株式会社ムービン・ストラテジック・キャリア

2026 3Q 決算説明会

2026 年 11 月 16 日

イベント概要

[企業名]	株式会社ムービン・ストラテジック・キャリア
[企業 ID]	421A
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2026 3Q 決算説明会
[決算期]	2026 年度　第 3 四半期
[日程]	2026 年 11 月 16 日
[ページ数]	21
[時間]	18:00 – 18:38 （合計：38 分、登壇：12 分、質疑応答：26 分）
[開催場所]	インターネット配信
[会場面積]	
[出席人数]	
[登壇者]	1 名 COO　　西田　和雅（以下、西田）

登壇

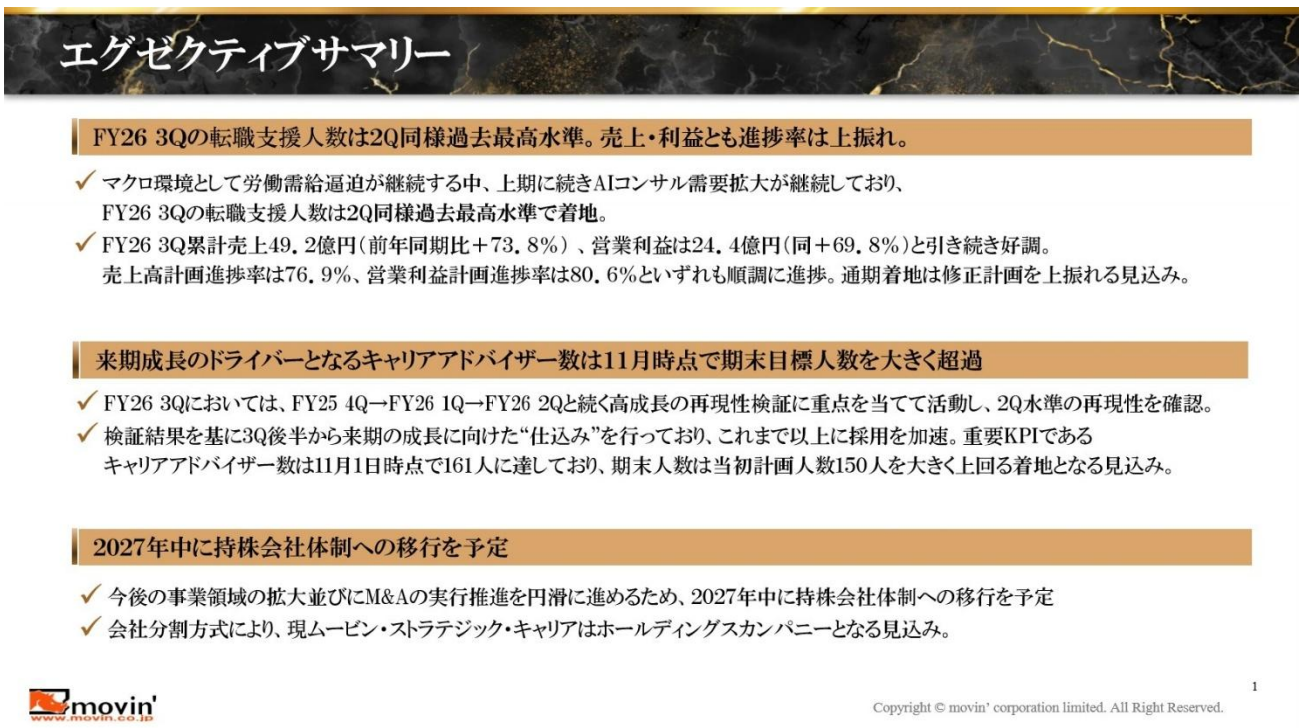
西田：本日はご多忙の中、株式会社ムービン・ストラテジック・キャリア 第 3 四半期決算説明会にお越しいただき、誠にありがとうございます。

定刻となりましたので、これより決算説明会を開催させていただきます。

本日の決算説明会では、前半は私どもから決算内容についてご説明させていただき、後半は皆様からのご質問を承り、ご回答させていただきたいと思います。ご質問がおありの方は Q&A 機能にてご質問をご投稿いただければと思います。

なお、本日の決算説明内容およびご質問への回答内容につきましては、後日ホームページにて書き起こしを公開させていただく予定でおります。今日お聞き漏らしがあった方は、恐れ入りますが、そちらの書き起こしをご確認いただければと思います。

それではただいまより、決算説明会を開始させていただきます。



まず、エグゼクティブサマリーでございます。本日お伝えしたいことの 3 点につきまして、ご説明させていただきます。

1 点目が、足元の決算内容についてです。マクロ環境として労働需給の逼迫が継続しており、また上期に続き、AI コンサル需要の拡大が継続しております。そのような好調な事業環境もあり、私どもの FY26 3Q の転職支援人数は 2 クォーターと同様、過去最高水準にて着地いたしました。

結果、FY26 3Q の累計売上高は 49.2 億円、前年同期比プラス 73.8%の成長、営業利益は 24.4 億円、同 69.8%の成長となり、非常に好調な結果となりました。現時点での売上高計画進捗率は 76.9%、営業利益の計画進捗率は 80.6%といずれも順調であり、通期の着地は、先日発表いたしました修正計画を上振れる見込みでございます。

2 点目が、足元の事業の活動内容についてです。ご承知置きかもしれませんが、私どものビジネスは、SaaS さんやメーカーさんとは異なり、バックオーダーが積み上がるビジネスではございません。したがいまして、毎クォーター、新しくフローを作っていくビジネスになります。

このようなビジネスですと、これまでの成長性の再現性があるものなのか、FY25 4Q から 1Q、2Q と、Quarter On Quarter で大きく成長してきた実績が一過性ではなく持続可能なものなのか、これがかなり重要なポイントになるとマネジメント陣としては認識しております。したがいまして、これの持続可能性につきまして、私どもはこの 3Q を特に注視しておりましたが、結果、再現性が確認でき、持続可能なものであるという認識を持っております。

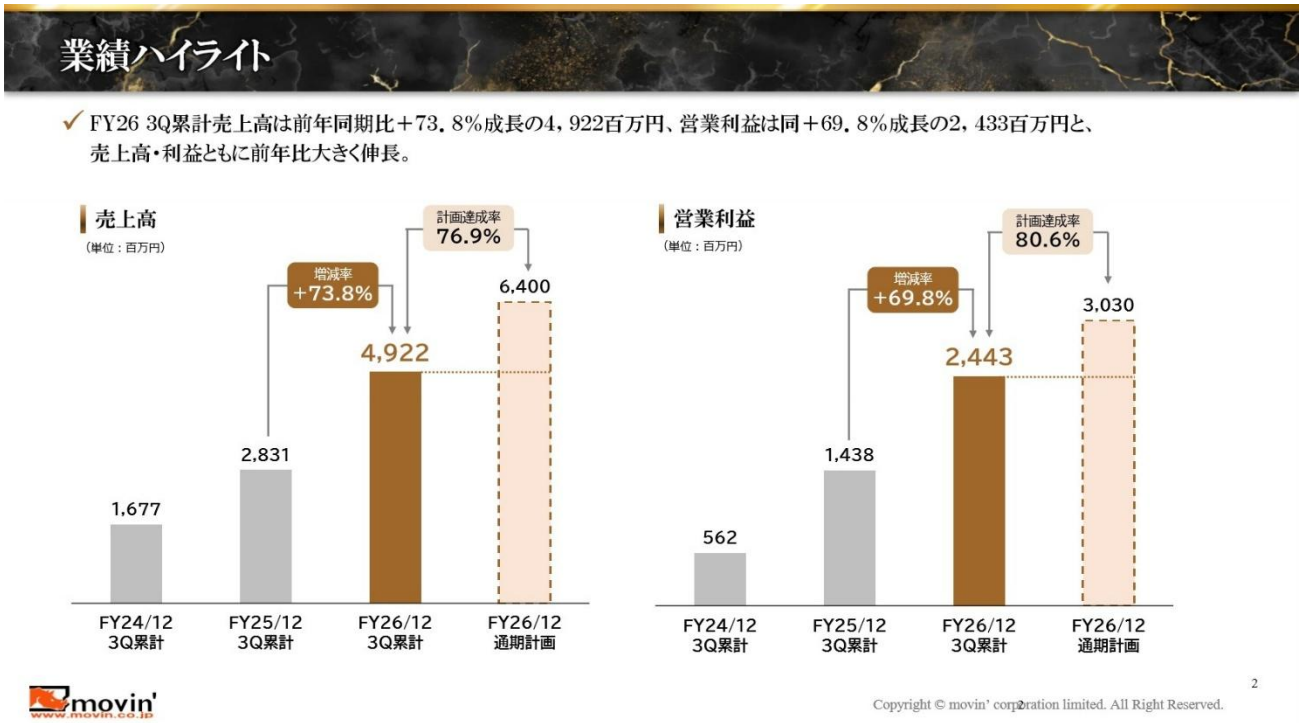
このような認識を持てたことから、3 クォーターの後半より、来期の成長に向けた仕込みを全力で行ってきております。具体的に申し上げますと、新規の採用でございまして、この 3 クォーター後半より新規採用に思い切り力を入れてまいりました。

結果として、キャリアアドバイザー数は 11 月 1 日時点で 161 人にまで達しております。当初計画は期末 150 人でございましたので、これを大きく上回る着地となっております。人数につきましてはもう少し上振れるだろうと思っておりますので、引き続き採用に全力でアクセルを踏んでいく所存でございます。

3 点目が、組織再編についてです。2027 年中に持株会社体制への移行を予定しており、今後の事業拡大ならびに M&A の実行推進を円滑に進めていくために、このような組織再編を企図しております。なお、この組織再編は会社分割方式により実行する予定であり、現ムービン・ストラテジック・キャリアがホールディングカンパニーとなる見込みでございます。

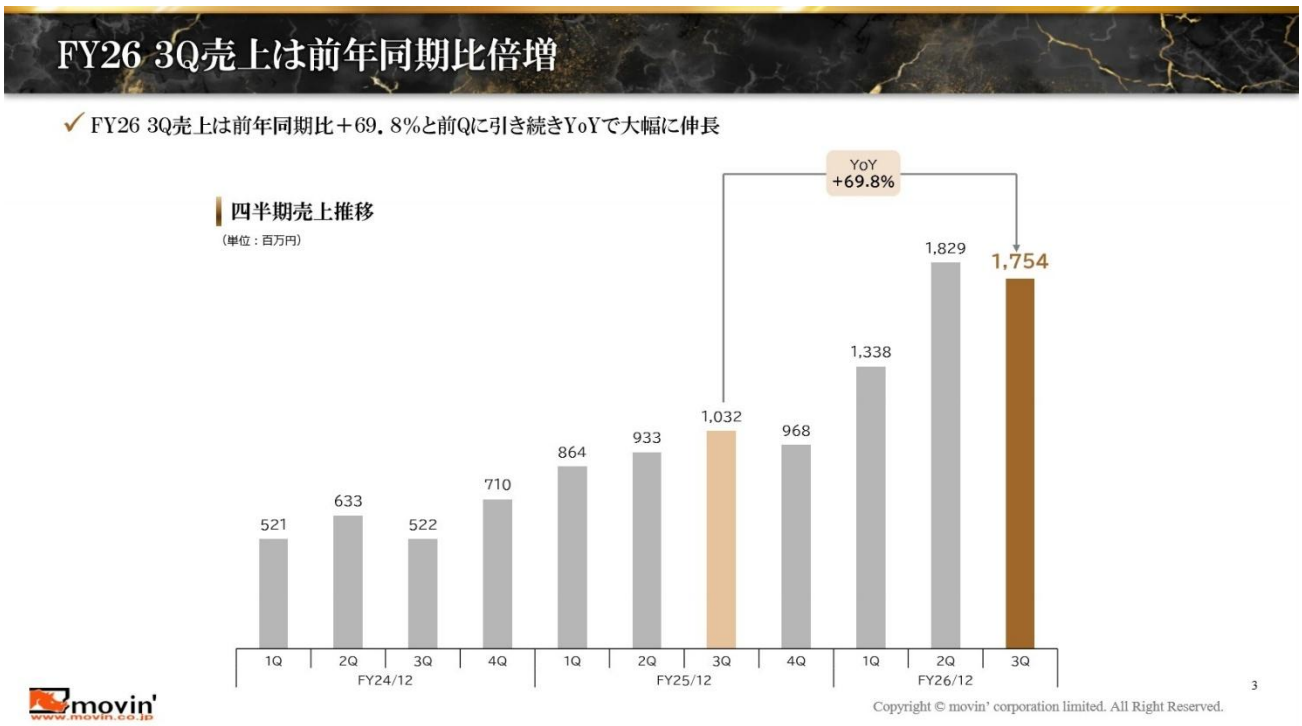
以上、今日お伝えしたいことのアウトラインでございました。

次のスライド以降にて、より詳細をご説明させていただきます。



まず、業績のハイライトでございます。

繰り返しになりますが、FY26 3Q の累計売上高は、前年同期比プラス 73.8%の 49 億 2,200 万円、営業利益は同 69.8%成長の 24 億 4,300 万円となりました。売上、利益とも前年同期比で大きく伸長しております。



こちらはクォーターごとの売上推移となります。3 クォーター単独でも、前年比プラス 69.8%と大きく成長しております。

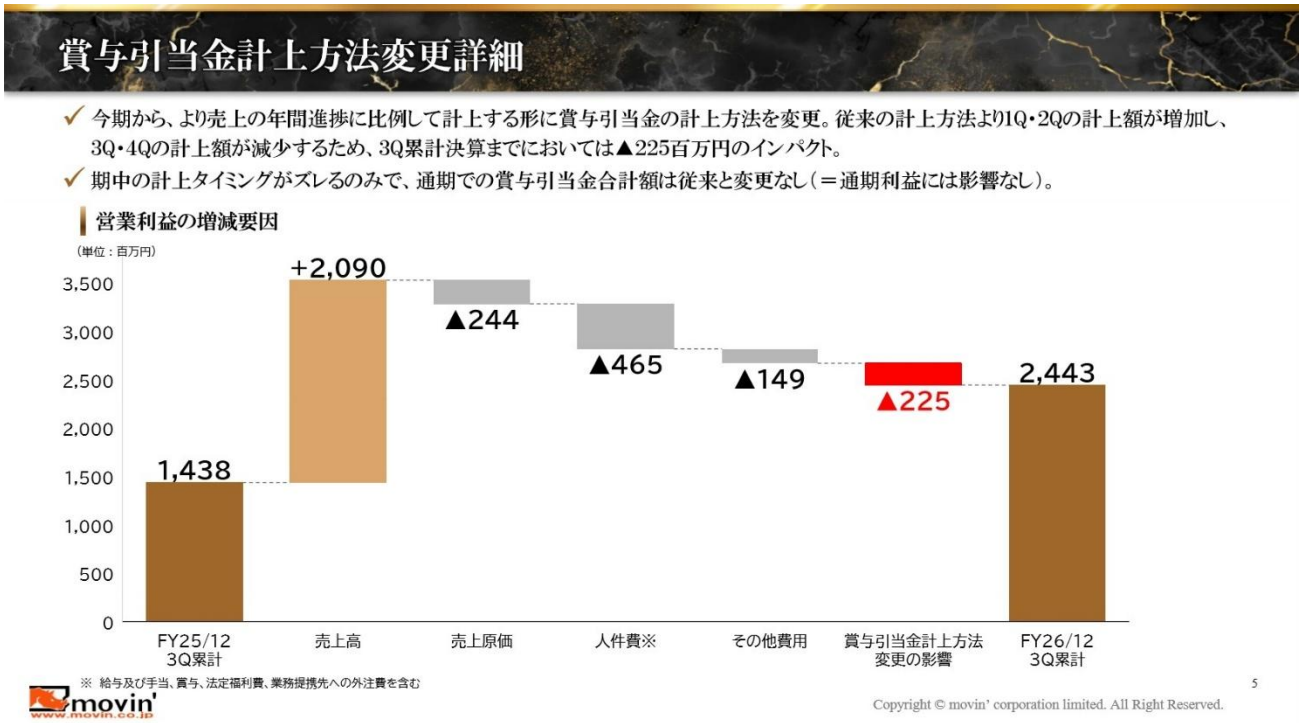


次のスライドは、各財務数値の詳細となります。

今期より賞与引当金の計上基準を変更しております。従来どおりの基準であれば営業利益は 26 億 6,900 万円となり、こちらですと前年同期比プラス 85.5%となります。

現時点での通期計画に対しての売上高進捗率は 76.9%、営業利益の進捗率は 80.6%となりますので、計画に対して順調に進捗しております。

通期の着地は修正計画を上振れる見込みでございます。



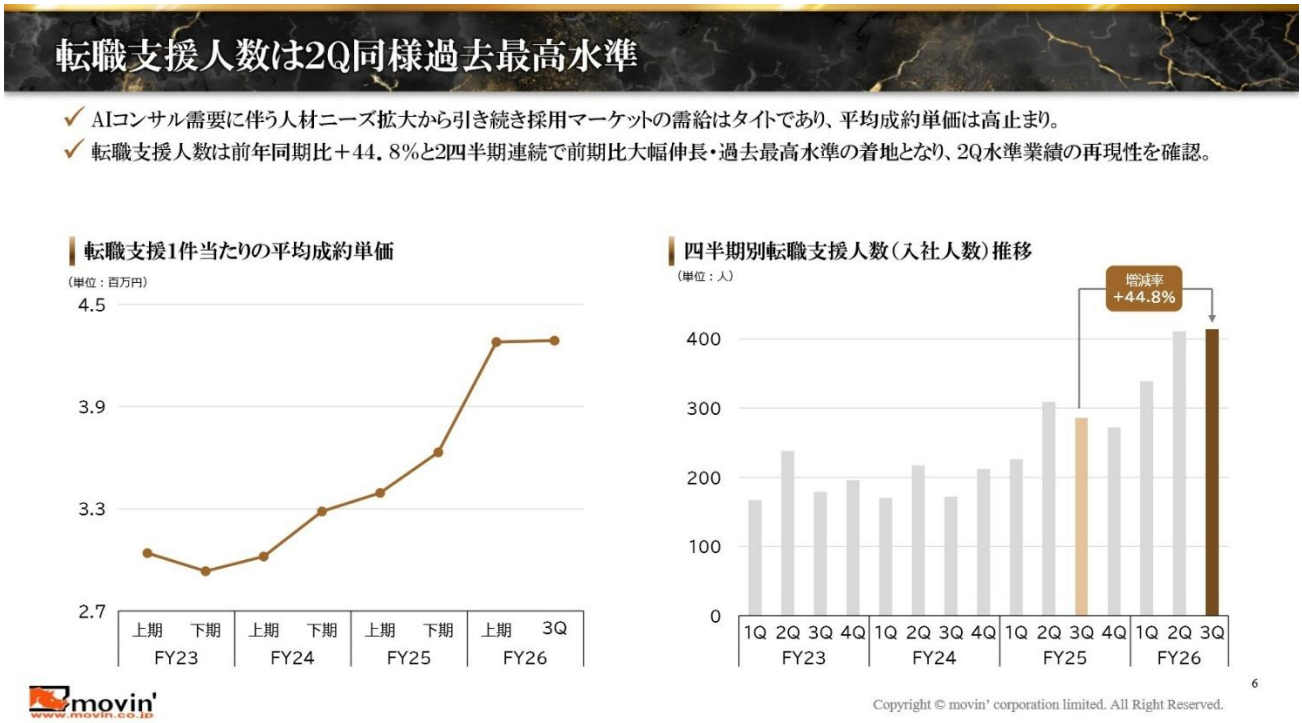
賞与引当金の計上方法の変更につきまして、詳細をご説明させていただきます。

私どものビジネスですが、販管費で一番大きい項目は人件費となります。人件費の中でも特に費用が大きいのが、キャリアアドバイザーの賞与引当金となります。

このキャリアアドバイザーの賞与ですが、一定の成績をクリアするとクリアした金額に応じて賞与が発生し、クリアしなければ賞与が発生しない、そういった仕組みになっております。

各キャリアアドバイザーは、期の後半で目標実績を達成する者が多うございますので、結果として、構造上、下期のほうが賞与引当金の計上金額が大きくなり、期が進むにつれて賞与引当金の金額が大きくなるという構造がございます。このような構造で、できるだけ各クォーターのぶれをなくしたいと思い、今期より可能な限り売上進捗に比例する形で賞与引当金を計上するように、計上方法を変更しております。

なお、このインパクトが、3 クォーターまでで 2 億 2,500 万円、PL に対してマイナスのインパクトがございます。しかしながら、このマイナスインパクトはあくまで 3 クォーター時点までで、期中の計上タイミングがずれるだけでございますので、通期での賞与引当金の合計額は従来と変わりはありません。したがいまして、通期に関しては、損益に与える影響はニュートラルでございます。

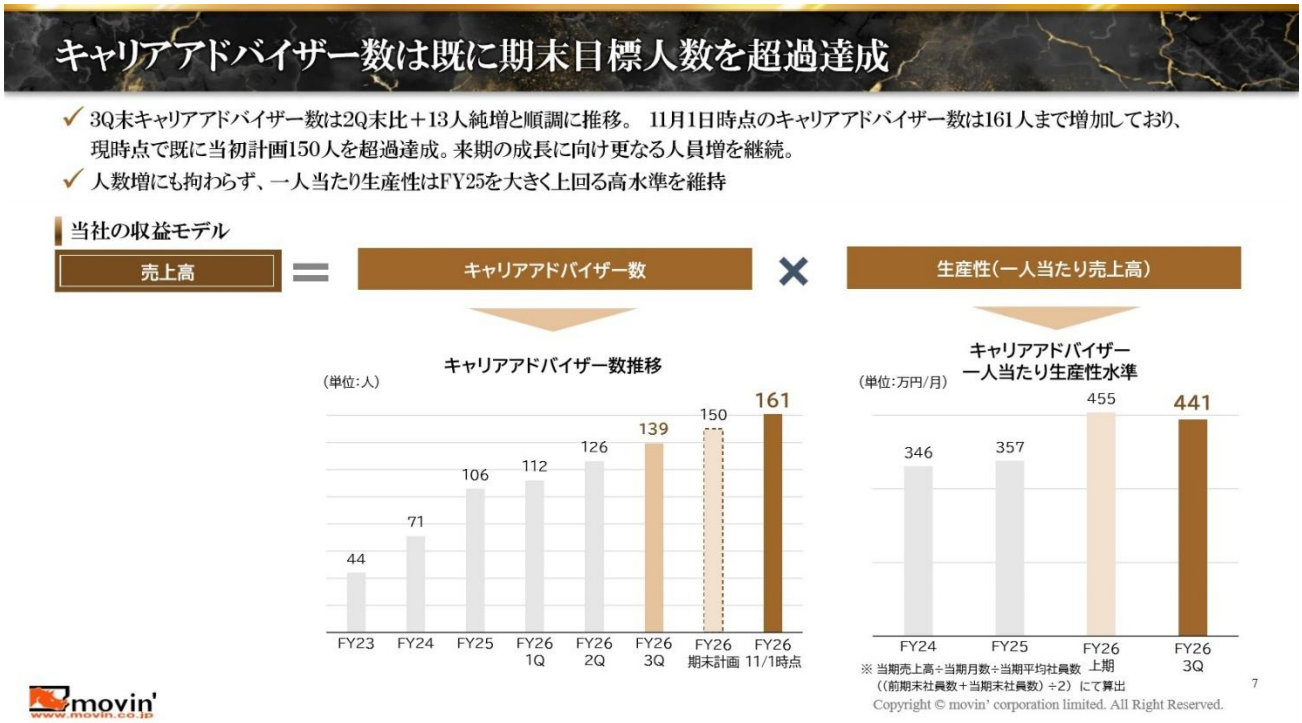


次に、売上高の詳細につきまして、単価と人数に分解してお話しさせていただければと思います。

冒頭申し上げましたとおり、AI コンサル需要に伴う人材ニーズが非常に強く、引き続き採用マーケットの需給はタイトでございます。結果として、平均成約単価は上期に続き 3Q も高止まりしております。

転職支援人数につきましては、前年同期比プラス 44.8%の成長で 3 クォーターは着地しており、2 四半期連続で大幅に伸長し、過去最高水準となっております。

季節性を鑑みますと、今年の 3 クォーターはかなり良い着地であったのかなと思っております。



次に、重要 KPI であるキャリアアドバイザー数と生産性についてご説明させていただければと思います。

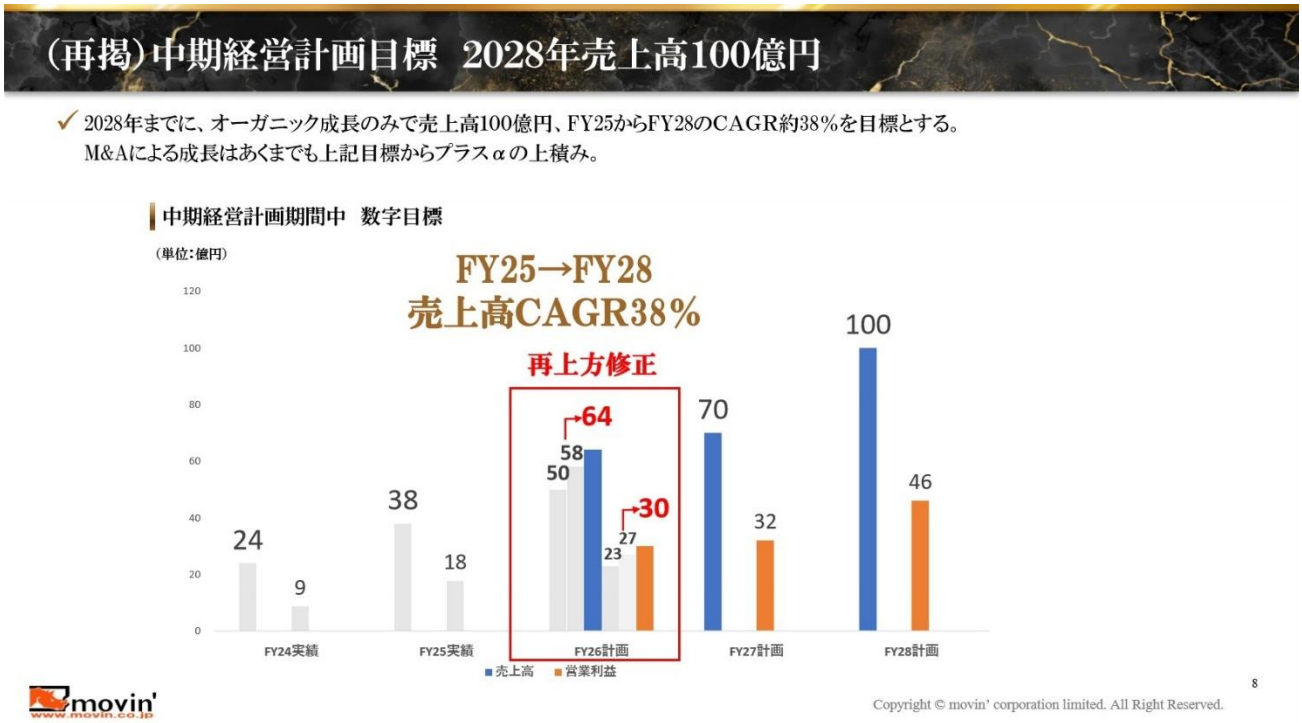
私どものビジネスは非常にシンプルなビジネスでございます。

売上高は、キャリアアドバイザーが何人いて、1 人当たりのキャリアアドバイザーの生産性がいくらか、簡単に申し上げますと、1 人当たりいくら売上を上げるのかによって決まってまいります。したがいまして、生産性を維持しながらキャリアアドバイザーを増やしていく、これが我々の成長のために非常に重要なポイントとなります。

3 クォーターの 9 月末時点のキャリアアドバイザー数は 139 人でございました。ここからさらに採用のアクセルを踏みまして、11 月 1 日時点では 161 人までキャリアアドバイザー数は増加しております。期初に立てたターゲットは、期末時点で 150 人でございましたので、11 月 1 日時点で既にターゲットを上回ることができ、もう少し上積みができそうという状況でございます。

これだけ採用しているにもかかわらず、キャリアアドバイザーの生産性は、FY25 の去年と比べて高い水準を維持できておりますので、生産性を大きく落とすことなく、規模拡大ができている状況と考えております。

今後もキャリアアドバイザー1 人当たりの生産性を落とさず、人数増を図っていきたいと考えております。



次に、もう少し長い時間軸での現状の位置付けについてご説明させていただければと思います。

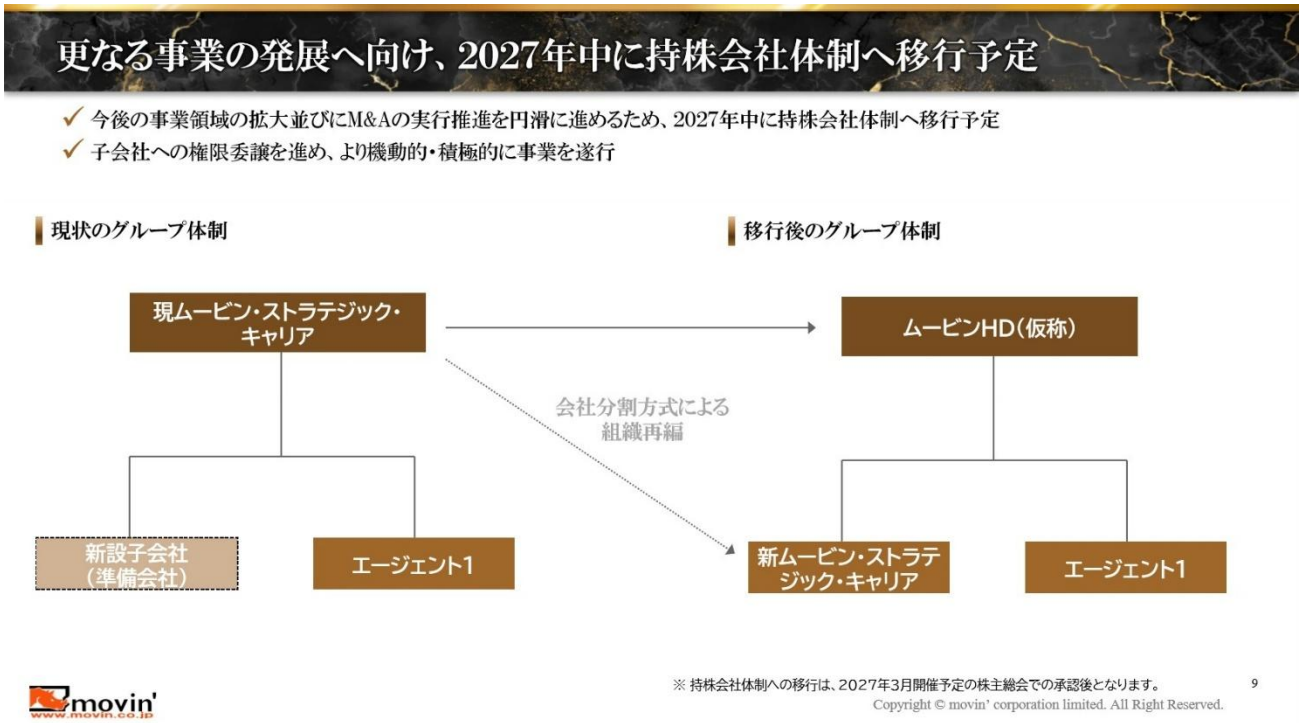
私どもはこの春に、中期経営計画を発表させていただきました。

中期経営計画では、2028 年までに売上高 100 億円、営業利益 46 億円を達成するという目標を掲げさせていただき、その 1 年目にある今年は売上高 50 億円、営業利益 23 億円を期初の目標値として掲げさせていただきました。事業環境の追い風もありまして、今のところ、今年に関しては順調に来ております。

2 度の上方修正を経て、売上高 64 億円、営業利益 30 億円が前回発表させていただいた修正計画となり、これをもう少し上回る水準で着地できようかという状況まで来ております。3 カ年の初年度としては、非常に順調な滑り出しだったと考えております。

しかしながら、この中計の目標というのは、あくまで売上高 100 億円、営業利益 46 億円を 2028 年までに実行することが目標でございますので、今年良かったからといって、それでいいよねというものではないと認識しております。売上高 100 億円をできるだけ確実に、早く、そして高くやることが我々の考えていることであり、今年 64 億円行ったから来年は 70 億円、さらに 100 億円でいいよねとは考えておりません。

具体的な目標値につきましては、通期決算発表時にあらためて発表させていただきたいと思いますが、来期につきましては、売上高 70 億円がターゲットではなく、現状の状況を踏まえて適切な目標をセットし、そちらに向けてまい進していく所存でございます。



最後に、組織再編につきまして、あらためてご説明させていただきます。

先ほどご説明させていただいた中期経営計画の目標値は、あくまで M&A を含まない目標値、オーガニック成長の目標値でございました。

しかしながら、中長期的な事業成長のためには、今後 M&A の実行推進を行っていく所存でございますので、そちらを見据えて、2027 年中に持株会社体制の移行を予定しております。この体制移行の結果、より機動的・積極的に事業を遂行していく予定でございます。

以上、簡単ではございますが、第 3 四半期までの決算についてご説明させていただきました。

質疑応答

西田 [M]：ここからのパートでは、皆様からのご質問を承りたいと思います。

ご質問がおありの方は Q&A 機能にて、恐れ入りますがご投稿いただけますと幸いです。

質問者 [Q]：まず 1 点目は単価のところです。単価につきまして、今回高止まりという表現をしていますが、これは今後このまま推移していくのか、下がっていくのか、大きく上がっていくのかどうか。

西田 [A]：こちらに関しては、将来のことは何とも申し上げられないのですが、我々の見立てとしては、この水準が一定維持されていくだろうという前提で計画を作ることになろうかと思っております。

ご認識かもしれませんが、私どもの単価の伸びの一つは、料率の引き上げによるもの、もう一つは平均年収の増加によるもの、この二つの掛け算によって単価が決まってきますので、単価の伸びはこの二つの伸びに分解されます。

この上期から、AI コンサル需要の爆発的な拡大により、各社様から高い手数料率を計上する代わりに、人をどんどん紹介してくれと、そういうオーダーをいただくケースが多数ございました。それにより一気に上期の手数料率が引き上がりましたが、こちらの動きはまだまだ積極的でして、各社さま、料率は非常に良い料率をいただけておりますし、新しくそういったお話をいただくケースも増えておりますが、上期のような爆発的な動きにはならないかなと感じております。

また、年収の伸びに関しては、皆様のほうがもしかしたらよりお詳しいかもしれませんが、日本はインフレ環境でございますので、インフレに伴う賃金増によって緩やかに増加していく傾向というのはあると思います。

これらを鑑みますと、大きなショックがない限りは、成約単価が下がっていくことは考えにくいと思っております。

逆に、アップサイドの余地は、先ほど申し上げたポイントがございますが、私どもが計画を作る時はあくまでもアップサイドとして見込むと考えております。

質問者 [Q]：二つ目が、このビジネスに季節性はあるのか。

西田 [A]：これはいろいろな考え方がございますが、私どもに限らず、各社さま共通するところで言うと、4 月がある第 2 四半期が強くなる傾向はあると思います。

他方、我々はどうかというところで見ますと、それ以外は 3Q が良かったり、4Q のほうが良かったり、結構ばらつきもございますので、2 クォーターが強い傾向があるというところぐらいしか、あまり季節性として当社に関しては申し上げることはないかなと思います。

質問者 [Q]：4Q の着地はどうなるのか。単純に引き算をすると、売上、利益とも 4Q は減速するのか。

西田 [A]：今回、あくまで基本的に、着地としては通期の計画を上振れる見込みでございます。

売上高に関しては、具体的な水準は何とも申し上げられませんが、今までの 2 クォーターまでの業績の再現性を 3Q で確認できたというのが私どもの認識でございます。確認できた水準は、4 クォーターでも当然実現可能なものだろうと考えております。したがいまして、売上高が 3Q から 4Q で劇的に減少するのかというと、そのような事態は想定しにくいと考えております。

他方、営業利益につきましては、これは少し売上高と違う動きがございますので、2 点補足させていただきます。

何が変動要因かと申しますと、一つは、季節的なクォーター特有のポイントで申し上げますと、冒頭に申し上げた賞与でございます。私どもは、賞与引当金が販管費に占める一番大きい PL の項目となりますが、これはキャリアアドバイザーが成績を達成したら認識され、計上されます。その性質上、いくら変動をなだらかにしたと申し上げても、4 クォーターが一番賞与引当金が大きくなります。したがいまして、4 クォーターが利益率という観点では悪化する要因になります。

もう一つ、今年特有の要因としまして、採用がございます。現状、思いっ切り採用のアクセルを踏んでおりますので、そこにかかる人件費だったり、採用費、これは一定 PL に対して影響を与えます。この二つが 4Q 特有の要因となります。

なお、会社としては、もともとの中期経営計画でも今回の通期計画でも水準感を示しておりますが、おおよそ営業利益率 46%前後が通期で見た時の実力値、先ほどの賞与引当金の季節性や一過性の要因を除いた数値かなと思っております。

なので、この水準感をターゲットに適切な投資を行っておりますし、投資に対して予想以上の効果が出れば、トップラインが上振れた分だけ固定費が薄まり利益率が高まる、そんな構造になっております。

質問者 [Q]：次は採用です。採用が順調に進んでいるが、教育も順調に進んでいき、生産性は向上していくのか。

西田 [A]：ありがとうございます。こちらに関しては、まさに採用人数が増えましたので、そちらに対して適切な教育をしていくことが、私どもの中で重要なポイントとなっております。

こちらに関して、マネジメントの指導内容を見直したり、研修プログラムを見直したり、また AI のツールを導入したりということで、教育内容を常に改善しておりますので、そちらにおいて計画どおり十分な生産性を維持できるかなと考えております。

質問者 [Q]：成約に占める生涯キャリアハブ構想の割合、すなわちリピート等による割合はどれだけか。

西田 [A]：こちらはおおよそ 2 割ぐらいが、新規のフローではなく過去のストックによる決定となっております。

質問者 [Q]：次のご質問は、持株会社 M&A に関してです。M&A の推進について、どのような領域スピードを考えているのか、規模感はどれぐらいなのか。

西田 [A]：こちらは私どもが従前からアナウンスさせていただいております生涯キャリアハブ構想、今後の事業展開のアペンディクスにございますが、こちらにのっとった M&A となります。
我々が考えていることは、たくさんの方に、1 回ご登録いただいた皆様には一生涯使っていただけるように、2 回、3 回、4 回と私どもを使っていただけるようにしようという構想でございます。

その構想において、M&A をする局面は二つございます。

一つは、たくさんの方に使っていただく、たくさんの方がこのデータベースに登録いただけるようにするという集客側の動線を増やす M&A、この図で言うと左側の M&A でございます。

もう一つが右側、このデータベースにいる方は、私どもが現状強みがある業界以外のところで転職が成功するように、コンサルティング業界以外の特定のハイキャリアセグメント領域で強みを持っている領域にグループに入っていただき、データベースにご登録いただいている皆様のお役に最大限立てるようにする M&A、この二つでございます。

したがいまして、人材紹介会社さん、ハイキャリアセグメントの転職エージェントさんが一つのターゲットになりますし、もう一つのターゲットが、こちらでは例示として転職プラットフォーム、アフィリエイトサイトと書いておりますが、集客に貢献するようなセグメントの会社様が M&A の対象になります。

スピード感や規模感で申し上げますと、2027 年中に持株会社化するというのは、万全の体制を整えて M&A を実行していきたいという意志でございますので、5 年 10 年先というわけではなく、このホールディングス構想を合わせたスピード感で実行していきたいと思っています。

規模感につきましては、これは相手様あってのことでございますので、あまり上限や下限を設けず、ケース・バイ・ケースで柔軟に検討していきたいと考えております。

質問者 [Q]：今期はあと何名の採用を見込んでいるか。

西田 [A]：具体的な数値はなかなか申し上げにくいところですが、161 人というより、11 月時点の数字からさらに積み増す予定でございますので、できれば 160 人台後半から 170 人近く、このあたりを目指していきたいと考えております。

質問者 [Q]：M&A について、戦略的に重視している事業領域は。

西田 [A]：こちらは先ほどの領域でございます。

質問者 [Q]：あとは AI 活用について。

西田 [A]：私どもは全社員が有料の AI ツール、ChatGPT を使えるようになっております。その上で、現在、キャリアアドバイザーの育成や生産性向上に資する AI が導入されております。具体的には、例えば簡単な面談の記録を入れることによって、すぐに書類のドラフトができるといった AI ですとか、面接対策に関する AI ですとか、はたまた候補者様に企業をご紹介する時にどのようにご紹介すればいいかというロールプレイング、そういったものが AI によってなされております。

こういったものを活用して、キャリアアドバイザーの生産性を高めていくとともに、いずれは求職者様が使えるような AI、求職者の転職活動に資するような AI も導入して生産性を上げていきたいと考えております。

質問者 [Q]：次に、株価対策のご質問。

西田 [A]：株価につきましては、私どもは評価される側でございますので、水準について申し上げることはないと考えております。しかしながら、やはり私どもの株をご購入いただいた皆様に、きちんとリターンをお返ししたいという気持ちがございます。まず業績をきちんと上げて、そちらを適切な形でお伝えし、その上で還元していく、その 3 段階のところで日々改善を積み重ねていきたいと思っております。

したがいまして、業績の部分の結果をまずお示しすることは非常に重要かと考えておりますので、皆様のご期待に応えられるような業績をきちんとお示しするとともに、私どものIRのコミュニケーションで不十分な点があれば、そちらを改善していきたいと考えております。

質問者 [Q]：育成モデルについては、変更がないのか。

西田 [A]：結論から申し上げますと、今のところ育成モデルに関しては変更はございません。しかしながら、変化というよりは進化しているポイントは二つあると思います。

一つが、単純なマネジメント側の人数の増強です。育成に携わる者の人数を増加させることによって、1人当たりに丁寧な育成ができますので、こちらをやっていくことを実施しております。

もう一つが、先ほどご説明させていただいたAIです。このパートに関しては、まずはAIを使ってドラフトを作り、そこから人の目を借りる、他の先輩や上司に相談するようにすることで、新人キャリアアドバイザーが覚えなければいけないこと、習熟しなければいけないことが減りますので、仕事を簡単にすることによって、キャリアアドバイザーが簡単にキャッチアップできるようにします。少なくとも一定水準までは早期にキャッチアップできるようにすることを実践しております。

質問者 [Q]：担当者1人当たりの転職支援人数は前年同期よりも増えているか、増加は横ばいか、減少かどうか。

西田 [A]：こちらはざっくり申し上げると、ほぼ横ばいでございます。キャリアアドバイザーが増えた分だけ支援人数が増えている状況でございます。

質問者 [Q]：次に、採用を拡大する上での営業利益率の目安に関して。

西田 [A]：営業利益率に関しては、中期経営計画でもおおよそ46%をターゲットにしておりましたので、こちらは今の時点でも変化はございません。

私どもはいろいろな、先ほどの賞与引当金の水準感ですとか、採用にかかる投資ですとか、トータルでいろいろな費用を鑑みますと、営業利益率46%プラマイぐらいが適切な実力値かなと考えております。

なので、これぐらいの水準感を目安に適切な投資を行い、事業を拡大していきたいと考えております。

質問者 [Q]：まず1点目、コンサル転職市場の市場規模はどれぐらいか。年に何人程度が転職しており、そのうち人材紹介会社経由は何人程度なのか。

西田 [A]：こちらの正確な推計は難しいところですが、いくつか考えられるものがございますので、そちらをもってご回答させていただければと思います。

まず単純に考えますと、コンサル転職の市場規模は、コンサルティングファーム主要各社に社員が何人いらっしゃって、そのうちの離職率が何パーセントか、これは補充分でございます。プラス、人員増を何人計画しているかのパラメータによって決まってまいります。

コンサルティングファームの離職率はおおよそ 10%から 15%程度と言われておりますので、こちらは各社が現状の規模を維持するために必要な人数ということになってまいります。少し前の資料で、私どもも 1 回ご開示させていただきましたが、維持するだけでも莫大な人数がございます。

例えば大手の総合コンサルと呼ばれる会社様は、一番大きいところであれば、4 万人から 5 万人規模の社員がいらっしゃいます。それ以外の会社様を入れていきましても、かなりの人数がおりますので、すごく単純に計算として、補充人員だけでも、母集団で例えば 7～8 万人、ざっくり 10 万人としてしまっても、10%から 15%で、1 万人から 1 万 5,000 人が規模を維持するだけでも必要な人数になります。

その上で、ここから各社業績を伸ばすとなると、純増分が必要になります。各社が業績を 10%伸ばすとなれば、単価が変わらなければ、人員は 10%伸ばすことになりますので、10 万人が 10%伸ばすのであれば 1 万人の増となります。

こういった数字を考えますと、数万人の人数がおり、私どもの単価を掛けていただきますと、何百億という市場がございます。時間をかければ推計をより精緻にすることもできると思いますが、ざっと計算しただけでも数百億という市場規模がコンサル業界だけでもございます。

我々はまだ 100 億円にもいっていない会社でございますので、マーケットの天井は当面先であり、あくまで自助努力でできるところまでやることが当面の重要ポイントかと考えております。

質問者 [Q]：もう一つ、業績のわりに株価が割安なのは知らない投資家が多いためと思われます。個人投資家向けの会社説明会や IR TV などのメディアに登壇予定はあるのでしょうか。

西田 [A]：ご質問いただきありがとうございます。まさに私どものことを多くの方に知っていただくことは、非常に重要だと認知しております。

そのためにいくつか施策はしておりまして、例えば松井証券様のテレビに出たり、個人投資家向けの勉強会の主催の方に取材に来ていただくこともございましたし、雑誌の取材などにも積極的に対応させていただいております。

IR TV 様や個別のこういう会社説明会、これもいろいろな会社様からツールとしてご提案いただいているのですが、費用対効果を鑑みて、優先順位が高いものから今実行させていただいているという次第でございます。

今やっている施策がひと通り終わり、次のプロセスになりましたら、効果を検証して、さらなるいろいろな施策に取り組んでまいりたいと思います。

質問者 [Q]：ムービンとエージェント 1 の人数比、エージェント 1 に所属する人は何年目以降の社員になるのでしょうか。

西田 [A]：ムービンとエージェント 1 の比率で言いますと、ムービンのほうが多うございます。7 割ぐらいがムービンでしょうか。6～7 割がムービンかと思います。

エージェント 1 に所属する者は、エージェント 1 は設立されたのが 2024 年であり、本格的に活動を開始したのが 2025 年でございます。したがいまして、こちらに所属する者は比較的、最近入社した者が多うございます。

一部、もともとムービンに所属していた者が、自分の適切なやり方をする、自分に合ったやり方をするということで、エージェント 1 に移籍しておりますが、多くは 2025 年以降の入社の者だと思っていただければと思います。

質問者 [Q]：3Q は AI コンサル需要が成長を支えたのことですが、それ以外で転職支援人数が伸びている分野や、今後の成長を支えると見ている分野は。

西田 [A]：ありがとうございます。明確に需要がある分野で言うと、セキュリティでございます。皆様もご存じのとおり、昨今、AI の成長と進化に伴う情報セキュリティの問題は非常に大きくなっております。

ニュースを騒がせているとおり、いろいろな会社様でセキュリティ上の問題や情報漏洩が起きておりますので、こちらは特定の業界、特定の会社に限らず、あらゆる企業において課題になっているものと認識しております。

したがいまして、セキュリティはコンサルという分野でもありますし、システムの分野でもありますし、リスクマネジメントという分野でもありますし、いろいろな分野にまたがるものでございますが、この需要は大きいと明確に予想されるかと思います。

一部のコンサルティングファーム様でも、数ヶ月前の時点で、セキュリティ需要が大きい、伸びるということをおっしゃっていた会社様もございましたが、私どもも同じ意見でございますし、この

ような事件が起きる前の段階でそのような見立てが立っておりましたので、昨今の状況を鑑みますと、さらにここは力強い分野ではないかと考えております。

もう一つ、意外ではあるのですが、金融業界などは中途採用のニーズが非常に高まっております。特定のプロフェッショナル領域だけでなく、大手の金融機関さん、こういったところでもかなり中途採用を積極化する動きが見えておりますので、こちらもハイキャリアセグメントの中では有望なマーケットではないかと私どもは考えております。

その他、有望なマーケットはたくさんございますが、特に昨今、目立った例で言うとこの 2 点かなと思いますので、ご回答させていただきます。

質問者 [Q]：コンサル転職と事業会社の割合を教えてください。

西田 [A]：おおよそ 8 割から 9 割ぐらいはコンサル業界の転職で、残りがそれ以外だと思っていただければと思います。

私どもの基本的な考えとして、皆様が行きたい会社にご支援することが仕事でございますので、求職者様が望む領域に関してご支援すると考えております。

コンサル業界がホットであり、行きたい方がいて、私どもも強みがあるので、コンサル業界のウエートが大きくなっております。

ただ、私どもは別にコンサル業界にこだわっているわけではございませんので、事業会社様ですとか、コンサル以外のセグメントについても積極的にカバレッジを広げていき、皆様のニーズがあるところにきちんとしたご支援ができればいいかなと考えております。M&A のお話などもこの思想に基づいた考えでございます。

その他のご質問はよろしいでしょうか。大丈夫そうですかね。

また追加のご質問ございましたら、IR にメールや電話等々でお問い合わせいただければと思います。

本日はご多忙のところご参加いただきまして、誠にありがとうございました。

皆様のご期待に添えるよう、引き続き業績向上にまい進していくとともに、企業価値の最大化に努めていきたいと思います。今後ともご愛顧のほど、何卒よろしくお願いいたします。

本日はご多忙のところありがとうございました。

［了］

脚注

1.　音声が不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載

2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、株式会社 JPX 総研（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用をしてはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。