

2017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5月8日(月)



## 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 2017年12月期第1四半期決算報告

- (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

## 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



# 1. エグゼクティブサマリー

## (1) 連結収益状況

	2016年3月		2017年3月		
	金額(百万円)	構成比 (%)	金額(百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)
売上高	3,763	100.0	4,449	100.0	+ 18.2
営業利益	971	25.8	1,382	31.1	+ 42.2
経常利益	981	26.1	1,401	31.5	+ 42.8
親会社株主に帰属する 四半期純利益	640	17.0	956	21.5	+ 49.4

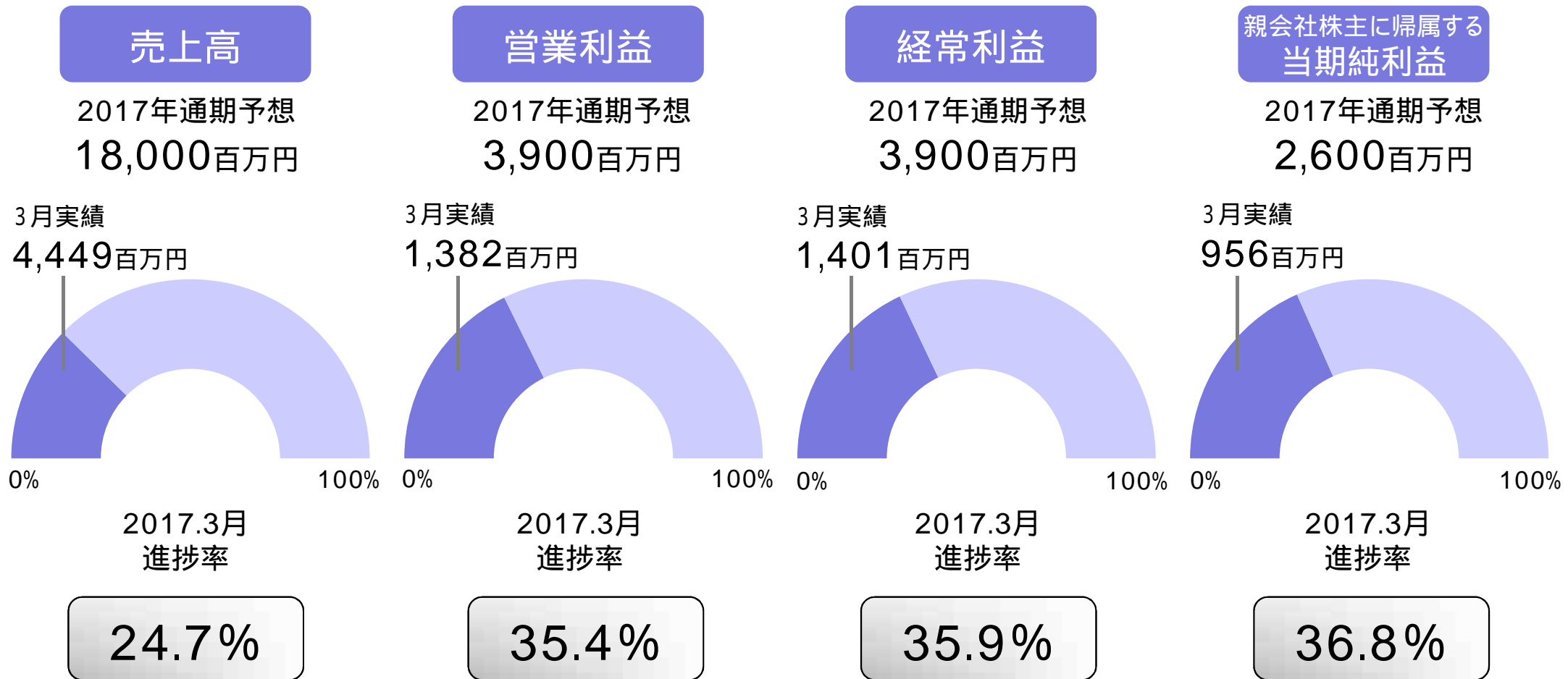
売上高は、主力の経営コンサルティング事業が好調を維持し続けており、**前期比18.2%増**と増収となる。

営業利益、経常利益もそれぞれ**前期比42.2%増**、**42.8%増**と揃って大幅増益。営業利益率、経常利益率はいずれも**30%超**と高い水準を維持。

四半期純利益についても、**前期比49.4%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

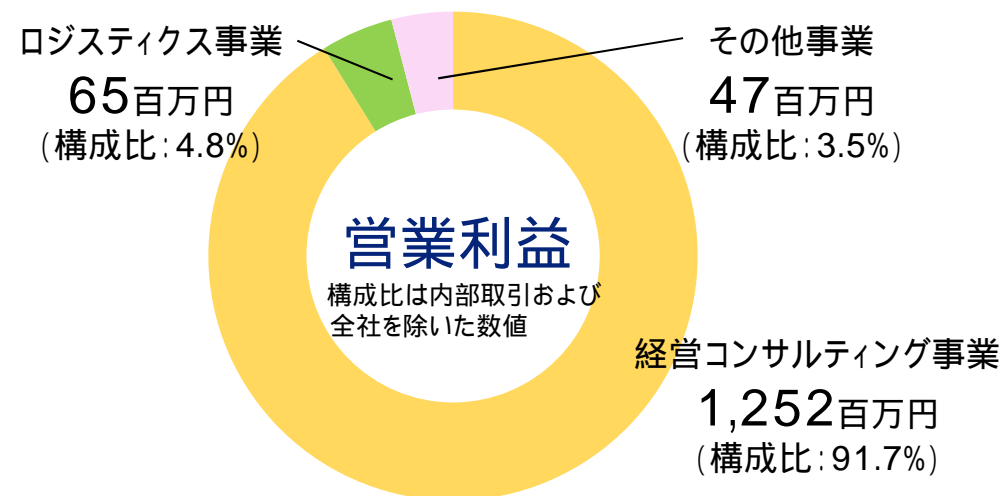
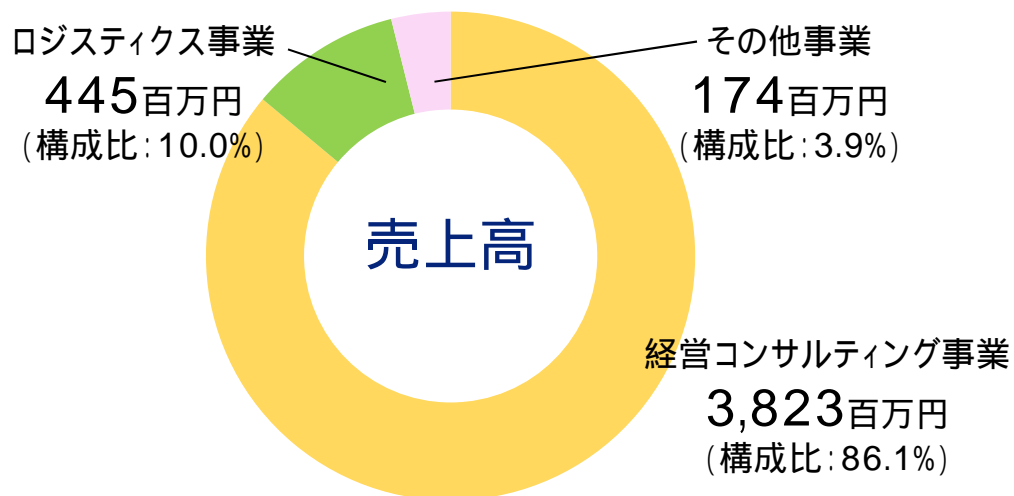


売上高に関しては、通期業績予想180億円に対し**24.7%の進捗率**で推移。  
利益に関しては、営業利益、経常利益、当期純利益とも、それぞれ**35%を超える進捗率**で推移。



# 2017年12月期 第1四半期決算報告

(1) セグメント別経営成績



【売上高】	2016年3月		2017年3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	3,151	3,823	3,823	+21.3
ロジスティクス事業	455	445	445	-2.1
その他事業	150	174	174	+15.9
(内部取引および全社)	6	6	6	-
<b>合計</b>	<b>3,763</b>	<b>4,449</b>	<b>4,449</b>	<b>+18.2</b>

【営業利益】	2016年3月		2017年3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	913	1,252	1,252	+37.1
ロジスティクス事業	44	65	65	+47.3
その他事業	15	47	47	+199.4
(内部取引および全社)	-1	16	16	-
<b>合計</b>	<b>971</b>	<b>1,382</b>	<b>1,382</b>	<b>+42.2</b>

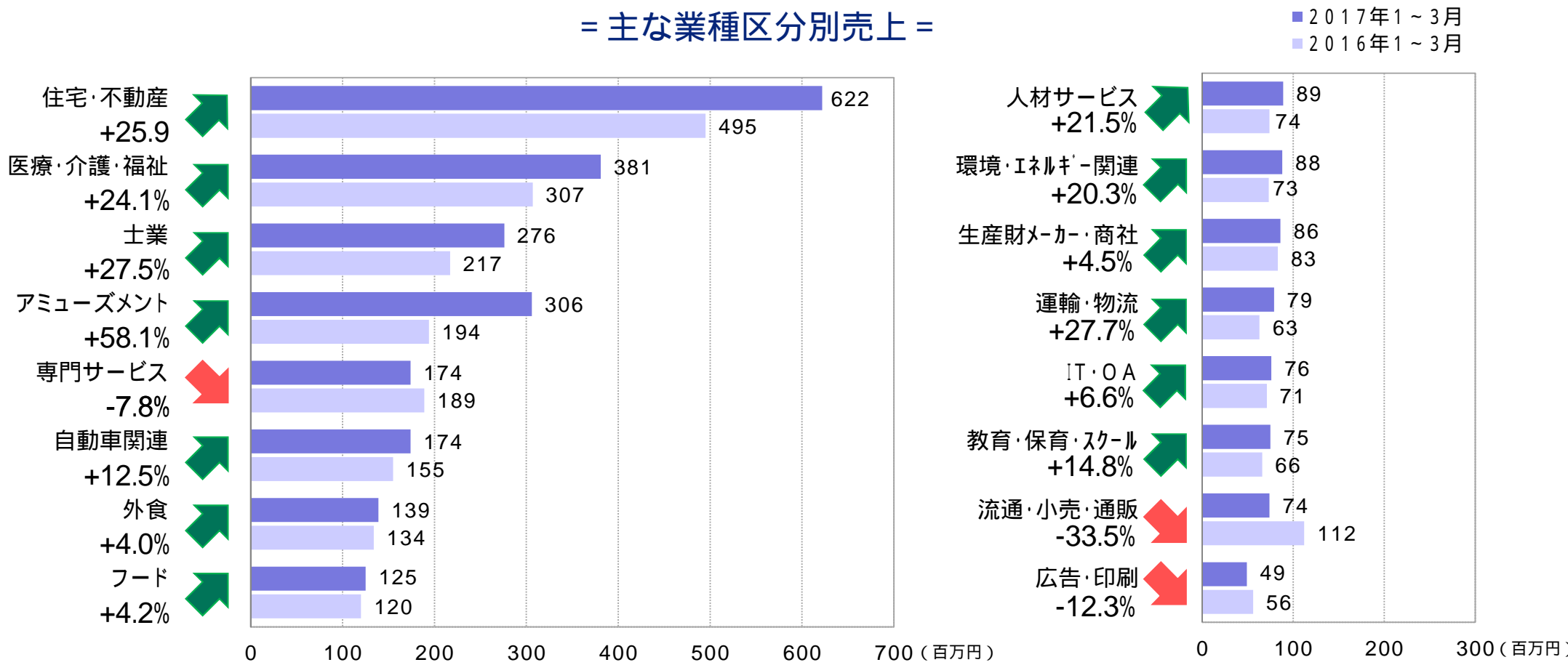
主力の経営コンサルティング事業については、今期も順調に業績を伸ばし、売上高で前期比21.3%増、営業利益も前期比37.1%増と引続き好調に推移。

ロジスティクス事業を営む船井総研ロジは売上高は前期比2.1%減となるが、利益率の高い物流コンサルティング業務の受注が増加し、営業利益は前期比47.3%増の65百万円と増益となる。

その他事業については、コンタクトセンターコンサルティング事業を営むプロシードの好調により増益。

(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 =

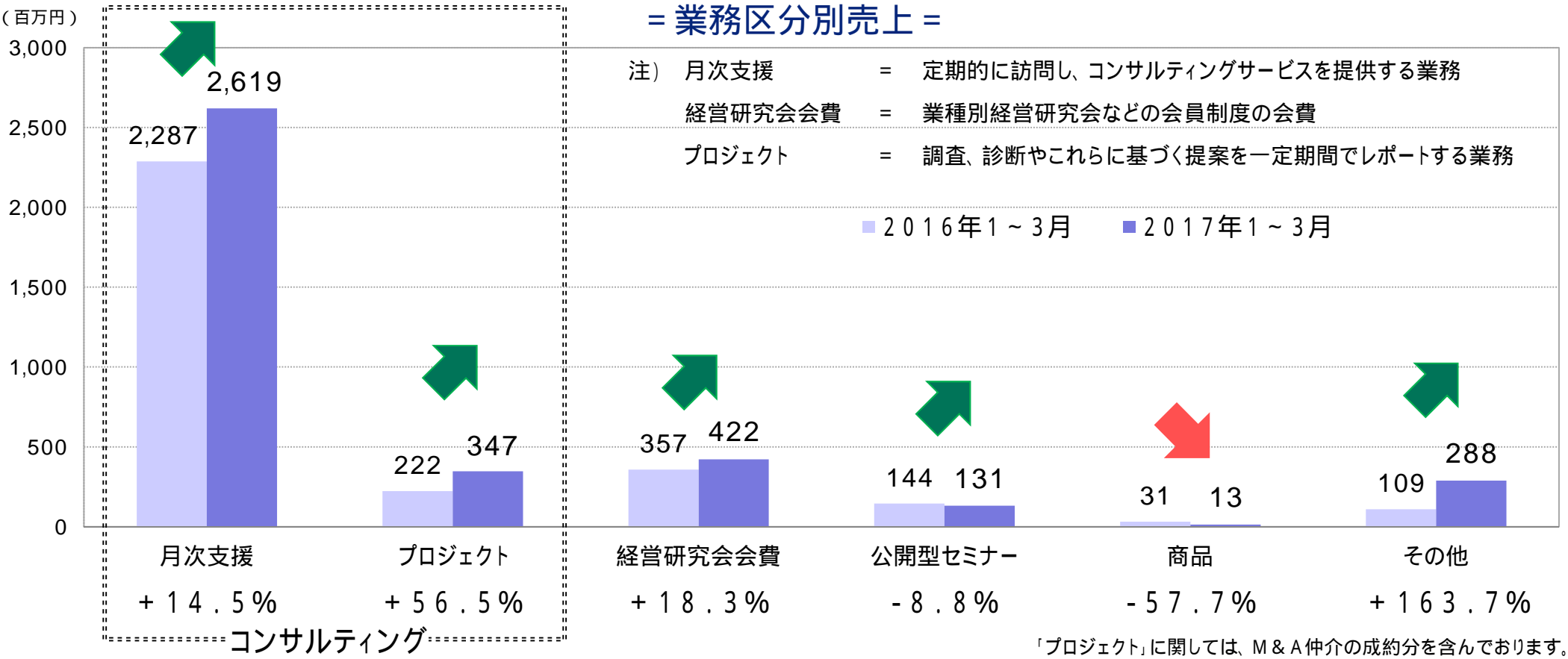


上記数値は、当社業種分類に基づいた2016年1~3月および2017年1~3月のコンサルティング契約の売上実績です。

当事業の主力部門である「住宅・不動産業界」「医療・介護・福祉業界」「士業業界」向けコンサルティング部門において、それぞれ前期比2割増の成長を続け、売上高に大きく貢献。その他M & A や事業承継を支援・サポートするM & Aコンサルティングにおいて、当四半期にM & A 仲介の成約が進み、「住宅・不動産」および「アミューズメント」部門の売上向上に寄与。



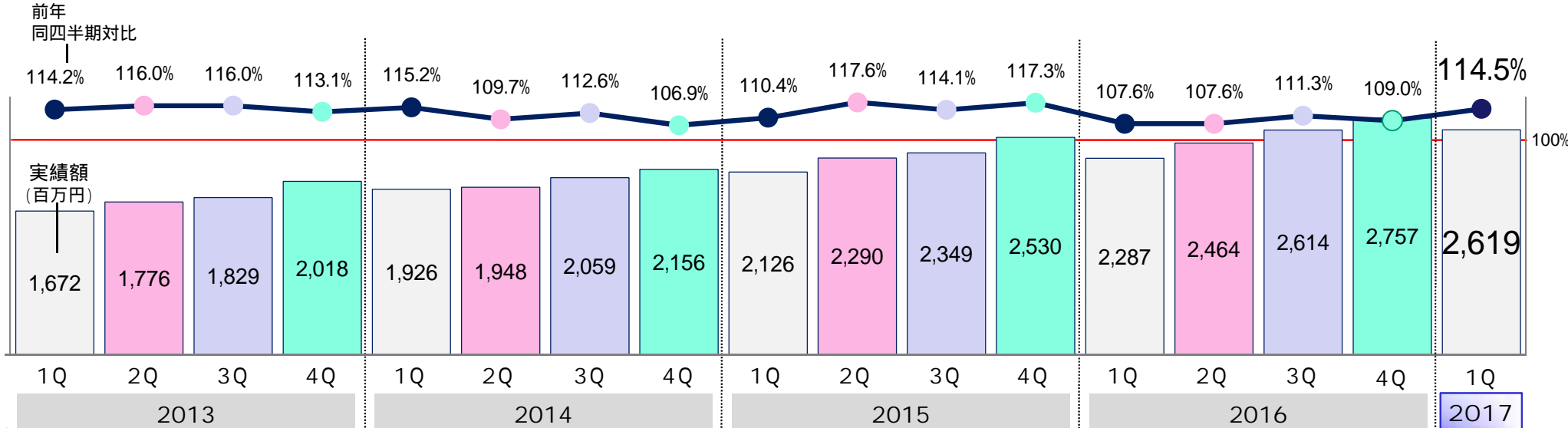
(2) 経営コンサルティング事業における業績動向



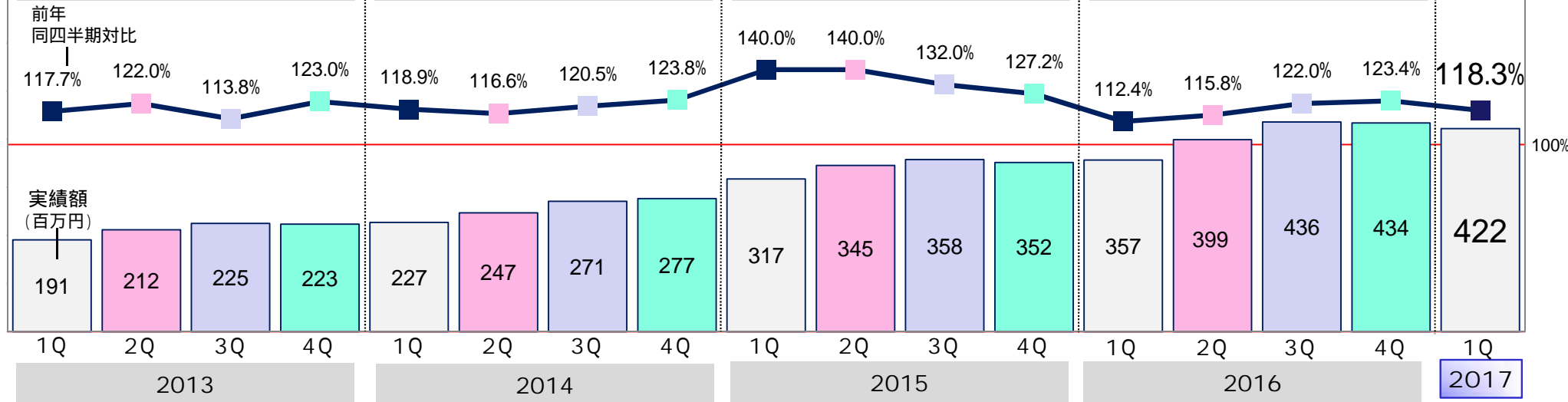
全体の約70%を占める支援業務は、引続き好調に推移。  
 当事業の強みであり、重点施策の一つに位置付けている業種別経営研究会の主宰による会費収入も順調に増加。  
 業種別経営研究会への入会をきっかけに月次支援契約に繋がる流れが、月次支援の売上高増の一因となり、好循環を実現している。

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

月次支援



経営研究会会費

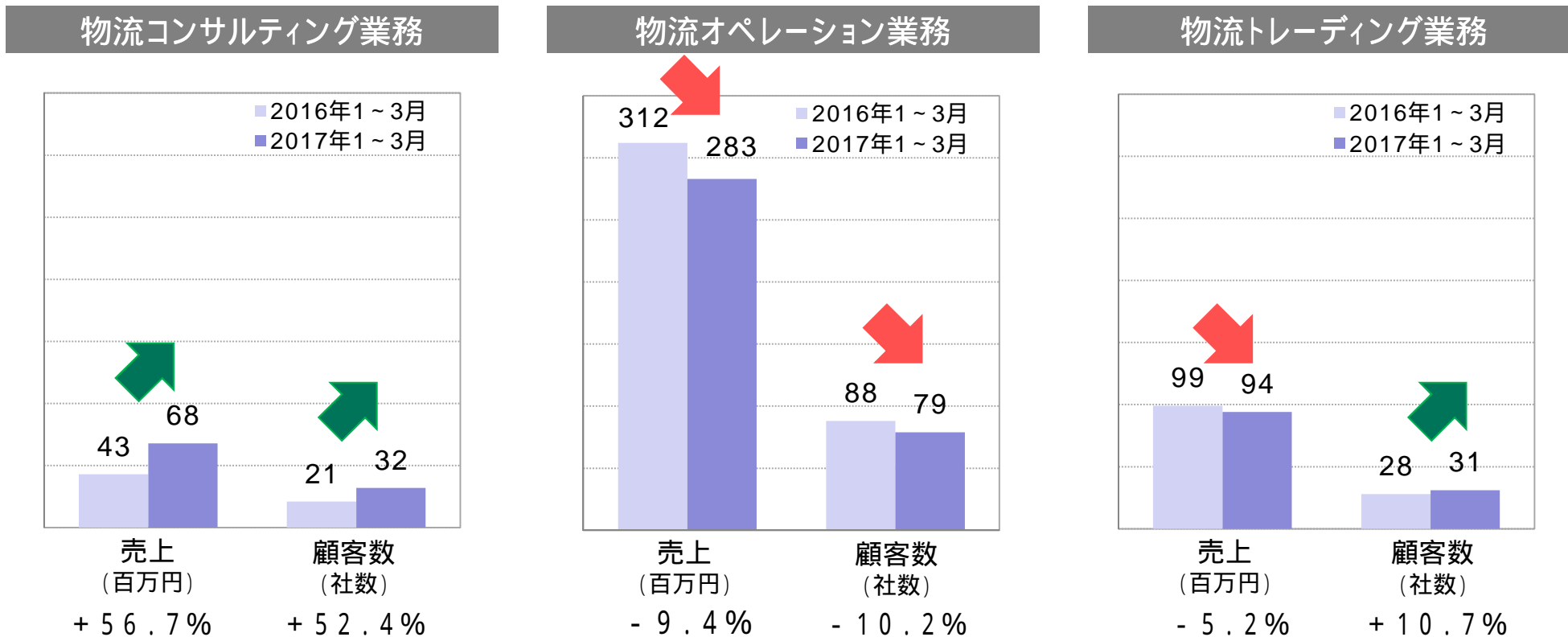


当事業の特徴は、安定的なストックビジネスモデルであり、月次支援・経営研究会会費収入は会員数の増加に伴い順調に拡大し続けている。

### (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



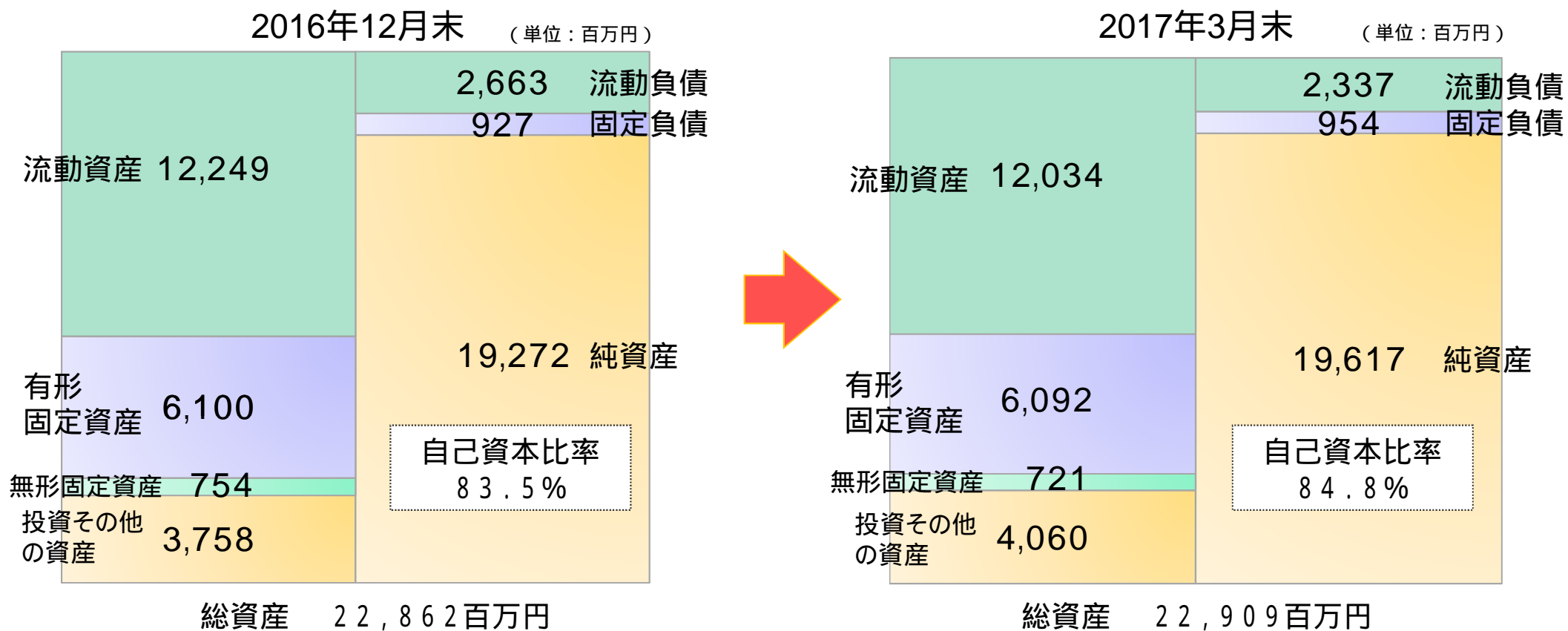
グループ内取引を除いた実績。顧客数は、1~3月の延べ社数を示している。

物流コンサルティング業務・・・既存顧客の継続案件が堅調に推移。新規顧客との契約受注も進み、売上・顧客数ともに大幅に増加。

物流オペレーション業務・・・売上・顧客数の減少の要因は市川倉庫閉鎖によるもの。

物流トレーディング業務・・・一部の既存顧客との取引量減少に伴い売上は減少したが、利益は安定。

(4) 連結財務状況 (要約貸借対照表)



2016年12月末からの増減額

流動資産

- 214百万円

有形固定資産

- 8百万円

無形固定資産

- 32百万円

投資その他の資産

+ 302百万円

流動負債

- 325百万円

固定負債

+ 27百万円

純資産

+ 344百万円

財務状況については、引き続き高い自己資本比率(84.8%)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、主に投資有価証券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。

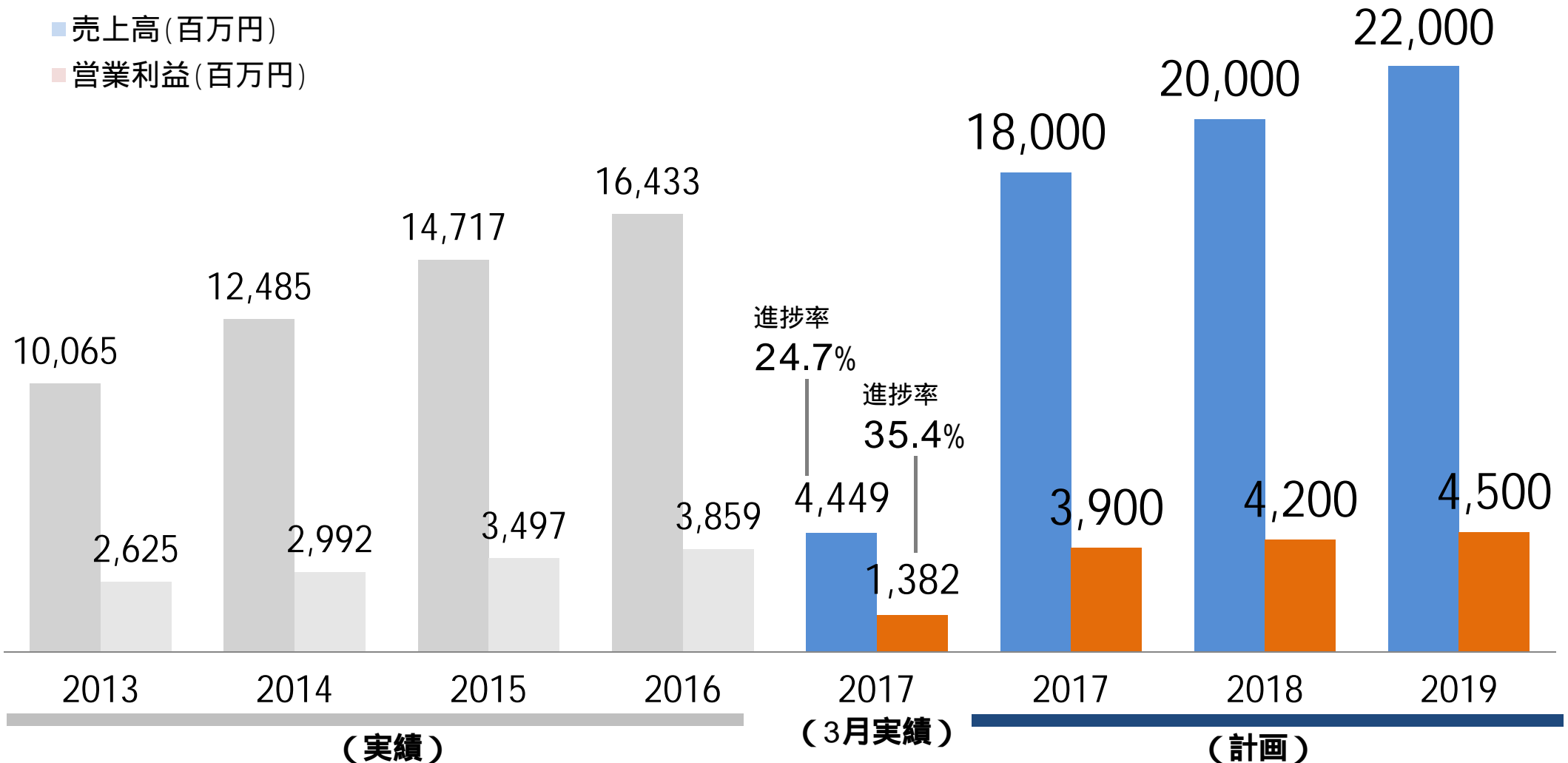
# 今後の見通しと 当社の取り組み

---

### 3. 今後の見通しと当社の取り組み

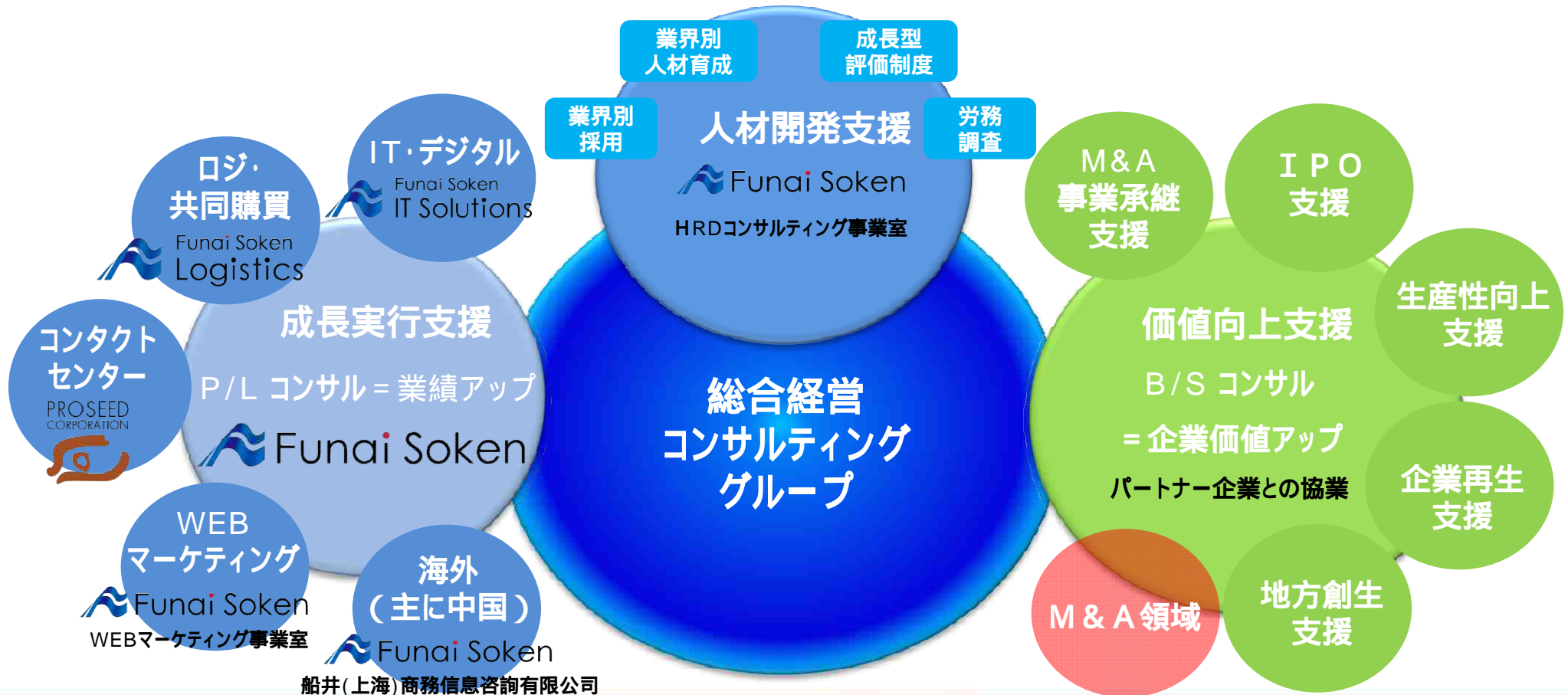
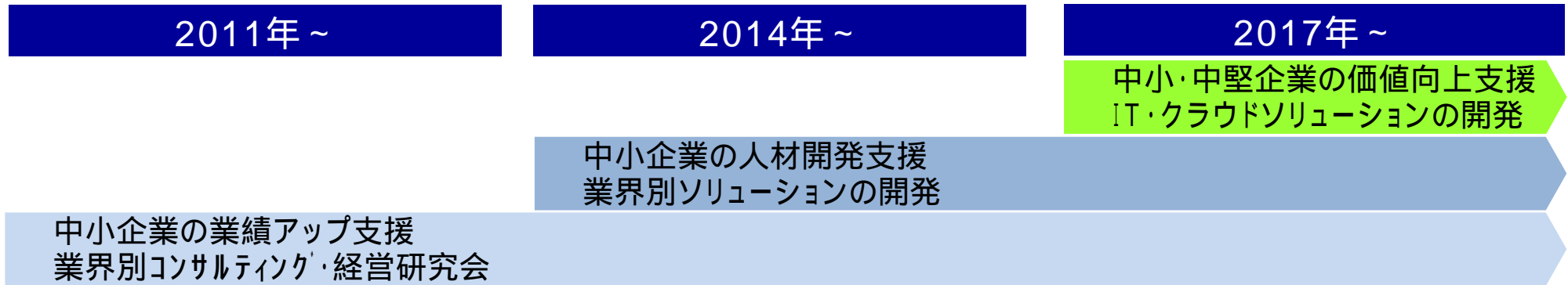
#### (1) 2017年～2019年度売上・営業利益計画

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



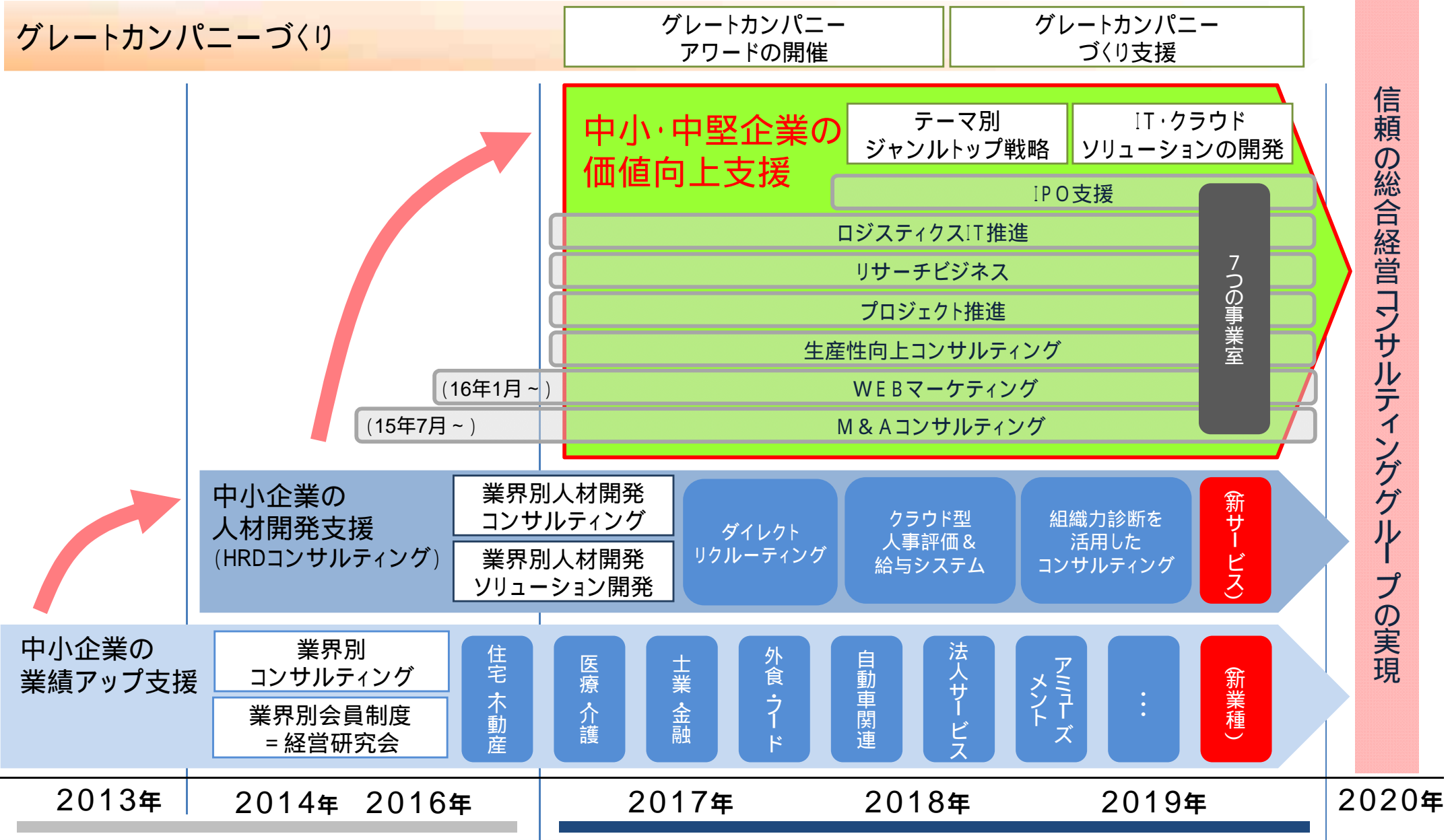
### 3. 今後の見通しと当社の取り組み

#### (2) 船井総研グループ 今後の事業領域について



### 3. 今後の見通しと当社の取り組み

#### (3) 事業戦略 経営コンサルティング事業

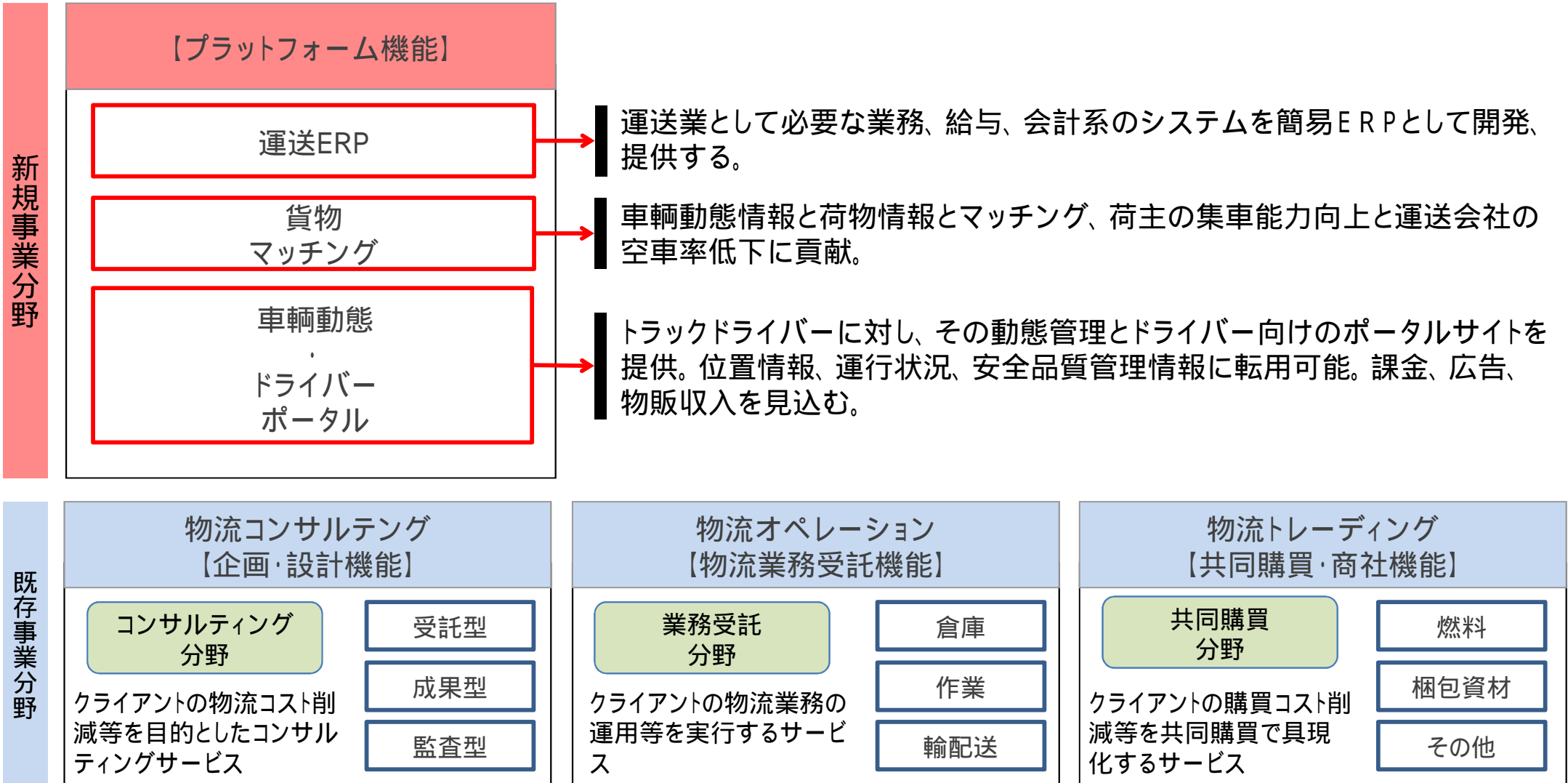




### 3. 今後の見通しと当社の取り組み

#### (3) 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



### 3. 今後の見通しと当社の取り組み

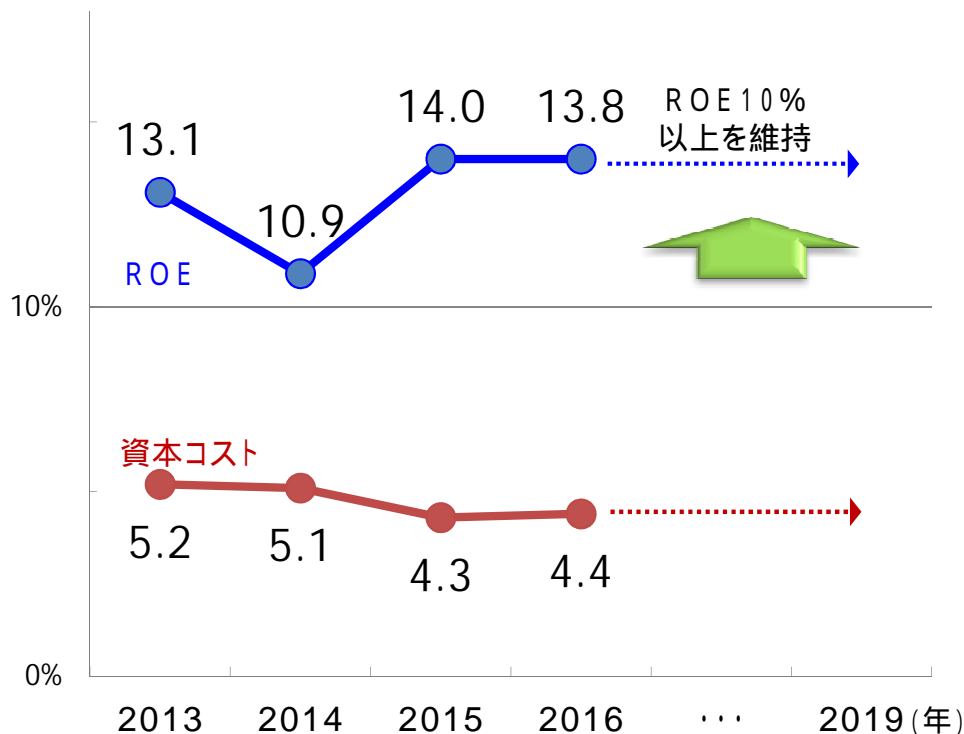
#### (4) 資本政策の基本的方針

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

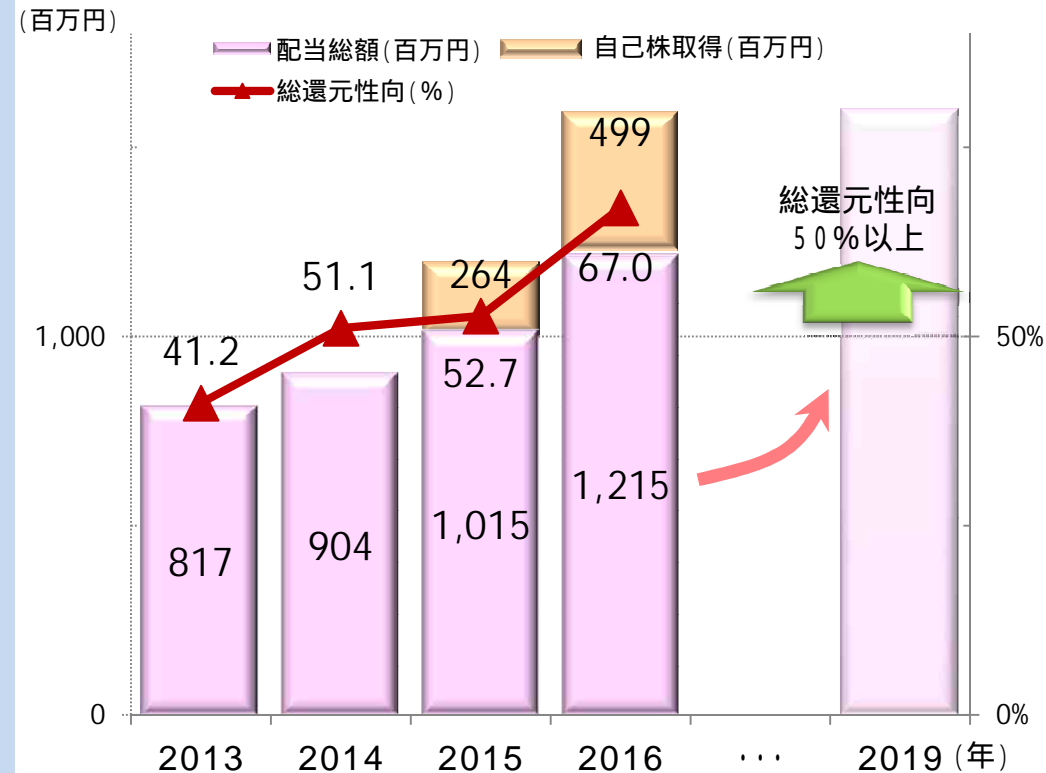


( ) 2016年11月4日公表分の中期経営計画から2016年12月期の実績値を置き換えております。

#### 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

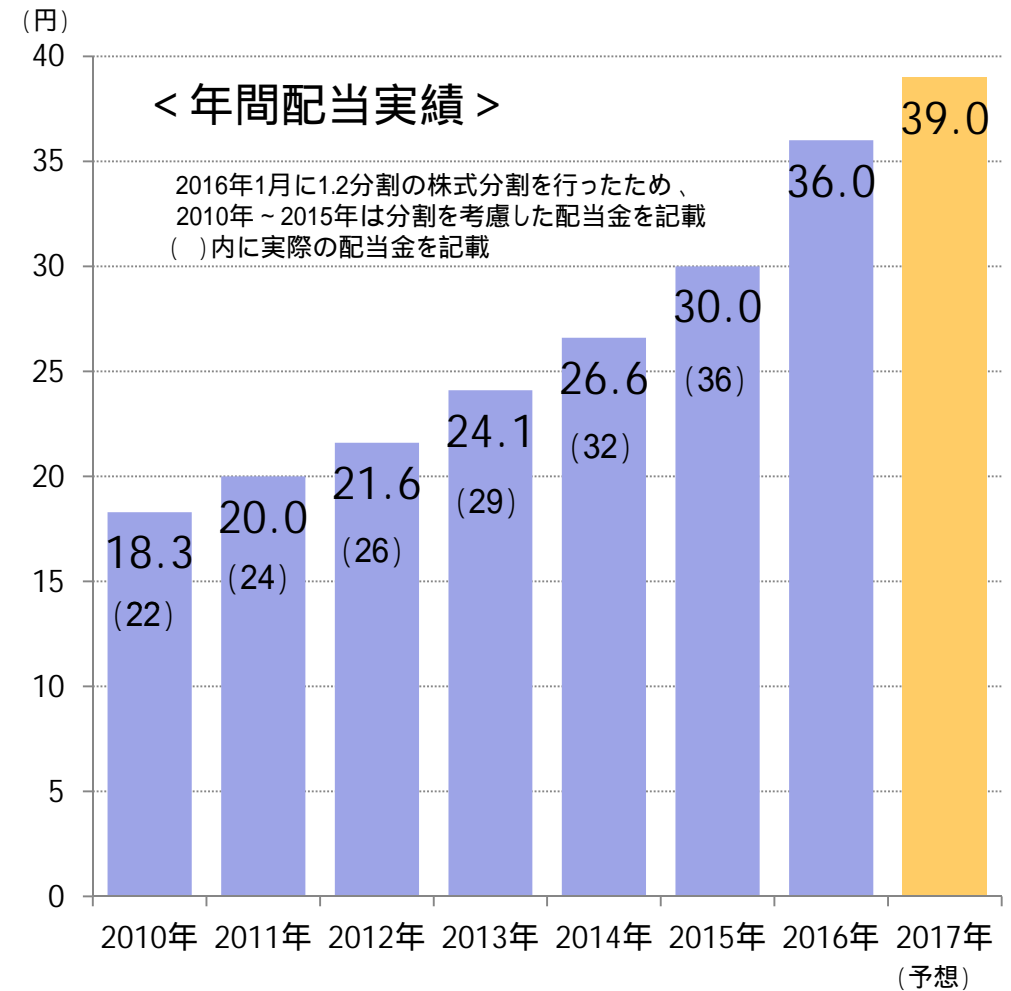
当社配当総額と総還元性向



### 3. 今後の見通しと当社の取り組み

#### (5) 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		



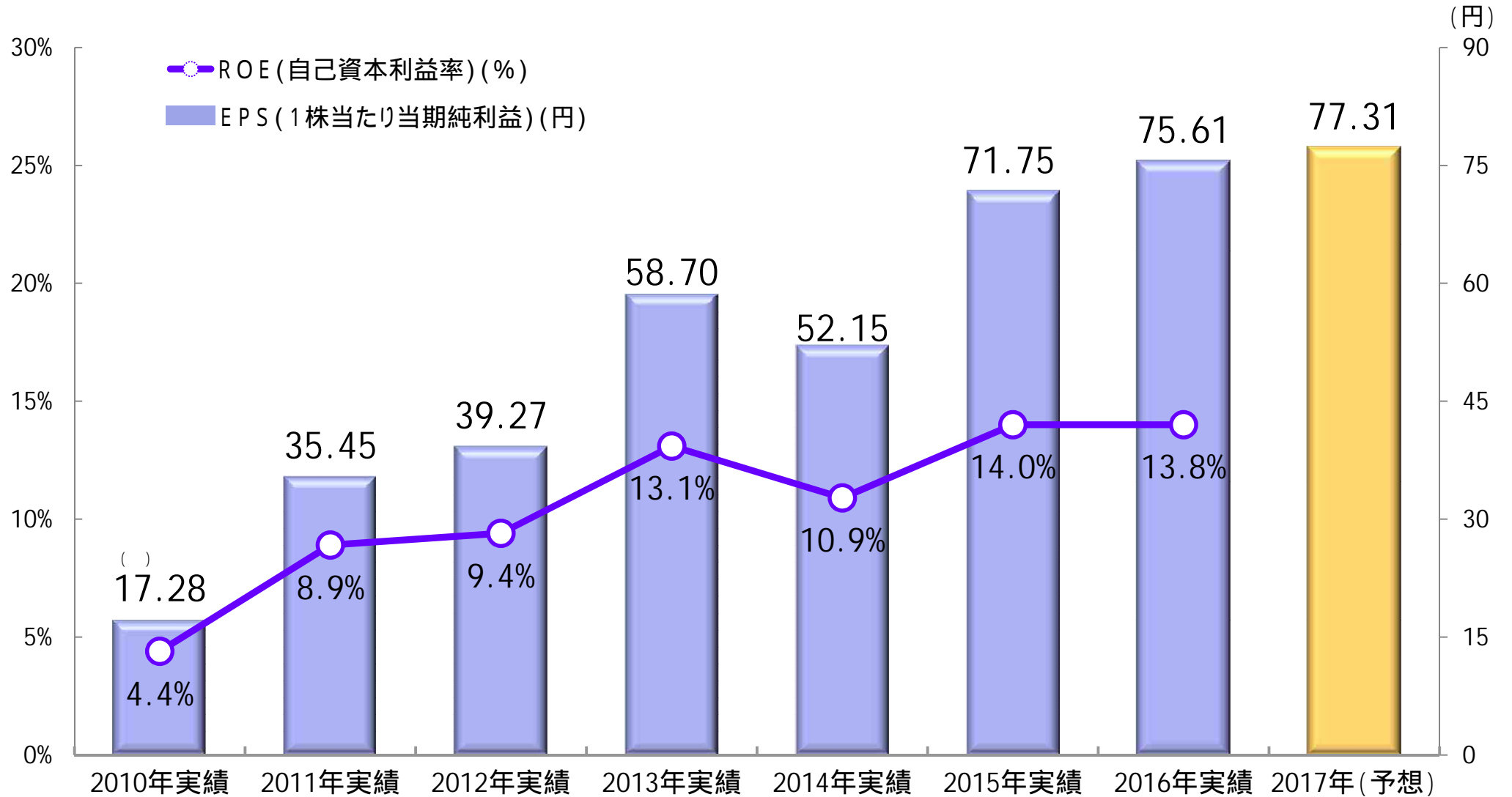
当社は、財務体質と経営基盤の強化を図るとともに、株主の皆様への適切な利益還元を経営の最重要課題と認識しており、今後も業績を考慮しながら、「配当による還元」及び「自己株式取得による還元」の双方を軸に実施していきたいと考えております。

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. 今後の見通しと当社の取り組み

#### (6) 主要指標の推移

#### 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

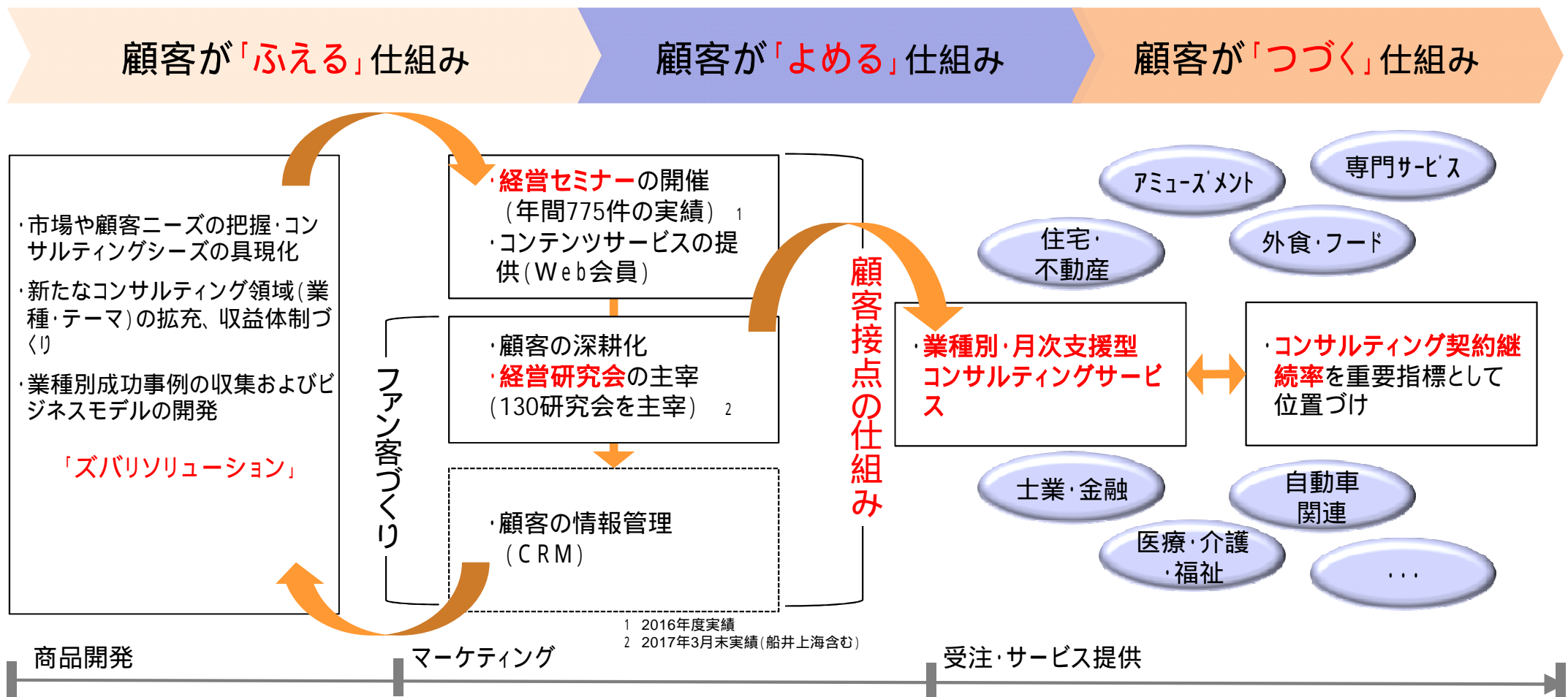
(参考)  
船井総合研究所の  
ビジネスモデル

---

# (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

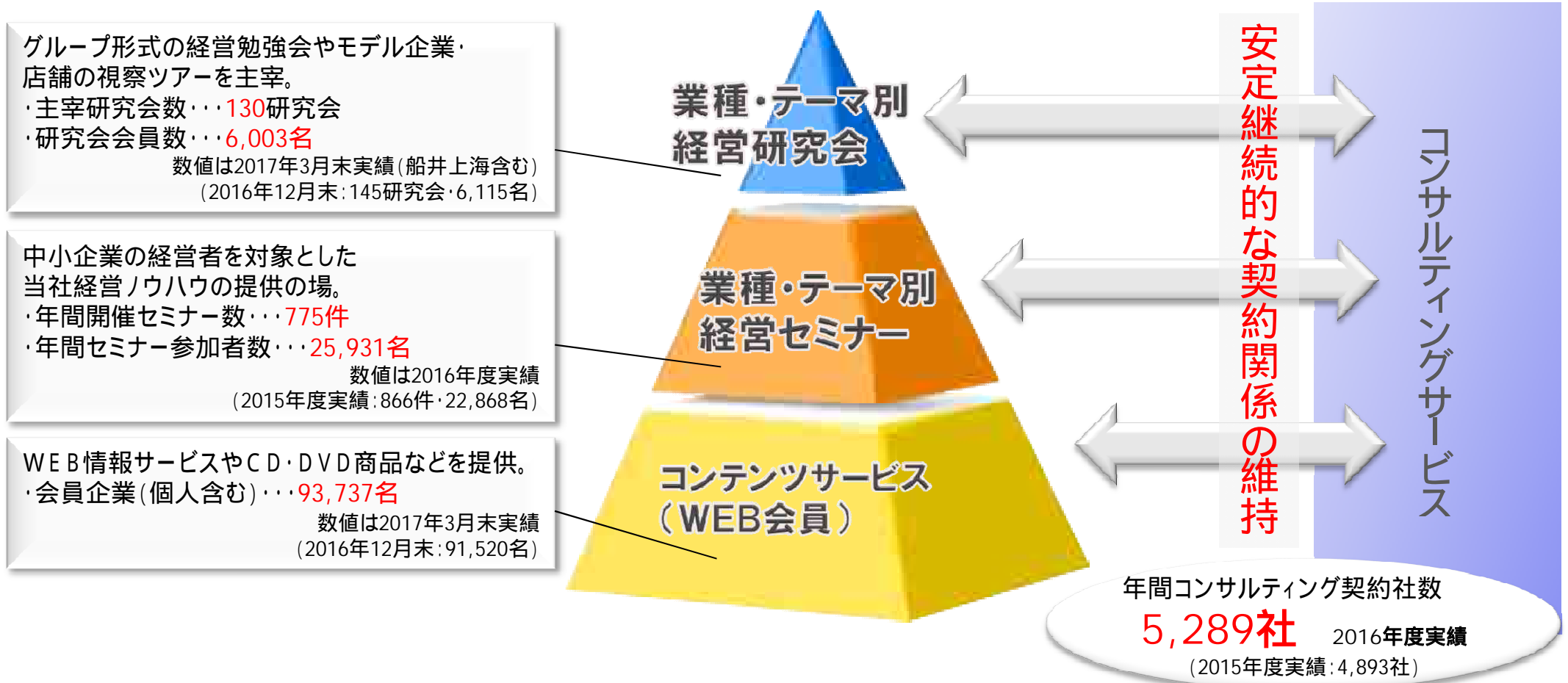
船井総合研究所のビジネスモデルは、業種・業界別のマーケットを対象に展開していく「顧客ストック型」ビジネスを志向し、その取り組みを続けております。  
その取り組みとして、「顧客がふえる」、「顧客がよめる」、「顧客がつづく」をキーワードに、今後もビジネスモデルの磨き込みに注力してまいります。



(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

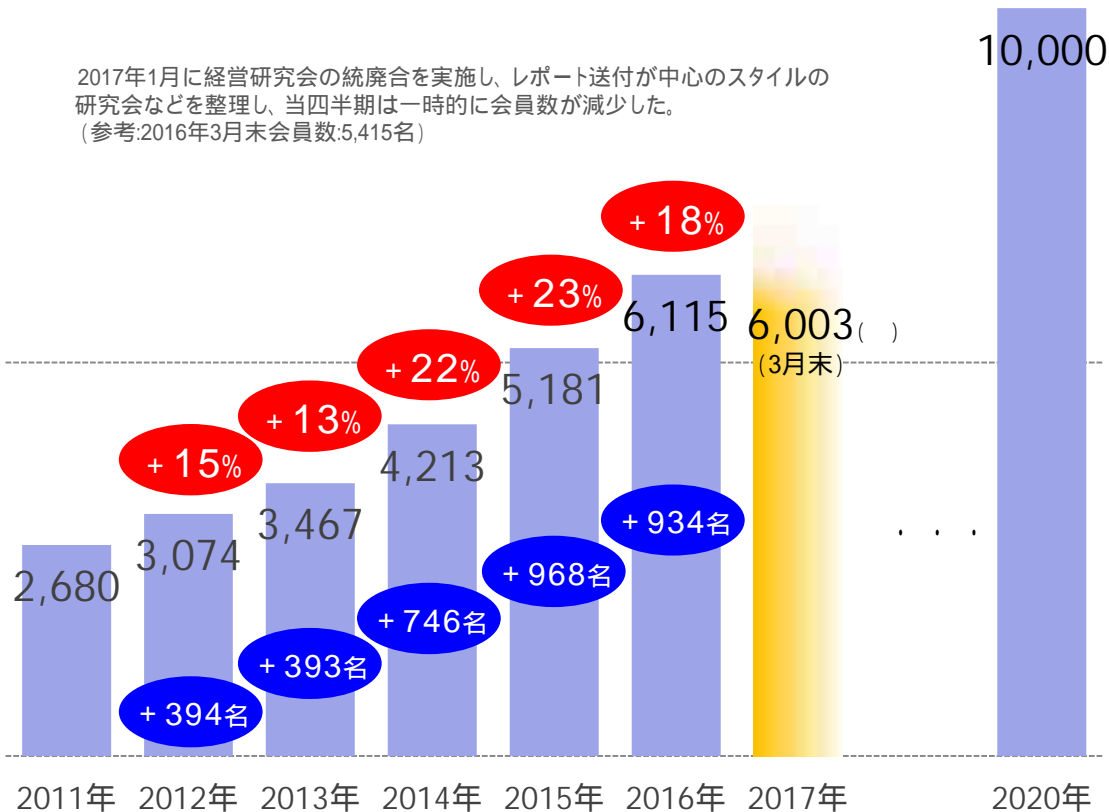
## (3) 経営研究会について

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**6,003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。

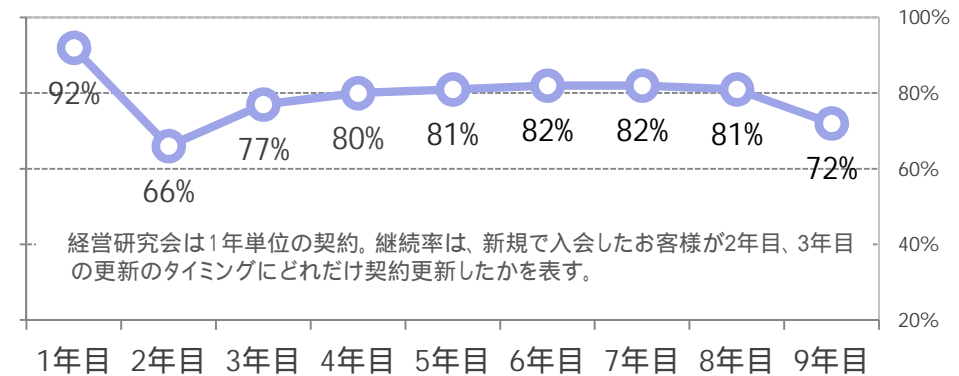
### 経営研究会会員数の推移

2017年1月に経営研究会の統廃合を実施し、レポート送付が中心のスタイルの研究会などを整理し、当四半期は一時的に会員数が減少した。  
(参考:2016年3月末会員数:5,415名)



上記実績は船井上海含む

### 経営研究会継続率



経営研究会は1年単位の契約。継続率は、新規で入会したお客様が2年目、3年目の更新のタイミングにどれだけ契約更新したかを表す。







## 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](mailto:ir@funaisoken.co.jp) URL: <http://hd.funaisoken.co.jp>