

2026 年 2 月期 第 3 四半期決算説明会 質疑応答集

この質疑応答集は、決算説明会にご出席の皆様から頂いた主なご質問をまとめたものです。

なお、理解促進のために一部内容の加筆・修正を行っています。

●人材サービス事業（メディアサービス）について

Q1. 決算説明資料 16 ページのメディアサービス（求人広告）売上高と新規求人倍率の前年比推移から、アルバイト・パート求人市場全体ではボトムアウトの兆しが見られる一方、ディップの売上高は依然としてボトムアウトに至らない要因をご説明ください。また、今後の売上高成長に対する見通しも教えてください。

A1. 直近 2 四半期における売上高成長率の鈍化は、ソリューション体制への移行に伴い、全社で担当企業の引継ぎ業務が増えたことによるものです。売上成長率が第 2 四半期と比べて第 3 四半期が低下した要因について、第 2 四半期はソリューション営業体制へ移行する前に創出した売上が 1 か月分含まれている一方で、第 3 四半期は体制移行の影響を全期間にわたり受けたためです。担当企業の引継ぎ業務は足元でおおむね完了したため、今後、新営業体制でさらなる生産性の向上を図るとともに、オセロプロジェクトの推進などを通じて売上成長率の加速をめざしてまいります。

Q2. ソリューション営業体制への移行に伴う売上成長率の鈍化について、第 2 四半期決算発表時点では、第 3 四半期にかけての回復を見込んでいるとのご説明がありましたが、実績としては回復に至りませんでした。この背景として、当初想定と異なる要因があったのかをご説明ください。あわせて、当該期間における営業社員の活動量の回復状況についても教えてください。

A2. 第 2 四半期決算発表時のご説明において、第 3 四半期の売上回復は限定的である旨をお伝えしておりましたため、現時点で当初の想定から大きく外れている認識はありません。

営業社員の活動量は、ソリューション体制移行前の水準に回復しています。営業現場では年度末の繁忙期に向けて社員のモチベーションが高まっておりますので、1 月、2 月の受注拡大に向けて取り組んでまいります。

●業績予想について

Q3. 通期業績予想を据え置きにしたことについて、計画達成には第4四半期に売上高 176 億円、営業利益 39 億円を計上する必要がありますが、マネジメントは計画達成の可能性をどう認識していますか。

A3. 業績予想の達成については、売上高・利益ともに難易度が高まっていると認識しております。一方で、最終的な業績の着地は繁忙期である1月および2月の受注状況で大きく変わり、足元ではソリューション体制移行による生産性向上や、オセロプロジェクトによる売上寄与等の効果が顕在化しつつあります。こうした状況から、計画変更については期末商戦をやり切った上で慎重に判断してまいります。

Q4. 第4四半期における広告宣伝費および人件費への投資額について、現時点でのイメージを教えてください。

A4. 第4四半期の広告宣伝費は、前年同期比で若干増加する計画です。また、人件費についても、足元で中途採用を強化していることから、第3四半期比でやや増加する見通しです。

Q5. 今期の約 60 億円の先行投資について、来期は同様の先行投資が発生しない想定なのか、あるいは一定程度継続する見込みなのか教えてください。

A5. 今期に計画している先行投資の内訳は、スポットタイトルへの投資が 40 億円、その他プロダクトの開発に係る投資が 20 億円です。これらの投資は、来期以降も継続して実施する見込みです。なお、来期における具体的な投資金額や内訳の詳細につきましては、4月に予定している通期決算発表にて説明させていただきます。

Q6. 来期の売上高および営業利益の計画について、現時点で変更を検討しているか教えてください。

A6. 来期計画については、1月および2月の受注動向が来期の売上成長率の発射台に直結すると認識しておりますため、第4四半期の業績進捗を踏まえた計画を4月に予定している通期決算発表にて説明させていただきます。

以 上