



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)

2026年9月期 第1四半期決算説明資料

2026年2月13日

2026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について

05

Appendix



Contents

1 2026年9月期第1四半期決算概要について

売上高577百万円(前年同期比+6.0%)、営業利益3百万円(前年同期比+4百万円)

先行投資として行っていた、マーケティングコンサルタントの採用・育成が寄与し、売上高は同四半期比較で過去最高を更新。

2 事業の取組等

リサーチDEMO！ 利用しやすい「新料金プラン」を提供開始。
訪日外国人向け「インバウンド・マーケティングリサーチ」サービスを開始。

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人数:60人、前期末比で+2人。

顧客数:356社、前年同期比で+35社。**過去最高を更新。**

顧客単価:1,552千円、前年同期比で▲71千円。

2026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について

05

Appendix



Contents

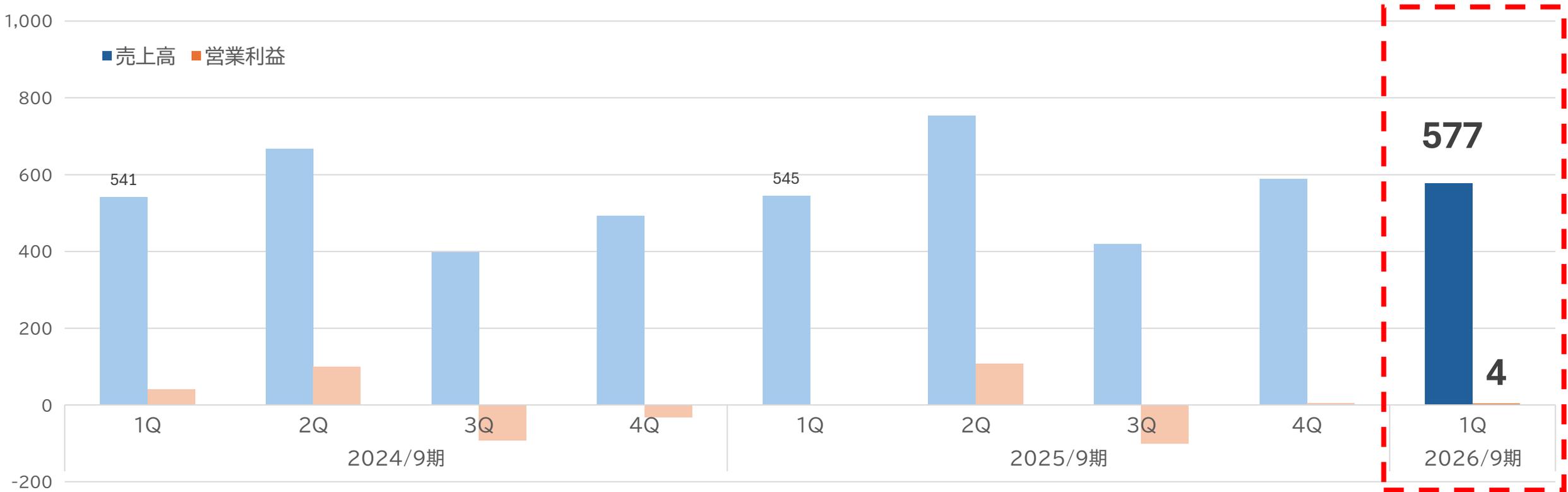
売上高は前期比+6.0%の増収、営業利益は+4百万円の増益となり、第1四半期比較で**売上高は過去最高を更新**いたしました。計画に対して、売上高は20.6%、営業利益は3.7%の進捗率となっています。

(百万円)	2025/9期 1Q実績	2026/9期 1Q実績	増減額	増減率[%]	計画	進捗率[%]
売上高	544	577	+32	+6.0	2,800	20.6
売上原価	285	299	+14	+5.1	1,500	20.0
売上総利益	259	277	+18	+7.1	1,300	21.4
販売費及び一般管理費	259	273	+14	+5.5	1,200	22.8
営業利益	▲0	3	+4	—	100	3.7
経常利益	▲0	4	+5	—	120	3.5
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲17	1	+18	—	100	1.3

売上高営業利益 四半期推移

第1四半期会計期間の売上高については、同四半期比較で**過去最高を更新**しました。

(単位:百万円)



カスタマードリブンおよびデジタルマーケティング・PR領域が業績を牽引しました。カスタマードリブンは顧客満足度の向上とリピート案件の拡大により前年同期比で増収となりました。デジタルマーケティング・PRは専任体制の強化により一気通貫型支援が拡大し、売上は安定的に成長しております。インサイトドリブンは調査需要が堅調に推移し、カスタマーサクセスは体制強化を進め、今後の成長基盤の構築に取り組んでおります。

		(百万円)	2025/9期 1Q実績	2026/9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		146	150	+3 (+2.5%)	消費者のニーズを探る為の調査需要は堅調。クライアント企業のビジネス課題解決の為のオーダーも増え、単価も向上。
	カスタマードリブン		205	241	+36 (+17.7%)	データ品質や提供スピードの向上により顧客満足度が高まり、リピート増を背景に売上は堅調に推移。また、前年同期は一部案件の計上時期が第2四半期へずれ込んだ影響もあり、その反動も含め、前年同期比では伸長。
	デジタルマーケティング PR		87	96	+9 (+10.3%)	専任の営業体制を構築したことにより提案力が強化され、既存顧客からの追加受注に加え、リサーチからデジタルマーケティングまで一気通貫で支援する案件が増加した結果、売上は堅調に推移。
	カスタマーサクセス その他		105	89	▲16 (▲15.3%)	一部大型案件の規模縮小の影響により減収となったが、顧客支援体制の高度化とサービス品質の向上を進め、今後の安定成長に向けた基盤強化に取り組む。

2026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について

05

Appendix



Contents

セルフ型オンラインインタビュー『リサーチDEMO！』において、利用しやすい「新料金プラン」の提供を開始しました。

背景・目的

リサーチDEMO!

お客様の多様なご利用ニーズにより柔軟にお応えするため、従来の定額プランに替えて、月々のインタビュー件数に応じてお得にご利用いただける「新定額プラン」を導入いたしました。なお、必要な時に必要な回数だけご利用いただける「スポットプラン」はこれまで通りご選択いただけます。これにより、インタビューの実施頻度やご予算に応じた最適なプラン選択が可能になります。

料金プランの概要

1. 新定額プラン

月額費用に応じて、決まった件数のインタビューが割安な単価で実施できるプランです。

インタビューの実施時間は「30分」「60分」どちらも可能です。また、**料金にはインタビュー謝礼が含まれます。**

さらに当月に利用可能な実施件数上限に満たなかった場合、その差分を**翌月に繰り越しが可能**です。

2. スポットプラン

必要な回数分だけご購入いただけるプランです。

新定額プラン

コース	月額費用	実施件数	1件単価
ベーシック	50,000円	2件	25,000円
スタンダード	100,000円	5件	20,000円
プレミアム	250,000円	15件	16,667円
スーパープレミアム	400,000円	40件	10,000円

スポットプラン

30分 × 1回	40,000円
30分 × 5回	150,000円
60分 × 1回	60,000円
60分 × 5回	225,000円

※インタビュー謝礼込み

※オプション費用：インタビュー録画は1件につき10,000円
※上記料金は税抜きです

株式会社エイチ・アイ・エス(以下、HIS)が運営する「原宿ツーリストインフォメーションセンター(以下、原宿TIC)」と連携し、同施設を活用した訪日外国人(インバウンド)向けのリサーチおよびプロモーションサービスの提供を開始いたしました。

背景・目的



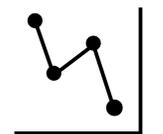
訪日外国人観光客は急速に回復・拡大しており、国内企業にとってインバウンド需要の取り込みは重要な課題となっています。一方で、Web調査では訪日中の実態把握が難しく、街頭調査でも言語面や環境面の課題から、質の高いデータ収集が困難でした。こうした課題を解決するため、当社は原宿TICと連携し、リラックスした環境でのインタビューや商品評価が可能な「インバウンド・マーケティングリサーチ」の提供を開始します。

サービスの特徴



原宿立地を活かした高精度な定性・定量調査

月間約200万人が利用するJR原宿駅至近の原宿TICを拠点とし、多国籍な訪日観光客を対象に、特定国籍から網羅的調査まで柔軟に対応可能です。



プロモーション施策と効果測定の一括提供

商品サンプリングや販促物配布等と調査を連動させ、接触後の態度変容を分析することで、施策効果の可視化を実現します。



専用スペースによる高品質な調査環境の提供

落ち着いた環境で、デプスインタビューや試食・試用調査を実施し、実体験に基づく評価を取得します。

- ・インタビュー調査: 来訪動機や商品関心度を深掘り
- ・会場調査(CLT): 試食・試用によるリアルな評価を収集
- ・iPadアンケート: 多言語対応により高い回答精度を確保

2026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について

05

Appendix

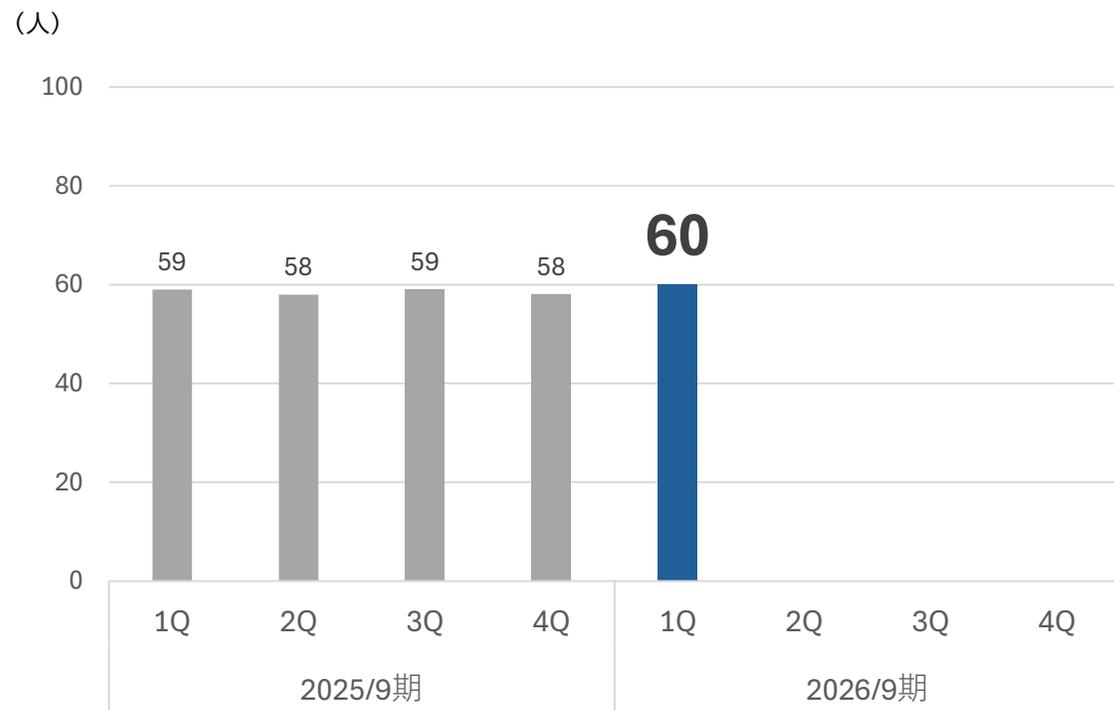


Contents

中期経営計画の達成に向け、マーケティングコンサルタントの採用を継続的に進めております。中途採用については人材獲得競争の激化により厳しい環境が続いておりますが、採用手法の工夫や訴求内容の見直しを通じて、安定的な人材確保に取り組んでおります。また、教育・育成体制の整備も進展しており、徐々に成果が表れ始めていることから、今後も継続的な強化を図ってまいります。

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採用は下半期に注力



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予定
- 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

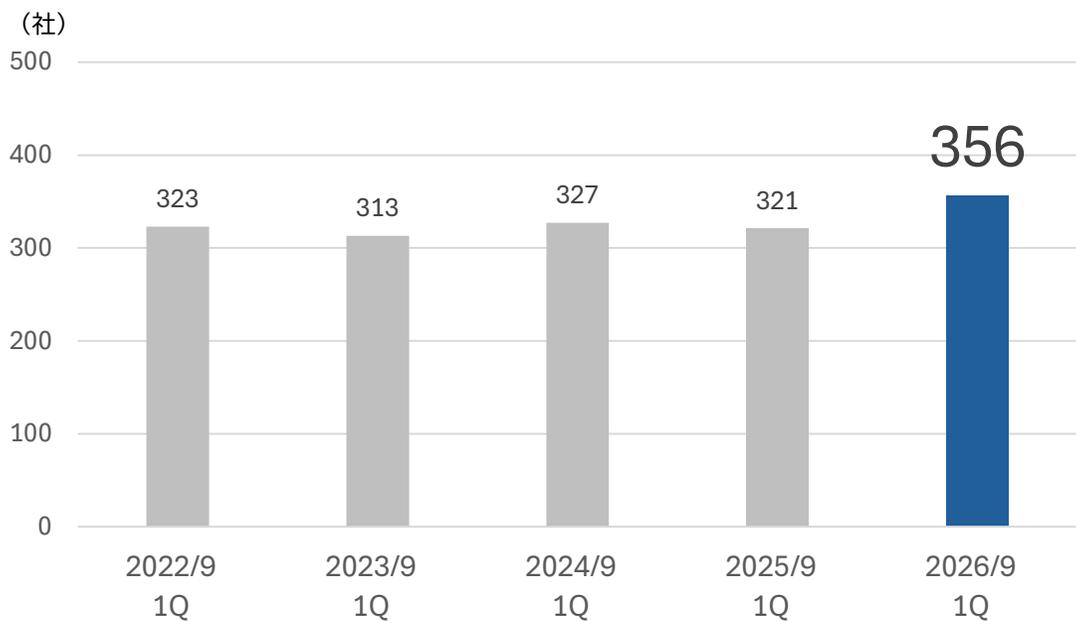
教育体制

- 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)

第1四半期の顧客数は過去最高を更新、顧客単価については前年同期比で減少いたしました。

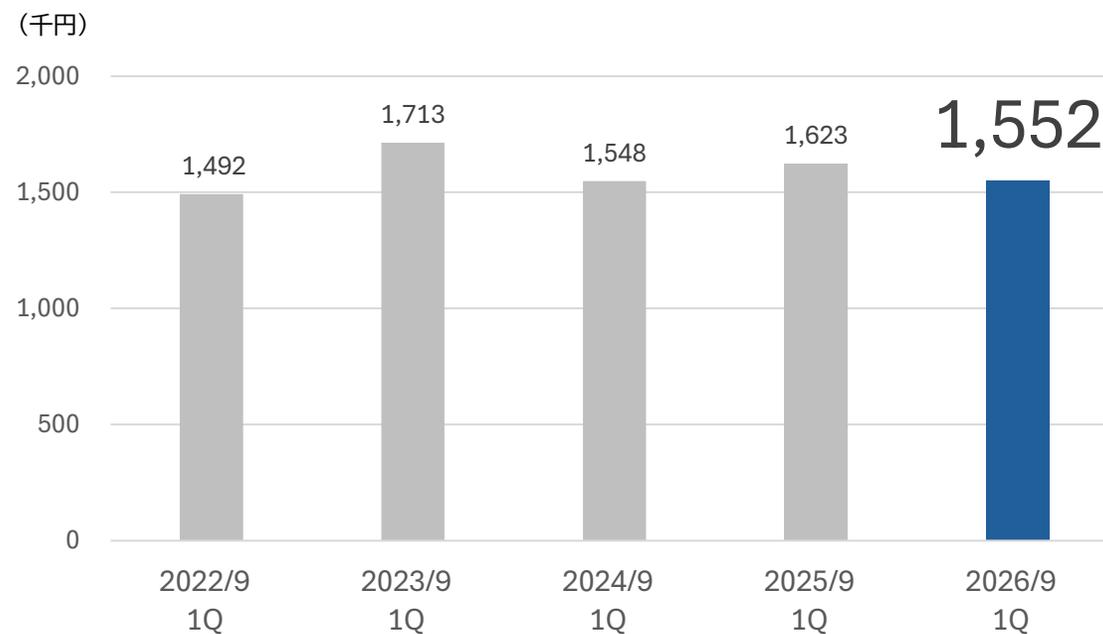
顧客数推移



※社数は単体数値

1Q顧客数は過去最高を更新

顧客単価推移



※単価は単体数値

前年同Q比で微減

2026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について

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	8,636万円(2025年12月末時点)
従業員数	171名(2025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。

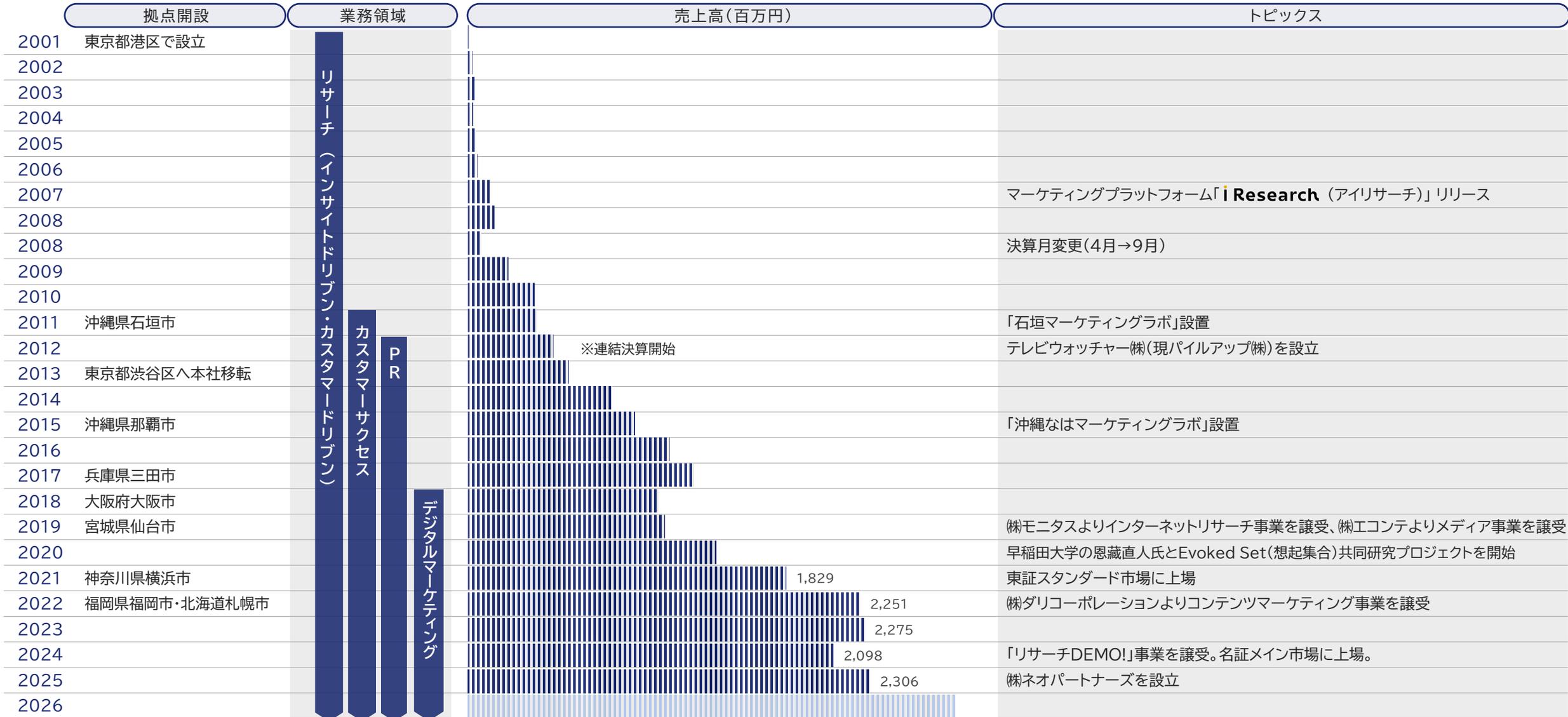


総合マーケティング支援企業として、生活者起点(=消費者目線)のマーケティング支援を展開しています。



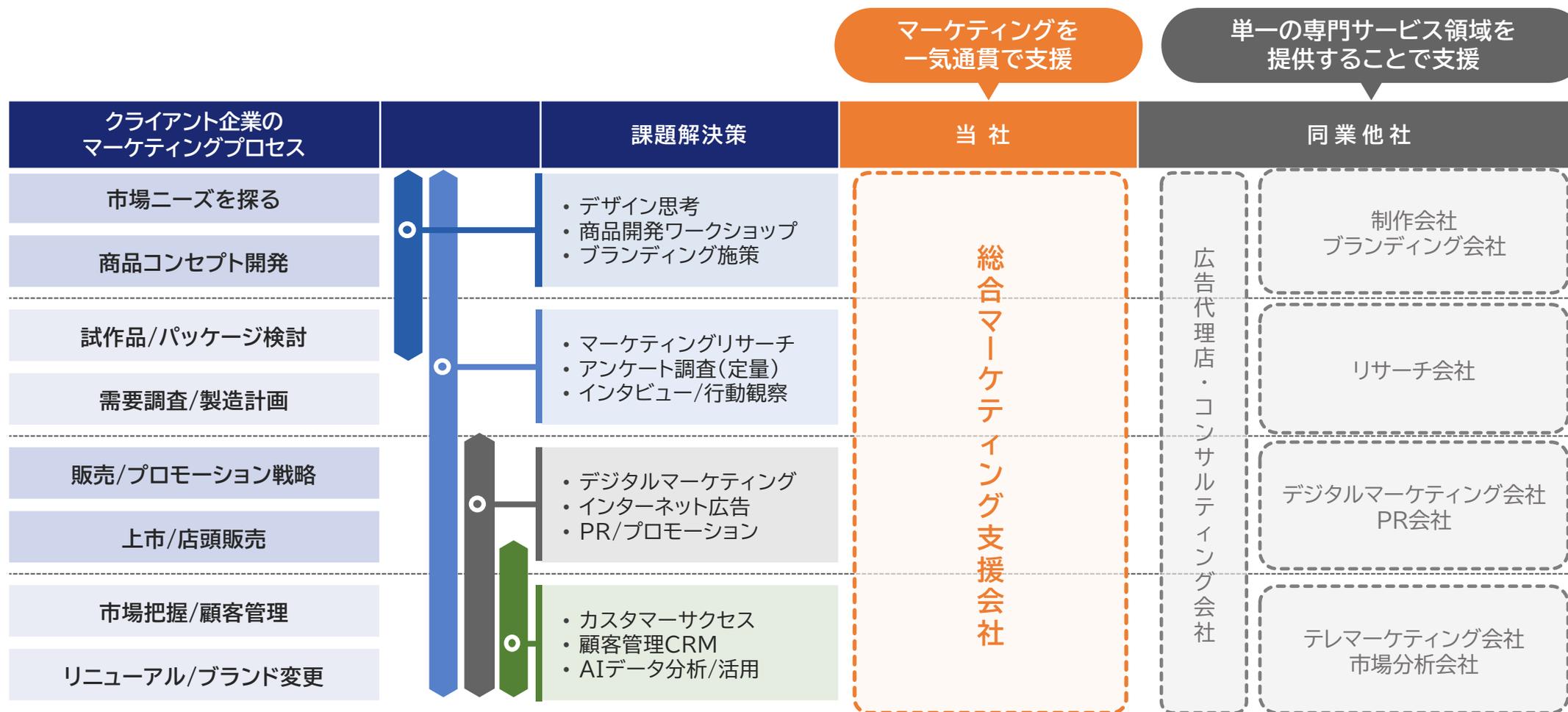
設立から一貫してリサーチ業務を行ってきました。

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。



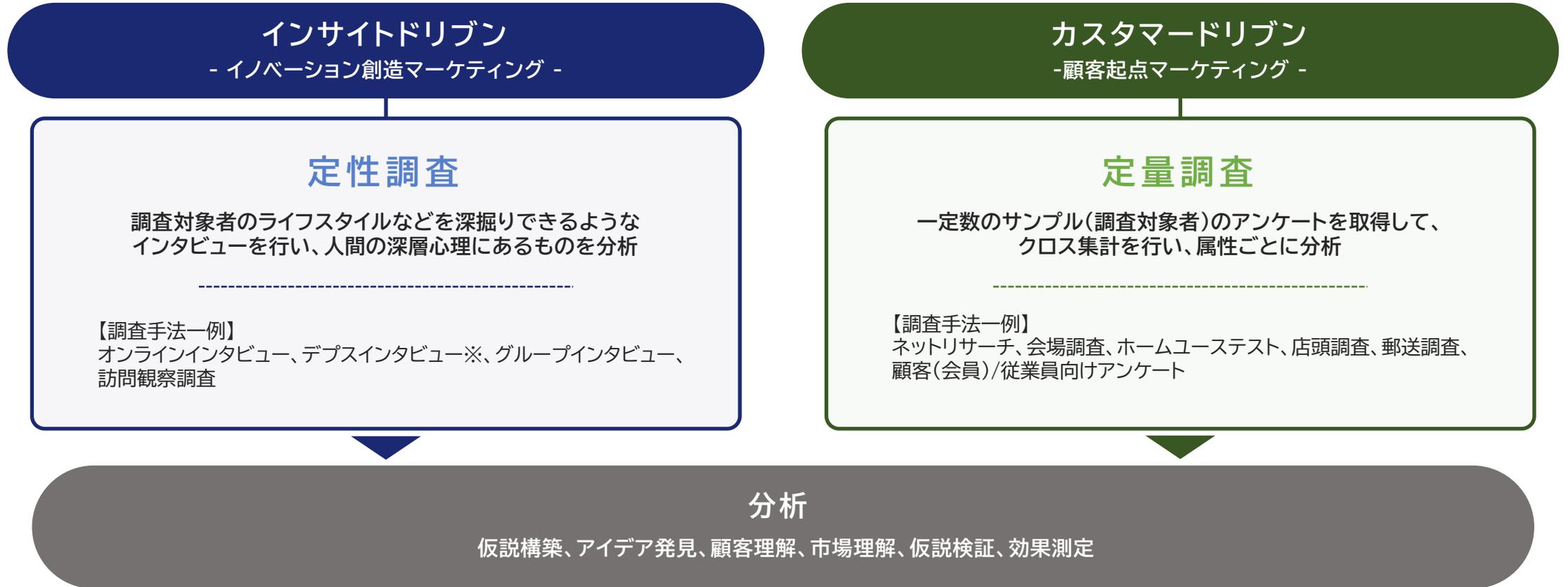
マーケティングを一気通貫で支援

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。



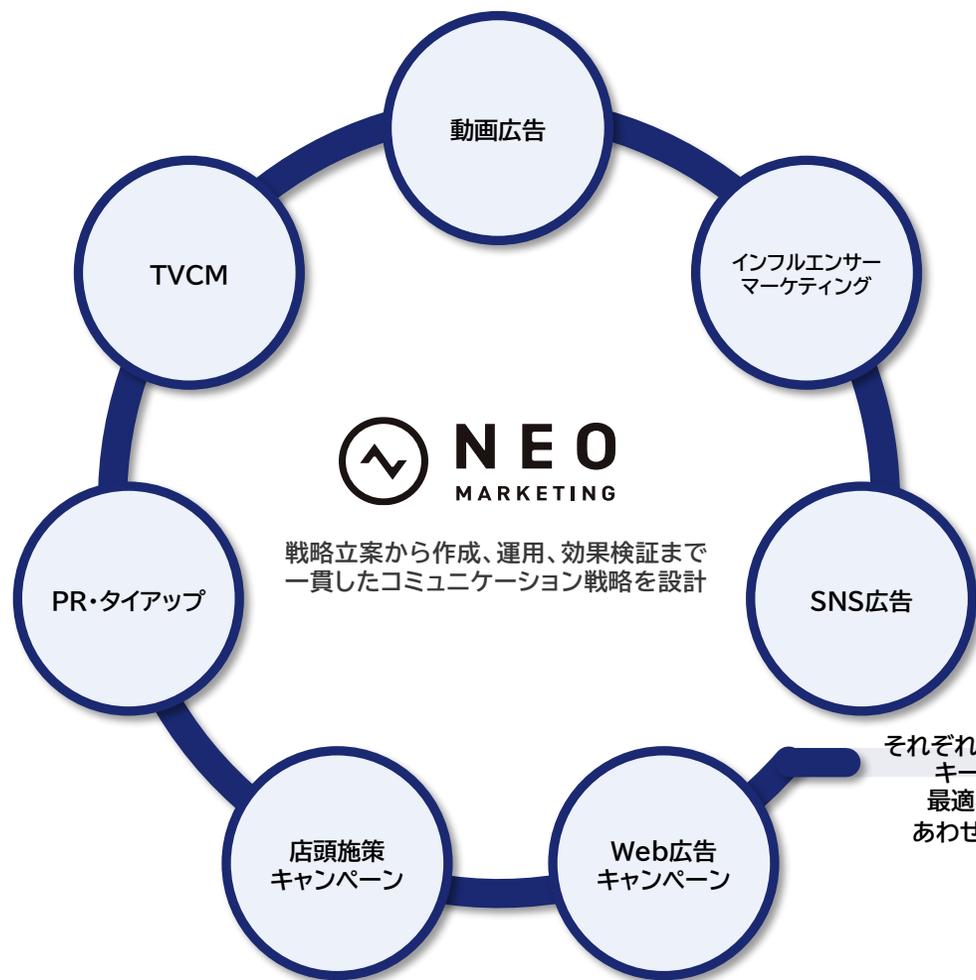
マーケティング支援サービスを内製化してワンストップで提供する数少ない企業

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。

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	・ 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

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。



新定額プラン				スポットプラン	
コース	月額費用	実施件数	1件単価		
ベーシック	50,000円	2件	25,000円	30分 × 1回	40,000円
スタンダード	100,000円	5件	20,000円	30分 × 5回	150,000円
プレミアム	250,000円	15件	16,667円	60分 × 1回	60,000円
スーパープレミアム	400,000円	40件	10,000円	60分 × 5回	225,000円

※インタビュー謝礼込み

※オプション費用：インタビュー録画は1件につき10,000円
※上記料金は税抜きです

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。