

2017年12月期
第3四半期

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11月6日(月)



1 エグゼクティブサマリー

- (1) 連結収益状況
- (2) 通期業績予想の修正について
- (3) 通期業績予想に対する進捗状況

2 2017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

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

The background features a series of overlapping, curved, semi-transparent blue and white bands that create a sense of depth and movement. A small red dot is positioned on one of the upper bands. The overall aesthetic is clean and modern.

(1) 連結収益状況

	2016年9月		2017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	11,908	100.0	13,790	100.0	+ 15.8
営業利益	2,838	23.8	3,652	26.5	+ 28.7
経常利益	2,840	23.9	3,669	26.6	+ 29.2
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,931	16.2	2,470	17.9	+ 27.9

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ており、**前期比15.8%増**と増収となる。

営業利益、経常利益もそれぞれ**前期比28.7%増**、**29.2%増**と揃って増益。

営業利益率、経常利益率はいずれも**25%を上回り**、高い水準を維持。

四半期純利益についても、**前期比27.9%増**となり、**5.39億円の増益**。

(2) 通期業績予想の修正について

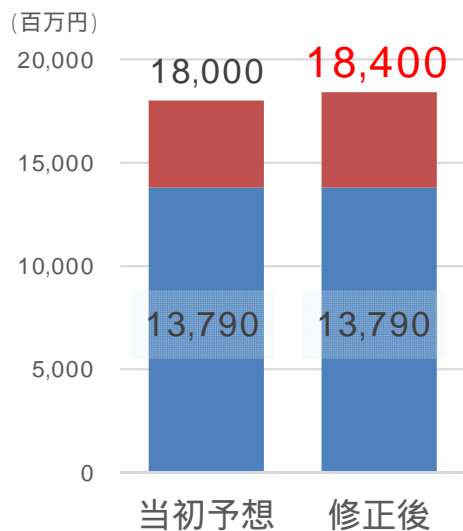
	2016年12月		2017年12月 (前回発表予想)		2017年12月 (今回修正予想)	
	金額(百万円)	構成比(%)	金額(百万円)	構成比(%)	金額(百万円)	構成比(%)
売上高	16,433	100.0	18,000	100.0	<u>18,400</u>	<u>100.0</u>
営業利益	3,859	23.5	3,900	21.7	<u>4,500</u>	<u>24.5</u>
経常利益	3,866	23.5	3,900	21.7	<u>4,500</u>	<u>24.5</u>
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,558	15.6	2,600	14.4	<u>3,000</u>	<u>16.3</u>

連結売上高については、主力の経営コンサルティング事業において、業種・テーマ別経営研究会の会員数の増加や、コンサルティング契約の受注が好調に推移。利益面については、増収要因に加え、ロジスティクス事業における利益率の高い物流コンサルティング業務の受注の増加や、業務効率化による旅費交通費の削減、セミナー集客コストの削減等により利益率が向上。上記等により、当初の計画を上回ることとなり前回予想の修正を実施(下線部)。

(3) 通期業績予想に対する進捗状況

売上高

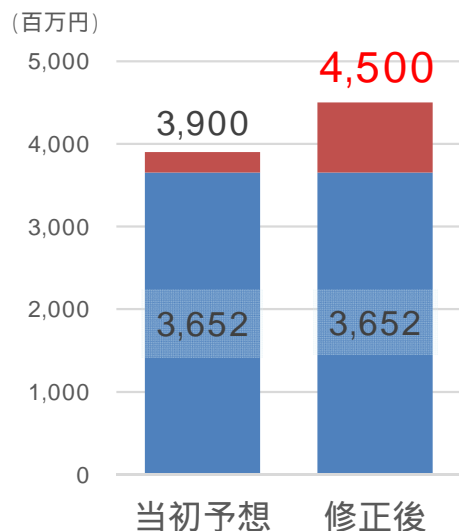
1～9月実績: 13,790百万円
当初通期予想: 18,000百万円
修正後通期予想: **18,400百万円**
(+400百万円)



進捗率 76.6% **74.9%**

営業利益

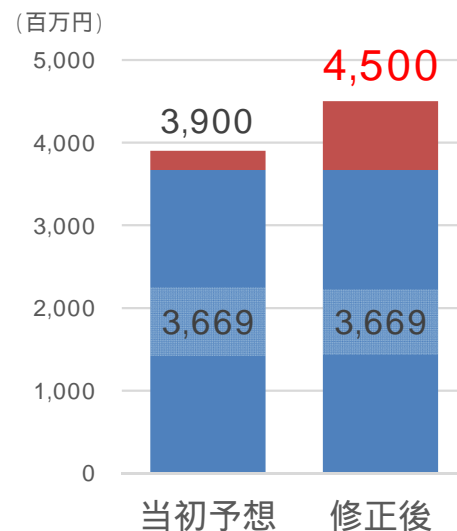
1～9月実績: 3,652百万円
当初通期予想: 3,900百万円
修正後通期予想: **4,500百万円**
(+600百万円)



進捗率 93.7% **81.2%**

経常利益

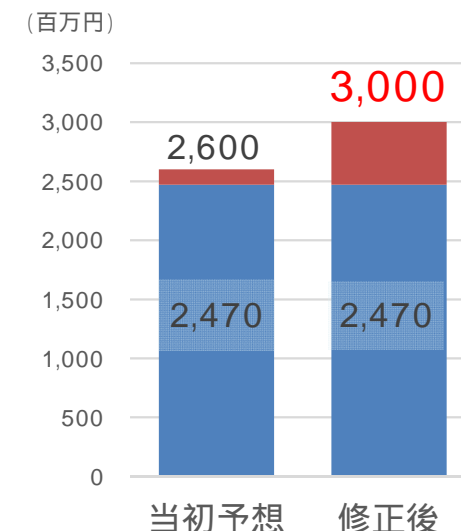
1～9月実績: 3,669百万円
当初通期予想: 3,900百万円
修正後通期予想: **4,500百万円**
(+600百万円)



進捗率 94.1% **81.5%**

親会社株主に帰属する 当期純利益

1～9月実績: 2,470百万円
当初通期予想: 2,600百万円
修正後通期予想: **3,000百万円**
(+400百万円)



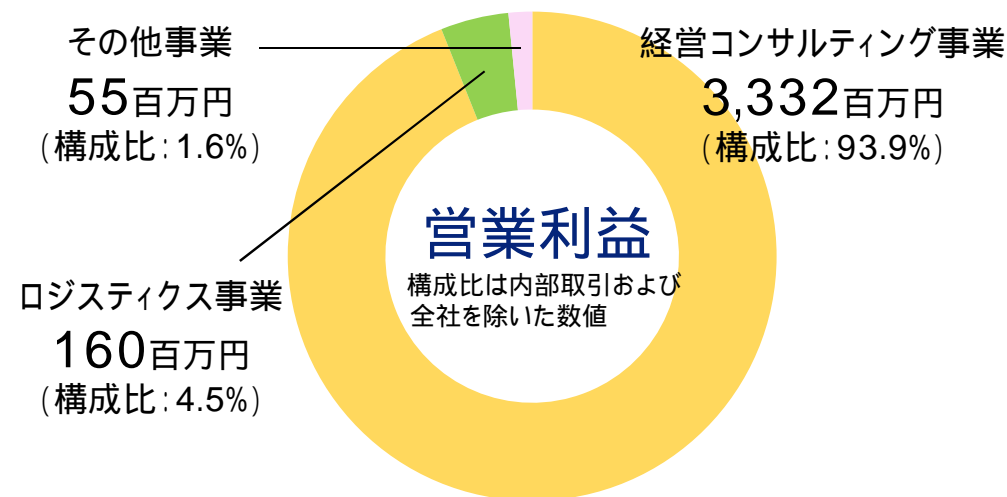
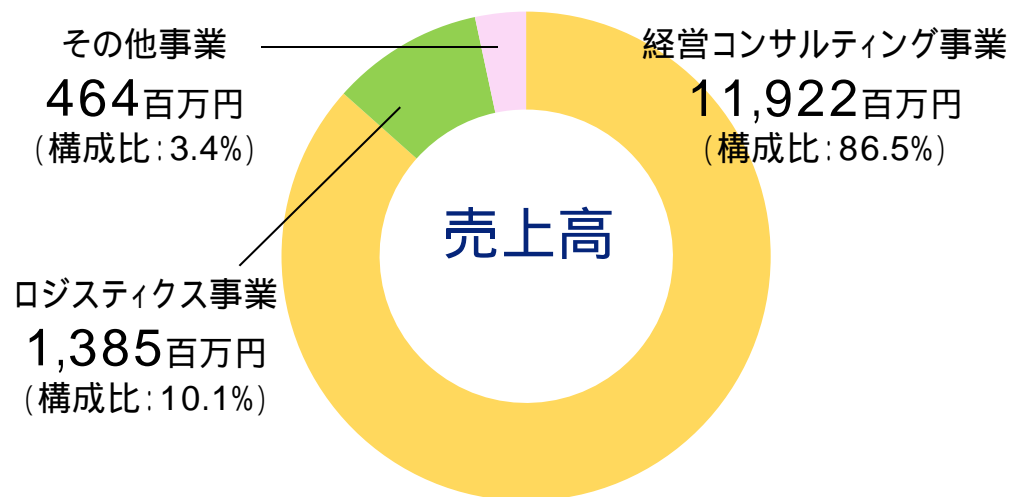
進捗率 95.0% **82.3%**

修正後の通期予想に対し、売上高に関しては進捗率74.9%、営業利益、経常利益、当期純利益に関しては、それぞれ80%を超える進捗率で推移。



2017年12月期 第3四半期決算報告

(1) セグメント別経営成績

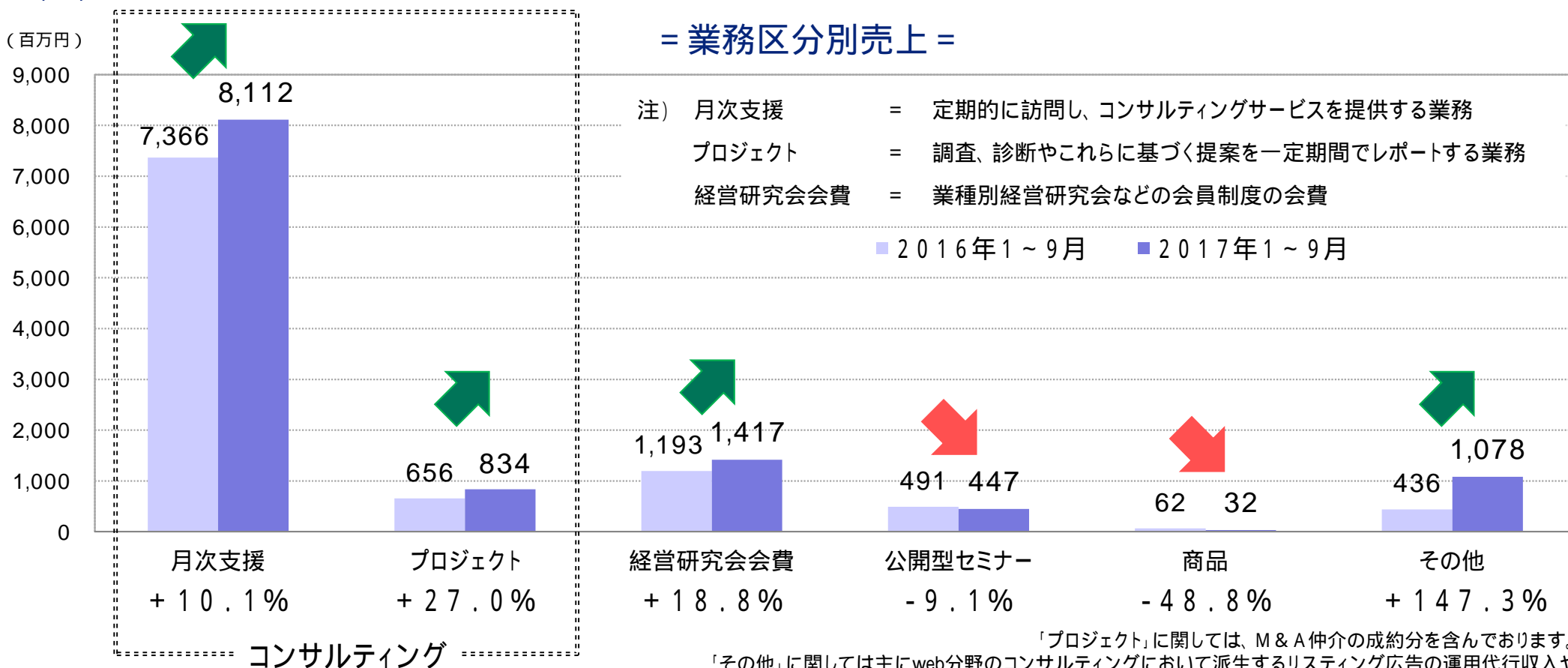


【売上高】	2016年9月		2017年9月	
	金額(百万円)	金額(百万円)	金額(百万円)	前期比(%)
経営コンサルティング事業	10,206	11,922	11,922	+16.8
ロジスティクス事業	1,282	1,385	1,385	+8.0
その他事業	400	464	464	+15.9
(内部取引および全社)	18	17	17	
合計	11,908	13,790	13,790	+15.8

【営業利益】	2016年9月		2017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	2,729	3,332	3,332	+22.1
ロジスティクス事業	98	160	160	+62.4
その他事業	-5	55	55	
(内部取引および全社)	14	103	103	
合計	2,838	3,652	3,652	+28.7

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16.8%増。ロジスティクス事業については、売上高は前期比8.0%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160百万円と前期比62.4%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

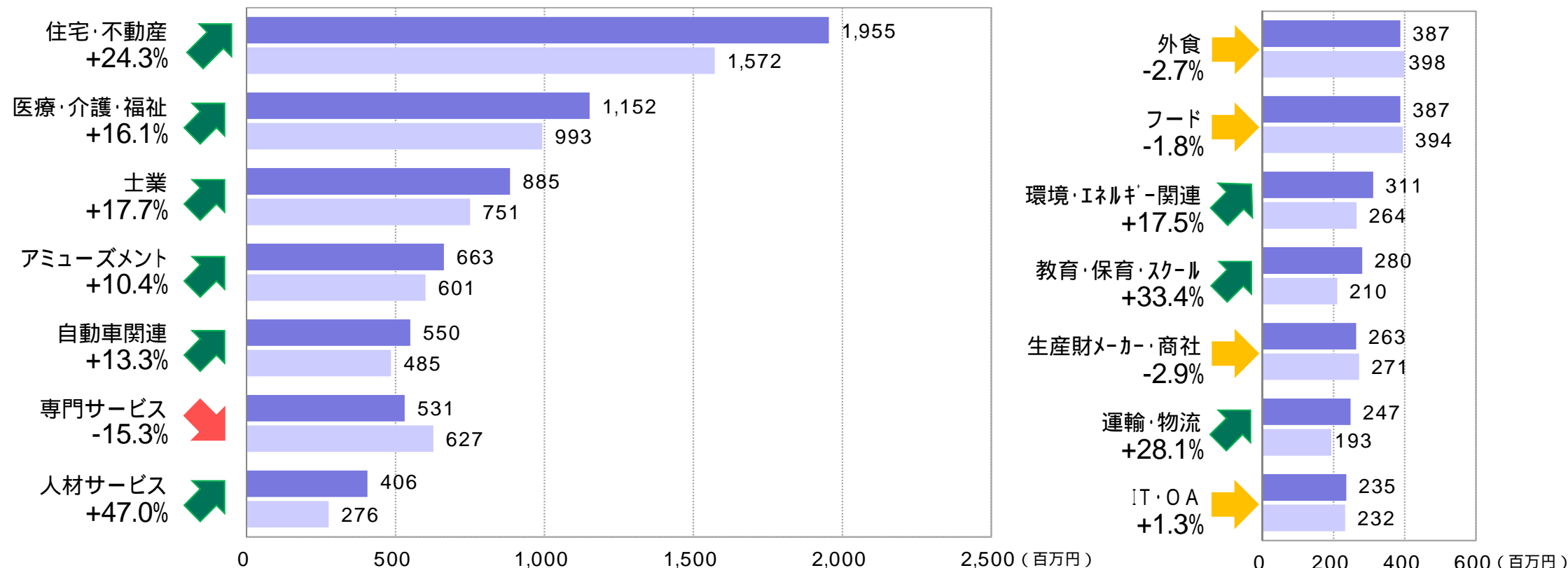


全体の約75%を占めるコンサルティング(月次支援 + プロジェクト)は、引続き好調に推移。当事業の強みであり、重点施策の一つに位置付けている業種別経営研究会の主宰による会費収入も18.8%増と順調に増加。業種別経営研究会への入会をきっかけに月次支援契約に繋がる流れが、月次支援の売上高増の一因となり、好循環を実現している。

(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 =

■ 2017年1～9月
■ 2016年1～9月



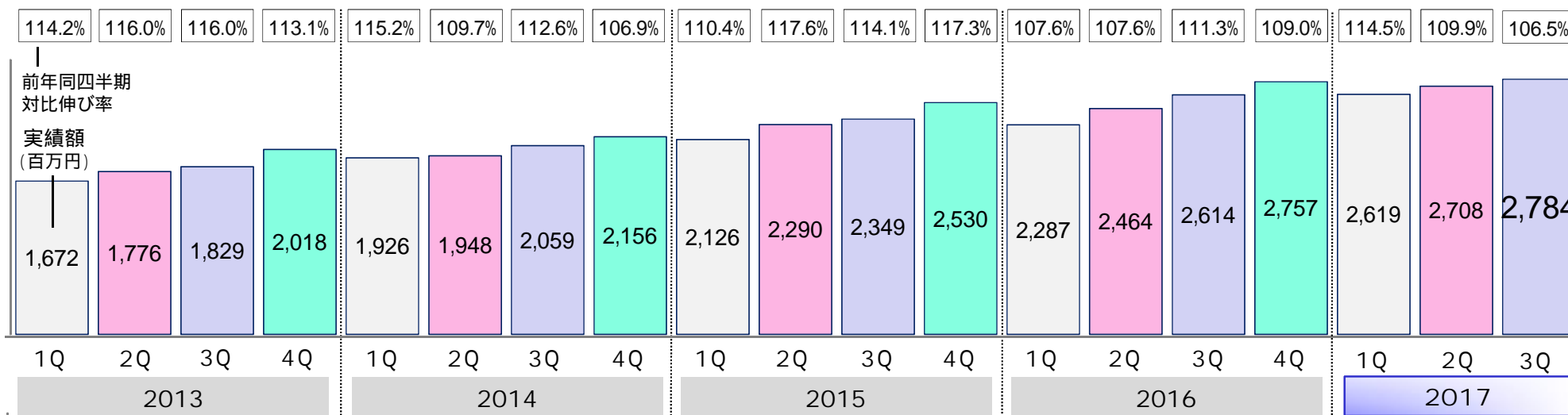
数値は、当社業種分類に基づいた2016年1～9月および2017年1～9月のコンサルティング契約の売上実績です。

当事業の主力部門である「住宅・不動産業界」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」においても実績を大きく伸ばし、売上高増加に貢献。

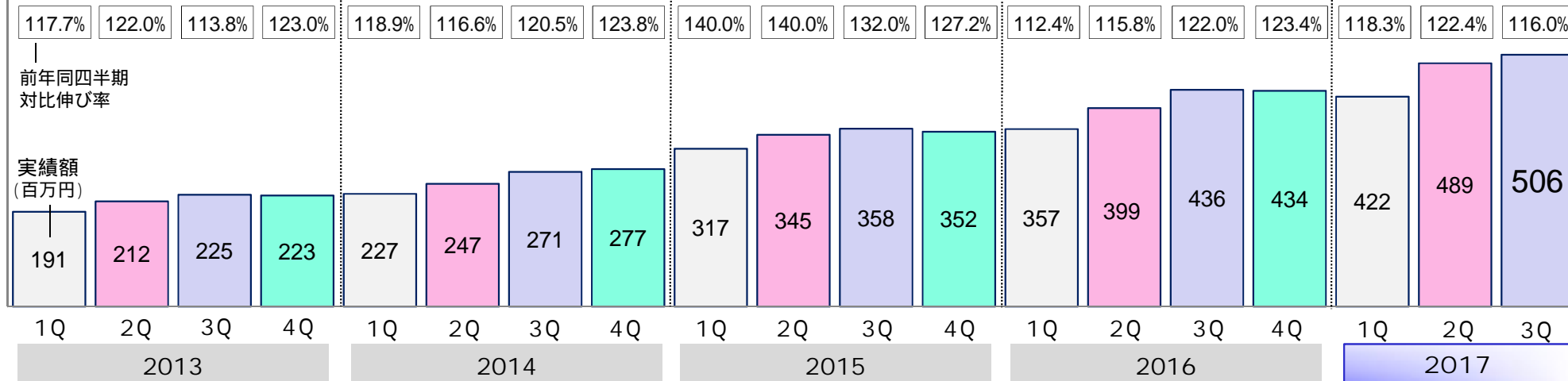
その他、「人材サービス」、「教育・保育・スクール」向けコンサルティング部門が好調。

(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



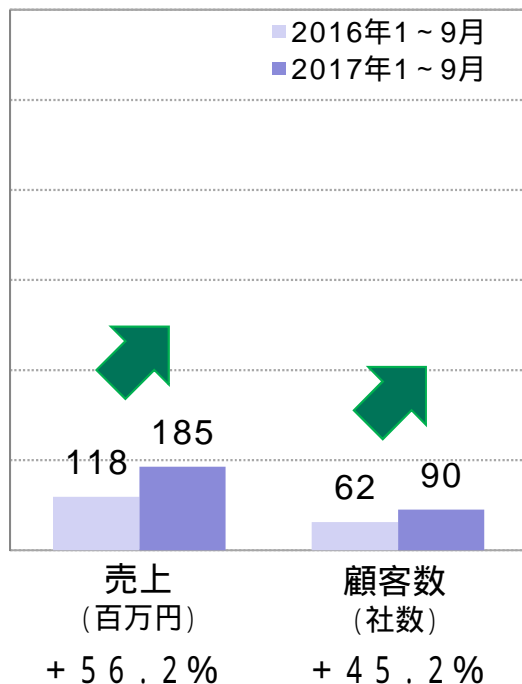
当事業の特徴は、安定的なストックビジネスモデルであり、月次支援・経営研究会会費収入は会員数の増加に伴い順調に拡大し続けている。

(3) ロジスティクス事業における業績動向

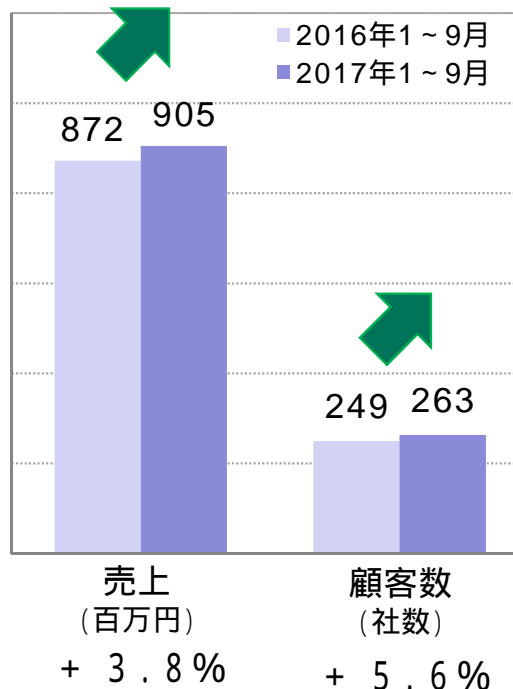
業務区分別売上および顧客数の推移

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

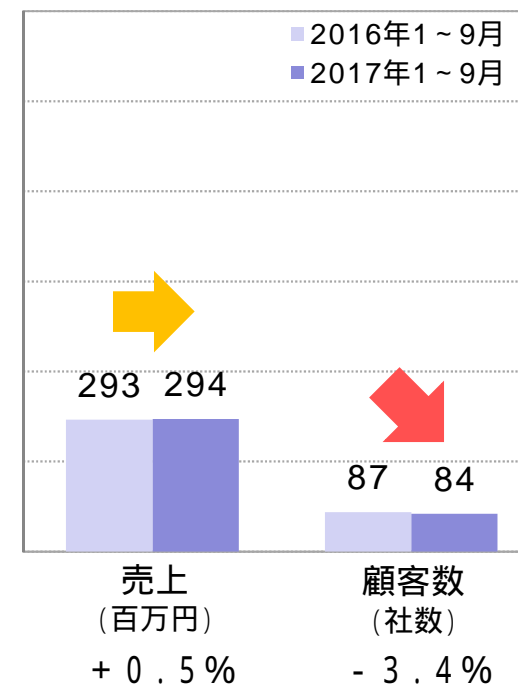
物流コンサルティング業務



物流オペレーション業務



物流トレーディング業務



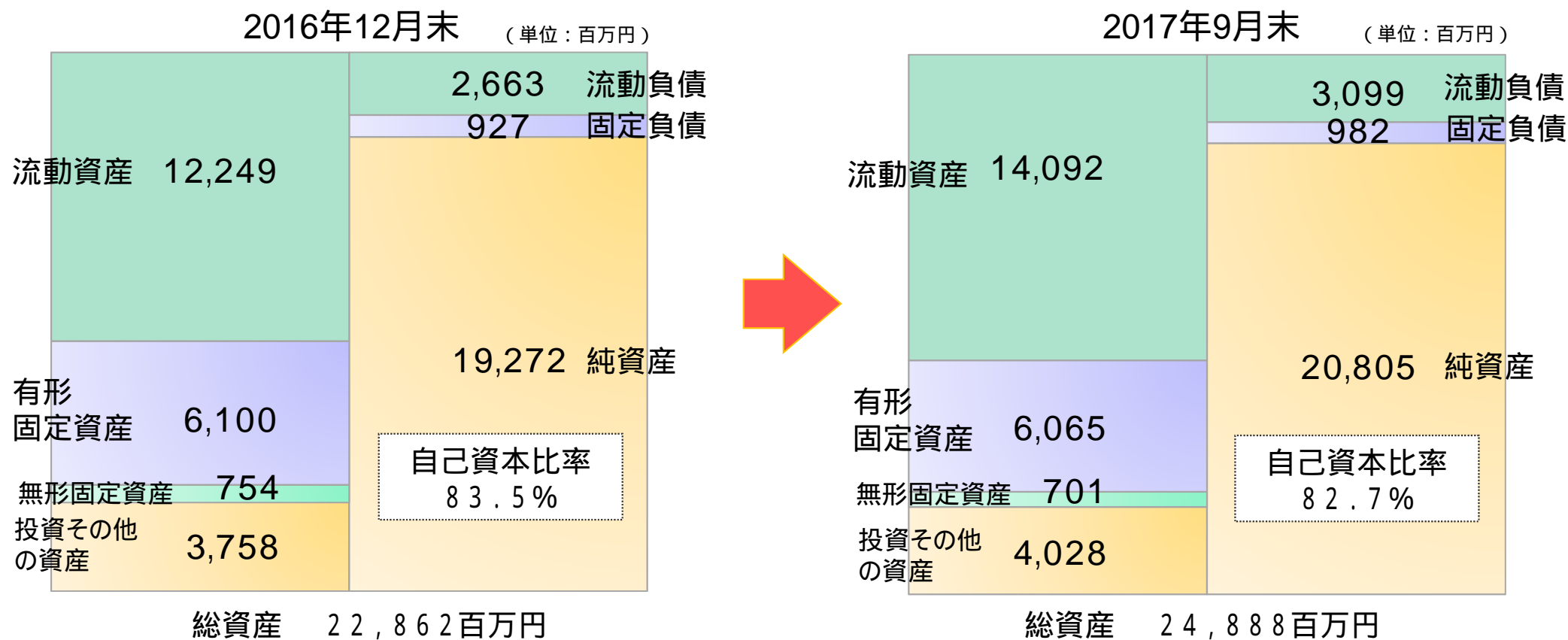
グループ内取引を除いた実績。顧客数は、1～9月の延べ社数を示している。

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・・・既存顧客の深耕や新規顧客の獲得により、輸配送業務が拡大。増収増益。

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前年並み、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
	+ 1,843百万円	- 34百万円	- 52百万円	+ 269百万円	+ 436百万円	+ 55百万円	+ 1,533百万円

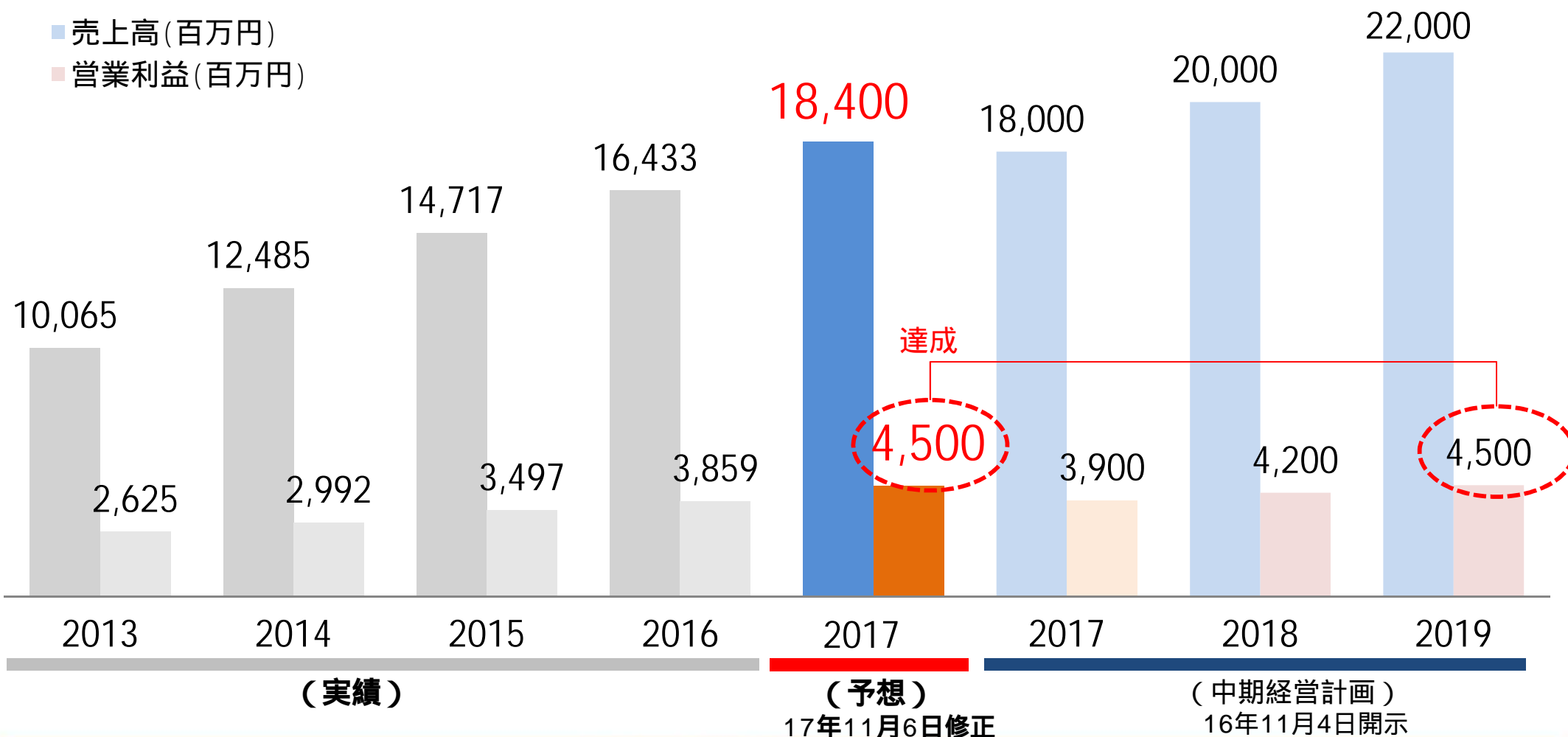
財務状況については、引き続き高い自己資本比率(82.7%)を維持しており、健全な状態にある。
 流動資産の増加は、順調な営業活動による当座資産の増加によるもの。
 投資その他の資産の増加は、主に投資有価証券が増加したことによるもの。

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年度中期経営計画 進捗状況について

「中期経営計画(2017年～2019年)」の最終年度である2019年度の経営目標として掲げております営業利益45億円について、2年前倒しでの達成見込みとなりました。当該中期経営計画の見直しにつきましては、当期末本決算の決算発表時に併せて実施する予定です。



(2) 配当予想の修正

配当予想の修正について

1株あたり**期末配当金24円** **30円**に増配

目的

当社の株主還元の基本方針は、総還元性向50%以上を目指すこととしており、その方針を踏まえ、最近の業績の状況を鑑み、以下のとおり配当予想の修正をいたします。

(配当予想の修正の内容)

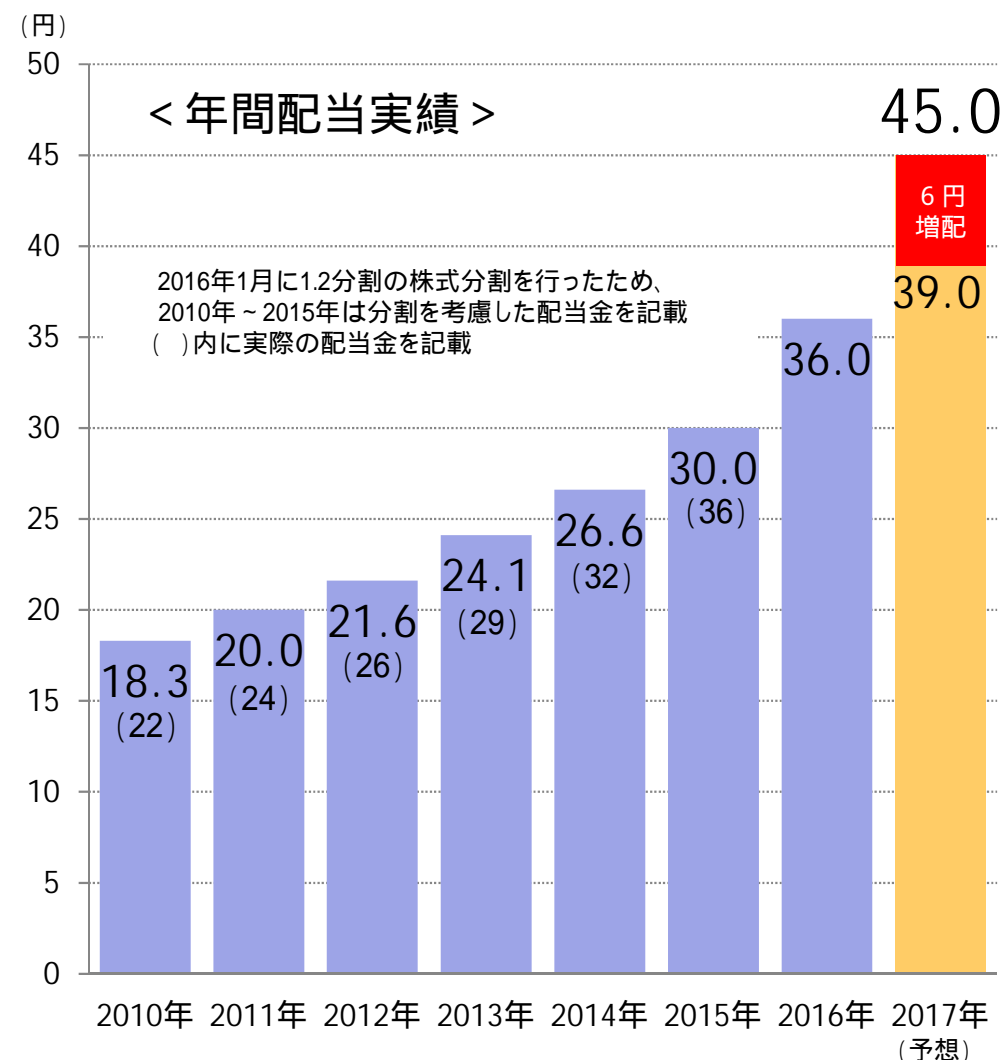
	1株あたり配当金(円)		
	第2四半期末(実施済)	期末	合計
前回予想	15円	24円	39円
今回修正予想	15円	30円	45円

なお、本件は、2018年3月開催予定の第48期定時株主総会において付議する予定であります。

3. 今後の見通しと当社の取り組み

(3) 年間配当実績の推移

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
(今回修正後の予想)				
2017年12月期	39.0	中間 15.0 期末 24.0	45.0	中間 15.0 期末 30.0



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。
2017年12月期の配当は、業績の状況を鑑み、期末配当金を当初予定の24円から6円増配、
期末配当30円、年間配当45円を予定しております。

(4) 株式分割

株式分割について

普通株式 **1株につき1.5株**の割合をもって分割

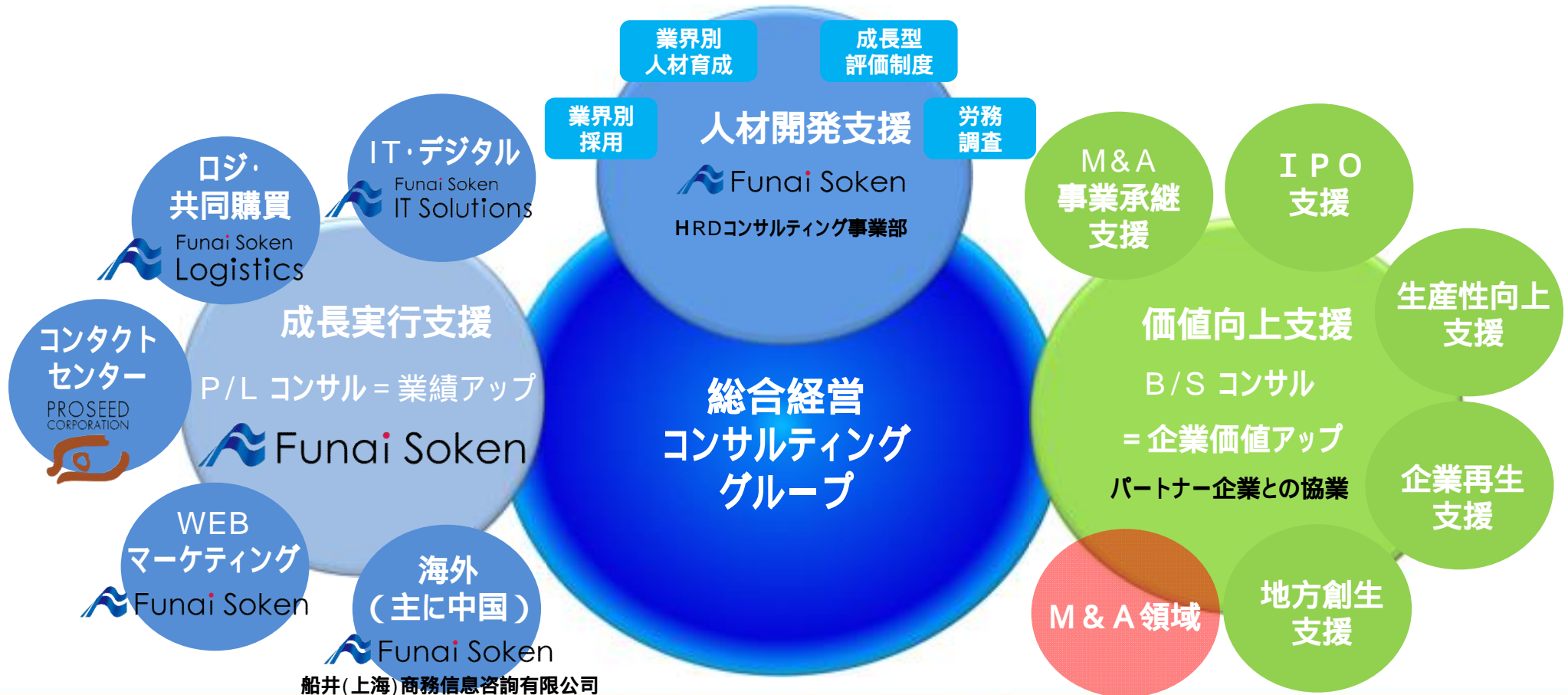
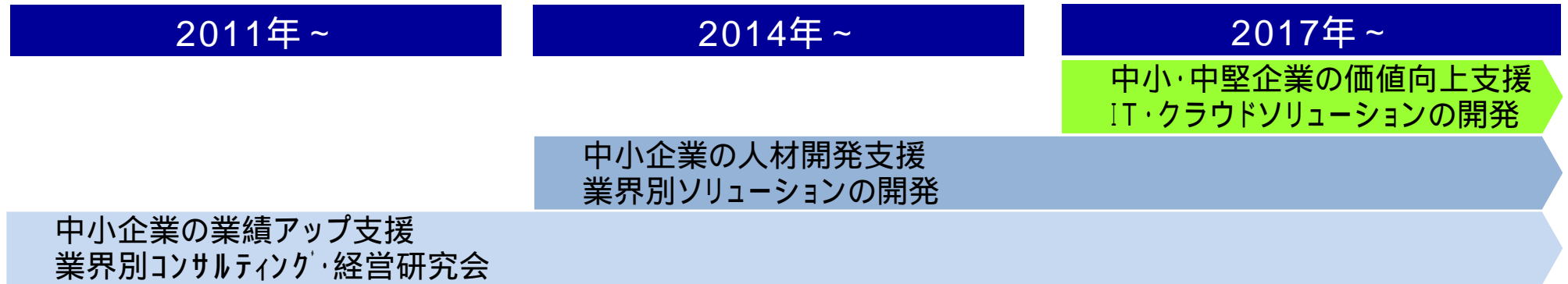
目的

当社の株式の流動性を高め、投資家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	35,500,000株	
今回の分割により増加する株式数	17,750,000株	
株式分割後の発行済株式総数	53,250,000株	
株式分割後の発行可能株式総数	130,000,000株	
日程	基準日	2017年12月31日予定
	効力発生日	2018年1月1日予定

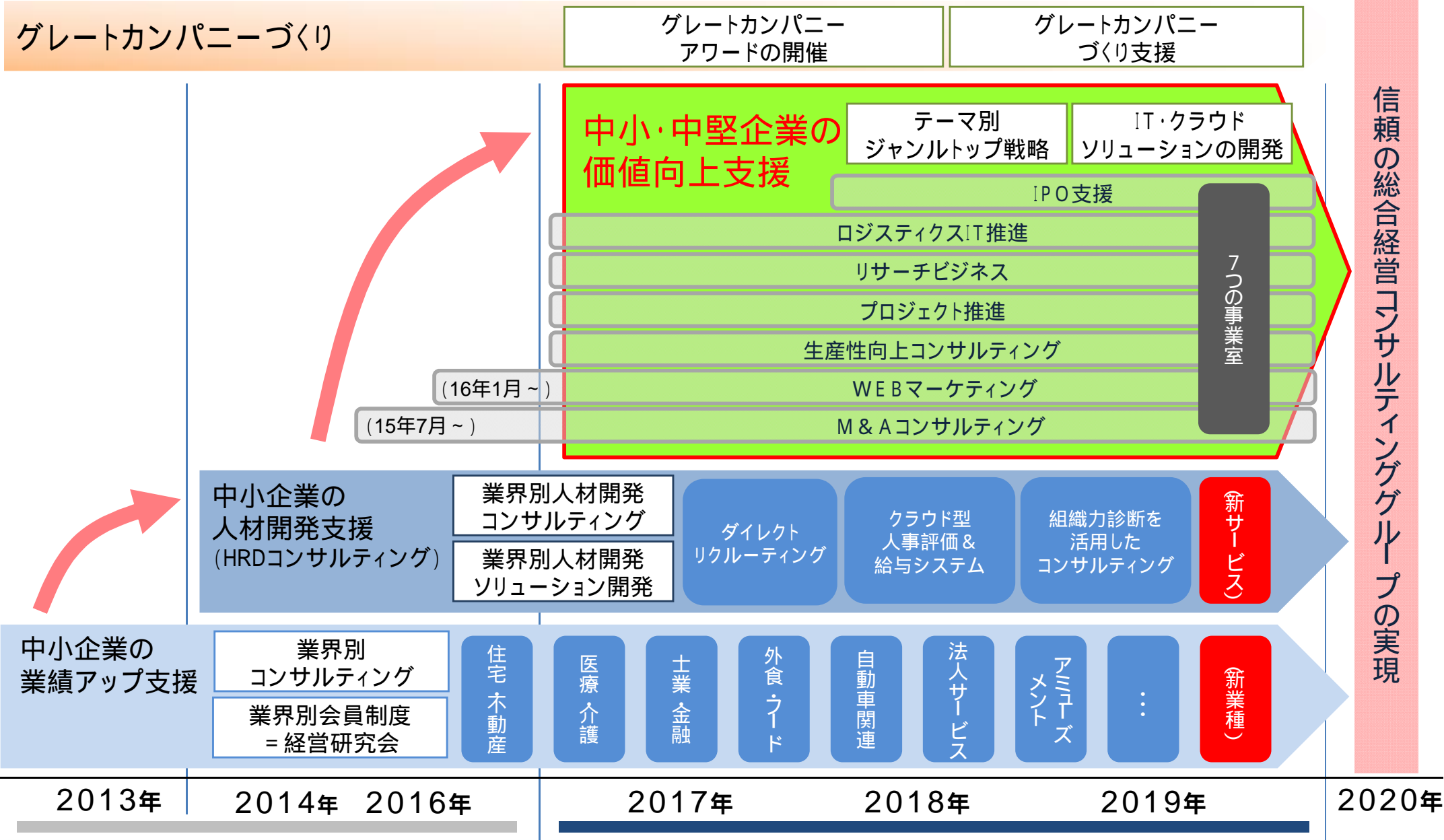
3. 今後の見通しと当社の取り組み

(5) 船井総研グループ 今後の事業領域について



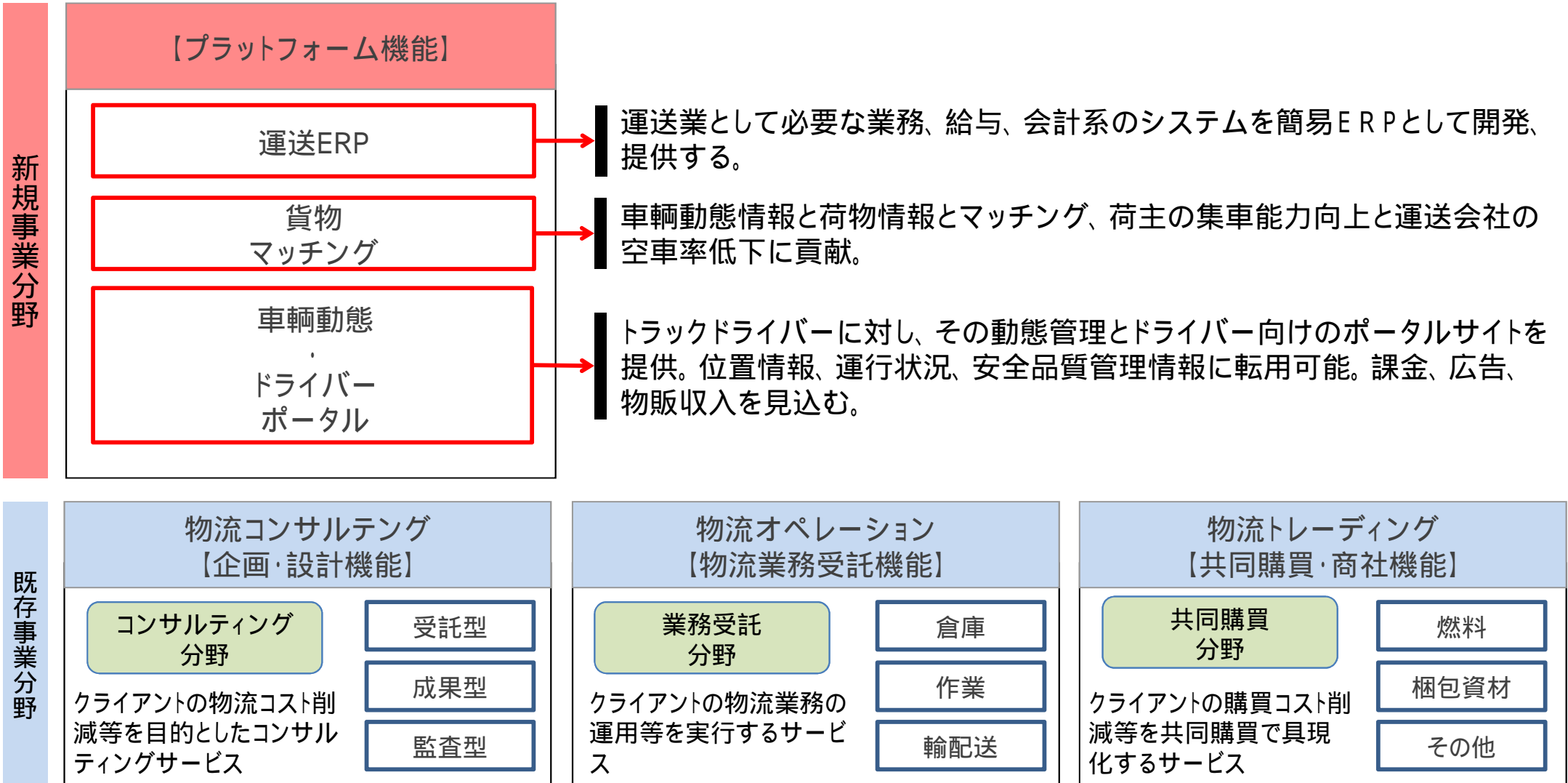
3. 今後の見通しと当社の取り組み

(6) 事業戦略 経営コンサルティング事業



(6) 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

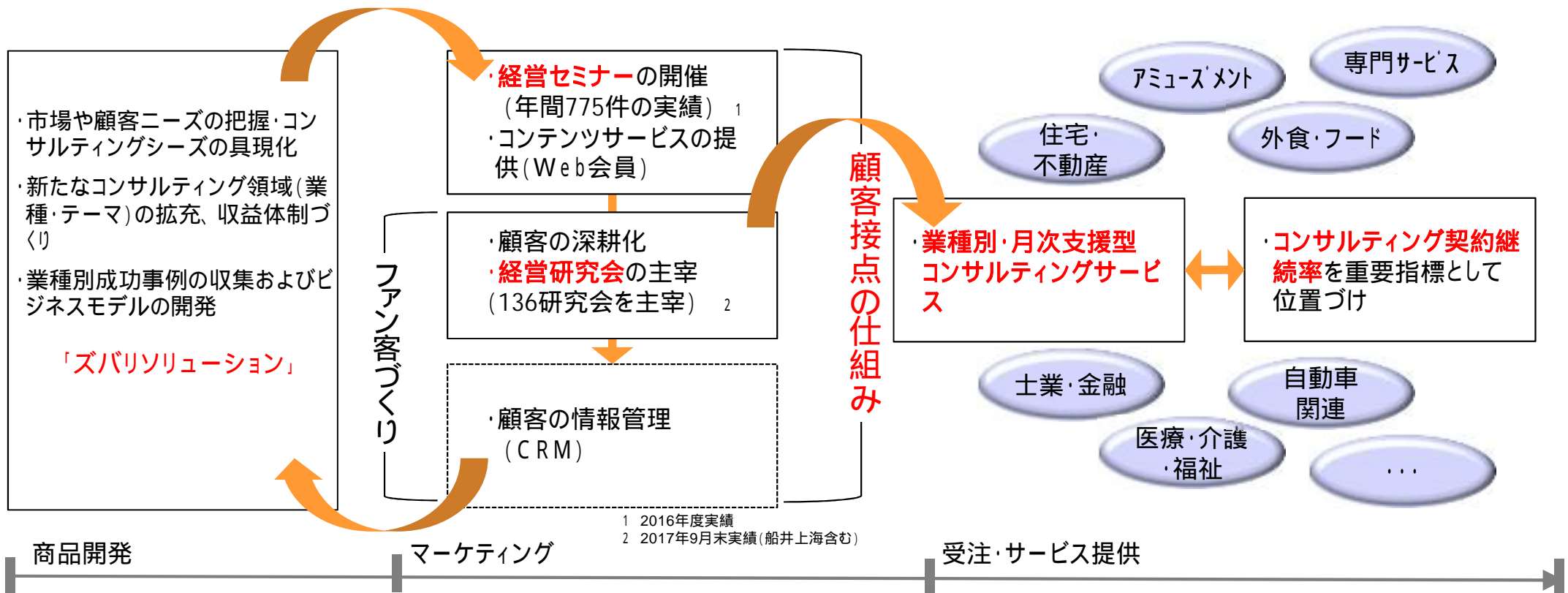
(1) 船井総合研究所が目指す「顧客ストック型」ビジネスについて

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



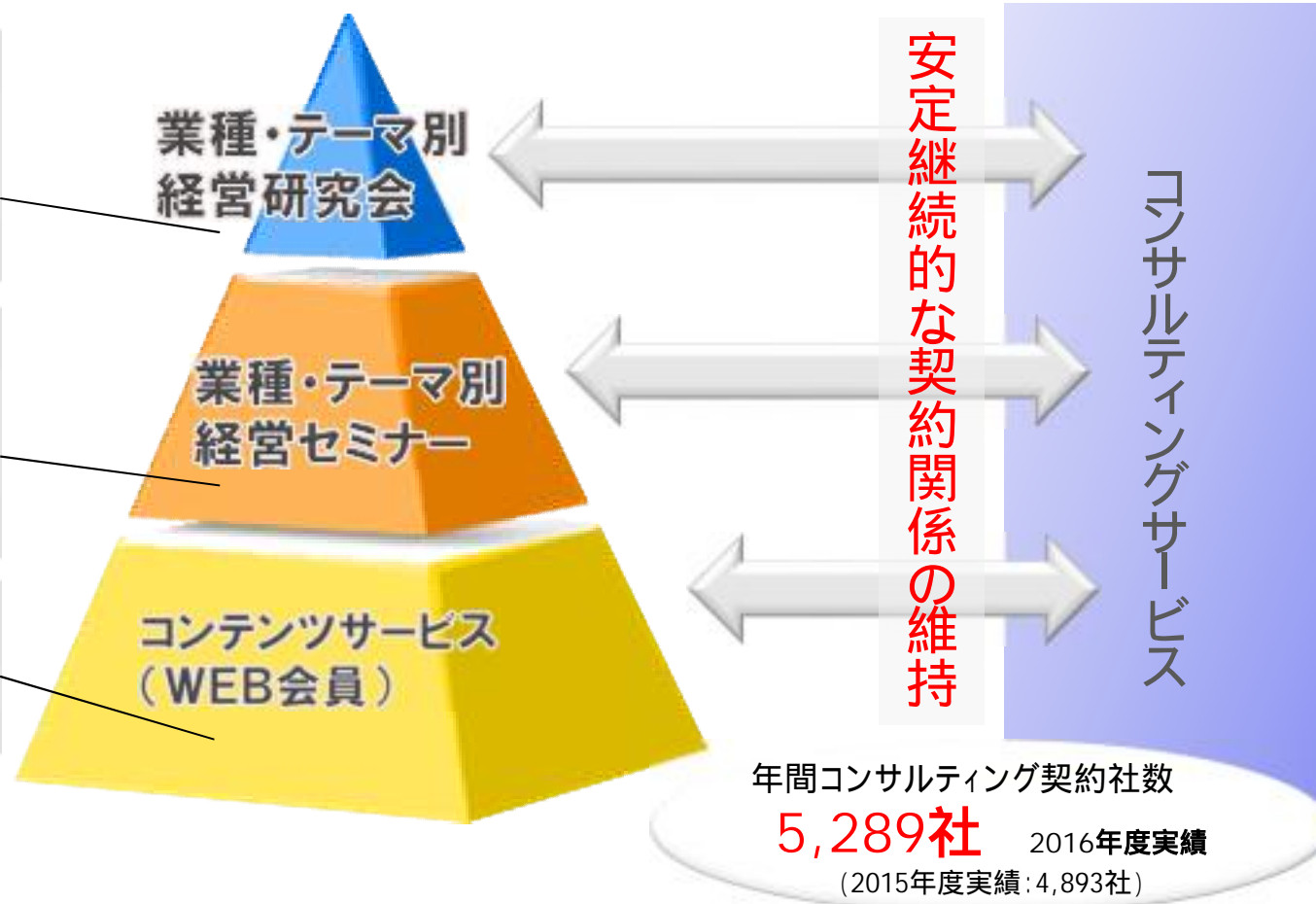
(2) 船井総合研究所のビジネスモデル(顧客接点の仕組み)

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。

グループ形式の経営勉強会やモデル企業・店舗の視察ツアーを主宰。
・主宰研究会数・・・136研究会
・研究会会員数・・・6,567名
数値は2017年9月末実績(船井上海含む)
(2017年6月末:134研究会・6,331名)

中小企業の経営者を対象とした当社経営ノウハウの提供の場。
・年間開催セミナー数・・・775件
・年間セミナー参加者数・・・25,931名
数値は2016年度実績
(2015年度実績:866件・22,868名)

WEB情報サービスやCD・DVD商品などを提供。
・会員企業(個人含む)・・・96,111名
数値は2017年9月末実績
(2017年6月末:94,597名)

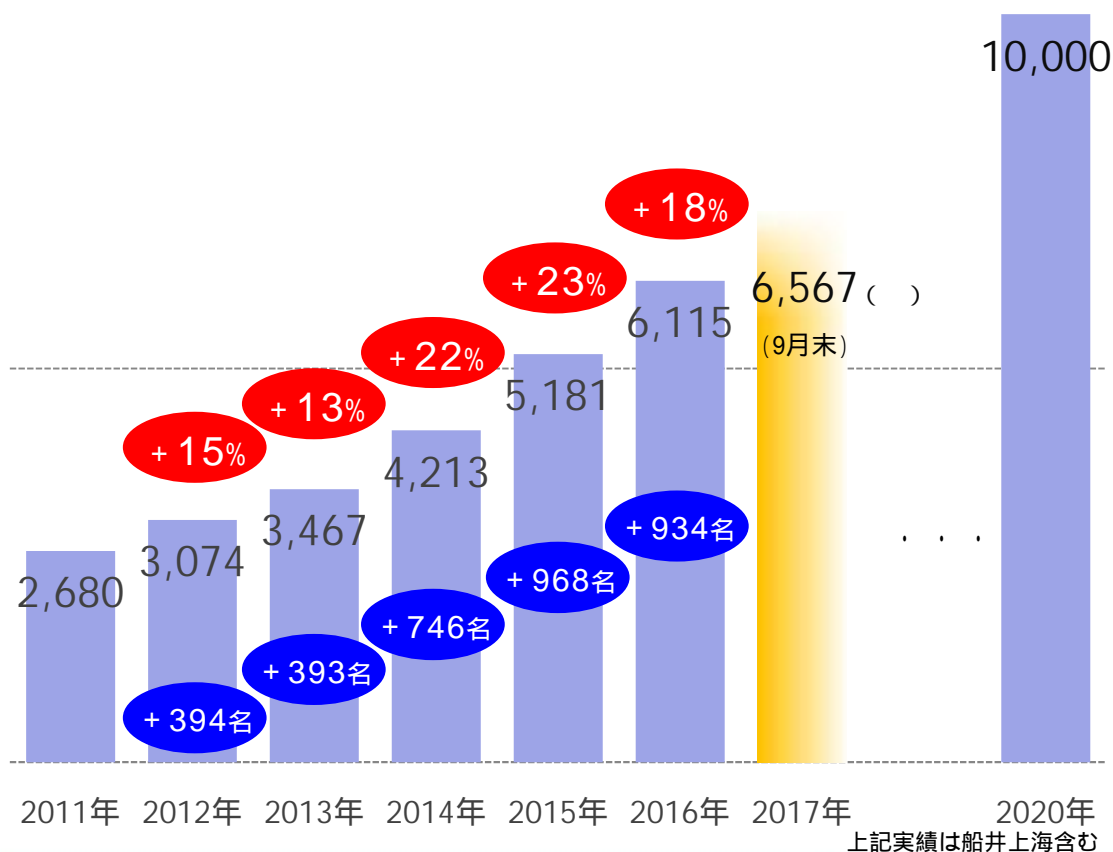


(3) 経営研究会について

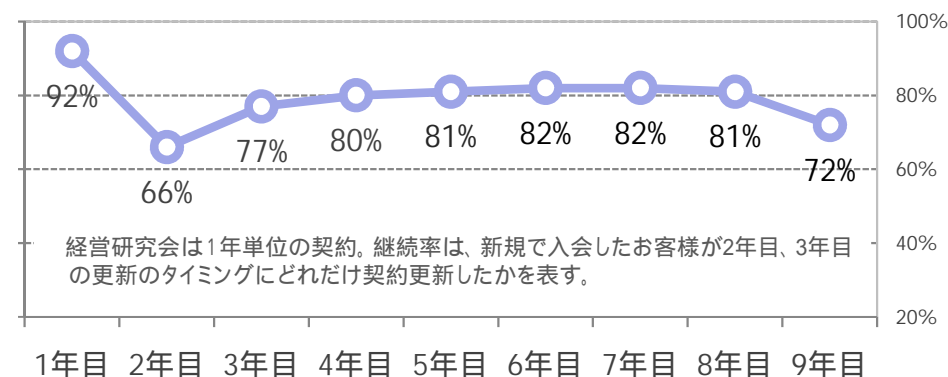
船井総合研究所の強みの一つとして、「経営研究会」の展開が挙げられます。会員様同士の業界・テーマ別の情報交換を活発に行い、ズバリソリューションの研究を行うなど、現在6,567名の方々にご入会いただいております。

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>