

2017年12月期
第2四半期

決算概要書

株式会社 船井総研ホールディングス
(東証1部:証券コード9757)
2017年8月3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
- (3) 営業利益における当初計画からの増加要因

2 2017年12月期第2四半期決算報告

- (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6月		2017年6月		
	金額(百万円)	構成比 (%)	金額(百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)
売上高	7,664	100.0	9,068	100.0	+ 18.3
営業利益	1,907	24.9	2,729	30.1	+ 43.1
経常利益	1,922	25.1	2,766	30.5	+ 43.9
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,326	17.3	1,888	20.8	+ 42.3

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18.3%増**と増収となる。

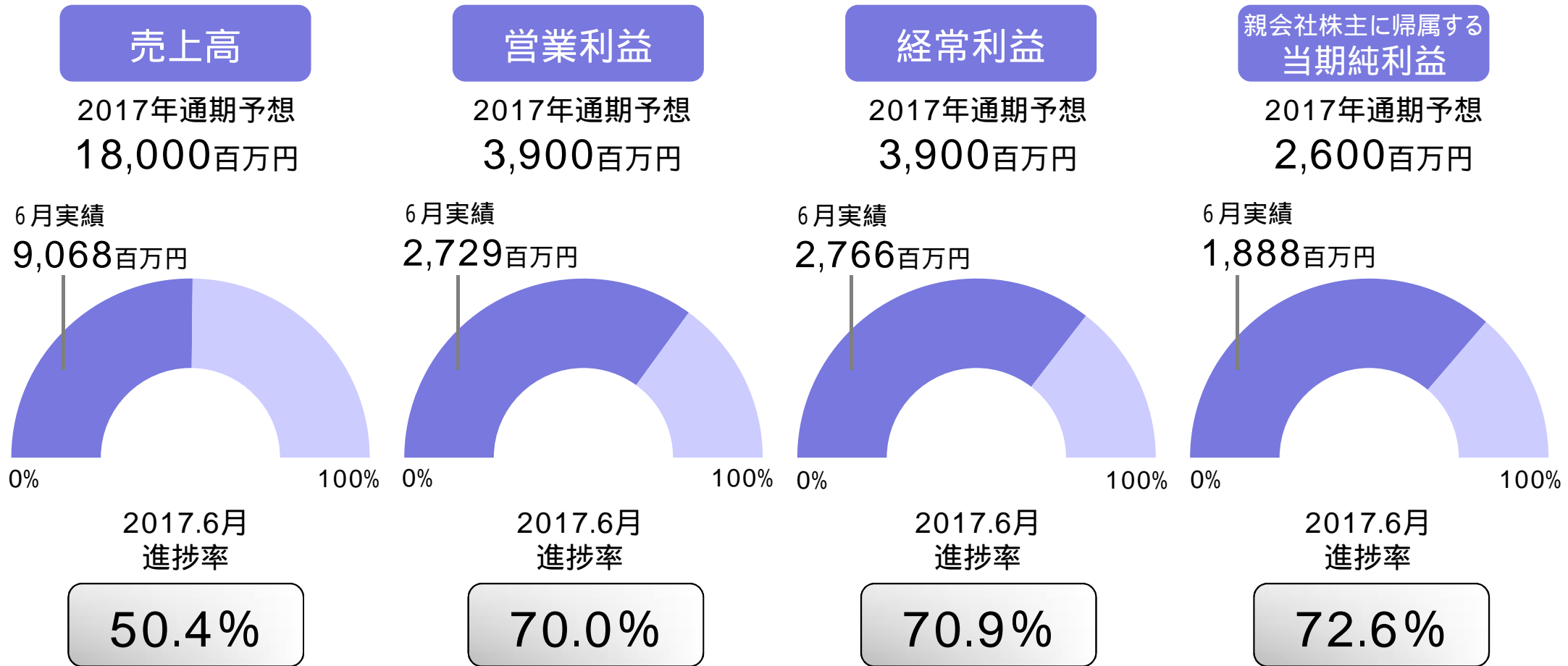
営業利益、経常利益もそれぞれ**前期比43.1%増**、**43.9%増**と揃って大幅増益。

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42.3%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

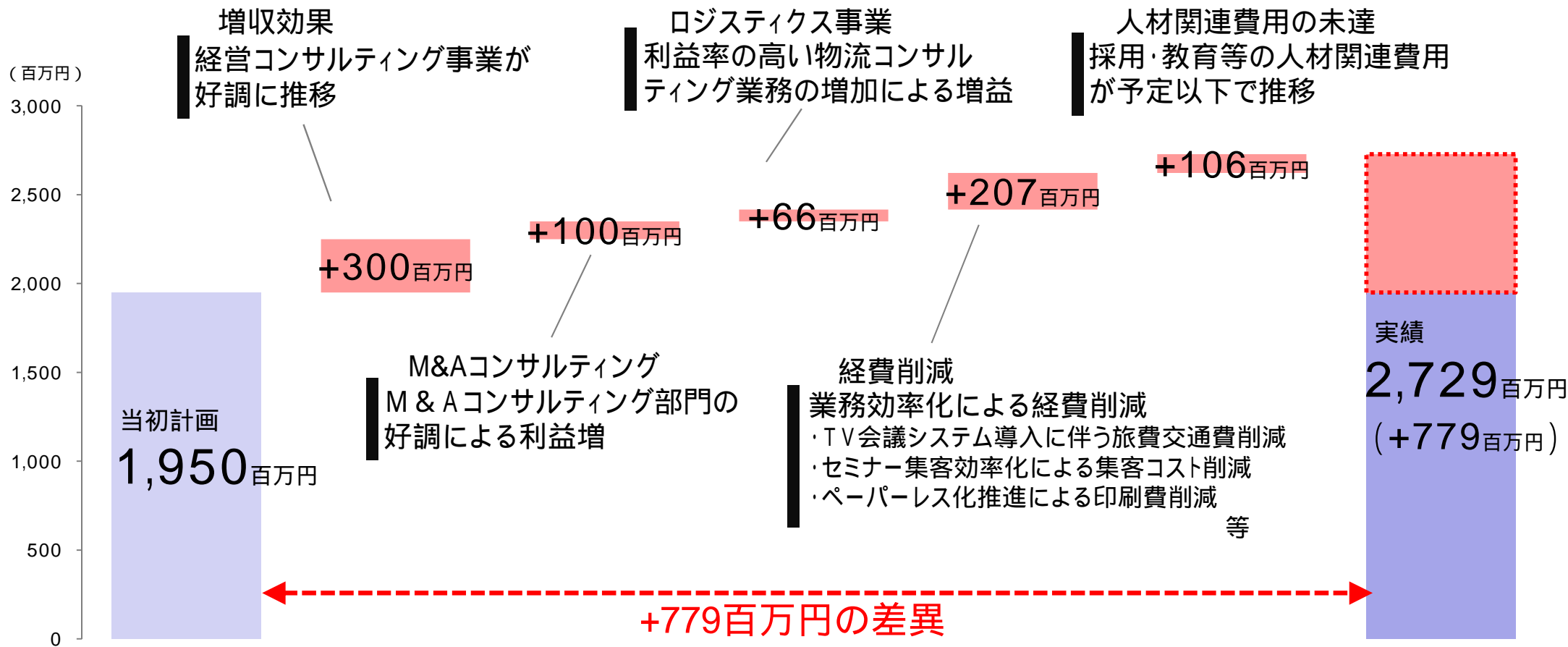


通期業績予想に対し、売上高は**50.4%の進捗率**で推移。利益に関しては、営業利益、経常利益、当期純利益とも、それぞれ**70%を超える進捗率**で推移。

なお通期業績予想につきましては、中期経営計画の見通しと併せ現在精査中であり、精査の結果に応じて修正が必要な場合は、速やかに開示いたします。

1. エグゼクティブサマリー

(3) 営業利益における当初計画からの増加要因



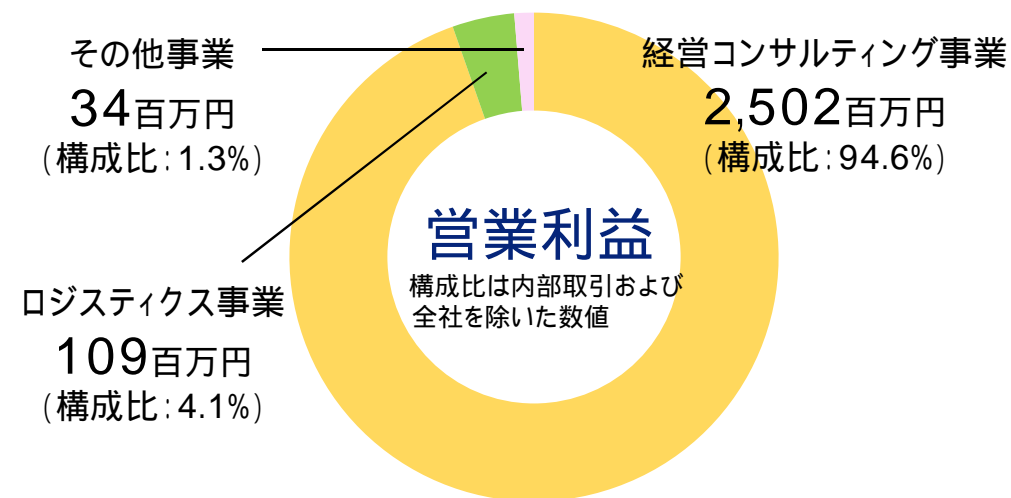
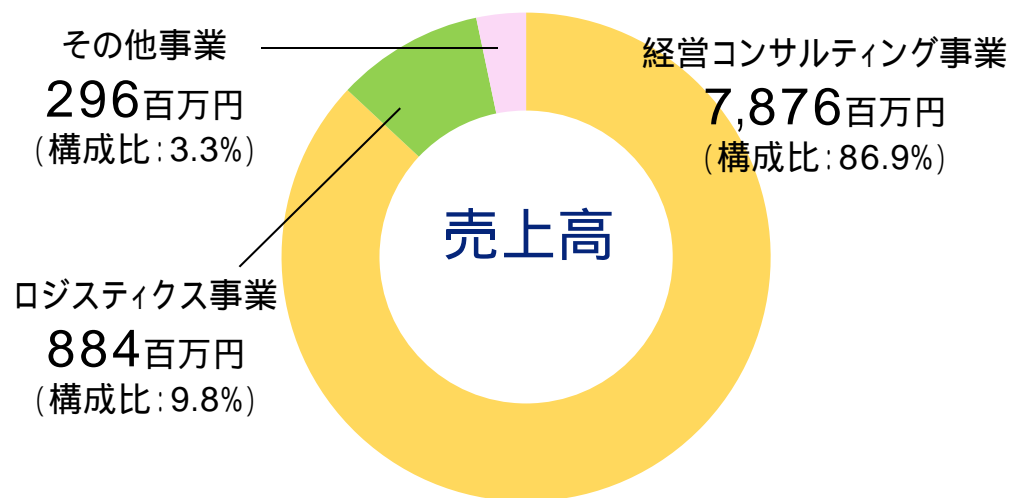
期初の営業利益計画1,950百万円に対し、実績は2,729百万円となり、779百万円の増加となる。

要因としては、各事業が計画より好調に推移したことや計画以上の経費削減効果が得られたことなどが挙げられる。



2017年12月期
第2四半期決算報告

(1) セグメント別経営成績

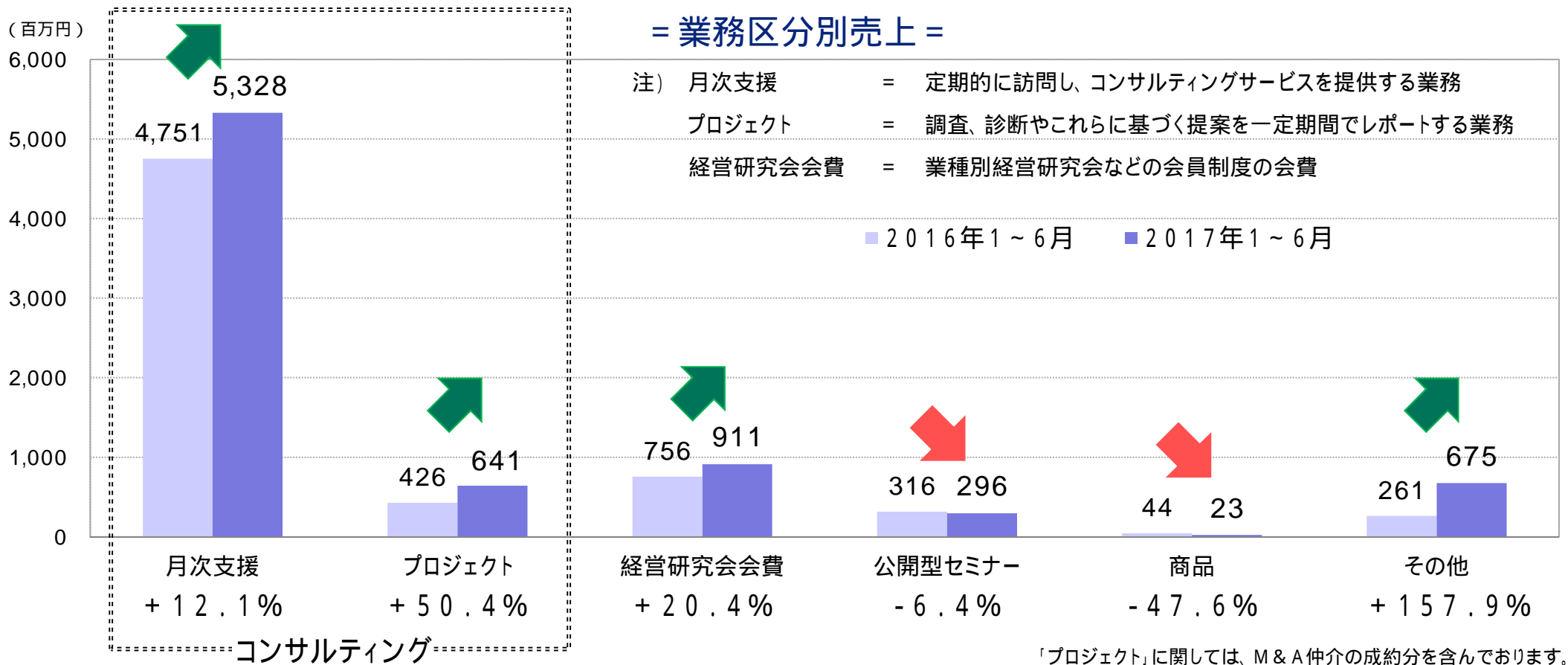


【売上高】	2016年6月		2017年6月	
	金額 (百万円)	金額 (百万円)	金額 (百万円)	前期比 (%)
経営コンサルティング事業	6,558	7,876	7,876	+20.1
ロジスティクス事業	841	884	884	+5.1
その他事業	252	296	296	+17.5
(内部取引および全社)	12	11	11	
合計	7,664	9,068	9,068	+18.3

【営業利益】	2016年6月		2017年6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	1,849	2,502	2,502	+35.3
ロジスティクス事業	60	109	109	+80.3
その他事業	-6	34	34	
(内部取引および全社)	3	82	82	
合計	1,907	2,729	2,729	+43.1

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20.1%増、営業利益も前期比35.3%増と引続き好調に推移。
 ロジスティクス事業については、売上高は前期比5.1%増となり、また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109百万円と前期比80.3%の大幅増益となる。
 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。

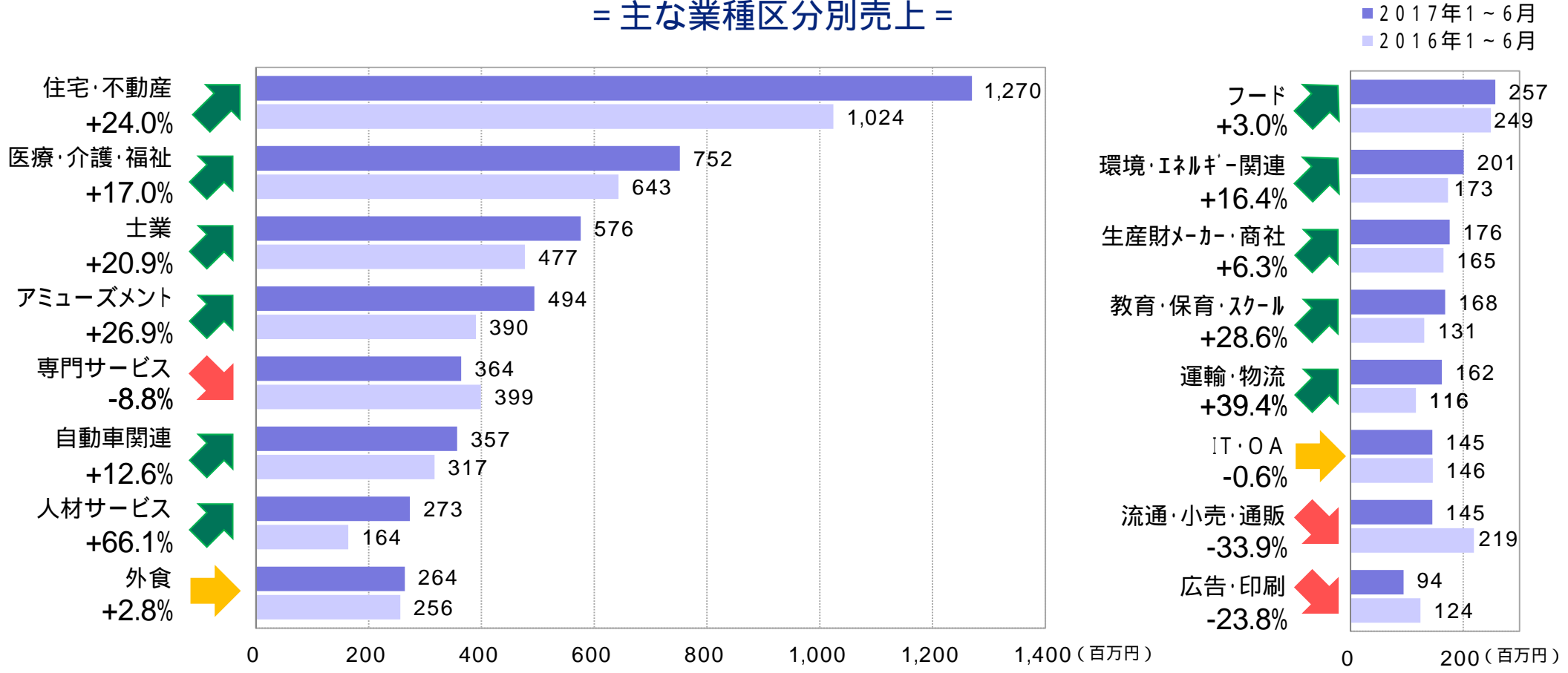
(2) 経営コンサルティング事業における業績動向



全体の約70%を占めるコンサルティング(月次支援 + プロジェクト)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20.4%増と順調に増加。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

= 主な業種区分別売上 =

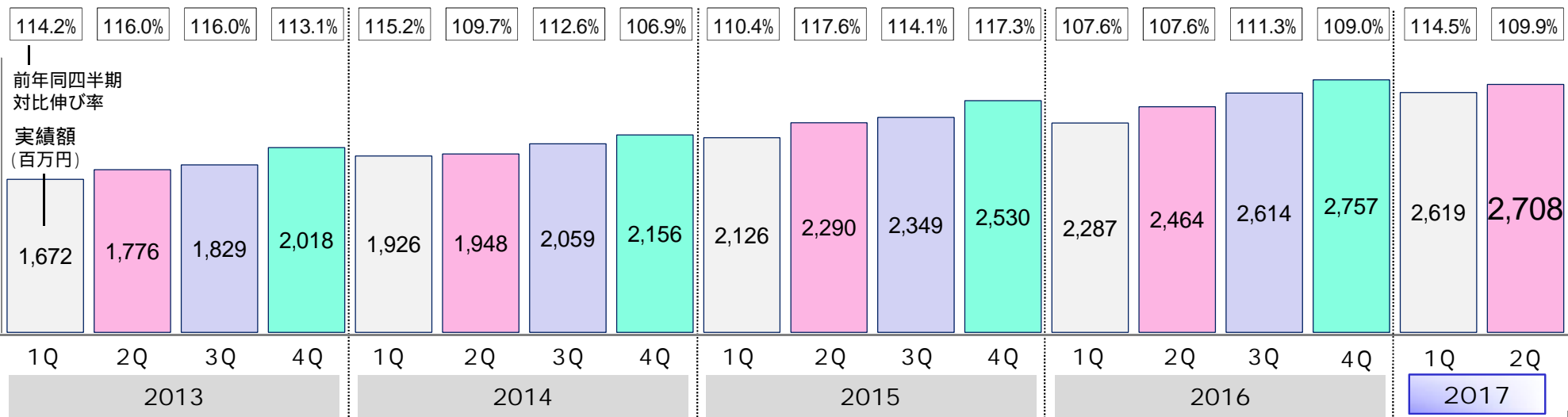


数値は、当社業種分類に基づいた2016年1～6月および2017年1～6月のコンサルティング契約の売上実績です。

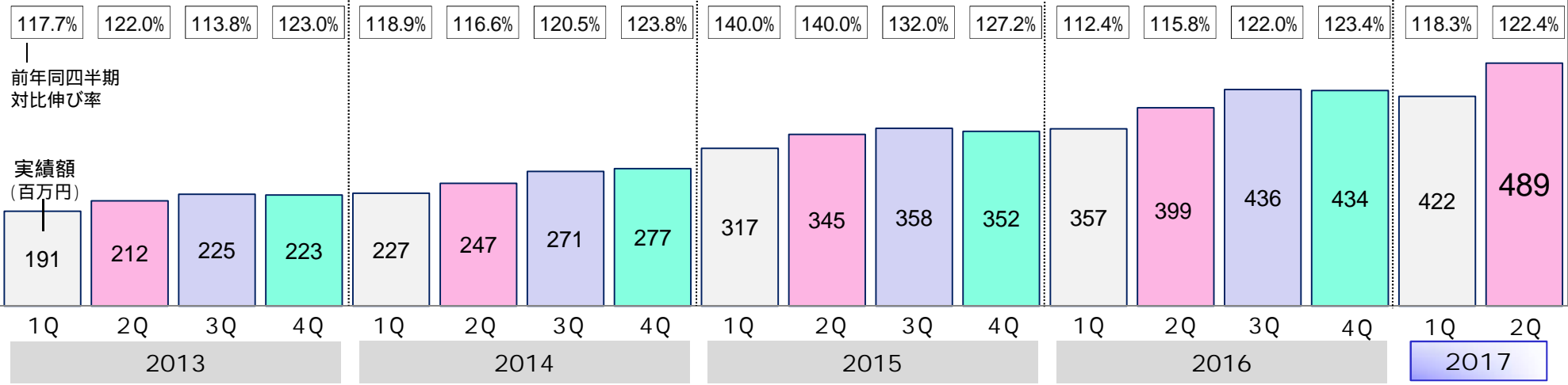
当事業の主力部門である「住宅・不動産業界」「医療・介護・福祉業界」「土業業界」向けコンサルティング部門において、それぞれ前期比20%前後の成長を続け、売上高に大きく貢献。その他、M & A や事業承継を支援・サポートするM & Aコンサルティングにおいて、第1四半期にM & A 仲介の成約が進み、「住宅・不動産」および「アミューズメント」部門の売上向上に寄与。

(2) 経営コンサルティング事業における業績動向 = 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

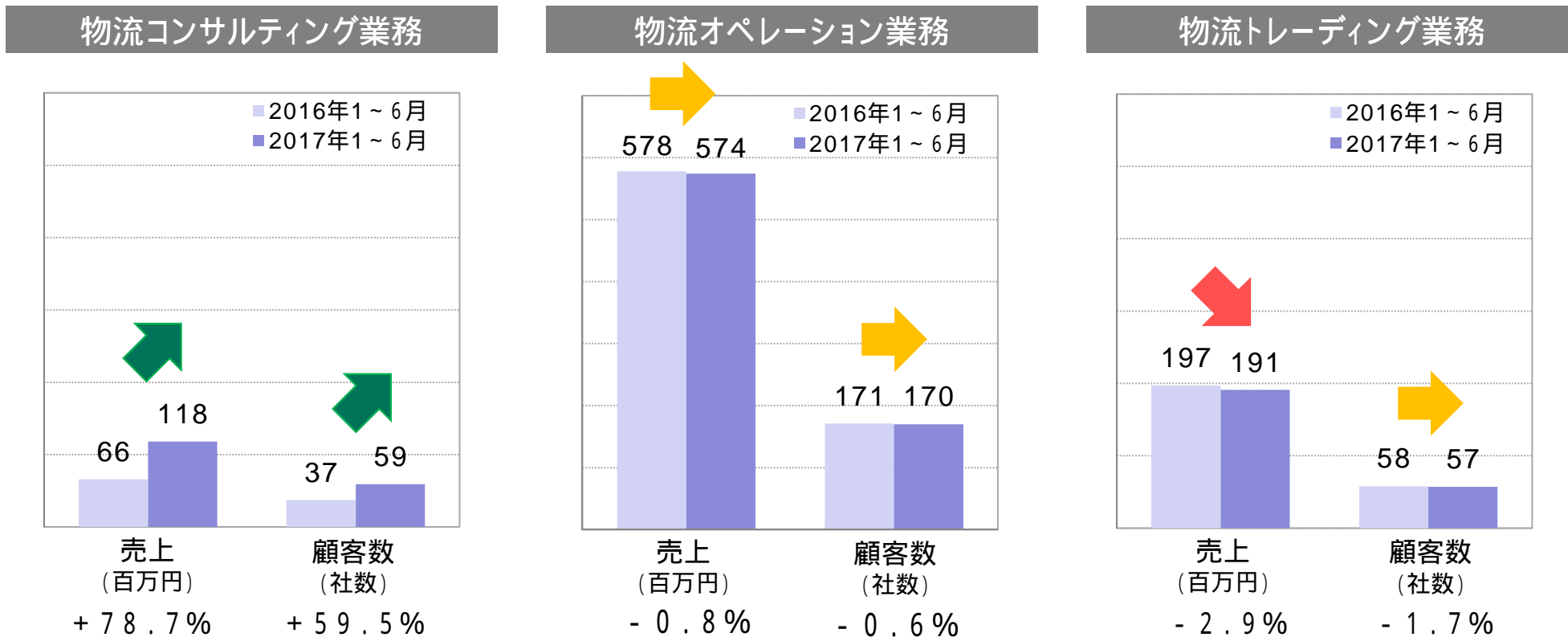


当事業の特徴は、安定的なストックビジネスモデルであり、月次支援・経営研究会会費収入は会員数の増加に伴い順調に拡大し続けている。

(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



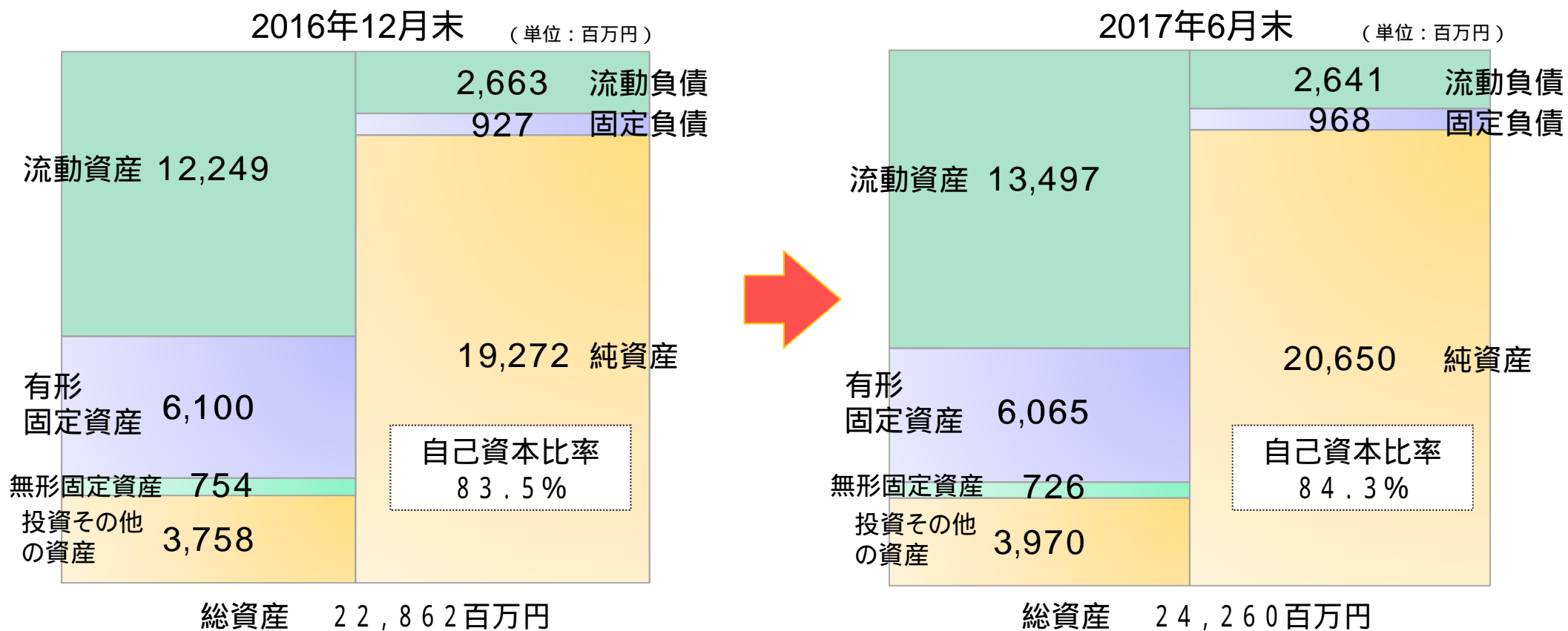
グループ内取引を除いた実績。顧客数は、1~6月の延べ社数を示している。

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・・・市川倉庫閉鎖により、売上・顧客数は伸び悩んだが、利益率は改善。

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	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
+ 1,247百万円	- 34百万円	- 27百万円	+ 212百万円	- 21百万円	+ 40百万円	+ 1,378百万円

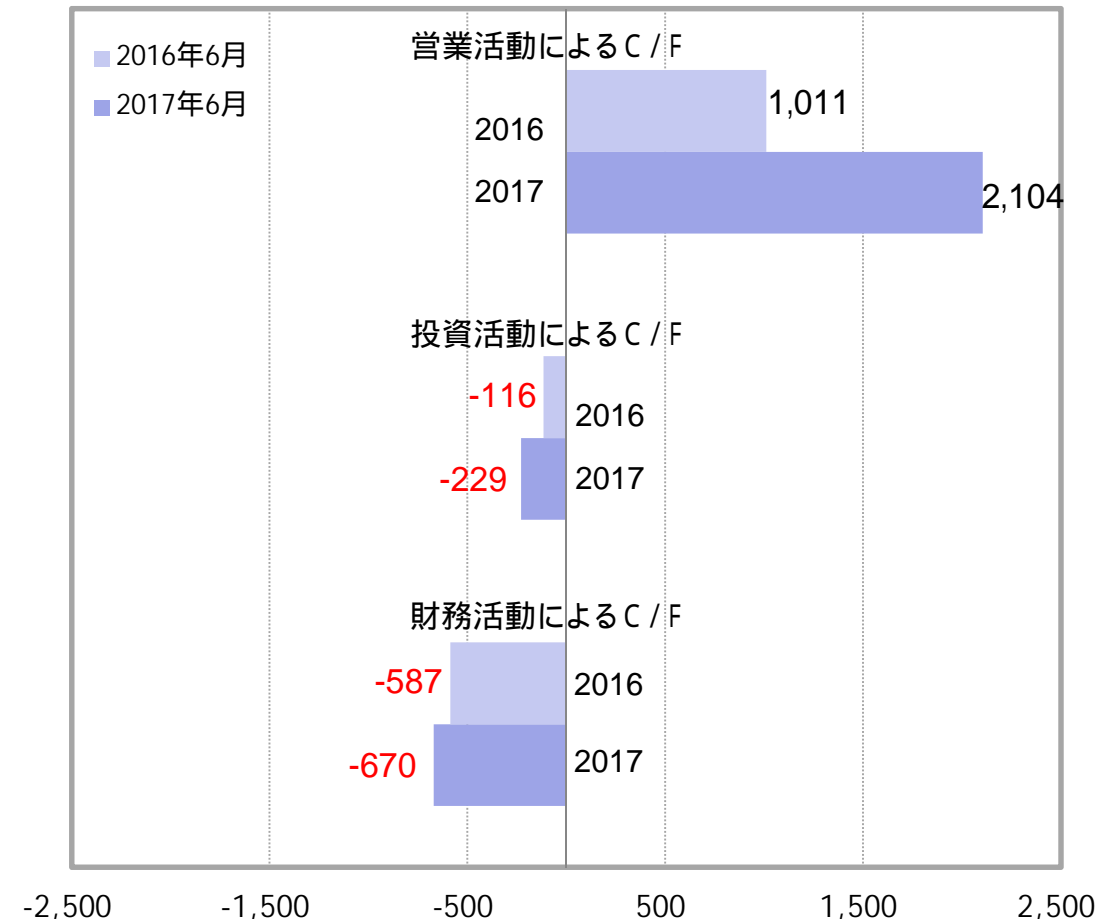
財務状況については、引き続き高い自己資本比率(84.3%)を維持しており、健全な状態にある。流動資産の増加は、順調な営業活動による当座資産の増加によるもの。投資その他の資産の増加は、主に投資有価証券が増加したことによるもの。

(4) 連結財務状況 (要約キャッシュフロー)

(単位：百万円)

	2016年6月	2017年6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	2,021	2,767	745
減価償却費	116	115	1
売上債権の減少額	173	95	78
その他の資産の増減(は増加)	189	360	170
その他の負債の増減(は減少)	486	256	229
その他	15	112	97
小計	1,651	2,473	821
利息及び配当金の受取額	18	15	2
法人税等の支払額	1,048	719	328
法人税等の還付額	394	338	56
その他	4	2	2
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,011	2,104	1,092
投資活動によるキャッシュ・フロー			
有価証券及び投資有価証券の取得による支出	651	1,627	975
有価証券及び投資有価証券の売却による収入	718	1,400	682
有形及び無形固定資産の取得による支出	182	53	129
その他	0	51	51
投資活動によるキャッシュ・フロー	116	229	113
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	19	45	26
自己株式取得による支出	7	5	1
配当金の支払額	591	704	112
その他	8	7	1
財務活動によるキャッシュ・フロー	587	670	83
現金及び現金同等物の増減額	306	1,204	897
現金及び現金同等物の期首残高	7,125	8,663	1,537
現金及び現金同等物の四半期末残高	7,432	9,867	2,435

(単位：百万円)



営業活動により得られた資金は2,104百万円となる。前年と比べて+1,092百万円となる。
 投資活動により使用した資金は、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。

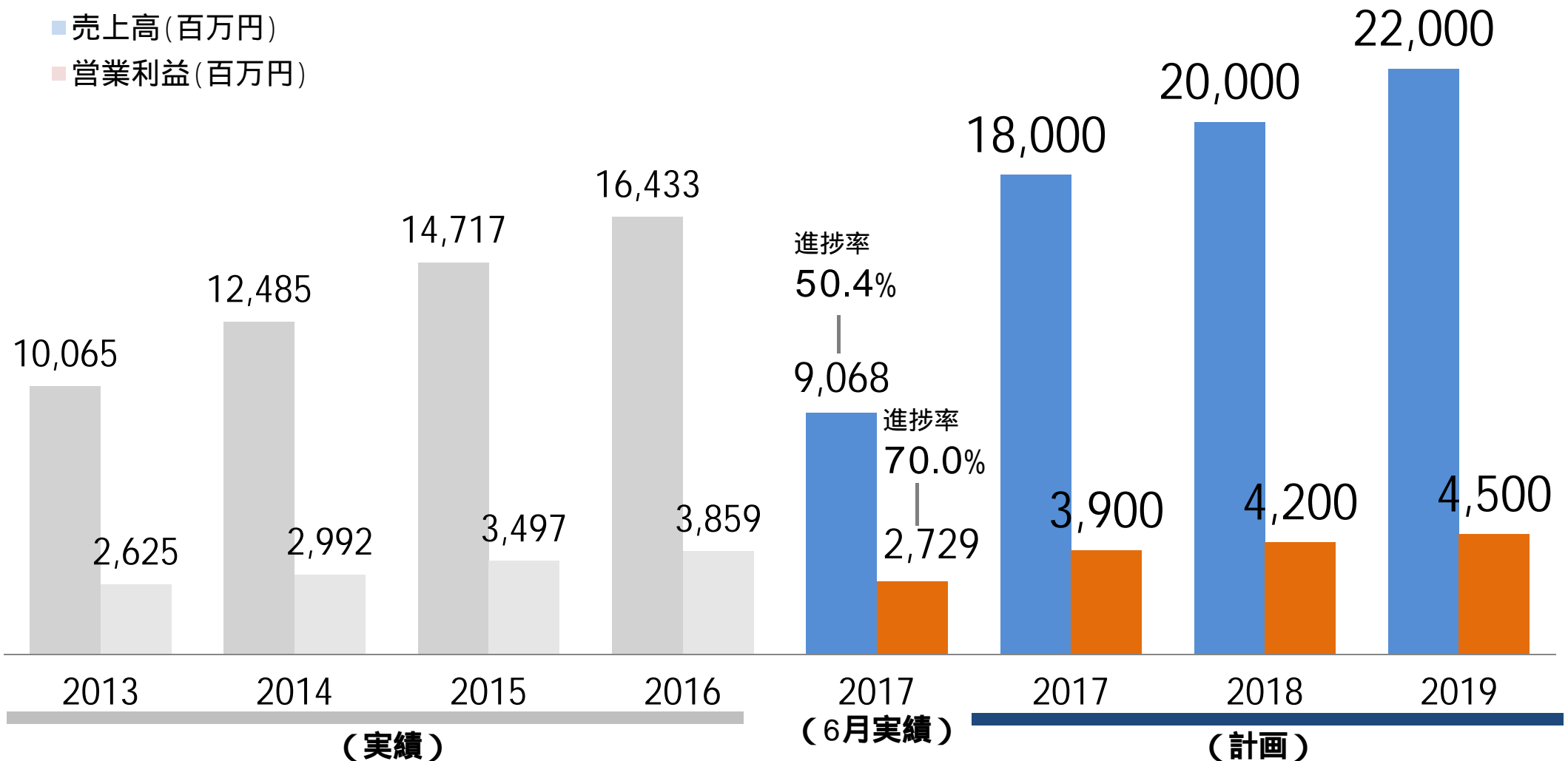
今後の見通しと 当社の取り組み

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(2016年11月4日開示)

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
 今後については業績動向を見ながら、必要に応じて中期経営計画の見直しを検討いたします。

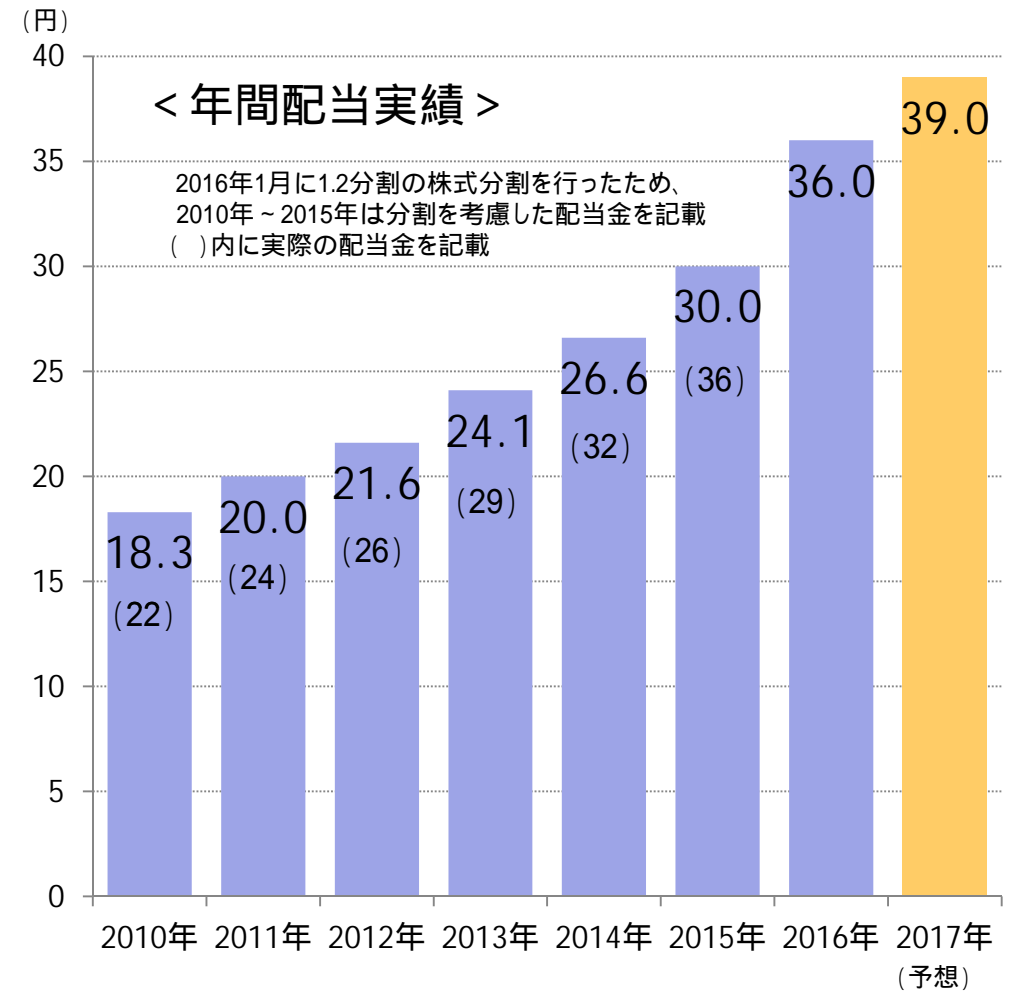
- 売上高(百万円)
- 営業利益(百万円)



3. 今後の見通しと当社の取り組み

(2) 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。

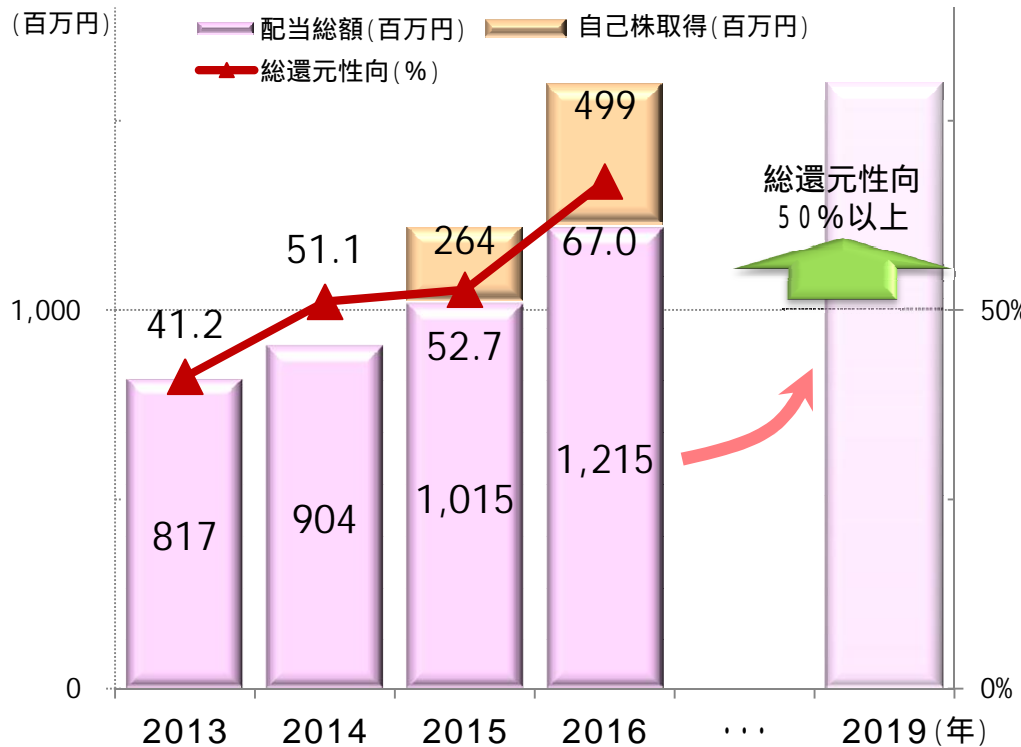
3. 今後の見通しと当社の取り組み

(3) 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

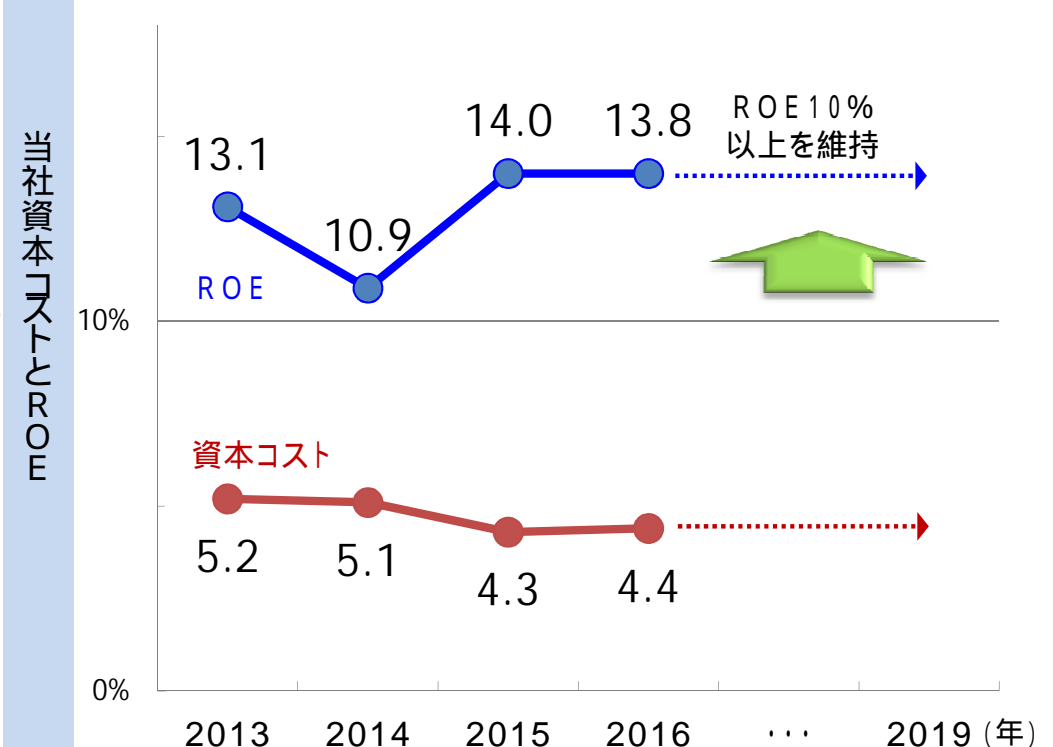
株主還元方針

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



効率性の方針

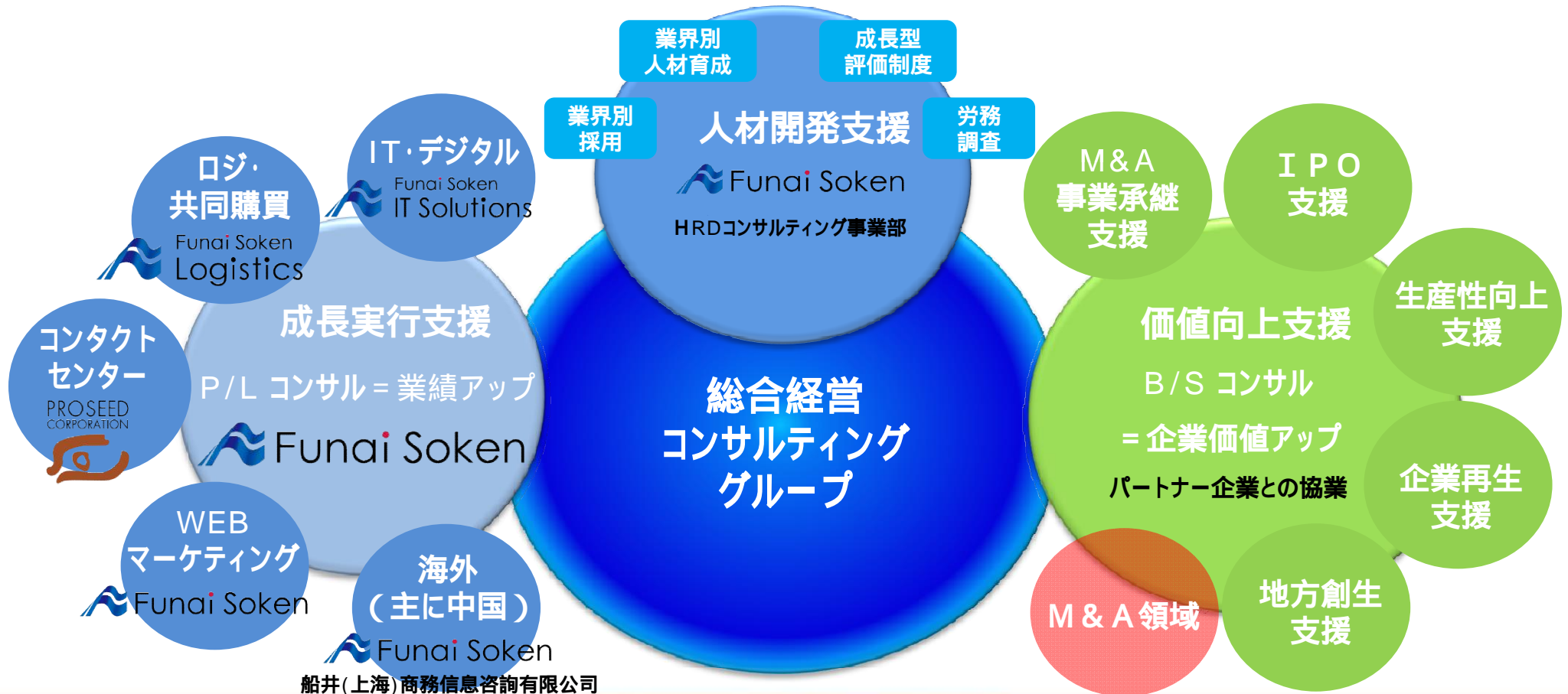
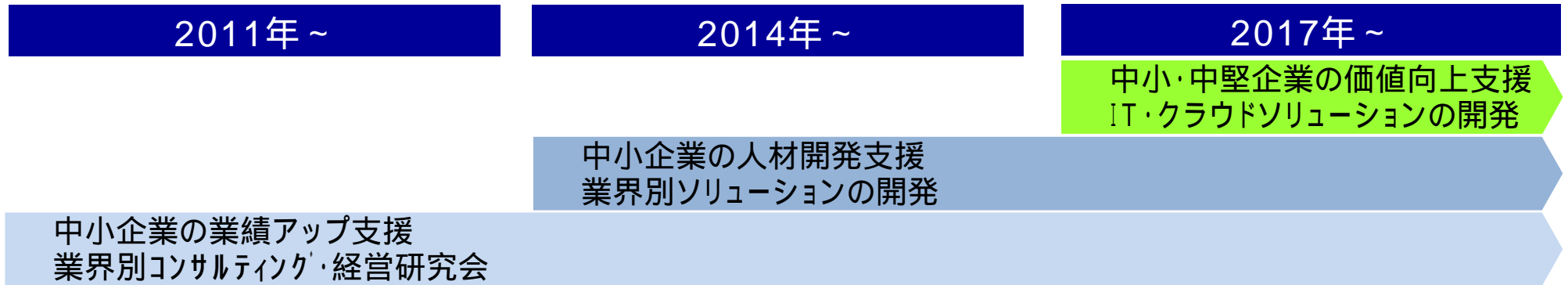
資本コストを意識した経営に注力し、**連結ROE10%以上**の維持に取り組む



() 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。

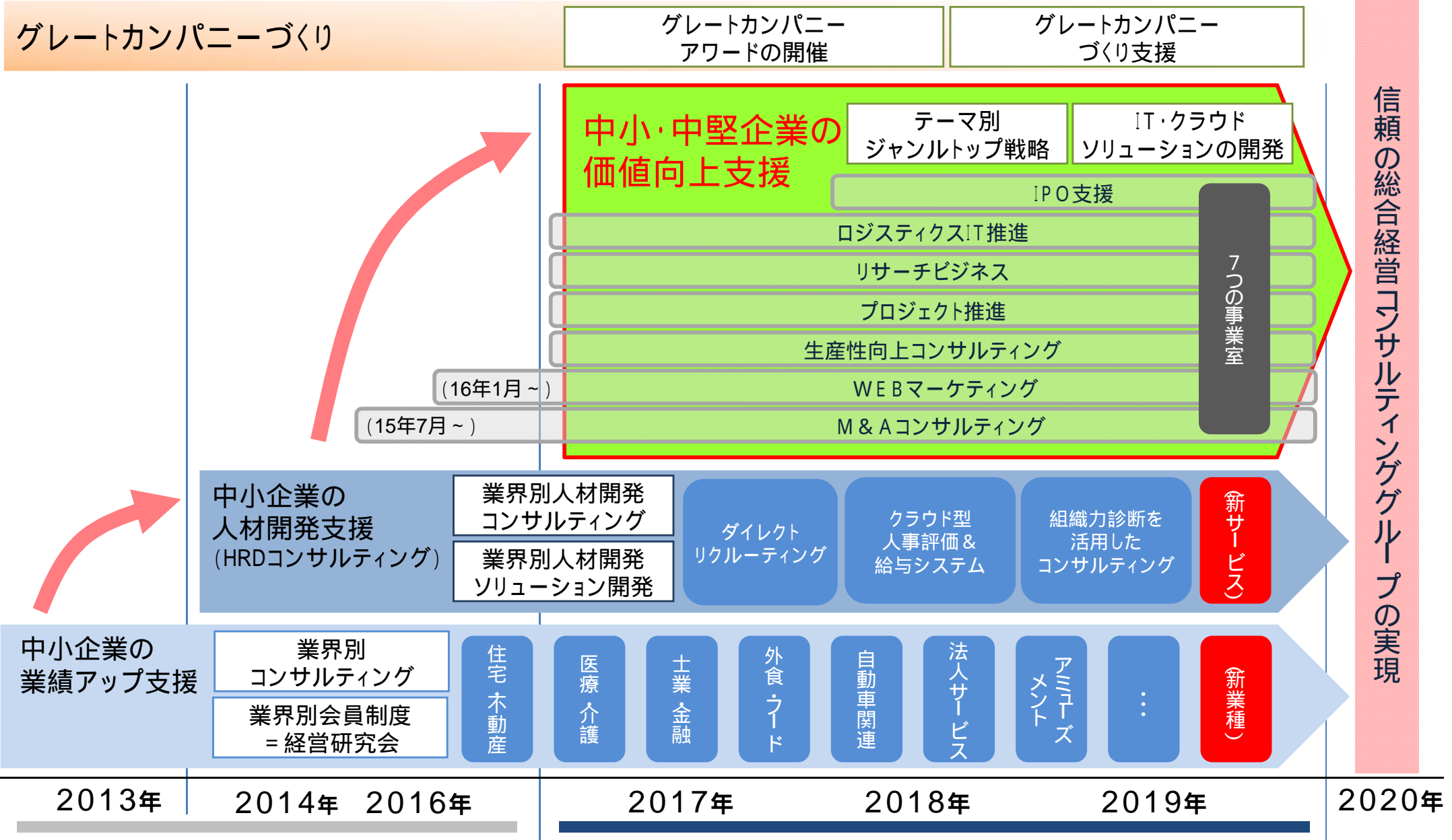
3. 今後の見通しと当社の取り組み

(4) 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

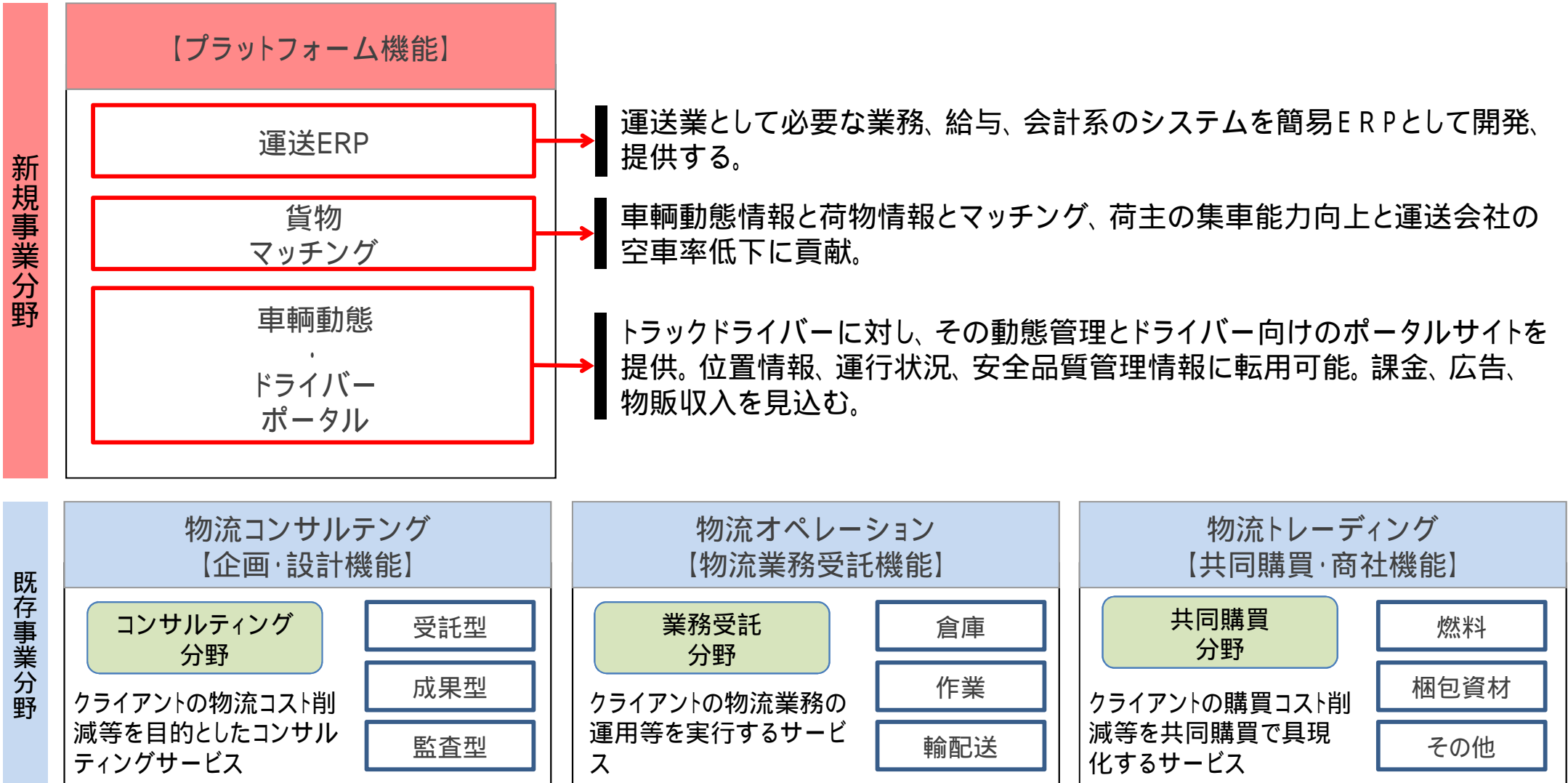
(5) 事業戦略 経営コンサルティング事業



3. 今後の見通しと当社の取り組み

(5) 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

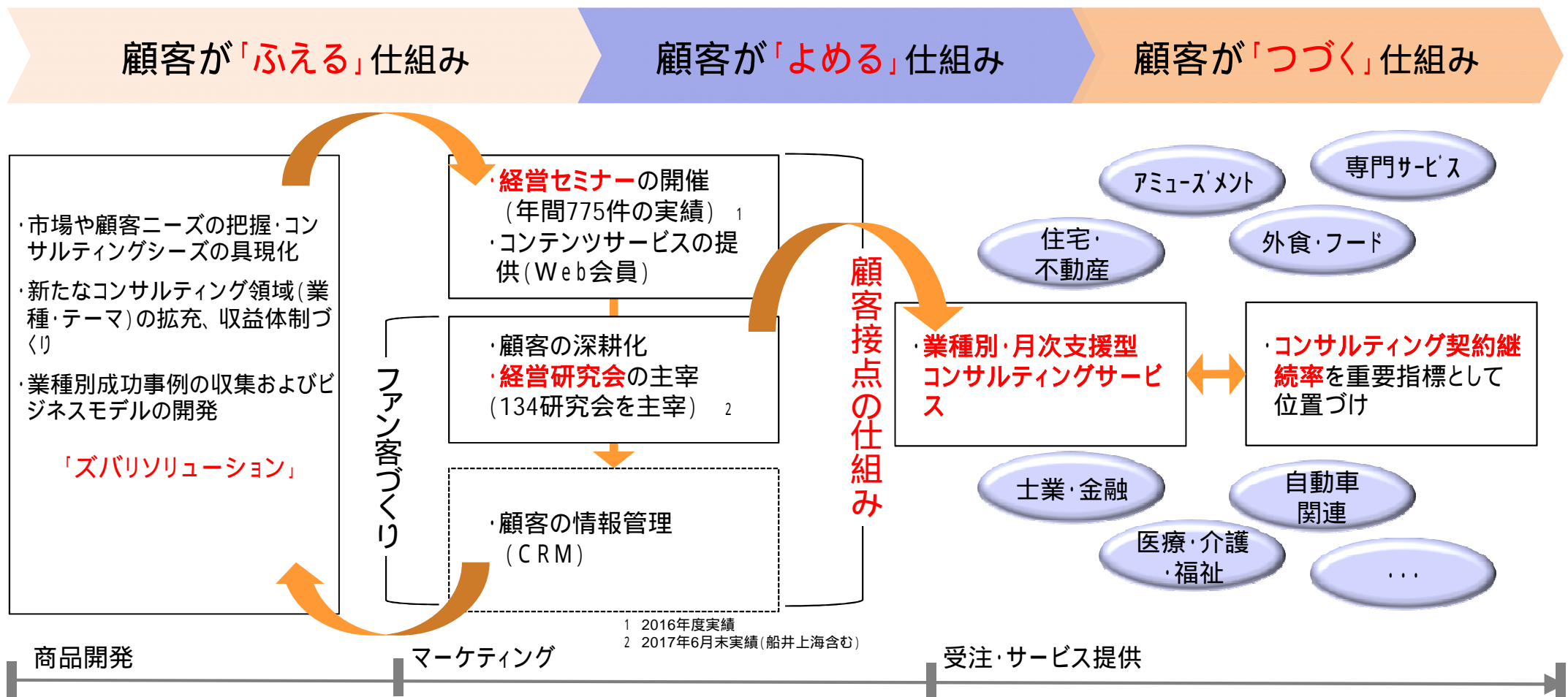


(参考)
船井総合研究所の
ビジネスモデル

(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

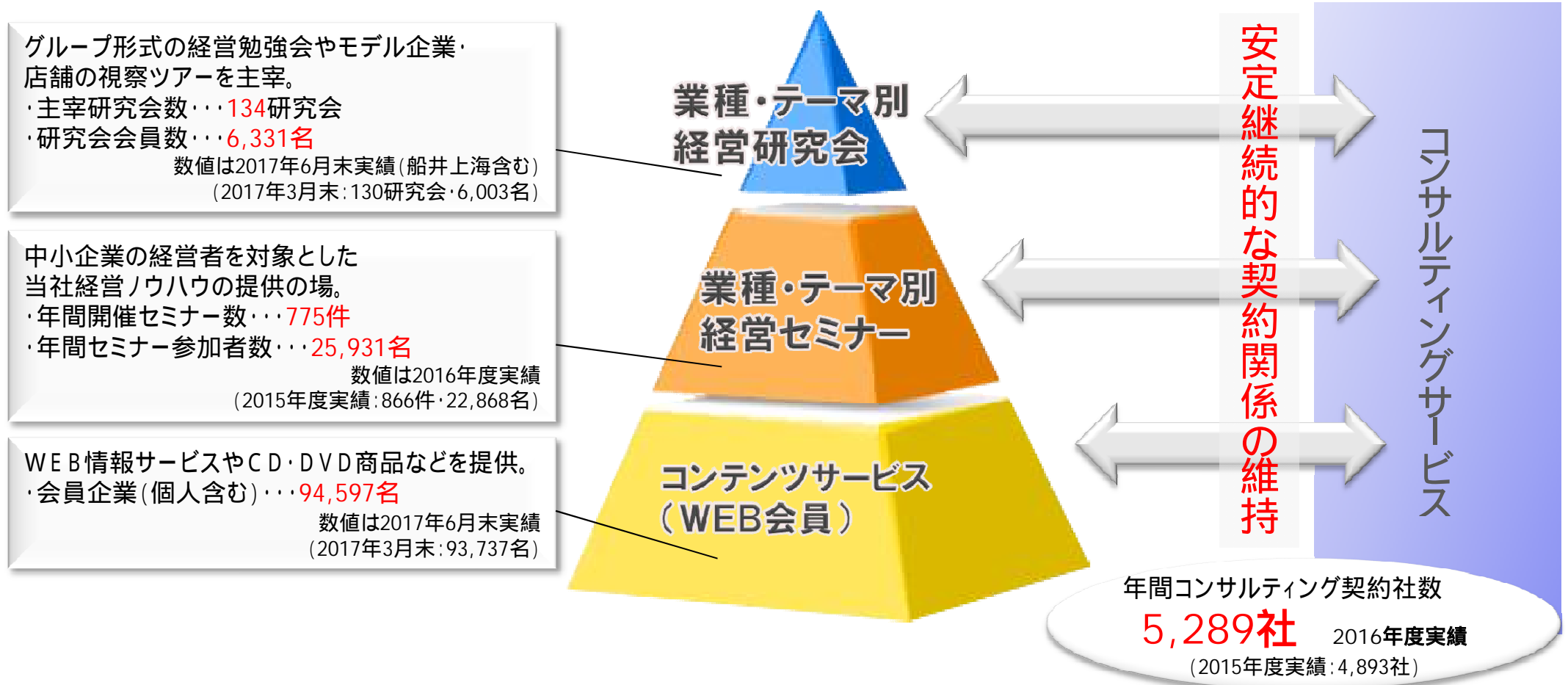
船井総合研究所のビジネスモデルは、業種・業界別のマーケットを対象に展開していく「顧客ストック型」ビジネスを志向し、その取り組みを続けております。
その取り組みとして、「顧客がふえる」、「顧客がよめる」、「顧客がつづく」をキーワードに、今後もビジネスモデルの磨き込みに注力してまいります。



(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。



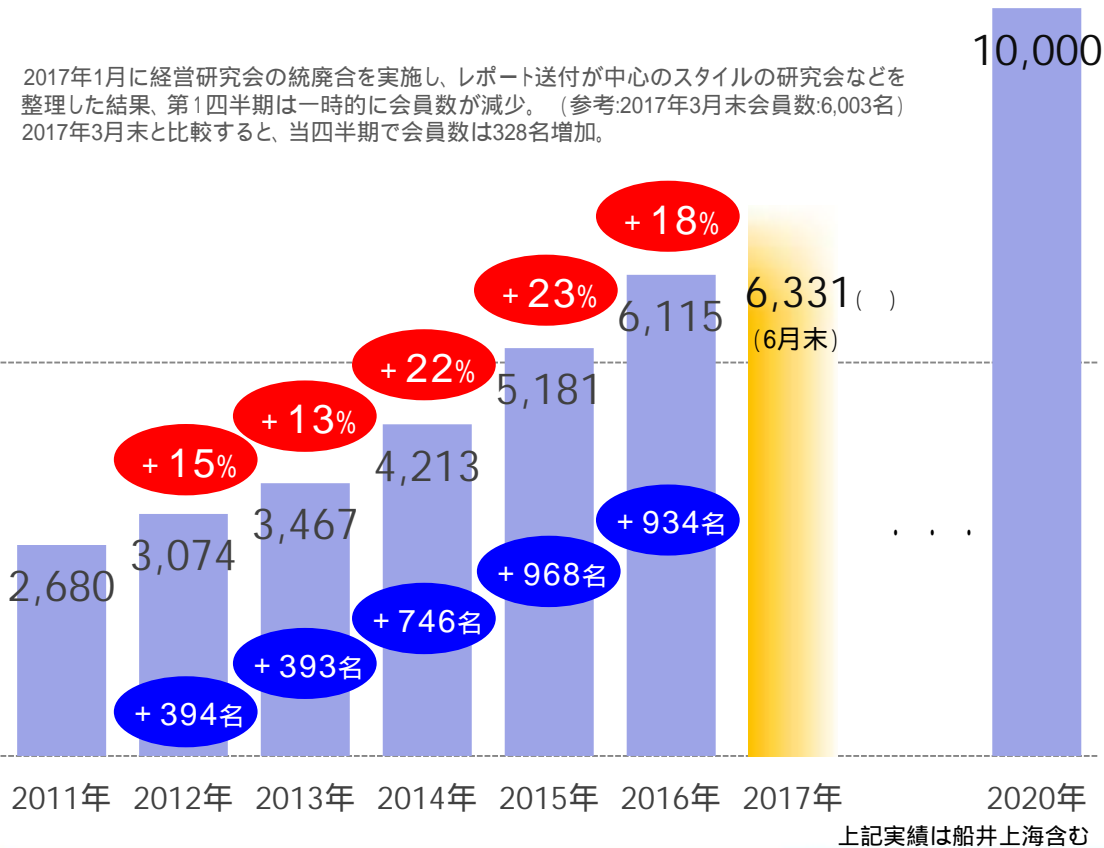
(参考) 船井総合研究所のビジネスモデル

(3) 経営研究会について

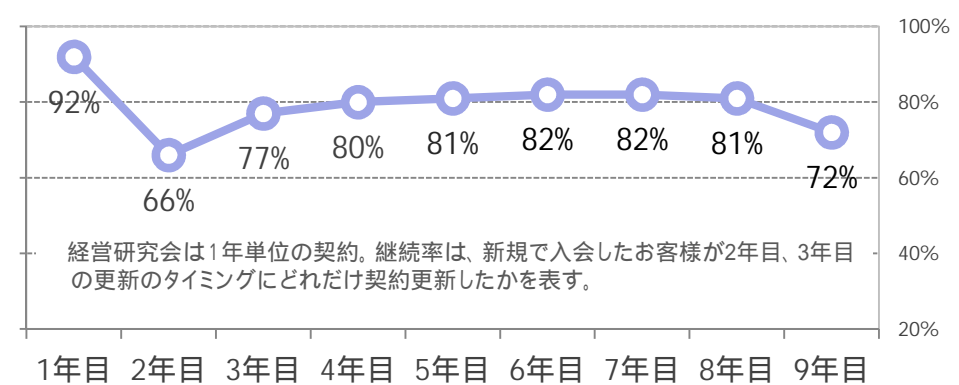
船井総合研究所の強みの一つとして、「経営研究会」の展開が挙げられます。会員様同士の業界・テーマ別の情報交換を活発に行い、ズバリソリューションの研究を行うなど、現在**6,331名**の方々にご入会いただいております。

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



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>