

平成27年(2015年)12月期
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
2016年2月8日(月)



1 エグゼクティブサマリー

- (1) 連結収益状況
- (2) 四半期別収益状況

2 平成27年(2015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
- (5) 株主還元について
- (6) 主要指標の推移

3 船井総研グループ中期経営計画(進捗報告)

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

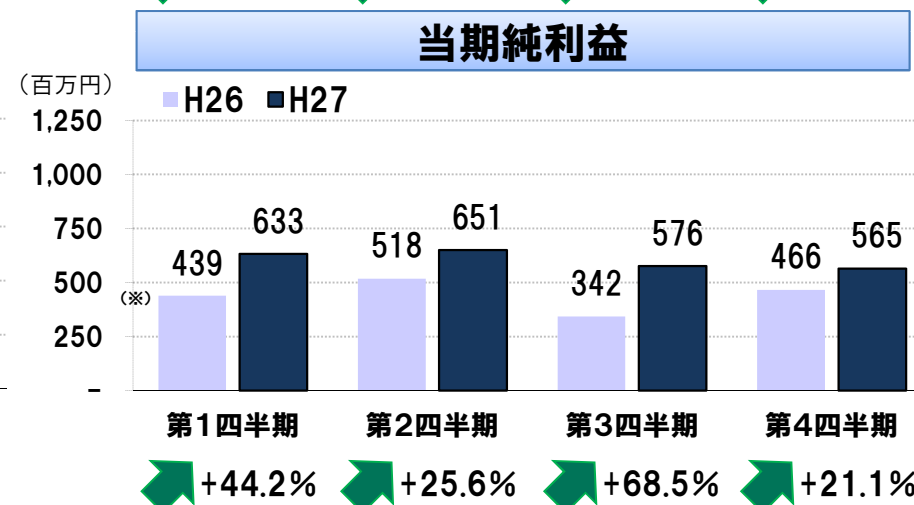
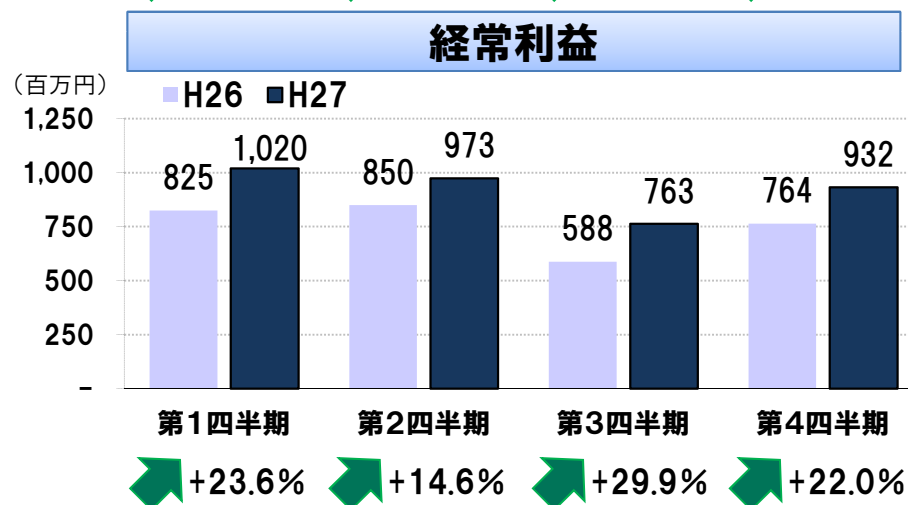
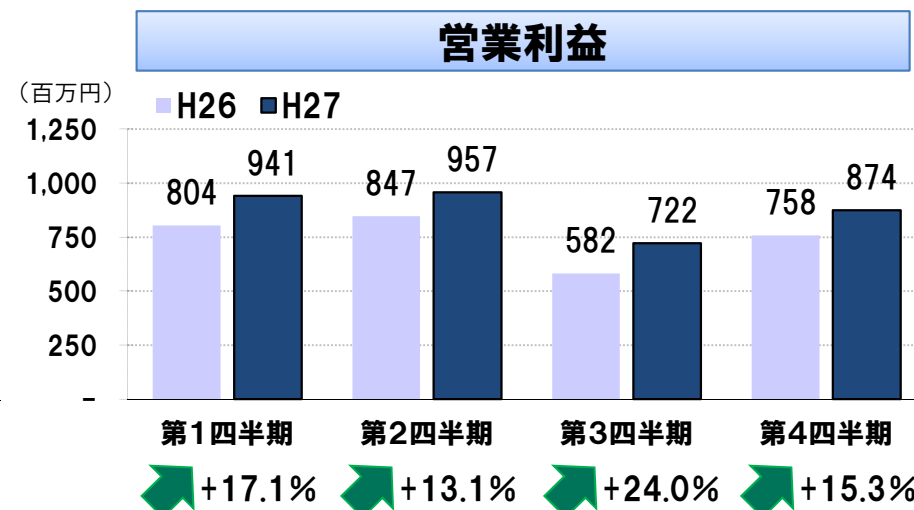
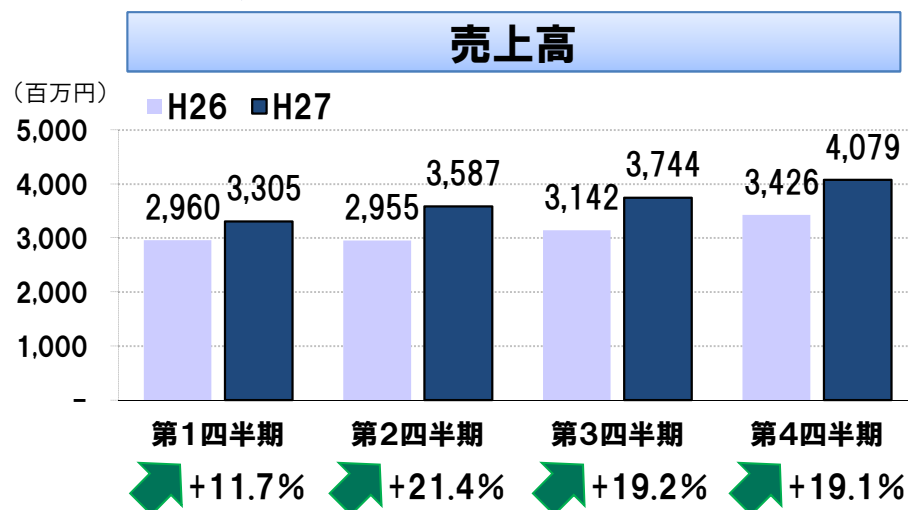
(1) 連結収益状況

	26年12月期		27年12月期			業績予想対比 (※27年11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	12,485	100.0	14,717	100.0	+17.9	予想14,500	+1.5
営業利益	2,992	24.0	3,497	23.8	+16.9	予想 3,400	+2.6
経常利益	3,028	24.3	3,691	25.1	+21.9	予想 3,550	+4.0
当期純利益	1,766	14.2	2,426	16.5	+37.3	予想 2,200	+10.3

- 27年12月期は、過去最高の売上高と利益を達成。
- 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17.9%増と増収となる。
- 営業利益・経常利益もそれぞれ前期比16.9%増、21.9%増と揃って大幅増益。営業利益率、経常利益率はいずれも高い水準を維持。
- 当期純利益についても、賃貸不動産の売却等により前期比37.3%増となり大幅増益。

1. エグゼクティブサマリー

(2) 四半期別収益状況



■ 売上高・営業利益・経常利益・当期純利益のすべてにおいて、各四半期とも2桁成長の結果となり、堅調に実績を伸ばしている。

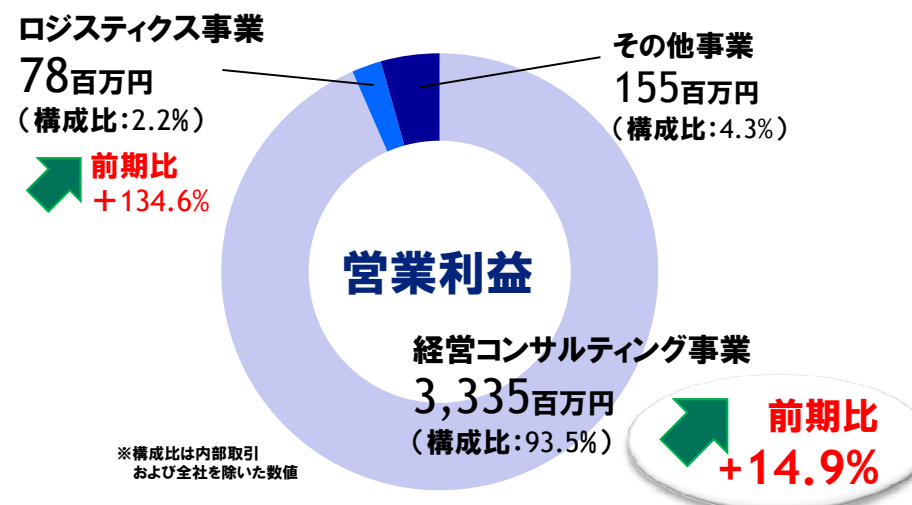
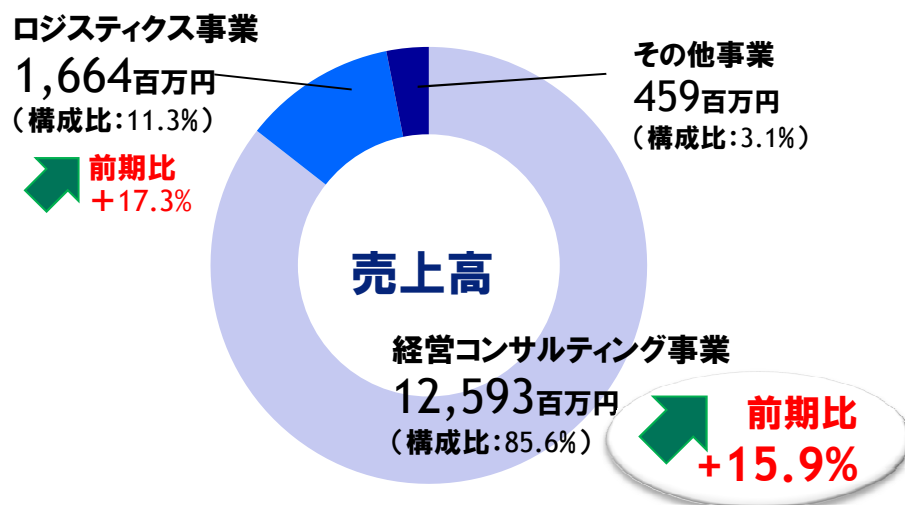


平成27年12月期 決算報告

Funai Soken Holdings Inc. Investors Relations

2. 平成27年12月期決算報告

(1) セグメント別経営成績



【売上高】	26年12月		27年12月	
※外部顧客に対する売上高	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	10,862	12,593	12,593	+15.9
ロジスティクス事業	1,418	1,664	1,664	+17.3
その他事業	204	459	459	+124.8
				-
合計	12,485	14,717	14,717	+17.9

【営業利益】	26年12月		27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	2,904	3,335	3,335	+14.9
ロジスティクス事業	33	78	78	+134.6
その他事業	94	155	155	+65.8
(内部取引および全社)	(38)	(73)	(73)	-
合計	2,992	3,497	3,497	+16.9

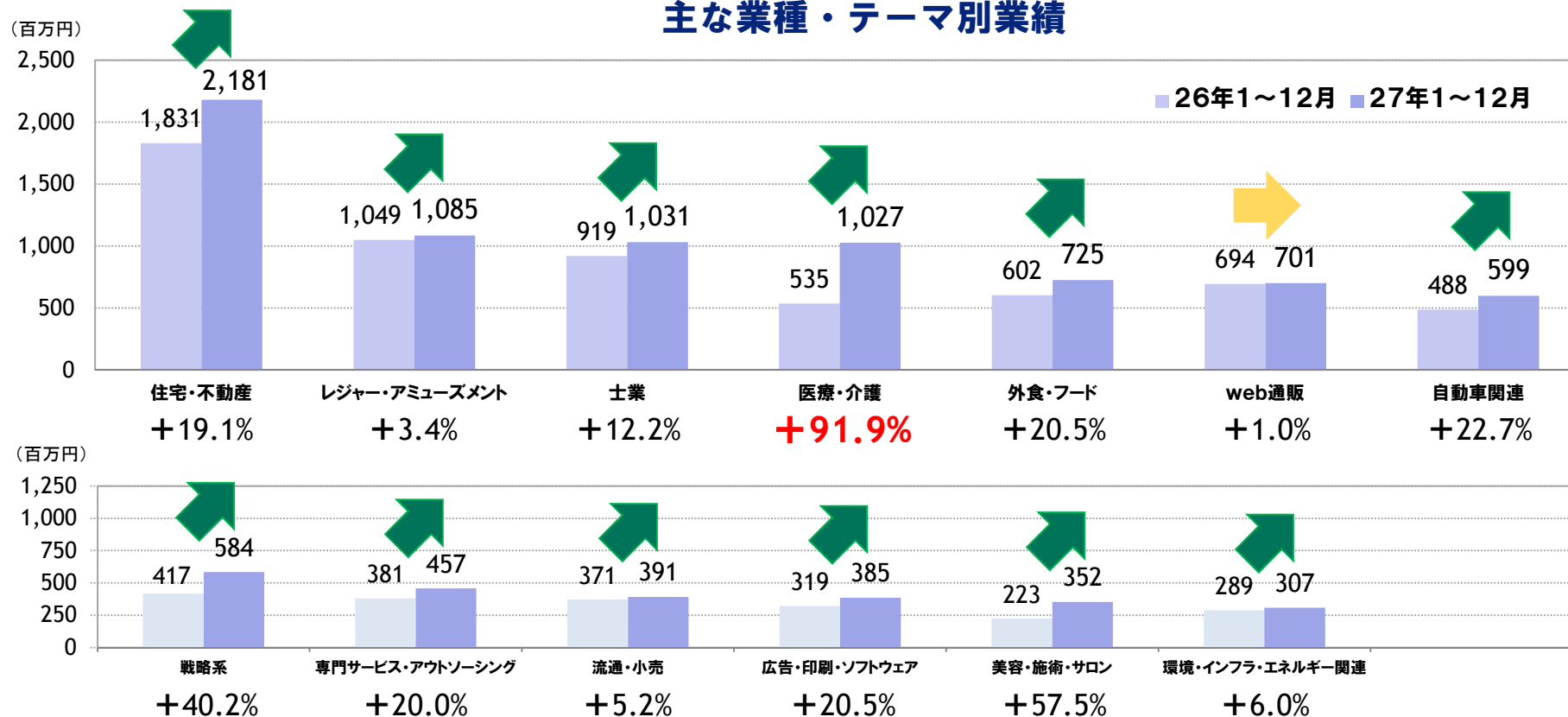
(注)平成26年7月1日より、持株会社体制への移行による組織変更のため、従来経営コンサルティング事業に含まれていた全社費用は「内部取引および全社」に含める必要がありますが、比較可能のために調整を行っております。なお、調整した場合の経営コンサルティング事業の営業利益は、26年12月は3,430百万円(影響額526百万円)となります。

- 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15.9%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1,664百万円、営業利益で78百万円と増収増益の結果となった。

2. 平成27年12月期決算報告

(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・テーマ別業績

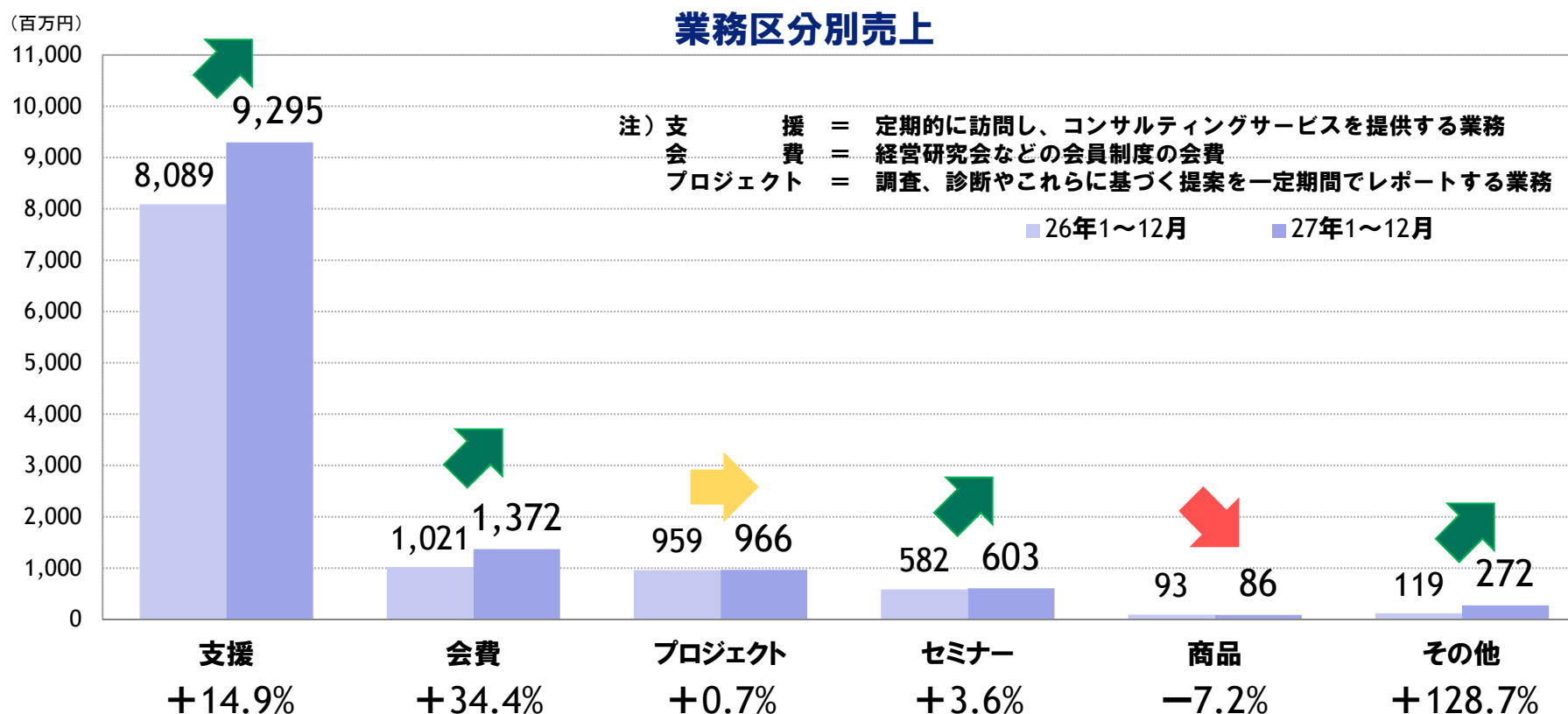


(注) 上記数値は、各本部数値を除くグループ別粗々利実績をもとに算出した数値です。(粗々利: 売上高から人件費以外の直接原価を控除した金額)

- 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は、引続き大きく業績を伸ばす。
- 次の成長分野と位置づけ注力している医療・介護業界向けコンサルティング部門においては、最も高い+91.9%の伸び率を示し、全体の売上高増加に大きく寄与。
- その他、すべてのコンサルティング部門において、前年度を上回る結果となった。

2. 平成27年12月期決算報告

(2) 経営コンサルティング事業における業績動向



- 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は、34.4%増と大きく増加。
- 業種別経営研究会への入会をきっかけに支援(月次支援)契約に繋がる流れが、支援の売上増の一因となり、好循環を実現している。

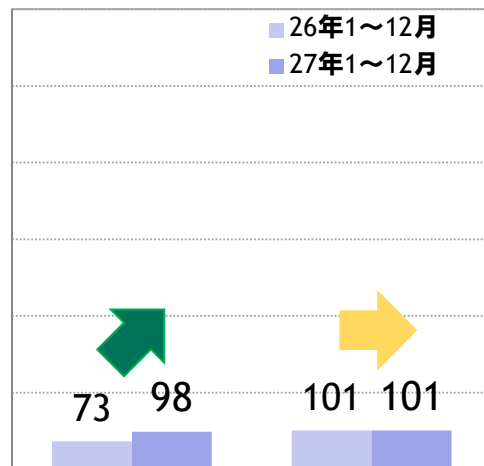
2. 平成27年12月期決算報告

(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

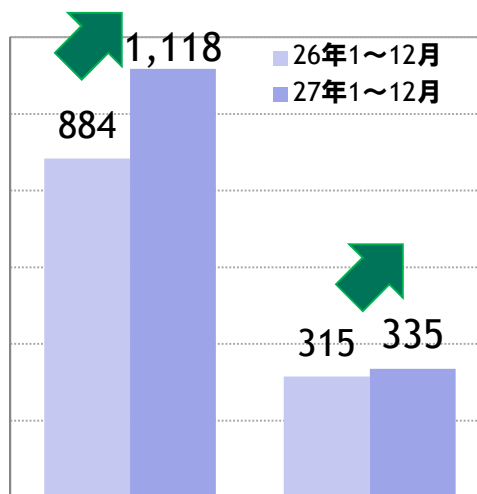
注) 物流コンサルティング業務・・・クライアントの物流コスト削減等を目的としたコンサルティングサービス
物流オペレーション業務・・・クライアントの物流業務の運用等を実行するサービス
物流トレーディング業務・・・クライアントの購買コスト削減等を共同購買で具現化するサービス

物流コンサルティング業務



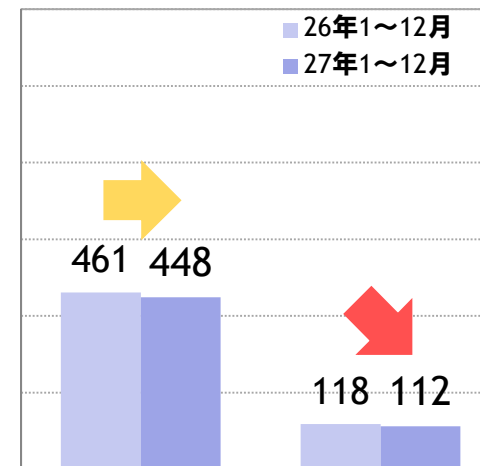
売上 (百万円) +34.0%
顧客数 (社数) ±0.0%

物流オペレーション業務



売上 (百万円) +26.5%
顧客数 (社数) +6.3%

物流トレーディング業務



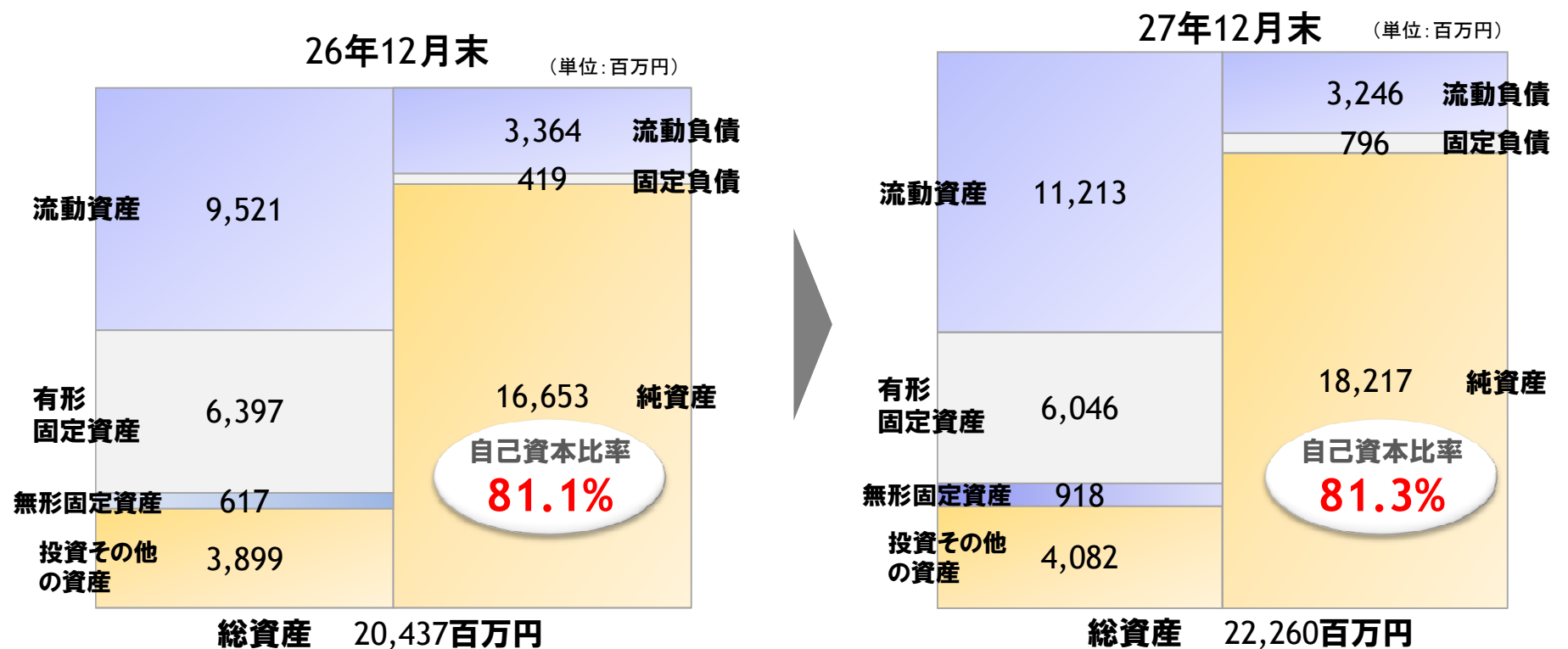
売上 (百万円) -2.8%
顧客数 (社数) -5.1%

※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の受注が順調に進む。人員採用が計画どおりに進み、大型プロジェクト・複数プロジェクトを受注することにより売上・利益とも増加。
- 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%を達成したことにある。また、新規顧客の獲得数も増加した。
- 物流トレーディング業務 ... 取引価格下落の影響を受け、売上は微減。顧客数の減少はスポット顧客の調整によるもので、収益に大きな影響は与えていない。

2. 平成27年12月期決算報告

(4) 連結財務状況 (要約貸借対照表)



26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
	+1,691百万円	-351百万円	+300百万円	+182百万円	-118百万円	+377百万円	+1,563百万円

- 財務状況については、引き続き高い自己資本比率(81.3%)を維持しており、健全な状態にある。
- 有形固定資産の減少は、主に減価償却と賃貸等不動産の売却によるもの。
- 固定負債の増加は、主に社債の発行によるもの。

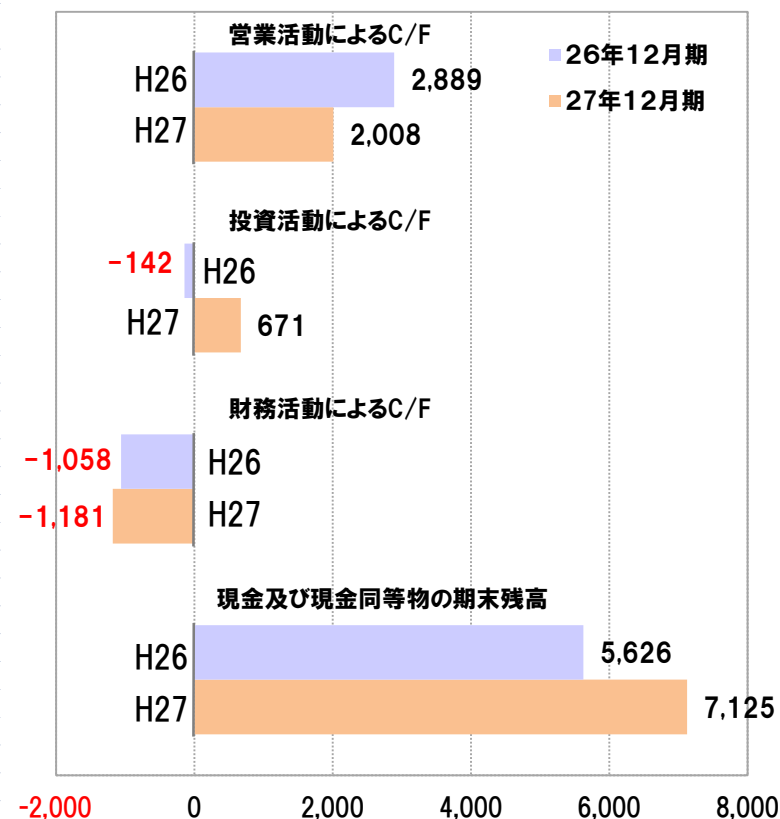
2. 平成27年12月期決算報告

(4) 連結財務状況 (要約キャッシュフロー)

(単位: 百万円)

	平成26年12月	平成27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	2,981	3,616	635
減価償却費	206	175	△ 31
売上債権の減少額	△ 88	△ 298	△ 210
その他の資産の増減(△は増加)	△ 17	△ 15	1
その他の負債の増減(△は減少)	396	8	△ 388
その他	122	88	△ 33
小計	3,601	3,574	△ 26
利息及び配当金の受取額	43	39	△ 4
法人税等の支払額	△ 729	△ 1,568	△ 838
その他	△ 25	△ 36	△ 10
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,889	2,008	△ 880
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	350	250	△ 100
有価証券及び投資有価証券の取得による支出	△ 4,061	△ 1,709	2,352
有価証券及び投資有価証券の売却による収入	3,702	2,225	△ 1,476
有形及び無形固定資産の取得による支出	△ 206	△ 253	△ 46
その他	73	158	85
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 142	671	814
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	43	112	69
自己株式取得による支出	0	△ 266	△ 266
配当金の支払額	△ 956	△ 901	55
その他	△ 144	△ 126	18
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,058	△ 1,181	△ 123
現金及び現金同等物の増減額	1,689	1,499	△ 190
現金及び現金同等物の期首残高	3,936	5,626	1,690
現金及び現金同等物の当期末残高	5,626	7,125	1,499

(単位: 百万円)



- 営業活動より得られた資金は、2,008百万円となる。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。
- 投資活動により得られた資金は、主に余剰資金運用によるもの。
- 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。

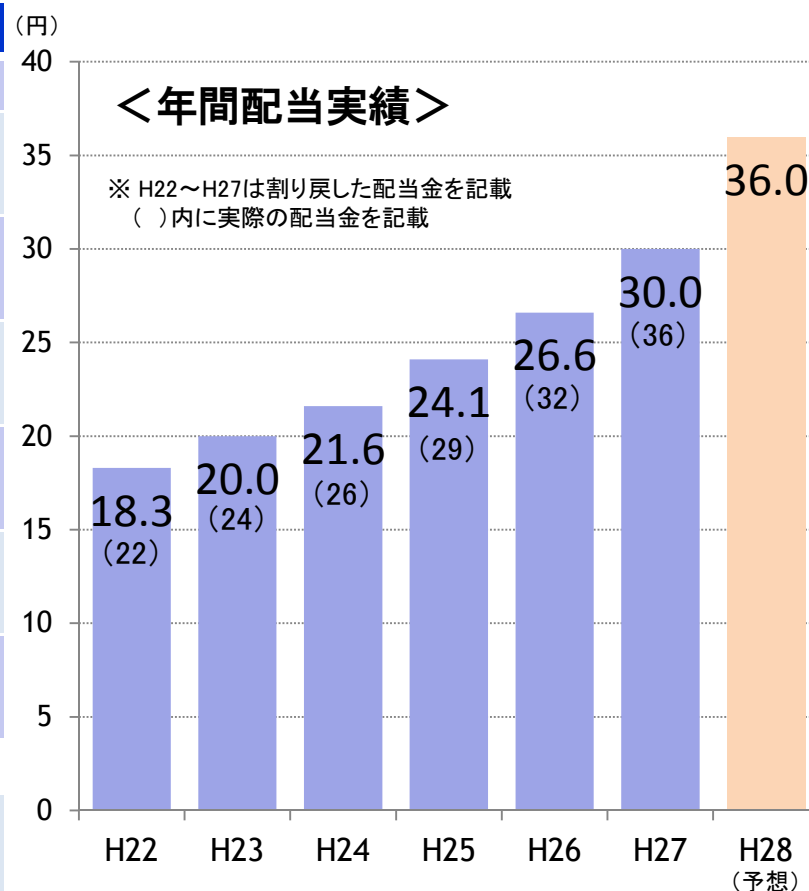
2. 平成27年12月期決算報告

(5)株主還元について(配当)

基準日	当初予想		実績	
	配当金額	内訳	配当金額	内訳
平成22年12月期	22.0	中間 10.0 期末 12.0	22.0	中間 10.0 期末 12.0
平成23年12月期	23.0	中間 10.0 期末 13.0	24.0	中間 10.0 期末 14.0
平成24年12月期	25.0	中間 10.0 期末 15.0	26.0	中間 10.0 期末 16.0
平成25年12月期	27.0	中間 10.0 期末 17.0	29.0	中間 10.0 期末 19.0
平成26年12月期	31.0	中間 15.0 期末 16.0	32.0	中間 15.0 期末 17.0
平成27年12月期	34.0	中間 15.0 期末 19.0	36.0	中間 15.0 期末 21.0

(予想) ※平成28年1月1日に株式を1.2分割

平成28年12月期	36.0※	中間 15.0 期末 21.0		
-----------	-------	--------------------	--	--



■ 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。

■ 平成28年12月期の配当は、中間15円、期末21円、年間36円を予定しております。

※平成27年12月期と平成28年12月期の予想の配当金が同額になっていますが、平成27年12月期は株式分割前、平成28年12月期は株式分割後の数字です。(平成28年1月1日に株式を1株につき1.2分割しました) 仮に株式分割を考慮した場合、平成28年12月期は実質6円の増配となります。

2. 平成27年12月期決算報告

(5)株主還元について(株主分割と優待変更)

株式分割について

普通株式1株につき1.2株に分割しました

目的

当社の株式の流動性を高め、投資家の皆様により投資しやすい環境を整え、投資家層の拡大を図ることを目的としております。

概要

株式分割前の発行済株式数	30,000,477株	
今回の分割により増加する株式数	6,000,095株	
株式分割後の発行済株式総数	36,000,572株	
株式分割後の発行可能株式総数	130,000,000株	
日程	基準広告日	平成27年12月15日
	基準日	平成27年12月31日
	効力発生日	平成28年1月1日

株主優待について

QUOカードに変更しました

目的

株主の皆様の日ごろのご支援に感謝するとともに、株主優待の利便性を向上させることを目的としております。

概要

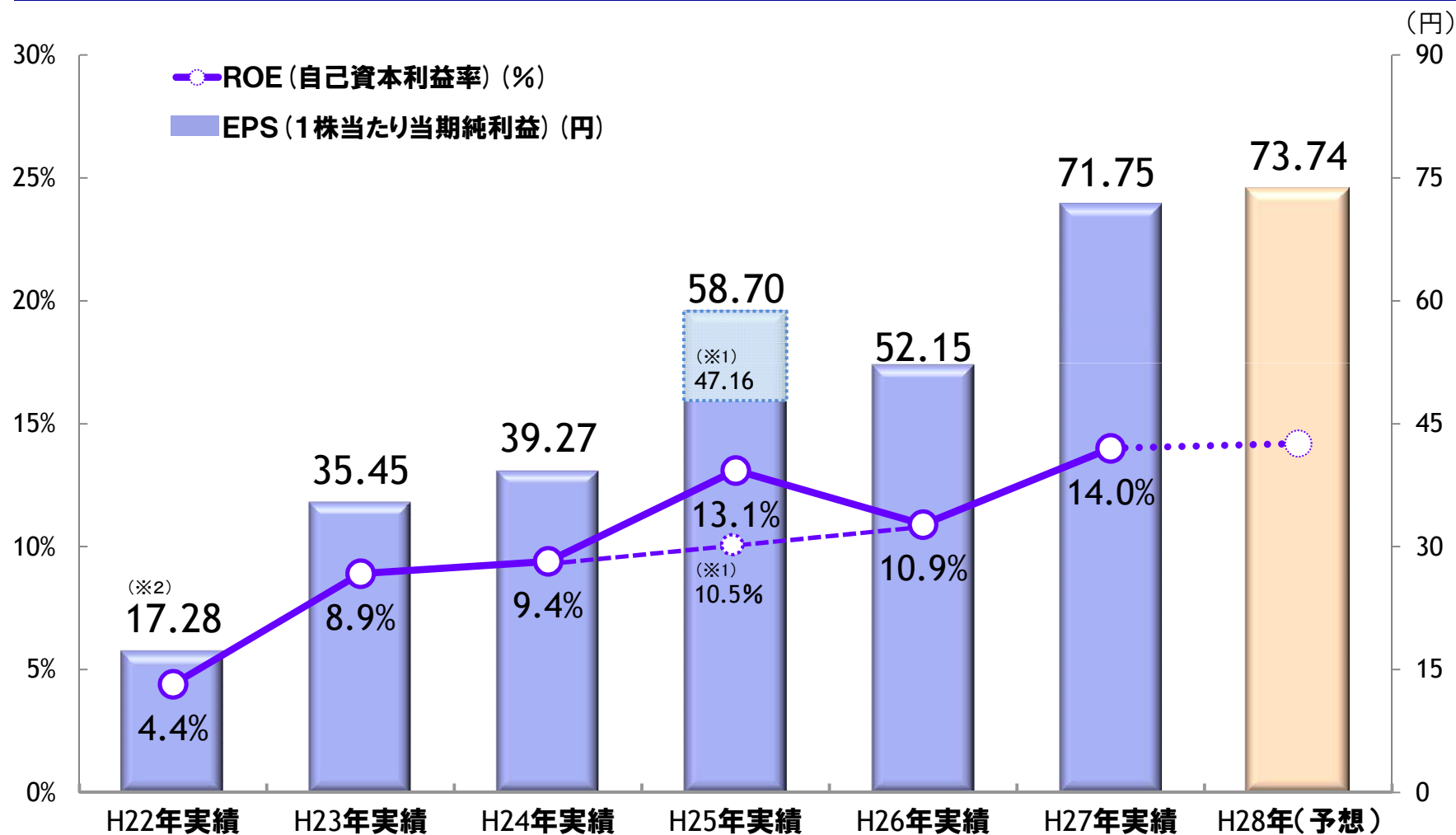
現行	変更後
①100株以上1,000株未満保有の株主 ⇒図書カード500円相当分	①100株以上1,000株未満保有の株主 ⇒QUOカード500円相当分
②1,000株以上5,000株未満保有の株主 ⇒図書カード1,000円相当分	②1,000株以上5,000株未満保有の株主 ⇒QUOカード1,000円相当分
③5,000株以上10,000株未満保有の株主 ⇒全国共通ギフト券5,000円相当分	③5,000株以上10,000株未満保有の株主 ⇒QUOカード5,000円相当分
④10,000株以上保有の株主 ⇒全国共通ギフト券10,000円相当分	④10,000株以上保有の株主 ⇒QUOカード10,000円相当分

平成27年12月31日現在の株主名簿に記載または記録された株主より実施いたします。

2. 平成27年12月期決算報告

(6) 主要指標の推移

主要経営指標の推移



(※1) 平成25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

(※2) 平成28年1月1日に、1:1.2の株式分割を行っており、上記金額はすべて遡及修正後の金額であります



**船井総研グループ
中期経営計画(進捗報告)**

Funai Soken Holdings Inc. Investors Relations

3. 船井総研グループ中期経営計画(進捗報告)

(1) 船井総研グループ 中期経営計画の進捗状況

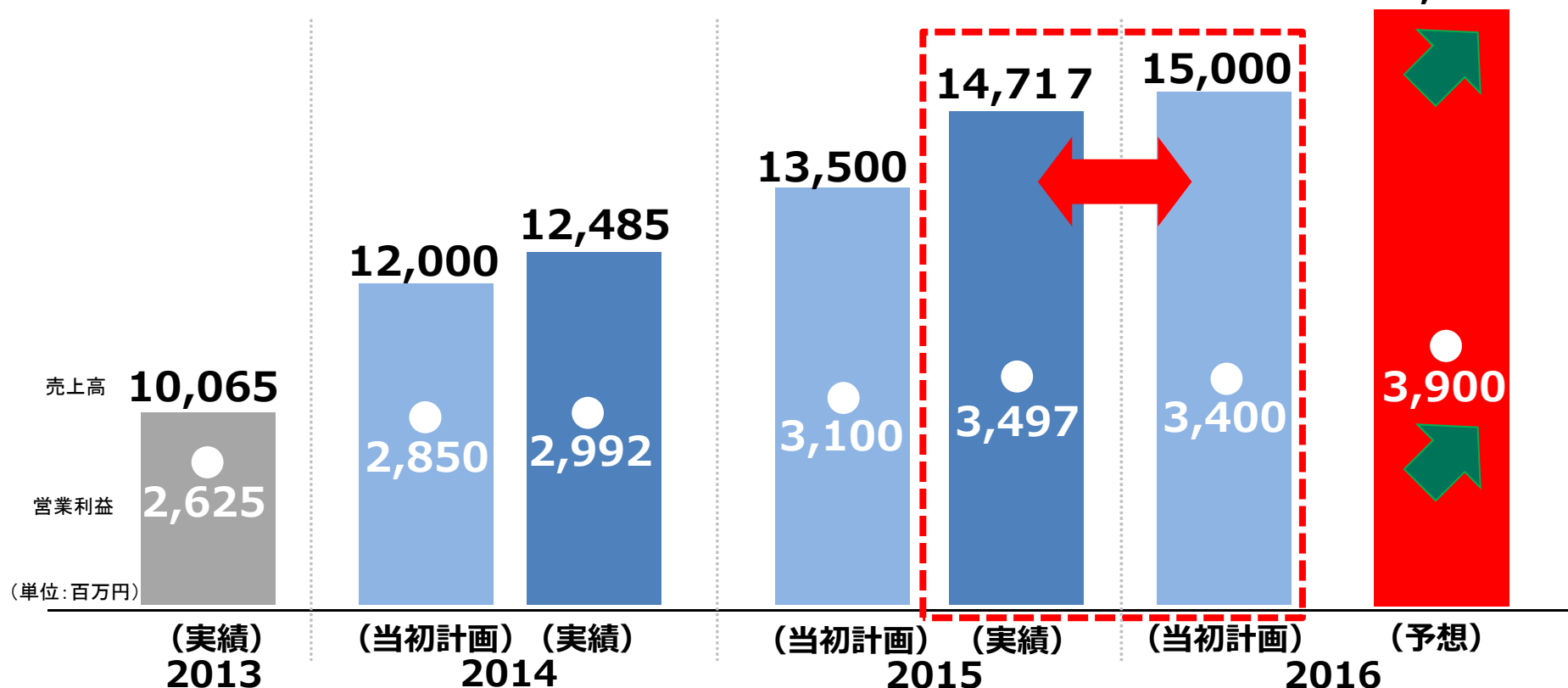
- 当社グループは、2014～2016年度の中期経営計画数値である「3ヵ年で売上1.5倍の達成」については、1年前倒しでほぼ達成することができました。
- 中期経営計画の最終年度にあたる本年度は目標値をさらに上方に置き、事業推進してまいります。

<2014～2016年度中期経営計画>
売上1.5倍(100億円⇒150億円)を実現

※当初計画値は、2014年1月30日開示「2014～2016年度中期経営計画」より

1年前倒しで売上高は
ほぼ達成、営業利益は達成

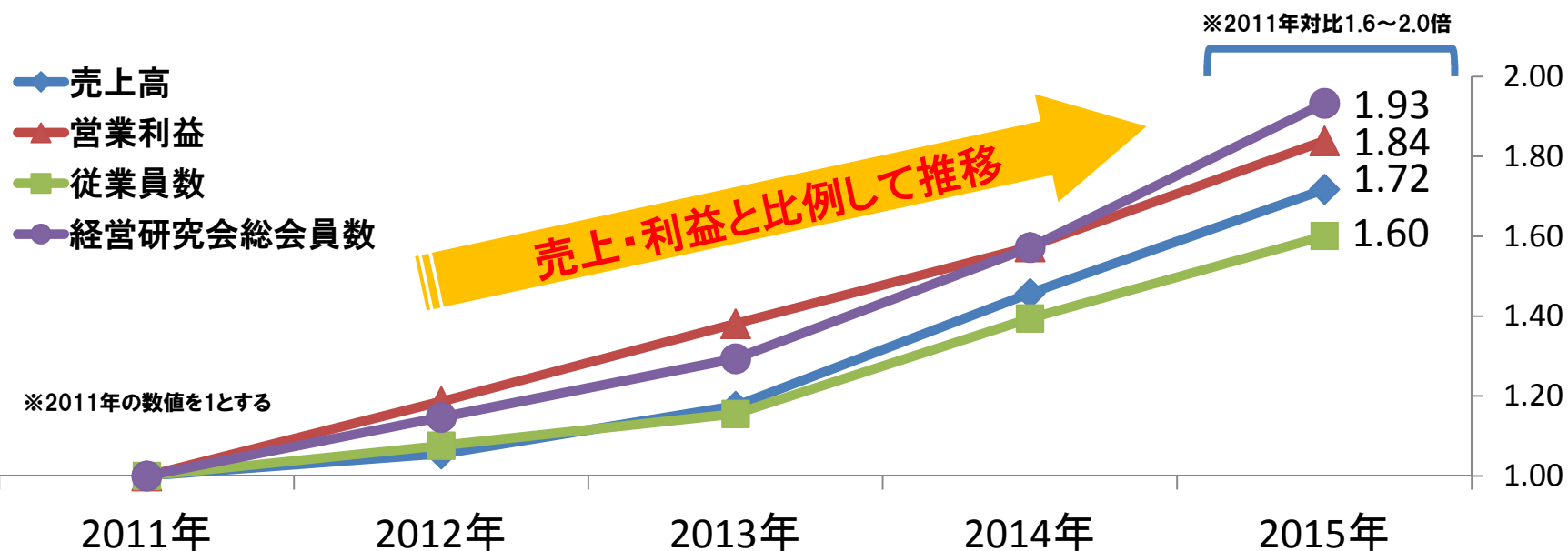
目標をさらに
上方に設定
16,300



3. 船井総研グループ中期経営計画(進捗報告)

(2)売上高・営業利益と従業員数・経営研究会会員数との相関性

■当社グループの売上、営業利益は、グループ従業員数と経営研究会会員数に比例するという特徴があります。この「人財(社員)」と「顧客(会員企業様)」は、当社の重要資産かつ最重要指標として位置付け、今後も増やし続けてまいりたいと考えております。



	2011年	2012年	※11年比	2013年	※11年比	2014年	※11年比	2015年	※11年比
売上高(百万円)	8,567	9,039	1.06	10,065	1.17	12,485	1.46	14,717	1.72
営業利益(百万円)	1,901	2,255	1.19	2,626	1.38	2,992	1.57	3,497	1.84
従業員数(人)	489	526	1.08	565	1.16	682	1.39	783	1.60
経営研究会総会員数	2,680	3,074	1.15	3,467	1.29	4,213	1.57	5,181	1.93

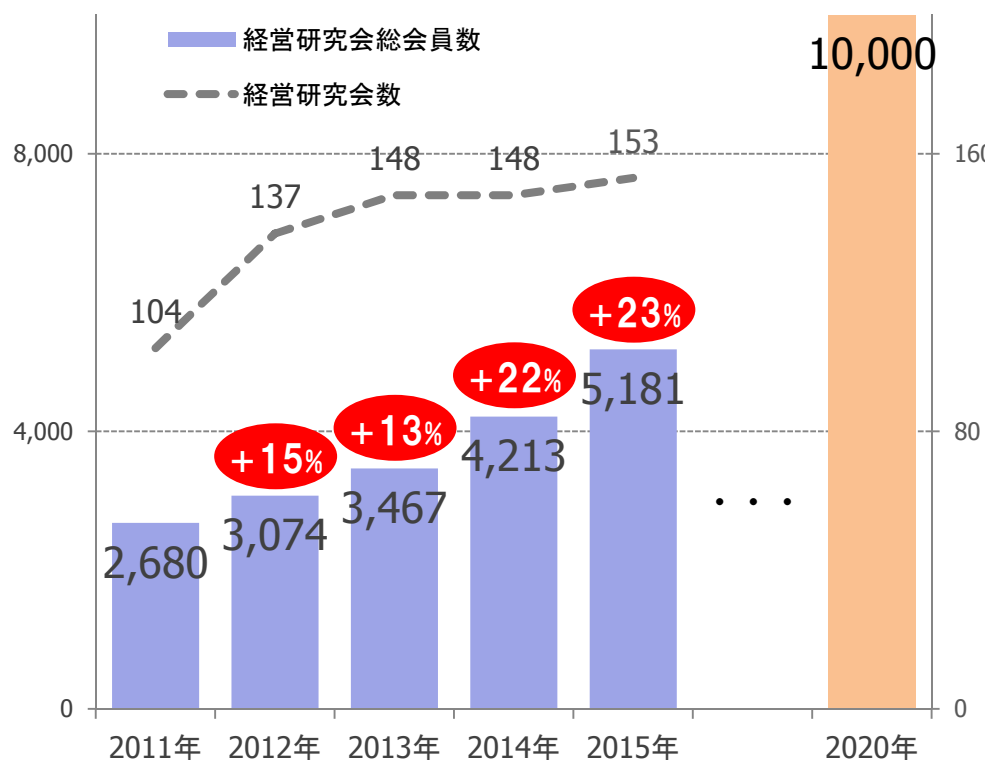
※2011年の数値を1としたときの数値

3. 船井総研グループ中期経営計画(進捗報告)

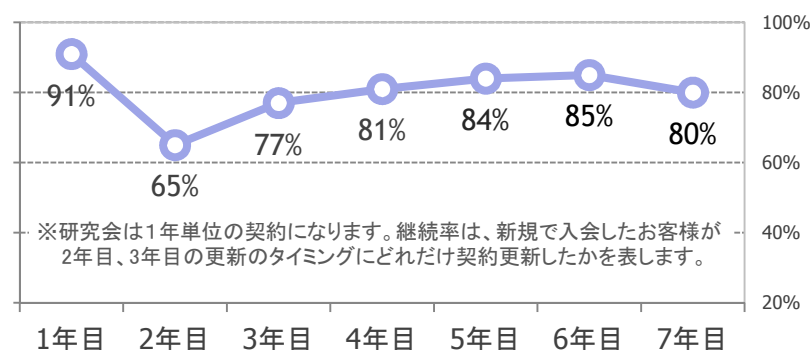
(3)顧客:客を繋ぎ、増やす会員化力

- 当社グループの強みの一つとして、「経営研究会」の展開が挙げられます。会員様同士の業界・テーマ別の情報交換を活発に行い、ズバリソリューションの研究を行うなど、現在**153の経営研究会**が主宰され、合計**5,181名**の方々に入会いただいております。
- 会員数の拡大と継続率アップは経営全体を牽引します。今後は、**2020年1万会員**の実現を目指し、さらに経営研究会の充実、発展に取り組んでまいります。

経営研究会数と会員数の推移



経営研究会継続率



3. 船井総研グループ中期経営計画(進捗報告)

(4)商品:一番商品を増やす商品開発力(ズバリソリューション)

- 当社グループでは、業界の慣習にとらわれず、時流に合った新業態開発を数多く提案しており、「ズバリソリューション」と名付けております。
- これは今実践すれば、飛躍的な業績向上を狙える各業界における旬のビジネスモデルのことを指し、市場の成熟や縮小する局面においても、短期間で成長が描けるソリューションです。
- 各業種・業界において、この「ズバリソリューション」を開発・提案し続けていることが、当社グループの商品力の強みの一つでもあります。

<ズバリソリューションの一例(船井総合研究所ホームページでも紹介)>

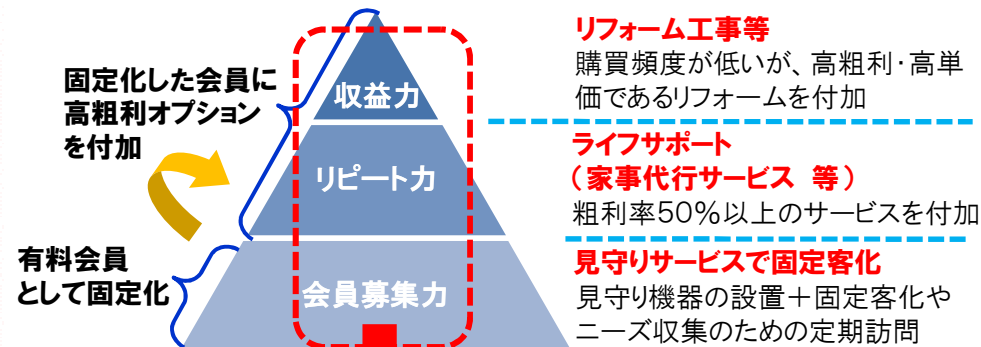
住宅・不動産 「住宅購入相談所」事業で1人あたり年間粗利2,000万円 FAST Reform 1店舗2.4億円多店舗型FAST Reformビジネス シニアホームケアビジネスでシニア客会員化高収益ビジネス		
対象 保険代理店、司法書士事務所、不動産業	対象 メーカー、工務店、住宅リフォーム業、不動産仲介業	対象 住宅会社、工務店
レジャー・サービス関連		
1円パチンコ専門店モデルで中・小型店舗でも営業利益1億円 対象 パチンコホール、パチンコ関連企業	交通事故後遺障害認定を助けたアシストサービス 対象 弁護士	障害年金一番化モデルで年間2,400万の受注! 対象 社会保険労務士
医療・介護		
自費率3%が48%へアップ!自費クリニック4.98万円モデル 対象 歯科医院	新規参入で年間収入3,000万円アップ!「美容・アンチエイジング医療」 対象 一般診療所	リハビリ特化型デイサービス新規開設 対象 介護事業者、療養院、飲食店など
飲食・外食		
地方郊外立地でも家族客で賑わう!郊外型ファミリー焼鳥店 対象 飲食業、不動産業、パチンコ業	web通販 実店舗より100倍売る!粗利70%製造小売のネット通販ビジネスモデル 対象 新規参入可能メーカー、飲食業など	自動車関連 低価格軽自動車に特化!軽39.8万円専門店 対象 自動車整備業、自動車販売業

ズバリソリューション具体例

「元気なお年寄り向け地域密着会員型見守りサービス」
 ※「シニアホームケアビジネス研究会」の122会員企業が事業展開

<概要>

シニア層に向けて、機器設置による「見守り(安否確認)サービス」や、家事代行等を行う「ライフサポートビジネス」はそれぞれの分野で事業者は存在していた。ただし、これらを複合し、さらにリフォーム工事等、高付加価値サービスを生み出すビジネスは存在していなかったため、当社グループ内でビジネスモデルを構築し、会員企業に提案。現在、旬なビジネスモデルとして、導入展開している会員企業は成果を挙げている。



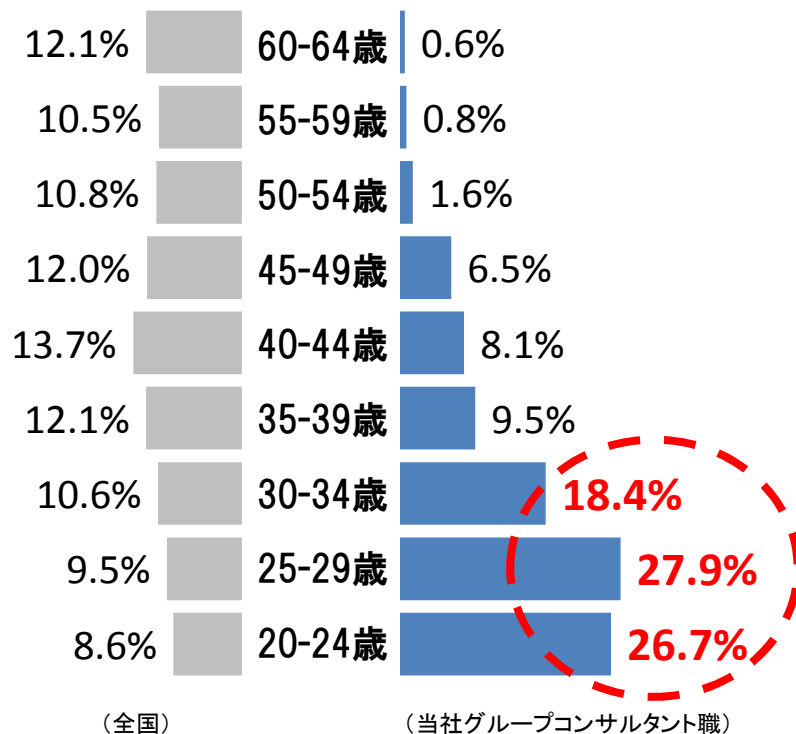
- ・コンサルタントが保有する事例・知見・ノウハウを会員企業に提供
- ・会員企業が実際に事業展開し、その成功事例を研究会内で共有
- ・より精度の高いビジネスモデルとして、さらにブラッシュアップ

3. 船井総研グループ中期経営計画(進捗報告)

(5) 人財: ヒトが集まる、育つ採用力・育成力

- 当社グループのさらなる成長に向けて、積極的な人材採用と育成を行っております。特に新卒社員の採用から、コンサルタントへの育成は当社の強みでもあります。
- これからの未来を形づくる若いコンサルタントの採用および育成に、今後も注力してまいります。

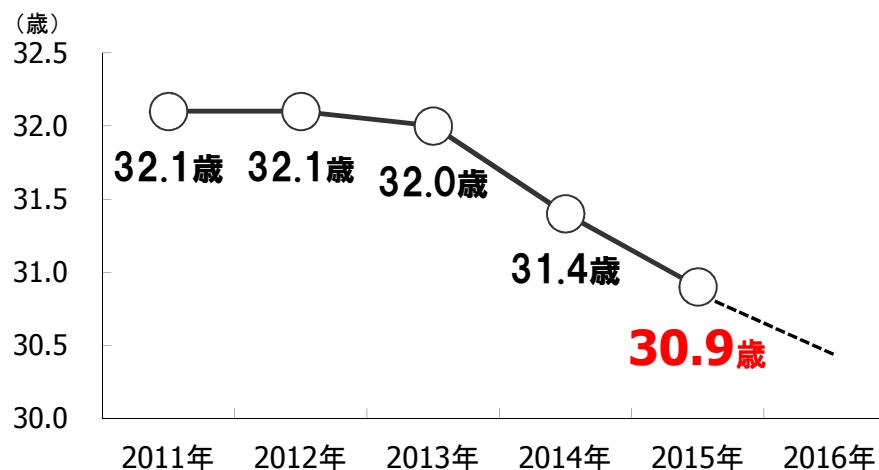
各年齢層ごとの分布



※全国の数値は、2015年1月1日住民基本台帳年齢階級別人口の20～64歳の総人口を100%として割合を算出している

コンサルタント職の平均年齢と社員採用数の推移

<コンサルタント職平均年齢>



<コンサルタント職採用数>

	2011年	2012年	2013年	2014年	2015年	2016年
新卒採用人数	43名	45名	55名	71名	68名	117名(予定)
キャリア採用人数	18名	16名	12名	18名	29名	35名(予定)

3. 船井総研グループ中期経営計画(進捗報告)

(6) 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. 船井総研グループ中期経営計画(進捗報告)

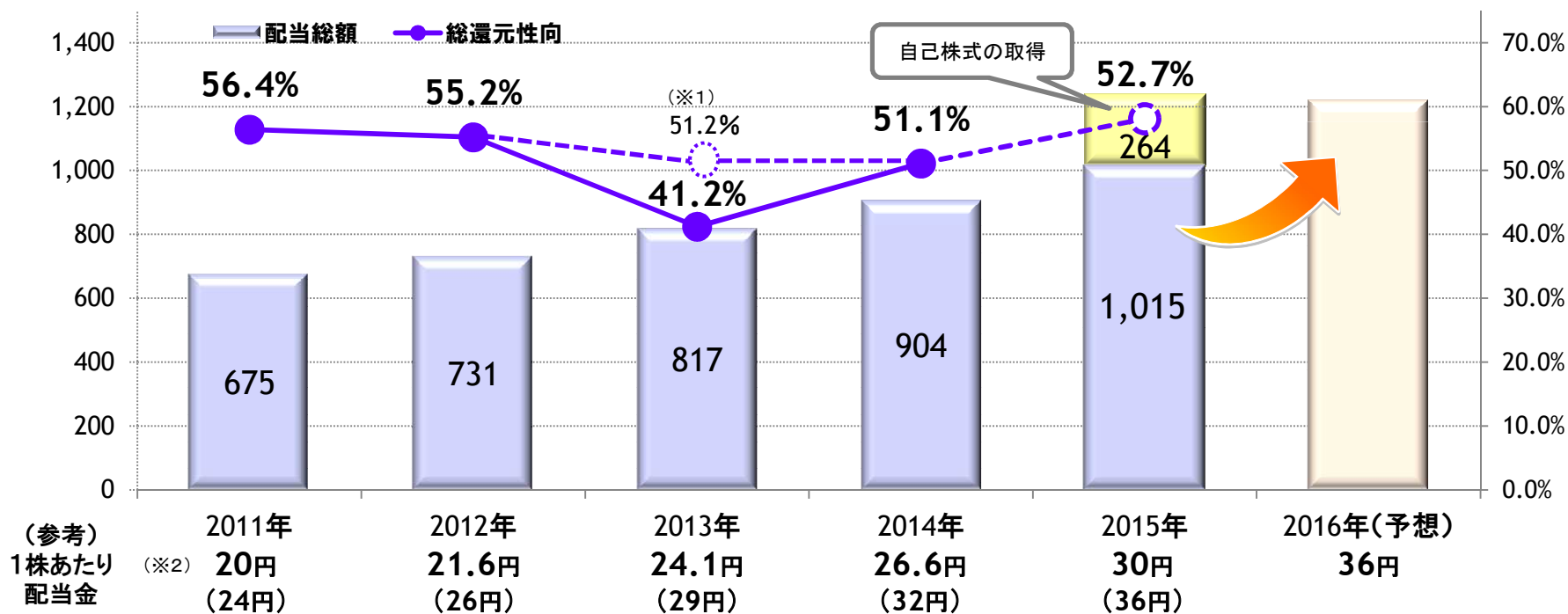
(7)株主還元方針について

■ 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



(※1)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

(※2)2011年~2015年は、1.2分割を割り戻した配当金 ()内に実際の配当金を記載



(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

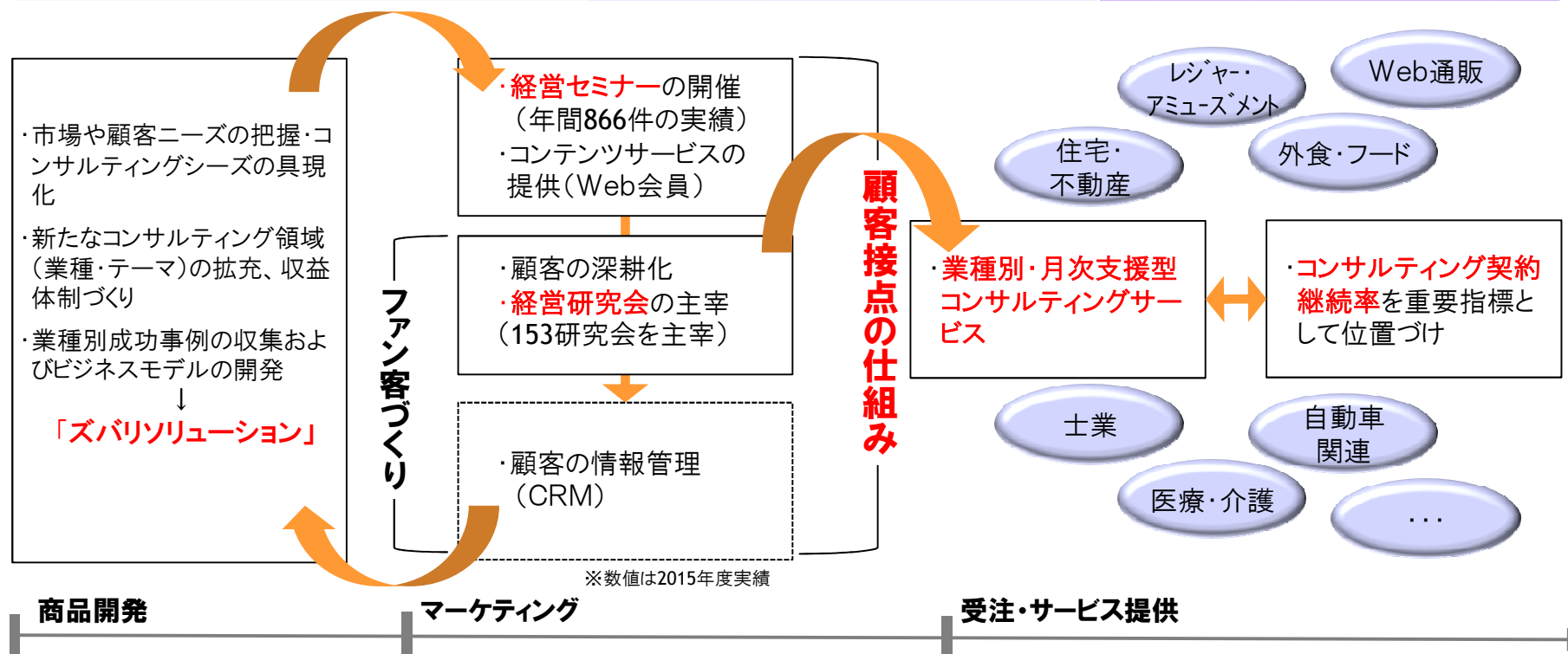
(1)船井総合研究所が目指す「顧客ストック型」ビジネスについて

- 船井総合研究所のビジネスモデルは、業種・業界別のマーケットを対象に展開していく「顧客ストック型」ビジネスを志向し、その取り組みを続けております。
- その取り組みとして、「顧客がふえる」、「顧客がよめる」、「顧客がつづく」をキーワードに、今後もビジネスモデルの磨き込みに注力してまいります。

顧客が「**ふえる**」仕組み

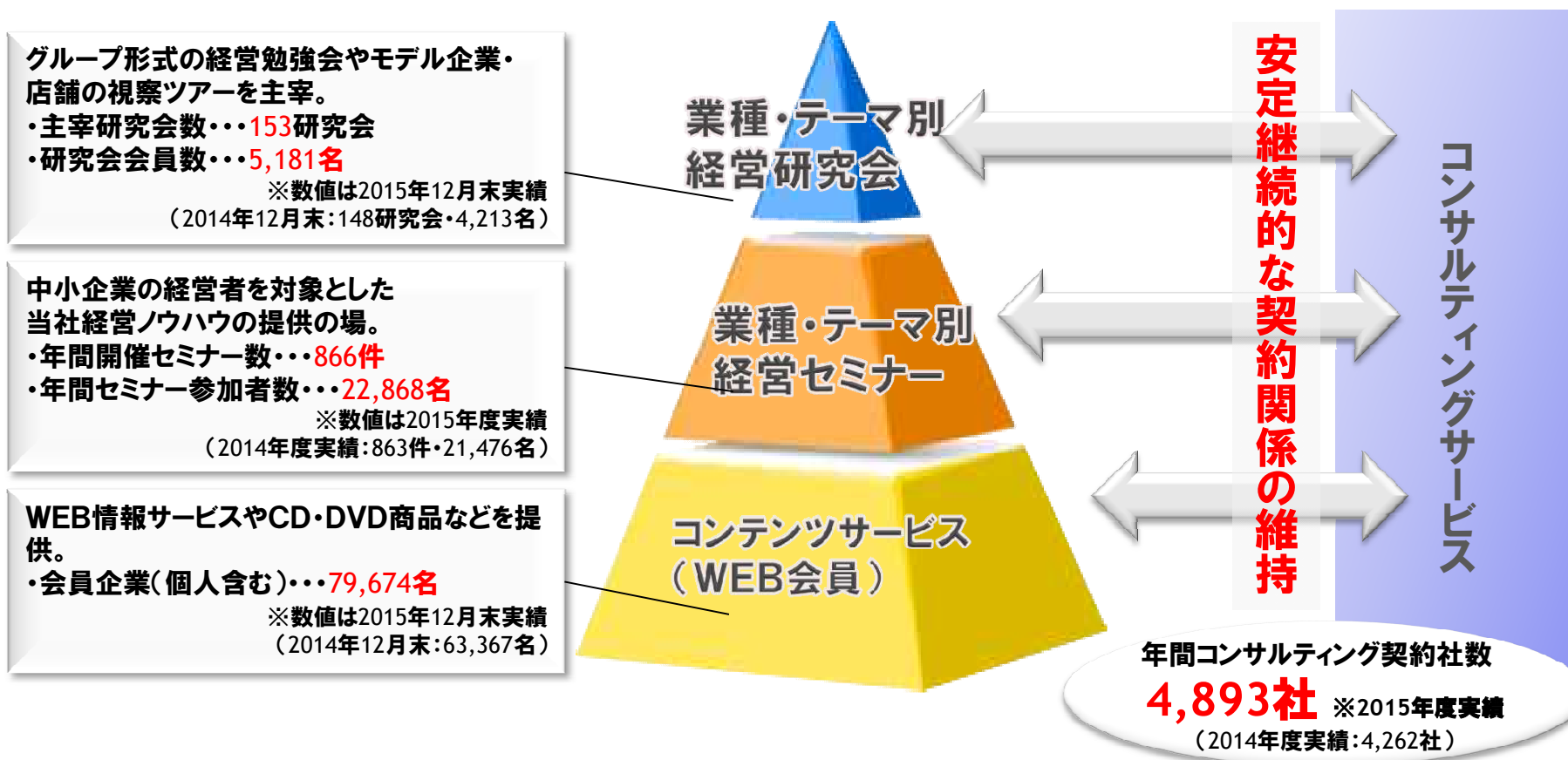
顧客が「**よめる**」仕組み

顧客が「**つづく**」仕組み



(2)船井総合研究所のビジネスモデル

- 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しております。
- 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。





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