

2026 年 5 月期 決算説明会

<質疑応答>

質問者 A :

ご説明ありがとうございます。今回、中期経営計画を一度取り下げて新しい計画を作り直すとのことですが、次に御社を引っ張る成長の柱となるものは何でしょうか。定量的な数字や新しい中計のヒントを含めて教えていただけますでしょうか。

長野 :

ご質問ありがとうございます。

具体的な数値等の指標については今後示させていただきたいと思いますが、我々のビジネスモデルであるマーケティングメーカーにおいて、最も磨き込まなければならない生命線は商品開発力そのものであると認識しております。

今後は「ただ流行っているから」「このカテゴリーが伸びているから」といった表面的な理由で商品を引っ張ってくるのではなく、商品開発力そのものを研ぎ澄まし、当社だからこそ生み出せる再現性の高いヒット商品を継続的に作り出す構造を作りあげることに注力いたします。

質問者 B :

ご説明ありがとうございました。2025 年度の 5 月期 ROE が 14% だったのに対し、2026 年度は 8% に低下しているかと思います。この低下は、利益額の減少に伴う一時的な要因なのでしょうか。それとも、資本効率の改善に向けて見直すべき構造的な課題があるとお考えでしょうか。

長野 :

ご質問ありがとうございます。

結論から申し上げますと、今期の ROE 低下は利益額の減少によるものと認識しております。当社は大きな設備投資を抱えてビジネスを回している業態ではございませんので、資本効率の改善に向けて大がかりな構造改革を迫られているという状況ではございません。