

2025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. 2025年11月期 通期業績のご報告

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 通期業績

(単位：百万円)

- ・第4四半期の盛り返しにより連結売上高微増で着地
- ・事業会社からの売上高が年間過去最高を記録するも調査会社・代理店からの売上が低迷
- ・単体売上高鈍化の影響が大きく減益決算
- ・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
4,416	2,983	280
伸長率 +1.2%	伸長率 +1.7%	伸長率 △22.2%

海外事業

第4四半期 (単) 132%伸長
前年比101.3%で着地

HR事業

HRテック事業は
前年比103.6%で推移

M&A・アライアンス

リーン・ニシカタ社の株式取得
(子会社化)

- ✓ 売上高は通期における過去最高を記録した一方で、売上高成長率の鈍化が依然として課題
- ✓ 外注費抑制、採用計画見直しに伴う人件費抑制をするも、単体売上減のインパクトを埋めきれず大幅減益
- ✓ 第4四半期（9月～11月）は、営業組織体制見直し効果が徐々に表れ始め、売上高・利益ともに改善傾向

(単位：百万円)

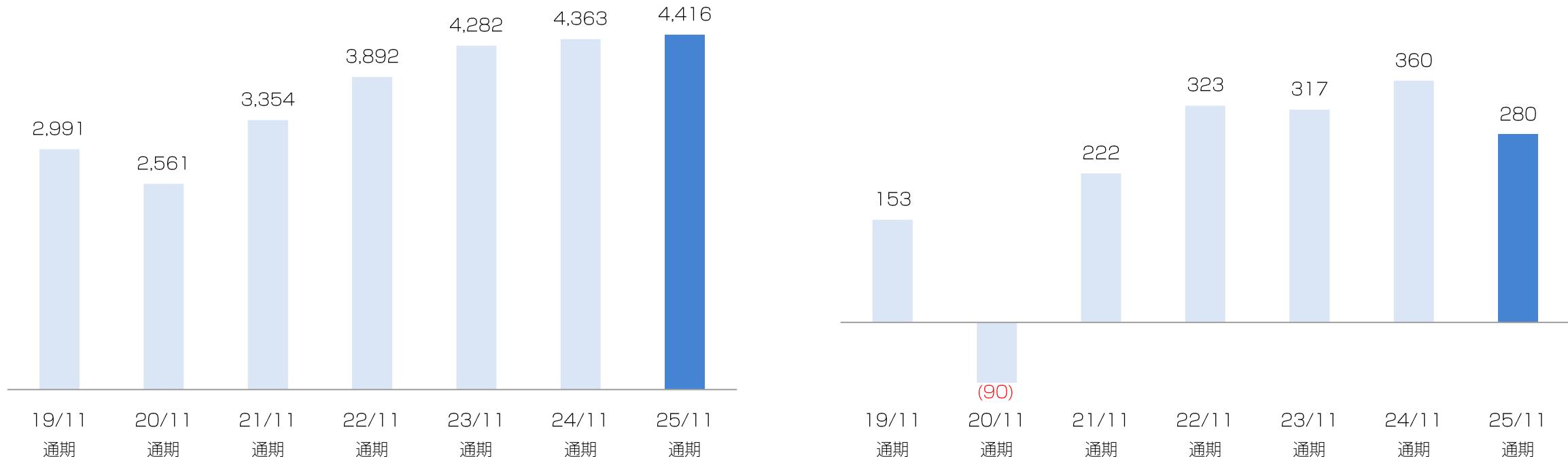
	第4四半期会計期間 (9/1～11/1)			通期 (12/1～11/1)			通期業績予想 (2025/1/14開示)	
	2024/11	2025/11	前年比	2024/11	2025/11	前年比	計画	達成率
売上高	1,010	1,087	107.6%	4,363	4,416	101.2%	4,800	92.0%
営業利益	24	43	179.2%	360	280	77.8%	400	70.1%
営業利益率	2.4%	4.0%	+1.6pt	8.3%	6.3%	△2.0pt	8.3%	—
経常利益	25	44	176.0%	348	289	83.0%	400	72.5%
経常利益率	2.5%	4.0%	+1.5pt	8.0%	6.5%	△1.5pt	8.3%	—
当期純利益	48	33	68.8%	256	199	77.7%	285	70.1%
当期純利益率	4.8%	3.0%	△1.8pt	5.9%	4.5%	△1.4pt	5.9%	—

- ✓ 売上高は通期における過去最高を記録した一方で、売上高成長率の鈍化が依然として課題
- ✓ 外注費抑制、採用計画見直しに伴う人件費抑制をするも、単体売上減のインパクトを埋めきれず大幅減益
- ✓ 第4四半期（9月～11月）は、営業組織体制見直し効果が徐々に表れ始め、売上高・利益ともに改善傾向

■ 売上高の推移

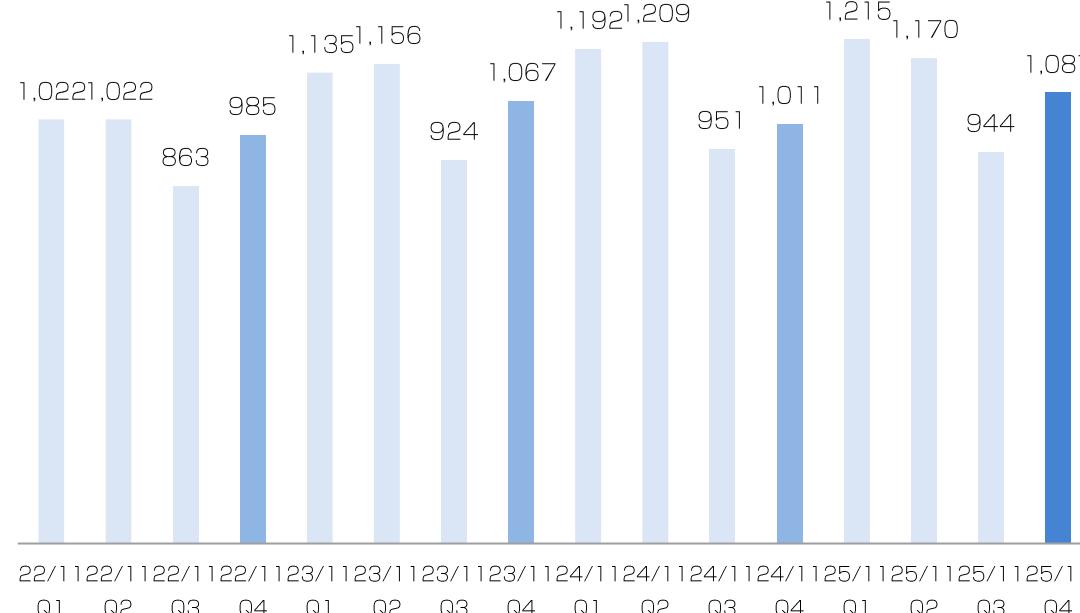
■ 営業利益の推移

(単位：百万円)

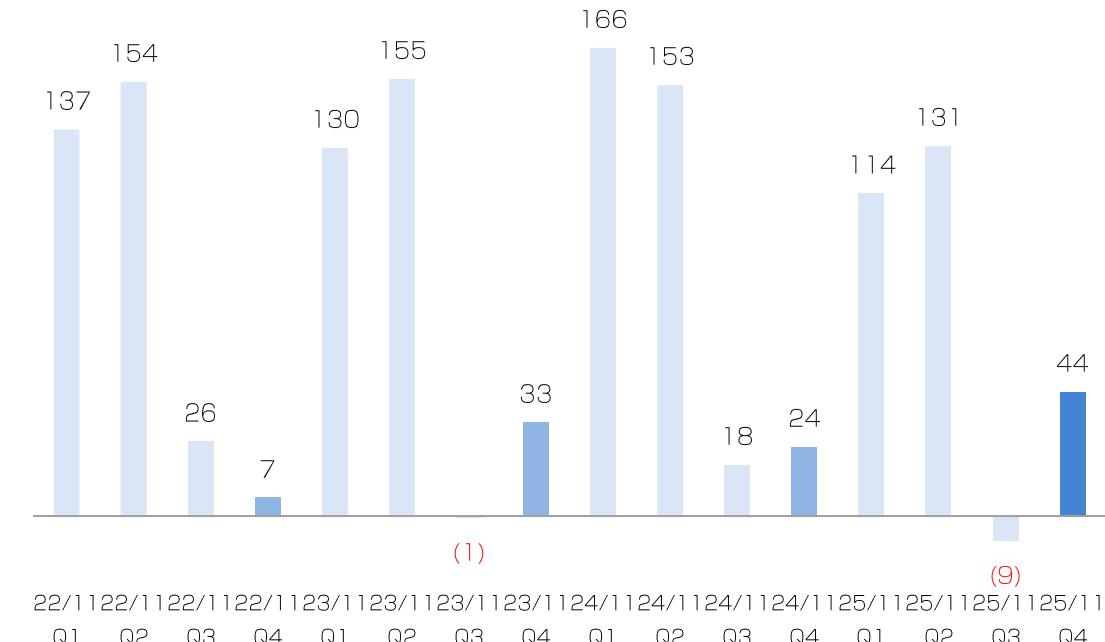


- ✓ 第4四半期 (9月～11月) における売上高 (前年同期比7.6%増) 営業利益 (前年同期比79.2%増) ともに過去最高
- ✓ 営業組織体制見直し効果が徐々に表れ始め、売上高・利益ともに改善傾向

■ 売上高の推移

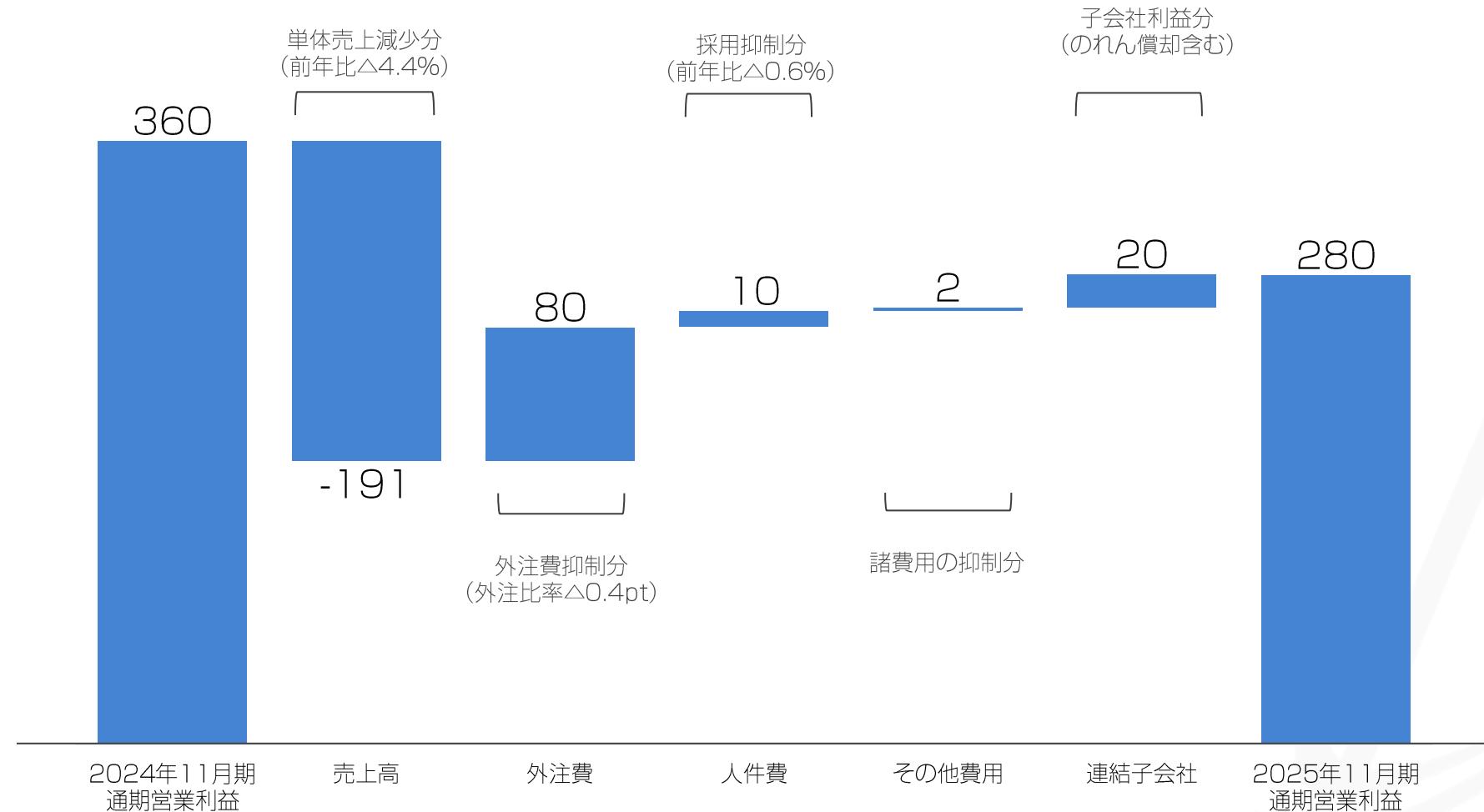


■ 営業利益の推移

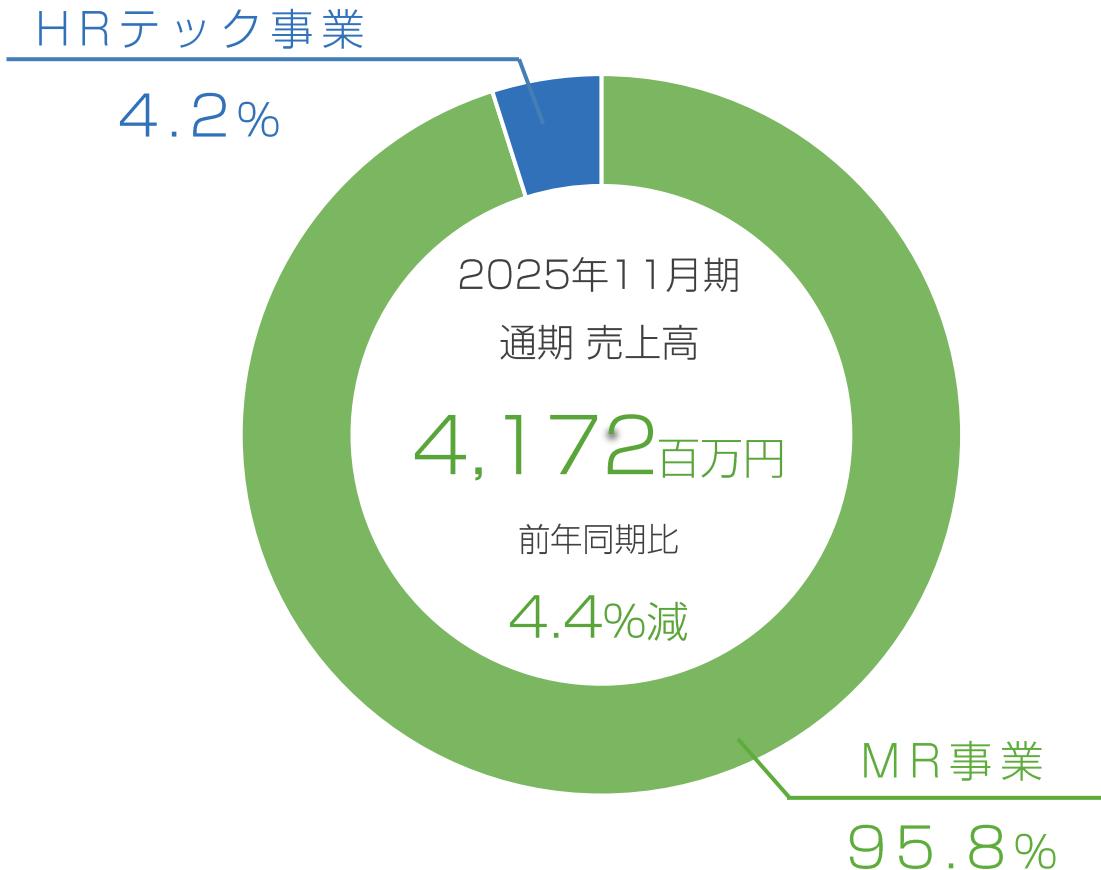


- ✓ 引き続き単体の減収の影響で、外注費の抑制するも利益が減少
- ✓ 連結会計開始に伴い、子会社利益が一部貢献

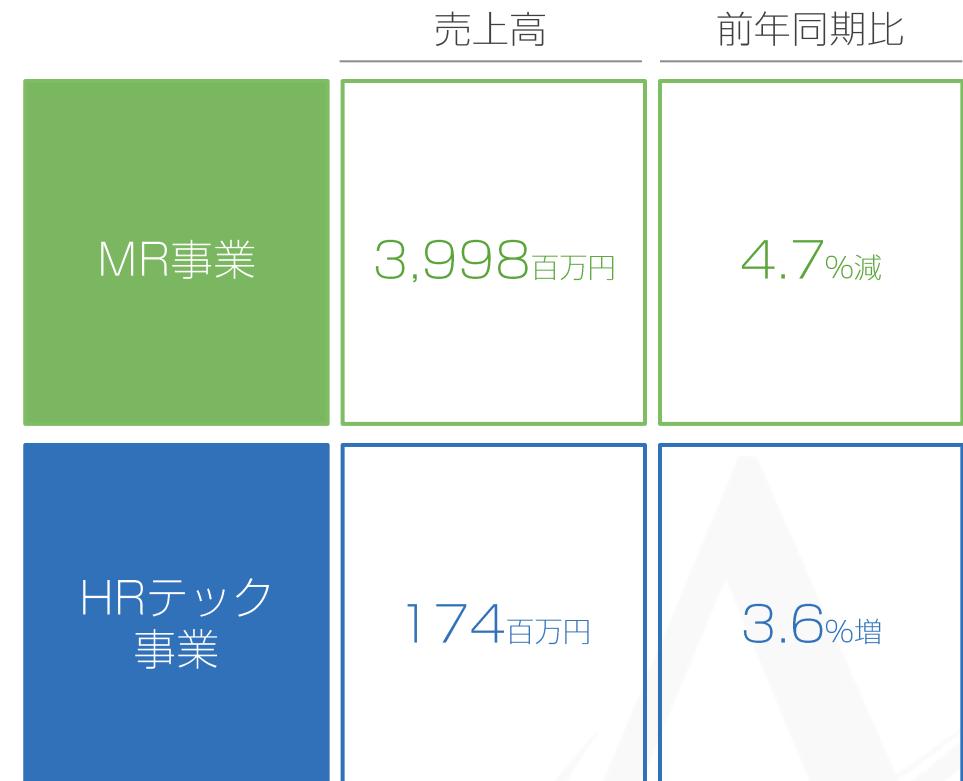
(単位：百万円)



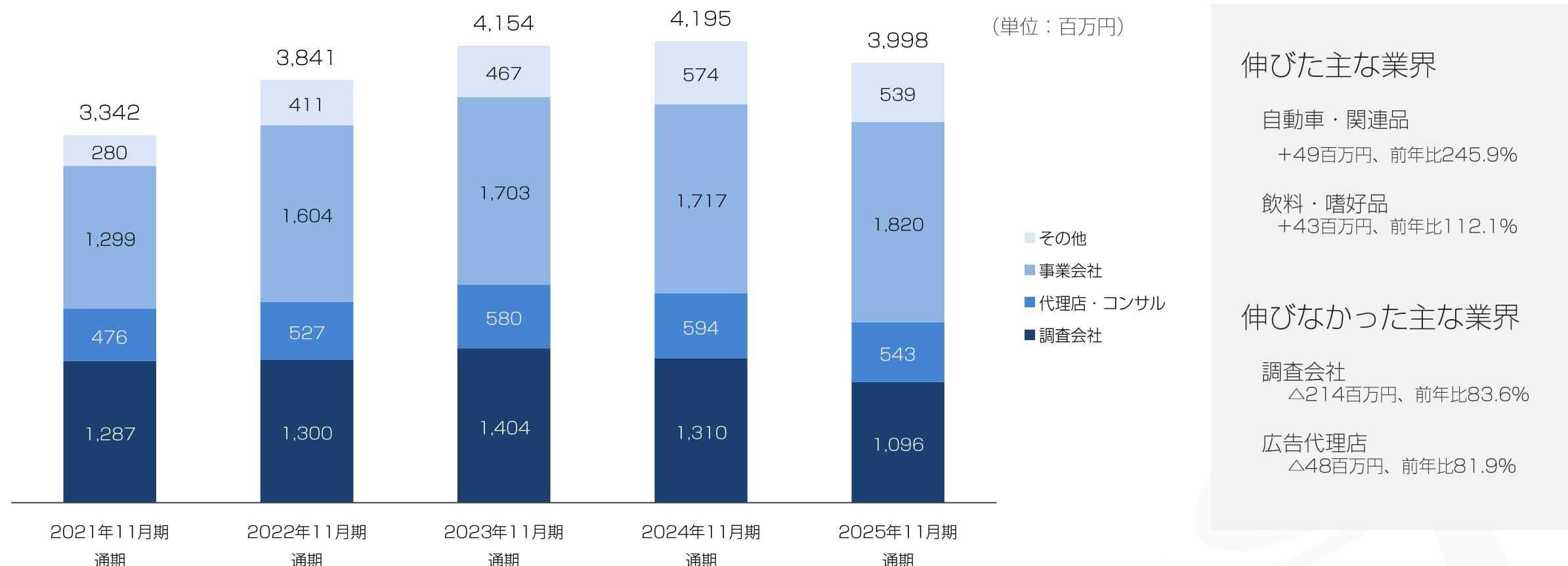
■ 事業別売上高構成比



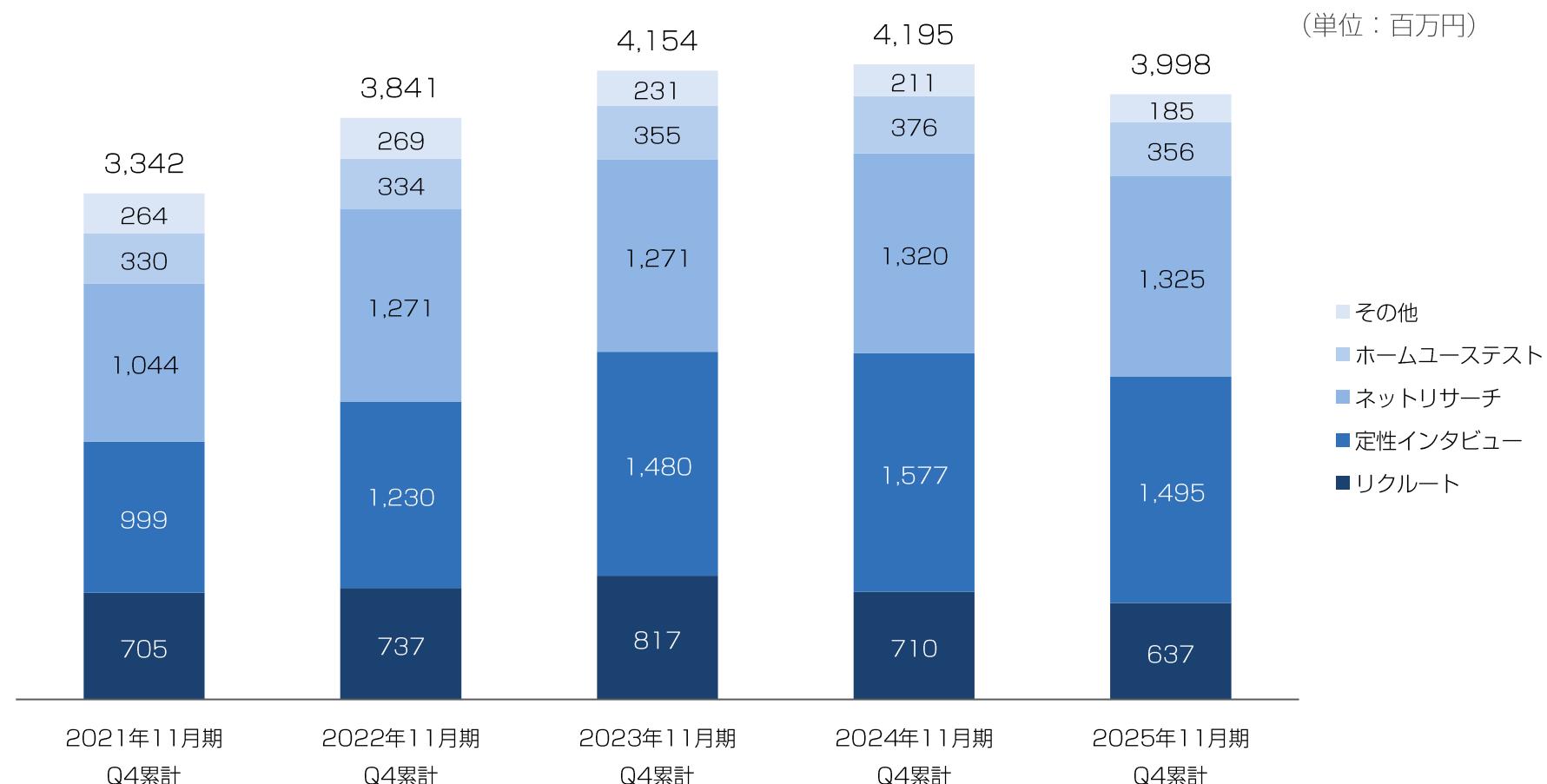
■ 事業別売上高・前年同期比



- ✓ 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（前年比16%減）
- ✓ 事業会社については、定性インタビューを中心に受注が堅調で、過去最高の売上高（前年比6%増）



- ✓ 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
(+4百万円、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 △82百万円、5.2%減、リクルート △73百万円、10.3%減)

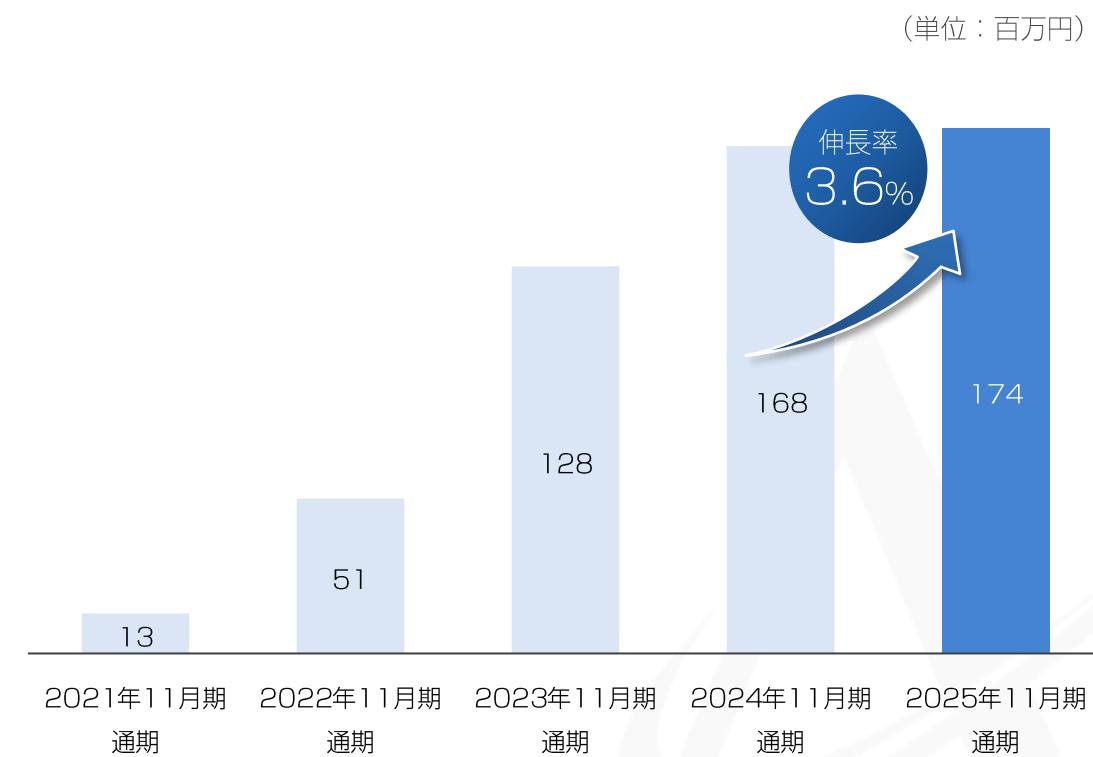


- ✓ 国内リサーチ事業のフォローに営業リソースを割いたことで、国内から海外調査をする案件受注ペースが減少
- ✓ 継続的な営業活動を通して、HRテック売上は前年比103.6%の伸長

■グローバルリサーチ売上推移

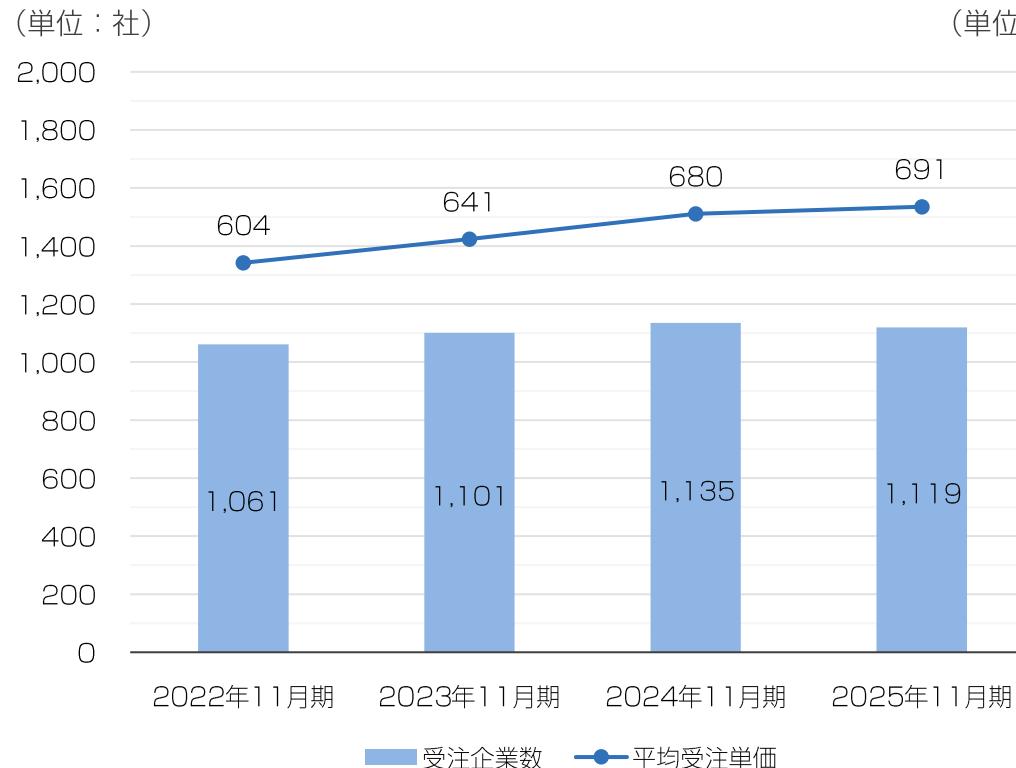


■ HRテック事業売上推移

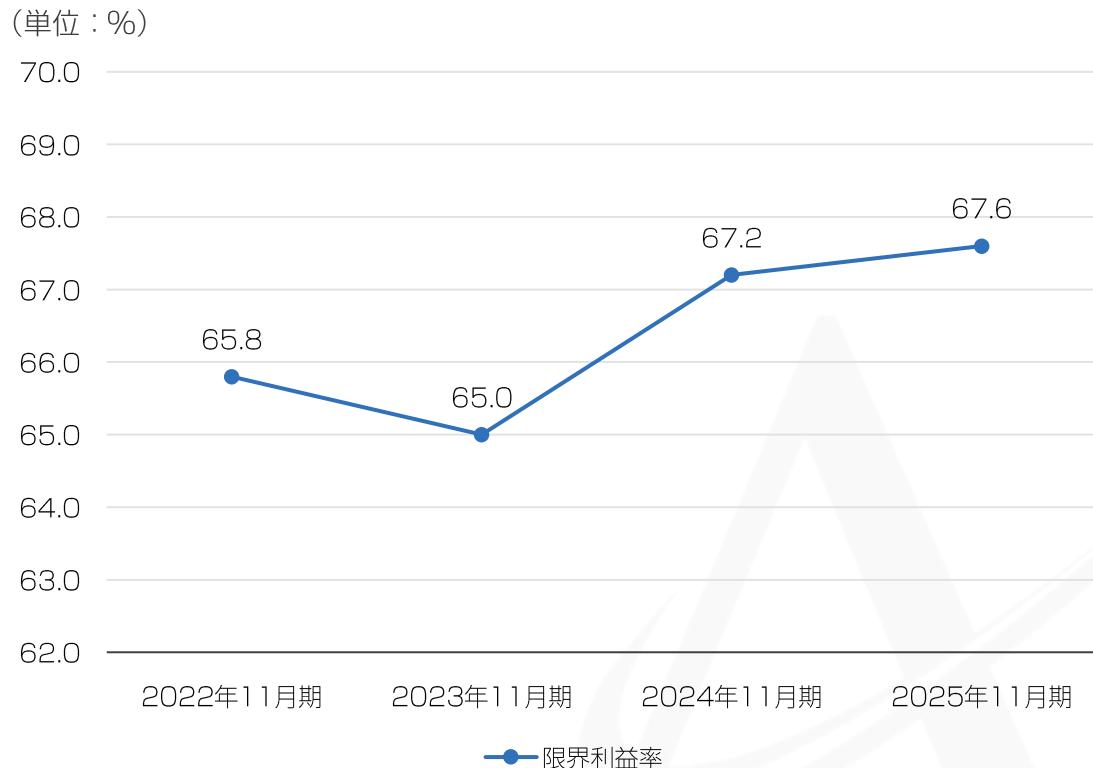


- ✓ 売上不調の中でも、事業会社を中心とした主要顧客への深耕が奏功し、受注単価の増加傾向は継続
- ✓ パネル費用含む外注費の抑制が一定程度効いていることで、限界利益率も引き続き、高い水準を維持

■受注企業数と平均受注単価の推移

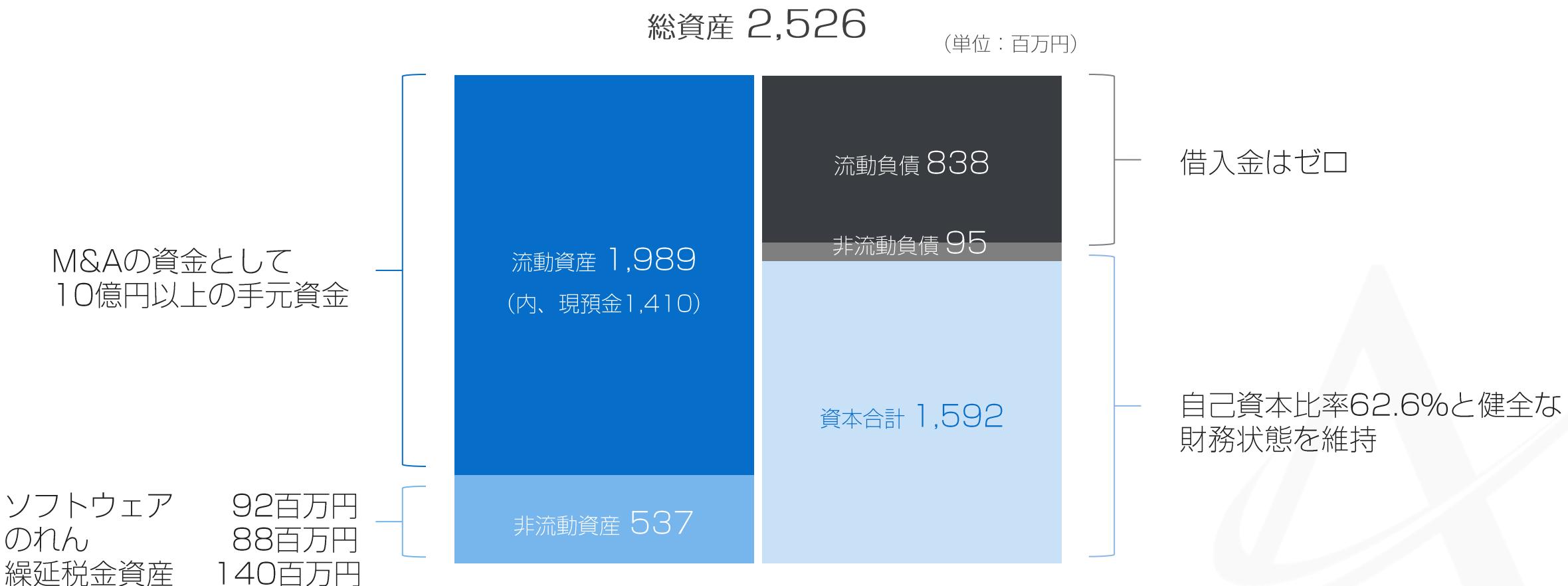


■限界利益率の推移

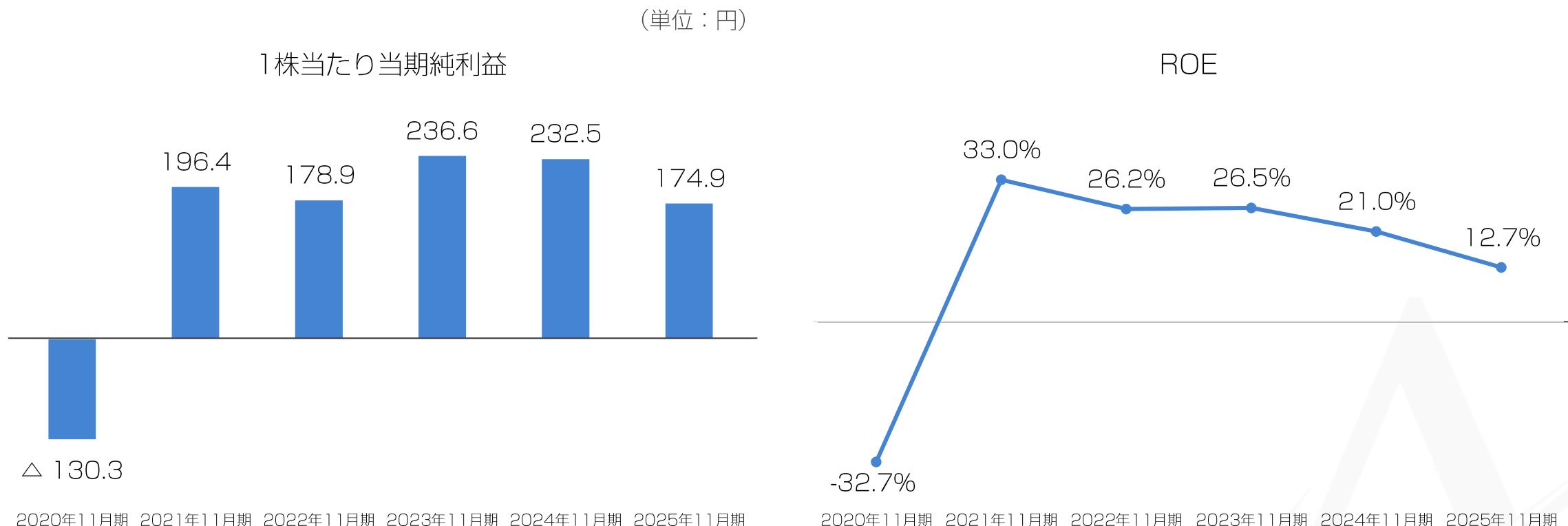


(注) 限界利益率は（売上高 - 外注費）÷（売上高）で算出してあります。

- ✓ 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62.6%と健全な財務状態を維持



- ✓ 中長期の目線で、1株当たり当期純利益を200円に、ROEを20%に戻していく方針



(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. 2026年11月期の業績計画について

- ✓ 再成長軌道に乗せる1年と位置付け、人的資本への投資を実行
- ✓ 一時的な減益になるも、将来への事業ポートフォリオの変革に着手

(単位：百万円)

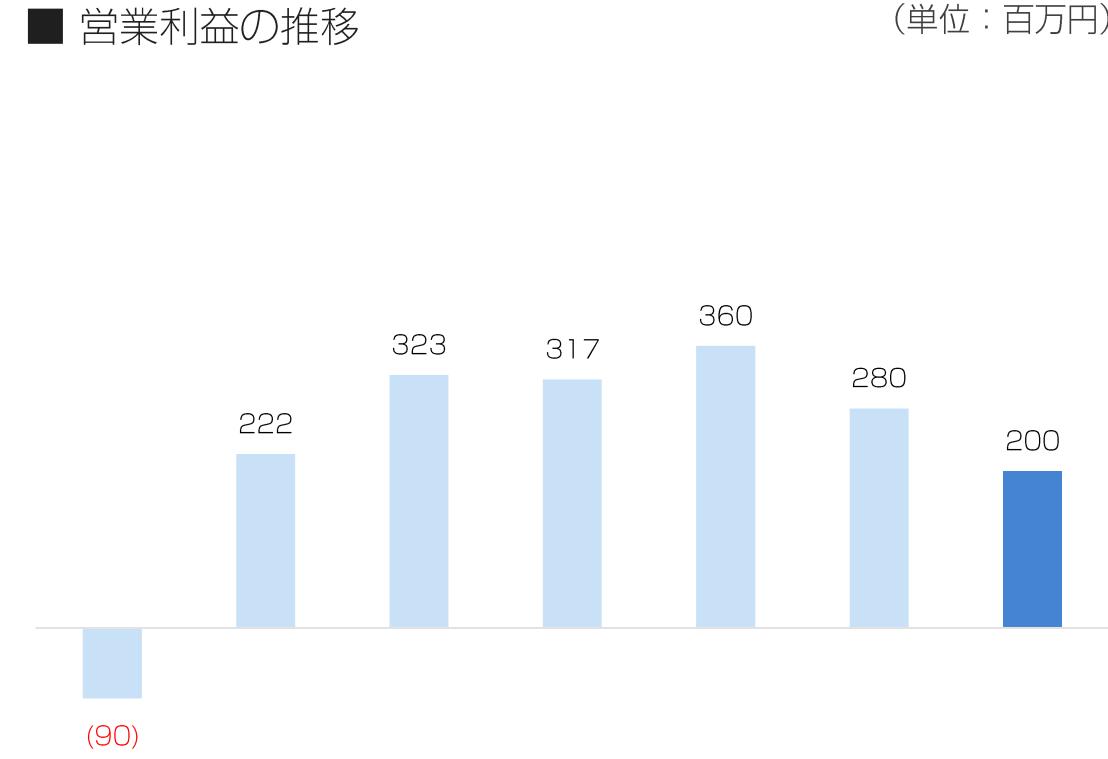
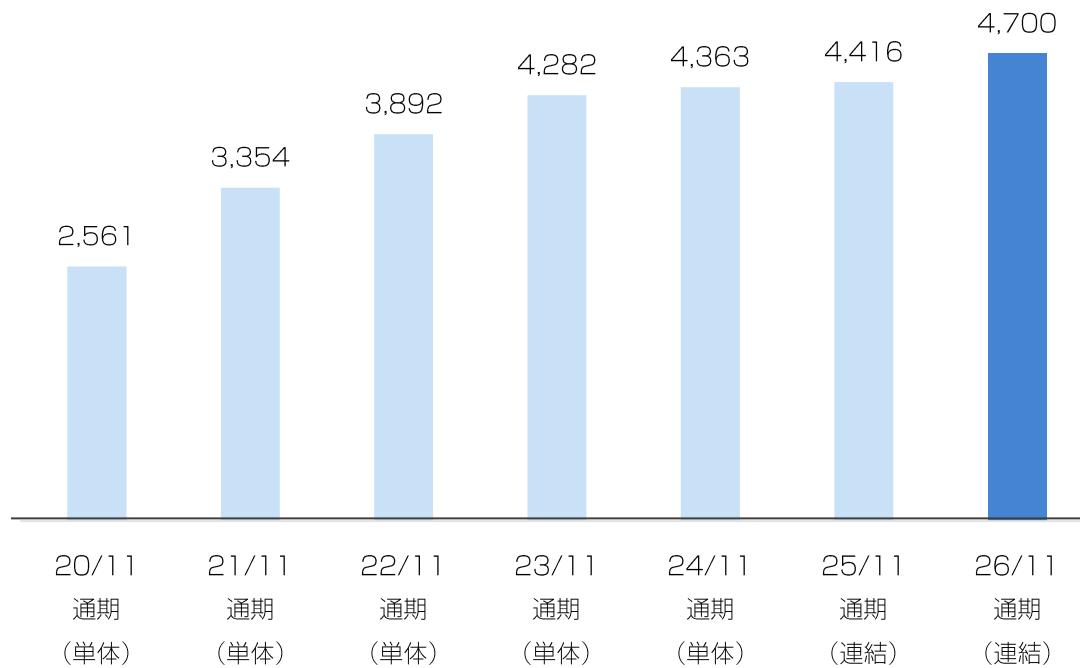
	2025/11期	2026/11期		
	実績 (a)	業績予想 (b)	差異 (b-a)	対昨年成長率 (b/a)-1
売上高	4,416	4,700	+284	6.4%
うちリサーチ事業	4,242	4,350	+108	2.5%
うちHRテック事業	174	200	+26	14.9%
うちデータ分析事業	–	150	+150	–
営業利益	280	200	-80	-28.6%
営業利益率	6.3%	4.3%	–	–
経常利益	289	210	-79	-27.3%
経常利益率	6.5%	4.5%	–	–
当期純利益	199	140	-59	-29.6%
当期純利益率	4.5%	3.0%	–	–
EPS (円)	174.91	121.04	-53.87	-30.8%
一株当たり配当額 (円)	77.00	78.00	+1.00	1.3%

- ✓ 再成長軌道に乗せる1年と位置付け、人的資本への投資を実行
- ✓ 一時的な減益になるも、将来への事業ポートフォリオの変革に着手

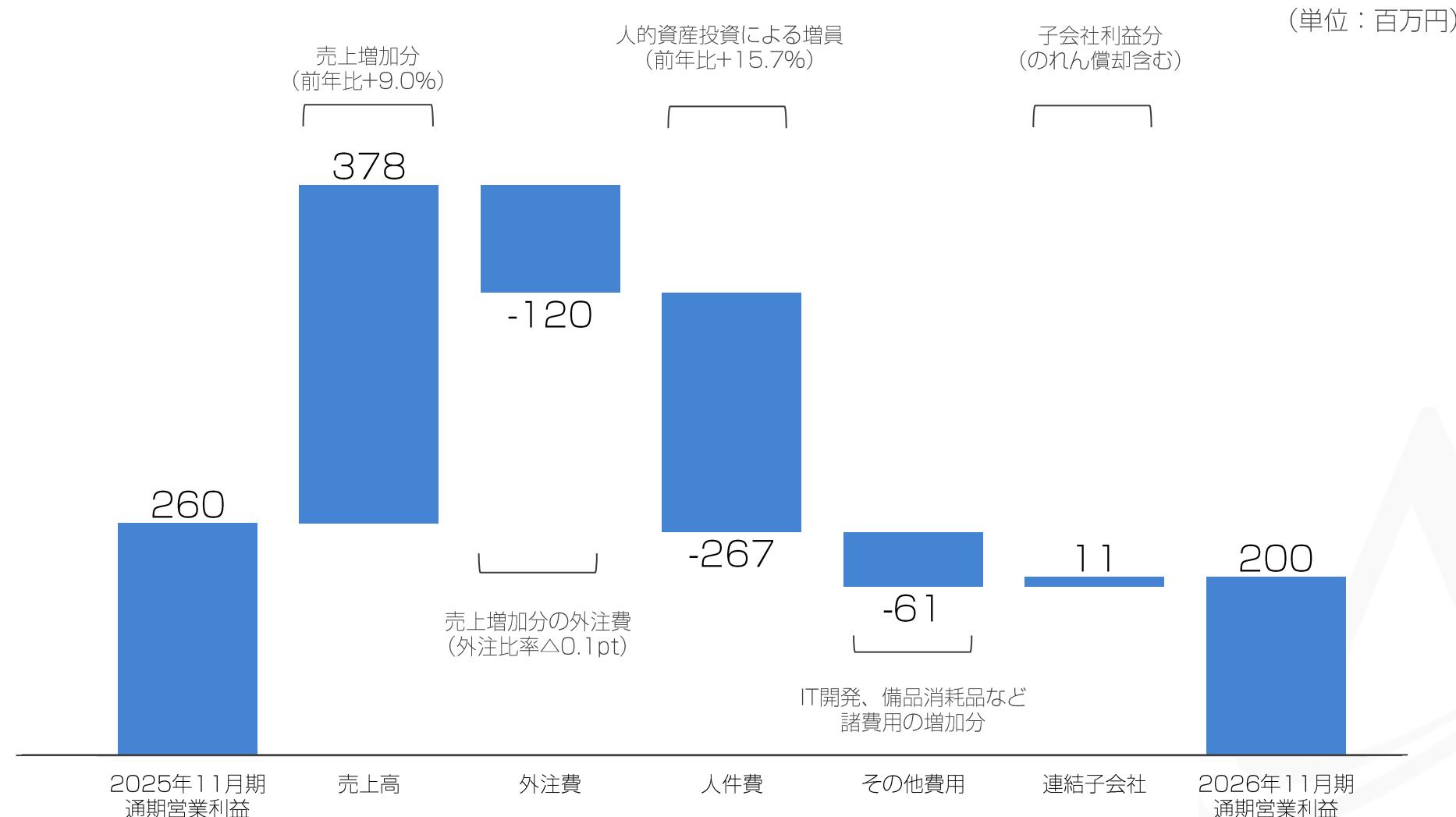
■ 売上高の推移

■ 営業利益の推移

(単位：百万円)



- ✓ 再成長軌道に乗せる1年と位置付け、人的資本への投資を実行
- ✓ 一時的な減益になるも、将来への事業ポートフォリオの変革に着手



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。

2

日本発のアジア市場調査パートナーになるための海外リサーチ強化

成長市場であるアジア・太平洋地域を中心とした本格的な営業を体制強化とともに展開開始

3

データ分析事業の立ち上げ（データエージェントへの進化）

AIとデータを駆使して顧客の課題解決を能動的に代行する「データ分析事業」を新たな柱に据える

4

HRテック事業の更なる認知度向上

更なる成長を目的として、広告予算を投下しながら引き続き新規顧客を安定的に増加させる

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

「マーケティングリサーチ事業」としての拡張に「データ分析事業」を加えた
事業構造の変遷による企業価値向上を目的とした投資を実行



人的資本・体制強化

事業会社への提案力を高めるコンサルティング営業職の採用・育成と、データ分析人材の強化。



システム自動化 (DX)

AI技術を活用した新リサーチシステムの導入により、単純作業を自動化し、高付加価値業務へシフト。



M&A・アライアンス

リーン・ニシカタ社との統合プロセス (PMI) 推進および、新規事業領域への挑戦。

データ分析事業への進出

リーン・ニシカタ社の株式取得による子会社化



発表内容

2026年1月14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
株式会社リーン・ニシカタの株式を取得し子会社化いたしました

目的

DXの進展に伴うデータ活用の重要性増大を背景に、当社のリサーチ事業基盤と、
高度な分析能力を持つリーン・ニシカタ社の専門性を融合させること

戦略的 ゴール

データ分析領域におけるサービスを飛躍的に強化し、クライアントの事業課題解決への貢献
を通じて、両社の持続的な成長と企業価値の向上を加速させること



営業力・事業機会の提供



当社の顧客網と営業力を活用し、LN社の案件獲得を優先的にサポート。

人材リソース提供と育成



当社の分析人材をLN社の実務にアサインし、人的リソースを確保。

経営支援及び事業開発



当社の事業開発や組織運営ノウハウを提供し、LN社の経営基盤を強化。

CAOの招聘



LN社代表の西方氏がCAOに就任し、当社のデータ分析サービスを統括。

高度分析プロジェクト連携



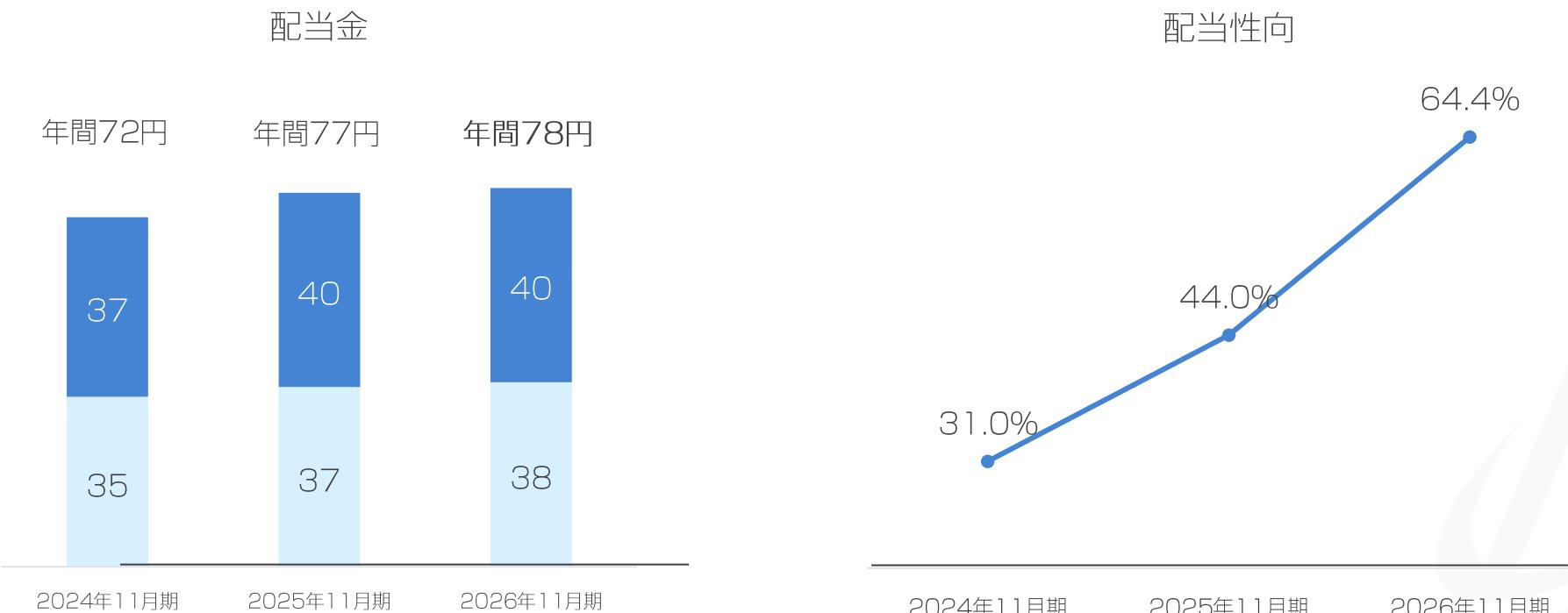
当社の高度分析プロジェクトに専門的支援を受け、対応力を強化。

データ分析人材の育成



LN社の知見を活用した育成プログラムを構築、組織的な分析能力を向上。

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% 以上を目安として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。2026年11月期においては、一時的な減益計画に対しても、株主還元を後退させない方針の下、引き続きご期待いただくための気持ちとして、年間で1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38円と40円（年間78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. マーケティングリサーチ事業（国内・海外）
2. HRテック事業
3. データ分析事業
4. M&A・アライアンス

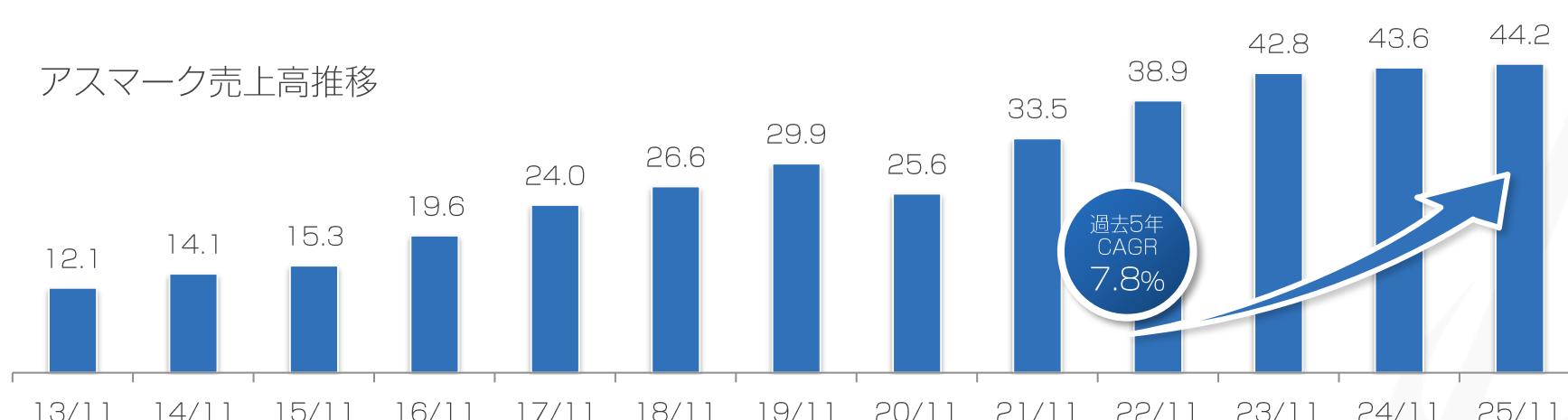
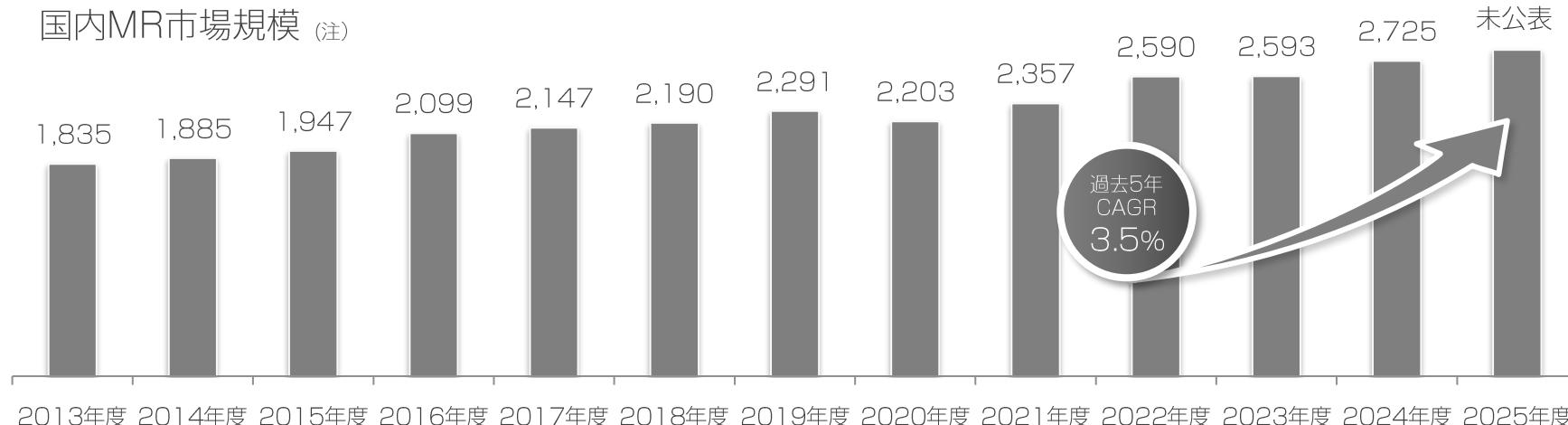
現在

マーケティングリサーチ
(国内・海外)

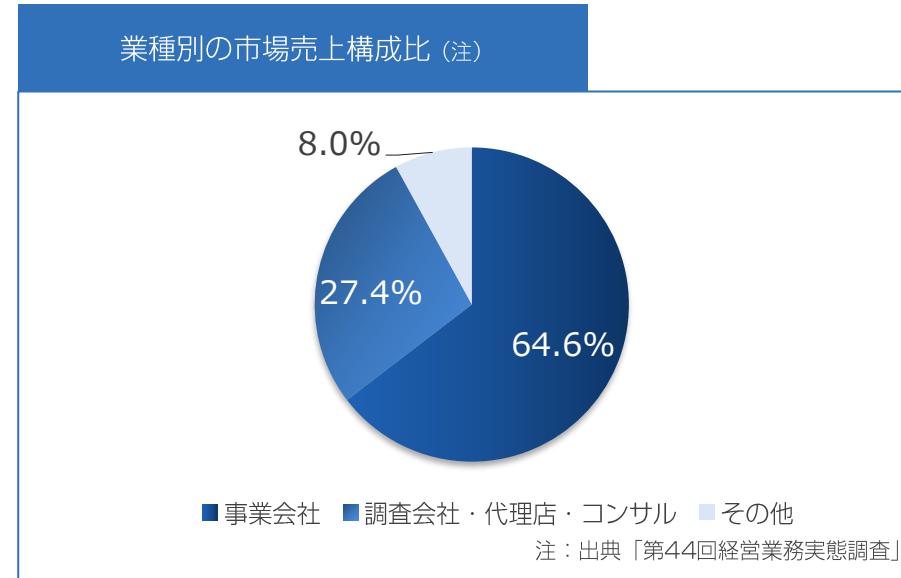
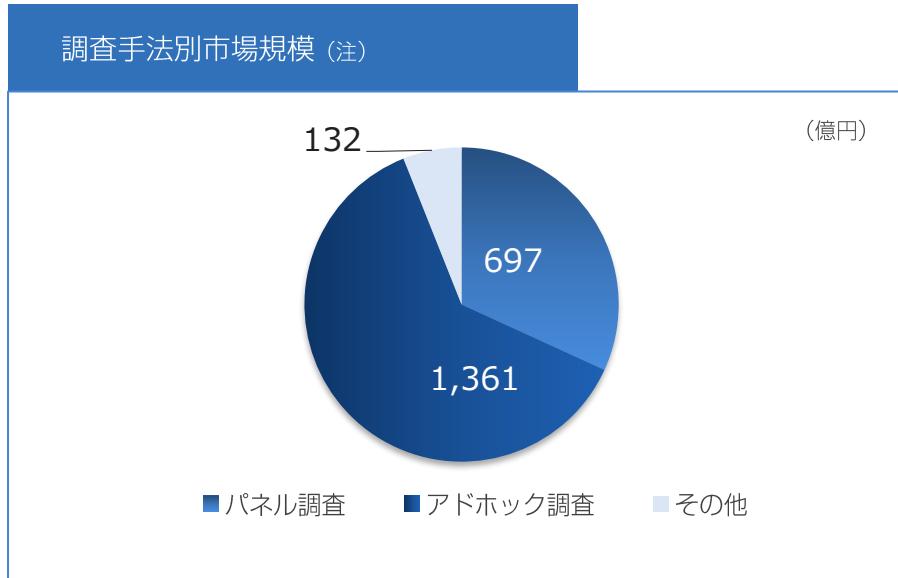


✓ 市場成長率を上回る業績を継続

(単位：億円)



(注) 出所：第41回～第50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）

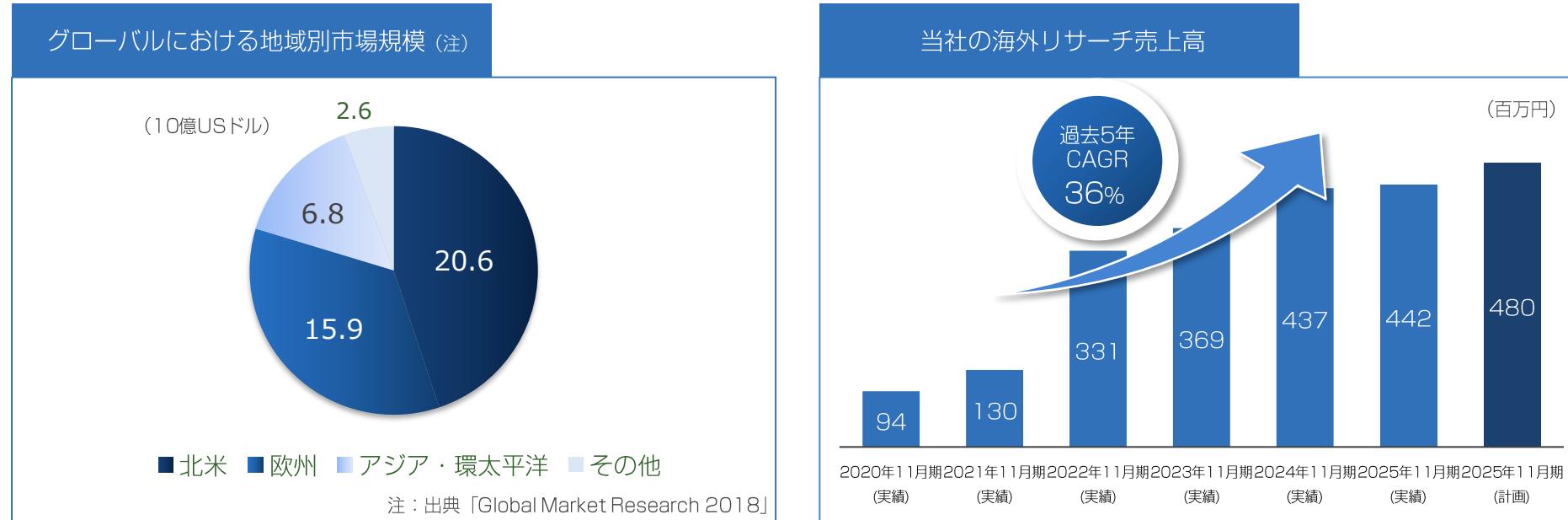


国内リサーチ事業施策

事業会社への営業リソース投下 (売上伸長)

フロント人員、リサーチャーの強化 (案件数増加)

AIを活用したオペレーション効率化 (利益率向上)



海外リサーチ事業施策

- 「日本発のアジア市場調査パートナー」を目指し、営業人材を増員 (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)
- 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

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



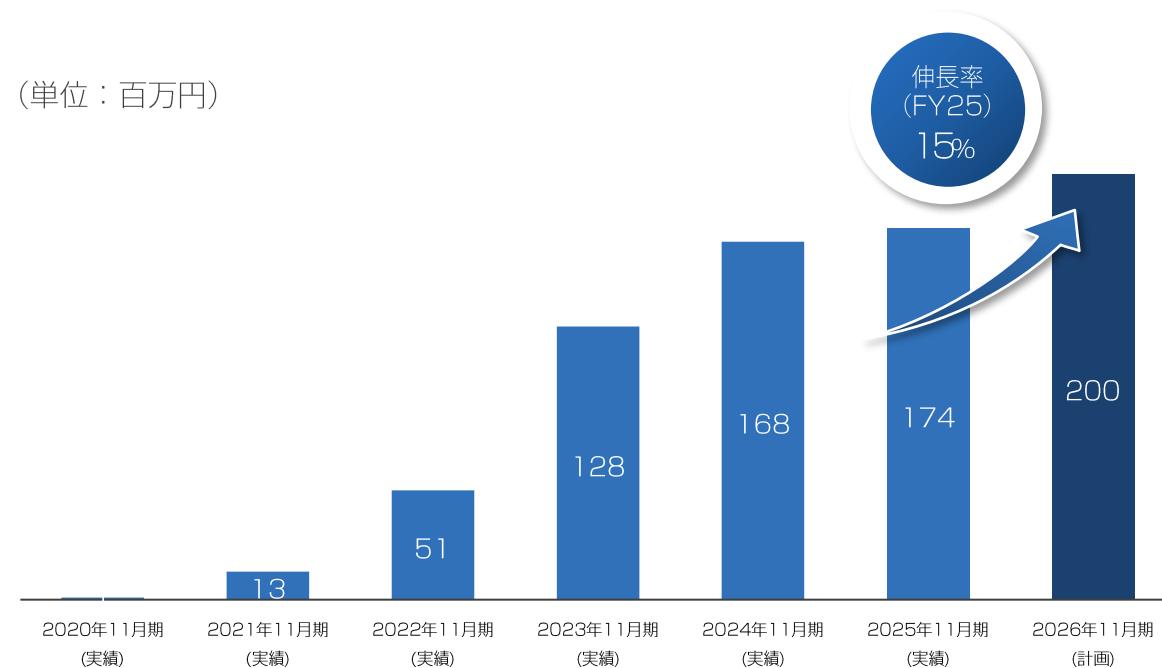
サンクスカード

Smileボーナス

在席&フリーアドレス管理ツール、従業員に関する調査にてNo.1を目指します
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)	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	26年11月期 計画
売上高	1	13	51	128	168	174	200
前年比	—	1,187%	289%	150%	31%	4%	15%

(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（売上伸長）



① リサーチ事業

Cash Cow / 基盤

【全社の投資原資を創出する安定収益源】

国内: AI活用による徹底したオペレーション自動化で、利益率を維持・向上させる

海外: 成長市場である東南アジア・太平洋地域へ展開し、トップライン（売上高）の拡大を担う



② HR事業

HR-Tech

【安定的なストック収益（SaaSモデル）の積み上げによる経営基盤の強化】

「せきなび」「ASQ」など主力製品へのリソース集中により、リサーチ顧客基盤へのクロスセルを加速

利益率の大幅改善を目指す高収益セグメントへ育成



③ データ分析事業

Growth Driver

【マルチプル（PER）向上を牽引する、新たなコア事業】

今後の成長の柱となるデータ分析事業の立ち上げ

「データの納品」から「課題解決の代行」へ

リーン・ニシカタ社を基軸としたAIエージェントと専門家が能動的に支援する高付加価値サービスを提供



④ M&A

Accelerator

【自社リソースだけでは賄えない技術・人材の獲得による時間短縮】

単なる規模拡大ではなく、データ分析能力やエンジニアリソースの獲得を主眼とした戦略的買収を実施

FY27以降の業績ジャンプアップ（非連続な成長）を実現するための起爆剤

なぜ今、 データ分析市場なのか

日本国内のビッグデータ・分析市場は、DX推進を背景に2028年に向けて2倍近くまで拡大する有望市場です。

1 高利益体质への転換

労働集約型から、AI活用による知識集約型モデルへ移行することで、高い利益率を実現可能。

2 企業のDX需要の拡大

意思決定の迅速化ニーズに対し、アスマークが持つ「一次データ（リサーチ）」の強みが直結。

3 ストック収益の獲得

単発の調査納品から、継続的なデータ分析・コンサルティング支援へのモデルチェンジ。

国内ビッグデータ／アナリティクス市場推移



出所：各種市場調査レポート(IDC Japan等)を基に当社推計

AIデータ分析プラットフォーム事業構想

- ・単なる「分析結果の納品」に留まらず、AIエージェントが顧客の課題解決までを自律的・能動的に支援する
- ・データ分析コンサルティングノウハウをAIで再現し、BtoB企業向けにSaaSとして提供

データ分析 (リーン・ニシカタ)

- ・リサーチデータ × 1st Party Dataの統合分析
- ・専門アナリストによるコンサルティング

新規事業 (AIデータエージェント)

- ・データ分析の専門家集団（プロ集団）の構築
- ・膨大な消費者データを学習したAI
- ・施策立案から実行支援まで行うプロダクト開発
- ・FY26から本格投資開始

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

Marketing Analysis & Planning
株式会社 販売促進研究所

2024年12月
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

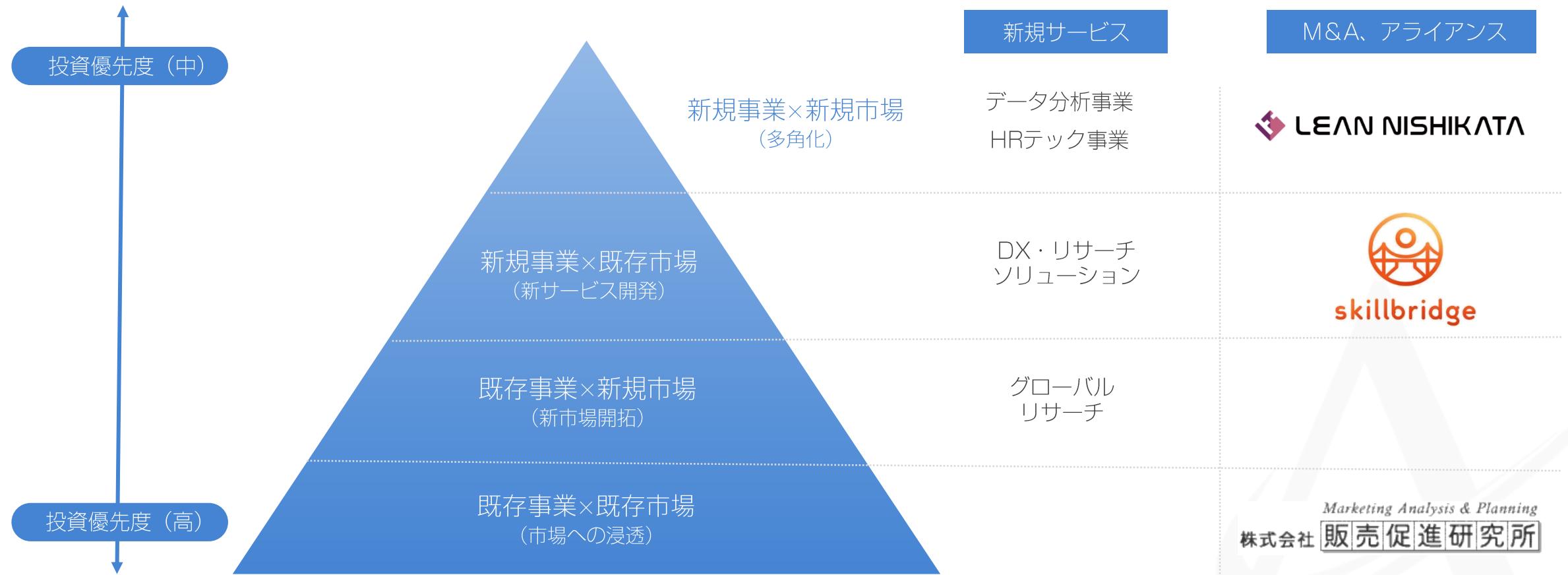
LEAN NISHIKATA

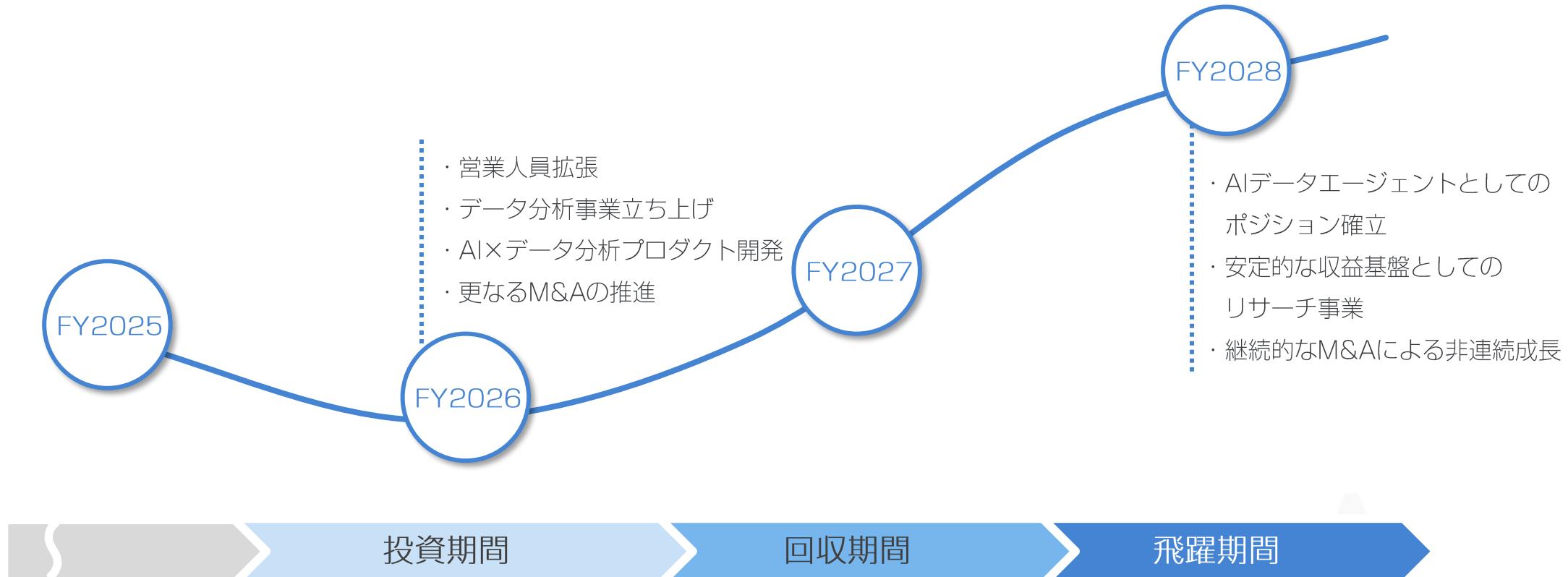
2026年1月
株式取得
(子会社化)

データ分析事業
への進出

- ✓ 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





2026年11月期を「かがむ期間（投資期間）」とし、
2027年以降のV字回復と2028年の飛躍的成長を目指します

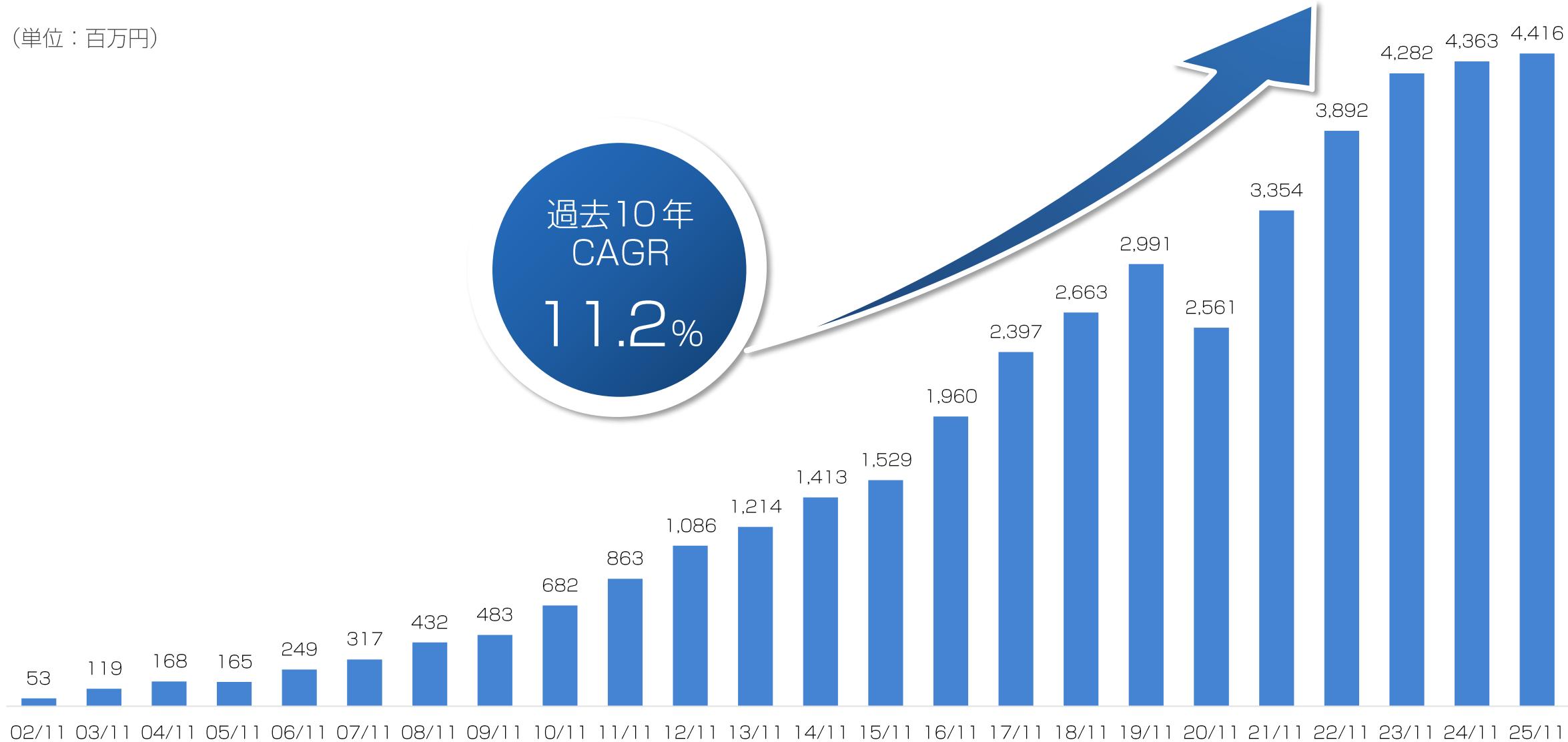
中期経営計画を現在策定中のため、近い将来その詳細をお伝え予定です



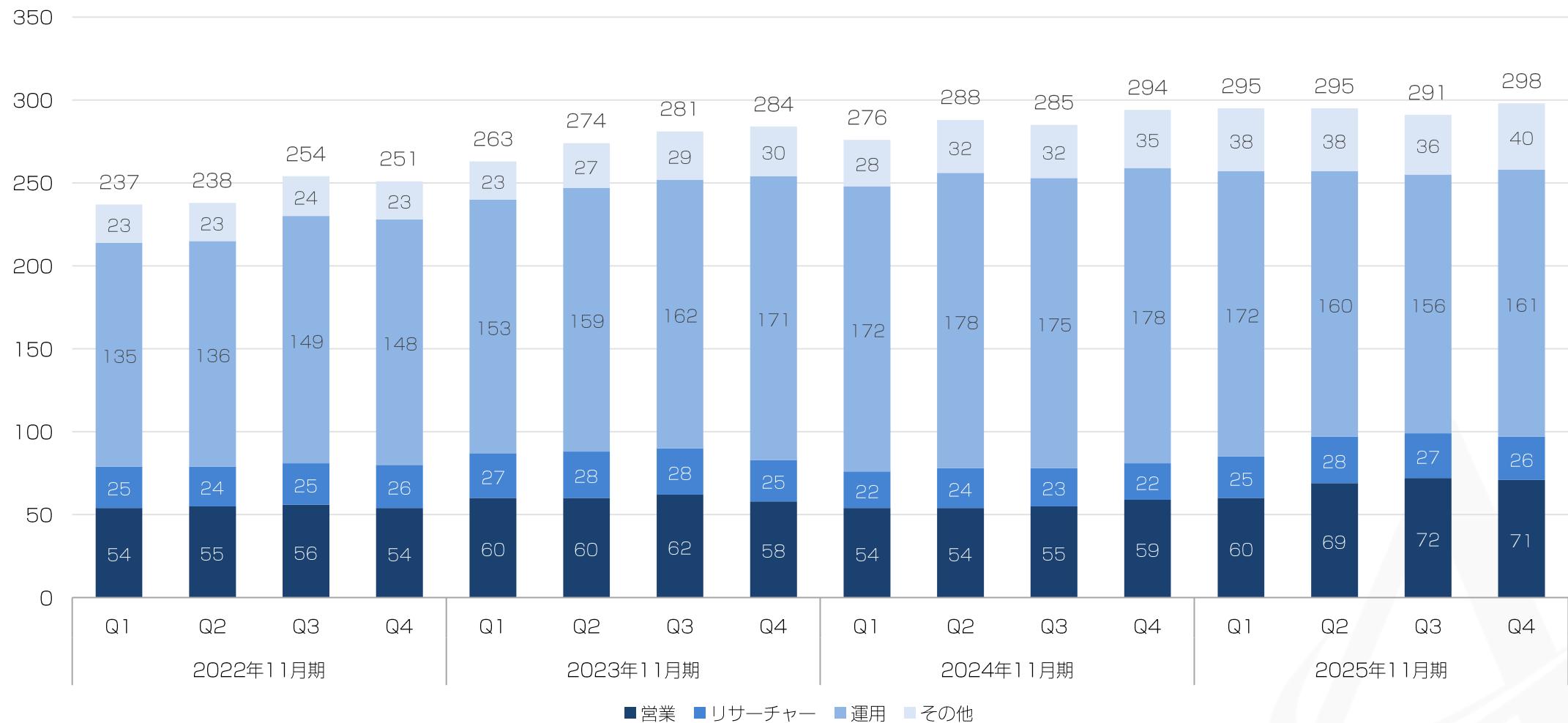
4. 参考資料（数値関連）

(単位：百万円)

過去10年
CAGR
11.2%

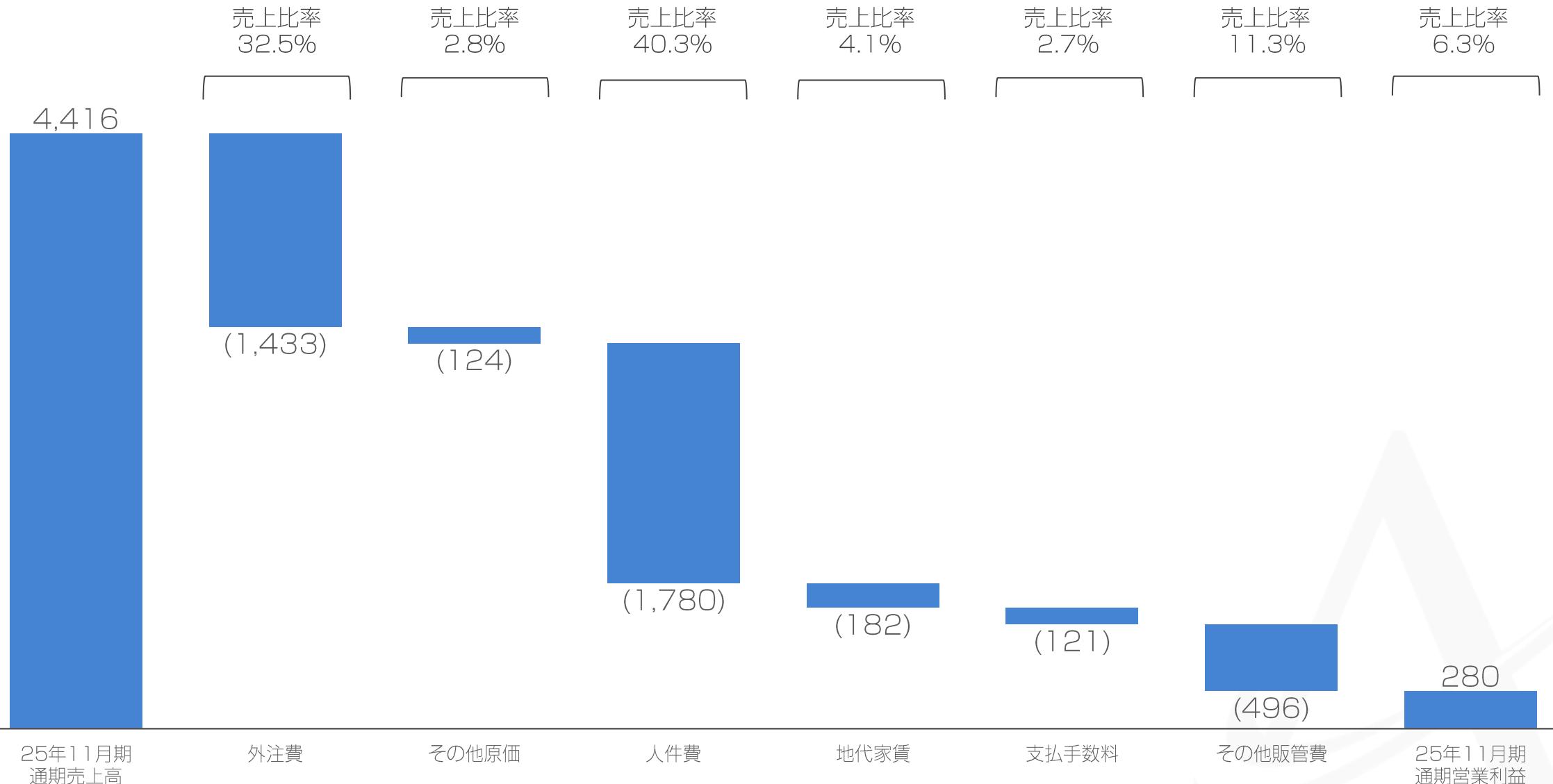


(単位:人)



(注) 社員数は休職者を除きます

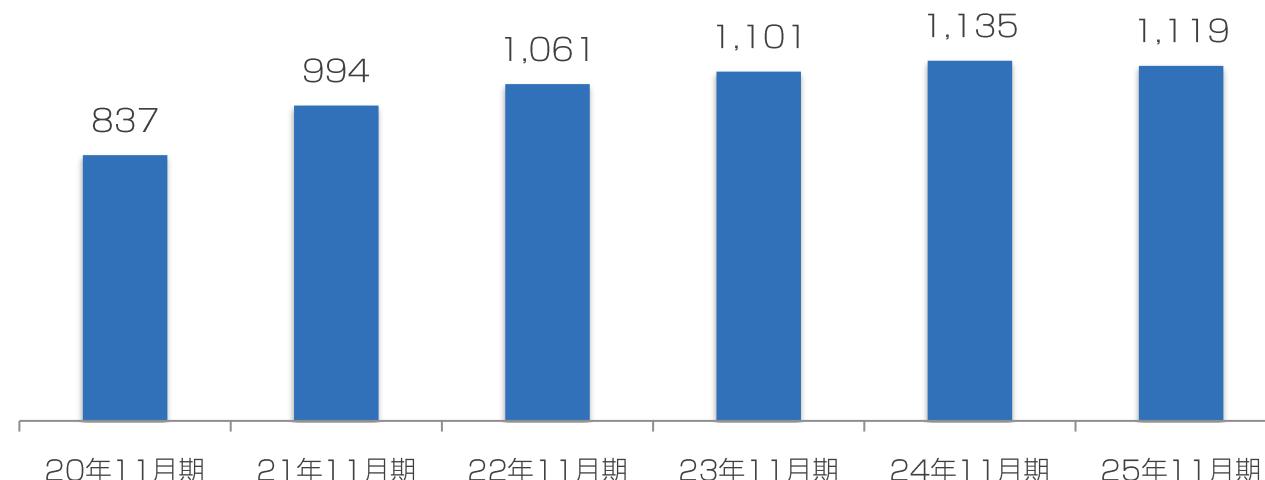
(単位：百万円)





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

105社 122社 156社 175社 182社 176社

大口顧客からの売上が全体売上に占める割合

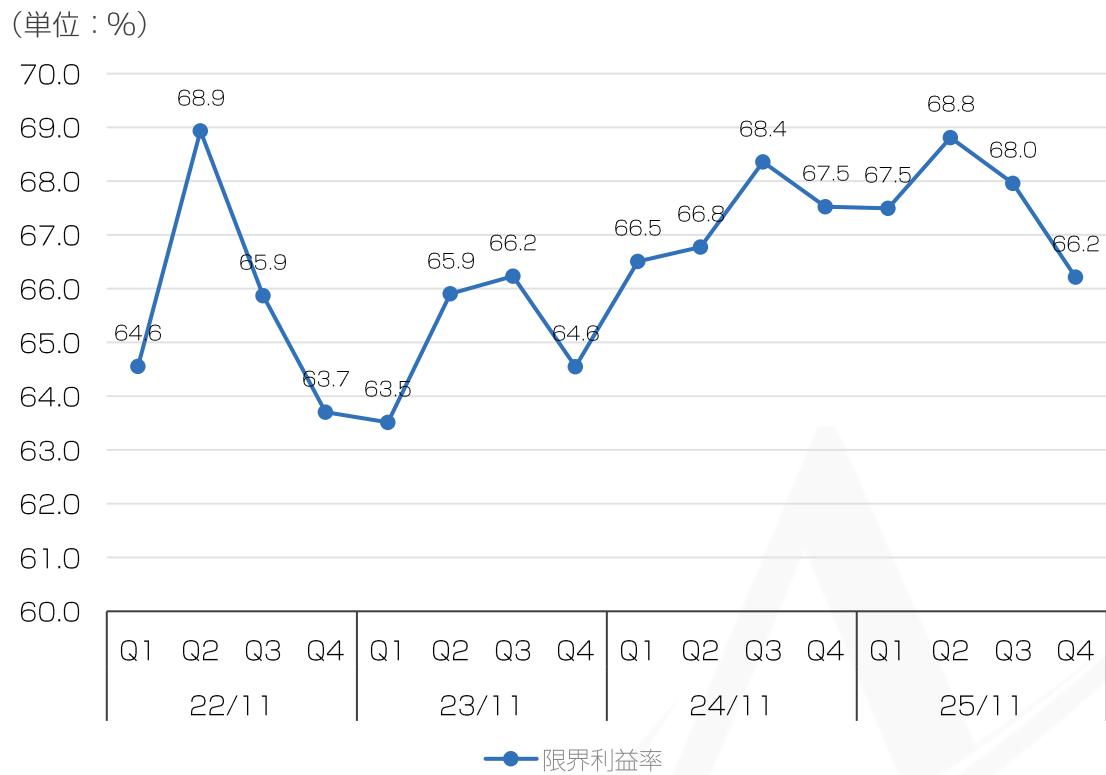
69.0% 65.2% 69.2% 71.9% 74.0% 72.0%

(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。
2021年11月期から2025年11月期の5年間の平均値を集計しております。

■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。

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

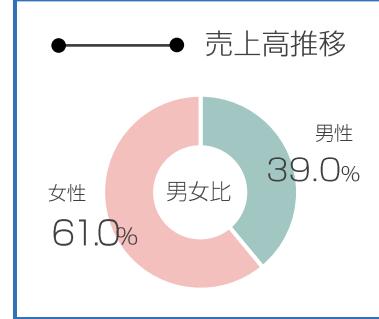
会社名	株式会社アスマーク
所在地	東京都渋谷区東1-32-12 渋谷プロパティータワー4階
設立日	2001年12月
資本金	166百万円 (2025年11月末)
売上高 (連結)	4,416百万円 (2025年11月期)
社員数	316名 (2025年11月末)
事業内容	オンライン・オフラインの総合マーケティングリサーチ事業／HRテック事業
役員	町田 正一 代表取締役 飯田 恭介 取締役 木原 康博 社外取締役 鈴木 親 社外取締役 (常勤監査等委員) 大内 智 社外取締役 (監査等委員) 塩月 潤道 社外取締役 (監査等委員)
加盟団体	一般社団法人日本マーケティングリサーチ協会 (JMRA)
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кл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



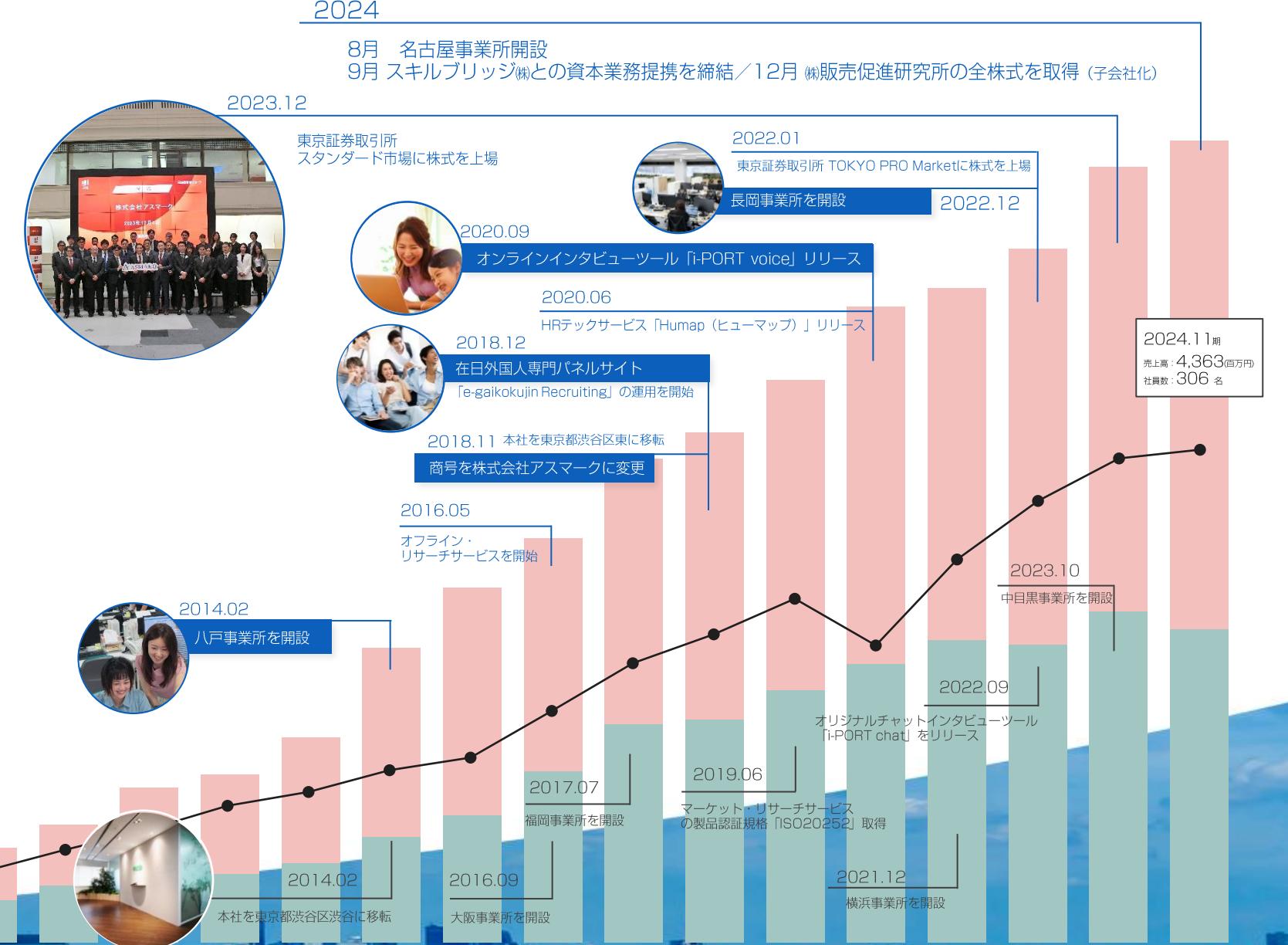
2001.12

ハネル・ リクルーティング サービスを開始

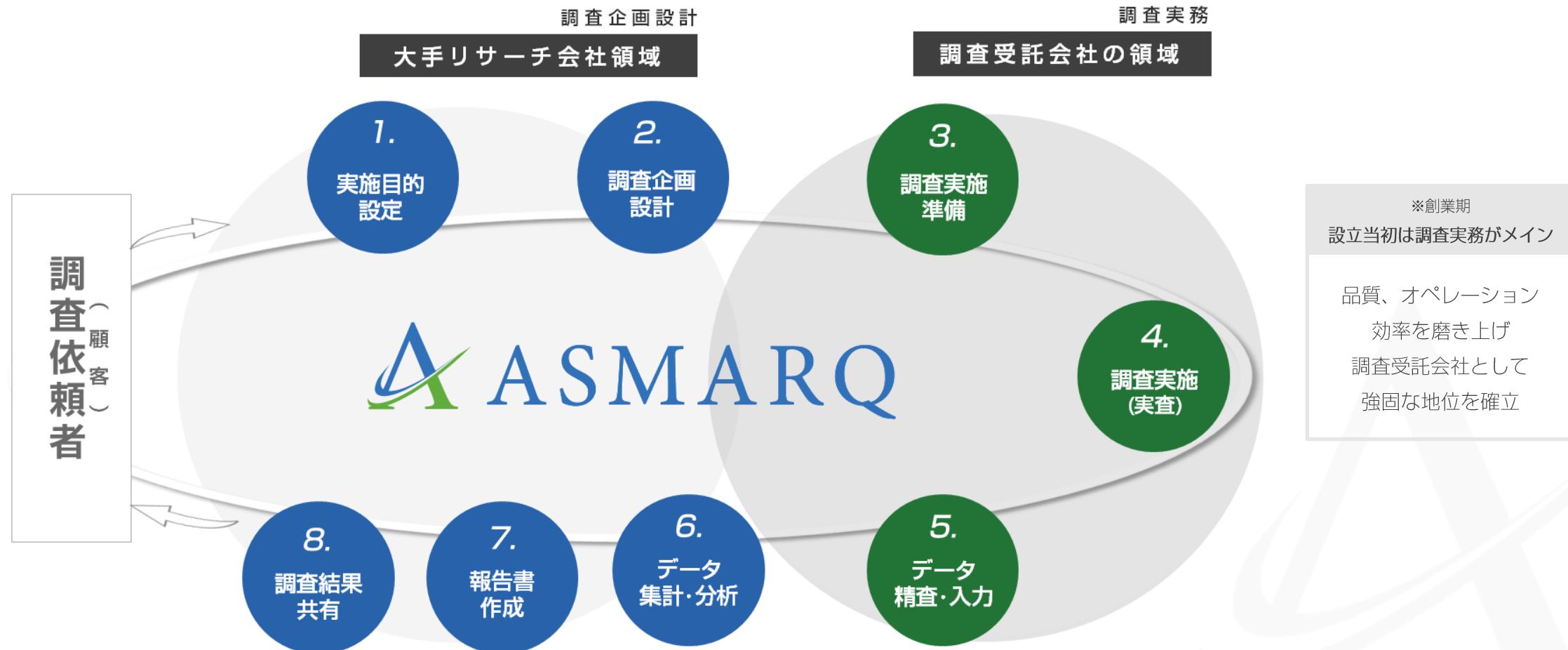
04 ン・ サービスを開始

2006.0

バシーマークを取得
番号 第1239009



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

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、
強靭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
のエンパワー
メント

「人づくり」
の中核として
の保健・教育

アスマークの取組

- 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



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

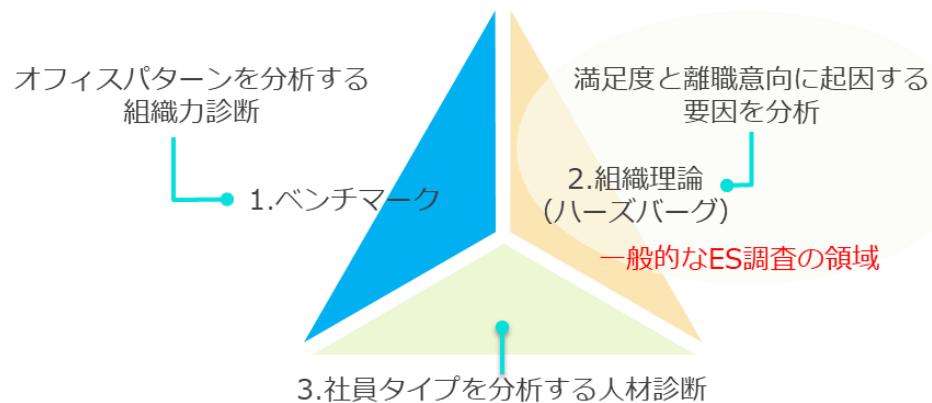
予定に合わせてステータスが
変更
カレンダー連携機能

テレワーク、座席管理、フリーアドレス等で活用可能

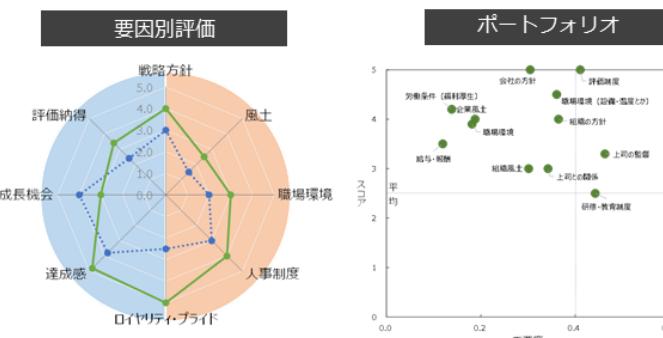




従来にはない多面的な分析を可能にした
ESコンサルサービス



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



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



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



構成比： 10.0%



構成比： 23.9 %



構成比： 59.6%



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



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

