



株式会社 船井総研ホールディングス

2025 年 12 月期 第 3 四半期決算説明会

2025 年 11 月 10 日

[発表・Q&A 対応]

執行役員 コーポレートストラテジー部 部長 齊藤 英二郎（以下、齊藤）

コーポレートファイナンス部 シニアマネージャー 山根 尚也（以下、山根）

登壇

齊藤：いつもお世話になっております。船井総研ホールディングスの齊藤でございます。

それでは先ほど 15 時半に発表させていただきました、2025 年度第 3 四半期の決算内容についてご報告させていただきます。

目次

1	エグゼクティブサマリー
2	2025年12月期 第3四半期決算報告
3	業績予想と成長戦略
4	株主還元
参考資料	ビジネスモデル・競争優位性

【本資料に関する注意事項】

1

こちらが先ほど発表しました決算概要書の目次になりますが、本日はこちらの内容から、エグゼクティブサマリーと 2025 年 12 月期第 3 四半期決算報告について、ご報告してまいります。

その後いただいたご質問について回答させていただきます。ご質問のある方はご説明させていただいている間に随時 Q&A のボタンから入力いただけたら幸いです。

それでは説明に入っていきます。まずは決算のサマリーからご説明いたします。

今回の決算のポイント

2025年12月期 第3四半期 業績概要	■ 売上高・営業利益とも第3四半期の過去最高業績を達成 ■ 主力の経営コンサルティング事業及びロジスティクス事業は、売上高、営業利益とも2桁成長 ■ 四半期純利益の減少は、五反田オフィス売却に伴う特別損失等によるもの
主要KPI	■ コンサルタント数は前年同期比6.0%増、従業員1人当たり売上高は前年同期比4.2%増 ■ 経営研究会は会員数・月単価ともに過去最高を更新、前年同期比17.1%増 ■ 月次支援は、単価の伸長により前年同期比5.2%増
2025年12月期 通期見通し	■ 過去最高業績の更新となる売上高330億円、営業利益89億円を計画 ■ ROEは過去最高の25%以上、配当は10円増配し、15期連続増配を予定
トピックス	■ インド現地法人「Funai Consulting India Private Limited」を設立（2025年11月） ■ HR Forceと船井総研人的資本経営支援本部が統合し、社名を「船井総研ヒューマンキャピタルコンサルティング」へ変更することを決定（2026年1月） ■ サプライチェーン全体へコンサルティング領域を拡大することを目的に船井総研ロジの社名を「船井総研サプライチェーンコンサルティング」に変更することを決定（2026年1月） ■ 2026年1月1日を効力発生日とする普通株式1株につき2株の株式分割の実施を決議

© 2025 Funai Soken Holdings Inc.

3

こちらが今回の決算のポイントになります。2025年第3四半期は売上高・営業利益ともに第3四半期累計として過去最高業績を達成いたしました。主力の経営コンサルティング事業およびロジスティクス事業は、売上高・営業利益ともに2桁成長となっております。

一方、四半期純利益につきましては、第1四半期の五反田オフィスの売却に伴う特別損失などにより減少しておりますが、こちらは計画的なもので通期では計画通り増益を見込んでおります。

主要KPIについては、コンサルタント数は前年同期比で6.0%増加、従業員1人当たりの売上高も4.2%増加しております。経営研究会は、会員数・月単価ともに過去最高を更新し、前年同期比17.1%増と好調に推移しております。

月次支援も単価の伸長により5.2%増となりました。通期の見通しにつきましては、計画に変更はなく、過去最高業績の更新となる売上高330億円、営業利益89億円を計画しております。

ROEは過去最高の25%以上、配当は10円増配し、15期連続増配を予定しております。

トピックスといたしましては、今後の事業展開を見据えたインド現地法人の設立や、グループ会社の統合も含めた商号変更の決定。また、株式分割の実施を決定しております。こちらについては、後ほど詳細をご説明させていただきます。

(1) 連結収益状況

売上高および営業利益は、経営コンサルティング事業およびロジスティクス事業はともに2桁成長
四半期純利益の減少は、第1四半期に五反田オフィス売却に伴う特別損失2,155百万円を計上したこと等によるもの

	2024年3Q累計		2025年3Q累計		
	金額（百万円）	構成比（%）	金額（百万円）	構成比（%）	前期比（%）
売上高	22,253	100.0	24,540	100.0	+10.3
営業利益	5,945	26.7	6,371	26.0	+7.2
経常利益	5,968	26.8	6,397	26.1	+7.2
親会社株主に帰属する 四半期純利益	4,043	18.2	2,585	10.5	-36.1※

※四半期純利益の減少は、第1四半期の五反田オフィス売却に伴う特別損失2,155百万円および第3四半期の社宅売却による特別損失277百万円によるもの。
第4四半期において、淀屋橋オフィス売却による特別利益3,155百万円の計上を見込んでおります。

© 2025 Funai Soken Holdings Inc.

4

続きまして、連結の収益状況をご説明いたします。

売上高は245億4,000万円となり、前年同期比プラス10.3%、営業利益は63億7,100万円でプラス7.2%、経常利益は63億9,700万円で、こちらもプラス7.2%となりました。経営コンサルティング事業とロジスティクス事業がともに2桁成長し、売上営業利益を牽引しております。

一方で四半期純利益は25億8,500万円となり、前年同期比マイナス36.1%となっておりますが、こちらは先ほどご説明した通り、第1四半期に五反田オフィス売却に伴う特別損失を21億5,500万円、そして第3四半期に社宅売却による特別損失を2億7,700万円計上したことによるものです。

なお第4四半期においては、淀屋橋オフィスの売却による特別利益31億5,500万円の計上を見込んでおります。

(2) 通期業績予想に対する進捗状況



※四半期純利益の減少は、第1四半期の五反田オフィス売却に伴う特別損失2,155百万円および第3四半期の社宅売却による特別損失277百万円によるもの。第4四半期において、淀屋橋オフィス売却による特別利益3,155百万円の計上を見込んでおります。

© 2025 Funai Soken Holdings Inc.

5

こちらは通期業績予想に対する進捗状況です。

今期は売上高で7.7%増の330億円、営業利益で6.9%増の89億円の計画を立てておりますが、現在の進捗率は売上高で74.4%、営業利益で71.6%となっております。当期純利益は、先ほどご説明した特別損失の影響により進捗率39.2%となっておりますが、第4四半期の特別利益の計上によって通期予想は達成の見込みとなっております。

(3) 主要KPI指標の推移 = 職種別人員および従業員1人当たり生産性の推移 =



© 2025 Funai Soken Holdings Inc.

6

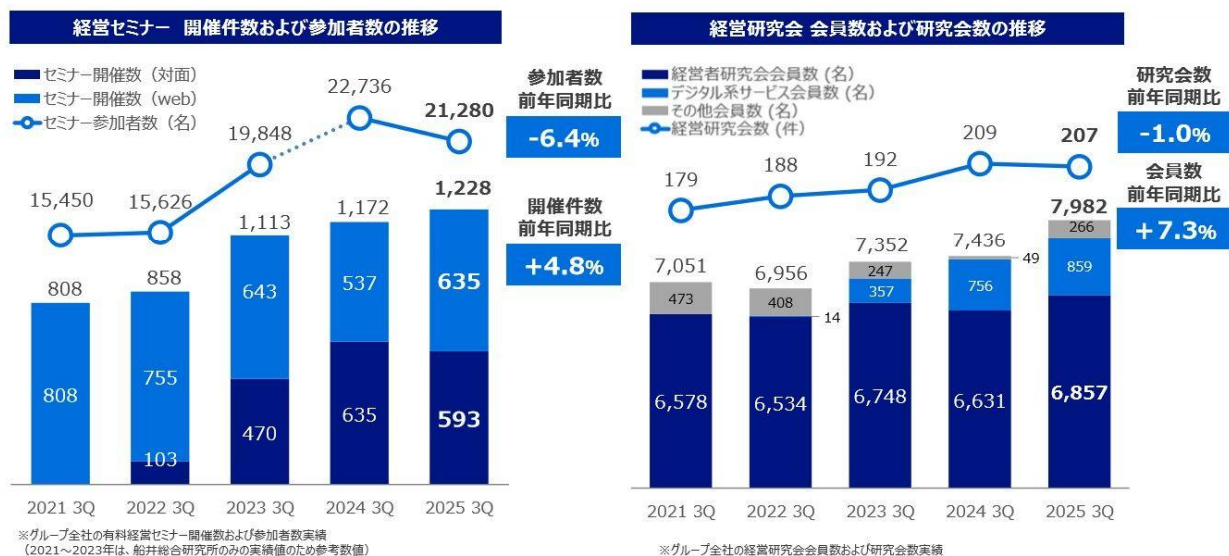
続いて主要 KPI 指標の推移についてご説明いたします。

まずは人財に関する指標についてです。従業員数は 1,655 名となり前年同期比でプラス 91 名、率にしてプラス 5.8%の増加となりました。そのうち、コンサルタント人財は 1,101 名となり、前年同期比でプラス 62 名、プラス 6.0%の増加、コンサルタント比率は 66.5%となっております。

右側は従業員 1 人当たりの生産性の推移です。この数字は 1 月から 9 月の、9 カ月間の数字となります。1 人当たり売上高は 1,482 万 7,000 円となり、前年度比でプラス 4.2%、1 人当たり営業利益はプラス 1.3%となっております。

1. エグゼクティブサマリー

(3) 主要KPI指標の推移 = 経営セミナー・経営研究会の実績推移 =

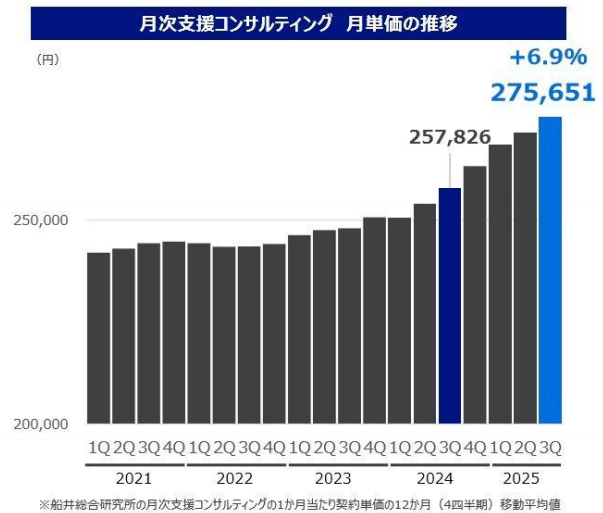
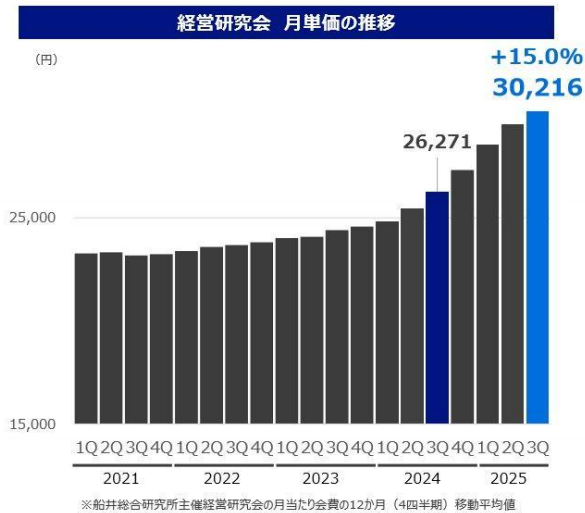


続いて経営セミナーと経営研究会の実績です。経営セミナーは参加者数が前年同期比でマイナス6.4%となりました。こちらは昨年の第2四半期からの東京本社の移転に伴うオープニングセミナーなど大型集客セミナーイベントなどがあったことが影響しています。経営研究会は会員数が7,982名となり、前年同期比でプラス7.3%と引き続き過去最高を更新し、順調に増加しております。

1. エグゼクティブサマリー

(3) 主要KPI指標の推移 = 経営研究会・月次支援 月単価推移 =

経営研究会は、2024年4月からの組織的な会費値上げの実施により上昇傾向
月次支援コンサルティングの契約単価も上昇し、前年同期比+6.9%



© 2025 Funai Soken Holdings Inc.

8

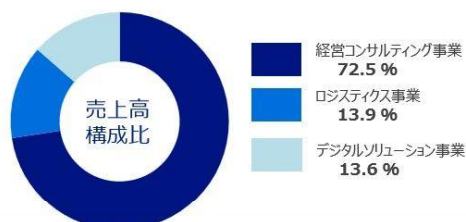
こちらはストック収入の柱である経営研究会と月次支援の月単価の推移を示したグラフです。

経営研究会の月単価は2024年の4月から会費値上げが寄与し、月3万円を超え、前年同期比プラス15.0%と大きく上昇しております。月次支援コンサルティングの契約単価につきましても、徐々に単価を高められておりまして、前年同期比プラス6.9%となりました。

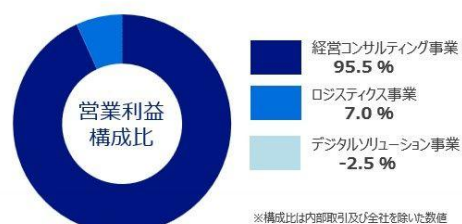
(1) セグメント別経営成績

経営コンサルティング事業およびロジスティクス事業は、売上・利益ともに2桁成長

売上高	24年3Q	25年3Q	
	金額 (百万円)	金額 (百万円)	前年同期比 (%)
経営コンサルティング事業	16,119	17,806	+10.5
ロジスティクス事業	3,084	3,406	+10.4
デジタルソリューション事業	3,049	3,327	+9.1
(内部取引および全社)	0	—	—
合計	22,253	24,540	+10.3



営業利益	24年3Q	25年3Q	
	金額 (百万円)	金額 (百万円)	前年同期比 (%)
経営コンサルティング事業	5,332	6,112	+14.6
ロジスティクス事業	332	449	+35.0
デジタルソリューション事業	73	-160	—
(内部取引および全社)	206	-29	—
合計	5,945	6,371	+7.2



※構成比は内部取引及び全社を除いた数値

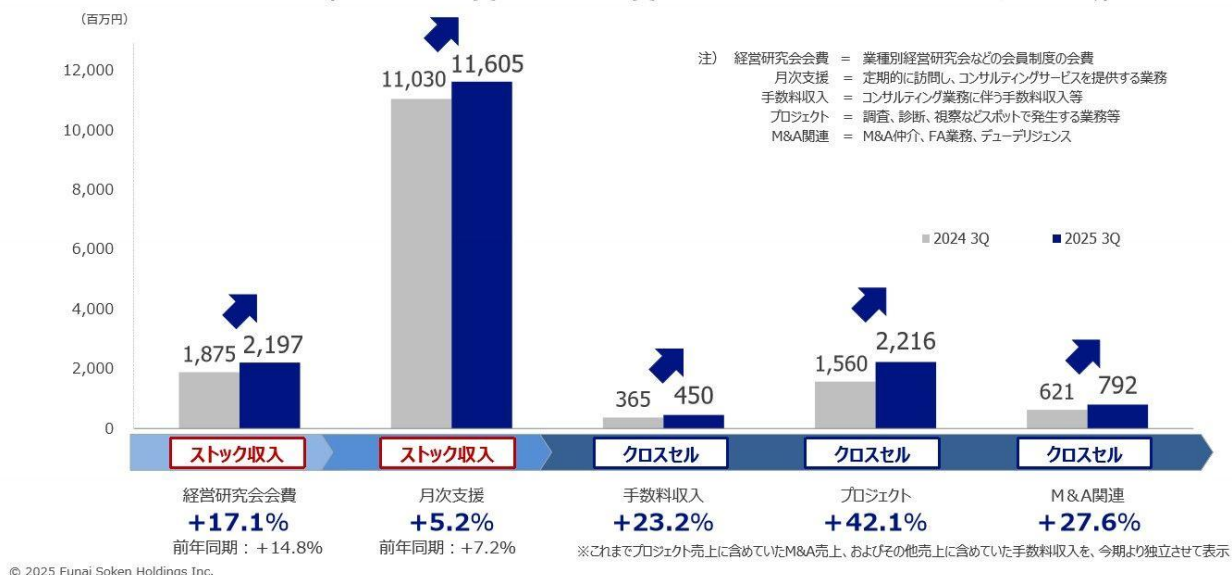
ここからはセグメント別の詳細についてご報告させていただきます。

こちらがセグメント別の経営成績となります。まず、売上高構成比の72.5%を占める主力の経営コンサルティング事業につきましては、売上高が前年同期比10.5%増、営業利益が14.6%増と全体の成長を牽引しました。

ロジスティクス事業も売上高が10.4%増、営業利益は35.0%増と高い成長を継続しております。デジタルソリューション事業は第2四半期よりグループインしたアパレルウェブの影響がありまして売上は増加したものの、利益面では苦戦の結果となっておりますが、それを主力の事業でカバーするという形になっております。

(2) 経営コンサルティング事業における業績動向 = 主な業務区分別売上 =

月次支援は着実に拡大。経営研究会会費は会員数、会費単価ともに増加。プロジェクトは補助金コンサルが伸長



11

ここから各セグメントを個別に見ていきます。まず経営コンサルティング事業からです。

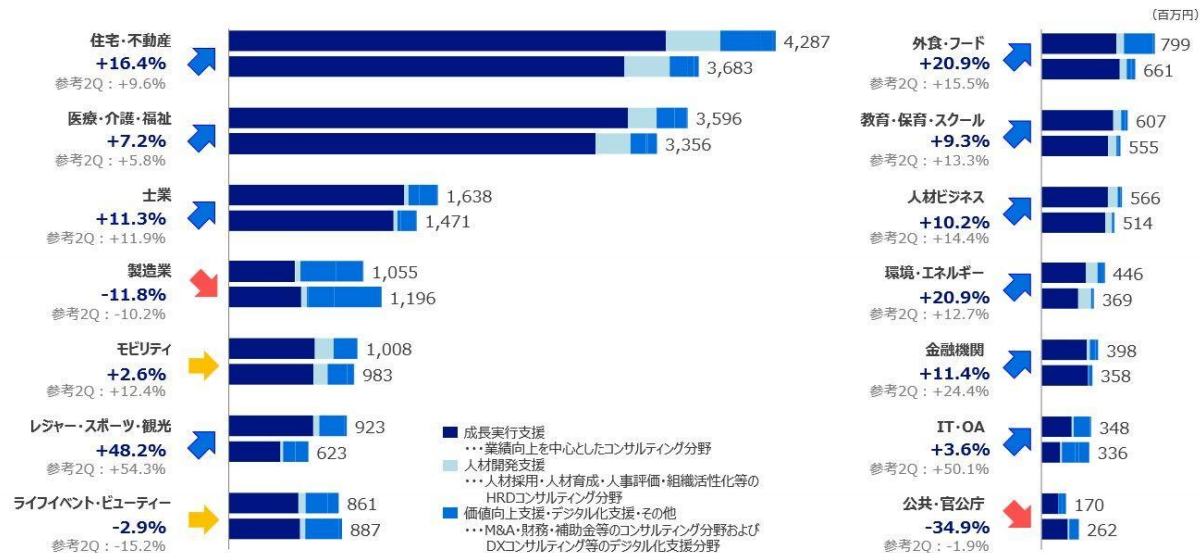
こちらは経営コンサルティング事業の主な業務区分別の売上を示したグラフとなっています。まずストック収入である経営研究会の会費は、会員数・会費単価ともに増加しまして、前年同期比プラス17.1%と大きく伸長いたしました。同じくストック収入の月次支援はプラス5.2%となっております。

月次支援と経営研究会といったストック収入の部分が安定した成長を牽引しまして、そこにクロスセルを積み上げていくというのが当社のビジネスモデルとなりますが、クロスセルの領域ではプロジェクトが補助金コンサルティングの伸長などもありまして、プラス42.1%と大きく伸ばすことができます。

2. 2025年12月期 第3四半期決算報告

(2) 経営コンサルティング事業における業績動向 =主な業種区別売上=

※各グラフ上段：2025年3Q
下段：2024年3Q



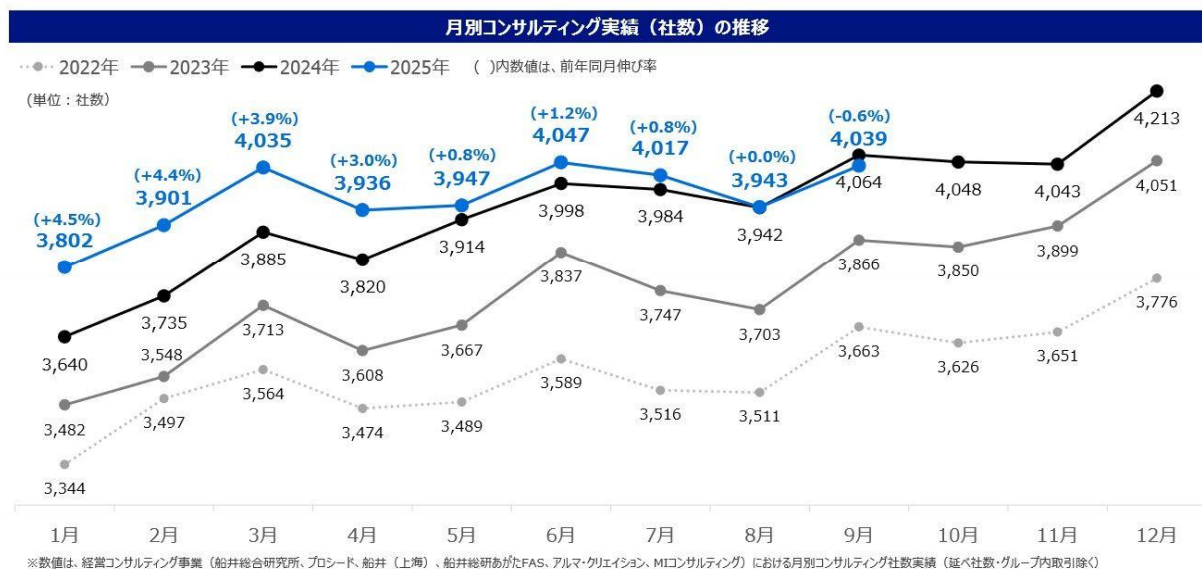
© 2025 Funai Soken Holdings Inc.

12

こちらは主な業種区別の売上状況となります。

多くの業種で前年を上回る結果となっています。売上構成比の大きい分野では住宅・不動産がプラス16.4%、医療・介護・福祉がプラス7.2%、土業がプラス11.3%と堅調に推移いたしました。

(2) 経営コンサルティング事業における業績動向 =コンサルティング社数=



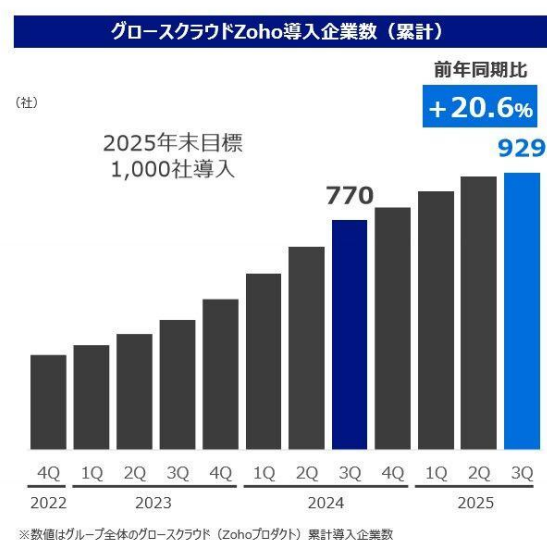
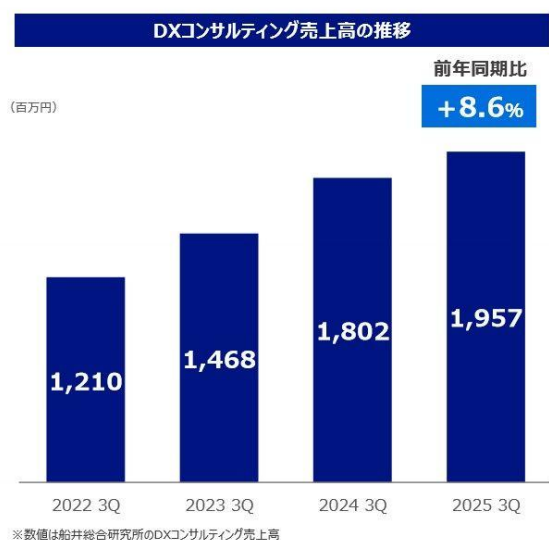
© 2025 Funai Soken Holdings Inc.

13

こちらは月別のコンサルティング社数の推移となります。

先ほども申しました通り、昨年は東京本社移転に伴う大型の集客セミナーイベントにより単発のコンサルティングも含めた受注増があった反動で、第3四半期のコンサルティング社数としましてはほぼ横ばいで推移している状況となっております。

(2) 経営コンサルティング事業における業績動向 = DXコンサルティングサービスの動向 =



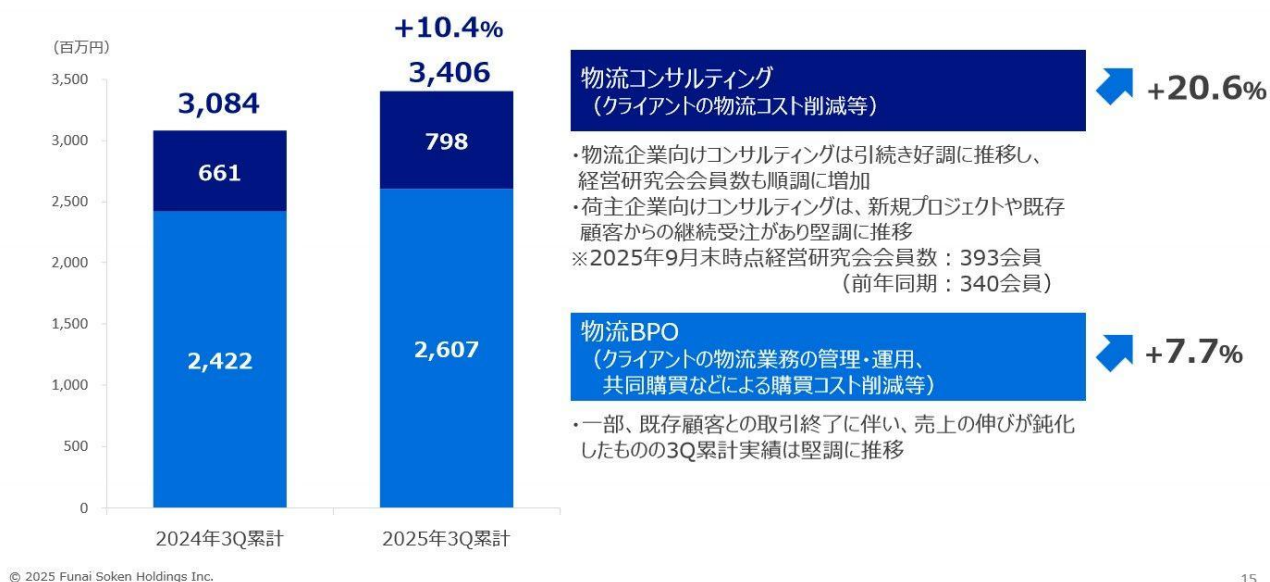
© 2025 Funai Soken Holdings Inc.

14

続きまして、こちらは社内で定義している DX コンサルティングの売上推移と、グロースクラウドというサービス名で展開しているプロダクトのうち、Zoho を導入いただいた累計導入企業数の推移を示しています。

DX コンサルティングの売上高は、第3四半期累計で前年同期比プラス 8.6%、グロースクラウド Zoho の累計導入企業数は前年同期比プラス 20.6%と順調に増加しております。

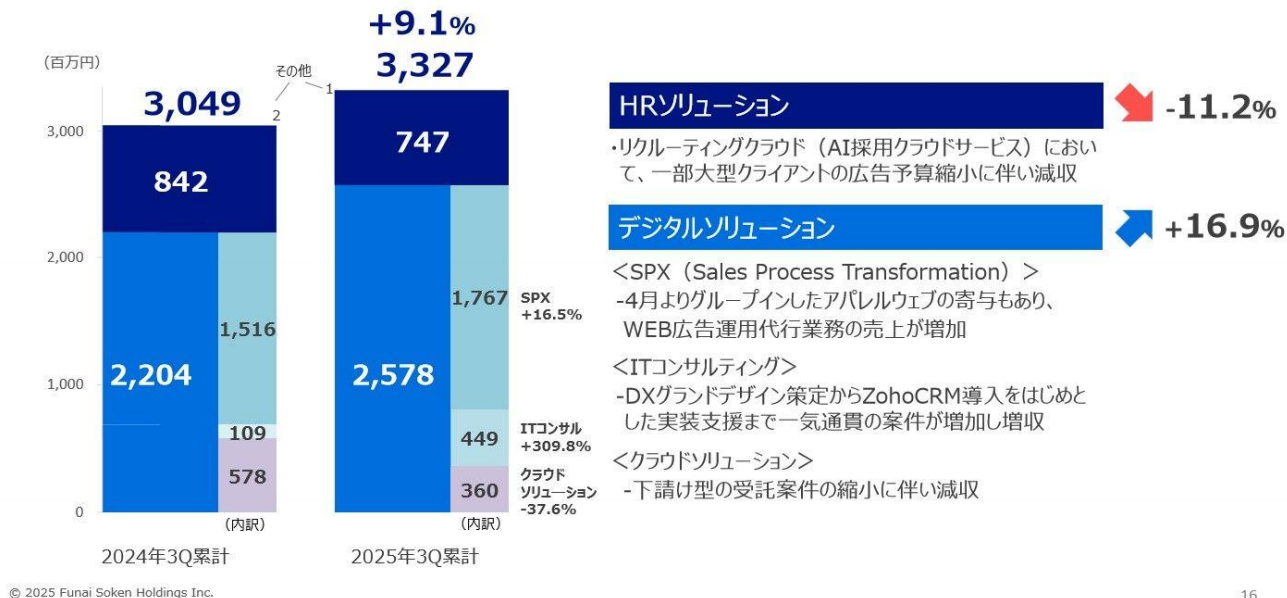
(3) ロジスティクス事業における業績動向 = 業務区分別売上 =



次に、ロジスティクス事業の業績動向です。事業全体の売上高は前年同期比プラス 10.4%となっております。内訳としましては、物流コンサルティングがプラス 20.6%と引き続き好調に推移し、経営研究会会員数も 393 会員と順調に増加しております。

物流 BPO は一部の既存顧客との取引終了により売上の伸びが鈍化しましたが、3Q 累計実績（第 3 四半期の累計実績）としましては、堅調に推移しております。

(4) デジタルソリューション事業における業績動向 =業務区分別売上=



16

続いて、デジタルソリューション事業の業績動向です。

事業全体の売上高は前年同期比プラス 9.1%となりました。HR ソリューションは、リクルーティングクラウドにおいて一部大型クライアントの広告予算縮小に伴いマイナス 11.2%、デジタルソリューションはプラス 16.9%となっております。

デジタルソリューションの内訳を見ますと、SPX は 4 月にグルーブインしたアパレルウェブの寄与もありましてプラス 16.5%、IT コンサルティングは、DX のグランドデザイン策定から実装支援まで一気通貫の案件が増加しまして、プラス 309.8%大幅に増加しました。一方、クラウドソリューションは下請け型の受託案件を縮小させたことによりマイナス 37.6%となっております。

(5) 連結財務状況（要約貸借対照表）

(百万円)

	2024年 12月末	2025年 9月末	増減額	増減の主な要因
流動資産	17,756	18,685	+928	五反田オフィス売却により、現金及び預金が増加
固定資産				
有形固定資産	6,507	2,944	▲3,563	五反田オフィス売却により、土地と建物及び構築物が減少
無形固定資産	661	1,643	+982	グループインした子会社ののれんが増加
投資その他の資産	6,513	7,462	+948	新オフィスの敷金による増加
資産合計	31,438	30,735	▲703	
流動負債	6,274	7,369	+1,094	従業員の賞与引当金の増加
固定負債	174	250	+76	その他に含まれるリース債務が増加
負債合計	6,449	7,619	+1,170	
純資産合計	24,989	23,115	▲1,873	自己株式取得による減少。自己資本比率は72.7%を維持
負債純資産合計	31,438	30,735	▲703	

© 2025 Funai Soken Holdings Inc.

17

続いて、こちらは要約しました貸借対照表でございます。

大きな動きとしましては、五反田オフィスの売却により、有形固定資産が減少しております。また自己資本比率は72.7%と、引き続き健全な財務状況を維持しているという状況になっております。

(6) TOPICS

① 経営研究会全国大会2025を開催
(第98回経営戦略セミナー)

- ・日本最大級の経営者向けセミナーイベントを5日間開催
- ・総勢50名以上の現役経営トップがゲスト講師として登壇し、成長意欲溢れる約2,500社の経営者・経営幹部が参加

© 2025 Funai Soken Holdings Inc.

② インド現地法人「Funai Consulting India Private Limited」を設立



- ・船井総研グループとして初めてインドに現地法人を設立
- ・グローバル・ケイパビリティ・センターとしてグループ全体のDX推進を加速

会社名	Funai Consulting India Private Limited (船井総研インド)
代表者	真貝大介 (株式会社船井総合研究所 代表取締役社長)
設立	2025年11月4日
所在地	インド・ベンガルール
資本金	6,000万ルピー (約1億円)
資本構成	株式会社船井総研ホールディングス 99%、 株式会社船井総合研究所 1%

18

決算報告の最後としまして直近のトピックスをいくつかご紹介させていただきます。本日開示しているリリースも含めてご説明させていただきます。

まずトピックスの1点目として、8月に日本最大級の経営者向けセミナーイベントでございます、経営研究会全国大会を5日間にわたり開催いたしました。約2,500社の経営者、経営幹部の皆様にご参加いただきました。

トピックスの2点目としまして、船井総研グループとして初めてインドのベンガルールに現地法人 Funai Consulting India Private Limited を11月4日に設立いたしました。コンサルティングサービスの開発拠点として、Zoho アプリケーションの顧客ごとのカスタマイズや Zoho との提携の強化、あとはグループの主要な研究開発拠点として将来的には AI 関連も含めてクライアントへのサービス提供体制を構築してまいります。

(6) TOPICS

③HR Forceと船井総合研究所人的資本経営支援本部が統合し、社名を「船井総研ヒューマンキャピタルコンサルティング」へ変更



・コンサルティング領域を採用中心からHC（Human Capital）領域である採用・育成・定着まで一気通貫で支援する体制を確立

新商号	株式会社船井総研ヒューマンキャピタルコンサルティング
旧商号	株式会社HR Force (株式会社船井総合研究所 人的資本経営支援本部と統合)
変更予定日	2026年1月1日
代表者	村田泰子
社員数	約150名（予定）
事業内容	人的資本領域に特化した経営コンサルティング

④船井総研ロジ「船井総研サプライチェーンコンサルティング」へ社名変更



・コンサルティング領域を物流からサプライチェーン全体へ拡大し、事業成長をさらに加速

新商号	株式会社船井総研サプライチェーンコンサルティング
旧商号	船井総研ロジ株式会社
変更予定日	2026年1月1日
代表者	橋本直行
社員数	約85名（予定）
事業内容	サプライチェーン・ロジスティクス領域に特化した経営コンサルティング

トピックスの3点目はグループ会社の統合社名変更でございます。

第2四半期の決算説明会でもご説明させていただいておりますが、当社の連結子会社でございます株式会社HR Forceと、株式会社船井総合研究所の中の部門でございます、人的資本経営支援本部を2026年1月1日に統合し、さらに社名を株式会社船井総研ヒューマンキャピタルコンサルティングへ変更し、今までの採用中心のコンサルティングサービスから、育成・定着までを含む一気通貫で支援する体制を確立してまいります。

続いて、同じく2026年1月1日より船井総研ロジ株式会社の社名を、株式会社船井総研サプライチェーンコンサルティングへ変更いたします。コンサルティング領域を物流からサプライチェーン全体へ拡大し、事業成長をこちらもさらに加速させてまいります。

(6) TOPICS

⑤ 株式分割の実施を決議

<目的>

株式の流動性の向上および投資家層の拡大

概要	
基準日	2025年12月31日
効力発生日	2026年1月1日
分割割合	普通株式 1株につき 2株
分割前 発行済株式総数	50,000,000株
分割後 発行済株式総数	100,000,000株

■ 配当金について

本株式分割の効力発生日は2026年1月1日であるため、2025年12月31日を基準日とする2025年12月期の期末配当金は、株式分割前の株式数を基準に実施

⑥ 女性活躍の取り組み優良企業として「えるぼし認定」を取得

グループ3社において、厚生労働大臣より女性活躍推進に関する優良企業として、「えるぼし認定」を取得



株式会社船井総研ホールディングス
(3つ星:最高位)



株式会社船井総合研究所
(3つ星:最高位)



株式会社HR Force
(2つ星)

トピックスの5点目は株式分割の実施です。

株式の流動性の向上と、投資家層の拡大を目的に、2026年1月1日を効力発生日としまして、普通株式1株につき2株の割合で株式分割することを決議いたしました。なお2025年12月期の期末配当金は、株式分割前の株式数を基準に実施いたします。

最後のトピックスとしまして、女性活躍の取り組みに当社も力を入れているところでございますが、その優良な企業としまして厚生労働大臣より、えるぼし認定を取得いたしました。船井総研ホールディングスと船井総合研究所は最高ランクにあたる3つ星、HR Forceが2つ星の認定を受けたことをご報告させていただきます。

以上で、私からの説明を終了させていただきます。ありがとうございました。

司会：ありがとうございました。

質疑応答

司会 [M]：それでは、これより質疑応答に移らせていただきます。それでは、ご質問をいただきましたので、読み上げさせていただきます。

質問者 [Q]：新総理が動き出されていますが、御社にアップサイドになるような変化は期待できそうでしょうかというご質問です。

齊藤 [A]：

ご質問ありがとうございます。当社は基本的に政策とは関係なく、自社でお客様にご提案・集客し、コンサルティングを提供しています。ただ、直近では国の施策、特に中堅企業を後押しする動きがあり、先ほど説明した補助金コンサルティングなどは、政策と親和性の高いサービスとしてご支援させていただいています。

100 億企業化コンサルティングも、政策と重なる領域が多々あるかと思います。新総理の就任で新たな政策や動きも考えられますが、当社としては、そうした政策にも足並みを合わせつつ、あくまで中堅・中小企業をご支援するという経営コンサルティング会社としてのスタイルは変えません。結果としてアップサイドになる部分もあるかと思いますが、そこを意識しすぎずに取り組んでいきます。

司会 [M]：

ありがとうございます。せっかくの機会ですので、どのようなご質問でも結構です。ご入力をお願いいたします。二つ目のご質問をいただきました。

質問者 [Q]：

関税などの影響を含んで、顧客の投資トレンドに変化はありますでしょうか。

齊藤 [A]：

ありがとうございます。当社は国内のコンサルティングが中心です。一部、中国やインドにも現地法人がありますが、クライアントも国内が中心ですので、顧客の関税影響による大きなトレンド変化は、あまりございません。

ただ、例えば一部の製造業など、海外からの仕入れや輸出入が関連する事業では、一部影響を受ける可能性はありますが、大きな投資トレンドの変化はないのが現状です。

司会 [M]：

ありがとうございます。他にご質問がおありでしたら、ご入力をお願いいたします。三つ目のご質問をいただきました。

質問者 [Q]：

インド・中国で展開する際の、御社のポジショニングと取り方についてお聞かせください。

齊藤 [A]：

ありがとうございます。今回設立するインドの現地法人と、既存の中国・上海の現地法人とでは、少し意味合いが異なります。

中国に関しましては、日本国内で展開している業種別コンサルティング、具体的には飲食業や、今後は歯科医院のコンサルティングを、中国国内のクライアントに提供していく予定です。日本で培ったノウハウを現地企業にコンサルティングするという点で、基本的なポジション・スタイルは変わりません。

一方、インド設立の背景は、優秀なエンジニアを中心とした人財獲得と、開発拠点の確保が重点的なテーマです。いわゆる「グローバル・ケイパビリティ・センター（GCC）」として、技術力の高さに加えてコストメリットも見えています。日本で同様の優秀な人財を確保するより、インドのほうがコストメリットがあると判断しました。将来的にコンサルティングサービスを展開することもあるかもしれませんが、現時点では開発拠点、人財獲得、グローバル拠点といった位置付けです。

このように、中国とインドではポジションを若干変えて事業展開を考えています。

司会 [M]：

ありがとうございます。続いてのご質問です。

質問者 [Q]：

コンサルタントの増員、離職の状態を教えてください。

齊藤 [A]：

ありがとうございます。コンサルタントの増員については、今年はキャリア採用を積極的に進めており、資料のページにあります通り、順調に増員しています。

離職の状況については、年末の見通しでお答えしますと、グループ全体で 16.4%程度の離職率となる見込みです。これは昨年とほぼ同水準です。目標としては 15%を切る計画でしたが、若干上回る形で着地するのが実際のところですよ。

司会 [M] :

ありがとうございます。続いてのご質問です。

質問者 [Q] :

月別コンサルティング社数の推移に関して、前年、ハードルの高さに言及がありましたが、実態面の評価はいかがでしょうか。値上げの影響などはないという認識でよいでしょうか。

齊藤 [A] :

ありがとうございます。コンサルティング社数の推移について、ご心配いただいている点かと思ひます。昨年のハードルの高さに加え、値上げの影響が実際どうなのかという点ですが、正直なところ、若干あると社内でも見ております。

当社は 1 年単位で契約を更新しており、その際に価格の相談をさせていただくことがあります。そこで重視している契約継続率は KPI の一つですが、直近の傾向として 1~2 ポイントほどビハインドしています。

ただ、値上げを受け入れて更新いただいたお客様も当然いらっしゃいます。こうしたお客様が契約更新を一巡する 1 年後には、再び継続率や社数は伸びていくと考えています。直近では伸びが鈍化しているように見えるかもしれませんが、一巡すれば上向きになると見ておりますので、もう少し中長期でウォッチしていただければと思います。

司会 [M] :

ありがとうございます。続いてのご質問です。

質問者 [Q] :

コンサルタントの 1 人あたりの採用フィーが上昇しているなどの動きはありますでしょうか。

齊藤 [A] :

採用フィーに関しては、数年前に外資系コンサルが大量採用していた時期ほど、エージェンツフィーが高騰している状況ではありません。ただ、キャリア採用は相応の年収をお出しするため、キャリア採用が増えれば、それに伴う採用コストはかかります。

一方で、今年は社員の紹介によるリファラル採用やアルムナイ採用で1回当社グループを退職されて他の会社に行かれた方がまた戻ってきて、当社で活躍いただけるというようなケースも増えてきました。採用ルートが多様化してきたこともあり、トータルでのキャリア採用コストは大きく上昇している状況ではありません。

また、当社は新卒中心の採用でもありますので、全体のコンサルタント1人当たりの採用フィーは、他社と比べてもそれほど高くはないと考えています。

質問者 [Q] :

セミナーの開催件数が増加しているのに対して、参加者が低下しているのはどのような背景があると考えられていますか。

齊藤 [A] :

これは、昨年第2四半期から東京本社移転に伴うオープニングセミナーなどの大型集客イベントを実施したことによる反動減です。そのため、前年同期比では数値が減少しているように見えます。

司会 [M] :

ありがとうございます。いただきましたご質問は以上となります。個別にご質問等がございましたら、1on1のご希望も受け付けておりますので、ご連絡いただければと存じます。

以上で、2025年12月期第3四半期決算報告会を終了いたします。ご視聴いただき、誠にありがとうございました。それでは失礼いたします。

グループバース

サステナブルグロースカンパニーをもっと。 Sustainable Growth for More Companies

どんな時代にも成長し続ける企業を増やし、あらゆる人が幸せにその可能性を開花させ、
社会の生産性を上げられる。そんな未来を私たちがリードしよう。

【本資料に関する注意事項】

 Funai Soken Holdings

本資料に掲載されております計画や見通し、戦略等は、現時点において入手可能な情報や合理的判断を根拠とする一定の前提条件に基づいた当社の判断による予測です。

従いまして実際の業績等は、今後の様々な要因により、これらの見通しとは大きく変動する場合があります。

本資料の掲載内容については細心の注意を払っておりますが、掲載された情報の誤りによって生じた損害などに関し、当社は一切責任を負うものではありませんのでご了承ください。

本資料は投資誘導を目的としたものではありません。投資に関する決定は、利用者ご自身の判断において行われるようお願い致します。

IRに関するお問い合わせ先

株式会社船井総研ホールディングス コーポレートストラテジー部 IRチーム
TEL: 06-6232-2010
Mail: ir@funaisoken.co.jp ホームページ: <https://hd.funaisoken.co.jp>