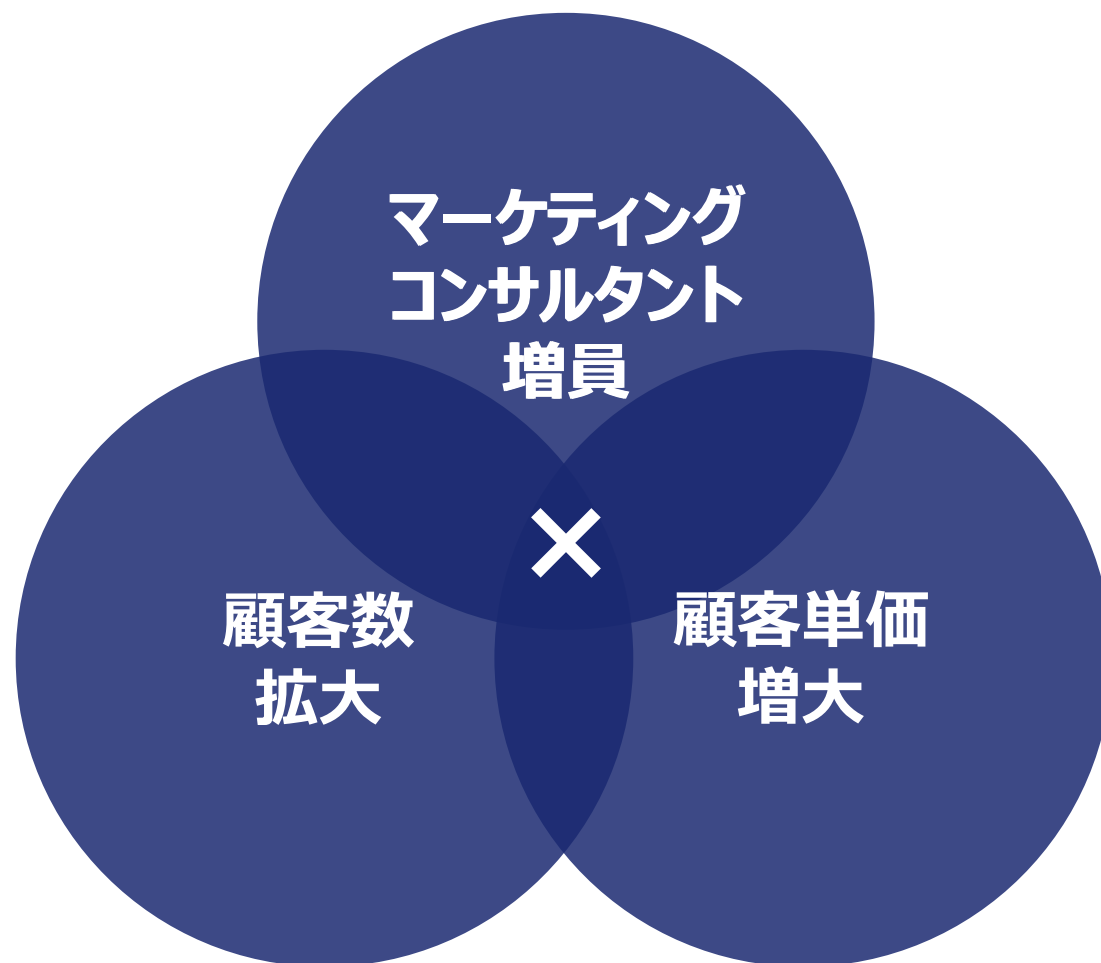
強み.3

独自マーケティングプラットフォーム運営

独自サービスの提供を実現するためのプラットフォームを運営しています。ロイヤリティが高くバイアスを排除した当社独自の生活者パネル約55万人に加え、他社との提携により約1,983万人超の生活者パネルを常時活用することが可能です。また独自パネルは自社で内製化しているためコスト競争力が高いことに加え、短納期のスピード案件においても優位性を保持しています。

※2020年10月時点

■ 競争力の源泉となる人材



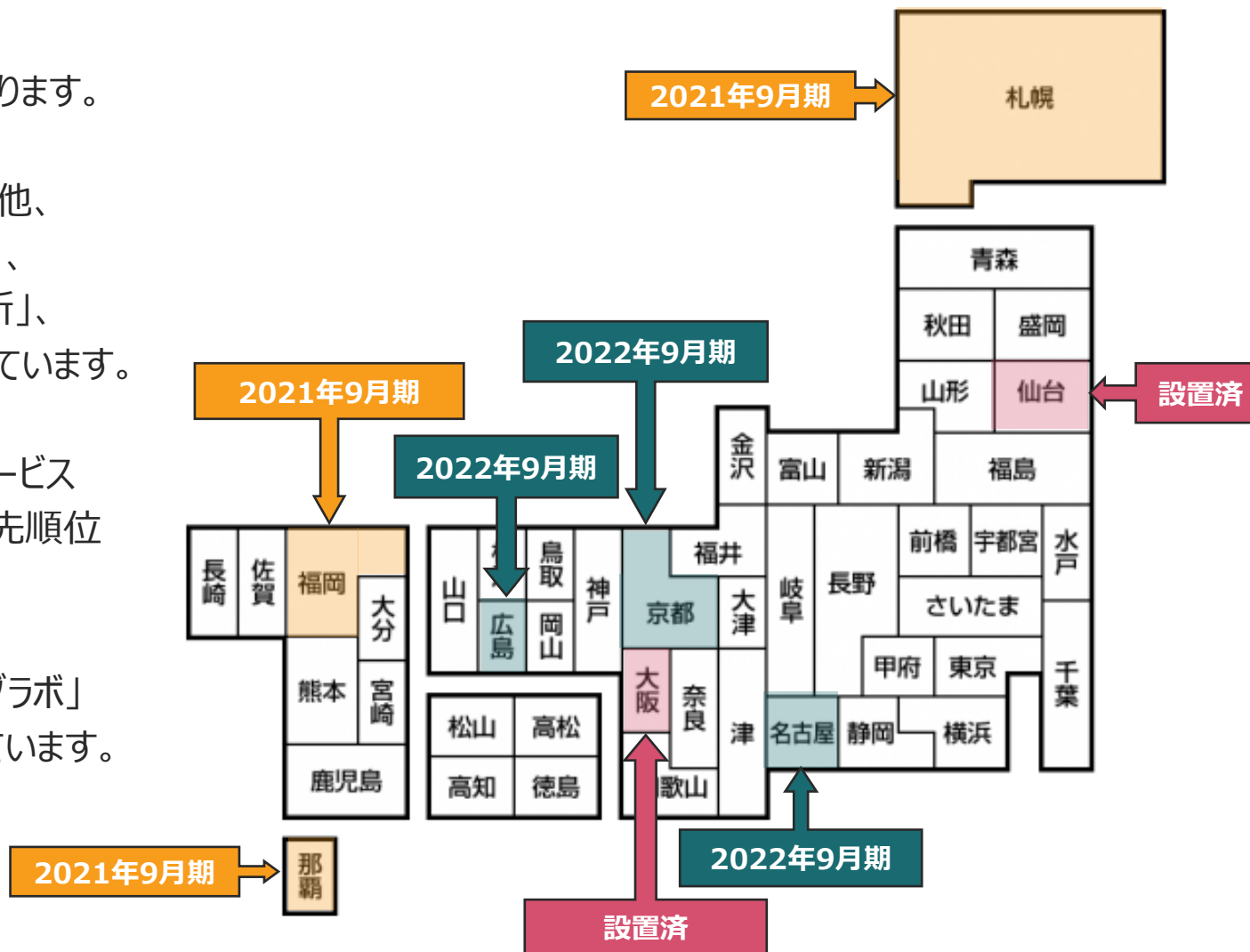
■ 全国の顧客にむけた展開

当社は、優良な地方企業を積極的に開拓してまいります。

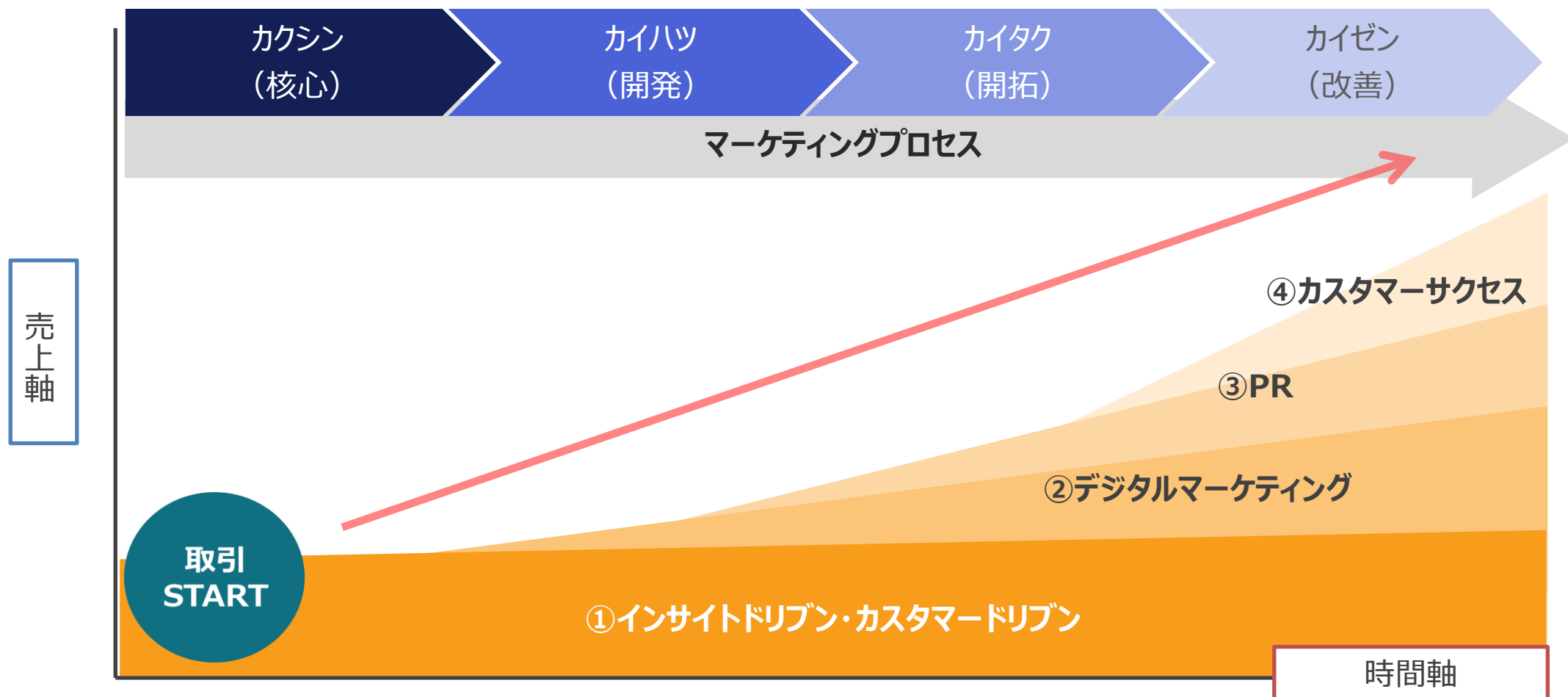
既に設置済みの「大阪営業所」、「仙台営業所」の他、
2021年9月期に、「那覇営業所」、「福岡営業所」、
「札幌営業所」を、2022年9月期に、「広島営業所」、
「京都営業所」、「名古屋営業所」を設置を計画しています。

優良企業が集積しているにもかかわらず、既存のサービス
提供会社のサポートが十分でない地域を選定し優先順位
をつけています。

「那覇営業所」については既存の「なはマーケティングラボ」
との連携を考慮し、同一のオフィスに設置を予定しています。



■ マーケティングフレームワーク4Kを活用した提案で1顧客に対して複数サービスを提供することを加速



Our Vision

Make everyone Wonderful
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