

2023年11月期通期決算説明資料

株式会社アスマーク
東証スタンダード (4197)

1. 2023年11月期 通期業績のご報告

売上は計画未達も
過去最高を記録

営業利益は期初計画を
上回るも、若干の減益

経常利益、当期純利益
は過去最高益

(単位：百万円)

	第4四半期会計期間 (9/1~11/1)			通期 (12/1~11/1)			通期業績予想 (2023/1/13開示)	
	2022/11	2023/11	前年比	2022/11	2023/11	前年比	計画	達成率
売上高	984	1,067	108.4%	3,892	4,282	110.0%	4,364	98.1%
営業利益	6	33	508.1%	323	317	98.1%	307	103.1%
営業利益率	0.7%	3.1%	+2.4pt	8.3%	7.4%	△0.9pt	7.1%	+0.4pt
経常利益	7	31	452.1%	318	332	104.3%	318	104.5%
経常利益率	0.7%	3.0%	+2.3pt	8.2%	7.8%	△0.4pt	7.3%	+0.5pt
当期純利益	△21	21	—	178	236	132.3%	208	113.6%
当期純利益率	△2.2%	2.0%	—	4.6%	5.5%	+0.9pt	4.8%	+0.8pt

売上は計画未達も
過去最高を記録

営業利益は期初計画を
上回るも、若干の減益

経常利益、当期純利益
は過去最高益

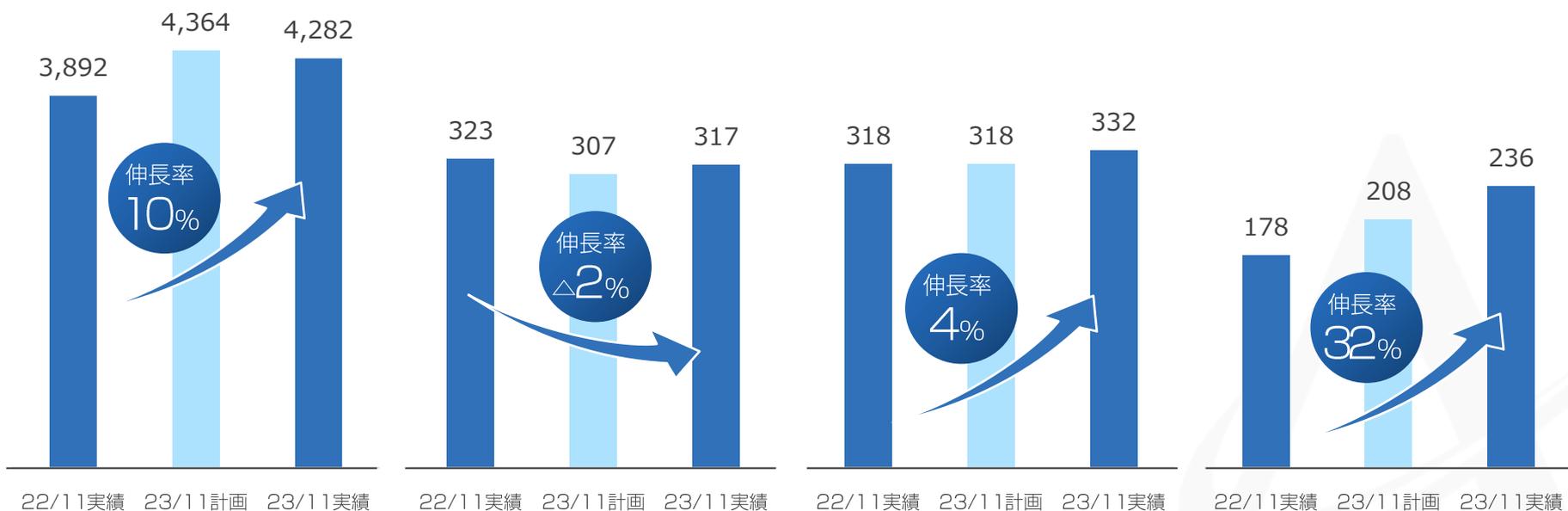
(単位：百万円)

売上高

営業利益

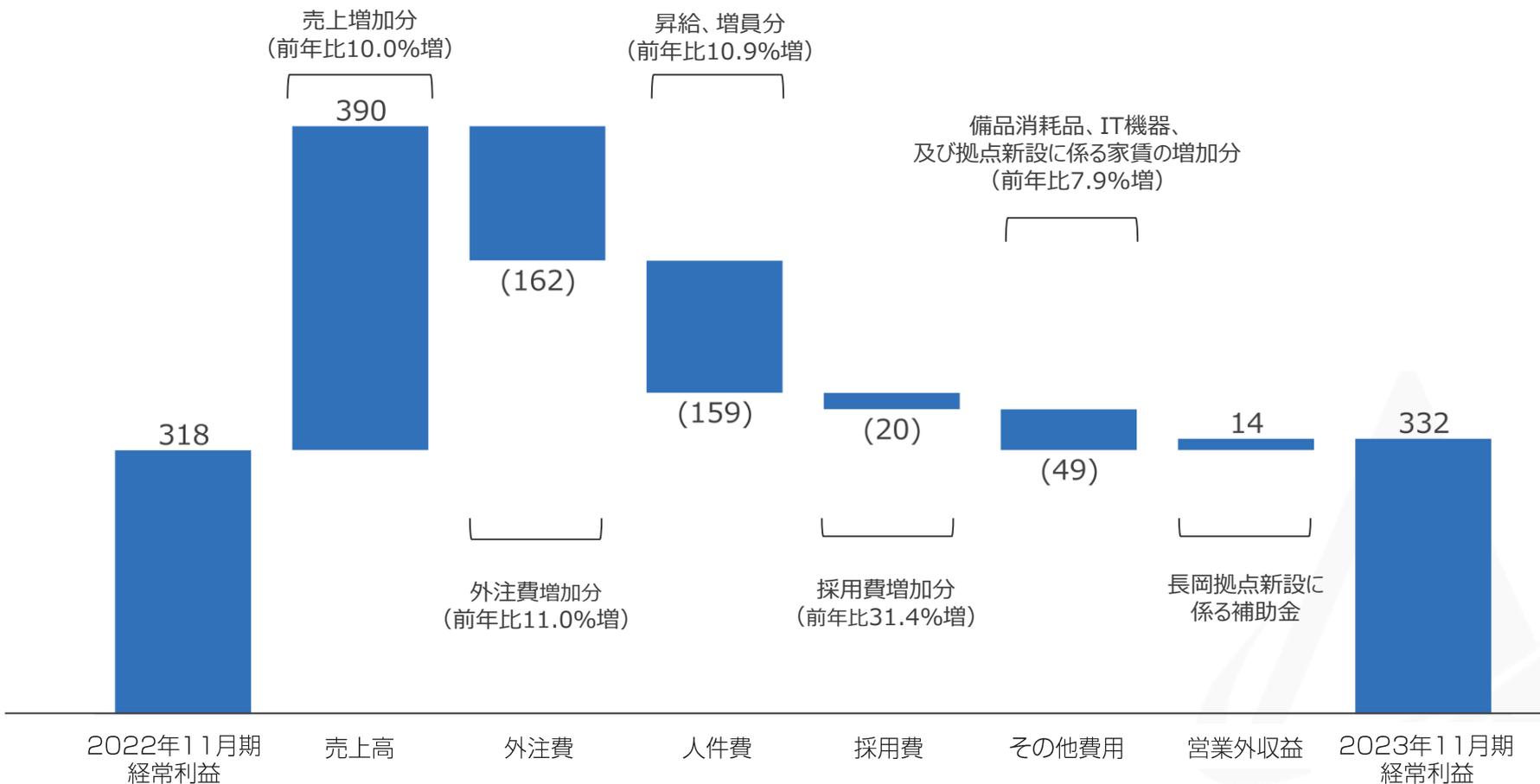
経常利益

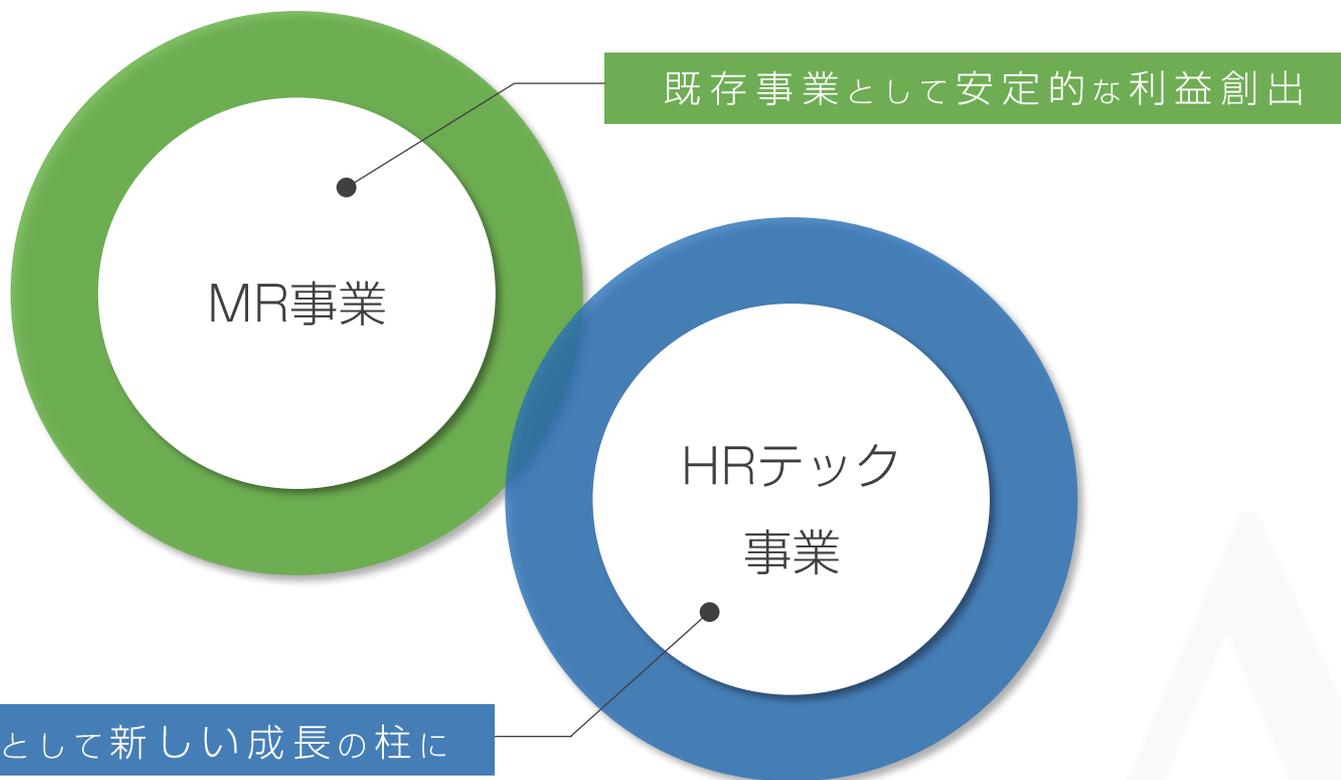
当期純利益



外注費抑制を目的に内製化に着手
一時的な外注費と人件費のダブルでコストが増加

増員に伴う
採用費が増加

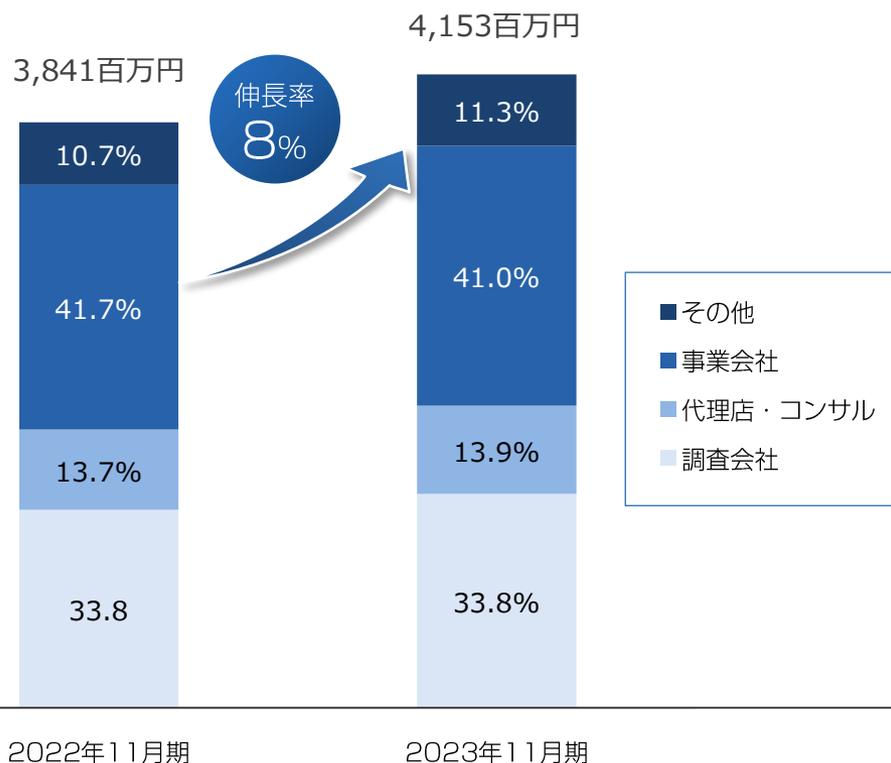






リサーチ事業の売上伸長は
312百万円増の8.1%伸長

調査会社、流通・小売、食料品
メーカーからの受注が成長を牽引



主な売上伸長した業界

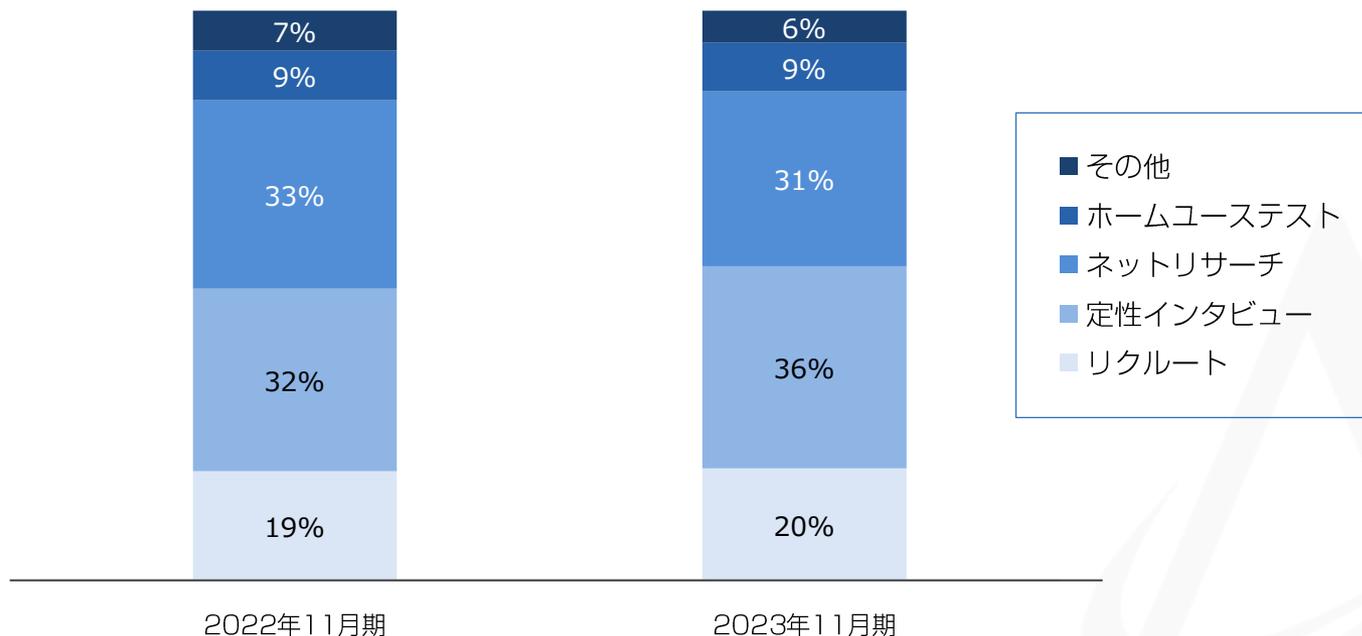
1. 調査会社
+103百万円、前年比108%
2. 流通・小売業
+96百万円、前年比152%
3. 食料品
+64百万円、前年比137%
4. 広告代理店
+39百万円、前年比118%

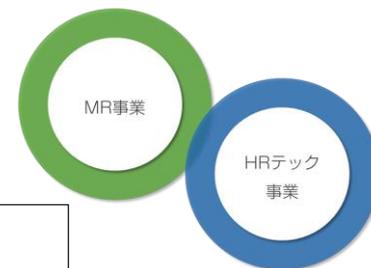


全てのサービスで増収となり、
以下のサービスは特に大きく伸長

定性インタビュー +245百万円、前年比120%
パネルリクルーティング +80百万円、前年比111%

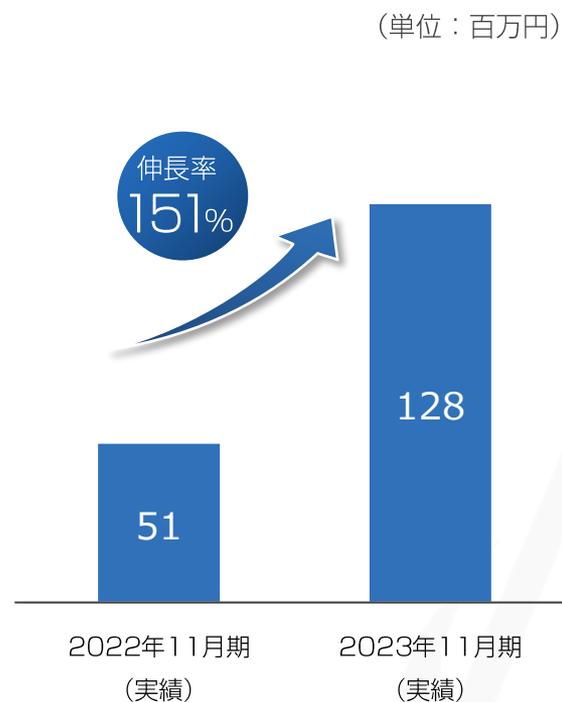
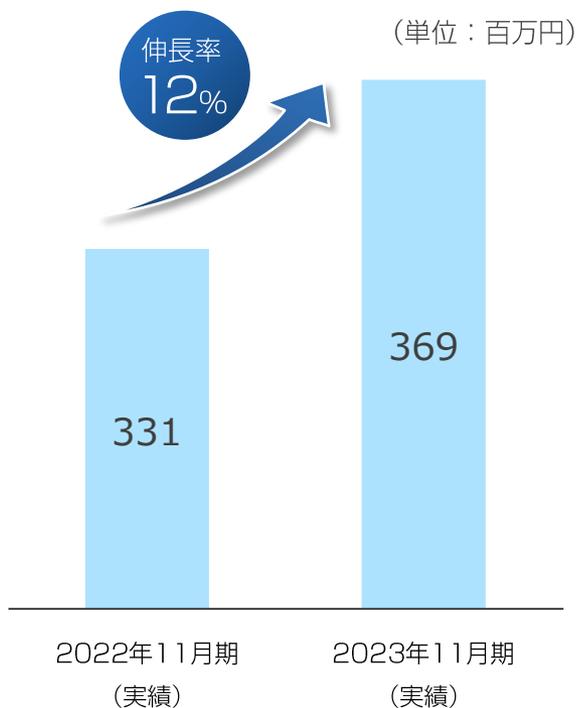
利益率の向上に向け、
外注管理や
内製化を推進





グローバルリサーチ売上
前年比111.5%の成長

HRテック売上
前年比251.0%の成長



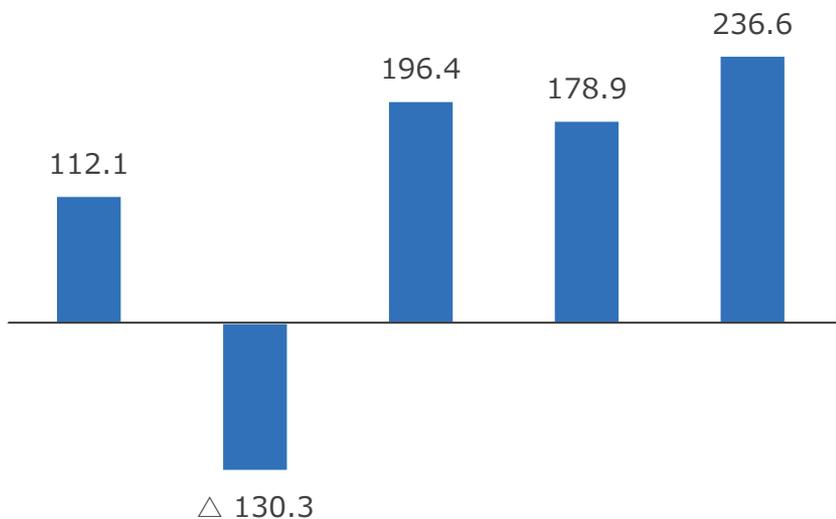
(単位：百万円)

	2022年11月末	2023年11月末	増減	対前期末
総資産	1,631	1,898	267	116.4%
構成比	100.0%	100.0%	—	—
流動資産	1,303	1,519	216	116.6%
構成比	79.9%	80.0%	—	—
非流動資産	328	379	51	115.5%
構成比	20.1%	20.0%	—	—
流動負債	802	780	△22	97.3%
構成比	49.2%	41.1%	—	—
非流動負債	51	94	43	184.3%
構成比	3.1%	5.0%	—	—
資本合計	777	1,023	246	131.7%
構成比	47.6%	53.9%	—	—
現預金残高	737	895	158	121.4%
銀行借入残高	34	0	△34	—

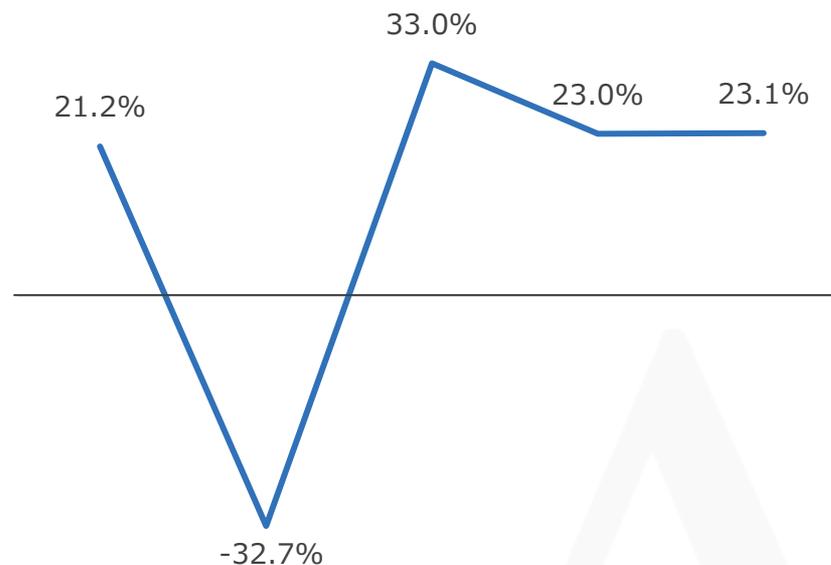
当期純利益の増加によりEPS改善、ROE20%以上を維持

(単位：百万円)

1株当たり当期純利益



ROE



2019年11月期 2020年11月期 2021年11月期 2022年11月期 2023年11月期

2019年11月期 2020年11月期 2021年11月期 2022年11月期 2023年11月期

(注1) EPSは発行済株式数ベースで算出しております。
 (注2) ROEは期末の株主資本ベースで算出しております。

2. 2024年11月期の業績計画について

売上・段階利益ともに
二桁成長

売上成長を上回る
営業利益成長を計画

(単位：百万円)

	2024年11月期 通期計画		2023年11月期 通期実績
	金額	前年比	金額
売上高	4,720	110.2%	4,282
営業利益	360	113.6%	317
営業利益率	7.6%	+0.2pt	7.4%
経常利益	366	110.1%	332
経常利益率	7.8%	0.0pt	7.8%
当期純利益	260	110.1%	236
当期純利益率	5.5%	0.0pt	5.5%

売上・段階利益ともに
二桁成長

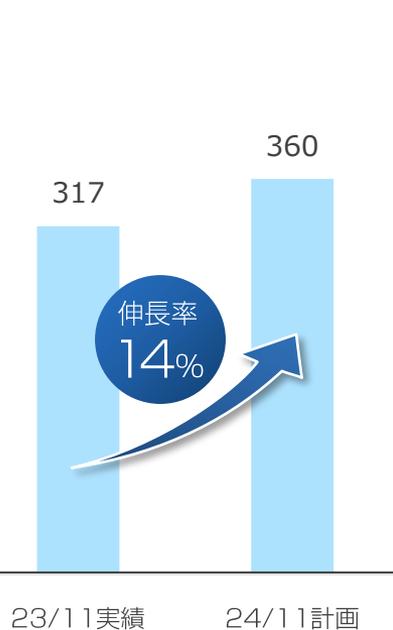
売上成長を上回る
営業利益成長を計画

（単位：百万円）

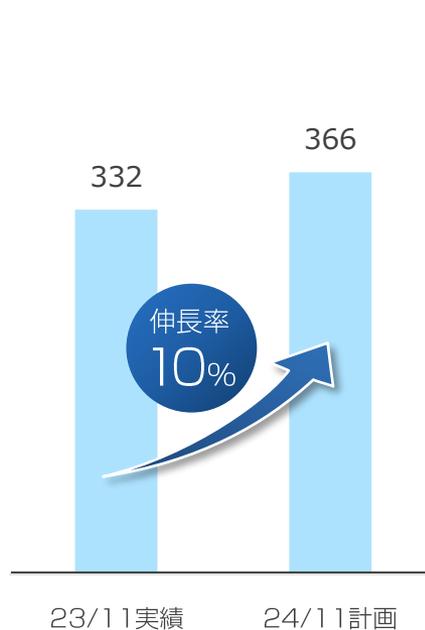
売上高



営業利益



経常利益



当期純利益



売上二桁成長、増収増益、過去最高業績を見込む

リサーチ事業 +326百万円、伸長率8%
HRテック事業 +111百万円、伸長率87%

生産性向上と費用抑制を促進

外注費 ▲1.2pt改善 人件費 ▲0.2pt改善
※生産性向上と並行して、期中に物価上昇に伴う給与ベースアップを実行予定

HRテック事業への広告投下

広告宣伝費 +0.4pt

外形標準課税対象になることに伴い課税開始

租税公課 +0.4pt

上場関連費用の計上

営業外費用 +0.2pt

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. 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

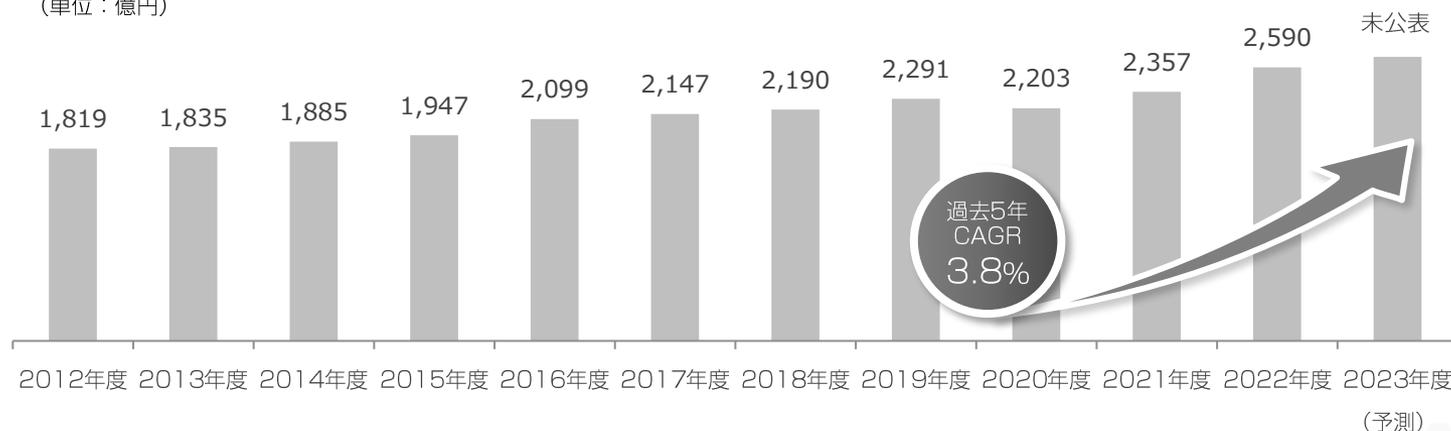


直近では市場成長率を上回る業績を継続



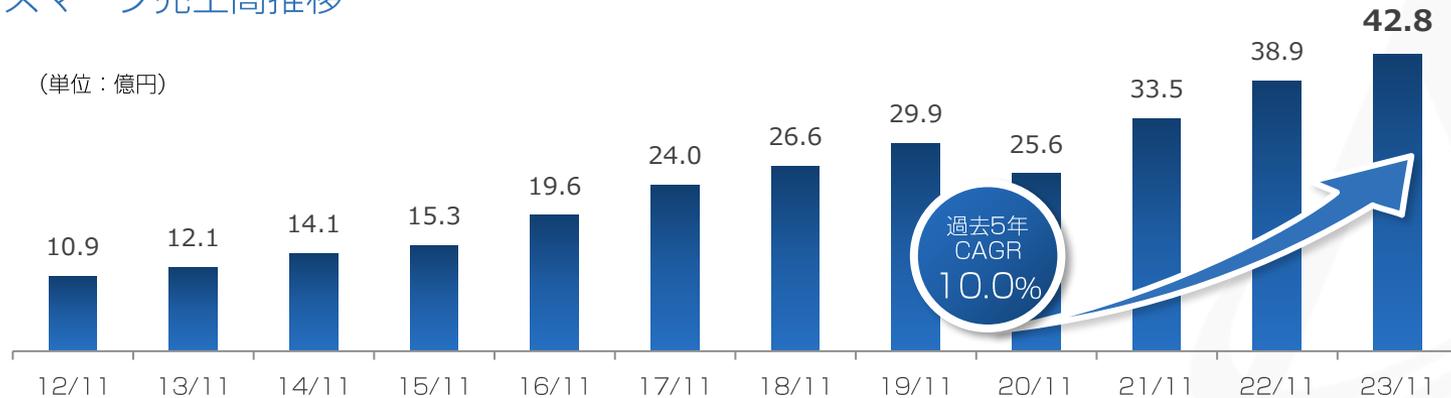
国内MR市場規模 (注)

(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テック
事業

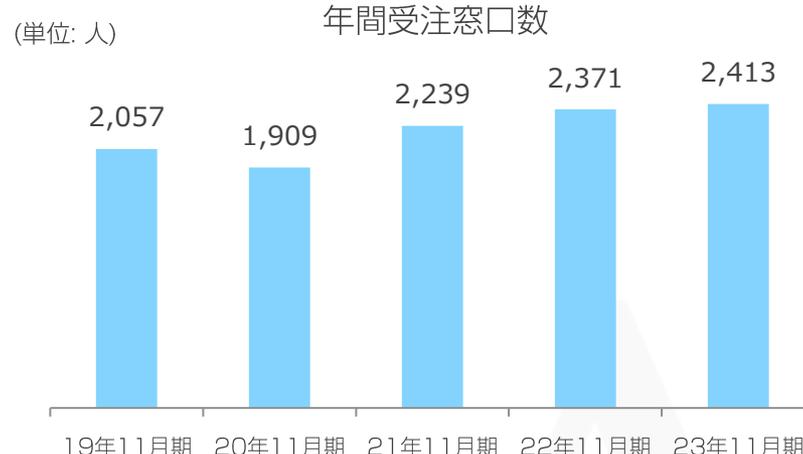
継続的な
大口顧客増加

×

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

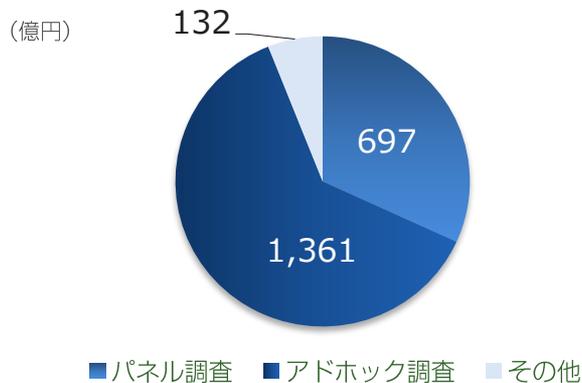
108社 105社 122社 156社 175社

大口顧客からの
売上が全体売上に
占める割合

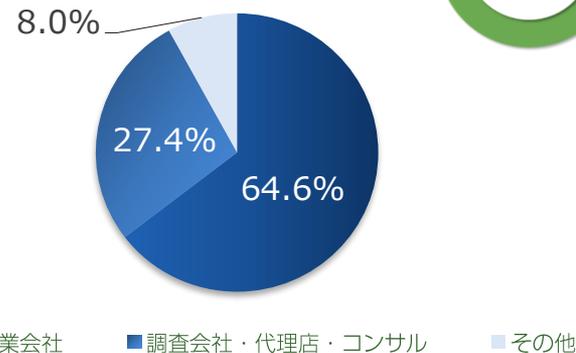
69.0% 65.2% 69.2% 71.9% 74.0%

(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)

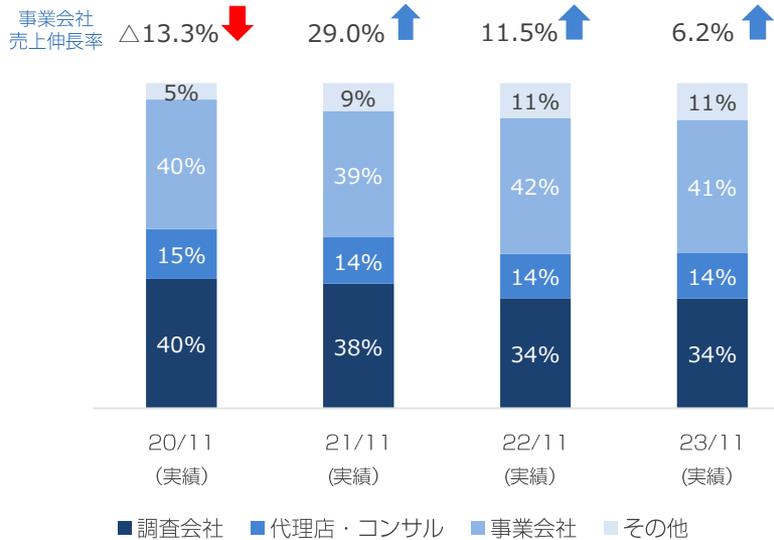


業種別の市場売上構成比 (注)



注：出典「第44回経営業務実態調査」

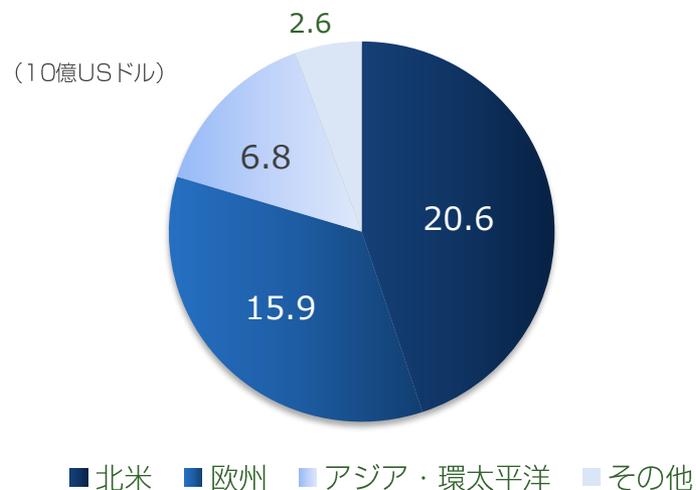
当社の業界別売上構成比



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

(百万円)



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



ES調査



ハラスメント防止



パルスサーベイ



RPA導入支援



サンクスカード



注力サービス

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

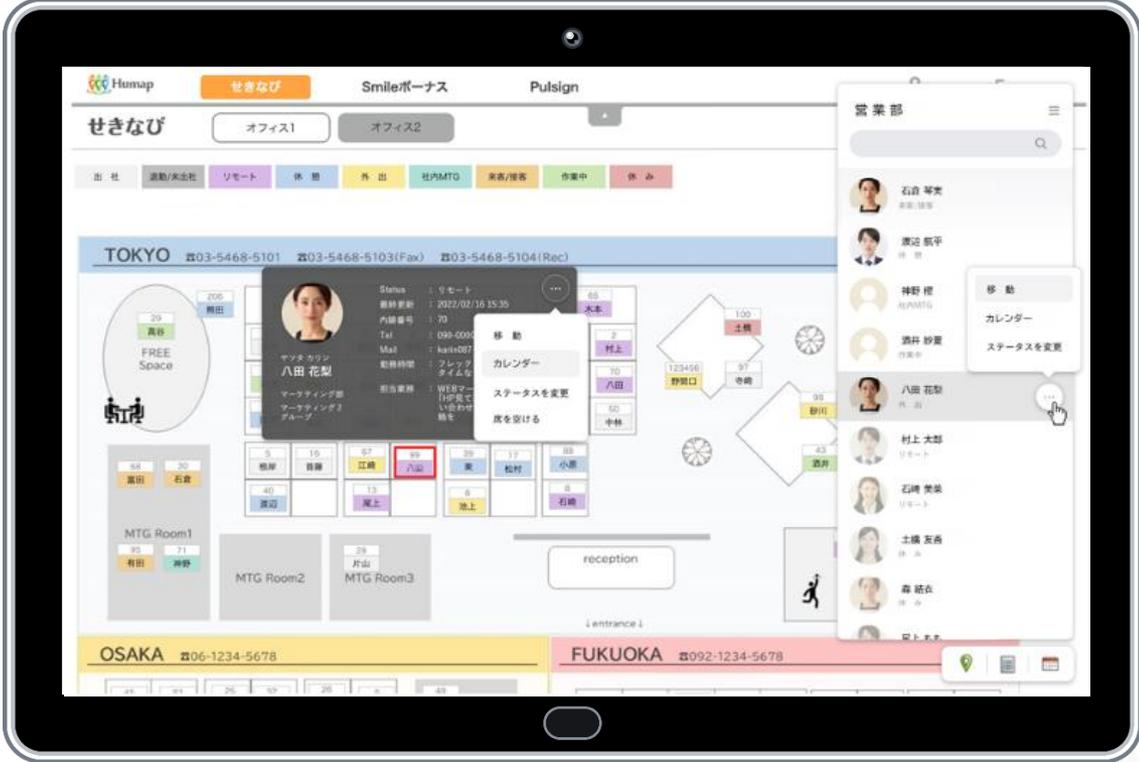


テレワーク、座席管理、フリーアドレス等で活用可能

誰が、どこで、何をしているか
ひと目でわかる
座席表機能

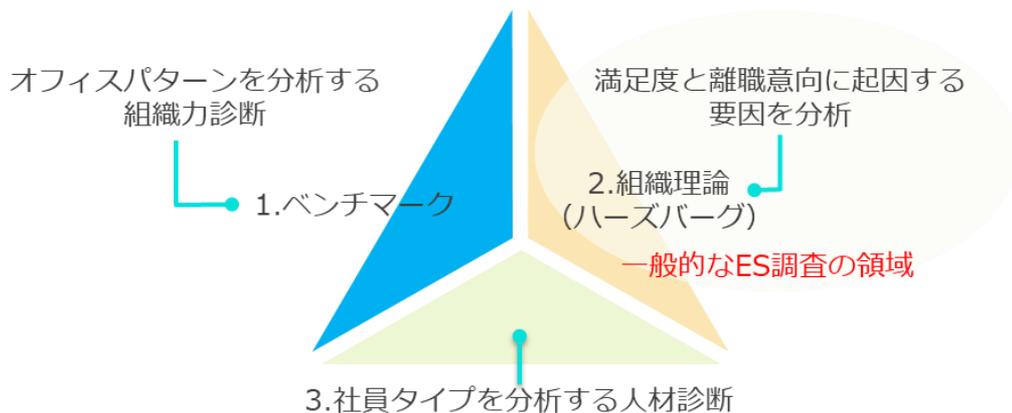
コミュニケーションを
活性化する
プロフィール機能

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



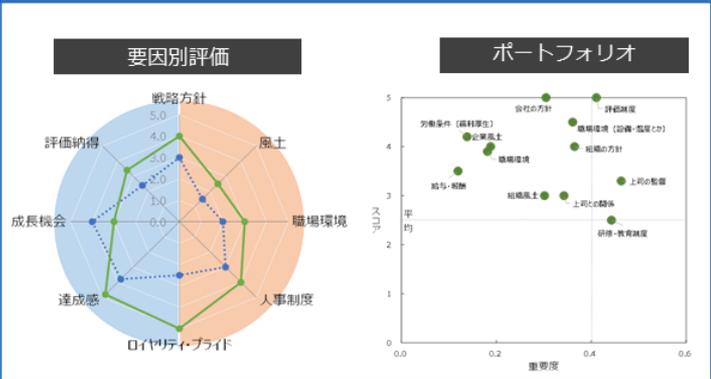
1. ベンチマークによる オフィスパターンの分析

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%

受け身型
構成比: 59.6%

模範型
構成比: 23.9%

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

CHeck

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
- 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

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。

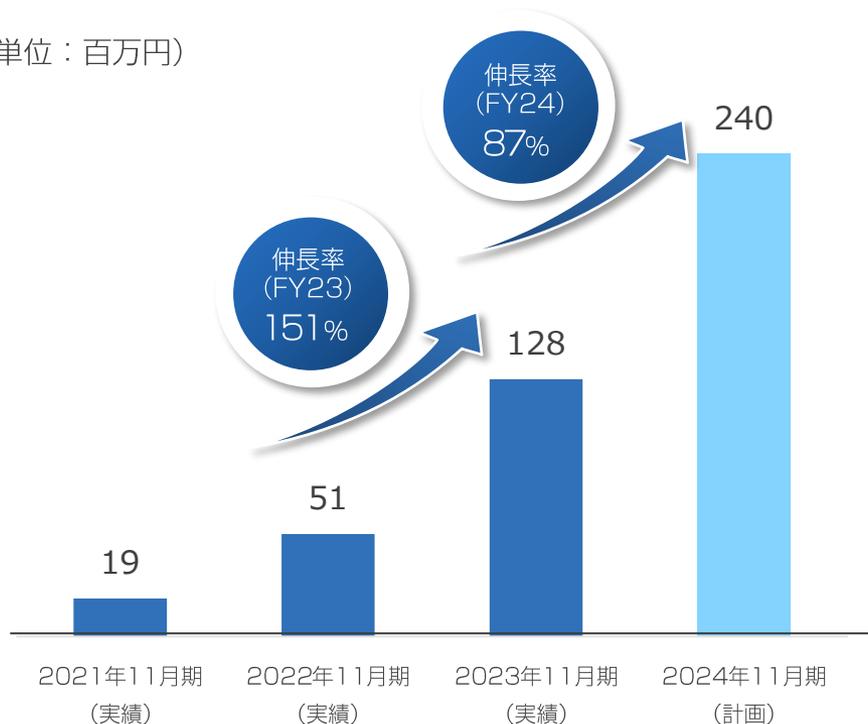




在席&フリーアドレス管理ツール、従業員に関わる調査にてNo.1を目指し
 まずは近い将来、売上に占める割合10%のプロダクトにする

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)

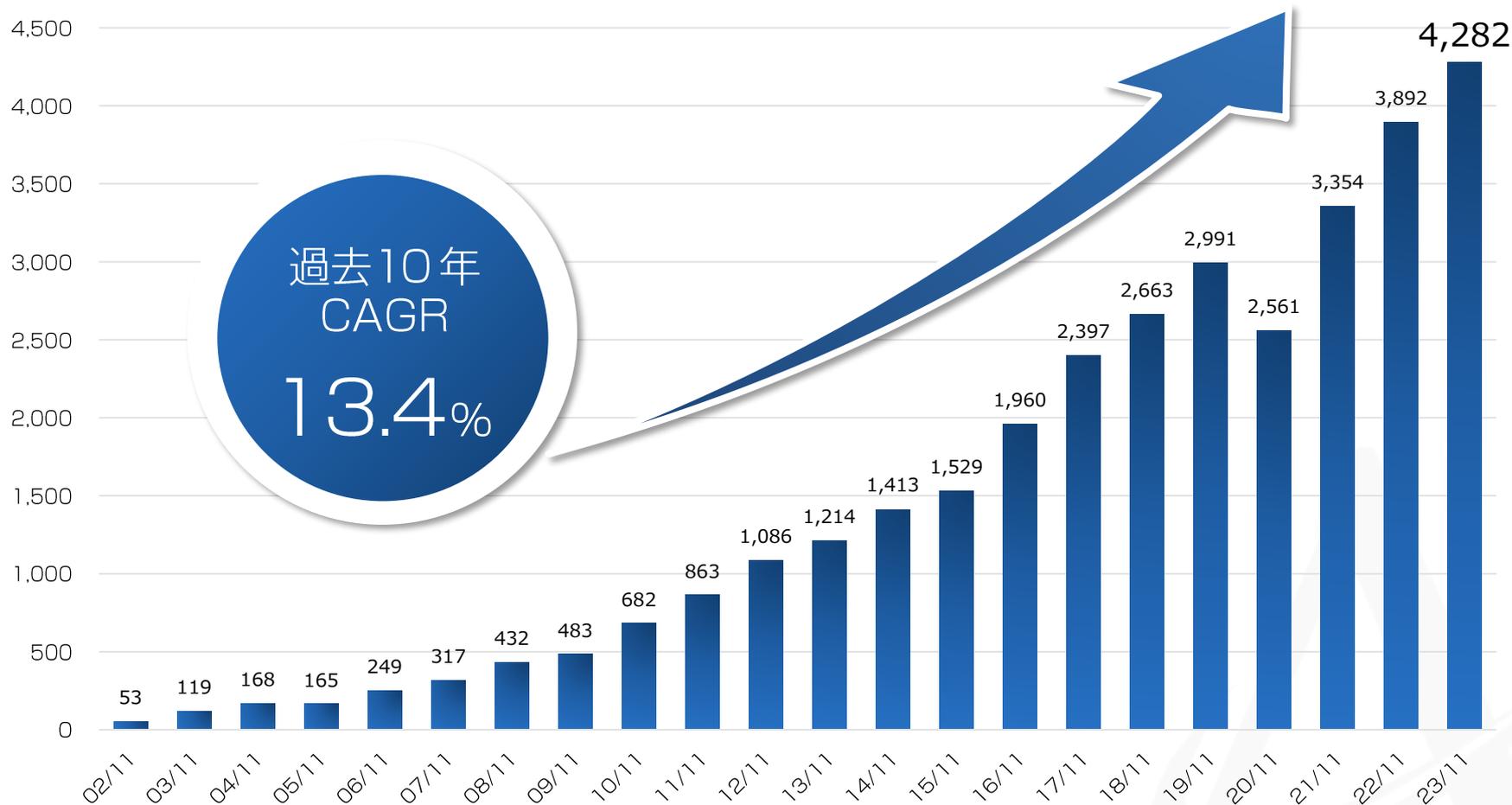


HRテック事業施策

- ・ 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)

4. 参考資料（数値関連）

(単位：百万円)



指標	単位	2022年11月期				2023年11月期				通期 (FY22)	通期 (FY23)
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4		
平均受注単価	千円	575	625	578	636	668	656	598	649	603	644
受注企業数	社	545	525	450	492	529	534	490	541	1,061	1,101
受注窓口数 (注1)	窓口	961	927	802	860	939	963	835	942	2,371	2,413
社員数 (注2)	人	249	249	265	264	275	282	290	295	264	295

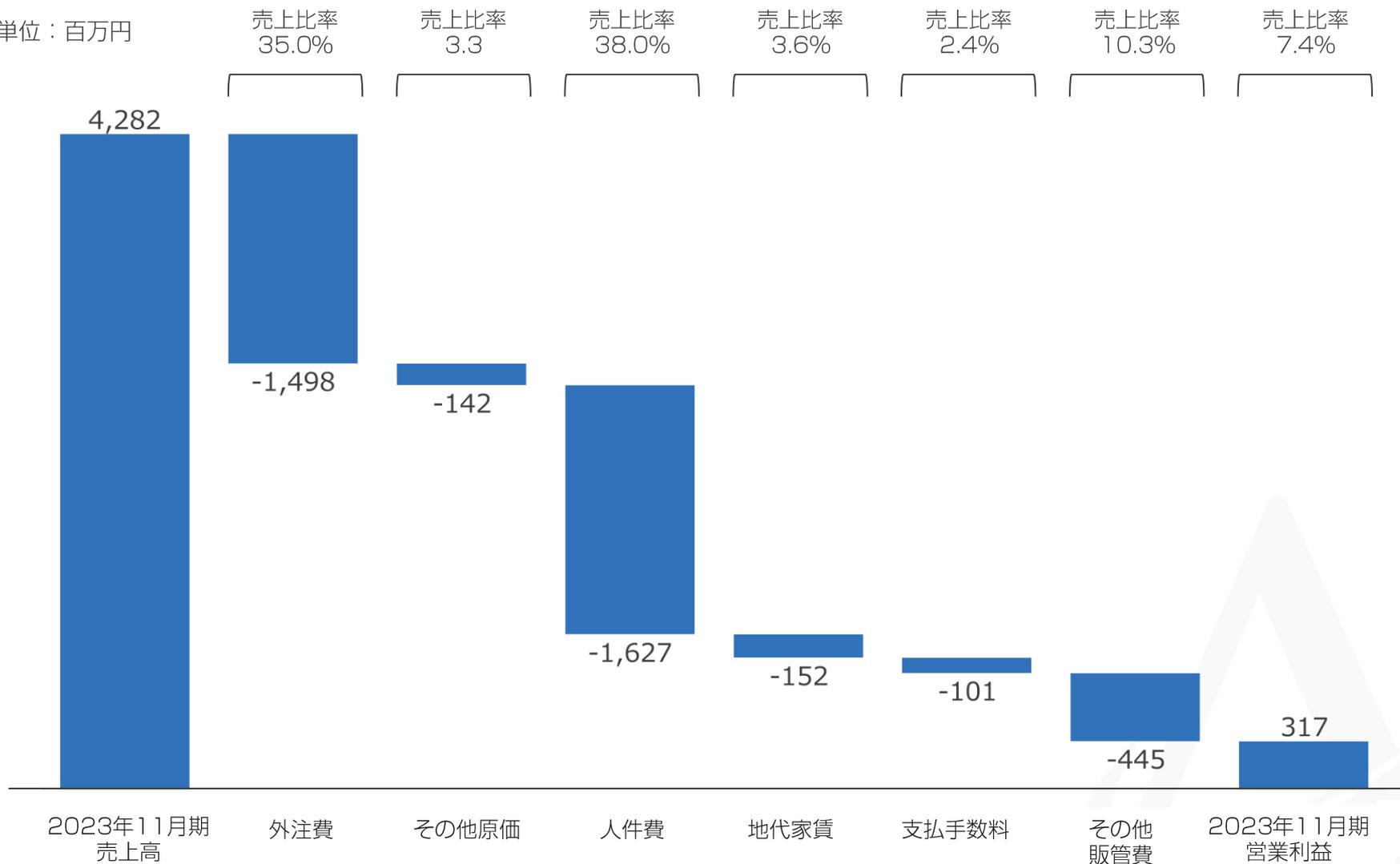
人員職種別内訳 (23年11月末現在) ※休職者除く

営業 46名	運用 184名 うち 八戸 30名 福岡 13名 長岡 17名	リサーチャー 25名	その他 29名
-----------	--	---------------	------------

(注1) 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2) 社員数は休職者を含みます。

単位：百万円



5. 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

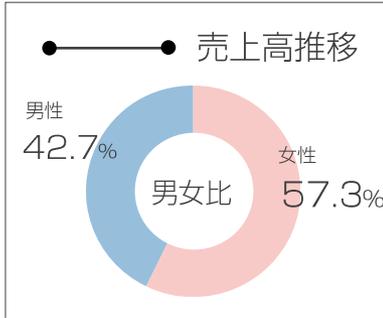
そして、クライアントが市場で成功を収めるための支援を
提供することで持続可能な社会づくりと課題解決を目指します

- 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 : 50百万円
- 売上高 : 4,282百万円 (2023年11月期)
- 社員数 : 295名 (2023年11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」

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 iPORT 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



ASMARQ