

2016年12月期

決算概要書

株式会社 船井総研ホールディングス
2017年2月6日(月)



1 エグゼクティブサマリー

- (1) 連結収益状況
- (2) 四半期別収益状況

2 2016年12月期決算報告

- (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

3 株主還元について

4 船井総研グループ中期経営計画

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

1. エグゼクティブサマリー

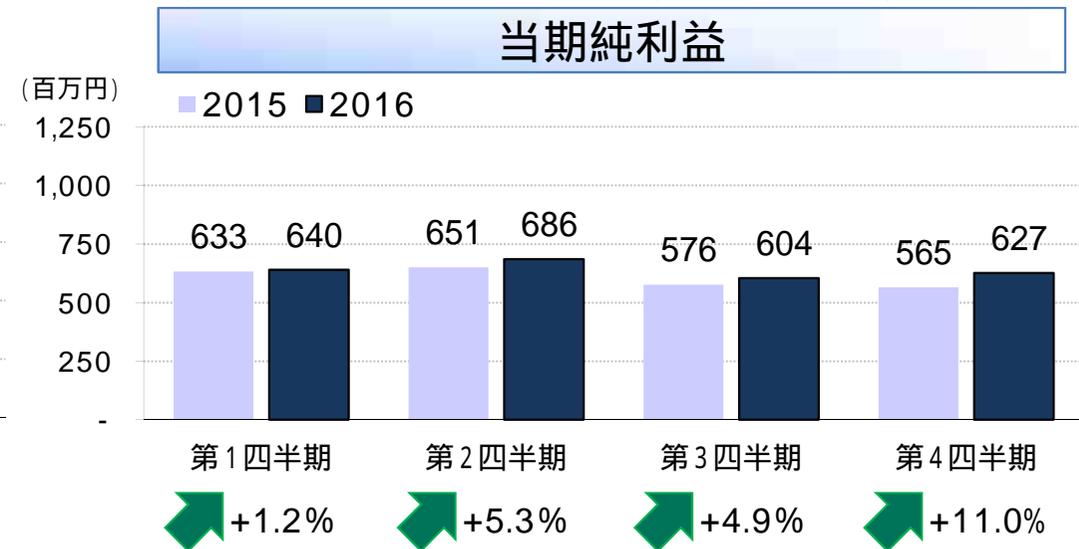
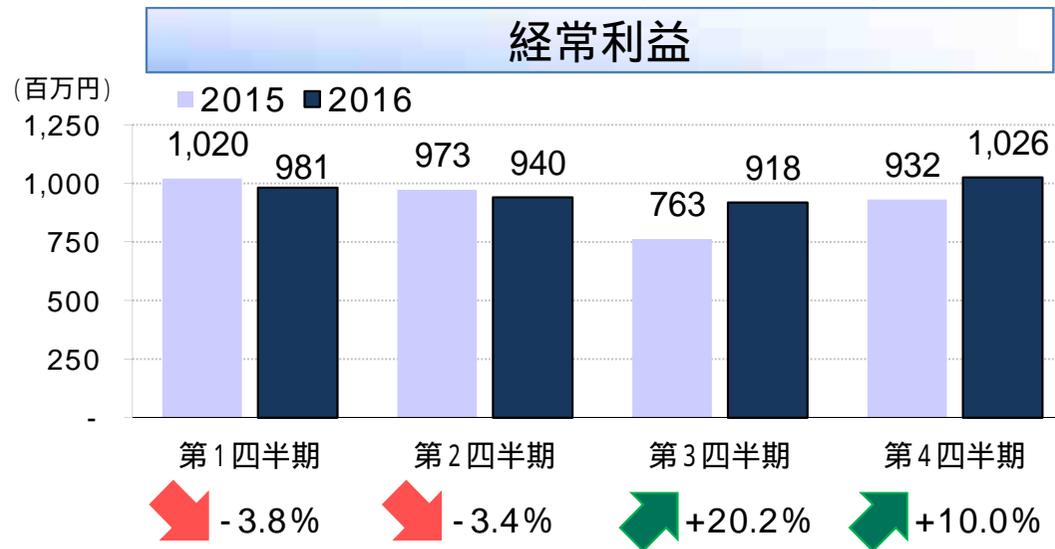
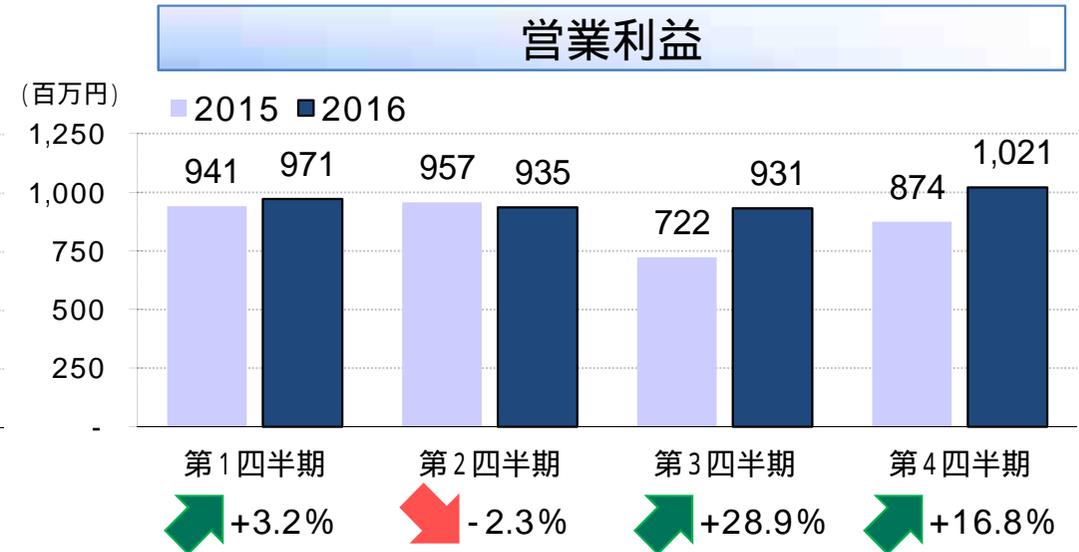
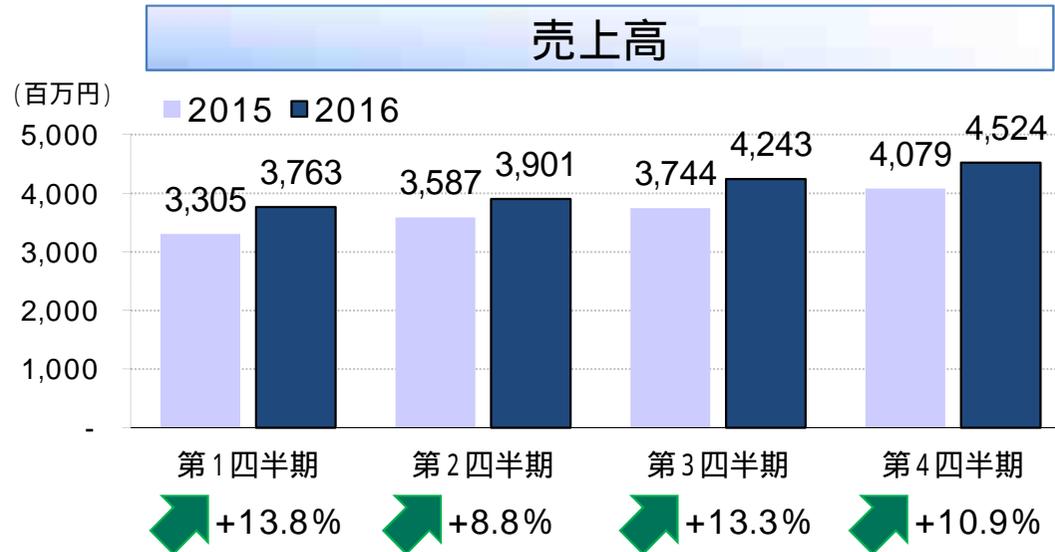
(1) 連結収益状況

	2015年12月期		2016年12月期			業績予想対比 (2016年11月4日公表分)	
	金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	前期比(%)	金額 (百万円)	予想比(%)
売上高	14,717	100.0	16,433	100.0	+ 11.7	予想16,300	+ 0.8
営業利益	3,497	23.8	3,859	23.5	+ 10.4	予想 3,600	+ 7.2
経常利益	3,691	25.1	3,866	23.5	+ 4.8	予想 3,600	+ 7.4
当期純利益	2,426	16.5	2,558	15.6	+ 5.5	予想 2,500	+ 2.4

2016年12月期は、過去最高の売上高と利益を更新。
 売上高は、主力の経営コンサルティング事業が前期の好調を引き続き維持しており、前期比11.7%増となり、営業利益についても前期比10.4%増となる。
 営業外収益は前期までの還付消費税等の計上が終了したため70百万円にとどまり、経常利益は前期比4.8%増となり、当期純利益は前期比5.5%増となる。

1. エグゼクティブサマリー

(2) 四半期別収益状況

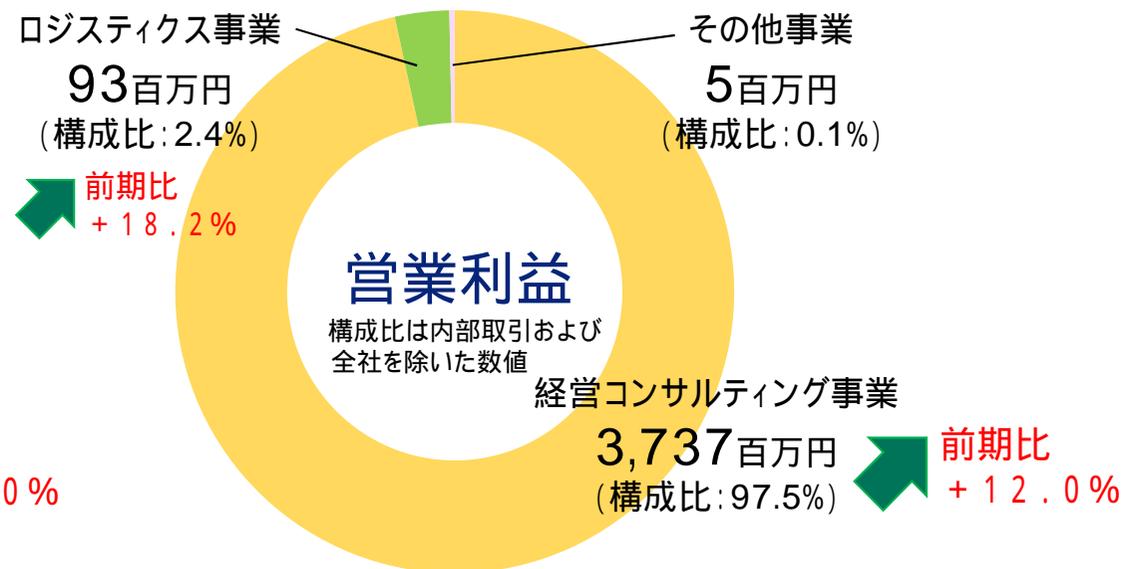
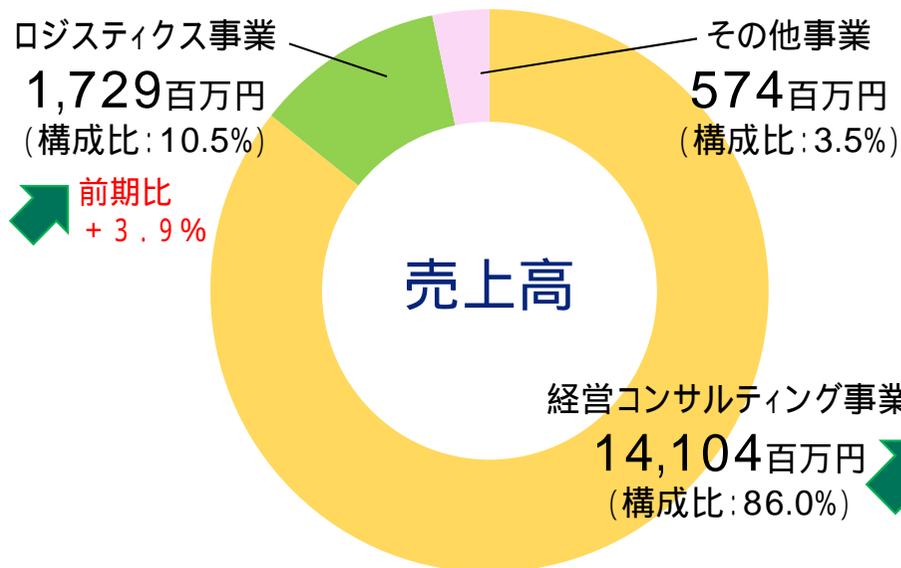


第2四半期は苦戦傾向にあったが、第3・第4四半期は売上・利益ともおおむね2桁成長と堅調に実績を伸ばす。

2016年12月期決算報告

An abstract graphic on the right side of the page, consisting of several overlapping, curved, semi-transparent bands in shades of blue and teal. The bands curve upwards and to the right, creating a sense of depth and movement. A small red dot is positioned on one of the upper bands.

(1) セグメント別経営成績



【売上高】	2015年12月		2016年12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	12,593	14,104	14,104	+12.0
ロジスティクス事業	1,664	1,729	1,729	+3.9
その他事業	420	574	574	+36.6
(内部取引および全社)	39	24	24	
合計	14,717	16,433	16,433	+11.7

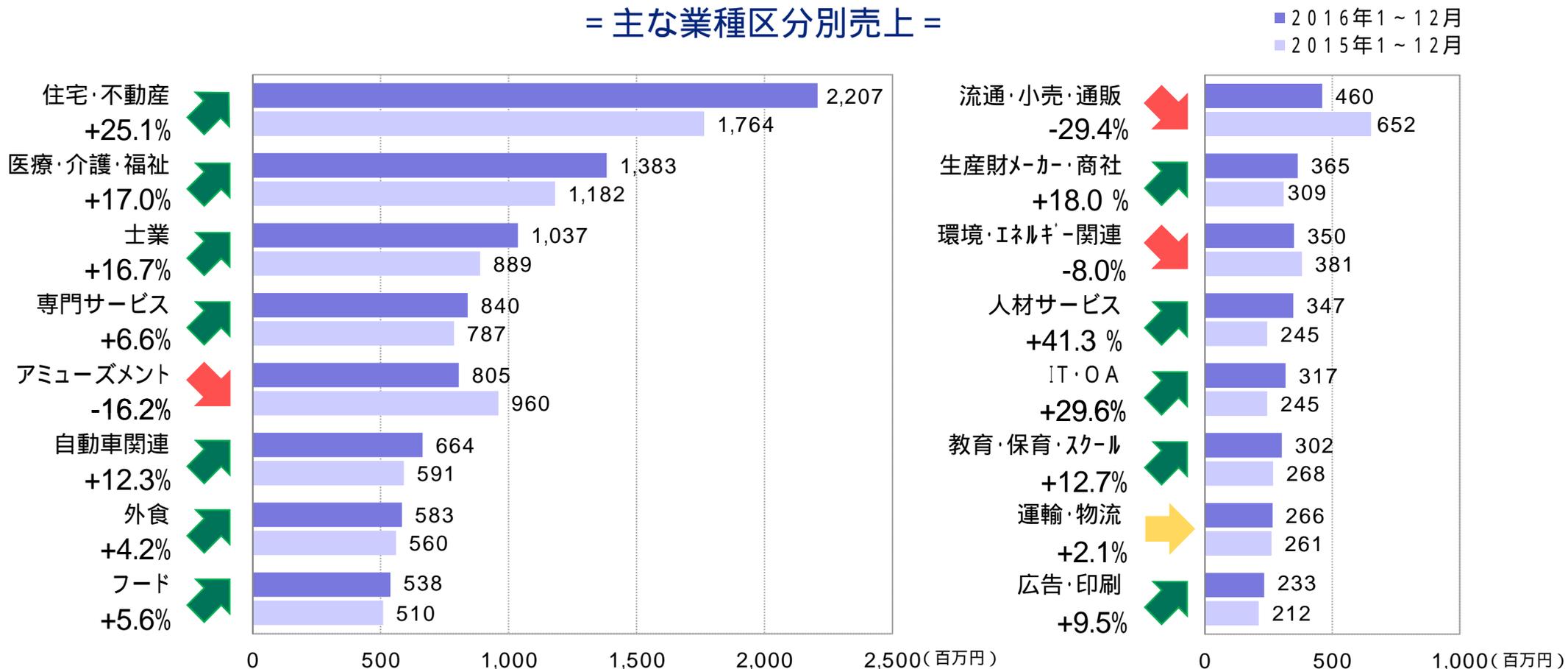
【営業利益】	2015年12月		2016年12月	
	金額(百万円)	金額(百万円)	金額(百万円)	前期比(%)
経営コンサルティング事業	3,335	3,737	3,737	+12.0
ロジスティクス事業	78	93	93	+18.2
その他事業	-28	5	5	
(内部取引および全社)	111	23	23	
合計	3,497	3,859	3,859	+10.4

2016年1月より、不動産賃貸収入を「その他事業」から「内部取引および全社」に変更したことにより、2015年についても比較可能のため遡及調整を行っております。

主力の経営コンサルティング事業については、順調に月次支援コンサルティング件数や経営研究会の会員数が増加したことにより、売上高で前期比12.0%増、営業利益も前期比12.0%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も順調に業績を伸ばす。

(2) 経営コンサルティング事業における業績動向

= 主な業種区分別売上 =

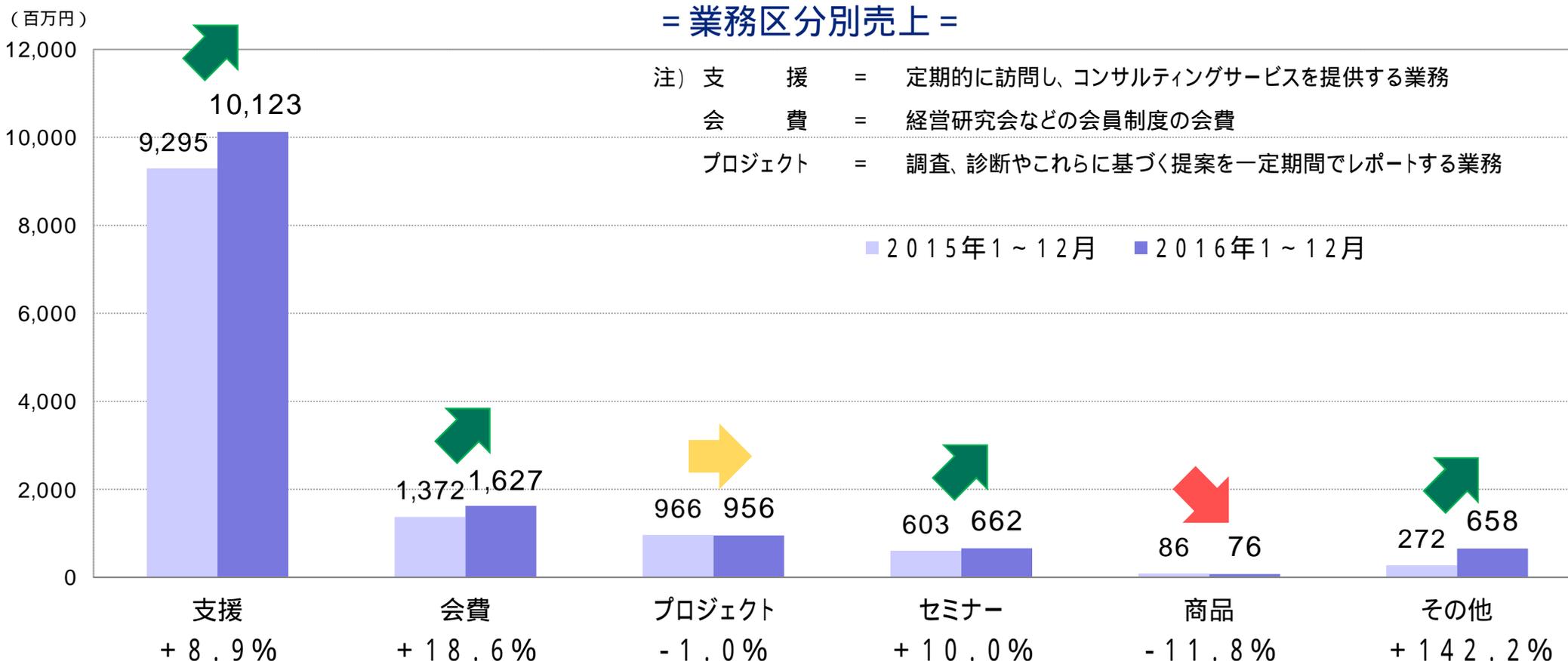


(注) 上記数値は、当社業種分類に基づいた2015年1~12月および2016年1~12月のコンサルティング契約の売上実績です。当第1四半期より、集計範囲をコンサルティング契約のみとし、1契約単位で業種区分別に集計する方法に変更しております。

当事業の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、引続き順調に売上高を伸ばし20%を超える成長を維持。医療・介護・福祉業界や士業業界向けコンサルティング部門においても実績を大きく伸ばし、売上高増加に寄与。

その他自動車関連、生産財メーカー・商社、人材サービス、IT・OA業界向けのコンサルティングが好調。

(2) 経営コンサルティング事業における業績動向



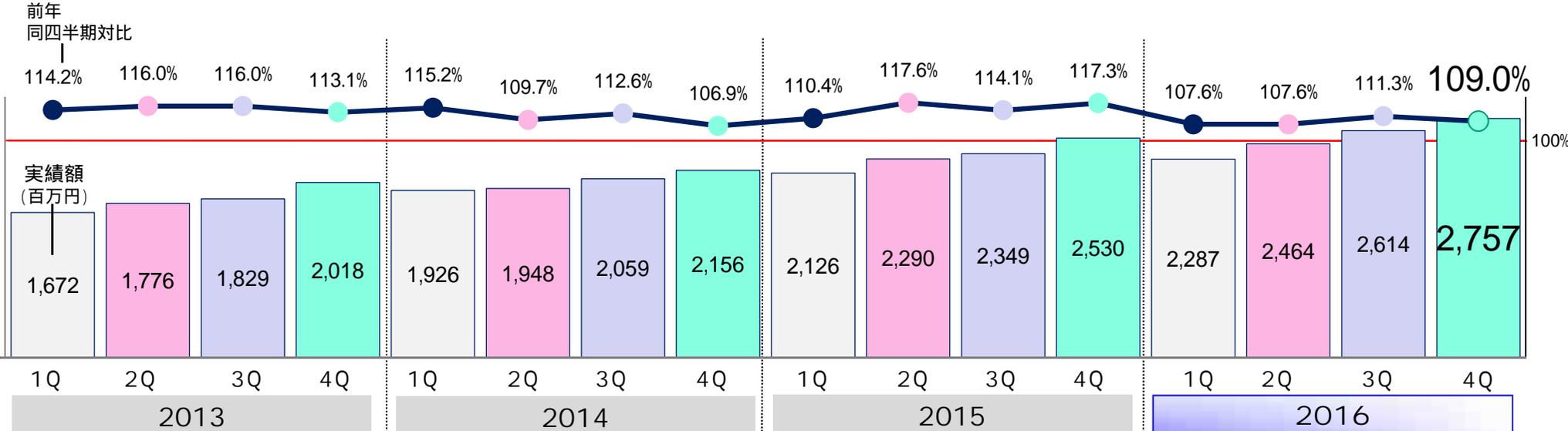
全体の70%を超える支援業務は、引続き好調に推移。

当事業の強みであり、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も、順調に増加。

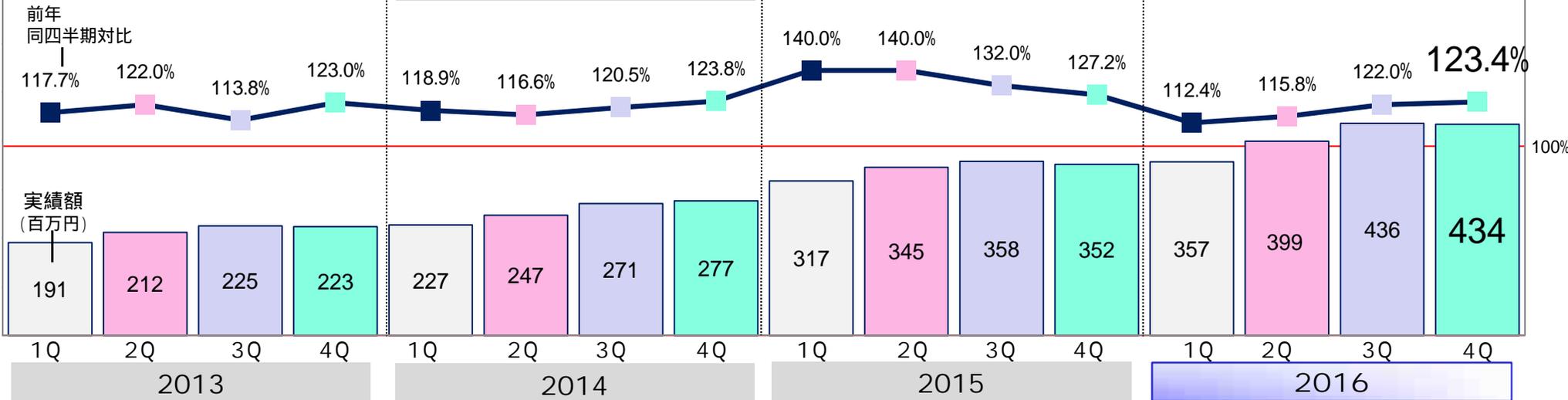
業種別経営研究会への入会をきっかけに支援(月次支援)契約に繋がる流れが、支援の売上増の一因となり、好循環を実現している。

(2) 経営コンサルティング事業における業績動向 = 支援・会費収入の四半期別売上高推移 =

支援



会費

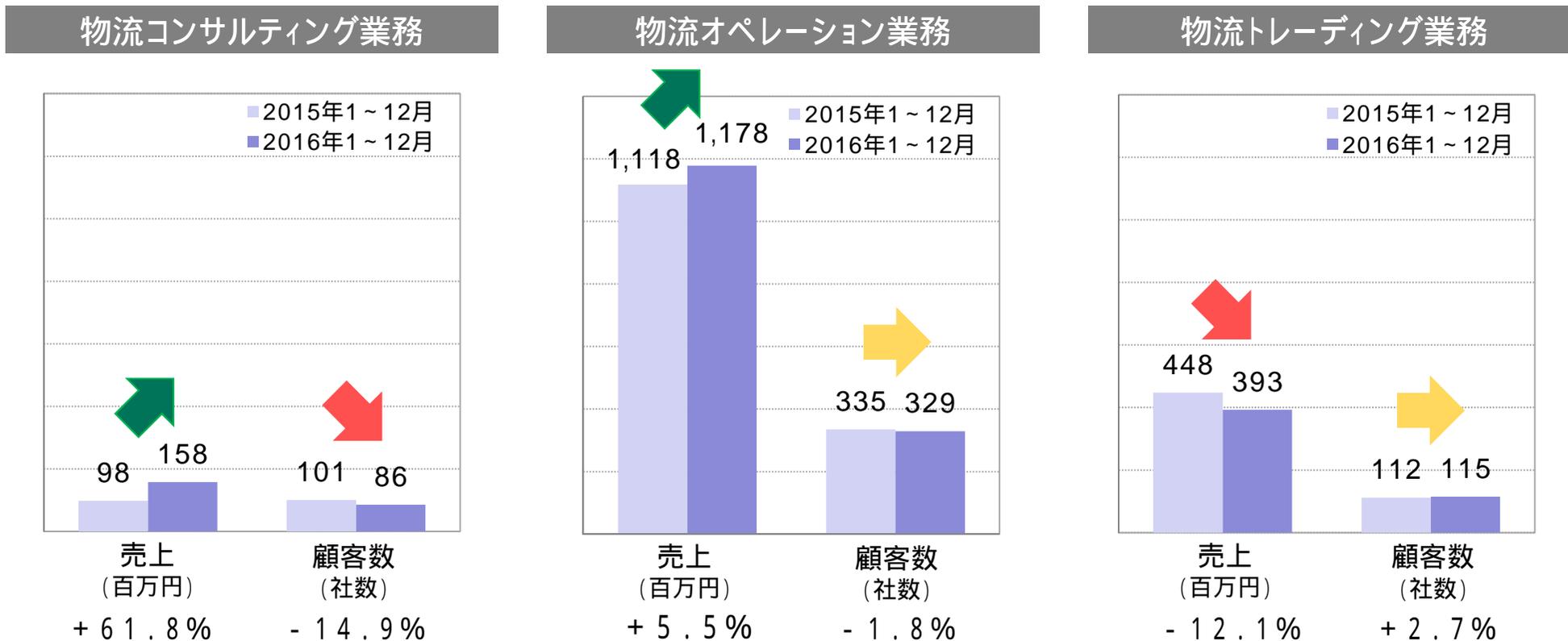


当事業の特徴は、安定的なストックビジネスモデルであり、支援業務・経営研究会会費収入は会員数の増加に伴い順調に拡大し続けている。

(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

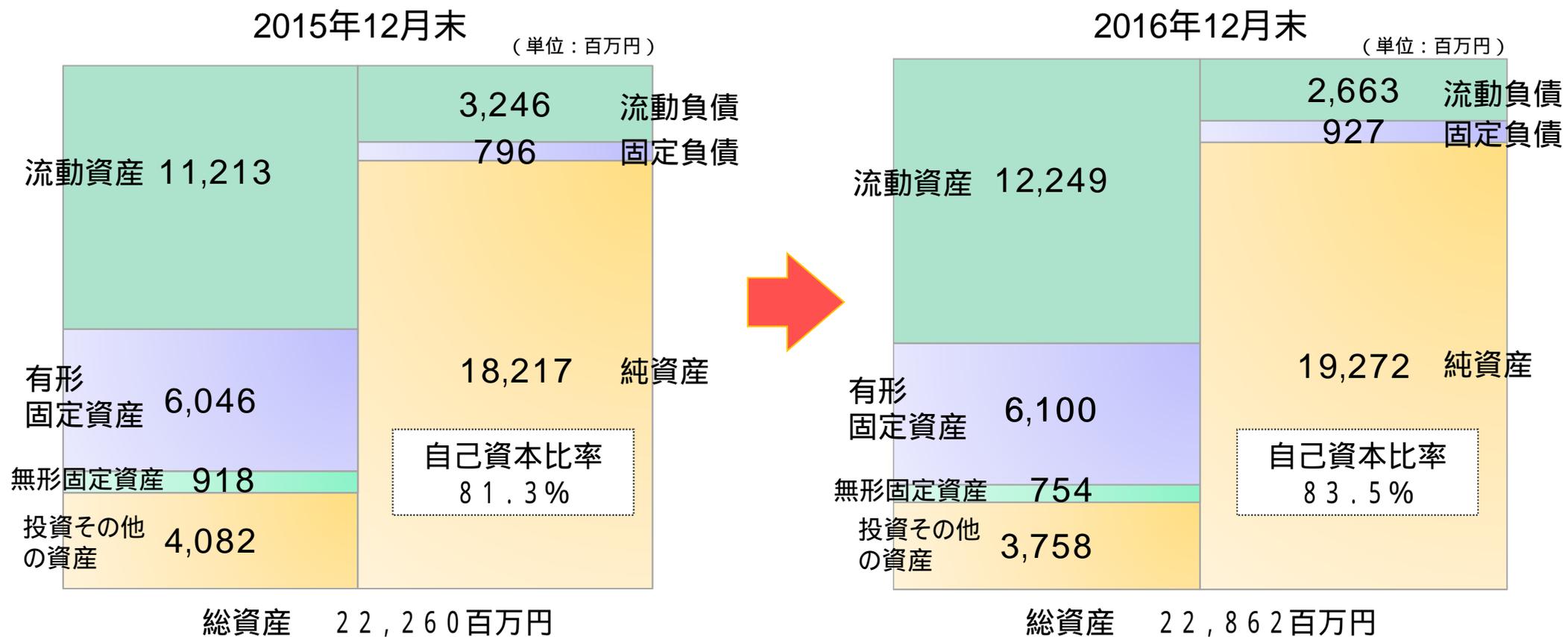
注) 物流コンサルティング業務・・・クライアントの物流コスト削減等を目的としたコンサルティングサービス
 物流オペレーション業務・・・クライアントの物流業務の運用等を実行するサービス
 物流トレーディング業務・・・クライアントの購買コスト削減等を共同購買で具現化するサービス



グループ内取引を除いた実績。顧客数は、1~12月の延べ社数を示している。

物流コンサルティング業務・・・大型案件受注が重なったため顧客数は減少したが、売上・利益はともに増加。
 物流オペレーション業務・・・売上・利益増の主な要因は、既存顧客との契約が好調に継続したことによる。また新規顧客との輸配送業務取次も順調。
 物流トレーディング業務・・・売上は価格下落の影響を受け減少しているが、顧客数・利益はともに増加。

(4) 連結財務状況 (要約貸借対照表)



2015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
+ 1,036 百万円	+ 54 百万円	- 164 百万円	- 323 百万円	- 582 百万円	+ 130 百万円	+ 1,055 百万円

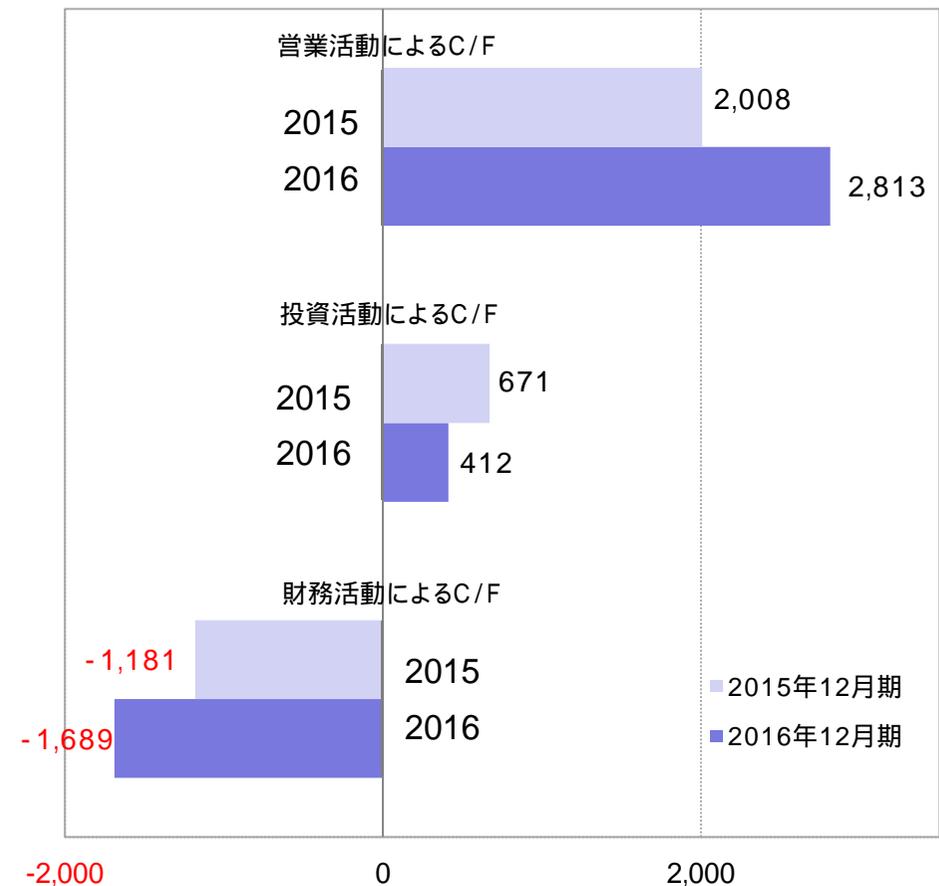
財務状況については、引き続き高い自己資本比率(83.5%)を維持しており、健全な状態にある。
流動資産の増加は、主に現金及び預金が増加したことによるもの。
流動負債の減少は、主に法人税の支払いによるもの。

(4) 連結財務状況(要約キャッシュフロー)

(単位：百万円)

	2015年12月	2016年12月	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー			
税金等調整前四半期純利益	3,616	3,945	328
減価償却費	175	242	66
売上債権の減少額	△ 298	△ 172	126
その他の資産の増減(△は増加)	△ 15	△ 6	9
その他の負債の増減(△は減少)	8	△ 23	△ 31
その他	88	94	6
小計	3,574	4,079	504
利息及び配当金の受取額	39	36	△ 2
法人税等の支払額	△ 1,568	△ 1,658	△ 89
法人税等の還付額	—	395	395
その他	△ 36	△ 39	△ 3
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,008	2,813	804
投資活動によるキャッシュ・フロー			
定期預金の払戻による収入	250	—	△ 250
有価証券及び投資有価証券の取得による支出	△ 1,709	△ 2,478	△ 769
有価証券及び投資有価証券の売却による収入	2,225	3,118	892
有形及び無形固定資産の取得による支出	△ 253	△ 227	25
その他	158	0	△ 158
投資活動によるキャッシュ・フロー	671	412	△ 259
財務活動によるキャッシュ・フロー			
自己株式売却による収入	112	36	△ 76
自己株式取得による支出	△ 266	△ 509	△ 243
配当金の支払額	△ 901	△ 1,099	△ 197
その他	△ 126	△ 117	8
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,181	△ 1,689	△ 508
現金及び現金同等物の増減額	1,499	1,537	38
現金及び現金同等物の期首残高	5,626	7,125	1,499
現金及び現金同等物の期末残高	7,125	8,663	1,537

(単位：百万円)



営業活動より得られた資金は、2,813百万円となる。主に税金等調整前当期純利益と法人税等の支払いによるもの。

投資活動により得られた資金は、主に余資運用によるもの。

財務活動により使用した資金は、主に配当金の支払、及び自己株式取得によるもの。

株主還元について

3. 株主還元について

(1) 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
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
2016年12月期 株式1.2分割	36.0	中間 15.0 期末 21.0	36.0	中間 15.0 期末 21.0
2017年12月期	39.0	中間 15.0 期末 24.0		



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経営の最重要課題と認識しており、今後も業績を考慮しながら、「配当による還元」及び「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。

2017年12月期の配当は、中間15円、期末24円、年間39円を予定しております。

3. 株主還元について

(2) 自己株式の取得結果および取得終了に関するお知らせ

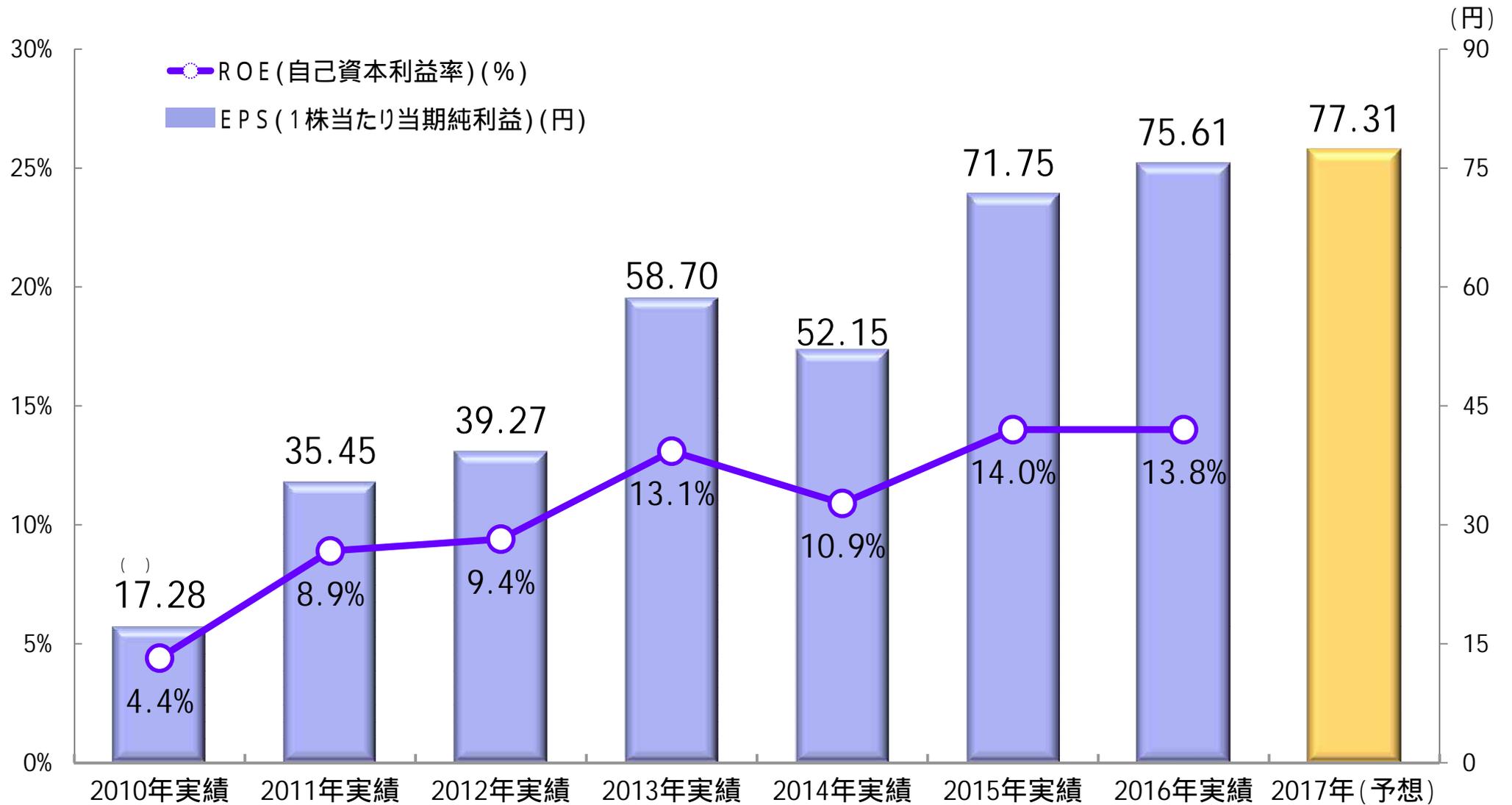
当社は、会社法第165条第3項の規定により読み替えて適用される同法第156条の規定に基づく自己株式の取得について、下記の通り実施いたしましたのでお知らせいたします。なお、2016年8月5日開催の取締役会決議に基づく自己株式の取得は全て終了いたしましたので、併せてお知らせいたします。

	2016年8月5日 取締役会決議内容	2016年11月7日取得(終了)
取得対象株式の種類	普通株式	同左
取得しうる株式の総数	400,000株(上限) 発行済株式総数(自己株式を除く) に対する割合:1.2%	342,900株
株式の取得価額の総額	500,000,000円 (上限)	499,889,300円
取得期間	2016年8月8日 ~ 2016年12月30日	2016年8月8日 ~ 2016年11月7日

3. 株主還元について

(3) 参考: 主要経営指標の推移

ROEおよびEPSの推移



() 2016年1月1日に、1:1.2の株式分割を行っており、上記金額はすべて遡及修正後の金額であります

船井総研グループ 中期経営計画 (2017～2019)

() 2016年11月4日公表分の中期経営計画から2016年12月期の見込値は実績値に置き換えております。

4. 船井総研グループ中期経営計画(2017~2019)

(1) 船井総研グループが実現したい10年プラン

事業戦略と人財戦略 ~ダブルエンジンで経営を加速

国内唯一の『総合経営コンサルティンググループ』を目指す
業界別「経営研究会」を経営の基盤とし、持続的成長可能なストック型コンサルティングモデルをつくる

事業戦略

2011年~2013年
ホップ

【抜群の収益性】

コンサルティングの
高収益化
営業利益率
20% 26%

人財戦略

計画的な人財開発

新卒 **50** 人採用
社長採用

2014年~2016年
ステップ
【高い成長力】

ストック型コンサル強化
3年1.5倍成長
売上高

100億円 163億円

船井総研
コンサルタント採用拡大

新卒 **100** 人採用
人財開発本部の設置

2017年~2019年
ジャンプ
【信頼のブランド】

総合経営コンサルティング
グループの実現
経営研究会会員数
『1万社』実現

グループ
コンサルタント採用強化

コンサル **200** 人採用
(新卒150人、キャリア50人)

2010

→ 2015

→ 2020

4. 船井総研グループ中期経営計画(2017～2019)

(1) 船井総研グループが実現したい10年プラン 総合経営コンサルティンググループに向けたステップ

(2011年～2013年)

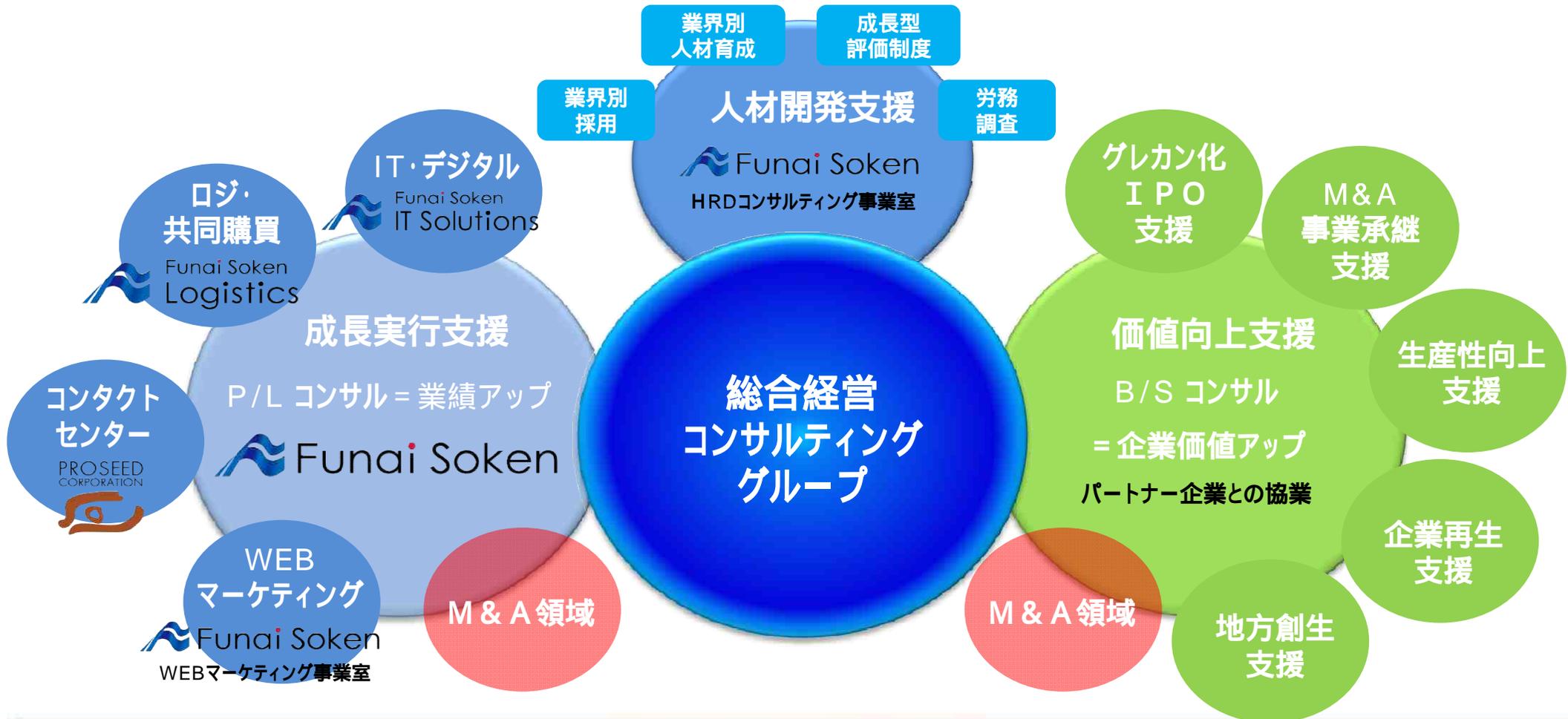
中小企業の業績アップ支援
 業界別コンサルティング
 業界別会員制度 = 経営研究会

(2014年～2016年)

中小企業の人材開発支援
 業界別ジャンルトップ戦略
 業界別ソリューションの開発

(2017年～2019年)

中小・中堅企業の価値向上支援
 テーマ別ジャンルトップ戦略
 IT・クラウドソリューションの開発

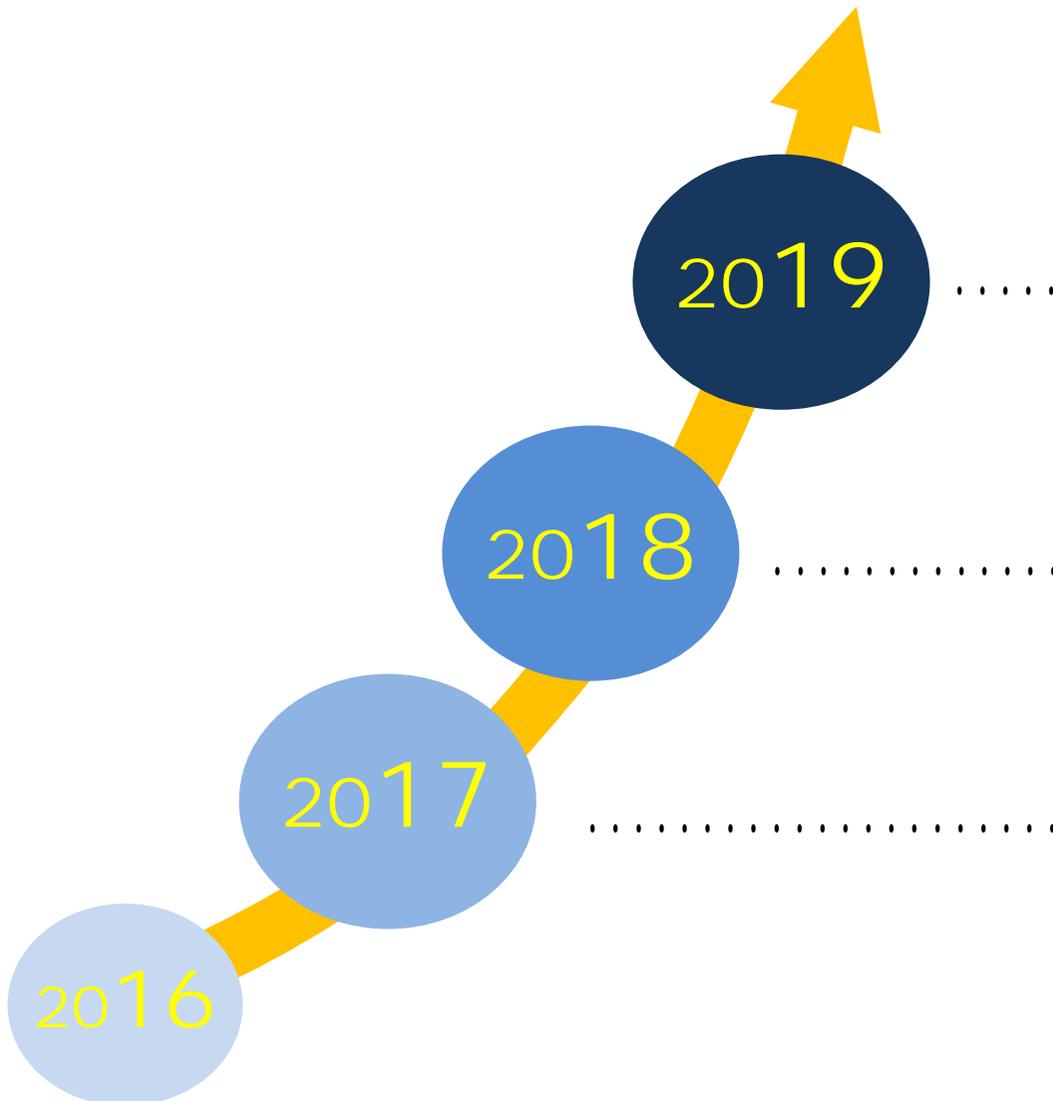


4. 船井総研グループ中期経営計画(2017～2019)

(2) 基本方針

船井総研グループの2017～2019年の3ヵ年計画概要は以下の通り

「Great Value 2020」
～ 信頼の総合経営コンサルティング
グループの実現～



- 総合経営コンサルティング体制の確立
- 研究会会員1万社、ストック型コンサルの確立
- グループ社員1400名時代に対応した人財戦略の整備(採用・人事・育成)

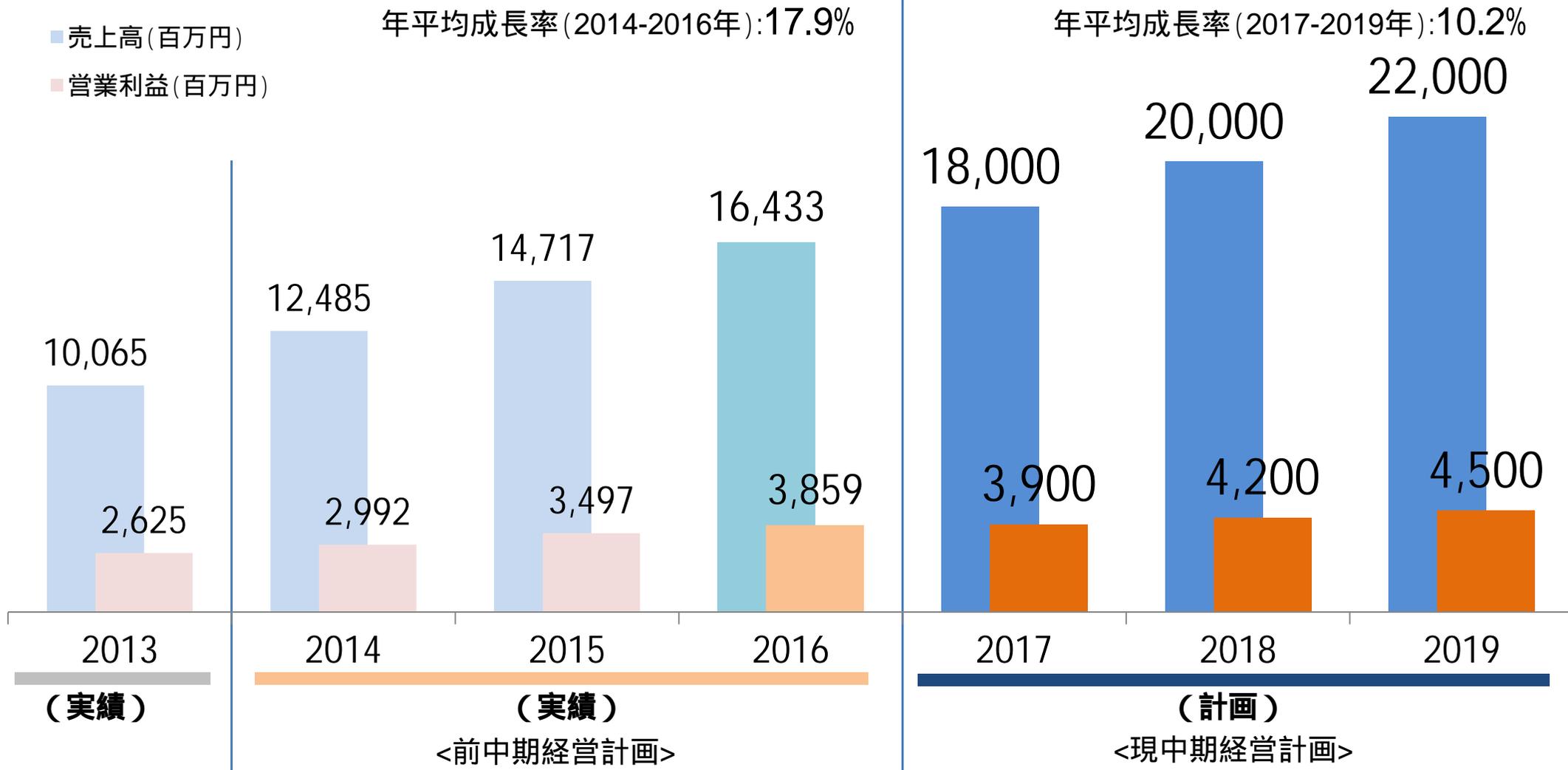
- ソリューションのIT化、デジタル化、クラウド化の促進
- 事業室内のビジネスモデルの事業化推進
- グループ内組織・人財・資産・拠点の再編成

- 金融業界(信金、信組、保険)向けコンサル参入
- 医療・介護、住宅・不動産向けコンサルの拡充
- 7つの事業室設置 = テーマ別コンサルをスタート
- M & A や業務提携の積極的な推進

4. 船井総研グループ中期経営計画(2017～2019)

(3) 2017年～2019年度売上・営業利益計画

売上は毎年10%以上の持続的成長を見込む
営業利益は最終年度の2019年に45億円を目標とし、早期の50億円達成を目指す

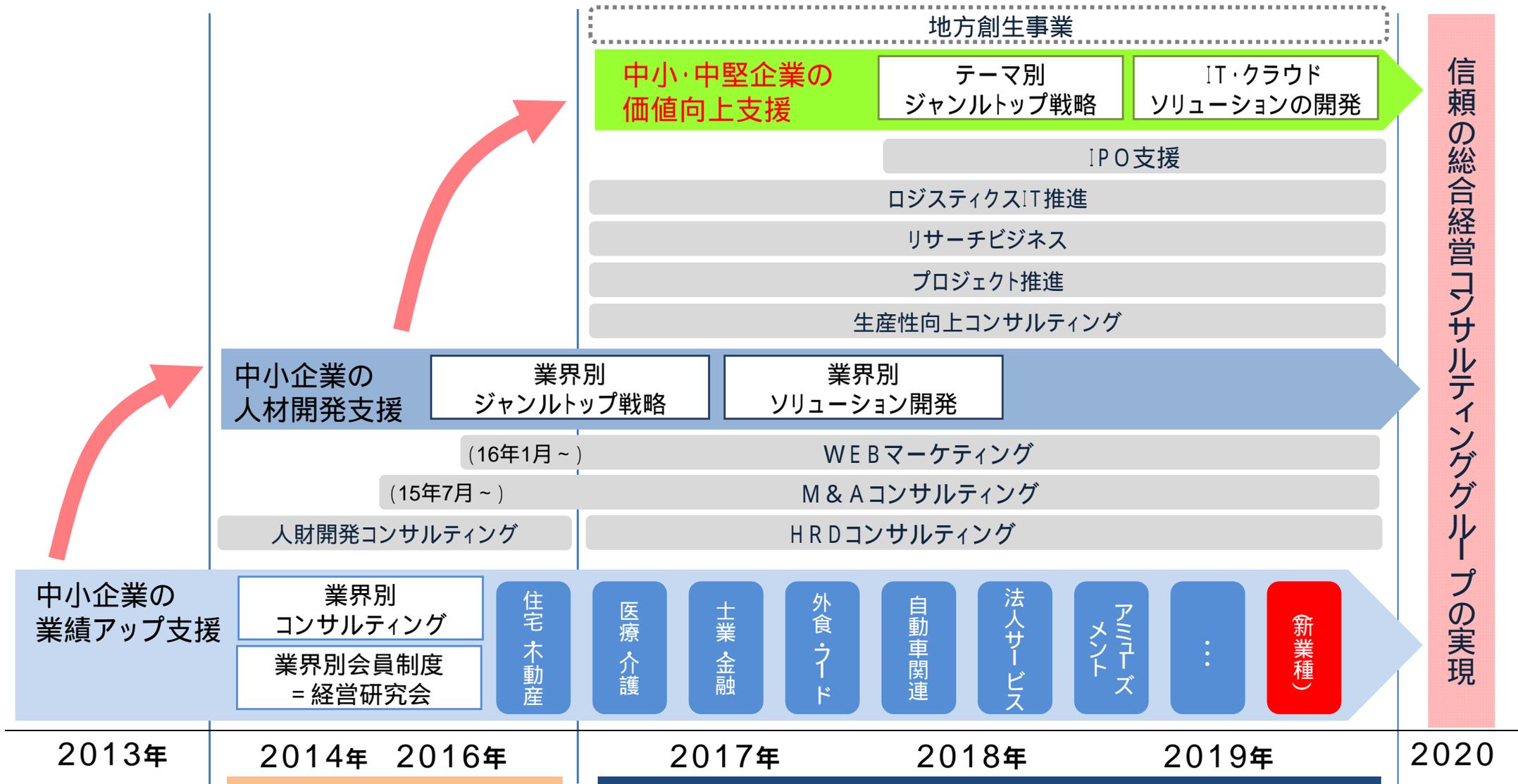


()2016年11月4日公表分の中期経営計画から2016年12月期の見込値は実績値に置き換えております。

4. 船井総研グループ中期経営計画(2017～2019)

(4) 事業戦略 経営コンサルティング事業

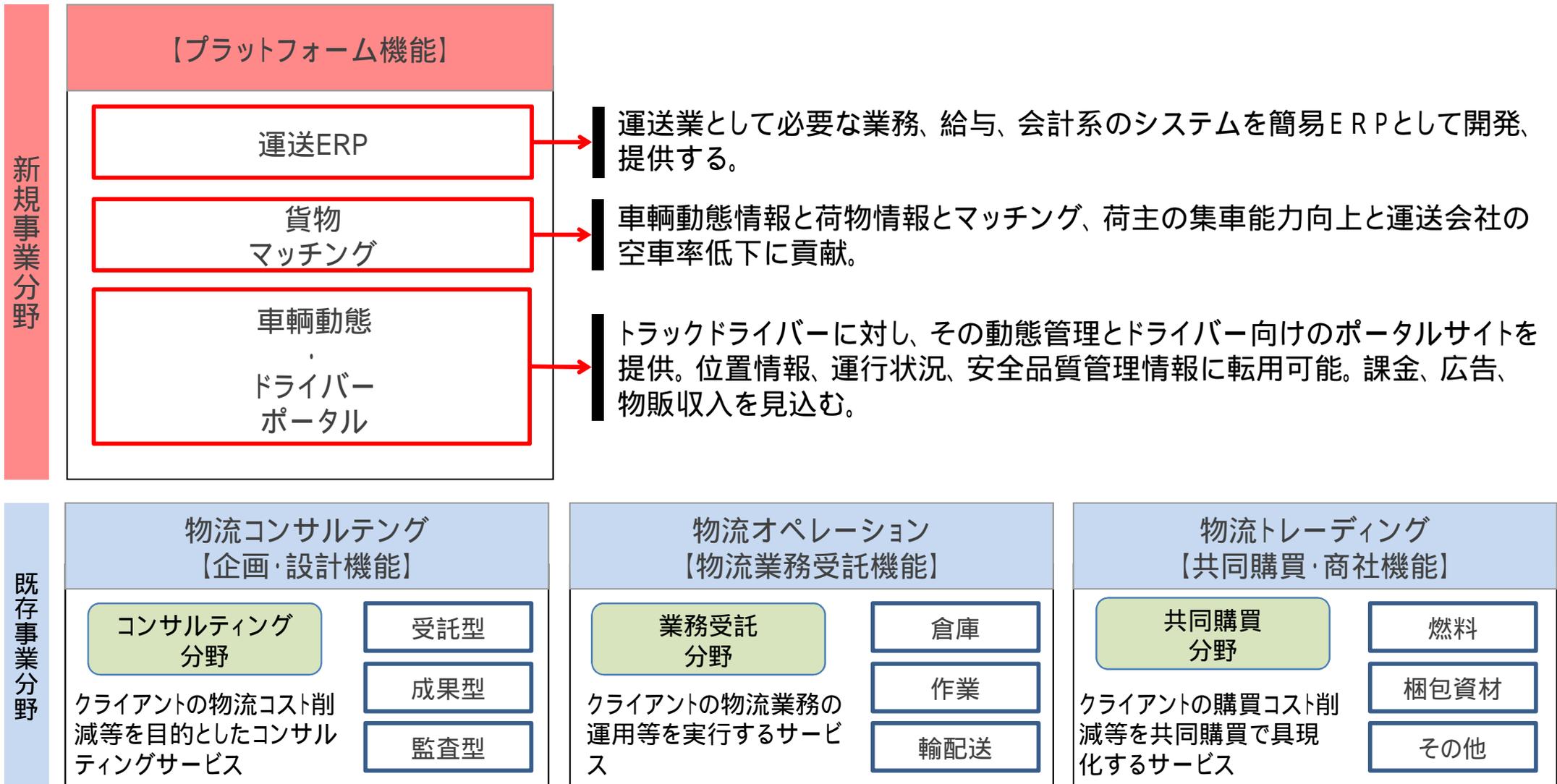
これまで培ってきた当社グループの強みである中小企業の業績アップ支援と人材開発支援をベースに、さらに価値向上支援に向けてテーマ別ジャンルトップ戦略を実行



4. 船井総研グループ中期経営計画(2017～2019)

(4) 事業戦略 ロジスティクス事業

物流コンサルティング・物流オペレーション・物流トレーディング業務は更なる成長へ
今後、プラットフォーム機能を重点に物流総合エンジニアリング企業へ展開



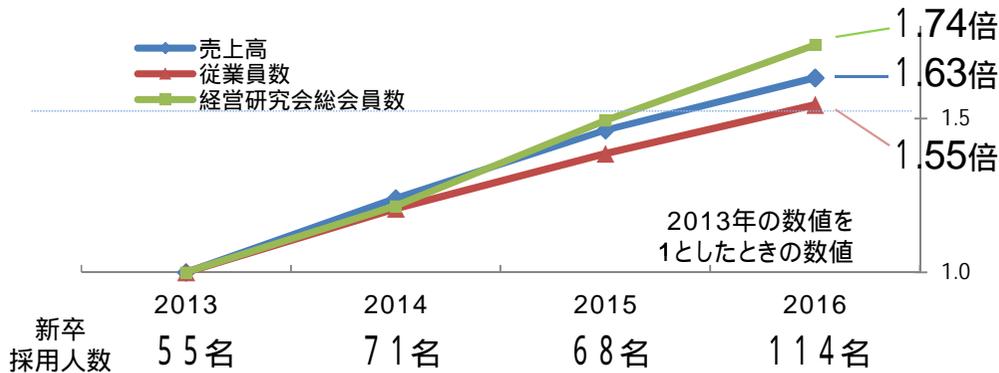
4. 船井総研グループ中期経営計画(2017～2019)

(5) 人財戦略

計画的な新卒採用と高い定着率をベースに、若手コンサルタントの早期育成を実現
総合経営コンサルティンググループに必要なプロフェッショナル人財の採用にチャレンジ

積極的な新卒採用の実施

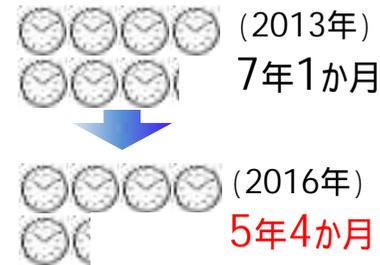
・新卒150人採用をテーマに、引き続き積極的な新卒採用を継続



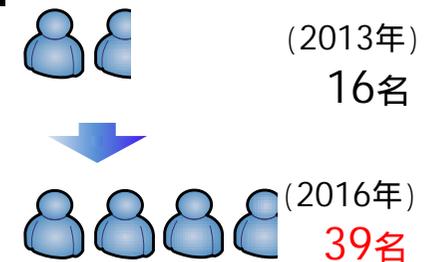
コンサルタントの早期育成体制の整備

・新卒入社から5年でチームリーダーになるための、早期育成プログラムの整備

チームリーダー昇格までの
平均勤続年数



新任チームリーダー数



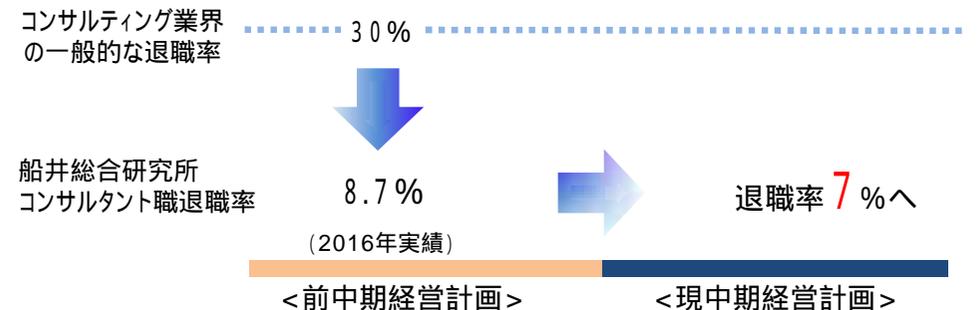
プロフェッショナル人財採用にチャレンジ



- ・船井総研グループは総合経営コンサルティング会社へ
- ・専門性の高い領域(医療介護、IT、金融等)の専門組織化の促進に伴い、プロフェッショナル人財の採用を強化

逸材の流出防止

・業界トップクラスの退職率7%をめざし、働きがいのある就業環境の整備を継続的に実施



() 2016年11月4日公表分の中期経営計画から2016年12月期の実績値を置き換えております。

4. 船井総研グループ中期経営計画(2017～2019)

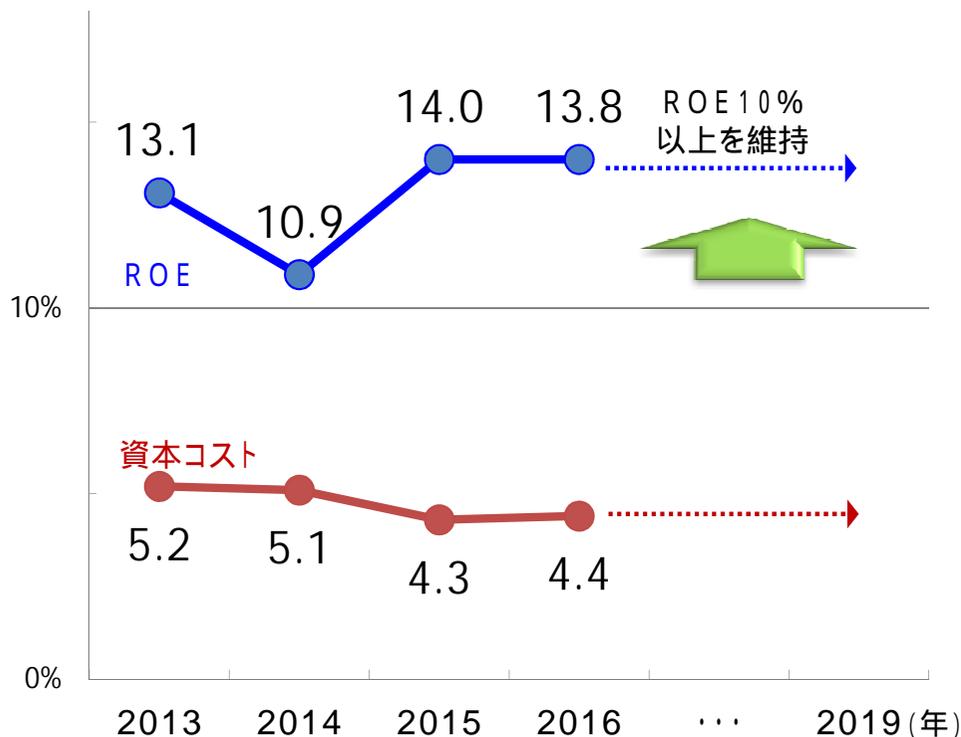
(6) 資本政策の基本的方針

株主価値を中長期的に高めることを目的とし、下記を基本的方針とする
 最適な株主資本の水準の形成 適切な株主還元
 利益の拡大を目指した積極的な事業投資による資本効率の向上

効率性の方針

・資本コストを意識した経営に注力し、**連結ROE10%以上**の維持に取り組む

当社資本コストとROE



() 2016年11月4日公表分の中期経営計画から2016年12月期の実績値を置き換えております。

株主還元方針

・適切な利益還元を経営の最重要課題と認識し、業績を考慮した利益配当、機動的な自社株買いにより、**総還元性向50%以上**を目指す

当社配当総額と総還元性向



4. 船井総研グループ中期経営計画(2017～2019)

(7) コーポレートガバナンスの強化

当社は下記体制をもとにコーポレートガバナンスの強化を図る

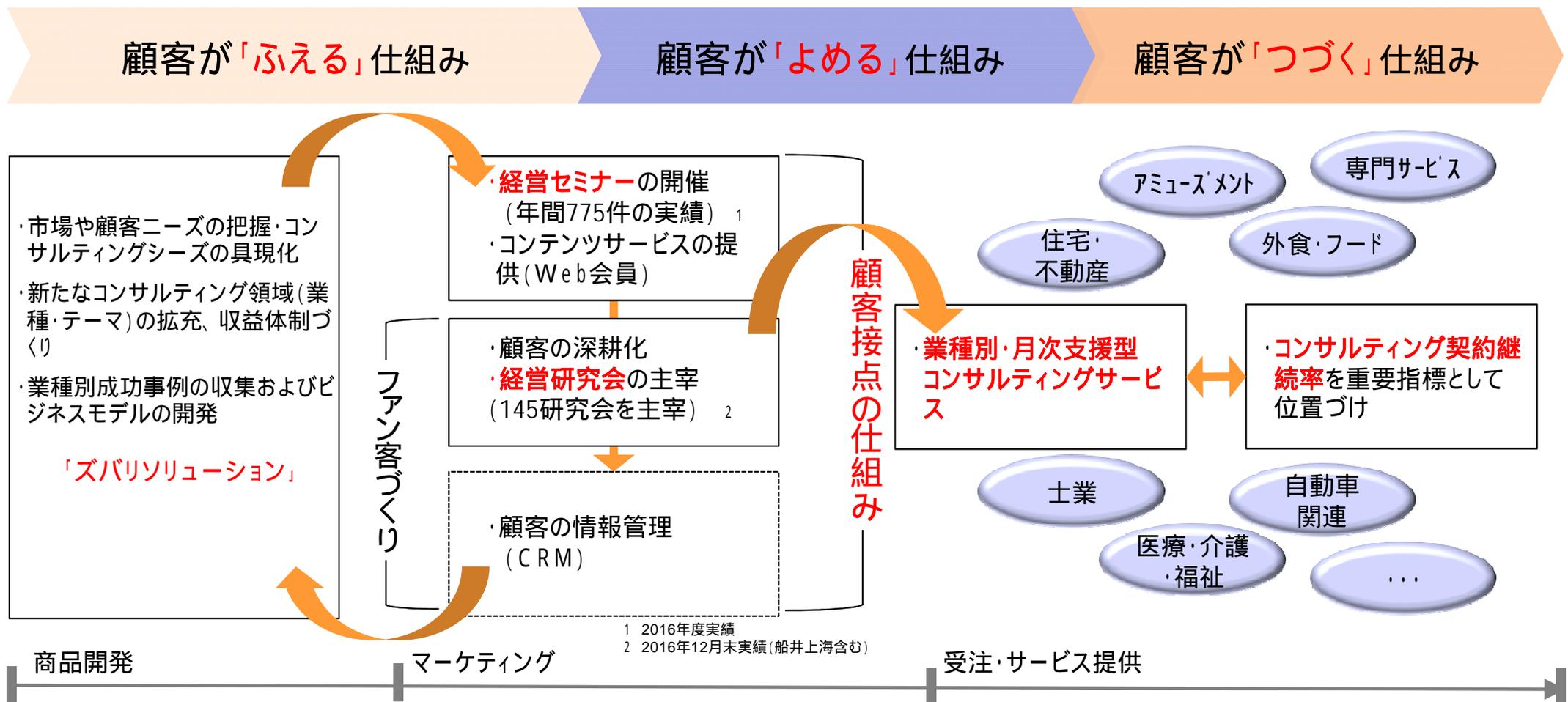


(参考)
船井総合研究所の
ビジネスモデル

(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

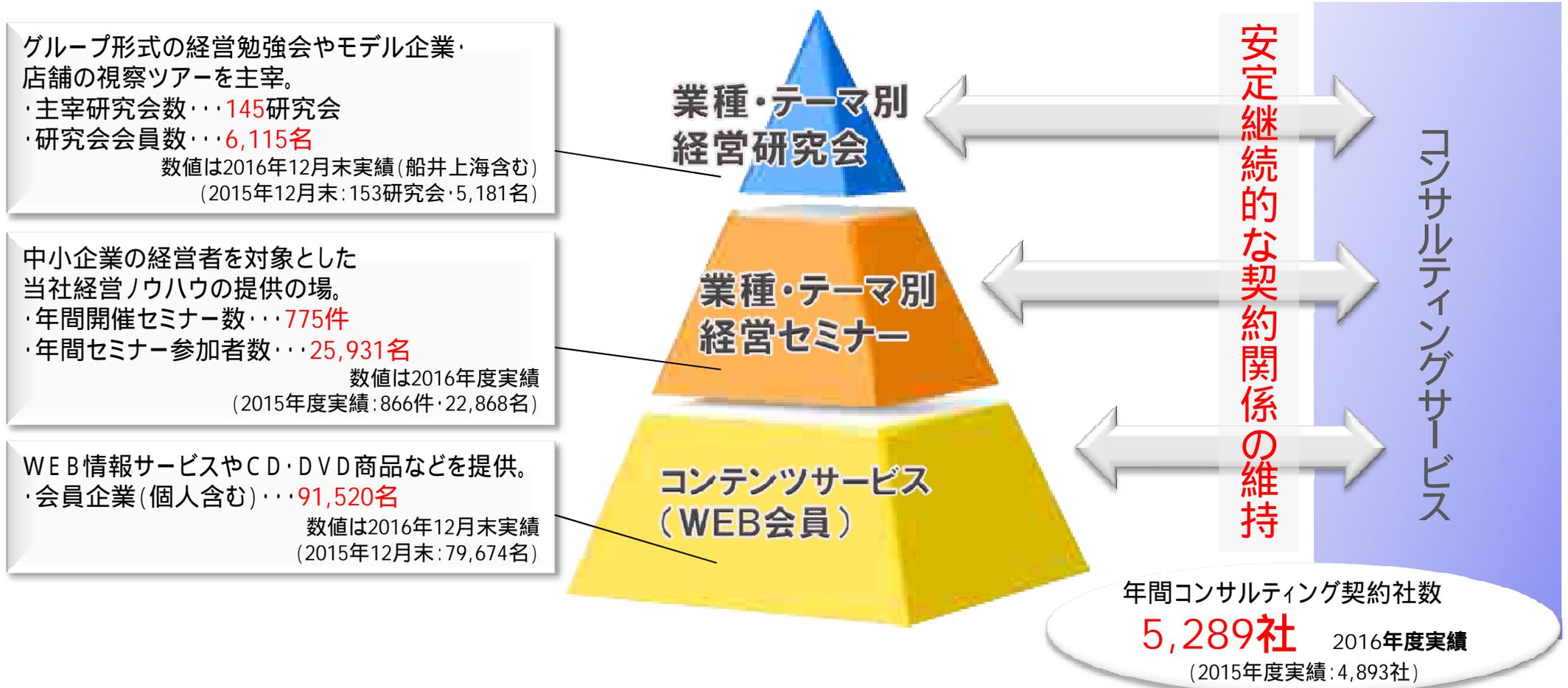
船井総合研究所のビジネスモデルは、業種・業界別のマーケットを対象に展開していく「顧客ストック型」ビジネスを志向し、その取り組みを続けております。
その取り組みとして、「顧客がふえる」、「顧客がよめる」、「顧客がつづく」をキーワードに、今後もビジネスモデルの磨き込みに注力してまいります。



(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(顧客接点の仕組み)

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。



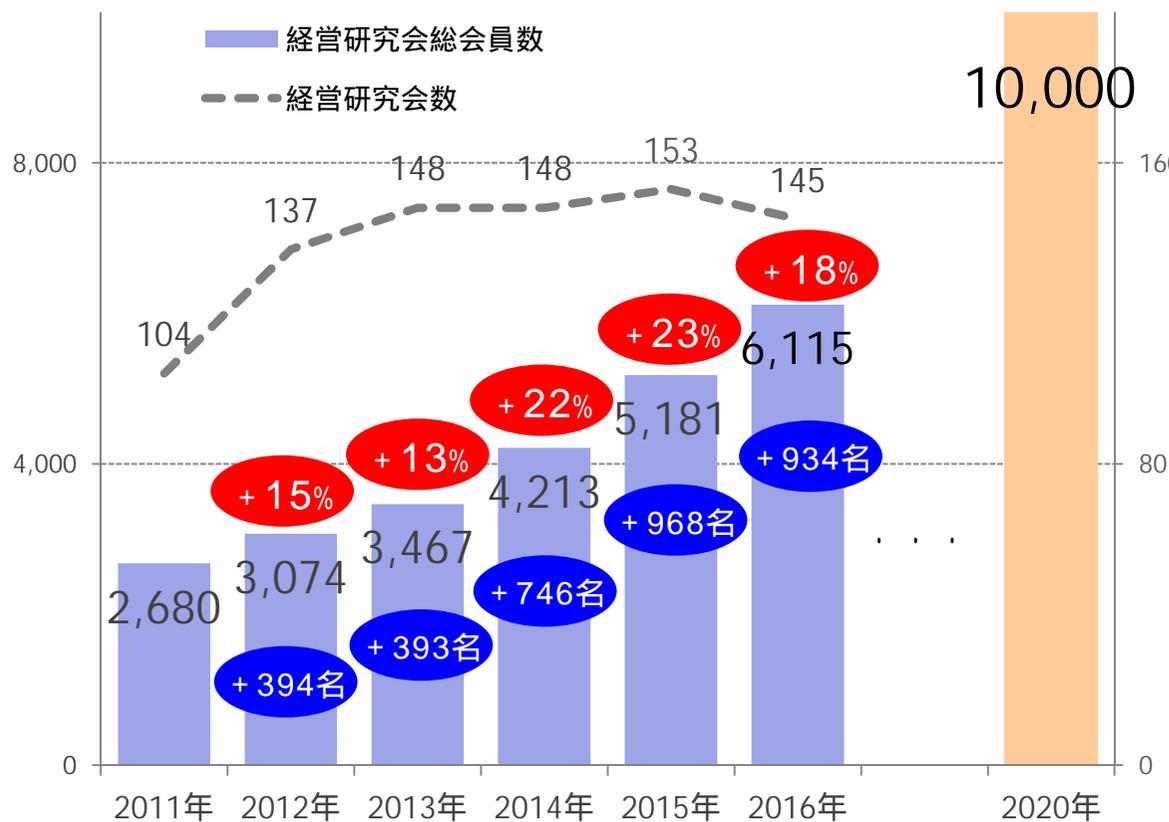
(参考) 船井総合研究所のビジネスモデル

(3) 経営研究会について

船井総合研究所の強みの一つとして、「経営研究会」の展開が挙げられます。会員様同士の業界・テーマ別の情報交換を活発に行い、ズバリソリューションの研究を行うなど、現在**145の経営研究会**が主宰され、合計**6,115名**の方々にご入会いただいております。

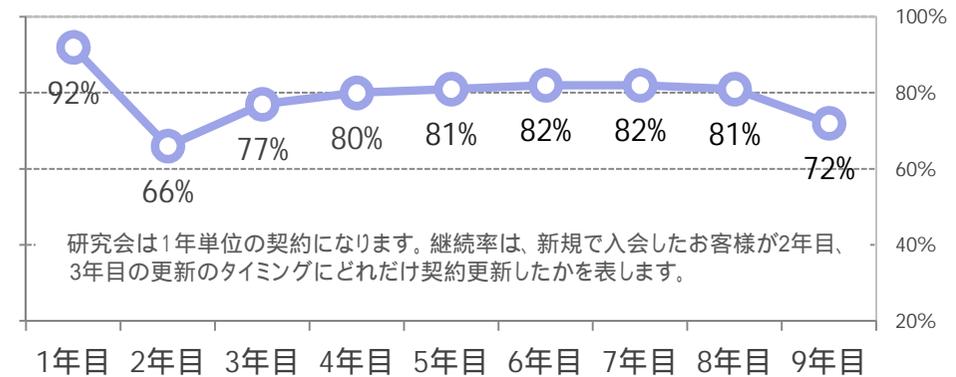
会員数の拡大と継続率アップは経営全体を牽引します。今後は、**2020年1万会員**の実現を目指し、さらに経営研究会の充実、発展に取り組んでまいります。

経営研究会数と会員数の推移



上記実績は船井上海含む

経営研究会継続率





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。

【本資料に関する注意事項】

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: 06-7166-3820 FAX: 06-7711-1012

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