

2018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)
2018年11月6日(火)



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) 営業利益実績における前年同期比から見る差異要因

2 2018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

【本資料に関する注意事項】

エグゼクティブサマリー

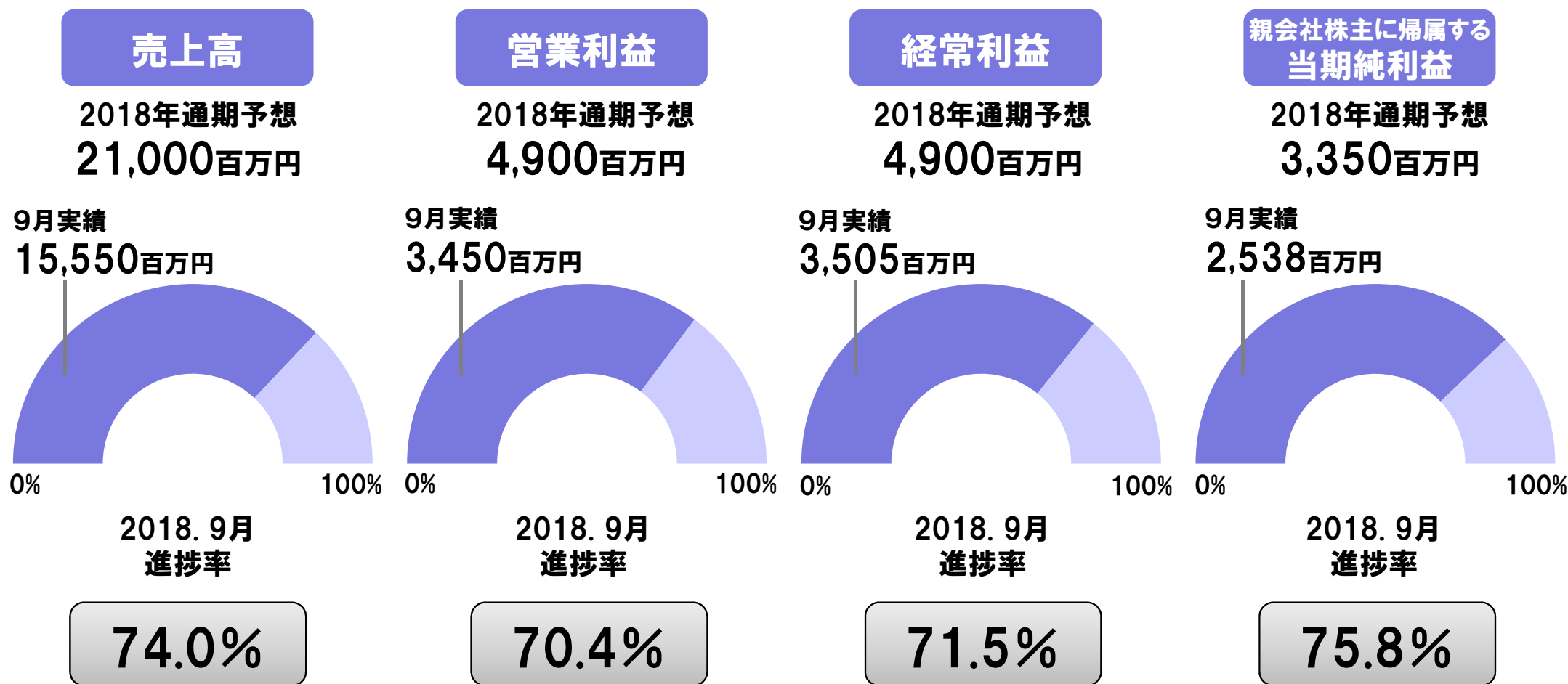
The background features a series of overlapping, curved bands in shades of blue and purple, creating a sense of depth and movement. A small red dot is positioned on one of the upper bands. The overall aesthetic is modern and professional.

(1) 連結収益状況

	2017年9月		2018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	13,790	100.0	15,550	100.0	+12.8
営業利益	3,652	26.5	3,450	22.2	-5.6
経常利益	3,669	26.6	3,505	22.5	-4.5
親会社株主に帰属する 四半期純利益	2,470	17.9	2,538	16.3	+2.8

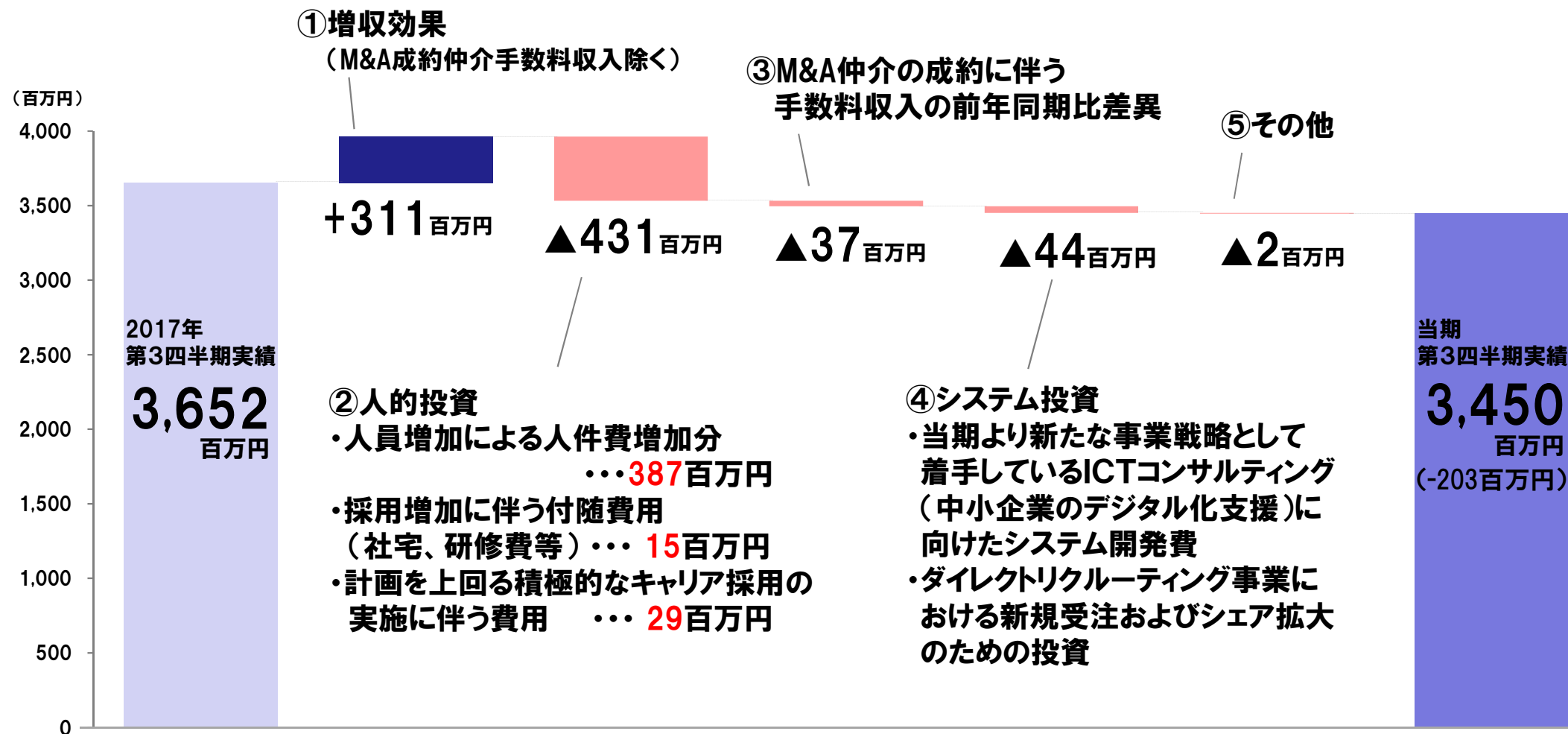
- ・売上高は、主力の経営コンサルティング事業をはじめ、ロジスティクス事業、その他事業とも増収となり、前期比12.8%増
- ・営業利益、経常利益については、コンサルティング業務よりも利益率の低いWEB広告運用代行サービスおよびダイレクトリクルーティング事業が伸長したことにより、売上原価が増加。また積極的な人的投資を行った影響もあり、それぞれ前期比5.6%減、4.5%減となるが、四半期純利益は投資有価証券売却益等もあり前期比2.8%増

(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210億円に対し74.0%の進捗率で推移
- ・利益に関しては、営業利益、経常利益はそれぞれ70.4%、71.5%の進捗率となっており計画値からの遅れはあるものの当期純利益に関しては、75.8%の進捗率で推移

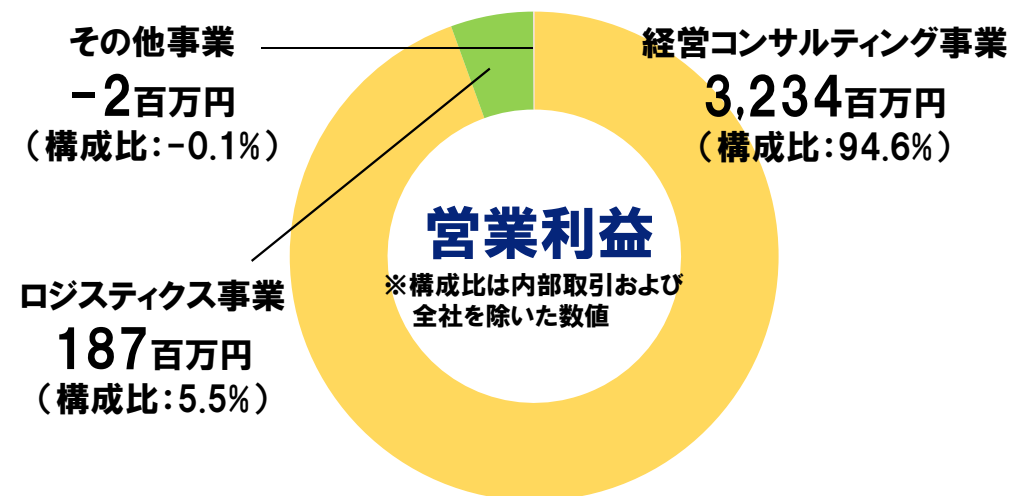
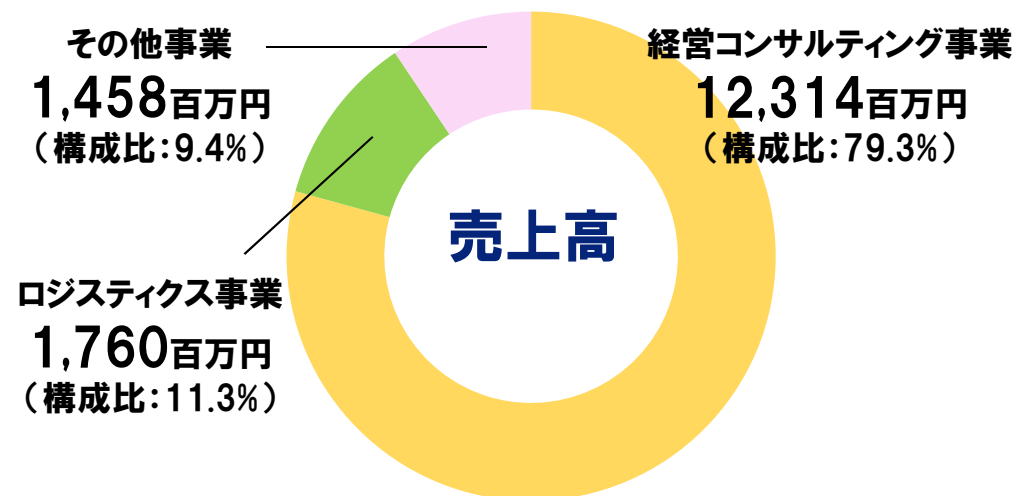
(3) 営業利益実績における前年同期比から見る差異要因



・前年同期比から見る差異要因としては、主に積極的な人的ならびにシステム投資による費用とM&Aコンサルティングにおける成約に伴う仲介手数料収入の差異による減収が経営コンサルティング事業の増収効果を上回る結果となったことによる

2018年12月期 第3四半期決算報告

(1)セグメント別経営成績



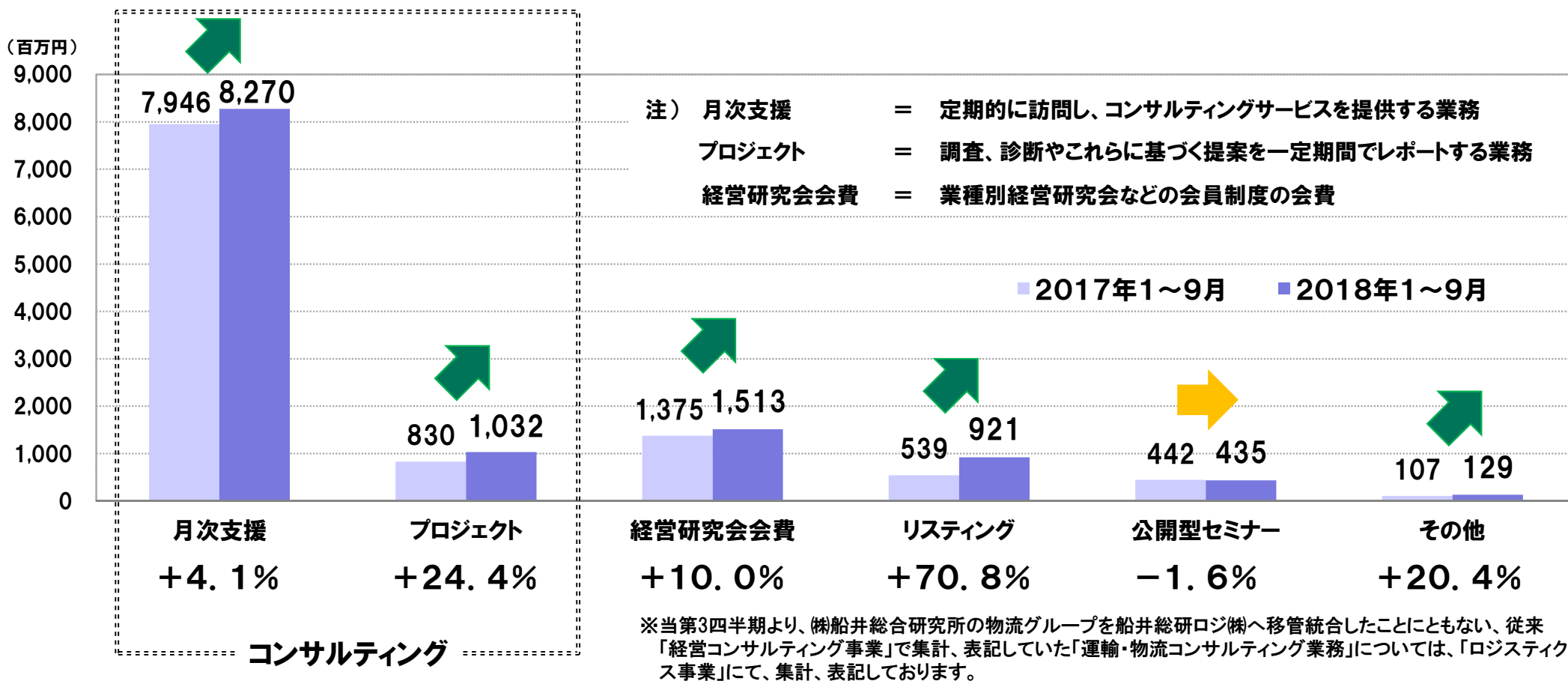
【売上高】	2017年9月		2018年9月	
	金額(百万円)	金額(百万円)	金額(百万円)	前期比(%)
経営コンサルティング事業	11,273	12,314	12,314	+9.2
ロジスティクス事業	1,607	1,760	1,760	+9.5
その他事業	891	1,458	1,458	+63.5
(内部取引および全社)	17	17	17	—
合計	13,790	15,550	15,550	+12.8

【営業利益】	2017年9月		2018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	3,256	3,234	3,234	-0.7
ロジスティクス事業	213	187	187	-12.1
その他事業	78	-2	-2	—
(内部取引および全社)	103	30	30	—
合計	3,652	3,450	3,450	-5.6

※ダイレクトリクルーティング事業を営む株式会社HRForceの新規設立にともない、従来「経営コンサルティング事業」に含まれていた「ダイレクトリクルーティング関連業務」を「その他」に含めました。
 ※当第3四半期より、(株)船井総合研究所の物流グループを船井総研ロジ(株)へ移管統合したことにもない、従来「経営コンサルティング事業」に含まれていた「運輸・物流コンサルティング業務」を「ロジスティクス事業」に含めました。

- ・主力の経営コンサルティング事業については、売上高で前期比9.2%増、営業利益は積極的な採用活動による従業員数増加による影響もあり、前期と同水準
- ・ダイレクトリクルーティング事業を営むHR Force(当期設立)については、積極的なシステム投資も含めて計画どおりに推移

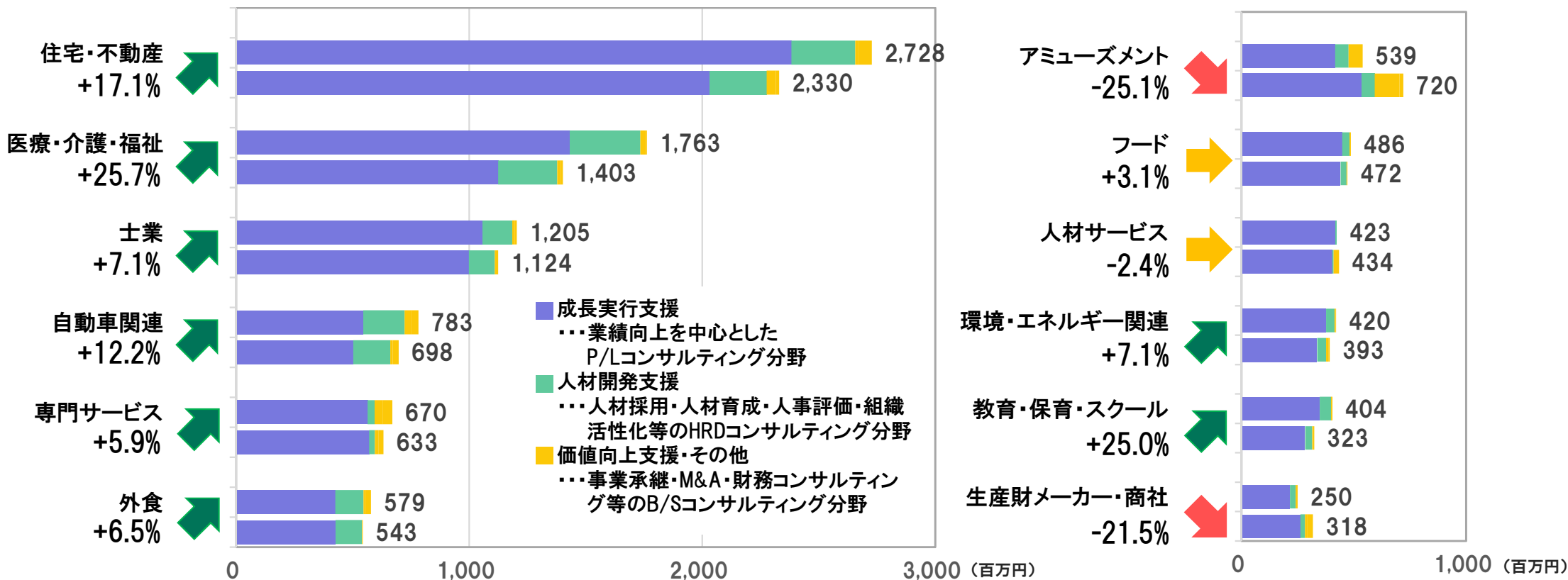
(2) 経営コンサルティング事業における業績動向 = 業務区分別売上 =



- ・コンサルティング業務のうち「月次支援」は前期比4.1%増、「プロジェクト」は24.4%増
- ・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については10.0%の増加
- ・WEB広告の運用代行のリスティング業務による収入は引続き大きく増加傾向

(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 =

※各グラフ上段: 2018年1~9月
下段: 2017年1~9月



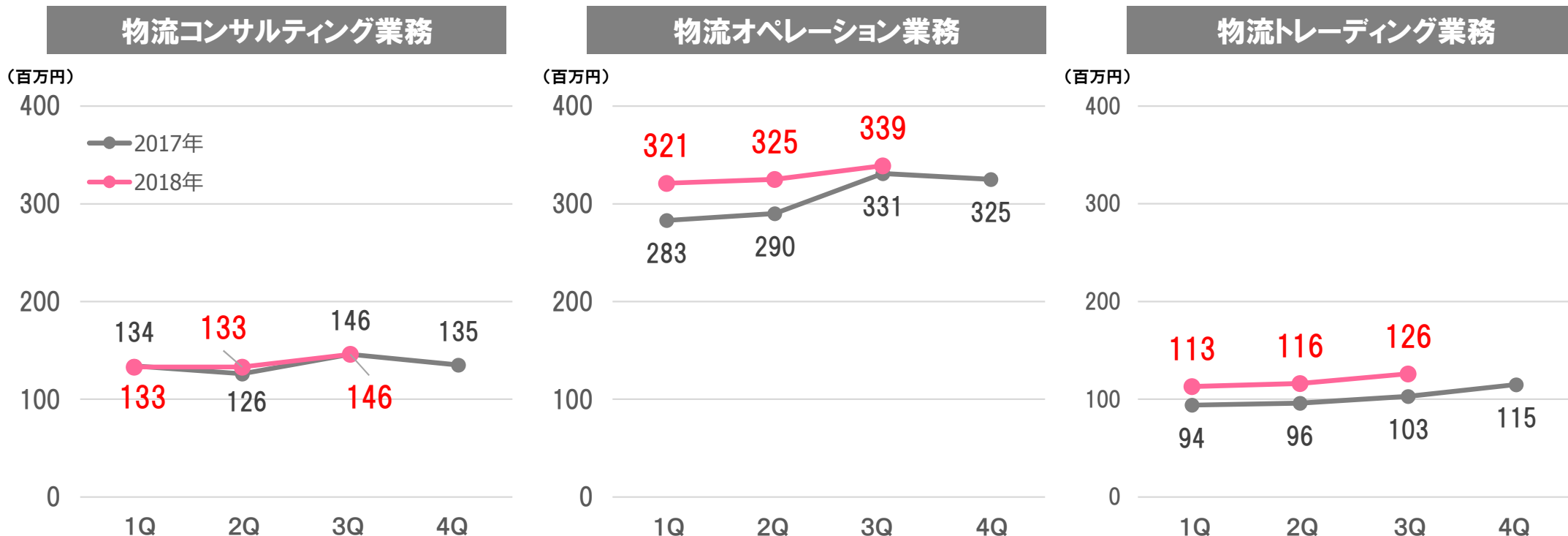
※数値は、当社業種分類に基いた2017年1月~9月および2018年1月~9月の経営コンサルティング事業の売上実績です。
 ※当第1四半期より、集計範囲を従来のコンサルティング契約に加え、経営研究会会費、公開型セミナー収入を加えた集計方法に変更しております。

- ・当事業の主力部門である「住宅・不動産」「医療・介護・福祉」分野においては、引続き順調に売上高を伸ばし、成長を維持。その他、「自動車関連」「教育・保育・スクール」分野が好調
- ・その一方で、「アミューズメント」分野は苦戦

(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(四半期別推移)=

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

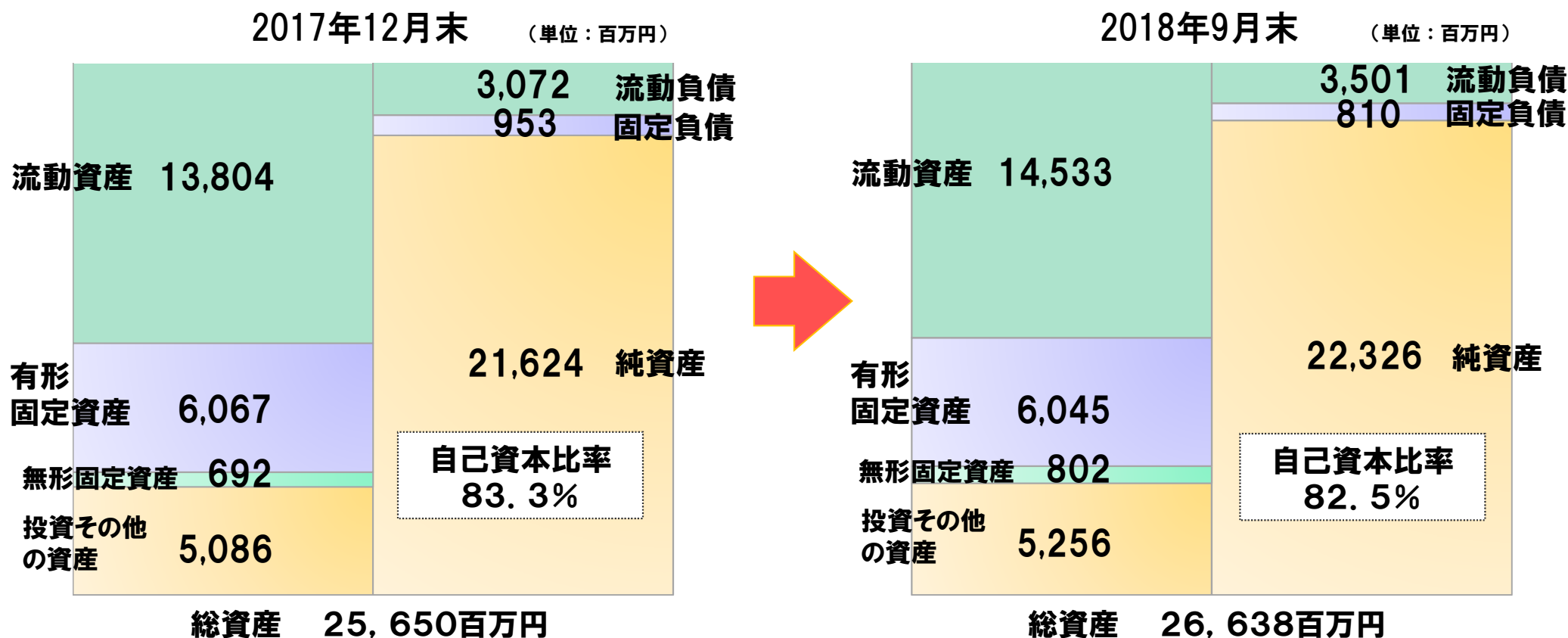


※グループ内取引を除いた実績。

※当第3四半期より、(株)船井総合研究所の物流グループを船井総研ロジ(株)へ移管統合したこととともない、従来「経営コンサルティング事業」に含まれていた「運輸・物流コンサルティング業務」を「ロジスティクス事業」の「物流コンサルティング業務」に含めました。

- ・物流コンサルティング業務・・・売上高は微増であるが、前期の大型プロジェクトの受注に代わり、物流費上昇および人材に関する問合せが増加し、新規・既存顧客ともに受注好調
- ・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、輸配送業務が拡大し増収
- ・物流トレーディング業務・・・燃料事業の顧客および販売量増加により、収益増加

(4) 連結財務状況（要約貸借対照表）



2017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
	+729百万円	-21百万円	+109百万円	+170百万円	+429百万円	-142百万円	+701百万円

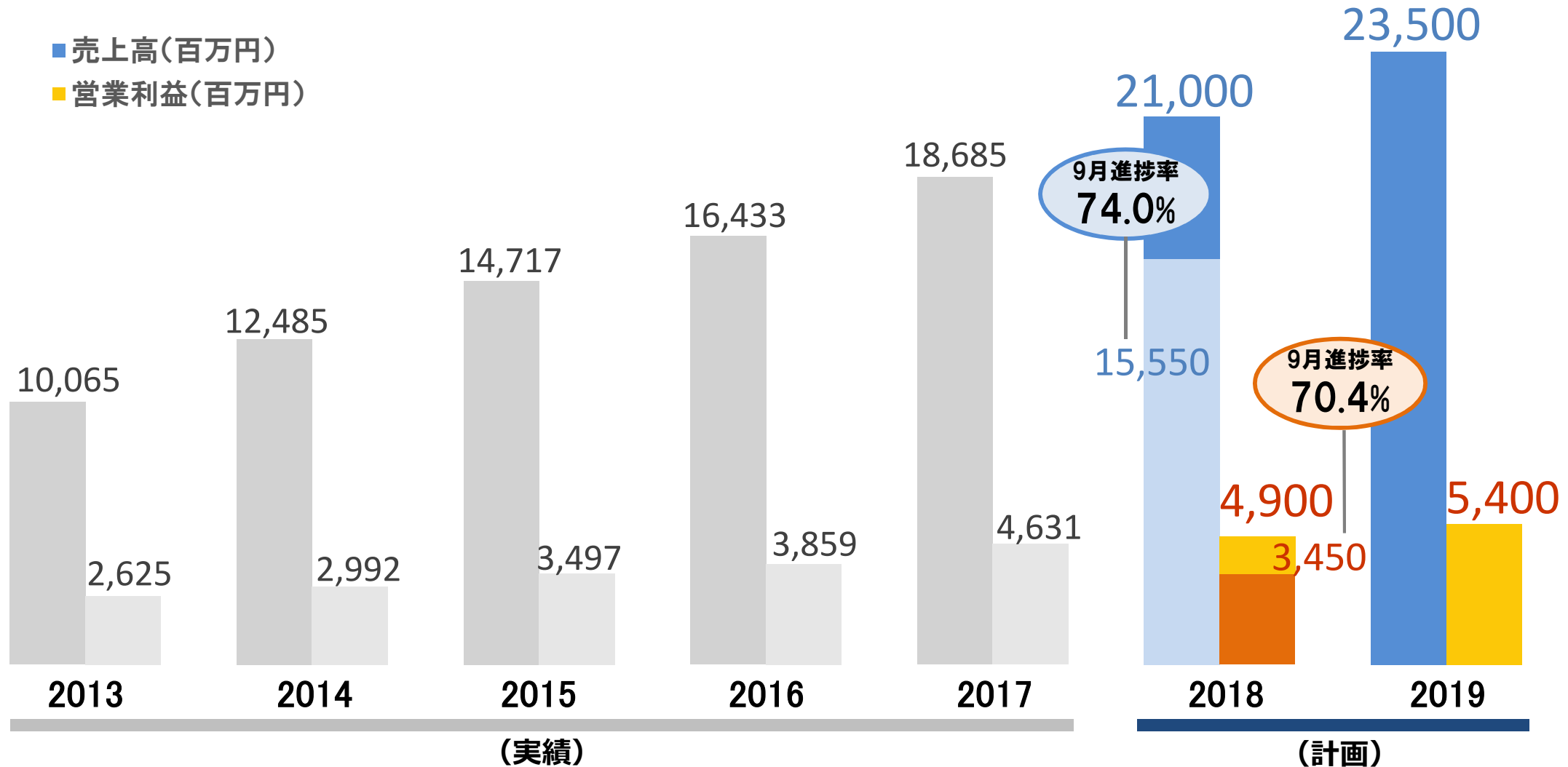
- ・財務状況については、引き続き高い自己資本比率(82.5%)を維持しており、健全な状態にある
- ・流動資産の増加は、順調な営業活動により現金及び預金、受取手形及び売掛金が増加したことによるもの
- ・投資その他の資産の増加は、主に投資有価証券が増加したことによるもの

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) 2018年～2019年度売上・営業利益計画

- ・中期経営計画の2年目の当期は、売上210億円、営業利益49億円を計画
- ・売上は毎年10%以上の持続的成長を目指し、営業利益は2019年度54億円を目標とする



3. 今後の見通しと当社の取り組み

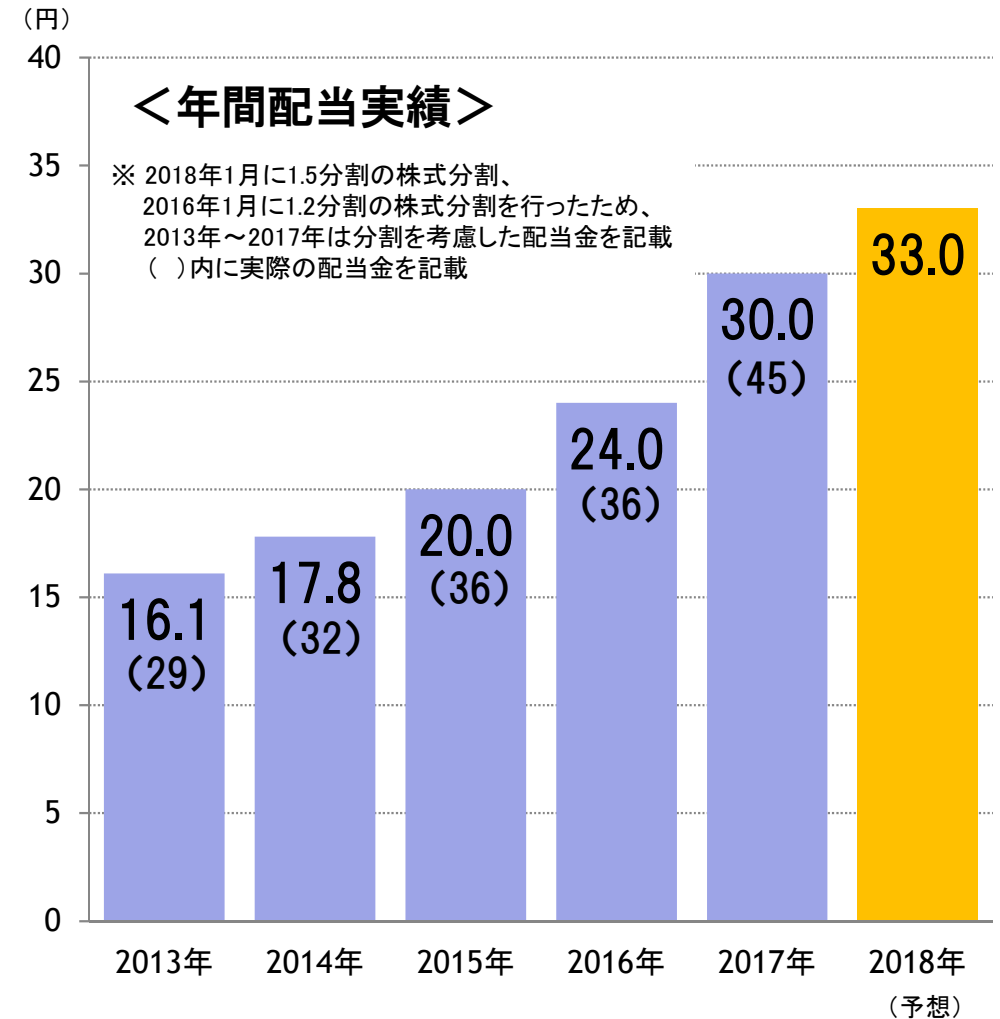
(2) 配当について

・2018年12月期の配当は、中間15円、期末18円、年間33円を予定

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		
-------------------	-------------	--------------------	--	--



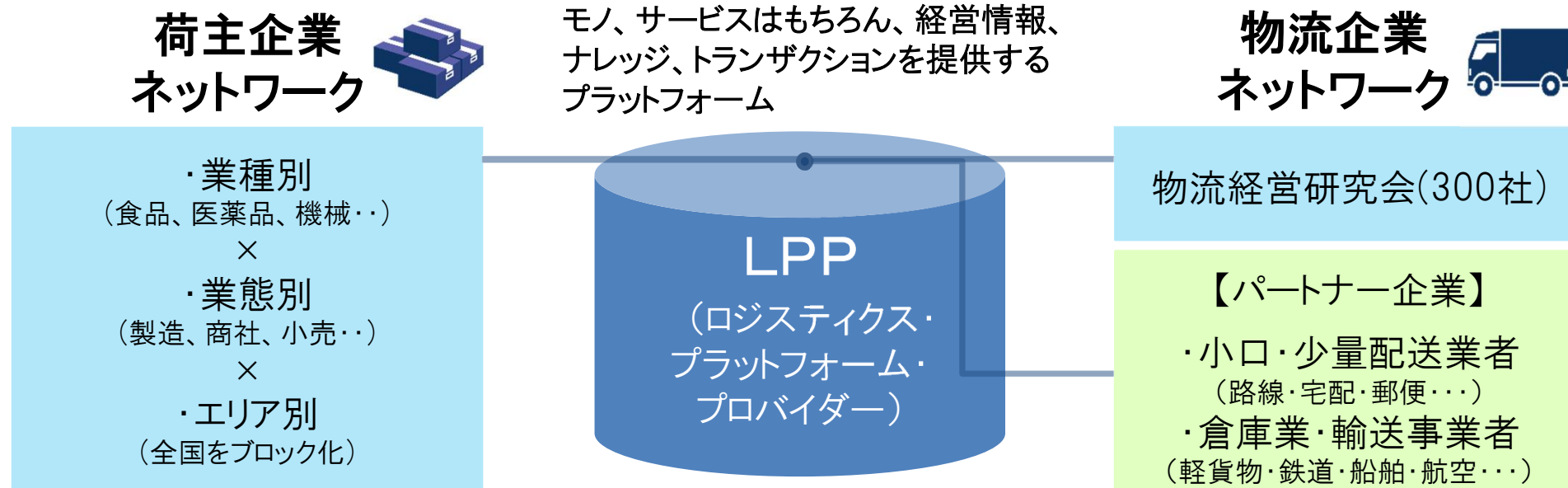
※2017年12月期と2018年12月期の予想の配当金が減額になっていますが、2017年12月期は株式分割前、2018年12月期は株式分割後の数字です(2018年1月1日に株式を1.5分割しました)。仮に株式分割を考慮した場合の配当は、2017年12月期は30円となり、2018年12月期は実質3円の増配となります。

(3) 船井総合研究所の物流グループを船井総研ロジ(株)へ移管統合

- 2018年7月2日、当社の子会社である株式会社船井総合研究所から、船井総研ロジ株式会社へ物流コンサルティング業務を吸収分割の方法により事業承継を実施

【経緯および目的】

- 当社グループにおいて、従来、運輸・倉庫業向けのコンサルティングは船井総合研究所、荷主企業向けのコンサルティングは船井総研ロジが各々に対応していた
- 昨今激動する物流業界動向を鑑み、双方の機能を船井総研ロジに集約し、より実効性の高いコンサルティングから業務受託までの総合的かつ専門性の高いサービスの提供を目指すべく吸収分割を実施

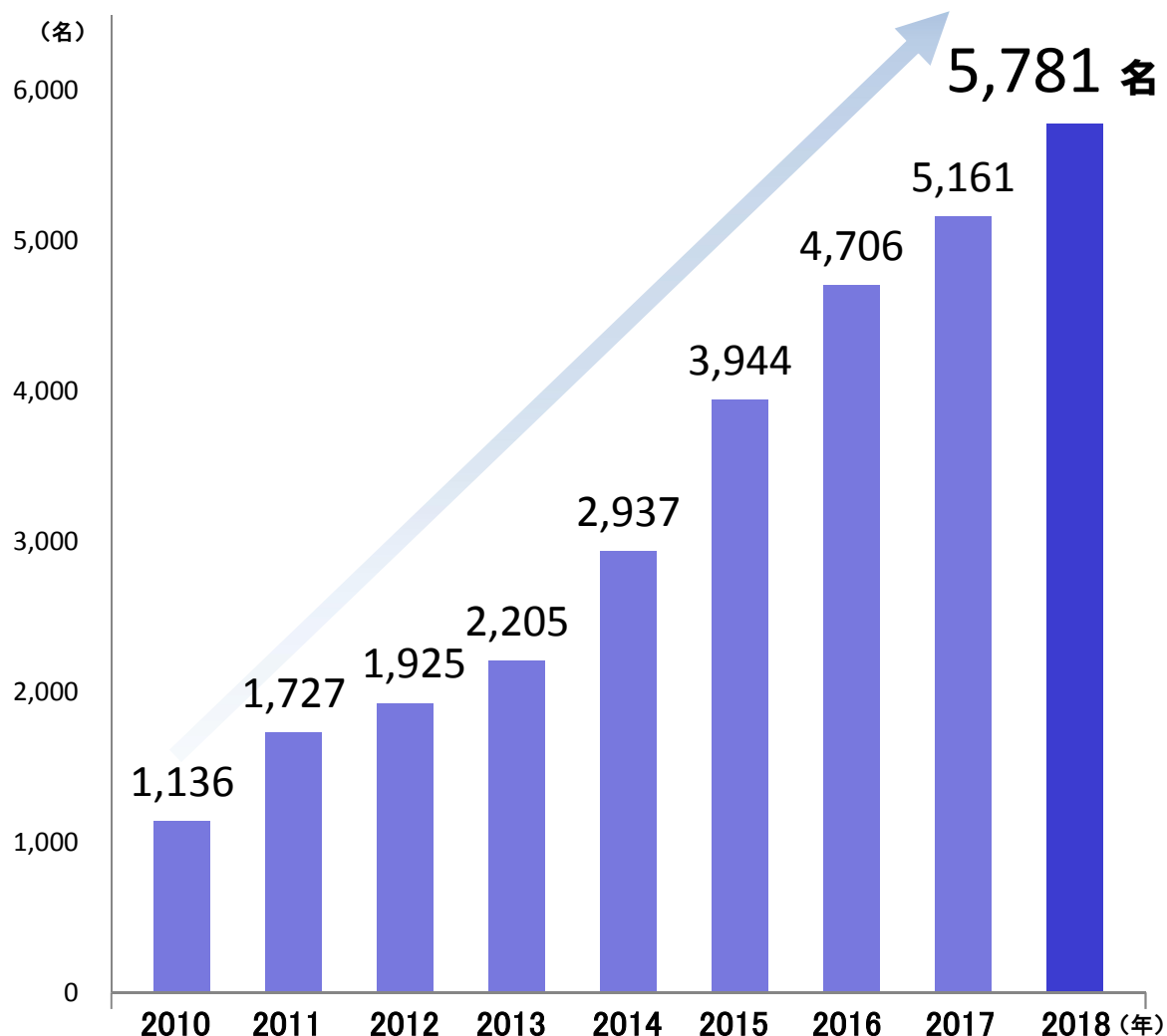


プラットフォーム機能を構築し、物流総合エンジニアリング企業を目指す

3. 今後の見通しと当社の取り組み

(4) 主なトピックス: 経営戦略セミナーの開催(8月22日~24日)について

- ・当社グループ主催「第92回経営戦略セミナー」では3日間で延べ5,781名の経営者様が参加
- ・全国から多数の経営研究会会員様が集まる当社グループ最大の経営セミナーとして定着



■メインセミナー



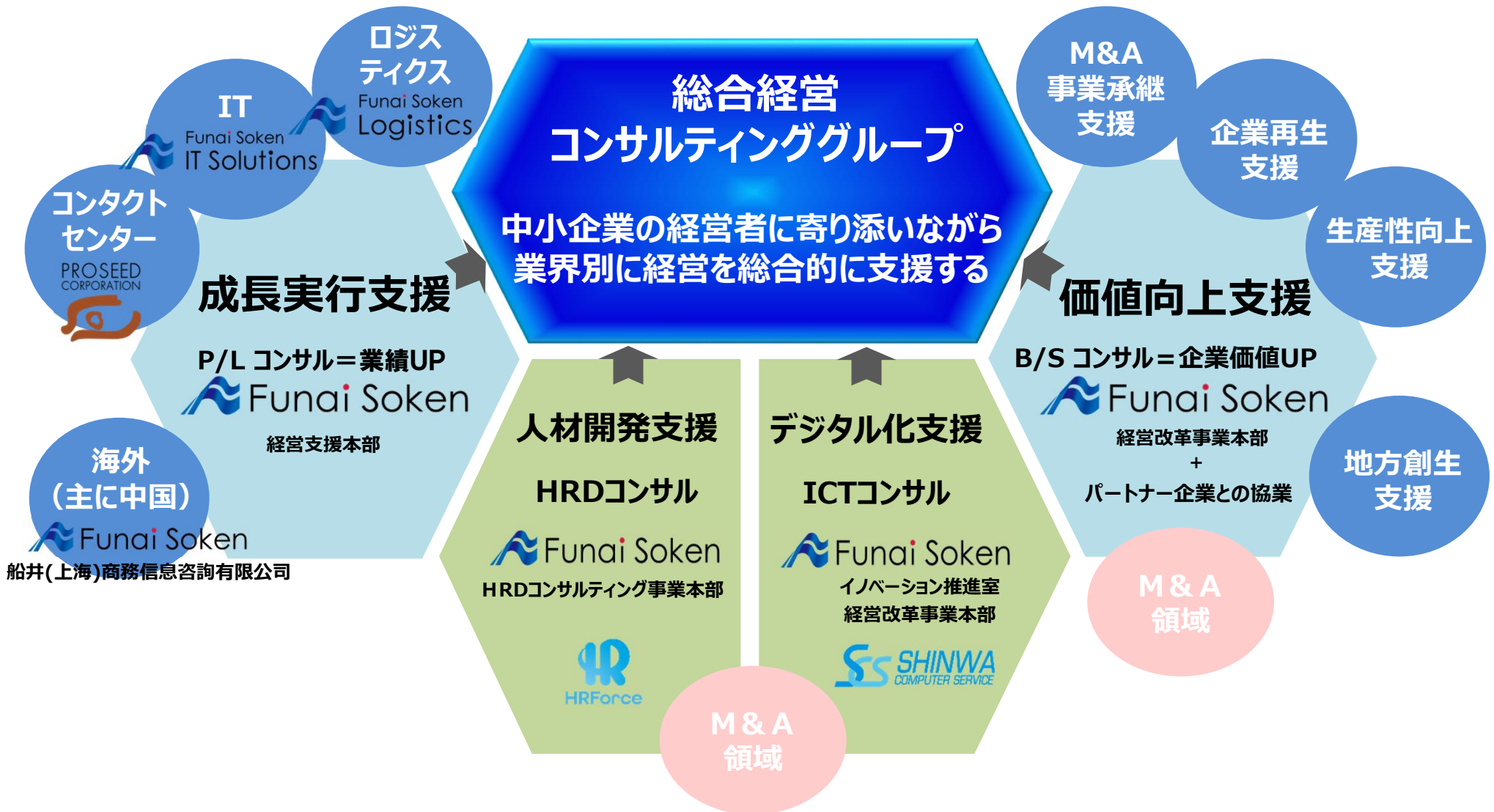
■ビジネスパートナーフェア



3. 今後の見通しと当社の取り組み

(5) 事業戦略

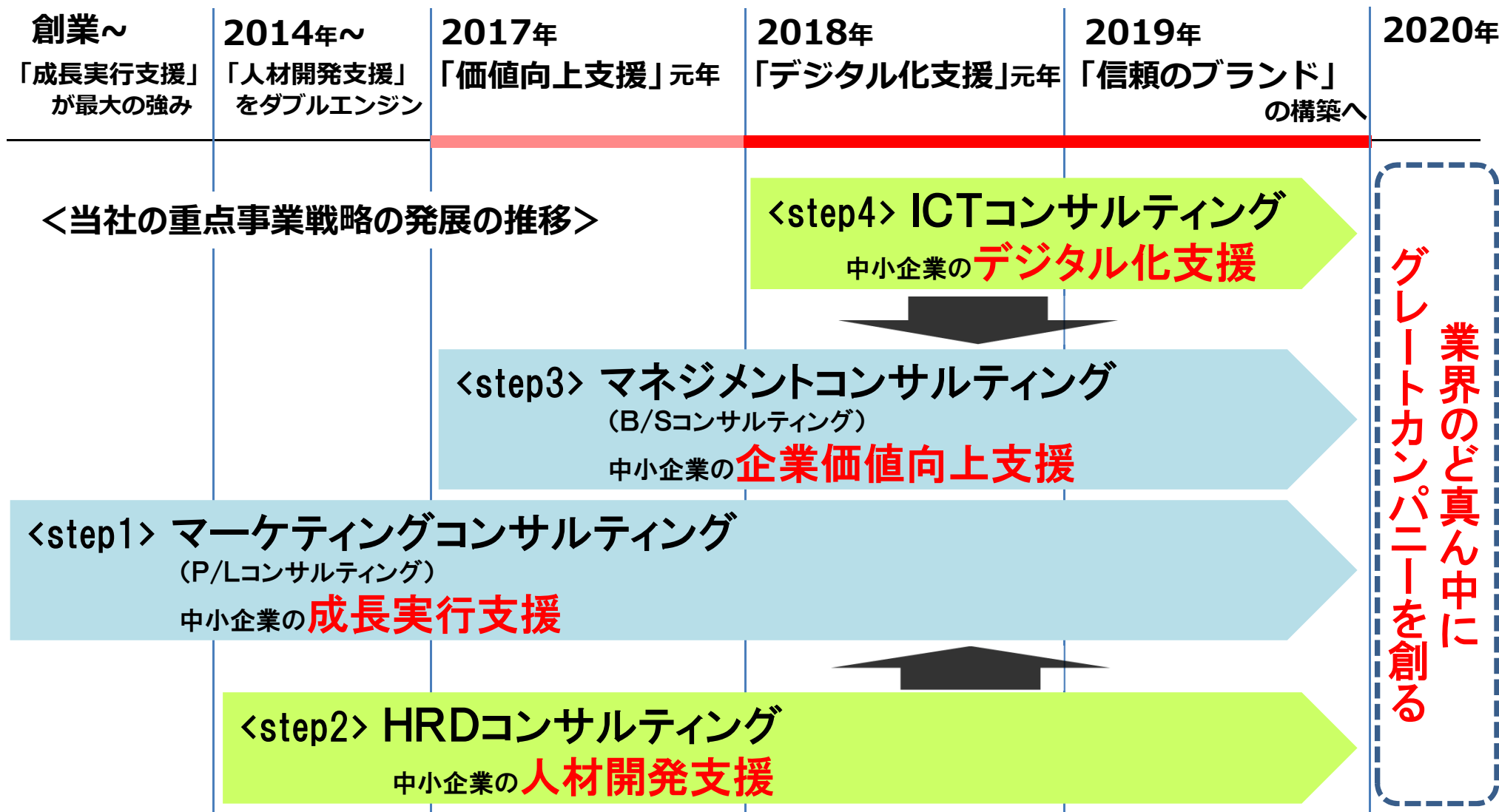
・中小企業向け「総合経営コンサルティンググループ」の実現に向け、さらに支援テーマを拡大



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)

・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



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)

・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・福祉、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

(6) 人財戦略

- ・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



採用

育成

定着

【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

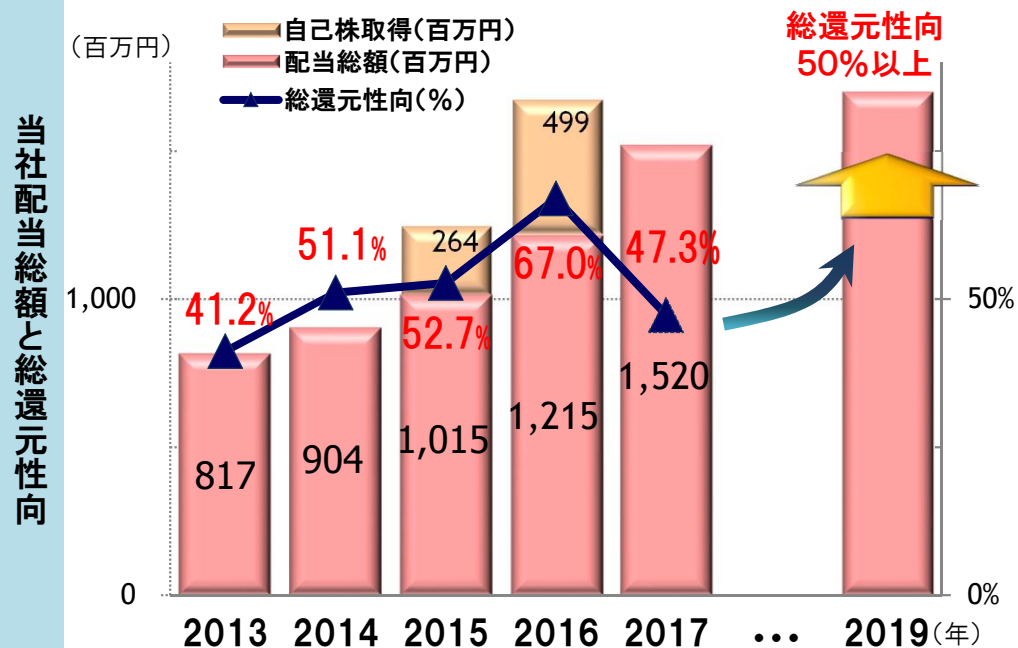
(7) 資本政策

・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

- ①最適な株主資本の水準の形成
- ②適切な株主還元
- ③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

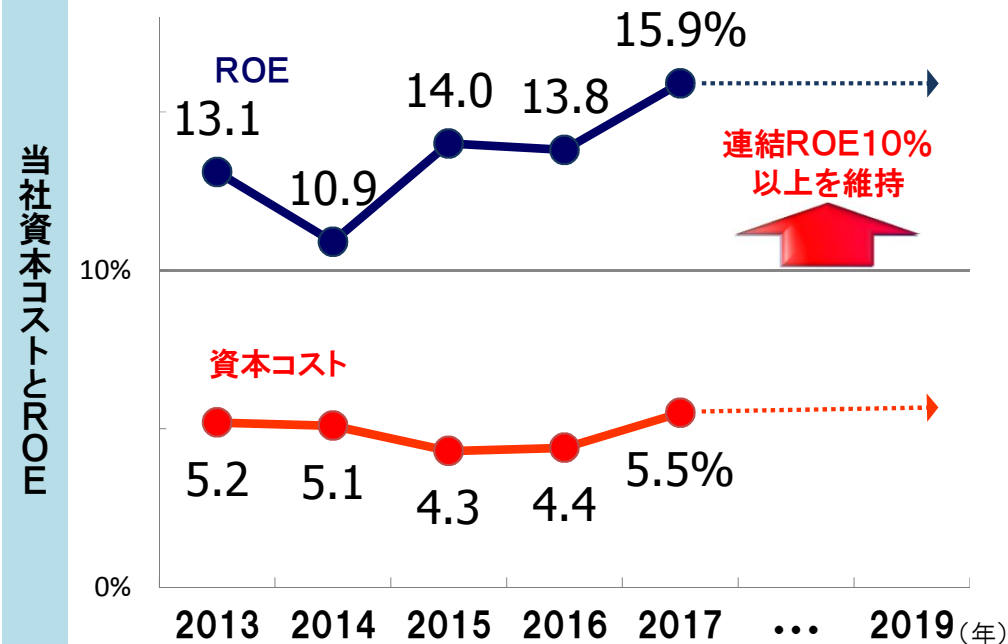
株主還元方針

- 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



3. 今後の見通しと当社の取り組み

(8)コーポレートガバナンス

・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

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

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

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





グループ理念

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。

グループビジョン

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めざす

私たちのめざ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>