



2025 年 7 月 1 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：4196、東証スタンダード・名証メイン)
問合せ先 取締役 CFO 森田 尚希
(TEL. 03-6328-2880)

マーケティング支援会社が生活者起点でヘアマスク開発！
インサイトドリブン®から生まれた
『imk（イムク）®ピーリングヘアマスク』8月発売決定

生活者を起点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(所在地：東京都渋谷区、証券コード4196、代表取締役 橋本 光伸)は、インサイトドリブン®から生まれたヘアマスク、「imk（イムク）® ピーリングヘアマスク」を2025年8月29日（金）より、全国の PLAZA・MINIPLA（※一部店舗を除く）にて順次発売を開始することをお知らせいたします。
(EC サイトやバラエティショップなどでも一般発売予定。)

以 上

マーケティング支援会社が生活者起点でヘアマスク開発！ インサイトドリブン®から生まれた 『imk（イムク）®ピーリングヘアマスク』8月発売決定



生活者を起点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、証券コード：4196、以下ネオマーケティング）は、インサイトドリブン®から生まれたヘアマスク、「imk（イムク）® ピーリングヘアマスク」を2025年8月29日（金）より、全国の PLAZA・MINiPLA（※一部店舗を除く）にて順次発売を開始いたします。

（EC サイトやバラエティショップなどでも一般発売予定。）

本商品は、「生活者インサイトから逆算して商品を創る」をスローガンに横断型プロジェクトチームを結成。リサーチャーが主体となり、インサイトドリブン®な商品開発プロセスを実践した結果、これまでにない新商品の企画開発を行い、消費者調査に強みをもつマーケティングエージェンシーが、生活者のお困りごとをリサーチした結果、本商品の開発をすることができました。商品概要と企画背景は以下の通りです。

■商品概要

- ・商品名：imk® ピーリングヘアマスク
- ・コンセプト：“足す”のではなく“引いて整える”〈ヘアピーリング〉で週1回・1分のリセットケア
- ・主要成：Fruitbio™※¹（植物由来ピーリング成分）
- ・使用方法：週1～2回／洗髪後に1分置いて流すだけ
- ・パッケージ：逆さ置き可能なスクイーズボトルで最後まで使い切りやすい |
- ・希望小売価格：2,980 円（税抜） 3,278 円（税込）※バリューベースプライシングリサーチで理想価格3,817 円を確認
- ・発売日：2025 年 8 月 29 日 PLAZA・MINiPLA 先行発売

※¹Fruitbio™：緑茶抽出物に乳酸・クエン酸・リンゴ酸を組み合わせた独自複合成分。髪表面をなめらかに整え、キューティクルを保護。 Fruitbio™は Sederma 社の認可のもと使用しております。

タグライン

「この出逢いで、むくわれた」

“努力が報われる瞬間”を表現し、生活者の感情価値をブランドに宿します。



「インサイトドリブン®」「imk®」は株式会社ネオマーケティングの登録商標です。

■商品開発背景マーケティングリサーチャーが本気で挑んだ開発プロジェクト

1. インサイトドリブン®なコンセプト開発

- 定量調査（n=9,150）で髪悩みの深刻度と未充足ニーズを特定。
- 調査結果から一次コンセプトを作成し、デプスインタビューで評価 → コンセプト改訂。
- 同一参加者へのリピートインタビューで再検証し、最終コンセプトを確定。
- 最終定量調査でコンセプト受容性を検証し、バリューベースプライシングリサーチで価値ベースの価格レンジを決定。

2. クリエイティブ共創

社内クリエイティブディレクター、グラフィック/Web デザイナーを交え、タグライン・ブランドステートメント・キービジュアル・コピー・什器デザイン・パッケージデザインを共創。薬機法/景表法チェック、LP制作、JANコード取得もネオマーケティング社内で完結しました。

3. 小売への提案

小売バイヤーへ初提案 → フィードバックを踏まえ仕様を微調整 → 再提案で採用決定。この過程で、普段向き合うクライアントの“バイヤー視点”を体感し、支援精度向上の学びを得ました。

■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 11F

代表者：代表取締役 橋本光伸

資本金：8,574 万円

事業内容：マーケティング支援事業

URL：<https://corp.neo-m.jp/>

【マーケティングリサーチ/市場調査】

マーケティングリサーチメニュー：<https://corp.neo-m.jp/service/research/>

5分でわかる！マーケティングリサーチとは：<https://corp.neo-m.jp/service/for-bigginer/>

【カテゴリーエントリーポイント(CEP)事例】

わかる！カテゴリーエントリーポイント：<https://corp.neo-m.jp/wakaru-category-entry-point/>

カテゴリーエントリーポイント(CEP)リサーチ：<https://corp.neo-m.jp/service/original/category-entry-point/>

【インサイト マーケティング事例】

インサイトドリブン®：<https://corp.neo-m.jp/service/original/insight-driven/>
ビジネスにおけるインサイトの意味・重要性と効果的な創り方とは？：https://corp.neo-m.jp/column/marketing-research_080_insight-marketing

【定量調査：インターネットリサーチ/web 調査】

インターネットリサーチ/web 調査：<https://corp.neo-m.jp/lp/service/net-research/>

【定性調査：インタビュー調査】

デプスインタビュー：<https://corp.neo-m.jp/service/research/qualitative/deps-interview/>
グループインタビュー：<https://corp.neo-m.jp/service/research/qualitative/group-interview/>
訪問観察調査(エスノグラフィー)：<https://corp.neo-m.jp/service/research/qualitative/visit/>

【海外調査】

海外定量調査：<https://corp.neo-m.jp/service/research/quantitation/netresearch-oversea/>
海外調査強み：<https://corp.neo-m.jp/lp/service/global-research/>

【本リリースに関するお問合せ先】

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