

2021年3月19日

各 位

会社名 株式会社ネオマーケティング
代表者名 代表取締役 橋本 光伸
(コード番号：4196 東証JASDAQ)
問合せ先 取締役管理本部長 秋田 誠
(電話番号：03-6328-2880)

2021年9月期の業績予想について

2021年9月期(2020年10月1日～2021年9月30日)における当社グループの業績予想は、以下のとおりであります。

【連結】

(単位：百万円、%)

項目	決算期	2021年9月期 (予想)		2021年9月期 第1四半期累計期間 (実績)		2020年9月期 (実績)		
		対売上 高比率	対前期 増減率		対売上 高比率		対売上 高比率	
売上高		1,822	100.0	27.7	415	100.0	1,427	100.0
営業利益		223	12.3	28.9	89	21.4	173	12.2
経常利益		217	12.0	25.4	86	20.9	173	12.2
親会社株主に帰属する 当期(四半期)純利益		151	8.3	29.7	55	13.4	116	8.2
1株当たり当期 (四半期)純利益		65円19銭		25円15銭		50円24銭		
1株当たり配当金		-		-		-		

- (注) 1. 2020年9月期(実績)及び2021年9月期第1四半期累計期間(実績)の1株当たり当期(四半期)純利益は期中平均発行済株式数により算出しております。
2. 2021年9月期(予想)の1株当たり当期純利益は公募株式数(40,000株)を含めた予定期中平均発行済株式数により算出しております。
3. 当社は、2020年9月29日付で普通株式1株につき200株の割合で株式分割を、2021年3月2日付で普通株式1株につき2株の株式分割を行っております。上記では、2020年9月期の期首に当該株式分割のすべてが行われたと仮定し、1株当たり当期(四半期)純利益を算出しております。

ご注意：この文章は一般に公表するための記者発表文であり、投資勧誘を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行及び自己株式処分並びに株式売出届出目論見書(及び訂正事項分)」をご覧くださいの上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。

【業績予想に係る定性的情報について】

1. 当社グループ全体の見通し

当社グループは、当社と連結子会社3社（株式会社セールスサポート、パイルアップ株式会社、NEO MARKETING ASIA LIMITED(※1)）で構成されております。当社グループは、「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」という経営理念のもと、マーケティング支援事業を行っております。「生活者起点のマーケティング支援」というコンセプトをもとに挑戦し続けてきたことにより、マーケティング領域におけるノウハウ、経験、データを蓄積してまいりました。

当社グループはクライアント企業のマーケティングプロセスを独自の「マーケティングフレームワーク4K」を使って一気通貫にサポート出来ることを特長としております。「4K」とは、生活者インサイト(※2)の発見(カクシン)からプロダクト開発(カイハツ)、プロモーション支援(カイトク)からPDCAの実行(カイゼン)までを指します。それぞれのマーケティングプロセスにおいて各種ソリューションを自社リソースで網羅的に提供することが可能です。

(※1) NEO MARKETING ASIA LIMITED は2021年2月清算終了しております。

(※2) 生活者インサイトとは、生活者の購買行動の奥底にある、本人も意識していない本音を指します。

当社グループは、マーケティング支援事業の単一セグメントであるため、セグメント別の記載は省略しておりますが、売上計画に占める割合及び成長戦略により定義した主要サービスについて、以下のとおり記載いたします。

(1) カスタマードリブン

生活者パネルから収集した定量的データを数値化し分析する、定量調査を核とした顧客起点マーケティングです。

特長はマーケティング施策に実効性高く活用できるよう顧客を分類(優良顧客・一般顧客・離反顧客・非購入者・非認知者)し、顧客が商品やサービスを知ってから最終的に購入するまでの行動・思考・感情等(カスタマージャーニー)を解析することにより、顧客起点のプロモーション施策の戦略立案・実行後の検証までをクライアントに伴走するという点です。

当社のサービスは何れも生活者を起点とするコンセプトにより実施しておりますが、この定量調査を核としたサービスを特に「カスタマードリブン」と呼んでおります。

(2) インサイトドリブン

生活者パネルの中から最適な対象者を抽出し、インタビューや行動観察（実際に商品を使用している姿の観察）を実施することで、数値では計測出来ない潜在的な意識を明らかにします。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。

特徴的な事例としては、ユーザー自身も気づいていない本質的なニーズの発見やイノベーションを引き出すことのできるデザイン思考をベースとし、エクストリームユーザー（極端な消費者）の行動観察調査を実施します。これにより生活者自身が気づいていない意識下に存在している人を動かす隠れた心理（インサイト）を発見し、発見したインサイトを起点に当社グループでアイデア・コンセプト、プロトタイプまで創り上げクライアントに提案をするといったものがあります。

ご注意：この文章は一般に公表するための記者発表文であり、投資勧誘を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行及び自己株式処分並びに株式売出届出目論見書（及び訂正事項分）」をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。

(3) 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、生活者起点で 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。当社グループのメイン顧客層である製造業には D2C（自ら企画生産した製品を生活者にダイレクトに販売する手法）支援サービスとして、世界で最も利用されている EC プラットフォームである Shopify を利用し、クライアントに代わって当社グループで EC サイトの構築から集客・運用まで一気通貫で支援できることに強みを持っております。

これらの強みを最大限に活かし、お客様の課題を本質的に解決し、お客様の事業を成功に導くためのサービスを開発し続けることによって、世の中に良い商品や素晴らしいサービスが溢れ、企業は成功し、人々の生活が豊かになる社会を実現していくことを目指してまいります。

また、当社グループは、マーケティングコンサルタントがクライアントとの窓口となり、クライアントが抱えるマーケティング課題に対し、当社が独自に開発した『マーケティングフレームワーク 4K』に基づいて最適な解決策を提案しております。一人のマーケティングコンサルタントが複数のクライアントを担当し、クライアントごとに最適なマーケティング支援サービスを提案できることが強みであります。そのため、「マーケティングコンサルタント人員数」「顧客単価」を重要な経営指標としております。

このような状況のもと、2021 年 9 月期の当社グループの業績予想として、売上高 1,822 百万円（前期比 27.7%増）、営業利益 223 百万円（同 28.9%増）、経常利益 217 百万円（同 25.4%増）、親会社株主に帰属する当期純利益 151 百万円（同 29.7%増）を見込んでおります。

なお、当社はマーケティング支援事業の単一セグメントであるため、セグメント別の記載は行っておりません。

2. 業績予想の前提条件

(1) 売上高

主要サービスの売上予想は次のとおりです。

カスタマードリブンサービス、インサイトドリブンサービスにつきましては、「前期売上実績のリポート売上高+新規売上高」をベースに売上計画を策定しております。

「前期売上実績のリポート売上高」については、過去の推移から今期目標を 90%(前年実績 92%)とし、「新規売上高」については、前期の実績をもとに、今期の「マーケティングコンサルタント人員数」計画である 31 人体制（前期末より 7 名増）により算定した新規売上獲得目標を加味して策定しております。

また、デジタルマーケティングサービスにつきましては、月額固定の既存顧客からの売上高に、前期のマーケティングコンサルト人員数による新規売上実績をもとに、今期のマーケティングコンサルタント人員数計画により算出した新規売上獲得目標を加味して策定しております。

以上の結果から売上予想については下記のとおりとなっております。

ご注意：この文章は一般に公表するための記者発表文であり、投資勧誘を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行及び自己株式処分並びに株式売出届出目論見書（及び訂正事項分）」をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。

(単位：百万円、%)

サービス名	2021年9月期 (予想)		2021年9月期 第1四半期 累計期間 (実績)	2020年9月期 (実績)
		対前期 増減率		
カスタマードリブンサービス	801	21.6	194	658
インサイドドリブンサービス	410	5.0	102	390
デジタルマーケティングサービス	225	242.7	34	65

(2) 売上原価、売上総利益

主要サービスであるカスタマードリブンサービス、インサイドドリブンサービスの売上原価につきましては、前期の実績から売上高に対する労務費及び外注費、ポイント原価をベースに予定原価率を算出しております。デジタルマーケティングサービスの売上原価につきましては、前期の実績から売上高に対する外注費をベースに予定原価率を算出しております。各サービスの計画売上原価率を達成すべく、適正な製造人員体制及び相見積による適切な外注先の選定を進めてまいります。

以上の結果、売上原価は前期比 34.6%増の 968 百万円、売上総利益は前期比 20.6%増の 854 百万円を見込んでおります。

主要サービスの売上原価計画については下記のとおりとなっております。

(単位：百万円、%)

サービス名	2021年9月期 (予想)		2021年9月期 第1四半期 累計期間 (実績)	2020年9月期 (実績)
		対前期 増減率		
カスタマードリブンサービス	344	27.7	71	269
インサイドドリブンサービス	246	9.8	55	223
デジタルマーケティングサービス	189	242.6	28	55

(3) 販売費及び一般管理費、営業利益

販売費及び一般管理費につきましては、マーケティングコンサルタント7名の増員及び既存従業員の昇給に伴い増加する人件費 384 百万円(対前期増減率 33.3%)、基幹システムの運用及びシステム改修により増加する IT サービス費 39 百万円(対前期増減率 68.5%)、地方拠点設置計画(福岡・札幌)に伴い増加する地代家賃 38 百万円(対前期増減率 8.7%)、広告宣伝費 32 百万円(対前期増減率 20.5%)、新たに発生する東京証券取引所 JASDAQ スタンダード市場への上場に伴う費用 8 百万円を計画しております。

ご注意：この文章は一般に公表するための記者発表文であり、投資勧誘を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行及び自己株式処分並びに株式売出届出目論見書(及び訂正事項分)」をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。

以上の結果、販売費及び一般管理費は前期比 17.9%増の 630 百万円、営業利益は前期比 28.9%増の 223 百万円を見込んでおります。

(4) 営業外損益、経常利益

営業外損益につきましては、東京証券取引所 JASDAQ スタンダード市場への上場に伴う株式公開費用を計画しております。

以上の結果、経常利益は前期比 25.4%増の 217 百万円を見込んでおります。

(5) 特別損益、親会社株主に帰属する当期純利益

特別損益の発生は見込んでおりません。法人税等に関しては、税引前当期純利益に対する実効税率により算出しております。

以上の結果、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比 29.7%増の 151 百万円を見込んでおります。

なお、本資料に掲載されている当社の当期業績見通しは、本資料の日付時点において入手可能な情報による判断及び仮定を前提にしており、実際の業績は様々な要因によって異なる場合があります。

以上

ご注意：この文章は一般に公表するための記者発表文であり、投資勧誘を目的として作成されたものではありません。
投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行及び自己株式処分並びに株式売出届出目論見書（及び訂正事項分）」をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。