



2026年1月8日

各 位

会 社 名 株式会社アスマーチ
(コード番号 4197 東証スタンダード)
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 恒介
T E L 03-5468-8181
U R L <https://www.asmarq.co.jp/>

2025年11月期 通期連結業績予想の修正に関するお知らせ

当社は、最近の業績動向等を背景に、2025年1月14日に公表していた2025年11月期の通期連結業績予想を修正いたしましたので、下記の通りお知らせいたします。なお、配当予想につきましては、前回発表予想から変更ございません。

記

1. 当期の通期連結業績予想の修正（2024年12月1日～2025年11月30日）

(単位：百万円)

	売 上 高	営 業 利 益	経 常 利 益	親会社株主に帰属する当期純利益	1 株当たり当期純利益
前回発表予想 (A)	4,800	400	400	285	253.80 円
今回修正予想 (B)	4,416	280	289	199	174.91 円
増 減 額 (B - A)	△383	△119	△110	△85	—
増 減 率 (%)	△8.0	△29.9	△27.5	△29.9	—
(参考) 前期実績 (2024年11月期(非連結))	4,363	360	348	256	232.45 円

(注) 1株当たり当期純利益は、期中平均発行済株式数により算出しております。

2. 差異の理由

(市場環境の変化と顧客ポートフォリオの転換について)

当連結会計年度における市場環境は、企業のDX推進やデータ活用ニーズの高まりを受け、マーケティングリサーチ需要も底堅く推移いたしました。こうした中、当社においては、戦略的な注力領域である「事業会社（メーカー等）との直接取引が順調に伸長し、過去最高水準での推移となりました。一方で、従来、当社の売上基盤の一部を担ってきた「調査会社」等のパートナー経由の案件につきましては、主要顧客における内製化の動きが想定以上のスピードで進行した影響を受け、受注が減少いたしました。



(営業体制の構築と収益性について)

当社では、こうした市場構造の変化を見据え、事業会社への提案力を強化すべく営業体制の再構築（リソースのシフト）を進めてまいりました。しかしながら、既存の調査会社、広告代理店からの受注減を、成長する事業会社向け売上で完全にカバーするまでの営業リソース転換・教育に一定の時間を要し、結果として売上高・各利益段階において前回予想を下回る着地となりました。

(今後の方向性と投資について)

足元の業績は予想を下回りましたが、事業会社向け売上の伸長など、構造改革の成果は着実に表れております。今後は、既存のリサーチ事業の枠を超えて、より高付加価値なデータ活用支援を行う「データエージェント」への進化を加速させます。来期以降におきましては、営業体制の強化に加え、非連続な成長を実現するための新たな事業領域への挑戦や、戦略的なアライアンス・M&A 等の可能性も含めた成長投資を機動的かつ積極的に実行し、中長期的な企業価値の最大化を図ってまいる所存です。

(注) 上記の通期業績予想は、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、実際の業績は今後の様々な要因によって予想数値と異なる場合があります。

以上