

2021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)

2021年8月3日 (火)



1 2021年12月期 第2四半期決算報告

- (1) 連結収益状況
- (2) 営業利益の前年実績値との差異分析
- (3) セグメント別経営成績
- (4) 経営コンサルティング事業における業績動向
- (5) ロジスティクス事業における業績動向
- (6) ダイレクトリクルーティング事業における業績動向
- (7) 連結財務状況

2 通期業績予想の修正について

3 中期経営計画の修正について

4 株主還元と当社の取り組み

【本資料に関する注意事項】

2021年12月期 第2四半期決算報告

1. 2021年12月期 第2四半期決算報告

(1) 連結収益状況（第2四半期累計比較:1~6月）

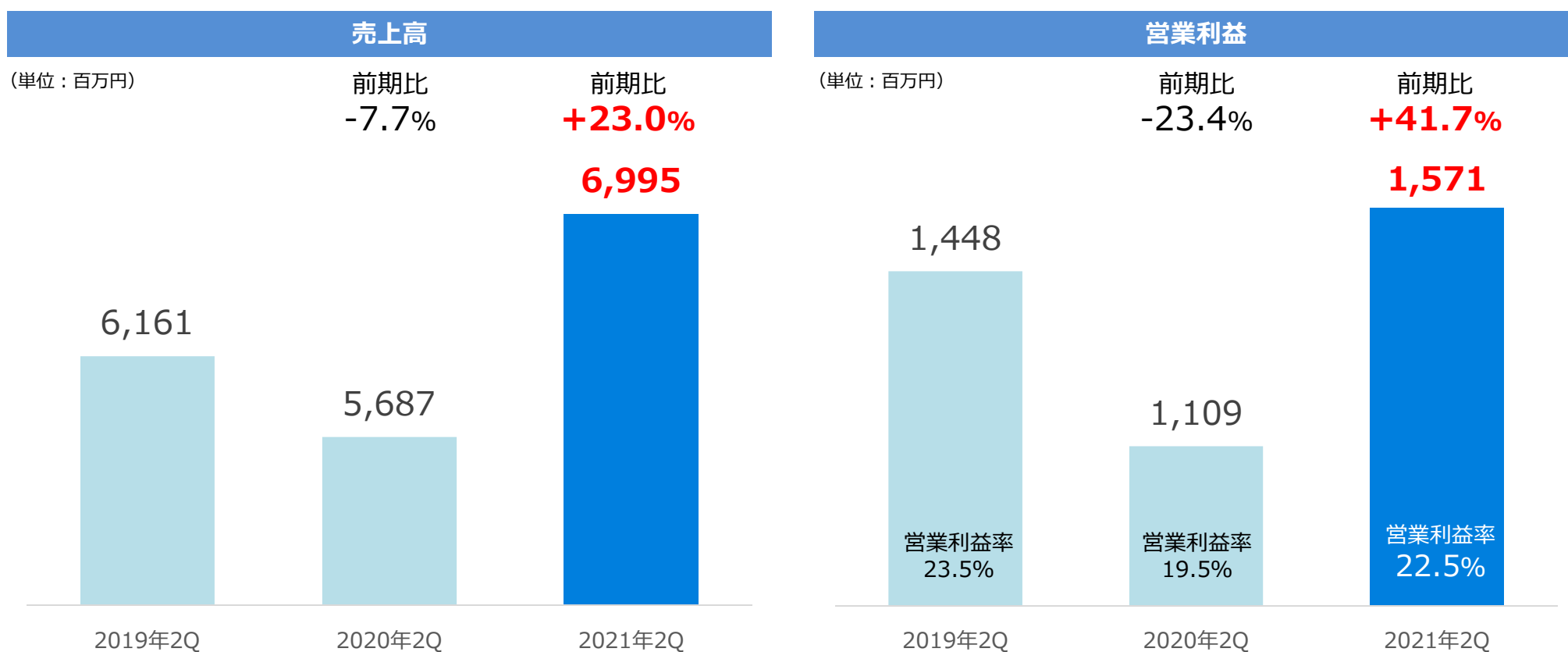
- ・コロナ禍における顧客ニーズに対応し、前年同期実績を大きく上回り、過去最高の業績を達成
- ・売上高は、経営コンサルティング事業における月次支援コンサルティングやWEB広告運用代行業務、またロジスティクス事業における物流オペレーション業務が引続き順調に増収
- ・利益面においては、コンサルティング活動において、旅費交通費や会場代などが大幅に減少し利益率が向上
- ・期初の業績予想に対しては、特に利益面については、2桁増の実績を達成

	2020年6月		2021年6月			業績予想対比 (※2021年2月5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	12,234	100.0	13,887	100.0	+13.5	13,500	+2.9
営業利益	2,584	21.1	3,276	23.6	+26.8	2,800	+17.0
経常利益	2,640	21.6	3,313	23.9	+25.5	2,800	+18.3
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,745	14.3	2,255	16.2	+29.2	2,000	+12.8

1. 2021年12月期 第2四半期決算報告

(1) 連結収益状況（四半期比較:4月～6月）

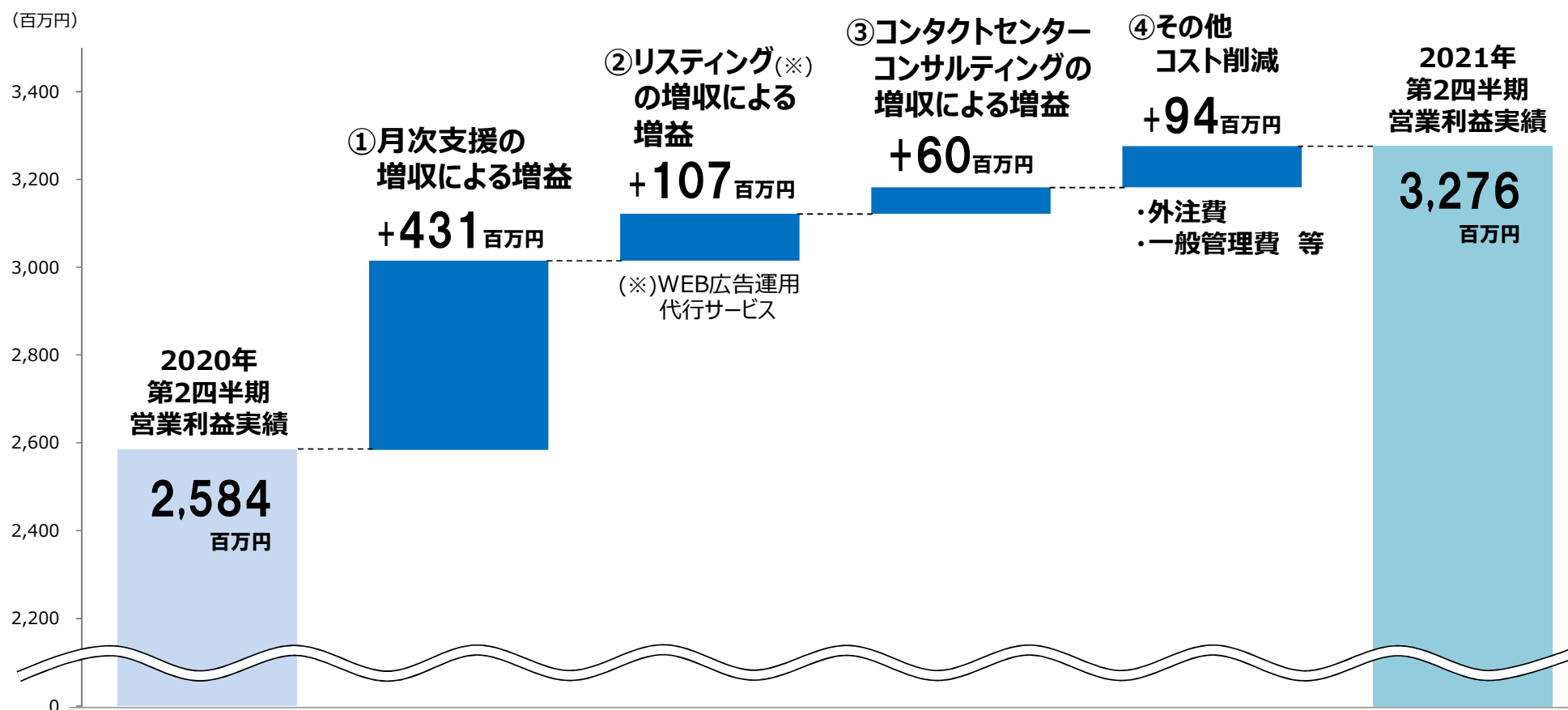
- ・コロナ禍以前の事業環境下の2019年第2四半期の業績を上回り、過去最高の業績を達成
- ・経営コンサルティング事業を中心にコロナ禍の顧客ニーズに対応したコンサルティングの充実により売上が増加
- ・オンラインセミナー、リモート支援などリモートワークの推進により利益率が向上し、営業利益は大幅増



1. 2021年12月期 第2四半期決算報告

(2) 営業利益の前年実績値との差異分析

- ・営業利益は前年実績比+26.8%となり、大幅に増益となる
- ・その主な要因は下記の通り

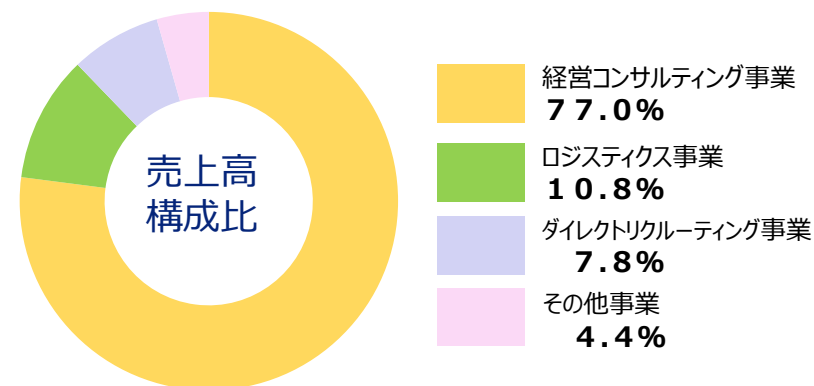


1. 2021年12月期 第2四半期決算報告

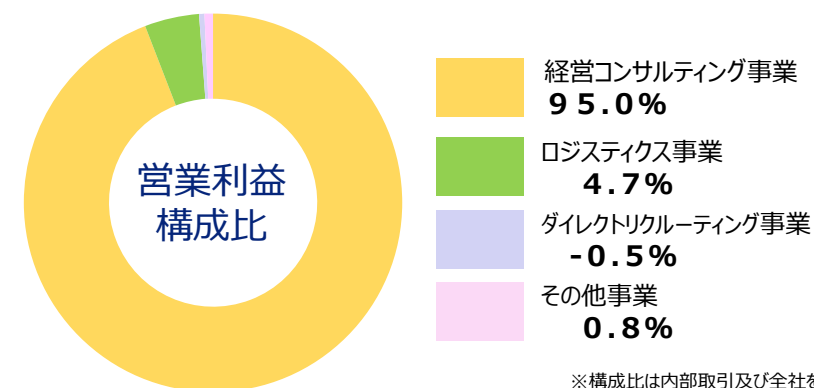
(3) セグメント別経営成績

・売上高、営業利益とも構成比の大半を占める経営コンサルティング事業において、オンラインを主体とした受注経路が確立したことやWEB形式のセミナー、経営研究会の開催やリモート支援の促進により、コスト削減が進み大幅な増収増益を達成

売上高	2020年6月	2021年6月	
	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	9,071	10,688	+17.8
ロジスティクス事業	1,279	1,495	+16.9
ダイレトリクルーティング事業	1,358	1,075	-20.8
その他事業	513	615	+19.9
(内部取引および全社)	11	11	-
合計	12,234	13,887	+13.5



営業利益	2020年6月	2021年6月	
	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	2,513	3,018	+20.1
ロジスティクス事業	165	149	-9.8
ダイレトリクルーティング事業	-66	-15	-
その他事業	-51	23	-
(内部取引および全社)	23	100	-
合計	2,584	3,276	+26.8

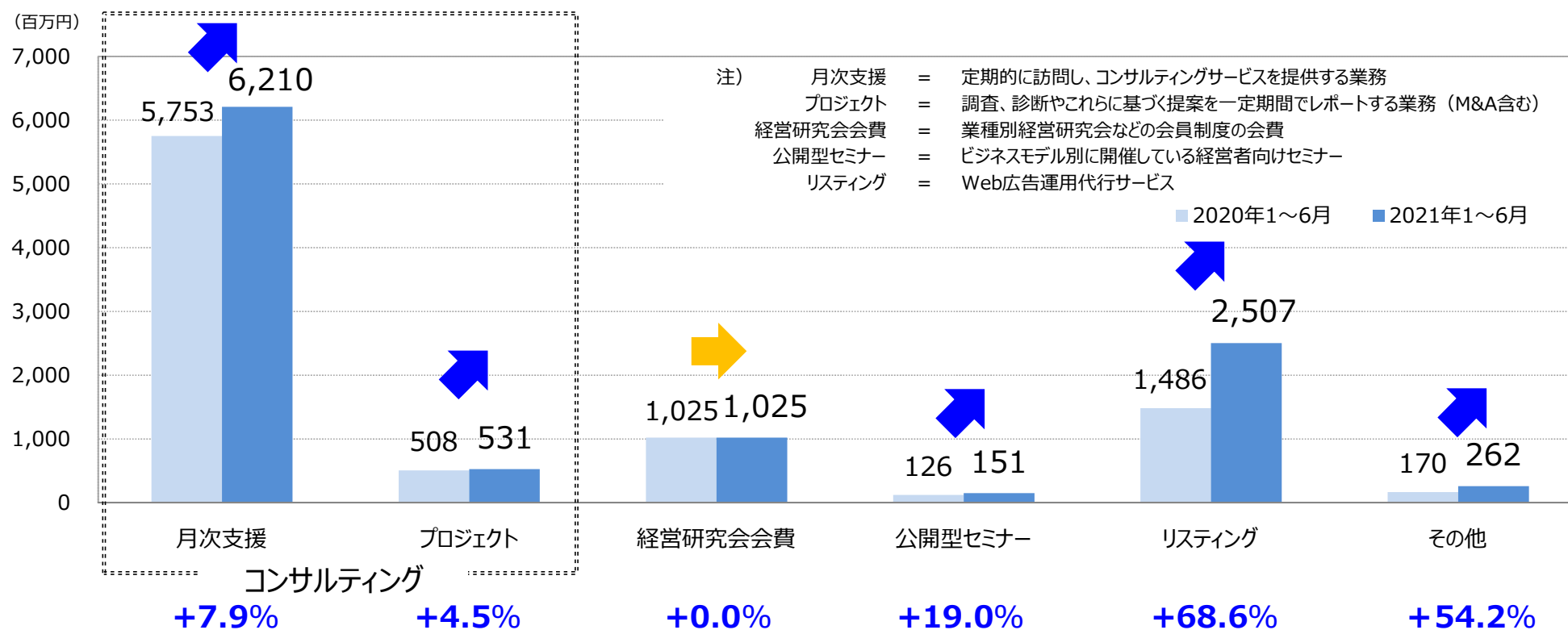


※構成比は内部取引及び全社を除いた数値

1. 2021年12月期 第2四半期決算報告

(4) 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を上回り、前期比7.9%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、有料オンラインセミナー参加者数の増加にともない、前期比19.0%増
- ・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68.6%増

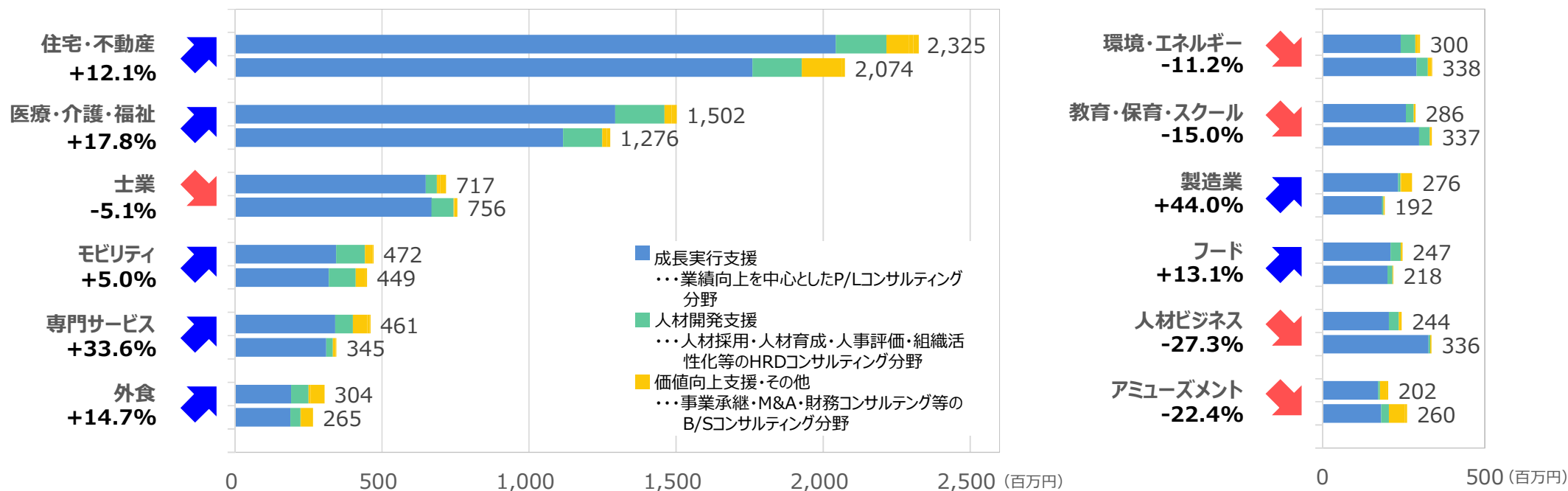


1. 2021年12月期 第2四半期決算報告

(4) 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」を中心に多くの業種で前年対比売上10%超の実績
- ・特に「製造業」は、オンライン営業ソリューションなどのDXコンサルティングが好調
- ・一部、業種によっては、コロナウイルス感染症拡大による影響が依然として継続している状況

※各グラフ上段：2021年1～6月
下段：2020年1～6月



※数値は、当社業種分類に基づいた2020年1月～6月及び2021年1月～6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

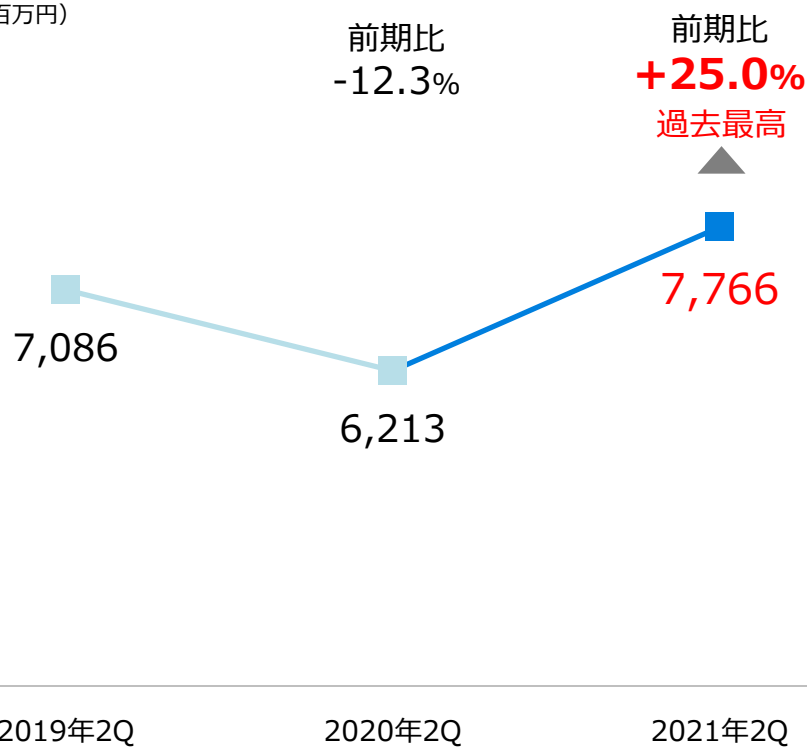
1. 2021年12月期 第2四半期決算報告

(4) 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たことを受けて、受注が大幅に増加
- ・第2四半期累計受注高ならびに第2四半期末受注残高に関しては、過去最高実績を更新

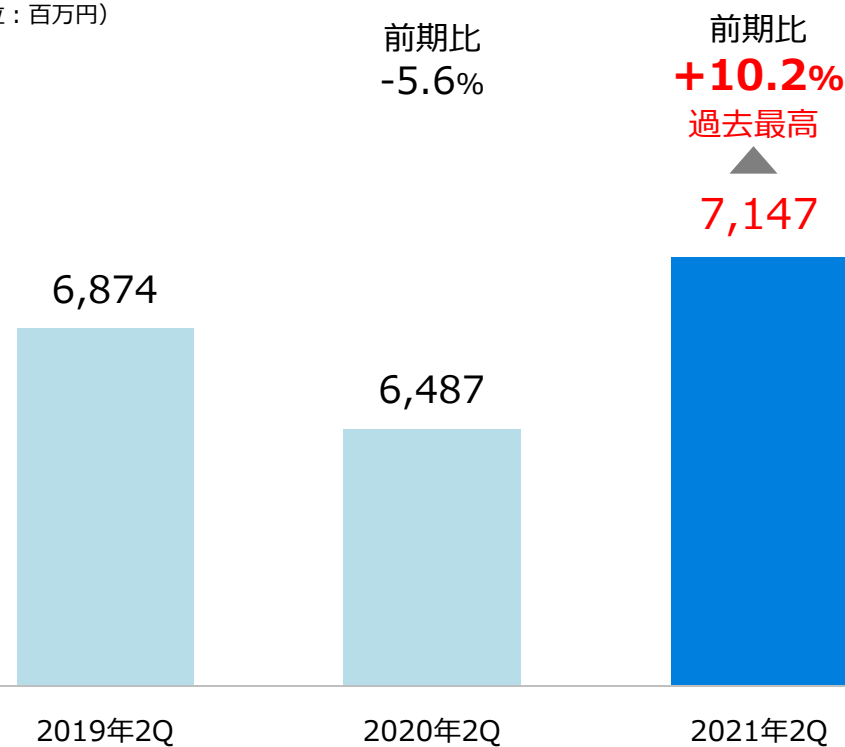
コンサルティング受注高（1～6月）

(単位：百万円)



コンサルティング受注残高（6月末）

(単位：百万円)

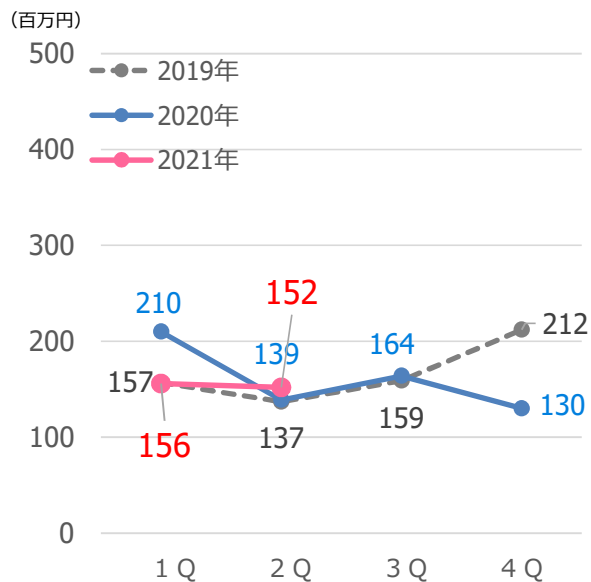


1. 2021年12月期 第2四半期決算報告

(5) 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) =

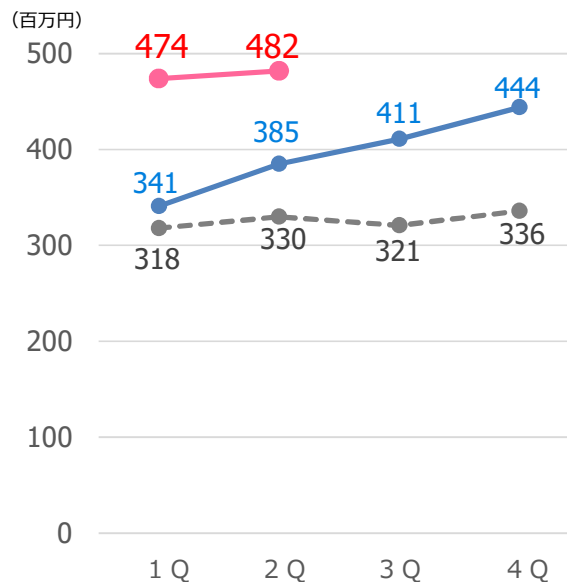
物流コンサルティング業務 (クライアントの物流コスト削減等)

- ・物流企業向けコンサルティングは、売上、研究会会員数も増加し、前年比プラスで好調に推移
- ・荷主企業向けコンサルティングは顧客の姿勢がやや慎重となり、減収



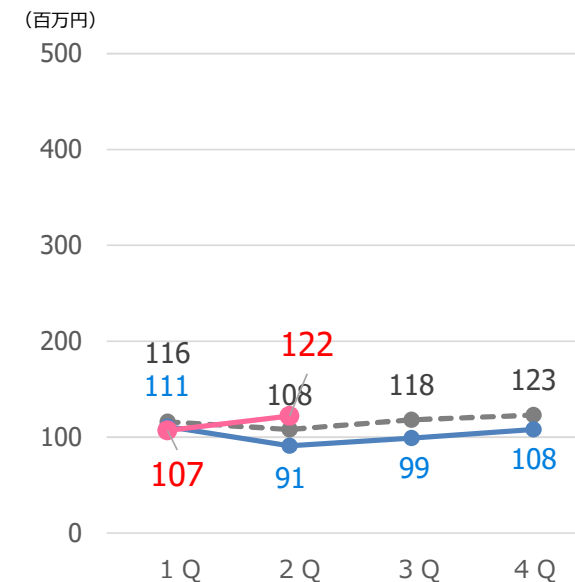
物流オペレーション業務 (クライアントの物流業務の運用等)

- ・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)

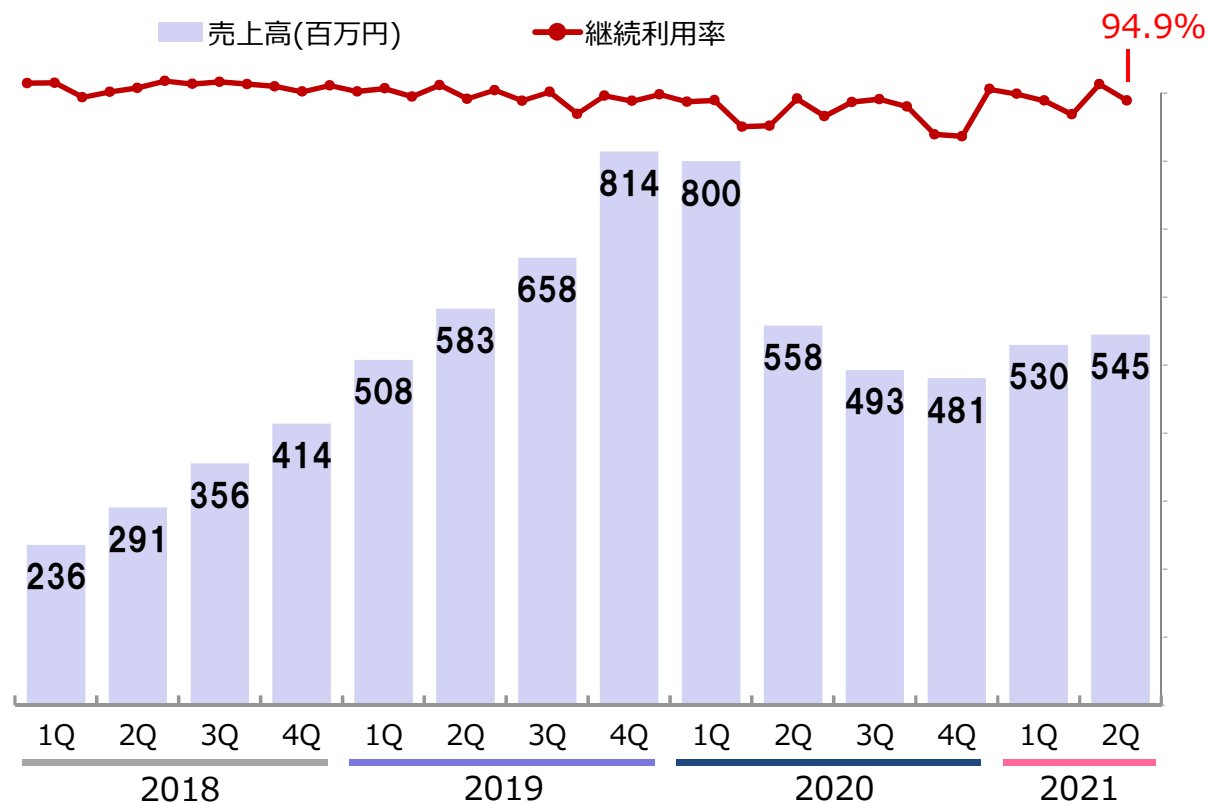
- ・主要商材である燃料の共同購買が販売先の活動制限により低調になるなか、販売単価の引上げにより業績は増収を確保



1. 2021年12月期 第2四半期決算報告

(6) 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が続き、企業の求人数減少に伴い、採用広告出稿の回復ペースは鈍いが、コスト削減や広告運用の効率化により営業損失は**15百万円に縮小**（前年同四半期は営業損失66百万円）
- ・「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



「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**

1. 2021年12月期 第2四半期決算報告

(7) 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 6月末	増減額	増減の主な特徴
流動資産	16,304	16,729	+424	流動資産の増加は、主に現金及び預金、受取手形及び売掛金の増加によるもの
固定資産	有形固定資産	5,987	▲58	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	+7	
	投資その他の資産	4,984	+357	
資産合計	27,951	28,684	+732	
流動負債	3,997	4,027	+30	流動負債の増加は、主に1年内返済予定の長期借入金、未払法人税等及び賞与引当金の増加によるもの
固定負債	265	166	▲99	固定負債の減少は、主に長期借入金の減少によるもの
負債合計	4,263	4,194	▲69	
純資産合計	23,688	24,489	+801	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
負債純資産合計	27,951	28,684	+732	

1. 2021年12月期 第2四半期決算報告

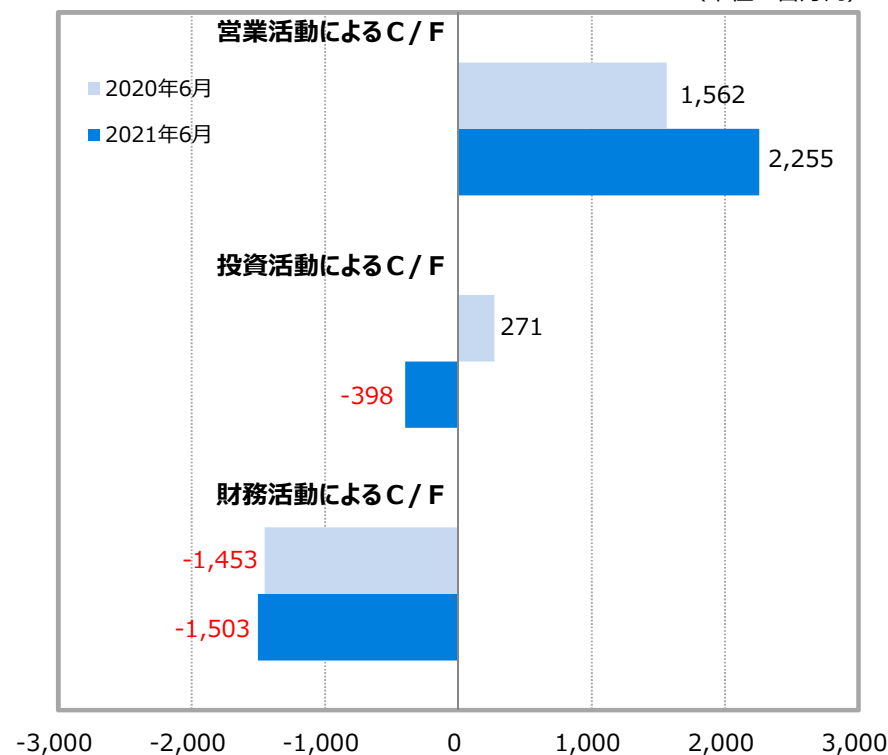
(7) 連結財務状況 (要約キャッシュフロー)

- ・営業活動より得られた資金は 2,255百万円となる。前年と比べて+692百万円となる
- ・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、及び自己株式の取得によるもの

(単位：百万円)

	2020年6月	2021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	2,635	3,303	668
減価償却費	142	118	△ 24
売上債権の減少額	603	△ 162	△ 766
その他の資産の増減(△は増加)	△ 265	△ 425	△ 159
その他の負債の増減(△は減少)	△ 1,129	△ 521	607
その他	211	163	△ 47
小計	2,198	2,475	277
利息及び配当金の受取額	20	19	△ 0
法人税等の支払額	△ 1,108	△ 777	330
法人税等の還付額	454	540	86
その他	△ 1	△ 2	△ 0
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,562	2,255	692
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	△ 205	△ 420	△ 214
有価証券及び投資有価証券の売却による収入	600	120	△ 480
有形及び無形固定資産の取得による支出	△ 123	△ 101	22
その他	-	2	2
投資活動によるキャッシュ・フロー	271	△ 398	△ 670
財務活動によるキャッシュ・フロー			
自己株式取得による支出	△ 5	△ 263	△ 257
配当金の支払額	△ 1,142	△ 1,236	△ 93
社債の償還による支出	△ 500	-	500
その他	194	△ 4	△ 199
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,453	△ 1,503	△ 50
現金及び現金同等物の増減額	379	359	△ 19
現金及び現金同等物の期首残高	11,630	12,216	585
現金及び現金同等物の四半期末残高	12,009	12,575	565

(単位：百万円)



通期業績予想の修正について

2. 通期業績予想の修正について

最近の業績の動向等を踏まえ、2021年2月5日に公表いたしました通期の連結業績予想につきまして下記のとおり
上方修正いたします。

2021年度通期	(参考) 2020年実績	前回発表予想 (2月5日公表)	修正予想 (8月3日公表)	
	金額 (百万円)	金額 (百万円)	金額 (百万円)	増減率 (%)
売上高	25,027	28,000	29,000	3.6
営業利益	4,982	5,700	6,400	12.3
経常利益	5,091	5,750	6,450	12.2
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,498	4,000	4,300	7.5

<セグメント別売上予想>

経営コンサルティング事業	22,600百万円
ロジスティクス事業	3,000百万円
ダイレクトリクルーティング事業	2,100百万円
その他事業	1,300百万円

<セグメント別営業利益予想>

経営コンサルティング事業	6,000百万円
ロジスティクス事業	320百万円
ダイレクトリクルーティング事業	0百万円
その他事業	80百万円

<業績予想修正の理由>

オンラインセミナーやリモートワークの推進等により営業利益率が改善され、主力の経営コンサルティング事業の
営業利益が計画以上に進捗する見込みとなり、この度修正を行うものであります。

※なお現時点配当予想の修正はございません。

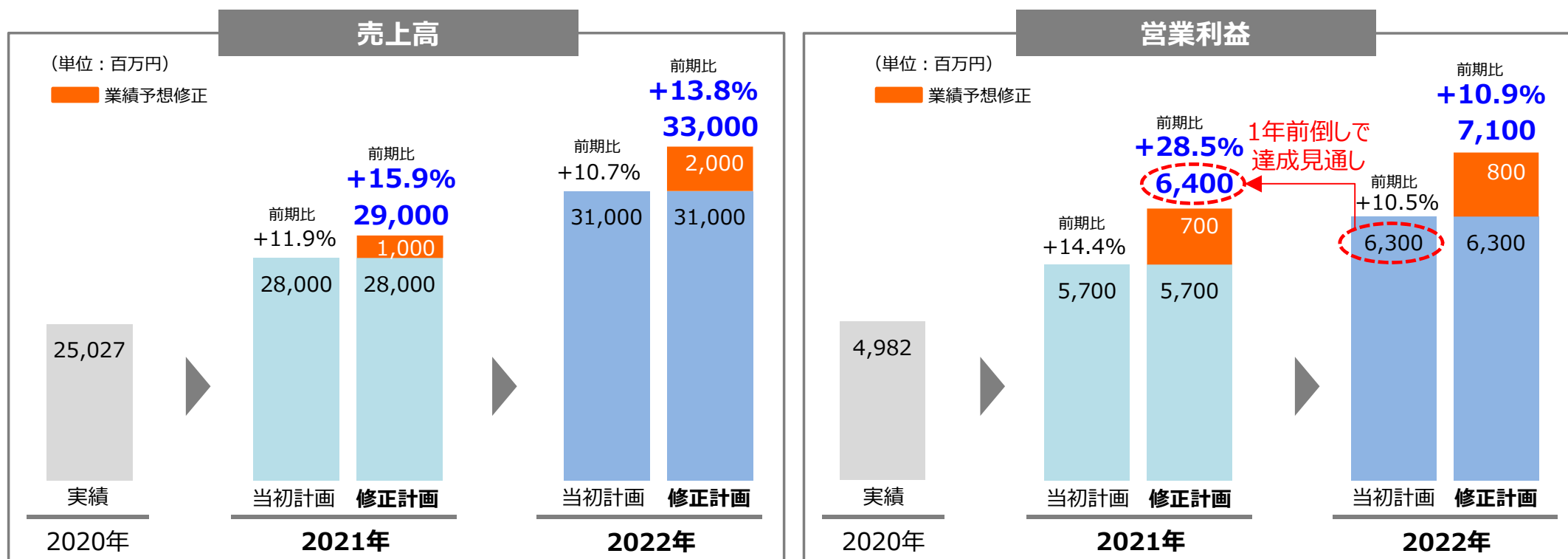
中期経営計画の修正について

3. 中期経営計画の修正について

(1) 中期経営計画の修正について

- ・中期経営計画（2020年～2022年）の最終年である2022年の業績計画についても下記の通り上方修正
- ・営業利益に関しては、当初計画より1年前倒しでの達成見通しとなり、2022年は71億円の達成を目指す

※なお中期経営計画における、基本方針や事業戦略等の変更はございません

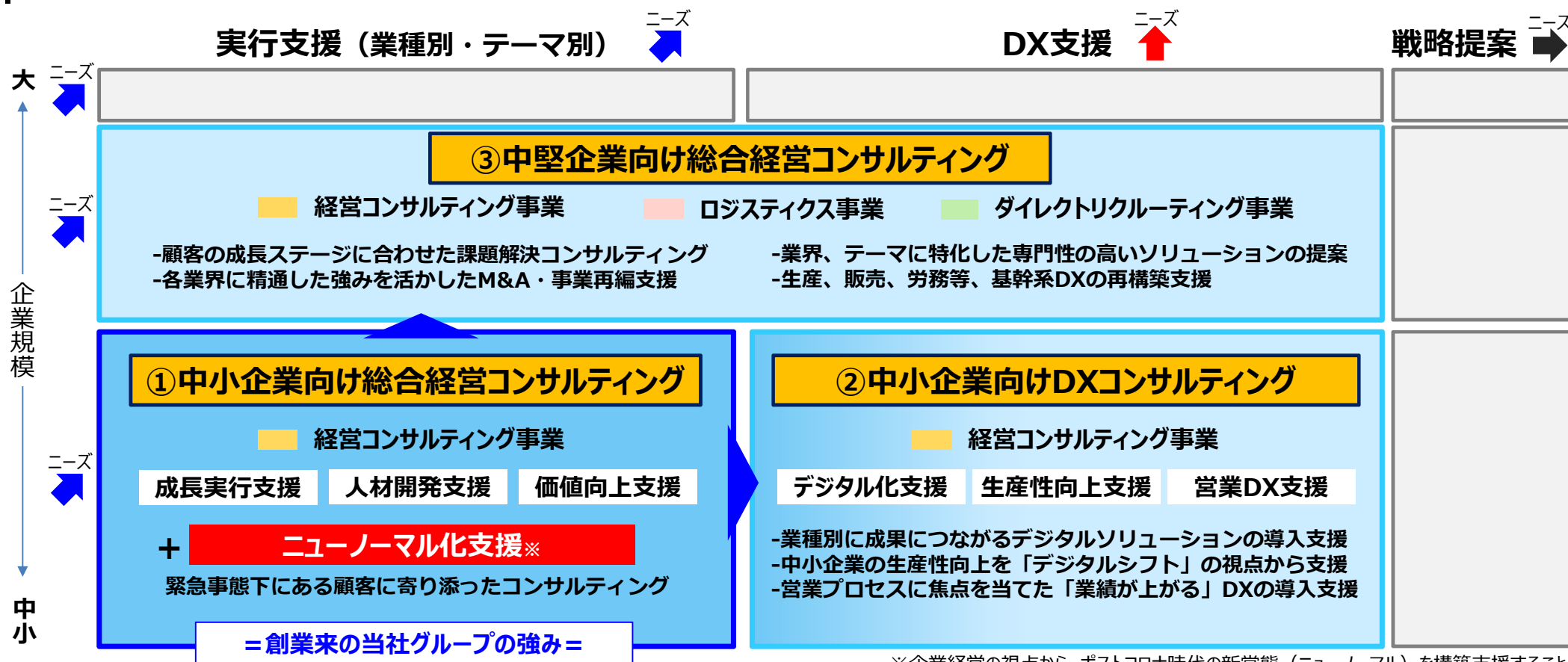


注：2022年度より「収益認識に関する会計基準」等を適用する予定であり、当該基準の適用により、主な影響として、リスティング業務等の代理人売上は、当社サービスの手数料のみを売上として計上するため、売上高は減少する見通しであります。なお、営業利益に与える影響は軽微であります。影響額については2021年12月期決算短信において公表する予定であります。

3. 中期経営計画の修正について

(2) 当社グループの事業戦略（2021年2月5日公表「中期経営計画」再掲）

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

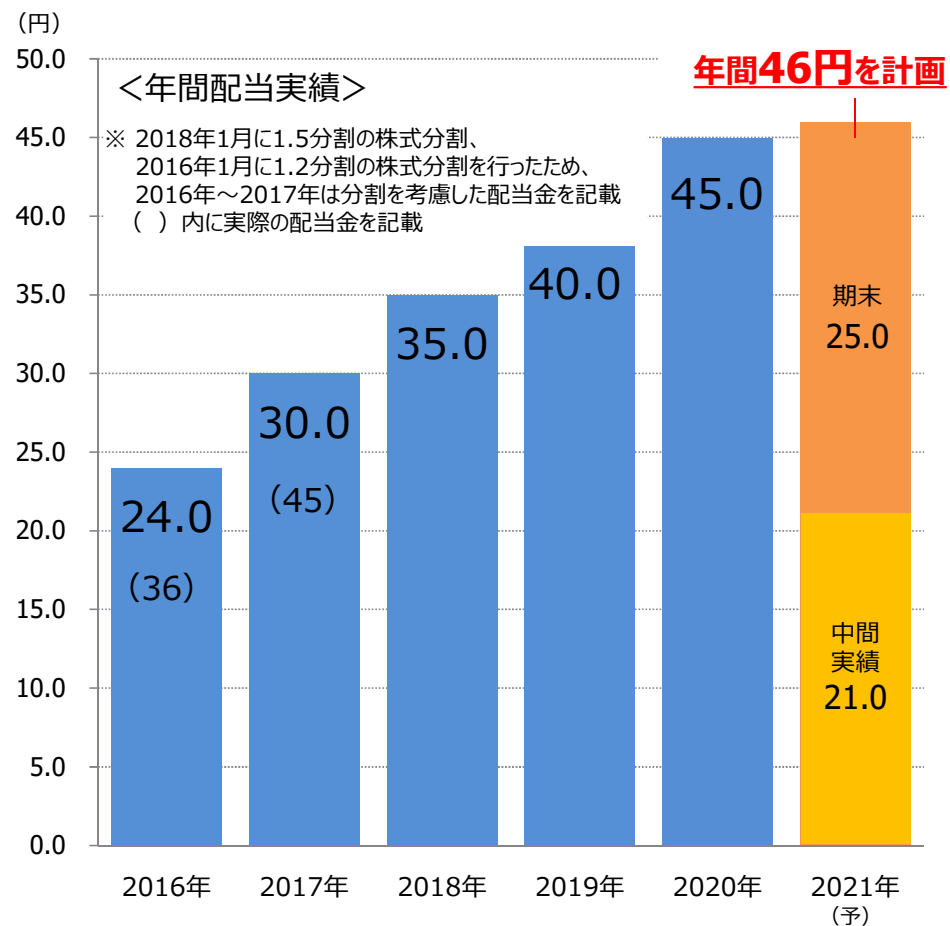
株主還元と当社の取り組み

4. 株主還元と当社の取り組み

(1) 配当について

2021年12月期の配当は、中間21円に決定。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		

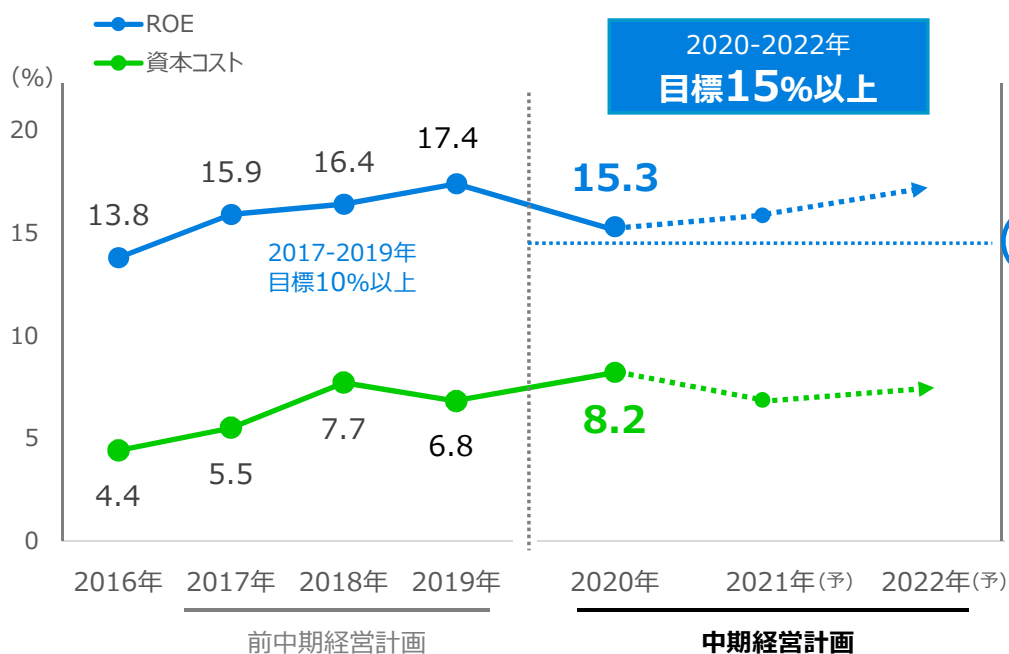


4. 株主還元と当社の取り組み

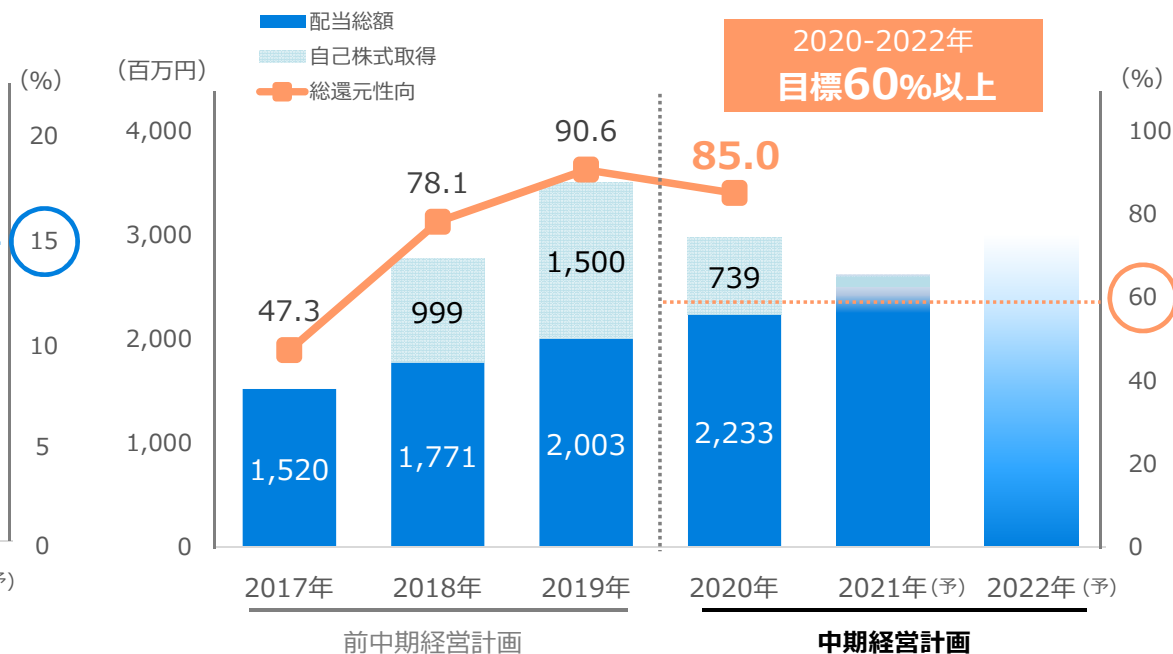
(2) 財務戦略 ① 資本政策、株主還元方針

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



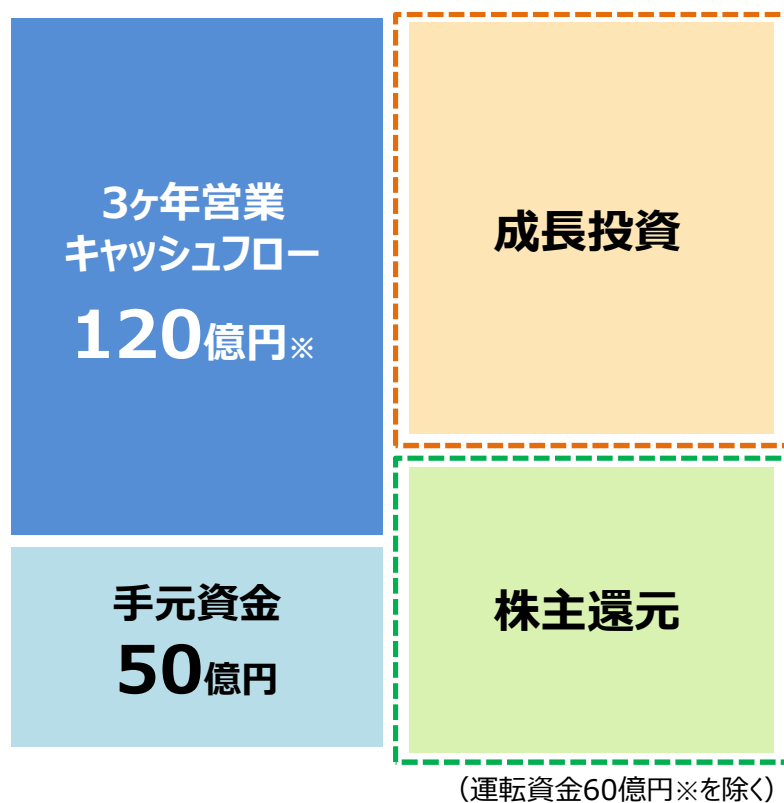
■ 配当総額と総還元性向 実績推移と目標



4. 株主還元と当社の取り組み

(2) 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、
継続的な利益還元の推進

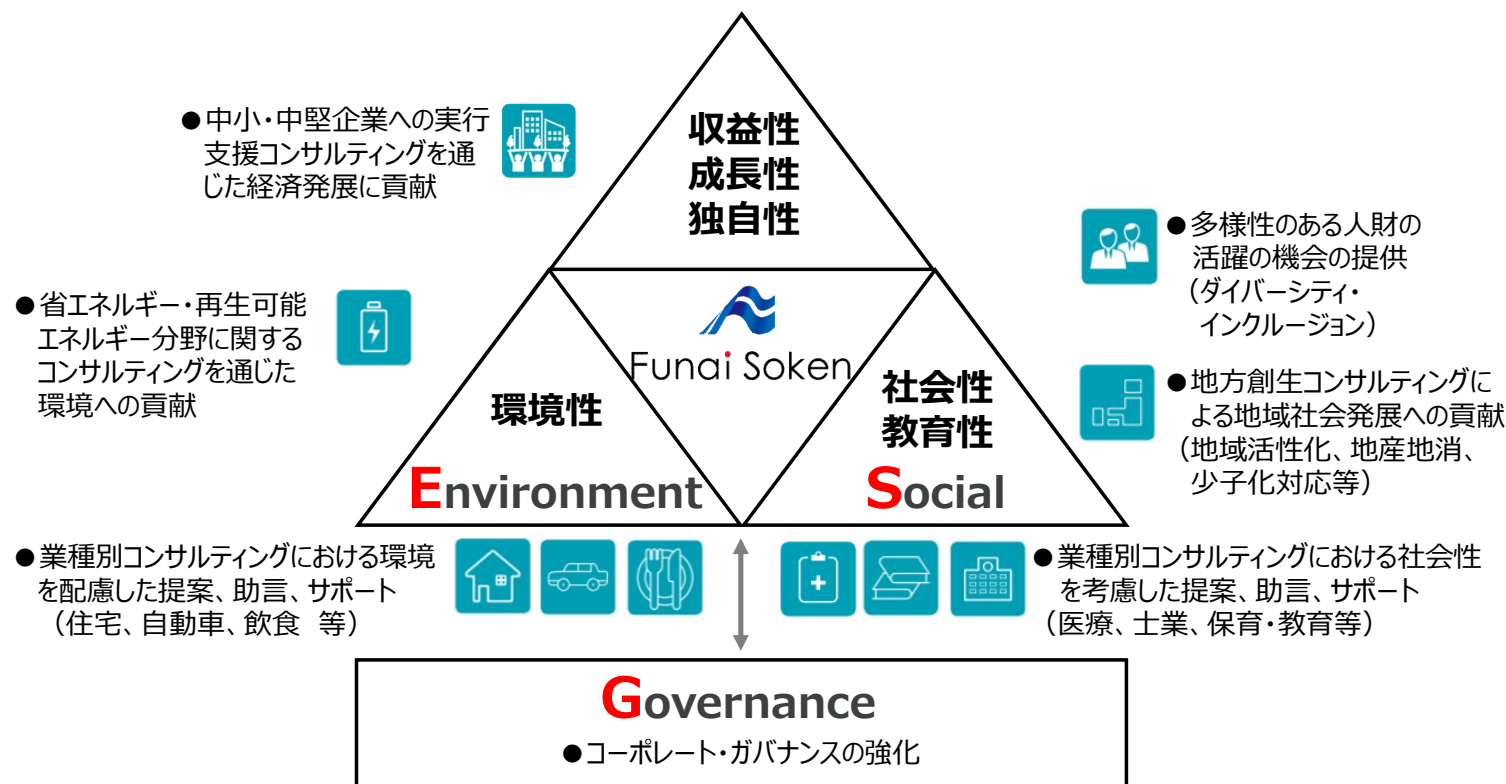
4. 株主還元と当社の取り組み

(3) 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)

- 「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

4. 株主還元と当社の取り組み

(3) 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

(2021年度上期取組項目)

- ・サステナビリティ委員会の設置 **(取組済)**

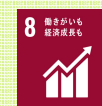
Environment 環境

- ・グループ環境基本方針策定 **(取組済)**
- ・電気使用量に基づいた従業員1人当りCO₂排出量の算定 **(取組済)**
- ・その他事業活動から生じる環境課題把握の上で重要と捉える指標の算定(事務用紙使用量、廃棄物排出量、水使用料) **(取組済)**
- ・中長期の環境課題解決に向けた取り組みおよび主要な指標の特定 **(取組中)**



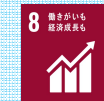
Social 社会

- ・グループ人財基本方針策定 **(取組済)**
- ・持続的な社会の発展の為に、共通課題と捉える指標の特定 **(取組中)**
(女性社員比率、女性・中途社員管理職比率等)



STEP 03 持続的な取り組みのための 連携強化 (持続的に取組中)

- ・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

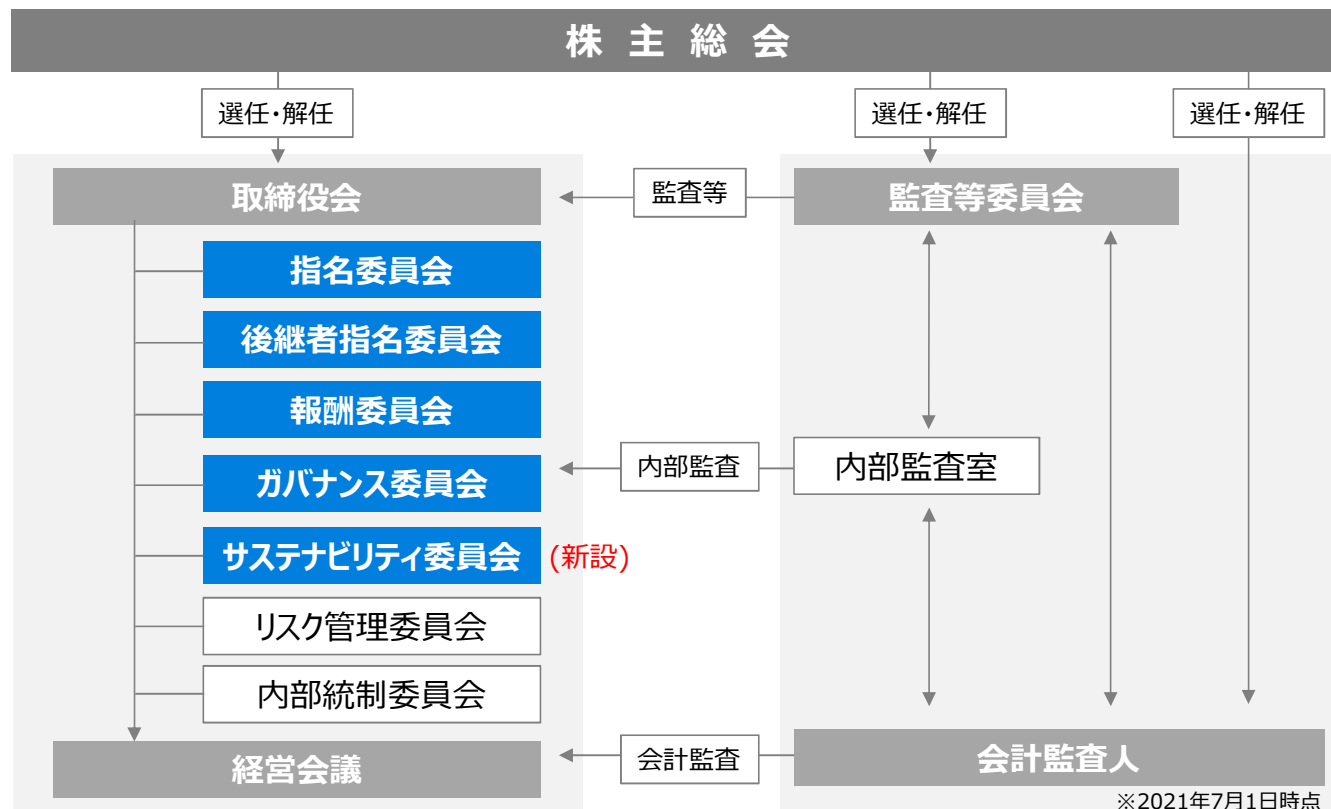


4. 株主還元と当社の取り組み

(4) 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**
7月1日付で「**サステナビリティ委員会**」を新設

<p>“指名委員会” 取締役候補の選定プロセスの客観性・妥当性を確保</p> <p>社外3名 社内1名</p>
<p>“後継者指名委員会” 次期代表取締役社長候補者の選定・育成について、公正かつ透明性の高い手続きを確保</p> <p>社外3名 社内1名</p>
<p>“報酬委員会” 中長期的な業績向上につながる役員報酬の検討を通じて、役員報酬の客観性・妥当性を確保</p> <p>社外3名 社内1名</p>
<p>“ガバナンス委員会” ガバナンス全般について中長期的な観点から議論を行い、ガバナンス強化を図る</p> <p>社外4名</p>
<p>“サステナビリティ委員会” サステナビリティ経営をグループ全体で横断的に推進させ、ガバナンスを効かせつつ継続的に施策を展開</p> <p>社外2名 社内2名</p>



【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 サステナビリティ委員会の設置、左記5つの諮問委員会の委員長を社外取締役が務める



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 URL: <https://hd.funaisoken.co.jp>