株式会社ネオマーケティング

2026年9月期通期決算説明
中期経営計画（2027-2029）

FY26 FINANCIAL RESULTS & MEDIUM-TERM MANAGEMENT PLAN

東証スタンダード｜名証メイン　証券コード 4196

Copyright © NEO MARKETING INC.All Rights Reserved.

2026.11

目次

INDEX

2026年9月期決算概要

FY26 Financial Results

中期経営計画（2027-2029）

MEDIUM-TERM MANAGEMENT PLAN

01 会社概要

02 決算概要

03 計画値・概要

04 成長戦略

05 サービス概要・競争力の源泉

06 APPENDIX

Copyright © NEO MARKETING INC.All Rights Reserved.

NEO MARKETING

会社名	株式会社ネオマーケティング
英訳名	NEO MARKETING INC.
代表者	橋本光伸
上場取引所	東証スタンダード・名証メイン
設立日	2000年10月
資本金	8,739万円（2026年9月末時点）
従業員数	220名（2026年9月末時点・連結）
所在地	東京都渋谷区南平台町16-25 養命酒ビル

Copyright © NEO MARKETING INC.All Rights Reserved.

リサーチを起点に支援領域を拡大し、総合マーケティング支援会社へ進化してきました。

	拠点開設	業務領域	売上高（百万円）	トピックス
2000	東京都港区で設立	マーケティングリサーチ		
2007				マーケティングプラットフォーム「i Research」リリース
2008				
2008				
2009			※決算期変更（4月→9月）	
2010				
2011				
2012		PR		テレビウォッチャー株式会社（現パイルアップ株式会社）を設立
2013	東京都渋谷区へ本社移転		※連結決算開始	
2014				
2015	沖縄県那覇市			「沖縄なはマーケティングラボ」設置
2016				
2017	兵庫県三田市			
2018	大阪府大阪市	WEB・SNSマーケティング		
2019	宮城県仙台市			㈱モニタスよりインターネットリサーチ事業譲受、㈱エコンテよりメディア事業譲受
2020				早稲田大学の恩藏直人氏とEvoked Set（想起集合）共同研究プロジェクトを開始
2021	神奈川県横浜市		1,829	東証JASDAQ（現東証スタンダード）市場に上場
2022	福岡県福岡市・北海道札幌市		2,251	㈱ダリコーポレーションよりコンテンツマーケティング事業を譲受
2023			2,275	
2024			2,098	「リサーチDEMO!」事業を譲受。名証メイン市場に上場
2025			2,306	㈱ネオパートナーズを設立
2026			2,712	㈱エッセンスマーケティング、㈱PA Communicationの株式を取得し子会社化

Copyright © NEO MARKETING INC.All Rights Reserved.

生活者理解に基づくマーケティング支援

生活者を「広く・深く」捉える独自のリサーチ基盤



生活者

定量調査、定性調査、
顧客分析、インサイト
抽出、商品開発支援

SNS運用、SNSコンテンツ制作、
インフルエンサー
マーケティング、キャンペーン

生活者
ニーズ

マーケティングリサーチ

SNSマーケティング

PR

顧客・市場を知る

認知・興味・共感を作る

創業26年
4万件の
ナレッジ

獲得・購買につなげる

WEBマーケティング

Web広告、運用型広告、
SEO、LP制作、CRM、
コンバージョン改善

メディアPR、
調査PR、広報支援
プレスリリース、PRイベント

根拠ある
戦略実行



顧客

生活者理解をマーケティング成果へ

Copyright © NEO MARKETING INC.All Rights Reserved.

TOP MESSAGE

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

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、たくさんの人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。



Copyright © NEO MARKETING INC.All Rights Reserved.

目次

INDEX

2026年9月期決算概要

FY26 Financial Results

中期経営計画（2027-2029）

MEDIUM-TERM MANAGEMENT PLAN

01 会社概要

02 決算概要

03 計画値・概要

04 成長戦略

05 サービス概要・競争力の源泉

06 APPENDIX

Copyright © NEO MARKETING INC.All Rights Reserved.

新規連結子会社2社の業績寄与等により、売上高は前期比17.6%増の2,712百万円となり、過去最高を更新。
営業利益は前期比増益となるも計画未達。一方、本社移転に伴う明渡協力金の計上により、当期純利益は大幅増益。

（百万円）	2025/9期	2026/9期	増減額	増減率	修正計画（2026.9.30公表）	達成率
売上高	2,306	2,712	405	17.6%	2,710	100.1%
売上原価	1,227	1,470	242	19.8%	-	-
売上総利益	1,078	1,241	162	15.1%	-	-
販売費及び一般管理費	1,068	1,200	132	12.4%	-	-
営業利益	10	41	30	281.7%	74	56.0%
経常利益	7	46	38	505.9%	80	58.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	26	353	327	1,229.2%	284	124.6%

Copyright © NEO MARKETING INC.All Rights Reserved.

デジタルマーケティング・PR領域が前期比80.0%増と大きく伸長。取引社数は減少したものの、顧客単価は9.0%上昇。

		（百万円）	2025/9期実績	2026/9期実績	増減額（増減率）		概要
連結	サービス別売上高	インサイトドリブン	551	642	91	（16.6%）	オフライン調査の需要が堅調に推移。顧客のマーケティング課題の解決に向けた付加価値の高い調査の実施により単価も向上。
		カスタマードリブン	998	1,031	33	（3.4%）	データ品質・提供スピードへの高い評価を背景に、リピート受注が堅調に推移。
		デジタルマーケティング・PR	417	750	333	（80.0%）	新規連結2社の業績寄与により大幅増収。グループシナジーの創出と事業規模の拡大を推進。
		カスタマーサクセス・その他	340	287	▲52	（▲15.5%）	スポット案件の減少により減収。運営体制の最適化と業務効率化を推進。
単体	主要KPI	マーケティングコンサルタント（人）	58	71	13	（22.4%）	事業拡大に向けた人員体制の強化により増加。
		取引社数（社）	792	777	▲15	（▲1.9%）	既存顧客へのアップセル・クロスセルを行うために営業リソースを集中させたため、新規顧客獲得数が減少し、全体の取引社数が微減。
		顧客単価※（万円）	280	305	25	（9.0%）	既存顧客へのアップセル・クロスセルの推進により、顧客単価が上昇。

※売上高を取引社数で除して算出した1社当たりの年間売上高。

Copyright © NEO MARKETING INC.All Rights Reserved.

新規連結子会社の取得に伴うのれんの計上に加え、本社移転に伴う明渡協力金の未収入金計上や差入保証金の増加等により、総資産が増加。

（百万円）	2025/9期	2026/9期	増減額
流動資産	1,432	1,575	143
現預金	1,018	787	▲231
売掛金	318	423	104
固定資産	366	610	243
資産合計	1,798	2,186	387
流動負債	558	648	89
固定負債	449	351	▲98
負債合計	1,008	999	▲8
純資産	790	1,186	396
負債・純資産合計	1,798	2,186	387

Copyright © NEO MARKETING INC.All Rights Reserved.

AI・リサーチ・運用支援の新サービスを拡充し、マーケティング支援領域を強化しています。



戦略PR for AI		**リサーチコンテンツ For GEO※1**	
7/17	AIに選ばれるブランドづくりを支援する共同サービス	8/21	一次調査データを活用したBtoB企業向けGEO支援
ChatGPT広告支援		**コンテンツマーケティング支援強化**	
8/17	ChatGPT広告を活用したマーケティング支援	9/4	SEOに加えAEO※2・GEOへ対応し、記事×動画によるAI検索時代のコンテンツ支援を強化
海外生活者AIインタビュー			
10/16	AIモデレーターを活用し、海外生活者へのインタビューを最短即日で実施		



即日デプスインタビュー		**海外RLT※3（リアルライフトラッキング）**	
8/26	Z世代大学生に特化した即日デプスインタビュー	8/28	海外生活者の自宅内外の行動を時系列で観察



顧客分析×SNS運用グロースサービス	
8/13	顧客分析とSNS運用ノウハウを掛け合わせた新サービス

※1 Generative Engine Optimizationの略。生成AIの回答の中で、自社の商品・サービス等が適切に言及・引用・参照されやすくなるよう最適化する取り組み。
※2 Answer Engine Optimizationの略。 検索エンジンや生成AIが、ユーザーへの回答として自社の情報を理解・提示しやすくするための最適化。
※3 Real Life Trackingの略。生活者の自宅内外での行動を時系列で観察し、生活実態や行動を把握する調査手法。

Copyright © NEO MARKETING INC.All Rights Reserved.

IRカンファレンスや対談動画を通じ、投資家との接点拡大と事業理解の促進に取り組みました。

2026年8月21日リリース



ストックボイス主催「ストボ・IR カンファレンス 広島」の動画公開のお知らせ

公開動画	ストックボイス主催 「ストボ・IR カンファレンス 広島」
開催日時	2026年8月8日（土）13:00～16:30
会場	広島県JAビル貸会場 大会議室 （広島市中区大手町）
当社登壇者	代表取締役 橋本光伸

2026年8月24日リリース



エミン・ユルマズ氏との対談動画（前編・後編）公開のお知らせ

公開動画	前編	【累計3,000社が採用】なぜ選ばれる？ 生活者パネル3,000万人の強みを エミン氏が深掘り
	後編	【AIで何が変わる？】作業が自動化 される時代に「勝つ会社」の武器に エミン氏も注目！

2026年9月19日 現地開催

名古屋証券取引所 株式投資サマーセミナー2026

日程	2026年9月19日
主催	株式会社名古屋証券取引所
会場	中電ホール 愛知県名古屋市東区東新町1番地

Copyright © NEO MARKETING INC.All Rights Reserved.

基盤事業の成長とPR・SNSマーケティング、WEBマーケティング領域の拡大を推進するとともに、将来の収益基盤強化に向けた成長投資を継続。

（百万円）	2026/9期実績	2027/9期計画	増減額	増減率
売上高	2,712	3,200	487	18.0%
営業利益	41	100	58	141.5%
経常利益	46	100	53	115.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	353	180	▲173	▲49.1%

Copyright © NEO MARKETING INC.All Rights Reserved.

目次

INDEX

2026年9月期決算概要

FY26 Financial Results

中期経営計画（2027-2029）

MEDIUM-TERM MANAGEMENT PLAN

01 会社概要

02 決算概要

03 計画値・概要

04 成長戦略

05 サービス概要・競争力の源泉

06 APPENDIX

Copyright © NEO MARKETING INC.All Rights Reserved.

前中計期間では、人員拡大を進めたものの、戦力化の遅れにより計画は未達。
一方、前中計開始前と比較して売上高・人員数・取引社数は着実に増加し、事業基盤は拡大。

KPI	前回中計	実績と増減		
	2026/9 目標値	2023/9	2026/9 実績	3年間の変化
売上高	4,000 百万円	2,275 百万円	2,712 百万円	＋4.3億円
営業利益	500 百万円	311 百万円	41 百万円	▲2.7億円
コンサルタント数	86名	37名	71名	＋34名
取引社数	1,270社	742社	777社	＋35社
顧客単価	300万円	289万円	305万円	＋16万円

顕在化した課題

- 採用拡大に育成・戦力化が追いつかず、生産性向上が遅延
- クロスセル・新サービスの立ち上がりが遅れ、売上成長が限定的

今回中計での対応方針

- 人員拡大から戦力化重視へ転換し、生産性向上を推進
- 既存顧客の深耕とサービス拡充・M&Aで成長を加速

前回中計の反省を踏まえ、採用拡大から「収益化」と「生産性向上」へ重点シフト

Copyright © NEO MARKETING INC.All Rights Reserved.

顧客課題・提供価値を軸に事業区分を再編し、総合マーケティング支援会社への進化を加速します。

旧区分 (2026/9 売上高比率)	新区分	概要	主なサービス	関連会社
インサイトドリブン （23.7%）	マーケティングリサーチ	顧客・市場 を知る	定量調査、定性調査、顧客分析、 インサイト※1抽出、商品開発支援	ネオマーケティング パイルアップ
カスタマードリブン （38.0%）	PR・SNSマーケティング	認知・興味・共感 をつくる	メディアPR、調査PR、プレスリリース、 PRイベント、広報支援	ネオマーケティング PA Communication
			SNS運用、SNSコンテンツ制作、 インフルエンサーマーケティング、 UGC※2マーケティング、ギフティング	ネオマーケティング エッセンスマーケティング
デジタルマーケティング・PR （27.7%）	WEBマーケティング	獲得・購買 につなげる	Web広告、運用型広告、SEO、LP制作、 CRM、AIO※3、コンバージョン改善	ネオマーケティング
カスタマーサクセス・その他 （10.6%）	その他	マーケティング 全般	営業支援、カスタマーサクセス関連、 個別受託、周辺サービス等	ネオマーケティング ネオパートナーズ

※1：調査・分析を通じて把握する、生活者の行動や選択の背景にある本質的な動機・価値観。　※2：User Generated Contentの略。ユーザーが生成したコンテンツのこと。
※3：AI Optimizationの略。生成AIやAI検索において、自社の情報を正しく理解・言及・引用・推薦してもらうための包括的な最適化。

Copyright © NEO MARKETING INC.All Rights Reserved.

環境変化への対応方針

「AI普及や顧客ニーズの多様化」を受け、マーケティング支援市場には新たな事業機会が生まれています

	機会 Opportunities	脅威 Threats
マーケティング リサーチ	・海外展開や訪日･在留外国人向け支援など、新たな需要が拡大 ・生成AI普及により、一次情報の価値が向上	・国内市場の成熟化により、従来型リサーチ需要が鈍化 ・セルフリサーチ普及による価格競争の激化
PR	・企業の情報発信ニーズ拡大により、戦略PRの需要が増加 ・専門性の高いPR支援機会が拡大	・情報過多による従来型メディアPRの効果低下 ・炎上等のリスク増加による対応負担の拡大
SNS マーケティング	・SNS･動画利用の拡大により、企業の活用ニーズが増加 ・インフルエンサー・UGC活用が高度化	・アルゴリズム変更等による成果の不確実性 ・競合増加による価格競争の激化
WEB マーケティング	・デジタル広告･データ活用の拡大により、運用支援需要が増加 ・EC拡大に伴う支援機会が増加	・AI普及による広告運用･制作の付加価値低下 ・プラットフォーム依存によるコスト･規制リスク

Copyright © NEO MARKETING INC.All Rights Reserved.

2024-2026（前回中計）

投資フェーズ

人材・顧客基盤への先行投資を進めるも、育成・戦力化やクロスセルに課題

コンサルタント大幅増加

2024/9期	2026/9期
52名	71名

サービス拡充のためのM&A

- 業界特化PRエージェンシー ㈱ PA Communication
- SNS運用代行 ㈱ エッセンスマーケティング

現在

2027-2029（新中計）

支援領域の広がり

既存事業の成長に加え、新規事業・M&Aを活用し、グループ全体の成長を加速



2030～（将来）

新たな成長機会の拡大

各事業の成長とシナジーを創出し、オーガニック成長とM&Aで売上高100億円を目指す

M&A

関連事業

PR・SNS
WEBマーケティング

基盤事業

マーケティングリサーチ

人材・顧客基盤への先行投資

グループ経営の推進

組織として具現化するためのマネジメント基盤。執行役員・部長主体への権限委譲 / 事業部制への移行とPL責任の明確化

Copyright © NEO MARKETING INC.All Rights Reserved.

中計目標値　サービス別・KPI

基盤事業であるマーケティングリサーチの着実な成長に加え、PR・SNS、WEBマーケティングを成長ドライバーとして事業拡大を加速。
主要KPIを連結ベースへ変更し、コンサルタント人数に代えて従業員1人あたり売上高を設定することで、生産性向上も重視。

		（百万円）	2026/9期 実績	2027/9期 計画	2028/9期 計画	2029/9期 計画	今回中計期間 2027-2029 CAGR
連結	KGI	売上高	2,712	3,200	4,000	5,000	25.0%
	セグメント別売上高	マーケティングリサーチ	—※1	1,820	2,000	2,180	9.4%
		PR・SNSマーケティング	—※1	620	835	1,132	35.2%
		WEBマーケティング	—※1	510	700	1,000	40.0%
		その他	—※1	250	465	687	65.8%
	KGI	EBITDA	78	150	260	390	61.2%
		営業利益	41	100	200	300	73.2%
	財務	ROE	36.2%	13.3%	9.4%	11.0%	—
	主要KPI	取引社数（社）	777※3	914	1,053	1,250	16.9%
		顧客単価（万円）	305※3	350	380	400	6.9%
		従業員※2 1人あたり売上高（万円）	1,716	1,740	1,800	1,870	3.7%

※1：事業区分変更のため未記載、※2：グループ会社を含めた正社員の人数 、※3：2026/9期は単体数値

Copyright © NEO MARKETING INC.All Rights Reserved.

目次

INDEX

2026年9月期決算概要

FY26 Financial Results

中期経営計画（2027-2029）

MEDIUM-TERM MANAGEMENT PLAN

01 会社概要

02 決算概要

03 計画値・概要

04 成長戦略

05 サービス概要・競争力の源泉

06 APPENDIX

Copyright © NEO MARKETING INC.All Rights Reserved.

OUR GOAL 2027-2029

生活者理解を起点に、

一番最初に思い出してもらえる
ブランドをつくる。

総合マーケティング支援会社へ。



Copyright © NEO MARKETING INC.All Rights Reserved.

情報が増えるほど、「知っている」より「最初に思い出される」ことが重要になる

情報があふれる







選択肢が増える



思い出してもらえないと選ばれない

一番最初に浮かぶ

第一想起



ある分野で
最初に名前が挙がるブランドのこと

指名・購買

だからネオマーケティングは、「第一想起」をつくる支援に注力します

Copyright © NEO MARKETING INC.All Rights Reserved.

第一想起の獲得を支える、26年にわたる生活者理解の知見と実績

リサーチ基盤

創業26年

一貫してリサーチ事業を展開

プロジェクトナレッジ

4万件超

業種・テーマ横断の案件と知見

年間取引社数

777社

2026年9月期

生活者データ

定量＋定性

自社調査レポート累計380本以上

生活者理解

生活者を知る力

「何を・誰に・どう伝えれば選ばれるか」
を捉える



思い出されるブランド
をつくる起点になる

Copyright © NEO MARKETING INC.All Rights Reserved.

「知る」で終わらず、「思い出される」「選ばれる」まで支援する

知る



マーケティングリサーチ

主なサービス

定量調査・定性調査・顧客分析
インサイト抽出・商品開発支援

担うグループ会社

ネオマーケティング、パイルアップ

思い出される・興味を持たれる



PR・SNSマーケティング

主なサービス

メディアPR・調査PR・SNS運用
インフルエンサーマーケティング

担うグループ会社

PA Communication
エッセンスマーケティング

選ばれる・買われる



WEBマーケティング

主なサービス

Web広告・SEO・LP制作
CRM・AIO

担うグループ会社

ネオマーケティング

顧客の事業成長

生活者理解から施策の実行・効果検証まで、グループで一気通貫に支援できることが当社の強み

Copyright © NEO MARKETING INC.All Rights Reserved.

3つの成長戦略を一体で推進し、企業価値の向上を実現

01 顧客基盤とサービス進化による基盤事業の成長

顧客基盤を活かし
基盤事業の成長を加速

主要KPI
✓ 取引社数　✓ 顧客単価

02 コンサルタントの戦力化

教育の標準化と4万件超の知見
活用により、早期戦力化を実現

主要KPI
✓ 従業員 1人あたり売上高

03 M&Aによる事業拡大

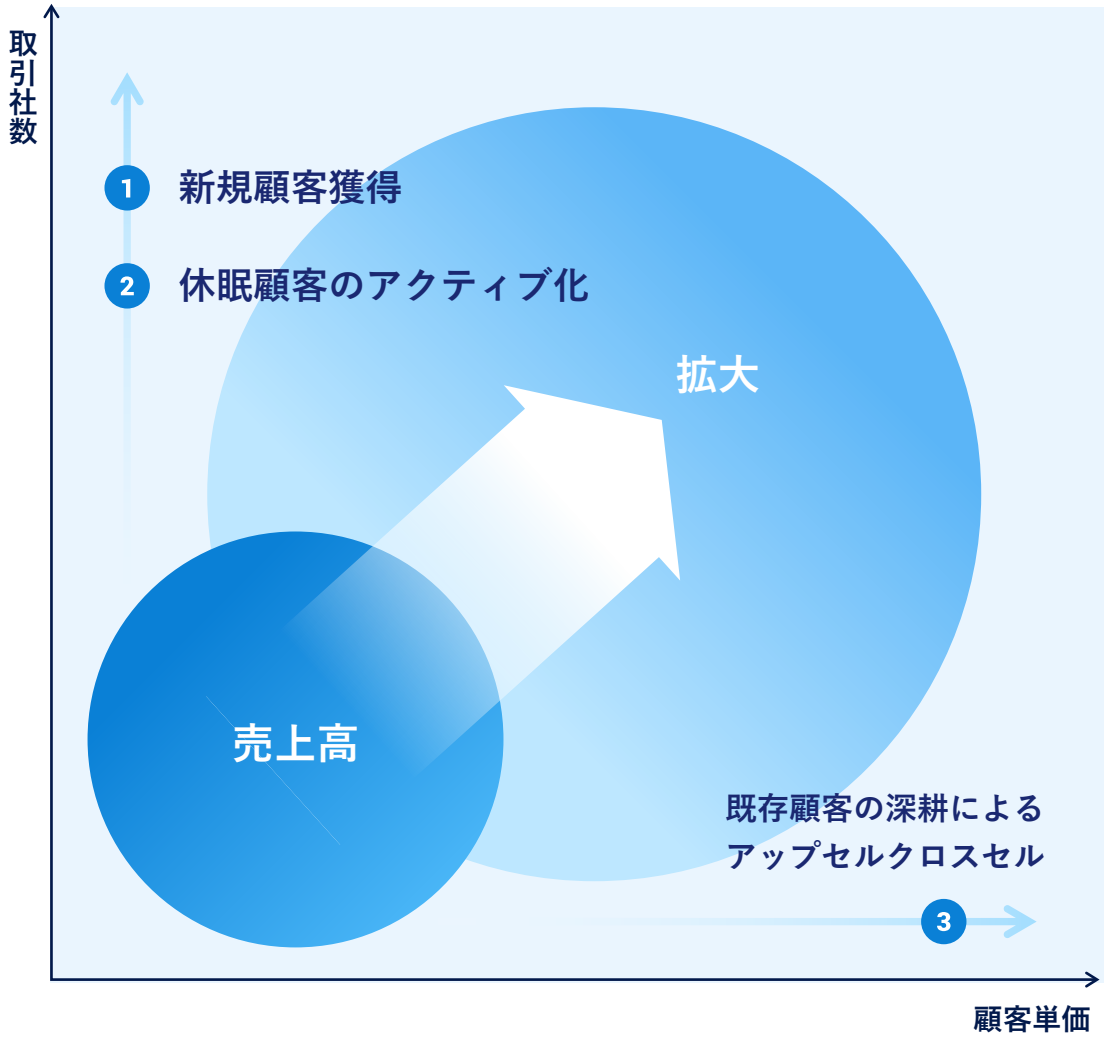
外部リソースの獲得で事業領域
を拡張し非連続な成長を実現

—

AI活用による生産性・提供価値の向上｜AIと情報・ナレッジを業務に組み込み、人が顧客に向き合う時間を創出

Copyright © NEO MARKETING INC.All Rights Reserved.

市場環境や顧客ニーズの変化に応じてサービスを進化させ、新規顧客の獲得、休眠顧客のアクティブ化、既存顧客の深耕を推進。



顧客接点の拡大と取引深耕



1 新規顧客の獲得

周辺サービスへの展開を通じて新たな顧客接点を獲得し、
顧客基盤をさらに拡大



2 休眠顧客のアクティブ化

過去取引先に対して新たなサービス・
提案テーマを提示し、再取引につなげる

累計顧客数
1,734社
2019年2月～2026年9月



3 既存顧客の深耕

既存取引先に対して利用サービスの
拡大・深耕を進め、顧客単価の向上を図る

既存顧客
777社
2026年9月期

Copyright © NEO MARKETING INC.All Rights Reserved.

市場変化を捉えたサービス開発を通じ、顧客単価向上を目指します。



マーケティングリサーチ	高付加価値調査・海外調査を拡充
PR	調査起点の戦略PRを拡販
SNSマーケティング	運用・コンテンツ・インフルエンサー支援を拡充
WEBマーケティング	生成AI対応を起点にWEB支援を強化
周辺領域	新たな成長の種として育成・横展開

>>> 市場変化を捉えてサービスを生み出し、さらに磨き込むことが当社の成長力

製販一体の事業本部制へ。顧客課題を起点に、リサーチと施策をつなぐ。

組織体制の転換

BEFORE 役割分担型

営業 / リサーチ / 施策

営業と専門部門が役割を分担

- 機能・サービスごとに提案
- リサーチ、施策それぞれを起点に支援

AFTER 顧客起点の連携型

営業・リサーチ・施策 → 顧客

営業と専門人材が一体で顧客に向き合う

- 顧客・課題を起点にチームを組成
- リサーチ ⇄ 施策へ支援を広げる

支援体制の進化



顧客の課題・目的

リサーチから入る
リサーチ&マーケティング

↑ 一体で支援 ↓

施策から入る
マーケティングコミュニケーション

入口は2つ
支援は1つ

顧客接点を増やす × 提案領域を広げる × 継続提案を増やす 〉〉〉

KPI

取引社数 ↑　顧客単価 ↑
従業員1人あたり売上 ↑

Copyright © NEO MARKETING INC.All Rights Reserved.

体系的な教育と領域別の実務経験により、コンサルタントの成長を加速させる。

社内教育システム
社内委員会主導で教育を
標準化・体系化

STEP 01
入社直後

体系化された教育で基礎を習得

教育の標準化により育成期間を短縮

ビジネス基礎	ﾏｰｹﾃｨﾝｸﾞ基礎
リサーチの基礎	提案・施策基礎

STEP 02
実務経験 × 社内AI

社内ナレッジAIで成長を後押し

実務経験
案件で実践する
＋
社内ナレッジAI
過去事例から学ぶ

4万件の事例を社内AIで引き出せる仕組み

リサーチ	広告
PR	ブランディング
SNS	マーケティング

STEP 03
早期戦力化

顧客課題に提案できる



- 会社の資産 -
過去プロジェクトの蓄積
4万件超

OUTCOME
- 育成期間の短縮
- アウトプット品質の向上
- 早期戦力化

Copyright © NEO MARKETING INC.All Rights Reserved.

既存事業とのシナジーを重視し、競争力強化と支援領域拡張につながるM&Aを選択的に実行します。

事業領域別M&A戦略マップ

	既存サービス	新規サービス
シナジー：高	重点投資 1 **既存事業の競争力強化** 既存3事業の 専門技術・ノウハウ・顧客基盤の獲得	重点投資 2 **マーケティング支援領域の拡張** 既存顧客へのクロスセルが期待できる 周辺専門領域の獲得
シナジー：低	選択的検討 3 **独立採算型の同業拡大** 既存事業との直接的シナジーは限定的だが 独自の顧客基盤と収益力を持つ企業	原則対象外 4 **非関連事業への多角化** 既存事業との接点が乏しい 新規領域への進出

M&A方針

項目	基本方針
買収金額	10億円以内
財務	正常収益ベースで黒字企業
IRR※	資本コスト+3%以上
EV / EBITDA※	8倍以下
投資回収期間※	10年以内
取得スキーム	• 株式譲渡 / 事業譲渡のいずれも検討可能 • 原則マジョリティ出資（51%以上） • 2段階取得も可能（初回に支配権を確保）

※いずれか2つ以上の要件を満たすこと

Copyright © NEO MARKETING INC.All Rights Reserved.

継続的なM＆Aで蓄積した知見を活かし、今後のM＆Aの成功可能性を高めます。

継続的に実行してきたM&A

継続的なM＆Aの実行を通じて経験を蓄積

複数領域でのM＆A経験を蓄積



蓄積した知見

経験の蓄積により投資判断と統合の精度が向上

これまでのM＆A経験から実践的な知見を獲得

案件選定	成長性・シナジーを見極め
PMI	統合実現性を事前に検証
機能・人材獲得	不足機能を補完
撤退判断	見直し・売却を含めて管理

今後の重点領域

既存顧客へのクロスセル・提供価値拡大に直結

M＆Aにより、以下の領域での成長を加速

PR・SNSマーケティング
施策実行機能・専門人材を獲得

WEBマーケティング
広告運用・SEO・CRM・CRO等を補完

Copyright © NEO MARKETING INC.All Rights Reserved.

AIを仕組みとして定着させ、人がもっと人と向き合える会社へ。

これまで	今 ｜ 取り組み開始	これから ｜ 運用・浸透の先に目指す姿
人・部門ごとの強みを活かした業務運営	AI活用と情報連携の仕組みづくり 2026年5月 AI活用推進委員会を発足	人とAIで価値を高める

中計KPIへのつながり

AI活用の目的は、人が人と向き合い、価値を出せる仕事に時間を使えるようにすること

AI・業務フロー最適化 ＋ 情報・ナレッジの連携

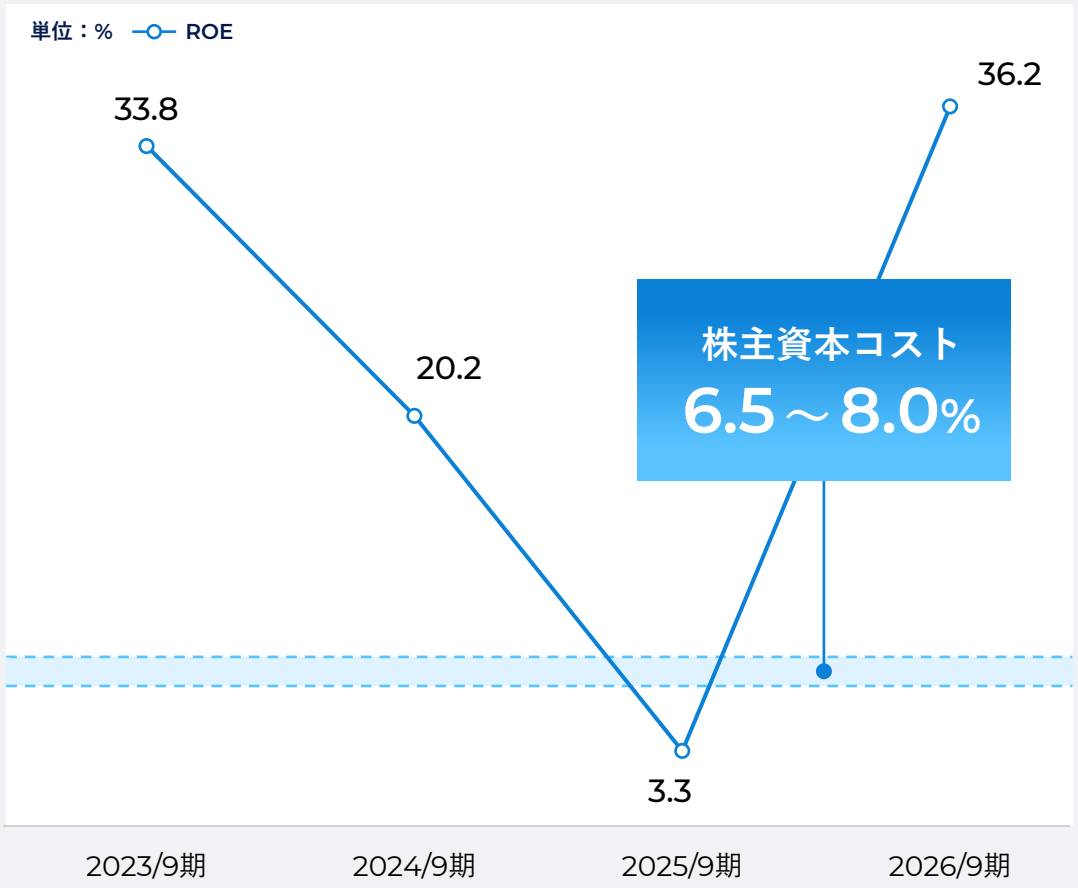
- 顧客接点・提案を増やす → 取引社数 ↑
- 顧客理解を深め、継続提案を増やす → 顧客単価 ↑
- AIを活かした新サービス・提案 → 新たな成長 ↑

→ 従業員1人あたり売上UP

Copyright © NEO MARKETING INC.All Rights Reserved.

高付加価値なサービスへのシフトや事業ポートフォリオの分散により、中長期的な資本コスト低減と収益性の向上を同時に追求します。

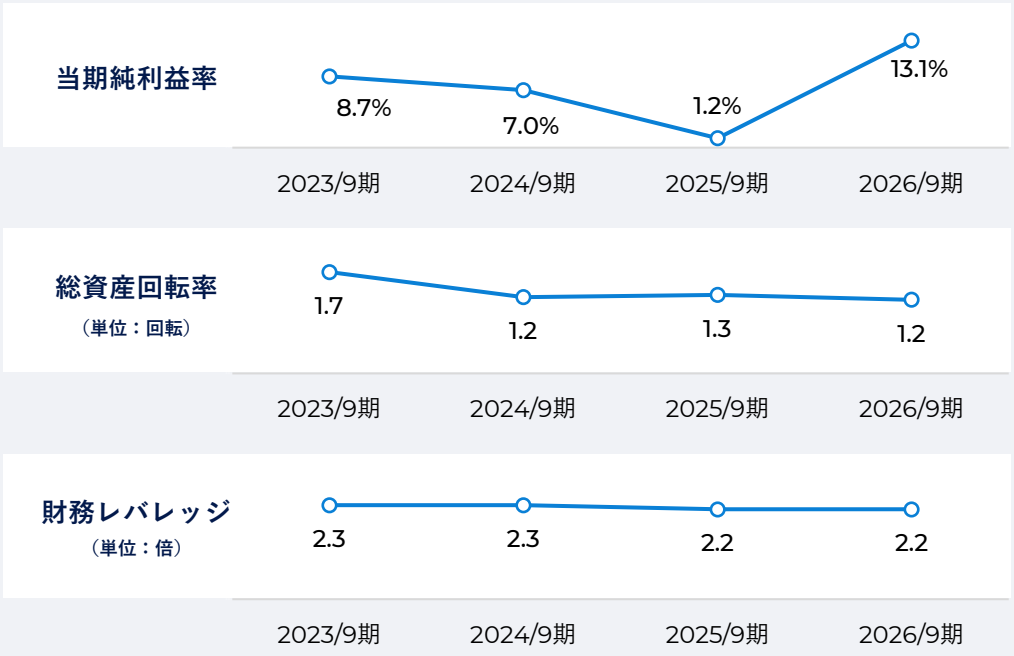
ROEの推移と株主資本コスト



ROE の分解

ROE ＝ 当期純利益率 × 総資産回転率 × 財務レバレッジ

	当期純利益率	総資産回転率	財務レバレッジ
	当期純利益 / 売上高	売上高 / 総資産	総資産 / 自己資本



※株主資本コストは、2026年9月末の情報から当社が作成。CAPMに基づく推計値（約7.2%）を基準に、算定前提の変動等を考慮して設定。

Copyright © NEO MARKETING INC.All Rights Reserved.

営業キャッシュを成長投資・運転資金・株主還元へ規律をもって配分し、財務健全性を維持しながら持続的な成長を目指します。

投資原資

営業CF
（2027/9－2029/9累計）
＋
手元資金
約25億円

キャッシュアウトイメージ（2027/9-2029/9累計）

- 成長投資
  - M&A
  - 基盤事業関連事業
  - 人材投資
  - 設備投資
  - ● リサーチ事業の効率化・システム/AI投資
  - ● 人的資本投資（採用・育成体制・教育委員会運用）
  - ● M&A / 資本提携・アライアンス（PR・SNS・デジタル広告等）
- 株主還元
  - ● 成長投資や内部留保の充実を優先
- 必要運転資金
  - ● 事業運営に必要な手元流動性として保持

Copyright © NEO MARKETING INC.All Rights Reserved.

当社株式の投資魅力を高め、より多くの皆様に当社株式を保有していただくことを目的として株主優待制度を導入しています。

デジタルギフト

20,000円分

優待内容：デジタルギフト（QUO カードPay含む）

保有株式	基準日	継続保有期間
500株以上	9月末	—

- Amazonギフトカード
- PayPay マネーライト
- Google Playギフトコード
- QUOカードPay
- dポイント
- au PAY ギフトカード
- Uber Eats ギフトカード
- Visa eギフト vanilla
- PlayStation® Storeチケット



Copyright © NEO MARKETING INC.All Rights Reserved.

目次

INDEX

2026年9月期決算概要

FY26 Financial Results

中期経営計画（2027-2029）

MEDIUM-TERM MANAGEMENT PLAN

01 会社概要

02 決算概要

03 計画値・概要

04 成長戦略

05 サービス概要・競争力の源泉

06 APPENDIX

Copyright © NEO MARKETING INC.All Rights Reserved.

市場理解・商品開発の上流から生活者の購買行動(5A)に基づく施策の実行・検証まで、コンサルティング（課題解決）を一気通貫で提供します。



Copyright © NEO MARKETING INC.All Rights Reserved.

多様な生活者パネル・モニター基盤を活用し、幅広い生活者の実態把握から行動・本音の深掘りまで対応。

幅広く捉える

幅広い属性・条件の生活者へリーチし定量調査を中心に市場や生活者の実態を大規模に把握



i Research

業界最大規模の
アンケート会員数
約3,075万人※

海外パネル
世界136カ国
の消費者

行動を捉える

商品体験や行動観察を通じて、アンケートでは捉えにくい生活者のリアルな行動・反応を把握



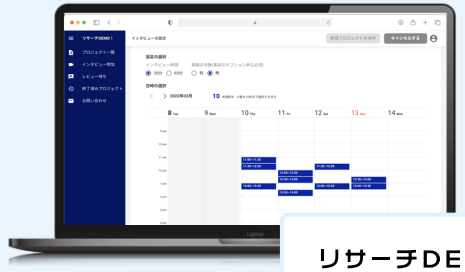
SOLPANEL

厳選アクティブ
モニター
約6,000人

商品体験
行動観察

本音を深掘る

対象者のオンラインインタビューを通じ、意思決定の背景にある価値観・選択理由・本音を深掘り



リサーチDEMO

インタビュー
候補パネル
約426万人

対象者選定から
インタビューまで
オンラインで完結

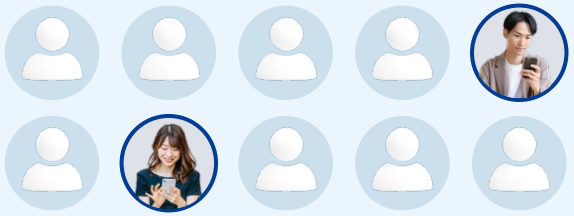
生活者を「広く・深く」捉える独自のリサーチ基盤を構築

※ 提携パートナーとの連携会員数含む。2026年10月時点

Copyright © NEO MARKETING INC.All Rights Reserved.

定量・定性を組み合わせた多様な調査手法と、豊富な知見に基づく分析力を活かし、生活者・市場を深く理解。

定量調査（カスタマードリブン）



一定数の調査対象者のアンケートを取得してクロス集計を行い属性ごとに分析

・ネットリサーチ・会場調査
・ホームユーステスト・店頭調査・郵送調査
・顧客（会員）・従業員向けアンケート

定性調査（インサイトドリブン）



調査対象者のライフスタイルなどを深掘るインタビューを行い深層心理を分析

・オンラインインタビュー・デプスインタビュー※
・グループインタビュー・訪問観察調査

＋

豊富な知見に基づく高度な分析



調査・分析を通じて仮説構築やアイデア発見、顧客・市場理解、効果測定を実施

調査データの集計だけでなく、ビジネスの意思決定に直結する分析・示唆を提供

※ 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。

Copyright © NEO MARKETING INC.All Rights Reserved.

PR・SNSを通じて企業・商品・サービスの認知・興味・共感を醸成し、ブランドと生活者との継続的な接点形成を支援。

PR

メディア・社会との接点をつくり、認知と信頼を獲得

メディアリレーション



調査PR



**PRイベント
記者発表会**



SNSマーケティング

生活者との日常的な接点をつくり共感と行動を生み出す

公式アカウント運用



**インフルエンサー
マーケティング**



**SNSキャンペーン
UGC創出**



2026年4月子会社化

2026年4月子会社化

M&Aにより、PR・SNS領域における専門性と実行体制を拡充

株式会社PA Communication

「エビデンス」と「PR」を掛け合わせ、海外ブランドの日本進出支援や統合型マーケティング（IMC）をワンストップで提供する会社

株式会社エッセンスマーケティング

リサーチデータを活用したSNS運用を強みに、認知獲得から購買・ファン化までを一貫して支援し、顧客基盤を活かして提供領域を拡大する会社

Copyright © NEO MARKETING INC.All Rights Reserved.

データに基づく5C分析を起点に、広告戦略・クリエイティブ・配信改善までを一貫して支援し、広告効果の最大化を図ります。

当社の5C分析 ｜生活者理解と広告運用をつなぎ、成果の再現性を高める

戦略の方向性を定める3C

Customer
ターゲット分析
生活者を理解し、「誰に届けるか」を明確化

Company
自社分析
自社の強みを整理し、
「何を伝えるか」を明確化

Competitor
競合分析
競合との差異から、
「勝てるポジション」を特定

PDCA

実行精度を高める2C

Creative
クリエイティブPDCA
分析結果をもとに、「刺さる表現」を磨き込む

Control
広告運用PDCA
配信データをもとに、「成果の出る運用」へ最適化

Copyright © NEO MARKETING INC.All Rights Reserved.

情報検索行動の変化により、客観的なファクトを持つ一次情報の重要性が高まっています。

生成AI起点の購買プロセス
AICAS

ASK｜相談・質問	Interest｜興味	Check｜確認	Action｜購買	Share｜共有
AIにおすすめの商品や候補を聞く	AIが提示した商品やブランドに興味を持つ	AIの提案を検索・口コミ・公式サイト等で裏取り	実際に商品購入サービス申込	購入体験をSNSや口コミ等で共有



検索して探す から AIに聞いて候補を得る へ

メディア掲載とAI検索、2つの経路で情報資産として機能し続ける



生成AIによる対話型の情報探索

従来の検索エンジンの情報探索（SEO対策）

当社のAI検索引用実績

自社調査レポート累計 **380本以上**

自社サイトにて週1本ペースで自主調査レポートを継続発信

当社のAI流入の70%超を占める



ご参考：【2026年5月 / 口コミ・レビューの利用実態調査】全国の20歳以上の男女に口コミ・レビューの利用実態を調査。第三者情報の利用状況から、SNS投稿を信頼する基準、情報収集時の負担感までを解説。

記事リンクはこちら Click

※2026年4月に日経クロストレンドが提唱した、生成AI時代の新しい消費者購買行動モデル

Copyright © NEO MARKETING INC.All Rights Reserved.

生活者理解から得たインサイトを、商品設計から販売・ファン化まで一気通貫で活用します。

架空クライアント　B株式会社 缶コーヒー「NEO Cafe」

課題　女性購買層を広げたい

01 調査で見えた3つのインサイト

マーケティングリサーチ

味以外の使い勝手が購買障壁



爪・ネイルが気になる



一度で飲み切りにくい



飲み姿に抵抗がある

02 インサイトを商品に反映

マーケティングリサーチ

形状と訴求を見直し、商品価値を再設計

従来



ショート缶

提案後



再栓可能なボトル缶

- 開栓しやすい
- 再栓できる
- 自然に飲める

03 販売・ファン化

WEBマーケティング

店頭・ECで販売
最適なチャネルで届ける

PR・SNSマーケティング

SNSで話題化
共感を生み、拡散を促進

リピート・ファン化
長く選ばれるブランドへ

※架空事例に基づく支援イメージとなり、会社名や商品名は実際に存在するものではございません。

Copyright © NEO MARKETING INC.All Rights Reserved.

目次

INDEX

2026年9月期決算概要

FY26 Financial Results

中期経営計画（2027-2029）

MEDIUM-TERM MANAGEMENT PLAN

01 会社概要

02 決算概要

03 計画値・概要

04 成長戦略

05 サービス概要・競争力の源泉

06 APPENDIX

Copyright © NEO MARKETING INC.All Rights Reserved.

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。



Copyright © NEO MARKETING INC.All Rights Reserved.

取引先はメーカー企業にとどまらず、広告代理店やシンクタンクなど、幅広いクライアントとの関係を構築しています。

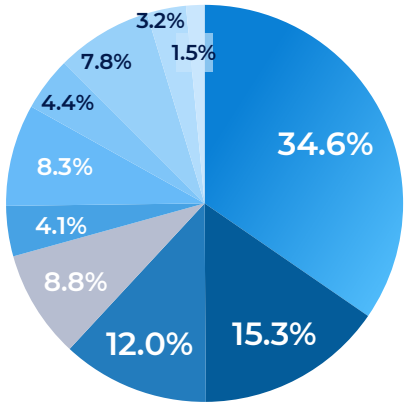
顧客基盤

取引社数

777社

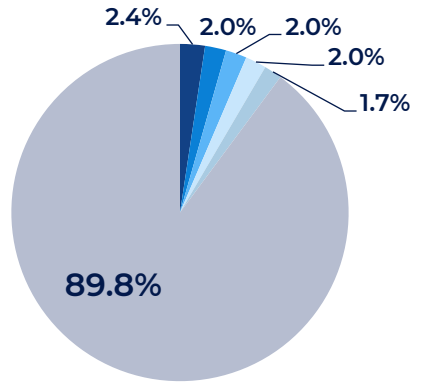


顧客業種



- 広告・マーケティング・専門・人材サービス
- 製造業（食品・日用品・化粧品・アパレル）
- 情報通信・メディア・出版・印刷
- その他
- 医療・福祉・教育・官公庁
- 製造業（家電・自動車・その他）・農林水産業
- 商社・卸・小売業
- 金融・保険・建設・不動産業
- 運輸・インフラ（電気・ガス・水道）
- 飲食・宿泊・娯楽サービス

顧客別売上高



- A社
- B社
- C社
- D社
- E社
- その他

顧客企業

一部抜粋・順不同
2026年10月末現在

DAIKIN / asics sound mind, sound body / Asahi / Kowa / 小林製薬 あったらいいなをカタチにする / よろこびがつなぐ世界へ KIRIN

TEPCO / hoyu / SEVEN&i HOLDINGS

官公庁



地方自治体



大学



Copyright © NEO MARKETING INC.All Rights Reserved.

マーケティングリサーチ

2025年 市場規模

5,038億円

CAGR（2021-2025）

+6.8%

定義

Esomar提唱の8セグメント。従来型市場調査に加え、フィードバック、セルフサービス、ソーシャルリスニング、デジタルデータ分析等を含む

PR

CAGR（2021-2025）

+5.8%

2025年 市場規模

1,391億円

定義

国内の専業PR会社を対象としたPR業全体の推計売上高

各事業の競争力を高め、市場ポテンシャルを取り込むことで

事業ポートフォリオ全体の成長を加速します

※各市場には重複する領域が含まれます。

SNSマーケティング

定義

自社製品・サービスを対象に、ソーシャルメディアマーケティングを実施することを目的に支払う費用の年間総額

2023年 市場規模

1兆669億円

CAGR（2020-2023）

+21.3%

WEBマーケティング

定義

インターネット広告媒体費、物販系ECプラットフォーム広告費、インターネット広告制作費の合計

CAGR（2021-2025）

+10.6%

2025年 市場規模

4兆459億円

※マーケティングリサーチ：日本マーケティング・リサーチ協会（JMRA） (JMRAネット_第51回、JMRAネット_第48回) | PR：日本パブリックリレーションズ協会（PRSJ） (PRSJ総会2026)
SNSマーケティング：出典：サイバー・バズ／デジタルインファクト調べ(CyberBuzz_2024、CyberBuzz_2023) | WEBマーケティング：電通「日本の広告費」(電通_2025年 / 電通_2021)

Copyright © NEO MARKETING INC.All Rights Reserved.

役職・氏名	経歴	役割
 代表取締役 兼 代表執行役員 **橋本 光伸**	1999 ㈱日本経済広告社 2000 ㈱メディアインタラクティブ （現㈱ネオマーケティング）設立・代表取締役 2025 ㈱ネオパートナーズ取締役 2026 ㈱エッセンスマーケティング取締役	**グループ経営を統括し、持続的な企業価値の向上を牽引** グループ全体の経営戦略・成長戦略を統括し、中長期的な成長に向けた経営方針を策定。事業ポートフォリオの拡大と経営基盤の強化を通じて、グループ全体の持続的な成長と企業価値の向上を実現する。
 取締役 兼 上席執行役員 **荒池 和史**	1999 ㈱セブン-イレブン・ジャパン 2006 ㈱イー・ガーディアン 2008 同社取締役 2012 イーオペ㈱（現イー・ガーディアン東北㈱）代表取締役 2015 ㈱ネオマーケティング入社 2016 同社取締役 2026 ㈱エッセンスマーケティング取締役 パイルアップ㈱取締役	**新たな事業機会の創出とグループシナジーの最大化を推進** 新規事業の開発・育成を通じて、新たな収益基盤の構築を推進。グループ各社の強みや経営資源を活用した事業連携を促進し、グループ全体の競争力強化と新たな成長機会の創出を実現する。
 取締役グループCFO 兼 上席執行役員 **森田 尚希**	1994 ヨシコン㈱ 2000 ㈱フレームワークス 2009 アップサイド㈱取締役CFO 2012 イー・ガーディアン㈱ 2014 ㈱レアジョブ 2018 同社執行役員（2020年執行役員CFO） 2022 ㈱ネオマーケティング取締役CFO 2025 ㈱ネオパートナーズ代表取締役 2026 ㈱エッセンスマーケティング監査役	**資本戦略と経営戦略、M&Aを通じて、グループの非連続成長を牽引** グループ全体の資本戦略・M&A戦略を主導するとともに、経営戦略の策定・推進にも参画。戦略的な経営資源の配分と事業ポートフォリオの拡大を通じて、グループの非連続な成長と中長期的な企業価値の向上を実現する。

Copyright © NEO MARKETING INC.All Rights Reserved.

役職・氏名	経歴	役割
 社外取締役 監査等委員 **三原 宇雄**	2001　監査法人トーマツ（現有限責任監査法人トーマツ） 2005　㈱レコフ 2007　三菱UFJ証券㈱（現三菱UFJモルガン・スタンレー証券㈱） 2010　㈱みずほ銀行 2014　三原公認会計士事務所所長 2016　㈱レアジョブ監査役 2016　マーブルメトリクス㈱代表取締役 2016　㈱レアジョブ取締役（監査等委員） 2020　㈱インフォキュービック・ジャパン監査役 2020　一般社団法人日本ケアテック協会監事 2022　㈱ビーブリッド取締役 2023　㈱ネオマーケティング取締役（監査等委員）	**財務・会計の専門性から、経営の透明性と企業価値の向上を支える** 財務・会計に関する専門的知見と豊富な企業経営経験を活かし、経営の監督・監査及びコーポレート・ガバナンスの強化を推進。財務・経営戦略の観点から経営の健全性と透明性を確保し、持続的な企業価値の向上に貢献する。
 社外取締役 監査等委員 **原島茂雄**	1997　加藤公認会計士事務所 2000　森谷会計士事務所 2006　㈱メディアインタラクティブ（現㈱ネオマーケティング）監査役 2006　はらしま会計事務所（現JGA税理士法人）代表法人 2012　ゲーシーズアカウンツ㈱設立（現J Glocal Accounting）・代表取締役 2013　J Glocal Accounting Co., Ltd.代表取締役 2015　㈱ネオマーケティング取締役（監査等委員）	**税務・会計の専門性から、健全で持続可能な経営を支える** 税務・会計に関する専門的知見と国内外での企業経営経験を活かし、経営の監督・監査及びガバナンス体制の強化を推進。財務・税務面から経営の健全性と透明性を確保し、グループ全体の持続的な成長を支える。
 社外取締役 監査等委員 **中川 達也**	2000　染井・前田法律事務所 2004　染井・前田・中川法律事務所パートナー 2010　パウダーテック㈱取締役 2015　㈱ネオマーケティング取締役（監査等委員） 2019　㈱グッピーズ監査役	**法務・コンプライアンスの視点から、信頼される経営基盤を築く** 企業法務に関する高度な専門性と豊富な経験を活かし、法務・コンプライアンスの観点から経営の監督・監査を担う。ガバナンス体制の強化と経営リスクの適切な管理を通じて、健全で透明性の高い経営基盤の構築に貢献する。

Copyright © NEO MARKETING INC.All Rights Reserved.

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。

Copyright © NEO MARKETING INC.All Rights Reserved.