

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
(東証1部:証券コード9757)
2018年2月5日(月)



1 エグゼクティブサマリー

- (1) 連結収益状況
- (2) 年間売上高・営業利益・営業利益率の推移

2 2017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 業績予想と株主還元

4 中期経営計画(2017-19) = 修正版 =

【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 bands in shades of blue and purple, creating a sense of depth and movement. A small red dot is positioned on one of the upper bands.

(1) 連結収益状況

	2016年12月期		2017年12月期			業績予想対比 (2017年11月6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	16,433	100.0	18,685	100.0	+ 13.7	予想18,400	+ 1.6
営業利益	3,859	23.5	4,631	24.8	+ 20.0	予想 4,500	+ 2.9
経常利益	3,866	23.5	4,681	25.1	+ 21.1	予想 4,500	+ 4.0
当期純利益	2,558	15.6	3,206	17.2	+ 25.3	予想 3,000	+ 6.9

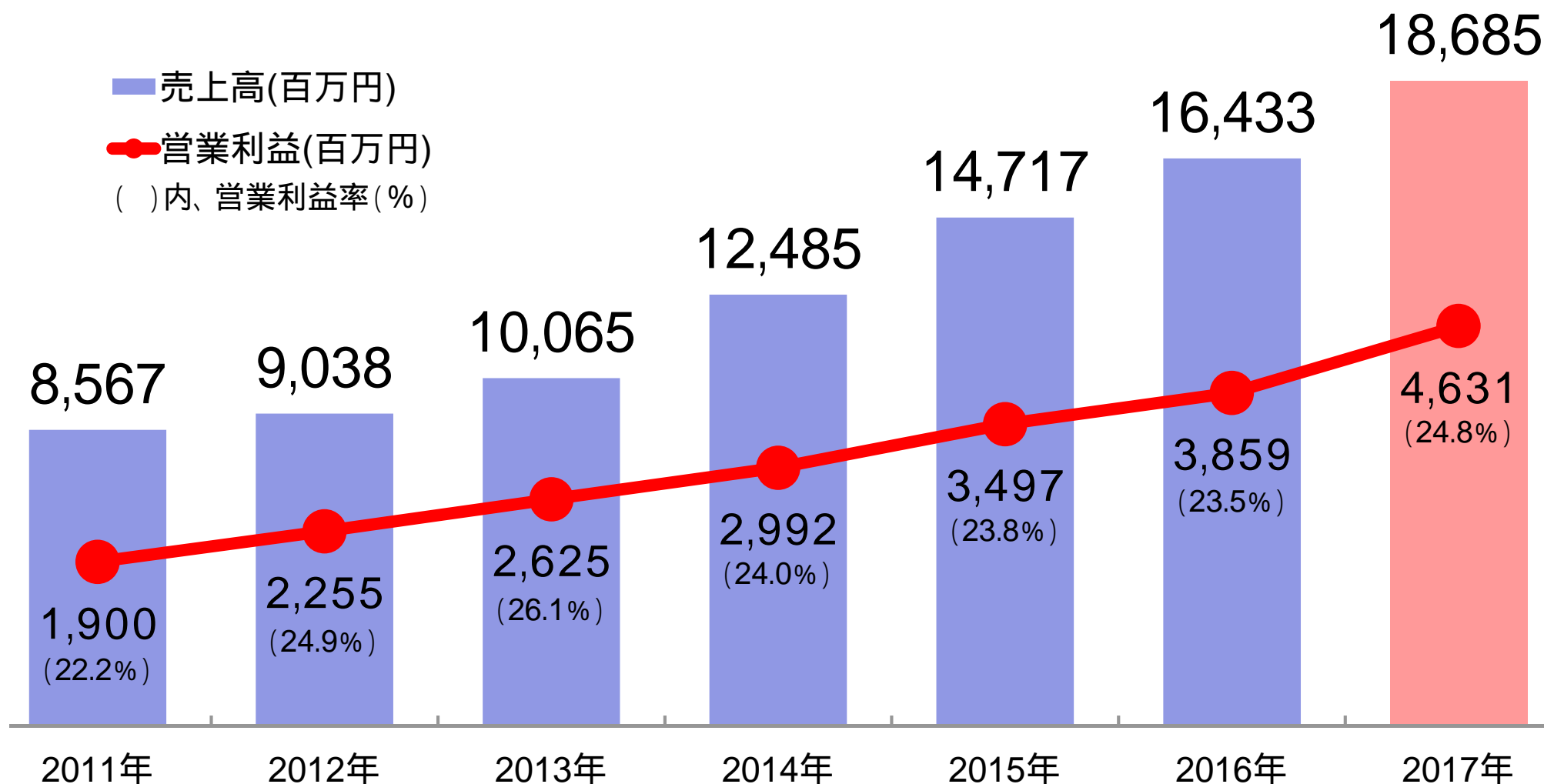
2017年12月期は、過去最高の売上高と利益を更新。

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13.7%増となる。

営業利益については、増収要因に加え、業務効率化によるセミナー集客コストの削減等により利益率が向上し、前期比20.0%の大幅増となる。

経常利益、当期純利益についてもそれぞれ前期比21.1%増、25.3%増と大幅に増益。

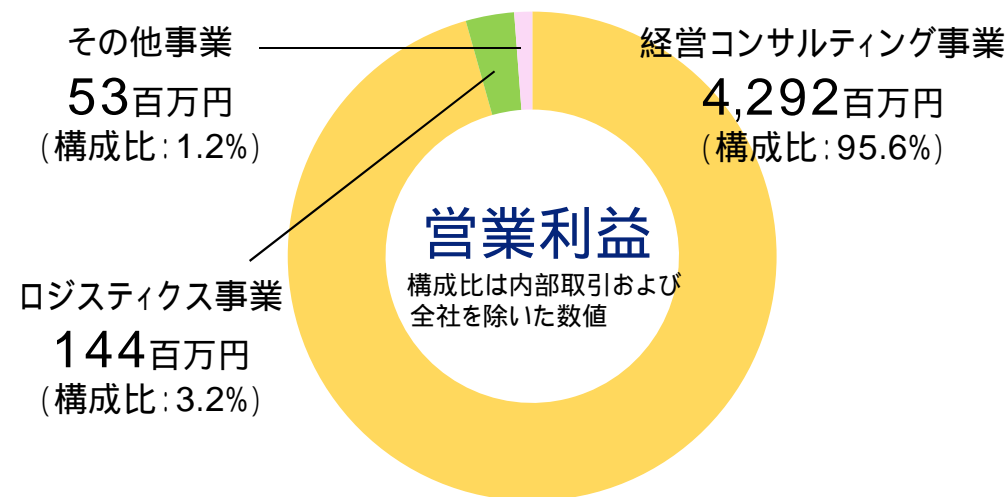
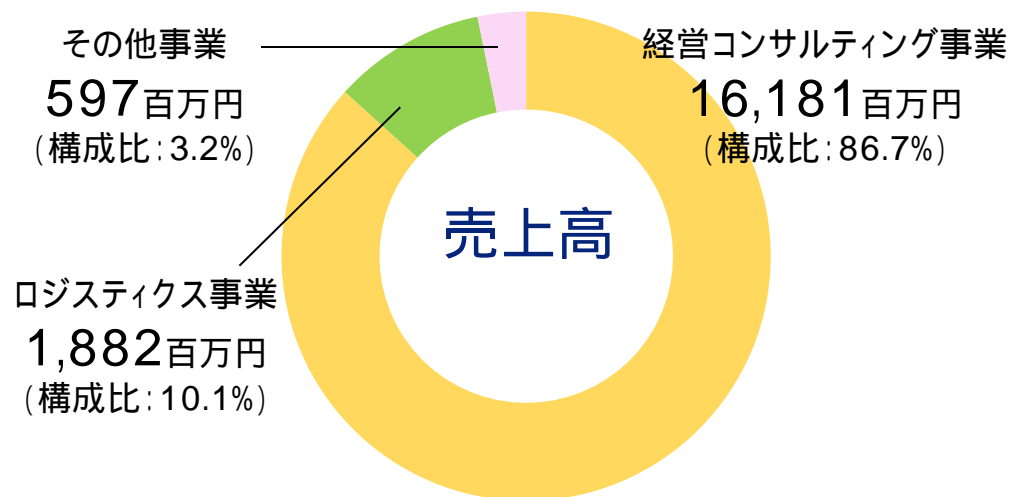
(2) 年間売上高・営業利益・営業利益率の推移



2011年度より、6期連続で増収増益を達成。
営業利益率は、22%～27%の間で推移。

2017年12月期決算報告

(1) セグメント別経営成績



【売上高】	2016年12月		2017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	14,104	16,181	16,181	+14.7
ロジスティクス事業	1,729	1,882	1,882	+8.8
その他事業	574	597	597	+3.9
(内部取引および全社)	24	23	23	
合計	16,433	18,685	18,685	+13.7

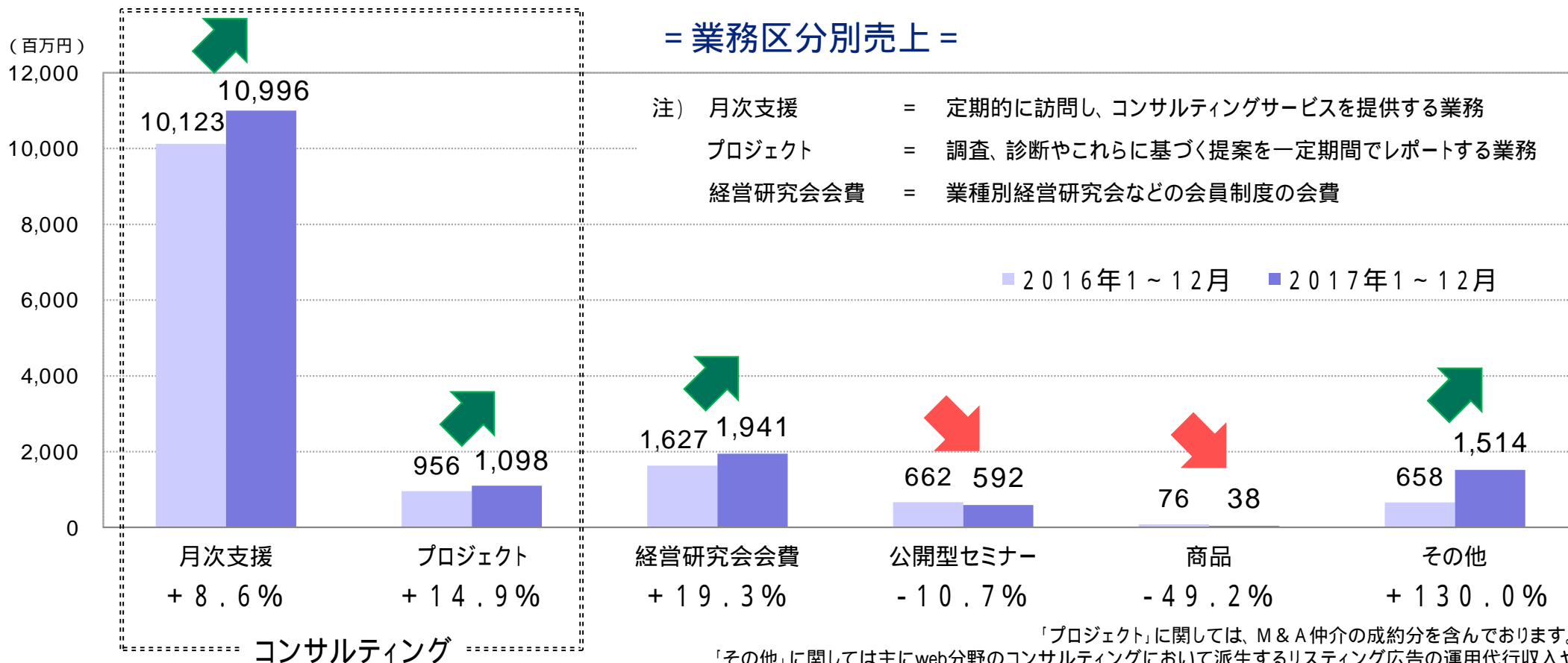
【営業利益】	2016年12月		2017年12月	
	金額 (百万円)	金額 (百万円)	金額 (百万円)	前期比 (%)
経営コンサルティング事業	3,737	4,292	4,292	+14.9
ロジスティクス事業	93	144	144	+54.8
その他事業	5	53	53	+890.9
(内部取引および全社)	23	141	141	
合計	3,859	4,631	4,631	+20.0

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14.7%増、営業利益で前期比14.9%増となる。

ロジスティクス事業については、売上高は前期比8.8%増。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144百万円と前期比54.8%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大きく増益。

(2) 経営コンサルティング事業における業績動向

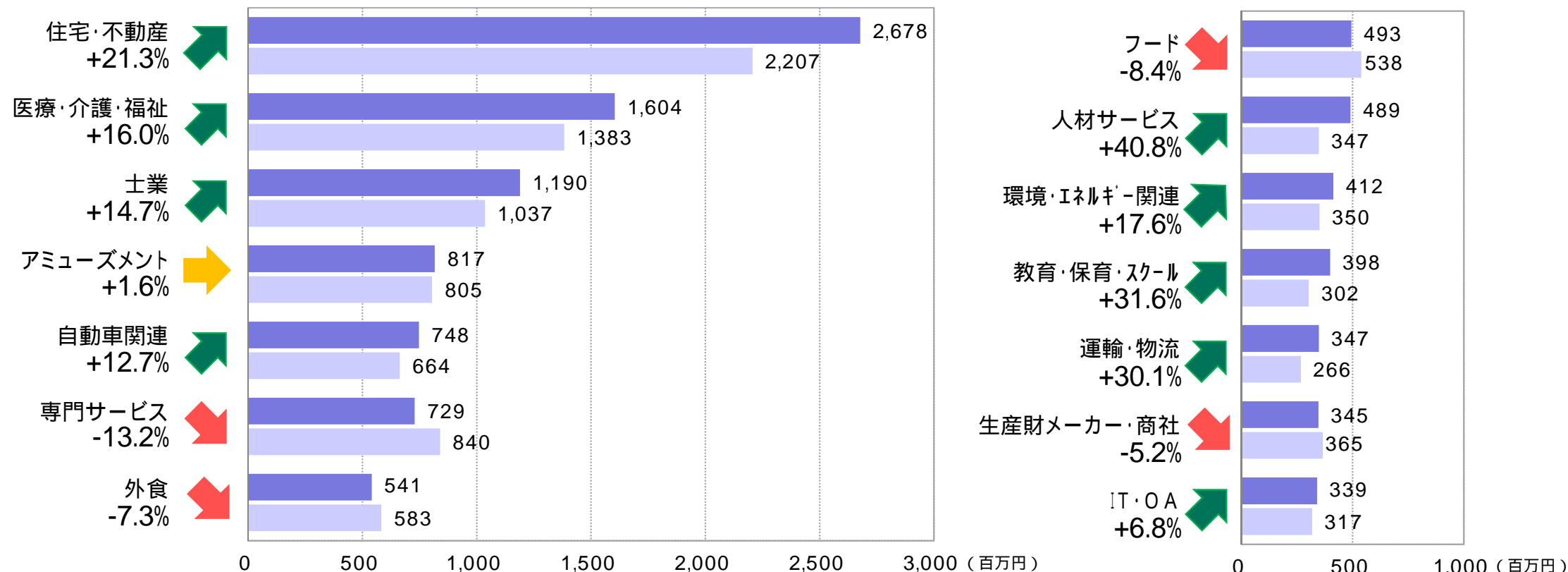


全体の約75%を占めるコンサルティング(月次支援 + プロジェクト)は、引続き好調に推移。当事業の強みであり、重点施策の一つに位置付けている業種別経営研究会の主宰による会費収入も19.3%増と順調に増加。業種別経営研究会への入会をきっかけに月次支援契約に繋がる流れが、月次支援の売上高増の一因となり、好循環を実現している。

(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1~12月
■ 2016年1~12月



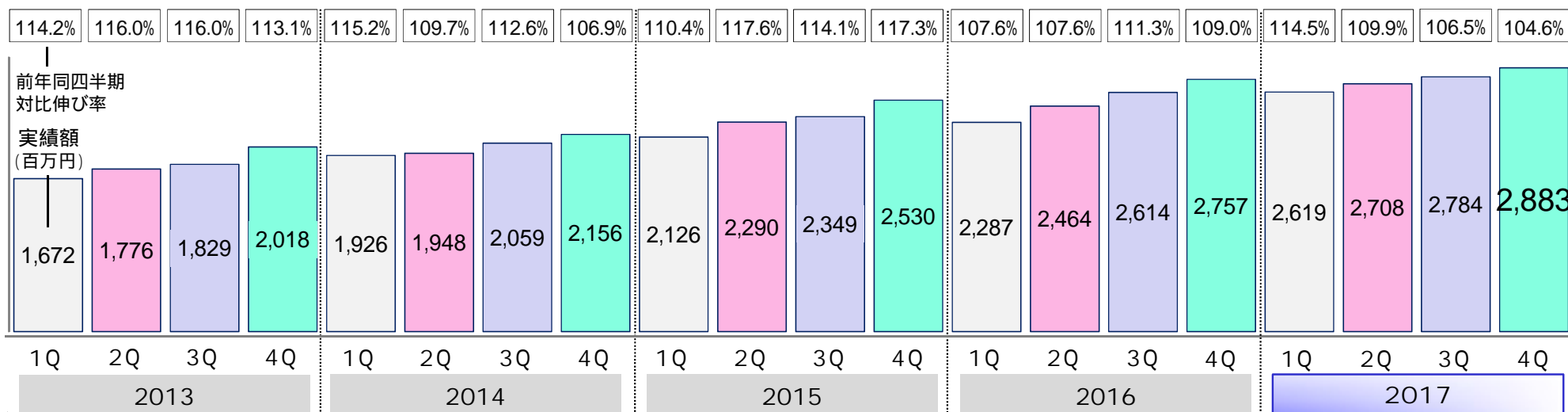
数値は、当社業種分類に基づいた2016年1~12月および2017年1~12月のコンサルティング契約の売上実績です。

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。

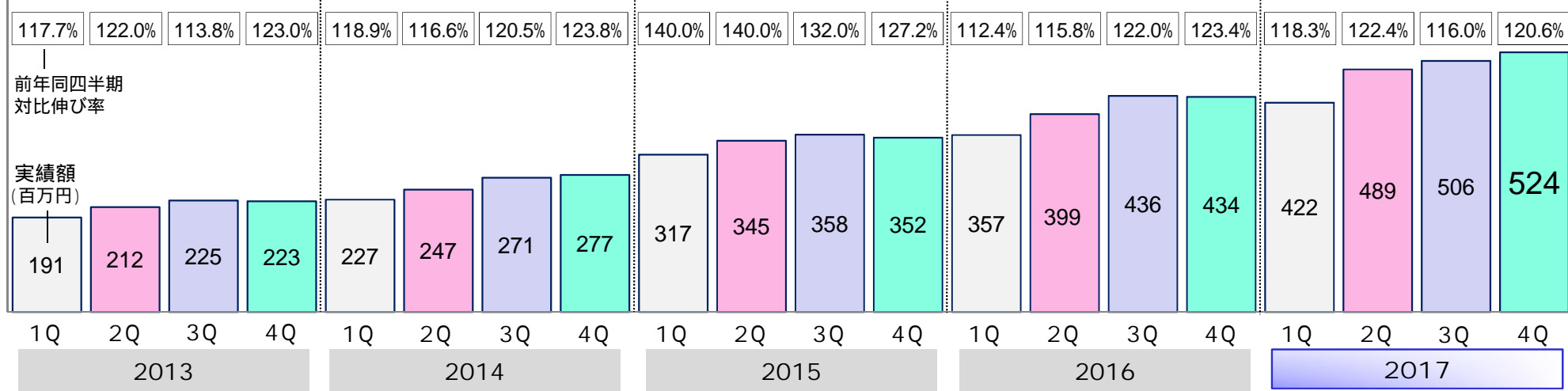
その他、「人材サービス」、「教育・保育・スクール」、「運輸・物流」向けコンサルティング部門が好調。

(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

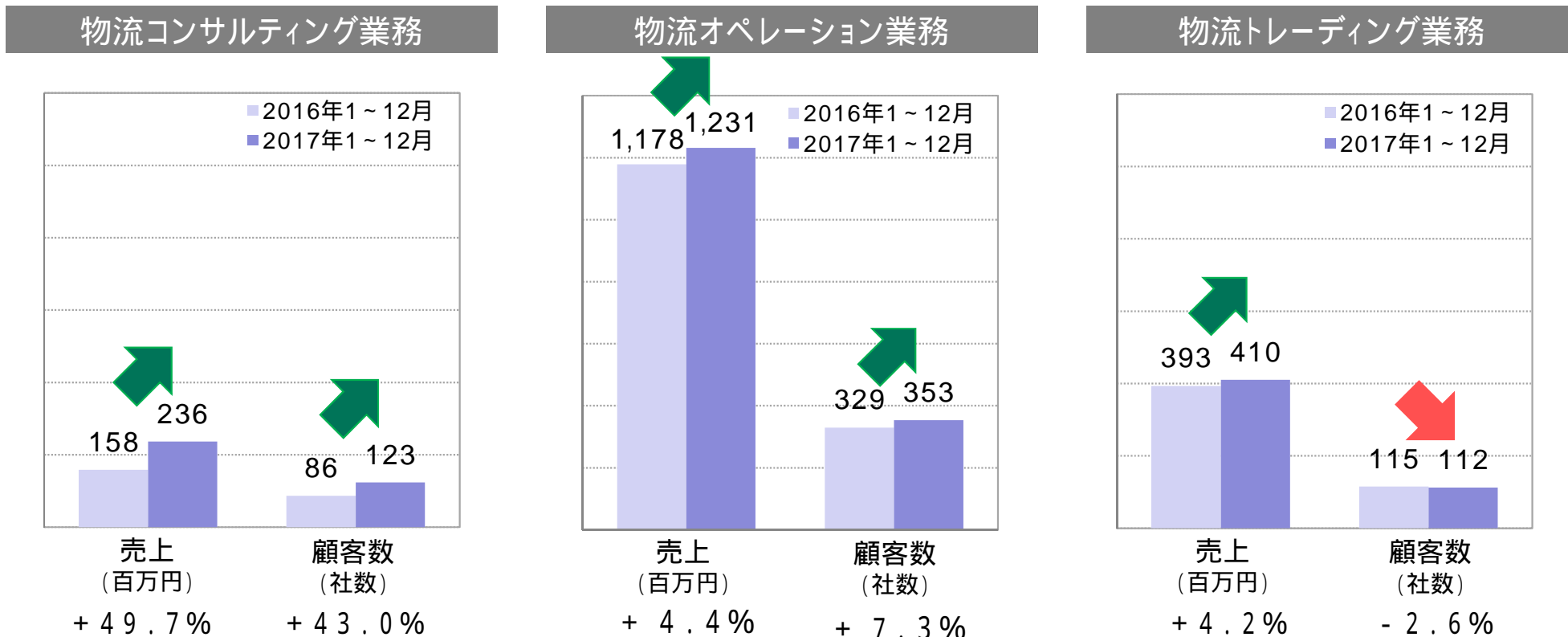


当事業の特徴は、安定的なストックビジネスモデルであり、月次支援・経営研究会会費収入は会員数の増加に伴い順調に拡大し続けている。

(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



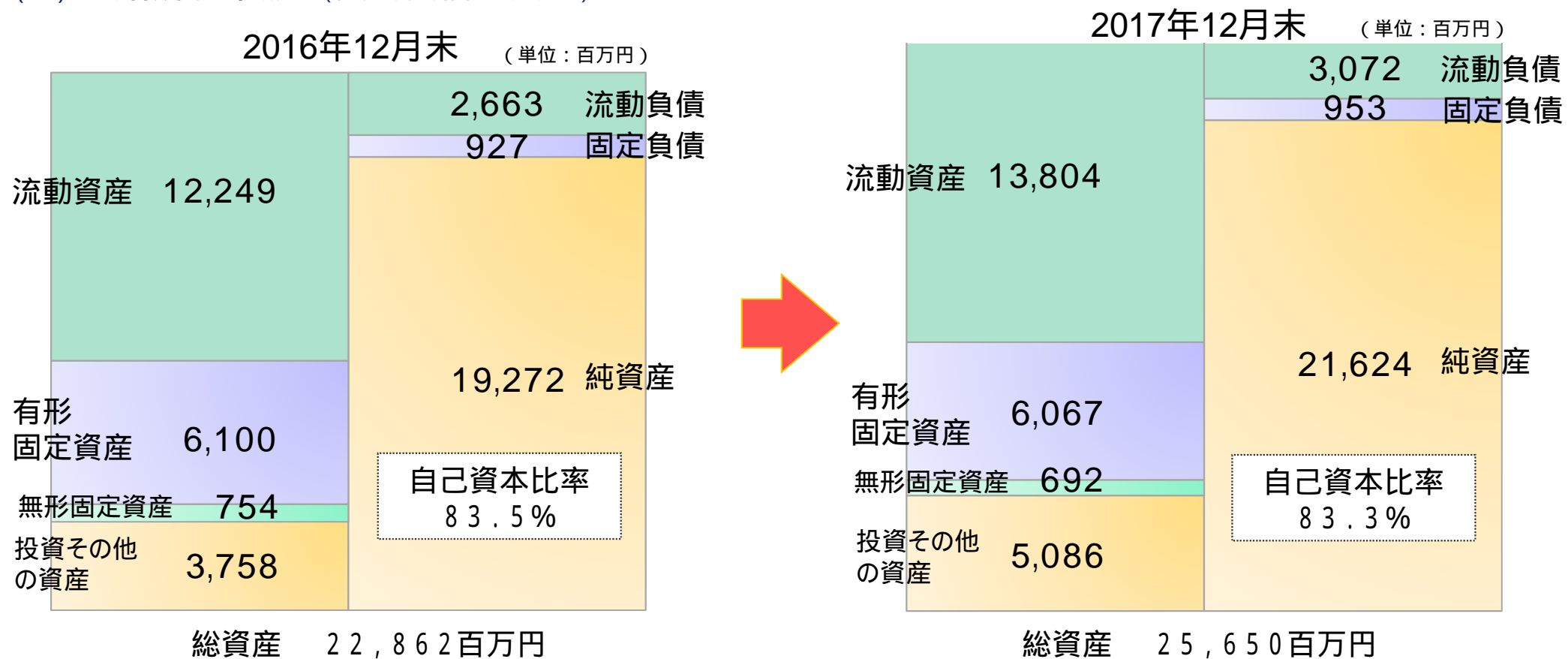
グループ内取引を除いた実績。顧客数は、1~12月の延べ社数を示している。

物流コンサルティング業務・・・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・・・一部顧客の取引量減少はあるが、燃料事業の販売量増加もあり収益増加。

(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
	+ 1,554百万円	- 33百万円	- 61百万円	+ 1,327百万円	+ 409百万円	+ 26百万円	+ 2,352百万円

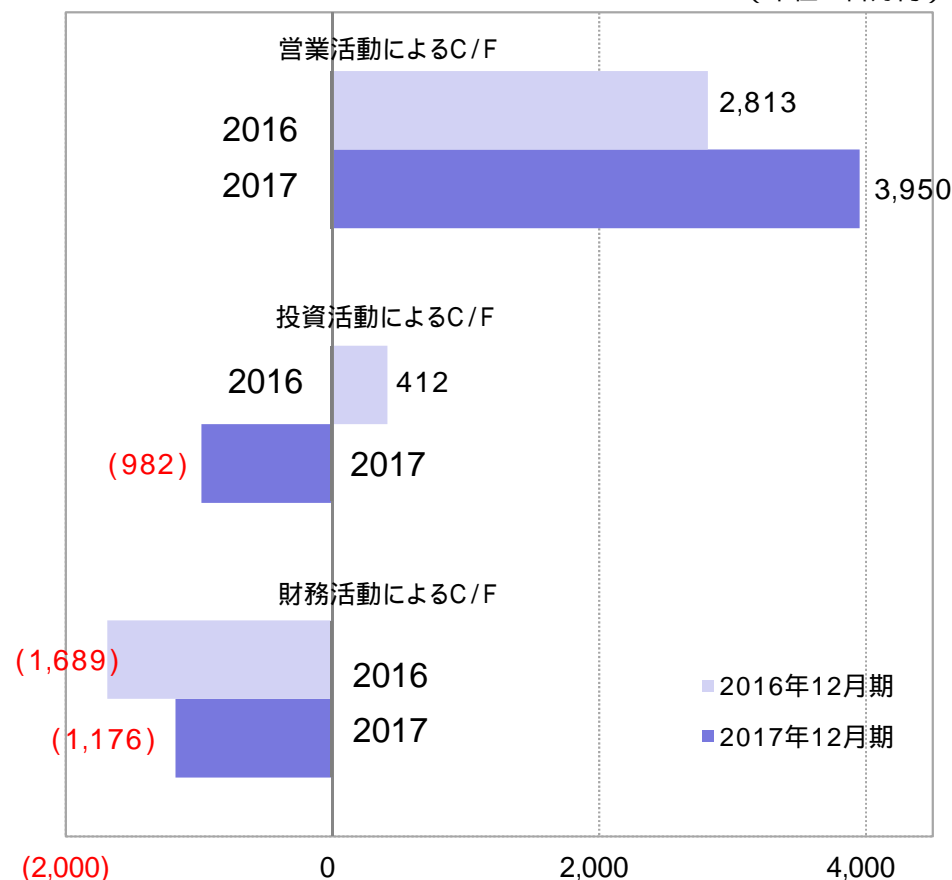
財務状況については、引き続き高い自己資本比率(83.3%)を維持しており、健全な状態にある。流動資産の増加は、順調な営業活動による当座資産の増加によるもの。投資その他の資産の増加は、主に投資有価証券が増加したことによるもの。

(4) 連結財務状況 (要約キャッシュフロー)

(単位：百万円)

	2016年12月	2017年12月	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー			
税金等調整前当期純利益	3,945	4,686	741
減価償却費	242	239	2
売上債権の減少額	172	38	133
その他の資産の増減(は増加)	6	349	342
その他の負債の増減(は減少)	23	277	301
その他	94	184	90
小計	4,079	5,000	921
利息及び配当金の受取額	36	34	2
法人税等の支払額	1,658	1,385	273
法人税等の還付額	395	342	52
その他	39	41	1
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,813	3,950	1,137
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	-	100	100
有価証券及び投資有価証券の取得による支出	2,478	3,248	770
有価証券及び投資有価証券の売却による収入	3,118	2,508	609
有形及び無形固定資産の取得による支出	227	199	28
その他	0	56	56
投資活動によるキャッシュ・フロー	412	982	1,394
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	36	59	23
自己株式取得による支出	509	12	496
配当金の支払額	1,099	1,209	110
その他	117	14	103
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,689	1,176	513
現金及び現金同等物の増減額	1,537	1,792	255
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期末残高	8,663	10,455	1,792

(単位：百万円)



営業活動より得られた資金は、3,950百万円となる。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、及び自己株式取得によるもの。

業績予想と株主還元

(1) 業績予想

	2018年12月期 (中間予想)			2018年12月期 (通期予想)		
	2017年実績 (百万円)	2018年予想 (百万円)	増減 (%)	2017年実績 (百万円)	2018年予想 (百万円)	増減 (%)
売上高	9,068	10,000	+ 10.3	18,685	21,000	+ 12.4
営業利益	2,729	2,700	- 1.1	4,631	4,900	+ 5.8
経常利益	2,766	2,700	- 2.4	4,681	4,900	+ 4.7
当期純利益	1,888	1,800	- 4.7	3,206	3,350	+ 4.5

セグメント別売上予想

(経営コンサルティング事業) 17,600百万円 (ロジスティクス事業) 1,900百万円 (その他) 1,500百万円

セグメント別営業利益予想

(経営コンサルティング事業) 4,680百万円 (ロジスティクス事業) 140百万円 (その他) 80百万円

2018年12月期は、売上高については、12.7%増の210億円、営業利益については、5.8%増の49億円の増収増益を予想。

(2) 株式会社HR Forceの設立について

2018年1月5日、当社は新たな子会社として、ダイレクトリクルーティングに関する各社サービス事業を営む株式会社HR Forceを設立いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

設立の理由・概要

従来、当社グループは中小企業の業績向上コンサルティングを主力としてまいりましたが、国内市場において労働者不足が加速するなか、かねてから人材採用をはじめとした人材開発コンサルティングを強化してまいりました。そのようななか、労働者不足は中小企業にとって深刻な課題であり、当社グループにおいてはインターネット広告を活用したダイレクトリクルーティングに関するコンサルティングサービスを本格的に開始し、今般、新たに株式会社HR Forceを設立し、ダイレクトリクルーティングをはじめとした労働者不足解決ソリューションを積極的に提供していくことといたしました。

- 名称 株式会社HR Force
- 所在地 東京都千代田区丸の内一丁目6番6号
- 代表者の役職・氏名 代表取締役社長 高山 奨史
- 事業内容 ダイレクトリクルーティングに関する各種サービス事業
- 資本金 64百万円
- 設立年月日 2018年1月5日
- 大株主及び持株比率 株式会社船井総研ホールディングス 100%



【社名の由来】

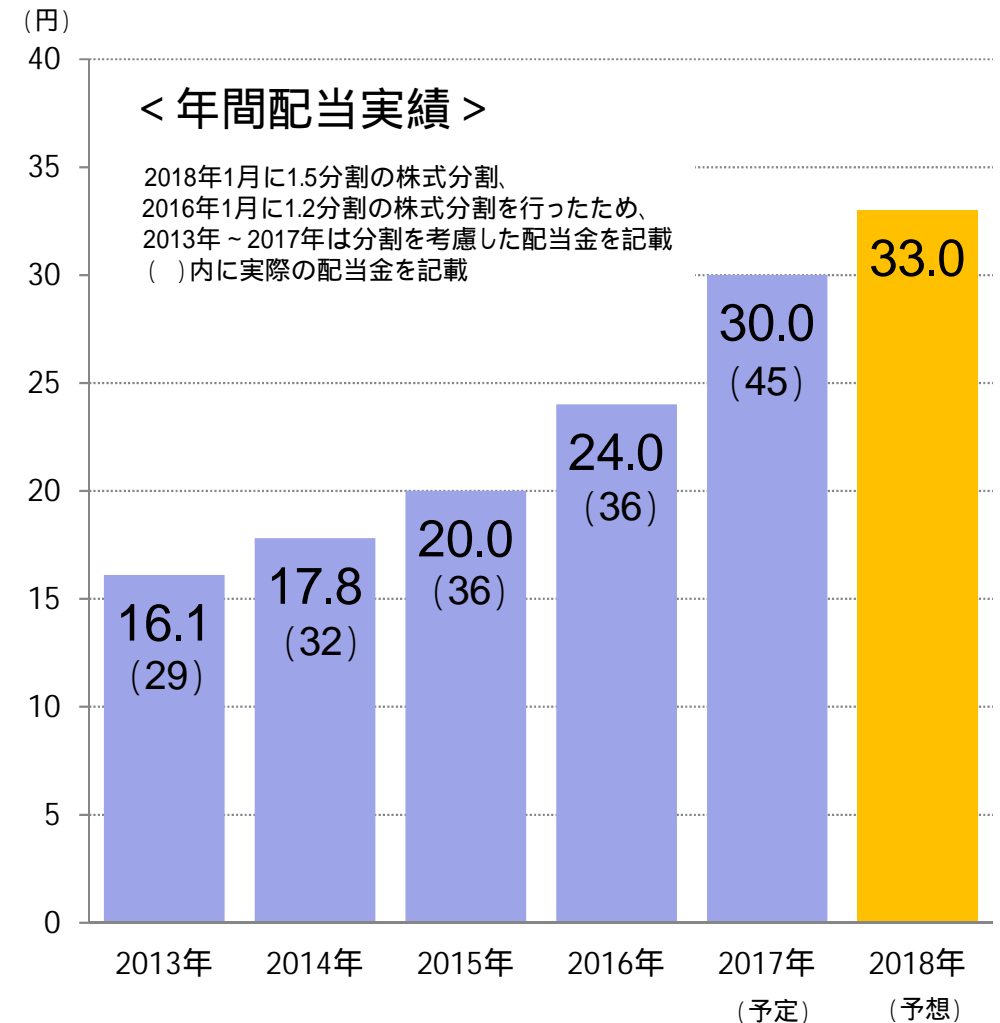
社名の「HR Force」については、テクノロジーを活用し、企業の経営資源の中でも最も重要な人(Human Resources)の力(Force)を最大化することを目指すといった意味を表しております。

(3) 配当について

基準日	当初予想		実績	
	配当金額 (1株あたり)	内訳	配当金額 (1株あたり)	内訳
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	45.0	中間 15.0 期末 30.0

2018年1月1日に株式を1.5分割

2018年12月期 (予想)	33.0	中間 15.0 期末 18.0		
-------------------	-------------	--------------------	--	--



2018年12月期の配当は、**中間15円、期末18円、年間33円**を予定しております。

2017年12月期と2018年12月期の予想の配当金が減額になっていますが、2017年12月期は株式分割前、2018年12月期は株式分割後の数字です(2018年1月1日に株式を1.5分割しました)。仮に株式分割を考慮した場合の配当は、2017年12月期は30円となり、2018年12月期は実質**3円**の増配となります。

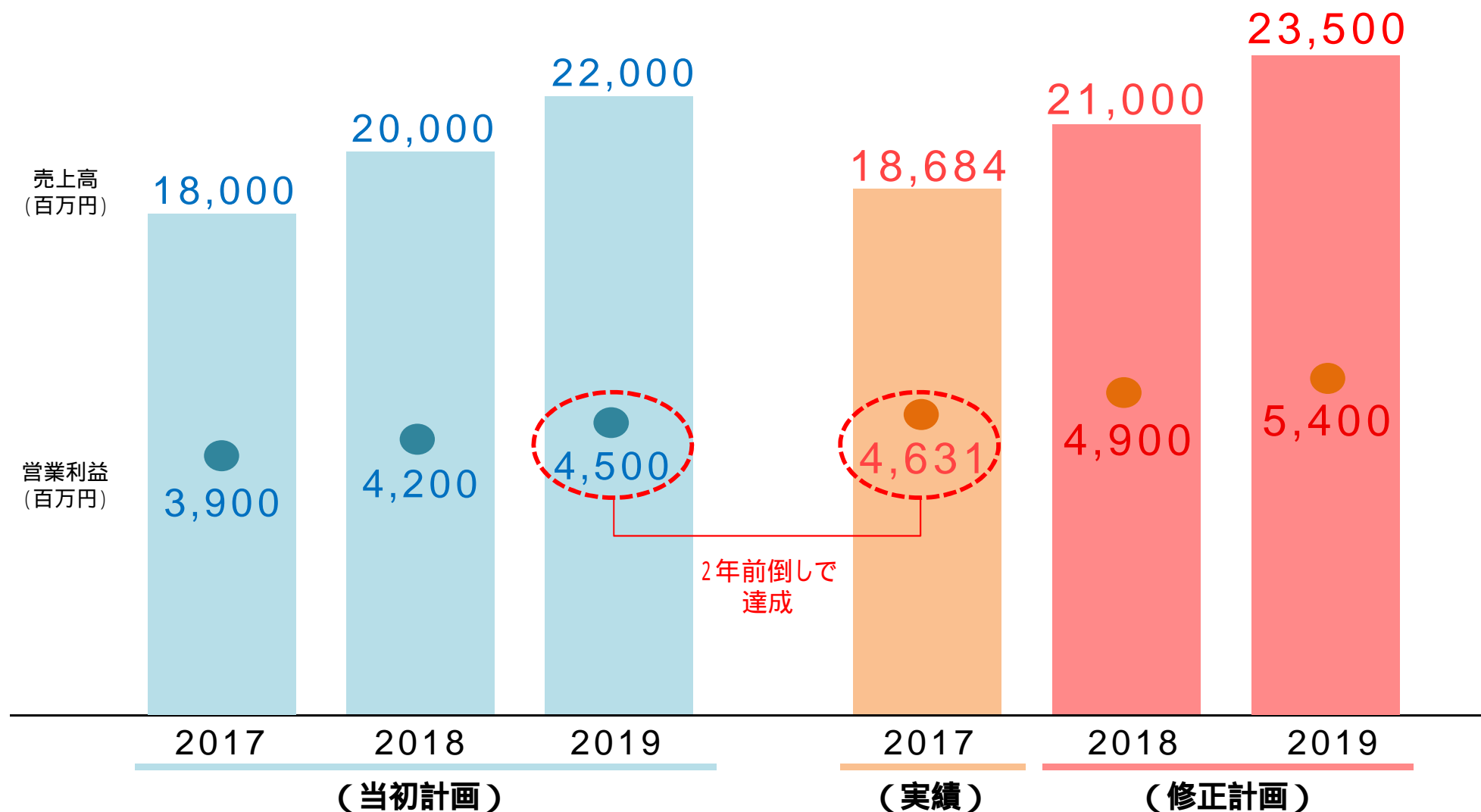
中期経営計画(2017-19) = 修正版 =

以降のページは、2016年11月4日に公表した「中期経営計画(2017-19)」
について見直しを行い、その内容について修正を加えたものです。

当初計画より、事業戦略・人財戦略をさらに加速化させ、目標を上方修正

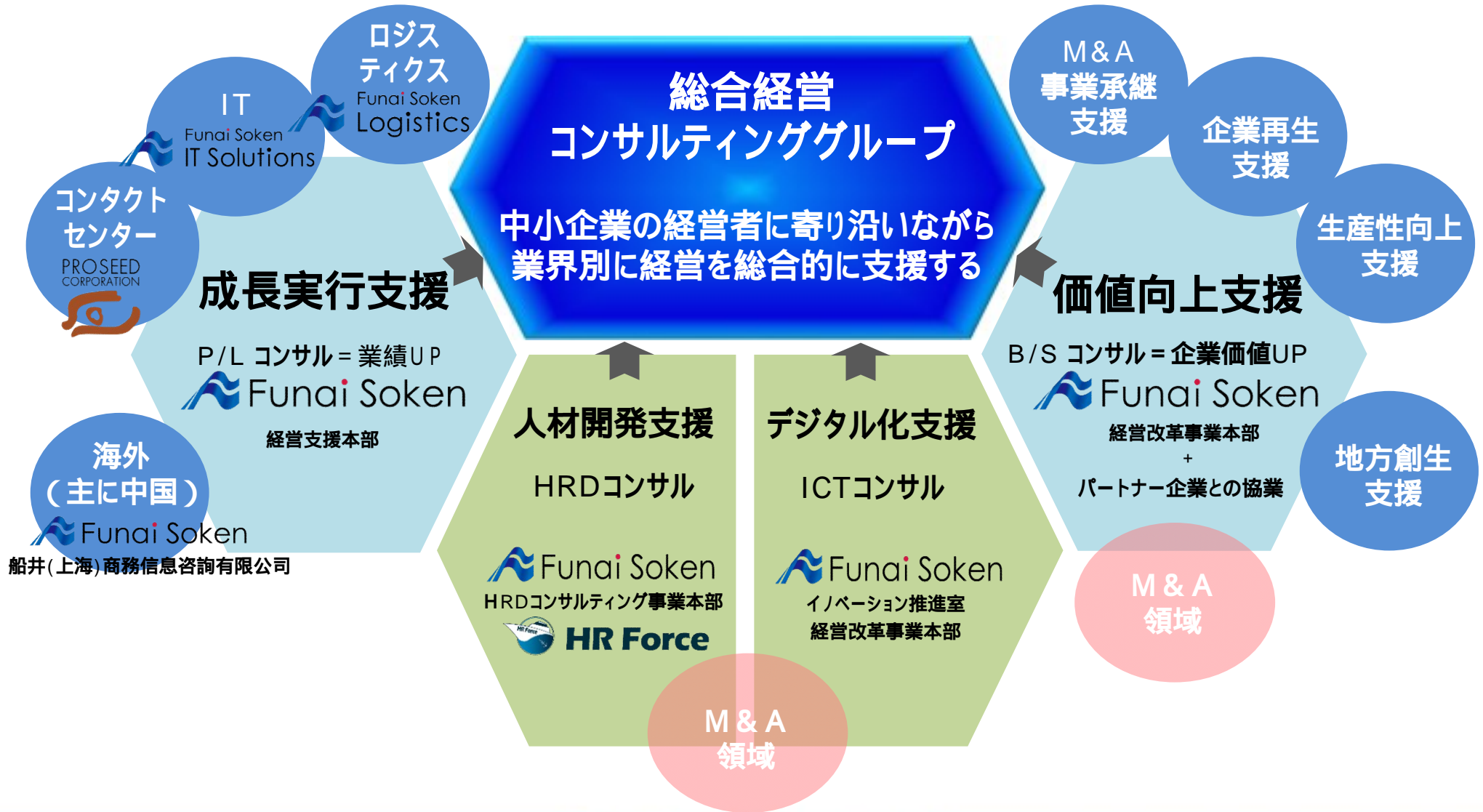
	2016年末時点	(修正前) 17-19年中計	(修正後) 17-19年中計
数値計画	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 売上高 164億円 ✓ 営業利益 38億円 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 売上目標 220億円 ✓ 営業利益目標 45億円 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 売上目標 235億円 ✓ 営業利益目標 54億円
事業戦略	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 経営研究会 6,115社 ✓ 中小企業の業績向上支援 人材開発支援のダブルエンジン 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 経営研究会 1万社 ✓ ダブルエンジン + 中小企業の価値向上支援 <ul style="list-style-type: none"> - 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 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 経営研究会 1万社 ✓ 左記戦略に加え、さらに中小企業のデジタル化支援を推進 (ICTコンサルティング)
人財戦略	<ul style="list-style-type: none"> ✓ コンサルタント採用 135名 ✓ 退職率 8.7% 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ コンサルタント 200人/年採用 ✓ コンサルタントの早期育成体制の整備 ✓ 働きがいのある就業環境の整備により退職率 7%の実現 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 左記戦略に加え、働き方改革を推進 <ul style="list-style-type: none"> - ワークライフバランスと生産性向上を目的としたリモートワークとフレックスタイム制度の導入・推進 - 非正規社員のゼロ化の推進
資本政策	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 連結ROE 13.8% ✓ 総還元性向 67.0% 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 連結ROE 10%以上を維持 ✓ 総還元性向 50%以上を維持 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 連結ROE 10%以上を維持 ✓ 総還元性向 50%以上を維持

当初数値目標である「2019年度に45億円の営業利益の達成」については、2年前倒して初年度（2017年度）に達成したため目標を上方修正
2019年度は、**売上高235億円 営業利益54億円**の達成を目指す



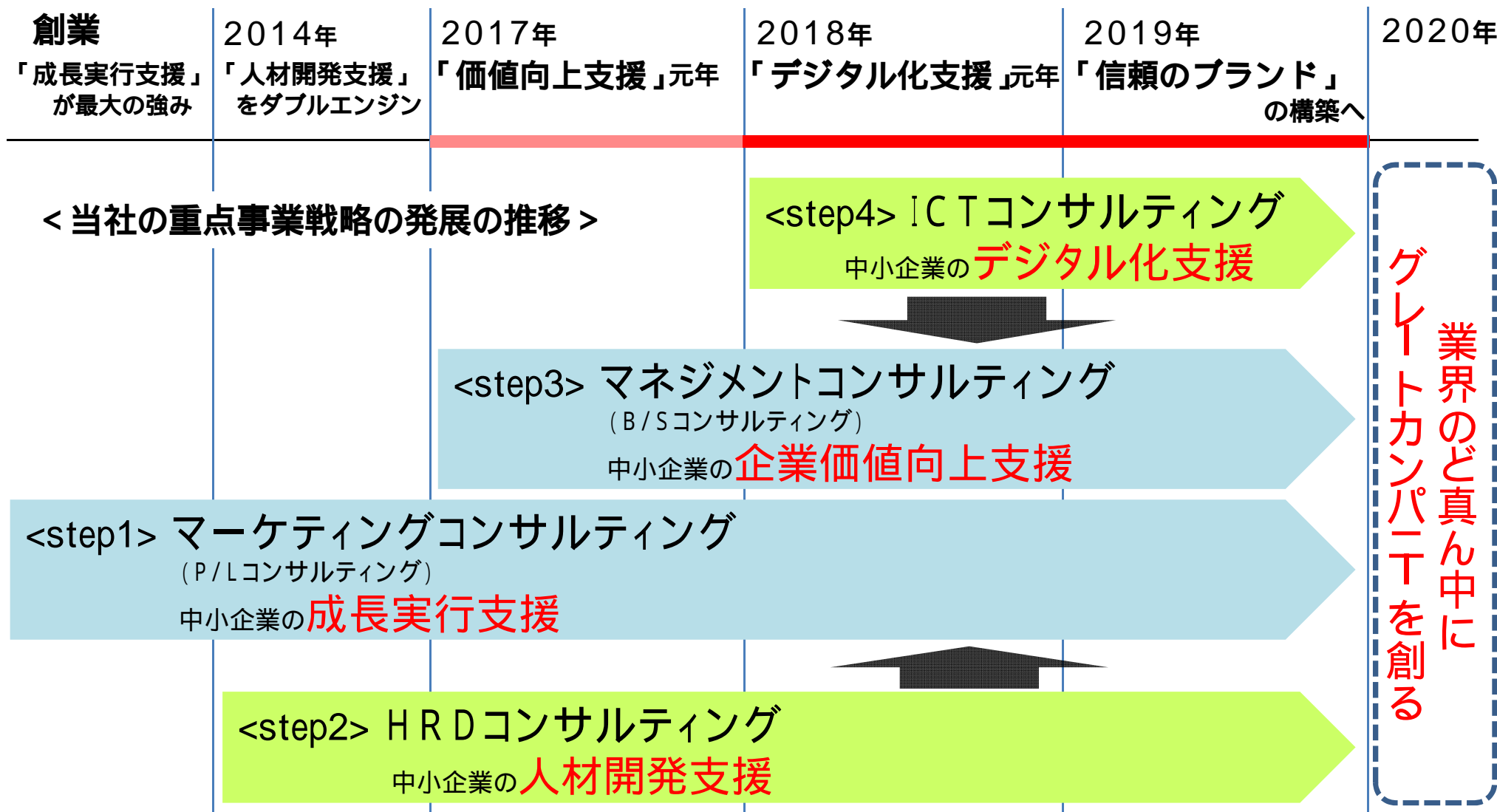
(1) 経営コンサルティング事業

中小企業向け「総合経営コンサルティンググループ」の実現に向け、さらに支援テーマを拡大



(1) 経営コンサルティング事業

HRDコンサルにICTコンサルを加え、P/LコンサルとB/Sコンサルを加速



(1) 経営コンサルティング事業

各支援分野における主な推進テーマは次の通り

成長実行支援



- ・主力3業種のジャンルトップ(日本一)化
(住宅不動産、医療介護、土業)
- ・有望市場への注力(金融・保育等)
- ・経営研究会の「質・量」の拡充
(業界別研究会からビジネスモデル別研究会へ)
- ・飲食業界を中心とした中国市場の営業強化

人材開発支援



- ・ビジネスモデル連動型
人材開発コンサルティングの展開
- ・労働力不足解決ソリューションの提案・
展開
- ・HR Tech経営をリードする
コンサルティング×ソリューションの開発

価値向上支援



- ・M & A・事業承継コンサルティングの拡大
- ・「経営品質診断」商品の開発・展開と
ビッグデータの収集による新たなコンサル
ティングサービスの開発
- ・地方創生コンサルティングの拡充

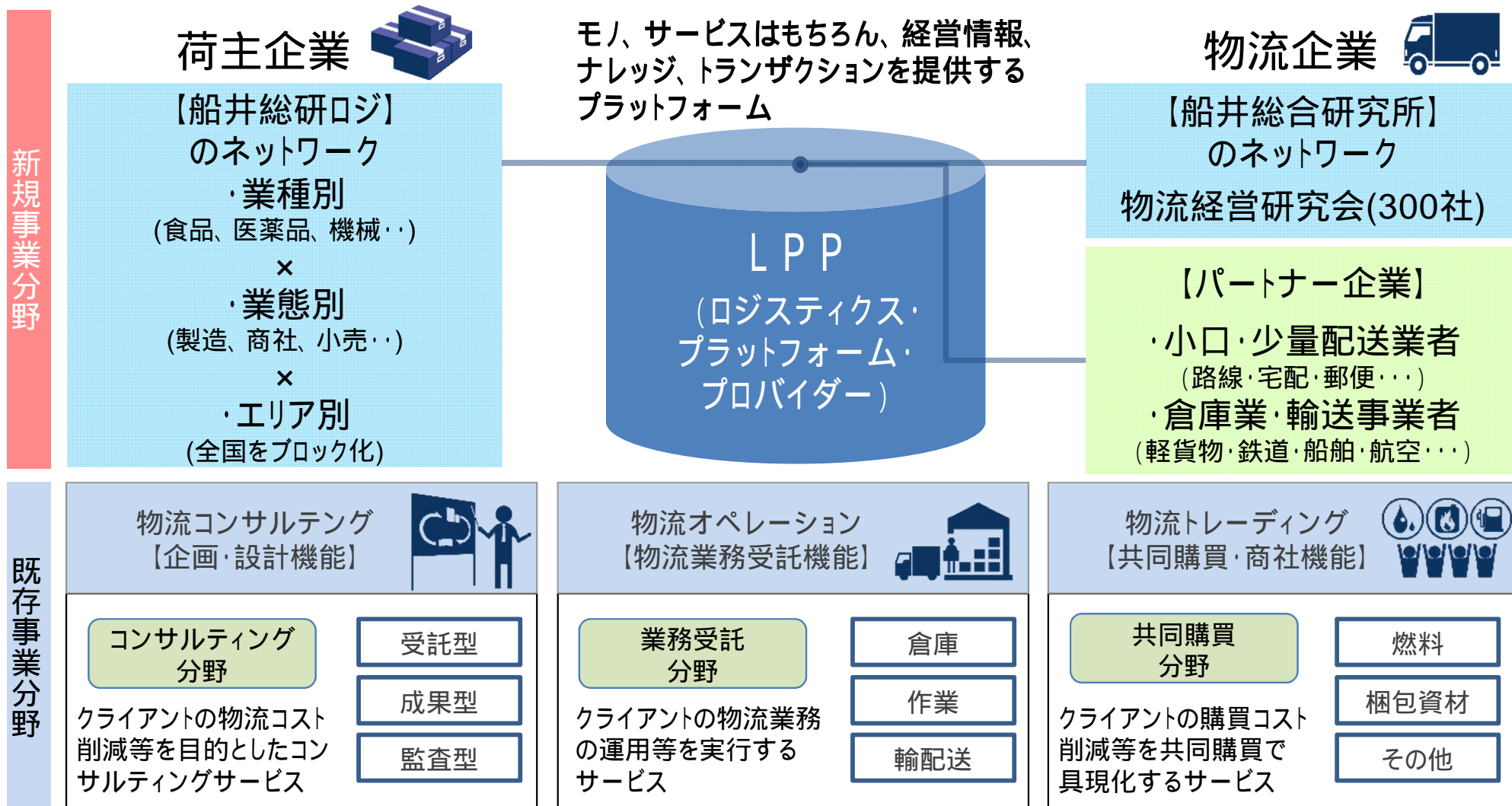
デジタル化支援



- ・常時接続型デジタルコミュニケーション
ツールの提供によるコンサルティング
サービスの質の向上
- ・経営研究会専用サイトの開発および
会員専用の経営情報のデータ提供に
よる顧客接点の強化

(2) 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に加え、プラットフォーム機能を構築し、物流総合エンジニアリング企業を目指す



計画的な採用戦略とコンサルタントの早期育成の取り組みを継続して実行
「働き方改革」の施策として、ワークライフバランスと生産性向上を目的とした
ワークスタイルであるリモートワークとフレックスタイム制度を積極的に導入・推進

【当初目標を継続】

・年間200人採用を目標に、
(新卒採用150人・プロ採用50人)
積極的な採用計画を継続

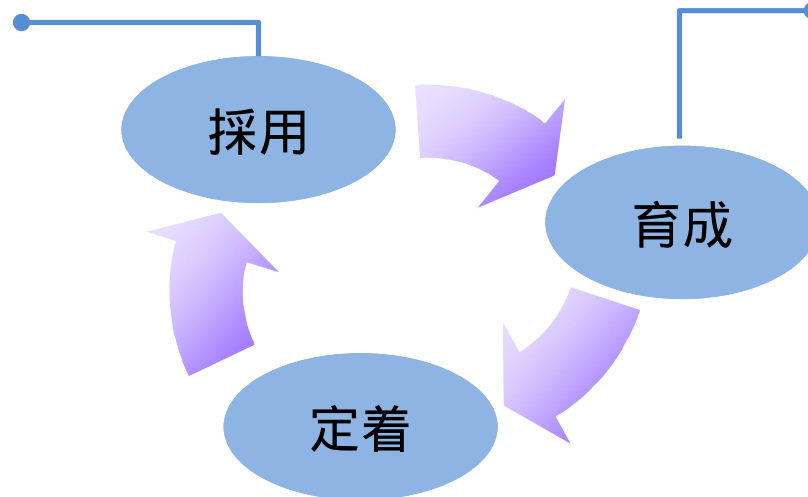


【当初目標を継続】

・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・実行

(チームリーダー昇格までの平均勤続年数)

・2017年：3年8ヶ月
2016年：5年4か月



【当初目標を継続】

・業界トップクラスの退職率7%を目指し、逸材の流出防止と、働きがいのある就業環境の整備を継続的に実施



2018年から追加

・「働き方改革」の実行



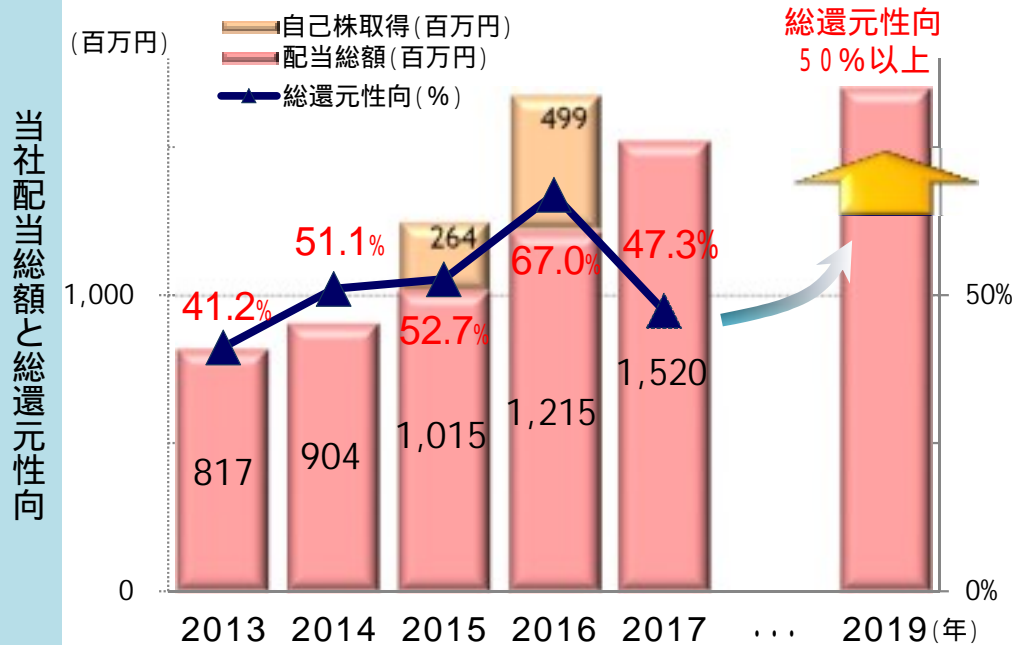
・働く「場所」の制約からの解放
リモートワークの導入・推進
・働く「時間」の制約からの解放
フレックスタイムの導入・推進

・非正規社員のゼロ化(正社員化)に順次着手

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

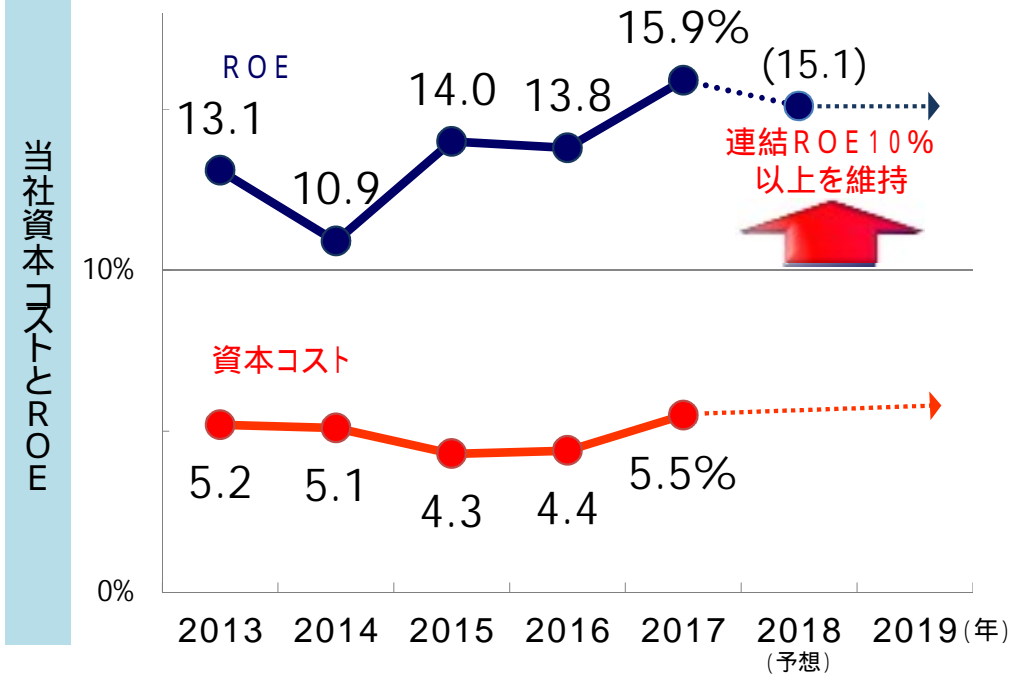
株主還元方針

機能的な自己株式取得の実行
 業績を勘案した利益配当の実施と継続



効率性の方針

新規事業投資の促進
 (資本コストを意識した投資採算検討会の開催)
 基幹事業の強化による収益拡大
 営業外損益の改善や法人税率の低減



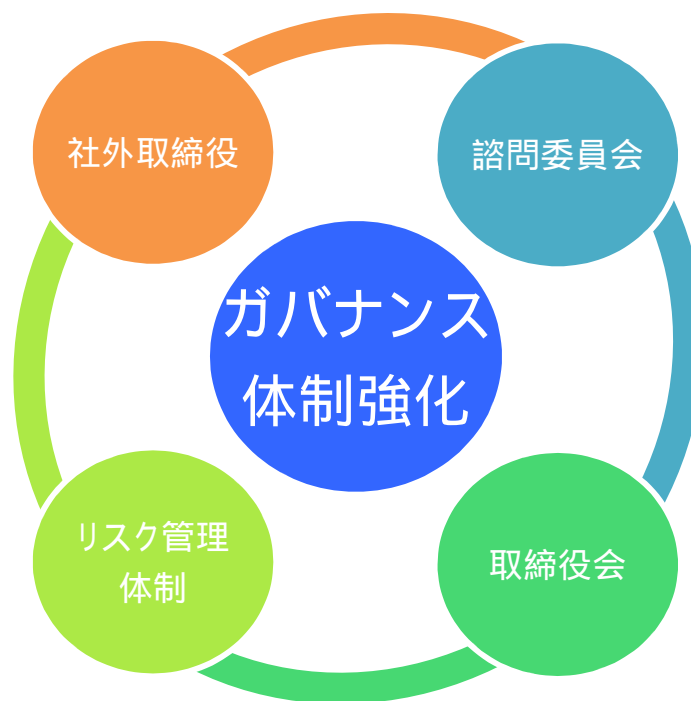
当社は下記体制をもとにコーポレートガバナンスの強化を図る

社外取締役による監督

- ・取締役全体の1 / 3以上(3名)を確保
- ・知識、能力、経験、バランスを考慮
- ・適切なリスクテイクを推進

リスク管理体制の強化

- ・コンプライアンス体制の強化
- ・内部統制によるガバナンスの充実
- ・リスク管理委員会による監督強化
- ・情報セキュリティの拡充



諮問委員会の設置

- ・指名委員会・報酬委員会・ガバナンス委員会の3つの諮問委員会を設置
- ・社外取締役との活発な意見交換を実施

取締役会の実効性担保

- ・取締役会の実効性評価を継続実施
- ・実効性評価で認識した課題への取り組み
- ・社外取締役への情報提供の充実、強化
- ・株主向け説明会のフィードバック



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 IR室

TEL: 06-6232-2010

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