

ネオマーケティング

4196 東証STD

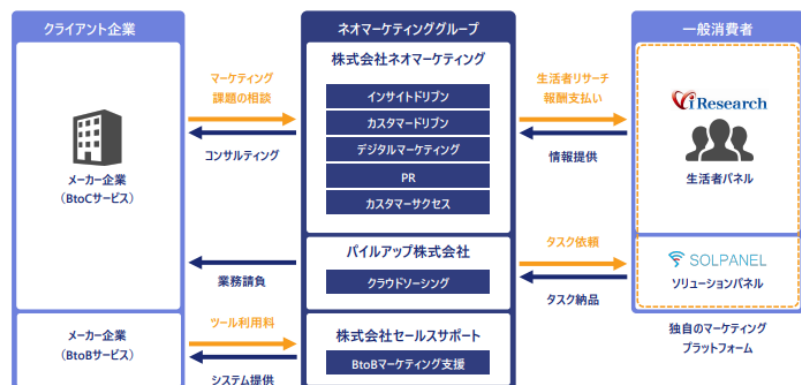
2023年1月18日

生活者起点のマーケティングサービスを提供

生活者パネルで得られた情報を収集・分析しクライアントに提供

「生活者起点のマーケティング」とは、生活者の深い理解の為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。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る。

「生活者起点のマーケティング支援」を実現するためインフラとして独自の生活者パネル「アイリサーチ」を運営し、ここから得られた情報を収集・分析し、一連のマーケティングサービスを「マーケティングフレームワーク4K」に基づいてクライアント企業に提供している。



メーカーなど幅広い顧客基盤を有す

クライアントは消費者向けの製品を製造販売するメーカーを軸に、広告代理店やシンクタンクなど幅広い。これまでに取引実績のある企業は累計で2,700社を超える。

■幅広いクライアントのマーケティング支援実績



生活者起点のマーケティングサービスを提供

提携モニターを含め約2,700万人を対象にリサーチ

「アイリサーチ」では、登録者は自宅に居ながらPCやタブレット、スマートフォンを使用し企業からのマーケティング上のタスク依頼に応えることで報酬が得られる仕組みを構築している。「アイリサーチ」は全登録者における性別・年齢・居住地といった属性情報の比率が、インターネット人口における比率に近似することに配慮し構成された生活者パネルであり、属性の偏りを極力排除したパネル構成となっている。提携会社とのパネル提携により約2,700万人の生活者パネルを活用することが可能となっている。

デモグラフィック情報（年齢、収入、職業）やジオグラフィック情報（住所、勤務地）を基にデータベースから案件ごとに必要となるマーケティング対象者を抽出できることに特徴を持つ。例えば、千葉県在住で年収500万円の女性看護師といった条件で対象者を抽出することができる。



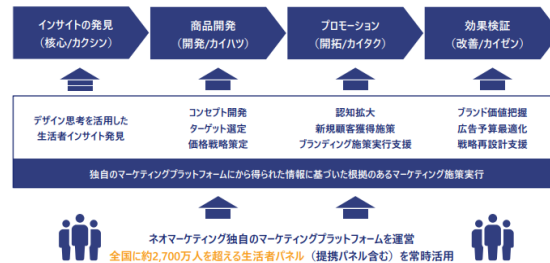
The screenshot displays the Ai Research website interface. On the left is a sidebar with a login form (MYページ ログイン) including fields for email and password, and social media login options. The main content area features a navigation bar with icons for 'はじめての方へ', 'アンケートの種類', 'アイリサーチの特徴', and 'ポイント交換先'. Below this is a large banner for 'お小遣い稼ぎ' (part-time earnings) with the headline 'スキマ時間で' (in spare time) and '約2,700万人突破!' (突破 of approximately 27 million people). The banner includes an illustration of a family and a list of survey features: 01 簡単1分からのアンケート (Simple 1-minute survey), 02 1回5千円以上の報酬あり (Reward of over 5,000 yen per survey), 03 スマートフォン対応 (Smartphone compatible), 04 電車の移動時間・育児の合間に (During train travel time/childcare breaks), 05 自社に会場ルームあり (Own venue room available), and 06 稼ぎ方イロイロ (Various ways to earn). At the bottom, there is a call to action: '本登録完了で 30ptプレゼント!!' (30pt gift upon registration completion) and a 'モニター登録 (無料)' (Free monitor registration) button.

ネオマーケティング

4196 東証STD

生活者起点のマーケティングサービスを提供
一気通貫でマーケティング活動をサポートすることに特徴

マーケティングプロセスを4つに分けた独自の「マーケティングフレームワーク4K」を構築。プロセス毎にソリューションを提供し、迅速に一気通貫でマーケティング活動をサポートしている。内製化したサービスがあるため、他社に外注することなくマーケティングプロセスの上流から下流まで同社ワンストップでマーケティングサービスを提供する。一般的に市場調査サービスを担う会社と、広告戦略、PRなどを担う企業は別となるケースが多い。一方、同社では顧客を担当するマーケティングコンサルタントがプロジェクトマネジャーとして一貫して担当する。


提供する5つのマーケティングサービス
☆インサイトドリブン

「インタビュー」や「行動観察」により、無意識下に存在するインサイト(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

☆カスタマードリブン

収集されたデータを数値化し、顧客セグメントを明確化することにより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

☆デジタルマーケティング

生活者起点のデータを元に、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

☆PR

認知拡大・ブランディングが目的のPR支援サービス。クライアントが目指す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り明確化したターゲットへ届ける

☆カスタマーサクセス

クライアントの顧客に、長くサービスを利用してもらうためのサポートサービス。例・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

ネオマーケティング

4196 東証STD

生活者起点のマーケティングサービスを提供

アシックス、ユーザーの生の声を商品開発・ブランド戦略に活用

アシックスは改めて、カスタマージャーニーをしっかりと理解し、競技ごとのカテゴリー戦略を立てることを目的として、2020年夏に全社をあげて大規模なユーザーインタビューを実施した。そして、このスポーツシューズユーザー48名を対象に行った調査をネオマーケティングがサポートした。アシックスではそれまでランニングについては、かなりの調査実績があったが、それ以外の競技で調査を実施したことがなかった。陸上・サッカー・バスケ・バレーの4競技について各競技のプレイヤーで、アシックスのユーザー・非ユーザーというのはもちろん、中学生から社会人まで、全国大会レベルの実力者から地区大会レベルの愛好者まで48名を対象に調査を行った。

この時、アシックスが望んだ調査ができるのがネオマーケティングだけだった。4競技において年齢や実力などかなり細かなセグメントの希望があったので、他社では対応が不可能だった。



アサヒグループ食品、調査結果を受け乳酸菌配合を訴求したパッケージに変更

お菓子や健康食品などの開発製造販売を行うアサヒグループ食品。開発のあらゆるフェーズで調査を実施する同社には、ネオマーケティングは折々携わっている。アサヒグループ食品では、開発フローの中で調査が必須のものとして組み込まれており、コンセプトを含めた購入意向の調査から、試作品のホームユーステスト、試飲調査など、開発段階ごとに調査を行い、承認を得て開発が進んでいる。

プロテインパウダー「ディアナチュラアクティブ」の開発過程では処方や味、パッケージのデザインなどさまざまな調査を行い、たくさんの発見があった。開発段階を経て改めて調査をしてみると、コロナ禍で健康意識が高まった影響もあり、開発当時と比べて乳酸菌を求める声が大きくなっていった。そこで調査結果を受け乳酸菌配合を訴求したパッケージに変更した。

ネオマーケティング

4196 東証STD

生活者起点のマーケティングサービスを提供

平均25%超の売上高成長を実現

22年9月期業績は売上高が前期比23.1%増の22.5億円、営業利益は同7.6%減の2.8億円となった。取引者数が前期の667社から772社に伸長し、またリサーチ結果から適切な課題を抽出し具体的なプロモーション提案に繋がったことでクロスセルが伸長し、売上高の拡大につながった。営業利益はスペシャリスト人材の獲得や地方拠点を展開するための人材採用や教育研修で人件費が20%程度増加し、またM&A関連のアドバイザーフィーが増加し、減益となった。

19年9月期から22年9月期まで、売上高は11.3億円から22.5億円に平均25%超で拡大し、営業利益は0.2億円から2.8億円に14倍となる成長を実現している。

成長に向けてマーケティングコンサルタントの増員を図る

市場調査サービスを提供するマーケティングリサーチ市場は、2,000億円以上の規模があり、また市場の拡大は続いている。市場拡大の追い風を受けて、またネオマーケティングのシェア拡大余地は大きく、引き続き業績拡大が続くことが期待される。

成長に向けて、同社ではマーケティングコンサルタント増員、顧客数拡大、顧客単価増大に注力する方針。マーケティングコンサルタントの人数は22年9月期36人に対し、23年9月期は45人、24年9月期は更なる増員を計画している。

業績

決算期	売上	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	配当
19.9期 達実	1,132	-	19	8	-	-
20.9期 達実	1,427	173	173	116	-	-
21.9期 達実	1,829	303	286	206	88.79	-
22.9期 達実	2,251	280	280	-280	-	-
23.9期 達予	2,500	300	300	200	79.58	-

免責事項(ディスクレマー)

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山五丁目13番3号

株式会社フィスコ

電話: 03-5774-2443(情報配信部) メールアドレス: support@fisco.co.jp