

株式会社船井総研ホールディングス 2019年12月期第2四半期  
決算説明会 質疑応答録（要旨）

日 時：2019年8月7日（水） 13：30～14：15

登壇者：代表取締役社長 高嶋 栄

取締役常務執行役員 奥村 隆久

Q.ダイレクトリクルーティング事業において、システム開発費用と販促費用を積極的にかけているとの事ですが、通期ではどの程度かける予定なのでしょう。また、来期は、今期以上に費用をかける予定なのでしょう。

- A. 今期の販促費は3億円の予算枠を設けているので、最大で3億円の投資を考えております。しかしながら、すべて使い切るわけではなく、利益の状況を見ながら投資を考えていく予定です。今期は、ダイレクトリクルーティング事業の営業利益を何とか黒字で着地したいと考えております。システム開発費用につきましては、昨年で既に投資を終えております。昨年2月に当該事業を立ち上げましたが、立ち上げ後3年間は、収益性はそれほど重要視せずと考えております。ただ、立ち上げから3年目となる来期は、販促費とのバランスも考えて、一定の営業利益を残せるように取り組んでいきたいと考えております。

Q. 第2四半期での営業利益率が、昨年同期比及び第1四半期比で下がっているのは、ダイレクトリクルーティング事業における先行投資の影響だと思うが、それを除けば利益率は変わらない、もしくは改善していると捉えてよろしいでしょうか。

- A. はい。そう捉えていただいて問題ありません。今現在、収益性が低いダイレクトリクルーティング事業の売上高の伸びが大きいこと、経営コンサルティング事業の中のリスティング事業の売上高の伸びが大きいことから、これらが伸びることで収益性が下りやすい状況にはございます。ただし、経営コンサルティング事業全体での収益性は、昨年同期比で見ても向上しております。

Q. 経営コンサルティング事業における業務区分別売上の「公開型セミナー」が昨年対比で+10.9%の伸びを示しているが、来期以降はこの「公開型セミナー」を絞るのか、もしくは増やすことで従来通り「月次支援」の売上高を増やしていくのか？あるいは、ダイレクトリクルーティング事業のような新しい分野の売上高を伸ばしていくのか？今後の方向性を教えていただけますでしょうか。

- A. グループ全体としては主力である経営コンサルティング事業を伸ばすことは大前提として考えておりました、徹底的にこだわっております。その前提に立ちますと、やはりセミナーをしっかり開催し続けるという状況が好ましいと考えております。昨年の第2四半期終了時点では、計画に対して、セミナーの開催本数が大幅に下回っておりました。そこでテコ入れを行い、今年に入って、セミナーの開催本数は予定通り増えているのですが、集客人数がまだ、追いついておりません。当社グループのセミナーは次のコンサルティング契約につながる受注型セミナーですので、提案するソリューションの数と質が足らなければ、業績の向上につながらないため、下期にかけて大きく見直しを図る予定です。下期も来期以降も経営コンサルティング事業を伸ばすことは徹底的にこだわっていきたいと考えております。

以上