

平成27年(2015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
2015年11月5日(木)



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27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 今後の見通しと当社の取り組み

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

	26年9月		27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	9,058	100.0	10,637	100.0	+17.4
営業利益	2,234	24.7	2,622	24.7	+17.4
経常利益	2,264	25.0	2,758	25.9	+21.8
四半期純利益	1,300	14.4	1,861	17.5	+43.2

■売上は、主力の経営コンサルティング事業が前連結会計年度の好調を引続き維持しており、**前期比17.4%増**と増収となる。

■営業利益・経常利益もそれぞれ**前期比17.4%増**、**21.8%増**と揃って大幅増益。営業利益率、経常利益率はいずれも高い水準を維持。

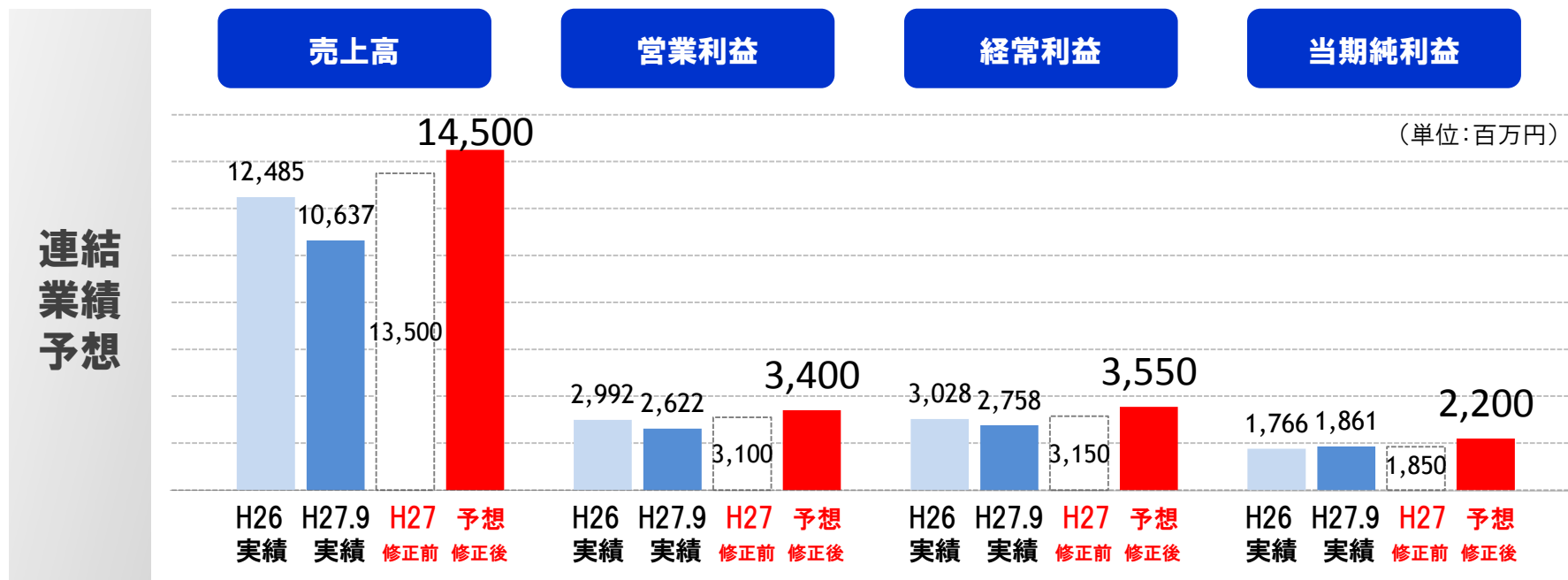
■四半期純利益についても、**前期比43.2%増**となり、大幅増益を達成。

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

■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において、売上高が年初の計画以上に進捗し、営業利益・経常利益ともに計画を上回る見込みとなったため、**通期の業績予想を上方修正**。

- ・売上高 13,500百万円⇒14,500百万円
- ・営業利益 3,100百万円⇒3,400百万円
- ・経常利益 3,150百万円⇒3,550百万円
- ・当期純利益 1,850百万円⇒2,200百万円



H27.9月
進捗率
※上方修正後

73.4%

77.1%

77.7%

84.6%

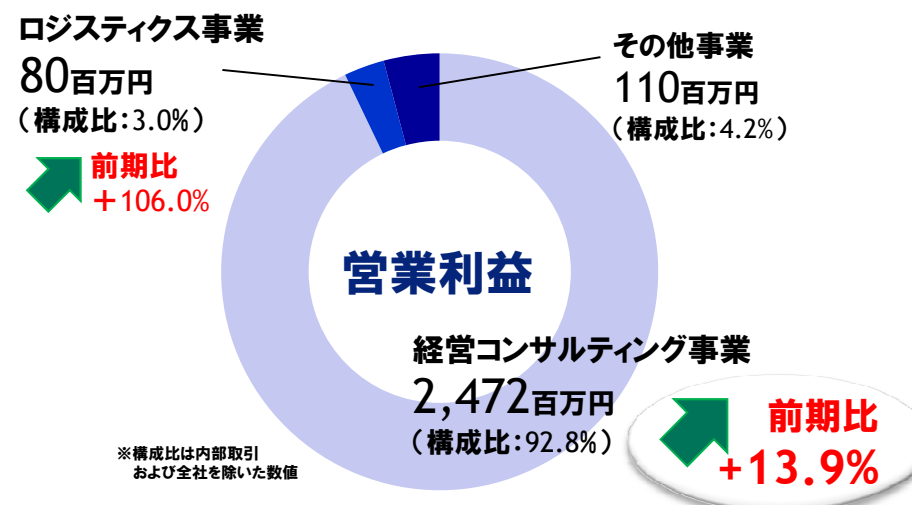
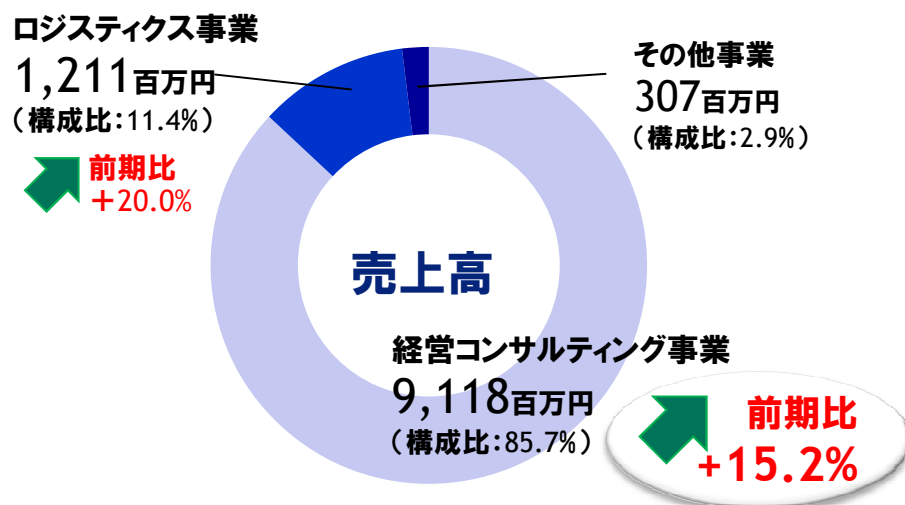


**平成27年12月期
第3四半期決算報告**

Funai Soken Holdings Inc. Investors Relations

2. 平成27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】	26年9月	27年9月	
※外部顧客に対する売上高	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	7,918	9,118	+15.2
ロジスティクス事業	1,010	1,211	+20.0
その他事業	130	307	+136.6
			-
合計	9,058	10,637	+17.4

【営業利益】	26年9月	27年9月	
	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	2,170	2,472	+13.9
ロジスティクス事業	38	80	+106.0
その他事業	57	110	+92.9
(内部取引および全社)	(32)	(40)	-
合計	2,234	2,622	+17.4

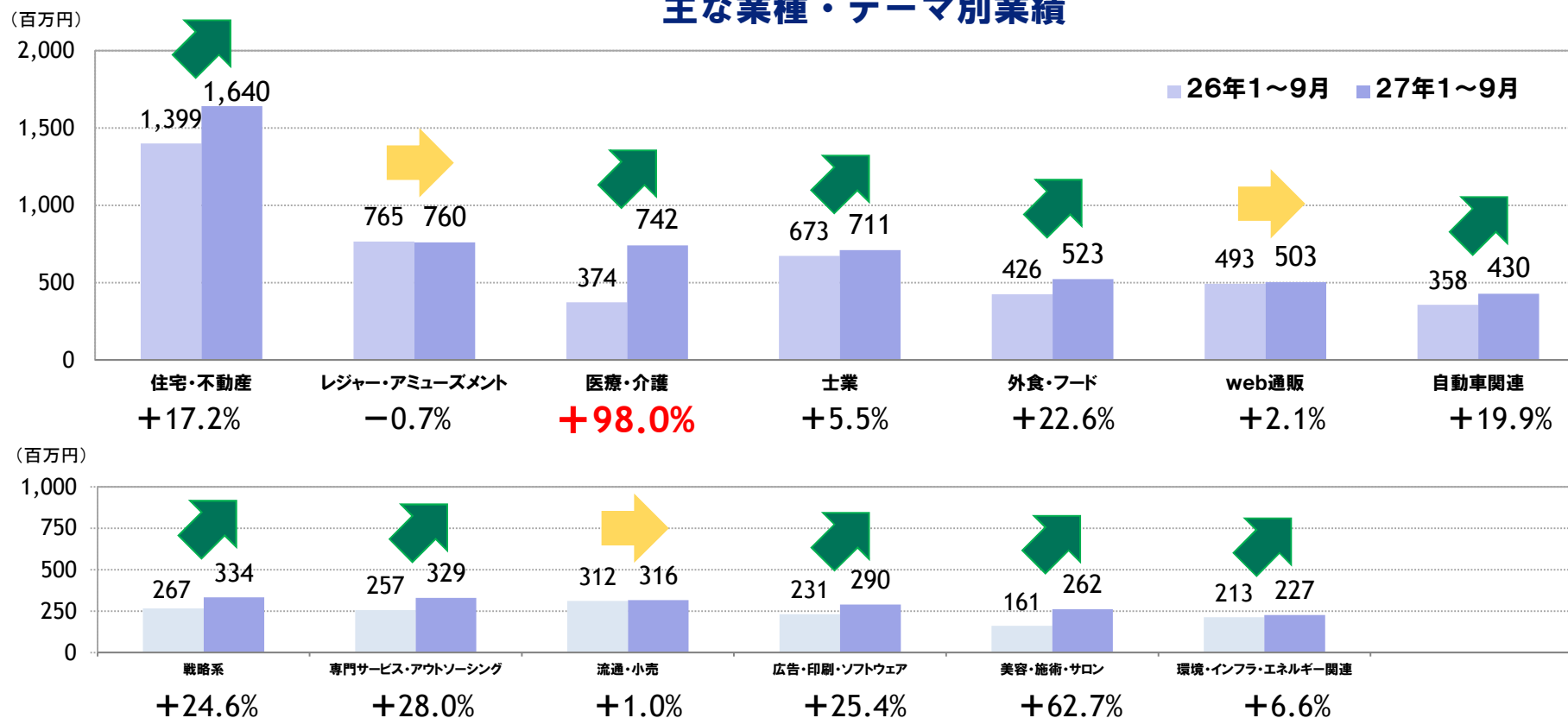
(注)平成26年7月1日より、持株会社体制への移行による組織変更のため、従来経営コンサルティング事業に含まれていた全社費用は「内部取引および全社」に含める必要がありますが、比較可能のために調整を行っております。なお、調整した場合の経営コンサルティング事業の営業利益は、26年9月は2,708百万円(影響額538百万円)となります。

- 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15.2%増と好調に推移。
- ロジスティクス事業を営む船井総研ロジ株式会社も順調に業績を伸ばし、売上高で1,211百万円、営業利益で80百万円の実績となった。

2. 平成27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・テーマ別業績

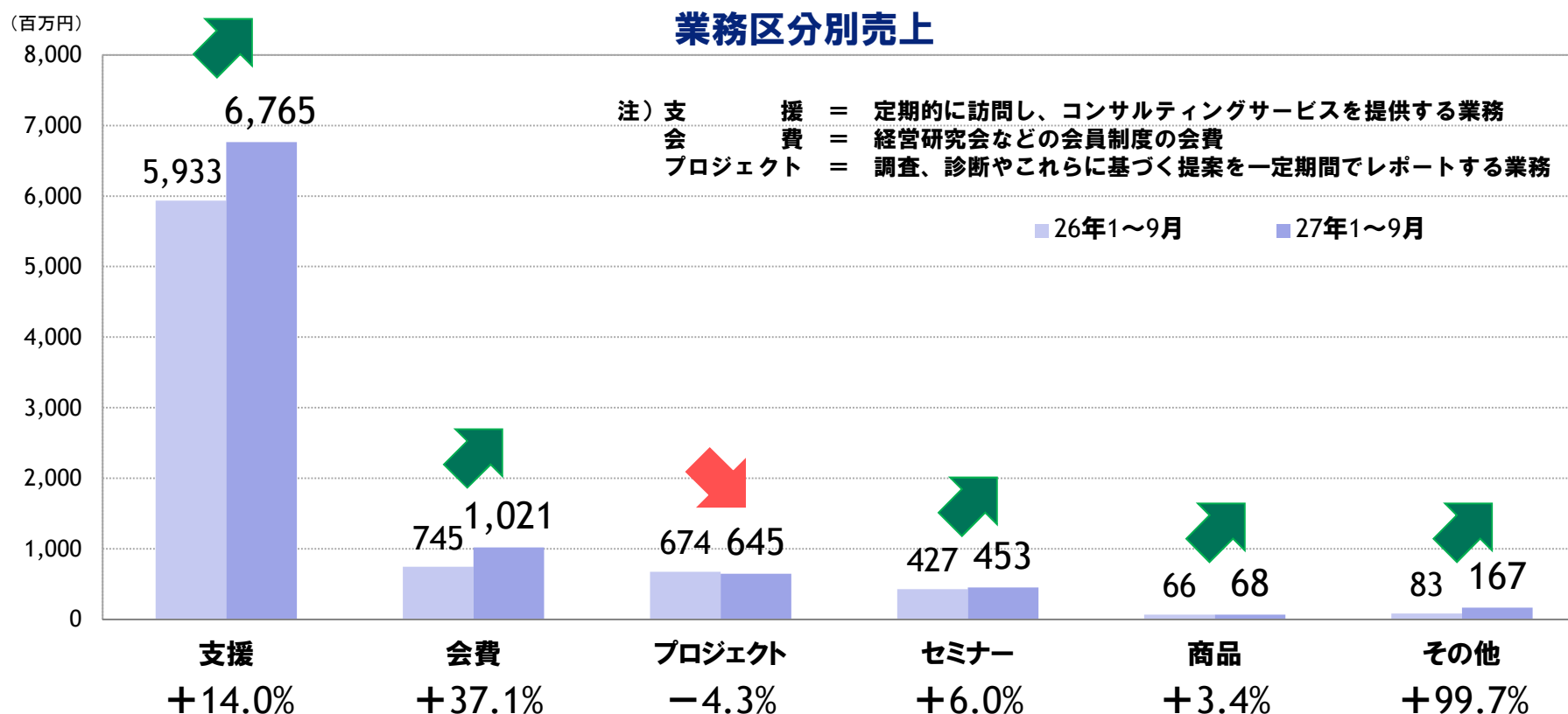


注意: 上記数値は、各本部数値を除くグループ別粗々利実績をもとに算出した数値です。(粗々利: 売上高から人件費以外の直接原価を控除した金額)

- 主力部門である住宅・不動産業界向けコンサルティング部門においては、引続き大きく業績を伸ばす。
- 次の成長分野と位置づけ注力している医療・介護業界向けコンサルティング部門においては、最も高い+98%の伸び率を示し、全体の売上高増加に大きく寄与。

2. 平成27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



- 全体の約75%を占める支援業務は、引続き好調に推移。
- 当社の強みであり、重点施策の一つに位置付けている業種別経営研究会の主宰による会費収入は、37.1%増と大きく増加。
- 業種別経営研究会への入会をきっかけに支援(月次支援)契約に繋がる流れが、支援の売上増の一因となり、好循環を実現している。

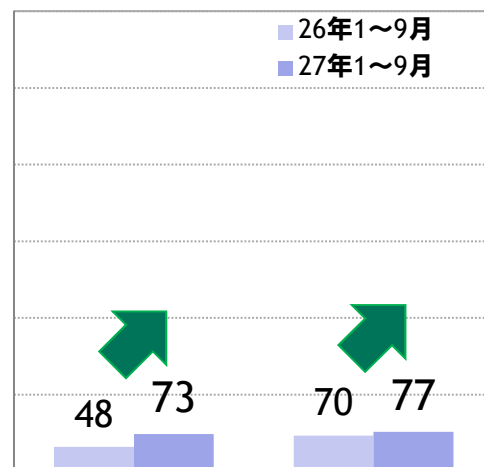
2. 平成27年12月期第3四半期決算報告

(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

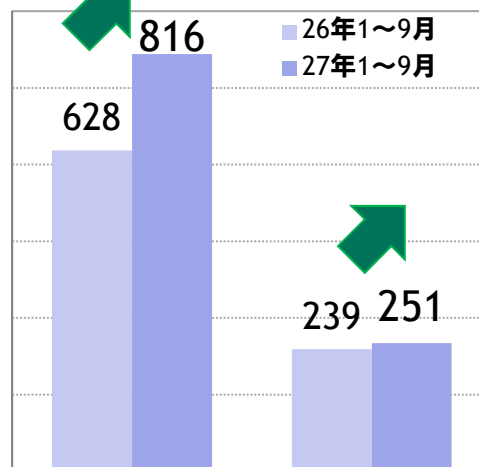
注) 物流コンサルティング業務・・・クライアントの物流コスト削減等を目的としたコンサルティングサービス
物流オペレーション業務・・・クライアントの物流業務の運用等を実行するサービス
物流トレーディング業務・・・クライアントの購買コスト削減等を共同購買で具現化するサービス

物流コンサルティング業務



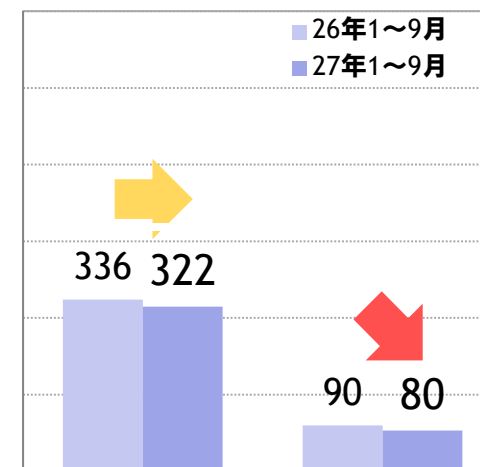
売上 (百万円) +53.8%
顧客数 (社数) +10.0%

物流オペレーション業務



売上 (百万円) +30.0%
顧客数 (社数) +5.0%

物流トレーディング業務



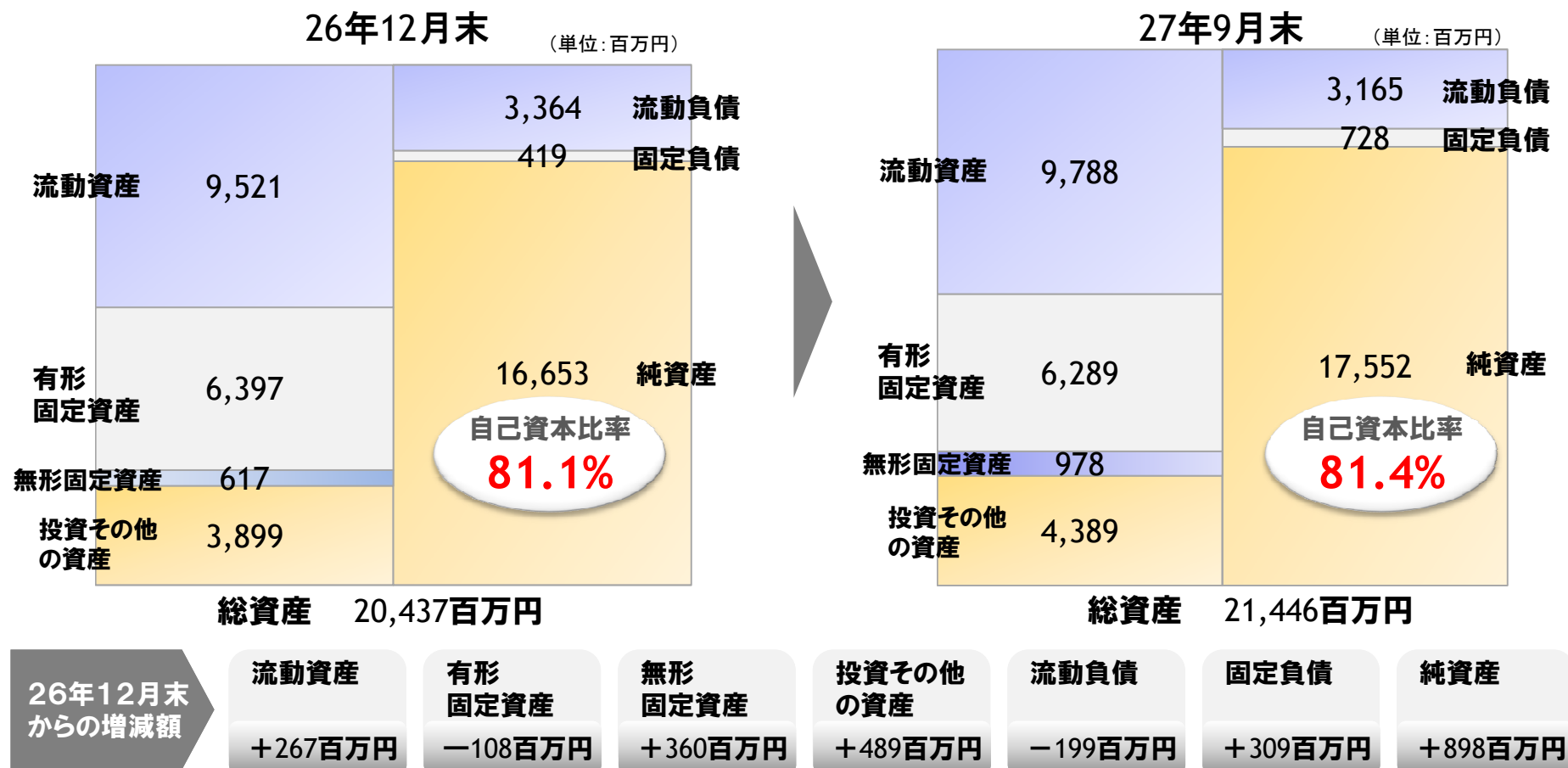
売上 (百万円) -4.1%
顧客数 (社数) -11.1%

※グループ内取引を除いた実績。顧客数は、1~9月の延べ社数を示している。

- 物流コンサルティング業務 ... 既存顧客の継続案件や新規顧客の受注が順調に進む。人員採用が計画以上に進捗し、人員不足に起因する失注を取り込むことが可能となり好調であった。
- 物流オペレーション業務 ... 売上増の主な要因は、既存顧客の深耕が引続き順調に進み、既存顧客継続率100%を達成したことである。また、新規顧客の獲得も増加した。
- 物流トレーディング業務 ... 売上は取引価格下落の影響を受け微減。顧客数の減少はスポット顧客取引によるもので、収益に大きな影響は与えていない。

2. 平成27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)

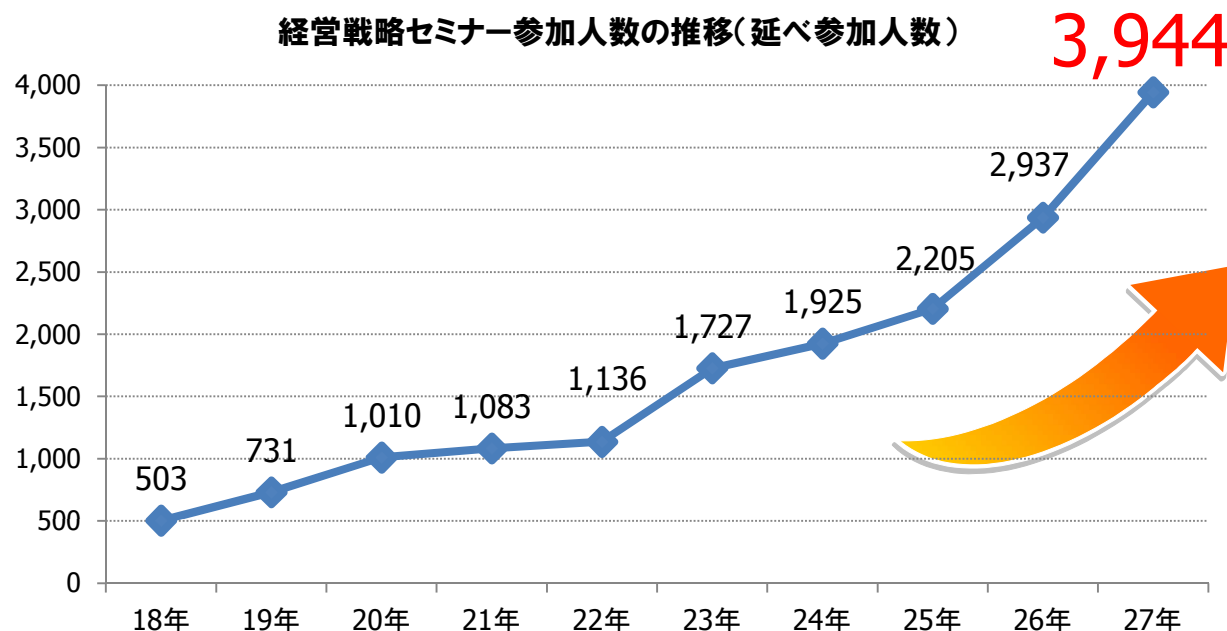


- 財務状況については、引き続き高い自己資本比率(81.4%)を維持しており、健全な状態にある。
- 投資その他の資産の増加は、主に余剰資金運用による債券等の投資有価証券の購入によるもの。
- 流動負債の減少は、主に社債の償還と法人税等の支払いによるもの。

2. 平成27年12月期第3四半期決算報告

(5) 主なトピックス～第89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／一般廃棄物業経営研究会／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／家事代行ビジネス経営研究会／環境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／高齢者住宅研究会／次世代交通業経営研究会／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／社労士事務所経営研究会／住宅ビジネス研究会／新時代保育経営実践研究会／新時代幼稚園経営研究会／スマートエネルギー研究会／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／太陽光発電ビジネス勉強会／賃貸管理ビジネス研究会／中古+リフォームビジネス研究会／ばちんこ経営研究会／FAST-Reform研究会／ファクトリービジネス経営研究会／仏事ビジネス研究会／船井フードビジネス経営研究会／FUNAIロジスティクスソサエティ／法律事務所経営研究会／リユース・リサイクルビジネス研究会／老人ホーム紹介ビジネス経営研究会・・・他

■8月に開催した当社グループ主催「第89回経営戦略セミナー」では、3日間で延べ3,944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 当社の取り組み

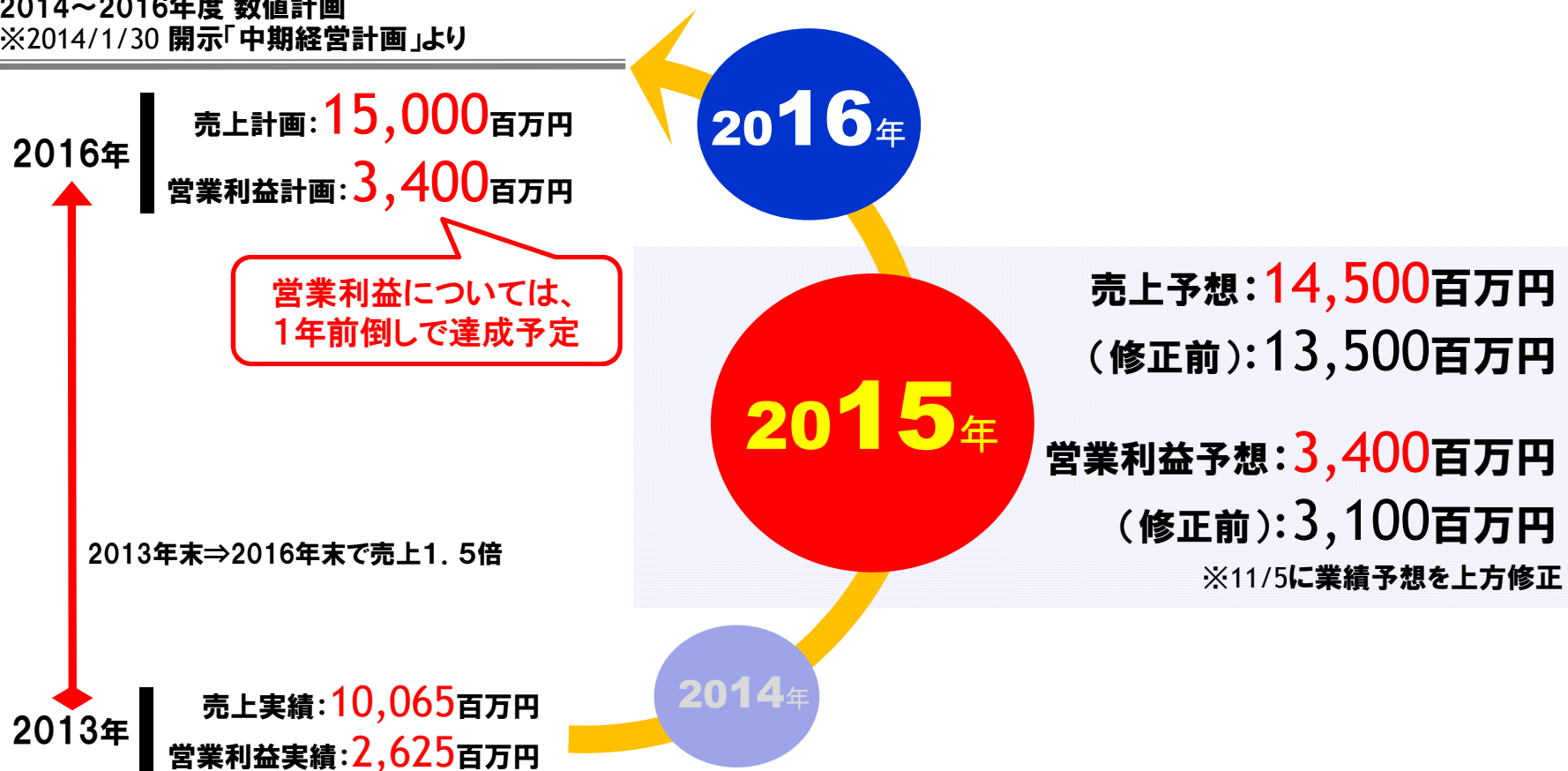
Funai Soken Holdings Inc. Investors Relations

3. 今後の見通しと当社の取り組み

(1) 船井総研グループ 中期経営計画の進捗状況

- 当社グループは、2014～2016年度の中期経営計画において、持株会社体制への移行を含む業容拡大に向けた経営戦略を立案し、「3カ年で売上1.5倍の達成」を含む売上高150億円、営業利益34億円の計画を掲げました。
- その数値目標に対し、営業利益に関しては、1年前倒しでの達成を見込んでおります。

2014～2016年度 数値計画
※2014/1/30 開示「中期経営計画」より



3. 今後の見通しと当社の取り組み

(2)M&Aコンサルティング事業部の設立について

- 当社グループは、船井総合研究所内に、7月1日より「M&Aコンサルティング事業部」を設立いたしました。
- 船井総研グループの顧客基盤や強みを活かしたM&Aコンサルティング事業を展開していくことで、独自の「M&A・事業承継モデル」の確立、推進を目指してまいります。

方向性

当社グループの顧客基盤をM&A・事業承継に活用

- ・当社は、1970年の創業以来、国内の中堅・中小企業を中心に経営コンサルティング事業を展開しております。
- ・また顧客接点を密にすべく、創業当初より会員組織を設立しており、現在では154の業種・テーマ別経営研究会を有するまでに至っております。
- ・この顧客基盤は、M&A・事業承継のコンサルティング事業に大きく活用できると考えます。

当社グループのビジネスモデル(強み)をM&A・事業承継に応用

- ・当社の経営コンサルティングスタイルは、「業種・業界ごとの専門コンサルタント」が、定期的に訪問し、現場で支援する「月次支援型(業績向上コンサルティング)」であることが特長です。
- ・この現場密着型の経営コンサルティングスタイルは、M&A・事業承継のコンサルティングを行うにあたって、大きな強みとして応用することが可能であると考えます。

差別化要素

- ・現在、既に顧客企業の中には、創業オーナーを中心に経営者の高齢化が進むなか、事業承継支援を求める声も増えつつあります。
- ・それに伴い、現顧客からの案件の発掘は十分可能な状況にあります。
- ・現在のM&A市場は「買い」案件が多い中、当社は上記の理由から「売り」案件を創出することができ、これはM&A・事業承継のコンサルティングを展開するにあたっての大きな差別化要素とすることができます。

- ・事業展開にあたっては、単なるマッチング型のビジネスモデルは採用せず、当社のビジネスモデルを応用した形での展開を行います。
- ・具体的には、売り手に対しては「企業売却・事業承継に向けて、企業価値向上をテーマにしたM&Aコンサルティング」を行い、また買い手に対しては「M&A実行後の融合・シナジー発揮のための支援」を当社の業種・業界別の専門コンサルタントも加えて、提供してまいります。
- ・この支援体制が構築できることは、大きな差別化要素となります。

当面のターゲットとしては、当社グループの顧客基盤ならびに業種・業界別コンサルティングの強みを最大限に活かし、かつ現在のM&A市場環境から、十分にマーケットの参入、ポジションの確立が可能と考える①住宅・不動産分野 ②自動車関連ビジネス分野 ③レジャー・アミューズメント分野 ④流通業分野 を中心に展開してまいります。

3. 今後の見通しと当社の取り組み

(3) 船井総研グループ 今後の事業領域について

■ 今後も当社グループは、クライアントからの多種・多様なニーズに対し親身に応えるために、経営コンサルティング事業をコアとしながら、コンサルティング周辺事業への事業領域を拡充し、より高品質の経営コンサルティングサービスの提供を行ってまいります。

船井総研グループの
将来イメージ

業務提携やM&Aを通じて「**企業成長・企業再生の実行支援**」の体制を構築し、中小・中堅企業に対する**企業経営に関する「総合コンサルティンググループ」**を目指してまいります。

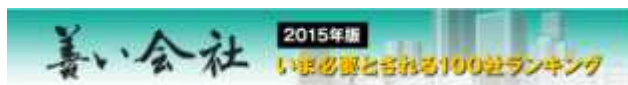


3. 今後の見通しと当社の取り組み

(4) 船井総研グループの対外的な評価、ブランド力向上に向けて

■ 当社グループは、対外的な知名度・ブランド力の向上に向けた取り組みも継続的に行っております。

いま必要とされる善い会社
100社にランクイン



日経BP社
2015年版いま必要とされる100社ランキング

- 当社が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。
- 多様な利害関係者に、持続的にプラスの影響を与え、利益の向上と社会への貢献を行っている「善い会社」ランキングにおいて、**全上場企業3,841社の中から当社は92位**に選ばれました。

「働きがいのある会社」
6年連続ベストカンパニーに選出



2015年版 Great Place to Work(R)

- 当社自体もグレートカンパニーを目指すべく活動を続けており、世界的にその活動が注目されていますグレート・プレイス・トゥ・ワークでは、「働きがいのある会社」として、**6年連続で日本のベストカンパニー**に選出いただきました。

就職企業人気ランキング
10年連続ベスト100にランクイン



株式会社ダイヤモンド社
2015年大学生就職企業人気企業調査

- 経営コンサルティング事業は、言うまでもなく人材の数と質が大きく影響をします。
- 当社は今年も「就職企業人気ランキング」で、**文系男子部門で93位となり、10年連続ベスト100にランクイン**できました。今後も100人採用をテーマに掲げ、優秀な人材の採用に積極的に取り組んでまいります。

3. 今後の見通しと当社の取り組み

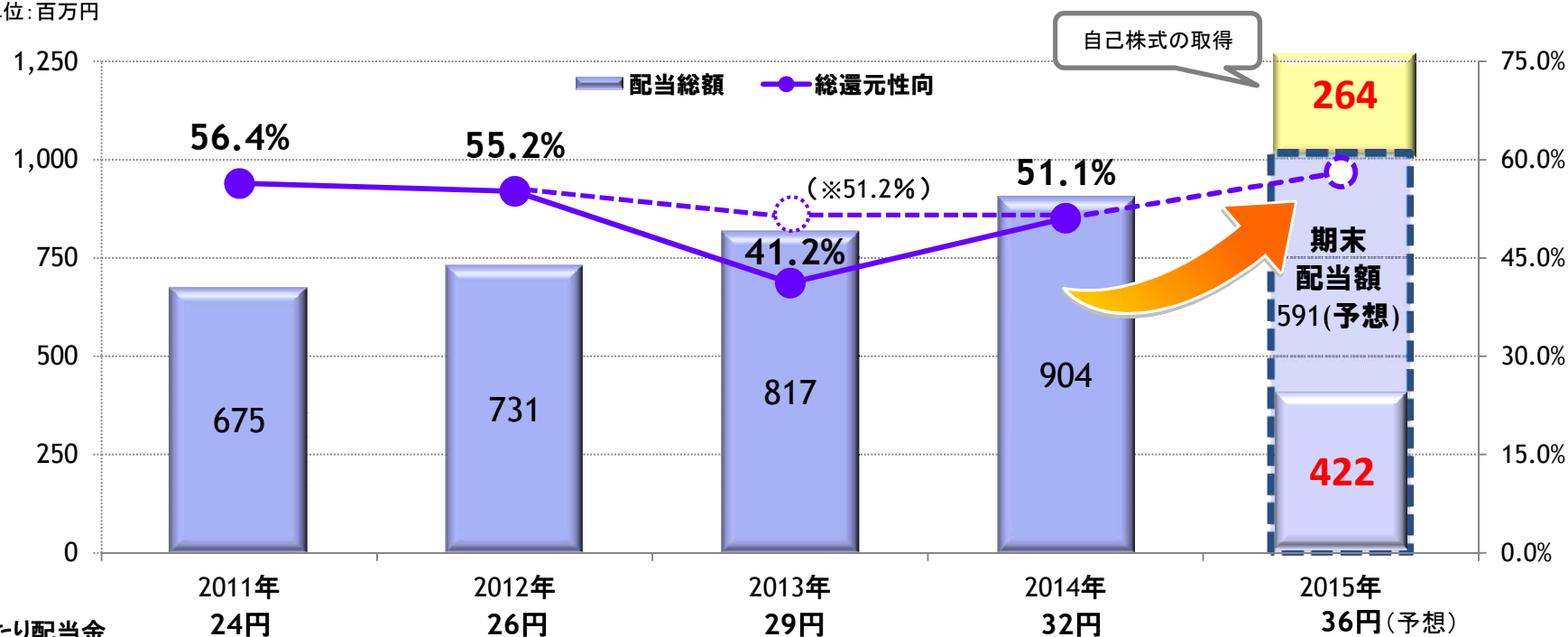
(5)株主還元方針について

■ 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。

単位：百万円



(参考)
1株あたり配当金

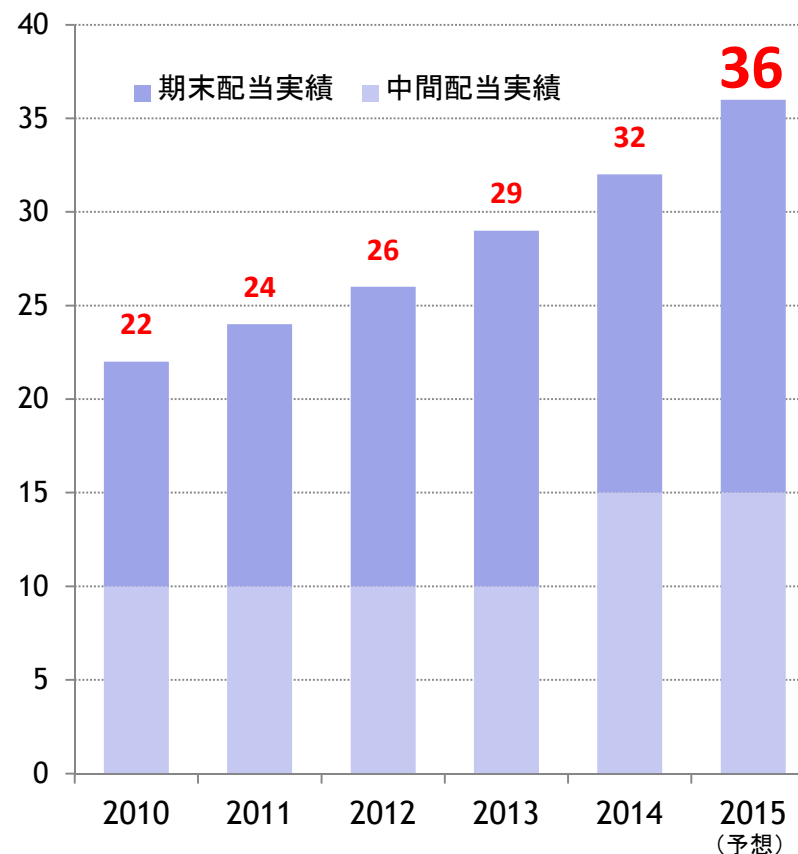
2011年 24円
 2012年 26円
 2013年 29円
 2014年 32円
 2015年 36円(予想)

(※)2013年実績における投資有価証券売却益及び法人税等の圧縮効果による影響額(約390百万円)を除いた場合の参考数値

3. 今後の見通しと当社の取り組み

(6) 配当について

基準日	当初予想		実績	
	配当金額	内訳	配当金額	内訳
2010年12月期	22.0	中間 10.0 期末 12.0	22.0	中間 10.0 期末 12.0
2011年12月期	23.0	中間 10.0 期末 13.0	24.0	中間 10.0 期末 14.0
2012年12月期	25.0	中間 10.0 期末 15.0	26.0	中間 10.0 期末 16.0
2013年12月期	27.0	中間 10.0 期末 17.0	29.0	中間 10.0 期末 19.0
2014年12月期	31.0	中間 15.0 期末 16.0	32.0	中間 15.0 期末 17.0
(予想)				
2015年12月期	34.0	中間 15.0 期末 19.0	36.0	中間 15.0 期末 21.0



- 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。
 - 2015年12月期の配当は業績の状況に鑑み、期末配当金を当初予定の19円から21円へ2円増配させていただく予定であります。
- ※なお、これによる連結の配当性向は46.1%(予想)、総還元性向は58.0%(予想)となります。

3. 今後の見通しと当社の取り組み

(7)株主分割と優待変更について

株式分割について

普通株式1株につき1.2株に分割いたします

目的

当社の株式の流動性を高め、投資化の皆様により投資しやすい環境を整え、投資家層の拡大を図ることを目的としております。

概要

株式分割前の発行済株式数	30,000,477株	
今回の分割により増加する株式数	6,000,095株	
株式分割後の発行済株式総数	36,000,572株	
株式分割後の発行可能株式総数	130,000,000株	
日程	基準広告日	平成27年12月15日(予定)
	基準日	平成27年12月31日(予定)
	効力発生日	平成28年1月1日(予定)

株主優待について

QUOカードに変更いたします

目的

株主の皆様の日ごろのご支援に感謝するとともに、株主優待の利便性を向上させることを目的としております。

概要

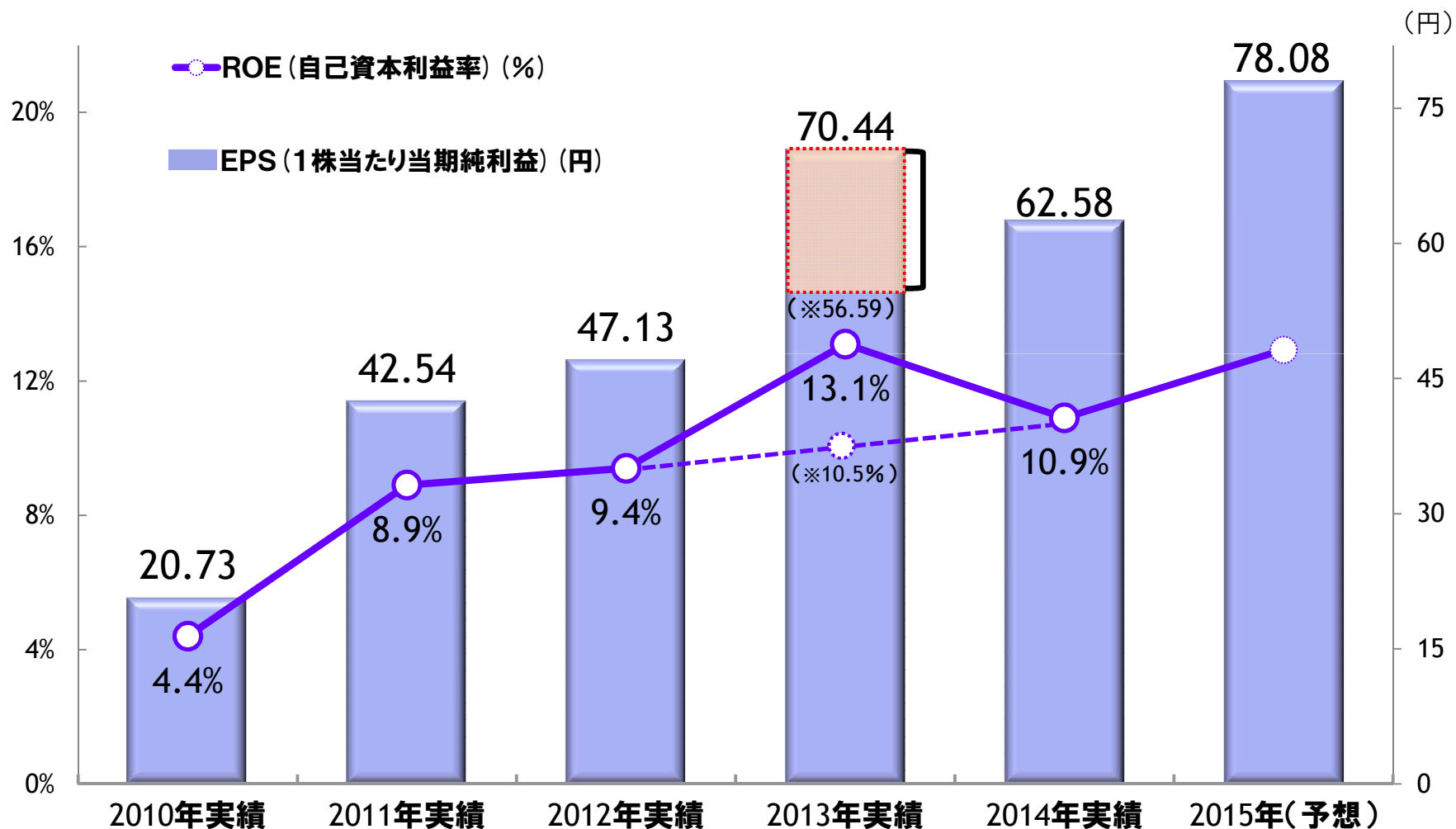
現行	変更後
①100株以上1,000株未満保有の株主 ⇒図書カード500円相当分	①100株以上1,000株未満保有の株主 ⇒QUOカード500円相当分
②1,000株以上5,000株未満保有の株主 ⇒図書カード1,000円相当分	②1,000株以上5,000株未満保有の株主 ⇒QUOカード1,000円相当分
③5,000株以上10,000株未満保有の株主 ⇒全国共通ギフト券5,000円相当分	③5,000株以上10,000株未満保有の株主 ⇒QUOカード5,000円相当分
④10,000株以上保有の株主 ⇒全国共通ギフト券10,000円相当分	④10,000株以上保有の株主 ⇒QUOカード10,000円相当分

平成27年12月31日現在の株主名簿に記載または記録された株主より実施いたします。


3. 今後の見通しと当社の取り組み

(8) 主要指標の推移

主要経営指標の推移



(※)2013年実績における投資有価証券売却益及び法人税等の圧縮効果による影響額(約390百万円)を除いた場合の参考数値



(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

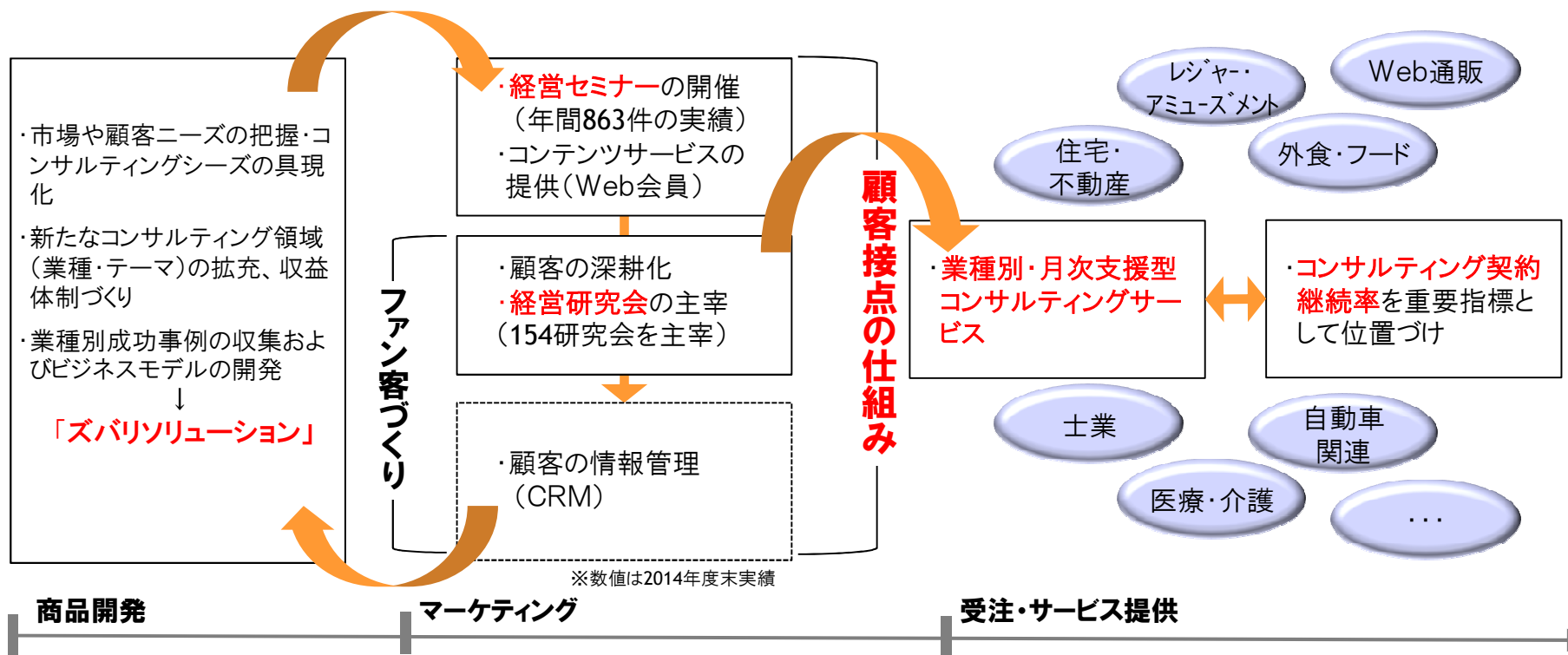
(1)船井総合研究所が目指す「顧客ストック型」ビジネスについて

- 船井総合研究所のビジネスモデルは、業種・業界別のマーケットを対象に展開していく「顧客ストック型」ビジネスを志向し、その取り組みを続けております。
- その取り組みとして、「顧客がふえる」、「顧客がよめる」、「顧客がつづく」をキーワードに、今後もビジネスモデルの磨き込みに注力してまいります。

顧客が「**ふえる**」仕組み

顧客が「**よめる**」仕組み

顧客が「**つづく**」仕組み



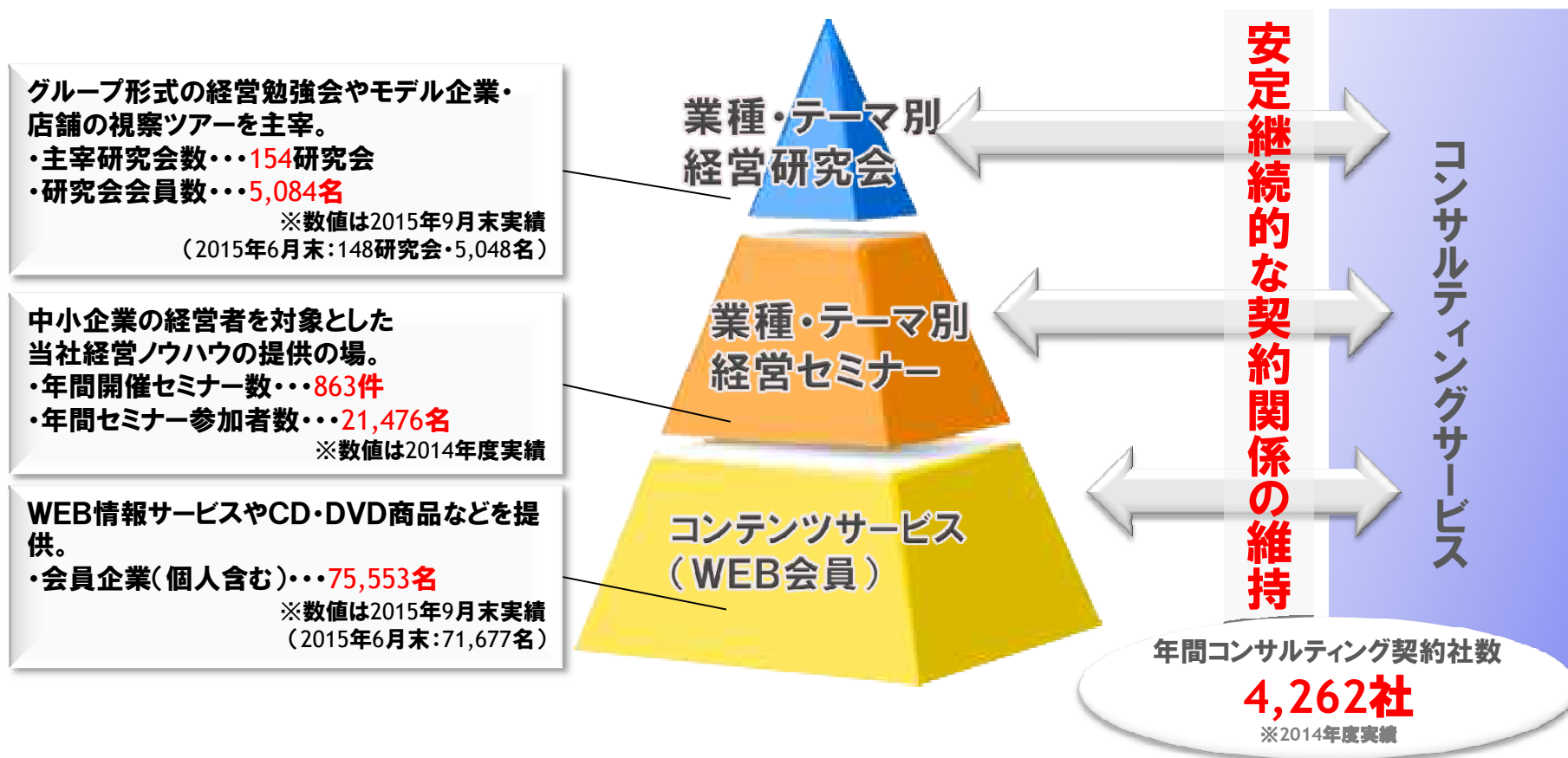
(2)船井総合研究所のビジネスモデル(①ズバリソリューション)

- 船井総合研究所では、業界の慣習にとらわれず、時流に合った新業態開発を数多く提案しており、「ズバリソリューション」と名付けております。
- これは今実践すれば、飛躍的な業績向上を狙える各業界における旬のビジネスモデルのことを指し、市場の成熟や縮小する局面においても、短期間で成長が描けるソリューションです。
- 各業種・業界において、この「ズバリソリューション」を開発・提案し続けていることが、船井総合研究所の強みの一つでもあります。

+ 医療・介護		飲食・外食	
 自費率3%が48%へアップ! 自費クラウン4.98万円モデル 対象 歯科医院	 リハビリ特化型 デイサービス新規開設 対象 介護事業者、接骨院、飲食店など	 新規参入で年間医業収益 3,000万円アップ!「美容・ アンチエイジング医療」 対象 一般診療所	 地方郊外立地でも家族 客で賑わう! 郊外型ファミリー焼鳥店 対象 飲食業、不動産業、パチンコ業 異
🕒 日用サービス		🎵 レジャー・サービス関連	
 高齢化、共働きの時代に 成長する家事代行サービス 対象 個人宅に密なネットワークがほしい 業種(介護・葬儀・リフォーム)	 たった200坪でできる 新しい形のお風呂屋さん 対象 温浴事業者 異	 1円パチンコ専門店モデル で中・小型店舗でも営 業利益1億円 対象 パチンコホール、パチンコ関連企業	 自動車関連
📖 教育・知育・スクール		👗 衣料・服飾/住生活	
 子供たちの未来を創る 複合型キッズスクール 対象 学習塾、幼児教室、 スポーツクラブ施設 異	 待機児童80万人時代に成 長する次世代型保育施設 異業種参入OK 対象 スクール、スポーツクラブ施設、 幼児教室 異	 ネット通販 実店舗より100倍売る! 粗利70%製造小売の ネット通販ビジネスモデル 対象 新規参入可能 メーカー、飲食業など	 5坪リサイクル買取専門店 +ネット通販モデル 対象 アパレル、 小売業(家電・BtoB商材) 異
🏠 住宅・不動産			
 「住宅購入相談所」事業 で1人あたり年間粗利 2,000万円 対象 保険代理店、司法書士事務所、 不動産業	 ネット不動産 ワンストップ 成功できるネット不動産 ワンストップ専門店 対象 賃貸管理、売買仲介、工務店、 住宅リフォーム業など	 中古物件仲介時の リフォーム客単価300万円 対象 不動産仲介業、住宅会社、 リフォーム会社、マンション販売会社	 FAST Reform 1店舗2.4億円多店舗型 FAST Reformビジネス 対象 メーカー、工務店、住宅リフォーム業、 不動産仲介業

(参考)船井総合研究所のビジネスモデル

(2)船井総合研究所のビジネスモデル(②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(②-1 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。



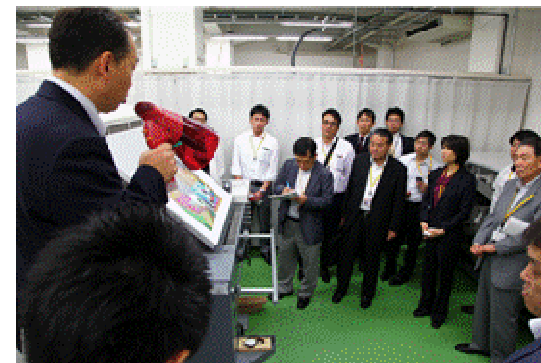
当社では経営トップ、およびマネジメント層を対象に業種・テーマ別セミナーをほぼ毎日、開催
(2014年度開催件数:863件 参加者数:21,476名)

(2)船井総合研究所のビジネスモデル(②-2 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**5,084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 (※2015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、賃貸管理ビジネス研究会、シニアホームケアビジネス研究会、住宅ビジネス研究会、住宅・リフォーム集客倶楽部、高齢者住宅研究会、住宅宣言倶楽部、中古+リフォームビジネス研究会、北欧モダン住宅ビジネス研究会、分譲住宅ビジネス経営研究会、光熱費0円住宅研究会、スマートエネルギー研究会、パチンコ経営トップマネジメントクラブ、ぱちんこ経営研究会、番頭塾オーナー会、パチンコ営業実践会、一般景品研究会、旅行会社経営研究会、葬祭業向け経営塾「2世会」、家族葬経営研究会、仏事ビジネス研究会、社労士事務所経営研究会、法律事務所経営研究会、次世代会計人経営者フォーラム、司法書士事務所経営研究会、設計事務所経営研究会、調剤薬局経営研究会、船井調剤マーケティングフォーラム、老人ホーム紹介ビジネス経営研究会、整骨院経営イノベーション実践会、耳鼻咽喉科医院地域一番医院実現勉強会、皮膚科・美容医療経営研究会、美容室経営クラブ「ビジョナライズ」、眼科クリニック経営研究会、船井デンタルイノベーション、整形外科経営研究会、EC・通販経営研究会、雑貨研、リユース・リサイクルビジネス研究会、保険マーケット一番店倶楽部、FPビジネス顧客倍増倶楽部、酒販店クラブ、菓子倶楽部、菓子店経営研究会、船井フードビジネス経営研究会、蔵倶楽部、業務用食品販路開拓クラブ、養鶏経営研究会、次世代給食業経営研究会、オートビジネス経営研究会、写真館船井流経営塾、温泉施設経営研究会、プライダルビジネス研究会、印刷会社経営研究会、SPビジネス塾、OA機器販売会社経営研究会、ITベンダー経営研究会、環境ビジネス経営研究会、FUNAIロジスティクスソサエティ、ファクトリー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、人材ビジネス経営研究会、一般廃棄物業経営研究会、次世代型学習塾経営研究会、スクール経営サポート倶楽部、新時代保育経営実践研究会、新時代幼稚園経営研究会・・・他多数

(2)船井総合研究所のビジネスモデル(③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。

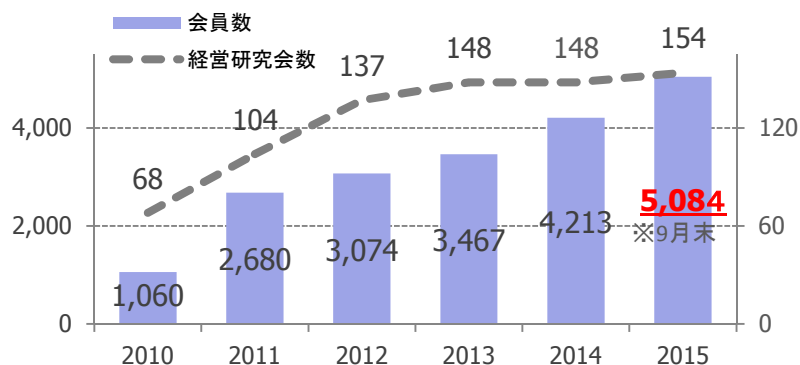
コンサルティング(月次支援)の様子



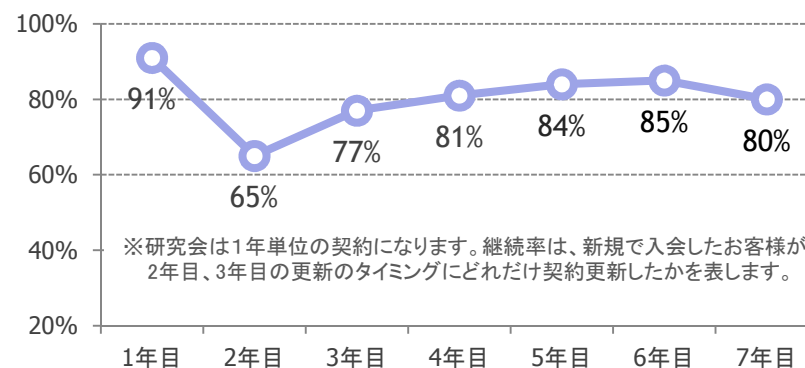
(3)コンサルティング契約件数および経営研究会数と継続率の推移

■顧客資産を増やし続けるためには安定的な高い「**契約継続率**」が必要であり、当社の重要指標として位置付けております。高い契約継続率は、すなわち**高い顧客満足度**であるととらえ、今後も契約継続率の向上を目指します。

経営研究会数と会員数の推移



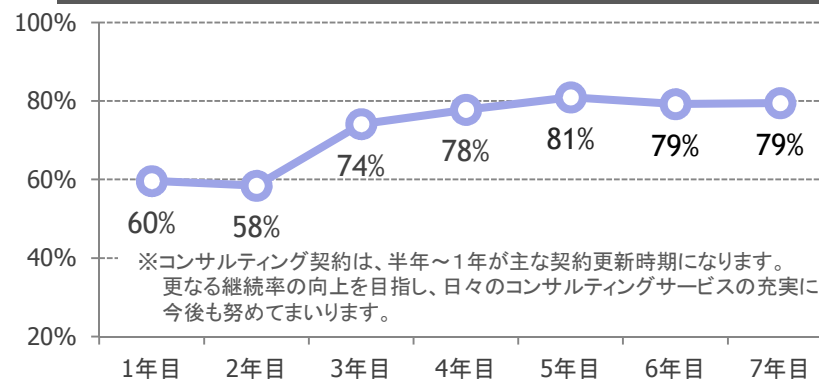
研究会継続率



コンサルティング契約件数の推移



コンサルティング契約の継続率



経営研究会の会員数の増加は、月次支援(コンサルティングサービス)に繋がり、高い継続率を保つことは、すなわち新規顧客の獲得により中長期的にも顧客数が積み上がっていく(=安定した顧客基盤を有する)ことに繋がります。



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
コーポレートコミュニケーション室 齊藤 英二郎
TEL: 03-6212-2923 FAX: 03-3216-0086
Mail: ir@funaisoken.co.jp URL: <http://hd.funaisoken.co.jp>