



平成27年(2015年)12月期  
第1四半期

# 決算概要書

Funai Soken Holdings Inc. Investors Relations

株式会社 船井総研ホールディングス  
2015年4月30日(木)



## 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 平成27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) 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

Funai Soken Holdings Inc. Investors Relations

# 1. エグゼクティブサマリー

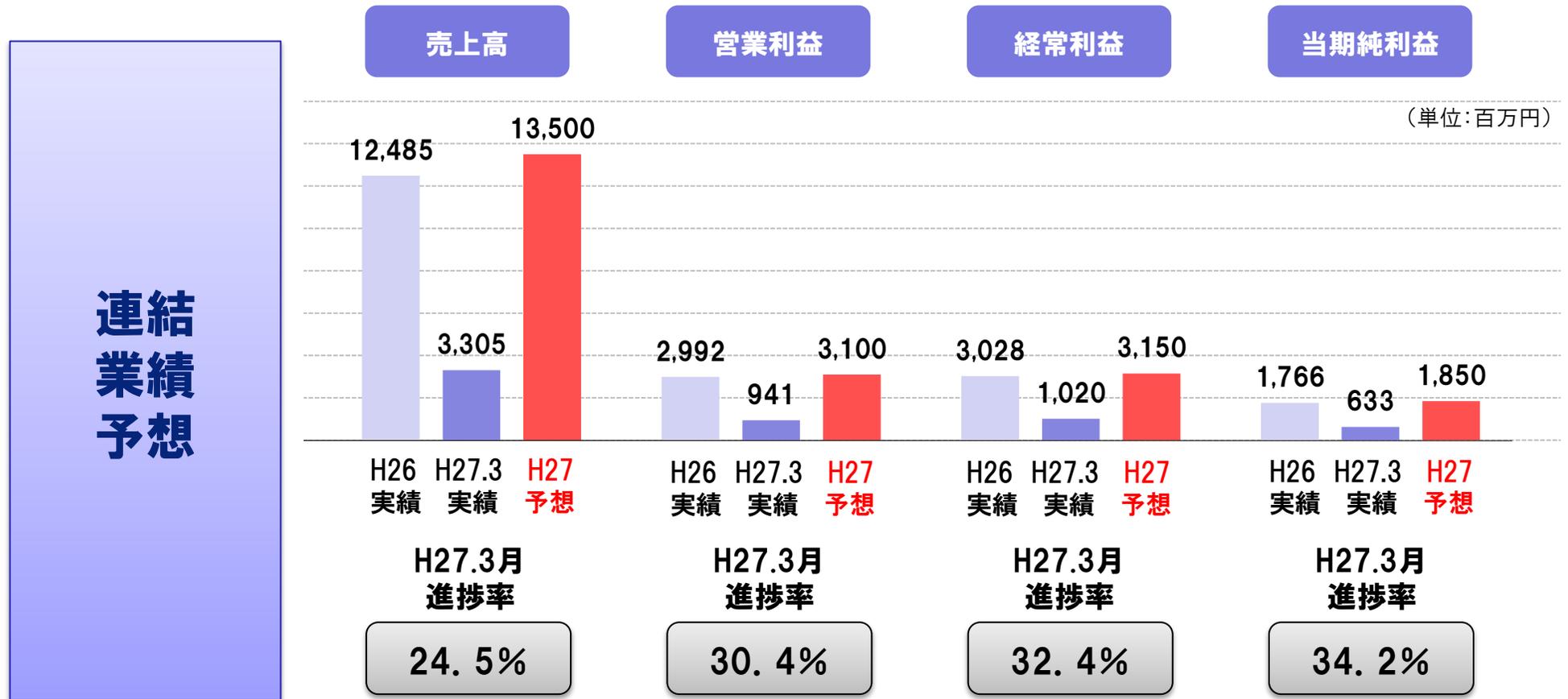
## (1) 連結収益状況

	26年3月		27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	2,960	100.0	3,305	100.0	+11.7
営業利益	804	27.2	941	28.5	+17.1
経常利益	825	27.9	1,020	30.9	+23.6
四半期純利益	439	14.8	633	19.1	+44.2

- 売上は、主力の経営コンサルティング事業が前連結会計年度の好調を引続き維持しており、**前期比11.7%増**と増収となる。
- 営業利益・経常利益もそれぞれ**前期比17.1%増**、**23.6%増**と揃って大幅増益。営業利益率、経常利益率はいずれも**28%超**と高い水準を維持。
- 四半期純利益についても、**前期比44.2%増**となり、大幅増益を達成。

# 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



■売上に関しては、**通期業績予想に対し24.5%の進捗率**で推移。

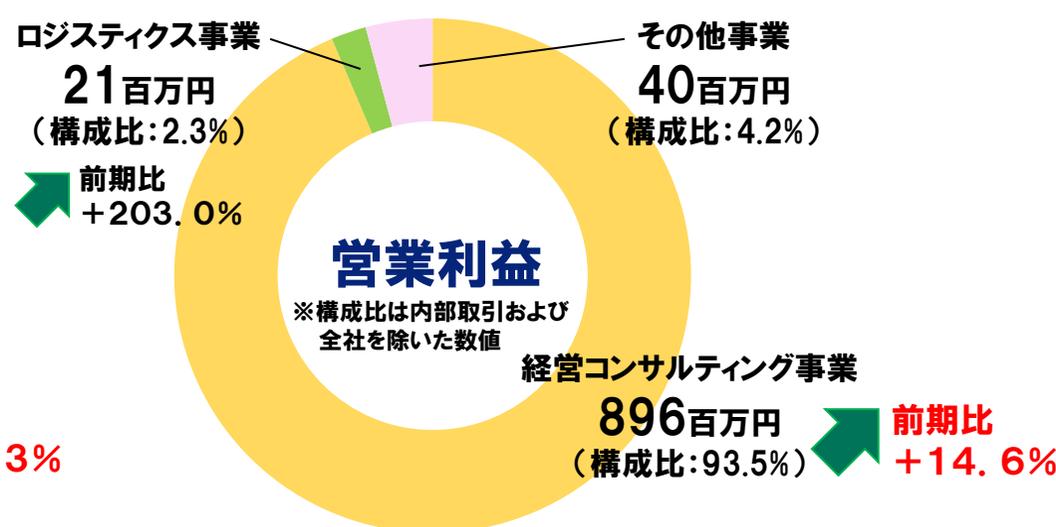
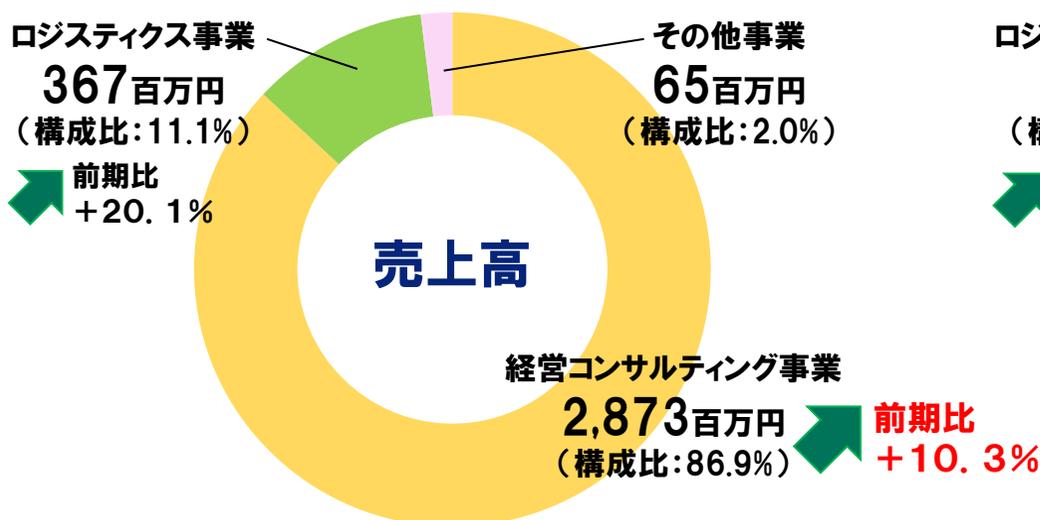
■利益に関しては、**営業利益、経常利益、当期純利益とも、それぞれ30%を超える進捗率**で推移。



# 平成27年12月期 第1四半期決算報告

Funai Soken Holdings Inc. Investors Relations

## (1)セグメント別経営成績



【売上高】	26年3月	27年3月	
※外部顧客に対する売上高	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	2,605	2,873	+10.3
ロジスティクス事業	305	367	+20.1
その他事業	49	65	+33.0
			—
合計	2,960	3,305	+11.7

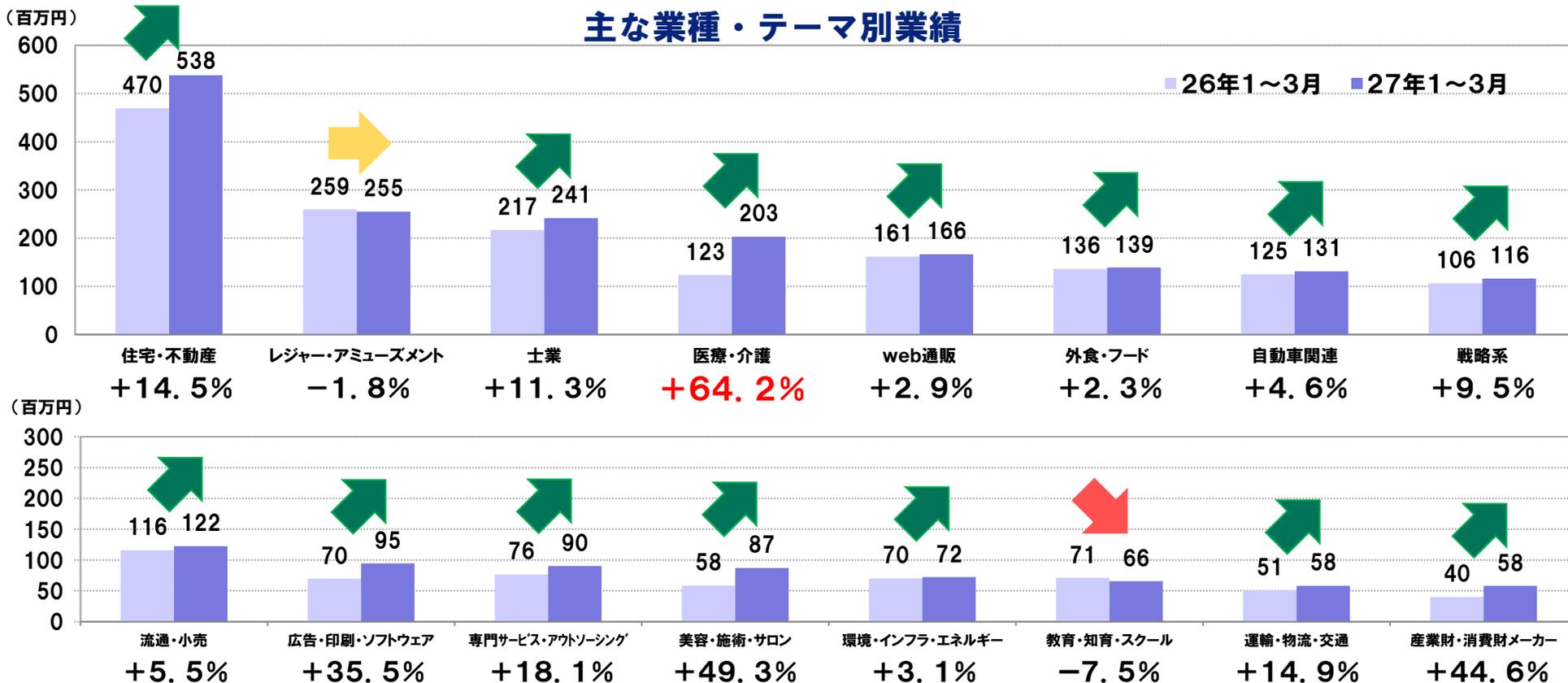
【営業利益】	26年3月	27年3月	
	金額(百万円)	金額(百万円)	前期比(%)
経営コンサルティング事業	782	896	+14.6
ロジスティクス事業	7	21	+203.0
その他事業	13	40	+198.9
(内部取引および全社)	1	(16)	—
合計	804	941	+17.1

(注)平成26年7月1日より、持株会社体制への移行による組織変更のため、従来経営コンサルティング事業に含まれていた全社費用は「内部取引および全社」に含める必要がありますが、比較可能のために調整を行っております。なお、調整した場合の経営コンサルティング事業の営業利益は、26年3月は1,062百万円(影響額280百万円)となります。

- 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10.3%増と好調に推移。
- ロジスティクス事業を営む船井総研ロジ株式会社も順調に業績を伸ばし、売上高で367百万円、営業利益で21百万円の実績となった。

## (2) 経営コンサルティング事業における業績動向

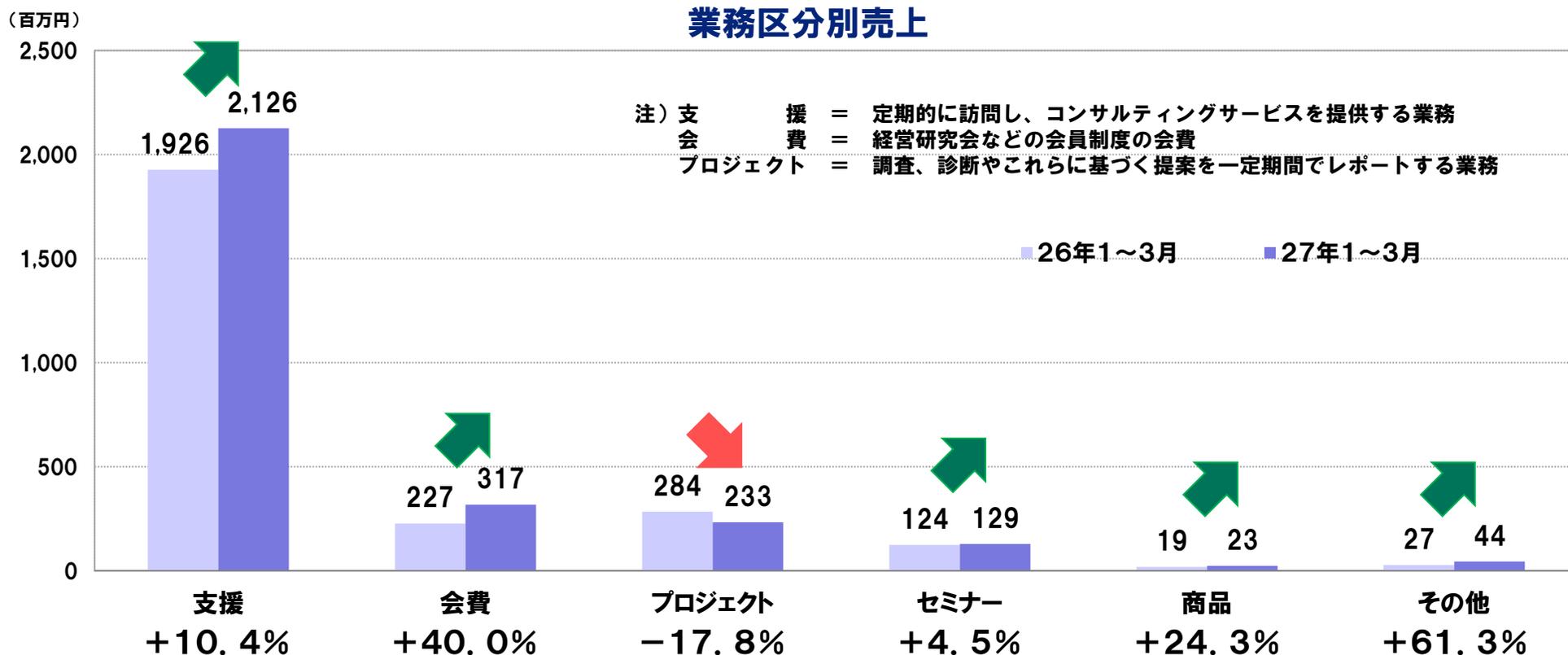
### 主な業種・テーマ別業績



注意：上記数値は、各本部数値を除くグループ別粗々利実績をもとに算出した数値です。（粗々利：売上高から人件費以外の直接原価を控除した金額）

- 当社最大の部門である住宅・不動産業界向けコンサルティング部門においては、引続き順調に業績を伸ばす。その他、士業業界、自動車関連業界など多くのコンサルティング分野においても前年同期を上回り好調を維持。
- 特に当事業の成長分野と位置づけている医療・介護業界向けコンサルティング部門においては、すべての分野において最も高い伸び率を示す結果となり、成長を続けている。

## (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%を占める支援業務は、引続き好調に推移。
- 当社の強みであり、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、40.0%増と大きく増加。
- プロジェクト業務に関しては、前期の消費税増税前の駆け込み需要もあり今期は17.8%減の結果となる。  
 ※前年は39.6%の増加。前々年度(H25年:203百万円)対比で比較すると、14.8%増となる。

## (3)ロジスティクス事業における業績動向

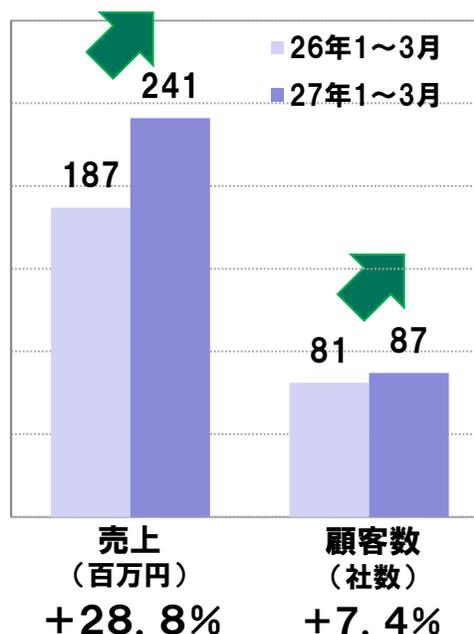
### 業務区分別売上および顧客数の推移

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設計・構築・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

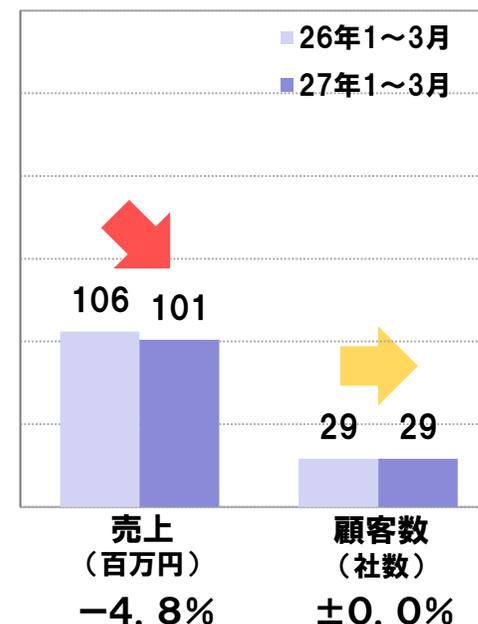
#### 物流コンサルティング業務



#### 物流オペレーション業務



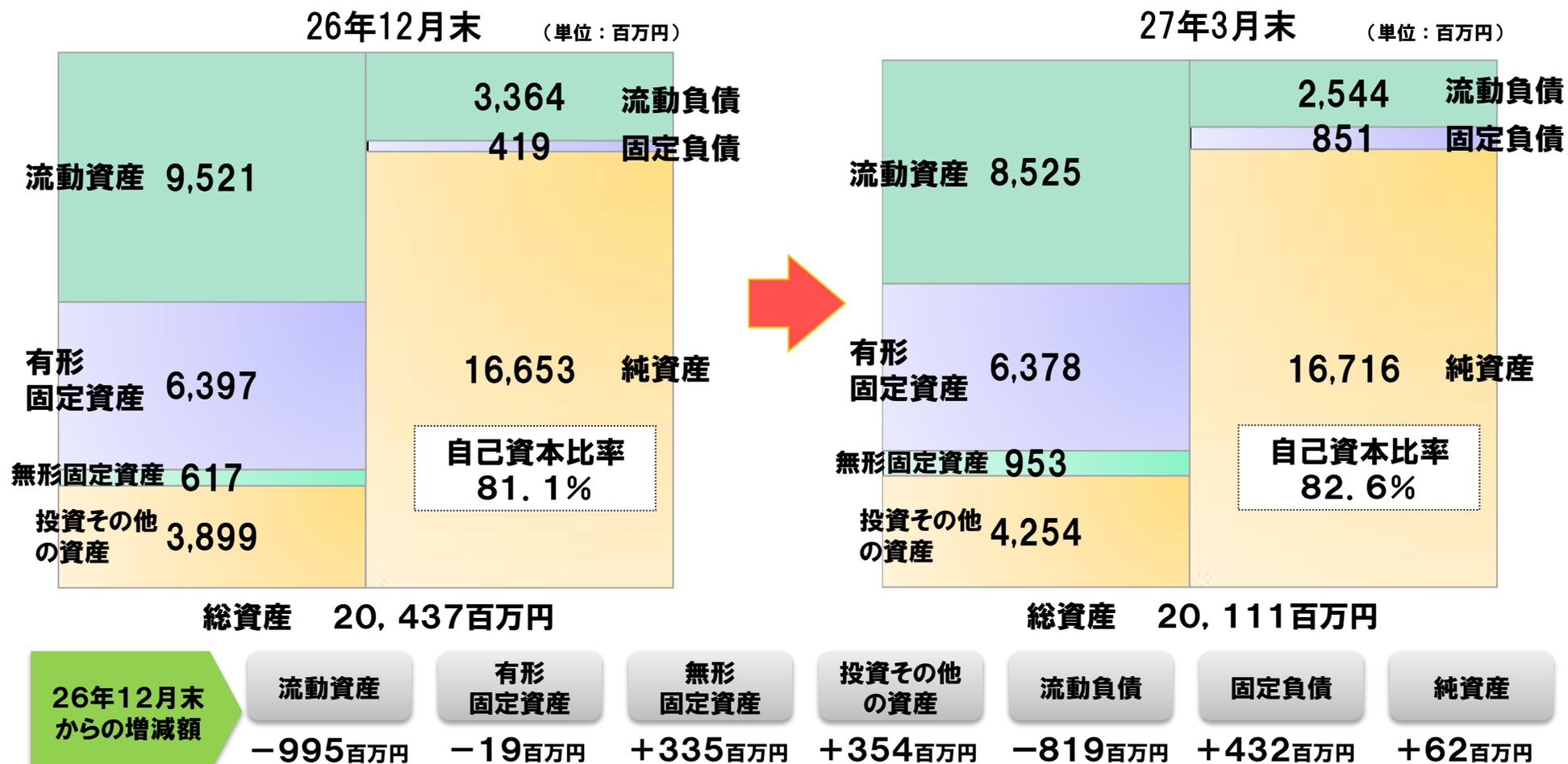
#### 物流トレーディング業務



※グループ内取引を除いた実績。顧客数は、1～3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や新規顧客の受注が順調に進む。
- 物流オペレーション業務・・・売上増の主な要因は、既存顧客の深耕が引続き順調に進み、既存顧客継続率100%を達成したため。
- 物流トレーディング業務・・・顧客数は前年と同数であるが、売上高は価格下落の影響を受け4.8%減。

## (4) 連結財務状況（要約貸借対照表）



- 財務状況については、引き続き高い自己資本比率(82.6%)を維持しており、健全な状態にある。
- 流動資産の減少は、主に配当金の支払いと自己株式の購入と法人税の支払いによるもの。
- 流動負債の減少は、主に社債の償還と法人税の支払いによるもの。



# 今後の見通しと 当社の取り組み

Funai Soken Holdings Inc. Investors Relations

### 3. 今後の見通しと当社の取り組み

#### (1) 船井総研グループ 中期経営計画の進捗状況

- 当社グループは、2014～2016年度の中期経営計画で掲げている売上高150億円、営業利益34億円の早期必達を目指しております。
- また中期経営計画の2カ年目にあたる今期は、有望コンサルティング市場への経営資源の集中によるコア事業の拡充と、コンサルティング周辺事業の強化を重点計画に掲げています。

#### 早期必達を目指す

売上計画：**15,000**百万円  
営業利益計画：**3,400**百万円

売上計画：13,500百万円  
※1～3月進捗率:24.5%  
営業利益計画：3,100百万円  
※1～3月進捗率:30.4%

2015年

2016年

2014年

#### 今期の重点計画

- 有望コンサルティング市場への経営資源の集中によるコア事業の拡充
- コンサルティング周辺事業の強化

# 3. 今後の見通しと当社の取り組み

## (2)2015年度重点計画

### ①有望コンサルティング市場への経営資源の集中によるコア事業の拡充

#### 重点計画

**主力3分野への注力**  
**(住宅・不動産、レジャー・アミューズメント・士業)**  
 による、日本一のコンサルティング部門の確立

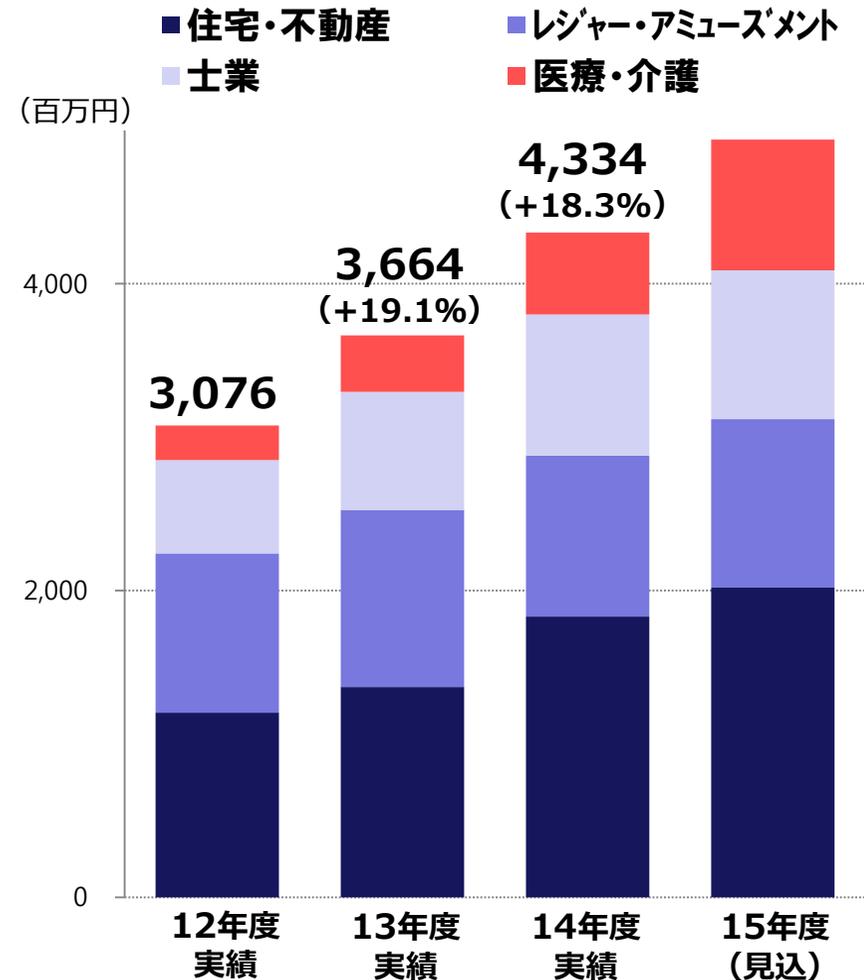


次なる成長分野として、  
**医療・介護コンサルティング部門**への  
 人材投入と組織化



#### 目指すべき方向性

主力4部門それぞれに知名度を高め、シェアを  
 拡大し、それぞれの業界別コンサルティングに  
 において、日本一になることを目標とする



注：上記数値は、グループ別粗々利実績をもとに算出した数値  
 (粗々利：売上高から人件費以外の直接原価を控除した金額)

### 3. 今後の見通しと当社の取り組み

#### (2)2015年度重点計画

#### ②コンサルティング周辺事業の強化

#### 重点計画

経営コンサルティング事業とアライアンス効果の高い周辺分野に対し、業務提携やM&Aの検討を含めて、積極的に取り組んでいく

#### <自社を取り巻く環境と方向性>

- 今後、日本のコンサルティング業界は、業界再編の動きが進む
- 国内最大規模のコンサルタントを有する当社グループが業界再編をリードしていく

#### <市場を取り巻く環境と方向性>

- 当社の中心顧客層である国内の中小・中堅企業に対して、今後ニーズが高まる企業再生支援、事業承継支援、M&Aコンサルティング支援の体制構築を行う

パートナー企業とアライアンスを組み合わせながら、  
「**企業成長・企業再生実行支援**」の船井総研ブランドをつくりあげる

# 3. 今後の見通しと当社の取り組み

## (3) 株式会社プロシードの子会社化について

■2月26日、主にCOPC®規格を用いたコンタクトセンター業務に関する導入コンサルティング、教育研修、および業務改善コンサルティングを展開している株式会社プロシードの普通株式100%を取得し、完全子会社化いたしましたことをご報告申し上げます。

### 事業の 強みと特徴

- プロシード社は現場改革コンサルティングの草分け企業として多くの国際基準規格を日本に導入。(コールセンターマネジメント規格(COPC®規格)を始めとする各種マネジメントシステム)
- 同社はCOPC®規格における日本での独占ライセンスを持ち、これを使用したコンサルティングでは唯一の審査および教育機関であり、更にアジア地域での展開を図る。
- 事前調査から分析までトータルで展開できる企業は同業他社には少なく、業界内で差別化された存在。特に400社以上のコンサルティング実績を元にしたベンチマーク評価(比較評価)ができるのはプロシード社のみ。
- 数多くの日本の優良・トップ企業を顧客に持ち、高い評価を受けている。
- 人材育成を重要視しており、同社が実施するCOPC登録コーディネータ資格試験の合格者数は4,200人を超える(2014年6月現在)。
- 一般社団法人日本コンタクトセンター教育検定協会や経済産業省コンタクトセンターサービスに関する研究会では重要なポストを務める。

### COPC®規格とは?

- 1996年設立のコンタクトセンター業界に特化して策定された国際基準のマネジメントシステム。
- 米国経営品質賞(マルコム・ボルドリッジ国家品質賞)のフレームワークを基礎にしている。
- 70カ国・2000ヶ所を超えるコンタクトセンターでの監査事例から、最善の運営方法を導き出した手法。
- COPC®規格の導入により、顧客満足度の向上、組織力の強化、売上への貢献、コストの削減という成果が報告されている。
- COPC®規格はユーザーとして同規格を理解した業界リーダーによる国際的な規格委員会で管理。

### 3. 今後の見通しと当社の取り組み

#### (4) miraiコンサルティンググループとのM&Aコンサルティング分野等に関する業務提携について

■3月23日、当社グループはmiraiコンサルティンググループと「コンサルティング業務等に関する協定書」を締結し、業務提携することについて合意いたしましたので、下記の通り、ご報告申し上げます。

<p>業務提携 の理由</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 近年、当社グループに対してクライアントから財務・税務戦略やIPO、企業再生、事業承継、M&amp;Aなど企業の出口戦略を含めた多様な相談が寄せられるようになり、これまでの当社グループのコンサルティング領域ではカバーし切れない分野も多く出てきた状況にあった。</li> <li>● これらの分野に対してのコンサルティングを専門とするmiraiコンサルティングとの業務提携により、クライアントに対してより最適なコンサルティングサービスが可能となり、また、M&amp;Aの領域に関しては、クライアントにとっての柔軟な解決法を提供するためにM&amp;Aのプレディールからポストディールまでの一貫したコンサルティングサービスの提供が可能となる。</li> <li>● クライアントの成長フェーズに応じた最適なコンサルティングサービスを提供できるよう、豊富な実績と経験のあるmiraiコンサルティングをパートナーとして業務提携することとした。</li> </ul>
<p>業務提携 の内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 当社グループとmiraiコンサルティングのそれぞれが持つ専門性、ノウハウおよび経営資源などを相互に活用してクライアントの企業価値向上に協力するものとする。</li> </ul> <p>(1) 当社グループの持つ業績向上コンサルティングおよび人材開発・採用コンサルティング</p> <p>(2) miraiコンサルティングの持つ会計・税務、M&amp;A、事業承継、企業再生、組織再編、IPO、国際業務、人事・労務等のコンサルティング</p>

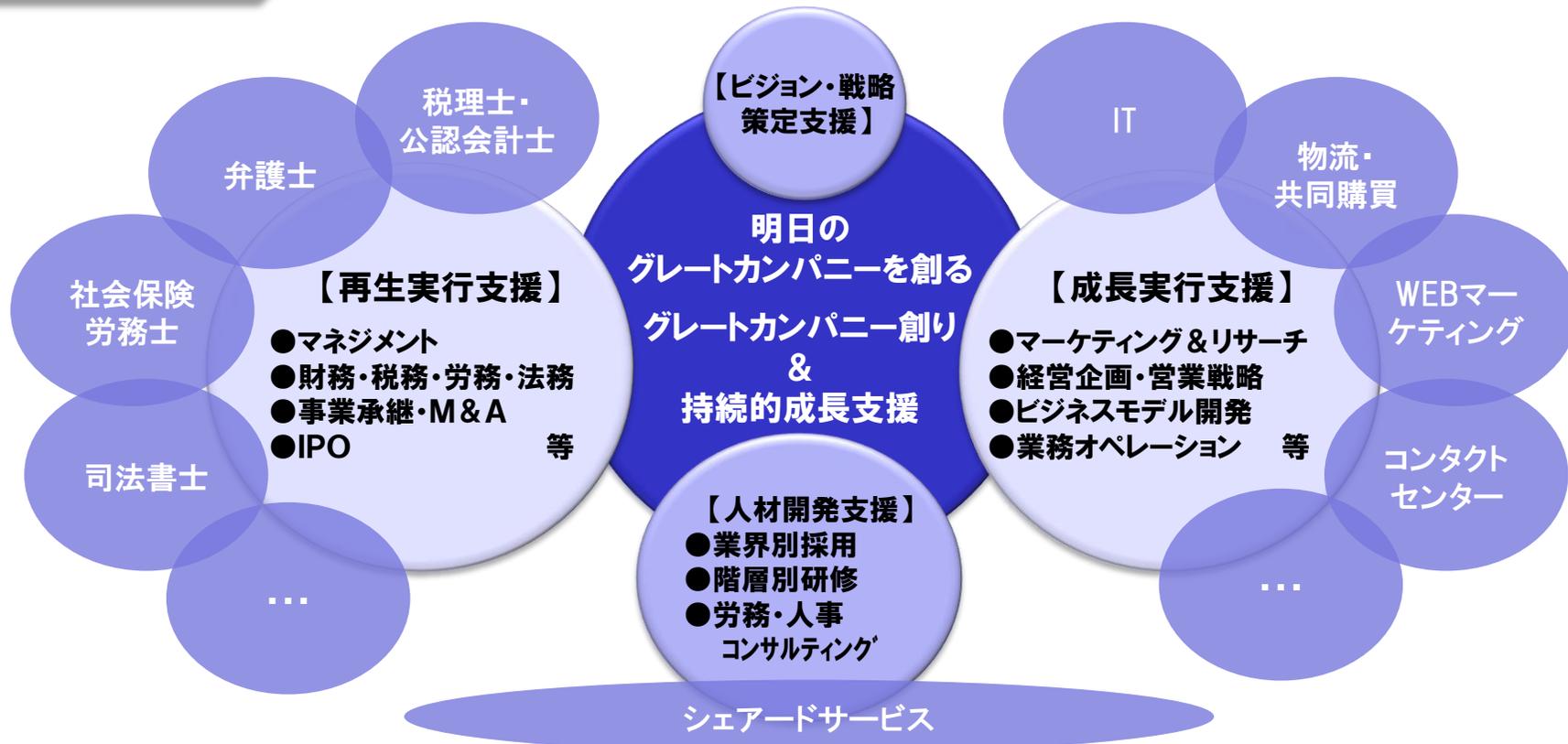
### 3. 今後の見通しと当社の取り組み

#### (5) 船井総研グループ 今後の事業領域について

■ 今後も当社グループは、クライアントからの多種・多様なニーズに対し親身に応えるために、経営コンサルティング事業をコアとしながら、コンサルティング周辺事業への事業領域を拡充し、より高品質の経営コンサルティングサービスの提供を行ってまいります。

船井総研グループの  
将来イメージ

業務提携やM&Aを通じて「**企業成長・企業再生の実行支援**」の体制を構築し、中小・中堅企業に対する**企業経営に関する「総合コンサルティンググループ」**を目指してまいります。



### 3. 今後の見通しと当社の取り組み

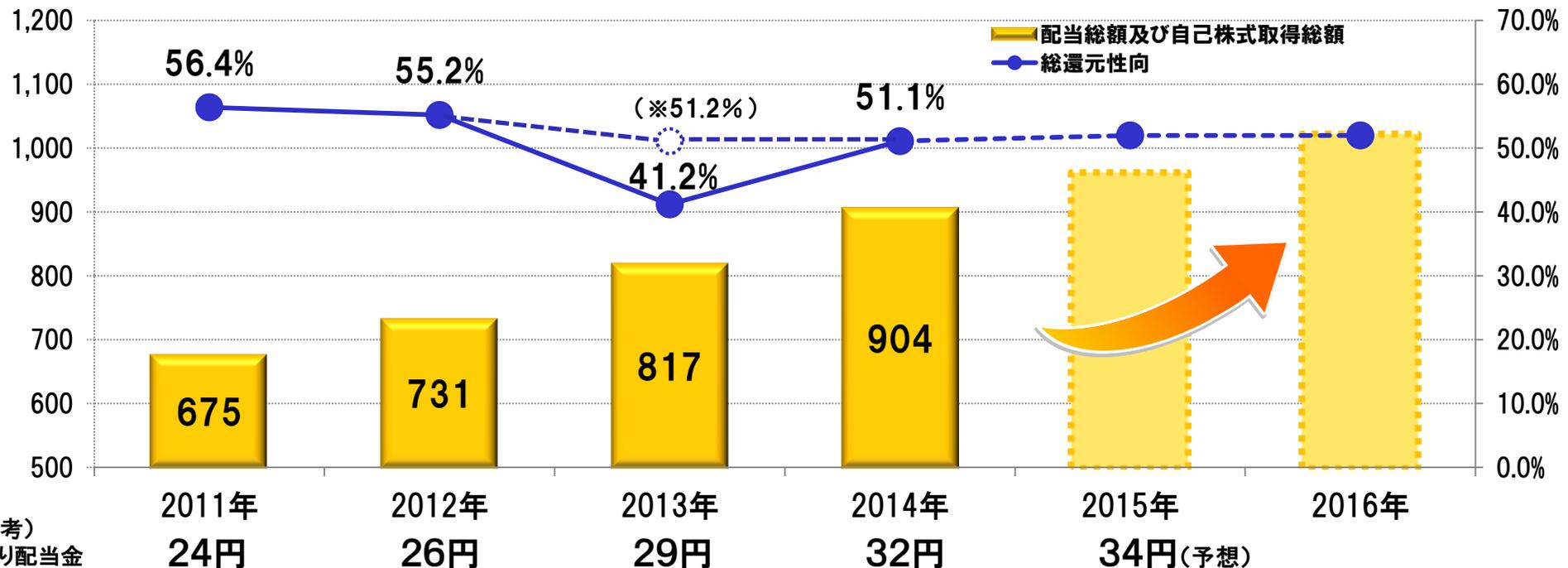
#### (6)株主還元方針について

■当社は、財務体質と経営基盤の強化を図るとともに、株主の皆様への適切な利益還元を行うべく、今後も業績を考慮しながら、「配当による還元」と「自己株式取得による還元」の双方を軸に実施していきたいと考えております。

#### 総還元性向 について

当社は、今後も**配当総額を持続的に上げ続けていきたい**と考えており、**総還元性向として50%前後を目安**としてまいります。

単位:百万円



(※)2013年実績における投資有価証券売却益及び法人税等の圧縮効果による影響額(約390百万円)を除いた場合の参考数値

### 3. 今後の見通しと当社の取り組み

#### (7) 配当について

基準日	1株当たり配当金 (単位:円)			配当金総額 (単位:百万円)	配当性向 (連結)
	中間	期末	年間		
22年12月期	10.0	12.0	22.0	618	106.1%
23年12月期	10.0	14.0	24.0	675	56.4%
24年12月期	10.0	16.0	26.0	731	55.2%
25年12月期	10.0	19.0	29.0	817	41.2%
26年12月期	15.0	17.0	32.0	904	51.1%

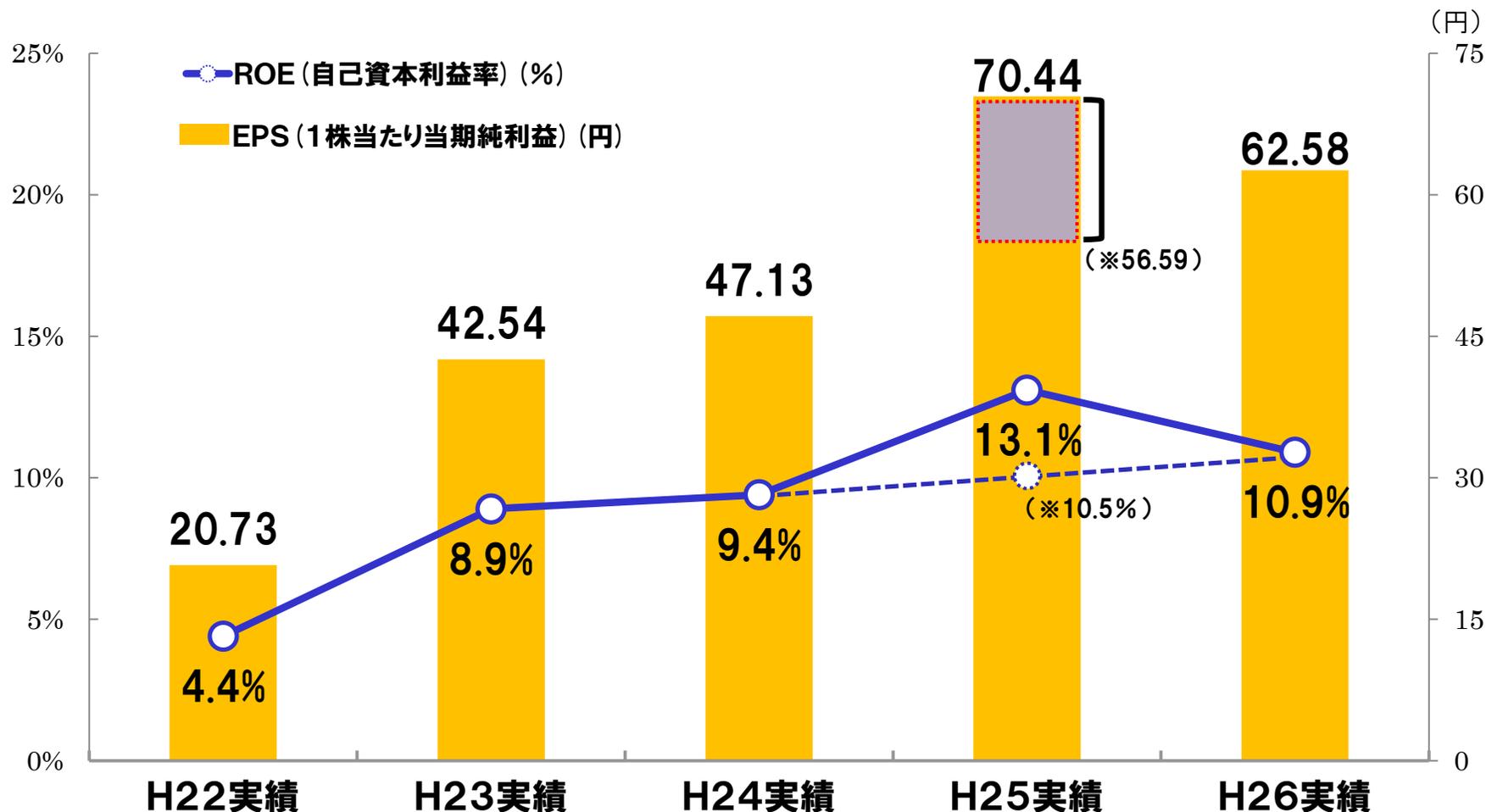
(予想)

27年12月期	15.0	19.0	34.0	—	52.0%
---------	------	------	------	---	-------

- 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。
- 27年12月期の配当は26年12月期より2円増配とし、中間15円、期末19円、年間34円を予定しております。

## (8) 主要指標の推移

主要経営指標の推移



(※)H25実績における投資有価証券売却益及び法人税等の圧縮効果による影響額(約390百万円)を除いた場合の参考数値

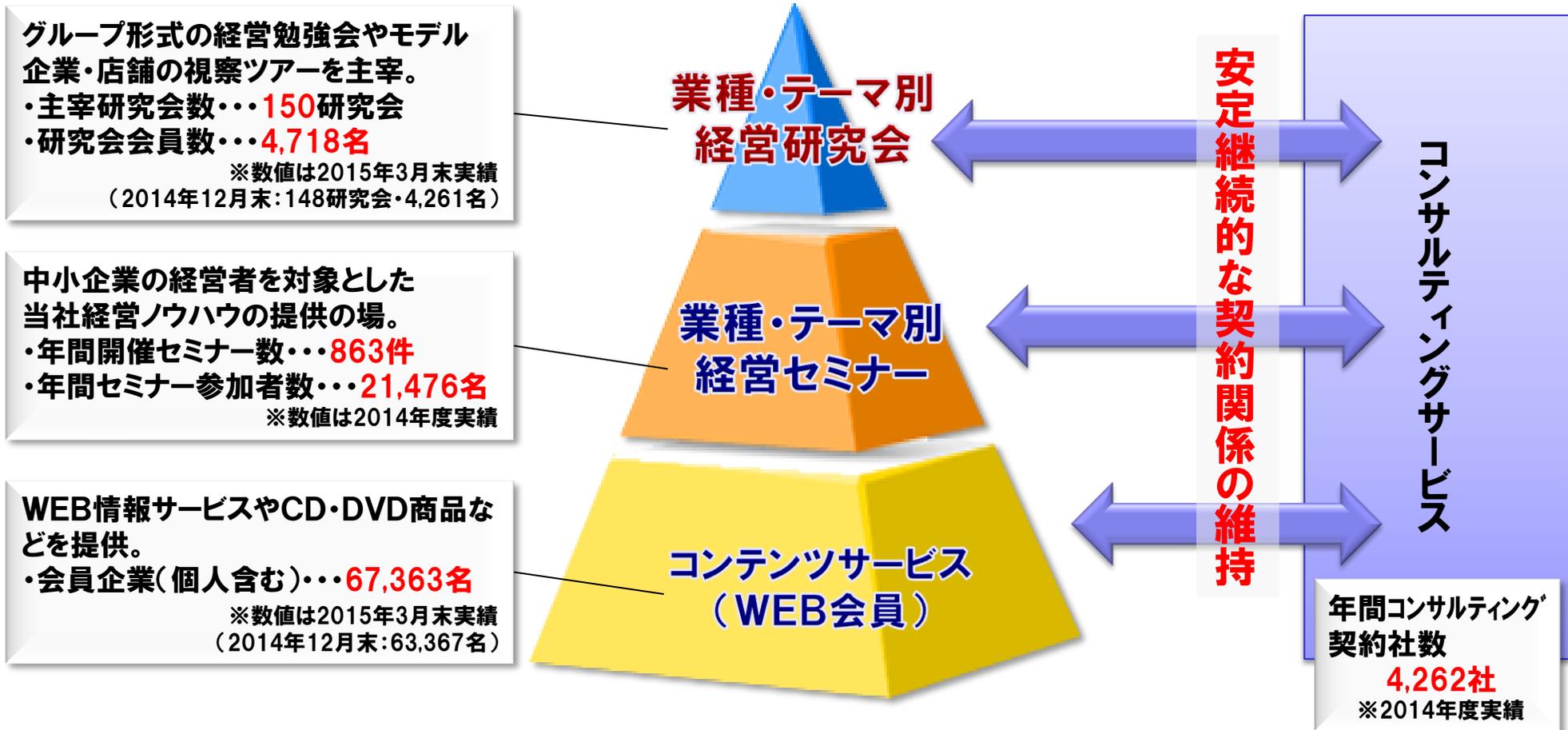


**(参考)**  
**船井総合研究所**  
**のビジネスモデル**

Funai Soken Holdings Inc. Investors Relations

# (参考)船井総合研究所のビジネスモデル

## (1)船井総合研究所のビジネスモデル(顧客接点の仕組み)



- 当社は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。

## (2)船井総合研究所のビジネスモデル(業種・テーマ別経営セミナー)

当社では、**中小企業の経営者を対象**としたセミナーを数多く実施しており、この**セミナーからの受注体制が仕組化**されております。セミナーからの受注が仕組化できている理由としては、各業種ごとの**専門コンサルタントチームが具体的なソリューション提案を常にしている点**にあると自負しております。



当社では経営トップ、およびマネジメント層を対象に業種・テーマ別セミナーを**ほぼ毎日、開催**  
(2014年度開催件数: **863件** 参加者数: **21,476名**)

## (3)船井総合研究所のビジネスモデル(業種・テーマ別経営研究会)

当社の強みの一つとして、「**経営研究会**」の展開が挙げられます。コンサルタントの話を聞くだけの一方通行ではなく、会員様同士の情報交換を活発に行うなど、「**仲間**」(好敵手)をつくっていただける場として、**150の経営研究会**が主宰され、合計4,718名の方々に入会いただいております。

### 主な業種・テーマ別経営研究会の活動内容

**150の経営研究会を主宰**(※2015年3月末実績)



### ～同業者に学ぶ～ 会員様同士の情報交換会

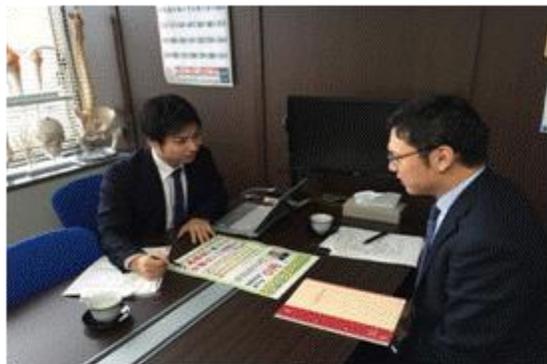
### ～実際に目で確かめる～ モデル店視察クリニック

FAST-Reform研究会、賃貸管理ビジネス研究会、シニアホームケアビジネス研究会、住宅ビジネス研究会、住宅・リフォーム集客倶楽部、高齢者住宅研究会、住宅番倶楽部、中古+リフォームビジネス研究会、北欧モダン住宅ビジネス研究会、分譲住宅ビジネス経営研究会、光熱費0円住宅研究会、スマートエネルギー研究会、パチンコ経営トップマネジメントクラブ、ぱちんこ経営研究会、番頭塾オーナー会、パチンコ営業実践会、一般景品研究会、旅行会社経営研究会、葬祭業向け経営塾「2世会」、家族葬経営研究会、仏事ビジネス研究会、社労士事務所経営研究会、法律事務所経営研究会、次世代会計人経営者フォーラム、司法書士事務所経営研究会、設計事務所経営研究会、調剤薬局経営研究会、船井調剤マーケティングフォーラム、老人ホーム紹介ビジネス経営研究会、整骨院経営イノベーション実践会、耳鼻咽喉科医院地域一番医院実現勉強会、皮膚科・美容医療経営研究会、美容室経営クラブ「ビジョナライズ」、眼科クリニック経営研究会、船井デンタルイノベーション、整形外科経営研究会、EC・通販経営研究会、雑貨研、リユース・リサイクルビジネス研究会、保険マーケット一番店倶楽部、FPビジネス顧客倍増倶楽部、酒販店クラブ、菓子倶楽部、菓子店経営研究会、船井フードビジネス経営研究会、蔵倶楽部、業務用食品販路開拓クラブ、養鶏経営研究会、次世代給食業経営研究会、オートビジネス経営研究会、写真館船井流経営塾、温浴施設経営研究会、プライダルビジネス研究会、印刷会社経営研究会、SPビジネス塾、OA機器販売会社経営研究会、ITベンダー経営研究会、環境ビジネス経営研究会、FUNAIロジスティクスソサエティ、ファクトリービジネス経営研究会、高付加価値型アウトソーシング研究会、人材ビジネス経営研究会、一般廃棄物業経営研究会、次世代型学習塾経営研究会、スクール経営サポート倶楽部、新時代保育経営実践研究会、新時代幼稚園経営研究会…他多数

## (4)船井総合研究所のビジネスモデル(コンサルティングサービス)

当社のコンサルティングの特長は「**月次支援**」にあります。経営コンサルティング事業の約75%を占める月次支援では、各コンサルタントが**現場に密着したご支援**をさせていただいております。通常のコンサルティング会社の契約期間は2～3ヶ月が多いのに対し、当社は概ね**半年から1年単位が中心**となり、**安定的かつ顧客からも高いご支持**をいただいております。

### コンサルティング(月次支援)の様子





## 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: 03-6212-2923 FAX: 03-3216-0086  
Mail: [ir@funaisoken.co.jp](mailto:ir@funaisoken.co.jp) URL: <http://hd.funaisoken.co.jp>