

2021年12月期 第1四半期

# 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)

2021年5月7日 (金)



## 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 2021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) ダイレクトリクルーティング事業における業績動向
- (5) 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

---

# 1. エグゼクティブサマリー

## (1) 連結収益状況

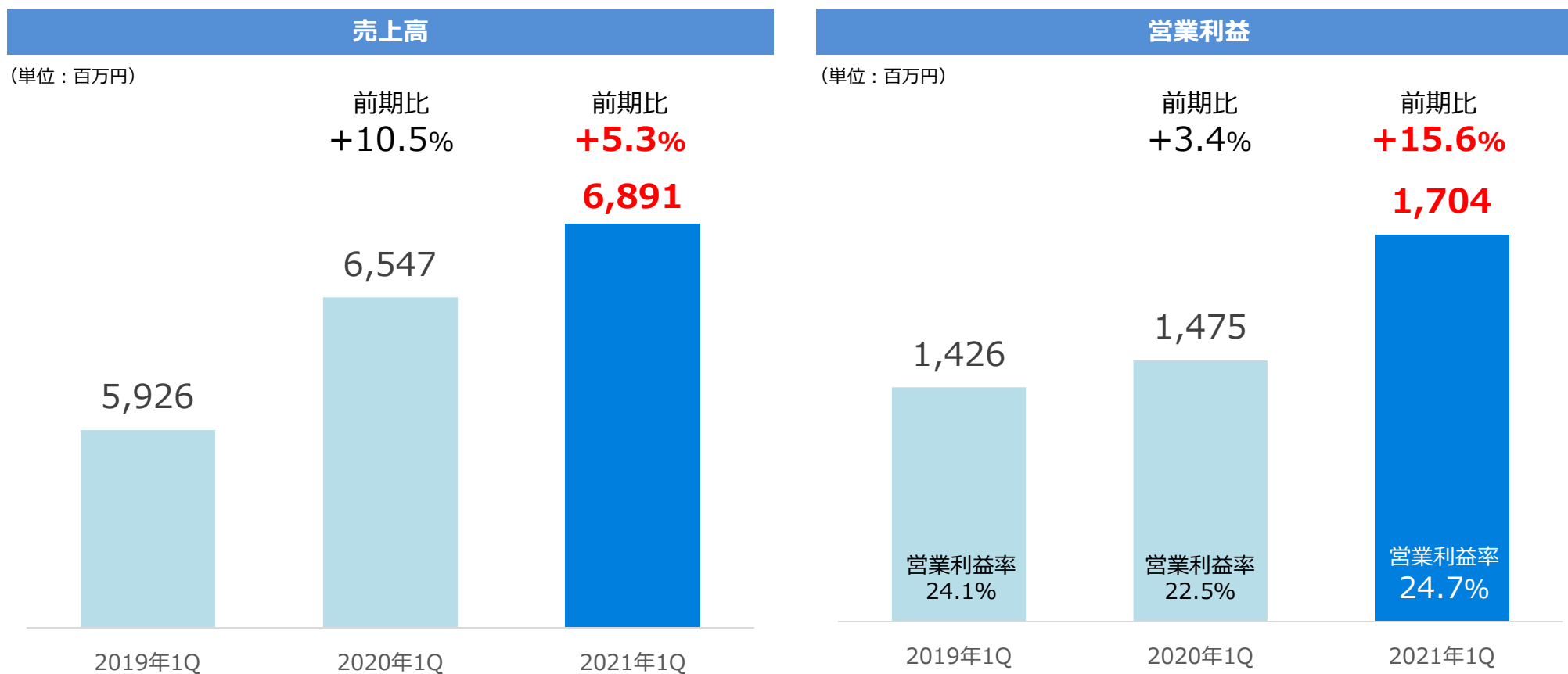
- ・新型コロナウイルス感染症拡大前である前第1四半期の業績を順調に上回り、過去最高の業績を達成
- ・利益面においては、オンラインセミナー、リモート支援およびリモートワークの推進などにより、販売費および一般管理費が大きく減少。利益率が向上したことに伴い、営業利益、経常利益、四半期純利益については、それぞれ前期比15.6%増、14.0%増、18.4%増

	2020年3月		2021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	6,547	100.0	6,891	100.0	+ 5.3
営業利益	1,475	22.5	1,704	24.7	+ 15.6
経常利益	1,519	23.2	1,732	25.1	+ 14.0
親会社株主に帰属する 四半期純利益	999	15.3	1,184	17.2	+ 18.4

# 1. エグゼクティブサマリー

## (1) 連結収益状況

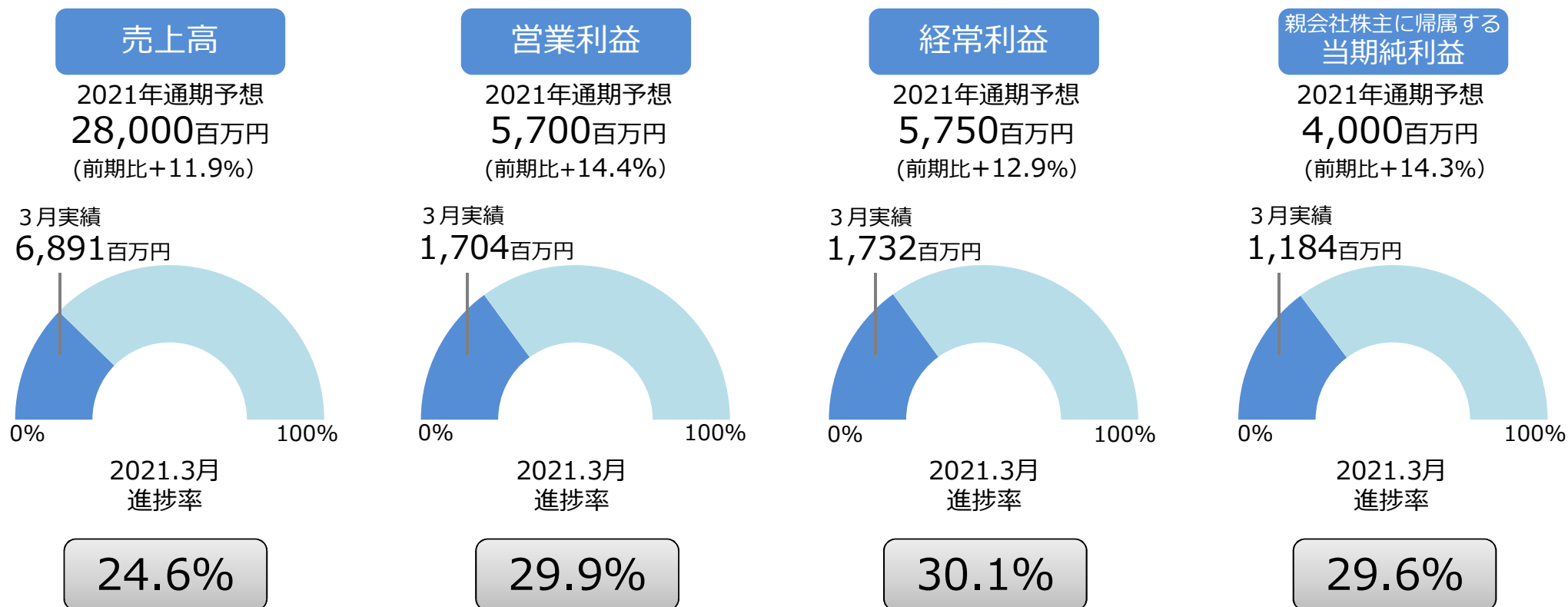
- ・ニューノーマル時代に向けた顧客ニーズに対応したDXコンサルティングメニューの充実により売上が増加
- ・オンラインセミナーやWEB会議システムを活用したコンサルティングの推進により利益率が向上し、営業利益は大幅増



# 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280億円に対し24.6%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30%前後の進捗率で推移



# 2021年12月期 第1四半期決算報告

---

## 2. 2021年12月期 第1四半期決算報告

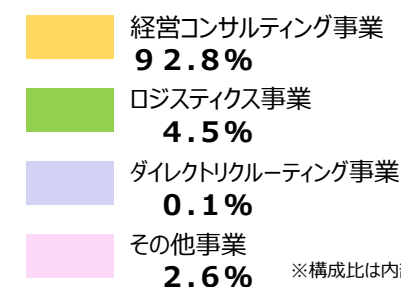
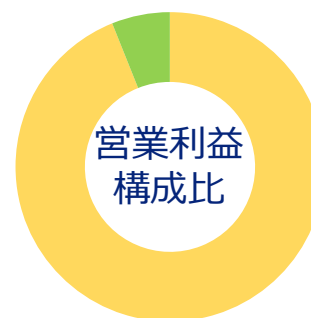
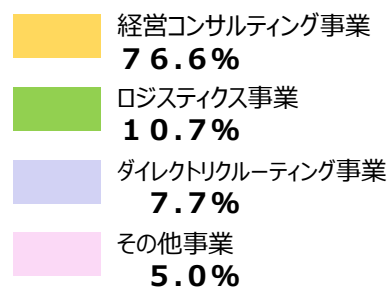
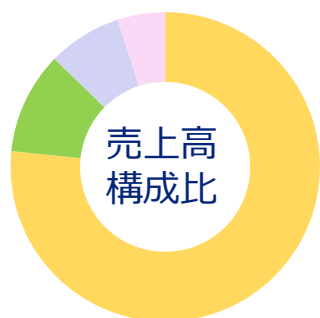
### (1) セグメント別経営成績

- ・経営コンサルティング事業は、WEB広告運用代行業務やDXコンサルティングが順調に売上を伸ばし増収。コスト面では、オンラインでのセミナー、経営研究会の開催やリモート支援の促進により、旅費交通費や会場代が大きく削減し増益
- ・ロジスティクス事業は、顧客企業におけるEC関連事業が好調であったことやWEB経由の新規受注の増加により増収
- ・ダイレクトリクルーティング事業は、採用広告出稿減少に伴い減収となるが、新規受注及び売上は回復傾向

(単位:百万円,%)

売上高	2020年3月		2021年3月	
	金額	金額	金額	前期比
経営コンサルティング事業	4,764	5,273		+10.7
ロジスティクス事業	663	737		+11.2
ダイレクトリクルーティング事業	800	530		-33.6
その他事業	312	343		+9.8
(内部取引および全社)	5	5		—
合計	6,547	6,891		+5.3

営業利益	2020年3月		2021年3月	
	金額	金額	金額	前期比
経営コンサルティング事業	1,368	1,546		+13.0
ロジスティクス事業	120	74		-37.8
ダイレクトリクルーティング事業	-15	1		—
その他事業	0	43		+7,156.3
(内部取引および全社)	1	38		—
合計	1,475	1,704		+15.6



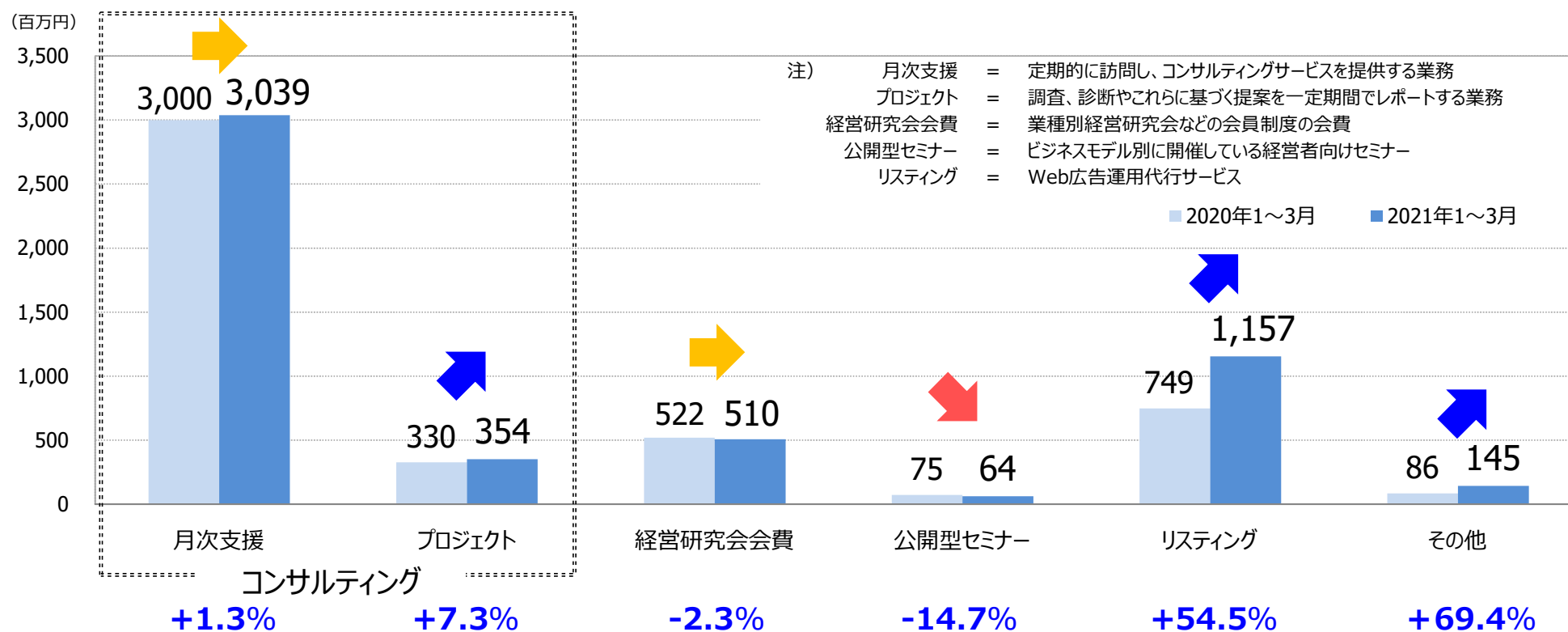
※構成比は内部取引及び全社を除いた数値



## 2. 2021年12月期 第1四半期決算報告

### (2) 経営コンサルティング事業における業績動向 = 主な業務区分別売上 =

- ・コンサルティング業務のうち「月次支援」は、コロナ禍以前の水準に回復し、前期比1.3%増
- ・経営研究会の会費収入は、新型コロナ対策としてWEB会議システムによる開催に移行し、既存会員の継続率は維持
- ・公開型セミナーは、WEBセミナー開催に移行し、参加者数は前年を上回ったもののセミナー単価減に伴い前期比14.7%減
- ・WEB広告運用代行のリスティング業務は、契約アカウント数が順調に増加し、前期比54.5%増

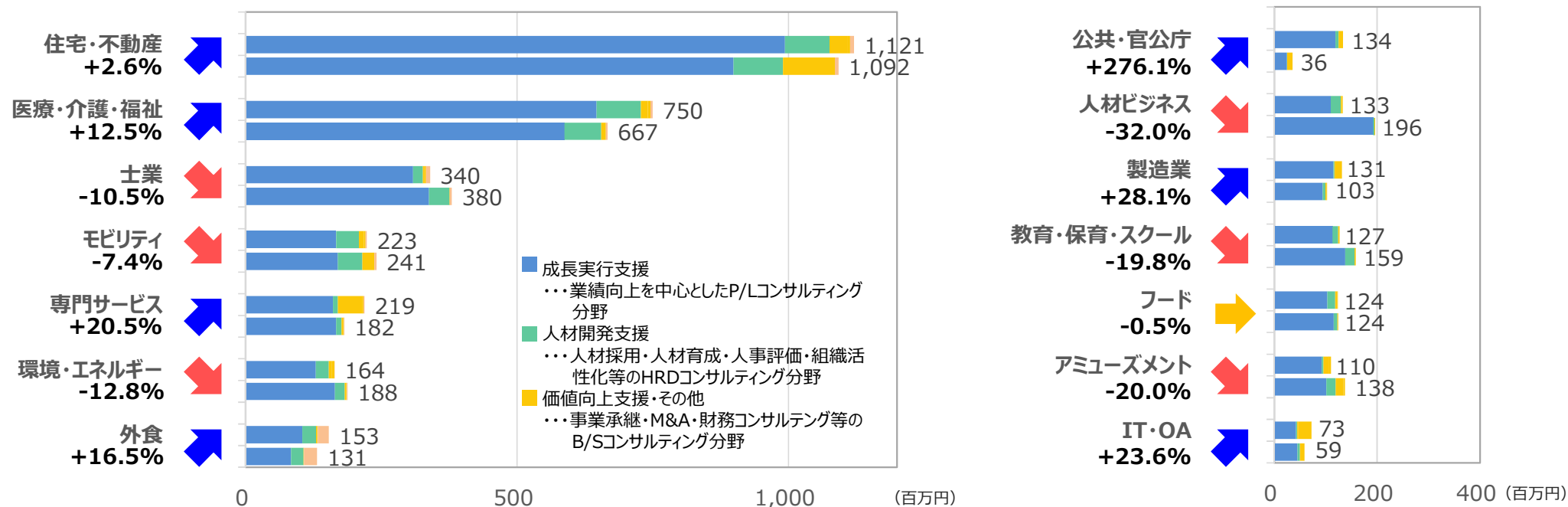


## 2. 2021年12月期 第1四半期決算報告

### (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 =

- ・主力部門である「住宅・不動産」「医療・介護・福祉」は、順調に売上を伸ばし、前年比プラス成長を継続
- ・「外食」は国内は苦戦も、昨年営業活動が十分にできなかった中国飲食業向けコンサルティングが今期は好調のため増加
- ・「製造業」は、withコロナに対応したオンライン営業ソリューションなどのコンサルティングが好調
- ・また今期は、官公庁から大型プロジェクト案件が完了したこともあり、大きく売上が増加

※各グラフ上段：2021年1～3月  
下段：2020年1～3月



※数値は、当社業種分類に基いた2020年1月～3月及び2021年1月～3月の経営コンサルティング事業のうちコンサルティング契約、経営研究会会費、公開型セミナー収入の合計売上実績

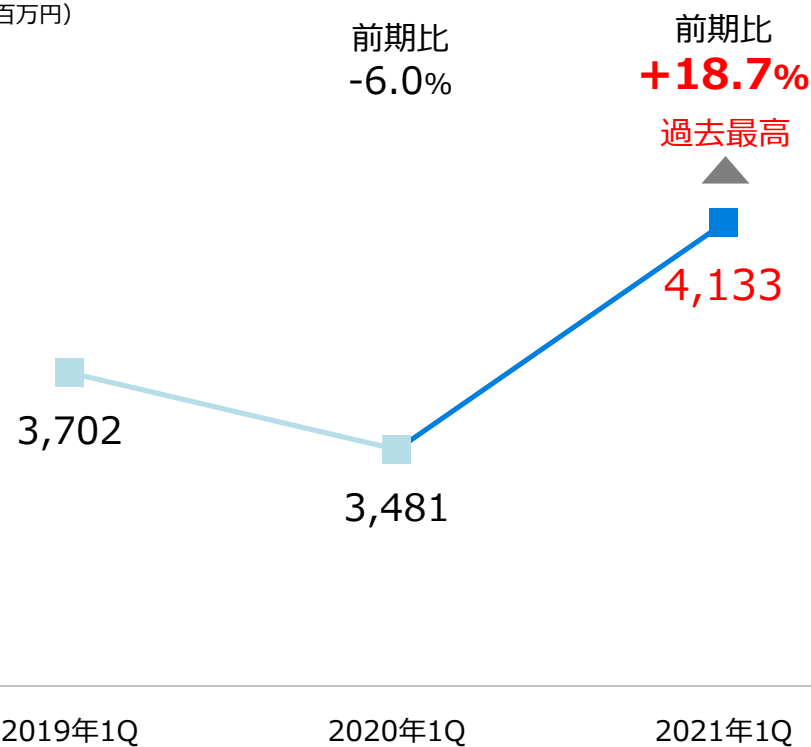
## 2. 2021年12月期 第1四半期決算報告

### (2) 経営コンサルティング事業における業績動向 =コンサルティング受注状況=

- ・コロナ禍におけるニューノーマル化支援やDXコンサルティングニーズの高まり、またオンラインセミナーからの受注導線も確立しつつあることを受けて、受注が大幅に増加
- ・四半期受注高ならびに四半期末の受注残高に関しては、過去最高実績を達成

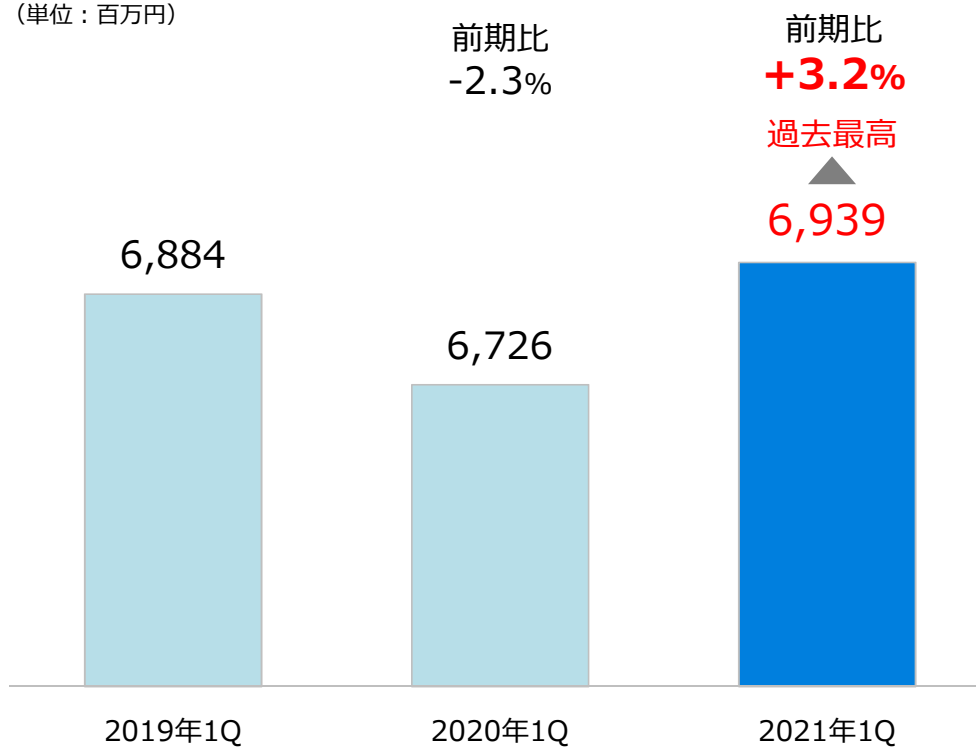
コンサルティング受注高

(単位：百万円)



コンサルティング受注残高

(単位：百万円)

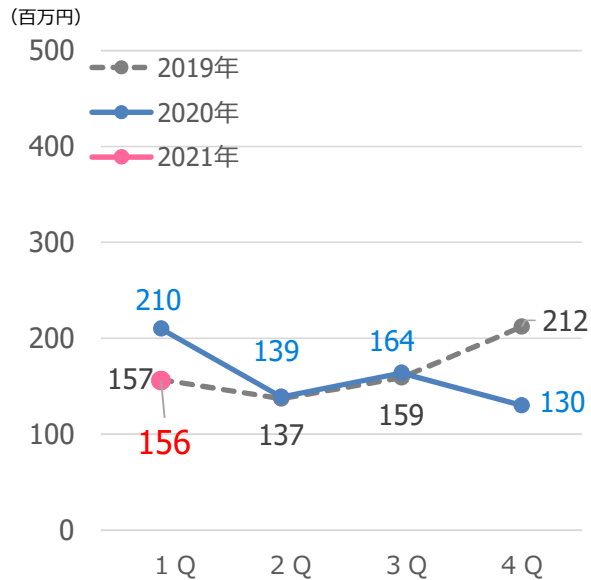


## 2. 2021年12月期 第1四半期決算報告

### (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) =

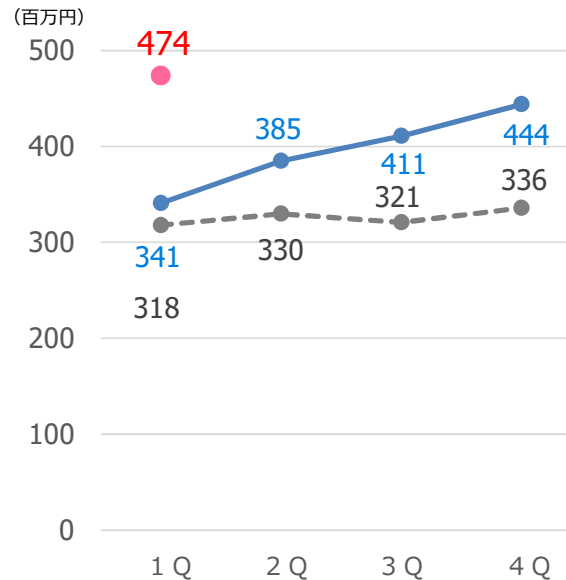
#### 物流コンサルティング業務 (クライアントの物流コスト削減等)

- ・荷主企業向けコンサルティングは前期の受注減の影響を受け減収
- ・物流企業向けコンサルティングは、ほぼ横ばいであり、新サービスの提供により収益力の向上を目指す



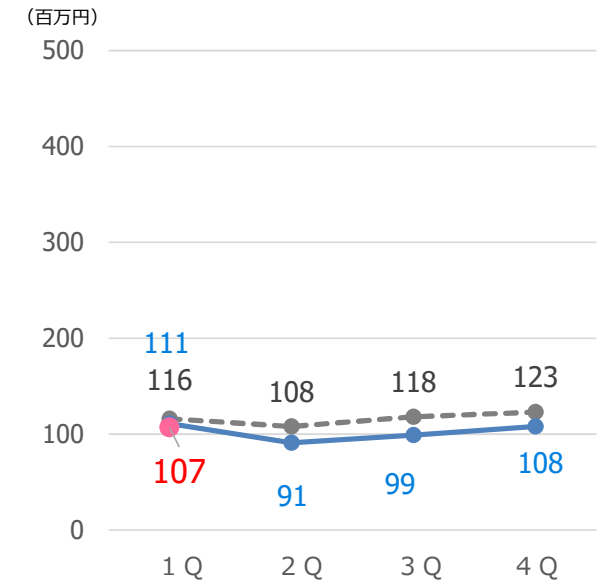
#### 物流オペレーション業務 (クライアントの物流業務の運用等)

- ・既存顧客の深耕や前期に受注した新規顧客の取引継続により売上増
- ・特に巣ごもり需要に適応した顧客のネット通販事業が好調に推移し、業績に貢献



#### 物流トレーディング業務 (購買コスト削減等を共同購買で具現化)

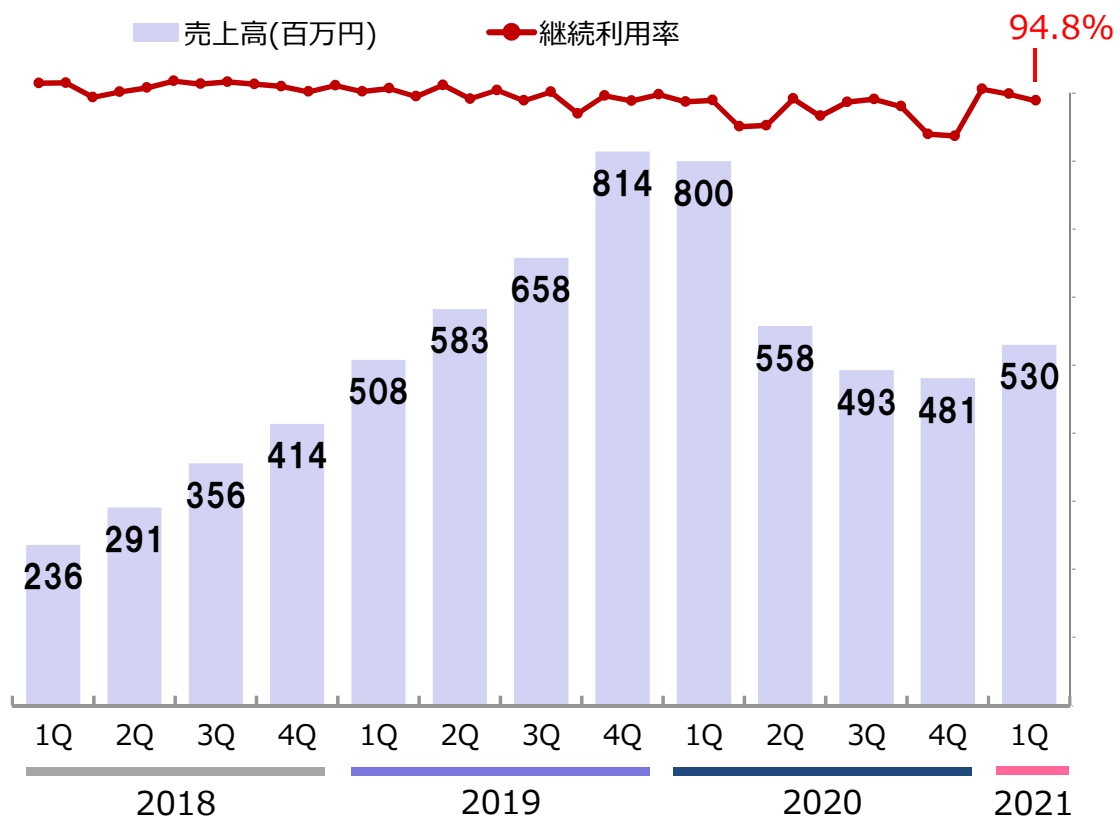
- ・営業活動や行動制限の影響を大きく受けて、主要商材である燃料の共同購買が低調となり、売上高は減少



## 2. 2021年12月期 第1四半期決算報告

### (4) ダイレクトリクルーティング事業における業績動向

- ・新型コロナウイルス感染症の影響により、企業の求人数減少に伴い、採用広告出稿の減少傾向が続くが、前年第3四半期より開始した人材紹介事業の推進もあり、売上高は回復傾向
- ・「AI採用クラウド」サービスの顧客継続利用率は、引続き高い水準を維持



### ダイレクトリクルーティング事業の主要サービス



Recruiting Cloud

#### 「AI採用クラウド」サービス

- ・蓄積されたビッグデータを活用し、**応募を集めるためのAI自動運用を実施**
- ・費用対効果の高い最適な媒体への自動出稿による**応募単価を低減**
- ・AIによる24時間、365日自動運用、応募者の一元管理化により**採用担当者の業務効率化**



#### 「定額採用し放題」サービス

- ・**採用費が安くなる**。何人採用しても**追加費用は不要**。定額制のため、使用するほどお得になるサービス
- ・**採用人数を保証(コミット)**
- ・万一、採用できなかったら**全額返金**
- ・候補者のブラインドレジュメをリアルタイムで全公開

## 2. 2021年12月期 第1四半期決算報告

### (5) 連結財務状況 (要約貸借対照表)

(単位：百万円)

	2020年 12月末	2021年 3月末	増減	増減の主な特徴
流動資産	16,304	15,599	▲705	流動資産の減少は、主に現金及び預金の減少によるもの
固定資産	有形固定資産	5,987	▲30	固定資産の増加は、主に投資有価証券の増加によるもの
	無形固定資産	675	+6	
	投資その他の資産	4,984	5,159	
<b>資産合計</b>	<b>27,951</b>	<b>27,397</b>	<b>▲554</b>	
流動負債	3,997	3,851	▲146	流動負債の減少は、主に1年内返済予定の長期借入金及び賞与引当金の増加、未払法人税等の減少によるもの
固定負債	265	152	▲113	固定負債の減少は、主に長期借入金の減少によるもの
<b>負債合計</b>	<b>4,263</b>	<b>4,004</b>	<b>▲259</b>	
<b>純資産合計</b>	<b>23,688</b>	<b>23,393</b>	<b>▲294</b>	財務状況については、引き続き高い自己資本比率(83.0%)を維持しており、健全な状態
<b>負債純資産合計</b>	<b>27,951</b>	<b>27,397</b>	<b>▲554</b>	

# 今後の見通しと当社の取り組み

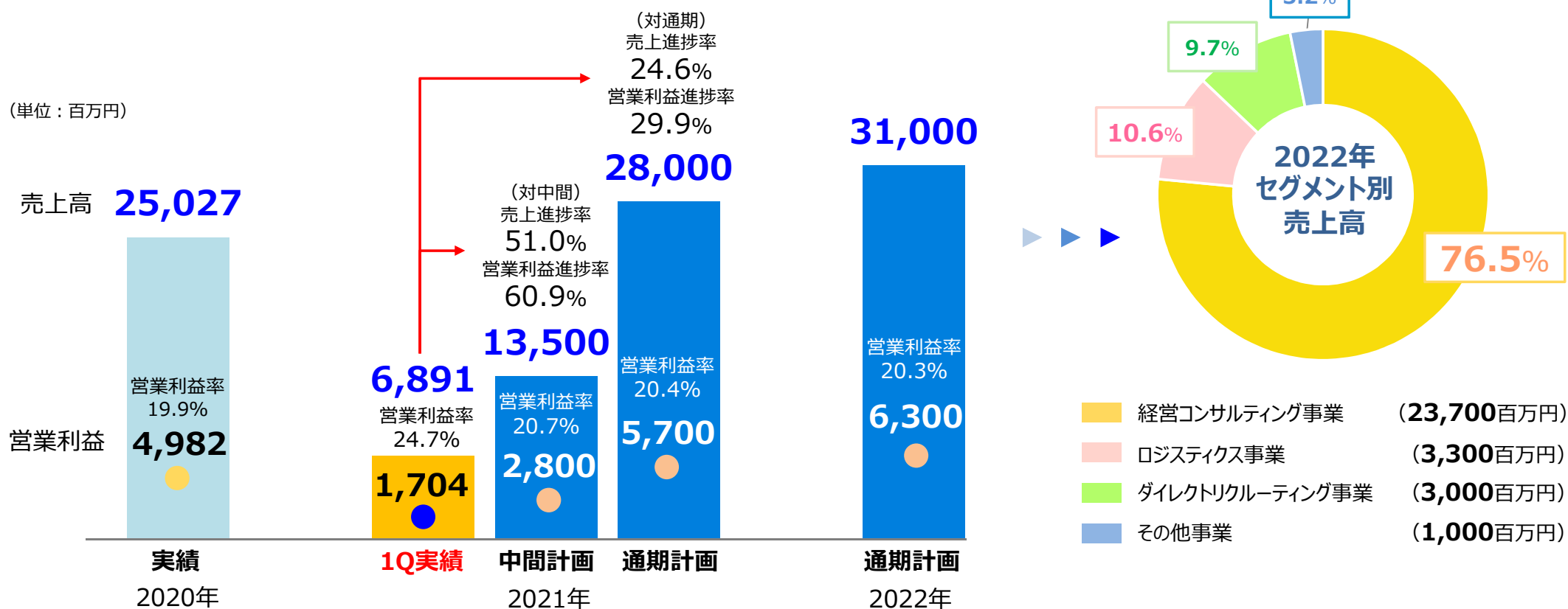
---

### 3. 今後の見通しと当社の取り組み

#### (1) 中期経営計画の進捗状況

・高い収益性は維持しつつ、2022年はグループ売上高310億円、営業利益63億円を計画

#### ■ 2020年～2022年度 売上高及び営業利益の実績と計画



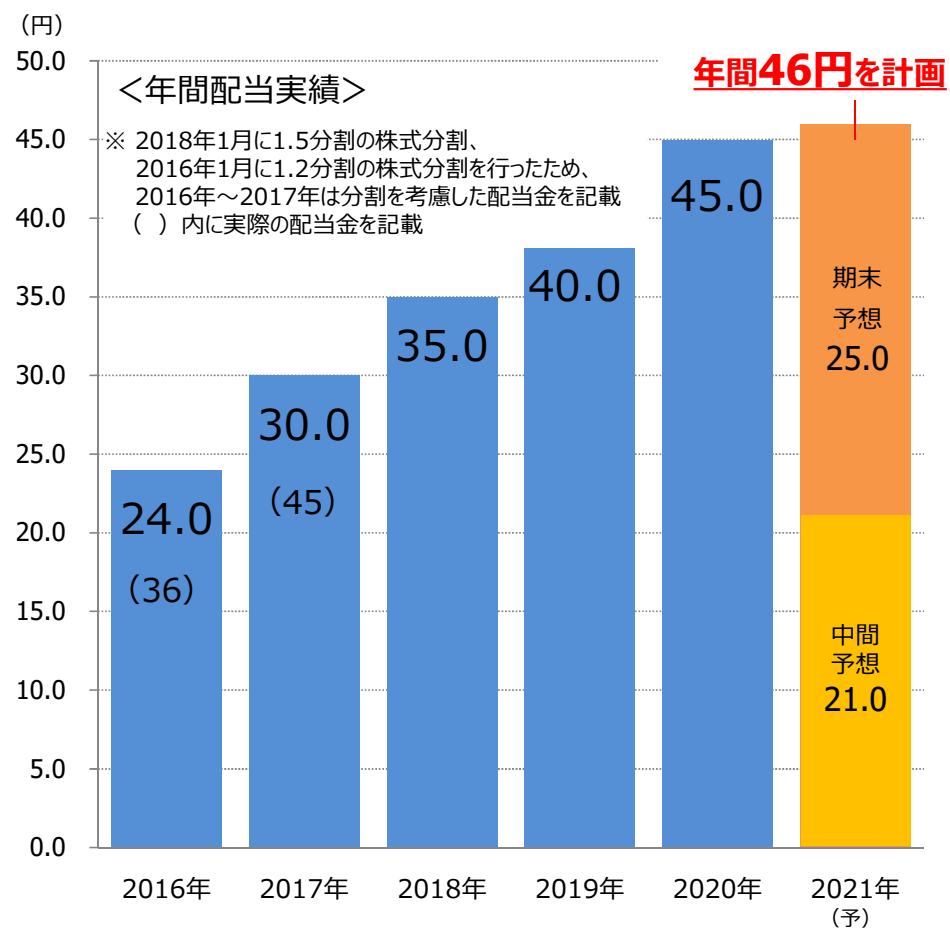


### 3. 今後の見通しと当社の取り組み

#### (2) 配当について

・2021年12月期の配当は、中間21円、期末25円、年間46円を計画

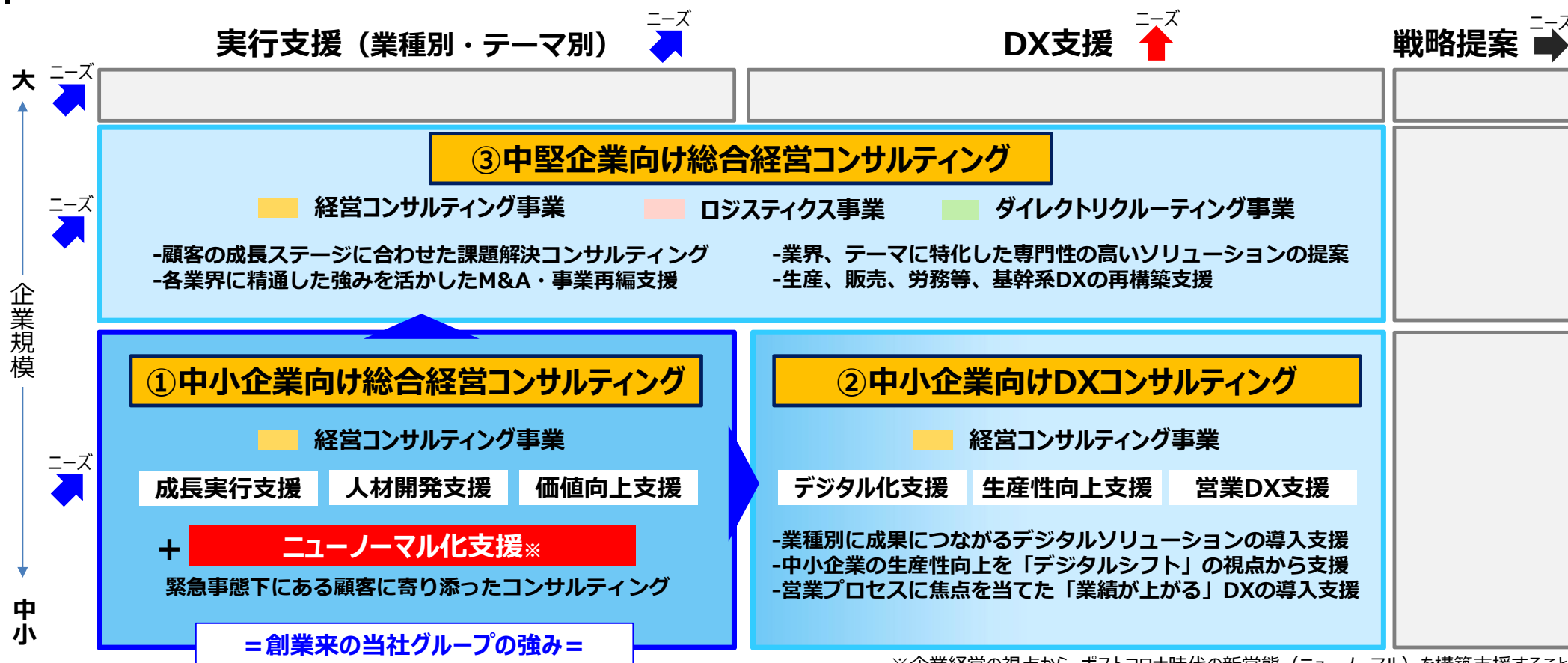
基準日	当初予想		実績	
	配当金額 (1株あたり)	内訳	配当金額 (1株あたり)	内訳
2016年12月期 株式1.2分割	36.0	中間 15.0 期末 21.0	36.0	中間 15.0 期末 21.0
2017年12月期	39.0	中間 15.0 期末 24.0	45.0	中間 15.0 期末 30.0
2018年12月期 株式1.5分割	33.0	中間 15.0 期末 18.0	35.0	中間 15.0 期末 20.0 ※うち特別配当 2.0
2019年12月期	40.0	中間 17.0 期末 23.0	40.0	中間 17.0 期末 23.0 ※うち記念配当 3.0
2020年12月期	45.0	中間 20.0 期末 25.0	45.0	中間 20.0 期末 25.0
2021年12月期 (予想)	46.0	中間 21.0 期末 25.0		



### 3. 今後の見通しと当社の取り組み

#### (3) 事業戦略 -コンサルティングニーズと当社のポジショニング-

既存顧客に関しては、withコロナにおいて、顧客に寄り添った「**ニューノーマル化支援**」を徹底。そのうえで「**中小企業向けDXコンサルティング**」および「**中堅企業向け総合経営コンサルティング**」を加速

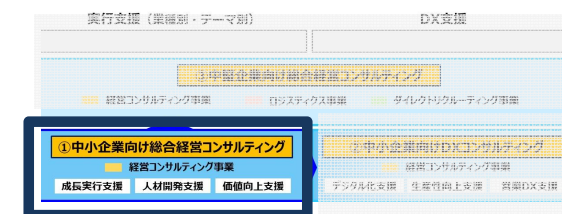


※企業経営の視点から、ポストコロナ時代の新常态（ニューノーマル）を構築支援すること

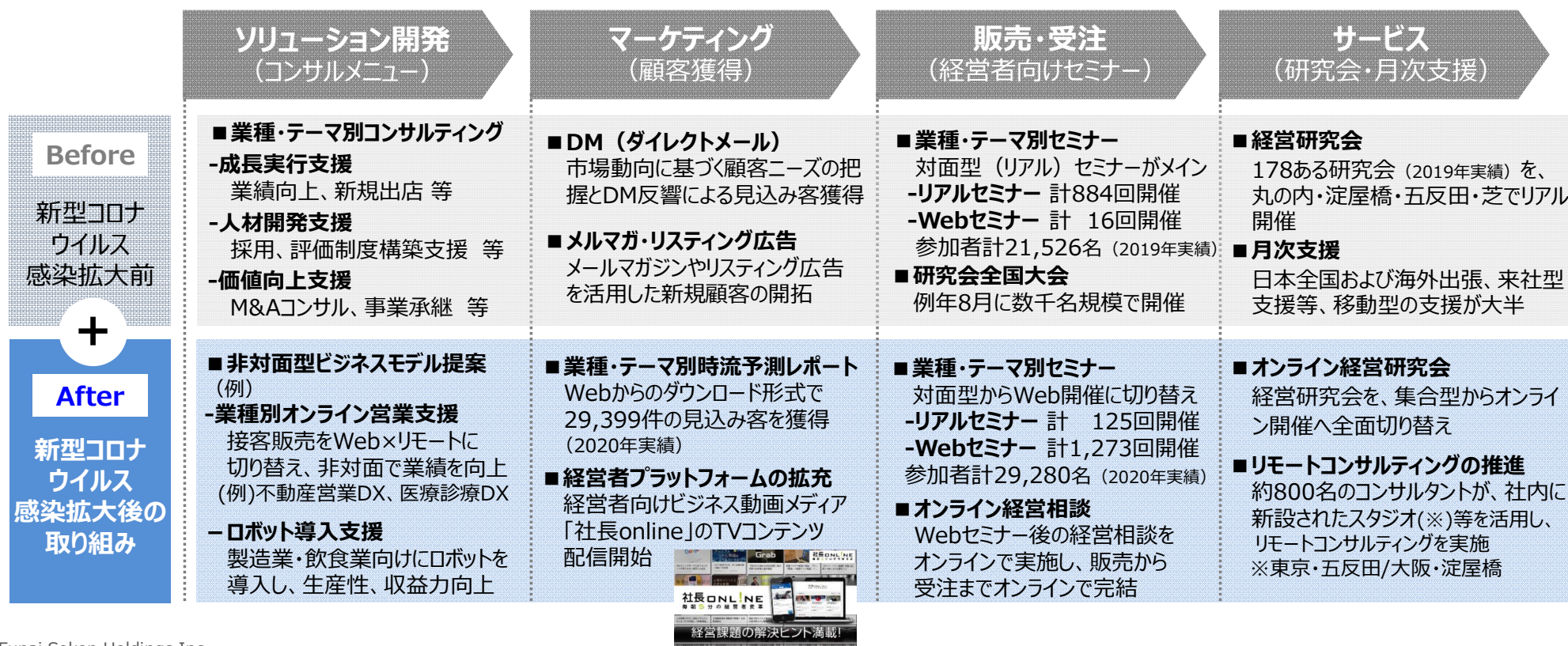
### 3. 今後の見通しと当社の取り組み

#### (3) 事業戦略 ① 中小企業向け総合経営コンサルティング

従来のビジネスモデルに加え、**ニューノーマル時代**に対応した  
**非対面型のコンサルティングビジネスモデルを導入**



#### ■ 経営コンサルティング事業のビジネスモデルのBefore/After (代表例)

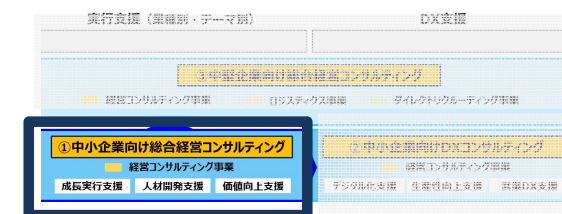


### 3. 今後の見通しと当社の取り組み

#### (3) 事業戦略 ① 中小企業向け総合経営コンサルティング

ニューノーマル時代における各業種の時流

および中小企業の経営者が取り組むべき施策を積極的に提案、発信



**無料** ダウンロード 全**36**種! 業界・課題別のDXソリューションを公開中

業界別 **DXソリューションレポート**

ネクストノーマル時代の業績アップに必要な視点が満載

DX Solution Report  
船井総合研究所  
DXソリューション  
レポート  
Funai Soken

各業種の専門コンサルタントがわかりやすく解説

【収録コンテンツ例】業界のDX時流/DX導入の意味・意義/具体的な実践事項/DXを用いた業績アップ事例

58 業種・テーマの無料レポートを公開中!

2021年 大きく飛躍したい経営者のための

業界別 **時流予測レポート**

各業種の専門コンサルタントが時流予測

【収録コンテンツ例】業界の現状と課題/新型コロナウイルスによる影響と今後の動向/2021年時流予測/2021年の経営のポイント

2021年1月発行

**無料** ダウンロード

増強刷新版 今、立てなければならない対策・課題がわかる!

**“業界別”新型コロナウイルス対策  
経営応援レポート**

無料ダウンロードはこちらから

最新版  
2020.4.21  
発行

- 船井総合研究所の専門コンサルタントが、日々のコンサルティングを通じて得られるデータや実績をもとに、コロナ禍においても売上が伸びるビジネスモデル、テーマについて分析
- 各業種・課題別にまとめられた「今、取り入れるべき施策」をタイムリーに発信

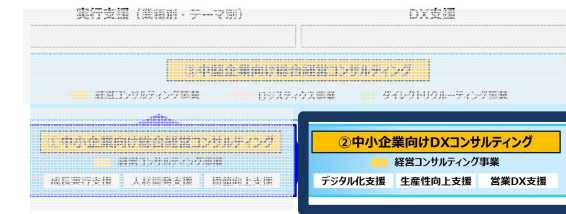
#### ■ 業種・テーマ別一覧（例）

デジタルイノベーション/デジタルマーケティング/人事・組織戦略/組織成長コンサルティング&マーケティング/組織成長コンサルティング&RPO/デザイン住宅/スマートハウス/リフォーム/塗装・屋根/不動産/建設・土地活用/賃貸/専門工事業（電気・設備等）/歯科/地域包括ケア/教育/保育/地方創生/モビリティ分野/ぱちんこ業界/葬祭業界/外食/食品・観光/企業法務/会計労務/土地家屋調査/相続/AI/ロボット/ものづくり/人材ビジネス 等

### 3. 今後の見通しと当社の取り組み

#### (3) 事業戦略 ② 中小企業向けDXコンサルティング

当社の強みである「業績が上がるDX（デジタルトランスフォーメーション）」として  
営業DXやロボット導入コンサルティングなどを中心に  
“非対面型で生産性を高め、業績を向上するビジネスモデル”を提案、拡販



#### DXジャーニーMAP

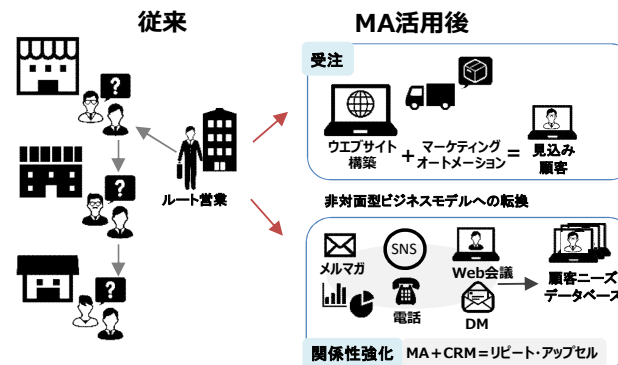
業種別に全体最適の視点で  
「データドリブン経営への転換」を図るための  
診断およびコンサルティング提案を実施

土地家屋調査士向けDXジャーニーMAP	
KGI	<ul style="list-style-type: none"> <li>一人当たり売上高の増大</li> <li>一人当たり利益率の向上</li> <li>一人当たりの顧客数増加</li> <li>一人当たりの作業時間短縮</li> <li>一人当たりの業務効率化</li> <li>一人当たりの生産性向上</li> </ul>
プロセス	<ul style="list-style-type: none"> <li>営業</li> <li>接客</li> <li>事務</li> <li>営業</li> <li>接客</li> <li>事務</li> <li>営業</li> <li>接客</li> <li>事務</li> <li>営業</li> <li>接客</li> <li>事務</li> </ul>
KPI	<ul style="list-style-type: none"> <li>営業効率化率</li> <li>接客効率化率</li> <li>事務効率化率</li> <li>営業効率化率</li> <li>接客効率化率</li> <li>事務効率化率</li> <li>営業効率化率</li> <li>接客効率化率</li> <li>事務効率化率</li> <li>営業効率化率</li> <li>接客効率化率</li> <li>事務効率化率</li> </ul>
デジタルツール	<ul style="list-style-type: none"> <li>CRM (営業)</li> <li>営業管理</li> <li>接客管理</li> <li>事務管理</li> <li>営業管理</li> <li>接客管理</li> <li>事務管理</li> <li>営業管理</li> <li>接客管理</li> <li>事務管理</li> <li>営業管理</li> <li>接客管理</li> <li>事務管理</li> </ul>
新たなCX	<ul style="list-style-type: none"> <li>営業効率化</li> <li>接客効率化</li> <li>事務効率化</li> <li>営業効率化</li> <li>接客効率化</li> <li>事務効率化</li> <li>営業効率化</li> <li>接客効率化</li> <li>事務効率化</li> <li>営業効率化</li> <li>接客効率化</li> <li>事務効率化</li> </ul>

※土地家屋調査士向けDXジャーニーMAP例

#### オンライン営業ソリューション

MA（マーケティング・オートメーション）・SFA・CRMを統合・活用したオンライン営業ソリューションを提供。従来の人脈深耕型スタイルから、「会わずに売れる営業の仕組み」の構築による競争力強化を支援



※製造業における、非対面型ビジネスモデルへの転換例

- ・設計・開発部門のキーパーソンをメインターゲットとするウェブサイト構築（VA・VEソリューションサイトを構築）
- ・次にメールマガジンやYoutubeなどのSNSで情報発信し、MA・CRMを活用することで、見込み客の獲得と、顧客ニーズを把握した状態での有望案件への営業を可能としていく

#### AI・ロボット導入コンサルティング

ロボット導入による省人化で生産性向上を図り、  
余剰の経営資源を営業や接客力強化に投資して  
「集客力と売上高の最大化を目指す施策」を提案

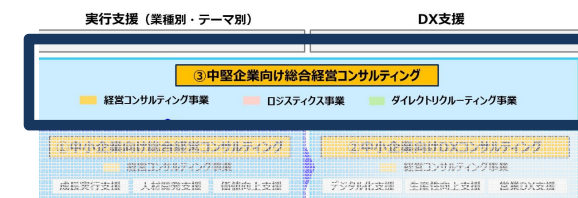


※（左）当社顧客である飲食店における配膳ロボット導入  
（右）当社顧客である製造業におけるAIロボット導入

### 3. 今後の見通しと当社の取り組み

#### (3) 事業戦略 ③ 中堅企業向け総合経営コンサルティング

従来の顧客ターゲットである中小企業に加え、  
中堅企業が抱える中長期的な課題解決に向けて専門性の高いソリューションを提案



#### ■ 経営コンサルティング事業

今後、あらゆる業界において、業界再編が加速していくなかで生まれるM&Aや新規事業、ビジネスモデルの再構築などのニーズに対応

- ・強みである業種別コンサルティングをベースとし、「成長実行支援」「人材開発支援」「価値向上支援」のほか、外部環境の変化や企業の成長ステージに応じた課題解決サポート支援やソリューションを開発
- ・アカウントパートナー室の設置による、中堅企業に対するチームコンサルティング体制の確立

(例)

- ・M&A、事業承継支援
- ・IPO支援/ホールディングス化支援
- ・リブランディング支援
- ・第二本業支援（新規事業開発）
- ・インサイドセールス強化支援



#### ■ ロジスティクス事業

コンサルティング、コミュニティ、ネットワーク、データベースの4軸において、国内最大のロジスティクス事業基盤を拡充

#### ①プラットフォーム

荷主企業と物流企業を結ぶ国内最大のロジスティクスコミュニティを構築し、拡大中（約300社 2020年末時点）

#### ②AI・デジタル

DXロジ研究会、AIドライブレコーダー、LOGI-RPAサービスなどを新たにリリース

#### ③グローバルSCM

船井上海と連携し、販路拡大コンサルティングや輸出入代行（越境EC配送）サービスなどを新たに展開



#### ■ ダイレクトリクルーティング事業

2020年に落ち込んだ採用市場の回復状況をうかがいながら、利益率の改善と新サービスの営業活動を強化

#### Recruiting Cloud

自社開発のAI採用クラウドサービスを活用した採用メディアミックスの最適運用による利益率の向上

#### 定額採用し放題

採用人数を保証（コミット）した特許申請中サービス。ニーズの高い業種（医療・介護人材等）を中心に契約数増を目指す

### 3. 今後の見通しと当社の取り組み

#### (4) 人財戦略

ニューノーマル時代において、より多様な人財がその長所を存分に発揮できる環境をデザイン  
採用・育成・活躍の好循環により、グループの持続的成長を実現

##### 人財戦略：中期経営計画（2020年～2022年）

#### 01 採用



##### “2022年グループ社員1,600名体制(約400名増加)へ”

- (1) コンサルタント人財の積極採用継続（年間200名～250名採用）
- (2) DX人財の採用枠の拡大
- (3) 外国人採用を加速（特に中国上海）
- (4) プロフェッショナル人財の採用強化

#### 02 育成



##### “人員拡大に適應した「早期育成プログラム」の再構築”

- (1) 「タレントディベロップメントセンター（TDC）」を新設  
DX人財の早期育成、及びコンサルタントの生涯価値を最大化  
※生涯価値＝ELTV（Employee Lifetime Value）
- (2) チームリーダーへの早期育成（5年以内目標）継続  
2019年実績：3年8ヶ月

#### 03 活躍



##### “多様な人財が活躍する環境の整備”

- (1) 4つのキャリアコースからなる「新人事評価制度」の導入・定着  
①コンサルティングディベロップメントコース ②ビジネスディベロップメントコース  
③コーポレートプロフェッショナルコース ④マネジメントコース
- (2) 働く「時間」や「場所」の自由度を高め、効率的に働ける環境へ  
移動レスのコンサルティングを可能にする「リモート支援」の拡充

##### 人財戦略：2020年実績と進捗状況

#### 修正

・現在の事業環境を踏まえ、2022年グループ社員1,500名体制（約300名増）へ

#### 進行中

・DX人財：24名採用（船井総合研究所・2020年実績）  
※DX人財の定義は社内独自基準による  
・外国人：42名採用（グループ全体・2020年実績）

#### 進行中

・「タレントディベロップメントセンター（TDC）」を設置しDX教育はじめ各種育成制度を拡充中



#### 達成

・2020年実績：4年1ヶ月

#### 進行中

・中核の船井総合研究所にて「新人事評価制度」を構築、導入。現在運用2年目の定着フェーズ

#### 達成

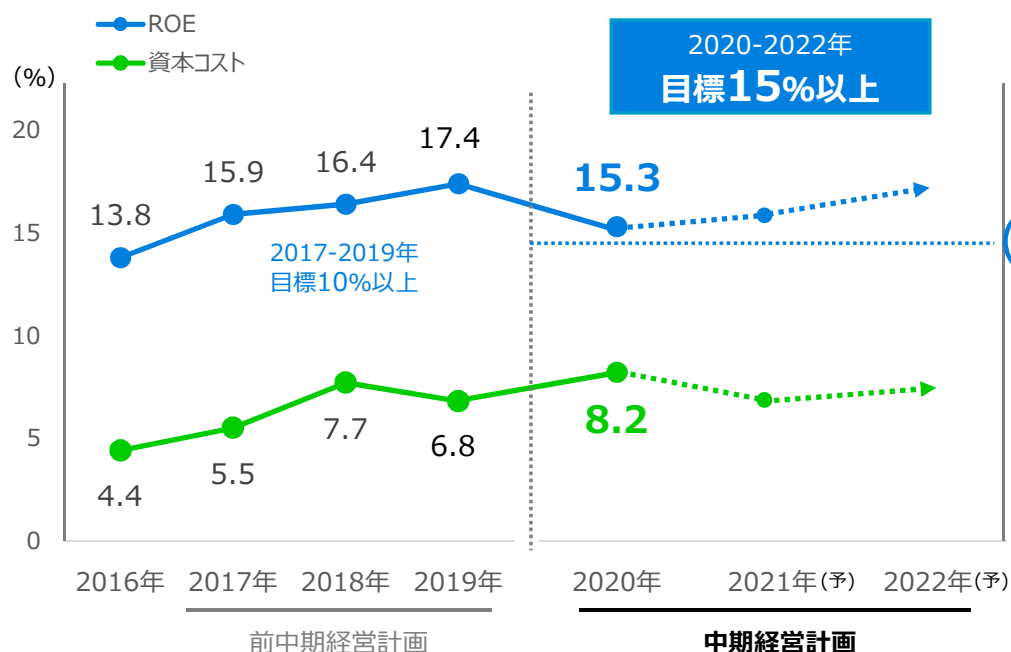
・コロナ禍において予定を前倒し、リモート支援可能な環境の構築、整備を行い、現在、通常コンサルティングとして展開中

### 3. 今後の見通しと当社の取り組み

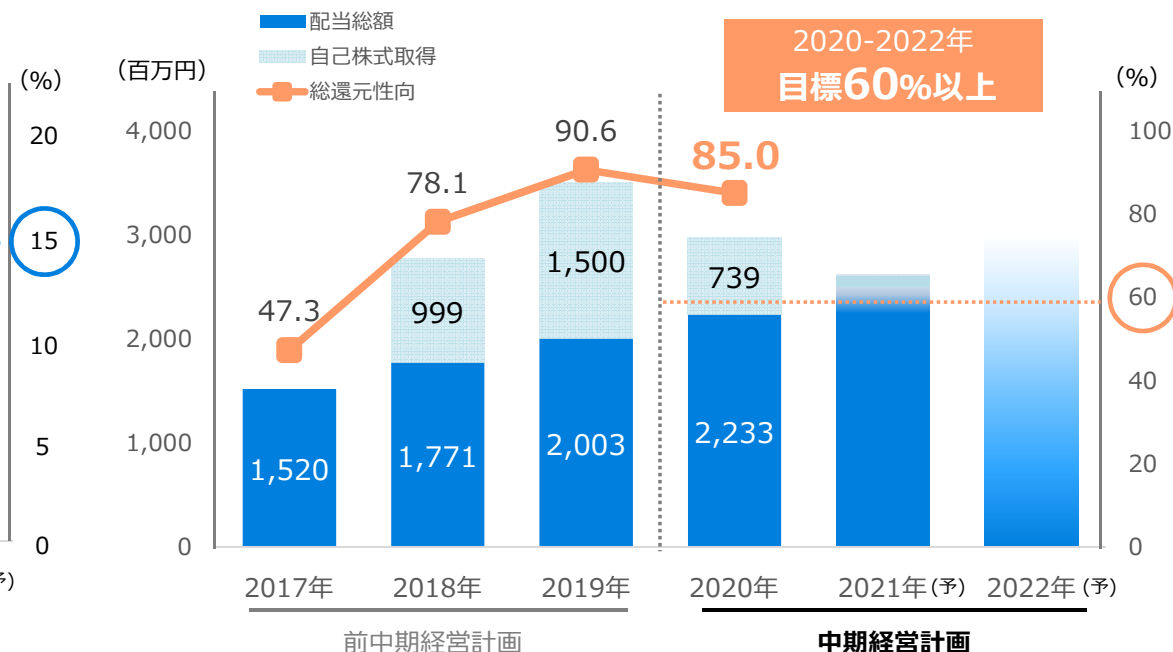
#### (5) 財務戦略 ①資本政策、株主還元方針

2020年は新型コロナウイルス感染症拡大の影響が大きい中、**資本効率の向上**や**株主還元比率を高める**ことを目的に自己株式取得を実施。結果、連結ROE15.3%、総還元性向85.0%となり、**目標の連結ROE15%以上、総還元性向60%以上をともに達成**。引き続き、中期経営計画2年目以降も目標達成を目指し当初方針を継続

##### ■ 連結ROE及び資本コスト 実績推移と目標



##### ■ 配当総額と総還元性向 実績推移と目標





### 3. 今後の見通しと当社の取り組み

#### (5) 財務戦略 ②成長投資 3ヶ年営業キャッシュフロー配分

事業活動で獲得する営業キャッシュフローと手元資金を、次なる成長のための投資と適正な株主還元配分することで株主の価値向上を実現。引き続き成長に向けた投資と株主還元を推進



#### 重点施策

- ・事業戦略投資
- ・M&A投資
- ・人的採用・教育投資
- ・デジタル人財投資
- ・DX投資
  - 基幹系システム
  - ビッグデータ・AI等を活用した  
新たなコンサルティングサービスの開発

等、さらなる成長に向けた投資を行う

総還元性向60%以上を目指し、  
継続的な利益還元を推進

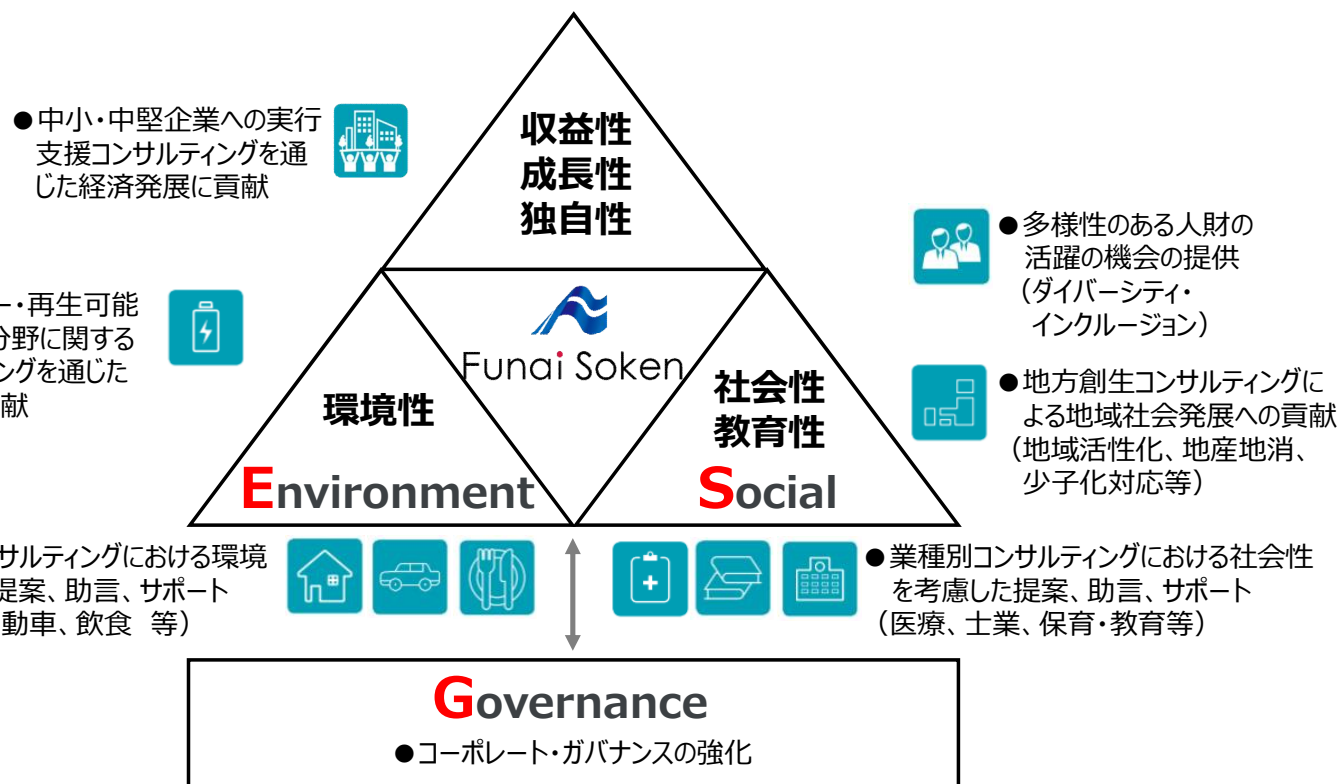
### 3. 今後の見通しと当社の取り組み

#### (6) ESG活動

当社グループは「人・企業・社会の未来を創る」のグループ理念のもと、今後ESGの重要性を認識し、より一層取り組みを強化

#### 当社グループが目指すべきESGの形

経営コンサルティング事業を中心とした事業活動を通じESGへの取り組みを強化



#### CSR活動

グレートカンパニーアワードの開催



12年間で **77** 社表彰  
(2010年より毎年開催)

- 一般財団法人「船井財団」主催の「グレートカンパニーアワード」の開催を通じて、多くの企業にとって優良モデルとなる“よい会社”を発掘し世の中に広める活動を支援

※当社では、「社会性」「教育性」「収益性」「成長性」「環境性」を兼ね揃えた独自固有の長所を有する持続的成長企業を「グレートカンパニー」と定義している

### 3. 今後の見通しと当社の取り組み

#### (6) ESG活動

当社グループはサステナブルな社会を実現するために  
ESG活動を経営の重要課題と認識し、今後も事業活動を通じて継続的な取り組みを実施



#### ■ ESG活動実績と今後の方針

##### STEP 01 グループ推進基盤の整備 (2020年度実施済)

- ・グループ基本方針の策定
- ・グループ重要課題の特定
- ・グループ推進体制の構築

##### Governance ガバナンス

- ・情報セキュリティ基本方針の策定
- ・情報セキュリティマニュアルの展開
- ・情報セキュリティ取り扱いに関する社員への教育と啓蒙 (eラーニング等)



##### STEP 02 課題および指標特定 に向けた情報収集

##### Environment 環境

- ・CO<sub>2</sub>排出量をはじめとした気候変動への配慮や環境管理に必要な情報 (電力使用量等による排出量の算定等)



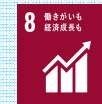
##### Social 社会

- ・ダイバーシティなどの社会的課題に取り組むための情報 (外国人従業員数、女性社員比率等)
- ・顧客のESG経営推進をサポートし、地域社会に貢献するコンサルティングメニューの開発



##### STEP 03 持続的な取り組みのための 連携強化

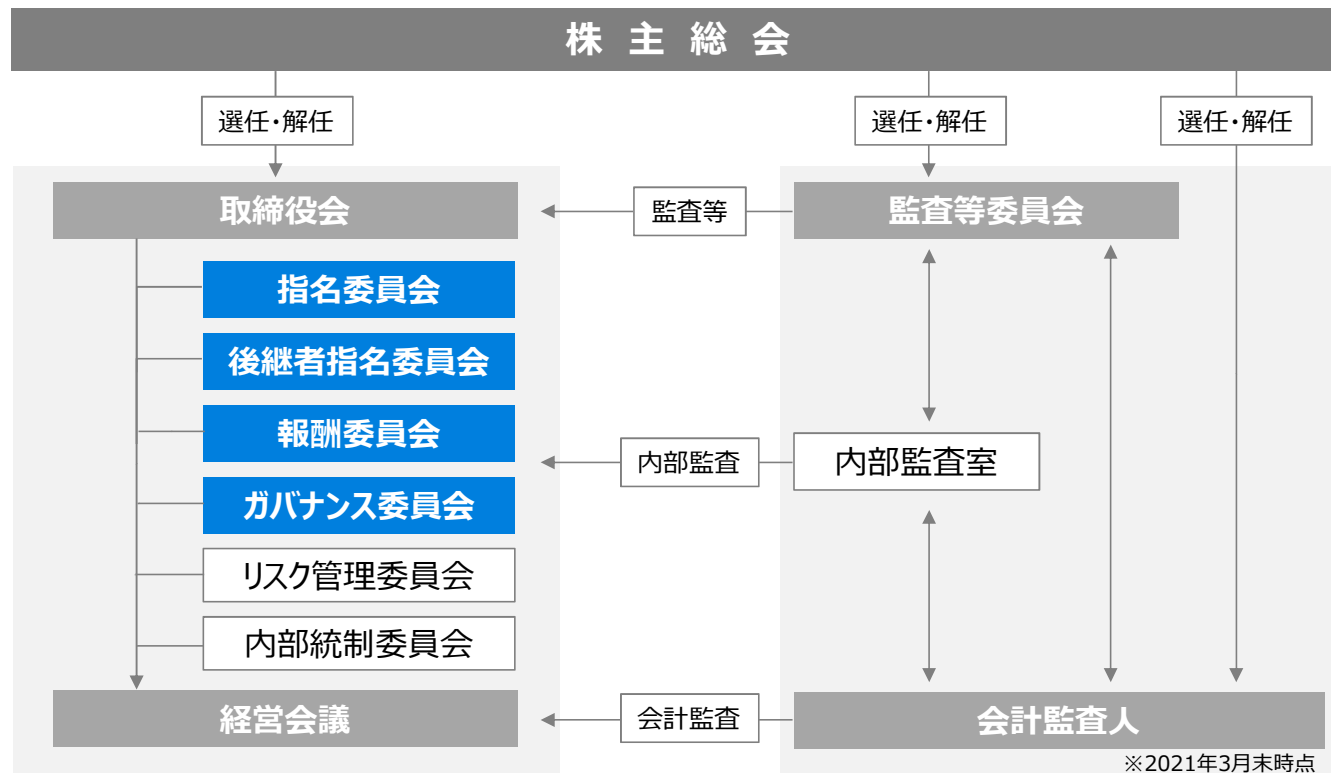
- ・持続的な取り組みを推進するためのロードマップの策定
- ・専門家の知見・助言を取り入れながら、サステナビリティビジョン達成に向けた施策を実行
- ・当社グループの事業会社との横断的な取り組みの推進を通じた持続的な経済価値や社会価値の創出
- ・外部機関と連携した企画の検討



### 3. 今後の見通しと当社の取り組み

#### (7) コーポレート・ガバナンス体制

当社は、**遵法経営の実施及び中長期的な企業価値の向上を図るために、コーポレート・ガバナンス体制を強化**



#### 【ガバナンス強化に向けたこれまでの取り組み事例】

- 2019年 後継者指名委員会の設置 中核グループ会社に社外取締役を登用 社内弁護士の登用
- 2020年 女性取締役1名の登用
- 2021年 上記4つの諮問委員会の委員長を社外取締役が務める

#### 【今後の取り組み検討課題】

- ・グループ会社に焦点をあてたグループコンプライアンス部署の設置
- ・グループの企業倫理行動憲章の対外公表



## 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 IR・広報室

TEL: 06-6232-2010

Mail: [ir@funaisoken.co.jp](mailto:ir@funaisoken.co.jp) URL: <https://hd.funaisoken.co.jp>