



平成26年(2014年)12月期
第3四半期

決算概要書

Funai Soken Holdings Inc. Investors Relations

株式会社 船井総研ホールディングス
2014年10月31日(金)



1 エグゼクティブサマリー

- (1) 連結収益状況
- (2) 通期業績予想に対する進捗状況

2 平成26年12月期第3四半期決算報告

- (1) セグメント別経営成績
- (2) 経営コンサルティング事業における業績動向
- (3) ロジスティクス事業における業績動向
- (4) 連結財務状況
- (5) 主なトピックス

3 今後の見通しと株主還元について

参考 船井総合研究所のビジネスモデル

【本資料に関する注意事項】



エグゼクティブサマリー

Funai Soken Holdings Inc. Investors Relations

1. エグゼクティブサマリー

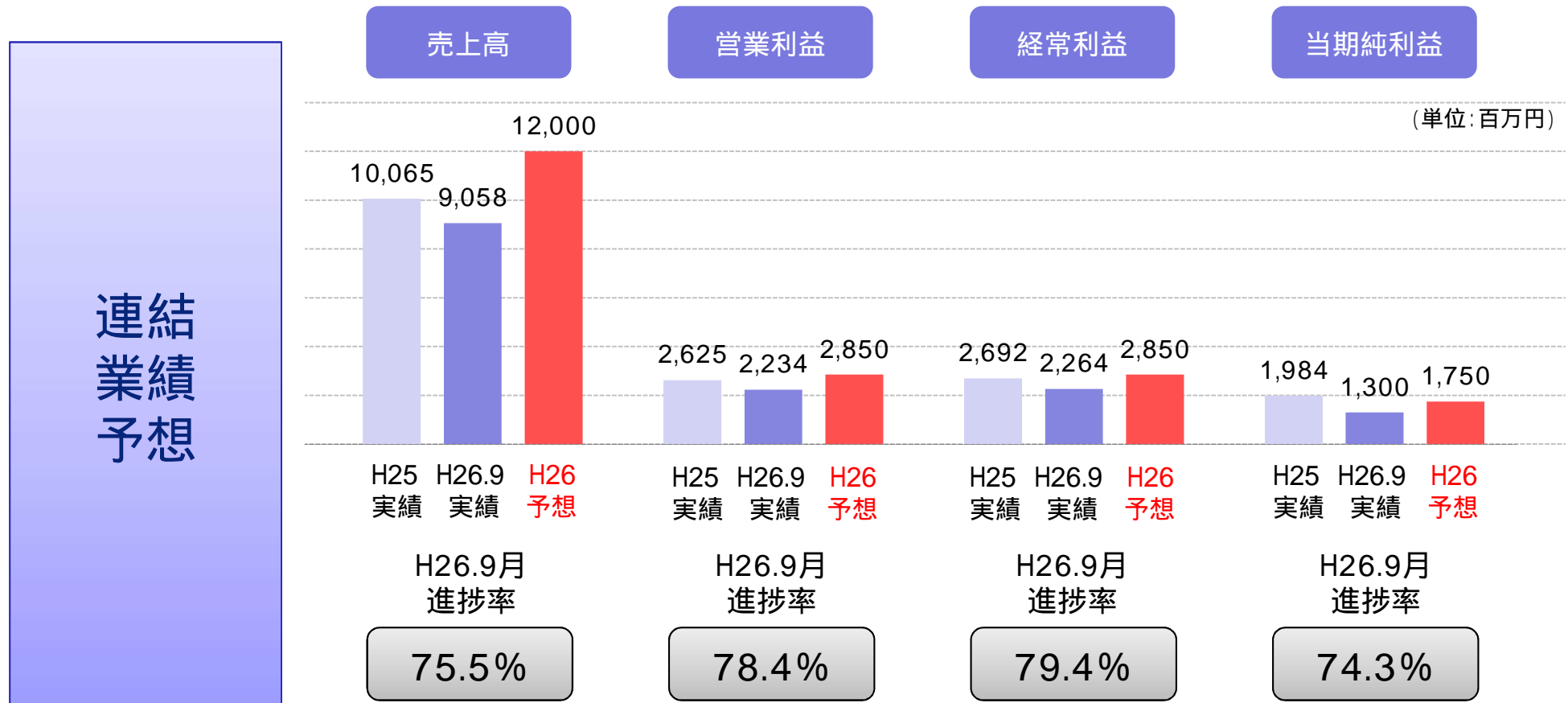
(1) 連結収益状況

	25年9月		26年9月		
	金額(百万円)	構成比(%)	金額(百万円)	構成比(%)	前期比(%)
売上高	7,235	100.0	9,058	100.0	+25.2
営業利益	1,898	26.2	2,234	24.7	+17.7
経常利益	1,946	26.9	2,264	25.0	+16.3
四半期純利益	1,529	21.1	1,300	14.4	-15.0


売上は、主力の経営コンサルティング事業が好調に推移したこと、ロジスティクス事業を営む船井総研ロジ株式会社がグループに加わったこともあり前期比25.2%増と大幅に増収。営業利益・経常利益もそれぞれ前期比17.7%増、16.3%増と揃って大幅増益。営業利益率、経常利益率はいずれも約25%と引続き高い水準を維持。四半期純利益は、1,300百万円という結果となった。前年度は投資有価証券の売却益及び船井キャピタル解散に伴う法人税等の圧縮効果あり(約300百万円)

1. エグゼクティブサマリー

(2) 通期業績予想に対する進捗状況



売上に関しては、前年度対比約20%増の通期業績予想に対し75.5%の進捗率で推移。営業利益、経常利益については、それぞれ78.4%、79.4%進捗率と順調に推移。当期純利益については、74.3%の進捗率となっている。

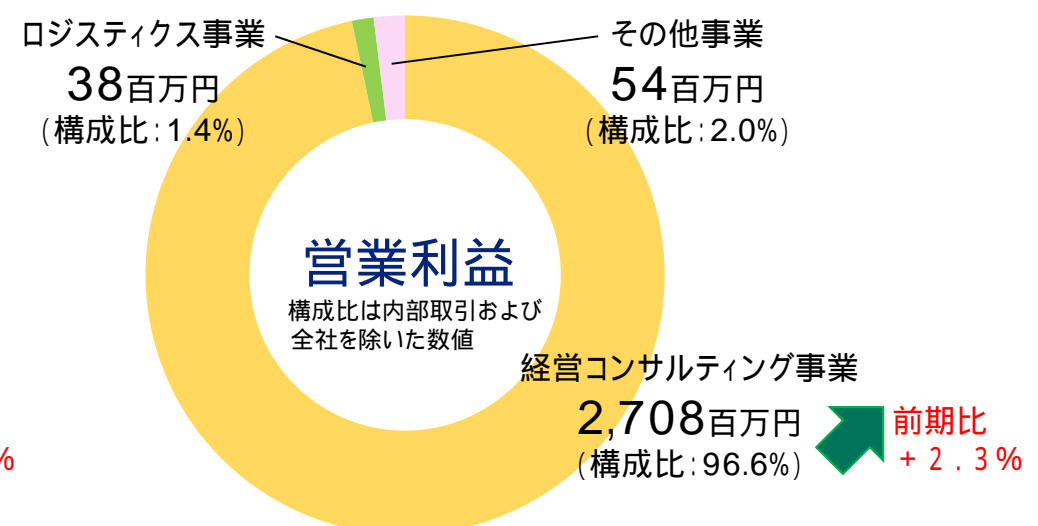
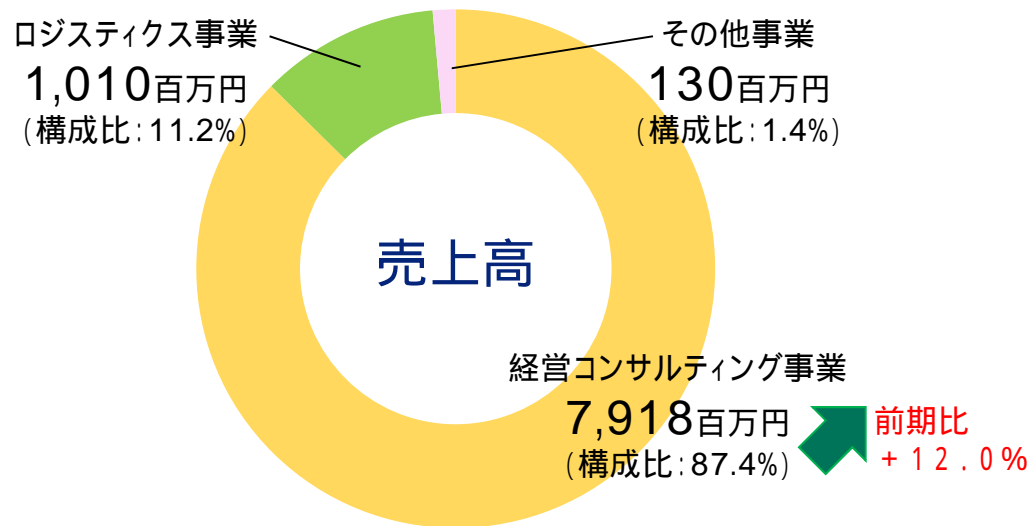


平成26年12月期
第3四半期決算報告

Funai Soken Holdings Inc. Investors Relations

2. 平成26年12月期第3四半期決算報告

(1) セグメント別経営成績



【売上高】	25年9月		26年9月	
外部顧客に対する売上高	金額(百万円)	金額(百万円)	金額(百万円)	前期比(%)
経営コンサルティング事業	7,071	7,918	7,918	+12.0
ロジスティクス事業			1,010	
その他事業	155	130	130	-16.2
合計	7,235	9,058	9,058	+23.8

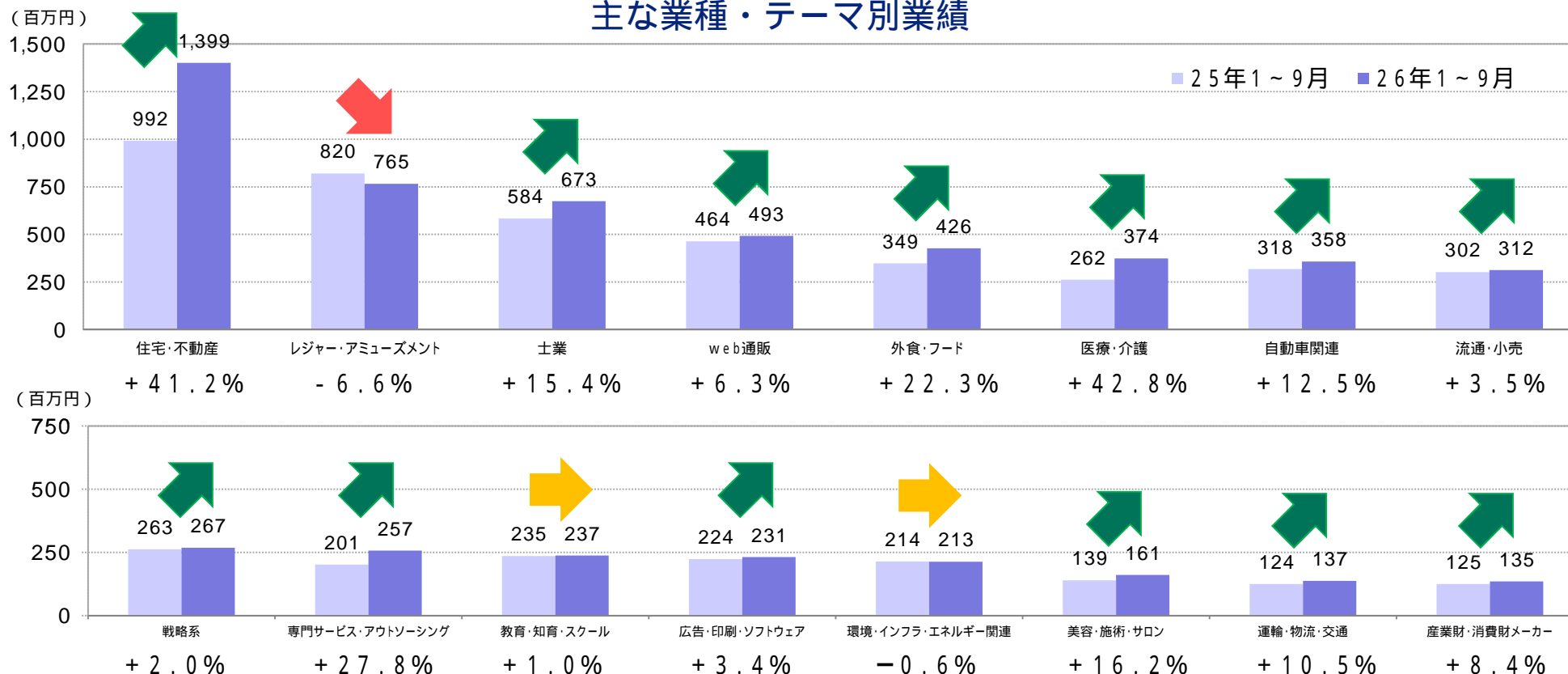
【営業利益】	25年9月		26年9月	
	金額(百万円)	金額(百万円)	金額(百万円)	前期比(%)
経営コンサルティング事業	2,649	2,708	2,708	+2.3
ロジスティクス事業			38	
その他事業	24	54	54	+125.3
(内部取引および全社)	(740)	(568)	(568)	
合計	1,898	2,234	2,234	+17.7

注) 今期よりベンチャーキャピタル事業を廃止。同事業を営む船井キャピタル株式会社を25年9月27日に清算結了したことによる。(25年9月売上高8百万円 営業利益-34百万円)

主力の経営コンサルティング事業については、今期も順調に業績を伸ばし、売上高で前期比12.0%増、営業利益においても前期比2.3%増と好調に推移。
今期よりロジスティクス事業を営む船井総研ロジ株式会社グループに加わり、売上高で1,010百万円、営業利益で38百万円の実績となった。

(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・テーマ別業績



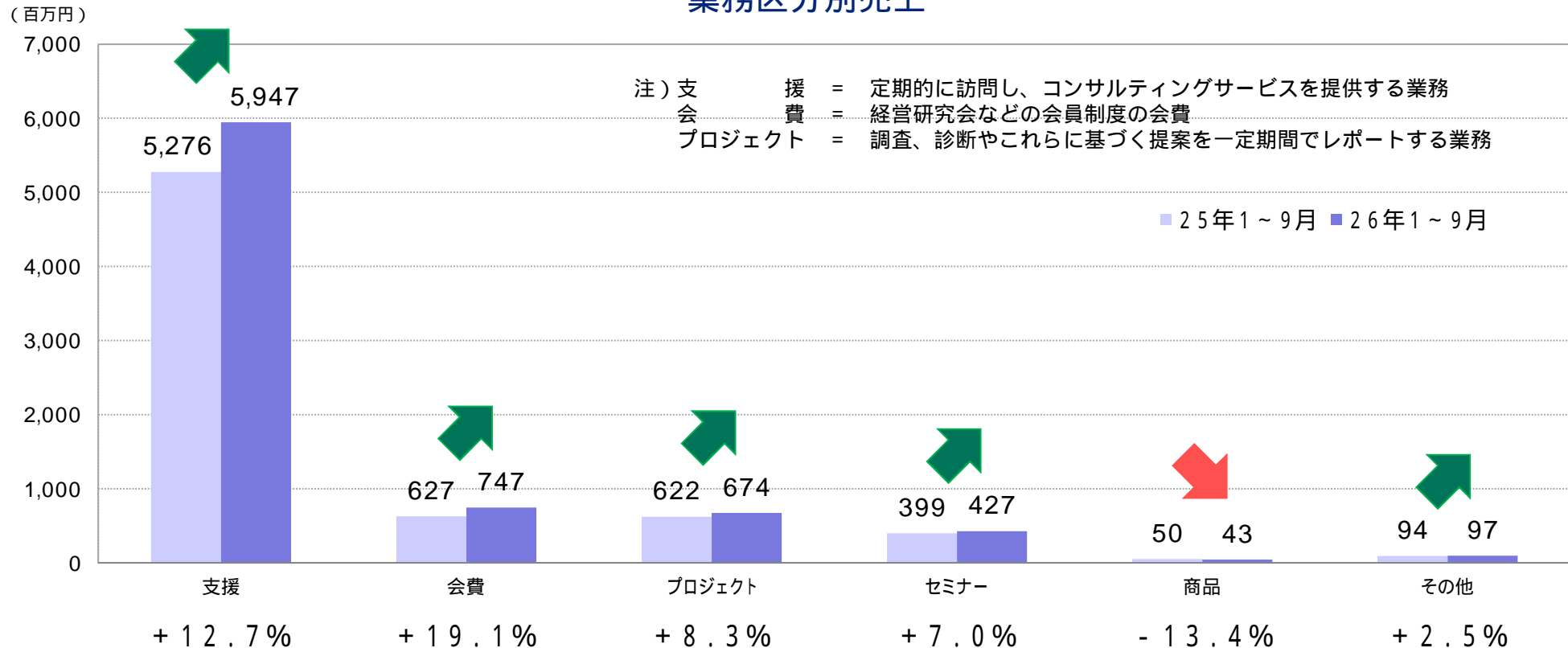
注：上記数値は、各本部数値を除くグループ別粗々利実績をもとに算出した数値です。(粗々利：売上高から人件費以外の直接原価を控除した金額)

当事業最大の部門である住宅・不動産業界向けコンサルティング部門においては、大きく業績を伸ばす。その他、士業業界、外食・フード業界など多くのコンサルティング部門においても前年を上回る実績であり好調を維持。

特に医療・介護業界向けコンサルティング部門においては、引続き好調に推移し、すべての分野において最も高い伸びを示す結果となった。

(2) 経営コンサルティング事業における業績動向

業務区分別売上



全体の約75%を占める支援業務は、引続き好調に推移。

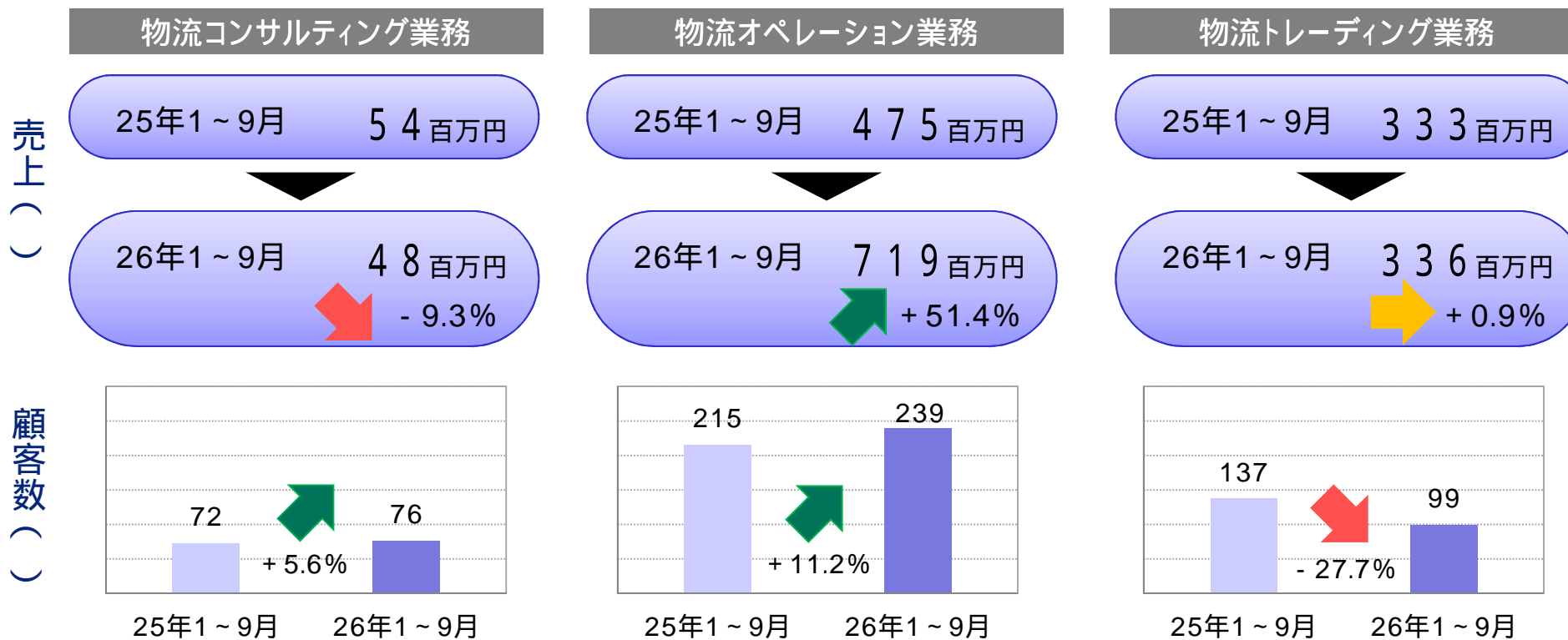
当社の強みの一つである業種別経営研究会の会費収入も順調に増加し、プロジェクト業務を上回るまでに拡大。

中堅・大手企業を中心とするプロジェクト業務の受注も順調に増加。

(3) ロジスティクス事業における業績動向

業務区分別売上および顧客数の推移

注) 物流コンサルティング業務・・・クライアントの物流コスト削減等を目的としたコンサルティングサービス
物流オペレーション業務・・・クライアントの物流業務の設計・構築・運用等を実行するサービス
物流トレーディング業務・・・クライアントの購買コスト削減等を共同購買で具現化するサービス

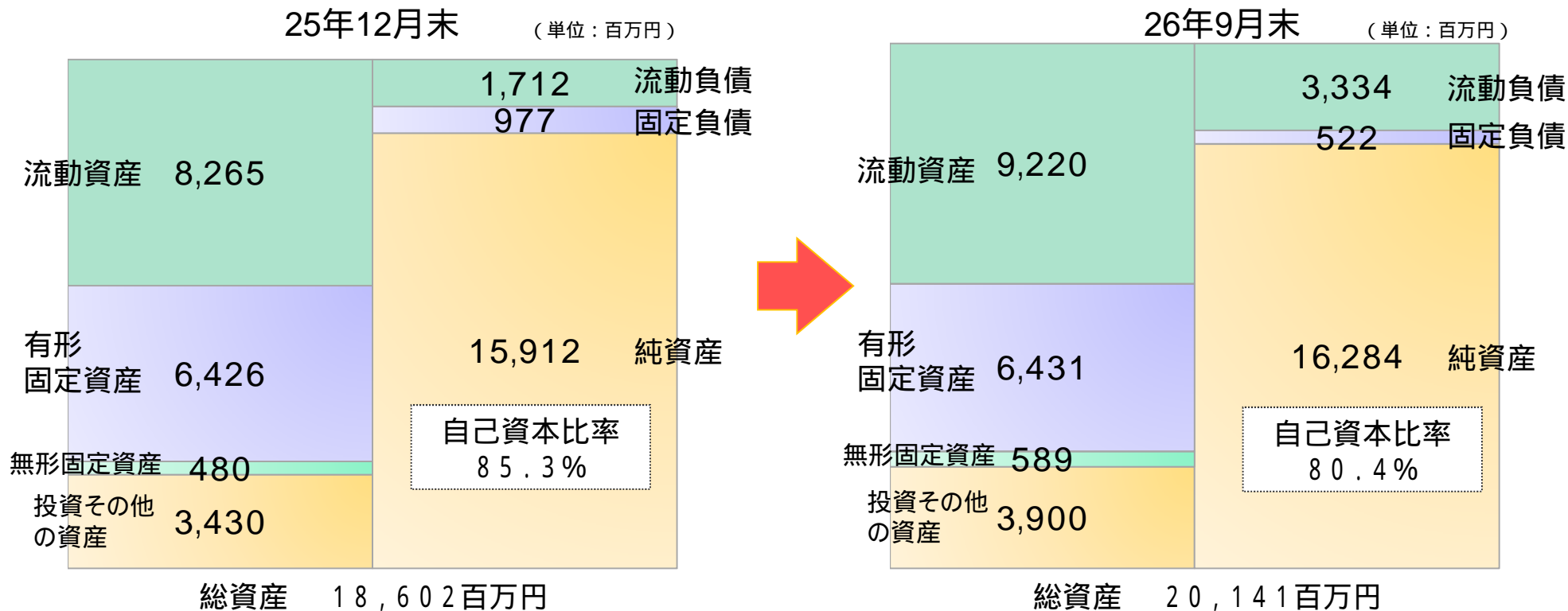


売上は、グループ内取引を含んでおります。顧客数は、9ヶ月間の延べ社数を示しております。26年1月より連結グループに加わりました。

物流コンサルティング業務・・・人員不足の影響もあり前期比で売上高は減少、案件数は微増。
物流オペレーション業務・・・売上増の主な要因は、新規顧客獲得、既存顧客深耕、顧客への積極的な販促活動の成果による。今期の既存顧客継続率が100%であったことも好調の要因。
物流トレーディング業務・・・顧客数の減少は、少額取引先の整理を行ったため。

2. 平成26年12月期第3四半期決算報告

(4) 連結財務状況 (要約貸借対照表)

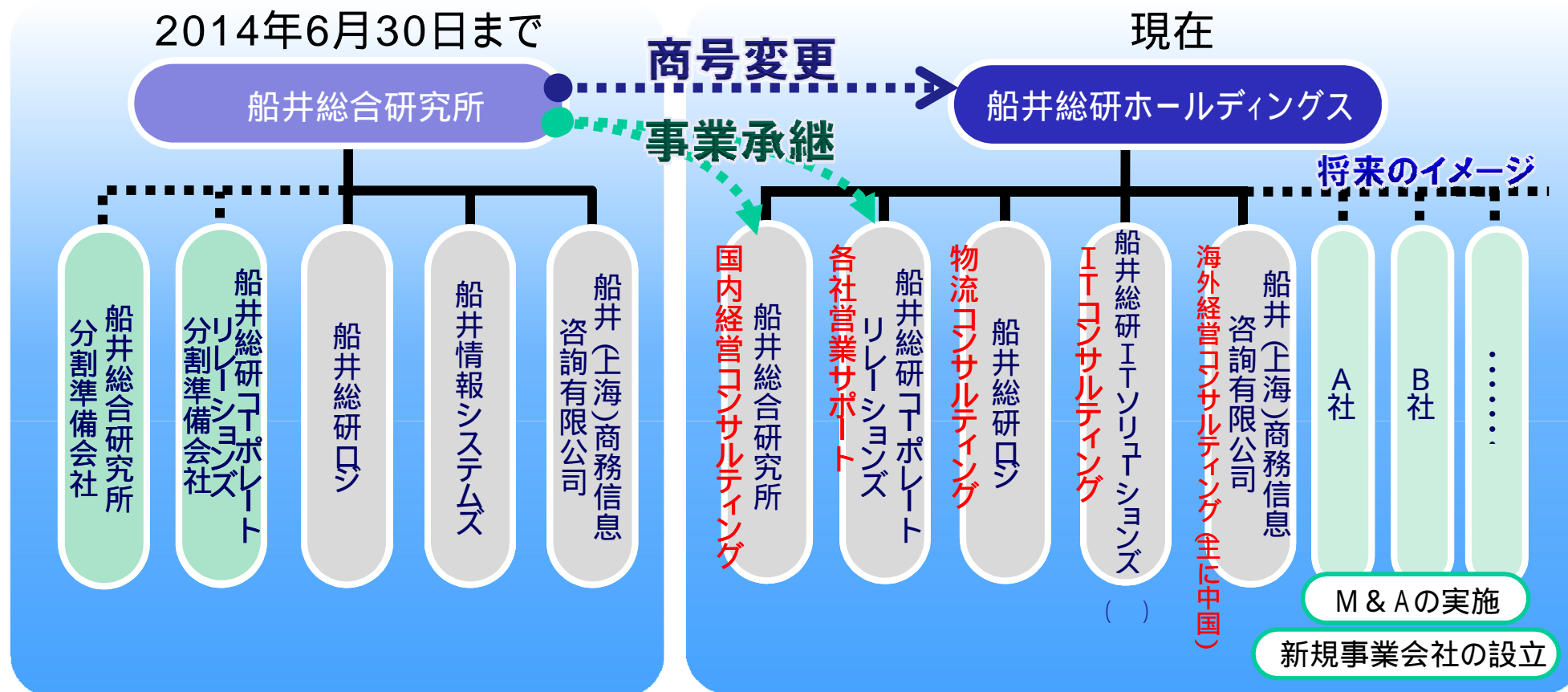


25年12月末からの増減額	流動資産	有形固定資産	無形固定資産	投資その他の資産	流動負債	固定負債	純資産
	+ 955百万円	+ 4百万円	+ 108百万円	+ 470百万円	+ 1,622百万円	- 455百万円	+ 371百万円

財務状況については、引き続き高い自己資本比率(80.4%)を維持しており、健全な状態にある。投資その他の資産の増加は、主に債券等の投資有価証券の購入によるもの。流動負債の増加は、主に社債の償還期限が1年以内になったことによる固定負債から振替えたもの。

2. 平成26年12月期第3四半期決算報告

(5) 主なトピックス～持株会社体制へ移行

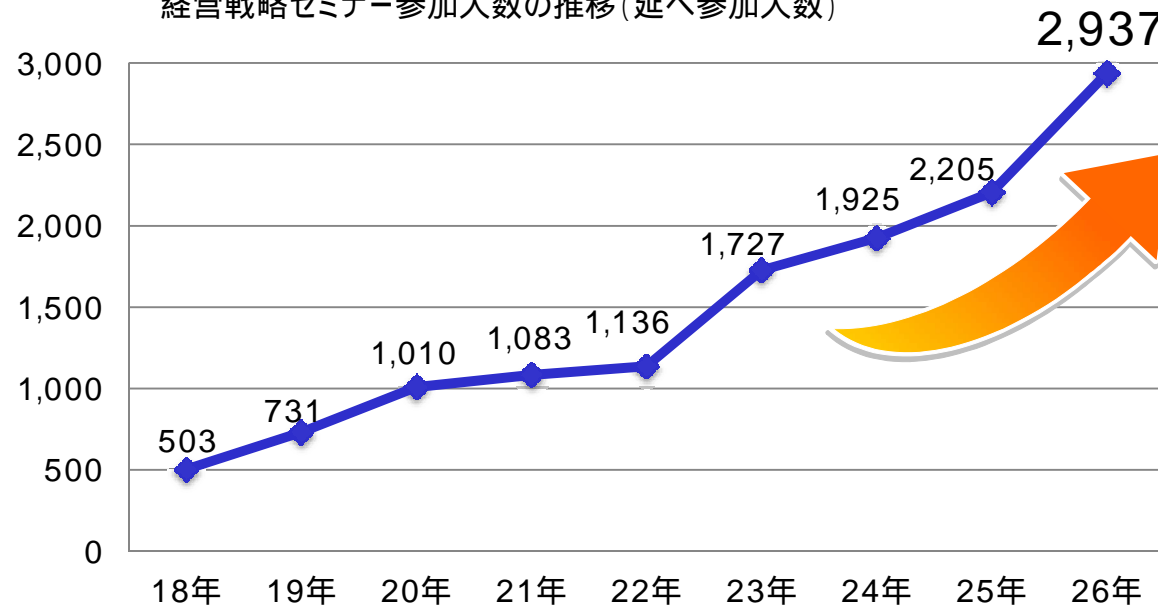


当社はグループの成長を更に加速させるために、7月1日に持株会社体制へ移行いたしました。持株会社体制への移行を機に、今後は経営コンサルティング事業とのアライアンス効果の高い企業のM & Aの実施や、グループ内新規事業会社の設立にも、積極的に取り組んでまいります。

()2014年7月1日より株式会社船井情報システムズは、株式会社船井総研ITソリューションズに社名を変更いたしました。

(5) 主なトピックス～第88回経営戦略セミナーの開催について

経営戦略セミナー参加人数の推移(延べ参加人数)



今回の経営戦略セミナーでは、**50を超える経営研究会**を同時開催
(船井総合研究所は、通年で150を超える業種別経営研究会を主宰)

<経営戦略セミナーと同時開催を行った経営研究会>

ITベンダー経営研究会 / 印刷会社経営研究会 / OA機器販売会社経営研究会 / オートビジネス経営研究会 / 温浴施設経営研究会 / 会計事務所経営研究会 / 介護サービス経営研究会 / 菓子店経営研究会 / 環境ビジネス経営研究会 / 機械工具商社経営研究会 / 高付加価値型アウトソーシング研究会 / 高齢者住宅研究会 / 雑貨メーカー経営研究会 / 次世代調剤薬局経営研究会 / 次世代給食業経営研究会 / シニアホームケアビジネス研究会 / 司法書士事務所経営研究会 / 住宅ビジネス研究会 / 人材ビジネス経営研究会 / 整骨院経営イノベーション実践会 / 設計事務所経営研究会 / 賃貸管理ビジネス研究会 / 超実践型エステティックサロン現場事例経営研究会 / 電気・通信・設備工事業経営研究会 / ビルメンテナンス業経営研究会 / FAST-Reform研究会 / 仏壇店売上アップ実践研究会 / 船井フードビジネス経営研究会 / 船井調剤マーケティングフォーラム / FUNAIロジスティクスソサエティ / 部品加工業経営研究会 / 法律事務所経営研究会 / メディアショップ繁盛研究会 / 養鶏経営研究会 / 老人ホーム紹介ビジネス経営研究会 / 和食業態業績向上研究会…他

8月に開催した当社グループ主催「第88回経営戦略セミナー」では、2日間で延べ2,937名の経営者様にご参加いただきました。当セミナーは、業種別経営研究会の全国大会としても位置付けており、全国から多数の経営研究会会員様にもご参加いただき、当社グループ最大の経営セミナーとして定着しております。



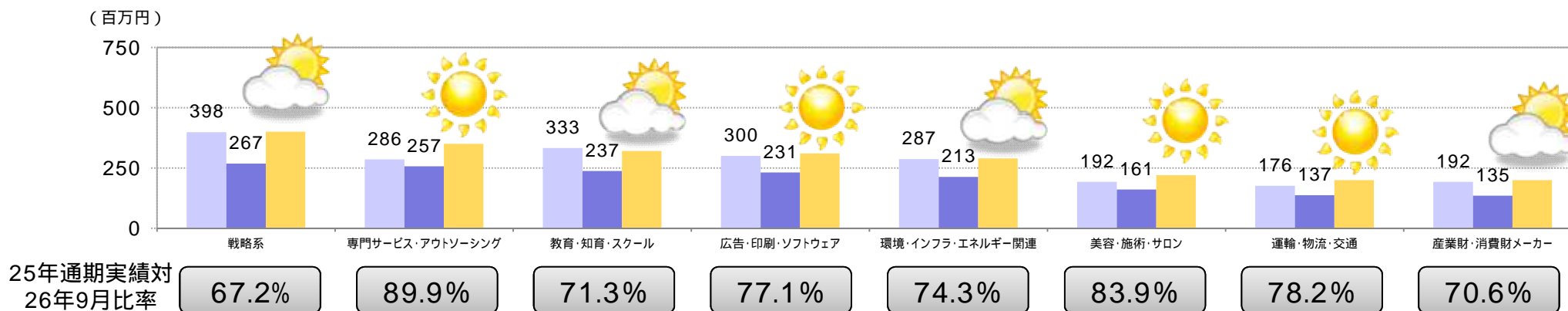
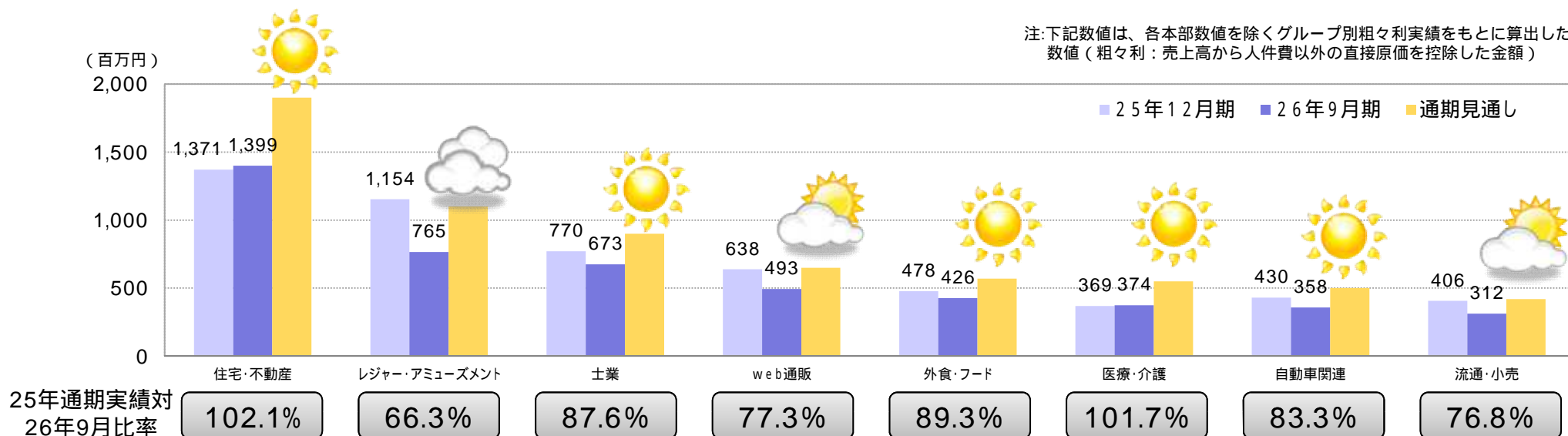
今後の見通しと 株主還元について

Funai Soken Holdings Inc. Investors Relations

3. 今後の見通しと株主還元について

(1) 各経営コンサルティング事業分野における通期の見通し

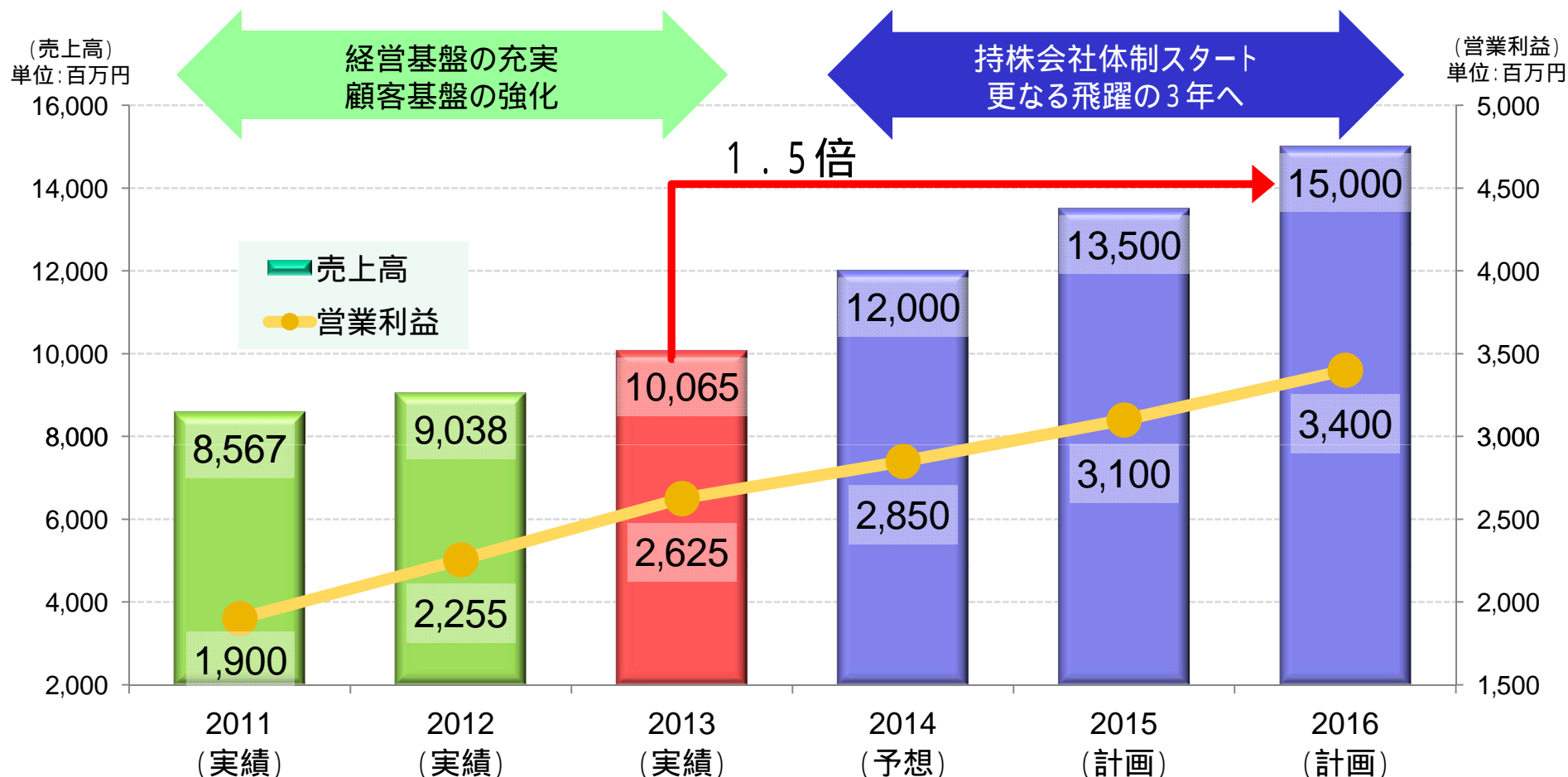
注:下記数値は、各本部数値を除くグループ別粗々利実績をもとに算出した数値(粗々利:売上高から人件費以外の直接原価を控除した金額)



主力の経営コンサルティング事業においては、当事業最大の部門である住宅・不動産業界を中心に好調を維持しており、今後も安定的な事業成長を継続できる見通しであります。

3. 今後の見通しと株主還元について

(2) 過去の業績推移と中期数値計画



船井総研グループは、2011～2013年度の3年間を経営基盤の充実と顧客基盤の整備に努めてまいりました。今後3年間(2014～2016年度)は、持株会社体制への移行(7月1日実施)を機に、更なる業容拡大に向けて経営戦略の立案および実行を推進し、3年間で売上1.5倍の成長を目指してまいります。

3. 今後の見通しと株主還元について

(3) 配当について

基準日	1株当たり配当金 (単位:円)			配当金総額 (単位:百万円)	配当性向 (連結)
	中間	期末	年間		
2010年12月期	10.0	12.0	22.0	618	106.1%
2011年12月期	10.0	14.0	24.0	675	56.4%
2012年12月期	10.0	16.0	26.0	731	55.2%
2013年12月期	10.0	19.0	29.0	817	41.2%

(予想)

2014年12月期	15.0	16.0	31.0	-	50.0%
-----------	------	------	------	---	-------

当社は、株主の皆様への適切な利益還元を経営の最重要課題と認識しております。
2014年12月期の配当は2013年12月期より2円増配とし、
中間15円、期末16円、年間31円を予定しております。

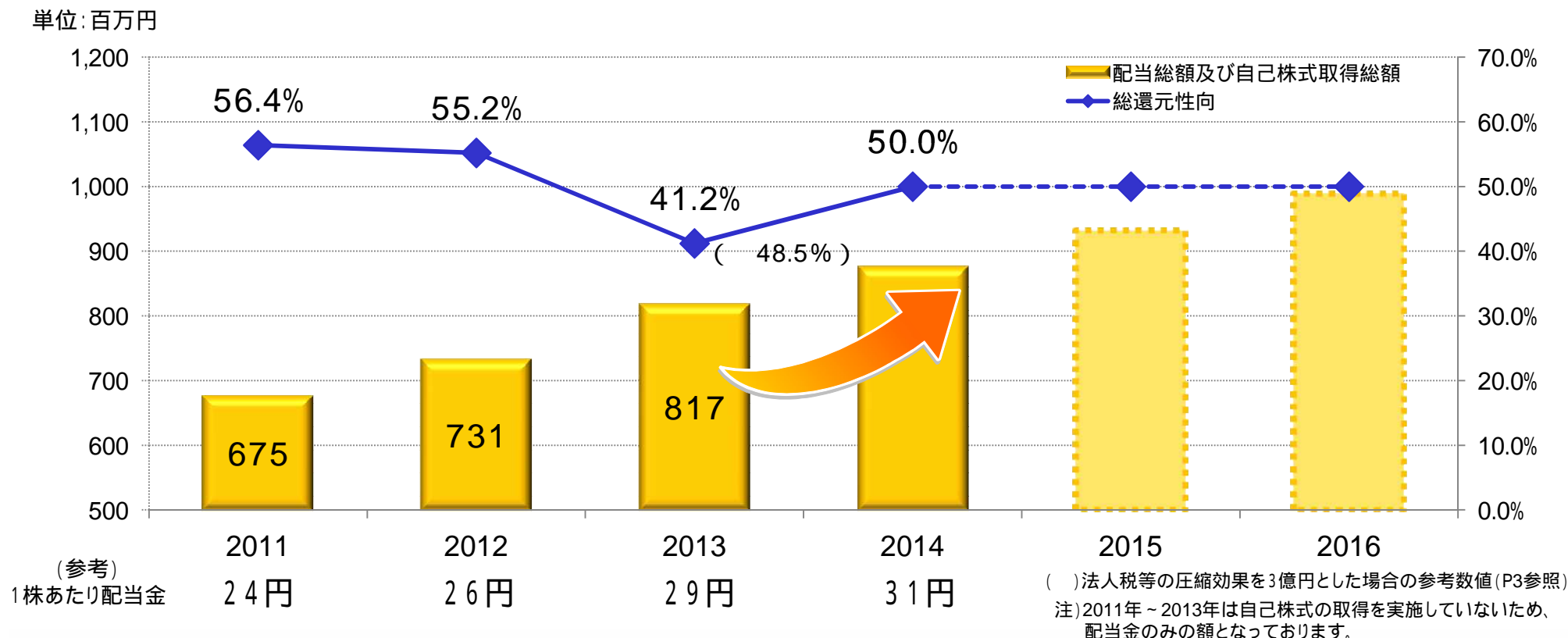
3. 今後の見通しと株主還元について


(4) 株主還元方針について

当社は、財務体質と経営基盤の強化を図るとともに、株主の皆様への適切な利益還元を行うべく、今後も業績を考慮しながら、「配当による還元」と「自己株式取得による還元」の双方を軸に実施していきたいと考えております。

総還元性向 について

当社は、今後も配当総額を持続的に上げ続けていきたいと考えており、総還元性向として50%前後を目安としてまいります。



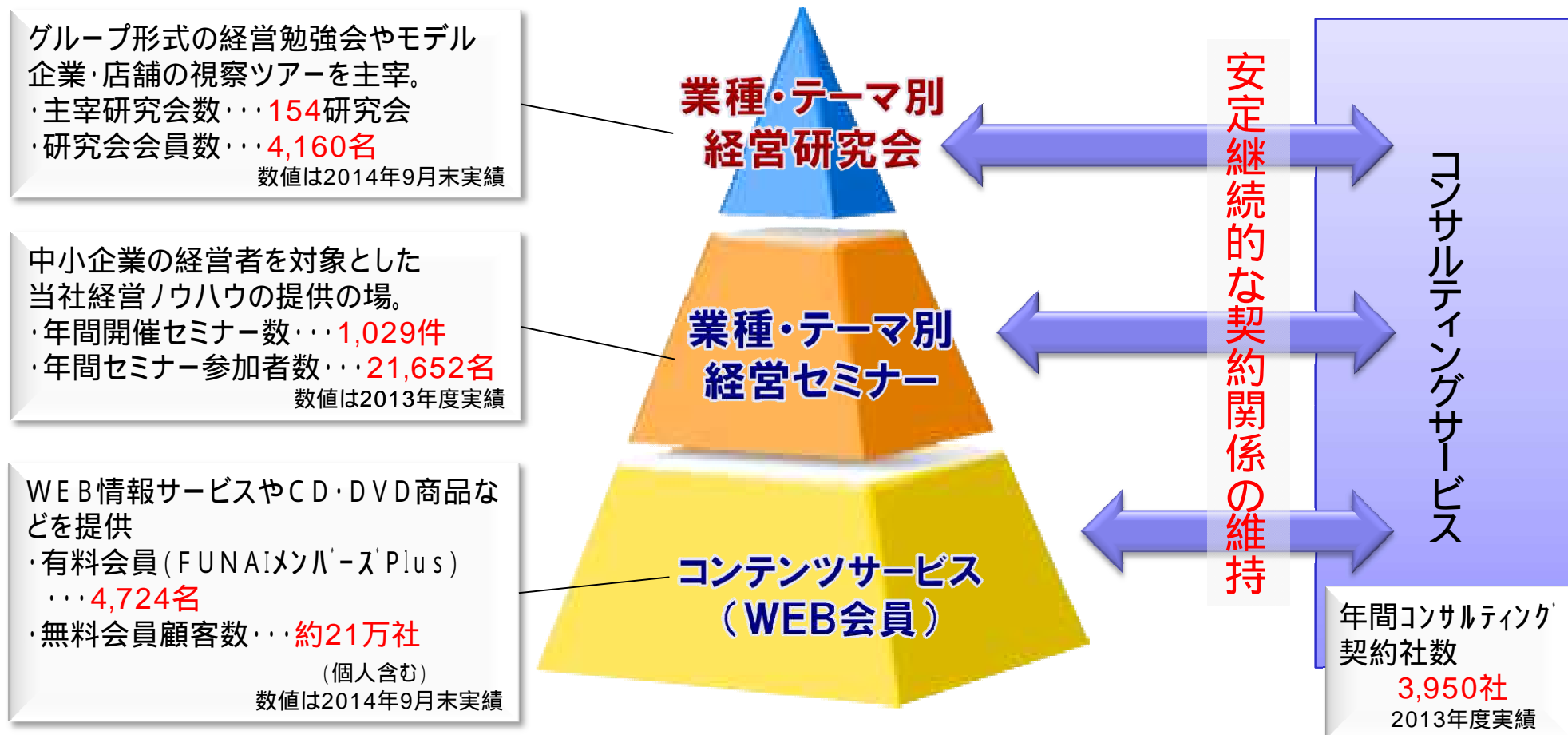


(参考)
船井総合研究所
のビジネスモデル

Funai Soken Holdings Inc. Investors Relations

(参考) 船井総合研究所のビジネスモデル

(1) 船井総合研究所のビジネスモデル(顧客接点の仕組み)



当社は数多くのセミナーの開催や業種・テーマ別の経営研究会の主宰、さらにはその裾野として、各種コンテンツサービスによる経営情報の提供の仕組みを構築しており、顧客との接点を密にとっております。結果、コンサルティングサービスにおいてお客様との安定継続的な契約関係の維持につながっております。

(2) 船井総合研究所のビジネスモデル(業種・テーマ別経営セミナー)

当社では、**中小企業の経営者を対象**としたセミナーを数多く実施しており、この**セミナーからの受注体制が仕組化**されております。セミナーからの受注が仕組化できている理由としては、各業種ごとの**専門コンサルタントチーム**が具体的なソリューション提案を常にしている点にあると自負しております。



当社では経営トップ、およびマネジメント層を対象に業種・テーマ別セミナーを**ほぼ毎日、開催**
(2013年度開催件数: 1,029件 参加者数: 21,652名)

(3) 船井総合研究所のビジネスモデル(業種・テーマ別経営研究会)

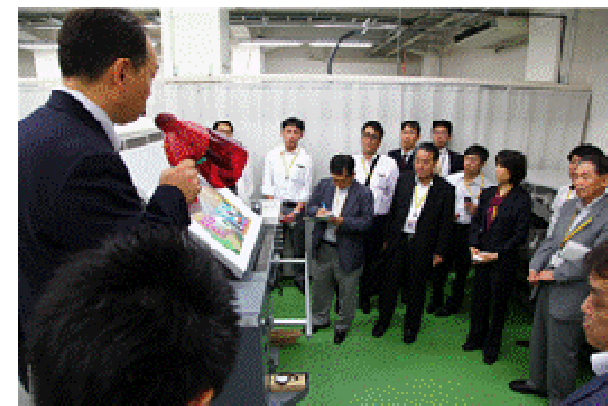
当社の強みの一つとして、「**経営研究会**」の展開が挙げられます。コンサルタントの話聞くだけの一方通行ではなく、会員様同士の情報交換を活発に行うなど、「仲間」(好敵手)をつくっていただける場として、**154の経営研究会**が主宰され、合計4,160名の方々に入会いただいております。

主な業種・テーマ別経営研究会の活動内容

154の経営研究会を主宰 (2014年9月末実績)



～ 同業者に学ぶ～
会員様同士の情報交換会



～ 実際に目で確かめる～
モデル店視察クリニック

FAST - Reform研究会、次世代会計人経営者フォーラム、ITベンダー経営研究会、環境ビジネス経営研究会、整骨院経営イノベーション実践会、地域一番園実践スクール、菓子倶楽部、新電力実践勉強会、FUNAIロジスティクスソサエティ、直販倶楽部、住宅・不動産らくらく集客塾、シニアホームケアビジネス研究会、酒販店クラブ、賃貸管理ビジネス研究会、Funai Dental Innovation、オートビジネス経営研究会、高付加価値型アウトソーシング研究会、介護サービス経営研究会、メガネ店経営研究会、部品加工業経営研究会、次世代交通業経営勉強会、写真館船井流経営塾、スクール経営サポート倶楽部、温浴施設経営研究会、設計事務所経営研究会、一般廃棄物業経営研究会、印刷会社経営研究会、新時代保育経営実践研究会、FPビジネス顧客倍増倶楽部、機械工具商社経営研究会、船井フードビジネス経営研究会、蔵倶楽部、次世代調剤薬局経営研究会、雑貨研、ペットビジネス繁盛倶楽部、情熱経営実践研究会、光熱費0円住宅研究会、菓子店経営研究会、ガーデン&エクステリア倶楽部GARDENING FAMILY、ケータイショップ経営研究会、葬祭業向け経営塾「2世会」、耳鼻咽喉科医院 地域一番医院実現勉強会、おもろい!旅館研究会、ケータリング・宅配倶楽部、人材ビジネス経営研究会、保険マーケット一番店倶楽部、リユース・リサイクルビジネス研究会、仏壇店売上アップ実践研究会、プライダルビジネス研究会、シューズ&フットケア研究会…他多数

(4) 船井総合研究所のビジネスモデル(コンサルティングサービス)

当社のコンサルティングの特長は「**月次支援**」にあります。経営コンサルティング事業の約75%を占める月次支援では、各コンサルタントが**現場に密着したご支援**をさせていただいております。通常のコンサルティング会社の契約期間は2～3ヶ月が多いのに対し、当社は概ね**半年から1年単位が中心**となり、安定的かつ顧客からも高いご支持をいただいております。

コンサルティング(月次支援)の様子





私たちの約束

人・企業・社会の未来を創る

私たちは、船井総研グループに関わる人・企業、そして社会に対して、より良い未来を提案し、その実現を全力で支援していきます。

私たちの目指すもの

仕事を通じて、人と企業を幸せにする
常に社会に必要とされるグループ経営を目指す

私たちの目指すグループ経営とは、関係する人・企業を幸せにすることだと考えております。幸せを願う人や企業にとって必要なグループになることが、結果、常に社会に必要とされる存在になると考えております。

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

CSR・IR室 齊藤 英二郎

TEL: 03-6212-2923 FAX: 03-3216-0086

Mail: ir@funaisoken.co.jp URL: <http://hd.funaisoken.co.jp>