

## 2026年3月期通期決算説明及び第二次中期経営計画説明会 質疑応答集

この質疑応答集は、2026年5月14日（木）に開催したアナリスト・機関投資家向け決算説明会にて、ご出席の皆様からいただいたご質問をまとめたものです。なお、投資家の皆様に、より当社をご理解いただけるよう、一部内容の加筆修正を行っております。

### 【株主還元、I R活動、プライム上場】

- Q. プライム市場上場を目標とする中で、株主数・株価に対する考え方及びそれを実現するためのI Rの方針について教えてください。
- A. 株主数については、2026年3月末時点で703名の状況であり、プライム市場上場基準である800名の水準に近付いているとの認識である。株価については、当社が直接的にコントロールできるものではなく、業績の成長及びそれに対する市場の評価の結果として形成されるものと認識している。そのため、当社としては、着実な業績拡大を最優先課題と位置付け、「第二次中期経営計画（以下、「新中計」という。）」の業績目標の達成に注力する。プライム市場上場を実現するためには、株主数や時価総額を増加させる必要があり、現在の当社の時価総額及び流動性を勘案すると、個人投資家へのI R活動が重要であると認識しているため、毎四半期に開催している決算説明会以外にも、個人投資家様向けの説明会等を開催し、当社の事業や成長性をより個人投資家の皆様に理解いただき、期待いただけるような場を増加させることを検討している。

Q. 配当についての方針を伺いたい。

A. 配当については、以前より質問を受けているが、プライム市場上場後に検討する方針に変更はない。

Q. 海外投資家を含めた株主構成の考え方及び今後の海外投資家へのI R戦略について教えてください。

- A. 現在の当社の時価総額及び株式の流動性の水準を踏まえると、機関投資家の参入は限定的であり、現段階においては個人投資家の層を拡大していくことが重要なフェーズにあると認識している。時価総額の増加に伴い、徐々に国内、海外を含めた機関投資家の参入が進むものと想定しているが、その前提としては、新中計の業績目標の達成を実現し、継続的に評価される企業となることが重要であると考えている。
- 海外投資家向けのI Rについては、プライム市場への上場を見据え、英文開示の充実をはじめとして、段階的に強化を進める方針である。

### 【成長戦略（サービス展開）】

- Q. 成長戦略として「業界に特化した深掘り展開」と「他業界への横展開」が示されている。一方で、新中計においては新サービスに関する方針の記載がないが、今後の方針を教えてください。
- A. 新中計期間においては、「他業界への横展開」に重点を置く方針としている。理由としては、過去に新サービスの開発にも取り組んできたが、新サービス立ち上げは不確実性が高く、多大なリソースを要する。一方で、既存事業のノウハウを活かした「他業界への横展開」は再現性が高く、効率的な成長が見込めることから、新中計期間は横展開に注力する方針である。

### 【M & A 仲介事業】

- Q. M & A 仲介事業の売上高の計画について、売上高成長率とコンサルタント人員数の増加率が同程度であり、1人当たり売上高は2026年3月期実績から変化のない前提に見受けられるが、1人当たり売上高の増加余地をどのように見ているか。特に新規採用者と既存人材の生産性の違いについて教えてほしい。
- A. 2023年10月にコンサルタントの新教育制度を導入し、実務を含めて約9ヶ月間の教育研修期間で徹底的に教育し、早期に一人前のコンサルタントを育成する体制を構築しているため、入社1年目はほぼ売上に貢献しない。入社後1年を経て、一定の経験を積むことで安定的に売上を上げられるようになるため、入社後1年以上の人員数の増加により売上拡大は見込まれるものの、同時に一定の離職も発生するため、1人当たり売上高は2026年3月期同水準となると見込んでいる。

### 【展示会事業】

- Q. グロース・優良ベンチャー企業の採用に特化した「G r o w t h 就活D X P O」について、ベンチャー企業においては、採用意欲はあるものの人が定着しないといった課題がある中で、出展企業のニーズ、来場者となる就活生のニーズは見込めるのか。
- A. 新事業である「G r o w t h 就活D X P O」の立ち上げにあたり、IT分野の展示会「D X P O」に出展しているベンチャー企業を中心にヒアリングを実施した。その結果、既存の大規模就活イベントにおいては、多数の大手企業が出展するため、ベンチャー企業が出展したとしても、学生からの認知を得られず十分な接点を持つことができないという課題があることが確認された。こうした背景から、グロース・優良ベンチャー企業に特化し、学生との接点を効果的に創出するという本事業のコンセプトについては、企業側から高い評価を得ている。
- また就活生についても、当社がこれまで運営してきた小規模マッチングイベントにおいて多数の集客実績があり、ベンチャー企業との接点を求める就活生のニーズは高いものと認識している。従来は適切な機会が不足していたことが主な課題であり、本事業を通じてその機会を提供することで、企業・学生双方のニーズを取り込むことが可能であると考えている。

以上