

2025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. 2025年11月期 第3四半期業績のご報告



2025年11月期
事業方針

国内リサーチ事業の再強化、並行して海外事業、HRテック事業、M&A推進に注力しつつ、売上高・営業利益ともに二桁成長を目指す

2025年11月期 第3四半期業績

(単位：百万円)

- ・ 単体売上高鈍化の影響が続き、連結の売上高が前年比微減
- ・ 依然としてパネル費用を含む外注費抑制は奏功
- ・ HRテック事業が、引き続き二桁成長
- ・ 将来を見据えた積極的な提携案件を今後も継続

売上高	限界利益	営業利益
3,328	2,264	236
前年比 $\Delta 0.7\%$	前年比 $+0.6\%$	前年比 $\Delta 29.7\%$

海外事業

グローバルリサーチは
前年比93.7%で推移

HR事業

HRテック事業は
前年比113.5%で二桁伸長

M&A・アライアンス

- ・ 継続的にM&A案件を検討中

- ✓ 引き続き売上高成長率の鈍化に伴い、第3四半期における連結売上高は前年比微減
- ✓ 外注費、販管費抑制は継続的にされているものの、売上が復調しておらず、依然として減益決算
- ✓ 営業体制の再構築に伴う効果は、兆しはあるものの、第3四半期では間に合わず
- ✓ 通期計画の営業利益は、第4四半期に伸長するグループ会社の利益貢献を含めて挽回を目指す

(単位：百万円)

	第3四半期会計期間 (12/1~8/31)			通期業績予想 (2025/1/14開示)	
	2024/8	2025/8	前年比	計画	達成率
売上高	3,352	3,328	99.3%	4,800	69.3%
営業利益	336	236	70.2%	400	59.0%
営業利益率	10.0%	7.1%	△2.9pt	8.3%	—
経常利益	323	245	75.9%	400	61.3%
経常利益率	9.6%	7.4%	△2.2pt	8.3%	—
当期純利益	208	166	79.8%	285	58.2%
当期純利益率	6.2%	5.0%	△1.2pt	5.9%	—

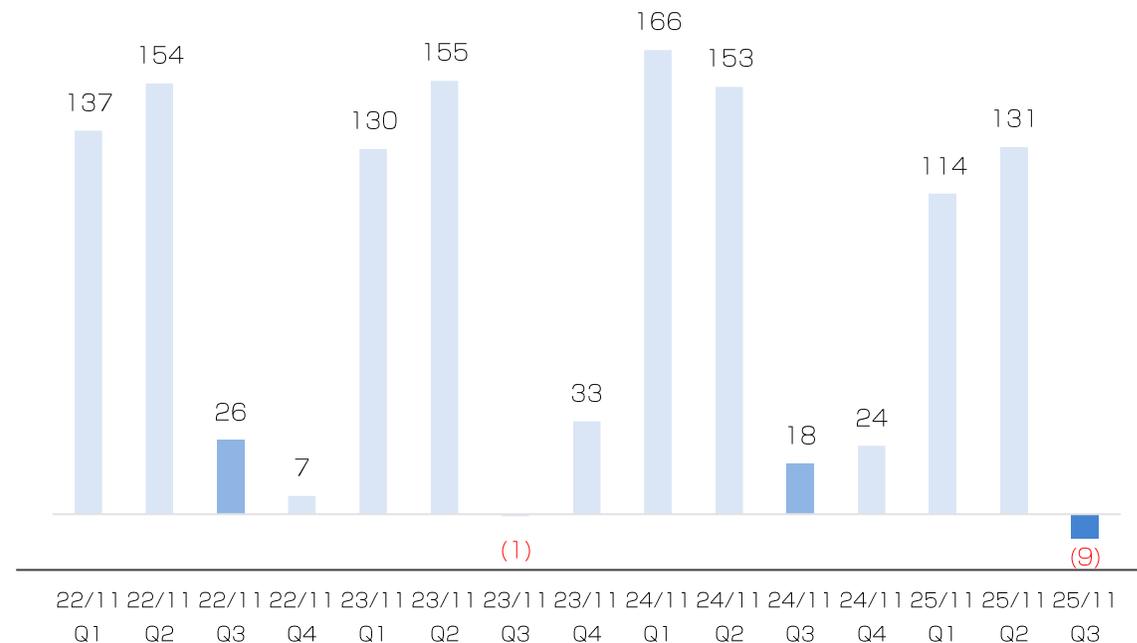
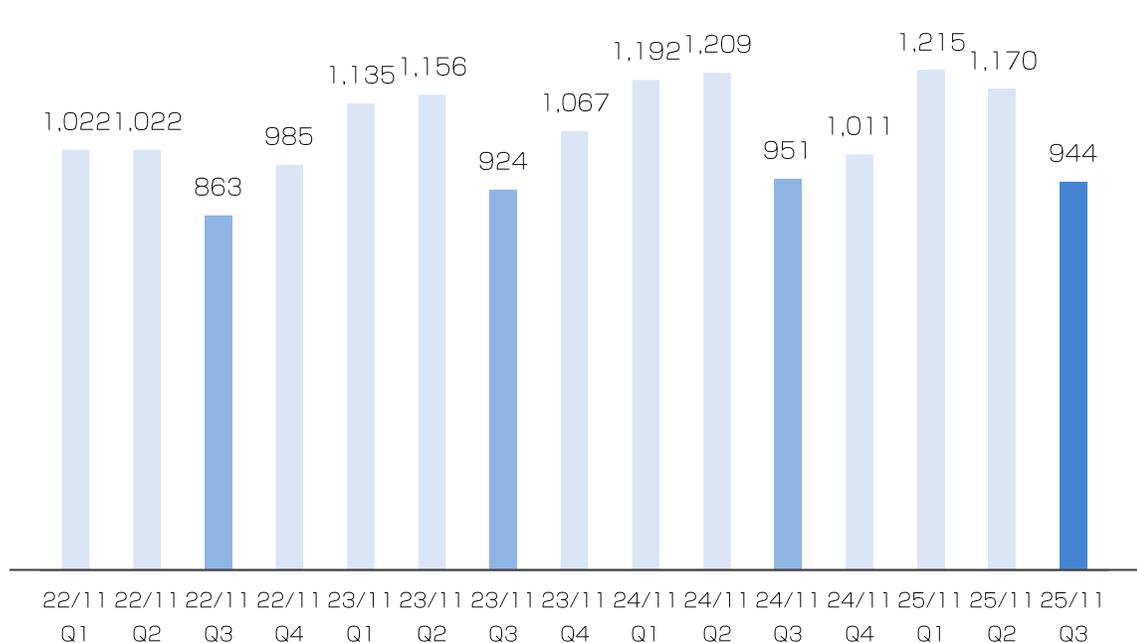
(注) 連結決算移行前のため単体決算数値を記載しております。

- ✓ 引き続き売上高成長率の鈍化に伴い、第3四半期における連結売上高は前年比微減
- ✓ 外注費、販管費抑制は継続的にされているものの、売上が復調しておらず、依然として減益決算
- ✓ 営業体制の再構築に伴う効果は、兆しはあるものの、第3四半期では間に合わず
- ✓ 通期計画の営業利益は、第4四半期に伸長するグループ会社の利益貢献を含めて挽回を目指す

■ 売上高の推移

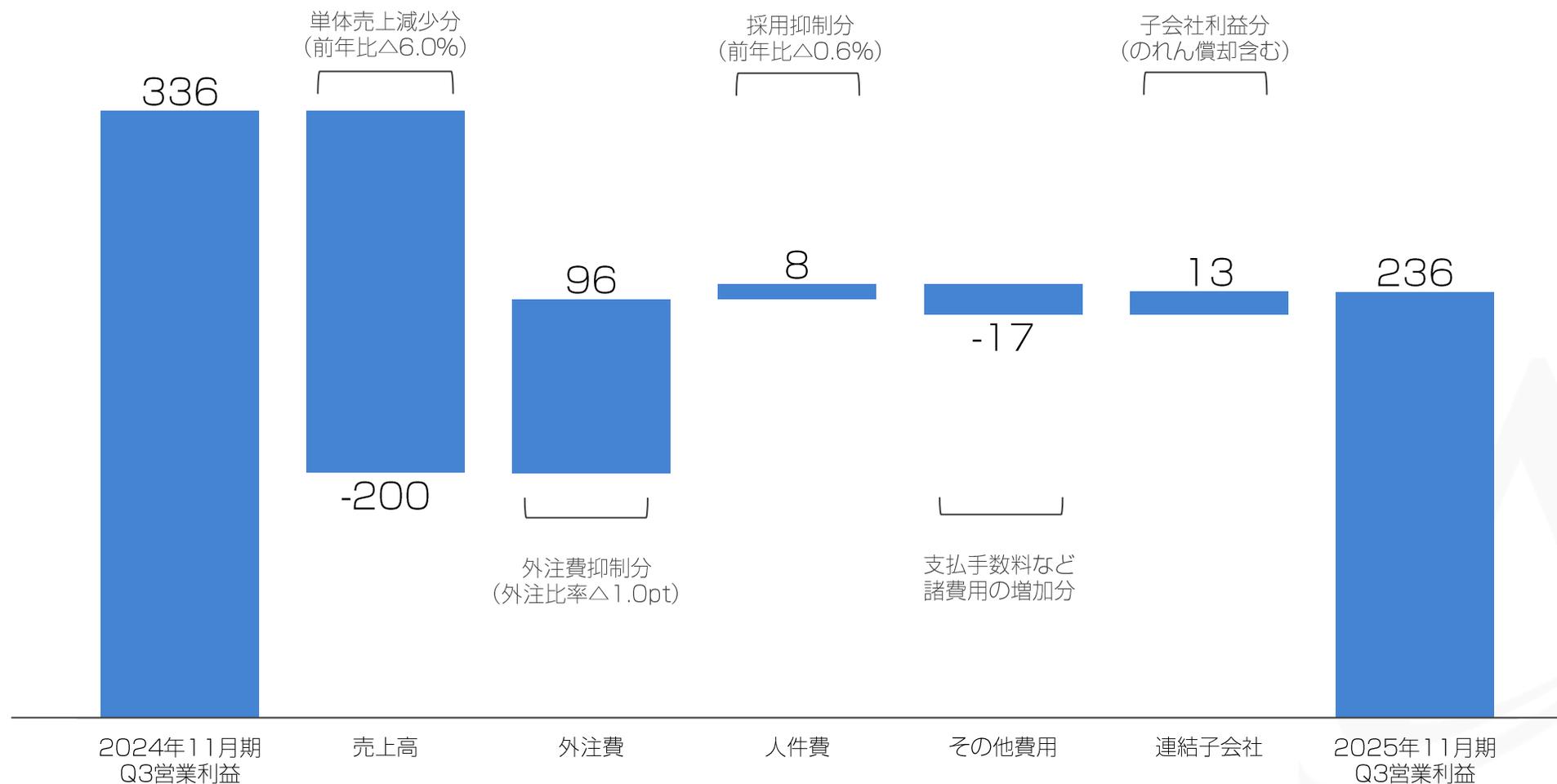
■ 営業利益の推移

(単位：百万円)

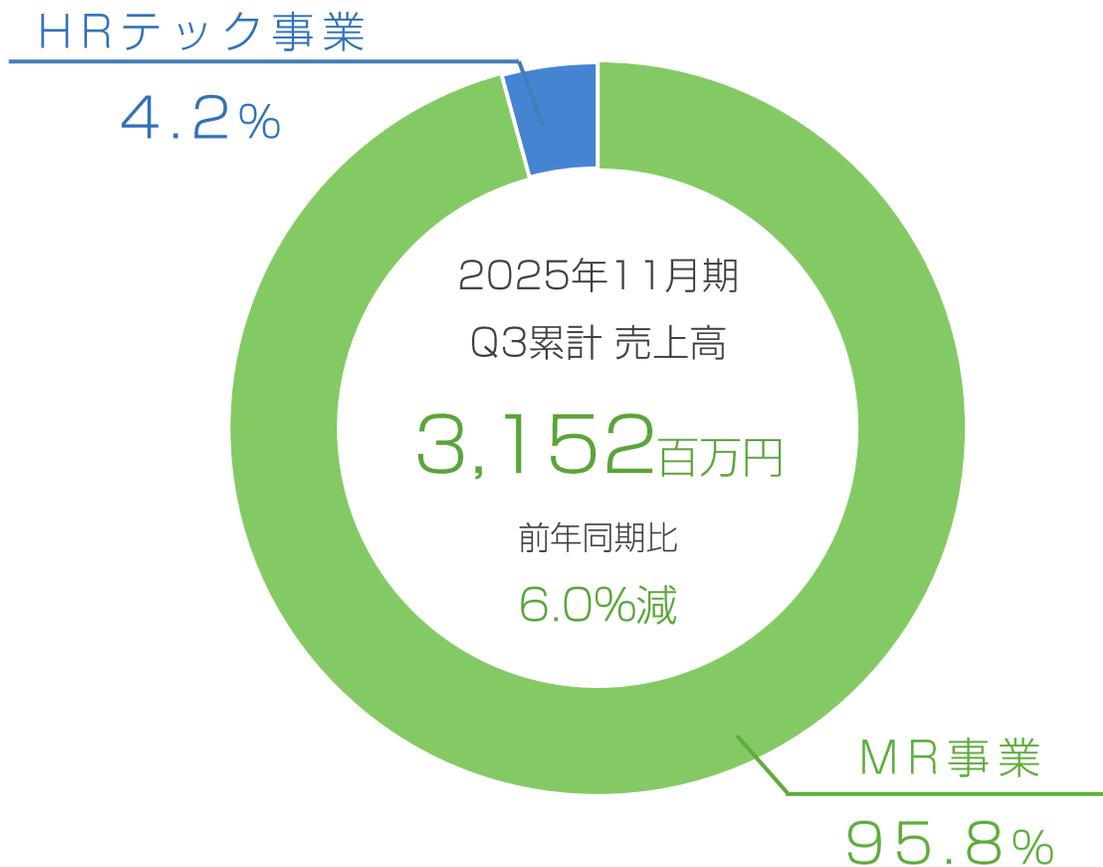


- ✓ 引き続き単体の減収の影響で、外注費の抑制するも利益が減少
- ✓ 連結会計開始に伴い、子会社利益が一部貢献

(単位：百万円)



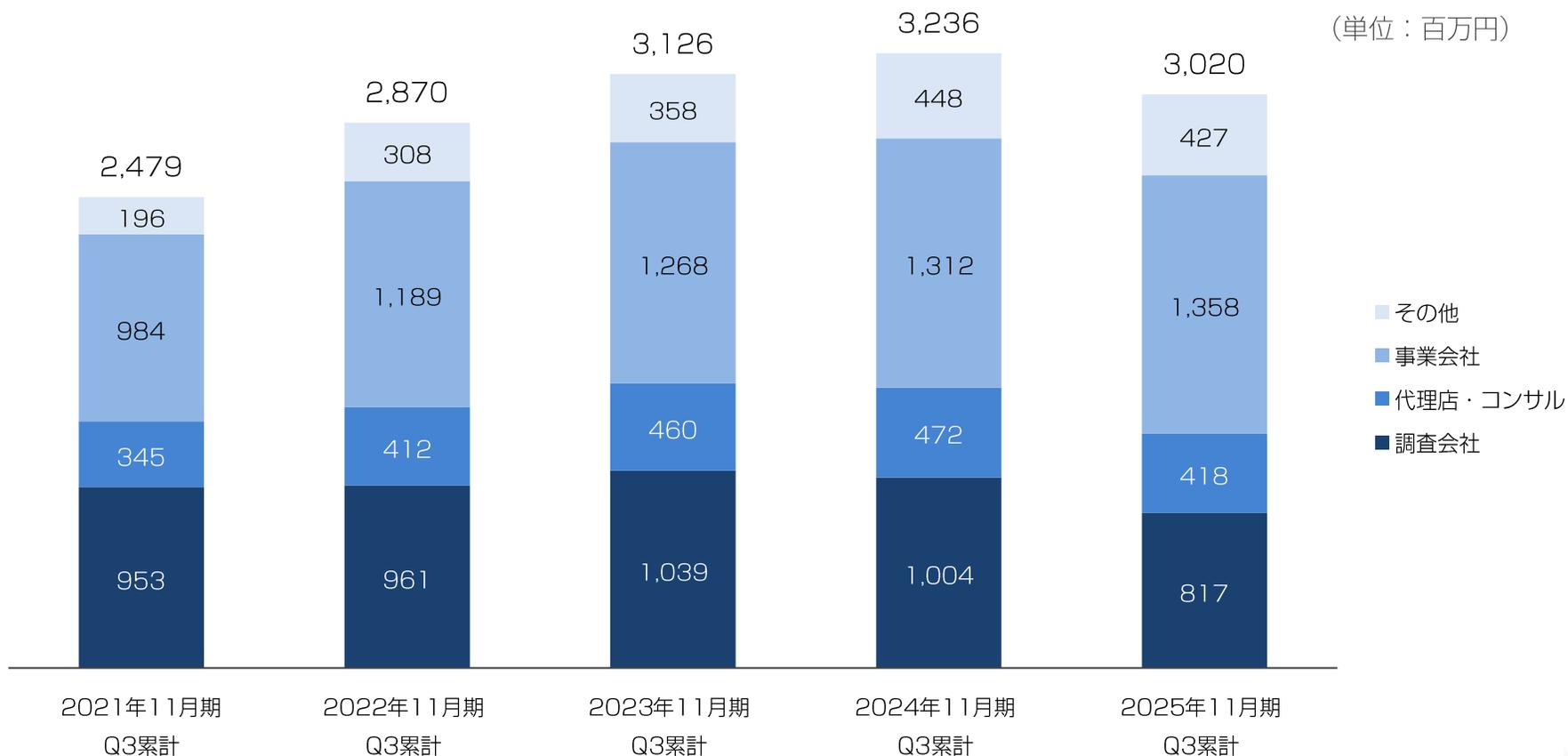
■ 事業別売上高構成比



■ 事業別売上高・前年同期比

	売上高	前年同期比
MR事業	3,019百万円	6.7%減
HRテック事業	132百万円	13.5%増

- ✓ 依然として、調査会社からのパネル借り需要が、業界全体を通して大きく減少。広告代理店は復調の兆し
- ✓ 事業会社の定性インタビュー需要は継続。引き続き自動車業界からの受注が伸長した



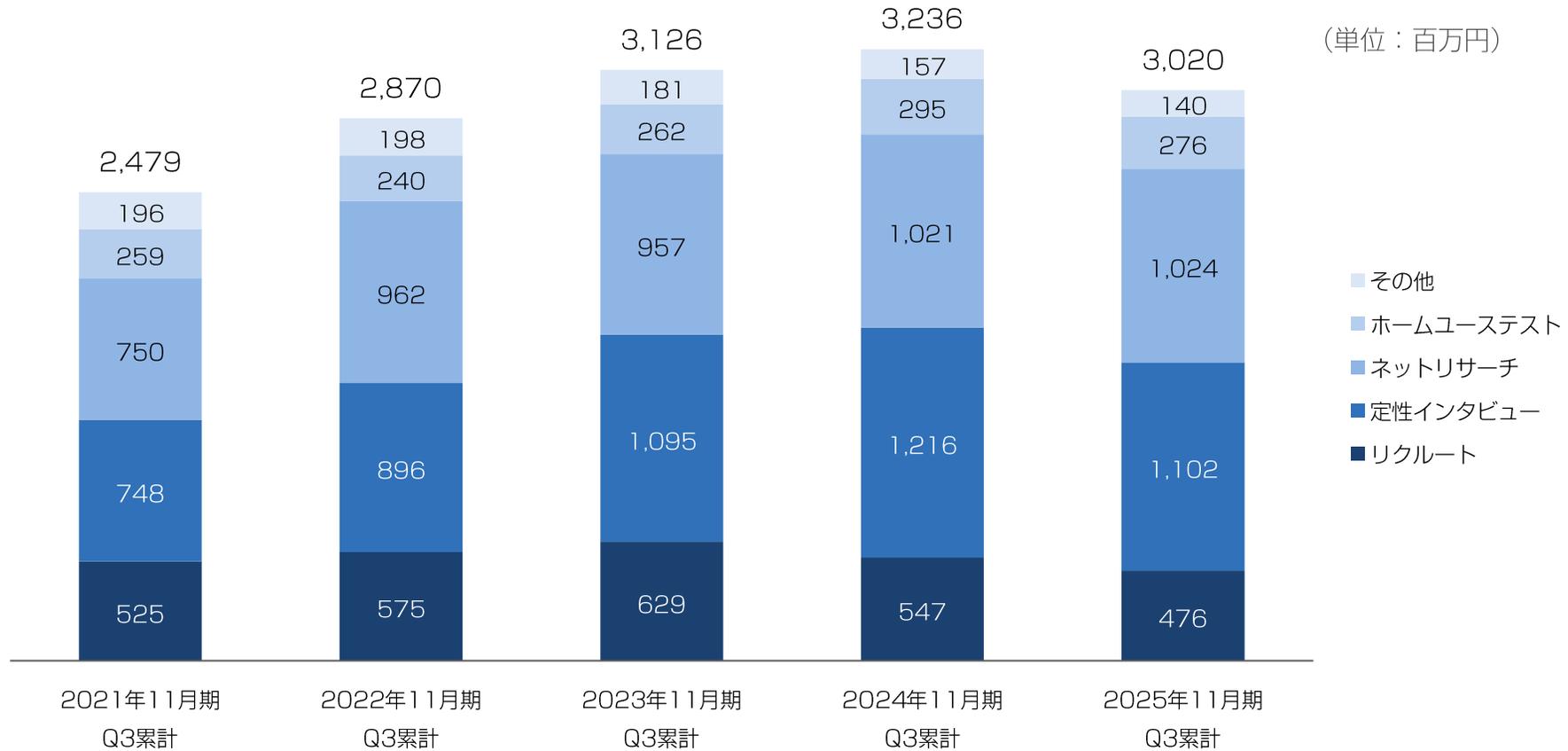
伸びた主な業界

- 自動車・関連品
+54百万円、前年比356.1%
- 食品
+23百万円、前年比115.0%

伸びなかった主な業界

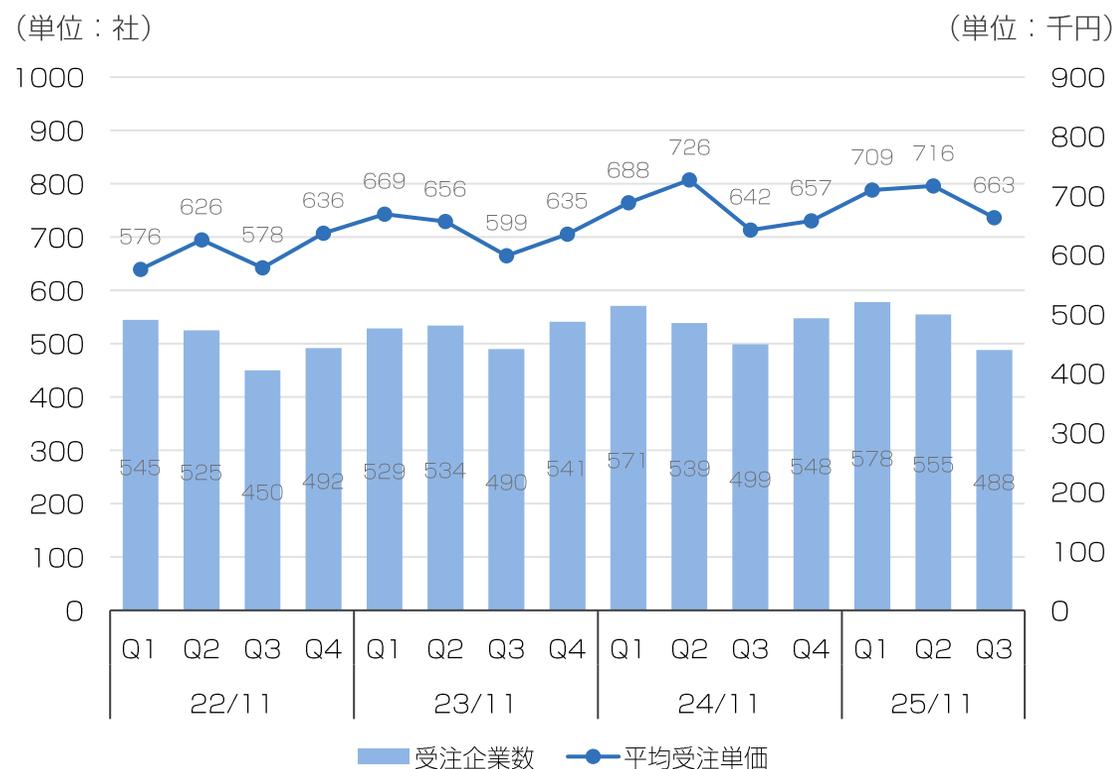
- 調査会社
△186百万円、前年比81.4%
- 広告代理店
△65百万円、前年比70.6%

- ✓ 事業会社を中心としたネットリサーチの需要は前年水準（+3百万円、0.3%増）
- ✓ 主要発注元の調査会社・代理店からの受注減を背景に、定性インタビューとリクルート需要が減少（定性インタビュー △113百万円、9.3%減、リクルート △70百万円、12.9%減）



- ✓ 売上不調の中でも、事業会社を中心とした主要顧客への深耕が奏功し、受注単価の増加傾向は継続
- ✓ パネル費用含む外注費の抑制が一定程度効いていることで、限界利益率も引き続き、高い水準を維持

■受注企業数と平均受注単価の推移



■限界利益率の推移



(注) 限界利益率は (売上高 - 外注費) ÷ (売上高) で算出しております。

1. 顧客カバレッジの再構築と深耕

✓ 主要顧客へのアプローチ強化

調査会社・広告代理店に対し、業界知見の深いメンバーで専任グループを再編。
密なコミュニケーションで取引を深耕し、安定的な関係を再構築します。

✓ 成長ドライバーの最大化

上期に伸長した事業会社向け営業を最重要成長エンジンと位置づけ、リソースを集中。
大口顧客へのクロスセル提案や、成長業界への戦略的な新規開拓を加速します。

2. 営業生産性と提案品質の抜本的改革

✓ 提案品質と受注率の向上

営業スキル標準化プログラムを導入し、組織全体の営業力を底上げします。
実査部門やリサーチャーとの連携体制を構築し、専門性の高い提案を実現します。

✓ オペレーション改革による顧客体験向上

納品リードタイムの短縮プランや、実査後のフィードバックセッションを強化。
伴走型支援で顧客満足度と継続利用意向を高めます。

1. 顧客カバレッジの再構築と深耕

✓ 主要顧客へのアプローチ強化 →再編の進捗

調査会社専属チーム発足後、活動量が増え相談件数は増加傾向、第4四半期に効果が現れる見込み。

代理店は、復調傾向ではあるものの、まだ途中段階。

調査会社・代理店からの発注状況を好転させつつ、事業会社にリソース投下するため、営業人員を増やす方針。

✓ 成長ドライバーの最大化

営業体制を再編してから、調査会社チームは、より対応スピードの求められる営業活動に集中できるようになり、代理店・事業会社チームは、よりコミュニケーションの質に注力できつつある。

クライアントからの、受注前に求められる対応スピードが、業界によって違うことから、引き続き、それぞれ業界特性に対応した営業活動ができる体制を強化していく。

売上を復調させるため、営業人員を増やすとともに、伸びている業界・クライアントに対して伸びているサービス、当社が強みとしている得意なサービスに集中的に営業リソースを集中させていく方針

2. 営業生産性と提案品質の抜本的改革

✓ 提案品質と受注率の向上

営業活動の改善とともに、行動量、相談件数はまだまだ足りないものの、受注率は復調傾向。
営業スキル標準化に向けて、定期的なロールプレイやスキルシートによる習熟度チェックなど、
継続的な取り組みを実施中。新人層への教育・サポートに必要なリソースが、中堅層に集中していることから、
全体的なスキル底上げと、安定的な営業体制になるにはもう少し時間がかかる見込み。

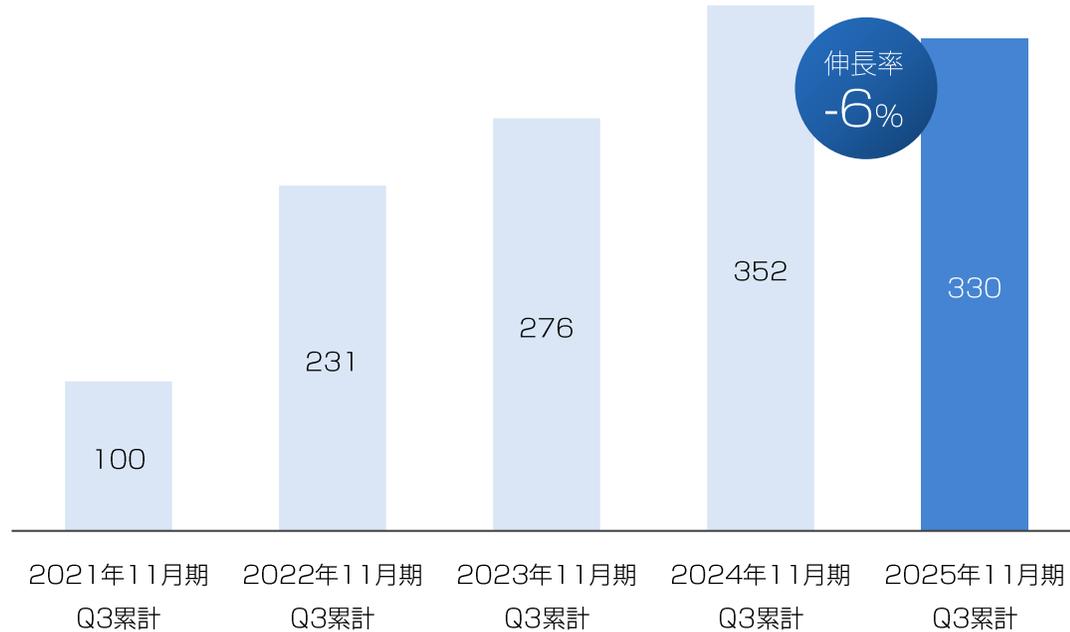
✓ オペレーション改革による顧客体験向上

オペレーション部門による商談同席や提案後の振り返りヒアリングを通じて、
より満足度の高いサービス提供へ向けた活動を開始している。
定期的な顧客満足度調査における、見積対応スピードや、受注から納品までの納期短縮など
クライアントからのフィードバックに応えるための体制構築と運用改善を進めている。

- ✓ 国内リサーチ事業のフォローに営業リソースを割いたことで、国内から海外調査をする案件受注ペースが減少
- ✓ 継続的な営業活動を通して、HRテック事業売上高は前年比113.5%の成長

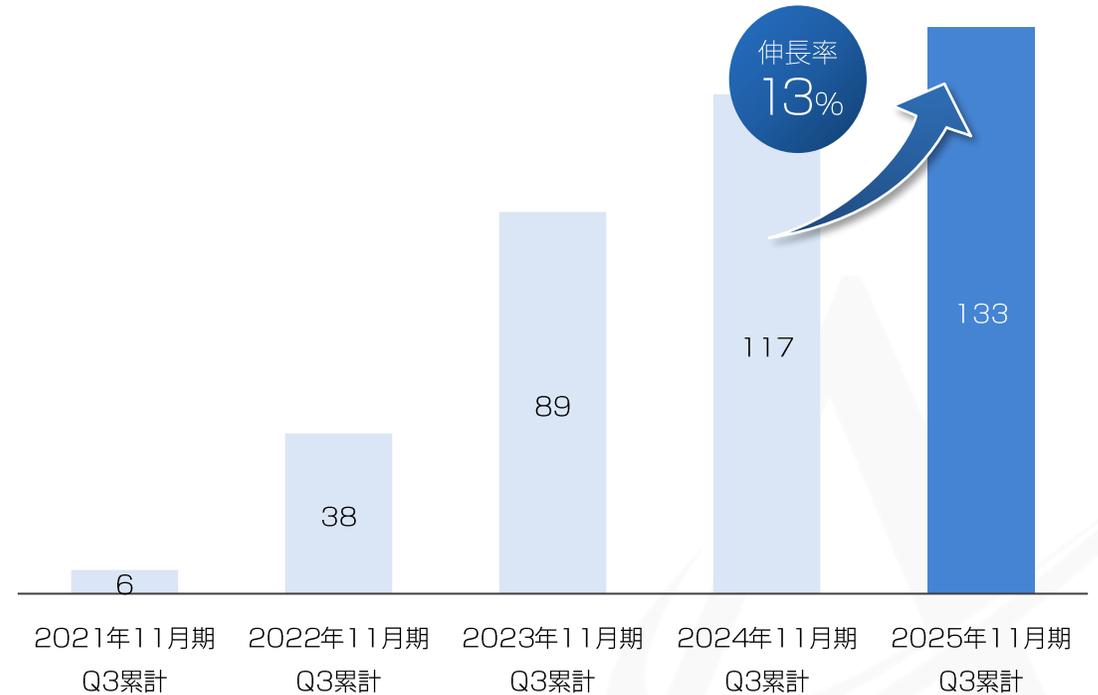
■ グローバルリサーチ売上高推移

(単位：百万円)

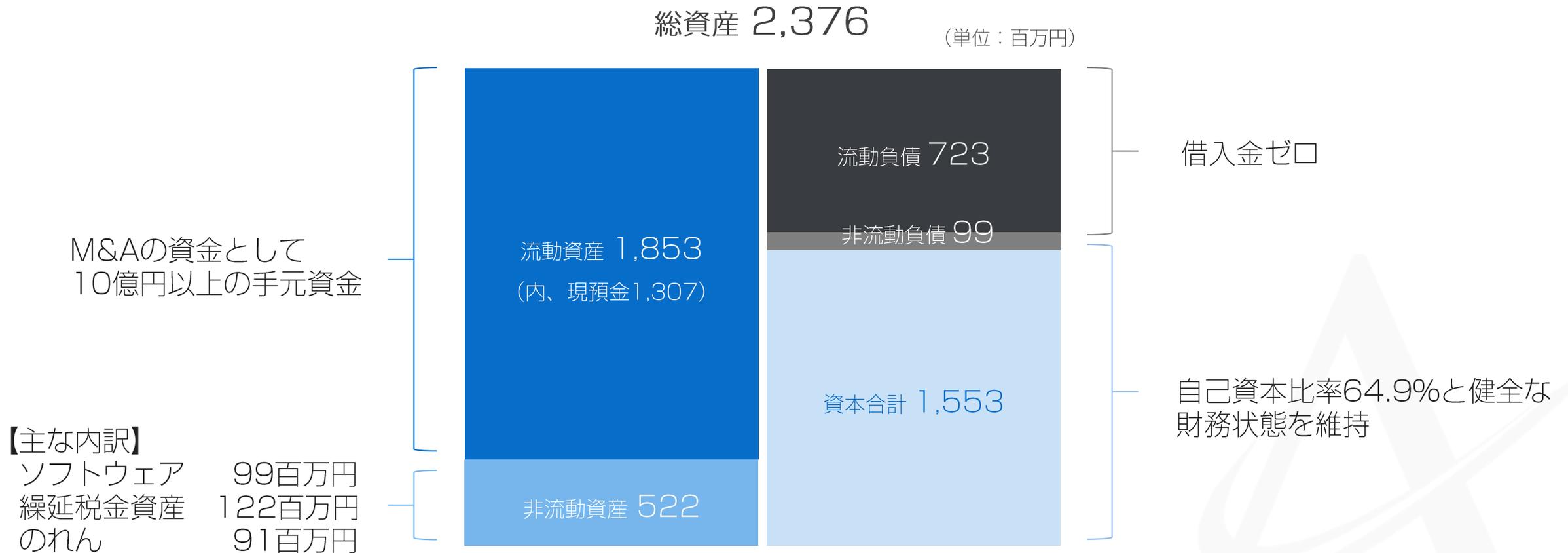


■ HRテック事業売上高推移

(単位：百万円)



- ✓ M&Aを見据え、デッドキャパシティ含め20億円程度の実行資金を想定
- ✓ 自己資本比率64.9%と健全な財務状態を維持



1 リサーチ事業の顧客への再深耕

引き続き、お客様起点で価値提供を最大化するため、短期的な最適化という側面ではなく、中長期での構造的な成長を見据えた変革を推進中。兆しは見えるが復調にはもう少し時間がかかる

2 グローバル展開の継続強化

第3四半期累計で伸長率△6.3%と物足りない結果。グローバル営業体制を再構築中

3 HRテック事業の更なる認知度向上

このまま二桁伸長を継続しつつ、来期に向けて引き続き認知度向上を見据えた施策を展開

4 DX推進の加速

生成AIを活用したリサーチオペレーションシステムへの搭載技術について特許を出願中
ITを駆使した来期に向けてのビジネス展開を検討中

5 M&Aおよびアライアンスの推進

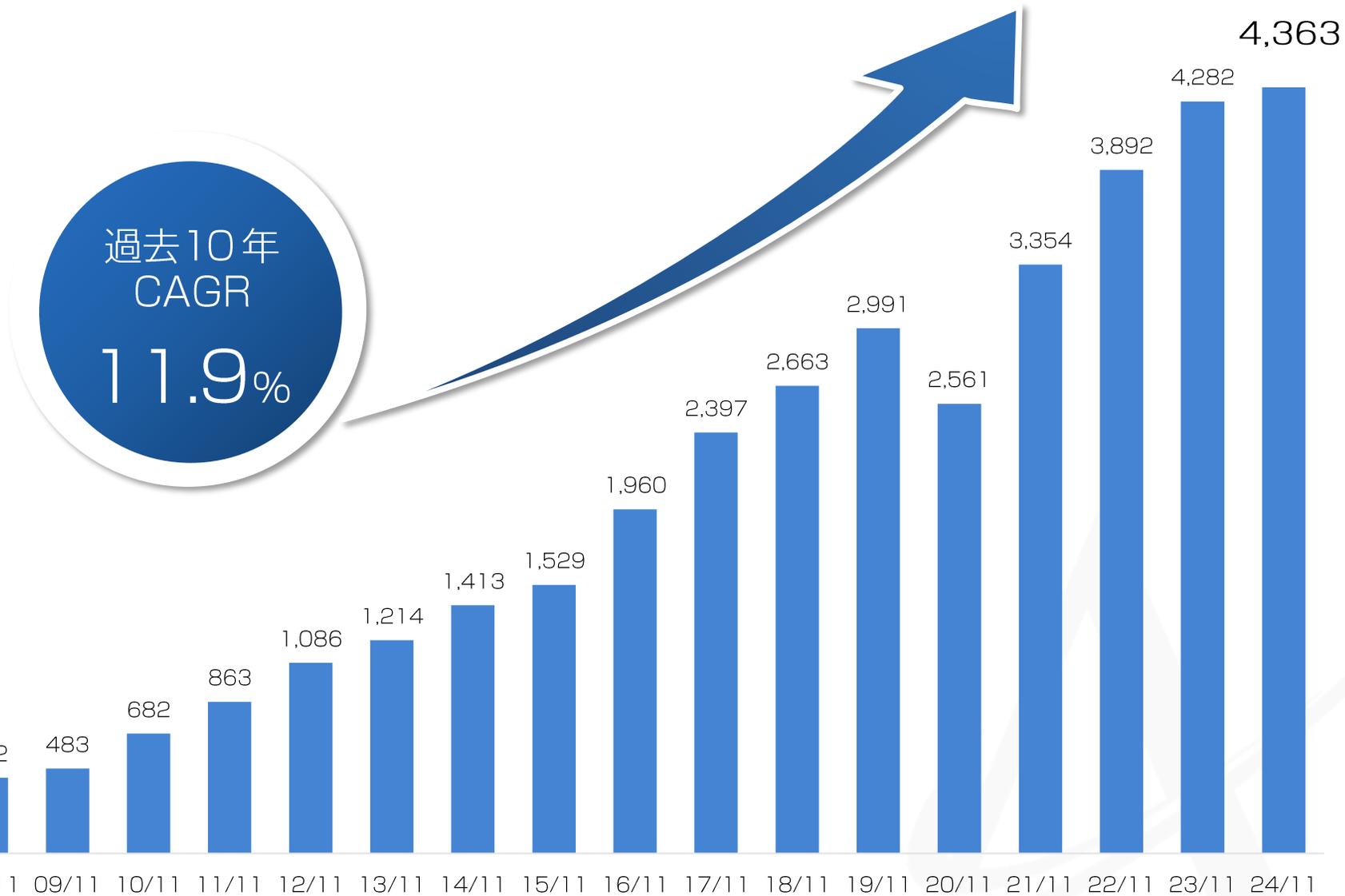
水面下において継続的にM&A案件を検討中



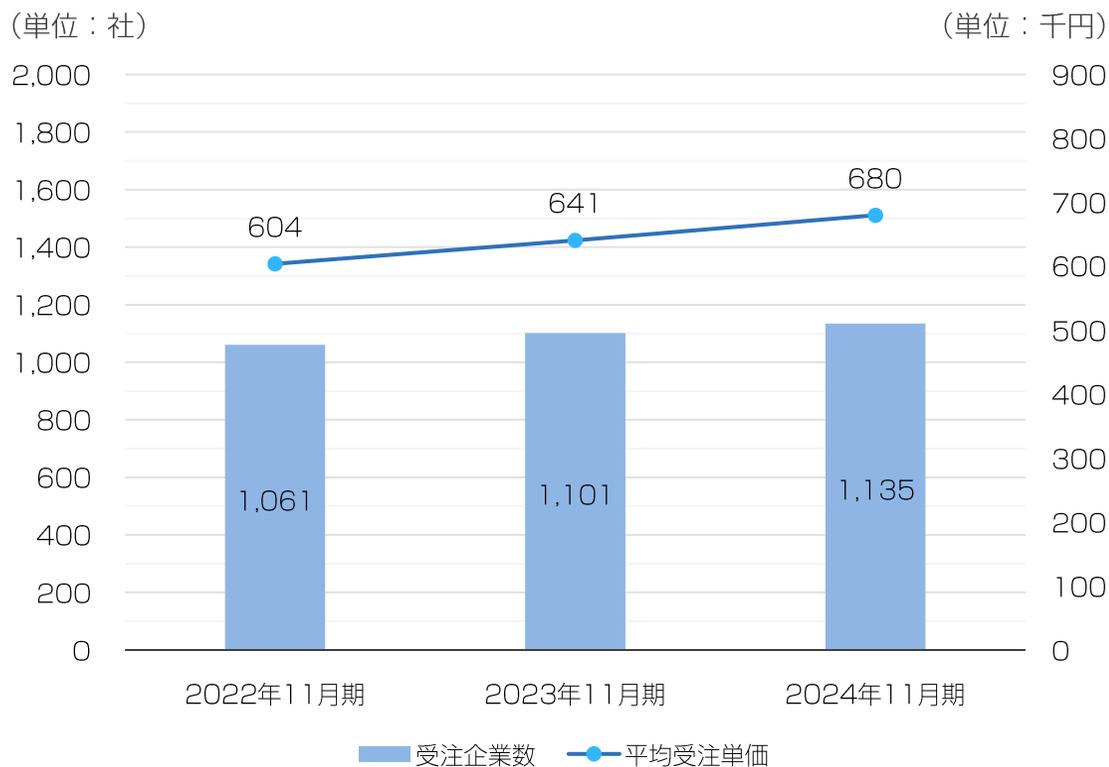
4. 参考資料（数値関連）



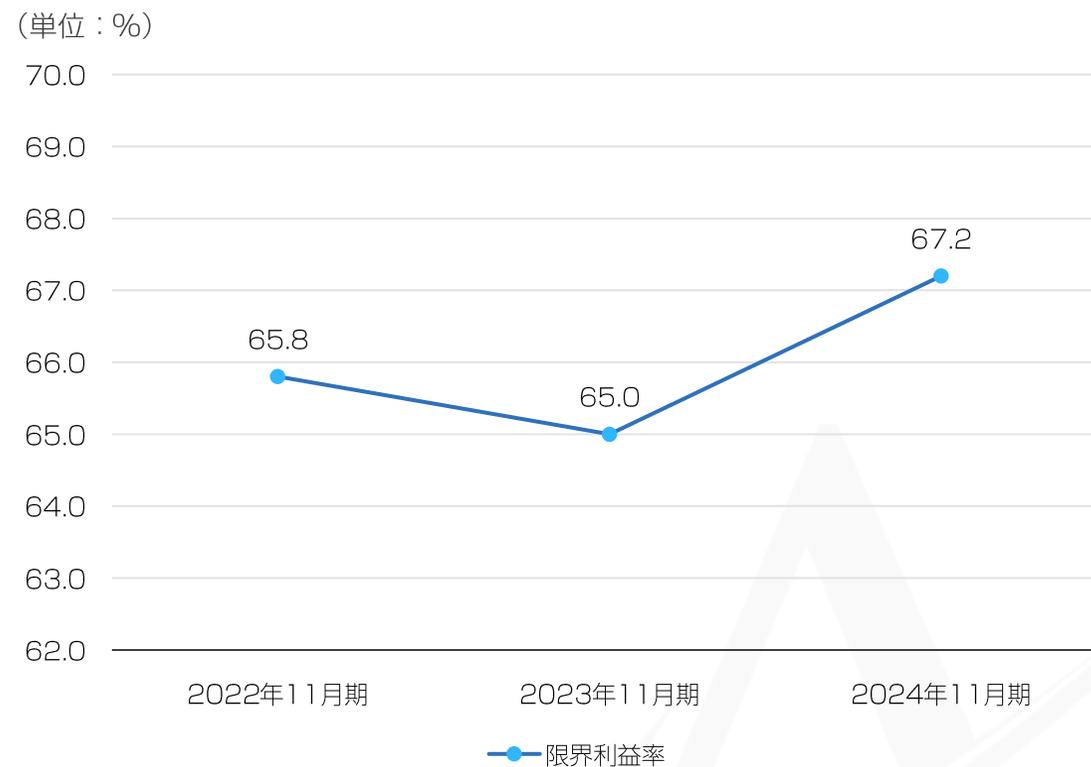
(単位：百万円)



■ 受注企業数と平均受注単価の推移

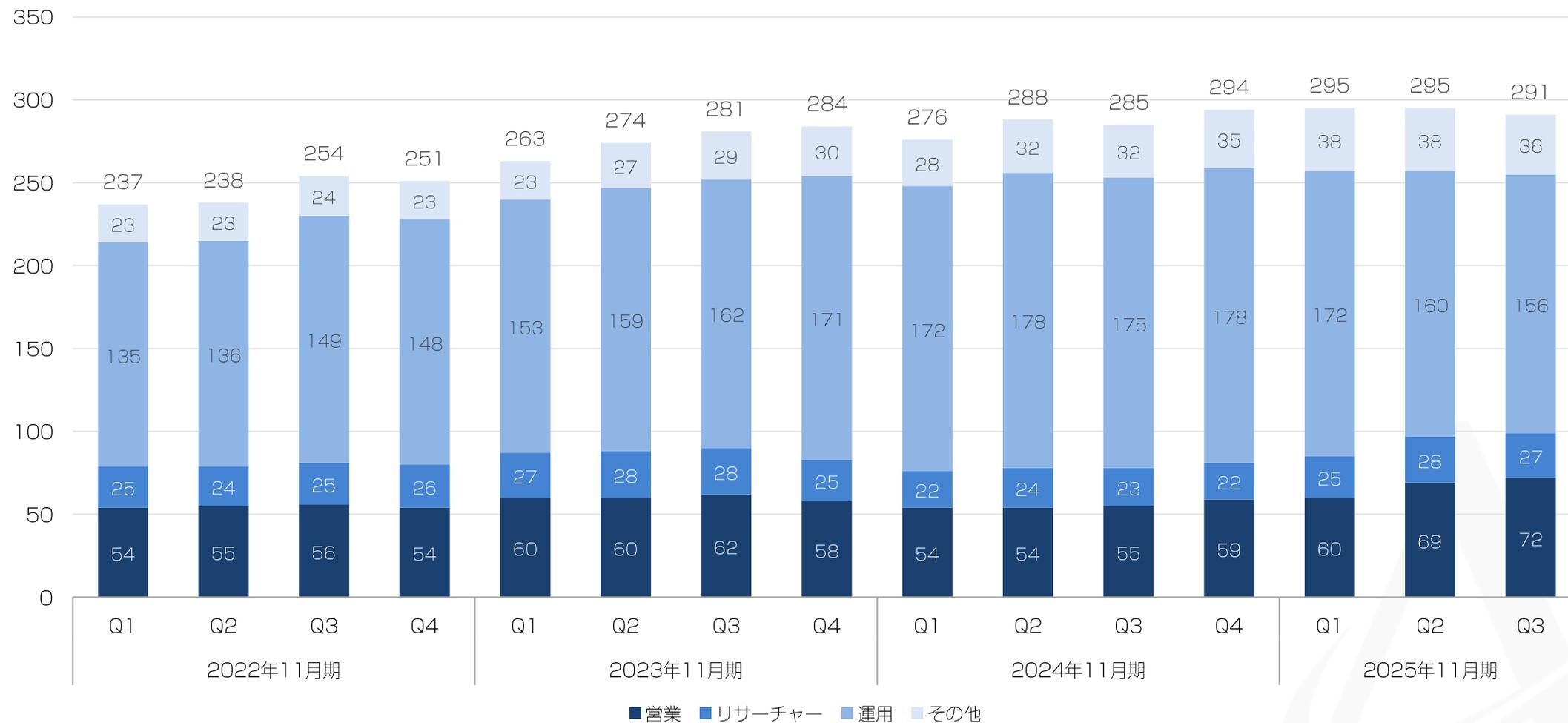


■ 限界利益率の推移



(注) 限界利益率は (売上高 - 外注費) ÷ (売上高) で算出しております。

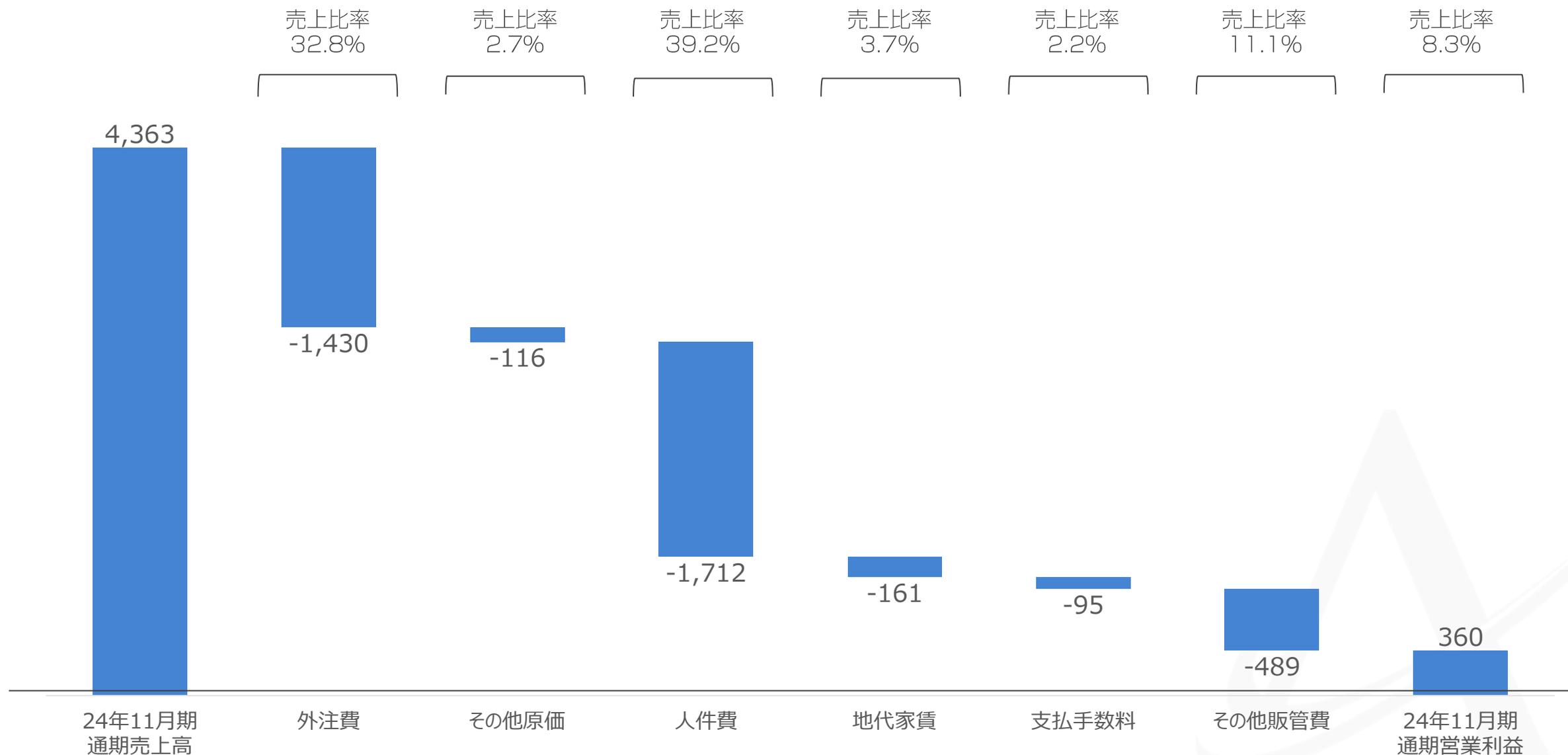
(単位：人)



(注) 社員数は休職者を除きます

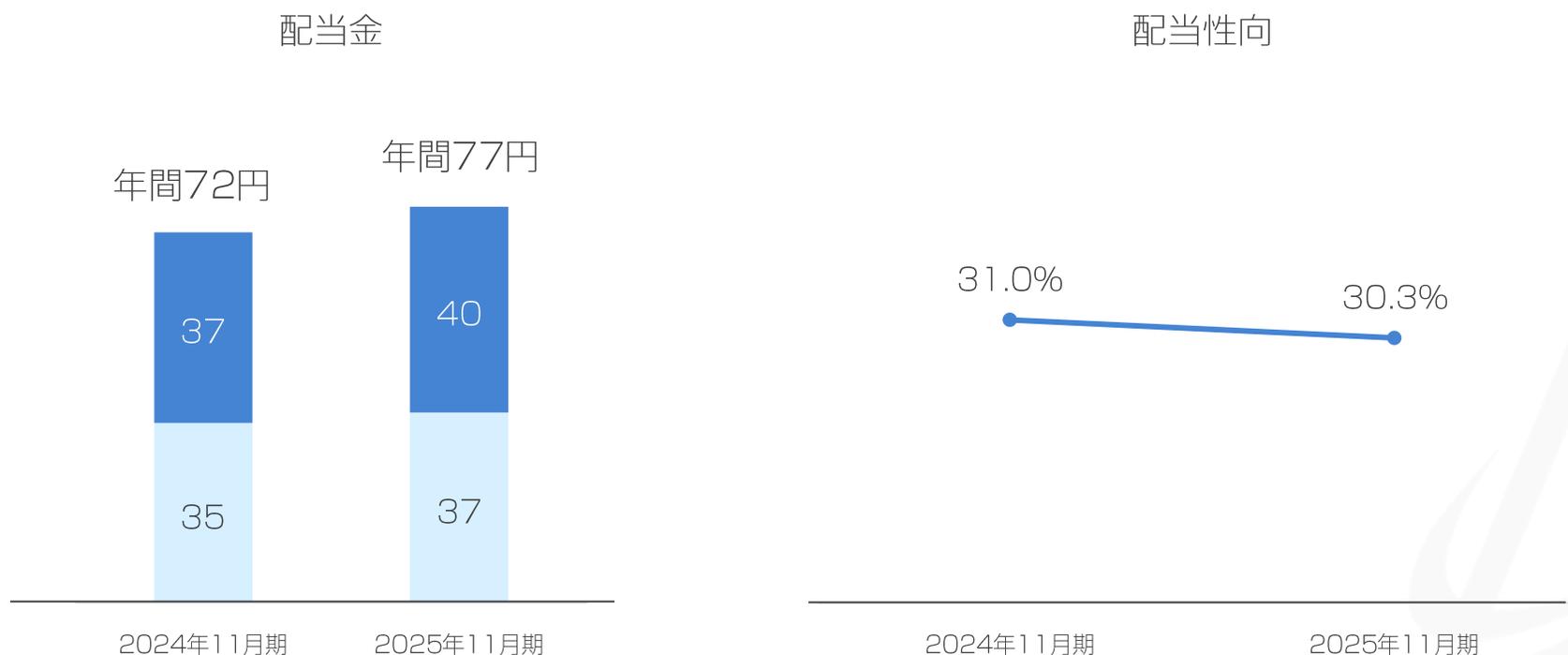
コスト構造 (2024年11月期実績)

(単位：百万円)



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いたしました。

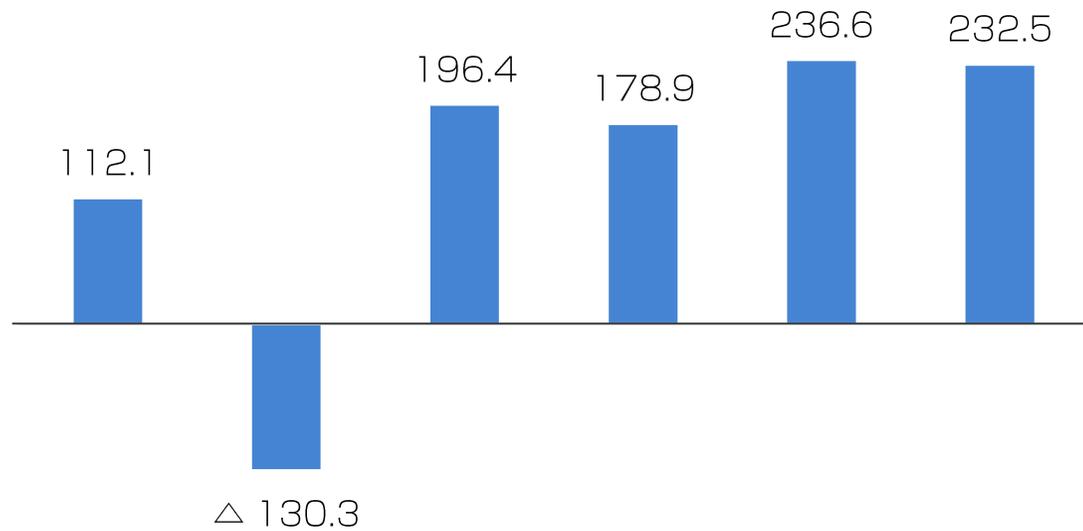
2025年11月期においては、年間で5円の増配とし、中間配当及び期末配当は、それぞれ1株あたり37円と40円（年間77円）を計画しております。



✓ EPS微減も、ROE20%以上を今後も維持する方針

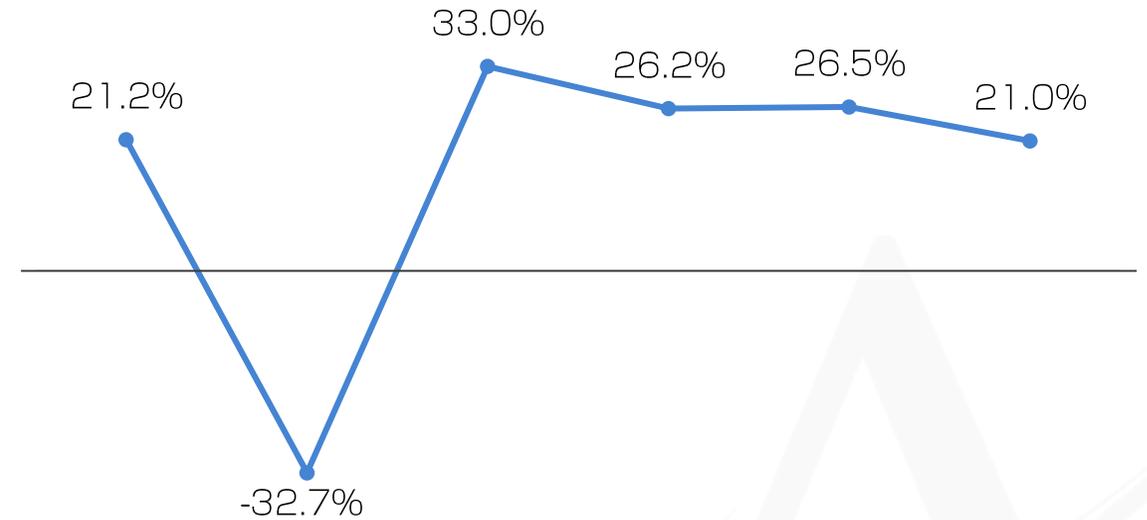
(単位：円)

1株当たり当期純利益



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 2024年11月期

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 2024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。

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	: 151百万円 (2024年11月末)
売上高	: 4,363百万円 (2024年11月期)
社員数	: 306名 (2024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 飯田 恭介 取締役 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」

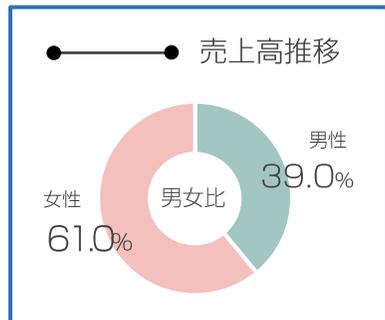


1998年12月	東急田園都市線沿線を中心としたパネル会員組織を構築し始め、情報コミュニティーサイト(D style web)の運営を開始	2020年6月	HRテックサービス「Humap（ヒューマップ）」をリリース
2001年12月	パネル・リクルーティングサービスを開始	2020年9月	仮想バックルームを実装したオンラインインタビューツール「i-PORT voice」をリリース
2004年4月	オンライン・リサーチサービスを開始	2021年12月	横浜事業所を開設
2006年2月	プライバシーマークを取得（登録番号 第12390094）	2022年1月	東京証券取引所 TOKYO PRO Marketに株式を上場
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	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
2016年5月	オフライン・リサーチサービスを開始	2022年12月	長岡事業所を開設
2016年9月	大阪事業所を開設	2023年10月	中目黒事業所を開設
2017年7月	福岡事業所を開設	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
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	2024年8月	名古屋事業所を開設
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	2024年9月	スキルブリッジ株式会社との資本業務提携を締結
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	2024年12月	株式会社販売促進研究所の全株式を取得（子会社化）

アスマークの歩み

1998年の創設～2025年現在に至るまでの軌跡

凡例



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、情報コミュニティーサイト(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

2023.12



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 本社を東京都渋谷区東に移転

商号を株式会社アスマークに変更

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

2023.10

中目黒事業所を開設

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

2017.07

福岡事業所を開設

2014.02

本社を東京都渋谷区渋谷に移転

2016.09

大阪事業所を開設

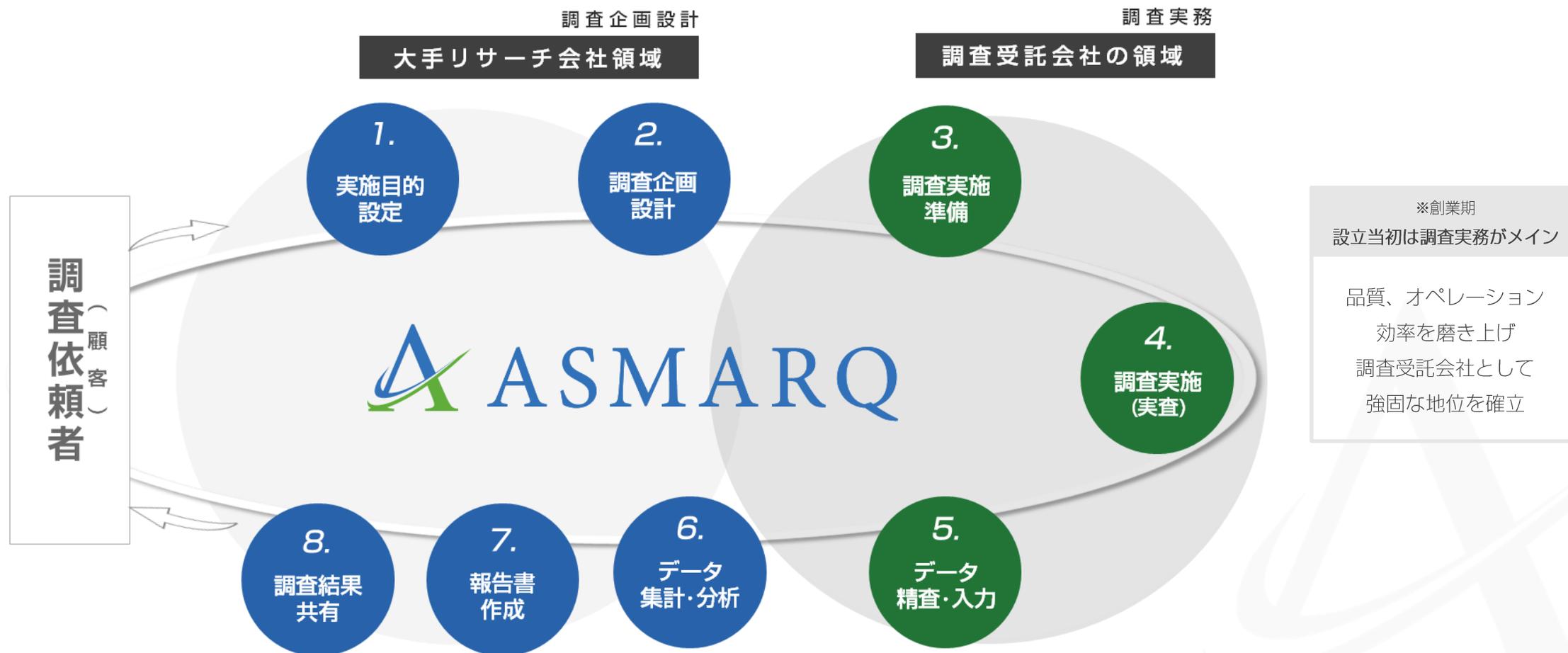
2021.12

横浜事業所を開設

2024.11期

売上高: 4,363(百万円)
社員数: 306名

業界最高水準の調査品質の構築・提案・分析力の向上により、一括直接受注が拡大
代替受託会社が不在のためリサーチ会社からの受注も継続、拡大



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 —

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

SDGsの担い手としての
次世代・女性のエンパワーメント

ビジネス

科学技術
イノベーション
(STI)

地方創生
の
推進

次世代・女性
のエンパ
ワメント

「人づくり」
の中核として
の保健・教育

- 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

- 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

- 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)
- 地方事務所での現地新卒採用、育成

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

現在

国内リサーチ



Humap

HRテック



DX・リサーチ
ソリューション

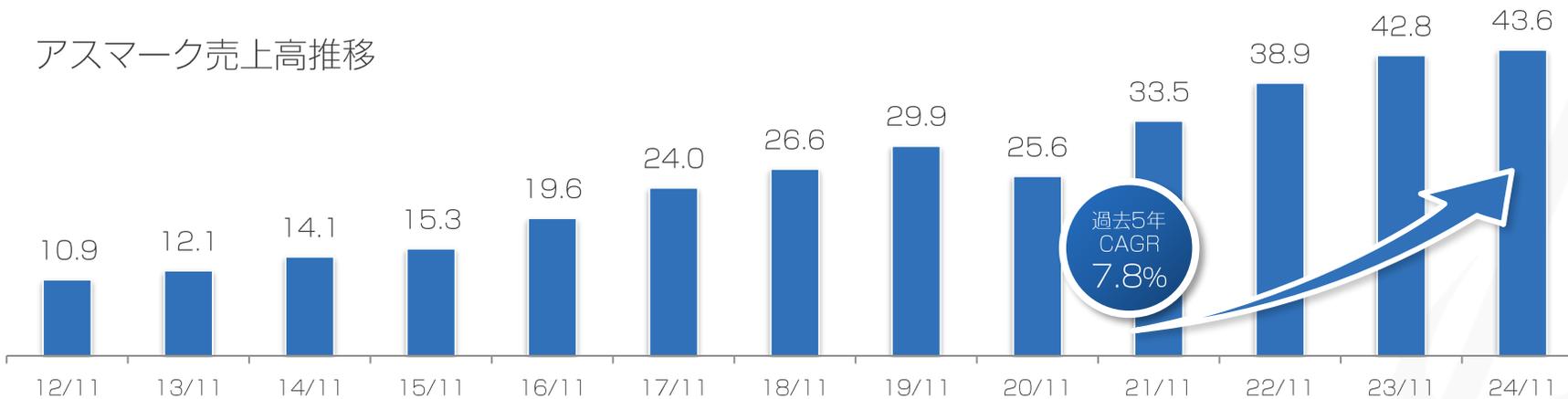
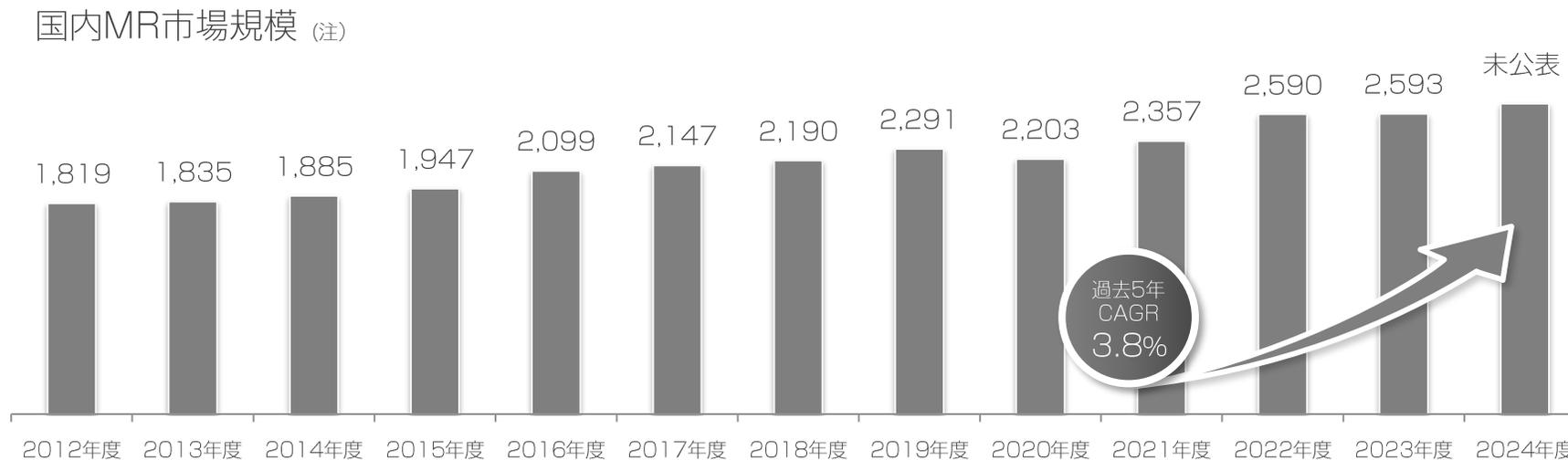


グローバル
リサーチ



✓ 市場成長率を上回る業績を継続

(単位：億円)

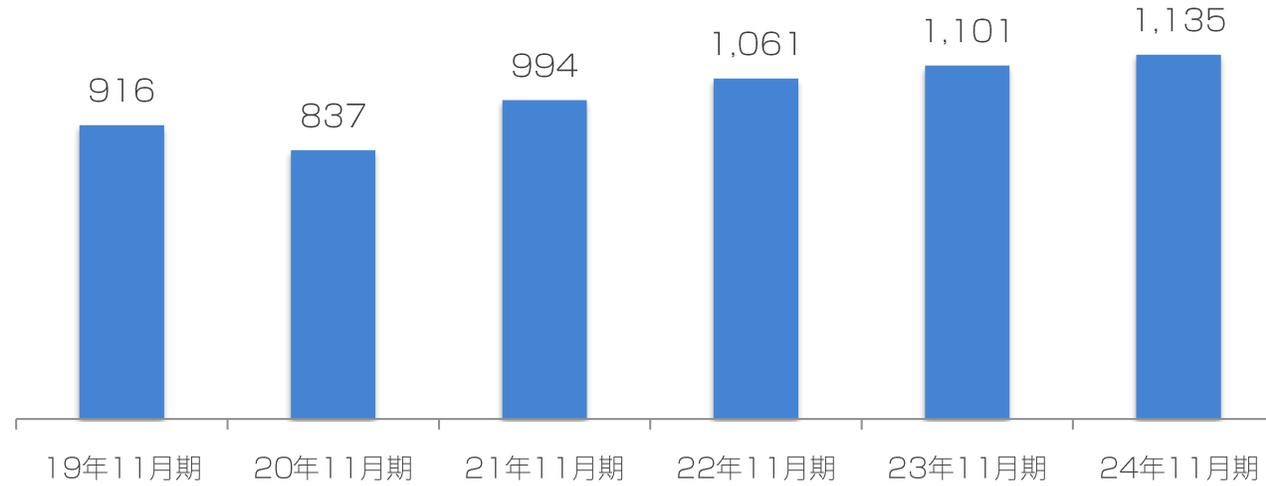


(注) 出所：第41回～第49回経營業務実態調査 発行元：JMRA (日本マーケティング・リサーチ協会)



単位: 社

年間受注企業数



年間売上
500万円以上の
大口顧客数

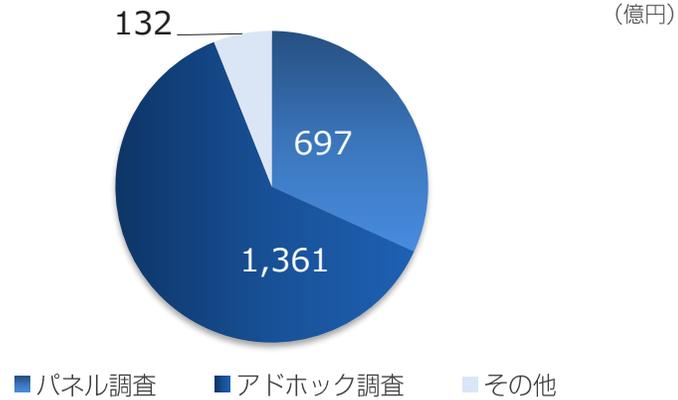
108社 105社 122社 156社 175社 182社

大口顧客からの
売上が全体売上に
占める割合

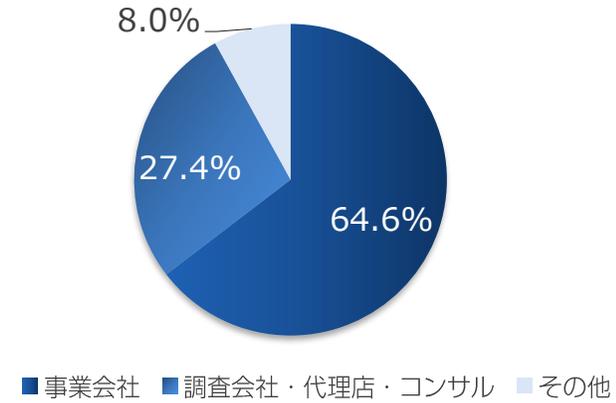
69.0% 65.2% 69.2% 71.9% 74.0% 74.2%

(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が500万円以上の当社の大口顧客数) ÷ (前年度の年間売上が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)

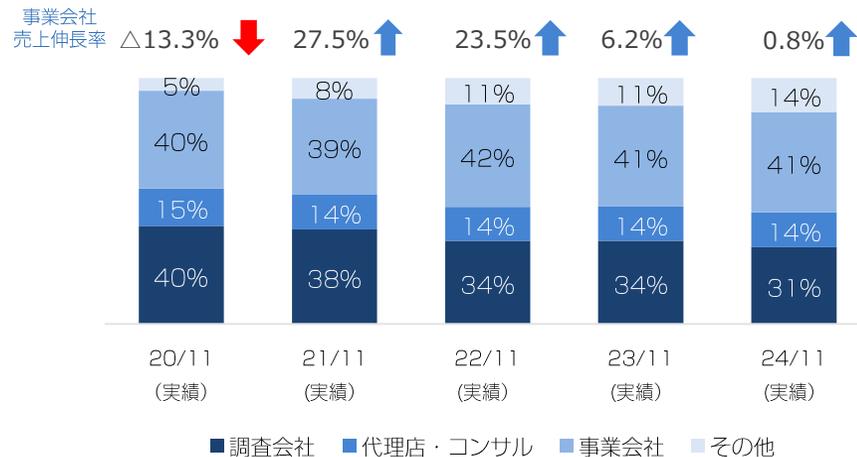


業種別の市場売上構成比 (注)



注：出典「第44回経営業務実態調査」

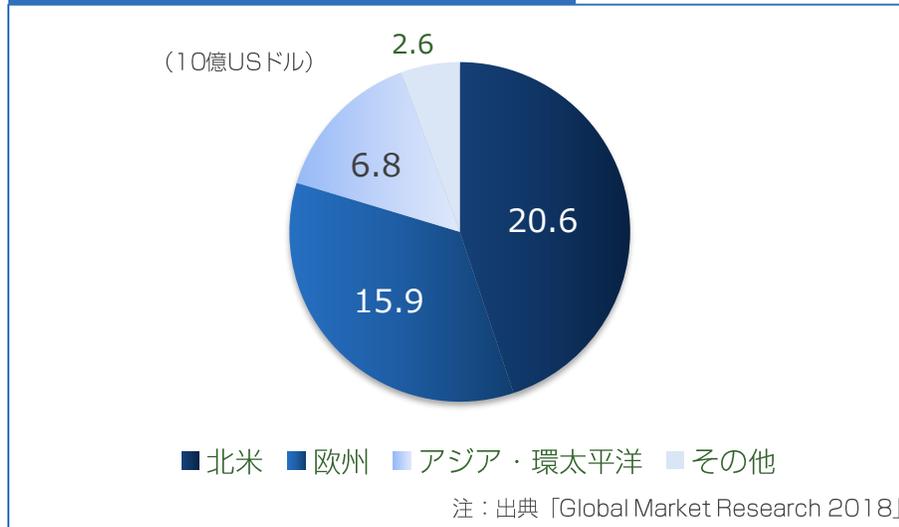
業種別の市場売上構成比 (注)



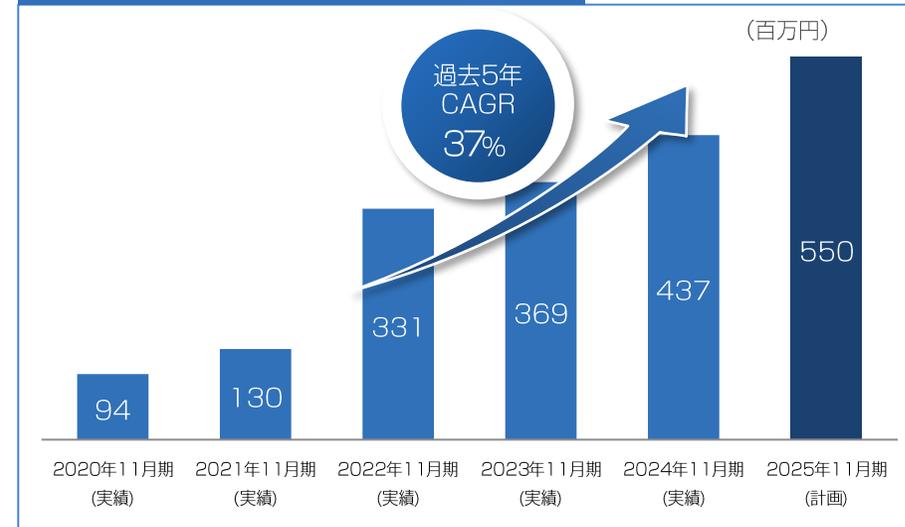
国内リサーチ事業施策

- 事業会社への営業リソース投下 (売上高伸長)
- フロント人員、リサーチャーの強化 (案件数増加)
- 定性インタビューの併売 (案件単価増加)
- DX推進によるオペレーション効率化 (利益率向上)

グローバルにおける地域別市場規模 (注)



当社の海外リサーチ売上高



海外リサーチ事業施策

- 国内クライアント担当の営業専任組織を増員 (売上高伸長)
- 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 (売上高伸長)
- 引き続き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)

➡ 売上高に占める割合を10%以上を維持



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

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

テレワーク、座席管理、フリーアドレス等で活用可能



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 compliance harassment 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

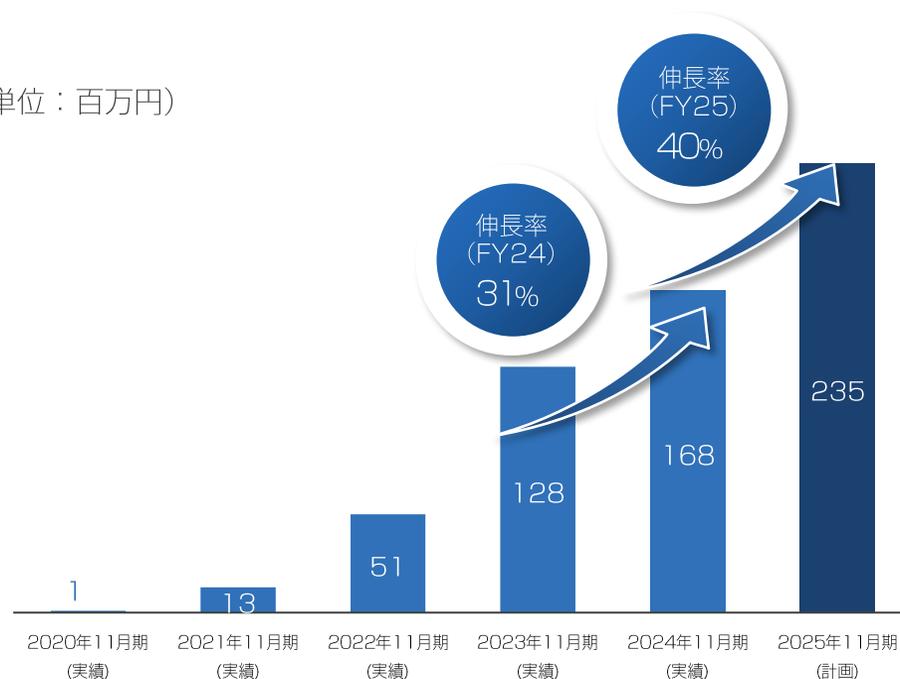
アンケートの中でハラスメントの説明画像を表示。
内容を読んでからでないしと回答できない仕組みで、
ハラスメントに関する理解度向上や啓発に寄与。



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、売上高に占める割合10%のプロダクトにする

単位 (百万円)	20年11月期 実績	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 実績	25年11月期 計画
売上高	1	13	51	128	168	235
前年比	—	1,187%	289%	150%	31%	40%

(単位：百万円)



HRテック事業施策

- ・引き続き、認知度向上のためのマーケティング活動強化（認知度向上）
- ・フロント人員の増員（売上高伸長）
- ・リード獲得から受注確度を更に高めるための営業体制構築（売上高伸長）

時期・内容

目的

具体的な取り組み



2024年10月
資本業務提携

DX推進、AI技術活用
新規市場開拓

- ✓ 執行役員CIOを招聘
- ✓ AI技術を活用した新しいデジタルサービスの開発
- ✓ 社内業務の効率化とデータ分析スピードの向上
- ✓ DX人材の育成強化



2024年12月
全株式取得
(子会社化)

既存事業における
リサーチ分析力
の強化

- ✓ 国内リサーチ市場でのポジション強化。
- ✓ 販促研社のリサーチ分析力を活用した新規顧客獲得
- ✓ 統合作業によるコスト効率化



2025年7月
戦略的業務提携

既存事業における
データ分析力
の強化

- ✓ 執行役員CAOを招聘
- ✓ グループ内における分析体制の抜本的な強化と高度化
- ✓ 高度分析プロジェクトにおけるサービス拡大
- ✓ データ分析人材の育成強化

今後、既存事業のオーガニック成長に加えて、より成長を加速させることを目的に、投資領域に優先度をつけた上で、M&A、アライアンス及び新規事業創出を積極的に行っていく方針

