



平成28年(2016年)12月期
第2四半期

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
2016年8月5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 平成28年12月期第2四半期決算報告

- (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

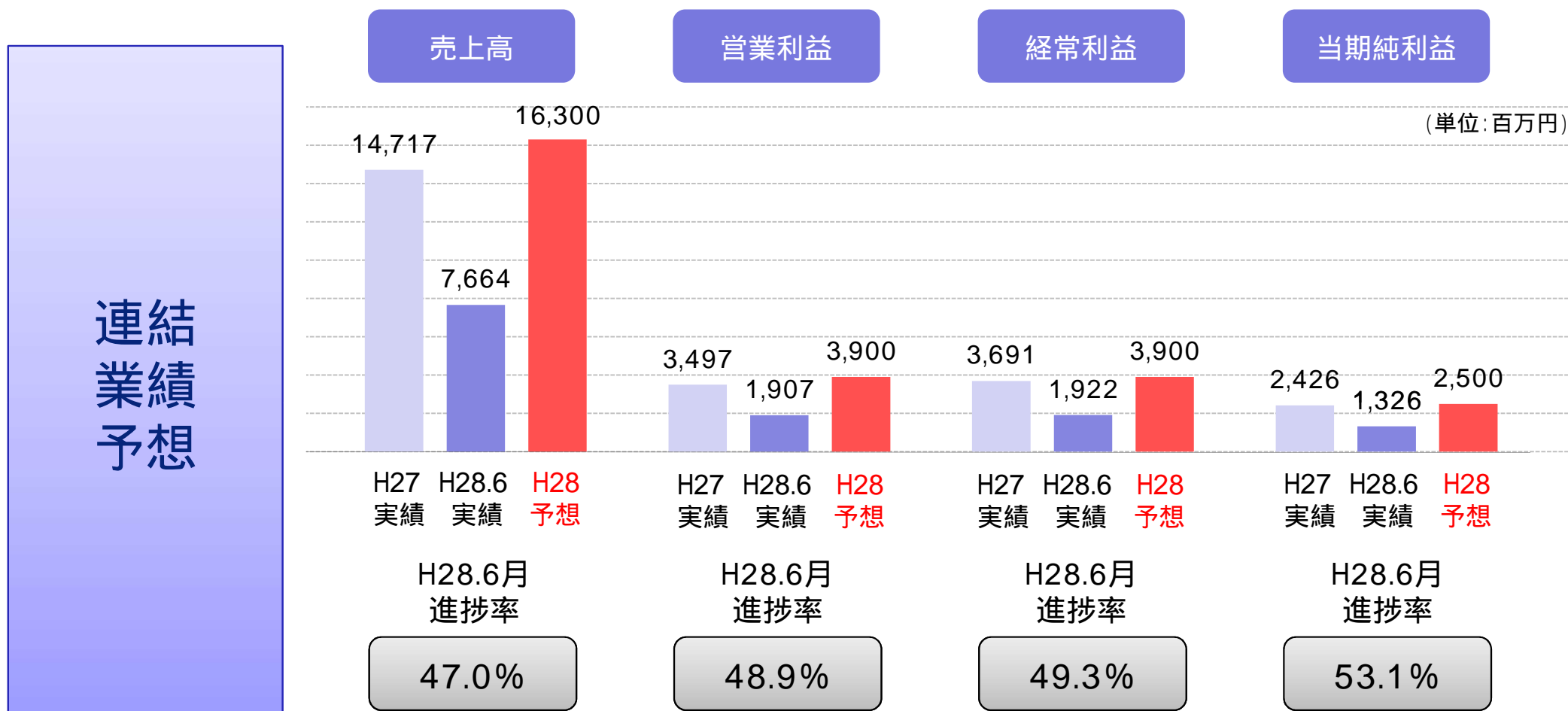
(1) 連結収益状況

	27年6月		28年6月		
	金額(百万円)	構成比(%)	金額(百万円)	構成比(%)	前期比(%)
売上高	6,893	100.0	7,664	100.0	+ 11.2
営業利益	1,889	27.4	1,907	24.9	+ 0.9
経常利益	1,994	28.9	1,922	25.1	- 3.6
四半期純利益	1,284	18.6	1,326	17.3	+ 3.3


売上は、主力の経営コンサルティング事業およびロジスティクス事業が好調に推移し、**前期比11.2%増**と増収となる。
 営業利益は**前期比0.9%増**の増益、経常利益は**前期比3.6%減**。
 四半期純利益については1,326百万円となり、**前期比3.3%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



売上に関しては、**通期業績予想に対し47.0%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50%前後の進捗率**で推移。

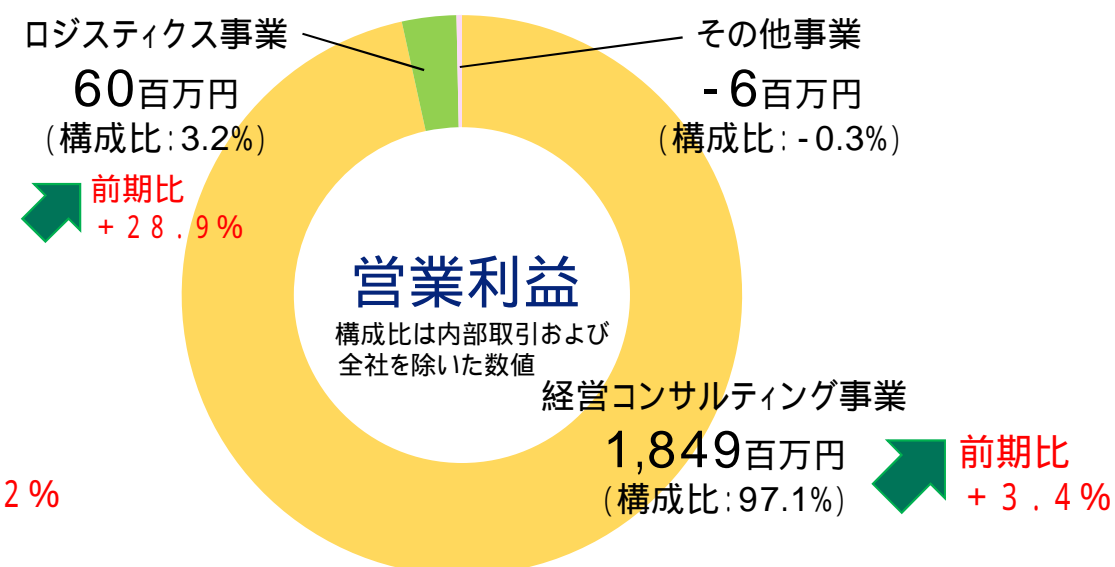
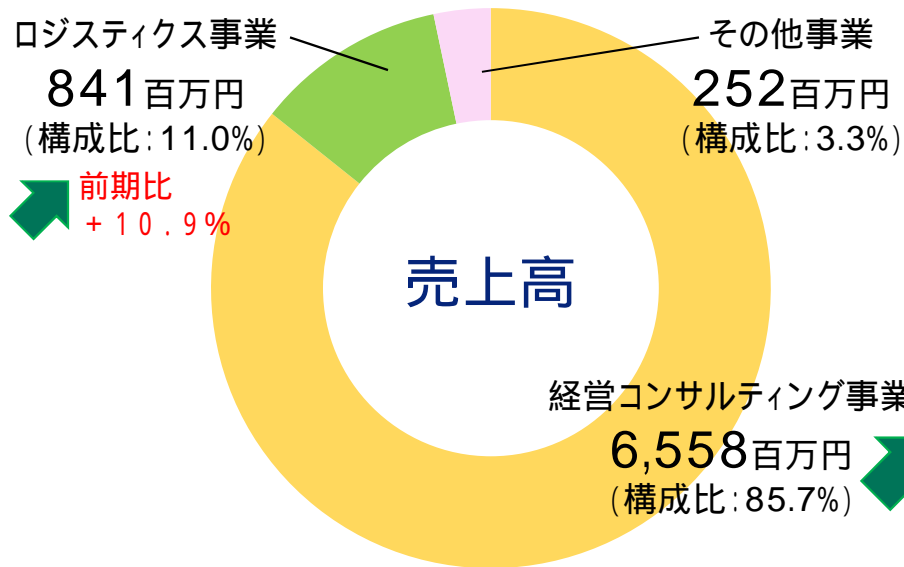


平成28年12月期
第2四半期決算報告

Funai Soken Holdings Inc. Investors Relations

2. 平成28年12月期第2四半期決算報告

(1) セグメント別経営成績



【売上高】	27年6月		28年6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	5,952	6,558	6,558	+10.2
ロジスティクス事業	758	841	841	+10.9
その他事業	162	252	252	+55.5
(内部取引および全社)	19	12	12	-
合計	6,893	7,664	7,664	+11.2

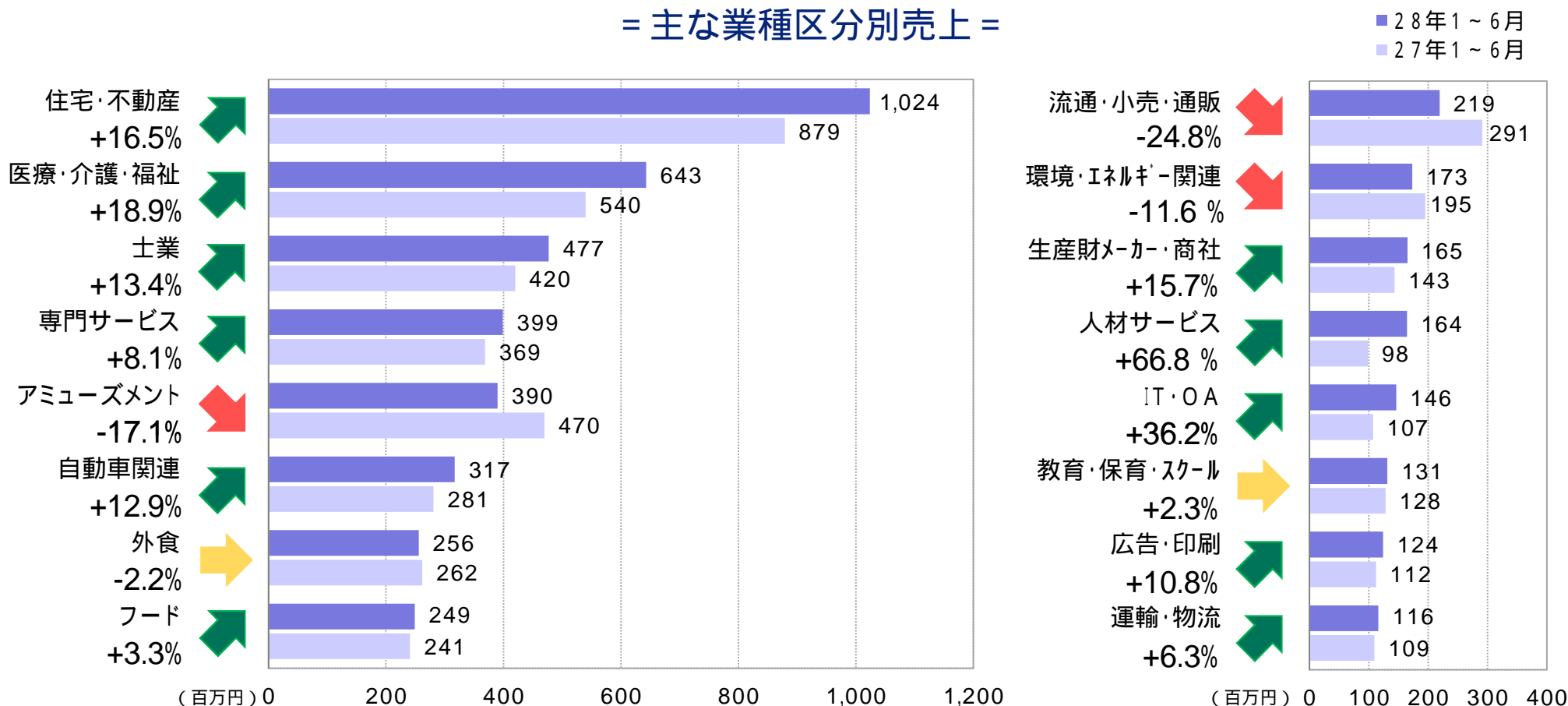
【営業利益】	27年6月		28年6月	
	金額(百万円)	金額(百万円)	金額(百万円)	前期比(%)
経営コンサルティング事業	1,787	1,849	1,849	+3.4
ロジスティクス事業	47	60	60	+28.9
その他事業	-24	-6	-6	-
(内部取引および全社)	79	3	3	-
合計	1,889	1,907	1,907	+0.9

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10.2%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841百万円、営業利益で60百万円と増収増益となった。

(2) 経営コンサルティング事業における業績動向

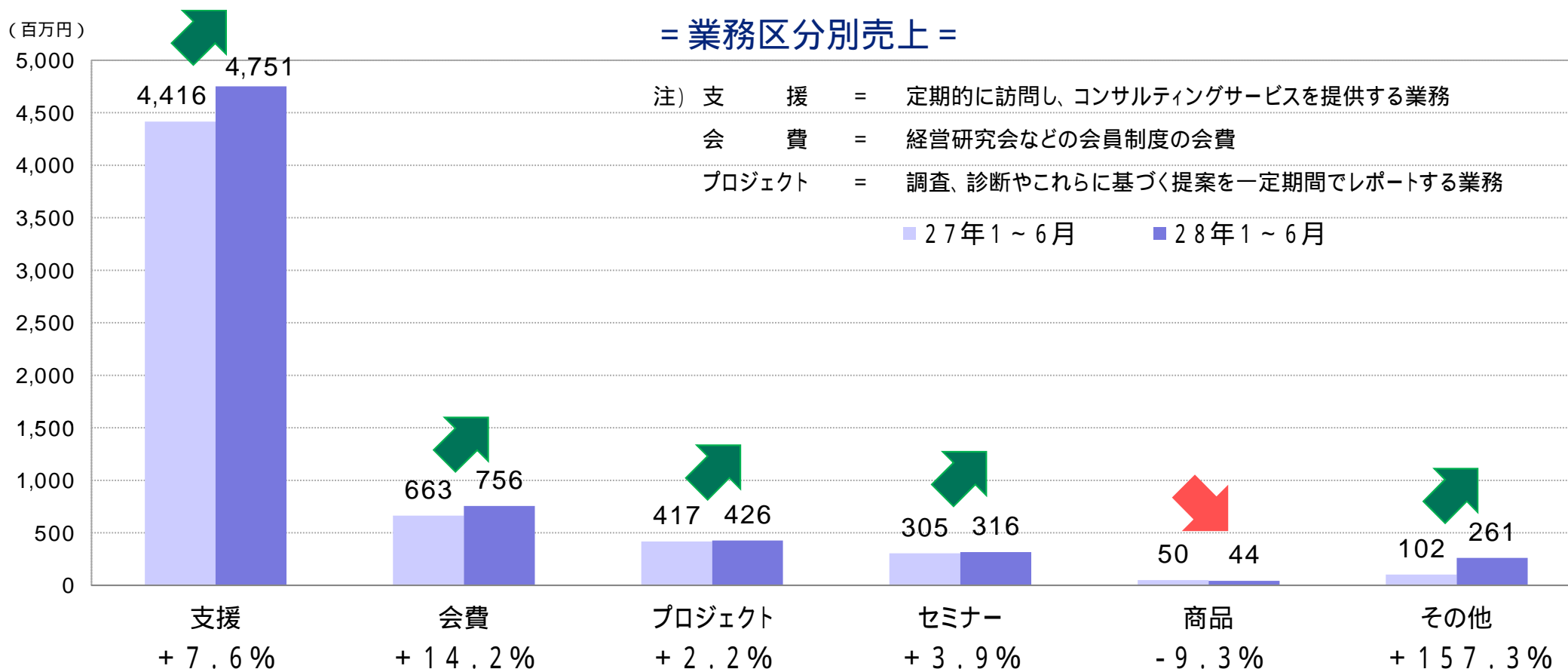
= 主な業種区分別売上 =



(注) 上記数値は、当社業種分類に基づいたH27年1~6月およびH28年1~6月のコンサルティング契約の売上実績です。当第1四半期より、集計範囲をコンサルティング契約のみとし、1契約単位で業種区分別に集計する方法に変更しております。

当事業の主力部門である住宅・不動産業界、医療・介護・福祉業界および士業業界向けコンサルティング部門において引続き順調に売上を伸ばす。
その他、専門サービス、自動車関連、生産財メーカー・商社、人材サービス、IT・OA業界向けのコンサルティングが好調。

(2) 経営コンサルティング事業における業績動向



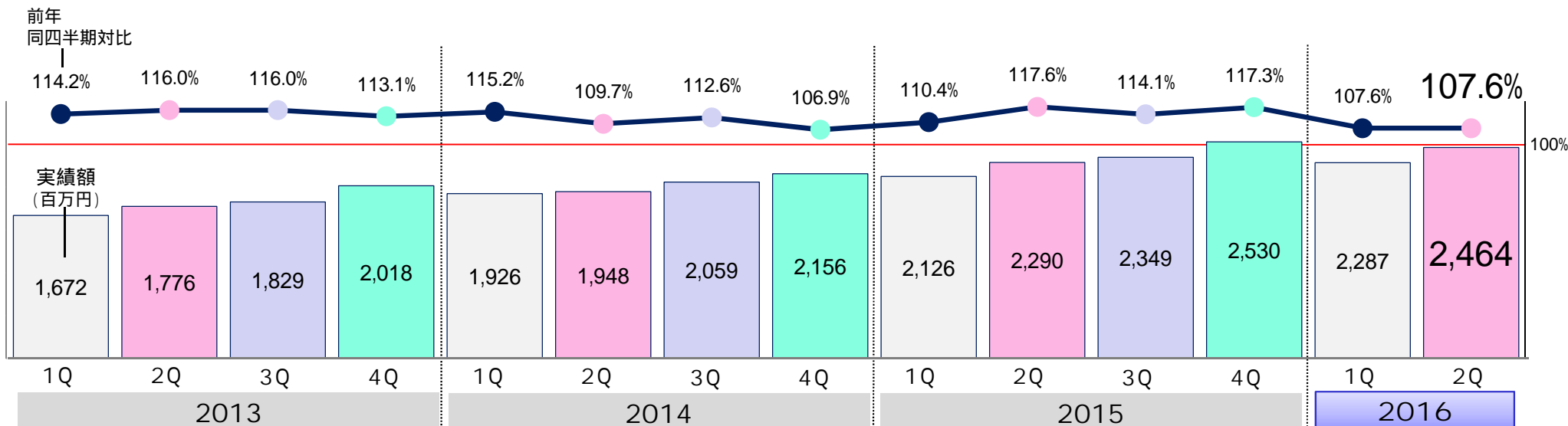
全体の7割を超える支援業務は、引続き好調に推移。

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、順調に増加。

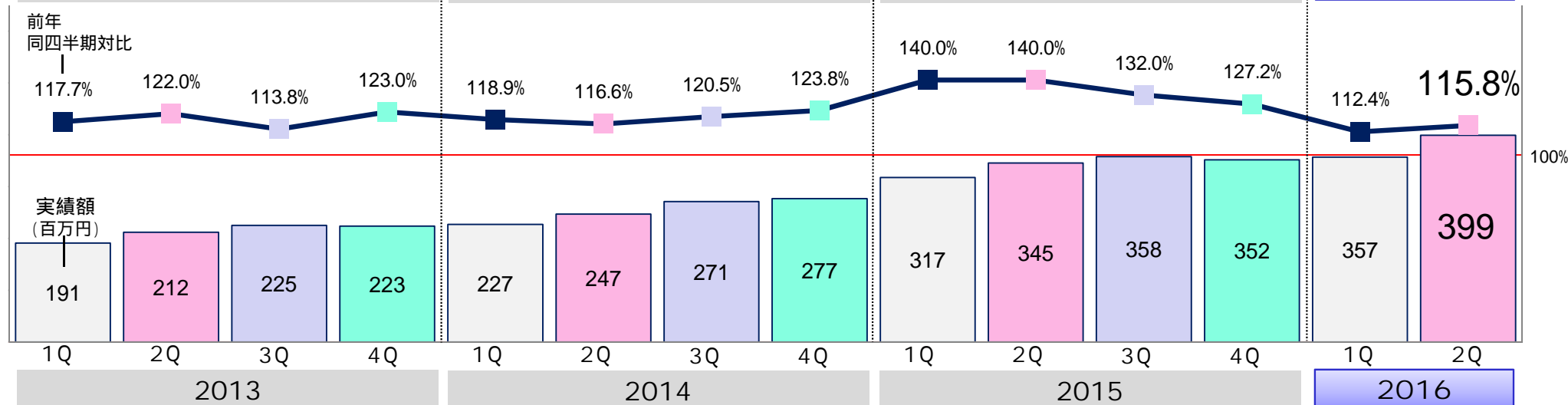
業種別経営研究会への入会をきっかけに支援(月次支援)契約に繋がる流れが、支援の売上増の一因となり、好循環を実現している。

(2) 経営コンサルティング事業における業績動向～支援・会費収入の四半期別業績推移

支援



会費

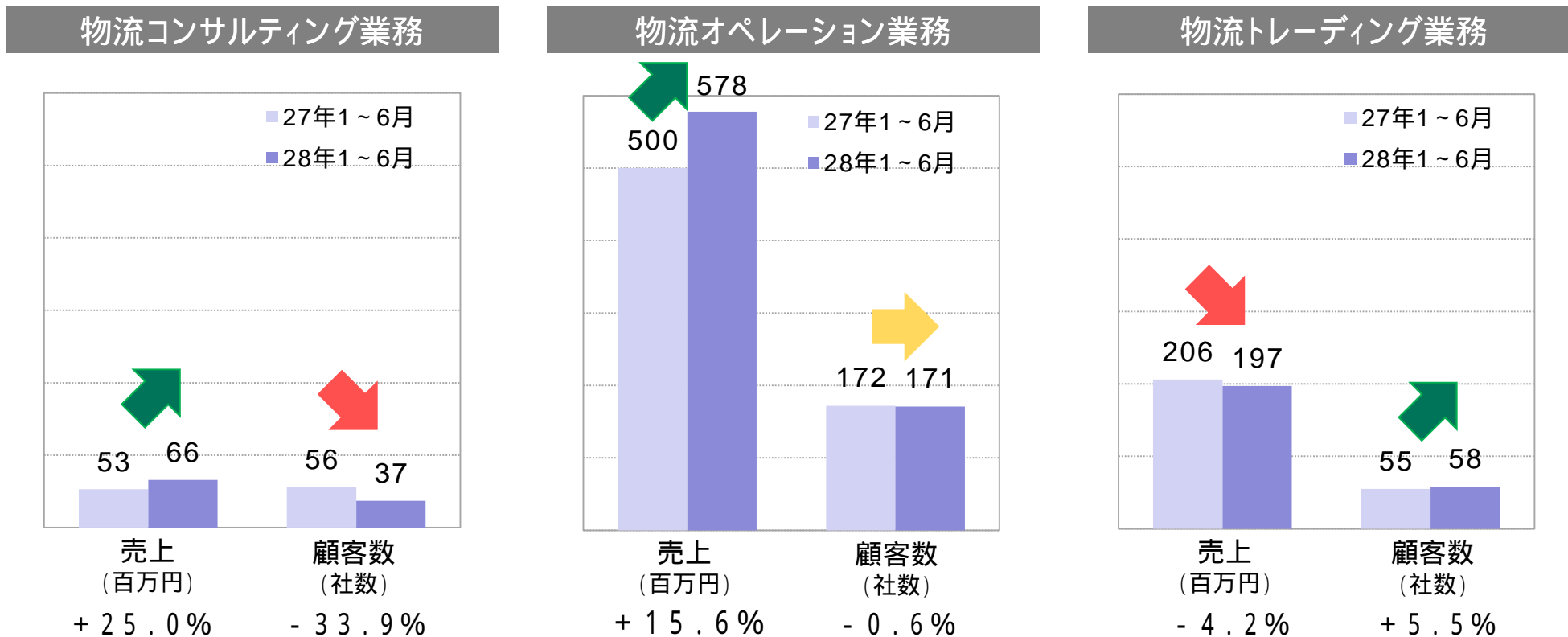


当社の中心事業である経営コンサルティング事業の特徴は、安定的なストックビジネスモデルであり、支援業務・経営研究会会費収入は順調に拡大し続けている。

(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

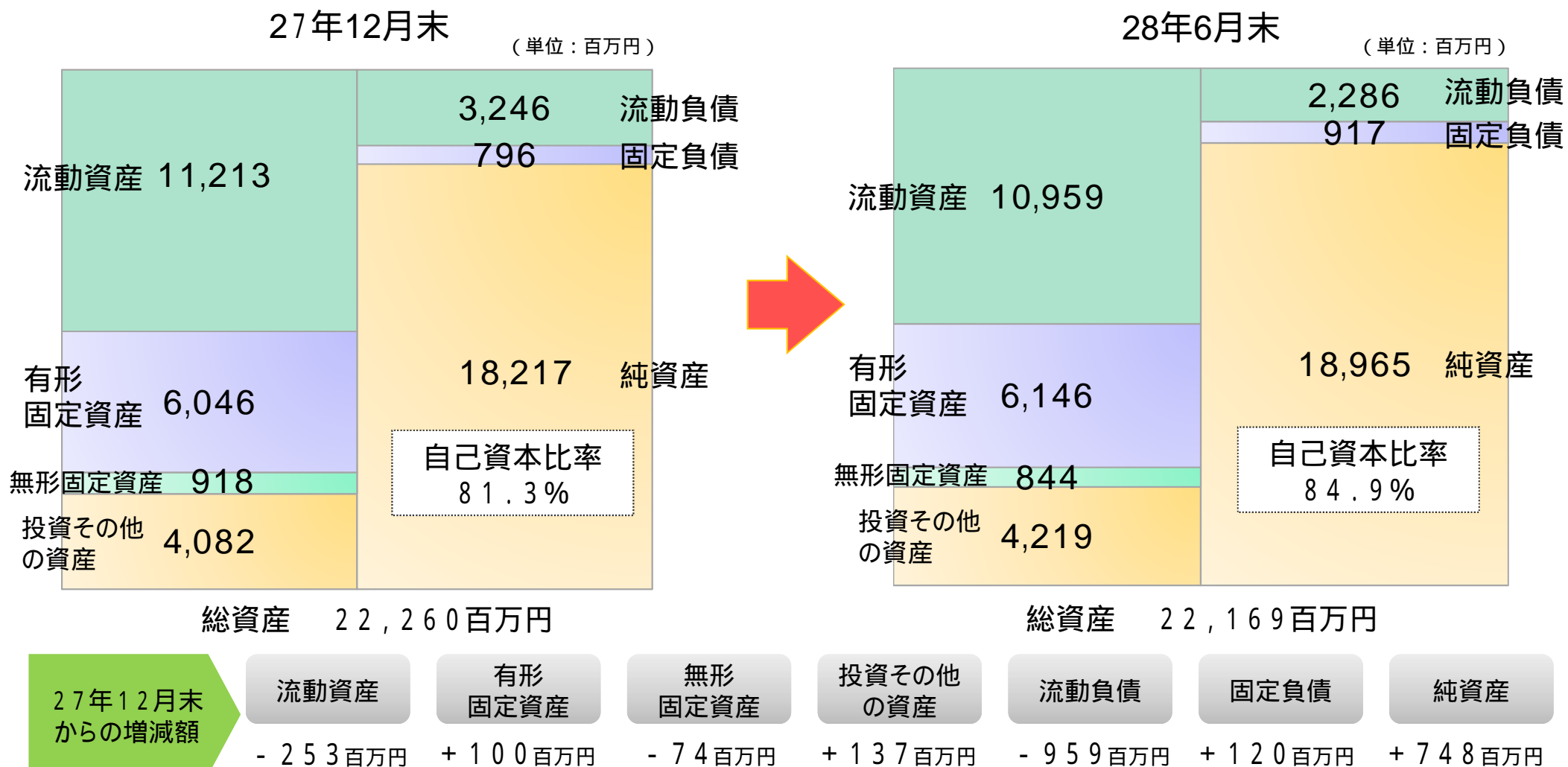
注) 物流コンサルティング業務・・・クライアントの物流コスト削減等を目的としたコンサルティングサービス
 物流オペレーション業務・・・クライアントの物流業務の運用等を実行するサービス
 物流トレーディング業務・・・クライアントの購買コスト削減等を共同購買で具現化するサービス



グループ内取引を除いた実績。顧客数は、1～6月の延べ社数を示している。

物流コンサルティング業務・・・大型案件受注が重なったため顧客数は減少したが、売上・利益はともに増加。
 物流オペレーション業務・・・売上・利益増の主な要因は、既存顧客との契約が好調に継続したことによる。また新規顧客との輸配送業務も順調に立ち上がる。
 物流トレーディング業務・・・売上高は価格下落の影響を受け微減しているが、顧客数・利益はともに増加。

(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(84.9%)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法人税の支払いによるもの。
 流動負債の減少は、主に法人税の支払いによるもの。

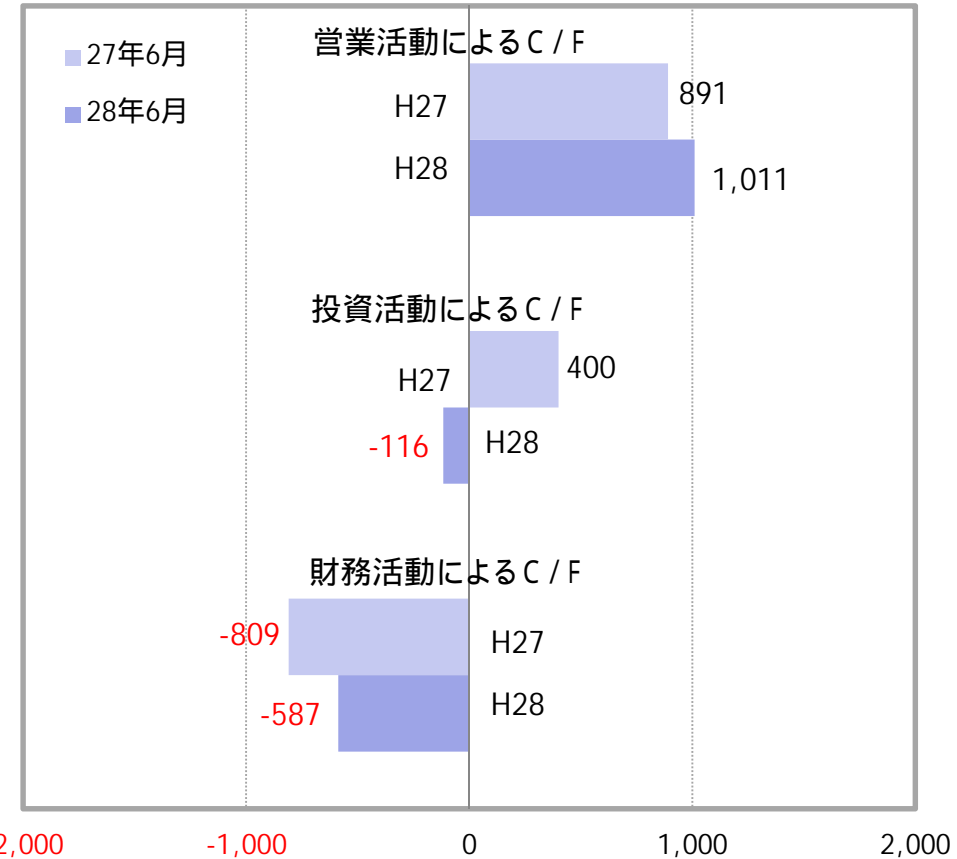
2. 平成28年12月期第2四半期決算報告

(4) 連結財務状況 (要約キャッシュフロー)


(単位：百万円)

	平成27年6月	平成28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	1,991	2,021	29
減価償却費	79	116	36
売上債権の減少額	38	173	135
その他の資産の増減(は増加)	68	189	120
その他の負債の増減(は減少)	219	486	267
その他	2	15	13
小計	1,824	1,651	173
利息及び配当金の受取額	20	18	2
法人税等の支払額	950	1,048	97
法人税等の還付額	-	394	394
その他	2	4	2
営業活動によるキャッシュ・フロー	891	1,011	119
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	600	651	51
有価証券及び投資有価証券の売却による収入	1,300	718	582
有形及び無形固定資産の取得による支出	159	182	22
その他	140	0	140
投資活動によるキャッシュ・フロー	400	116	516
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	56	19	36
自己株式取得による支出	265	7	258
配当金の支払額	479	591	112
その他	120	8	112
財務活動によるキャッシュ・フロー	809	587	221
現金及び現金同等物の増減額	482	306	176
現金及び現金同等物の期首残高	5,626	7,125	1,499
現金及び現金同等物の四半期末残高	6,109	7,432	1,322

(単位：百万円)



営業活動により得られた資金は1,011百万円となる。これは主に税金等調整前四半期純利益2,021百万円、法人税等の支払額1,048百万円によるもの。
 投資活動により使用した資金は、主に有形固定資産の取得と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

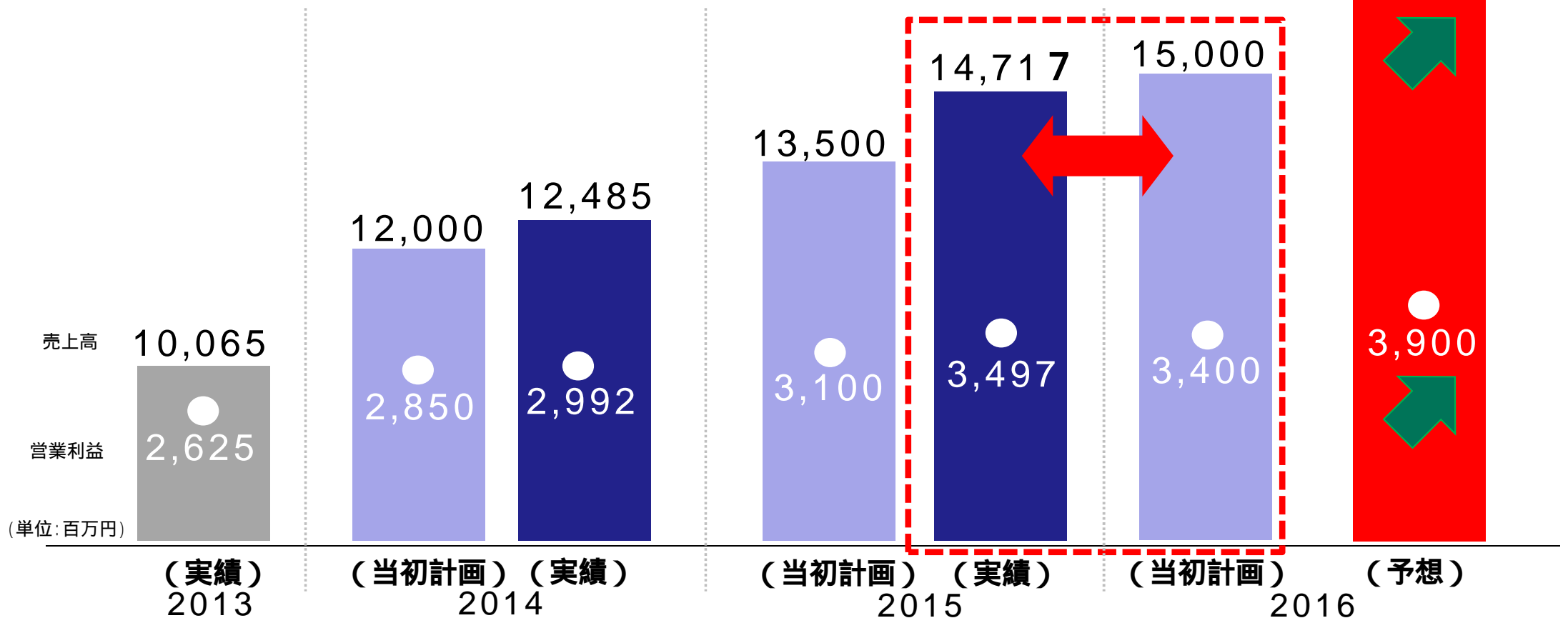
当社グループは、2014～2016年度の中期経営計画数値である「3ヵ年で売上1.5倍の達成」については、1年前倒しでほぼ達成することができました。中期経営計画の最終年度にあたる本年度は目標値をさらに上方に置き、事業推進してまいります。

< 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



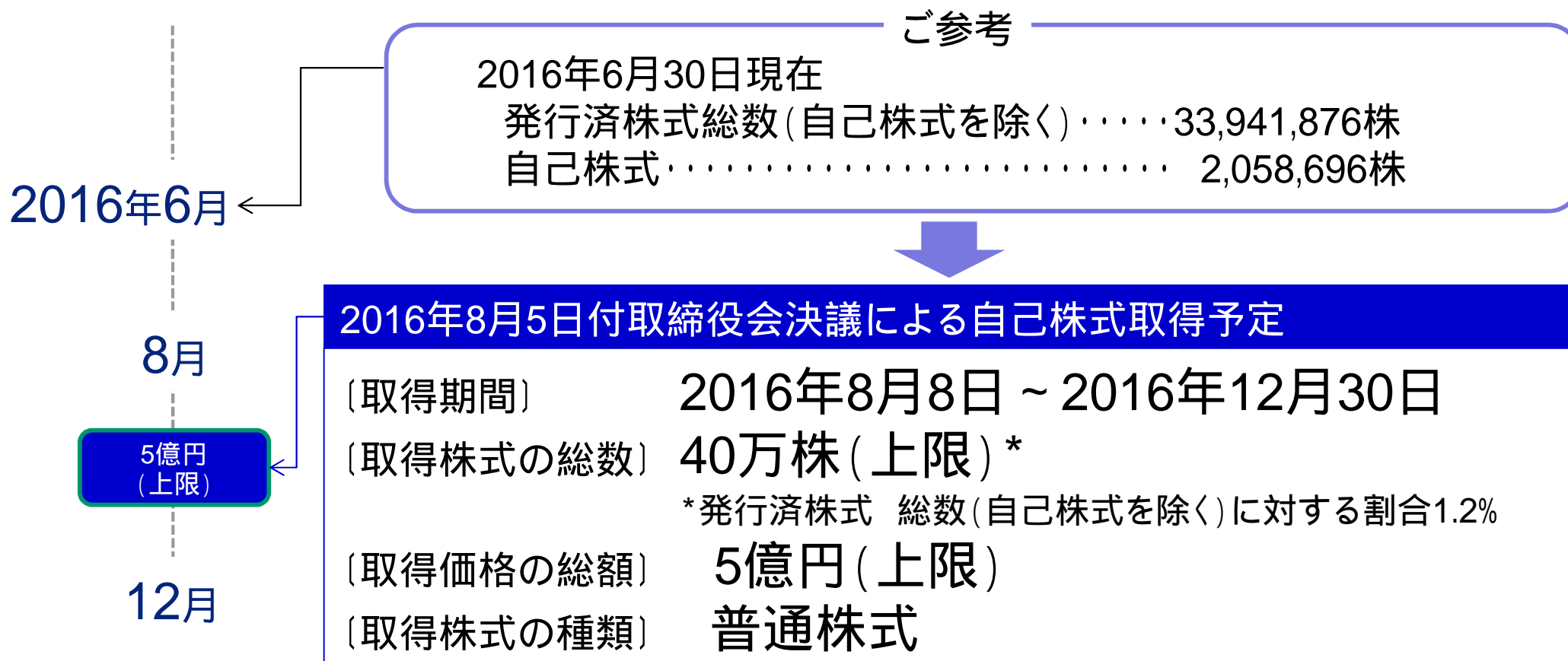
3. 今後の見通しと当社の取り組み

(2) 自己株式の取得について(2016年8月5日開催の取締役会決議の内容)

当社は、2016年8月5日開催の取締役会において、会社法第165条第3項の規定により読み替えて適用される同法第156条の規定に基づき、自己株式取得に係る事項を決議いたしましたのでお知らせいたします。

5億円を上限とする自己株式取得予定

経営環境の変化に対応した機動的な資本政策の遂行のため、自己株式の取得を行うことといたしました。



3. 今後の見通しと当社の取り組み

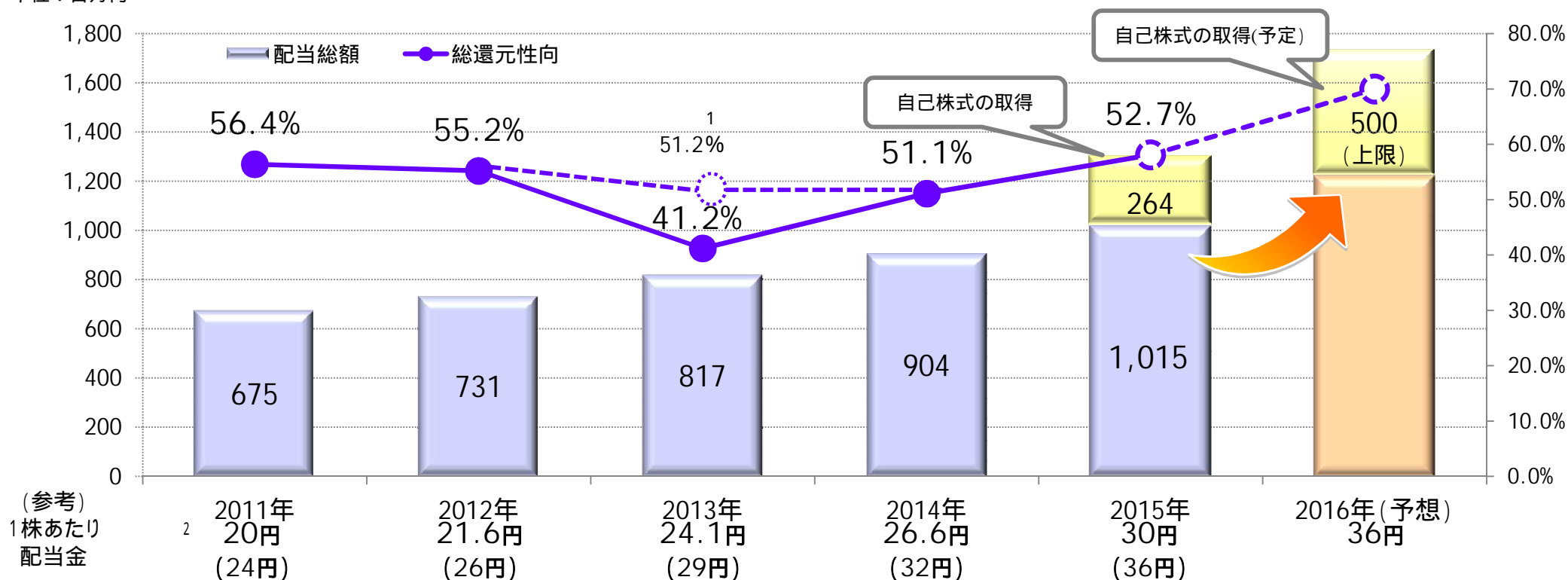
(3) 株主還元方針について

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」の双方を軸に株主還元を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

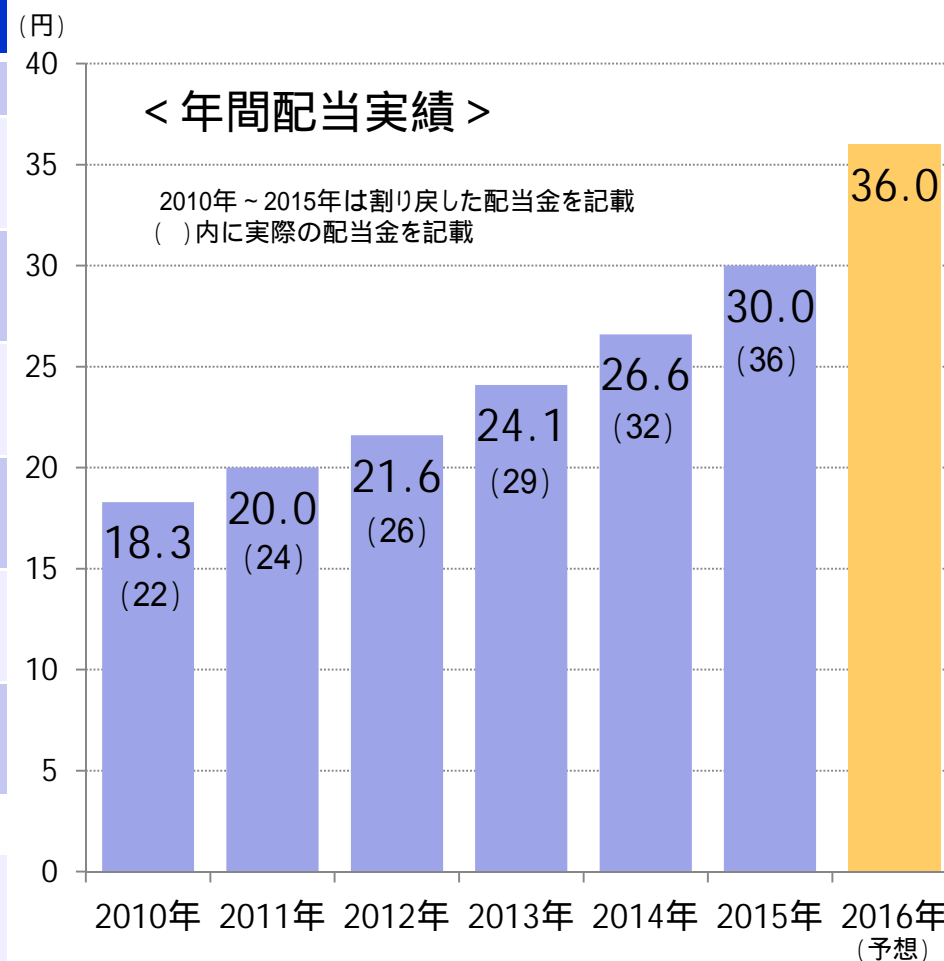
3. 今後の見通しと当社の取り組み

(4) 配当について

基準日	当初予想		実績	
	配当金額	内訳	配当金額	内訳
2010年12月期	22.0	中間 10.0 期末 12.0	22.0	中間 10.0 期末 12.0
2011年12月期	23.0	中間 10.0 期末 13.0	24.0	中間 10.0 期末 14.0
2012年12月期	25.0	中間 10.0 期末 15.0	26.0	中間 10.0 期末 16.0
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

(予想) 2016年1月1日に株式を1.2分割

2016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。

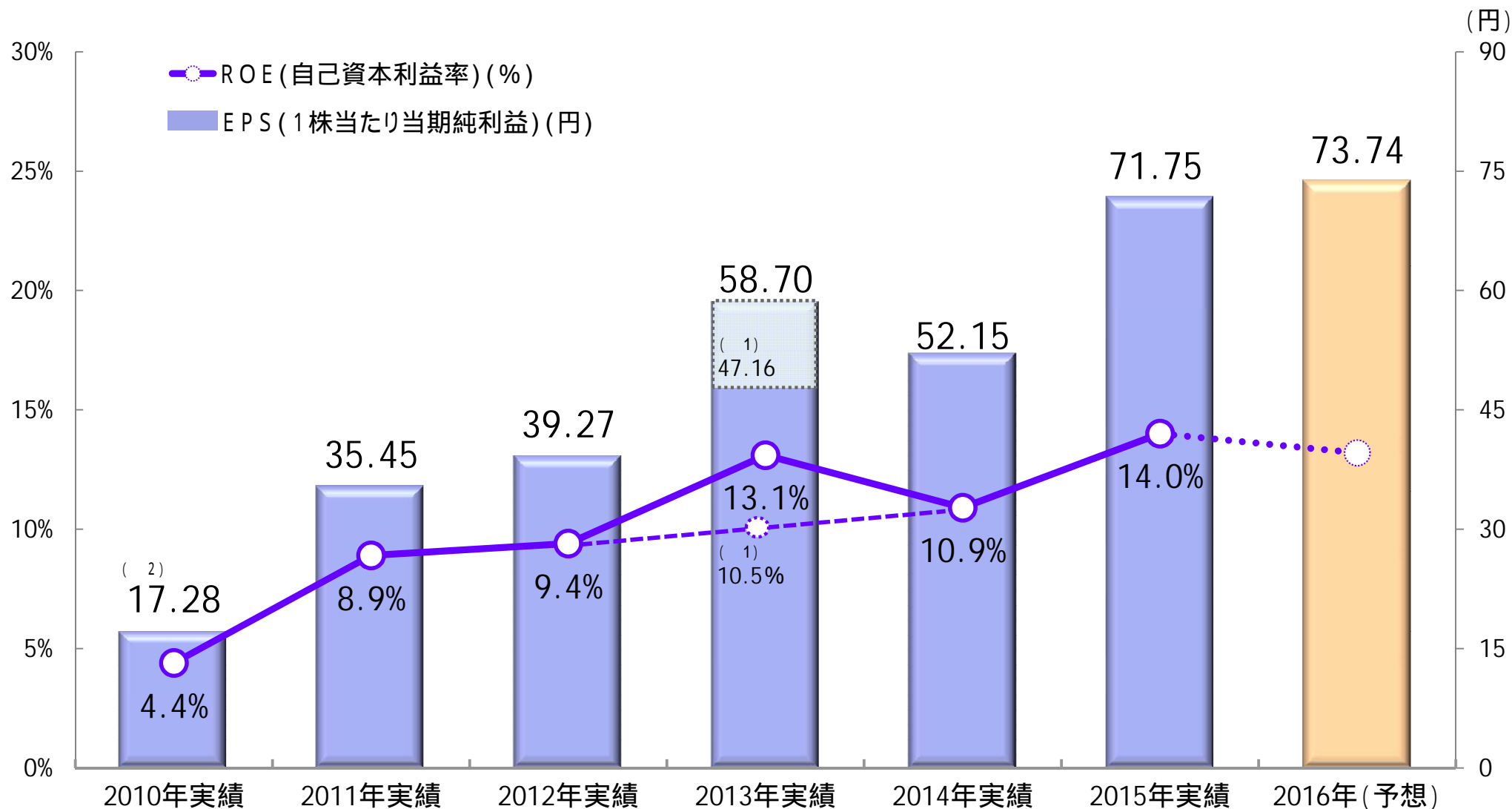
2016年12月期の配当は、中間15円、期末21円、年間36円を予定しております。

2015年12月期と2016年12月期の配当金予想が同額になっていますが、2015年12月期は株式分割前、2016年12月期は株式分割後の数字です。(2016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、2016年12月期は実質6円の増配となります。

3. 今後の見通しと当社の取り組み

(5) 主要指標の推移

主要経営指標の推移



(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) 2016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

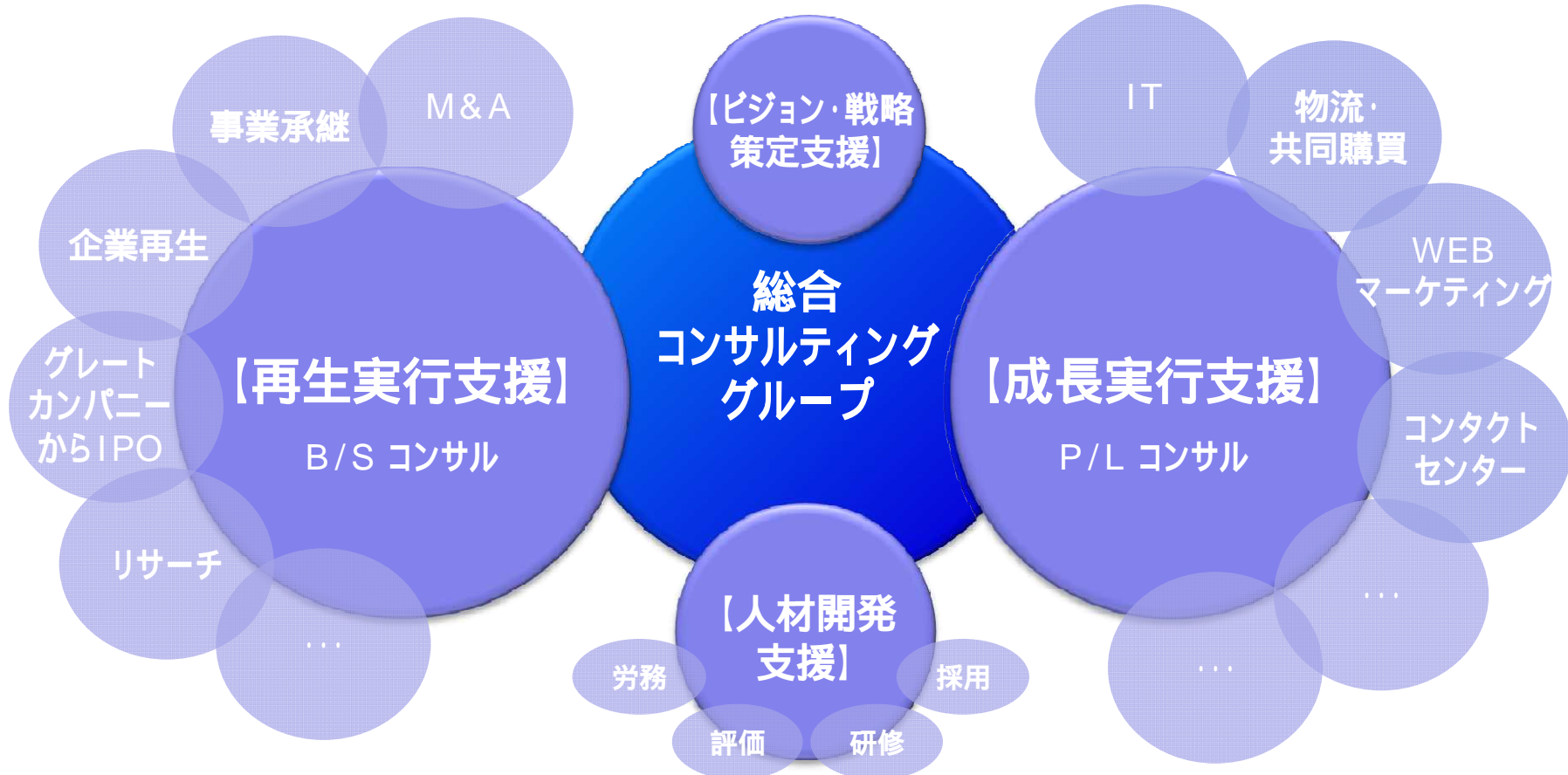
3. 今後の見通しと当社の取り組み


(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

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」を目指すために業務提携やM&Aを通じて「成長実行支援・再生実行支援」の体制を構築してまいります





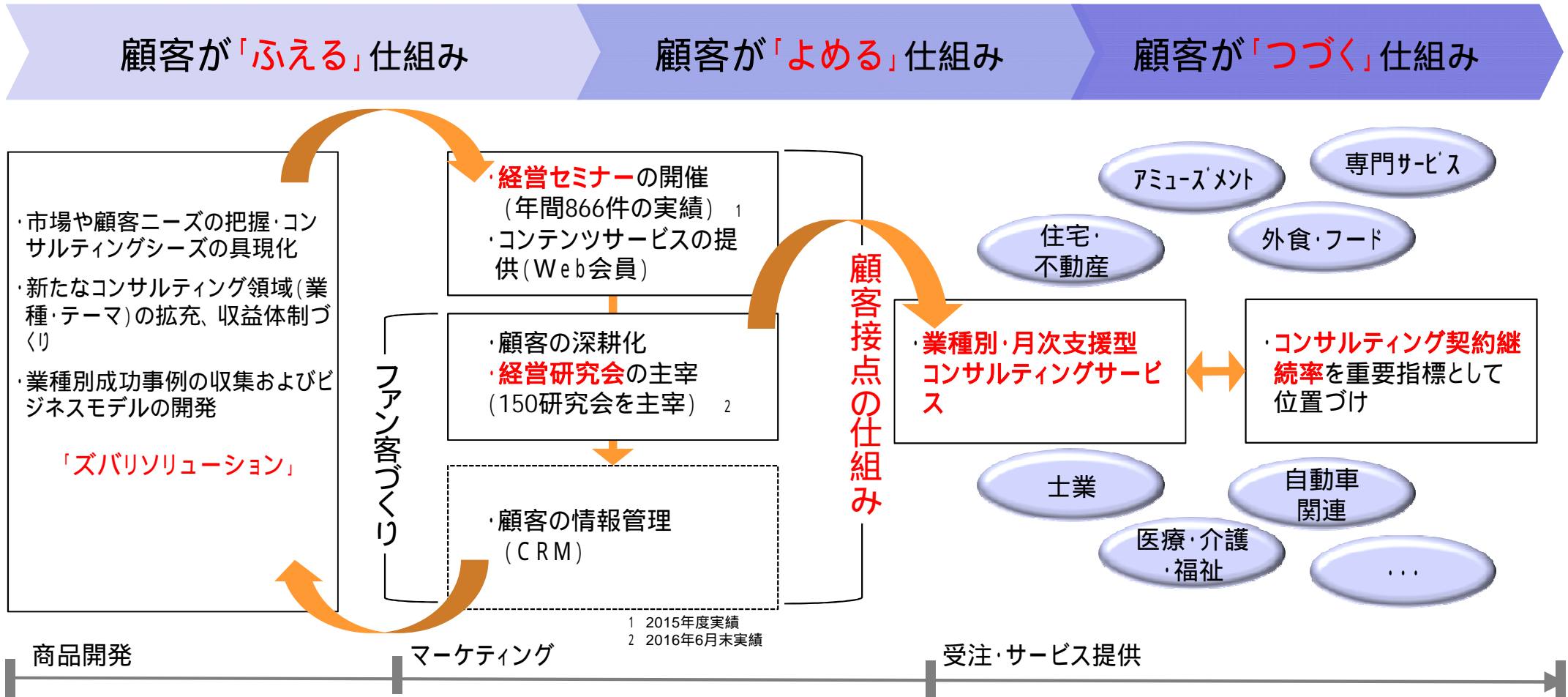
(参考)
船井総合研究所
のビジネスモデル

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

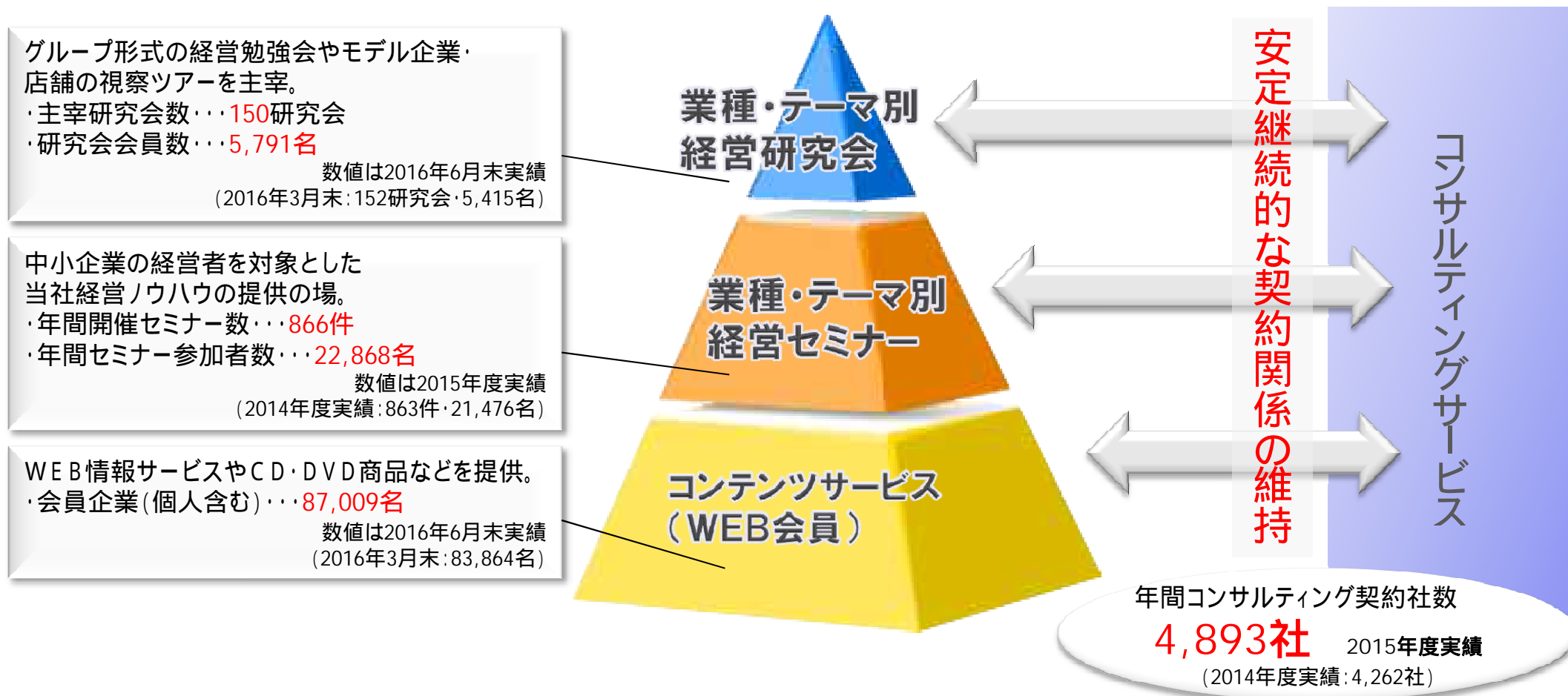
船井総合研究所のビジネスモデルは、業種・業界別のマーケットを対象に展開していく「顧客ストック型」ビジネスを志向し、その取り組みを続けております。
その取り組みとして、「顧客がふえる」、「顧客がよめる」、「顧客がつづく」をキーワードに、今後もビジネスモデルの磨き込みに注力してまいります。



(参考) 船井総合研究所のビジネスモデル

(2) 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。



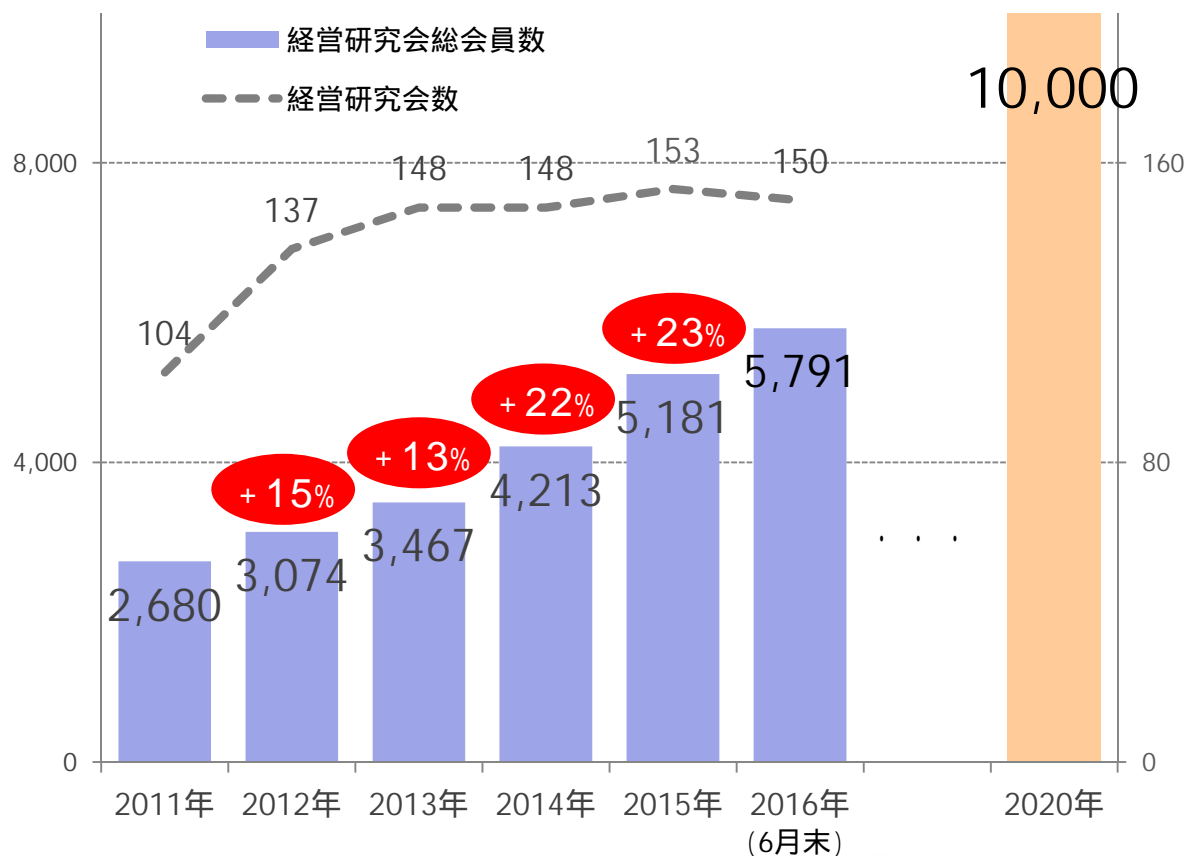
(参考) 船井総合研究所のビジネスモデル

(3) 経営研究会について

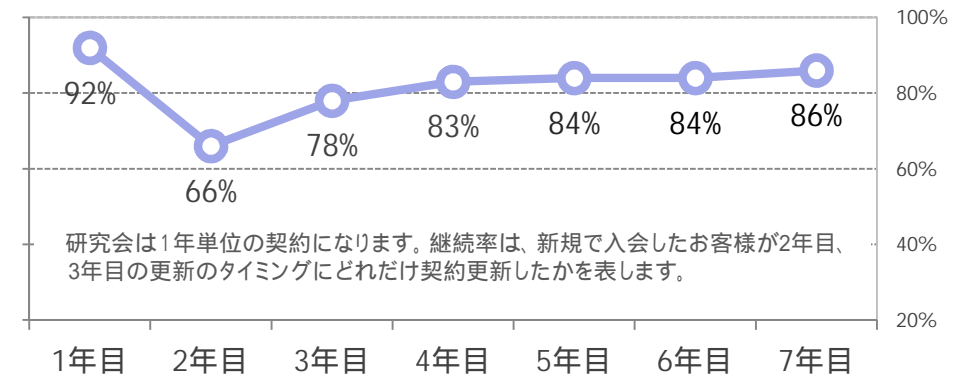
当社グループの強みの一つとして、「経営研究会」の展開が挙げられます。会員様同士の業界・テーマ別の情報交換を活発に行い、ズバリソリューションの研究を行うなど、現在150の経営研究会が主宰され、合計5,791名の方々にご入会いただいております。

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





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

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>