

2018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)
2018年8月3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
- (3) 営業利益実績における当初計画からの差異要因

2 2018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

【本資料に関する注意事項】

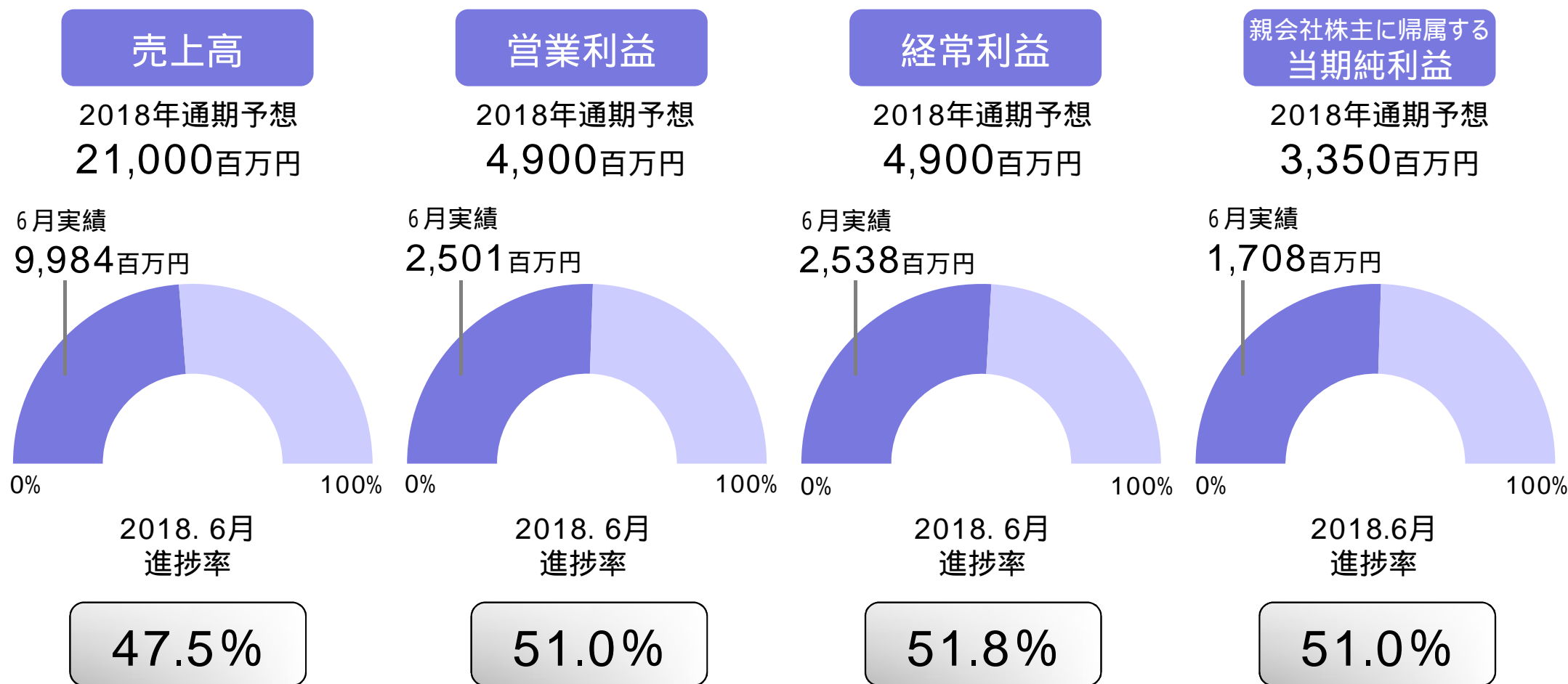
エグゼクティブサマリー

(1) 連結収益状況

	2017年6月		2018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	9,068	100.0	9,984	100.0	+ 10.1
営業利益	2,729	30.1	2,501	25.1	- 8.3
経常利益	2,766	30.5	2,538	25.4	- 8.2
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,888	20.8	1,708	17.1	- 9.5

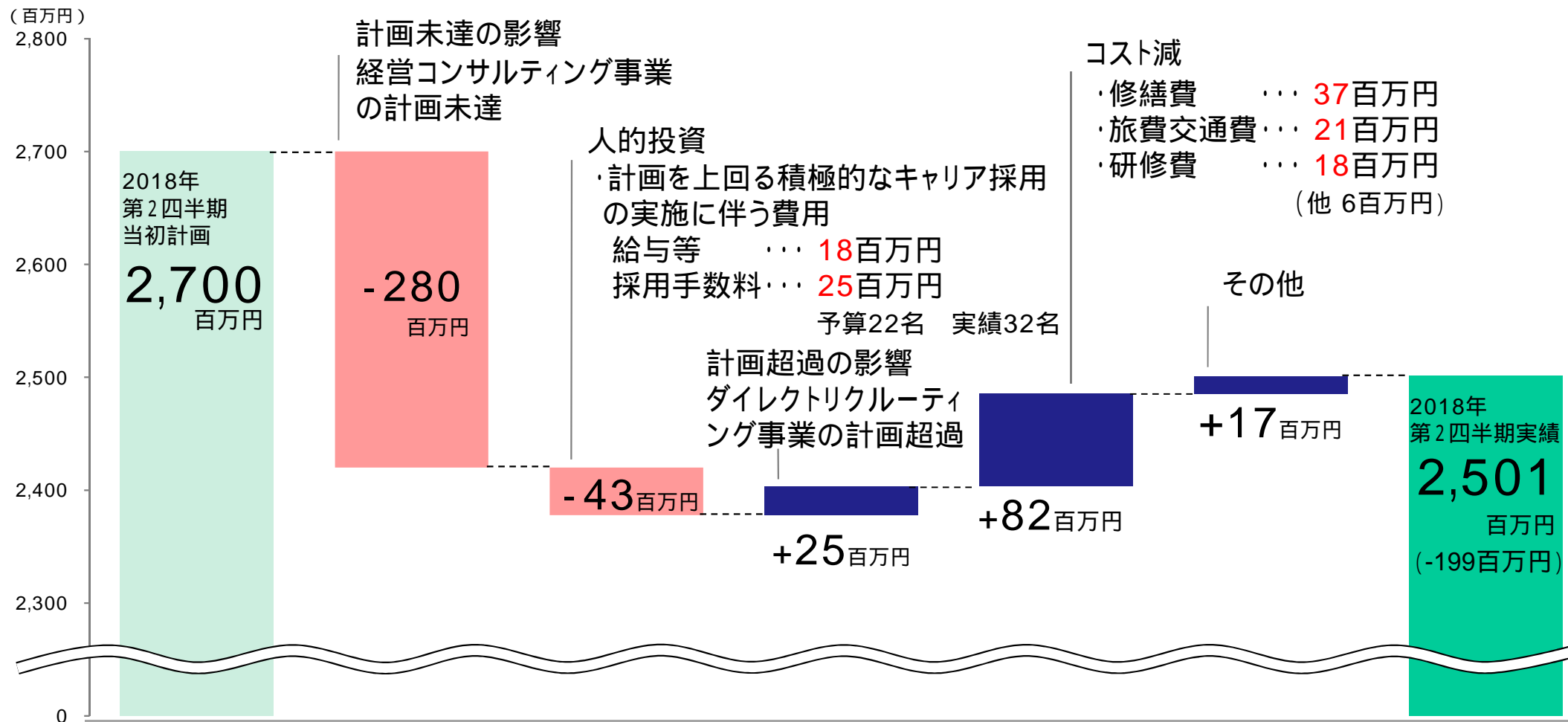
- ・売上高は、主力の経営コンサルティング事業をはじめ、ロジスティクス事業、その他事業とも増収となり、前期比10.1%増
- ・営業利益、経常利益については、コンサルティング業務よりも利益率の低いWEB広告運用代行サービスおよびダイレクトリクルーティング事業が伸長したことにより、売上原価が増加。また積極的な人的投資を行った影響もあり、それぞれ前期比8.3%減、8.2%減となるが、営業利益率、経常利益率は25%を確保

(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210億円に対し47.5%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51%の進捗率で推移

(3) 営業利益における当初計画からの差異要因

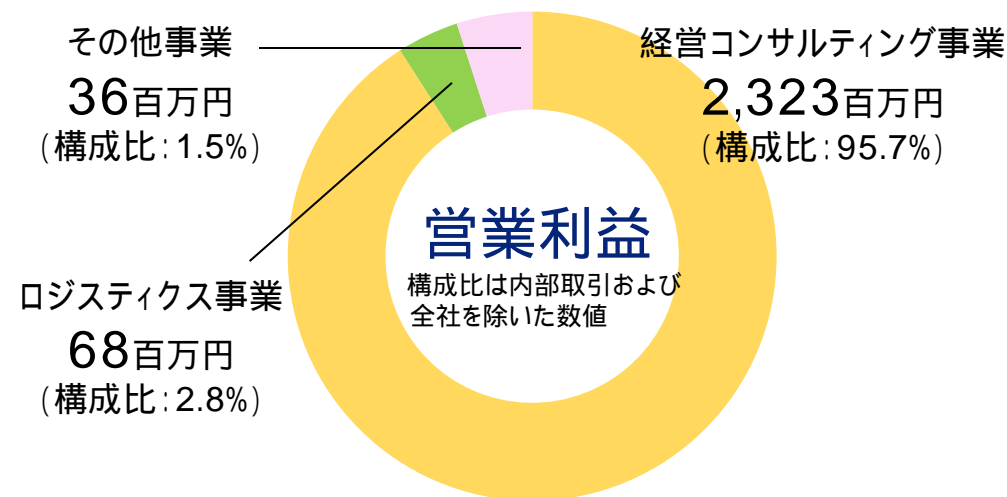
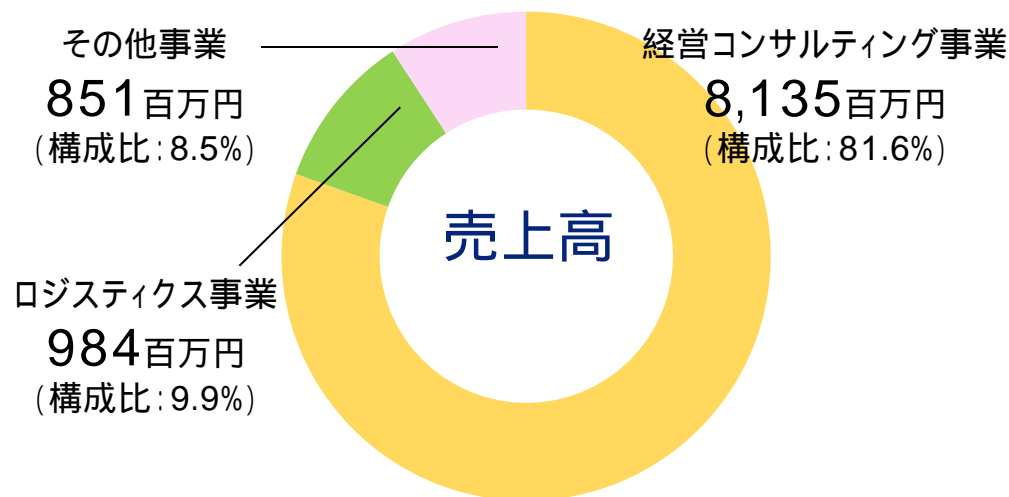


- ・ 期初の営業利益計画2,700百万円に対し、実績は2,501百万円となり199百万円の未達
- ・ 要因としては、経営コンサルティング事業が計画より下振れしたことや、キャリア採用の人数が当初計画より上回ったことなどが挙げられる



2018年12月期
第2四半期決算報告

(1) セグメント別経営成績



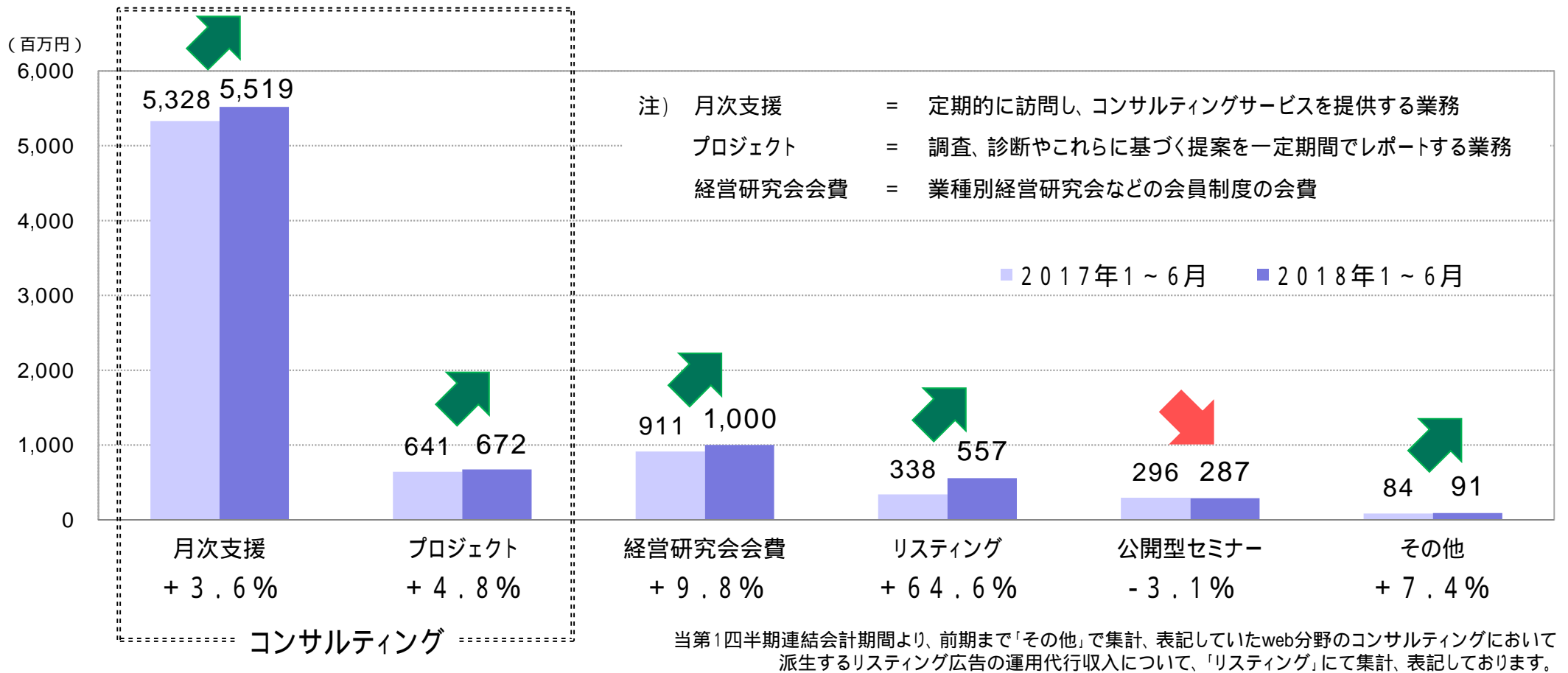
【売上高】	2017年6月		2018年6月	
	金額(百万円)	金額(百万円)	金額(百万円)	前期比(%)
経営コンサルティング事業	7,624	8,135	8,135	+6.7
ロジスティクス事業	884	984	984	+11.4
その他事業	547	851	851	+55.5
(内部取引および全社)	11	11	11	
合計	9,068	9,984	9,984	+10.1

【営業利益】	2017年6月		2018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	2,503	2,323	2,323	-7.2
ロジスティクス事業	109	68	68	-37.3
その他事業	48	36	36	-25.0
(内部取引および全社)	68	73	73	
合計	2,729	2,501	2,501	-8.3

ダイレクトリクルーティング事業を営む株式会社HR Forceの新規設立にともない、従来「経営コンサルティング事業」に含まれていた「ダイレクトリクルーティング関連業務」を「その他」に含めました。

- ・主力の経営コンサルティング事業については、売上高で前期比6.7%増、営業利益はWEB広告活動の強化及び積極的な採用活動による従業員数増加による影響もあり、前期比7.2%減
- ・その他事業は、ダイレクトリクルーティング事業を営むHR Forceの業績が順調に増加

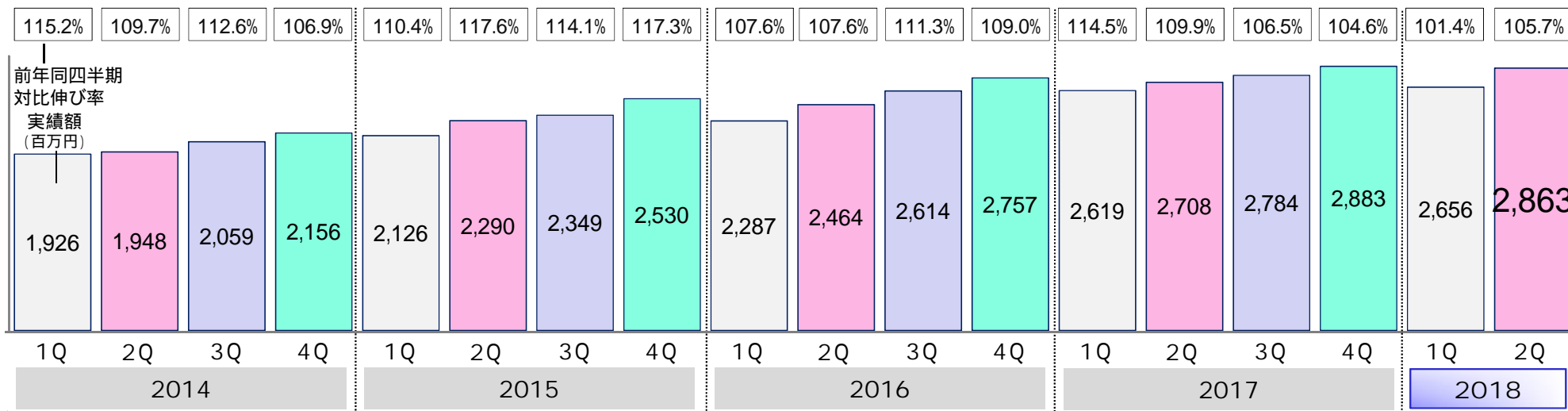
(2) 経営コンサルティング事業における業績動向 = 業務区分別売上 =



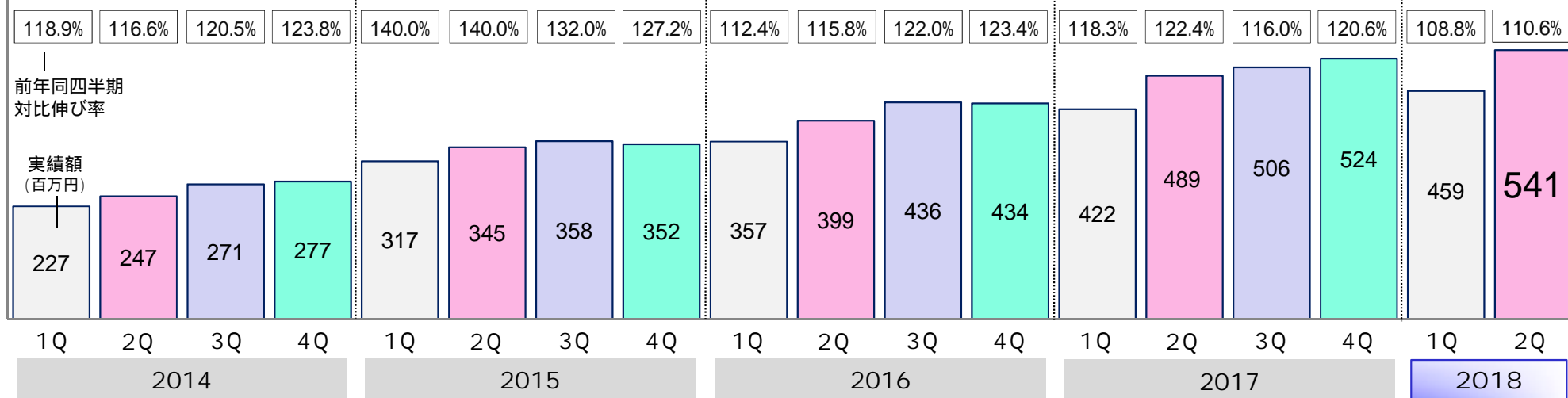
- ・全体の約70%を占める「月次支援」および「プロジェクト」はともに微増
- ・当事業の強みであり、重点施策の一つに位置付けている業種別経営研究会の主宰による会費収入については9.8%の増加
- ・WEB広告の運用代行のリスティング業務による収入は引続き増加傾向

(2) 経営コンサルティング事業における業績動向 = 月次支援・経営研究会会費収入の四半期別売上高推移 =

月次支援



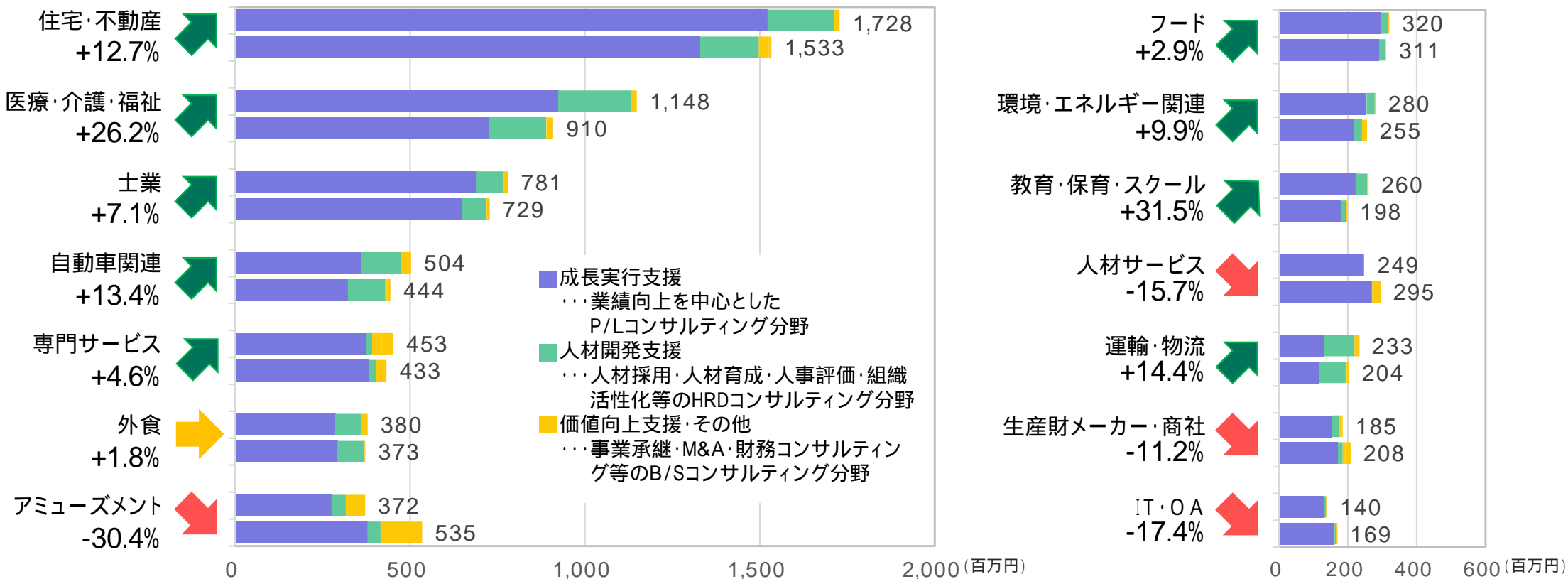
経営研究会会費



・月次支援・経営研究会会費収入とも前年同期比プラスを継続中。月次支援で前年同期比5.7%の増加、経営研究会会費収入で10.6%の増加

(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 =

各グラフ上段: 2018年1~6月
下段: 2017年1~6月



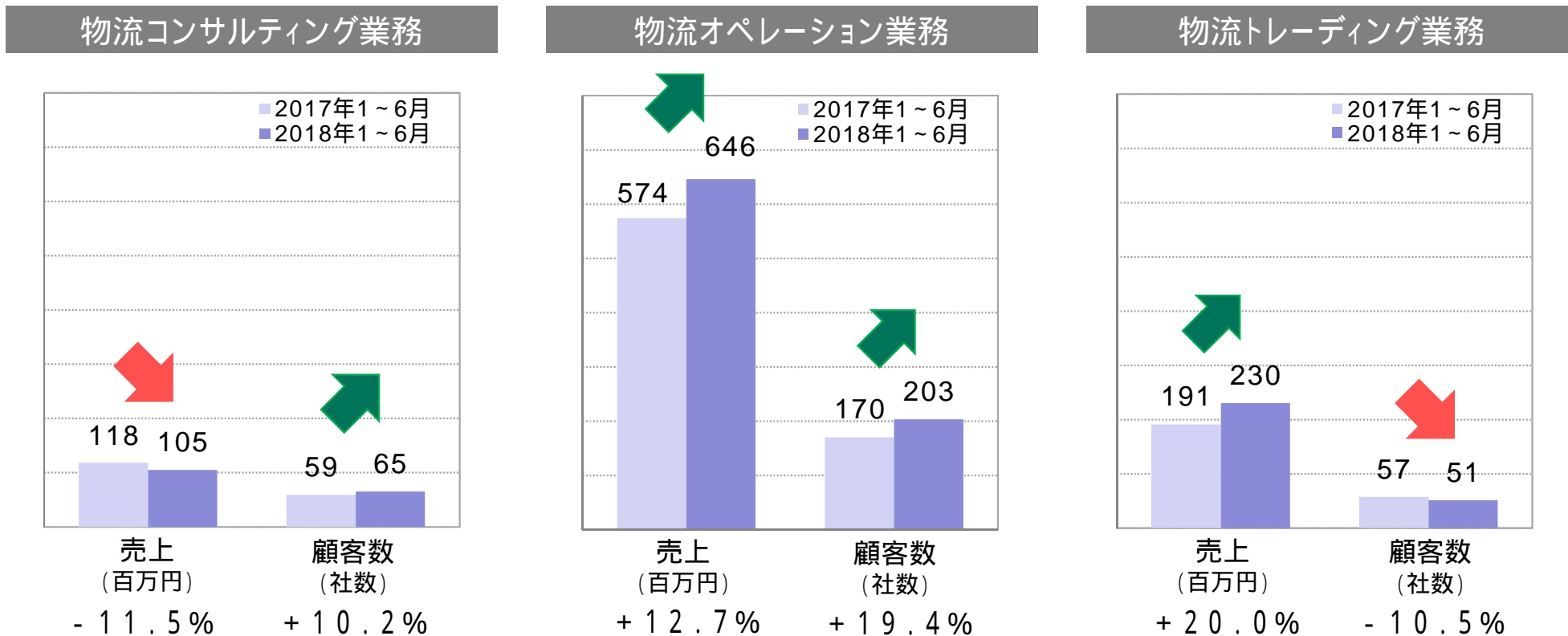
数値は、当社業種分類に基いた2017年1月~6月および2018年1月~6月の経営コンサルティング事業の売上実績です。当第1四半期より、集計範囲を従来のコンサルティング契約に加え、経営研究会会費、公開型セミナー収入を加えた集計方法に変更しております。

- ・当事業の主力部門である「住宅・不動産」「医療・介護・福祉」分野においては、引続き順調に売上高を伸ばし、成長を維持。その他、「自動車関連」「環境・エネルギー関連」「教育・保育・スクール」「運輸・物流」分野についても好調を維持
- ・その一方で、「アミューズメント」分野は苦戦

(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

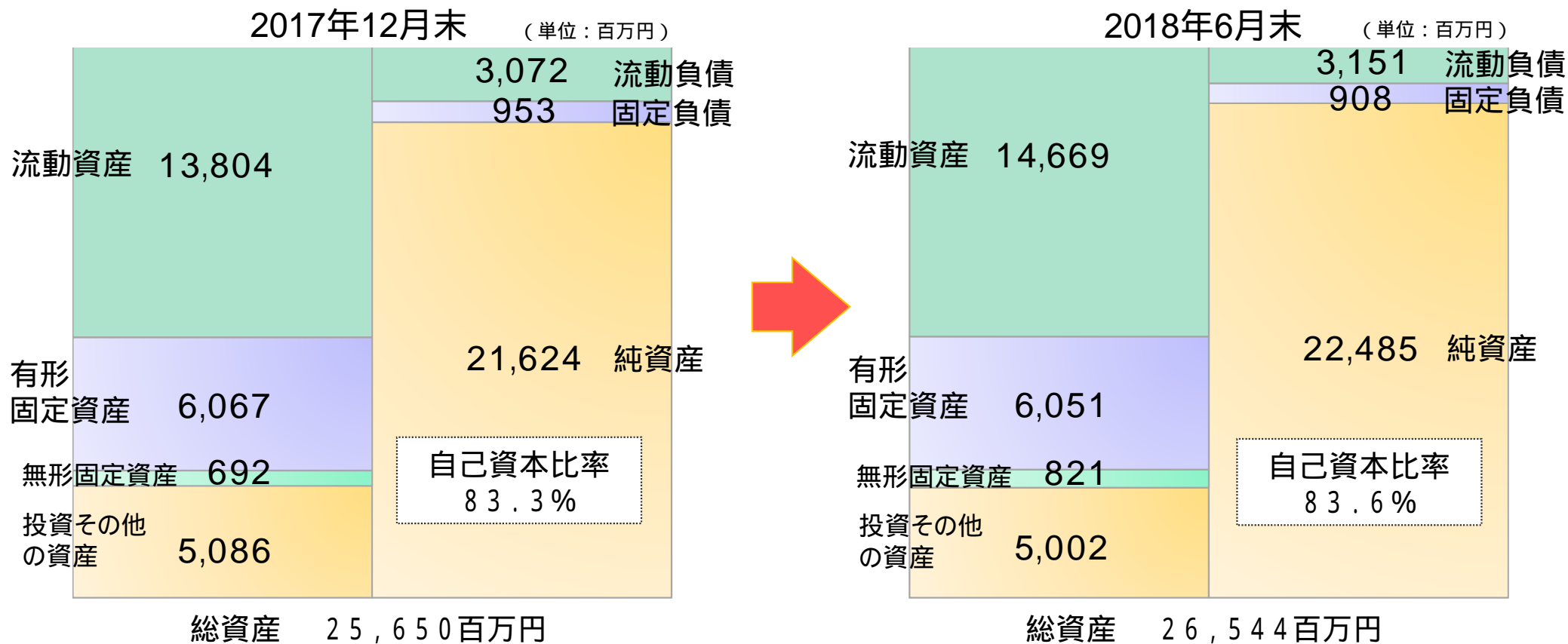
注) 物流コンサルティング業務・・・クライアントの物流コスト削減等を目的としたコンサルティングサービス
 物流オペレーション業務・・・クライアントの物流業務の運用等を実行するサービス
 物流トレーディング業務・・・クライアントの購買コスト削減等を共同購買で具現化するサービス



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・・・前年同期にあった大型プロジェクト案件の反動により減収
- ・物流オペレーション業務・・・既存顧客の深耕や新規顧客の獲得により、輸配送業務が拡大し増収
- ・物流トレーディング業務・・・一部顧客の取引量減少はあるが、燃料事業の販売量増加もあり収益増加

(4) 連結財務状況 (要約貸借対照表)



2017年12月末からの増減額

流動資産

+ 865百万円

有形固定資産

- 15百万円

無形固定資産

+ 128百万円

投資その他の資産

- 83百万円

流動負債

+ 78百万円

固定負債

- 45百万円

純資産

+ 860百万円

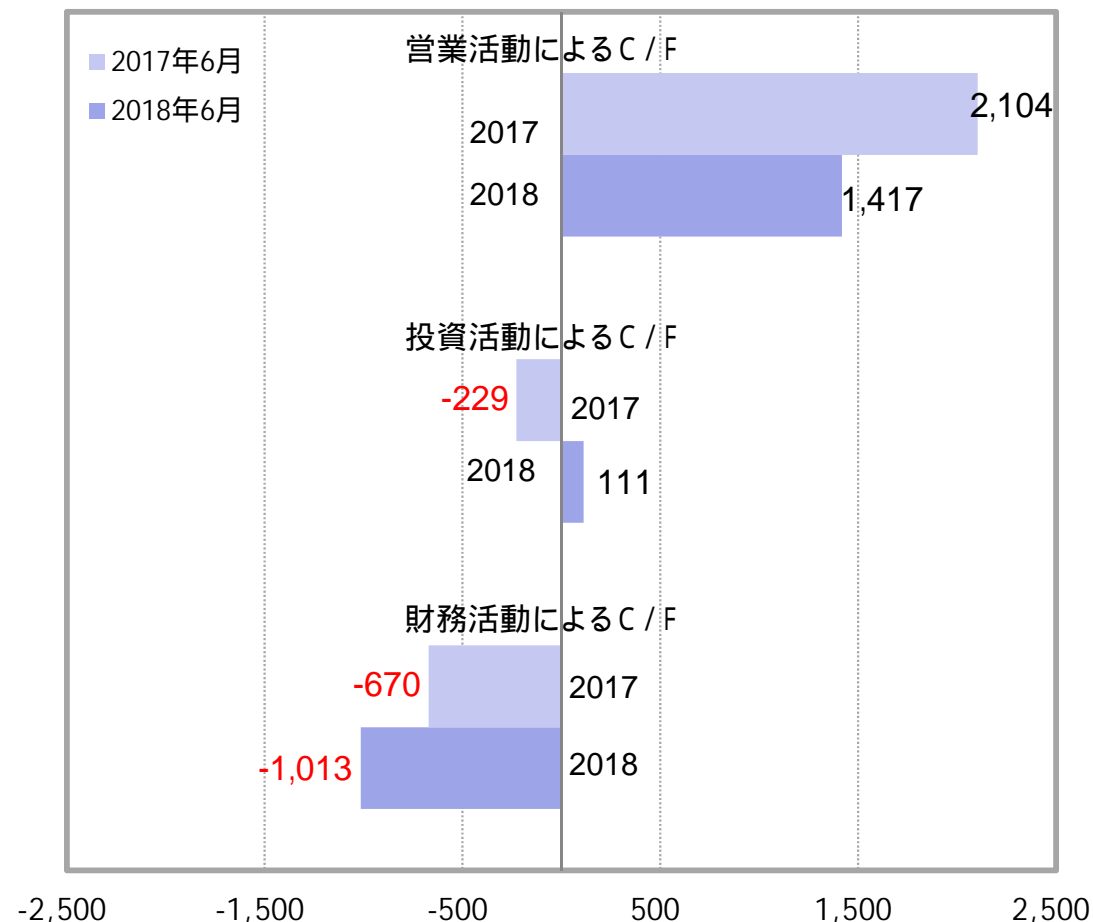
- ・財務状況については、引き続き高い自己資本比率(83.6%)を維持しており、健全な状態にある
- ・流動資産の増加は、順調な営業活動により現金及び預金が増加したことによるもの
- ・無形固定資産の増加は、のれんの増加によるもの

(4) 連結財務状況 (要約キャッシュフロー)

(単位：百万円)

	2017年6月	2018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	2,767	2,546	220
減価償却費	115	114	0
売上債権の増減額(は増加)	95	214	309
その他の資産の増減(は増加)	360	497	137
その他の負債の増減(は減少)	256	192	63
その他	112	166	53
小計	2,473	1,922	550
利息及び配当金の受取額	15	20	5
法人税等の支払額	719	856	136
法人税等の還付額	338	333	4
その他	2	2	0
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,104	1,417	686
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	-	100	100
有価証券及び投資有価証券の取得による支出	1,627	601	1,025
有価証券及び投資有価証券の売却による収入	1,400	831	568
有形及び無形固定資産の取得による支出	53	118	65
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	-	112	112
その他	51	12	39
投資活動によるキャッシュ・フロー	229	111	340
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	45	45	0
自己株式取得による支出	5	41	35
配当金の支払額	704	1,010	306
その他	7	7	-
財務活動によるキャッシュ・フロー	670	1,013	342
現金及び現金同等物の増減額	1,204	513	690
現金及び現金同等物の期首残高	8,663	10,455	1,792
現金及び現金同等物の四半期末残高	9,867	10,969	1,102

(単位：百万円)



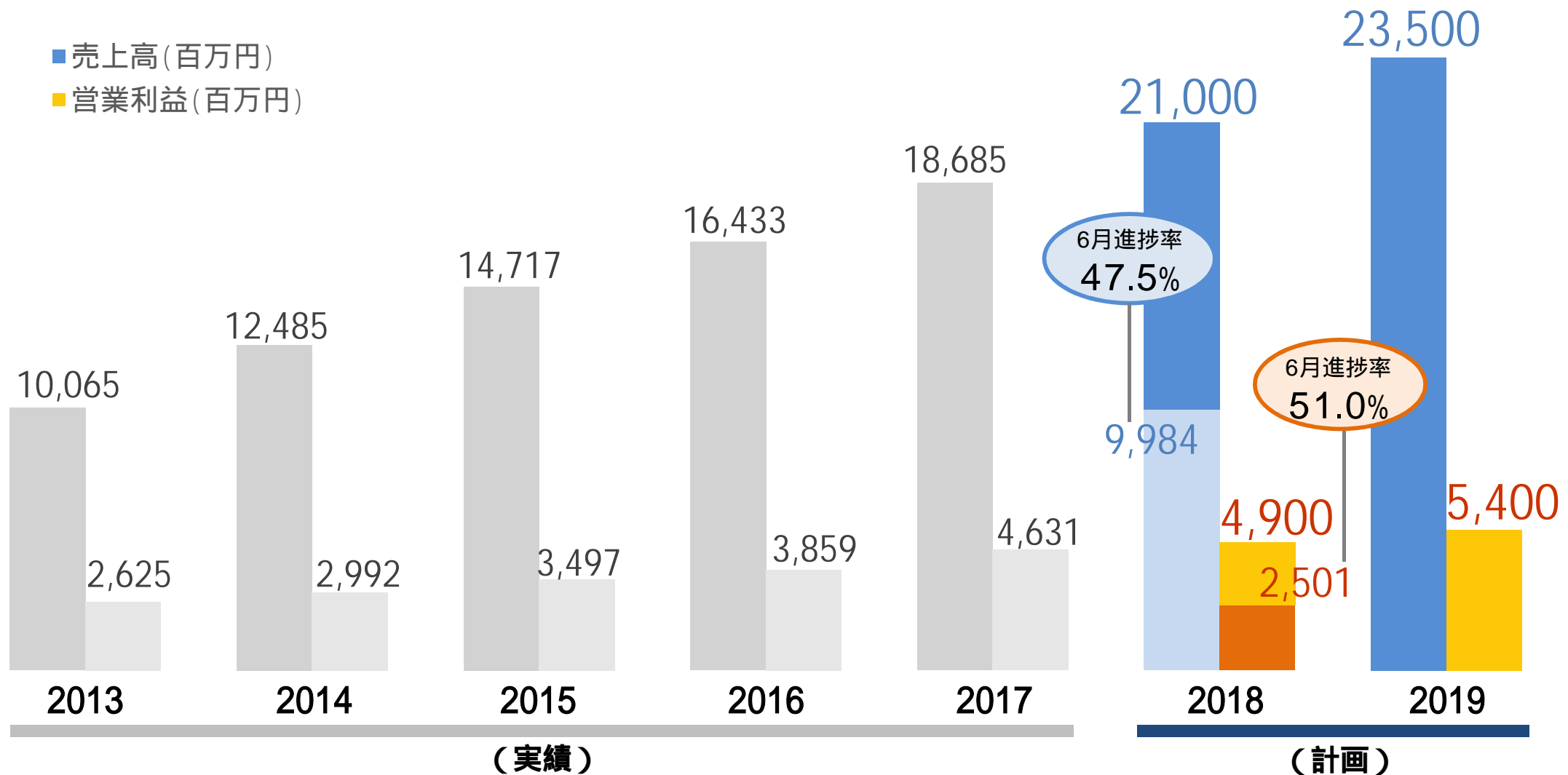
- ・営業活動により得られた資金は1,417百万円となる。前年と比べて-686百万円となる
- ・投資活動により得られた資金は、主に余資運用によるもの
- ・財務活動により使用した資金は、主に配当金の支払いによるもの

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) 2018年～2019年度売上・営業利益計画

- ・中期経営計画の2年目の当期は、売上210億円、営業利益49億円を計画
- ・売上は毎年10%以上の持続的成長を目指し、営業利益は2019年度54億円を目標とする



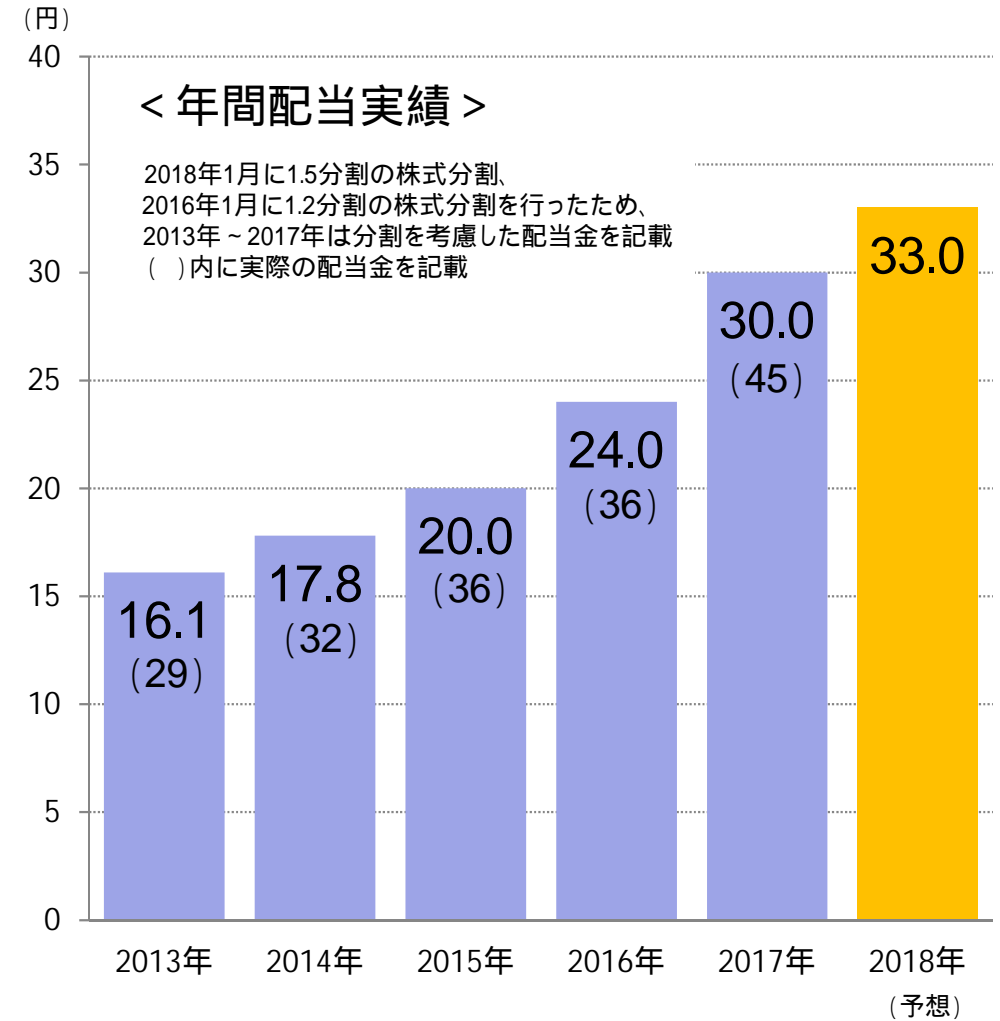
3. 今後の見通しと当社の取り組み

(2) 配当について

・2018年12月期の配当は、中間15円、期末18円、年間33円を予定

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
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
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 (予想)	33.0	中間 15.0 期末 18.0		

2018年1月1日に株式を1.5分割



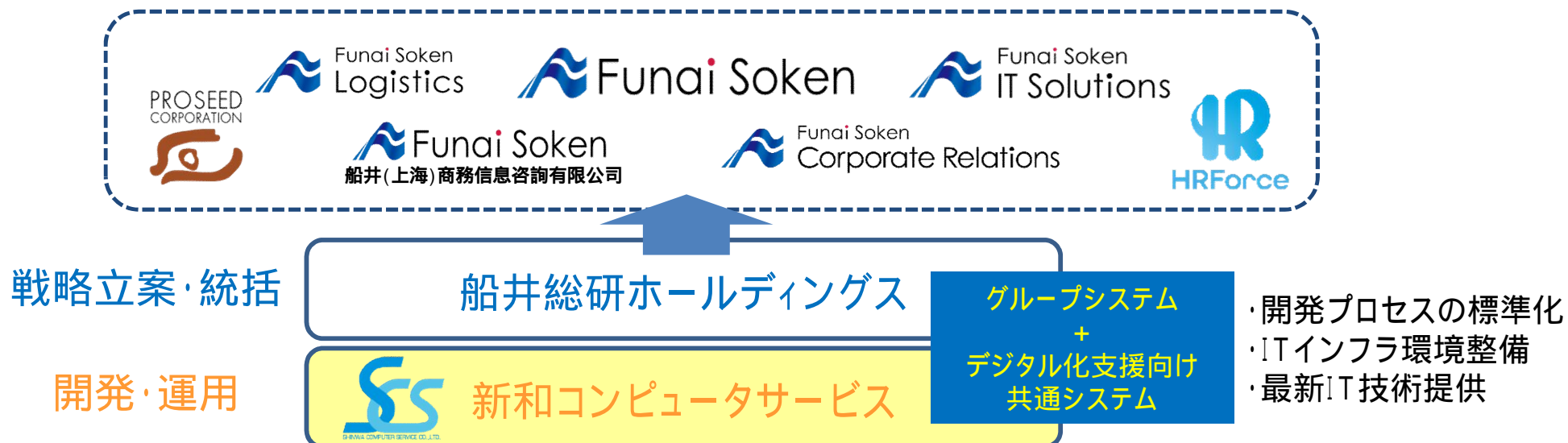
2017年12月期と2018年12月期の予想の配当金が減額になっていますが、2017年12月期は株式分割前、2018年12月期は株式分割後の数字です(2018年1月1日に株式を1.5分割しました)。仮に株式分割を考慮した場合の配当は、2017年12月期は30円となり、2018年12月期は実質3円の増配となります。

(3) 新和コンピュータサービス株式会社の株式取得について

- ・2018年6月29日、当社は重点計画の一つに掲げるデジタル化支援を加速すべく、新たな連結子会社として、システム開発事業を営む新和コンピュータサービス株式会社の株式を取得

株式取得の理由および目的

- ・当社は2018年2月に中期経営計画(2017年～2019年)を上方修正し、「中小企業へのデジタル化支援」を重点項目の一つとして掲げ、「デジタル化支援」の元年として位置づけ再スタートを切った
- ・新和コンピュータサービス株式会社は、人材育成に根ざした人材の力と、エンドユーザーとの直接取引で培われた技術力・開発力を有する
- ・当社グループのデジタルシフト戦略の中核としての役割を同社が担い、また当社グループが持つ広いチャネルに対応できるデジタル技術の活用によって、顧客満足の向上や更なる企業価値の向上を目指していく

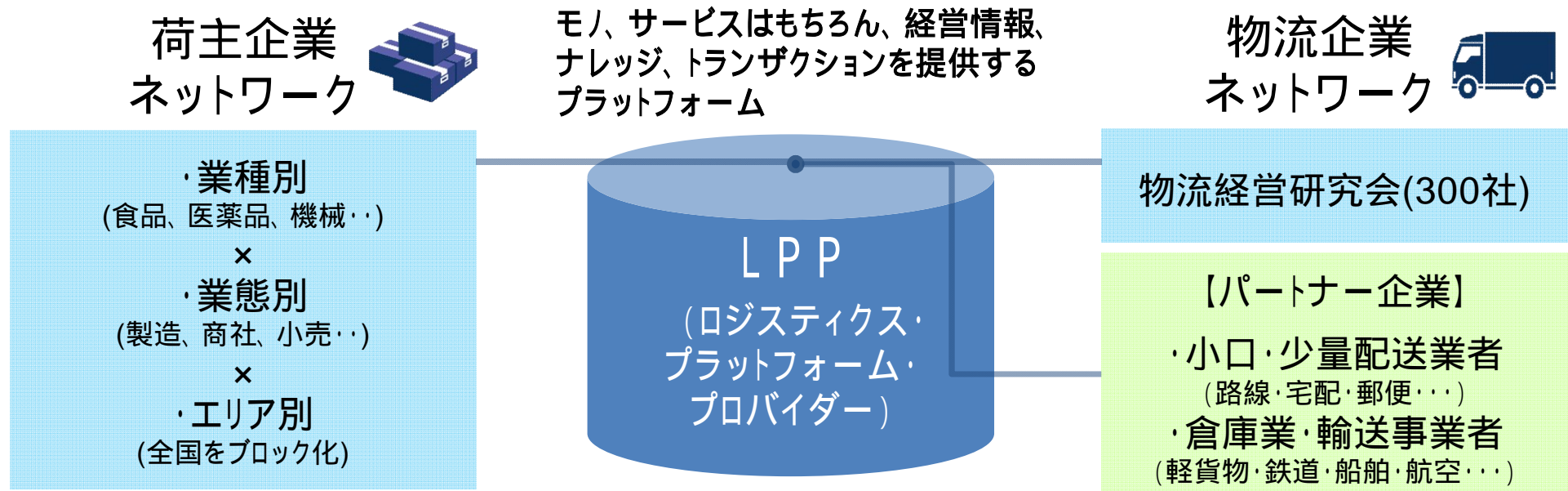


(4) (株)船井総合研究所の物流グループを船井総研ロジ(株)へ移管統合

- ・2018年7月2日、当社の子会社である株式会社船井総合研究所から、船井総研ロジ株式会社へ物流コンサルティング業務を吸収分割の方法により事業承継を実施

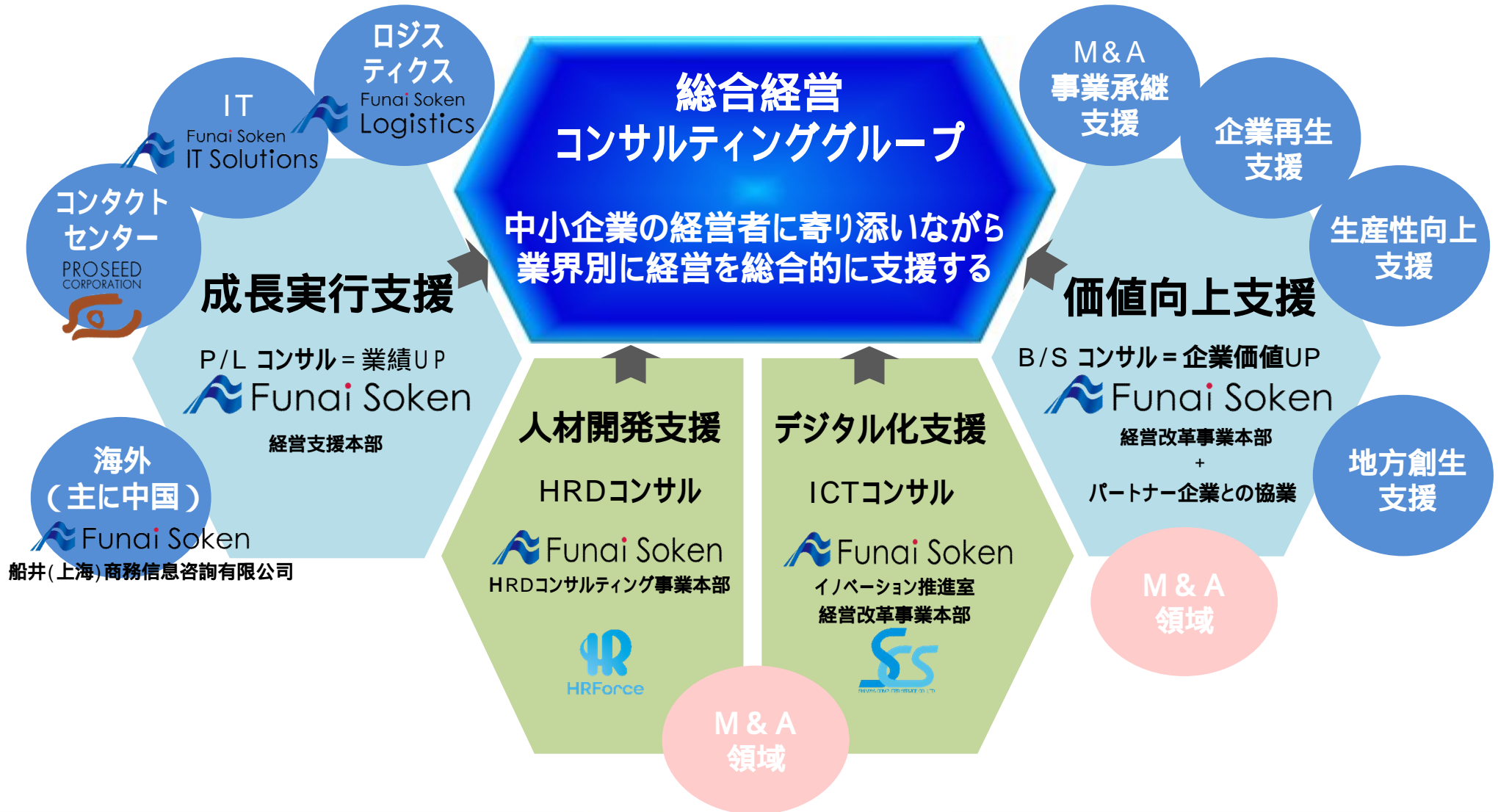
【経緯および目的】

- ・当社グループにおいて、従来、運輸・倉庫業向けのコンサルティングは船井総合研究所、荷主企業向けのコンサルティングは船井総研ロジが各々に対応していた
- ・昨今激動する物流業界動向を鑑み、双方の機能を船井総研ロジに集約し、より実効性の高いコンサルティングから業務受託までの総合的かつ専門性の高いサービスの提供を目指すべく吸収分割を実施



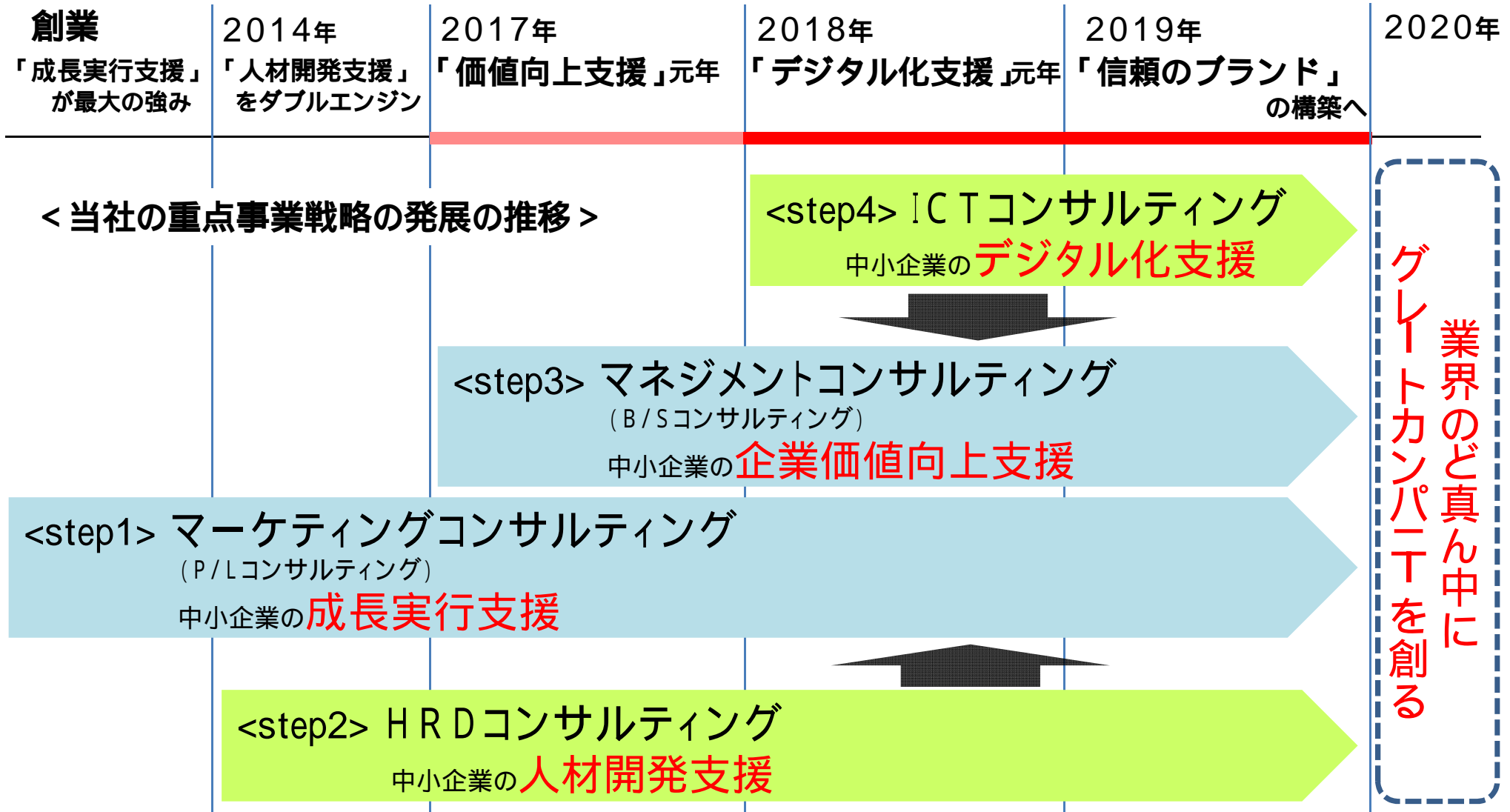
(5) 事業戦略

・中小企業向け「総合経営コンサルティンググループ」の実現に向け、さらに支援テーマを拡大



(5) 事業戦略(経営コンサルティング事業)

・HRDコンサルにICTコンサルを加え、P/LコンサルとB/Sコンサルを加速



(5) 事業戦略(経営コンサルティング事業)

・各支援分野における主な推進テーマは次の通り

成長実行支援



- ・主力3業種のジャンルトップ(日本一)化
(住宅・不動産、医療・介護・福祉、土業)
- ・有望市場への注力(金融・保育 等)
- ・経営研究会の「質・量」の拡充
(業界別研究会からビジネスモデル別研究会へ)
- ・飲食業界を中心とした中国市場の営業強化

人材開発支援



- ・ビジネスモデル連動型
人材開発コンサルティングの展開
- ・労働力不足解決ソリューションの提案・
展開
- ・HR Tech経営をリードする
コンサルティング×ソリューションの開発

価値向上支援



- ・M & A・事業承継コンサルティングの拡大
- ・「経営品質診断」商品の開発・展開と
ビッグデータの収集による新たなコンサル
ティングサービスの開発
- ・地方創生コンサルティングの拡充

デジタル化支援



- ・常時接続型デジタルコミュニケーション
ツールの提供によるコンサルティング
サービスの質の向上
- ・経営研究会専用サイトの開発および
会員専用の経営情報のデータ提供に
よる顧客接点の強化

(6) 人財戦略

- ・計画的な採用戦略とコンサルタントの早期育成の取り組みを継続して実行
- ・「働き方改革」の施策として、ワークライフバランスと生産性向上を目的としたワークスタイルであるリモートワークとフレックスタイム制度を積極的に導入・推進

【当初目標を継続】

- ・年間200人採用を目標に、(新卒採用150人・プロ採用50人)積極的な採用計画を継続



採用

育成

定着

【当初目標を継続】

- ・新卒入社から5年でチームリーダーになるための、早期育成プログラムの整備・実行

(チームリーダー昇格までの平均勤続年数)

- ・2017年：3年8ヶ月
- 2016年：5年4か月

【当初目標を継続】

- ・業界トップクラスの退職率7%を目指し、逸材の流出防止と、働きがいのある就業環境の整備を継続的に実施



2018年から追加

- ・「働き方改革」の実行

- ・働く「場所」の制約からの解放
リモートワークの導入・推進
- ・働く「時間」の制約からの解放
フレックスタイムの導入・推進

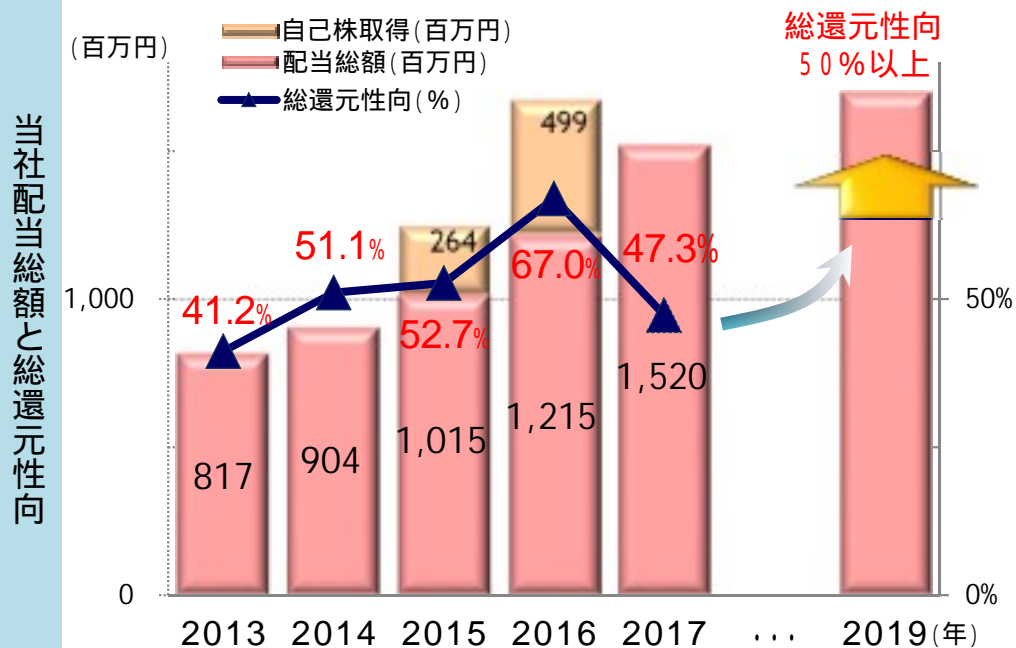
- ・非正規社員のゼロ化(正社員化)に順次着手

(7) 資本政策

- 株主価値を中長期的に高めることを目的とし、下記を基本の方針とする
 - 最適な株主資本の水準の形成
 - 適切な株主還元
 - 利益の拡大を目指した積極的な事業投資による資本効率の向上

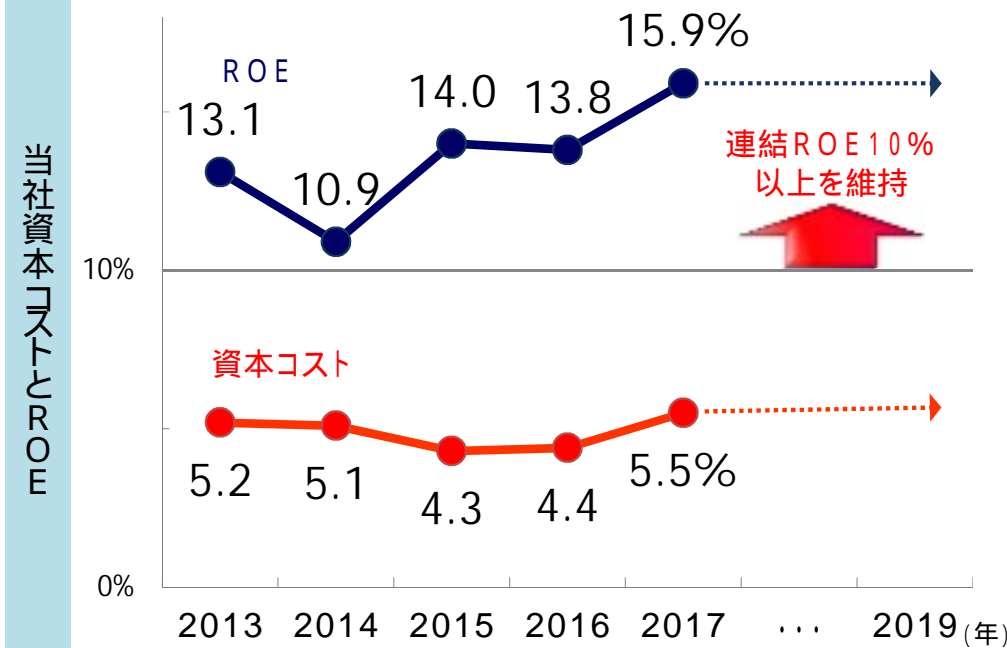
株主還元方針

機能的な自己株式取得の実行
業績を勘案した利益配当の実施と継続



効率性の方針

新規事業投資の促進
(資本コストを意識した投資採算検討会の開催)
基幹事業の強化による収益拡大
営業外損益の改善や法人税率の低減



3. 今後の見通しと当社の取り組み

(8) コーポレートガバナンス

・当社は下記体制をもとにコーポレートガバナンスの強化を図る

社外取締役による監督

- ・取締役全体の1 / 3以上(3名)を確保
- ・知識、能力、経験、バランスを考慮
- ・適切なリスクテイクを推進

諮問委員会の設置

- ・指名委員会・報酬委員会・ガバナンス委員会の3つの諮問委員会を設置
- ・社外取締役との活発な意見交換を実施

リスク管理体制の強化

- ・コンプライアンス体制の強化
- ・内部統制によるガバナンスの充実
- ・リスク管理委員会による監督強化
- ・情報セキュリティの拡充

取締役会の実効性担保

- ・取締役会の実効性評価を継続実施
- ・実効性評価で認識した課題への取り組み
- ・社外取締役への情報提供の充実、強化
- ・株主向け説明会のフィードバック





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室

TEL: 06-6232-2010

Mail: ir@funaisoken.co.jp URL: <http://hd.funaisoken.co.jp>