2026年9月期 通期決算説明会（オンライン） 質疑応答（要旨）

日時：2026年11月11日（水） 17:00～17:40

出席者（回答者）：代表取締役副社長　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	2027年9月期のメディア事業は利益ベースで減益の計画となっています。広告宣伝費は前期並みとのことでしたので、減収の影響が大きいという理解でよいでしょうか。

A1	ご認識のとおりです。広告宣伝費は横ばいを計画しており、人件費をはじめとするその他のコストの増加も見込んでおりますが、メディア事業単体としては減収の影響が最も大きな要因となります。特に、前期（2026年9月期）第4四半期の受注が第3四半期より減少した影響により、今期第1四半期の売上高の減収幅が大きくなる見通しです。

Q2	前回の説明会では、メディア事業において一部代理店の取引が鈍化しているとの説明がありました。足元の状況と、立て直しに向けた具体的な支援策について教えてください。

A2	前期の第3四半期および第4四半期を振り返りますと、特に販売代理店様の売上の落ち込みが大きい状況でしたが、足元においても大きくは変わっていない状況です。 背景として、求人市場全体で採用に対する慎重な姿勢が続くなか、求人企業様においては、先行投資型の掲載メディアよりもリスクを抑えられる成果報酬型の人材紹介へシフトする傾向が見られます。こうした環境下で、一部の販売代理店様では個人の営業成績に応じた給与体系をとっているケースも多く、この半年ほどで営業担当者の離職が増加しています。 一定の経験年数がないと生産性が上がりにくい側面もありますが、当社としてはまず販売代理店様の「採用支援」を入り口として積極的に行っております。あわせて、新人・中堅の営業担当者様向けの「教育研修」にも注力しております。成果が表れるまでには半年程度の時間を要すると見ておりますが、こうした支援策の効果は今期の業績予想にも織り込んでおります。

Q3	前期第4四半期の受注成約の落ち込みは一過性のもので、2027年9月期は第1四半期から回復するのでしょうか。すでに第1四半期も半ばですが、前期第4四半期と比較して受注成約は改善していますか。

A3	まだ第1四半期の半ばで、現在の状況が後半も確実に維持でき、前期第4四半期が完全に底であったとまでは言い切れませんが、現時点においては前期第4四半期と比較すると、足元の受注成約は数字上改善傾向にあります。 第2四半期以降も引き続き受注成約を伸ばし、売上・利益の拡大につなげていく方針であり、こうした足元の状況もすべて今期の業績予想に織り込んでおります。

以上