

# 2024年11月期 第2四半期決算説明資料

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2四半期業績のご報告

## 売上、営業利益、経常利益、第2四半期における過去最高業績

売上高 +110百万円、前年比105%  
営業利益 +33百万円、前年比112%  
経常利益 +4百万円、前年比102%

## 外注費の継続的な抑制効果

外注費率 ▲1.9pt改善

## 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96.8%

## 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129%  
HRテック事業 前年比126%

売上、営業利益  
第2四半期累計に  
おける過去最高を記録

営業利益率が改善  
(+0.8pt)

通期予想に対する進捗は  
計画を上回る推移

(単位：百万円)

	第2四半期会計期間 (2023/12/1 ~ 2024/5/1)		
	2023/5	2024/5	前年比
売上高	2,290	2,401	104.8%
営業利益	285	318	111.7%
営業利益率	12.4%	13.3%	+0.8pt
経常利益	303	307	101.5%
経常利益率	13.2%	12.8%	△0.4pt
当期純利益	220	213	96.8%
当期純利益率	9.6%	8.9%	△0.7pt

	通期業績予想 (2024/1/15開示)	
	計画	進捗率
	4,720	50.9%
	360	88.3%
	7.6%	—
	366	84.1%
	7.8%	—
	260	82.0%
	5.5%	—

売上、営業利益ともに  
第2四半期累計に  
おける過去最高を記録

営業利益率が改善  
(+0.8pt)

通期予想に対する進捗は  
計画を上回る推移

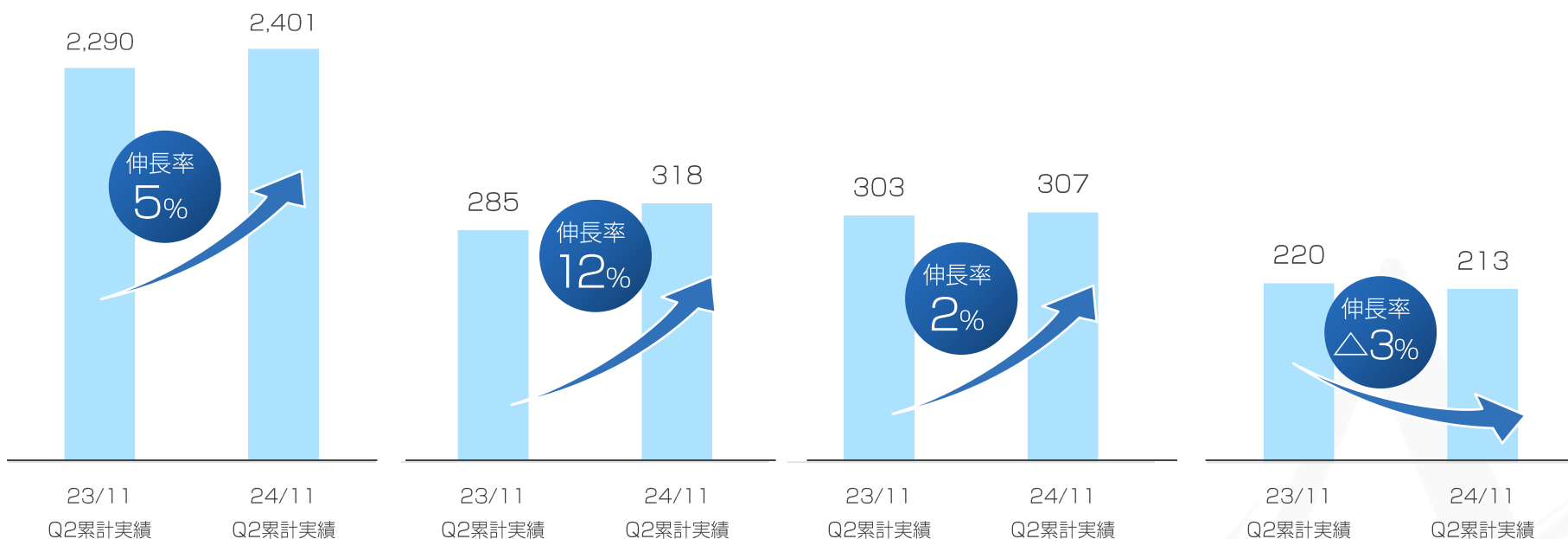
(単位：百万円)

売上高

営業利益

経常利益

当期純利益



通期予想  
に対する進捗

**50.9%**

通期予想  
に対する進捗

**88.3%**

通期予想  
に対する進捗

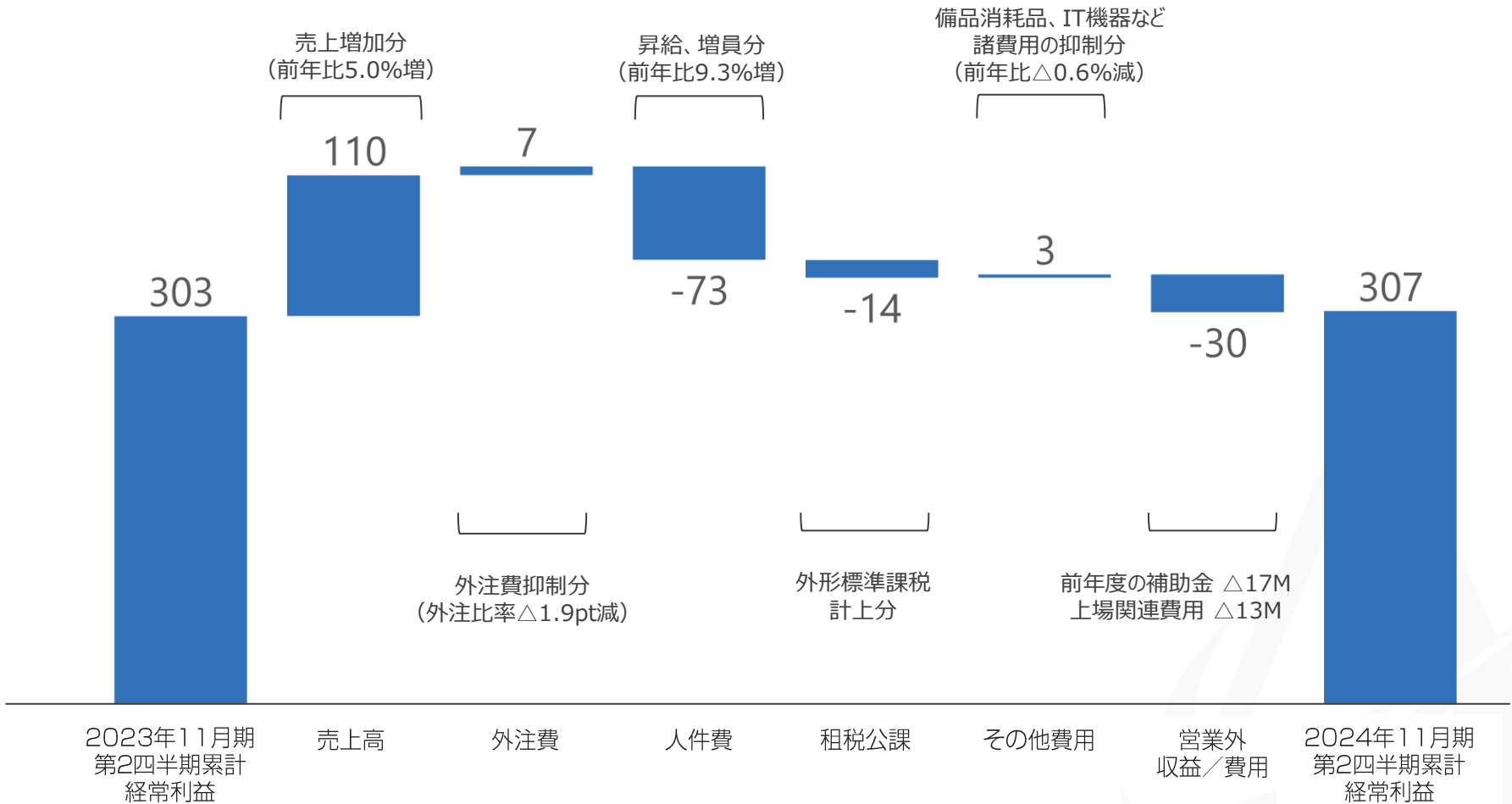
**84.1%**

通期予想  
に対する進捗

**82.0%**

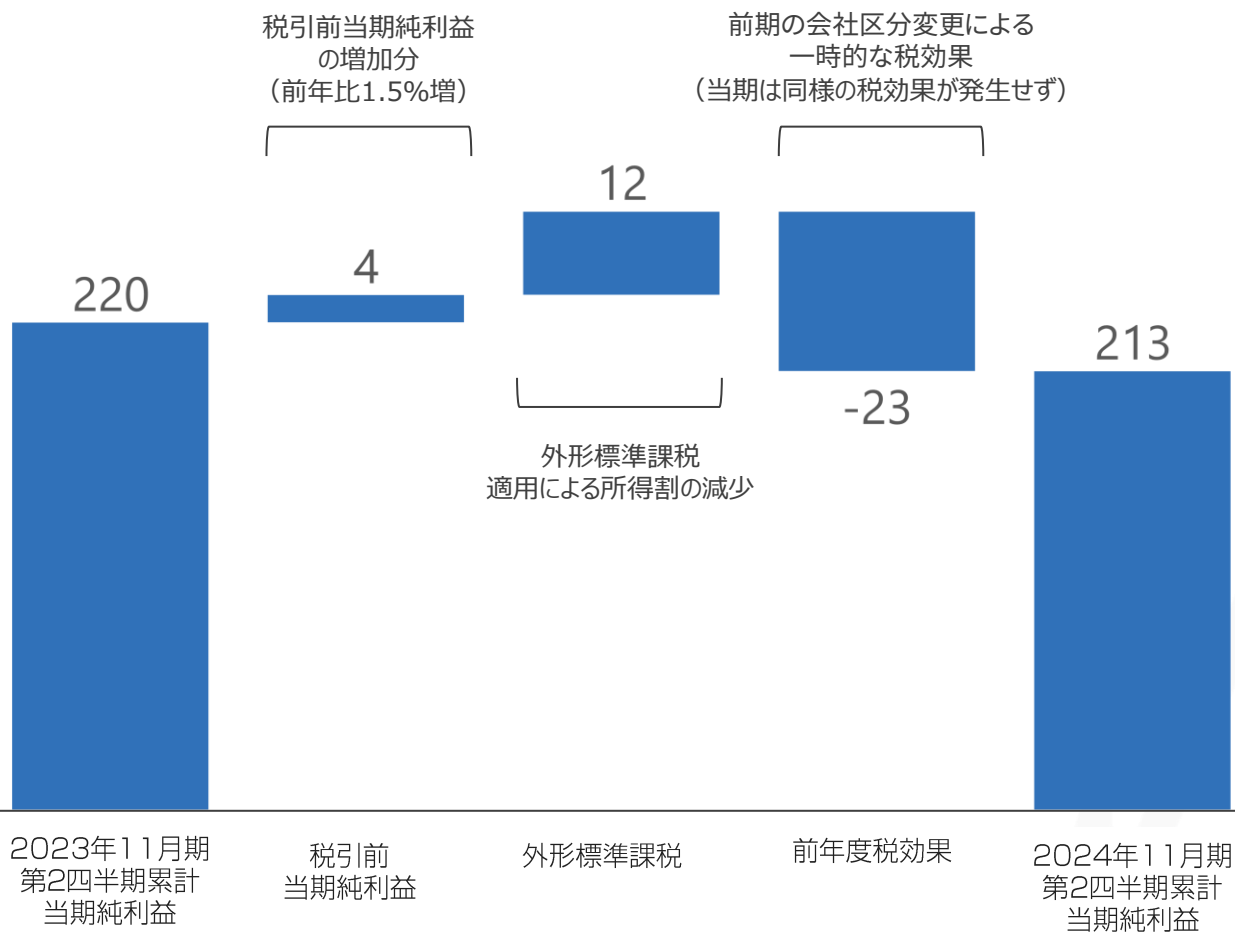
売上増加に加えて  
外注費抑制の効果

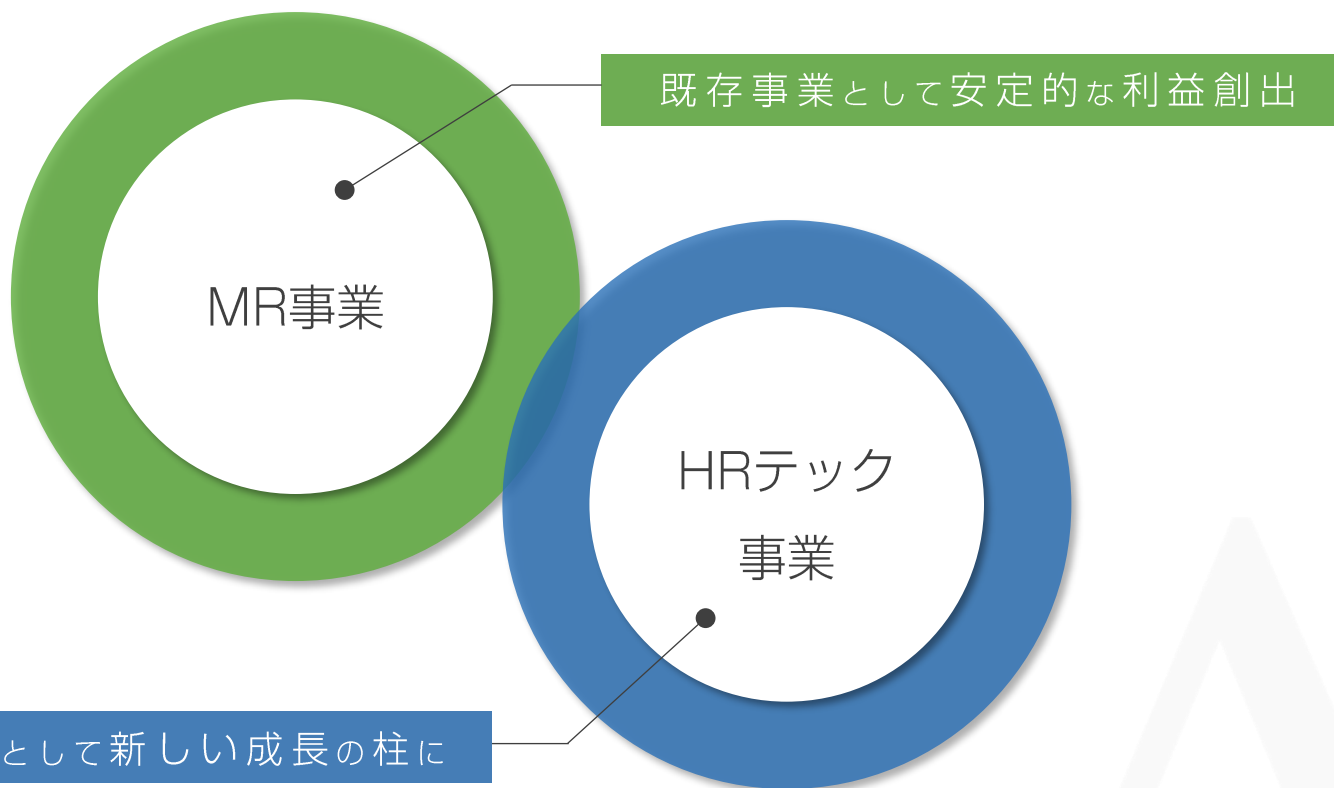
前年度の補助金と  
上場関連費用の影響



外形標準課税適用  
による税金減

前期の一時的な税効果が  
当期は発生せず



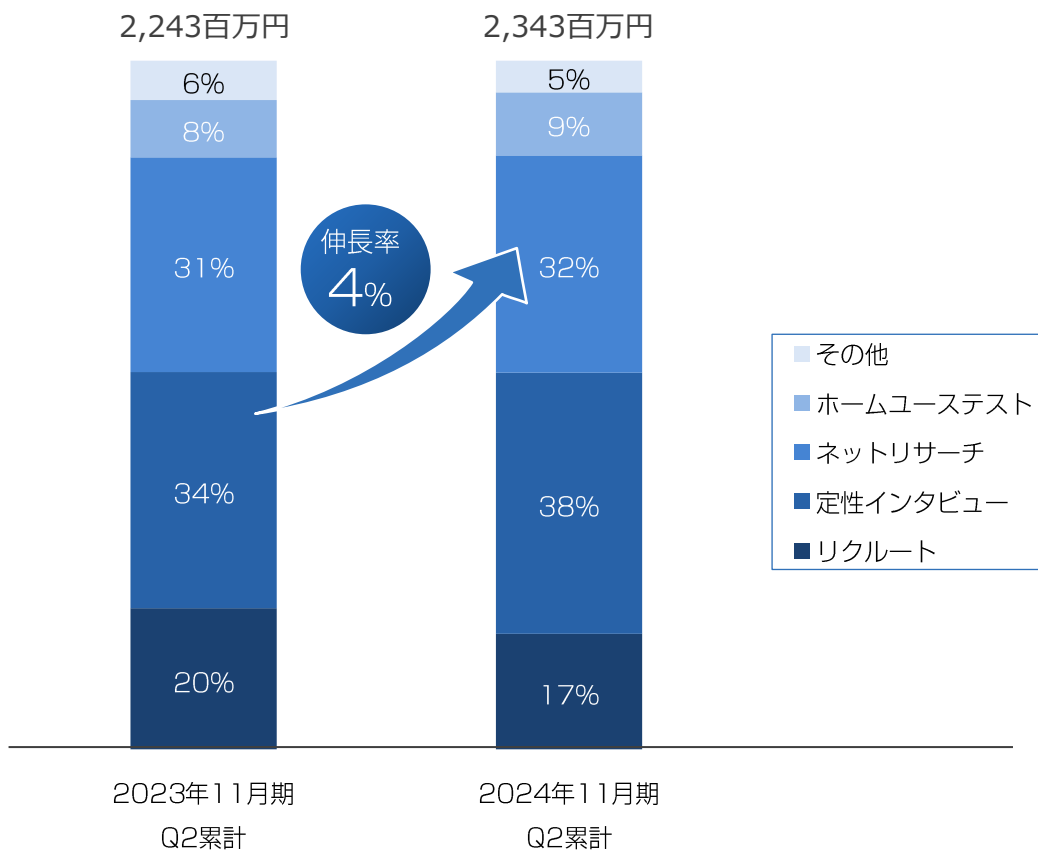






リサーチ事業の売上伸長は  
100百万円増の4.4%伸長

飲料・嗜好品、化粧品  
情報・通信、教育からの受注が牽引



### 売上伸長した主な業界

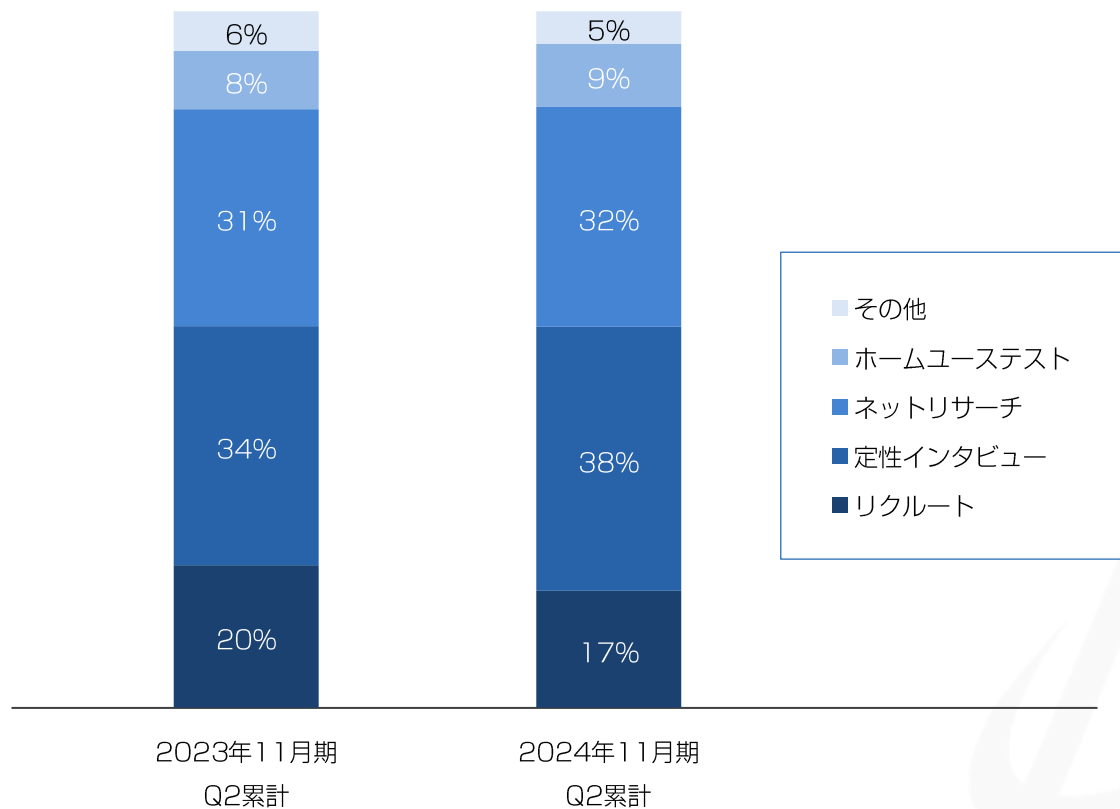
1. 飲料・嗜好品  
+58百万円、前年比151%
2. 情報・通信  
+57百万円、前年比150%
3. 化粧品  
+32百万円、前年比134%
4. 教育（大学等）  
+19百万円、前年比134%

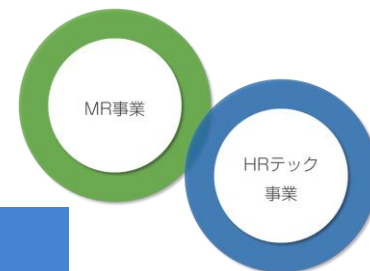


### 大きく伸長したサービス

定性インタビュー +118百万円、前年比115%  
 ホームユーステスト +26百万円、前年比114%

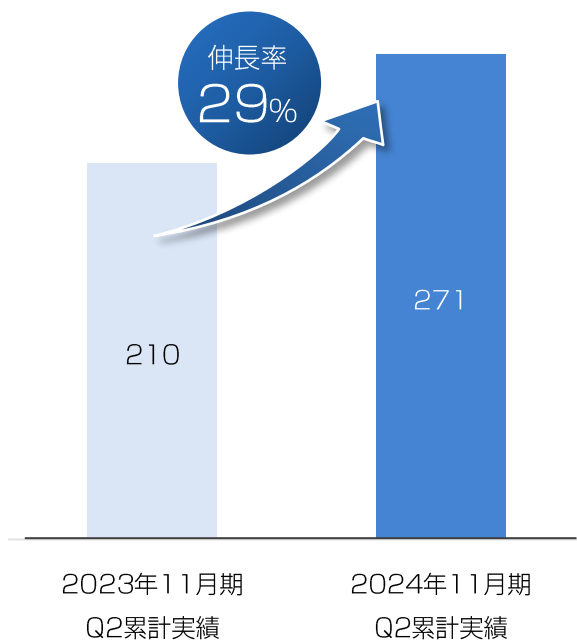
利益率の向上に向け  
 外注管理及び  
 内製化を推進中





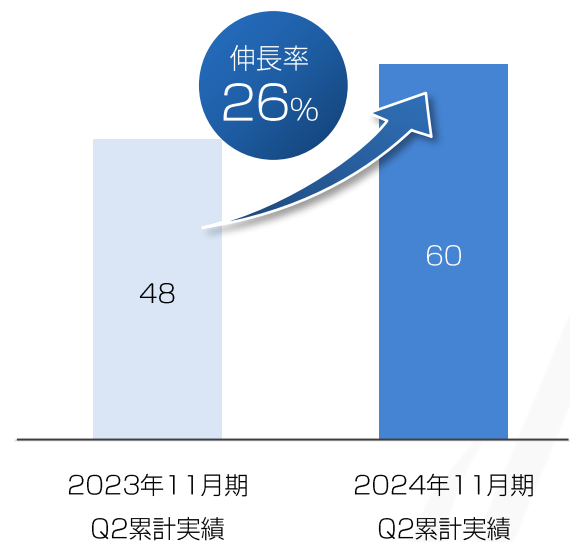
グローバルリサーチ売上  
前年比129.1%の成長

(単位：百万円)



HRテック売上  
前年比126.2%の成長

(単位：百万円)



マーケティング  
リサーチ

HRテック  
事業

企業プロジェクトを成功に導く、最適な人材派遣サービス

# Humap派遣

私たちは、ビジネスニーズに合わせて最適な人材を見つけ出し、  
企業成長を加速させるためのサポートを提供します。  
専門性の高いリサーチャーから効率的な事務職員まで、  
多岐にわたる業界に対応しています。



**100万人**の  
モニターネットワーク  
の活用



圧倒的な  
調査業界知見



サービス  
開発背景

近年、少子高齢化による労働力不足が深刻化し多くの企業が  
柔軟かつ専門的な人材を求めるようになっていきます

また働き方の柔軟性が普及し、人材派遣市場のニーズは急成長に高まるこれら状況を受け  
当社は多様な人材ニーズに迅速かつ的確に対応すべく  
新たなHRサービス「Humap派遣」を開始いたしました

## アスマークがサービスを提供するメリット



多様な  
スキルセットを  
持つ人材

100万人のモニターネットワークから選ばれた人材は  
多様なスキルセットと経験を有しています  
これにより企業は必要な業務に最適な人材を迅速に確保できます



20年以上にわたり調査業界で実績を積み重ねてきた  
当社の経験と知見を活かし  
企業ニーズにマッチする最適人材の提供が可能です



当社のネットワーク・コミュニケーション力を生かし  
一般事務から企画系業務、アシスタント業務まで  
幅広い分野でのサポートが可能です



調査業界の深い知識と経験を持つ当社だからこそ  
市場ではニッチな調査業務の人材提供が可能  
調査に関わる全ての企業の業務効率化と精度向上を実現いたします

## 市場調査業務に対応できる調査員から 効率的な事務職員まで多岐にわたる業界に対応

マーケティング  
リサーチ

HRテック  
事業

### 調査会社 向け

調査実績20年超の当社が保有する  
調査理解あるモニターから  
求人紹介が可能

### その他企業 向け

柔軟性と専門スキルを兼ね備えた  
一般事務や企画系人材が  
必要業務をスムーズに進めます



#### 調査員派遣

フィールドワークからデータ入力まで、調査プロセス全体をカバーする経験豊富な調査員を派遣します。



#### 定性調査の運営担当者派遣

受付業務、参加者リスト作成、会場手配、案内状送付、買い出し、会場内での準備、運営、電話対応、コピー印刷、伝票処理、インタビュー実施。物品整理、定性調査運営の正確性と効率を向上させます。



#### リクルート全般業務担当者の派遣

対象者架電業務、梱包～発送、事前課題回収、会場手配、データ入力業務



#### 一般事務派遣

経理の会計監査、給与計算業務や労務の社保、労災手続き、勤怠管理など事務業務の効率的なオフィス管理とサポートを行う経験豊富な人材を提供します。



#### 企画系人材派遣

戦略的思考と創造性を持つ人材を通じて、ビジネスに新たなアイデアと解決策をもたらします。



#### アシスタント派遣

データ入力、セミナー運営支援、会議の議事録など幅広い経験者の人材を提供します。

## 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		
平均受注単価	千円	575	625	578	636	668	656	598	634	687	726	603	640
受注企業数	社	545	525	450	492	529	534	490	541	571	539	1,061	1,101
受注窓口数 (注1)	窓口	961	927	802	860	939	963	835	942	975	950	2,371	2,413
社員数 (注2)	人	249	249	265	264	275	282	290	295	289	294	264	295

人員職種別内訳 (24年2月末現在) ※休職者除く

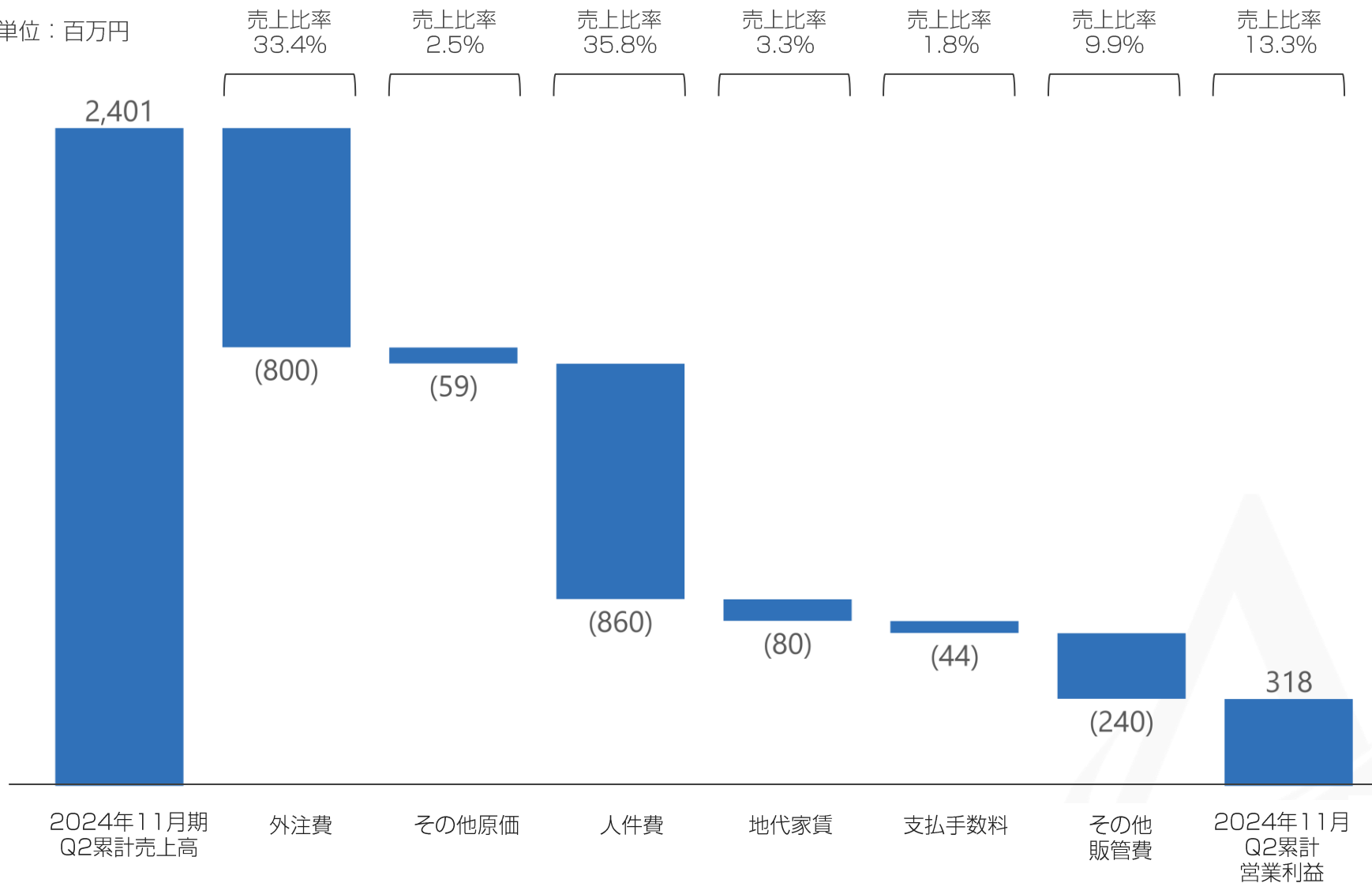
営業 58名	運用 172名 うち 八戸 30名 福岡 13名 長岡 18名	リサーチャー 24名	その他 33名
-----------	--	---------------	------------

(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



(単位：百万円)

	2023年11月末	2024年5月末	増減	対前期末
総資産	1,898	2,340	442	123.3%
構成比	100.0%	100.0%	—	—
流動資産	1,519	1,954	434	128.6%
構成比	80.0%	83.5%	—	—
非流動資産	379	386	7	102.0%
構成比	20.0%	16.5%	—	—
流動負債	780	813	33	104.3%
構成比	41.1%	34.8%	—	—
非流動負債	94	94	0	100.5%
構成比	5.0%	4.0%	—	—
資本合計	1,023	1,433	409	140.0%
構成比	53.9%	61.2%	—	—
現預金残高	895	1,516	620	169.4%
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。

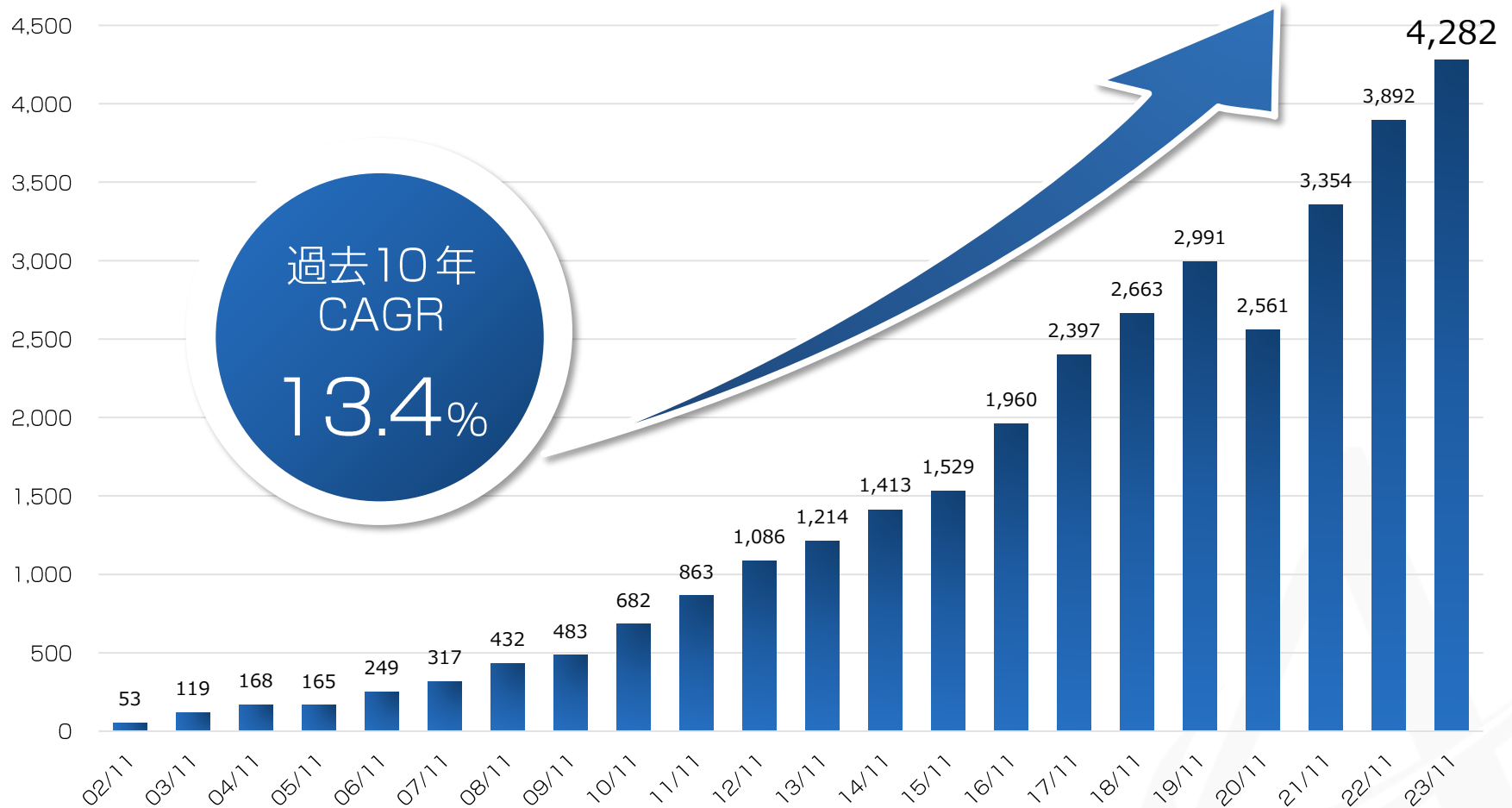
### 3. 参考資料（会社概要・沿革など）

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 : 140百万円 (2024年2月末現在)
- 売上高 : 4,282百万円 (2023年11月期)
- 社員数 : 289名 (2024年2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)

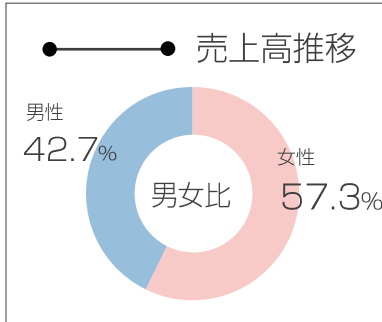


1998年12月	東急田園都市線沿線を中心としたパネル会員組織を構築し始め、情報コミュニティーサイト(D style web)の運営を開始
2001年12月	パネル・リクルーティングサービスを開始
2004年4月	オンライン・リサーチサービスを開始
2006年2月	プライバシーマークを取得（登録番号 第12390094）
2014年1月	本社を東京都渋谷区渋谷に移転 / 八戸事業所を開設
2016年5月	オフライン・リサーチサービスを開始
2016年9月	大阪事業所を開設
2017年7月	福岡事業所を開設
2018年11月	商号を株式会社アスマークに変更 / 本社を東京都渋谷区東に移転
2018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

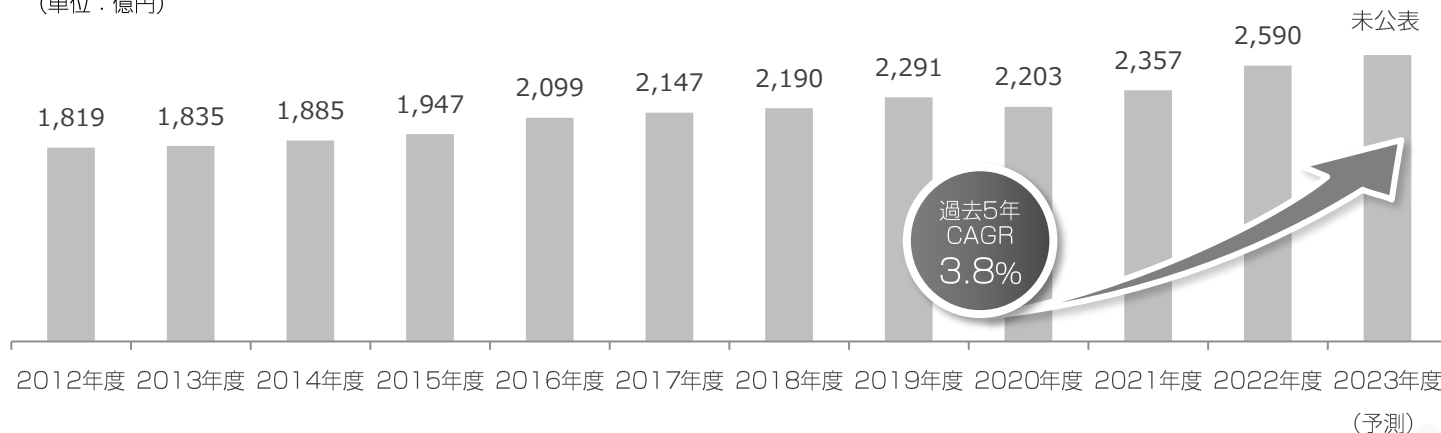


直近では市場成長率を上回る業績を継続



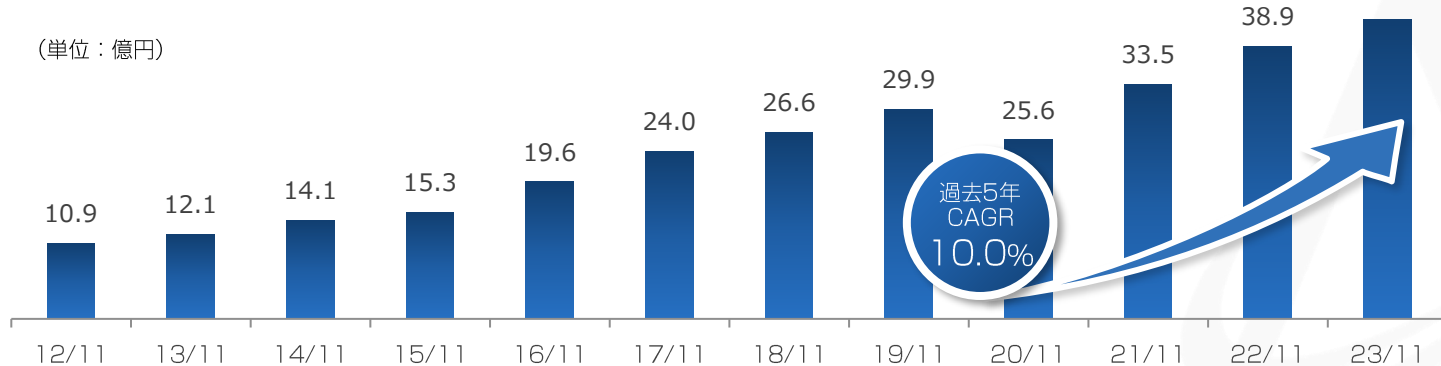
国内MR市場規模 (注)

(単位：億円)

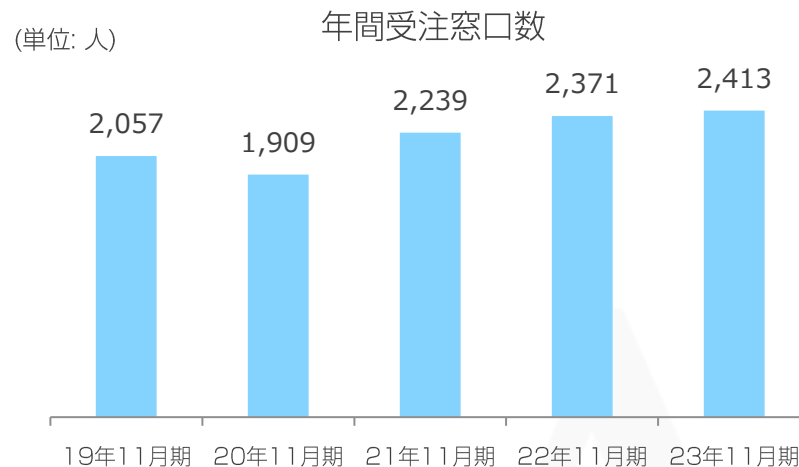
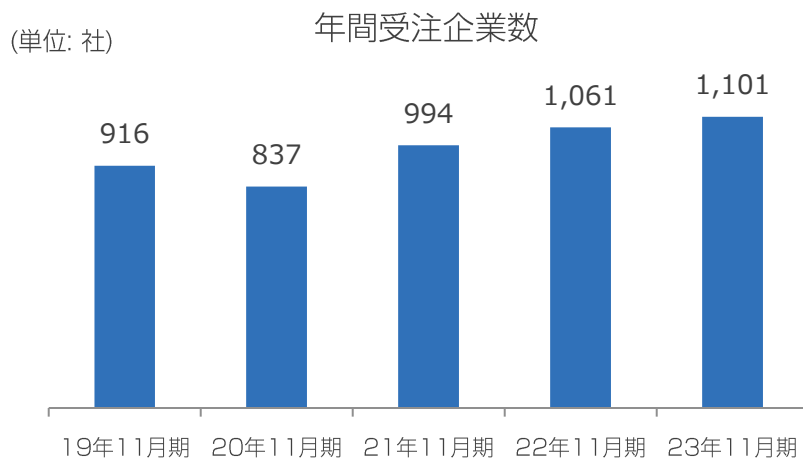
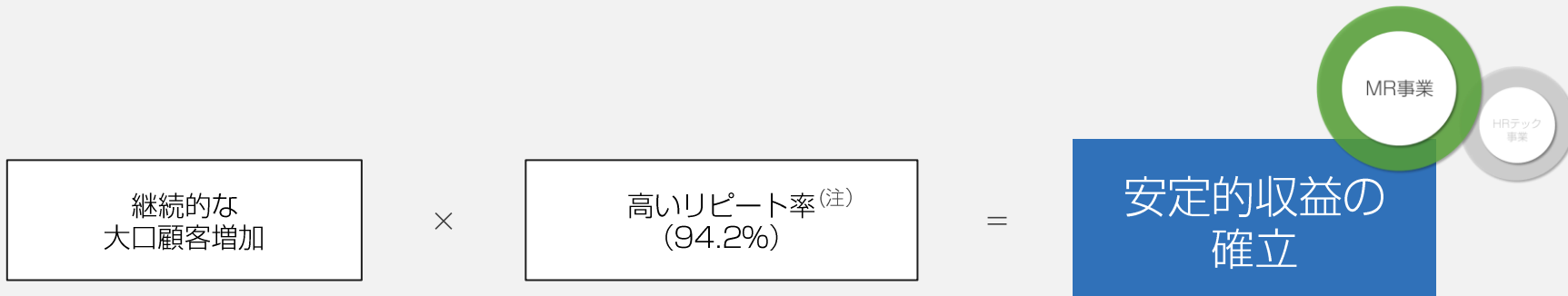


アスマーク売上高推移

(単位：億円)



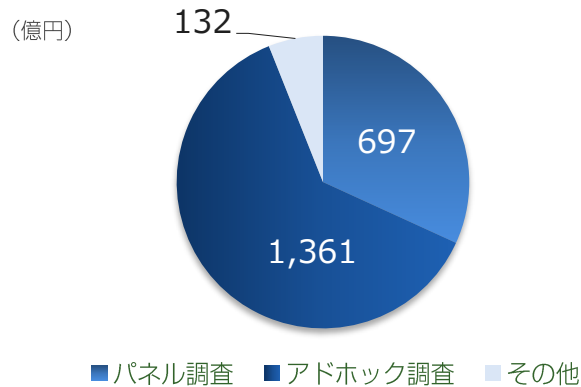
(注) 出所：第41回～第48回経営業務実態調査  
発行元：JMRA (日本マーケティング・リサーチ協会)



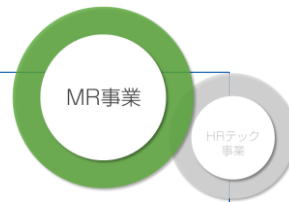
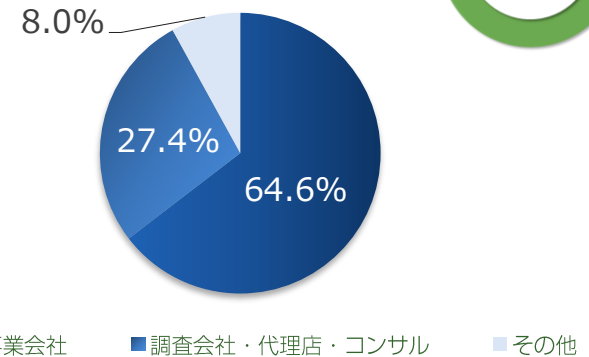
年間売上500万円以上の大口顧客数	108社	105社	122社	156社	175社
大口顧客からの売上が全体売上に占める割合	69.0%	65.2%	69.2%	71.9%	74.0%

(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)

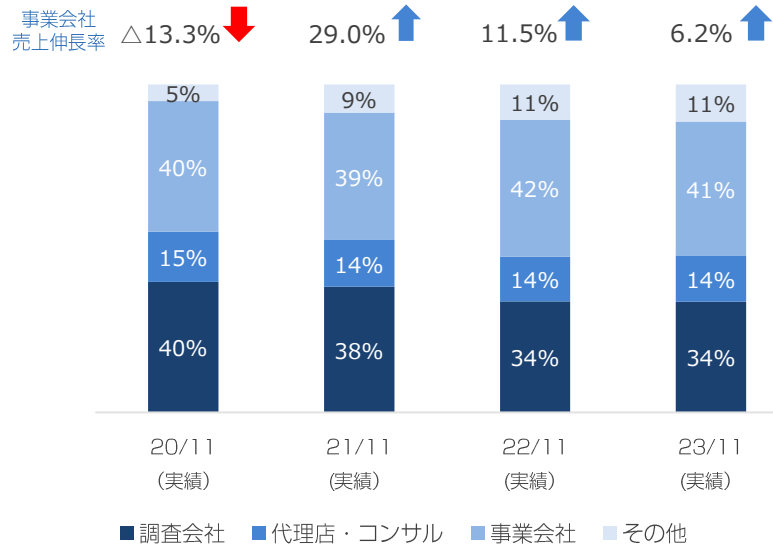


業種別の市場売上構成比 (注)



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

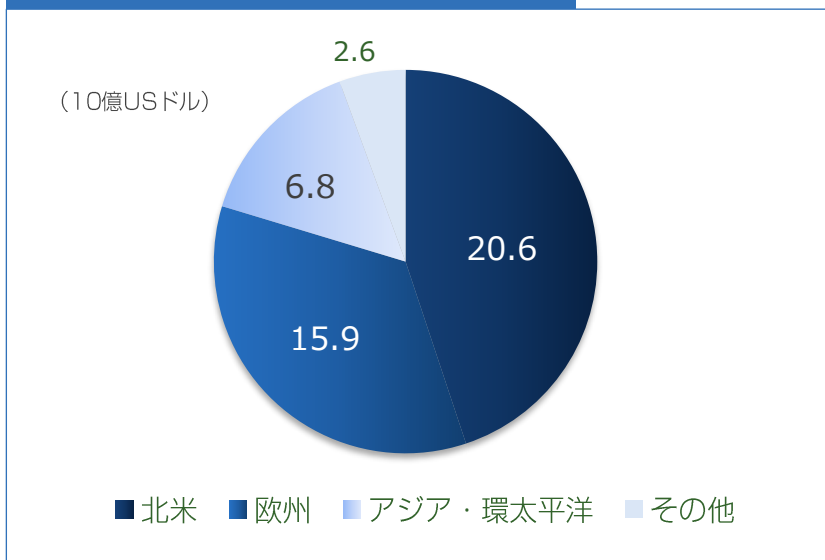


## 国内リサーチ事業施策

- 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)

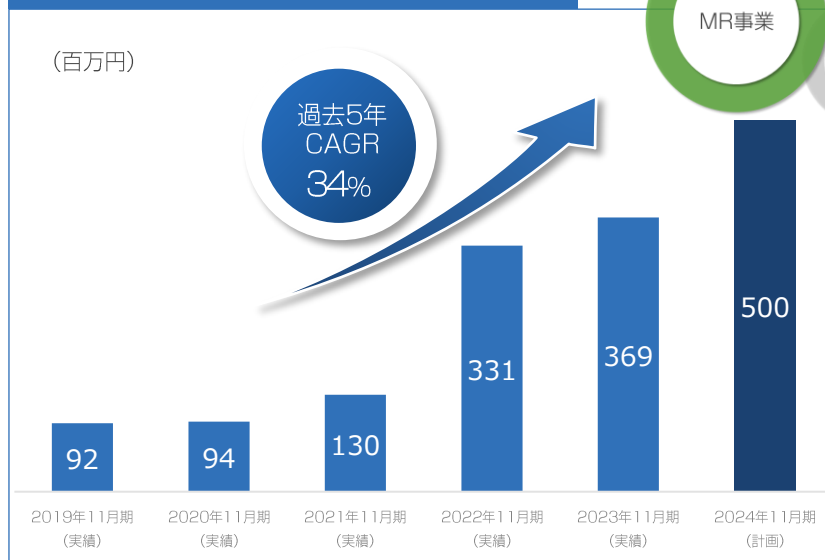


グローバルにおける地域別市場規模 (注)



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
 <p>在席管理ツール <b>せきなび</b></p>	 <p>ES調査 <b>ASQ</b></p>	 <p>ハラスメント防止 <b>CHeck</b></p>	 <p>パルスサーベイ <b>Pulsign</b></p>	 <p>RPA導入支援 <b>人事RPA</b></p>	 <p>サンクスカード <b>Smileボーナス</b></p>
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

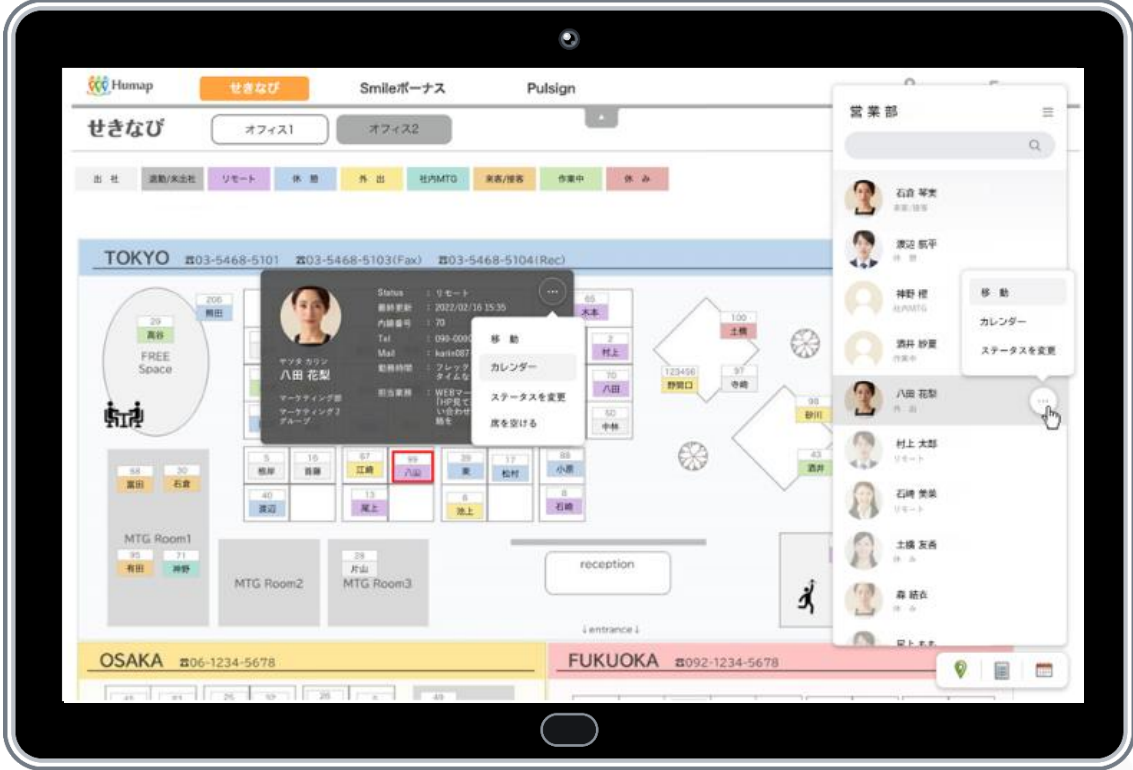


テレワーク、座席管理、フリーアドレス等で活用可能

誰が、どこで、何をしているか  
ひと目でわかる  
座席表機能

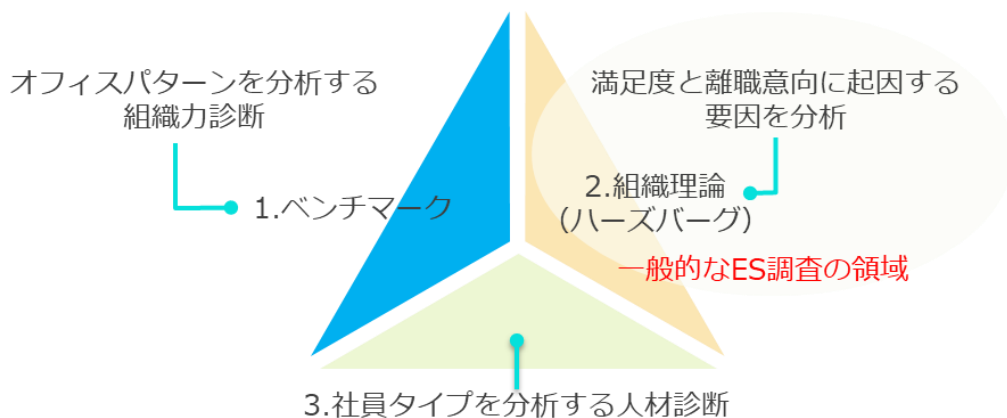
コミュニケーションを  
活性化する  
プロフィール機能

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

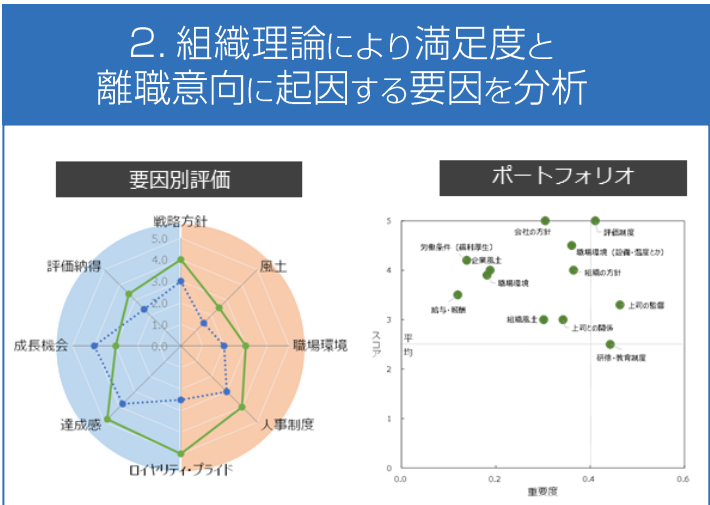


### 1. ベンチマークによる オフィスパターンの分析

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



### 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

### 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。

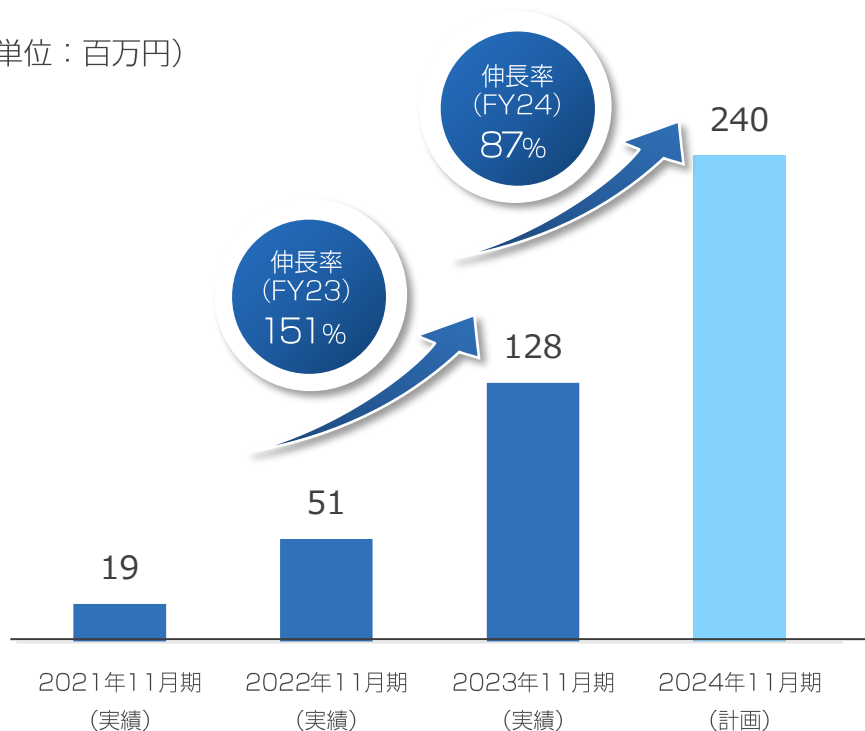




在席&フリーアドレス管理ツール、従業員に関わる調査にてNo.1を目指し  
 まずは近い将来、売上に占める割合10%のプロダクトにする

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