

2026 年 2 月期 第 2 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. ソリューション体制への移行後の成果や現時点で認識している課題はありますか。また、体制移行に伴う売上高影響は想定に対してどうでしょうか。

A1. ソリューション体制移行後、顧客に対し以前より付加価値の高い提案ができるようになりはじめています。一方で課題は、体制移行に伴う引き継ぎ業務の増加で、新規顧客や過去に取引のあった顧客の契約獲得が鈍化し、契約社数が対前年で低下したことです。これによる売上高に対する影響は想定よりも大きかったと考えております。現在は引き継ぎ業務が完了し、行動量も回復しているため、第 4 四半期に契約社数が回復する見通しです。

Q2. 足元のマーケット状況が悪化している要因と今後の見通しを教えてください。

A2. 第 2 四半期は、飲食・小売り領域で中小企業の採用抑制が要因となり、一時的にモメンタムが悪化したと考えております。日本の構造的な人手不足が今後も加速するため、中期的にマーケットは緩やかに回復する見通しです。また、市況が一時的に悪化した場合も当社のシェアを高めることで、持続的な成長を実現したいと考えています。

Q3. 営業社員一人あたりの生産性は足元で高められていますか。

A3. 第 1 四半期は、人員数が前年比▲5.3%に対し、売上高は前年比+3.3%だったため、生産性は前年より+8%上昇しました。第 2 四半期は売上高が前年比▲0.6%と成長率は鈍化したものの、人員数が前年比▲3.1%であるため、生産性は+2.5%と継続して前年より高められています。

Q4. 名古屋オフィス移転の目的と東海エリアの営業体制、注力業種、収益・利益貢献のイメージはいかがでしょうか。

A4. 名古屋オフィスの移転は、社内コミュニケーションの促進を目的に東海エリアの 4 拠点を集約しました。そのため、この移転に伴う営業人員の追加配置はございません。エリアごとの収益・利益は、現在開示しておりません。

●業績予想について

Q5. 2026 年 2 月期の売上高成長率は、第 4 四半期に対前年で一桁後半まで回復しますか。加えて、通期での売上高・営業利益の見通しも教えてください。

A5. 第 3 四半期は、ソリューション体制の移行に伴い、全社で約 3.5 万社の引き継ぎ業務が発生したため、売上高に影響がありました。第 4 四半期は体制変更による引き継ぎ業務も落ち着き、営業人員数が前年対比でプラスに転じることから、第 1 四半期の生産性上昇率を踏まえ売上成長率を一桁後半に高められると考えています。加えて、オセロプロジェクトの進捗次第では、二桁の成長率に高められると想定しています。営業利益は、来期に向けた成長投資を実施しながら、費用をコントロールしたいと思います。現時点で業績予想を修正する予定はありません。

●スポットバイトルについて

Q6. スポットバイトルの進捗に対してどう評価をしていますか。あわせて、バイトル・スポットバイトルのセット販売は順調に拡大していますか。

A6. スポットバイトルの掲載案件数はまだ限定的ですので、さらに拡大させたいと考えています。また、スポットワークの未払い賃金問題などを背景に、バイトル・スポットバイトルの利用について顧客企業から相談を頂く機会が増えているため、今後はさらに販売が加速していく見通しです。

●従業員（ソリューション体制・人員数）について

Q7. 第 2 四半期末時点の営業人員数と今期の退職率の見通しを教えてください。

A7. 四半期毎の営業人員数は開示していませんが、10 月 1 日時点で前年並みに回復しております（決算資料 P.10）。今期の全社の退職率は、18%前後の見通しです。

以 上