



2024 年 5 月 8 日

各 位

会 社 名 株式会社ネオマーケティング
代表者名 代表取締役社長 橋本 光伸
(コード：4196、東証スタンダード)
問合せ先 取締役 CFO 森田 尚希
(TEL. 03-6328-2880)

『リピートインタビュー』提供開始のお知らせ

当社は、新サービスとして、リピートインタビューを提供開始いたします。

以 上

「リピートインタビュー」提供開始のお知らせ

生活者を中心にしたマーケティング支援事業を提供する株式会社ネオマーケティング（本社：東京都渋谷区、代表取締役：橋本光伸）は、「リピートインタビュー」の提供を2024年5月8日（水）に開始しました。

■概要・背景

マーケティングリサーチの領域では、仮説構築フェーズにおいてインタビュー調査が多く活用されています。しかし近年の成熟した市場において、通常のインタビュー調査ではあらたな仮説を構築するための情報が引き出しにくくなってきています。

これは「成熟マーケット」が1つの要因として考えられますが、一方で対象者自身が自分のことをわかっていないことも要因と考えられます。

その場でインタビューをしても、その時の頭に想起された内容で回答するため、情報としては一部の内容のみしか引き出せていないケースが多々ございます。

結果として、インタビューを振り返る際に「ここは聞けていない」「あの部分も聞きだせていない」といったことにつながり、顧客理解において不十分なまま次に進んでしまうことになります。

この背景を踏まえ、ネオマーケティングでは同一の対象者に対して複数回インタビューを行なえるサービスを展開いたします。

1回目のインタビューでわからないことがあったとしても、2回目のインタビューで聞き出すことができるため、顧客理解を深めることが可能となります。

あらかじめ、複数回インタビューをすること前提としているため、余計なリクルーティングコストや期間がかからないメリットもございます。

1度インタビューをして理解していたつもりになっていた調査方法を見直すことで、インタビューサービスの意義を高めていきます。

■サービスの流れ

継続調査可能な調査モニターを組織し、1回目の調査終了後、追加でヒアリングしたい場合や、得られた回答に対して深堀をされたいタイミングで、再度対象者へリクルーティングを行ないます。

これにより、従来よりもリクルーティングの期間を短縮しつつ、追加調査を実施いただけるため、調査期間やコスト削減が期待できます。

利用シーンの例

- ・ 決定していないが、複数回顧客インタビューを実施する可能性がある場合
- ・ 定性調査で出した仮説で定量調査の結果が想定と異なった場合
- ・ 同一対象者にブラッシュアップしたコンセプトや製品を評価してもらいたい場合

ネオマーケティングは、「リピートインタビュー」を通じて、迅速かつ効率的に生活者インサイトの理解促進をサポートし、クライアント様の新商品開発を支援してまいります。

■株式会社ネオマーケティングについて

会社名：株式会社ネオマーケティング

所在地：東京都渋谷区南平台町16-25 養命酒ビル

代表者：代表取締役 橋本 光伸

証券コード：4196（東京証券取引所 東証スタンダード）

事業内容：マーケティング支援事業

（ブランド戦略・マーケティングリサーチ・WEB 広告・PR・コールセンター・コンテンツマーケティング）

URL：<https://neo-m.jp/>

【本リリースに関するお問い合わせ先】
ネオマーケティング広報事務局 担当：中野
Tel：03-6328-2881
E-Mail：press@neo-m.jp