

2026年9月期 第3四半期決算説明会(オンライン) 質疑応答(要旨)

日時:2026年7月31日(金) 17:00~17:40

出席者(回答者):専務取締役 経営企画担当 西山裕

本決算説明会における主な質疑応答は下記のとおりです。

なお、記載内容につきましては、ご理解いただきやすいよう一部に加筆・修正をしています。

Q1 貴社の人的資本経営に関する戦略をお聞きたいです。

A1

当社は人材領域で事業を行う企業体であり、当社の事業の競争力は従業員が源泉であると考えており、優秀な人材の獲得から定着、育成に向けた研修の充実、エンゲージメントの向上が重要なポイントであると認識しております。特に中期経営計画を策定する際には、売上高に対する人件費の比率や労働分配率といった観点から、従業員への還元を最重要項目として捉えております。今後もこうした観点を強化しながら取り組んでまいります。なお、2027年9月期から、従業員の給与引き上げを実施する予定であります。また、直近では採用をやや抑制しておりましたが、今後の事業拡大を見据え、採用人数を増加する計画を考えております。新たな中期経営計画においても、給与引き上げを含めた人的投資については継続的に取り組んでまいりたいと考えております。

Q2 2027年9月期は増収増益の計画になりますか。広告宣伝費の抑制など、収益性改善を継続する方向でしょうか。

A2

基本的な考え方として、毎期の増収増益を継続していきたいと考えております。また、来期から始まる新たな中期経営計画においては、資本コストの観点からも事業ポートフォリオを見直し、会社全体の収益性を高めるとともに、事業の拡大に取り組んでまいりたいと考えております。なお、IT派遣事業の無期雇用領域については、自社エンジニアの採用を継続しており、今後1~2年間は先行投資の期間と位置づけておりますが、赤字幅は年々縮小する見込みであり、収益性改善にも寄与するものと考えております。それ以外の事業については、多少の濃淡はあるものの、マーケットの伸びやシェア拡大の余地はまだあると考えており、特に強みとするITエンジニア領域や女性領域といった社会的ニーズの高い領域を中心に、事業を伸ばしてまいりたいと考えております。また、広告宣伝費についても、外部への依存を抑制しながら自力での会員獲得を強化する取り組みをここ数年進めてきており、その成果として宣伝費を抑えながらも会員獲得を実現できております。今後も同様の取り組みを継続し、事業全体の収益性向上を図ること、来期についてもしっかりと増収増益を実現してまいりたいと考えております。

Q3 来期については採用を増やし、賃上げも行うとのことでした。経費はやや嵩むとみてよいでしょうか。

A3

従業員の給与引き上げや採用ペースの増加を中心に、人件費については今期より増加する見込みです。それ以外にも、フロアの拡張等は計画しておりませんが、家賃の値上げが来期は一部発生する見込みであり、販管費についても多少の増加が見込まれます。ただし、こうしたコスト増加を踏まえても、増収増益をしっかりと実現していきたいと考えております。

Q4 配当を増額され、普通配当プラス特別配当で160円とされました。新たな中期経営計画を予定されているということであれば、配当性向などが変わり、来期は普通配当で160円以上となる可能性はあるのでしょうか。

A4

具体的な数値については現時点では開示を控えさせていただきますが、今期についてはプライム市場の維持を最優先事項として取り組んでおり、業績の拡大を図りながら配当金の増額など株主還元の強化を進めてまいりました。昨年11月に新たな配当方針として、普通配当の配当性向50%以上を基本方針として決議しており、今後もこの水準を最低限のベースとして維持していきたいと考えております。一方で、来期以降は普通配当のみの形に戻すことを基本的な考え方としております。ただし、事業としてはしっかりと増収増益を図っていく方針であり、業績が伸びていく前提であれば、配当金の総額についてもしっかりと増やしていきたいという思いを持っており、それを実現できるよう取り組んでまいります。

Q5 株価3,000円を目指しておられましたが、2,900円台まで上昇してきました。今後も対策を打たれるのでしょうか。また、TOPIX入れ替えの影響についてはどのように見ておられますか。

A5 株価水準については、プライム市場維持に向けた計画書等で開示している通り、以前から株価3,000円を通過点として目指す目標として置いております。現状、目標に近づけることができていると考えておりますが、これを実現できているのも業績の拡大、特に利益水準の向上にここ数年フォーカスしてきた結果として表れているものと捉えております。TOPIXからの除外に伴う影響については、現状の時価総額の規模からすると足元では大きな影響はないと捉えております。ただし、現状の時価総額の水準に満足しているわけではなく、来期以降、新たな中期経営計画を実現しながら企業価値の向上を図り、市場からの評価とあわせて実現してまいりたいと考えております。

Q6 メディア事業で販売代理店の売上高が目立つとのことですが、この要因は何でしょうか。有効求人倍率が回復しない中で直販が堅調なのは、これと相反するのではないのでしょうか。

A6 あくまで一部の販売代理店様の売上が鈍化している状況であり、全体的に厳しいということではございません。当該販売代理店様における売上苦戦の要因としては、内的な要因による一時的な退職者の増加などによるものであり、改善に向けた動きにはある程度時間を要するものと捉えております。一方、人材マーケット全体としては、求人メディア、人材紹介、人材派遣という当社が取り組む3つの事業領域については、市場規模が拡大しており、そのような中直販の営業組織も堅調に推移できております。そのため、マーケット全体の状況と、個別の代理店様における事象とは切り分けてご理解いただければと思います。

Q7 学生の就職活動早期化については、新卒の各事業でどのような影響を受けていますか。

A7 学生の就職活動の早期化は年々進んでおり、早い学生では大学1、2年生からインターンシップに取り組む方も多くいらっしゃる状況です。学生にとって企業との接点を持ちやすい環境になっていることから、当社としてはそうした接点の場をしっかりと創出することで、売上拡大につなげていきたいと考えております。一方で、学生の就職活動の手法は従来のナビサイト中心のものから多様化しており、学生に選ばれる商品作りが重要になっていると認識しております。また、中途の転職市場と異なり、学生は毎年入れ替わるため、継続的かつ安定した学生登録を実現することが事業にとって重要になると考えており、その観点から新卒領域については伸ばしていきたいと考えております。なお、当社の新卒紹介事業については今期末で終了することを決議しております。同事業は学生の内定承諾のタイミングで売上が計上される一方、内定承諾のピークが2月から6～7月に集中するという季節性があり、安定的な事業拡大が難しいという課題があったため、他事業へリソースを集中させることで収益性向上を図る判断をいたしました。

Q8 6月末の現金及び預金が40億円で、今期の配当総額の予定は8.5億円ですが、この配当の継続性についてどう見えていますか。今期は特別配当があるというのは理解しています。

A8 今期については、配当性向が高い水準となる予定ではありますが、来期以降もこの水準を維持していくとは考えておらず、業績などを踏まえて総合的に判断していきたいと考えております。ただし、業績について増収増益をしっかりと図っていくことで、配当額としては絶対額を増加させていくということについては、しっかりと推進していきたいという意思を持っており、そのような形で来期以降の株主還元を実現してまいりたいと考えております。

Q9 学生の就職活動早期化の影響で内定辞退率が上がっているという話を聞きましたが、新卒紹介事業を終了するのはこのあたりが背景でしょうか。

A9 新卒紹介事業については、学生の内定承諾のタイミングで売上が計上される一方、卒業する3月31日までに内定を辞退した場合には、当該売上は全額マイナスとなる仕組みとなっております。年間を通じた内定辞退率は年々上昇しており、当社においても、事業を開始した10年ほど前は内定辞退率が15%程度でしたが、前期・前々期には35～37%程度まで上昇しております。その結果、年間の中では一時的にしっかりと売上を計上できていても、通年では3～4割程度がマイナスとなる構造となっており、これも新卒紹介事業終了を決定した要因の一つとなっております。

Q10 次世代への適正なバトンタッチという観点から、将来的に最適な株主構成はどのようにしていくべきとお考えですか。

A10 現状の時価総額の規模を踏まえているかと思いますが、現状の株主構成としましては個人株主が約7割を占めております。そのうち、代表取締役は株式の24%程度を保有しており、将来的には株主構成に変動が生じることになるとは考えております。具体的な時期や株主構成については差し控えさせていただきますが、今後しっかりと対応してまいりたいと考えております。