

2027 年 2 月期 第 1 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。

●事業の進捗と今期の戦略について

Q1. 1Q のスポットバイトルの成果は順調との評価でしょうか。

A1. バイトルとのセット販売を推進していく方針に変更しており、順調に進捗しています。

Q2. CPC は運用難易度が高いと思いますが、下期の本格導入前にパイロットテスト等は実施される予定でしょうか。

A2. 広告出稿に強く CPC のスキームを持つジーニー社と共に開発を進め、年度内にリリースする予定です。一部のプランから CPC を導入し、広げていく計画で順調に進んでおります。年度内のリリースをお待ちいただければと思います。

Q3. 代理店手数料改定の影響は 1Q で一巡するのか、2Q 以降も起こりうるのでしょうか。改定の影響について教えてください。

A3. 本件は競合の手数料水準を踏まえ、引き下げたものです。ただ本質的には、代理店経由での販売力が強化されるためにはユーザー集客力が重要となります。一方で、直販の利益率が高いという背景も踏まえ、代理店事業領域を再拡大させつつ、直販領域を強化してまいります。

●費用について

Q4. 競合の積極的な広告投資強化が 2Q 以降も継続した場合、バイトルの広告予算はどの程度柔軟に増やすことができますか。

A4. 競合との競争環境を注視しながら、戦略的に投資を行ってまいります。

●業績予想について

Q5. 8.2 億円の 1Q 営業利益は、通期の会社計画レンジ 50-100 億円の中ではいくらのシナリオに沿った結果でしょうか。あるいはシナリオ外の着地との認識でしょうか。

A5. 通期計画との比較でみると、競合の広告出稿が想定より多く、当社は5月より広告宣伝投資を積極的におこなっています。今後の競争環境次第となりますが、今期通期予想レンジのミッドポイントよりは下限に近い方で考えていただければと思います。

以 上