

2024年11月期 第3四半期決算説明資料

株式会社アスマーク
東証スタンダード (4197)

1. 2024年11月期 第3四半期業績のご報告

売上、営業利益、経常利益、第3四半期累計における過去最高業績

売上高 +137百万円、前年比104%
営業利益 +51百万円、前年比118%
経常利益 +22百万円、前年比107%

当期純利益は前年度の一時的な税効果の影響で微減

当期純利益 前年比96.5%

海外リサーチ、HRテック事業は引き続き伸長

海外リサーチ 前年比127%
HRテック事業 前年比130%

AI技術活用によるDX推進に着手

AI開発企業であるスキルブリッジ社との資本業務提携

※2024年9月30日開示

売上、営業利益
第3四半期累計に
おける過去最高を記録

営業利益18%伸長
利益率1.2pt改善
(6~8月期間では黒字化)

一方で売上伸長が鈍化
(6~8月伸長率2.9%)

(単位：百万円)

	第3四半期会計期間 (2023/12/1 ~ 2024/8/1)		
	2023/8	2024/8	前年比
売上高	3,215	3,352	104.3%
営業利益	284	336	118.3%
営業利益率	8.8%	10.0%	+1.2pt
経常利益	300	323	107.4%
経常利益率	9.4%	9.6%	+0.3pt
当期純利益	215	208	96.5%
当期純利益率	6.7%	6.2%	△0.5pt

	通期業績予想 (2024/1/15開示)	
	計画	進捗率
	4,720	71.0%
	360	93.3%
	7.6%	-
	366	88.2%
	7.8%	-
	260	79.8%
	5.5%	-

売上、営業利益
第3四半期累計に
おける過去最高を記録

営業利益18%伸長
利益率1.2pt改善
(6~8月期間では黒字化)

一方で売上伸長が鈍化
(6~8月伸長率2.9%)

(単位：百万円)

売上高

営業利益

経常利益

当期純利益

3,215 3,352

伸長率
4%

23/11 24/11
Q3累計実績 Q3累計実績

284 336

伸長率
18%

23/11 24/11
Q3累計実績 Q3累計実績

300 323

伸長率
7%

23/11 24/11
Q3累計実績 Q3累計実績

215 208

伸長率
△4%

23/11 24/11
Q3累計実績 Q3累計実績

通期予想
に対する進捗

71.0%

通期予想
に対する進捗

93.3%

通期予想
に対する進捗

88.2%

通期予想
に対する進捗

79.8%

(単位：百万円)

	2023年11月期	2024年11月期	前年比	通期業績予想 に対する進捗率
第1四半期売上	1,134	1,192	105.0%	25.3%
第2四半期売上	1,155	1,209	104.6%	50.9%
第3四半期売上	924	951	102.9%	71.0%
第3四半期累計売上	3,205	3,352	104.3%	71.0%

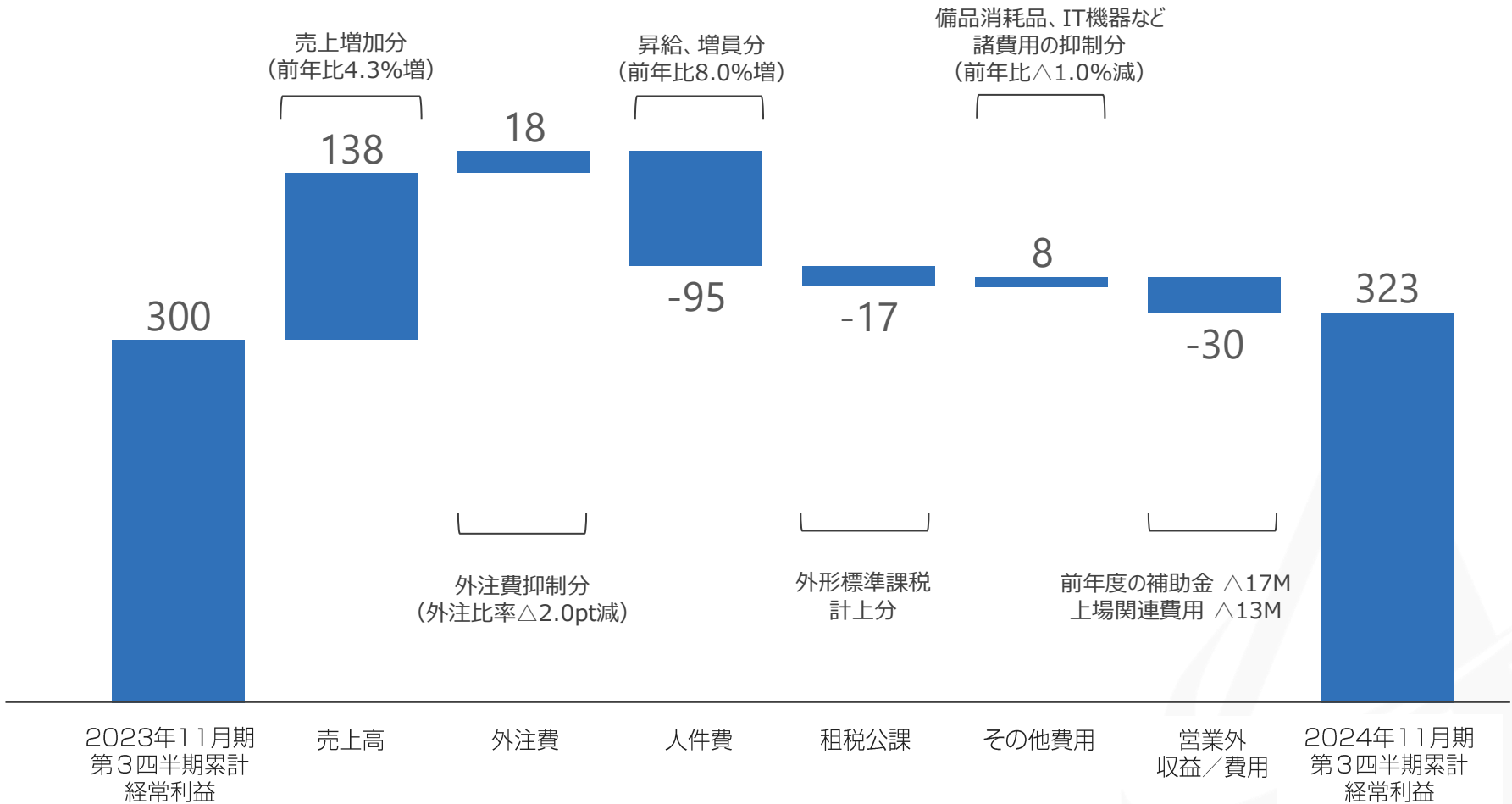
マーケティングリサーチ
業界の成長が足踏み

調査会社からの受注減

事業会社に対しての
営業活動の遅れ

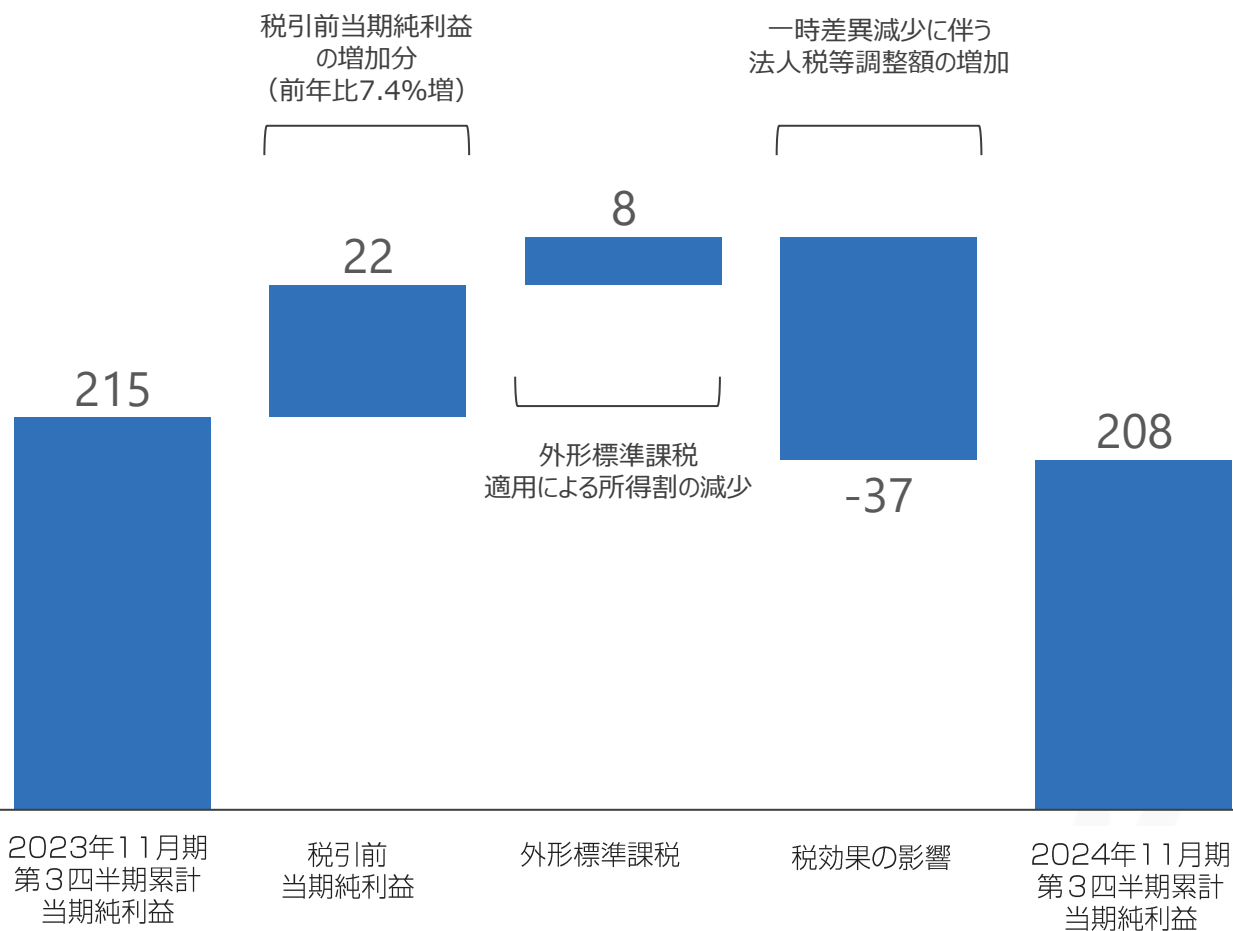
売上増加に加えて
外注費抑制の効果

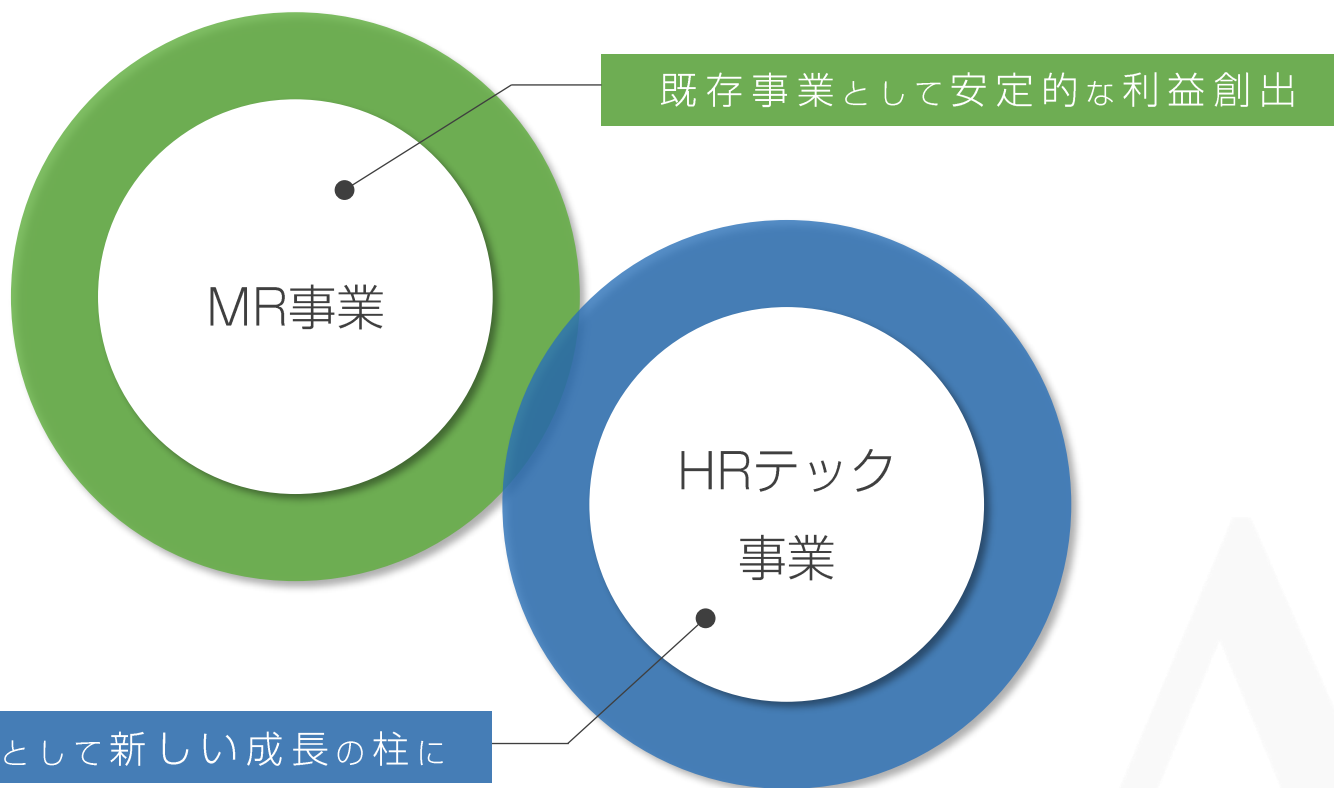
前年度の補助金と
上場関連費用の影響



外形標準課税適用
による税金減

一時差異減少に伴い
法人税等調整額が増加



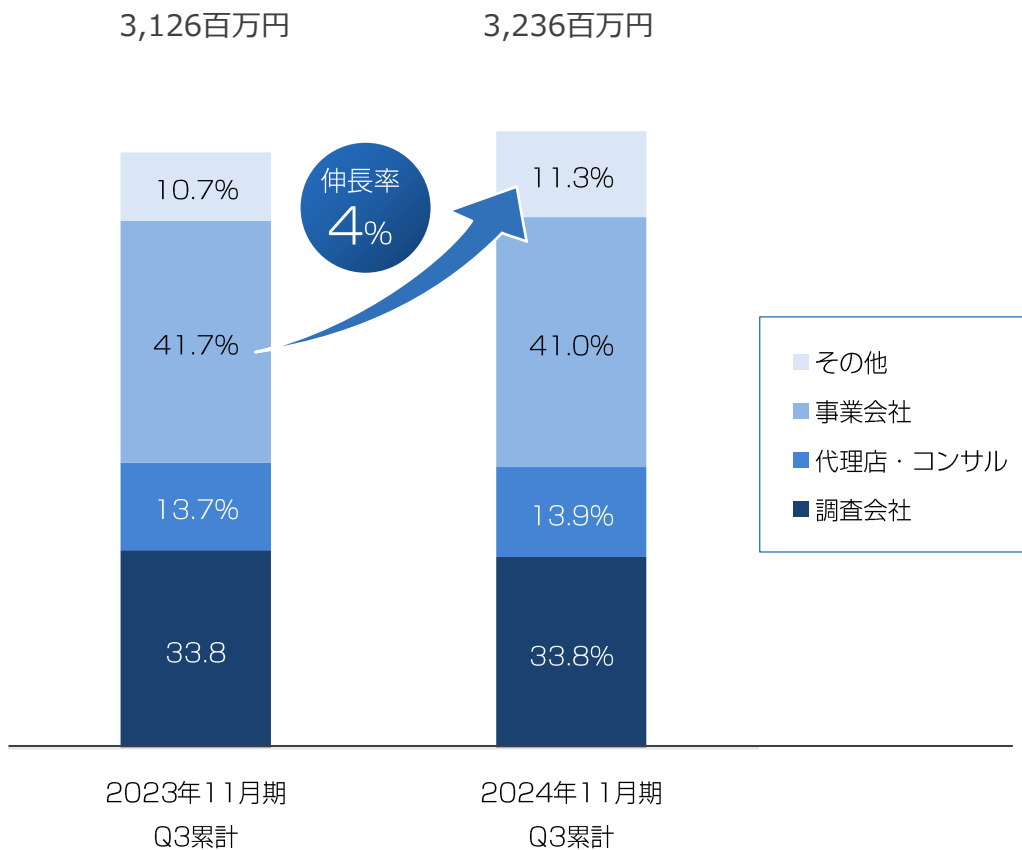




リサーチ事業の売上伸長は
110百万円増の3.5%伸長

飲料・嗜好品、情報・通信
からの受注が引き続き牽引

調査会社、食品業界
からの受注が伸び悩む



伸びた主な業界

飲料・嗜好品
+73百万円、前年比138%

情報・通信
+61百万円、前年比140%

伸びなかった主な業界

調査会社
△34百万円、前年比97%

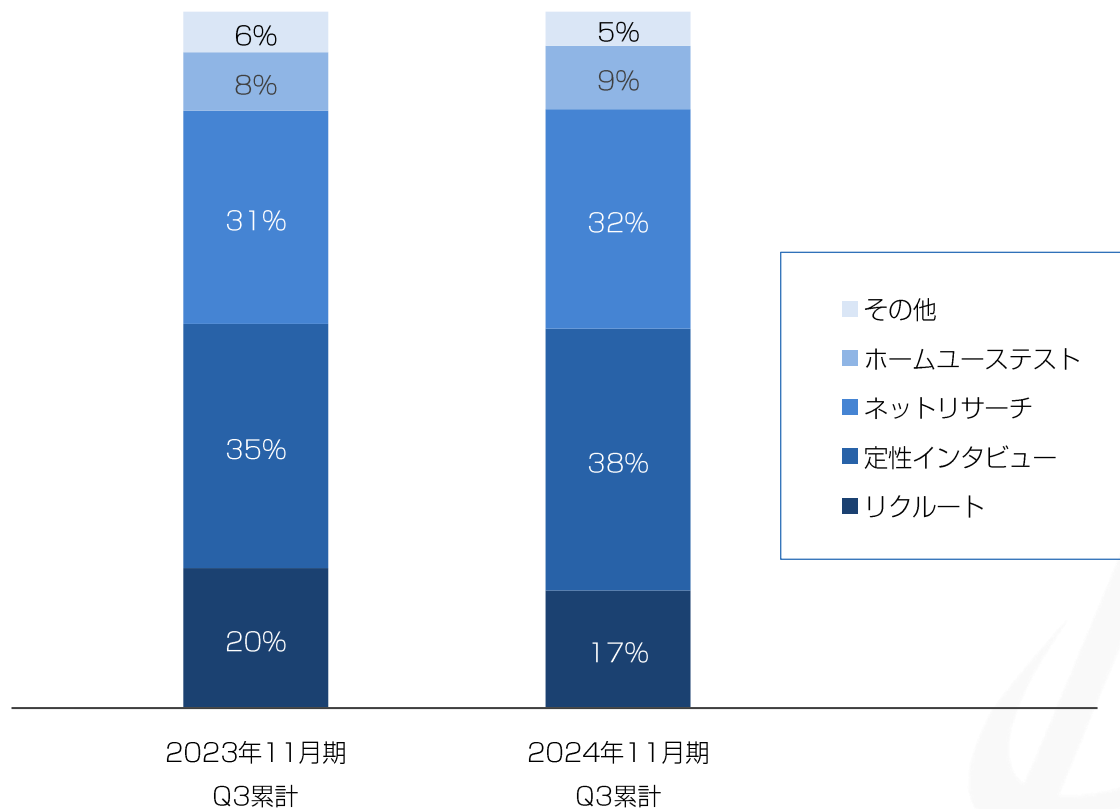
食品
△13百万円、前年比92%

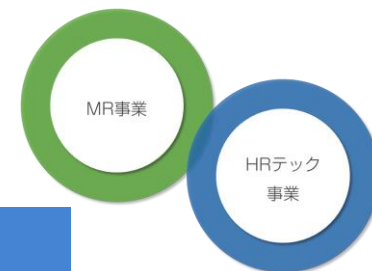


大きく伸長したサービス

定性インタビュー +120百万円、前年比111%
 ホームユーステスト +32百万円、前年比112%

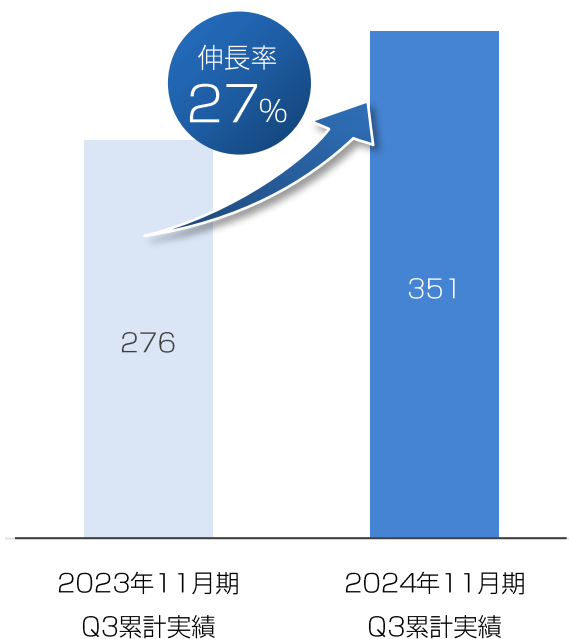
利益率の向上に向け
 外注管理及び
 内製化を継続中





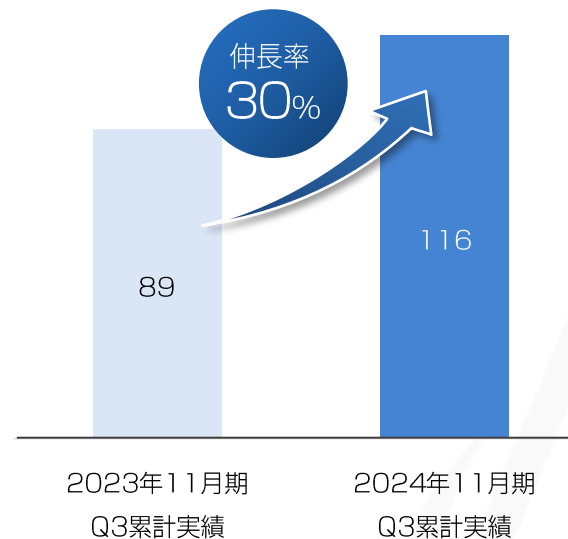
グローバルリサーチ売上
前年比127.2%の成長

(単位：百万円)



HRテック売上
前年比130.3%の成長

(単位：百万円)



DX推進の加速

スキルブリッジ社との資本業務提携

The logo for ASMARQ, featuring a stylized blue 'A' with a green swoosh and the word 'ASMARQ' in blue.The logo for skillbridge, featuring an orange circular icon with a stylized figure and the word 'skillbridge' in orange lowercase letters.

発表内容

2024年9月30日、株式会社アスマーク（証券コード：4197 東証スタンダード）はスキルブリッジ株式会社と資本業務提携を締結しました

目的

AI技術を活用して、マーケティングリサーチと業務効率のDX（デジタルトランスフォーメーション）を強化すること

戦略的ゴール

AIによる革新的な技術とデジタルサービスを取り入れ、市場での競争力を一層強化すること

AIを活用した 市場リーダーシップの確立



新たなデジタル サービスの開発

スキルブリッジ社との協力により、AIやビッグデータ解析を活用した新しいデジタルサービスを開発し、マーケティングリサーチの質を向上

業務効率化 の推進

スキルブリッジ社の最先端技術を活用し、社内業務プロセスをデジタル化しデータ収集と分析のスピードを飛躍的に向上

DX人材 の育成

高度なITスキルを持つ人材の育成を強化し、必要な技術力を確保する体制を構築

変革

次世代のマーケティング×AIリーダーへ



革新的な統合

アスマークの市場調査におけるノウハウと
スキルブリッジ社が保有するAI技術を融合させ
業界をリードしていく、最適なソリューションを提供

長期的な影響

AIを活用したソリューションで、
クライアントに深いインサイトを提供し、ビジネスの成長を支援

相互成長

アスマークとスキルブリッジ社がシナジー効果を発揮しながら
デジタル技術で両社の企業価値向上を目指す

2. 参考資料（数値関連）

指標	単位	2022年11月期				2023年11月期				2024年11月期			通期 (FY22)	通期 (FY23)
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3		
限界利益率 (注1)	%	64.6	68.9	65.9	63.7	63.5	65.9	66.2	64.6	66.5	66.8	68.4	65.8	65.0
平均 受注単価	千円	575	625	578	636	668	656	598	634	687	726	642	603	640
受注企業数	社	545	525	450	492	529	534	490	541	571	539	499	1,061	1,101
受注窓口数 (注2)	窓口	961	927	802	860	939	963	835	942	975	950	841	2,371	2,413
社員数 (注3)	人	249	249	265	264	275	282	290	295	289	294	296	264	295

人員職種別内訳 (24年8月末現在) ※休職者除く

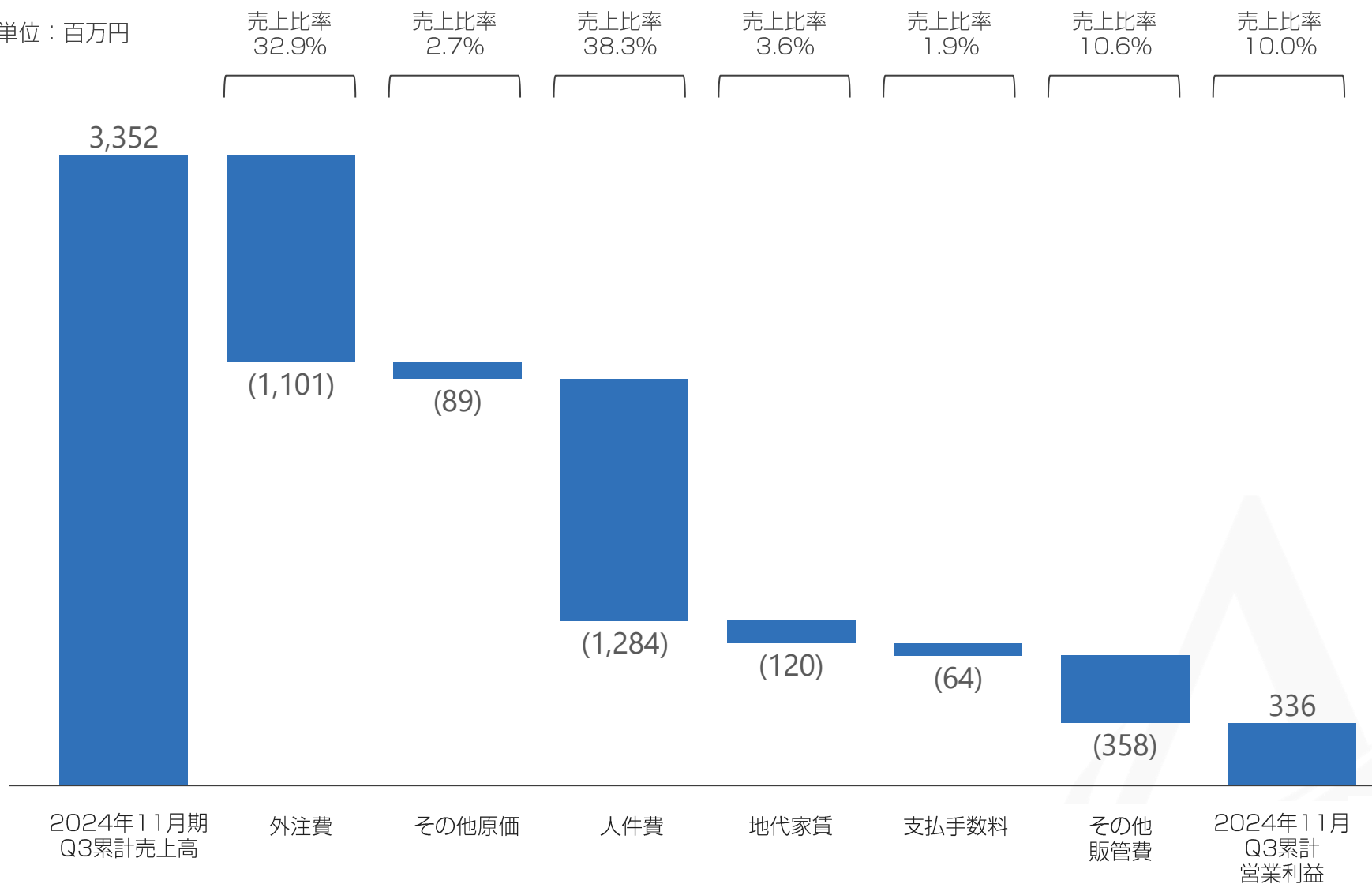
営業 60名	運用 170名 うち 八戸 29名 福岡 13名 長岡 18名	リサーチャー 23名	その他 33名
-----------	--	---------------	------------

(注1) 限界利益率は(売上高-外注費)÷(売上高)で算出しております。

(注2) 受注した企業の中における発注して下さった担当窓口の数を受注窓口数としております。

(注3) 社員数は休職者を含みます。

単位：百万円



(単位：百万円)

	2023年11月末	2024年8月末	増減	対前期末
総資産	1,898	2,208	309	116.3%
構成比	100.0%	100.0%	—	—
流動資産	1,519	1,851	332	121.9%
構成比	80.0%	83.8%	—	—
非流動資産	379	356	△22	94.1%
構成比	20.0%	16.2%	—	—
流動負債	780	714	△65	91.6%
構成比	41.1%	32.4%	—	—
非流動負債	94	95	1	101.2%
構成比	5.0%	4.3%	—	—
資本合計	1,023	1,398	374	136.6%
構成比	53.9%	63.3%	—	—
現預金残高	895	1,298	403	145.1%
銀行借入残高	—	—	—	—

将来の事業展開と経営体質の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、安定した株主還元を継続して実施していくことを基本方針とし、総還元性向 **30%** を目安として2024年11月期より、中間配当及び期末配当を開始してまいります。

内部留保金については、今後予想される経営環境の変化に対応すべく、市場ニーズに応える成長戦略の展開を目的に、有効投資してまいりたいと考えております。

なお、2024年11月期の中間配当及び期末配当は、それぞれ1株あたり**35円**と**37円**（年間**72円**）を計画しております。

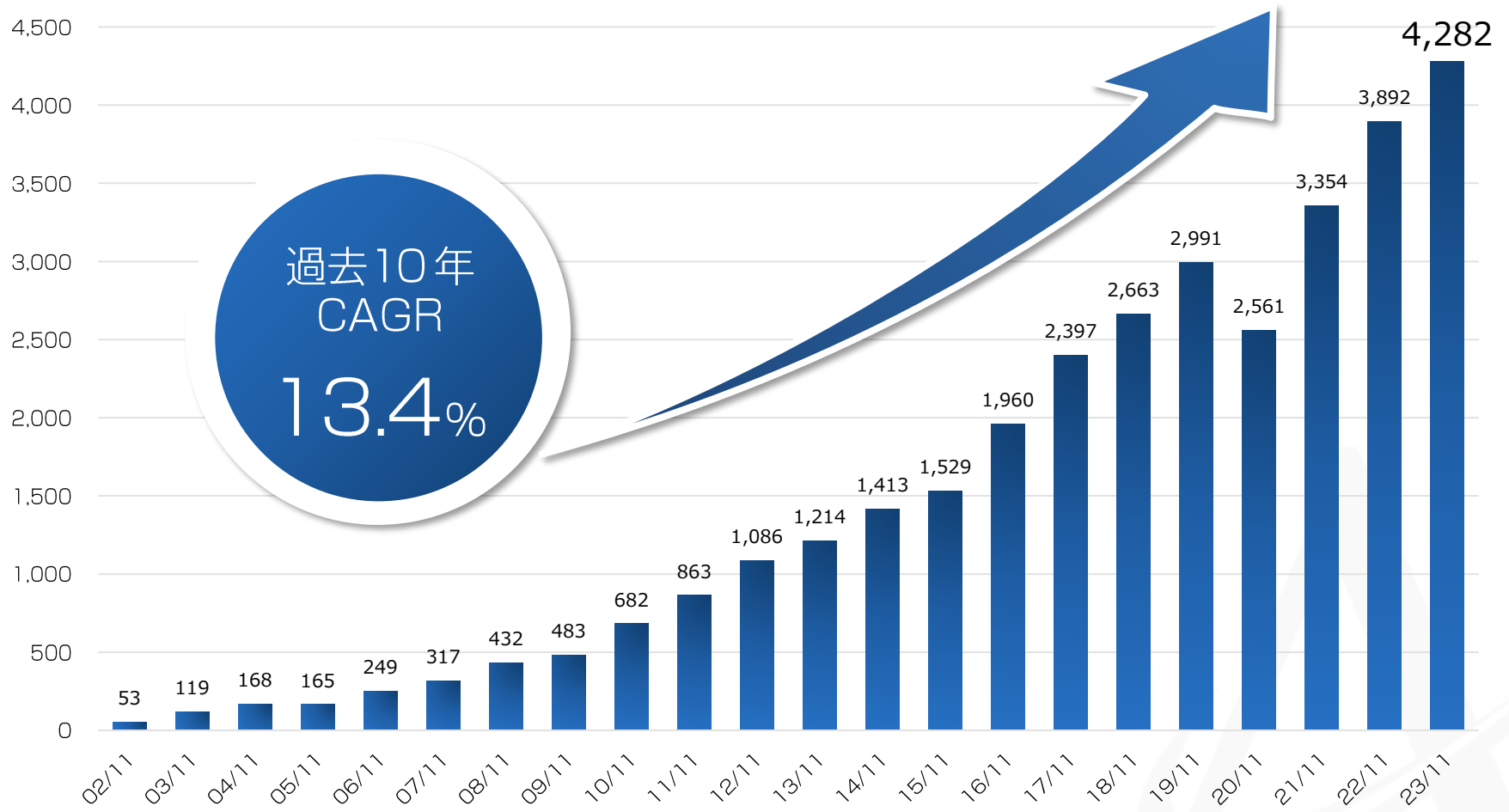
3. 参考資料（会社概要・沿革など）

私たちは、同業他社には真似できない
自社独自の価値を創造し続け、独創的で高品質なサービスを提供する
唯一無二のマーケティングリサーチ企業として成長し続けます

そして、クライアントが市場で成功を収めるための支援を
提供することで持続可能な社会づくりと課題解決を目指します

- 会社名 : 株式会社アスマーク
- 所在地 : 東京都渋谷区東1-32-12 渋谷プロパティータワー4階
- 設立日 : 2001年12月
- 資本金 : 148百万円 (2024年8月末現在)
- 売上高 : 4,282百万円 (2023年11月期)
- 社員数 : 296名 (2024年8月末)
- 事業内容 : オンライン・オフラインの総合マーケティングリサーチ事業/HRテック事業
- 役員 :
- 町田 正一 代表取締役
 - 水城 良祐 取締役営業部長
 - 飯田 恭介 取締役管理部長
 - 木原 康博 社外取締役
 - 鈴木 親 社外取締役 (常勤監査等委員)
 - 大内 智 社外取締役 (監査等委員)
 - 塩月 潤道 社外取締役 (監査等委員)
- 加盟団体 : 一般社団法人日本マーケティングリサーチ協会 (JMRA)
- 取得認証 : 製品認証の国家/国際規格「JIS Y20252 : 2019」

(単位：百万円)

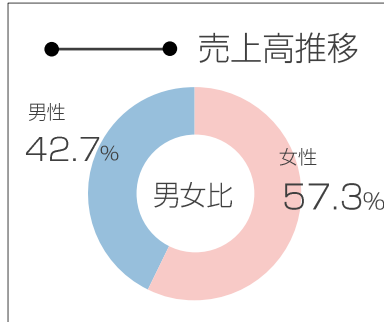


過去10年
CAGR
13.4%

1998年12月	東急田園都市線沿線を中心としたパネル会員組織を構築し始め、情報コミュニティーサイト(D style web)の運営を開始
2001年12月	パネル・リクルーティングサービスを開始
2004年4月	オンライン・リサーチサービスを開始
2006年2月	プライバシーマークを取得（登録番号 第12390094）
2014年1月	本社を東京都渋谷区渋谷に移転 / 八戸事業所を開設
2016年5月	オフライン・リサーチサービスを開始
2016年9月	大阪事業所を開設
2017年7月	福岡事業所を開設
2018年11月	商号を株式会社アスマークに変更 / 本社を東京都渋谷区東に移転
2018年12月	外国人専門パネルサイト「e-gaikokujin Recruiting」の運用を開始し、在日外国人を対象としたリサーチサービスを拡充
2019年6月	マーケット・リサーチ（市場・世論・社会調査）サービスに関する製品認証規格「ISO20252」を取得
2020年6月	HRテックサービス「Humap（ヒューマップ）」をリリース
2020年9月	仮想バックルームを実装したオンラインインタビューツール「i-PORT voice」をリリース
2021年12月	横浜事業所を開設
2022年1月	東京証券取引所 TOKYO PRO Marketに株式を上場
2022年9月	オリジナルチャットインタビューツール「i-PORT chat」をリリース
2022年12月	長岡事業所を開設
2023年10月	中目黒事業所を開設
2023年12月	東京証券取引所 スタンダード市場に株式を上場

2023.12 ~現在

アスマークの歩み



東京証券取引所
スタンダード市場に株式を上場

2022.01
東京証券取引所 TOKYO PRO Marketに株式を上場

長岡事業所を開設

2022.12



2020.09
オンラインインタビューツール「i-PORT voice」リリース

2020.06
HRテックサービス「Humap (ヒューマップ)」リリース



2018.12
在日外国人専門パネルサイト
「e-gaikokujin Recruiting」の運用を開始

2018.11
商号を株式会社アスマークに変更 本社を東京都渋谷区東に移転

2016.05
オフライン・
リサーチサービスを開始



2014.02
八戸事業所を開設



1998.12
東急田園都市線沿線を中心としたパネル会員組織を構築し始め
情報コミュニティサイト(D style web)の運営を開始

2006.02
プライバシーマークを取得
(登録番号 第12390094)



2001.12
パネル・
リクルーティング
サービスを開始

2004.04
オンライン・
リサーチサービスを開始

2016.09
大阪事業所を開設

2022.09
オリジナルチャットインタビューツール
「i-PORT chat」をリリース

2019.06
マーケット・リサーチサービスの
製品認証規格「ISO20252」取得

2021.12
横浜事業所を開設




2014.02
本社を東京都渋谷区渋谷に移転

2017.07
福岡事業所を開設

2023.10
中目黒事業所を開設

2023.11期
売上高：4,282(百万円)
社員数：295名

クライアント



国内企業
海外企業

- ・ 調査会社
- ・ 広告代理店
- ・ メーカー
- ・ コンサルティング
- ・ サービス業
- ・ IT関連
- ・ マスコミ
- ・ 官公庁

…など

調査依頼



データ・
レポート納品



リスト納品



対価支払

アスマーク


アンケート画面作成

オンライン・リサーチシステム / パネル・リクルーティングシステム

オンライン・リサーチ
データ収集、集計、分析

オフライン・リサーチ
調査実査、レポート

パネル・リクルーティング
パネルリスト作成



アンケート
回答依頼



アンケート回答




回答・調査参加



謝礼ポイント付与

調査パネル

アスマークパネル
(国内100万人)



- ・ PCパネル
- ・ 携帯パネル

外部パネル



- ・ 提携パネル
- ・ クライアントの
会員リスト
- ・ 海外調査パネル
- …など

政府アクションプラン2020

アスマークの取組

ビジネスとイノベーション
— SDGsと連動する「Society 5.0」の推進 —

ビジネス

- 政府プランに沿った企業経営へのSDGsの取り込み
→上場によるESG投資の取り込みを目指す
- 品質、生産性向上のためのリサーチシステムの構築
(例 i-PORT chat)
- Chat GPTのリサーチ業務への活用
- リサーチ事業の生産性向上ノウハウを活用した
HRテック事業への参入

科学技術
イノベーション
(STI)

SDGsを原動力とした地方創生、
強靱かつ環境に優しい魅力的なまちづくり

地方創生
の
推進

- 複数の地方事業所の設立(八戸、福岡、大阪、長岡)
- リサーチ業務を地方事務所で実施

SDGsの担い手としての
次世代・女性のエンパワーメント

次世代・女性
のエンパ
ワメント

- 女性従業員比率及び女性管理職比率の向上
- 働き方改革の実践による
残業時間削減、平均在籍期間の長期化
(在宅勤務、フレックス労働制、テクノロジー活用)

「人づくり」
の中核として
の保健・教育

- 地方事務所での現地新卒採用、育成

4. 参考資料（今後の事業展開について）

4つの柱

1. 国内リサーチ
2. グローバルリサーチ
3. DX・リサーチソリューション
4. HRテック

2023年11月期



HRテック



DX・リサーチ
ソリューション



グローバル
リサーチ

国内リサーチ

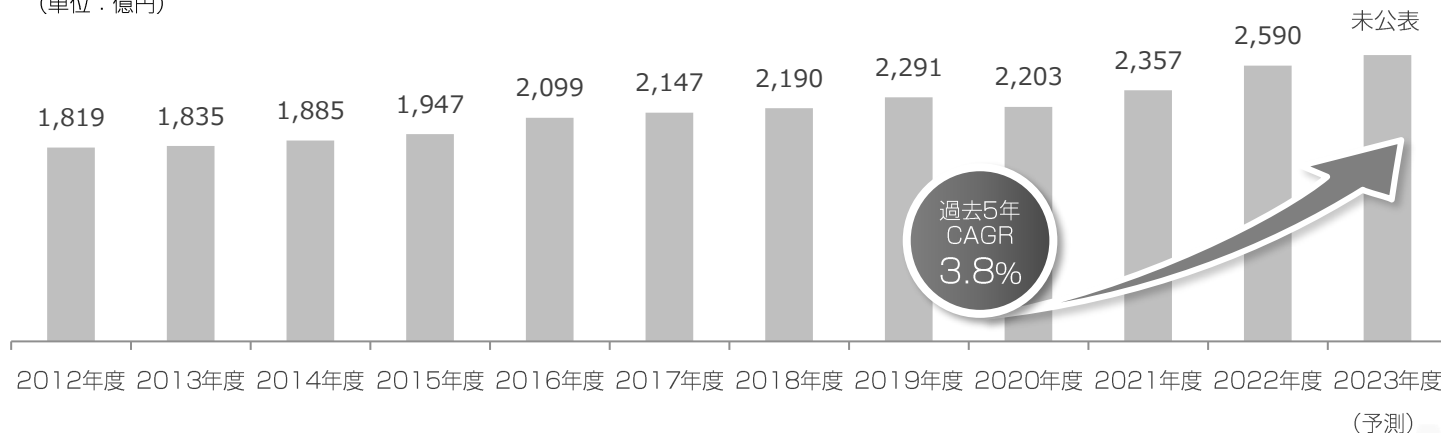




直近では市場成長率を上回る業績を継続

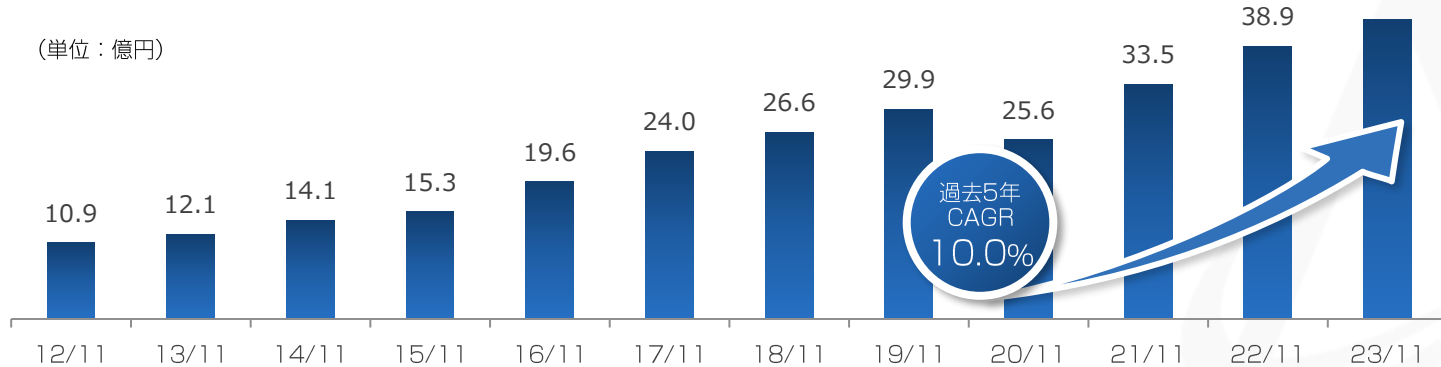
国内MR市場規模 (注)

(単位：億円)



アスマーク売上高推移

(単位：億円)



(注) 出所：第41回～第48回経営業務実態調査
発行元：JMRA (日本マーケティング・リサーチ協会)

MR事業

HRチェック
事業

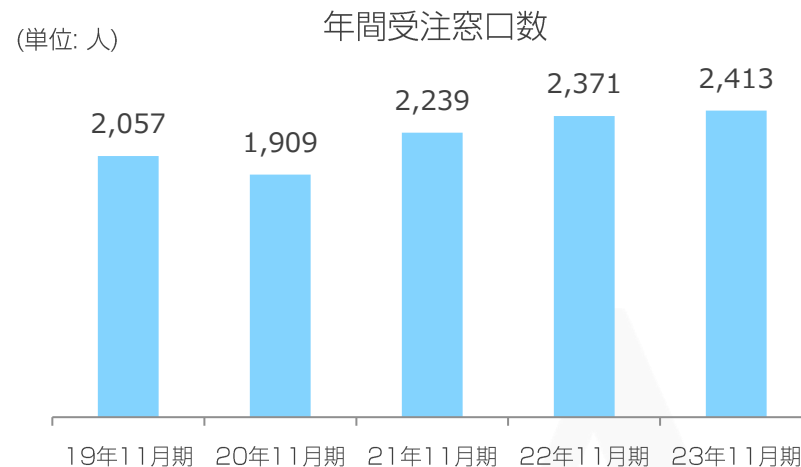
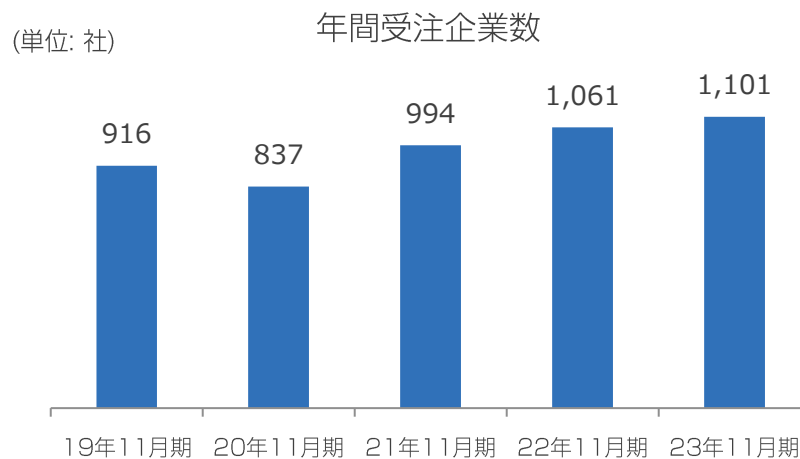
継続的な
大口顧客増加

×

高いリピート率^(注)
(94.2%)

=

安定的収益の
確立



年間売上
500万円以上の
大口顧客数

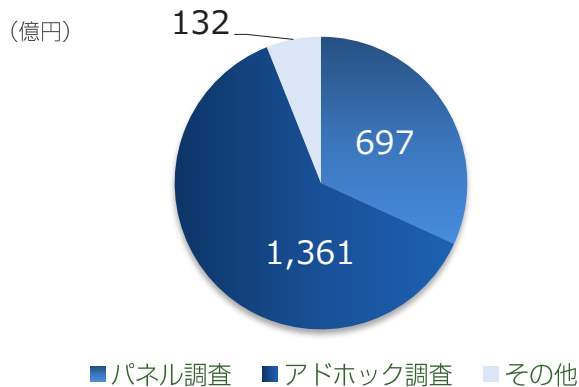
108社 105社 122社 156社 175社

大口顧客からの
売上が全体売上に
占める割合

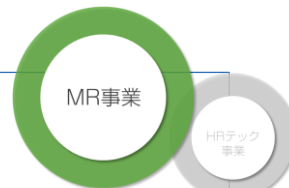
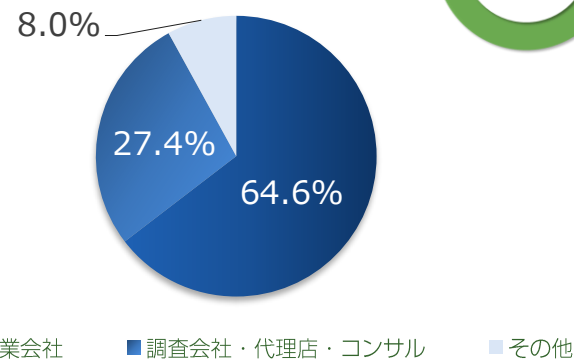
69.0% 65.2% 69.2% 71.9% 74.0%

(注) リピート率は(前年度に売上があり、当期においても年間売上高が500万円以上の当社の大口顧客数) ÷ (前年度の年間売上高が500万円以上の当社の大口顧客数) で算出しております。
2020年11月期から2024年11月期の5年間の平均値を集計しております。

調査手法別市場規模 (注)

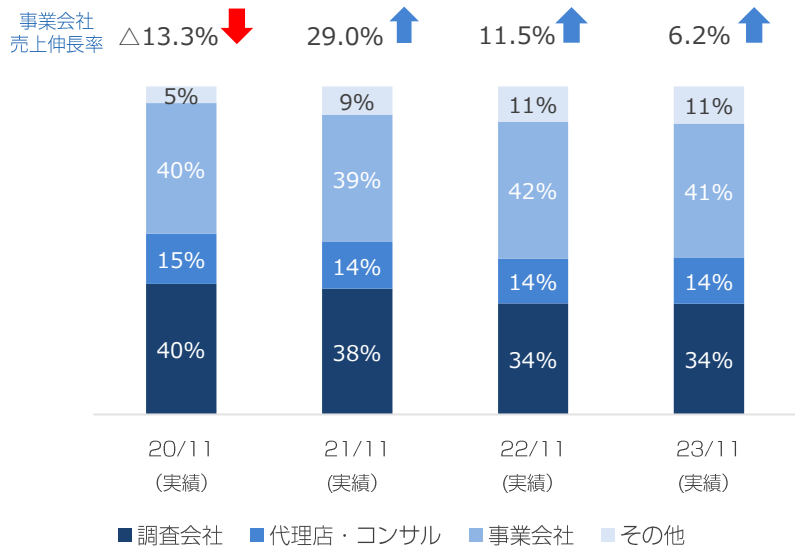


業種別の市場売上構成比 (注)



注：出典「第44回経営業務実態調査」

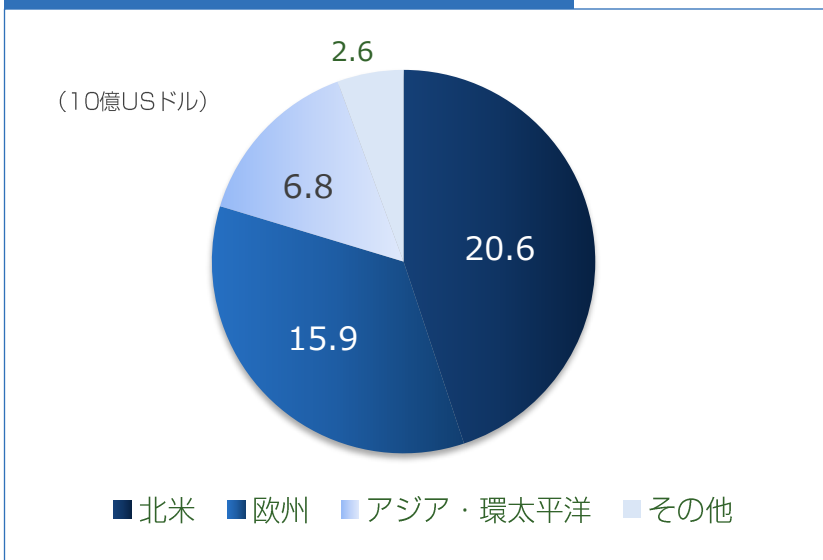
当社の業界別売上構成比



国内リサーチ事業施策

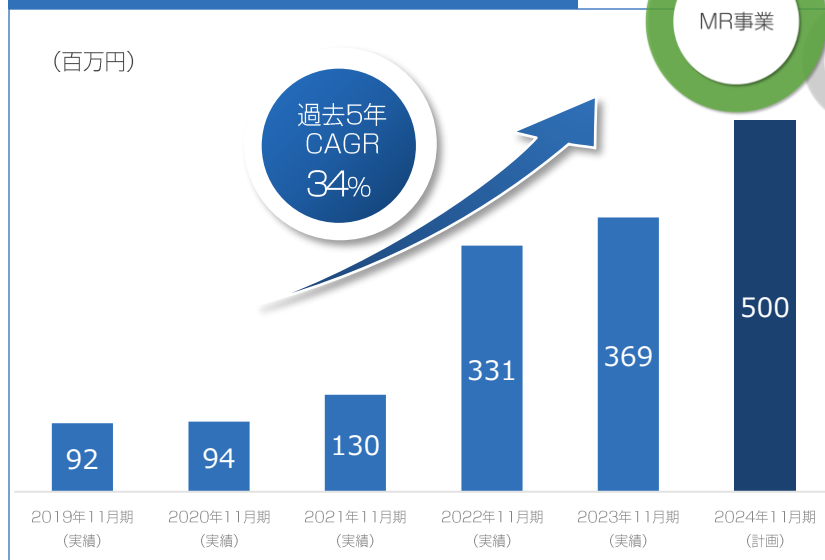
- 事業会社への営業強化 (売上伸長)
- フロント人員の強化 (案件数増加)
- オンラインリサーチの併売 (案件単価増加)
- オペレーション効率の強化 (利益率向上)

グローバルにおける地域別市場規模 (注)



注：出典「Global Market Research 2018」

当社の海外リサーチ売上高



海外リサーチ事業施策

専任組織による営業強化 (売上伸長)

自社保有の在日外国人パネルへのリサーチをフックに。本格海外リサーチに繋げる営業戦略 (売上伸長)

海外リサーチ人員の強化 (案件数増加)

海外パートナーの開拓 (ノウハウの蓄積)

➡ 売上に占める割合を10%まで引き上げる計画



顧客の従業員総活躍を目指し、リサーチ事業で培った運用・システム設計ノウハウ、信頼を勝ち取った顧客基盤を活用し2年前に新規参入。
取り巻く環境を基に3サービスに注力し、着実に実績の積み上げに成功。

- ① 在席管理ツール「せきなび」
- ② 従業員満足度調査「ASQ」
- ③ ハラスメント防止「CHeck」

在席管理

従業員サーベイ

オーダーメイド調査も可能

業務自動化

コミュニケーション



在席管理ツール
せきなび



ES調査
ASQ



ハラスメント防止
CHeck

注力サービス



パルスサーベイ
Pulsign



RPA導入支援
人事RPA



サンクスカード
Smileボーナス

情報伝達をスマートに活性化させ
組織の従業員総活躍を目指す

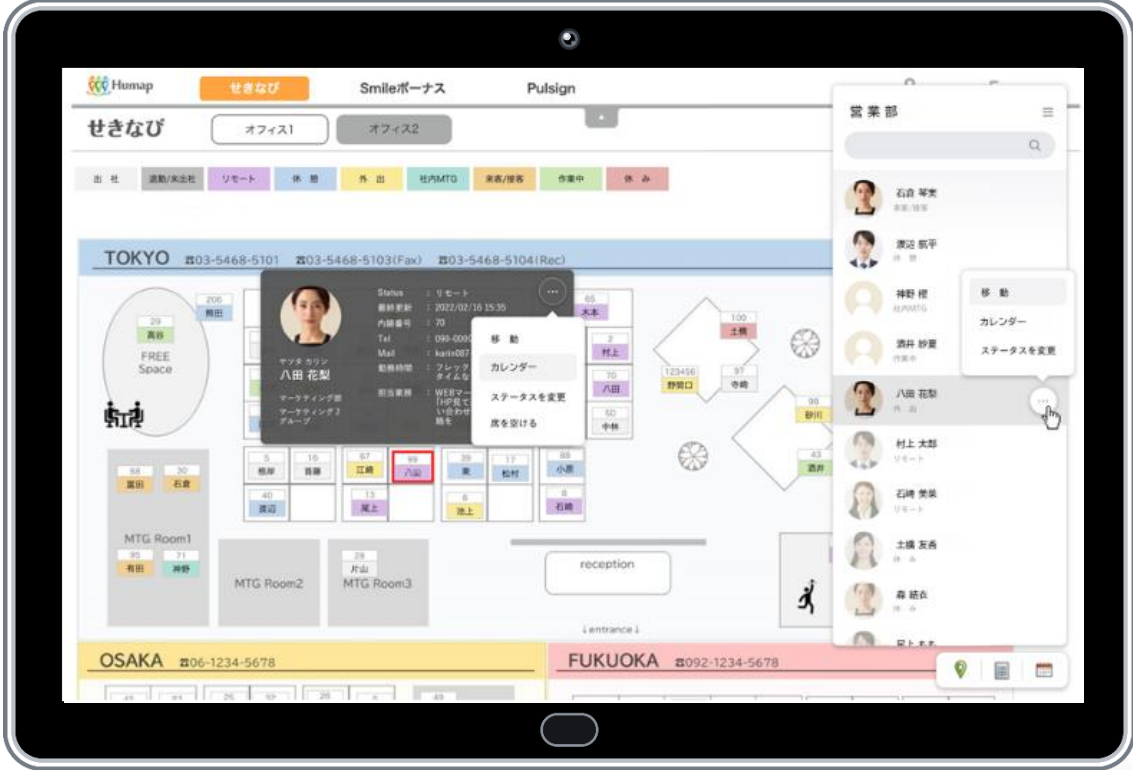


テレワーク、座席管理、フリーアドレス等で活用可能

誰が、どこで、何をしているか
ひと目でわかる
座席表機能

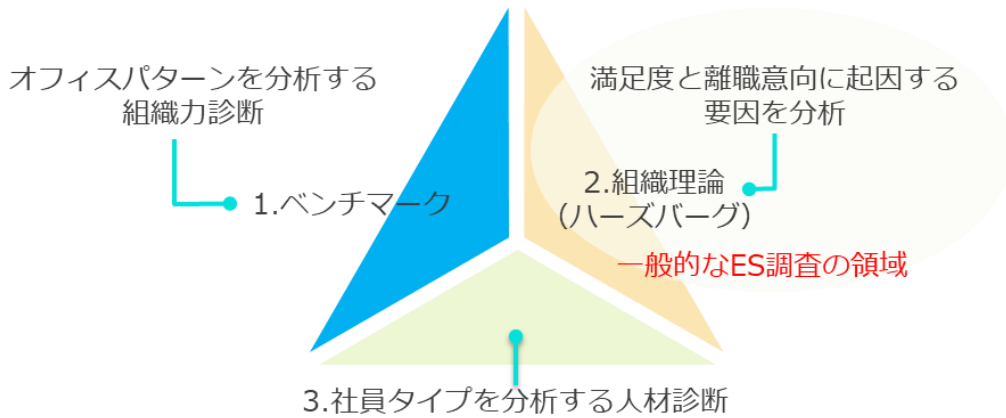
コミュニケーションを
活性化する
プロフィール機能

予定に合わせてステータスが
変更
カレンダー連携機能





従来にはない多面的な分析を可能にした ESコンサルサービス



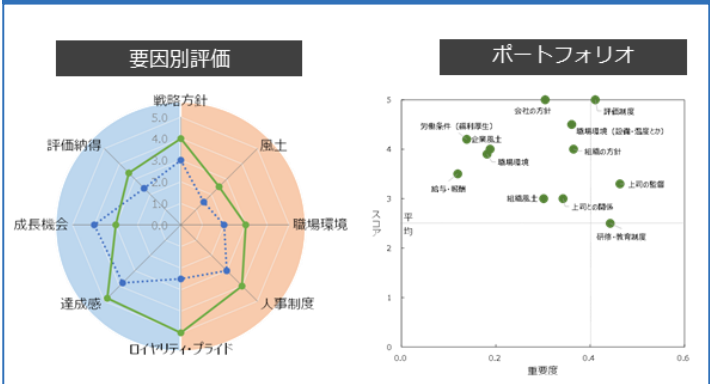
1. ベンチマークによる オフィスパターンの分析

オフィスパターン分析

フレンド組織 イキイキ組織

ドンヨリ組織 言いなり組織

2. 組織理論により満足度と 離職意向に起因する要因を分析



3. さらに回答を社員タイプ別に分類し 改善すべき事項の優先順位を明確化

タイプ別従業員比率

つぼみ型
構成比: 10.0%

模範型
構成比: 23.9%

受け身型
構成比: 59.6%

口だけ型
構成比: 6.5%



パワハラ防止法 完全対応

コンプライアンス違反 & ハラスメント防止パッケージ



コンプライアンス、ハラスメントの調査から研修までトータルサポート

約20年の実績を持つリサーチのプロであるアスマークと、組織・人材コンサルティングのマネジメントベースが共同開発した、コストと時間をかけずに手軽に「調査」「研修」や「コンサル」が受けられる、コンプライアンス違反&ハラスメント防止パッケージです

アンケート

リサーチ リサーチplus

- アンケートで現状把握
- パワハラ防止法対応
- ハラスメント理解度向上
- ベンチマーク比較可
- 詳細分析+報告会

※リサーチplusのみ

予防対策サポート

- 規定・窓口設置の支援
- 教育体制構築の支援
- 問題点・課題の抽出
- アドバイス対応

研修

- 最新のPAF法
- 事前アセスメントを実施
- 事例紹介だけでない
自分事になる研修

オプション

内部通報・相談窓口代行

オプションで窓口代行サービスのご紹介も可能。
就業時間外でも電話受付が可能な、
匿名性の高い外部窓口をご提供。

ハラスメントの理解向上

アンケートの中でハラスメントの説明画像を表示。
内容を読んでからでないしと回答できない仕組みで、
ハラスメントに関する理解度向上や啓発に寄与。

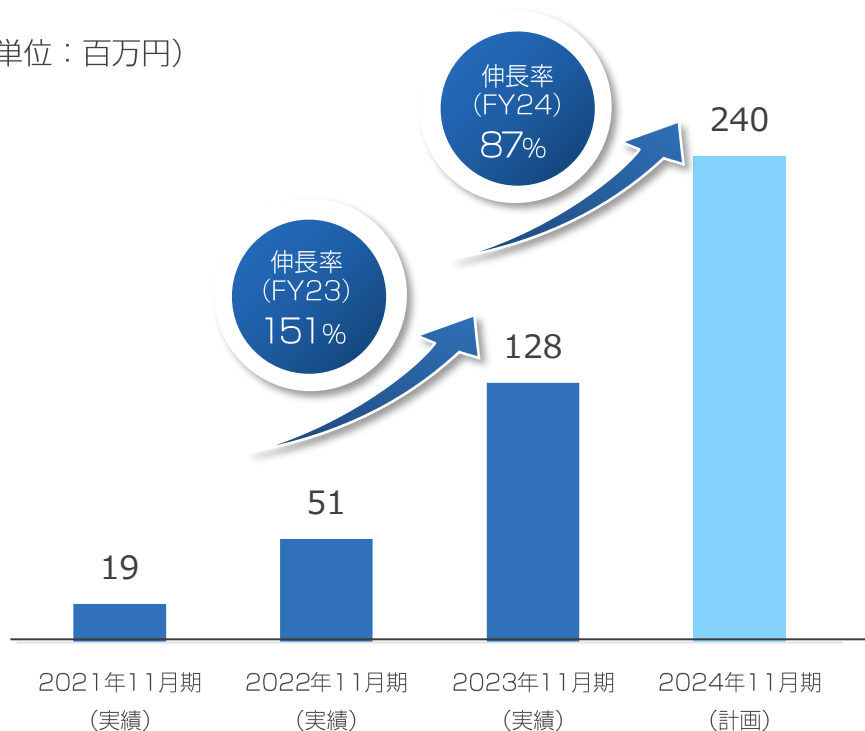




在席&フリーアドレス管理ツール、従業員に関わる調査にてNo.1を目指し
 まずは近い将来、売上に占める割合10%のプロダクトにする

単位 (百万円)	21年11月期 実績	22年11月期 実績	23年11月期 実績	24年11月期 計画
売上高	19	51	128	240
前年比	—	268%	251%	187%

(単位：百万円)



HRテック事業施策

- ・ フロント人員の体制強化 (案件数増加)
- ・ 認知度向上のための広告費投下 (認知度向上)
- ・ クライアントニーズに応えるための開発費投資 (サービス需要増加)



ASMARQ