

各 位

会 社 名 株式会社アスマーク
 (コード番号 4197 TOKYO PRO Market)
 代表者名 代表取締役 町田 正一
 問合せ先 取締役管理部長 飯田 恭介
 T E L 03-5468-8181
 U R L <https://www.asmarq.co.jp/>

2023年11月期の業績予想について

株式会社アスマーク（本社：東京都渋谷区、代表取締役：町田 正一 以下、当社）は、本日、2023年10月30日に東京証券取引所スタンダード市場への新規上場の承認をされています。（詳細につきましては、本日、株式会社日本取引所グループのウェブサイトでご公表されています開示資料をご参照ください。）今後とも、なお一層のご指導ご鞭撻を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

なお、2023年11月期における当社の業績予想は、次のとおりであります。

【個別】 (単位:百万円、%)

項目	決算期	2023年11月期 (予想)		2023年11月期 第3四半期累計期間 (実績)		2022年11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		4,364	100.0	12.1	3,215	100.0	3,892	100.0
営 業 利 益		307	7.1	△4.9	284	8.9	323	8.3
経 常 利 益		318	7.3	△0.2	300	9.4	318	8.2
当期（四半期）純利益		208	4.8	16.5	215	6.7	178	4.6
1 株 当 たり 当期（四半期）純利益		208.41円			215.50円		178.88円	
1 株 当 たり 配 当 金		0.00円			—		0.00円	

(注) 1. 2023年11月期の業績予想については2023年10月13日に公表した2023年11月期第3四半期決算短信から変更ありません。

2. 1株当たり当期純利益は、期中平均発行済株式数(2023年11月期については予定)により算出しております。

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、日本国内外を問わず投資勧誘等を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書（並びに訂正事項分）」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。

【2023年11月期業績予想の前提条件】

(1) 当社全体の見通し

2023年11月期につきましては、業績が堅調に推移し、当社が展開する対面でのグループ・インタビューやデプスインタビュー及びインターネットリサーチを基軸にしたリサーチサービスの受注増加を見込んでおります。またパネル・リクルーティングサービスも好調で、クライアントを取り巻く景況感については、コロナ危機前の雰囲気にはほぼ戻りつつあり、クライアント拡充を積極的に行う営業強化に取り組むことで、売上高の増加を見込んでおります。また今後、継続的なオペレーションの効率化を図り生産性を向上させていく施策を進めている中、一時的な運用リソースの平準化を目的とした人員増を見込んでおります。コロナ禍を始めとする社会情勢については、一旦落ち着いた雰囲気を見せているものの、引き続き環境変化に合わせた柔軟な対応を継続的に行っております。

その結果、2023年11月期の業績は、既存顧客からの継続受注及び新規顧客からの受注獲得により、実績が順調に推移しており、当第3四半期累計期間の実績は、売上高3,215百万円、営業利益284百万円、経常利益300百万円、四半期純利益215百万円となっております。通期においても引き続き売上高は堅調に推移する見込みです。販売費及び一般管理費は、当第3四半期累計期間で発生見込みであった一部人件費、採用費、新規事業に係る広告宣伝費及び人員増加に伴うシステム費が、当第4四半期にずれ込む見込みとなっております。また、引き続き中長期的な成長に向けた人員確保等も進めてまいります。

以上の結果、2023年11月期業績見通しにつきましては、売上高4,364百万円（前期比12.1%増）、営業利益307百万円（前期比4.9%減）、経常利益318百万円（前期比0.2%減）、当期純利益208百万円（前期比16.5%増）と予想しております。

上記業績予想は、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づいて作成したものであり、実際の業績は、今後様々な要因によって予想数値と異なる結果となる可能性があります。

(2) 業績予想の前提条件

以下、業績予想につきましては期初に策定した予想値を記載しております。

① 売上高

当社の売上高予算は、業界別、クライアント別に区分して策定しており、前年度の売上高実績、業界別の営業戦略、大口顧客の動向を踏まえた一定の増減率を加味して策定しております。具体的には、前年度の業界別売上高伸長率をベースに、市場環境を踏まえた翌期の業界別売上高伸長率を想定し、それをクライアントごとの売上高計画に落とし込んで計画を策定しております。

また、当社の顧客は、調査の企画設計から結果の分析までを一括受注する形で直接取引をすることが多い事業会社と、調査に対して実査のみを中心に部分発注をいただく形で間接的な取引をする調査会社・広告代理店等に大別されます。

2023年11月期は、調査会社・広告代理店等からの受注も伸長を見込んでいる一方で、近年は事業会社からの受注が増加傾向にあり、調査会社・広告代理店等からの売上高が直前期に比べ5.9%増を見込んでいるのに対し、事業会社からの売上高は、直前期に比べ14.1%増を見込んでおります。

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、日本国内外を問わず投資勧誘等を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書（並びに訂正事項分）」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。

これらの結果、2023年11月期の売上高は、4,364百万円（前期比12.1%増）と予想しております。

② 売上原価、売上総利益

売上原価の主な内訳は、人件費及び外部パネル利用料やリサーチサービス実施にあたっての外部パートナーへの委託費用であります。

2023年11月期は、生産性向上を目的としたオペレーション改善施策を進めている中、運用リソース確保を目的とした人員増による人件費の増加及び外部パートナーへの委託費を見込んでおります。今後、売上高に対する人件費及び外部パートナーへの委託費の割合は、効率化の推進とともに減少していく見込みですが、2023年11月期は、人件費993百万円（前期比14.7%増）、外部パートナーへの委託費171百万円（前期比16.3%増）を見込んでおります。尚、2023年11月期における増員は23名の予定です。

これらの結果、2023年11月期の売上原価は、2,649百万円（前期比12.4%増）、売上総利益は1,716百万円（前期比11.9%増）と予想しております。

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の主な内訳は、人件費、広告宣伝費、賃借料、支払手数料であります。人件費については将来への成長投資を目的とした人員計画に基づき算出した746百万円（前期比13.4%増）を見込んでおり、2023年11月期における増員は8名の予定です。また、その他新規事業に係る広告宣伝費、長岡事業所開設に伴う賃借料、人員増加に伴うシステム費等を加味しております。

これらの結果、2023年11月期の販売費及び一般管理費は1,408百万円（前期比16.2%増）、営業利益は、307百万円（前期比4.9%減）と予想しております。

④ 営業外損益、経常利益

営業外収益については、長岡事業所開設に伴う補助金収入として約30百万円を見積もっており、営業外費用については、上場関連費用として約20百万円を見積もっております。

これらの結果、2023年11月期の経常利益は、318百万円（前期比0.2%減）と予想しております。

⑤ 特別損益、当期純利益

2023年11月期における特別損益は見込んでおりません。当期純利益については、法人税等を考慮して208百万円（前期比16.5%増）と予想しております。

【業績予想に関するご留意事項】

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績はさまざま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、日本国内外を問わず投資勧誘等を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書（並びに訂正事項分）」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。